

## 17種類の「成功体験」が指し示す販社/SIerが今後注力すべきITソリューション提案

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ（本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表：伊嶋謙二 TEL：03-5361-7880  
URL：http://www.norkresearch.co.jp）は有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、IT活用における17通りの「成功体験」を尋ねた結果を元に、販社/SIerが今後注力すべきITソリューションは何か？を分析した結果を発表した。本リリースは「2024年版中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート」のサンプル/ダイジェストである。

## &lt;IT導入提案は「売上増加」「コスト削減」「生産性向上」など、17種類の『成功体験』に基づいて構築すべき&gt;

- 高シェアIT企業の模倣では不十分、「ユーザ企業の成功体験」を踏まえた施策立案が大切
- IT導入で得られる成功体験には17項目の種別があり、IT企業のプライム率とは相関しない
- 従業員や職場の成功体験には伴走型が有効、IoTや5Gでは新規よりも既存業務に要注目

対象企業： 年商500億円未満の中堅・中小企業1300社（日本全国、全業種）（有効回答件数）

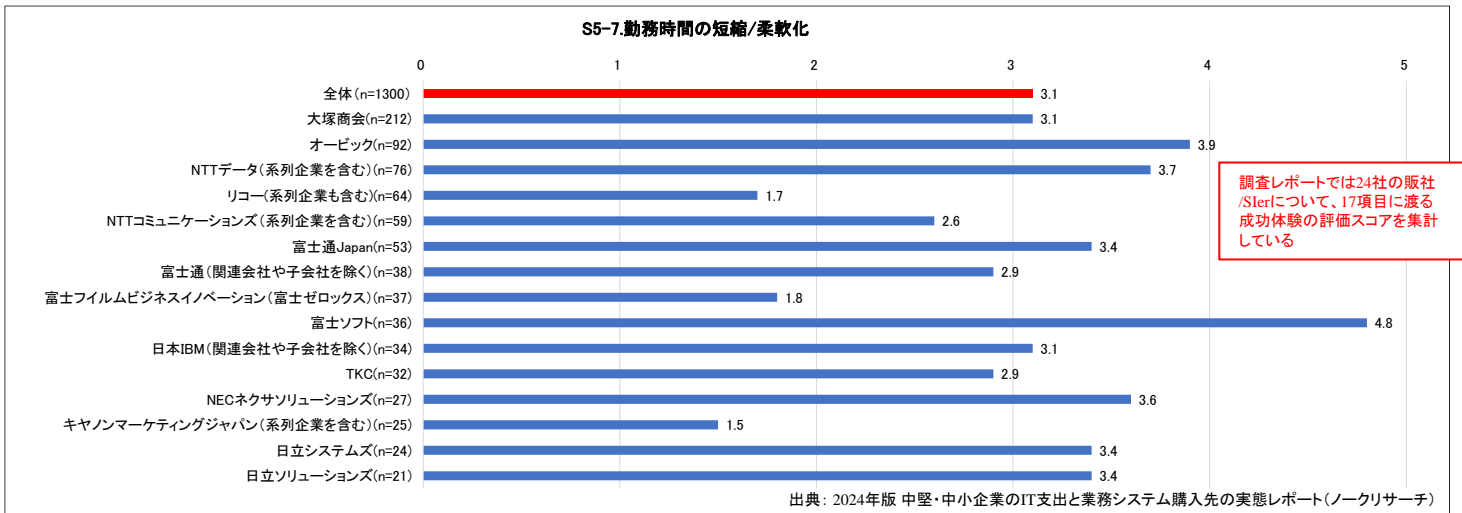
対象職責： 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責

※調査対象の詳しい情報については本リリース4ページを参照

## 高シェアIT企業の模倣では不十分、「ユーザ企業の成功体験」を踏まえた施策立案が大切

IT活用によってユーザ企業が享受する成果には「売上が増えた」、「コストが削減できた」、「従業員の生産性が向上した」など様々な観点がある。販社/SIerがユーザ企業の信頼を得るためには「自社の提案するITソリューションによってどのような成果が得られるのか？」を示すことが大切だ。本リリースの元となる「2024年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート」では、有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して「実際にどのような成果が得られたか？」の成功体験を17通りに渡って尋ねた結果を集計/分析している。（17通りの「成功体験」の詳細は次頁で述べる）

以下のグラフは最も主要な販社/SIer（プライムの販社/SIer）としての社数シェア上位15社のIT企業について「勤務時間の短縮/柔軟化」という成功体験の評価スコアを集計したものだ。すなわち、中堅・中小市場のシェア上位に位置する販社/SIerのうちで「働き方改革に伴う残業時間削減や勤務時間の柔軟な変更が実現できた」と考える顧客が多いのはどこか？を示したデータということになる（評価スコアの算出法などについては次頁で詳述する）



上記のグラフに掲載した販社/SIerはプライムの販社/SIerとしての社数シェア順に並んでいるが、シェアの高さと「勤務時間の短縮/柔軟化」という成功体験の評価スコアは必ずしも一致しないことがわかる。この傾向は他の成功体験についても同様だ。例えば、「売上が増えた」という成功体験を実現するITソリューションを訴求したいと考える場合は単にシェア上位の販社/SIerの施策を参考にするだけでは不十分であり、「売上の増加」という成功体験で評価スコアの高い販社/SIerを参考にする必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは、こうした観点からITソリューション提案を成功に導くための施策を分析/提言している。次頁以降ではその一部をサンプル/ダイジェストとして紹介する。

## IT導入で得られる成功体験には17項目の種別があり、IT企業のプライム率とは相関しない

本リリースの元となる調査レポートでは、有効回答件数1300の中堅・中小企業（年商500億円未満）に対して、まず過去3年間でIT商材やソリューションの累計金額が最も高かったIT企業（プライムの販社/SIer）はどこか？を尋ねている。その上で、プライムの販社/SIerから導入したIT商材やソリューションを通じて得られた成果（成功体験）として以下の17項目を提示している。

### <<現在の業績に関わる項目>>

- 本業に関わる売上の増加 例) 需要予測に沿って生産量を調整し、販売機会を増やした
- 本業に関わる経費の削減 例) 企業間取引サイトを活用し、原材料を安価に調達できた
- 本業以外の経費の削減 例) 給与明細を電子化して、印刷費用を大幅に削減できた
- IT関連支出の削減 例) 業務システムをSaaSに移行して保守費用を削減できた
- 顧客単価の上昇 例) 購買動向を分析して、クロスセル/アップセルを実現した
- 顧客数の増加 例) Web会議を商談に用いて、遠隔地の新規顧客を獲得できた

### <<従業員や職場に関わる項目>>

- 勤務時間の短縮/柔軟化 例) シフト単位を細分化して、パート勤務の自由度を高めた
- 場所に依存しない働き方 例) 業務システムをSaaS化して、自宅での勤務を可能にした
- 従業員の生産性向上 例) 営業社員が外出先からも見積書を発行できるようにした
- 従業員のスキル向上 例) マニュアルを電子化して、スマホでも見られるようにした
- 従業員のスキル継承 例) 現場作業で若手と熟練者が画面を共有できるようにした
- 従業員の士気向上 例) 上司に加えて、部下や同僚の意見も人事評価に含めた
- 人材の採用・育成 例) 就職希望者が業務を仮想体験できるWebサイトを作った

### <<今後の発展に関わる項目>>

- 新たなビジネスの創出 例) 生産ラインを効率化する仕組みをシステム化して外販した
- 他社協業の拡大 例) 決済を電子化し、顧客に付与するポイントを他社と共有した
- 商圏の拡大 例) 商品を卸すだけでなく、消費者にレンタルする事業を始めた
- 商材の拡大 例) 社内SNSでの意見交換を通じて、新商品の企画が生まれた

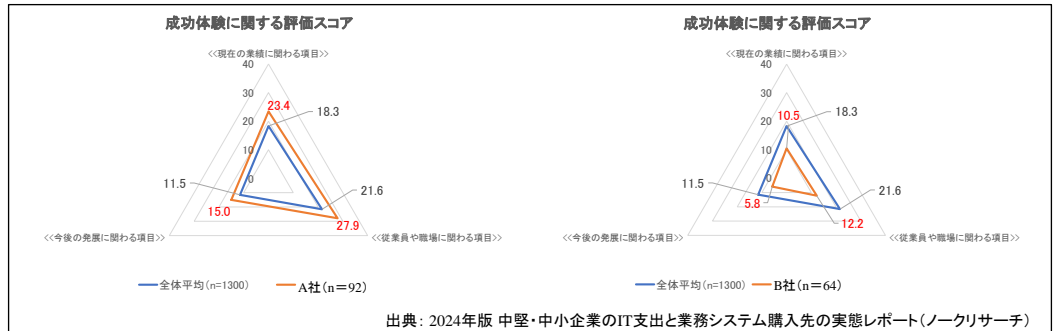
続いて、ユーザ企業は左記に列挙した17項目のそれぞれの成果として、該当するものを以下の中から1つ選択する。

1. 期待なし&成果なし (0)
2. 期待なし&成果あり (3)
3. 期待を超える成果 (7)
4. 期待通りの成果 (5)
5. 期待未満の成果 (1)
6. 判断できない (0)

1~6の選択肢には上記の()内に記載したスコアが割り当てられており、それを1~6の回答割合で按分合算したものが各項目の評価スコアとなる。前頁のグラフはこうして得られた評価スコアを販社/SIer別に集計した具体例である。

さらに調査レポートでは社数シェア上位24社の評価スコアを

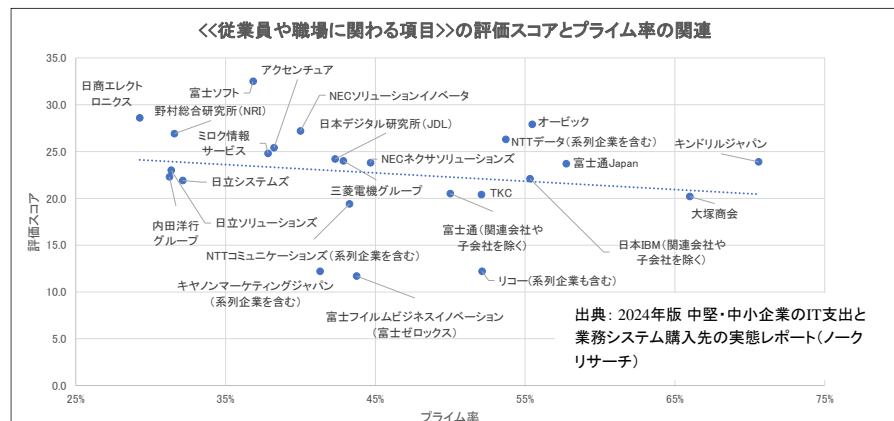
<<現在の業績に関わる項目>>  
<<従業員や職場に関わる項目>>  
<<今後の発展に関わる項目>>  
のグループ単位で合算してレーダーチャートにまとめている。



ここでは具体的な販社/SIerの社名は割愛しているが、A社(左)では業績、従業員や職場、今後の発展といった3つの観点の成功体験グループ全てにおいて評価スコアが全体平均(赤字の数字)を上回っているが、B社(右)は逆に全て下回っている。このように社数シェア上位であっても、成功体験に関する評価は大きく異なる。IT企業としては、自社が参考にしてしているシェア上位の販社/SIerがどのような評価を受けているか？を確認しておく必要がある。

さらに右記のグラフは<<従業員や職場に関わる項目>>の評価スコア(縦軸)とプライム率(顧客の何%が自社をプライムの販社/SIerと位置付けているか)(横軸)の関係性をシェア上位24社について集計したものだ。少なくとも<<従業員や職場に関わる項目>>という成功体験グループについては評価スコアとプライム率には相関がないことが確認できる。

では、成功体験の評価スコアを引き上げるにはどのような指標に着目すれば良いのだろうか？次頁ではその点に関する分析結果を紹介する。



## 従業員や職場の成功体験には伴走型が有効、IoTや5Gでは新規よりも既存業務に要注目

本リリースの元となる調査レポートでは以下の項目を列挙して、中堅・中小企業に対して「プライムの販社/SIerに関する利点/満足点は何か」を尋ねた結果についても集計/分析している。そこで、以下に列挙された利点/満足点と成功体験の評価スコア

### <<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXとは何か？を具体的に示し、業績改善につながる提案を行ってくれる
- ・DXを適切に推進していくための新しいIT商材を積極的に提案してくれる
- ・自社の業務を理解し、DXに必要な社内の改革と一緒に推進してくれる
- ・DXを推進するための自社の人材育成にも積極的に協力してくれる

### <<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系を提案してくれる
- ・講読型/サブスクリプション型の課金体系を提案してくれる
- ・金融機関と連携して、IT活用の資金調達も支援してくれる
- ・IT活用に適用できる補助金制度の利用を支援してくれる

### <<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードの仕組みなどを用いて、カスタマイズを抑制できる
- ・オンプレミスとクラウドの使い分けが適切であり、両者が連携できている
- ・RPAを用いた業務の自動化など、人材不足への対策も考慮されている
- ・IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている

### <<保守/サポートに関する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体を保守/サポートしてくれる
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域も保守/サポートしてくれる
- ・複数メーカの製品/サービスを一括で保守/サポートしてくれる
- ・状況に応じて保守/サポートの費用を定期的に見直してくれる
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応も一括して対応してくれる
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策も提供してくれる

の関係性を分析すれば、「自社の顧客における成功体験を最大化するにはどのようなITソリューションに注力すべきか？」を把握することができる。

以下のグラフは左記に列挙された利点/満足点のうち、

※1

「自社の業務を理解し、DXに必要な社内の改革と一緒に推進してくれる」

※2

「IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている」

の2項目を挙げたユーザ企業における

<<現在の業績に関わる項目>>

<<従業員や職場に関わる項目>>

<<今後の発展に関わる項目>>

の3つの成功体験グループの評価スコアを全体平均と比較したものだ。

※1を挙げたユーザ企業では<<従業員や職場に関わる項目>>

の成功体験における評価ポイントが全体平均と比べて高い。つまり、従業員や職場に関わる成功体験を実現

させたい場合はDXに必要な社内改革をユーザ企業と

共に推進する伴走的な取り組みが有効だ。一方、※2を

挙げたユーザ企業では<<現在の業績に関わる項目>>と<<従業員

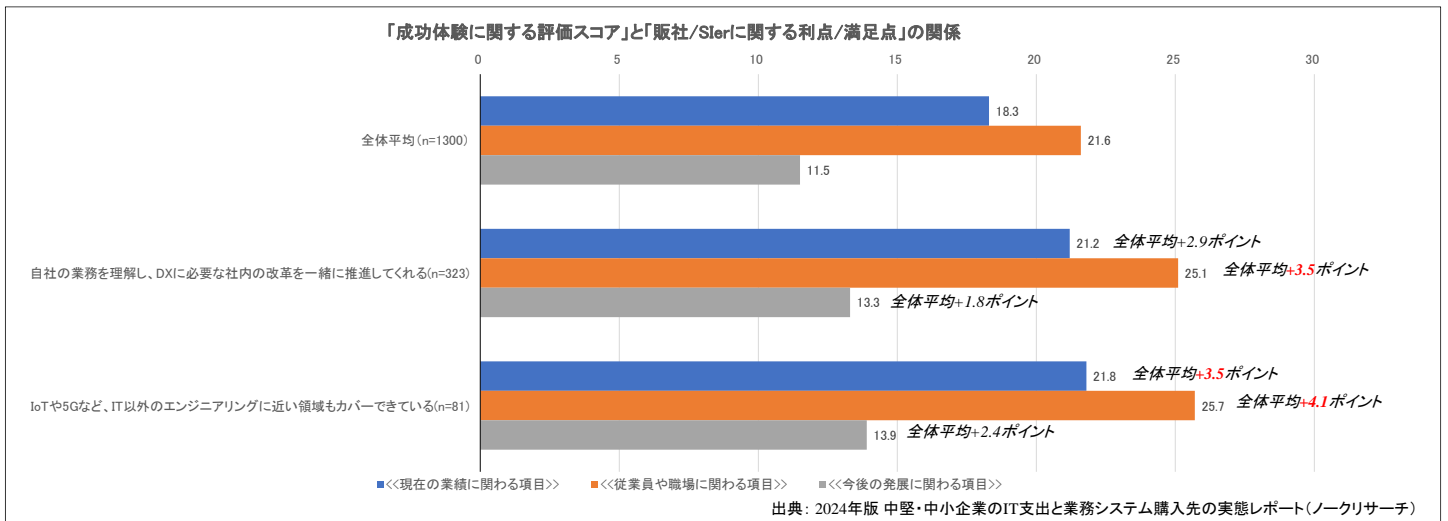
や職場に関わる項目>>の成功体験における評価ポイント

が全体平均と比べて高い。IoTや5Gは新規ビジネスと

絡めた提案を考えがちだが、センサを用いた業務効率

化(<<現在の業績に関わる項目>>)やウェアラブルデバイスを活かしたスキル継承の支援(<<従業員や職場に関わる項目>>)といった領域

の方が成功体験を得られやすいことがわかる。



このように「プライムの販社/SIerに関する利点/満足点」と「成功体験の評価スコア」の関係性を分析していくと、幅広い成功体験をカバーできる利点/満足点(=IT企業が最も注力すべきITソリューション提案のポイント)は何か？が明らかとなる。本リリースの元となる調査レポートでは、そうした分析/提言を集計データと共に述べている。次頁では調査レポートの詳細を案内している。



## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2024年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート』

販社/SIerの社数シェア、商材ポートフォリオ、プラス評価/マイナス評価に加えて、IT導入で得られる17種類の成功体験に基づく今後有望なITソリューション提案を提言。さらには年間IT支出の市場規模(年商別/業種別/地域別)も網羅した必携レポート。

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、調査実施期間:2024年7月～8月)

年商:	5億円未満 / 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～20億円未満 / 20億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満 / 100億円以上～300億円未満 / 300億円以上～500億円未満
従業員数:	10人未満 / 10人以上～20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1,000人未満 / 1,000人以上～3,000人未満 / 3,000人以上～5,000人未満 / 5,000人以上
業種:	組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他:
地域:	北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方
その他の属性:	「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)、「IT活用に関わる職責」(2区分)

【分析サマリ(調査結果の重要ポイントを述べたPDFドキュメント)の概要】

#### 第1章: ベンダや販社/SIerの導入社数シェア

中堅・中小企業がIT商材やソリューションを購入/導入する際の委託先/購入先となるベンダや販社/SIerの社数シェアおよびプライム率(ユーザ企業にとって最も主要な委託先/購入先となっている割合)の変化を分析している。社数シェア集計の対象となるベンダや販社/SIerの選択肢(「その他」を除く)は計83項目に及ぶ。

#### 第2章: IT商材やソリューションの導入状況および販社/SIer別の商材ポートフォリオ

中堅・中小企業が購入/導入するIT商材やソリューションを5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡って列挙し、導入済みおよび導入予定において、どのようなIT商材やソリューションが多く挙げられているか?を年商別や業種別の観点も交えて分析している。さらに「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の社数シェア上位24社のベンダや販社/SIerにおいて、どのようなIT商材やソリューションの比率が高いか?の商材ポートフォリオも明らかにしている。

#### 第3章: IT導入で得られた成功体験に基づく今後注力すべきITソリューション提案

「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」から導入したIT商材やソリューションによって、どのような成功体験を得られたか?を17項目に渡って尋ねた結果を集計/分析し、IT企業が今後注力すべきITソリューション提案は何か?を提言。

#### 第4章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのプラス評価

ユーザ企業がベンダや販社/SIerについて「利点または満足点」(プラス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

#### 第5章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのマイナス評価

ユーザ企業がベンダや販社/SIerについて「課題または不満点」(マイナス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

#### 第6章: ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額

ベンダや販社/SIerから導入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間)を年商別/業種別/地域別に集計し、支出額と最も相関が高い年商を軸として、5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューションに対する年平均支出額の経年変化を分析している。

#### 第7章: 中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

第2章と第6章の結果を元に、中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模を5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューション毎に算出し、さらにそれらを年商別、業種別、地域別に集計している。

【発刊日】2024年11月21日 【価格】225,000円(税別)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例など)】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rep.pdf)

次頁ではご好評いただいている既刊調査レポートのサンプル/ダイジェストURLを掲載

ご好評いただいている既存の調査レポート(1/2)

2024年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート

有効回答件数1300社の中堅・中小企業を対象に

10分野の業務アプリケーション(ERP、生産管理、会計管理、販売・仕入・在庫管理、給与・人事・勤怠・就業管理、ワークフロー・ビジネスプロセス管理、コラボレーション(グループウェア/ビジネスチャット/Web会議)、CRM、BI、文書管理・オンラインストレージサービス)の導入社数シェア、導入年、運用形態(オンプレミスとクラウドの双方を含む)、課題、ニーズ等

に加えて、

- ・複数のアプリケーション分野間の関係性に着目した導入シェア拡大やユーザ評価改善の施策を分析/提言
- ・生成AI活用と法整備/経済安全保障との関連性など、業務アプリケーション活用の基本方針に関する深掘り

までを網羅した進化版の調査レポート

レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例など)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_rep.pdf)

サンプル/ダイジェスト一覧

「コンポーザブルERP」は中堅・中小向けERP市場にも広まっていくのか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_erp\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_erp_rel.pdf)

SaaSが中堅・中小向け生産管理システムにもたらす変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_ppc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_ppc_rel.pdf)

中堅・中小市場における会計管理パッケージと経費精算サービスの役割分担

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_acc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_acc_rel.pdf)

販売・仕入・在庫管理はシェア差が縮小、CRM更新が新たな商機

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_sbc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_sbc_rel.pdf)

勤怠管理を起点とした中堅・中小向け人事給与システムの進化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_hrwl\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_hrwl_rel.pdf)

ワークフロー拡販に必要な視点は年商&運用形態+ERP導入状況

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_wf\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_wf_rel.pdf)

グループウェアやWeb会議を起点とした生成AIの普及の第一歩

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_gw\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_gw_rel.pdf)

セールスフォース一強状態のCRM市場に変化は起きるか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_crm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_crm_rel.pdf)

中堅・中小向けBI導入提案に不足している視点形態や課題の変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_bi\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_bi_rel.pdf)

文書管理・オンラインストレージサービス市場が進むべき新たな成長段階

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_dm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_dm_rel.pdf)

法整備や経済安全保障が中堅・中小企業の生成AI活用に与える影響

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_p0\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pdf)



## ご好評いただいている既存の調査レポート(2/2)

### 2024年版 サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート

サーバはクラウドファーストの加速とオンプレ回帰のどちらに進むのか？PCでWindows 11移行を加速させるための施策とは？

【レポートの概要と案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のサーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf)

Windows 11への移行を阻害する要因とそれを打開するための施策

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel5.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf)

中堅・中小企業におけるストレージ環境の形態選択と活用課題の動向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel7.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf)

### 2024年版 DX提案に不可欠なターゲティングとステップアップの実践レポート(セミカスタムレポート)

選択/指定されたDX/ITソリューションをどのような企業層に訴求し(ターゲティング)、どのような段階を踏んで提案すれば良いか？(ステップアップ)を分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの地域差縮小につながる業種比率に着目した要因分析

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom\\_ex2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom_ex2.pdf)

### 2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの導出レポート(セミカスタムレポート)

事例の蓄積だけでは見えてこない、個々のIT企業にベストマッチしたDX提案を有効回答件数1300社のデータ分析によって提言

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの成功に必要な2つの入力条件とは

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SIERcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SIERcustom_ex1.pdf)

### 2024年版 中堅・中小向けゼロトラスト提案の障壁と対策レポート(セミカスタムレポート)

個々のIT企業が直面している課題やニーズに基づいて、ゼロトラスト提案で重点を置くべきセキュリティ対策は何か？を個別に分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けゼロトラスト提案で最初に訴求すべきセキュリティ対策

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom_ex1.pdf)

### 2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート(セミカスタムレポート)

安定ユーザ/期待ユーザ/脱落ユーザの中から分析対象とすべきユーザ層を選択し、1300社のユーザ企業に課題/ニーズを尋ねた結果を元に提案時の必須事項や導入/リプレースに有効な製品の具体名を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

ノーコード/ローコード開発ツール市場に必要な「先を見据えたリプレース提案」

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDcustom_ex1.pdf)

### 2024年版 RPAツールの導入の再活性化に向けた実践レポート(セミカスタムレポート)

導入状況(拡大/縮小/予定など)やユーザ企業属性(年商/業種/地域)を指定して、個々のIT企業の現状や商圏に即したRPA導入提案の活性化策を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けRPA市場を再び活性化させるために必要な取り組み

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPAcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPAcustom_ex1.pdf)

本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

**NORK RESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高  
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室  
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881  
Mail: [inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)  
Nork Research Co.,Ltd