

業界インフラの歩みと新たな挑戦

1985年の創業から今年で30年の節目を迎えたプラネット。`システムは共同で、競争は店頭で、を掲げ、日用品、化粧品業界のビジネスを支える基幹EDI（メーカー・卸売業間の受発注、出荷などの商取引を支えるデータ交換サービス）を立ち上げ、業界になくはならない情報インフラ企業として成長を遂げてきた。`安全で中立的、標準化されたサービスの継続的な提供、を自社の役割とし位置づけ、創業以来、業界の効率化、活性化につながる様々な標準化システムの確立に注力。`広く遍（あまね）く、をコーポレートスローガンに、業界の発展を支えている。（3～12ページに特集記事）

プラネットは、85年の電気通信事業法施行による通信事業の自由化を背景に、同年8月に創業。ライオン、ユニ・チャーム、資生堂、サンスター、ジョンソン、十條キンバリー（現日本製紙クレシア）、エステー化学（現エステー）、牛乳石鹸共進社のメーカー8社と、インテックの資本により、取引システムの標準化、業界全体の情報化促進を目指して、設立された。

現会長の玉生弘昌氏は、ライオンの社員だった80年代前半から、「業界の取引システムの標準化」に向けた新たなインフラとなる現在の同社EDIの雛形となるアイデアを業界に提唱。創業と同時に経営に携わり、1993年から2012年までの19年間社長を務め、現在も会長として第一線で活躍する。

創業翌年の1986年には、当時

の日本ではインテックだけが提供していた、データを小包のように小分けする「デジタルパケット通信」を利用した仕入、販売、発注、請求照合の4データによる基幹EDIサービスを開始。在庫データ（91年）、振替データ（94年）などデータ整備へも順次取り組み、広げていった。

現在は業界インフラとして不可欠な存在感を確立した同社だが、その創業期は困難も少なくなかった。「立ち上げ当時のハードウェアは20億円で、大きさも4畳半以上あった。通信コストも高かった」、「標準仕様に基づくEDIの利便性、重要性を意識しないメーカーも当初は少なくなく説得に苦労した」という。こうした創業期

の苦勞を乗り越え、同社の経営は4年目で黒字転換。8期目には遂に累損を一掃し、経営も安定した。

95年には、メーカーと卸売業間の商取引全てをオンラインで完結させることを目指し、「トータルEDI概要書」を発表。インターネットの進化に合わせた次のステージに移行。翌96年には、業界統一伝票に対応した新伝送フォーマットへの切替えも始めた。

97年には、それまで独立路線を歩んできた花王が基幹EDIサービスの利用を開始。P&Gはすでに87年から利用を開始しており、これで業界の大手企業全てが同社EDIを活用することとなり、業界インフラとしての存在感はさらに向上。同年には参加メーカーは100社を突破した。

97年にはこのほかにも、資材調達業務を効率化する「資材EDI」、業界各社の商品情報をまとめた「商品データベース」も稼働。その後も「取引先データベース」（98年）、製配販での情報共有を実現するWebサービス「バイヤーズネット」（01年）、取引状況や社内システムなどの制約によりEDI導入が難しいメーカー向け

サービス「MITEOS（ミテオス）」（13年）など業界を支える幅広いサービスの提供を続けている。

また同社では創業以来、6回の基幹システムの入替えと8回のサービス料金の値下げを実施。業界インフラとして、原価が下がったら料金に還元することを常に意識。業界の活性化に貢献してきた。

経営面でも、2004年にジャスダック市場へ株式公開。12年10月には19年ぶりの社長交代が行われ、玉生氏から、40代（当時）の田上正勝氏がバトンを受け継いだ。

創業30年を迎えた2015年に、新たな成長に向けた「ビジョン2025」を策定。中立的な立場での「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」を掲げ、業界活性化に向けた新たな挑戦に取り組む姿勢を鮮明にした。

このビジョンのもと、業界を俯瞰したコミュニケーションの場として「流通の次世代を語る会」を



2012年の社長交代会見。玉生会長と田上社長

今年8月に開始。また、新たなインフラづくりにも注力。EDIサービスを通してやり取りされている、日々の膨大な取引データを基盤とした情報提供を行なう「見える化サービス」や、インバウンド需要に向けた「商品データベース」の多言語化対応などの新サービスの構築を急いでいる。

同社の基幹EDIサービスには、2015年10月末時点で、メーカー596社、卸売業461社が加入。資材EDIを加えると1,200社以上が加入。活用企業も創業当初の日用品、化粧品に加えて、ペットフード・ペット用品、OTC医薬品などの業界にも広がりを見せ、情報インフラとして存在感は年々増すばかりだ。



1985年のプラネットの設立会見。右端が当時の玉生会長（写真提供・石鹸新報社）

2015.9	「ビジョン2025」を発表
2014.9	旬の消費財に関する話題をまとめた広報資料「Fromプラネット」の発行開始
2013.10	セルフメイเคーション・データベースと商品データベースをシステム統合
2013.5	商品データベースプラスサービス稼働開始
2013.2	Web受注・仕入通信サービス「MITEOS」稼働開始
2012.10	役員改選で19年ぶりの社長交代、田上正勝が就任、前社長の玉生弘昌は会長に就任
2011.12	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」を発行
2011.8	クラウド型新システム稼働開始
2011.1	第8次料金改定を実施
2010.11	商品データベースが酒類加工食品業界の「FDB」と連携を開始
2010.3	事務所を東京都港区浜松町1-31文化放送メディアプラスビルに移転
2010.1	第8回「ハイ・サービス日本300選」を受賞
2009.4	医薬品説明文書データベースサービス開始
2008.10	セルフメイケーション・データベースの運用・管理を開始
2008.9	カスタマー・コミュニケーションズを関連会社化
2007.8	第7次料金改定を実施
2007.2	情報セキュリティマネジメントシステム国際規格「ISO27001」認証を取得
2006.4	販売レポートサービス稼働開始
2006.2	商品マスタ登録支援サービス稼働開始
2005.8	インターネットEDI稼働開始
2004.9	情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）適合性評価制度の認証を取得
2004.2	ジャスタック市場へ株式公開
2003.10	ベットの業界が業界統一伝票を導入
2001.12	シングルポータル「バイヤーズネット」サービス稼働開始
2001.8	Web資材EDIサービス稼働開始
2001.1	Web資材EDIサービス稼働開始
1999.2	基幹EDIサービスダウンサイジング（TCP/IP対応）
1999.8	第5次料金改定を実施
1998.2	取引先データベースサービス稼働開始
1998.1	「業界サブライチエン構想（VOES）」の発表
1997.12	「小売業・卸売業間EDI概要書（WES）初版」を全国化粧品日用品卸連合会と協力して発行
1997.7	取先データベースサービス稼働開始
1996.7	「100%オンライン受発注構想」発表
1996.4	第4次料金改定を実施
1995.10	全国家庭用品卸業協同組合ネットワークを受託
1995.2	業間統一伝票導入（新伝送フォーマット切替開始）
1994.3	次期ネットワーク「業界イントラネット構想」発表
1994.2	資材EDI稼働開始
1994.1	商品データベースサービス稼働開始
1993.12	「業界サブライチエン構想（VOES）」の発表
1993.7	「小売業・卸売業間EDI概要書（WES）初版」を全国化粧品日用品卸連合会と協力して発行
1993.2	取先データベースサービス稼働開始
1992.4	基幹EDIの品切連絡データが稼働開始
1992.2	第3次料金改定を実施
1991.1	基幹EDIの在庫データが稼働開始
1988.9	広報紙「PLANETVARIAN」を創刊
1987.8	FAX受発注システム稼働開始
1987.6	第2次料金改定を実施
1987.2	日本マーケティング協会より「流通情報システム優秀賞」を受賞
1986.10	日経・年間優秀製品賞の「日経流通新聞賞」を受賞
1986.8	基幹EDIの発注データ、請求照合データが稼働開始
1986.2	第1次料金改定を実施
1985.8	業界VAN設立準備室発足
1984.12	ライオンとユニ・チャームによる端末機共同利用を記者発表

プラネットの30年の歩み