

## 地域密着型金融の取組み状況（26年4月～27年3月）

1. 項目	地域の活性化
2. タイトル	太陽光発電融資の推進
3. 動機（経緯）	平成24年7月より施行された再生可能エネルギー特別措置法により、特に平成27年6月までの買取価格優遇期間の間、太陽光発電事業融資の資金ニーズが高まっています。更に売買価格が下落する中、自家消費型太陽光発電に伴う設備融資を提案するためにも職員の知識向上が急務でありました。
4. 取組み内容	太陽光発電融資に関しては、平成24年度から資金応需してきました。平成26年度になり不動産取引業を営む法人A社が多角化経営の一環として売電事業に進出し、太陽光発電システム設置工事代金融資に2回応需しました。そのA社が更に大型の太陽光発電システムを設置することになり、設置工事代金の案件に際し先行して資金応需した際に、太陽光ABL融資（譲渡担保取入・・・設備・売電債権）としました。実際のABL担保設定は平成27年度となります。その為に顧問弁護士等と設定契約書を整備しました。また、売電価格が下落する中、自家消費型太陽光発電に伴う設備融資提案をするためには職員の知識向上が急務であるため、専門家を招いて研修会を実施し、職員の知識向上に努めました。
5. 成果（効果）	<p><b>【相手方にとっての成果】</b></p> <p>遊休地の活用や新規事業として太陽光発電を起業する事が出来ました。研修会に招いた専門家は、当組合の顧客であり、その存在を全店職員に知られることになり、今後のビジネスマッチングの可能性が広がりました。</p> <p><b>【当行（金庫・組合）にとっての成果】</b></p> <p>間接的ではありますが、地域貢献・地域活性化の一翼を担う事が出来ました。融資量増加だけでなく、新規融資への取組みの新たなビジネスモデルとなりました。自家消費型太陽光発電についても職員の提案型融資への知識向上を図ることが出来ました。</p>
6. 27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p><b>【評価】</b></p> <p>実態の把握から借り手のニーズに応じた申込みに対応し、実行支援出来た事、職員の提案型融資への知識向上を図ることが出来た事については、一定の評価が出来ると思われます。</p> <p><b>【今後の課題】</b></p> <p>本件だけに留まらず、今後も少しでも地域の活性化に貢献出来るよう、本部・営業店間の情報交換をさらに密にして対処する必要があります。</p>

1. 項目	中小企業の経営支援
2. タイトル	取引先からの受注減により急激な業況悪化を余儀なくされた顧客に対する新規融資の対応
3. 動機（経緯）	B社は、安定した売上を維持してきました。しかしながら、新規開拓により獲得した受注が急減、その為に支払資金等運転資金確保が重要な課題となりました。
4. 取組み内容	組合としては永年に亘る取引先であることから、当面の資金繰りの為の資金提供が必要と判断、経営改善支援先として本部関与先を選定し、本支店で一体となり新規融資の取り上げ検討を行いました。B社の今後の事業展開や大量在庫の処分方法等々、営業店と検討を行う中で、まず先行して目先の必要運転資金に応需、B社はその間に不要在庫の処分案、今後の経営方針を含んだ新事業計画の策定を進めました。受注内容の見直し、在庫管理の徹底、経営会議への本部からの出席（月1回）、既往外部コンサルを補完する意味での外部コンサルの紹介等々により新計画に伴う運転資金を応諾しました。
5. 成果（効果）	<p><b>【相手方にとっての成果】</b>  新規運転資金に迅速に対応した事で、運転資金に不安が無くなり経営改善に取り組むことが出来る。取引先からのB社に対する信頼も再構築され、今後の取引再構築も見込まれます。</p> <p><b>【当行（金庫・組合）にとっての成果】</b>  コンサルティング機能の発揮により、顧客・外部コンサルと営業店・本部が一体となり経営改善計画に取り組む、顧客との信頼感が増す事となりました。</p>
6. 27年3月までの取組み状況に対する評価及び今後の課題	<p><b>【評価】</b>  実態の把握から借り手の経営課題・解決策を共有し、提案・実行支援出来た事については一定の評価が出来ると思われれます。</p> <p><b>【今後の課題】</b>  今後も少しでも多くの取引先に目が届くよう、本部・営業店間の情報交換をさらに密にして対処する必要があります。</p>