

## 2022年 販売・仕入・在庫管理では活発な年商区分の見極めと売上分析に代わる新たな課題が焦点

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>) は中堅・中小企業における販売・仕入・在庫管理システムに関する社数シェアや課題に関する調査を実施し、その分析結果を発表した。本リリースは「2022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」の販売・仕入・在庫管理に関するサンプル/ダイジェストを掲載したものである。

## &lt;ビジネス環境の変化によって、IT企業が持つ過去の経験が当てはまらない兆候も見られる点に注意&gt;

- 2021年～2022年の導入が活発な有望企業層は年商5～20億円および年商100～300億円
- パッケージ化とデータセンタ移行は同時に進行、中小企業向けはSaaSも検討の価値あり
- 重点課題は従来の売上分析から在庫管理(マスタ管理とタイムリーな数量把握)へと移行

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)

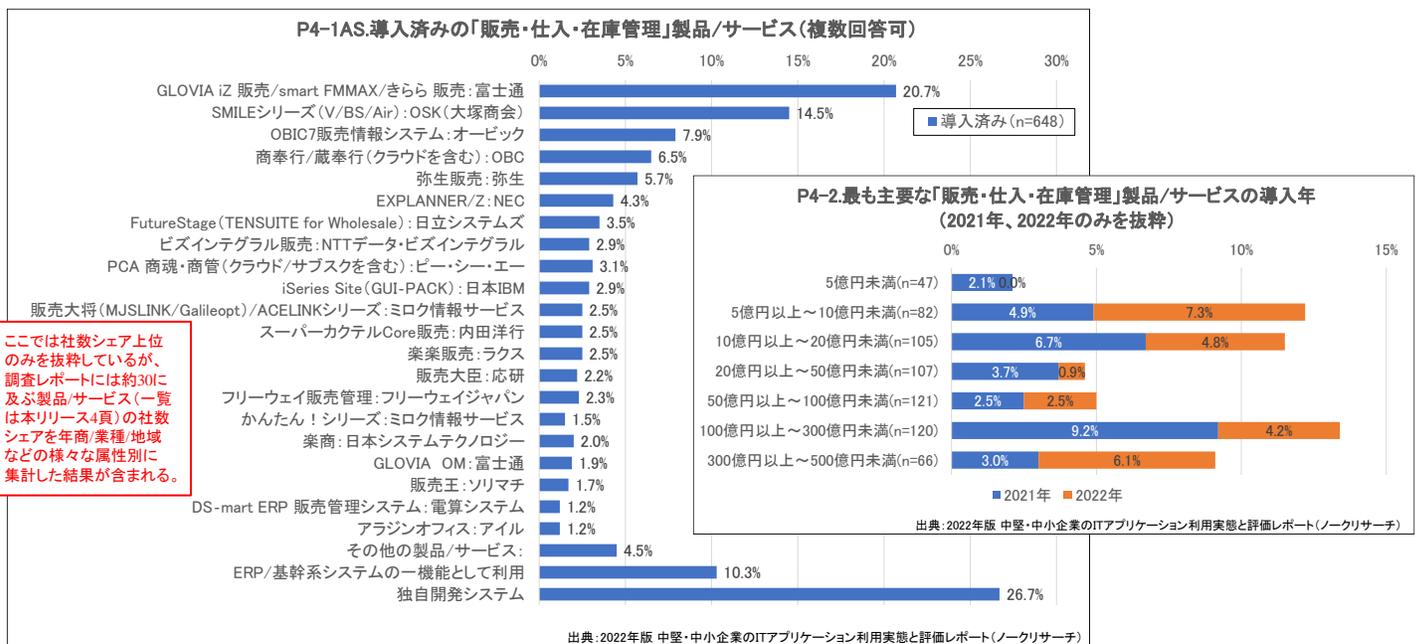
対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責

※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_rep.pdf)

## 2021年～2022年の導入が活発な有望企業層は年商5～20億円および年商100～300億円

以下のグラフは導入済みの「販売・仕入・在庫管理」製品/サービス(複数回答可)を尋ねた結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計したものである。(本リリースの元となる調査レポートには導入済みと導入予定の製品/サービスを年商、業種、従業員数、IT管理/運用の人員体制などの様々な企業属性別に集計した結果が収録されている)

社数シェア上位には富士通、OSK(大塚商会)、オービック、OBC、弥生といった会計を始めとする基幹系システムで強みを持つベンダが並んでいるが、独自開発システムも26.7%に達している。販売・仕入・在庫管理システムを開発/販売するベンダにとっては、独自開発システムからの移行促進が引き続き最も重要な取り組み事項となってくる。

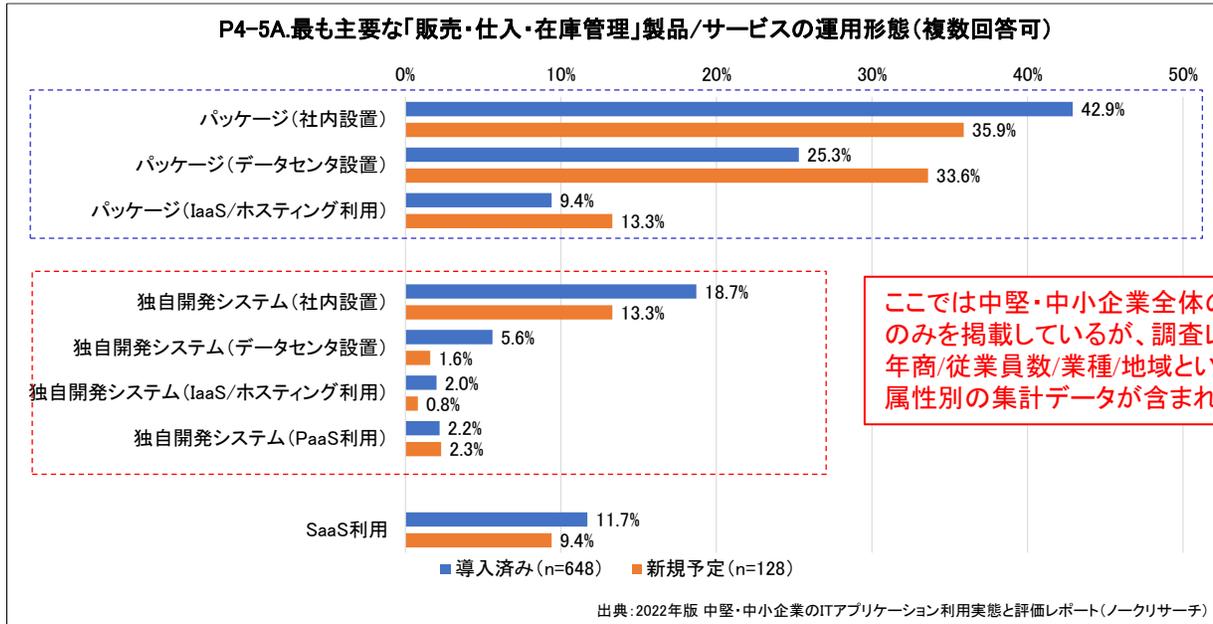


中段に挿入したグラフは最も主要な「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの導入年を尋ねた結果のうち、2021年および2022年と回答した割合を年商別に集計したものだ。年商5～20億円と年商100～300億円では両年の値が高く、近年での導入が活発であることがわかる。(本リリースの元となる調査レポートでは販売・仕入・在庫管理だけでなく、10分野の業務アプリケーションについて導入年に関する同様の集計/分析を行っている)コロナ禍、国際情勢、円安など、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境は大きく変化している。従来の経験だけに頼らず、データに基づく直近の市場動向を把握しておくことが大切だ。次頁以降では販売・仕入・在庫管理システムの運用形態や課題について見ていくことにする。

## パッケージ化とデータセンタ移行は同時に進行、中小企業向けはSaaSも検討の価値あり

本リリースの元となる調査レポート「2022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」では販売・仕入・在庫管理だけでなく、ERP、会計、人事給与、グループウェア/ビジネスチャット/Web会議、ワークフローなど10分野に渡る業務アプリケーションの社数シェア、運用形態、端末環境、ユーザ企業による課題やニーズなどを集計/分析している。

その中から、導入済み/導入予定の最も主要な「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの運用形態(オンプレミス/クラウド)を尋ねた結果を導入済み(青帯)と導入予定(新規予定)(橙帯)で比較したものが以下のグラフである。



ここでは中堅・中小企業全体の集計結果のみを掲載しているが、調査レポートには年商/従業員数/業種/地域といった様々な属性別の集計データが含まれる。

選択肢の説明は以下の通りである。

### <<パッケージ>>

- ・パッケージ(社内設置)
- ・パッケージ(データセンタ設置)
- ・パッケージ(IaaS/ホスティング利用)

ハードウェア/OS/ミドルウェア/パッケージを自社で購入し、社内に設置して利用する  
ハードウェア/OS/ミドルウェア/パッケージを自社で購入し、データセンタに預けて運用する  
ハードウェア/OSのいずれも自社では購入せず、IaaS/ホスティングを基盤としてミドルウェアやパッケージを購入/導入して利用する

### <<独自開発システム>>

- ・独自開発システム(社内設置)
- ・独自開発システム(データセンタ設置)
- ・独自開発システム(IaaS/ホスティング利用)
- ・独自開発システム(PaaS利用)

ハードウェア/OS/ミドルウェアを自社で購入し、独自開発システムを社内に設置して利用する  
ハードウェア/OS/ミドルウェアを自社で購入し、独自開発システムをデータセンタに預けて運用する  
ハードウェア/OSのいずれも自社では購入せず、IaaS/ホスティング上で独自開発システムを利用する  
ハードウェア/OS/ミドルウェアのいずれも自社では購入せず、PaaS上で独自開発システムを利用する

### <<SaaS>>

- ・SaaS利用

ハードウェア/OS/ミドルウェア/パッケージを購入せず、SaaS形態のサービスを利用する

グラフの赤点線が示すように、独自開発システムに該当する項目では「導入済み」と比べて「導入予定」の値が低くなっているものが目立ち、特に「独自開発システム(社内設置)」は減少幅が大きい。一方、青点線が示すように、パッケージに該当する項目では「パッケージ(データセンタ設置)」が今後増える兆候を見せている。つまり、今後は独自開発システムからパッケージへの移行に際して、社内設置からデータセンタ設置への移行も同時に見られると予想される。

グラフの一番下に記載した「SaaS利用」は1割前後と会計管理などと比べてやや低い値となっており、「導入済み」と比較した時の「導入予定」の値も微減となっている。販売・仕入・在庫管理は個別カスタマイズの割合が高いため、「SaaS利用」という選択をユーザ企業が想起しにくい面もある。だが、販売・仕入・在庫管理においてもSaaS形態のサービスが徐々に増えてきており、前頁で述べた年商10～20億円の中小企業層には導入負担の少ないSaaSが有効な運用形態の1つとなる。ベンダや販社/SIerとしては最初の入り口となる簡易なSaaS形態の販売・仕入・在庫管理サービスの提供も検討する価値がある。次頁では現状の課題について述べる。

## 重点課題は従来の売上分析から在庫管理(マスタ管理とタイムリーな数量把握)へと移行

本リリースの元となる調査レポートでは「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの「現状の課題」や「今後持つべきと考える機能や特徴(今後のニーズ)」についても詳しい分析と提言を述べている。以下は現状の課題を尋ねた設問の選択肢である。

### 「販売・仕入・在庫管理の製品/サービスにおける課題」の選択肢

#### <<売上分析に関連する項目>>

締処理をしないと販売状況が確認できない  
売上分析の精度が低いまたは粒度が荒い

#### <<在庫管理に関連する項目>>

ARなどを活用した作業の効率化ができない  
商品マスタ管理が煩雑で柔軟性に欠ける  
在庫数量をタイムリーに把握できていない  
入庫時の検品ミスなどが多く非効率である  
出庫時の配送ミスなどが多く非効率である

#### <<店舗管理に関連する項目>>

店舗における日々の実績を把握できない  
店舗の立地や人員を適切に展開できない  
実店舗とeコマースの相乗効果が出せない

#### <<顧客や取引先に関連する項目>>

ISDNサービス終了でEDIが利用できなくなる  
顧客との関係強化がうまく図れていない  
仕入先との関係強化がうまく図れていない  
仕入先の変更や追加に素早く対応できない

#### <<個別の機能要件への対応力>>

プログラミングしないと項目や画面を作成できない  
プログラミングしないとデータ連携を実現できない  
公開されたテンプレートが十分に提供されていない

#### <<クラウドに関連する項目>>

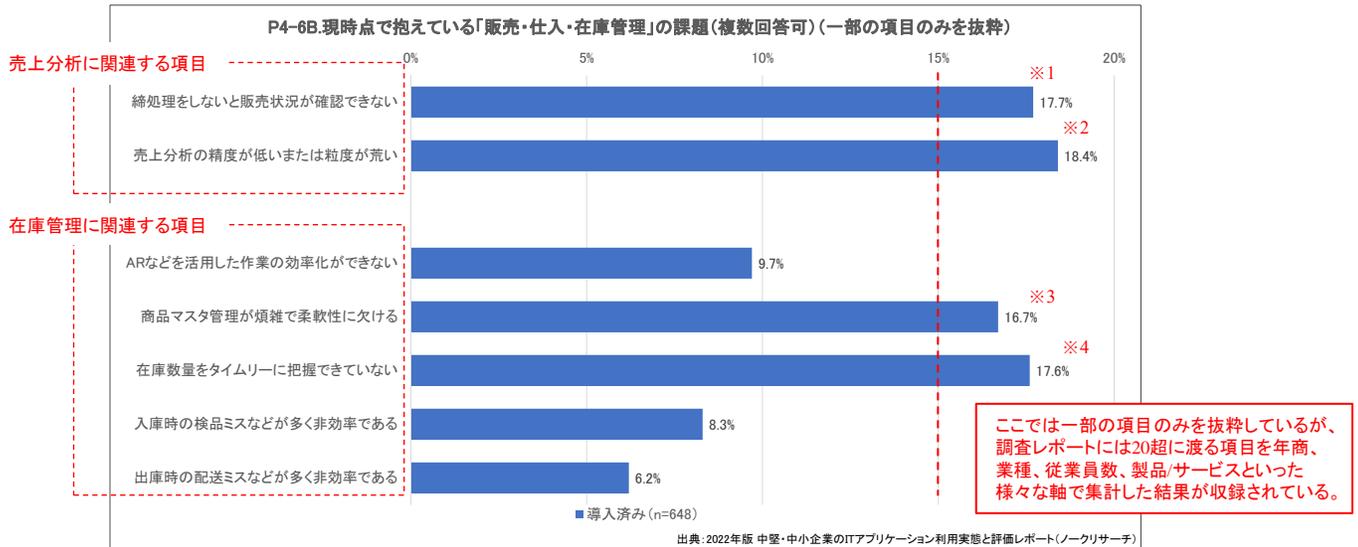
パッケージとSaaSを選択/併用できない  
クラウドサービスと連携することができない

#### <<その他>>

与信枠や粗利率を変更した不正取引を防止できない  
不正受注や赤字見積を防止する承認機能がない  
請求書の発送作業に手間がかかり非効率である  
その他:  
課題は全くない(排他)

(課題/ニーズに関連した設問の選択肢一覧は本リリース4頁を参照)

以下のグラフは上記に列挙した選択肢の中から、赤点線で囲った「売上分析に関連する項目」と「在庫管理に関連する項目」の結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計したものだ。(調査レポートには全ての課題項目を年商、業種などの様々な企業属性で集計した結果が収録されている)



15%超の比較的高い値を示しているのは、グラフ中に※で注記した以下の※1～※4の4項目である。

- 「締処理をしないと販売状況が確認できない」 (17.7%) ※1
- 「売上分析の精度が低いまたは粒度が荒い」 (18.4%) ※2
- 「商品マスタ管理が煩雑で柔軟性に欠ける」 (16.7%) ※3
- 「在庫数量をタイムリーに把握できていない」 (17.6%) ※4

従来、中堅・中小企業が販売・仕入・在庫管理において重視する課題は売上分析に関連する項目が多かった。だが、ここでは詳細を割愛するが、売上分析に関連する※1と※2は「評価/満足している機能や特徴」としても挙げられており、製品/サービス毎の対応状況などによって評価が分かれる課題項目(既に対策が講じられつつある課題)である。一方で、在庫管理に関連する※3と※4は現時点で十分に解消されていない課題であるため、ベンダにとっては今後の差別化を図る上で優先度の高い取り組みとなってくる。ここでは一部の課題項目に関する分析結果を抜粋しているが、調査レポートでは様々な課題やニーズに関する分析と提言を述べている。

## 補記:「課題/ニーズに関する設問項目」と「製品/サービスの選択肢一覧」

本リリースの元となる調査レポートの課題/ニーズに関する選択肢は製品/サービスに対するニーズを尋ねた以下の2つの設問

P4-6A.最も主要な製品/サービスに関して評価/満足している機能や特徴(複数回答可)

P4-6C.最も主要な製品/サービスが今後持つべきと考える機能や特徴(複数回答可)

の選択肢(上段の一覧)と製品/サービスにおける課題を尋ねた以下の設問

P4-6B.現時点で抱えている課題(複数回答可)

の選択肢(下段の一覧)の2通りがあり、様々な観点から今後注力すべき「販売・仕入・在庫管理」の機能を提言している。

### ニーズを尋ねた設問(P4-6A、P4-6C)の選択肢:

#### <<売上分析に関連する項目>>

締処理をせずに最新の販売状況を常に確認できる  
予測やシミュレーションによる売上分析ができる  
顧客管理システムと連動した売上分析ができる  
少量多品種の商材に対応した売上分析ができる  
催事やDMの効果測定と連動した売上分析ができる

#### <<在庫管理に関連する項目>>

スマートグラスを用いたAR活用で作業を効率化できる  
委託先や外注先も含めた在庫数を把握できる  
センサやカメラを用いた効率的な検品ができる  
入荷予定を考慮した在庫数を把握できる  
商品マスタの重複や表記揺れを解消できる

#### <<店舗管理に関連する項目>>

実店舗とeコマースを統合した売上分析ができる  
店舗の売上データなどをリアルタイムで把握できる

#### <<顧客や取引先に関連する項目>>

ISDNサービス終了に伴うEDIの変更に対応できる  
CRMやSNSと連携して顧客との連携を強化できる  
SCMやEDIと連携して仕入先との連携を強化できる

#### <<個別の機能要件への対応力>>

プログラミングをせずに項目や画面を作成できる  
プログラミングをせずにデータ連携を実現できる  
公開されたテンプレートを取捨選択できる

#### <<クラウドに関連する項目>>

パッケージとSaaSを選択/併用できる  
様々なクラウドサービスと連携できる

#### <<その他>>

電子/デジタルインボイスの標準仕様に対応できる  
与信枠や粗利率をチェックして不正取引を防止できる  
承認機能によって不正受注や赤字見積を防止できる  
その他:

- \* 評価/満足している機能や特徴は全くない(排他)
- ※は「P4-A」における選択肢、「P4-6C」では「欲しいと考える機能や特徴は全くない(排他)」となる

### 課題を尋ねた設問(P4-6B)の選択肢:

#### <<売上分析に関連する項目>>

締処理をしないと販売状況が確認できない  
売上分析の精度が低いまたは粒度が荒い

#### <<在庫管理に関連する項目>>

ARなどを活用した作業の効率化ができない  
商品マスタ管理が煩雑で柔軟性に欠ける  
在庫数量をタイムリーに把握できていない  
入庫時の検品ミスなどが多く非効率である  
出庫時の配送ミスなどが多く非効率である

#### <<店舗管理に関連する項目>>

店舗における日々の実績を把握できない  
店舗の立地や人員を適切に展開できない  
実店舗とeコマースの相乗効果が出せない

#### <<顧客や取引先に関連する項目>>

ISDNサービス終了でEDIが利用できなくなる  
顧客との関係強化がうまく回っていない  
仕入先との関係強化がうまく回っていない  
仕入先の変更や追加に素早く対応できない

#### <<個別の機能要件への対応力>>

プログラミングしないと項目や画面を作成できない  
プログラミングしないとデータ連携を実現できない  
公開されたテンプレートが十分に提供されていない

#### <<クラウドに関連する項目>>

パッケージとSaaSを選択/併用できない  
クラウドサービスと連携することができない

#### <<その他>>

与信枠や粗利率を変更した不正取引を防止できない  
不正受注や赤字見積を防止する承認機能がない  
請求書の発送作業に手間がかかり非効率である  
その他:  
課題は全くない(排他)

調査レポートにおいて集計対象となっている「販売・仕入・在庫管理」の製品/サービスは以下の通りである。対象となる製品/サービスは過去の調査結果や最新の市場状況を元に選定し、前年調査の自由回答で多く挙げられたものは追加され、一定期間以上シェア数値がないものは割愛して毎年調整を行っている。製品/サービス毎のユーザ評価などの詳細な集計は回答件数が一定以上の条件(件数が少ない場合は参考値扱いとなることもある)を満たす(\*)のみが対象となる。

#### <<主要なパッケージ(クラウドを選択できる場合も含む)>>

製品/サービス名	開発元
GLOVIA 2 販売 / smart FMMAX / きらら 販売 (*)	富士通
OBIC7販売情報システム (*)	オービック
SMILEシリーズ (V/BS/Air) (*)	OSK(大塚商会)
EXPLANNER/Z (*)	NEC
スーパーカクテルCore販売	内田洋行
商奉行/蔵奉行(クラウドを含む) (*)	OBC
販売大将(MJSLINK/Galileopt)/ACELINKシリーズ	ミロク情報サービス
かんたんシリーズ	ミロク情報サービス
PCA 商魂・商管(クラウド/サブスクを含む) (*)	ピー・シー・イー
CORE Plus Dia 販売 (Core Plus Neoを含む)	日本事務器
FutureStage(TENSUITE for Wholesale) (*)	日立システムズ
アラジジオフィス	アイル

#### <<主要なパッケージ(クラウドを選択できる場合も含む)>>

製品/サービス名	開発元
販売大臣 (*)	応研
販売王	ソリマチ
弥生販売 (*)	弥生
SXシリーズ	TKC
ビジネスインテグラル販売 (*)	NTTデータ・ビジネスインテグラル
DS-mart ERP 販売管理システム	電算システム
GrowOne Cube 販売	ニッセイコム
ProPlus販売管理/購買管理システム	プロシップ
WorkVision販売管理	WorkVision
楽商	日本システムテクノロジー
楽一	カシオ計算機
iSeries Site(GUI-PACK) (*)	日本IBM

#### <<SaaSとして提供されているもの>>

製品/サービス名	開発元
SmileWorks(販売ワークス)	スマイルワークス
楽業販売 (*)	ラクス
フリーウェイ販売管理	フリーウェイジャパン
board	ヴェルク
GLOVIA OM	富士通
<b>&lt;&lt;その他&gt;&gt;</b>	
<b>製品/サービス名</b>	<b>開発元</b>
その他の製品/サービス	
ERP/基幹システムの一機能として利用	
独自開発システム	

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2022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』

10分野に渡る業務アプリケーション(ERP、会計管理、生産管理、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、CRM、BI、文書管理・オンラインストレージサービス)の導入済み/導入予定の社数シェア、運用形態(オンプレミス/クラウド)、端末形態、導入年、導入費用、課題とニーズを網羅した必携書

#### 【対象企業属性】(有効回答件数:1300社)

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(公共/自治体など)

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)

#### 【全体の構成】

有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、まず最初に上記に列挙した10分野の業務アプリケーションのうちで導入済み/導入予定の分野を尋ねる。その後、「導入済み/導入予定」と回答した分野について、製品/サービス名称を列挙した社数シェア、運用形態、端末形態、導入年、導入費用、課題とニーズ(分野によって選択肢は異なる)を尋ねた結果を集計/分析している。また、業務アプリケーションの導入/更新に関する全般的な方針(「サードパーティ保守」「サブスクリプション」「セキュリティ認証」などの20項目に渡るトレンドのうち、ユーザ企業は何を重視するか?)についても尋ねている。

#### 【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】

各分野について20ページ前後からなる分析サマリが計10ファイル、加えて「業務アプリケーションの導入/更新に関する方針」をまとめた分析サマリが1ファイル、合計11ファイルのPDFドキュメントが収録されている。計10分野の分析サマリは以下の章構成となっている。

##### 第1章:製品/サービスの導入状況とシェア動向

製品/サービスの「導入状況」と「製品/サービスの導入社数シェア」を確認した後、最も主要な製品/サービスの「導入年」と「評価概況」についても分析を行っている。

##### 第2章:運用形態と端末環境

最も主要な製品/サービスにおける「運用形態」と「端末環境」について分析を行っている。

##### 第3章:製品/サービスの評価、課題、ニーズ

最も主要な製品/サービスに関して「評価/満足している機能や特徴」「現時点で抱えている課題」「今後持つべきと考える機能や特徴」を尋ねた結果を分析している。さらに、業務アプリケーションの導入/更新に関する全体的な方針を尋ねた設問「P0」と各分野の製品/サービスとの関連についても分析している。

##### 付表:選択肢として記載した製品/サービス一覧

本調査において選択肢に記載された製品/サービスの一覧を掲載している。選択肢に掲載される製品/サービスは過去の調査結果や最新の市場状況を踏まえて選定され、自由回答の中から多く挙げられたものは選択肢として新たに取り上げ、逆に一定期間以上シェア数値がないものは割愛するといった形で年毎に調整を行っている。

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_rep.pdf)

【発刊日】2022年10月17日 【価格】180,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っておりません

DX関連やITインフラ関連など、ご好評いただいているその他の調査レポートについては次頁を参照

## ご好評いただいている2022年の新刊調査レポート 各冊180,000円(税別)

### 『2022年版 中堅・中小企業のDXソリューション導入実態と展望レポート』

DXを一部の先進企業から、中堅・中小の幅広い裾野に広げるために必要な施策を徹底解説

【レポートの概要と案内】[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rep.pdf)

#### 【リリース(ダイジェスト)】

ユーザ企業(利用側)とIT企業(提案側)が抱えるDXソリューション導入の共通課題

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel1.pdf)

業種別に見た「中堅・中小企業の導入が今後増えるDXソリューション」とは？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel2.pdf)

中堅・中小企業におけるIT投資市場規模とITソリューション支出額

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rel3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel3.pdf)

伴走型SI/サービスは中堅・中小企業とIT企業の新しい関係性となるか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rel4.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel4.pdf)

メタバースやブロックチェーンなどの最新技術に対する企業の受容性動向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT\\_user\\_rel5.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel5.pdf)

### 『2022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&エンドポイント、クラウド&オンプレミスといった多角的な視点からITインフラ導入の提案ポイントを解説

【レポートの概要と案内】[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rep.pdf)

#### 【リリース(ダイジェスト)】

サーバ管理における課題&ニーズとユーザ企業が求めるクラウド移行パターン

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel1.pdf)

サーバ導入の注目トピック(オフコン移行/CentOS 8代替/クラウド社数シェア)の動向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel2.pdf)

企業規模別に見たサーバインスタンス数とストレージ形態の傾向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rel3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel3.pdf)

エンドポイント端末(PC/スマートデバイス)の導入実態が示す有望な販売施策

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rel4.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel4.pdf)

PC/スマートデバイスのシェア動向とITインフラ全体に影響する課題

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC\\_user\\_rel5.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel5.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)