



さんしん ニュース

2014

秋号

〈ビジネスマッチング特集〉

通巻 252 号

SANSHIN NEWS

SANSHIN SUPPORT COMMUNICATION

- 「富士山・東北海道 広域ビジネスマッチング「食&農」こだわりの逸品展示会」2014開催のお知らせ
- ビジネスマッチング参加者インタビュー
- ビジネスマッチング協力機関インタビュー
- M&Aのその後をインタビュー
- 第2回新現役交流会
- 「さんしん3CC」活動報告
- 「さんしんCLUB JISECORE」活動報告
- 相続税対策～平成27年1月施行 税制改正のポイント

企業
×
企業

ビジネスチャンスを掴む！ 静岡県下最大級の商談・展示会を開催！！

11月19日開催

富士山・東北海道
広域ビジネスマッチング

「食&農」こだわりの逸品展示会 2014

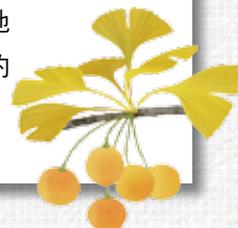
静岡県・山梨県・北海道東部の 選りすぐりの味覚が競演！

今年で7回目を迎える「食&農」をテーマにしたビジネスマッチングは、従来の金融商品・関連ノウハウの範囲を超え、お客さまの販路開拓や商品開発などの企業ニーズを満たすような「お客さま同士の出会いの場」を提供するため始まりました。昨年に引き続き、三島信用金庫、沼津信用金庫、富士宮信用金庫、富士信用金庫の静岡県東部4信用金庫が共同開催します。「食と農」を中心としたビジネスマッチング・展示会としては、県内最大級の規模を誇るとともに、出展企業の販路拡大の機会を提供します。当金庫からはもちろん、山梨県信用保証協会、甲府信用金庫、山梨信用金庫から9ブース、東北海道の6信用金庫から31ブース、全体では194ブース、195の事業者・団体が出展します。(9月24日現在)



昨年の様子／2日間計約1万人の方にご来場いただきました

静岡県東部・伊豆半島においても人口の流出と少子高齢化が進み、企業の廃業や空き店舗の増加、事業承継問題と多くの課題を抱え、地域経済の縮小が危惧されています。「この地域のものをいかに売り出すか」、「この地域にお客さまを呼ぶにはどうすればいいのか」が必要と考えます。今回のテーマは農商工連携・6次産業化支援です。中小企業者や農林漁業者が互いの経営資源・地域資源を生かして開発した商品等の販路拡大および新たなパートナー発掘等のビジネスチャンスの機会と、各地域の食品・商品を当地域の一般消費者にも幅広く紹介する場を提供することで、地域経済活性化に寄与することを目的としています。



ビジネスマッチングは地方に拠点をおく企業にとって、直接顔を突き合わせて名刺交換や商談できる大きなチャンスです。昨年開催時は多くのバイヤー・一般消費者にご来場いただき、出展者からは資源・商品のPR、人脈づくりも含めたビジネスチャンスの拡大と、物販による直接的な成果の獲得に繋がったという声を多数いただき、大盛況となりました。今年も、販路拡大のヒントが得られたり具体的な商談につながるなどの効果が期待できます。

お客様の求めるものを肌で感じ、商品開発につなげていきたい。

株式会社桃中軒 営業企画部課長 百合 明栄 氏

沼津支店お取引先 業種：食品加工業（弁当製造販売） 沼津市千本港町

出展者



昨年のビジネスマッチングでは、平成23年しずおか食セレクションに認定された「天城紅姫あまご」をつかったお寿司をお披露目させていただきました。三島信用金庫様より食材のご紹介を受け、素材の良さを引き出しつつ消費期限が通常より長い商品を開発し、当日は瞬間に50本完売となりました。現在は駅弁として三島駅・沼津駅売店で発売しております。商談会は製品・技術・サービスなどの情報を探しに来られる方へ自社商品をPRできる良い機会です。すぐに案件として結びつかないとしてもここでの出会いは良い縁として、将来役に立つことも大いにあります。また、直接お客様の生の声を聞くことでブラッシングへのヒントにつながります。多くのブースを一度に回ることができ、現在の流れと顧客のニーズを肌で感じ、商品開発につなげていきたいと考えています。

**創造力をかき立てられ、新しい利用法を発見する。
まさに自分探しの会場。**

みしまプラザホテル 代表取締役社長 室伏 勝宏 氏

本店営業部お取引先 業種：ホテル業 三島市本町

バイヤー



「食&農」をテーマにしたビジネスマッチングは、私たちホテル旅館・飲食に携わる者として誠にありがたい企画です。一日で東北海道と静岡県内をめぐることができます。数限りない食材を目の前に、生産者の声を聞くと否が応でも創造力(想像力)がかき立てられます。昨年は通り越していたコーナーに立ち止まることがあります。新しい利用法(調理法)を発見した自分に驚きます。ここはまさに自分探しの会場です。

東北海道と静岡県とのつながり。

帯広信用金庫 執行役員 地域経済振興部長 秋元 和夫 氏

北海道帯広市

特別
協力



東北海道は、オホーツク、釧路、根室のほか、静岡県松崎町出身の依田勉三翁が開拓した十勝を含む4地域からなり、面積は静岡・山梨両県の3倍超。その農林水産業がもたらす食関連の地域資源の数々は、道外や海外でも好評を博しています。他方、静岡・山梨両県は、東北海道の4.5倍の人口を擁しています。また、首都圏、中京圏に近接しているほか、秀でた産業集積や観光資源もみられるため、多くの定住・交流人口に裏打ちされた豊かな購買力を有しています。このため、東北海道は、静岡・山梨両県にとって魅力的な食材調達先であり、静岡・山梨両県は、東北海道にとって国内外への情報発信力を備えた魅力的な市場となっています。

十勝を営業基盤とする帯広信用金庫は、平成21年に三島信用金庫と業務連携し、十勝の農業生産者や食品製造事業者とともに本商談会に毎年参加しています。十勝には、かねてより松崎町の桜葉を使用したチーズやスイーツがありますが、本商談会への参加を契機に販路を拡大したり、新商品を開発した先も少なくありません。両地域の研究機関が「抹茶オーレ」、「小豆オーレ」を開発しましたが、近年では、静岡県富士宮市の株式会社さの萬のご協力を得て、十勝の肉牛生産者がドライエイジングビーフの取扱いも始めています。隔地間連携は、相互補完を通じて両地域を課題解決に導きます。本商談会も回を重ね、地域連携の深度が増すにつれ、成果も着実に熟成してきています。

**ここにしかない地場のものを求めて。
直接言葉を交わし目で見ることですきた情報を得る。**

株式会社カドイケ 代表取締役社長 **辻野武義氏**

岡宮支店お取引先 業種：スーパーマーケット 駿東郡清水町徳倉

バイヤー



これからの少子高齢化時代には、食の傾向が「多品種少量」「地場のもの」「体にいいもの」になるでしょう。その多くは小ロットで流通範囲が限られ大手スーパーでは取扱いが難しくても、弊社のような地元を拠点とするスーパーでは取扱い可能です。また袋や容器の形・デザインを変え付加価値をつける提案や、問屋・メーカーへのルート開拓の協力などもしており、地場のものを発掘し育て、販売し、地域へ発信したいと考えています。ビジネスマッチングは直接出展者から商品の説明を受け、サンプル入手し、一般消費者の反応を見られるなど生きた情報を得られます。ここにしかない地場のものを見つける機会としたいと思います。

マッチングは1回では終わらない。次の展開につながるもの。

伊豆ホーリーズ株式会社 代表取締役 **堀井和雅氏**

函南支店お取引先 業種：農業・食品加工業 伊豆の国市長崎

出展者



苺とジャムを取り扱っており、今回で2回目の出展となります。昨年のマッチングではメーカーとの接点ができ、苺とジャムの流通量が約2倍に増え大きな手応えを感じました。他の商談会との違いは、規模の大きさとバイヤーの質です。スーパー、大手百貨店、土産物店等多様なバイヤーが揃っており、間口を広げるには最高の場です。ビジネスマッチングは1回出れば終わりではなく、その後の商談や取引につながるきっかけであり、商品の良さを再認識してもらえる場もあります。「やはりこの商品はいい」とお客様に印象を残し、次の展開につながることを期待しています。

**商品の背景には自社の魅力・こだわりが詰まっている。
マッチングはそれを伝えられる場。**

箱根物産株式会社 代表取締役専務 **宮沢重好氏**

清水町支店お取引先 業種：食品加工業（漬物製造販売） 三島市三ツ谷新田

出展者



昭和のはじめより箱根西麓の大根を加工し「箱根の沢庵」を作り続けてきました。今は多種多用の農産物より漬物類を作り、スーパーや土産物店等にて箱根西麓の名産品として販売しています。弊社の漬物作りは「この野菜の漬物はどうですか」とお客様に提案するところから始まります。農家と契約し、栽培・収穫・製造・販売と一本化することで、お客様それぞれのニーズに応じた商品を提供しています。ビジネスマッチングの魅力は、直に商品とその背景を説明できることにあり、自社製品を通して箱根西麓野菜が広く認識されることで、生産者の活力につながることを願っています。

**マッチングは生産者と製造・販売業者との橋渡しの場。
コラボした6次産業化を目指す。**

ANGEL GARDEN 食樂園 shizuoka 代表 **務臺健太郎氏**

沼津支店お取引先 業種：食品加工業・飲食業 沼津市平町

出展者



静岡県には全国的にみてもトップクラスの食材が数多くあり、こだわりを持って生産されている方がたくさんいます。弊社はこの地元食材に新しい一面を見出し、食材の良さを活かした商品の開発・販売をしています。個人の生産者や店舗では、商品開発をしたくても技術や設備がない、どこと連携し、どう売ればいいのか分からない等の問題を抱え、生産者と製造・販売業者とをつなげる場が求められています。出展は今回初となりますが、弊社事業とコラボして開発された商品のPRを図り、更なる商品開発の足がかりとし、コラボした6次産業化へと展開することが期待できます。

ご協力いただいている方々にも、お話を伺いました。

マッチングをきっかけに、1次産業を育て、共にウィンウィンの関係に。

静岡県東部農林事務所 所長 石戸 安伸 氏

沼津市高島本町



最近では農業に関する話題が新聞紙上によく登場しています。いわゆる農業改革やら農業の再生などですが、政府が進めようとしているのは攻めの農業です。この9月8日に、農水省は「攻めの農林水産業実行本部」を立ち上げたところです。この攻めの意味するところ、つまり具体的な手法は「6次産業化」と「輸出」です。「6次産業化」とは、1次産業が原料の供給だけで終わることなく、自らが主体となり2次産業、3次産業にチャレンジし、新商品を企画し加工から販売先の開拓まで手がけようとするというものです。しかし、今までなじみのないことにチャレンジするのであり、簡単に成功するものではありません。やはり、それぞれの加工やら販売やらのプロと連携することが望ましいです。

こうした中で、三島信用金庫を始めビジネスマッチングの機会が多く作られており、またこうした機会に期待を寄せて参加する積極的な農業者も多くなってきています。1次産業を育てながら、共にウィンウィンの関係になるようビジネスマッチングが素晴らしい出会いの場となれば幸いです。そして、輸出にも目を向けていただけるチャンスもいただければさらに幸いです。マッチングをきっかけに、6次産業化と輸出を進め日本農業の再興を目指しましょう。



企業が成長するためのヒントを得て、翌年に向けた改善につなげてほしい。

静岡県信用保証協会 専務理事 阿部 明雄 氏

静岡市葵区追手町

現在、当協会が力を入れているのは、地域内企業の活性化です。計数面だけではなく企業全体を見て、存続と成長に向け“共にあること”を心がけております。企業の成長に必要なことは現状把握と顧客ニーズの調査により情報を整理することでしょう。ビジネスマッチングには地域外のバイヤー、お客様も多数いらっしゃいますから、真にお客様が求めているものを知る機会といえます。すぐには商談成立・販路拡大と結果につながらなくても、続けることで情報の蓄積は図られ、商品の検証と改善のヒントとなり、結果的に企業の成長につながると期待します。それに留まらず、雇用の創出、若者の流出抑止となり、また食と観光との連携が密になることで、地域全体の活性化につながることが期待します。

フェイス トゥ フェイスでのビジネスは企業取引において必要不可欠。

公益財団法人 静岡県産業振興財団

産業創出支援グループ グループマネージャー 佐野 寿一 氏

静岡市葵区追手町



静岡県産業振興財団は県の外郭団体として、中小企業支援を行っております。今回のビジネスマッチング商談会については当財団も後援させて頂き、また職員を派遣し企業が求めているビジネスマッチングの参考とさせていただきます。この事は中小企業支援における商談会の位置付けが極めて高いものと認識しているからに他なりません。また、各企業における『売り』の商品を実際に見て、手に取り、体験してもらう絶好の機会であるからです。IT技術の発達により、非対面でのビジネスが効率性の観点からもはやされているような昨今ですが、フェイストゥフェイスでのビジネスは企業取引においては必要不可欠だと思われれます。これは中小企業におけるビジネス戦略において非常に有効であるためです。今回の商談会において、参加企業ならびに地域経済の発展に寄与していくことを祈念しております。

11月19日はプラサ ヴェルデへ！ 皆様のご来場をお待ちしております。



M&A のその後を追う！

製麺業から飲食業へと転身 「讃岐うどん まるかつ」

平成25年6月に事業統合した業務用製麺業を営む株式会社ムロフシと株式会社丸勝食品。丸勝食品はムロフシに製麺事業を引き継ぎ、飲食業へと転身。現在、三島市にて讃岐うどん専門の飲食店を営業しています。

讃岐うどん まるかつ（本店営業部お取引先）

代表者 遠藤 誠一 氏

住 所 三島市本町1-21

電 話 055-975-3780

営業時間 11:00 ~ 15:00（ラストオーダー 14:30）

定 休 日 日曜日



○飲食業へと転身された経緯を教えてください

当社は静岡県東部を中心に生めん類の製造卸を父の代から40年以上続けてきました。厳しさが増す業界の中で後継者問題に早めに対策をしたかったため、同じ食品業界の中で事業を引き受けてくれるパートナーを探しておりました。もちろん従業員の雇用と得意先様に迷惑をかけない形でというのが当社からの条件でした。昨年の6月に三信さんと静岡県事業引継ぎ支援センターさんのアドバイスをいただきながら、無事に第三者への製麺事業の引き継ぎを完了いたしました。それから準備期間を経て、以前から挑戦したかった讃岐うどん店を今年の5月より開業いたしました。

○お店について教えてください

場所は生めん類の製造卸をしていた頃直売店のあった地で、三島市本町の赤橋近くになります。そこは父が事業を始めた創業の地でもあります。昔は川のほとりに小麦や米を挽く水車小屋があった“^つ搗き屋^やの道”と呼ばれた通りの傍です。小麦粉を扱う挽き屋の中から、うどんを作り生業とする人も現れたかもしれませんが。ひょっとすると私の会社のルーツがそこにあったかもしれません。



店内の様子

当店のうどんは、主に「いりこ」と「昆布」で天然出汁を取り、麺もいろいろ試した結果、国産小麦をブレンドし、丁寧に自家製麺をしています。体に優しい味付けと安全美味しい食材にこだわり、くつろいだ空間でゆっくりと本場の讃岐うどんをお楽しみいただけるよう、試行錯誤しながら営業しております。濃い味付けのものに慣れてしまっている現代の子供たちに、薄い味付けでもしっかりと丁寧に汁を取った讃岐うどんは美味しいし、体に優しいということを伝えられる場所になればと思います。



野菜のかき揚げ天ぶっかけ

○今後の展望をお聞かせください

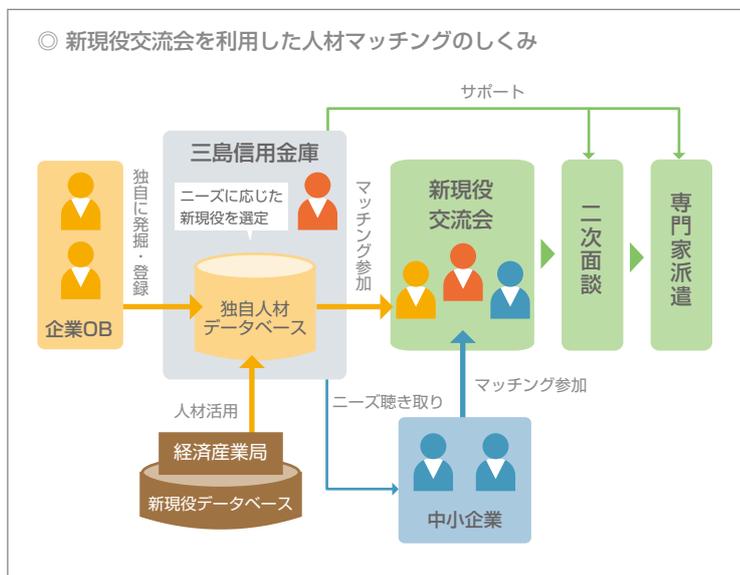
製麺業から飲食業へと業種転換をして、事業の規模は小さくなりました。店の運営を考えるだけでなく、うどん作りのすべてに自分が携わる必要がある現状はととても大変です。しかしながら、いろいろな問題に悪戦苦闘しながらも、これらの過程をととても楽しく感じ、充実した日々を過ごしています。50歳を過ぎてから新しい事業で余計な苦勞をすることはないとアドバイスをしてくれた方もおりましたが、現在の仕事でのやりがいは何物にも代えられません。

開店にあたり、香川県のうどん屋で本場の讃岐うどんの研修をさせてもらいましたが、納得のいくものはまだまだですし、数々の失敗を重ねながらも少しずつでも良くなるように、開店してからも原点に帰って勉強中です。まずは美味しい「讃岐うどんが食べられるお店」とみなさんに認めてもらえるよう、全力を尽くして参ります。

中堅・中小企業は様々な経営課題を抱えているものの、人・物・金・情報といった経営資源に限りがあることから、自社単独では抜本的な解決が難しいのが現状です。その一方、企業で長年培ってきた知識や経験、ノウハウを、中小企業に役立てたいと考える大手企業OB人材（新現役）が多く存在します。そこで、新現役の保有する知識・スキル・経験を活用して、様々な経営に関するアドバイスを求める中堅・中小企業の経営課題を支援するため、9月4日、当金庫では2回目となる新現役交流会を開催しました。



9月4日 開会式の様子



第2回 新現役交流会 概要	
日時	平成26年9月4日(木) 13:30~17:00
会場	プラサ ヴェルデ コンベンションホールA
開催前後の流れ	
6月	参加企業の募集開始、決定
7月	参加企業へ課題のヒアリングの実施 新現役の募集開始
8月	交流会での面談スケジュールの決定
9月	第2回新現役交流会開催
以降	交流会にて新現役と企業の双方の 希望が合致した場合、2次面談を実施

当日は54の企業と97人の新現役に参加いただき、325の面談を行いました。前回はエントリー企業を製造業に特化しましたが、今回は製造業以外の商業・サービス業など業種範囲を広げ、それに伴い参加新現役も広く募集し、経済産業省関東経済産業局管内では最大規模の開催となりました。企業別に設けたブースでは、1面談あたり20分程度、販路拡大やIT活用、製品開発などの具体的な経営課題について意見が交換されました。



ブースごとに活発な面談が行われた

面談後に企業と新現役それぞれにアンケートを行い、参加企業54社のうち31社が希望する新現役との2次面談に進むこととなりました。また参加企業の75%が「参加してよかった」、約80%が「次回の交流会にも参加したい」と好評を博しました。

2次面談を行い、その後新現役による専門家派遣制度「地域中小企業のシニア人材確保・定着支援事業」の活用や委嘱（顧問契約）等につなげることで、課題解決に向けた具体的な支援に着手します。



◎さんしん3CC

「学びの社会科見学 メンバーの会社訪問、現地でビジネスモデルを学ぼう」

平成26年9月3日にさんしん3CC例会恒例行事である『学びの社会科見学 メンバーの会社訪問、現地でビジネスモデルを学ぼう』の開催をしました。今回は新メンバー井口氏の株式会社フジスポーツが運営する柿田川パークレーンズにて、ボーリング業務に関するビジネスモデルの紹介、新製品への取り組み、また普段は見ることのできないレーンの裏側見学、そしてスコアUPの投げ方まで講話していただきました。ボーリングは摩擦と向き合うスポーツである！という言葉聞きメンバー達も驚嘆。立ち位置から玉の入射角まで考えて行う繊細なスポーツであると勉強させていただきました。また、集客のための様々な企業努力、特にシューズを履き替えないですむ新たなアイデアにはメンバーからも素晴らしい!!との声が多くあがりました。そして、レーンにおける日々のワックス配慮、舞台裏で



さんしん3CCのメンバー達

ある機械の動きなどをレクチャーしていただき、メンバーも大満足の社会科見学となりました。最後にメンバーで実際にボーリングゲームも行いさらなる交流を深めることができました。異業種団体だからこそできる違った目線での物事の捉え方。これからもさんしん3CCならではの行事で活動していきます。

【記：株式会社 山本食品 代表取締役 山本豊（3CC会長）】



説明する新メンバー井口氏
(株式会社フジスポーツ運営柿田川パークレーンズにて)

◎さんしん CLUB JISECORE

定例会報告 地域経営の課題解決に向けてのパネルディスカッション



さんしん CLUB JISECOREのメンバーたち

次世代の地域の力となる経営者となるべく、それぞれが考える地域の発展についての意見をお互いに聞くことができ、また今後の経営についても様々考えることができた非常に興味深い内容となりました。

平成26年7月の定例会は、今年度からの新たな試みとなるチームに分けてリレー方式で企画をする定例会を行いました。テーマは、『伊豆地域の発展のためには何が必要か』『事業承継後、会社を発展させるために必要なもの』。定例会として新たなチャレンジとなる「パネルディスカッション」という形を取り、パネラーとオーディエンスに分かれ、白熱した議論を行いました。1部の『伊豆地域の発展のためには何が必要か』では時間を大幅にオーバーして様々な意見が交わされ、新しい伊豆の経済の核となるべきアイデアやサービスについて討論が行われました。

【記：ジッタデザイン 代表 三枝暁子（書記）】

相続税対策 平成27年1月施行 税制改正のポイントをチェック

平成25年度税制改正により相続税法及び租税特別措置法の一部が改正され、平成27年1月から相続税の改正がスタートします。今回の改正で影響が最も大きいのは相続税の基礎控除の縮小です。これにより、今まで税負担が生じなかった方でも課税されるケースが多くなります。ここでは、相続における税制改正のポイントと相続における三大対策をご紹介します。

改正ポイント1 遺産に係る基礎控除額が引き下げられます。

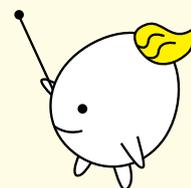
改正前	5,000万円+ (1,000万円×法定相続人の数)	改正後	3,000万円+ (600万円×法定相続人の数)
-----	-------------------------------	-----	-----------------------------

改正ポイント2 最高税率の引き上げなど相続税の税率構造が変わります。(表は速算表)

	各法定相続人の取得金額	税率	控除額
改正前	1000万円以下	10%	—
	3000万円以下	15%	50万円
	5000万円以下	20%	200万円
	1億円以下	30%	700万円
	2億円以下	40%	1700万円
	3億円以下	40%	1700万円
	6億円以下	50%	4700万円
	6億円超	50%	4700万円

基礎控除額ダウン、
税率アップで
全体的には増税となる。

	税率	控除額
改正後	45%	2700万円
	50%	4200万円
	55%	7200万円



改正ポイント3 未成年者控除の控除額が引き上げられます。

改正前	20歳までの1年につき 6万円	改正後	20歳までの1年につき 10万円
-----	-----------------	-----	------------------

改正ポイント4 障害者控除の控除額が引き上げられます。

改正前	85歳までの1年につき 6万円 (特別障害者 12万円)	改正後	85歳までの1年につき 10万円 (特別障害者20万円)
-----	---------------------------------	-----	---------------------------------

(参照) 国税庁発行 「相続税及び贈与税の税制改正のあらまし(平成27年1月1日施行)」

相続における三大対策

- ①「争」続対策** 楽観的な憶測はもめ事を生む
 - 財産を分けやすい形にしておく
 - 遺言書の作成
 - 生命保険の活用
- ②節税対策** 基礎控除縮小により税負担増加
 - 生前贈与(*贈与税に注意⇒非課税制度の活用)
 - 土地活用による評価額引き下げ
 - 生命保険の活用
- ③納税対策** 相続税は現金納付が原則
 - 現金化しやすい財産の準備
 - 生命保険の活用

当金庫では、相続対策の
専担者を配置しております。
お気軽にご相談ください。

さんしん
サポートセンター



電話 055-981-0020(代)
受付 月曜日～土曜日 9:00～17:00
住所 三島市新谷155-1 三島信用金庫 三島南支店2階