



証券コード
2391



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。

おかげさまで**30**年



th

Leading to the future



PLANET Letter

第30期の概要

2014年8月1日 → 2015年7月31日



代表取締役会長
玉生 弘昌

代表取締役社長
田上 正勝

おかげさまで30年



次なる30年に向けて。 高品質・多様性・低価格を実現する 日本式流通にさらに貢献する 新たなインフラの構築を 目指します。

の流通の発展に貢献する姿勢を貫いた事業発展を目指してまいります。

田上 EDIをはじめ取引業務の合理化は随分浸透しました。さらに業務効率を上げる「MITEOS (ミテオス)」の普及など、ユーザー様と一緒に進めることはもちろんですが、「プラネットに対して望むこと」として、「中立的な立場だからこそ、できることがあるのではないか」というご意見をいただいております。店頭での競争が激化するにつれて「競争」が重視され、各社の個別対応では解決が難しい課題に、他社と力を合わせて取り組む「協働」が減りつつあります。しかし、このような現状は流通全体の業務効率を低下させている、と懸念される方も大勢いらっしゃいます。今後、「安全・標準・継続」は大前提としながらも、「中立」を重要なキーワードとして、こうした想いに応える「企業間におけるコミュニケーションの活性化」や新たな

な価値を生み出す取り組みも進めます。その一環として、メーカー、卸売業のキーパーソンの方々にお集まりいただき、現在の消費財流通が抱える課題や、未来のあるべき姿などをざっくばらんに語り合う「流通の次世代を語る会」をはじめました。今後、業界各社と調整しながら、消費財流通の活性化につながる取り組みに発展させてゆきたいと考えております。

玉生 「情報の見える化」研究をさらに進捗させた、これまでにない「情報活用の推進」というテーマもあります。

田上 「見える化」に有効なテクノロジーとビッグデータのデータベースを当社で用意し、ユーザー企業は自社データをそこに投入するだけで、必要な結果を得ることができる、新しいインフラの構築を目指します。保有しながら社内では使いきれていないデータを活用する仕組みを作り、さらなる価値創造のお役に立てればと思っています。

玉生 これまで当社が提供してきたサービスは、受発注、物流、請求回収など定型業務の効率化を図るインフラが主でした。しかし、実際の業務の8~9割は非定型であり、いわば情報系です。この取り組みは、ビッグデータの活用が盛んになる中で、なるべく業界内の情報格差はなくし、業界間競争において高い付加価値を発揮できるよう、流通の未来を見据えたマーケティング分野の基盤、情報系インフラを構築していきたいという考えに基づいています。

田上 もう1点、当社の中立性を生かした「社会に役立つ情報の収集と発信」も大きなテーマです。2014年9月より、市場調査データに基づいて消費財のトピックスをまとめた「Fromプラネット」の配信を開始しましたが、日本の日用品・化粧品のカテゴリや商品の豊富さを改めて実感しています。消費財の奥の深さを生活者の方々へお伝えできるよう、今後も中立的かつ流通の活性化に役立つ情報発信を続けてまいります。

Q2 2015年7月期（第30期）の業績の総括をお聞かせください。

玉生 当期は外国人観光客のインバウンド需要、特に漢方薬や目薬などのOTC医薬品、化粧品をはじめとする日用品が大きく売り上げを伸ばしたことで、当社業績も期初計画を上回って着地しました。

田上 特に下期に大きく伸びました。

玉生 当社のユーザー業界に大きな影響をもたらすのでインバウンド需要についての調査を実施していますが、人民元・円の相場状況、日本の日用品・化粧品の品質のよさの浸透、この両面からインバウンド需要の勢いは、しばらく続きそうな見込みです。これは、東京オリンピックの開催決定に伴う一過性の盛り上がりではなく、本来の日本製品のよさ、日本のよさが、ようやく気がつかれるようになった結果だと私は思います。

田上 この傾向はさらに波及し、次なる発展を生む可能性は非常に高いです。日本国民の人口が減り、国内消費は減少の一途を辿るという見方がありますが、日用品・化

決算ハイライト

	2015年7月期	2016年7月期(予想)
売上高	2,815百万円 (前期比 2.6%増)	2,850百万円 (前期比 1.2%増)
営業利益	682百万円 (前期比 0.9%減)	615百万円 (前期比 10.0%減)
経常利益	741百万円 (前期比 3.4%増)	620百万円 (前期比 16.4%減)
当期純利益	443百万円 (前期比 10.3%増)	410百万円 (前期比 7.6%減)



粧品の領域においては、外国人観光客の消費で補えるようになると考えると、むしろ市場は明るいと考えられます。

玉生 ▶ 昨年、日本の人口は約27万人減りましたが、訪日外国人は前年比で300万人増、今年は400~500万人増の1,800万人を超える見込みです。オリンピックまでに2,000万人という政府目標は、おそらく来年には達成されるでしょう。訪日観光客の1人あたりの消費金額を換算すると、日本の人口の減少を補って余りある状況です。受け入れられているのは、品質と多様性ですから、さらなる拡大が見込まれます。当社も商品データベースの多言語化をはじめ、やるべきことはまだまだたくさんあると認識しています。

田上 ▶ また当期の取り組み成果として、顕著な結果が現れたのが、「MITEOS (ミテオス)」の利用メーカー数の拡大です。前年に比べて110社以上伸長し、卸・取引メーカー間の効率化を促進した成功事例のひとつとなりました。今後もさらなる普及に向け、提案を続けていきます。「商品データベース」や、効果的な販売戦略の立案に役立

つ「販売レポート」といったサービスも提案の仕方や仕組みの見直しなどを進めながら、利用の拡大を図りたいと考えています。

Q3 次なる30年に向けての第一歩となる2016年7月期（第31期）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。

田上 ▶ 2016年7月期は、さらに訪日外国人が増え、インバウンド需要の拡大が予想されており、業績にもプラスに働く見込みです。引き続き、ユーザー数、データ通信処理量の拡大による増収基調を着実に継続しながら利益を確保し、新たなインフラ構築、サービス確立に向け、しっかりと研究開発に投資していきます。当社は業務柄、やはり、世の中の仕組みに根ざす新しいシステムを構築していくことが肝要であり、それが次世代の礎となると考えています。

玉生 ▶ 当社の主な事業は、消費財流通における情報インフラの提供であり、提供するサービスの運用はもちろん、事業活動そのものを安定継続させることが重要です。その確固たる土台となるシステムの安定運用に引き続き注力しながら、次なる第一歩を踏み出す新たな取り組みに挑戦していきます。

田上 ▶ 2015年4月より、新しい仕事に挑戦すればするほど評価される、成長評価による人事制度を導入しました。これまで以上に考えること、チャレンジすることを当たり前にしよう、というメッセージも込めた人事制度です。そうしてプラネットらしく、新しい取り組みを地道に積み重ね、着実に変化を遂げながら、未来を築き上げていきます。

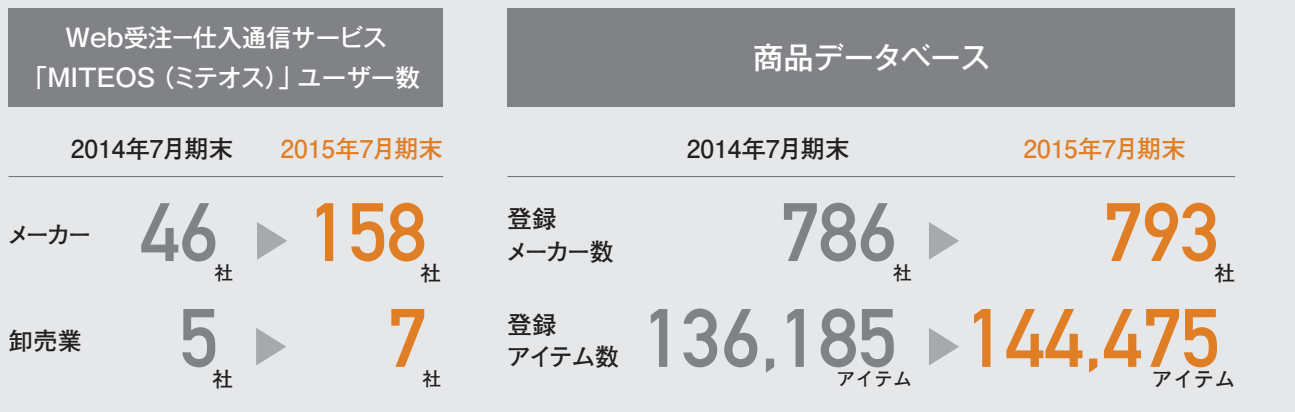
玉生 ▶ 社員をレッド・オーシャンに投げ込むような経営ではなく、ブルー・オーシャンを切り拓き、社員が質の高い、創造性の高い仕事を生み出す環境を作っていく、そうした仕掛けをしっかりと作ることが経営者の仕事である、

という考えは今後も変わりません。

田上 ▶ おかげさまで30周年記念事業も残すところわずかとなりましたが、大縄跳び大会やフットサル大会、欧州視察をはじめ、すべての記念事業に多くのユーザー様にご参加いただき、大盛況のうちに終えることができました。これらのイベントが、普段接点のない方同士のコミュニケーションを深める、非常に重要な機会となることを実感しました。今後も定期的にこのような交流の場作りを継続しながら、業界発展、日本経済の発展に貢献していきたいと考えています。そうして、長期的な視野で社会に根ざしたサービスを提供し、必要とされる会社であり続けることで、今後も緩やかながらも右肩上がりの軌跡を描き続ける安定成長を果たし、連続増配にこだわっていきます。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

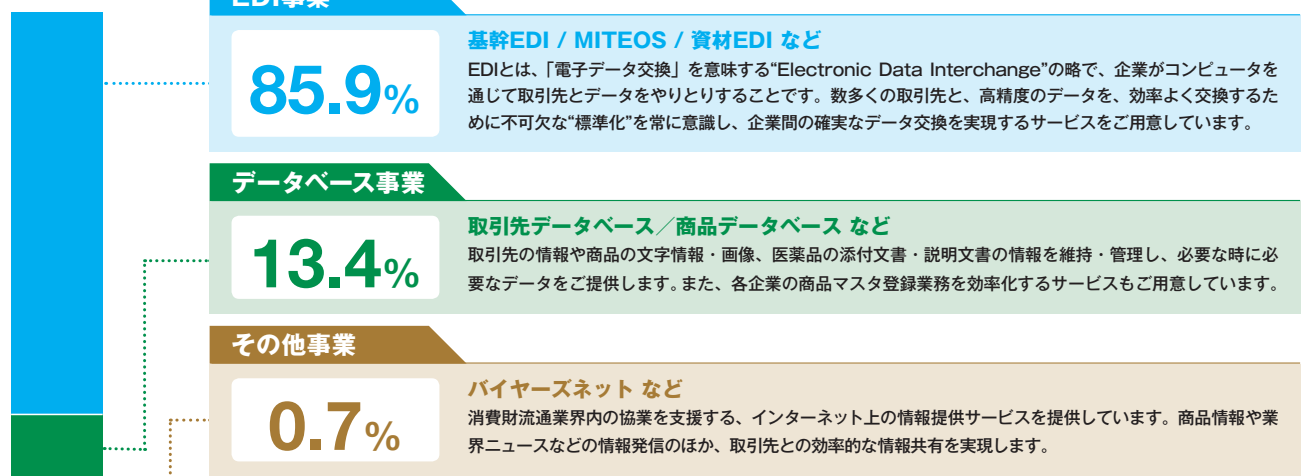


ユーザー数・登録アイテム数は順調に拡大



事業内容

売上高構成比



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

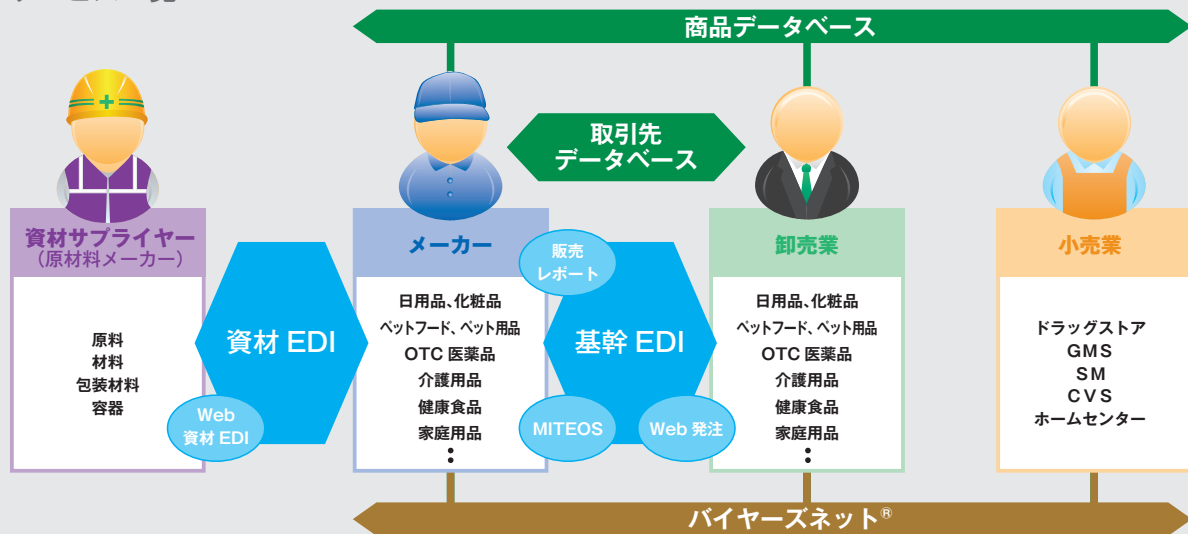
取引先の情報や商品の文字情報・画像、医薬品の添付文書・説明文書の情報を維持・管理し、必要な時に必要なデータをご提供します。また、各企業の商品マスタ登録業務を効率化するサービスもご用意しています。

その他事業

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。

サービス一覧



TOPICS

「流通の次世代を語る会」を開始

プラネットサービスご利用メーカー・卸売業との協働の取り組みとして、「流通の次世代を語る会」（以下「本会」）を開始しました。本会開催のきっかけとなったのは、2014年秋のプラネットユーザー会で行われたパネルディスカッション「これまでの30年、これからの30年」です。日用品・化粧品業界が抱える課題と今後のあり方について率直な意見が語り合われ、以下の3つが主な課題として挙げられました。

1. 流通全体のプロセスを良くしようという夢を持って未来を語るべき
2. 部分最適化による弊害や、商品や企業ブランド活用・育成が不十分という現状の是正

3. 勉強会や見学会などによる相互理解の促進と人材育成
これを受けてプラネットは、消費財流通のあるべき姿について、ざっくばらんに語り合える場として、本会第1回目を8月26日に開催しました。メーカー・卸売業合わせて14社29名の方々に参加いただき、前述のパネルディスカッションのパネリストとコーディネーターによる講演、ならびに参加者との意見交換が行われました。今後、業界各社と調整しながら、本会を業界の活性化につながる取り組みに発展させてゆきたいと考えております。

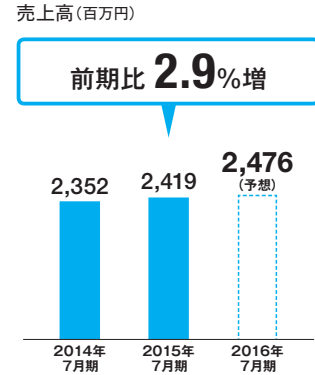
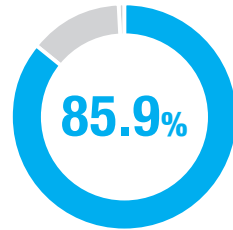
『日用品のインバウンド消費を拡大させる意識と行動』訪日中国人客の買物意識と行動に関する調査の報告書を発表

訪日外国人が増加し日本国内での買物需要が拡大している状況に鑑み、旅行中の消費額と、化粧品・トイレタリー・医薬品カテゴリの購入額と購入率が他国・他地域と比べて非常に高い訪日中国人客の日本での買物行動について調査を実施し、その結果を『日用品のインバウンド消費を拡大させる意識と行動～訪日中国人客による化粧品、トイレタリー、医薬品の買物意識と行動を明らかにする』と題した報告書としてまとめました。①中国本土でのインターネットによるアンケート調査、②上海でのグループインタビュー、③茨城空港での帰国直前の訪日中国人へのインタビュー、という3つの方法により、多角的な調査を行いました。報告書には、調査にご協力いただいた青山学院大学経営学部教授三村優美子氏、東京国際大学商学部教授金琦（きんぎ）氏のコメントも掲載しております。



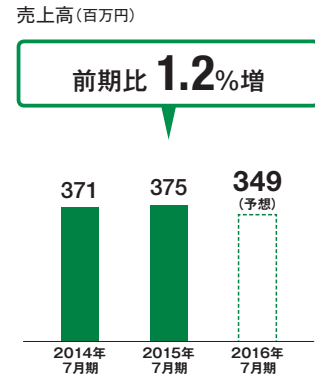
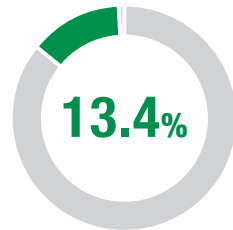
事業概況

EDI事業



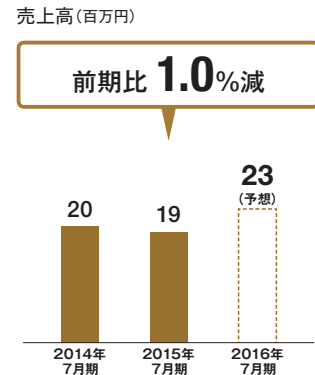
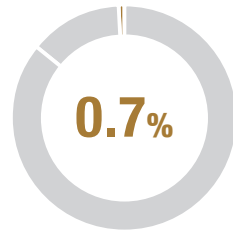
当期の状況	次期の展開
<p>EDI通信処理データ量が着実に伸長</p> <p>基幹EDIサービスの普及活動に加え、「MITEOS」導入促進でも一定の成果を上げた。</p>	<p>幅広い業界でのEDI普及活動を展開</p> <p>販売データを手軽に活用できる「販売レポートサービス」等の訴求を継続。</p>

データベース事業



当期の状況	次期の展開
<p>EDI拡販のための実質値引きを上回る増収</p> <p>取引先データベースの情報充実に加え、商品データベース等の利活用を推進した。</p>	<p>ユーザーによる有効活用の環境整備を継続</p> <p>引き続き取引先データベースの価値向上、商品データベースの登録・利用推進に取り組む。</p>

その他事業



当期の状況	次期の展開
<p>前年度の一時金収入の反動で減収</p> <p>流通各社のマーチャндаイジング業務支援サービス「バイヤーズネット」の運用を継続。</p>	<p>「見える化サービス」の研究継続</p> <p>中長期的な成長継続、利用者への貢献を目指し、既存サービスの拡充に加え研究開発の推進を図る。</p>

財務諸表

より詳細な財務情報については
<http://www.planet-van.co.jp/ir/>

貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前事業年度 2014年7月31日	当事業年度 2015年7月31日
資産の部		
流動資産	2,334	2,707
固定資産	1,289	1,307
有形固定資産	25	42
無形固定資産	550	448
投資その他の資産	713	815
資産合計	3,623	4,014
負債の部		
流動負債	516	513
固定負債	209	253
負債合計	726	766
純資産の部		
株主資本	2,810	3,009
資本金	436	436
資本剰余金	127	127
利益剰余金	2,249	2,447
自己株式	△1	△1
評価・換算差額等	86	239
純資産合計	2,897	3,248
負債純資産合計	3,623	4,014

損益計算書

(単位:百万円)

科目	前事業年度 自2013年8月1日 至2014年7月31日	当事業年度 自2014年8月1日 至2015年7月31日
売上高	2,743	2,815
売上原価	1,012	1,020
売上総利益	1,731	1,794
販売費及び一般管理費	1,041	1,111
営業利益	689	682
営業外収益	27	58
経常利益	716	741
特別利益	0	8
特別損失	37	1
税引前当期純利益	679	748
法人税等	277	304
当期純利益	402	443

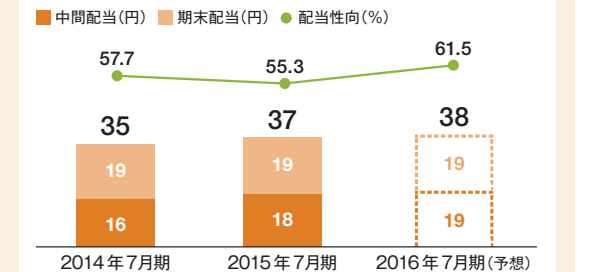
キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前事業年度 2013年8月1日 2014年7月31日	当事業年度 2014年8月1日 2015年7月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	656	613
投資活動によるキャッシュ・フロー	△350	△20
財務活動によるキャッシュ・フロー	△231	△245
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	73	347
現金及び現金同等物の期首残高	1,814	1,887
現金及び現金同等物の期末残高	1,887	2,235

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 (2015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	1,120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

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)

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

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 (2015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	38名
URL	http://www.planet-van.co.jp

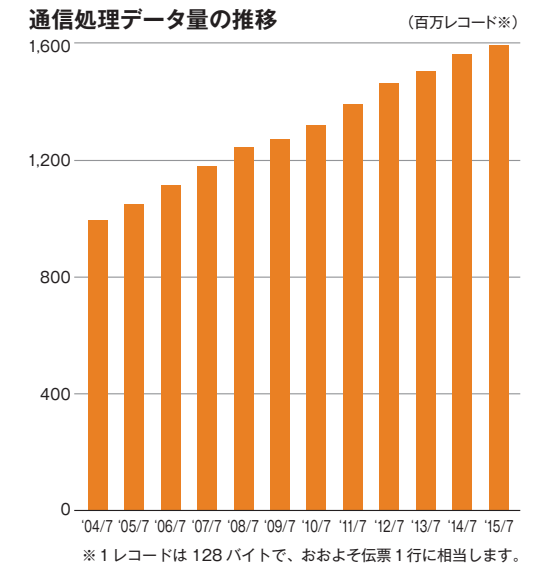


取締役及び監査役 (2015年10月27日現在)			
代表取締役会長	玉生 弘昌	取締役(社外)	石井 貞行
代表取締役社長	田上 正勝	取締役(社外)	廣田 光次
常務取締役	松本 俊男	常勤監査役	黒岩 昭雄
取締役	牛島 操	監査役(社外)	井上 展成
取締役(社外)	濱 逸夫	監査役(社外)	石垣 禎信
執行役員 (2015年10月27日現在)			
執行役員社長	田上 正勝	執行役員	山本 浩
執行役員常務	松本 俊男	執行役員	川村 涉
執行役員	牛島 操	執行役員	滝山 重治
監査法人 仰星監査法人			

各サービスの利用状況、登録状況 (2015年7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	597	463
発注	390	207
仕入	354	206
販売	171	165
請求照合	158	108
請求鑑	34	70
在庫	42	75
Web発注	52	238
MITEOS	158	7

資材EDI	(利用社数)	
	サービス名	メーカー 社数
サービス名	メーカー	サプライヤー
資材EDI	4	191
Web資材EDI	3	177
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	793	144,475
医薬品説明文書 データベース	141	9,507



もっとくわしく！
プラネット

第6回

販売データとは？

販売データとは

「販売データ」とは、卸売業が小売業に商品を販売した実績を、プラネットのEDI経由で卸売業がメーカーに送信するデータのことです。近年生活者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おります。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、売れ始めたもの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。日々「いつ」「どこから」「どこへ」「なにを」「いくつ」「いくらで」売ったのかを把握することは、商品の流れを把握することになり、メーカーにとりとても大切なことになってきています。

しかしプラネットのサービスをご利用いただいていないメーカーでは、月に約1回程度、卸

売業から紙やデータで販売実績を受け取るのみでタイムリーに販売実績を把握することは難しいようです。この場合、過去の実績や営業部門の勘に頼ることになり、今実際に売れている商品の情報を見逃してしまっている可能性があるのです。

詳細な販売実績をタイムリーに入手できるのがプラネットの「販売データ」です。

“量”より“質”の「販売データ」

例えば、あるメーカーでは3社の卸売業と取引があり、どの小売業の店舗へ販売したのかがわかるデータを、各卸売業から定期的に受け取っています。この時、同じ小売業の店舗であるにもかかわらず、ある卸売業では「77888」と、別の卸売業では「11555」と別のコードをつけて管理されているので、このデータを受け取

ったメーカーはそのデータの整備に非常に手間がかかります。しかしプラネットの「販売データ」は同一の小売店舗には同一の標準取引先コードがつけられてどの卸売業からも送信されるため、受け取ったメーカーはデータ整備の手間が軽減でき、集計・加工作業を楽に行えるようになります。

情報量が膨大なビッグデータやPOSデータなら有効に活用できるかという点必ずしもそうではありません。重要なことはデータ分析をするためには分析に必要なメンテナンスされたデータが必要不可欠ということです。時間が限られているなか、必要な情報を用いて自社商品の納品状況を、タイムリーかつ詳細に把握することこそ、企業活動には必要なことなのです。

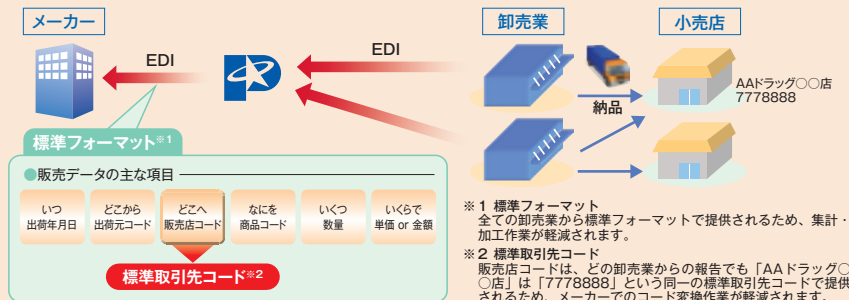
この点において「販売データ」は、“データ分析における扱いやすさ”でご好評いただいております。「販売データ」は、商品の配荷状況や売上の多い店舗を簡単に把握することができ、商品の動向の平常値・異常値が一目瞭然。そのため、メーカーの営業支援・販売分析・生産等のシステムへ連動した高度な活用が可能となります。さらに、情報が社内でも一元化できるため、データの有効活用による業務改革へつなげることもできます。

プラネットの取り組み

プラネットでは、単に「販売データ」を提供するだけでなく、メーカーが自社内で簡単に販売実績を分析できるよう、「販売データ」の加工方法の紹介や、「販売データ」を活用した営業活動の仕組みづくりのお手伝いなど、きめこまやかなサポートをしています。

販売データとは？

販売データとは、卸売業が小売業に商品を販売した実績をメーカーに毎日通知するデータです。



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>

