



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
電話 (06) 6225-0550 (代表)

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp

yourmind
daybyday
※「1月」と「7月」に変更します。

損保系生保6社の09年9月中間決算が11月19日明らかになった。各社とも販売実績は堅調に推移した。新契約高(個人保険+個人年金保険)では、三井住友海上きりめき生命が前年同期比で減少した。本業の損益状況を示す指標の一つである基礎利益は、東京海上日動あんしん生命

販売実績は堅調に推移

あんしん生命の基礎利益121億円に

【東京海上日動あんしん生命】
新契約年換算保険料は「長割の終身」や「マイカルミニ」の販売増加等により前年同期比22億円増加の224億円(11.1%増)となった。また、新契約の増加に伴い、保有契約年換算保険料は371.3億円(前

【損保ジャパンひまわり生命】
医療保険「健康のお守り」と収入保障保険「家族のお守り」が好調な売れ行きを示し、新契約件数、新契約高は前年同期比でそれぞれ69.3%増、35.3%増となった。保有契約件数、保有契約高も前年度末比5.1%増、4.6%増と順調に増加した。一方、通定期保

【あいおい生命】
新契約高は5290億円(前年同期比16.9%増)へと伸展した結果、保有契約高は5兆6036億円(前年度末比4.4%増)となった。また、新契約年換算保険料は47億円(前年同期比1.8%増)となり、保有契約高は720億円(前年度末比1.7%増)と順調に増加した。基礎利益は32億円を計上、中間純利

【日本興亜損保】
新契約高は3177億円(前年同期比7.8%増)、保有契約高も4兆0970億円(前年度末比2.1%増)と順調に拡大。保有契約高の拡大に伴い、保有契約年換算保険料は68.1億円(前年度末比1.3%増)と増加した。基礎利益は32億円を計上、中間純利

【富士生命】
新契約高は1254億円(前年同期比12.5%増)、保有契約高は1兆2544億円(前年同期比2.1%増)、保有契約高は1兆5990億円(前年度末比2.9%増)と拡大。保有契約高の拡大に伴い、保有契約年換算保険料は237億円(前年同期比10.8%増)となった。保有契約年換算保険料は312億円(前年度末比3.8%増)と堅実に推移。

【三井住友海上きりめき生命】
保有契約高は前年度末比2.2%増の9兆2321億円になった。保有契約年換算保険料は、同0.3%減の1937億円。基礎利益は15億円。同社は、上半期の収益力をファンドに責任準備金を積み増しており、その額は22億円となり、累積409億円を積み立てている。中間純利益は、この積み増しにより2800万円となっているが、積み増しはなかった場合の実質中間純利益は14億円となる。

Table with 7 columns: 会社名, 新契約高, 保有契約高, 保険料等収入, 年換算保険料(保有契約), 基礎利益, 当期純利益(中間). Rows include あんしん生命, ひまわり生命, きらめき生命, あいおい生命, 日本興亜生命, 富士生命.

()内は前年同期比、ただし保有契約高、年換算保険料(保有契約)は前年度末比。

損保系生保6社の09年9月中間決算が11月19日明らかになった。各社とも販売実績は堅調に推移した。新契約高(個人保険+個人年金保険)では、三井住友海上きりめき生命が前年同期比で減少した。本業の損益状況を示す指標の一つである基礎利益は、東京海上日動あんしん生命

個人向け自動車保険商品
損保協会が比較情報提供
比較ホームページ開設

損保協会では、個人向け自動車保険商品の比較ホームページ(http://hikaku.sompo.or.jp)を11月26日に開設した。ホームページは、会員同士の比較が可能な検索機能の提供が目的。比較対象は「補償内容(全般的)」「補償内容(詳細)」「条件設定等」「主な特約」などで、比較情報の提供を促進する。また、比較ホームページは、PDFファイルでの出力も可能。

春秋
年末というのは、新しい年を目前に控え、毎年のことながら何かとあわただしいものである。保険会社では年末、第三四半期の締めくくりとともに、4月の保険法改正を控え、法に沿った万全の対応をすべく最終準備調整に入っている。

保険法改正に向けた対応
商品改定に伴い、事故が発生した場合の保険金支払い方法についても、よりお客様に納得いただけるものとしていくことになる。初めて保険金を請求されるお客様にも理解いただけるように、またその対応は約款にて説明できるものであること。

～法人マーケット開拓に役立つ～ **ガソリンスタンド業** **2**
業種別リスクマネジメント対処法

株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ

<http://www.almac-ips.co.jp>

代表取締役 松本 一成

◆株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ
平成20年7月に営業開始。法人マーケットに対してリスクマネジメントを切り口とした提案を行い、業容の拡大をしている。リスクマネジメントのコンサルティング及び教育・研修事業を得意とし、理念を共有する代理店と積極的にノウハウやシステム及びブランド共有を進めており、昨年1年間で10代理店が支店参画し収入保険料は1年間で損保ベースで10億円の増加を達成。

〔代表執筆者：長田浩嗣氏（同社姫路支店 支店長）〕

ガソリンスタンドのリスクマネジメント

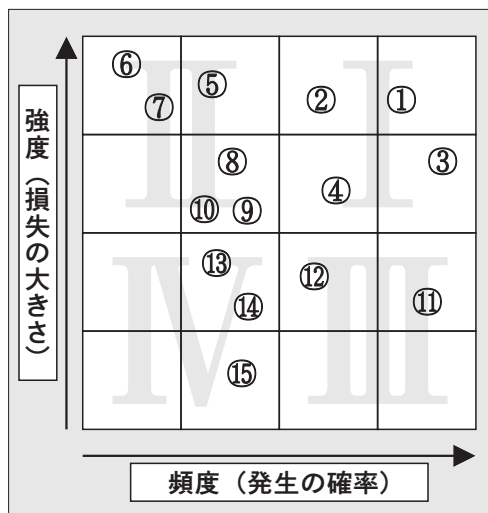
◇ガソリンスタンド業の特徴

ガソリンスタンドは車社会で生活する私達に必要な不可欠ですが、近年廃墟のように放置されているガソリンスタンドがあちこちで見られるようになりました。

昨年の暫定税率の廃止や復活などガソリンをめぐる混乱が発生し、ガソリン、軽油や灯油の価格は原油高騰で大幅な値上がりとなり、平成20年7月にはレギュラーガソリンが180円台まで上昇したことを受けて、消費者の節約意識が強まりスタンド経営は厳しさを増しました。また、高齢化や人口減少、車離れ、電気熱源の暖房への移行、電気自動車の出現と普及、ショッピングセンターやホームセンターでの灯油販売により今後も需要の減少が予想される中、ガソリンスタンドの廃業やセルフ式ガソリンスタンドへの移行が増加しています。スタンド数の減少には歯止めがかからず、平成16年に4万3038か所あったスタンドは平成19年には3万8909か所と9.6%減少し、従業員数もセルフ化の影響もあり、25万2347人で、16年調査の28万8660人に比べ、12.6%減少しています。

◇リスクマップ例

- 【I】 ①電気自動車等の普及
②競合店の出店
③セルフ式の普及
④燃料価格の変動
- 【II】 ⑤火災・爆発事故
⑥天災（地震等）
⑦施設管理責任（環境汚染・爆発等）
⑧自動車事故
⑨設備の破損（車の飛び込み等）
⑩労災事故
- 【III】 ⑪仕入ミス
⑫車預かり時のトラブル
- 【IV】 ⑬顧客情報漏えい
⑭業務上のミス（オイル交換・誤入等）
⑮洗車時のトラブル



◇ガソリンスタンド業の特徴的リスク

ガソリンスタンドが抱える重大リスクとしては、まず①電気自動車の普及であり、ガソリン、軽油の需要減少にダイレクトにつながります。また、立地の条件が大きく売上やコストに影響するため、競争激化の中で②競合店の出店により売上が減少する可能性も否定出来ません。近

年においては、④燃料価格の変動（高騰）による需要減少の中で、市場では価格競争に有利な③セルフ式スタンドの普及が急速に進んでおり、この流れは今後も進むと考えられます。これらの環境変化は大きな業態転換を迫るものであり、その対応次第で存続に大きな影響を与えられと考えられます。また、突発的な重大リスクとして考えられるのは、⑤火災・爆発事故、⑥地震等の天災、⑦施設管理責任（環境汚染・爆発）等がありますが、ガソリンという引火性の強い物質を扱うため、一度発生すると非常に大きな事故につながります。また、自動車が深く関係する業種ということもあり、⑧自動車事故や⑨設備の破損、⑩労災事故等のリスクも考えられます。特に燃料を輸送している業者については、事故発生時に大きな損害を発生させる可能性があります。その他、特徴的なリスクとしては、⑪仕入ミスがあります。燃料自体に差別化要素がなく、どこで買っても同じ品質である以上、料金での差別化が非常に重要であり、利益率を高めていくためには安く仕入れて高く売ることが必要です。そのため、先物市場や業者間の転売市場でいかに安く仕入れるかが大きく経営に影響を与えます。

◇ガソリンスタンド業のリスク対策

大きな環境変化にいかに対応していくかが、生き残りの重要な課題になってきます。

電気自動車の普及が進めば電気自動車ユーザーの取り込みを考えなくてはならず、充電スタンドの設置はもちろん、充電待ちにくつろげる施設の充実やサービスが不可欠になってくると思われ、価格の安いセルフ式ガソリンスタンド等の競合店が増加する中で、セルフ化への業態転換を検討する必要も出てくるでしょう。また、低価格化や需要減少に対応して、単なるガソリンの給油だけでなく、様々なサービスを付加したスタンド経営を目指す例が増えていきます。車整備の国家資格を持つ従業員が修理等の専門的な相談に応じたり、洗車サービス等で手洗いの丁寧さをアピールしたり、コーヒー店やコンビニを併設してサービス提供するなど、価格以外のプラスアルファを特徴とし、サービス向上と別収入の確保を図っています。今後の生き残りには、付随サービスによる他店との差別化とガソリン以外の収入源の確保、合理化や業態転換による経費削減と低価格の実現、サービス品質やお客さまへの接客態度の向上等、固定客を囲い込むための対策が必要であり、それらを実現するためには長期的な事業計画と資金計画が必要になって来ると考えられます。

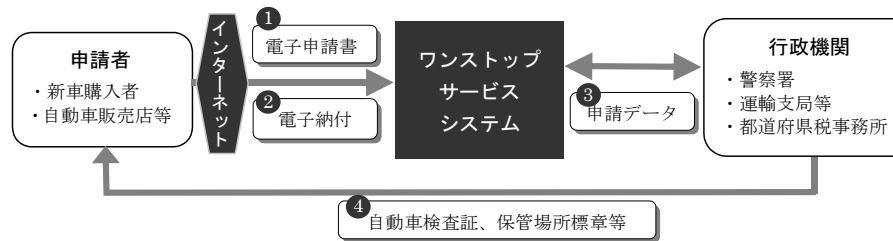
◇ガソリンスタンド業における保険活用

保険でカバー出来ない重要リスクが多いため、財務的にも保有対策が非常に重要になってきますが、強度が大きく、頻度の低いリスクに対しては保険活用が効果的です。火災・爆発・地震・台風等の財物リスクについては火災保険や地震保険などを活用し、自動車事故には自動車保険、労災事故については上乗せ労災や使用者賠償責任保険が有効です。

その他のガソリンスタンド特有のリスクについては以下のような保険で対応可能です。
（仕事の結果リスク）
燃料の誤入、オイルドレインの閉め忘れ・閉不十分等、仕事結果に起因して他人を死傷させたり、他人の財物に損害を与えてしまい、法律上の賠償責任を負わされた場合には、生産物賠償責任保険（PL保険）で対処できます。
（管理中のリスク）
洗車に預かった車を移動中にキズつけたり、保管中に盗難にあたりして持ち主に対して負う法律上の賠償責任は自動車管理者賠償責任保険で対処できます。
（施設内で起こるリスク）
誘導ミスによる車同士の事故、給油ノズルで車をキズつけた、構内ですべて来客がケガをした等、施設の安全性・不備、業務遂行中の事故により、他人を死傷させたり、他人の財物に損害を与えてしまった場合の法律上の賠償責任を負わされた場合に施設賠償責任保険で対処できます。
他にも給油計量器、洗車機などの損害は動産総合保険、窓ガラスやドアガラスの損害にはガラス保険、現金・商品の盗難には盗難保険など、ガソリンスタンドのリスクを総合的にカバー出来るガソリンスタンド総合保険と称する保険もあります。

新車購入時に便利なワンストップサービス

車庫証明等の申請を一括オンラインで



このOSSはネットを利用しているため申請は原則として24時間365日可能で、窓口へ出向く必要はありません。利用料も不要となっていますが、税・手数料の納付は行政機関窓口や金融機関窓口では納付できず、インターネットバンキングまたはATMで納付を行う必要があります。

このOSSは今後、中古車新規登録や移転登録などその他の手続へのサービス拡大が予定されています。

知ってトクする -565-

税務情報



新車を購入すると、警察署での保管場所証明、運輸支局での検査登録、都道府県への自動車諸税（自動車税、自動車取得税、自動車重量税等）の納付が必要となります。現在、これらをオンラインで一括申請できる「自動車保有関係手続のワンストップサービス（OSS）」があります。代行申請でも利用でき、申請のために窓口へ出向く必要がなくなります。

このサービスは平成17年12月26日から東京、神奈川、愛知、大阪の4都府県で開始され、現在では埼玉、群馬、茨城、静岡、兵庫、岩手を加えた10都府県で稼働しています。自家用車・型式指定自動車保有関係手続のワンストップサービス（OSS）が利用できます。代行申請でも利用でき、申請のために窓口へ出向く必要がなくなります。

このサービスは平成17年12月26日から東京、神奈川、愛知、大阪の4都府県で開始され、現在では埼玉、群馬、茨城、静岡、兵庫、岩手を加えた10都府県で稼働しています。自家用車・型式指定自動車保有関係手続のワンストップサービス（OSS）が利用できます。代行申請でも利用でき、申請のために窓口へ出向く必要がなくなります。

安全は利益を生む体質作り

安全文化を推進する代理店

日本リスクマネージメント研究所代表 山田幸洋

<93> 安全の下地となる健康管理③

腰痛予防に運転席改善

運転は適宜に小休止・休息を

●運転疲労のまとめ

前号で説明した運転時の疲労の特徴をまとめる。図1のようになり、そのような兆候があるのに無理をして運転することとはとても危険です。できるだけ早く安全に停車できる場所で駐車して休憩・休息しなければいけません。仮眠をとる場合には腕時計などで必ず時間を測り、20分程度眠れたことを確認後に出発します。

●座席の改善等

①座席は、座面角度、背もたれ角度及び腰背部の支持が適宜なものとし、作業開始前に操作性を配慮し、座面角度、背もたれ角度、座席の位置等の適正な調整を行わせること。

②車両からの振動をなるべく減衰させる構造の座席を有する車両を採用す

【構内レイアウトの改善】フォークリフトは構内

リフト、ローラコンベア等を有する貨物自動車を採用し、労働者の重量物取扱いによる負担の軽減に努めること。また、人力による荷物の取扱い作業の要領は、「重量物取扱い作業」に準じること。

図1 運転疲労の三大症状

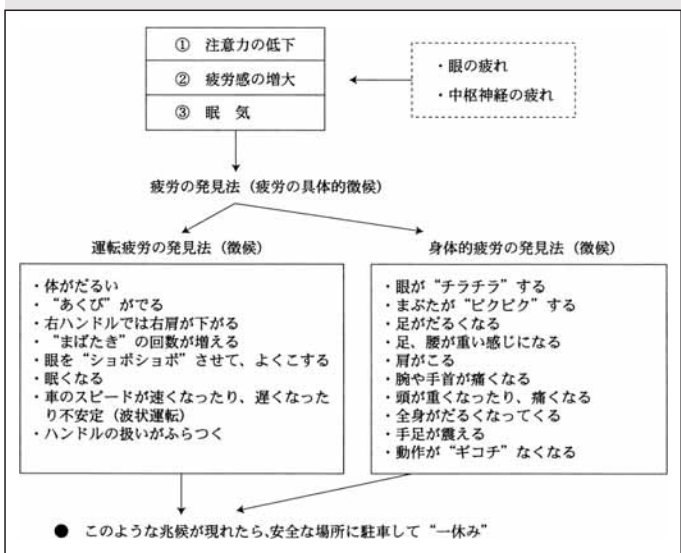


図2 重量物取扱作業の作業姿勢図



運転者の心の健康に留意

厚労省が指針、4つのケアを推進

●心の健康問題への対応

心の健康問題が運転者の健康維持増進のため、心身の健康維持増進の措置(以下、「メンタルヘルスケア」という)として、「労働者の心の健康の保持増進のための指針(平成18年3月)」を策定しています。

この指針では、4つのメンタルヘルスケアを中心とした取り組みの推進が必要とされています。その重要な課題となつてい

されている予防対策の主な項目は、
①自動化、省力化
②重量物の取扱い作業は、満18歳以上の男性労働者が人力のみにより行って、腰部への負担が少なくなるように取
扱う重量は、55キロ以下にする等
③荷姿の改善、重量の明示等
④作業姿勢、動作についての腰部保護ベルト、腹帯の使用

この指針等は、厚生労働省のホームページの労働基準(職場におけるメンタルヘルス対策・過重労働対策)でも閲覧できます。

この指針等は、厚生労働省のホームページの労働基準(職場におけるメンタルヘルス対策・過重労働対策)でも閲覧できます。

新聞記者が取材に

プレスリリースを見て

さて、以前ご紹介した「プレスリリース」の結

果です。地元の商工会館に入室してもらったのですが、記者を構える記者クラブに資料を持ち込みました。すると、朝日新聞と中日新聞の地元の記者から電話がかかってきました。

後日、2社の若い記者が当社を訪問し、取材をしていかれました。事情があって記事になるまでには至りませんでした。が、やってみて始めてわかることがたくさんありました。

ブランド化への大きな手段に ネット配信でもウェブニュースに載る

①地元ならではの話題性があること。

②中立的で普遍性のある話題であること。

③公益性を持つ話題であること。

この3点が特に記事になるには大事なポイントです。

損保代理店 社長の人生

生損ニードあり

セールス記

佐藤唯文 43

大きいのは、皆さんなら容易に想像が付きまますよね。不特定多数の読者に読まれるので知名度がアップすることはもちろんです。

その他にも、例えば、掲載された記事を既存のお客様に見せ、「当代理店はこんな活動で社会に貢献していますよ」とアピールできる効果は、どうでしょうか？

その話題性が大きければ大きいほど、お客様はその代理店の顧客であることへの誇りが大きくなるのではないのでしょうか？

代理店のブランド化というこれからの課題に対応できる一つの大きな手段になりうるのではないかと思います。

ですから当社は、これからも積極的に広告宣伝活動の核として、プレスリリースに取り組みたいと思っております。

新聞や雑誌による宣伝がアナログのプレスリリースだとすれば、ネット上のものは、デジタルのプレスリリースだといえます。これも低予算で、しかも地域の話題を全国に発信できる強力な手段です。

シンニチ パーフェクトマスターCD全書

★新日本保険新聞社の新商品★

税理士 井上得四郎の法人生保販売講座

井上得四郎氏は、ピーク時には全国津々浦々で年間200回を超える講演を行い、6年間でなんと1,000回を数えました。その多くは経営者向けのセミナーであり、セミナー後の成約率は3割を超えました。税理士としての立場からだけでなく、中小企業の経営者として、生命保険にも詳しい講師として、その独自の視点は「分かりやすい」「面白い」そして「役に立つ」と中小企業経営者の共感を呼び、他の追随を許さないものでした。新日本保険新聞社では、100年に1度の大不況と言われる今、中小企業経営者の琴線に響く法人向け生命保険販売の真髓をお伝えしたいと、2009年5、6月に東京・大阪で各5回シリーズのセミナーを開催し、多くのご参加をいただきました。このCD全書は、そのセミナーを収録し、5巻(各CD3枚組)のCDセミナーに編集したもので、全体では9時間25分にも及び大作となっています。自信を持って訪問・提案ができる基礎知識から即実践に役立つ知識までを分かりやすくご理解いただけます。

◆5巻一括ご注文の方へ、先着50名様に井上先生から『元氣バッチ』(写真)を進呈!



Vol.1 企業経営に役立つ保険販売のための基礎知識

Disc 1 企業経営に役立つ提案とは(収録時間:約59分)

- トラック1 6年間で1,000回の講演
トラック2 今も続く、節税で売らない通増定期保険
トラック3 原点回帰!「節税」からの脱皮
トラック4 時期を問わない退職金話法
トラック5 ターゲットは中小企業
トラック6 社長個人と法人は別の存在である!

Disc 2 入門「法人販売」(収録時間:約56分)

- トラック1 法人税の基本的な考え方、実質主義
トラック2 同族会社の行為計算否認規定とは
トラック3 問われる、経済的合理性
トラック4 租税回避行為とは?
トラック5 実質判断、脱法行為の排除
トラック6 社長および一族の役員報酬もしくは給与

Disc 3 「役員給与」の徹底理解(収録時間:約64分)

- トラック1 定期同額給与と事前確定届出給与
トラック2 業績の悪化による役員給与の減額
トラック3 源泉徴収義務と義務違反
トラック4 短期の前払費用通増を活用した決算対策
トラック5 法人税率・個人所得税率と社会保険料(1)
トラック6 赤字でも支払わなければならない住民税均等割
トラック7 給与扱になる保険料は定期同額給与か

企業経営に役立つ、社長の琴線に響く保険提案のポイントはどこにあるのか? また、そのために知っておきたい基礎知識について解説。特に、同族会社の注意点、役員給与の取扱いについて詳説。

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約179分
定価 6,000円 (消費税込み)

Vol.2 退職金話法とは、夢の販売である

Disc 1 退職金話法とは、夢の販売である(収録時間:約58分)

- トラック1 法人税率・個人所得税率と社会保険料(2)
トラック2 税金面から適正役員報酬を考えると
トラック3 なぜ知事は4年ごとに高額な退職金をもらうのか
トラック4 役員報酬を下げても退職金でもらうと、こんなに得!
トラック5 退職金話法とは、夢の販売である
トラック6 退職金の上限の計算と適正役員報酬

全国で開催されたセミナーの中心テーマは、社長の退職金準備であった。給与を下げて退職金で受け取るメリットを解説。また、実際の事例に基づき、最近の税務調査の傾向と対策も。

Disc 2 生命保険の法人税・所得税の取扱い(収録時間:約44分)

- トラック1 社員の給与を下げて法人契約に加入
トラック2 法人における保険料未払計上
トラック3 債務の確定の判定
トラック4 法人では損金、個人では必要経費
トラック5 青色専従者のために支払った保険料

Disc 3 最近の税務調査の傾向と税務調査の受け方(収録時間:約64分)

- トラック1 税務運営の基本的考え方
トラック2 税務調査の受け方
トラック3 事前連絡
トラック4 最近の傾向
トラック5 重加算税の賦課適用
トラック6 肩鉄問題、家族給料など

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約166分
定価 6,000円 (消費税込み)

Vol.3 判例・通達改正に見る法人販売の本質

Disc 1 通達改正の背景と流れ①(収録時間:約55分)

- トラック1 税務調査と租税回避行為
トラック2 昭和55年養老保険通達
トラック3 「普通の加入」という絶対的条件
トラック4 福利厚生であるから求められる「公平性」
トラック5 昭62長期半定期保険通達から平8 通増定期保険通達

昭和55年の法人税基本通達から直近の平成21年の逆ハーフタックスの判決までを取り上げ、生命保険の法人契約をめぐる税の動きを解説。改正に至るまでの背景や動きも。

Disc 2 通達改正の背景と流れ②(収録時間:約53分)

- トラック1 平13がん保険個別通達
トラック2 平18長期傷害保険(事前照会という制度)
トラック3 平20通増定期保険通達の改正
トラック4 通達改正の流れ-改正等の公表・実施

Disc 3 逆ハーフタックス判決のポイント(収録時間:約58分)

- トラック1 平21逆ハーフタックスの判例
トラック2 一時所得の計算と控除する保険料とは
トラック3 3年間支払った後、解約返戻金で契約売買
トラック4 裁決では、給与課税済み保険料のみを控除
トラック5 逆ハーフタックス、会社負担保険料も控除対象
トラック6 逆ハーフタックスの構造を考える

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約166分
定価 6,000円 (消費税込み)

Vol.4 法人販売は決算コンサルティング

Disc 1 決算書を読むポイント(収録時間:約68分)

- トラック1 決算書のポイント、ここを押さえる!
トラック2 赤字だからこそ保障は必要
トラック3 損益計算書の目的は儲かっているかどうか
トラック4 利益が出ないなら廃業? 売上総利益率とは
トラック5 簡易キャッシュフローの考え方
トラック6 経営安全率-限界利益に占める経常利益の割合

貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書をどのように読めばいいの? そして、それらを基にどのようにアドバイスするのか? コンサルティングの方法までを分かりやすく解説。

Disc 2 経営改善のポイント(収録時間:約65分)

- トラック1 具体的事例で理解する試算表・決算書(1)
トラック2 具体的事例で理解する試算表・決算書(2)
トラック3 貸借対照表-重要なものほど上に表示される
トラック4 決算書から経営分析への提案
トラック5 他人資本と自己資本
トラック6 決算書を見て経営改善する場合のポイント

Disc 3 キャッシュフロー計算書と月次決算(収録時間:約71分)

- トラック1 含み益・含み損-時価との比較
トラック2 キャッシュフロー計算書の作り方
トラック3 お金が増減している理由をつかむ
トラック4 月次決算はスピードが重要
トラック5 資金繰り-具体的なイメージに落とす
トラック6 法人における生命保険の機能
トラック7 生命保険の税務とキャッシュフロー

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約204分
定価 6,000円 (消費税込み)

Vol.5 生命保険の機能から考える法人契約

Disc 1 生命保険を分析する(収録時間:約68分)

- トラック1 生命保険の会計-勘定科目の解説
トラック2 保険料を分析する
トラック3 払い込む保険料よりも多く増加する解約返戻金
トラック4 保障力を分析する
トラック5 商品分析-特性和進め方のポイント
トラック6 定期保険、長期半定期保険、終身保険
トラック7 養老保険の払戻処理とガン保険

払い込む保険料よりも解約返戻金の増加の方が多いのはなぜ?…生命保険を分析し、その機能から法人契約を考える。また、独自の必要保障額の計算方法である『FLIT理論』について解説。

Disc 2 生命保険の機能から考える(収録時間:約57分)

- トラック1 決算書における計上から考える
トラック2 生命保険の二つの機能
トラック3 含み益に着目!
トラック4 貯蓄性を前面に出した提案
トラック5 必要保障額の計算-古典的な計算方法
トラック6 死亡退職金の目安?法人税法上の規定

Disc 3 FLIT理論-万が一の場合の保障は?(収録時間:約60分)/FLIT理論(Excelソフト)付

- トラック1 後継者がいない場合-会社は解散
トラック2 後継者がいる場合-事業は継続
トラック3 ソフトを活用したシミュレーションの実例
トラック4 税務調査について
トラック5 中小企業の事業承継を考える
トラック6 会計事務所との提携

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約185分
定価 6,000円 (消費税込み)

《ご利用方法》このCDは、オーディオCD(映像は入っていません)です。音楽CDと同様に、標準のCDプレイヤー(CDデッキやポータブルCDプレイヤーなど)やPCのCDドライブで再生して聴くことができます。

●注文書●(平成21年 月 日)
送信先 (株)新日本保険新聞社 (FAX 06-6225-0551)

Table with 2 columns: Product Name and Quantity. Includes items like Vol.1 企業経営に役立つ保険販売のための基礎知識(50201) and Vol.1~5 5巻一括注文 (※割引価格25,000円).

■申し込み方法
必要事項をご記入のうえ、FAXでお申し込みください。
■ホームページからのお申し込みもできます。
http://www.shinnihon-ins.co.jp/
■代金払い込み方法
着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。
■申し込み先
〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15 第二富士ビル 5F
電話 (06)6225-0550(代表)
FAX (06)6225-0551
新日本保険新聞社

●会社名
●課支社名
●送付先(〒)
●担当者名
●部支店名
●代理店名
●TEL