

業務のアイカタであり続けたい

受発注・工程管理システム

アイカタ



株式会社ブリスウェル 2026.1

受発注管理システム アイカタとは

日々の業務の中で、このようなお悩みはありませんか？

「紙・FAX・Excelでの業務が残っている」

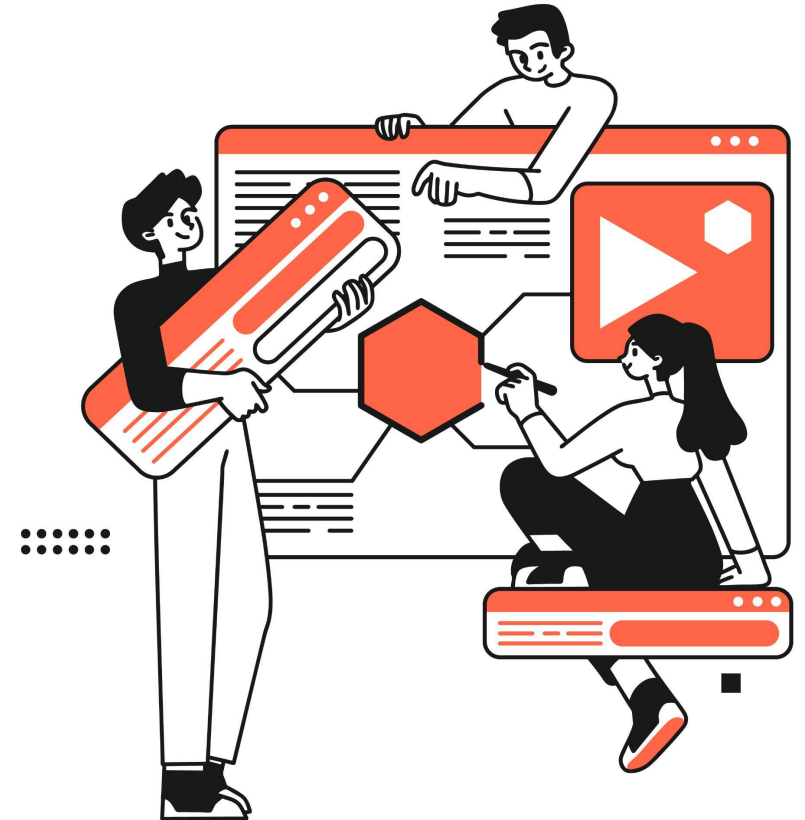
「システムが老朽化し、通常業務に支障がある」

「業務が属人化してしまい、次の世代に引き継げない」

「各担当者の仕事量が不透明で偏りが出てしまう」

アイカタは、そんなお悩みを解決するために開発された
カスタマイズ可能な基本機能群と柔軟なデータ構造を持つ
基幹業務プラットフォームです。

貴社の業務をヒアリングの上、要件定義・設計を行うことで、
お客様の事業にフィットしたシステムをご提供いたします。



企業が直面する深刻な課題



・採用難・人材不足

営業・製造部門だけでなく、バックオフィス・管理部門も負担増

人員不足で繁忙期でも人海戦術は取れない



・業務の属人化

特定の担当者しかわからない業務プロセスや判断基準が存在する

当該担当者が休みの場合、業務が停滞する



・老朽化、DXの壁

現行システムが老朽化し、ガラパゴス化
様々な問題が同時多発的に起こる

業務知識とIT知識のなさがネックとなり、社内DX施策が停滞



・法令対応

電子帳簿保存法、インボイス制度など、法改正への対応が多頻度で発生

対応のたびに中核人材の手間が取られる

アイカタ = 低コスト + サポート + シンプル



低コストでのERP導入を実現

最新の技術で構築した製品であり、低コストでの導入が可能に。

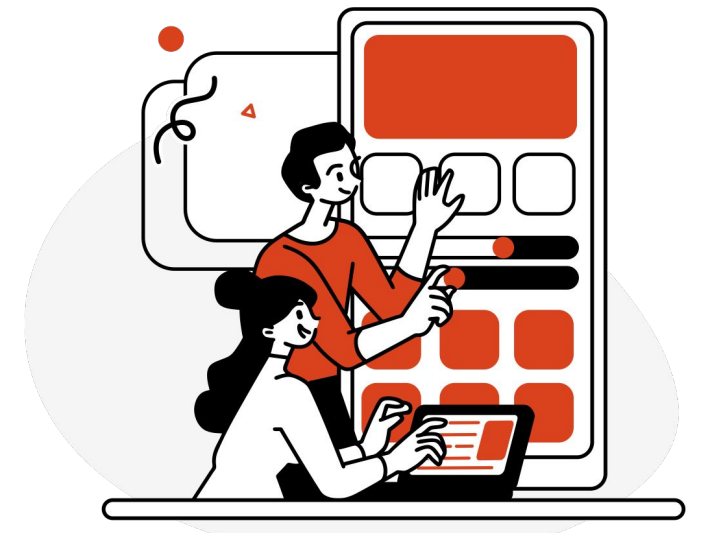
基本機能を揃えているため、手軽にERPの導入が可能です。



手厚いカスタマーサポート

「パッケージを入れるだけ」で終わらない充実したサポート体制。

機能説明、マスタ構築支援、トレーニングなど、導入前後ご相談の窓口をブリスウェル1社に集約できます。



シンプルなインターフェース

初めてでも使いやすい、シンプルなインターフェースで統一。

一世代前のシステムでは実現出来なかった、統一感のあるレイアウト、速いレスポンススピード、軽い操作感を実現しました。

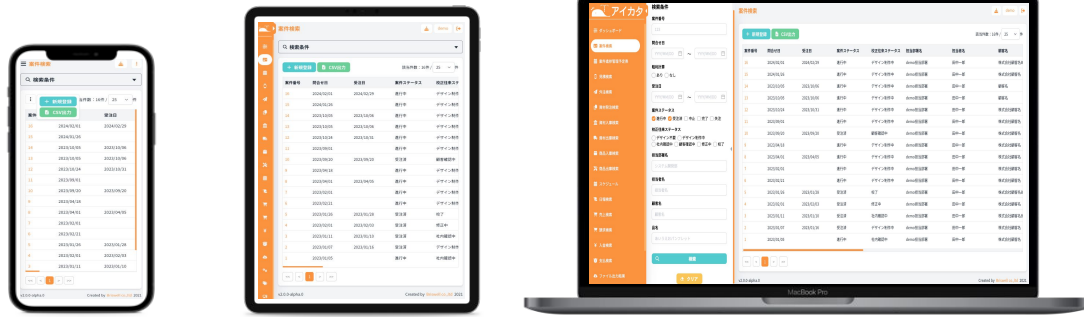
「ちょうどいい」セミ・オーダー型パッケージ

お客様の声をベースに、経営者だけでなく利用者に対するフィット感を目指し、「ちょうどいい」を実現しています。

全部門まるっとデジタル化

デスクワーカーだけでなく、ノンデスクワーカーを含めて、全社員に使って頂けるような仕組みです。

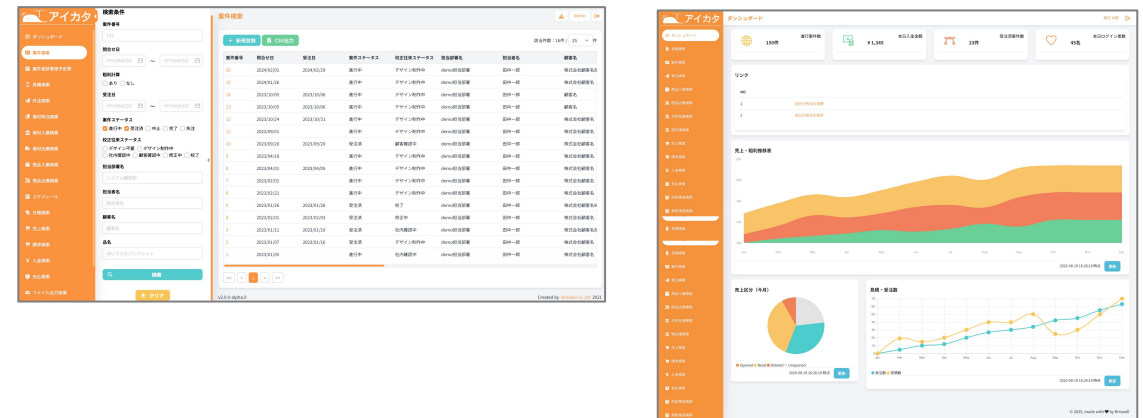
- **アカウント課金ではないため、全社展開でのコストの心配は不要。** 単一部分のみから、全社、取引先に至るまで段階的にスムーズな導入が可能。
- **スマートフォン、タブレット、PCから利用可能。**



見やすさ・使いやすさにフォーカス

業務を行う方の視点を元に、見やすさ・使いやすさを追求しています。

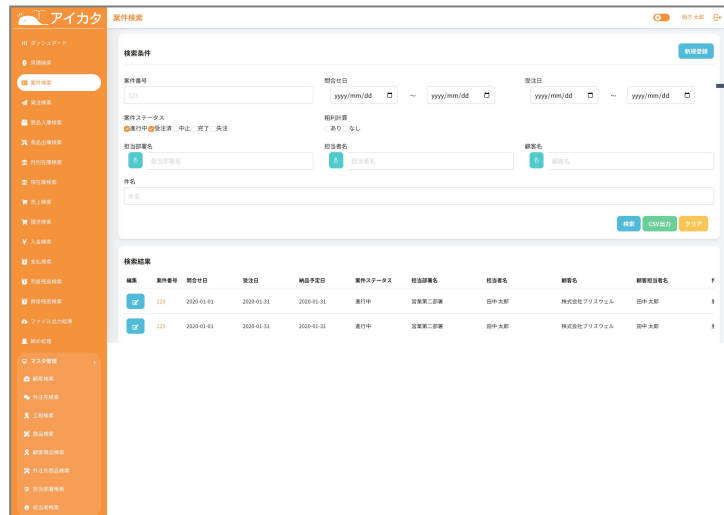
- **最新の画面レイアウトを採用。**
- **業務に沿った画面フローや、検索・表示のスピードを重視。**



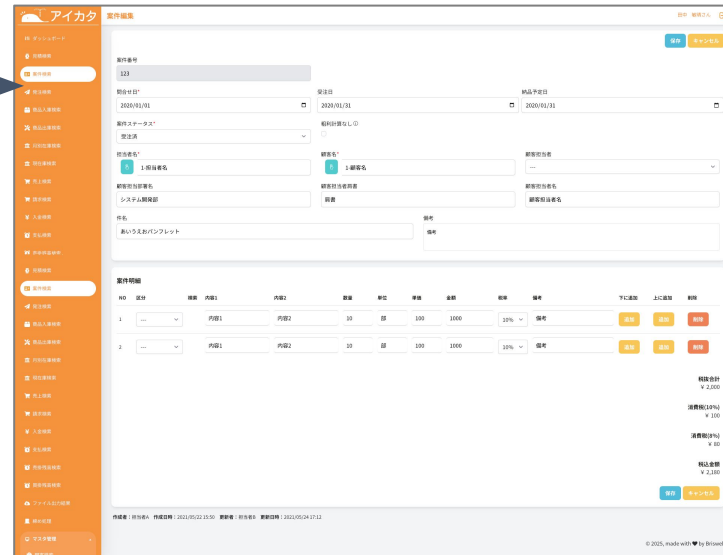
アイカタ画面イメージ

アイカタではシステム全般を通して、シンプルで迷わない画面構成を採用しております。

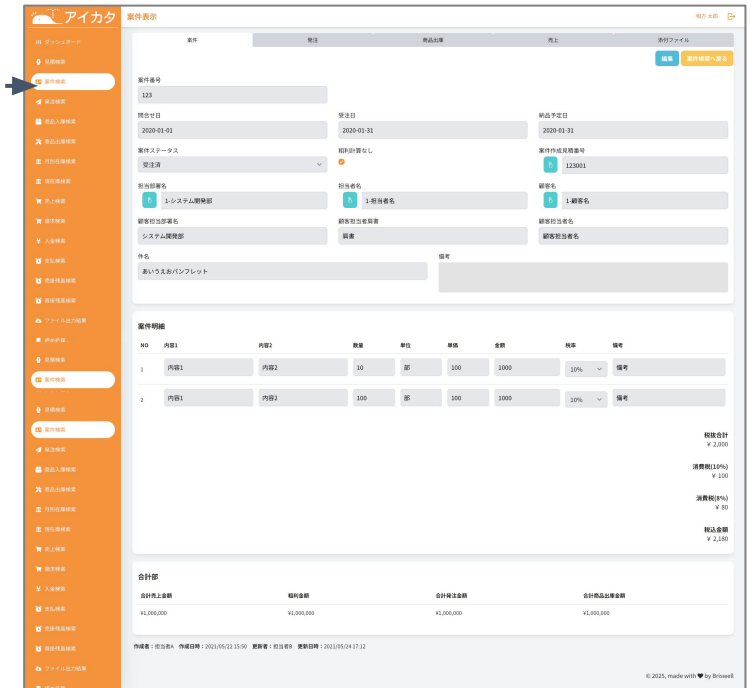
検索・一覧画面



新規登録・変更画面



表示画面

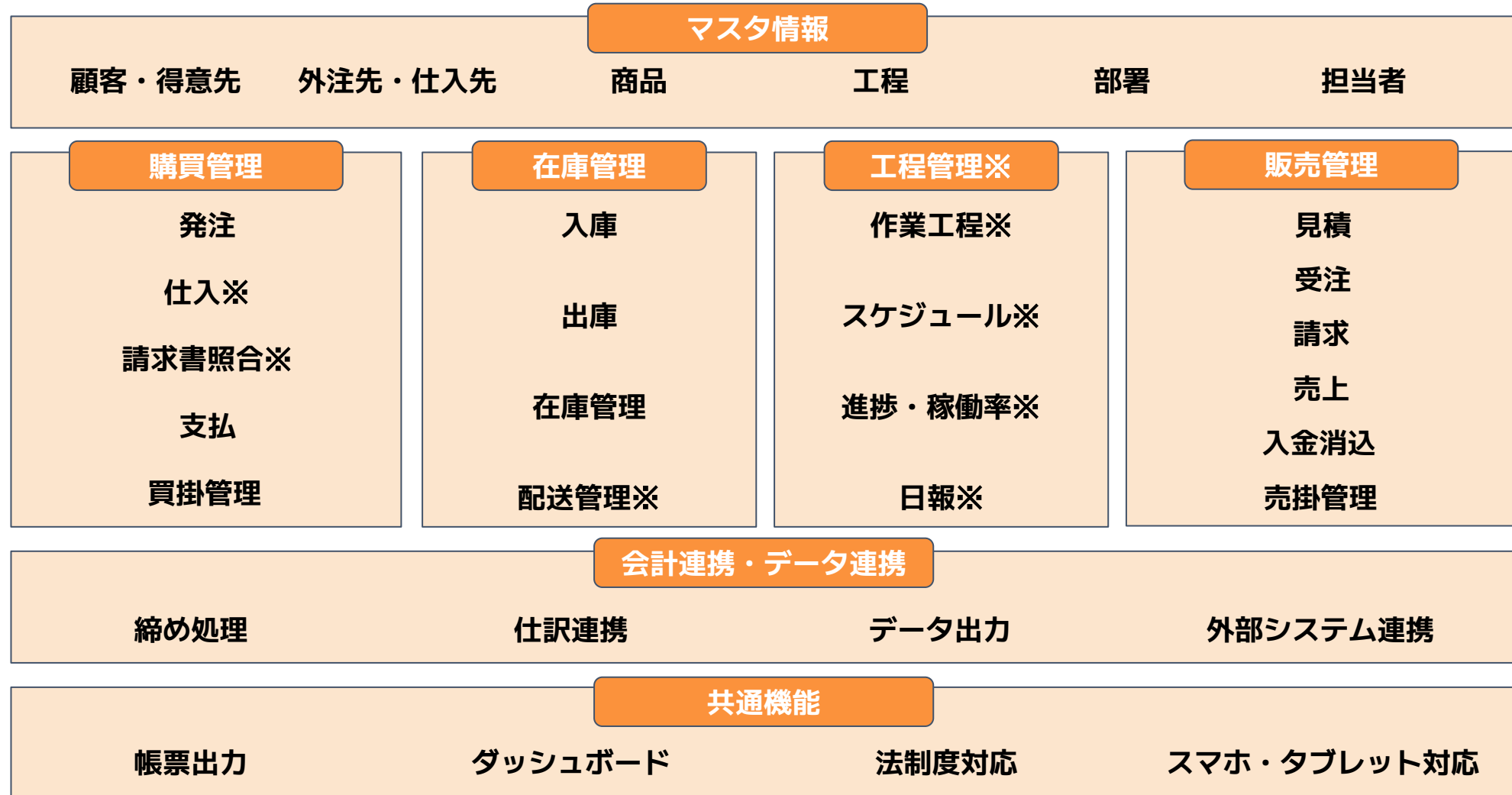


マスタ選択ポップアップ



アイカタ機能概要

アイカタでは、受発注管理、在庫管理を中心とした基幹業務を網羅しております。
特に仕入販売業、卸業、商社や、作業工程管理がある企業・事業に好評頂いております。



事例：製造業（印刷） / 協力会社を含めたERP導入

企業概要： 印刷業 自社工場・印刷設備を持つ直営型
事業内容： 商業印刷、一般印刷、マルチメディア関連の企画・制作
システム： 受発注管理、在庫管理、生産工程管理、会計連携を含む基幹業務システム全域
ユーザ数： 50～100名



【課題】

- ✓ 既存システムがオンプレミス型のため、外出先や工場で利用できない
- ✓ 印刷業界向けパッケージソフトが業務とフィットしていない。一部の業務がシステムに載らずExcel運用が残り、データが一元化されていない
- ✓ 協力会社とのデータ連携ができず、やり取りに大きな工数が発生

【解決方法】

- ✓ BPRを行い、業務フローから見直し。Excelでの業務運用を廃止。
- ✓ クラウド上に構築し、ユーザは場所を選ばずにシステム利用が可能に。
- ✓ 協力会社とのデータ連携を実現。見積、発注、請求業務・データを一元管理。協力業者とのやり取りの工数を軽減。

【機能概要】

- ✓ 顧客管理、外注先管理、機器管理、資材管理、商品管理、単価管理
- ✓ 見積管理、案件管理、売上管理、請求管理、在庫管理、工程管理
- ✓ 支払管理、発注管理、売掛管理、買掛管理
- ✓ 会計システム連携

事例：製造業（印刷） / オーダーメイド・少ロット生産

企業概要： 印刷業 自社工場・印刷設備を持つ直営型
事業内容： シール・ラベルの製造販売、クリエイター向けオーダーメイド直販事業
システム： クリエイターからのEC受注管理、顧客対応管理、在庫管理、生産工程管理
ユーザ数： ～50名



【課題】

- ✓ ECサイトからの注文に対して、顧客ごとに印刷物の調整や特別対応が必要で、後続システムへの転記も含めて人力で実施。事業の急成長に伴って、工数増加・残業増加と機会損失が顕著に。
- ✓ 担当者ごとにスキルのばらつきがあり、対応できる注文に差がある。結果として担当者別の業務負荷が把握出来ず、偏りが発生。
- ✓ 既存システムが老朽化し、処理スピード劣化が事業のボトルネックに。

【解決方法】

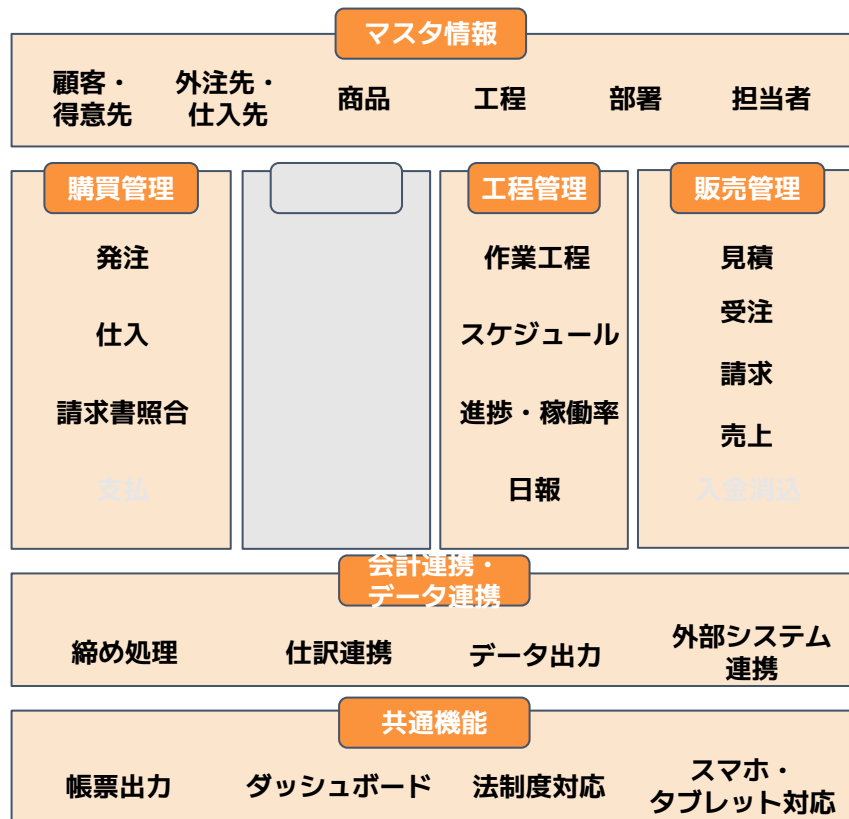
- ✓ ECサイトとアイカタをWebhook連携し、データ連携を完全自動化。大幅な工数削減・残業削減とともに機会損失を解消。
- ✓ 担当者別の案件進捗を可視化。業務負荷を加味して新規受注を自動アサインする仕組みを導入し、業務平準化を達成。

【機能概要】

- ✓ 顧客管理、外注先管理、機器管理、資材管理、工程管理、商品管理
- ✓ 案件管理、配送管理、売上管理
- ✓ 担当者別案件進捗の可視化
- ✓ ECシステム連携(Shopify/EC-CUBE連携)

事例：不動産業 / 新規事業の受発注・作業工程管理

企業概要： 大手不動産関連企業グループ内 賃貸住宅事業会社
事業内容： 賃貸住宅へのインターネット通信サービス提供
システム： メンテナンス業務の受注、協力業者への発注、協力業者からの作業報告
ユーザ数： 100名～



【課題】

- ✓ 新規事業の受発注管理システムをできるだけ短期間で導入したい
- ✓ 協力会社とのやり取りをシステム内で行えるようにしたい
- ✓ 新規事業のため、導入後も柔軟に機能追加、カスタマイズを行いたい
- ✓ 請求データをマネーフォワード会計と連携したい

【解決方法】

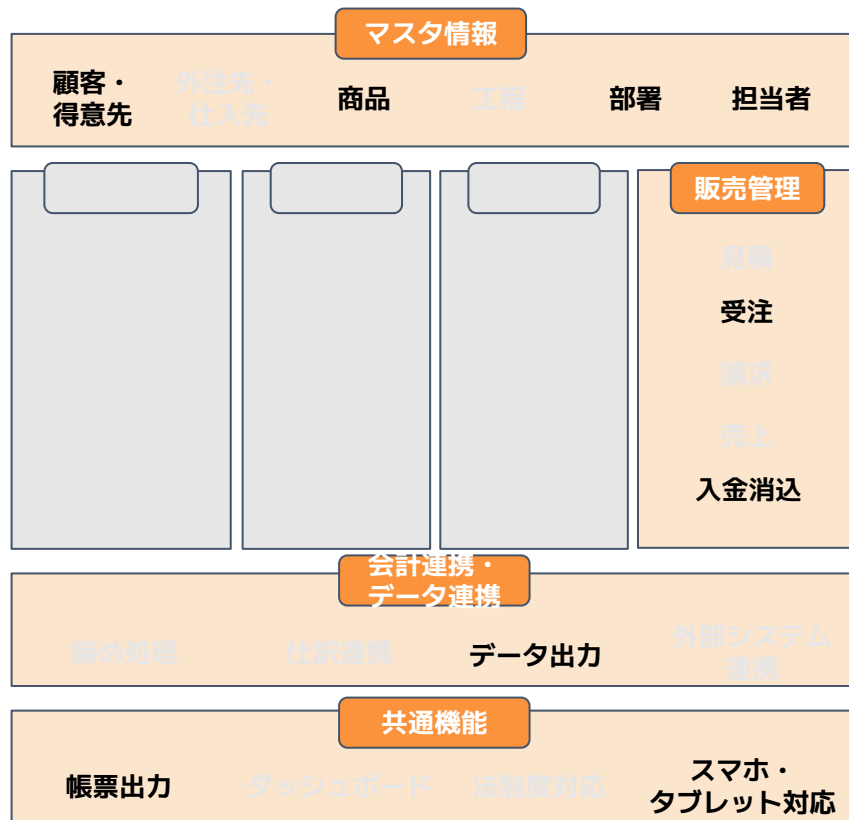
- ✓ アイカタをカスタマイズし、短期間での受発注管理システムを導入
- ✓ 協力会社用の機能を追加し、システム内でのやり取りを実現
- ✓ 導入後に発生した課題から機能追加の提案を行い、課題解消を実現
- ✓ 請求データの自動会計連携により、請求業務の多重管理を防止

【機能概要】

- ✓ 顧客管理、外注先管理、プラン管理
- ✓ 案件管理、依頼管理、日報管理
- ✓ 売上管理
- ✓ マネーフォワード会計連携

事例：サービス業（教育） / 短期間・大量の受注処理

企業概要： 教育関連 国家資格向け予備校運営企業
事業内容： 予備校運営、書籍制作出版を含む教育事業
システム： 一般消費者からの申込受付（受注管理）、入金管理
ユーザ数： 50～100名



【課題】

- ✓ 予備校という業態のため、申込み・入学が特定のシーズンに集中。極めて短い期間に大量の申込み～入学の処理が必要。
- ✓ 申込情報をGoogleスプレッドシートで管理。入力や集計で工数の増加やミスが発生。
- ✓ 現行システムがカスタマイズが困難なため、メール送信など重要な業務の一部をシステム外でカバーしており、無駄な工数が発生。

【解決方法】

- ✓ クラウド上に申込フォーム・管理システムを構築。全ての関連業務を同一システム上で一元管理。
- ✓ 特に業務負荷となっていた、個別メール送信、一括メール送信をシステムに集約。顧客対応スピード向上と工数削減に成功。

【機能概要】

- ✓ コース管理、メールテンプレート管理
- ✓ 申込者管理、入金管理
- ✓ メール送信処理

事例：リネンサプライ業/ 定期配送・現場入力業務のDX

企業概要： 環境・リネンサプライ事業（産業用繊維再利用サービス）
事業内容： 工業・印刷用ウエス、手袋のクリーニング、レンタル
システム： 定期配送管理、受発注管理、配送スケジュール管理、積込、売上管理
ユーザ数： ～50名



【課題】

- ✓ 既存システムのライセンス期限が迫っており、短期間でのリプレイスが必要。
- ✓ サービスマンが配送後に帰社して紙に伝票記入を行っているため、残業が常態化。
- ✓ システムがオフィスからしか利用できず、業務のデジタル化・効率化が進まない。

【解決方法】

- ✓ アイカタパッケージを活用し、スクラッチ開発と比べて短期間でのシステム開発・導入を実現。
- ✓ サービスマンが納品先でそのまま入力できる画面を業務に合わせてカスタマイズ。
- ✓ AWSによるクラウド化により、外出先からのアクセス可能に。必要なデータをその場で正確に登録し、DX化を推進。

【機能概要】

- ✓ 顧客管理、外注先管理、商品管理、定期配送管理、代理店管理
- ✓ 案件管理、配送管理、積込管理、売上管理
- ✓ 楽楽明細との連携
- ✓ AWS QuickSightを用いたBI化

アイカタ導入の流れ

パッケージシステムに無理やり業務をあわせるのではなく、貴社の業務や課題を把握しながらプロジェクトを進めます。



1

ヒアリング・課題把握

お客様の業務をヒアリングし、課題を把握します。

2

要件定義・システム設計

契約後、お客様の業務を元に要件定義、設計を行います。

3

カスタマイズ・データ移行

必要なカスタマイズとデータ移行を行います。

4

導入後サポート

導入後のサポートまで一貫して対応いたします。

導入費用・期間

月額費用 8万円～

ユーザ数単位の課金ではなく、1社単位での課金です。
継続的なサポートとアップデートを含みます。

初期費用 ご相談

お客様の要件に応じて柔軟に設定いたします。
個別相談会にてご相談ください。

導入期間 1ヶ月～

小規模システムの場合、1～2ヶ月で導入可能です。

※ ライトプランの標準価格、標準期間。プランによって価格、期間は変動します。



会社概要

法人名 株式会社ブリスウェル / Briswell Ltd

事業内容 ソフトウェア開発事業
業務システム・ソリューション事業 (アイカタ)

会社ホームページURL <https://www.briswell.com/>

アイカタサービス紹介サイト <https://ai-cata.com/>

アイカタ問合せ窓口 ai-cata@briswell.com