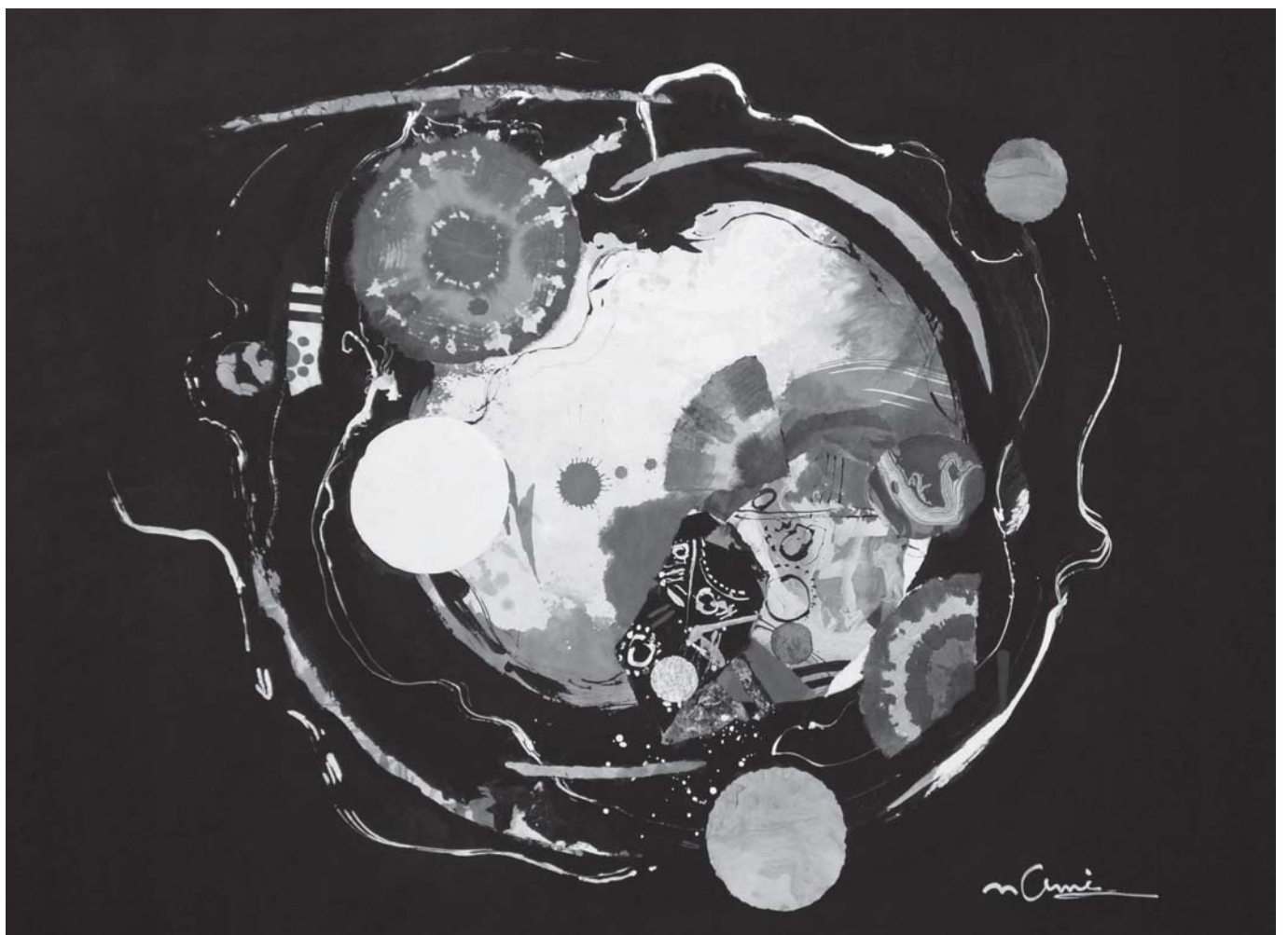




法人こおりやま

2016. 7

第457号



題名/里の祭り 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

～従業員向けの情報も満載です。 事業所内にて御回覧下さい～

インターネットセミナー

300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料

郡山法人会

検索

で検索いただけます

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID

●●●●●

パスワード

●●●●●

ログイン

ID・パスワードは

会員ID: 1101

パスワード: 1005

お問い合わせは郡山法人会事務局まで TEL:024-933-7777

目次

税務署ニュース

法人番号の調べ方のご紹介 2

税のミニ通信

印紙税の納税義務者 3

経営者が読み返す
「教育勅語」

..... 4

「営業」どこから攻める? 6

トピックス 8

税務署ニュース

法人番号の調べ方のご紹介—[国税庁法人番号公表サイト]—

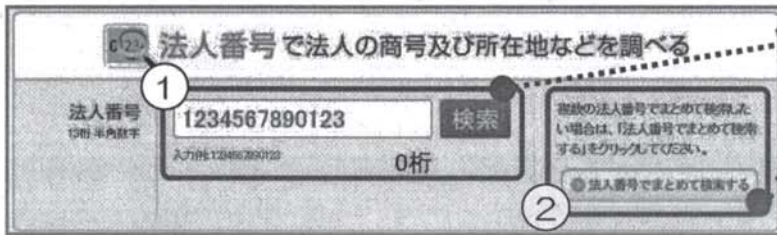
○ 国税庁法人番号公表サイト (http://www.houjin-bangou.nta.go.jp) (※)の使い方をご紹介します。
国税庁法人番号公表サイトでは、「法人番号」「商号又は名称」「所在地」などから、法人等の基本3情報(商号又は名称・所在地・法人番号)を調べることができます。

ただし、Microsoft Internet Explorer (IE) 8.0以前のバージョンの場合、検索・閲覧機能は稼働しませんので、IE9.0以上又は他のブラウザ、端末等をご利用ください。

※ QRコード対応の携帯電話をお使いの方は、こちらからアクセスしてください。

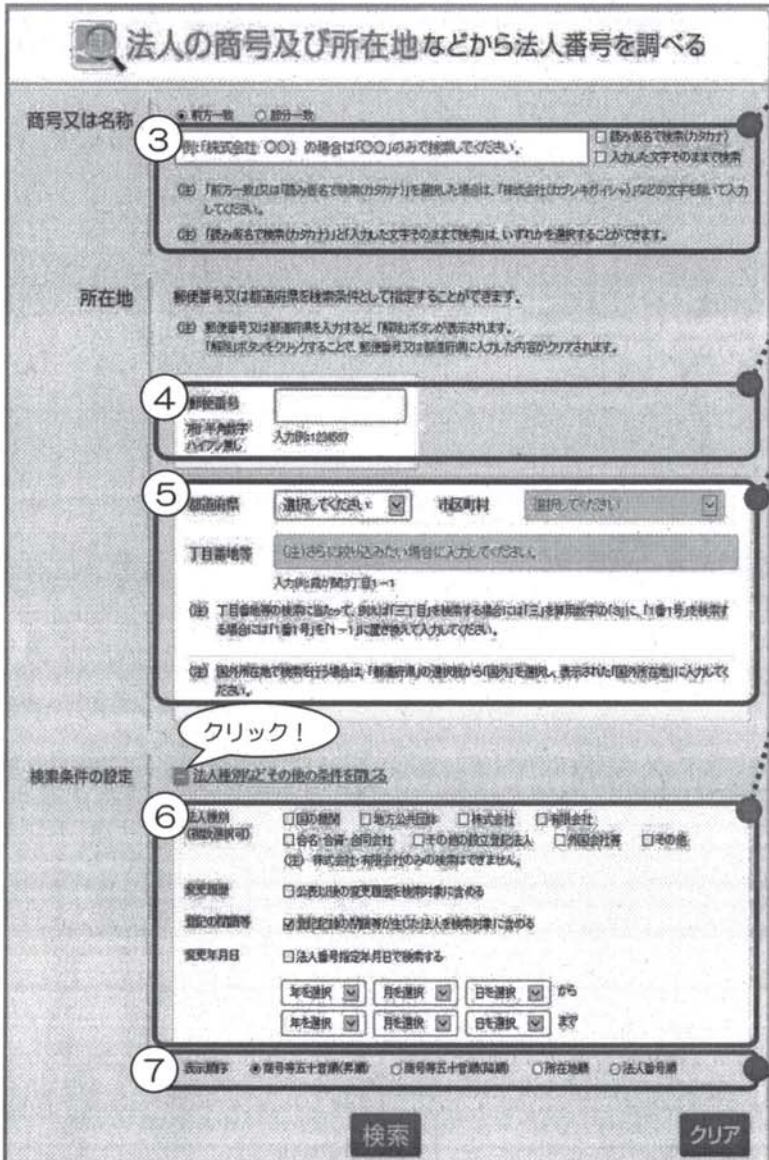


1 法人番号で検索



- ① 法人番号を入力して、情報(商号又は名称、所在地)を調べることができます。
② まとめて10社分の法人番号を入力することができます。

2 法人の商号及び所在地で検索



- ③ 商号又は名称を入力する際は、「株式会社(カブシキガイシャ)」などの文字を除いて入力してください。
④ 郵便番号を入力した場合は、「都道府県」等の住所の選択を省略できます。
⑤ 所在地を入力する際は、都道府県や市区町村まで入力するだけで絞り込み検索ができます。
⑥ その他の検索条件を設定します。
○法人の種別を選択できます。
○公表以後の変更履歴を検索対象とするか選択できます。
○登記記録の閉鎖等が生じた法人を検索対象とするか選択できます。
○追加・変更等が発生した情報を対象として、変更年月日の範囲を選択し、絞り込み検索をすることができます。
また、法人番号指定日の範囲を選択し、絞り込み検索をすることもできます。
⑦ 表示順序を選択できます。

税のミニ通信

印紙税の納税義務者



東北税理士会郡山支部
税理士 古市 尚治

1. 作成の時期

印紙税は、課税文書を作成した時点で納税義務が成立し、その作成者が納税義務を負うこととなります(法3①)。ここにいう「作成」とは単なる課税文書の調整行為をいうのではなく、課税文書となるべき用紙等に課税事項を記載し、これをその文書の目的に従って行使することをいいます。ですから、課税文書の「作成の時」=「納税義務の成立の時」は、その行使の態様により、次のようになります(基通44)。

文書の区分	納税義務の成立の時	例示
相手方に交付する目的で作成される課税文書	交付の時	手形、株券、出資証券、社債券、預貯金証書、貨物引換証、倉庫証券、船荷証券、保険証券、配当金領収書、受取書、請書、差入書
契約者当事者の意思の合致を証明する目的で作成される課税文書	証明の時	各種契約書、協定書、約定書、合意書、覚書
一定事項の付込み証明をすることを目的として作成される課税文書	最初の付込みの時	預貯金通帳、その他通帳、判取帳
一定事項の付込み証明をすることを目的として作成される課税文書	認証の時	定款
本店に備え置くものに限り課税文書に該当するもの	本店に備え置く時	新設分割計画書

2. 作成者

納税義務者は、課税文書の作成者ですが、この「作成者」とは、単に文章を書いた人ではなく、その文章に表示されている作成者名義人であり、その文書により証明されている権利関係の当事者のことをいいます。法に規定する納税義務者は、具体的には次の区分により、それぞれに掲げる者をいいます(基通42)。

区 分	納税義務者
法人等の役員又は法人等若しくは人の従業員が、その法人等又は人の業務又は財産に関して作成する課税文書	当該法人等又は人
その他課税文書	当該課税文書に記載された作成者名義人

3. 2以上の者が共同して作成した文書

一つの文書を2人以上の者が共同して作成した場合には、当該2人以上の者は、その課税文書に対して、連帯して印紙税を納める義務があります(法3②)。つまり、共同作成者全員が連帯して納税義務者になります。そして、課税文書を共同で作成した者のうち一人がその課税文書に係る印紙税を納付した時には、他の者の納付義務は消滅することになります(基通47)。

なお、国、地方公共団体及び法別表第2に掲げる非課税法人(以下「国等」といいます)と国等以外の者とは共同で作成した文書については、国等又は公証人法に規定する公証人が保存するものは国等以外の者が作成した者として課税され、国等以外の者が保存するものは国等が作成したものとみなされて課税されません(法4⑤)。

4. 印紙の消印の方法

印紙税の課税対象となる文書に印紙を張り付けた場合には、その文書の印紙の彩紋とにかけて判明に印紙を消さなければならぬことになっています(法8②)。そして、印紙を消す方法は、文書の作成者又は代理人、使用人その他の従業者の印章又は署名によることになっています(令5)。このように、消印する人は文書の作成者に限られておらず、また、消印は印章でなくても署名でもよいとされているところから文書の消印は、その文書に押し印でなくとも、作成者、代理人、使用人、従業者の印章又は署名であれば、どのようなものでも差し支えありません。

ところで、消印は印紙の再使用を防止するためのものですから、それに使用する印章は通常印判といわれているもののほか、氏名・名称などを表示した日付印、役職名、名称などを表示したゴム印のようなものでも差し支えありません(基通65)。

署名は自筆によるのですが、その表示は氏名を表すものでも、通称、商号のようなものでも構いません。しかし、単に「印」と表示したり斜線を引いたりしてもそれは印章や署名には該当しませんから、消印したことにはなりません。

また、印紙は判明に消さなければならぬとされていることから、一見して誰が消印したのかが明らかとなる程度に印章を押し又は署名することが必要であり、かつ通常の方法では消印を取り去ることができないことが必要です。したがって、鉛筆で署名したもののように簡単に消し去ることができるものは、消印をしたことにはなりません。

次に、消印は印紙の再使用を防止することを目的とするという趣旨のものですから、複数の人が共同して作成した文書に張り付けた印紙は、その作成者のうちの一人が消せばよいことになっています(基通64)。

なお、過去に作成した文書に印紙が貼付されていない場合には「印紙税不納付事実申出書」を税務署に提出のうえ、納付することになります。

マインドと行動の
規範として生きる

不朽の教科書

経営者が読み返す 教育勅語

風土刷新コンサルタント
オフィス ハセガワ
長谷川 孝幸

教育勅語は21世紀 にこそ生きる

かつて、日本人の道徳の規範として「教育勅語」がありました。第二次大戦中に国策に用いられたことで、永く教育勅語は「前時代的なもの」「平和主義にそぐわないもの」として認識されるようになりました。

しかし、教育勅語の内容は、現代の日本人が心構えとして読んでも、非常に有用です。埋もれさせてしまふにはもったいないものです。現在、「論語」「孫子の兵法」「三国志」など、中

国の古典テキストがビジネスマンの参考書として広く読まれています。

しかし、教育勅語という日本人の手による日本語のテキストが、さほど用いられていません。教育勅語は、明治23（1890）年に發布され、それからまもなく130年を迎えます。

極東の小国であった日本は、帝国主義全盛の19世紀に、西欧化の荒波に投げ出されました。国難ともいえる日々を生き抜いていくために、明治天皇の御名の下、出された国家指針が教育勅語です。時代は変わりましたが、

経済的にも政治的にも、困難な中で生きていかななくてはいけないという点では、今の日本国も同じです。

あらゆる意味で、平成20年代は明治20年代に似ていると言つてもよいでしょう。そんな中で政治的、思想的偏見を排除し、日々働く日本のビジネスマンの心構えとして、教育勅語を見直すことが有用です。

母語によって書かれたものは、外国の文化よりもシンパシーを感じるものです。洋の東西を問わず、あれこれ勉強するのはよいことですが、あえて今、教育勅語を読んでいただきたいの

朕惟フニ我カ皇祖皇宗國ヲ肇ムルコト宏遠ニ
 徳ヲ樹ツルコト深厚ナリ我カ臣民克ク忠ニ克
 ク孝ニ億兆心ヲ一ニシテ世世厥ノ美ヲ濟セル
 ハ此レ我カ國體ノ精華ニシテ教育ノ淵源亦實
 ニ此ニ存ス

爾臣民父母ニ孝ニ兄弟ニ友ニ夫婦相和シ朋友
 相信シ恭儉己レヲ持シ博愛衆ニ及ホシ學ヲ修
 メ業ヲ習ヒ以テ智能ヲ啓發シ徳器ヲ成就シ進
 テ公益ヲ廣メ世務ヲ開キ常ニ國憲ヲ重シ國法
 ニ遵ヒ一旦緩急アレハ義勇公ニ奉シ以テ天壤
 無窮ノ皇運ヲ扶翼スヘシ

是ノ如キハ獨リ朕カ忠良ノ臣民タルノミナラ
 ス又以テ爾祖先ノ遺風ヲ顯彰スルニ足ラン
 スノ道ハ實ニ我カ皇祖皇宗ノ遺訓ニシテ子孫
 臣民ノ俱ニ遵守スヘキ所之ヲ古今ニ通シテ謬
 ラス之ヲ中外ニ施シテ悖ラス朕爾臣民ト俱ニ
 拳々服膺シテ咸其徳ヲ一ニセンコトヲ庶幾フ

明治二十三年十月三十日
 御名 御璽

教育勅語の本旨

教育勅語は下記の通りで
す。謹掲致します。

教育勅語には、一般に12
の徳目があると理解されま

すが、私は以下のように15
に区分して理解しています。

- ①朕惟フニ我カ皇祖皇宗國
ヲ肇ムルコト宏遠ニ徳ヲ
樹ツルコト深厚ナリ

↓日本人であることを誇り
に思い、誇りを持って生

業に当たる

② 我力臣民克ク忠ニ克ク孝ニ

↓世間様に感謝をし、世間様に奉仕し続けるために、けつして会社を潰さない

③ 億兆心ヲ一ニシテ

↓チームワークを發揮し、マインドと行動のミスマッチを排除する

④ 世々厥ノ美ヲ濟セルハ此レ我力國體ノ精華ニシテ

↓復元性の高いアウトプットを提供し続け、CSR（企業の社会的責任）を確実に果たす

⑤ 教育ノ淵源亦實ニ此ニ存ス

↓正しい人材育成を行ない、従業員のエンプロイアビリティを向上させ社会に貢献する

⑥ 爾臣民父母ニ孝ニ兄弟ニ友ニ夫婦相和シ

↓ダイバシティとポジティブアクションを体現し、真の共同参画社会を実現する

⑦ 朋友相信シ

↓ワークライフバランスを

整え、社会生活も諦めない働き方を実現する

⑧ 恭儉己レヲ持シ博愛衆ニ及ホシ

↓自己研鑽を継続しCS・ES・SSのすべてを充足させる

⑨ 學ヲ修メ業ヲ習ヒ以テ智能ヲ啓發シ徳器ヲ成就シ

↓ストレスフリーな職場づくりにより、仕事におけるムリ・ムダ・ムラを徹底排除する

⑩ 進テ公益ヲ廣メ世務ヲ開キ

↓市場のウォンツを的確に捉え、世情に合ったサービスを開拓していく

⑪ 常ニ國憲ヲ重シ國法ニ遵ヒ

↓「小さな悪」を怖れ、コンプライアンス成立をけつして諦めない

⑫ 一旦緩急アレハ義勇公ニ奉シ以テ天壤無窮ノ皇運ヲ扶翼スヘシ

↓各自のミッションを充分に把握し、ミッション必達のための支度を常にしておく

⑬ 是ノ如キハ獨リ朕力忠良ノ臣民タルノミナラス又

以テ爾祖先ノ遺風ヲ顯彰スルニ足ラン

↓社は、経営方針のような「ウェイ」を常に心し、創業のマインドに恥じない仕事をする

⑭ 斯ノ道ハ實ニ我力皇祖皇宗ノ遺訓ニシテ子孫臣民ノ俱ニ遵守スヘキ所

↓職業人が失つてはいけない確かな信頼を保持するために、すべきことをする

⑮ 之ヲ古今ニ通シテ謬ラス之ヲ中外ニ施シテ悖ラス朕爾臣民ト俱ニ拳々服膺シテ咸其徳ヲ一ニセンコトヲ庶幾フ

↓経営者も従業員も心に恥じることはけつしてせず、胸を張って生業に取り組む

思想という「壁」を除いて読む

冒頭にも申しましたように、教育勅語は、第二次大戦中の国民の戦意高揚のツ

ールという認識が広まってしまいました。

占領下で、GHQが教育勅語の公的奉戴を制限し、昭和23年には衆参両院で教育勅語を無効とすることが決められました。

このため、教育勅語は文言の吟味すら充分に為されていなかったきらいがあります。

しかし、そういった偏見を持つていたら、ものを勉強することはできません。虚心坦懐に、教育勅語の文言を辿っていけば、自然と近代日本の精神的支柱としての理念を感じられます。

経営者には、一旦自分流の考えをリセットして情報をままず受け入れ、咀嚼し、そのうえで判断をする力が必要です。

幸いにして、教育勅語は文字数は少ないものですので、何度も読み返し、考察する訓練に向いています。

国際化の進展の一方で、世界の各地でナショナリズム、パトリオティズムが高まっています。

日本でも、反国家的・反社会的な思想と偏狭ナショナリズムのせめぎ合いが見受けられます。

しかし、企業人、職業人は偏つた思想に巻き込まれてはいけません。肅々と地道に仕事をしていくことが、第一です。

日本国の美徳を整理整頓して理解し、日々感謝して仕事に取り組むことが、わが身を養うこととなり、ひいては世の為人の為に尽くすこととなります。

拙い理解で恐縮ですが、先に挙げました15のヒントを基に、読者各位には教育勅語の読み返しをお勧め致します。

なお、参考テキストとして、「昭和天皇の学ばれた教育勅語（勉強出版）」、「教育勅語の真実（致知出版社）」の二点が殊によりように思います。

思想という「壁」を除いて読む

真の日本理解で偏狭なナショナリズムを排除

私たち経営コンサルタンの現場では、会社には色々な問題がありそれぞれに対応してきますが、最終的には、如何にして売り上げを上げるか、どのように営業活動をしていくのか、に行きつくことが多いようです。

売上が上がらず、困っている会社は多いし、営業活動は難しいものだとも言えます。中小企業の社長さんに、「何が問題ですか」と聞くと、必ず、売上・営業の言葉が出てきます。「引き合いが減った」「値引きが厳しい」「安売りが出てきて仕事を取られた」等々。では、「どのような営業活動をされていますか」と聞くと、既存客を回っているとの返答が良い方で、ひたすら待っているパターンも多いようです。



株式会社未来事業マネジメントコンサルタント 野間広実

が多いような気がします。そこで、今回は営業の攻め口の話をしたと思います。

動かないと進まない

懇意にしている工務店の社長さんがいます。地元で70年の老舗、社長はいつも厳しいと言います。

でも仕事は、先代からのお客様がいて何とかやってきました。営業活動について聞いてみると、活動は特にならなくて、やっていると言え、年賀状位。お客様リストもありませんでした。当然ながら、ギリ貧状態となっていました。

また、ある設備屋さんの社長がいます。公共工事からの脱却を目指し、民間受注の拡大、リフォーム事業の立上げを課題と定めていたのですが、何も進みません。よく見てみると、具体的行動がありません。結局、

今まで通り公共工事頼みの状態が続いています。

計画はありますか？

当たり前のことですが、行動しないと結果はついてきません。

行動するには、計画が必要です。営業方針・戦略があつて、具体的計画があつて、行動することです。

皆さん、分かっていますね。でも、これができていないのです。あなたの会社の戦略を語れますか、行動を語れますか、進捗状況はどうですか、問題は何ですか。

既存市場か新規市場か

営業（販売）をする時に、どこに売りに行くかを考えます。その時、大きく分けて、既存市場か新規市場かと考えます。一方、売るべき製品・サービスも、既存

製品か新規製品か、と考えられます。

この市場と製品の2軸を使って、経営戦略の展開エリアを4分類して提示したのが、「アンゾフの成長ベクトル」と言われる「製品・市場マトリックス」です。

これは、ターゲット市場を考える時に、有用な考え方ですので知っておいてください。

		製品・市場マトリックス (アンゾフの成長ベクトル)	
		既存	新規
市場	既存	㉑ 市場浸透戦略	㉒ 新製品開発戦略
	新規	㉓ 新市場開拓戦略	㉔ 多角化戦略

既存市場に既存製品を投入するならば、如何にシェアを奪うかを考えることになります。即ち、市場浸透戦略になります。

新規市場に既存製品を投入するという事は、販売先を新しい顧客層や新しい

地域に展開することになります。即ち新市場開拓戦略になります。

既存市場に新製品を投入するという事は、機能を付け加えたり、モデルチェンジをしたりして、新商品を開発し、既存市場活性化を図る戦略です。新製品開発戦略となります。

新規市場に新製品を投入するという事は、飛び地に打って出る戦略で、多角化戦略と呼ばれます。チャレンジングな戦略と言えます。

多角化戦略は、リスクの高い戦略ですので、一般的にはそれ以外の3つの戦略を考えることとなります。

営業活動というと、新規を取りに行く活動と考え、エリアを拡大したり、引合いがあつたらどこにでも行く、といった話を聞きますが、自身の戦略や効率を考えることを忘れないで下さい。

また、新商品がないから売れないという話も聞きますが、既存製品での戦略も考えられるはずです。

戦うツールは

どこでも聞くのは、価格の話。「お客様が値段に厳しい」「値下げしないと売れない、お客様を失ってしまふ」等。確かに、価格は重要な要素です。しかし、それだけでしようか。

何故、あなたから買ってくれるお客様がいるのでしょうか。価格だけならば、強者のみが生き残り寡占状態になるのではないでしょう。実際に、低価格戦略は強者の戦略として認識されています。

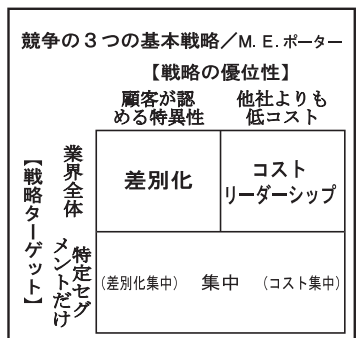
あなたの会社の売り物、他社に勝る差別性を考えてください。何故、あなたから購入してくれているのでしょうか。もしかしたら、売っている製品ではないかもしれません。日々の営業活動に内在しているサービスかも知れません。これこそが、戦う武器となるでしょう。

競争優位の戦略

競争相手に対し、優位性を築く3つの基本戦略をマ

イケル・ポーターが提唱しています。

一つ目は、コストリーダーシップ戦略です。競争企業よりも、同種製品を低いコストで生産・販売する戦略です。大量生産、あるいは規模の経済性などによる低コストを実現する必要があり、中小企業には難しい戦略と言えます。



二つ目は、差別化戦略です。自社の製品に、買い手にとって魅力的な独自性を出し出すことにより、競争企業に対する優位性を価格以外の点で築く戦略です。私たちが絶えず意識すべきは、差別化です。中小企業が狙うのは、この戦略と言えます。

三つ目は、集中戦略です。文字通り、あるターゲット

トに集中することです。自社の能力にマッチしたセグメントに焦点をあて、そこで差別性、或いはコストの面で優位を取ろうとする戦略です。中小企業にとっては、欠かせない戦略で、ターゲットを絞るとは、このことだと言えます。

近くを攻める

中小企業の場合、既存商品を既存市場に売る市場浸透戦略が基本になります。そこをベースに、既存製品を新市場に拡大したり、既存市場に新製品・サービスを提供したりする活動になります。

そこで重要なのは、自分たちの商品は何か、差別性は何かを明確にしておくことです。そして、自分たちの市場は、どの市場なのかを明確にしておくことです。その認識をベースにすると、攻めるべきターゲットはおのずから決まってくると思います。ターゲットが決まったら、

そこに集中です。限られた資源を、いかに有効に、効率的に使うかがポイントとなります。

その為には、「近くを攻める」を推奨したいと思います。近くとは、文字通りの会社の半径1kmとか5kmとかはどうでしょうか。こうすると、非常に具体的ですし、考えやすくなります。あるいは、既存客を活用しての拡張はどうでしょう。

これも対象は非常に具体的ですから、作戦も考えやすくなるでしょう。さらに細分化すると、もっと分かりやすくなります。

点集中戦略

「ターゲットを絞って、資源を集中させ一点突破し、その限定エリアで他社が追いつけないようなシェアを確保する」を狙っていく戦略があります。ランチェスター戦略と言います。基は戦闘の理論ですが、ビジネス理論として知られています。



決まるといいます。即ち、ターゲットを小さくし、兵力数で勝れば、勝ると言っています。

ビジネスの世界で考えると、大きな市場で戦うことをせず、小さな市場で1対1の局地戦に持ち込み、戦力を集中させ勝ちに行く、ということなのです。中小企業でも、大企業と渡り合えるということになります。

集中することによって、大手と対等になり勝負に勝てるようになる、素晴らしいことだとは思いませんか。冒頭に紹介した工務店さんは、今、地元密着で地域への営業活動をかけています。新規で、地元の方の来店、地元ネットワークからの紹介も増えてきました。営業は、計画して実行することが重要です。

トピックス

「第4回通常総会・記念講演会」開催

6月2日、第4回通常総会・記念講演会を郡山ビューホテルアネックスで開催した。第一部の記念講演会は、独自のアンチエイジング法で知られる、ナグモクリニック総院長 医学博士の南雲吉則氏にご講演いただき、会員はじめ一般聴講者約400名が参加した。大切な人をがんから守るために今できることとして、「がんは不摂生により傷ついた粘膜を塞ぐためにできる。暴飲暴食や喫煙など日々の不摂生によりがんが増殖するので、生活習慣の改善が重要である。」と呼びかけた。食事に関する間違った知識や健康長寿の秘訣などを語った。



通常総会

最後に、「今の自分があるのは親や周りの人に守られてきたから。その恩を今度は子供や世の中に返す番である。そのためにも今日から摂生してがん患者を減らし、郡山を、そして日本を変えるために世の中に尽くしてほしい。」と、メッセージを送った。

講演会に引き続き、通常総会を開催。議事では、平成27年度事業報告、平成28年度事業計画及び収支予算を報告。決議事項では、平成27年度決算承認の件について上程され、異議なく承認された。今年度の主な事業は、企業の税務コンプライアンス向上を目的とした「自主点検チェックシート」の配布のほか、租税教室、税に関する標語・絵はがきコンクール、地域社会への貢献を目的とした婚活事業を実施する。



記念講演会の南雲吉則講師

また、優良経理表彰などの各種表彰も行い、伊野会長から受賞者に表彰状を手渡した。

最後に、ご来賓の皆さまを囲んでの会員懇談会を開催。約100名が参加し、情報交換や会員相互の交流を深めた。

各種表彰受賞者は次の通り。

○優良経理担当者

- (株)神成興業 …………… 神成 央子
- (有)共栄酒井保険事務所 …………… 酒井賀代子
- 学校法人 尚志学園 …………… 大和田 香
- (株)ダスキン福島 ダスキン鳴神支店 …… 妹尾美奈子
- (株)丸佳 …………… 飯村 春菜
- ナースバンク(株) …………… 安田 早苗
- (株)タムラコーポレーション …… 根本 明美
- (株)アイワコーポ …………… 矢吹 莉奈
- 郡山運送(株) …………… 橘 裕貴

○会員拡大功労者

- 郡山信用金庫 …………… 有馬 賢一
- 福島県商工信用組合 …………… 橋本 清
- (株)三貴商事 …………… 椎根 義人
- (株)クリエイト …………… 赤塚 英夫

○経営者大型保障制度受託会社職員功労者

- 大同生命保険(株) 郡山支社 …… 小幡 寛志
- 大同生命保険(株) 郡山支社 …… 山下 光子



優良経理担当者表彰受賞の神成央子さん

新設法人税務研修会開催

6月9日、新設法人税務研修会を郡山法人会館で開催した。郡山税務署の若木審理専門官より、会社設立後の届出関係及び源泉徴収のしかた等、税法の基礎的な事項を説明した。また、法人会の役割と事業内容について説明し法人会への入会を呼びかけた。



新設法人税務研修会



法人会の「経営者大型総合保障制度」は昭和46年に発足し、
 会員のみならずと共歩んでまいりました。
 これからも会員のみならずをお守りしてまいります。



郡山支社/福島県郡山市中町1-22
 TEL 024-922-0860



郡山支店/福島県郡山市中町1-22
 (郡山大同生命ビル6F) TEL 024-932-0822