

2391 プラネット

玉生 弘昌 (タマニュー ヒロマサ) 株式会社プラネット会長
田上 正勝 (タガミ マサカツ) 株式会社プラネット社長

旺盛なインバウンド需要を背景に EDI 事業が伸長

◆インバウンド需要は引き続き好調

会長 玉生 弘昌

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インフラ(VAN)構築を目指して 1985 年に設立された。その後、ペットフード・ペット用品、OTC 医薬品といった業界にも展開し、ユーザーが拡大している。

最近、インバウンド需要は頭打ちといわれているが、それは耐久消費財や高額品の話である。中国人観光客は相変わらずドラッグストアやバラエティストアなどでたくさん買い物をしており、それらの小売業をはじめ、取引のある卸売業やメーカーも好調に売上を伸ばしている。

さらにドラッグストアなどでは、安売りせずとも商品が売れ、高額品も売れるようになったことで、利益率も高まっている。東京オリンピック・パラリンピック大会が開催される 2020 年に向け、旺盛なインバウンド需要が予想される中で、当社は、今後も業界標準となる情報インフラサービスを安全・中立・継続的に提供していきたいと考えている。

◆2017 年 7 月期決算の概要

社長 田上 正勝

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)として、日用品・化粧品業界の有カメーカー8社の出資によって 1985 年に設立された。2017 年 1 月末現在の従業員数は 39 名で、インテックにネットワーク運用と監視業務を委託し、さまざまなサービスを展開している。

当社は、メーカーと卸売業との間で、主に基幹 EDI およびデータベースのサービスを提供している。当社の基幹 EDI サービスは通信プロトコル、フォーマット、コード、運用ルール、契約が標準化されているため、ユーザー企業は EDI 関連業務の効率を飛躍的に高め、本業に専念できる。現在、メーカー613社、卸売業466社、資材サプライヤー191社が、当社サービスを利用している。

2017 年 7 月期第 2 四半期の売上高は、おもに EDI 通信処理データ量の増加により 14 億 79 百万円(前年同期比 3.1%増)となった。営業利益は、前期に計上した 30 周年記念事業等の費用が当期はないため 3 億 72 百万円(同 19.9%増)に増加している。経常利益は、出資先(プラネット物流)の清算戻益等により 3 億 85 百万円(同 22.9%増)となった。これらの結果、四半期純利益は 2 億 57 百万円(同 30.3%増)となっている。

事業別売上高の状況として、全体の 87.3%を占める EDI 事業は、おもに EDI 通信処理データ量の増加等により 12 億 91 百万円(前年同期比 4.6%増)となった。データベース事業は、「取引先データベース」のデータ一括提供の減少および EDI 通信処理量の増加を促す料金体系の影響により 1 億 76 百万円(同 7.2%減)となっている。

2017 年 7 月期の通期業績予想については、売上高 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)を計画している。EDI 接続拡大および「販売レポートサービス」、「MITEOS」の導入等による業界のオンライン化比率向上が見込ま

れている。

費用に関しては、より安全なシステム基盤の構築に向けた投資を継続している。また、サービスリニューアル等に伴う運用費の増加が見込まれるとともに、各種の調査研究を継続していく計画である。

事業別の通期売上高予想として、EDI 事業は 26 億 25 百万円(前期比 4.8%増)で、隣接業界への EDI 普及活動、「販売レポートサービス」の訴求、「MITEOS」導入等による業界のオンライン化比率向上に取り組んでいく。データベース事業は 3 億 39 百万円(同 9.6%減)で、各データベースサービスの更なる利用価値向上を目指した取り組みを継続する。その他事業は、「見える化サービス」の研究開発を継続し 25 百万円(同 12.8%増)となる計画である。

設立以来、当社は安定して売上成長を続けており、当期も増収増益を予想している。当期の 1 株当たり配当金は 39.0 円(前期は 38.0 円)を計画しており、これによって 16 期連続増配となる予定である。

◆経営戦略について

社長 田上 正勝

当社の「ビジョン 2025」では、4 つの取り組みを行うことで業界を元気にし、社会に貢献する会社になることを目指している。

1 つ目は「企業間取引における業務効率の追求」である。当社は 1985 年の設立以来、情報システム技術の進化をサービスに生かすべく、提供サービスのデータ処理を行うネットワーク基盤を定期的に入れ替えている。2017 年は Web 系サービスでの入れ替えが 1 月に完了しており、8 月には EDI 系サービスでの入れ替えを予定している。今回のネットワーク基盤は、2011 年以来 6 年ぶりの、第 7 世代となる。現在すでに東京・大阪の 2 拠点で分散処理を行い、東京で問題が発生した際は大阪のシステムを立ち上げる体制を整えているが、震災などの自然災害に対する安全性をより高めるため、東京・富山の 2 拠点に同じ構成のシステムを配置した。拠点間のデータの同期などが絶えず行われる状態で、いつでも短時間に拠点を切り替えられるようにする。

また、オンライン化比率調査をもとにした提案に注力し、接続拡大および新規ユーザーの獲得に取り組んでいる。当第 2 四半期末時点の基本接続(EDI を利用するメーカーと卸売業の組み合わせの社数合計)は 7,848 本(前期末比 1.6%増)となった。中小メーカーも導入しやすい「MITEOS」によって、オンライン化比率向上を推進しているところである。

さらに、販売レポートサービスによって中小メーカーの販売データ利用を促進している。小売店の標準コード付き販売データ(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報告するためのデータ)を社内で簡単に把握・分析できるツール提供に加え、その使いこなし方をきめ細かくサポートする営業体制を強化しており、当上期末時点での販売データおよび販売レポートサービスの利用者数は 179 社(前期末比 2.3%増)となった。

2 つ目の取り組みは「企業間におけるコミュニケーションの活性化」である。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として「インバウンド研究会」を 2016 年 8 月、9 月、11 月に当社主催で開催し、同研究会に参加するメーカー・卸売業と共同で「もしもしにっぽんフェスティバル 2016 in TOKYO」に出展した(2016 年 11 月)。また、「流通の次世代を語る会」(2016 年 10 月)やプラネットユーザー会 2016(2016 年 11 月)を開催した。

3 つ目は「流通における情報活用の推進」として、業界の新しいインフラづくりを目指した「見える化サービス」の研究を継続している。これによって、市場動向分析(大量データの活用方法を具体的に検証)、物流効率化(EDI データを蓄積し、組み合わせることによる新しい活用方法を具体的に研究)、消費者対応・オムニチャネル(カスタマー・コミュニケーションズ、ビッグデータ活用によるマーケット動向の発信)といった課題に対応できるものと考えている。

また、多言語に対応した商品情報の活用検討が進んでいる。ラグビーワールドカップ 2019 や東京 2020 オリンピック・パラリンピックを控え、訪日外国人旅行者の購買需要を一層拡大すべく、商品情報を母国語で提供するために「商品情報多言語対応の必要性の共通認識、提供情報の整備」「多言語化された商品情報の蓄積・活用方法」が製・配・販連携協議会にて検討され、日用品・化粧品では、当社の商品データベースの活用が推奨されている。

4 つ目は「社会に役立つ情報の収集と発信」である。当社は、旬の情報を業界の中立的な立場で収集・発信する取り組みも行っている。2016 年 9 月には、実際に上海発で福岡・宮崎に寄港する大型クルーズ船に乗って中国人旅行客を取材し、「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。さらに同年 11 月には、調査報告書「インターネットは日用品流通をどう変えるか 2016」を発表している。一般メディア向けには、2014 年 9 月から、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」を月に 2 回発信しており、Web 媒体への掲載件数も増加している。

なお、2016 年 11 月、中国で越境流通プラットフォーム事業を行う合弁会社設立に合意した。上港集団物流有限公司、シノジャパン、ヤマトホールディングスと当社が共同出資している。それぞれの得意分野を生かして、日本の消費財メーカー・卸売業と中国の小売事業者等を結びつけ、日本製品を中国の店頭で販売する「一般貿易ルート」を確保していく計画である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ネットワーク基盤の入れ替えについて、今回、東京と富山に同じ構成のシステムを配置するとのことだが、大阪は今後どのようにしていく計画なのか。また、中国越境流通プラットフォーム事業は、当面どの程度の商品カテゴリーを範疇として考えているのか。

ネットワーク基盤の入れ替えに関しては、大阪を廃止して東京・富山の 2 拠点体制としていく。インテックの本社がある富山にレベルの高いデータセンターがあるため、そちらを利用していく計画である。

中国越境流通プラットフォーム事業では、まず当社の EDI を利用している中堅メーカーの売れ筋商品、具体的には日用品・化粧品を上海の小売事業者の販売するところから始め、少しずつ広げていくことになると思う。なお、今回設立した合弁会社と中国の小売事業者との間にも EDI を導入し、将来的には日本のメーカーともつなげていく予定である。

(平成 29 年 3 月 14 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.planet-van.co.jp/ir/pdf/h29jul_q2_explanatorymeeting.pdf