

LOGICOM GROUP



私たちは、杜の都仙台を拠点に
各支店その地域のお客様や協力会社様、
会社を取り巻く仲間に恵まれ、
東日本大震災の後も事業を継続できていることに心から感謝し、
いただいた恩は決して忘れず、
これからも地域の暮らしの一助となるよう、
私たちがなすべき物流事業を誠実に取り組んでいきます。

知的資産経営報告書



2019年3月
株式会社ロジコム

目次

1. ご挨拶	1
2. 経営哲学	2
3. 事業概要	3
4. これまでの事業展開	6
5. 自社の強み・優位性	9
6. 市場環境	14
7. これからの事業展開	16
8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー	18
9. 会社概要	22
10. あとがき	23

1. ご挨拶

株式会社ロジコムは、2009年（平成21年）1月に宮城県仙台市宮城野区において貨物軽自動車運送事業を主業に設立し、貨物軽自動車1台にて開業し委託方式を取り入れ宅配事業を宮城県・福島県にて展開しておりました。

2011年3月の東日本大震災が発生したことにより、貨物軽自動車だけの運送業として大きな変革が必要となり、翌年の2012年に一般貨物運送事業の認可を取得し、貨物軽自動車から一般貨物自動車へと主業変更を行い事業継続してきました。

開業以来10年間事業を継続することができたのは2011年の震災時の大変な時期に支援していただきましたお取引様、支援ならびにご指導いただいた協力会社様、これまでの全従業員の努力のたまものと厚く御礼を申し上げます。

この知的資産経営報告書では、財務的な数値ではわかりにくい、ロジコムの経営方針と、それを支える従業員や組織、知識、お取引様との関係などの強み（知的資産）を分かりやすく取り纏めました。お取引様や協力会社様、これから当社で働きたい方、金融機関様などが、当社をご理解いただくための一助となれば幸いです。

今後とも社員一同、自ら持つ知識・知恵を最大限に引き出し、常に前向きに行動し、お取引様に対してより高い物流全般のサービスを提供いたしますよう誠意努力して参りますので、あいかわらずのご指導をいただけますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

2019年3月5日
株式会社ロジコム
代表取締役 小山 幸也



2. 経営哲学

株式会社ロジコム 経営理念

1. 独自性ある総物流サービスを行い、
全ての者が納得できる体制を実現する
2. 実現する意識を常に持ち、前向きに考え行動し、
社会に役立つ物流を確立する

常に前向きに考え行動し、誠実な対応によりお取引様・荷主様に信頼をしていただくことが、
当社の成長と社員の幸せに繋がると考えています。



3. 事業概要

(1) 事業内容について

株式会社ロジコムの事業は、一般貨物自動車運送事業です
安心感と利便性を提供いたします

当社は、一般貨物自動車運送事業として、定期ルート配送、チャーター便をメイン事業とし、大型ダンプを環境開発事業として稼働させており、近年の多様化した物流ニーズにお応えすべく各種車両を用意しております。また、引越しサービスも行っており、主に既存お取引先社員様の異動や転勤による引越しをサポートしています。



(2) 各事業について

弊社の主たる事業は以下の通りです。

① 運輸事業

軽貨物自動車から大型車両に至るまで、お取引様の様々な輸送のサポートを行います。
複雑な輸送、ルート配送などの輸送にも対応いたします。

(a) 専属輸送

企業向けの専属型輸送サービスです。お客様のご要望に沿って専任者が輸送します。
原則、専任者を変えないサービスのため、きめ細かな運送サービスを提供いたします。

3. 事業概要

(b) スポット輸送

突発的なご要望にお応えする輸送サービスです。

荷主様の突然の受注・発注、誤納品・誤配送など企業様にとって対処しにくい輸送を、弊社が代わって行います。全国への配送業務だけでなく、各地からの引き取りも行います。

(c) 引越輸送

引越し全般のサービスです。人事異動による引越しや大学入学などの引越しなどの引越しに関する全般をサポートいたします。単身者、家族向けいずれの引越しもサポートいたします。

②メディカル運輸事業

医療・介護・福祉の分野の運送について、専門の知識を持つスタッフが、お客様のご要望を伺い、サービスを提供いたします。

(a) 治験・検体の集荷業務

各種医療施設より治験・検体の回収を行うサービスです。専任者がご要望の通りに施設へ伺い回収致します。

(b) 治験・検体の幹線輸送

各拠点より検査施設までの一括輸送サービスです。輸送量により車種を選定いただけます。

③環境開発事業

環境開発事業として、産業廃棄物収集運搬事業認可いただき、お取引様に営業車両にて輸送サービスを提供いたします。また、大型ダンプ車両による汚染土壌の輸送事業も実施しています。

(3) 業務プロセスと当社の特長・取組み

1. ご相談

- ▶ 弊社の営業担当がお客様からのご相談を承ります。
- ▶ お客様のご要望を的確に確認致します。



2. 提案・お見積り

- ▶ 簡潔且つ要所を抑えた提案書を活用しています。
- ▶ サービスに見合う適正価格と迅速対応が評価されています。



3. ご契約

- ▶ ご契約内容を図面化するなどにより、しっかりとお客様の理解を得ることを心がけています。
- ▶ ご契約内容は、営業担当とドライバーとの間でしっかりと共有されています。



4. 配送

- ▶ きれいに整備された車両での安全配送を心がけています。



5. アフターフォロー

- ▶ アクシデント発生の際も、スピード対応を心がけています。またその際の対応方法もしっかりと規定されています。
- ▶ お取引先に対しては、弊社営業担当者がきめ細かいフォローを実施しています。



1. ご相談へ

(1) 会社の沿革

年月	出来事	
平成21年	1月 株式会社ロジコム設立 代表取締役 小山幸也就任	創業期
平成21年	3月 貨物軽自動車運送事業許可取得	
平成21年	3月 郡山支店設立	
平成21年	6月 本社・仙台支店 第一種貨物利用運送事業認可取得	
平成21年	7月 本社 古物商認可取得	
平成23年	3月 東日本大震災	
平成24年	11月 本社・仙台支店 一般貨物自動車運送事業認可を取得 主たる事業が貨物軽自動車事業から一般貨物自動車運送事業へ転換する	転換期
平成25年	2月 宮城県にて産業廃棄物収集運搬事業認可を取得	
平成25年	11月 宮城県にて特別管理産業廃棄物収集運搬事業認可を取得(宮城県)	
平成26年	2月 一般乗用旅客自動車運送事業(福祉限定)認可を取得	
平成26年	3月 郡山支店 一般貨物自動車運送事業認可を取得	拡大期
平成26年～	社内安全大会・講習会の定期開催など、更なる安全強化に取り組む	
平成27年	9月 郡山支店を郡山市日和田町から、郡山市喜久田町へ移転	
平成27年	10月 本社・仙台支店を仙台市宮城野区鶴巻から、仙台市若林区卸町へ移転	
平成27年	12月 愛知県にて産業廃棄物収集運搬事業認可を取得	
平成29年	10月 横浜支店開設 一般貨物自動車運送事業認可を取得	
平成29年	10月 福島県・神奈川県にて産業廃棄物収集運搬事業認可を取得	
平成30年	7月 東京支店開設	
平成31年	1月 中部支店開設	
平成31年	3月 東京都・埼玉県・三重県にて産業廃棄物収集運搬事業認可申請	

(2) 経営戦略の変遷

創業期

戦略・方針

経営基盤の確立

主な取り組みと投資

- ▶ 設立当初は、軽貨物輸送業として独立を希望する方に車両を販売したうえで、輸送業務を斡旋するビジネスモデルでした。(現在も継続)
- ▶ 取引先の依頼に応える形で旧特定派遣事業の認可、第1種貨物利用運送事の許可、古物商の許可(中古の軽貨物を販売できる)を取得しました。
- ▶ 当時から仙台のみならず、県外にも営業拠点を設置していました。



当初は軽貨物輸送中心の事業でした

成果

- ▶ 独立支援した先に輸送業務を斡旋するという当時の事業スタイルを構築できました。
- ▶ 仙台だけでなく、福島エリアで基盤を構築できました。

転換期

戦略・方針

軽貨物事業に加えて一般貨物事業の推進

主な取り組みと投資

- ▶ 大型ダンプ事業を開始しました。
- ▶ 一般貨物事業としての運行管理体制を構築しました。
- ▶ 類似業種からの中途採用を強化しました。
- ▶ 安全大会や講習会実施で安全対策を強化しました。
- ▶ 2t車や大型ダンプなど、取扱車種や台数を増やしました。
- ▶ 事項防止策や安全対策として2t車の大半をカーナビやバックアイカメラ搭載のAT車としました。
- ▶ 新免許制度で取得した社員向けに総重量5t未満の車種も導入しました。



当時の本社事務所です

成果

- ▶ 社員の安全に対する意識が強化されました。
- ▶ 現在の役員・幹部クラスの社員が多く入社しました。
- ▶ 1トン、2トンクラスの需要を捉えたことで、売上が増加しました。

拡大期

戦略・方針

営業エリアの拡大

主な取り組みと投資

- ▶ 倉庫保管業務開始に伴い本社を宮城野区鶴巻から若林区卸町に移転しました。
- ▶ 東京支店など、東北地区以外にも営業拠点を設置しました。
- ▶ 派遣業務を関連会社(株)テクノコムへ移譲しました。
- ▶ 管理職の増員や業務の分離・専任化を進めました。



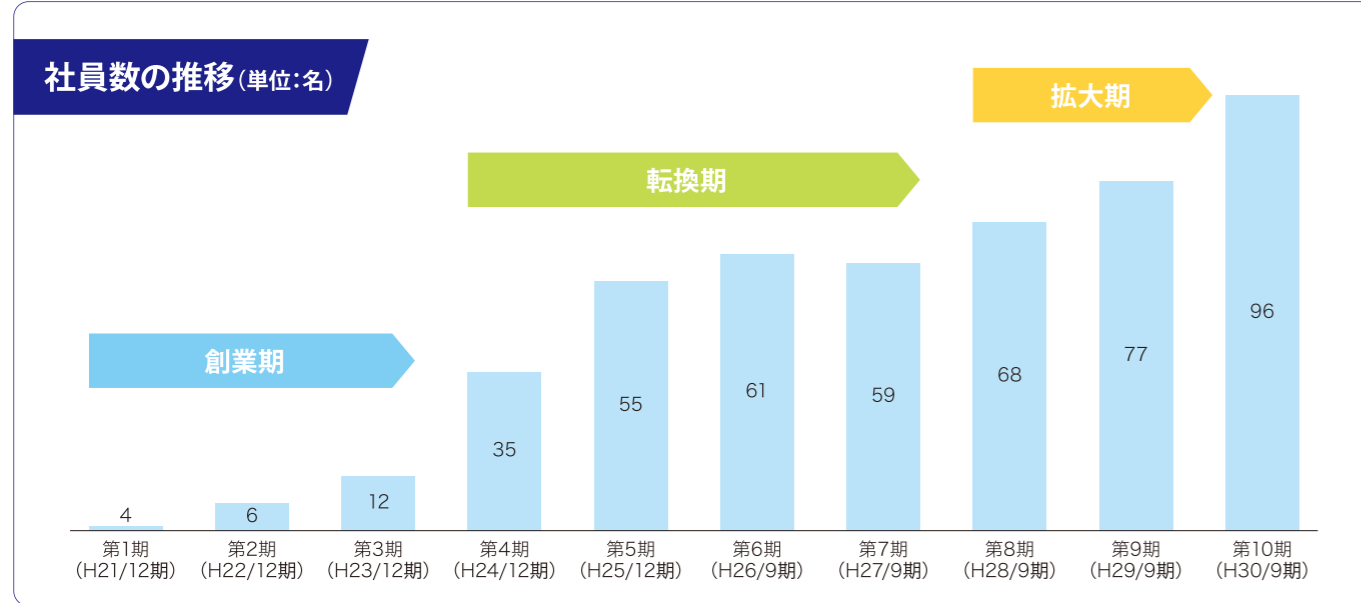
本社移転で業務の幅が広がりました

成果

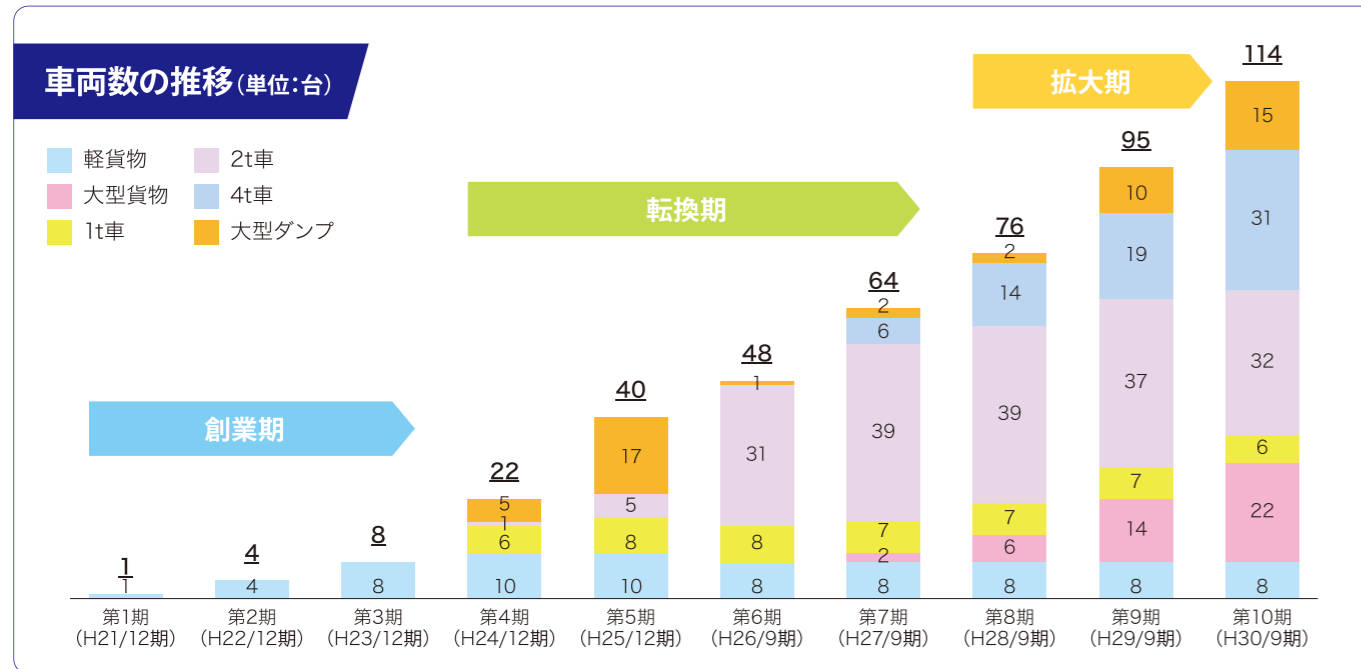
- ▶ 業務の運営・管理体制の強化が進みました。
- ▶ 倉庫業務と輸送業務の相乗効果で業務の幅が広がったことや、営業網の拡大等により売上がさらに拡大しました。

4. これまでの事業展開

(3) 社員数、車両数の推移



注: 第6期より決算月をこれまでの12月から9月に変更している



注1: 第6期より決算月をこれまでの12月から9月に変更している

注2: 棒グラフ上部にある下線付きの数字は合計台数、それ以外の数値は内訳を示す

当社は、社員数や車両数の増加とともに、
お客様のご要望に対する柔軟対応、安全輸送、迅速対応といった
サービス品質の向上を進めて参りました。

5. 自社の強み・優位性

知的資産一覧

(1) 人的資産

- ① 顧客対応力の高い社員
- ② お客様をこまめにフォローする社員
- ③ 経験豊富で多彩な人財

(2) 組織資産

- ① 安心安全への取組
- ② 営業とドライバーとの連携
- ③ 社内での情報共有体制
- ④ 軽から大型までの柔軟な配送体制
- ⑤ 社員の技能レベルや知識の向上、健康への気配り

(3) 関係資産

- ① 協力企業とのネットワーク
- ② 常に連絡を取り合えるお客様

(1) 人的資産

① 顧客対応力の高い社員がいます

弊社営業担当者は、お客様のご要望を正確に聞きとることを心がけています。そして、お客様に簡潔且つ要点をおさえた提案、分かりやすい見積り提示を実施しています。例えば当社の実施するサービスの内容の図面化などを行っています。また、書面の取り交わしをスムーズに行うことにもこだわると、お客様の負担軽減に努めています。

② お客様をこまめにフォローする社員がいます

お客様からの問い合わせについて素早い対応を実施しています。また、弊社営業担当者はこまめにお客様を訪問し、お客様をフォローしています。

③ 経験豊富で多彩な人財が揃っています

弊社には、業界を熟知している経験と人脈を有する幹部社員、技能レベルの高いドライバーなど、多彩な人財が揃っています。

頼りになる経験豊かな
ドライバー社員です



5. 自社の強み・優位性

(2) 組織資産

① 安全安心への取組にこだわっています

安心安全輸送を徹底しています。車両の整備を徹底しているのはもちろんのこと、社内での安全大会実施、外部との連携による講習会も実施しています。



始業点検指導など安全への取り組みを徹底しています

② 営業とドライバーとの連携ができています

お客様の窓口となる営業担当者と、配送を担うドライバーとで、打ち合わせを綿密に行っています。状況に応じて、営業担当者が積み込み時などに同行するなど、お客様からの要望に正確に応える仕組みづくりを構築しています。



営業とドライバーの打ち合わせは頻繁に実施しています

③ 社内での情報共有体制が構築されています

管理職を中心とした円滑なコミュニケーション、相談しやすい上司や先輩、社員が自由に使用できる本社会議室といった企業文化や工夫により、一つ一つの業務や引継ぎなどの情報共有をしっかりと行っています。



役職者会議は真剣そのものです

④ 軽自動車から大型まで柔軟な配送体制を構築しています

弊社は、軽から大型まで豊富な車種を揃えているだけでなく、運行管理体制も整備されていることから、お客様のご要望に応じた柔軟な対応が可能です。



きちんと整備された仙台支店の車両です

⑤ 社員の技能レベルや知識の向上、健康に気配りしています

弊社は、社員向けの資格取得制度や、講習会、OJTなどで、社員の技能や知識といった品質レベルの向上に努めています。運行時の死角のチェックやチェーンの着脱、発煙筒の使い方といった細かな点から、身なりといった基本的な点まで、徹底して確認しています。

また、社員の健康を一番に考えています。

ストレスチェックをはじめ、熱中症対策なども行っています。

運送業では8割以上が未実施とされる人間ドック(出典:日本経済新聞 2016年2月28日)ですが、弊社は45歳以上の社員に人間ドックを受診してもらう体制を構築しています。



運行管理者補助者講習会の様子です
皆で知識レベルの向上に努めています



社員の健康あつてのロジコムです

(3) 関係資産

① 協力企業とのネットワークを構築しています

弊社は創立期より、軽貨物輸送での起業希望者を支援してきた経緯から、軽貨物輸送において、他の企業や事業者との強固なネットワークを築いています。

また、一般貨物においても、人脈や広範囲なネットワークにより強固なネットワークを構築しています。

弊社は、これらのネットワークを活用して、他の企業や事業者と協力することで、お客様のご要望に応えることができます。

② 密に連絡を取り合うお客様に恵まれています

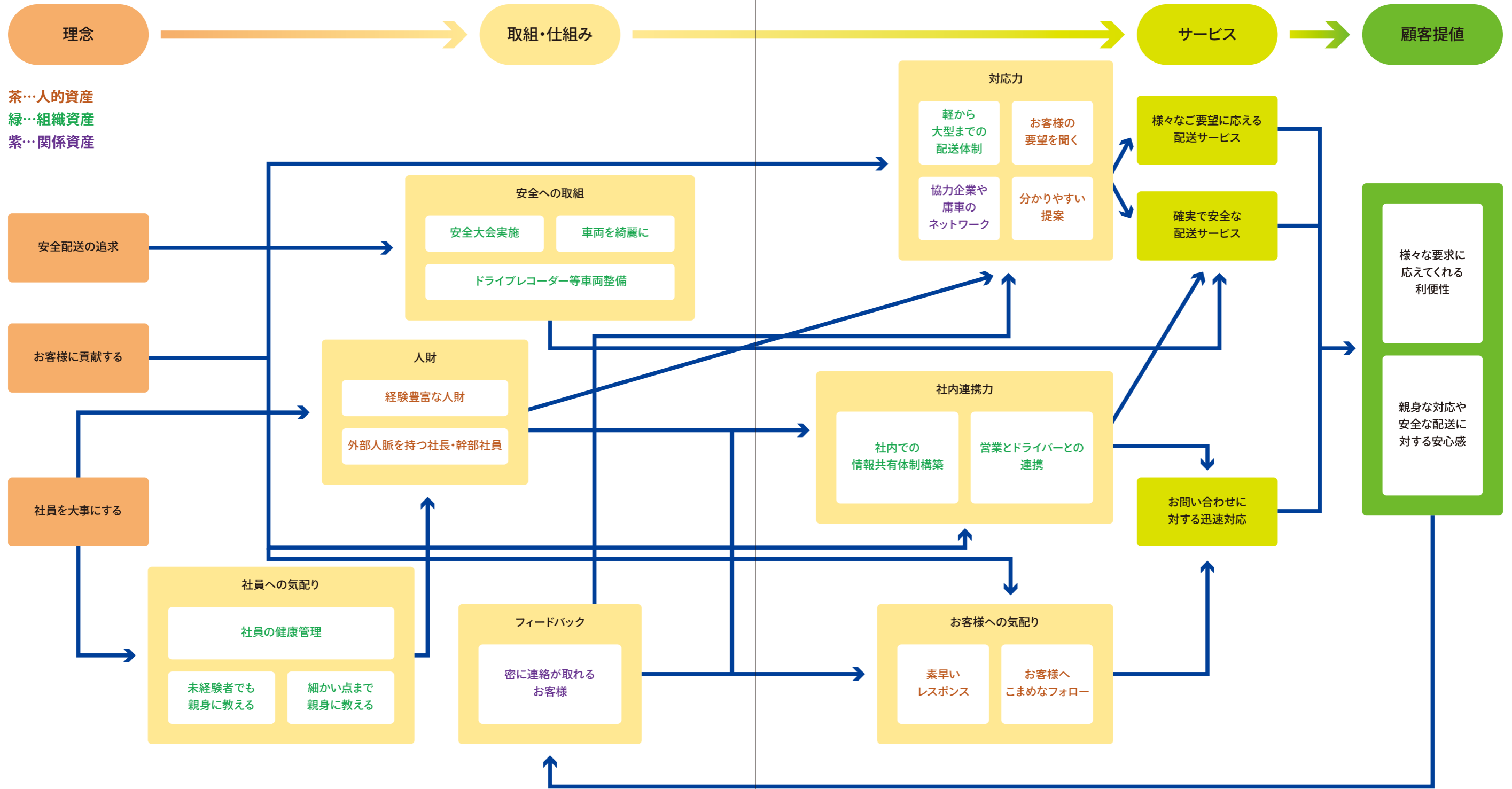
弊社は、常に連絡を取り合うお客様に恵まれています。

お客様のご意見・ご要望を、弊社の更なるサービス品質向上に活かしています。



お客様のご意見を大切にしています

価値創造ストーリー（過去～現在）



企業資産の繋がりを、価値創造ストーリーにより俯瞰的に示すことができます

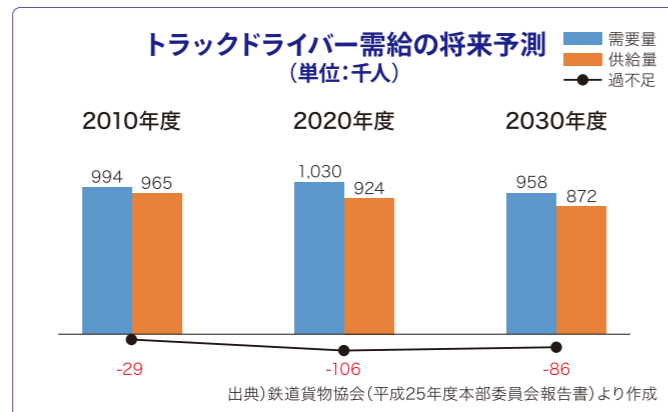
6. 市場環境

(1) 将来におけるトラックドライバー需給の見通しと年齢構成

〈ドライバーの需給関係〉

・我が国の2010年度時点におけるトラックドライバーの需給状況は、需要994千人に対して供給965千人と不足していたものの、29千人に抑えられていた。

・2020年の不足人員数は需要人員の増加と供給人員の減少が重なるために、不足人員は106千人に増加する。2030年は需要量が減少するために不足人員数は86千人にまで減少するものの、人員の供給不足は続いており、今後のトラックドライバーについては、慢性的な供給不足が続くものと考えられる。



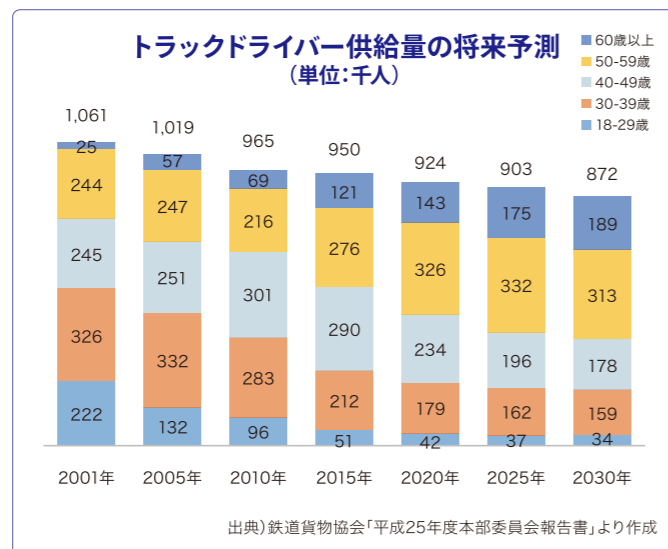
〈トラックドライバーの年齢構成(将来予測)〉

・トラックドライバーの供給量の将来予測について、年齢構成別にみると、若年層の減少と高年齢層割合の増加が目立つ。

・20代(18歳、19歳含む)～40代までの層は、2010年以降、一貫して減少が予測されている。

・50代についても、2025年をピークにその後は減少に転じる。

・60代以上は一貫して増加する。2030年には50代の次に多い年齢層となる。



▶以上の事から、一定の需要が見込まれる中で、ドライバーの不足感が慢性化する。

▶ドライバーの減少や高齢化が進むことで、需要に対する適正労働量の提供、社内におけるノウハウの承継、人件費率の抑制、といった点が今後の課題となると考えられる。

(2) 荷主や下請運送事業者に対する適正取引の重要性の高まり

〈国土交通省による取組〉

・貨物輸送事業者は一般的に荷主に対して取引上の立場が弱く、適正な運賃や料金の収受が困難であるとされている。このことが結果的に、輸送品質向上や安全運行を妨げる要因となっていた。

・国土交通省は、この状況を解消すべく、平成29年11月に「標準貨物自動車運送約款」を改正。他にも、「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」や「トラック運送業における書面化推進ガイドライン」を同じく平成29年に改訂。さらには同年に「貨物自動車運送事業輸送安全規則」の改正により、荷主都合による荷待時間にかかる情報を記録する基準が定められるようになった。



「標準貨物自動車運送約款」改正を周知する国土交通省のリーフレット

▶以上のことから、今後貨物輸送事業において、事業者が荷主や下請運送事業者に対して、適正な取引を行うべきという、社会的要請は増すものと考えられる。

(3) 長時間労働抑制や生産性向上に向けた機運の高まり

〈業界の取組〉

・近年、貨物輸送事業者内でも長時間労働抑制や、生産性向上に向けた機運は高まっている。

・2018年11月には、「荷主と運送事業者の協力による取引環境と時間外労働の改善にむけたガイドライン」が取りまとめられた。

・運賃の引き上げ交渉を行った事業者は67%、そのうち8割が何らかの成果を得たとの報道もある。



荷主と運送事業者の協力による取引環境と時間外労働の改善にむけたガイドライン

2019年2月15日 日本経済新聞 地域経済(静岡)

7. これからの事業展開

当社がこれまで培ってきた知的資産や、今後の経営環境の変化などを踏まえ、今後の10年に向けた将来ビジョンや今後3年間の基本経営戦略、重要成功要因を以下のように設定しました。

(1) 将来ビジョン (今後の10年に向けたビジョン)

新たな価値を創出し選ばれる企業へ進化する

2009年1月に設立した当社は、2019年1月で設立10年を迎えることが出来ました。「物流と人の暮らしを支える企業」として上記ビジョンのもと、新たな10年を切り拓いて参ります。具体的には、輸送コーディネートサービスの取扱開始に向け始動します。

(2) 今後3年間の基本戦略

当社の将来ビジョン実現に向け、今後3年間で中期経営計画期間と定め、財務の安定性を堅持しつつ、事業基盤を更に強化することにより、持続的な利益成長と企業価値向上を目指します。また、社会から信頼され、社会に貢献する企業であり続けるとともに、長期的展望も視野に入れた成長戦略を推進して参ります。

重点項目

1. 営業体制の強化・明確化

当社の「社内連携力」を活かし、特定の顧客へ偏ることなく広域な営業案件は本社営業部が、地域に根差した営業活動を各支店が扱う。いずれの案件についても、内容の精査・積算資産、擦り合わせを徹底する。

2. 企業価値の向上

安全・安心と輸送品質の更なる向上、人材育成・人材教育の構築を進め顧客満足度の向上を図ることで、企業価値の向上に繋げる。

3. 従業員満足度の向上

人材の採用・人材育成の強化、全社員が挑戦・成長できる機会の提供、働きやすい職場の環境づくりを通じて、従業員満足度の向上に繋げる。

(3) 重要成功要因 ～基本戦略を実現するための取組～



基本戦略を実現するための取り組みとして、以下の4つの力を強化していきます。

(4) 重要成功要因具現化のために強化 補完 獲得すべき知的資産

1. 対応力の強化

- ▶ 輸送に関する提案営業が出来る人財や、知識豊富な人財の育成 人的資産
- ▶ 要求に応えるための組織体制の維持・強化 組織資産 関係資産

2. 輸送品質力の強化

- ▶ 輸送品質を維持・強化 人的資産
- ▶ 安全・安心な輸送体制の強化 人的資産 組織資産

3. 輸送効率性の強化

- ▶ 輸送効率性を高める体制構築 組織資産 関係資産

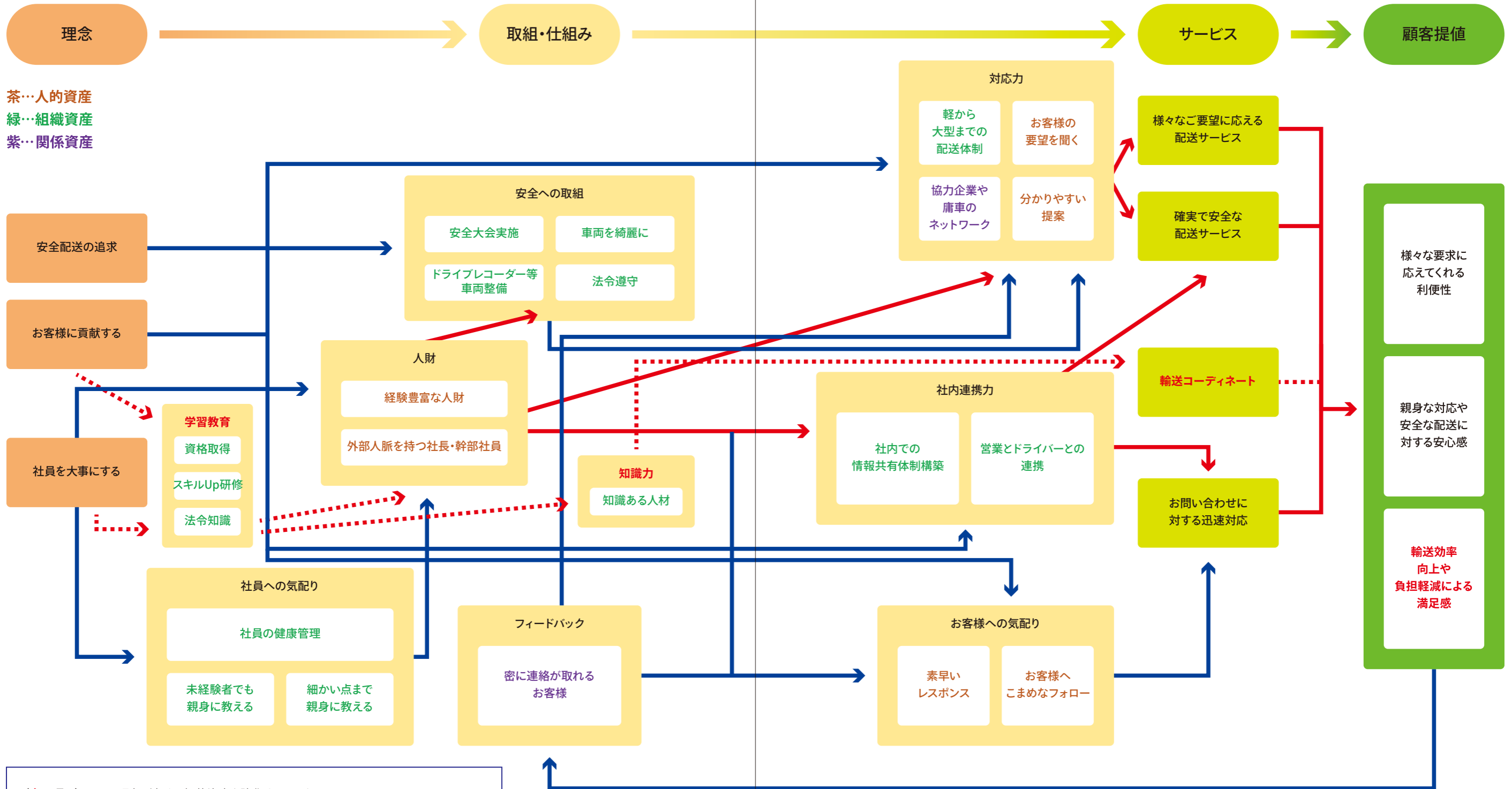
4. 法令遵守体制の強化

- ▶ 法令遵守を強化する体制構築 組織資産

8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー

知的資産活用マップと価値創造ストーリー

(1) 知的資産活用マップ (現在～将来)



〈赤の項目〉 現在所有する知的資産を強化するとともに、不足する知的資産を補充し、それらを連携させ経営方針達成に結び付ける。
〈青と赤の矢印〉 青線は従来あった関係、赤の点線は新たに構築する関係、赤の実線は従来あったが、さらに強化すべき関係を示す。

8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー

(2) 価値創造ストーリー



(3) 重要評価指標一覧～KPI～

〈参考：重要評価指標一覧〉

	必要な知的資産	KPI	目標数値
対応力の強化	①提案営業が出来る人財、知識豊富な人財	新規顧客獲得	10件/年
		幹部社員同行によるOJT	1日/月
		フォロー面談	1回/月
	各種資格取得者の増員	<ul style="list-style-type: none"> ・運行管理資格者40名(現在13名) ・運行管理補助者40名(同11名) ・衛生管理者12名(同4名) ・倉庫管理者8名(同3名) ・フォークリフト免許所有者40名(同20名) ・はい作業主任者8名(同3名) ・防火管理者15名(同7名) ・安全管理者13名(同5名) ・整備管理者40名(同24名) 	
	スキルUP研修の実施	1回/2ヶ月	
②要求に応えるための組織体制	トークスクリプト作成	2019年6月まで	
	ロールプレイングの実施	2019年6月から	
強化輸送品質力の	①輸送品質	幹部社員同行によるOJT	1日/月
		フォロー面談	1回/月
強化輸送効率性の	②安全・安心な輸送体制	車両カルテのチェック	1回/日
		①輸送効率性の高い組織体制	業務分掌作成
強化体制の法令遵守	②協力企業や取引先との協調力	協力企業や取引先との協調体制構築	2019年9月まで
		①法令遵守精神の高い組織体制	法務勉強会の実施

9. 会社概要

会社名	株式会社ロジコム
設立	平成21年1月
会社所在地	宮城県仙台市若林区卸町5丁目6番10号(本社)
代表取締役	小山 幸也
資本金	1,000万円
営業所等	【仙台支店】 宮城県仙台市若林区卸町5丁目6番10号 仙台団地倉庫卸町ビル1階 【郡山支店】 福島県郡山市喜久田町卸3丁目3番地 【横浜支店】 神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央5丁目1番3号 【東京支店】 東京都渋谷区広尾5丁目19番11号 【中部支店】 愛知県江南市前飛保町河原85番地
事業内容	・一般貨物自動車運送事業 ・貨物利用運送事業 ・一般乗用旅客自動車運送事業(福祉限定) ・産業廃棄物収集運搬事業 ・特別管理産業廃棄物収集運搬事業 ・古物商
主要取引先	・ヤマト運輸株式会社 ・日本郵便輸送株式会社 ・日本通運株式会社 ・鴻池運輸株式会社 ・株式会社フェイス ・ダイハート物流株式会社 ・いすゞ自動車東北株式会社 ・株式会社ENEOSウイング ・ヤマトオートワークス株式会社 ・公益財団法人宮城県医師会 ・SGムービング株式会社 ・株式会社高速 ・株式会社ヤマダエコソリューション ・カリツー東日本株式会社
グループ企業	①(株)ロジコムコミュニケーションズ 一般貨物運送事業(当社の事業受託配送) ②(株)テクノコム ・労働者派遣事業
ホームページ	http://www.logicom-net.jp/

10. あとがき

(1) 知的資産経営とは

知的資産経営とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動(価値創造戦略)として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

(2) 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境(内部環境及び外部環境)の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

(3) 作成者

株式会社ロジコム	代表取締役	小山 幸也
	常務取締役	奈良 和彦
	常務執行役員	近内 喜隆
	執行役員	小熊 晋
	執行役員	円谷 貴之
	課長	加藤 孝也
	課長	佐藤 幸太郎
	仙台支店	社員

(4) 作成支援

当報告書は次の個人により作成支援されています。

クジライコンサルティング代表 中小企業診断士 鯨井 文太郎

(5) お問い合わせ先

〒984-0015

宮城県仙台市若林区卸町5丁目6番10号 仙台団地倉庫卸町ビル1階

TEL:022-349-8370 (担当:経営企画部 小熊 晋)

(6) 発行

2019年3月