

PLANET LETTER

ひろ あまね
広く遍く、消費財流通の情報インフラであり続けます



証券コード
2391

トップメッセージ

既存サービスの拡販と新たな付加価値を生む
新規サービスの創出により、情報インフラ企業として
事業成長を通じた企業価値の向上に
取り組んでまいります

代表取締役社長 兼 執行役員社長 坂田 政一



逆風の事業環境の中でも 基幹EDI事業が着実に成長

昨今の物価高や様々な商品の値上げに対する節約疲れや買い控えなどが消費者の購買力低下につながった一方で、外出機会の増加やインバウンド需要の回復に伴い、化粧品・洗濯用洗剤・OTC医薬品などの売れ行きに好調さがみられました。また、ペット関連商品の売れ行きも堅調に推移しました。

このような事業環境のもと、重点的に取り組んでいる主力事業の基幹EDIの横展開および深掘りが着実に進捗し、WebサービスのMITEOS(ミテオス)の活用も含め、「基幹EDI」のユーザーの裾野が広がり、利用企業数・接続本数共に着実に増加しました。さらに販売レポートサービスの伸長もあり、増収となりました。

利益面では、前期(39期)に実施した商品データベースなどのリニューアルに関わる減価償却費が増加したものの、上期に予定していた新規開発活動の一部が下期にずれ込むため、計画値に対しては上振れ着地となりました。下期には活動を進捗させる予定にあり、通期計画に変更はありません。

4つの成長戦略で新たな事業成長の道を拓く

当社は、情報インフラ企業として、データ活用を通じた業界全体の「生産性向上・業務効率化」「トップライン増力化」「サステナビリティ」の実現に寄与するという視点から、持続的な価値提供を通じた成長に向け、大きく4つの軸で取り組みを進めています。

■ 基幹EDIの横展開×深掘り

1つ目の「基幹EDIの横展開」では、既存の利用企業の協力を得て積極的に営業活動を展開し、利用企業数、接続本数、データ件数すべてが増加し、好調に推移しました。また、販売レポートサービスを利用する新規メーカー数も増え、着実な事業成長を下支えする成果につながっています。

2つ目の「基幹EDIの深掘り」についても受発注や販売データ以外のデータ種の利用が徐々に増加しています。特にまだ利用が少なく、業務の効率化につなげていただきたいデータ種である「請求鑑データ^{*1}」は、利用企業数、接続本数共に増加しました。適格請求書等保存方式^{*2}(インボイス方式)への対応として推奨したデータ種で

あり、接続企業がデータ活用の利便性を実感され、利用企業の増加につながっていると考えています。また、ロジスティクスEDIの拡大に比例して「出荷予定データ^{※3}」の利用も拡大し、接続本数は2022年7月期に比べ約30倍となりました。さらに「入荷検収データ^{※4}」の稼働が開始しました。「出荷予定データ」とセットのデータ種であり、ロジスティクスEDIが業界内で浸透し始めたことで、活用が始まったと捉えています。

※1 メーカーが卸売業に代金を請求する際に、請求期間や請求金額合計、消費税率・額などの情報を通知するデータ

※2 複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式

※3 卸売業からの発注に基づき、メーカーの出荷予定情報や出荷確定情報を卸売業に通知するデータ

※4 卸売業がメーカーからの事前出荷案内に基づき、受領した商品情報をメーカーに通知するデータ

■ 対象領域の拡大

3つ目の「対象領域の拡大」では、現在、データ活用による日用品流通の高度化実現に向けた取り組みとして、物流領域における「ロジスティクスEDI」とマーケティング領域における「POSデータクレンジングサービス」の立ち上げに挑戦しています。

声高に警鐘が鳴らされてきた「物流2024年問題」ですが、ここまでは各社・各グループ単位での工夫や取り組みにより、想定されていたほどの大きな混乱を招いてはいないとみられます。しかしながら、2024年12月時点でのトラックドライバーの有効求人倍率は全職業平均と比較して2倍以上と人手不足は依然、継続しています。物流費の高騰に加え、人材採用難・人件費増が重く押し掛け、モノが運べなくなるリスクが残る中、当社はより効率的な輸配送を実現し、持続可能な物流環境を実現する活動として、今後もロジスティクスEDIを通して、日用品業界における円滑な物流データ共有の推進を支援してまいります。

導入以降、作業効率の向上、時間短縮を実感いただき、利用企業数・接続本数共に着実に伸長しています。物流関係のデータは、企業単位ではなく拠点単位での調整が必要となることから、商流デー



タに比べるとデータ稼働開始までの調整に時間がかかる傾向にあるものの、その存在と価値の認知は確実に広がりつつあり、順次、利用企業数・接続本数が増えていくフェーズへと一段階、押し進めることができたものと捉えています。

今後は、バース予約との連携などの機能充実も視野に入れながら、利用企業数を拡大することで、業界全体の物流効率の向上の一助となることを目指します。

一方、マーケティング領域における「POSデータクレンジングサービス」は、実際に個社が保有するデータを用いてサービスを利用しながら、具体的な検証を通じてその活用価値を実感いただけるようトライアル利用をご提案している段階です。

この数年、業界全体の市場規模は金額ベースでは拡大している一方、販売個数に伸び悩みがみられることが認識されており、販売個数増加による成長実現への意識の強まりが感じられます。「POSデータクレンジングサービス」は、販売データの利用と併せることでその一助になるものと考えており、今後は一律的なメリットの訴求を行いつつ、ユーザーごとに異なる要望・ニーズに沿った提案を展開します。さらに、サービスに対する問題などを伺いながら一層の進化を図り、トップライン成長に寄与するサービスと認識いただけるよう、提案活動を継続していきます。

■ 新サービスの創出

4つ目の「新サービス創出」として、現在、「返品ワークフローシステム・サービス」の検討・開発を進めています。これは、EDIの「返品予定データ」交換前後の業務プロセスを効率化するWebサービスです。本来、業界全体として返品ゼロが望ましい姿ではあるものの、現実的には、メーカーと卸売業間で返品に関する事前調整が煩雑で、担当者の業務負荷が高くなっています。具体的には、電話・FAX・メールなどのバラバラな連絡手段が使われており、このことは紛失や間違いにつながる可能性があり、さらに、履歴管理も煩雑にもなります。また、鑑情報や返品リストのフォーマットが統一されておらず、このことはシステムによる自動処理などの効率化の妨げになる、などの問題があります。このような問題を解決するため、Webサービスに手段を一本化して効率化したいとの要望にお応えする新サービスです^{※5}。

今後は同様の発想で、すでにあるデータ種との親和性や連携の高さを念頭に、メーカー・卸売業間のEDIデータ交換前後の業務プロセスに存在するワークフローの範囲までを包括するサービスを増やしていきたいと考えております。また、利便性高く、より付加価値を感じていただけるサービスを定常的に検討・開発していくための仕掛けづくりも定着させてまいります。

※5 本サービスの提供によって、当社が卸売業による返品の実施を推進・推奨するものではありません。

株主の皆様へのメッセージ

当社は堅調に業績が推移していくビジネスモデルであるという特徴から、株主の皆様への利益還元として安定的な配当を継続していくことが重要な資本政策の一つであると認識しています。そのためにも増収増益基調の継続につながる持続的かつ長期的な企業価値の向上は不可欠であり、堅調なEDI事業に慢心することなく、次なる事業の柱を早急に作り上げていく必要があると考えています。

引き続き、利用企業の業務に対する知見・中立的な協業視点をもって、既存サービスの拡充はもちろん、新たな付加価値を生む新規サービス創出に積極的に経営資源を投入し、様々な可能性を視野に入れた活動を推進し、ご期待に応えるべく努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。



新任取締役のご紹介

ライオン株式会社で代表取締役社長を務めております竹森でございます。

当社は長年にわたり、プラネットの重要なパートナーとして共に歩んでまいりました。

現在、日用品・トイレタリー業界は大きな転換期を迎えており、経済価値と社会価値の両立がますます重要となっています。

プラネットが提供する商流データのプラットフォームは、「システムは共同で、競争は店頭で」という理念のもと、メーカーと卸売業者の双方にとって重要な基盤として機能してきました。この共存共栄の精神は、今後の持続可能な事業発展において一層重要性を増すものと考えております。

プラネットにもさらなる成功モデルの創出のチャンスがあると考えております。こうした視点から様々な議論を喚起し、プラネットの企業価値向上を図り、ステークホルダーの皆様にご貢献できるよう努力してまいりたいと考えております。



取締役(社外)
竹森 征之

私は、医薬化粧品業界の経験を経て、エグゼクティブコーチとして上場企業の経営層を中心に組織開発や人材育成に関する様々な視点を提供してまいりました。

現在の変化が激しい事業環境の中で、当社が持続的成長を実現するためには、人的資本を軸にした経営と新規サービスが創出される組織づくりが重要になると考えております。

これまでの知見を活かし、当社の成長と株主価値向上に資するサポートができるように頑張っております。



取締役(社外)
高野 綾子

プラネットに勤務して30年間、新規サービスの企画開発、EDIネットワークの運用、社内情報システムの管理、ISO27001認証取得等のリスク管理、広報IR、経営管理など幅広い業務に従事させていただきました。

常勤監査等委員としてこれらの知識や経験を活かしながら、企業の継続と成長、ステークホルダーの皆様にご貢献することができますよう努力してまいります。



取締役 常勤監査等委員
山本 浩

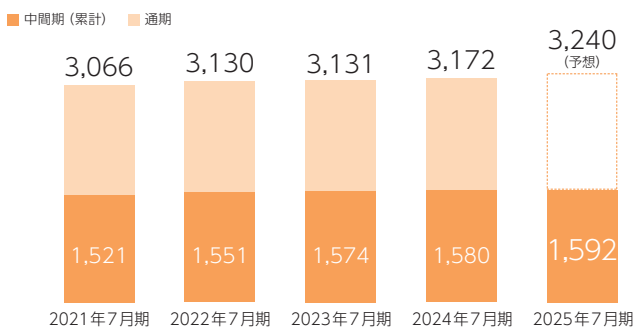
業績レビュー

より詳細な財務情報については <https://www.planet-van.co.jp/ir/>

売上高1,592百万円(前年同期比0.8%増):主に「基幹EDI」と「販売レポートサービス」の売上増加に支えられ、増収で着地しました。
営業利益286百万円(前年同期比5.3%減):前期にリニューアルを行った商品データベースなどに関わる減価償却費の増加により、売上原価が増加したため、減少しました。

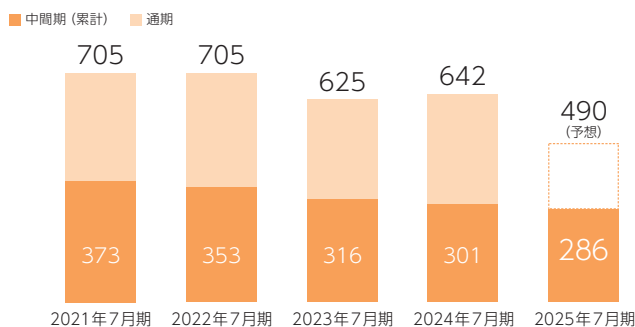
売上高

(百万円)



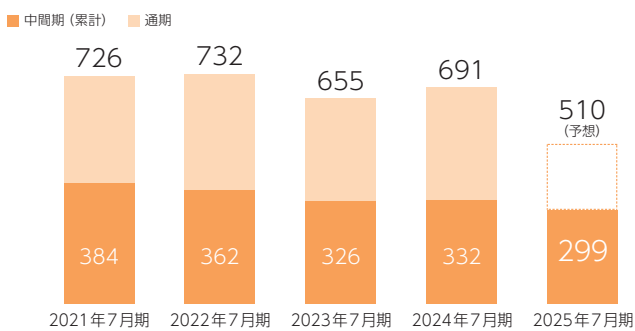
営業利益

(百万円)



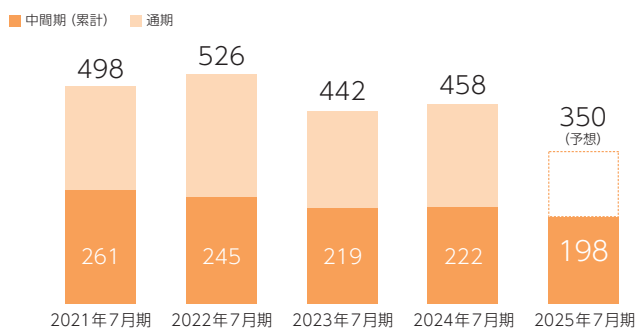
経常利益

(百万円)



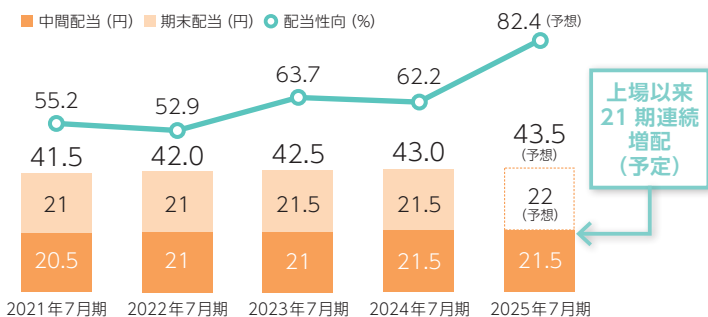
中間(当期)純利益

(百万円)



株主還元方針

当社は株式公開企業として、株主尊重の意義の重要性を認識し、株主への永続かつ安定的な利益還元を行うことを経営の最重要課題と考えております。また、企業成長力の強化と経営効率の維持向上を目指すため、および事業上のリスクに備えるための内部留保の活用と蓄積を勘案しながら、各期の業績を考慮に入れて利益配分を決定することを基本方針としております。今後も、配当性向の維持向上を目指してまいります。



事業内容

EDI事業

基幹EDI/MITEOS/Web発注 など

EDIとは、「電子データ交換」を意味する「Electronic Data Interchange」の略で、企業がコンピュータを通じて取引先とデータをやりとりすることです。数多くの取引先と、高精度のデータを、効率よく交換するために不可欠な「標準化」を常に意識し、企業間の確実なデータ交換を実現するサービスをご用意しています。

データベース事業

取引先データベース/商品データベース など

取引先の情報やメーカーが登録した商品の文字情報・画像、医薬品の添付文書・説明文書の情報を維持・管理し、必要な時に必要なデータをご提供しています。また、各企業の商品マスタ登録業務を効率化するサービスもご用意しています。

詳しくは、当社IRサイトに掲載の「早わかりプラネット」をご覧ください。

早わかりプラネット

<https://www.planet-van.co.jp/ir/overview/>

会社名	株式会社プラネット
英文社名	PLANET, INC.
主な事業内容	EDI基幹プラットフォームの構築・提供・運用
本社	東京都港区浜松町一丁目 31 番 文化放送メディアプラスビル
設立	1985年8月1日
資本金	4億3,610万円
従業員数	46名
発行済株式総数	6,632,800株
自己株式数	2,015株
株主数 (単元未満株主含む)	12,038名

取締役	
代表取締役社長	坂田 政一
代表取締役副社長	松本 俊男
取締役	川村 渉
取締役(社外)	竹森 征之
取締役(社外)	北岡 隆之
取締役(社外)	吉松 徹郎
取締役(社外)	高野 綾子
取締役 常勤監査等委員	山本 浩
取締役 監査等委員(社外)	岩成 真一
取締役 監査等委員(社外)	鎌田 竜彦
補欠取締役 監査等委員(社外)	藤田 裕
監査法人	仰星監査法人

株主メモ

事業年度	8月1日から翌年の7月31日まで	
定時株主総会	10月下旬	
基準日	定時株主総会の議決権	7月31日
	期末配当金	7月31日
	中間配当金	1月31日
公告の方法	電子公告(当社ホームページへの掲載) https://www.planet-van.co.jp/ir/ *ただし、やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法とします。	
株主名簿管理人 特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社	
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株主・投資家向け情報ページのご案内

当社はホームページ内に、株主・投資家の方々を対象としたページを設けています。株主通信のバックナンバーや決算短信、最新のIR情報といった各種資料を掲載しています。ぜひご覧ください。

株主・投資家向け情報ページTOP



<https://www.planet-van.co.jp/ir/>

IR資料室



<https://www.planet-van.co.jp/ir/library/>

スマートフォンサイト



※スマートフォンからいつでもご覧いただけます