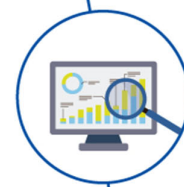


# 決算説明会

2024年7月期（第39期）第2四半期  
（2023年8月1日～2024年1月31日）

株式会社  
フラネット



## 決算説明会資料 目次

- 会社概要 2ページ
- 決算概要・事業報告 10ページ
- 配当方針 22ページ
- 「資本コストや株価を意識した 24ページ  
経営の実現に向けた対応」  
の進捗状況について

# 会社概要

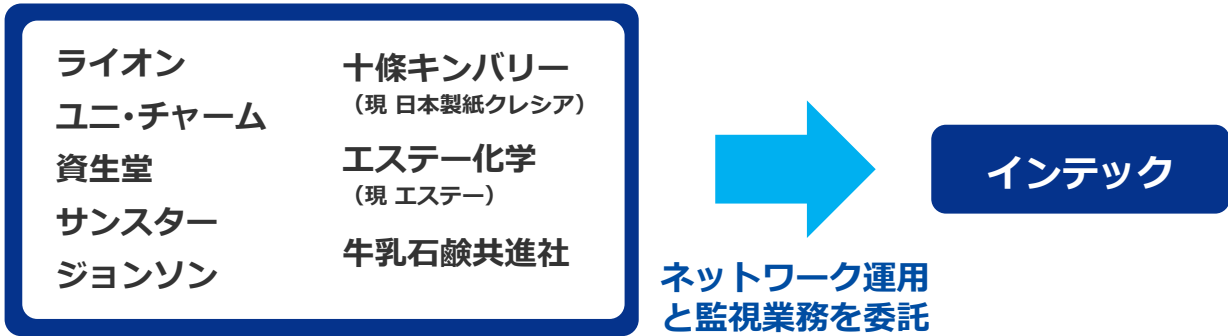
## 会社概要



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	53億4,053万円
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月末

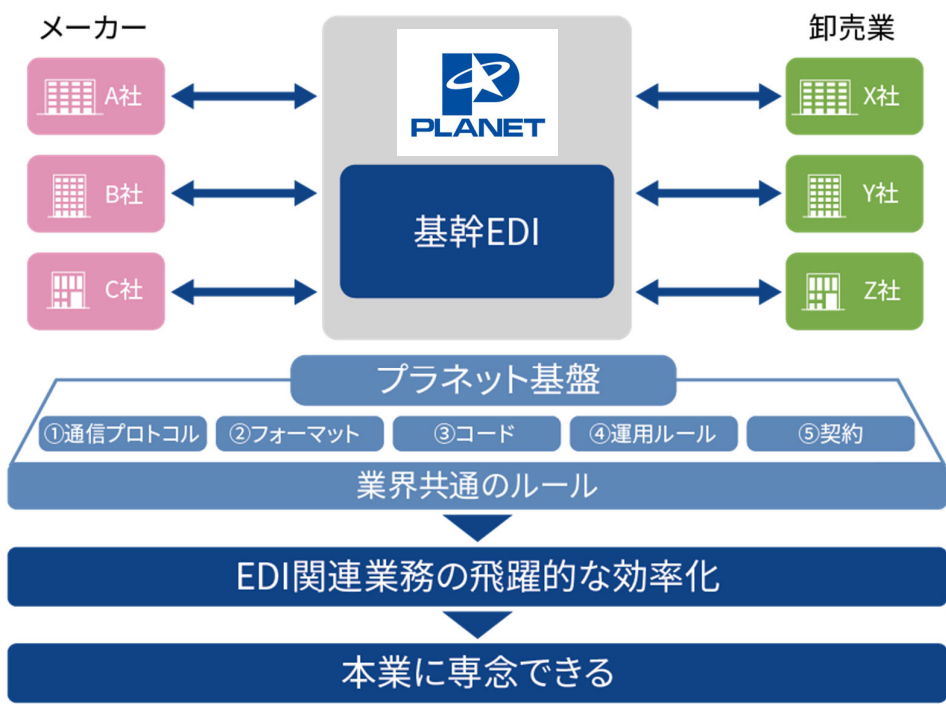
一般消費財の情報インフラサービスを「安全、中立、標準、継続、安価」に提供

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



プラネットの存在意義

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

# プラネットの存在意義

## 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事業者の意見を集約し  
監督省庁に運用ルールを確認
- ✓ 業界関係者とともに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

# プラネットのビジネス

原料 容器  
包装・梱包資材  
など

日用品  
家庭紙  
ベビー用品

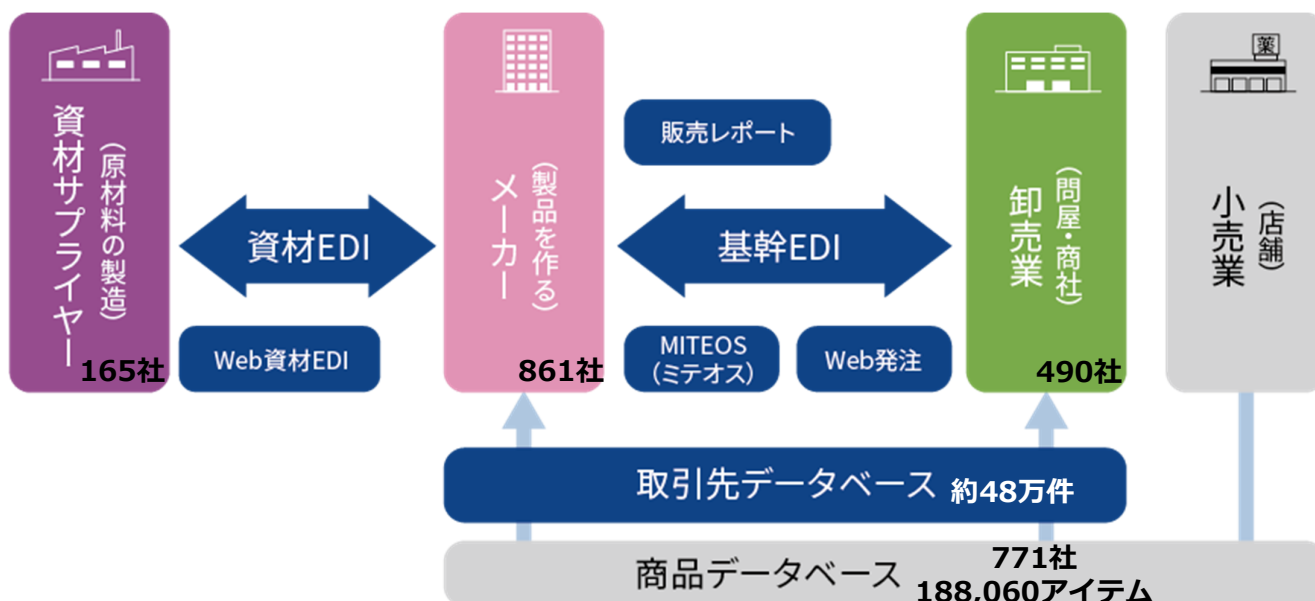
化粧品  
消耗家電  
衛生用品

ペットフード  
家庭用品  
健康食品

ペット用品  
理美容  
軽衣料

OTC医薬品  
園芸  
など

総合小売  
ドラッグストア  
ホームセンター など



※利用実績は2024年1月末現在

## EDI事業の料金構成

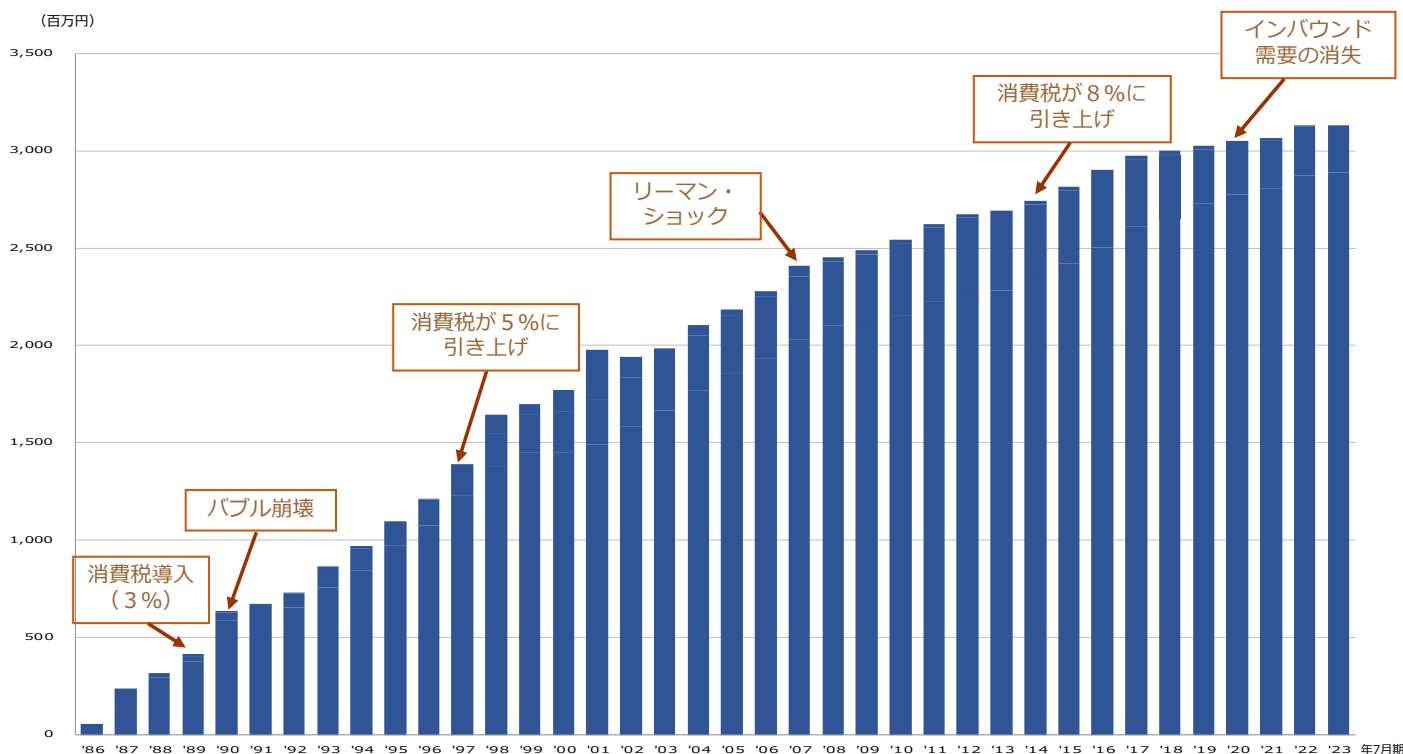
- 一時金 : サービス利用開始時に初期費用として請求
- 月次固定 : ネットワーク維持の分担金として毎月請求
- 月次従量 : データ処理の費用として毎月請求

- ✓ 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

## 大きな景気変動要因があっても増収を継続



# 決算概要・事業報告

2024年7月期 第2四半期累計期間  
(2023年8月1日～2024年1月31日)

## 2024年7月期 第2四半期累計期間の業績概要



### 微増収減益

- ▶ 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、微増収で着地
- ▶ 研究開発費や業務委託費などの販売費及び一般管理費が増加したことにより  
営業利益は301百万円（前年同期比 4.7%減）
- ▶ 四半期純利益は、営業外収益の計上により222百万円（前年同期比 1.8%増）

単位：百万円	2023年7月期 第2四半期累計期間 (前期実績)	2024年7月期 第2四半期累計期間 (当期実績)	前期比	2024年7月期 第2四半期累計期間 (期首計画値)	計画進捗率
売上高	1,574	<b>1,580</b>	+ 0.4%	1,600	98.8%
営業利益	316	<b>301</b>	△4.7%	270	111.5%
営業利益率	20.1%	<b>19.1%</b>	△1.0pt	—	—
経常利益	326	<b>332</b>	+ 1.9%	275	120.7%
四半期純利益	219	<b>222</b>	+ 1.8%	190	116.8%

### 【 売上 計画未達の理由 】

#### < 売上について : 外部要因 >

**理由①** : 物価高により消費者の生活防衛意識は依然高い状態が続いている  
個人消費が伸び悩み、一般消費財の販売数量が増えない状態続く

**理由②** : 卸流通を通らないプライベートブランド商品の拡大続く

#### < 売上について : 内部要因 >

**理由③** : POSデータクレンジングサービスの活動の遅延

⇒ 想定していたターゲットよりも幅広い層から反響があり  
幅広くご利用いただくため、機能や料金など各種調整に  
時間がかかっているため

### 【 利益 計画上振れの理由 】

#### < 営業利益について >

**理由①** : 検討中の新たなサービスの実現可能性を図るために  
調査・検証を慎重に進めており、上期に予定していた  
費用が未費消のため

⇒ 下期ではスピードアップを図り、計画通り費用が発生する予定

#### < 経常利益、四半期純利益について >

**理由②** : 営業外収益の計上があったため

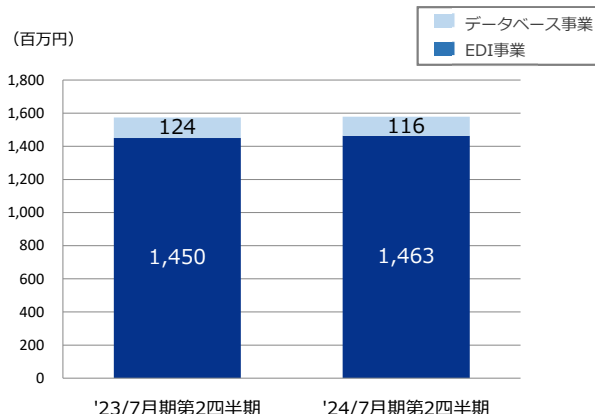
## 事業別売上高

### ■ EDI事業 1,463百万円 (対前年同期比0.9%増)

- ・「基幹EDI」「販売レポートサービス」を拡販

### ■ データベース事業 116百万円 (同5.9%減)

- ・EDIフォーマット切り替え促進のために取引先データベースの一部料金を無料にする施策により減少



	2023年7月期第2四半期 累計期間の実績		2024年7月期第2四半期 累計期間の実績		
	(百万円)	対売上比(%)	(百万円)	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	1,574	100.0	1,580	100.0	0.4
EDI事業	1,450	92.1	1,463	92.6	0.9
データベース事業	124	7.9	116	7.4	△5.9

## 2024年7月期 下半期の見通し

### 増収減益 ⇒ 通期業績予想から変更なし

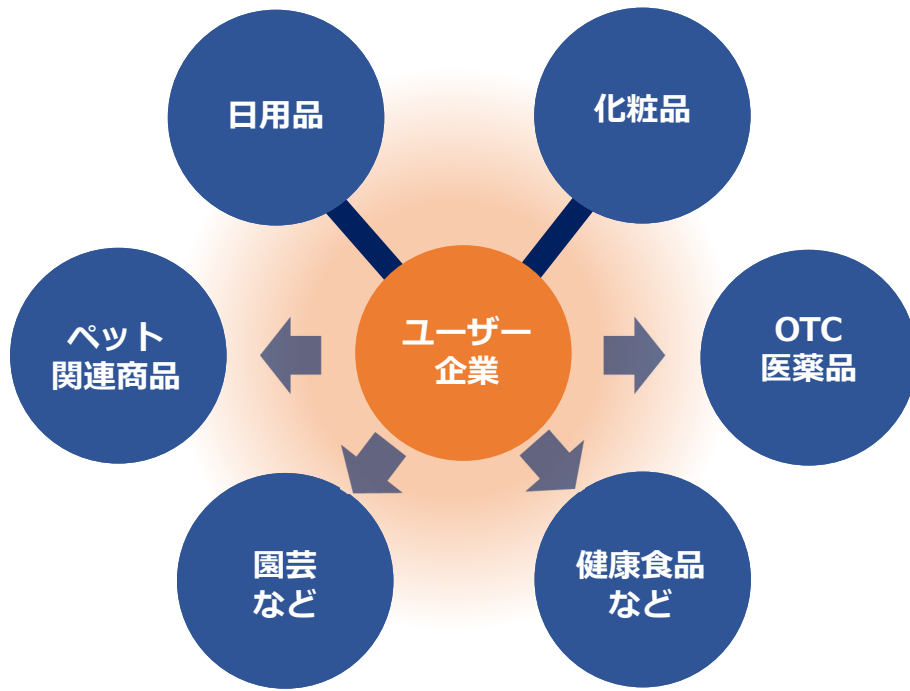
- ・モノ・サービスなどの値上げは続き、消費者の生活防衛意識の高止まりが続く見通し
- ・POSデータクレンジングサービスの展開を推進
- ・新サービス創出に注力

	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



### 基幹EDIの横展開



業界インフラとして新しい市場へ展開

### 基幹EDIデータの深掘り



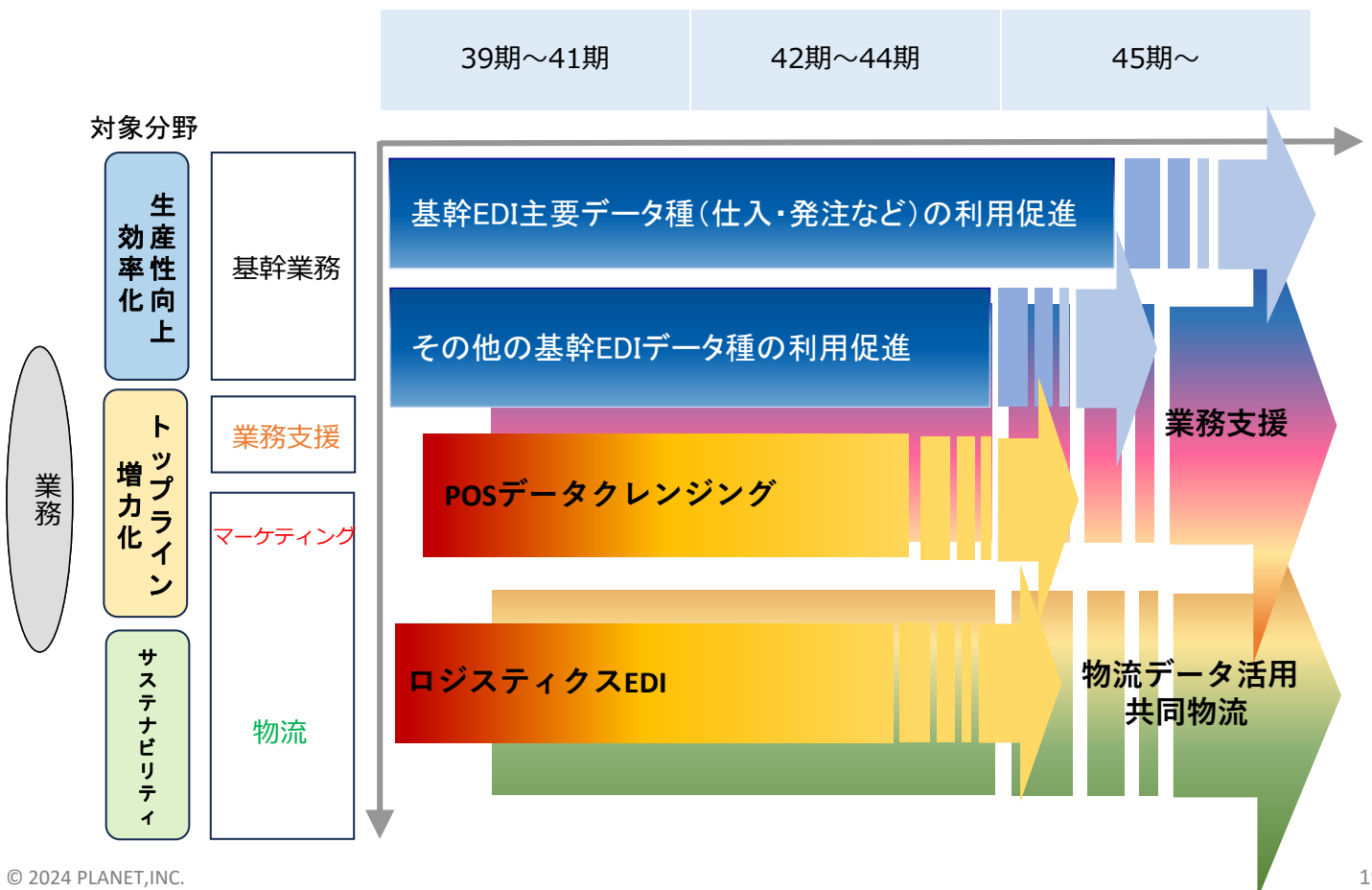
未利用のEDIデータの利用推進

## 対象領域の拡大

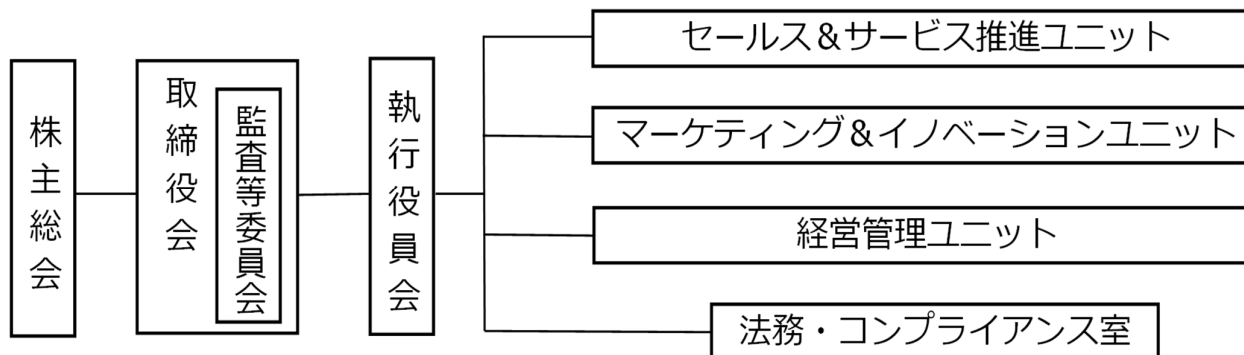


データ活用による  
一般消費財流通の高度化の実現を目指す

## まとめ



## 今期（第39期）を「シンカ」スタートの年とし 2024年4月1日より組織変更と組織運用の変更を行う



組織の機動性と柔軟性を向上させ  
全社戦略を実現に導く

## 企業価値向上に向けた人的資本経営への取り組み

「人」こそ、企業価値向上を実現するための重要な源泉  
個々が多様な経験を経て新たな価値観、知見を  
得られるような制度を検討中

【具体的な施策4つ】

- ① 社内兼業
- ② 副業
- ③ 在籍型出向
- ④ 留学

まずは「①社内兼業」を  
2024年4月から導入予定



社員が継続的に成長できる制度を整え  
組織の力を最大化へ

# 配当方針

## 配当方針と実績

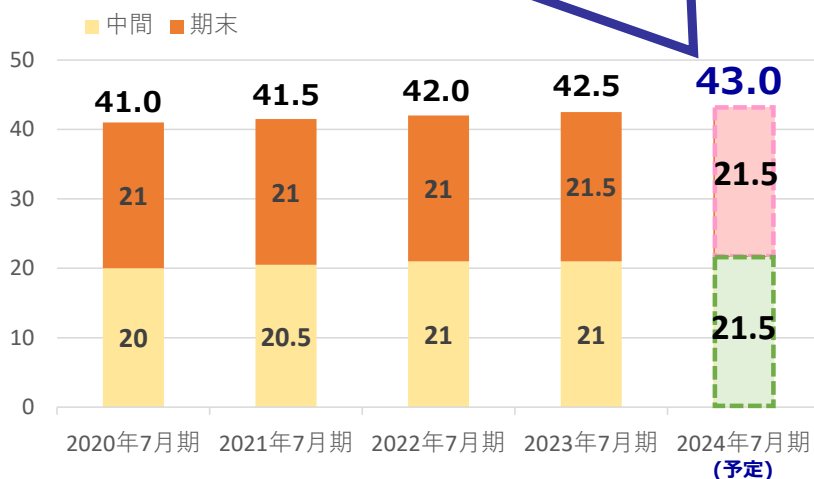


### 株主還元

#### 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 配当金 (予想)

一株当たり **43.0** 円

3月18日(月) 終値 1,216円

配当利回り **3.54%**

# 「資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応」 の進捗状況について

## 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

株式会社プラネット  
経営本部 経営企画部 IR担当

e-mail : [ir@planet-van.co.jp](mailto:ir@planet-van.co.jp)

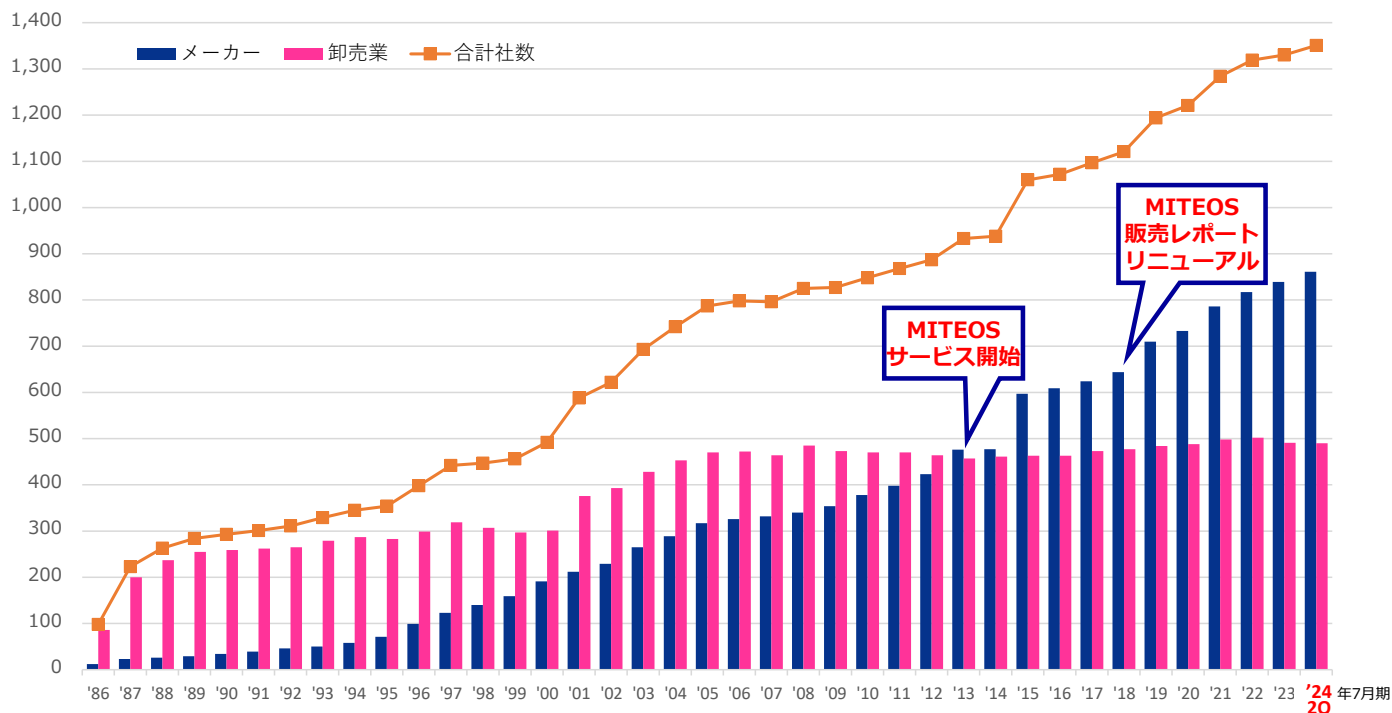
URL : <https://www.planet-van.co.jp/ir/>

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、信頼できるとさ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。また、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

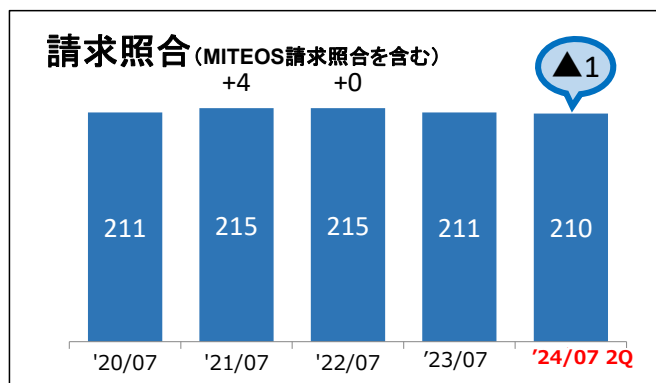
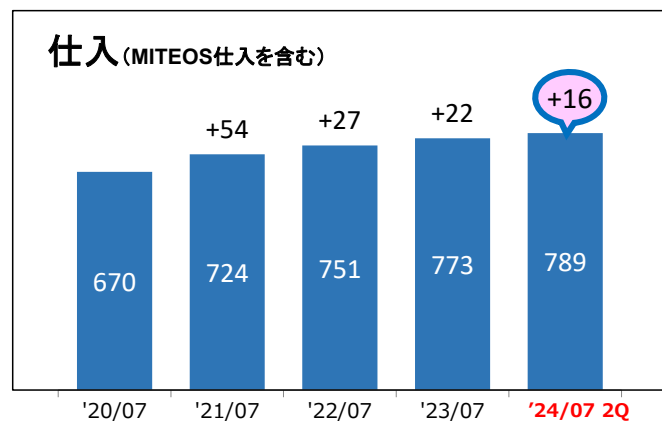
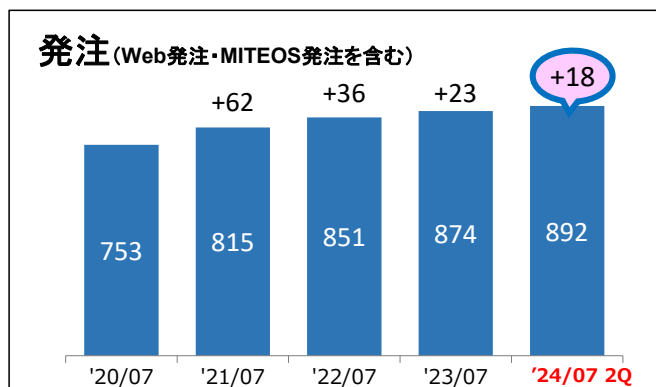
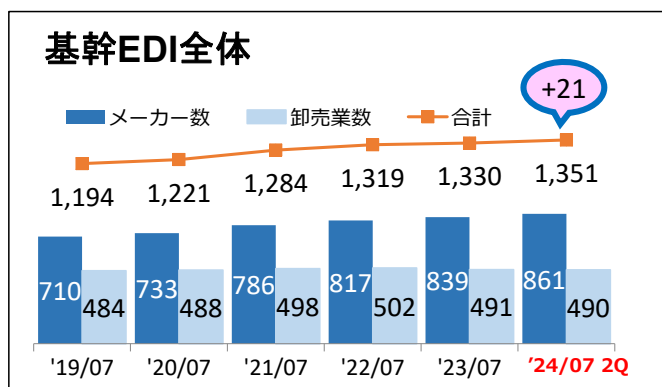
## 参考資料

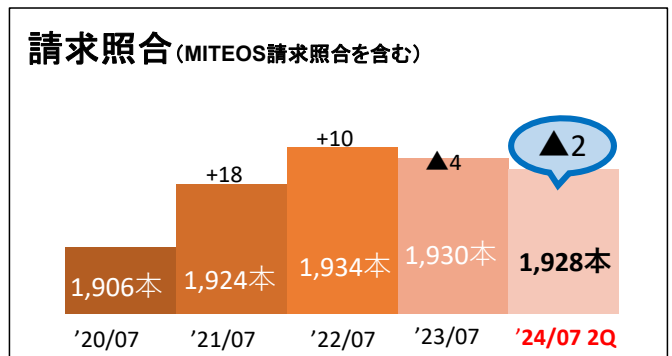
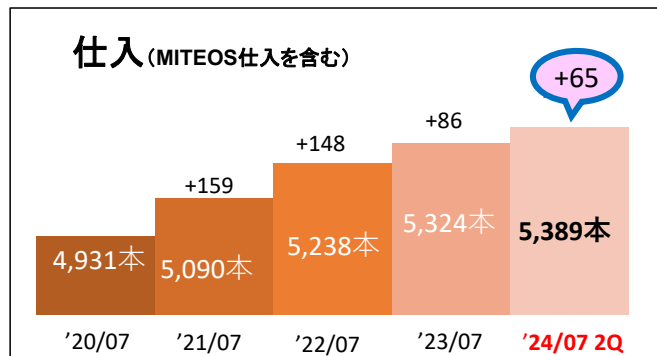
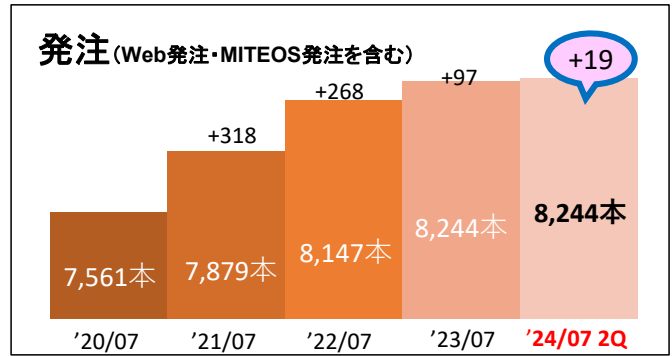
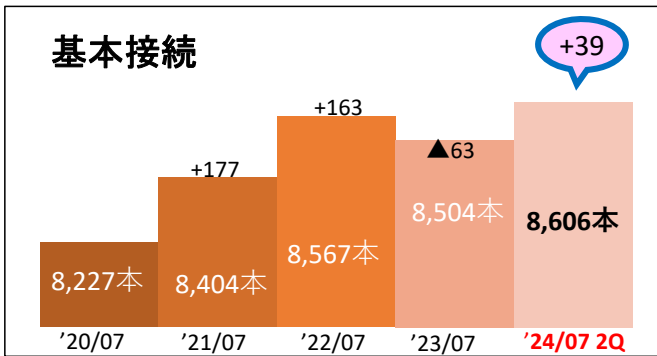
基幹EDIサービス利用メーカー・卸売業社数の推移  
基幹EDI全体と主なデータ種のユーザー数  
基幹EDIの基本接続および主なデータ種の接続本数  
MITEOS  
販売レポートサービス

# 基幹EDIサービス利用メーカー・卸売業社数の推移



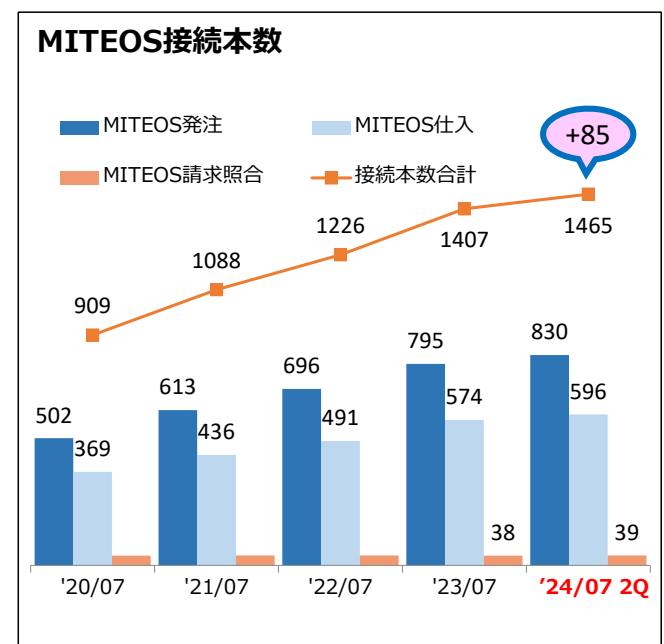
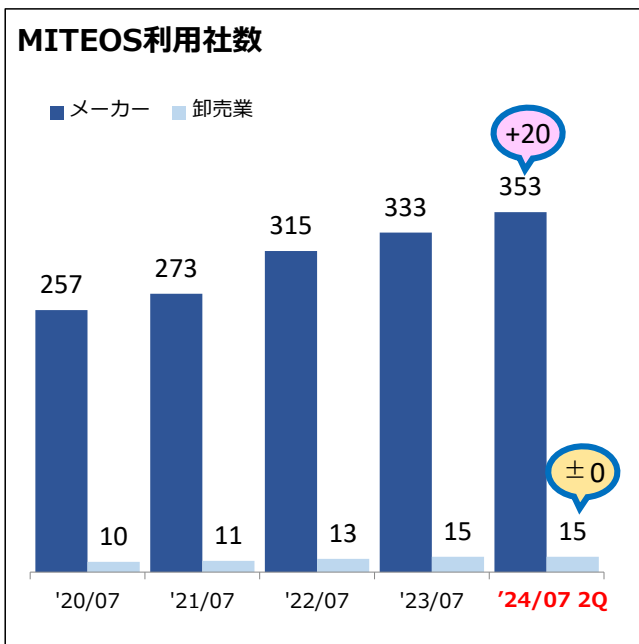
# 基幹EDI全体と主なデータ種のユーザー数





## MITEOS

～中小規模メーカーの販売データ利用を促進～





## ～ユーザー・接続本数ともに順調に増加～

### ■ 販売レポートサービスと販売データをセットで利用するユーザーが増加

<凡例>

販売レポートサービスは、販売データとセットで利用されます。

