

決算説明会

2026年7月期 第2四半期（中間期）
（2025年8月1日～2026年1月31日）

株式会社 **フラネット**



目次

■ 決算概要	2ページ
■ 注力している活動(4つの成長戦略)	5ページ
■ 下期業績見通し	19ページ
■ 株主還元	21ページ

決算概要

2026年7月期 第2四半期（中間期）

(2025年8月1日～2026年1月31日)

2026年7月期 第2四半期（中間期）業績ハイライト



売上高

1,573 百万円

前年同期比 ▲1.2%

営業利益

316 百万円

前年同期比 +10.7%

経常利益

333 百万円

前年同期比

前年同期比 +11.3%

四半期（中間）純利益

224 百万円

前年同期比 +12.8%

(単位：百万円)	2Q実績	前年同期比	進捗率
売上高	1,573	▲1.2%	49.2%
営業利益	316	+10.7%	55.1%
経常利益	333	+11.3%	55.6%
純利益	224	+12.8%	54.6%

【進捗分析】

一部利用企業によるSKU削減や、物流効率化の進展に伴う動きなどの影響を受け、データ量が微減。

一方、活動の一部が期首計画より遅延しているため、利益面では計画を上回る進捗。

下期では計画通りの活動実施見込みのため、期首計画に変更なし。

注力している活動 (4つの成長戦略)



① 基幹EDIサービス

隣接業界への横展開とデータの深掘りを進め、既存利用企業を含めた業界全体の効率化に貢献



② ロジスティクスEDI

物流業務の生産性向上に貢献



③ 返品ワークフローシステム・サービス

返品業務のデジタル化で、業界の課題解決と生産性向上を実現



④ 商品情報マスタの一元管理 (新会社設立)

新たなビジネス領域へ挑戦し、持続的な成長とイノベーションを追求

① 基幹EDIサービスの横展開

【注力分野】

横展開へ



日用品・化粧品業界で確立した盤石なモデルを横展開。成長余地のある分野への展開を通じ、持続的な成長基盤を強化。



ネットワーク効果の最大化 (30-50%領域)

利用率30-50%の成長フェーズにある業界へ注力。利用企業の裾野を広げ、業界全体の効率向上へ。



「伸びしろ」の獲得による長期的な成長の担保

市場占有率が低い領域を戦略的に獲得することで、既存市場の成熟を補い、中長期的な企業価値の維持・向上の実現へ。

【見込み市場規模】

業界別の利用浸透率と「伸びしろ」の可視化 (※前提：卸売業流通)

日用品・化粧品業界

約90%

その他の一般消費財業界

30% ~ 50%

ポテンシャル 大

日用品・化粧品業界以外の領域の獲得により
持続的な成長を確実なものへ

①基幹EDIサービスの横展開

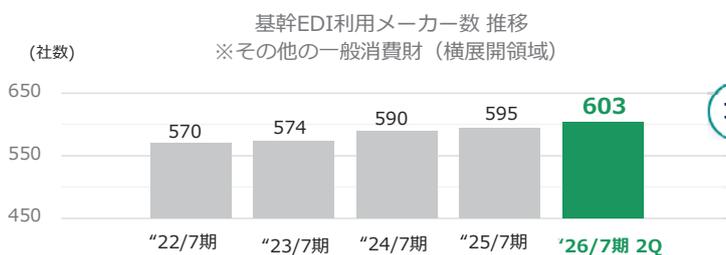
日用品・化粧品以外の一般消費財業界における
利用メーカー数の伸長が、全体の成長に寄与。

基幹EDI 利用メーカー数
2022/7期末からの**成長率**
(その他の一般消費財業界)

+6.0 %

2022/7期末
570 社

2026/7期 2Q末
603 社
+6.0 % 成長



①基幹EDIサービス：データの深掘り「請求鑑データ」

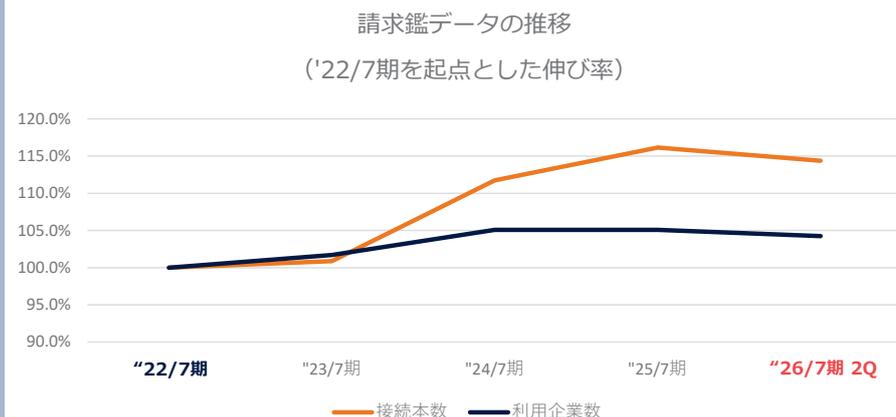
2022年7月期比で接続本数・利用企業数ともに着実な成長

接続本数
1.14 倍
2022/7期末 対比

利用企業数
1.04 倍
2022/7期末 対比

🔍 現状の分析

- 接続本数は約1.14倍、利用企業数は約1.04倍の伸長（2022/7期末比）
- 主要なターゲット層への着実な浸透
- インフラとしての安定的な利用



「出荷予定（ASN）データ」の利用実績が堅調に推移。
物流効率化に資するEDI基盤として業界内での浸透が継続。

接続本数

41 倍

2022/7期末 対比

利用企業数

7 倍

2022/7期末 対比

🔍 現状の分析

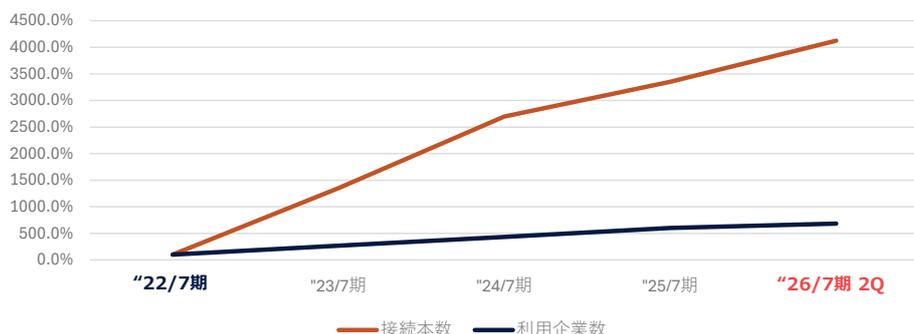
「物流2024年問題」を背景に、業務の効率化・DXニーズが増大。

接続本数は約41倍（2022/7期末比）に伸長し、ロジスティクスEDIの活用が拡大。

▶ 今後の展開方針

- 伝票・検品レス運用の対象拠点拡大
- 導入推進意欲の高い企業と組み、その取引先に利用拡大を図る

出荷予定データの推移
('22/7期を起点とした伸び率)



業界団体との協力体制を構築

化粧品・日用品業界

日用品サプライチェーン協議会
全国化粧品日用品卸連合会



プラネット

✓ 協働推進

利用企業中心の成功事例の創出と共有。先行利用企業から未利用企業への導入を推進。

ペット関連業界

(一社) 全国ペットフード・
用品卸商協会



プラネット

✓ 協働推進

協会とともに、業界標準として出荷予定データの導入推進を強化。
接続社数拡大を目指す。

業界全体の年間返品額（推計）

約 **777**※ 億円 / 年

※製・配・販連携協議会（（公財）流通経済研究所）「2024年度返品実態報告」より

🔍 現状の分析

- ▶ 返品調整の多くが依然として電話・FAX・メールなどのアナログ手段に依存
- ▶ 深刻な人手不足下において、この「現場の膨大な業務負担」の軽減は、業界全体の課題

見える（顕在化された）コスト： 物流費、廃棄にかかわる費用 など

見えない（間接）コスト：現場の「膨大な業務負担」

情報の不一致に伴う再確認作業や、個社別のバラバラな業務対応など
数値化しにくい「**人件費・時間**」が発生

業務プロセスの集約・標準化により、品質とスピードを同時に向上

🎯 期待される導入効果



品質の向上

手入力作業をシステム化し、
情報の不一致や事務ミスを削減。



業務スピードの向上

進捗状況をリアルタイムで可視化。
確認工数を削減し、調整時間を短縮。

📈 現在の進捗と展望



2025年9月 サービス提供開始

プラットフォームの提供を開始。
運用フェーズへ移行。



実運用中

先行導入企業での運用開始。



🎯 今後の注力：

ターゲット企業への提案注力と導入拡大

商品情報流通における現状の課題

メーカー側の問題

膨大な取引先ごとに異なるデータ形式への対応。
個別送信に伴う多大な工数発生とリアルタイム性の欠如。

卸売業・小売業側の問題

商品リニューアルのたびに発生する自社マスタへの登録・更新負荷。
情報の正確性維持におけるコスト増大。

【現状：個別最適による非効率】



❗ データの不一致・更新遅延が発生

商品情報授受関連作業に費やされている事務コスト（推計）

約 **300**[※] 億円 / 年

※経済産業省「商品情報連携標準に関する検討会」による実態調査（年間30万人月）に基づき、一般消費財業界のSKU比率で算出

深刻化する人手不足

一般消費財業界各社において、人手不足を背景としたDX推進は急務。その基盤となる「正確な商品マスタ情報」の整備は不可欠な優先事項。

新会社設立による「業界標準データベース」の構築

新会社の主要機能

- ✓ 情報の収集・蓄積・メンテナンス：
最新の正しい情報を一元管理し、高精度なデータを提供
- ✓ 作成・登録の代行機能：
メーカーのデータ作成工数を削減し、登録業務をワンストップ化

有力3社の強みを終結

プラネットのDB運用ノウハウと、あらた・PALTACの広範な流通網が融合。デファクトスタンダード化に向けた最高水準のガバナンスを確立。

vision

メーカーから卸売業・小売業まで「一気通貫」の商品情報連携を可能とし、サプライチェーン全体の生産性向上を最大化。

新会社の概要

商号	株式会社プロダクト・レジストリ・サービス
本社所在地	東京都千代田区
設立年月日	2025年11月
代表取締役	松本 俊男 ((株)プラネット 代表取締役副社長)
資本金	1億円
大株主及び持ち分比率	株式会社プラネット (40%) 株式会社あらた (30%) 株式会社PALTAC (30%)
事業開始日(予定)	2026年4月
決算期	4月末

サービス概念図（商品情報の一元管理）



新会社がもたらす戦略的価値：業界共通インフラの確立

【官】政策との連動

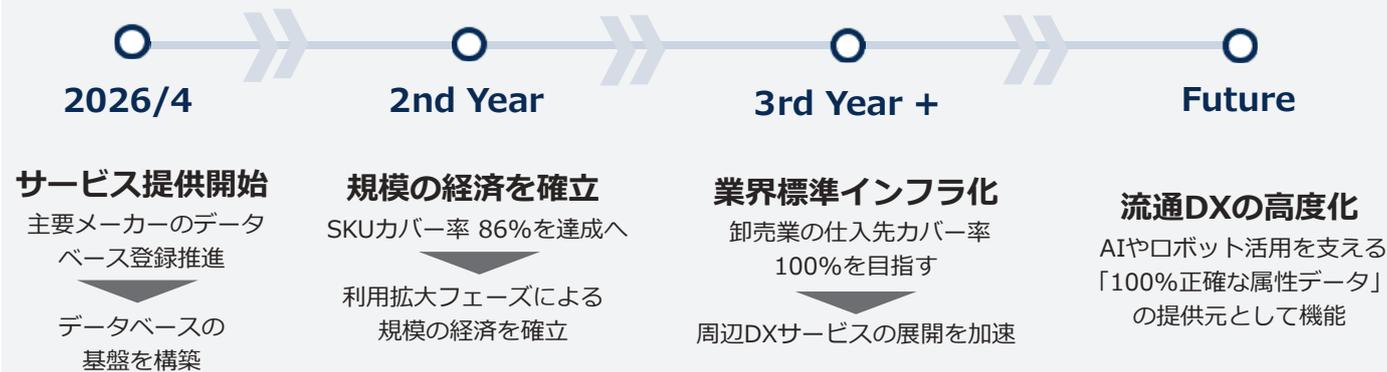
経済産業省「商品情報連携プラットフォーム」構想へ参画。
国のデジタル政策に基づいたサプライチェーン効率化を推進。

【産】実務標準の実装

GS1 Japan「産業横断レジストリー」とのシステム連携。
共通IDをキーとした、中立・透明な業界基盤の確立。

中立的な「業界共通の情報インフラ」として、流通DXをデータ面から支援

ロードマップ



Target（数値目標）

Goal（最終目標）

Impact（成果）

SKUカバー率 86%

仕入先カバー率 100%

業界利益の最大化

業界共通課題の共有を通じた、既存サービスの高度化と新基盤の社会実装を加速

開催の狙い

➡ **成長戦略を支える顧客基盤の強化**

東京・大阪会場 開催実績（合計）

220社 / 403名

実務課題の共有による既存サービスの活用促進



物流問題への具体的な対応策の共有：平均荷役時間の短縮など、実証データに基づく成功事例を広めることで、ロジスティクスEDIの利用促進を目指す。

新会社設立の背景およびサービス内容の周知



新会社「(株)プロダクト・レジストリ・サービス」の設立およびサービス概要について説明。業界全体の非効率を解消する設立意義を伝え、新たな標準化への理解を醸成。

信頼関係の構築（ネットワーキング）



対面での意見交換や懇親会を通じ、企業の枠を越えたビジネスパートナーとしての絆を強固に



下期業績見通し

下期業績見通しと成長投資の重点施策

期首計画から変更なし

基盤事業の維持と成長への道筋

EDDI事業：収益基盤の維持と市場変化への先手

- 中長期的な収益の柱としてのEDDIプラットフォームの安定運用
- 持続的成長に必要な2027年以降の新戦略
- メーカー各社の戦略変更を早期に捕捉した最適なデータ種の提案や新たな活用シーンを創出

新規サービス：立ち上げのスピードアップ

- 自社開発体制の強化および外部知見の積極的な取り込み
- M&Aや外部知見を活用した多角的アプローチ
- 次世代収益源の早期確立に向けた開発・事業化プロセスの最短化

人的資本価値の向上

- 人事評価制度の抜本的見直しによる組織実行力の強化
- 個々の役割と成果の明確化による人的資本価値の最大化
- 成長戦略を完遂するための自律型組織への転換促進

持続的な企業価値向上に向けて

不透明な事業環境下、徹底した「守り」による収益維持と、将来の飛躍に向けた大胆な「攻め」の投資を並行して断行。

持続的な企業価値向上に向け、組織一丸となって実行力を高めていく。

株主還元

2025年7月期 配当

一株当たり **43.5** 円

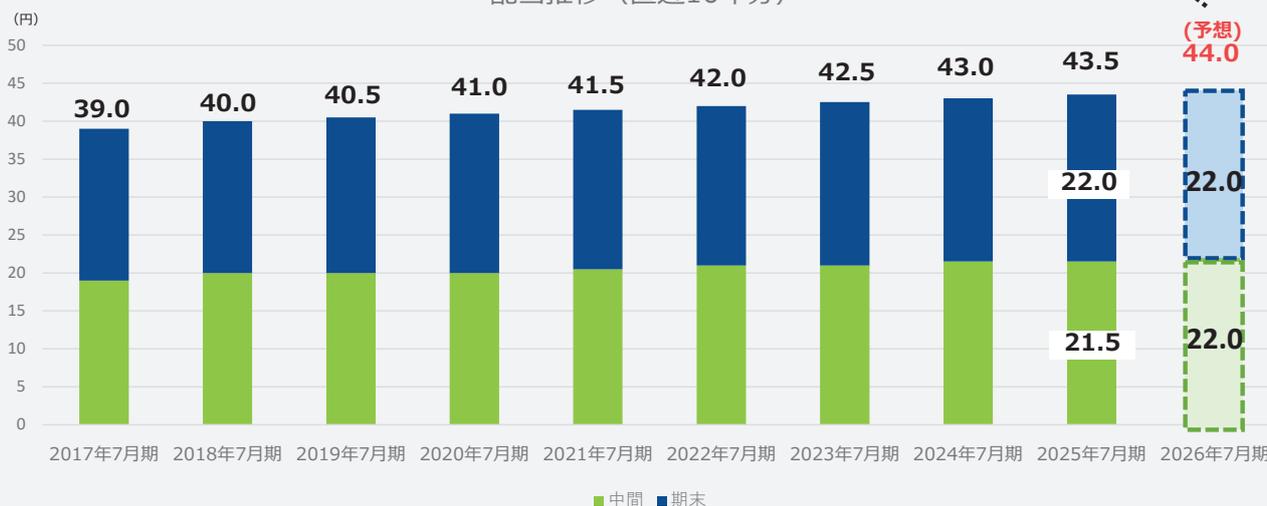
DOE(純資産配当率) **5.2** %

2026年7月期 配当金 (予想)

一株当たり **44.0** 円

上場以来 **22期 連続増配(予想)**

配当推移 (直近10年分)



お問い合わせ窓口

株式会社プラネット
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くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。