

SANSHIN NEWS

SANSHIN SUPPORT COMMUNICATION

- みしま経営ステーション「M-ステ」相談窓口職員派遣 ●創業支援のご案内 ●経営者インタビュー
- 地域のホームドクターを目指して ●さんしん地域経営研究会発足 ●「さんしん3CC」活動報告
- 「さんしん CLUB JISECORE」活動報告 ●伊豆地域の動向について ●「第4回夢企業大賞」受賞者決定



みしま経営支援ステーション「M-ステ」の 相談窓口職員派遣をスタート

地域の
創業を
サポート

平成25年4月、三島市と三島商工会議所は経営課題を抱える中小・小規模事業者のワンストップ相談窓口として、みしま経営支援ステーション『M-ステ』（以後Mステと表記）を三島商工会議所内に開設しました。Mステは、行政、商工会議所、金融機関などに分散していた経営支援相談をワンストップ化していこうという試みです。このMステ相談窓口今年度より当金庫の中小企業診断士が「Mステアドバイザー」として加わることになりました。



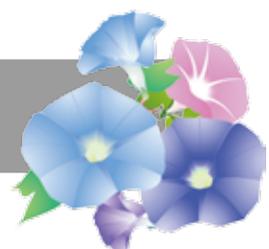
相談に応じる当金庫職員（右）／三島商工会議所にて

相談内容としては、「創業」「経営革新」「事業承継」が中心ですが、その他何でもご相談ください。初日となった4月8日には、30代の女性よりIT関係で起業したいとの相談を受けました（上図）。今後1年以内に創業を予定しており、創業までの準備、資金計画などハンズオンで支援していく予定です。

現在の日本の開業率は平均4%程度と低迷する一方で、廃業率は平均4~6%程度で推移し、廃業率が開業率を大きく上回る状況が続いています。そこで安倍政権は、新たな成長戦略「日本再興戦略-JAPANisBACK-」の中で「産業の新陳代謝を促すことで、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベルの10%台になることを目指す」と明記しました。こうした目標の実現に向け、今後当金庫では、地域の創業を促進させるため各支援機関と連携し、創業塾の開催や専門家によるハンズオン支援等を行っていきます。

当金庫職員のMステ相談日は、**毎週火曜日／三島商工会議所 2F**で行います。ぜひご相談にお越しください。

※相談日は都合により変更になる場合があります。



創業のご相談は、さんしんへ。

「そうだ、創業しよう」とお考えの方、三島信用金庫がお手伝いさせていただきます。

「自分の夢を実現したい」、「事業を通して社会貢献したい」、「専門技術・知識等を活用したい」、「アイデアを事業化したい」といった動機で創業を目指す方が多いですが、いざ開業となると不安をお持ちになる方も多いのではないのでしょうか。開業までに「どんな手続きを踏んだらいいか」、「資金調達はどうしたらいいか」等、お気軽にご相談ください。

当金庫の創業における支援体制

① 創業準備支援

お一人お一人個別に相談をお受けします。事業計画書の作成のお手伝いやブラッシュアップを行うことにより、ご自身のアイデアが明確になり、将来の事業目標が見えてきます。また、創業準備支援の一環として、創業セミナーの開催を予定しています。

② 事業計画策定支援

創業する際に最も重要な資金計画のご相談も承ります。資金繰りや事業計画のブラッシュアップのお手伝いをさせていただきます。

③ 起業支援

経済産業省の施策「地域プラットフォーム事業」のポータルサイト「ミラサポ」等を使って専門家を派遣することにより、経営の様々な悩みやご相談にお応えします。また、公的施策活用をご提案させていただきます。(ミラサポ：<https://www.mirasapo.jp/>)

※三島信用金庫は、地域プラットフォーム（中小企業庁が認定した、地域の中小企業支援機関の連携体）の代表機関となっております。

公的施策の活用のご提案

平成25年度補正予算 創業補助金（創業促進補助金） 公募のご案内

中小企業庁の「創業促進事業」は、新たに創業（第二創業を含む）を行う者に対して、その創業等に要する経費の一部を助成する事業で、新たな需要や雇用の創出等を促し、地域経済を活性化させることを目的としています。

補助対象者	「新たに創業する者」等
補助率	「創業」「第二創業」共に、補助率は、補助対象と認められる経費の3分の2以内で、100万円以上200万円以内の範囲が補助金額となります。
公募期間	平成26年2月28日(金)～6月30日(月)（当日必着）
次回採択結果公表	平成26年8月下旬(予定)



申請書類のブラッシュアップのお手伝いをさせていただきますので、お気軽にご相談ください。

詳細は、公益財団法人 静岡県産業振興財団のホームページをご覧ください。 <http://www.ric-shizuoka.or.jp/>

【記：創業、公的支援施策活用支援担当／川口、高橋】

経営者インタビュー ～創業体験談～

平成24年に創業、以後新しい視点から事業を拡大し続け、第4回「夢企業大賞」第1次選考を通過した企業2社に創業の体験談をお伺いしました。

◎株式会社サインズアース (三島北支店お取引先)

代表取締役 杉山 隆
創 業 平成24年
従 業 員 数 12名
所 在 地 駿東郡長泉町竹原283-4
電 話 055-981-7293
H P <http://www.signs-earth.com>
事 業 内 容 屋外広告業(看板のデザイン・制作・ディスプレイ・造形物・ステンドグラス加工・取付)



創業のきっかけ 乱立している看板、カーブミラー、電柱、標識等により、美観が損なわれていることに気づき、少しでも美しい景観と溶け込むような柱や構造物を作れないかと考えたことがきっかけです。

経営理念 サインのデザイン・設計・施工を通じ、夢のあるモノづくりをテーマにお客様のニーズに応えつつ屋外広告業のプロとしての視点から「魅力ある看板、観たくなる看板」造りを目指し、美しい景観づくりに積極的に取り組むことで今まで乱立していた違法看板や危険な看板を無くし、サイン業界のお手本となる企業を目指します。

今後の事業展開 約2~3ヶ月で10種類ほどのサンプルを作り、持込みプレゼンテーションによる営業を行政や道路公団におこなっていき、また、幼稚園・保育所などにはモニターとして無料で設置させていただき、興味を持ってもらいます。綺麗な物・可愛い物に囲まれて生活できれば、もっと人の心も豊かに明るくなれるのではと考えております。

◎株式会社VILLAGE INC (下田中央支店お取引先)

代表取締役 橋村 和徳
創 業 平成24年
従 業 員 数 6名
所 在 地 下田市3-13-11 マッシューズスクエア2F
電 話 0558-25-1060
H P <http://villageinc.jp/>
事 業 内 容 プライベートキャンプ場の運営及びプロデュース・企業研修プログラムの提供・ハウスみかん事業・アウトドアギアの輸入販売



創業のきっかけ ITベンチャー時代に精神的に疲弊していたスタッフをキャンプ研修に連れて行くことにより、風通しが良くなり、より高いステージに向かうことができました。それをきっかけにコーチとしての資格を取得し、今まで培ったビジネススキルを発揮して、本当の意味で儲ける地域活性事業の一翼を担いたいと思いました。

経営理念 大人が童心に帰れる場所、本来の自分を取り戻す場所、新たな出会いと可能性を生み出す場所、このコンセプトに沿った場・サービスを“VILLAGE”と定義し、「人間本来の能力」を呼び起こす機会を創出し、心豊かな社会活動の発展に貢献します。

今後の事業展開 都市部のエグゼクティブに向けて、知名度を高め、ブランド力を強化し、その後、東京商圏以外の全国へ展開し、現地の協力者と合弁にて運営していきます。今秋、サービスイン予定の長野のキャンプ場も現地企業との協業により信州への進出が実現しております。



経営者インタビュー

アイドリングストップ支援システムの開発・販売
「有限会社 栄和自動車」

経営革新

画期的なアイドリングストップ支援システムを開発し、平成25年10月に静岡県より経営革新計画が承認された有限会社栄和自動車。今回はこの新事業についてお話をお伺いしました。

有限会社 栄和自動車（片浜支店お取引先）

代表者 飯田 武 氏

U R L <http://web.thn.jp/eiwajidousya/>

住 所 沼津市大諏訪803-2

電 話 055-922-6305

設 立 昭和52年6月

資 本 金 3,000千円

従 業 員 5名

主要製品 トラック荷台天井開閉システム
荷台庫内衛生システム
アイドリングストップ支援システム 他

◎経営革新計画承認日 平成25年10月15日

◎計画期間 平成25年6月～平成28年5月

○御社の概要を教えてください

当社は、昭和52年に創業以来、輸送用トラック、特殊用車両を専門とする修理・板金塗装業者として、取引先の拡大と信頼を獲得してきました。現在は、既存のトラック修理加工や板金塗装事業に限定せず、現場で培った加工技術を活かした業態転換に向けて積極的なチャレンジを図ってきています。平成20年に経営革新を取得した後、これまでに庫内衛生システム・医療用CT車両向け免震架台等の開発等で技術力を高めてきました。今般、弊社の技術力が広く認められトラック業界より省エネシステムの間合わせを受け、新たな省エネシステムの開発に着手することになりました。

○経営革新の概要を教えてください

昨今の軽油の高騰は運送会社の死活問題となっており、省エネシステムの開発は業界全体の共通課題となっていました。特に1日平均3～5時間といわれている待機時間（休憩時間を含む）のアイドリング時の燃費削減がCO₂削減という視点からも問題となってきています。

そこで当社が開発したのが、「アイドリングストップ支援システム搭載車」です。これは車外に大型ファンを取付け、走行中に起きる風を利用して発電。これにより生成した電気を車内の冷暖房

に利用するといったものです。これによりエンジンを切った状態でも、車内空間を快適な温度に保つことができるようになりました。今後も同社は長年培ってきた技術力をベースに独自の製品開発を進め、他社にはマネできない高付加価値な輸送トラックを世に送り出すことを会社方針としています。



経営革新とは？

事業者が、新商品の開発または生産や新役務の開発または提供、商品の新たな生産または販売の方式の導入などの新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること。

地域のホームドクターを目指して

当金庫では、「地域のホームドクター」としてお客さまからの様々なご要望にお応えできるよう、外部機関と連携をし、お客様サポート体制の充実を図っています。その一環として職員の派遣を行っており、この春より出向していた3名の職員が下記分野を担当しますので、是非ご相談ください。



◎事業承継、M & A 担当 吉川匡則 (サポート営業部 法人サポート課)

平成24年4月より2年間、経済産業省の委託事業である静岡県事業引き継ぎ支援センターへ出向致しました。事業所の名称の通り中小企業の事業承継支援が主たる業務でしたが、その中でも特にM & A (企業合併・買収)を進めていくことが業務の中心となりました。どちらかといえば今まではM & Aの対象とならないと考えられた比較的小規模な事業所のM & Aを進めていくことにより、企業の存続は勿論、従業員の雇用継続も図られ、最終的には地域経済の安定にも繋がると感じました。

帰任後はやはりM & Aを中心とした事業承継支援業務に携わることとなりました。私自身は出向した2年間の経験を生かし、ある意味経営者の方々が何でも相談出来るよろず相談所のような位置づけにしていきたいと考えております。

◎成長分野 (医療・介護) 担当 渡辺裕次 (サポート営業部 法人サポート課)

公益財団法人産業振興財団ファルマバレーセンターに出向しております。ファルマバレーセンターは「静岡がんセンターを中心とした医療城下町を作る」というコンセプトのもと様々な活動しております。私が配属していた企画部では、主に医療機器の分野における地域企業の参入をご支援しておりました。例えば、薬事法等の規制についての相談受付や、医療機器分野における勉強会やセミナー等を担当していました。国が成長分野として新規参入を促す一方、実際は様々なハードルがあり、本当に企業様が必要としている支援は何であるか、という事を常に考えさせられる経験でした。



今後は、医療・介護の分野を担当させて頂きます。出向で培った経験やネットワークを活用して、地域の皆様のお役に立てるよう頑張りたいと思います。



◎ビジネスマッチング、公的支援施策活用支援担当

増田貴之 (サポート営業部 法人サポート課)

公益財団法人静岡県産業振興財団に2年間出向させていただきました。産業振興財団とは、静岡県 (経済産業部) の外郭団体にあたります。

主に専門家派遣事業、販路開拓補助金、財団広報や国・県・市町補助金の案内冊子作成等を担当しておりました。専門家派遣事業においては、当金庫が活用するミラサポ (国の専門家派遣) がありますが、県にも同様な制度があります。一年間の派遣企業数は240社 (派遣回数1,100回)、県 (財団) に所属する専門家は550名を数えます。その中で、中小企業の多岐にわたる課題を県内全域から情報収集できたことや、専門家とネットワーク構築ができたことが私の大きな経験となりました。今後、この実務経験や人脈ネットワークを金庫業務へ活用していきます。

さんしん地域経営研究会 発足

平成 26年度より「さんしん地域経営研究会」が発足しました。この会は、地域経済の活性化を目的に、地元企業の若手経営者（次世代経営者）と当金庫の若手職員が、地域経済への貢献を議論し、商工医業と金融業との連携による「新しいかたち」の創造を具現化する実行機関です。従来の当金庫にて活動する4団体が一つの枠組みとなることで、各団体の活動及びメンバー間の交流を活発化し、これからの地域を支える人材の育成を目指します。

さんしん地域経営研究会（総称）

活動趣旨により4つの分科会に分かれ、活動していきます。

さんしんアカデミー

当金庫若手職員による
地域経営の勉強会

さんしん 3CC

さんしんチャレンジクラブ
第1期卒業生

商工医業と
金融業の
連携

さんしん メディカル倶楽部

医療経営ビジネススクール1期生

さんしん CLUB JISECORE

さんしんチャレンジクラブ
第2期卒業生

地域経済
の
活性化

活動報告



さんしん 3CC のメンバー達



当日のブースの様相

◎さんしん 3CC

さんしん 3CC における工業と商業の異業種間でのひとつの活動として生まれた雑貨店「鯔背家^{いなせや}」（大社の杜 2F）、そしてそこで取り扱う町工場発の雑貨「3CC ブランド」を大田区産業プラザ PIO にて 2月 27・28 日の 2 日間開催された「静岡県テクノフェア in 東京 2014」展示会に出展いたしました。商業（食品）を本業としている私が初めて工業系展示会出展ということで、食品系の展示会とはあまりに勝手が違い戸惑った点多々ありましたが、このプロジェクトに関わっている 3CC メンバー達も準備段階から共に参加しメンバーで多くの学びや成果を得ることができました。中でも来場いただいた工業系のお客様に「このような品々（製品）ならうちの会社でもできるが、商品として専門店舗にて販売するところまでもっていく仕組みがすごい」との言葉を数多く聞けたことが手応えと今後の方向性の大きな可能性ある自信につながった実りある 2 日間でした。

このたび、本事業（上記 3CC ブランド事業）に対し
第 4 回夢企業大賞 最優秀賞をいただきました。
ありがとうございました。

【記：株式会社 山本食品 代表取締役 山本豊（3CC 会長）】

◎さんしん CLUB JISECORE 「次世代のコアとなるために」

平成26年度4月より、「さんしんチャレンジクラブ第2期」は「さんしんCLUB JISECORE」（クラブジセコア）として再スタートを切りました。クラブジセコアは、静岡県東部の次世代を担う「核」となるべく付けられた名称です。コアは「核・芯・中心部分・妥協しない・徹底した・筋金入りの・重要な」という意味合いを持ちます。経営哲学を持って熱心に物事に取り組み、地域を牽引していく精鋭部隊となるよう、また、地域、それぞれの仕事、またジセコアそのものを愛する「コアなファン」となり、地域のコアな部分まで深く切り込み、さらにその中心となるべく各々が刺激しあい、またそれぞれの核が反応しあってそれがまた大きな「核」となっていく。そんな会を目指します。

クラブジセコアとして初の定例会となる総会では、今年の大きな活動を二つに分け、通常の定例会と、「コアプロジェクト」という会員すべてが定例会を企画運営する新機軸のプロジェクトがスタートします。チャレンジクラブ第2期からさらに発展し、クラブジセコアから会員それぞれが新たな発想や成長が得られるよう、今年度も努力して参ります。

【記：ジッタデザイン 代表 三枝暁子（書記）】



さんしん CLUB JISECORE のロゴマーク



さんしん CLUB JISECORE のメンバーたち

伊豆地域の動向について ～東駿河湾環状道路開通後の効果～

平成26年2月11日、東駿河湾環状道路三島塚原IC～函南塚本ICが開通し、東名・新東名ICから伊豆・修善寺方面までダイレクトにアクセスできるようになり、交通状況に変化が出ています。地域情勢にも影響が出ると思われ、開通後の整備効果等をまとめましたので参考ください。

1. 開通後の所要時間

- 東名高速道路沼津IC～天城北道路大平ICの所要時間が14分短縮。（開通前：44分 → 開通後：平均30分）
- 国道1号や国道136号を利用するルートにおいても、開通前で起こっていた所要時間のバラツキが改善し、安定。

2. 開通後における渋滞状況

開通により利用ルートが変わり、昨年の河津桜まつり開催時に渋滞していた東駿河湾環状道路の内側にある主要交差点の渋滞長が大幅に減少。

- 南二日町IC交差点…渋滞長が約87%減少（開通前：2,000m → 開通後：260m）
- 大場川南交差点…渋滞長が約46%減少（開通前：3,500m → 開通後：1,900m）

3. 開通後における利用交通量の変化

- 東駿河湾環状道路の変化 …… **平日** 交通量が約 37%増加 …… **休日** 交通量が約 45%増加
- 開通区間「三島塚原IC～函南塚本IC」の変化 …… **平日** 利用数は約 28,000 台 / 日… **休日** 利用数は約 30,400 台 / 日
- 環状道路内側の道路（国道136号線）の変化 …… **平日** 交通量が約 19%減少 …… **休日** 交通量が約 12%減少

4. 利用者の実感

通勤利用者やタクシードライバーからの実感として、「渋滞ストレスの軽減」や「所要時間の安定性の向上」があげられ、また来場時に東駿河湾環状道路を利用された方のうち、過去に自動車を使って伊豆半島に観光に訪れた経験がある方の約9割が「スムーズに移動できた」と感じている。

【データ出展：国土交通省 中部地方整備局 沼津河川国道事務所】

第4回「夢企業大賞」受賞者決定!!

4月24日、サポートセンター夢にて「第4回夢企業大賞」の第2次選考会・最終選考会を開催しました。外部の学識経験者などの有識者等で構成される選考委員会にて、第1次選考を通過した13社のビジネスプランのプレゼンテーションを厳正に選考した結果、受賞3組が決定しました。なお、今回の最優秀賞には、革新性や地域独自性が際立った2つの事業が選ばれました。

応募いただいた皆さまには中小企業診断士の資格を持つ職員や大学等の有識者によるアドバイス、外部専門家の派遣を通じて、事業化をトータルでサポートします。

【実績：応募総数56社、第1次選考通過13社、受賞3組】



受賞者の皆さま



5月12日表彰式の模様

最優秀賞

株式会社山本食品、有限会社小林金属製版所、株式会社四ツ葉・テック、不二高株式会社 ※異業種ネットワーク事業により、連名にて受賞

テーマ:異業種ネットワークを通じた「町工場発こだわり雑貨・3CC ブランド」

概要:日本の技術を下支えしてきた「町工場」の主な業務は、最終製品を制作するのではなく、完成品に使われる一部品を供給すること。切削・研磨・形成・印刷といった一つの加工を専門に請け負うその技術の高さと繊細さで、身近な品を作ってみよう! そんな発想のもと生み出される「町工場発こだわり雑貨」を、現在大社の社内「^{いなせや}鯨背家」にて展開中。ときとして「下請け」とも称される、縁の下の力持ち的存在の工業系「職人」と、お客さまに直接に接することを得意とする販売系「商人」の両者が「3CCブランドチーム」として、共同で商品企画・試作・包装・店舗作り・陳列そして販売までのすべての工程を作り上げている。

加和太建設株式会社

テーマ:複合商業施設「大社の杜 みしま」の建設、運営

概要:地域の活性化を目的に、現代の手法で三嶋大社前に人が集う場所を生み出すべく、複合商業施設「大社の杜 みしま」を建設、運営。「アソビが生まれる粋な路地裏」をコンセプトに、魅力ある場所・時間の開発・創出とユニークな商品・サービスの開発支援によるブランディングを行っている。現在「大社の杜 みしま」には特徴ある12店舗が出店し、その他、月貸しスペースやウッドデッキ、大型スクリーン、音響設備を用意し、短期利用にも対応。色々な取り組みや新しいちょっとしたチャレンジを行う様々な人の発表の場として、文化・芸術の発信地として広がりを見せている。

伊豆ホーリーズ株式会社

テーマ:ベリッチジャム

概要:平成24年創業、伊豆の国市にていちごを生産・加工(ジャム)・販売。収穫後直ちにしぼみ始め3日で品質が半分に下がってしまう生いちごのおいしさをどうすればいつでもお客様に届けられるか、キズのつかない販売方法はないのか……そこで生産農家ならではの無添加ジャム製造に着手、果物をそのまま食べているような新しい食感といちご本来の色と香りを生かす製造方法を追求。ジャムを詰める瓶やパッケージデザインにもこだわり、ギフトにも対応することで、百貨店やホテル、サービスエリアなどに販路を広げている。

ルーキー賞

詳細は夢企業大賞特集号(6月発行予定)で!

