

インプラントなしでも

矯正なしでも

1ドクターでも

# チェア3台で 年商1億円の 予防型歯科医院の 作り方

診療報酬改定を見据えた予防歯科の時流

本セミナーで  
学べるポイント

- ☑ チェア当たりの生産性300万円/月の高生産性達成!
- ☑ メンテナンス来院者数は月200名超!  
平均自費率約40%!
- ☑ 位相差顕微鏡や唾液検査を使った  
次世代型予防歯科の作り方

ゲスト  
講師 鶴岡歯科医院  
副院長 鶴岡 淳氏

セミナー開催日時 **2020年6/21** 船井総合研究所 五反田オフィス (時間:13:00~16:30) **オンライン開催日時** **2020年7/19・8/2・8/23** (時間:13:00~16:30※ログイン受付 12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、3/2~5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

## セミナー来場ならではの見どころ!

- 実際のカウンセリングツールや配布ツールなど惜しみなく大公開
- 診療フローにおける検査機器・機材なども公開
- 事例クリニックにおける位相差顕微鏡の使用方法を公開
- 実際のメンテナンス内容・項目を公開
- 即使える!実践ツールのご紹介



### 最後に、コンサルタントから皆様へ。

本レポートをお読みいただいた先生は、たった今“チャンス”をつかまれています。なぜなら、今回開催させていただくセミナーは、我々がおよそ1年以上にわたって、生の現場からヒントを得て、先駆けて取り組まれた院長先生と共に試行錯誤して生まれた“リアル”な事例内容をお伝えさせていただくからです。理論だけでなく、実践・事例に基づいた表に出にくい内容です。少しでも気になった方、明日から何かを変えていきたい方、これから医院を成長させていきたい方は、ぜひ今回のセミナーに参加されることをオススメいたします。

たった半日のセミナーで持続的な成功のきっかけをつかみ取るのか。それとも、先延ばしにして、日々診療に追われてしまうのか。ぜひこのチャンスをつかみ取っていただき、成功への一歩としていただければと思います。

また今回のセミナーは、弊社のクライアント様にもご案内しているため先着順で1会場30名限りとなっております。座席数を考慮しますと、すぐに満席となってしまうことが予想されますので、可能なかぎりすぐにもお申込みいただくことをお勧めします。

当日お会いできることを楽しみにしております。

## 予防歯科セミナー

お問合せ No.S056280

主催 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日 9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■申し込みに関するお問い合わせ: 日田 ■内容に関するお問い合わせ: 千葉

### FAX からの申し込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上 FAXにてお送りください。

**0120-964-111** [24時間対応] 担当者: ヒダ

### WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取りWEBページのお申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記WEBページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/056280>



# チェア3台で年商1億円の 予防型歯科医院構築への道のり

## 鶴岡歯科医院のご紹介

神奈川県鎌倉市にて1994年に現院長の鶴岡明氏が開業。  
2018年より、医院の移転に合わせて鶴岡淳氏が実質院長として経営を始める。  
昨年度の平均自費率約40%。ユニット1台当たりの生産性300万円を突破し、  
インプラントや矯正に依存しない予防強化を実施している。

経歴

2011年 鶴見大学歯学部 卒業  
2011年 鶴見大学歯学部 総合歯科II入局  
2012年 鶴見大学歯学部 有床義歯補綴学講座 入局  
2012年 神奈川県内の歯科医院で勤務  
2018年 当院引継ぎのため戻る

所属資格

日本補綴歯科学会  
日本口腔インプラント学会

鶴岡歯科医院  
副院長 鶴岡 淳氏

益も確保したいと  
防に特化した予防  
字ではありません  
者数は約月100名で  
円、メンテナンス患  
生産性は約月200万  
た。1台当たりの  
前の医院でチェア台数2台で診療を行っていました。1台当たりの  
出したのは2018年7月頃でした。当時は移転  
の医院でチェア台数2台で診療を行っていました。



### 実際に成果が出るまで

予防型歯科医院作りを決意し、本格的に動き出したのは2018年7月頃でした。当時は移転前の医院でチェア台数2台で診療を行っていました。1台当たりの生産性は約月200万円、メンテナンス患者数は約月100名でした。決して悪い数字ではありませんでしたが、より予防に特化した予防

### 予防歯科型医院を 作ろうと思ったきっかけ

当院は1994年に神奈川県鎌倉市で父が開業した歯科医院です。将来、院長である父親から医院を継承するにあたり、予防歯科診療を中心に置いた「予防型歯科医院」にしたいと考えていました。勤務医時代の経験から、保険治療中心の診療には、歯科、経営いずれの観点からも限界を感じていたので、約2年前に船井総研が主催する自費メンテナンスセミナーに参加し、医院の移転とチェア増設が後押しとなり、本格的に予防型歯科医院を目指すことを決めました。

柱として矯正治療、訪問歯科診療へ本格的に参入をする予定です。

### 鶴岡歯科医院の 今後の展開について

今後に関して、まずは現在メンテナンスで通っていた患者様に継続して通っていただき、地域内での予防型歯科医院として不動の地位を築きたいと考えております。

結果、約1年間でチェア1台当たりの生産性は約100万円増、メンテナンス患者数は約100名増、自費率は40%を超え、チェア3台の1ドクター体制でも年商1億円達成と、思い描いていた理想通りの医院体制を整えることができました。



同年10月、医院移転に伴いチェアを2台から3台に増設し、本格的に予防型歯科医院として動き出すための環境が整いました。そこから約1年ほどかけてチェア1台当たりの生産性を約月300万円、メンテナンス患者数は約月200名まで伸ばすことができました。

## 予防型歯科医院で 成功されている医院様

医療法人光翔会 石川歯科医院 理事長 石川 正俊氏

成功医院  
01

自費歯周病治療月10件成約、  
売り上げ月150万円を突破



自費の歯周病やSPT(II)といった時流に適応した予防歯科を拡充、結果新卒を含む歯科衛生士の平均生産性は130万円を突破する歯科衛生士主体の、高生産性組織づくりを実現。

岡野歯科クリニック 理事長 岡野 主裕氏

成功医院  
02

SPT(II)導入により  
メンテナンス150名増加



人口2.7万人の立地で新患数が月15人の地域でも、予防強化によりメンテナンス患者数が月150名増加しました。

### 該当する方は当セミナーに是非、ご参加下さい!!

- 予防の割合を今後さらに増やしていきたい
- 予防は既が多いが、収益性が不透明
- 予防体制の改善をしていきたい、または現状が良いのかがわからない
- 衛生士を含む従業員がうまく機能していない
- 予防から補綴・義歯へと繋げていきたい
- 治療ばかりの診療から脱却し、メンテナンス中心の診療体制に変更していきたい
- メンテナンス・自費率両方とも伸ばしていきたい

当セミナーの  
お申込みは右記の  
QRからアクセス!

・WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です。  
・当セミナーは席に限りがあります。お申込みはお早めをお願いします。



# チェア3台で年商1億円の予防型歯科医院構築への道のり ～鶴岡歯科医院様の場合～



## 01 唾液検査・位相差顕微鏡の導入と活用

### ✓ 検査受診率の向上

唾液検査や位相差顕微鏡を購入したものの上手く活用できていない医院様は多いのではないのでしょうか。実際に、「せっかく唾液検査機や位相差顕微鏡を購入したのに、置物状態になっている。」という声もよく聞きます。

対して事例クリニック様では、初診患者の唾液検査・位相差顕微鏡受診率はなんと約9割を達成されています。この初診患者の唾液検査・位相差顕微鏡受診率の高さが、事例クリニック様の特徴の一つです。

これらの検査は、検査そのものが利益を生むわけではないため、検査受診を強く勧めていない医院様も多いです。しかし、検査受診の真の目的とは、より多くの患者様に自分の口腔内環境に興味を持ってもらうことにあります。そして最終的には、デンタルQの向上が目的です。

デンタルQの高い患者が増えることは、歯科医院にとってメンテナンス継続率や自費選択率向上につながる重要な要素です。

つまり検査受診は、デンタルQを高めるためのファーストステップであり、まずは検査受診率を高めることが重要です。



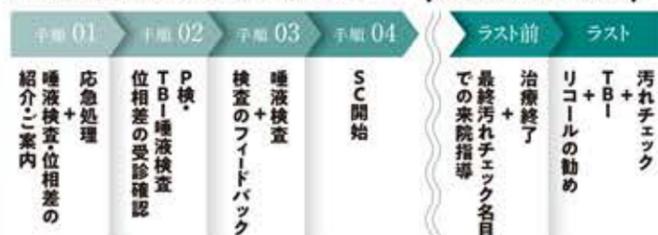
### ✓ 診療フローの再設計

では実際にどのようなようにして検査受診率を高めたかというと、診療フローの再設計です。初回では必ず全員に検査案内を行い、2回目まで検査を実施、3回目にフィードバックを行う、といったように、診療フローの中に検査を確実に組み込むようにしました。

### ✓ 検査終了後フィードバック

まずは検査を受けていただくこと、そして検査結果を踏まえたフィードバックが重要になります。検査結果からわかることを丁寧にお伝えすることで、

### ■再設計された実際の診療フロー(唾液検査の流れ)



口腔内への興味関心が高まり、提案する治療内容の説得力が増します。事例クリニック様では、検査結果をふまえた今後の治療計画までお伝えしています。その結果、メンテナンス患者数増加、自費補綴選択率向上、さらには物販売上上月25万達成等、検査の効果が様々な分野に波及してまいります。

## 02 SPTと自費メンテナンスの流れの構築

事例クリニック様では、メンテナンス患者数が1年間で100名増加しました。

メンテナンスのリコール期間を患者様の症状別に設定し説明することで、通院期間や治療内容に納得していただいた上で通っていただけるようにしています。また、自費メンテナンスメニューも同様に症状別に作成しご案内しています。このように、メンテナンスメニューや通院期間を詳細に設定することでメンテナンス患者数が倍増しました。

### ■メンテナンスの患者数推移



### ■メンテナンス継続患者数の推移



## 03 メンテナンスから自費補綴・自費義歯選択へつなげる流れ

検査受診率の向上、メンテナンス患者数の増加に伴い、自費売上も増加しました。

事例クリニック様では、1年間で自費売上月150万円から月300万円まで増加しています。これはインプラント・矯正なして自費補綴や義歯での売上です。

例えば、メンテナンス通院患者様のパラインレーが脱離した際に、その部位を口腔カメラで撮影し患者様と確認しています。そこで2次カリエスの状態を確認していただき、改めて自費補綴の価値をお伝えしています。

## 04 自費歯周病治療の導入

メンテナンス患者様の定着後、歯周内科治療を導入しました。医院側で対象者をメンテナンス患者から選び、勧めていきました。

歯周内科治療は、治療の流れや施術内容が通常の業務とは異なり、大変複雑です。治療の流れや各回の施術内容、担当者、フィードバック方法等について、院内で何度も話し合い決定していきました。

結果、歯周病治療を導入し半年で10件以上の成約へとつながりました。

## 05 口腔機能管理加算の流れ決定

SPT(II)と並行し、口腔機能管理加算を算定しています。

口腔内への興味・関心を高めることで、自費の義歯選択率向上や物販売上につながっています。また検査フィードバック

結果によりお渡しする資料やおすすり商品を決めています。その後管理は、「管理指導記録簿」に経過を記録していま



自費歯周病治療の流れを患者様に説明するための資料です。次回アポ日や治療内容が具体的に記載されており、イメージがしやすくなっています。



### まとめ

唾液検査・位相差顕微鏡

※初診の9割が受診

メンテナンス実施

SPT(II)の活用

自費メンテナンスの活用

※メンテナンス患者100人増

歯周内科治療の導入

※半年で10件以上成約

口腔機能管理加算の算定

※現口腔機能管理料

自費補綴・自費義歯の選択率向上

※自費売上月150万→300万

物販の売上アップ

※月平均25万円

事例クリニック様では、こうした指導もあり物販売上月25万円を超え、ケア用品を多くご購入いただいています。※口腔機能管理加算から口腔機能管理料へ名称が変更されています。

## 予防歯科セミナーのご案内

セミナー開催日時会場  
**2020年6/21(日)**  
 株式会社船井総合研究所五反田オフィス  
 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 五反田駅より徒歩15分

オンライン開催日時  
**2020年7/19(日)・  
 8/2(日)・8/23(日)**

開始時間 終了時間  
**13:00 ▶ 16:30**  
 受付開始12:30より  
 オンラインはログイン開始12:30より

開催時間  
 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、受講票をご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。また、中止の場合、交通費の払い戻し、手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

### 新型コロナウイルス感染拡大に伴うセミナーのWeb開催について

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます。可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

## セミナー内容について

### 第1講座

13:00  
 ~  
 13:30

### 診療報酬改定を踏まえた予防歯科の形

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
 医療事業開発グループ 医療 BI 開発・戦略チーム  
**安井 大貴**



### 第2講座

13:40  
 ~  
 14:50

### 予防歯科特化型クリニックの作り方

鶴岡歯科医院 副院長 **鶴岡 淳氏**

鶴見大学歯学部卒業。勤務医経験後、2018年から父親が開業した鶴岡歯科医院に戻り、次期院長として実質医院の経営を担っている。ユニット3台ながら自費率40%、年商1億円突破と驚異的な結果を出している。予防中心の歯科診療でも自費率向上によりチェア生産性300万円/月と、高い生産性を達成している。昨年11月からはユニットを4台に増設し、予防型歯科医院としての準備をさらに進めている。本セミナーでは、年商1億円達成までの経緯や実際の取り組みなどをお話しいたします。



ゲスト講師

### 第3講座

15:00  
 ~  
 15:50

### 事例クリニックの徹底解説!!

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
 医療グループ 地域医療連携チーム  
**千葉 純子**



### 第4講座

16:00  
 ~  
 16:30

### 本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
 医療グループ 地域医療連携チーム **リーダー  
 出口 清**



# 予防歯科の 今後の流れとポイント

## 予防・管理型歯科医院の一人勝ち!?

人口減少、小児う蝕の減少といった未来を迎えるにあたり、保険中心の削って詰める治療をするだけの歯科医院では生き残ることが難しくなってきます。予防・管理型歯科医院体制を整えることが必要不可欠です。



## 予防歯科の今後の流れ



## 時流適応のための3つのSTEP

### STEP 01

### メンテナンス強化

予防型歯科医院には、SPT (I)、SPT (II)、自費メンテナンス、そして今回新設される「歯周病重症化予防治療」等、メンテナンスメニューの充実、強化が求められています。今後、さらに多くの歯科医院が予防強化に取り組むことが予想されます。チェアタイムを意識し、生産性を維持した上での導入が必要不可欠です。

### STEP 02

### フレイルへの対応

国が口腔機能の管理へ重点施策を推移させていることは明らかです。また、65歳以上の高齢者数は、今後さらに速いスピードで増加していきます。対象患者の口腔機能不全が重症化する前の段階で管理・予防することで、口腔機能の維持、さらには介護予防にまでつなげることが歯科医院に求められている役割です。

### STEP 03

### 訪問歯科

寝たきり、認知症等を理由に、通院が難しい方への医療提供が埋もれてしまわぬよう、歯科も外に出ていく必要があります。か強診取得の観点からも、いずれ取り組まざるを得なくなってきます。チェアサイドからベッドサイドまで、必要としている方に医療を提供できる準備を整えましょう。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

# 予防歯科セミナー

お問い合わせNo. S056280

## 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **7月19日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **7月15日(水)**

2020年 **8月2日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **7月29日(水)**

2020年 **8月23日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **8月19日(水)**

本講座はオンライン受講となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格

税抜 35,000円(税込 **38,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 28,000円(税込 **30,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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きます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記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上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.056280を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:ヒダ ●内容に関するお問合せ:チバ

お申込みはこちらからお願いいたします

**7月19日(日)オンライン**  
申込締切日**7月15日(水)**

**8月2日(日)オンライン**  
申込締切日**7月29日(水)**

**8月23日(日)オンライン**  
申込締切日**8月19日(水)**

7月19日(日)オンライン  
8月2日(日)オンライン  
8月23日(日)オンライン



検

# 予防歯科セミナー

## セミナー講座内容

13:00~16:30 (受付開始12:30~)

### 第一講座

「診療報酬改定を踏まえた  
予防歯科の形」

担当講師

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
医療事業開発グループ 安井 大貴

### ゲスト講座

「予防歯科特化型  
クリニックの作り方」

ゲスト講師

鶴岡歯科医院  
副院長 鶴岡 淳氏

### 第三講座

「事例クリニックを徹底解説!!」

担当講師

株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部  
医療グループ 千葉 順子

### まとめ講座

「本日のまとめ」

担当講師

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
医療グループ リーダー 出口 清

## セミナー開催概要

### 東京会場

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

2020年6月21日(日)

※申込み締切日/6月19日(金)17:00まで

<会場所在地>

〒141-8527

東京都品川区西五反田6-12-1

[JR五反田駅西口より徒歩15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。

また最少催行人数に満たない場合、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、ご了承ください。

## ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜35,000円(税込38,500円) 会員:税抜28,000円(税込30,800円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込み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営業日前までにお振込みできない場合は、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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時迄にお電話にて裏面の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。
- 会員価格は、各種経営研究会、経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

## お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785781 口座名義 カ)フナイウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

## お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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】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、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応) 担当/日田

<セミナー名> 「予防歯科セミナー」

東京会場 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

2020年6月21日(日)
【お申込期限:6/19(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S056280

【お問い合わせ先】
TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ
セミナー内容について 担当:チバ
※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

ご記入方法: 太枠内は必ずご記入ください。 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。

Registration form table with columns for hospital name, representative name, company address, contact person, and participant details (name, phone, fax, email, job title).

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

- 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) ●その他各種研究会(研究会)

【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。
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。
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・顧客アータ管理チーム(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)



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。