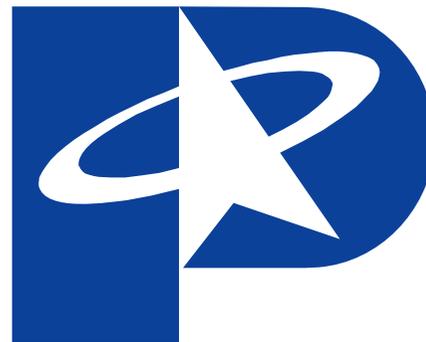


2008年7月19日

# 株式会社 プラネット



代表取締役社長 玉生弘昌  
(ジャスダック:2391)

# 会社概要 ①

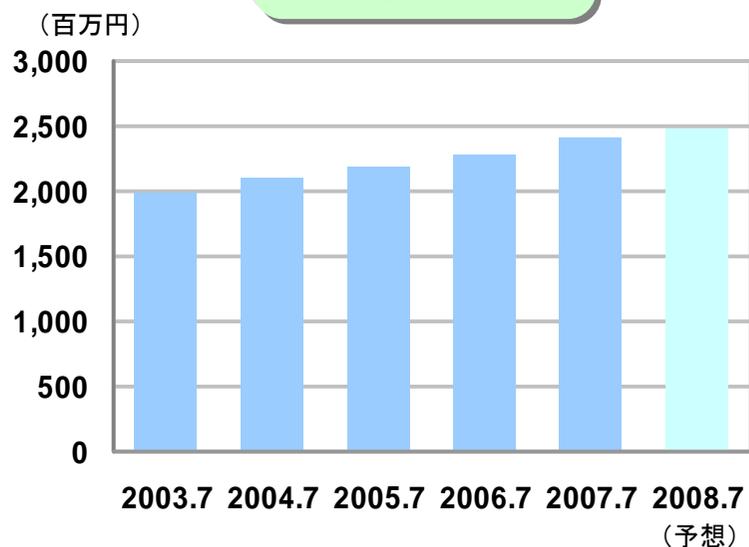
企業名 : 株式会社プラネット

会社設立 : 1985年8月1日

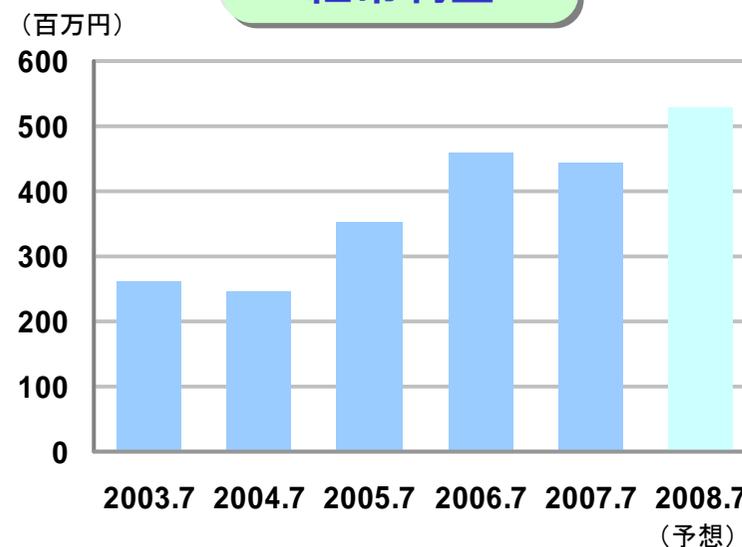
代表者 : 代表取締役社長 **玉生 弘昌**  
(たまにゆう ひろまさ)

事業内容 : メーカー・卸売業・小売業間における商品受発注などの  
流通業務の効率化・円滑化を目的とした通信インフラ整備

## 売上高



## 経常利益



# 会社概要 ②

設立経緯

システムは **共同** で、**競争**は **店頭** で

## 設立の背景

日用品雑貨化粧品メーカー8社

業界のバラバラな流通システムを  
統一できれば効率的なのに・・・

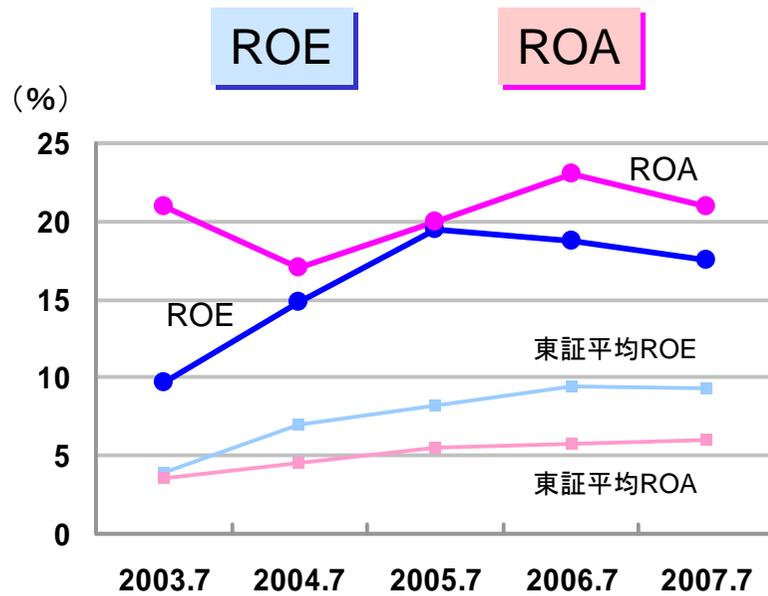
1985年、メーカー8社の橋渡し役として  
株式会社プラネットを設立

プラネットが株式会社インテックと共同  
で業界の流通システムを開発

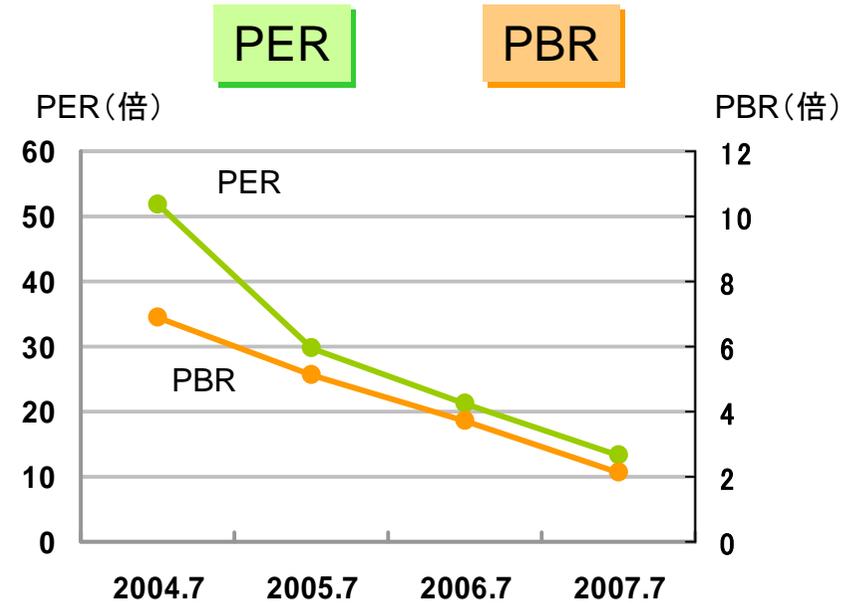
## 設立出資企業 9社

- ライオン株式会社
- ユニ・チャーム株式会社
- 株式会社資生堂
- サンスター株式会社
- ジョンソン株式会社
- 十條キンバリー株式会社  
(現 日本製紙クレシア株式会社)
- エステー化学株式会社  
(現 エステー株式会社)
- 牛乳石鹼共進社株式会社
  
- 株式会社インテック  
(情報通信会社)

# ハイライト



※ 参考資料 東京証券取引所 決算短信集計  
対象: 東京証券取引所上場の全産業(金融業は含まず)



※ 株価=各期末時点の終値 で算出

## ROE(自己資本利益率)

$$\text{ROE} = \text{当期純利益} / \text{純資産(期首期末平均)} \times 100$$

どれだけ効率の良い経営ができていますか  
を表しています。高いほど良いとされています。

## ROA(総資産経常利益率)

$$\text{ROA} = \text{経常利益} / \text{総資産(期首期末平均)} \times 100$$

経営の収益性と効率性を表しています。  
高いほど良いとされています。

## PER(株価収益率)

$$\text{PER} = \text{株価} / \text{一株当たり当期純利益}$$

値が低いほど株式が企業の収益に対して割安で  
取引されていると言えます。

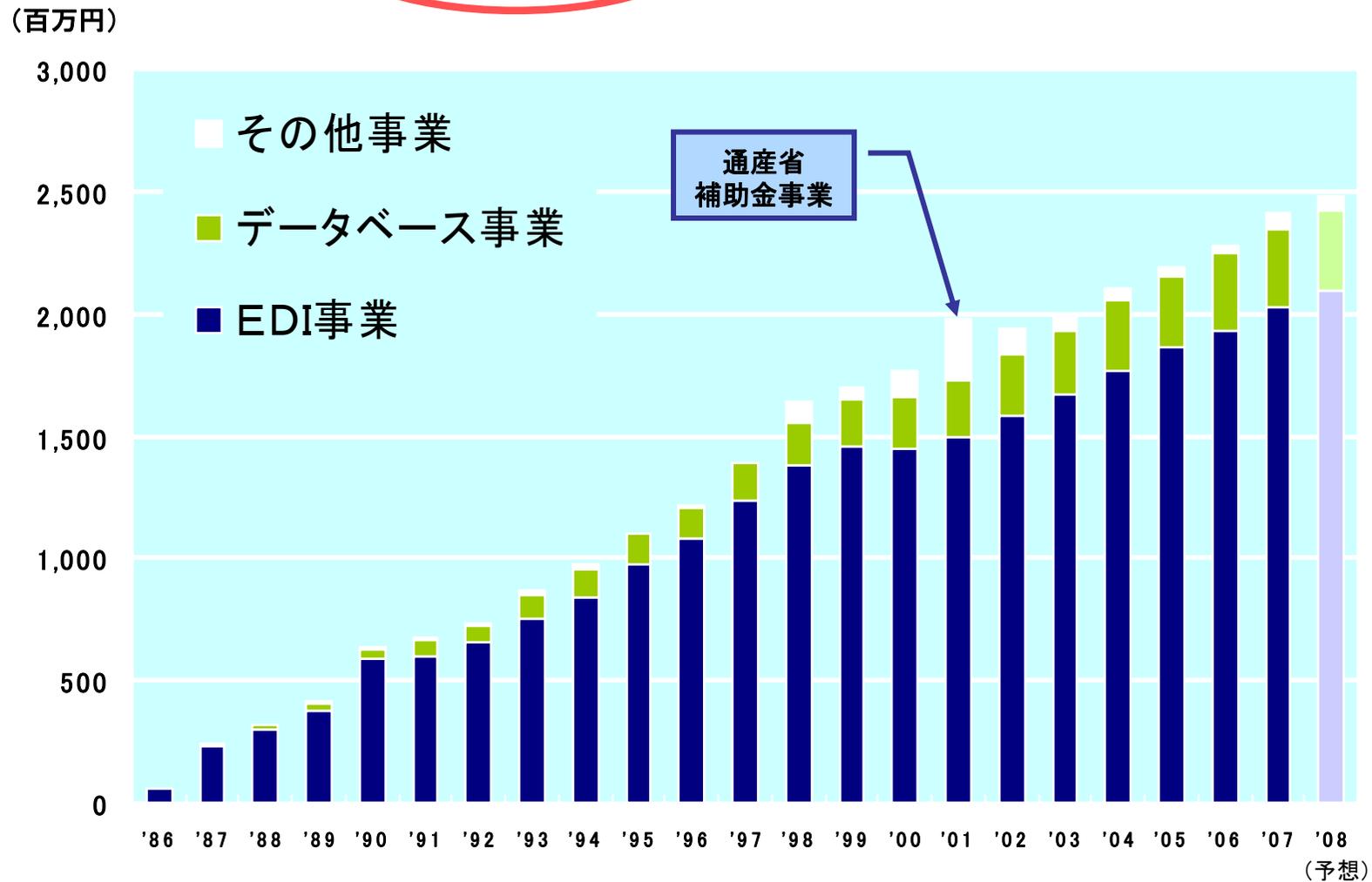
## PBR(株価純資産倍率)

$$\text{PBR} = \text{株価} / \text{一株当たり純資産}$$

1を基準に値が低ければ株価が割安、高ければ割高  
と言えます。

# 売上高推移

安定的成長 : 爆発的成長



# プラネットのサービス(EDI)とは？①

EDIとは・・・複数の企業や団体などの間で、商取引のための各種情報（注文書や請求書等）を、お互いのコンピュータが通信回線（ネットワーク）を介してコンピュータ同士でやりとりすること。  
※(Electronic Data Interchange)電子データ交換の略。



# プラネットのサービス(EDI)とは？②

例：発注伝票

○×商事 発注伝票

発注番号	品番	商品名	数量	単価	合計
1	X-11	シャンプー ○○○	12	200	2400
2	B-15	リンス ○○○	3	200	600
3	R-24	石鹸 ○○○	5	50	250
4	L-03	歯磨き粉 ○○○	50	180	9000
5	T-46	歯ブラシ ○○○	6	60	360

1行(1レコード) = 約 1円

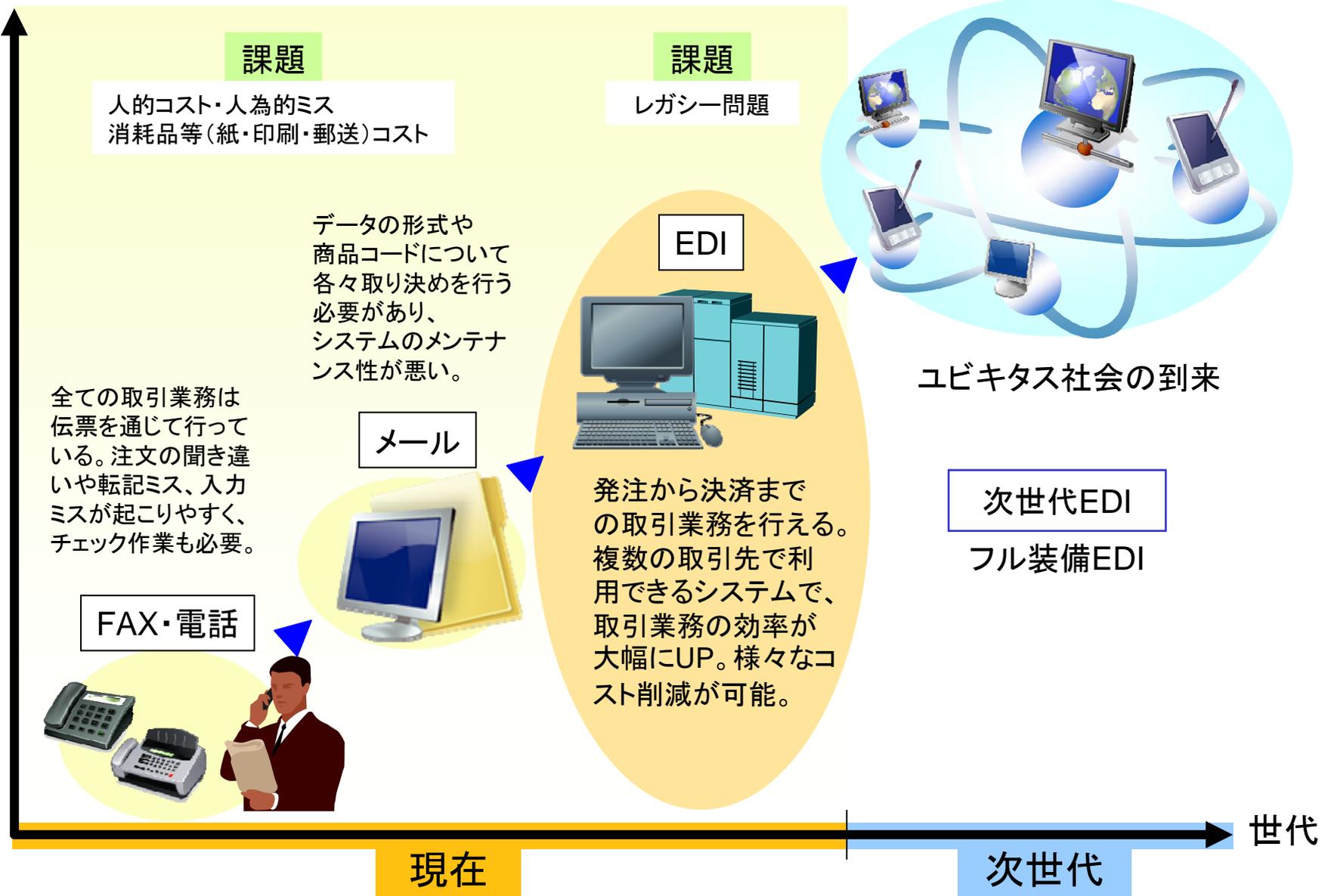
現在、プラネットは月間に  
1億レコード超の通信を行っている。

年間約20億円

※月次基本料金含む

# プラネットのサービス(EDI)とは？③

業務効率化



# プラネットの市場展望

## 業務の効率化・無駄なコスト削減

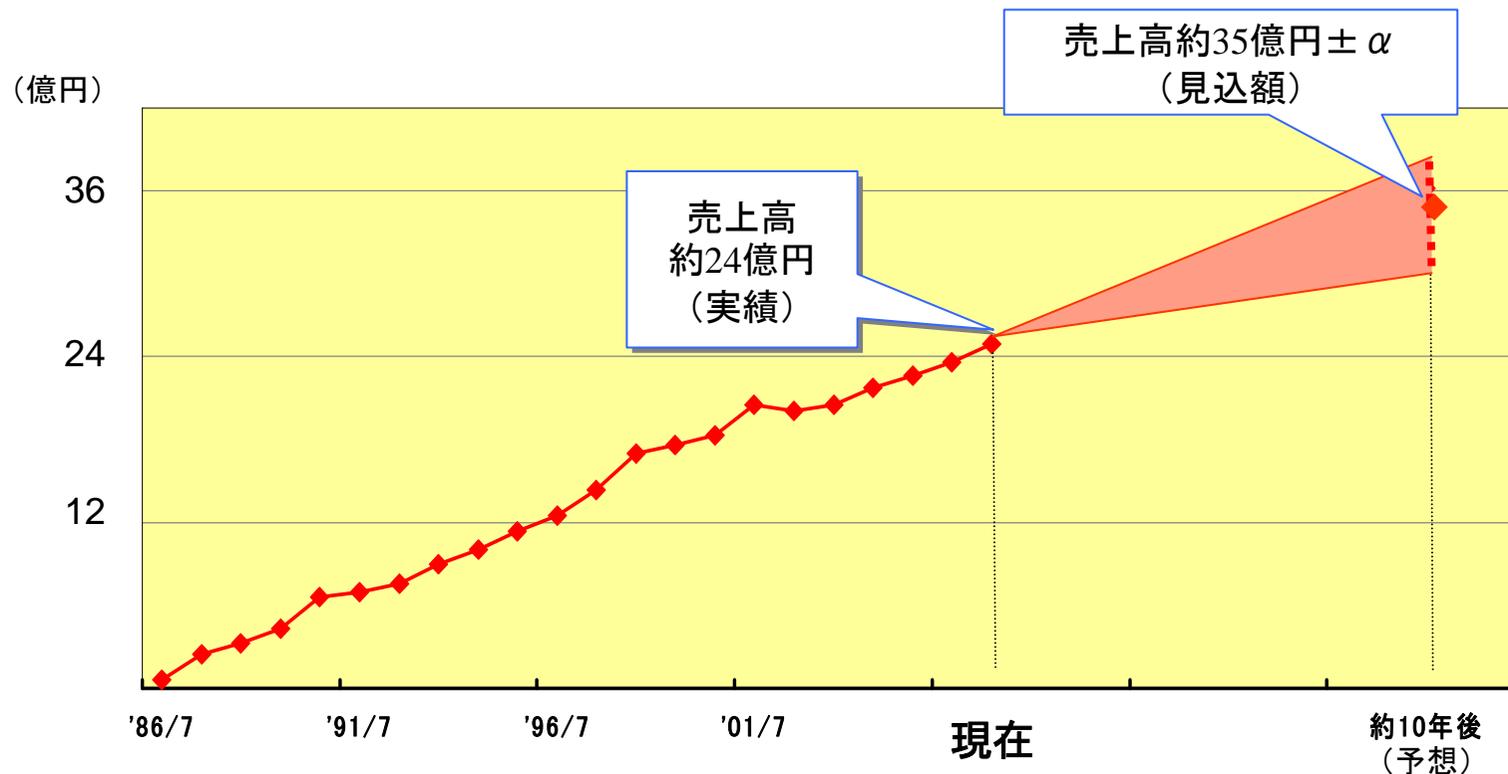
- 商品の受発注や請求業務などの事務作業の効率化 (=コスト低減) ができるシステムが求められる。
- メーカーから消費者へ商品をより効率的に届けるために、流通システムの見直しが図られる。
- インターネットなどの通信技術の発展により、さらなる効率化・コスト削減が可能な新流通システムへの需要が高まる。

プラネットのサービス導入への**追い風**となる。

# 成長曲線

プラネットのサービス利用企業(顧客)が増えても、  
原価はそれほど増加しないビジネスモデルを構築

電気やガスなどのインフラと同様に、  
プラネットのサービス導入後は安定的な収益が期待できる。





# 成長戦略(ドラッグストア編)

ドラッグストア業界への進出とプラネットのサービス普及開始



2008年7月19日

# 株式会社 プラネット

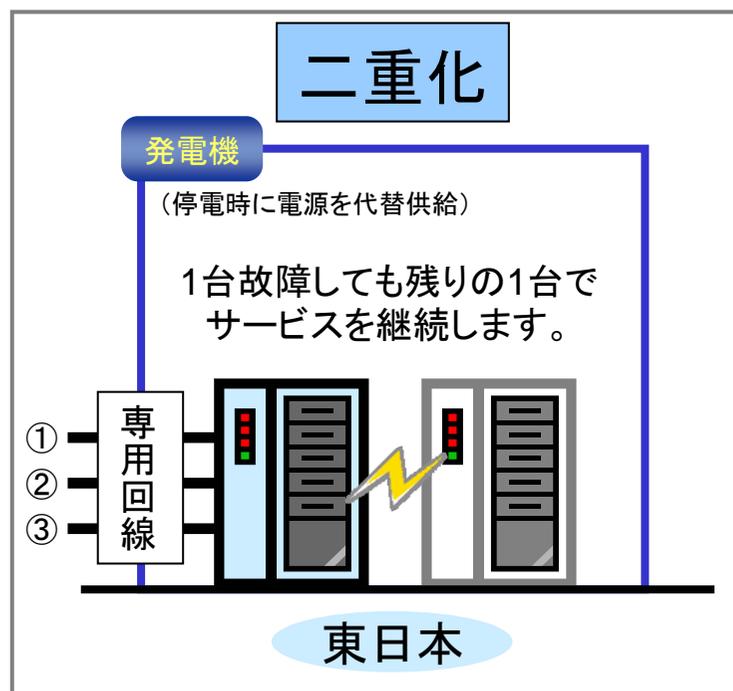
## 補足資料

# リスク対応について

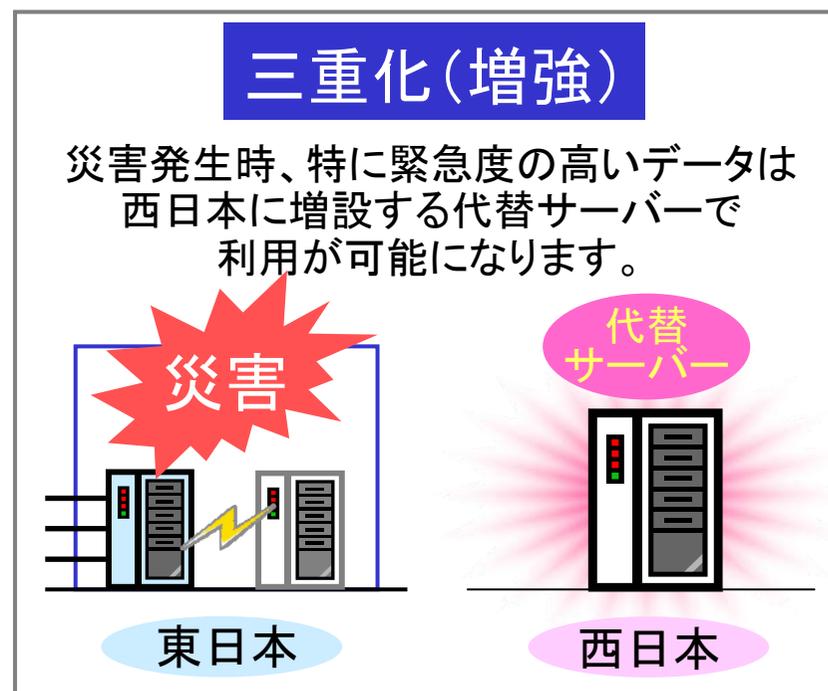
## 対応例：災害発生時のシステム障害対策について

2008年8月26日（火）にプラネットがユーザー様（約1,000社）にご協力いただき、緊急時を想定した大規模な障害対応訓練を行います。

現在



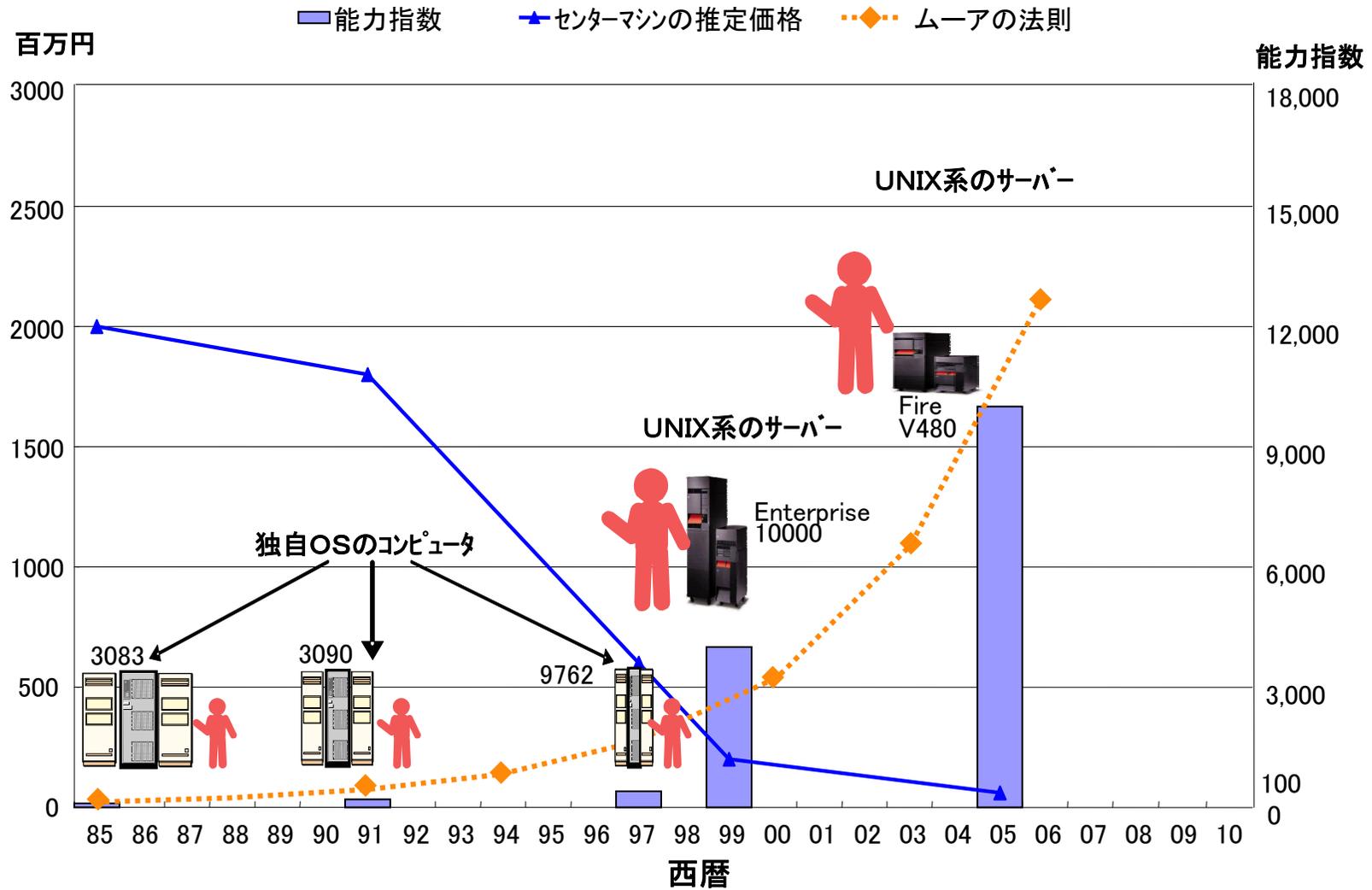
2008年6月～



※三重化の対象となるサービスは今後拡大予定です。

ユーザー数十社のご協力により、実際に代替サーバーへの切替接続する訓練も実施します。

# センターマシンの推移



# レガシー問題

