

株式会社プラネックス 会社案内

2026.1.27

豪商開発担当：山蔭 亮太

当社製品「豪商」イメージキャラクター



豪之助さん



善吉くん



久楽々ちゃん



担当者プロフィール



名前：R. Y

部署：豪商ハイブリッド開発部

役職：主任

入社：2021年4月1日（今年で5年目）



趣味：釣り

性格：我慢強い。頑固。

（経歴）

～2018年3月 釜石高校卒業までを釜石で過ごす
2018年4月 岩手県立大学宮古短期大学部進学
2021年3月 岩手県立大学宮古短期大学部卒業
2021年4月 株式会社プラネックスにて勤務
2025年7月～ マーケティングから開発に移動

■入社した理由

地元では珍しいIT業種に携われる点に興味を持ったためです。

■現在担当している業務

主に、当社製品である食品業向けシステム「豪商」の開発を担当しており、新規機能追加や既存機能の改修、お客様からの要望対応を行っています。また、地域のお客様のホームページ制作・運用支援も行っています。

■入社して一番嬉しかったエピソード

開発事業に携わる前、あるお客様のホームページ作成を企画段階から納品までほぼ全て担当したことがあり、その時に作成したホームページが、お客様の事業やサービスを知ってもらうためのツールとして、今も活用されています。

■これから就職を考えている皆さんへの一言

将来のことを考えるいい機会になると思います。
ぜひ色々な質問をして、今後の参考にしてください。



会社概要



～ 潮の香りがするIT屋さん ～

社名	株式会社 プラネックス
設立	1990年6月11日
代表	澤田 緒侍
オフィス	岩手県釜石市野田町2-23-2
事業内容	食品業向けシステム「豪商」の開発・販売
取引先	・ 全国食品業（実績：470社以上）／ ・ 全国豪商旗艦パートナー20社以上

製品



会社風景



“Light up the future of food manufacturing industry



会社概要



POINT ①

当社＝「豪商」になります。システムご利用のお客様からはプラネックスと呼ばれる事よりも「豪商さん」と呼ばれることが多く慣れ親しんでいただいています。

POINT ②

長年の経験と実績で培ったノウハウを活かした、高い提案力やサポート力を発揮してお客様から信頼を得ています。

POINT ③

岩手の三陸沿岸では数少ないIT企業のため、地元のお客様にも重宝がられています。社員も地元でITの仕事に就きたいという希望のもと働いている人がほとんどです。





会社概要

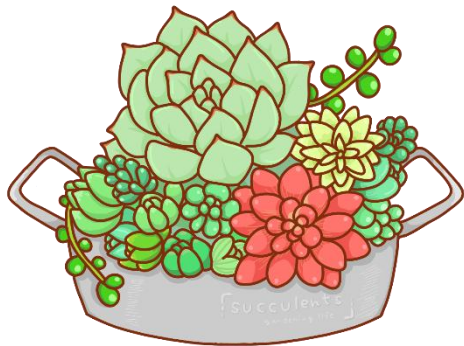
社員紹介①

名前：M. H

部署：豪商ハイブリッド開発部

役職：部長

入社：2015年2月23日（今年で12年目）



趣味：多肉植物を育てること

性格：几帳面

（経歴）

2013年8月 市内の会社に勤務

2014年9月 自由が丘産能短期大学 通信教育課程 卒業

2015年2月 株式会社プラネックス 入社

■入社した理由

地元の会社であることと、PCのスキルを活かせる職場と考え応募しました。

■現在担当している業務

当社製品である食品業向けシステム「豪商」の開発（改修やカスタマイズ）、豪商を導入されているお客様のサポート業務を担当しています。

■入社して一番嬉しかったエピソード

開発を担当し機能アップしたデータ出力機能がお客様に使いやすいと喜ばれた時は嬉しかったです。

■これから就職を考えている皆さんへの一言

未経験でも新たな仕事にチャレンジできる職場です。関心がある方はお気軽にご連絡ください。





会社概要



社員紹介②

名前：A. K

部署：豪商ハイブリッド開発部

役職：係長

入社：2014年3月1日（今年で12年目）



趣味：ドライブ

性格：慎重

（経 歴）

2008年3月 釜石南高校普通科 卒業

2012年3月 東北大学文学部 卒業

～2014年2月 アルバイト、市役所臨時職員等で勤務

2014年3月 株式会社プラネックス 入社

■入社した理由

ソフトウェア開発という業種が岩手の沿岸では珍しかったので、興味を持ちました。

■現在担当している業務

「豪商」の開発では機能改修とお客様向けカスタマイズを担当しています。また当社と連携して頂いているパートナー企業様のサポートを担当しています。

■入社して一番嬉しかったエピソード

プログラムの改修によってお客様が要求する性能の改善を実現出来たこと。

■これから就職を考えている皆さんへの一言

全国の食品企業様にご利用頂いているシステムを釜石市から発信しています。関心をお持ちの方は気軽にお声掛け下さい。



当社製品「豪商」について



豪商

collaboration



食品製造業 様

■ 5,000社の食品製造業が生み出したパッケージソフト

『豪商』は、経済産業省の外郭団体「独立行政法人情報処理推進機構」による“全国の食品製造業が使いこなせるシステム”を目的とした製品です。

- ①全国中堅・中小食品企業約5,000社を対象にアンケート調査実施
- ②アンケートに基づきシステム試作品を構築
- ③アンケート企業に試行使用してもらい課題／要望事項を収集
- ④課題／要望事項を反映してパッケージソフトを開発
- ⑤以降はユーザーの様々な要望を取り入れながらバージョンアップ

■ 地域密着 & 全国ネットで安心サポート

全国豪商パートナー体制により、全国各地どのお客様に対しても高品質のサービスと安心サポートをお届けできます。

■ 販売実績

全国の食品製造業様・・・470社以上



豪商

選ばれ続けて30年！



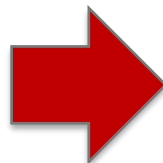
当社製品「豪商」について

食品会社の仕事は「豪商」でこう変わる！

～ 食品会社の仕事を “まとめて管理” ～

導入前（Before）

- ・ 管理がバラバラ
- ・ 確認に時間がかかる
- ・ 判断が遅れがち



導入後（After）

- ・ 1回の入力で情報共有
- ・ リアルタイムで確認
- ・ すぐに判断できる

このような企業の役に立っている…
など様々な導入事例をHPで公開中！



・ PH PARIS JAPON 株式会社（ペーアッシュ パリ ジャポ



・ 山芳製菓株式会社 様



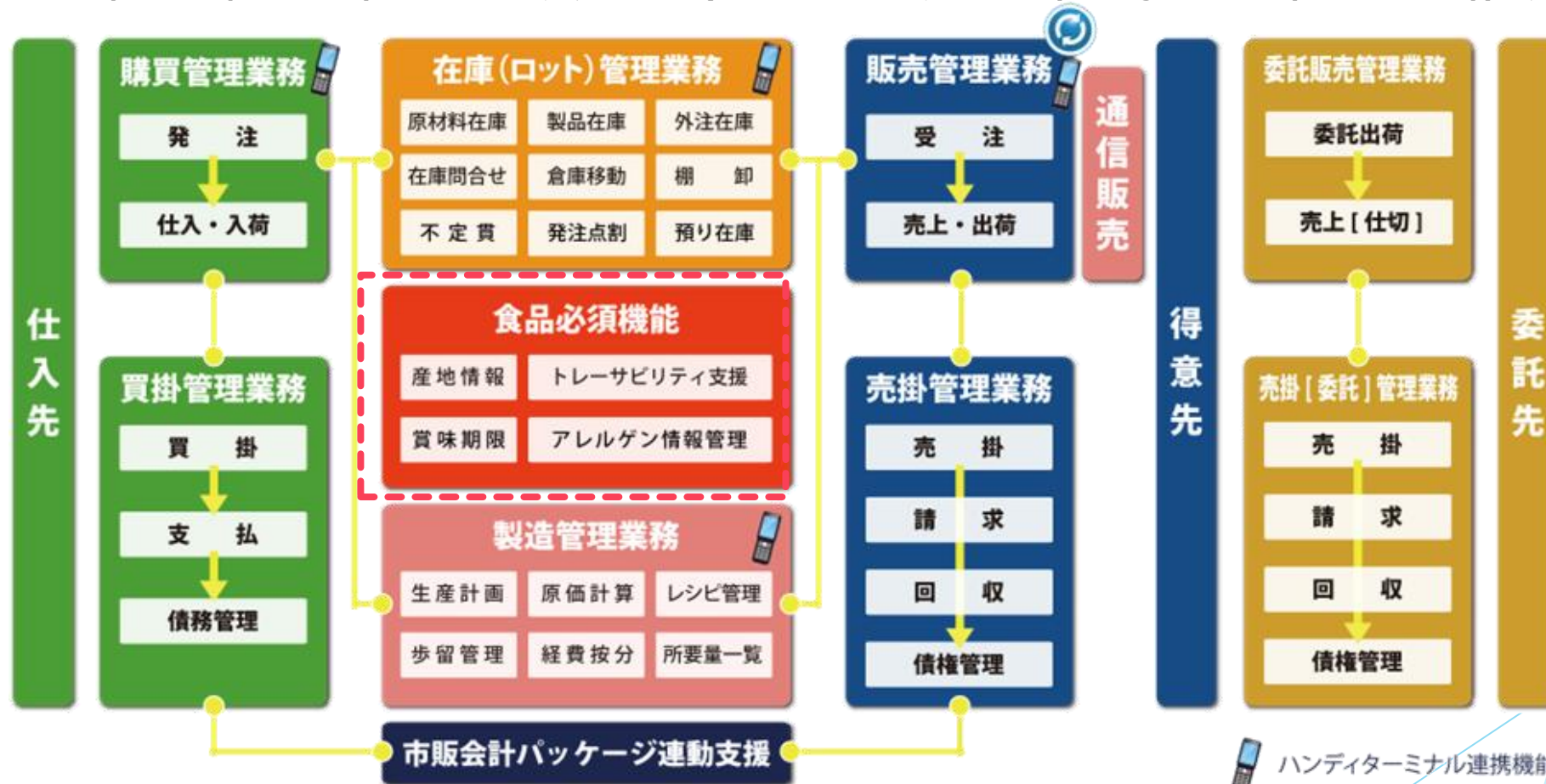
受発注～仕入～製造～売上まで一元管理。食品会社の“困った”を ITで解決！



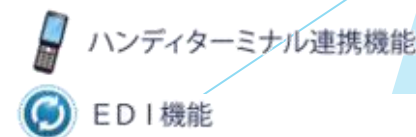
当社製品「豪商」について

食品業界特有の“モノ”と“お金”の流れを一元管理して業務効率化や経営強化を実現！

～ 全国約5000社の食品業を対象としたアンケートを元に誕生した“食品業”による“食品業”の為の基幹システム ～



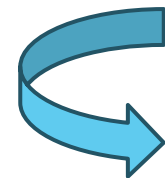
機能の詳細や操作イメージについては、こちらで公開中！



当社製品「豪商」について



「売上伝票入力」の項目をクリックすると…



売上伝票入力

伝票形態 取引区分 ☐ 直送 ☐ 本伝票 売掛 ☐ 預り在庫

最終更新

売上日	伝票番号	受注伝票番号	見積書番号	請求日	決済方法	決済予定日	出荷日	納品日
2025年01月24日				2025年01月24日	現金	2025年01月24日	2025年01月24日	2025年01月24日

得意先 担当者 部門 配送会社 配送時間 送り状 納品書 摘要

請求先 納入先 依頼主 豪商 V 1 1

行	区	品	目	入数	合数	箱数	倉	庫	産	地	原	価	消	費	税	消費税率	注文番号	摘要
		規	格	単位	単箱	数量	ロット	番号	滞留	期限	単	価	全	額	課税	区分	備	考
1					0.000	0					0.000		0.000		0.0			
					0	0.000					0.000		0.000		0	外税		

売掛金残高	0	租	利	金額合計	外税合計	税込合計
与信限度額	0	0	0	0	0	0
		税率	税率別金額合計	税率別外税合計	税率別税込合計	
		0%	0	0	0	
		8%	0	0	0	
		10%	0	0	0	

経過措置 消費税率 10.00 %

通販情報 注文区分 用途区分 のし紙 0

☐ 伝票めくり得意先固定

登録 F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8 F9 F10 F11 取消 F12 終了



仕事内容（営業職）

■入社後6か月は試用期間を設けています。

1～2か月目 | 会社と製品を知る期間

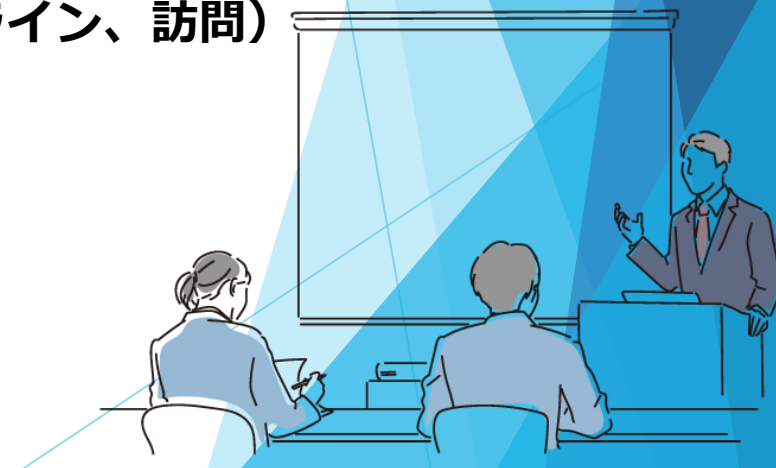
- ・会社のルールや仕事の進め方について説明を受けて学ぶ。
- ・食品製造業向けソフト「豪商」について先輩から説明を受けたり、マニュアルをもとに実際触って理解度を深める。
- ・マーケティング業務（DM活動、ホームページや営業ツールの更新など）

3～4か月目 | 少しずつ実践

- ・先輩がお客様に説明する場に同席し、仕事の流れを体感（オンライン、訪問）
- ・引き続きマーケティング業務を担当

5～6か月目 | 営業としてスタート準備

- ・お客様への説明に同席する機会が増える（オンライン、訪問）
- ・マーケティング業務を継続
- ・試用期間のまとめとして、社内で「豪商」のデモ説明に挑戦





仕事内容（営業職）

■ その後の仕事について

- ・ 食品製造業のお客様への営業やパートナーへの営業フォローを行います。
- ・ お客様の困りごとを聞き、食品製造業向けソフト「豪商」を使った解決方法を提案します。
- ・ ソフト導入後も、必要に応じて使い方の相談やサポートを行います。
- ・ 開発担当と連携し、お客様の声を製品づくりに活かします。

※補足

- ・ 飛び込み営業はありません。
- ・ ノルマに追われる仕事ではありません。
- ・ 事務所での業務が中心で、オンラインでの対応がほとんどです。
(場合により、運転や公共交通機関を利用して訪問することもあります)
- ・ パソコンの基本操作ができればOKです





仕事内容（営業職）

■ 1日の仕事イメージ

9:00 出社

- ・ ラジオ体操、清掃
- ・ 朝礼～朝ミーティング

9:15～12:00

- ・ メールチェック、問い合わせ対応
- ・ お客様提案（オンラインまたは訪問）

12:00 昼休み

- ・ 社内や近くで昼食

13:00～17:00

- ・ お客様提案（オンラインまたは訪問）

17:00

- ・ 提案書類の作成（見積など）
- ・ 訪問報告書の作成、明日の準備

18:00 退社

※ラジオ体操は火・木曜日、全員での清掃は金曜日です。





仕事内容（営業職）

■当社が求める人物像

- 釜石近辺にお住まいの方
- ITやシステム、営業の仕事に少しでも興味がある方
- 人の話をしっかりと聞き、誠実に取り組める方
- 新しいことを学ぶ気持ちを大切にできる方

■プラネックスの想い・特徴

- 全国に「豪商」を発信し、食品業向けシステムの日本一を目指しています。
- 少数精鋭の開発体制で、営業・開発がワンチームで取り組んでいます。
- オンラインツールを活用して、釜石にしながら全国のお客様をサポートしています。



当社の「福利厚生」について

●働きやすさ

- ・年間休日 約125日以上
- ・残業はほとんどありません。
(月平均で数時間程度)
- ・テレワーク制度あり

●手当・サポート

- ・夏季・冬季手当 支給あり
- ・資格取得支援制度
(会社の事業に活かせる資格の場合、
合格時に報奨金を支給)

●スキルアップ

- ・スキル状況に応じて、入社後に外部研修を受講する場合があります

●社内環境・その他

- ・卓球台、ルームランナー（非電動）利用可
- ・その他、社員と相談しながら働きやすい環境づくりを行っています





プラネックスの未来とビジョン

「豪商や全国のパートナーを通じて食品業の未来を
照らす企業であり続けると共に、この地域・会社で
成長したいと思える職場づくりを目指します。」

★ビジョン達成するための社員取り組み例

- ・ お客様に寄り添い、最適な提案やサポートを行う。
- ・ パートナーやお客様の声を反映し、製品やサポートを向上させる。
- ・ 地元で働く喜びを大切にし、仲間と切磋琢磨しながら取り組む。



※ご清聴ありがとうございました

株式会社プラネックス

Phone: 0193-21-1888

URL: <https://www.goushou.com/>

