

進化スイッチON!



**Be·PRO**  
Progress Professional Propose Promise  
Produce Profit Proud Prospect  
SINCE 1891



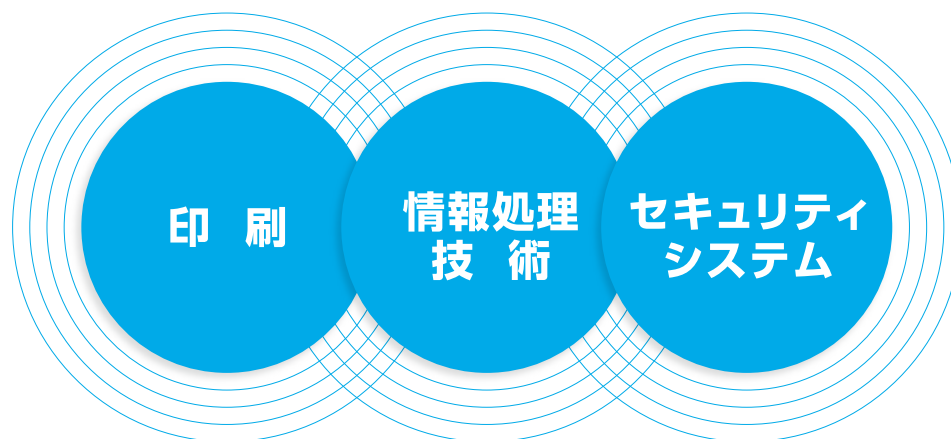
# Be progress.

ビー・プロの歴史は「印刷業」から始まり、  
時代の変化とともに、お客様のニーズに合わせて  
「**進化**」を続けてまいりました。

～進化する企業～

長年培ってきた「**印刷**」の技術に、  
より高度な「**情報処理技術**」、個人情報を取り扱う確かな「**セキュリティシステム**」。

この3つを組み合わせることで、  
お客様のビジネスを「**進化**」させるための  
あらゆるサービスをご提案させていただきます。



# 御社のビジネスのお困りごと。 ビー・プロのサービスがサポートいたします!

会社にある  
データを  
活用できて  
いない…



DMの反応が  
良くない…



新商品の  
売上アップに  
つながる販促を  
したい…



請求書発行作業に  
追われて  
他の仕事が  
手につかない…



システム変更にも  
伝票類の仕様を  
新しくしたい…



このほかの  
サービスも  
ご相談ください!



データ分析



P03-04

可変印刷

【販売促進】



P05-06

販促支援



P07-08

可変印刷

【事務効率】



P09-10

ビジネス  
フォーム



P11-12

その他  
印刷サービス



P13-14

# データ分析

御社のデータ活用を  
進化させる



〇〇会社企画担当 Aさんの場合

これからの宣伝・販促に必要なこと。それは「お客様を知る」ことです。お客様がどこからやってくるのか。大切なお客様が誰なのか。そんなことがわかればそれぞれのお客様との付き合い方は変わります。ビー・プロでは様々な分析を通し、御社のお客様の気持ちを汲み取るお手伝いをいたします。

① わー、どうしよう...

② どうされましたか?

③ 当社にある顧客情報を、どのように活用していいかわからなくて...

④ それなら...

⑤ えっ!?でも、どうやって?

⑥ ビー・プロの「データ分析」がお手伝いいたします!

⑦ 御社のお客様を優良顧客・見込み客などにすみ分け...

⑧ 「優良顧客」向けにキャンペーン案内のDM送付!

⑨ 御社のターゲットが多いエリアを抽出し...

⑩ ターゲットエリア

⑪ 折込やポスティングを実施!

⑫ 販促がどのくらい反響があったのかを測定し...

⑬ レスポンス率が5%上昇!

⑭ 投資対効果が低いな...

⑮ 結果をもとに次の販促企画を立案!

⑯ データって色々な販促企画に展開できるんですね!

⑰ さらにビー・プロではセキュリティ体制も万全!

⑱ データの提供・管理についてもご安心ください!

⑳ ビー・プロの「データ分析」は、御社のマーケティングを「進化」させます!

## お客様を理解する 顧客分析

## お客様を見つける 商圈分析

## お客様の反応をつかむ 効果分析

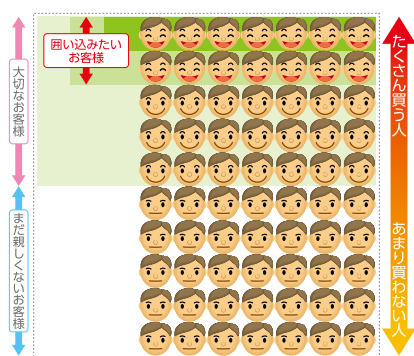
御社の売上を構成するお客様。商品を購入してくれそうなお客様は誰なのか、離れてしまいそうなお客様は誰なのかを導き出す分析方法。

まだ見ぬお客様と効率よくつながるため、御社の商品・サービスに興味を持ってもらえそうなターゲットがどこにいるかを探し出すための分析方法。

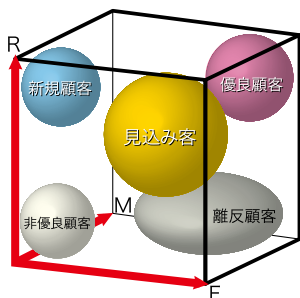
一連の販促活動の効果を詳しく分析することで、販促活動の課題・対策を検討。今後の販促活動をより実のあるものにつなげていきます。

### 大切なお客様がわかるデシル分析

パレートの法則によると、上位2割の優良顧客が売上の8割を占めると言われています。デシル分析は顧客を購入金額が多い10等分のグループに分けて、御社にとって大切なお客様を知る方法です。



### 見込みの高いお客様を導き出す「RFM分析」



RFM分析は「Recency／最近来店（購入）したのはいつか」「Frequency／今までに何回来店（購入）しているのか」「Monetary／今までにいくらお金を使っているのか」をそれぞれ数値にして、優良顧客を導き出す分析方法です。

### ターゲットが多いエリアを探す商圈分析



国勢調査の「年齢」「性別」「世帯構成」「年収」といったデータと、地図データを照らし合わせることで、「どのような生活環境の人が?」「どこに?」「どのくらいいるか?」を導き出し、効果的な販促エリアを抽出することが可能です。

### 顧客分布から見ていく商圈分析

御社の顧客分布を地図データに落とし込むことで、販促の重点エリアが浮かんできます。例えば、分布が多いエリアの特徴【年齢・世帯構成など】と似た特徴を持つエリアを、新たなターゲットエリアとして設定することが考えられます。



### 効果分析の指標

#### レスポンス率

発送総数に対するレスポンス（反応）の割合

**CPR** (Cost Per Response)・**CPO** (Cost per Order)  
レスポンス1件または注文1件得るのにかかった費用

#### BEP: 損益分岐点

売上高がこの額を超えれば利益が出て、この額を下回れば赤字という目安になる分岐点

#### ROI: 投資対効果

投資した資本に対して得られる利益の割合

### 効果分析を行うことで見えてくる現状・課題・対策

レスポンス率が40%、次は50%以上を目指したい。

⇒「特典を設けてみたらどうだろう?」

投資対効果は20%、まあまあの数字だと思うが……。

⇒「次は30%を目標にしよう」

損益分岐点は80個。

今回は120個も売れたから、キャンペーンは大成功だった。

⇒「このキャンペーン方法を他の商品でも活かしてみよう」

# 可変印刷

## 【販売促進】

顧客とのコミュニケーションを  
進化させる



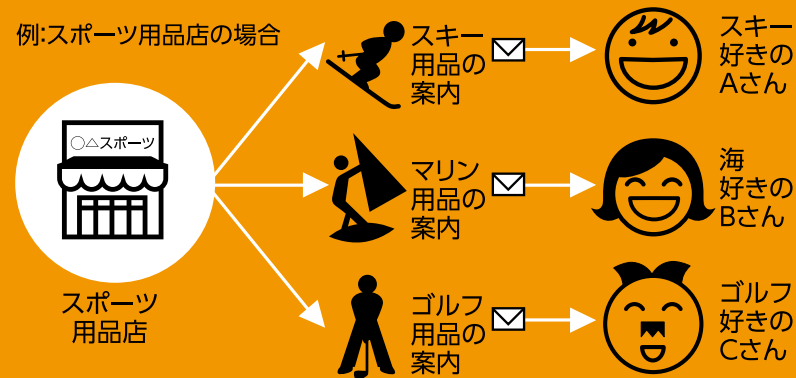
個人の嗜好が多様化している現代において顧客をダイレクトに購買へと導くカギとなるのが、可変印刷です。

ビー・プロでは、いち早く可変印刷に取り組み、これまで限られた部分だけだった可変印刷を画像や図表、テキスト、レイアウトまで自在に対応。情報戦略の専門家として、お客様にもっとも効果的な販売促進を追求していきます。



# 可変印刷とは？

お客様の情報や趣向に基づき、1枚1枚異なる画像や文字データを印刷することができる印刷方式。1万人いれば、1万通りの情報をカスタマイズすることも可能です。例えばディーラーのチラシなら収入ランク別に車種を変える、動物病院ならペットの種類ごとにメッセージを変えるなど、顧客にとって有益な情報をお届けすることができます。




## ポイント

宛名やお問い合わせといった文字情報はもちろん、画像や地図といった部分まで一人ひとりに合わせて変更が可能です。


**仙台 太郎様**

お誕生日おめでとうございます。  
ささやかでございますが **仙台様** にお得なクーポンをプレゼントいたします♪

**ビール90分飲み放題**




◎お問い合わせ  
住所: □□□□□□□□□□  
□□□□□□□□□□  
TEL.000-111-1111




**宮城 花子様**

お誕生日おめでとうございます。  
ささやかでございますが **宮城様** にお得なクーポンをプレゼントいたします♪

**ケーキ90分食べ放題**



◎お問い合わせ  
住所: □□□□□□□□□□  
□□□□□□□□□□  
TEL.000-222-2222



画像変更も可能



## ◎可変印刷の種類

### パーソナライゼーション

印刷物によって、読む人の名前、趣味、嗜好、購入情報などの固有情報を変化させるもの。主にDMで使われる手法です。

### カスタマイゼーション

担当者や店舗情報、地図の差し替えなど、送り手の固有情報を変化させ、印刷するもの。販促チラシやパンフレットに使われます。

### バージョンング

内容は同じで言語を外国語にするなど、表現を変化させることができる手法。グローバルに事業展開する企業をサポートします。

### トランザクショナル・プリント

請求明細書、納品書、税関係納付書、帳票などの可変印字です。必ず目を通してもらえるツールにクーポンなどの情報を入れ、訴求力を高めます。

### ページ・トゥ・ページ

データベースに基づき生徒一人ひとりのレベルに合わせた問題集や試験問題が作成できます。

# 販促支援

売れる仕組みづくりを  
進化させる



〇〇会社 販促部部長 Cさんの場合



私たちビー・プロは、常に「お客様のパートナーでありたい」という想いから、御社の売れる仕組みづくりと一緒に考える企業です。  
“より小さなコストで、より大きなメリット”が見込めるように、コンサルティング型の営業に力を注ぎながら、御社にとってもっとも効果的と思われる販促計画を立案いたします。



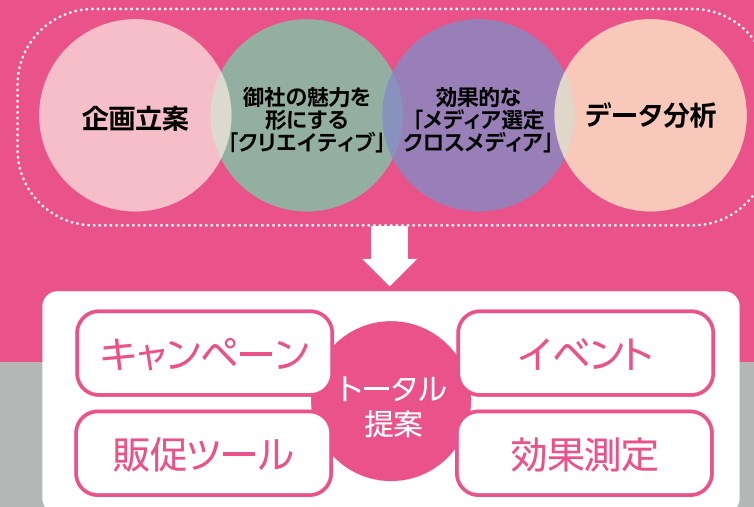
# マーケットのニーズに即した 販促ツールをトータルでプロデュース

私たちビー・プロは、印刷だけでなく、どのようにすればお客様の売上向上や知名度アップ、ファン層の拡大につながるのかを的確に判断しながら、より効果的な販促プランをトータルでご提案させていただきます。また、ビー・プロ独自の顧客・商圈分析の結果をもとに、配布エリアや配布方法をしぼり込み、企画・デザインを吟味していくことで、ターゲットに効率よく、効果的にメッセージを発信することが可能です。

ポイント

圧倒的なノウハウとビー・プロの力を結集した総合力で  
御社の販促を強力にバックアップします。

御社の販促活動をトータルにサポートします!



## 商業印刷



カタログやパンフレット、チラシ、ポスターなどの商業印刷物は、いわば御社の“もう一人の営業マン”です。ビー・プロではエンドユーザーからの発想を大切に、より高品質で訴求力の高い販促ツールをご提案させていただきます。

<主な提案メニュー>

- ODM・カタログ・パンフレット・ポスター
- チラシ・カレンダー・POP等の各種SPツール

## 出版印刷



ビー・プロでは、これからの時代にふさわしいコミュニケーションの形を見据えながら、紙媒体による各種出版物からDVDなどの電子出版に至るまで幅広くご提案させていただきます。

<主な提案メニュー>

- 年史・書籍・写真集・美術書等
- 電子出版

## マルチメディア



印刷・コンピュータ・通信・映像などのあらゆるメディアを統合し、“より速く・深く・広く”人と人を結ぶマルチメディア。ビー・プロではホームページの企画・制作やデータベースの構築・運用、ネットワーク化など、情報化社会に対応した様々な提案を行っています。

<主な提案メニュー>

- ホームページの企画・制作
- DVDなどの企画・制作
- データベースの構築等

# 可変印刷

## 【事務効率】

煩雑な事務作業の効率を  
進化させる



〇〇会社 経理担当 Rさんの場合

高度な「可変印刷技術」と「情報処理技術」、「セキュリティ対策」を兼ね備えたビー・プロでは、御社が抱える煩雑な事務作業の効率化にも大きく貢献できます。

世界最速クラスの印字プリンタや圧着加工機・封入封緘機を駆使し、請求書発行業務、通知書類発行送付業務、案内書作成業務など短い納期で高品質な製品の提供が可能です。



# ビー・プロの事務作業サポートサービスで 煩わしい請求書の発行業務を改善

請求書の発行業務はどんな企業でも毎月・毎年と決まった時期に発生する業務。情報が揃う月末まで待たなくてはいけないのに、月初の早い段階で提出しなければならないため、月末・月初に業務が集中してしまいます。スポット的な業務のため、そこだけに人材を配置すること

は難しく、残業代やプリンタの維持費など見えないコストが多くかかっているという企業も多いことでしょう。

こうした、煩雑な事務作業の効率化をビー・プロの可変印刷がサポートいたします。

ポイント

事務効率を知り尽くした、ビー・プロのノウハウでセキュリティも万全にトータルでのサポートが可能です。

万全なセキュリティ体制  
スピーディな対応の

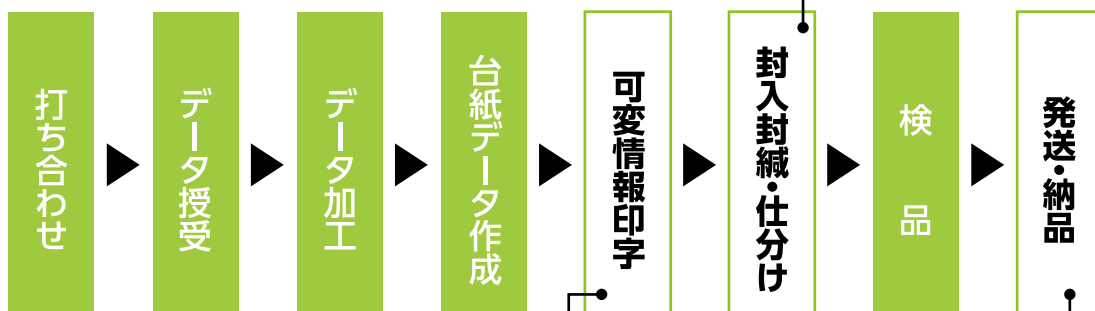
## ビー・プロへお任せ頂くと 約20%のコスト削減が期待できます。

(当社実績による)

ポイント

洋封筒はもちろん、角2封筒といった通常では封入が難しい物でも封入封緘することが可能。御社の幅広いニーズにお応えいたします。

◎納品までの流れ



ポイント

当社で使用するインクジェットプリンタは世界最速クラスで印字が可能。プレ印刷が不要なので納期までの時間を大幅に短縮できます。

ポイント

バーコード付加や仕分け方法など、印刷物の発送にかかる郵便料金割引適用のためのあらゆるご提案をさせていただきます。

## 万全のセキュリティ体制

お客様の情報を扱う当社では、万全の対策で情報の漏えい防止に努めています。社内への立ち入りを監視カメラにより24時間体制でチェックするとともに、情報処理を行うオペレーションルームは最新のカード入退システムで厳重に管理しています。



工場入口・工場内に  
監視カメラ設置



セキュリティエリア内の  
ICカード式施錠

## ◎サービスを提供している主な業種

### ◎官公庁・地方自治体

選挙管理資料、税務管理資料、税関係納付書、住民情報資料など

### ◎金融機関・保険会社

自動振込報告書、預金満期報告書、各種証券、顧客台帳、各種報告書など

### ◎学校・病院

学生管理表、成績証明書、各種請求書、契約申込書、診断書、診療報酬明細書など

### ◎一般企業・流通

各種管理資料、商品目録、商品カード、発注台帳、ダイレクトメールなど

### ◎その他

各種名簿、バーコード、OCR、統計グラフ、圧着ハガキなど

# ビジネス フォーム

事務作業での  
情報伝達効率を  
進化させる



〇〇会社 事務担当 Eさんの場合

伝票や帳票などビジネスで欠かすことができないビジネスフォーム。プリンタによる印字にしても、手書きにしても、お金や時間などの大切な情報を記載した書類であるビジネスフォームは、使いやすさが業務効率に大きな影響を与えます。ビー・プロでは御社の用途に応じた最適なデザイン、機能性を追求した製品づくりを通じて御社の業務効率改善に貢献いたします。

① 〇〇会社 事務担当 ビー・プロ社員  
うーん、どうしたものかしら。  
どうしましたか?

②  
来年の大幅なシステム変更で、今までの伝票や帳票が使えなくなるんですが…  
良くわからなくて…

③  
伝票の様子はわかりづらいですし…伝票や帳票の変更は担当者にとって頭が痛い話ですよ…  
そうですね…

④  
それなら…  
御社の事務システムの要件をしっかりとヒアリング。  
最適なサイズ・仕様の伝票や帳票をご提案させていただきます!  
ビー・プロの「ビジネスフォーム印刷」が  
お助けいたします!

⑤  
具体的にどのようにシステムが変更になるんですか?

⑥  
これまでは5ケタで管理していた取引先コードが…  
7ケタ+4ケタに変更になるんです…

⑦  
3 7 6 2  
5 8

⑧  
それならば…こんな作りのものはどうでしょう!?  
まあ!

⑨  
これならわかりやすいわ!

⑩  
ビー・プロはこの他にも御社に合わせて様々な「見やすく」「使いやすい」伝票や帳票をご提案いたします。  
減感印刷  
OCR・OMR  
手書きの文字をコンピューターで読み取り検算できる

⑪  
良かったあ! 発行が早くなったわ!  
ビー・プロの「ビジネスフォーム印刷」は、

⑫  
御社の事務作業での情報伝達効率を「進化」させます!

# 当社で取り扱っている ビジネスフォームの一例

ポイント

フォーム印刷のプロとして確かな実績とノウハウを活かし、お客様のニーズにお応えする伝票・帳票をご提案させていただきます。



## 複写帳票

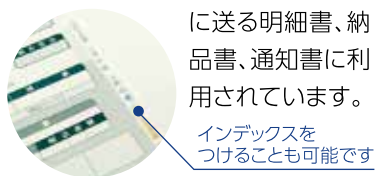


書いた文字が感圧式の用紙に転写され、様々な用途に使用できる複写伝票。一般的に契約書や納品書、領収書などに使用されています。複写させたくない箇所に複写止めのインキを印刷する「減感印刷」にもご対応いたします。

## 連続伝票・帳票



ドットプリンターで印字する連続した伝票・帳票の総称。連続した用紙が続く折り目などに一定の間隔でミシン目を入れてある仕様が一般的です。定期的に大量に送る明細書、納品書、通知書に利用されています。



インデックスをつけることも可能です

## OCR・OMR 帳票



手書きや機械の文字を光学的に読み取り、コンピュータにインプットすることができるOCR (Optical Character Reader)。アンケート用紙、解答用紙などのマークシートでおなじみのOMR (Optical Mark Reader) など、読み取り精度が高い帳票をご提供いたします。

## パック伝票



配送に不可欠な物流・配送システム用の手書き又は連続の伝票。ユーザーとの契約書・作業指示書又は、運賃請求にもなる伝票です。

## メーリング フォーム



ハガキや封書として使用されるフォーム。一般的な請求書、通知書などのフォームをはじめ、個人情報隠ぺいシールと一体化したセキュリティに配慮した各種フォームもご提供可能です。

# 印刷サービス その他

お客様の多種多様な  
ニーズにお応えする

様々な業種のお客さまの多様化するニーズに  
お応えできるよう、  
ビー・プロでは通常の印刷以外にも  
バラエティー豊かなサービスを  
ご提供させていただいております。  
特殊な加工を施し偽造防止を行う印刷物や、  
印刷物を電子ファイル化して保管するサービスなど、  
ビー・プロは、様々な技術を駆使し  
お客様のビジネスパートナーとして事業拡大に  
貢献させていただきます。



より見やすく、使いやすい印刷物をご提案する

**ビー・プロのクリエイティブ**

ユニバーサル・コミュニケーション・デザイン【UCD】

「読みたくない」と  
感じさせない  
適切な情報量

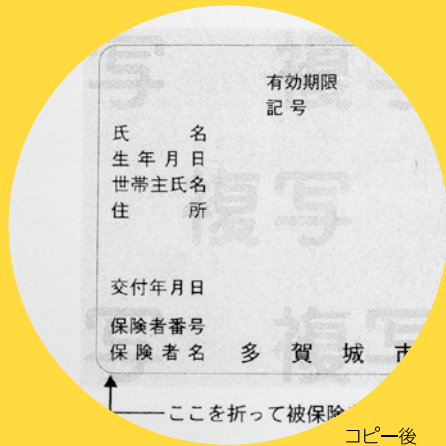
色弱者の方でも  
認識できる  
色彩設計

判読にストレスを  
感じない  
文字の大きさ  
UDフォントの使用

記入者が  
何を記入していいか  
迷わない  
記入例

あらゆる製品やサービス内容が複雑化した情報過多の現代。長い文章、小さい文字、狭い記入欄などの「情報の障壁」は、お客様の情報理解不足・企業の説明負荷の増加など、双方に不利益を生み出します。ビー・プロでは、情報伝達効率を上げるための「見やすく」「伝わりやすい」デザインの印刷物をご提案させていただくことが可能です。

## 偽造防止印刷



商品券や各種証明書用の台紙などで複製を防止するのに使用する印刷技術。コピー機で複製すると「複写」などの文字が浮き上がったり、実物とは違う絵柄を浮かび上げらせることで偽造を防止いたします（浮かび上がる文字やロゴ、絵柄は変更できません）。

## ホログラム



見る角度によってキラキラと輝く箔押し加工をする印刷。印刷や写真では表現できない独特な輝きを放つので、アイキャッチと偽造防止の両方を兼ねることができます。

## 磁気カード印刷

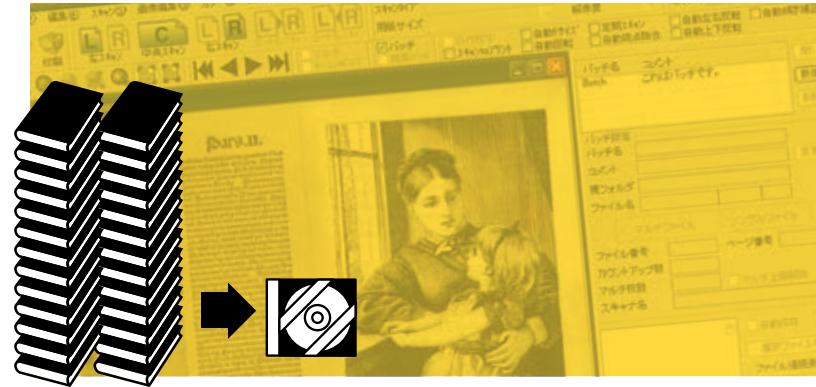
キャッシュカードや会員証、診察券など幅広い用途で使用されている磁気カード。お客様の用途に合わせたご提案が可能です。

## ID カード印刷

社員証や学生証などの身分証や入館許可証に利用されるカード。個人の氏名や顔写真、社員番号など1枚ずつ異なる情報を印刷するバリアブル印刷が可能です。



## 膨大な紙資料を電子化して保管・管理 デジタル・アーカイブ



アナログで保管されている膨大な書籍や冊子といった紙資料をスキャナで読み取り電子ファイル化するサービス。ビー・プロでは特殊なスキャナを使用することで製本された資料も断裁することなく“そのまま”の状態での読取が可能です。電子化したファイルは検索アプリケーションを使用し簡単に検索できます。

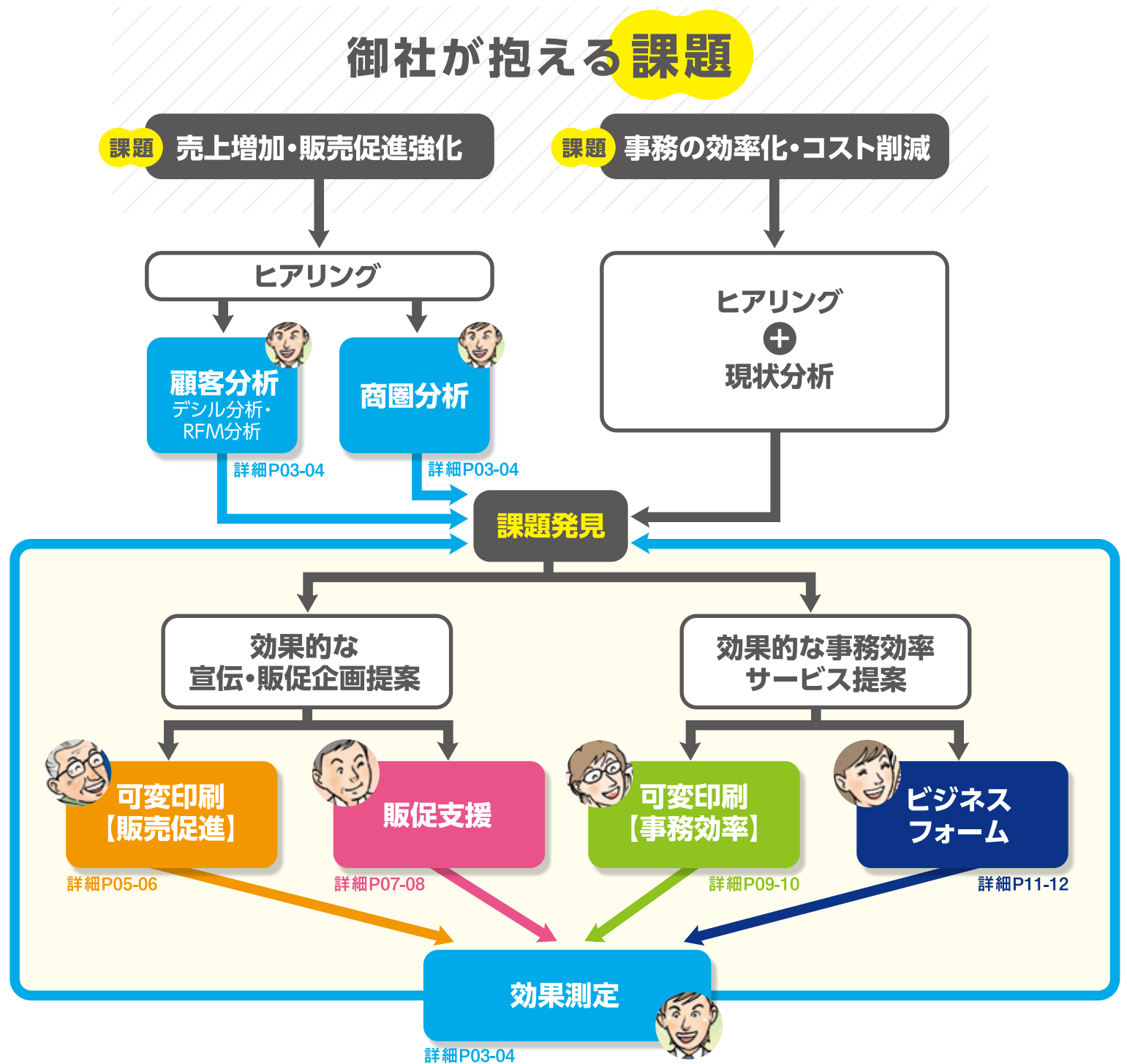
### 原本を保全しながら 情報をバックアップ

貴重な資料をデータ化することで経年劣化のリスクを回避。また、電子データで資料を閲覧すれば、原本を痛めないで資料の保全にも役立ちます。

### 資料のデータ化で 検索・閲覧が容易に

電子化した資料にインデックスや検索用キーワードを添付することで、検索・閲覧が容易に行えます。見たい資料を見たい時に閲覧することが可能になります。

# 御社のビジネスを進化させる ビー・プロ課題解決 フローチャート





## 販売促進成功事例

### A社様 ご依頼主情報

本社所在地 宮城県  
事業内容 かまぼこ販売



#### ご相談内容

お土産品目当てで実店舗へ来店する他県在住の一見顧客が多い。オンラインショップへ誘導し、リピート顧客として育成したい。

#### ご提案内容

実店舗利用顧客情報をデータベース化。

実店舗の商圈と異なるエリア在住の顧客を【オンラインショップ誘導顧客】と定義。

贈答時期に【オンラインショップ誘導顧客】に対しオンラインショップ利用ガイドと専用カタログを送付。  
※初回登録で抽選によるプレゼント贈呈の特典を設置。

総レスポンス率  
**26.7%**

### B社様 ご依頼主情報

本社所在地 東京都  
事業内容 高級女性靴専門店



#### ご相談内容

ターゲットは高所得世帯の主婦。現状、折込でのチラシ配布を行っているが、ブランドイメージを損なううえに対象となる見込み客への訴求力が小さいと感じていた。

#### ご提案内容

顧客データを分析し顧客割合の高いエリアを抽出。

抽出エリアと条件(世帯年収・ターゲット割合)が近い周辺エリアを抽出し、「ターゲットエリア」に設定。

「ターゲットエリア」に、「封書ポストिंग」でフェアの案内を配布。

投資対効果  
**53.1%**

### C社様 ご依頼主情報

本社所在地 宮城県  
事業内容 流通業



#### ご相談内容

毎月の請求書発行業務が多忙を極め、担当者が残業や休日出勤を余儀なくされている。人件費やプリンタの維持費などのコスト見直しを図りたい。

#### ご提案内容

ビー・プロの請求書発行業務  
フルアウトソーシング  
(詳細P9・10)

#### 現状

約2,400,000円  
(人件費・プリンタ維持費など)

#### 結果

約1,934,000円

約466,000円のコストを削減!

効果測定の結果をもとに…

御社のビジネスをさらに進化させるための、より効果的なプランをご提案させていただきます!

明治24年(1891年)の創業以来、首都圏と変わらない製品づくりのできる印刷会社を目指してきました。

数多くの技術導入や事業展開は、私たちの進化の歴史でもあります。

平成21年(2009年)には社名をビー・プロと改め、これまでの印刷業はもちろん情報処理サービス分野においても、さらなる躍進を目指しています。お客様とともに、ビー・プロも進化を続けていきます。

## 【会社沿革】

明治24年 9月 (1891年)	江馬耕太郎により創業(現存する出版物の奥付による)	平成 7年 (1995年)	データ・プリント・サービス(DPS)事業を開始
昭和31年 (1956年)	複写紙の裏面にカーボンインキを塗布する技術を導入	平成12年 (2000年)	ISO9002認証
昭和38年 (1963年)	会社設立	平成15年 (2003年)	JISQ15001認定
昭和40年 (1965年)	仙台印刷工業団地に工場を新築移転	平成17年 (2005年)	ISO9001認証
昭和45年 (1970年)	ビジネスフォーム印刷を開始	平成18年 (2006年)	ISO14001認証
昭和50年 (1975年)	OCR、OMR、MICRフォーム印刷を開始	平成21年 (2009年)	ISO27001認証
昭和51年 (1976年)	東京支店開設	平成21年10月 (2009年)	社名を株式会社ビー・プロに変更
昭和60年 (1985年)	第2工場新築	平成22年 4月 (2010年)	V・D・P事業部、メディア事業部開設
昭和62年 (1987年)	盛岡営業所開設	平成23年 8月 (2011年)	第5工場開設
昭和63年 (1988年)	山形営業所開設	平成27年 5月 (2015年)	本社別館を新設
平成元年 (1989年)	第3工場新築	平成29年 9月 (2017年)	Be倉庫新築
平成 2年 (1990年)	第4工場新築		

## 【会社概要】

商号	株式会社ビー・プロ
取締役会長	江馬 文成
代表取締役社長	松田 泰成
創業	明治24年(1891年)
資本金	8,100万円
取引銀行	商工中金 七十七銀行 東邦銀行
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・可変印刷(バリアブル・データ・プリント&lt;V・D・P&gt;)</li> <li>・ダイレクトメール(DM)</li> <li>・一般伝票、一般連続帳票</li> <li>・OCR、OMR、MICR、各種ナンバー印刷</li> <li>・企画提案、デザイン、一般印刷など</li> </ul>
本社	〒984-0011 宮城県仙台市若林区六丁の目西町4番1号 TEL.022-288-5301(代表) FAX.022-390-1006 HP/ <a href="http://www.beprogress.jp">http://www.beprogress.jp</a>

### ■営業部

〒984-0011 宮城県仙台市若林区六丁の目西町1番41号3F  
営業1部/TEL.022-288-5301(代表) FAX. 022-390-1006  
営業2部/TEL.022-745-1220 FAX. 022-390-1005

ISO9001・ISO14001認証  
(品質・環境)



JISQ15001認定  
(プライバシーマーク)



ISO27001認証  
(情報セキュリティ)



各種グリーン購入



## 営業拠点

### ■東京支店

〒104-0043 東京都中央区湊1丁目8番15号 メイセイビル2階  
TEL.03-3553-5010(代表) FAX.03-3537-7321

### ■盛岡営業所 [ISO27001適用範囲外]

〒020-0051 岩手県盛岡市下太田下川原12番地1  
ライフマンションC棟 102号  
TEL.019-659-2571(代表) FAX.019-659-2572

### ■山形営業所 [ISO27001適用範囲外]

〒990-2483 山形県山形市上町1丁目11番9号  
TEL.023-643-1711(代表) FAX.023-647-1015

## 関連会社

### ■高速美術印刷株式会社 [ISO9001、ISO14001、ISO27001、JISQ15001の全て適用範囲外]

〒984-0011 宮城県仙台市若林区六丁の目西町1番41号  
TEL.022-288-5222 FAX.022-390-1005



<http://www.beprogress.jp>

