

株式会社ウィニングフィールド 会社概要&実績一覧



〒107-0062
株式会社ウィニングフィールド
東京都港区南青山2-2-15ウィン青山9F
TEL : 03-6869-3864
Mail : info@winningfield.net
担当：勝原

1. 弊社概要
2. クライアント成果実績
3. 自己紹介
4. セミナー主催、講師&講座実績の一部を紹介
5. セミナー受講者がWEBマーケティングと広告運用を学んで実践し、収益をあげた成功事例
6. サービス内容
7. 最後に

1. 弊社概要



会社概要

会社名 株式会社ウィニングフィールド

WINNINGFIELD.LTD.

所在地 〒107-0062

東京都港区南青山2丁目2番15号 ウィン青山9F

連絡先 TEL.03-6869-3864 FAX.03-6893-3931

E-mail info@winningfield.net

URL <http://winningfield.net/>

役員 代表取締役

設立 2014年3月

取引銀行 みずほ銀行 新宿中央支店

- 事業内容**
1. 各種コンサルティング業
 2. PPC（クリック課金型）、
SEO（検索エンジン最適化）サービスの提供
 3. ウェブサイトのプロモーション、企画、制作、運営及び管理
 4. 各種商品の販売代行業
 5. ダンススタジオの運営及びプロデュース業
 6. 各種イベントの企画、制作、運営及び管理
 7. 前各号に付帯関連する一切の事業



お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- ブライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体

など多数！！



2. クライアント成果実績（一部公開）

◆事例 ユキカタ整骨院様（接骨・整骨整体院@東京）

TEL:03-3716-4030

なぜ整形外科に3ヶ月も通院して全く改善しなかったプロボクサーの腰痛がたった2回の深層筋アプローチ法でほぼ全快してしまったのか...

改善率 **91.4%**
信頼の技術
腰痛にならない
運動療法指導

ゴルフ障害専門 ユキカタ整骨院

スマホ用 03-3716-4030

おかけさまでエキテン・アクセスランキング1位！

同じ商圈でも20店舗ほど整体院がある超激戦区域。商圈が限られていて競合がひしめく中でどう強みと差別化、優位性を持たせるのか？の※3C分析を行い（3C分析とは？自社、競合、顧客の頭文字Cをとったマーケティング分析。自社の戦略立案の指標となる分析方法）

【ゴルフ障害専門、改善率91.4% 腰痛にならない運動療法指導】

としてゴルフをやられている方でゴルファー特有の腰痛、頸部痛、ゴルフ肘などに特化した施術プログラムを作り、それをそのままLPにおこしリスティング広告を出稿。

開始1ヶ月で

CV（コンバージョン）数が 3.9倍に増加！

◆事例 UP STYLE様（プライベートジム@北海道釧路）

0120-952-762

釧路初！結果コミット型プライベートジム

3食しっかり食べて、集中2ヶ月で結果を出す！

単に体重を落とすだけでなく、欲しい所に筋肉のライン形成を目指します。
バランスのとれたおしゃれて、ヘルシーな体づくりができるのが
完全プライベートのUP-STYLE。短期間で、着実に理想の体態に導きます。

詳細はこちら

釧路で初のプライベートジムのオープン立ち上げとしてサイト制作ディレクション（LP）および、WEB広告運用など包括的にWEBコンサルティングに携わる。

サイト公開&広告配信開始3ヶ月で

CV（コンバージョン）数が 平均50件/月
CPA（獲得単価）が 平均1500円前後！！
※客単価は月19,800円～

◆事例 株式会社セームページ様（アプリダウンロードキャンペーン@東京）



首都圏並びに都市圏の慢性的なコインロッカー不足を解消すべく、飲食店や民家のデッドの時間帯の有効活用としてCtoCによる荷物預かりサービスのマッチング&検索のアプリのリリースによる無料DLの拡散キャンペーンの支援。FB Ads、GDN、YDN、TW Adsによるアプリインストール促進サポート。

サイト公開&広告配信開始1ヶ月（初月：2017年2月）で

CV（コンバージョン）数が 1562件！
CPA（獲得単価）が 平均 260円！！

◆事例 株式会社すこやか自慢様（青汁と乳酸菌・健康食品通販@福岡）



青汁の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行および記事LP作成。

サイト公開&広告配信開始2ヶ月（初月：2017年3月）で

CV（コンバージョン）数が 152件！
CPA（獲得単価）が 平均 5500円！！

※客単価は初回980円、定期購入 3400円

◆事例 株式会社葉山中様（お肉の低音調理器具）

TOP > プロジェクト一覧 > プロダクト > 欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

プロジェクト **Success!** 活動レポート **43/31** 応援コメント **45** お気に入りに追加

自宅が高級レストランに・・・
真空低温調理器

▶ 再生

● 集まっている金額 **11,074,140円** **Success!**
目標金額 500,000円
2214%

👤 サポーター 467人
🕒 残り 5日

支援するコースを選択する

欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

#テクノロジー #グルメ #料理 #キッチン #肉

👤 プロダクト

👍 いいね! 2,454 🗣 ツイート 📺 G+ 📺 B1 📺 Amebaに投稿 <> 埋め込み

お肉を美味しく食べられる低音調理器具の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行。

動画クリエイティブ、画像クリエイティブの差し替えとキャンペーン、広告セットのメンテナンス

サイト公開&広告配信開始1ヶ月（初月：2017年6月1日～20日まで）で

CV（コンバージョン）数が 206件！
CPA（獲得単価）が 平均 1409円！！

※客単価は19,800円、他33,660円、69,300円、128,700円コース等

※日売上30～40万円 日広告費 32000円前後
広告比率 8～12%

その他、、、（一部公開）



その1

東京・渋谷に大阪から進出してきた脱毛クリニック

新規顧客の獲得数が前月より1.6倍に増え売上が1.9倍に増えました！

資本金もある大手の脱毛クリニックに何もかも太刀打ちができない状態で売上は既存顧客からのものがほとんどでほぼ横ばい状態でしたが、メールセミナーのとおり競合・他社分析から自社の強みを打ち出してSNSでのプロモーションを行った結果たった2ヶ月後に新規顧客の獲得数が前月より1.6倍に増え売上が1.9倍に増えました！



その2

郊外で展開するキッズ専門のダンススタジオ

新規顧客の獲得数が前月より2.2倍！売上も2.9倍に増加！

それまで自分たちの商圏内で地道にチラシやポスティング、口コミのみで新規の獲得を行っていましたがメールセミナー内にあったHP構築方法と強みの打ち出し方、リスティング広告を試してみたところ年明けにいきなり爆発しました！



その3

熊本県で電話占いサイトを行っている担当者

電話を受ける人数が足りなくなったので急遽人を雇いました

対面で占いをやっていた方々のサイト制作の依頼を受けるにつれて、新たにシステムを導入し、電話占いの会社を立ち上げることになったのですが、この業界はリスティング広告の単価がかなり高く、初期投資にかける資本がない私たちにとってかなり厳しく業者もお手上げ状態でした。そんな中、信頼のおける経営者仲間よりこちらのWEBコンサルティング会社を紹介されました。紹介ということもあり、試しに小額の広告費で運用をお願いしたところ、電話がさっそく鳴り始めました。今では急遽電話を受けるスタッフを増員して対応しております。

3. 自己紹介



株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括する部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業～編集長代行～副社長と経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500～2000万円の運用経験を持つ。

様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。



多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWEBマーケティングやWEB広告を使ったWEBコンサルティングと物販、WEB広告に関する講座などを展開中。

<http://winningfield.net/>

- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格（ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得）
- ◆GoogleAdwords認定試験合格（基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告）グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格（セールspartner）保持

4. セミナー主催、講師&講座実績の一部を紹介



PPC×アドセンスセミナー
講師 参加総数延べ 120名

PPC（リスティング広告）を使って、大量にサイトにアクセスを集めて、サイト内に貼ったアドセンスをクリックしてもらうことにより、かけた広告費以上に爆発的に収益を上げた方法を公開



実業向けWEB集客特化型
1DAY速習講座
講師 参加総数延べ 150名

Facebookやtwitter、instagramを用いて自分の顧客にしっかりとターゲットングして半継続的に見込み顧客を集めて売上を上げる方法



WEBコンサルタント養成講座
講師 参加総数延べ 70名

様々なWEB集客の方法を学び、プロモーションスキルやサイトの解析、顧客分析などを一通り学びながら自店舗や多店舗に限らず、様々な業種
・業態の手助けができるようなWEBコンサルタントの養成をする講座

【その他、主な講演実績】

2015年、2016年 リスティング広告プロフェッショナル養成講座（PPC WORKS）講師
6ヶ月間集中講座 第1期、第2期 参加総数延べ 550名以上 受講者 177名

2016年 集客特化型WEB広告講座（SPECIAL FORCES）講師
3ヶ月間集中講座 第1期 参加総数延べ 350名以上 受講者 65名

2017年 朝活@富山、朝活@富山プレミアム 講師 参加総数延べ 35名

セミナー開催実績 : 2015年8月～2017年3月まで(約2年弱)
WEB広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告)

主催・講師講演回数 合計 50回以上!





常に多数の高評価を頂いています！！

詳細確認はこちら → <http://winningfield.net/sannkasya>



5. セミナー受講者がWEBマーケ&広告運用を学んで実践し、収益をあげた成功事例

ケース01： マラソントレーナーの場合



フェイスブック広告を3週間ほど広告出稿。

3ヶ月のマラソンスクール：料金は5万円3ヶ月に一度の開催で、毎回20名以上が参加リピートが8割で新規をほぼ取れない状態

売上100万円/1回開催

・ 広告配信詳細

【ターゲティング】

東京、神奈川、千葉、埼玉の男女30歳以上、マラソンに興味

【サイト（LPの）訴求】

中級者の目標である、『サブ4』（4時間を切る事）を目指す

【目的（コンバージョン）】

メルマガ読者獲得

【広告出稿期間】

フェイスブック広告 2016年8月8日～8月29日

【結果】

メルマガ読者獲得数：49名

広告費：17,751円

獲得単価（CPA）：362円/人

アカウント: [redacted] > キャンペーン: 20160818_ブログリタゲ
 広告セット: 20160818_ブログリタゲ - コピー - コピー

検索 ▼ フィルタ ▼ 2016年8月22日 ~ 2016年8月28日 ▼

この広告セットの広告 ▼ + 広告を作成

列: 勝原さんに提出 ▼ 内訳 ▼ エクスポート ▼

広告の名前	配信	リーチ	コスト	消化金額	リンクの...	CPC(リ...	ウェブサイ...	ウェブアク...
Default name - ウェブサイトクリック - コピー - ... 20160818_ブログリタゲ > 20160818_ブログリタ...	● 未配信 広告セッ...	1172	¥44	¥485	69	¥44	14	¥216
Default name - ウェブサイトクリック - コピー - ... 20160818_ブログリタゲ > 20160818_ブログリタ...	● 未配信 広告セッ...	308	¥54	¥485	9	¥54	2	¥243
▶ 広告2件の結果		1185 :人数	¥45	¥3513 合計消化金額	78 合計	¥45 アクション...	16 合計	¥220 アクション当...

最初の週で16件獲得！
1件220円

アカウント: [redacted] > キャンペーン: 20160826_ブログリタゲ_類似
 広告セット: 20160826_ブログリタゲ_類似

検索 ▼ フィルタ ▼ 2016年8月22日 ~ 2016年8月28日 ▼

この広告セットの広告 ▼ + 広告を作成

列: 勝原さんに提出 ▼ 内訳 ▼ エクスポート ▼

広告の名前	配信	リーチ	コスト	消化金額	リンクの...	CPC(リ...	ウェブサイ...	ウェブアク...
Default name - ウェブサイトクリック 20160826_ブログリタゲ_類似 > 20160826_プロ...	● 未配信 広告セッ...	1040	¥28	¥1075	38	¥28	6	¥179
Default name - ウェブサイトクリック 20160826_ブログリタゲ_類似 > 20160826_プロ...	● 未配信 広告セッ...	0	¥53	¥53	1	¥53	—	—
Default name - ウェブサイトクリック 20160826_ブログリタゲ_類似 > 20160826_プロ...	● 未配信 広告セッ...	66	—	¥0	—	—	—	—
▶ 広告3件の結果		1177 :人数	¥29	¥1128 合計消化金額	39 合計	¥29 アクション...	6 合計	¥188 アクション当...

第2週目で6件、
1件188円！

アカウント: [redacted] > キャンペーン: 20160822_登録済みアドレス類似
 広告セット: 20160822_登録済みアドレス類似

検索 ▼ フィルタ ▼ 2016年8月22日 ~ 2016年8月28日 ▼

この広告セットの広告 ▼ + 広告を作成

列: 勝原さんに提出 ▼ 内訳 ▼ エクスポート ▼

広告の名前	配信	リーチ	コスト	消化金額	リンクの...	CPC(リ...	ウェブサイ...	ウェブアク...
Default name - ウェブサイトクリック 20160822_登録済みアドレス類似 > 20160822_登...	● 未配信 広告セッ...	2030	¥21	¥995	44	¥21	20	¥100
Default name - ウェブサイトクリック 20160822_登録済みアドレス類似 > 20160822_登...	● 未配信 広告セッ...	2001	¥16	¥1004	64	¥16	12	¥84
▶ 広告2件の結果		3341 :人数	¥19	¥3003 合計消化金額	158 合計	¥19 アクション...	32 合計	¥94 アクション当...

最終週で32件のメルマガ読者を獲得！！
1件94円！！

※本人の了承を得てデータを公開しております。



ケース02：理学療法士の場合



フェイスブック広告を3週間ほど広告出稿

独自の施術方法を教える1万円の有料セミナー開催 8名が参加。その後、【施術の応用編】を1泊2日20万円の合宿+継続的サポートで案内し、8名中7名が参加

売上140万円/1回開催

- 広告配信詳細

【ターゲティング】

治療家と呼ばれる理学療法士、柔道整復師、鍼灸師、トレーナー

【サイト（LPの）訴求】

運動で膝を治すというところを強みにしている

【目的（コンバージョン）】

メルマガ読者獲得

【広告出稿期間】

フェイスブック広告 2016年8月8日～8月29日

【結果】

メルマガ読者獲得数：194名

広告費：30,597円

獲得単価（CPA）：157円/人

のキャンペーン ▼

キャンペーン名	配信	リーチ	コスト	消化金額	リンクの...	ウェブサイ...	CPC(リ...	ウェブア...
<input checked="" type="checkbox"/> 治療家リスト_CV増	● アクティブ	5320	¥178 コンバージョン...	¥6417	272	36	¥28	¥178
<input checked="" type="checkbox"/> 剣道リストCV増	● アクティブ	9004	¥19	¥1570	486	71	¥13	¥90
<input checked="" type="checkbox"/> 剣道リスト取り_ブログ訪問者+類似	● アクティブ	1266	¥11	¥442	81	—	¥11	—
<input type="checkbox"/> 剣道【リスト取得】	● オフ	877	—	—	40	—	—	—
<input type="checkbox"/> 治療家リスト取り	● オフ	—	—	¥0	—	—	—	—
<input type="checkbox"/> 治療家リスト取り - 類似	● オフ	955	¥21 リンククリッ...	¥895	43	—	¥21	—

**1週間でメルマガ獲得数107件、
 1件の獲得単価 最安90円！！**

※本人の了承を得てデータを公開しております。

こちら2つのケースはいずれも個人事業主の方でインストラクターだったり、士業だったりする方の事例になります。

売上を見る限り、従業員を多数雇わないといけない、などといった概念などはなくなり、WEB広告を自動化させることによって個人事業主でも

本業で勝手に売りが上がる仕組みを作ることができます。

自分の見込み顧客に対してニーズ&ウォンツを喚起させるような適切なアプローチで興味ある方のみメールアドレスを登録してもらい、その後ステップメールを送りながら信頼度を高めつつ悩みを解決して適度なタイミングでオファーしている形になります。



そこにムダな煽りなどはなく、興味ある方がより興味をもってお金を支払って参加してくれた事例となります。

ケース03： PC機器の輸入販売者の場合



※本人の了承を得て数値・金額を公開しております。

この方はPC機器を自社で輸入し製品を仕入れて複数の広告媒体を戦略的に絡めて売上の自動化に成功した事例となります。

在庫切れになるほど爆発的な売上があがり、3月は在庫の関係売上は下がってしまったようですが、[4月は月利1000万円](#)が見込まれているようです。

手順としてはFB広告で安く大量にサイトに見込顧客を集めて、※オーディエンスデータを溜めてヤフープロモーション広告やグーグルアドワーズの追跡型広告（リターゲティング広告）で追いつつ、成約した顧客情報に類似したリストを再度生成、再度アプローチを繰り返して自動化させた結果となります。

グーグル広告（グーグルアドワーズ、GDN）とヤフープロモーション広告（YDN）とフェイスブック広告を出稿

■1月

★売り上げ件数：591件
売上額：8,274,000円
粗利：4,473,559円

★広告費

GoogleAdWords ¥56,447
Yahoo!スポンサードサーチ ¥12,401
YDN ¥13,662
Facebook広告 ¥171,931
合計 ¥254,441

■2月

★売り上げ件数：862件
売上額：12,068,000円
粗利：5,951,239円

★広告費

GoogleAdWords ¥124,503
Yahoo!スポンサードサーチ ¥24,414
YDN ¥43,557
Facebook広告 ¥752,287
合計 ¥944,761

ケース04： オンライン英会話スクールの場合



フェイスブック広告を出稿

■11月

★リスト数 586件

★売り上げ件数：17件

売上額：5,625,600円

粗利： 5,004,321円

★広告費・雑費

Facebook広告 ¥471,279

その他 ¥150,000

合計 ¥621,279

■12月

★リスト数 1113件

★売り上げ件数：33件

売上額：10,560,000円

粗利： 9,295,232円

★広告費・雑費

Facebook広告 ¥944,768

その他 ¥320,000

合計 ¥1,264,768

この方はオンライン英会話スクール運営を行っているのですが、最初リスティング広告で顧客獲得を行っていたところ、CPCの高騰により、CPAもおのずと高騰して赤字になりました。

その後、FB広告出稿を行ったのですが、それでもうまくいかず、試行錯誤を繰り返すことにより、顧客の教育期間の重要性に気づき、FB広告の使い方をダイレクトレスポンスからリスト取りに切り替えて、ステップメールで教育し、3ヶ月32万円のオンライン英会話スクールをオファーしたところ、売上が倍増。

現在では広告の最適化もかかり、自動的に集客～販売～アフターフォローまで仕組みを作り上げています。

※本人の了承を得て数値・金額を公開しております。

◆2016年11月



リスト獲得数 586件/月 リスト単価 804円/月

◆2016年12月



リスト獲得数 1113件/月 リスト単価 849円/月

6. サービス内容

◆WEB広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）

月額広告費合計50万未満のお客様 運用代行費：100,000円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担とさせて頂いております。

※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※10万円以上の広告費をご用意頂く事をお願いしております。

月額広告費合計50万以上のお客様 運用代行費：月額広告費 × 20%円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担です。

例)月額広告費100万の場合、代行費用として20万円がかかります。

※50万以上のお客様は20%の料金内ですべての広告配信が管理可能。

※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※月500万円の広告費を超える場合は別途パーセンテージおよび制作物含むグロス契約等、相談

◆WEBコンサルティング

半年保証 25万円/月（税別） 年間保証 20万円/月（税別）

ヒアリング&3C分析、WEBマーケティング戦略とWEB広告運用のインハウス支援（アドバイジング）

週一スカイプもしくはお電話でのデータ共有（もしくはレポート）

広告運用に対するLP改善（ヒートマップ）とCV件数アップとCPA削減支援

オーディエンスデータの運用支援 状況に合わせて3~4半期に1回ベースでの対面打ち合わせ

週報として簡易レポート提出、月1の詳細レポート提出および対面によるMTG

7. 最後に

WEB集客と言っても、実は大きく分けるとたった「3つ」しかありません。

各々の特性を理解し、目的に応じた選択をして行く事と各々の特性によるターゲティングの違いを踏まえて広告媒体を活用して頂くことによって自由自在にアクセスを集めて拡散・販売・収益などを上げることができます。

当たり前のことを言いますが、、、

**ビジネスで最も重要な事・・・それは、お客様のニーズを満たす事。
ビジネスで最も困難な事・・・それは、お客様の本当の声を聞く事。**

WEB広告出稿によって取れる『データ=数字』は、お客様の【行動】がベースとなった【本当の声】です。

【口】は嘘を付きますが、【行動】は嘘を付かないですよ？

ご存じの通りインターネットはまだまだ進化します。WEB広告市場は毎年10%以上の伸びています。市場の拡大に伴い、WEB広告の機能がどんどん進化します。より複雑かつ精度が高く広告の品質が高まります。インターネット集客に対するニーズは益々一層高まります。

しかし、依然としてWEB広告を使ってうまく見込み顧客の獲得&集客に成功している企業や店舗が少ないのが現状です。

このWEB広告は現在普通に一人で当たり前のように簡単にいろんな媒体に出稿することができます。上述した通り「WEB広告市場」は右肩上がりの成長市場です。

そして、周りを見渡せばブログやSNSや動画を使う人は沢山居たとしても、WEBマーケティング&WEB広告で集客に成功しているところは少ないです。そもそもそういった情報すら届いていないのですから、、、

それに対して、集客に困っている店舗オーナーやWEBサイトオーナーは幾らでも居ます。そんな流れから見ても、今すぐ自社の魅力を削ってまでポータルサイトや媒体に高い金額を支払って出稿するよりも、**【自社や自店舗の強み】を最大限に活かしてプロモーションする時代に突入**しており、それこそ今すぐ自社・自店舗にてやるべきです。

ですが、それでもWEB広告やマーケティングに足踏みする人たちがいます。

その理由として「難しそう」だとか、「**広告費がかかる**」など言われています。

この『**広告費がかかる**』をよく耳にします。

ただ他の手段だと『**時間と労力**』が膨大にかかりますので**広告費と時間と労力をそれぞれ同じ**

【コスト】

だと考えた場合に、私はそこまでの欠点には思えません。

むしろ、数ヶ月もの時間と労力を『**広告費**』で賄えるとすれば『**お金が出て行くこと自体**』は欠点ではありません。

そこから

【費用対効果】

を生めない人がデメリットと思っているだけです。

広告の本質をそう捉えて、WEB広告の概要が理解出来て、**広告出稿におけるデータ取得そのものが**、自社&自店舗の資産構築と捉えて頂き売上アップのための通過点として捉えて頂けたらと思います。我々は常にそういった部分をクライアント様と共有し、一緒に成長していけるパートナーシップを組んでいければと思います。

株式会社ウィニングフィールド
代表取締役 勝原 潤

