

human letter

夢を語り合う

「100年経営」実現のお手伝い

2012年
冬号

Contents

1. お客様の視点
2. ご挨拶
3. 経営者インタビュー
7. 経営相談塾
8. 経営セミナー .comのご紹介
9. 保険トピックス
10. 社員の「朝礼3分間スピーチ」
セレクション
11. 最新小冊子・書籍のご紹介

経営者インタビュー

社内の体質・意識を大きく変革し、承継した企業を成長へと導く

株式会社三技協

代表取締役社長

仙石 通泰 様

発行：ヒューマンネットワーク株式会社

 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



お客様の視点

■お客様の視点で感じた事をご紹介します。

先日の土曜日、銀行へ入金に行った時のことです。
土曜日で窓口は閉まっているので、機械で入金することにしました。

この手の機械は苦手で、慣れない手つきで、操作をしたのですが、
ようやく終わったと思ったのに、通帳が出てきません。
そして、『取扱停止』と画面が切り替わってしまいました。

画面の指示に従って、インターホン電話で連絡をすると、
「至急、人を向かわせます。一時間後に身分を証明できるものを持参して、
再度来て頂けますか。」との返答が…。
あくまでも事務的な対応に少し気分が悪くなりましたが、
仕方なく、一時間後に来る約束をして電話を切りました。

一時間後、現場に戻ると、係の人はまだ来ていないようでした。
しばらく機械の横で待っていましたが、あることに気がきました。
利用するためにATMコーナーを訪れる人が、皆、怪訝そうに私を見ているのです。
確かに、外から見ると、自分是不審者のように映ります。
気まづくなり、室外で待つことにしました。

でも、それから十数分待っても、一向に係の人が来ません。
待ちくたびれて、もう一度、インターホン電話で連絡をとりました。
すると、「既に到着して裏で作業をしていますので、もう少しお待ちください。」
このように言われ電話を切ると、すぐに中から作業員が出てきました。
名札を見ると、どうも警備会社の人間のようにです。

一言も詫げる言葉もなく、開口一番
「身分証明書はお持ちですか。いくら入金したのですか。」
と、まるで尋問のように問われたのです。
果たして、警備会社のこのような対応を銀行は知っているのでしょうか。
多分、この時、他の銀行が営業に来たら、無条件で取引を開始したでしょう。

その後、銀行の担当者から一言ぐらい謝罪があるかなと思ったのですが、
結局、何もありませんでした。
今回のような「苦情」は、銀行にきちんと伝わっているのでしょうか。
とてもそのようには思えず、この銀行に対しての不満だけが募りました…。

でも、冷静になって考えてみると、これは反面教師です。
お客さまを困らせることがあったら、謙虚な気持ちで先ずお詫びをする。
お客さまの苦情が、ちゃんと責任者に伝わる組織作りをする。
対応を誤ると不満だけを残し、お客さまを失う結果になりかねません。
大切な事を学ばせてもらった、そう感じた出来事でした。

(コンサルタント 草薙良之)

◀ ご挨拶

早いもので師走を迎え、いよいよ今年も残すところわずかになりましたが、気がつけば、あっという間の一年でした。

色々な出来事が思い返されますが、経済面に目を向けますと、欧州債務危機の今後の展開や、米国経済の状況など、先行きが不透明で、景気は不安定な状況が続くような気配です。



とはいえ、そのような状況下でも、つつがなく一年を過ごすことができました。これもひとえに皆様の、日ごろのご厚情のおかげと深謝いたします。

来年の干支、『巳』は強い生命力と財力を特徴とするといわれます。来る新年が、この干支のように逞しく、皆様にとって幸多きものになりますよう、心よりお祈り申し上げます。来年も変わらぬ御愛顧の程よろしくお願い申し上げます。

ヒューマンネットワーク株式会社
代表取締役 齋藤 伸市

ヒューマンネットワークの「エグゼクティブメディカルサポートサービス」のご案内

ご契約いただいた経営者及びご家族の方がご利用いただけるサービスです。
ご利用にあたっては、会員登録が必要です。弊社担当までお問い合わせください。

ヒューマンネットワーク名医紹介サービス

- ◆セカンドオピニオン…… より良い治療を選択するために、現在の主治医以外の各専門分野の名医（総合相談医）より、治療方法などについて意見（セカンドオピニオン）を聞くことができます。
- ◆優秀専門医のご紹介…… セカンドオピニオン実施後、総合相談医の判断により、高度な専門性が求められる場合は、優秀な専門医への紹介状を作成することも可能です（紹介状は、無料で作成します）

ヒューマンネットワーク24時間健康相談

- ◆24時間電話健康相談…… 24時間365日、年中無休で医師・保健師・看護師など経験豊かなスタッフが、あなたとご家族の健康相談に応じます。
- ◆医療機関情報サービス…… 医療機関情報、専門窓口別医療機関情報、介護・福祉情報など、豊富なデータベースをもとに、お客様の健康ライフをサポートいたします。

■お問合せ先 TEL: 0120-533-336 担当: 松本 順子



経営者インタビュー

■ 社内の体質・意識を大きく変革し、承継した企業を成長へと導く

「The Optimization Company」をスローガンに、情報通信技術とマネジメントサービスを提供するエンジニアリング会社・株式会社三技協。1990年、実父である先代社長が創業した同社取締役に就任した仙石通泰社長は、社内の体質改善や意識改革など組織の全面的な活性化に挑戦。92年、社長就任以降は独自の「オプティマイゼーション経営」を実践し赤字体質から脱却、同社を飛躍的な成長へ導くなど大きな成果を上げて来られました。

今回は、そうした優れた経営手腕を発揮されている仙石社長に、事業承継時に直面された問題や体験などについてお話をうかがいました。



まず、会社を継がれた経緯についてお聞かせください。

大学卒業後、ソニーへ入社しました。ソニープラザで3年間勤務した後、ソニー・コーポレーション・オブ・アメリカへ異動となり、7年間アメリカで勤務しました。アメリカから帰国した時、父は二部上場の会社を経営していました。私が継いだのは、この会社の子会社で、二部上場の会社とは承継した時点で関係がなくなります。もともと子供の頃から、周りも本人も、そして父も「いつかは後を継ぐ」という思いは当然あったでしょう。で

すが、「あれ、継ぐとしても僕はどこにいくんだろう?」と感じていた時期もありました。

私としては、いつかは父が苦勞してやっていることを、その後をフォローしなければ、という義務感は常に持っていました。どんなことだろうが、自分が持っている知識が生きるだろうと思っていたんです。ですが、父には父の考えがあり、そういう流れになるにはずいぶん時間がかかりました。79年に帰国して、10年くらい経ったあたりでようやく社外役員になり、それで様子を見ようということに。そうこうするうち90年に取締役

になりました。ですから、家元に生まれて、そのまま先祖伝来のお店や屋号を引き継ぐというような事業の継ぎ方ではありませんでした。

■ 入社して感じた大きな矛盾

入社後、会社の経営理念や体質など矛盾を感じることは、たくさんありました。当時は、ある大手メーカー専属の下請けをやっており、利益もあまり出ていませんでした。そこで、社員に意識調査をしてみたり、いろいろな現場に直接話を聞いてみました。すると、社員は、異口同音に「メーカーの下請けというだけでは嫌だ」と言ってきたんです。「立場が下請けというのも嫌だし、オリジナルブランドがない会社にいるのは嫌だ」と。「自分の製品がほしい」「元請けになりたい」と言うわけです。かなり強いメッセージでした。

父も、口では「うちは単なる下請けじゃないぞ、お前ら頑張れ!」なんて

言っていましたが、元請けとして仕事をするための体制はまだ整っていませんでした。また、当時は管理会計というものを徹底していなかった。直接原価とそこから生じる粗利の構造を誰も追求しようとしません。すでに社員600名の会社なのに、これはおかしいと。家電の業界では、街の販売会社だってやっていることをやっていない。そういうことを私があんまり言うものですから、周囲とはたびたびぶつかっていました。とにかく矛盾や葛藤を感じることは多々ありました。

■ 社内にはびこる「赤字体質」

特に、私が気になったのは、社員の仕事に対する姿勢です。たとえば、「お客様が大切」と言いながら、社員がお客様の前で、後ろで手を組み、胸を張りアゴを上げた状態で話をします。それでは、とても失礼で、お客様とのコミュニケーションがとれているとは思えません。また、徹夜明けで仕事をして帰ってきて、フケだらけで職場に出ているなんてことも。とんでもない話ですが、彼らにしてみればそれは武勇伝となるわけです。

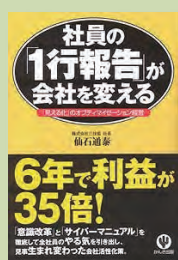
また、忙しくて残業している夜8時過ぎに、麻雀をしているお客様から「一人足りないから来い」と言われ出かけていく。そんなことで気に入られて仕事が保たれるなんて、絶対におかしい。そういうことがとても多くありました。私は、このような状態は赤

株式会社三技協 代表取締役社長 仙石 通泰 様

- 設立: 昭和40年4月1日
- 従業員数: 997名
(2012年5月31日・連結)
- 本社所在地: 神奈川県横浜市
都筑区池辺町4509
- 電話番号: 045-931-1111
- 事業内容: 移動体通信事業、
ワイヤレスブロードバンド
通信事業、企業内情報通信事業、
オプティマイゼーションサービ
ス事業
- <http://www.sangikyo.com/jp/>



慶應義塾大学商学部卒業後、ソニー入社。ソニーコーポレーションオブアメリカ勤務を経て、ソニープラザ取締役就任。父親が創業した三技協を事業承継し、1990年代表取締役社長に就任後、赤字体質脱却のため社内企業変身運動を展開。同時に企業内情報ネットワーク化を推進し、ISO9001・ISO14001、Pマーク認証のほか社内の諸制度、会議体などの改革を推進。全社員の自立とモチベーション向上をめざして、人事制度改革を進め、自ら全社員と対話する「構創塾」を開講している。



● 仙石 通泰氏 著書

『社員の「1行報告」が会社を変える
—「見える化」のオプティマイゼーション経営』

「意識改革」と「サイバーマニュアル」によって、全社員のやる気を引き出し、6年で利益を35倍にした会社活性化策を公開しています。

字体質だと思います。しかし、それを私が父に指摘すれば、自分が築いてきたものを否定されるようなものです。考え方や意見の食い違いがあって、簡単に代表取締役になれたわけではありませんでした。

■ 自ら陣頭指揮を執り、現場で奮闘

結局、父は死ぬまで私に代表権を禅譲しませんでした。ただ、自分がいついなくなってもいいようにと考えていたようです。今思うと、父が亡くなり私が代表取締役になった時に

経営をやりやすい土壌を生前から一生懸命作ってくれていたと思います。

しかし、自分が父に認めてもらうためには、お客様を増やすしかないと思っていました。ところが、お客様を増やしたところで提供できる技術や体制も整っていませんでした。また、予算配分する力や、進捗管理をするノウハウもない。そこで、担当役員をつけるのですが、ある者は及び腰になるし、ある者は背を向ける。結局は、私が直接指示をするという有様でした。徹夜して、また仕事をするということも多くありました。そんな状態でしたから、代表取締役になったからといって、仕事がスムーズにできる環境にはほど遠いものがありました。

■「見える化」から生まれたサイバーマニュアル

そうした会社の体質を変えるため、業務の「見える化」に取り組みました。「見える化」とは、この業界の出

身者ではない私でも分かる言葉で表現し、誰にでも理解できるようにしておくということです。ダメなことでも隠さないと、見えるようにしておきたいと考えました。

この「見える化」を進める上で生まれたのが、「サイバーマニュアル」です。サイバーマニュアルとは、当社の社員だけが読むことができるウェブ上の業務マニュアルです。会社の経営方針、就業規則などのほか、市場動向やプロジェクト遂行情報、ベテラン技術者の知識やノウハウが豊富な図表や資料とともに掲載されています。また、社長以下役員や部長など経営幹部の会議や打ち合わせで何が話し合われたか、サイバーマニュアルは誰でも知ることができます。もし、一人ひとりの社員が持つ経験や知識、ノウハウといったものを全社員が共有できたとしたら。それは夢のような話かもしれません。しかし、現在サイバーマニュアルによって、「個人知を集団知へ」という当社の試みは確実に実現しつつあります。

■作業労働から知識労働へ

そうした「サイバーマニュアル」をはじめとする当社が掲げるオペティマイゼーション志向に基づいて、弊社の社員は自ら考え、行動を起こす「プロアクティブ」な力がついてきたと思っています。まだ未熟だとは思いますが。すごい人が100点取るのに私たちは50点かもしれない。けれど、落第しないくらいの点数は取れるようになっているなど感じています。

今後は、「知識労働者による知識労働の仕事」をもっと増やしていきたいと考えています。これからのエンジニアは、作業労働者としてだけでは生きていけないと思うのです。知識労働が入っていることが大切です。「知識労働」—それは何かと言いますと、まずお客様とのコミュニケーション能力。それから、見えている事象を文章で表現する能力。そして、自分で考えて次の提案をしていく。これからのエンジニアは、そういう姿勢でやっていくべきだと思うんです。

■社内の抵抗や反発に負けず、新しい試みを導入

私が今までに様々な新しい試みを導入する際、社内から強い抵抗や反発を受けたこともありました。多くのエンジニアに多様化した世間になじんでもらおうと思ったのですが、そ



“経営の最適化”をテーマとしたサイバーマニュアルセミナーには、多くの経営者様が参加されています。



のこと自体に抵抗する人もたくさんいました。現在、弊社は関連会社も含めると社員は900人を超えていますが、実はこのうちの半分以上の社員が入れ替わっています。

事業承継後、ご苦労も多かったと思いますが、社長の究極の喜びとは何でしょう？

究極の喜びって、難しいですね（笑）。当社の「経営者の信条」として表現していることでもありますが、「社員の喜びと豊かさの追求は健全で発展的な企業活動を生み、社会の進化に貢献する。智慧の共有はあらゆる場に切磋琢磨を起し、革新の起点となる。信頼はかくして生まれる」という、これは本当に私の本音

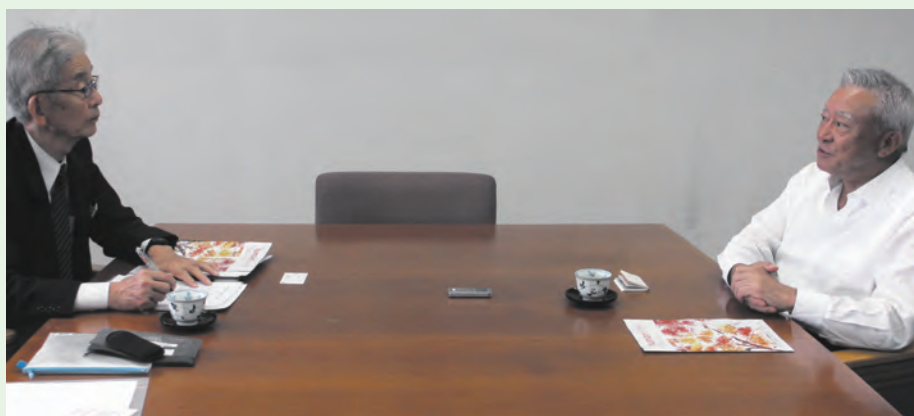
です。文化的にも生活でも、豊かになれるということは大きな喜びではないでしょうか。

最後に、事業承継の渦中にあり苦しんでいる方に向けメッセージをお願いします。

そうですね。たとえば、私はもともと理科系ではないし、通信のことや工学部の知識もない。そういう人間がこの会社に入ったのだから、「自分がやらなければならないことは、ゼロから勉強して、通信なり工学系の論文が書けるくらいの能力を蓄えることだ。そうでなければやっていけない」と思いました。勉強して論文を書くに至るまで、自分の考えをまとめる過程は

本当に大変ですが、もうやるしかないわけです。「大変だから、やらない」というより、笑われようが何だろうが、とにかくクヨクヨしないで自分のできることをやっていくしかない。そのように、「逃げ場がないくらい任されている」ということは、じつはありがたいことではないでしょうか。

事業承継もそれと同じことだと思います。その渦中にいる時は、生みの苦しみがあるかもしれませんが、その後に会社の成長という幸せが待っています。出産も一度妊娠したら逃げ道はないですよ。出産も大変なことです。子供が誕生した後は新たな家族という幸せが待っている。後継者の方には、逃げ場がないのは幸せと考えてほしいですね。



インタビュアー

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

■ 編集後記

先代から承継した赤字体質の企業が、社内の体質・意識の変革を契機に、優良企業へと成長されたという事業承継をテーマにお話いただきました。特に、「逃げ場のないことは、今振り返ると幸せだった」、「事業承継の苦しみは、成長する会社にするための生みの苦しみであった」というお話に深く感銘を受けました。インタビューに際し、ご多用中にもかかわらず快くご対応いただき、深く感謝申し上げます。



経営相談塾

■「少人数私募債」の活用方法



執筆: 中小企業診断士 松本 寿吉郎
(ヒューマンネットワーク株式会社)

Q. 少人数私募債は金融商品としてだけでなく、多くの活用方法があると聞きました。その活用方法について教えてください。(製造業・長野)。

A. 少人数私募債の活用事例について、ご説明いたします。

1. 「金融商品」としての活用事例

法人: 社債の利息は、税務上、損金扱いとなります。個人: 分離課税(税率20%)で、他の所得と合算されません。

2. 「役員借入金」を「社債」に勘定振替した事例

法人と個人の貸借関係を明確にするために発行。返済期間、利息の受取などが明確になります。

3. 社員のモチベーションアップを目的とした活用事例

法人が社員を対象に発行。企業への帰属意識が高まることにより、モチベーションがアップします。株式との相違は、経営権が発生しないということです。

4. 協力企業との「連携強化」を目的とした活用事例

発行企業と関連する企業の連携強化を目的とします。株式の持ち合いと違い、経営権は発生しません。

5. 地域企業に「地域住民が参画」した活用事例

発行企業が所在する地域で地域住民を対象に発行し、社員の募集や取引関係をより友好にする目的で発行されています。

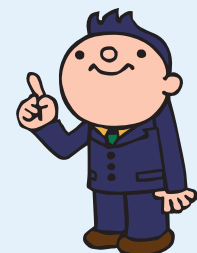
6. 地域の行政の「社債利子の補助」を利用し、発行した活用事例

一部の行政(埼玉県 川口市など)が社債利子の一部を補助し、中小企業の資金繰りを円滑にする目的で発行を支援しています。

7. その他(お客様に発行し、集客に活用した事例など)

● 少人数私募債の発行にあたっての決定事項は、次の通りです。

- | | |
|--------------|---------------|
| 1. 社債発行額 | 5. 社債発行の趣旨、目的 |
| 2. 社債利率 | 6. 法人形態 |
| 3. 償還期間 | |
| 4. 取締役会の役員氏名 | |



決定事項をお知らせいただければ、諸手続きを弊社のコンサルタントが代行させていただきます。また、少人数私募債「満期償還」の内部留保についても、ご検討頂ければ幸いです。



経営セミナー.comのご紹介

<http://www.keieiseminar.com/>

経営セミナー.comとは…

弊社が運営している動画セミナーサイトです。経営者様向けの動画セミナーを、web上で短時間にていつでも視聴可能です。講演とスライドがシンクロする新技術を採用しておりますので、解りやすい動画セミナーを実現しております。

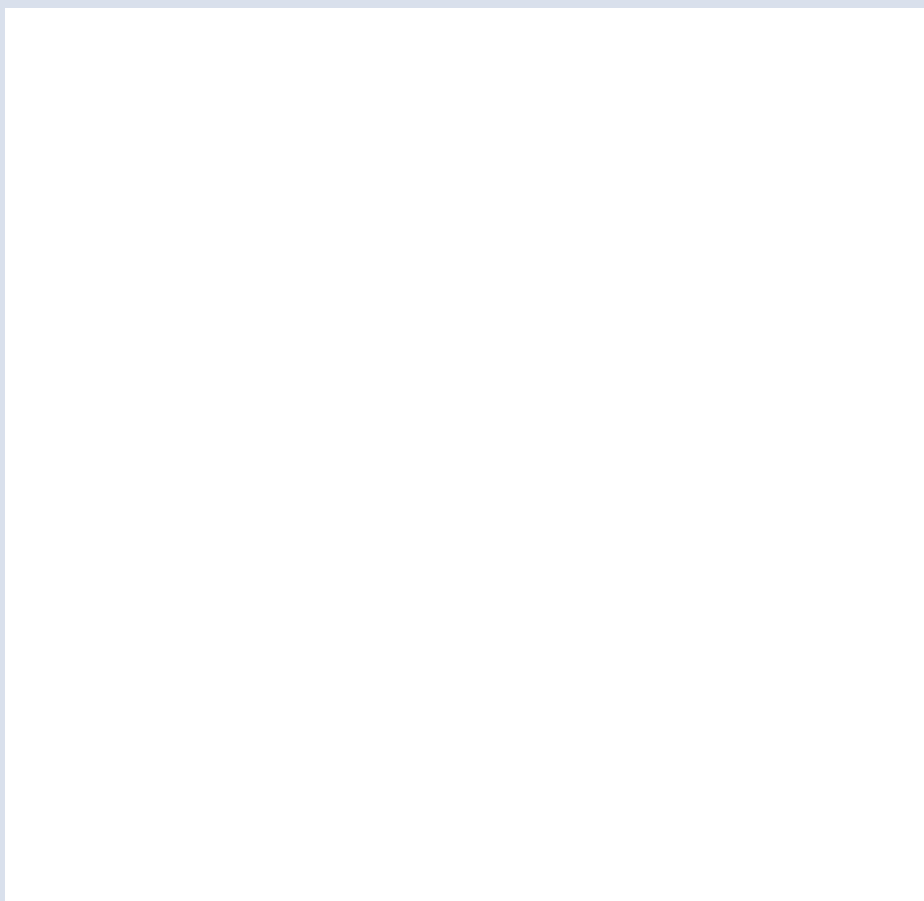
※動画内容は順次アップデートしております。



経営セミナー.com最新動画のご紹介

最新動画5タイトルを、DVD-ROMに収録しました。是非ご視聴ください。

※本DVDに収録されている動画は、随時経営セミナー.comにて公開いたします。



----- ご注意 -----

このDVD-ROMは、パソコンおよびDVDプレーヤーで読み込むためのディスクです。ブルーレイ/CDプレーヤーでは再生できません。

また、パソコンで再生する場合、比較的古いバージョンの「Windows Media Player」ではこのDVD-ROMの再生ができない、一部の機能が利用できない等、パソコンのDVDドライブ・DVD再生アプリケーション(及びそのバージョン)・メディアとの相関関係によっては、不具合が生じることがあります。

再生に不具合がある場合は、以下の方法をお試しください。

- a) 「Windows Media Player」以外のDVD再生アプリケーションを利用する
- b) DVDデッキ・DVDプレーヤー(テレビに接続して視聴するタイプ)を利用する

●動画セミナーをご覧になりたい方へ

使い方は簡単です。



弊社までご連絡ください



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

ご契約の方は無料で試聴可能です。ご不明な点は、弊社までお問い合わせください。

新たに登録をご希望の方は、IDとパスワードをご案内いたしますので、下記の連絡先までお問い合わせください。

(TEL: 0120-533-336 担当者: 福島、岸野)



保険トピックス

■ 保険を活用した雑収入対策

解約返戻率のピークでの解約返戻金は、会社にとって大きな雑収入となります。

- 過去の決算時に全額損金の保険に加入したが、雑収入対策が見つからない。
このままでは利益の上乗せになってしまう。
- 役員退職金の支払いに活用しようと考えて加入したが、タイミングが合わなくなってしまった。

上記のようなお悩みをお持ちの経営者様に、弊社が雑収入対策としてご提案している方法をご紹介します。

雑収入と同時に雑損失を作ることが出来れば、雑収入は無キズで残すことができます。つまり、課税されることなく、現金だけを手元に残すことができます。活用方法は、下記の通りです。

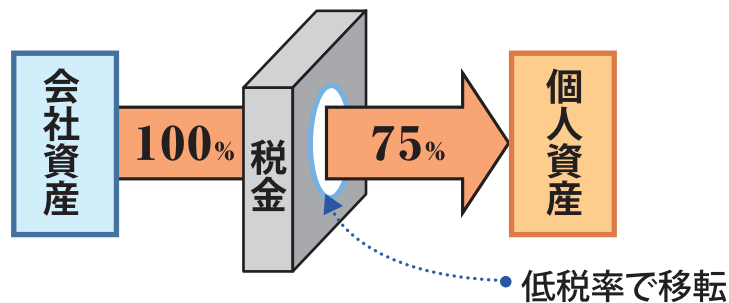
① 含み資産を非課税で現金化

法人が契約者の遡増定期保険に加入します。一定期間が過ぎたとき、この保険を経営者個人が買い取ります。(契約者を経営者個人へ変更) 法人はそれまでの資産計上分と、売却額との差が雑損失となります。この雑損失を雑収入と相殺するのが、この仕組みのポイントです。



② 低コストで会社の資産を役員個人へ移転

契約者を個人へ変更した時、解約返戻金は個人の一時所得となります。(経営者個人の資産強化)



📌 ポイント

- ①生命保険を活用することで、ご希望のタイミングで雑損失を意図的に発生させることができます。
- ②契約者変更後、解約返戻金は一時所得として個人で受け取ることができます。
リスクは、個人に名義変更するまで保険を継続しないと、プランのメリットが無くなる点です。
このプランに、ご関心ございましたら、ぜひ、具体的な資料をご請求ください。



社員の「朝礼3分間スピーチ」セレクション

■「母に会えて…」

※毎日の朝礼で弊社の社員が話す「3分間スピーチ」の中からお届けします。

先日、実家のある県へ出張しました。
仕事といえども、実家と同じ県へ行くのは嬉しいものです。
母に「仕事で行くよ。」と報告しました。

すると母は、
「せっかく来るのだったら、ちょっとだけでも会いに行くよ。」
と仰いました。

先にお昼を取る予定だったので、会う時間は作れます。
ものすごく、会いたい気持ちはありました。
でも、あまり気乗りがしません。
同じ県とはいえ、高速道路を使って2時間半かかります。
お昼のご飯時の、わずか一時間のために、
わざわざ来てもらうのが申し訳なかったからです。

そんな私の複雑な気持ちをよそに、
母は来る気満々だったため、
結局、お昼の時間を伝え、会うことになりました。
が、乗った特急が人身事故で1時間以上も遅れて到着し、
予定していたお昼の時間は、変更せざるを得ません。
母とは仕事の後に、軽くお茶をすることにしました。

お客さまへの訪問を終え、待ち合わせの場所に着くと
母はニコニコして待っていました。
スーツ姿の私を見るのは初めてです。
「スーツ着て出張して、ホントにお仕事をしているんだね。」
と、母は見慣れない娘の姿に、
感心しているようでした。



20分 程度のお茶はあっという間で、
帰りの電車の時間が近づき、お別れの時間になりました。
実家を離れて、上京してから7年目になるので、
このような別れは、何度となく経験しています。
ある程度、この寂しさには慣れていたつもりでした。

でも、別れ際にさりげなく、
「東京が、戻るべき場所なんだね。
好きと思える会社に出会えて、こうしてお仕事できて、
皆に支えてもらって、幸せなことだよ。
いつも応援しているからね…。」
と言ってくれた母の言葉が、嬉しくて寂しくて
不覚にも泣いてしまいました…。

ちょっと前に、母と会ったばかりでしたし、
3日に一度のペースで電話をしているのですが、
その割には、かなり大袈裟なお別れになってしまったのです。
でも、社会人としての自分の姿を母に見せることができ、
会えて本当に良かったな…。と思いました。
遠くなくても、母はいつまでも手を振っていました…。



最新小冊子・書籍のご紹介

最新小冊子のご紹介（希望者全員へ差し上げます）

「こうすれば、社員が動き出す」

監修：木村 英一（株式会社グロスサポート 代表取締役）

無料



- 自発的な言動、行動が取られていない
- 役員以下から危機感が感じられない
- 結果がついてこない
- できる社員の退職リスクが増大している
- 正直なところ、人材育成が順調とは言い難い

このような問題にお悩みではありませんか？
部下育成、マネジメントの質をぐっと引き上げて、上記の問題を短期間に解決するための、シンプルな方法をご紹介します。是非、ご一読ください。

書籍のご紹介（抽選で10名様にプレゼント）



●中小企業の黒字はニッポン元気の特効薬 元氣塾 編

税理士・公認会計士による会計人のための研修組織である元氣塾の税理士、井上得四郎先生をはじめ25名の税理士の先生の共著です。
正しい経営が、企業を、家計を、日本を黒字にする！
中小企業の健全な会社福利と黒字企業の作り方の指南書として、必読の書です。

PHP研究所 266ページ（単行本）2012/4/12 ISBN-10: 4569803660 ISBN-13: 978-4569803661

掲載小冊子・書籍無料プレゼントお申込用紙

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

※小冊子は、ご応募いただいた方全員に差し上げます。

※書籍プレゼントは抽選となります（10名様・平成24年12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。



ご希望の商品	最新小冊子プレゼント希望 <input type="checkbox"/> 「こうすれば、社員が動き出す」	申込書	住所
	掲載書籍プレゼント希望 <input type="checkbox"/> 中小企業の黒字はニッポン元気の特効薬		〒
			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)行き FAX:0120-554-737(24時間受付)