

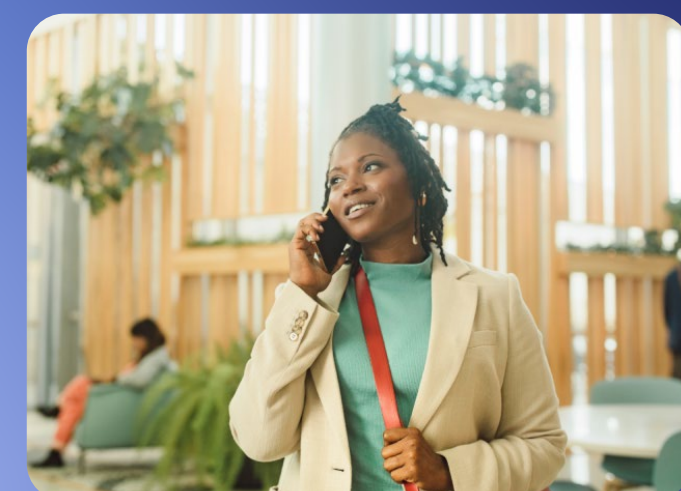
zoom



生成AI時代、
コミュニケーションはどう進化する？

Zoomが実現する 6社の変革ストーリー

“点”から“線”、そして“面”のDXへ。AIファーストなZoomを利用し、データの利活用や業務効率化、そして組織全体の変革を実現しているお客様の事例を紹介します。



Zoomが目指すAIの重要な役割は 人とのつながりを深め DXを「誰もが使える力」に変えること

生成AIの導入は、今すべての企業が直面している喫緊の課題です。しかし、現場を見渡してみてください。業務ごと、個人ごとに、バラバラなツールを使っていませんか？ このままでは、AIの利用が進んでもデータは分断されたままです。

私たちZoomは、コミュニケーションという「線」のDXから始めることを提案します。社内外のやりとりをZoomに統合し、外部の業務アプリと連携することで、独自AI「Zoom AI Companion」が一本の太い線となって、みなさまの業務効率化を強力にサポートします。

業務単位の「点」のDXから「線」のDXへ。さらに、Zoomプラットフォームが提供するパワフルな生成AIと掛け合わせ、より広く深い組織変革を——「面」のDXを実現するヒントをお伝えします。



ZVC JAPAN 株式会社 代表取締役会長兼社長

下垣 典弘



事例 1

NEC（日本電気株式会社）様

業界：ITサービス事業、社会インフラ事業

生成 AI 時代を 勝ち抜く鍵は、 リアルコミュニケーション データの活用

11 万人の電話を Zoom Phone にリプレイスし、約 7 割のコストカットを実現——日本有数のテクノロジー企業である NEC がクラウド PBX を大規模導入。勤務場所を問わない電話応対を実現しました。蓄積した通話データを AI で分析し、単なる業務効率化を超え、新たな事業価値の創造に着手しています。

「PBXのクラウド化はコスト面で見ても大きな価値がありますが、それだけでなく、コミュニケーションを支える基盤の進化によって、人と人がつながることやデータの持つ価値がさらに拡大していくと確信しています」



NEC 執行役 Corporate EVP 兼 CIO

小玉 浩 氏

導入ソリューション

 Zoom Phone

 Zoom Meetings

 Zoom Rooms

 Zoom Webinars

 Zoom AI Companion

など

導入前の課題

オンプレミスPBXの保守期限が迫るなか、大規模なリプレースの検討を開始したNEC。固定電話が必要な業務は減少しているものの、一部業務では出社の必要があり、柔軟な働き方の妨げにもなっていました。全国の拠点に点在しているPBX環境の利用実態も把握できておらず、コスト最適化や業務効率化のハードルに。AI時代に適応するために必要なリアルタイムコミュニケーションデータの蓄積・活用も不十分で、抜本的な改革が求められていました。

導入理由と得られた成果

11万人へのZoom Phoneの導入で、固定電話を必要最低限の台数に集約し、電話関連費用の約7割ものコストカットに成功。オフィスだけでなく自宅や外出先でも安定した高音質、わかりやすいシンプルな操作性で、社員からも高い評価が得られています。電話・Web会議を問わず、リアルコミュニケーションデータを一元化してZoomプラットフォームに集約することで、分析もしやすくなりました。全社をあげて推進している生成AI活用やナレッジ基盤構築の重要な礎となっています。



「通話データを蓄積していく先に目指すのは、もちろん生成AIとの掛け合わせ。
データ保管や分析にあたって追加でコストがかからない点は採用の大きな
決め手になりました」



NEC デジタルID・働き方DX統括部 マネージャー
清水 岳史 氏

事例の全文を読む



事例 2

LIXIL 様

業界：製造業

LIXIL が オンラインサービスで 発見した 新たなニーズと価値

予約不要でコーディネーターに商品について相談できるオンラインサービス「今すぐ相談」に Zoom Contact Center を導入。ショールームへの来店の手間や時間的制約を解消すると共に、これまで難しかったニーズにも対応でき、総合的な顧客体験向上につながっています。

「お客さまの多様なニーズに応えながら、従業員の働きやすさにも寄り添う。Zoom Contact Center は、その両方を実現する非常に強力なビジネスツールです」



常務役員 CX 部門リーダー

安井 卓 氏

導入ソリューション

 Zoom Contact Center (ZCC) Zoom Meetings

導入前の課題

コロナ禍で店舗型ショールームへの来館が難しくなったことをきっかけにオンラインサービスを開始。「予約相談」に続き、予約不要で利用できる「今すぐ相談」をリリースしたものの、画質や音質が安定しない、特定の商品ジャンルに精通したコーディネーターとのマッチングが難しい、待ち時間が長いなどの課題を抱えていました。

導入理由と得られた成果

Zoom Contact Centerと自社WebサイトをAPIで連携し、顧客側がリアルタイムに混雑状況を把握できる独自UIを開発。「スキルベースルーティング」機能を活用し、適切なコーディネーターとのマッチングも容易に。リモートワークしやすくなったことで従業員も働きやすくなり、人材確保・育成にもメリットが生まれています。



「私たちのリクエストが、プロダクトに反映されるまでのスピード感。外資系サービスは日本市場向けのローカライズが難しい印象があったので、Zoomがここまで柔軟に対応してくれたことには本当に驚かされました」



CX 部門 ショールーム統括部 システム企画部 リーダー
竹入 慶彦 氏

[事例の全文を読む](#)



事例 3

GA technologies 様 (RENOSY 事業)

業界：不動産

AIが10万回超の 面談分析 データドリブンで 生産性向上と育成強化

会話内容を AI が分析する Zoom Revenue Accelerator を活用し、年間 10 万回を超える営業メンバーたちと顧客の面談データを解析。傾聴力、提案力など、定量的な指標で AI が客観的に評価・フィードバックする仕組みを構築し、営業力向上と人材育成の礎となっています。

「同時期の月間売上高を比較したところ、Zoom Revenue Acceleratorを活用したアセットプランナーは、そうでない人の約120%という成果を示しました。今後にかなり期待ができる数字です」



RENOSY Asset Planner Tech Center 室長
福島 晨 氏

導入ソリューション

 Zoom Revenue Accelerator

 Zoom Meetings

 Zoom Phone

導入前の課題

日々多くのオンライン面談を実施する中で、営業部メンバーの中でも各々のスタイルがあり、顧客満足度や提案の精度にばらつきが。面談後に、手作業でメモや要約を作成する作業も重荷になっていました。業務拡大で中途採用も増えるなか、経験や勘に頼らない人材育成とセールスイネーブルメントが急務になっていました。

導入理由と得られた成果

Zoom MeetingsとZoom Revenue Acceleratorを併用することで、日々の面談内容が自動で要約され、議事録作成やCRM入力のコストが大幅に減少。成約に至るまでのキーアクションとなる要素の言語化・可視化も進み、組織全体の営業力の底上げに。より客観的かつ効率的な指導が可能になりました。



「経営層や事業責任者が得たい効果と、現場が求める効果は必ずしも一致しません。双方が求める効果を明確にし、共有できたことで、納得感を持って変革を進められました」



執行役員 テクノロジーインキュベーション室長 テクノロジー全社横断担当
由井 利明 氏

事例の全文を読む



事例 4

光通信グループ様

業界：情報通信、販売

通話コスト3億円から 6000万円への 劇的削減

Zoom Phone の導入により、年間通話コストが 3 億円から 6000 万円に劇的に削減。Zoom Revenue Accelerator も併用し、膨大な通話データを生成 AI で分析。営業力のさらなる向上や新サービスの開発など、将来の事業成長に向けた基盤となりつつあります。

「Zoom Phoneで蓄積したデータをベースに、AIは1年以内に我々の想像を超えるレベルのセールストークをできるようになるはず。光通信グループとZoomが協力することで、セールス活動そのものに革命を起こしていきたい」



株式会社光通信 代表取締役社長
和田 英明 氏

導入ソリューション

 Zoom Phone

 Zoom Revenue Accelerator

 Zoom Meetings

 Zoom AI Companion

導入前の課題

全国で2000席のコールセンターでの通話代に加え、通話データの保管コストも負担になっていました。電話での営業トークはブラックボックス化しやすく、人材育成やトラブル時の対応で課題を感じることも。通話後の顧客メモなどのアフターコールワークも煩雑で、業務効率化も求められていました。

導入理由と得られた成果

通話料定額、データ保管料無料のプランで大幅にコストを削減。自動要約やテキスト検索機能で、通話後のルーティンワークの飛躍的な業務効率化を達成しました。Zoom Revenue Acceleratorにより教育効率もアップ。Zoomの機能を自社開発のAIプロダクトと連携させるなど新事業にもつなげています。



「膨大な通話データがあるにもかかわらず、これまではデータを保存するだけで精一杯。Zoomプラットフォーム内で一元管理してデータ活用・分析することで、ただのシステム移行以上に、事業成長や業務効率化につなげられる可能性を感じています」



株式会社 M Plants Consulting 代表取締役社長
増形 真希 氏

[事例の全文を読む](#)



事例 5

井村屋様

業界：食品製造業

メールもカレンダーも Zoom に一元化 横断 AI で業務効率アップ

Web 会議だけでなく、電話、メール、カレンダー、チャットも含めたコミュニケーションを Zoom Workplace に集約しました。アプリ切り替えのムダもなくなり、会議要約やメールの返信作成などに生成 AI を活用でき、組織全体の生産性が向上。日々の業務が Zoom だけで完結する環境を実現しています。

「Zoom Workplace の大きなメリットは、同一アプリ内にビジネスに必要なすべての機能がまとまっている一体感。業務の根幹であるメールとカレンダーも統一したことで、さらに可能性が広がることを期待しています」



デジタル戦略室課長代理
辻 雅隆 氏

導入ソリューション

 Zoom Meetings

 Zoom Phone

 Zoom Mail

 Zoom Chat

 Zoom Rooms

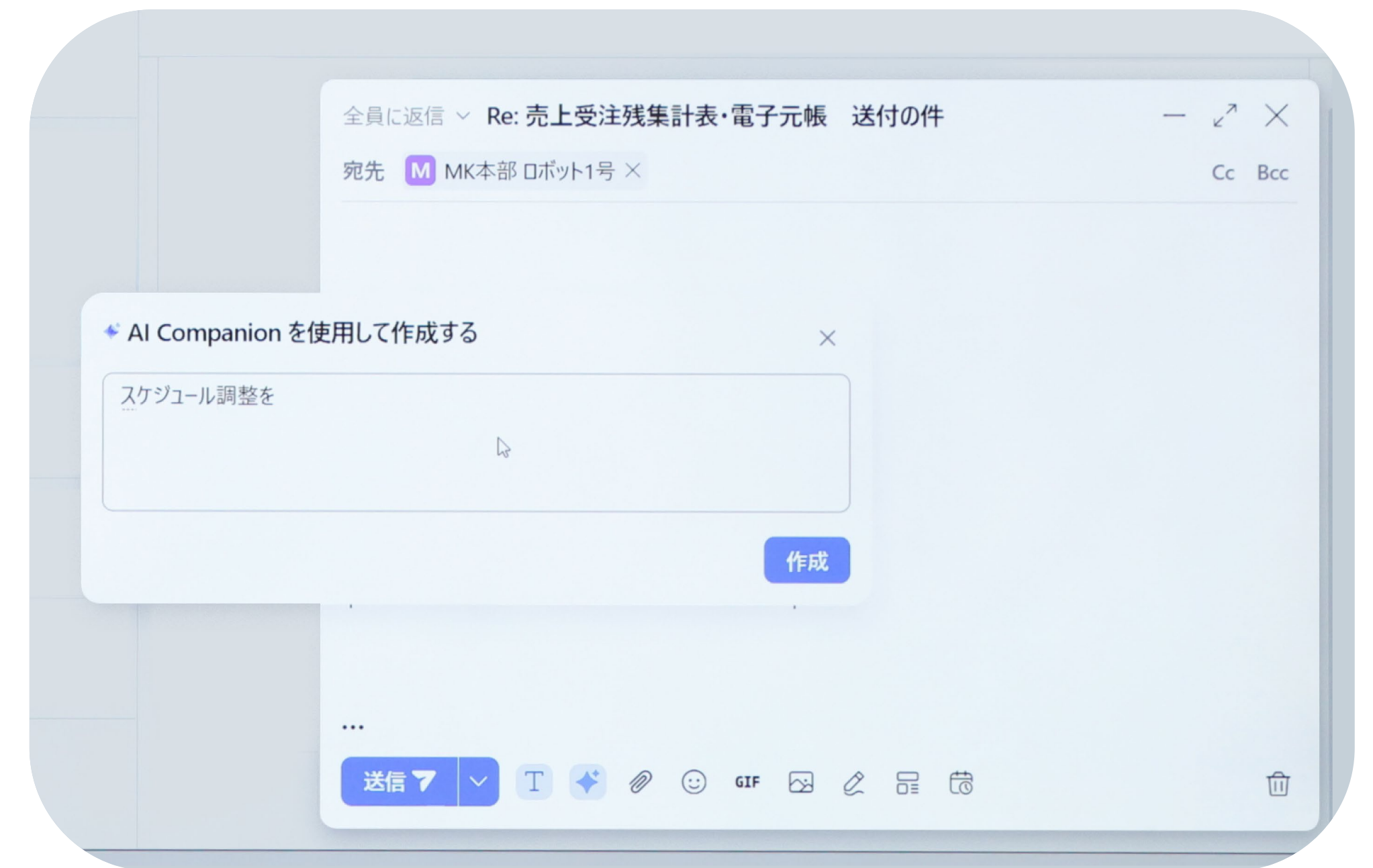
 Workvivo など

導入前の課題

国内外の事業者や取引先とのコミュニケーションのため、コロナ前からオンラインツールの充実には力を入れていた。Zoom Meetings、Zoom Phoneを日常的に利用していたが、メールとカレンダーは別ツールを使わざるを得ず、複数ツールのアカウント管理の煩雑さや、生成AI時代を見据えたデータの集約・課題の面で課題を感じていた。

導入理由と得られた成果

Zoom MailとZoom Calenderを日本国内で初めて本格導入し、日常業務のほとんどをZoom アプリ上で完結できるように。現場レベルの利便性も向上し、IT部門のアカウント管理も簡易になった。生成AI「Zoom AI Companion」が追加料金なしで標準搭載されているため、生成AIの活用を模索するカルチャーが会社全体に広がっている。



「私たちのような中堅規模の企業は、SaaSの導入にあたってコストメリットが得にくいことも。Zoom Workplaceは、各ツールをバラバラに検討・導入する手間がなく、結果的に全体のコストを下げることができました」



デジタル戦略室長
岡田 孝平 氏

事例の全文を読む



事例 6

みずほ証券様

業界：金融

現場と顧客の声で導入 金融機関に求められる 使いやすく柔軟なDX

現場の声を受け、Zoom Meetingsを顧客や取引先とのWeb会議の標準ツールに位置づけ。セキュリティ面を担保しながら利便性を高め、顧客満足度の向上につなげています。利用実態に応じて課金されるプランを採用したことでIT部門の煩雑な管理業務も減り、コスト効率もアップしました。

「Zoomを社外コミュニケーションの主軸に据えるに至ったのは、お客さまと営業担当、双方からの要望です。その背景にあるのは、やはり使いやすさ。ITに詳しくない人でもアプリを入れればすぐに使えるのは魅力的です」



ITサービス・プラットフォーム部 ディレクター
山本 寿雄 氏

導入ソリューション

 Zoom Meetings

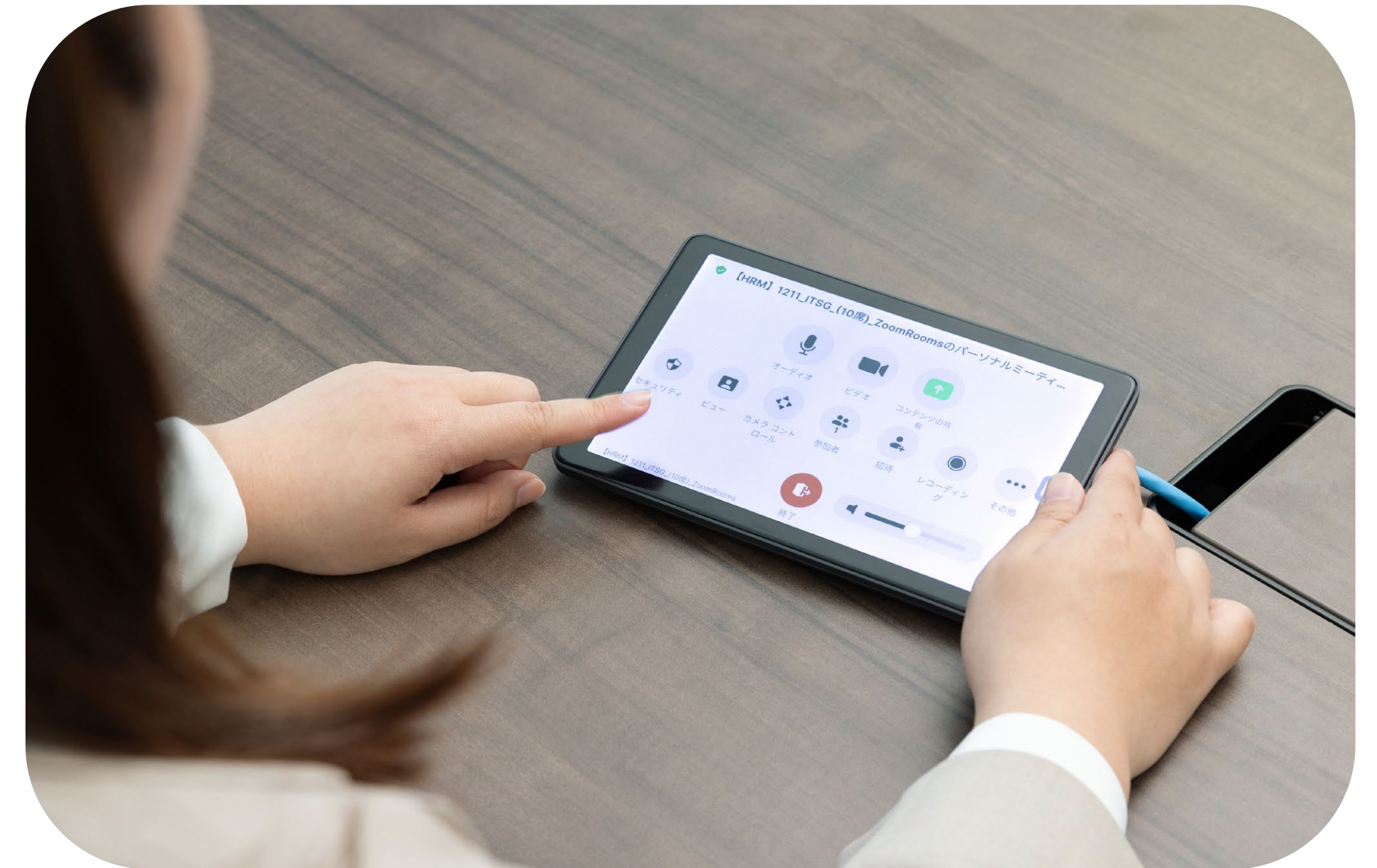
 Zoom Rooms

導入前の課題

社外向けのWeb会議ツールが複数利用されていたため、それぞれでライセンスの発注・付与が必要になり、IT部門の管理業務が煩雑になっていました。標準ツールとして主に利用していたものは直感的ではない使い方に迷う人も多く、社内外からの問い合わせ対応にも時間が割かれていました。

導入理由と得られた成果

個別のライセンス管理ではなく利用したユーザー数に応じて課金される「アクティブホスト」型を採用し、IT部門側の管理工数を大幅に削減。画質・音質が高いクオリティで安定しており、シンプルでわかりやすいUIのZoomを標準にしたことでシニア層をはじめとした顧客の利便性も向上し、結果的に問い合わせ数も減少しました。



「DXは、IT部門が一方向的に推進するのではなく、現場と同じ景色を見ながら進めることが大切。Zoomのように使いやすく柔軟なツールは、相互理解を深めるきっかけにもなり、結果としてお客さまへの提供価値にもつながると思います」



ITサービス・プラットフォーム部 部長
小林 弘明 氏

[事例の全文を読む](#)



Phone

Zoom Phoneとは？

Zoom Phone は、世界的な Web 会議ツール「Zoom」が提供する、クラウドベースの法人向け電話システムです。ビジネスシーンで電話に必要な機能を網羅しつつ、最新の生成 AI 機能を標準搭載。日々の通話データを生成 AI を活用して分析することで、業務効率化やカスタマーサービスの向上につなげ、あなたのビジネスをさらに加速します。



クリアな通話品質

Zoom Meetings で培った音声技術により、クリアで安定した音質で通話できます。



Zoom のポータルで一括管理

すべての Zoom 製品を同じ管理ポータルで運用でき、新規番号の発行や割り当て、ユーザーの追加・削除も簡単です。



生成 AI で 貴重な通話データを「資産」に

通話記録の議事録を作成したり、要約して担当者ごとのタスクにしたり。独自の生成 AI「Zoom AI Companion」が電話コミュニケーションの“その先”を強力にサポート。Zoom Meetings との併用で、社内外のやりとりの多くをデータ化できます。



マルチデバイスで使える、 シンプルな UI

Zoom アプリ内で利用でき、別途ソフトウェアのインストールは不要。シンプルな UI ながら、内線・外線、転送、保留、代表電話の設定など、必要な機能を網羅し、スマートフォンや PC だけでなく、Zoom Phone 対応の固定電話からの発着信も可能です。



API で社内システムや Web サイトと連携

Zoom が提供する豊富な API やオプション製品で、CRM やビジネスチャットツールとデータ連携すればさらに便利に。Salesforce 上の顧客データとコールログをひも付け、Microsoft Teams や Slack から直接 Zoom Phone で発信、など使い方に合わせてカスタマイズできます。

現場の業務効率化に役立つポイント

自宅でも外出先でも、高音質をキープ

声だけのコミュニケーションで、お互いの音声が聞き取りにくいと致命的。Zoom Phoneは第三者機関（※）によって、通信環境が悪くてもクリアな音声を維持しやすいと評価されています。社内外や自宅でも安定して通話でき、多様なワークスタイルを可能にします。

※ Wainhouse Research 社による調査

シチュエーションに合わせたマルチデバイス対応

スマホや固定電話から従来通りの電話として、画面を見ながら会話したい時はPCで、などマルチデバイスで通話可能。電話からZoom Meetingsへの移行もシームレスに。固定電話を廃止してデバイスをスマホとPCに集約することで、利便性を向上させつつ、コスト削減を実現するケースも。

「あの話、どうなった？」を誤解なく共有

Zoom Phone経由の通話録音データは、自動あるいは手動で選んでクラウド環境に保存。適切な権限管理の上で、許可されたユーザーはWebポータルから必要な音声を簡単に検索・再生・共有でき、コミュニケーションの齟齬がなくなります。

生成AIで生産性を向上

Zoom AI Companionが通話データを瞬時に要約・テキスト化し、ネクストアクションのタスクも抽出。通話中にメモを取る必要がなくなり、ブラックボックスになりがちな電話の内容をチームで共有しやすくなります。



外部ツールと連携しさらに便利に

例えばSalesforceの顧客情報と連携すれば、1クリックで指定番号に発信、コールログの自動保存などが可能に。カスタマーサポートと営業など、部門間の情報共有もしやすくなります。

IT部門や管理者のメリット

導入・運用コストの軽減

物理設備が不要になり、運用や管理のコストが軽減。拠点の追加や、ユーザーや発着信番号の追加などの拡張もしやすくなります。

IVRやコールキューも柔軟に設定

発信者がプッシュした番号に応じて部署転送するIVR（自動音声ガイダンス）や、グルーピングしたメンバーに同時あるいはローテーションで転送するコールキューなどの設定も、Webポータルから簡単に。

0ABJ番号、トールフリー番号に対応

Zoomの自社電話回線では0ABJ、0120/0800、050など多様な番号を利用できます。新規の発番号に加え、現在利用している番号のポータビリティにも対応します。Zoomと提携する他キャリアのクラウド型電話回線や、すでにオンサイトで利用している他キャリアの固定電話回線を経由した導入も可能です。



Contact Center

Zoom Contact Center とは？

Zoom Contact Center (ZCC) とは、電話やビデオ、チャットなどさまざまな手段で寄せられる顧客からの問い合わせを一元管理できる、オムニチャネル型クラウドコンタクトセンターソリューション (CCaaS) です。従来型のコールセンターのリプレイスはもちろん、社内の IT サポートや、既存のビジネスをデジタル化し、顧客との接点を増やす手段としても活用できるプラットフォームです。

製品の特徴

複数チャネルの 問い合わせを一元化

電話、ビデオチャット、テキストチャット、Eメールなど、さまざまなチャネルで寄せられる問い合わせをまとめて管理。チャネルを問わずシームレスに対応できます。

高度なコールルーティング

稼働量や勤務時間などに加え、得意分野を加味する「スキルベースルーティング」も搭載。適切なエージェントに振り分けることで迅速かつ効率的に対応でき、顧客満足度向上につながります。

Zoom のポータルで 一括管理

Zoom アプリ上で利用でき、追加のソフトウェアのインストールは不要。Zoom Meetings や Zoom Phone など、すべての Zoom 製品を単一のシンプルな管理ポータルで運用できます。

AI 活用で エージェントをサポート

通話記録のテキスト化・要約などのルーティンタスクの自動化や、顧客との会話を分析して質問に関連するナレッジをリアルタイムでサジェストするなど、AI がエージェントの抱えるタスクをサポート。顧客対応に集中できる環境をつくれます。

API で社内システムや Web サイトと連携

Zoom が提供する豊富な API で、CRM やヘルプデスクツールとのデータ連携がスムーズに。サポートの混雑具合を自社の Web サイトに表示することなどもでき、拡張性の高さを生かして、より便利で使いやすいサービスを構築できます。

現場の業務効率化に役立つポイント

自宅でも外出先でも、高音質をキープ

電話で細かく具体的に、チャットでスピーディに、など、顧客のニーズはさまざま。ZCCなら状況に合わせてチャネルの切り替えも可能です。チャットで受けた問い合わせを、途中からビデオチャットに切り替えて説明できます。

※ Wainhouse Research 社による調査

シチュエーションに合わせたマルチデバイス対応

問い合わせに対する一次対応は、もちろんZoomアプリ内で。顧客ごとのエンゲージメント（過去の問い合わせ履歴）も同アプリ内にまとめて表示するため、複数のシステムや画面を行き来する必要はありません。

「あの話、どうなった？」を誤解なく共有

Zoomアプリさえあれば、そこがサポートセンターに。在宅勤務や、多拠点での利用にも適しています。多様な働き方のメンバーを受け入れられ、採用や育成、人材活用の幅が広がります。



生成AIで生産性を向上

よくある質問への回答やマニュアルなどを集約させた自社ナレッジベースを簡単に構築できます。顧客対応中に、会話の内容をZoomのAIが分析し、質問への回答や解決法と思われるものを「ネクストベストアクション」としてリアルタイムに提示。顧客とのコミュニケーションを円滑にし、エージェントのスキルアップにも貢献します。

IT部門や管理者のメリット

Zoomの他サービスと合わせて管理可能

すべてのサービスを、シンプルなポータルでまとめて管理できます。ライセンスの数え方にはNamed（固定ユーザー）、Concurrent（同時ユーザー数）の2パターンを用意し、実働数に合わせて契約形態を柔軟に変更できます。

0ABJ番号の発番に対応

0ABJ/050などあらゆる番号を利用でき、ZCCからの発番も可能に。従来の電話サービスの持ち込み（BYOC）も可能です。



製品の特徴



Zoom Meetings

あらゆるデバイスに対応したWeb会議システム。社内外のミーティングはもちろん、大人数のウェビナーも、高品質な画質・音質で実施できます。

Zoom Team Chat

1対1のダイレクトメッセージ、チームのチャットやファイル共有など、社内外のコミュニケーションがZoomアプリ内で完結。

Zoom Phone

クラウドベースのVoIP電話サービス。通話データをAIが要約するのでメモいらずに。

Zoom Mail & Calendar

日々の業務に欠かせないメールとカレンダーをZoomアプリ内に集約。GmailやMicrosoft 365などとも接続できます。

Zoom Scheduler

空き時間を抽出して提示し、社内外の関係者と簡単にミーティングが設定できます。何度も会話を往復して日時調整する必要はありません。

Zoom Rooms

会議室用に設計されたオンライン会議ソリューション。専用デバイスやタッチパネルを活用することで、会議室とリモートの参加者がシームレスに会話できます。

Zoom Docs

AI搭載のドキュメント作成・管理ツール。会議内容やチャットから、直接ドキュメントを生成・編集できます。

Workspace Reservation

オフィスの会議室や座席の利用予約システム。連携カレンダーに自動で反映され、同僚の出勤状況や混雑状況をリアルタイムに把握できます。

Workvivo

社内ポータル、イントラネットもZoomアプリ内で。SNSのような感覚で情報共有でき、従業員エンゲージメントを高めます。

Zoom Workplace



Zoom Workplace とは？

Zoom Workplace は、AI 搭載の企業向けコラボレーションプラットフォームです。従来の Web 会議機能に加え、チャット、電話、カレンダー、ホワイトボード、ドキュメント作成など、日々の業務に必要な多様な機能を、組織のニーズに合わせて組み合わせることができます。ツールを横断し、Zoom AI があなたのビジネスを強力に支援。会議の音声进行分析・要約したり、メールやチャットの下書きを自動生成したり、業務効率化や生産性の向上につなげます。

現場の業務効率化に役立つポイント

必要なツールを1つのアプリで

Web会議も、チームチャットも、カレンダーも。ビジネスに必要なツールが集約されており、アプリやシステムの切り替えが不要に。

AIの包括的サポートで生産性向上

AI Companionがテキストや音声を分析し、さまざまな業務を支援。Web会議や通話内容の議事録を作成、メールの下書きの自動生成、長いチャットスレッドを要約、など活用の仕方は無限大。

現場の業務効率化に役立つポイント

「アクティブホスト」が無駄なコストをカット

全員に有償ライセンスを配布しつつ、実際の利用数に応じて課金が発生する「アクティブホスト」プランにより、管理コスト、運用コストともに削減できます。

「あの会話、どこでしたんだっけ？」を迷わない

Web会議、電話、メール、チャット——日々の業務上のやりとりをZoom Workplaceにまとめてデータ蓄積することで、すべてが「検索できるデータ」に。業務効率化につながります。

他社ツールと自由に連携

Microsoft 365やGoogle Workspaceをはじめ、SalesforceやBoxなど、各種CRM、オンラインストレージ、プロジェクト管理ツールなど1000種類以上のサードパーティアプリと連携可能です。

サポート業務を軽減

直感的に操作でき、かつ、統一されたシンプルなUIが特徴。複数のツールやアプリの使い方を習得する必要がなく、問い合わせの数が減少します。

信頼に応えるZoomの技術

99.999%アップタイム保証※1

クラウドサービスながら、業界最高レベルのアップタイムSLAを提供。安定した稼働で、いつでも顧客のニーズに応えることができます。

ISMAP対応※2

世界各国の法規制・業界標準に準拠しているZoom製品。日本では政府が定めるセキュリティやコンプライアンス基準を満たすISMAPに登録しており、官公庁や地方自治体、金融機関など高度な対策を求められる組織でも導入されています。

※1 適応には条件がございます。詳しくは営業担当までお問い合わせください

※2 順次申請手続き中

アカウント管理をシンプルに

Web会議システム、チャット、電話など複数のツールを1つの管理ポータルから運用できます。ユーザーの追加・削除、各種権限の設定、追加機能の管理なども簡単です。

Zoom と一歩未来へ

コロナ禍にWeb 会議システムとして多くの方に名前を知っていただいたZoomですが、私たちが提供しているのはZoom Meetingsだけではありません。

いよいよ本格的に幕を開けた生成AI時代、業種を問わずビジネスに欠かせないコミュニケーションの刷新を通して組織を変革し、ビジネスを飛躍させるDX パートナーになりたいと願っています。

Zoom を通して、業務効率化とコスト削減、そしてAIファーストな新しい働き方を実現しませんか？

zoom

今すぐご相談ください

DXの障壁となっている御社内の課題について、ぜひZoomのスペシャリストにご相談ください。お客様に合わせたカスタマイズソリューションを提案いたします。

お問い合わせはこちらから

※ 各社事例の内容、肩書きや所属などは、いずれも取材当時のものです。