

Webマーケティングコンサルティング

サービス内容

ソフトブレイン・サービス株式会社

もくじ

対象.....	- 3 -
サービス概要.....	- 3 -
Webマーケッターの育成.....	- 3 -
ソフトブレン・サービスが提供できること.....	- 3 -
サービス構成.....	- 3 -
鉄アレイモデル.....	- 3 -
売れる仕組み 4 ステップ.....	- 3 -
ONE TO メアドマーケティング.....	- 3 -
ブログでホームページを作成するメリット.....	- 3 -
弊社サービスの特徴.....	- 3 -
御社導入体制.....	- 3 -
Webカイゼン道 13 ステップ.....	- 3 -
Webマーケティングチェックポイント ～レベル 1～.....	- 3 -
Webマーケティングチェックポイント ～レベル 2～.....	- 3 -
Webマーケティングチェックポイント ～レベル 3～.....	- 3 -
コンサルティングの流れ.....	- 3 -
Webマーケティングコンサルティング 年間コンサルティングスケジュール.....	- 3 -
成果物.....	- 3 -
オプションサービス一覧.....	- 3 -
価格表.....	- 3 -

対象

今まで真剣に Web マーケティングに取り組んでいない会社が
費用・時間において、最も効率的に Web マーケティングに成功するために支援するサービス。

「インターネット」という新しい分野に本気で挑戦しようとする、
前向きで成長意欲旺盛な中小中堅ベンチャー企業を対象とします。

大手企業は有り余る資金にモノを言わせて
大手広告代理店、大手制作会社に依頼できる。

資金が無い、ノウハウが無い会社を支援するのが我々の使命である。

サービス概要

当サービスはソフトブレイン・サービスが推奨する
S&M(セールス&マーケティング)システムで
集客の課題を解決するソリューションです。

ホームページと営業マンの日々の営業活動が繋がっていない、
連動できていない会社が多いという現実を私共は問題視しております。

当サービスは、ホームページを営業プロセスのひとつの部品として活用していく意思のある会社を支援するサービスです。あなたの会社の現場で頑張っている営業担当者を後方支援・側面支援する、営業マンが少しでも営業活動をしやすくする仕組みとしてのホームページという位置づけです。

見栄えのいいデザイン、美しさはもちろんのこと、さらに集客増・売上増に直結する仕組みとしてホームページを有効活用する手法を提供します。

Webマーケッターの育成

なぜ Web マーケッター育成が必要か？

中小中堅ベンチャー企業の費用抑制需要に応える。

某悪質ベンダーのようにいったん依頼すると蛇がトグロを巻くようにその業者に依存し続けざるを得なくするような手法は一切取らない。

そのためには、あなたの会社の中に Web マーケティングを推進するマーケッターの育成が必須です。

従来のホームページ制作会社のように単にホームページを製作しても

「売上に直結する」スゴい仕組みには到底できません。

仮に出来たとしても、運用・発展させることは出来ないでしょう。

当サービスではソフトブレンが持つ Web マーケティングの体系・メソッド・ノウハウ・手法をすべて依頼企業に伝達することにより依頼企業が一本立ちして頂くことを目指す。すなわちソフトブレン・サービスは半永久的に顧客企業の依存を受けることを是と考えない会社である。

ソフトブレン・サービスが提供できること

1年間のコンサルティング期間を通じて、顧客企業と共にノウハウを蓄積し成功事例・失敗事例をすべて共有する。

体系化・メソッド化・標準化を行い社内原価低減を追及する。

制作プロセスの標準化を行い顧客に実際に制作作業を手伝って頂く事で

制作業務を共同作業化を実現。

マーケティングプロセスの共有とあなたの会社で機能する、

オリジナルの「売上に直結する」スゴい仕組みの構築を徹底支援します。

サービス構成

1. 営業・マーケティングコンサルティング

競合調査、現状の営業プロセスをヒアリング。鉄アレイモデル、売れる仕組み 4 ステップを活用し受注までの営業プロセスを設計します。営業・マーケティングのプロセス全体の設計力及び全体最適としての Web マーケティング設計を支援します。

2. Web マーケティングプラン作成コンサルティング

営業マーケティングコンサルティングで設計した「売れる仕組み」を具体化します。ホームページ・メール・FAX・DM・TEL そして営業マンなどの集客 14 類型を組み合わせ、最適なプランを提示。その中でホームページの担う営業プロセスを明確にし、最も機能するホームページのプランニングを行います。ホームページのデザイン・要素・構成、そして誘導を顧客視点で考えホームページ計画書に落とし込みます。

3. ホームページ構築

ブログのシステムを活用し、貴社内でカンタンに更新が可能。かつ Yahoo や Google などの検索エンジンで上位表示されやすい構造を持つホームページ(外部 CSS 及び XHTML にて記述)を構築します。

更新操作説明会と電話・メールサポートで貴社内での更新業務実施を支援します。

4. 月次コンサルティング

月 50,000 円分の更新及びホームページの更新サポートから検索エンジン対策、集客コンサルティング、DM のコンサルティングやブログマーケティング、メールマーケティングコンサルティングなどを支援。

マーケティングプロセスに定量的な目標を決めあなたの会社の「スゴい仕組み」に必要なカイゼン支援を 12 ヶ月間にわたり実施。

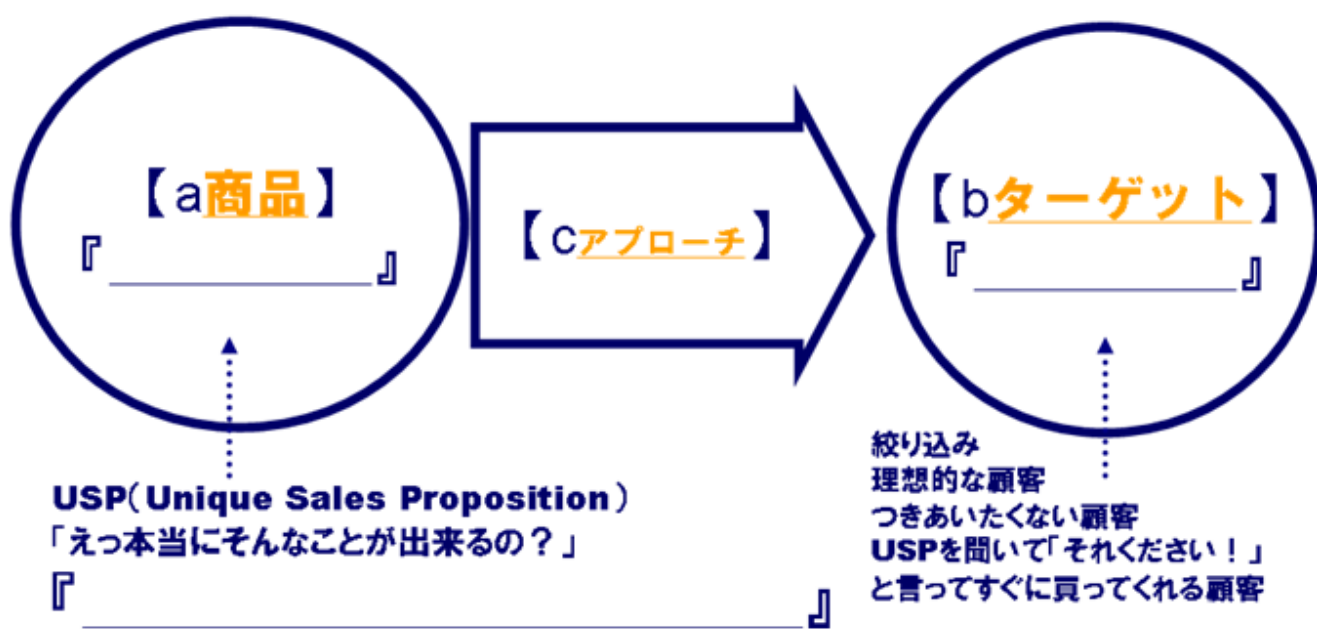
ホームページの作りっぱなしでは無く、あなたの会社に「ホームページを活用したスゴい仕組み」を完成させるための徹底的に支援します。

鉄アレイモデル

弊社コンサルティング資料『Web マーケティングヒアリングシート』を使用し、
『鉄アレイモデル』『売れる仕組み 4 ステップ』の2つの
フレームワークを使って営業・マーケティングbvプロセスの基本設計を支援いたします。

あなたの会社の商品で Web マーケティングで最も効果を上げる
商品・ターゲットは何か？(※鉄アレイモデル)

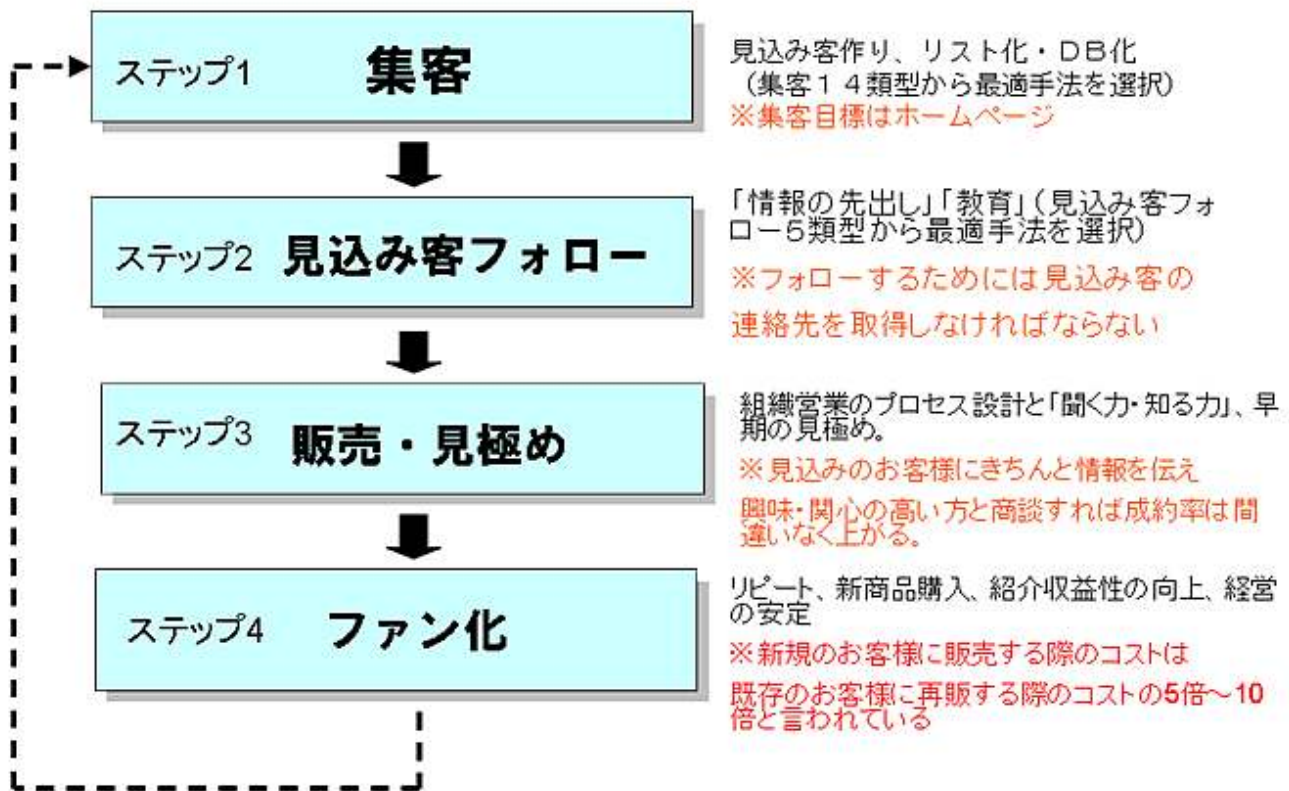
鉄アレイモデル プロセス分解、設計の第一歩



売れる仕組み 4 ステップ

「鉄アレイモデル」で決めた商品をターゲットに販売するために最適な営業プロセスと各プロセスの目標は何か？（※売れる仕組み 4 ステップ）

売れる仕組み4ステップ



「鉄アレイモデル」と「売れる仕組みの 4 ステップ」を明確にし、マーケティングの基本設計をしっかり行い、その内容をホームページに落とし込みます。

成果物

- ✓ Web マーケティングヒアリングシート
- ✓ Web マーケティング提案書
- ✓ サイトマップ
- ✓ ホームページ計画書

ONE TO メアドマーケティング

Web マーケティングを実施する際、非常に重要な考え方。

『売れる仕組み 4 ステップ』の 2 つ目のステップ“見込み客フォロー”です。

ONE TO メアドマーケティングとは、ソフトブレン・サービスが独自に提唱するオリジナルコンセプトです。既存顧客や見込み客へ『メールマガジン』や『ステップメール』を配信し、あなたの会社の商品情報や成功事例を伝えることで、

1.成約率の向上

2.営業コストの削減

上記 2 点を実現し、顧客維持や販売促進につなげる手法です。

ソフトブレン・サービスのマーケティングではこの ONE TO メアドマーケティングを極めて重要視してマーケティングプロセスを設計していきます。

ホームページがたくさんのサイトから自社のウェブサイトへ誘導する「プル型」のコミュニケーション手段であるのに対し、

ONE TO メアドマーケティングは貴社からお客様へ情報を届ける「プッシュ型」のコミュニケーション手段です。

どんなにいいプレゼンテーションをしても、その後フォロー電話を入れなければ受注につながりにくいのですよね。そこで見込み客や既存客に対し、新商品情報などをタイムリーに届け、関係を維持するのが ONE TO メアドマーケティングなのです。実際に成果を出している、弊社のメールマガジン ステップメール導入・運用の経験に基づいたツールの選定から読まれるメルマガの作り方・ホームページ内での設置ノウハウからツール選定の方法、運用方法などのノウハウご提供いたします。

■ソフトブレン・サービスの自社事例

・メールマガジン『ソフトブレン式勝ち残る組織・売れる仕組み作り』

⇒創刊 1 年で読者 15,000 人を突破

・見込み客フォロー目的『ステップメール』を 5 種配信

⇒4000 人を超す読者を集める。

2005 年 12 月 営業担当者のクロージング成功率 68%を記録。

結果:2006 年 営業マン 5 名で 6 億円の売上を上げました

ブログでホームページを作成するメリット

■HTMLとCSSの分離

ページの装飾要素はCSSで記述し、意見内容のみをHTML側に記述
→HTMLの知識がなくても検索エンジンに理解されやすい論理構造の明確な
Web ページを生成可能です。

■更新の容易さ

Webブラウザから手軽に更新可能なため更新頻度が高まる
→1 エントリーで 1 ページを生成するためWebサイトのボリュームを増大させやすい

■簡易CMS(コンテンツ管理システム)な側面

→リンク切れが発生せずメンテナンスが楽。構造上も、シンプルかつ整合性のある
Webサイト構成が構築される

■トラックバック機能

→Webサイトからの被リンクが獲得でき、リンクポピュラリティが高まる

■XMLによるフィード(RSS・Atom)やPing送信機能

→更新したことを短期間により多くの人へ通知できる

弊社サービスの特徴

ブログスタイル(ムーバブルタイプ)を使ったホームページ構築

本サービスで行うホームページの構築は原則ブログで行います。

ブログでホームページを構築するメリットは以下 3 点です。

- ✓ **1. Yahoo や Google の検索エンジンロボットに好まれる(上位表示してくれやすい)**
論理構造が明確なホームページである点
- ✓ **2. 素人でも少し勉強すれば、簡単に修正・更新が出来る点**
- ✓ **3. サイト更新情報を自動発信する機能(RSS 配信機能)**

他にもいくつかありますが

本サービスで採用している理由として

継続的にWebサイトを運用していく上での分析・改善結果をお客様自身の手で簡単に反映することができるといことです。

それが本サービスがブログでホームページを構築するポイントとなります。

これから構築されるホームページの更新を体験していただく意味も含め、まだブログをもっていなければ、本サービスの最初に担当社員様と社長様のブログを立ち上げていただきます。

御社導入体制

以下の体制を御社で取っていただく必要があります。
御社側での体制の準備は重要です。

社長

ホームページは営業プロセス全体の中の重要部品となります。経営全体の視点でプロジェクトに参加いただく必要があります。

営業責任者

現場のリーダーとして参加頂くことを必須としています。売れる仕組みとしてのホームページを作るのが目的です。営業現場・マーケティング現場に精通している方が必ず参画して頂かないと売れるホームページは出来上がりません。

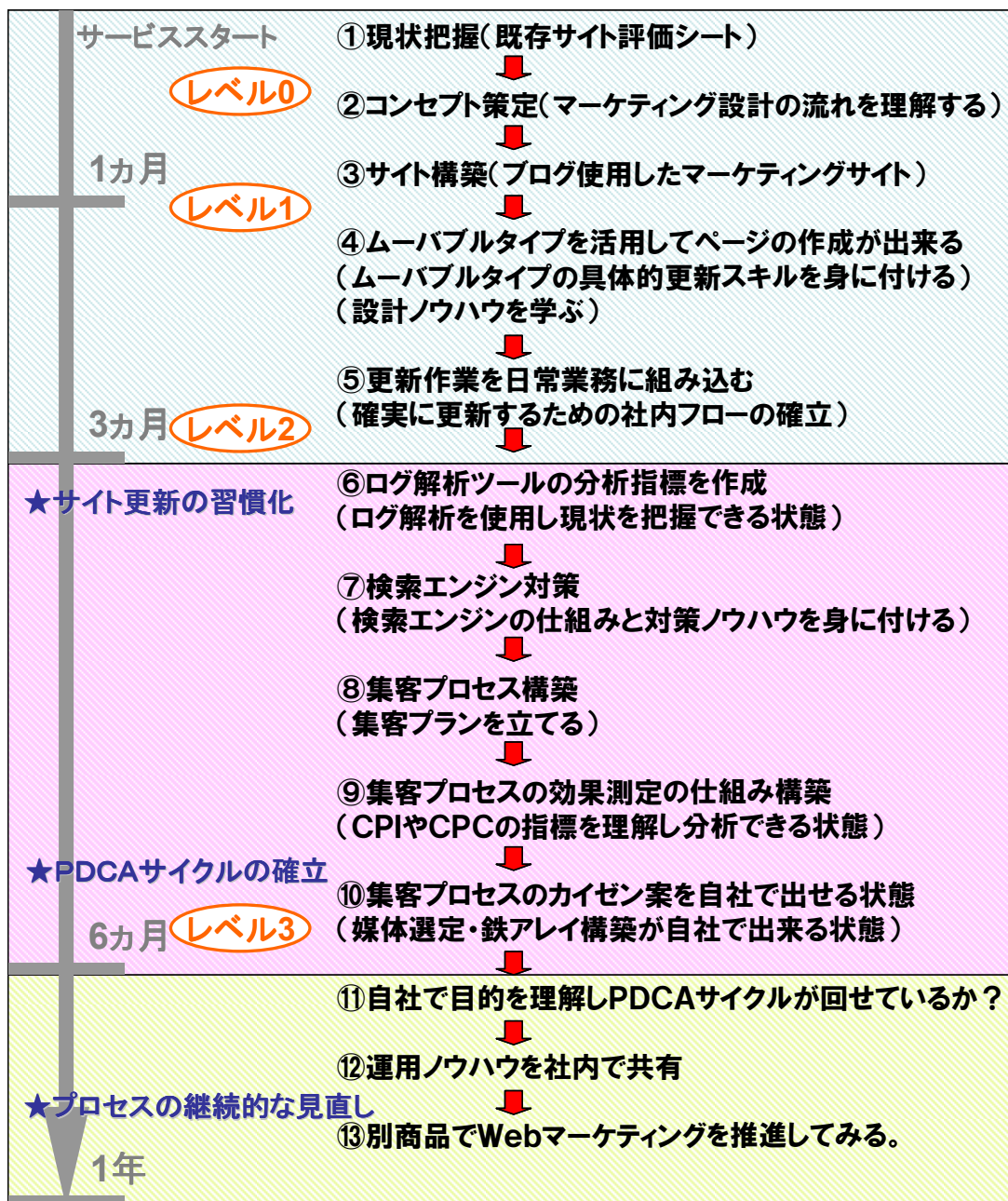
窓口担当者

弊社との窓口として Web マーケティング推進に必要なノウハウや業務を身に付けていただく役割を担っていただきます。

業務の約30%程度の時間を割いて頂く必要があります。

30%の時間を割くことが不可能な場合にはプロジェクトの推進に支障をきたす可能性が高いため、お引き受けをお断りさせていただきます。

Webカイゼン道 13 ステップ



※上記はパターンの1つです。貴社の状況に応じてカスタマイズしたスケジュール・プログラムで“カイゼン”していきます。

Webマーケティングチェックポイント ～レベル 1～

①現状把握

チェックポイント	自社のWEBマーケティングの現状を把握する。 自社の体制、マーケティングスキルとホームページの状況を把握し目標を定める。
事実指標	WebマーケティングKICK OFFシートに記載する。 プロジェクト体制が決まった状態

②コンセプト策定

チェックポイント	『鉄アレイモデル』『売れる仕組みの 4STEP』が決まり 営業プロセスにおけるホームページの役割が明確になった状態。
事実指標	ヒアリングシートが記入され具体的なホームページ計画書が完成した状態

③サイト構築

チェックポイント	コンセプトを理解しホームページを作成する。
事実指標	コンセプトにそくしたホームページが構築できている。

④ムーバブルタイプを活用してページの作成が出来る

チェックポイント	ブログで目的を持った記事を作成することができる。
事実指標	週に 2 回以上ブログのコンテンツを書いている。

⑤更新作業を日常業務に組み込む

チェックポイント	日々書き込む内容を探し、ブログを更新している。
事実指標	毎日コンテンツを書き込み、書いた総ページ数が 100 ページを超えている。

Webマーケティングチェックポイント ～レベル 2～

①ログ解析ツールの分析指標を作成

チェックポイント	ログ解析の結果を集計・分析する。
事実指標	分析した結果をブログのコンテンツの内容決定や、更新のタイミングを計る上で活用している。

②検索エンジン対策

チェックポイント	サイト内キーワードを意識してコンテンツを作成している。 相互リンク、登録サイトなどを利用してリンクポピュラリティを上げる工夫をしている。
事実指標	ある特定のキーワードで検索上位 3 位までに毎日表示されるようになる。

③集客プロセス構築

チェックポイント	メールアドレス取得率、資料請求率、セットアップ率、成約率を上げる仕組みが構築できている。
事実指標	複数の顧客アプローチ方法を実践し、テストマーケティングをほぼ行える状態にある。

④集客プロセスの効果測定の仕組み構築

チェックポイント	集客14累計のうちどれをどう使うと効率よく集客できるかを効果測定によって判断することができるようになる。
事実指標	CPI、CPO をそれぞれに計り、最適な集客プロセスを構築することができる。

⑤集客プロセスのカイゼン案を自社で出せる状態

チェックポイント	④を元に集客プロセスを自社で開発できるようになる。
事実指標	現状の集客に甘んじることなく自社オリジナルの集客方法を開発したり、実践したり出来る状態。

Webマーケティングチェックポイント ～レベル 3～

①自社で目的を理解しPDCAサイクルが回しているか？

チェックポイント	ソフトブレイン・サービスのコンサルティングサービスに依存することなく集客プロセスを実践できるようになる。
事実指標	ソフトブレイン・サービスにアドバイスを求めるのではなく自社で集客アイデアを開発できるようになる。

②運用ノウハウを社内で共有

チェックポイント	Webマーケティング担当者だけではなく会社全体でノウハウを吸収・共有できる仕組みができている。
事実指標	Webマーケティング担当者が仮に不在になっても自社だけで集客プロセスを開発・実践することができるようになる。

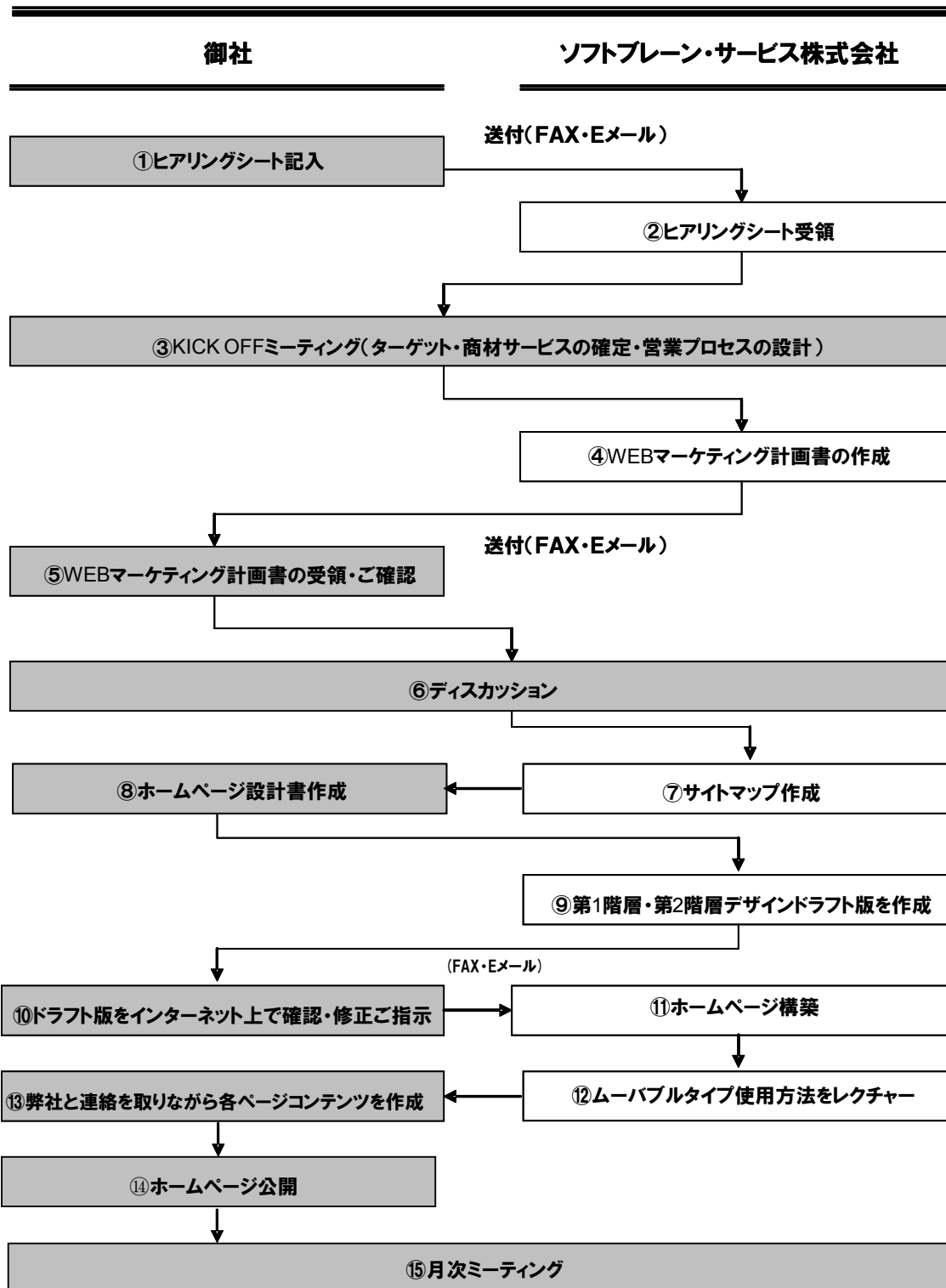
③別商品でWebマーケティングを推進してみる。

チェックポイント	今までに貯めたノウハウを元に新しいWebノウハウを用いても自社内で応用し、集客に生かすことができる。
事実指標	ソフトブレイン・サービスが提供していないWebノウハウを用いて効果的な集客ができている。

☆重要☆

これを実践できれば確実に優良な見込み客集客の
ノウハウを実践するとともに自社にノウハウとして貯めることができる。

コンサルティングの流れ



Web マーケティングコンサルティング 年間コンサルティングスケジュール

※スケジュールは、貴社の状況等によりカスタマイズされます。

1ヶ月目～6ヶ月目 PDCA確立フェーズ

1ヶ月目			2ヶ月目			3ヶ月目		
コンテンツ微修正		HP構築後の微調整		メール案内	名刺DB化、リストの整備		ターゲットの選定	
SEO対策	有料サイト登録	ヤフービジネスエキスプレス、クロスレコメンド、ジェイ・エンターへの登録		FAXDM	クリエイティブの作成運用		オファー設計	
メールマーケティング	プランニング	USP再確認・配信周期の策定	ハウスリストマーケティング	DM	フローの整備	集客プラン策定	予算設定	ハウスリストマーケティングの実績より目標設定
	ライティング	ブロックパターン・タイトルのつけ方 反応装置・ルール（オプトアウト）		効果測定	効果測定		媒体選定	
	業務プロセス	リスト作成・ソフト選択・登録		アナリティクス	アナリティクスの習熟		スケジュール作成	
	運用ルール	チェックリスト						
	登録ページ作成	個別にフォーム作成						

4ヶ月目			5ヶ月目			6ヶ月目		
集客実行	リスティング広告（オーバーチュア・アドワーズ）		SEO見直し		表示順位、クリック数、資料請求数、	集客状況検証・中間発表会		
	オプトインメール	バナー広告			問い合わせ数、直帰率、被リンク数、			
	メルマガ広告	DM			検索エンジンのインデックス数をログ解析			
	アフィリエイト広告	FAXDM						
	インフルエンサー（ブログ）	新聞						
	テキスト広告	雑誌						
	ニュースリリース	チラシ						

7ヶ月目～12ヶ月目 PDCA実行フェーズ

7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目
貴社によるカイゼンプラン策定（SBS支援）	貴社による実行（SBS支援）	貴社による運用（SBS支援）
10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
貴社による検証（SBS支援）	ドキュメンテーション整理	最終報告会

成果物

■ブログシステム(ムーバブルタイプ)にて構築されたホームページ

- ・1 サイト(最大 100 ページまで)
- ・ムーバブルタイプライセンス費用含む
- ・アクセス解析ソフトプログラム設置作業代金を含む

■各種ドキュメント成果物

1	Webサイト(100 ページまでフォーム 1 つ付き)
2	ムーバブルタイプライセンス
3	ムーバブルタイプカスタマイズ
4	WADAXサーバスタンダードタイプ セキュリティランプランズコース 12 ヶ月(貴社名義)
5	営業・マーケティングコンサルティングワークシート
6	競合企業サイト調査レポート(5 社まで)
7	Webサイトディレクトリ図(1 サイト)
8	Web サイトブロッキング図(雛形)
9	ホームページ計画書
10	ムーバブルタイプ更新運用マニュアル
11	メールマーケティングプランニングシート(月次)
12	無料サイト登録チェックリスト(月次)
13	月次レポート

ホームページ更新作業 ポイントコースのご説明

【ポイントシステムについて】プログラムやサイト更新作業をオプションとしてお受けいたします。
定期的に更新が見込まれるお客様にはお得な月額ポイント制度をご用意しております。

- 50 ポイントコース（月額 50,000 円）
- 105 ポイントコース（月額 100,000 円）
- 160 ポイントコース（月額 150,000 円）

※1000 円=1 ポイント

UPDATE 2008.7

オプションサービス名	サービス詳細	ポイント
ステップメール配信システム 実装	■楽メール(ステップメール配信システム)の設定 ※契約は株式会社ウェブロジックと締結いただきます。	30 ポイント
メルマガ配信システム 実装	■ご選定いただきました、外部 ASP サービスを利用いたします。 (保守・保証は弊社ではいたしません) 配信設定、登録確認メール雛形提示、返信メール雛形提示 初期設定電話サポート(最長 1 時間)を含む ※メルマガ配信システムの契約は別途となります	50 ポイント
掲示板システム	■トピックスを作成できる掲示板システムを設置します。	90 ポイント～
新規画像作成	■画像を新規に作成します。 ※レンタルポジや新規のイラスト修正が必要な場合別途お見積もりさせていただきます。	大...10 ポイント 中...5 ポイント 小...3 ポイント
新規ページ画面要素図作成	■新規ページの画面要素図を作成	20 ポイント/ページ
新規ページコピーライティング	■新規ページのコピーライティングを実施 既存営業資料の提供及び電話取材で作成 ※図表・画像の制作は別途 800 文字以上は別途お見積もり。	50 ポイント～
新規ページ作成	■ムーバブルタイプのテンプレートを使用し新規ページ作成します (カテゴリ追加・テンプレート修正※コンテンツの制作流し込みは含まず)	10 ポイント～
既存ページ (テキスト・レイアウト)修正	■ページを修正します。 (テキスト修正・画像の追加・差し替え・削除) ※画像の制作は含まず	7 ポイント

既存画像修正	<p>■画像を修正します。</p> <p>※テキスト修正及び画像差し替え</p> <p>大きなレイアウトの修正を含む場合新規作成とさせていただきます</p>	5ポイント～
タグの埋め込み	<p>■インターネット広告や各種測定用タグの埋め込み</p> <p>ムーバブルタイプの場合</p> <p>※ CMS を使用せずテンプレート毎に実装単価</p> <p>※ HTML の場合ページ毎ページ毎の実装単価</p>	10ポイント～/テンプレートもしくはページ
問合せフォーム項目企画	■営業プロセスを考慮した問合せフォーム項目提案をいたします。	30ポイント
問合せフォーム制作	■PHP もしくは CGI を使用した問合せフォームの設置及び設定	50ポイント～
問合せフォーム項目修正	■問合せフォームの項目修正を実施	30ポイント～
問合せフォーム制作	■PHP もしくは CGI を使用した問合せフォームの設置及び設定	50ポイント～
お気に入りボタン設置	■ワンクリックでお気に入り登録するボタンを作成・設置します。	20ポイント
テンプレート修正	■ムーバブルタイプを使用したサイトでテンプレートの修正を実施します。ご要望に応じてお見積もりを提出いたします。	50ポイント～
Google サイト内検索設定	■Google 検索バーをサイト内に実装	30ポイント
Google Site Map 設定	■Google サイトマップの XML ファイル作成及び設置、申請を代行	50ポイント

使用ポイントは、一般的な場合の目安です。詳細についてはお問い合わせください。(使用ポイントについては予告なく変更される場合があります。予めご了承ください。)

Web マーケティングコンサルティングサービス価格表

UPDATE 2008. 11

サービス名	サービス内容		価格(税別)
営業マーケティングコンサルティング 【必須】	<p>営業・マーケティングコンサルティングを実施します。営業企画、マーケティング企画を支援、代行します。競合調査、現状の営業プロセスをヒアリング、SBSが調査報告します。鉄アレイモデル、売れる仕組み4ステップを活用。営業・マーケティングコンサルティングで設計した「売れる仕組み」を具体化します。集客 14 類型を組み合わせて最適なプランを提示。</p> <p>最終納品物: 営業マーケティングコンサルティング報告書</p>	1 式	1,850,000 円
Web マーケティング プラン作成コンサルティング 【必須】	<p>ホームページの担当営業プロセスを明確にし、最も機能するホームページのプランニングを実施。営業・マーケティングのプロセス全体の設計及び全体最適としての web マーケティングプラン作成を支援します。ホームページの要素・構成、そして誘導を顧客視点で企画・発案。</p> <p>最終納品物: ホームページ計画書、ホームページディレクトリ図、ホームページ画面要素図(原稿無し)</p>	1 式	600,000 円
原稿コピーライティング 編集作業、構成作業 【任意】	<p>素材資料(パンフレット、カタログ、チラシ、広告物、営業マンが使っている提案資料(パワポ、ワード、エクセル))を、SBSにそのままお貸し出してください。SBSが原稿を整理・編集しなおして、御社にご提案いたします。紙資料、データ資料がない場合には、録音音声の文章書き起こしの作業をSBSが実施します。ホワイトボードに書いた図版・グラフの整理もSBSが実施します。TOP ページを含めて上限 100 ページ分までSBSが実施します。【ご注意】1 サイトあたりの費用になります。複数サイトを構築する場合には、1 サイト追加につき 1,600,000 円所要します。</p> <p>最終納品物: ホームページ画面要素図(全原稿付)</p>	1 式	1,600,000 円
原稿コピーサポート 【任意】	<p>HP 製作におけるコピーライティング支援サービス。サイト構築時の原稿おこしの負荷軽減のため文章作成支援を行います。※1 プロジェクト内にて 3 回の訪問・共同での作業を実施</p>	1 式	800,000 円
TOP ページデザイン製作 【必須】	<p>WEB マーケティングコンサルティングサービスにおけるご提案内容(要素図)に基づいてサイト TOP ページ及びサイドバー・フッター等のデザイン作成を行います。</p> <p>最終納品物: TOP ページデザイン画像(psd ファイル)</p>	1 式	240,000 円
TOP ページ HTML 製作 サイトテンプレート構築 【必須】	<p>TOP ページデザインに基づいた html 制作作業。ブログのシステムでテンプレート作成。検索エンジン対策に好まれる構成で構築。更新操作説明・電話・メールサポート相談貴社内での更新業務が出来る状態の実現を支援します。</p> <p>最終納品物: ホームページ構築(エントリーは TOP のみ)及びムーバブルタイプ更新マニュアル</p>	1 サイト	800,000 円
ページ製作 【必須】	<p>第二階層以下のページを HTML にて製作いたします。</p> <p>最終納品物: ご発注頂いたページの完成品</p>	1 ページ	12,000 円
月次サポート、コンサルティング 【必須】	<p>月 50,000 円分の更新業務請負ポイント付き。ホームページ改善コンサルティング、アドバイス、サポート。集客コンサルティング/DM のコンサルティング/ブログマーケティング/メールマーケティングコンサルティング/アクセスログ解析レポート/プロセス各部に定量的な目標を設定。※ホームページ公開後開始します。※電話会議システム・Web 会議システム・個別面談形式にて月 1 回の面談とメール・お電話にての打ち合わせを実施します。電話・メールによる質問相談は平日 8:30 - 17:00 承ります(回数に制限無し)。</p>	1 式	350,000 円 × 12 ヶ月

※東京・神奈川・埼玉・千葉以外の地域につきましては、サービス提供時に必要な交通費を別途頂戴致します。御了承下さい。