

# JIVM2020 区切りのご挨拶

**2020年6+7月の2ヶ月、OIJCのサイト上で「JIVM2020:Japan Inkjet Virtual Messe」を開催いたしました。常設展としての「JIMP:Japan Inkjet Marketing Place(仮称)」をベースに、集中プロモーション期間としてのJIVMで、2か月間に亘り毎日メルマガを発行し、情報を提供し、また多数のウェビナーを開催致しました。これを定量的・定性的に振り返り、次ステップ構想をお話しします**

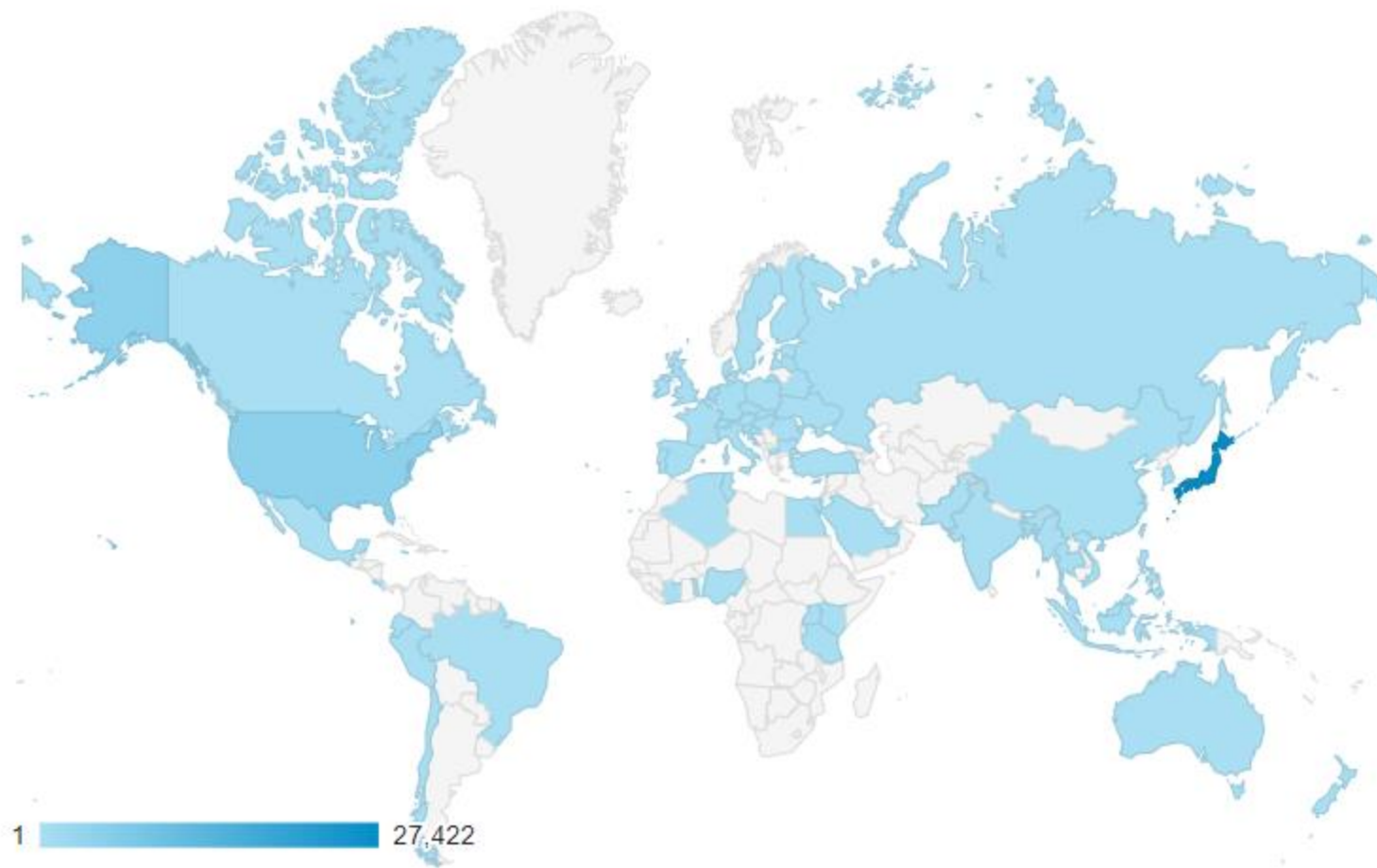
**OIJC**

**大野彰得**

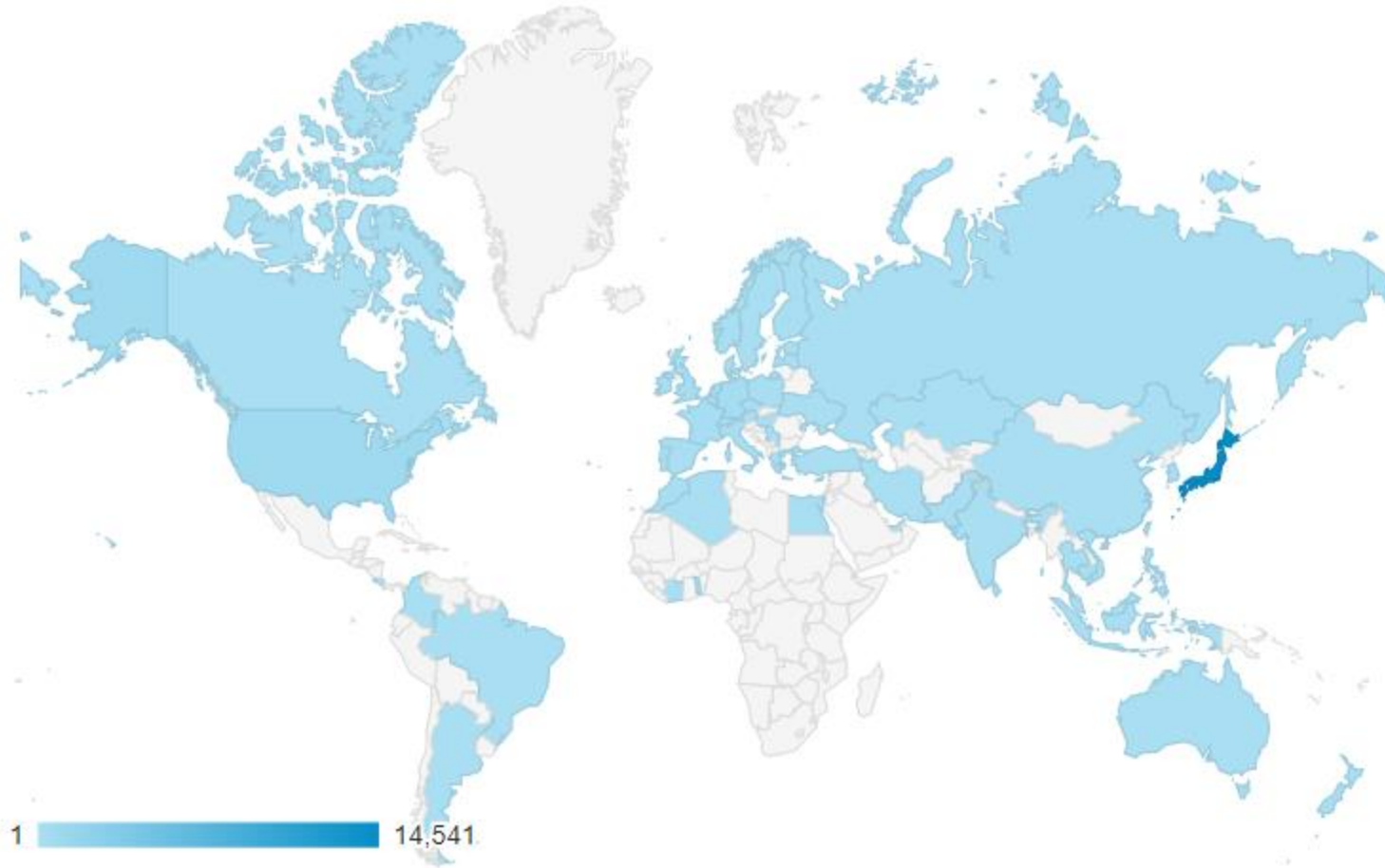
**2020.7.31**

- **計数概要**
  - **対前年比較**
  - **主要な実績**
- **アンケート集約**
  - **ポジティブコメント**
  - **ウェビナー**
  - **改善要望**
- **今後の構想**

# アクセス国



# 前年同期(2019・6+7月) アクセス国

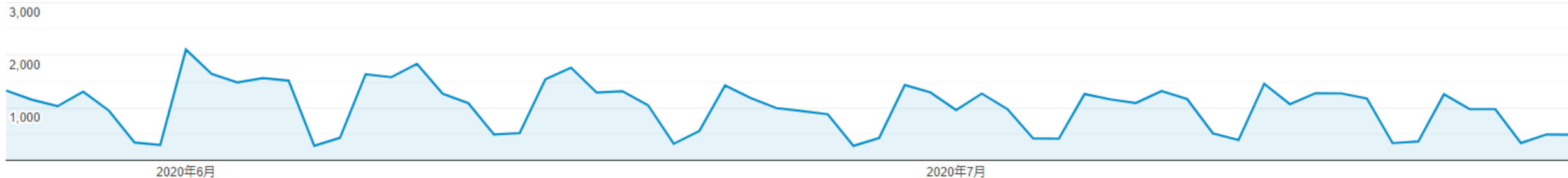


国 ?	集客			行動		
	ユーザー ? ↓	新規ユーザー ?	セッション ?	直帰率 ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?
	37,093 全体に対する割合: 100.00% (37,093)	33,336 全体に対する割合: 100.07% (33,314)	82,881 全体に対する割合: 100.00% (82,881)	60.73% ビューの平均: 60.73% (0.00%)	2.57 ビューの平均: 2.57 (0.00%)	00:02:36 ビューの平均: 00:02:36 (0.00%)
1.  Japan	29,388 (78.62%)	25,631 (76.89%)	72,214 (87.13%)	57.99%	2.69	00:02:48
2.  United States	5,064 (13.55%)	5,006 (15.02%)	5,565 (6.71%)	92.96%	1.21	00:00:18
3.  Germany	462 (1.24%)	424 (1.27%)	701 (0.85%)	69.19%	2.31	00:01:55
4.  United Kingdom	268 (0.72%)	240 (0.72%)	540 (0.65%)	58.70%	2.54	00:02:27
5.  Singapore	248 (0.66%)	231 (0.69%)	391 (0.47%)	66.75%	2.44	00:02:25
6.  South Korea	243 (0.65%)	238 (0.71%)	293 (0.35%)	75.77%	1.83	00:01:34
7.  France	193 (0.52%)	184 (0.55%)	327 (0.39%)	59.02%	2.43	00:01:42
8.  Hong Kong	190 (0.51%)	181 (0.54%)	333 (0.40%)	68.47%	2.11	00:02:15
9.  Netherlands	175 (0.47%)	169 (0.51%)	272 (0.33%)	63.24%	2.24	00:00:52
10.  Finland	151 (0.40%)	151 (0.45%)	156 (0.19%)	66.03%	2.26	00:00:01

ユーザー 対 指標を選択

日 週 月

● ユーザー



プライマリディメンション: ユーザータイプ

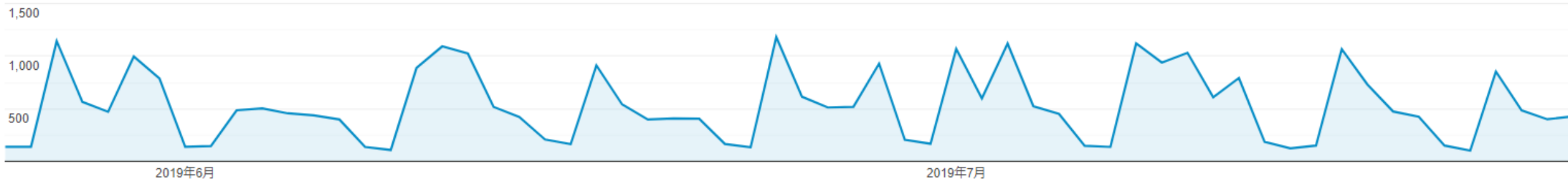
グラフに表示 セカンダリディメンション 並べ替えの種類: デフォルト

	ユーザータイプ ?	集客			行動			コンバージョン		
		ユーザー ? ↓	新規ユーザー ?	セッション ?	直帰率 ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	コンバージョン率 ?	目標の完了数 ?	目標値 ?
		34,488 全体に対する割合: 100.00% (34,488)	30,792 全体に対する割合: 100.06% (30,772)	76,680 全体に対する割合: 100.00% (76,680)	60.67% ビューの平均: 60.67% (0.00%)	2.58 ビューの平均: 2.58 (0.00%)	00:02:36 ビューの平均: 00:02:36 (0.00%)	0.00% ビューの平均: 0.00% (0.00%)	0 全体に対する割合: 0.00% (0)	¥0 全体に対する割合: 0.00% (¥0)
<input type="checkbox"/>	1. New Visitor	30,643 (79.13%)	30,792(100.00%)	30,792 (40.16%)	77.35%	1.82	00:01:16	0.00%	0 (0.00%)	¥0 (0.00%)
<input type="checkbox"/>	2. Returning Visitor	8,083 (20.87%)	0 (0.00%)	45,888 (59.84%)	49.48%	3.09	00:03:30	0.00%	0 (0.00%)	¥0 (0.00%)

ユーザー 対 指標を選択

日 週 月

● ユーザー

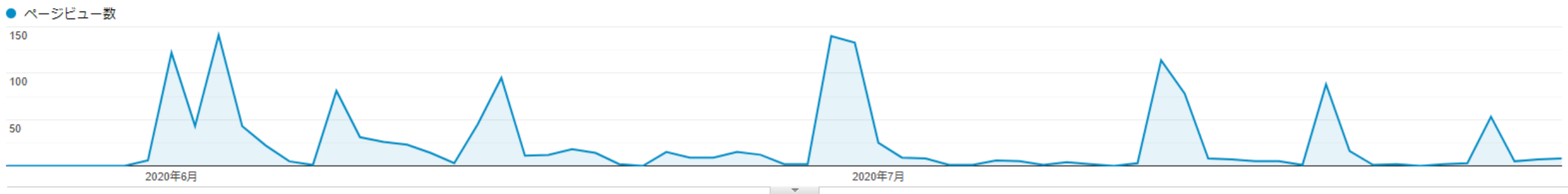


プライマリディメンション: ユーザータイプ

グラフに表示 セカンダリディメンション 並べ替えの種類: デフォルト

アドバンス

ユーザータイプ ?	集客			行動			コンバージョン		
	ユーザー ? ↓	新規ユーザー ?	セッション ?	直帰率 ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	コンバージョン率 ?	目標の完了数 ?	目標値 ?
	16,467 全体に対する割合: 100.00% (16,467)	13,319 全体に対する割合: 100.06% (13,311)	38,925 全体に対する割合: 100.00% (38,925)	57.23% ビューの平均: 57.23% (0.00%)	2.84 ビューの平均: 2.84 (0.00%)	00:03:04 ビューの平均: 00:03:04 (0.00%)	0.00% ビューの平均: 0.00% (0.00%)	0 全体に対する割合: 0.00% (0)	¥0 全体に対する割合: 0.00% (¥0)
1. New Visitor	13,248 (71.18%)	13,319(100.00%)	13,319 (34.22%)	75.23%	2.03	00:01:37	0.00%	0 (0.00%)	¥0 (0.00%)
2. Returning Visitor	5,365 (28.82%)	0 (0.00%)	25,606 (65.78%)	47.86%	3.27	00:03:48	0.00%	0 (0.00%)	¥0 (0.00%)



プライマリディメンション: ページ ページタイトル その他

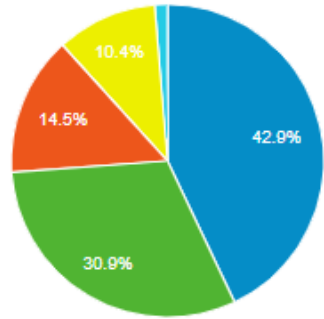
グラフに表示 セカンダリディメンション 並べ替えの種類: デフォルト

32630 🔍 アドバンス

ページ	ページビュー数	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	閲覧開始数	直帰率	離脱率	ページの価値
	1,563 全体に対する割合: 0.74% (212,024)	1,319 全体に対する割合: 0.73% (180,404)	00:02:04 ビューの平均: 00:01:39 (25.33%)	665 全体に対する割合: 0.81% (82,379)	65.56% ビューの平均: 60.72% (7.98%)	46.07% ビューの平均: 38.85% (18.56%)	¥0 全体に対する割合: 0.00% (¥0)
1. /?p=32630	513 (32.82%)	391 (29.64%)	00:02:17	45 (6.77%)	64.44%	32.16%	¥0 (0.00%)
2. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0629_2	290 (18.55%)	251 (19.03%)	00:02:27	213 (32.03%)	71.36%	65.17%	¥0 (0.00%)
3. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0602_1	155 (9.92%)	127 (9.63%)	00:02:03	82 (12.33%)	69.51%	67.10%	¥0 (0.00%)
4. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0614_1	128 (8.19%)	107 (8.11%)	00:01:29	60 (9.02%)	68.33%	42.19%	¥0 (0.00%)
5. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0713_1	102 (6.53%)	97 (7.35%)	00:01:28	77 (11.58%)	62.34%	56.86%	¥0 (0.00%)
6. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0720_1	97 (6.21%)	92 (6.97%)	00:02:49	62 (9.32%)	46.77%	39.18%	¥0 (0.00%)
7. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0608_1	83 (5.31%)	68 (5.16%)	00:02:07	27 (4.06%)	59.26%	37.35%	¥0 (0.00%)
8. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0531_2	73 (4.67%)	72 (5.46%)	00:00:51	25 (3.76%)	84.00%	32.88%	¥0 (0.00%)
9. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0714_1	67 (4.29%)	63 (4.78%)	00:01:48	48 (7.22%)	52.08%	43.28%	¥0 (0.00%)
10. /?p=32630/?utm_campaign=JIVM2020_0727_1	53 (3.39%)	49 (3.71%)	00:00:58	24 (3.61%)	70.83%	50.94%	¥0 (0.00%)



### 上位のチャンネル

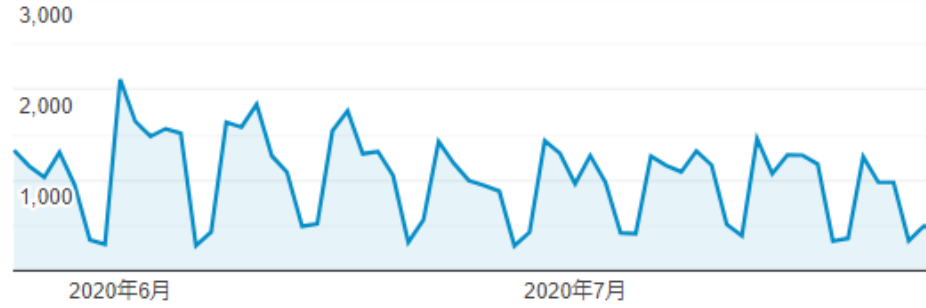


- Organic Search
- Email
- Direct
- Referral
- Social
- (Other)

### ユーザー

● ユーザー

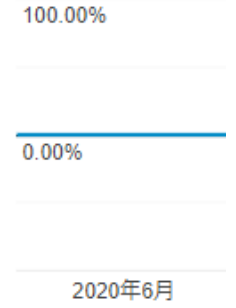
# チャンネル



### コンバージョン

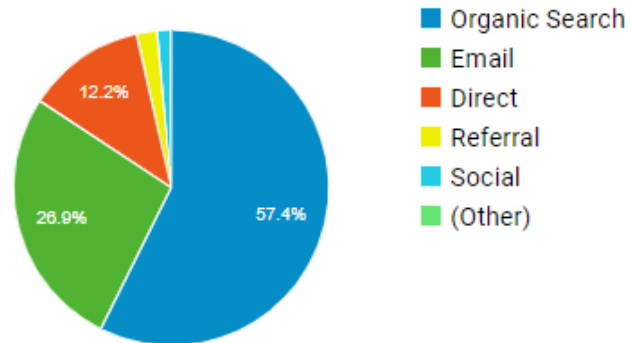
● コンバージョン

# DIJC

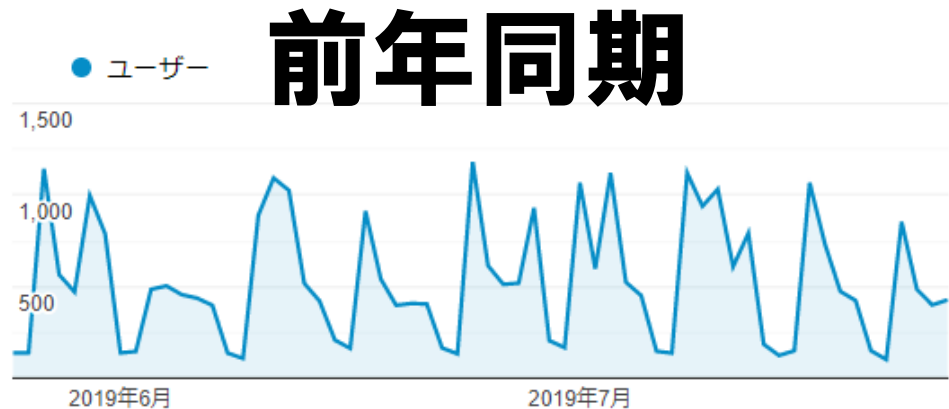


	集客			行動		
	ユーザー ↓	新規ユーザー ↓	セッション ↓	直帰率 ↓	ページ/セッション ↓	平均セッション時間 ↓
	34,488	30,773	76,681	60.67%	2.58	00:02:36
1 ■ Organic Search	15,996	<div style="width: 52%;"></div>		69.83%	<div style="width: 66%;"></div>	
2 ■ Email	11,513	<div style="width: 34%;"></div>		60.41%	<div style="width: 58%;"></div>	
3 ■ Direct	5,385	<div style="width: 16%;"></div>		61.35%	<div style="width: 62%;"></div>	
4 ■ Referral	3,880	<div style="width: 11%;"></div>		35.64%	<div style="width: 30%;"></div>	
5 ■ Social	480	<div style="width: 1%;"></div>		80.94%	<div style="width: 80%;"></div>	
6 ■ (Other)	2	<div style="width: 0%;"></div>		0.00%		

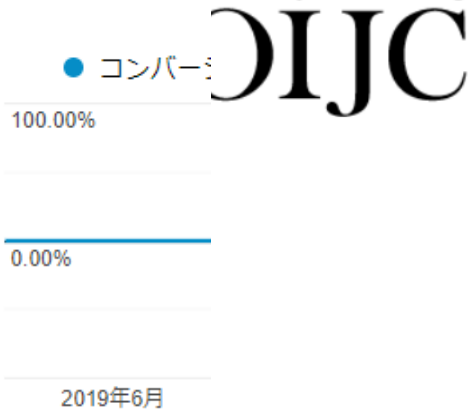
上位のチャネル



ユーザー



コンバージョン率



	集客			行動		
	ユーザー	新規ユーザー	セッション	直帰率	ページ/セッション	平均セッション時間
	16,467	13,311	38,925	57.23%	2.84	00:03:04
1 Organic Search	10,065			63.11%		
2 Email	4,724			52.79%		
3 Direct	2,140			51.85%		
4 Referral	369			44.84%		
5 Social	246			79.81%		
6 (Other)	5			84.62%		

# 訪問者の約半分は「冷やかし」(笑)

すべてのユーザー  
100.00%、ユーザー (100.00%、セッション)

+セグメントを追加

分布

セッション数 セッションの間隔 (日数)

セッション

38,925

全体に対する割合: 100.00% (38,925)

ページビュー数

110,621

全体に対する割合: 100.00% (110,621)

セッション数 ?	セッション ?	ページビュー数 ?
1	13,319	26,992
2	2,814	7,901
3	1,526	4,849
4	1,085	3,877
5	832	2,864
6	731	2,689
7	634	2,231
8	561	1,866
9-14	2,448	8,881
15-25	2,982	10,360
26-50	4,155	13,659
51-100	3,751	12,060
101-200	2,555	8,289
201+	1,532	4,103

# 前年同期

2020/05/25 - 2020/07/25 ▼



すべてのユーザー

100.00%、ユーザー (100.00%、セッション)



+ セグメントを追加

分布

セッション数 セッションの間隔 (日数)

セッション

76,680

全体に対する割合: 100.00% (76,680)

ページビュー数

198,193

全体に対する割合: 100.00% (198,193)

セッション数 ?	セッション ?	ページビュー数 ?
1	30,792	56,192
2	5,015	14,181
3	2,579	8,073
4	1,847	6,270
5	1,470	4,511
6	1,246	4,137
7	1,036	3,175
8	907	3,059
9-14	4,086	13,191
15-25	4,946	16,122
26-50	7,070	21,253
51-100	7,032	20,929
101-200	5,029	15,513
201+	3,625	11,587

ユーザーのロイヤリティ

保存 エクスポート 共有 インサイト

すべてのユーザー  
100.00%、ユーザー (100.00%、セッション)

+ セグメントを追加

2020/05/25 - 2020/07/25 ▼

分布

セッション時間 **訪問時のページ数**

セッション

76,680

全体に対する割合: 100% (76,680)

ページビュー数

198,193

全体に対する割合: 100.00% (198,193)

セッション時間	セッション	ページビュー数
0-10 秒	49,238	52,859
11-30 秒	3,540	8,959
31-60 秒	3,416	10,094
61-180 秒	7,030	27,389
181-600 秒	7,333	41,291
601-1800 秒	4,951	37,857
1801+ 秒	1,172	19,744



## ユーザーのロイヤリティ ✔

保存 | エクスポート | 共有 | インサイト

すべてのユーザー  
100.00%、ユーザー (100.00%、セッション)

+ セグメントを追加

2019/05/25 - 2019/07/25 ▼

### 分布

セッション時間 [訪問時のページ数](#)

#### セッション

**38,925**

全体に対する割合: 100.00% (38,925)

#### ページビュー数

**110,621**

全体に対する割合: 100.00% (110,621)

セッション時間 <span>?</span>	セッション <span>?</span>	ページビュー数 <span>?</span>
0-10 秒	23,813	25,684
11-30 秒	1,734	4,732
31-60 秒	1,465	4,587
61-180 秒	3,413	13,261
181-600 秒	4,669	25,815
601-1800 秒	3,225	26,601
1801+ 秒	606	9,941

# 主要数値

		PreJIVM	June	July	Total
日数					
訪問者数(単純累計)					
訪問者数(日平均)					
訪問者数(重複除去)					
ページジビュー					
ページジビュー(日平均)					
メルマガ発行回数					
メルマガ発行回数(日平均)					
メルマガ新規登録者数					
メルマガ累計登録者数					
ウェビナー開催回数					
ウェビナー開催回数(日平均)					

- **サーチエンジンから来た「一見さん」と固定客がいる**
  - 一見さんは「冷やかし」も多いが顧客層を広げる機能はある
  
- **固定客には「メルマガ会員」と「DIRECT」がある**
- **メルマガによる更新告知は非常に有効**
  - **プッシュ型で注意を喚起**
  - **メールのシェアによる顧客拡大**
  
- **課題：海外からのアプローチ**
  - **英語と日本語ページとの両立問題**
  - **英語メルマガ**
  - **システムティックな市場開拓(8+9月のテーマ)**

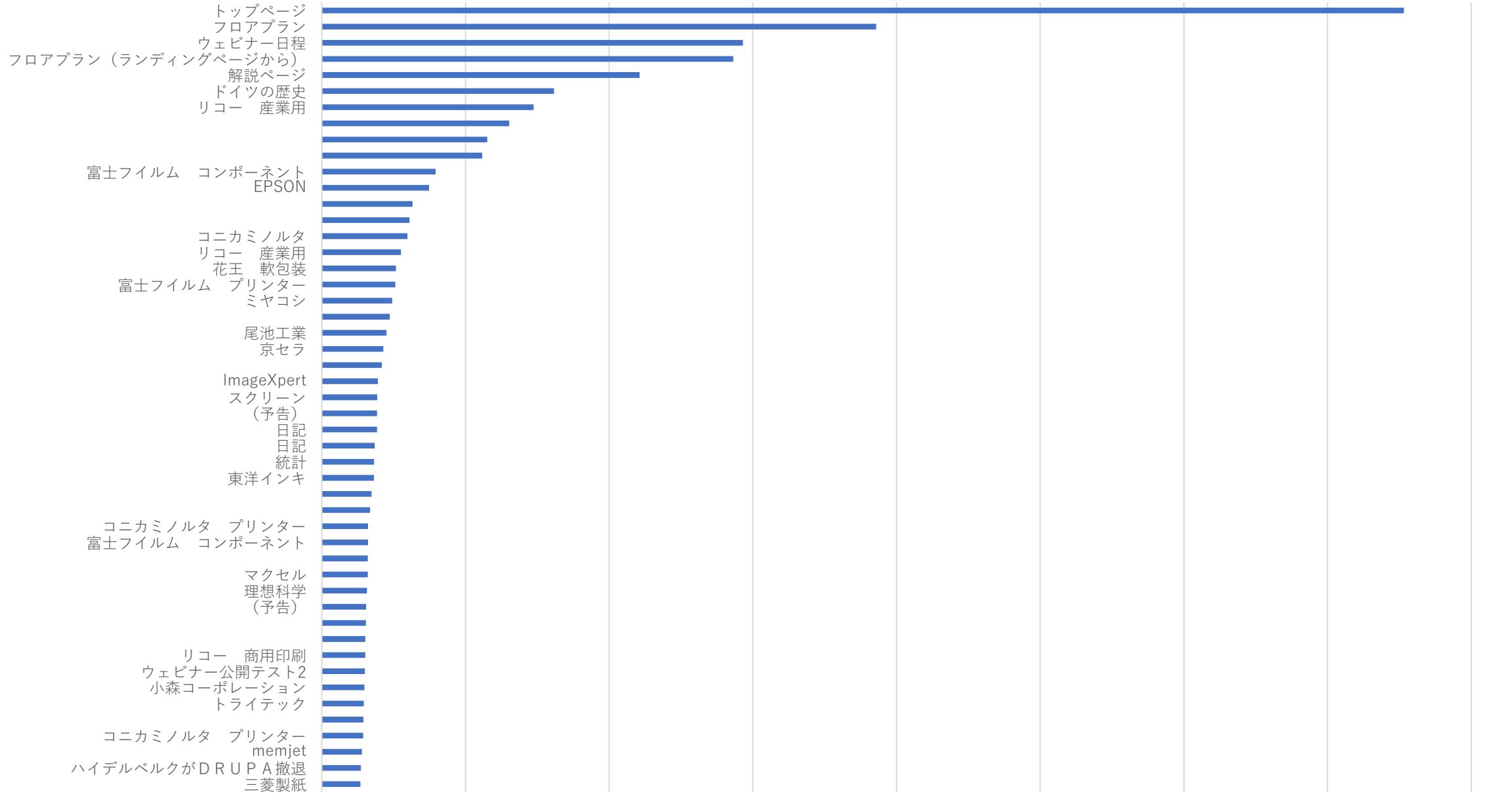


ページ		ページビュー数	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	閲覧開始数	直帰率	離脱率
/	トップページ	15,063	11,029	51.29	8711	38.28%	32.82%
/?page_id=1008	フロアプラン	7,718	6,047	67.19	2171	40.21%	22.93%
/?page_id=29708	ウェビナー日程	5,861	4,531	177.37	1541	66.13%	48.80%
/?page_id=1008&fbclid=IwAR00Lc-Z-KPm9Uft	フロアプラン(ランディングページから)	5,726	4,782	60.50	4424	19.87%	20.19%
/?p=28904	解脱ページ	4,425	3,014	60.79	363	42.42%	19.10%
/?p=5452	ドイツの歴史	3,231	2,981	348.18	2931	90.99%	88.73%
/?p=31209	リコー 産業用	2,949	2,428	158.88	858	60.72%	40.59%
/?page_id=127		2,608	2,190	59.49	812	23.03%	24.46%
/?cat=7		2,302	1,490	17.07	56	16.07%	6.86%
/?cat=4		2,233	1,528	37.87	389	50.64%	19.44%
/?p=29306	富士フィルム コンポーネント	1,583	1,205	112.72	158	60.76%	26.60%

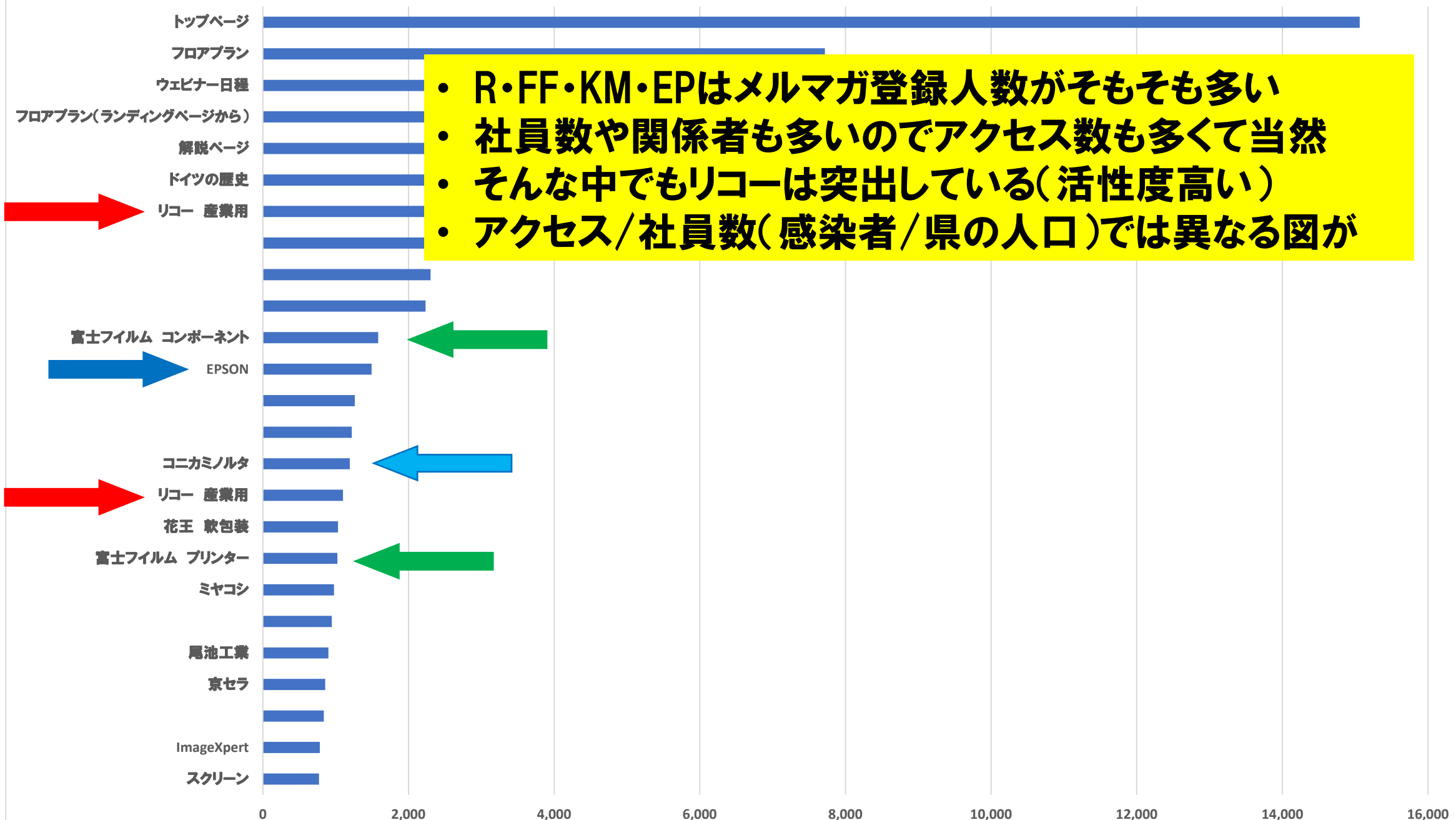
# ランキング 素データ(出展者には差し上げます)

/?p=30602	花王 軟包装	1,031	846	144.62	125	64.80%	31.43%
/?p=32705	富士フィルム プリンター	1,023	890	100.77	80	58.75%	25.51%
/?p=31271	ミヤコシ	978	873	144.85	140	65.71%	35.17%
/?cat=5		946	744	23.68	16	31.25%	9.20%
/?p=29466	尾池工業	900	688	129.88	138	58.70%	33.22%
/?p=29343	京セラ	856	787	92.58	54	53.70%	23.83%
/?cat=6		836	648	15.73	217	11.98%	12.08%
/?p=29611/?utm_campaign=JIVM2020_0630_1	ImageXpert	781	716	241.90	643	76.52%	73.75%
/?p=29544	スクリーン	772	704	155.72	119	73.11%	38.08%
/?p=32967	日記	769	671	170.87	92	67.39%	47.07%
/?p=28707	(予告)	769	498	38.51	106	52.83%	20.94%
/?p=32967/?utm_campaign=JIVM2020_0610_1	日記	737	677	262.77	599	64.11%	61.60%
/?p=32122	統計	727	668	90.49	77	75.32%	33.56%
/?p=29445	東洋インキ	724	667	103.24	195	73.85%	38.81%
/?cat=1		691	547	23.15	89	37.08%	25.04%
/?m=202006		671	435	35.49	15	46.67%	15.65%
/?p=31249	コニカミノルタ プリンター	643	521	130.30	60	70.00%	25.51%
/?p=29306/?utm_campaign=JIVM2020_0616_1	富士フィルム コンポーネント	641	565	176.88	303	58.42%	51.17%
/?p=31748	マクセル	638	553	102.93	120	74.17%	39.18%
/?cat=7&paged=2		638	433	16.80	16	50.00%	4.70%
/?p=31283	理想科学	627	528	114.01	52	46.15%	26.48%
/?p=29797	(予告)	617	477	64.37	33	42.42%	14.91%
/?page_id=2221		612	487	34.27	37	59.46%	14.71%
/?p=34625	リコー 商用印刷	604	510	75.38	101	57.43%	32.95%
/?page_id=3031		604	513	62.24	68	47.06%	21.36%
/?p=28309	ウェビナー公開テスト2	599	532	192.32	465	85.16%	79.63%
/?p=33252	小森コーポレーション	593	532	182.29	169	78.70%	45.87%
/?p=29596	トライテック	585	509	147.42	62	56.45%	30.09%

# グラフ タイトル



# ランキング上位



• R・FF・KM・EPはメルマガ登録人数がそもそも多い  
• 社員数や関係者も多いのでアクセス数も多くて当然  
• そんな中でもリコーは突出している(活性度高い)  
• アクセス/社員数(感染者/県の人口)では異なる図が



- **国内外からのお問合せやお客様に対して、JIVM2020の展示サイトを紹介することで動画を含めて多数の製品説明が可能となりました。**
- **先日、メーカーの方とWebで面談したときに、製品の説明をお願いしたら、大野さんのオンライン展示会のHPがわかりやすいです、と先方からHPの紹介がありました。**
- **JIVM経由のお問い合わせやサンプル要望・オンラインミーティング希望が増えてきています。効果を実感しています。**

- **価格が安い(通常経費で対応できる)。**
- **ピンポイントの業界に訴求できる(効率的)。**
- **Webinarの内容が豊富、各企業の姿勢などが垣間見られる。**
- **各社ほぼ1ページ内でまとまっているので見やすい。**
- **移動時間を気にせず気軽に参加できる点、無料である点、キーパーソンが集まっている点、同業者のコミュニケーションのきっかけとして活用できる点がよかったですと思います。**
- **メルマガによる最新情報の告知も役立ちました。**
- **Webレイアウトがシンプルで見やすいのが良いですね。複雑なFrameを使いすぎるのは却って見にくくなりますので。**

# ウェビナー：非常にポジティブ

- ウェビナーは、限られた時間で要点がまとめられており、ピンポイントで効率的に選択できる点が非常に良かった。
- 大型の展示会に代わり1. Webinarによる興味付け、2. 個別バーチャルデモ実施、3. リアルデモによる体験・評価実施、というパターンを新たな販売プロセスとして構築していきたいと思います。
- とは言えWebinarを単独でやるのは集客面で課題がありますので、今後も引き続きJIVMのような顧客やプレイヤーが集まるVirtualカンファレンスが開催されることを期待しております。
- 予想していた以上にWebinarのインパクトが大きかった。Youtubeで公開いただいたことも効果があったように感じた。
- 大野さんが途中で口をはさんでくださる(＝特に、聴衆が疑問に思うところについて突っ込んでくれる)ので普通の発表(リアル、Web問わず)より理解が進んだ。

- ウェビナーに対する**質問事項の一覧**を視聴時に見たいです。
- 内容によって**Webinarが定員オーバーになり視聴できない場合**、サイト内でもよいので、一定期間の動画配信を行ってほしい。
- インクジェットを利用する方々**(コンバーター、ブランドオーナーなど)**も沢山アクセスする展示会にしてほしい。
- 自粛解除後は出社が基本となってしまう、リアルタイムでウェビナーを受講することができなくなった。**期間限定で構わないので全ウェビナーの掲載をしてもらえると助かります。**
- **Webinerへの競合の参加者がやはり多い印象**。案内不足が原因だが、次回は顧客のリスナーを多く獲得したい。
- **ウェビナー開催のカレンダー登録とサイト上の日程表の連動等**について、システム対応できるところは是非お願いいたします。

- **海外へのプロモーションという視点では有効活用できませんでした(出展社側のコンテンツの問題も大きいと思います...海外G会社で展示会の出展企画や準備をオペレートする実担当ローカル人材がJIVMを認知しておらず、またその位置づけ(期待価値や期待効果)も今回は初めてというのもあって説明だけでは伝わりづらかったです。**
- **彼らを巻き込める環境づくり(認知拡大、価値提示)を大野さん側にも検討頂けるとありがたいです。(アイデアとしては、ひとつは**今回の実績を定量化、具体化して共有**。もうひとつは**Drupaみたいな海外有名展示会とコラボ**など)**
- **4連休中にメルマガ毎日・高頻度配信**されていましたが、久方ぶりにPCひらいたら他案件も含めメール山盛りで大変失礼ながら**内容見ずに(開封済み)**にしてしまいました...笑 他の人と話してもそんなこと言っている人いました。GoogleAnalyticsで解析されているかもですが、**長期連休中のメルマガ戦略**って結構大事だなと感じました!



- 展示ホールは各社のポータルに留まらず、もう一工夫すると良いかなと思います。どこにどうお願いするかはありますが、IJに関連するシステム・ヘッド・インク・ソフト・標準化等の技術解説やその最新動向について特化したコーナーを設ける等、各社のサイトでの製品紹介の枠を取り払ったホールもあって良いと思いました。
- Webinarはパネルディスカッションを是非もっと追加して下さい。各種テーマを掘り下げて、各企業・サプライヤーがどう考えているかを探る絶好の場になります。特に、エンドユーザーの動向・期待が分かるテーマが良いです。また、このWebinarは是非とも期間を限定せず、OIJCのサイトで常設して発表できる場を設けて下さい。
- Press Conferenceをいくつかできると良かったですね。これは出展企業側が主導すべきですので、ヴァーチャルメッセでのプレス発表のやり方を一緒に考えてみたいと思います。

- **実機稼働中の様子**。プレゼンだけではよく理解できなかった事もあるかもしれないので。
- **海外向けにWebinar案内を通知する際、Zoomプラットフォームの制約なのかもしれませんが、Registrationの文面と時間が日本語・日本時間**になっているようです。より欧州のAudienceを増やしていきたいため、Invitationの言語・Time Zoneについてご相談させてください。
- **Webinarの同時参加者の人数をもう少し増やして頂けるとよかったです**と思います。
- **定期メルマガにつきまして、画像を付ける**ときだとパツと見でイメージができて良いかと思いました。

# 個人的に・・・タブーに挑戦するかな(笑) OIJC

- **ヘッドの価格や性能比較**
- **経済学部や経営学部的アプローチ**
  - **山形大学** : 理学部的+工学部的アプローチ
  - **OIJC** : カネ勘定の考え方・産業構造の透視図
- **技術講座・経営講座などの講師募集します**

# JIVM2020とはそもそも何か？

## HALL 1 : IJ Head


[ページのトップへ](#)

## HALL 2 : Ink / Material / Media / Related items


## HALL 3 : System Integration

Development Support Items / Software / Parts


[ページのトップへ](#)

## HALL 4 : Academic Institute

Information Provider / Media / Exhibition



[ページのトップへ](#)

## HALL 6 : Printing and related service


[ページのトップへ](#)

## HALL 7 : Textile Printing


2020												2021												2022
JAN	FEB	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1
(OIJC Website)																								
★					Pause								Pause											
JIBC20	JIVM2020				2020			2021					JIVM2021		JIVM2021?Fall									
Live Conference				as an intensive				as an intensive				Live Conference												
Promotion Period						Promotion Period																		

# 今後の構想：常設展と JIVM2020Fall OIJC



- **常設展**

物販サイトではないので「Market Place」ではなく「**Marketing Place**」

- **8+9月は休憩・準備期間**

ウェビナーや記事更新は随時可能

メルマガは従来ペース(1回/週)

- **10+11月 JIVM2020\_Fall**

- **来年どこかでリアル・コンファレンス？**



- **特定セクターの展示会ではなく・・・**
- **インクジェットになんらか関わる企業・人・団体の  
広範囲で緩いコミュニティの形成と知恵の蓄積**
- **新規参加・スポンサー歓迎します**
- **引き続きよろしくお願ひ致します！**