

### < 創刊号のご挨拶 >

いつも大変お世話になっております。

この度、全国の豪商旗艦パートナー様が小紙を通じて親密な交流を構築することで、パートナー様同士のマーケティング活動や顧客サポート連携に繋がりたい思いで発刊する運びとなりました。

「千里の道も一歩より…」と申しますが、まずは地道に歩いてまいりますのでご支援の程宜しくお願い申し上げます。

創刊号として、弊社のスタッフをご紹介しますべきと思いました。全員が豪商事業に関わっておりまして、営業から開発及びサポートまで、スタッフの歯車をフル回転させて豪商旗艦パートナー様のご支援にあたらせて戴きます。

### < 自己紹介 >



(1) 氏名／役職(2) 主業務(3) 豪商にかける想い(4) 趣味

(1) 佐藤／代表取締役

(2) 豪商旗艦パートナー様との共存共栄

(3) 食品ERPパッケージへのあくなき挑戦

(4) 読書、散歩、温泉巡り、たまにカラオケ



(1) 澤田／専務取締役

(2) 新規パートナー開拓、パートナー様支援企画

(3) ユーザー様やパートナー様に喜んでいただける製品・サービス提供

(4) 家族旅行、映画鑑賞



(1) 佐々木／シニアエキスパート・コンサルタント

(2) 豪商旗艦パートナー支援・開発責任者

(3) 日本一の『豪商』実現

(4) アウトドア、DIY



(1) 小野／シニアマネージャー

(2) 直販営業及び旗艦パートナー営業支援

(3) お客様に導入していただき、良かったといってもらえる製品とサービスの提供

(4) DVD鑑賞／模型作成／食べ歩き



(1) 佐藤／開発マネージャー

(2) 豪商カスタマイズ、顧客サポート

(3) 使いやすいものにしていきたい

(4) MARVEL映画鑑賞



(1) 柏崎／開発チーフ

(2) 豪商標準の開発及びメンテナンス、カスタマイズ開発  
ユーザ保守

(3) 常により良い製品を目指しています

(4) ドライブ



(1) 黒澤／豪商事業部 開発部員

(2) 豪商の開発及びカスタマイズ、  
お客様／パートナー様の技術サポート

(3) お客様目線で、笑顔になれるシステム作りを目指します

(4) プラモデル(ミニ四駆)、ライブ観戦



(1) 長谷川／豪商事業部

(2) 営業支援(豪商HPメンテナンス、営業ツール作成)  
情報共有サービス(グループウェア)メンテナンス、開発業務

(3) HPや営業ツール等を通して、豪商をより多くの方に  
興味を持っていただけるようPRしたいと思っています。

(4) ジグソーパズル



(1) 佐藤／総務・経理

(2) 日常の総務、経理業務

(3) 豪商の販売によりお客様とパートナー様の繁栄につながることに

(4) DVD鑑賞、水泳、温泉(サウナ)

### 北から南から<パートナー訪問記>

株式会社ユーコム様 (2019年1月22日訪問)

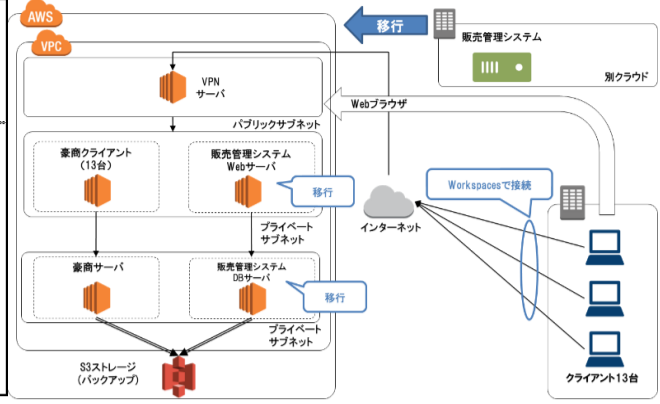
富山県射水市の株式会社ユーコム様を訪問してきました。

部長にアポイントを取って伺ったところ、ちょうど社長も本社におられラッキーでした。昨年の豪商サミット(札幌)交流会で「今回は北陸で!..とお願いは致しましたが、この度の訪問で正式にご了解を戴きホッとしました。昨年は6月開催で、時期的に総会等と重なり出席できない社長もいらっしまったので今年は8月に開催することでご相談してきました。(後日8/29開催で決定)

＜パートナーからお知らせ＞

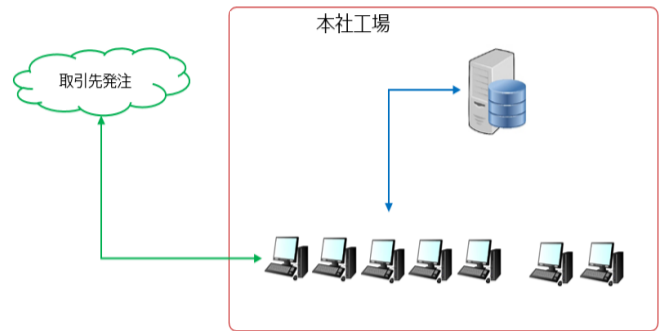
導入事例1

【お客様情報】	
● 顧客名称/所在地	
● 業種・品目	菓子製造業
● 規模	資本金54,000千円/従業員数200名(パート含)
【導入内容】	
● 導入時期	2018年9月
● 導入形態	クラウド型/2 Server 13 Client/製造管理OP
● 導入きっかけ	既存ユーザーのシステム拡張
● 導入に関するコメント欄	
弊社にて受託開発した販売管理システムの在庫・原価・製造・生産計画の拡張に向けて、スクラッチ開発と豪商の機能・コストを比較していただき、豪商導入が決定した。既存システムとのマスタ連携と在庫・原価・製造・生産計画等でカスタマイズあり。	



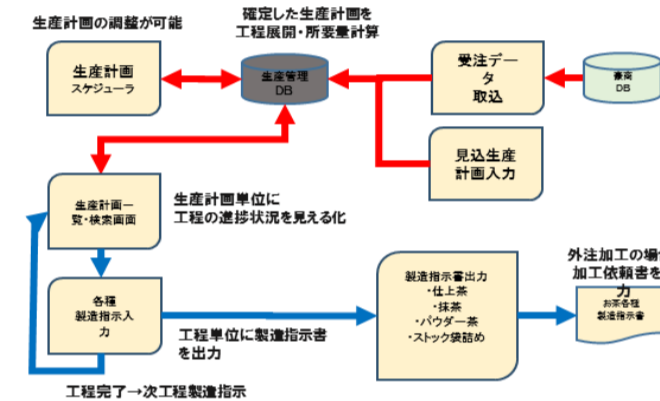
導入事例2

【お客様情報】	
● 顧客名称/所在地	
● 業種・品目	菓子製造業
● 規模	資本金 30,000千円/従業員数 90名(パート含)
【導入内容】	
● 導入時期	2019年4月
● 導入形態	CS型/1Server 7Client/製造管理OP、受注管理OP、EDIOP
● 導入きっかけ	軽減税率対策説明会に来場
● 導入に関するコメント欄	
オフコン時代から地元Sireのスクラッチ開発の販管システムを使用していた。このSireからのリプレース提案は予算を超え、暫く導入を見送っていた。豪商の説明会に参加頂き食品業務に特化していることが導入のキッカケであった。また、弊社がお客様と同じ市内で近かったことも安心感を与えたと思います。	



受注事例3

【お客様情報】	
● 顧客名称/所在地	
● 業種・品目	茶製造
● 規模	資本金年商20億円/70名
【導入内容】	
● 導入時期	2018年12月
● 導入形態	1 Server 3 Client/受発注、製造管理OP
● 導入きっかけ	展示会(FABEX見本市)
● 導入に関するコメント欄	
製茶業界特有の合組という作業をシステム化する。生産管理を豪商に付加することにより、一連の工程管理を含めて業務管理を可能とする。	



営業促進に有効活用できる **軽減税率対策補助金「C型」を追加登録しました**

申請者要件

- ✓ 中小企業・小規模事業者
- ✓ 事業者間で日頃から軽減税率対象商品を取り扱い、請求書を発行している
- ✓ 軽減税率に対応するため請求書管理システムを改修・導入する必要がある

B型との違い

- ✓ 軽減税率対象商品を取扱う幅広いお客様が対象となります  
EDI/EOSを行っている必要はありません。
- ✓ 事前申請ではなく、事業完了後の申請となります
- ✓ 補助金額の上限は一律150万円までとなります

補助対象

「見積書発行機能」「納品書発行機能」「請求締処理・請求計算機能」  
「請求一覧機能」「請求書発行機能」となります。

期間

改修・導入期間：2019年1月1日～2019年9月30日 ※契約、改修・導入、支払まで完了している必要があります。  
申請期間：2019年12月16日までです。



＜プラネックスからのご連絡＞

3月14日(木)の「豪商担当者会議開催」について

今回の豪商担当者会議開催の東京/飯田橋駅近くの会場をパートナー様が同行・下見してきました。大変立派な落ち着いた場所を確保できましたので、議題に専念して中身のある結果を出したいと思います。今回は、最も多い37名のご参加を頂くことになっており皆様の期待の大きさを痛感致します。営業関係に偏らず技術的な要素も多く、有益な結果を出せるよう努力致します。

編集後記

創刊にあたりどれほどの内容にできるか心配でしたがパートナーのご協力を頂きなんとか形だけは出来ました。毎回発行する度に皆様にご満足頂けるよう工夫を重ねてまいります。次回は5月にお送り致します。