



個人投資家さま向け IRセミナー資料

2024年7月4日
株式会社プラネット（証券コード：2391）



株式会社プラネット、代表取締役社長の坂田 政一です。
本日はご多用のなか、当社のIRセミナーにご参加いただき
誠にありがとうございます。

会社説明会資料 目次

■ 会社概要	3ページ
■ 決算概要	15ページ
■ 持続的な成長に向けて	18ページ
■ コーポレートガバナンス	31ページ
■ 株主還元	33ページ

本日は当社の会社概要、
そして2024年7月期第3四半期累計期間の
決算概要と事業戦略についての説明、
最後に株主還元についてお話ししたいと思います。

それでは始めさせていただきます。
よろしくお願いいたします。

プラネットとは

© 2024 PLANET, INC.

2

まず初めに、会社概要についてお話しいたします。

会社概要



会社名	株式会社プラネット（英文社名：PLANET, INC.）
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
所在地	東京都港区浜松町1-31 文化放送メディアプラスビル3階
設立年月日	1985年8月1日
代表者	代表取締役社長 坂田 政一
資本金	4億3,610万円
純資産	53億4,686万円
上場市場	東証スタンダード(証券コード：2391)
従業員数	46名
決算期	7月

2024年4月末現在

※EDI（Electronic Data Interchange、電子データ交換）とは

企業同士がコンピュータをネットワークでつなぎ、伝票や文書を電子データで自動的に交換すること

© 2024 PLANET, INC.

3

当社は、EDI基幹プラットフォームの構築・提供・運用をしている会社です。EDIとは、Electronic Data Interchange、電子データ交換の略称で、企業同士がコンピュータをネットワークでつなぎ、伝票や文書を電子データで自動的に交換することです。

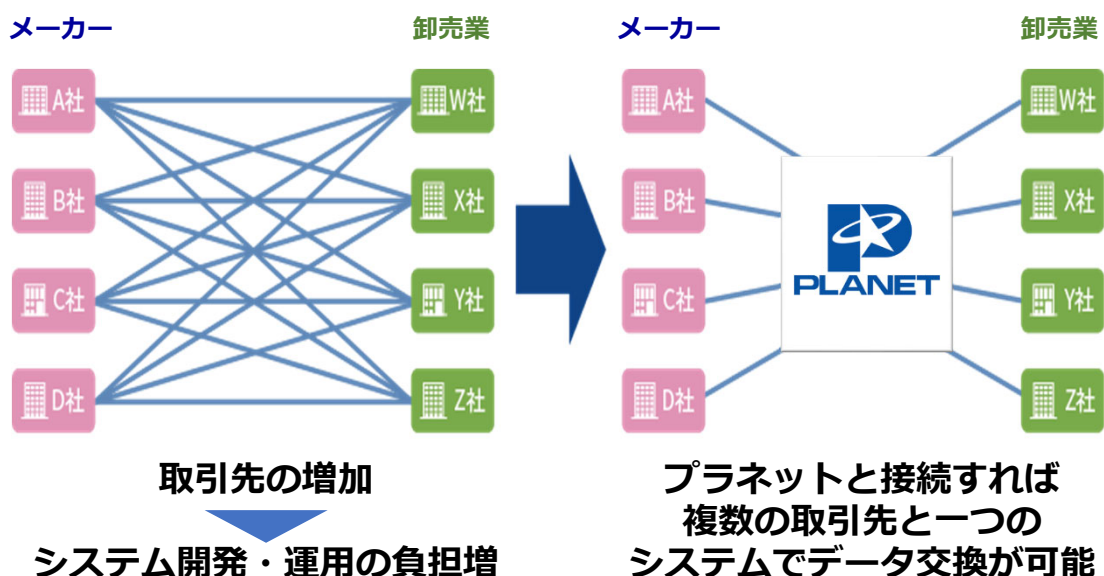
当社のEDI基幹プラットフォームは、主に一般消費財メーカーと卸売業にご利用いただきます。設立は1985年、資本金4億3,610万円、純資産53億4,686万円、東証スタンダード市場に上場しています。決算期は7月です。

プラネットの存在意義



情報流通のとりまとめ効果

— 業界全体の効率化を促進 —



© 2024 PLANET, INC.

4

さて、商品が流通する際には、メーカーと卸売業の間で、必ず発注書や請求書のデータのやりとりが必要になります。左側の図のように、取引先が増えるほど接続する相手が増え、相手ごとにシステムやデータの仕様も異なることから、その開発・運用の負担も増えるということになります。そういった問題を避け、効率的なデータ交換を可能にするには、中継点としての情報の取りまとめ役が必要です。

右側の図で表しているように、メーカーと卸売業の間に当社が取りまとめ役として入ることで、複数の取引先と一つのシステムでデータ交換が可能になり、業界全体としても非常に効率的な取引ができることとなります。

当社が設立されることとなった1985年当時、日用品・化粧品業界では、企業間取引はほとんどオンライン化されていませんでしたが、時間と共に、左の図のような状況になることは明らかでした。

一般消費財の情報インフラサービスを 「安全、中立、標準、継続、安価」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の
ネットワークインフラを目指し、通信事業の規制緩和を契機に
同業界の有力メーカー 8 社とインテックの出資の下、1985年に設立

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



インテック

ネットワーク運用
と監視業務を委託

そこで、日用品・化粧品業界の
有力メーカー 8 社と
独立系 ITベンダーのインテックの資本により、
取引システムの標準化、さらには
業界全体の情報化促進を目指して
当社が設立されました。

主なEDIサービス利用業界・企業



■メーカー

計 870社

日用品、化粧品

アース製薬(株) 大日本除虫菊(株)
エステー(株) 日本製紙クレシア(株)
王子ネピア(株) 白元アース(株)
貝印(株) ㈱バスクリン
花王(株) P & G ジャパン(同)
牛乳石鹸共進社(株) ㈱フアイントウデイ
クラシエホームプロダクツ販売(株) ホーユー(株)
コーセーコスメポート(株) ㈱マンダム
小林製薬(株) コニ・チャーム(株)
サンスター(株) ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)
ジョンソン(株) ライオン(株)
大王製紙(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)
ドギーマンハヤシ(株) マースジャパンリミテッド
日本ヒルズ・コルゲート(株) コニ・チャーム(株) など

OTC医薬品

イチジク製薬(株) ㈱ツムラ
㈱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) ライオン(株)
大正製薬(株) ㈱龍角散
ロート製薬(株) など

介護用品

王子ネピア(株) P & G ジャパン(同)
大王製紙(株) ㈱明治
日本製紙クレシア(株) コニ・チャーム(株)
白十字(株) ㈱リブドゥコーポレーション
ビジョン タヒラ(株) など

■卸売業

計 489社

日用品、化粧品

㈱麻友 ㈱トゥディック
㈱あらた ㈱東流社
イーライフ共和(株) ㈱とぎわ商会
㈱井田国室 ハリマ共和物産(株)
㈱エーアンドデー ㈱PALTAC
J-N E T(株) ビップ(株)
J-N E T中央(株) 広島共和物産(株)
中央物産(株) 森川産業(株)
㈱東京堂 森友通商(株) など

ペットフード・ペット用品

エコートレーディング(株) 三菱食品(株)
㈱オーシマ小野商事 ㈱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)
ジャバル(株) ㈱リョーシヨクペットケア
三井物産(株) など

OTC医薬品

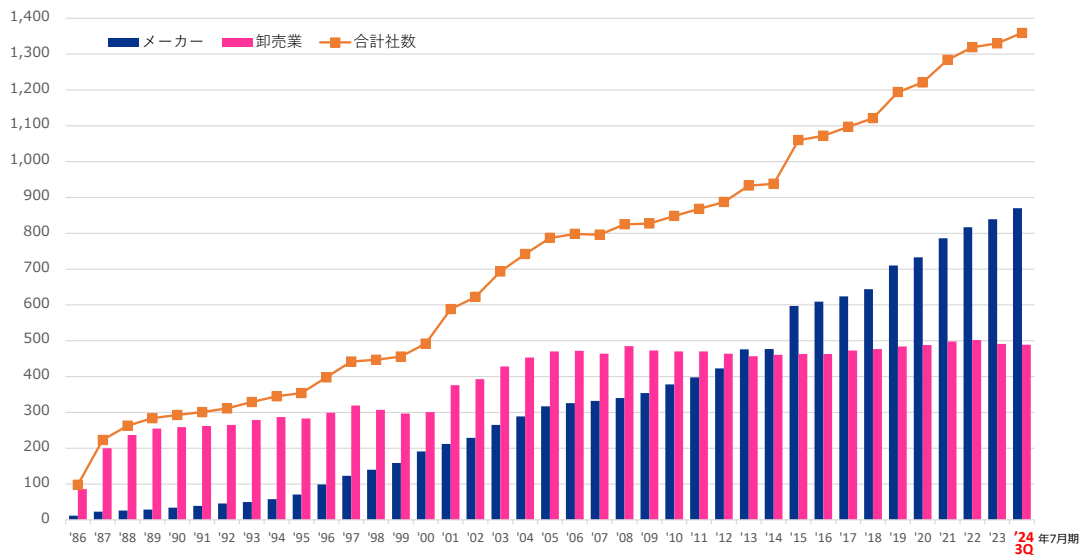
アルフレッサ ヘルスケア(株) 中北薬品(株)
㈱大木 ㈱PALTAC
㈱ダイコー沖縄 ㈱リードヘルスケア
東邦薬品(株) など

介護用品

㈱同仁社 ㈱ムトウ
㈱トーカイ など

現在では、日用品・化粧品業界を始め、
ペットフード・ペット用品業界や
OTC医薬品業界などでも、
多くのお客様にご利用いただいています。

基幹EDIサービス利用メーカー・卸売業社数の推移



© 2024 PLANET, INC.

7

これまでの利用社数の推移をあらわしたものが
こちらです。

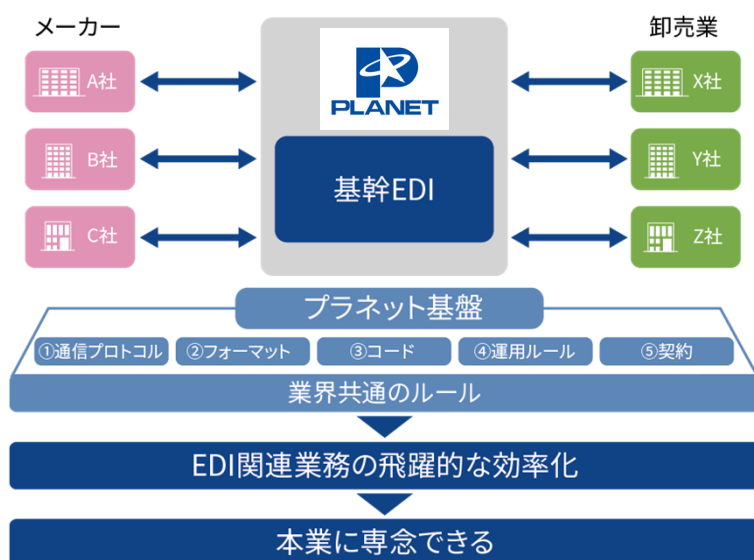
お陰様で、設立以来順調に社数が伸びており

2024年4月末時点で、

メーカー・卸売業の合計利用社数は

「1,359社」です。

徹底した標準化で継続性の高いEDI事業を展開



特徴

<安全性・継続性>

- ・2拠点分散
- ・災害時のデータ保全
- ・セキュリティ対策
- ・障害時の切り分け

<使いやすさ>

- ・24時間稼働
- ・認証局
- ・取引先コード管理
- ・商品コード管理
- ・データ変換処理
- ・コールセンター
- ・導入サポート

<将来性>

- ・仕様の変更・改善
- ・次世代技術の調査・研究
- ・ニーズの調整・とりまとめ

© 2024 PLANET,INC.

8

それでは少し詳しく、当社のEDIについてご説明させていただきます。

当社はこの図のように、メーカーと卸売業の間に入って、取引に必要なデータをやり取りできるようにしています。

たとえば、複数の卸売業が、それぞれ複数のメーカー宛の発注データをプラネットに送る。それをプラネットが宛先ごとに振り分けてメーカーへ送る。その反対もあります。

多数の企業間でEDIを使っていただくには、データフォーマットを標準化するなど、スライドにあります①～⑤について、業界共通のルールを決めて、そのとおりに使っていただく必要があります。皆が業界共通のルールに準じてEDIを行うことで、業務を飛躍的に効率化することができます。

また、環境変化に合わせて、お客様と共にルールを見直し、それを標準として維持してきました。

今後も、徹底した標準化で継続性の高いEDI事業を展開しています。

プラネットのビジネス



消費税対応

- 1989年 : 消費税導入
- 1997年 : 5%に引き上げ
- 2014年 : 8%に引き上げ
- 2019年 : 10%に引き上げ
軽減税率制度導入

- 2023年 : インボイス制度対応
- 2024年 : 電子帳簿保存法対応

など

- ✓ 全国化粧品日用品卸連合会とともに業界関係者の意見を集約し
監督省庁に運用ルールを確認
- ✓ 実務上の必要な対応について取りまとめ
- ✓ 対応方法の推奨・周知

**当社が法改正などへの対応を主導することにより
お客様は本業に専念することが可能に**

© 2024 PLANET, INC.

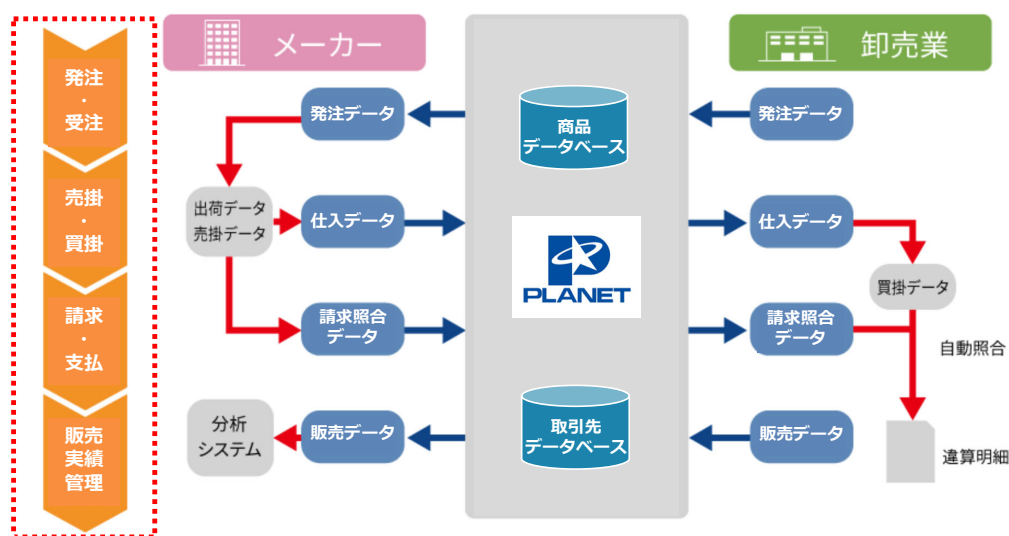
9

ここで、ルールを見直した具体的な事例として、
法令対応がありますので少しご紹介します。
1989年から始まる消費税対応や、
2019年の軽減税率の導入
また、2023年のインボイス制度への対応
そして直近では今年1月から完全義務化となった
電子帳簿保存法への対応などがあります。

これら法対応をするにあたり
全国化粧品日用品卸連合会とともに
業界関係者の意見を集約し、監督省庁に
運用ルールの確認等を行ったり
メーカーと卸売業のEDI担当者が
実務上、どのような対応を迫られるかについて取りまとめ、
複数の請求処理パターンに応じた対応方法を推奨・周知したりするなど
関係者と協調しながら、取り組んでまいりました。

この結果、お客様は必要な対応や
手続きを自社で調べたり、
取引先との細かな調整など行ったりする必要がなく
本業に専念することができたわけです。

当社の基幹EDIの特徴



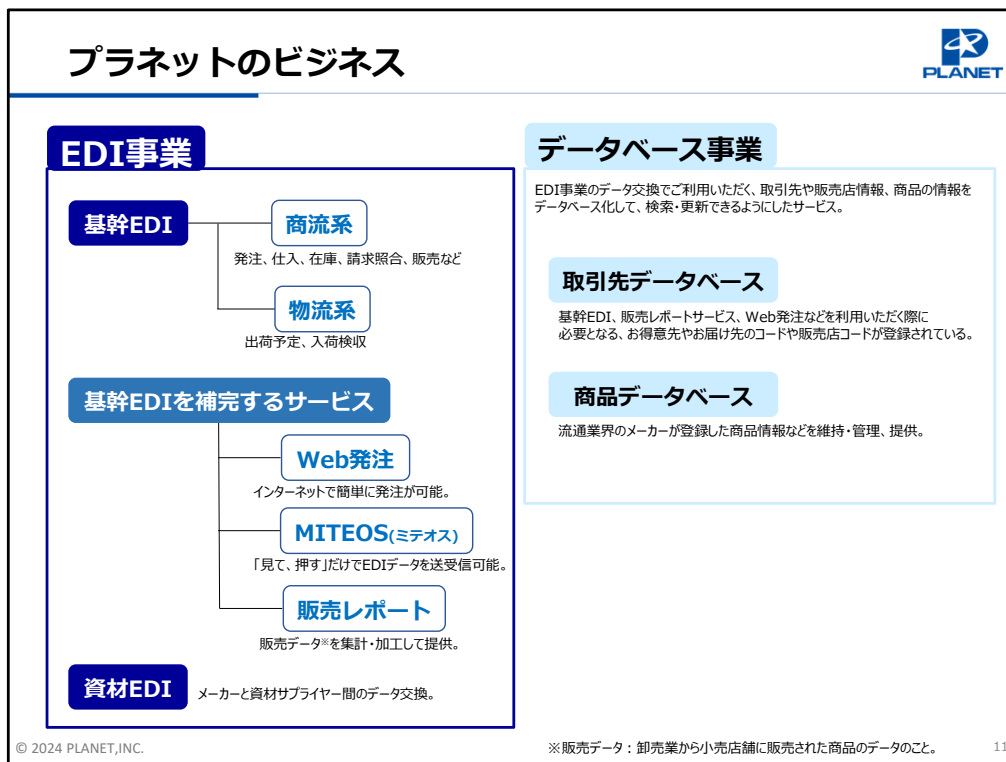
**<受注・発注>から<請求・支払>まで
一連の商取引に関するデータ種を提供**

© 2024 PLANET,INC.

10

当社の基幹EDIは、メーカー・卸売業間における商取引で利用できる20種類のデータを提供しています。たとえば、日々発生する受発注データと仕入データ、締め単位で発生する請求情報、卸売業が小売業に販売した実績をメーカーに報告する販売データなどがあります。また、これらのデータのやり取りに必要な商品マスタや取引先マスタなども提供しています。

全国どこでも 日用品や化粧品などがドラッグストアなどで買えると思いますが、それはメーカーや卸売業の皆さんのご尽力はもちろんのこと。当社もメーカー・卸売業間の情報流通を支えている、ということ。今後商品を買われる際にふと思い出していただけたら幸いです。



当社は「EDI事業」と「データベース事業」の二つの事業を展開しています。

EDI事業の中の基幹EDIが、これまでお話しをしてきた、当社のメインのサービスです。
それを補完するサービスとして、卸売業向けには「Web発注サービス」を、メーカー向けには「MITEOS（ミテオス）」があります。
この補完サービスは、コスト面や人員不足などで基幹EDIの導入が難しい取引先にも、パソコンとインターネット環境があれば特別なシステムを構築することなく、データ交換に参加いただけるようにしたサービスです。
データ交換は多くの取引先と接続することでより多くのメリットが享受できますので、このようなサービスも提供しています。
さらに、「販売レポートサービス」も提供しています。
卸売業は、小売業に販売した実績を、『販売データ』としてメーカーに毎日送信します。
「販売レポートサービス」は、この販売データをWebで集計・加工してダウンロードできるサービスです。
他に、売上規模は小さいですが、資材サプライヤーとメーカー間の「資材EDI」も取り扱っています。

もう1つの事業が「データベース事業」です。
基幹EDIなどを利用いただく際に必要となる、取引先の情報や販売店コードが登録されているのが「取引先データベース」です。
そして、メーカーが登録した商品情報をインターネットから提供する「商品データベース」があります。

EDI事業の料金構成

- 一時金 : サービス利用開始時に初期費用として請求
- 月次固定 : ネットワーク維持の分担金として毎月請求
- 月次従量 : データ処理の費用として毎月請求

- ✓ インフラサービスであり 継続利用前提のサービス
- ✓ 継続課金サービスであり メインは従量課金サービス



ストック型ビジネス

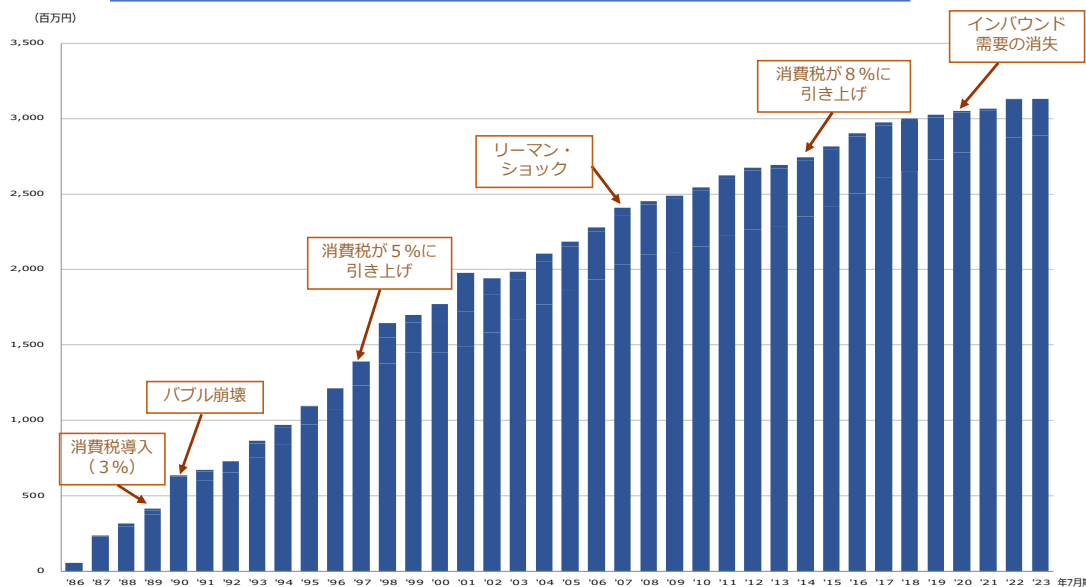
次にビジネスモデルについてご説明させていただきます。
当社の売上の9割を占めるEDI事業の料金構成は、
一時金、月次固定料金、月次従量料金からなっています。

そのうち8割強を占める月次従量料金は、
データの種類ごとに単価が決められており、
通信されたデータの量に応じてかかる料金となっています。

1件のデータは取引伝票の1行に相当しており、
1データ（レコード）当たり約1円をいただいています。

お客様は一度使い始めると、ほぼ継続的に利用し、
接続先を増やし、データ量も増えていく、
そのような特性を持った
ストック型のビジネスです。

大きな景気変動要因があっても増収を継続



© 2024 PLANET, INC.

13

当社は、生活必需品を取り扱うお客様が多く、
そしてストック型のビジネスモデルということで、
バブル崩壊やリーマン・ショック、
それから消費税の導入や引き上げなど、
大きな景気変動要因があっても影響を受けにくく、
設立以来、増収を続けています。

プラネットのビジネス（B/S概要）



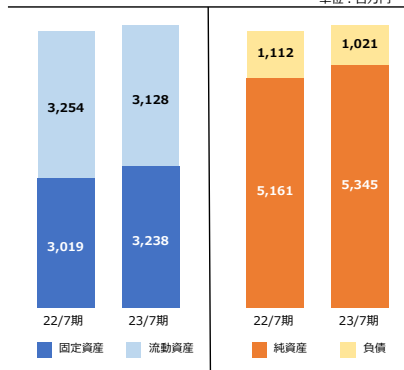
安定した財務基盤を維持

- 無借金経営
- 自己資本比率 84.0%

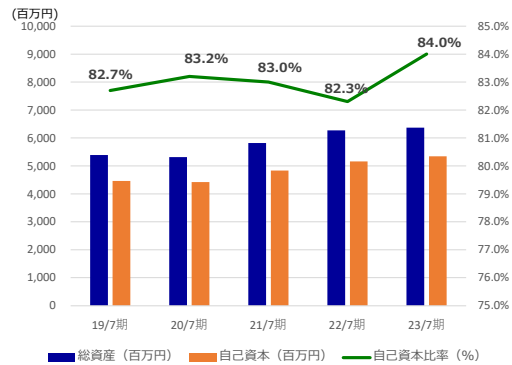
(2023年7月期末時点)

B/S推移

単位：百万円



自己資本比率の推移



© 2024 PLANET, INC.

14

続きまして財務状況について簡単にご説明いたします。

無借金経営を、1992年7月期から
33年間、続けております。
そして、前期末の自己資本比率は84.0%と、
当社は、安定した収益構造と強固な財務基盤を
維持しています。

決算概要

2024年7月期 第3四半期累計期間
(2023年8月1日～2024年4月30日)

© 2024 PLANET, INC.

15

続きまして、足元の業績について簡単にご説明します。

2024年7月期 第3四半期累計期間の業績概要



増収営業減益（四半期純利益は増益）

- ▶ 売上は「基幹EDI」と「販売レポートサービス」の売上増加に支えられ、増収で着地
- ▶ Webサービス基盤に関する費用などの増加により売上原価が増加した一方
販売費及び一般管理費は減少し、営業利益は435百万円（前年同期比 1.4%減）
- ▶ 四半期純利益は、営業外収益の計上により316百万円（前年同期比 2.9%増）

単位：百万円	2023年7月期 第3四半期累計期間 (前期実績)	2024年7月期 第3四半期累計期間 (当期実績)	前期比	2024年7月期 第3四半期累計期間 (期首計画値)	計画比
売上高	2,331	2,356	+ 1.1%	2,384	98.8%
営業利益	442	435	△1.4%	390	111.6%
営業利益率	19.0%	18.5%	△0.5pt	—	—
経常利益	458	473	+ 3.4%	402	117.7%
四半期純利益	307	316	+ 2.9%	277	114.0%

© 2024 PLANET, INC.

16

当第3四半期までの業績は、
「基幹EDI」と「販売レポートサービス」などの
売上増加に支えられ、
売上高は「23億5千万円」、
対前年同期比「1.1%増」と
増収になりました。

営業利益は、Webサービスにかかる
システム運用費が増えたことにより
売上原価が増加したため、
「4億3千5百万円」と
対前年同期比「1.4%減」の、
減益となりました。

2024年7月期 通期見通し



増収減益 ⇒ 通期業績予想から変更なし

- ・モノ・サービスなどの値上げは続き、消費者の生活防衛意識の高止まりが続く見通し
- ・営業活動の強化、新サービス創出に注力

	2024年7月期(第39期)予想		
	(百万円)	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	3,225	100.0	3.0
営業利益	560	17.4	△10.5
経常利益	580	18.0	△11.5
当期純利益	400	12.4	△9.6

中長期的に増収増益基調へ戻すため
事業投資に力を入れる

© 2024 PLANET, INC.

17

続きまして、通期の見通し
についてお話ししたいと思います。

モノ・サービスなどの値上げが続いており
消費者の生活防衛意識の高まりが続くと思われます。
当社にとっては厳しい経営環境であると
考えています。
そのようななかでも
営業活動を強化しつつ、
先に向けての新サービス創出にも注力しております。
そのため、「増収減益」と
期首に発表している通期業績予想から
変更はありません。

中長期的に増収増益基調へ戻すため、
引き続き事業投資に力を入れてまいります。

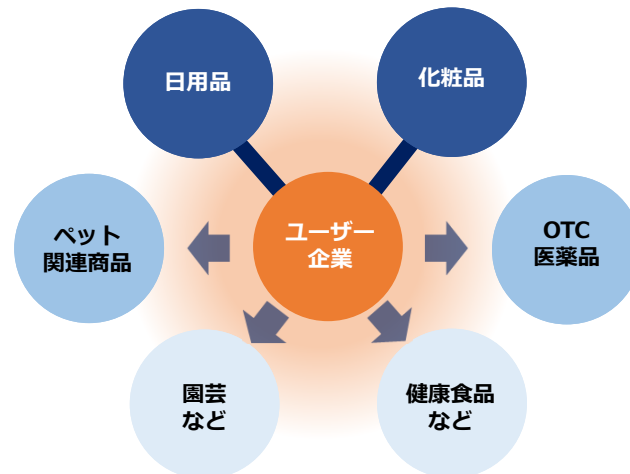
持続的な成長に向けて

© 2024 PLANET, INC.

18

次に、来期、さらにはその先に向けて
これからどのように事業を展開して、成長していくのか、
事業戦略を三つに分けてお話しします。

基幹EDIの横展開

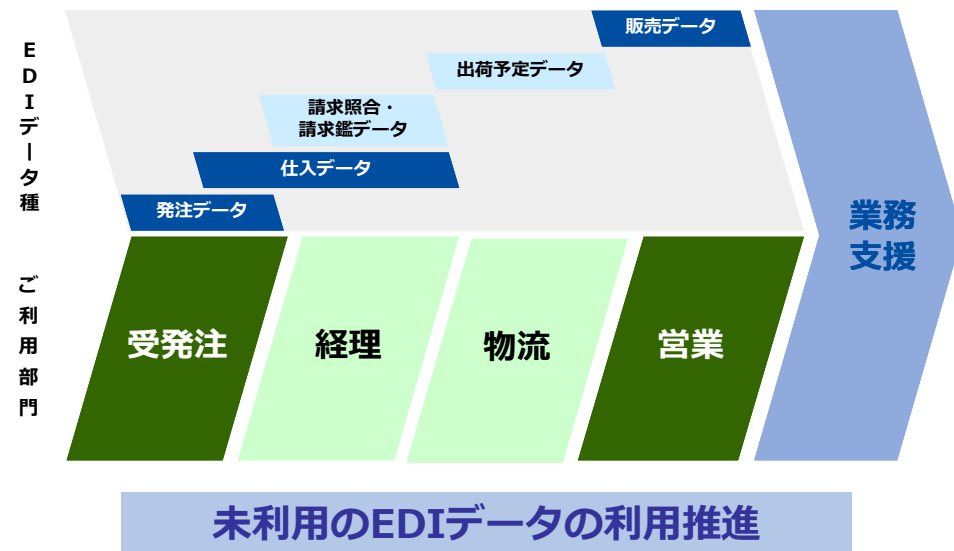


業界インフラとして新しい市場へ展開

一つめは、基幹EDIの横展開についてです。
当社はこれまでお話ししたとおり、
日用品・化粧品業界において
多くのお客様にご利用いただいています。

一方で、ペット関連商品、OTC医薬品、
健康食品、園芸など、その他の業界については、
まだまだご利用いただける余地が大きいと考えています。
従いまして、これらの業界への
営業活動をさらに強化し
業界インフラとして
新しい市場へ展開していけるよう
注力してまいります。

基幹EDIデータの深掘り



© 2024 PLANET, INC.

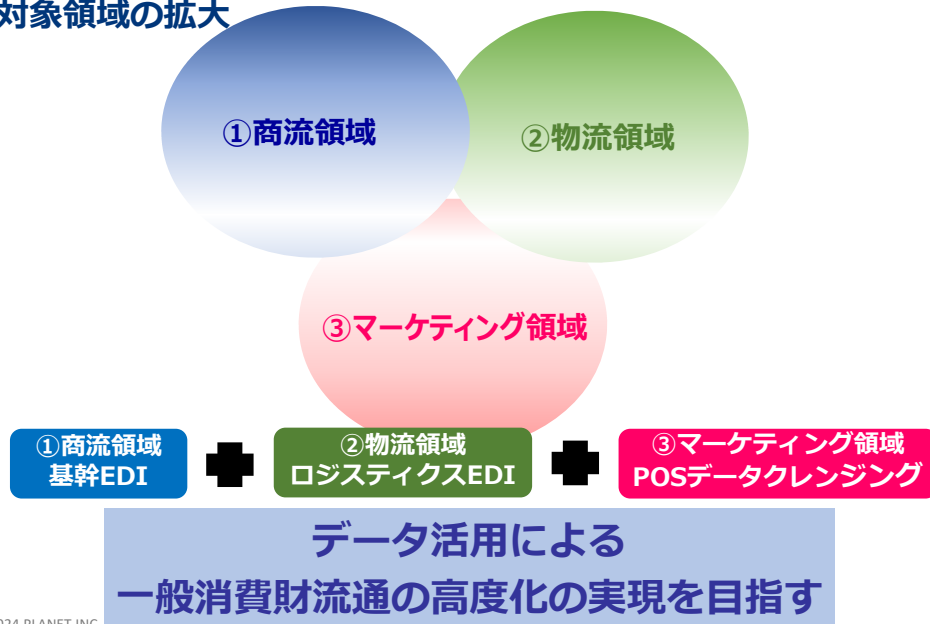
20

二つめは、基幹EDIのデータの深掘りです。
当社は商取引に関する受発注から請求・支払まで
20種類のデータ種をご用意しています。
受発注にかかわるデータについては
多くのお客様にお使いいただいているのですが、
その他のデータ種は、まだ十分に活用いただいております。

例えば、これまでは1つの会社のなかでも、
「受発注データ」を取り扱う部門、
「販売データ」を利用する営業部門という
限られた部門でのご利用が中心でした。
しかし最近では、「請求関連データ」「出荷予定データ」を利用する、
経理部門や物流部門の方との関わりが増えています。

当社とこれまであまり接点がなかった他の部門の方とも関わりを持つことで
未利用のEDIデータ種をご利用いただける可能性が広がると考えており、
活動に注力していきます。
そして、特定部門のためのプラネットから、
お客様企業全体のためのプラネットという、
そうした存在になっていきたいと思っています。

対象領域の拡大



© 2024 PLANET, INC.

21

三つめは、対象領域の拡大です。

当社はこれまで、「商流領域」の基幹EDIデータを
中心にサービスを提供してきました。

さらに新たな領域として注力しているのが
「物流領域」と「マーケティング領域」です。

「物流領域」のロジスティクスEDI

「マーケティング領域」の

POSデータ・クレンジングサービス

については、この後、詳しくお話します。

サプライチェーン全体で「持続可能な物流環境」を構築する

物流2024問題

- ドライバーの時間外労働の上限規制 → ドライバー不足
→ 稼働トラック数の減少 → **製品をお届けできない**
- 時間外労働に対する割増賃金率の引き上げ → **物流コストの増加** など



国土交通省は、現状のままだと2030年に輸送能力の34%が不足し、ものが運べなくなると試算

流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律及び貨物自動車運送事業法の一部を改正する法律案

背景・必要性

- 物流は国民生活・経済を支える社会インフラ。物流産業を魅力ある職場とするため、働き方改革に関する法律が本年4月から適用される一方、物流の停滞が懸念される「2024年問題」に直面。
- ・ 何も対策を講じなければ輸送力不足の可能性（右図）。
- ・ 荷主企業、物流事業者（運送・倉庫等）、一般消費者が協力して我が国の物流を支えるための環境整備に向けて、商慣行の見直し、物流の効率化、荷主・消費者の行動変容について、抜本的・総合的な対策が必要。
- 軽トラック運送において、死亡・重傷事故件数は最近6年で倍増。

→以下の施策を講じることで、物流の持続的成長を図ることが必要。



（出典：国土交通省「物流2024年問題への対応」より）

日用品流通業界においても喫緊の課題

今年の4月から、働き方改革関連法施行による「物流2024問題」は、ドライバー不足により、製品をお届けできない、また、時間外労働に対する割増賃金率の引き上げによる物流コストの増加など、日本が直面している社会課題となっています。

ご自宅への宅急便の配送も、以前よりも日数がかかっていると感じている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。企業規模や取扱商品によっても状況が異なるためまだあまり影響を受けていない企業もあると思いますが、物流量が増えてくれば配送が遅れるなど、徐々に影響が広がってくると思われます。日用品流通業界においても、物流の効率化が喫緊の課題となっています。

国土交通省は、現状のままだと2030年に輸送能力の34%が不足し、ものが運べなくなると試算しています。そして、ガイドラインを発行し、荷待ち・荷役作業を2時間以内にしよう、1時間以内を努力目標にしよう、荷主に求めています。

サプライチェーン全体で「持続可能な物流環境」を構築する

メーカー・卸売業・物流事業者
それぞれが努力し、物流の効率化を図る

それぞれの努力には、限界あり

業界全体で物流の効率化が課題

メーカー・卸売業・物流事業者等をまたがる形で
データを流通させ、サプライチェーン全体を可視化

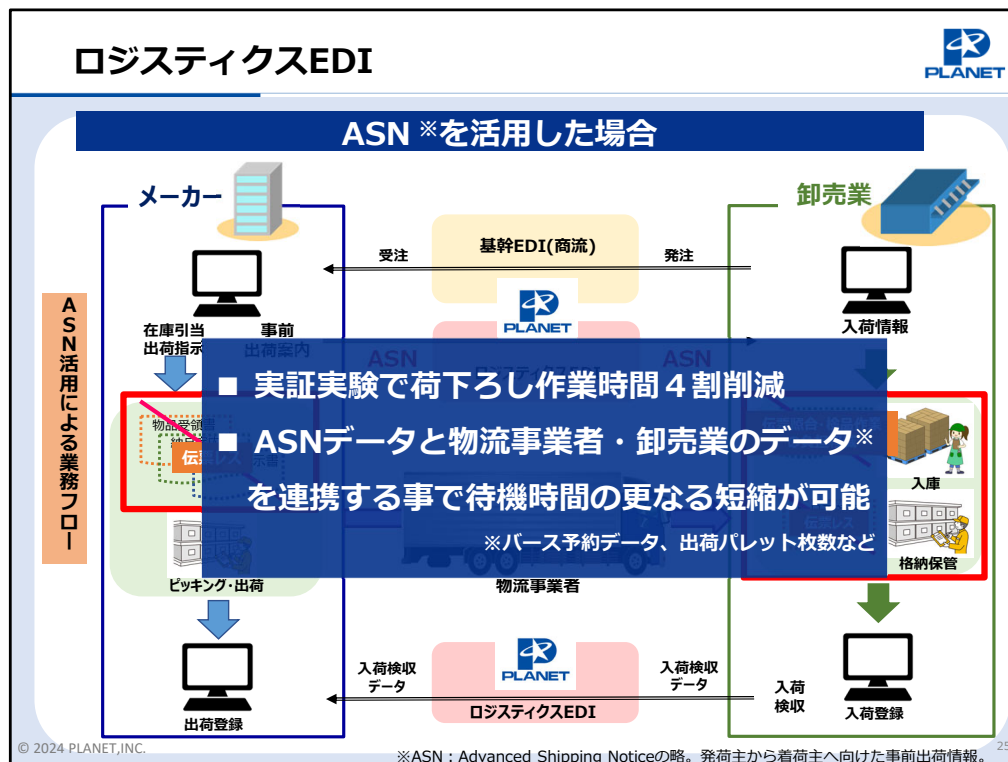


- ・入荷業務の効率化
- ・待機時間の削減
- ・検品の簡素化
- ・伝票レス

の実現を目指す

メーカー・卸売業・物流事業者が、それぞれ努力され、
物流の効率化を図っていますが、
それにはどうしても限界があります。

業界全体として、物流分野においても
業務を効率化し、流通機能を強化しなければなりません。
そこで、当社は「業界の情報インフラ」としての
役割を果たすため、物流分野においてもデータの
標準化を進めています。



実際のところ、実証実験では荷下ろしの作業時間を4割短くできました。こちらは一部メディアにも掲載されました。

ASNデータを活用したロジスティクスEDIは、ユーザー数が増える事で、効果が発揮され、物流2024問題の解決につながります。活用したいというお客様ならどなたでも利用できます。1社でも多くのお客様にユーザーになって頂きたいと思っています。

ロジスティクスEDI



持続可能で生産性の高い日用品サプライチェーンの実現へ向けて

2024年5月27日

日用品メーカー14社が 「日用品サプライチェーン協議会」を設立

エステー(株)、牛乳石鹸共進社(株)、サンスター(株)、大日本除虫菊(株)、
デンタルプロ(株)、(株)日本香堂、日本サニパック(株)、ユニ・チャーム(株)、
ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)、ライオン(株) 他4社
(五十音順)2024年5月27日時点



ロジスティクスEDIで支援

業界における円滑な物流データ共有の推進を支援

© 2024 PLANET, INC. 26

日用品メーカー各社が連携して物流問題に取り組むとして
5月27日に、日用品メーカー14社が
「日用品サプライチェーン協議会」を設立しました。

当社は現在まで、データの標準化、
消費税や電子帳簿保存法への法対応など、
業界全体の効率化に注力し
業界関係者と信頼関係を積み重ねてきました。
今回、当社のロジスティクスEDI基盤を提供することで
「日用品サプライチェーン協議会」すなわち
業界における円滑な物流データ共有の推進を
支援してまいります。

物流領域は、きそい合う競争領域から、
共に創り上げていく方の共創領域になる、また、
していかないといけないと思っています。
当社が得意とする標準化と
その維持に関する能力等を発揮して、
業界全体のサステナビリティに貢献していきます。



このデータをもとに、メーカーは商品の生産計画、ひいては、新商品の企画を行うなど、役立てています。

POSデータ

同一商品でも、小売業ごとにPOSデータの仕様が違う

Aスーパー				Bドラッグストア			
買上年月日	JANコード	商品名称	購入個数	買上年月日	JANコード	商品名称	購入個数
2024/5/22	4512349678987	高級トイレトペーパー	1	2024.05.22	49678987	高トイレペーパー	1
2024/5/22	4587649321234	さわやかティッシュBOX	3	2024.05.22	49321234	さわやかボックス	3

※JANコード：「どの事業者の、どの商品か」を表す国際標準の商品識別コード
(出典：GS1 Japanのホームページより)

メーカー・卸売業側が抱える問題

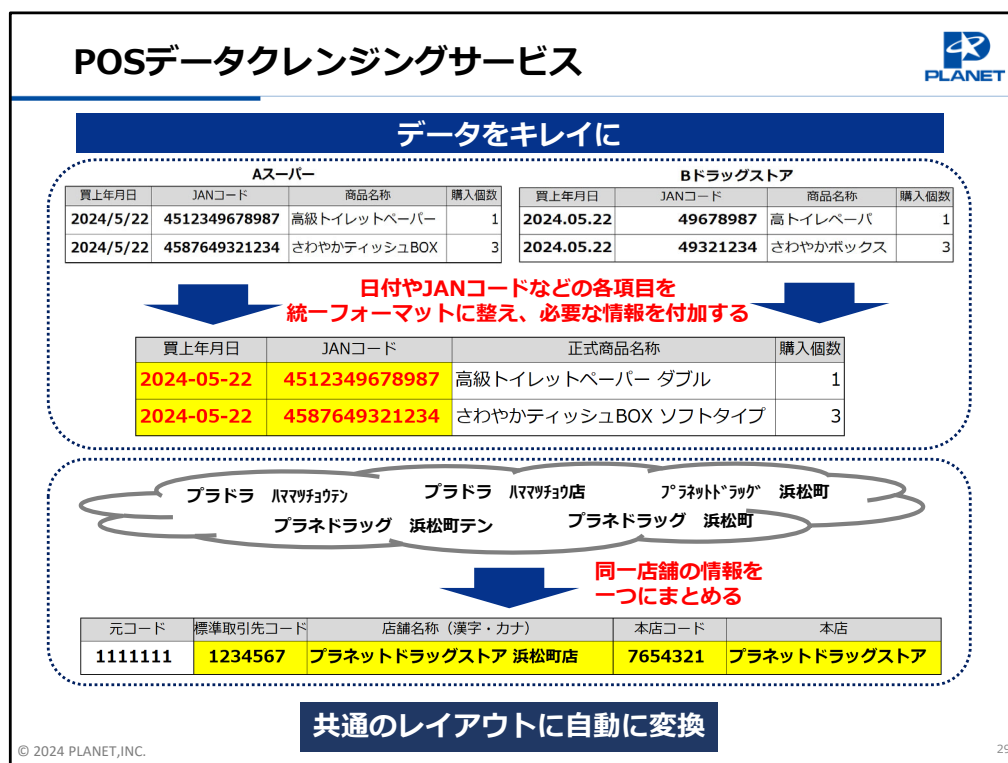
- 小売業ごとにデータのフォーマットやコードが不統一
- POSデータ分析の前にデータクレンジングが必須
- 人手と手間がかかりすぎて手が回らない

POSデータの活用が難しい

メーカーは各小売業から、それぞれPOSデータを提供いただくのですが、小売業ごとに、データの仕様が違う、つまり、データの中身がバラバラで届きます。

たとえば、こちらのスライドにあるようにAスーパーとBドラッグストアでは、同一商品でも日付や、「どの事業者の、どの商品か」を表すJANコードがバラバラで届きます。

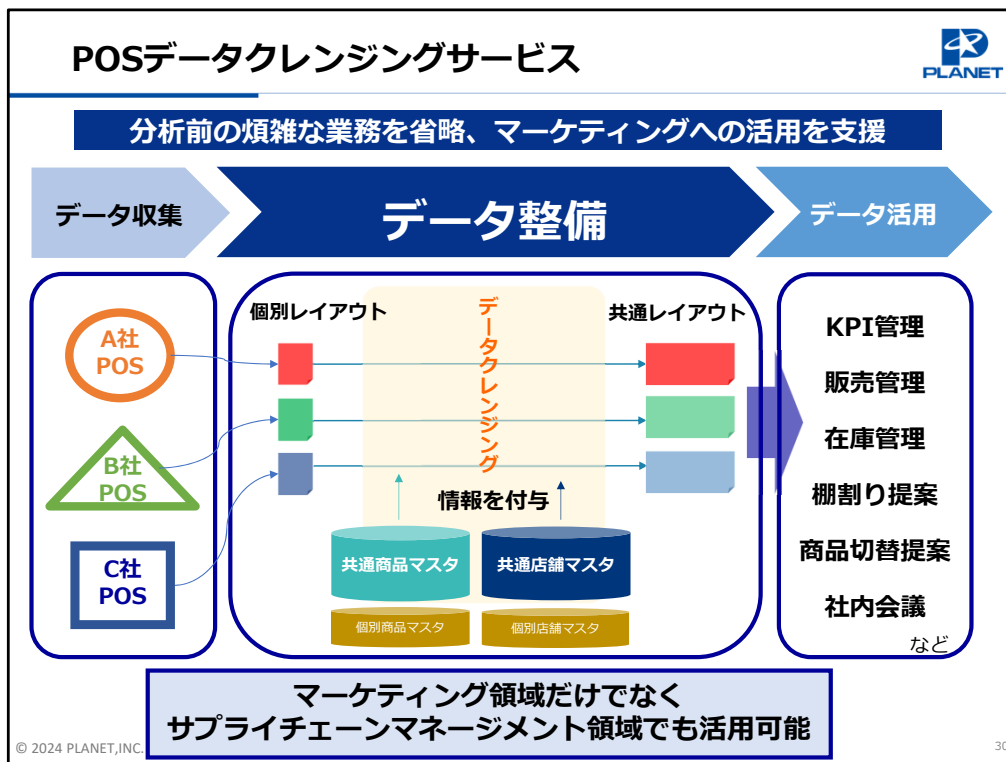
このように、小売業ごとにPOSデータのフォーマットやコードが不統一であるためメーカーは、POSデータを分析する前にデータのクレンジング、すなわちデータを整備し、共通フォーマットに変換しなければなりません。しかしながらこのクレンジングには人手と手間が掛かりすぎて、手が回らないためPOSデータの活用が難しい、と悩まれているメーカーがたくさんいらっしゃいます。



そこで当社は、株式会社True Dataと共同で
「POSデータ・クレンジングサービス」を開発しました。

スライドの上の図のように、
日付やJANコードなどの各項目を
統一のフォーマットに整え、
必要な情報を付加します。

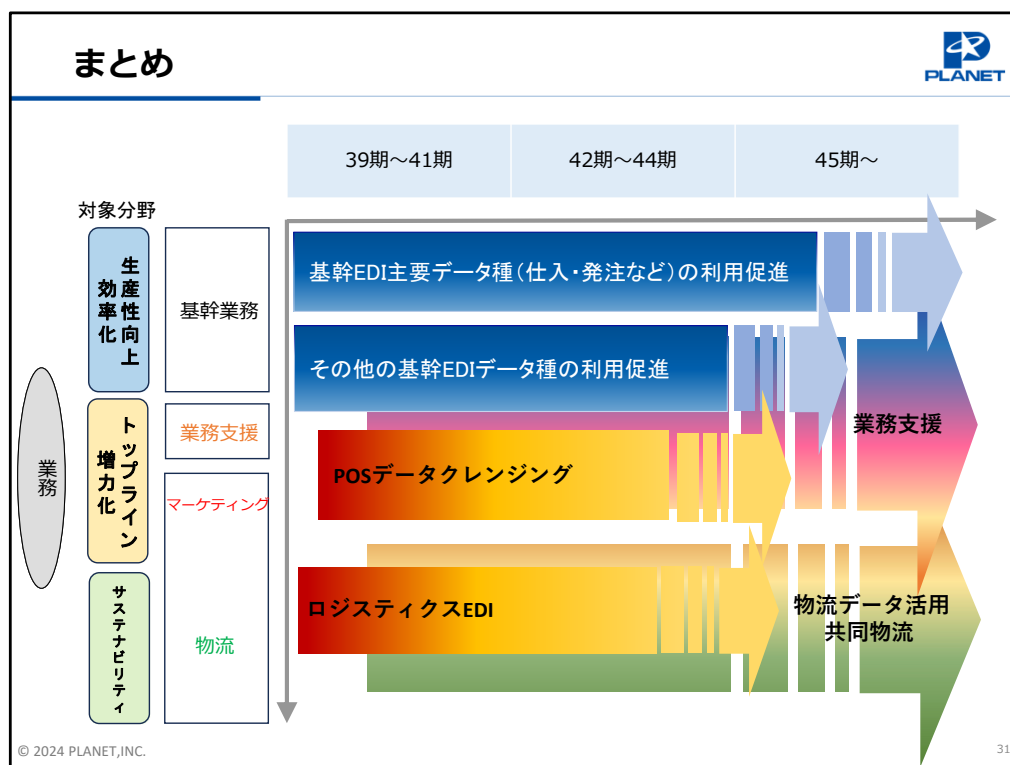
また、小売チェーンごとに異なる独自の店舗情報を
当社が管理・運用する取引先データベースと
自動で連携することで、データ整備作業の
効率化がはかれます。



このように、「POSデータ・クレンジングサービス」では、フォーマット変換などの作業を代行し、分析に適した形でお渡しします。分析前の煩雑な業務を請け負うだけでなく、結果としてマーケティングへの活用を支援するサービスです。

これまで、データの加工に時間がかかっていましたが、POSデータ・クレンジングサービスをご利用いただくことで、その時間が大幅に短縮され、商談などの生の情報と合わせて、よりスピーディーで正確な経営判断ができるようになります。

さらには、KPI管理、販売管理、在庫管理などメーカー各社が自社の戦略に合わせた高度なデータ活用が可能となり、「増力化・トップライン成長」に資するサービスとして注力しています。



当社はこれまで、基幹業務における効率化に資するサービスを提供してきました。今後はそれに加え、トップラインの増力化、サステナビリティに資するサービスも提供していきます。

当社が得意とするデータを活用し、一般消費財流通をより効率的・効果的にしていきたい。そして業界と協調・共創し、より一步ステージをあげ高度化した消費財流通を実現したいと考えております。こうした取り組みは、生活者の快適で豊かな暮らしに貢献すると考えており、注力してまいります。

コーポレートガバナンス

© 2024 PLANET, INC.

32

続きまして、当社のコーポレートガバナンスについて
簡単にご説明します。

当社のガバナンスの変遷



	施策内容	目的
2022年	・スキルマトリックスを作成 ・監査等委員会設置会社へ移行	取締役会のスキルバランスや多様性を可視化するため 取締役会の監督機能強化のため
2020年	・法務・コンプライアンス室を新設	コーポレートガバナンス体制の強化のため
2006年	・内部統制基本方針の制定	事業活動を健全かつ効率的に運営するため
2004年	・東証JASDAQ市場へ株式公開	中立・公平性を担保させるためには、経営をガラス張りにする必要があると判断したため
2003~ 2004年	・企業理念、企業行動憲章、 企業行動指針の制定	社員が持つべき心構えや行動する際の指標とするため
2001年	・執行役員制度の導入	会社の意思決定の迅速化や社内の監督機能強化のため

**企業価値と社会的価値の向上を意識し
実効性と透明性のあるガバナンス体制を目指す**

© 2024 PLANET, INC.

33

2006年、事業活動を健全かつ効率的に運営するため
内部統制基本方針を制定しました。

2020年には、コーポレートガバナンス体制の強化のため
法務・コンプライアンス室を新設。

そして2022年には、取締役会の監督機能強化のため
監査等委員会設置会社へ移行しました。

また、取締役会のスキルバランスや多様性を可視化するため
スキルマトリックスを作成し、公表しています。

当社は、企業価値と社会的価値の持続的な向上を
支える基盤として

実効性と透明性のあるガバナンス体制を
目指し、継続的な改善に努めてまいります。

株主還元

© 2024 PLANET, INC.

34

次に、株主還元についてお話しいたします。

配当方針と実績

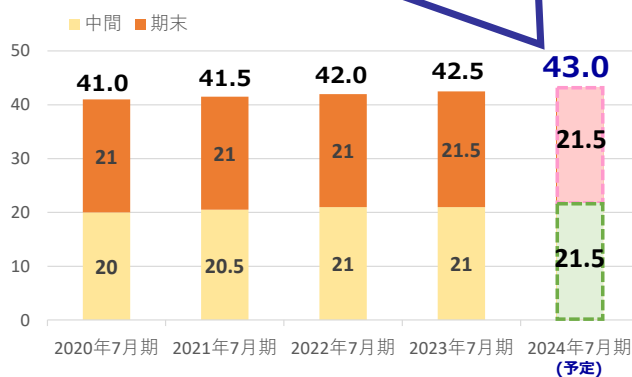


➡ 配当方針

配当方針

- ✓ 安定的な配当の継続
- ✓ 配当性向**50%**以上の維持

上場以来 **20期連続増配**(予定)



2024年7月期 年間配当額 (予定)

一株当たり **43.0** 円

6月28日(金) 終値 1,298円

配当利回り **3.31%**

© 2024 PLANET, INC.

35

当社の配当方針としては大きく2つを掲げています。

1つ目は、安定的な配当の継続

2つ目は、配当性向50%以上の維持です。

2024年7月期は1株当たり配当額を43円とし
20期連続増配を予定しています。

6月28日の株価の終値は1,298円で、
配当利回りは3.31%です。

株主還元

PLANET

株主還元シミュレーション

1株当たり年間配当額	中間：21.5円 期末：21.5円 年間合計 43.00円 (2024年度予定)
単元株	100株
株価	1,298円 (6/28終値)
1単元(100株)投資金額	1,298円×100株＝129,800円
1単元(100株)当たりの配当額	中間：2,150円 期末：2,150円 年間合計4,300円 (2024年度予定)

※ご購入の際に必要な証券会社売買手数料等は含んでおりません。

※株式ご購入の際の手数料等については、お取引されている証券会社へお問い合わせください。

長期的な企業価値向上、安定的な配当を目指す

© 2024 PLANET,INC.

36

こちらのスライドにありますとおり
 6月28日の場合、終値が1,298円でしたので
 1単元では129,800円となります。
 1単元当たりの期末の配当額は2,150円となり
 中間の2,150円とあわせ、年間合計では
 4,300円を予定しています。

先日一部メディアの「連続増配株ランキング」に
 当社が20位にランクインしていました。
 また、10年以上増配を続ける日本の銘柄のなかで
 配当利回りランキングでは、
 9位にランクインされていました。

当社は長期的な企業価値の向上、
 安定的な配当を目指してまいりますので
 中長期的な投資対象として
 お考えいただけますと幸いです。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



➡ 重視する経営指標

売上高成長率

営業利益率

配当性向

情報インフラ企業として
安定性と収益性を重視

重視する経営指標をもとに資本収益性を把握し
改善に向けた取組み・開示方法を検討中

© 2024 PLANET, INC.

37

最後に、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、現状をご報告します。

当社は、「売上高成長率」「営業利益率」「配当性向」の3つを重要な経営指標と位置付けて、情報インフラ企業として安定性と収益性を重視した経営の実現に取り組んでいます。

現在、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、現状分析を行っています。

現状評価・方針・具体的な取組みについては、計画策定が完了した時点で、開示方法を含め改めて決定する予定でございます。

幅広いみなさまから投資をしていただけるよう個人投資家および機関投資家の皆様に向けて当社の情報を適時・適切にお伝えしてまいります。

お問い合わせ窓口



株式会社ブラネット
経営管理ユニット 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きます。当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

最後までご清聴いただき
誠にありがとうございました。