

決算説明会

2024年7月期（第39期）
（2023年8月1日～2024年7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
- 2024年7月期決算概要 10ページ
- 2025年7月期通期予想 15ページ
- 配当方針 24ページ

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	54億2,603万円
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

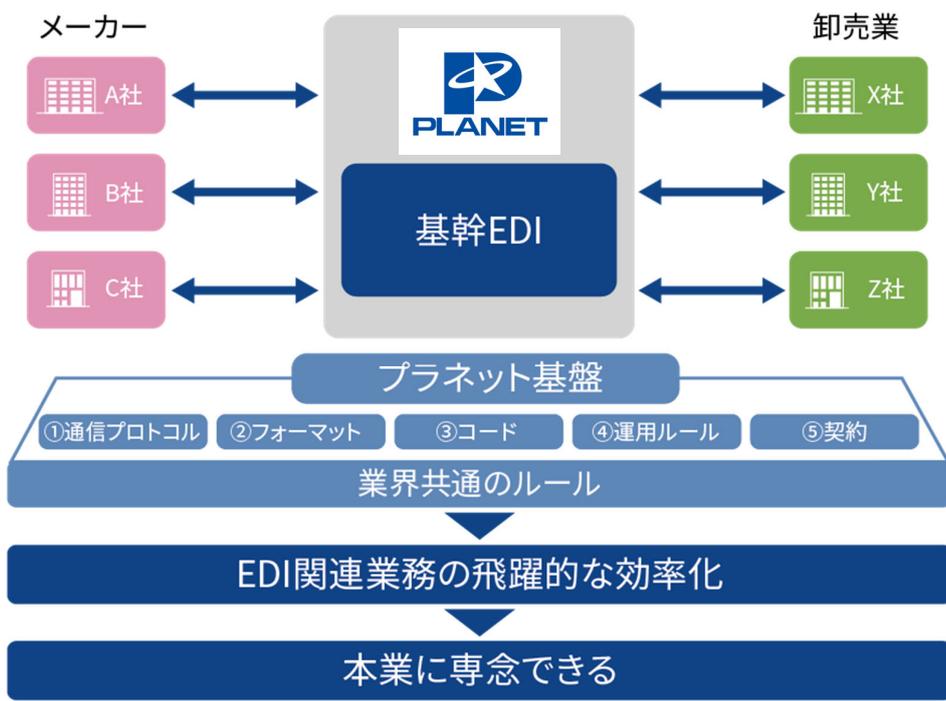
一般消費財の情報インフラサービスを「安全、中立、標準、継続、安価」に提供

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

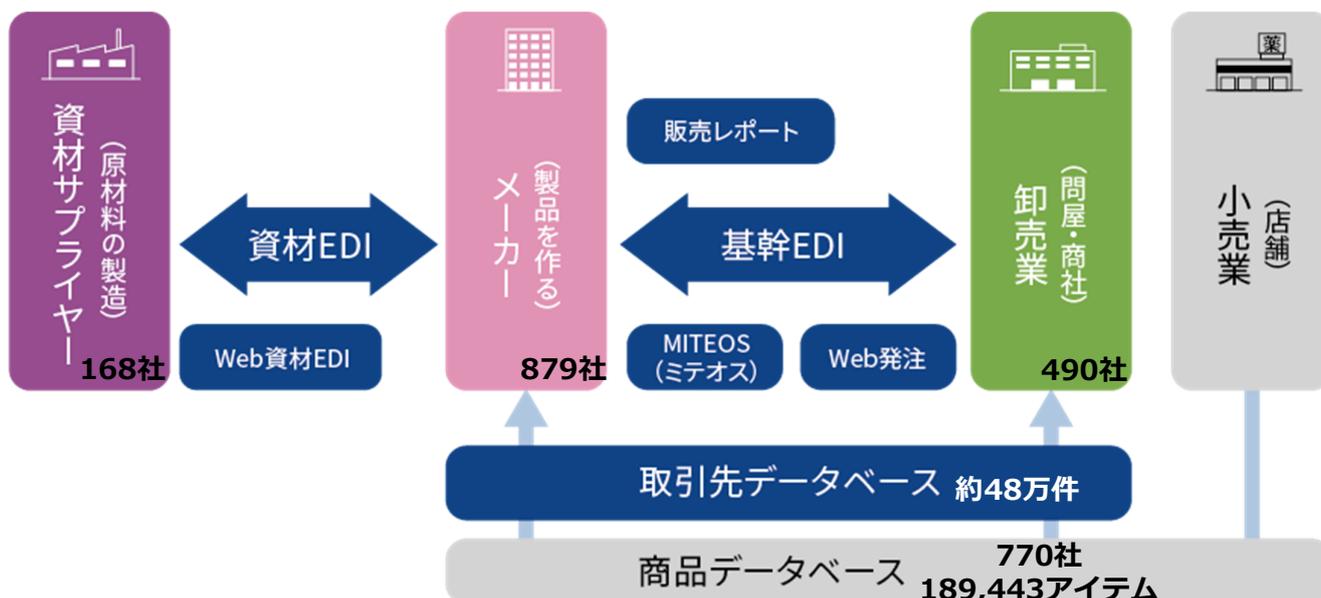
化粧品
消耗家電
衛生用品

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7月末現在

EDI事業の料金構成

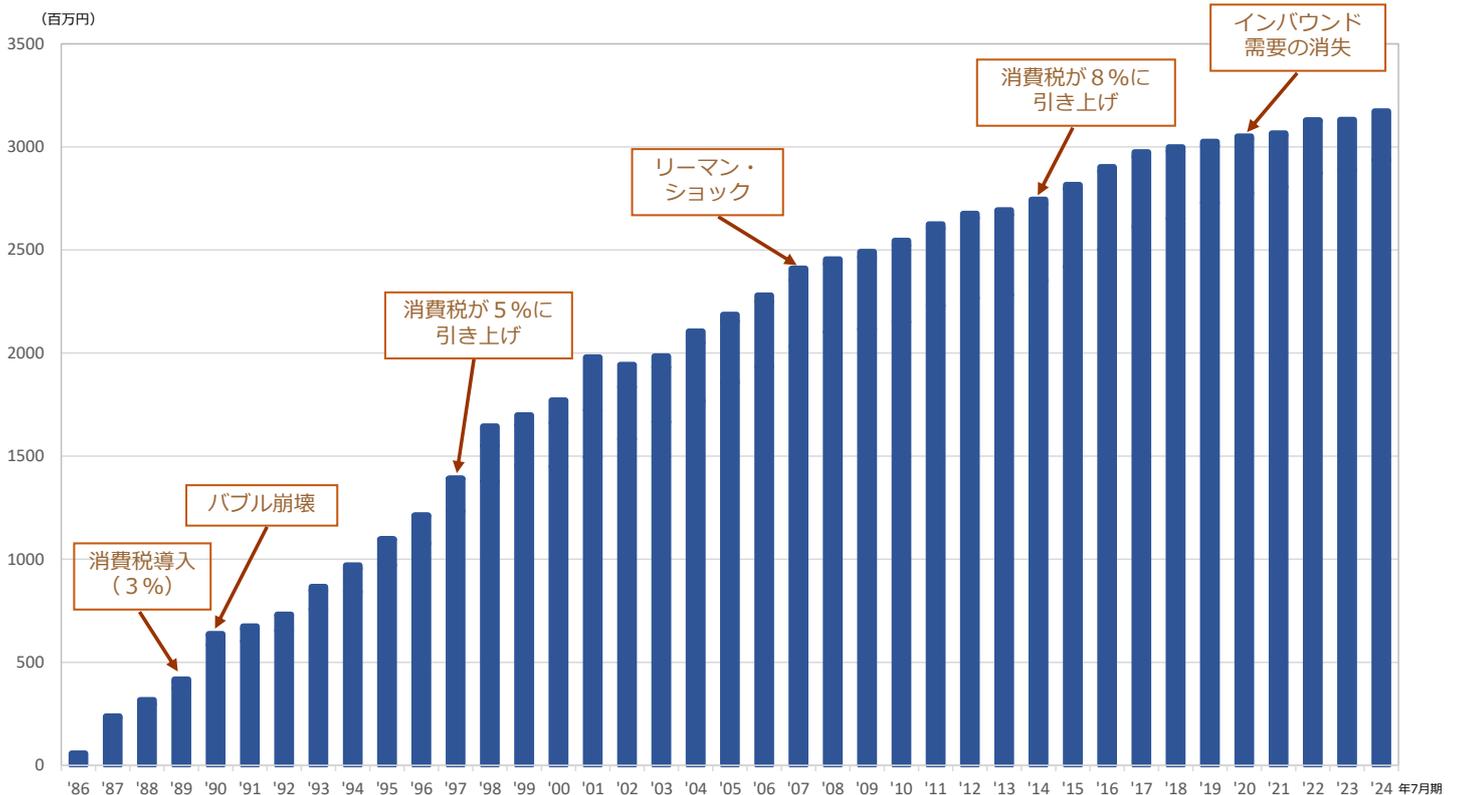
- 一時金 : サービス利用開始時に初期費用として請求
- 月次固定 : ネットワーク維持の分担金として毎月請求
- 月次従量 : データ処理の費用として毎月請求

- ✓ 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



2024年7月期決算概要

(2023年8月1日～2024年7月31日)

2024年7月期 主な取り組みに対する振り返り



主な取り組み

振り返り

1. 基幹EDIの横展開

OTC医薬品や健康食品業界などに向け積極的に営業活動を展開

【利用企業数とデータ件数ともに増加】

対象業界の製品を取り扱う既存ユーザーの紹介による新規開拓

2. 基幹EDIデータの深掘り

普及推進するEDIデータ種の範囲拡大

【利用企業数と接続本数が増加】

物流部門や経理部門へロジスティクスEDIや請求関連データを訴求・展開

3. 対象領域の拡大

(1) ロジスティクスEDI

【利用企業数が増加】

新たに利用を開始した企業が増え接続本数も着々と増加

(2) POSデータクレンジングサービス

【トライアル利用期間を設定】

サービス導入前に利用効果を実感できるようにトライアル利用を設けて勉強会を実施

2024年7月期 決算概要：サマリー

POINT

- 賃上げを表明する企業が相次ぐも、物価の伸びに賃金の伸びが追い付かない状況が続いた。
- 生活者の生活防衛意識は依然高く、購買頻度の減少が見られた。
- 卸流通を通らないプライベートブランド商品が広がった。
- 新規ユーザー獲得のための営業活動を重点的に行ったうえで、事業開発に関する活動時期の見直しも行った結果、増収で着地した。

	2023年7月期 (前期)		2024年7月期 (当期)		増減	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	率
売上高	3,131	—	3,172	—	+40	+1.3%
営業利益	625	20.0%	642	20.2%	+16	+2.6%
経常利益	655	20.9%	691	21.8%	+35	+5.4%
当期純利益	442	14.1%	458	14.4%	+15	+3.5%

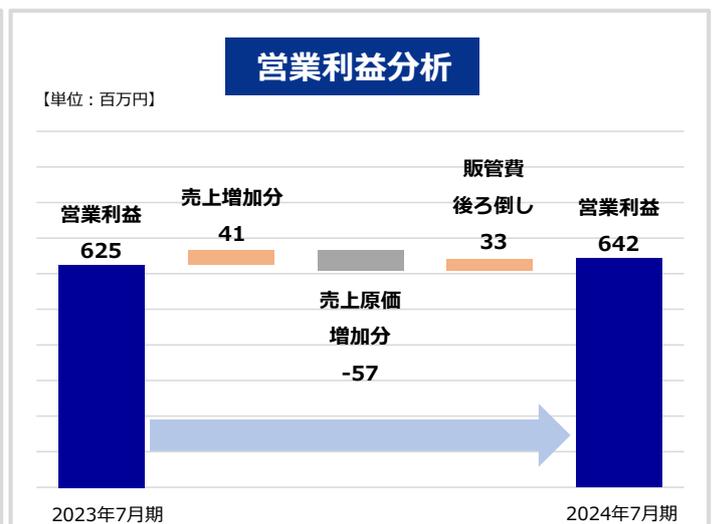
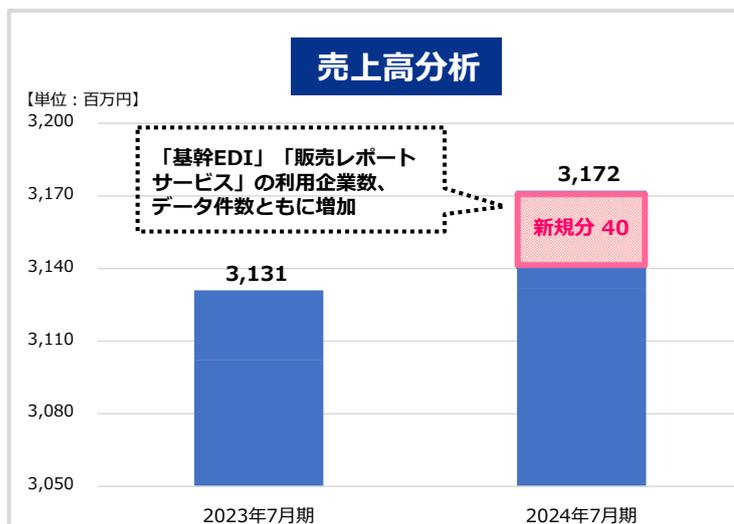
【単位：百万円】

2024年7月期 決算概要

POINT

- 業界横展開などの取り組みの結果、新規利用企業分の売上高が順調に増加した。
- 「商品データベース」のリニューアルに伴い、売上原価が増加した。
- 新サービスの実現可能性を図るための調査・検証を進める過程で事業推進の時機を見極めた結果投資時期を後ろ倒しにすると経営判断のもと、販管費の発生も後ろ倒しになった。

➡ これらの結果、増益で着地した。



期首計画比

POINT

- 事業推進の時機の見直しにより、計画していた活動が後ろ倒しになった結果、売上高は対期首計画に対しわずかに未達だったが、活動費も後ろ倒しとなり、増益で着地した。

	2024年7月期 (期首計画値)		2024年7月期 (実績)		計画差異	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	進捗率
売上高	3,225	—	3,172	—	▲52	98.4%
営業利益	560	17.4%	642	20.2%	+82	114.7%
経常利益	580	18.0%	691	21.8%	+111	119.1%
当期純利益	400	12.4%	458	14.4%	+58	114.5%

【単位：百万円】

2025年7月期通期予想

(2024年8月1日～2025年7月31日)

POINT

- 中長期的に増収増益基調を継続するため、2025年7月期も投資が先行
- 新規事業開発のための活動費が増加

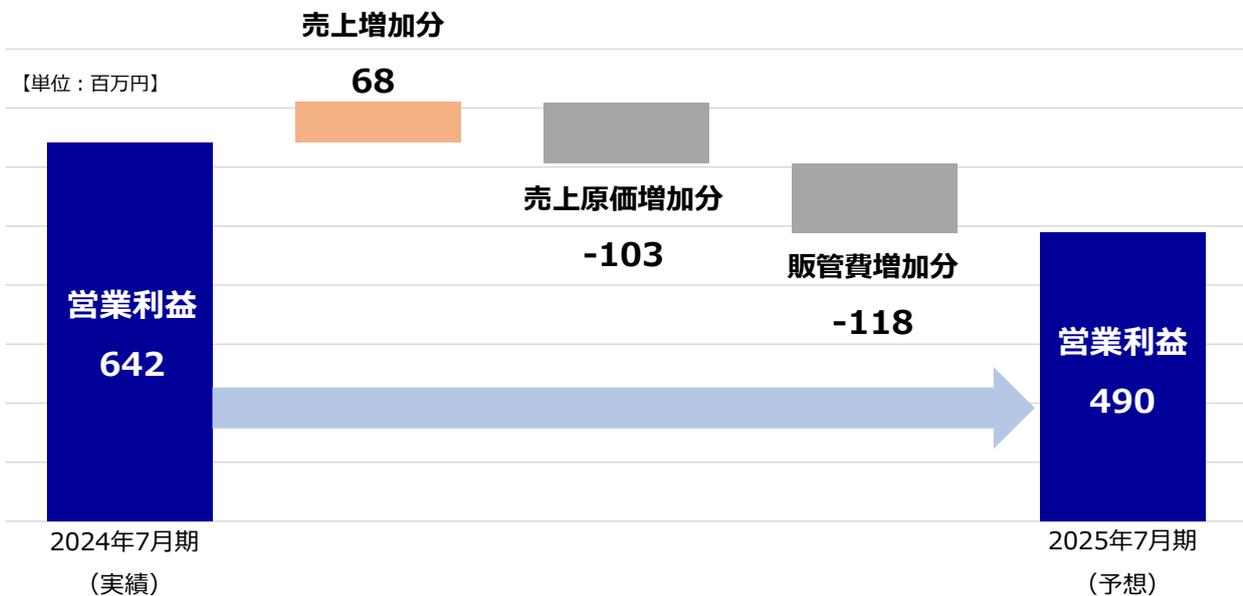
➡ 増収減益予想

	2024年7月期 (実績)		2025年7月期 (予想)		増減	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	率
売上高	3,172	—	3,240	—	+68	+2.1%
営業利益	642	20.2%	490	15.1%	▲152	▲23.7%
経常利益	691	21.8%	510	15.7%	▲181	▲26.2%
当期純利益	458	14.4%	350	10.8%	▲108	▲23.6%

営業利益の増減要因

POINT

- 減価償却費などの増加に伴い、売上原価が増加する見込み
- 活動費の増加に伴い、販管費が増加する予想見込み



重点的な取り組み

① 既存事業のサービス利用度を上げる

- 基幹EDIの横展開、データの深掘りを中心にEDIの拡販活動に注力
- ロジスティクスEDIの利用企業の拡大、接続本数の増加を目指す
- POSデータクレンジングサービスの利用企業の拡大を図る

② 新規事業の創出

- プラネットの強みを活かした新たな付加価値の展開を目指す

③ 新たなサービスを創出し続ける構想力ある組織へシンカ（進化）させるため、人材育成の新たな取り組みの推進



中長期的に増収増益基調が
継続するよう、確実に進める

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)、牛乳石鹼共進社(株)、サンスター(株)、大日本除虫菊(株)、(株)ダリヤ
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3社

(五十音順)2024年5月27日時点



ロジスティクスEDIで支援

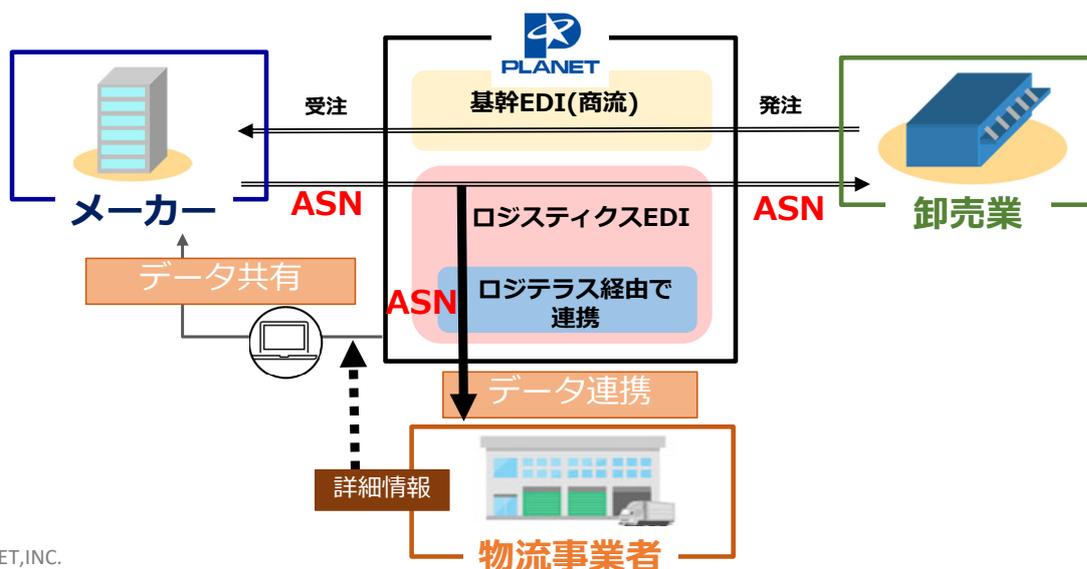
業界における円滑な物流データ共有の推進を支援

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6月 新サービスの実働開始

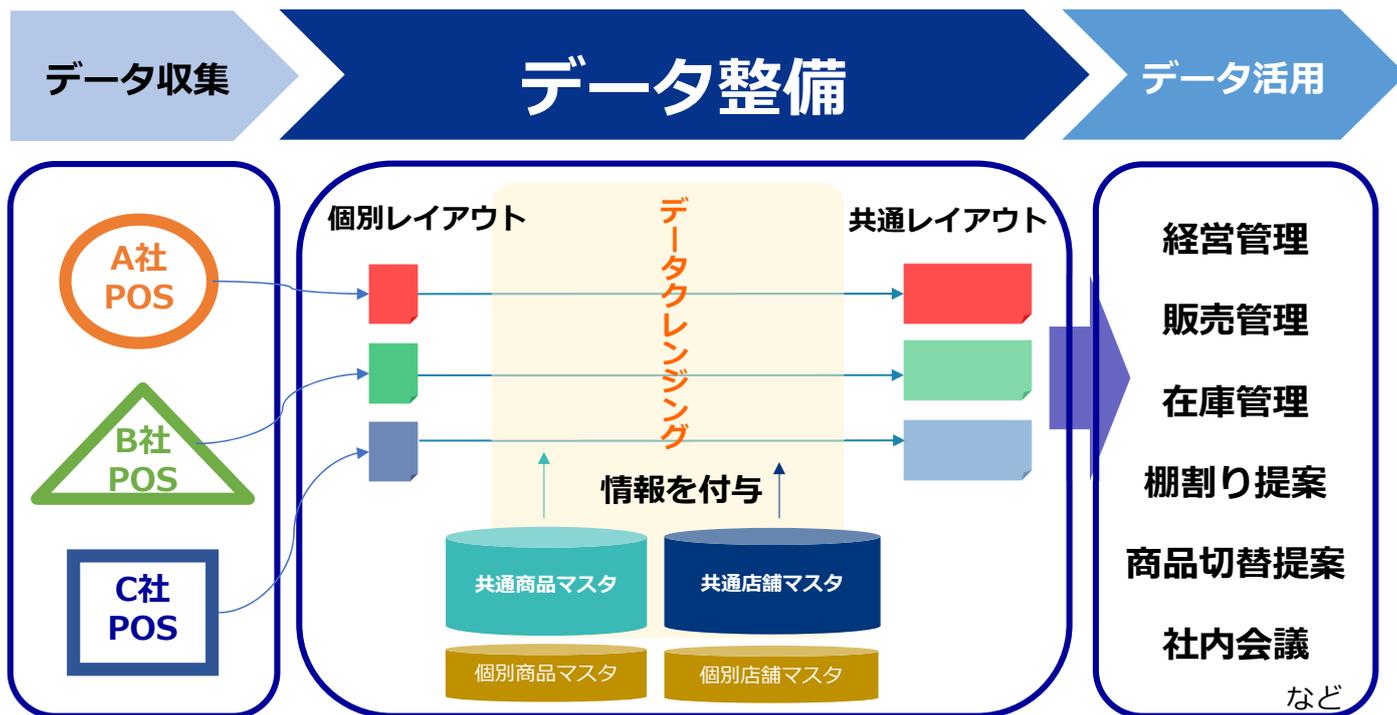
LOGITERAS (ロジテラス)

メーカーから卸売業に送信するASNデータ
(出荷予定データ) に物流現場の情報を付加する機能



POSデータクレンジングサービス

分析前の煩雑な業務を省略、マーケティングへの活用を支援



マーケティング領域だけでなく
サプライチェーンマネジメント領域でも活用可能

利用拡大に向けた取り組み

販売活動の強化を継続

認知から利用へ
繋がる活動に注力

販売データと あわせて提案

経営判断の情報として
活用可能



利用企業拡大へ

企業価値向上に向けた人的資本経営への取り組み

施策	目的	
1. 社内兼業 (社内ダブルジョブ)	<ul style="list-style-type: none"> 知識を深め、視野を広げる 社内コミュニケーションを活性化する 	▶ 2024年4月 から可能に
2. 副業	<ul style="list-style-type: none"> 視野、視点、視座の拡大 コスト意識の醸成 新たな人脈の形成 	▶ 2024年8月 から可能に
3. 在籍型出向	<ul style="list-style-type: none"> 社員の視野の拡大 管理職の大局観を養う 新たな人脈の形成 	} 導入に向け 制度を検討中
4. 留学	<ul style="list-style-type: none"> 視野、視点、視座の拡大 実務経験を基に専門領域を体系的に取得することで 実務に活かせる専門知識を得る 新たな人脈の形成 	
5. 教育制度	<ul style="list-style-type: none"> 全体的な能力の底上げ 個々に対する能力開発支援 	▶ 2025年7月期 に導入予定



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

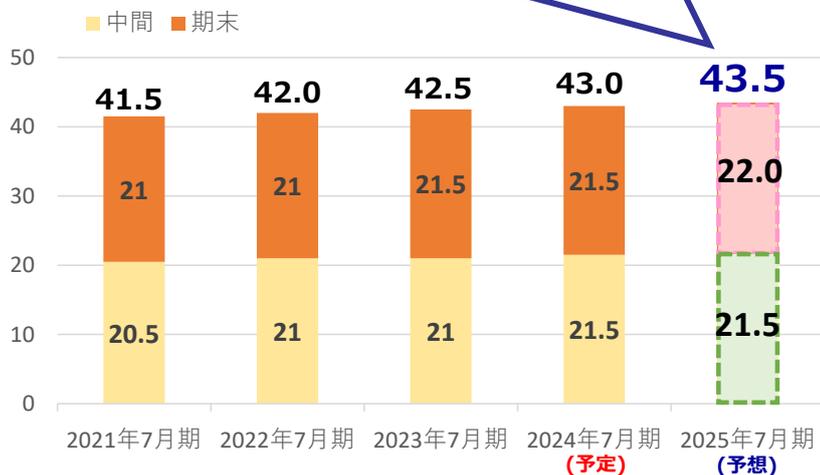


株主還元

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 **21期連続増配**(予想)



2025年7月期 配当金 (予想)

一株当たり **43.5円**

9月20日(金) 終値 1,232円

予想配当利回り **3.53%**

投資が先行し減益予想だが
株主還元を重視し、配当方針に変更なし

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。