

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

PLANET vanvan

115 2017 Summer
Presented by
PLANET, INC.
プラネットヴァンヴァン

消費財流通業のグローバル展開 タイ・バンコク共同受注センター活用事例（前編）

カスタマー・コミュニケーションズの
購買データ分析支援システム
「Dolphin Eye」

「消費税軽減税率制度導入に伴う業務対応」開催

プラネット太くんの新☆ジバング見聞記

宮城

PLANET PLAZA

プラン&ネット

消費財流通業のグローバル展開

タイ・バンコク共同受注センター活用事例(前編)

プラネットは本誌面を通じ、消費財流通業界におけるグローバル展開の可能性や各社の取り組み等について、情報提供をしていきたいと考えている。今回は、タイ・バンコクの共同受注センターを活用したBPO(※)により成果を上げている事例を、前後編に分けてご紹介する。

※Business Process Outsourcing(ビジネス・プロセス・アウトソーシング) 企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託することを指す。略してBPOともいう。



荒木 協和さん
Sunstar Group
経営統括本部 理事
ロジスティクス担当

“海外”へ目を向けなければいけない時代

従来、事業のグローバル展開というのは、体力のある大企業に限られた話だったかもしれない。しかし、これからは中小企業であっても、その可能性を視野に入れなければならないようになってくるだろう。日本は今、かつてない少子高齢化時代を迎えており、若い労働人口の減少により、さまざまな業界で人材不足が深刻な問題となっている。また、人口減で国内市場が確実に縮小していくため、多くの企業は海外市場に新たな活路を見出すほかないと思われる。

一方、海外への進出となると、国内で事業を展開するのとは異なった課題が多い。言語の違いや商習慣の違いは、投資コストと並んで大きな障壁となる。また、どの国にどのような特徴があり、どこに進出するのが最適かをリサーチするのも、予備知識がなければ難しい。さらに、海外市場への販路拡大を目指すのか、製造機能を移転するのか、あるいは一部業務をアウトソースするのか、海外展開の目的や形態も企業ごとに異なってくる。

今回ご紹介するのは、BPOサービスを導入して、国内で行っていたFAX受注業務を、バンコクにある共同受注センターに移管した事例である。この取り組みについて、Sunstar Group経営統括本部の荒木協和理事に話を伺った。

派遣法改正をきっかけにBPOを検討

BPOに取り組むきっかけは何だったのか。それまで、FAXで届く非EDIの受注処理は、社員と派遣社員により自社で行っていた。だが、「労働者派遣法の改正や労働力不足などで、派遣社員の雇用形態が変わり、安定した業務の継続が困難となってきました」と荒木さんは言う。

「受注業務は波動が大きいので、ある程度は派遣社員を活用しないと対応できません。そしてFAXや電話などEDI以外の受注は、お客様の特性など熟練性が必要とされます。しかし派遣社員の雇用期間が3年以内となると、定期的な人材の入れ替えが難しいだけでなく、新人教育に大

きな負担が生じてきたのです。そこで何か良い方法がないか、検討を始めました」。

その頃、FAXの画像データを切り分け、項目ごとに入力を行い、再びそのデータを統合するなど、入力業務の海外BPOが流行し始めていた。そこで海外で外国人による受注移管を検討することになったが、

・同社が受け取る注文FAXは定型化されていないため、情報ごとに切り分けるのは難しい。

・また、電話による客先からの問い合わせに、現地の外国人スタッフでは日本のサービスレベルに対し、十分な対応ができない。

などの問題が判明し、海外BPOは諦めることになった。

そんな時、バンコクで現地の日本人を雇用して、受注業務を請け負うサービスがあることを知った。

「BPOサービスを運営するトランスコスモスさんの話を聞き、実際に受注センターを見学して、これなら実務として成り立つと思いました」(荒木さん)。

セキュリティや人材育成、BCPにもメリットを実感

新規に海外で受注センターを立ち上げる場合、大規模なシステムにして、複数企業で利用するほうが投資対効果の面では望ましい。ただし、それでは同じ場所に不特定多数の企業が入り出すことになり、セキュリティレベルの低下が懸念される。

その点、BPO専門会社が運営しているセンターは、入退室管理が徹底されており、安全に共同利用することが可能だ。実際、バンコクの受注センターは、部屋ごとのセキュリティチェックにより、関係者以外は入室できない仕組みになっている。

海外拠点でありながら、日本人スタッフが業務に当たること魅力だった。取引先に対して、国内と変わらないサービスの質が維持できるほか、社員が現地に行った際もスムーズにコミュニケーションを取ることができる。もう一つ、荒木さんが感心したのが教育だった。センターでは、各社の

業務に合わせた教育プランを組み、研修期間に集中してトレーニングを行う。

「社内で教育していたら最低3カ月はかかっていたのが、1カ月の研修で一人前の戦力になるのです。彼らは人材育成の経験とノウハウを持っているので、やはりプロに任せるべきだなと感じました」と荒木さん。

こうしてバンコク受注センターの検討を進めていた最中、東日本大震災が起こった。同社は全国1箇所を受注を行っているため、そのセンターが稼働不能になるとすべての受注が停止してしまう。BPOだけでなくBCP(※1)の観点からも、海外拠点へ業務を分散することが重要だという認識が高まり、サービス導入に拍車がかかった。

今度はサービス稼働直後に、タイでクーデターが起きるといふ事態に直面する。しかし、システムはミラーリング(※2)されていて、サーバーは別の安全な場所にあるため、バンコクからスタッフが日本に来るだけで、何の支障もなく通常どおりに業務が継続できたという。「期せずして、BCP面での強さを確認することができました」と荒木さんは言う。

ビジネス拠点としてのバンコクの魅力と可能性

バンコク受注センターを運営するトランスコスモス株式会社は、国内54拠点、海外118拠点(2017年5月現在)で事

業を展開するITサービス企業だ。その幅広い海外での実績を踏まえ、タイにビジネス拠点を置くメリットについて、同社の常務執行役員でBPOサービス統括副責任者の内村弘幸さんに聞いた。

「タイは公共インフラが充実していて、グローバル展開を目指す企業にとっては進出しやすい国です。とくにバンコクは、縦横に大きな動線があって東アジアのハブになっています。タイ国内には約7,000万人が住んでいて、バンコクだけで考えても大きな経済圏なので、市場としても魅力的です。

また、タイには5万人以上の日本人が長期滞在しているとされています。通常、タイで日本人を雇用する場合、その数倍の人数のタイ人を雇う必要がありますが、当社はタイ国政府から認可を得て、日本国内向けのサービスに関しては、日本人の雇用が認められています。その点もBPOを考える日本企業にとって、大きな利点となると思います」(内村さん)。

後編では、実際にバンコクではどのような環境で仕事をしているのか、現地の受注センター訪問レポートをお届けしたい。

※1 Business Continuity Plan(事業継続計画)災害などの緊急事態が発生した時に、企業が損害を最小限に抑え、事業の継続や復旧を図るための計画。略してBCPともいう。

※2 あるサーバー内のプログラムやデータ等と同じ内容を、別のサーバー上に構成すること。

資料 | 日本の環境と我々が目指す方向

出典:Sunstar Group

社会の環境変化はスピードを上げて進んでいきます。変わらない部分と進化する部分の格差はどんどん大きくなっていきます。コストを上げず安定した人材確保、海外対応。日本の抱える災害などのリスク対応など、このままでは、自社だけでの安定した業務遂行が困難となってきました。

日本の環境実態

- > 受注はEDI化が進む一方、複雑なアナログ対応も増加
- > 自社での受注業務安定継続のため、高額なシステム投資が必要
- > 派遣法が改正され、適宜必要な採用人材や人件費の確保が困難
- > 海外事業(生産・販売)が拡大すると、日本語だけの対応は困難
- > 東海・東南海・南海震災や噴火、豪雨など、日本でのBCP対応が増加

自社社員での対応が困難となってきた

我々が目指す方向

- 安定した人材の確保+人件費の増加抑制+俊敏な環境変化対応
- アジア販売拡大に向けた、グローバル業務支援センターを設立する
- 日本のリスクに対応できる受注構造を構築する

“即戦力”となる購買ビッグデータ活用術

カスタマー・コミュニケーションズの 購買データ分析支援システム「Dolphin Eye」

当社の関係会社であるカスタマー・コミュニケーションズ株式会社は、メーカー、卸売業の営業をはじめとする現場の方向けに、専門知識がなくても簡単にデータ活用ができるデータ分析ツール「Dolphin Eye (ドルフィンアイ)」を提供しています。同サービスの概要について、企画部長の関伸恭さんにご説明いただきました。



カスタマー・コミュニケーションズ株式会社 企画部長
関 伸恭さん

データ活用のすそ野を広げる

カスタマー・コミュニケーションズ株式会社（以下、CCLと表記）は、日本最大級の全国約5,000万人規模の購買情報データ（ID-POSデータ）の統計パネル「TRUE DATA」をもとに、さまざまなかたちでメーカー、卸売業、小売業に対するマーケティング支援やデータ活用の促進を行っています。

今回ご紹介する「Dolphin Eye (ドルフィンアイ)」は、誰でも使える簡単・高速な購買データ分析支援システムです。「Dolphin Eye」を使えば、「いつ、何が、どれだけ売れているのか」を、クリック操作だけでわかりやすくグラフ化することができます。

“ビッグデータ”は、政府の成長戦略でも取り上げられるほど注目されている分野です。CCLが保有する購買ビッグデータとは、リアルな市場の購買行動が反映された貴重な情報であり、流通業界の財産ともいえます。しかし、分析の専門スキルや人材、費用などがハードルとなり、こうしたデータを活用できている企業はまだ多くありません。

そこでCCLでは、購買ビッグデータの活用のすそ野を広げ、より多くの方々の業務に役立てていただくことを目的に、データ活用を革命的に簡単にするツール「Dolphin Eye」を開発しました。2016年6月にリニューアルを行い、いっそう使いやすく実践的なサービスになっています。

「Dolphin Eye」の特徴

「Dolphin Eye」は、“データ活用”に焦点を絞った画期的なサービスです。複雑な分析機能を削ぎ落とした結果、これまでのデータ分析サービスとは一線を画す、以下のようなすぐれた特徴を有しています。

分析が初めてでも“即”使える!

「Dolphin Eye」には、難しい分析メニューはありません。商品名やカテゴリーなど、気になるキーワードを入力し検索するだけで、すぐに分析済みのグラフを見ることができます。たとえば、自社製品の売れ行きを前年と比較したり、複数の競合商品やカテゴリー全体の売れ行きと比べたりするのも、とても簡単です。



驚くほどのスピード感

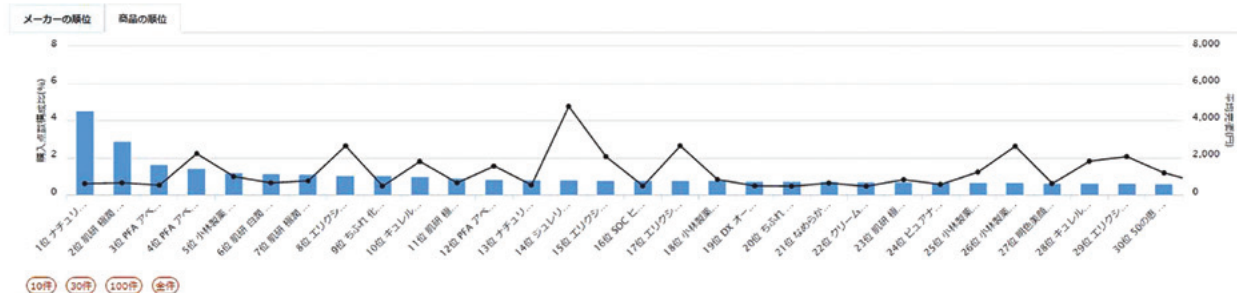
一般的にビッグデータのような重いデータを処理するのは時間がかかるものですが、「Dolphin Eye」は、クリックしたら次の瞬間にはグラフが画面に現れます。その時間はわずか1,2秒。まるでネットサーフィンをするような気軽さで、データ分析をサクサク快適に行うことが可能です。

グラフやデータがダウンロードできる

見たままのグラフをダウンロードできるので、とても実用的。そのまま資料に貼りつければ、資料の見た目や有効性が一気にアップします。さらに深い分析をしたいときには、生データをPCにダウンロードして、エクセルなどを使ってご自身で分析・加工することもできます。



市場シェアランキングと平均完価 (2016年12月12日～2017年03月05日)



いつでも、どこでも使えるマルチデバイス対応

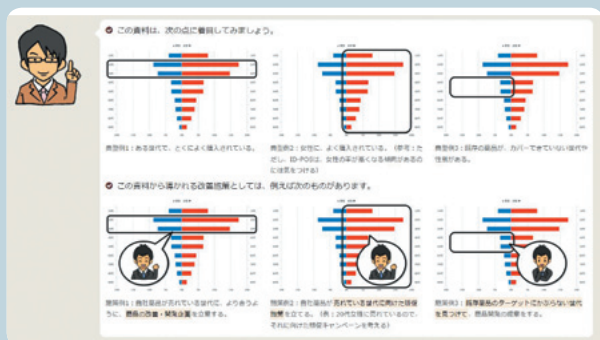
スマートフォンやタブレットでも、PCと同じように検索やグラフの表示が可能です。取引先との商談中にタブレットでグラフを参照したり、出先で気になった商品を移動中にスマートフォンで検索したり。いつでも、どこでも、データ活用のチャンスを逃しません。



データ分析を身近にする工夫がたくさん

グラフのどこを見ればいいのか分からない。そんな方もご安心ください。ツールの中でグラフの種類ごとに典型的な着目パターンを説明しているのので、分析に慣れていない人でもデータの見方やポイントがすぐわかります。

また、一度つくったグラフは自動的に保存されるので、何度も検索する必要がなく便利です。とくに重要なカテゴリーやメーカー、商品などは、ダッシュボードに保存しておけば、毎週自動的に更新され、常に最新情報をモニタリングすることができます。



低価格だから始めやすい

「Dolphin Eye」の基本サービスは、月額48,300円（税別）からご利用いただけます。これまでコストが高くデータ分析に踏み切れなかったお客様も、お試し感覚で始めることができるよう、料金設定を低く抑えました。価格は安くても、最

先端のID-POS分析システムと同じ調査パネルを使用したデータをご提供していますので、非常に信頼性が高く、コストパフォーマンスのよいサービスとなっています。

データ分析を現場の即戦力に

分析の専門知識がいない「Dolphin Eye」は、ぜひ現場でご活用いただきたいサービスです。たとえば、次のようなシーンで、“即戦力”としてお役に立ちます。

- ★売れ行き情報の定点観測に
(前年同期比の分析や市場シェアランキングの把握)
- ★商談・営業資料のアピールポイントに
(他社商品との売上比較、商品の売上推計など)
- ★販促や広告の効果測定に
(プロモーション前後の売上を週単位で分析)

もちろんこれはほんの一例で、このほかにもさまざまな分析が可能です。利用者の工夫次第で、データ活用の可能性はいくらでも広がります。

「Dolphin Eye」は、売り切りのシステムではなく、クラウド型のサービスです。今後も利用者のご意見、ご要望をお聞きしながら、より使いやすく、有効なサービスへと進化させてまいります。また、「Dolphin Eye」を利用して、より深いデータ分析に興味をもたれた場合には、ID-POSデータの強みを最大限に生かす高度な分析ツール「Eagle Eye (イーグルアイ)」もご紹介します。

購買ビッグデータを、もっと気軽に日々の業務の中で活用してみませんか。皆様からのお問い合わせをお待ちしております。

社名：カスタマー・コミュニケーションズ株式会社
 代表者：代表取締役社長 米倉 裕之
 所在地：〒105-0012 東京都港区芝大門1-10-11
 芝大門センタービル 4階
 設立：2000年10月10日
 URL：http://www.truedata.co.jp/

Dolphin Eyeお問い合わせ先
 TEL：03-6895-3788
 E-mail：service@truedata.co.jp
 受付時間：月～金 9:30～17:00(祝日・年末年始は除く)

※2017年5月時点の情報です。

プラネットセミナー

「消費税軽減税率制度導入に伴う業務対応」開催

プラネットセミナー「消費税軽減税率制度導入に伴う業務対応」が、2017年5月17日東京にて、6月12日大阪にて開催され、両会場あわせて72名の方が出席しました。

前半に税務実務に詳しい田辺直樹氏より「消費税の実務」と題して、消費税の仕組みと軽減税率の適用対象、経過措置、インボイス制度への移行等について解説いただいた後、当社より「消費税軽減税率導入に向けたメー

メーカー・卸売業間の軽減税率・適格請求書等保存方式導入に向けた業務対応について

○軽減税率導入とシステム変更

2019年10月の増税に合わせて、軽減税率制度が実施され、また、区分記載請求書等保存方式が導入されますが、その4年後には適格請求書等保存方式(インボイス制度)に変更されるため、可能であればシステム改修は一度で済ませることが望ましいと考えられます。当社のEDIおよび商品データベースも、そのスケジュールに合わせて改修を進めていく予定です。【図1:参照】

○商品ごとの税率の管理が必要

『軽減税率が適用される取引か否かの判定は、事業者が課税資産の譲渡等を行う時、すなわち、飲食料品を提供する時点(取引を行う時点)で行うこととなります。(出典:国税庁ホームページ:「消費税の軽減税率制度に関するQ&A(制度概要編)問11」より<http://www.nta.go.jp/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/02.pdf>』

軽減税率導入後は、10%と8%の税率が混在するため、各社で商品ごとの税率をマスタの項目として管理する必要があります。税率管理を効率的に行うために、当社の商品データベースをご活用ください。消費税の項目は現在一律8%になっていますが、今後10%、8%と選択できるように変更する予定です。既存品に関しては、なるべく早期に登録できるようにご準備をお願いいたします。

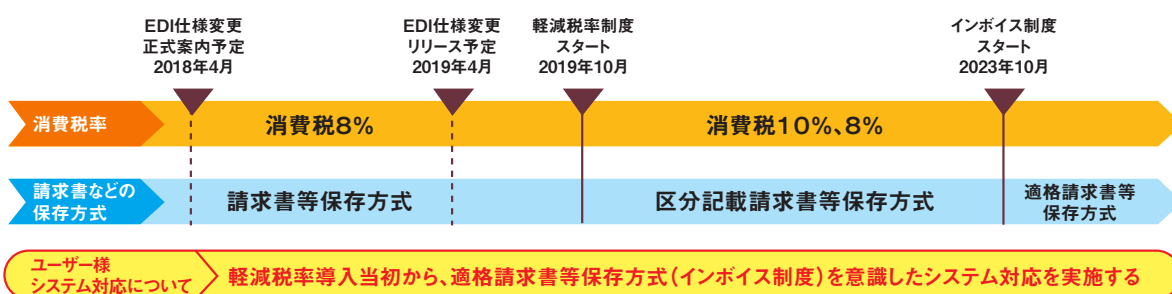
○請求書の記載項目の変更

区分記載請求書等保存方式(2019年10月～)では、請求書に軽減税率対象品目である旨と、税率ごとに合計した対価の額を記載する必要があります。適格請求書等保存方式(インボイス制度:2023年10月～)では、さらに税率ごとの消費税額および適用税率と*1登録番号の記載も必須となります。そのため、当初よりインボイス制度を見込んだシステム改修を行うことをお勧めします。

※1 課税事業者が適格請求書を交付するために必要な登録を受けた際に発行される番号のこと



図1 | 消費税軽減税率関連スケジュールと軽減税率・適格請求書等保存方式導入に向けた対応



※日本経済や政治情勢により、対応時期、対応内容が変わる可能性があります。また、必要に応じて、仕様追加・変更を実施する場合があります。

カー・卸売業間の業務対応」および「軽減税率EDIフォーマット対応」についてご説明しました。

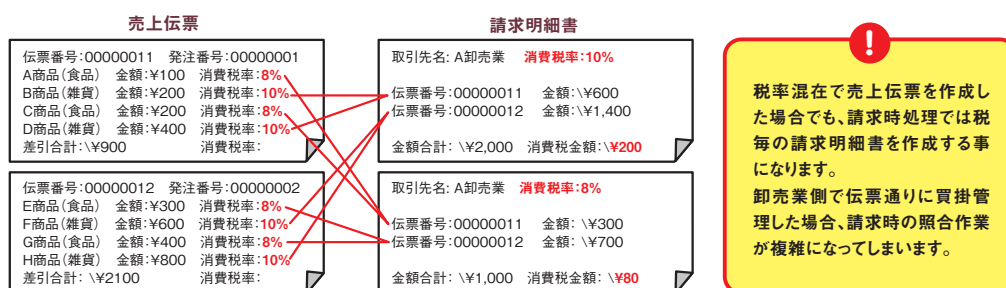
消費税増税と軽減税率の導入は、2019年(平成31年)10月に予定されています。各社においては、販売管理システムや会計システムなど基幹系システムの改修や、税率変更に伴う商品マスタの見直し、また、社員への周知徹底のための社内教育などが必要になると考えられます。今から対応の準備を進めていただけるよう、当社は随時、情報提供に努めてまいります。

○化粧品・日用品業界における受発注業務の対応

【税率混在で売上傳票を作成した場合】

もしメーカー側で、税率混在の売上傳票を作成した場合でも、請求時処理では税率毎の請求明細書を作成することになります。この場合、税率毎の請求明細書に、同じ伝票番号が記載されることがあるので、卸売業側では請求時の照合作業が複雑になることが考えられます。[図2]

図2 | 【税率混在で売上傳票を作成した場合】



推奨 【税率毎に分けて売上傳票を作成した場合】

メーカー側が、税率毎に売上傳票を作成し、請求明細書も税率毎に作成することで、卸売業側での請求書の照合作業が効率的に行えます。[図3]

図3 | 【税率毎に分けて売上傳票を作成した場合】



ポイント

- ★商品ごとに税率を管理できる仕組みにしましょう。
- ★化粧品・日用品業界におけるメーカー・卸売業間の受発注業務は、税率ごとに分けて行うことを推奨いたします。

○今後について

BtoBの取引で適格請求書等に記載する消費税額等の計算方法や、請求書レスの場合の対応等、現段階では明確でない点もいくつかあり、これからも当社は最新情報に合わせて内容を更新し、ユーザー様にご案内する予定です。ご不明な点等がありましたら、お気軽に当社にお問い合わせください。

お問い合わせ先

株式会社プラネット 消費税対応プロジェクト Tel : 03-5962-0811 E-mail : shouhizei@planet-van.co.jp

新★見聞記

プラネットくんの



観光庁の発表した2016年の外国人延べ宿泊者数が202,370人泊と、東北6県で最も多い宮城県。2020年の東京五輪では、宮城スタジアムでサッカー競技が開催される予定で、さらに注目を集めています。今回は仙台に本社を構え、東北全域の消費財物流を支える株式会社東流社の星様と阿部様、インバウンド活性化に取り組むアトラク東北株式会社・後藤様と株式会社VISIT東北のお三方にご登場いただき、宮城の魅力をご紹介します。



松島海岸

天橋立、宮島と共に「日本三景」の一つとして名高い松島。外国人観光客向けのガイドブックや旅行サイトで大きく取り上げられていることもあって、松島湾内を一周する遊覧船の出航前には、世界各国の方が大勢並んでいました。



なまかには
政宗 FANX
おれさま
アジア圏の
方も...!!

松島町の隣、東松島市は東日本大震災で多大なる被害を受け、1,000名を超える方が犠牲になられた。同市在住のガイドさんが、自身の体験談も交えて案内してくれました。



国内外を問わず
多くの方に
震災のこと、
復興に向って進む
宮城の現在について
知って頂けたら
うれしです

地元の人々も持つ
外国人観光客に
仙島の魅力を
伝えるための
ガイド育成に
取り組んでいます

Ask me
about Sendai

仙台には
外国人市民が
一万人も!!

アトラク東北株式会社
代表取締役
後藤 光正さん

瑞鳳殿

仙台藩初代藩主として「木下都」の石を築いた伊達政宗公の遺命により造営された霊廟。戦国武将はアメリカゲームの影響で海外でも人気!! 政宗公は人気ランキング上位の常連組ということもあり、こちらを言われる外国人観光客も増えています。アクセス手段は、仙台中心部の観光スポットを巡れる循環バス「ふろ仙台」が便利♪

2017年は
伊達政宗公
誕生から
450年!!



アジア圏
女子22組

ハイスル、デジタル一眼の
カメラ持参の
アジア圏男子

株式会社東流社
マーケティング
阿部 誠さん

宮城蔵王 キツネ村



SNS 友カ果ッ!!

キツネの重カ画が外国人観光客により、SNSで拡散され、一足程有名観光スポットにッ!
最寄り馬厩から車で20分ほどかかる山の上にも関わらず、毎朝9時のオープン後、糸々々と現れる海外の方々! 重カ物を愛でたいという気持ちは万国共通なのですね☆

宮城は
重カ物王国

田代島

人口約80名の島に世界が注目!

日本最北端のネコの島として、国内のネコ好きに人気ですが、最近では海外のネコ好きさん達まで押し寄せているッ☆



カリフォルニアから来たネコ好きさん
アジア圏の方々もいらしましたよー。



株式会社 VISIT 東北
DMO 子-4 インバウンドリ-イズム コンサルタント
フェン ホ-ハン
陳 相卓翁 さん (台湾ご出身)

株式会社 VISIT 東北
DMO 子-4 子-4 長
ア-ロナ
阿栄娜 さん (中国ご出身)

「V.I.O.K.Y.」!!
鬼城は



文化、食、
コミュニケーションの
三大要素が含まれる
「V.I.O.K.Y.」で、宮城、どこ
東北のインバウンド
観光を盛り上げて
ゆきたいですッ!!

宮城は
四季がハッキリ
自然や食も
思う存分
楽しめます☆

グルメの「食」
工芸品の「職」
四季折々の「色」
温泉や農業体験
などの人とふれあう
「触」です☆

塩竈

仙台と松島の間にある
港町。鹽竈神社をはじめ
酒蔵や寿司屋(密集度が
日本一!)も徒歩圏内に
とろてる。寿司を食べに
来る外国人観光客も
増えているッ!



株式会社 東流社
システム部 部長
星 正一 さん



一軒本家

鳴子峡の紅葉



株式会社
VISIT 東北
代表取締役
齊藤 良太 さん



※本記事における数値は、原稿作成時点で確認できた関係機関の発表に基づいています。

PLANET PLAZA

TOPIC 01

『2017年秋冬新製品カタログ』の発行とWeb版カタログをリニューアルします

一般消費財の流通に携わる皆様に2017年秋冬の新製品情報をタイムリーにお届けするため、『2017年秋冬新製品カタログ』を発行いたします。

全国の小売業、卸売業様へ冊子のカタログを7月21日(金)までにお届けする予定です。

なお、Web版カタログをリニューアルし、7月14日(金)に公開いたします。冊子より一足早くカタログ情報をご覧いただけますので、ご利用ください。

※「マーケティング情報」のご利用には、バイヤーズネットの会員登録(無料)が必要です。

◎お問い合わせ先

株式会社プラネット サービス本部 CRM部 Tel:03-5962-0811 E-mail:sc@planet-van.co.jp



Web版カタログのリニューアルについて



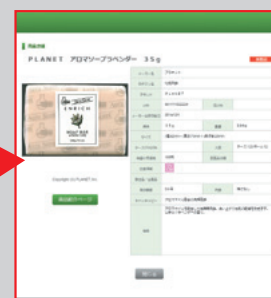
旧:Webページの画面



新:Webページの画面



検索結果の表示イメージ



JANコードをクリックした時の商品詳細イメージ

TOPIC 02

2017年秋の新製品登録状況

今秋の新製品につきましては、5月30日(火)を目標期限として、商品データベースへの登録・公開をメーカー各社にお願いいたしました。

期日までに新製品を公開いただいた57社の内訳(50音順)は下記の通りでした。

ご協力いただきましたメーカーの皆様、誠にありがとうございました。

なお、期限に間に合わなかった新製品情報も発売日に合わせて登録いただいております。商品データベースにてご覧ください。

新製品情報掲載メーカー名一覧(57社、50音順)

アース製薬株式会社	株式会社クロバーコーポレーション	デンタルプロ株式会社	株式会社本島椿
株式会社アロインス化粧品	株式会社コージー本舗	トイレットリージャパンインク株式会社	森永製菓株式会社
イースター株式会社	コーセーコスメポート株式会社	常盤薬品工業株式会社	森永乳業株式会社
エステー株式会社	株式会社黒龍堂	株式会社ナリスアップコスメティックス	株式会社柳屋本店
株式会社SPRジャパン	五洲薬品株式会社	株式会社バイソン	株式会社ユゼ
株式会社エフティ資生堂	コスメテックスローランド株式会社	白元アース株式会社	ユニ・チャーム株式会社
株式会社エリザベス	小林製薬株式会社	白十字株式会社	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
株式会社近江兄弟社	三宝商事株式会社	ハヤシ商事株式会社	ライオン株式会社
花王株式会社	株式会社シービック	株式会社ファンケル	株式会社リンレイ
牛乳石鹸共進社株式会社	シック・ジャパン株式会社	株式会社フィッツコーポレーション	レキットベンキナー・ジャパン株式会社
株式会社加美乃素本舗	ジョンソン株式会社	フェザー安全剃刀株式会社	ロート製薬株式会社
熊野油脂株式会社	ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社コンシューマーカンパニー	株式会社ブルボン	株式会社ロッテアイス
クランエホームプロダクツ販売株式会社	株式会社スタイリングライフ・ホールディングス BCLカンパニー	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社	
株式会社クラブコスメティックス	株式会社ターキー	株式会社ヘルス	
株式会社クレハ	大王製紙株式会社	ヘンケルジャパン株式会社	

TOPIC 03

親善フットサル大会を東京で開催

6月3日(土)に東京・豊洲で2015年より3回目となります、「プラネット 親善フットサル大会」を開催しました。今年の大会は12チームが出場し、年齢も性別も関係なく楽しく汗をかきました。試合終了後に相手チームの選手やスタッフと握手をして健闘をたたえあい、さわやかな一日となりました。



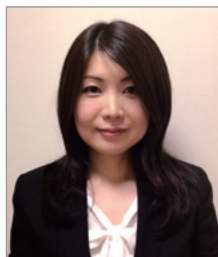
TOPIC 04

「プラネットユーザー会2017」開催のお知らせ

今秋の「プラネットユーザー会2017」は大阪・東京の2会場で、以下の日程で開催します。詳細につきましては、後日改めてご案内いたします。皆様のご参加をお待ちしております。

- ・大阪会場：11月8日(水)ホテル阪急インターナショナル(大阪市北区)
- ・東京会場：11月21日(火)東京国際フォーラム(東京都千代田区)

NEW FACE



経営本部 管理部

河野 沙保里 (この さおり)

3月より管理部へ配属となりました。

今後はさらなる社業の充実と発展を目指し、秘書としてきめ細やかに精励する所存です。引き続きご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

編集後記

今年は平年より暑くなるという予報が発表されております。くれぐれも熱中症や日焼けの対策をお忘れなきよう、お気をつけください。

表紙の花：SunFlower(サンフラワー)

和名：向日葵(ひまわり)【キク科ヒマワリ属】

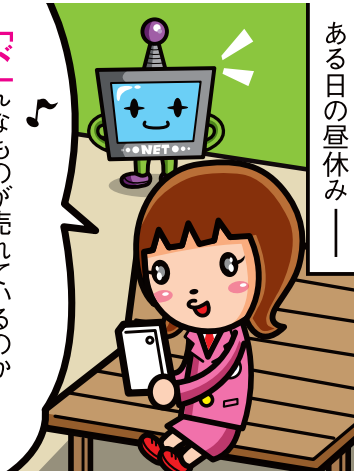
花言葉：情熱、輝き

プラネットはひまわりの花言葉のように、情熱をもって消費財流通を支えてまいります。

(広報委員会 角田)

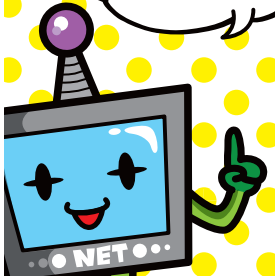


ある日の昼休み――

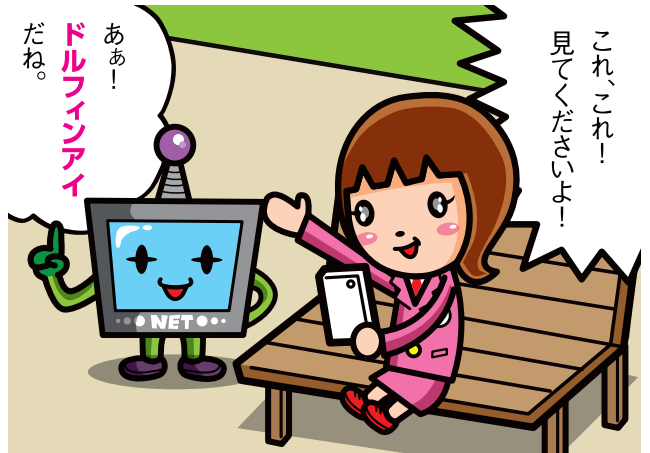


「ド」んなものが売れているのか
 「ル」イボス茶なのか、ルッコラなのか
 「ライン」ガー（指一本で調べられる
 「アイ」デア（＝発想）を生む
 材料になる

おや、
 ご機嫌だね☆
 ところで何の
 歌だい？



これ、これ！
 見てくださいよ！

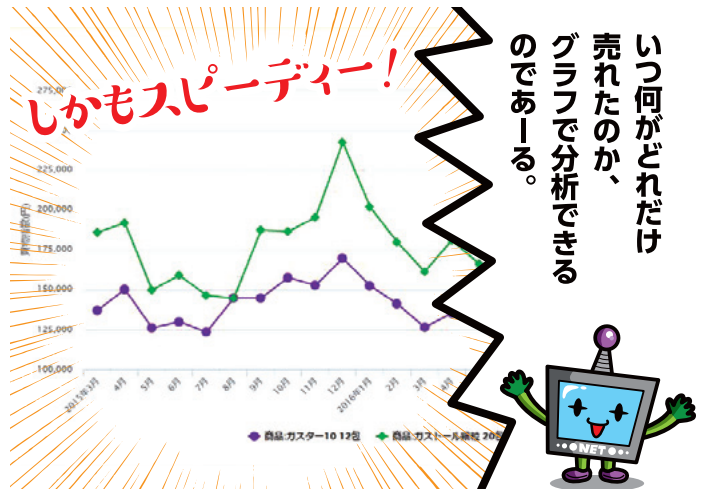


ああ！
 ドルフィンアイ
 だね。

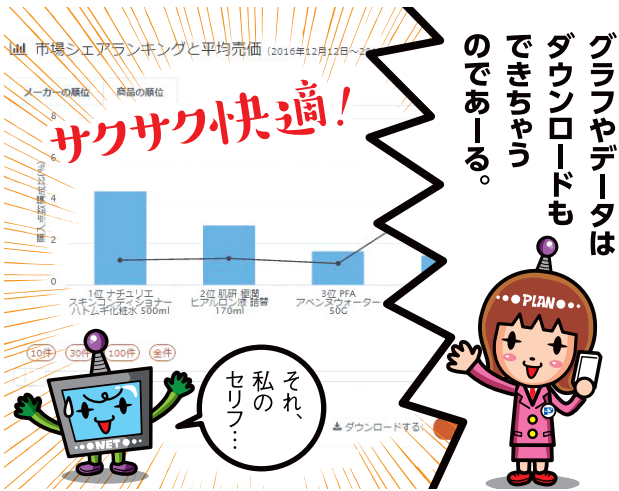
さすが！
 ご存知でしたか。
 資料が簡単に
 作れて、とっても
 便利なんです。



いつ何がどれだけ
 売れたのか、
 グラフで分析できる
 のである。



グラフやデータは
 ダウンロードも
 できちゃう
 のである。



私の
 それ
 セルフ...

PLANET vanvan 115

第115号 2017年7月

発行/株式会社プラネット
 〒105-0013 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3階
 TEL. 03-5962-0811
 発行人/田上正勝
 編集協力/株式会社砦書房
 デザイン/太田康士 (Hitricco Graphic Service)
 印刷/株式会社太平印刷社



分析の専門知識が
 全くいらないんです！

詳しくはP.4~5
 「vanvan topics」を
 ご覧ください。

