



PLANET LETTER

広く、あまね 消費財流通の情報インフラであり続けます



(写真左)
代表取締役社長 兼 執行役員社長
坂田 政一
(写真右)
代表取締役副社長 兼 執行役員副社長
松本 俊男

業界の生産性向上・業務効率化を実現する 既存EDI事業の確実な成長を目指します

コロナ禍も3年目を迎える中で、当上半期はウィズコロナに意識が向き始めた半年だったと捉えています。外出の増加に伴い、健康や美容、化粧品等への意識の高まり、マスクも着け心地やメガネの曇り防止、おしゃれ感等を重視した高付加価値商品への需要が見られるなど、商品も活発に動き、夏頃までの市場環境は好調に推移したと見ています。

しかし秋以降、原材料高騰に伴う食料品や燃料の値上げにより、買い控えや節約志向など、消費マインドに落ち込みが見られ、生活必需品とはいえ、一般消費財流通業界にも少しずつ影響が出ているのではないかと感触を得ています。また、外国人訪日も再開し、「コト」消費は戻りつつあるものの「モノ」消費は回復しておらず、業界への追い風には至っていないと思われます。ただし、商品データベースの新規登録アイテム件数に大きな変動はないことから、新商品の発売を遅らせる動きはないようです。特徴としては、売れ筋の高級価格帯商品は維持されながら、大容量化によるコストパフォーマンスを高めた商品を充実させており、価格帯が二極化していると認識しています。今後の動向を注視していきます。

当社事業領域においては、コロナ禍で受発注業務のEDI利用の流れが加速する傾向が見て取れる中、NTTのINSネットサービス終了を前提に、当社では1年前倒しで2022年12月末に全銀TCP/IP手順のサポートを終了しました。当社はかねてよりユーザーへ案内やフォローを行った結果、98%以上のユーザーの切り替えが完了し、残りのユーザーの切り替え目処も立ちました。ほぼすべてのユーザーの切り替え目処が立ったのは、皆様のご協力の賜物であり、素晴らしい成果であると認識しています。この切り替えが完了することにより、ネットワークの安定運用レベルが増し、当社はこれまでかかっていた全銀TCP/IP手順サポートの運用原価を削減できます。

今後も既存のシステムやサービスのブラッシュアップを通じて、現システムの利便性向上、利用サービス機能の拡充と選択肢の柔軟性、スピーディーなニーズ対応力向上に取り組めます。そして、既存サービスを安定的に提供し続けることはもちろん、卸売業の協力を仰ぎながら未導入のメーカーの利用推進活動を継続し、日用品・化粧品業界及びOTC医薬品業界、ペットフード・ペット用品業界、隣接業界のユーザーの生産性向上・業務効率化を実現しながら、既存EDI事業の確実な成長につなげていきたいと考えています。

業界全体が抱える課題解決に向けた 新たな取り組みに積極的に挑戦

就任にあたり、ご挨拶に伺わせていただきました大半のお客様とのコミュニケーションから、物流危機に対する懸念が非常に大きいことが伝わってきました。当社では、2020年2月に業界の物流問題解決に向けて物流分野のEDIの方向性を示す「ロジスティクスEDI概要書」を策定しました。同年8月には実際に物流業務でEDIをご利用いただけるよう第1弾として「出荷予定データ」(ASNデータとも呼ばれる事前出荷情報)を、さらに、2022年11月には第2弾として「入荷検収データ」をリリースしました。出荷情報の事前照合や検品の簡素化などの効率化に留まらず、既存の商流情報に、物流領域の情報連携が加わることで、新たな付加価値のあるサービスを提供できる可能性が十分にあると認識しています。

そこで、サプライチェーン全体をデータや情報で可視化することで、在庫数と販売推移から最適な納品タイミングを予測するといった、今後、大きな拡がりが見込める領域への取り組みを進めていきたいと考えており、2023年春頃には、物流の基本情報と更新される物流詳細情報を結び付け、より高度化したASNの作成を支援する「データ連携機能^{※1}」と「データ共有機能^{※2}」の二つの新機能の提供開始を予定しています。

もう一つ、DXにおいて、なかなか進まないPOS情報の活用に向け、当社の業界標準化の推進ノウハウとTrue Data社のフォーマット変換やマスターデータ整備のノウハウを組み合わせ「POSデータクレンジングサービス」の構築を進めています。データクレンジングをはじめ、POSデータの収集・集計にかかるユーザーの業務負担を軽減するだけでなく、マーケティング計画や手法を大きく変革させる可能性があると捉えており、また、流通在庫の正確な把握を通じ、SDGs関連の取り組み面でも貢献できるようなサービスとしていけるよう、2023年夏頃までにシステム構築完了を目指しています。

株主の皆様へのメッセージ

2022年12月に3年ぶりにトップセミナーをリアル開催しました。複数のトップの方々から「プラネットのトップセミナーの懇親会開催に期待を寄せていた」と仰っていただき、当社の10年計画『ビジョン2025』のテーマの一つに掲げた「企業間コミュニケーションの活性化」「業界の枠を超えた横のつながり」における当社への期待の大きさを実感することとなりました。業務効率化・標準化等の本来の使命のみならず、こうしたところでも当社の存在感を高めていくことの大切さを改めて肝に銘じた次第です。

また、『ビジョン2025』も終盤に差し掛かりました。これまでの集大成として「ロジスティクスEDI」と「POSデータクレンジングサービス」を事業として軌道に乗せることが、持続可能な物流社会の実現への貢献やマーケティングの精度向上につながり、当社の企業価値向上にもつながると考えています。

引き続き業界のインフォメーション・オーガナイザーとして、次世代テクノロジーの活用も視野に入れながら、当社が有するビジネスモデルやお客様との信頼関係をより強固なものにしてまいります。さらに、強靱なプラットフォーム、標準化を維持する運用力、既存市場の業務プロセスに対する知見・知識といった様々な強みを、多様な角度から分解して捉え直し、最大限に発揮できる場所を見極めながら、新たな市場・事業にチャレンジしてまいります。なお、株主の皆様への還元方針は、従来通り配当性向50%以上を維持してまいります。

社外出身で外部視点を持つ坂田と社内現業を熟知し、経験・知見が豊富な松本との掛け算により、当社の中長期的な成長を実現させながら、企業価値を上げていくことに貪欲に邁進してまいります。ご期待を寄せていただくとともに、引き続き株主の皆様への温かいご支援をお願い申し上げます。

※1 メーカーから卸売業に送信したASNの基本データをもとに、物流事業者等が情報を付加する機能

※2 物流事業者等が更新し、卸売業に送信されたデータが、メーカー側でも参照・閲覧できる機能

Q プラネットはどのような会社だと見ていますか。

A 日用品業界の中で、取引先と確固たる信頼関係を築いている。そして、データ交換というインフラを支えるリカーリングビジネスを確立し、他の産業・事業と比較しても景気変動や取り巻く環境変化にも大きな影響を受けにくい、大変強固なストックビジネスモデルを構築しているとの印象です。財務状況はもちろん、事業の収益性、生産性、効率性、安全性、成長性、株主還元という指標からも、日本ではかなりの上位に入る優良企業であり、大変健全な会社であるという認識を持っています。



代表取締役社長 兼 執行役員社長
坂田 政一
1983年 4月 富士ゼロックス株式会社(現富士フイルムビジネスイノベーション株式会社)入社
2020年10月 当社 社外取締役就任
2022年10月 当社 代表取締役社長就任

Q ご自身の強みをプラネットの事業にどのように活かしたいと考えていますか。

A 当社が新しい事業の柱を立ち上げていくタイミングで就任したことは、前職での幅広い経験を期待されてのことと認識しています。それは新事業の立ち上げばかりでなく、M&Aや、会社合併による仕立て直し、大規模リストラの断行など、多様な経験から得たこと、その時々視点等、今後活かせる点があると捉えています。また、当社のさらなる成長には、組織力の発揮が必要であると考えており、組織としていかに動くかという点での進化においても貢献できることがあると思っています。

Q 最後に抱負とメッセージをお願いします。

A さらなる成長と安定に向け、「ユーザーとの良好な関係」「提供サービスの拡充」「システムの安定と利便性」を通じて、既存事業を確実に成長させるとともに、当社が有する強みや資産を最大限に活用した新たな展開を図り、一本足事業からの脱却に注力していきます。

そうして情報活用と情報流通の促進を通じて、業界各社の持続的成長に貢献するサービスを提供する、存在感のあるonly oneの企業を目指していきます。

ご支援・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

Q プラネットのこれまでの遷移と経営課題をどのように捉えていましたか。

A 私はインテック社の担当として業界VAN構想プロジェクトにメンバーとして参画以来、当社の設立から拡大期にかけての約10年の間、かかわってきました。当時は主要メーカーからの出向社員が毎日遅くまで議論を交わし、常にパチパチと意見がぶつかっていたことを鮮明に覚えています。

2014年に入社し、約30年ぶりに接したプラネットは、強固なビジネスモデルと盤石な経営基盤を作り上げ、いい意味で提供サービスがコモディティ化されていました。しかし、それに反比例する形で業界におけるプラネットの存在感が下がっているように感じました。

その要因を分析し、業界の標準化・業務効率化の実現とあわせて、様々な指標に基づく基準づくりなどを少しずつ確立させてきたことで、社内の意識も徐々に変化してきたと認識しています。

直近では、「ロジスティクスEDI」や「POSデータクレンジングサービス」など、新サービスが具現化し始めたことで、業界におけるプレゼンスを改めて向上させることができ始めているのではないかと感じています。

代表取締役副社長 兼 執行役員副社長
松本 俊男
1981年 4月 株式会社インテック入社
2014年10月 当社 取締役 執行役員CIO就任
2022年10月 当社 代表取締役副社長就任

Q 新体制での課題認識をお聞かせください。

A 約50名という社員数の会社であり、社員にいかに力を発揮できる環境を整えられるか、経営陣が自らに問い続けていくことが肝要だと思っています。

また、当社は特にエンジニアやスペシャリストと呼ばれる人材が数多くいる会社ではありません。自社だけで何かを成し遂げようとするのではなく、引き続き幅広くアンテナを立て、インフォメーション・オーガナイザーの役割を果たせるよう、様々なネットワークより情報を得ながら、適切なパートナーとともに新たなサービスを創造し、業界発展に寄与しながら、会社も成長していくことを大事と考えています。引き続きご支援のほどお願い申し上げます。



Q 事業ドメイン拡大に向け、動きが活発化してきた要因をどのように考えますか。

A 業界全体が課題としている現象を解決に導くために、当社の中立性を活かした場の創出や新サービスの創造について地道に対話を続けてきたことで徐々に注目度も上がり、評価いただける機会が増えてきたと認識しています。

これまでの過程では、ドメインの拡大につながるばかりでなく、お客様の役に立つ「販売レポート」などのサービスの拡充により、お客様の幅・厚みにも膨らみが出てきていました。

そうした地道な活動の中で、自分たちに対する注目度・期待値が上がっていると感じることが、社員の挑戦欲や創造力の発揮につながっているのではないかと感じています。

1 『ユーザー会』を3年ぶりにリアル会場でも開催

2022年11月 ユーザー会

当日は、プロノシア・グループ株式会社 代表取締役ピョートル・フェリクス・グジバチ氏による基調講演「最大の生産性を上げる最高のチーム創り ～企業におけるパラダイムシフトの重要性～」が行われ、当社から「ロジスティクスEDIを活用した物流業務改善について」、そして「環境変化への対応と株式会社True Dataの新しい取り組み」についてご紹介いたしました。メーカー・卸売業中心に東京・大阪会場では約220名の方に、オンラインでは約170名の方にご参加いただきました。

2022年度GS1 Japan^{※1}『流通システム化推進事業貢献者』として、当社が表彰されました

当社は、サプライチェーン全体の商品情報授受の効率化に向けて、2022年に発足した「GS1 Japan 産業横断レジストリー」に参加し、商品基本情報の連携を開始しました。GS1 Japanより、「GTIN^{※2}の適正利用やGTINとこれに紐づく商品情報の提供等を通じて、長年にわたり流通システムの合理化・標準化に大きな役割を果たしている」と評価いただき、同様の取り組みを行う株式会社ジャパン・インフォレックスとともに表彰されました。

※1 GS1 Japan：一般財団法人 流通システム開発センター

※2 GTIN (Global Trade Item Number)：商品・サービスに対して設定するGS1標準の商品識別コード。JANコードもその一つ。

3 『インバウンド消費を拡大させる意識と行動2022』を発行

2022年10月、新型コロナウイルスの感染拡大防止のために行われていた入国制限が緩和されました。これを受け、「自国での日常生活」や「訪日した際に購入したい商品」などについて、インターネットによるアンケート調査を実施しました。

これは、インバウンド市場の回復を見据えて現状を把握し、ユーザーの活動の一助となることを目的としたものです。

対象地域(6か国)： ■ 中国(沿岸部、内陸部) ■ タイ ■ マレーシア
 ■ ベトナム ■ インドネシア ■ フィリピン
 各国1,000人超より回答を得ました。

※当社ホームページにて調査結果を公開しています。

<https://www.planet-van.co.jp/shiru/research/inbound/inboundreport>



4 一般消費財の『2023年春夏 新製品カタログ』を発行

一般消費財の流通に携わる方々へ新製品情報をタイムリーにお届けする、「2023年春夏 新製品カタログ」(Web版・冊子)を2023年1月に発行しました。今号で29冊目となりました。

『2023年春夏 新製品カタログ』概要

掲載カテゴリ：日用品、化粧品、家庭用品、健康食品、OTC医薬品、
 ペットフード・ペット用品など(ナショナルブランド製品)

掲載メーカー数：87社

掲載アイテム数：2,162アイテム(新製品・リニューアル品・廃番品)
 ※2023年1月以降に発売・廃番となる商品

発行部数：10,000部



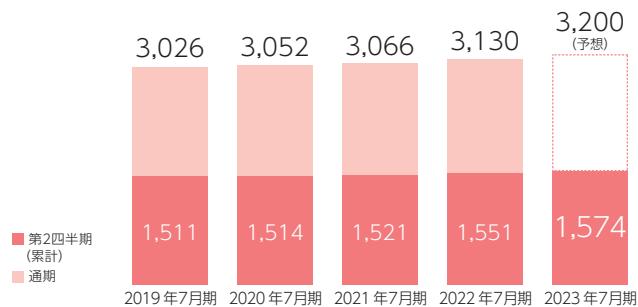
財務ハイライト

業績のポイント

- 売上高は1,574百万円(前年同期比1.5%増)となりました。
主に「基幹EDI」の売り上げ増加などに支えられ、増収での着地となりました。
- 売上原価は、「取引先データベース」システムリニューアルに伴う費用などの増加により553百万円(前年同期比5.6%増)、販売費及び一般管理費は、3年ぶりにトップセミナーならびにユーザー会を会場にて開催した費用などが増加したことにより704百万円(前年同期比4.4%増)となりました。
その結果、営業利益は316百万円(前年同期比10.2%減)、経常利益は326百万円(前年同期比9.7%減)となり、四半期純利益は219百万円(前年同期比10.7%減)となりました。

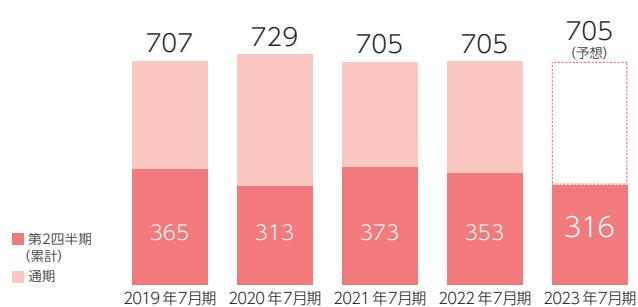
売上高

(百万円)



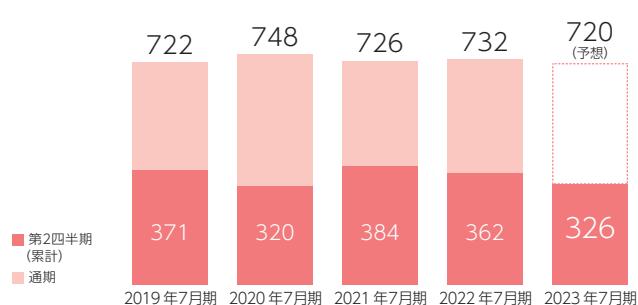
営業利益

(百万円)



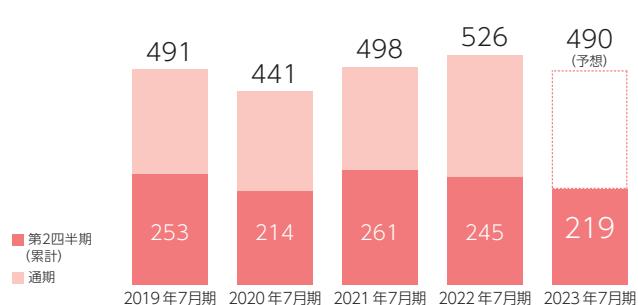
経常利益

(百万円)



四半期(当期)純利益

(百万円)



貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前期末 2022年7月31日	当第2四半期会計期間末 2023年1月31日
資産の部		
流動資産	3,254	2,995
固定資産	3,019	3,241
有形固定資産	12	11
無形固定資産	574	717
投資その他の資産	2,432	2,513
資産合計	6,273	6,237
負債の部		
流動負債	566	399
固定負債	546	569
負債合計	1,112	968
純資産の部		
株主資本	4,573	4,652
資本金	436	436
資本剰余金	127	127
利益剰余金	4,011	4,091
自己株式	△1	△1
評価・換算差額等	588	616
純資産合計	5,161	5,269
負債純資産合計	6,273	6,237

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、及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。

損益計算書

(単位:百万円)

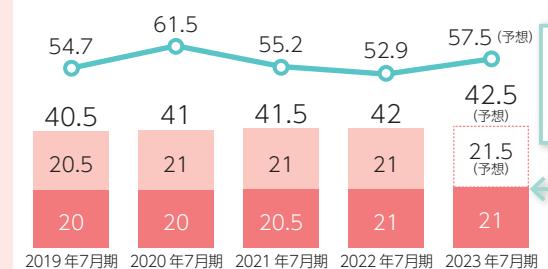
科目	前第2四半期累計期間 自2021年8月1日 至2022年1月31日	当第2四半期累計期間 自2022年8月1日 至2023年1月31日
売上高	1,551	1,574
売上原価	524	553
売上総利益	1,027	1,021
販売費及び一般管理費	674	704
営業利益	353	316
営業外収益	9	9
経常利益	362	326
税引前四半期純利益	362	326
法人税等	116	107
四半期純利益	245	219

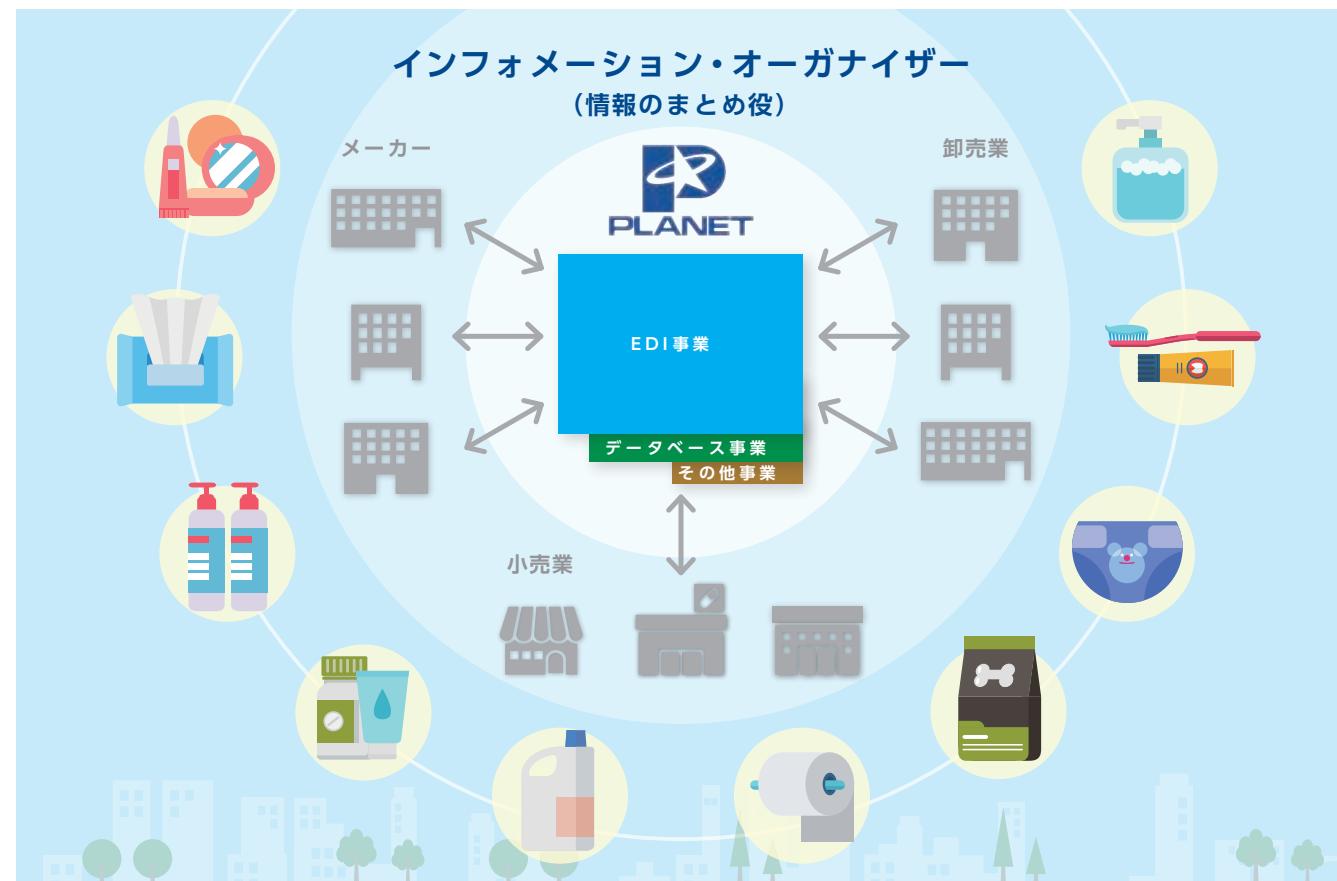
キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前第2四半期累計期間 自2021年8月1日 至2022年1月31日	当第2四半期累計期間 自2022年8月1日 至2023年1月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	337	296
投資活動によるキャッシュ・フロー	△46	△378
財務活動によるキャッシュ・フロー	△139	△139
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	152	△221
現金及び現金同等物の期首残高	2,496	2,691
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,648	2,470

■ 中間配当(円) ■ 期末配当(円) ● 配当性向(%)





EDI事業

基幹EDI/MITEOS/資材EDI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。

その他事業

バイヤーズネットなど

メーカー・卸売業・小売業間のマーチャンダイジング業務を支援しています。

(2023年1月31日現在)

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
URL	https://www.planet-van.co.jp/

取締役及び監査等委員	
代表取締役会長	玉生 弘昌
取締役副会長	田上 正勝
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 涉
取締役(社外)	掬川 正純
取締役(社外)	北岡 隆之
取締役(社外)	吉松 徹郎
取締役 常勤監査等委員	黒岩 昭雄
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

各サービスの利用状況、登録状況			(2023年1月31日現在)				
基幹 EDI			商品、医薬品説明文書データベース登録状況				
	メーカー	卸売業		メーカー社数	アイテム数		
利用社数※	818	485	商品データベース	767	186,372		
基幹 EDI	514	259	医薬品説明文書データベース	132	8,843		
Web発注	54	275	医薬品説明文書データベースの 医薬品分類別説明文書登録状況 (品目数)				
MITEOS	338	15	要指導	第1類	指定第2類	第2類	第3類
資材 EDI			9	81	743	1,617	676
	メーカー	サプライヤー	取引先データベース登録状況				
利用社数※	4	171					件数
資材 EDI	4	18					取引先データベース
Web 資材 EDI	4	162					約 46 万
※ 1社が複数のサービスを利用する場合があるため、利用社数と内訳の計は一致しません。							

株式情報

(2023年1月31日現在)

株式の状況	発行可能株式総数	15,360,000 株
	発行済株式総数	6,632,800 株
株主数 (単元未満株主含む)	6,733 名	
株主名簿管理人	三菱 UFJ 信託銀行株式会社	
上場取引所	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：2391)	
IR 連絡先	経営本部 経営企画部 TEL：03-5962-0811 e-mail：ir@planet-van.co.jp	
URL (投資家向け)	https://www.planet-van.co.jp/ir/	

大株主	
ライオン株式会社	1,036,400 株
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (退職給付信託口・株式会社インテック口)	1,028,400 株
ユニ・チャーム株式会社	300,800 株
サンスター株式会社	300,800 株
ジョンソン株式会社	300,800 株
エステー株式会社	300,800 株
日本製紙クレシア株式会社	300,800 株
牛乳石鹼共進社株式会社	300,800 株
個人株主	185,000 株
個人株主	182,000 株

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	三菱 UFJ 信託銀行株式会社	
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。

株式会社 **フ ラ ネ ッ ト**

〒105-0013 東京都港区浜松町1-31 文化放送メディアプラスビル3階
Tel. 03-5962-0811 Fax. 03-6402-8421 URL. <https://www.planet-van.co.jp/>

