

先の見えない長期戦の今だからこそ「勇気ある我慢の行動」でコロナウイルスの時代を生きのこり、そしてみんなで乗り越えましょう。 **がんばっぺし！！**

2020年6月23日、豪商バージョン10が遂にリリースされます！

＜新たに追加される機能や開発環境についてご紹介します。＞

不定貫管理機能



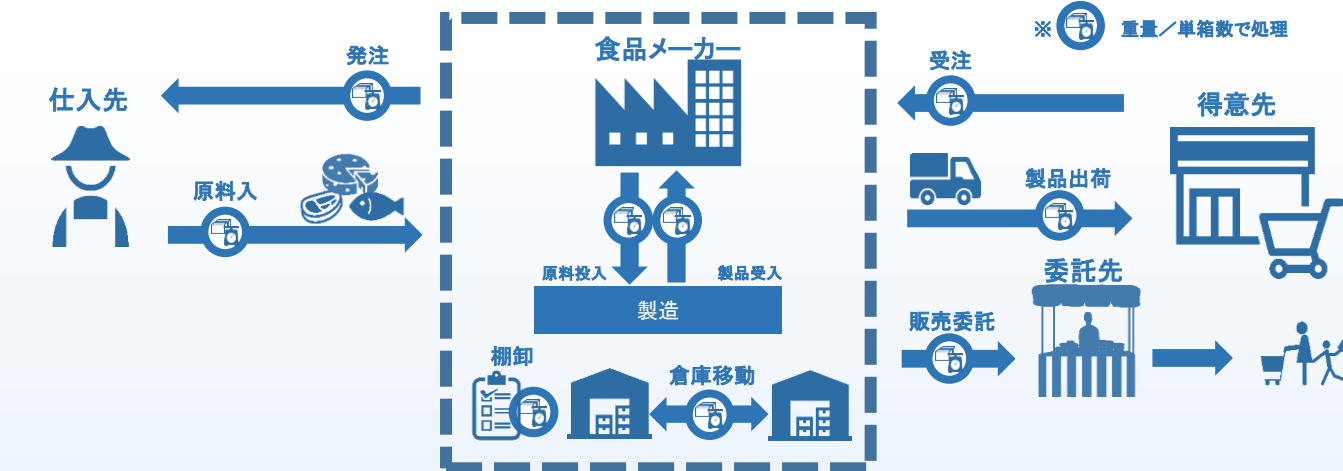
不定貫商品の管理とは・・・

個数と重量の関係が定まっている商品(定貫)とは違い、重さを定めることができない商品(不定貫)の事で、特に水産や食肉製造業などで多い形態になります。一般的な販売管理ソフトでは単位を一つしか持っていない為、不定貫商品に対する詳細な在庫(重量/単箱数)を把握する事ができません。

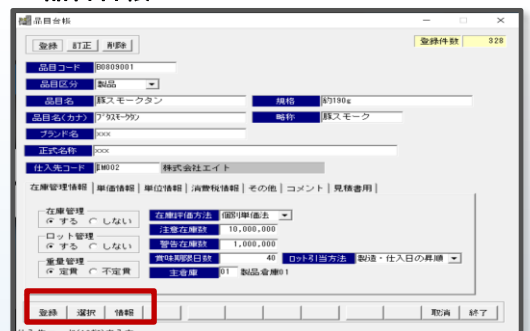


豪商Ver.10では・・・

**受発注～仕入～製造～出荷・売上まで
全ての処理で不定貫に対応しています！**

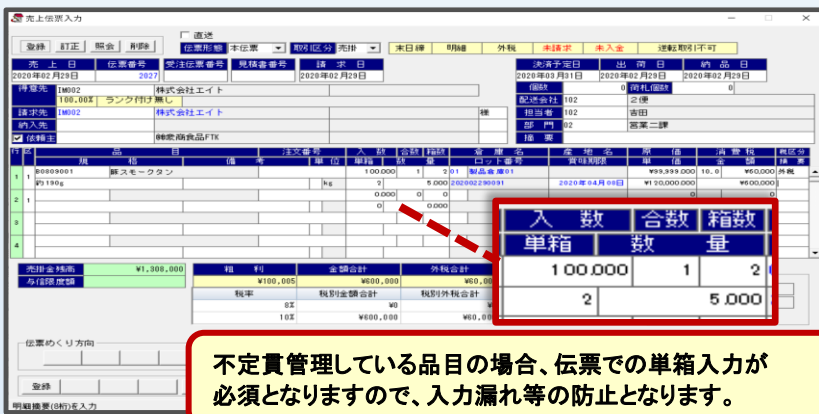


■品目台帳



品目台帳で、品目毎に定貫・不定貫を設定できます。

■伝票登録



不定貫管理している品目の場合、伝票での単箱入力が必須となりますので、入力漏れ等の防止となります。

■在庫帳票

倉庫品目別在庫残高一覧									
品目コード	品名	仕入先	仕入先	仕入先	仕入先	仕入先	仕入先	仕入先	仕入先
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0
01	製品名01	2020/02/29	10002	株式会社エイト	2020/04/08	0	0	0	0

各種在庫帳票で、在庫単箱数と在庫数(重量)両方が出力されます。

製造計画機能

簡単・確実な

製造計画機能により、誰でもムダのない材料調達計画が立てられます！

- 製品出来高(計画)を入力するだけで指示書や在庫推移表など各種帳票出力が可能。
- 原材料や資材等の手配漏れ、納入予定日の間違い、誤発注などによるラインストップを避け、納期厳守を徹底サポート！
- 予想や営業担当者の目標に左右されず、計画に基づいた在庫の確保が可能。

■製造計画/実績入力

品目/日付別に製品出来高(計画)を入力する事により原材料在庫推移が帳票で確認できます。また、製品出来高(実績)の入力により自動的に製造日報を作成します

(製造開始日から一か月分を表示)

製造計画～製品構成マスタ(必要材料・数量の情報)を元に製造日報作成～原価計算・分析

□製造計画



■製造実績

製造指示書兼報告書

製造日: 2020/01/20		No. 200120001	
品目コード	品名/規格	予定単箱	予定数量
SA51	ぶりロイン	30	300.000
品目コード	品名/規格	予定単箱	予定数量
SA01	ぶり		400.000
SA30	半製品		10.000

※製品/原材料在庫推移表はExcelへの出力となります。

製造計画入力の画面イメージをExcelに出力。自由に加工してもOK！

■一括売上振替

受注伝票情報から一括で売上傳票を作成します。

- ・検索条件は出荷予定日範囲、得意先範囲、納入先範囲、配送会社範囲になります。
- ・検索条件に一致する伝票を一覧表示しますので、振替対象を選択します。

新機能追加にあわせて営業ツール(機能・画面集、帳票集等)も更新しています。

■単独請求書発行

請求書様式に指定した売上実績(明細)を出力します。

※あくまで実績明細を請求書様式に出力する機能になりますので、請求関連とは関係ありません。

活動報告

■「豪商 勉強会」の実施

中部エリア担当のパートナー(株)フェアウインド様からのご要望により、豪商に関する勉強会をWEBにて実施しました。

(株)フェアウインド様より

豪商パートナー企業のみなさま、こんにちは。名古屋のフェアウインドです。
この度の世界的な新型コロナウイルス感染拡大で皆様の地でも多大な影響がでていることと存じます。弊社も拡大予防の対策で見切り発車ながらもリモートワークにツイケテノツケで取り組んでいます。3月に名古屋で開催されるはずだった「全国パートナー営業会議」ですが、あの頃はここまでの事になるとは予想だにせずでしたが、プラネックスのご英断で中止にして良かったと安堵しています。

この春から弊社は『Team豪商』を結成しました。とはいえ新メンバーがほとんどで「豪商のイロハ」から始める必要性がありました。コロナ騒動の終息を待って…とグズグズしていましたが、一向にその機会は訪れず。それなら「勉強会をWeb会議で行おう」とプラネックス様にお願いしたところご快諾下さり、先日オンラインでの実施が叶いました。

- 1日目: 小野部長による、豪商の全体の機能の紹介から、実際にデモをするときのノウハウ、営業時のキモを。小野部長のレクチャーは豊富な営業経験に基づくご指導でありとても説得力があり勉強になりました。
- 2日目: 佐々木部長による、システム面から探求する豪商のシステム構造と構想を。
特にシステムの内容は実際に画面を確認しつつ、疑問に思う事はその場その場で質問しましたが、即答いただけるので理解するのが楽であり深まりました。

オンライン(Web)会議、映像も音声も問題なく(多少のタイムラグはご愛敬！)進めることができました。弊社側がまだまだ受け身ゆえ、お教え下さる両氏は歯がゆい想いをされたことと思います。

まずは教えてもらったことのおさらいと弊社の「Teamチーム豪商」でコンセンサスを取り、まずは第一歩を踏み出します。引き続きのご指導をどうぞよろしくお願い申し上げます。

佐々木部長、小野部長、両氏の語る豪商の世界に私たちも期待に応えたい気持ちでいっぱいになりました。

直接ご担当下さった、佐々木部長、小野部長はもちろんのこと、澤田副社長、開発の佐藤次長のサポートも感謝です。有難うございました。

<メンバーからの一言感想>

- ・どちらの説明も理解できている認識ですが、やはりWeb会議ではお互いの説明が正しく伝わっているのかについては不安な部分がございます。このような状況ですので今回については有意義な時間ではありました。まだ上辺だけの認識ですので今後もこのような機会をお願いしたいと思っています。
- ・大変わかりやすい説明に豪商への理解が深まったように思います。コロナ騒動が一段落したら是非お会いしたいと思います。
- ・「初めまして」でしたので少々緊張しましたが、直接は説明を受けられて有難かったです。小野さん！お会いしてお話したいです。その節にはどうぞよろしくお願いいたします。
- ・初のWeb会議も成功ですね。でもやはりFace to Faceには叶いませんね。

【編集後記】

豪商旗艦パートナーの皆様、大変お世話になっております。申すまでもなく新型コロナウイルスにより全国的に緊急事態宣言が発表されており、皆様には過去に類のない不自由さと不安を感じておられると拝察いたします。国内では唯一岩手県だけが感染者ゼロということですが安心せずに社員にも節度ある行動を取るように話しております。このような状況下にできることはなんでもご支援したいと存じますが、特に豪商の営業研修及び技術研修にWEB会議をフルに活用してお役に立ちたいと存じますので、ぜひご一報ください。豪商旗艦パートナーの皆様と力を合わせ普通に一生懸命仕事ができる日を心から願っております。また皆様との再会を心から楽しみにしております。