

新年あけましておめでとうございます。本年も皆様にとって幸多き年となりますようお祈り申し上げます。

☆ 3 新しいパートナー様のご紹介 ☆ 3

<株式会社ベック様>



近畿エリア
(大阪府)

①当社の主要業務

WindowsやLinuxでのOpen系とヒューレット・パッカーD社のNonStopサーバの開発の2体制で行っています。現在開発&保守を行っている主な業種は、金融業・小売業・製造業・賃貸業となっています。NonStopサーバはニッチな分野ですが金融やキャリア等の停止が許されない重要な部分で活躍しており、今後も弊社の重要な柱の一つである続けるでしょう。Open系はWindowsServerやLinuxでの開発になりますが、JavaやdotNetあるいはC言語でのアプリケーションが中心でWEB系の開発は少ないのが現状です。

②豪商旗艦パートナーに加入した動機

弊社は全く営業に力を入れておらず、「技術者が評価されれば自然と仕事が付いてくる」「技術者の誠意を持った対応こそ最大の営業だ」という方針で今までやってきました。実際それで問題なくやってきて、リーマンショックのときも売上/利益とも減少しましたが、社員を減らすこともせず乗り切ることができました。ただこの方法だと、会社は衰退せず成長できるのですが、大きな成長はなかなか難しいのが分かりました。そこで、最近多少景気が良くなってきているので、社員の募集や新規の仕事を増やすにあたって、「何か武器がほしいな」と思っていたところに、プラネックスさんからDMが

届き、「これだっ」と思ってパートナーに募集した次第です。

③豪商にかける抱負、期待等

とにかく「豪商」の顧客をまず1つ取りたいと思ってるのですが、なかなか顧客の要件と「豪商」の機能が合った案件が見つからないですね。受注に結び付かなくても、パッケージを持っているというだけで、話のテーブルに着くことはできるのは良いですね。

<株式会社テクノポート様>



近畿エリア
(大阪府)

①当社の主要業務

弊社の主要業務は、請負・人材派遣による企業様向けシステム開発です。特にクレジットカード業務を得意としております。

②豪商旗艦パートナーに加入した動機

自社の事業として特定業務に特化したカスタマイズ可能なパッケージ製品の開発の必要性を認識しておりましたが、未だ実現できずにおりましたところ、「豪商」をご案内いただきました。

25年の歴史と400社強の販売実績という事で非常に信頼できる製品で有り、またソースプログラムもご提供いただけるのと事でカスタマイズの自由度も高く、弊社の目指すパッケージ販売にまさに最適と思われましたのでパートナーとして参画させていただきました。

③豪商にかける抱負、期待等

弊社の企業規模では現時点では「豪商」の販売に人数を掛ける事はできませんが、まずは販売実績をあげノウハウを蓄積し、将来的には弊社事業の中核の1つ

となるように発展させる所存です。また「豪商」の販売を通じて新たな顧客の開拓につながることも期待しております。

④その他

現在は帳票のみカスタマイズ可能な「Silverパートナー」契約ですが、実績を重ねフルカスタマイズ可能な「Goldパートナー」を目指します。

<スターダストシステム株式会社様>



近畿エリア
(大阪府)

①当社の主要業務

- ・ソフトウェアの受託開発業務
- ・システムコンサルティング業務
- ・パッケージ製品の導入業務
- ・ITソリューションに関わるサービス業務
- ・サイト企画・Webデザイン制作業務
- ・技術者派遣業務

②豪商旗艦パートナーに加入した動機

豪商は食品製造業をターゲットとしたパッケージ製品であり、HACCP義務化に向けた機能を有していると言うことに興味を持ち、豪商旗艦パートナーの仲間入りを致しました。

③豪商にかける抱負、期待等

2019年7月に豪商旗艦パートナーとなりましたがお恥ずかしながら何も実績が残せておりません。豪商のビジネスモデルとしてソースコードを提供して頂けることが、弊社の強みを最大限に生かせると思います。

お客様独自の要望に寄り添った業務改善提案を可能とし、スピード感を持って対応できると確信しています。2020年は、HACCP義務化を合言葉に何とか1件は受注まで漕ぎつきたいと思っております。

④その他

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひ致します。機会がございましたら豪商サミットに参加させていただきます。

<株式会社エヌエスシー様>



南東北エリア
(宮城県)

①当社の主要業務

お客様業務独自の情報システム提案と、その開発・構築の支援及び運用・保守のワンストップサービス、コンピュータ、通信機器のネットワーク構築・運用保守サービスを行っています。その他、ホームページ開設の支援、暮らしたい場所でキャリアを活用して面白く働くをテーマにビジネスを創成しています。

②豪商旗艦パートナーに加入した動機

2011年3月、宮城を含む東北、関東地方は東日本大震災により甚大な被害を受けました。震災から8年以上経過しましたが、特に県の沿岸部は未だ復興道半ばと思います。我々NSCも同じ県内の1企業として、「豪商」の提案・販売をとおして県内企業様の復興の一助になればと、そして震災以前よりも元気のある宮城県にしたいとの思いです。

③豪商にかける抱負、期待等

経験ユーザー分野への拡販と、県内で開催される各種展示会への豪商出展を計画しています。

初期段階での販促ではプラネックス社様にご支援を頂くこととなりますが、商談～カスタマイズ～保守までワンストップで出来る体制を早い段階で弊社内に構築し、ユーザー拡大の一助になれるよう努力してまいります。

導入事例／豆腐製造業＜年商：11億 従業員：40名＞

～ 大量の受注データを一本化、取引先毎のピッキングリストをパターン化し業務効率を大幅にアップ～

1.商談のきっかけ

取引銀行からの紹介

2.お客様の現状

【EDI取引先】20社 (EOS／流通BMS含)

【得意先数】約600社 (EDI取引先各店舗を得意先として管理)

【品目数】約160品目

【伝票数／日】約17,000伝票

【明細数／日】約43,000明細

【現行システム】 他社販売管理ソフト(6CL) + オリジナル(データ取込／ピッキングリスト出力等)

他社販売管理ソフト → 売掛入金管理

オリジナル → 受注データ取込 + 得意先毎ピッキングリスト(約50種類)

3.お客様の抱えている問題

- ・オリジナル部分を作成したシステム担当者の定年退職
※システム担当者がいなくなることでトラブル対応、追加機能への対応ができなくなる
- ・複数税率への対応
- ・システムが分散しているため非効率

4.競合状況

①→県内大手開発企業 販売管理(A) + カスタマイズ ※VANセンターを運用、EOS取引先の一部で利用

②→県内大手開発企業 クラウド型ERP(B) + カスタマイズ ※体験版提供

(株)プラネックス→豪商 + カスタマイズ + xDB

5.提案の内容

①→△既存業務を「豪商+カスタマイズ」に置き換え提案 → 効率化部分が不足、予算オーバー

②→×EDI取引先が多く、金額的にも大部分を占めることから

データ受信トラブルのリスクを踏まえ「クラウドEDI+豪商+カスタマイズ」で提案 →

クラウドEDI部分の月額費用膨らみ、予算オーバー

当社→既存業務(EOS除)を「豪商+カスタマイズ」で提案

※カスタマイズ内容(ピッキングリストをパターン化し集約)を見直し費用を抑えた

6.受注に至った理由

提案内容の他に+αのフォローが必要だった。

受注までに約6ヶ月、その間1回／月以上訪問しお客様の業務を把握することに努め

信頼関係を築くことができた。(=豪商だけでなくその他のことも気軽に相談できる)

競合他社は、弊社に比べ訪問回数も少なくお客様の要望に応える努力が不足していた。

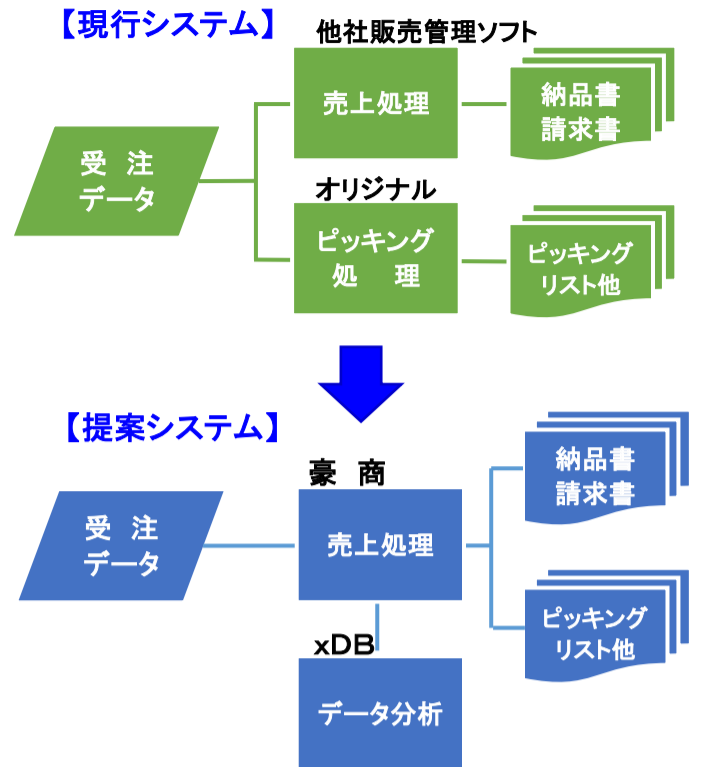
8.導入後の状況と課題

○システムが統合されたことにより業務効率アップにつながった

受注データ取込から売上管理、ピッキングリスト出力まで一つのシステムで処理可能となった。

○xDBを導入することにより、営業でも分析に必要なデータ抽出が容易となった。

△一日に処理する伝票が多い為、伝票検索・訂正及び納品書出力が簡単に処理できるようにして欲しい。



7.カスタマイズの内容

- ・売上传票振替(メニュー化、ボタン1つで取込可能)
- ・ピッキングリスト(約50種類 → 10種類)
- ・納品書(チェーンストア伝票)軽減税率対応
- ・その他出力関連(帳票及び二次加工に必要なEXCEL)

パートナー様の展示会出展情報

株式会社流研様

11月7日(木)、8日(金)に北海道最大級の「ビジネスEXPO・北のITシーズフェア2019」に豪商を出展しました。



2日間の来場者数は21,703名との発表があり、弊社ブースにも沢山の人がお越しいただきました。
※努力の成果が実を結び 貴社に沢山の豪商ユーザーが誕生しますように新年にあたり祈願いたしました。<編集者>

株式会社エフ・ビー・エス様

10月23(水)～25(金)に幕張メッセでの第10回 Japan IT Week 秋に出展されました。会期中は、伝票作成とEDIに対応する伝票発行システムとして「伝票スター」を展示。ある来場者様は得意先である小売業や百貨店、卸売業などから要求される請求明細の内容が異なるため、手作業で作成している事を問題視しておりました。

「伝票スター」が解決策につながると感じており、現在来場者様にて採用を検討して戴いております。

「豪商」がターゲットとする顧客も小売業や百貨店・卸売業をお客様に持つ事から同様の課題や問題を抱えているはずだと改めて感じさせられました。伝票、請求書作成でお困りのお客様がございましたら是非当社にご相談ください。



～ ☒ プラネックス便り ☒ ～

～豪商誕生について～

豪商は1993年(H5)販売管理システムPC98版としてリリースしました。翌年には製造原価計算機能を追加して、三陸沿岸には水産加工業が多くターゲットを特定しようと「食品製造版総合管理システム」として販売しました。

当時のパッケージは商魂、商管・奉行、大番頭、大臣、一太郎(WP)や桐(DB)という漢字商品名が多かった事とお客様の繁盛を期して「豪商」と命名しました。

これからもずっと豪商旗艦パートナー様とお客様に愛される製品を目指しますので今後とも力強い応援をよろしくお願い申し上げます。<佐藤>



～研修会(いわて塾沿岸サテライト)への参加～

弊社の開発スタッフである柏崎が、岩手県で開催された研修会に参加しました。

岩手県内の様々な製造業に勤務する若手社員等を対象として、生産現場の改善力の向上及び次世代の生産現場のリーダー育成を目的とした実践型の研修でした。

柏崎が今回学んできたことを、プラネックス社内に浸透させて豪商の品質や機能改善に活かし、お客様やパートナーの皆様喜んでいただけるような製品提供を行ってまいりますので、今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。<澤田>

§ パートナー様へ寄稿等のお願い

前月号でもお願い致しましたが、全国各地のパートナー様からのコラムや「わが社紹介」(仮称)、パートナー間で取り扱いたい商材やサービスのご紹介など、パートナー様に発信して頂きたいコーナーを設けたいと思います。ぜひ宜しくお願い申し上げます。

※別途リーフレットなどがある場合は本紙郵送の封筒に同封させて戴くこともできますので有効にご活用ください。

次回の豪商PARTNERニュースは、2020年3月の発刊となりますので乞うご期待ください。

【編集後記】

豪商旗艦パートナーの皆様、関係機関の皆様、改めまして新年あけましておめでとうございます。

昨年中はいろいろな場面で大変お世話になりました。心より厚く御礼申し上げます。

豪商にとって大きな出来事は何よりも消費税改定でした。補助金の後押しもありシステムの導入が進みました。今年はHACCP(ハサップ)に関わるニュースや東京オリンピックの影響によるハラールフードも脚光を浴びるのはと勝手に期待を膨らましております。

本紙もおかげさまで第6号を発刊できて急げ者の私は正直安堵しておりますがこれは皆様のご支援のおかげと深く感謝申し上げます。今年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。