



## コロナ禍においても元気に飛躍している豪商旗艦パートナーをご紹介します。

### 株式会社システムニシツウ

所在地 〒815-0082 福岡市大楠1丁目5-2 SYSKEN大楠ビル2F

代表取締役社長 門岡慎治

設立 1984年8月1日

従業員数 160名

URL <http://www.s-nishitsu.co.jp/>



弊社は株式会社SYSKENの100%出資会社として1984年に設立しました。創立37年を迎え、汎用機の基幹システムの運用から始まり、受託開発を中心にパッケージソフトウェアの導入支援、カスタマイズ開発等やニアショア等の取組等へと展開をしてきました。

「豪商」との出会いが13年ほど前となります。

オリジナル性を持った製品を得たことで、展示会への出展等の能動的な営業活動が可能となり、これが功を奏して地場での弊社知名度は上がり、お客様との取引機会を拡大することが出来たことは予想もしないことでした。「豪商」は未だライバルの出現も少なく、ニーズの多いジャンルです。難しいだけにライバルも出にくいのですが、取り組みはプラネックス様を中心に全国の仲間で助け合うことが必要と感じています。

これからもこの仲間を大切に、知恵を出し合い、相談し合い、助け合いながら発展していくことを願います。

温暖な九州は、豊富な魚種と農作物があります。食品製造に関する者、食品調査の交流も出来ればと思います。是非九州にもお立ち寄りください。



### 株式会社 流研

Ryukens Co., Ltd.

所在地 〒060-0031 札幌市中央区北1条東2丁目5番地 札幌泉第1ビル6F

創業 1977年（昭和52年）7月

創立 1982年（昭和57年）8月2日

代表 代表取締役社長 高橋 敬二

社員数 70名（男性54名、女性16名） ※2021年（令和3年）4月1日現在



URL: <http://www.ryukens.co.jp/>

事業内容  
・官公庁基幹システム開発（国民健康保険、介護保険、固定資産税、個人・法人住民税、収納・滞納等）  
・医療機関システム開発・保守（細菌検査、病理検査システム、分析器インターフェイス等）  
・民需関連システム開発・保守（仕入、販売、在庫、顧客管理、経理、POS、EOS、給与等）

### 2年ぶり決起大会開催！

昨年はコロナ禍で見送られた社員の決起大会ですが、今年は7月27日、リモート参加を含め

総勢65名（リモート参加39名）で開催されました。

各本部の事業報告の後、ビンゴ大会、チーム戦ゲーム大会などが行われ、大変盛り上がりしました。

全社的な「リモート飲み会」は初めての試みでしたが、普段テレワーク等で顔を合わせる事が少なくなった社員同士の顔を観る機会を作りました。

また、新入社員にとっては、先輩の顔と名前を一致させるよい機会になったかと思います。

### 豪華賞品の一例

- 1等 ホットクック（SHARP 無水調理鍋）
- 2等 高圧洗浄機 ケルヒャー K2 サイレント
- 3等 シャープサウンドパートナー 他



## プラネックス社員 メッセージ

### 豪商ハイブリッド部門 部門長 黒澤



豪商ハイブリッド部門の黒澤と申します。

主に豪商のバージョン8、10のカスタマイズ及びサポートを担当しております。

豪商は20年以上の歴史を持つソフトであり、基本的なシステムの根幹は変わらず、時代や社会情勢等に合わせてその度にアップデートを繰り返してきました。そして豪商バージョン11やクラウド版など、まだまだ進化は止まりませんし、我々も決して止まることなく、常にアップデートを行っていきます。

新型コロナウイルスによる世の中の混乱はまだ収まる気配はありませんが、リモート会議の普及等、技術の進歩により地方からでもやれることが増えていると、ある面ではプラスの可能性も感じております。ここ釜石より、業界の未来のために前に進み続ける所存です。ので、どうぞ宜しくお願い致します。

### 豪商ハイブリッド部門 主任 柏崎



豪商ハイブリッド部門の柏崎と申します。

豪商のバージョン8、10の要望・不具合対応、ユーザー様向けカスタマイズ及び保守を担当しております。

現在弊社にて開発中の豪商V11では、現行バージョン以前からの課題であったコードの可読性・メンテナンス性の向上により、ユーザー様にとっては勿論、パートナー様にとっても、より良い製品として生まれ変わることを目指して参ります。

新型コロナウイルスの流行収束が見通せぬ昨今、パートナーの皆様におきましても不安や困難を感じられている事かと思いますが、どうぞお体に気をつけてお過ごし下さい。

## 豪商をご導入頂いておりますお客様の声をご紹介します

### 導入事例

※お客様ご希望によりお客様名などは伏せております。

紹介者：(株)プラネックス 営業本部長 小野

今回は長年に渡り弊社の豪商をご利用戴いているお客様の声をご紹介します。

| お客様プロフィール                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                              |        |                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------------------|
| 会社名                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                              | 設立     |                      |
| 所在地                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                              | 資本金    |                      |
| 従業員数                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                              | 事業内容   | 水産加工品の製造販売           |
| 主要製品                                                                                                                                                                               | 調理冷凍食品・缶詰・レトルト食品 他                                                                                                                           | URL    |                      |
| 導入内容                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                              |        |                      |
| 導入時期                                                                                                                                                                               | 2017年3月（現Ver.リプレース）                                                                                                                          | オプション  | 製造管理/受注管理/経理振替(弥生会計) |
| 導入台数                                                                                                                                                                               | 1サーバー・4クライアント                                                                                                                                | カスタマイズ | 主に製造管理機能             |
| 導入時に関するご感想                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                              |        |                      |
| 継続した利用の中においても、時代の変化や私共のニーズの変化に合わせたバージョンアップは何度か行っておりまして、その際には、要望整理のための打ち合わせを何度も繰り返し行い常に運用開始を明確にしたスケジュールを共有して頂けたので安心して進めることができました。                                                   |                                                                                                                                              |        |                      |
| 導入後に関するご感想                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                              |        |                      |
| 現在導入しているVerでは、各種伝票のフォーマットをエクセルで作成できることで、お客様などからの要望に合わせたレイアウト変更などへの対応がスピーディになりました。また、旧バージョンでは長時間かかった原価計算などの一括処理が短時間で終わることができるようになり一日の業務フローの最適化が実現し、お客様や各部門への情報発信・共有の頻度を増やすことが出来ました。 |                                                                                                                                              |        |                      |
| 導入後の状況、今後豪商に期待する機能等                                                                                                                                                                |                                                                                                                                              |        |                      |
| サポート体制について                                                                                                                                                                         | 急を要するトラブル時にはすぐに駆け付けて頂き対応いただいております。最近ではリモートでのサービスを用意いただき、コロナ禍において来社をお断りしている中においても保守対応いただきとても心強く思っております。                                       |        |                      |
| 期待する機能                                                                                                                                                                             | 今後私共が豪商システムに求める機能は、インポート・アウトプット機能（手書きの読込・ロボットOCR・バーコード、QR、データの一括処理）の拡張や配送管理（TMS）・外部倉庫管理（WMS）などの他のシステムとの連携機能などが充実してくると業務の更なる改善が見込まれると考えております。 |        |                      |

| 「豪商」に関する満足度 |                                                   |
|-------------|---------------------------------------------------|
| 満足度         | 満足 / ほぼ満足 / 普通 / やや不満 / 不満                        |
| 理由          | 弊社のような食品製造業に対して、有効な機能が豊富であるため安心して使用し続ける事ができております。 |

| 「豪商」また、「豪商」販売店へのメッセージ                                                                                                                                                                         |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 私共と株式会社プラネックス様は、長年お付き合いさせて頂いております。豪商を導入してから20数年利用しており、弊社にとってなくてはならない製造・販売管理システムとなっております。東日本大震災の際には、早期の事業復旧を望んでおりました弊社に対しご尽力頂いたことは記憶に新しく、改めまして感謝申し上げます。今後も継続的な関係を維持できるパートナーとしてあり続けるものと存しております。 |  |





この度は「第4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、誠に有難う御座いました。今回は日情秋田システムズ様による貴重な豪商の取り組み・受注事例や、特別参加のブラザー販売様による製品紹介、食品業への導入事例紹介、またご参加のパートナー様からも盛んにご質問などを戴き、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。

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い申し上げます。(ブラネックス 澤田)

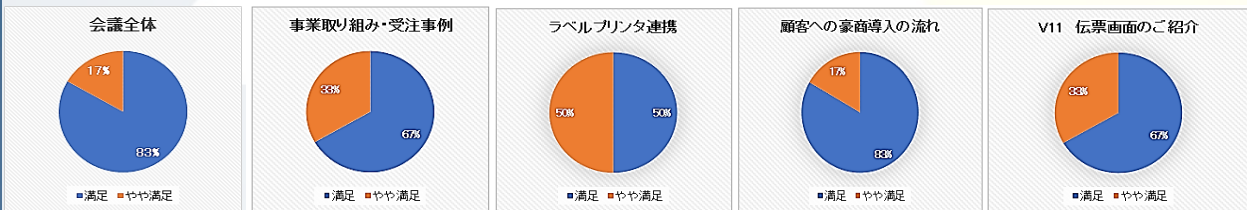
## 第4回 全国豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021を開催いたしました！！

「第4回豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021」は8月26日(木)開催、全国の豪商旗艦パートナー8社(その他2社)・22名の方にご参加頂きました。議題は次の通りです。

- 議題1【豪商】事業取り組み・受注事例のご紹介……＜紹介者＞**㈱ 日情秋田システムズ様**
- 議題2【豪商】ラベルプリンタご紹介及び豪商の対応状況について……**ブラザー販売㈱ 様、㈱ プラネックス 小野**
- 議題3【豪商】顧客への豪商導入の流れについて……＜紹介者＞**㈱ブラネックス 佐々木**
- 議題4【豪商】V11 伝票画面(開発中)のご紹介……＜紹介者＞**㈱ブラネックス 佐藤**

以上についてのご説明と貴重なご意見及びご質問を頂きました。

第4回 パートナー・オンライン会議 満足度評価



第4回 パートナー・オンライン会議アンケート コメント一覧

| アンケート項目                     | 参加パートナー様からの感想(※一部抜粋)                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会議全体について                    | ●参考になる事例紹介が多く勉強になりました。各パート興味のある内容で良かったです。<br>●取り組み事例、ハンディターミナル、導入の流れ、豪商新Verの話など、色々な話題が盛り山で大変良かったです。<br>●全体的にメリハリがあり、聞きやすかったように感じます。途中で休憩を挟んでくださったのも嬉しかったです。                                |
| 業取り組み・受注事例(日情秋田システムズ様)      | ●発表者でしたので、皆様に満足頂ければありがたいです。(発表者)<br>●活動状況(営業の仕方、課題の改善等)がよくわかり参考になりました。<br>●販路開拓方法や受注事例紹介に聞かして大変参考になりました。<br>●豪商との出会いやカラー地図などユーモアがあり面白かったです。<br>「県が違うと反応が厳しくなる」というのは「確かに」と思ってしまうポイントでした。    |
| ラベルプリンタ紹介・豪商との連携対応(ブラザー販売様) | ●比較的低コストで導入できることが知れたので今後の提案に活かそうです。<br>●brotherのラベルプリンタを使うことがあるため個人的には馴染みがあり聞きやすかった。<br>●ラベルのカスタマイズが容易である事が勉強になりました。<br>●シェアはこれからだが、伸ばしていきたい考えを確認出来た。                                      |
| 顧客への豪商導入の流れについて(ブラネックス)     | ●大まかな導入までの道筋が理解でき良かった。経験に基づいたお話が大変参考になった。<br>●簡潔に説明されていて分かり易く赤字の注意すべき点も参考になりました。<br>●弊社の取組みも同様であり、考えが違っていない事を確認出来た。<br>●進行表・手順書みたいな物をブラネックス様より公開して頂けると、各パートナーのユーザー教育レベルが統一され良いのではないかと思います。 |
| 豪商V11 伝票画面のご紹介(ブラネックス)      | ●注目の売上伝票のV11版が見れたので今日は十分でした。<br>●実際に使ってみないと分からないところもありますが、改善したポイントが多々あるようで期待できました。<br>●要望にあった「指定した商品が明細に存在する伝票を検索する機能」について、ご検討いただけますと幸いです。                                                 |
| 今後のパートナー会議に関するご意見・ご要望       | ●補助金を利用した豪商を導入した事例があれば参考にしたいです。<br>●本日の導入関係の話をもっと掘り下げた内容にしてもいいのかなと思います。                                                                                                                    |

## 2020 - 2021年度の豪商アワードを発表いたします！(集計期間:2020年8月～2021年7月末)

### 大 賞

株式会社システムニシツウ  
＜ 福岡県 ＞

### 準 大 賞

創研情報株式会社  
＜ 東京都 ＞

### 殊 勲 賞

- (株)アルスノヴァ<大阪府>
- (株)日情秋田システムズ<秋田県>
- 明和コンピュータシステム(株)<栃木県>
- NECソリューションイノベータ(株)<東京都>
- 株式会社流研<北海道>

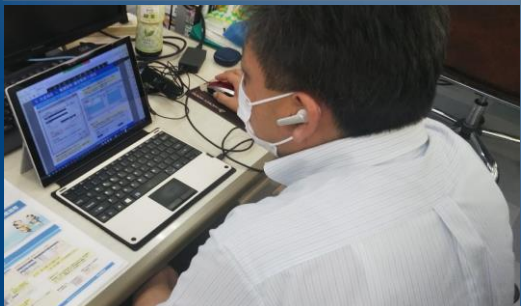
豪商アワードを受賞されました豪商旗艦パートナー様には心より御礼申し上げます。

コロナ禍での限られた営業活動のなかでご成約から導入に至る迄の過程は並大抵ではなく弊社並びにすべての豪商旗艦パートナー様におかれましては良い刺激になるものと確信致します。

ここに感謝と共に受賞のお祝いを申し上げます。

## 「豪商V10」の各機能について勉強会を実施いたしました。ご参加戴いたパートナー様、まことに有難うございました。

テーマ：豪商V10(売上、通販)機能説明  
実施日：2021年7月16日(金) 14:00～15:00  
講 師：営業本部長 小野



小野より「勉強会」ご参加の皆様へ

このたびはご多忙の中、勉強会にご参加下さり誠に有難う御座いました。内容的には、導入機能の中で最も使用頻度の高い「売上機能」と、オプションの「通販機能」をご説明させて頂きました。

売上管理機能につきましては、皆様も既知の通り基本的な内容となりましたが、別の機会にカスタマイズ事例などもご紹介させていただきたいと思っております。

通販機能に関しましては、あまりご紹介の機会がなく今回はじめてご覧いただいた方もおられると思います。機能的には不十分との声もいただいておりますがバージョンアップとしてのご要望やカスタマイズのご要望などがございましたら、お気軽にご相談ください。

テーマ：豪商V10(製造ー主に原価管理)機能説明  
実施日：2021年7月27日(火) 14:00～15:00  
講 師：コンサルティングエキスパート 佐々木



佐々木より「勉強会」ご参加の皆様へ

「豪商」での原価計算の仕組み、考え方如何だったでしょうか。「原価計算」と聞くと難しく感じられますが、基本は「割合」による使用金額合計の案分になります。

当然一品製造の場合は案分は必要なく、単純に使用金額合計になります。今回は標準版の考え方を中心に説明させて頂きましたが、多くの企業様での「原価計算」はどのような案分方法を適用するかが違うだけになります。以下に、今まで経験したサンプルを挙げておきます。

**直接工数比、製品重量比、製品数量比、生産金額比、金額比**

勉強会の中で「サバ缶とクジラ缶」の製造日報への登録単位方法(伝票を分けての登録)をお話をさせて頂きましたところ、アンケートでは「なんで分けるの?」の声が多く聞かれました。「現場からあがってくる実際の製造日報では一緒に報告する会社はありません」と回答させて頂き、ご納得戴きました。お客様の運用とシステムの関連性を知るには、現場を知る事が一番の近道かもしれません。

## 「豪商クラウド販売管理」販売パートナー増強中です！

| エリア | 会社名                     |
|-----|-------------------------|
| 北海道 | ㈱ 流研                    |
| 北東北 | ㈱ 日情秋田システムズ             |
| 関 東 | 創研情報㈱<br>ファセッツソリューションズ㈱ |
| 中 部 | ㈱フェアウィンド                |
| 近 畿 | ㈱テクノポート                 |
| 四 国 | ロジックシステム㈱<br>㈱ディースピリット  |
| 九 州 | ㈱システムニシツウ               |

現在、「豪商クラウド 販売管理」取り扱いの販売パートナーを継続して募集しております。豪商旗艦パートナーからは北東北エリアご担当の ㈱日情秋田システムズ様にご加入戴きました。

また、本製品専属の販売パートナーとして東京のファセッツソリューションズ様にご加入戴きました。本製品取り扱いにより顧客への提案の幅も広がりますので、未登録のパートナー様もぜひこの機会にお取り扱いについてご検討をお願い致します。

※弊社でも本製品を通して「豪商クラウド販売管理」は勿論のこと、「豪商」の案件も増えております。



### ブラネックス

【販売キット】  
豪商の営業活動を行う上での必要ツールをご提供。

- ① ターゲットリスト
- ② チラシ・製品紹介資料
- ③ ロゴ、キャラクター画像
- ④ デモ環境

※上記①～③は電子データにてご提供。  
④はデモ環境用のURL、ログインID・パスワードをご案内します。



### 編集後記

大変ご無沙汰しております。西日本を中心に線状降水帯が居座って被害はないものかと心配していましたが影響は大きかったのではと拝察いたします。コロナも下火になるどころか終わりの見えない大変な事態に直面しております。ここからは私の独り言なのでどうかお許しください。仕事や生活のほうでも、コロナが収まりそうもなく自分はワクチン打たれど若い人はまだまだなので、この国の人々は、いや人類は大丈夫かな?とか。医療体制の逼迫や医療従事者の方々の大変なご苦労などは本当に頭が下がりますが政治家の皆さんのコメントを聞いているとますます不安になります。いずれ終息しても、物事の考え方や見方が変わってしまって、こんな軽口を叩けなくなるでしょうね。。私はあまり本を読まないのですが、先日本屋さんで一冊の本に目がとまり購読しました。

「もしも徳川家康が総理大臣になったら」というタイトルで、日本の歴史上の名だたる人物で最強内閣をつくり、AIを使って現在のパンデミックに立ち向かわせるという荒唐無稽な政治の世界の物語ですが、なんとなくヒューマニスティックで面白かったですよ。

最後に大事な豪商について触れたいと思いますが、最近の豪商に関する問い合わせはコロナ禍以前に比べて増えておりますし、今年に入ってからの新製品「豪商クラウド」につきましても徐々に問い合わせが来ております。また、豪商旗艦パートナー様からも大変ご期待戴いております次期システムの豪商「V11」にも随時移行しているところです。時勢の流れでオンラインデモやサポートも常態化しており更に工夫を重ねて成約につなげると共に顧客満足度の向上やパートナー様へのサービス向上にも更に研鑽を積んでまいります。ご期待の程どうぞ宜しくお願い致します。(ブラネックス 佐藤)