

## さんしんニュース

- 新年のご挨拶
- 広域マッチング支援サービス
- クラウドファンディング
- 地域内キャッシュレスの拡大に向けて
- 「事業承継・第三者承継」の支援
- 事業継続力強化計画について
- キャッシュカードをだまし取る詐欺にご注意ください



## 令和2年 新年のご挨拶



明けましておめでとうございます。

令和2年の新春を迎え謹んでお慶びを申し上げます。また、平素より三島信用金庫に格別のご支援とご愛顧を賜り厚くお礼を申し上げます。

昨年は天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位により5月1日より平成から令和への改元が行われた大きな節目の一年でした。

経済・政治面では、米中貿易摩擦の拡大と長期化、英国のブレグジットを巡る混乱、日韓関係悪化など対外環境を巡る不確実性は依然として高いものがあります。10月には消費税率が8%から10%に引き上げられ、過去の引上げ時と比較し、駆け込み需要や買い控え等の影響は少ないと言われてはいますが、今後の消費動向に留意が必要です。

一方県内に目を移すと、特に伊豆地区を中心に台風・大雨被害により、数多くの取引先が浸水や建物倒壊などの甚大な被害を受けました。当金庫としても緊急支援融資や相談窓口の設置など迅速に対応し、少しでもお客様の不安を和らげることに努めました。

足下の県内の金融経済動向ですが、日本銀行静岡支店は12月に設備投資、公共投資は着実に増加し、個人消費は雇用・所得環境が緩やかに改善する中で、「持ち直しの動きが続いている」としているも、「景気はこのところ緩やかな拡大に足踏み感が見られる」と発表しました。当金庫取引先157社のご協力により実施した「第52回県内信金合同景況調査(9月)」によれば、当地区の業況DIは業種間のバラツキは見られるものの、全体では▲17.8で、前回調査(6月)▲16.6に引き続き厳しい結果でした。皆さまからは「仕入価格の上昇を価格転嫁できない」「ネット販売や大型店との価格競争に晒されている」「本業の売上増加は限界で新分野進出を図る」といった直接の業務に関するものから、「経営者が高齢化しているが後継者がいない(育っていない)」「求人募集を行い、時給を上げても従業員・アルバイトが集まらない」といった



【理事長 平井 敏雄】





人材面の不安・懸念材料を挙げる声を多く頂きました。まだまだ業績向上の確かな手応えが掴めていないお取引先が数多くあり、地域の金融機関として事業者の皆さまの経営支援の重要性はさらに高まるものと考えています。このような環境下、当金庫は「地域のベストパートナー」を掲げ、地域になくはならない存在として地域やお客さまと一体となって元気となる様々な取り組みを行いました。

まず、複雑化する経営課題を解決することを目的に、クラウド型プラットフォーム支援サービス「さんしんビッグアドバンス」を7月より開始しました。これは全国の中小企業および400社を超える大手企業が会員として参加し、地域の枠を超えて、自社の持つ商品やサービスを幅広く発信することで、ビジネスマッチングによる販路拡大や互いの技術を持ち寄っての新事業の創出などが可能となっております。ネット環境があれば24時間いつでもどこでも操作できることから、忙しい経営者にとって大きなメリットを感じていただけるものと思います。

8月には藍澤証券と、事業者の皆さまの経営支援や、個人のお客さまの資産運用の充実を図ると共に、相互の職員の人材交流を積極的に行うことを目的に包括的な業務提携を締結しました。



藍澤証券調印式

また増加する外国人観光客の消費需要の取り込みや、決済業務の効率化を図るためのスマートフォン決済サービス「Origami Pay(オリガミ ペイ)」を紹介していますが、キャッシュレスの普及を図るために、各地域の商工会議所や商工会と連携し、セミナーの開催や体験イベントを実施

しました。消費税率引上げ直後の10月には伊豆の国市商工会主催の「葦山商工祭」では18店舗のキャッシュレスブースを設け、出店者からは「思ったより操作は簡単だった」などの感想をいただきました。

また、地域から後継者不在を理由とした廃業を防ぐため、従来から行っているM&A仲介業者との連携に加え、インターネット上で承継候補先とのマッチング機会を提供するために、県内および関東圏の情報が豊富なM&Aプラットフォーム「事業引継ぎ.net」「TRANBI」「Batonz」の取扱いを9月から開始し、事業承継インフラの整備を図りました。



ベロドローム

他にも、事業サイクルに合わせた創業、産業活性化、他業種連携、ステップアップ支援や事業再生などの各種のメニューをご用意し、事業運営のお手伝いをさせていただきました。

令和2年は、東京オリンピック・パラリンピックの自転車競技がベロドローム（伊豆市）で開催されることもあり、多くの外国人や県内外の方が伊豆を訪れることでしょう。この絶好の機会を通じて、地域を活性化するとともに、訪れた方々にぜひ一人でも多く「伊豆のファン・リピーター」に

なっていいただけるように、われわれ金庫職員も精一杯の「おもてなし」を行いたいと思っています。

最後になりますが、本年の皆様のご健勝とご活躍をお祈り申し上げて、新年のご挨拶とさせていただきます。



## 広域マッチング支援サービス



三島信用金庫では、全国の金融機関を通じて地域の枠を超えた横断的かつタイムリーな広域マッチング支援サービスのために、「さんしんビッグアドバンス」と「よい仕事おこしネットワーク」の取り扱いを開始しました。

### 1.さんしんビッグアドバンス

全国の中小企業および400社を超える大手企業が会員として参加する、地域の枠を超えたクラウド型プラットフォーム支援サービスです。

販路拡大のみならず、人材支援・事業承継などの経営課題の解決や、新技術・新商品の全国発信、また福利厚生、専門家相談など、お客様のニーズに合わせて機能が拡張していくことが特徴です。

福利厚生機能では、会員が本サービスで発行するクーポンや割引等を、サービス利用会員の従業員も利用することが可能です。クーポン・割引等の対象は、グルメ、ホテル・旅館の宿泊費、レジャー、ショッピングや車検費用や新築・リフォーム費用など多様で広範囲に亘ります。

専門家相談では、労務規定の見直しやISO取得等、必要な時に案件毎に個別相談が出来ます。AIにより最適な専門家が紹介され、チャットで詳細を確認し合うことで初めての専門家でもミスマッチを防ぐことができます。

多忙な中小企業経営者にとって、隙間時間に情報収集やマッチング提案をインターネットを通じて24時間いつでもどこでも行えることは大きなメリットとなると思われます。

当金庫では令和1年7月より運用開始し、エリアを超えた45件の商談と2件の成約に至っております。

### 2.よい仕事おこしネットワーク

お客様の「売りたい」「買いたい」「困っている」などの“お悩み事”を受け付け、全国の信用金庫や全国の大手・中小のバイヤーに発信し、地域の枠を超えた横断的な「ビジネスマッチング」や「事業支援仲介・解決」のお手伝いを行います。

新たな販路を見出したい企業が、各信用金庫に置かれたコーディネーターを介して、商談を行います。信





用金庫のお取引先同士のマッチングであり、広範囲かつタイムリーなマッチングを実現し、また昨今話題となっている「事業継続力強化計画」で検討される有事の際の協力先や連携先を探すことも可能となります。

また開発した新商品は、これまでは商談機会が少なかった大手バイヤーに対しての提案や、特産品機能を通じて全国の企業に対してノベルティとして販売が可能となり、開発から販売まで一貫支援することができます。



本ネットワークを活用して、令和1年10月に三島市の株式会社山本食品様が、被災地復興応援・被災地連携を目的に「興こし酒プロジェクト」で醸造した「絆舞令和(清酒)」の「酒粕」を活用し、新たな商品展開として「絆舞わさび漬」を開発した事例があります。

当金庫が、両システムの運用開始をして間もないですが、着実に実績を上げており、今後販路拡大を目指す事業者の方には有効なツールとなるものと確信しております。

利用料金や機能、その他詳細は当金庫にお問い合わせ下さい。

## ● クラウドファンディング

「クラウドファンディング」をご存知でしょうか。群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語で、インターネットを通して自分の活動や夢(プロジェクト)を発信することにより、その想いに共感した人や活動を応援したいと思ってくれる人から資金を募る仕組みです。資金調達はもちろんですが、テストマーケティングや商品・サービスのPR、販路開拓、コミュニティづくりなどの効用もあり、今、大変注目されています。



当金庫もその運営会社の一つであるREADYFOR株式会社と提携を結び、お客様の夢の実現や活動の成功に協力させていただいています。これまでに「廃園となった幼稚園を地域の集いの場として復活させたい」「存続危機にあるイベントを継続させたい」などのプロジェクトを支援させていただいてきました。当金庫を通すことにより運営会社に支払う手数料がお安くなります。是非、皆様もクラウドファンディングを利用して自分の夢の実現にチャレンジしてみたいはいかがでしょうか。



## 地域内キャッシュレスの拡大に向けて

三島信用金庫は、お取引先事業者様への新たな決済手段の導入を支援するため、「Origami Pay」の加盟店募集を行っています。

当金庫の営業エリアである伊豆半島では、2020年「東京オリンピック・パラリンピック自転車競技」の伊豆市開催を控え、インバウンドの消費取り込みにキャッシュレス環境の整備が必須となっています。

経済産業省は、2018年4月のキャッシュレス・ビジョンにおいて、2025年までに日本のキャッシュレス決済比率を40%へ引き上げることがを目標としています。キャッシュレス決済の拡大を加速するため、令和元年10月の消費税増税と同時に、「キャッシュレス・ポイント還元事業」がスタートしました。

当金庫では、地域内のキャッシュレス推進を図るため、各地域の商工会と連携して、キャッシュレスセミナーの開催や「Origami Pay」を活用したキャッシュレスイベントの支援を実施しました。

「Origami Pay」を活用したキャッシュレスイベント支援として、消費税増税直後の令和元年10月に、伊豆の国市商工会が主催する「韮山商工祭」へキャッシュレスブースを出店しました。当日は、18店舗(28店舗中)が「Origami Pay」によるキャッシュレス決済を利用させていただきました。利用された出店者からは、「とても簡単だった。」「お釣りを出す必要がなく楽だった。」「さんしんの職員がフォローしてくれて安心して取り扱いができた。」等の感想をいただきました。



キャッシュレス決済の拡大については、①キャッシュレス端末の導入コスト、②運用・維持コスト(月額ランニング費用、加盟店手数料)、③資金繰り(売上金の入金サイクル)が主な課題となっております。現在は、「〇〇ペイ」といった事業者の乱立による混乱も見られますが、逆の見方をすると、各事業者による大規模な消費者へのポイント還元や加盟店手数料の無料キャンペーンが実施されており、キャッシュレス決済導入の絶好のチャンスであると思います。また経済産業省の「キャッシュレス・ポイント還元事業」については、消費者への還元(5%または2%)がクローズアップされていますが、事業者にとっても、キャッシュレス端末の無償提供や加盟店手数料の補助等、大きなメリットのある内容となっています。

当金庫では「Origami Pay」以外に、10種類のQRコード決済に対応可能な「マルチQRコード決済」、「しんきんカード」等、各種キャッシュレス決済の導入をお手伝いしています。キャッシュレスに関する疑問・質問は当金庫へご相談ください。

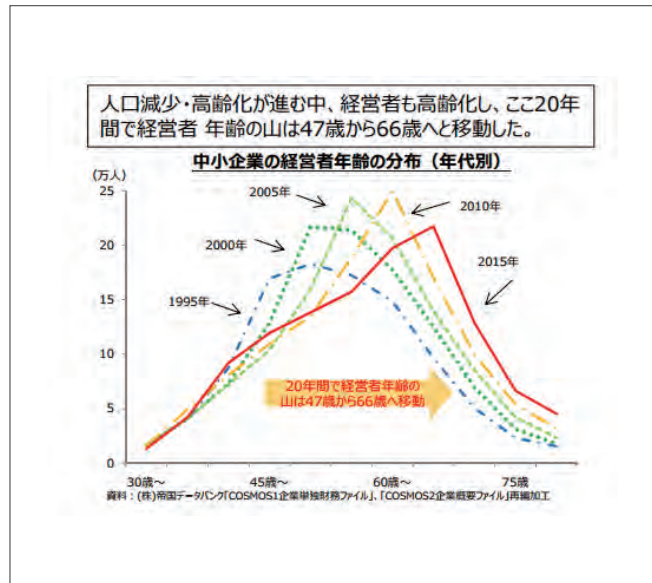


## 「事業承継・第三者承継」の支援



近年、全国的に中小企業経営者の高齢化、及び後継者不在による廃業数の増加が問題となっています。中小企業庁の発表によると、日本企業全体の1/3にあたる約127万社が後継者未定とされる中、必要な対策を講じなければ約650万人の雇用が失われるという深刻な数値も示されています。この後継者不在割合を当金庫営業エリアの中小企業・小規模事業者数(約4万社)に当てはめてみますと、約1.3万社以上の廃業の可能性があり、地域経済力の低下が懸念されます。

このような状況を踏まえ、三島信用金庫では、後継者不在を理由とした廃業を防ぐため、第三者承継の支援を強化しています。具体的には、昨年9月、インターネット上で承継候補先とのマッチング機会を提供するM&Aプラットフォーム「事業引継ぎ.net」「TRANBI」「Batonz」の取扱いを開始し、事業承継インフラの整備を図っています。これらM&Aプラットフォームは、承継にあたっての専門家手数料が低く抑えられることから、小規模事業者を中心に利用が増えています。このように当金庫では、従来からのM&A仲介業者との連携に加え、3つのプラットフォームを活用することで、お取引先企業様の状況に応じた事業承継支援に取り組んでいます。



出典：中小企業庁  
「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会(第1回)」  
20年間で経営者年齢が20歳高くなっており、事業承継が進んでいないことが窺える

あなたの「志」を次世代に託す

**事業引継ぎ.net**  
https://www.hikitsugi-net.com

全国の金融機関ネットワークを活用した事業引継ぎプラットフォーム

こんなことをお悩み、お考えではありませんか？

- 後継者不在だが、顧客のために会社を存続させたい
- 複数の事業を整理して、資本を集めさせたい
- 今は順調だが、先行きが不安だ
- 後社と手を組んで、今以上に地域活性化に貢献したい
- 創業者としての役割を確保したい

『事業引継ぎ.net』がそんなあなたの思いをサポートします。今すぐ、ご連絡・ご登録ください。

※詳細は、各社が対応される情報(社名等)が印刷に20行を超えることはありません。ご安心ください。

事業の承継とめぐり合うところ

**TRANBI**  
専業承継でお悩みの皆様へ

5日以内1件  
成約します！

**事業承継**は  
おまかせください。

TRANBI(トランビ)は、事業の譲渡を希望する方が「事業の買取り希望の方を無料で探す」ことができるオンラインサービスです。

今までのお悩み 初期費用などの 手数料が高すぎる	今までのお悩み 事業規模が小さくて 細部にまでくれない	今までのお悩み 事業の譲渡先が 見つからない
--------------------------------	-----------------------------------	------------------------------

売主様は手数料  
完全無料！

事業規模による  
制限なし！

平均11社の  
承継先が見つかる！

諸君の皆様のお事情向け専用サイト <https://shinkin.tranbi.com>

しんきん専用ダイヤル  
トランビ事務局の専用多線お電話専用窓口にごかけください。  
TEL. 0120-03-1929  
受付時間：9時00分～17時00分(土・日・祝日・年末年始・夏季休暇は除く)

あなたが大切に育てた  
事業の後継者を  
探しませんか？

**Batonz**  
ハーツ

インターネットで「後継者」となる人や企業を探するためのサービスです

1. パートナー
2. 無料サービス
3. 無料サービス
4. 無料サービス
5. 無料サービス
6. 無料サービス

最新見積書を送入  
ご依頼可能な業種はまだまだ  
メールですぐお見積りください

カスタマーセンターへ連絡

メール： [support@batonz.co.jp](mailto:support@batonz.co.jp)  
FAX： 03-6218-8089

スマホでもパソコンでも簡単検索！  
<https://shinkin.batonz.jp/>

三島信用金庫  
Batonz

当金庫が活用を開始した3つのM&Aプラットフォーム



## 事業継続力強化計画について

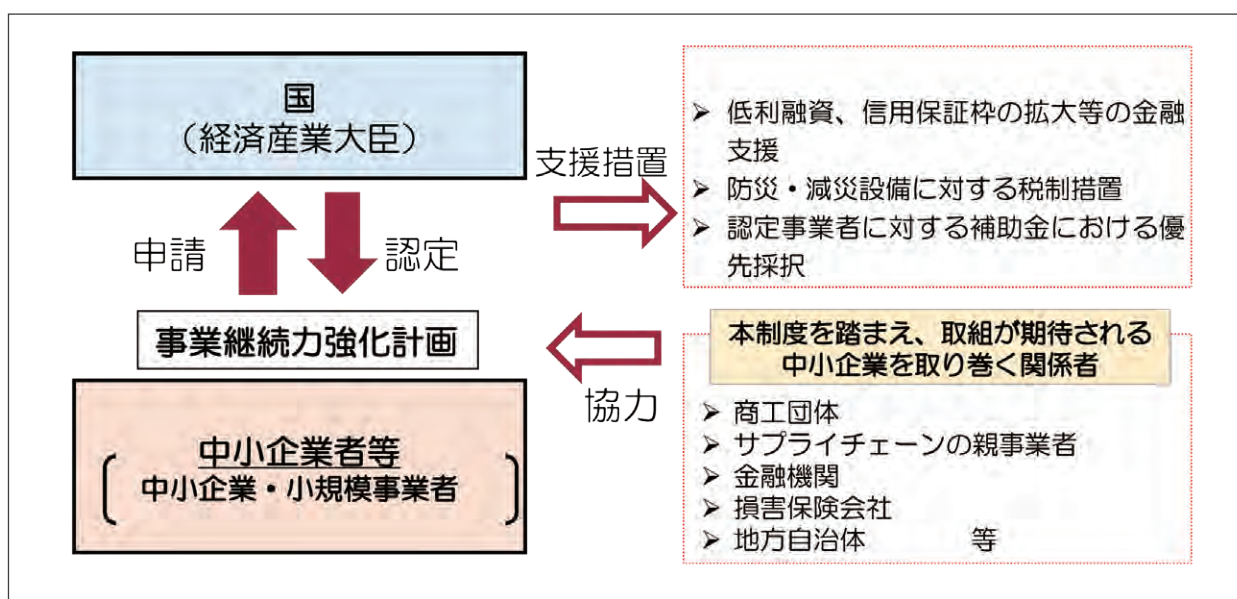


2019年7月に中小企業強靱化法が施行されました。同法は近年の自然災害の頻発化、経営者の高齢化により多くの中小企業が事業活動の継続が危ぶまれていることから、中小企業等経営強化法等の一部が改正されました。中小企業の事業活動の継続に資するため、中小企業の災害対応力を高めるとともに、円滑な事業承継を促進するための法律です。

自然災害の頻発化は三島信用金庫の営業エリアにおいても例外ではなく、昨年台風15号および19号にて直接または間接的に多くの被害がありました。地域金融機関として緊急支援融資を創設し、資金供給を通じてお客様の復旧を応援しているところです。同時に、いつ起こるか分からない自然災害に対して、事前準備をするため「事業継続力強化計画」の策定をおすすめします。

### 事業継続力強化計画認定制度

「事業継続力強化計画」とは、中小企業が自社の災害リスクを認識し、防災・減災対策の第一歩として取り組むために、必要な項目を盛り込んだもので、支援措置（例えば設備投資への税制優遇等）を受けるために、将来的に行う災害対策などを記載するものです。認定を受けた中小企業は、防災・減災設備に対する税制優遇、低利融資、補助金の優先採択等を受けることができます。



出典:事業継続力強化計画策定の手引き(中小企業庁)

計画に記載する取組は、例えば、災害時における従業員の避難・被害状況把握、災害時における社内体制の設定などの初動対策に加え、人員、設備、資金繰り、情報保全などで必要な対策の検討、従業員への訓練や計画の見直し等の実効性の確保などを計画に盛り込むこととなります。

事業を継続していくため、リスク管理の観点から、まずは事業継続力強化計画の策定に取り組んでみてはいかがでしょうか。三島信用金庫では地域のベストパートナーとして、策定支援を行っていきます。関心のある方は各営業店または元気創造部地域未来創造課へお問い合わせください。

## キャッシュカードをだまし取る詐欺にご注意ください

静岡県東部では、振り込め詐欺が9月に11件、10月に5件、11月に8件発生しました。

息子や孫になりすましてお金を要求する従来型の「オレオレ詐欺」に加え、最近では金融機関の職員や警察官、市役所職員などになりすまし、キャッシュカードをだまし取る詐欺が多発しています。

### 犯人の手口

「あなたの口座が犯罪被害に遭っています。」

「令和になりキャッシュカードが使いなくなります。」

「あなたのクレジットカードが偽造されて、買い物をした人がいます。」

などと言って不安をあおり、「預金を保護するためカードを変更する必要があります」と言って、暗証番号を聞き出したうえで、キャッシュカードを騙し取ります。

金融機関の職員や警察官、市役所職員などがキャッシュカードを預かることはありませんし、郵便・書面等で問い合わせすることもありません。

お金の話が出たら、一旦電話を切りましょう。(犯人は折り返しの電話を非常に嫌がります。)

犯人と直接話さないように「留守番電話」や「警告メッセージが流れる録音装置」を使用することも有効です。

**絶対、他人に  
「キャッシュカードを渡さない」  
「暗証番号を教えない」**

