



きたほ Hot Line 2013.5

発行部数 3,000部 ●平成25年5月号 第454号 ●平成25年5月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】③ 新入社員ビジネスマナー実践講座

公益社団法人仙台北法人会 第1回通常社員総会が開催されます

【女性部会】③ 女性部会『第33回定期総会』終了 —喜ぶべき長寿社会の今を考える! 吉永 馨先生の講演会開催—

【青年部会】③ 『福岡政行氏講演会』開催される!

【税務署からのお知らせ】④ 源泉徴収した所得税及び復興特別所得税の納付について

【ビジネスニュース】⑤ 競争力の源泉はサービス精神にあり

【特集記事】⑥ 「気づく力」を養い、行動につなげるには 株式会社セールスリンク 代表取締役 佐藤 なな子 氏

【活動報告】⑧ 泉区内支部解散総会・設立総会開催

総務・事業合同委員会で 理事会提案議案を審議

情報満載のホームページをご覧ください。
<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会 検索



2 今月の喜多宝人間かせて!!
社長さん 千葉 知明さん
(株)メイジン

Hot Line

発行所 公益社団法人 仙台北法人会 発行人/会長 菅原 一博
〒9800804 仙台市青葉区大町1丁目1番30号(新仙台ビルディング6階) 電話/022(263)0151
編集/公益事業推進委員会 印刷/柳東広告製版 FAX/022(268)0205

泉区内支部解散総会・設立総会開催

泉区内の6つの支部が公益法人制度改革に伴い4つの支部に組織替えいたしました。4月18日(木)、それぞれの支部の解散総会と、新支部の設立総会がみやぎ仙台商工会の会議室をお借りして開催されました。解散総会では平成24年度の事業報告と決算報告並びに新支部役員の推薦、本部委員の推薦が審議されました。解散総会后、泉東支部(旧泉1・3・4支部)及び泉西支部(旧泉2・5・7支部)の設立総会に切り替え、合併する3支部が一緒のテーブルに集まり平成25年度の事業計画並びに収支予算の審議、新支部役員として選任、また、新支部から本部委員として推薦する方々の選考が行われ原案通り承認されました。

いよいよ、公益社団法人仙台北法人会、泉東支部、泉西支部として、公益事業を意識した研修会や社会貢献事業を実施する等の事業計画、収支予算が承認され、新年度がスタートいたしました。



解散総会風景



設立総会風景

総務・事業合同委員会で理事会提案議案を審議

去る、4月19日(金)、新仙台ビルディング3階会議室において、平成25年度第1回合同委員会が開催されました。公益社団法人仙台北法人会としての初の合同委員会であり、委員14名の出席で、一般社団法人宮城県法人会連合会の総務委員並びに事業委員の推薦や、それぞれの委員会の平成25年度の活動基本方針等が協議されました。

公益法人制度改革に伴い、「運営等に関する細則」が改正され、平成25年4月1日から施行されましたが、委員会を見直して、従来の6委員会を4委員会に統合し、更に、会長の諮問委員会として社会貢献特別委員会を含め、5つの委員会が、今後、公益事業を中心とした運営を行っていくことを確認し、公益事業はそれぞれ各委員会に関連する活動もあり、相互に情報交換のための合同委員会等で協議していくことを決めました。



あしがき 「ウイスキーのお湯割り?」

森林と人間の関わり合いは古代より我々の生命の維持という点で大切な課題で、森の中は寝食の場としてや外敵から身を隠す所として重要な役割でした。餌である動物においては興奮をもたらす、安静の場の木々の香りは「鎮静作用」があることは、しっかりと我々のDNAに受け継がれているのです。特に日本では菖蒲湯やゆず湯に浸かり、杉樽の酒を好み、防腐効果のあるひのき造りの家に住み、抗菌作用のある柏や桜で包んだ餅や柿の葉で包んだ寿司を楽しむなど植物のリラックス効果と縁の深い伝統文化が今も息づいています。

実はウイスキーにも鎮静作用があるとされる成分が含まれていることが次第に解明されて参りました。ひとつの例を挙げると、書道の墨。“墨をする”という行為は心身

統一を図り一気に書き上げるための大事な助走。その墨のにおいの成分のひとつがボルネオールで、ウイスキーにも含まれています。樽材の香りのひとつアルファ・ピネンという成分は脳のアルファ波を増幅する効果があります。さらに最近、某酒造会社がウイスキーの香りにはリラクゼーション効果があることも学会で発表しています。ウイスキーは飲まずとも香りをかぐだけでも十分にリラックス効果があることが明らかになったわけです。ウイスキーの飲み方に定番はありませんが、私は大き目のワイングラスでやる「お湯割り」が好みで、深くまるやかな鎮静作用のある香りを毎晩スロウタイムで楽しんでいます。温かいのがお腹にやさしいのもまた魅力。ぜひみなさんもお試しあれ。

宮城支部副支部長 本田 雅之(株)仙台ニッカサービス

今月の喜多宝人

間かせて!! 社長さん

仕事は支えてくれた人たちへの恩返し

今回は仙台駅にも程近い、本町二丁目にある株式会社メイジン、代表取締役の千葉知明さんにインタビューさせて頂きました。

信頼を生む事業展開を目指す

私は生まれも育ちも地元仙台で、現在32歳です。現在の会社を設立したのは平成20年8月で、今年の7月で丸5年になります。主な事業としては、大手のゼネコン等に対しての施工管理技術の提供が中心です。現在、社員数は子会社を含め約160名。会社を設立する以前は同業種の会社におり、様々なご縁によりこの会社を立ち上げる事が出来た。"コンプライアンスの徹底" "人財第二" "高レベルな技術の安定供給"を理念に事業を展開しております。



園に寄附をさせて頂き、仙台市より表彰頂きました。

感謝の念と素直な気持ちを持つ

東日本大震災の2週間後に、仕事を失ってしまった方々へ求人を出させて頂きました。"私達に何か出来ないか"という考えから、多額の義援金を出せるような企業ではありませんので、義援金よりは"その先の事を考え決断し、数名ではあります"が実際に採用させて頂きました。

夢見ることが縁を招く

小学校から中学校までは剣道を、高校時代はラグビーをやっていました。20歳の頃はいわゆるフリーターをしていた事もあり、親と"25歳までに定職に就かなければ実家の家業を継ぐ"という約束をしたことを憶えています。

社長は特別な存在ではない

いわゆる"年功序列"の仕組みは好ましくないと考えています。当社では全員が常に良い意味で危機感を持ち仕事をしています。私自身も社員全員から"不信感"を提示されたらすぐ、今の立場を降りる覚悟です。



子供は二人おります。今はまだ小さいので、休みの日は殆ど子供と遊んでいます。趣味はギターを弾くのが大好きです。たまにライブに出演させて頂いたり、昨年は"定禅寺通ジャズフェスティバル"にも出演させて頂きました。他にも好きな事はありませんが、時間の制約が限られています。

MAYZIN [株式会社メイジン]代表取締役 千葉 知明さん 〒980-0014 仙台市青葉区本町1-1-8 第1日本オフィスビル7F TEL 022-224-6841

新入社員ビジネスマナー実践講座

去る、4月10日(水)戦災復興記念館にて「新入社員ビジネス実践講座」が開催されました。



講師に、ディライツ マネジメント コンサルティング オフィス代表の山下健二先生を迎え、(公社)仙台北・中・南法人会(共催)全体で約120名もの新入社員の参加がありました。新社会人の皆さんはとも初々しく、はじめは、とても緊張した面持ちでしたが、挨拶から心構えなど、基本をしっかりと学びセミナー終了後はすっかり頼もしい面持ちに変わっていました。

公益社団法人仙台北法人会 第1回通常社員総会が開催されます

平成25年4月1日から、登記も終了し対外的にも公益社団法人仙台北法人会としてスタートいたしました。

公益社団法人は会社法が基本となっております。平成25年度の第1回社員総会は、5月27日(月)15時から仙台勝山館で開催予定です。近日中に、総会のご案内をお送りしますが、従来の通常総会とは異なり、「議決権行使書」や「出席票」等を同封したご案内となります。必要書類の提出にご協力をお願いいたします。



女性部会 information

女性部会『第33回定期総会』終了

一喜ぶべき長寿社会の今を考える! 吉永 馨先生の講演会開催一 女性部会では、去る4月26日に「第33回定期総会」が厳粛に執り行われました。24年度の総括、また25年度の事業計画は、全会一致で決可承認。親会が4月1日に公益社団法人としてスタートを切りましたが、女性部会も任期満了に伴う役員選任の件で、2期4年部会長を務めた荷方桂子氏から小山ミヨ氏へバトンが渡され、新体制でスタートいたしました。24年度は震災復興支援活動やねりんピックなど、いままで以上に地域社会へ微力ながらお手伝いさせていただいた年でした。引き続き社会貢献活動に全力で取り組んで参ります。今後の部会活動にぜひご期待ください。



吉永 馨先生

また、同日「長寿社会を理解し、乗り切る」と題し、医療や介護を必要とする人に奉仕するNPO法人仙台北敬老奉仕会 理事長の吉永馨氏(東北大学医学部卒・内科医)をお迎えし、記念講演会も開催しました。今では、世界有数の長寿国となった日本。平均寿命のびたのは喜ぶべき事ではありますが、社会福祉問題については頭を悩ませているのが現状です。介護を必要とする人は約400万人と言われており、特に日本は介護をする人の人材が欧米に比べ不足しています。吉永氏は、アメリカの医療施設や介護施設を何度も訪問した経験から、ボランティア活動が盛んなアメリカの実情を話して下さいました。今回の講演を聴いて、参加者たちは、日本の現状を学び、人と人がともに支えあい助け合っていくことの大切さを改めて認識したようです。

青年部会 information

『福岡政行氏講演会』開催される!

青年部会(鈴木英信部会長)では、去る3月25日(月)18:00~「パレスへいあん」にて、107名の参加者のなか「福岡政行氏講演会」を開催いたしました。



東北福祉大学特任教授やボランティア団体の事務局長も歴任されている福岡先生をお迎えし、『どうなる日本 ~混迷する日本経済と復興プラン~』と題して約90分ご講演いただきました。



また、参加者には「震災遺児への募金」をお願いし、27,654円のご協力をいただいております。

この募金は、当部会で先に実施した「ペットボトル募金活動」・「街頭募金活動」の募金額と合わせて、震災遺児・孤児の修学支援等の資金の一部に使用してもらうべく「宮城県 保健福祉部 子育て支援課」へ寄附いたします。

青年部会会員大募集中!

詳しくはホームページで http://www.yg88.com/

Advertisement for insurance services including Affrac and EVER.

Advertisement for Affrac insurance services.

Advertisement for Business Guard insurance services.

Advertisement for AIGI insurance services.

Advertisement for AIGI insurance services.

経営者の
情報源

ビジネスニュース



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀨谷 春夫

競争力の源泉はサービス精神にあり

◎葬儀社の顧客開拓方法

先日、個人の方から毛筆筆耕のお問い合わせを頂きました。話を伺いすると、葬儀に持参する香典袋の表書きを毛筆で代筆して欲しいとのご要望でした。高齢の為、手先が震えてうまく文字が書けず、代わりに書いてくれる会社を探していたとのこと。

当社では対応できないため、何社かの葬儀会社に電話しましたが対応は難しらしく、最終的にはシルバー人材センターさんを紹介しました。

わざわざ電話帳で筆耕サービスを調べて問い合わせをするのは珍しい為、潜在的に香典の表書きで悩んでいる個人の方は

多いと感じました。

個人の香典袋1枚だけを毛筆筆耕することは、ビジネスとして考えれば魅力的ではありません。ですが葬儀社が新規顧客開拓の方法として活用すれば、感謝されながら自社をPRできる絶好の機会になります。

一度でも香典袋の毛筆筆耕をご利用されたお客様は、その後も機会あるごとに筆耕を依頼する可能性があります。他社で対応できないサービスは、ごく自然に口コミで広がっていきます。

お客様を自動的に集める方法の一つとして、香典袋の毛筆筆耕サービスを試してみる価値はありそうです。

◎社長と簡単に面談できる秘策

先日金融機関の営業の方と話をすることがありました。今悩んでいることは何かを聞くと、なかなか営業先の会社社長と面談できず困っているとのこと。

対外的に信用力のある金融機関であれば、たやすく社長に会えるのではと思っていましたが、現実はとても難しいようです。

昨年、取引先の便利屋さんへ最近何か変わった仕事の依頼がないか聞いたところ、おもしろい話を聞くことができました。それは次の通りです。

「先日ある会社の社長さんから、経営者対象のセミナーへの代理出席をお願いされた。仕事の内容はセミナーに参加して資料を頂き、簡単な講義内容のメモを取る。参加して普段会えないような会社のトップから気軽に話しかけられ、名刺を交換することができて驚いた。」

明らかに営業目的でアプローチをかけているうちは、残念ながら社長に会う目的を叶えることはとても困難です。

いくら押しても開かないドアを開けるコツは、とても簡単ですが引いてみることです。一つの方法でうまくいかず悩んでいる時、正反対の方法を試す心の余裕を失っていることがあります。

◎心を動かす仕事術

個人的な話ですが、5年前からずっと同じ紳士服店の店員さんよりスーツを購入しています。

その紳士服店から購入するきっかけになったのは、5年前にとっても感動した出来事があったためです。心を動かされた出来事は次の通りです。

5年前のある土曜日、その紳士服店へぶらりと立ち寄りた際、土日イベントの目玉スーツを見つけました。欲しいと思いましたが閉店間際のため、対応いただいた方に「明日また来ます」とだけ伝えて帰りました。

翌日の日曜日、結局お店を訪問したのは閉店の1時間くらい前でした。特売コーナーへ小走りに近づくと、予想通り私が欲しかったスーツは残念ながらそこにはありませんでした。

残念に思って、仕方なく他のスーツを買って帰ろうと店員さんと呼んだところ、土曜日に対応してくれた方が明るい笑顔でやってきました。

「昨日見たスーツが売れてしまって残念です」と伝えると、なんとパツ

ビジネス上の人間関係は、最初に出会った時の力関係で決まってしまう。自分がお客様の立場もしくは対等な関係で、どうしたら将来のお客様と最初に出会えるかを考えることが必要です。

お客様の立場で会う方法は、取引したい会社に対して仕事を紹介できるような案件を一生懸命探すことです。

こちらがお客様の立場になることができれば、希望次第で社長に会うことも可能です。受付の女性も笑顔で迎えてくれることでしょ。間違ってもお客様からの電話に対して「うちは結構です」と対応することはありません。

異業種の会社から、どこも対応できなくて困っている仕事の相談を受けたときはチャンス到来です。案件の内容に応じて、取引したいと思っている会社へ紹介すれば、お客様の立場でターゲット先へ訪問することができます。

そのためにも日頃から、本業以外の分野でも喜んで相談を受けて、問題解決のために努力する姿勢が必要です。

どんな案件でも、最終的には自社の仕事に結び付けることができる「断らない営業マン」こそ、最強の商人といえます。

クルームから昨日私が欲しがっていたスーツを持ってきてくれました。店員さんの話では、私が購入すると思って取って置いていたそうです。

うれしく思っ、思わずスーツを2着も買って帰りました。

もし私が店員の立場だとしたら、買うと約束したわけではないお客様の為にスーツを取り置きすることはしないと思います。

取り置きして万が一お客様が来なかった場合、売れるはずの機会を逃してしまう結果になります。

初めてのお客様であっても、もし来店された時にがっかりさせてはいけないという心遣いがとてもうれしく、それからそのお店のファンになりました。

リスクを覚悟してお客様のためになるサービスを勇敢に実行することは、金額よりもはるかに大きな価値を生み出します。

マニュアルにはないサービス精神あふれる行動は、競合他社に勝つための競争力の源泉になります。

税務署からのお知らせ

～源泉徴収した所得税及び復興特別所得税の納付について～

所得税及び復興特別所得税は、所得者自身が、その年の所得金額とこれに対する税額を計算し、これらを自主的に申告して納付する、いわゆる「申告納税制度」が建前とされていますが、これと併せて特定の所得については、その所得の支払の際に支払者が所得税及び復興特別所得税を徴収して納付する源泉徴収制度が採用されています。この源泉徴収制度は、①給与や利子、配当、税理士報酬などの所得を支払う者が、②その所得を支払う際に所定の方法により所得税額及び復興特別所得税額を計算し、③支払金額からその所得税額及び復興特別所得税額を差し引いて国に納付するというものです。

1 源泉徴収した所得税及び復興特別所得税の納付期限について

(1)原則

源泉徴収義務者が源泉徴収をした所得税及び復興特別所得税は、源泉徴収の対象となる所得を支払った月の翌月10日までに納付しなければならないことになっています。

(2)納期の特例

給与の支給人員が常時10人未満である源泉徴収義務者については、納付手続を簡単にするために、給与や退職手当、税理士等の報酬・料金について源泉徴収をした所得税及び復興特別所得税を年2回(1月から6月に支払ったものについては7月10日まで、7月から12月までに支払ったものは翌年の1月20日まで)にまとめて納付する、納期の特例制度が設けられています。

※この納付期限の日が、日曜日、祝日などの休日や土曜日に当たる場合には、その休日明けの日が納付期限となります。この納付期限までに納付されない場合は、源泉徴収義務者は延滞税や不納付加算税などを負担しなければならないこととなります。

2 本年の源泉徴収した所得税及び復興特別所得税の納付期限は次のとおりです

支払った月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
原則		2月12日	3月11日	4月10日	5月10日	6月10日	7月10日	8月12日	9月10日	10月10日	11月11日	12月10日	平成26年1月10日
納期の特例	7月10日						平成26年1月20日						

※納付すべき税額が生じない場合であっても、所得税徴収高計算書(領収済通知書)は所轄の税務署に直接提出又は送付してください。

国税電子申告・納税システム

e-Tax

国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きがインターネットで行えます。

納税には
ダイレクト納付
が便利です!

e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。

※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

電子申告で効率UP!

e-Taxを利用して所得税の申告をするとこんなメリットが!

添付書類の提出省略

還付がスピーディ

法人会

法人会は会社経営の効率化のためにe-Taxの普及を支援しています。

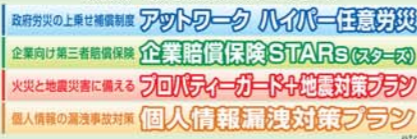
ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

イータックス

経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ



AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部
〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー23階
TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211



仙台支社/仙台市青葉区大町1-1-1 TEL 022-221-5486



お慶びとともに

特集

「気づく力」を養い、行動につながるには

株式会社セールスリンク 代表取締役 佐藤 なな子

1. 気づかない人の弊害

企業研修のご相談の中で「気が利かない社員を、気配りできるようにしてほしい」というご要望があります。どんな企業でも「気が利かない人」の底上げは大きな課題です。

「気が利かない人」は、お客様からのクレームの要因になったり、大きなミスや事故の原因、果てはチームワークの乱れにもつながります。それは企業にとつては非常に大きなリスクです。なぜ気が利かないのかは、「気づく力」が関係しています。気づく事ができない人は、事象の変化や異常、物事を比較して違いを見出す事ができませんので、先回りをする事ができません。相手の表情や態度の変化を見出す事が出来ませんので、対人行動も芳しくありません。だからこそ、気づけない人は「気が利かない人」となってしまうのです。

2. 気づく人・気づかない人の差

「気づかない人」は大きく3種類に分けることができます。例えて言うと、①ゴミが落ちていない事に気づかない人 ②ゴミが落ちているのに平気な人 ③ゴミが落ちているのに気づいても、行動できない人の3種類です。

①の「ゴミが落ちている事に気づかない人」は、観察力がありません。接客でもお客様の表情の変化を捉えることができません。点検や検査などの確認作業も疎かになりがちです。

②の「ゴミが落ちているのに平気な人」は、自分のモノサシと、会社のモノサシの持ち替えをしていない人です。社内に「ゴミが落ちているのに」私は平気ですけど? という対応になります。自社の基準や考え、価値観を、しっかり伝えきれていない、伝わっていないと、このような事がおこります。

3. 「気づく力」が低下した要因

現在、学校教育だけでは社会で活躍できる人材を育てることは難しいと言われてます。さらには家庭環境や社会環境も大きく変化し続けています。特に現在の30歳前後の世代以降から、コミュニケーション方法が変わってきました。

1980年代からのコンビニエンスストアの拡充で、物心がついた頃から、欲しいものが欲しい時に手に入るのが当たり前になりました。それに伴い、何かを手に入れる事への欲求の高ま

りや、手に入れる為の手法を考えることが少なくなったのです。

現在25歳前後の世代は、中学生頃から携帯電話がデジタル化し、個人でインターネット接続が当たり前になりました。直接、面と向かって話をしなくとも、コミュニケーションはメールで済ませられるようになったのです。反面、対人関係に必要な、表情づくりや声のイントネーションなどの、印象を左右する要素を鍛える機会が少なくなりました。

1980年以降は携帯型ゲームやパーソナルゲーム機の充実が加速。かつて、鬼ごっこや陣取りなどの遊びの中で培われた、体感的な対人距離感や間合い、状況感受性や対人感受性が養われる機会が少なくなりました。

このように私たちを取り巻く環境の中で、気づく力を養うために必要な機会が少なくなっているのが現状なのです。

4. 「気づく力」を伸ばす

企業トレーニングの中で「気づき行動化トレーニング」というプログラムを実施する事ができます。毎日1個、気づきを社内共有するだけのカン

タンなものです。

社員に、社内や業務上で気づいた事を毎日挙げてもらい、情報を共有します。共有方法は、メーリングや情報共有ソフト、模造紙に記入していくというアナログでもいいでしょう。管理者なら1日に5〜10個程度、中堅社員なら3〜5個程度の気づきを課すのも、力になるものです。最低でも習慣化する期間である50日程度は継続します。

気づきを挙げてもらい始めた最初の時期は会社の入り口にゴミが落ちていた「トイレの電球が切れている」といった程度の気づきばかりが挙がるものです。しかし情報を共有していくうちに、気づきの質が高くなっていき「現在のオペレーションを、こう改善した方がいいのではないかと」自社の市場にしているこの地域は、10年後に市場縮小する。その為にはこうしなければならぬのではないか」という高いレベルの気づきになっていくのです。

気づきというのは、その企業にとっての課題であり問題です。その課題・問題に気づけるかどうかは、その企業の成長発展度合いにつながっていきます。しかしピックアップする課題の質が低ければ、課題解決の成果も当然低いものになります。つまり課題の質は、仕事の質に直結するのです。だからこ

そ気づく力を高め、より質の高い課題を模索する事が必要になってきます。

5. 気づきを行動化する

ピックアップした気づきは、「発生型課題」「探索型課題」「機会開発型課題」に3分類します。

例えば「トイレの電球が切れていた」「玄関にゴミが落ちている」というのは、社内で決められた基準を逸脱している「逸脱型の発生型課題」。「今月の売上目標を達成できなかった」「書類の提出期限に遅れた人がいる」というものは、基準を満たせなかった「未達型の発生型課題」。このような発生型の課題は、近日のタスクに入れ込み、現場に指示して改善行動を実施してもらいます。

また「今回のキャンペーン販促として、このような方法はどうか」「情報共有方法を、このように変更するのはどうだろうか」というものは「探索型課題」として、会議などによっていきます。

そして「自社の市場にしているこの地域は、10年後に市場縮小する。その為にはどうしなければならぬのではないか」というような気づきは、将来のチャンスを見出ししているもの。これは「機会開発型課題」として、経営

方針を決める会議に上げていきます。

発生型の気づきばかりでは、もぐら叩きのように対処行動ばかりになってしまいます。探索型・機会開発型の気づきを見出す力を社内でつける事が、企業体力にもつながります。そして、どんなに良い気づきが出たとしても、その気づきをきちんと分類してマネジメントしていく事ができなければ、宝の持ち腐れです。良い気づきを得ても行動できない原因の大きなものとして、タスク化・スケジュール化をしない事が挙げられます。

気づきひとつが、その企業にとっての課題だとすれば、その課題解決をタスク化し、スケジュール化する事が、すなわち行動するという事になります。

全社で気づく力を養い、より良い課題を見出し、より良い解決の成果を得る。気づきは企業成長の底力をつくります。と同時に、ローヤルの創業者・鍵山秀三郎氏が伝えるように、「気づきは人生を大きく左右する」が如くに、私たちの人生を豊かにする根源でもあることにも、深く理解したいものです。

ただ今、広告募集中!

広告掲載に関する詳細は同封のチラシをご覧ください。

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

アフラックのサービス紹介: がん保険、医療保険、Ever、生きているためのがん保険、新Ever

Aflac 仙台総合支社 0120-876-505