

特別編

事業主と税理士・公認会計士のIT化推進に関する実態調査

会計事務所白書

2018年

税理士・公認会計士編



トピックス

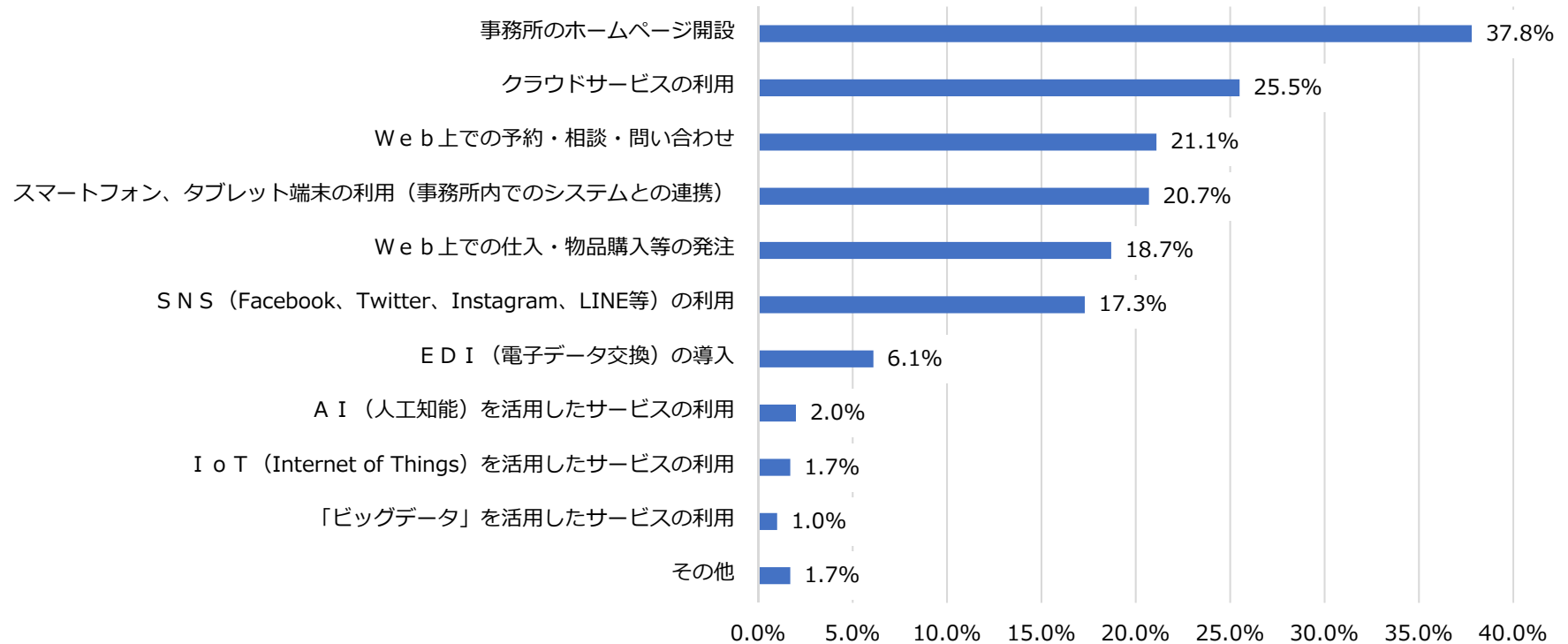
- **IT関連分野における顧問先との関係で最も多かったのが、「顧問先も私も詳しくないのでITの話題にならない」が約5割**
- **顧問先へIT導入に関する情報を「提供していない」と回答した事務所が約半数。提供している場合、内容は、「導入実績のある機器やサービスに関する情報」や「IT利活用によるコスト削減」が多かった**
- **「IT関連に関する補助金・助成金の活用がない」と回答した事務所が約9割。その理由は、「本業以外やらない」「サポートが面倒」「導入の責任がもてない」などの消極的理由が多数を占めた**
- **実際に顧問先へIT機器やサービスを導入したことがある事務所は45%程度。主にソフトウェアでは「会計ソフト関連」で、ハードウェアでは「パソコンやサーバー」などの回答が多かった**

IT導入補助金とは…

IT導入補助金（サービス等生産性向上IT導入支援事業）は、中小企業・小規模事業者等自社の課題やニーズに合ったITツール（ソフトウェア、サービス等）を導入する経費の一部を補助することで、業務効率化・売上アップをサポートするものです。自社の置かれた環境から強み・弱みを認識、分析し、把握した経営課題や需要に合ったITツールを導入することで、業務効率化・売上アップといった経営力の向上・強化を図ることを目的としています。

Q1 あなたの事務所のIT活用状況について教えてください（複数選択可）

「事務所のホームページ開設」が37.8%で1位に



結果

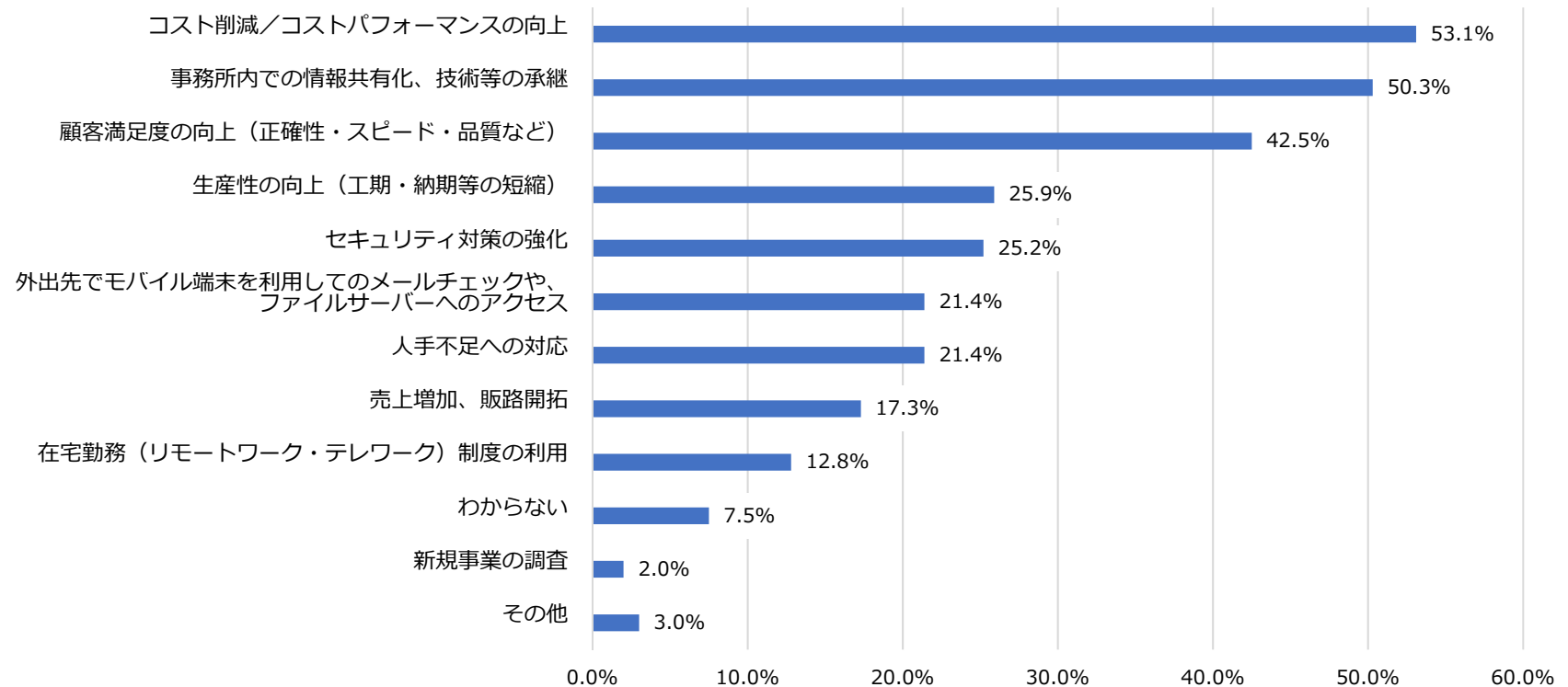
「あなたの事務所のIT活用状況について教えてください」という調査について、1位は「事務所のホームページ開設」で37.8%を獲得。2位は「クラウドサービスの利用」で25.5%、3位は「Web上での予約・相談・問い合わせ」で21.1%という結果でした。

税理士の意見・考察

1位と3位は新規顧客獲得に関するものになりました。報酬規定が平成14年3月に廃止されて以降、会計業界は激戦状態になっています。IT活用は会計事務所にとって必須のマーケティングツールになったことが統計として表れました。また、2位のクラウドサービスの利用については、会計ソフトなどのクラウド化が影響しているものと思われます。

Q2 あなたの事務所の主なIT活用の目的を教えてください（複数選択可）

主なIT活用の目的は、「コスト削減／コストパフォーマンスの向上」が半数以上で1位に



結果

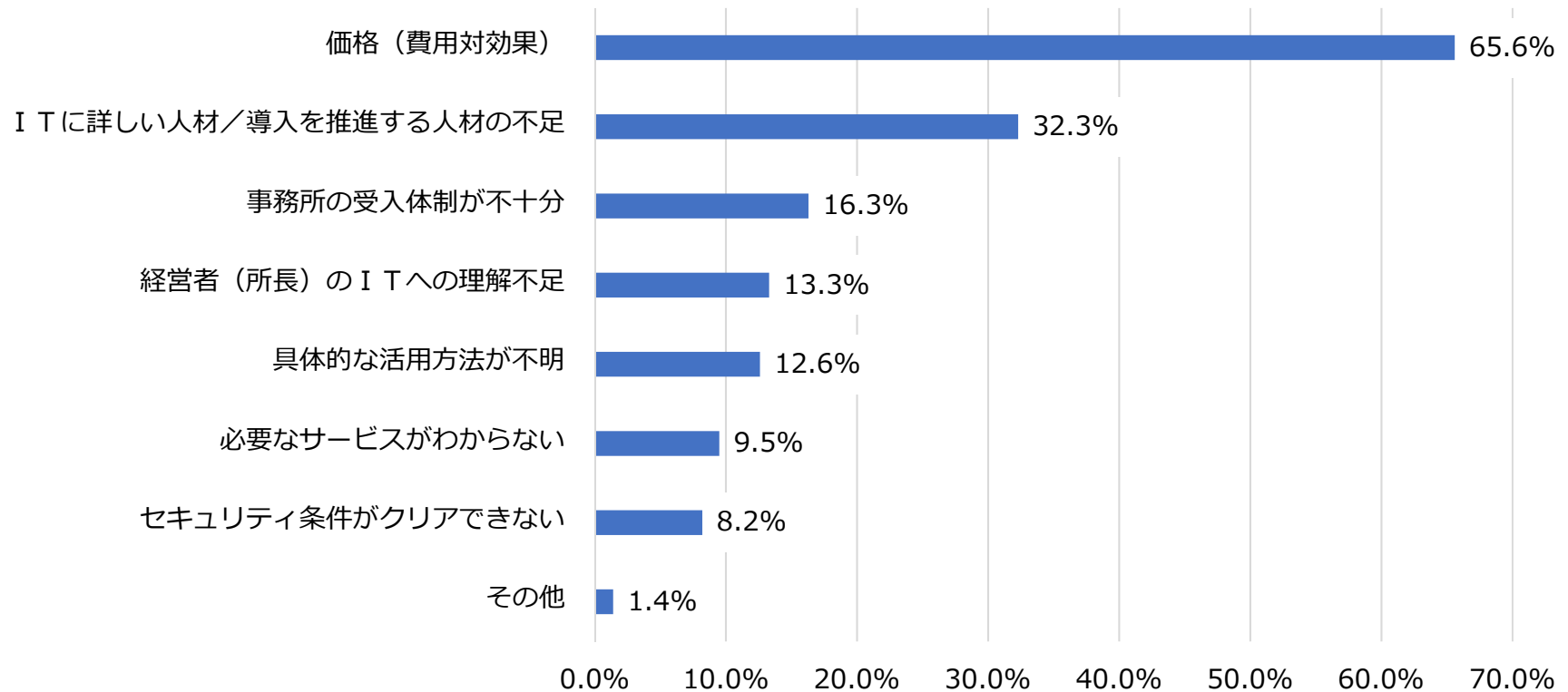
「あなたの事務所の主なIT活用の目的を教えてください」という調査について、1位は「コスト削減／コストパフォーマンスの向上」で53.1%を獲得。2位は「事務所内での情報共有化、技術等の承継」で50.3%、3位は「顧客満足度の向上（正確性・スピード・品質など）」で42.5%という結果でした。

税理士の意見・考察

1位のコスト削減はQ1の上位の回答と関連するかと思います。新規顧客獲得する際、紙のDMやFAXを活用するよりもWebを活用したほうが時間的にも経済的にもコストを圧縮することができます。クラウドサービスの活用も他のツールを活用するより安価です。2位以下の回答についても、時間短縮や効率化に関連する内容が目立ちます。「いかにスピーディーにクライアントの要求に応えるか」が顧客満足度の向上につながっているものと思われます。

Q3 あなたの事務所のIT導入に対する課題について教えてください（複数選択可）

事務所のIT導入に対する課題は、「価格（費用対効果）」が約7割で1位に



結果

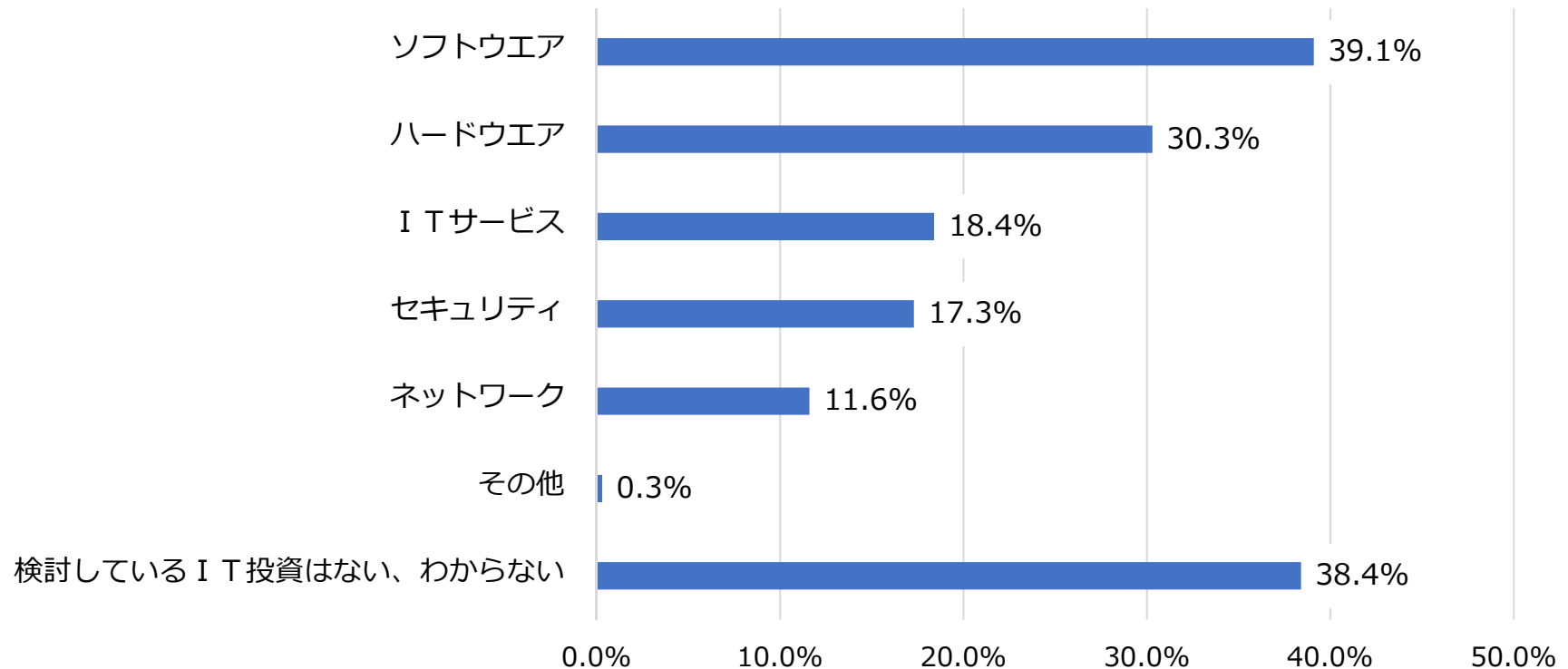
「あなたの事務所のIT導入に対する課題について教えてください」という調査について、1位は「価格（費用対効果）」で65.6%を獲得。2位は「I Tに詳しい人材／導入を推進する人材の不足」で32.3%、3位は「経営者（所長）のI Tへの理解不足」で16.3%という結果でした。

税理士の意見・考察

会計ソフトや税務ソフトなどは通常、高額になりがちです。IT関連のトラブルが発生しても自力で解決できれば費用を抑えることも可能ですが、平均年齢60代の税理士業界においては「高くても手厚いサポートが欲しい」が本音なのでしょう。ただ、サポートがあればすべてが解決するわけではありません。2位以下の回答は「ITの知識の必要性」を痛感した結果なのだと思います。

Q4 今後、導入を検討しているIT投資について教えてください（複数選択可）

導入を検討しているIT投資は、「ソフトウェア」が約4割で1位に



結果

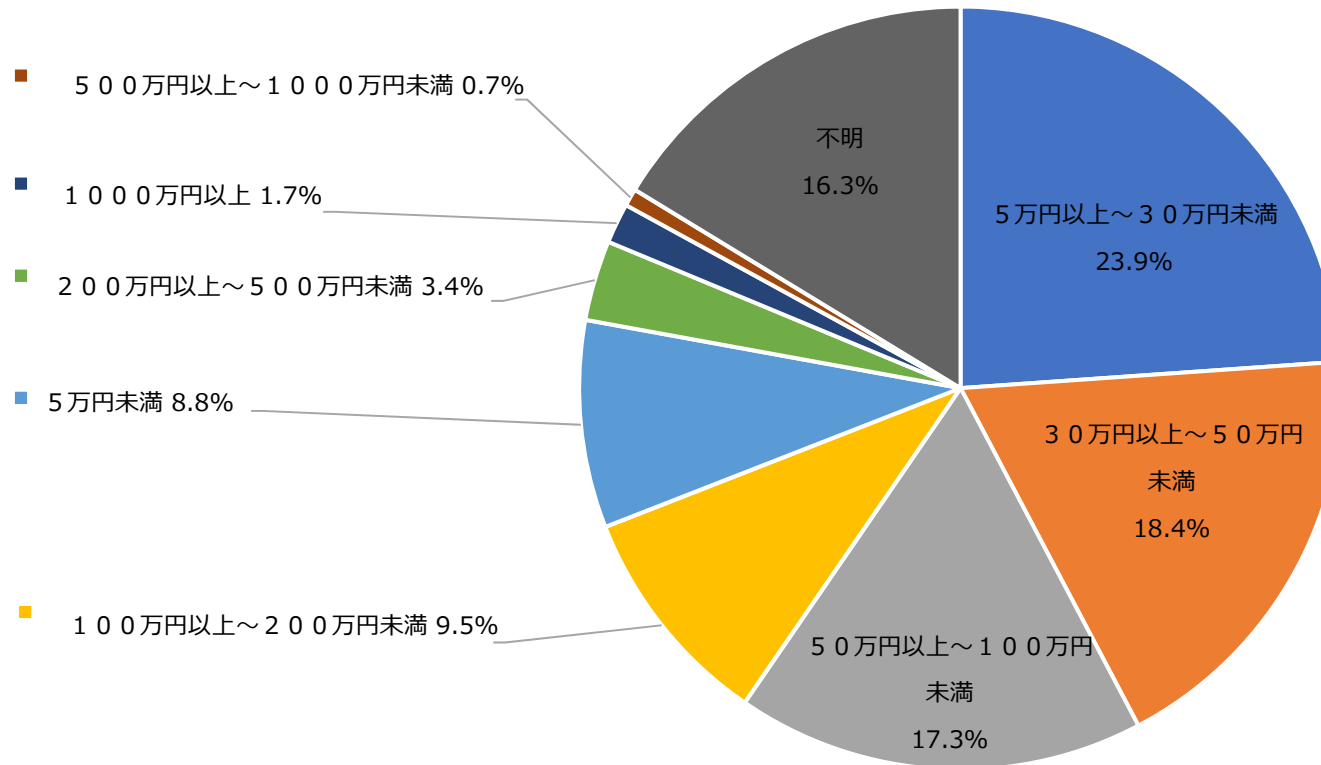
「今後、導入を検討しているIT投資について教えてください」という調査について、「検討しているIT投資はない、わからない」と回答した38.4%を除くと1位は「ソフトウェア」で39.1%を獲得。2位は「ハードウェア」で30.3%、3位は「ITサービス」で18.4%という結果でした。

税理士の意見・考察

「検討しているIT投資はない、わからない」の意味は「現状で満足している」以外にも、Q3との関連で「ITの知識がそれほどないから、わからない」というものも含まれているかと思えます。日々の業務で忙しく、税制改正などのキャッチアップなどでほとんどの事務所は必死です。そのため、ITについては「使えればOK」程度に考えている可能性があります。ただ、そうはいつでも業務効率化は図りたいところ。そのため、ハードウェアよりも導入しやすいソフトウェアが第1位になったのかもしれない。

Q5 あなたの事務所の年間IT投資額について教えてください

年間IT投資額は、「50万円未満」で半数を占める結果に



結果

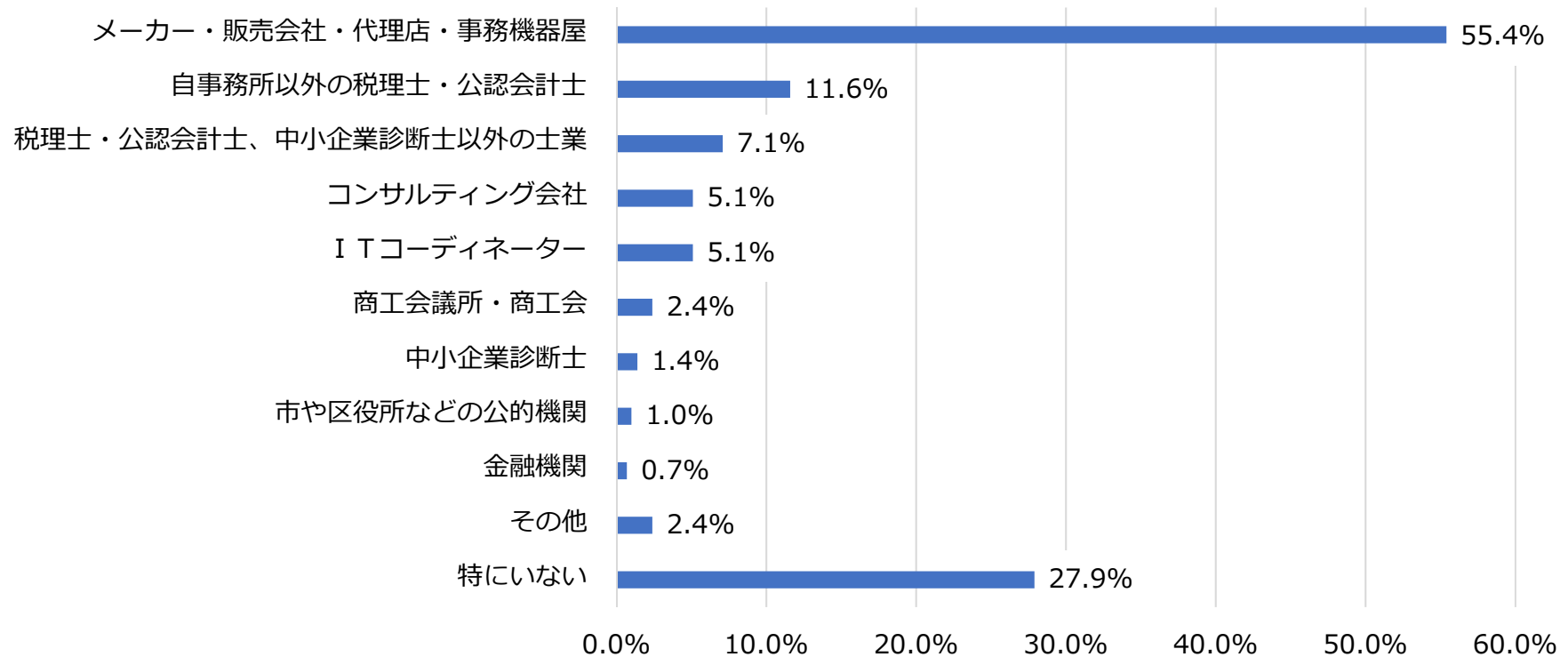
「あなたの事務所の年間IT投資額について教えてください」という調査について、1位は「30万円未満」で32.7%を獲得。2位は「10万円以上～30万円未満」で15.0%、3位は「5万円以上～10万円未満」で10.0%という結果でした。

税理士の意見・考察

一見すると30万円未満投資が最多なのですが、全体を概観すると30万円から200万円未満の投資だけで45.2%と半分近くを占めています。200万円超も含めると51%と過半数。一方、5万円未満の投資はわずか8.8%に過ぎません。これはQ2で解説したように、会計業界で使う会計ソフトや税務ソフトのほとんどが高額になりやすいことと関連しているかと思われます。だからこそ、多くの会計事務所はIT関連のコスト削減に頭を悩ませているのです。

Q6 あなたの事務所のIT化推進者について教えてください（複数選択可）

事務所のIT化推進者や支援者は、「メーカー・販売会社・代理店・事務機器屋」が半数以上で1位に



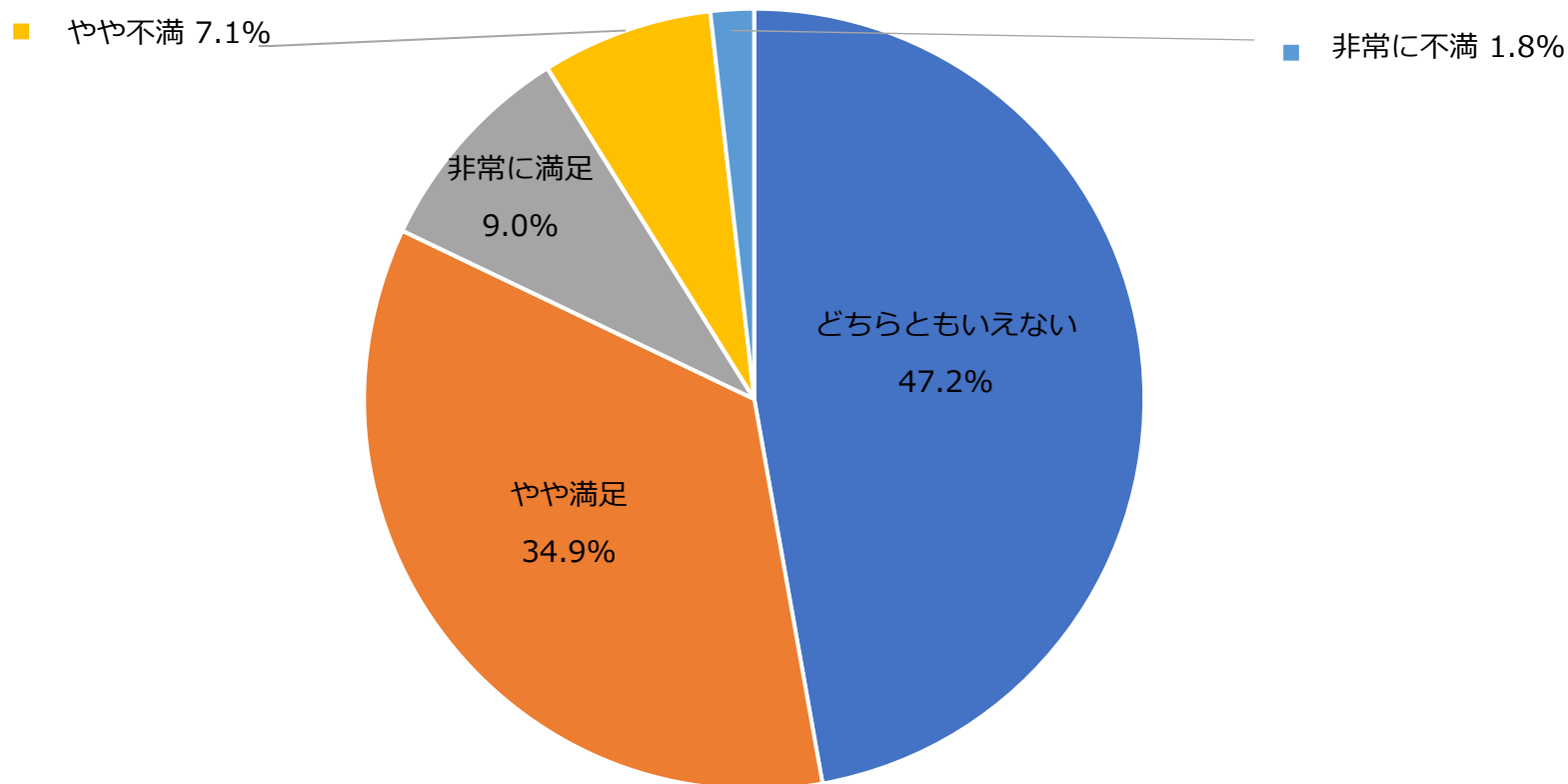
結果

「あなたの事務所のIT化推進者について教えてください」という調査について、「特になし」と回答した27.9%を除くと、1位は「メーカー・販売会社・代理店・事務機器屋」が55.4%を獲得。2位は「自事務所以外の税理士・公認会計士」が11.6%、3位は「税理士・公認会計士、中小企業診断士以外の士業」7.1%という結果でした。

税理士の意見・考察

メーカーや販売会社がIT化推進の第1位というのは、これまでのアンケート結果と関連した内容になっています。55.4%という数字も、Q4の「30万円以上のIT投資額51%」と似通っています。会計事務所にとって、ITの導入や何かあった場合の相談相手は、ほぼ会計ソフトや税務ソフトのベンダーなのだと思います。日頃から付き合いがある分だけ相談しやすい相手なのでしょう。他の相談先が10%あるいはそれ以下になっているところから、「ベンダー以外に相談相手が思いつかない」というのもあるかと思います。

IT化推進者や支援者の満足度は、「どちらともいえない」が約5割という結果に



結果

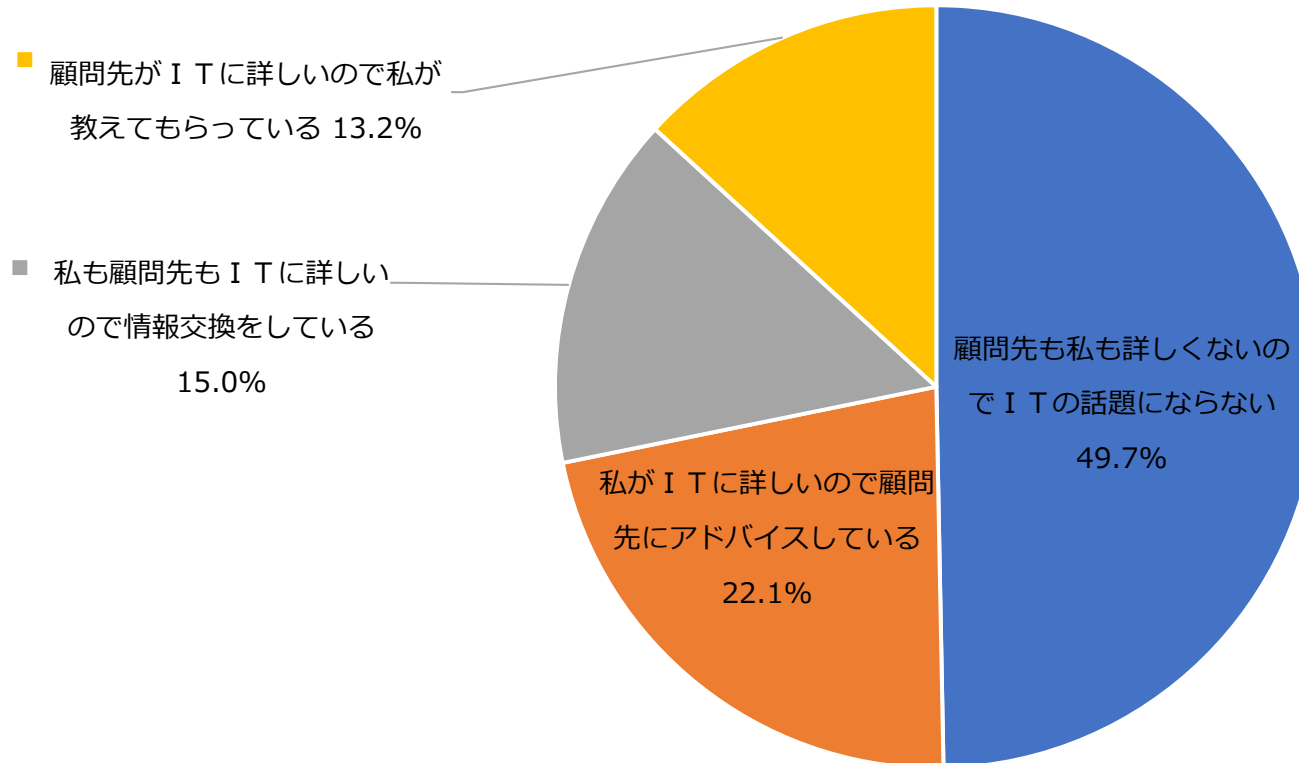
「IT化推進者の満足度について教えてください」という調査について、1位は「どちらともいえない」が47.2%を獲得。2位は「やや満足」34.9%、3位は「非常に満足」9.0%という結果でした。

税理士の意見・考察

第1位になった「どちらともいえない」には、これまでのアンケート結果と合わせて考えると、「相談相手がいればラク」「他に相談したことがないから比較のしようがない」「会計事務所自体がITのことを、よくわかっていない」といった心理があるものと思われます。「やや満足」の回答も、こういった心理にプラスして「一人ではわからないところを、サポートしてくれる」という安心感が根底にあるのでしょうか。少数派の「非常に不満」「やや不満」は会計事務所自体がベンダー以上にITに詳しい可能性があります。

Q8 IT関連分野で、あなたと顧問先との関係を教えてください

IT関連分野で顧問先との関係は「顧問先も私も詳しくないのでITの話題にならない」が約5割で1位に



結果

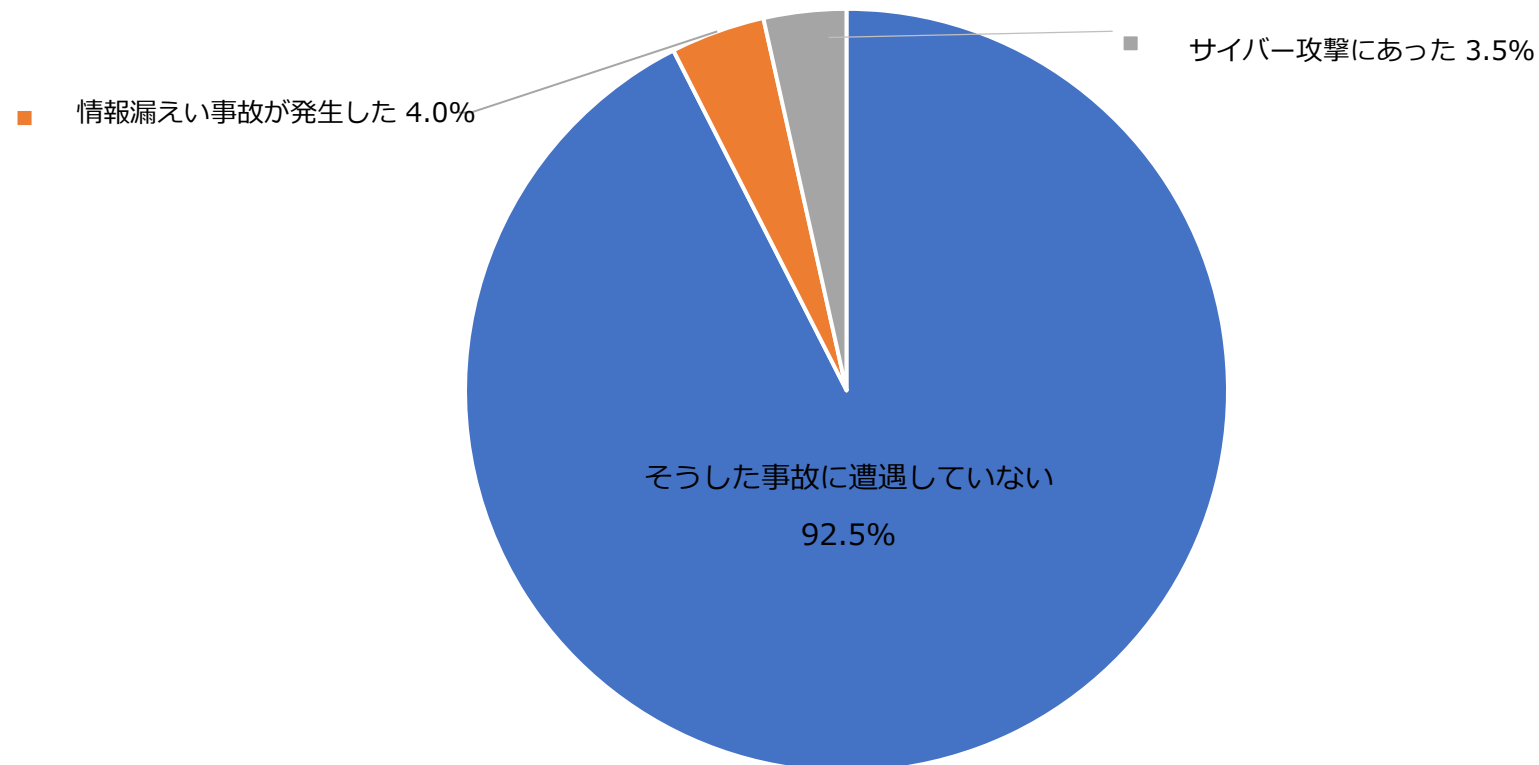
「IT関連分野で、あなたと顧問先との関係を教えてください」という調査について、1位は「顧問先も私も詳しくないのでITの話題にならない」が49.7%を獲得。2位は「私がITに詳しいので顧問先にアドバイスしている」で22.1%、3位は「私も顧問先もITに詳しいので情報交換をしている」で15.0%という結果でした。

税理士の意見・考察

1位を占めた回答は、これまでのアンケート結果と関連しているように思われます。また、一般的に話題の中心になるのは最近の顧問先事業の様子や税制改正、節税のアドバイスになりがちです。日々業務に追われて忙しいことを考えると、あまり詳しくないITの話題をわざわざ持ち出すことまで、思いが及んでいないのかもしれません。ただ、その一方、完全無関心というわけではないようで、半数がIT関連について話題に取り上げています。ITの知識が今後の会計業務を左右するという意識を持つ事務所も少なくないようです。

Q9 あなたの事務所でサイバー攻撃や情報漏えいの事故に遭遇したケースについて教えてください

サイバー攻撃や情報漏えいの事故に遭遇したケースは、「全体の1割程度」という結果に



結果

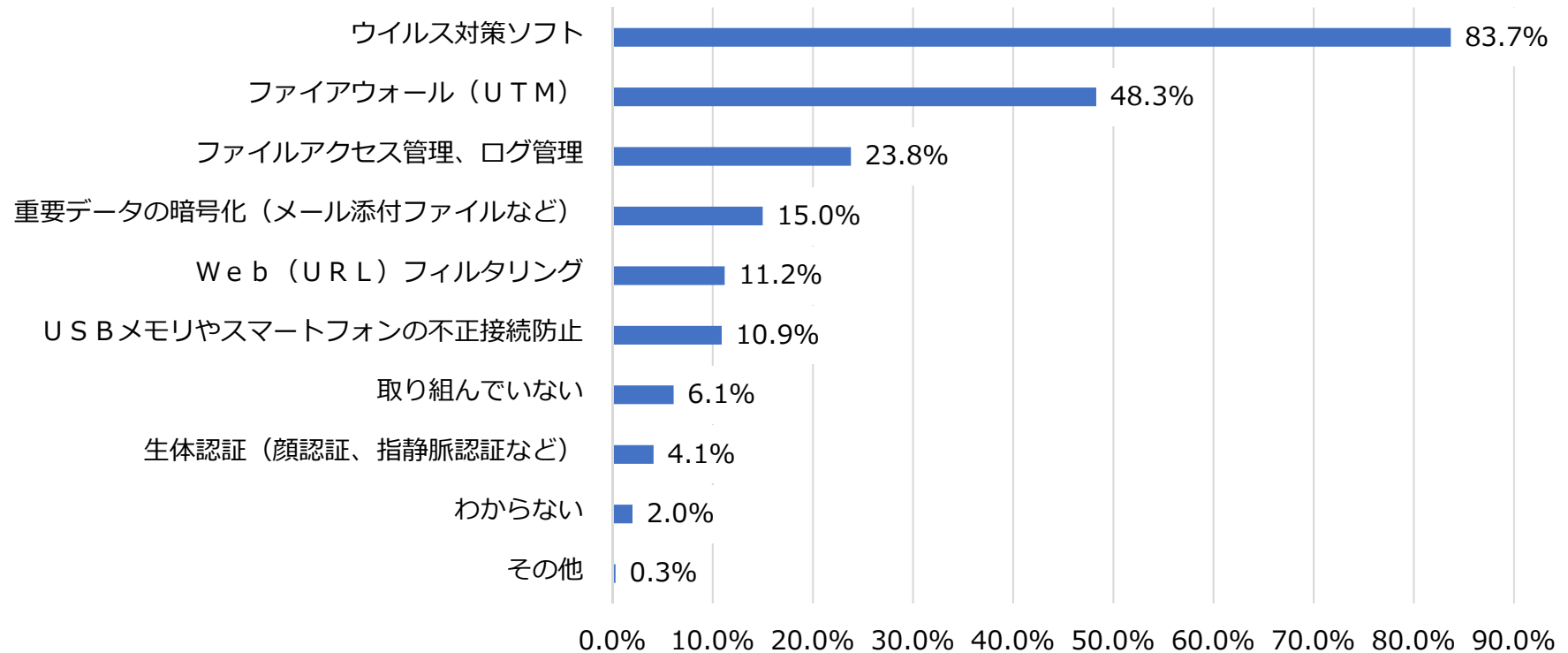
「あなたの事務所でサイバー攻撃や情報漏えいの事故に遭遇したケースについて教えてください」という調査について、1位は「そうした事故に遭遇していない」で92.5%を獲得。2位は「サイバー攻撃にあった」で3.5%、3位は「情報漏えい事故が発生した」で4.0%という結果でした。

税理士の意見・考察

サイバー攻撃や情報漏えいといった事故に遭遇していない事務所が9割以上になりました。会計事務所には守秘義務があるため、セキュリティ対策は必須事項です。顧客の情報管理を日々意識しているスタンスがアンケート結果に表れたものと思われます。ただ、その一方、情報漏えいがあったとしても所長自身が気づいていない可能性もあります。さらに、時々話題になるマルウェアによるハッキングやDDoS攻撃の標的に今後、会計事務所が選ばれたとしてもおかしくはありません。効率化だけでなくセキュリティの知識も欠かせないものとなっています。

Q10 あなたの事務所で取り組まれているITセキュリティ対策について教えてください（複数選択可）

事務所で取り組まれているITセキュリティ対策は、「ウイルス対策ソフト」が8割以上で1位に



結果

「あなたの事務所で取り組まれているITセキュリティ対策について教えてください」という調査について、1位は「ウイルスソフト」で83.7%を獲得。2位は「ファイアウォール（※UTM）」で48.3%、3位は「ファイルアクセス管理、ログ管理」で23.8%という結果でした。

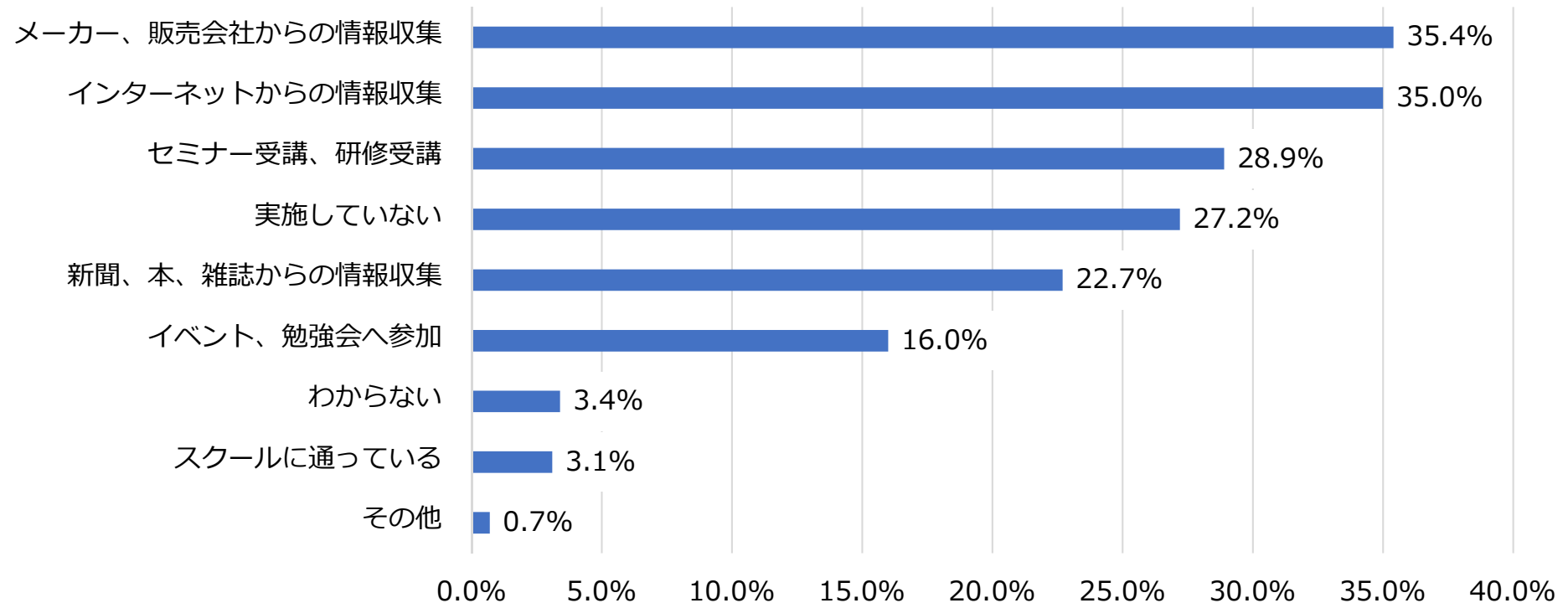
※UTMとは・・・《unified threat managementの略》企業などで、コンピューターウイルスや不正アクセスなどネットワークセキュリティに関わる対策を統合的に管理する手法のこと。UTMアプライアンスを用い、効率的にセキュリティ対策を行う。日本語では「統合脅威管理」という。

税理士の意見・考察

事業主編のQ12と比較すると、会計事務所が一般の企業や個人事業主以上にセキュリティに気を使っていることがわかります。ファイルアクセス管理や重要データの暗号化など、必須と言われるセキュリティ対策をきちんと行っている事務所は事業主以上の比率となっています。ただ、それはごく一部。ウイルス対策ソフトで済ませている事務所も少なくないようです。ウイルス対策ソフトは気休めでしかありません。内部ハッキングの可能性をも考えると、USBメモリ接続禁止などハード面でのセキュリティも、もっと行う必要があると思われます。

Q11 あなたの事務所で、ITに関する知識・経験を高めるために実施していることについて教えてください（複数選択可）

知識を高めるために実施しているのは「メーカー、販売会社からの情報収集」、
 「インターネットからの情報収集」が高い結果に



結果

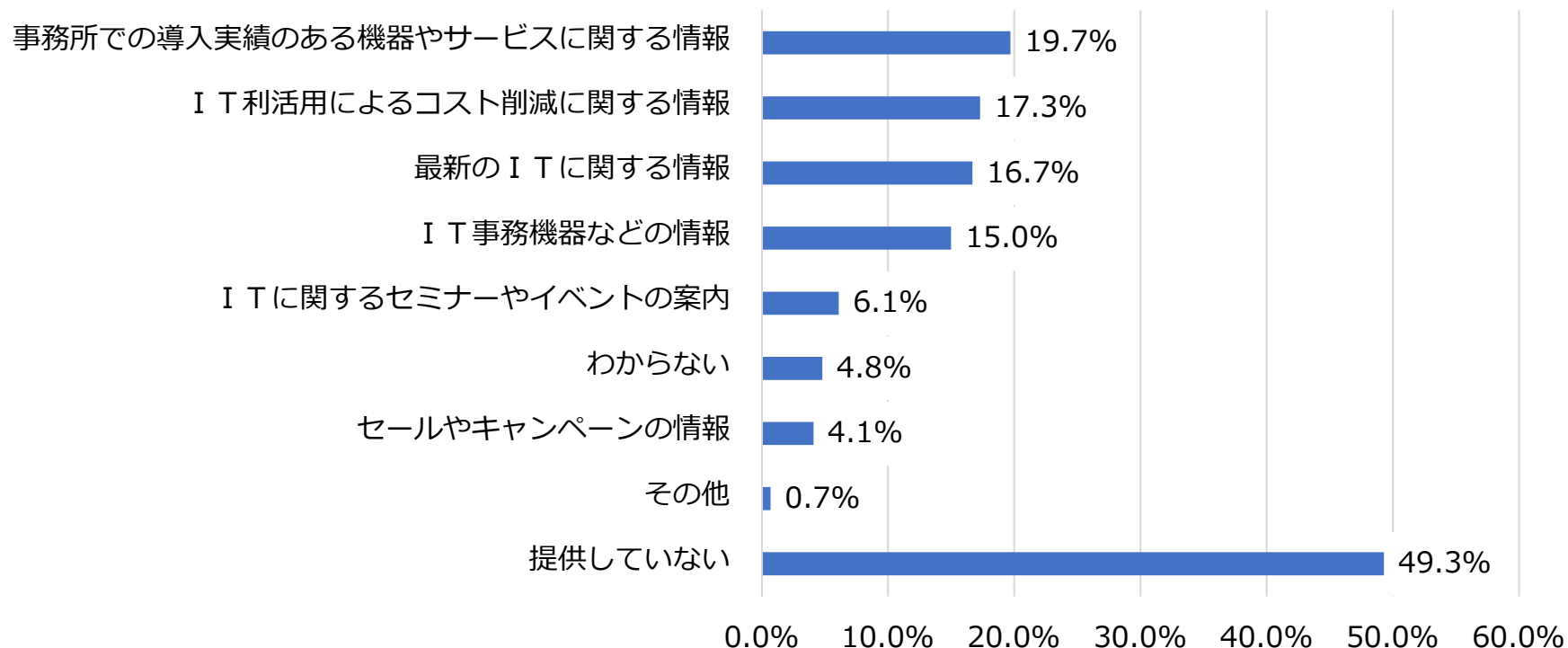
「あなたの事務所で、ITに関する知識・経験を高めるために実施していることについて教えてください」という調査について、1位は「メーカー、販売会社からの情報収集」で35.4%を獲得。2位は「インターネットからの情報収集」で35.0%、3位は「セミナー受講、研修受講」で28.9%という結果でした。

税理士の意見・考察

Q6のアンケート結果と連動しているかのような内容となりました。1位の「メーカー、販売会社からの情報提供」は、ITの相談先が会計ソフト会社などのベンダーになっていることが多いことが影響しているのでしょうか。3位のセミナーや研修についても、ベンダー主催のセミナーなどを受講することでIT知識を習得しているものと思われます。ただ、それだけでは不足するもの。そのため、インターネットや書籍などでも会計事務所側が自力で知識を身に付けようとしているのが2位と5位の回答結果から伺えます。

Q12 あなたの事務所では、顧問先にどのようなIT導入に関する情報を提供しているか教えてください
 (複数選択可)

情報提供内容は、「事務所での導入実績のある機器やサービスに関する情報」が約2割で1位という結果に



結果

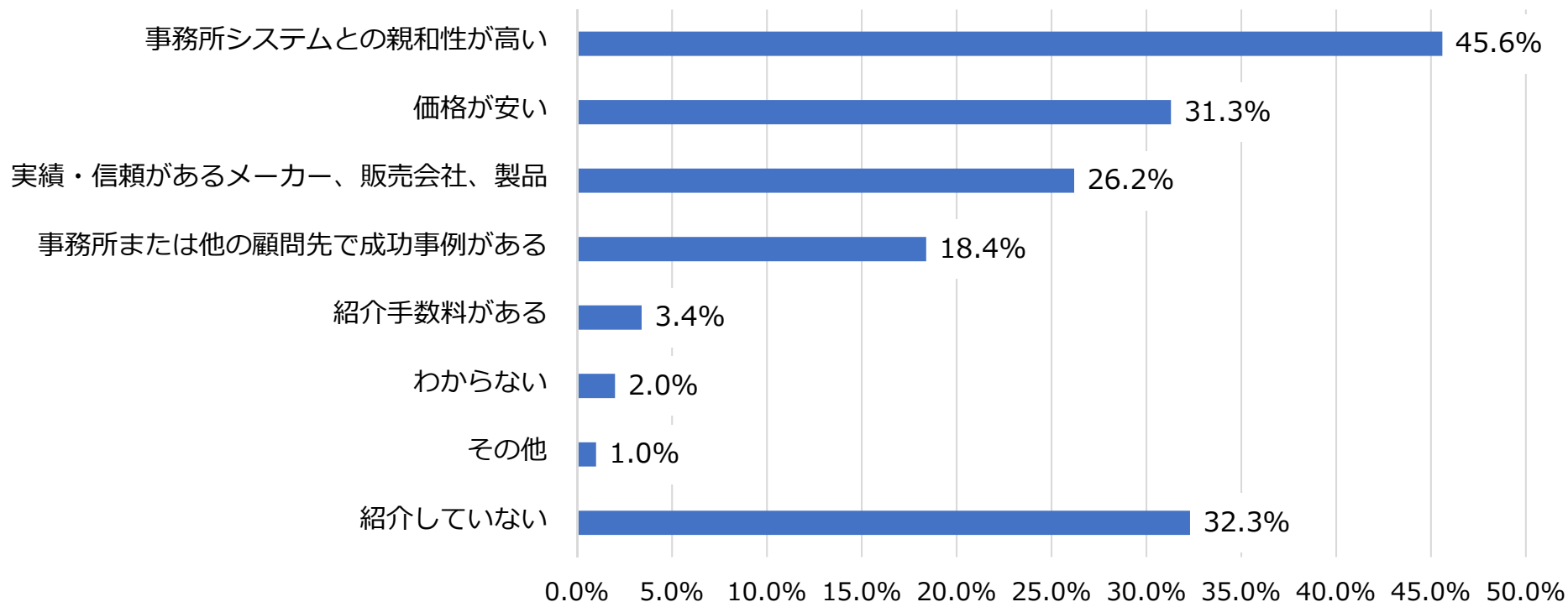
「あなたの事務所では、顧問先にどのようなIT導入に関する情報を提供しているか教えてください」という調査について、「提供していない」と回答した49.3%を除くと、1位は「事務所での導入実績のある機器やサービスに関する情報」で19.7%を獲得。2位は「IT利活用によるコスト削減に関する情報」で17.3%、3位は「最新のITに関する情報」で16.7%という結果でした。

税理士の意見・考察

IT関連情報を提供していないところが半数近くになりました。これは、Q8のアンケート結果「顧問先も自分も詳しくないのでITの話題にならない」49.7%と連動しているかのように見えます。ただ、その一方、提供するところも少数派ながら存在します。事務所での導入実績があるものに関する情報を、提供するのが1位になったのは、顧客との信頼関係を懸念し「いい加減なものは勧められない」という会計事務所側の責任感の表れではないでしょうか。また会計ソフトなどもバージョンアップがあります。そういったものも含まれているかもしれません。

Q13 あなたの事務所で、顧問先に I T 関連機器を紹介する際、重視するポイントを教えてください
(複数選択可)

重視するポイントは、「事務所システムと親和性が高い」が半数近い結果に



結果

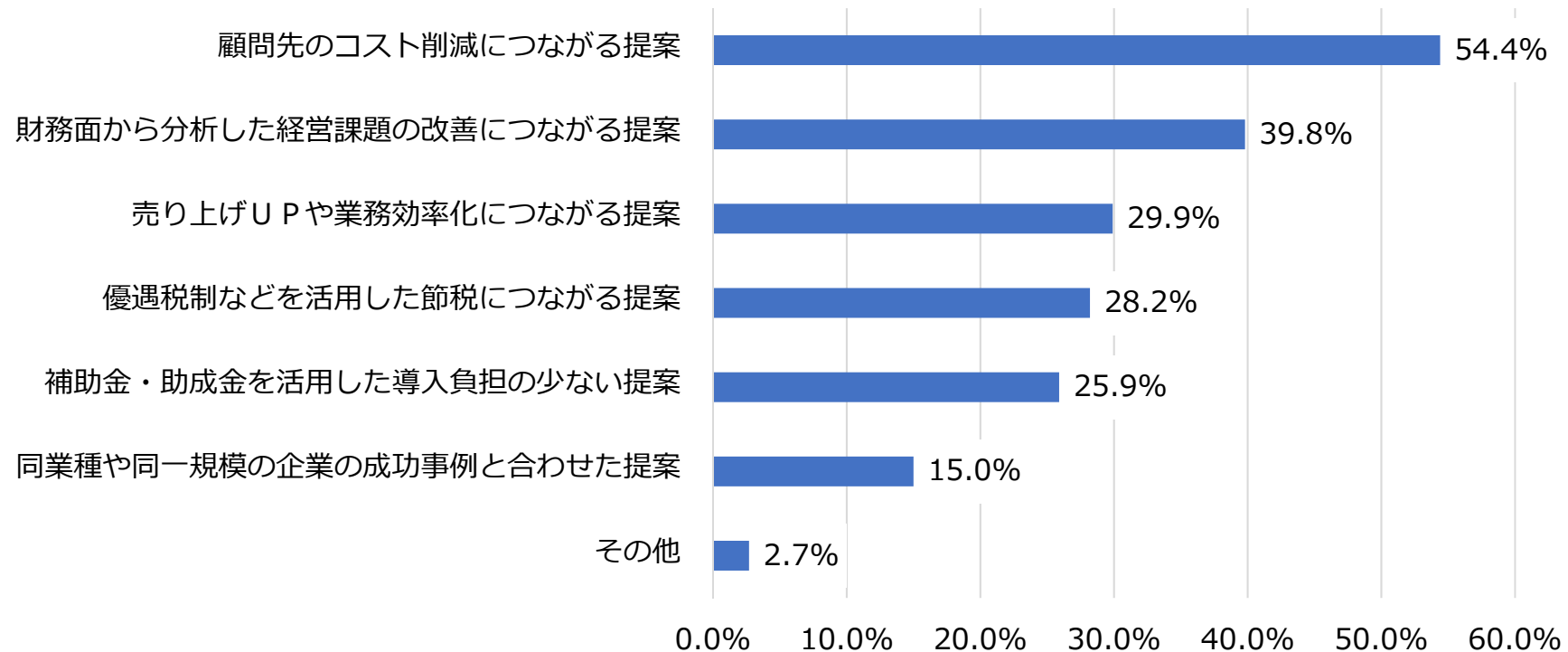
「あなたの事務所で、顧問先に I T 関連機器を紹介する際、重視するポイントを教えてください」という調査について、「紹介していない」と回答した 32.3%を除くと、1位は「事務所システムとの親和性が高い」で45.6%、2位は「価格が安い」で31.3%を獲得。3位は「実績・信頼があるメーカー、販売会社、製品」で26.2%という結果でした。

税理士の意見・考察

「事務所システムとの親和性が高いもの」が1位となりました。会計事務所と顧問先は会計ソフトなどで連動するところが大半です。会計ソフトと抱き合わせで IT 関連機器を販売するところもあります。日常業務への配慮もさることながら、「いざ何かあったときにまず対応するのは会計事務所」という意識があることから、事務所システムと関連し、使い慣れているものを紹介する傾向にあるのかもしれない。また、2位以下の回答結果も、顧問先との信頼を維持したいという思いが表れたものとなっています。

Q14 顧問先に I T 導入に関する提案をする際、どのような提案であれば顧問先に興味を持ってもらえると思うか教えてください（複数選択可）

興味を持ってもらえそうな提案として「顧問先のコスト削減につながる提案」が、約5割を占める結果に



結果

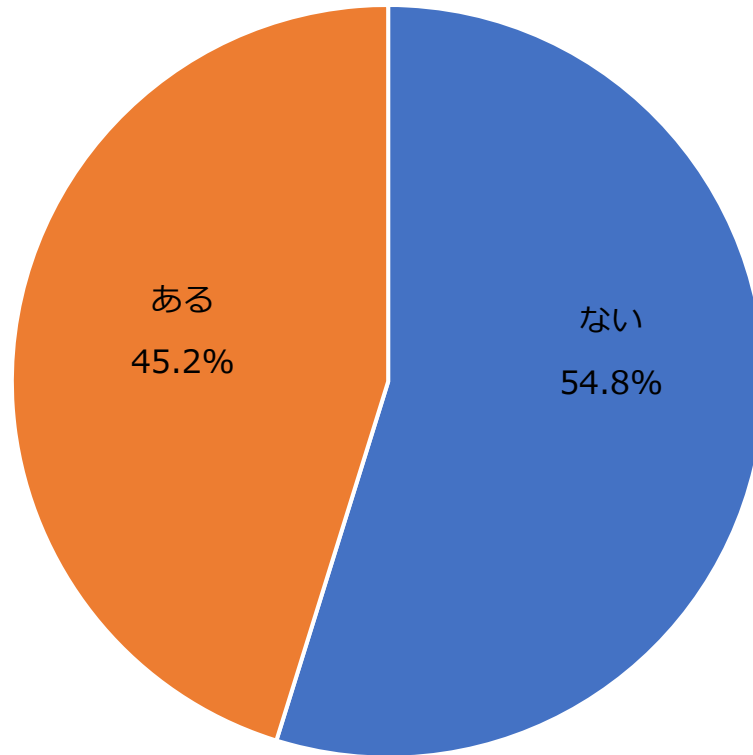
「顧問先に I T 導入に関する提案をする際、どのような提案であれば顧問先に興味を持ってもらえると思うか教えてください」という調査について、1位は「顧問先のコスト削減につながる提案」で54.4%を獲得。2位は「財務面から分析した経営課題の改善につながる提案」で39.8%、3位は「売り上げUPや業務効率化につながる提案」で29.9%という結果でした。

税理士の意見・考察

顧問先のコスト削減につながるものが大半となりました。また、第2位と第3位は関与先の業績向上につながるものとなっています。IT関連の導入にはインシヤルコストがかかります。そのコストは決して低くありません。投資と考えるならば、事業においてわかりやすく効果の出るものでなければ提案しづらいものです。そのため「コスト削減」「経営改善」「売上向上」といったわかりやすい効果から提案のしやすいものが選ばれやすいのだと思われます。またコストの負担を考慮し、節税や補助金の視点から提案するところも少数ですがあるようです。

Q15 実際に顧問先へIT機器やサービスを導入したことがあるか教えてください

顧問先へIT機器やサービスを導入したことは、「ない」が僅差で多い結果に



【ソフトウェア】

- ・ 会計ソフト
- ・ 給与ソフトの導入支援
- ・ 固定資産管理ソフト
- ・ 販売管理ソフト
- ・ 会計・給与システム
- ・ 会計、給与などの一連の経理処理
- ・ 会計システム販売管理システム
- ・ 会計、税務申告書作成ソフト
- ・ 給与計算
- ・ 給与計算システム、財務管理システム
- ・ 財務、給与等のソフトウェア
- ・ 既存ネット利用による生産管理システム
- ・ 会計関係
- ・ 自計化ソフトの導入
- ・ 経理ソフト
- ・ 建設工程管理、販売管理、社員管理
- ・ 固定資産管理システム

【ハードウェア】

- ・ パソコンサーバー
- ・ パソコン本体と市販ソフトの組み合わせによるシステム及び遠隔サポート
- ・ オフィス事務機器
- ・ Ipad
- ・ セキュリティに関すること
- ・ セキュリティルーター
- ・ ルーター、新しいOSの入ったパソコン、セキュリティソフト
- ・ ネットワークの構築
- ・ 複合機
- ・ UTM（統合脅威管理）
- ・ 複合機、振込支援サービス
- ・ NASシステムの導入
- ・ POSレジ、クラウド型ソフト

【その他・サービス】

- ・ タイムカードの管理
- ・ 遠隔操作
- ・ クラウドサービス
- ・ eラーニング
- ・ 販売管理ソフト（クラウド）

結果

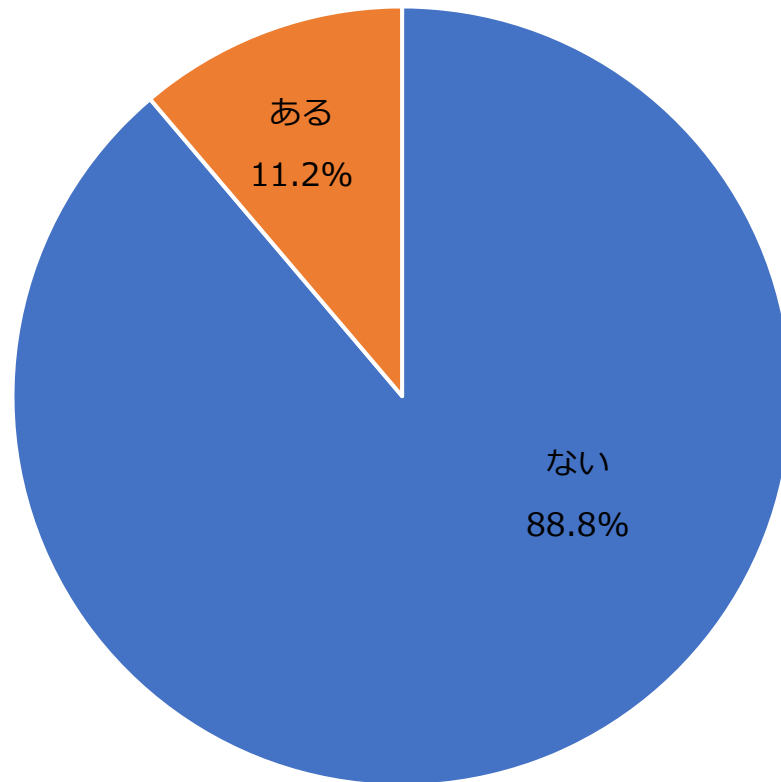
「顧問先へIT機器やサービスを導入したことがあるか教えてください」という調査について、「ない」が54.8%、「ある」は45.2%と僅差で「ない」が多い結果でした。

税理士の意見・考察

「ない」が半数以上になりつつ「ある」もそれなりに割合が多いのは、会計事務所と連動する会計ソフトや給与ソフトなどの導入が背景にあります。「ある」で列挙されているソフトウェアは会計ソフト関連のものばかりです。またハードウェアについても、会計ソフトとセットで購入するケースが多いもの。見方を変えると、会計ソフト関連以外で顧問先にIT機器やサービスを導入することはほとんどないということになります。また、最近は自ら会計ソフトを選ぶ顧問先も増えてきました。それゆえ「ない」が僅差で上回るようになったかもしれません。

Q16 IT導入に関する補助金・助成金の活用の有無について教えてください

IT導入に関する補助金・助成金の活用は、「ない」が約9割という結果に



【「ある」と回答した内容】

- IT助成金
- IT投資関連
- IT導入支援事業
- IT導入補助金
- IT導入補助金を利用したホームページの改訂、SEO対策（申請中）
- IT補助金の申請を提案したが、実施には至らなかった
- IT補助金を活用しました
- クラウドソフト
- 雇用関連、育児休暇関連、資格取得関連、ITサービス導入支援など
- 国からの助成金
- 消費税レジスターの購入助成金
- 省エネ、創業、民泊
- 設備 人材
- 先端製造設備の導入
- 他の設備投資
- 中小企業経営向上

結果

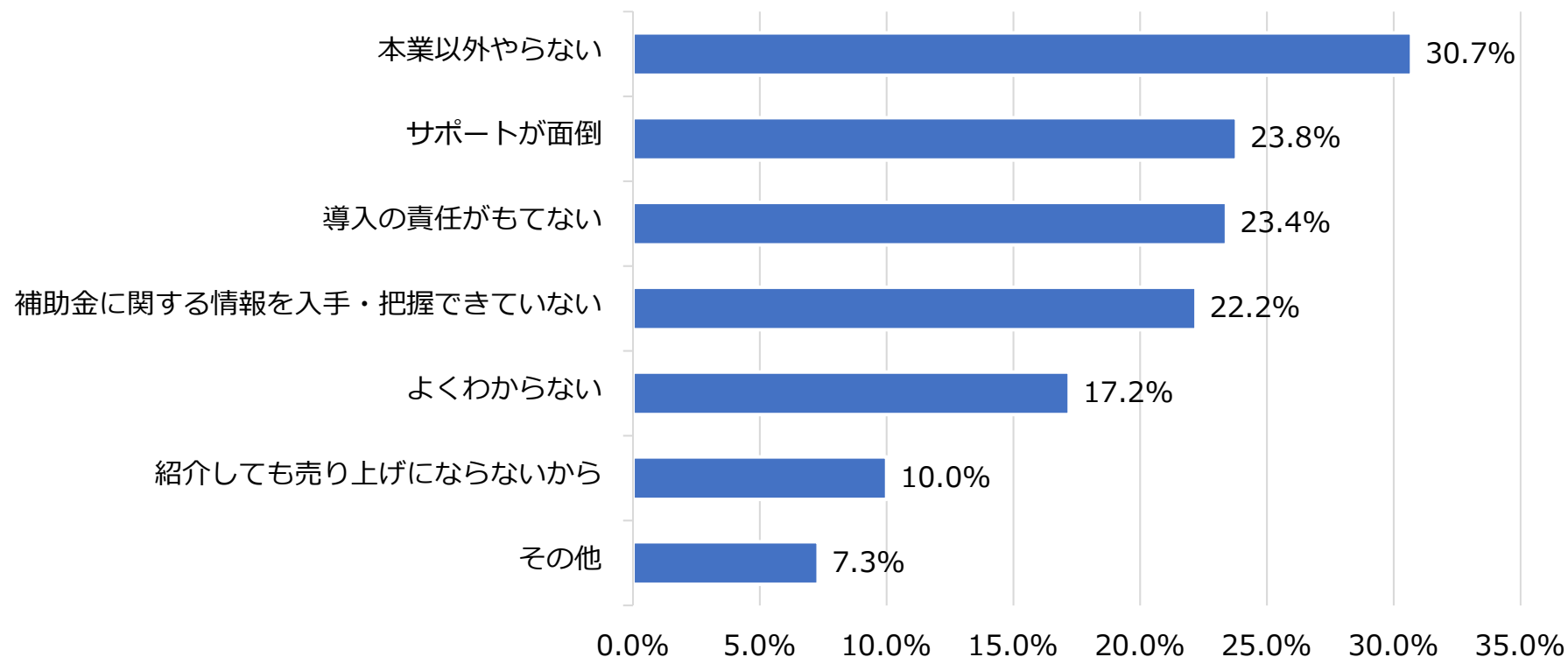
「IT導入に関する補助金・助成金の活用の有無について教えてください」という調査について、「ない」が88.8%、「ある」は11.2%という結果でした。

税理士の意見・考察

IT導入に関する補助金や助成金の活用をしないところが9割近くになりました。事務所によって顧問先との関わりのスタンスが異なることが背景にあるかもしれません。税理士は、まず「節税や税制改正のアドバイス」を意識するもの。そのため、補助金・助成金については後手になる傾向があります。ただその一方、事業主編Q18では「補助金・助成金の情報提供が欲しい」が7割近くという結果になっています。補助金や助成金について深く詳しく知らなくても、「取りあえず知って伝える」だけでもやると顧問先から喜ばれる可能性は高いと言えます。

Q17 「ない」とお答えした方は、その理由はどのようなものか教えてください

「本業以外やらない」が3割で1位に



結果

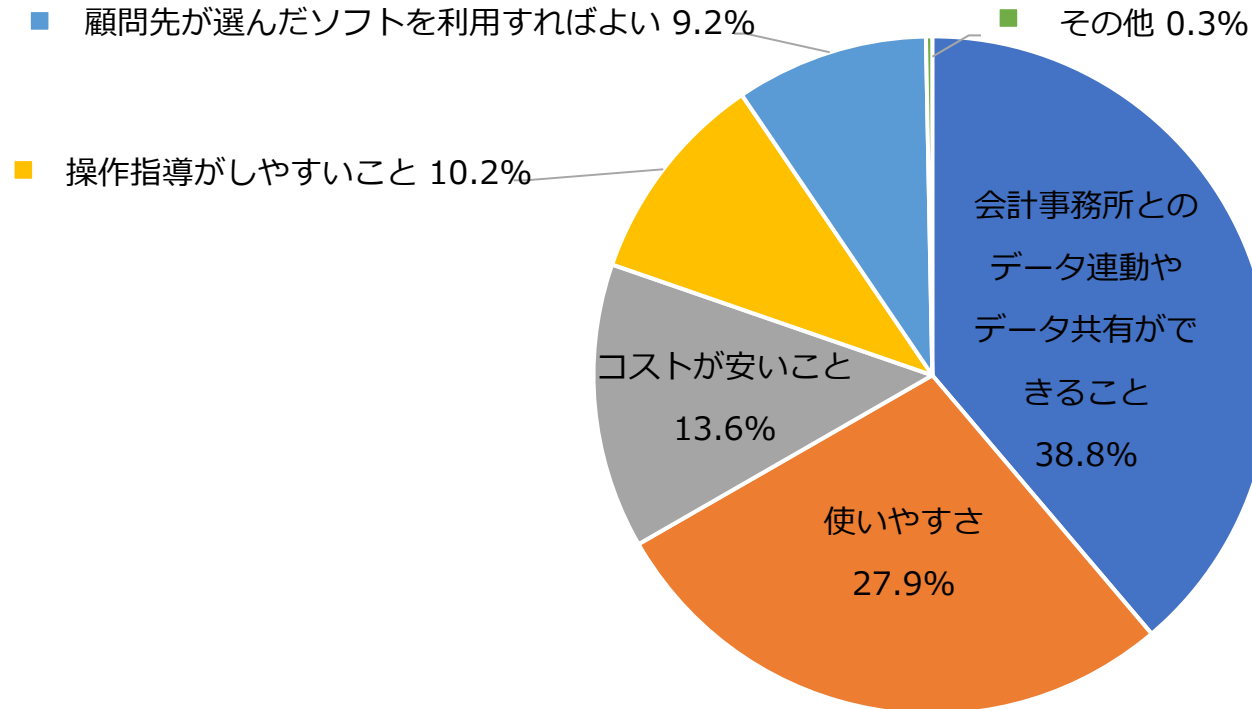
「ない」とお答えした方は、その理由はどのようなものか教えてください」という調査について、1位は「本業以外やらない」で30.7%を獲得。2位は「サポートが面倒」で23.8%、3位は「導入の責任がもてない」で23.4%という結果でした。その他には、「ソフト会社にまかせる」「条件を満たしていなかった」「タイミングが合わなかった」などの回答がありました。

税理士の意見・考察

一見、「本業以外はやりたくない」が提案しない主な理由に見えますが、2位以下を概観すると、「補助金・助成金については詳しく知らないし、よくわからないものを勧めた結果、トラブルが発生して『責任とれ』と言われたら困る」という気持ちが提案しない本音であるようにうかがえます。ただ、IT導入補助金に限って言えば、補助金の具体的な手続きをサポートするのはITのベンダーの役目となっています。事務所の責任を過度に考えず、気軽に提案してみてもいいのかもしれない。

Q18 あなたの事務所で、自計化ソフトを選定する際の方針について教えてください

自計化ソフトの選定方針は、「会計事務所とのデータ連動やデータ共有ができること」が、約4割で1位に



結果

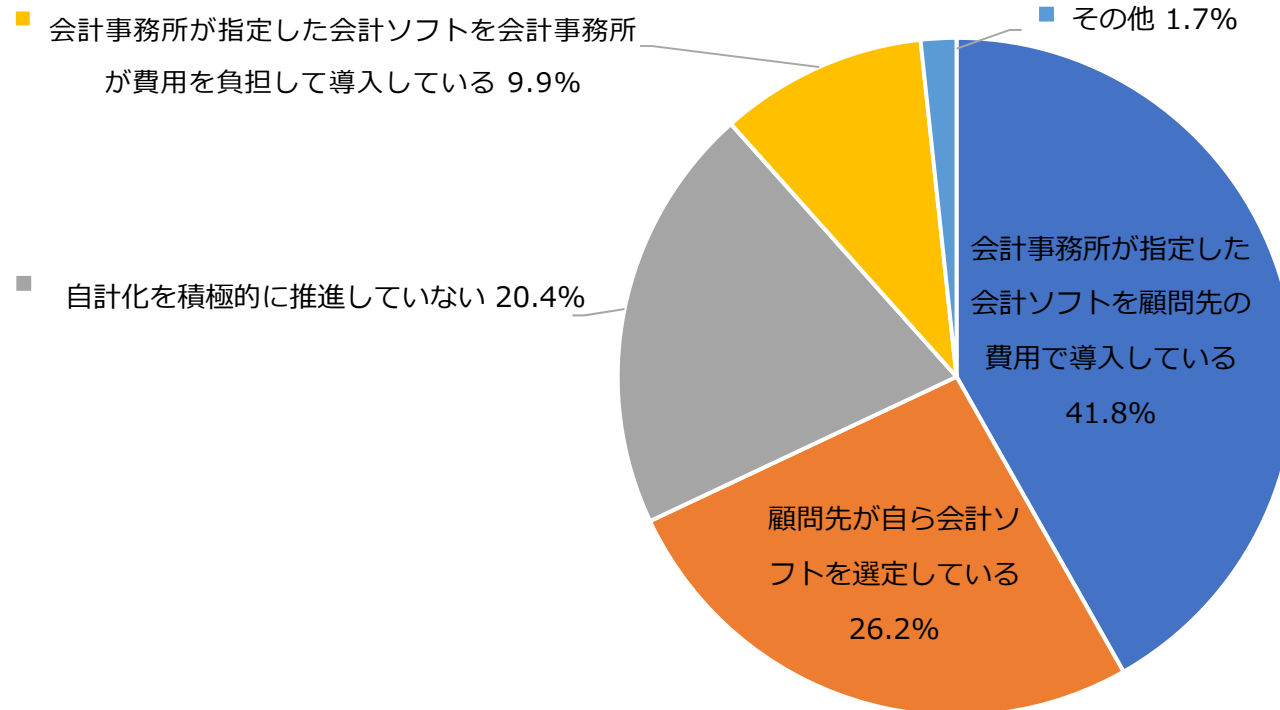
「あなたの事務所で、自計化ソフトを選定する際の選定方針について教えてください」という調査について、1位は「会計事務所とのデータ連動やデータ共有ができること」で38.8%を獲得。2位は「使いやすさ」で27.9%、3位は「コストが安いこと」で13.6%という結果でした。

税理士の意見・考察

Q13のアンケート結果と関連するように見えます。Q13では「事務所システムとの親和性が高いもの」が紹介されやすいIT機器の45.6%、「価格が安いもの」が31.3%で合計76.9%となっています。今回のアンケート上位3位の割合の合計は80.3%です。会計事務所と顧問先の関係の多くは、会計データの連動が必須事項となっています。さらに、「使いやすさ」「コストの安さ」はそれぞれの負担を軽減することにつながります。少ない負担で即時的に会計処理ができることが自計化ソフト選びの基準になっています。

Q19 あなたの事務所で、顧問先へ自計化ソフトを導入する際の主な方法を教えてください

自計化ソフトを導入する際は、「会計事務所が指定した会計ソフトを顧問先の費用で導入している」が約4割で1位に



結果

「あなたの事務所で、顧問先へ自計化ソフトを導入する際の主な方法について教えてください」という調査について、1位は「会計事務所が指定した会計ソフトを顧問先の費用で導入している」で41.8%を獲得。2位は「顧問先が自ら会計ソフトを選定している」で26.2%、3位は「自計化を積極的に推進していない」で20.4%という結果でした。

税理士の意見・考察

1位の結果は、Q13のアンケートで首位を占めた「事務所システムとの親和性が高いソフト」45.6%と関連しているとみられます。事業主の多くは会計業務についてあまり詳しくなく、かつ日々の業務に追われています。「顧問である会計事務所のアドバイスに従ったほうがラク」という意識が根底にあるかと思われます。ただ、最近では、クラウド会計の普及により、クラウド会計の存在を知っていて導入したがる事業主も少なくありません。会計事務所もその流れを理解し、顧問先にスタイルを合わせるようになってきているのが、2位の回答から伺えます。

アンケート詳細

アンケート詳細

■ アンケート内容

個人事業主や小規模事業主などの会計処理を必要とする側、税理士・公認会計士の方へ会計関連のサービスを提供する側、両者の「IT化推進」に関するイメージや実状、考え方などを聴取し、双方に情報を提供

■ 調査方法

インターネット調査

■ 調査対象者

個人事業主、従業員20人以下の会社（経営者・役員）と自営業／税理士・公認会計士

■ 調査期間

2018/7/13（金）～2018/7/23（月）

■ 調査エリア

全国

■ 調査性別

男、女

■ 回答者年齢

事業主 : 25～69歳（平均年齢55.91歳）
税理士・公認会計士 : 23～95歳（平均年齢55.37歳）

■ 調査サンプル数

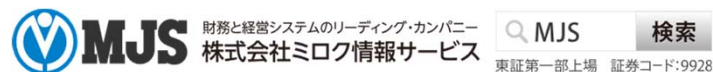
合計594名（事業主300名／税理士・公認会計士294名）

■ 結果に対するコメント協力

鈴木まゆ子（すずき まゆこ）税理士

※プロフィール

税理士鈴木まゆ子事務所代表。2000年、中央大学法学部法律学科卒業。ドン・キホーテ勤務中に会計に興味を持ち会計事務所に転職する。妊娠・出産・育児をしながら税理士試験の受験勉強を続け09年に合格。12年に税理士登録。外国人の決算・申告・コンサルティングに従事。14年からWEB記事の執筆活動を開始、「ZUU Online」「マネーの達人」「仮想通貨まとめ」に100本以上寄稿。著書に「海外税務のキホン」（信成国際税理士法人との共著・税務経理協会）がある。



営業推進部 会計事務所検索 事務局

〒163-0648 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48F
TEL 03-5326-0381 FAX 03-3343-5789 URL <https://www.mjs.co.jp/>

※本レポートで記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。
※許可無く本レポートの画像・文章の使用・無断転載を固く禁じます。

●お問い合わせ先

