

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

先日、大阪中央公会堂にて、ライフネット生命保険株式会社の創業者である出口治明氏の講演会を開催しました。対面販売が常識の生命保険業界にWEBを活用しての日本初ベンチャー生保の起業物語と銘打っての開催でしたが、不手際があり、PCなしホワイトボードでの対応にも快く応じて頂き、今後の世界、日本に目を向けた内容に変更。見たいものしか見ない不完全な人間が、客観的にものを見るために必要なのは、縦（歴史）、横（他国との比較）、数字（データ）。生産性の向上対策、少子高齢化対策等、さまざまなものの考え方を学びました。2018年1月からは、立命館アジア太平洋大学の第4代学長に就任され、大学のある大分県府に在住され、学長専業となられ、ライフネット生命との契約も解除され、今までのように講演会もできなくなるということです。こんな時期に講演会の機会を頂き、とてもラッキーで貴重な時間を共有させて頂きました。当日が大阪泊まりということもあり、懇親会にも遅くまでお付き合い頂き、自ら参加者の皆さんの席に出向き語り合い、一期一会の懇親を深めて頂いたことは大変に光栄で、参加者の皆さんの心に間違いなく響いておりました。出口さんのサービス精神、出合いを大切にされる想いがいっぱい感激致しました。切替が速いのご自分で言われる出口さんのこと、学長という仕事にワクワクされているだろうな。たくさんのニュースを楽しみにしております。次回は、大学見学ツアーを企画したいですとお願いしておきました。行くぞ～\(^o^)/



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
株式会社 TONAN

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

第十回 成長企業から学ぶべき投資戦略に対する財務の視点

「働けない」リスクについて備えていますか

『株式会社 TONAN』



「福祉美容」

美容×介護で東北の人々の人生に輝きを！
23歳の若き経営者が目指すビジョンとその経営戦略とは！？

第十回 成長企業から学ぶべき 投資戦略に対する財務の視点

◆ 成長している企業の共通点とは？

投資とは「将来の利益のために資金を投入すること」です。先行投資により企業が成長する、ということはわかっていても思い切れない経営者の方も多いのではないのでしょうか。また、何に投資をすればいいのかが決断できない、という方もいるかと思います。今回は、成長企業の実際の分析結果から、投資の重要性について説明させていただきます。

徹底解析！

成長企業から学ぶべき投資戦略に対する財務の視点

過去10年で売上高増加率の大きい会社(1～50位)

順位	社名	10年前比売上高増加率(%)	10年前比売上高増加率(億円)	過去10年売上高(億円)
1	ディー・エヌ・エー	4,862.3	1,395	1,424
2	日本アジアグループ	2,880.1	733	759
3	アジアクロスキャピタル	2,519.6	165	172
4	エムスリー	2,156.0	490	513
5	Jトラスト	2,046.6	603	632
6	カカコム	1,573.9	336	357
7	ヒューリック	1,535.1	1,997	2,127
8	楽天	1,213.6	5,529	5,985
9	ソフトバンクグループ	935.8	78,332	86,702
10	MCJ	856.3	921	1,028
11	イマジカ・ロボット ホールディングス	792.7	494	556
12	シスデナ	784.0	327	369
13	ダイワボウホールディングス	748.3	4,994	5,661
14	豆蔵ホールディングス	691.4	111	127
15	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム	677.2	1,023	1,174
16	サイバーエージェント	667.9	1,785	2,052
17	メッセージ	639.7	682	789
18	三井海洋開発	629.5	3,266	3,785
19	オプトホールディングス	607.1	575	669
20	ジーブット	575.2	881	1,034
21	ディップ	532.9	164	195
22	ケンコーコム	517.6	174	208
23	ドリームインキュベータ	492.2	110	133
24	ベルパーク	455.9	750	914
25	いちごグループホールディングス	451.5	349	427
26	日販工	422.7	1,027	1,270
27	コスモス薬品	419.3	3,298	4,084
28	シブヘルスケアホールディングス	417.1	2,204	2,733
29	ダイセキ環境	414.9	103	128
30	ジーテクト	397.2	1,548	1,937
31	シミツホールディングス	389.4	420	528
32	アダストリア	388.4	1,467	1,845
33	イオンディライト	387.9	2,120	2,667
34	ロカレージ	385.4	302	380
35	セブチーニ・ホールディングス	377.5	429	543
36	イオンモール	376.8	1,611	2,039
37	ニチユ三豊フォークリフト	373.5	2,052	2,602
38	GMOインターネット	364.2	858	1,093
39	海田ホールディングス	363.8	355	453
40	KNT-CTホールディングス	363.3	3,398	4,334
41	大黒天物産	355.1	1,038	1,331
42	沢井製薬	353.0	821	1,054
43	朝日インテック	347.8	274	353
44	ケネディクス	333.1	201	262
45	メディカルシステムネットワーク	330.3	579	755
46	ワコム	322.4	569	745
47	日本駐車場開発	321.9	115	151
48	S O S K	321.7	2,270	2,976
49	あさひ	321.6	339	445
50	エイチワン	321.5	1,416	1,857

(注)直近決算は2014年8月期～2015年7月期
(出所)「会社四季報」(東洋経済新報社)
出所・・・東洋経済オンライン2015年9月18日記事より

2017年度ランキング50位内企業
2017年度ランキング100位内企業

▶ 売り上げ成長率が高い500社から見る傾向

2015年度に売り上げ成長率が高い企業として取り上げられた企業のトップ50のうち、2017年度もトップ50にランクインしている企業は9社あります。トップクラスで継続して売り上げ成長を続けている企業が約18%もあるというのは驚きです。

また、2017年度に売り上げ成長率が高い企業として取り上げられた企業のトップ50のうち、2017年度のトップ100にランクインしている企業は18社あり、約36%に該当します。トップ100までみると約3分の1の企業が該当しており、業績を上げ続ける企業にはある一定の共通点があることが伺えます。2017年度も50位以内にランクインした企業9社の過去30期分の決算書を分析したところ、一般的に良い会社(成長企業)といわれる企業の3つの特徴と一致していることがわかりました。

▶ 一般的に良い会社と言われる特長

自己資本比率は高いほど良い ▶ 昨対比 5%以上アップした期が **13%**

流動比率は高いほど良い ▶ 昨対比 5%以上アップした期が **54%**

手元流動性比率は高いほど良い ▶ 昨対比 5%以上アップした期が **38%**

また、成長企業の特徴として見るべき指標としては下記3点がありますが、こちらについても相関がみられます。

- 1 - 売上高成長率÷従業員増加率
- 2 - 総資本回転率の極大化
- 3 - 総資本経常利益率(※ROA)の向上

売上高経常利益率に 関する違い			成長企業×鈍化企業 の違い			総資本回転率に 関する違い		
売上高 経常利益率	前年比 アップ	前期比 ダウン	売上高 経常利益率	平均売上高 成長率	平均従業員 増加率	総資産 回転率	前年比 5%以上アップ	前年比 5%未満
成長企業 船井総研HD除く	60%	40%	成長企業 船井総研HD除く	210%≧166%		成長企業 船井総研HD除く	45%	55%
鈍化企業	25%	75%	鈍化企業	104%<112%		鈍化企業	5%	95%

これらの結果から成長企業は、従業員を増やすなどの先行投資を行いながらもそれを上回る利益を出し(高ROIを維持)、当該利益の資金化も早い(流動比率が高い)ということがいえます。これは端的に言えば「企業の成長スピードが速い」ということです。自社の決算書と見比べながら、成長企業との数字面での「ギャップ」を比較してみると見えてくるものがあるかもしれません。

今回は数値による分析に基づいた説明となりましたが、数値の裏づけがあることの説得力を感じていただけたかと思います。

主な資金調達先である金融機関はより数値を意識しているということを念頭において、成長企業との共通点を増やしていく施策を立ててみてはいかがでしょうか。

◆ 最先端の“お金”レポート ◆

「働けない」リスクについて備えていますか

はじめに

病気やケガによる就業不能で収入が減少する、途絶えてしまうリスクについて考えた事があるでしょうか？

普段から考えている人は多くないでしょう。

しかし、確率は低いとはいえ起こり得ることであり、その期間が長期となった場合、

家族が経済的に大きなダメージを受ける事が予想されます。

今回はこのようなリスクをカバーする公的保障をご紹介します。

◆ 病気やケガで就業不能となったときの公的保障

会社員・公務員が業務外の病気やケガで入院や寝たきり状態になる等、就業困難になった場合の一般的な措置として、まず年次有給休暇を取得します。その後、休みが続く職場への復帰が長引けば休職となり、通常の場合、給与が減額されたり支給されなくなります。その場合、健康保険から「傷病手当金」が支給されます。法定では標準報酬日額(月収÷30)の3分の2相当額となり、受給できる期間は連続3日休んだ後の4日目から最長で1年6ヵ月間です。大企業の場合、通常の給付金に加えて「月給の8割まで」「最長2年間」等、独自の保障が上乘せされることがあります。しかし就業規則に定められた休職期間が満了しても職場復帰が見込めない場合には、退職となり、傷病手当金の支給終了後、他に収入の担い手がいなければその世帯の生活に支障が出るでしょう。

◆ 障害状態となったときの公的保障

一定の障害状態となった場合には、保険料の納付要件を満たしている前提で、公的年金から障害給付を受けられる可能性があります。障害基礎年金は障害認定日(障害状態となる病気やケガで最初に医師の診断を受けた「初診日」から1年6ヵ月後)に、障害等級1級・2級に該当した場合に支給されます。年金額は2級で約78万円、1級で約97万円です。障害厚生年金は、同じく初診日に厚生年金の被保険者であり、障害認定日に障害等級が1級～3級である場合に支給されます。年金の年額は、障害状態となった時以前の平均的な収入と、厚生年金の加入期間によって異なります。(厚生年金の被保険者期間が25年未満の場合は、25年間加入したとみなして年金額が計算されるよう配慮されています。)また、障害等級が3級より軽い場合でも、障害手当金という一時金が出るとあります。障害等級1級・2級の場合には、障害基礎年金と障害厚生年金が併せて支給されます。また、公的年金の障害給付は、収入を得ながらも受けられます。収入金額の上限もありません。

◆ 個人で就業不能の備えをするべき

上記で紹介した就業不能状態となった場合の「傷病手当金の支給期間」「公的年金の障害給付の金額」は、いずれも今までの生活を維持するのに十分なものであるとは言えません。なので、不足する分については個人でカバーする必要があります。最近では生命保険会社を中心に、就業不能リスクをカバーする商品が出てきています。

保障の方法として、就業不能の保障を単独で行うもの、死亡・就業不能・介護に関する各保障が一体化しているもの、等があります。一般的に収入の担い手については、死亡・就業不能・介護の保障ニーズはそれぞれ別ものではなく、同時に発生すると考えられます。世帯でこれらのリスクに備えているか、一度確認しておきましょう。



株式会社小酒保険

ファイナンシャルアドバイザー

池田 祥

実践経営

岩手県盛岡市で「福祉美容」をおこなう企業。若き経営者は23歳。福祉美容とは高齢者・障がい者に対し、介護の基礎知識を持って安全で快適な美容を施せる技術を有して、社会福祉に貢献する美容活動である。介護施設や在宅へ訪問美容を実施する場合は、車椅子に座った状態またはベッドに寝たままの状態の方に専門的な技術が必要となる。福祉理美容師の資格を持つ経験豊かな理美容師が自宅や施設まで訪問し、専用の器材を用いて施術している。成熟した次世代の社会に向け、高齢者・障がい者に高品質な美容サービスを提供している。



企業名 ◆ 株式会社 TONAN / 創業 ◆ 1982年 / 年商 ◆ 1.5千万円 / 従業員 ◆ 6名(2017年11月時点)

美容×介護で東北の人々の人生に輝きを！ 23歳の若き経営者が目指すビジョンとその経営戦略とは!?

若き経営者は23歳!? 法人化の経緯

植田 ◆ 本日は岩手県盛岡市にある美容室、株式会社 TONANさんにご訪問しております。中田社長よろしくお願ひします。

中田 ◆ よろしくお願ひします。

植田 ◆ 中田社長は実に23歳、大変お若い社長ですが起業を考えるようになったきっかけを伺ってもよろしいでしょうか。

中田 ◆ 美容室の創業は1982年で、もとは私の祖母が開業したのが始まりです。そこから私の母も美容師となり、祖母と共に美容室を経営していました。私は高校卒業と同時に盛岡を離れて東京の大学に進学しました。二回生の頃に自身の将来を見つめたときに、地元愛も強かったので、盛岡に戻る方向性で考えていましたが、盛岡には働く場所も少なく銀行や公務員といった選択肢しかありませんでした。「自分のやりたいことを地元でやりたいな」と思い、起業を考えるようになりました。

植田 ◆ 「地元愛」「起業」とは、現代の日本においてはかなり珍しいですが、地方活性が求められる社会のなかで非常に素晴らしい生き方ですね。起業までの経緯を伺ってもよろしいですか。

中田 ◆ 起業を考えるようになってから、東京で経営者セミナーに参加してみたり、ベンチャーの立ち上げの

話に参画してみたりといろいろと情報を収集するようになりました。そんななかでとある岩手県釜石市のKAMAROQ株式会社という会社にインターンで参加してみることにしました。六次産業化に取り組まれる会社さんで、釜石の食の魅力を発掘して、異業種間や素材などのコラボレーションで新たな美味しさと食べ方を提案するといった地域活性の取り組みをされていました。半年のインターンのつもりが仕事にどっぷりとハマり、そのまま大学を休学してその会社の役員になりました。企業の経営に触れるなかで、益々経営のおもしろさを実感し、自身で起業する意識が高まりました。



植田 ◆ すばらしい行動力ですね。起業当時のお話を伺ってもよろしいですか。

中田 ◆ KAMAROQ株式会社で約1年ほど働くなかで、自分はどのようなビジネスモデルで経営を行なおうかと考えていました。もともと祖母と母親の美容室を継ぐつもりはなかったのですが、母親が取り組んでいる「福祉美容」という業態が社会性としても市場性としても非常に素晴らしいものだと考えるようになりました。福祉美容は介護状態で美容室に通えなくなったお年寄りの方々向けに、自宅や施設に訪問して美容サービスをおこなうものです。東北では約10年前に母親がお客様の声をきっかけに始めたものです。25年間ずっと利用いただいていたお客様が介護状態になって美容室に来れなくなっただけですね。そこで母親がこのサービスを始めたんです。福祉美容師という資格も取得して母親は本格的に行なっていました。この福祉美容という業態をもっと組織的に会社として拡大していきたいと思い、今年2017年2月に私が株式会社TONANとして法人化しました。



福祉美容の拡大に向けた経営戦略

植田 ◆ ついに法人として「福祉美容」を拡大されていくことになったんですね。この1年間ではどのような取り組みをされてきたのでしょうか。

中田 ◆ まず始めに全国の福祉美容をおこなっている企業を調査し、ベンチマーク先を探しました。そこで東京の青山に福祉美容で急成長している企業があったので、そこをベンチマーク先として色々と参考にしています。そして具体的な取り組みとしては、福祉

美容のお客様は大きく分けて個人のお客様と施設の2つがあります。個人のお客様はWEB経由や紹介がございしますが、私が目をつけたのは施設のお客様です。福祉施設では、無料や破格の値段で理美容師が施設入居者の散髪をすることが多く、いわゆる「特養カット」と呼ばれる、男性も女性も短く刈り込んだ髪型にする実情があります。ただ、時代の移り変わりとともに高度成長期やバブル期を経験された方が施設に入所されるようになり、従来よりも生活の質（Quality Of Life）を重視される方が増えています。美容についても同様で、特養カットではなくパーマやカラーなどをしてオシャレを楽しみたいというお客様が年々増加傾向にあると感じているんですね。もともと母親がいくつかの施設に定期的な出張美容サービスをおこなっていたのですが、私は地域の100施設ほどに対して営業をおこない契約施設を増やすことにしました。営業に際しても施設のニーズは大きく、3施設に1施設ほどは具体的な契約となるような状態です。当初数件だった契約施設も10件以上にまでなりました。

植田 ◆ すばらしいですね。福祉美容の出張サービスに力を入れるようになったなかで、現在の来店状況などはいかがでしょう。

中田 ◆ ありがたいことに店舗の方は完全予約制になっています。契約施設の増加もあって、施設関連で来店数もかなり増えましたね。現在の課題は採用です。店舗も出張もお客様の数に対してかなりハードな体制になっているので、採用に力を入れていこうと思っています。

若き経営者が目指す経営ビジョン

植田 ◆ 最後に今後の展望について伺ってもよろしいですか。

中田 ◆ まずは福祉美容を東北全域に拡大したいと

考えています。東北では福祉美容はまだまだ認知度がほとんどない状態です。ただ、介護状態になってもおしゃれを希望される高齢者の方はたくさんおられます。そういった方々に向けて、高品質の美容サービスをしっかり提供していきたいと思っています。小さく個人で福祉美容に取り組まれている理美容師さんはエリアごとに何人かおられるので、そういった方々に案件を配分できるような福祉美容のプラットフォームをつくらうと思っています。そうすることで現地に店舗を持ったり人材を派遣する必要がなくなりますし、同じ思いを持った理美容師さんのお役にも立てるかと思っています。美容は生死には関わらないですが、人は人らしく、女性はいつまでも美しくありたいものです。私が福祉美容のインフラをつくり、東北の人々の人生に+アルファの輝きを提供していきたいと思っています。

植田 ◆ すばらしい経営ビジョンですね。本日は貴重なお話をいただき誠にありがとうございました。

中田 ◆ ありがとうございました。



従業員から見たTONAN



吉田紀美子さん / 入社20年目 役職 / 店舗マネージャー

植田 ◆ 2017年2月に株式会社TONANとして法人化されましたが、何か変化はございましたか。

吉田 ◆ ここで仕事をするようになってもう20年になりますが、今年が一番忙しいという印象です。ありがたいことに施設関連のお客様も増え、福祉美容に関する問い合わせも入るようになったので、今は忙しさをどう改善するかが課題ですね。



今回は地域で革新的なビジネスモデルを展開されている美容室を取り上げさせていただきました。皆さんいかがだったでしょうか。TONANさんから学ぶべき経営的なキーワードは大きく3つでしょう。「地方創生×若き経営者」、「介護業界×美容（生活の質）」、「ブルーオーシャン×プラットフォーム」。現代の日本の時流を捉えた非常にすばらしい企業です。間違いなく今後急成長していくでしょう。地方創生×若き経営者は誰もが「応援したい」と思います。ファンになります。ファン化＝人が集まる魅力的な会社づくりです。中田社長のような優秀で活気あふれた若者は、少ないといえど見つけられないものではないでしょう。「人が集まる会社づくり」という点では、若き優秀な人材に投資して、その人材が「やりたい」と思うような新しいビジネスを社長として任せてみる、といった事業戦略を考えるのもかなりおもしろい戦略かと思います。いずれにせよ、地方で若き経営者が地域のために夢をもって生きている姿を見て、日本はまだまだ元気になることができるし、こういった経営者を私たちは応援していけないといけないうと強く思いました。