

館山

会議所だより

会議所は企業の要、地域の灯

2025 10

会員数 887 名

令和7年10月1日現在

●昭和51年7月10日 第3種郵便物認可 ●令和7年10月10日発行（毎月1回10日発行）第693号 ●発行所／館山商工会議所 ●編集発行責任者／専務理事 上野 学 ●〒294-0047 千葉県館山市八幡 821 ●TEL0470-22-8330 FAX0470-23-4011 ●印刷所／株式会社 集賢舎 ●定価 1部 20円（購読料は会費に含まれています）



館山商工会議所HP



館山商工会議所
公式LINE始めました!

鶴谷八幡宮例大祭 安房国司祭 やわたんまち

◇令和7年議員改選速報！

～5部で正副部会長・部会選出の2号議員21名を選任～

◇「千葉県最低賃金」が改正されました！

◇潮流を読む

「大規模な地銀誕生による業界再編なるか」

◇トレンド通信

「シニア世代のマインドが街の活気を左右する」

◇クラウドな話「雲海は運ではない!？」

◇永年勤続優良従業員をご推薦ください

◇小規模事業者持続化補助金

販路開拓や生産性向上に関する取組に最大250万円が補助されます!!

◇倉吉商工会議所と友好商工会議所提携を締結

◇日本史のトピラ

「弱小教団を繁栄させた蓮如の戦略」

無担保、無保証人、低利子で融資

～マル経融資制度～

利子補給(1.0%)制度が利用できます!

マル経融資制度は、小規模事業者の皆様の経営改善に必要な事業資金を館山商工会議所の推薦により「㈱日本政策金融公庫」から借りられる国の制度です。

担保、保証人	不 要
貸付限度額	2,000万円
返済期間	10年以内（※運転資金は7年以内）
利 率	年 2.00%（令和7年10月1日現在）
融 資 対 象	従業員（家族従事者、パート、法人の役員除く）が商業・サービス業は5名以下、製造業・その他は20名以下の小規模事業者

※ご利用の際には各種要件がございますのでお問い合わせください。☎ 22 - 8330

館山商工会議所

令和7年 議員改選速報!

各業界(5部会)を代表する 部会選出2号議員21名が確定

令和7年10月31日の現議員の任期満了に伴う議員改選が、
当所議員選挙選任規定に従って進められています。

8月26日に開催された第3回常議員会で決定した、各部
会に対する2号議員の割当数を選任するため、9月8日から
10日の間に各部会が開催され、部会選出の2号議員21名が
確定いたしました。

選任された2号議員は、次のとおりです。

(敬称略)

★商業部会

(有)和田屋商店 渡邊茂也
(株)望月商店 望月俊男
(有)秋山酒造店 秋山正裕
(株)まるい 鈴木大輔
(株)サングリーン 吉田育世

★運輸・工業部会

(有)野口モータース 野口明行
(株)三浦商店 三浦英喜
(株)房洋堂 長尾典子

★建設部会

(株)岡部建設 小宮山房信
(有)石井商店 石井達哉
(株)石井工務店 石井英之

★飲食・観光・衛生部会

(株)海幸苑 酒井伸一
東宝美容室 三浦 一
居酒屋ふくべ 山口 淳
(株)波奈 神子絵美
(有)伝平 福原喜代美

★庶業部会

(株)千葉銀行館山支店 小笠原 潤
羽山信一税理士事務所 羽山信一
(株)集賛舎 島 正彦

羽山社会保険労務士事務所
館山信用金庫
羽山敏雄
出川貴章

※2号議員とは

◆会議所の会員は、業種別に
それぞれ部会(5部会)に所
属しております。

その部会において選任され
た議員が2号議員です。1号
議員のみでは、場合によつて
は一部の業種や業態に偏るお
それがあるので、これを補い
職能代表的性格を附与し、各
部会を代表します。

充実した設備と 細かいサービス

大型カラー印刷機完備!!

- チラシ・パンフレット印刷
- オンデマンド印刷
データ入稿～印刷～製本
- 記念誌・自分史・郷土史
写真集・自費出版 etc...

株式会社 集賛舎

館山本社・館山工場
館山市山本226 〒294-0014
TEL.0470-22-2277
FAX.0470-23-2278

千葉支社(経営本部)
千葉市中央区生実町2498-8 〒260-0813
TEL.043-300-8661
FAX.043-300-8665

お気軽にお問合せください

SHUN
SHA

各部会の正副部会長(任期3年)を選任

5部会の活発な活動がスタート

当所5部会の正副部会長がこのほど決まりました。
館山商工会議所の部会は、業種ごとに5部会に分けられ、その独自の活動によって業界の共通する課題に対応したり、時事に即した情報共有を行います。
また、必要があればその意見を集約し、商工会議所活動に反映するなど、重要な役割を担っています。
さらに、部会活動は代議員制を採用している商工会議所にとって、一般会員も参加して意見を述べられる大変貴重な組織でもあります。
正副部会長の任期は、令和7年11月1日から3年間です。
各部会の活発な活動に期待します。

▽商業部会

【部会長】

渡邊茂也 (有)和田屋商店

【副部会長】

望月俊男 (株)望月商店

秋山正裕 (有)秋山酒造店

鈴木大輔 (株)まるい

吉田育世 (株)サングリーン

▽運輸・工業部会

【部会長】

野口明行 (有)野口モータース

【副部会長】

三浦英喜 (株)三浦商店

長尾典子 (株)房洋堂

▽建設業部会

【部会長】

小宮山房信 (株)岡部建設

【副部会長】

石井達哉 (有)石井商店

石井英之 (株)石井工務店

▽飲食・観光衛生業部会

【部会長】

酒井伸一 (株)海幸苑

【副部会長】

三浦一 (東宝美容室)

山口 淳 (居酒屋ふくべ)

神子絵美 (株)波奈

福原喜代美 (有)伝平

▽庶業部会

【部会長】

小笠原 潤 (千葉銀行館山支店)

【副部会長】

羽山信一 (羽山信一税理士事務所)

島 正彦 (株)集賛舎

羽山敏雄

(羽山社会保険労務士事務所)

出川貴章 (館山信用金庫)



「千葉県最低賃金」が令和7年10月3日から時間額1,140円に改正されました！ (従来の1,076円から64円引上げ)

千葉労働局ホームページ <https://jsite.mhlw.go.jp/chiba-roudoukyoku/>

千葉県内の事業所で働くすべての労働者（パート、アルバイト等を含む）とその使用者に適用される「千葉県最低賃金」（地域別最低賃金）が改正されました。

この最低賃金には、①精皆勤手当、通勤手当、家族手当、②時間外労働、休日労働、深夜労働に対して支払われる賃金（割増賃金など）、③臨時に支払われる賃金（結婚手当など）、④1か月を超える期間ごとに支払われる賃金（賞与など）は算入しません。

※最低賃金の詳しい内容につきましては、千葉労働局労働基準部資金室（☎043-221-2328）又は最寄りの労働基準監督署へお問い合わせ下さい。

※「千葉県働き方改革推進センター」では、労働関係助成金の活用や労務管理等の相談に総合的に対応する支援を行っています（☎0120-174-864）

食のまち「たてやま」をネットワークする

THE SHINRA の新ブランド誕生

五感で奏でる美味なる季

VILLA
SHINRA
BY THE SEA



年古民家
Auberge



株式会社こがね HANASHIBUKI RESORT GROUP

館山市塩見 233-4

TEL 0470-29-0236



森林レンタル始めました！

森林レンタルとは森林空間を年間契約で貸し出すサービスです。テントの常設 OK！予約も不要！自分のための癒し時間を楽しみませんか？



SOUTH ONE FOREST 館山

問合せ先：SouthOneVillage 館山 / 0470-29-3530



潮流を読む

「大規模な地銀誕生による業界再編なるか」

前回のコラム「地方圏からの預金流出のメカニズムとその影響」では、地方からの預金流出が地域金融機関の果たすべき金融仲介機能とビジネスに与える影響に言及した。今回は、それを踏まえた上で、地域金融機関、特に上場している地域銀行（上場地銀）の再編の方向性について触れていく。上場地銀でも「預金流出メカニズム」によって、今後、預金基盤・顧客基盤の減少が見込まれていく。このため、将来的に、上場地銀は単独で、効率的かつ効果的な金融仲介機能を果たし、自行のビジ



ネスを成長させることが困難になると想定される。とすれば、他行との統合や合併により預金基盤を拡大して、規模の利益を追求し、経営基盤の効率化を図り、企業価値を向上させることが必要となる。過去にも何度か地域銀行（地銀）のオーバーバンキング（銀行数が多すぎる）問題、地銀の経営の持続可能性に対する懸念などにより、その再編が注目されたが、最近の地銀の再編では、企業価値向上こそがキーワードとなる。

上場地銀の企業価値の代表的指標としては、株価÷1株当たり純資産（＝純資産÷発行済み株式数）で求められる「PBR（株価純資産倍率）」が挙げられる。株価が1株当たり純資産の何倍ぐらいの水準にあるかで企業価値を測定するものである。通常、1倍以下、つまり株価は資産の簿価（1株当たり純資産）の場合、企業価値が低いといえる。日々の株価が変動するため、一概にはいえないが、大部分の上場地銀のPBRは、1倍を大きく下回っている。これらを踏まえて、上場地銀のPBRと預

金残高の二つの関連性を見る散布図において関係の強さを示す決定係数に着目すると、5年前（2020年3月末）の0.05と比べて、直近（25年3月末）では0.56となり、預金残高が大きくなるほど、企業価値が高い関係があることが分かる〔注1〕。直近の散布図において、上場地銀の預金残高の大きい順から、第1グループ（預金残高が約16兆円から約20兆円）、第2グループ（約8兆円から約14兆円）、第3グループ（約7兆円以下）の三つに分類し、上場地銀同士の再編のシナリオを以下に三つ想定した。最近の上場地銀同士の統合などの再編の事例によると、第2グループの上場地銀同士の統合が見られ、その結果、第1グループに分類される上場地銀が誕生した。つまり、第2グループが第1グループまで預金規模を拡張する戦略、これが上場地銀の規模拡大の第一シナリオである。第二シナリオとして、第1グループの地銀が県内の上場地銀、あるいは隣県・他県の上場地銀を傘下に収める拡張戦略である。将来的には、第一シナリオ、第二シナリオを軸に拡張戦略が取られると想定される。第三シナリオとして、第1グループに属する地銀同士、あるいは第1グループと第2グループの地銀の統合による預金残高が30兆円程度

の地域を超えた大規模地銀、いわゆる「スーパー・リージョナル・バンク」の誕生である。これは、過去の地銀統合の事例にはない、想定外の統合も含まれる。ちなみに、前記の地銀のPBRと預金残高の散布図から近似曲線を伸ばしていくと、32兆円程度でPBRが1倍を超えてくる。

規模だけ大きいスーパー・リージョナル・バンクの誕生だけでは、長期的な上場地銀の生き残り戦略としては十分とはいえないのではないかと。例えば、すでに50兆円を超える預金残高を有するりそなホールディングスは、りそな銀行と埼玉りそな銀行を軸に、都市部の地銀を傘下に収め、また、地銀にバンキングアプリ〔注2〕や資産形成商品などを提供すること（＝地銀にテクノロジー、金融商品



を提供するプラットフォームの役割）を通じて連携することで、リテールの預金基盤を拡大していく戦略を取っている。まさに、同社は大手銀行グループでありながら「スーパー・リージョナル・バンク」としての事業モデルを進化させている。このことから、今後誕生する可能性のある「大規模地銀」の企業価値向上を目指す先駆的存在といえるのではないかと。

（8月20日執筆）

〔注1〕内野逸勢、森駿介「金利上昇下における預金基盤の重要性の高まり―預金を制するものは金融業界を制す―」大和総研調査季報2025年夏季号（Vol.59）、P.40図表2参照。



〔注2〕銀行の預金口座などの利用者がスマートフォンやタブレットを使用して預金口座を管理し、自身の金融資産、負債の状況を表示し、決済などの取引を実行できるようにするためのソフトウェア・アプリケーション。

株式会社大和総研 金融調査部
主席研究員 内野 逸勢



空き家をリノベーションして
おしゃれな店がどんどんつくら
れ、移住者が増えている地方都
市があるというので訪ねてきま
した。長野県の小諸市は人口約
4万人。県の東部に位置し、御
代田、軽井沢を挟んで群馬県か
ら東京に通じるルート上にあり
ます。北陸新幹線では、軽井沢
駅と上田駅の間の佐久平駅が最
寄りとなりますが、佐久平は小
諸市ではなく隣の佐久市にあり
ます。ちょうど新幹線が小諸市
を避けるようにぐると南に回り
込んでいます。近年は

新幹線が通る佐久市に大型商業
施設ができたこともあり、在来
線の小諸駅を中心とする市街地
にはシャッター店舗が目立つよ
うになっていました。
そんなまちがこの数年で活気
を取り戻し始めています。行政
と市民が連携して空き家などに
移住者を積極的に受け入れ、お
しゃれな店舗を次々と誘致する
「おしゃれ田舎プロジェクト」
を始めたのです。その結果、こ
数年で、このプロジェクトを
経由して約30店舗、それ以外の
ルートを合わせて70ほどの新し

「シニア世代のマインドが まちの活気を左右する」



い店が小諸に生まれています。
レストランやカフェ、花屋、雑
貨屋、洋裁店、パン屋、ハム・
ソーセージの専門店、ゲストハ
ウスなど、その内容も多彩です。
そんな移住者が開いた店の一
つであるパン屋「保時鳥（ホト
トギス）」の平井さんに話を聞
きました。横浜の食料品を扱う
店で働いていましたが、いずれ
製造方法や原材料にこだわった
付加価値の高いパンの専門店を
開業したいと考えていたそうで
す。東京・有楽町にある長野県
の移住相談窓口で、やりたいこ
とを話す小諸市を紹介されま
した。

移住・開店に当たっては下見
に訪れた1日で、物件だけでな
く改装業者や先に移住した先輩
たち、地域の金融機関の担当者
なども紹介してもらったそうで
す。石材店を改装した店舗に新
たに石窯を設置し、長野県産小
麦と天然酵母を使うパン屋を2
023年3月に開業しました。
週末しか営業しませんが、いま
や市内だけでなく軽井沢や上田
といった周辺地域からもお客さ
んが訪れる名店となっています。
この店の近くにある地域の交
流拠点「北国街道与良館」に
ボランティアで駐在している地
元シニアの皆さんに、保時鳥に
ついてどう思うかを聞いてみま
した。売り方も品ぞろえも価格



設定もそれまで地元にあったパ
ン屋とは大きく違うため、当初
ビジネスが理解できず戸惑いも
あったようです。しかし店主の
平井さんとは家族や親戚のよう
にいつも親しく付き合ひ、「とて
も感じのいい若い世代の仲間で、
地元新しい活気を運んでくれ
て感謝している」と言います。
地域によっては、シニア層が
移住者の事業の足を引っ張った
り無視したりする所もあるよう
です。小諸市は、もともと商業
集積地でいろいろな人が出入り
することに慣れていました。移
住者をまちの貴重な戦力だとリ
スベクトする地域のシニア層の
マインドが、次々と新しい店が
つくられ、活気が生まれる要因
の一つになっているのだと感じま
した。

地域経済アナリスト／コンサル
タント
渡辺 和博

法律・税務・商工相談

■法 律 千葉県産業振興センター

■税 務 葛西 博 先生
川名 敏昭 先生

■商標 特許 神崎 正浩 先生

ご相談のときは事前にご連絡下さい。



会議所窓口相談

商工相談
金融相談

毎週水曜日

(電話相談随時
お気軽にご連絡下さい)

日本政策金融公庫
特別金融相談日

毎月第3金曜日

(事前にご連絡下さい)

気象予報士×税理士 藤富郷の

クラウドな話

「雲海は運ではない?」

先日、埼玉県秩父市で雲海を見るツアーに参加しました。秩父は周囲を山に囲まれた盆地で、雲海の名所です。まちなかで発生するため、雲海と夜景の光が合わさった光景を楽しむことができる場所でもあります。夏で雲海の発生がなかなか難しい季節でしたが、ツアー前日に雨が降り、気温も下がって条件が整ってきたので期待していました。日の出前の薄明かりの中、階



段を上り展望台にたどり着くと、そこには秩父のまち並みが広がっていました。うっすらとベールに包まれた感じはありましたが、雲海というには程遠く…。風は弱かったのですが、風速が1m/sを超えていたのが気になっており、もっと「なぎ」のような時でないかと雲海は発生しないのかなど実感しました。

雲海は、高い所から見下ろした時に、下に広がる雲が海のように見えるものです。兵庫県の竹田城跡が、雲海の上に顔を出す「天空の城」と呼ばれるようになり、雲海ブームとして広がっていききました。北海道のトマムや広島県の三次（みよし）などの盆地、岡山県の備中松山城などの谷筋にある山城など、周囲が山で囲まれた地形では、雲海が発生しやすいです。

雲海が発生する条件は、「空気中に水蒸気が多く、湿っていること」や「熱が上空に逃



げていく放射冷却現象により、地面付近の空気が冷やされること」などがあります。雨が降った後、深夜から早朝にかけて晴れて冷える日はこれに当てはまり、出現率が高まります。そして、「風が弱い」ということも大切な条件の一つです。

平野の真ん中に住んでいると、近くに山がないため日々の生活で雲海を体験することができません。旅に行かないと見ることができないと思うのと、行った時に雲海が発生するのかどうか気になります。

雲海が見られるのは『運』だと思われがちですが、ある程度、予測が可能です。発生の条件を踏まえると、前日の露点温度（空気中の水分が結露する温度）より朝の予想最

低気温が低いこと。それに加えて、朝に晴れて風が弱い予想の時は期待してもよいと思われれます。

そうはいっても明け方、山道を登る途中はドキドキしますよね。条件がそろっていたとしても、展望台に着くまでは見えるかどうか分かりません。その分、雲海に出合えた瞬間の感動は忘れられないものです。天守閣から雲海を見下ろす城主になって、雲の合間から麓の様子をうかがい、朝日が昇るのを待つ姿を想像したくなります。

雲海は、日の出とともに次第に消えていきます。秋は雲海の発生率が高くなりますので、早朝に雲海のロマンを感じてみるのもいいですね。

気象予報士兼税理士 藤富郷



〈永年勤続優良従業員をご推薦ください〉

当所では、毎年、館山市と共催で、館山市内の事業所に勤務する永年勤続（商工会議所は10年勤続・20年勤続・30年勤続）優良従業員の表彰を行っています。

本年も12月3日（水）に表彰式を開催することとなりました。

つきましては、皆様の事業所で該当される従業員の方がいらっしゃいましたらご推薦ください。

※なお、表彰該当者は、同封の推せん状に必要事項を記入のうえ、事務局までご推薦ください。（11月10日（月）締め切り）

【小規模事業者持続化補助金＜一般型・通常枠＞】

販路開拓や生産性向上に関する取組に最大250万円が補助されます!!

小規模事業者持続化補助金とは、地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援する制度です。

新たなサービスの提供を開始したい! 新たな販路を開拓したい! ブランド力を高めたい! 事業の生産性を向上したい! そんな小規模事業者の皆様には是非活用していただきたい補助金です。

▶対象事業者

小規模事業者 (法人・個人事業主・一定の要件を満たす特定非営利活動法人)

【第18回公募スケジュール】

商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業除く)	常時使用する従業員の数 5人以下
サービス業のうち宿泊業・娯楽業	常時使用する従業員の数 20人以下
製造業その他	常時使用する従業員の数 20人以下

公募要領公開	2025年6月30日(月)
申請受付開始	2025年10月3日(金)
申請受付締切	2025年11月28日(金)

▶概要

補 助 率	2/3
補 助 上 限	50万円
インボイス特例	インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に 50万円 を上乗せ
賃金引上げ特例	賃金引上げ特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に 150万円 を上乗せ

※インボイス特例⇒免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者

賃金引上げ特例⇒事業場内最低賃金を+50円以上とした事業者

▶対象経費

機械装置等費、広報費、ウェブサイト関連費、展示会等出展費、旅費、新商品開発費、借料、委託・外注費

▶対象となる取組みの例

【活用事例①】

観光ぶどう園を有する喫茶店においてフリーズドライ製品を販売するため、洗練されたパッケージデザインやリーフレットを作成。高級スーパー等の新たな販路への商談に活用。

【活用事例②】

精密板金加工・プレス金型等の製作所が、県道沿いに看板を設置。具体的な製品を載せたことで、新規取引先の獲得に向けて高度な技術や専門性を効果的にPR。

▶お問合せ先

- ・日本商工会議所 小規模事業者持続化補助金事務局
☎03-6634-9307 <https://r6.jizokukahojokin.info/>
- ・館山商工会議所 中小企業相談所
☎0470-22-8330



《倉吉商工会議所と友好商工会議所提携を締結》



徳川幕府から改易された戦国武将・10代里見忠義が、僅か29歳の若さで没した鳥取県倉吉市。

9月7日に開催された「倉吉せきがね里見まつり」に合わせ、当所の安田信之会頭が里見忠義ゆかりの地を訪問し、里見忠義と8人の家臣が葬られている「大岳院」において、倉吉・館山の両市長立ち会いのもと、倉吉商工会議所の河越行夫会頭と友好商工会議所提携書を取り交わしました。

この友好提携は、広域観光や経済・文化の交流ならびに情報の交換を通して相互の理解を深め、商工業の振興発展に貢献、災害発生時の相互支援を目的としています。

両会頭は互いに、これまで以上の強い繋がりを誓い合いました。



「弱小教団を繁栄させた蓮如の戦略」

京都の大谷本願寺を拠点とする浄土真宗本願寺派は、始祖親鸞の教えを受け継ぐ正統な一派だが、信者が増えず弱小教団のままだった。ところが本願寺8世となった蓮如は、一代で大教団へと発展させたのである。

大谷本願寺は、この時期、天台宗青蓮院の末寺になり果てていた。長祿元(1457)年、8世に就いた蓮如は、「天台宗から離れなければ未来はない」と考え、天台宗系の經典や仏像を風呂のたき付けに使うなど完全に天台宗と決別し、積極的に浄土真宗の布教を始めた。これを知った青蓮院の本寺・比叡山延暦寺は激怒し、僧兵を派遣して大谷本願寺の建物をことごとく破壊した。仕方なく蓮如は畿内各地に



潜伏しながら布教を続けたが、延暦寺の妨害は激しさを増す一方で、信者が集まらない。ここにおいて蓮如は思い切って拠点を越前国吉崎へ移した。京都という大都会を捨て、新天地での発展に賭けたのだ。

さらに蓮如は、布教方法を根本的に改めた。親鸞の教えを分かりやすく記した手紙形式の「御文」(おふみ)を考案して、信者を集め、有力な弟子に朗読させる一斉布教を開始した。

この手法を用いるに当たり、蓮如は弟子に布教マニュアルを与えた。そこには「御文を最初から最後まで一気に読もうとするな。人の気は短いのだ。信者が退屈したり居眠りしたら、朗読をやめて何か面白い話をしてやり、休憩を取りなさい。時にはあなたが能を演じたり、信者にお酒を振る舞ったりしてもよいだろう」といったことがこまごまと書かれている。人間の心理を見事に捉えたアドバイスだ。

同時に、新たに女性や下層民を布教対象に加えた。特に、この世では救われないとされた女性に、「阿弥陀様は女性こそ率先して救ってください。死んだら必ず極楽浄土に行ける」と女人往生を断言した。結果、女性に蓮如の下に殺到し、その夫や子どもも入信することになり、信者は爆発的に増えていった。

ちなみに、蓮如が女性に布教しようと思ったのは、生い立ちと関係があるという。蓮如の母は身分の低い女性で、蓮如の父が正妻を迎えると、幼い蓮如を残し、いずこともなく立ち去った。そんな哀れな母の影響も、女人往生を説くきっかけになったようだ。

蓮如はいつも粗末な服を身にまとい、門徒に「仏の下に人は平等だ」と説き、彼らのことを自分と同じ道を歩む仲間だとして「御同行(おんどうほう)」、御同行(おんどうほう)と呼び、「私は彼らに養われて生きている」と謙虚に語った。こうして膨大な信者を獲得した蓮如は、吉崎から拠点を京都(山科)へ戻した。そう、見事カムバックを果たしたわけだ。

歴史作家 河合 敦

アクサ生命は商工会議所と協力して健康経営を推進しています。



アクサ生命

～さらなる企業の発展のために～

健康経営に取り組みませんか？

健康経営は、アクサ生命がサポートします！

健康経営優良法人認定の申請までサポート

お問合せ先

アクサ生命保険株式会社
木更津営業所

☎ 0438-37-9954