

tom さんからの贈り物



(ミレー「晩鐘」)

ネットビジネス初心者のわたしに、
最初の“魔の3ヶ月”を乗り切る力を与えてくれた、
大先輩 tom さんからのメール

【再配布可】

さくや 著

はじめに

みなさまはじめまして。ヒーリングセラピストのさくやと申します。

わたしがはじめて情報商材アフィリエイトの世界を知ったのは、
とある友人が、「日給 8 万円」の作成者、おずさんのメルマガを紹介してくれたことが
きっかけでした。

毎日とどくおずさんのメルマガが描き出す世界に引き込まれ、
おずさんのホームページから直接「日給 8 万円」を手にしたのは、2007 年 8 月末でした。

日給 8 万円でアフィリエイトについて学ぶことを通じて、
ビジネスの基本を学びなおすことが出来ると確信してのことでした。

情報商材は、ASP から直接買うという方法と、アフィリエイト経由で買うという、
2 つの流れがあるという基本的なことすら知らなかったわたし。
直接購入の為、相談できるアフィリエイトさんは誰もいませんでした。

サト愛 さん、tom さんの存在を知ったのは、
サポートフォーラムを訪れるようになってからでした。

サト愛 さんがやさしいおかあさん、
tom さんはちょっとこわくて近寄りたいたいおとうさんという感じでした。

ブログをつくったころは、日 8 スタイルブログ、爆転スタイルブログの違いすらわからず、
勉強のために訪問した、ほかの先輩アフィリエイトさんのブログの真似をすればするほど
混乱して、どうしていいか途方にぐれてしまいました。

9 月 16 日、tom さんのブログを訪れたとき、
tom さんが、期間限定の無料ブログ診断をされているのを知り、
思い切って tom さんにおそろおそろメールをしました。
それが、tom さんへの初めてのメールでした。

tom さんはお忙しいにもかかわらず、驚くくらい決め細やかなアドバイスをくださいました。

tom さんから一度も商材を購入したこともないのに。

「日 8 実践者の方にはとりわけがんばってほしいと思ってます。いつでもメールください。」
とおっしゃる tom さん。

以来、節目節目にご報告やご相談のメールをするたび、ご自身の体験から掴み取った、長期的に成功していくためのコツを惜しみなく教えてくださった tom さん。

殺伐としたネットビジネスの世界を思い描いていたわたしにとって、同じ商材(「日給 8 万円」)を実践しているという、ただそれだけのことで、顔も見たことのない自分に、ここまで時間を割いて親身になってアドバイスしてくれた tom さんという存在は、衝撃以外のなにものでもありませんでした。

数ある tom さんとのメールのやりとりの中でも、今回みなさまにご披露する tom さんからの初めてのメール、このメールをいただかなかっただら、わたしはいまごろ、「やっぱり自分にはムリなんだ。」とやめてしまっていたかもしれません。

今回作成したこの無料レポートでは、わたしに最初の魔の 3 ヶ月を乗り切る勇気と力をあたえてくれた、tom さんからいただいた最初のメールと、メールでのアドバイスをもとに設定した目標とそのプロセス、結果について書いています。

アフィリエイトの世界に入ってこられた初心者のみなさまが、最初の“魔の 3 カ月”をのりきるための力づけ、および目標設定をする上での参考となれば幸いです。

【はじめての tom さんへのメール】

tom さんこんばんは。

ハーモニー塾や日8フォーラムでお世話になっております
さくやです。

ブログチェックをおねがいしたいのですが...

日8マニュアルの実践のほか、
サト愛さんほかいろいろな先輩方のブログにお邪魔して
どこがどうなってるんだろう？と見て、
ひとつひとつ改善しはじめたのですが、

焦りばかりが先にたってしまい、
正直迷路に迷い込んだ気分です。

びびりしご指摘ください。

お忙しい中本当に恐縮ですが、
どうぞよろしくおねがいいたします。

わたしのブログの URL です

<http://spi-afi.livedoor.biz/>

感謝を込めて

さくや

tomさんにメールをしたのは、無料ブログ診断募集の最終日でした。

こんなお話にならないボロボロのブログをお願いしますなんて、あつかましくないかなあ、と数日間ぐるぐるぐるぐる考え込んでいたのです。

でも、自分ひとりで考えていても見えないことだらけだから、ここは思い切って、一步踏み出してみるべしとハラをくくっての前出のメールでした。

まさかその日のうちにお返事がいただけるとはまったく期待していませんでしたが、tomさん、なんと明け方の3時過ぎに返信をくださったのでした(！)

さくやさん

tom です^^
メールありがとうございます。

えー、まずですね、
最初にお断りしておきたい事があります。

今回のブログチェックを行っている趣旨というのが
そもそも「爆転」の購入を考えている方に向けての企画でして、
実は、日8実践者さんが対象にはなっていません。

というのも、日8式のブログは
メルマガの転載が基本ですよ。

ブログはブランディングやリスト収集、
視覚に訴えるための道具であって、
メルマガメインで売るのが大前提です。

爆転というのは
完全にブログオンリーで売りますので
記事の書き方が全く変わってきます。

日 8 式メルマガでは、内容は何でもありですよ。
日常も綴りながら読者さんとの距離を近づけ、
ファンを増やしながらかるわけ。

しかし、ブログだけで売るとなると
販売対象者から全然変わってくるわけ。

誰に向けて売って行くのかというと、
検索エンジンからの訪問者さんがターゲット。

こうなると親近感よりも信頼性が重要で、
必要なのはしっかりとしたレビュー記事であって
日常の内容など逆に信頼性が下がってしまう。

絵文字なんかもそうですね。

そういった意味で日 8 実践者さんに
爆転を元にしたアドバイスと言うのは
正直難しいんです。

メルマガで売ることとブログで売ることとは
別物なんですね。

ですから、
さくやさんが日 8 を純粋に実践されるのであれば、
今のブログの状態でも問題も無いわけ。

メルマガをしっかりと書いて
ブログへ転記して行けば良いのですから。

つい先日
まぐまぐの承認をもらったのでしたよね？

ブログにまだ申し込みフォームが
設置されていませんでしたね。

そして、正直を言いますと
記事数が少な過ぎます。

ですからまだ何をアドバイスして良いかも
よくわからない状態ですね。

最初の 100 記事程度は
休まずに書けると良いですね。

その辺りからがやっと自分の
方向性が見えて来ると思います。

そこが一つの転換期になるでしょう。

まず今は、日 8 を何度も読み返して
実直にこなす事だと思います。

まず、第一の関門は記事が書けない事です。
さくやさんも記事が増えませんか。

そこは大丈夫ですか？

メルマガが発行できてなくても
ブログに記事は書けたはずなんです。

その辺がちょっと動きが遅かったですね。

ブログというのは
記事数が大事な要素の一つです。

そして更新頻度というのも重要です。

日8はメルマガメインですが
ブログでも売る事を目指すのなら
かなりの手間がいる事は覚悟して下さい。

おずさんのブログは見ていますか？
月に200～300記事書いていますよね。

そういう事なんです。

まずは記事数を増やす事。
これです。

SEOの面でも記事が増えれば増えるほど
検索に拾われるキーワードが増えます。

それが100記事程度書けたあたりから
効果が目に見えて来るんですね。
そしてそのあたりで記事も書き慣れます。
ここが本当に一つの山なんです。

ほとんどの人はここまでに諦めていなくなってしまう。

そこを乗り越えた辺りでブログを持つ意味も分ってくるはず。

今細かい事を言ってもできないでしょうし、意味がわからないだろうと思うんです。

ということで今回は大してお役に立てませんでした。

記事を書き慣れてブログがそれなりに育ち、ブログをどう扱えば良いのかわからなくなった時にはまたご連絡下さい。

100 とは言いませんが、まずメルマガを発行しながらブログに転記して数十記事書いてみて下さい。

何か思う事が出てくるはず。そこでまたご連絡いただければと思います。

すでにそこまで辿りついて、なおかつメルマガに加えブログだけでも売れる程のブログを作りたいと思った場合、私がするアドバイスは以下のような事です。ちなみに爆転を基本にしてブログを作る前提でお話をさせていただきますね。

日8を実践する上でも参考にはなりますが、上記の通り、作るブログの性質が違いますからまずは日8を実践する事に集中して以下の記事は単なる参考にして下さい。

余計ならここで読むのを辞めても大丈夫です。笑

まず、ですね、ブログで商材が売れるようになるにはどうすれば良いのかを、先日ブログに書きためた所です。

ブログを始めてから、どういうイメージで売れるようになるのか、この流れを結構気合い入れて書いていますので、暇があれば読んでみて下さい。

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64671715.html#more>

この辺からの続けて5記事くらいかな？
自分で言うのはなんですが参考になると思います。

ここからは、爆転に沿ってブログを作るとしたら、という観点から書かせて頂きますね。

爆転というのは完全にブログオンリーで売って行くためのノウハウです。

そして爆転のノウハウで肝となるのが

・ブログ構造

・記事戦略

この2つです。

まずブログ構造ですが、
今のさくやさんのブログは
top ページからの誘導が弱いです。

というか記事が少ないのが原因ですが。

記事のカテゴリ分けをしたり、
特定の記事はサイドバーに目立つように
案内をする必要があるでしょう。

あ、プロフィールの写真は
あれはわかりにく過ぎます。

可能ならプロフィールの個別記事にあった
お顔が大きく写った写真が良いですね。

あそこに出せるのならトップページに
出すのも構いませんよね？

まず最初に顔が見えるというのは
非常に安心感があるので
可能な限り顔がわかる方が良いです。

あと、ブログで売るには基本的に検索経由で
訪れた人が購入する事を想定してレビュー記事
を書いておかなければいけません。

日給8万円の情報をネットで
探している人がいたとしましょう。

日8 レビュー

普通はこう検索する人が多いはずです。

「商材名」

「商材名」+「レビュー」

「商材名」+「特典」

「商材名」+「評価」

などが検索されやすいパターンですね。

こうやって検索して来た人が
日8のレビュー記事にたどり着いて、
そのレビューをみて購入するように
記事を作って行くわけです。

アクセス解析を見ながら、
検索から来る人が多いページあれば、
そのページからどうにか上手く
ブログ内を回してレビューへ連れて行くかとか。

とにかく基本は、
初めて来た人が販売対象です。

ですから、
メルマガの転記記事では難しいですね。

アクセス解析を見て、検索から入って来て
ブログ内を回ってレビュー記事から購入するのを
イメージしてブログを作って行きます。

具体例を記事にした事があるので参考にして下さい。
こういう事です
<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64616376.html#more>

ブログにはブログ用の記事の書き方があるという事ですね。

過去記事の書き直しや、記事同士のリンクも
張り巡らせて行かなければ行けません。

こういう目に見えない地味な作業が売る秘訣です。

メルマガの手紙風記事では無く、
必要なのはレビュー記事です。

そのレビュー記事にも書き方があり、
具体的に「売る日」というのを決めて
記事を書いて行く事さえあります。

例えば値上げの日を狙って記事を少しずつそこに
向けて記事を盛り上げて行って、狙った日に
渾身のレビューで売るという事も出来ます。

・ これはメルマガでも同じですね。

こちら辺の詳しいテクニックは全部爆転に
書かれています。

さらに商材同士を比較したりランク付けを
する事によって売る方法も効果的ですね

実はそういった比較記事も必要で
そういうページを作り、そこへ誘導する方法が
トップページには絶対に必要です。

そこからさらに個別の商材レビューへ
送ると成約率は高くなります。

こう言った条件を考えるとさくやさんのブログは
ブログだけで売るには今の段階では厳しいと
いう事がわかってもらえると思います。

あとは個別の記事の書き方です。

例えば私は先にブログの記事を作ってから
そこに冒頭の挨拶や編集後記を入れる形で
メルマガを作ります。

どういう事かという、メルマガというのは
一通にたくさんの情報が入っていますよね。

これはメルマガでは有効ですが、ブログだけで
売ると考えると非常にマズイです。

基本は 1 記事に、1 要素。

一つのリンクをクリックさせるためだけに
集中して記事を作ります。

先ほどの構造のブログを作る為にも
そうする必要があるので、なるべく
余計な情報に目を向けさせない工夫ですね。

記事に入ったら、出ていくかそのリンクを踏む
かしかない状態を作らなくてはなりません。

しかしさくやさんは今日 8 を実践中で、メルマガを
基本にして売る事を目指しているはずです。

日 8 を実践している段階でのブログは
あれで正しいんだと思います。

ただ、爆転のようなノウハウで、「ブログだけで」
売ろうと思った時には、少しスタイルを変える必要が
ありますねという事です。

ですからブログチェックしようにもスタイルが
完全に違うから正しい間違ってると言うのとは
ちょっと違う気がしてアドバイスしにくいんです。

ただ、上記の事を考えてもらえれば今のまま
ではブログだけで売るには厳しい事だけは
わかってもらえると思います。
爆転って基本的には、ある程度のレビュー記事が
できて、SEO も上手く行ったらもうほとんど
更新しなくていいんですね。

勝手に検索から来て勝手に売れるから。

あとは新しい商材が出た時とか、これはという
レポートがある時だけ更新すればいいんです。

あと細かい事いえばプラグインの配置場所
なんかも売り上げに影響するんですね。

人が自然に視線を動かす場所に効果的に
プラグインを配置して行くわけです。

こういうブログってパッと見地味です。
何で売れてるのかわからないはずですよ。

でも逆を言うと売れる事以外の事は
一切しないんですね、だからシンプルに
なってくるんです。

そこが売るブログの秘密なんですよ。

と、まあ爆転の情報はこんな所しておきます。

先程書いたように、日 8 はメルマガで売るのが
メインでブログは補助ですから、どうとらえる
かですよ。

ブログでもしっかり売りたいというなら色々と
考える必要はあると思います。

メルマガメインでブログは補助であるなら
爆転なんて必要無いと思います。

あればあったでかなり武器にはなると思っ
ますけどね。

私は先にブログを始めてから日 8 を買ったので
今でも気分はブログメインですし、
実際にブログからの方が売れてるんですよ。

ですから、メルマガの転記だけのブログではもったいないなあ、という気はします。

私、実は7月の後半、わざとメルマガを出していませんでした。

何で休んでたかと言うと、ブログだけでどれだけ売れるか実験する為に。

本当にブログだけでも売れるんだというのを証明するために。

バカでしょ。笑

で、それでも2週間で爆転だけでも20本売りました。そういうノウハウなんですよ爆転って。

メルマガみたいに爆発的には売れませんが地味に1日1個2個売れるのを見るのもなかなか面白いもんです。

そしてもう一つ、アフィリエイトを続ける上で「爆転」というのはいつかは買う事になるであろう商材の一つだと思います。

というのもノウハウが素晴らしい事で、まず単純に自分のスキルがアップするという事。

そして、本当に素晴らしい商材なので長期間じっくりアフィリエイトでき、また、間違いの無いノウハウなので紹介しやすく、そして知名度により売れやすい事もあります。

つまり、自分の知識も増え、売れやすいので報酬も得やすいという商材なんですね。

日8と同じです。

日8なら何の迷いも無く自信を持って人に紹介できますよね？

ブログノウハウなら「爆転」がそれになります。

メルマガなら「日8」
ブログなら「爆転」

誰もがそう言う理由はここにあります。

ま、そんな感じです。

何がブログチェックだか意味わかんないメールになりましたがこんなところで。

爆転に興味が無ければ何の役にも立たないバカみたいに長い無駄なメールになりましたね。笑

他にも何か質問がありましたら遠慮無くいつでもメール下さいね^^

ご相談いただきありがとうございました。ではまた。

まずは日8をしっかりと実践して下さい^^

tom(松原 智彦)

tom さんこんにちは。さくやです。

まずは tom さんのブログチェックが爆転実践者および購入を検討している方向けのものであるという主旨を理解しないまま的外れなお願いをしてしまった失礼をころからお詫びいたします。

本当に申し訳ございませんでした。

にもかかわらず、細かいところまであんなにたくさん親身なアドバイスをくださり、本当にありがとうございます。

しかも、夜中の3時...

言葉にならなかったです。(感涙)

情報の波にのまれ、自分の立ち位置が見えなくなってしまっていました。

日8と爆転の基本的なちがいを tom さんの言葉でかみくだいて教えていただき、霧が晴れたような気がしています。

tom さんからいただいたメール、プリントアウトして作業デスクの脇の壁に貼りました。

まずはふらふらしないで日8にじっくり専念し、メルマガをコンスタントに続け、ブログに転記するという流れで100記事を目標に書いてみます。

そろそろ爆転が必要かなと感じられたところにまた tom さんにご相談に伺わせていただきます。

tom さんありがとうございます。

感謝を込めて

さくや

さくやさん

tom です^^

少しはお役に立てたようで
良かったです。

- > 爆転実践者および購入を検討している方向けのものであるという主旨を理解しないまま
- >
- > 的外れなお願いをしてしまった失礼をころからお詫びいたします。
- >
- > 本当に申し訳ございませんでした。

いえいえ、これは、ブログに表記している通り、
爆転以外のご相談も受け付けてはいるのです。

しかし実は、ブログ相談 = 爆転へ誘導という事で
私自身が爆転に話を持って行き、爆転の有効性を
伝えながら爆転の購入を考えてもらえたらという
一種の仕掛けでもあるわけですね。

ただ、さくやさんは日8を購入したばかりですし、
いくら良いブログを作りたいとはいえ、
今の時点で爆転をお勧めしても意味がありません。

ですから単純にまずは日8を実践して下さいと
言っただけの事です。

ご連絡頂けた事は嬉しい事です。

どの商材にも良い所がありますが、まずは自分の
基本となる土台をしっかり作る事が優先です。

日8が土台だろうと、爆転が土台だろうと
稼ぐ人は稼ぐんですね。

まず何か、しっかりとした土台を持ち、
その上で新しいノウハウを追加する事が
最も早く成長できるコツだと思います。

この先、いくつもの商材を見るだろうと思いますが、
その度に日8の凄さを思い知ると思います。

日8で基本を学んだ事を宝に思うはずです。

何十個もの商材を見た私が自信を持って言います、
まず日8で基礎を作る事は、長期に稼ぐ仕組みを
手に入れるための最短ルートだと思います。

この先色々な商材の誘惑を受けると思いますが、
迷わないようにして下さいね。

商材を買う時は仕入れです。

購入した商材をレビューして稼ぐための仕入れです。

ここを勘違いするといつまでも稼げません。

購入し実践する事で当然自分にも知識が増えますが、
レビューのために買う事のだという意識を持つのと
持たないでは大きな差となります。

しっかりアフィリエイトして下さいね。

どなたにも頑張ってもらいたいです、
日8実践者さんには特に頑張ってもらいたいです。

どうか、少し位つまづいても
諦めずにじっくりと取り組んで下さい。

成功する人に共通する事があります。

・聞く前にやってみる

・どちらか迷ったら両方やってみる。

・失敗してから考える

これが本当に大事です。

どちらが良いでしょうか？
と人に質問するよりも、実際に両方やってみれば
誰に何を聞く事も無く答えは出ますよね。

例えば、現フォーラムサポーターの小雪さん、
その前の私、またその前のサト愛さん。

これら3人。
フォーラムで返答する事があっても
質問なんかした事はありません。

だからと言って困った事が無いのかといえば
そんなわけは無いんですね。

誰もと同じ所で同じ様に悩んだはずなんです。
でも人に聞くより自分でやって確かめたんです。

聞くのが悪いわけでは無いんですよ。

悩んだ末わからない事を放置するのは
成長を止めてしまう事になりますからね。

しかし、本当によく考えてみれば
人に聞いてできる事は
自分だけでも出来るはずなんです。

例えば、フォーラムで多い質問。

まぐまぐの審査に通りません、
どこが悪いのでしょうか。

これですが、これ本当に人に聞かなければ
通過できないのでしょうか。

自分で試行錯誤して、人のメルマガを研究して
通らないわけが無いですよ。

私も何度も落ちましたし悩みましたが
それを人に相談するなんて考えは
ほんの少しも浮かびませんでした。

100回申請して通らないわけではないと
思っていたからです。

逆に何度も落ちる人というのは
質問している人です。

4～5回通らなかつたらすぐメゲるんですね。

技術でもノウハウでも無いんですこれは。

単に
甘えん坊か、意地っ張りか、
その差だけです。

自分で見つけた答えと
人に教わった答えでは
身に付き方が全く違います。

自分で見つけた答えは応用が利きますが
人に聞いた答えはそれができません。

作業の方向性やマインド面では
人の助けが必要になる事もあるでしょう。

しかし作業内容自体をすぐ人に尋ねるようでは、
いつまでも成長できないでしょう。

自分で解決する力こそがノウハウです。

諦めないしつこさ。
必要なのはそれだけだと思いますよ。

まず自分でいっぱい悩んで下さい。
それを乗り越える過程を記事にして下さい。

そしてそれでもわからない時は
またいつでもメール下さいね。

悩んだ末の質問は身になります。
私もできる限りのお手伝いをしますので。

すいません、
また長々と書いてしまいました・・・

とにかくにも
頑張りましょうね^^

tom


殺伐としたネットビジネスの世界を思い描いていたわたしにとって、
同じ商材(「日給 8 万円」)を実践しているという、ただそれだけのことで、
顔も見たことのない自分に、ここまで時間を割いて親身になってアドバイスしてくれた tom さん
という存在は、衝撃以外のなにものでもありませんでした。

その後わたしは、折にふれ、tom さんに幾度となくメールをすることになりましたが、
この 2007 年 9 月 16 日の初めてのメールこそが、わたしをずっと支え続けてくれました。

< 目標設定と成果 >

まず自分がほかの人よりもスローペースであることを自覚し、ほかの人と較べるのではなく、
自分にとってのもっともふさわしい目標設定をこころがけ、地道にとりくんでまいりました。

- ・「日給 8 万円」に軸を据え、よそみをせずに集中して 3 ヶ月間とりくむこと。
(「爆転」については、2008 年になってから取り入れていく方向で検討)
- ・ほかの商材を購入するときは、自分の学びと同時に、「仕入れ」として購入すること。
(「小雪の一通入魂」「オンリーワンアフィリエイト」「舞台裏らいていんぐ」など購入)
- ・3 ヶ月間は、まったく報酬がなくてもあたりまえくらいの覚悟で、日々地道にメルマガを発行し、
ブログ記事の更新を重ね、アクセスアップの工夫をするなど、作業に励むこと。
- ・3 ヶ月間でブログ 100 記事書く(初メールからジャスト 3 ヶ月後 12 月 16 日に達成)

ブログの投稿情報	
訪問者数 	今日: 19 / 昨日: 49 今月・先月分の確認
昨日のコメント件数	16
昨日のトラックバック件数	0
前回の更新日時	2009/12/31 23:59
今までの投稿件数	100

- ・その間、2007 年 11 月 11 日に初報酬をいただくことができました。
予想していた 3 ヶ月よりもかなり早めの 2 ヶ月弱でした。予想外でした。
<http://spi-afi.livedoor.biz/archives/50813200.html>

最後に

2007年9月16日にはじめてメールをして以来、tomさんにはいつも見守っていただきました。tomさんは、わたしにとっての師匠であり、兄であり、かけがえのない同志です。

tomさんの存在がなかったら、わたしはおそらく初報酬をいただく前に、やっぱり自分には向かないとあきらめてしまって、アフィリエイトをやめてしまっていたかもしれません。

tomさんに、こころからの感謝をささげます。

～ tomさんのことを、もっと知りたいあなたに ～

ブログ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://butikasegu.livedoor.biz/>

メルマガ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://www.mag2.com/m/0000225720.html>

なかなか結果が出なくて自分がいやになってしまったら、
どうぞ、このレポートを開いてみてください。
tomさんがわたしに向けてくださった言葉は、そっくりそのまま、あなたへのメッセージです。

このレポートは、【再配布可】といたします。

商材の特典としてお使いいただいてもけっこうですし、
あるいは、はじめてアフィリエイトの世界にふれられ、
不安でいっぱいのご購入者さんにそっと手渡す、
先輩アフィリエイターであるあなたからのエールとしてお使いいただいてもよいでしょう。

何かお気づきの点や、ご不明の点等おありでしたら、ご連絡いただければ幸いです。
折を見て、改訂版の作成も考えております。

あなたとあなたのご購入者様のアフィリエイトライフが、
喜びと豊かさに満ちたものでありますように。

ブログ「ブログアフィリエイトで豊かさザクザク スピリチュアルアフィリ黄金法則」
<http://spi-afi.livedoor.biz/>

メルマガ「豊かさザクザク！スピリチュアルアフィリ黄金法則」
<http://www.mag2.com/m/0000244812.html>

運営者： さくや

ご意見やご相談をお待ちしております。
<http://www.formpro.jp/form.php?fid=23311>