



さよなら90s〜男でもできる！レディース転売攻略マニュアル

♡ 25



TK@学生物販起業
2020/04/27 18:04

¥5,980 ...

▼ 目次

はじめに

90sのデメリット

レディース転売のメリット

レディース転売に必要な準備物

レディース商材を扱う時の注意点

写真の撮り方

タイトルの付け方

商品説明の書き方

レディース転売の基本的な考え方

すべて表示

はじめに

さよなら90s...

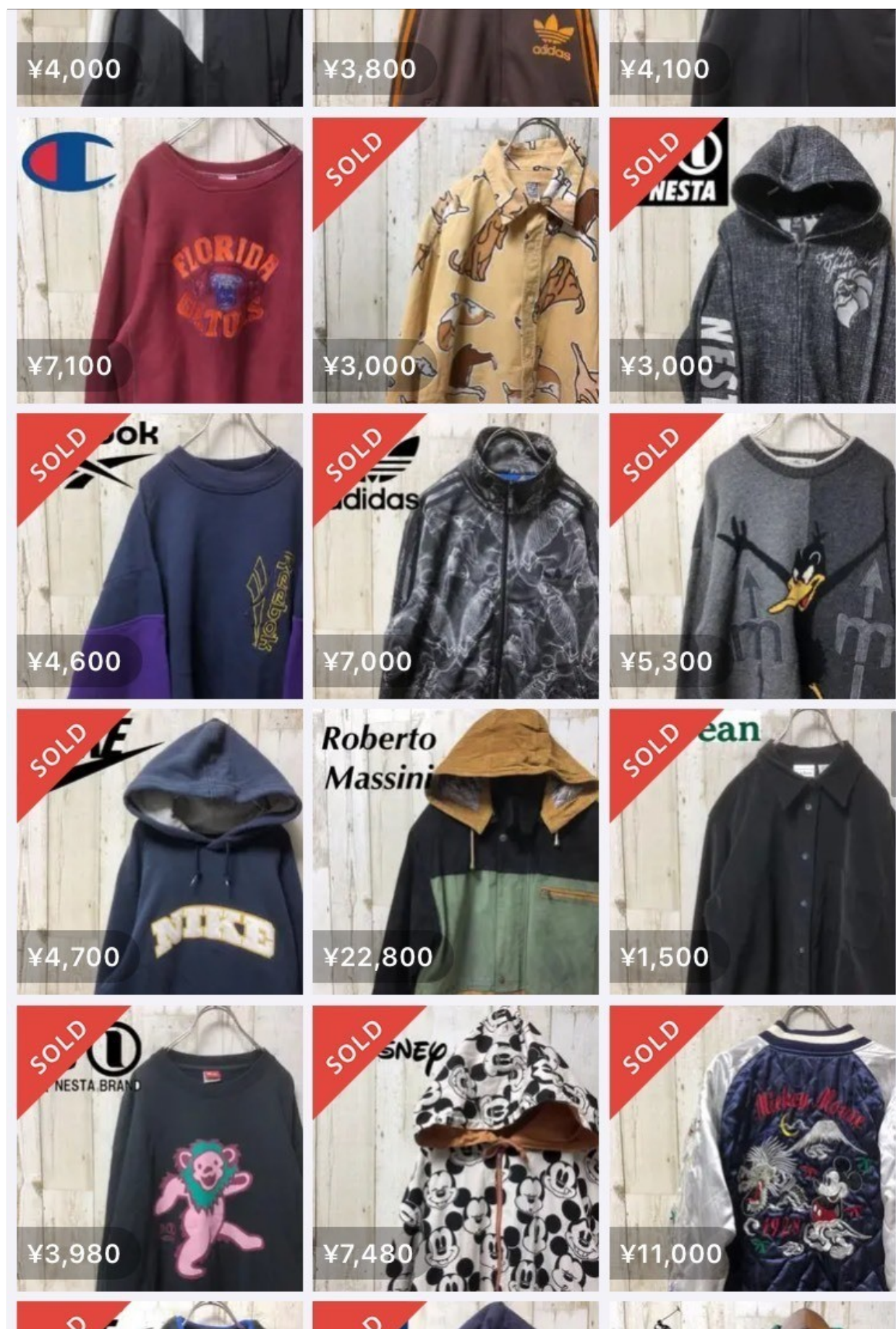
まず最初に断言します。

90sはもうオワコンです。

※今から新規参入するにはハードルが高すぎるという意味です

90sが分からない人のために一応解説すると、いわゆる「THE古着屋さん」チックな売り方をしているようなアカウントが売っているジャンル。

こんな感じの商品ページ見たことはありませんか？



ホーム



お知らせ



出品



メルペイ



マイページ

初心者の方だと、YouTubeやTwitterで無料公開されている情報に目が行きがちです。90sは無料でたくさんの情報が出回っていますからね。

なのでそういった情報をもとに、ナイキとかアディダスとかラルフローレンとかのナイロンジャケットやスウェットを探していることでしょう。

しかし、実際に仕入れに行ってみてどうでしょうか？

マルチカラーでド派手なナイキはありますか？

デカロゴのアディダスはありますか？

XL以上のビッグシルエットのラルフローレンはありますか？

多分、ほとんどないと思います笑

あったとしても、メルカリ相場で利益が出るくらい安く仕入れられるかと言われれば、そうではないでしょう。

どこの店舗も90sの価値を把握しており、しっかりと値付けされていることがほとんどだと思います。

探せど探せど90sの利益商品が店舗で見つからず、たどり着く先が卸です。

では卸にいけば、誰もが欲しがるメルカリで高値で売れるような90s商材を超格安で大量に買えるでしょうか？

卸って自分の欲しい商品だけが安く簡単に沢山手に入るイメージがあると思いますが、**全くそんなことはありません。**

そもそも仕入れ値が高いことも多いし、評価1000以上のパワーセラーが売れば高値売りができてオイシイ仕入れになるかもしれませんが、初心者のあなたが売ってもライバルが多すぎて高値で売ることは難しいでしょう。

冷静に考えてみてください。

ただ卸から提供されるものを右から左に流すだけで楽して簡単に稼げる、そんなうまい話があるでしょうか。

自分で目利きを勉強して、知識をつけて、
しっかり選別して仕入れるからこそオイシイ思いができるのです。

では、90sの知識を今から頑張ってつけたとしても、あなたがオイシイ思いをすることはあるでしょうか？

恐らくないでしょう。

それは、90sジャンルが昔と比べて稼ぎにくくなっているからです。

そこで、これからアパレル転売を始める方、もしくは既に90s古着転売をしているけれど、利益が伸びずに悩んでいる方に向けて、

90sのデメリットを解説していきます。

90sジャンルのデメリットをしっかりと理解することで、あなたがこれからどんなジャンルを勉強すべきかがはっきりするでしょう。

90sのデメリット

◎ブランド数が少ない

90sと呼ばれるジャンルのブランド名を思い浮かべてみてください。

ナイキ、アディダス、トミーヒルフィガー、フィラ、ラコステ、ステューシー、ラルフローレン、チャンピオン、、、

初心者のあなたでもすぐにこれくらいは思いつきませんか？

90sを扱う人は限られたブランドの中で、
サイズが大きくてデカロゴで派手で、、、

といった簡単な判断基準を元に仕入れを行っているはずです。

覚えることが少ないので参入障壁が低く飽和しやすいジャンルだということが考えられるでしょう。

つまり、ライバルが多いということですね。

◎トレンドジャンルなので、波が激しい（今後売れない）

90s自体がここ数年のファッショントレンドです。

人気がある期間に限られるジャンルだと言えます。

ブームが落ち着けば当然今ほど高く売れることはなくなるでしょう。

実際、現時点（2020年4月現在）でも2,3年前と比べたら売値は大幅に落ちて

いるという感覚です。

つまり、扱えるジャンルが流行り廃りのある90sだけだと、この先長く安定して稼ぎ続けることは難しいかもしれません。

もちろん90sでまだまだ稼いでいる人もいますし、これからも全く稼げなくなることはないでしょう。

しかし、なぜみんなあえてライバルが多く、初心者が稼ぐのが難しいジャンルを選ぶのだろう？と思うわけです。

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

そこで僕がオススメするジャンルが「レディース」です。

こちらをご覧ください。

・
・
・

こんな感じでやってます。

レディースアイテムを扱えるようになれば、

- ✔めぼしい商品が見つからず仕入れがほとんどできない
- ✔飽和している市場で高値で売れない
- ✔いつトレンドが終わって稼げなくなるか不安

このような悩みから解放されることになります。

ここからは、そんなレディース転売のメリットについて解説していきます。

レディース転売のメリット

90sと比べてもレディース転売は非常にメリットが多いです。

ただ、初心者の方にはとっつきにくいイメージがあるのではないのでしょうか？

ちょっとレディースカテゴリの売れるブランドを10個ほど思い浮かべてみてください。

...どうですか？結構パツと出てこないですか？

多分、馴染みがなかったり、イメージがしにくいから90sみたいに鉄板ブランドがパツと出てこないのだと思います。

しかし、これが逆にレディース転売の魅力でもあるのです。

早速、レディース転売の魅力について解説していきます。

◎圧倒的なブランド数

レディース転売の最大の特徴としては、仕入れ対象となるブランド数が途方もなく多いということです。

百貨店やショッピングモールを思い出してみてください。

メンズのフロアより、レディースのフロアの方が階数が多かったり、面積が広いイメージはありませんか？

実はメンズファッションよりレディースファッションの方が圧倒的に市場規模が大きいのです。

こちらのグラフを見てみてください。

※株式会社矢野経済研究所HPより引用 (https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2276)

青がメンズ、赤がレディースです。

2013年～2018年だけのデータを見てもレディースの市場規模はメンズより2倍くらい大きいことが分かります。

レディースはブランド数が多く、市場規模も大きい。

つまりは、中古でも仕入れやすくポテンシャルが高いと言えるでしょう。

◎相場が安定している

僕がレディース転売で一番好きなポイントがこれです。

トレンドに大きく左右されて相場がブレることが少なく、比較的売値が安定しているモノが多いです。

また、ブランド数やアイテム数が多いため、中古市場に出回りも多く、仕入れにもほとんど困らない。

もうレディースを一度覚えると、安定感のあるアイテムだけで月利10~20万とかを達成できてしまいます。

◎トレンドアイテムも豊富

相場が安定しているアイテムだけでも十分稼ぐことができますが、トレンドもしっかり抑えることでさらに大きく稼ぐこともできます。

レディースは90sと違って、絶えず新しいトレンドが生まれ続け、そのパターンも豊富です。

トレンド情報をしっかりとキャッチアップすることで、より広い範囲で仕入れを行うことができます。

結局は、

鉄板アイテム×トレンドアイテム

を扱うことでどんな仕入先からでも仕入れができ、オールシーズンで安定した売上を作ることができるようになるのです。

◎ライバルが極端に少ない

「よく分からない」「男だからできない」といった理由で90sと比べるとライバルが極端に減ります。

また、レディース転売の競合の中でも、扱うジャンルや売り方によって多種多様な差別化ができるので、更にライバルを出し抜くことも可能です。

◎客層の幅の広さ

レディースジャンルは90s系にくらべて顧客となりうる層が何倍も広いです。

90s系の商品を購入するお客さんの層を考えたことはありますか？

90s系古着を購入する人は10代～20代前半の学生を中心とした若者ですね。つまり、お金をあまり持っていない層ということになります。

一方で、レディースジャンルを扱うと全年齢層をターゲットとすることができます。

さらに、30代以降の購買力がある年齢層であれば、単価の高い商品もたくさん購入してくれます。

つまり、90sは購買力が低く、かつターゲットの年齢層も限られているジャンルなのに対して、

レディースジャンルはターゲットの年齢層も広く、お金もたくさん使ってくれる可能性が高い層に販売することもできるのです。

この時点でどちらのジャンルで勝負すべきかは明白ではないでしょうか？

まだまだレディース転売のメリットを上げていくとキリがないですが、こんな感じです。

やりたくなってきましたよね？笑

ただ、ここまで聞いてもまだレディース転売に関して踏み切れない人も多いでしょう。それはレディース転売に対するマインドブロックが多数存在するからです。

そこで、よくある質問に対する答えを用意してみました。

Q.自分は男性で、女性のファッションへの感覚が全く分からないのですが、それでもできますか？

→これはアパレル転売全体に言えることですが、ファッション感度やオシャレさはあまり関係ありません。知識をコツコツつけていけば、誰でもレディース転売に取り組むことはできます。もちろん、センスがあるにこしたことはありませんが！

Q.90s系を出しているアカウントにレディース商材を混ぜて出してもいいのですか？

→既にメルカリ評価が500件以上とか溜まっていて、90s専門店として確立

できているなら混同しないほうがいいです。しかし、月利5万円前後とかの段階で、気にする必要は全くありません。むしろ、ジャンルにこだわって自分で仕入れ幅を狭めるよりは、オールジャンルで仕入れができたほうが絶対に利益は伸びます。

Q.マネキン（トルソー）など特別に必要なモノはありますか？

→もちろんマネキン（トルソー）があると便利な場合もありますが、なくても問題ありません。スマホとハンガーさえあれば始められます。

これでもまだレディース転売を始める気になりませんか？笑

流石にはじめてみよう！って思いましたよねw

今回はそんなレディース転売の攻略マニュアルをお手頃価格で用意しました！

無料モニター2名→終了

先着5部・・・1980円→一瞬で完売

次の先着5部・・・1980円→一瞬で完売

更に限定5部追加・・・2980円→一瞬で完売

正規価格20部・・・4980円→1日で完売

正規価格10部追加・・・4980円→値上げ検討

今始めると、アパレル転売ヤーの大多数が取り組んでいないブルーオーシャンなジャンルに取り組めます。

通常価格でも飲み会1回分程度で購入可能、そして先着10名様は飲み会1回分以下で購入可能です。

たった服2~3着売ればペイできて、その後ずーっと利益を生み出しつづけてくれるのにこの価格は正直安すぎではないでしょうか？

正規価格でも需要があれば、値上げの可能性もあるのでこの機会に是非お試しください。

既にこのnoteをご覧頂いている方の感想です。

また、2作同時リリースの「セカスト攻略マニュアル」もよろしくお願いします！

----- このラインより上のエリアが無料で表示されます。 -----

レディース転売に必要な準備物

早速レディース転売に必要な準備物の解説をしていきます。

結論、本当に必要なモノといえば、ハンガーとスマホだけです。

ハンガーはコチラのツイートで解説しています。

パンツハンガーはレディースを扱うならできれば用意しておきましょう。
スカートやセットアップの撮影に使います。

その他、転売に必要な最低限のモノやリサーチの基本的なやり方等は以下の
記事で無料公開しているので参考にしてください。

古着転売完全指南書を読む

基本的には普通にハンガーにかけるだけで綺麗に撮影ができるので、まずは
ハードル低く始めてみることをオススメします。

ただ、もしこれからガチでレディース転売に取り組んでいきたい！と思うの
であれば、トルソー撮影や平置き撮影に挑戦してみることをオススメしま
す。

トルソー撮影はこんな感じ。

トルソーはコチラのツイートで解説済み。

平置き撮影はこんな感じ。

平置きはコチラのツイートで解説済み。

いわゆるこういったオシャレ壁紙は逆に使わないほうがいいです。

普通に白い壁紙であれば問題ありません。

白抜きの綺麗な写真はアプリを使えば撮れます。

ピクセルポイントの解説については[コチラのツイート](#)で解説済み。

もし、自宅の壁紙が白でない人は[コチラのツイート](#)で解説している布や、白いじゅうたんを購入することをオススメします。

レディース商材を扱う時の注意点

レディース転売のデメリットとしては、検品を丁寧に行う必要があるということです。

90s系の商材であれば、「古着好き」が買ってくれるので多少のダメージも「味」として認識してくれますが、レディースの綺麗なアイテムとかだとダメージに対しても敏感です。

メンズアイテムだと気にされない様な繊細な部分も気にされるのがレディースアイテム。

そこでこの章ではレディースアパレルの検品ポイントを簡単に解説していきます。

◎検品ポイント

シミや破れなどはどのジャンルでも検品ポイントだと思いますが、レディースにおいては結構細かな検品ポイントがあります。

(1)脇ジミ・股ジミ

脇ジミはジャケットの内側やワンピースの脇の部分によくあります。

股ジミはパンツの内側にあることが多いです。

脇ジミや股ジミがあると売値が大きく下がることがあります。

写真や商品説明でしっかりと伝えないとクレームになりやすいです。

(2)裏地の破れ

ワンピースやスカートはこのように裏地が付いている場合があります。

もし裏地が破れていて、見えない部分だからといって見逃してしまうとクレームになることもあります。

しっかりと検品して写真や商品説明に記載しましょう。

(3)ニオイ（香水、タバコ、ペットなど）

レディースアイテムだと特に香水のニオイがきつく染み付いていたりするので、ニオイも検品ポイントとしては重要です。

万が一仕入れたアイテムに何かしらのニオイが染み付いていた場合は自分で洗濯を試みるか、クリーニング屋に出すことも考えましょう。

写真の撮り方

レディース転売においては写真を綺麗に撮影することは非常に重要です。オシャレさというよりは、清潔感が大切なのでできれば白背景で撮影しましょう。

センスのある人だとアクセサリーや小物と一緒に撮影している人もいますが、センスがないのにそういうことをする必要は一切ありません。

シンプルにハンガーに吊るす、平置き、トルソーなどでの撮影で十分です。

ポイントを記載していきます。

(1)シワを綺麗にとること

こんな感じでシワがあっては売価や回転が落ちてしまいます。

しっかりとアイロンをかけて綺麗に撮影しましょう。

(2)生活感を消すこと

このように生活感のあるものが写り込まないようにしましょう。

綺麗であればフローリングに平置きでも全然構いません。

・余白も意識すること

間違っても90sによくある一部のみの撮影をしてはいけません。

普通に全体がバランスよく写るように撮影しましょう。

- ・トルソー撮影の時は画角は正面か少し下から

このように若干斜め上からの撮影は脚が短く見えてスタイルが悪く見えるのでNGです。

真正面がベストです。

- ・シルエットは絶対に綺麗に魅せること

レディースアイテムは特にシルエットが綺麗に表現できていないと高値で売れません。特にフレア（裾がふわっと広がっているデザイン）のものは平置きがオススメです。

このようにフレアのシルエットがはっきりわかるように撮影しましょう。

撮影したらこのチェックポイントを確認しながらチェックしてください。

- ✓シワはないか？アイロンで取りましょう。

- ✓画像は暗くないか？暗いならピクセルポイントで明るさ調整。

- ✓シルエットは綺麗か？ハンガー、トルソー、平置き関わらずしっかり整える。

- ✓写真1枚目は全体が映るようにバランスよく撮影できているか？

- ✓生活感がなく撮影できているか？

- ✓画角は正面から撮影できているか？

タイトルの付け方

タイトルの基本は、

- ・ブランド名
- ・アイテム名
- ・デザインや特徴
- ・カラー
- ・サイズ

を入れ込めばOKです。

細かなポイントとしては、

・特にキズや汚れがなく美品であれば、タイトル冒頭に「美品」と入れると購買率がグッと上がります。

・レディースアイテムのサイズ表記は36,38,40などと数字のものがあります。数字表記があるものは、タイトルに表記サイズを記入しましょう。お客さんは数字で自分のサイズを覚えているので数字を入れておかないと検索にヒットしづらくなります。

例えばこの商品なら

tocca 花柄 フレア ワンピース 0サイズ

みたいな感じです。

商品説明の書き方

◎テンプレート

商品説明はコチラのテンプレートをご自身でアレンジして使ってください。

採寸箇所はコチラのサイトを参考にすればOKです。

他の出品者の採寸箇所も参考になるので見てみてください。

メジャーはこういうのでOK

《商品説明テンプレート》

- ・アイテム名

- ・サイズ

肩幅cm

身幅cm

そで丈cm

着丈cm

ウエストcm

ヒップcm

(ワンピースなどは総丈cm)

- ・素材

- ・状態

- ・カラー

◎商品説明（ライティング）で一工夫

レディース商品を販売するときは、ちょっとした商品説明の工夫をすることで購買率がグッと上がります。

(1)高級素材の場合は良さをアピールする

例えば、カシミヤが使われていて、肌触りが良い場合は、

「上質なカシミヤが100%使用されており、非常に肌触りが良いアイテムです♪」

みたいな感じで書いてあげるといいです。

(2)生産国に価値がある場合はアピール

イタリア製など、生産国に価値がある場合は、

「made in Italyの高級アイテムです♪」

など書きましょう。

(3)使えるシーンを明確にイメージさせてあげる

女性はその商品を買って、実際に使用しているシーンを明確にイメージできると購買欲が刺激されるものです。

そのため、例えばドレスなどのアイテムであれば、

「パーティーシーンで活躍するアイテムです♪」

とか

スーツなどであれば、

「式典やビジネスなど幅広いシーンでお使い頂けます！」

みたいな感じで書きましょう。

(4)シルエットを言葉で表現してあげる

レディースアイテムは着たときのシルエットが非常に気にされます。

例えば、この様にふわっと広がるようなシルエットなら

「ウエストから下がふんわりと広がるデザインでスタイル良く見せてくれるアイテムです☺」

などと説明してあげましょう。

レディース転売の基本的な考え方

さて、長くなりましたが前置きは終わりです。

ここまではレディース転売における小手先のテクニックを紹介してきましたが、**このnoteの中で最も重要な章がここです。**

古着転売完全指南書でも解説しましたが、アパレル転売というのは、売れる商品をリサーチして、商品知識をたくさんつけることが最も大切です。

しかし、レディース転売の基本的な考え方を理解しないまま、むやみにリサーチを繰り返しても、商品知識を正しくつけることはできないでしょう。

しっかりと読み込んで下さい。

(1)90s古着との考え方の違い

まずは、レディース転売で売れる商品を見つけるための考え方を90s系古着と比較しながら考えていきましょう！

まず、90s系古着の売れる商品のパターンは少なく、かつ簡単です。

例えば、このようにロゴが大きく入っているデザインだったり、

このように色使いが派手なデザインだったり、

こんな感じでざっくりと着れるビッグシルエットの商品が人気です。

あとは、ブランドをいくつか覚えれば簡単に始められます。

これが90s系古着転売のメリットでもありデメリットでもあります。

覚えることが少なく簡単ではあるが、飽和しやすくライバルが多くなりやすいということですね。

一方でレディースジャンルはどうでしょうか？

このパターンが人気！という有名なデザインって思いつきますか？

おそらく、コレ！というものはぱっと思いつかないと思います。

なぜなら、90s系古着と比べて人気のパターンやブランド数が非常に多種多様だからです。

そもそも幅広い年齢層の様々な趣味趣向の人がお客様となるので、当然のことですね。

(2)ブランドごとのペルソナの理解

レディース転売は特に、ブランドごとのペルソナをしっかりイメージできないと正しいリサーチはできません。

ペルソナをイメージするとは、その商品を買う人がどんな人なのか？をイメージしましょう、ということです。

20代と40代では当然好みの柄やデザインは違いますよね？

例えば、

ファッションに敏感な若者向けブランドの商品だと、このように柄が派手であればあるほど人気な傾向にあります。

少し大人をターゲットにしているブランドでは逆に落ち着いたデザインの方が人気があったりもします。

このように、レディースジャンルでは、デザインやブランド、アイテム全てにおいて「このパターンだと人気！」といったものではなく、

モノによって違ってきます。

従って、リサーチの際も、そのブランドがどの年代、趣味趣向の人をターゲットにしているのか？を常にイメージしてリサーチを行わないと、

人気のデザインやアイテムの傾向を掴むことはできません。

次の章では、実際にどういったデザインやアイテムが人気なのかを実例を元に解説していきます。

初心者向けオススメブランド紹介

ここでは利益が出しやすいブランドを実例を元に紹介します。

また、ブランドごとのペルソナや高値傾向に注目しながら解説していきます。

◎伊太利屋（イタリア）

50代以上の派手好きなミセスマダム御用達のブランド。ヒョウ柄やゼブラ柄など「大阪のおばちゃん」を連想させるド派手なデザインが人気！¹⁾

このようなゴリゴリのヒョウ柄や

とにかく派手なデザインが人気です！卍

◎自由区

40代前後のミセスに人気のブランド。派手なものよりは控えめで落ち着いたデザインのブランド。

こういった式典ものに着ていけるフォーマルのセットアップは、小・中学生の子供がいるような女性に人気です。

ブランド的にデザインが入っているようなアイテムよりはフォーマルめなアイテムの方が高値が付きます。

◎ケイトスペード

20代～30代に人気のブランド。派手であればあるほど人気です。

このような目を引くチカチカするデザインが高値です。逆に無地のものだと少し売れにくくなります。

◎マーガレットハウエル

30代～幅広い年齢層でナチュラル系をファッションを好む女性向けブランド。無地のデザインがほとんどです。

というか、無地がほとんどです笑

こういうのは90s系しか触らない人だと反応できないですよ寝！卍

また、こういったギンガムチェックなどの落ち着いたデザインも人気です。

ここからは、レディースアイテムの中でも特に利益の出しやすいアイテムであるワンピースについて解説していきます。

◎ワンピース

人気のブランドもたくさんあり、扱う価格帯も安いもので2000円とか、高いものだと3万円以上のものなど様々です。

ここでは比較的安く仕入れができる初心者向けブランドを解説していきます。

・ZARA

10代～30代の若い女性に人気のブランドです。花柄など柄が派手なものであ

れば、3000~5000円くらいで売れていきます。1000円前後で仕入れられれば利益が出せますね。

・ポールスミス

柄が派手なものがやはり人気です！1000円前後で仕入れて3000~5000円くらいで売るイメージ。

・ミラオーウェン

ナチュラル系ブランドなので、派手な柄よりはシンプルな無地のものが好まれます。ドッキングワンピースは人気！1000円前後で買って3000~4000円で売るイメージ。

・ディーゼル

クセのあるデザインが人気！これはシースルー×デニムの変ったデザインですね！1000円前後で買って3000~4000円くらいで売るイメージ。

ミドルブランドでも、アイテムやデザインによってはかなり高値がつくこともあります卍

・リリーブラウン

ブリブリの「THE女の子」っぽいデザインが好きな人に人気！卍
レースのデザインが人気！回転も早め。1000円前後で買って3000~4000円
くらいで売るイメージ。

・ルシェルブルー

定価はそこまで高くないですが、デザインが良いためファッション感度の高い20~30代の若い女性に好まれるブランドです。

中古相場も比較的良い値段がつくことがあります。

中にはこんな爆益商品も！卍

・イエナ

かの有名な伝説のベイクルーズ系列で、20~30代の若い女性に人気です。
定価はそんなに高くないので、基本的には中古相場もそこそこしかつきませんが、ノーブランドコーナーによく落ちているので初心者にはオススメです。

中にはこんな爆益商品も！㊦

最後に

長くなりましたが、お付き合い頂きありがとうございました！

レディース転売はちょっとやさっとじゃ語れない、非常に奥が深いジャンルです。

是非、レディース転売に取り組んで利益をあげられたら報告していただけると嬉しいです！

また、最後まで読んでいただいたあなたに、特典として、
僕たちが実際に仕入れて売った「5点で総利益9万円！爆益レディース商品リスト㊦」を用意いたしました！

応募方法は、コチラのツイートを引用RTで、このnoteの感想書いて頂けた方には、もれなく「5点で総利益9万円！爆益レディース商品リスト㊦」をDMにて送らせて頂きます。

ただ引用RTをされても僕は気がつかないので、ツイートにメンションを付けるように（@tk_buppan_kigyo）お願いしますね！

2作同時リリースの「セカスト攻略マニュアル」もよろしくお願いします！

※特典のお渡しは5月9日以降に順次お渡ししていきます。

※見逃しがある場合があるので、特典が届かなかったらDM下さい。

※明らかな冷やかしや捨て垢などコチラが不適切だと判断した場合は特典をお渡しできない場合もありますのでご了承ください。

また、僕はnoteやYouTubeでの発信の他に、初心者でも1からアパレル転売で稼げる様になるスクール「TKコンサル」を運営しております！

既に未経験から月利20万以上出せる様になった生徒も複数排出！

◎興味がある方は、LINE@からお問い合わせください

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

TKのLINE@と友達になる

◎仕入れ動画はコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

YouTubeで仕入れ動画を見る

◎Twitterはコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

Twitterをフォローする

◎LINEオープンチャットはコチラ

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

無料コミュニティに参加する

