

流通業界の標準となる情報インフラサービスを、
安全に、中立的な立場で、継続してご提供します。



PLANET Letter

第29期第2四半期(累計)の概要

2013年8月1日 → 2014年1月31日

利用業界の拡大と新たな情報インフラの確立を通じ、 着実な成長を目指します。

代表取締役会長
玉生 弘昌



代表取締役社長
田上 正勝



2014年7月期上期の事業環境と 業績の総括をお聞かせください。

Q1

玉生 業績は順調に推移しています。化粧品、OTC医薬品、健康食品、介護といった分野を中心に、よりきめ細やかなニーズに対応した商品が登場し、多様化が進展する中で、取引も活発化しているように見受けられます。

田上 EDIの利用状況を見ますと、特に日用品・化粧品業界を中心とした既存ユーザーのデータ量が予想以上に増えています。加えて、家庭用品をはじめ、ペット、健康食品、文具、軽衣料など幅広い業界のメーカー12社が新たに利用を開始しました。これは日用品・化粧品に隣

接する各業界に、当社のEDIサービスが着実に浸透している成果だと考えています。

「MITEOS(ミテオス)」「商品データベースプラス」 の進捗・手応えをお聞かせください。

Q2

田上 「MITEOS」に関しては、ご利用中の卸売業から「もっと対象となるメーカー数を増やしたい」という意向もいただき、期待の高さを実感しています。消費財流通における取引業務の効率化に貢献できるよう、引き続き普及活動を積極的に進めてまいります。「商品データベースプラス」も引き合いが増えており、メーカーが登録したオリジナルデータを直接利用したいという強い意向を感

じます。新商品から登録をお願いしていますが、「商品データベース」の13万アイテムと比べると、まだ十分に情報が揃っていない状況ですので、メーカーの作業負担を減らす策を講じてデータ登録数を着実に増やし、流通業での利用拡大を図っていきたくと考えています。

玉生 両サービスに対する期待や反響は大きく、手応えを感じています。インフラサービスは徐々に普及していくという特徴もありますので、中長期の視点で、幅広い業界を対象としたアピールや啓発を進めたいと考えています。

今後、強化される取り組みについて お聞かせください。

Q3

田上 好景気の局面では、情報化への投資意欲が高まるため、将来に向けた取り組みに目を向ける必要があります。すでにネット企業は、購買データや操作ログデータなどを徹底活用し、生活者目線で利便性を高めるべく、自社サービスの改善に取り組んでいます。流通業も同様にデータを活用すべき時期を迎えていると感じています。しかし、いわゆるビッグデータと呼ばれる、日々大量に発生するデータを、各企業が個別に蓄積し、活用するのは容易ではありません。膨大なデータを扱える新たな情報インフラを準備することが、皆様の取り組みを後押しすることになると考



えます。そこで、「安全・中立・標準」を追求する当社が、「見える化」サービスの確立を通じて、その役割を果たしたいと考えています。

玉生 こうした取り組みを通じ、定型業務の効率化に役立つ従来型インフラに加え、新たな発見を生み出すマーケティングのインフラ提供、という使命も果たしていきます。



通期業績の見通しと合わせ、 株主の皆様メッセージをお願いします。

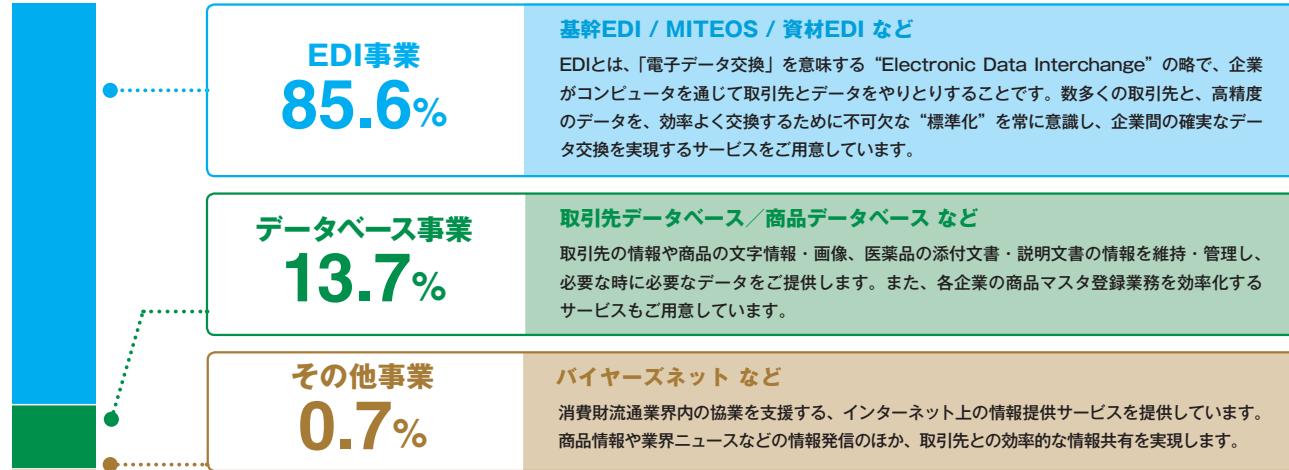
Q4

玉生 消費税増税による影響は不透明な部分もありますが、現在の状況からすると業界全体も十分に乗り切るだけの力があり、当社も計画通りの業績を達成できると見込んでいます。

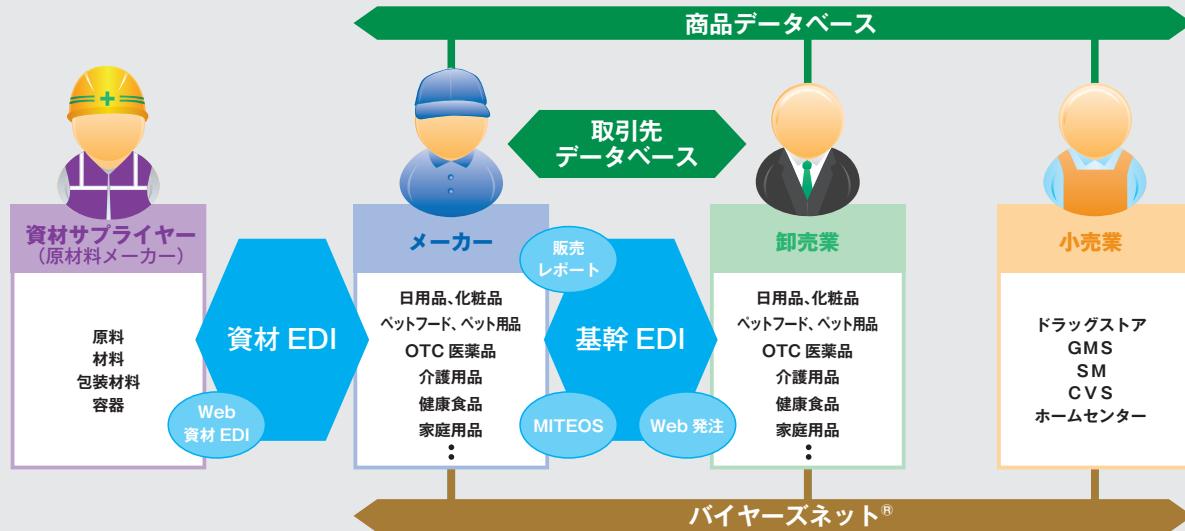
田上 新経営体制も2年目を迎えました。株主、取引先の皆様、温かく見守っていただきまして有難うございます。皆様のご期待にしっかりとお応えできるよう、新たなビジネスやビジョンの具現化に向けて、社員一丸となって取り組んでまいります。今後もより一層のご支援を賜りますよう、なにとぞ宜しくお願い申し上げます。

事業内容

売上高構成比



サービス一覧



NEWS & TOPICS

NEWS

一般消費財の2014年春夏新製品カタログを発行

当社は、一般消費財の流通に携わる方々に2014年春夏の新製品情報をタイムリーにお届けするために『2014年春夏新製品カタログ』を発行しました。かつては卸売業各社が発行していた個別の新製品カタログを集約することで、業界全体のコスト削減とペーパーレス化を目指し、2009年から年に2回当社が発行している新製品カタログは、今回で11冊目となりました。主に2013年10月以降に発売された103社・1,790アイテムの新製品・リニューアル品、104社・643アイテムの廃番品が掲載されています。なお、当カタログに掲載されている情報は、当社が運営する業務用Webサービス「バイヤーズネット」内の『マーケティング情報』からも参照できます。

当社は一般消費財の流通におけるさらなる業務効率化とコスト削減への貢献を目指し、これからも積極的な取り組みを続けてまいります。



【ご参考】『2014年春夏新製品カタログ』発行部数：14,400部 / 配布先：全国の小売業、卸売業、およびメーカー / 用途：小売業との商談、小売業の店頭棚割、小売業・卸売業の商品マスタ・棚割システムのメンテナンス

NEWS

棚割システム研究推進会、データ交換フォーマットの新バージョンを発表

当社と一般社団法人流通問題研究協会が事務局を務める棚割システム研究推進会は、棚割ソフト間のデータ交換を可能にするフォーマット「共通棚割情報」の8年ぶりの新バージョンを発表しました。共通棚割情報は棚割ソフト利用者に活用され、広く普及していますが、既存のバージョンでは再現できない陳列形態の普及に伴って見直しの要望をいただき、棚割システム研究推進会での検討を経て、新バージョンの発表に至った次第です。

TOPICS

女子学生によるサービス業ランキングで2位に選出

昭和女子大学 女性文化研究所（所長：坂東真理子 同大学長）が発表した「女子学生のためのホワイト企業ランキング」女子学生が選んだランキング<サービス業編>の2位に当社が選ばれました。当社は今後も女性の活躍促進など、従業員が働きやすい環境づくりに取り組むと共に、消費財の情報インフラとしての使命を果たしてまいります。

※詳細につきましては、当社ホームページ上のニュースリリース、メディア掲載情報をご参照ください。

ニュースリリース：<http://www.planet-van.co.jp/news/> メディア掲載情報：<http://www.planet-van.co.jp/news/media.html>

CLOSE UP!

Web-EDIサービス 「MITEOS」

活用事例のご紹介

メーカー・卸売業間で手軽に発注・仕入データの双方向通信を実現するサービスとして、2013年2月より提供が始まった「MITEOS」。実際にご活用いただいているメーカー・卸売業、それぞれの立場から見たMITEOSのメリットについて、お話をうかがいました。(以下、文中敬称略)

業界紙への広告出稿や広報誌『PLANETvanvan』での事例紹介、ホームページを通じ、更なる認知拡大に努めています。



メーカー様の声

導入が簡単ですぐ使え、 伝票郵送も不要に

株式会社中外燐寸社 <http://www.chugai-match.co.jp/>

Company Profile
岡山に本社を構える同社は、1890年の創業以来、伝統を守りつつ新しいチャレンジにも積極的に取り組んでいる日本最古のマッチ専門メーカー。主に家庭用マッチを生産しており、同社が開発し製法特許を取得した「脱硫マッチ」は、人と環境にやさしいマッチとして、全国のスーパーマーケット、ホームセンターやドラッグストアなどで広く定番の商品となっています。

- 課題**
- ✔ 仕入伝票の郵送が大変で、コスト高
 - ✔ ファックスで大量に届く注文を担当者一名で処理



導入効果 1 仕入伝票発送が不要になり、 業務が大幅に効率化

同社には株式会社あらた（以下「あらた社」）から月平均でおよそ200枚の注文書がファックスで届き、週に2、3回は仕入伝票をあらた社の各支社へ郵送していました。事務担当者が一人で、宛先や金額が書かれた伝票を二重、三重にチェックしていましたので、繁忙期にはかなり大変な作業でした。そうした折、あらた社から『MITEOS』を紹介され、利用料が月々の伝票郵送費よりも安いなら、と導入が決まりました。現場でいちばんメリットを感じているのは、仕入伝票の郵送が不要になったことです。導入後は、Web画面から仕入データを送信するだけで済むので作業量が大幅に軽減し、経費削減にも役立っています。

卸売業様の声

仕入先メーカーと自社の双方で、 業務を大幅に効率化

株式会社あらた <http://www.arata-gr.jp/>

Company Profile
卸商社として流通経済の一翼を担い、産業社会・地域社会に貢献することを願って、全国各地の有力卸売各社が長年の歴史と伝統を一つに結集して設立した株式会社あらた。化粧品、トイレタリー、家庭紙、家庭用品、ペット用品の5大カテゴリーを取り扱い、連結売上高で年6,000億円を超える業界のリーディングカンパニーとして、「次世代型卸」への変革に取り組んでいます。

- 課題**
- ✔ まだまだ多くの仕入先メーカーとEDI(電子データ交換)が未利用
 - ✔ ファックス発注と伝票による業務で、コストと作業負荷が大



導入効果 1 導入のしやすさで、 データ交換の利用が拡大

同社は発注情報を全てプラネットにデータ送信していますが、EDI未利用の1,000社以上のメーカーは、その発注データをファックスとして受け取り、受注情報を自社システムに手入力し、仕入伝票を同社に郵送しています。膨大な事務作業と、伝票・通信費などのコストが双方に発生しているため、EDI接続を拡大したい、というニーズはありましたが、システム投資が必要なEDIの導入に踏み切れないメーカーは少なくありません。そこで、プラネットや他の卸売業と仕様検討を重ね、パソコンとインターネット環境があればデータを送受信できる「MITEOS」を開発。2014年1月末までに25社のメーカーとMITEOSでデータ交換を実現し、導入メーカーからも「使いやすく、業務効率が上がった」と好評をいただいています。

導入効果 2 すぐ導入できて、 操作も簡単で、便利

MITEOSの導入効果は予想以上で、まさに『見て、押す』という名前の通り、担当者がすぐに扱った慣れた操作の簡単さ、注文書が他のファックスにまぎれる心配のないことや、印字の鮮明さなど、利便性を実感したとの声が挙がっています。マッチという単品を扱う同社においても十分にメリットが感じられることから、今後、他の卸売業もMITEOSを利用するようになれば業務の効率化が一層進む、と同社では期待しています。



中外燐寸社の主力製品群

導入効果 2 情報がデータで届くので、 業務負荷が軽減

同社では、大量の発注情報をファックスで送信した際のエラー確認や、EDI未利用のメーカーから届いた仕入伝票を封筒から取り出し、内容の確認と照合を行う、という一連の業務に非常に大きな負荷がかかっていましたが、MITEOSを利用するメーカーが増えるにつれ、これらの業務が効率化されています。事務作業の手間で困っている、または自社でシステム開発が困難なメーカーにとってもメリットが大きいことから、同社では、月に100枚以上のファックス注文書を少人数で処理しているメーカーには、MITEOS導入を勧めています。また、業界全体の業務効率化を実現するために、同社は卸売業各社にもMITEOSの積極的な導入を呼び掛けています。



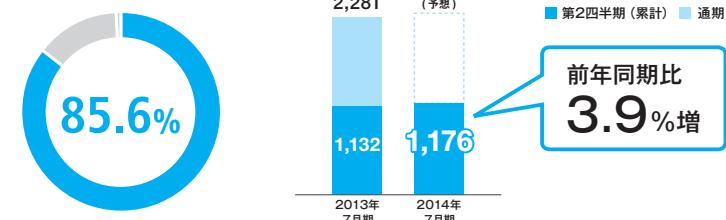
最新鋭の江南センター (愛知県江南市)

決算ハイライト

	2014年7月期第2四半期(累計)	2014年7月期(予想)
売上高	1,374百万円 (前年同期比 2.9%増)	2,700百万円 (前期比 0.3%増)
営業利益	384百万円 (前年同期比 10.9%増)	645百万円 (前期比 7.2%減)
経常利益	401百万円 (前年同期比 9.0%増)	650百万円 (前期比 10.9%減)
四半期(当期)純利益	235百万円 (前年同期比 6.6%増)	400百万円 (前期比 9.1%減)

セグメント情報

EDI事業

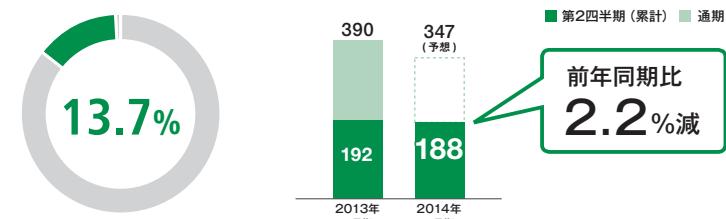


上期の状況と下期の展開

既存ユーザーのデータ活用と利用企業の拡大によりEDI通信処理量が増加

「MITEOS」のさらなる普及活動を継続し、業界のオンライン取引の一層の推進を図る。

データベース事業



上期の状況と下期の展開

EDI通信処理量の増加を促す料金体系が影響し、取引先データベースが減収

各データベースの機能向上と用途拡大に向けた取り組みを継続する。

その他事業



上期の状況と下期の展開

前年同期の一時金収入等の影響で減収

業界のデータ活用基盤としての「見える化」サービス実現に向け、研究と事業機会の探索を継続。

貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前事業年度 平成25年7月31日	当第2四半期会計期間 平成26年1月31日
資産の部		
流動資産	2,244	2,278
固定資産	1,143	1,129
有形固定資産	31	28
無形固定資産	568	520
投資その他の資産	542	580
資産合計	3,387	3,408
負債の部		
流動負債	512	407
固定負債	165	164
負債合計	678	571
純資産の部		
株主資本	2,640	2,749
資本金	436	436
資本剰余金	127	127
利益剰余金	2,079	2,188
自己株式	△1	△1
評価・換算差額等	68	86
純資産合計	2,709	2,836
負債純資産合計	3,387	3,408

損益計算書

(単位:百万円)

科目	前第2四半期累計期間 自平成24年8月1日 至平成25年1月31日	当第2四半期累計期間 自平成25年8月1日 至平成26年1月31日
売上高	1,335	1,374
売上原価	483	505
売上総利益	852	869
販売費及び一般管理費	505	484
営業利益	347	384
営業外収益	20	16
経常利益	367	401
特別損失	1	7
税引前四半期純利益	366	393
法人税等	145	158
四半期純利益	220	235

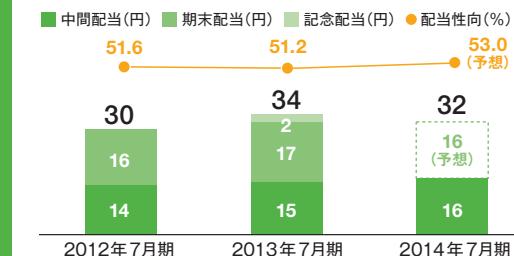
キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前第2四半期累計期間 自平成24年8月1日 至平成25年1月31日	当第2四半期累計期間 自平成25年8月1日 至平成26年1月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	198	335
投資活動によるキャッシュ・フロー	△86	△165
財務活動によるキャッシュ・フロー	△105	△125
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	5	44
現金及び現金同等物の期首残高	1,684	1,814
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,690	1,858

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向上を目指すための内部留保の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。今後は、急速に進展すると予想されるIT技術への対応のための内部資金の活用も念頭に入れながら、配当性向の維持向上を目指してまいります。



株式情報

(2014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	1,059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	管理本部 経営企画部 TEL: 03-5962-0811 e-mail: ir@planet-van.co.jp
ホームページURL	http://www.planet-van.co.jp

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

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月に開催します。
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	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711(フリーダイヤル)

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

(2014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	36名
URL	http://www.planet-van.co.jp



文化放送メディアプラスビル

取締役及び監査役			
代表取締役会長	玉生 弘昌	取締役(社外)	濱 逸夫
代表取締役社長	田上 正勝	取締役(社外)	石井 貞行
専務取締役	石橋 光男	取締役(社外)	廣田 光次
常務取締役	黒岩 昭雄	常勤監査役	川崎 清
取締役	牛島 操	監査役(社外)	井上 展成
		監査役(社外)	石垣 禎信
執行役員			
執行役員社長	田上 正勝	執行役員	牛島 操
執行役員専務	石橋 光男	執行役員	川村 涉
執行役員常務	黒岩 昭雄	執行役員	山本 浩
監査法人			
	明和監査法人		

各サービスの利用状況、登録状況

(2014年1月31日現在)

基幹EDI	(利用社数)	
	メーカー	卸売業
データ種/社数	476	466
発注	374	209
仕入	342	211
販売	163	170
請求照合	148	113
請求鑑	31	74
在庫	39	70
Web発注	45	238
MITEOS	44	5

資材EDI	(利用社数)	
	メーカー	サプライヤー
サービス名	4	190
資材EDI	4	190
Web資材EDI	3	176

商品、医薬品説明文書データベース登録状況

サービス名	メーカー社数	アイテム数
商品データベース	781	130,004
医薬品説明文書データベース	142	9,438

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)			
	第1類	指定第2類	第2類	第3類
	109	983	2,104	803

取引先データベース登録数 約39万件

第3回

もっとくわしく!
プラネット

プラネットの 商品データベースって?

前回ご紹介した「標準取引先コード」と同様、データベース事業と深く関わっている「JANコード」、進化を続ける商品データベースについてご紹介します。

JANコードとは?

歯磨き粉や洗剤、ペットボトル飲料などに印刷されている、多数の線で構成されたバーコードと、その下の「49xx~」といった数字は、皆様にもなじみではないでしょうか。また、スーパーなどのセルフレジで、バーコードをレジにかざして商品を買いたいことがある方もいらっしゃるかと思います。

これらは「JANコード」(JANはJapanese Article Numberの略)と呼ばれ、経済産業省の外郭団体「一般財団法人流通システム開発センター」が管理している、日本の共通商品コードです。国際的なルールに従って付けられていますので、世界中どこでも商品が特定できるようになっています。



商品データベースとは?

JANコードは流通業界で広く普及し、顧客が商品を購入する際に売上情報を集計するPOSレジをはじめ、流通におけるIT利用の基礎となっています。そのほか、生活者・小売業の双方にとって有益な商品陳列を検討する「棚割」や店頭での取扱検討を行う「商談」、流通事業者(卸売業・小売業)の社内業務に不可欠な「商品マスタ」のために、商品画像や名称・サイズ、

■商品データベースの概念図



原価や商品説明など、様々な商品情報が求められるようになりました。1990年代半ば頃まで、画像は商品現品やカタログ冊子・写真として、数値・テキストは営業担当者が手書きした個別帳票や手入力したデータとして流通事業者各社の担当者に渡され、受け取った側も自社システムに手入力して内容チェックを行うという、大変な作業を強いられていました。

このような状況を解消するために企画された「メーカーが登録した商品情報を蓄積し、流通事業者が必要に応じて引き出せるデータベース」が、「商品データベース」誕生のきっかけとなりました。今では消費財流通における情報インフラとして、多くのメーカー、流通事業者にご活用いただいております。

商品データベースのメリットは?

メーカーは商品情報として必要な各情報を、商品の発売前に商品データベースへ登録します。流通事業者はその内容をダウンロードし、

自社の用途に合わせて利用します。製造発売元のメーカーが直接データの登録・メンテナンスを行うため精度が高く、また一つのデータが複数の流通事業者の様々な用途に応えられますので、「ワンソース・マルチユース」を実現しています。

プラネットの役割は?

商品データベースの円滑な運用や、より広い業界や業務分野での活用を促進するため、メーカー・流通事業者各社への働きかけや、お問い合わせへのサポートを行っています。また商品データベースを基盤として、受発注業務の円滑化、販売実績の簡便な活用、新製品情報の冊子・Webによる配信、生活者を意識した詳細情報の提供など、新たな活用法のご提案を通じて、消費財流通におけるサプライチェーンのさらなる効率化のお手伝いをしております。

株式会社 **プラネット**

〒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: <http://www.planet-van.co.jp>

