

FPによるマネー相談実施中

株式会社 **WIN-WIN**

受付時間 9:00～18:00 / 定休日：予約制の為、事務所は不定休となっています。
事前にご相談頂ければ土日も相談を承ります。

TEL **06-6282-5505**

保障、貯蓄、運用まで一貫した相談が可能です。

保険商品、投資信託、確定拠出年金やNISA、住宅ローンなど、
お金に関することをお客様の立場で考え提案をさせていただきます。

01 ヒアリング 選び方の選定

お客様の現状と将来の夢や目標
といったライフプランをお伺い
させて頂き、必要な金融対策や
商品について、話し合いの中で
構想を決めています。

02 プランニング 商品の選定

ヒアリングに基づいて、お金の
専門家として最適な商品を
ピックアップしてご説明いたし
ます。なぜその商品なのか理
論的に統計的にお伝えします。

03 安心と豊かさ 契約の手続き

お客様の将来に対する安心と
豊かさを提供することが、私た
ちの使命です。お金の計画に
ついてお客様が納得して頂け
たら加入の手続きをさせて頂
きます。

04 サポート 定期フォロー

生活環境や将来の夢や考え方
の変化に応じて、その時々
の最適な商品を備えられるよう
アドバイスをを行います。また、
加入内容を忘れないよう1年
に一度は定期面談を実施して
頂いています。

FP（ファイナンシャルプランナー）とは

人生の夢や目標をかなえるために総合的な資金計画を立て、経済的な側面から実現に導く方法を「ファイナンシャル・プランニング」と言い、ファイナンシャル・プランニングを行うもので、国家資格であるファイナンシャル・プランニング技能士の資格を有するものをFP（ファイナンシャルプランナー）と言います。

株式会社 **WIN-WIN**とは

猛暑の日々、いかがお過ごしですか？

室内、室外の温度差に、何処が心地よいのか～やっぱり車の中かな。笑

7月26日に見学に行ってきました。

大阪初の陽子線治療施設『医療法人 伯鳳会 大阪陽子線クリニック』

8月開業ということですので、開業前のたいへん貴重な体験です。入院施設はなく通院のみの対応ということですが、治療に要する時間は準備も合わせ、なんと小一時間。歯医者さんよりも気軽にがん治療が可能になりそうです。世界で最もコンパクトな陽子線治療装置だそうです。先進医療治療費は1クール300万円！民間保険会社の医療保険先進医療特約が力を発揮します！（ここポイント高！）先進医療が適応できなかった患者さまには、健康保険適応の強度変調放射線治療装置（IMRT）が設置されており、最適な放射線治療が提案できるということです。数年前に見学に行った福井県立病院の陽子線がん治療センターにも感動しましたが、医療は日々進歩していることを改めて実感、再認識しました。人間って凄い！責任者の方が平成生まれというのにもビックリです。12年前に食道がんで亡くなった父を偲んで『おじいちゃんも今ならもっと長生きできたよね！』って、同行した娘の感想でした。



ミッション・ステートメント

Mission（経営理念）

ワクワクキラキラ弾ける笑顔で溢れる日本を目指します。

Value（行動指針）

先義、品格、研鑽、自分磨きを忘れず、関わる全ての人に有効な情報を提供し、
経済の活性化に貢献していく。

■発行

株式会社WIN-WIN

〒542-0081 大阪市中央区南船場3-2-6

大阪農林会館310号室

TEL.06-6282-5505



実践経営

PRACTICAL COMPANY

今月のクローズアップ企業

丸吉日新堂印刷 株式会社

TOPICS

P1 >> 収益性向上の為にBS改善

P2 >> 最先端の“お金”レポート

P3 >> 実践経営インタビュー

第六回 資金繰り表の重要性

従業員の退職に対する備えを万全に

『丸吉日新堂印刷 株式会社』



エコ名刺業界
売上No.1

衰退する印刷業界のなかで
世界を救うビジネスを創造した
その経営ストーリーとは!?

収益性向上の為のBS改善

第六回 資金繰り表の重要性

◆ 資金繰り表作成のススメ

中小企業では事業資金を潤沢に保有しているケースは非常にまれです。月末など取引先への代金支払いが集中する時に資金繰りに頭を悩ませたことのある経営者の方も多いのではないのでしょうか。取引先(金融機関)に約束通りに支払い(返済)を行うことは信頼関係の維持、自社の継続的な発展には必要不可欠です。損益計算書(P/L)や貸借対照表(B/S)は1年(1事業年度)の経営成績や財政状態を把握するために使えますが、資金繰り表は月単位で資金の流れを読む時に役に立ちます。今回は資金繰り表の重要性についてご説明します。

◆ 入出金を整理して資金繰りを管理する

- 01 **P/L計画、CF計画**
年単位で、**利益とキャッシュフロー**を読む
- 02 **B/S戦略**
年単位で、**資金調達余力・投資余力**を読む
- 03 **資金繰り表**
月単位で、**資金の流れ**を読む

資金繰り表がないと入出金が把握できず、自社にいくら資金があるのかが正確にわかりません。感覚で把握できている経営者の方もいるかと思いますが、安定した資金繰りや将来の計画的な投資のためには数字でしっかりと入出金の情報を把握しておくことが必要不可欠です。

資金繰り表があると自社にいくら資金があるのか、今後の資金の推移はどのようになっていくのか、を把握することが可能になり、事前に余裕を持って適切な資金計画を立てることが出来ます。金融機関から融資を受けようとする場合も、必要金額を把握することができるので借り過ぎによる余計な金利を払わずに済みます。

資金繰り表により、月単位で何をすべきか明確にする

資金繰り表は、これまでの実績と今後の予定に分けて作成する必要があります。実績については預金通帳等をもとに作成します。実際の資金の動きなので過去の数値を拾っていくという作業により完成させます。

今後の予定については、過去の数値をもとに予測を立てていく必要があります。精度の高い予定表を作成するためには時間と労力がかかるため、場合によっては税理士等の専門家のアドバイスを受けてみるのもいいかもしれません。資金繰りに頭を悩ませず、前向きに経営のことを考える時間を多く確保するためにも、資金繰り表の作成と運用をおすすめします。

資金繰り表がない

何をどうすればいいかわかりにくい

日々、無数の 入出金が発生!



資金繰り表がある

入出金を整理することで、

課題と対策が 明確になる!

売上入金	¥00,000
仕入支払	¥00,000
人件費	¥00,000
採用費	¥00,000
借入返済	¥00,000

◆ 最先端の“お金”レポート ◆

従業員の退職に対する備えを万全に

◆ 業務引継と退職前の有給休暇取得

多くの中小企業では限られた人数で業務分担しており、急な退職者が出た場合には、引き継ぎで混乱する事例が多く見られます。

その最大の要因は「残っている有給休暇をまとめて取得したい」という申し出です。

その場合、原則与えなければなりません。就業規則に「引き継ぎ義務」を明記しておくことで、業務引継を円滑に行い、結果的に使わなかった有休分を給料や退職金で支払うことができるということをご存知でしょうか。

◆ 退職時には企業側の時季変更権が使用できない

労働者が請求した有休に関して企業側には「時季変更権」(取得時期を変更する権利)がありますが、退職後には当然行使できないため、「退職前に請求してきた有休は認めなければならない」ことになります。

では「有休を買い上げてほしい」と言われたらどうでしょうか? 「有休の買い上げの予約」は禁止されています。

有休は元々「心身の疲労を回復するため」のものであり、必要な日数の有休が与えられないのは法律違反です(昭和30年11月30日、基収4718号)。

ただし、例えば1か月後に退職するスタッフが、残り1か月間すべて有休を使いたいと言ってきた場合、企業は人材不足に陥り、また新しい人に教育ができないという問題が生じます。そのため、あくまでも話し合いにより双方の権利と義務を調整していくこととなります。

◆ 就業規則に引継義務を明文化する

話し合いをするに当たり、就業規則に「引き継ぎの義務」を明文化しておくことがポイントです。

つまり、退職日の1か月前に退職の申し出があった場合、「1か月間で自分の仕事をきちんと他のスタッフに引き継いでから退職してください」ということです。

それを就業規則に記載することで、話し合いのときに「有休はもちろん権利としてありますが、就業規則にある引き継ぎも義務として果たしてください」と交渉することができます。

仮に、引き継ぎに時間がかかり、希望した日数の有休を消化できなかった場合、その余った有休を買い取ることまでは法律で規制されていません。

その支給金額については有休を取得した場合と同じく「通常の賃金」として支給しても構いませんし、賃金の8割・5割などに設定することも可能です。

ただし、退職時の有休の買い上げが慣行とならないよう注意が必要です。

働いてくれたスタッフに気持ちよく退職してもらい、かつ企業側も引き継ぎで困ることがないように、この機会に就業規則を見直してみてもいいかもしれません。



女性のチカラ 取締役 浅井理江

ファイナンシャル・プランナー
日本FP協会 AFP

1999年 AFP取得
2000年 鈴木会計事務所入社
2005年 生命保険代理店エフピーアシスト入社
2009年 株式会社 女性のチカラ設立



実践経営

北海道札幌市にある名刺制作特化の印刷会社。エコ名刺業界売上No.1の実績を誇り、エコ名刺作成実績はのべ6万人以上にも及ぶ。ペットボトル再生材からマガジンペーパー、牛乳パックからアフリカザンビアのバナナの茎まで、素材は全部で20種類。また3カ月に2回のペースでエコ名刺を購入したユーザー同士が集う「エコ名刺ユーザー交流会」や「大人の寺子屋 日新堂印刷セミナー」を開催。人と人をつなぐ名刺の制作から派生して、ビジネスマッチングの支援をおこなっている。坂本光司さん著作「ちっちゃいけど世界一誇りにしたい会社」を始め、テレビ番組など多くのメディアで取り上げられている。



企業名 ◆ 丸吉日新堂印刷株式会社 / 設立 ◆ 1982年 / 年商 ◆ 8,100万円 / 従業員 ◆ 7名(2017年8月時点)

“エコ名刺業界売上No.1”衰退する印刷業界のなかで世界を救うビジネスを創造したその経営ストーリーとは!?

すべては商品に対する「思い」から

植田 ◆ 本日は北海道札幌市で印刷業を営む丸吉日新堂印刷さんにお伺いしております。阿部社長、本日はよろしくお願いします。

阿部 ◆ よろしくお願いします。

植田 ◆ 日新堂印刷さんは印刷業のなかでも名刺に特化された経営をされていますが、そのきっかけは何だったのでしょうか。

阿部 ◆ 印刷業界では、名刺の制作は単価も低く、利幅も少ないので、あまりやりたがらない会社が多いんですね。ちょうど名刺に特化するきっかけになった



17年ほど前の当時は、その他の単価の高い商品に付随したサービスとして、中には無料で名刺の制作をしている印刷会社もありました。弊社も当時は名刺の制作は外注しておりました。しかし、名刺の注文は

急を要する場合も多く、お客様にご不便をかけないために、外注先に無理を言うことも多々ございました。しかし、名刺は人と人をつなぐ大切なものですよ。誰もが初対面のときは名刺交換をするわけです。その人との出会いが人生を変えるかもしれない。そんな人と人をつなぐ大切な名刺を、単価や利幅の問題で取り扱わなかったり、外注先に無理を強いたりするのはどう

なんだろうと思ったんですね。どうせどこも好んで取り扱わないのならうちが全部引き受けようと思ったのがきっかけです。

植田 ◆ 人と人をつなぐ大切な名刺を大事にしたいという思いからだったんですね。その後の経営はどのように進めていかれたのでしょうか。

阿部 ◆ 名刺を積極的に受け入れるようになってから、とある雑誌のなかで当時名刺業界で売上No.1だった企業が特集されていました。社員が70～80人いる東京の企業だったのですが、名刺を前端的に受け入れて経営していくと決めたこともあり、思い切ってその経営者に会ってみようと思いました。お会いすると懐の大きい方で、どうすれば名刺に特化して経営がうまくいくのかをすべて赤裸々に教えていただきました。そこでどのようにして収益を確保していくのか、そのためにはどのようなシステムが必要なのか、経営から財務的な部分までしっかり教わりました。そこをまずモデルとしてしっかり真似をるところから始めました。

お客様の声から生まれた新規ビジネス

植田 ◆ 守破離の「守」の部分を徹底されたわけですね。その後名刺のなかでもエコ名刺に特化されるようになるわけですが、そのきっかけは何だったのでしょうか。

阿部 ◆ きっかけは2002年でした。名刺の仕事を受けていた北海道キリンビバレッジ様から「回収したペットボトルを使って名刺をつくってくれないか」と

依頼されたのがきっかけです。当時はまったくその事例もなかったのですが、私はやってみようと思いました。いろいろと調べていると滋賀県にペット樹脂を完全にリサイクルして卵ケースやクリアファイルを作っている工場があることを知りました。その工場長の方に取り合って、キリンビバレッジで全面的に使用するからということで、紙作りに挑戦していただきました。何ヵ月かかけてようやくペットボトル再生紙が完成し、弊社としても初のエコ名刺であるペットボトル再生紙の名刺が完成しました。せっかくなので環境に貢献できる名刺なので、購入してくださる方がわかりやすいように、「名刺1枚につき1円募金」という仕組みを整えて一般にも販売することにしました。



1枚の名刺が世界を救う

植田 ◆ お客様からの要望を形にするところからすべてが始まったんですね。今の主力商品はバナナペーパーの名刺ですが、こちらを始められたきっかけは何だったのでしょうか。

阿部 ◆ とあるセミナーでバナナの茎から繊維がとれることを聞きました。そして名刺の発注のあったお客様のなかに、ペオ・エクベリさんというスウェーデン出身の環境コンサルタントの方がいて、その方なら何か知っているかなということで声をかけたところがスタートですね。二人で会ってすぐにバナナの茎から再生紙を創るプロジェクトがスタートしました。アフリカのザンビアでは大量のバナナの茎が伐採・処分されていて、環境にもよくないとされていました。もしバナナの茎から紙をつくることができれば、世界中の木々を伐採せずに済むという統計も出ていました。また一方でザンビアの村の人々は仕事がなく貧困に



苦しんでおり、子供たちに学校で勉強をさせてあげることもままならない状況だったんですね。バナナの茎から繊維をとって再生紙をつくることができ、それを商品として販売することができれば、ザンビアの村の人々にも仕事ができ、村の人々を救うこともできるし、環境問題にも貢献できると考えたんですね。実際に多くの課題を乗り越えてついにバナナの茎からの再生紙を作ることに成功し、ザンビアの村の人々に仕事を提供することができて、始める前はその村の平均寿命は30代だったのが、50代にまで上昇しました。これはボランティアではなく、完全にビジネスですね。今では紙としては日本で唯一、国際フェアトレード認証繊維を使用した紙として正式に認定されましたし、現地に工場をつくることもできました。ありがたいことにこのバナナペーパーの一連の取り組みについて、日本の高校英語の教科書に掲載いただけるようになりました。**植田** ◆ 阿部さんの一声から、グローバルな視点で多くの人々を救い、環境問題にも貢献されているんですね。すべては阿部さんの「思い」と「行動力」からできた新しいビジネスであり、それが衰退する印刷業界においても新たな価値を見出したのですね。





阿部 ◆ パソコンが台頭してきた頃に、多くの印刷業界の経営者は甘く見ていたのですが、私は「これはやばい」と思いました。すぐにパソコンも導入しましたし、IT化が進むなかでどうすれば印刷会社として生き残っていけるかを考えました。名刺は人と人をつなぐ大切なもの。当時は名刺に特化することで業界を生き抜く道を見出しましたが、この名刺というモノもゆくゆくはなくなるかもしれません。常に時代の流れをとらえて先を見据えることが重要で、エコ名刺の事業だけでなく、新たな新規ビジネスについても動き始めています。北海道の良さを世界に広められるようなビジネスも考えていますね。私はもともとグローバルに仕事がしたいという思いがあったので、印刷業に携わる身として、どのように世界に役立てるか、日本の良さを世界に広められるかを考えています。

顧客＆従業員満足度の向上も「思い」から

植田 ◆ 阿部さんの圧倒的な行動力も、すべてはグローバルで仕事がしたいという感情や、人々を救い

たい、人と人とのつながりを大切にしたいという「思い」からなのですね。そして人と人とのつながりというところでは、エコ名刺ユーザー同士の交流会などもおこなわれているのですよね？

阿部 ◆ そうですね。全国のエコ名刺ユーザーが一月半に一度集まって交流会をおこなっています。年に8回ほど開催しておりまして、今では第100回になりますね。著名な方々をお招きしたセミナーなどをおこなっておりまして、みんなでいっしょに勉強しようというスタンスでおこなっています。エコ名刺ユーザー同士が集まると皆さん業種はバラバラですので、新しいビジネスが生まれたりします。これも人と人とのつながりの素晴らしさで、そんな場所を提供できたらなという思いで力を入れて取り組んでいます。



植田 ◆ お客様のロイヤリティも高まる素晴らしいお取り組みですね。日新堂印刷さんはお客様だけでなく、従業員さんも大変やりがいを持って満足度高く働かれていると伺っておりますが、そちらのお話もお聞かしてよろしいですか？

阿部 ◆ うちの6名の小さな組織ですが、みんなが働きやすいと思えるような職場づくりを心掛けていますね。例えば子供がまだ小さい従業員もいるので、子供が職場に来るのもOKにしています。夏休みになると子供が遊びにきていますね。またうちはあえて給料を手渡しにしています。あらかじめ従業員一人一人がその他の従業員一人一人に対してありがとうを伝えるコメントを書いて、それを私がまとめて給料袋に入れて一人一人に渡しています。そして給料日は面談日にもして、従業員一人一人の話を何でも思う存分聞く日にしています。始めたころは一人5分や10分で

終わっていたのですが、今では一日がかりです（笑）ただ、従業員がなんでも私に話してくれるので、どうすれば従業員が働きやすいと思ってくれるかがわかります。まずは「聞くこと」がとても大切だと思いますね。

植田 ◆ 顧客満足度だけでなく従業員満足度もしっかりと考えられているのですね。本日は大変貴重なお話をしていただき、誠にありがとうございました。

阿部 ◆ ありがとうございました。

従業員から見た丸吉日新堂印刷



吉谷清美さん / 入社7年目 役職 / 総務部主任

植田 ◆ 吉谷さんから見て日新堂印刷はどのような企業ですか？

吉谷 ◆ 本当に感謝しても感謝しきれないくらい、いつも会社に対して「ありがとう」でいっぱいです。会社としてこんなに働きやすい会社は多くはないと思います。入社のきっかけは結婚後の再就職活動のなかで、札幌で事務を希望したなかでの一つの企業だったのですが、事務での再就職はとても難しく、合格をいただけた際にはとても感謝したことを今でも覚えています。主人のビジネスについても宣伝をしてくださったり、困難があった際も社長が助けてくれました。社長は従業員の話をなんでも聞いてくれて、改善してほしいことなどを言ってもいつも親身に対応してくれます。私が改善してほしいと思ったことは、「吉谷さんがこう言っている」ではなく、社長の意見として従業員全員に話してくれるんですね。社長は素直で優しくて、とても親しみやすい方なので気兼ねなく何でも話すことができます。

植田 ◆ すばらしい会社で働けて吉谷さんも幸せですね。給料日のサンキューカードはいかがですか？

吉谷 ◆ もらうととても嬉しいですね。幸せな気分になります。いつも給料日を楽しみにしていますし、給料明細よりも先にサンキューカードを見てしまいます（笑）

植田 ◆ 従業員さんが幸せを感じることができるのはとても良い取り組みですね。お忙しいなかお時間いただきまして誠にありがとうございました。

吉谷 ◆ ありがとうございました。

コンサルタントの
視点
株式会社船井総合研究所
植田英嗣

業界の衰退が必ずしも企業を衰退させるわけではない。ピンチにこそチャンスは隠されていて、成功の種は必ずどこかに埋まっている。大切なのは「思い」。誰かのために何かを「やりたい」という「思い」。阿部さんは「やりたい」と思ったことを信念を持って行動に移し、実現されています。結果、国内だけではなく世界中の人々の命を救い、そして世界的な環境問題にも貢献されています。「いいもの」は必ず広まり、必ず成功します。大切なのは「思い」です。現在はビジネスとして大きくなったエコ名刺も、きっかけはお客様の声から。お客様の要望に対して親身に耳を傾けること、それを実現しようと本気になること。それが商売の基本であり最も重要なことだと再認識しました。成功の種はいつもお客様のなかに隠されているということを今一度、考えてみていただけるとよいと思います。