

特集

Y M F G 総合金融 サービス

山口フィナンシャルグループは、全力であなたの力になります。

山口フィナンシャルグループは、総合的にお客さまをサポートするため、グループ発足以来、専門会社を設立しそれぞれにエキスパートを配置しています。ワンストップで金融サービスをお届けすることを目指す山口フィナンシャルグループのグループ会社のうち、今回はワイエム証券とワイエムコンサルティングをご紹介します。

ワイエムセゾン

北九州経済研究所

三友

やまぎん地域企業
助成基金

やまぎんカード

山口銀行

もみじ銀行

北九州
銀行

預金をしたい、振込をしたい、ローンの申込をしたい

資産を大切に育てたい

ワイエム証券
(→p3)

ワイエム保証

経営に関する相談がしたい

ワイエム
コンサルティング
(→p7)

楽しくお得に
お買い物をしたい

井筒屋
ウィズカード

山口
キャピタル

設備の相談がしたい

ワイエムリース

地域を活性化
していきたい

YMFG ZONE
プランニング

もみじ地所

もみじカード

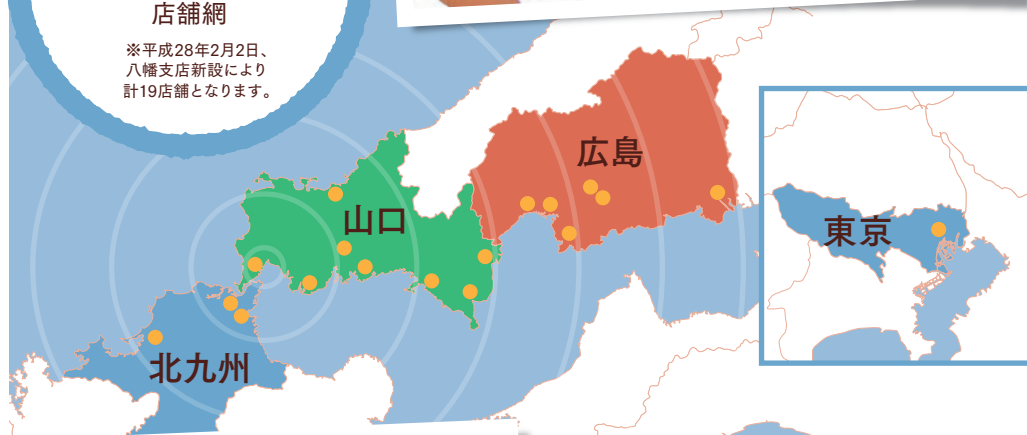
山口経済研究所

分かりやすく丁寧な説明で、
大切な資産の運用について
一緒に考えてまいります。

ワイエム証券 本店営業部 吉野 貴子

山口フィナンシャル
グループの3銀行の
営業店と一体型の店舗を
中心とした広域にわたる
店舗網

※平成28年2月2日、
八幡支店新設により
計19店舗となります。



ワイエム証券

お客さまの投資のサポーターとなります



ワイエム証券 本店営業部
ゆったりと落ち着いたブースで
じっくりご相談いただけます。



お客さまにベストなご提案や
情報提供をスピーディーに行います。

ワイエム証券 本店営業部 五島 修一

私たちワイエム証券は、山口フィナンシャルグループと東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社が共同出資により設立した証券会社です。

ワイエム証券の設立により、山口フィナンシャルグループの山口銀行・もみじ銀行・北九州銀行が、銀行業としては対応できなかった金融サービスをご提供することが可能となりました。具体的には、株式の売買取引や銀行よりも幅広いラインナップの投資信託のご提案ができる体制となっております。

商品をご購入いただくときだけではなく、購入後もお客さまの投資判断材料となる金融・経済の最新の話題をタイムリーにご提供するなど、アフターサービスに力を入れたサポートを行っています。

私たちのビジネスモデルは、お客さまお一人おひとりの立場に立つて、長期の資産形成のお手伝いをする事です。お客さまとのコミュニケーションを最も重視し、お客さまの声に耳を傾け、お客さまの「夢」と「希望」実現のお手伝いを行います。

今回は、私たちワイエム証券が、お役に立つ投資基礎知識をご紹介します。

投資は
はじめて
という方に

プロに聞きたいQ & A

Q 投資の基本について 教えてください

A 「投資」は増やすことに、「貯蓄」は貯めることに重点をおきます。

「投資」は、代表的なものとして株式、投資信託などで運用することがあげられ、長期投資と分散投資を基本とします。また、利益が出る可能性と損失が出る可能性の両方を考慮する必要があります。

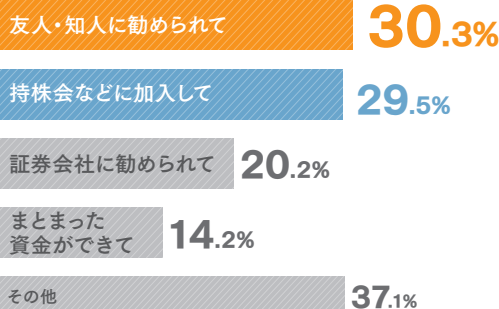
Q 投資の魅力は？

A 株式投資を例にあげると、企業は株式を発行して株主を募り、それで得た資金で事業を拡大、収益の一部を「配当金」として株主に還元します。

株主は購入した株式の値上がりによる売買益（キャピタルゲイン）が期待できます。また、株式投資にはその会社に出資して資金面で応援するという楽しみや、会社を育てて、経済や社会の発展に寄与するという社会的意義などもあります。

また、株主優待を楽しみに株式を購入される方も多くいらっしゃいます。

【ご参考】株式購入のきっかけ



（複数回答）※無回答は除く
出典：日本証券業協会／平成24年度 証券投資に関する全国調査（個人調査）

株主優待とは？

株式会社が一定数以上の自社の株式を権利確定日に保有していた株主に贈る優待制度のことです。食品・化粧品・割引券等が年1回〜2回送付されます。山口フィナンシャルグループでは、年1回地域の特産品を選べる株主優待を実施しています。

Q どんなリスクがあるの？

A 主なリスクとして、株式については株価が値下がりする「価格変動リスク」等や、会社が破たんする「信用リスク」等があります。投資信託については、組み入れた株式・債券が値下がりする「価格変動リスク」等や、組み入れた株式・債券の発行体が元本や利息を払えなくなる「信用リスク」等があります。

また、外国の株式や債券で運用する投資信託には為替変動リスク等があります。

リスクとリターンには、密接な関係があります。リスクが低ければ、その分、リターンが低くなり、高いリターンを望めば、その分リスクも高くなります。

金融商品等ごとに手数料等及びリスクは異なりますので、金融商品等の取引に際しては、当該商品等の契約締結前交付書面や上場有価証券等書面または目論見書をよくお読みください。

つづいては、現在話題の制度、おススメしている商品をご案内します。



ワイエム証券 本店営業部
山田 隆行

NISAとジュニアNISA、ここが違う！

	NISA	ジュニアNISA
制度対象者	日本に住む20歳以上の成人	日本に住む0～19歳の未成年者
利用限度額 (非課税枠)	年間120万円 ※2016年1月以降、100万円から 120万円に拡大	年間80万円
非課税対象	上場株式、株式投資信託等	同左
投資可能期間	2023年12月末まで	同左
非課税期間	投資した年から最大5年間	同左
必要提出書類	①非課税適用確認書の交付申請書 ②非課税口座開設届出書 ③住民票の写し等※ ④個人番号カード等 ※2018年分のNISA口座開設より、マイ ナンバーを用いた手続簡素化が検討 されています。	①未成年者非課税適用確認書の 交付申請書 ②未成年者口座開設届出書 ③個人番号カード等
運用管理	本人	原則として親権者等が 代理として運用
払出し制限	なし	18歳※まで払出し制限 ※3月31日時点で18歳である年の前年12月31日
金融機関変更	年単位で変更可能	変更不可

子どもが成人するま
では、意外とお金
がかかるものです。

平成28年1月から申
込受付開始のジュニ
アNISA(未成年者
少額投資非課税制
度)は、子どもの将来
に向けた資産運用の
ための制度として創
設されました。

Q どんな
きっかけで
始められる方が
多いの？

A 離れて暮らすお孫さ
んへプレゼントした
資産をどれだけ増や
せるか…ご自身の手
腕を試せる！と張り
切っている方が多い
ようです！

NISAを利用している方は
こんなに増えているんです！

NISA統計情報

口座数・・・921万口座
買付額・・・5兆1,936億円
(内訳)

上場株式	1兆6,332億円
投資信託	3兆4,477億円
ETF	656億円
REIT	469億円

出典：金融庁／平成27年6月末現在

ワイエム証券
本店営業部
作間 直美



NISAとジュニアNISAでは、対象年齢が異なるのはもちろん、ジュニアNISAでは口座開設者本人(お子さま等)が18歳に達する年(3月31日時点で18歳である年の1月1日以降)までは払出しができない設計となっています。またNISAは、口座を開設する金融機関の変更は1年単位で行えますが、ジュニアNISAについては、金融機関の変更はできません。

※詳しくは、ワイエム証券各店舗にお問い合わせください。

今注目の
NISA・ジュニアNISA

他に、どんな商品を取り扱っているの？



株の値動きには敏感
なんだというBさん
には…

ETF

特定の指数、例えば日経平均株価や東証株価指数(TOPIX)等の動きに連動する運用成果をめざし、東京証券取引所などの金融商品取引所に上場している投資信託です。



不動産投資に興味は
あるけど、アパートやマ
ンションのオーナーにな
るのは大変だな…と考
えているAさんには…

REIT (リート)

多くの投資家から集めた資金で、オフィスビルや商業施設、マンションなど複数の不動産などを購入し、その賃貸収入や売買益を投資家に分配する商品です。不動産に投資を行いますが、法律上、投資信託の仲間です。

ご相談はお近くの
ワイエム証券へ！



ワイエム証券では、
このほかにも上場株
式、株式投資信託な
ど幅広いラインナップ
でお客さまのニーズ
にお応えいたしま
すので、お気軽にお
尋ねください。

リスク等について

金融商品にご投資いただく際には、各商品に所定の手数料等〔国内株式取引の場合は約定代金に対して上限1:1340%（消費税込み）（ただし、最低手数料2,700円（消費税込み））の委託手数料、投資信託の場合は銘柄ごとに設定された販売手数料及び信託報酬等の諸経費、等〕をご負担いただく場合があります。

金融商品には株式相場、金利水準の変動等による「市場リスク」、金融商品の発行者等の業務や財産の状況等に変化が生じた場合の「信用リスク」、外国証券である場合には、「為替変動リスク」等により損失が生じるおそれがあります。さらに、新株予約権等が付された金融商品については、これらの「権利行使」できる期間の制限等があります。なお、信用取引又はデリバティブ取引を行う場合には、その損失の額がお客様より差入れいただいた委託保証金又は証拠金の額を上回るおそれがあります。

金融商品等ごとに手数料等及びリスクは異なりますので、金融商品等の取引に際しては、当該商品等の契約締結前交付書面や上場有価証券等書面または目論見書をよくお読みください。



経営に関するさまざまな課題を解決します！

ワイエムコンサルティング

ワイエムコンサルティングの 主な事業内容

コンサルティング事業部

「経営改善・経営戦略策定」、「人事制度構築」、
「医療・介護経営」のサポート

FP事業部

「事業承継対策」、「相続対策」のサポート

M&A事業部

「M&A」のサポート

情報システム事業部

「システム導入」のサポート
※人事給与システム、人事管理システム、原価管理システム
などを独自開発しています。

研修事業部

「社内研修・人材育成」のサポート

私たちワイエムコンサルティングは、「お客さまが安心して相談できる経営に関するホームドクター(町のかかりつけ医)として、地域活性化に貢献する」ことを企業ビジョンとし、下関本社・広島本部の2つの拠点を通じて、様々なお客さまのニーズにお応えしています。

今回は、中国地方唯一の銀行系総合コンサルティング会社であるワイエムコンサルティングの業務内容をお伝えするため、課題別に事例をご紹介します。



M & A

課題

1

事業エリアを広げ規模を拡大したい

お客さま

株式会社シモセン



代表取締役
村上 博史 様

当社は、下関を拠点に創業80年を超える歴史のある会社です。どうにか業況は順調に推移していましたが、時代の変遷につれ、少子高齢化による人口の減少等により、私の業界も縮小していくので

はという危機感を以前から持っていました。九州・瀬戸内地域への商圏の拡大など、その解決策を探りながら事業を進めていたとき、ワイエムコンサルティングから今回のM & Aのお話をいただきました。相手方の社長様は、非常に温かく真面目な方で、現在でもよく相談者としてお付き合いさせていただいています。

今回のM & Aは、商圏の拡大や商材の増加だけでなく、お互いが積み上げてきたノウハウを共有し、若手社員へ新たなチャンスを与える機会ともなっています。

採用・育成も積極的に行っており、事業を進

捗させるうえで出てくる新たな課題を、新た

な事業に結びつけ、若手社員に仕事を任せ、

10年後、20年後を見据えた会社づくりを行っています。

株式会社シモセン

創業：昭和8年
業種：船具卸売業
従業員数：60人
本社住所：
山口県下関市細江新町
3番56号
TEL:083-231-2121



<http://www.shimosen.co.jp>

80年超の歴史を誇る当社は、「地域の産業に密着し、産業資材をスムーズに提供する」という理念のもと営業。平成25年3月に沖縄営業所・沖縄船舶救命設備サービスステーションを新築、開設。

ワイエムコンサルティング
M&A事業部
原 正信



M & Aとは、合併・買収と訳されますが、株式譲渡、事業譲渡、会社分割など様々な手法があります。買い手企業にとって、短期間で事業拡大が図れることや、優れた技術や取引先を取り込むことができるというメリットがあります。また、売り手企業には、後継者問題の解決による会社の存続・不採算部門を切り離すことで、経営資源をコア事業へ集中できるなどのメリットがあります。事業承継対策や事業拡大のためにM & Aを活用する企業は増えていきます。候補先の選定から取引成約まで、総合サポートを提供しています。

一般的なM & Aの流れ

個別相談

候補先の選定

TOP面談

基本スキームの検討

条件交渉

基本合意書締結

買収監査

最終契約書の締結

クロージング

ポイント

企業特性や業界特性を十分に把握したうえで、候補先をリストアップ。その企業への提案可否や可能性について協議し、持ち込み企業の優先順位を決定します。

M & Aを結婚に例えるなら、TOP面談はお見合いの席です。これまでの資料のみによる検討から前進し、トップ同士が面談、両者の経営理念を共有することで相互信頼感を醸成していくファーストステップとなります。M & Aの成否を大きく左右する重要なステージです。

企業価値判断の参考とするため、客観的な評価方法による企業評価をアドバイザーが実施。次に業界の特性やオーナーの希望を加味して譲渡希望価格の摺合せを実施します。

買い手がM & Aを最終判断するにあたり、公認会計士や監査法人が会社の実態を把握するために行う企業の精密検査。財務、税務以外のリスクも明確にし、買い手企業の自己責任において買収を決定するため必ず実施します。買収監査の結果をもって、価格調整などの最終条件の交渉を行います。

人事給与システムの構築

課題

2

従業員の勤務管理をシステム化したい

西広島リハビリテーション病院



創業：昭和61年 業種：医療・福祉
 (診療科目：リハビリテーション科・
 内科・整形外科・脳神経外科)
 職員数：450人
 住所：広島県広島市佐伯区三宅6丁目265番地
 TEL：082-921-3230
<http://www.welnet.jp/>

地域初の都市型リハビリ病院として開院し、今年で30周年を迎える。手厚い人員配置と先駆的な取り組みにより高い在宅復帰を実現。遠方からも多くの患者が入院する。

お客さま

医療法人社団 朋和会
 西広島
 リハビリテーション病院



理事 経営企画室 室長
 吉野 高博 様

るため、作業効率が高段に向上しました。また、ICカードシステムにより、勤務管理だけでなく、研修受講状況も人事給与システムに紐付けられています。従業員の昇進履歴だけでなく、研修受講状況や資格保有状況など従業員の育成状況管理が可能であることは、当院にとって今後強みとなっていくものと考えています。

ワイエムコンサルティングのシステムは、給与システムと人事管理システムが一体化していることで、病院の複雑な勤務体系でも簡単に給与計算などが可能になりました。正確性だけでなく、こちらの要望が反映されたシステムであることが、ICカードシステムにより、勤務管理だけでなく、研修受講状況も人事給与システムに紐付けられています。従業員の昇進履歴だけでなく、研修受講状況や資格保有状況など従業員の育成状況管理が可能であることは、当院にとって今後強みとなっていくものと考えています。

情報システム開発を独自に行っているため、パッケージ商品とは異なり、お客さまのご要望にあわせたシステムを構築いたします。

多くの総合病院の人事給与システムの開発を行ったワイエムコンサルティングが、オーダーメイドシステムをご提案。



オーダーメイドシステム画面イメージ

そこで

当医院に勤務する医師、看護師などの人事管理、給与管理をこれまでパッケージシステムを利用して行っていました。しかし、パッケージ商品では、二重に登録する手間や、誤入力のリスクがあるため、簡単にそして正確に従業員の人事情報の管理、給与の計算が行えないのかと悩んでいました。

ワイエムコンサルティング
 広島本部
 情報システム事業部
 藤田 由美子



パッケージシステムでは、病院の特徴である多様な勤務形態すべてに対応することが困難であり、入力するお客さま自身がシステムに合わせる必要がありました。お客さまがどのような管理体制にしたいかというご要望を伺い、さらなる合理化・効率化を目指すことができるシステム同士の連携などを提案しました。ICカードと連動した入室管理や、勤務状況に関する一つの情報を入力すれば、自動的に給与計算に連動するシステムなど、オーダーメイドシステムならではの利便性をご提供できます。また、法律・制度の変更に対応できるよう、システムの変更も可能です。私たちワイエムコンサルティングが提供するシステムは、効率化が最大のメリットです。無駄な作業を簡略化することで、従業員の方々の本来の能力を発揮していただく土台作りのお手伝いをしています。

管理職研修

桑原電工株式会社



創業：昭和20年
業種：モータメンテナンス業
職員数：200人
本社住所：福岡県北九州市
八幡西区築地町10番20号
TEL:093-621-6731
<http://www.kuwaden.com>

設計から製作・改造・修理・メンテナンスまで対応する総合力と高度な技術力を持つ回転電気機械のプロフェッショナル企業。お客さまからの信頼を誇りに、回転機修理業界ナンバーワン企業を目指す。

他社より短い納期と高品質が自慢です。お客さまへのメンテナンスにいつでも対応できる組織体制を継続していくには、管理職の力量が非常に重要となります。

今回の管理職研修を受け、各部長自らが考えて、鳥瞰的に組織を分析し、経営に関する議論を活発化できる管理者となることを期待しています。

お客さま

桑原電工株式会社



代表取締役 社長
野田 英治 様

発電機、回転機（人間でいう心臓部）に電流（血液）を流すコイル（血管）製作を主に引き取り、抜く我が社は、

課題

3

管理職の育成ってどうすればいいの…

実際に研修で使用された問い

Q.管理職の役割とは？

- 1 組織が要請する利益を上げること
部下の欲求の両方を満たすこと
- 2 組織のニーズを部下に納得させ、業務につかせること
- 3 仕事で部下を成長させながら
部下の要求を優先させること
- 4 仕事の成果を最優先し、
部下を力強くリードすること

正解は①

②を選ぶ受講者が多数

経営者の方々の課題を解決する一環として、それぞれの実情にあったONE ON ONEの研修を行っています。

ワイエムコンサルティング
ディングでは、経営者の方々のお悩みに全力でお応えします！



ワイエムコンサルティング
コンサルティング事業部
経営コンサルティング
グループ
民安 剛

STEP1 自社の現状把握

まず、参加者である管理職自らが現状把握を行い、何が問題なのかを考えることを通して、管理職の役割を再認識していただきました。

また、現在の問題点を内包したまま業務を続けていった場合、将来どのようなことになるかを具体的に想像することで管理職としての適切な危機感をもつことの必要性を感じていただきました。

STEP2 ケーススタディ

利益と費用の関連性を実際の数字に落とし込み、残業や休日出勤が利益に及ぼす影響を比較しました。作業する日時によって利益が変動することを再確認。利益状況を数年単位で比較し、その違いがどこからもたらされるのか、問題点の抽出を行うため受講者同士意見を交わしました。

STEP3 問題解決

2つにしばった大きな問題点を細分化およびグループ化し、一つひとつの理由を掘り下げていきました。細分化した問題点に対し、それぞれ短期的対策と中期的対策に分類。

2つの大きな問題点で同じ作業を行うと、細分化した問題点は、根本的に同じ原因だということが判明し、現在では対応策をもとに、管理職自身が先頭に立ち、改善に動いています。