

human letter

夢を語り合う
「100年経営」実現のお手伝い

2011年
夏号

Contents

1. お客様の声
2. ご挨拶
3. ウェブサイトリニューアル
5. 経営者インタビュー
7. 開催予定のセミナー
8. 書籍のご紹介
9. 保険トピックス
10. 新入社員ご挨拶
11. 最新小冊子 無料プレゼント

経営者インタビュー

「クレーム対応の信念と対応事例」

フットマーク株式会社 代表取締役 磯部 成文 様
ヒューマンネットワーク株式会社
経営企画室副室 松本 寿吉 朗

 humannetwork

ヒューマンネットワーク株式会社 <http://www.humannetwork.jp/>

□本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-13 アーバンスクエア八重洲2F TEL:03-3517-2030 FAX:03-3231-0231
□大阪支店 〒532-0011 大阪市淀川区西中島5-5-15 新大阪セントラルタワー 南館8F TEL:06-6100-6500 FAX:06-6100-6501

お客様の声

■ お客様から頂いたご意見をご紹介します。

先日、お客様からお叱りのお言葉をいただきました。
深く反省しております。

弊社の新卒の営業担当者（以下A君）が、お客様に保険のご説明をさせていただいたところ、
彼の上司宛に

「A君は人前で説明をするレベルに達していない」
「社内でもっと練習し力量を備えてから外に出すべきだ。」
「A君のような若い社員の『勉強と経験』を積ませる目的であったとしても、時間を
つくって待っているのに失礼だ」
「顧客は、この段階で御社のベクトルがどちらを向いているのか敏感に察知する」
「こういう本音を伝える顧客は少なく、大抵は何も言わずに離れていく」
「上司に謝罪されても、失われた時間は戻ってこない。もっと真剣に取り組むべきだ。」

「ガッカリした」

と厳しくお叱りをいただきました。

お客様には、とても不愉快な思いをさせてしまいましたことを、心からお詫び申し上げます。

弊社といたしましては、社員教育の見直しをする良いきっかけとなりました。
私たちのために進言いただいたことを、深く感謝申し上げます。

お客様にご満足いただけるよう、社内で全力を挙げて取り組んでまいりますので、
今後とも相変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

◀ ご挨拶

皆様には、ご健勝にてご活躍のこととお喜び申し上げます。
日ごろは、ご愛顧をいただき誠に有難うございます。

さて、お世話になっている皆様のお役に立ちたく、7月の中旬から、インターネットでセミナーの動画を視聴できるサービスを開始いたします。経営者の悩みや問題を解決するヒントとなりますよう、より多くの専門家にご登場いただく予定です。

また、会社案内をリニューアルし同封させていただきました。
あわせて、ご覧いただけましたら幸いに存じます。

これらを通じて、皆様からのより一層のお教えを聞けば望外の喜びです。何卒よろしくお願い申し上げます。

この場をお借りして、作成に当たってご協力いただきました
皆様に、深く感謝申し上げます。

時節柄、皆様には一層のご自愛のほどを、心から祈念いたします。



ヒューマンネットワーク株式会社
代表取締役 豊藤 伸市

先般の東北地方太平洋沖地震により被災された皆様また被災地に所縁の深い皆様に心よりお見舞い申し上げますと共に、1日も早い復興をお祈り申し上げます。弊社は保険代理店として本業の保険コンサルティング及び各種セミナーを通じ、微力ではございますが、経営者様、企業様を全力で支援させていただく活動に務めてまいります。何卒ご理解賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



ウェブサイトリニューアル (近日公開予定)

『経営セミナー.com』動画サービス開始 — 100年経営のための知恵袋 —

リニューアルに伴い、過去セミナーの動画公開を開始しました。

弊社では、保険契約を締結いただいたお客様に、オーナー企業の様々な問題の解決策として、年間10回程度の無料セミナーを行ってきました。

しかし、遠方のお客様や開催日時の問題で、ご参加いただくことが出来ない方が多く、「なんとかならないか」というご要望にお応えしたいと考え、今回動画サービスを実施する運びとなりました。

セミナーとは異なり、各テーマで時間を短縮(30分~1時間程度)しポイントをわかり易く解説しています。ぜひ、ご利用ください。

●特徴

1. 多彩なプログラムが順次アップデートされます。税務分野だけでなく、経営の専門家や様々な経営者の活きたヒントなど、経営にダイレクトに活かせる多くの分野を取り揃えました。
2. Web上で24時間いつでも視聴可能です。
3. 重要な点に絞り込んで解説していますので、30分間という短い時間で効率的に学べます。
4. 講演とスライドがシンクロする新技術を採用し、解りやすい動画セミナーを実現しました。
5. 視聴者である経営者様自身の知恵を、講師として自ら本動画セミナー発信することもできます^(※)。
※担当者にお問い合わせください。

●メリット

1. 経営をしている中で知りたいと思う、専門家や経営者の知恵を簡単に獲得することができます。
2. 知りたいときにいつでも、どこでも、場所と時間を選ばずに視聴可能です。セミナーに行けない不便さも解消されます。
3. ポイントにフォーカスされた30分間の動画セミナーですので、空いた時間で利用できます。
4. 何度も観ることができますので、気に入ったセミナーを他の人と共に視聴できます。
5. 多くの人と同時に視聴可能です。会社での研修にも利用できます。

旧



新



使い方は簡単です。



担当者にご連絡ください



IDとパスワードが届きます



ログインします



動画を選択し再生します

ご契約者の方は無料で視聴可能です。その他の方は、月会費¥5,000となります。

●視聴できる動画ジャンル



1. 決算対策・・・経営者が知っておきたい、決算時に行う様々な経営改善策
2. 節税対策・・・法人税・所得税・相続税の「損する節税」「得する節税」
3. 相続対策・・・経営者の財産の承継に有効な相続対策
4. 事業承継・・・親族に承継する・従業員に承継する・M&Aを検討する
5. 就業規則・・・オーナー経営者と会社を守るためのリスクマネジメント
6. マーケティング・・・プロが語る売上が急成長するマーケティング戦略、知っておきたいヒント
7. 経営のヒント・・・経営の専門家が教える組織改善や戦略構築など事業を急成長させる経営のコツ
8. 経営者ご紹介・・・各分野で活躍されている経営者をご紹介。
その会社で扱っている商品やサービスの内容をお伝えします。

上記以外にも、毎月タイトルが増えていきます。ぜひお楽しみください。

●ご出演くださる方を募集します

伝えたいことがある方、独自の事業や経営でヒントをお持ちの方、全国約1,000社の経営者の方に御社の特徴をPRしませんか？
ご希望される方は、経営企画室：松下 / 福島（03-3517-2030）までご連絡ください。

<http://keieiseminar.com/>





経営者インタビュー

クレーム対応の信念と対応事例

「クレーム」に対する社長の基本姿勢

松本：それでは早速ですがクレームについてのお話をお伺いさせていただきます。

初めにクレームに対する社長の姿勢と哲学について、簡単に一言で表現されるとしたらどのようなことでしょうか。

磯部社長：「必ず解決する」ということです。もうそれしかないでしょう。

松本：目の前のクレームを必ず解決する。これは基本に則った姿勢ですね。

磯部社長：いいかげんにしていたら、解決はできません。「必ず解決する」という信念がないと、生半可な気持ちでは解決できないと思います。

「クレーム」に対する企業としての取り組み

松本：この「必ず解決する」という、御社の基本的な哲学・社長の姿勢を社



松本 寿吉郎

ヒューマンネットワーク株式会社
経営企画室顧問 中小企業診断士

員 60 数名の方がどのように共有されているのかお聞かせ頂けますでしょうか。

磯部社長：我々は「お客様が第一」というのがゆるぎない経営理念です。クレームは境ではなく、あるお客様の1/1（一分の一）の視点という、お一人の方のクレームであると捉えています。そして、そのクレームの真実はどこにあるのかということ社員全員で共有するために品質・安全室というものを設け、日々どんなクレームがあり、どんな解決をしたかを全社員に向けて配信し、共有できるようにしています。

また、毎朝朝礼時に部門長が『クレームありますか』と確認することが習慣化されています。なければならないですし、あったらあったでどのようなクレームだったかということを各部門で共有し、その情報を品質・安全室で全社員に配信しています。

他には、毎月他業種を含め使った中のクレーム情報をリサーチして、他社で起こったクレームのデータも品質・安全室から全社員に配信し、共有しています。

松本：そのようなサイクルが社内に定着されているのですか。

磯部社長：できていますね。新しい方が入社されてももうそういうものだと思っているようです。

「クレーム」をビジネスチャンスとし、成功に結びつけた事例

松本：クレーム対応を遂げて成功に結びつけた事例はございますか。

磯部社長：セーム（皮）のタオルの色落ちの問題のクレームで、台湾に取締役が約40日間駐在して、対応に当たったことがありました。何度も作っては出荷してを繰り返して、現在はもう全て解決しています。また、クレームを出されたお客様から却って非常に大き

な信頼を頂くことができました。

松本：そうですね。

磯部社長：はい。クレームを解決することで、お客様との取引はさらに親密なものとなります。もし途中で投げ出してしまったら、きっとそのお客様との将来はないと思います。

松本：クレームを通じて、お客様との絆が強くなるということですね。

磯部社長：強くなりますね。これは強い絆です。

松本：そうですね。何度も試行錯誤されて最終的にはお客様から信頼を得て今主力商品の一つとして出ているわけですね。

磯部社長：私も30代40代とお客様のところへ行きましたが、クレームがあったお客様ほど後々の取引関係は親密ですね。徹底的に怒られて、それをなんとか解決して。最初は本当に心からお詫びするところから入っていくわけですが、クレームがあって取引中止になったという例はないですね。とにかく食いがるといいますか。なんとか「必ず解決する」という考え方でやっております。

「クレーム」に対する危機意識の持続対策

松本：クレームに対する危機意識を社員一人ひとりに教育・共有し、また持続させる何かコツはございますか。

磯部社長：「作り手と使い手」について社員に話をしています。われわれは商品を作る方です。でも使い手、消費者でもあるわけです。ですから、自分がもし消費者で、その商品を買ったとしたらどうだろうかとところが消費者との接点だ、と。当事者意識ですね。他人事にならない、自分がどこまで当事者になれるかということです。

松本：毎月、課題別会議をやられているそうですね。

磯部社長：はい、クレームの中にもいろいろあるんですよ。ですから、クレームと一言では言わないようにしています。受注でのクレーム、出荷でのクレーム、品質のクレームそして営業のクレーム。毎月考えていくと、そのクレームの本質がだんだん見えてくるんですよ。それを次の月までにPDCAサイクルで課題解決に向けて取り組みます。そして、次の月に結果を報告します。でもクレームはゼロになるわけではありませんから、また新たなクレームが出てきます。粘り強くということですね。

はみなさんがよく言われているように非常にきめ細かく、これを世界に広げていくことで、世界中の人たちが日本の品質というものを認めて使ってくださるのではないかと思います。弊社も流行りの商品を次から次へと作るのではなく、お客様に長く愛用して頂ける商品を作っていきたい。だからロングセラーの商品って私大好きなんです。30年前40年前に作った商品が未だに販売しているっていうのは嬉しいですよ。

松本：本日はお忙しいところ貴重なご意見を頂きありがとうございました。



■今後の構想について

松本：それでは最後に、御社の今後の構想についてお聞かせ頂けますでしょうか。

磯部社長：赤ちゃんからお年寄りまでみなさんが健康になっていただきたいという思いを込め、「健康快互」という言葉を作りました。その思いを基盤に、本当にみなさんが健康で快くお互いが支んでいける社会を築けるよう私共はお手伝いをしていきたいと考えております。

また、やはり日本の品質というもの

フットマーク株式会社 代表取締役社長 **磯部 成文 様**

社名：フットマーク株式会社

設立：昭和25年（創業：昭和21年）

代表取締役社長：磯部 成文 様

資本金：8,500万円

従業員数：68名

本社所在地：〒130-0021

東京都墨田区緑 2-7-12

電話：03-3634-0509

フットマークがこれまで市場投入した商品ライン

- 1946年 赤ちゃんのおむつカバー
- 1969年 水泳帽子
- 1975年 水泳帽子以外の水泳用品
- 1977年 ベビー専用水着、ダッシュ型水泳帽子
- 1978年 おむつカバー以外の出産、育児用品
- 1980年 介護おむつカバー
- 1981年 シリコン・スイミングキャップ
- 1989年 プレザイン水着
- 1988年 抑ったリアクアキャップ
- 2022年 インナーウェア「フィールアライナ」





開催予定のセミナー

■ 弊社主催の中小企業経営者様向けセミナー情報 (2011年8月～10月分)

お申し込み受付中のセミナー

8/20 医療法人のリスクマネジメントセミナー

お申込受付中

医療法人の経営者の皆様へ

2011年8月20日(土) 丸ビルホール&コンファレンススクエア
コンファレンススクエア Room2

時間 14:00～17:00 参加費 10,000円 (1名様あたり)

主な内容

・第1部 医療法人を守る就業規則 (講師:佐藤 修氏)

古い就業規則を現在の法律に合う就業規則にしたい / 問題社員を採用しないための方法とは? / 残業未払いの問題を解決したい 他

・第2部 医療法人を守る低税率取引 (講師:小林 進氏)

法人税・所得税・相続税のバランスを見極めた節税 / 法人・個人で出来る節税とその効果 / 医療法人における保険300%活用術

講師:佐藤 修 (さとう おさむ) 氏
佐藤社会保険労務士事務所 所長
年金・退職金問題の専門家。金融機関主催の年金・退職金セミナー講演多数。オーナー企業社長の年金問題やお金の問題に実践的なアドバイスを提供し、好評を得ている。
【著書】「1000万円得する年金の本」

講師:小林 進 (こばやしすすむ) 氏
ヒューマンネットワーク株式会社 税理士
トヨタ自動車株式会社、アンダーセン税務事務所、税理士法人タクトコンサルティングを経て、ヒューマンネットワーク株式会社にて相続、事業承継対策等を担当。
【著書】「オーナー経営者の税金の巻」

インターネットでのお申込 <http://www.keiseiseminar.com/> お電話でのお申込 0120-561-521

開催予定のセミナー

9月開催予定 永続企業に学ぶ、事業承継成功の秘訣セミナー

「後継者」「創業者」の両方の実体験と、 29年間の事業承継コンサルティングの蓄積をお話します

※2011年9月頃開催予定

主な内容

会社を永続発展させる事業承継の基本戦略 /
磐石な後継体制を整えるポイント / 財産承継のポイント /
自社株式承継の対策 / 最新の事業承継に関する法務、税務

講師:藤岡 秋男 (ふとう あきお) 氏
藤岡公認会計士税理士事務所
所長 公認会計士・税理士
銀行、法人会、商工会議所のセミナー講師として、講演回数1400回を超える。
豊富な経験と白熱の訓練で、多くの受講者に元気とやる気と気づきを与えている。
【著書】「事業承継・相続対策チェックポイント 68」他多数

10月開催予定 大増税時代の事業と財産の承継セミナー

オーナー経営者の最大の悩み「自社株問題」を中心に、 あたらしい相続対策に焦点

※2011年10月頃開催予定

主な内容

2011年度税制改正のポイント / 高額所得者・資産家増税時代に
どう対応する / 税制改正に対応する資産活用の活性化 /
相続税の節税、問題を生前に解決する /
株式と不動産の贈与など実例を解説

講師:本郷 尚 (ほんごう たかし) 氏
税理士法人タクトコンサルティング
代表社員・税理士
相続、贈与、事業承継、土地活用、資産移管、
企業 M&A を中心とした実務家専門の
コンサルタントとして講演・著作など幅広く活躍中
【著書】「稼ぐ」より「守る」相続 他
多数



書籍のご紹介

各5名様プレゼント

弊社社員のお勧めの書籍をご紹介します。

※ご紹介している書籍を抽選で各5名様にプレゼント致します。抽選をご希望の方は裏表紙の申込書にご記入の上 FAX して下さい。

※社員の発注は、商品の発送をもってかえさせていただきます

●「日本でいちばん社員のやる気がある会社」 著者：山田 昭男



—『未来工業創業者・山田昭男の型破りな経営論！』（裏表紙より）—

4時45分にほぼ全員退社、年末年始は19連休、責任ある仕事も任せてくれる……!! 社員にとってはこれ以上ない、夢のような会社だと思いました。

では、この夢のような会社は山田昭男氏のワンマンで成長させる事ができたのでしょうか。答えは「No」です。山田氏は「社長は全能じゃない、一（略）社員一人ひとりが自主性と自覚性をもったプロになってこそ、会社は伸びるし、この大不況の時代を乗り越えることもできるのだ」と述べています。

本書で、総務部長の武山氏という人物が度々登場するのですが、彼はことある事に山田社長に怒られて衝突します。

でも武山さんは、自身の自主性と自覚性のもと、会社の利益確保と成長について一生懸命考え、その結果、残念な事に社員からクレームが出て山田社長に怒られてしまうのです。それでも失敗を恐れず、自分で考えて実行するというのはとても勇気があると思います。私は、常に自分で考え、山田社長に挑んでいる武山氏が大好きになりました。

この本は、「経営者とはこうあるべきだ」「社長は〇〇すべし」と書いてある部分を、「自分」「社員」に置き換えて読むことができます。

社長様だけでなく、役員・社員の皆様にも読んでいただきたい一冊です。（経営企画室 松下 明也）

◎経出版 / 文庫 / 220 ページ / 2010-02-27 ISBN-10: 4806136409 ISBN-13: 978-4806136408 価格: ¥560

●「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」 著者：岩崎 夏海

—大ベストセラー・映画化と、今話題の小説「もしドラ」をご紹介します。—

今回、映画化されると聞き「読んでみたい」と思っていた矢先に、齋藤（弊社代表）から薦められ、書店で手に取ってみました。

本書では経営の専門用語、マネジメント、マーケティング、イノベーション等が次々と出てきます。しかし、意外にもその言葉が、弱小野球部をドラッカーの『マネジメント』を参考に甲子園に連れて行くまでに成長させる、という物語の中に溶け込み、分かりやすく経営学が学べると感じました。

また、ストーリーは体育会系の熱い友情物語で、主人公である「マネージャー」みなみと親友の夕紀、そして程久保高校の野球部員達に、涙を誘われ、最後にはホッと温まることができる一冊となっています。

経営の原点を、高校生の青春ストーリーと共に読んでみたい、また、とにかく感動したいという方にもおすすめの一冊です。表紙から想像される、かわいらしいイメージをいい意味で覆されます。まだご覧になられてない社長様は、ぜひ一度勇気を出して（？）手に取ってみられてはいかがでしょうか。（経営企画室 岸野 萌子）



ダイヤモンド社 / 単行本 / 272 ページ / 2009-12-04 ISBN-10: 978-4479012031 ISBN-13: 978-4479012031 (A5B) 4479012032 価格: ¥1680

保険トピックス

■ 社長個人の一生の医療保険を法人で準備する方法

このようにお考えになったことはありませんか？

- ・ 社長個人の医療保険を充実させたい
- ・ 高齢のため個人で負担する保険料が高い
- ・ 会社では保険に加入しているが、個人では加入していない

次のような保険のプランが有効に活用出来ます。

● 無解約払いもどし金型終身医療保険 (09)

- 特徴**
- ・ 法人での保険料の払込期間が短期間 (最短 5 年)
 - ・ 主契約の保険料払込期間中の払い戻し金が無いため、保険料が割安
 - ・ 払込終了後の解約返戻金額が低い (日額の保障金額の 10 倍)
 - ・ 最高 70 歳まで加入可能
 - ・ 個人へ変更する際に雑損失が発生

● ご活用イメージ (60 歳男性)

- ① 契約形態: 【契約者】法人 【被保険者】役員 【保険金受取人】法人
- ② 法人で保険料を 5 年間 (最短) 支払います
- ③ ご勇退時に保険を解約せずに、契約者を社長個人に名義変更します
その時の時価は、解約返戻金相当額 (入院日額の 10 倍)
※個人に名義変更する際に、資産計上の金額と時価との差額は雑損失 (損金) となります
- ④ 社長個人の一生の医療保障を確保



例: 勇退時 (66 歳) の解約時払い戻し金
100,000 円 (日額 10,000 円 × 10) 【退職金の一部として現物支給】



※役員勇退時に退職金の一部として現物支給を行うことで、法人から個人に名義を変更します。

保険料、保障内容、経理処理など詳しい内容につきましては、ヒューマンネットワーク側までお問い合わせ下さい。

上記はアクサ生命の商品の一部をご紹介したものです。・アクサ生命は、世界最大級の保険・資産運用グループ AXA の一員です。



新入社員ご挨拶

■2011年4月に、新入社員を迎えました。

弊社は、この春新たに5名の新入社員を迎えました。皆様にご指導いただきたく、ご挨拶申し上げます。何卒、一層のお導きを賜りたく、宜しくお願い致します。

東京本社

●営業部

上田 悠 (うわだ はるか) 22歳

私はヒューマンネットワークが資で協力してお客様に喜んで頂くために何が出来るのかを、常に考えるという姿勢に共感したため入社致しました。これから、上司や先輩方から沢山のことを学び、成長していきたいと思っております。チームの一人として頑張ります。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

小林 愛実 (こばやし あみ) 22歳

日々お客様の立場に立って考え、行動することの大切さを学んでおります。仕事を通じ、少しでもお客様のお役にたてる情報をお伝えできればと思っております。精一杯頑張りますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

望月 遼平 (もちづき りょうへい) 22歳

お客様との接し方や保険知識について日々勉強しております。まだまだ右も左もわからない未熟者ですが、先輩方をよい手本にし、一日も早くお客様のもとに何うことが出来るよう頑張っていきたいと思っております。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

●経営企画室

岸野 桃子 (きしの ももこ) 20歳

お客様に喜んで頂くためには自分が何をすべきなのか、を常に考え、業務に精励して参ります。また、仕事を通じてたくさんのお話を学び、成長したいという向上心を持ち続けたいと思っております。まだまだ未熟者の私ですが、どうかご指導ご鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

大阪支店

●事務部

北村 彰 (きたむら あや) 22歳

現在、大阪支店で営業アシスタントとして日々働きられています。業務につきましては上司や先輩の指導に頼りきりな状態ですが、今後はイレギュラーな対応もこなしていけるよう、何事にも積極的に挑戦していきたいと思っております。



お問い合わせ先

私たちは、お客様が抱える悩みを解決する手段として保険プランをご提案しています。

お客様に最適なプランをご提案するために、手付かずの情報を徹底して調べたい。そのためには、そんな思いが込められています。

お客様の目的の他に「H」をあげようとして、そのために適切な提案があることを重視しました。

■お問い合わせ先

ヒューマンネットワーク株式会社

TEL : 0120-533-336

Mail : info@humannetwork.jp



最新小冊子 無料プレゼント

■オーナー経営者に役立つ税制改正後の相続対策

無料



1. はじめに
2. 平成 23 年度税制改正のポイント
3. 相続税の増税がもたらす影響
4. 事例の計算
5. 経営者の悩みと節税対策

相続税増税 ～ターゲットは富裕層～

平成 23 年度税制改正大綱では、相続税については格差是正・富の再配分の観点から基礎控除額を引き下げ、さらに税率構造の改革をおこない増税傾向の見直しへ。一方、贈与税については若年世代への資産の移転を促進する観点から減税傾向への見直しが行われる予定です。

東日本大震災の影響は大きく、今後の国会審議の行方も不透明ですが、改正法案が成立すれば、富裕層は増税に、また、これまで相続税とは無縁と思っていた方々にも納税の可能性がでてきます。

今回の改正により、相続税の課税ベースが拡大し、税率構造が変わると死亡時点まで資産を保有することに伴う税負担リスクがいっそう高まります。

今後は、相続税対策の一つである生前贈与による財産の移転の検討がますます重要となるでしょう。

本小冊子では、税制改正のポイントや、より有効的な生前贈与の活用法についてまとめました。これを機会に生前贈与を含めた相続対策を検討してみたいかがでしょうか。

■掲載書籍・小冊子無料プレゼントお申込用紙



ご希望の商品にチェックをし、必要事項をご記入の上、そのまま FAX して下さい。

※書籍プレゼントは抽選となります（各5名様・7月末日必着）。なお、当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます。
※小冊子は、ご応募いただいた方全員にプレゼントいたします。

掲載書籍プレゼント希望

- 「日本でいちばん社員のやる気がある会社」
「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」

最新小冊子プレゼント希望

- 「オーナー経営者に役立つ
税制改正後の相続対策」

申込書

住所

〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク株式会社 FAX:0120-554-737(24時間受付)

humannetwork