

IBM Marketing Cloud

本「サービス記述書」は IBM がお客様に提供する「クラウド・サービス」を規定するものです。お客様とは、会社、その許可ユーザーおよび「クラウド・サービス」の受益者をいいます。適用される「見積書」および「証書 (PoE)」は、別個の「取引文書」として提供されます。

1. クラウド・サービス

IBM Marketing Cloud は、顧客データや、分析からの洞察を活用し、関連性の他界クロスチャネルでの対話を自動化する、クラウドを基盤としたデジタル・マーケティング・プラットフォームです。IBM Marketing Cloud は、以下のソリューション・ベースのパッケージおよびサービスを含んでおり、購入プロセスを簡素化するためにマーケティング担当者のニーズをマッピングします。

- IBM Marketing Cloud Standard は、マーケティング担当者が顧客行動をよりよく理解し、より高いコンバージョンが得られるようパーソナライズされたメッセージの提供を支援します。
- IBM Marketing Cloud B2B Standard は、マーケティングをより販売につなげ収益を伸ばすために、マーケティング担当者が見込み顧客を捕え、絞り込み、育成することを支援します。
- IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning は、マーケティング、顧客関係、ファイ案素をアプリケーションで紐付けて管理し、マーケティング担当者が予算計画をたてることを支援します。

1.1 IBM Marketing Cloud Standard

IBM Marketing Cloud Standard サブスクリプションでは、以下の機能が提供されます。

- マーケティング・データベース: 包括的な顧客データを単一のソースに集約し、自動キャンペーンおよびパーソナライズされたコミュニケーションを推進するために、かかるデータを活用します。
- セグメンテーション: 行動データ、属性データ、プリファレンス・データなどを使用して、条件を抽出し、ターゲット・オーディエンスを絞り込みます。オプションとして、これらのセグメンテーション・クエリーをお客様のマーケティング戦略と統合し、非常に関心を引き、パーソナライズされたコンテンツをターゲット・セグメントへ提供します。
- Content Builder: 直観的な Web ベースのエディターにより、お客様は、リンク追跡、パーソナライズ、動的コンテンツなどの機能を、ポイント・アンド・クリックの操作で利用し、アプリケーションのコンテンツを作成、編集できます。
- 動的コンテンツ: 直観的なポイント・アンド・クリック・インターフェースを使用して、各顧客に関連した固有のメッセージをメッセージ本文に作成します。
- A/B テスト: メール の 件名、差出人名、メールのコンテンツなどをテスト送付し、どの要素が最もレスポンスが良いか、テスト結果を基に、対象者に効果の高いメールを送付します。
- 電子メール: 関連があり、関心を引く内容の電子メールを作成し、送付します。
- モバイル・プッシュ: モバイル・アプリケーション・データをマーケティング・データベースの豊富なプロフィール情報と結合することによって、パーソナライズされたメッセージを提供します。
- ソーシャル共有: Eメール・マーケティング・メッセージを、ソーシャル・ネットワーキング・サイトに共有することを推進し、その共有に関する詳細なレポートを生成します。
- ランディング・ページ: ポイント・アンド・クリック・アクセスにより、キャンペーン固有のページやカスタムの Web フォームを作成します。
- 行動分析: 傾向およびターゲットとするお客様セグメントを特定するためにメールの結果を利用します。そしてお客様セグメントを定義し、評価基準を選択し、クロス集計や表レポートを作成します。さらに、フィールドの追加・削除、評価基準の変更、およびカラムのソートや順位付けにより効果的な分析レポートを作成します。

- キャンペーン・レポート: 顧客に送付した電子メールについて集計および詳細なレポート情報を作成します。レポート評価基準には、開封、コンバージョン、リッチ・メディア、フォワードおよびクリックストリームによるデータ・アクセスが含まれます。
- Eメール・インサイト: 複数の異なるメール・クライアントに渡って、メールのルック・アンド・フィールをプレビューすることができます。また、顧客が使用するデバイスやメール・クライアントをトラッキングし、メール・プログラムの最適化を支援します。サブスクリプションには、200,000 件の「電子メール開封」が含まれます。受信者がお客様からの電子メールを受信して開封する都度、「電子メール開封」が登録されます。サブスクリプションには 50 件の「電子メール・プレビュー」が含まれます。お客様が、プレビュー用に電子メールのテンプレートを、さらにこの機能に送信するたび、「電子メール・プレビュー」が登録されます。Email Insights には、Litmus が提供するテクノロジー・コンポーネントが含まれています。さらに、購入したパッケージで提供される電子メール・プレビューまたは電子メール開封の数を超える必要がある場合、お客様は「イベント」ごとに 100,000 単位 (該当する場合) で IBM Marketing Cloud Additional Email Insights Opens を購入することで、使用許諾される数を増やすことができます。
- IBM Marketing Cloud Orientation は、IBM Marketing Cloud の基礎となる教育パッケージです。Customer Engagement Model の紹介とともに、Marketing Cloud の特色および機能の高いレベルの説明を提供します。オリエンテーション・パッケージは、Marketing Cloud の初回サブスクリプションに含まれ、必要なオンボーディング・サービスを開始するまでに完了する必要があります。これはセルフサービスのオフアリングとして提供され、ビデオおよび Web ベースのレコーディングを含みます。

本「クラウド・サービス」オフアリングのサブスクリプション料金には、以下が含まれます。

- a. 5 人の「許可ユーザー」
- b. 10 件のアクティブ・プログラム
- c. 25 万件のマーケティング・メッセージ (電子メール・メッセージおよびモバイル・プッシュ・メッセージを含みます)。追加のマーケティング・メッセージが必要な場合、お客様は、「イベント」ごとに 1000 の単位で IBM Marketing Cloud Standard Additional Marketing Interactions の使用許諾および
- d. 20 万の「電子メール開封」を購入しなければなりません。

1.2 IBM Marketing Cloud B2B Standard

IBM Marketing Cloud B2B Standard サブスクリプションでは、以下の機能が提供されます。

- IBM Marketing Cloud Standard オフアリングにあるすべての機能
- マーケティング・オートメーション
- 見込み顧客の育成: ビジュアル・キャンペーン・ビルダーによりマーケティング・キャンペーンを作成し、見込み顧客が設定した経路を通るかまたは特定の行為を行ったときに、自動メッセージを送付するか、または、育成プログラムに登録します。
- 単一スコアリング・モデル: 購買行動、統計データ、および Web サイト訪問やフォーム送信などの行動や、メッセージ対話などの要素を、最新性や頻度などの時間ベースで評価し、顧客および見込み顧客をランク付けします。マーケティング・オートメーションは、ランク付けに基づき、顧客および見込み顧客に対して、適切なフォローアップを実現します。
- プログレッシブ・フォーム: 対象者が Web サイトまたはランディング・ページを訪問するたびに、異なる質問を表示するプログレッシブ web フォームによって、時間の経過とともに、フォーム入力 of 未完了を削減し、対象者のプロフィールを作り上げます。
- デジタル行動トラッキング: 計算機能、ライブ・チャット、およびソーシャル・ボタンなどの使用により、対象者とどのようにオンラインで対話しているかをモニターします。これらのカスタム Web トラッキング・イベント行動を使用して、対象者をマーケティング・プログラムまたは行動スコアリング・モデルに誘導します。

- カスタマー・リレーションシップ・マネージメント (CRM) 統合: Salesforce.com、Microsoft Dynamics CRM、NetSuite および Sugar CRM をはじめとするサード・パーティーの CRM システムと統合します。

本「クラウド・サービス」オファリングのサブスクリプション料金には、以下が含まれます。

- a. 5人の「許可ユーザー」
- b. 10件のアクティブ・プログラム
- c. 1つのスコアリング・モデル
- d. 50,000件のデータベース・レコード
- e. 20万の「電子メール開封」

1.3 IBM Marketing Cloud - Budget and Expense Planning

Marketing Cloud - Budget and Expense Planning は、Allocadia (IBM の第三者パートナー) によって強化されており、Marketing Cloud Standard、Marketing B2B Standard、IBM Silverpop Engage または IBM Campaign で使用するために購入することができます。IBM Marketing Cloud B2B Standard サブスクリプションでは、以下の機能が提供されます。

- 計画: 企業戦略を調整し、投資収益率および収益影響を予測するために、計画を作成、共有します。
- 予算編成: 扱いにくく断片的な表計算ソフトを使用することなく、グローバルで、ローカルで、あるいは製品ビューで、どの通貨においてもグローバルな予算を作成、管理します。
- 効果測定: 計画および予算を CRM、財務およびマーケティング・データに連携し、支出を視覚化、分析、最適化することで、より賢明な意思決定が行えます。

本「Cloud Service」オファリングのサブスクリプション料金には、以下が含まれます。

- 5人の「許可ユーザー」
- 1つのコネクタ

お客様が基本サービスで提供される数を超えて「許可ユーザー」を追加する必要がある場合、IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Users を購入することができます。お客様が基本サービスでコネクタを追加する必要がある場合、IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Additional Connector を購入することができます。

1.4 セットアップ・サービス・オファリング

- IBM Marketing Cloud Standard Onboarding Services は、Marketing Cloud Standard オファリングでユーザーがオファリングを構成し、利用できるように設計されたプロビジョニングおよびトレーニングの組み合わせです。このリモートで提供されるサービスには、Marketing Cloud の初回サブスクリプションが必要です。一連のリモート会議およびレコーディングされた web ベース学習セッションによって提供されるオンボーディング・プロセスを通してお客様を案内するオンボーディング・コンサルタントが割り当てられます。オンボーディング・サービスには、プロビジョニング、構成およびセットアップ、トレーニングならびに Q&A が含まれます。
- IBM Marketing Cloud B2B Standard Onboarding Services は、Marketing Cloud B2B Standard オファリングでユーザーがオファリングを構成し、利用できるようにデザインされたプロビジョニングおよびトレーニングの組み合わせです。このリモートで提供されるサービスには、Marketing Cloud B2B Standard の初回サブスクリプションが必要です。一連のリモート会議およびレコーディングされた web ベース学習セッションによって提供されるオンボーディング・プロセスを通して組織を案内するオンボーディング・コンサルタントが割り当てられます。オンボーディング・サービスには、プロビジョニング、構成およびセットアップ、トレーニングならびに Q&A が含まれます。
- Marketing Cloud - Budget and Expense Planning Onboarding Services は、IBM Marketing Cloud - Budget and Expense Planning オファリングでユーザーがオファリングを構成し、利用できるように設計されたトレーニング・サービスです。このリモートで提供されるサービスには、IBM Marketing Cloud - Budget and Expense Planning Additional Users オファリングの購入が必要です。拡張レポートやカスタム・ダッシュボードを使用する際、一連のリモート会議およびレコーディングされた web ベース

学習セッションを通してお客様を案内するトレーニング・コンサルタントが割り当てられます。オンボーディング・サービスには、プロビジョニング、構成およびセットアップ、トレーニングならびに Q&A が含まれます。

2. セキュリティーの内容

「クラウド・サービス」は、IBM の「Data Security and Privacy Principles for IBM SaaS」(<https://www.ibm.com/cloud/resourcecenter/content/80> で入手可能) および本項で規定される追加条件に従います。IBM のデータのセキュリティーおよびプライバシーの原則が変更されることがあっても、それにより「クラウド・サービス」のセキュリティーのレベルが低下することはありません。

3. サービス・レベル・アグリーメント

IBM は、「PoE」に記載するとおり、「クラウド・サービス」に関して、以下の可用性のサービス・レベル・アグリーメント (以下「SLA」といいます。) を提供します。「SLA」は保証ではありません。

「SLA」はお客様にのみ提供され、実稼働環境における使用に対してのみ適用されます。

3.1 可用性クレジット

お客様は、「クラウド・サービス」の可用性に影響を及ぼした事象について最初に知り得たときから 24 時間以内に、IBM テクニカル・サポート・ヘルプデスクに対して重要度 1 のサポート・チケットを記録しなければなりません。お客様は、あらゆる問題診断および解決に関して IBM に合理的な支援を行わなければならない。

「SLA」の未達成に対するサポート・チケットの請求は、契約月の末日から 3 営業日以内に提出しなければなりません。有効な「SLA」の請求に対する補償は、「クラウド・サービス」の実稼働システム処理が利用できない時間 (以下「ダウン時間」といいます。) に基づいた「クラウド・サービス」の将来の請求に対するクレジットになります。「ダウン時間」は、お客様が当該事象を報告した時点から「クラウド・サービス」が復元される時点までの間で計測され、次のものに関連する時間は含まれません。保守のための計画停止または発表された停止、IBM の支配の及ばない原因、お客様または第三者のコンテンツまたはテクノロジーの問題、設計もしくは指示、サポート対象外のシステム構成およびプラットフォームまたはその他お客様による誤り、またはお客様に起因するセキュリティー問題もしくはお客様によるセキュリティー・テスト。IBM は、下表のとおり、各契約月における「クラウド・サービス」の累積的な可用性に基づいて適用可能なものの中で最高の補償を適用します。各契約月の補償の合計額は、「クラウド・サービス」に対して支払われた年額料金の 12 分の 1 の 20% を超えることはできません。

3.2 サービス・レベル

「契約月」における「クラウド・サービス」の可用性

「契約月」における可用性	補償 (「請求」の対象である「契約月」における 「月額サブスクリプション料金」* の割合)
99% - 99.949%	2%
98% - 98.999%	5%
97% - 97.999%	10%
97.000% 未満	20%

* 「クラウド・サービス」が IBM ビジネス・パートナーから取得されたものである場合、月額サブスクリプション料金は、「請求」の対象である「契約月」に対して有効な「クラウド・サービス」のその時点での最新の表示価格に基づいて計算され、それを 50% 割引した額となります。IBM は、直接お客様に払い戻します。

「可用性」は、以下のとおり算出されます。契約月における分単位の総時間数から、契約月における「ダウン時間」の分単位の総時間数を差し引き、それを契約月における分単位の総時間数で除することにより算出され、結果はパーセントで表します。

例:「契約月」における「ダウン時間」が 50 分である場合

30 日の「契約月」における合計 43,200 分 - 「ダウン時間」50 分 = 42,150 分	= 「契約月」における 99.884% の可用性につき 2% の「可用性クレジット」
<hr/> 合計 43,200 分	

4. テクニカル・サポート

「クラウド・サービス」のテクニカル・サポートが、電子メール、オンライン・サポート・システム、「ライブ・チャット」および電話を介して提供されます。「テクニカル・サポート」は「クラウド・サービス」と共に提供されるものであり、個別のオフリングとして提供されるものではありません。

重要度	重要度の定義	サポート時間内の 目標応答時間
1	重大な事業影響/サービス・ダウン 事業上の重大な機能を実行することができない、または重要なインターフェースが機能しない状態。これは通常実稼働環境に適用され、サービスにアクセスできないことによって業務上重大な影響が生じることを示します。この状況は、即時に解決する必要があります。	1 時間以内
2	著しい事業影響 サービスのフィーチャーまたは機能が著しく制限されているか、お客様が事業の最終期限に間に合わない危険にさらされている状態。	2 営業時間以内
3	軽度の事業影響 サービスまたは機能を使用でき、業務上の重大な影響が表れていないことを示す。	4 営業時間以内
4	最小の事業影響 問い合わせまたは非技術的な要求。	1 営業日以内

5. エンタイトルメントおよび課金情報

5.1 課金単位

「クラウド・サービス」は、「取引文書」に記載された課金単位に基づいて提供されます。

- a. **「アクセス」**は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。「アクセス」は、「クラウド・サービス」を利用する権利です。お客様は、お客様の「証書 (PoE)」または「取引文書」に記載された課金期間中に、「クラウド・サービス」を利用するために 1 件の「アクセス」のエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。
- b. **「イベント」**は、「IBM SaaS」を取得する際の課金単位です。「イベント」のエンタイトルメントは、「クラウド・サービス」の使用に関連する特定のイベントの発生数に基づいています。「イベント」のエンタイトルメントは、当該「クラウド・サービス」に固有のもので、イベント種類は、別の「クラウド・サービス」またはイベント種類に対する他の「イベント」のエンタイトルメントと交換、置き換え、または集約することはできません。「証書 (PoE)」または「取引文書」に定める課金期間中に発生するすべての「イベント」をカバーするのに十分なエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。

- c. **「許可ユーザー」**は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。お客様は、直接または間接のいかなる手段であっても(例えば、多重化プログラム、デバイスまたはアプリケーション・サーバーを経由して)、何らかの方法により「クラウド・サービス」へのアクセスを与えられた特定の「許可ユーザー」ごとに、個別に専用のエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。お客様は、お客様の「証書(PoE)」または「取引文書」に定める課金期間中に「クラウド・サービス」へのアクセス権限が付与される「許可ユーザー」の数をカバーするのに十分なエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。
- d. **「エンゲージメント」**は、サービスを取得する際の課金単位です。「エンゲージメント」は、「クラウド・サービス」に関連するプロフェッショナル・サービス、研修サービスまたはその両方のサービスで構成されます。それぞれの「エンゲージメント」をカバーするのに十分なエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。
- e. **「コネクション」**は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。「コネクション」とは、「クラウド・サービス」に対するデータベース、アプリケーション、サーバー、またはその他のタイプのデバイスのリンクまたは関連付けです。お客様の「証書(PoE)」または「取引文書」に定める課金期間中に「クラウド・サービス」に接続しているか、または接続した「コネクション」の総数をカバーするのに十分なエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。
- f. **「データベース・レコード」**は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。「データベース・レコード」は、1つのエンティティに関連し、1つの単位としてアクセス可能な、データベース内のフィールドの集合です。「1000 データベース・レコード」のエンタイトルメントはそれぞれ、1000 件の「データベース・レコード」に相当します。お客様は、お客様の「証書(PoE)」または「取引文書」に定められた課金期間中に「クラウド・サービス」で処理することができるよう「データベース・レコード」の総数をカバーするのに十分な「1000 データベース・レコード」のエンタイトルメントを取得しなければならないものとします。

5.2 セットアップ料金

初回の 1 回限りのセットアップ料金は、「取引文書」に規定された料率および支払条件で規定されます。選択した「クラウド・サービス」基本オファリングに基づいて、対応する必須セットアップ・サービスは、選択された「クラウド・サービス」オファリングをお客様が使用するためにプロビジョニングします。利用可能なセットアップ・サービスは以下のとおりです。

- IBM Marketing Cloud Standard Onboarding Services Engagement One-Time Set Up
- IBM Marketing Cloud B2B Standard Onboarding Services Engagement One-Time Set Up

IBM Marketing Cloud - Budget and Expense Additional Users に対する「許可ユーザー」のためのエンタイトルメントを注文すると、以下のセットアップ・サービスについて、「取引文書」で規定される料率および支払条件で課金されます。

- IBM Marketing Cloud Budget and Expense Planning Onboarding Services Engagement Set Up

5.3 1 か月に満たない期間の料金

「取引文書」に記載された 1 か月に満たない期間の料金は、按分ベースで算定される場合があります。

5.4 超過料金

課金期間中の「クラウド・サービス」の実際の利用が、「PoE」に記載されたエンタイトルメントの範囲を超える場合には、お客様は、「取引文書」の記載に従い、その超過分について請求されます。

ひとたび総計に達すると、「PoE」に記載された超過料率で各月の超過料金が後払いで請求されます。かかる超過料金は、基本の月次エンタイトルメント料金に加えて支払う必要があります。

「サブスクリプション期間」が 12 か月を超える場合、エンタイトルメントの総数は 12 か月の課金期間に基づくものとします。12 か月目の課金期間後に、この総数はゼロにリセットされます。次の 12 か月の課金期間に対する超過料金は、かかる 12 か月の課金期間における実際のメッセージの使用が、かかる期間において許諾されたメッセージの総数を超えるまで支払う必要はありません。

ランプアップ期間を活用しているお客様については、各期間はサブスクリプション期間と同じ方法で取り扱われ、同じ原則が適用されます。

「サブスクリプション期間」が12か月未満の場合、または「サブスクリプション期間」が残り12か月未満となった場合、サブスクリプションにおいて残存する月次エンタイトルメントの数は、全体として使用が許諾されたメッセージの総数に対して使用されます。

a. 例1:

お客様は12か月の「サブスクリプション期間」を持っており、IBM Marketing Cloud Additional Userに基づく10の追加「許可ユーザー」についてエンタイトルメントを取得済みです。お客様が12か月間の「サブスクリプション期間」終了前に、10を超えて「許可ユーザー」を有効にした場合、お客様は翌月に超過分の数について請求され、以降の月におけるすべての使用について、「サブスクリプション期間」が終了するまでの間、別途請求されます。

b. 例2:

お客様は3年の「サブスクリプション期間」を持っており、IBM Marketing Cloud Additional User エンタイトルメントに基づく10の追加「許可ユーザー」についてエンタイトルメントを取得済みです。お客様が最初の12か月の期間終了前に、10を超えて「許可ユーザー」を有効にした場合、お客様は翌月に超過数について請求され、当該12か月の期間終了までのすべての使用に対して請求されます。各12か月の期間の終了時に、使用数はリセットされます。お客様が次の12か月間の期間終了前に、10を超えて「許可ユーザー」を有効にした場合、お客様は翌月に超過数について請求されます。また、使用数がリセットされるか、または残存する「サブスクリプション期間」が終了するまで、以降の月におけるすべての使用に対して別途請求されます。

5.5 従量課金制

お客様は従量課金制に基づいて、1,000「イベント」ごとに課金される IBM Marketing Cloud Standard、10,000「データベース・レコード」単位で課金される IBM Marketing Cloud B2B Standard、および100,000「イベント」単位で課金される IBM Marketing Cloud Additional Email Insights Opens を使用することができます。お客様は、各月に使用した「イベント」または「データベース・レコード」(該当する場合)の数について、「取引文書」に規定される料率で課金されます。

6. 期間および更新オプション

「クラウド・サービス」の期間は、「PoE」に文書化されるとおりに、「クラウド・サービス」へのお客様のアクセスについて、IBM がお客様に通知した日に開始します。「PoE」には、「クラウド・サービス」が自動的に更新されるのか、継続使用ベースで続行されるのか、期間満了時に終了するのかが記載されます。

自動更新の場合には、お客様が期間満了日の90日前までに書面により更新しないことを通知する場合を除き、「クラウド・サービス」は、「PoE」に定める期間につき自動更新されます。

7. イネープリング・ソフトウェア

本「クラウド・サービス」には、「クラウド・サービス」期間にわたって、「クラウド・サービス」のお客様による使用に関連してのみ使用することのできるイネープリング・ソフトウェアが含まれます。

8. 共通事項

8.1 配布先リスト

お客様は、「クラウド・サービス」に付随する配布先リストで、電子メールの通信を、とりわけお客様から受信する目的でかかるリストに記載されることを許可していない個人が含まれるリストについては、お客様が当該個人と事業上または個人的な関係を既に持っている場合を除いて、使用しないものとします。アフィリエイト・マーケティング・プラクティスにより生成されたリストまたはデータの使用は、どの場合においても明確に禁止されています。お客様は、各メッセージに、有効なオプトアウトの仕組みを含める必要があります。

8.2 再販禁止

お客様は、IBM の書面による事前の同意を得ることなく、「クラウド・サービス」を再販してはならず、また、第三者(お客様に代わって作業する従業員または従契約者を除きます。)を「クラウド・サービス」にアクセスさせてはなりません。

8.3 データの保存

「クラウド・サービス」の個別のデータ要素は、「クラウド・サービス」内で以下のとおり利用することができます。電子メールのメッセージおよびコンテンツ、未使用または非アクティブのデータベースおよびテンプレート - 450 日間、知れたる訪問者の Web トラッキング - 180 日間、匿名訪問者の Web トラッキング - 30 日間、Universal Behaviors - 180 日間 (以下「データ保存期間」といいます。)。これらのデータ要素は、「データ保存期間」の満了後、IBM のネットワークおよびシステムから削除することができます。またいかなる場合も、当該「期間」が終了または満了してから 30 日後に、IBM が、これらのデータ要素のすべてのコピーおよびその他関連するお客様のデータを破棄することができます。お客様は、「クラウド・サービス」と関連する使用目的で提供されるすべてのコンテンツについて、バックアップ・コピーを保持するものとします。

8.4 第三者のコードに関する通知

本「クラウド・サービス」には、悪意のある目的で使用するできない、次のソフトウェアが含まれています。janrain4j_1.1.0、JSON、JSON-lib-2.3、JDK15、flexjson、および packtag。