

設計事務所向け

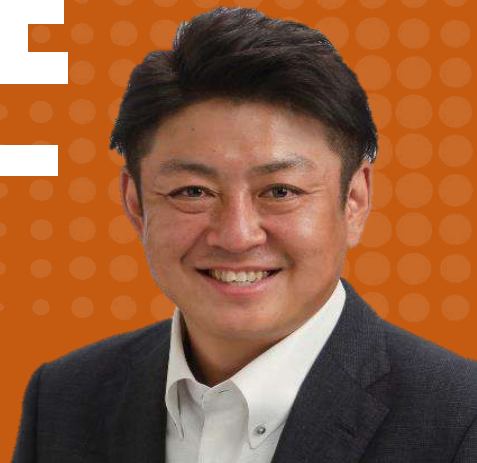
民間受注 拡大セミナー

民間受注額

3倍

民間施設の
問い合わせ数

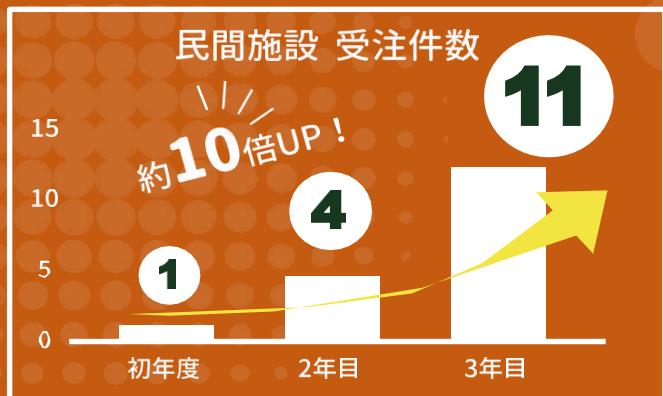
10倍



特別ゲスト講師

株式会社木村設計A・T

代表取締役 木村 直樹 氏



民間施設は
事業提案 ができるので
営業素人でも
高単価受注・受注率アップ
を実現できました!



Web開催

2023 1

12 木 20 金 27 金

16:00~18:00 ログイン開始15:30~



Webからお申込みいただけます
www.funaisoken.co.jp
船井総合研究所HP

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

設計事務所向け 民間受注3倍セミナー

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. S093564

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を
明記の上、ご連絡ください

公共案件数は年々減少。単価も小粒化。でも、手間がかかりそうな民間案件はやりたくない。そうはいつでも、先行きは不安。

そのような中、今年は**問い合わせ数10倍・受注3倍**を達成して一気に悩みが吹き飛びました。

どうして、私にそんなことができたのか。

結論から申し上げますと、

“福祉施設の民間受注を増やしたから”です。

問い合わせは紙媒体とホームページを活用して、見学会や相談会を開催するだけで増やせます。ただ、本当に大切なポイントは**営業**。**福祉施設に注力することで、受注率が高い営業方法を確立できた**ことも民間受注を伸ばせた理由でした。

営業素人の私でもできたので、皆様でも取り組めると思います。

・・・**まずはお読みください。**

「事業提案」ができる 福祉施設に注力したことで 苦手な営業も克服できました



株式会社木村設計A・T
代表取締役 木村直樹 氏

はじめまして。株式会社木村設計A・Tの木村と申します。

弊社は、岩手県花巻市を拠点とする創業33年目・社員10名の設計事務所です。

近年は、公共案件が年々減少。ただ、やたらといろいろな民間案件に手を出して、ムダな仕事に追われることも避けたい・・・また、小さい案件ばかり増えても困る。

そんな悩みを抱えていた時 「福祉施設の受注」 に力を入れて 民間受注を増やしている事務所がある

ことを知りました。

詳しく聞いてみると、

- ①新規の問い合わせがくる仕組みをつくること
- ②受注率が高い営業方法を確立すること

「設計契約までの営業方法も確立されているのであれば、営業素人の私でもできそう」

直感でそう感じたので、ちょうど完工したばかりの障がい者グループホームで見学会を実施してみると・・・

DM発送とメルマガ送信をしてからたった3日間で、いきなり**10社以上の参加申込み**。
これまで販促活動をした経験がなかったので、問い合わせがあった時は驚きでしたね。

またOB客ではなく、**新規のお客様と接点を持てた**ことが大きな収穫でした。

ダイレクトメール

▲県内の700社の福祉事業者にDMを発送。
17社（反響率2.4%）の申し込み

フェイスブック広告

▲2022年9月から3万円/月で広告をスタート。
10月は7件の問い合わせ

メールマガジン

▲メルマガの参考イメージ。船井総合研究所に原稿作成頂き、
月2度のペースで配信。内容は見学会案内や無料冊子の
ダウンロードにしている。

ホームページ

▲船井総合研究所と専門HPを作成。福祉事業者向けに特化。
介護・障がい事業者から毎月5件ほど問い合わせあり

問い合わせイメージ

【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月30日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月30日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月23日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月22日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月19日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月18日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月17日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月16日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月15日
【本村設計A・T】レポートダウンロードお申し込みがありました。-/のお問い合わせフォームから送信されました。パンフレット請...	10月14日

▲2022年10月は専門HPに10件の問い合わせ。DMやフェイスブック広告、メルマガから
専門HPに誘導。専門HP内の無料冊子をダウンロードいただき問い合わせにつながる。

・・・ただ、多数の問い合わせがきても、本当に弊社は営業ができるのか。
福祉施設は「事業提案ができる」から営業はしやすいとは聞けれど、
どのように営業は進めていくのか・・・

ここから、私が本当に成功を確信する瞬間が訪れるのです。

再度、営業方法について詳しく聞いてみると・・・

Step①：DMやメルマガから問い合わせがきたら、自社に来社していただく。

Step②：設計の本質はデザインの追求ではなく、**事業が成功する設計提案であることを説明。**

「いかに事業性が高い企画を提案するか」

を一番に考えてご提案していることをお客様に伝える。

Step③：利用者とスタッフから喜ばれる設計をするだけでなく、
事業性・収益性・機能性が高くなる事業計画も合わせて事業提案する。

Step④：企画に納得いただいたら、**銀行融資もフォロー。トータルサポートすることで
他の設計事務所と差別化**となり、設計監理契約へつながる。

▲面談時に用いる事業計画書。船井総合研究所が全国200棟の実績をもとに作成したツール。高い事業性を担保していることを説明することが重要。サ高住や住宅型有料老人ホームから就労施設や生活介護、放課後等デイサービスの事業計画まで対応可能。

▲実際の営業資料。船井総合研究所に施設種類別のツールを作成いただき使用。事業計画を説明する際に必要となる収支の仕組みや、事業成功の根拠となる市場性などを記載。営業は資料の流れに沿って説明するだけ。

上記のように、福祉施設の場合は、

ムダな工数をかけずに高単価で設計契約できる営業方法が確立されている。

計画的に受注できない公共案件とは異なるのです。

成功の秘訣は「福祉施設に絞って事業提案すること。」その意味が腑に落ちた瞬間でした。

そして、ここから私の事務所の快進撃は続き・・・

なんと今では取り組み2年目で

民間案件数は10倍・50件に。受注も3倍ペースと好調です。

【2021年11月～2022年10月の問い合わせ一覧表。合計43件の問い合わせあり】

販促管理表		3期目（2021年11月～2022年10月）												総計
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
実績	単月合計	1	2	1	3	4	1	3	4	4	5	3	12	43
	ダイレクトメール	0	1	1	0	1	0	0	1	1	2	0	1	8
	新聞広告	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	4
	WEB広告	0	0	0	2	1	1	1	0	3	3	1	2	14
	FACEBOOK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7	9
	リピート	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	メルマガ	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	3
	紹介	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2	4

さらに今年からは、
生産・物流施設（工場・倉庫等）の
受注も増やすために販促をスタート。

初めてDMを発送したところ、
早速、倉庫の建て替え相談もあり、
大きなニーズを感じております。
福祉施設に次ぐ事業の柱に
していけることが楽しみです。

生産・物流施設を受注するためのDM
下記のお悩みを抱える方はご相談下さい
既存施設が小さく、拡張上、増築や改築ができるのが分からない
同一敷地に複数の施設があり、最適なまとめる方が分からない
リノベーションしたいが、行動手段が不明でなかなか進まない
工場内に新しい案件がもたらせないと聞かれて困っている
適正価格を知りたいがどこに相談すれば良いのかわからない

工場・倉庫・店舗・事務所を低価格で建てたい企業様へ
適正価格検証 無料相談会
4月開催 平日開催中 16:00~18:00 ①無料
その建設費は高すぎませんか？
3社以上の見積りを比較しましたか？
価格検証することで
もっと低価格で計画できます。
お気軽に弊社にご相談ください。お気軽にご相談ください。

★下記が気になる方はお気軽にご相談ください★
1 計画中の工場や倉庫の適正価格を知りたい
2 計画中の工場や倉庫の適切な構造計画を知りたい
3 特殊工場（食品工場）を計画している
4 特殊倉庫（危険物倉庫、冷蔵倉庫）を計画している

私が解決策をご提示します。
どんな複雑な案件でも
お任せください！
(新築・増築・改修・改築)
(株) 木村設計 A・T 代表取締役 木村直樹

▲地元の製造業や物流会社の会社リストを購入してDMを発送。
早速、地元で有名なワイン会社から問い合わせあり。

いかがでしたでしょうか。受注計画が読めない公共案件頼りの現状に不安を感じる。
そうはいつでも、民間案件は手間がかかりそうだし、正しい**販促活動の方法や**
営業方法がわからないので躊躇してしまう。そのような方には、**ピッタリな取り組み**です。

私も2年前は皆様と同じ気持ちでした。
ただ、ほんの少し勇気を出して挑戦したことで未来が変わりました。
ぜひ、私の体験談が、皆様の背中を押す一助となれば幸甚です。

株式会社木村設計A・T
代表取締役 木村 直樹

事業提案ができる福祉施設 で受注率UP&高単価受注 が成功の秘訣です



株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー

小屋敷 侑太郎

体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

株式会社木村設計A・Tが民間案件を増やせた本当の理由がおわかりになりましたでしょうか。

その理由はズバリ・・・**事業提案できる設計事務所になれた**からです。

世の中の多くの設計事務所は、デザイン性を重視して提案しております。

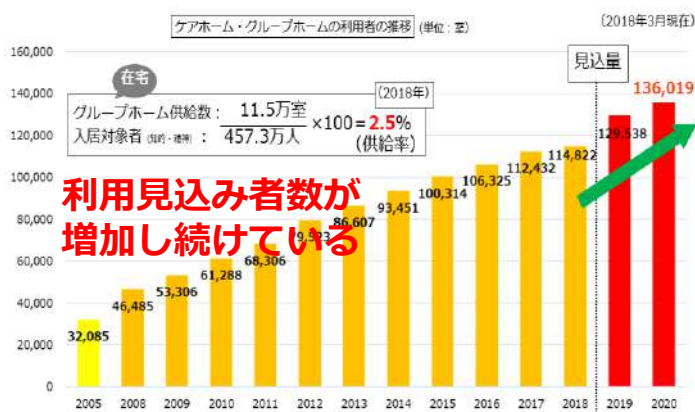
提案商品もさまざまです。しかし、それでは、民間受注は伸ばせません。

大切なことは、**事業が成功する提案をすること**なのです。

【市場性】

市場は右肩上がりで伸びているのか？計画地域における供給率はまだ低いのか？

国策として伸ばしている事業か？全て数字で調べた上で、市場性を判断してご提案します。



	花巻市	紫波町	北上市
総人口-①	117,140	44,009	519,283
身体障がい者-②	5,370	1,422	15,035
知的障がい者-③	1,100	332	3,884
精神障がい者-④	480	184	3,276
障がい者数合計-⑤ (②+③+④)	6,950	1,938	22,195
ターゲット数-⑥ (③+④)	1,580	516	7,160
障がい者認定率 (⑤/①)	5.9%	4.4%	4.3%
GH戸数-⑦	90	73	442
住まい供給率 (⑦/⑥)	5.7%	14.1%	6.2%

事業に成功していただくために、市場の伸び率や、現在の供給率も確認している。上記のような資料も合わせてご提案することで、事業参入の後押しにもなり、かつ、他の設計事務所ではここまで提案していないため、設計契約につながりやすい

■特別ゲスト講演

たった2年で民間受注3倍達成！ 私が取り組んできた施策を全てお伝えします

株式会社木村設計A・T 代表取締役 木村 直樹 氏

- ①私が民間受注アップの取り組みをスタートした理由と民間受注3倍までの軌跡
- ②はじめて販促活動（DMやメルマガ）をしてみて感じた絶大な効果と苦労したこと
- ③営業素人の私が「事業提案」ができるようになるまでのステップとその後の成果
- ④「事業提案」できるようになって感じたこれまでのお客様との反応の違い
- ⑤紹介案件に頼らず計画受注できるようになって感じた経営のやりやすさ
- ⑥受注率と設計料をアップする営業方法とテクニック
- ⑦私が考える設計事務所の今後の在り方！コンサルティング会社になろう
- ⑧船井総合研究所とお付き合いして感じた素晴らしさと注意すべき点



■船井総合研究所 講座

民間受注を伸ばす秘訣とは

- ①民間受注を伸ばす3つの勘所とは
- ②攻めのマーケティングで“待ち”の集客スタイルを脱却せよ！
ニュースレターだけでは成果は出ません。DM+メルマガ+SNS広告で成果を出そう
- ③問い合わせがくるDM・メルマガ・SNS広告の成功事例をお見せします
- ④「設計提案」ではなく「事業提案」を習得しよう！
営業ツールや事業収支フォーマットも全て公開いたします
- ⑤問い合わせがくるホームページの作り方とは
- ⑥提案商品はパッケージ化しよう。生産性と効率アップへ
- ⑦設計事務所がコンサルティング機能を持つ最短の道とは
- ⑧今後の設計事務所の在り方について・・・他



全国各地で続々スタート！ 一足先に民間受注アップの取り組みを スタートした皆様の声

これまでに開催した船井総合研究所主催の設計事務所向け「民間受注3倍セミナー」には当初の予想をはるかに超える経営者の方々にご参加をいただいております。この中から、民間受注アップの取り組みに先に参入された経営者の声を一部紹介します。



愛知県・名古屋市
株式会社ウィルプランニング
代表取締役 佐橋 章嘉 氏

2022年8月に取り組みスタート

チラシを送るだけで10件の問い合わせがきたので驚きました！

弊社は、社員数4名の設計事務所です。本当に弊社のような小さな事務所がチラシを送って問い合わせが来るのか疑問でした。しかし、**9月に初めてチラシをお送りしたところ約10社の問い合わせがありました。**正直ビックリしましたね。

これはいける！と確信しましたので、10月にはホームページも作り直しました。今後も設計業界の常識にとらわれずに、積極的に色々な仕掛けをして、業界を勝ち抜いていければと思います。



沖縄県・浦添市
株式会社翁長設計
常務取締役 吉田 康平 氏

2022年10月に取り組みスタート

農業施設や工場倉庫の受注を増やしていきます！

弊社は、沖縄県で創業54年目となる設計事務所です。これまでは代表の過去実績を活かして、紹介やリピートを中心に安定した業績を維持してきました。しかし、近年は、ゼネコンなどの競合他社との競争も激しくなっております。

そこで、今後は弊社が培ってきたノウハウを自社から発信していくことで新規の問い合わせがくるようにしていけたらと思います。

早速、年明けには、**新しくホームページを制作して、チラシやメルマガ、SNSなどの販促活動もスタートするので結果が楽しみです。**

2022年1月に取り組みスタート

工場倉庫や福祉施設の受注を増やしていきます。

約20社の新規案件の問い合わせにつながりました！

弊社は、新潟県で創業70年となる設計事務所です。
近年は公共案件の伸び悩みもあり、介護施設や工場倉庫といった民間施設の受注にも力を入れ始めております。
そのような中、昨年末に株式会社木村設計A・Tの取り組みを知る機会があり、船井総合研究所と取り組みをスタートしました。
当初はチラシやメルマガをするだけで問い合わせがくるのか不安ではありましたが、少しずつ**介護福祉事業者や製造業者、不動産会社から安定して問い合わせを**いただくようになってきました。今後は楽しみです。



新潟県・長岡市
株式会社ワシツ設計
代表取締役社長 鷲頭加思郎 氏

2022年10月に取り組みスタート！

介護施設や障がい者施設の受注を増やしていきます

弊社は、福島県では一定の業歴を誇る事務所です。
それでも近年は、公共案件が減少 & 小粒化しており、将来に少し不安を感じ始めました。
そのような不安を抱えていた時に、たまたま弊社専務が8月に株式会社木村設計A・T 木村直樹 氏が登壇したセミナーに参加して、直感で取り組みを即スタート。
弊社は**見学会や相談会などのイベントを開催した経験はなかったため、正直葛藤もありましたが、常に新しいことにチャレンジをしていけたらと思います。**



福島県・郡山市
株式会社清水公夫研究所
代表取締役 清水公夫 氏

設計事務所の方必見

いまメルマガが登録をすると…

設計事務所経営ノウハウ小冊子

設計事務所の
業績3倍UP
を実現した

無料で

プレゼント!!



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

無料小冊子の内容一覧

受注強化

受注強化マニュアル

- 設計事務所がたった2年間で民間受注を3倍にした集客&営業ノウハウを大公開



問い合わせ強化

問い合わせを増加させるコツ

- ホームページからの問い合わせを10倍にする方法とは？
- 介護福祉施設からの問い合わせが続々来る! たった2年で問い合わせを10倍にする方法

小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

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

お問い合わせ：建設支援部 山本宛
yui-yamamoto@funaisoken.co.jp

激動の設計事務所業界の今

近年、設計業界では、“公共案件の減少”や“案件の小粒化”“ゼネコンの設計施工ワンストップサービス化”による業界圧迫により、案件獲得が以前に比べて困難になっております。このような状況下では「時流」を正確にとらえた経営戦略を展開していくことが存続・発展において必要不可欠であるといえます。ですが変化が大きいいまだからこそ、「新規案件を作っていくためのノウハウを知らない」「紹介やリピート案件に頼ってきたから営業方法が分からない」というようなお悩みを抱えている方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか？メルマガ、時流レポートでは、このような業界の時流について解説しております。ぜひ、今後の設計事務所経営にお役立てくださいませ。



なぜここまで設計事務所の業績アップに成功できたのか？

reason 1

設計事務所特化の
コンサルティング

これまで全国各地の設計事務所のコンサルティングに携わり、成功した事例やうまくいかなかった事例などをすべて蓄積しています。変化の激しい現代において、過去に成功したことが現在通用するとは限りません。弊社は過去にとらわれずに常に最新動向を入手し、時流に沿った成功確率の高いノウハウを提供します。

reason 2

設計事務所専門の
コンサルタントが全国各地の
設計事務所をサポート

設計事務所経営を専門でコンサルティングしているそれぞれのコンサルタントが、集客、営業、デジタル領域などの得意領域を持っており、その長所を生かして日々コンサルティングをおこなっています。

reason 3

東証プライム市場上場企業
業種・テーマ別の
コンサルタント在籍の強み！

船井総合研究所は各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを750名以上擁し(2022年実績)、国内最大級のコンサルティング実績を誇ります。設計事務所業界以外との連携を行うことでより質の高いコンサルティングを行うことができます。

経営に関する
無料相談はこちら！



船井総合研究所
設計事務所経営
専門HPはこちら！



設計事務所向け 民間受注3倍セミナー

<オンラインにてご参加> 2023年1月12日（木） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）
<オンラインにてご参加> 2023年1月20日（金） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）
<オンラインにてご参加> 2023年1月27日（金） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

第1講座
16:00～
17:00



株式会社木村設計A・T
代表取締役
木村 直樹氏

たった2年で民間受注3倍達成！ 私に取り組んできた施策を全てお伝えします

岩手県花巻市にて、創業33年目となる設計事務所。同社は、もともと公共案件に大きく依存していたが、年々減少する案件数に危機感を抱き、2019年より、本格的に民間案件の受注増加に取り組む。取り組み開始2年目にて設計受注3倍を達成。木村社長が取り組んだ施策について全てお話いただきます。

第2講座
17:10～
17:45



株式会社船井総合研究所
建設支援部
土地活用・設計チーム
山本由結

民間受注を伸ばす秘訣を大公開

株式会社木村設計A・Tが民間受注を3倍にできた主な理由は「医療・介護福祉施設・工場の案件に注力×反響セールス（紙媒体×Web媒体による集客・営業）」の確立です。その具体的な手法とポイントを解説いたします。

第3講座
17:45～
18:00



株式会社船井総合研究所
建設支援部
土地活用・設計チーム リーダー
小屋敷 侑太郎

明日から取り組むべきこと

先行して民間案件づくりに取り組んでいる他社事例から、参加された地域の設計事務所の皆様にはぜひ自社の武器としていち早く取り組んでいただくために、明日から取り組むための一歩踏み込んだ内容をお伝えいたします。

【個別経営相談のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

まずはお問い合わせください

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 山本

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ

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。

設計事務所向け 民間受注3倍セミナー

お問い合わせNo. S093564

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

お申込期限:1月8日(日)

2023年 **1月12日**(木) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:1月16日(月)

2023年 **1月20日**(金) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:1月23日(月)

2023年 **1月27日**(金) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web」で検索

一般価格 税抜 10,000円(税込 **11,000円**)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 **8,800円**)／一名様

受講料

●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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。

お申込方法

1.Webお申込み



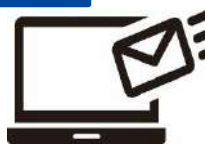
下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
093564 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能です

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:山本

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

1月12日(木)オンライン(申込締切日1月8日(日))

1月20日(金)オンライン(申込締切日1月16日(月))

1月27日(金)オンライン(申込締切日1月23日(月))

商圏バッティングのため、ご希望に沿うコンサルティングサービスをご提供できない場合があります。予めご了承ください。

