

DECサービス

Digital marketing / EC / Contact Center

お客様企業と顧客のタッチポイントを、「リアル」と「デジタル」を融合した
多様なコミュニケーションチャネルでシームレスにつなぎます。

June 2020





DECサービス

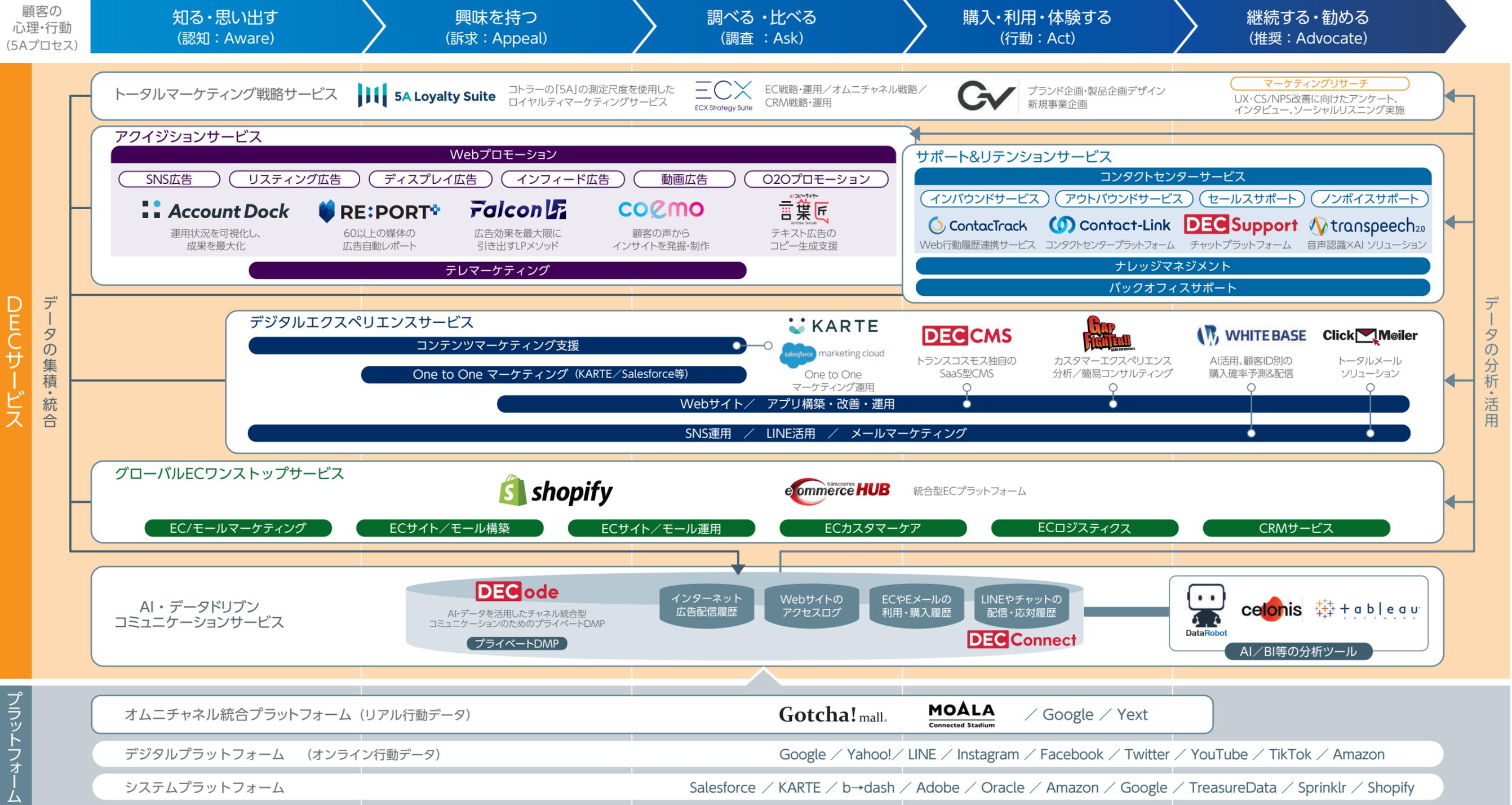
デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンターサービス

5A Loyalty Suite。加速するマーケティング・イノベーション

トランスコスモスは、日本で独占的に5A測定尺度を使用したコンサルティングパッケージ「5A Loyalty Suite」を提供。認知から行動、推奨までのカスタマージャーニーの、一貫した視点でのコミュニケーションを実現を目指して、デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンター(DEC)をすべてワンストップでサポート。お客様企業のマーケティング・イノベーションを加速させます。

スマホで広がる、つながる。顧客とのタッチポイント

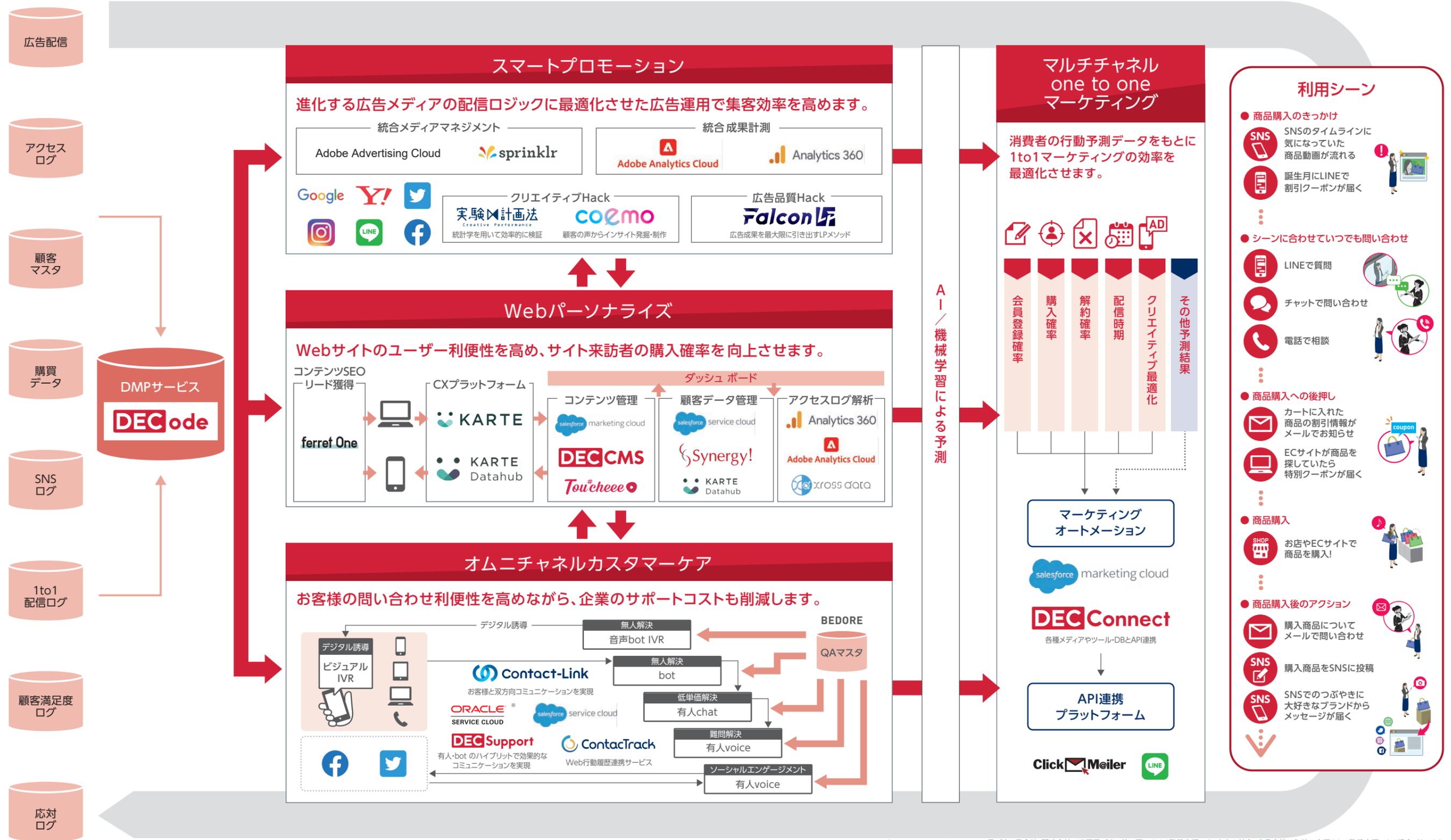
広がり続けるお客様企業と顧客とのタッチポイント。広告でも、サイトでも、コールでも、チャットでも、botでも、顧客とのあらゆるコミュニケーションチャンネルに対応します。しかも、シームレスに。



MS 統合マーケティングソリューション

先端デジタルソリューションと専門運用ノウハウを結集し企業とお客様のあらゆる接点の顧客体験価値を向上させます。マーケティング効果を最大化させるカスタマージャーニー実現を目指してデジタルマーケティング/EC/カスタマーケアをすべてワンストップサポートします。

マーケティングデータ蓄積 統合マーケティング活用

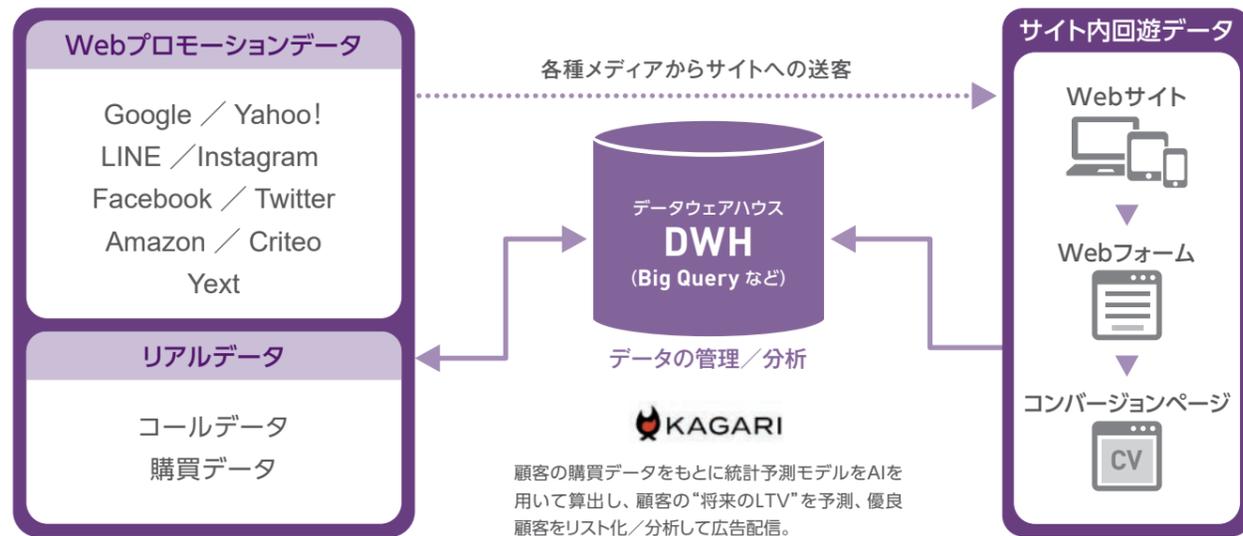


- ### 利用シーン
- 商品購入のきっかけ
 - SNS SNSのタイムラインに気になっていた商品動画が流れる
 - 誕生日にLINEで割引クーポンが届く
 - シーンに合わせていつでも問い合わせ
 - LINEで質問
 - チャットで問い合わせ
 - 電話で相談
 - 商品購入への後押し
 - カートに入れた商品の割引情報がメールでお知らせ
 - ECサイトが商品を探していたら特別クーポンが届く
 - 商品購入
 - お店やECサイトで商品を購入!
 - 商品購入後のアクション
 - 購入商品についてメールで問い合わせ
 - SNS 購入商品をSNSに投稿
 - SNS SNSでのつぶやきに大好きなブランドからメッセージが届く

※OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

AC アクイジションサービス

インターネット広告・ソーシャルメディア・テレマーケティング・メール他、さまざまなチャネルからの効率的な集客をプランニングします。リアル・デジタル双方のさまざまなデータを活用し、費用対効果の高いプロモーションを支援します。



独自のPDCA高速化メソッド



各種広告データを統合管理する、独自開発したマーケティングプラットフォーム。広告成果の見える化と運用の効率化を実現。



広告主のKPIに合わせたカスタマイズ性の高いレポートを自動化することで、広告運用PDCAの高速化を実現。連携できるメディア、計測ツールの数は国内最大規模。



Google・Yahoo!を始めとした主要媒体の広告成果向上に必要な項目を網羅的に診断し、アカウントのポテンシャル・弱点を明示。施策の立案やプライオリティにリンクします。

クリエイティブ

動画/YouTube

動画制作とプランニング双方の機能を融合したYouTube専任組織

制作とプランニングを融合した専任組織により、プランニングから獲得まで目的に合わせた最適な運用・制作を提案・実行します。また、専用の撮影機材を完備したスタジオを所有し、要望に応じた品質の高い動画撮影をスピーディーに行います。配信後は独自の視線分析メソッド“GAZEHACK”により視聴者のインサイトに基づいた改善プランを導出。制作のPDCAを高速に回します。



インフィード/ソーシャル

スマートフォン上での効果が高い反面、クリック率の劣化が早いいため、インフィードに特化した体制を有するクリエイティブチームにて必要本数を制作し、細かな差し替え対応により高い効果の持続を実現します。

ディスプレイ

各種広告クリエイティブに対して、心理学を用いた制作や統計学を用いた検証、運用効率化など、当社独自開発をしたオリジナルのクリエイティブ運用サービスを提供します。



広告適正本数を算出し高速PDCA 顧客の声からインサイトを発信・制作 独自レポートで広告を高速改善 独自の評価項目でLPを設計・強化 統計学を用いた多変量テストが可能 統計学を用いて効率的に検証

インターネット広告

ソーシャルメディア広告

“独自ツール×運用ノウハウ”でパフォーマンスを最大化

ソーシャル広告の効果を最大化するために必要な3つの要素である訴求開発(クリエイティブ)・運用改善・セグメント設計を弊社独自のメソッドとツールで支援し、パフォーマンスを最大化します。

訴求開発

大量のSNS投稿から自然言語解析AIを用いてユーザーインサイトを発掘し、根拠ある広告訴求を創出する独自ツール

運用改善

アカウントの成果状況に応じた適切な施策を自動でレコメンドする独自ツール

セグメント設定・配信

Twitterの通常機能に加え、高精度なターゲティングを用いた配信が可能

LINE広告でマーケティング効果を最大化



LINE社との強固なパートナーシップでソーシャル広告専任チームがLINE活用プロモーションをサポートします。

アルゴリズム分析で導いた独自の運用メソッドでLINE広告のパフォーマンスを最大化



自社サービスへのログイン連携やカスタマーサポートなどCRM領域までを一気通貫でサービスを提供



LINE株式会社、株式会社セールスフォース・ドットコム3社で transcosmos online communications株式会社を設立 構築支援・システム開発などさまざまなサービスを提供



サーチ広告

アルゴリズムへの最適解で成果を最大化

専任チームが主要メディアのアルゴリズムに対して、AIを活用し日々研究。アカウント構成や運用の最適解を発掘し、独自メソッドを用いて成果を最大限に引き出します。



Googleの“LPに対する評価ポイント”を解明し、広告効果を最大限に引き出すLPメソッド

O2O

デジタルとリアルをつなぐ次世代プロモーション

広告、チャット、SNS、アプリ開発、Web構築など、さまざまなデジタル領域の顧客接点を駆使して、ユーザーへの来店誘導・接客・購買促進・ロイヤル化を支援します。



オンライン上の企業情報を一括管理し、正しい情報をユーザーに発信

ECマーケティング

独自メソッドによりECの売上を最大化

専任チームがAmazon広告を中心としたECプラットフォームのプロモーションを独自のマーケティングソリューションにより最適化します。



AI・機械学習による最適化や運用アクションの自動化でAmazonにおける売上最大化をサポート

ディスプレイ広告

動画広告・DSP・インフィード広告などを中心に、デバイスを超えて顧客接点を意識したメディア戦略を立案。プログラマティックなメディアバイイングで配信面・ターゲットを最適化し、広告効果を向上します。

データフィード広告

顧客/商品データを自動的に広告活用し、一人ひとりに最適化されたマーケティングで効果を最大化。Googleショッピング広告やFacebookダイナミック広告を中心とした商品情報/在庫と連動した手法で、お客様企業の課題を解決へ導きます。

アプリマーケティング

インストール数向上・売上拡大など、お客様企業の課題を解決する最適な手法を提案。広告プランニングから運用、DMPを活用したユーザー分析など、総合的なアプリマーケティング支援で収益の最大化を実現します。

テレマーケティング

アウトバウンドコール

チャネル別の顧客情報とコンタクトセンターで収集したノウハウをもとに、売上向上につながる最適な施策を、適切なお客様に、適切なタイミングで、適切なチャネルを通して効果的なアウトバウンドを実施します。

セールスサポート

インバウンドセールス、アウトバウンドセールス、インサイドセールスを組み合わせた多局面でコンタクトセンターをプロフィット化させるサービスを提供します。

DX デジタルエクスペリエンスサービス

お客様企業のニーズにあわせ最適なサービスを提供するために、ヒアリング、業務診断、各種事前調査、国内外の豊富なデジタルマーケティングの知見を活かし、サービスの導入から運用、分析まで最適な進め方を提案します。

お客様企業課題解決のための3つの方針



お客様企業課題解決ステップ



独自開発のデジタルプラットフォーム

Webサイトのユーザー利便性を高め、サイト来訪者の購入確率を向上



豊富な知見と実績をもとに機能を強化

DEC CMS

「DEC CMS(デックシーエムエス)」は、販売・導入実績豊富な「Acquia」の機能を拡張し、開発した高効率、高機能SaaS型CMSです。お客様企業内のWebサイトやマーケティングデータなどを一元管理し、企業として効果的かつ効率的なデジタルマーケティング施策を実現します。

DEC CMS の特長

- プラットフォームは、全世界で利用されているDrupalをベースとしたAcquia
- マルチランゲージ、マルチサイトマネージメントでグローバル対応にも優位的
- コールセンターやソーシャルメディアなどユーザーとのタッチポイントも全面サポート

LINEと各種チャネル/DB連携をより柔軟に実現

DEC Connect

「DEC Connect (デックコネクト)」はAPIを介する設計のため、LINEとSalesforceなどの各種MA・CRMチャットツールや外部データベースとの連携にかかる工数を大幅に削減します。そのため、商品・サービスの成長段階に応じた施策が可能となります。

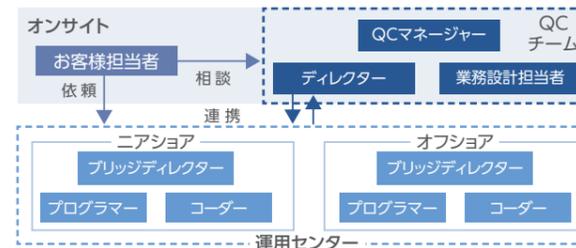
サイト構築 / 運用サービス

年間600社を超える豊富な実績とノウハウをもとにお客様のビジネス要件に最適な導線設計、コンテンツの企画・制作を実施しCMSの選定から導入含めて対応。お客様企業の業務に最適な体制を、オンサイト、ニアショア、オフショア、受託を組み合わせる構築し業務効率化とコスト削減を実現。



体制と機能例

お客様先に常駐、ニアショア・オフショアのそれぞれの特徴を生かし、お客様の課題解決に最適な体制を構築します。



オンサイト / ニアショア体制

業務効率化とコスト最適化体制の実現にむけて、お客様先に常駐して業務に対応するオンサイトと日本国内の地方拠点のニアショアを組み合わせ運用体制を構築

オフショア体制

多言語翻訳、制作、検証を国内拠点と連携し、コストを抑えた体制海外拠点とのコミュニケーション、品質管理、制作、翻訳までをワンストップで提供し、多言語のグローバルサイトを運用

事前調査



Webサイトのパフォーマンスを高めるための重要なファクターを総合的に分析・レポートするカスタマーエクスペリエンス分析 / 簡易コンサルティングサービス

各種サイト / コンテンツ運用

One to Oneマーケティング運用サービス



オフラインデータ、オンラインデータをシームレスに繋ぎ、顧客のステータスを常に最新な状態で統合管理する仕組みの構築をトータルサポート。効果的なデジタルコミュニケーションツールの運用を実現

LINE公式アカウントのメッセージ配信を最適化

AIを活用した成果報酬型ソリューション [transcosmos WHITE BASE®]

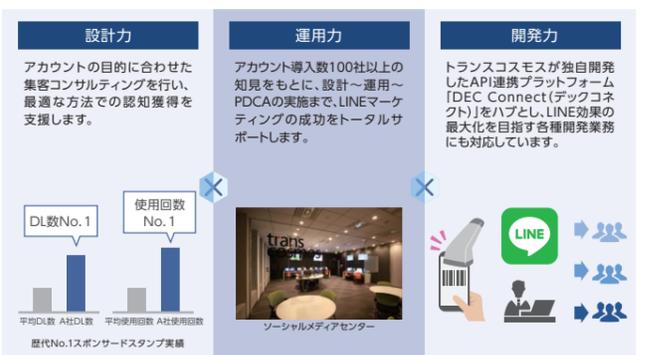
数多くのLINE公式アカウント導入・運用実績を活かし、これまで見えなかった友だちの過去の行動履歴を可視化し、友だちごとの購入確率と配信推奨時間を予測することに成功。「WHITE BASE」の予測に基づき、友だちごとに最適なメッセージを最適な時間帯に配信することで、メッセージの反応率を最大化します。



LINE向け統合サービス

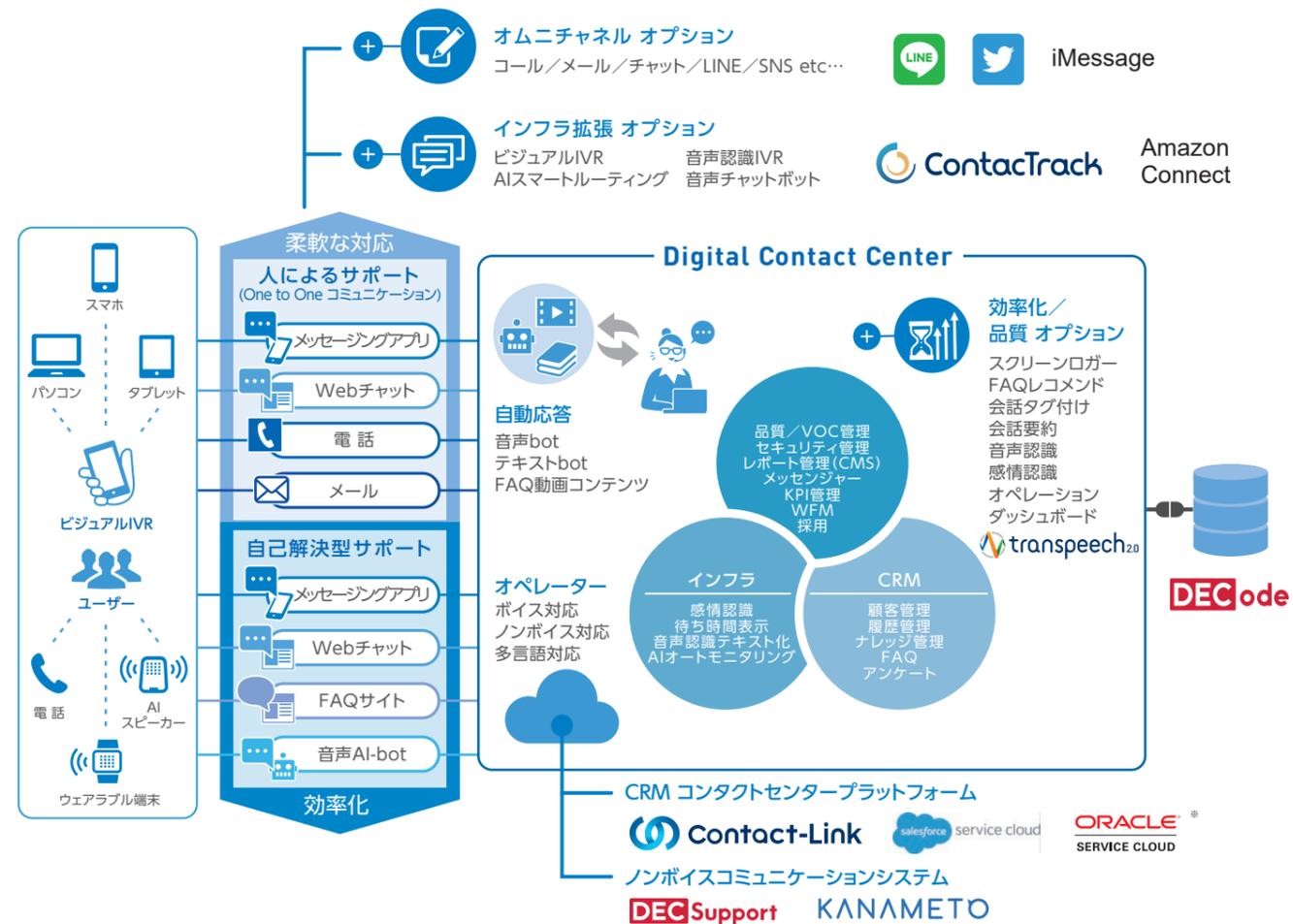
LINEに関するサービスをワンストップで提供

アカウント導入数100社以上の知見をもとにプランニング、配信設計からLINEスタンプ制作、LINE Beacon などの最適活用までお客様企業のKPI達成に向け、全面的にサポートします。さらに、ユーザーの利便性と満足度を向上施策として、LINEを活用したチャットbot / 有人チャットによるお問い合わせ対応も可能です。



SR サポート&リテンションサービス

お客様の心理・行動が多角化し幅広いニーズに合わせたコンタクトセンターサービスがますます重要となっています。従来の電話対応に加え、Webチャットやメッセージングアプリなどの活用、bot・AIなどの最新技術の導入を行い、より利便性の高い戦略的コンタクトセンターの構築・運用を実現します。



国内最大規模のサービス体制

国内最大規模 32拠点 18,470席

※2020年3月末時点

稼働センター 24時間 365日

※一部センターに限る
札幌、横浜、宮崎、福岡、那覇にて対応

多言語対応 23言語

日本語・英語・韓国語・中国語・広東語・台湾語・インドネシア語・タイ語・スペイン語・ポルトガル語・ドイツ語・フランス語・イタリア語・オランダ語・デンマーク語・ノルウェー語・スウェーデン語・ハンガリー語・ポーランド語・ロシア語・その他

東アジアを中心としたグローバル拠点

ISO27001に準拠したセキュリティ体制・設備

プロフェッショナル人材育成

クラウドソリューション

SV認定者 : 2,068名
LD認定者 : 4,002名
証券外務員(1・2種) : 417名
生命保険募集人 : 459名
家電アドバイザー : 60名
ファイナンシャルプランナー : 7名

※2019年6月時点

自社プラットフォームとクラウドソリューションを融合することで、緊急立ち上げ、繁閑の差が激しい案件にフレキシブルに対応します。

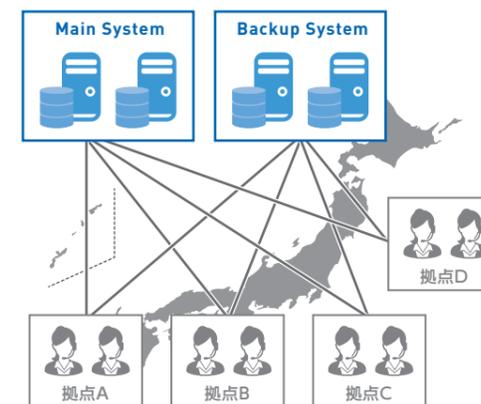


大規模プラットフォーム

データセンター・各拠点の有事、障害発生を考慮し、BCP対策が網羅されたプラットフォームでサービス提供をしています。

情報セキュリティ対策

プライバシーマークやISO27001の取得はもとより、ハードウェア/ソフトウェア両面のさまざまな取り組みにより、お客様に安心いただけるサービスの提供に努めています。



入退室の制限/履歴管理

非接触型ICカード・指静脈認証システムによる入退出チェック



共有部分とオペレーションルームの入室権限をICカードに設定しています。また、身体的特徴により判別する、虹彩に次いでセキュリティが高い指静脈認証システムを順次導入しています。

監視カメラ



センター内の出入り口や内部、サーバールームには監視カメラを設置し、24時間映像記録を保存しています。

音声AI-botサービス

Webアクセス状況やコール問い合わせ状況の判断を踏まえ、適切なチャネル設計で構築・運用

簡単なお問い合わせや定型対応は自己解決による解決を促進し、運用の最適化を実現します。複雑なお問い合わせは、対応内容を記録の上コミュニケーションへ引き継ぎ、コールバックやSMSによるノンボイス誘導をし、人手不足を解消していくための運用を実現します。短期間でシステム構築も行えるため災害時のBCP対応へも有効です。

チャットサポート

WebチャットやLINEなどメッセージングアプリの活用



テキストチャットを利用した顧客コミュニケーションで、効率のかつ個客に快適なサポート体験、購入体験を提供します。botによる自動対応に加え、有人対応が必要な場面ではコミュニケーションが対応することで、運用の効率化を実現します。

Web行動履歴連携サービス

ContactTrack

スマートフォンからのお問い合わせ時に、お客様のWeb閲覧履歴やエラーコードをコミュニケーションへ連携し、お客様の状況をくみ取った対応や、ニーズに合ったアップセル・クロスセルの提案を実現します。

FAQコンテンツ制作・運用

ログ分析に基づいたFAQサイト構築・運用、コンテンツ制作を実施

ログ分析に基づいたFAQサイト構築・運用、コンテンツ制作を実施します。独自指標であるコンテンツカバー率から、作成して公開すべきFAQやコンテンツを抽出し、デジタルチャネルにおける情報提供を最適化します。

音声・感情認識ソリューション

transpeech2.0

transpeechは、お客様企業のコンタクトセンターにおける課題を解決する音声認識ソリューションです。トランスコスモスが長年培ってきたコンタクトセンター運用ノウハウに音声・感情認識システムを組み合わせることで、リスクの回避・品質の改善・コストの削減といったさまざまな運用上の課題を解決します。

BCP対策

緊急事態発生時に備えたコンタクトセンター運営

BCP (Business Continuity Plan) の観点から複数センターに業務を分散したいという要望にお応えし、テレワーク・ニアショア・オフショアセンターの活用によるコスト最適化や、雇用創出を通じて地域社会の活性化・発展にも貢献します。

緊急コンタクトセンター

短期間で専用センターを開設

「リコール」「顧客情報漏えい」などの緊急事態発生時に短期間で専用コールセンターを開設し、回線や対応スクリプトなどの緊急対応に必要な基本パッケージを提供します。

フィールドプロモーション

コールと連携した顧客との関係性構築により離脱抑制と売上拡大に貢献

ラウンダースタッフが顧客に対してリテンション活動による関係性構築を実施します。データを活用し、離脱防止だけでなく、アップセル・クロスセルと売上拡大を図ります。

transcosmos field marketing

トランスコスモスフィールドマーケティング株式会社は、トランスコスモスの100%出資の子会社として、特に店頭、キャンペーンのブースなどを中心としたフィールドサービスを事業ドメインとし、人材派遣、人材紹介から業務受託まで幅広いサービスを多角的に事業展開しています。

※OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

EC グローバルECワンストップサービス

ECサイト構築・運用、フルフィルメント(入荷・ピッキング・梱包・出荷)、カスタマーケア、Webプロモーション、分析などのオペレーションや、弊社のEC販売チャネルを活用した商品販売までを、お客様のニーズに合わせてワンストップでサービスを提供します。

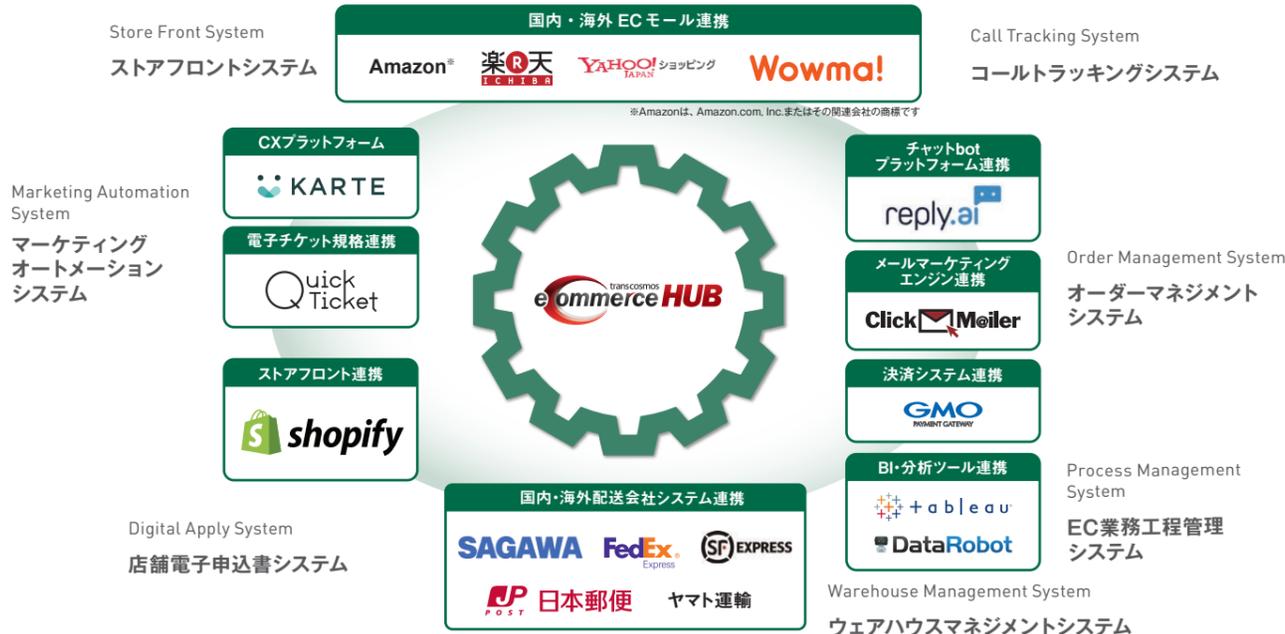


ワンストップセンターに各EC運用機能を集約することで、運用相互間でのシームレスなコミュニケーションを実現、『オペレーショナル・エクセレンス』を向上します。急激に変化する市場におけるお客様企業の売上拡大に向けて、『リアルタイムマーケティング』の実践による販売・マーケティングの効率化と消費者視点でのスピーディーな運用改善により、『カスタマー・エクスペリエンス』を最大化します。

統合型ECプラットフォーム transcosmos eCommerce HUB

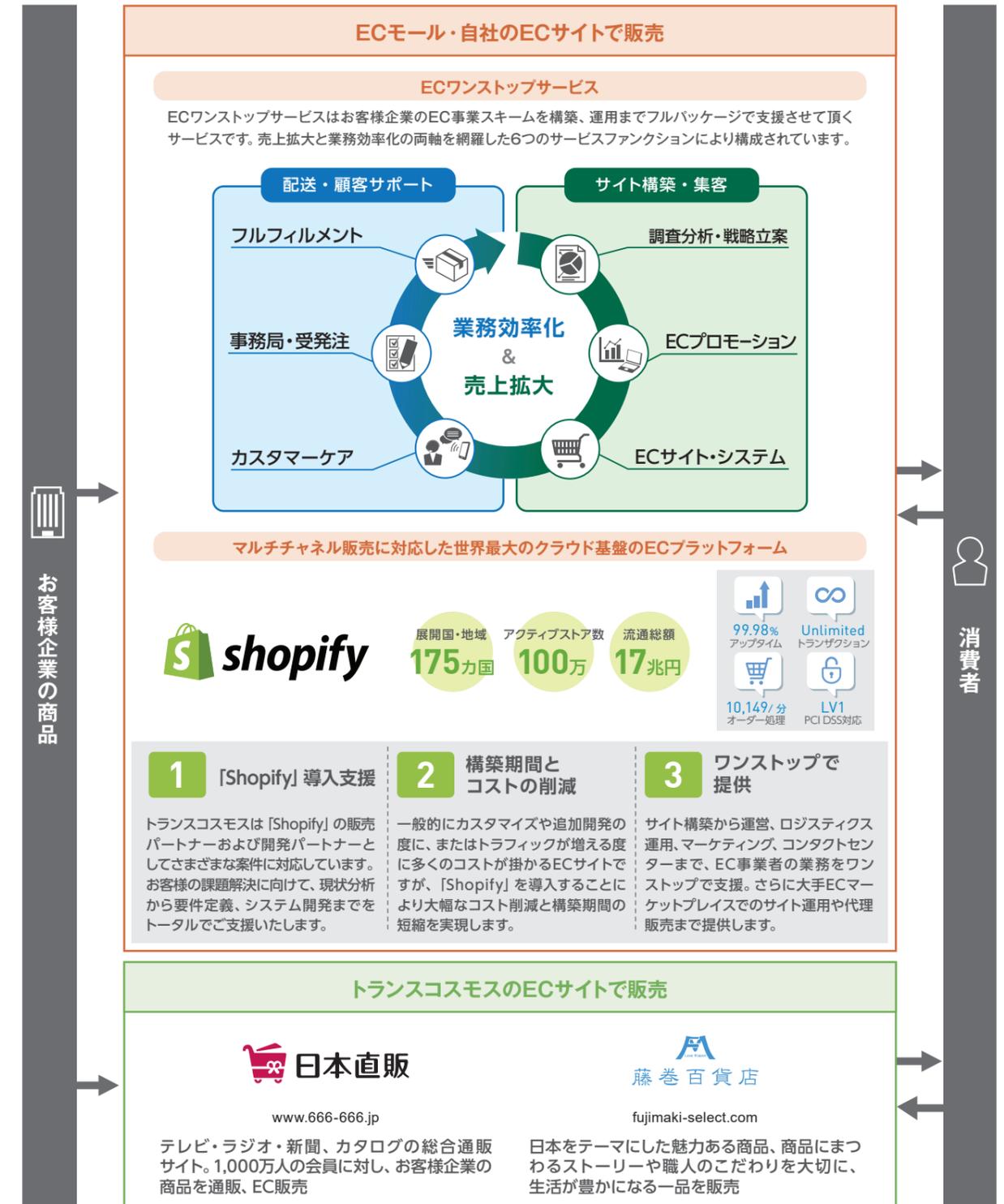


トランスコスモス・イーコマースハブは、当社がお客様企業に提供してきた50年にわたるITアウトソーシングのオペレーショナル・エクセレンスが凝縮された統合型ECプラットフォームです。EC事業に必要な全てのシステムをシームレスに統合し、リアルタイムに連携。さらに、物流・決済・広告などのさまざまな周辺サービスとも密接に連携することでお客様企業の多様なニーズに柔軟にお応えします。



グローバルECワンストップサービス (日本市場向け)

市場調査・分析からECサイト構築・運用、Webプロモーション、フルフィルメントまでの業務をワンストップでサービス提供するだけでなく、「日本直販」や「藤巻百貨店」などトランスコスモスのECチャネルを通じお客様企業の商品を販売します。

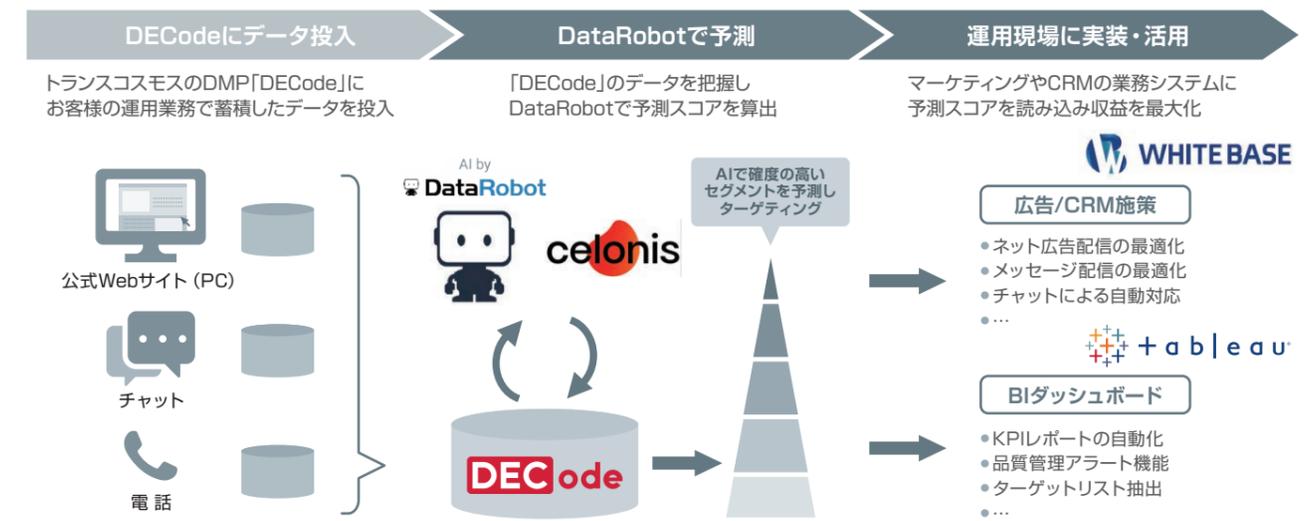


AI AI・データドリブン コミュニケーションサービス

さまざまなチャネルのデータを統合し、AI・BIと連携する「仕組み」を活用して、ターゲット層に絞った広告・メッセージ配信の最適化やKPI管理の見える化など、AI・データに基づく統合コミュニケーションの「運用」サービスや、それを担う人材の育成支援・研修サービスを提供します。

DECode

あらゆるコンタクトチャネルで収集・蓄積したデータを統合し、機械学習やMIツールなどで分析結果を開花。広告配信やMAツールなどの外部システムとの円滑な連携を支援するトランスコスモス独自のプライベートDMPサービス。



機械学習用AI・自動化ツール DataRobot

AIが自動的にさまざまなアルゴリズムを取捨選択し、最適な予測モデルを自動で構築・実装することで、業務効率化とコスト削減を実現します。分析結果の解釈支援機能も充実しており、API連携などによるシステム実装も容易です。



LINEメッセージ配信を最適化するAI成果予測システム transcosmos WHITE BASE®

顧客の閲覧履歴や購買履歴から購入確率と配信推奨時間を予測することで、ターゲットリストやKPIの管理業務を効率化しつつ、友だちごとに最適なメッセージを最適な時間帯に配信し、反応率とROIを最大化します。



Celonisによるカスタマージャーニー診断サービス

プロセスマイニング最大手の「Celonis」を活用し、カスタマージャーニーやチャットシナリオの分析やモニタリングを実施。PoC形式でのカスタマージャーニー診断サービスや、Celonisの導入支援・コンサルティングを提供します。



会話を科学するAI研究所 「コミュニケーションサイエンスラボ」

マシンラーニング・ソリューション社や大学・研究機関と連携し、マーケティングコミュニケーションのデジタル化・AI化に関するオープンイノベーションを推進しています。「消費者と企業のコミュニケーション実態調査」、コールセンターの音声ログから応対品質を自動判定するAIの開発、広告コピー自動生成ツール「AIコピーライター言葉匠」の共同研究など、独自の社会調査や機械学習/NLP関連の研究を実施しています。

communication science lab

コミュニケーション

OM オムニチャネル統合プラットフォーム

生活者と店舗・商品をつなぐプラットフォーム

Gotcha!mall (ガッチャモール)

生活者と店舗・商品を、テクノロジーの力でマッチングし、スマホから店舗へ誘導、お買い物やお食事を促進するモール型プラットフォームです。



店頭販促ソリューション LINEセールスプロモーション

店頭オペレーション軽減やキャンペーン参加促進など、店頭販促のさまざまな課題を解決するソリューションです。

- ・ 認知拡大施策
LINEオープンキャンペーンアンケート型
- ・ デジタル景品
LINEポイントインセンティブ
- ・ テクノロジーパートナー商品
LINEパートナーパッケージ

ライブ体験の全てを電子化するウェブプラットフォーム

MOALA (モアラ)

負担なく導入できる電子チケット「Quick Ticket」を起点に、ライブ体験に関わるあらゆるサービスを電子化することでライブをもっとおもしろくする、コネクテッドスタジアムプラットフォームです。

Gotcha!mall

— 小売り企業における導入期待効果 —

- 送客 (回避・流入)
- 客単価 買上点数
- 来店頻度

「売上・利益運動」の成果報酬モデル
初期費用、月額固定費は不要。
経済合理性のある計画的なプロモーションが可能です。

AI, 独自アルゴリズムで、ROIを最大化
新規顧客の獲得 客単価UP 来店頻度UP

— メーカー企業における導入期待効果 —

- 商品認知
- 商品 トライアル
- 小売店舗への送客

Gotcha!mall プラットフォームを活用した、商品訴求キャンペーンや、小売り企業の店舗連携したキャンペーン展開が可能です。

検索のためのプラットフォーム

Yext (イエクスト)

自社ブランドサイト、検索エンジン、マップ、SNSなどの、あらゆるデジタルサービス上で正確な情報発信を可能にするクラウドプラットフォームを提供します。



MOALA Connected Stadium

国内 66拠点

コンタクトセンター	33拠点	18,740席
ビジネスプロセスアウトソーシング	26拠点	7,490席
デジタルマーケティング	9拠点	
ECワンストップ	2拠点	

※複数サービスを提供する拠点含む

北海道エリア

コンタクトセンター	6拠点	3,630席
ビジネスプロセスアウトソーシング	6拠点	1,680席
デジタルマーケティング	3拠点	

沖縄エリア

コンタクトセンター	5拠点	3,950席
ビジネスプロセスアウトソーシング	4拠点	830席
デジタルマーケティング	2拠点	

中・西日本エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,370席
ビジネスプロセスアウトソーシング	6拠点	980席

九州エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,460席
ビジネスプロセスアウトソーシング	6拠点	2,640席
デジタルマーケティング	2拠点	
ECワンストップ	1拠点	

東北エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,260席
ビジネスプロセスアウトソーシング	1拠点	130席
デジタルマーケティング	1拠点	

首都圏エリア

コンタクトセンター	7拠点	4,010席
ビジネスプロセスアウトソーシング	5拠点	1,230席
デジタルマーケティング	1拠点	
ECワンストップ	1拠点	

海外 29の国と地域・102拠点

コンタクトセンター	45拠点	16,750席
ビジネスプロセスアウトソーシング	28拠点	
デジタルマーケティング	19拠点	
ECワンストップ	37拠点	
システム開発	10拠点	

※複数サービスを提供する拠点含む

アジア 66拠点

コンタクトセンター	36拠点	15,520席
ビジネスプロセスアウトソーシング	24拠点	
デジタルマーケティング	15拠点	
ECワンストップ	12拠点	
システム開発	10拠点	

北米・南米 17拠点

コンタクトセンター	5拠点	690席
デジタルマーケティング	4拠点	
ECワンストップ	11拠点	

ヨーロッパ他 19拠点

コンタクトセンター	4拠点	540席
ビジネスプロセスアウトソーシング	4拠点	
ECワンストップ	14拠点	



トランスコスモス株式会社

お問い合わせ

0120-120-364
9:00~18:00[土・日・祝日を除く]

g_sales@trans-cosmos.co.jp
www.trans-cosmos.co.jp



11820183
トランスコスモスは「プライバシーマーク」の認定企業です。

※この他にもさまざまなサービスを提供しております。ご不明な点がございましたら、お気軽にご相談ください。※サービスの価格の詳細については各営業担当にお問い合わせください。※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本およびその他の国における登録商標または商標です。※その他、本文中に記載されている社名、製品・サービス名などは、各社の登録商標または商標です。

2021年9月現在