

2021年版

法律事務所 人身傷害業務研究会

ご案内パンフレット

被害者・被災者側弁護士が一丸となって判例・事例の獲得を目指し、
医学・等級認定での業務レベルを向上させることで、
一人でも多くの被害者・被災者を救うことを使命とした研究会

株式会社 船井総合研究所とは

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。

その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総合研究所 東京本社

株式会社 船井総研ホールディングス

代表取締役社長 グループCEO 高嶋栄

東京証券取引所 第一部 銘柄No.9757

グループ従業員数：1,303名(2020年12月末時点)

大阪本社 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル 21階

株式会社 船井総合研究所

創業 1970年3月6日

設立 2013年11月28日

船井総研従業員数：800名(2020年12月末時点)

資本金 30億円

代表取締役社長 真貝大介

船井総合研究所運営メンバー



2005年に法律事務所向けコンサルティング部隊が発足致しました。
「法律事務所のコンサルティングを通して、課題解決をし、世の中をより幸せにする」ことをミッションに掲げ、活動しております。

担当コンサルタントの紹介



やまもとちほ
山本千穂

趣味：麻雀(面前立直派)
ロードバイク・アニメ
一言：一緒に卓囲みましょう!!
2014年からブログを書いています!

北海道出身。新卒で船井総合研究所に入社。大学在籍中に広告会社の長期インターンシップ経験、学生時代から16年間デザインに携わる。2014年から土業事務所向けコンサルティングに従事。チラシやHPのデザインを得意としており、手がけたチラシは問合せが約160%増加するなどの成果を上げている。

女性コンサルタントとしては実績No.1を誇り、現在はチームリーダーとして後輩育成を行う一方、“新しい働き方”の追求を行い、社内でも注目されている。

道産子ブログ▶



いwasakana
岩佐果南

東京都出身。法律事務所に特化し、個人分野から法人分野まで幅広い分野のコンサルティングに従事する。2020年から人身障害分野を専門分野に特化し、売上5億の法律事務所から開業まもない事務所までコンサルティングを実施。ウェブマーケティングを得意とし、法律業界におけるウェブ成功事例を開拓している。

趣味：クラシックバレエ
バスケット、ボート
ひとこと：参加が楽しみになる様な研究会になるよう一生懸命頑張ります!



すずきけいすけ
鈴木圭介

趣味：温泉・映画・サッカー・ゴルフ
ロードバイク・美味しい店探し・マンガ
一言：新時代を楽しんでいきましょう!

法律業界向けのコンサルティング部門責任者。実務に精通した提案は弁護士会からも評価されており、近年では全期旬和会主催「Professional Lawyers Japan 2019」における講演や、第19回弁護士業務改革シンポジウムパネリストの実績を持つ。法律事務所におけるDX及びLegalTech分野に注力しており、既存業務の生産性の向上と共に弁護士の新しい活躍の場の創出に尽力している。また、法律事務所の枠を超えた土業事務所のグループ経営や事業会社設立に関する戦略構築等、土業事務所の組織づくりに関する研究・開発・コンサルティングも行っている。

法律事務所 人身傷害業務研究会とは？

業界の新たなスタンダードを作る

交通事故・労災事故の被害者側に立った弁護士が知恵と実績と戦術を持ち寄り、被害者に必要であって十分ではない救済のスタンダードを創造していきます。

1つの事務所では無しえることが難しくても、力を合わせることで実現できることは多くあります。

1つ1つ新たな成功事例が、新たなスタンダードになるよう
挑戦し続ける先生方の希望の存在となれるよう、当研究会は努めていきます。

①判例を目指す

交通事故・労災事故被害者にとってベストな判例を獲得することが、最も直接的に救済に繋がり、新しい流れを創ることができます。我々はその実現を目指します。

②最高峰の知識と実績を共有する

高度なスキルと実績を持つ、プロフェッショナル同士が共有・共闘し新たなものを生み出します。

③被害者のトータルペインに取り組む

被害者を取り巻く、身体的苦痛・経済的苦痛・社会的苦痛をあらゆる角度から理解し、最善の対応を取ることができるのが法律事務所であると考えます。

目指したい姿は

「被害者のあらゆる問題からの解放」であり、その先にある、「幸せな人生のサポート」。

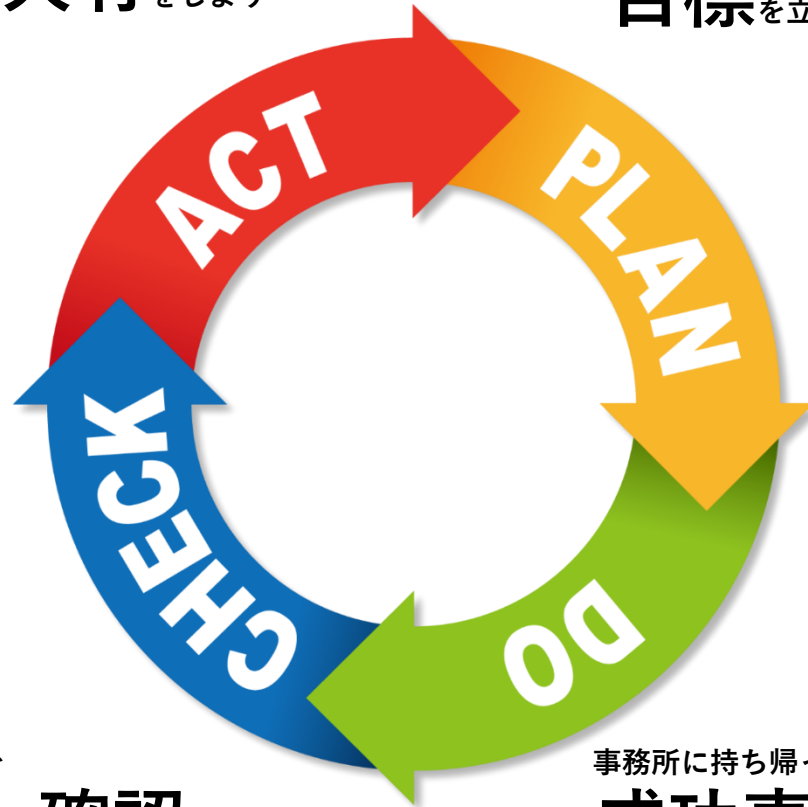
それを実現するために必要な協働とは何かを、法曹界を超えた枠組みで、先生方と共に考えていきたいと思えます。



法律事務所 人身傷害業務研究会の活用方法

結果から次回のアクションを
検討し例会で**共有**しよう

例会に参加して事務所内の取り組みの
目標を立てよう



実践した取り組みを
数字に基づいて**確認**しよう

事務所に持ち帰って
成功事例を**実践**しよう

日程のご案内

| | 日程 | 開催場所 | テーマ |
|------------------------|-----------|-----------------------------------|---|
| 第1回目 11:00-16:30 | 1月30日(土) | オンライン開催 | 法律事務所における今後の 人身傷害マーケットと 今後の人身傷害研の方向性 |
| 第2回目 11:00-16:30 | 3月20日(土) | 船井総合研究所 五反田オフィス オンライン同時開催予定 | ①技術アジャスターによる損害の 程度・原因確認や損害確認方法 ②保険代理店とのタイアップ方法 ③事務所内の業務効率化 |
| 第3回目 11:00-16:30 | 6月26日(土) | 船井総合研究所 五反田オフィス オンライン同時開催予定 | ①損害保険料算出機構OBによる 損害保険における参考純率と基準料率 ②アスベストによる被害者サポートの取り組み事例 ③労災案件開拓マーケティング講座 (Webによる集客・フリーペーパー) |
| 第4回目 13:00-16:30(仮) | 8月25日(水) | 船井総合研究所 東京本社 | - |
| 第5回目 11:00-16:30 | 10月2日(土) | 船井総合研究所 五反田オフィス オンライン同時開催予定 | ①損保会社における 業務の進め方・保険認定の判断基準 ②接骨院・整骨院とうまくお付き合いをするためには ③交通事故被害者の会・会員様との情報交換 (弁護士に求めること) |
| 第6回目 13:00-16:30(仮) | 11月25日(木) | 船井総合研究所 東京本社 | - |

※8月・11月は合同例会になります/合同例会のオンラインの配信は現在調整中です

例会スケジュール

第1講座
11:00-12:00

ゲスト講座による講演

外部からゲスト講師をお招きしご講演をいただきます
過去には現役医師等を招いて医学的見解を共有いただきました

昼食(船井総合研究所開催の場合：お弁当を弊社で準備いたします)
Zoomの場合はオンラインランチ交流会を実施いたします

第2講座
13:00-15:00

情報交換会

研究会データベースを活用し
実際の申請資料を見ながらディスカッションを行います

※例会当日の情報交換会では会員サイトにアップされた
事例を見ながらディスカッションを行います。

第3講座
15:00-16:00

船井総研による
最新事例の共有

船井総研より全国の障害年金事務所の成功事例や
失敗事例を共有いたします
その後、マーケティングの情報交換会を行います

第4講座
16:00-16:30

次回に向けて

次回の例会のご案内を致します

※初回参加者には事前・事後ガイダンスがあります

会員サイトのご案内

会員サイトでは例会の出欠の回答や、過去の例会のテキストや動画の閲覧が可能です。研究会データベースを活用し、全国の事務所の成功事例をオンラインで公開をしています。社員登録をすればスタッフさんも閲覧が可能です。パソコン・スマホ・タブレット、どの端末でも閲覧が可能です。

マーケティング活用

- ①過去のテキストの閲覧
- ②過去の講演動画の閲覧
- ③全国の実務の申請資料が閲覧可能

事務局対応

- ①例会の出欠回答
- ②セミナーの申し込み
- ③登録メールアドレスの変更



例会当日の情報交換会では
会員サイトにアップされた
事例を見ながら
ディスカッションを行います。

過去の例会テーマ



2018年2月
2月例会

**今、サリュが気になる被害者側交通事故実務
判例獲得に向けて(各論 平岡式基礎収入の適正把握)**

ゲスト講師 弁護士法人サリュ 前代表弁護士 平岡将人先生

全国的にもトップクラスの交通事故取扱件数を誇り、継続的に売上の拡大を実現し、更には新たな判例にもチャレンジしている交通事故分野の代表的事務所として、全国8拠点で交通事故のみに注力して取り組む、弁護士法人サリュをご存知の先生方も多いかと思えます。交通事故人身傷害研究会初回として、同事務所の代表弁護士平岡先生に、『今、サリュが気になる被害者側交通事故実務一判例獲得に向けて(各論 平岡式基礎収入の適正把握)』と題し、今後の方向性を示していただきました。

2018年4月例会



ゲスト講座

**医学領域の理解を深めて、自賠・裁判の実践に活かす方法
実例から学ぶ臨床医の意見書作成の実際**

ゲスト講師 整形外科専門医 白井康裕先生

情報交換会
テーマ

**実例から学ぶ臨床医の意見書作成について
複数の弁護士による事案紹介・検討会**

2018年6月例会



ゲスト講座

**保険代理店との連携の成功事例報告
労働災害に取り組む意義と市場性・申請のポイント**

弁護士法人たくみ法律事務所 宮田卓弥先生／神田昂一先生

情報交換会
テーマ

**人身傷害分野の根本である労働災害業務に取り組む必要性
労働災害業務の市場性と申請のポイント**

過去の例会のテキスト・動画はお好きな端末でいつでもご覧いただけます！
(会員サイトより閲覧が可能です)

- 研究会トップ
- 提出物設定・編集
- 提出対象者一覧
- 例会資料登録
- 当日例会資料検索
- DB検索

要1次チェック

高次脳機能障害3級3号、賠償総額2.3億、将来介護費3000万の事例

2021/01/12 13:38

| | |
|------------------|----------------------------|
| 性別 | 男性 |
| 職業 | 大学生 |
| 年代 | 20代 |
| 弁持有無 | 無し |
| 病院類型① | 脳神経外科 |
| 病院類型② | リハビリテーション科 |
| 病院類型／総入院期間-その他補足 | 総入院期間815日、うち入院272日、実通院103日 |
| 基礎年収 | 648万円（賃金センサス、大卒、男） |
| 相手方保険会社 | 某共済 |
| 総入院期間① | |
| 総入院期間② | |

▲会員サイト・事例ページ

別紙

被害者：[REDACTED]様の件

<結論>
自賠法施行令別表第一第2級1号に該当するものと判断します。

<理由>
頭部外傷後の神経系統の機能又は精神の障害については、後遺障害診断書（[REDACTED]発行/令和元年12月25日付）上、「脳挫傷後遺症」との傷病名、「検査より、重度の失語症と思われる。注意力の低下もあり検査の失った」との記載が認められます。
提出の頭部画像上、脳挫傷痕の残存や脳損傷後の脳萎縮の進行が認められ、「頭部外傷後の意識障害についての所見」（[REDACTED]発行/令和元年12月25日付）上、受傷当初から意識障害が継続して認められ、その障害程度については、「神経系統の障害に関する医学的意見」（[REDACTED]発行/令和元年12月25日付）上、認知・情緒・行動障害「新しいことを覚えられない」、「周囲の人との意思疎通を上手に言え」「重度」とされる他、「社会生活、日常生活ともに他者の介助レベル」との所見等を踏まえ総合的に評価すれば、「神経系統の機能障害を残し、随時介護を要するもの」として別表第一第2級1号のものと判断します。

以上

共済（共済）審査会高次脳機能障害専門会の審議に基づき回答します。

別紙
小学生以上・成人用 神経系統の障害に関する医学的意見

1. 画像（脳MRI、脳CTなど）および臨床 からの医師的所見について、検査名、検査日と検査内容等を併せて記載ください。
検査内容：高次脳機能検査（令和元年11月27日）
高次脳機能検査結果：脳萎縮を伴った脳挫傷大発症

2. 神経心理学検査 知能、記憶、言語機能、動作機能、視覚などの検査を行っています。検査結果を併せて記載ください。
検査内容：知能検査、動作機能検査、言語機能検査、視覚機能検査
検査結果：知能検査：知能検査の結果、検査日より重症の失語症と認められ、注意力の低下もあり検査の実施は困難であった。色の辨別や構成造形は保たれている。
【運動機能】：歩行動作できないため評価無し。器用は動作から推定

3. 運動機能 検査内容について記載ください。また、検査結果がADLの中で記入してください。

| | | | | | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 右下肢 | ①歩行 | ②歩行 | ③歩行 | ④歩行 | ⑤歩行 | ⑥歩行 | ⑦歩行 | ⑧歩行 | ⑨歩行 | ⑩歩行 |
| 左下肢 | ①歩行 | ②歩行 | ③歩行 | ④歩行 | ⑤歩行 | ⑥歩行 | ⑦歩行 | ⑧歩行 | ⑨歩行 | ⑩歩行 |
| 右手 | ①歩行 | ②歩行 | ③歩行 | ④歩行 | ⑤歩行 | ⑥歩行 | ⑦歩行 | ⑧歩行 | ⑨歩行 | ⑩歩行 |
| 左手 | ①歩行 | ②歩行 | ③歩行 | ④歩行 | ⑤歩行 | ⑥歩行 | ⑦歩行 | ⑧歩行 | ⑨歩行 | ⑩歩行 |

4. 身の回り動作能力 該当する項目に○をつけてください。

| | | | | | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 食事動作 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 更衣動作 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 歩行 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 入浴動作 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 室内歩行 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 屋外歩行 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 階段昇降 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 重い荷物 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |
| 公共交通機関 | 1. 歩行 | 2. 歩行 | 3. 歩行 | 4. 歩行 | 5. 歩行 | 6. 歩行 | 7. 歩行 | 8. 歩行 | 9. 歩行 | 10. 歩行 |

5. てんかん発作の有無
① 無し
② 有り：
① 発作のために使用している抗てんかん薬の種類と量：
② 上記の発作を行っていても発作がある場合は、その頻度： 年 ____ 回程度、月 ____ 回程度、日 ____ 回程度
③ 多く見られる発作の種類：

▲全国の事務所の事例

人身傷害分野のマーケティングツールをプレゼント

整骨院開拓ツール

- ▶ 整骨院向けセミナー告知DM
- ▶ セミナー後アンケート
- ▶ 共催相談会ポスター・DM
- ▶ 顧問サービス案内
- ▶ 院内掲示用の交通事故啓発ラミネート



現在最も盛んに開拓が進んでいるルートであり、月に10件以上の交通事故事案の紹介を受けている事務所も少なくありません。反響率の高い集客ツールを活用し、関係構築を効率的に進めましょう。

整骨院開拓ツール

- ▶ 交通事故ハンドブック
- ▶ 三つ折り事務所パンフレット



「交通事故に遭ったら弁護士に相談する」という発想は、残念ながら未だ一般的というにはほど遠く、広い啓発が必要です。弁護士介入のメリットと自事務所の強みをビジュアルで分かりやすく解説するパンフレットを、地域に存在する整骨院や保険代理店、鉾金等紹介ルートに配布し設置することで、自動的に問い合わせが発生する仕組みを作ることができ、問い合わせ増に絶大な効果を発揮します。

保険代理店開拓ツール

- ▶ 代理店向けセミナー告知
- ▶ DMCセミナー後アンケート
- ▶ 顧問サービス案内
- ▶ 代理店向け協業提案書
- ▶ 紹介ルート開拓ツール全般



これからの集客の柱として注目を浴びているのが、保険代理店です。重症案件の割合も大きく、セミナーや無料顧問等の取り組みによって、月に10件以上の紹介を受けている事務所も存在します。競合の事務所に先駆けて取り組み、先行者としてシェアを拡げることが極めて重要です。

医師連携

- ▶ 連携のお願い状



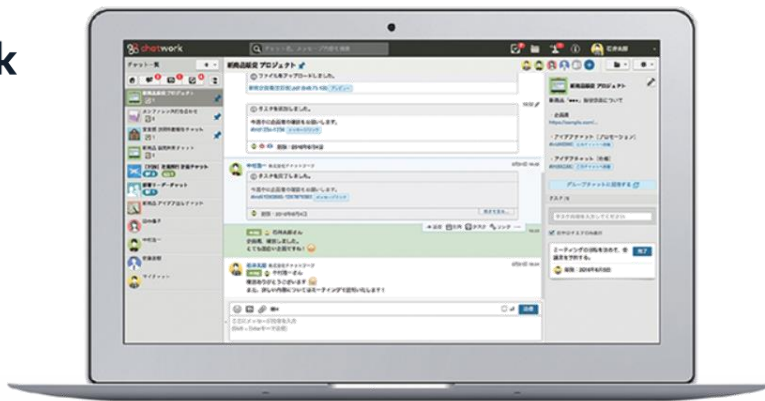
より高位の等級認定、より高額な賠償金獲得を目指す上で、地域の医師と連携を行うことの必要性は高まる

ばかりです。症状や所見、診断書の作成など、交通事故被害者救済のネットワークの出発点となる連携ですので、より成功率の高いモデルを踏襲し、確実に関係づくりを成功させなければなりません。

チャットワークとは？

チャットワークとは、Chatwork株式会社が提供するクラウド型ビジネスチャットツールです。タスク管理やファイル共有、ビデオ通話などが可能です。

人身傷害業務研究会の会員様向けのチャットワークグループがございます。人身傷害に関する情報や、会員様同士の情報交換が行われています。スタッフさんも参加可能ですので、ぜひご登録をお願いします。



チャットワークの有料アカウントへのアップデート

研究会の会員様特典として無料で有料プランにアップデートをすることができます。
1事務所につき3アカウントまでご利用いただけます。
複数の研究会にご参加いただいている場合は研究会ごとに1社3名様となります。

例) 2つの研究会に入会していただいている場合6名様までご利用いただけます。

- ※グループチャットを14回作っており、グループチャットを増やせなくなっている方
- ※すでにパーソナルプランをご利用の方
- ※ビジネスプラン、エンタープライズプランをご利用の方は対象外となります。

| フリープラン | | パーソナルプラン (無料でアップデートが可能) |
|-----------------|---------------|----------------------------|
| CONTACT無制限 | CONTACTの追加数 | CONTACT無制限 |
| 累計14グループチャット | チャットワークグループの数 | 無制限 |
| 1対1でのビデオ通話/音声通話 | ビデオ通話の制限 | 複数人でのビデオ通話/音声通話 |
| 5GBストレージ | ファイルの容量 | 10GBストレージ |

経営戦略セミナーとは？

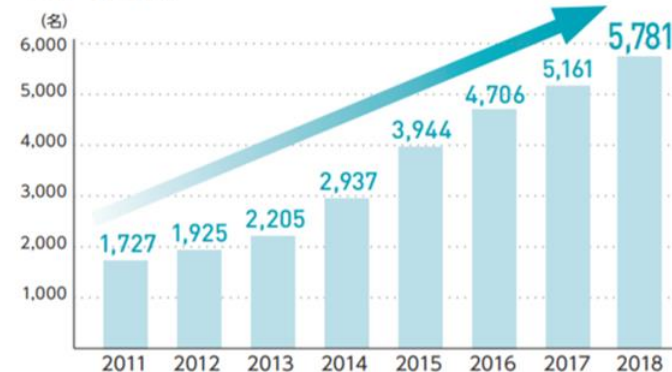
経営戦略セミナーは、全研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型イベントとなります。

「より良い未来に向けた経営戦略」「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場として、企業経営の将来のあり方を伝える場としています。当社コンサルタントのみならず、時代に即した外部の経営者や業種・業界に精通する講師による講演を実施しています。また、本イベントでは講座形式の講演にとどまらず、当社グループのCSR活動の一つである、「グレートカンパニーアワード」の開催や、地域の優良企業と取引をしているパートナー企業と参加者とのマッチングの場とする「ビジネスパートナーフェア」も同時に開催しています。全国の中小企業経営者に有効にご活用いただくイベントとして今後もさらなる発展を遂げていきます。



経営研究会
全国大会の様子

経営戦略セミナー参加者推移 (2011年～2018年)
(※延べ参加者数)



中小企業の経営者に特化した 経営情報サービス



ニュースピックス社とコラボレーション
したメディアになります。
NewsPicksの有料版である
プレミアムプランが利用できます。

月額1,600円が無料でご利用できます。



社長onlineとは？

大きく2つのコンテンツから成り立っています。
1つ目は、船井総研の専属編集者や記者によるオリジナル記事の提供です。
2つ目は、船井総研のコンサルタントや会員の経営者の方々が、インターネット上で公開されているニュースやコラムから気になる情報をピックアップしてコメントを付けてシェアです。

自らも記事のピックアップ、意見のアウトプットができるため、情報収集から整理までワンストップで完結できる経営者のためのプラットフォームメディアです。

※本サービスはNewsPicksが提供するサービスを元に、運営されています。



下記のサービスが利用可能です。ご利用の際はお問い合わせください。

CASHFLOW SANBŌ

財務諸表をもとに、経営の収益性、成長性、生産性、安全性等の財務レベルを総合的に診断します。

組織 SANBŌ

経営者と従業員の観点で組織の現状を見える化し、業績アップを加速させる「組織イノベーション」を診断します。

ビジネスモデル SANBŌ

全8,000社の研究より高収益企業の特長を「収益性」、「持続的成長性」、「人材吸引力」の3テーマ・全32項目に集約。貴社のビジネスモデルの完成度を診断します。

よくあるご質問(法律事務所 人身傷害業務研究会について)

Q どのくらいの規模の事務所が参加しているのですか？

A 開業する前に入会し、開業と同時にマーケティングを始められる事務所様や売上5億を超える事務所まで幅広くご参加頂いています。ご自身のステージよりも、1段、2段上に行かれている事務所の成功事例を知ること、目標ができ、そこに行くまでどのようにしていけばいいのか？というヒントを得られます。

Q どうしても参加できない日程があります…

A パートナー弁護士・勤務弁護士・事務所経営まで一緒に手伝ってくれる事務員さんにご参加いただくことも可能です。それでも参加できない場合は例会のテキストと動画を後日、会員サイトに共有をいたします。

Q 弁護士じゃなくても参加できますか？

A もちろん可能です！
ぜひご参加ください。

Q 発表できる取り組みがありません…

A だからこそ、参加する価値があると弊社は考えております。例会で発表された事例を自分で実践してみて、どれだけの成果が得られたか、また、実践したことで気付いたこと、感じたことをご発表していただくことで、より事例を高めていくことができます。

Q 途中退会は可能ですか？

A ご入会后1年間は退会は不可となります。その後は規定に基づきご連絡をいただければ退会可能でございます。

よくあるご質問(会員サイトについて)

Q スマホやタブレットでもログインはできますか？

A はい、どの端末でも閲覧が可能です。
(ただしログインが必要になります)

Q メールアドレスを変更したいです

A 会員サイトマイページよりご自身で変更が可能です
下記よりログインをお願いいたします。
https://member.funaisoken.co.jp/users/sign_in

Q 勤務弁護士・スタッフも会員サイトを見れるようにしたいです

A 会員サイトマイページより社員登録が可能です。
下記のマニュアルをご確認ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/lp/howtouse#link03>

Q 過去のテキストや動画が見たいです

A 会員サイトの「DB検索」より視聴可能です。
下記の赤枠の箇所です



Q 情報交換会用の事例をアップロードしたいです

A 会員サイトの「提出・編集」から可能です。
上記の緑枠の箇所です。

入会費用

入会金 **10** 万円/税抜き
月会費 **3** 万円/税抜き
例会追加参加費 **3** 万円/税抜き

入会時に入会金が1回限り発生いたします。月の会費は口座引き落としになります。
例会の追加参加費用は1名につき3万円発生いたします。
オンラインの場合は1アカウントごとのカウントになります。詳しくはお問い合わせください。

ご不明点などございましたらお気軽にお問合せください。

株式会社 船井総合研究所

TEL:03-6212-2931 営業時間:平日9:30~17:30

法律事務所人身傷害業務研究会HPへのアクセスはQRコードよりご確認ください

メールでも対応可能です！

tapiwsince2018@funaisoken.co.jp

事務局：毛利 優美（モウリ ユミ）



（無断複写禁止）