

大阪代協だより

Web版



INDEPENDENT INSURANCE
AGENTS OF OSAKA INC.

■発行者

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
会長 山中尚
大阪市北区梅田1丁目2番2-1400
大阪駅前第二ビル14-1-2
TEL06-6341-6085

■大阪代協ホームページ

<https://www.osakadaikyo.or.jp/>



われわれは、次の募集規範を遵守し、消費者の利益に貢献します。

倫理規範

- ①社会性・公共性の自覚 ②自己研鑽
- ③信義・誠実性 ④信用の維持
- ⑤反社会的勢力との関係遮断

行動規範

- ①商品説明 ②最適アドバイス
- ③アフターサービス・アフターフォロー
- ④顧客情報の守秘 ⑤法令の遵守

Check! 理事会

☆12月理事会のトピックスです☆

- 2021年度の事業計画案が承認されました。
スローガンは「つながる・つたえる、大阪代協」に決まりました。
- 自動車メーカー別スモールリペアサービスの内容調査が実施されました。結果一覧表は大阪代協のホームページに掲載されています。
<https://www.osakadaikyo.or.jp/committee/kikaku-kankyo>
- 保険会社からの通知による商品別代引き下げ、コンビニ払時収入印紙代の代理店負担問題について、現状の整理が共有されました。

スケジュール等はホームページの
トップ画面からご確認いただけます
<https://www.osakadaikyo.or.jp/>

Challenge 50

12月に迎えた新しい仲間です!

所属支部 代理店名(敬称略) 代申会社
船場 榎川崎 楽天損保

どうぞよろしくお願いいたしますm(__)m

☆☆ 体制整備情報 ☆☆

① BCP対策(含む感染症問題)

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/2792>

② 事業承継対策

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/3776>

③ 戦略的代理店合併の基本ガイド

<https://www.osakadaikyo.or.jp/gappeiguide>

④ 日本代協ニュース(情報版)

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/3432>

⑤ ハザードマップ活用基本ガイド

<https://www.osakadaikyo.or.jp/hazardmapguide>

⑥ 日本代協アカデミー

<https://www.osakadaikyo.or.jp/academy>

⑦ ワンポイントレッスン

「本質の理解」について。後掲しています。

☆ 大阪代協のセミナー情報 ☆

みんなで勉強し、研鑽を積みましょう!!

大阪代協 和泉支部 堺支部
合同オンラインセミナー

お客様の怒りを笑顔に変える! クレーム対応
2021年1月22日(金) 15:00~17:00
参加費用:無料 定員 100名



講師:谷 厚志 氏
(一社)日本クレーム対応協会 代表理事
本セミナーは、クレーム対応の重要性を認識し、クレーム対応のスキルを向上させることを目的として開催されます。クレーム対応のスキルを向上させることは、お客様の怒りを笑顔に変えるための重要な要素です。本セミナーでは、クレーム対応のスキルを向上させるための実践的なノウハウを伝授いたします。

申込

<https://bit.ly/3mF2zqm>

ご案内

1月14日
16:00~17:30



金融サービス仲介業
の解説と対策
のぞみ総合法律事務所
パートナー弁護士 公認不正検査士
吉田 桂公 先生

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/3959>

1月28日
18:00~17:00



オンラインシフトによる
保険代理店の可能性とは

名基企画株式会社
代表取締役 土川 尚己 氏

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/3956>

～新年あけましておめでとうございます～

山中会長 年頭所感



あけましておめでとうございます。

100年に一度といわれる世界的なパンデミックの嵐が吹き荒れた一年が明けました。
現代科学をもってしても短期的には成す術なく、ただ耐えるしかありませんでした。
今年こそは見えない敵に打ち勝ち、安全で平和な年になるよう心から願っています。

昨年はコロナで始まり、終わらぬまま年を越しました。感染防止のために広がった、非対面、リモート、Web化の流れは、あっという間に人々の意識や行動を変え、この先、以前のように戻ることは無い、と言われていきます。もともと時代の大きな動きとして芽生えていたデジタルの進化をコロナが急激に加速させ、社会全体が一変した、まさにそんな一年でした。

私たち代理店は、これまでリアルな対面の価値を強みにしてきましたが、今後はオンライン面談や、リアルとオンラインの併用という「新しい様式による対面」の価値を高めて行く必要があります。お客様のニーズに応じて多様な接点を用意し、それぞれの場面でお客様本位を実現することが重要であり、その成果は代理店の武器にもなると考えます。

大阪代協では、こうしたデジタルへの対応力が今後の企業経営を大きく左右することを認識し、会員の皆様に情報発信や支援策の提供を行ってまいります。

しかしながら、デジタル化はあくまで手段であり、企業の使命や志、お届けしたい価値に沿って活用されなければ意味がありません。使うのも受け取るのも共に人間だからです。私たち保険代理店が「何のためにデジタル化するのか」その本質が極めて大切です。



では保険代理業の本質とは何でしょうか？

私は、「お客様の不安を取り除き、安心を提供する」仕事であり、それによって「お客様の豊かな人生に貢献する」ことだと考えています。「保険代理業」の凝り固まった概念にとらわれず、お客様のために自社が果たす価値を考えること、これがデジタル化の前に検討すべき大事なポイントではないかと考えます。

さて、そもそもお客様はどのような思いで保険に加入されるのでしょうか。保険に求められる真意は、「事故や災害に遭いたくない、でも完全に防ぐことはできない、遭っても被害は最小限にとどめたい、保険に加入して安心を得たい」ということではないかと私は思います。

したがって、私たち保険代理店は、事故や災害の回避、被害の極小化、リスクの保有・移転の方法など、リスクマネジメントのアプローチに基づいて、お客様の真のニーズに応じて行く必要があると考えます。

昨年は、BCPの策定支援、ハザードマップの活用支援、サイバーセキュリティ対策などの情報を個別に提供してまいりました。本年、日本代協では、より体系的な理論と実践を学ぶ必要性に基づき新たに「リスクマネジメント講座」を開講する予定です。これはリアル、オンラインの違いに関係なく、保険代理店の強みを確固たるものとし、お客様本位の業務運営にもつながるため、代理店・募集人教育の柱の一つに位置づけられようとしています。詳細判明次第、大阪代協として会員の皆様に速やかにお伝えさせていただきます。

数カ月先すら見通せない、変化の激しい環境においては、企業としての健全かつ具体的な危機感と経営者の揺るぎない信念が求められます。自社の存在意義は何か、社会に対して何を実現して行くのか、経営者の「覚悟と本気度」の強さが、将来を決定づけると言っても過言ではないでしょう。

「会社は経営者の器を超えない」と言われます。経営者は総じて孤独ですから、器をひとまわり大きくするために切磋琢磨する場が必要です。幸い代協には、保険会社の枠を超えた多くの仲間がいて、生きた情報やノウハウに触れることができ、「集い、語らい、高めあう」風土が根付いています。

会員の皆様が、10年先にどのような企業を目指すのか、その時どんなお客様に囲まれていたいのか、社員の働く環境をどうしたいのかなど、しっかりとした経営の軸を定め、変化に的確・迅速に対応いただけるように、本年も仲間と力をあわせ、汗を流しながら歩みを進める所存です。

皆様のご理解とご支援をどうぞよろしくお願い申し上げます

以上

～「代協活動の現状と課題」徹底解説～

近畿・阪神ブロック合同セミナーを開催しました

日本代協近畿・阪神ブロック協議会（小橋ブロック長、山中ブロック長）は、12月17日（木）午後4時から、「『代協活動の現状と課題』徹底解説」をテーマにWebセミナーを開催しました。



セミナーの開催に先立ち、山中ブロック長が「本日は日本代協が発刊している『代協活動の現状と課題』の執筆者である同代協の野元敏昭専務理事に直接お話しいただける機会を得ました。文章の裏に隠れている背景をしっかりと聞き取っていただき、理解を深め、代協の魅力をより多くの方に伝えていただきたい」と挨拶しました。

『代協活動の現状と課題』は、日本代協が毎年度発刊している冊子で、250ページ近くにわたり代協活動や代理店・募集人の資質向上への取り組み、実力で評価される市場構築に向けた取

組み、顧客本位の業務運営の実現に向けた取り組みなどが詳細にまとめられています。2020年度版は、「『道徳なき経済は犯罪であり、経済なき道徳は寝言である～顧客本位は成長戦略の羅針盤～』」をテーマに書かれ、顧客本位の業務運営で注目を集めた2019年10月から実施された関東財務局による代理店との対話の狙い・評価・結果の概要についても記載しています。

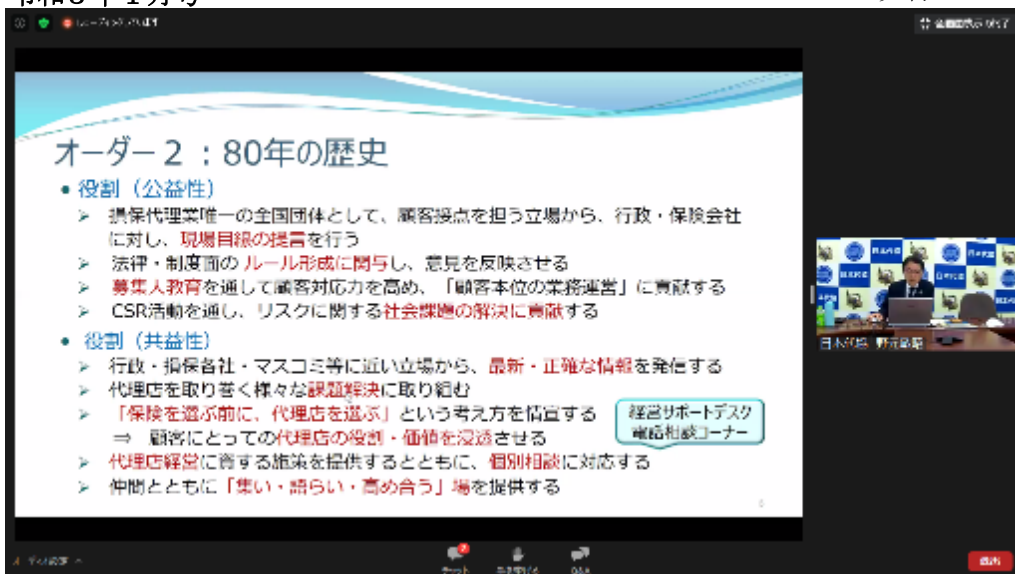
セミナーでは、まず、本誌の作成が①環境変化対応 ②代理店経営支援 ③代理店の役割と価値の情宣 ④法律・販売制度、業態間課題、保険会社戦略等に対する意見表明を目的としたものであると野元氏が説明。「代理店は業界の現在・過去・未来を冷静に理解したうえで、環境変化の本質を理解し、自社のビジョンやあるべき姿を考えていただきたい。そして、みんなで力を合わせて取り組んでいくことにより、業界全体の信頼を上げていきたい」と述べました。



その上で、本誌の執筆に当たっては、「地域で地道にお客さまのニーズに応える代理店の皆さんが、お客さまから信頼され、選ばれて、この先も着実に持続・成長していけるように」との想いを抱く一方、代理店に対して「現状維持は後退であり、経営者には『自立』と『自律』、『覚悟』と『本気度』を持って取り組んでほしい。そのためには独自の強みを生かし、保険代理業からリスクマネジメント業への脱皮を図ること。保険会社をまたがる経験交流や情報交換、切磋琢磨は重要であり、こうした活動を行えるのは代協において他になく、ここに代協の神髄がある」といったメッセージが込められていることを強調しました。

途中、聴講者に本誌の認知・活用状況についてアンケート調査が行われました。その結果、認知度に関しては「よく知っている」が71%、「存在は知っていた」が24%、「知らない」は5%。活用度では「熟読している」が9%、「ひと通り目を通す」が30%、「ざっと見て気になっているところを読む」が43%、「読んでいない」が18%となり、これに対し野元氏は、一層読んでもらえるよう尽力していきたいと述べました。

続いて、日本代協がこれまで歩んできた80年の役割については、業界に対し現場目線の提言を行い、法律や制度面のルール形成に関与してきたこと、募集人教育を通して顧客対応力を高めて顧客本位の業務運営に貢献してきたことなどの「公益性」と、さらに、最新・正確な情報を発信するとともに、顧客にとっての代理店の役割・価値を浸透させてきたこと、代理店同士が集い・語らい・高め合う場を提供してきたといった「公益性」の2つを果た



してきたと述べ、その結果、金融行政から日本代協が損害保険代理業を代表する全国団体であると認知されたと振り返りました。

業界内の立ち位置に関しては、業法改正によって金融庁は保険会社経由ではなく直接代理店との対話が可能になったと指摘。現在では、当局から日本代協に対して直接相談等の連絡がくるようになってきているなど、行政との関係が変化してきたと報告し、関東財務局が直接代理店

との対話を行った際の実施に至るまでのやり取り、その後の当局の感想などの裏話を披露しました。また、今後、各財務局で同様の対話が行われる可能性のあることを述べるとともに、「当局は、顧客本位の理念のもとで一所懸命に取り組んでいる代理店を応援しようとしている」と、決して相反する立場にないことを強調しました。

その他、代理店自身あるいは保険会社との間で抱える問題点等の解決に向けた『活力ある代理店制度等研究会（活力研）』の取組みについては、「問題解決には代理店と保険会社が同じテーブルにつき、相互理解を前提とした、冷静で論理的な心ある対話を継続していくことが重要だ」と話しました。

最後に野元氏は、本誌を「日頃の疑問点や自社の内部的要因の分析と対策に役立ててほしい。関心項目の現在・過去を知り、未来の道筋を考える材料として活用し、自分だったらこう考える、打開するといった、実務家としての視点で読んでいただきたい。2020年度版では、とくに『保険行政の動向／金融庁と損保協会の意見交換概要』『関東財務局「代理店との対話」公表内容』『代理店経営支援策』『アドバイザー諮問会議提言』『政連』といった項目に目を通していただきたい」と締めくくりました。

閉会に当たり、近畿ブロックの小橋信彦ブロック長が「新型コロナウイルス、そして台風、地震、津波といった自然災害が常態化し、損保代理店には厳しい環境が続いています。しかし、我々には日本代協によって横のつながりがあります。共に手を取り合ってこの難局を乗り越えていきましょう」と挨拶し、終了となりました



（記事：新日本保険新聞社）



～会議中に新型コロナ警戒信号赤色が発令～ 北摂支部ハイブリッド支部会が開催されました

12月3日(木)北摂支部会をハイブリッドで開催しました。今までは完全リモートで支部会をしていましたが、今回はハイブリッド開催に踏み切りました。理由は、支部会後に忘年会をしようということでした。しかし、折悪しくコロナ第3波が襲来し、楽しみにしていた忘年会はあえなく中止となりました(涙)。

事務局会議室では、発言者用のパソコンをセットし、HDMIケーブルで大型モニターと接続しました。これで、リモート参加者の発言も大きい画面で見ることが出来ます。また、事務局備品のマイクスピーカーをBluetoothで接続し、事務局参加者の発言を集音しリモート参加者に届けると共に、リモート参加者の発言を事務局全体に明瞭に行き渡らせることが出来ました。

この日は通常の委員会報告や理事会報告に加え、住友三井オートサービス社との提携事業を紹介しました。同社より原田マネージャーと森本社員にお越し頂き、カーリースのメリットを解説頂きました。

同社のカーリース事業につきましては大阪代協HPに詳細が載っています。

下記のURLからご確認下さい。

<https://www.osakadaikyo.or.jp/smauto>



また、山本教育委員長から「日本代協アカデミー」についてお話をいただき、我々保険代理店にとってなぜ「日本代協アカデミー」が必要なのか、について説明いただきました。様々な業種・チャネルが入り混じる募集環境の中であって、未来に向けてお客様の支持を獲得し続けるためには、今から個々の募集人の品質を高め、他代理店との差別化を図ることが必要です。そのためには募集人教育が極めて大切なのは言うまでもありません。クオリティが高く安価な募集人教育管理システムである「日本代協アカデミー」活用の重要性が良く分かりました。

「日本代協アカデミー」の内容については大阪代協HPに掲載されています。

下記のURLからご確認下さい。

<https://www.osakadaikyo.or.jp/academy>

会議中に大阪府知事による新型コロナ警戒信号赤色が発令されたとの情報がリモート参加者からもたらされました。不要不急の外出が再び自粛を要請されるとか・・・。なんだか後味の悪い会議の幕切れとなりました。

事務局参加組は「よいお年を」と年末の挨拶を交わし、それぞれに帰宅の途につきました。皆で宴会出来るのはいつになるんですかねえ。

(記事：北摂支部 辻副支部長)



～保険代理店におけるデジタル戦略とは？～

東支部にてWebセミナーが開催されました

2020年12月18日(金)13:30から、東支部会員を対象にWeb会議システム(zoom)を用いて「保険代理店におけるデジタル戦略」セミナーを開催しました。

師走のご多用の中ではございましたが、市場環境や競合先の概況など、これからの代理店経営において成長を続けていくためには必要な知識という事もあり、東支部会員28名の方にご参加いただきました。

講師には、長らくパナソニック保険サービス株式会社において責任者をお勤めになり、デジタル戦略と保険代理店業務の双方に精通された足立利史様をお迎えして約1時間にわたり熱のこもったご講演をいただきました。

第一章では、インターネット等のネットワーク利用環境変化について言及頂き、スマートフォンの普及率がパソコンを抜いた点や、これまで電子メールの送受信のみがトップだったインターネット環境の利用目的が情報検索やTwitterやFacebookといったSNSの利用、動画サイトの利用率が増えている点など、具体例を用いてご紹介頂きました。また、世界に目を向けるとGAFA(Google、Apple、Facebook、Amazon)の伸長は目覚ましく、Amazonの売上高はトヨタ自動車に匹敵し、GAFAにMicrosoft社を加えた5社の時価総額が東証一部上場企業の時価総額と同等という事実や、国内ではYahoo!や電子決済事業で急伸しているPayPayなどを傘下に行っているZホールディングスや、楽天グループ、LINEの事業概要についても知る事ができ、確実にデジタルイノベーションは起こっていると実感する事ができました。

第二章では、一段階足元に目を向け、保険業界のデジタル戦略をご説明頂き、メガ損保3社や日本で展開しているInsurtech企業等新興企業のビジネスモデルを詳しく伺う事ができました。身近な部分では同じ保険代理店である全国展開来店型ショップではオンライン相談件数がコロナ禍で2万件を超えた点をご紹介頂き、オンライン面談のニーズを改めて感じ、デジタル戦略は保険代理店の喫緊の課題という認識をしました。

第三章では、我々代理店におけるデジタル戦略についてご説明頂き、DX(Digital Transformation)とは、単にデジタル環境を整えたり、デジタル技術を取り入れたりする事だけを指すのではなく、デジタル技術を用いて経営効果を得る事を指している点は印象に残りました。そういった考えに基づいてデジタル戦略を考えるポイントを踏まえ、第四章では具体的なDXの取組をご披露頂きました。各代理店の形態、規模等によってデジタル化のスタイルは異なりますが、不可避と位置づけ継続的な情報提供を企画していきます。

(記事：東支部 宮坂支部長)

(2-3) Insurtech企業とビジネスモデル例

■日本におけるInsurtech企業

■海外におけるInsurtech企業

AIロボットで保険提供

- 現在は日本の保険業に対する規制やIT、人材の問題で参入するスタートアップは少ない。
- GAFA等のプラットフォームは表立って国内のInsurtech参入の気配は見えないが、暗黙の問題。
- 今後の政府デジタル化の施策やfintech関連の規制緩和によっては、業界の構造が大きく変わる可能性がある。

新日本法規出版社から新刊のご案内

**実務家が陥りやすい
交通事故事件の落とし穴**

編集 坂東総合法律事務所

案件処理の死角に
気づいていますか?



- ◆賠償責任の有無や損害の範囲、保険請求の可否など、交通事故事件を処理するにあたり実務家が確認がちな法律問題を取り上げています。
- ◆判断や対応の「誤認例」を示した上で、適切な対応を判例、文庫等を明示して解説しています。

A5判・総頁304頁
本体価格3,600円+税 送料実費

TEL 0120-089-339 (国・語・英語対応)
WEB <https://www.sn-hoki.co.jp/>
E-mail eigy@sn-hoki.co.jp

電子版と
紙版を同時購入すると
送料が無料です

〈電子版〉
本体価格3,300円+税

対応OS: iPhone/iPad / Android 対応 電子版は、
スマートフォン・タブレット・PCで利用できます。
※電子版は、PDF形式で提供されます。印刷はできません。
※電子版は、スマートフォン・タブレット・PCで利用できます。
※電子版は、PDF形式で提供されます。印刷はできません。

新日本法規出版

購入をご希望される方は次ページの申込書を事務局までFAXをお願いいたします。

2021年

**交通事故
損害賠償必携 資料編**

編集代表 高橋守男 (弁護士)

最新資料により発刊!

令和元年賃金センサスによる平均給与額・遺失利益額早見表をはじめ、
各資料について内容の更新を行った最新資料集です。

★本書は事故の発生から損害の算定、自賠保・損害賠償金の請求にいたるまでの処理に必要な資料を網羅し、損害賠償請求者のマニュアルとして、専門的、実務的に解説してあります。

B5判・総頁606頁・ケース付
定価6,050円(本体5,500円) 送料700円

TEL 0120-089-339 発行時間 9:30~17:30 (土・日・祝日も可)
WEB <https://www.sn-hoki.co.jp/>
E-mail eigy@sn-hoki.co.jp



新日本法規出版

各位

令和3年1月

一般社団法人
大阪損害保険代理業協会

『実務家が陥りやすい交通事故事件の落とし穴』

のご案内について

謹啓 時下益々ご清栄のことと喜び申し上げます。
さて、このたび標記図書が新日本法規出版株式会社より発行されました。
本書は賠償の有無や損害の範囲、保険請求の可否など、交通事故事件を処理するにあたり実務家が誤認しがちな法律問題を取り上げたものです。
つきましては各位好個の実務書としてお役立ていただけるものと確信し、「2021年 交通事故損害賠償必携」と併せてご案内いたしますので、是非この機会にお申込み賜りますようお願い申し上げます。
なお、お申込みは、下記申込書をFAX(06-6341-4108)でご送信いただくか、事務局宛に郵送ください。
謹白

一般社団法人大阪損害保険代理業協会 行

申込先FAX：06-6341-4108

書 籍 名	価格(税込)	部 数
〈単行本〉コード 5100134 新刊書 実務家が陥りやすい交通事故事件の落とし穴	3,960円 送料460円	部
〈単行本〉コード1450 2021年 交通事故損害賠償必携—資料編—	6,050円 送料570円	部

◆上記書籍を代金後払いにて申込みます。〈2部(2書籍)以上お申込みの場合 送料は発行書負担といたします。〉

令和 年 月 日

ご 職 業

〒

送 付 先

ご 住 所：

名 称：

担当者名：

印

TEL：

※送付先ご住所へ直接納品いたしますので、現品到着後、所定の振替用紙にてお支払いください。
※お申込みいただいたお客様のお名前、ご住所などの情報は、ダイレクトメールなど、発行所の営業活動に限って使用し厳重に管理いたしております。
※お客様の都合による商品の返品はできません。万一、商品の不備、不良または注文した商品と受け取った商品の相違による交換は、商品到着後1週間以内にご連絡ください。

<発行所処理欄>

お客様№： — — — —

記号	請求区	請求時

(お問い合わせ先)

新日本法規出版株式会社 大阪支社 営業部 三宅
〒540-0037 大阪市中央区平野町 2-1-12
TEL (06) 6947-0695 (直) FAX (06) 6942-7022

支社	振替社員コード	三宅	納本	請求	入金	納区	案内
50	871178						

《体制整備の豆知識Part 5》 ふたのワンポイントレッスン Vol. 9

2020. 12..25

本質の理解

お疲れ様です。

全国各地のコロナ禍の勢いが止まりません。毎日のように各地の過去最多感染者数が更新されるというニュースが流れ、不安感が漂っている状況です。これから年末年始を迎え、例年であれば人の動きが活発になりますが、今年はいつもとは違った光景になるのではないのでしょうか。自宅での自粛が続くのは辛いものですが、今は我慢の時でしょう。

さて、今回は監査を実施した際に行う募集人とのヒヤリングに関し、最近気になっている項目をお伝えします。

新たな募集ルールの導入に伴い、重要事項説明は口頭説明およびツールを使用して従来以上に顧客に適正・適切な説明が行われているものと思います。一方で、ヒヤリングで感じるのは、募集人の説明が表面的なレベルにとどまり、その内容の本質のところまでは顧客に理解されていないのではないかとということです。

一つの例として、補償の重複があります。例えば、個人賠償特約の重複について募集人の方はどこまで丁寧な説明を行っているでしょうか。

自社が取り扱う保険会社以外の他社にまたがる契約に付帯された個人賠償特約について確認していますか？また、同居の家族に同様の保険が付保されていることを確認していますか？個人賠償特約は県民共済、全労済などの商品にも付保されています。さらにはクレジットカードにも自動付帯されています。お客さまにとってはこれらすべてが「保険」ですから、自社商品の単品販売ではなく、お客さまのリスク対応の実態をきっちりと把握した上で、的確な説明を行う必要があります。

募集人の気持ちとして個人賠償特約の保険料は安いから大した問題ではないと思っていたら大間違いです。金額の多い、少ないではなく顧客に無駄な保険料を負担させることが問題です。重要事項として補償重複の本質を理解していれば、募集人として丁寧な説明を行なっているものと思われます。

また、生保で乗換契約（解約・新契約）を行う場合、顧客に対して不利益事項の説明はどのように行なっているのでしょうか？事例としては多くは無いと思われますが、生保の不祥事件や不適切事案の多くは乗換契約時に起こっています。数の多さではなく、リスクの高さという点で、最大限の注意が必要な事例です。

乗換契約は、今後医療保険等で新商品が発売される場合には一時的に増加することが考えられます。乗換契約時の不利益事項は、顧客にとっては馴染みのない内容なので口頭説明のみではほぼ理解できないと思われます。必ず説明用のツール、チラシを顧客に明示しながら丁寧な説明を行うことが重要です。

以上、重要事項説明時の懸念として2つの事例をお伝えしましたが、顧客本位の本質とその重要性が理解できていれば、丁寧な説明を行うことは当然のこととして募集人に定着しているはずです。

もし不安に思われる経営者・責任者の方がいれば、社内ロープレのテーマとして取り上げて実態を把握されることをお勧めいたします

以上

作成：日本創倫株式会社 専務取締役（SE0）オフィサー事業部長 風間利也