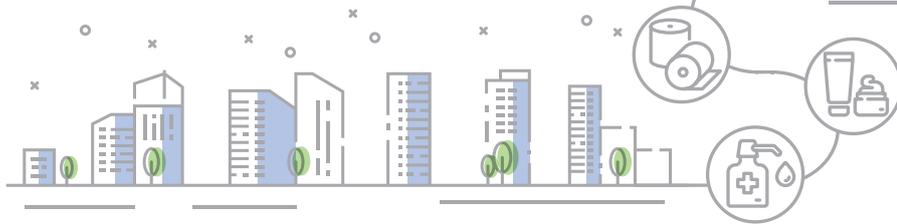


# PLANET LETTER

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



## トップメッセージ

### 課題解決に新たな付加価値を提供する 「情報インフラ×ソリューションプロバイダー」企業へ

代表取締役社長 兼 執行役員社長 坂田 政一



## 国内市場の成熟化と一部利用企業の 事業構造変革による影響を受け、減収減益に

当社が中心的に関わる一般消費財流通業界は売上が安定している一方、業界規模はほぼ横ばいと国内市場は成熟化し、一部大手メーカーを中心に収益性改善と持続的成長のための事業構造の変革が急速に進んでいます。具体的には、商品の高付加価値化や海外進出の加速ほか、特に当社事業に関連する動きとしては、経営資源の集中と選択によるSKU（アイテム数）削減、商品の大容量化、物流効率化のための施策としての発注頻度の減少、発注ロット数の増加などがあげられます。さらに、卸流通を経由しないPB（プライベートブランド）商品比率の上昇など、EDIデータ量減に繋がる動きも顕著となりつつあります。

そうした厳しい事業環境の中にあっても、ターゲットを絞り、営業リソースを集中させたことにより、新規ユーザー数は目標以上の成果を得ることができました。特に「販売レポートサービス」とWeb受注-仕入通信サービスの「MITEOS（ミテオス）」が好調

でした。「MITEOS」は新規卸売業の利用開始に伴い、今後、さらに業界の垣根を越えた様々なメーカーへの広がりが期待でき、ユーザーの裾野拡大に繋がるものとみています。このように、新規は順調に獲得し、また、既存ユーザーも継続してご利用いただいているものの、前述の経営資源の集中の取り組みが一部の既存ユーザーにみられたため、データ量全体としては微減となった結果、減収減益となりました。近い将来、到来すると見込んでいたトレンドが想定より早く始まった感触がある中での減収減益であり、非常に重く受け止めています。

## 新たな事業成長に向けた戦略の進捗状況

当社では事業環境の変化を前提とし、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」の実現に寄与する視点から、2年前より、新たな価値を創造する取り組みを継続しています。

## ■ 基幹EDIの横展開×深掘り

業界インフラとして新しい市場展開を進める中、業界を問わず、新たなユーザー獲得に注力し、全体としての接続本数・社数ともに着実に増加しています。日用品業界以外のユーザーでは、従来より横展開を進めてきたペットフード・ペット用品、OTC医薬品、健康食品業界が、新規ユーザーの約半数となっており、着実に広がっています。

基幹EDIデータの深掘りとして進めている、未利用のEDIデータの利用推進については、ロジスティクスEDIで活用されるASN(出荷予定)データの接続本数・利用社数が増加しており、徐々に営業活動の成果が出てきています。

## ■ 対象領域の拡大

「対象領域の拡大」では、データ活用による一般消費財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きました。

ロジスティクスEDIは利用社数、接続本数ともに順調に増加しているものの、物流業務は個社ごとに異なり、業界として調整することに多大な時間と労力がかかっており、当初の計画よりは遅めの進捗となっています。しかしながら、業界として一つ一つ課題を整理していくという、地道な活動を行った結果、41期以降の利用拡大に繋がる見通しが立ってきました。メーカー、卸売業各社が業界としてASNデータの必要性を理解し、ご協力いただいております。調整が終わり、実際に利用が開始されれば、広がりが増速するものと捉えています。

一方、POSデータクレンジングサービスは、これまでパッケージでのサービス提供を目指して進める中、評価はいただいていたものの、機能ごとの提供を希望される声が多く、また、各社が求める機能も少しずつ異なりました。当社が目指す汎用性のあるサービス提供とのズレがみえてきたこともあり、各社のニーズに沿ってカスタマイズ提供の方が望ましいという判断をして、関係会社である株式会社True Dataに見込み顧客を引き継いで対応いただくこととしました。今回の取り組みで学んだこと、経験したことを、新たなサービス創出に生かしていきます。

## ■ 新サービスの創出

従来のサービス提供の主目的としてきた業務効率化だけでなく、流通の整流化を目指した、ワークフローのSaas化という視点等からの新サービスの創出を進めています。

その第一弾となる、返品処理時にメーカー・卸売業間のやり取りをWeb画面上で完結するソリューション「返品ワークフローシステム・サービス」は、2025年9月にサービスの提供を開始しました。データ交換による業務効率化だけでなく、その先へ繋がる可能性のあるサービスと考えており、年内はファーストユーザー導入に注力し、この成功事例を皮切りに拡販させ、着実な事業化を目指します。

将来的にはEDIとの連携などにより機能拡張を図り、さらに本当の意味での循環型社会へと繋がるサービスへと進化させていきたいと考えています。その他、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SaaSサービスや商品データベースをはじめ、当社が有する資産・今あるサービスを活用し、新しい価値を提供できる新サービスの創出に尽力し、事業化までのプロセスを高速化してまいります。

## 株主・投資家の皆様へ

当社は、株主の皆様への永続かつ安定的な利益還元を行うことを重要な経営課題の一つとして位置付け、これまで「配当性向50%以上の維持」を目安に掲げ、上場以来一度も減配することなく、この方針を堅持してまいりました。今後もこの姿勢の継続をより明確にするために「累進配当」を明記するとともに、単年度の業績変動に左右されにくい、より安定的な配当を実現するために「DOE(純資産配当率)」を指標とし、4.5%を目安とすることといたしました。

引き続き厳しい環境が見込まれますが、主力事業の基幹EDIは確固たる収益基盤として、新規ユーザー獲得と新規接続拡大を通じて、維持・伸化に注力しつつ、新サービスを早期事業化させ、新たな事業構造による成長軌道を描いていきたいと考えています。そのためにも「在籍型出向制度」「越境学習の推進」「人材育成への注力」など人的資本価値の向上を通じて、全社戦略の実現を目指します。

「シンカ」を通じて、業界や社会になくてはならない存在感のある会社に成長していく当社を、長期的視点で見守っていただきたく、今後ともより一層ご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## ■ 売上高3,162百万円(前期比0.3%減):

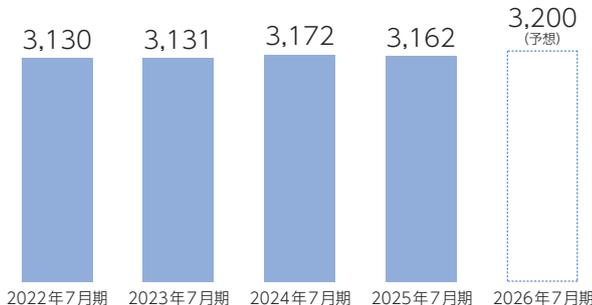
新規ユーザーの獲得や「販売レポートサービス」の売上増加があったものの、「基幹EDI」のデータ量の微減により減収となりました。

## ■ 売上原価1,214百万円(前期比5.4%増):

前期(2024年7月期)にリニューアルを行ったWEBサービス基盤にかかわる減価償却費などが増加しました。

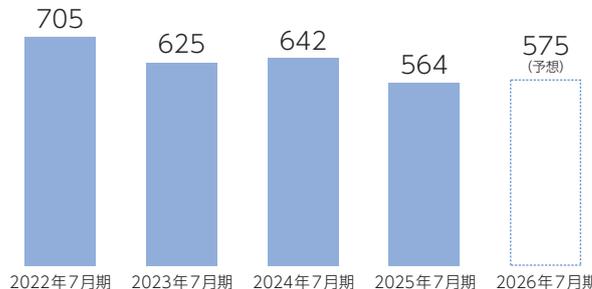
## 売上高

(百万円)



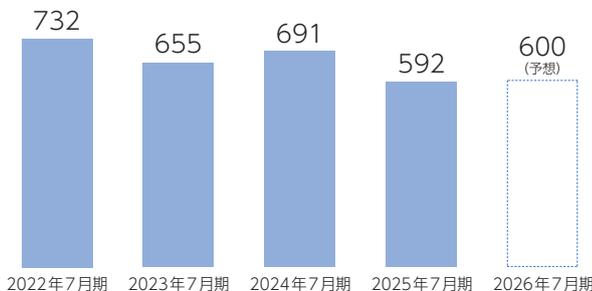
## 営業利益

(百万円)



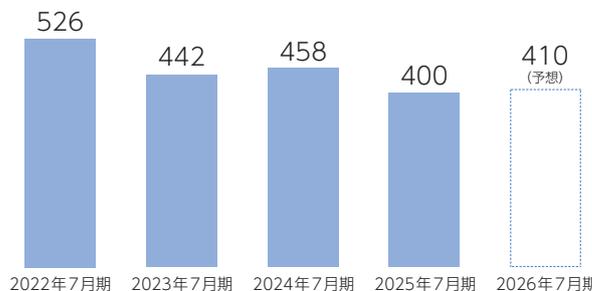
## 経常利益

(百万円)



## 当期純利益

(百万円)



## 新サービス【返品ワークフローシステム・サービス】のご紹介

## サービス開発の背景と当社の考え方

当社事業が中心的に関わる一般消費財流通業界では、物流コストや環境負荷の観点から「返品削減」が長年の重要課題とされています。しかしながら現実の商取引において、一定数の返品は避けられない実情があり、その処理業務がメーカー・卸売業双方の現場担当者にとって大きな負担となっていました。具体的には、卸売業からメーカーに返品を行う場合、その可否や商品の引き取りに関する事前調整が不可欠ですが、この一連の業務において、連絡手段が電話、FAX、メールなど取引先ごとに異なっているのが現状です。これにより、情報の伝達ミスや確認漏れが発生しやすく、アナログな手段ゆえに記録の追跡も困難でした。また、返品リストのフォーマットが統一されていないため、システムによる自動処理化を妨げる大きな要因となっていました。

このような「本来あるべきではないが、現実に存在している非効率」という実態を解消すべく、現場の負担を軽減することを目的に本サービスを開発しました。

## 本サービスの概要

これまでアナログで煩雑であった返品に関する一連の事前調整業務を、業界イントラネット上のWebサービスに一本化するものです。メーカーと卸売業、双方のご担当者に、システム内の

「返品調整ワークフロー」および「引取依頼ワークフロー」をご利用いただくことで、申請から承認、引き取り依頼までの一連のプロセスを、オンライン上で完結させることが可能となります。これにより、コミュニケーションコストの削減、業務の迅速化、そして確実な履歴管理を実現し、ご担当者の業務負担を大幅に軽減します。

## 本サービスの成長戦略

当社は、本サービスを今後の成長ドライバーの一つと位置付けています。

本サービスは、SaaS (Software as a Service) モデルとして提供し、業務フローそのものを効率化・最適化する新サービスの第一弾です。利用企業数の増加に伴い安定的に収益が拡大するストック型のビジネスモデルを構築してまいります。2026年7月期は利用企業の拡大を目指し、注力いたします。

当社はこれからも、業界が抱える本質的な課題の解決を支援することを通じて社会全体に貢献するとともに、企業価値の持続的な向上を通じて、株主の皆様のご期待にお応えできるよう、全社一丸となって事業を推進してまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

注: 本システムの提供によって、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。

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	2,030株
株主数 (単元未満株主含む)	12,602名

## 取締役 (2025年10月24日現在)

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)	疋田 秀三
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) <a href="https://www.planet-van.co.jp/ir/">https://www.planet-van.co.jp/ir/</a> ※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い合わせください。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。

## 株主還元方針

当社は、株主の皆様への永続的かつ安定的な利益還元を行うことを重要な経営課題の一つとして位置付けています。当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のための投資や様々なリスクに備えるための財務の安定性とのバランスを勘案しながら、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います。この方針のもと、累進配当を基本とし、DOE(純資産配当率)4.5%を目安として継続的かつ安定的な配当の実施を目指してまいります。

2025年7月期の期末配当金は1株当たり22円とし、すでにお支払いしている中間配当金21.5円とあわせ、当期の年間配当金は1株当たり43.5円となりました。

