



2024年5月10日

各 位

上場会社名 株式会社富山銀行
代表者 取締役頭取 中沖 雄
(コード番号 8365 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役常務執行役員総合企画部長 森永利宏
(TEL 0766-21-3535)

パーパスの制定および「第7次中期経営計画」の策定について

株式会社富山銀行（頭取 中沖 雄）は、当行グループのパーパスを制定するとともに、今後5年間（2024年4月～2029年3月）を計画期間とする「第7次中期経営計画」を策定いたしましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. パーパス

「地域を愛し、お客さまに常に寄り添い続け、最も頼りにされる銀行を実現します」

- ・当行グループを取り巻く環境は、少子高齢化の進行や人口減少等の社会構造や、原材料・エネルギー価格の高騰や海外経済動向の影響等の経済環境の変化に直面しています。また、2024年元旦に発生した「令和6年能登半島地震」により、当行グループの地元は大きな被害を受けました。
- ・このような様々な課題に対して向き合いながら、強いレジリエンスを発揮し、地域の皆さまになくってはならない銀行であり続けるために、そして、未来に向かって力強く変革し、より皆さまに信頼され続ける銀行であるために、皆さまと共に躍進し、新たな価値を共創していくことこそが当行グループの存在意義であると考えております。
- ・愛する地域とステークホルダーの皆さまのために今後も挑戦し続けていくため、パーパス（存在意義）を「地域を愛し、お客さまに常に寄り添い続け、最も頼りにされる銀行を実現します」といたしました。

2. 第7次中期経営計画

(1) 名称

「Change & Challenge」

(2) 計画期間

2024年4月～2029年3月（5年間）

(3) 戦略体系

- ・パーパスの実現を目指し、第6次中期経営計画で磨き上げた当行の強みをいっそう進化させながら、地域社会の一員として、ステークホルダーの皆さまと共通価値の創造～Creating Shared Value～を行ってまいります。
- ・具体的には、未来への変革ドライバーとなる5つの重点戦略を策定し、パーパスの実現を図ってまいります。

【重点戦略】

① トップラインおよび課題解決力の強化

融資・ソリューション、リテール・地域商社、市場運用力

② 効率経営の追求

店舗戦略、ムダ・ムリ・ムラの排除、新たな業務プロセスの確立

③ 人的資本投資の深化

人財ポートフォリオ、人財育成、DE&Iおよび健康経営の推進

④ 強固な経営基盤の確立

ガバナンス、リスク管理、コンプライアンス、フィデューシャリーデューティー

⑤ IR・ブランディングの浸透

株主価値、地域貢献

(4) 主要目標

① 地域

	2028年度目標
事業承継コンサルティング件数	累計1,000件(2024年度～2028年度)

② お客さま

	2028年度目標
積立投信の毎月積立金額を2倍にする	1億円以上
金融セミナー開催回数を2倍にする	230回以上
中小企業等貸出比率(消費者向けローン含む)	75%以上

③ 行員

	2028年度目標
従業員数10%増	450人
研修時間10%増	約586時間

④ 株主

	2028年度目標
最終利益(連結ベース)	10億円以上

詳細につきましては、「第7次中期経営計画の概要」をご参照ください。

以上

第7次中期経営計画の概要



<https://www.toyamabank.co.jp/>

名称

「Change & Challenge」

期間

2024年4月～2029年3月(5年間)

パーパス

地域を愛し、お客さまに常に寄り添い続け、最も頼りにされる銀行を実現します

私たちを取り巻く社会構造や金融環境の変化など、さまざまな課題に対して向き合いながら、強いレジリエンスを発揮し、地域の皆さまになくてはならない銀行であり続けるために、そして、未来に向かって力強く変革し、より皆さまに信頼され続ける銀行であるために、富山銀行は、皆さまと共に躍進し、新たな価値を共創していきます。すべては、愛する地域とステークホルダーの皆さまのために、富山銀行は挑戦し続けます。

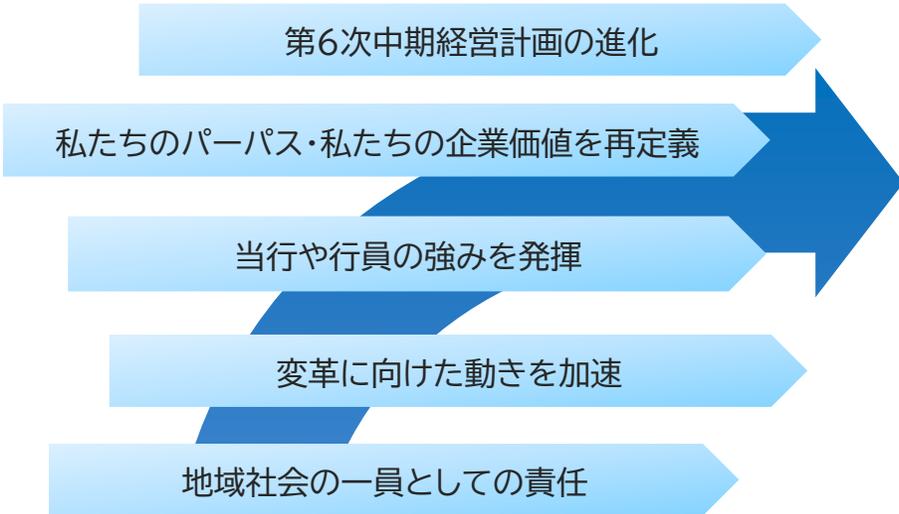
中期経営計画策定の流れ

Change & Challenge

2019/04～2024/03
第6次中期経営計画

2024/04～2029/03
第7次中期経営計画

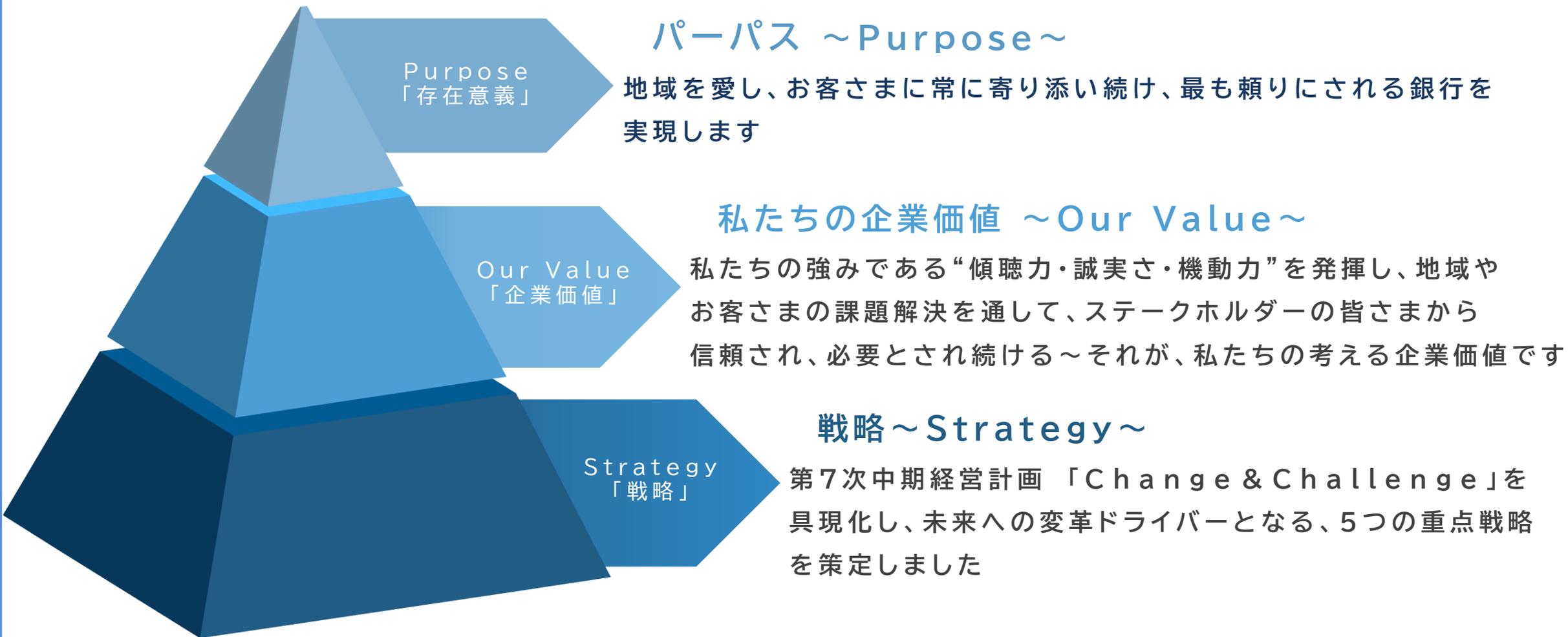
重点戦略
トップライン収益力の強化
- ソリューション営業力の強化
- 市場運用力の強化
効率的な経営の実践
- BPR(業務再構築)の実践
強固な経営基盤の確立
- 人間力・組織力の確立



パーパスを新たに制定
私たちの企業価値を再定義
未来への変革ドライバーとなる
以下5つの重点戦略を策定

- 01 トップラインおよび課題解決力の強化
- 02 効率経営の追求
- 03 人的資本投資の深化
- 04 強固な経営基盤の確立
- 05 IR・ブランディングの浸透





第6次中期経営計画で磨き上げた当行の強みをいっそう進化させながら、地域社会の一員として、ステークホルダーの皆さまと共通価値の創造～Creating Shared Value～を行い、パーパスの実現を目指します



01 トップラインおよび 課題解決力の強化

融資・ソリューション
リテール
地域商社
市場運用力

事業を経営されるお客さまの課題解決を通じた関係強化
お客さまに寄り添ったリテール営業の推進
共通価値と地域間シナジーの追求
融資と並ぶ収益の柱としての運用力強化

02 効率経営の追求

店舗戦略
ムダ、ムリ、ムラの排除
新たな業務プロセスの確立

戦略的かつ効率的な店舗展開
既存業務の徹底的な見直しによる生産性の向上
先進技術・ICT活用

03 人的資本投資の深化

人財ポートフォリオ
人財育成
DE&Iおよび健康経営の推進

持続可能な人財ポートフォリオの構築
人財のレベル底上げと多様な専門人財の育成
働きがいと幸福をより実感できる職場づくり

04 強固な経営基盤の確立

ガバナンス
リスク管理
コンプライアンス
フィデューシャリーデューティー

効率的かつ実効性あるガバナンス態勢
効果的なリスク管理態勢の確立
法令等遵守態勢の一層の強化
お客さま本位の業務運営の実践

05 IR・ブランディングの浸透

株主価値
地域貢献

株主価値の向上を目指して
地域を愛し、地域に貢献する

私たちが目指す主要目標

Change & Challenge



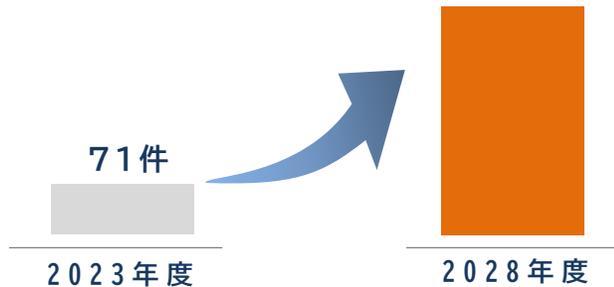
円滑な事業承継支援を通して地域を支え、活力向上を目指す

長期・積立・分散投資でお客さまの資産を増やすお手伝いをする

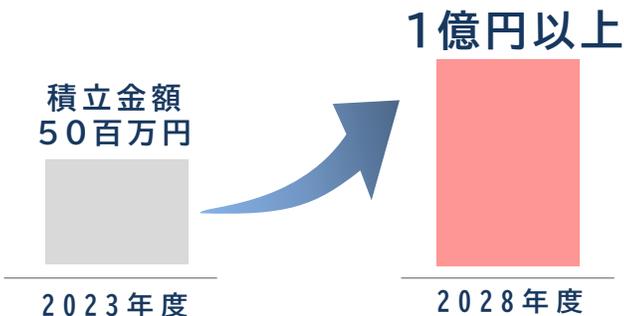
収益性向上により、ステークホルダーから揺るぎない信頼を得る銀行であり続ける

事業承継コンサルティング件数

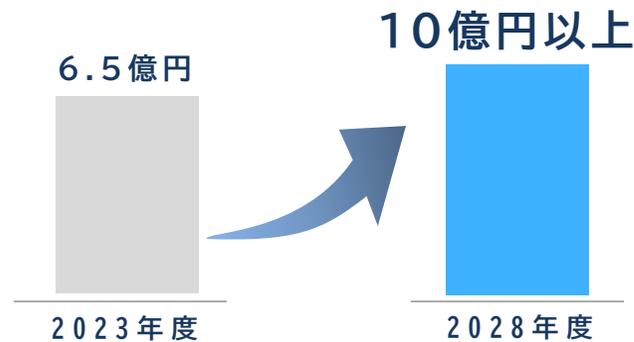
累計1,000件
(2024年度～2028年度)



積立投信の毎月積立金額 & 金融セミナー開催回数を2倍にする

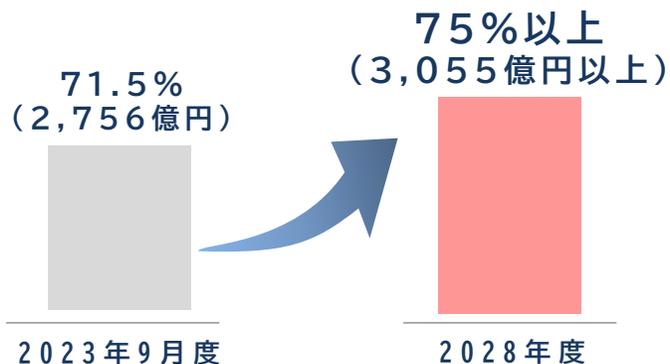


最終利益(連結ベース)



地域を支えるお客さまの発展に尽くす

中小企業等貸出比率(消費者向けローン含む)



多様な採用チャネルの確立と専門的な人財スキルの向上にコミットする

従業員数10%増 & 研修時間10%増

