



PLANET LETTER

第34期第2四半期(累計)の概要

2018年8月1日 → 2019年1月31日



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



(写真左)
代表取締役会長
玉生 弘昌

(写真右)
代表取締役社長
田上 正勝

EDI通信処理データ量は着実に増大

前期にネットワーク基盤を刷新し、複数拠点間でデータの同期を絶えず行いながら、いつでも拠点を切り替えられるようになり、これまで以上に安全性・安定性ともに高いレベルでサービスを提供できる体制となりました。次なるステップとしては、当社システムの安全化対策はもとより、ユーザーの日々の業務が無事に終了するところまでを意識したサービスを目指していきます。

当上半期の売上高は、前年同期比1.1%増となりました。ネットワーク基盤の刷新に合わせて実施した第9次料金値下げに伴い、売上の伸び率は一時的にスローダウンしていますが、EDI通信処理データ量は確実に伸びています。特に料金値下げ以降、既存ユーザーのEDI接続が増加しており、EDIによるコスト削減効果が得られる対象範囲が拡大していると推察しています。

一方、システム、人材および調査研究等への投資を継続させており、営業利益、経常利益は前年同期比で微減益となりました。また、前期に計上した関係会社株式売却益等が今期はないことから、四半期純利益は減益となりました。

業界のさらなる発展に向け ともに課題に向き合う

昨秋は、台風や地震といった自然災害が頻発し、日用品・化粧品等の消費財流通業界全体が大きく影響を受けました。国内消費の一時的な落ち込みに加え、関西国際空港や新千歳空港の閉鎖等により、近年増加傾向にあったインバウンド消費もスローダウンしました。その結果、昨年9月の業界全体の売上は前年割れとなり、当社も創業以来初めて、通信処理データ量が前年を割り込むことになりました。幸い10月以降は災害の発生もなく客足が戻り、インバ

ウンド消費も回復していますが、今後も自然災害は不可避であり、業界全体として早めに対策を講じる必要も出てくるのではないかと考えています。

また、人手不足や働き方改革の推進により、物流機能を維持しつつ、更なる効率化が求められる時期にさしかかっています。当社としても、業界全体にかかわる優先課題として、新たに物流問題を共同研究する場を提供し、中立的な立場でその解決に協力していきたいと考えています。

「プラネットビジョン2025」の進捗トピックス

企業間取引における業務効率の追求

基幹EDI、「MITEOS（ミテオス）」による接続先が拡大し、また「販売レポートサービス」の利用も増え、業務効率の追求を非常にバランスよく進めることができています。

主に中小メーカー・大手卸売業間での利用を促進している「MITEOS」は、新たに機能を追加し、卸売業主催によるメーカーへの説明会が開催されたことで、認知度が高まり、新規に利用を開始するメーカー数が増えました。



昨秋にサービスをリニューアルした「販売レポートサービス」は、必要なメニューだけを選べる料金体系としたことで、新規利用メーカーが増えているほか、すでに利用中のメーカーにも高評価をいただき、非常によい手応えを得ています。この「販売レポートサービス」はインフラ基盤を強化したことにより、大量データをさらに安価に蓄積できるようになったため、販売データ全体の伸長に貢献してくると見込んでいます。

また、NTTの「INSネット デジタル通信モード」の提供が2024年1月に終了予定に伴い、基幹EDIの主要な通信手順である「全銀TCP/IP手順」が利用できなくなることに備え、昨年2月にインターネット手順の「JX手順」を追加しました。ユーザーに対し、各社のシステム更新のタイミングで切り替えをしていただくよう案内を始めています。当社ではデジタル証明書を必須とし、インターネットを使ってより安全な通信を行えるようにしています。また、2019年秋に予定されている消費税軽減税率制度への対応は順次実施していきます。(→3ページコラム参照)

企業間コミュニケーションの活性化

「ユーザーに寄り添い、共に学び成長する場」として発足した「流通の次世代を語る会」は3年目を迎えました。製造や流通にかかわる若い世代を中心に、メーカー12社、卸売業4社の計16社、26名に参加いただき、「未来の店舗」「未来の在庫管理」をテーマにグループで議論を深めています。

第2期「インバウンド研究会」では、インバウンド消費のメカニズムが十分に解明されていない中、メーカー・卸売業の参加メンバーと共に、店頭を中心としたフィールドワークを行いました。地道な調査から得られた知見を参加メンバーが各社に持ち帰り、役立てていただけている

と感じます。なお、4月から始まる第3期研究会では、中国のソーシャルバイヤーとの交流も加え、インバウンド消費の変化に迫ります。また、去る3月には「中国市場の構造変革の本質」と「インバウンド市場の今後」をテーマとした特別セミナーを開催し、約150名に聴講いただきました。

流通における情報活用の推進

2020年オリンピック・パラリンピック大会に向けた多言語対応協議会小売プロジェクトチームが昨年12月に、「小売業の多言語対応ガイドライン」を公表し、「Mulpi(マ

ルピ)※」が「商品説明分野における多言語対応」のツールとして掲載されました。今後は、サービスの普及と店頭での活用を促進していくフェーズに入っていきます。当社の商品データベースからは565メーカーの商品情報を「Mulpi」に連携しているほか、OTC医薬品、酒類加工食品のデータベースも連携し、あわせて約13万アイテムの多言語表示が可能となっています。

※一般財団法人流通システム開発センターにより提供されている多言語商品情報提供サービス。スマートフォンで商品バーコードを読み取ると、商品情報が多言語で表示されるサービス。

ビジョン
2025
ここに
FOCUS

消費税の軽減税率制度に対する当社の取り組み

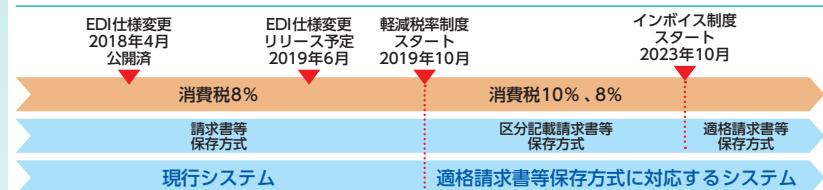
2019年10月に消費税増税・軽減税率制度が実施されます。また、同時に区分記載請求書等保存方式が導入されますが、その4年後の2023年10月には適格請求書等保存方式(インボイス制度)に変更される予定です。

当社は、ユーザー各社の新税制へのシステム対応を支援するため、2016年3月にプロジェクトチームを編成し、いち早く情報収集に努めてきました。そして、全国化粧品日用品卸連合会と協働し、化粧品日用品業界にて円滑に新税制への対応ができるよう、標準的な業務対応方法とEDI仕様を取りまとめ、これまでに全国各地で消費税軽減税率・インボイス対応のセミナーを計13回(共催含む)開催しました。

また、4月上旬より当社の「商品データベース」において、軽減税率対象商品(ナショナル・ブランド)の情報を共有できるようになります。各商品の適用税率がメーカーと卸売業の間で共有されることで、税率情報の受け渡しや確認などの作業負荷軽減やミス防止に役立ち、業務効率化につながると考えます。

そして、6月には先述した軽減税率・インボイス制度への対応のため、基幹EDIデータ種のフォーマット仕様を変更する予定です。軽減税率制度の実施前にリリースすることにより、ユーザー各社が事前に問題点などを把握することができ、10月からスムーズに業務を行えると考えています。当社はこれからも一般消費財の流通における変化を的確に捉え、時代のニーズに合った情報発信とサービス提供に努めてまいります。

消費税軽減税率関連スケジュールと軽減税率・適格請求書等保存方式導入に向けた対応



軽減税率導入当初から、適格請求書等保存方式(インボイス制度)に対応する事を意識

※日本経済や政治情勢により、対応時期、対応内容が変わる可能性があります。また、必要に応じて、仕様追加・変更を実施する場合があります。

新たな価値創造における 取り組みの進展

8月1日付で大幅な組織改正を実施しました。次世代を担う新しい部長が誕生し、プラネットビジョン2025を具体的に前進させる体制ができつつあると感じています。

新たなサービスを生み出すには、今現在の延長線上で未来を考えるのではなく、まず自由な発想を持って流通の未来や理想を描き、そこから逆算して現在を考えることが必要です。そこで現行のサービスとは切り離れた新しいサービスを考える組織として、スマートプラットフォーム企画部を設置しました。流通の未来において、標準化が必要な分野を見つけ出し、サービス化を模索しています。

また、「宅配のラストワンマイル」イノベーションへの投資として、お買い物代行サービス「Twidy(ツイディ)」を運営するダブルフロンティア株式会社への追加出資を行いました。(→6ページトピックス参照)

中国越境取引における現在の状況

中国越境流通プラットフォーム事業を手掛ける合弁会社の上港EDIチャイナトレーディングは、一般貿易で日本製品を流通させ、中国で新しい市場を作っていくという本来の設立目的に沿う取り組みには課題があるものの、業務系販売を主体としたビジネス等を通じて、まずは企業としての基礎固めをしています。

また、2019年1月1日に施行された中国電子商取引法(中国EC法)により、中国向けに越境ECで販売する商品に対して、必要な申請や認証の取得が義務付けられるようになるなど規制が強化されました。これにより、日本で買付けした商品を転売する個人の代理購入者によるインバウンド消費が減少することとなりました。今後、一般貿易



が加速する可能性はあると見ており、引き続き、日中流通インフラの整備に向け、粘り強く、地道に取り組みを進めていきます。

株主の皆さまへのメッセージ

第34期の通期業績は、外部環境によるマイナス要因があらながらも、引き続き、EDIの通信処理データ量は堅調に伸びると見込んでおり、増収を計画しています。利益については、前期に実施したシステム投資の減価償却が始まったほか、消費税軽減税率対応にかかる費用を計上することから、減益となる予想です。引き続き、バランスよく、未来への投資を継続的に実行しながら業績の維持に努め、増収が続く限り連続増配にはこだわりたいと考えています。

安全性・安定性・スピード・大容量を備えた業界インフラ基盤のさらなる活用の提案を通じて、より多くのユーザーの皆さまの業務効率を実現させることで、業界のさらなる発展に貢献してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。

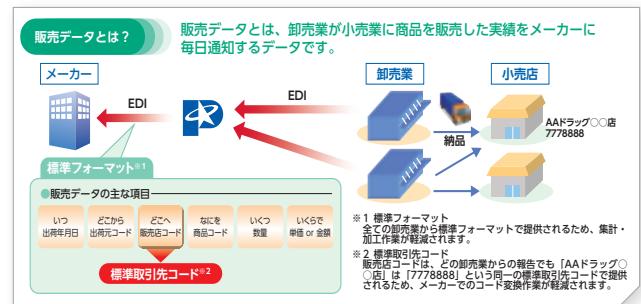
プラネットの 販売レポートサービスとは？

「販売レポートサービス」とは？

近年ライフスタイルの多様化の流れから、多品種少量生産のニーズがますます高まってきています。メーカーは一度に大量の商品を生産・販売するのではなく、消費者のニーズを把握し、これから売れそうな商品を機会損失のないよう、しかし在庫過多にならないよう、タイムリーに生産・出荷していく必要があります。そこで、「いつ」「どこから」「どこへ」「なにを」「いくつ」「いくらで」売ったのか(卸売業が小売業に商品を販売した実績)を日々把握することがメーカーにとってますます重要になります。この販売実績のデータを「販売データ」といい、卸売業が毎日メーカーに送信しています。

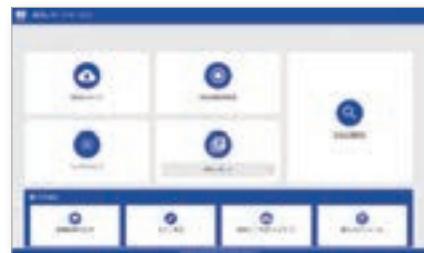
「販売データ」のフォーマットは標準化されたものとなっていますが、中身は「数字と文字の羅列」であり、活用するためには商品や販売店のマスタ情報、ならびに加工・集計するためのシステムが必要になります。特に販売店マスタは新店や合併統廃合などの情報を継続的に整備することが重要であり、負荷のかかる業務となっています。また、日々送られてくる膨大な量の「販売データ」を処理するためには、相応のシステム投資が必要になります。

このようなマスタの整備やシステムの構築が自社で行うには難しいメーカー向けに、「販売データ」を当社が代行受領し、当社の取引先データベース(販売店マスタ)・商品データベース(商品マスタ)の情報を付加し、集計・加工したデータをメーカー各社専用のWeb画面上でご提供するサービスが「販売レポートサービス」です。「販売データ」をメーカーが簡易に利用でき、有効活用できるよう支援するサービスです。



「販売レポートサービス」の主な機能

前期から当期にかけて「販売レポートサービス」をリニューアルしました。インフラ基盤を強化し、レスポンスの向上を図り、あわせて画面や各種レポートをシンプルなデザインに変更し、より見やすく、より使いやすくなりました。



1 販売レポートサービス(日別店別検索)

日次単位、販売店単位で集計された販売データを複数の条件で検索し、その結果をダウンロードできるサービスです。



2 配荷店舗検索サービス

自社の商品が「どこのお店で販売されているか」という、生活者からの問い合わせに対応するためのWebサービスです。



3 月次レポートサービス

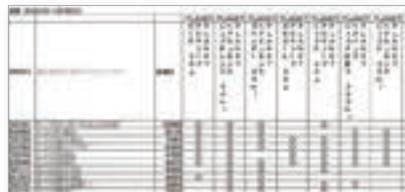
「商品別」、「卸売業本部別」、「販売店本部別」に集計された月次帳票で、数量・金額の実績を表示するサービスです。月次集計ダウンロードにて、指定条件に基づいた分析加工用データを出力できます。



新機能の追加

4 商品別配荷検索サービス

店舗別に商品の配荷状況を検索できるサービスです。



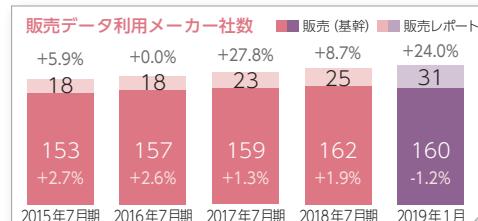
5 ヒートマップ

特定商品のエリア別の配荷状況をマップイメージで表示する機能です。



プラネットの取り組み

2006年からサービスを提供している「販売レポートサービス」は、ユーザーから「もっと簡単にデータを見たい」、「こんな機能がほしい」などといったご要望にお応えし、今回を含め4回の機能強化を図ってきました。その結果、ユーザーも徐々に増加しています。

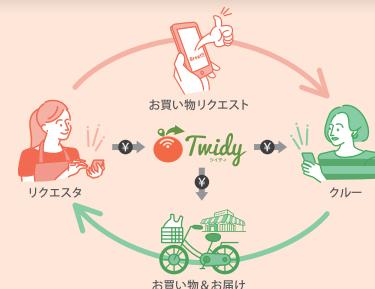


当社はこれからもユーザーに寄り添い、サービスの機能向上を図り、ユーザー拡大に努めていきます。

トピックス

ダブルフロンティア株式会社に 出資しました

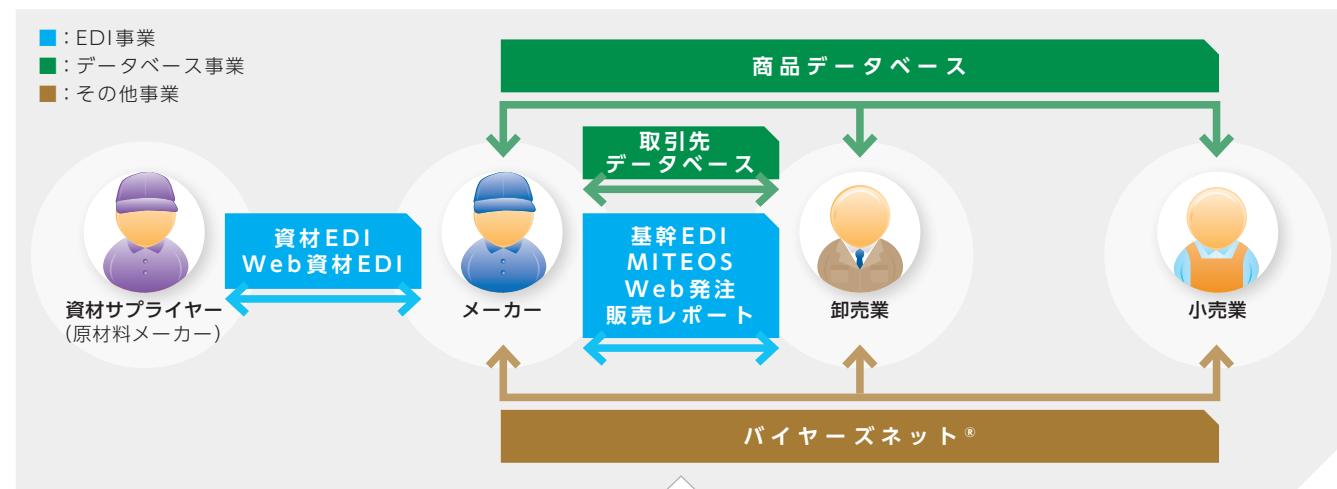
当社は、「Twidy (ツイディ)」を開発・提供しているダブルフロンティア株式会社に対し、2018年5月に5千万円、2019年1月に5千万円を出資しました。



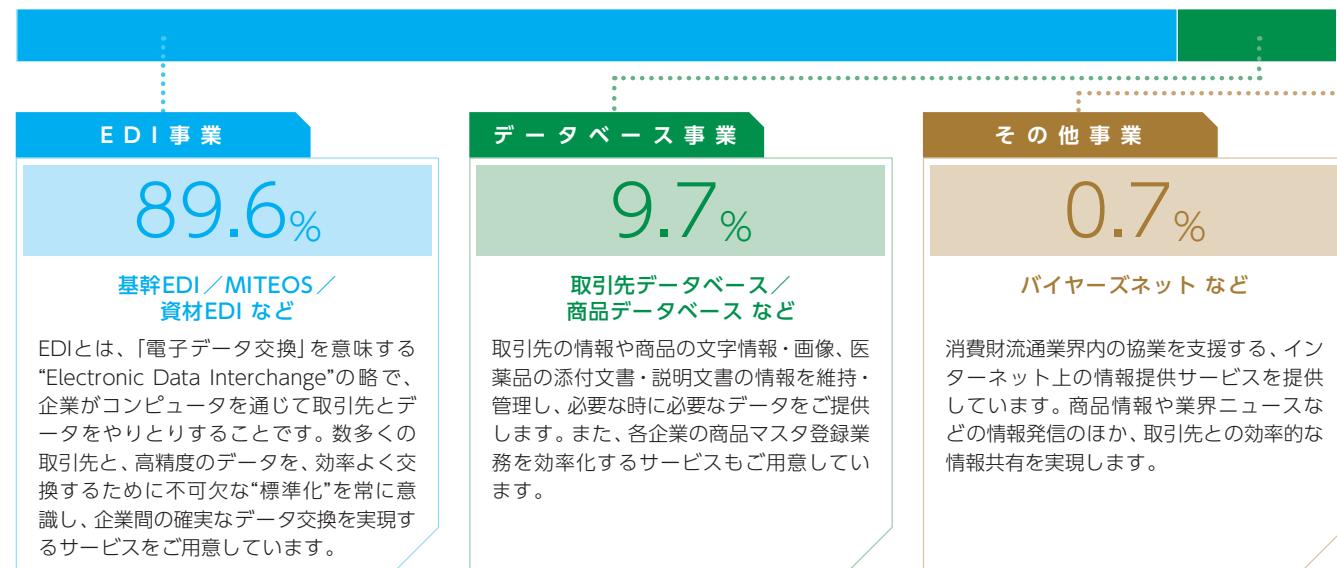
「Twidy (ツイディ)」は、買い物を依頼したいリクエスト(ユーザー)と買い物を代行するご近所のクルーを繋げる、地域密着型の新しい買い物代行サービスです。国内流通で顕在化しつつある「買い物弱者問題」を解決する有効な手段の一つです。「買い物弱者」は高齢者だけでなく、育児や介護で手が離せない方、体調不良やケガで買い物へ行くことが困難な方、また、仕事が忙しくて買い物へ行く時間がない方などの利用も期待できるため、「Twidy (ツイディ)」は今後幅広い普及が見込まれるサービスです。

「Twidy (ツイディ)」が普及することによって、買いたくても買うことが難しかった生活者がより豊かに暮らせるようになり、当社事業が対象とする一般消費財市場の活性化にも繋がると考えます。

プラネットは、資材サプライヤー、メーカー、卸売業、小売業に対して、さまざまな企業間データ交換サービスを提供しています。



売上高構成比



(2019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	43名
URL	https://www.planet-van.co.jp/

取締役及び監査役

代表取締役会長	玉生 弘昌	取締役(社外)	廣田 光次
代表取締役社長	田上 正勝	取締役(社外)	吉松 徹郎
常務取締役	松本 俊男	常勤監査役	黒岩 昭雄
取締役	山崎 哲哉	監査役(社外)	井上 展成
取締役(社外)	濱 逸夫	監査役(社外)	岩成 真一
取締役(社外)	北岡 隆之	補欠監査役	前田 智美

執行役員

執行役員社長	田上 正勝	執行役員	川村 涉
執行役員常務	松本 俊男	執行役員	滝山 重治
執行役員	山崎 哲哉	執行役員	上原 英智
執行役員	山本 浩	執行役員	今村 佳嗣

監査法人 仰星監査法人

各サービスの利用状況、登録状況 (2019年1月31日現在)

基幹EDI

	メーカー	卸売業
利用社数※	687	476
基幹EDI	472	279
Web発注	55	251
MITEOS	242	10

資材EDI

	メーカー	サプライヤー
利用社数※	4	182
資材EDI	4	24
Web 資材EDI	4	168

※ 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。

商品、医薬品説明文書データベース登録状況

	メーカー社数	アイテム数
商品データベース	806	169,749
医薬品説明文書データベース	134	9,240

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)

要指導	第1類	指定第2類	第2類	第3類
15	83	901	1,906	761

取引先データベース登録状況

	件数
取引先データベース	約 43 万

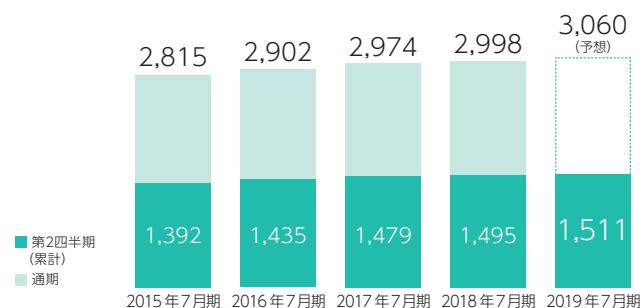
財務ハイライト

業績のポイント

- 1 EDI通信処理データ量の増加等により、売上高は1,511百万円(前年同期比1.1%増)となりました。
- 2 システム、人材および調査研究等への投資を継続させており、営業利益は365百万円(前年同期比0.4%減)、経常利益は371百万円(前年同期比0.1%減)となりました。
なお、上期に予定していた業務委託および調査研究の一部が下期にずれ込むため、業績予想(計画)ほどの減少にはなりませんでした。
- 3 四半期純利益は、前期に計上していた関係会社株式売却益等がなくなったことにより、253百万円(前年同期比16.1%減)となりました。

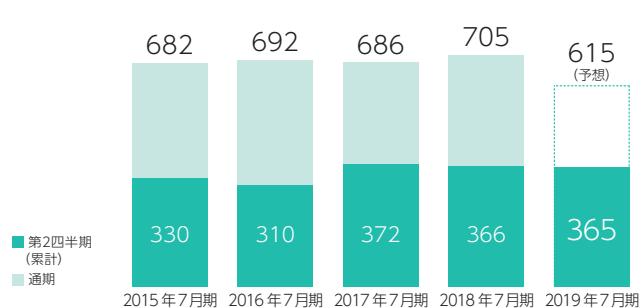
売上高

(百万円)



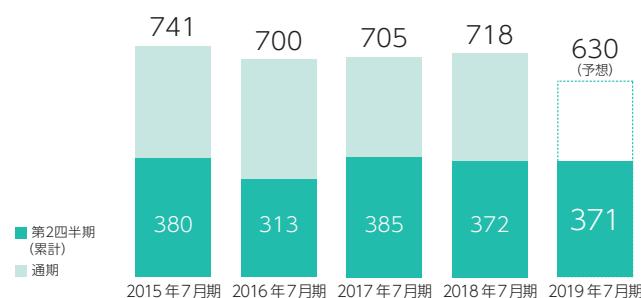
営業利益

(百万円)



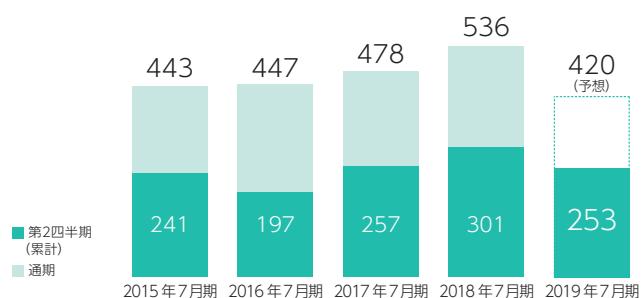
経常利益

(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 2018年7月31日	当第2四半期会計期間末 2019年1月31日
資産の部		
流動資産	2,268	2,334
固定資産	3,219	2,804
有形固定資産	38	35
無形固定資産	736	655
投資その他の資産	2,444	2,114
資産合計	5,488	5,139
負債の部		
流動負債	527	432
固定負債	518	413
負債合計	1,045	846
純資産の部		
株主資本	3,703	3,824
資本金	436	436
資本剰余金	127	127
利益剰余金	3,142	3,262
自己株式	△1	△1
評価・換算差額等	739	468
純資産合計	4,442	4,292
負債純資産合計	5,488	5,139

損益計算書

(単位:百万円)

科目	前第2四半期累計期間 自2017年8月1日 至2018年1月31日	当第2四半期累計期間 自2018年8月1日 至2019年1月31日
売上高	1,495	1,511
売上原価	507	517
売上総利益	988	994
販売費及び一般管理費	621	628
営業利益	366	365
営業外収益	5	6
経常利益	372	371
税引前四半期純利益	446	371
法人税等	144	118
四半期純利益	301	253

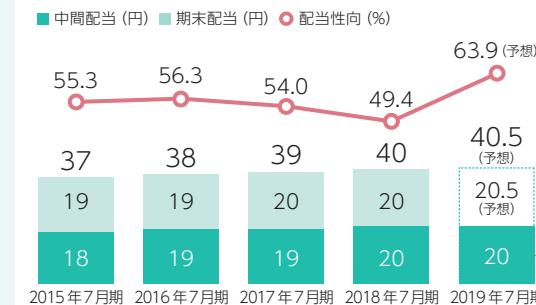
キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前第2四半期累計期間 自2017年8月1日 至2018年1月31日	当第2四半期累計期間 自2018年8月1日 至2019年1月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	346	373
投資活動によるキャッシュ・フロー	80	△141
財務活動によるキャッシュ・フロー	△134	△132
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	292	98
現金及び現金同等物の期首残高	1,791	1,763
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,083	1,862

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、株主への永続的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。



株式情報

(2019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	1,020 名	
株主名簿管理人	三菱 UFJ 信託銀行株式会社	
上場取引所	東証 JASDAQ スタンダード (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	1,066,400 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)	1,058,400 株
ユニ・チャーム株式会社	300,800 株
株式会社資生堂	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
牛乳石鹸共進社株式会社	300,800 株
個人株主	180,100 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	日本経済新聞 ※ 決算公告に代えて、貸借対照表、損益計算書はEDINET (金融商品取引法に基づく有価証券報告書の開示書類に 関する電子開示システム)にて開示しております。
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

1. 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。
2. 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。
3. 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/

