

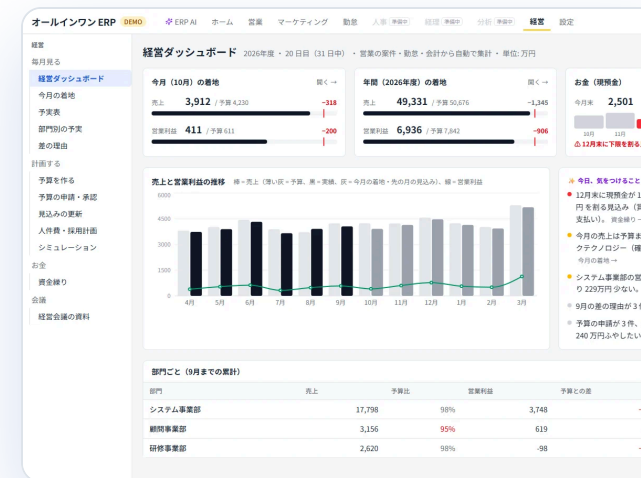
御社の業務に合わせて、 まるっとカスタマイズできる ERP

オールインワンERP「まるっと」シリーズ

営業・見積・請求・在庫・案件を1つのデータベースに。

その上でAIが入力と集計を引き受けます

年商20～100億円／従業員50～300名の企業向け



株式会社Emposy

開発から導入・運用まで自社で担当

PROBLEM

AI を入れたのに、仕事が減っていない

原因はAIの性能ではなく、たいていその手前にあります。データが5か所に分かれたままだと、その間を埋めるのは結局「人の手」です。

役員会で「今の粗利」を即答できない

各部門の数字の形式がバラバラで、突き合わせるだけで月末の半日が消える。

ダッシュボードが5個あるのに、見たい数字が揃わない

どれも間違っていないのに、会社全体を映す画面だけが存在しない。

同じ情報を3回入力している

受注をSFAに入れ、Excelに転記し、会計ソフトにもう一度打ち込む。

SaaSの「標準」に、うちの業務が入りきらない

強みは標準的でない進め方にあるのに、ツール側に業務を合わせると言われる。

WHY

AI が効かないのは、データが 1 か所に集まっていないから

いまの状態

SFA

会計ソフト

Excel台帳

案件ツール

チャット

人が転記・突き合わせ・再入力。

AI に聞いても、渡せるデータが 1 つになっていない

× 全体が見えない



御社専用 ERP

1 つのデータベースに集約

その上で AI が動くので、社内の言葉で聞けば
自社データを参照して答えます

○ 根拠つきで答える

集約さえできれば、AI に任せられる業務は一気に増えます。順番として、ERP が先です。

HOW IT WORKS

やることは3段階。順番を守るのが肝です

1

集める

営業・経理・在庫・案件・顧客対応を1つの基幹に。既製品に業務を合わせるのではなく、今のやり方をそのまま業務ロジックにします。残すSaaSはAPIで繋ぎ、Excel運用の業務もそのまま移します。

2

AIに渡す

集まったデータの上でAIが動きます。下書き・要約・突合・検知のような、人が判断しなくていい作業をAIに寄せ、社員は判断と対人の仕事に時間を使えるようにします。

3

見る

売上・粗利・受注残・在庫・現金を1画面に集約。数字の背景は、AIに「先月の粗利が落ちた理由は？」と社内の言葉で聞けます。

「まるっと」シリーズは6つ。どれも1つのERPの中で動きます

必要なものから選んで、あとから足していけます。要らないシリーズは作りません。

シリーズ	主な機能	置きかえるもの
まるっと営業	テレアポ・名刺台帳・商談管理	SFA・CRM
まるっとマーケ	メルマガ・LP生成・広告運用	MAツール
まるっと案件	受注管理・請求・入金消込	販売管理
まるっと勤怠	日報・シフト・人件費	勤怠管理
まるっと支払	経費精算・請求書受取・支払管理	経費精算
まるっと経営	予算管理・キャッシュフロー・採算	BIツール

SCREENS

実際の画面（表示している会社名・人物・数字は架空のデータです）

オールインワン ERP DEMO

ERP AI

ホーム

営業

マーケティング

動態

人事 (準備中)

経理 (準備中)

分析 (準備中)

経営

設定

営業

リード

テレアポ

メルアポ/メルマガ

名刺

広告

ターゲットリスト

商談管理

見込み案件

営業会議

商談管理

月 週 < 今日 > 2026年10月 + 商談を追加

今週の商談 11 件 (実施済 4 / 予定 7) ・ 今月 42 件

担当者 ● 青木 ● 井上 ● 遠藤 ● 小野寺 ● 加藤 ● 木村 ● 坂本 ● 清水 ● 高田 ● 中村

月	火	水	木	金	土	日
28	29	30	1	2	3	4
	13:30 コノハ… 小野寺	15:00 ホシクサ… 加藤	14:00 セセラギ… 井上	13:00 コノハズ… 木村		
	15:00 コノハ… 小野寺		14:30 コノハズ… 中村	13:30 ミズバシ… 井上		
				14:00 シジュ… 小野寺		
				+1 件		
5	6	7	8	9	10	11
11:00 ハコベラ… 木村	14:30 ホオジロ… 坂本	14:30 コノハズ… 中村	11:30 コマド… 小野寺			
			15:30 ツバナホ… 井上			
12	13	14	15	16	17	18
	15:00 セセラギ… 井上	11:00 ミズバシ… 井上	10:30 コマド… 小野寺	13:00 コノハ… 小野寺		
		11:30 シジュ… 小野寺	11:30 ヤマガラ… 坂本	14:30 コノハズ… 中村		
		11:30 ツバナホ… 井上	14:00 コノハズ… 木村	15:00 ホタルビ… 遠藤		
		+3 件	+1 件	+2 件		
19	20	21	22	23	24	25
10:30 セセラギ… 青木	10:00 シジュ… 小野寺	13:30 ハコベラ… 木村	13:30 スズシ… 小野寺			
11:00 ホオジロ… 坂本	10:30 オオルリ… 坂本					
14:00 ホシクサ… 加藤	13:30 コノハズ… 中村					
+1 件	+2 件					
26	27	28	29	30	31	1
	11:00 コマド… 小野寺	10:00 コノハズ… 木村		14:00 ホタルビ… 遠藤		
				15:00 イソシギ… 高田		

まると営業 — 見込み案件のボード

オールインワン ERP DEMO

ERP AI

ホーム

営業

マーケティング

動態

人事 (準備中)

経理 (準備中)

分析 (準備中)

経営

設定

経営

毎月見る

経営ダッシュボード

2026年度 ・ 20 日目 (31 日中) ・ 営業の案件・動態・会計から自動で集計 ・ 単位: 万円

今月の着地

売上 3,912 / 予算 4,230 -318

営業利益 411 / 予算 611 -200

年間 (2026年度) の着地

売上 49,331 / 予算 50,676 -1,345

営業利益 6,936 / 予算 7,842 -906

お金 (現預金)

今月末 2,501

10月 11月 12月 1月 2月 3月

△ 12月末に下振を割る見込み

売上と営業利益の推移

棒 = 売上 (薄い灰 = 予算、黒 = 実績、灰 = 今月の着地・先の月の見込み)、線 = 営業利益

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月

※ 今日、気をつけること

● 12月末に現預金が 1,780万円 まで下がり、下限 2,000万円 を割る見込み (賞与の支払いと大きな案件の外注の支払い)。資金繰り →

● 今月の売上は予算まであと 318万円。株式会社コノハズ クテクノロジー (確度 A) が今月決まれば +105万円。今月の着地 →

● システム事業部の営業利益が、9月までの累計で予算より 229万円 少ない。部門別の予算 →

※ 9月の差の理由が 3 件まだ書かれていない。差の理由 →

※ 予算の申請が 3 件、承認を持っています (広告宣伝費を 240 万円ふやしたいほか)。申請・承認 →

部門ごと (9月までの累計)

部門別の予算 →

部門	売上	予算比	営業利益	予算との差	部門長
システム事業部	17,798	98%	3,748	-229	長谷川 誠
顧問事業部	3,156	95%	619	-88	松田 由紀
研修事業部	2,620	98%	-98	-120	岡本 拓也

まると経営 — 売上・粗利・資金を 1 画面に

株式会社Emposy

6

集めたあと、AI に任せられる業務

業務の例	AI がやること	人がやること
日報・議事録・案件メモ	音声やメモを要約し、担当案件と顧客に自動で紐づける。決まったことと次のタスクを抽出する	書くのは3分。翌朝、全社分の要約を読むだけ
見積・発注・請求	案件データから見積と請求を自動生成する。過去の類似案件から原価も併せて提示する	内容を確認して承認する
月次レポート・予実管理	締めた時点でレポートを作る。予実のズレや粗利の異常値は、理由の候補つきで指摘する	数字を見て、どう動くかを決める
問い合わせ・メールの一次対応	過去の案件・見積・仕様を参照して、返信の下書きを作る	確認して送る。特定の人々の知識が全社で使える状態になる

ABOUT US

自分たちが、毎日この仕組みで会社を回しています

営業・経理・案件管理・日報・AIへの相談まで、自社で開発したERP 1つに集約して運営しています。作って納品して終わりではなく、使われなくなるシステムがどこでそうなるかを、自分たちの失敗として知っているのが強みです。

本稼働まで

最短1ヶ月

自社のERPテンプレートとAIを使う開発体制で、従来なら半年かかる規模を

拠点

東京・大阪

全国オンライン対応。必要に応じて訪問します

稼働後も

保守・改善

実際に使われる状態になるまで付き合います

FLOW

相談から本稼働まで

いきなり全社を作り替えることはしません。効果の大きい業務から順に、動くものを見てもらいながら進めます。

01 ・ 60分 ・ 無料

相談

いま使っているツールと、いちばん手間のかかっている業務をお聞きします。ERP 化すべきか、SaaS で足りるかもこの場で正直にお伝えします。

02 ・ 約2週間

業務の棚卸し

対象業務を整理して、統合する範囲と AI に寄せられる箇所を特定します。期間とお見積りを併せてお出しします。

03 ・ 最短1ヶ月～

設計・開発

2 週間ごとに実際に動く画面を見ていただきます。触ってみて出た違和感はその場で反映します。

04 ・ 継続

本稼働と、そのあと

データ移行、操作のレクチャー、運用の伴走まで。稼働後も改善の要望を受けながら進めます。

よくある質問

今使っている SaaS は、全部やめる必要がありますか？

いいえ。会計ソフトのように標準機能で問題なく回っているものは、そのまま残して API で繋ぐのが基本です。

今ある Excel や SaaS のデータは移行できますか？

できます。Excel 台帳、既存 SaaS のエクスポート、旧基幹システムのデータなどが対象です。

開発の途中で仕様を変えられますか？

変えられます。2 週間ごとに動く画面を見ていただき、そこで出た要望を反映しながら進めます。

社内に IT に詳しい人がいなくても大丈夫ですか？

問題ありません。情シス専任がいない会社からの相談がむしろ多数です。

CONTACT

まずは、60 分の無料相談から

正直に言うと、ERP が要らない会社もあります。分かれている SaaS が問題なく回っていて、独自の業務も特になければ、無理にまとめる必要はありません。ERP 化すべきか、いまの SaaS で足りるから率直にお話しします。しつこい営業はしません。

メール

info@emposy.com

電話（平日 10:00～19:00）

072-200-2950

実際の画面を触る

demo.ai-erp.jp