

社会性×収益性を実現する  
保険外サービス



株式会社  
さくらコーポレーション  
代表取締役  
城後貴行氏

介護施設の  
入居者  
紹介事業

デイサービス1事業所の会社が  
事業付加してたった1年で

粗利 **3,000万**上げた

成功に  
至った軌跡

専任1名、店舗なし、  
初期投資  
100万円で  
立ち上げ

既存事業の  
つながりを活用し  
即時集客実現!  
4か月で黒字化

専任2名で  
1人当たり生産性  
300万/月の  
高生産性実現

入居者紹介事業新規参入セミナー

〒541-0041  
大阪市中央区北浜4-4-10  
船井総研 大阪本社ビル

TEL:0120-964-000 FAX:0120-964-111  
(平日9:30~17:30) (24時間受付)

内容に関するお問い合わせ: 松田 申し込みに関するお問い合わせ: 星野

お問い合わせNO.

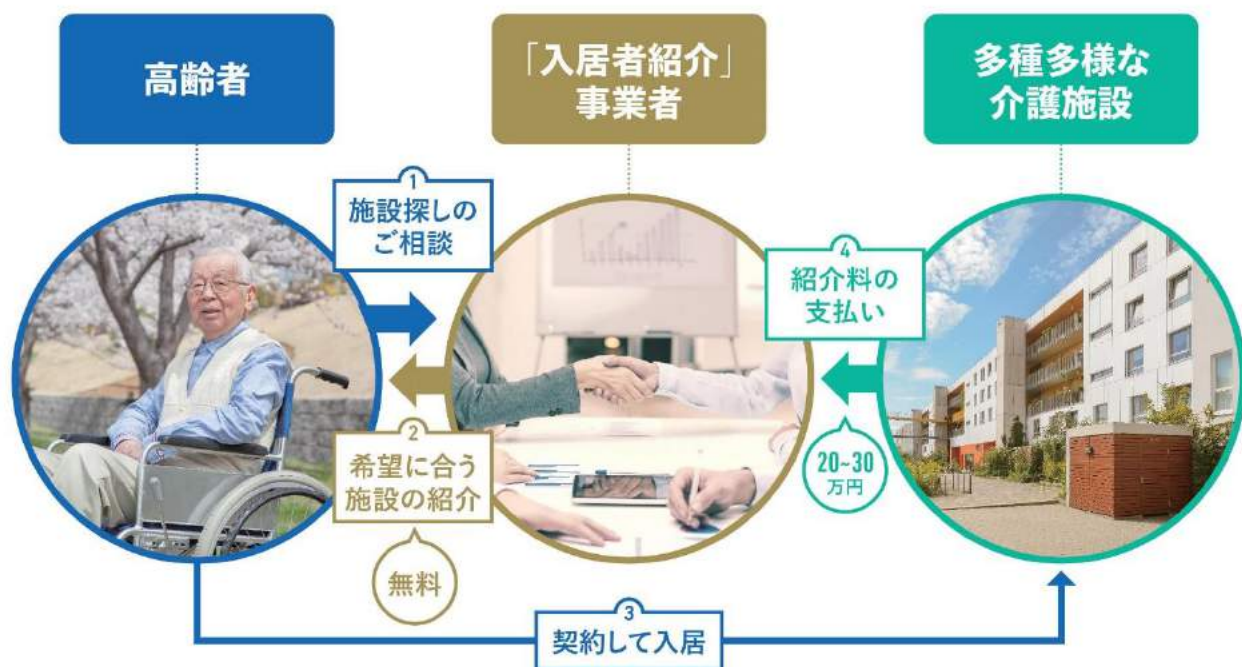
S047403

Special Topic



# 介護施設の入居者紹介事業とは？

入居者紹介事業とは、介護が必要になってしまったけれども、どんな老人ホームを選べばいいかわからない高齢者に対して、最適な老人ホームを面談から見学まで**完全無料**で紹介するという事業です。収益は**老人ホーム側から紹介手数料として20～30万円を頂く**という**完全成果報酬型**のビジネスモデルです。



# INTERVIEW

## TAKAYUKI JOGO

### デイサービス1事業所の会社が 1年で粗利**3,000万円**を達成

株式会社さくらコーポレーション 代表取締役 城後 貴行 氏

2018年に初期投資100万円かけ埼玉県で介護施設の「入居者紹介事業」を新規立ち上げ。

自社デイサービスの営業担当をコンバートしたところ、本業のつながりを活用し4か月で月粗利100万で黒字化に至る。

同時に本業デイサービス稼働率も95%に向上。現在は社員2名、パート1名の体制で月間粗利600万を創出する高生産性事業となる。本インタビューではそこに至るまでの軌跡を追った。





## きっかけは収益性と社会性の「両立」

### 入居者紹介事業に参入したきっかけを教えてください

**弊**社は埼玉県の新市でデイサービスを1店舗と学習塾を展開しています。事業が軌道に乗ってきていたので、会社を拡大しようと考えていましたが、介護事業は報酬改定で目減りすることで魅力がなくなっていました。そこで**保険外**でのビジネスを探していたところ、船井総研さんからDMが届き、セミナーに参加してみることにした次第です。

### 社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？

**第**一声で「面白い」という言葉がついて出ました。  
そして**社会的にも必要不可欠**なビジネスであるとも感じました。

自社でもデイサービスをやっていましたが、介護事業者でも老人ホームの種類は複雑で紹介が難しいと感じていたため、非常にニーズがあると思いました。法改正に左右されない、**初期投資がほぼかからない**ということも大きな魅力として映ったので、参入を決意しました。



# デイサービスのつながりで即時黒字化

事業を拡大していく上での課題はありましたか？

どのようにして、その状況を打破しましたか？

**セ** ミナーを聞いてコネクションもあったので自己流でいけると思いました。  
 事実、**周囲に事業を始める連絡をただで10件以上相談がきて、**

これは予想以上の反響でしたね。ただ、老人ホーム側との契約もなく、適切な相談対応方法も分からなかったため、売上が全くつかなかった。

ここで船井総研さんに助けを借りてやるほうが早くかつ的確だと痛感しました。

改めて、船井総研のやり方に従って、指示通りに取り組んだ結果、事業を

スタートして**4か月目には売上100万円**を突破し、1年経つ現在では社員

2名、パート1名体制で、**月商600万円**の売上が出るまでになっています。





## 必要なのは**専任者**にやりきらせること

 施設との提携契約はいかがでしたか。

**結** 果的に方法さえわかっしまえば全く問題ありませんでした。  
というのも紹介契約は、完全成果報酬ですので、**使いたいときだけ使ってもらえばいいわけですから、断られる理由はない**です。

紹介料30万円についても、**平均的な介護施設の入居者1名分の月額粗利**ですので、問題なく契約できています。

 事業成功の秘訣を教えてください。

**徹** 底的にやり切ることですね。船井総研さんは、いろんな事例を持っていて、事業成功に向けてレールを敷いてくれます。

あとは、敷いてもらったレールをどこまで走りきれるかだと思います。

そのためには、担当者は**兼業では絶対にだめ**です。

この事業を担当する**専任者**を用意すれば、あとは管理をするだけで成功できると確信します。



## 入居者紹介事業はあくまで「起点」

立ち上げ後のビジョンを教えてください。

➤ の事業を拡販するというより、**核にして様々なシニア向けの**  
 〽 **新規事業を展開していきたい**と考えています。

そして、紹介事業を中心に自費事業の営業部を作っていきたいです。

**埼玉県という地域NO 1の高齢者のためのなんでも総合窓口**を作る。

これが現在さくらコーポレーションが掲げている目標です。

最後にこの事業に興味を持たれている方へ一言お願いします。

今 高齢者施設が増えていく中で、高齢者やそのご家族は、  
 施設選びで本当に苦労をされています。

そして誰に頼って良いのかが分からない状況の中で、フロントとなる

「入居者紹介事業」の需要が増え続けていることも、間違いありません。

そんな人生の締めくくりのご相談に関わることのできる仕事なので、介護

事業に負けないくらい、**やりがいを感じる事ができる**仕事だと感じています。

# 入居者紹介事業を 取り組むことで起こる

## 4つのメリット

株式会社船井総合研究所  
チームリーダー  
チーフ経営コンサルタント  
松田祐太郎



こんにちは！（株）船井総合研究所の松田祐太郎です。

ここからは私が、入居者紹介事業のコンサルティングを100社以上で実施してきた中で、参入した法人に見えた4つの変化をお伝え致します。

## 1. 介護事業との相乗効果が生まれる

### 圧倒的な「集客力」の違い

入居者紹介事業は、介護事業との結びつきが強く双方に相乗効果が生まれるビジネスモデルであるといえます。

特に顕著であるのが「集客」であるといえるでしょう。本事業の主な集客手法は専門職からの紹介であり、本業でのパイプが元からあることで早期収益化を見込むことが可能です。また、本業で集客した入居者や利用者であっても、空室がない場合や介護度の向上により転居すべきタイミングで、入居者紹介事業によって収益化できるのです。

一方で、入居者紹介事業によって本業の集客に寄与できるというのも大きな利点です。本事業を始めることで、今までのような「自社に合う入居者・利用者を紹介してほしい」という立場から「どんな方でも紹介してください」という立場に変わることができます。これによりケアマネやソーシャルワーカーとの関係がより強固なものとなるでしょう。

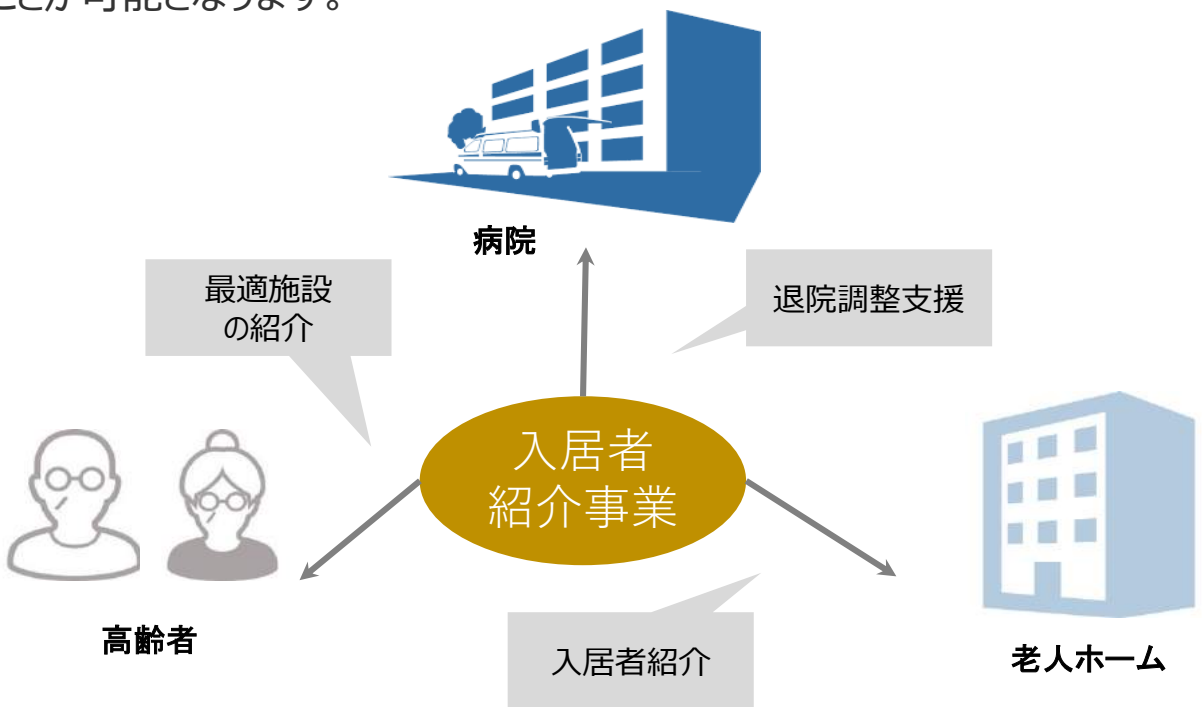


## 今後の事業展開の「起点」となる事業

今後、介護事業及びシニア事業の展開を考えられているという場合においても入居者紹介事業を立ち上げるメリットは非常に大きいといえます。

なぜならば、入居者紹介事業は、病院・居宅介護支援事業所等の専門職、高齢者、介護施設という、シニア事業展開においておさえる必要のある3点とのつながりをより強固にすることが可能であるからです。

これらのつながりがあることで商材が変わっても、**どんなものでも売れる仕組み**をつくることが可能となります。



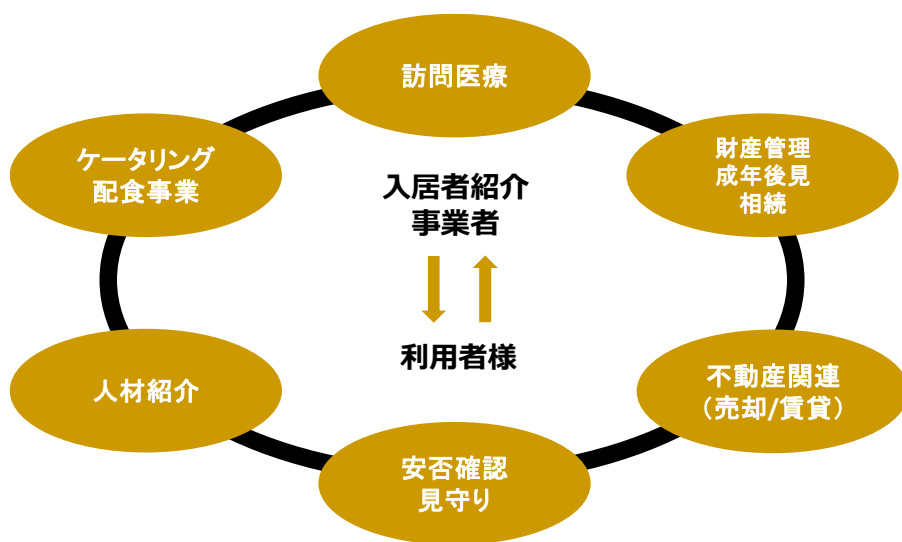
## 2. 地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ

入居者紹介事業は、多くの高齢者、介護施設に感謝されるビジネスであり、社会的に評価されるビジネスです。テレビや雑誌などで取材を受けるような例もあり、

**地域に根ざした社会的な企業としての認知度が上がる**ため、本業のブランディングにもつながります。

## 3. 「入居者紹介事業」をフロントに、あらゆるマーケットの仲介に進出できる

入居者紹介事業は、**老人ホームを探す高齢者、及びご家族から最初に相談を受けるため、それに伴った多くの付随した相談を受ける**ようになります。具体的には、デイサービス、訪問看護、不動産売却、介護リフォーム、相続、成年後見、介護人材紹介、見守りサービス、配食、介護用品などです。これによって、ゆくゆくは下の表にもあるように**シニアマーケット全般の悩み事を仲介していく**ことが、可能になります。



## 4. 女性やパートに活躍の場を創出する

入居者紹介事業は、短時間でも利益を創造でき、営業先の女性比率が高いこともあり、非常に**女性が活躍しやすく**、子育てのバックアップもしやすい事業モデルといえます。よって、社内での**女性登用の促進**にもつなげられます。

# 介護施設の入居者紹介事業 新規参入セミナー

7/24 水  
13:00~  
16:30

介護施設の  
入居者紹介事業 立ち上げ手法大公開!

具体的ノウハウをたった1日に凝縮!

会場

(株)船井総合研究所  
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  
JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分

ゲスト講師

株式会社さくらコーポレーション  
代表取締役  
城後 貴行 氏



2018年に初期投資100万円を  
かけ埼玉県で介護施設の「入居者紹介事業」を新規立ち上げ。本業デイサービスのつながりを活用し、4か月で黒字化を実現させる。本セミナーでは、1年間で粗利3,000万を創出する至った軌跡について語る。



ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「入居者紹介事業」は、行政が必要性を認めた今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。**力を入れるポイントを絞って取り組むことが必要です。**

今回のセミナーでは、業界の最先端を走る株式会社さくらコーポレーションの城後社長をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域1番店になるまでの経緯をお話しいたします。まだまだ、歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。

たった1日で「入居者紹介事業」の立ち上げ手法がわかるようにプログラムを構成しております。

セミナーで紹介する重要ポイントを一挙リストアップ！

## セミナー内容 **50** 連発 チェックリスト！

- ☑ 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持している紹介会社のマル秘テクニックとは？
- ☑ これさえあればすぐに始められる、老後の住まい仲介ビジネス実践ツール紹介！
- ☑ 紹介先がドンドン増える！介護施設との紹介料契約のポイント！
- ☑ 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
- ☑ 入居希望者の相談内容は多岐に渡る！あらかじめ連携しておくとうまい業種とは？
- ☑ 既存の紹介会社との決定的な違い！船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
- ☑ 本業の収益アップが可能になる！老後の住まい仲介ビジネスが生み出す相乗効果！
- ☑ ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
- ☑ 高齢者・ご家族に大好評！入居後フォローを実施する理由とそのポイント！
- ☑ 相談対応はガラガラしない！相談から入居までの具体的ステップ！
- ☑ 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と事例
- ☑ 本業への相乗効果を発揮させるためのポイントとその事例
- ☑ 地域事業者との連携体制構築のポイントと事例
- ☑ 老後の住まい仲介ビジネスからの新たな事業展開の事例
- ☑ 新規参入時に一斉送信！ケアマネへの案内状作成のポイント！
- ☑ ここで差別化！！事業を成功に導く地域特化型老後の住まい仲介とは？
- ☑ 今がチャンス！2016年診療報酬改定による市場の大幅拡大！
- ☑ うちの会社にあう？あわない？老後の住まい仲介事業適正チェック！
- ☑ 広告費を一切かけずに集客！？集客できるWEBサイトの作り方
- ☑ 営業マン一人で月間400万円売り上げた営業手法大公開！
- ☑ 人の採用はココに注目！適正人材の選び方
- ☑ 契約書まで完全公開！事業立ち上げの必須ツールのすべて
- ☑ Webマーケティング丸秘テクニック
- ☑ パートを用いたルート営業集客術大公開！
- ☑ 人を使わず集客！？ダイレクトマーケティングのすすめ
- ☑ なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老後の住まい仲介ビジネスの現状と今後！
- ☑ 業界の主要企業を徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- ☑ 老人ホーム選びは変化している！紹介会社の社会的な必要性和実情！
- ☑ 異例の拡大！老後の住まい仲介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
- ☑ 老後の住まい仲介会社のメイン集客ルートとは？
- ☑ 仲介ビジネスへの参入に適した会社はこれ！
- ☑ 入居者募集中の老人ホームへのアプローチ方法！
- ☑ ビジネスチャンスはここにもある！老人ホームのお困りごとと提案のポイント！
- ☑ アポイント獲得率100%！老人ホームへのアプローチのポイント！
- ☑ 営業マンに最大限の成果を出させるために必要な「スケジュール管理」と「日報」のポイント！
- ☑ 3年で年間売上1億を達成する収支計画
- ☑ 失敗しないためには手順がある！新規参入のステップとは！？
- ☑ こうすれば見込み客数が読める！老後の住まい仲介ビジネスにおける商圏の考え方！
- ☑ ズブの素人が年間2,000万円以上稼げるようになるためには老人ホーム営業が大事！？
- ☑ 動きながら考えさせる！営業マンの具体的な「動き」と「動かし方」！
- ☑ 営業の分担がうまくいく営業組織化のポイント！
- ☑ これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」、「自治体営業」のポイント！
- ☑ 押さえるべきポイントがある！ウェブサイト作成におけるチェック事項
- ☑ 病院のニーズを把握するためのアンケート調査！
- ☑ 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！
- ☑ 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される老後の住まい仲介会社の特徴とは？
- ☑ 見込み客獲得のための「老人会・自治体」アプローチの具体的手法！
- ☑ 見込み客を一気に増やす！1回で40名集客するセミナー開催のポイント！
- ☑ エリア特化で違いを見せる！新規参入における差別化のポイント！
- ☑ やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！うまくいく営業の進め方！

# 参加者限定公開！立ち上げツール

**参加者  
限定**

## 1 立ち上げ準備



## 2 営業



## 3 マッチング



### 特別ツール集！スタートアップツール

#### 【商品力強化】

- ・老人ホーム概要申請書
- ・医療体制申請書
- ・業務委託契約所
- ・老人ホーム向けアプローチブック
- ・紹介の流れ
- ・老人ホーム情報誌掲載の案内

#### 【集客力強化】

- ・セミナー、イベント参考チラシ
- ・セミナー準備物リスト
- ・セミナーテキスト
- ・セミナーアンケート
- ・イベント用予約表

#### ・電話対応マニュアル

- 簡易トークフロー
- ・イベント用受付シート
- ・イベント用お客様相談シート

#### 【営業力強化】

- ・新入社員研修テキスト
- ・病院向けアプローチブック

#### 【マッチング力強化】

- ・マッチングの流れ（テキスト）
- ・電話対応マニュアル
- ・老人ホーム紹介シート
- ・紹介状

#### ・お客様紹介シート

- ・入居確定報告シート
- ・接客マニュアル

#### 【その他】

- ・人材採用マニュアル
- ・ヒアリングシート
- ・三つ折りパンフレットサンプル
- ・見学チェックシート



### 営業マン1名と新規参入して 4年で粗利3億円！ 名古屋1番店へと成長

以前私は介護施設の運営に携わっていましたが、一方で事業の収益性という面で行き詰まりを感じていました。そんな時、保険外の新しいシニアビジネスがあることを知り話を聞きにいった次第です。セミナーを聞き、確かに高齢者が急増し、介護施設が増えている中で、命を預ける一生の住処を探すのに、それを素人が探すというのは単純に考えてもおかしいと必要性を感じ参入を決意しました。  
現在で参入4年となりますが年粗利3億というところまでいき、**名古屋一番店**になることができました。



ケアシステム株式会社  
代表取締役  
加藤 一朗 様

# セミナーに参加された 経営者の声



株式会社グロウ  
代表取締役  
稲田 正利 様

### 4方良し！？のモデルに共感 本業に代わる新たな事業を 競合多い横浜で3年で粗利1億実現

今まではリサイクル業界という全くシニア業界とのかかわりがない業界で生きてきましたが、本業の業界衰退とともに、何か成長業界で新たな新規事業を始めなければという思いでセミナーに参加しました。  
話を聞き、高齢者、施設、病院、そして自社と3方良しならぬ**4方良し**のビジネスモデルに惹かれ参入を決意しました。  
立ち上げは人が辞めるなど大変なこと、うまくいかないことも多々ありましたが、3年目でようやく当初からの第一目標であった1億に届くところまで来ました。



# さいごに

いかがでしょうか？

今回のセミナーでは、このようなノウハウ、ツール、そして全国の成功事例を半日かけて大公開する予定です。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。また、**各社ごとに個別「無料」相談もセミナー特典として用意しておりますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。**

「入居者紹介事業」は、近年大幅に新規参入が増えています。

「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、本セミナーの2度目の開催は予定しておりません。ですので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方はご遠慮下さい。

ただし、今回のセミナーは、新規事業立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えいたします。**もし、事業の責任者を任せようと考えているスタッフがいたら一緒にご参加されることを強くオススメします。**





早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話合うのが一番です。

「入居者紹介事業」は、知っている経営者だけが得をする、今まさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先伸ばしにして目の前のことで精一杯になったままか・・・どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所

チームリーダー 松田祐太郎

# 介護施設の入居者紹介事業 新規参入セミナー

	講師	セミナー内容
第1講座	 <p>(株)船井総合研究所 チームリーダー 松田 祐太郎</p>	<p>今がチャンス！ 入居者紹介事業の 現状と収益性</p>
第2講座	 <p>(株)さくらコーポレーション 代表取締役 城後 貴行 氏</p>	<p>スペシャルゲスト対談 「デイサービス1事業所の会社が 1年で粗利3,000万円！成功の秘訣とは」</p>
第3講座	 <p>(株)船井総合研究所 三浦 潤生</p>	<p>90日で立ち上げる！ 入居者紹介事業 新規参入の具体的手法</p>
まとめ講座	 <p>(株)船井総合研究所 チームリーダー 松田 祐太郎</p>	<p>本日のまとめ</p>

## 開催要項

### 日時・会場



2019年7月24日(水)

(株)船井総合研究所 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  
JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承下さい。

\*どうしても日程のご都合が悪い場合、別日程をご案内させていただける場合がございますので、お問い合わせください

**開催時間** 13:00~16:30 (受付開始12:30)

### ご参加料金



**一般企業** 税抜30,000円(税込32,400円)/1名様 **会員企業** 税抜24,000円(税込25,920円)/1名様

\*ご入金の際は、振込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までに振込みできない場合は、下記へご連絡ください。
- なお、ご入金確認できない場合はお申込みを取消させていただく場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
- それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

### お申込方法



#### 【WEBからのお申込み】

申し込み用紙QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

#### 【FAXからのお申込み】

FAX・お申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXをお願いいたします。入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

### お振込先



三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No. 5785196

カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

※お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

### お問合せ お申込



内容に関するお問合せ / 松田

申込に関するお問合せ / 星野

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)



# 介護施設の人居者紹介事業新規参入セミナー

## FAXお申し込み用紙

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

# 0120-964-111

(24時間対応)

▼ご参加を希望される日時にチェックを入れてください。

お問合せNO. : S047403

場所	日時	会場住所
<input type="checkbox"/> 東京	2019年 7月24日(水) 13:00~16:30 (受付開始12:30)	(株)船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	(役職: )
ご住所	〒 -	代表TEL	
		代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	(役職: )	FAX	

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職: )	参加者 氏名	(役職: )
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職: )	参加者 氏名	(役職: )
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職: )	参加者 氏名	(役職: )

▼御社の状況をご記入ください。

過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無	新規事業の立ち上げについて
<input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	<input type="checkbox"/> すぐにでも実施したい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環
ご入会中の弊社研究会がございましたら チェックとご記入をお願い致します。	<input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPlus <input type="checkbox"/> 各種研究会(研究会名: )

▼WEBからのお申し込みはこちら



スマートフォン  
をご用意ください。

QRコードからアクセス  
↓  
所定のお申し込み情報  
をご入力ください



個人情報に関する取り扱いについて

申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

船井総研 総務部 電話(TEL.06-6204-2022)

検

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されない場合は、下記まで弊社宛にご連絡ください。