

保険外事業をお探しの”経営者”様へ

デイサービス中心の介護会社が始めた

# 脳梗塞リハビリ

## 1店舗 売上 5,000万円/年

Special Interview

保険と競合しない市場を切り拓く!



株式会社ワイズ  
代表取締役会長 兼 CEO  
早見 泰弘氏

- Point1** ターゲットは30~50代!  
客層の拡大で新たな収益の柱をつくる!
- Point2** 人員基準がない!  
スタッフ2名開設で早期黒字化!
- Point3** 驚きの訪問営業なし!  
初月売上200万に成功した  
メディアマーケティング!

「ダメならデイサービスにする!」  
からの成功ストーリー

詳しくは



特別インタビュー

民間企業が挑む

保険外リハビリ事業

株式会社ワイズ  
代表取締役会長兼CEO  
早見泰弘 氏

法政大学経済学部を卒業後、  
(株)ユニットを設立し、代表取締役社長就任  
2004年トランスコスモス(株)  
執行役員/常務執行役員歴任  
2014年2月、株式会社ワイズ設立  
代表取締役会長兼CEOに就任



全国から利用者が殺到し、たった5年で新たな分野「**保険外リハビリ**」  
を確立！ 医療・介護業界からも注目される**脳梗塞リハビリ**がわかる！



創業5年でリハビリ施設を15か所オープン  
累計利用者数3,000人超の秘訣

300万人に増加すると言われている脳卒中の患者だが、  
約8割は後遺症が残ってしまうためリハビリが必要だ。

働き世代の脳卒中が増えている中、社会復帰できる可能性は5割にも満たない。  
しかし、現行の保険サービスだけでは圧倒的にリハビリが不足している。

「保険でできないなら自費でやろう！ できなければデイサービスにすれば良い！」と思い  
切って脳梗塞の後遺症に特化した自費事業を開始した株式会社ワイズ様。

保険を一切使わない、**100%自己負担の保険外サービス**にも関わらず利用者は殺  
到し続けている。創業からたった5年で保険外リハビリ施設を15店舗に拡大。全国に  
広がる「脳梗塞リハビリ」の今を代表取締役兼CEOの早見泰弘氏に伺った。



## きっかけはリハビリしたい脳梗塞患者の声 と保険制度による経営への不安

持病だった腰椎ヘルニアの手術後にリハビリを経験したことをきっかけに介護事業のリハビリ特化型デイサービス「アルクル」を開設した。充実したリハビリプログラムや拘りの内装デザインが好評ですぐに稼働率 8 割を突破。都内5か所へ展開し順調な拡大を続けていた。

事業は順調に拡大していたが、将来このまま介護保険に頼っているだけでは介護報酬改定の影響で経営が圧迫されると考えていた。

課題を感じていた中、あることに気付いた。デイサービスに通っていた**65歳未満**の若い脳梗塞患者が、リハビリへの満足度が低く「もっと良くなりたい」、「仕事に復帰したい」と思っていたことだ。しかし、介護保険サービスでは集合型か短時間の個別リハビリしか提供できなかった。

「それなら自費でリハビリをやろう！」と思い立った。経営的にも自費収益があれば将来的に介護報酬が下がっても成長していけると直感があった。

### 脳梗塞リハビリセンターを立ち上げた3つの理由

- 理由① 介護事業に頼った体制に将来の不安があった！
- 理由② リハビリを受けたい脳卒中の利用者が圧倒的に多かった！
- 理由③ 介護保険ではリハビリが不足していた！



## 「ダメならデイサービスにする！」

### 自信はあったが前例がない中で保険外サービスを開始

退院後、介護保険で受けられるリハビリは現状維持が目的になりやすく、社会復帰したい方には不十分だとわかった。「病院でもリハビリが受けられる日数が減っているし、これからは自費リハビリ施設が絶対に必要になる」、そんな気持ちがあった。「需要がなければデイサービスにすれば良い」という気持ちもあり、ターゲットを脳梗塞に絞りサービスを整えた。



## マンツーマンのプログラム！

### 人員基準がないからできた低コスト採用！

リハビリは1対1のマンツーマン体制を基本とした。

1回あたりの時間は介護保険では難しい長時間を設定し、定期的に通ってもらえるための仕組みも作った。

自費事業は人員基準がないため少人数でスタートができる。採用は低コストで済み、設備が整えばすぐにでも始められることもメリットだった。



## 開設当時の「利用する人なんていません！」 から大逆転、利用者の改善実績が認められる

オープンして早々、全国各地からインターネットで調べた利用者が殺到した。想定以上の速度で収益も上がり、早期の単月黒字化も達成した。だが、医療・介護業界では「自費なんて誰も利用しない！」「値段が高すぎる」という批判的な声も多く、業界内では中々理解してもらえなかった。それでも一人ひとりの課題に向き合い続けた結果、利用者から「ありがとう」「施設が増えて良くなる人が増えてほしい」と励ましの声をもらい自信も大きくなった。改善実績が増えてくると病院や介護業界でも話題になった。徐々に認められるようになり、今では病院・介護事業者からの紹介も多く頂く。

## 国、医療介護業界からも認められる存在へ！ 時流に乗ったサービスとして話題になり講演依頼が殺到

社会保障費の増大が社会問題として大きくなるにつれ、自費サービスに注目が集まっている。行政や医療介護業界からも推薦の声が増加し、「良いサービスですね」と言われるようになった。講演依頼も殺到し需要の拡がりを感じている。



2018年3月 日本理学療法士協会主催セミナーで講演



## たった5年で利用者3,000名越え 2019年2月に出店した大阪店は初月売上200万！

徹底した完全オーダーメイドのリハビリにより改善実績を積み重ね、5年で店舗数は関東を中心に15店舗に増え、利用者は3,000名を超すに至った。

驚異的なことにリピート率が80%を超える（新規契約した方が1プランを終わり、2プラン目を行うこと）程の人気がある。

2019年2月には関西圏初の店舗として大阪にも出店を果たした。これまでの実績を活かし、メディアマーケティングを中心に行ったところ初月から問い合わせが殺到し初月売上200万円と社内記録を更新した。

地域に関係なく、リハビリへの需要を感じた。

## 海外、特に中国・アジアからの利用者が増加 2,000万人以上の脳梗塞患者の救済へ

事業として将来は海外への展開も視野に入れている。既に海外、特に中国をはじめとするアジア圏からの問い合わせも多く利用実績が増えている。急激な経済発展、食の欧米化が進む中国ではリハビリニーズが高まっている。そして、リハビリでもジャンプブランドの高さが伺える。

※中国北京市より短期集中プランでご利用

発症からの期間	2年11ヶ月
症状	左片麻痺（手、足）
ご利用頻度	週6回/1ヶ月（短期集中プランご利用）
成果	<input type="checkbox"/> 関節の可動域が広がった <input type="checkbox"/> 左足を使って立てるようになった <input type="checkbox"/> まっすぐ歩けるようになった <input type="checkbox"/> 4キロやせた
来所手段	車（介助プランご利用）
目標	<input type="checkbox"/> 物を手に取れるようになりたい <input type="checkbox"/> 普通に歩けるようになりたい

## 医療・介護業界の実情から保険外リハビリ を始めるタイミングは今が最適！！

1

### 今後、生活期リハビリは自費化する！

2019年4月から介護認定を受けていると、**脳卒中発症からの日数が150日を過ぎての外来リハビリが制限**されています！3ヵ月で退院すると、約2ヵ月しか外来には通えないのです。

2

### 脳卒中患者は入院期間に制限がある！

現在、たとえ**脳梗塞患者**でも入院できる日数は平均78.2日と3ヵ月以下となっています！**後遺症が残る可能性は約8割**のため、多くの方が帰ってからの生活に課題を抱えています！

3

### 30～50代の現役世代はリハビリする場所がない！

**介護保険**で多く利用されているデイサービス等では、個別リハビリの時間は約20分と短く、**目的は機能維持**が中心です。そのため、リハビリに満足されていない方が**自分でインターネット**で探して来ます！

## PROFILE

株式会社 船井総合研究所

地域包括ケア支援部  
シニアライフチーム

**久積 史弥**

理学療法士として病院・在宅領域の現場を経験している保険外リハビリ専門コンサルタントです。現場経験を活かし、スタッフが収益をつくる仕組み作りを行います。



# 4つのポイントで押さえる 保険外リハビリ事業に 参入することで生まれる効果と変化

## POINT 1

### 導入期のため早期に**地域一番化**が可能

脳梗塞はじめ脳卒中の患者数は現在約111万人、毎年20～30万人が発症し2025年には300万人に倍増と言われています。

**保険外リハビリ**は病院や介護サービスで受けられるリハビリが制限され続けていることで生まれたビジネスです。しかし、参入企業数は少なくまだまだ導入期のため**市場はさらに拡大**していきます。

どのエリアでも**地域一番化**できる可能性が非常に高いです。

## POINT 2

### 採用できる**人材の幅**が広がる

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

保険制度とは異なり人員要件等もなく、柔軟なサービス提供が可能です。そのため**採用も競合せず求める人材を確保**できます。

## POINT 3

### 既存事業の有効活用で低投資参入

現在の事業を行っている場所・人材を有効活用することで低投資で開始することが可能です。実際に**介護事業の空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン4か月で売上100万円を達成**した会社様もいらっしゃいます。また、特に介護・医療を本業とされている方々は既存事業との親和性が高く、自社・他社紹介を得られやすいなど集客面で強みを発揮されています。治療院業が本業の方々は、治療院に通われていた方に脳梗塞の後遺症があった方がおり事業開始とともに利用契約をいただいた事例もあります。

## POINT 4

### 高単価のため収益性UP、40%超えの利益率

介護サービスに比べ一人あたりのリハビリ時間が長く、**高単価のサービス**になります。

なにより**利益率が非常に高い**のが特徴です。

生産年齢人口が減っていく中、少ない人員で利益を確保できるビジネスです。

「60日間改善リハビリ」——本格的な改善を諦めない方			
内容	施設利用回数	価格	支払方法
<b>・施設内リハビリ</b> ・鍼灸 ・理学療法士・作業療法士による施術 ・トレーニング	全16回 (1回120分)	¥275,000	①現金一括払い (店舗または銀行振込) ②クレジットカード
<b>・カウンセリング</b> ・リハビリ計画 (リハセン式 1・2・3ステップアップシート)			
<b>・自宅リハビリサポート</b> ・自主リハビリ計画表 ・自主リハビリ課題 ・ご家族向け自主リハビリ補助・生活介助の指導、相談			

**高収益**ビジネスモデルの保険外脳梗塞リハビリ  
新規参入して成功する具体的ノウハウを事例と共に限定公開！

# 保険外リハビリ 新規参入セミナー

**2019年限定開催**

**大阪会場 10月11日 (金)**

**東京会場 10月18日 (金)**

## レポートをお読みいただいた熱心な経営者様へ特別なご案内

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者様であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、千載一遇のチャンスに満ちたビジネスでも残念ながら成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば制度改定に左右されることのない収益の柱を構築することができます。また、介護事業者や医療機関との連携体制が構築されることで地域一番店となり、本業にも相乗効果を発揮することが可能になるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社ワイズ早見会長をお招きし、立ち上げから現在までの推移とこれまでの経緯をご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。たった半日で「保険外 脳梗塞リハビリ」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする予定の内容をほんの一部ご紹介しますと・・・

# セミナーでご紹介する内容の一部です

- 1、なぜ、ここまでニーズが高いのか？リハビリ難民の実態とこれから！
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、医療の進歩で増える寝たきり患者！脳梗塞リハビリの社会的な必要性和実情！
- 4、「保険外脳梗塞リハビリ」への参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリ脳梗塞リハビリを開始してからの売上推移を公開！
- 6、保険外脳梗塞リハビリの成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、患者が殺到！利用者を獲得できた秘訣とは？
- 8、なぜ、利用患者の70～80%が継続するのか？
- 9、天候に左右されず、高利用回数を担保できるサービスメニューとは？
- 10、サービスメニューの決定。そのポイントを公開！
- 11、何を準備すればいいのか？人員体制は？脳梗塞リハビリの開始手順！
- 12、保険外脳梗塞リハビリの成立するエリア・商圈とは？
- 13、利用者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 14、ウェブ集客を成功させる脳梗塞リハビリ専門ホームページ作成のポイント！
- 15、ウェブマーケティングで一番化するために実施すべきこと！
- 16、訪問営業でガンガン集客する秘密の手法！素人でもできるトーク術を大公開！
- 17、医療機関との連携構築のための訪問営業の具体的手法
- 18、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！新規参入における差別化のポイント！
- 19、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを全部紹介！
- 20、利用者がお金を払ってでも利用したいリハビリプログラムとは？
- 21、リハビリプログラムの料金設定とそのポイント
- 22、マンツーマンで徹底的に改善させるリハビリプログラムの作り方
- 23、問い合わせからの利用率が6割以上！電話対応から面談の流れとポイント
- 24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、患者の不安や心配を解消するリハビリプログラムの見せ方
- 26、患者のやる気を継続！自宅でもできるリハビリプログラムとは？
- 27、保険外サービスを上手に提案する！ヒアリングのポイントとツール公開？
- 28、長く利用してもらうための脳梗塞患者との付き合い方
- 29、これは絶対に避けたい！脳梗塞リハビリ参入の失敗事例！
- 30、PT・OT・STがドンドン集まる！専門職をスムーズに採用する方法とは？
- 31、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！脳梗塞リハビリの魅力
- 32、伸びている会社を取り組んでいる会議と進め方
- 33、最近話題のIndeedの上手な活用方法
- 34、離職率ゼロ！社員が辞めない保険外脳梗塞リハビリ3つのポイント
- 35、相談対応はスピーディに！相談から利用開始までの具体的ステップ！
- 36、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 37、保険外脳梗塞リハビリにおいて経営者がチェックしなければならないポイント
- 38、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 39、保険外脳梗塞リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
- 40、既存事業から保険外脳梗塞リハビリで売上3倍に伸ばした経営者の成功ポイント

いかがでしょうか。このような保険外脳梗塞リハビリの参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけて、たっぷりとお伝えします。

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いただけます。また、**個別の無料相談もセミナー特典としてセット**にしていますので、**皆様の状況に応じた脳梗塞リハビリ開始の段取りを具体的に落とし込む**ことができます。

そして今回は、脳梗塞リハビリのパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「保険外の脳梗塞リハビリ」は時流に乗った注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。

大変貴重な講演となりますので、**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。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか33,000円（税込）です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場50名様限りとさせていただきます。

追加開催の予定はございませんのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の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側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフが**ご一緒に参加されることを強くお勧めします**。早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー時間中に限り、保険外脳梗塞リハビリに必要なツール類を全てご覧いただくことができます。

知っている経営者だけが得をするビジネスです。今が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自費サービスで収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして

チャンスを逃してしまうのか・・・

またとないこのチャンスを掴み取って下さい。

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  
シニアライフチーム

久積 史弥

平日開催は今回が最後です。

# 「保険外リハビリ新規参入セミナー」のご案内

	セミナー内容	講師
第1講座	保険外リハビリの現状とこれから	(株)船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥 
第2講座	<特別ゲスト対談> 1店舗5,000万円の高収益ビジネス 保険外リハビリ成功の軌跡を探る！！	株式会社ワイス 代表取締役会長兼CEO 早見 泰弘氏 
第3講座	自費を収益の柱にする！ 保険外リハビリ事業の立ち上げ手法を大公開	(株)船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥 
第4講座	勝つために取り組むべきこと	(株)船井総合研究所 シニアライフグループ チームリーダー 今村 大樹 

## 開催要項

日時・会場	<b>大阪</b> 2019年 <b>10月11日(金)</b> CIVI研修センター 新大阪東 〒533-0033 大阪市東淀川区東中島1丁目19番4号 新大阪NLCCビル JR「新大阪駅」東口より徒歩1分	開催時間 開始 終了 <b>13:00 ▶ 16:30</b> (受付12:30より)
	<b>東京</b> 2019年 <b>10月18日(金)</b> フクラシア品川クリスタルスクエア 〒108-0075 東京都港区港南1丁目6-41 品川クリスタルスクエア JR「品川駅」港南口より徒歩8分	

受講料	<b>一般企業</b> 税抜 30,000円(税込 <b>33,000円</b> ) / 一名様	<b>会員企業</b> 税抜 24,000円(税込 <b>26,400円</b> ) / 一名様
	※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●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営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきますようお願いいたします。 ●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	裏面QRコードよりお申込みください。Webからはクレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。
	FAXからのお申込み	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、下記申し込み担当者までご連絡ください。

お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ 口座No. 5785155 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。 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。
------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る <b>株式会社 船井総合研究所</b> <b>Funai Soken</b> TEL: <b>0120-964-000</b> (平日9:30~17:30) FAX: <b>0120-964-111</b> (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 久積
------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

# 「保険外リハビリ新規参入セミナー」

## FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当:星野

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

お問い合わせNO. S049790

場所	日時
<input type="checkbox"/> 大阪会場	10月11日(金) 13:00~16:30(受付開始12:30) CIVI研修センター 新大阪東 〒533-0033大阪市東淀川区東中島1丁目19番4号 新大阪NLCビル
<input type="checkbox"/> 東京会場	10月18日(金) 13:00~16:30(受付開始12:30) フクラシア品川クリスタルスクエア 〒108-0075東京都港区港南1丁目6-41 品川クリスタルスクエア

▼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	
ご住所	〒 ー	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: )

▼貴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	貴社の年商規模
<input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	
リハビリ施設の有無について	貴社の拠点数
<input type="checkbox"/> 既存施設を使いたい <input type="checkbox"/> 新しい場所で始めたい	箇所
リハビリスタッフについて	事業における主な課題
<input type="checkbox"/> 既存の人員を使いたい <input type="checkbox"/> 新規で採用が必要である	
新規事業の立ち上げについて	新規事業にかけられる投資額
<input type="checkbox"/> すぐにでも行いたい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環	万円

▼今回のセミナーは「個別経営相談」がセットになっています。

WEBからのお申込はこちらから

- ◆無料個別相談を希望する日程(第一希望 月 日頃)(第二希望 月 日頃)
- ◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。



- 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いたします。
- FUNAIメンバーズPlus  各種研究会(研究会名: )

### 【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。  
2.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。  
3.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領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(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お問い合わせNO. S049790

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ときは、を入れて当社宛にご連絡ください。