プラネット

トップセミナー2017開催し現況、今後の展開を説明

32年間での合理化効果は推計約60000億円

プラネットは10月10日、都内で「プラネットトップセミナー2017」を開催。事業の現況を報告するとともに、「プラネットビジョン2025」など今後の展開について説明した。セミナーでは野球評論家の衣笠祥雄氏の講演「限りなき挑戦～人生フルスイング～」が行われた。出席者はメーカー、卸、関連企業のトップ、経営幹部など約70人。

会ははじめに玉生弘昌会長があいさつに立ち、プラネットのこれまでの歩み、現況と今後について説明した。

玉生会長の説明によると、プラネットは標準となるインフラサービスを安全、中立、標準、継続、安価に提供。運用センター型のEDIにより、業界メーカー、卸売業が「標準化」と「統一化」に賛同。その結果、業界全体が大きな合理化につながり、その合理化効果は、受発注の業務効率化で782億円、売上・仕入計上の業務効率化で335億円、返品の削減で1355億円、メーカー在庫の削減で712億円、メーカー配送・保管コストの削減で2435億円、システム開発・保守コストの削減で233億円、合計約6000億円の合理化効果があったと推計（流通問題研究協会が算出可能な範囲内データ件数や接続数の推移、マーケットサイズを元に算出）した。

また、32年間では創造的効果も大きく、「業界間競争における業界防衛力の強化」、「業界標準ネットワークの構築によるコミュニケーションの強化」、「より合理的なマーケティングの展開」、「消費者ニーズにあった商品開発力」――などの創造的効果を生んできた。

プラネットの業績は、これまで経産省の補助金事業を受けて例外的に売り上げが上がった翌年を除き、増収・増益・増配を継続、値下げも継続的に実施し、今年度は9回目の値下げを実施した。

これからのプラネットは、EDI、データベースなどに加えて、意識調査（Fromプラネット）、調査レポート（上海家庭訪問調査等）など「業界研究所」的な役割も果たしていく。

また、関連会社のTrue Date（トゥルーデータ）は日本最大級のID－POSデータを保有、マーケティングサービスを提供しており、プラネットが標準・中立なサービスを提供するのに対して、トゥルーデータは情報系・戦略系の個別の相談プランニングを行っていく。

次に田上正勝社長が今後のプラネットの展開について説明。

まず田上社長は、現在、流通の変化に積極的に対応していくことが自身のやるべきことと捉え、そのために積極的に消費者調査を行っていること、現在社会はスマホ中心になり、企業にとってスマホ対応の重要性が増してくること、そして、中長期にはインバウンド消費への期待が高まっており、プラネットはインバウンド消費について、昨年からジャパンショッピングツーリズム協会に加入し、流通だけではなく、観光やイベント企画などを牽引している団体や企業と接点を持ち、研究を進めていることを報告。

また、生活者に寄り添うスマホ中心の時代、インバウンド消費の期待を見据えながら、今後の活動をしていく考えを語った。

さらに田上社長は「プラネットビジョン2025」について説明し、同ビジョンは、「企業間取引における業務効率の追求」、「企業間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」――からなり、ビジョンの実現に向けて積極的に活動していく考えを語った。

引き続き、衣笠祥雄氏の講演「限りなき挑戦～人生フルスイング～」が行われた。講演後、懇親会が開かれ、松本俊男常務があいさつ。濱逸夫ライオン社長の乾杯の発声で開宴となり、種々歓談、須崎裕明あらた社長の中締め後、終了した。

田上社長

キリン堂

協栄会第29回総会に570名が出席

「ポイントカード会員の拡大」で来店回数、客単価など伸長に寄与

キリン堂ホールディングス（以下キリン堂HD）は10月11日、キリン堂と取引先の医薬品・日用品・化粧品メーカー、卸売業者との親睦を目的に運営する「キリン堂協栄会第29回総会」をホテルニューオータニ大阪で開き、会員企業300社570名が出席した。

定刻、フリーアナウンサー・中村千秋氏の司会で進行。はじめに、キリン堂協栄会事務局から役員改選（案）が提示され、満場一致で全役員の重任が承認された後、役員を代表し、吉野俊昭副会長（ロート製薬）があいさつ。

先日開催されたキリン堂社員内定式で、寺西社長が述べた「出会いは偶然ではなく必然である」という祝辞の一節に触れ、「これはキリン堂と我々の関係と通じるものであり、今後もこの『キリン堂協栄会』を我々が盛り上げていきたい」と述べた。

続いて、キリン堂HD・寺西豊彦社長が登壇し、先頃発表された第2四半期決算の業績と「既存店活性化策」の1つとして取り組んだ「ポイントカード会員の拡大」の成果について説明。

直近のポイントカード会員の月間来店数（既存店）は、128万人（前年同期比6・8％増）となり、①来店回数②客単価③既存店売上高――の伸長に大きく寄与したことを報告するとともに、「第2次中期経営計画」（18年2月期～20年2月期）の目標である「営業利益率3％の達成」「関西地区でのシェアアップ」の実現に取り組むことを力強く語った。

続いて、特別講演として「IoT時代到来と日本の人口減及び超高齢社会という環境に対処して、社会に貢献する企業として勝ち残る処方箋は？」のテーマで、ビジネス・ブレークスルー大学学長、ビジネス・ブレークスルー代表取締役社長の大前研一氏による講演が行われた後、別室で懇親会が開かれた。

懇親会は、キリン堂HD・寺西忠幸会長のあいさつに続き、松井秀夫副会長（大木ヘルスケアホールディングス）の乾杯発声で開宴。

参加者は相互に歓談し懇親を深めた後、畑中伸介相談役（あらた）が中締めのあいさつを行い、懇親会を終了した。

総会の様子

毎水曜日発行