



東急太郎 様

グランタクト査定報告書サンプル

2024号室

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

査定報告書

GRANTACT
東急リバブル

東急リバブル株式会社 GRANTACT六本木

グランタクトは都心ハイグレードマンションの 売買・賃貸に特化した東急リバブルのエキスパートチームです

私どもは取引する対象不動産を一定の基準を満たしたハイグレードマンションのみとしており、土地、戸建て、ビル、ホテルといったハイグレードマンション以外の取引を一切いたしません。

また、東急リバブルの都心ハイグレードマンション※の情報はグランタクトに集約されています。

それにより、富裕層顧客、秘匿性の高い情報、そして資金の集約を実現しております。

※エリア：港区・千代田区・新宿区・渋谷区・目黒区・品川区・文京区

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

グランタクトの強み

都心ハイグレードマンションを扱うための知見や経験はもちろん、それだけに頼ることなく、あらゆる角度からお客様をサポート。
売買に関わるすべてのお取引において、お客様にとっての最適解をご提案いたします。

都心マンションの エキスパート



お客様お一人ごとに、複数の専門家がチームを組み一丸となって万全の体制で臨みます。お客様のご要望や課題と真摯に向き合い、売買にとどまることなく全力でサポートいたします。

多角的な 分析力と提案力



物件の立地や周辺の売買実績、環境による影響だけでなく、世界のマーケット情報や情勢も踏まえたうえで分析。数あるプランの中から最適、かつ最善の戦略をご提案いたします。

東急リバブル グランタクトの 海外ネットワーク



都心のマンション売買は、国内だけでなく海外のマーケット状況にも大きく左右されます。グランタクトでは、東急リバブルの海外拠点を通じて、必要に応じた事業活動を展開しています。

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

査定と売出戦略

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

株式会社

売り出し価格のご提案

より良い条件で売却するための売出プランをご提案いたします。販売開始時の売出価格は売主様とお打ち合わせの上、決定いたします。

グラントクト査定報告書サンプル

2024号室

査定価格

19,200 ~ 19,600 万円

売出ご提案価格

22,200 ~ 22,600 万円

@1,184万円/坪
予定利回り3.25%

@1,184万円/坪
予定利回り3.25%

参考：その他の売出しプラン	価格と期間のバランスを重視する 参考プラン	高値成約のチャンスを作る ベストプラン
売出価格 (坪単価)	21,000万円~22,000万円 (662万円/坪~492.2万円/坪)	22,200万円~22,600万円 (700万円/坪~713万円/坪)
査定価格乖離率	100%~101.58%	101.58%~106.51%
取得時との価格差 (取得比)	9,400万円~10,400万円 (166%~169%)	10,400万円~11,400万円 (166%~169%)

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

査定不動産の概要

まずはお客様の査定不動産について、特徴を十分に把握します。

マンション全体（一棟）の共通概要

マンション名	グラントクト査定報告書サンプル
所在地	東京都港区六本木1丁目
交通	東京メトロ南北線「六本木」駅 3番出口直結
建物構造	鉄筋コンクリート造
建物階数	地下2階付 地上20階建
築年月	2020年7月（築4年）
総戸数	132戸
土地権利	所有権
分譲会社	
施工会社	
管理会社	
管理形態	全部委託
管理員の勤務形態	日勤

※交通 不動産の表示に関する公正競争規約の改正(2022年9月1日)より、販売活動時に表記する交通利便情報とは異なる場合があります

専有部分の概要

2024年02月05日現在

部屋番号	2024号室
所在階	20階
専有面積	58.01㎡
バルコニー面積	5.98㎡
ルーフバルコニー面積/専用庭面積	— ㎡
間取り/方位	2LDK / 北

※間取り L:リビング、D:ダイニング、K:キッチン、S:納戸 *サービスルームは納戸と表記されます

査定に付随する確認事項および申し送り事項

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。

成約事例との比較

グラントクト査定報告書サンプル

No.	階数	方位	専有面積	間取	成約日	成約までの日数	現況	成約価格	成約坪単価	分譲時価格	分譲時坪単価	対分譲価格比	
1	4階	南西	67.48㎡	20.41坪	2LDK	令和3年10月31日	42日	居住中	13,800万円	(676万円)	8,290万円	(406万円)	166%
2	27階	南東	105㎡	31.76坪	2LDK	令和3年9月13日	38日	空室	21,900万円	(690万円)	19,990万円	(629万円)	110%
3	13階	南東	94.76㎡	28.66坪	2LDK	令和3年6月28日	134日	空室	19,500万円	(680万円)	16,030万円	(559万円)	122%
4	11階		62.04㎡	18.77坪	1LDK	令和3年2月13日	106日	空室	11,700万円	(624万円)	8,310万円	(443万円)	141%
5	18階	南東	94.76㎡	28.66坪	2LDK	令和3年1月29日	35日	空室	19,400万円	(677万円)	16,630万円	(580万円)	117%
6	24階	東	81.85㎡	24.76坪	2LDK	令和3年1月18日	66日	空室	15,000万円	(606万円)	11,660万円	(471万円)	129%
7	13階	東	37.26㎡	11.27坪	1R	令和2年10月31日	461日	賃貸中	5,770万円	(512万円)	5,200万円	(461万円)	111%
8	29階	北東	78.55㎡	23.76坪	2LDK	令和2年9月30日	55日	空室	14,650万円	(617万円)	11,810万円	(497万円)	124%
9	11階	南西	62.04㎡	18.77坪	1LDK	令和2年9月11日	109日	居住中	9,800万円	(522万円)	タイプ複数	-	-
10	17階	南東	94.76㎡	28.66坪	2SLDK	令和2年6月4日	61日	空室	17,500万円	(611万円)	16,510万円	(576万円)	106%
11	7階	南	94.76㎡	28.66坪	2LDK	令和2年2月13日	12日	空室	17,650万円	(616万円)	14,990万円	(523万円)	118%
12	25階	北	52.58㎡	15.91坪	1LDK	令和1年9月30日	122日	賃貸中	8,500万円	(535万円)	6,880万円	(432万円)	124%
13	32階	西	77.26㎡	23.37坪	2LDK	令和1年9月29日	29日	空室	13,000万円	(556万円)	12,760万円	(546万円)	102%
14	10階	北東	92.92㎡	28.11坪	2LDK	令和1年9月23日	81日	居住中	17,000万円	(605万円)	12,450万円	(443万円)	137%
15	10階	南東	38.98㎡	11.79坪	1R	令和1年9月20日	91日	空室	6,490万円	(550万円)	5,160万円	(438万円)	126%

当資料は、当社の特定のお客様に対し、不動産について個別に情報提供するための資料となっており、一般公開資料ではありません。全ての文章、画像、図表、情報、レイアウト及びデザイン等に関する著作権は東急リパブル株式会社に帰属し、著作権法により保護されています。著作権者の許可なく当資料の内容の全て又は一部をいかなる手段においても複製・転載・流用・転売・複写等することを固く禁じます。著作権者の許可なく当資料の内容の全て又は一部を利用した場合は、著作権の侵害であり、損害賠償、侵害の停止・予防に必要な措置を請求いたします。悪質な場合は著作権法に基づき法的措置をとらせていただきます。

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

分譲時平均坪単価 495.5万円

売出価格の算出根拠

物件・地域共に価値が高く、富裕層のお客様には非常に魅力的であるため、現在のマーケットにおいては早期の高値成約が見込まれる物件となっております。

グランタクト査定報告書サンプル

2024号室

査定不動産の調査

- 港区の好立地・駅至近・間取り広め眺望良し
- 築浅で最高性も高く、設備のグレードも高い

地域特性の調査

- 緑も多く落ち着いた環境
- 伝統的な町並みで史跡も多く残される、風情を併せ持った街並
- 再開発による飛躍が見込まれる

マーケット分析

- 全体的な流通価格帯はスケールアップしている

算出した査定価格から、各種情報と照らし合わせ最適な売出プランを分析。

ターゲットの設定

- 投資を目的とするインバウンドのお客様
- 相続税対策用に購入されるご高齢のお客様

セールスポイント

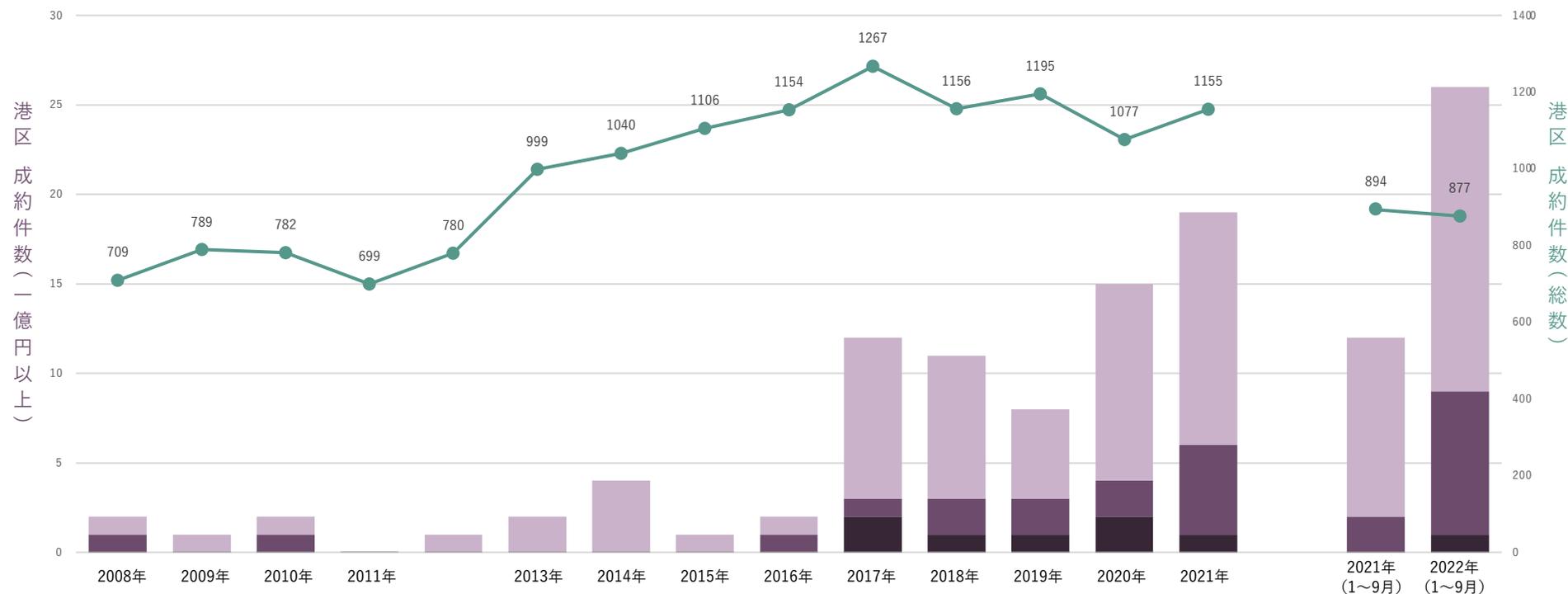
- 都心部全域への交通利便性に非常に秀でた立地
- 周辺は賑わい豊かな街並みと緑豊かな閑静さを兼ね揃えている唯一の雰囲気を形成
- 近隣エリアで大規模な再開発が複数控えており、更なる飛躍と発展が望まれます

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。今後のお手続きき

成約マーケットデータ

港区における成約件数の推移



5億円以上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	1	2	1	0	1
4~5億円	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	2	2	2	5	2	8
3~4億円	1	1	1	0	1	2	4	1	1	9	8	5	11	13	10	17
2~3億円	4	7	6	1	4	6	5	11	17	23	28	30	31	49	42	65
1~2億円	57	58	57	49	34	88	103	135	126	175	171	209	219	283	214	232
全成約件数	709	789	782	699	780	999	1,040	1,106	1,154	1,267	1,156	1,195	1,077	1,155	894	877

上記は港区における年間の成約件数の推移です。全体的には2022年1~9月は877件と前年同期比で約1割の減少となりました。グラントクトが携わる1億円以上の価格帯別でみると、全ての価格帯で上昇しております。特に市場の約3割を占めるボリュームゾーンの1億円~3億円が前年同期比41件の増加となり、様々な外的要因がある中でも堅調に推移しております。

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

販売促進活動

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

株式会社

販売促進活動の概要

ターゲット分析に基づき、効果的な販売促進活動をご提案いたします

Webサイト

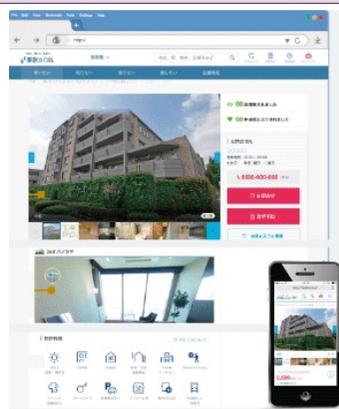
質が高く、集客力のある東急リバブルのホームページで、売却不動産を魅力的にアピールします。

月間訪問者数 約**424**万人

2023年4月～2024年3月の当社サイト平均訪問者数

月間閲覧数 約**913**万ページビュー

2023年4月～2024年3月の当社サイト全体の平均月間アクセス数
(ページビュー)



マッチング配信

東急リバブルに購入相談している買主様に対して、ご希望条件に合う物件情報を独自システムがピックアップして、毎日自動的に紹介します。

毎日 約**6**万人に

最新のおすすめ物件情報を
自動マッチング配信



折り込みチラシ

ターゲット分析の結果に基づいて効果的なエリアへ配布します。

また、それぞれに記されたQRコードから各Webサイト・物件紹介ページへのアクセスが可能となっています。



各種販売チャネル

幅広い媒体を活用して一人でも多くのお客様へ情報を届け、売却不動産の早期成約を実現します。

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。



その他の販売チャネル

幅広い媒体を活用して一人でも多くのお客様へ情報を届け、売却不動産の早期成約を実現します。

Myリバブル



16.6万人超*の会員に物件情報をメール配信。新着物件や更新情報を素早くお知らせします。

※2023年4月時点

マンションライブラリー



全国約89,851棟（2024年4月29日時点）のマンションデータを公開中。「売出したら教えてほしい」と登録している買主様の件数は現在103,025件*。売却不動産を売り出した際には、買主様にお知らせメールを配信します。

※2019年12月1日～2024年3月31日の「売出したら教えてほしい」登録件数

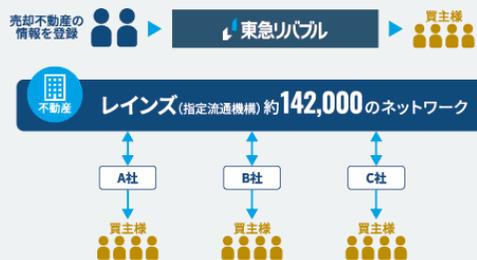
提携の不動産ポータルサイト



※ポータルサイトは各サイトの掲載基準により、掲載されない場合があります

人気の高い大手サイトに物件情報を掲載し幅広く集客します。

レイズ（国土交通大臣指定流通機構）



東急リバブルと媒介契約いただいても、レイズに登録して他業者とも物件情報を共有します。

ポスティングチラシ



ターゲット分析の結果に基づいて、効果的なターゲット店舗に配布します。

店頭パネル・デジタルサイネージ



本PDFは実際の査定報告書から店舗に来店内容のお客を抜粋したものです。ご共有はできません。

SAMPLE

営業活動報告書・マンスリーレポート

売却活動中もご安心していただくために、1週間に一度以上、進捗状況をご報告。
販売状況を分析し、売主様と打合せをしながら、最適な販売方法のご提案をします。

営業活動報告書(毎週)/マンスリーレポート(月1回程度)

毎週の営業活動報告書に加え、マンスリーレポートでは、1ヵ月間の販売状況を可視化し、今後の販売活動についてご提案いたします

マンスリーレポートイメージ

ご報告の内容

- 宣伝活動報告
- お問合せ状況
- 近隣の競合不動産の状況
- その他

ご報告の方法

- 書面
- メール

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。

ごあいさつ

査定と売出戦略

販売促進活動

グランタクトのサービス

東急リアルが選ばれる理由

今後のお手続きについて

グランタクトの サービス

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

株式会社

価値を高め・魅力を伝えるワンランク上のサービス

グラントクトの売買仲介では、都心ハイグレードマンションの魅力を最大限引き上げ、購入を希望されるお客様に高い価値をお伝えするための各種サービスをご用意しております。

3Dウォークスルー



まるで物件内を歩き回っているかのような疑似体験を実現しています。

CGリフォームイメージ



ご都合で室内写真をホームページに公開できない場合は、リフォーム後のお部屋のイメージ画像をCGで作成いたします。

バーチャルインテリアルーム



素敵な家具やインテリアを3Dで配置し、家具がない空き家を魅力的に演出します。

オリジナル物件紹介動画



平面の間取図や写真だけではわからない物件の立体的な情報をお伝えします。

ルームデコレーション



セレクトした家具や小物を設置して、お部屋をモデルルームのように演出します

ルームクリーニング



水回りや窓・床をクリーニングし、物件に清潔な印象を与えます。

壁・床リペアリング



プロによる室内撮影



SAMPLE

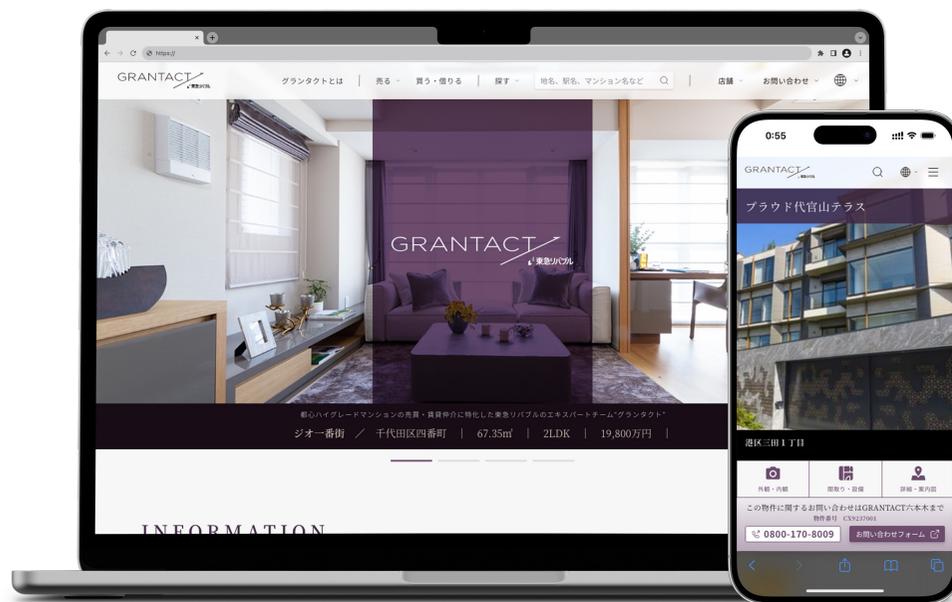
本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。に引き立たせ、訴求力を高めます。

理想の情報に巡り会える「グランタクトWebサイト」

鮮度の高い情報をグランタクト独自の視点で集約。

港区・渋谷区・千代田区・新宿区・文京区・目黒区・品川区の特定エリアにおいて、居住性・資産担保性に優れたハイグレードマンションを取り扱っています。

※ハイグレードマンションは、独自の基準で選定



Webサイトならではのコンテンツを用いて、言葉では伝わりづらい住戸の魅力を購入検討者に伝えます。

オープンルームのイベント告知

魅力を余すことなく伝える 枚数無制限の写真スペース

物件詳細では『CGリフォームイメージ』
『3Dウォークスルー』 『住戸内動画』 のいずれかを掲載

グランタクト独自の各サービスについても
詳細をご確認いただけます。

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

グランタクトWebサイトの特徴

グランタクトならではの分析指標

投資先マンションの選定に必要な情報を一覧性の高いデザインで表示しています。



目黒・中目黒

空室

クロスエアタワー

目黒区大橋2丁目

販売価格 **00,000万円**

坪単価 1044.04万円 (㎡単価 315.82万円)

専有面積 60.16㎡ --階・1LDK

最寄駅徒歩所要時間 5分 築年月 2009/06
 標高 6.50m 眺望 東京タワー
 年間予定賃料収入 2.40% 予定利回り 2.40%

詳しく >

資産価値のもう1つの指標
年間想予定賃料収入 ※1

眺望の指標
標高 ※2

を各住戸に記載

検索性を向上するソート機能で、価格や目的などの条件に合う住戸を探することができます。

ソート可能な項目

新着順	販売価格
専有面積	坪単価
予定利回り	築年月
階数	標高
最寄駅徒歩距離	

…グランタクトWebサイトならではのソート項目

※1 当社の賃貸専任担当によって賃料査定を算出し、予定利回りを表示しています。

※2 昨今の異常気象により、浸水被害や地盤沈下等天災地変による懸念が顕在化しているため、海抜が分かる国土院地価公示図による計測値と、国土院地価公示図掲載による計測値とを比較しております。計測地点については、各マンションのメインエントランス地点を計測したものになります。

こだわりの検索機能

豊富な絞込み項目により、条件に合う住戸のみを表示。お客様のお好みに合わせて検索が可能です。



検索条件

エリア別	築年数
価格帯	こだわり条件
間取りタイプ	眺望
専有面積	

- 平置駐車場
- リフォーム済み
- ペット飼育可
- 角住戸 etc.

[全18項目]

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から内容の一部を抜粋したサンプルです。

住戸と顧客との接点を広げる「バナー広告とSNS」

情報の流通経路を拡散し、より多くのターゲットにリーチする施策を実践しています。

物件ごとの広告展開

各デジタル媒体に表示されるバナーは、各ユーザーに合わせターゲティング配信されるだけでなく、現在掲出中の物件情報を定期的に反映。グランタクトで公開中の物件は、そのまま広告となり、富裕層との接触頻度が高くなります。



通常当社HP
物件個別ページ

Facebook広告実施

20~30
件/週

20~50倍

400~
1,500
件/週

不動産仲介会社有数のフォロワー数を誇るSNSの活用

不動産仲介会社有数のフォロワー数（Facebook/約12万人・Instagram/1.5万人/ 2024年3月時点）を誇る、SNSを駆使した新しい販売活動が可能です。通常、当社HP物件の個別ページへのアクセス数は20~30件/週ですが、Facebook広告ほか実施により10倍~50倍(200~1,000件)程度に増加しております。

ザ・ウエストミンスター六本木/2億円超はFacebook広告により成約しました。もともと他社仲介で4か月間販売していましたが成約に至らず、当社へお任せ頂き1か月で成約。インターネットや折込チラシを熱心に見ていない潜在的なユーザー様へ多くアプローチできた好事例でした。

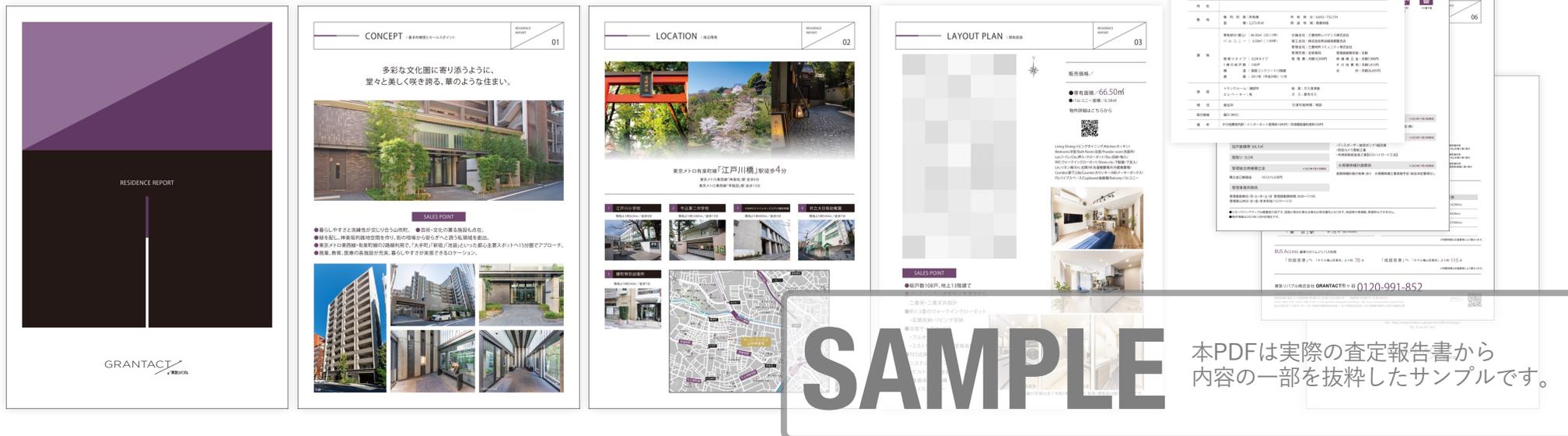
SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

特別感を演出する専用パンフレット

紙一枚では語りきれない不動産価値を十分に盛り込んだこだわりのパンフレットで販売を促進

充実した情報をより魅力的に感じていただくために、
新築マンションの競合にも引けを取らないデザインを施したパンフレットをオリジナルで制作。
簡易的な資料では伝わりきれない不動産価値を我々が語り継ぎます。



ごあいさつ

査定と売出戦略

販売促進活動

グランタクトのサービス

東急リアルが選ばれる理由

今後のお手続きについて

海外とのリレーションシップ

業界に先駆けグローバルネットワークを拡大

2011年4月に海外営業部を設置し、業界に先駆けインバウンド仲介事業を展開。現在は、“台湾”、“シンガポール”に拠点を広げ、海外の幅広い、投資家層をサポートしています。さらに今後は、日本から海外、あるいは海外拠点間における取引など新たな事業機会の創出にも取り組み、国内外の投資家に対するサービス向上に努めてまいります。

海外拠点との多彩なリレーションシップ

現地での日本不動産投資セミナー

海外拠点ではホテルなどの会場に現地投資家を招待し、銀行や弁護士、会計などの専門家と協業して、さまざまな観点から日本への投資に関するセミナーを開催しています。

日本国内での不動産見学ツアー

来日された投資家には多言語に対応した国内スタッフが物件をご案内しています。多数の投資家が同時に来日される場合は大型バスをチャーターして見学ツアーを組むこともあります。

「語学×不動産スキル」で投資をサポート

英語や中国語をはじめとする外国語が堪能なスタッフを揃えるとともに、外国人スタッフには宅建などの有資格者も在籍。高い専門性を要する投資も安心してお任せください。

海外拠点とのタイムリーな情報共有

各拠点と国内の事務所は常にテレビ会議システムで繋がり、MTGを行っています。日比集まる売買ニーズのマッチングや各案件の進捗状況の確認など、タイムリーな情報共有を図っています。

The image displays three screenshots of the Tokyu Livable website, illustrating its multilingual capabilities. Each screenshot shows a consistent layout with a blue header, a main navigation bar, and a central content area featuring a large blue hexagonal graphic and key statistics.

- English (Top):** The main heading is "Consult Tokyu Livable Investment and Commercial Properties". The sub-heading is "Acquisition & Divestment Services Since 1972". The statistics are: "Number of Available Properties: 3,596 properties on average", "Transaction Volume: ¥449.3 billion", and "Number of Appointed Property Sale Representations: 3,210 cases".
- Simplified Chinese (Middle):** The main heading is "投资事业用房地产 请找东急Livable". The sub-heading is "购买 出售 Since 1972". The statistics are: "库存物件数量: 3,596 件", "交易额: 4,493 亿日元", and "出售委托件数: 3,210 件".
- Traditional Chinese (Bottom):** The main heading is "投資・商業用房地產 請到東急Livable". The sub-heading is "購買 出售 Since 1972". The statistics are: "庫存物件數量: 3,596 件", "交易金額: 4,493 億日圓", and "出售委託件數: 3,210 件".

英文

簡体中文

繁體中文

SAMPLE

https://www.livable.co.jp/solution/english/

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

店舗のご案内



東急リバブル株式会社 GRANTACT六本木

〒106-0032 東京都港区六本木1丁目4番5号
 アークヒルズ サウスタワー3F
 tel. ☎ 0800-170-8009
 E-Mail. grantact-roppongi@ma.livable.jp
 定休日：毎週火曜日・水曜日

※土日祝日については建物セキュリティが設定されているため、
 ご来店の際はご予約ください。

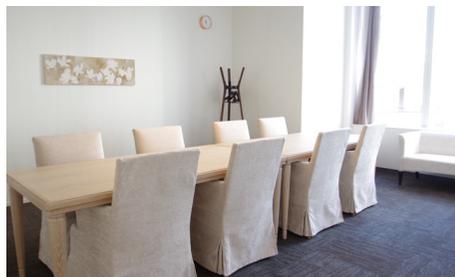
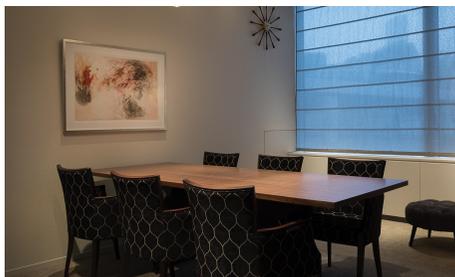
ACCESS

電車でお越しの方

東京メトロ南北線「六本木一丁目」駅 3番出口直結

車でお越しの方
 本PDFは実際の査定報告書から
 内容の一部を抜粋したサンプルです。

※車種により制限があります。詳細は0800-170-8009までお問合せ下さい。
 ※当ビルでの駐車料金は当社が負担いたします。



今後の お手続きに ついて

SAMPLE

本PDFは実際の査定報告書から
内容の一部を抜粋したサンプルです。

株式会社

お気軽にご相談くださいませ



このたびは、査定のご依頼をいただき、ありがとうございました。
 今後、売却のご検討をさらに進め、不動産仲介業者を選定される際には、ぜひグランタクトへお声がけください。
 営業担当者が、お客様のご事情や希望条件などを詳しくお伺いさせていただいた上で、より精度の高い販売戦略をご提案いたします。
 不動産売却は、一生のうちでも数少ない出来事。
 ご要望や不安など、気になることは何でも遠慮なくお聞かせください。

こんなお困りごとはありませんか？

売却と合わせて、住み替え先についてもアドバイスがほしい

東急リバブルの総合力を生かし、「購入」「賃貸」の両面からお住み替えのサポートをいたします。

なるべく高値で売りたいけれど、今は売り時なのかな

担当者がプロならではの目線で売却のタイミングをアドバイスします。

不動産会社に色々相談してみたいけれど、いきなり室内を見せるのはちょっと.....

まずはオンライン相談や店舗でお話をお伺いすることも可能です。

子どもがいて部屋が散らかっているけれど、きちんと売れるかしら.....

お部屋をきれいに見せて、印象を高めるサービスもご用意。内見不要で売れる方法（不動産買取サービス）もございます。

共有名義の不動産を売却したいけれど、トラブルなく売れるのかしら.....

東急リバブルが間に入り、スムーズな売却をサポートいたします。

相続で空家を取得したけれど、どう活用していいのかわからない

お本PDFは実際の査定報告書がらで、「内容の」部を抜粋したサンプルです。から総合的に最適なプランをご提案します。

SAMPLE

ごあいさつ

査定と売却戦略

販売促進活動

グランタクトのサービス

東急リバブルが選ばれる理由

今後のお手続きについて

査定報告書の詳細は、査定お申込み後にご確認ください

本PDFには含まれない、マーケット情報やエリア情報など、あなたの大切な不動産にマッチした情報をお届けいたします。



私たちグランタクトは、
戦略の違いで結果に繋がります

お客様にとって、心から満足できる不動産のお取引を達成するために。

わたしたちグランタクトがお客様の成功に尽くしてまいります。

お手持ちのスマートフォンからも
グランタクトWebサイトをご利用いただけます。

