



経営情報レポート

営業成績アップに直結！ 顧客との距離が縮まる 「雑談力」

- ① なぜ今「雑談力」なのか？
- ② すぐにできる！「雑談」のテクニック
- ③ ケースで学ぶ「雑談力」

1 | なぜ今「雑談力」なのか？

1 | 「雑談力」とは？

知らない人でも、顔見知り程度の人でも、年上の人でも、すぐに打ち解けて楽しそうに会話を楽しめる人がいる一方で、「何て話を切り出したらいいのか……」「会話が続き沈黙が辛い……」「知らない話題だとしていけない……」こういった悩みを持つ方は意外に多いのではないのでしょうか？

最近では、友達同士なら会話が弾むのに、少し立場が違う人や世代が違う人と対峙した瞬間に会話が出来なくなる人が増えている、とされています。

ではどうすればこういった悩みを解消できるのでしょうか？その答えが「雑談力」にあります。

「雑談力」とは、「相手との距離を縮め、良い人間関係を築く力」です。「雑談力」を身に付けることで、人から好かれ、愛され、信頼されることであなたの評価が高まり、人間関係も仕事も一気に開くことができます。

この雑談力は、ビジネスシーンでも十分活用でき、特に営業社員が営業成績を飛躍的に伸ばしたい、と願うならば、是非身に付けておきたいスキルです。

本稿では「雑談力」を身に付け、営業成績アップに直結できるよう、ビジネスシーンの事例を交え、わかりやすくまとめていますので、ビジネスの場面でご活用ください。

2 | 「雑談」は誰でもできる！

「雑談」を盛り上げるには、「話術が巧みで話題豊富でないと……」と思っている方が多いかもしれませんが、それは大きな誤解です。

「雑談」は「中身がない話」であることに意味があり、中身がないからこそ相手に安心感を与え、相手との距離をグッと縮めることができます。

「話し上手」と「雑談上手」は違います。「話し上手」は「流暢に話す技術」のことですが、「雑談上手」に必要なのはむしろ「聞く技術」なのです。

昨今、Facebook や LINE、mixi といった SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) が流行っているのは、誰もが自分の気持ちを聞いて欲しい、好きなことを話したいことに他なりません。

優秀な営業マンほど商品の話はせず、雑談ばかりをしているとよく言われます。雑談を通して顧客との距離を縮め、かつニーズを探っているのです。しかも、雑談と言っても営

業マンが話すのは、わずか1割程度であり、9割は顧客に話させるのだそうです。

「雑談」は自分をアピールするものではありません、相手を理解するためのものです。ですから、相手に気持ちよく話してもらえればよく、むしろ自分が話す必要はありません。

後述しますが、ちょっとしたルールさえ知っていれば、「話すことが怖い、苦手……」という人でも、誰でも雑談上手になれます。

3 | 「雑談」が上手な人、下手な人の違い

世の中にはすでに「雑談力」が備わっていて、ごく自然に誰とでも短時間に打ち解けられる人がいる一方で、話すことに苦手意識を持ち、会話をするのが辛いという人もいます。この両者の違いは一体何なのでしょう？

この違いを8つのキーワードごとにそれぞれの特徴をまとめてみました。

キーワード	下手な人	上手な人
話の主導権	自分が話そうとする	相手に話させる
雑談のタイミング	今から雑談しようとする	いつの間にか雑談している
結論への導き方	決めようとする	いつの間にか決まっている
面談前の心得	準備する	予測する
情報への対応	知っているふりをする	知らないふりをする
意見の相違への対応	否定する	肯定する
話すことへの抵抗感	恥ずかしがる	気にしない
時間枠の捉え方	「今」しか考えない	「逆算」して考える

(1) 話の主導権

雑談が下手な人は、「おもしろい話をしなければ……」と考え、焦ります。その結果いつも以上に会話が続き、さらに焦ってしまうという悪循環を繰り返してしまいます。

逆に上手な人は、「相手が主役」とわきまを、受け身に徹することで話すネタ探しをしなくてよい分、しっかり相手の話を聞き、的確な相槌や質問ができるので、相手も気持ちよく話すことができ、雑談が盛り上がるのです。

(2) 雑談のタイミング

オンとオフ、仕事とプライベート、と、特にビジネスマンは線引きをしてしまう傾向がありますが「さて、これから雑談を始めます」「今は雑談、これから本題」とはなりません。

趣味や旅行先から仕事のアイデアが生まれることがあるように、「雑談＝ムダ話」ではあ

りません。その人との会話すべてが雑談であり、本題でもあるのです。

(3)結論への導き方

一般的に、男性よりも女性の方が雑談上手とされています。女性同士の会話を聞いていると「話題にまとまりや一貫性がない」「とにかく長時間話し続ける」「結論は出ない」ことが多いように思われます。

一方、男性は、ロジカル思考の持ち主が多いので、すぐに結論を出したくなりますし、「気の利いたことを言わなければ……」「馬鹿にされたくない……」と気負う傾向が強いので会話が續かないのです。雑談においては、サッカーにおいて、「ボール支配率」が重視されるのと同様に、“シュートする（結論を出す）”“ことばかり考えるのではなく、”パス（会話）“を回し続けることを考えます。

支配率が高ければシュートも増え、まさにゴールが「いつの間にか決まっている」確率も高くなるからです。

(4)面談前の心得

何事も準備は重要です。ただし、準備のし過ぎはいけません。準備し過ぎると準備に頼ってしまい、予想外のことが起こった時に頭が真っ白になってしまうからです。

特に雑談においては、最初は準備通り進んだとしても、その後イメージ通りに進むことは、まず考えられません。ですから、様々なパターンを予測し、自分は何が話せるのか考えてみましょう。引き出しが多ければ、多少の変化球が来ても冷静に対応できるはずです。

(5)情報への対応

雑談が下手な人は、「知ってるよ」と表明してしまったためにハードルが上がり、おもしろおかしい話を聞きたい、という周囲の期待に応えるために自分の話ばかりになり、ついには自慢話やウンチクが始まり場は寒い空気に……という展開になりがちです。

対して雑談が上手な人は、自分の知らない話題だからこそ「何？ どういうこと？」と臆せず質問ができるので、まさに相手主体の雑談＝雑談上手になれるのです。よく「自分の知らない話をしているので、輪に入れない」という人がいますが、知らない話題こそ雑談上手になれるチャンスです。

(6)意見の相違への対応

せっかく話しているのにも拘わらず、否定されて嬉しい人はいません。ここで重要なのは、「頭から否定しない」「反対意見から入らない」ことです。興味のないことや嫌いなことでも、雑談が上手な人はまずは「肯定・同意」をし、その上で好き・嫌いとは別次元でそのものの良さを見出し、褒め、会話につなげることが必要です。

(7)話すことへの抵抗感

雑談が苦手な人にその理由を聞くと、「うまく話せないから恥ずかしい」という答えが返ってくる人が多いそうです。「恥ずかしいから話さない」というのは、自意識やプライドが邪魔をし、自分のことだけに意識がいつている結果の発想です。

「雑談」は「中身がない話」です。「あの時こう言った」などと言われることもなく、録音されているわけでもありません。うまく話せなかったとしても、あなたが相手のことを考えて話したことであれば、真意は相手にちゃんと届くはずですよ。

(8)時間枠の捉え方

例えば、エレベーターでばったりお客様と会い二人きりに……。雑談が下手な人は「今」しか考えられないので、とりあえず当たり障りのない話をし、話が続き沈黙の中階数表示を目で追うというふうになりがちです。一方、雑談上手な人は、時間を「逆算」して考えられるので、「尺」で収まる雑談が出来ます。

残り時間が僅かなら無理に話さなくても失礼にはなりません。逆に「尺」で収まらない壮大な話を始めたら、相手はどういう印象を持つでしょうか？

4 | 「雑談力」で厳しい時代を乗り切る！

ある日、自宅にいと「ピンポ〜ン♪」と鳴り、ドアを開けると40歳くらいの男性が立っています。「私〇〇商事の△△と申します。今日は□□のご紹介にお伺い致しました。」と話し始めたかと思いきや、マシンガンのように商品の案内を始め、15分経過。「いかがですか？」と購入を迫られても購入意欲は湧いてきません。

営業にせつかく時間を割くのであれば、いかに少ない手数でいかに多くの実績をあげるかを考えなくてはなりません。

勘の鋭い方はおわかりと思いますが、ここで「雑談力」がものを言うのです。

インターネットやモバイルの普及により、顧客はたくさんの情報を瞬時に受取り、自宅に居ながら様々な取引をすることが可能となりました。それゆえに、いわゆる「お願いセールス」や「嘘も方便」のようなセールスでは歯が立たなくなりました。

前述しましたが、人は「自分の話」をしたいものなのです。ですから、上の例で1つでも顧客に質問を投げかけ、1分でも顧客に話をさせることができたならば、展開は違ったものになっていたかもしれません。

「アベノミクス」で景気が上向きとはいっても、誰でも容易に実績をあげられるか、と言われればそういう時代ではありません。

次章では、営業成績アップに直結する「雑談力」の具体的なテクニックをご紹介します、厳しい時代を生き抜くノウハウを学んでいきます。

2 | すぐにできる！「雑談」のテクニック

1 | 「雑談」に必要な「聴く」ための4つのテクニック

「きく」には「聞く」と「聴く」がありますが、ちゃんとした違いがあります。

辞書によると、「聞く」＝耳で音や声を感じ取る・（自然に）聞こえる、「聴く」＝耳を傾け注意して聞き取る、という違いがあるそうです。よって前述のとおり、雑談には自分で話すこと以上に「聴く」ことが大切になります。

「聴く」テクニックには、以下の通り4つあります。

● 相づち

● バックトラッキング

● ミラーリング

● ペーシング

(1) 相づち

最も簡単なテクニックがこの「相づち」です。

皆さんが熱心に自分の話をしている時に、相手が下を向いていたり、相づちが少なかったり、無表情で聞かれていたらどう思いますか？ たとえ相手があなたの話を聞き、完璧に覚えていたとしても嬉しい気持ちにはなれないはずです。

人が話をするときに聞き手に求めているのは「反応」です。無反応であれば「あなたの話に興味はない」「あなたの話はつまらない」と受け取られる可能性が極めて高いでしょう。

聞き上手は、話し手の気持ちの変化に合わせて、ゆっくりうなずいたり、強く短くうなずいたりしてちゃんと変化をつけています。こうすることで、話し手に熱心に「聴いているよ」という印象を与えることができます。

(2) バックトラッキング(オウム返し)

例えば「昨日映画を観に行ったんだ」と言われたら「映画を観に行ったんですか？」と相手が使った言葉をそのまま返すテクニックです。

ただし、注意しなければならないのは、「映画を観に行ったんですか？」とただ繰り返すだけではダメ、ということです。相手の「楽しかった」という気持ちを感じて同調しなければ、話し手に「自分のことをわかってくれている」と思わせることはできません。

(3) ミラーリング

例えば相手がペンを握ったら自分もペンを持つ、相手がコーヒーを一口飲んだら自分も

飲む、といったように、相手の仕草を真似ることで無意識に好意を抱いてもらうテクニックです。ただ、露骨にやってしまうとモノマネになってしまい、相手の気分を害してしまうこともありますので、さりげなく行いましょう。

(4) ペーシング

「ペーシング」とは、①相手の話し方、スピード、イントネーション、声の大きさなどを合わせて話すこと、②出身地や趣味、嗜好などの”共通点“を探し出すことで好感をもってもらえるテクニックです。

“共通点”が多ければ多いほど人は親近感を持つので、コミュニケーションのハードルを下げることができます。

2 | ポイントを絞りコンパクトに話す3つのポイント

「聴く」ことが大事、とはいえ雑談ですからもちろん自分が話すことも必要です。ただあくまでも主役は相手。ではどうすればそのバランスを保ってうまく「雑談」をすることができるのでしょうか？

ポイントは「短く」「速く」「現実的に」の3つです。

■コンパクトに話す3つのポイント

①短く

②早く

③現実的に

①は、せっかいい話をしているのに、ダラダラと話が長いがためにつまらなく感じる場合があります。対お客様ですから、下品な話や人の悪口、ウンチクや自慢話などはご法度ですが、自分が一番言いたいことを見極め、「ポイント」を絞りこみ、手短かに話す、ことを心掛けましょう。

②の「速く」は、話す速度ではなく相手の言葉に対するリアクションの速度です。間髪入れずに素早く反応することで、雑談がイキイキと活気あるものになり、会話にテンポが生まれ「この人楽しい人だね」と自然に思ってもらえます。

また、それがミスの指摘であったとしても、イヤミにならず相手を傷つけるどころか「そうでした」と笑いに変えることができます。

相手の話に突っ込むときだけではなくありません。例えば、顧客と食事に行きごちそうになっているとします。いの一番に「うまい！」と言えはあなたの勝ちです。気の利いたことを言ったわけではなく、何か中身のある話をしたわけでもなくとも、この「うまい！」の一言を一番最初に言っただけで、相手に良い印象を与えることができます。

逆に遅くなればなるほど気の利いたコメントを期待され、ハードルがどんどん上がり、大きなプレッシャーになるのです。

③は「あのお店のステーキ美味しかったです」ではなく「すごく厚くて肉汁が溢れてきてジューシーでした」のように、相手が聞いたときにその場の雰囲気やそのものが想像できるように話すことです。

ありふれた普通の話でも、細かいディテールまで言葉にし、リアリティを出すことで相手もその場にいたような気持ちになり、話に同調しやすいのです。

「かっこ悪い話」も非常に雑談がはずみます。自分の失敗談をリアルに話すことで、雑談に笑いが生まれます。

ただし、あまりに自虐に走り、「昨日仕事でミスしちゃって寝てないんですよ」のような“多忙自慢”などは自慢大会に陥り、場がしらけるので控えるべきです。

3 | 口下手でもできる！「質問」で切り返すテクニック

「雑談」は、自分よりも相手に主導権を握らせるほうが盛り上がります。

相手が何か一言発してくれたならば、その言葉に「質問」という形で切り返していけば自然と会話がつながり、立派な「雑談」になります。

例えば、相手から「うちには犬が一匹いるんですよ」と犬の話題を振られたとします。

「うちでも最近犬を飼い始めまして……」と“自分の話”をするのではなく、「おたくのワンちゃん、名前はなんていうんですか？」と“相手の話”を引き出す質問をします。

この後は、ひたすら相手の話の質問をつなげていけば、これだけで「雑談」は確実に盛り上がります。話題が豊富、とか話し方が上手、ということは関係ありません。

人間、自分が好きな物事について話を振られると、つい語りたくなるもの。そうすれば否が応でも「雑談」が弾みます。

もし雑談を盛り上げようといろいろ考えて、うまく話をしようとしても、相手はその話に食いついてくれるかはわかりません。「興味がない」と会話が終わってしまう可能性もあります。絶対に外さない話題は「相手の興味のある話」なのです。



口下手でも、話題に自信がなくてもできる！

4 | 思っていることをカミングアウトする！

話すことに苦手意識を持っている方は、日頃からマニュアル本等を読み、雑談ネタを勉強している方も多いと思います。

しかし、いくら定番フレーズをスラスラ話したとしても、そつはないけど面白くないばかりか、相手が法人の役員や部長クラスになれば、同じようなフレーズを何回も聞いているかも知れません。

その中で顧客に名前を覚えてもらい、話をしてもらい聞いてもらい、他社競合相手を振り切って取引をしてもらうことができるでしょうか？

決まりきった言葉でその場を乗り切るよりも、素直に自分の気持ちを表すほうが相手の懐に飛び込むことができるかも知れません。

例えば、気の利いた言葉が出てこなくて、しどろもどろになってしまったら、「すみません、初めてお伺いしたので緊張しています」と、自分の気持ちを実況中継します。

そうすればたいていの方は、笑いながら「無理しなくていいですよ」と優しい声をかけてくれるものです。

「緊張している」「ネタがない」「言葉が出てこない」「忘れてしまった」と素直にカミングアウトしてしまえば、逆に正直な人だ、という好印象を与えることにもつながります。

5 | 相手の「ですよね」を引き出す！

初めてのお客様と喫茶店で待ち合わせをし、商談を始めますが、会話が続き沈黙……お互いなんとなく気まずい雰囲気になってしまう、こういう経験をされた方もいるのではないのでしょうか？

このような時も自分の思っていることを言ってしまいます。「さっきから思っていたんですけど、この喫茶店寒くないですか？」と。この一言でとたんに「ですよね」とひざを崩し、ぎこちない空気が緩んで、リラックスモードになるかも知れません。

ただ、一つ気を付けたいのがタイミングです。言っているのは「自分の気持ちが、その場の全員の共通の気持ちになった頃」です。

さもないと、誰も寒いと感じていないのに「寒くないですか？」はただのわがままになってしまいますし、「そうですか？」と言われてまた沈黙が続いてしまいます。

この場合であれば、手をさすり始めたり、衣服の前ボタンを留め始めたり、という「しぐさ」「表情」などを確認したうえで発言しましょう。

6 | どんな人でも食いつく「天気」の話

「天気」を気にしない人はあまりいないので、「天気」に絡む話は誰にでも共通して気軽に話せる話題です。

例えば、「出がけに雨が降りそうな空模様（まだ降っていない）、傘を持っていくのは降水確率が何%から？」というテーマで話をします。こういうテーマで話をすると、互いの個性が表れ、思わぬエピソードが飛び出し、「雑談」が弾みます。

一般的には降水確率 30~40%で傘を持っていく人が多いようですが、中には「出がけに降っていないければ傘は持っていかない。結果降らなければ邪魔なだけなので、濡れた方がまし」という人もいます。

反対に、降水確率 0%の晴天の日でも、折り畳み傘を常に持って歩いている人もいます。しかも、降水確率が 40%を超えるとカバンの中の折り畳み傘はそのままにして長い傘を持っていくのだそうです。

何故なのかその人に聞いてみると、「長い傘は盗まれる可能性が高いので、帰りに傘がないと困るから」だそうです。

その他、「外出先で雨が降ってしまったら、どのくらいの雨まで傘を買うのを我慢できるか？」「家を出た後雨が降ってきたら、どこまでだったら傘を取りに戻るか？」「電車に傘を忘れてしまった場合、いくら傘なら忘れ物センターに連絡するか？」といったテーマも「雑談」が弾みますので試してみてください。

7 | 困った時のコミュニケーション・ツールを持つ！

今まで「雑談」を弾ませるための様々なテクニックを見てきましたが、それらを試してもなかなか雑談が弾まない、うまくいかない……そういう時には「困った時の神頼み」ならぬ「物頼み」をおススメします。

一番のおススメは、「frisuk」「ミンティア」といった「ミント・タブレット」です。

安くてコンパクト、何より電車のなかなどで誰かがポケットからカチカチッ！と出して食べているのを見ると、何故か反応してしまいますよね？

時と場合を考えて使わなければなりません、「よかったですか？」と休憩時間などちょっとした隙間時間に差し出してみれば、意外に断る人は少ないといえます。

もし断られても「ミントは苦手ですか？」「普段は何か口にされるのですか？」など、このことからまた会話につなげることができます。

何よりいい点は、粒が小さいので食べながら話せること。飴玉だと難しいですよ？

自分がコミュニケーション・ツールを持つ分、相手のコミュニケーション・ツールにも反応し、拾ってあげることも忘れてはなりません。

3 | ケースで学ぶ「雑談力」

ここでは、「雑談力」の集大成として、今まで見てきた「雑談力」向上のためのテクニックを使った効果的な方法を、「新規開拓」「相手が無口な人」「顧客との会食」の場面ごとに解説していきます。

1 | 「新規開拓」時における効果的な雑談の仕方

自分：「初めまして、私〇〇株式会社の△△と申します。どうぞよろしくお願いいたします。」

顧客：「よろしくお願いいたします」

自分：「先日新聞で御社の□□という事業を拝見しまして、弊社の◇◇という商品がお役に立てるのではないかと思います、ご紹介に伺いました。」

「ところでとても綺麗なオフィスですが、築何年くらいなんですか？」

顧客：「ありがとうございます。もう10年くらいになりますかね？」

自分：「10年ですか！？ そんなに経っているようには見えませんね！」

「立地も良くて通勤にも便利でしょうね？」

顧客：「そうなんですよ。駅から歩いて5分ですし、地下歩行空間もできたので、雨に濡れることもありません。」

「うちの会社、立地だけが自慢なんです！（笑）」

ここでは2章で解説した「バックトラッキング（オウム返し）」と「質問で切り返す」テクニックを使っています。

いかがですか？ 初対面の方とでも自然に会話が弾み、訪問目的とは全く関係のない「雑談」が出来ているのがわかります。最後には顧客から聞いていないことまで話してくれていますよね？ わずか数分で顧客との距離が縮まりました。ここまで来たら嫌々ではなく「前向きに」商品の説明を聞いてもらえるはずです。

2 | 「相手が無口な人」における効果的な雑談の仕方

自分：「そういえば、御社の隣のビルの地下に美味しくてボリューム満点の定食屋さんができた、とテレビで見たのですがご存知ですか？」

顧客：「いいえ」

自分：「しかも 750 円で大盛無料らしいですよ。すごくないですか？」

顧客：「そうですね」

自分：「あまり大盛とか興味ないですか？」

顧客：「私、小食なので……」

<しばし沈黙……>

自分：「実は話すのあまり得意じゃなくて……気の利いた話ができずすいません。こういう風に沈黙すると困りますよね（笑）」

顧客：「私も話すの得意じゃないので、気にしないでください。」

「こちらこそ不愛想でごめんなさい。」

ここでは「カミングアウト」と「ペーシング」のテクニックを使っています。

ここまで無口な方と対峙することは少ないかもしれませんが、何を話しても「雑談」が盛り上がらないことも時にはあると思います。

こんな時には「カミングアウト」「ペーシング」はとても有効な手段です。

この場合、会話の中で相手が話すことが苦手な人だ、ということは気付くはずですが。そこで、あなたが話すことが苦手ではなかったとしても、「私も話すの苦手なんです」と“共通点”を「カミングアウト」することによって、最終的に顧客は心を開いてくれました。

この後、「雑談」が盛り上がる、まではいかないかもしれませんが、しっかりとビジネスが成立する関係は築けたはずですよ。

3 | 「顧客との会食」における効果的な雑談の仕方

＜上司と顧客が少し離れた席で会話をしている＞

自分：「(笑顔で、相手の顔を見ながら、話に合わせて相づちを打つ) うん、うん……」

＜一斉に料理を食べ始めたら……＞

自分：「美味しい！ こんな美味しいお肉初めて食べました！ さすが社長御用達のお店ですね！」

顧客：「だろう？ 君なら喜んでくれると思って連れてきたんだよ。」

＜沈黙ができてしまった……＞

自分：「ところで、先程から思っていたのですが、少しこのお店寒くないですか？」

顧客：「確かに少し寒いかもしれないなあ……」

自分：「では暖房入れてもらいますね」

顧客：「ありがとう。うちの会社にも君のような人材が欲しいものだ (笑)」

ここでは「相づち」「速く」「ですよね」のテクニックを使っています。

特に複数人での会食の場合、遠くで話をしていることもあるかと思いますが、かといって自分だけ食べることに没頭してはいけません。とっさに振られたときに話の腰を折ってしまい「雑談」が続かず、場の雰囲気が悪くしてしまいます。

また「美味しい！」の第一声も重要だと前章で述べましたが、この一言だけで顧客はあなたをお店に連れてきてよかった、と思ってくださり、その後の「雑談」ばかりでなく、取引も円滑にいくことでしょう。

逆にあまり「雑談」が弾まない雰囲気の場合は、「ですよね」というその場全員の気持ちを言うてしまうことで、場の雰囲気を明るくすることができます。

以上、これまで「雑談力」を身に付ける方法について、事例をご紹介しながら解説してきましたが、「雑談力」は、ビジネスの場面で活用できるスキルであることがお分かりいただけたと思います。この「雑談力」を活かして、今後、業績、および営業成績アップにつなげていただけることを期待します。

■参考文献

- 『雑談力が上がる話し方—30秒でうちとける会話のルール』（齋藤孝 著、ダイヤモンド社）
『[図解] 相手に9割しゃべらせる雑談術』（おちまさと 著、PHP研究所）
『誰とでも15分以上 会話がとぎれない！ 話し方66のルール』（野口敏 著、すばる舎）
株式会社日立ソリューションズ ホームページ

企業経営情報レポート 4月号

営業成績アップに直結！ 顧客との距離が縮まる「雑談力」

【著 者】日新税理士事務所

【発 行 者】桐元 久佳

【発 行】日新税理士事務所

大阪府中央区大手前1-7-31 OMMビル13F

TEL：06-4790-9707 FAX：06-4790-9710

落丁・乱丁本はお取り替え致します。本書に掲載されている内容の一部あるいは全部を無断で複写することは、法律で認められた場合を除き、著者および発行者の権利の侵害となります。その場合は、あらかじめ小社あて許諾を求めて下さい。

