



決算説明会

2020年7月期（第35期）
（2019年8月1日～2020年7月31日）

株式会社プラネット
代表取締役社長 田上 正勝

©2020 PLANET, INC.

2020年9月24日



2020年7月期（第35期）決算説明会資料 目次

会社概要

会社概要・設立経緯	3
当社の事業について	4

決算概要

コロナ禍における業績の説明、当社のコロナ対策	9
2020年7月期の業績概要、2021年7月期の業績予想	11
EDIサービス利用メーカー・卸売業社数の推移	14
安定した売上成長性	15
株主への利益還元（配当金推移）	16

事業報告

プラネットのビジョン2025・コーポレートスローガン	18
1. 企業間取引における業務効率の追求	19
2. 企業間コミュニケーションの活性化	27
3. 流通における情報活用の推進	28
4. 社会に役立つ情報の収集と発信	29
中国越境流通インフラについての活動	31
お問い合わせ窓口	32

参考資料

経営指標の推移	34
主なEDIサービス利用企業	35
商品データベース	36
関係会社 株式会社 True Dataの概要	37
ダブルフロンティア株式会社	39

©2020 PLANET, INC.

会社概要

©2020 PLANET, INC.

2



会社概要・設立経緯

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)

企業名	: 株式会社プラネット
会社設立	: 1985年8月1日 【7月決算】
代表者	: 代表取締役社長 田上 正勝 (たがみ まさかつ)
事業内容	: EDI (電子データ交換) 基幹プラットフォームの構築・提供・運用
資本金	: 4億36百万円
純資産	: 44億21百万円
従業員数	: 44名
上場市場	: 東証JASDAQスタンダード (証券コード: 2391)

2020年7月末現在

標準となる情報インフラサービスを安全、中立、継続的に提供

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インフラ (VAN) 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社の合意の下、1985年に設立。

ライオン	十條キンバリー
ユニ・チャーム	(現 日本製紙クレシア)
資生堂	エステー化学
サンスター	(現 エステー)
ジョンソン	牛乳石鹸共進社

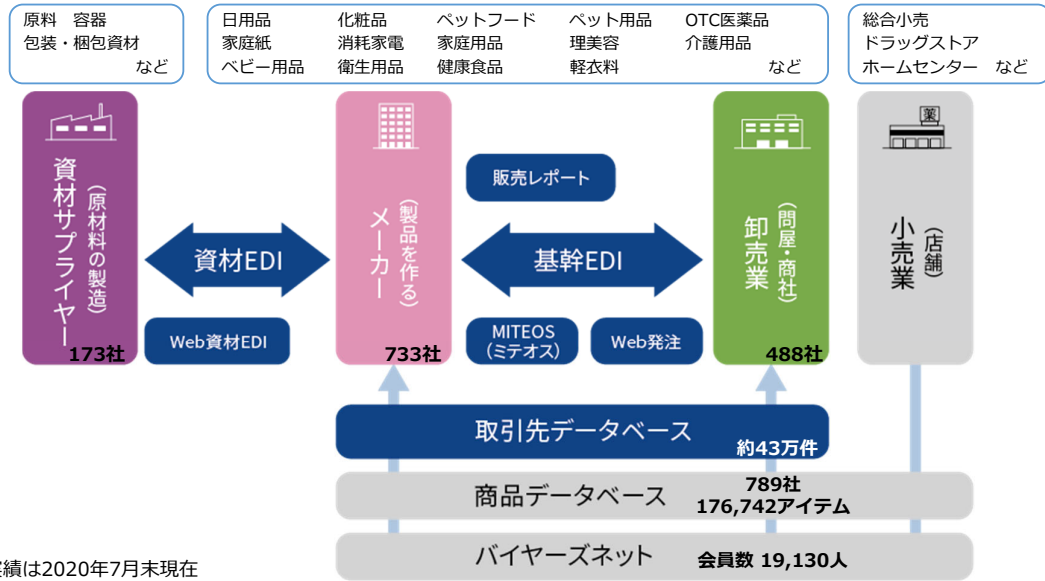
インテックにネットワーク運用と監視業務を委託

インテック

©2020 PLANET, INC.

3

当社の事業について



当社の事業について

プラネットは徹底した標準化による情報インフラを展開しています



電気、水道、ガスや電話は標準規格で提供されている社会インフラです。

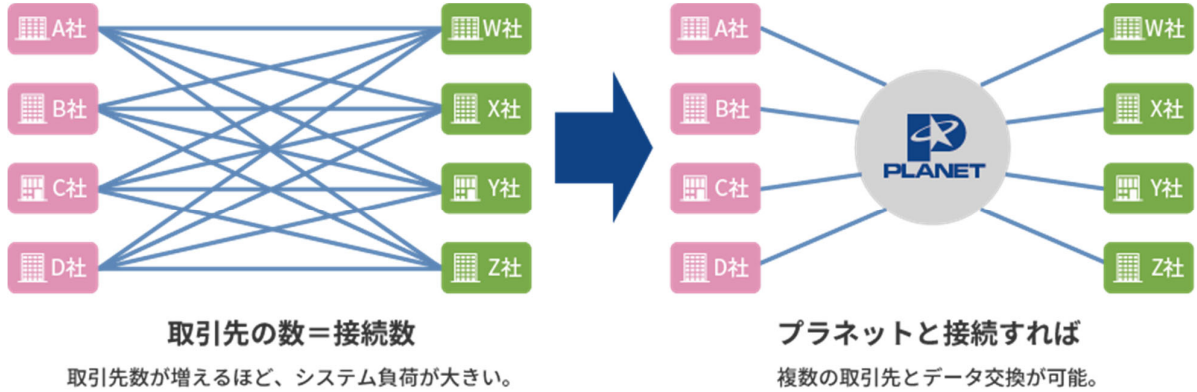
例えば、電気は電圧、周波数の規格やコンセントの形状が決まっているので、私たちは市販の家電製品をそのまま使うことができます。



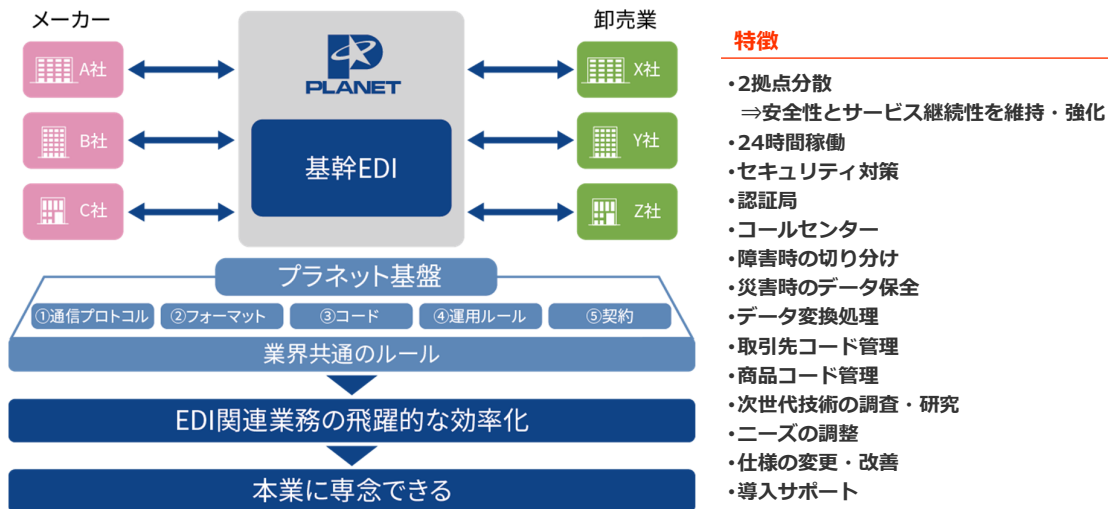
プラネットは標準化されたサービスによって流通の効率化と多様性を支えています。

例えば、プラネットのEDIサービスは、フォーマット（20種類）、使用するコード、通信手順（プロトコル）を標準化し、それを運用し続けることで、多くの取引企業間における伝票データの交換を効率的に行っています。

プラネットの存在意義



運用センター型の標準化されたEDI



決算概要

2020年7月期（2019年8月1日～2020年7月31日）



コロナ禍における業績の説明

- 消費税増税、インバウンド需要の消滅などのマイナス要因を、「感染症予防関連商品」と「巣ごもり消費関連商品」の需要拡大で補う
 - 感染症予防関連商品（マスク、消毒液、うがい薬、ハンドソープ、体温計など）
 - 巣ごもり消費関連商品（ティッシュ、トイレットペーパー、キッチン用品など）
 - 中国向け越境 E C が伸長したとの仮説の下に現在調査中

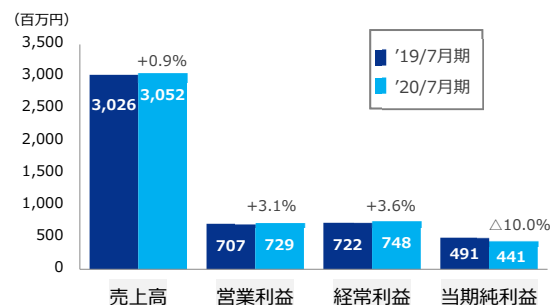
マーケットが拡大し、多くのメーカーの商品が店頭に並んだことで、データ量が増加

- 当社の事務所は浜松町駅前であるため人が密集し、通勤のリスクも高い
 - 3月より全社員在宅勤務を実施（決められた出社日もなし）
 - 全社員にパソコンを支給し、通信環境（VPN）を整備
 - 出張、外勤は自粛し、社内、社外ともに打ち合わせはWeb会議で対応
 - 出社時は常時マスクを着用、座席にアクリル板を設置
 - パントリーなど公共エリアは使用禁止
 - 会議室、応接室の使用は人数制限
 - 入館時の消毒、使用したテーブルの除菌を徹底

業務効率が上がる側面もあるため、36期も在宅勤務を継続

業績サマリー

- 売上 3,052百万円（対前年同期比 0.9%増）
 - EDI通信処理料と「販売レポートサービス」利用料の増加
- 営業利益 729百万円（同 3.1%増）
 - 売上原価は前期並みに抑えることができ、販売費及び一般管理費は、研究費などの増加があった一方、コロナ禍での移動が制限されたことから旅費や打ち合わせに関わる費用などが減少
- 当期純利益 441百万円（同 10.0%減）
 - 投資有価証券評価損を特別損失として計上



	2019年7月期(第34期)の実績		2020年7月期(第35期)の実績		
	(百万円)	対売上比(%)	(百万円)	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	3,026	100.0	3,052	100.0	+0.9
営業利益	707	23.4	729	23.9	+3.1
経常利益	722	23.9	748	24.5	+3.6
当期純利益	491	16.2	441	14.5	△10.0

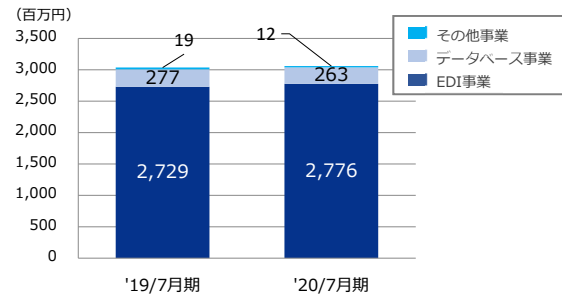
事業別売上高

■ EDI事業 2,776百万円 (対前年同期比1.7%増)

- ・ メーカー・卸売業間の「基幹EDIサービス」の普及活動を継続
- ・ 「MITEOS」「販売レポートサービス」の拡販に注力

■ データベース事業 263百万円 (同4.8%減)

- ・ EDIフォーマットをTSV形式に切り替えると、取引先データベースの一部の料金を無料にする施策により売上減少



	2019年7月期(第34期)の実績		2020年7月期(第35期)の実績		
	(百万円)	対売上比(%)	(百万円)	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	3,026	100.0	3,052	100.0	+0.9
EDI事業	2,729	90.2	2,776	90.9	+1.7
データベース事業	277	9.2	263	8.6	△4.8
その他事業	19	0.6	12	0.4	△36.7

通期業績予想

増収増益の計画

■ 売上 横ばい

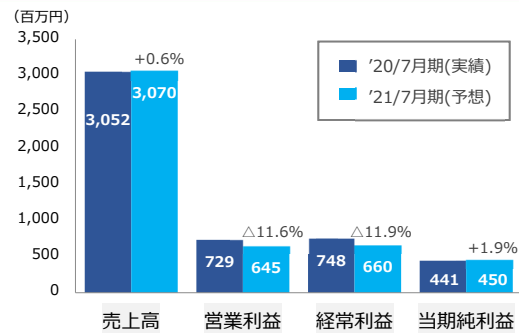
- ・ 「MITEOS」「販売レポートサービス」の利用拡大
- ・ 2020年内は新型コロナウイルス感染症の影響が残存すると想定

■ 費用 増加

- ・ 新規サービスの開発や既存サービスのリニューアル
- ・ 通信・システム技術に関する調査研究等

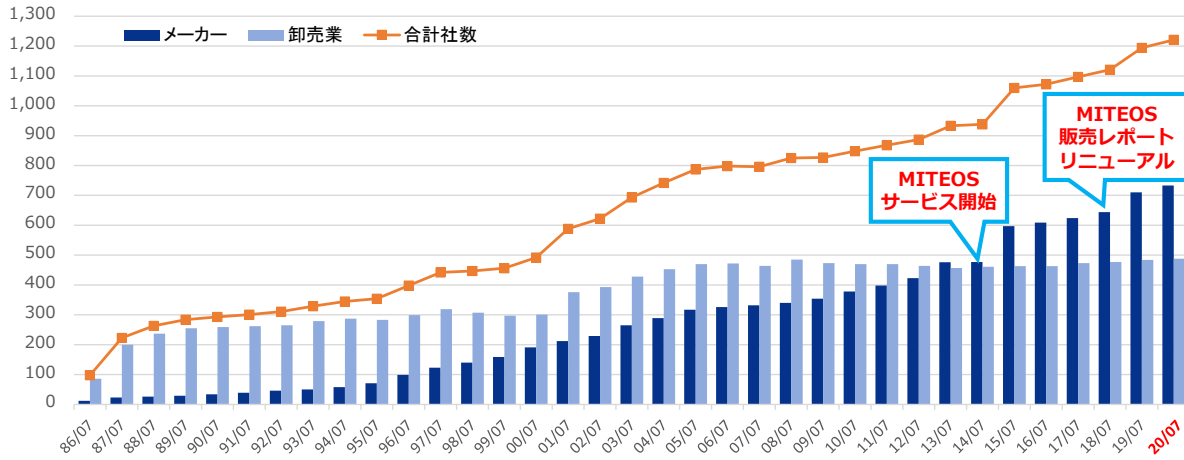
■ 利益 増加

- ・ 2020年7月期に特別損失を計上したため

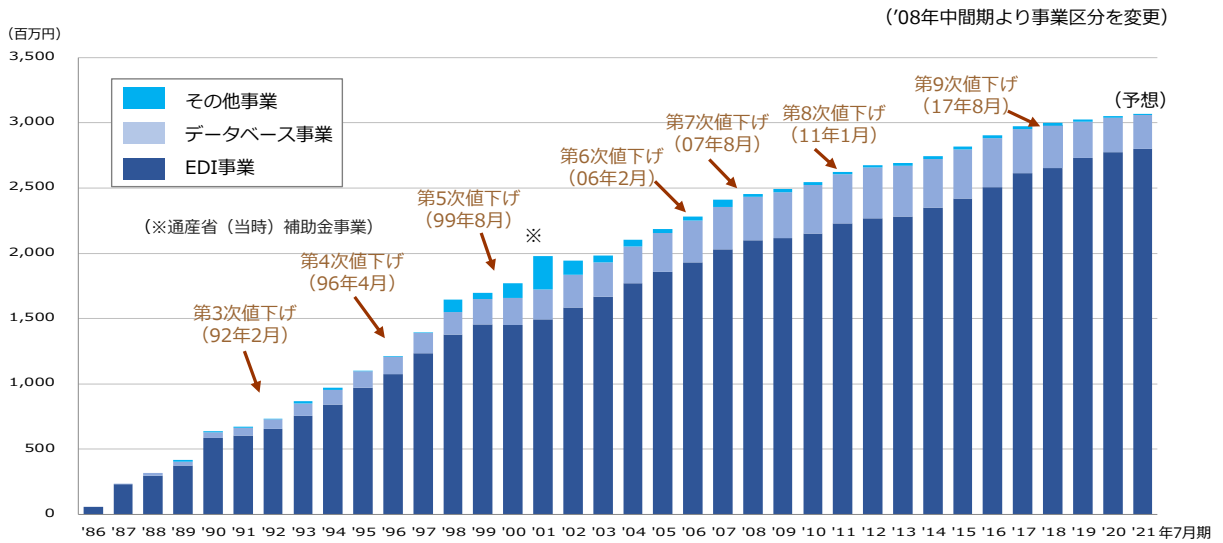


	2020年7月期(第35期) 実績		2021年7月期(第36期) 予想		
	(百万円)	対売上比(%)	(百万円)	対売上比(%)	前期比(%)
売上高	3,052	100.0	3,070	100.0	+0.6
営業利益	729	23.9	645	21.0	△11.6
経常利益	748	24.5	660	21.5	△11.9
当期純利益	441	14.5	450	14.7	+1.9

EDIサービス利用メーカー・卸売業社数の推移



安定した売上成長性

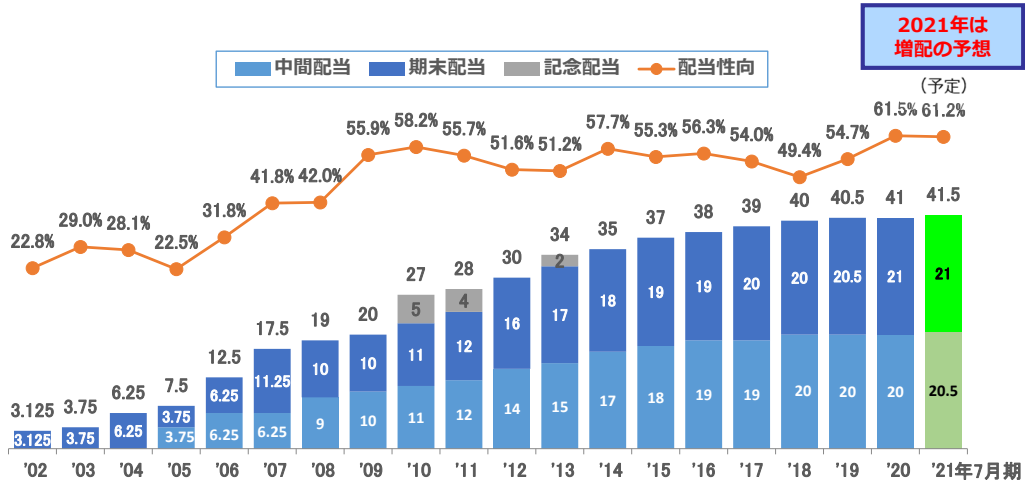




株主への利益還元（配当金推移）

2020年7月期で19期連続増配（予定）

配当性向50%～60%を目指す



事業報告

2020年7月期（2019年8月1日～2020年7月31日）



プラネット ビジョン2025・コーポレートスローガン

プラネットビジョン2025

プラネットは中立的な立場で、

1. 企業間取引における業務効率の追求
2. 企業間におけるコミュニケーションの活性化
3. 流通における情報活用の推進
4. 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、社会に貢献する会社を目指します

コーポレートスローガン

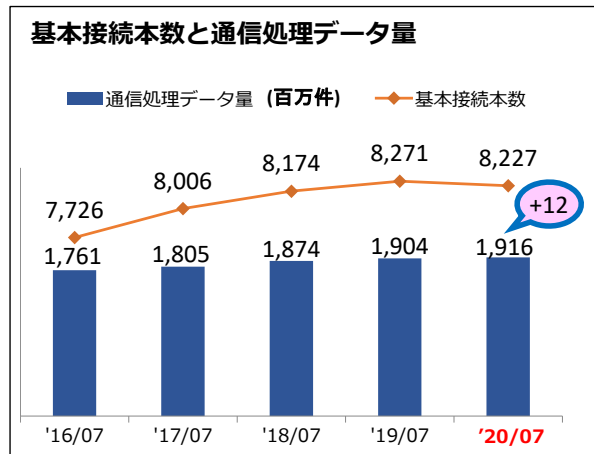
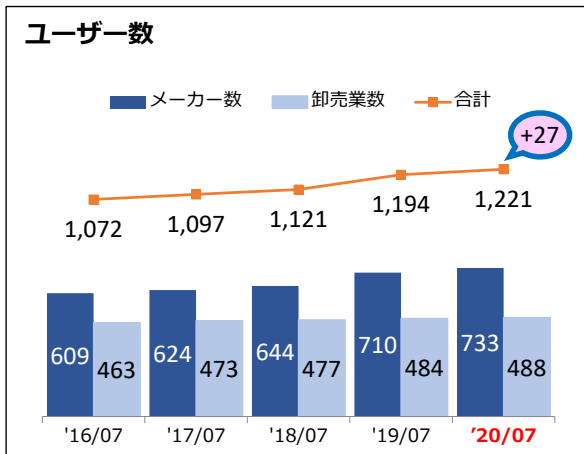
広く遍く ～消費財流通の情報インフラであり続けます～



1. 企業間取引における業務効率の追求

基幹EDI ～新規ユーザー獲得、接続拡大への取り組みに注力～

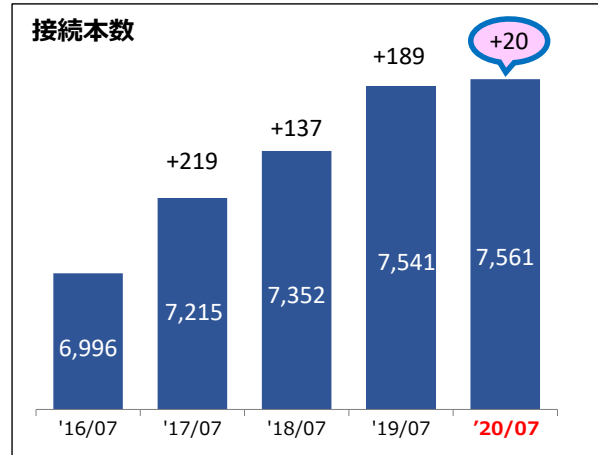
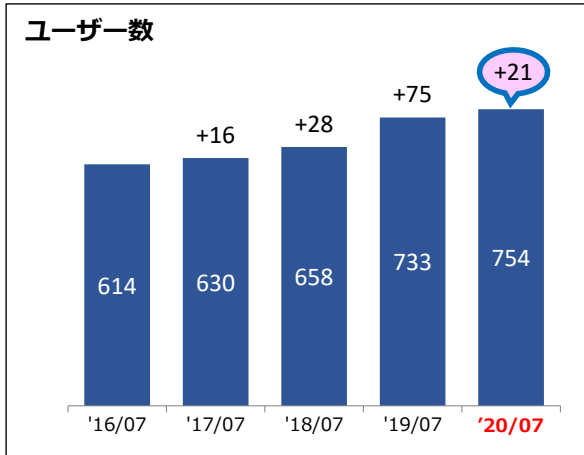
■ユーザー数の増加が通信処理データ量の増加につながる



1. 企業間取引における業務効率の追求

基幹EDI ~ユーザー数・接続本数が増加~

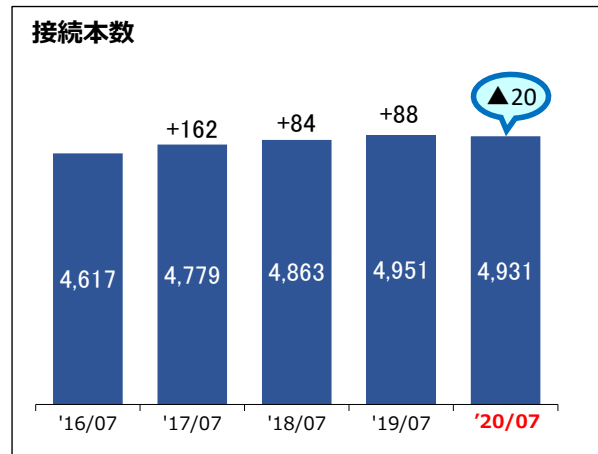
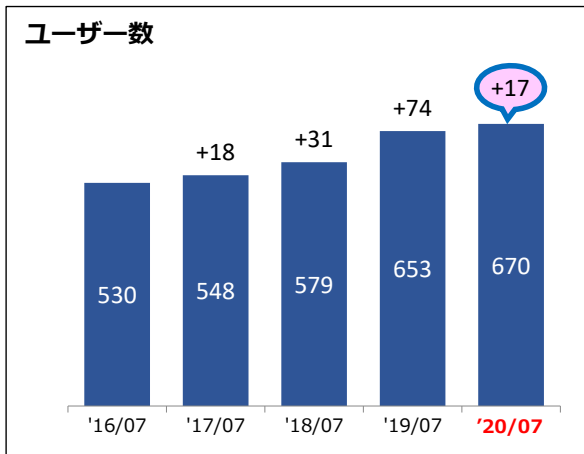
■ 発注データ



1. 企業間取引における業務効率の追求

基幹EDI ~ユーザー数は増加、接続本数は微減~

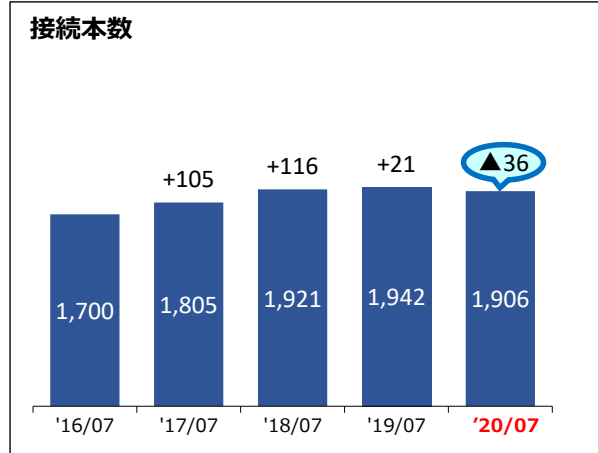
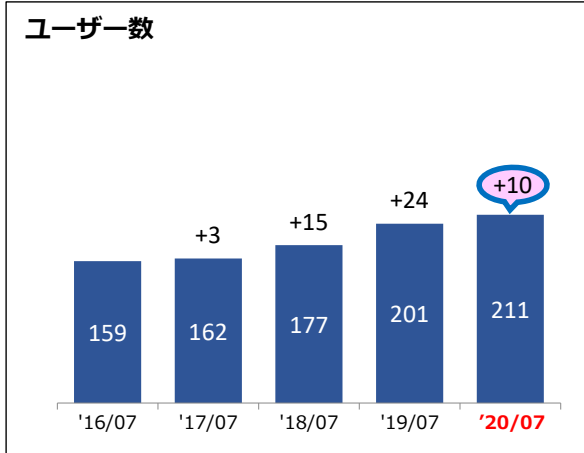
■ 仕入データ



1. 企業間取引における業務効率の追求

基幹EDI ~ユーザー数は増加、接続本数は微減~

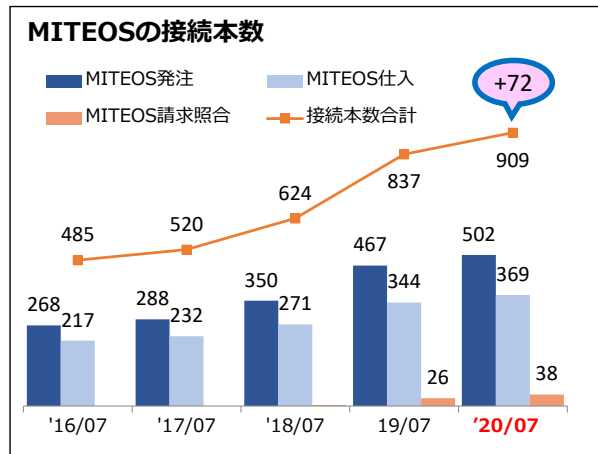
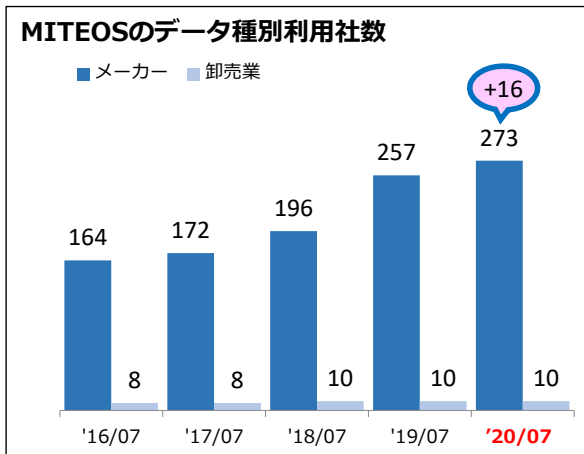
■ 請求照合データ



1. 企業間取引における業務効率の追求

MITEOS ~ユーザーはメーカー273社、卸売業10社に~

■ MITEOS

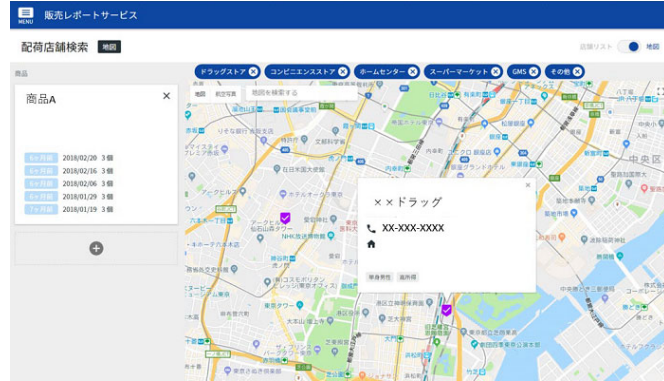


1. 企業間取引における業務効率の追求

販売レポートサービス ~システムメンテナンス、マスタメンテナンスの負担軽減~

◇配荷店舗検索

「どこのお店で商品が売られているの?」という生活者からのお問い合わせに対応できる機能

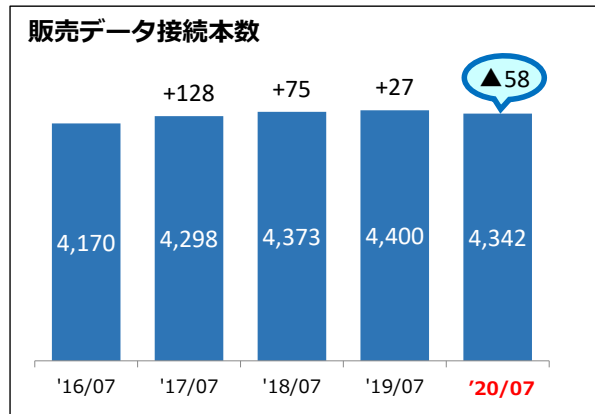
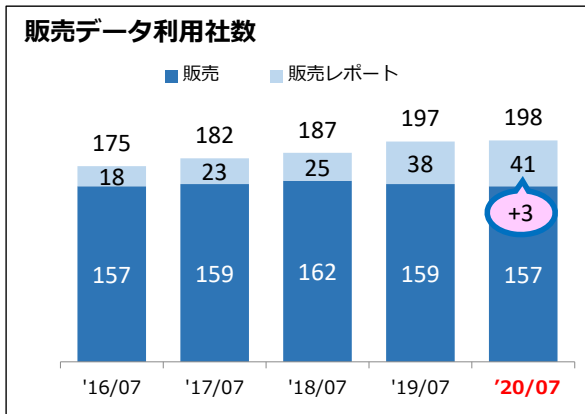


1. 企業間取引における業務効率の追求

販売レポートサービス ~中小規模メーカーの販売データ利用を促進~

■販売データの接続本数とデータ量が微減

卸売業の統廃合による影響



物流EDI

◇ 『ロジスティクスEDI概要書』を策定

日用品・化粧品業界の物流課題の解決に貢献するため、同業界関係者の協力を得て、2020年2月に物流分野のEDI概要書を策定しました。

◇ 『出荷予定データ』のサービス開始

『ロジスティクスEDI概要書』の第一弾として『出荷予定データ』※の標準化を行い、2020年8月にサービスを開始しました。

※『出荷予定データ』とは、卸売業からの発注にもとづき、メーカーの出荷予定情報（システム上の倉庫別引当情報）や事前出荷情報（車両別商品情報、車両情報など）を卸売業に通知するデータのことです。

流通が抱える課題と今後のあり方の情報交換の場づくり

- コロナ禍でセミナーや説明会はすべて中止
Webを利用した開催方法を模索中
 - ユーザー会やインバウンド研究会、各種セミナーなどを、リモートでのミーティングやセミナーで開催できるよう検討
 - ネットでのコミュニケーションの「場」を提供していきたい

3. 流通における情報活用の推進

商品データベース ～新製品カタログに訴求情報ページを新設～

■ 2020年秋冬号 12,000部発行（2020年7月）



従来どおりの「新製品一覧ページ」のイメージ



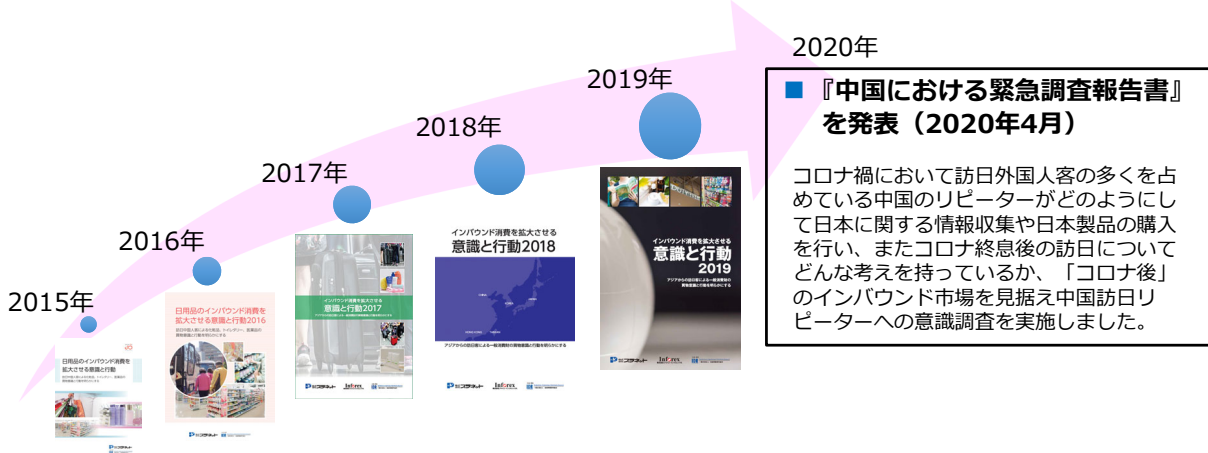
NEW

新設された「訴求情報ページ」のイメージ

4. 社会に役立つ情報の収集と発信

インバウンドレポート ～旬の情報を業界の中立的な立場で収集・発信～

■ コロナ禍によりインバウンド市場が消滅したため、中国国内での緊急意識調査を行った



From プラネット ～旬の情報を業界の中立的な立場で収集・月2回発信～

■ 2020年2月～7月調査テーマ トップ10

(当社HP訪問数順)

順位	テーマ
1	除菌
2	レジ袋とマイバック
3	メガネ
4	トイレトペーパー
5	カラオケ
6	マイボトル (水筒・マグ)
7	メイク
8	ヨーグルト
9	食パン
10	シャンプー・リンス

- 137号 除菌に関する意識調査
- 136号 レジ袋とマイバックに関する意識調査

From プラネット Vol.136

<レジ袋とマイバックに関する意識調査>

7月1日からレジ袋が有料化…〇〇円なら、絶対マイバック持ちます
～衛生面はOK? 感染リスク気になるキョーマイバックは洗濯しなきゃダメ判明～

From プラネット Vol.71

<メガネに関する意識調査>

男性は“メガネ派”、女性はコンタクトと使い分ける“併用派”
～イメチェンにひたり!? 男性も女性もメガネっ子・メガネ男子にとどまれている～

■ マイ

2020年
買ひ物
日常的に
しよう、
実施。食
は何円
まずは
した(表
的に受
うが高く

国内1200社超が利用する日用品流通の情報基盤を運営する株式会社プラネット(所在地:東京都港区、代表取締役社長:田上正勝)は、日用品にまつわるトピックスをお届けする『Fromプラネット』の第71号として、メガネに関する意識調査の結果をご紹介します。バックナンバー https://www.planet-van.co.jp/news/from_planet.html

■ 4人に3人がメガネをかけている

10月10日は「目の愛護デー」。最近では職を守るため、ブルーライト対策用のメガネをかける人もいるようです。今回は、メガネに関するアンケートを実施。ふだんメガネをかけているかや、メガネをかける目的・理由、メガネ選びのポイントなどについてまとめました。

まずは、ふだんメガネをかけているかどうかを聞きました(表1)。すると、「常にメガネをかけている」33.7%、「必要なときだけメガネをかける」28.7%、「メガネとコンタクトを使い分けしている」13.3%。この3つを合わせたメガネ使用率は75.7%となり、4人に3人が日常的にメガネをかけていることがわかりました。

男女別に見ると、男性では「常にメガネをかけている」が

表1「ふだんの生活で、メガネ(度数なしメガネ含む)をかけていますか」についての回答

性別	常に	必要なときだけ	メガネとコンタクトを使い分ける	メガネをかけることがない	合計
全世帯 (n=3807)	11.7	28.7	13.3	46.3	75.7
男性 (n=2021)	27.1	28.9	13.2	30.8	79.2
女性 (n=1786)	7.2	28.5	13.4	50.9	72.1
30代 (n=587)	17.2	22.6	12.2	48.0	62.0
40代 (n=401)	17.2	17.0	12.2	53.6	66.4
50代 (n=1200)	17.2	28.4	13.0	41.4	68.6
60代 (n=1200)	17.2	28.4	13.0	41.4	68.6
70代以上 (n=343)	17.2	28.4	13.0	41.4	68.6
男性 30代 (n=163)	27.1	28.9	13.2	30.8	79.2
女性 30代 (n=163)	7.2	28.5	13.4	50.9	72.1

日中間の流通イノベーションの実現に向けた取り組み

■ 上港EDIチャイナトレーディング

- 設立から3年半
 - 貿易事業は単年黒字
 - 中国国営企業向けの業務ルート販売などニッチなビジネスを通じて、企業としての基礎固めをしている
- 今年はマスクや消毒液など感染症予防関連商品も取り扱った



お問い合わせ窓口

株式会社プラネット
経営本部 経営企画部 IR担当

e-mail : ir@planet-van.co.jp

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

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

参考資料

経営指標の推移

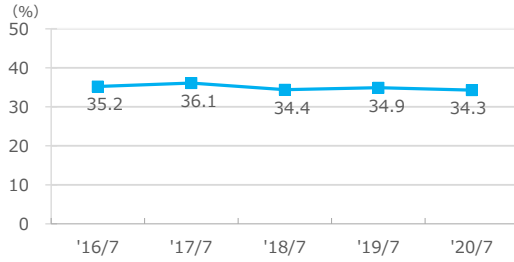
主なEDIサービス利用企業

商品データベース

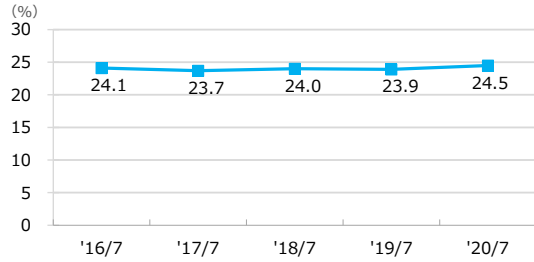
関係会社(株)True Dataの概要

ダブルフロンティア(株)

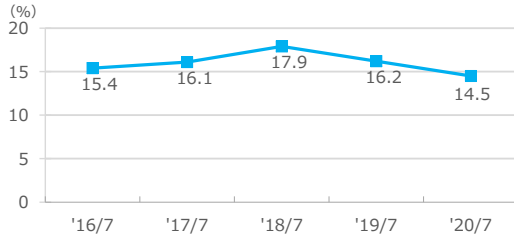
■ 原価率



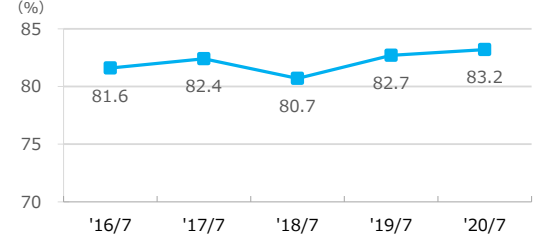
■ 売上高経常利益率



■ 売上高当期純利益率



■ 自己資本比率



■ メーカー

計 733社

日用品、化粧品	
アース製薬(株)	大王製紙(株)
エステー(株)	大日本除虫菊(株)
御エフティ興生堂	日本製紙クレシア(株)
王子ネピア(株)	白元アース(株)
貝印(株)	御バスクリン
花王(株)	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株)
牛乳石鹸共進社(株)	ホーユー(株)
クラシエホームプロダクツ販売(株)	御マンダム
コーセーコスメポート(株)	ユニ・チャーム(株)
小林製薬(株)	ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)
サンスタール(株)	ライオン(株)
ジョンソン(株)	など
ペットフード・ペット用品	
アース・ペット(株)	日本ペットフード(株)
アイシア(株)	ネスレ日本(株) ネスレビュリナペットケア
いなばペットフード(株)	ペットライン(株)
トキマンハヤシ(株)	マースジャパンリミテッド
日本ヒルズ・コルゲート(株)	ユニ・チャーム(株)
など	など
OTC医薬品	
イチシク製薬(株)	御ツムラ
御太田胃散	常盤薬品工業(株)
大塚製薬(株)	久光製薬(株)
小林製薬(株)	ユースキン製薬(株)
第一三共ヘルスケア(株)	祐徳薬品工業(株)
大幸薬品(株)	テイゲン(株)
大正製薬(株)	御龍角散
など	ロート製薬(株)
など	など
介護用品	
王子ネピア(株)	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株)
大王製紙(株)	御明治
日本製紙クレシア(株)	ユニ・チャーム(株)
白十字(株)	御リブドゥコーポレーション
ビジョン(株)	など

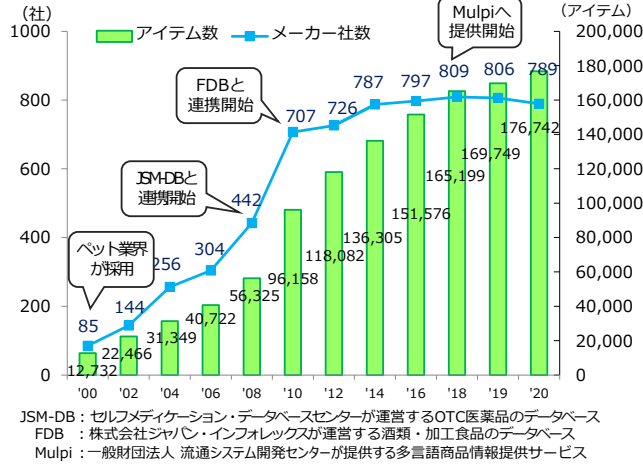
■ 卸売業

※2020年7月末現在 社名は50音順
計 488社

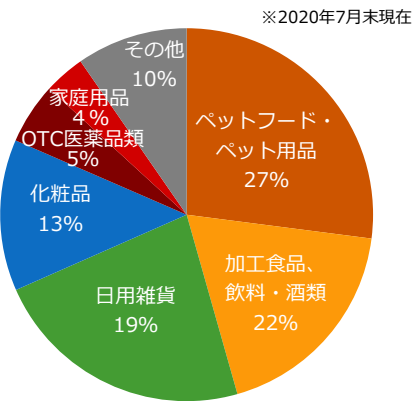
日用品、化粧品	
御麻友	御東京堂
御あらた	御トウチック
イーライフ共和(株)	御東流社
御井田両国堂	御ときわ商会
御エーアンドティー	ハリマ共和物産(株)
J-N E T(株)	御PALTAC
J-N E T中央(株)	広島共和物産(株)
中央物産(株)	森友通商(株)
など	など
ペットフード・ペット用品	
エコトレーディング(株)	三菱食品(株)
御オーシマ小野商事	御森光商店
グローカルペットケア(株)	ラブリー・ペット商事(株)
ジャパル(株)	御リョーシヨクペットケア
三井食品(株)	など
など	など
OTC医薬品	
アルフレッサヘルスケア(株)	御ダイコー沖縄
イウキ(株)	東邦薬品(株)
御入木	中北薬品(株)
御セルメスタ	御PALTAC
など	御リードヘルスケア
など	など
介護用品	
御同仁社	日本エンゼル(株)
御トーカイ	御ムトウ
など	など

～メーカー登録で信頼できる商品情報を提供～

登録メーカー・アイテム数の推移



商品カテゴリ毎の登録内訳



所在地：東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル 4階

URL：https://www.truedata.co.jp/

設立：2000年10月10日

資本金：11億6,051万円

代表者：代表取締役社長 米倉 裕之 (よねくら ひろゆき)

主要株主：

(株)ブラネット、(株)INJC、(株)デジタルガレージ、ニールセンカンパニー合同会社、第一生命保険(株)、(株)タケオホールディングス、(株)ドコモ・インサイトマーケティング、(株)博報堂、(株)博報堂プロダクツ、(株)インテック

事業内容：

1. スーパーマーケット、ドラッグストア等の小売業へのPOS/ID-POS分析システム、ビッグデータ マーケティングによるプロモーション・CRM支援やデータ活用の教育支援などの提供、コンサルティングサービスの提供
2. マーケティングパネルデータ (全国購買データベース「True Data」)を活用したクラウド型製品とサービスの提供

株式会社True Data のドルフィンアイ

誰でも簡単！ビッグデータ活用ツール



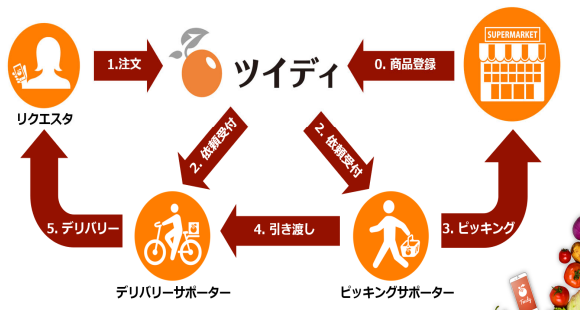
「ドルフィンアイ」は全国ドラッグストア、食品スーパーマーケットにおける買物客の購買データを統計化し、「あの他社商品は自社商品と比べてどれだけ売れているのか？」といった現場で「使える」情報をスピーディに表示するビッグデータ活用ツールです。

メーカー、広告代理店といった企業からデータマーケティング教育の現場まで、幅広くご利用いただいています。

<https://www.truedata.co.jp/dolphineye>

買い物代行サービス「Twidy」

サービスの流れ



▼対応店舗とお届けエリア▼

現在ツイディの対応店舗は4店舗。
(※順次拡大予定)
店舗ごとにお届けエリアが異なりますので、まずはお客様の対応店舗を検索しましょう！



対応エリア
港区 品川区 渋谷区 目黒区
世田谷区 中野区 杉並区
新宿区 (一部地域は除く)

対応店舗
ライフ渋谷東店 島忠中野店
サミットストア三田店
サミットストア深沢坂上店

当社は、ダブルフロンティアの「買い物弱者問題」の解決を目指したサービス「Twidy」が一般消費財市場の活性化と社会貢献に繋がると考え、2018年に出資しました。