

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
構想を決めていきます。

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させ
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

世界初♥日本初♥関西初♥とお初づくりの『パートナーズ婚フェア』に保険ブースを出展。『パートナーズ婚®』とは、人種、肌の色、国籍、年齢、宗教、障害の有無、性別を超えて、全ての人が愛するパートナーと人生を共に生きることができるように提唱している今までにない新しい結婚の概念の事です。LGBT※の方も然りです。さまざまなセクシュアリティの皆さんの想い、生の声、生の姿に接し、新しい気づきの1日でした。日本ではまだまだLGBTの方に対し差別やいじめがあり、異性カップルと同等の権利が法的に保障されていないのが現状です。

例えば、共有財産の許可、子供をもつこと、遺産相続についても法的整備は進んでいません。入院時のICUへの面会もできない、家族手当も控除もない・・・そんな中、ソフトバンク・ドコモ・ANA・JAL・GAP・ライフネット生命等は自社サービスを適応、日本IBM・NTTグループ・日本マイクロソフトなどは結婚祝い金や休暇制度等の福利厚生の対象をパートナーにも拡大、イオン・第一生命ではLGBTに関する社内研修を実施し理解を深め、パナソニック・野村ホールディングも支援者であると表明しています。少しずつ日本企業でも動きが見られつつあります。LGBTに対する正しい知識を身につけ、理解し、1日も早く差別のない世界になってほしいですね。保険代理店として、社会貢献できることもまだまだあるようです。新しいことに対応できる企業に♥わくわくしてきました～～＼(o~)/

※LGBTとは、レズビアン、ゲイ、バイセクシュアル、トランスジェンダーの頭文字からとったセクシュアルマイノリティの総称です。日本国内にはLGBTの方の割合は、約7.6%（約13人に1人）の割合であるとの調査結果があります。



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、関わる全ての人にも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
マイクロトークシステムズ 株式会社

TOPICS

P1 >> 収益性向上の為の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

第七回 適切な借入金利の考え方

やらない理由はない!?ふるさと納税

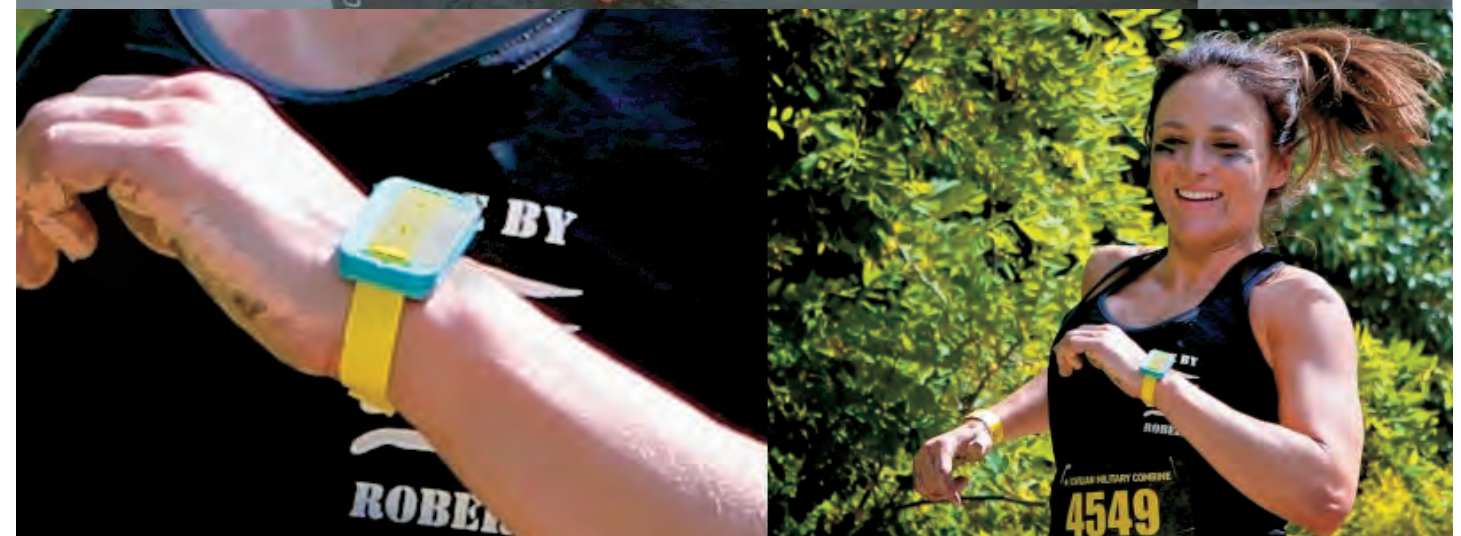
『マイクロトークシステムズ 株式会社』



世界のスポーツタイム計測市場で 脚光を浴びたスポーツ計測機器

「J-chip」

商品にかける思いと新規開発のポイントとは？



収益性向上の為のBS改善

第七回

適切な借入金利の考え方

◆ 借入金利が高すぎると思ったことはありませんか？

金融機関から融資を受ける際、借入期間中は金利が発生します。余計な利息は支払いたくない、少しでも安い金利で借りたい、と思ったことがある方もいるのではないのでしょうか？

借入金利はどのように決まるのか、どのように金融機関と交渉すれば金利を下げられるのかを知っておくことは余計な利息を支払わなくて済み、社内に資金を残すことに繋がります。今回は借入金利の考え方についてお伝えします。

金利を決める3要素とは

No.01 財務内容

財務内容は金融機関が融資先を判断する際の基準である「信用格付」を決める重要な要素です。信用格付は金融機関が融資判断をする際に重視する指標であることから財務内容は3要素の中でも特に重要といえます。

No.02 金融機関の競争環境

融資業務をおこなっている金融機関は数多くあります。数が多いことから金融機関同士の融資業務は競争環境にあり、競争時には低金利での争いになることが多いという実態があります。融資残高を増やしたい金融機関の立場からすれば競合する金融機関に融資を奪われたくないで、金利を下げても貸したいという圧力が働きます。

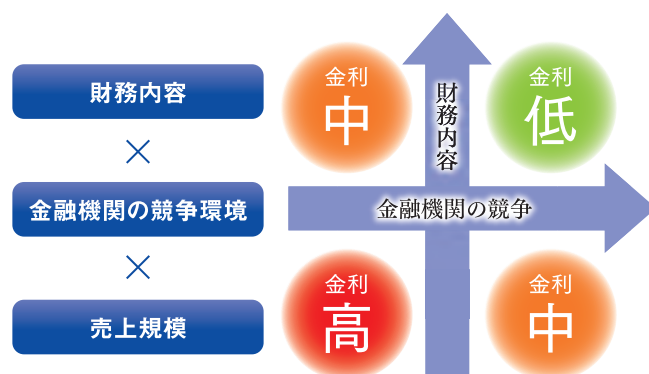
No.03 売上規模

融資業務をおこなっている金融機関は「都市銀行」「地方銀行」「信用金庫」「信用組合」などに分類することができます。それぞれ売上規模を基準としてメインターゲットとしている顧客層が異なるので、自社の売上規模により良い付き合いが出来る金融機関も異なります。自社の売上規模ならどんな金融機関と付き合いのいいのかを検討することは適正金利での借入実現のためには必要です。

売上規模により、良い付き合いができる金融機関が異なる

金利は財務内容と金融機関の競争環境、売上規模で大きく決まる

都市銀行	30億円以上
上位地銀	10～30億円
下位地銀 第二地銀	3～10億円
信用金庫 信用組合	3億円未満



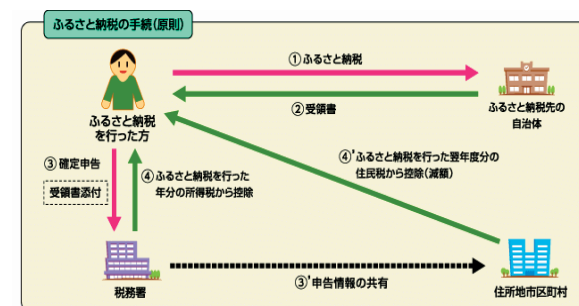
金利を決める3つの要素を把握し自社の現状と照らし合わせることで適正金利での資金調達ができる可能性が高まるといえます。しかし実際には金融機関との交渉が必要になることが多く、専門家と協力しながら進めていくのが無難です。資金調達は金融機関に依存することが多いので、適正金利で借入をおこなえる関係性をつくっておくことは自社の健全な発展に必要なことといえます。

◆ 最先端の“お金”レポート ◆

やらない理由はない!? ふるさと納税

◆ 『ふるさと納税』ってどんな制度？

平成20年度の税制改正によって導入された比較的新しい制度です。多くの人が地方のふるさとで生まれ、医療や教育等さまざまな住民サービスを受けて育ち、やがて進学や就職を機に生活の場を都会に移し、納税をおこなっています。都会の自治体は税収を得ますが、生まれ育ったふるさとの自治体には入りません。そんな人口減少の自治体に『寄付』することで税収を増やし、進学や就職で地元を離れた人がふるさとに貢献できるように設定された制度です。応援したい自治体の発展に貢献できる日本で唯一、税金の使い道が指定できる制度です。



総務省HPより

◆ 『ふるさと納税』のメリット

1 全国の地方自治体の中から応援したい地域、お世話になった地方等、好きな自治体を選び『寄付』ができます。ふるさと納税をおこなえる自治体の数に制限はありません。ただし、寄付金控除の額には、寄付をした人の年収に応じて上限があります。なお、自己負担となる2,000円は1年間(1月～12月)の寄付金総額に対して必要となるものです。

2 『子育て・教育支援』『高齢者ケア』『環境保全』『文化財保全』『震災復興』といった街づくりに活用され、『寄付』したお金の使い道を納税者本人が選択できます。

3 2,000円以上の納税(寄付)をして確定申告をすることで、住民税と所得税から寄付金に応じた金額の還付・控除が受けられます。『ワンストップ特例制度』という確定申告をしなくても税控除が適用される人もいますので、対象の確認が必要です。

4 寄付先からはお礼品として、特産品などがもらえる特典もあります。自分が欲しいと思ったものを提供してくれる自治体を選んで寄付できます。

5 納税者にとっては、一定金額の寄付で税控除が受けられ、各地の特産品をGETできます。自治体にとっては、税金(寄付金)を有効活用でき、返礼品で地元をアピールできます。

◆ やらない理由はない!? ふるさと納税

節 税効果と特産品ゲット、そして地域貢献。金銭的なメリットだけでなく社会的に貢献できるすばらしい制度です。やらない理由はないといっても過言ではないので、まだおこなっていない方は、ぜひこの機会にふるさと納税を活用してみてください。



株式会社WIN-WIN
代表取締役 山内 祥子

TLC(日本生保協会認定FP)
MDRT会員

1984年朝日生命保険相互会社入社、2002年アリコジャパン個人代理店登録、2013年株式会社WIN-WIN設立、法人代理店登録、2017年乗合代理店、損保代理店、運用商品の取扱等、金融全般で社会貢献できる法人に組織改革中

実践経営

今はSuicaやPASMOなど、かざすだけで利用できる非接触型ICが当たり前のように流通している。触れずに何かに影響を与えるというのは一昔前では考えられなかったことである。RFID (radio frequency identifier) という技術により実現した世の中を便利にする仕組みだが、いち早くRFIDに可能性を見出し、商品開発をおこない現在も高いシェアを獲得し続けている企業がある。それが「マイクロトークシステムズ株式会社」である。



企業名 ◆ マイクロトークシステムズ株式会社 / 設立 ◆ 1994年 / 年商 ◆ 7.8億円 / 従業員 ◆ 16名(2017年9月時点)

世界のスポーツタイム計測市場で脚光を浴びたスポーツ計測機器「J-chip」商品にかける思いと新規開発のポイントとは？

RFIDに感じた可能性

長嶋 ◆ 本日は東京都千代田区でRFID (ICタグ) を利用した電気・電子機器の開発・製造・販売を行っているマイクロトークシステムズ株式会社様にお伺いしております。橋本社長、よろしくお願いいたします。

橋本 ◆ よろしくお願ひします。



代表取締役社長：橋本純一郎様

長嶋 ◆ 経営を始められたきっかけはなんだったのですか？

橋本 ◆ もともとは鉄鋼を扱う企業の営業として働いていました。その後転職をしたのですが、そこで当時注目を集め始めていたRFIDという技術を知り、世の中を便利にする面白い技術だなと興味を持ち会社を立ち上げたのが始めたきっかけです。44歳の時です。

長嶋 ◆ 44歳ですか。起業をするには一般的には遅いと思われますが。

橋本 ◆ 周りからは猛反対されましたよ。でも何よりRFIDに世の中を便利にする可能性を感じたことと、ある大手企業から合併での起業の提案をされ資本的に優位な状況を提供いただけたことから、これはチャンスであると思い決断をしました。

サラリーマン時代の繋がりによる縁でこのようなチャンスをいただけたので、人との縁の大切さは常に感じています。

長嶋 ◆ 創業当初はどのような商品を作られたのですか？

橋本 ◆ 当初は鍵の製造メーカーと共同でかざすだけで扉の開くマンション用のRFIDタグを作成しました。製造に3年と、商品展開に3年かかり、軌道に乗るまでに6年かかりました。他には貨物コンテナ用のICタグの開発、販売等もしました。



商品は広い分野で利用されている

長嶋 ◆ 世の中にない新しい商品を作る必要があるので開発期間が長期化するのは宿命といえるかもしれませんね。製造工場はどちらにあるのですか？

橋本 ◆ 当社はファブレス企業なので工場は所有していません。製造は提携している工場に依頼をしています。ただ、試作品を作るための材料はタイムリーに仕入れる必要があるので秋葉原に近い神田岩本町に本社を置いています。

合併解消からのピンチとチャンス

長嶋 ◆ 戦略があって本社の立地も選定しているのですね。軌道に乗るまでに6年かかったとはいえ、創業されてからかなり順調にっているように伺えます。

橋本 ◆ それが、これからが大変でした。当初資本を提供していただいた大手企業から急遽合併解消の依頼があったのです。相手は大手企業ですからいろいろな事情があったのかもしれませんが。自社で株式を全て買い取り本当の意味で独立することになったのですが、合併解消により金融機関の対応が大きく変わったのです。具体的にいうと、融資を受けられなくなってしまいました。

長嶋 ◆ 業種特性上、先行投資が必要なので資金が途絶えるのは死活問題ですね。どう切り抜けたのですか？

橋本 ◆ 融資ではなく資本投入、つまり投資をしてくれる企業を探そうと思い、2000年に中小企業投資育成株式会社を利用しました。そこで出会った担当の方が我々の事業の将来性を前向きに判断してくれて、合計で2,000万円の資本投入をすることができました。

長嶋 ◆ 国の機関を有効に利用したということですね。

橋本 ◆ はい。この投資を受けることができたことで金融機関から再評価いただき、1億2,000万円の融資を受けることができました。更にその後金融機関から薦められて特定新規事業認定に申し込みをおこなったのですがこれも採用され、ベンチャーキャピタルから追加で1億3,000万円の投資を立て続けにいただくことができました。合計で2億7,000千万円の資金調達ができたとになります。これで資金繰りがかなり安定しました。

資金調達は解決したが競争激化により迫られた新商品の開発

長嶋 ◆ 投資と融資の両方の手法で資金調達をおこない資金面はかなり安定したのですね。調達した資金で引き続きマンションの鍵用のタグと貨物コンテナ用のタグの製造、販売を更に軌道に乗せていったのですか？

橋本 ◆ Suica等で認知度の高まったRFID製品の追い風も受けて、特にマンションの鍵用のタグは順調に推移し、温浴施設やスポーツクラブのロッカーの鍵用としての用途も広がってきたのですが、市場が限られていることから、今後の成長のためには新商品の開発が緊急の課題となりました。

長嶋 ◆ 次はどのような商品を開発しようと考えたのですか？

橋本 ◆ 新商品を開発しようと考えていたころ、創立当初から開発目指していたスポーツタイム計測の世界では、海外の企業が開発した、靴にスポーツ計測用のタグを付けることで自動的にタイム計測をするスポーツタイム計測用タグが、大ヒットし一気に市場のシェアを独占していました。先を越されたという思いもあったのですが、調べてみると市場は更に高いレベルのタグを求めていたのです。

というのも、陸上競技は、トルソー部分（胸）でタイムを計測するため、足元にタグを付けていては正確な記録を図ることができないのです。市場のニーズを満たすため、当時は難しいとされていたこの製品の開発を始めました。

長嶋 ◆ そうなんですね、やはり、開発期間は長期間に及んだのですか？



橋本 ◆ 試作品が完成までに2年、そこから製品化に2年なので4年かかりました。

長嶋 ◆ 4年ですか。長いですね。製品はどのようにPRしたのですか？

橋本 ◆ 市場ニーズはあると確信していたので、ヨーロッパ諸国には東京都の協力を得て、北米には独自のチャンネルで、実際に赴き自分たちでPR活動を行いました。結果は予想通りで、一気に海外展開をすることが出来ました。今も自社の主力商品である「Jチップ」が世に出た瞬間にとっても感慨深かったことを憶えています。



Jチップはロードレースでも採用されている

新商品を開発し続けるために

長嶋 ◆ 他社では作れない製品を作成できるということは素晴らしいことですね。技術力が高いことの証明ともいえますね。

橋本 ◆ ただ、製造業界は技術の進歩が早いので既存製品のライフサイクルが短いという特徴があります。製品の改良等を重ねながら新商品を開発し続けています。

長嶋 ◆ 経営をおこなううえで大切にしている考えを教えてくださいませんか。

橋本 ◆ RFIDという技術を使って世の中にはないものを作っていきたいという思いを持っています。まだまだ

可能性を秘めている技術だと思いますし、もっと世の中を便利にできと思っています。世界まで目線を広げて、これからも商品開発を続けていきます。

従業員から見た マイクロトークシステムズ



右：初見さん / 営業部6年目 役職 / 営業部部長
左：菊池さん / 営業部13年目 役職 / 営業部

長嶋 ◆ マイクロトークシステムズ様で働くことになったきっかけを教えてください。

菊池 ◆ タイム計測という分野に興味を覚えたことに

加え、国内外で活躍できるという点にも魅力を感じ、入社いたしました。営業を行う傍ら、技術面についても実地に学ばせて頂きながら今に至ります。

初見 ◆ もともと半導体関連の企業で働いていたのですが、製造関係のベンチャー企業で伸びている企業として知り転職をしたのがきっかけです。色々なことができるのでは、という思いをもって入社し、その期待通りやりがいのある仕事をさせていただいております。

長嶋 ◆ どんなときに仕事のやりがいを感じますか？

初見 ◆ 自分達の作った商品を実際に使っていた的时候可以が一番嬉しく、やりがいを感じます。自社商品を通じて世の中の役に立てていることを実感できます。

菊池 ◆ 世界中にお客様があり、ニーズが多岐にわたるのですが、そのニーズに応えられたときにやりがいを感じます。お客様から「ありがとう」「うまくいった」と良いコメントを頂くと、とてもうれしくなります。



株式会社 船井総合研究所

長嶋 竜介

市場でのシェアを上げることは経営をおこなううえで大きなメリットをもたらします。認知度を向上させ、営業面、生産面で効率化を図ることが可能になります。ただ、市場シェアを上げることが重要だとわかっていてもそれを実現できている企業はそう多くありません。商品そのものに違いを持たせること（差別化戦略）とその商品を有効に展開していくこと（マーケット戦略）の両方の大切さをマイクロトークシステムズ様は証明しています。そしてなにより、将来の可能性を信じて開発を続ける技術者としての魂を感じます。「自分たちの作ったものが世の中を便利にしていく。」その思いが、今までも、そしてこれからも、世の中を明るくしていくのではないのでしょうか。