

**当社の歴史は豪商の歴史です。世代を越えて更に豪商の成長に挑戦し皆様に愛して頂けるよう精一杯頑張ります。**

<代表取締役就任のご挨拶>

澤田 / 代表取締役

この度、6月11日をもって佐藤の後任として代表取締役に就任いたしましたことを謹んでご報告申し上げます。  
ご案内後に、パートナーの皆様から温かい激励のお言葉や見事な御祝い品などをいただき、大変感謝しております。  
事業運営にあたり、最近では新型コロナウイルス感染症による経済への影響や、業界を取り巻く環境の変化など厳しさを増す折からその責務の重大さを痛感いたしております。  
今後、先代の意思や精神を守ると共に、新時代の変化を捉えながら新しいビジネスにもチャレンジしていく「不易流行」の考えを強く意識して事業に取り組む事が二代目の役割だと考えております。  
幸運にも現在の弊社メンバーは、豪商の大ベテランもいれば、昨年加わった新しい技術やツール等に明るい社員もおりますので、そのメンバーと協力してパートナーの皆様や食品メーカーのお客様に感動や喜びをご提供できるように専心努力いたす所存ですので なお一層のご支援を賜ります様、どうぞ宜しくお願い申し上げます。



<代表取締役退任のご挨拶>

佐藤 / 相談役

この度、6月10日をもって代表取締役を退任致しましたことにつきまして一言ごあいさつ申し上げます。約10年前に発生した平成23年3月11日の東日本大震災により三陸を中心として多くの死者、行方不明者を出し、豪商導入のお客様や弊社自体の経営基盤も大きな打撃を受けました。こうした中、震災の爪痕が残る同年7月には平常時にはなかなか実現できなかった豪商の全面改修に着手し翌年夏に完成する事ができました。まさに捨身の覚悟での開発でした。  
おかげさまで現在、全国24社の豪商旗艦パートナー様と同パッケージを通じて日々全国のお客様から導入検討のお問合せやパートナー様から導入実績に関するご連絡を頂戴しております。..正に「人間万事塞翁が馬」を痛感しております。  
これも偏に豪商旗艦パートナー様及びご縁を頂戴した多くの皆様のおかげ様でございます。心から深く感謝申し上げます。  
今後は1年1年、後進の育成にあたりながら、豪商旗艦パートナー様並びに関係各位の皆様にも少しでもお役に立てれば幸いと存じます。  
今後とも新代表の澤田及び社員に対する倍旧の力強いご支援ご鞭撻を賜ります様、どうぞ宜しくお願い申し上げます。  
末筆になりましたが、この度の事業承継にあたりましては、多くの温かいご支援や貴重なご指導を戴きまして澤田共々厚く御礼申し上げます。



～ 2020年7月1日からのプラネックス新体制、社員からのご挨拶 ～



佐々木 / コンサルティングエキスパート  
(専務取締役)  
【主業務:パートナー様向けFit&Gap分析支援】  
体制一新で今まで通り、いや今まで以上に汗をかき覚悟でございます。若い力で維持・継続できる様、社員教育に力を注ぎます。  
皆様あつてのプラネックスでございますので、何事も気兼ねなく、お申付け下さい。Win-Winをモットーに！



小野 / 営業本部長(取締役)  
【主業務:パートナー様向け営業支援】  
新型コロナの影響により、働き方も変化し、各パートナー営業担当者様もご苦労されている事と思います。そこで弊社ではオンラインでの営業支援を正式に導入し、受注に向けた支援を行ってまいりますので是非ご活用いただき、1社でも多く受注につなげていただければ幸いです。



黒澤 / 豪商ベーシック部門 部門長  
【主業務:パートナー様向け開発支援】  
7月より豪商ベーシック部門の部門長を務めさせて頂くこととなりました。  
豪商の品質改善及び進化に注力するとともに、社内においては現在よりもっと働きやすい職場環境づくりを目指し、これまで以上により一層努力していく所存ですので、どうぞ宜しくお願い致します。



佐藤 / 豪商ベーシック部門 開発エキスパート  
【主業務:パートナー様向け開発支援、次期豪商開発責任者】  
9月より豪商の新バージョン開発に取り掛かります。長期計画ですので完成はまだ先ですが、皆様に喜んでもらえる製品になるよう開発を頑張りますので宜しくお願い致します。



藤村 / 豪商クラウド部門 部門長  
【主業務:クラウドシステム開発】  
昨年より引き続き、協力会社と連携してクラウド版の販売管理システム開発を担当いたします。  
来年のサービス開始に向けて、内容の充実と品質の向上に努めてまいります。  
現在、クラウド部門は1人ですが、チームが大きくなれるようにサービスを展開してまいります。



柏崎 / 豪商ベーシック部門 主任  
【主業務:パートナー様向け開発支援】  
引き続き豪商の開発と、ユーザー様の保守を担当致します。  
新体制を期に初心に立ち返し、丁寧かつ迅速な対応を心がけて参りますので、宜しくお願い致します。



長谷川 / 豪商ベーシック部門 部員  
【主業務:パートナー様向け開発支援】  
HPのメンテナンスと、豪商の主に帳票系を開発しております。  
HPでは集客が見込めるコンテンツ作りを、開発業務では品質改善及び機能強化に努めてまいりますので、どうぞ宜しくお願いいたします。

無事に発表会を終えて昼食会を開催しました。  
もちろんアルコール抜きでしたが和気あいあい、会話と美味しい食事を楽しみました。

## ～ オンラインによる豪商旗艦パートナー支援をはじめました！～

これまでパートナー様よりデモの支援依頼等を戴いた際には訪問での対応が基本になっていましたが、現在では新型コロナウイルス感染症拡大の問題により移動自体が難しい状況である事や、またお客様にとっても食品の安心・安全を最重要の責務としている立場上、県外からの訪問者を歓迎し難い状況にあります。このような状況下により盛んになってきているのが、オンラインでの営業方式であり顧客からの非対面営業に対する理解度も新型コロナウイルス発生前と比べて格段に高まってきておりこの機会を活かしこれまでネックとなっていた弊社からの移動時間の問題を改善し柔軟でレスポンスの良いご支援を実現してまいります。

**パートナー様のご要望に沿ってオンラインでのデモやフィット&ギャップ等をご支援致しますのでご遠慮なくお申し出ください。**



### 1. オンライン営業支援による効果

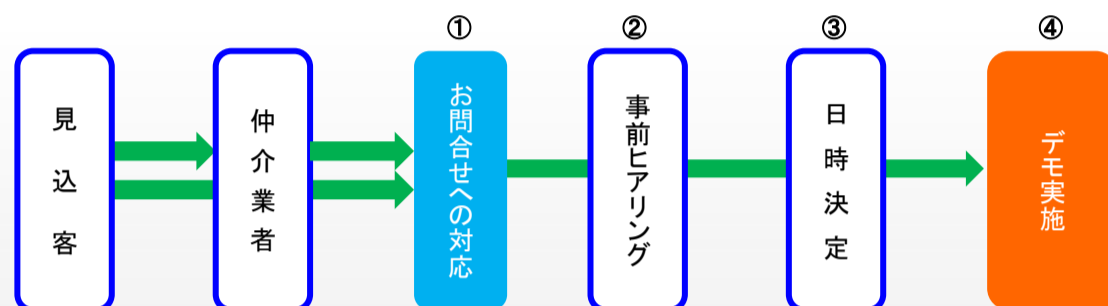
#### 【パートナー様のメリット】

- ・コスト削減
- ・支援効率の改善／受注リードタイムの短縮

#### 【見込お客様のメリット】

- ・商談依頼の気軽さ
- ・導入リードタイムの短縮(情報収集～選定までのリードタイム短縮等)

### 2. オンラインデモ実施までの流れ(弊社へ直接問い合わせがあった場合)



①弊社ホームページまたは電話等で見込み客または仲介業者より問い合わせがあった場合の対応を下記の通り行います。

- ・質問：このような事が可能か?など質問・要望に対する回答を行います。 ※次ステップ②につなげます。
- ・資料請求：標準的な営業ツール(パンフ等)を送ります。(基本は電子データ(PDF)形式で対応します。) ※次ステップ②につなげます。
- ・デモ依頼：見込み客ご要望に対して最適なご提案をする為に事前ヒアリングシート(現状課題や新システムへの期待等を記入)へのご協力をお願いします。

②事前ヒアリングシートへのご協力をお願いして、その内容を対象エリアのパートナー様と共有します。

③弊社によるオンラインデモ支援が必要な場合は、実施日程について見込み客(仲介業者)・対象エリアパートナーと調整します。

④オンラインデモ支援を実施します。(その後は対象エリアパートナー様に引き継ぎます。)

※ 上記は弊社に直接問い合わせがあった場合の流れですが、パートナー様が発掘された案件についてもご支援致します。

ご依頼の際は、弊社営業担当の小野までお申し付けください。(不在の場合は澤田または佐々木までご連絡ください。)

※ カスタマイズ要件整理(フィット&ギャップ分析)等のお打ち合せや、顧客への導入指導の支援等にもご利用頂けますのでご活用ください。

## 編集後記

今回のPARTNER Community誌は、弊社に関する記事(ご報告)で紙面の半分以上を占めてしまい大変申し訳ありません。

全国の豪商旗艦パートナー様からの導入実績のご報告や全国の食品メーカー様からは新型コロナウイルスの影響もなく日々お問合せを頂いております。また、オンラインデモによって数件の前向きなご検討も頂いており、これまでのような時間的なロスやコストが削減されておりますので、パートナー様との戦略的な連携がまもなくご提案できそうです。

具体的には次回の本誌で、業種別(業態別)豪商システムのパートナー間流通事業及びカスタマイズ開発・保守等のパートナー間連携事業をご案内申し上げます。さらに、今回は豪商旗艦パートナー様の特集記事として、中部東海エリアの株式会社フェアウィンド様のご承諾を頂戴しております。

新型コロナウイルスについてはまだまだ終息には至っておりませんが現在中断しております、全国豪商担当者会議(名古屋市)や豪商サミット(秋田市)の開催が一日も早く実現できるように願っております。