



PARTNER Community



北から南から

“豪商旗艦パートナー様を紡ぎ希望をもたらすかわら版”



VOL. 14

【発行責任者】株式会社プラネックス

【発刊日】令和3年(2021年)5月

電話:0193-21-1888 E-mail:ts@goushou.com

豪商事業への取り組みについて、パートナー様からの声を頂戴しました！！

株式会社アルスノヴァ様からの会社ご紹介

アルスノヴァはラテン語で“新しい技法”という意味です。1986年に創業し、今年で35年目を迎えます。設立当初から受託開発型企業を目指し、自社製品の製作に主眼をおいて開発をして参りました。現在は工場のライン制御や生産管理等の基幹業務やロボット制御などのシステム開発をメインとしています。数年前にプラネックスの佐藤様よりご提案を頂いて「豪商」を取り扱うようになりました。本来、他社の開発したパッケージソフトの代理店

はしない方針でしたが「豪商」はソースプログラムを買い取って、自由に追加、修正が独自で出来るという点に惹かれ旗艦パートナーになりました。豪商ユーザーのいくつかにカスタマイズとして生産管理を開発しましたので、今後はオプションとしてご提供していこうと考えております。

最近ではコロナの影響で営業のアポを取りにくくなり、またお客様も売上が下がったりして思うように営業ができませんが何とか頑張っていきたいと考えております。

さて、当社の製品パッケージソフトですが、最近では「印刷紙器業界向け基幹システム(PAPES)」、小学校、学童、塾などに向けた「登下校見守りメールシステム」や理美容業界向けの「ポイントカードシステム」などを開発し販売しております。なかなか関西以外への営業は進まないの、どなたか代理店になって頂ければ幸いです。旗艦パートナーの皆様、今後共宜しく願い申し上げます。

明和コンピュータシステム株式会社様からの会社ご紹介

明和コンピュータシステム株式会社

<http://www.mcs-net.co.jp/>

●情報通信業 ●社員数 76 名

略 称) MCS 所在地) 〒329-0205 栃木県小山市間々田792-8

mcs@mcs-net.co.jp TEL 0285-41-1661 FAX 0285-41-1661



事業内容 各種情報システムの設計・開発及び販売
主に、生産・販売・流通・サービス等の分野における各種アプリケーションシステムの設計・開発

明和コンピュータシステム(株)です。よろしくお願い申し上げます。

弊社は設立 36 年目を迎えましたが、豪商旗艦パートナーとしてはまだ新参です。いつも澤田緒博代表から叱咤激励を仰ぎつつ、豪商パッケージの拡販に頑張っているところですが、なかなか成果に結びつかず甚だ申し訳なく存じております。是非、先輩パートナー各社のお知恵をも賜りたく、よろしくお願いいたします。

本社(小山市間々田)は北関東地域の最南端に位置し、東京日本橋から 18 里(約 70 km)、日光東照宮まで 18 里、江戸～日光の丁度まん中なので、間々田となったという説あり。その昔、徳川家康が上杉氏討伐に向かう途上、小山市(おやまし)で石田三成の挙兵を知り、軍議『小山評定』の末、関ヶ原天下分け目の戦いに挑んで勝利できたという『小山は開運のまち』でもあります。

地域貢献の一環として、金子代表は(公社)栃木法人会の会長も務めています。これは小山市だけでなく、商工会議所・商工会の枠を超えて栃木市(観光名所蔵の街あり)、下野市(しもつけし)、壬生町、野木町等にも出る広域で活動している経営者の団体です。

なお、今年 3 月、当社が経済産業省の『健康経営優良法人 2021 プライム 500』に認定されましたが、その取組みの一端を下記にご紹介します。

首都圏近郊でもあり、コロナ禍の影響に振り回されていますが、落ち着いたら是非、皆さまのご来訪をお待ち申し上げます！

▶健康経営の主な取り組み 『健康あってのお仕事!!』

従業員用体育館を建設し、運動機会を提供

①コミュニケーションの促進を目的とした全社イベントとして、毎月の食事会、毎年の 1 泊社員旅行、バーベキュー大会やもちつき大会、毎朝の朝礼時に従業員輪番制でのスピーチなどを実施。

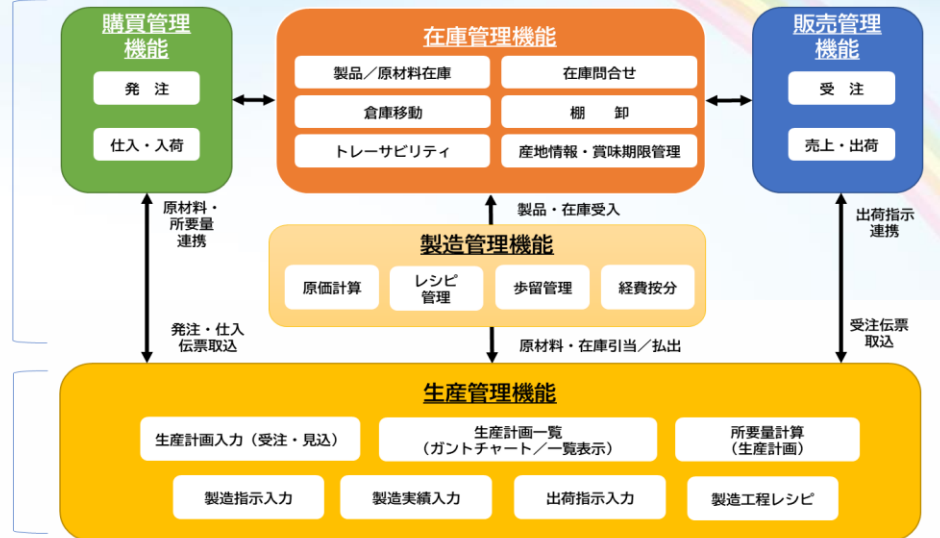
②運動機会の増加を目的に従業員用 MCS アリーナ(体育館)を建設し、継続的な各種運動に活用しているほか、バドミントン大会、ソフトボール大会、ゴルフ大会(年 4 回)、卓球・ボウリング大会を開催。毎朝の朝礼時には全員でラジオ体操を励行。

▶健康経営の推進体制

健康づくり担当者を設置し、安全衛生委員会が主体となって健康経営のPDCAサイクル活動を展開中。



生産管理機能 for 豪商 機能構成図



※「生産管理機能 for 豪商」には、豪商オプション機能(製造管理・受発注)が必須となります。

新たに豪商販売パートナーとしてご登録いただきました。

株式会社東北エム・ビー平金様に、弊社(豪商)の販売代理店としてご登録いただきました。岩手・宮城を中心に弊社と豪商の販売に取り組んでいただきますが、その他エリアで顧客案件が出てきた際にはそのエリア担当の豪商旗艦パートナー様と連携いただく事としておりますので、ぜひ応援いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。(プラネックス 澤田)

株式会社東北エム・ビー平金様 から 皆さまへのご挨拶



株式会社プラネックス様とビジネスパートナー契約を締結させて頂きました株式会社東北エム・ビー平金です。

弊社は岩手県盛岡市に本社を置き、1984年の創業以来、岩手県を中心にSI事業を行ってまいりました。

この度、縁あって弊社の事業拡大に当たり、食品加工業に多くの実績を持ち、お客様からの評価の高い『豪商』を取り扱いさせて頂く事となりました。

岩手県は面積では四国4県に相当する広さがあり、海あり、山ありと特産品が多くあり農林水産物生産量が全国有数の県となります。

この地域性を活かし、『豪商』により地元に着実に事業拡大並びにお客様事業への貢献を図ってまいります。今後ともパートナーの一員としてご支援頂けましたら幸いです。



プラネックス社員 メッセージ

専務取締役 佐々木



プラネックスの佐々木です。

今回は社内での私の担当役割についてお話させて頂きたいと思います。プラネックス入社後、約28年間「豪商」に携わって参りました。システム製造から営業、保守及び企画などほぼ全域に渡りお仕事させて頂いております。プログラムの開発も懐かしいですが、当初は行っておりました。最近では主にユーザ要件とシステム間の調整をお手伝いさせて頂いております。振り返ってみると、長いようで短い感覚もございす。現在は案件フォローが主な業務となっており、多くは旗艦パートナー様からの案件に対してのお問合せ、システム対応方法など、早く受注に繋がるように今までの経験を活かしお手伝いさせて頂いております。同じ業種・業態でもその会社様の独特な伝統なり、管理方法などになり、同じ様な機能でも使い方が違ったり、位置付けが違ったりと、千差万別でそれを標準機能として判断・実装していく事は、難しくもあり楽しくもあります。4月にはVer11を部分的にリリースさせて頂いておりますが、来年にはフルバージョンでのご提供になります。進化を続けお客様、旗艦パートナー様そしてプラネックス全てが Win-Winになる事を肝に銘じ今後も精進してまいります。口は悪いですが、悪い人間ではないと自負しておりますので、困ったら佐々木でかまいませんので、何なりとお申し付け下さい。

2021年4月より入社 豪商クラウド部門 山蔭



今年度より新しく株式会社プラネックスに入社いたしました、山蔭と申します。

分からないこと、戸惑うことなど多くありますが、同じ会社に通じる先輩社員の方々に教を請い、会社を支えられる一人になれるよう尽力してまいります。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

☆山蔭君は高校、大学と岩手県内で学び縁あって当社に入社しました。当社にとっては久々のニューフェイスで期待の星です。最初は基本的な開発環境の勉強が主ですが少しずつ豪商パートナー様に触れることにより責任感を身に付けてもらえればと思いますのでどうぞ宜しくお願い申し上げます。(プラネックス 佐藤)

第2回 全国豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021を開催いたしました！！



この度は「第2回 豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021」にご参加頂きまして、誠に有難うございました。

今回は豪商の提案力強化をテーマとして実施させて頂きましたが、パートナー様より営業・技術両面で様々な事例の発表をいただき、大変有意義な会議となりましたこと、心より感謝申し上げます。

会議冒頭でもお話させて頂いた通り、新型コロナ「第4波」が今までの波をはるかに上回るスピードで急拡大している中で、いかに質の高い提案を行えるかが重要ポイントになるかと思っておりますので、今回取得したノウハウをぜひ日頃のご提案活動に活かして戴きたく存じます。

これからも皆さまとの情報共有の場を設けられるような企画を続けてまいりますので、今後とも何卒よろしくお願ひ申し上げます。

㈱プラネックス 澤田

「第2回豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021」は4月23日(金)開催、全国の豪商旗艦パートナー13社から27名(+キーエンス様 2名)がご参加頂きました。議題の中心は次の通りです。

■議題1【豪商】受注事例発表 ..<紹介者>㈱流研 様 / ㈱エフコム 様

■議題2【豪商】顧客開拓・提案事例発表 ..<紹介者>NECソリューションイノベータ(株) 様
①豪商のアプローチ方法について ②顧客への提案事例、アピールポイント

■議題3 ハンディターミナル製品のご紹介 ..<紹介者>㈱キーエンス 様

■議題4【豪商V10】新機能ご紹介 ..<紹介者>㈱プラネックス

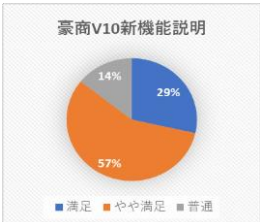
以上についてご説明と貴重なご意見及びご質問<チャットによる>を頂きました。

第2回 パートナー・オンライン会議 ご参加企業一覧

エリア	旗艦パートナー 様名	社数	人数
北海道	(株) 流研	1	1
	(株) エヌエスシー	2	2
南東北	(株) エフコム	3	2
	明和コンピュータシステム(株)	4	1
関東	創研情報(株)	5	1
	(株) エフ・ビー・エス	6	1
	NECソリューションイノベータ(株)	7	4
甲信越	(株) トラスト	8	4
北 陸	(株) ユーコム	9	2
中 部	(株) フェアウィンド	10	3
近 畿	明星コンピューター(株)	11	1
	ロジックシステム(株)	12	2
四 国	(株) ディースピリット	13	1
	(株) システムニシツウ	14	2
-	(株) キーエンス	15	2

参加企業数	計	15 社
参 加 人 数	計	29 名

【会議に対するアンケート結果(グラフ)】



豪商旗艦パートナー様向けオンライン勉強会開催のご案内

前回の会議含め開催後のアンケートにて、「豪商V10」の不定貫・生産計画機能と、4月にリリースした「豪商V11」について勉強会の実施要望をいくつか頂戴しましたので、5月の中旬にどちらも実施させて頂くことに致しました。
ご多用のところ恐縮ですが、奮ってご参加頂きますようお願い申し上げます。(詳細については、メールングリストにてご案内済みですが、ご不明な点がございましたら弊社(澤田)までお問合せください。)

「豪商クラウド 販売管理」の勉強会を実施いたしました。



3月12日、25日に「豪商クラウド 販売管理」のオンライン勉強会を開催いたしました。
ご参加いただきありがとうございます。

本システムは複数企業で相乗りする前提で作成しており、ランニングコストの低減や、立ち上げに必要な時間の短縮等でメリットがあります。
(本番利用では支払手続き等で時間を要しますが、それがないデモ利用等であれば30分程で準備できます)

また、開発元にて、EDIのフォーマット変換を行うシステムと連携しており、様々なフォーマットでEDI連携を行うことができます。

上記の様に複数企業相乗りのため、個別のカスタマイズは原則行わない前提となります。
ただし、帳票はカスタマイズが必要な場面が多いと考えられるためxReport等帳票ツールとの連携が必要と考えております。

また、引き続き機能等の改善を継続して行いますので、ご意見等ございましたらお寄せいただければと思います。

豪商クラウド部門 部門長 藤村

下記は「豪商クラウド 販売管理」取り扱いパートナーとしてエントリー戴いたパートナー様の一覧です。まだまだ募集は続けます

【豪商クラウド 販売管理】取り扱いパートナー一覧

No.	エリア	登録日	パートナー名
1	北海道	21/4/9	㈱ 流研
2	関東	21/4/16	創研情報㈱
3	中部	21/4/16	㈱フェアウィンド
4	近 畿	21/4/12	㈱テクノポート
5	四 国	21/4/16	ロジックシステム㈱
6		21/4/12	㈱ディースピリット
7	九 州	21/4/9	㈱システムニシツウ

編集後記 『今年もツバメがやってきました！！』

今年も先月後半から弊社入居ビルの階段で「春の使者」と呼ばれるツバメがピーピーと鳴きながら飛び交い始めました。風を切り縦横無尽に滑空するツバメの秘密は翼の形にあるそうで空中で虫を捕らえるために最適な構造だそうです。一日の大半を空中で過ごすツバメは、実は地面を歩くのが大の苦手で、巣作りのために地上で泥や草を集める作業は危険な重労働。苦勞して作り上げる巣は非常に大切な資源ですね。当然、古い巣はくり返し使われ、去年、階段の壁に作られた巣を巡って数羽のツバメがけたたましく鳴きながら奪い合っています。 争奪戦が落ち着いてタマゴを産み、ヒナは4～6羽かえります。巣立ちまで3週間という短期間で劇的な成長を遂げるため、食欲は旺盛です。親鳥が餌やりのために巣に戻る頻度は3分に1回だそうで、これを一日10時間以上休まず続けるのですから大変ですね。。(‘◇’)ゞ ツバメは賑やかな育児風景に加え害虫駆除にも一役買う “縁起もの、”と大切にされてきましたが、近年、数が減りつつあるそうです。原因は子育ての難しさで、軒の無い洋風の住宅が建ち、外敵のカラスも増えているそうです。ところで、近年人間の世界ではシェアハウスが増えています。ツバメの為にシェアハウスを作ってみてはどうでしょうか！？ 次回の編集後記は、「シェア」について考えてみたいと思います。(プラネックス 佐藤)

