



東証JASDAQ上場
証券コード
2391



PLANET LETTER

第32期の概要

2016年8月1日 → 2017年7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

インフォメーション・オーガナイザーの 役割に磨きをかけ、将来を見据えた イノベーションに挑みながら、 業界発展に貢献していきます。



(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

新規ユーザー数の拡大もあり、 順調にEDI通信処理データ量が拡大

第32期の業績もほぼ計画通りの着地となりました。EDIサービスの利用率の向上が、ユーザーの皆様の日常業務の効率化に繋がるとの考えのもと、サービス利用企業数の増加とデータ利用の拡大に向け営業活動を積極化したことで、基幹EDIの新規接続企業は対前期比でメーカー15社、卸売業15社増という結果になりました。

日用品・化粧品業界は、訪日外国人観光客による需要が引き続き堅調で、流通業全体の売上増加に寄与しています。中国政府が2016年4月に導入した税制改正により、中国人観光客が国外で買った製品を本国に持ち帰る際にかかる税金が実質的に増税となったことを受けて、日本国内で買い付けた大量の商品を中国国内に持ち込み、ネット通販などで売りさばく個人事業者が締め出された格好となりました。この影響で、一昨年から爆発的なインバウンド消費は落ち着いたものの、一般旅行者の消費意欲は依然旺

盛です。日本製品の安全性と品質の高さに加え、高付加価値である点が評価されるようになってきており、今後こうした高付加価値商品の需要が増える可能性が高いと見えています。また国内においても豊かな生活を提案する商品が増え、高付加価値商品の売れ行きが堅調だと聞いています。訪日外国人と国内の生活者のニーズが一致することで、マーケットがより活性化されることを期待しています。

消費マインドの高いインバウンドマーケットは、今後も拡大していく見込みで、購入しやすい環境・店頭づくりに業界全体で取り組んでいく必要があると考えています。

8月にEDIサービスのネットワークと ハードウェアの基盤のリプレイスを実施

8月にネットワークおよびハードウェアの基盤のリプレイスを実施しました。ベースとなる通信環境がより安定し、システム全体の障害耐性がアップしています。昨年の障害発生により発覚した課題への対応もすべて盛り込

み、送信ファイルが短時間に集中しても安定した処理ができるシステム構成としたほか、障害発生時に何が起きているのか即座に分からなかったことを踏まえ、データ量の増減状況とそのルートや動きなどを常時把握する運用の見える化も実現し、障害発生を未然に防ぐ仕組みにしました。リプレイスに伴い、9回目となる料金改定を実施しています。

来年1月には、EDIサービスの新しいソフトウェアをリリースし、さらに数倍の負荷がかかっても処理に影響が出ないような設計となります。また、従来、東京で大規模災害が発生した場合には、東京から大阪へ拠点を切り替え、サービスを継続する体制でしたが、ソフトウェア刷新後は、東京・富山の2拠点を常時自動切り替えしながら運用する仕組みになります。

さらに、万が一システムが使えなくなった際にもユーザーの皆様が受発注業務を継続できるよう、「業界BCP」という観点でその方法について検討・研究を開始しました。



中期展望「プラネットビジョン2025」

4つのテーマの進捗状況

企業間取引における業務効率の追求

オンライン化比率調査を機に、メーカー・卸売業とともに、EDIの新規接続企業の増加、EDI導入企業のさらなるオンライン化推進のための活動を継続しています。また、情報を分析・解析して、新しいアクションにつなげるお手伝いが必要になってきていると認識しています。自社でのシステム構築が不要なMITEOS(ミテオス)、Web発注、販売レポートサービスなどのサービスも活用いただきながら、オンライン化比率および業務効率のさらなる向上を目指していきます。

企業間コミュニケーションの活性化

「流通の次世代を語る会」と「インバウンド研究会」については、流通やインバウンドビジネスの第一線で活躍されているコーディネーターの先生や集まった仲間と、流通の将来について対話する場として定着させることを目指しています。業界共通の課題の検討を通じて視野を広げる場にしていきたいと考えています。今後は第2クールとして、さらにテーマを絞り、具体的な実証などにつなげていきます。

流通における情報活用の推進

経済産業省が支援する製・配・販連携協議会の「商品情報多言語フィジビリティ・スタディ・プロジェクト」の店頭実証実験にシステムを提供しました。商品のバーコードをスマートフォンでスキャンすると、商品カテゴリが英語・中国語・韓国語で表示され、さらにメーカーの多言

語に対応した商品詳細情報ページへリンクする仕組みで、実際に外国人観光客の方々に使っていただき、非常に好評を得て実験を終了しました。この成果を受け、日用品・化粧品のみならず、食品や医薬品も含め、あらゆる商品の基本的な情報を登録し、全国の小売業の店頭で利用できるような一般財団法人流通システム開発センターが多言語対応データプールの準備を進めることとなりました。東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた商品情報の提供インフラの実現に貢献すべく、当社も商品データベースの

商品情報をそのデータプールに連携させるとともに、メーカーの多言語対応を促す活動にも力を入れていきます。

社会に役立つ情報の収集と発信

第33期の発刊に向け、インバウンド調査レポート第3弾の作成を進めています。今回は中国のみならず、香港・台湾・韓国・タイ・ベトナムを対象に加えた上、食品業界の商品データベース運営会社とも共同で調査を実施しており、本格的な調査レポートになると期待しています。

ビジョン
2025
ここに
FOCUS

企業間におけるコミュニケーションの活性化

業界各社の課題解決に向けた コミュニケーションの場づくり

流通の将来や一般消費財流通業界に共通する課題について検討する場を提供し、業界のコミュニケーションづくりと課題解決を支援しています。

当社は毎年、ユーザー会を開催し、一般消費財流通業界に深く関係するテーマでの専門家による講演や、業界の取り組み事例、当社サービスのご利用事例の紹介等を行っています。当社サービスの導入と運用に関わるメーカー・卸売業のシステム部門の方を中心にご参加いただき、自社や取引先との業務効率化に役立つ情報をお持ち帰りいただいております。



また、主に日用品・化粧品の流通に関する課題や、その時々のお客様の関心事についての研究会やセミナーを企画・開催してきました。最近では、2015年よりインバウンド消費に関する研究会やセミナーを実施しています。また、消費税率10%への引き上げに伴う軽減税率制度の導入について、2016年に続き第2弾となる業務対応セミナーを実施し、メーカー・卸売業間の業務対応や軽減税率EDIフォーマット対応についての説明も行いました。

各社による個別対応では無駄なコストと対応の齟齬が生じやすいような課題や、流通の将来への影響が大きいと考えられるテーマについて、当社は積極的に情報を収集・整理し、ユーザーの皆様への業務への影響等についてお知らせし、必要に応じて共同で検討いただける場を設けています。

月に2回発信している消費者調査「Fromプラネット」は、早いもので9月には70回目を迎え、コンスタントに一般メディアにも取り上げられるようになってきています。さらに、8月より会社ホームページを順次リニューアルしております。今後は一般の方にも分かりやすいコンテンツを効果的に発信していきます。

緩やかな成長を目標としながら 将来を見据えたイノベーションに 挑み続けます

第33期の業績予想は、8月に実施した料金値下げの影響により、売上高の伸びは鈍化し、微増収、増益となる見込みです。しかしながら、値下げは利用者の費用対効果を高めることになるので、中期的にはユーザーの裾野を拡大させ、売上高のさらなる伸長につながると期待できます。

2016年4月に実施した組織改定の成果も現れてきています。EDIサービスの担当部門を統合したことで営業・運用の連携が向上し、新規顧客の獲得数・接続本数が大幅に伸長しました。また、サービス本部の新設により、データベースなどの情報活用をユーザーの皆様へ推進すべく、顧客対応部門のあり方の見直しも進みました。さらに、イノベーション推進室を中心に、越境流通プラットフォーム事業のほか、商品情報の多言語化のような国を挙げて取り組んでいる大きなプロジェクトなどにも積極的に関与できるようになりました。

越境流通プラットフォーム事業は、日中の貿易インフラ構築に向けダイナミックな政策でスピーディな成長を目指す中国と、安定成長を志向する日本との間でギャップ

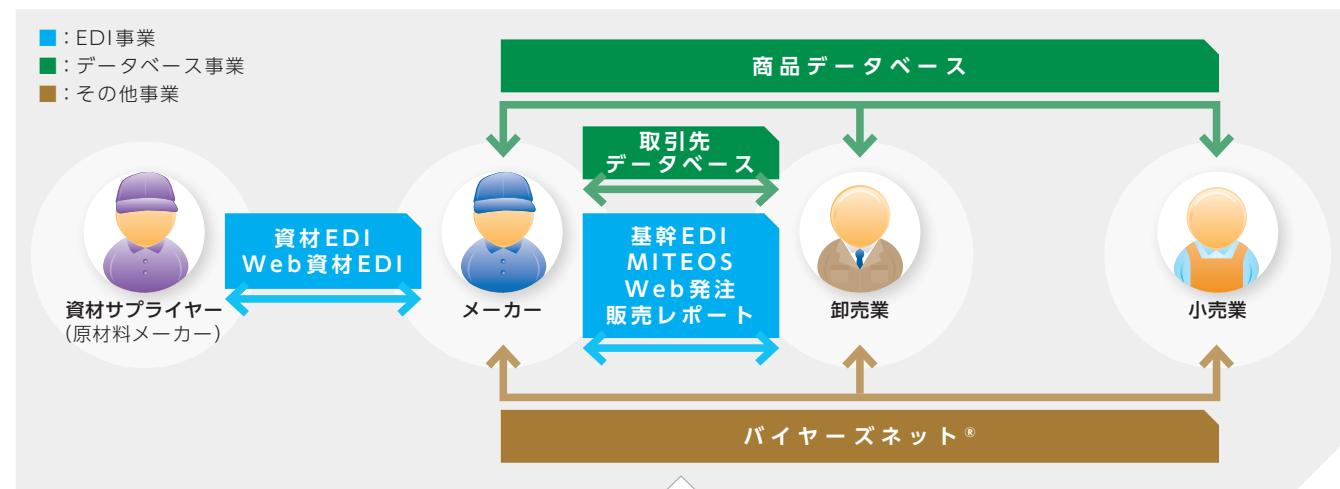


がありますが、高品質で安全、かつコストパフォーマンスの高い日本製品をもっと多くの中国の生活者に販売でき、EDIを利用して本物の日本製品を継続的に取引できる環境を整備するという共同出資各社共通の志のもと、粘り強く進めていきます。

こうした将来に向けたイノベーションにチャレンジを続ける中で、当社社員のスキル向上を図るために、IT全般や中国ビジネスといった専門性の高い分野で指導的な立場にある方と顧問契約を結びました。進化するIT技術の活用を検討し、業界のニーズに沿った技術と標準を選び、安価に活用していくインフォメーション・オーガナイザーとしての働きに磨きをかけながら、頼られる存在として、力を発揮し続けたいと考えています。

今後も緩やかな成長を目標としながら、連続増配への期待にもしっかり応えていきたいと思っておりますので、引き続きご支援のほどお願いいたします。

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

(表示単位未満を四捨五入)



EDI事業

87.8%

基幹EDI / MITEOS / 販売レポート / 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

11.4%

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

0.7%

バイヤーズネット など

消費財流通業界内の協業を支援する、インターネット上の情報提供サービスを提供しています。商品情報や業界ニュースなどの情報発信のほか、取引先との効率的な情報共有を実現します。

商品データベース、セルフメディケーション税制に対応

本年1月から始まった医療費控除制度「セルフメディケーション税制」への対応として、当社の「商品データベース」に「セルフメディケーション税制対象区分」を追加し、OTC医薬品約9,700アイテムが同税制の対象かどうかを確認できるようにしました。また、同税制と「商品データベース」の認知度向上のため、3月17日からの3日間、幕張メッセで開催された「第17回 JAPAN ドラッグストアショー」に出展し、商品データベースの機能紹介や当社ブース来場者を対象とした同税制に関するアンケート調査を行いました。アンケート結果については、当社が発行するニュースレター「FromプラネットVol.59」で詳しく紹介しています。



JAPANドラッグストアショーにてサービス説明とアンケートを実施

プラネット セルフメディケーション税制 検索

https://www.planet-van.co.jp/shiru/from_planet/vol59.html

『上海家庭訪問調査レポート』を発表

6月16日、「上海家庭訪問調査レポート～中国人の生活スタイルと一般消費財の利用に関する意識調査～」を発表しました。訪日外国人による日本国内の買物需要拡大を受け、当社は、外国人観光客の日本での買物行動について2015年から調査を行っており、今回は、日本へ旅行する経済的余裕のある上海市在住のご家庭15軒を訪問し、一般消費財の利用状況や購買チャネルなどについて調査しました。その結果、衛生への意識が総じて高く、よりよい商品を求める意欲が高いにも関わらず、中国国内市場で購入できる商品の種類が少ないことなどから、実際に使用している製品数や種類は限定されていることがわかりました。そのような中で、日本製品を多数使用、保管している家庭もあり、日本の一般消費財が上海に浸透しつつある様子も見られ、日本製品の中国市場に展開できる余地はかなり大きいと結論づけています。



上海家庭訪問調査 洗面台と商品ストックの様子

プラネット 上海家庭調査 検索

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

役員持株会を設立

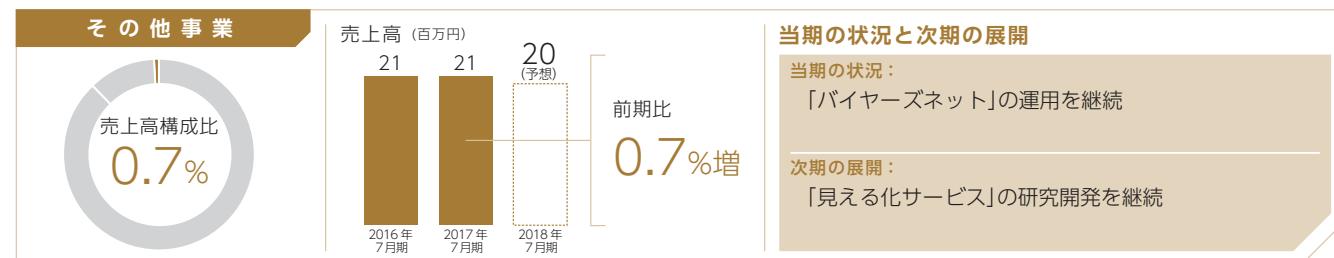
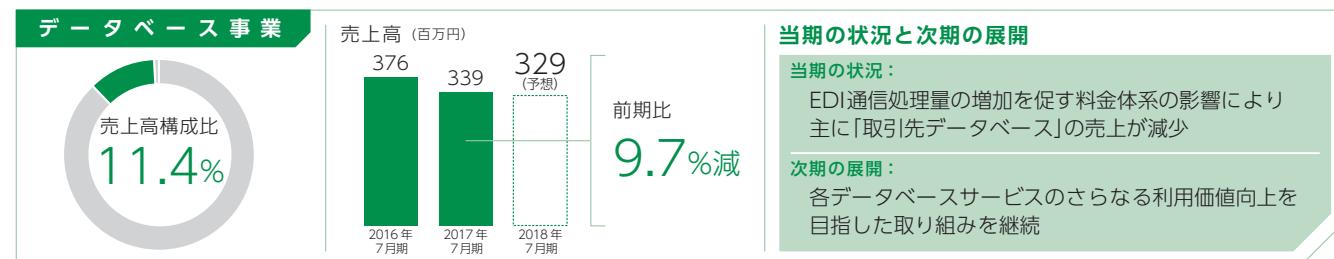
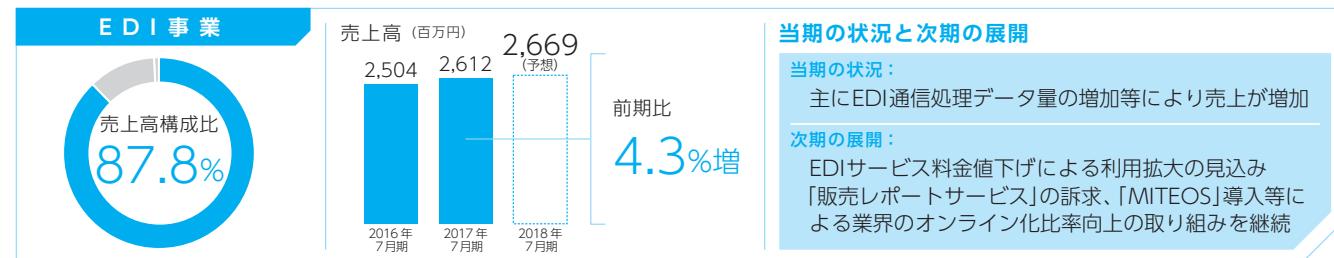
4月25日、役員持株会を設立することを取締役会にて決議しました。当社役員が当社株式を購入する際のインサイダー取引を回避するとともに、役員自らが当社株式の継続的な取得と保有を通じて、株主の皆様と株主価値をより一層共有し、さらなる企業価値の向上を図ることを目的としています。

<https://www.planet-van.co.jp/ir/pdf/20170425.pdf>

決算ハイライト

	2017年7月期	2018年7月期(予想)
売上高	2,974百万円 (前期比 2.5%増)	3,020百万円 (前期比 1.5%増)
営業利益	686百万円 (前期比 0.8%減)	705百万円 (前期比 2.6%増)
経常利益	705百万円 (前期比 0.7%増)	720百万円 (前期比 2.1%増)
当期純利益	478百万円 (前期比 6.9%増)	485百万円 (前期比 1.3%増)

セグメント情報



貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前事業年度 2016年7月31日	当事業年度 2017年7月31日
資産の部		
流動資産	2,448	2,293
固定資産	2,028	2,341
有形固定資産	35	29
無形固定資産	469	558
投資その他の資産	1,523	1,753
資産合計	4,476	4,634
負債の部		
流動負債	464	465
固定負債	358	351
負債合計	823	817
純資産の部		
株主資本	3,205	3,432
資本金	436	436
資本剰余金	127	127
利益剰余金	2,643	2,870
自己株式	△1	△1
評価・換算差額等	447	385
純資産合計	3,653	3,817
負債純資産合計	4,476	4,634

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。

損益計算書

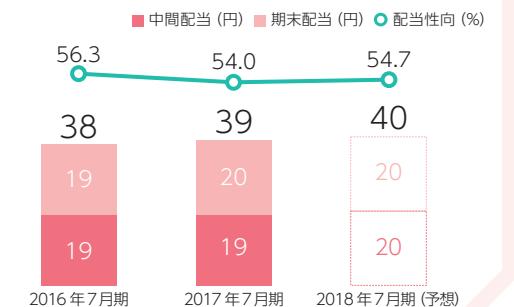
(単位:百万円)

科目	前事業年度 自2015年8月1日 至2016年7月31日	当事業年度 自2016年8月1日 至2017年7月31日
売上高	2,902	2,974
売上原価	1,021	1,073
売上総利益	1,880	1,901
販売費及び一般管理費	1,187	1,214
営業利益	692	686
営業外収益	9	18
営業外費用	1	—
経常利益	700	705
特別損失	—	0
税引前当期純利益	700	704
法人税等	252	225
当期純利益	447	478

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前事業年度 自2015年8月1日 至2016年7月31日	当事業年度 自2016年8月1日 至2017年7月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	603	713
投資活動によるキャッシュ・フロー	△629	△627
財務活動によるキャッシュ・フロー	△252	△251
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△278	△165
現金及び現金同等物の期首残高	2,235	1,957
現金及び現金同等物の期末残高	1,957	1,791



株式情報

(2017年7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	1,085 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：03-6432-0482 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
プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社	176,000 株
小林製薬株式会社	176,000 株
ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング株式会社	176,000 株
クラシエホームプロダクツ株式会社	176,000 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	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(注)	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

(注) 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転に伴い、平成29年8月14日付けにて上記のとおり変更しております。

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。

企業情報

(2017年7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	40名
URL	https://www.planet-van.co.jp

取締役及び監査役 (2017年10月25日現在)

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	常勤監査役	黒岩 昭雄
常務取締役	松本 俊男	監査役(社外)	井上 展成
取締役	山崎 哲哉	監査役(社外)	石垣 禎信
取締役(社外)	濱 逸夫	補欠監査役	花川 泰雄
取締役(社外)	石井 貞行		

執行役員 (2017年10月25日現在)

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 (2017年7月31日現在)

基幹 EDI	(利用社数)	
	メーカー	卸売業
利用社数	624	473
基幹 EDI	455	280
Web発注	56	247
MITEOS	172	8

資材 EDI	(利用社数)	
	メーカー	サプライヤー
利用社数	4	187
資材 EDI	4	24
Web 資材 EDI	3	173

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	810	160,551
医薬品説明文書データベース	139	9,440

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
14	97	946	1,964	801

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

プラネットの EDI料金と ユーザーへの利益還元

高い料金負担から始まったサービス

当社の成り立ちは「メーカーが作った会社」です。競合関係にあるメーカー同士でも共同利用できる標準EDIネットワークを構築することで、自社の業務コストを削減し、ひいては業界全体の業務効率化を進めることを目指しました。そこで、1台20億円する大型汎用コンピュータの導入や、卸売業への端末無償提供などのコストをすべてメーカーが負担する料金体系にして、卸売業が参加しやすくしました。当然、利用料金は高額になり、利用できる企業は限られていました。

ユーザー拡大を目指して 値下げを断行

そこで、早期にサービスを広く普及させることを重視し、サービス開始後の2年間で計2回の料金改定を実施し、基本利用料金を約2割、通信処理料を平均4割引き下げました。値下げ当初は業績が悪化しましたが、リスクを取ってでも値下げして、ユーザー拡大とサービス普及に努めることが、業界標準ネットワークとしての地位を確立するために必要であるとの判断でした。

その後、中堅・中小卸売業も参加できるよう、発注専用端末を開発・提供することでユーザー数、接続本数を増やすことに注力していきました。また、大手卸売業の発注業務の合理化に寄与するFAX発注システムも開発、提供し、その料金は卸売業負担としました。

売上成長の安定化と ダウンサイジングによる原価低減で ユーザーに利益を還元

1991年には、大型汎用コンピュータのダウンサイジング化を積極的に進め、ネットワーク基盤の原価低減を図りました。そして翌年には、これまで高い料金負担でEDIネットワークを支えてくれたユーザーに対する利益還元を目的に、第3次の値下げを実施し、基本利用料金をさらに3分の2に引き下げました。

1995年には「100%オンライン受発注構想」を発表し、その実現に向けた施策として、翌年第4次料金改定を実施、利用するデータの種類を増やしても基本利用料金が大きく加算されない料金体系にし、接続料を約68%、基本利用料金を約17%値下げしました。その結果、1997年には利用メーカーが100社を超えました。

オープン化による原価低減と ユーザーへの利益還元、 さらなるユーザー拡大へ

そして1999年にはネットワーク基盤を汎用機からオープン系へと全面的に入れ替え、ネットワーク基盤の処理能力は劇的に向上し、同時に原価低減も実現しました。

その後は、約5年に一度ネットワーク基盤を刷新し続け、処理能力の向上はもちろんのこと、コストのかかるセキュリティ対策にも力を入れながら、EDIの原価低減に努めてきました。2005年には利用メーカーが300社を超え、第6次の料金値下げを実施。2011年にはネットワーク基盤のクラウド化とともに第8次の料金値下げも実施しました。

2016年、MITEOSの導入によりメーカーは600社を超え、本年8月にもネットワーク基盤刷新と第9次料金値下げを実施しました。この間、売上は一貫して増収基調を続けてお

ります。今後もこの経営姿勢を継続し、株主やユーザーの皆様などのステークホルダーの期待に応えてまいります。

