新時代の家事代行サービストリセツ基礎知識

この度は、家事代行コンサルタントの夢咲　ジュンの無料資料をご請求いただきまして、有難うございます。

近年、家事代行サービスのニーズが上がってきており、大手会社も新規事業で家事代行ビジネスへの参入が目立ってきました。それだけ、大手企業が家事代行サービス事業に投資しても利益が見込めるビジネスだと言う事でしょう。

無資格、無知識、地方でもOK
感謝されて報酬を頂く！

スキマ時間で1日2･3時間　働くだけで

月10万円以上の感謝の報酬を受け取れる
新時代の家事代行サービスとは･･

家事代行を始めるのは難しくありません。
あなたが始め方を知らないだけです。

あなたも家事代行サービスで、家庭を最優先にしながら、喜ばれてやりがいのあるビジネスをして欲しい収入を得る生き方をしていきませんか。

あなたは今の生活ではこんな事は有りませんか？

・パートが休めなくて、子どもの営業参観に行けない

・生活費の足しにするだけの仕事で楽しみが無い

・家族の為に自分を犠牲にしてガマンの日々

・物価が高くなって生活費のやりくりがシンドイ

・家族の為に頑張っても報われない

・ママ友とのランチも**1200**円が限界

・子どもに塾や習い事をガマンさせたくない

・子どもにお金のことで気をつかわせたくない

・自分の人生も諦めたくない

いつまで、自分を犠牲にして、好きな事をあきらめてガマンをし続けるのですか？

家事代行は、あなたの夢をかなえて、生き方を変える転機になるかも知れません。
まずは、家事代行サービスの事をもっと知って下さい。

はじめまして

家事代行コンサルタントの夢咲ジュンです。

わたしは、日本で唯一の家事代行サービスのコンサルタントを行っております。普段は法人様への家事代行の新規事業の開拓コンサルや法人営業の家事代行営業コンサルをおこなっております。

今回、すでに家事代行に興味があった方や質問や相談のある方へ無料相談会を行う事に致しました。

手っ取り早く話がしたい、今抱えてる疑問・質問にお答えします。
相談会では、新時代の家事代行サービスの始め方やメリットデメリットなども、お話したいと思っております。

どうぞ、お気軽に無料相談会へお申し込みください。

夢咲ジュン

無料　Zoom相談会予約　⇩

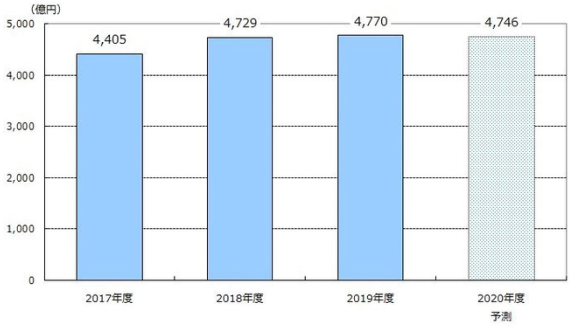
「家事代行サービスの市場」

家事代行サービスの市場規模が増加する4つの理由

市場規模増加の理由

1. 共働き世帯の増加
2. 単身者の増加
3. 高齢者の増加
4. 家事に対する価値観の変化

生活支援サービス（主要5分野計）市場規模推移・予測

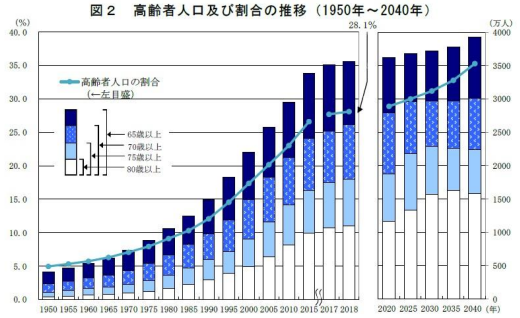


矢野経済研究所調べ

注1．2020年度は予測値
注2．主要5分野（家事代行サービス、ハウスクリーニングサービス、ホームセキュリティ、見守りサービス、家具・家電レンタルサービス）のサービスを対象として、算出した。

共働きや未婚者の単身世帯が増えたことなどもあり、女性を中心に家事代行サービスの利用者が増えています。たとえば、家族で買い物やドライブに出かけている間に、掃除や洗濯が行われ、料理も温めればいいだけになっている、というような利用をする家庭も多いのです。

図２　高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



資料：1950年～2015年は「国勢調査」、2017年及び2018年は「人口推計」
2020年以降は「日本の将来推計人口（平成29年推計）」出生（中位）死亡（中位）推計
（国立社会保障・人口問題研究所）から作成
注１）2017年及び2018年は９月15日現在、その他の年は10月１日現在
２）国勢調査による人口及び割合は、年齢不詳をあん分した結果
３）1970年までは沖縄県を含まない。

高齢者（65歳以上）の増加も家事代行サービスの市場が増加する要因です。
現在、日本の総人口に占める高齢者の割合は**28.1%**。**2040**年には**35.3%**に達すると言われています。

掃除や洗濯、買い物など通常の家事であっても高齢者には負担になるものです。介護サービスまでは必要ないが、家事を代行してほしいという高齢者も増えています。
今後、日本の社会問題化している少子高齢化は嫌でも増加してきます。そんな社会問題化した少子高齢化社会をバネにして、高収入を稼ぎ続ける事のできる家事代行サービスビジネスをご存知ですか？

「家事代行サービスとは？」

主婦としての家事経験を活かして、家事が上手くできなくて困っている方のサポート、ご依頼者の代わりに家事仕事を代行して差し上げるサービス業を言います。

家事代行を行うのに資格や免許は必要ありません。

「家事の技術レベルは？」

提供する技術レベルは、通常の家庭の家事仕事レベルで十分です。難しく考える必要は有りません。

プロの家事も、主婦の家事の内容もさほど変わりません。

家事代行サービスとは、その家事仕事の労働力で、お客様の手助けを行いサービスに見合った賃金を感謝されながら頂ける素晴らしいビジネスです。家事代行サービスをはじめるのに、家事に対しての難しい知識やテクニックは必要有りません。

家事代行サービスは、契約するお客様のご要望や生活スタイルに合わせて、定期的に依頼者の家庭に伺って日常的な掃除や洗濯、お料理など家庭の家事をお手伝いや代行をするサービスです。

掃除用具や洗剤は基本的に、お客様のご家庭で使用しているものを使わせていただくので仕入れや材料費といった経費も掛かりませんので利益が残りやすいビジネスモデルと言えます。

「新時代のフリー家事代行サービスの働き方」

家事代行の働き方は大きく2種類の働き方ができます。

1つは子育て中や家族の介護中など働く時間に制限が有る場合など、又は副収入を得るように働くなどの自己都合に合わせたい場合など

例えば1日3時間1組だけとか、週末の土日オンリーだけ家事代行をするとか、自分の都合で営業時間を決められます。

個人起業ですから誰に指図される訳でも無いので、あなたの働きやすい時間だけチョイスして家事代行ビジネスをするスタイルも可能です。

【報酬事例】
家事代行なら時間報酬は1時間平均3300円の報酬＋交通費970円　1日に1組3時間

サービスを提供すると仮定して1日の売上が**10,870円**　1カ月　10日間　営業するだけで

ひと月 **108,700円**以上稼げてしまいます。

タッタ10日働くだけで10万円以上稼げます。

これ時給1,000円程度のアルバイト・パートの時給と比べると収入に大きな差ができると思いませんか？

「家事代行はサラリーマンより高収入を望む事も可能」

もう1つの働き方は子育ても終わり、MAXでフリーで動ける時間を作る事のできる主婦の方なら高収入を得ることが可能です。

【報酬事例】
家事代行サービスは平均1日　通常1人で2～3軒のお宅を訪問して、サービスを行います。

・家事代行の時間　**1**人平均単価1**h**　**3,300**円

・交通費　**1**物件辺り　**970**円

・サービス時間 1物件辺り平均2.5h程度では
1物件の平均単価　**8,250**円

1日に3物件を訪問すると　**1**日平均単価　**27,660**円になります。

仮に20日勤務として平均**553,200円**の売上が1人で見込める計算になります。

（サービス単価は大手家事代行サービスFCの単価に準ずる）

これは、あくまで平均データで月に10日休む計算ですが、働き方や受注状況によっても変動しますが、平均で **約30万円～60万円**の売上は見込ると思います。

家事代行は仕入れ商品や材料費も要らず、水道光熱費もお客様持ちなので、ほぼ売上げが利益になります。こんな高利益なビジネスは他に有りますか？

主婦に新時代の家事代行をすすめる訳

新時代の「家事代行サービス」であれば働き方も自分で決められます。

例えば1日1組 2時間だけの短時間とか、週1日だけなど、時間も働く日も自分で決めてマイペースに働くこともでき、しかも主婦生活で培った家事のスキルが武器になりスキマ時間を有効活用したい主婦に、今とても人気のあるビジネスなのです。

それに家事代行サービスを始めるのに資格や免許は不要、開業資金も本当にわずかで始める事が可能なのです。主婦が「リトル起業家」になる為に、小さく始めるにはとても適してるビジネスモデルだと言えます。

もちろん慣れてくれば、高収入を得る事も、あなたの想いのままにできます。
あなたが生涯稼ぎ続ける事のできる家事代行ビジネスを身に付ける事ができれば、夢を叶えたり家族を幸せにすることができるようになり、同時に社会貢献も出来て、あなたがサービスを提供したお客様から「ありがとう」の言葉をいただけるようになります。

新時代の家事代行の初期費用

新時代の家事代行を始めるのに初期費用も少額で済みます。
商品仕入れや商品在庫など、はじめに仕入れする商品も無く、1人で始めるなら事務所も自宅と兼用にすれば、事務費用もかかりません。

新時代の家事代行をはじめる時に、かならず必要な物は・・

・制服　エプロン・三角巾など

・つり銭や領収書などの事務備品

・広告　折込チラシなど

かんたんに言うとタッタこれだけで家事代行を始める事ができるんです。

ざっくりと初期費用は500円～50万円もあれば家事代行を始める事は可能です。

低コストではじめて、高収入を得られる　低リスク　ハイリターンなビジネスです。

「家事代行を始めたいと思ったら」

普通、家事代行ビジネスを始めようと思いついたら、まずは有名なフランチャイズに加盟して始めてみたいと考えるのではないでしょうか？

でも、わたしがオススメしてる新時代の家事代行とフランチャイズの家事代行サービスとは形は同じものですが働き方や考え方が異なります。

そこで、類似してる家事代行フランチャイズ起業の事も知って頂きたので

家事代行フランチャイズ起業のメリットとデメリットをお話します。

1）フランチャイズ起業のメリット

フランチャイズ開業における最大のメリットは「運営ノウハウの提供」ではないでしょうか。

個人でお店を開業する場合は、接客技術・広告制作など、経営にまつわるさまざまなことを全てオーナー自身で行います。ゼロからの独立の場合、一から学んで行かなければなりませんので開業までにかなりの時間と労力がかかります。

一方、フランチャイズの場合は、経営にまつわるさまざまなものが、はじめからある状態でスタートすることができるので、開業するまでがスピーディです。また「こうすると成功しやすい」「こうすると失敗しやすい」といったノウハウも、直営店や過去の加盟店の実績から蓄積されているため、活用することができるので参考にしやすいです。

そして、お客様も聞き覚えのある有名なブランド力のある店舗名を名乗る事が可能になり、お客様に信頼されやすくなります。

フランチャイズでは、経営や運営についてのノウハウ提供以外にも研修制度が充実していて、業務がマニュアル化されていることが多いので、その業種の業務や経営経験がなくても店舗運営が可能になります。

「起業経験がないから･･･」と独立を諦めていた方でも、フランチャイズでしたら簡単に起業できるかもしれません。こういった「未経験でもオーナーになれる」仕組みは、フランチャイズならではの特徴であり、魅力の一つです。

2）知っておきたいフランチャイズのデメリット

・加盟金の支払い
はじめに高額の加盟金を支払います

・ブランド毀損によるリスク
フランチャイズは、加盟するフランチャイズ本部のブランドカを活用したビジネスです。自分の店舗でも店舗名は選べません、〇〇〇家事代行　〇〇支店となります。
有利になるはずのブランドネームですが加盟したブランドネームのイメージが何らかの原因で低下してしまった場合、それによる影響を強く受けてしまいます。

例えば、最近はメディアでも頻繁に取り上げられているコンビニや外食チェーンでのアルバイト従業員によるインターネットへの動画投稿を出発点とした、ブランドイメージの毀損などです。たった1店舗の不祥事で、加盟店全店がマイナスの影響を受けてしまうことが起こり得ます。

・運営方法の制限
フランチャイズのメリットとして「運営ノウハウの提供を受けることができる」ことなどを挙げましたが、逆を言えば本部が決めたルールやマニュアルに沿った店舗運営をしなければならないので「自由度」は低くなります。

例えば、地域性や客層に合わせた独自メニューやサービスの展開はオーナーの一存ではできませんし、お店の定休日や営業時間までフランチャイズ会社が決めます。FCはブランドイメージの保守・経営効率の向上とサービスの同一化のため、多くの制限を設けています。

自分の個性を出したい、好きな事を提供したいと考え、店舗経営を行いたい方にとっては、自由度が無くなり、デメリットになると言えます。
フラチャイズに加盟して経営者となっても、すべてを自由に決定できるわけではない、ということを予め理解しておきましょう。

・経営状況に関わらずロイヤリティを支払う
フランチャイズパッケージの提供を受ける代わりに、その対価として毎月支払うのが「ロイヤリティ」です。売上が想定通りに上がらない場合でも、ロイヤリティを支払う義務が発生します。

例えば従業員の1人が感染症となり、店舗の全従業員が濃厚接触者となったため、やむを得ず店舗営業を一時休業するというトラブルが発生し、売上低下した場合でも関係なくロイヤリティは支払わなければなりません。

・競合避止義務や契約期間の存在

フランチャイズは契約期間を設けています。（5年契約が主流）

契約途中でフランチャイズ店舗を事情があって、やむを得ず閉店する必要が生じた場合でも、違約金を支払う必要があります。

また、契約が終了した後も、同業種での営業を禁止しています。（5年間が主流）

これは、「競合避止義務」と呼ばれるフランチャイズ本部のノウハウの流出を防ぐためのルールがあります。

つまりフランチャイズ加盟してノウハウだけ取得して開業、その後すぐ加盟解除して個人で家事代行サービス店をしたくとも数千万円もの違約金を課せられると言う事です。

このような契約内容を理解しておくことで、10年後、20年後の自分の理想像に向けた最適な選択がしやすくなります。

以上フランチャイズ加盟のメリットとデメリットをご説明しました。

メリット・デメリットを正しく理解し、安定した経営が継続していけるのか、また自分が目指す経営がフランチャイズに加盟することによってどのように影響するのか、もしあなたがフランチャイズ起業を考えているなら、しっかり見極め納得のいくまで情報収集をすることをお勧めします。

「有名フランチャイズ起業の真実」

添付資料は、ある大手の家事代行サービス フランチャイズに加盟する際の資金資料です。ここでは異なる大手フランチャイズ会社2社の資料をご紹介します。

有名家事代行フランチャイズ店

1）ダスキン　メリーメイド

加盟金＝85万円

保証金その他＝113万円

合計　開業資金　1,980,000円

ロイヤリティ＝売上金額から9%　＋　営業雑費　**31,500**円
例）店売上**50**万円の場合

合計　ロイヤリティ月額負担金　　毎月 **76,500**円
＊すべて税別価格です

2）Bears　ベアアーズ

加盟金＝65万円

保証金その他＝285万円

合計　開業資金＝3,500,000円

ロイヤリティ＝売上金の10%
例）店の売上が**50**万円の場合

合計　ロイヤリティ月額負担金　毎月**50,000**円
＊すべて税別価格です

いかがですか、あなたがフランチャイズ起業をお考えなら、ある程度の初期投資が必要になります。確かにフランチャイズに加盟すれば開業前　オープンのサポートは手厚くあなたの負担は軽減されると思います。

でも、それだけです。その後 店舗売上も起動に乗ってきたら毎月のロイヤリティが重くのしかかってきます。それでも意味の有るロイヤリティ経費なら我慢も出来ますが、ほとんどが情報の共有化だけで、意味のない経費になります。

これでは、代理店オーナーが、いくら頑張っても、本当の利益は残りません。一生懸命、売上げを上げても、フランチャイズ会社が儲かるシステムが出来上がっているのです。

もちろん探せば、加盟金やロイヤリティの安い家事代行フランチャイズ会社も存在するのは知っています。ですが、お客様が聞いた事の無いようなフランチャイズ会社の名前を借りたところで、なんの効果が有るのでしょうか？

それでも、あなたはフランチャイズで起業しますか？

よくある質問にお答えいたします

2）家事代行サービスいまさら後発　新規出店しても大丈夫？

「私の地域には家事代行サービス店舗が20店舗以上ある激戦区なんですが、新規出店しても大丈でしょうか？」

なるほど、ご心配は良く解ります。同業他社が増えると価格競争や過剰なサービスで利益を損失してしまう現象が起きてしまいます。

でも、ご心配なく家事代行サービスは、商圏範囲の狭いコンビニエンスストアと同じなんです。つまり家事代行サービス提供エリアは半径1Km～5Kmくらいまで、それ以上だと交通費と時間費が掛かり赤字になるから有効商圏範囲は限られているのです。

つまり、コンビニと同じ様に、同一地域に異なった家事代行サービス店舗が、たくさんあっても、必要として下さるニーズが多くて、まだまだ足りないのが現状です。

これからの高齢化社会、共働き社会のニーズには、まだ全然足りていないのです。

2）お金をもらうほど家事の技術が有りませんが大丈夫？

たとえば、有名な家事代行のフランチャイズ研修でも、特別な家事技術は教えてくれません。

「と言うか？　無いのです！」

プロが行う家事仕事も、主婦が行う家事仕事も、さほどやりかたは変わりません。

違いはプロとしての責任感やお客様から報酬をいただけるだけの結果を出して、喜んでいただきたいという気持ちです。

家事の裏ワザや技術的な事なら今の世の中、本やSNS・YouTube検索すれば山のように出てきます。つまりは、プロの家事代行の技術とは誰でも手に入れる事が出来るのです。難しく考える必要はありません。

プロの家事仕事とは依頼者の立場に立ち、求められていることをしっかりこなすことが必要とされている能力のことです。家事代行サービスは基本的に、1家庭サービスは2時間3時間といった時間制です。依頼者は日時とやってもらいたい家事仕事を指定しているため、時間以内に全部屋の掃除を終わらせるといった時間を区切った作業となります。

3）地方で家事代行で起業しても大丈夫ですか？

どこの町でもニーズはあります。
家事代行サービスは少子高齢化社会において、もっともニーズがあります。もし、あなたの町に子どもや子育て世代・高齢者の方が1人も居ないのなら難しいとは思いますが、そんな町はそう多くは無いと思います。

家事代行サービスは、主に子育て世代や共働きの方への応援サービス、また高齢者の方へ支援サービスを地域密着して行いますので、これからドンドンどこの町でも要望が増加してきます。

あなたにオススメしたい家事代行の働き方とは？

あなたは「起業」という言葉にどんなイメージを持っていますか。
最近、主婦による起業や副業が増えているようです。起業というと、会社の運営を含め、たいへんそうなイメージを持たれると思いますが、実際のところはどうなのでしょうか。

・起業するのに多額のお金を投じて、借金だらけで勝負する。
・人を雇って売上に、くるしみ自転車操業的な経営でしんどい思いをする。
・起業して成功できる人は、極一握りの人間。

そんなイメージがあるかもしれませんが、すべての起業がそういう訳では有りません。ゆるくスタートして、その時々のライフスタイルに合わせて働く起業の仕方も有ります。ご自分の好きな事や特技、家事や育児の空いた時間、自宅の空きスペースなどをうまく活用することで事業を運営し、上手に収入を得ているケース（起業者）も少なくありません。

問題はちゃんとした起業の始め方が知られていないことです。
「好きな事や得意な事で、人の役に立ちたい」

「自分らしさや能力を発揮して、イキイキと活躍したい」

「家庭に軸足を置きながら社会参加したい」

「家事や会社に勤めながら自分らしさを発揮できる場を持ちたい」

そんな思いを持っているなら、まずは、あなたの出来る事を小さくゆるやかに始めて成功を納める事の出来る「家事代行サービス」で「リトル起業家」を目指してみませんか。

「リトル起業家」とは、植物を育てるように、楽しみながら事業を徐々に伸ばしていき、無理をせず、小さくはじめて少しずつ大きく伸ばしていく起業スタイル・・・

人は、イッキに自分を変えようとすると防衛本能が働き現状維持に引き戻そうと脳が働きます。今までに自分を変えようと頑張ってみたものの、失敗してしまった経験はありませんか。

人は少しずつ、**1**個ずつしか変化することはできないのです。

そんな、家事代行ビジネスを始めてみませんか？

ただし、誰でもやれば成功する訳ではありません。正しい家事代行の始め方の知識やノウハウを知らなければ、勢いだけでの起業は必ず失敗します。

そこで・・・

あなたが失敗しないように家事代行を始める為の知識やノウハウを少しずつメールでお届けします。

本日から「フリーではじめる家事代行の始め方メール講座」を行ないます。これから毎日、家事代行を始めるのに必要な有料級の知識をあなたにお届けしますのでこれはも一見逃し禁止でお願いします。

もちろんメール講座の費用は無料です。

なぜ、無料で有料級の起業講座をするのか？

それは、私が法人で家事代行コンサルタントをしてる会社のスタッフ女性からの質問でした「もっと気軽に家事代行て、始められないのですか？」私は、それまで法人の新規事業のコンサルばかりしてましたが、気が付けば廻りの家事代行店は法人店かFC店、個人起業家がほとんどいませんでした。

それに、これからの少子高齢化の日本社会には家事代行サービスが欠かせませんが、まだぜんぜん足りていません。
もっとたくさんの人に家事代行の事を知ってもらうことで家事代行での個人起業家を増やしたいと言う想いで、私は2022年10月に一般女性向けに家事代行起業の本を出版し、更にこの無料起業講座を企画しました。

このチャンスを見逃さないで・・

もしも、あなたが 家事代行ビジネス起業に興味を持って 下さり、これからの少子高齢化を助ける事の出来る家事代行サービスを通して　あなたが、あなたの未来の為に、今の人生を変えたいと願うなら私のメールに、毎日　目を通してくださることをお勧めします。

【著者プロフィール】
家事代行コンサルタント
夢咲ジュン

家事代行コンサルタント事業

Life-Suppor(ライフサポート)

チーフコンサルタント

2022年　10月　出版社:文芸社

「かんたん主婦からの家事代行サービスの始め方」書籍を発売

【家事代行コンサルタント　プロフィール】

愛媛県出身　陸上自衛隊富士学校 除隊後　一部上場アパレル会社に15年勤務
2012年 勤務先の産業廃棄物処理会社の新規事業として有名「便利屋フランチャイズ」に加盟し、便利屋の新店舗の立上げ責任者を経験。「家事代行サービス・ルームクリーニング・植栽剪定師・水道工事・電気工事・内装工事」などの生活支援サービスの知識と技術を取得

その後、大手小売店販売会社へ便利屋・家事代行サービス店舗の新規立上のアドバイザーとして出向、試行錯誤の上に便利屋から家事代行サービスを確立、マーケテンングを学び自由な起業戦略を行い、家事代行サービスを本格的に始め、数多くの家事代行スタッフの育成を行って主婦に人気の家事代行サービス店舗へと成長させました。

その経験を元に法人企業を中心とした新規事業向け、家事代行コンサルタントをおこない、「ホームページ制作・チラシデザイン制作・名刺デザイン制作・家事代行アプリソフト開発」など多種多様に手掛け、トータル集客マーケティングにも取り組み、家事代行広告デザイン部門を拡張。

これまでの法人コンサルから習得したフランチャイズに縛られない自由な発想と、これまで1200人を超える接客経験を活かして専業主婦が、かんたんに家事代行ビジネスを行えるシステムを構築

個人向けの自由なプロセスで困っている方の力になりたいと言う思いから個人向け家事代行コンサルタントをスタート。豊富な経験に裏打ちされた話は、具体的で分かりやすく説得力が有ると好評を得ています。

私が主婦の起業にこだわっているのは、ママが笑顔になると家族の笑顔も増えるから、まずはママたちを笑顔にしたいと思っているからです。

定期的にホームページに主婦向けに生活の知恵や家事代行サービスの知識を紹介するブログを更新しており、ご評価頂いております。

家事代行サービスのことなら何でも身近な相談役としてブログを発信中

趣味はバイクツーリング・美味しい物を食べる事

●平成24年　企業法人の便利屋サービスを企画、大手フランチャイズ「ベンリー」で自社の便利屋開業。

●平成25年　スーパー大手企業法人の便利屋サービスの開業アドバイザーとして出向。

●平成26年　県内に2店舗目オープン　ポイントシステム提案　顧客獲得に効果有り

●平成27年　スーパー便利屋サービス　県内3店舗オープン　売上げ500万円/月達成

●平成28年　固定客からのリピーター7割　新規3割で増客。

●平成29年　便利屋サービスの新サービスとして「家事代行サービス」を開始。

●平成30年　アドバイザーの依頼を受けていたスーパー大手企業法人、便利屋店舗も、安定した売上げを水位してきたので、便利屋サービスのコンサルを離れ、同年8月 本格的に家事代行サービスを開始

●令和1年　便利屋からの家事代行サービスとして法人会社への家事代行サービスコンサルティングを本格的に開始

●令和4年　10月　出版会社：文芸社から「かんたん主婦からの家事代行サービスの始め方」を出版　同時期　家事代行サービス個人起業家向けのプログラム開設

無料　Zoom相談会予約　⇩

製作会社：Life-Support
製作者： 夢咲 ジュン
公式ホームページ http://lifesupport.fun
お問合せメールアドレス：jyumesaki1017@gmail.co.jp

――

【著作権について】
当書籍は著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては以下の点にご注意ください。本電子書籍の著作権は作者である[Life-Support]にあります。著作権者の書面による事前

許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開 すること、およびオークション
サイトなどで転売することを禁じます。