

報道関係者各位

株式会社アイネット

## SaaS型の消費財卸売業界向けシステム「SupplyLinker」を販売開始

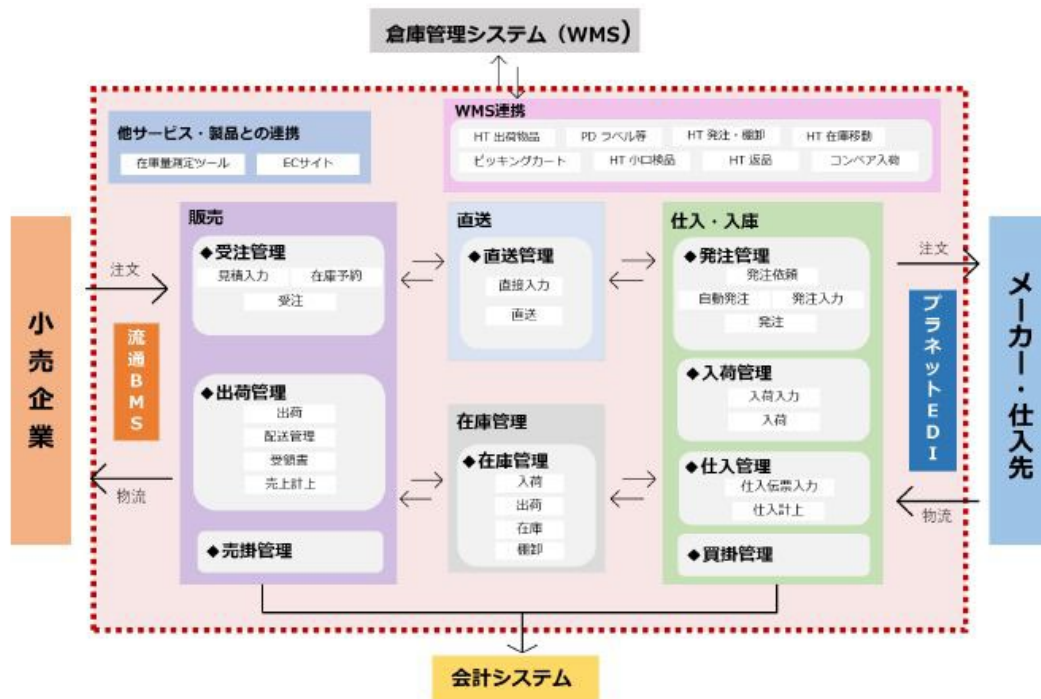
株式会社アイネット（東証プライム：コード番号 9600、本社：神奈川県横浜市、代表取締役：佐伯 友道、以下「アイネット」）は、SaaS型消費財卸売業界向けシステム「SupplyLinker」の販売を開始しましたことをお知らせいたします。

「SupplyLinker」は、アイネットが開発した卸売業向け管理システム「Web-WholeSale」をインターネット経由で利用が可能となる SaaS 版としてリニューアルしたものです。サブスクリプション（月額制）でのお支払いとすることで、お客様の初期投資を抑える仕組みとしております。

また、消費財卸売業界向けの機能を予め標準で搭載することで、契約してから短期間で利用することが可能なサービスです。

「SupplyLinker」の全体像

SupplyLinker™



### 1. 本サービスの特長

本サービスは豊富な機能が基本機能として搭載されています。

- ①受発注、入出庫の管理、見積管理、在庫管理、予約在庫管理、直送管理、補填管理、ハンディターミナル機能など卸売業特有の機能が搭載
- ②日用雑貨、化粧品等消費財卸に特化した卸売特有の出荷形態・配送パターンに対応
- ③各種 EDI (Electronic Data Interchange、以下「EDI」) システムの構築に対応

2. ご利用可能なお客様

以下のような課題を抱えている卸売事業者様（自社製造含む）

- ・「汎用的な販売管理では物足りないと感じている方」
- ・「手入力による従業員の負担を減らしたい方」
- ・「リポート管理を自動化したい方」
- ・「請求書のアウトソーシングをしたい方」
- ・「初期投資を抑え、月額制でのシステム導入をしたい方」

株式会社アイネットの代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道は次のように述べています。

「当社は長年に渡り、お客様の声をもとに消費財卸サービスの改良を重ねて販売してまいりました。SaaS型にしたことやサブスクリプションにしたことにより、利用しやすくなると確信しております。」

アイネットの事業戦略

当社は、事業戦略として国内2か所4棟の最新データセンターを基盤とするプラットフォーム戦略を強化することで、社会の変革にあわせた持続的な成長を実現することを掲げております。

お客様の多様なニーズに応えるために、プラットフォーム上の自社サービスと戦略的協業パートナーを「増やし」「伸ばす」ことで、パートナーと共に成長することを目指していきます。

社会が如何に変わろうとも、当社グループは変化に合わせた形で、プラットフォーム上のサービス・パートナーを**伸ばし、増やす**ことで成長する



<アイネットの概要>

会 社 名： 株式会社アイネット  
所 在 地： 神奈川県横浜市西区みなとみらい 3-3-1 三菱重工横浜ビル 23 階  
事 業： 情報処理サービス、システム開発サービス、システム機器販売  
公式サイト： <https://www.inet.co.jp/>

<お問い合わせ先>

製品について : DX 本部 IT イノベーション事業部 (押切、海野)  
TEL : 03-5480-3500  
E-mail : sales\_support@inet.co.jp

製品紹介ページ : <https://www.inet.co.jp/product/si/supplylinker.html>

プレスリリース : 経営戦略・IR 部 (志賀、橋口)

TEL : 045-682-0806  
E-mail : infomc@inet.co.jp