

イラストレーターが学ぶ
【マーケティングの基礎】

完全マニュアル①

集客 編

失敗しない！
集客の極意



マーケティング開始1ヶ月で1,000人
月間インプレッション100万件。
10ヶ月で350人の集客に成功した
秘訣とは…！？



■著作権について

本冊子と表記は、著作権法に保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

1.このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

2.著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

3.これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

4.レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

集客の前に

ビジネスにおいて、集客はとても大切なものです。
でもあえて集客から教えているのはそれだけ大事だからです。

ビジネスにおいて何より大事。と言っても過言でないんです。

集客ができなければ... イラストは見られない、商品を知ってもらえない、買ってもらえない。儲からない。

集客さえできれば.... イラストは見られる、商品を知られる、買ってもらえる。儲かる。

というように商売はお客さんがいないと始まりません。
逆に言えばお客さんがいるだけで買ってくれる例は山ほどあります。

なので遠回りしないためにこれから集客を1から一緒に
学んでいきましょう！



あなたが最初にやるべきビジネスの準備。

それは…

テーマを決めることです。

自分がどういうテーマで発信しお客さんを集め、
商品を作っていくのか。

それを決めましょう。

これは**商売の本質**です。

ネット上のビジネスだろうと
リアルでお店を構える時だろうと

まずはテーマを決めなければ始まりません。

これを決めずに、いきなり
SNSやブログを開設して発信しても

ただのちょっと意識高そうな人

で終わってしまいます。

テーマは、ビジネスをやるなら

必ず最初に決めてください。

では、どうやってテーマを決めていくのか。

まずはこの動画をご覧ください。



何となくあなたのビジネステーマ

決まりそうですか？

では、次の自己分析シートを
一度書いてみましょう！

✦—————❧—————✦

イラスト自己分析シート

✦—————❧—————✦

1.あなたがこれから描いていきたいイラストのジャンルは？
(例：アニメ風、漫画風)

2.自分のイラストの特徴やこだわっている部分は？

3.今までお金や時間をかけて取り組んできたことは？
(イラスト関係、それ以外も)

4.自分のイラストで他の人にはない”強み”だと思うところは？



5.今の自分のレベルで売れそうだと思うイラストは？

(例：アイコンイラスト、ヘッダー作成、キャラクターイラスト等)



6.自分以外の人からあなたのイラストはどんなふうに評価されている？（過去にほめられたこと等あれば）



7.あなたが普段参考にしている人、これから参考にしたい人



自己分析シートで自分のイラストの強みを理解した上で、
あなたがこれから誰にどんなイラストを売っていきたいのかを
自分なりに書いてみましょう。（かなり具体的に）

<押さえておくべき最低限のポイント>

- ・ 誰に？
- ・ どんなイラスト？
- ・ どういう場面で使ってもらえそう？
- ・ 需要はありそう？
- ・ 自分の強みをどのように生かせそう？
- ・ お客さんはあなたのイラストを使うことでどんないいことがありそう？

※どうしても分からない場合は、自分と似たような絵柄でかつ売れている人を探して、その人が誰にどんなイラストを売っているのかSNSなどでリサーチして決めていきましょう。

あなたが売っていきたいイラストやお客さんが決まったところで、
次はさらに具体的にお客さんを掘り下げていきましょう。

そのためには**ターゲット設定**をしていきます。

ターゲット設定は

- ・ **ペルソナ設定**
- ・ **ペルソナのリサーチ**
- ・ **コンセプト設定**

の3つです。

ターゲットの設定方法

まずはこちらの動画をご覧ください！



ここはかなり大事な部分なので、繰り返し説明しますね。

コンセプトを決めよう

これからあなたがSNSで集客をするにあたって、
まずは**コンセプト**を決める必要があります。

コンセプトとは...日本語で言うと『概要』。

ゆるく言うと全体的なお店の考え方や方向性のことです。
ちょっと、わかりにくいと思うので一つ例を出します。

例としてマクドナルドを想像してください。
イメージしてみると赤くて黄色くてハンバーガーを売っていて、
若者向け！という感じがしますよね。

だいたい 5-20 歳ぐらいを狙っているとしましょう。

そして若者向けで間違っても老人を集めていないな、
というのはなんとなくわかるはずです。

(若者向けの元気のある色(赤、黄色)、ファストフード(身体に良くなくても美味しいハンバーガー)、元気に挨拶する明るい店員と店内)

など、お店が集客したい具体的なお客さん(マクドナルドで言えば若者)、が自動的に集まりやすいように商品、店内、価格設定など決まっているんです。

これをあなたも設定します。

1度しっかり決めてしまえばこれを土台としてTwitterアカウントに細かく反映させることができます。

これを設定しないと、見込みのお客さんが集まらず、あなたのファンがあなたの商品を買ってくれることは極めて難しい。と言わざるを得ないでしょう。

なぜなら、わたしたちは大手ではありません。

『個人』だからです。

例えばあなたが一生懸命マクドナルドのマネをしてハンバーガー店を作ったとしましょう。

価格設定も同じとします。

もし一生懸命ビラをまいて、電話で営業をかけたとしても、大手企業の必殺技、お金のかかった『CM』をされると一発でマクドナルドにお客は流れてしまうでしょう。

よっぽど仲の良いお客さん、あなたのことが好きなお客さん、でないならあなたのハンバーガー店に行く意味はまったくないんです。

マクドナルドの方が有名だし、みんな買ってるからです。

つまり、個人は基本的に大手のマネーパワーには勝てません。

なので大手がつけない穴について勝負をします。

■コンセプトはとにかく絞る。広いコンセプトはダメ。

つまり、大手に個人が対抗するには コンセプトを絞る、ということが必要になってきます。

ちょっと考えてほしいのですが、ハンバーガー屋さんで言うならマクドナルドが若者向けなら、あなたは逆にご老人向けのマクドナルドを建てるとどうなるでしょうか？

看板は茶色、肉を推すのではなく、ご飯を推す。看板とメニューは手書きで人情味に溢れている、ひとりひとりのお客さんを大事にし、おまけは温泉のクーポン券など。

これなら、若者よりもご老人が寄ってきそうですね。

そう、個人が大手に勝つには大手のつけない穴、細かな穴(ニッチと呼びます)を突くのが大事です。

だから、コンセプトを決めるんです。

マクドナルドが逆に老人向けに寄せてきたとして、急にご老人に優しいサービスをするでしょうか?ご老人を大切にしたいターゲット選定をするでしょうか?

...急に大きく方向転換をすると思えませんよね? そう、大手は大手の弊害というか

急にコンセプトの方向転換するのはできないのです。わたしたち、個人はこのニッチな部分を狙うと利益が最大化できます。

例えば珈琲店を出すとしたらスタバよりも、爬虫類カフェ。温泉を開くとしたら子供向け温泉。

こんな風に大手が狙わない、いや狙えないところを意図的にコンセプトを絞って狙うのが大事です。

さあ、そろそろコンセプトを絞る意味がわかったと思うのでいよいよコンセプトを設定していきましょう。

このコンセプトが決まったらTwitterで実際に集客をしていきます。Twitter内であなたのお店を決めるためにこれから起業計画書を書く。

というイメージでこれからのコンセプト決めに振り掛かってみてください。

お客さんの悩みこそがビジネス。

ところでコンセプトを絞るという作業はお客さんの悩みを抽出する作業、に近いです。

なぜこの作業をするかというと

お客さんの悩み解決=真のビジネスだからです。

逆に言うとお客さんの悩みがあなたが完全に分かれば勝手に売れる、というわけです。

例えばですが、砂漠で 48 時間一滴も水が飲んでいない喉がカラカラな人にペットボトルの水 500ml を 100 円で売れば確実に売れますよね。なんなら100 倍高い1 万円でも売れると思います。

これはあなたが喉がカラカラの辛さをあなたが知っているから
「ペットボトルの水を売るよ」と一声を書けるだけで「ほしい！」とカンタンに売れるのです。

つまり、悩みがわかっているから。逆にあったかい水や熱いホッカイロなどを売ろうとすると売れないはずです。ちっともいきりませんよね?笑

なので、お客さんの悩みを知るということは
ビジネスにおいて何よりも大切なのです。
(全てのビジネスはお悩み解決に繋がっています。)

さあ、そろそろコンセプトの大事さは
わかってきたはずなので、

いよいよコンセプトを決める作業に入っていきますよ!

「ペルソナシート、リサーチシート、コンセプトシート」3つの
シートに順番に記入してください。シート自体は印刷しても
iPhoneメモに書いても構いません。



ペルソナシート



あなたのイラストを売っていきたいターゲットはどんな人なのかを想像しながら書いてみましょう。

- 1.名前：
- 2.性別：
- 3.年齢：
- 4.身長：
- 5.体重：
- 6.住まい：
- 7.出身地：
- 8.職業：
- 9.年収：
- 10.家族構成：
- 11.趣味：
- 12.休日の過ごし方：
- 13.勤務時間：
- 14.ストレスに感じていること
- 15.ストレス発散になること

16.ペルソナの悩み（最低10個）

①

②

③

④

⑤

⑥

⑦

⑧

⑨

⑩

リサーチシート

ここからは自分のイラストを売っていきたいお客さんについて、深掘りしていきます。

ここで出た言葉が、これからの発信内容やプロフィールづくりの参考になるので、ボリュームが多いですが気合を入れてやっていきましょう！

できれば、あなたのイラストを買うことで解決できる悩みが書けるとベストです！

ベネフィット…メリットのメリット

例：（あなたのイラストを買うことで）PV数が増える、ファンが増える

避けたい欲…ベネフィットの逆。デメリットのデメリット

例：（あなたのイラストを買わないことで）ターゲットのお客さんから覚えてもらえない、個性がでない、埋もれる



リサーチシート



※ブロガーさんを一例にして書いています

1. ターゲットのベネフィット 50個

(例：PV数が増える、ファンが増える)

2. ターゲットの避けたい欲 50個

(例：ターゲットのお客さんから覚えてもらえない、個性がでない、埋もれる)

3. ターゲットの悩み・不安・恐怖・イライラ 50個

(例：このままブログを書き続けていて収益化できるか不安)

4. ターゲットの興味・関心 50個

(例：ipad、ペット、絵画教室)

5. ターゲットの共感ポイント（あるあるネタ） 50個

(例：何記事書いてもお客さんが増えない)

6.ターゲットの敵（〇〇のせいで） 10個

（例：有名なブロガーさんが目立つせいで自分のブログのPVが伸びない、仕事が忙しいせいでブログに時間がとれない など）



コンセプトシート



ペルソナシート、リサーチシートの集大成です。
とにかく具体的に書きましょう！

- 1.誰に
- 2.何を イラストの発信（固定）
- 3.なぜ？
- 4.ターゲットの最終的なゴール

※具体的に書けるほどいいです。

例：和歌山県在住、29歳女性、安定を求めて公務員になるが、人間関係でうつ病になり休職。完全に自分に自信をなくし、仕事も恋愛もうまくいかず将来に絶望している。小さい頃からイラストを描くことが好きで、イラストで稼いでいくことを決心し、休職中にあらゆるイラストの副業に挑戦するもご依頼は0。イラストだけで食べていけるのか漠然とした不安と焦りに襲われる。そこでイラストは描けるだけじゃなくて、売るスキルも必要だと知りマーケティングを学び始める。SNSを運用して、1人でも多くの方に自分の絵を届けられるようになり、同じように今苦しんでいる人に向けて元気が出るようなイラストや言葉で情報発信をしていく。そして、自分のファンになってくれたお客さんからイラストを買ってもらえるようになったり、同じようにイラストレーターを目指している人をサポートしてあげられるような存在になって、将来育てた人たちと一緒にイラスト関係の事業を立ち上げる。好きな人たちだけに囲まれて好きなイラストを仕事にして楽しい毎日を過ごす。そして、最期は「幸せな人生だったな」とベッドの上で大好きな人たちに見守られながら人生を終える。

👉 プラスαで、

あなたがこれからどんなイラストをどんな人に売っていったって、そのお客さんはどんな未来になれるのか？自分もどんな理想の未来になれるのか？といったwin-winな状態がかければ最高です！！



Twitter集客について



コンセプトが決まったところで、次はネット上でのお店づくりをしていきましょう！

突然ですが、あなたはTwitterをビジネスに活用していますか？

娯楽で使うのも否定しませんがビジネスのツールとしてもあなたの成長を促進させるためにも真剣に使った方がいいです。

そう。Twitterはチャンスしかありませんので。

ちなみになぜ数あるSNSでもTwitterが良いかというと

- 単純にユーザーが多い
- 受け身で情報が得られる
- 拡散性がある

などメリットが多いからです

もちろんInstagramやYouTube、Facebookでも情報発信できます。

ユーザーの層が違うので自分が発信するターゲット層によって使い分けるといいでしょう。

ただ、Twitterが最も拡散性がありビジネスにも向いているため

特にこだわりがなければTwitterを選択することをオススメします。Twitterで発信できるようになればどの媒体でもうまくいきますよ。

逆にどれもこれも手をつけるとただSNSに支配されて長時間ダラダラといじるだけ。

まずはTwitter運用をしっかりと学んで土台作りをしていきましょう！



Twitterアカウント作成方法



Twitterアカウントはあなたのお店です。お店の見栄えがよくなければお客さんは入ってきません。

Twitter集客をするなら…まずはアカウントを整えましょう

フォロワーさんの増える仕組みは

あなたのツイートが見られる

→あなたのアカウントを見に来る

→ちょっと良さそう

→フォローしよう

という流れです。

つまり、いかにいいツイートをしようが

アカウントの見栄えも良くなければ意味がないのです

相手にとってこのアカウントなんかいいな…！

と思ってもらえるアカウント作成をしましょう。

そして、「相手が有益だと思うか」という目線が大事です。

人間は結局、自分にとって利益があるかというのをまず考えます

つまり

「自分が言いたいことを詰め込んだアカウント」
であっても、

そこに相手が価値を見出さなければ意味がないのです。

まずはアカウントを充実させることが
大前提だと理解しましょう。

では充実したアカウントを作るには
どうすればいいのでしょうか？

こちらは、スペシャル特典の

『Twitterアカウント作成のポイント』

を参考にしてください。

さあ、実際にTwitterアカウントを作っていきましょう！
ここで一番注意してほしいことは、初心者ブランディングについてです。

《 初心者ブランディング、ダメ、絶対》

よく、名前の後ろに、『@駆け出しイラストレーター』とか
『イラスト初心者』とか書いてる人みかけませんか？

もしそんなワードを入れている人がいたら、初心者ブランディングは早く卒業しましょう。

なぜかというと、“誰も参考にしたいと思わないから”です。
そしてもう1つ言うなら、“いつまでも初心者を脱せない”からです。

多分、初心者ブランディングをしている方は、実績がないからそう名乗っているのでしょう。

ただし、ビジネスで大事なのは実績ではなく、“お客様のニーズに応える”ことだからです。

Twitter運用編

Twitterのアカウントができたところで、次はいよいよ運用していきましょう！

フォロー編

あなたが決めたターゲットを探してこちらからフォローしていきましょう。フォローされるのをただ待つのではなく、自分から積極的に相手をフォローしていきましょう。

《Twitter運用、最低限ルール》

- ・一度にフォローしすぎない。
- ・フォロー対象は、自分のターゲット。
(例：ビジネス系アカウントにヘッダーを売りたい→ビジネス系アカウントをフォローしまくる。)

《注意事項》

- ・フォローしすぎるとロックやBanされる可能性が高いです。
- ・1日50フォローぐらいに抑えておきましょう。

- ・ ツイートした後にフォローする。
- ・ Twitter 社はツールを使う人をすぐにBanします。 なので人っぽい運用を心がけるためにツイート後ろのフォローという流れが望ましいです。
- ・ ロック対策としてツイートにいいね❤️がたくさんつくとロックされにくいという風潮があります。おは戦タグなどを利用していいね❤️をたくさんつけると良いです。

※アカウント作りたての頃は特にロックされやすいです。1日最低2ツイート以上、できれば5ぐらいツイートするのがおすすめです。

※それでもロックされた時は運用の方法が悪かったんだな、と明日から変えてみる。凍結されたとしても次に活かす！という気持ちで前向きにいきましょう。どうせタダです。

失敗から学んだ教訓が本当の学びです。

 0 からの 800 フォロワーまでのフォロー方法。

最初はフォロワーが 0 の超初心者の状態です。このままではあなたのアカウントを見て「参考にしたい！」とターゲットはあまり思わないはずです。

同じイラストを販売している人がいるとして、フォロワーさんが200人の人と1000人いる人と、どちらからイラストを買おうと思いますか？

まずはフォロワーを増やしましょう。フォロワーを増やしてあなたのアカウントの**凄そう感**を出しましょう。

数だけを増やす手取り早い方法は、相互フォローのアカウントをフォローするという方法です。

相互フォローのアカウントは多くは業者。数だけ増やしたいアカウントなので相互フォローされやすいです。

どんどんフォローしていったって3日ぐらい経つとフォローされていない相互アカウントが出てきます。

そのアカウントのフォローをどんどん外していきます。

フォロー外しには **Social-dog** というwebアプリがおすすめです。

<https://social-dog.net>

アプリ版もあるので両方使ってくださいね。

ツイートの予約投稿機能などあってとても便利です。

※一気にフォローを外す(リムる)とロックされたり凍結の原因になったりします。

多くても50ぐらい、1回に10人ぐらいを30分したら外すのが良いでしょう。

だいたい800人を超えたら、今度は自分のターゲットをどんどんフォローしていきます。

《ターゲットの探し方》

・キーワードで検索

あなたのターゲットがどんなことを呟いているか、どんなワードで検索したらでてくるか考えて調べてみましょう。

（例：ビジネス系→アフィリエイト、ブログ更新、SNSマーケティング）

・あなたのターゲットはどんな場所に集まっているのか？

（例：ビジネス系→ビジネス系超インフルエンサーの企画やリブ欄）

ツイートの仕方について

ツイートはとても奥が深いです。これが正解というものはないので、あなたに合ったツイートの方法を探しながらやっていきましょう。

ツイートの数も露出を増やす意味で多いに越したことはありませんが、無理しない程度でやっていきましょう。

《イラスト系ツイート》

- ・あなたの今まで描いてきたイラストは**惜しみなくツイート**。そのイラストを描いた思いなども一緒に添えるとあなたの**人間性**がお客さんに伝わります。

- ・ご依頼を受けたイラストに関しては、事前に依頼者にPRしてもいいか確認しておきましょう。**メンション（@）をつけて、〇〇さんのイラスト描かせていただきました！とツイート**する。

- ・依頼者にも感想付きのツイートをしてもらい、それをリツイート（RT）してPRしていきましょう。

- ・「**#ゆきヘッダー作品集**」みたいな感じで、ハッシュタグをつけて感想をしてもらうことで、このハッシュタグを見たら、一目瞭然

で今までの作品をお客さんの感想付きで一気にみれるようにもできます。

《日常ツイート》

自己開示系ツイート、あなたの過去のお話、ツイートする理由（理念）、おもしろ系、食事系、些細なミスなどあなたの人間らしさがわかる、「**この人いい人そうだな**」というツイートを心がけてください。

《価値提供ツイート》

・カンタンに言うと意識高い系ツイートです。ノウハウ系、マインド系、やる気ある系、などペルソナにとって読んで『価値』となるもの、「勉強になるな!」というものを発信。

・ **あなたのイラスト購入につながるような発信**でもいいですね。

（ビジネス系の人に向けて、ヘッダーやアイコンはお店の看板。お店に入りたいとお客さんに思ってもらえなければ、商品も売れない。そういう部分はちゃんとプロに頼んで自己投資することが大事。）

みたいな感じで。だいたいの方は、自己投資して作ってもらう必要性に気づいていないことがほとんどです。そこを気づかせてあげて自分の商品を購入してもらうための教育をしましょう。

- ・リサーチシートで書いた共感ネタ（あるあるネタ）やターゲットの悩みを解決するようなツイートをすることで、共感や参考にしたいなと思われるようになります。

ツイート1つ1つを何のためにするのか、しっかり目的意識をもってやっていくことが大事です。自分の頭でしっかり考えながらやること。これが何よりも大事です。

 さらに認知を上げるためにすること

- ・ あいさつ

あいさつはコミュニケーションの基本ですね。あなたがターゲットとしているひとにこちらから積極的にあいさつしにいきましょう！

お客さんは、イラストを誰に頼もうかなとなったときに、**頼みやすい人**を選んでいたりします。

なので、日頃からいいね！やリプなど積極的にしていくことが大事です！あいさつはみんな決まった時間に必ずしているので、一番コメントしやすいです。

『**おはよう戦隊**』を活用して、自分から挨拶回りをするのもいいですね！交流しつづけることが覚えてもらうポイントです！

- ・あなたのターゲットが見ていそうな時間帯にツイートする

そして実はツイートにも**反応がつきやすい時間帯**があるのです。

①6時30分・・・おはついの時間！積極的にいろんな人にあいさつして交流しましょう！

②12時・・・お昼休みの時間、日常ツイートでOK！

③18時30分・・・仕事終わりの人が増える時間。イラストの宣伝、渾身のツイートを。

④19時30分・・・お仕事終わり、ご飯を食べながらふとTwitterを見ているひとが多い時間。イラストの宣伝、渾身のツイートを。

もしツイートをする時間ない！そんな方はこの4つの時間帯でTwitterを運用してみてください。

- ・お客さんからの反応を増やすために

いいねやRT、リプをたくさんしてもらおうとそれだけあなたの露出を増やすことができます。そのためには、お客さんからの反応を待ってるだけじゃなくて、**こちらからGive**することが大事です。

まず大前提、人にGiveできない人は、何かを得ることはできません。

どんなにいいツイートとしても、どんなにたくさんツイートしてもです。

実績0でもできるGive

- ・リプ
- ・いいね
- ・引用RT
- ・応援RT
- ・有益情報発信

アクティブにTwitterを活用している人にリプやいいねで反応してあげましょう。そうすると、1つの心理効果が働きます。

「返報性の原理」ですね。

返報性の原理とは…？

人は他人から何かしらの施しを受けた場合に、お返しをしなければ
ならないと言う感情を抱く心理をいう。

この人間心理が働くからこそ、まずは「**ほしいなら自分から！**」
という理念をもち行動しましょう。

- ・感謝を伝えるツイートをする

たぶん、あなたもそうだと思いますが、感謝されて嫌な人っていないですよね…？感謝されたら応援したくなるものです。

「イラストのご依頼をいただいた時」「納品後、お客さんから感想ツイートをいただいた時」など、精一杯の感謝の気持ちを込めて**かなりのオーバーリアクション**で、ツイートしましょう。

そうすることで、それを見たお客さんは、あなたを応援したくなる
&私もお願いしてみようかなって思ってもらえます。

そして立ち回り以前に、感謝できる人が成功します。

- ・ DMグループを作ってお互いにいいねやリプをする

自分のツイートをDMグループに共有することができます。そして、そのグループ員同士でいいねやリプをつけます。いいねやリプの数は他のお客さんから見た時のあなた自身の信用にもつながります。

賢くお互いに助け合いながらTwitter運用をしていきましょう。

・ 最新情報

・ TwitterのSpace機能を使う

インフルエンサーさんのspaceに入る。こちらから参加リクエストを送り、話してくれる機会がもらえたらラッキー。そのインフルエンサーさんの配信を聴いているリスナー全員の前で自分をPRすることができる。そこで自己紹介やV字逆転ストーリーを語ることで自分に興味のある人だけを引っ張ってすることができる。控えめに言って神機能。

裏ワザ:Twitter 運用の近道

最初のうちはネット上で売れているイラストレーターさんの発信内容を真似ることがオススメです。

うまく行っているひとのやり方を真似している内にどんどんツイートや自分の魅せ方がうまくなります。逆に言うと初心者が真似しないと上達が遠回りになってしまいます。

わたしも師匠の方法をとにかく真似しました。

言われたことを100%やるのは当たり前ですが、

プラス α で徹底的に分析して真似するのが成功への近道、というのは何の分野でも（イラストの上達でも）当てはまる最短の成功法則です。