

2391 プラネット

田上 正勝 (タガミ マサカツ)

株式会社プラネット社長

消費財流通の情報インフラとして社会に貢献

◆会社概要

当社は、日用品・化粧品業界の流通システムを最適化する業界共通のインフラ構築を目指し、通信事業の規制緩和を契機に、同業界の有力メーカー8社合意の下で1985年8月に設立された。その設立時より、当社は、一般消費財の流通ネットワークを支えるインフォメーション・オーガナイザー(情報のまとめ役)を標榜している。具体的にはメーカー・卸売業間のEDIやデータベース、その他情報に関するビジネスを行い、流通業界の情報効率化に貢献することを目標に、中立的な立場でサービスを提供している。

EDI事業は、日本独自の運用センター型ビジネスモデルEDIで、ネットワーク運用と監視業務を委託するインテックに常設する基幹EDIシステムを介してメーカーと卸売業がデータ交換を行うため、メーカーと卸売業とは直接つながっていないことが大きな特徴である。間に当社が入ることで、国内外の標準に準拠した通信運用ルールを統一することができる。また、各社は自社のシステムに手を入れずに関連業務の飛躍的な効率化が図れ、本業に専念できるメリットがある。

日用品・化粧品業界からスタートしたサービスは、この31年間でペットフード・ペット用品、OTC医薬品、家庭紙、消耗家電、家庭用品、理美容、介護用品、ベビー・衛生用品、健康食品、軽衣料などの非食品消費財業界に広がり、現在、メーカー609社、卸売業463社が利用している。またメーカーと卸売業間のEDI効率化の進展に伴い、メーカーと資材サプライヤー間のEDIを望む声も高まり、現在では192社の資材サプライヤーが標準サービスである資材EDIを利用している。

現在、取引先データベースには約42万件の小売業コードが登録され、商品データベースではメーカー797社の15万1,576アイテムの情報を管理している。さらに共通インフラのない卸売業と小売業の担当者がウェブを使ってデータや商談に関する情報交換を行う「バイヤーズネット®」という仕組みも提供し、約3万人の業界担当者が利用する。このように、当社はEDIのみならず、商品データベースをはじめとする業界に不可欠な社会基盤を構築している。

◆2016年7月期決算概要

当期の売上高は、EDI通信処理データ量が順調に増加したことにより29億2百万円(前期比3.1%増)に増加した。また営業利益も、前期に経費を費やした30周年記念事業が完了したことにより6億92百万円(同1.4%増)に増加したが、経常利益は、投資有価証券の評価益等が減少したため7億円(同5.5%減)に減少した。しかし法人税、住民税および事業税が減少したことから、最終的な当期純利益は4億47百万円(同0.9%増)と微増で着地することができた。

サービス別売上高では、まずEDI事業がEDI通信処理データ量の増加により25億4百万円(前期比3.5%増)に増加し、売上高全体をけん引した。データベース事業は各データベースサービスの付加価値を向上して3億76百万円(同0.1%増)に、また、その他事業は、バイヤーズネットの利用拡大により21百万円(同7.3%増)にそれぞれ

れ増加した。

◆2017年7月期業績予想

売上高は29億90百万円(前期比3.0%増)、営業利益7億10百万円(同2.5%増)、経常利益7億20百万円(同2.8%増)、当期純利益4億65百万円(同3.8%増)の増収増益を計画している。EDIサービスの着実な利用拡大により、売上高増加を目指す。一方、費用面では大きな投資を予定している。まず、より安全なシステム基盤の構築に向け、2年かけて大規模なシステム入れ替えを行う。さらにデータベースサービス、およびバイヤーズネットを含めたウェブ系サービスの定期的リニューアルに伴う費用、最新通信技術やシステム技術に関する研究開発費の増加も見込んでいる。

EDI事業の売上高は26億25百万円(前期比4.8%増)を見込んでいる。隣接業界へのEDI普及活動、販売レポートサービスの訴求、ウェブを使ったEDI支援サービス「MITEOS」の導入などにより、業界のオンライン化比率向上に向けた活動を積極的に進める。データベース事業の売上高は3億39百万円(同9.6%減)を計画し、商品データベース多言語化等の研究開発に注力する。また、その他事業では「見える化サービス」の研究開発を継続し、売上高は25百万円(同12.8%増)を計画している。メーカー、卸売業、小売業の業務効率化向上を目指す地道な営業活動を継続しながら、今後も安定した売上成長を続けていきたい。

なお、1株あたり年間配当金は、当期38円、2017年7月期は39円を計画している。これが達成されれば16期連続増配となる。今後も増収が続く限り増配にこだわっていきたい。

◆経営戦略

昨年の30周年記念事業の終了後、新たな30年に向けて進むための指針「プラネットビジョン2025」を発表した。このビジョンの下、中立的な立場で「企業間取引における業務効率の追求」、「企業間におけるコミュニケーションの活性化」、「流通における情報活用の推進」、「社会に役立つ情報の収集と発信」を行うことで業界を元気にし、社会に貢献する企業を目指す。さらにコーポレートスローガンとして「広く遍く」を掲げ、今後も消費財流通の情報インフラであり続ける。

「企業間取引における業務効率の追求」については、新しい取り組みは安定的な売上維持が前提との考えに基づき、隣接業界をはじめ、より多くの業界での利用企業数拡大を積極的に推進する。さらにユーザーの業務効率化を支援し、オンライン化比率の向上を図る。日用品・化粧品業界でオンライン化比率を調査したところ、メーカーにおいては半数以上の企業で、受注・売掛・請求の8割以上の業務でオンライン化が進んでいた。逆に半数近くの企業にデータ交換を増やす余地があることから、オンライン化比率100%に近づけるよう、お客様と目標を設定し、当社営業担当にその達成に向けた協力をさせていきたい。卸売業では、発注業務において当社のファックス発注サービスの利用を含め高い比率でオンライン化が進んでいるが、買掛・支払業務ではまだその水準が低い。卸売業が大きくなるにつれ、より多くのメーカーの商品を扱うことになるので、今後この比率はますます下がると予想される。このため、当社営業担当が協力し、設定目標に向け結果が出せるよう活動を行っていきたい。

オンライン化比率向上に向けた有効なサービスとして推進しているのが、MITEOSである。これは中小規模メーカーも導入しやすいウェブサービスで、EDIシステムのない企業も利用できる。現在、メーカー164社、卸売業8社がMITEOSを使ってデータ交換を行っている。MITEOSの認知度も少しずつ上昇しており、今後新たな機能を追加することで、さらにオンライン化比率が伸びることが期待される。

なお、企業間取引における業務効率化を支え、流通業界の業務継続性を向上すべく、2017年1月と8月に7回目のセンターマシン入れ替えを実施する。今回は「震災にも強い」をテーマに東京と富山の2拠点に同じホストマシンを配置し、常に短時間で拠点を切り替えられるホットスタンバイ型にすることが特徴である。

「企業間コミュニケーションの活性化」としては、流通が抱える課題と今後のあり方についての情報交換の場を

作することに注力している。「流通の次世代を語る会」はすでに4回開催しており、次世代を担うメーカーや卸売業の有志が、消費財流通のあるべき姿について語り合える場と位置付けている。さらにもう1年継続して開催し、最終的に報告書として成果をまとめたい。また、訪日外国人の増加に伴うインバウンド消費に関するセミナーを5月に開催した。インバウンド消費の現状とその可能性について、消費財の流通に携わる約160名が集まり理解を深めた。このテーマに関しては「インバウンド研究会」も継続しており、メーカーと卸売業界のインバウンド担当者が集まり、現状と課題を認識した上で、流通にどのように活かせるかを検討、研究している。「流通における情報活用の推進」については、商品情報の多言語対応と見える化サービスに注力する。商品情報の多言語対応では、インバウンド消費が増える中、訪日外国人に商品情報を母国語で提供し、需要のさらなる拡大を図ることを目指している。現在、経済産業省が支援する製配販連携協議会の多言語ワーキングにおいて、商品情報多言語対応の必要性を共通認識として提供情報を整備するとともに、多言語化された商品情報の蓄積・活用方法を検討している。当社もこのワーキングに参加し、日用品・化粧品分野の情報を提供する。見える化サービスについては、関係各社の協力を得ながらEDIやID-POSなど既存データを最新技術で見える化する取り組みを継続している。これにより、市場動向分析や物流効率化、消費者対応・オムニチャネルなど、業界の新しいインフラ作りを目指す。

「社会に役立つ情報の収集と発信」については、B to Bビジネスを行う企業としてもマーケットインの考え方でサービスを提供する必要性を痛感し、中立的立場で旬な情報を収集、発信している。その一環として、昨年引き続き「日用品のインバウンド消費を拡大させる意識と行動 2016」を発表した。さらに5年以上続けている取り組みとして、日用品の購買行動についての実態調査の結果を「インターネットは日用品流通をどう変えるか 2016」で発表した。また2014年9月以降、消費財にまつわる旬のトピックスや、意外な利用シーンなどを紹介するニュースレター「From プラネット」を月2回発信している。

今後10年で日本はさらに大きく変わる。この変化に対応できる企業であるとともに、この変化をさらに加速させる活動の実現を目指し、上述の取り組みを積極的に進める。

(平成28年9月26日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://www.planet-van.co.jp/ir/pdf/h28jul_explanatorymeeting.pdf