

# 当社の現状と成長戦略

2010年9月25日  
株式会社プラネット  
代表取締役社長 玉生弘昌



# 目次

はじめに	2	商品データベース	16
プラネットとは（概要、設立経緯）	3	当社の成長戦略	17
サービス概要とご利用状況	4	説明文書データベースの構築・運用	18
卸店は中間搾取か？	5	プラネットの成長曲線	19
EDIとは？	6	参考資料① レガシー問題	20
主な取引先企業	7	参考資料② <small>流通業の企業間取引に 関わる業務を効率化する</small> フル装備EDI	21
事業別の売上高推移	8	参考資料③ カスタマーコミュニケーションズ(株)の位置づけ	22
経営指標の推移	9		
株式分割の実施と25周年記念配当	10		
2011年7月期の業績予想	11		
EDIセンターマシンの推移	12		
センターマシン入替と原価率の推移	13		
事業継続計画への積極的な取り組み	14		
バイヤーズネット	15		



## はじめに

- 氏名 玉生 弘昌(たまにゅう ひろまさ)
- 役職名 株式会社プラネット 代表取締役社長 兼 執行役員社長
- 生年月日 1944年9月8日
- 最終学歴 1968年 早稲田大学政治経済学部卒
- 職歴 1968年 ライオン油脂株式会社(現在のライオン株式会社)入社。  
マーケティング部、総合管理部、システム開発部にて勤務。  
1985年 株式会社プラネット 常務取締役、1993年より現職。
- 主な役職 社団法人流通問題研究協会 副会長  
株式会社BS朝日 番組審議委員  
株式会社アイスタイル 顧問  
事業創造大学院大学 客員教授  
流通科学大学 特別講師  
経済産業省「情報技術と経営戦略会議」委員
- 主な著書 『プラネット式 IT起業で成功する方法』(東洋経済新報社)  
『なぜ日本企業の情報システムは遅れているのか』(日本能率協会マネジメントセンター)



# プラネットとは(概要、設立経緯)

日用品雑貨化粧品業界を中心に  
一般消費財の流通ネットワークを支える  
“インフォメーション・オーガナイザー”

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
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
資本金	: 4億3,610万円 (2010年7月末現在)
従業員数	: 36名 (2010年7月末現在)

## 「システムは共同で、競争は店頭で」

日用品・雑貨、化粧品業界で各社各様だった流通システムの統一による効率化を目指し、通信事業の規制緩和を契機に有力メーカー8社の合意の下、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)  
牛乳石鹼共進社

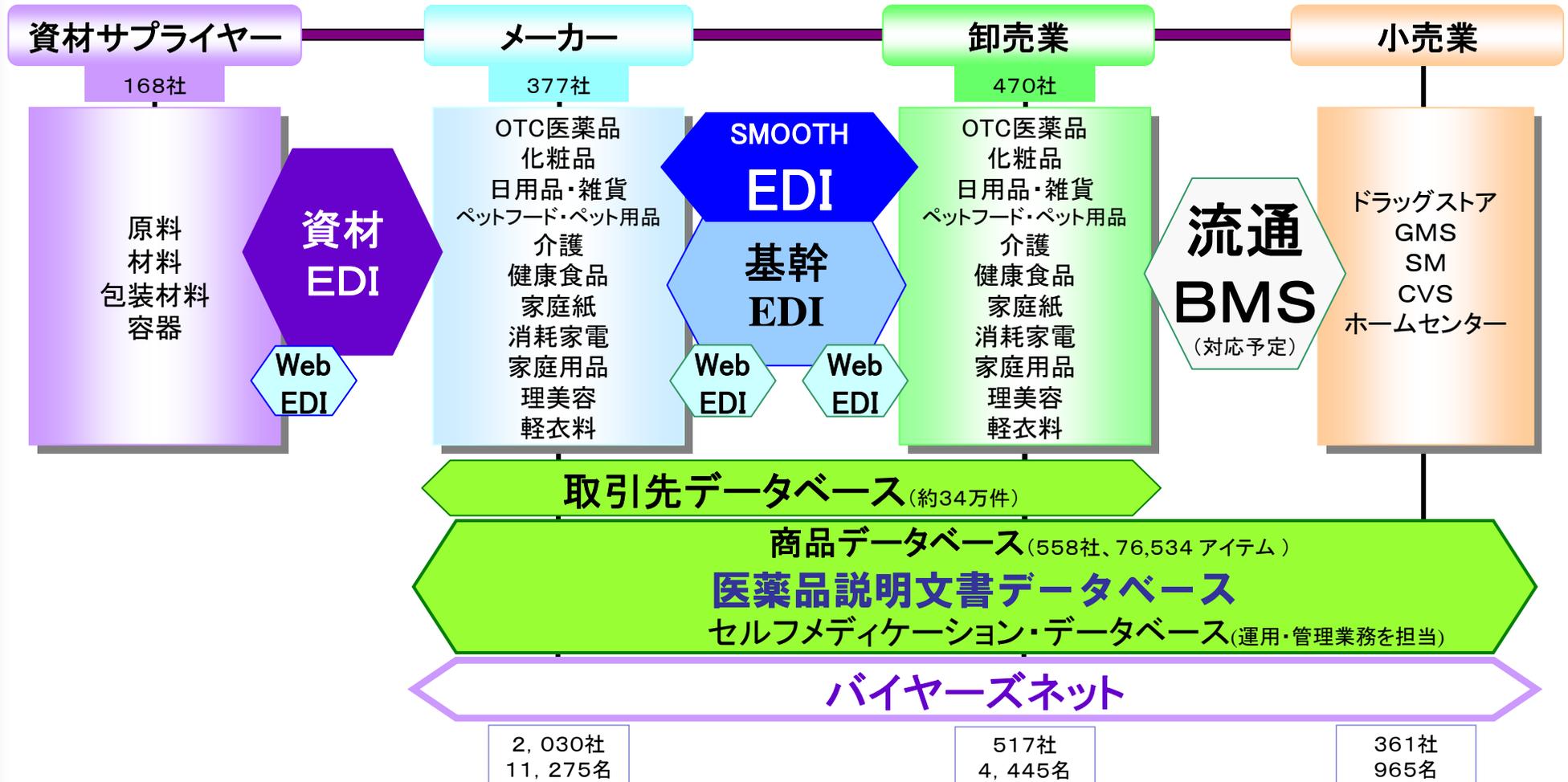
インテック

インテックに  
ネットワーク運用と  
監視業務を委託



# サービス概要とご利用状況

※ご利用実績は2010年7月末現在

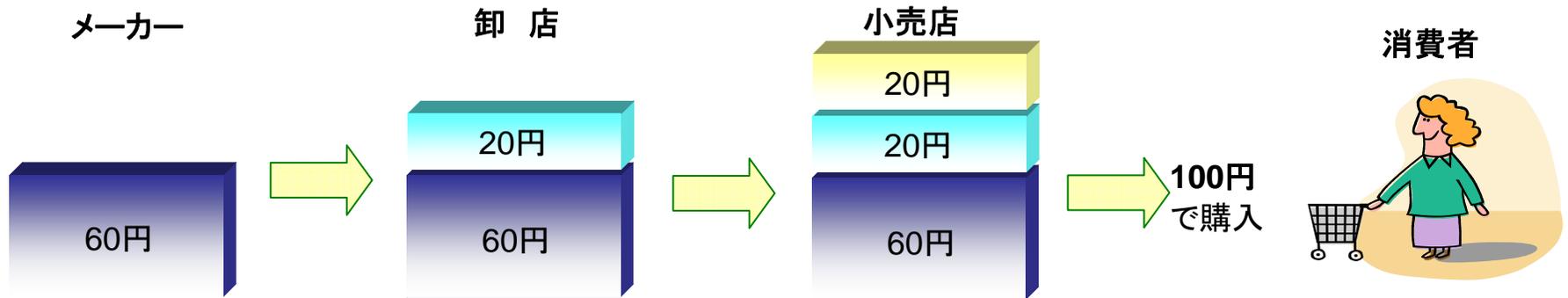


当社サービスのキーワード＝

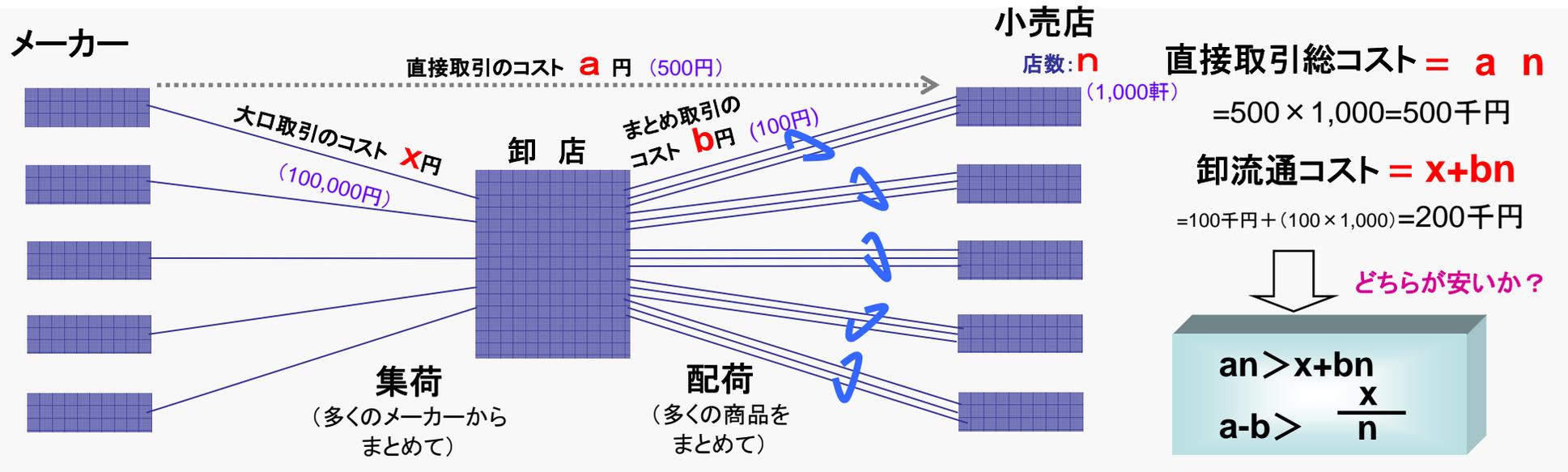
**安全・中立・標準・継続**



# 卸店は中間搾取か？



卸店は、多数のメーカーと多数の小売店を結ぶ「中間結接点」

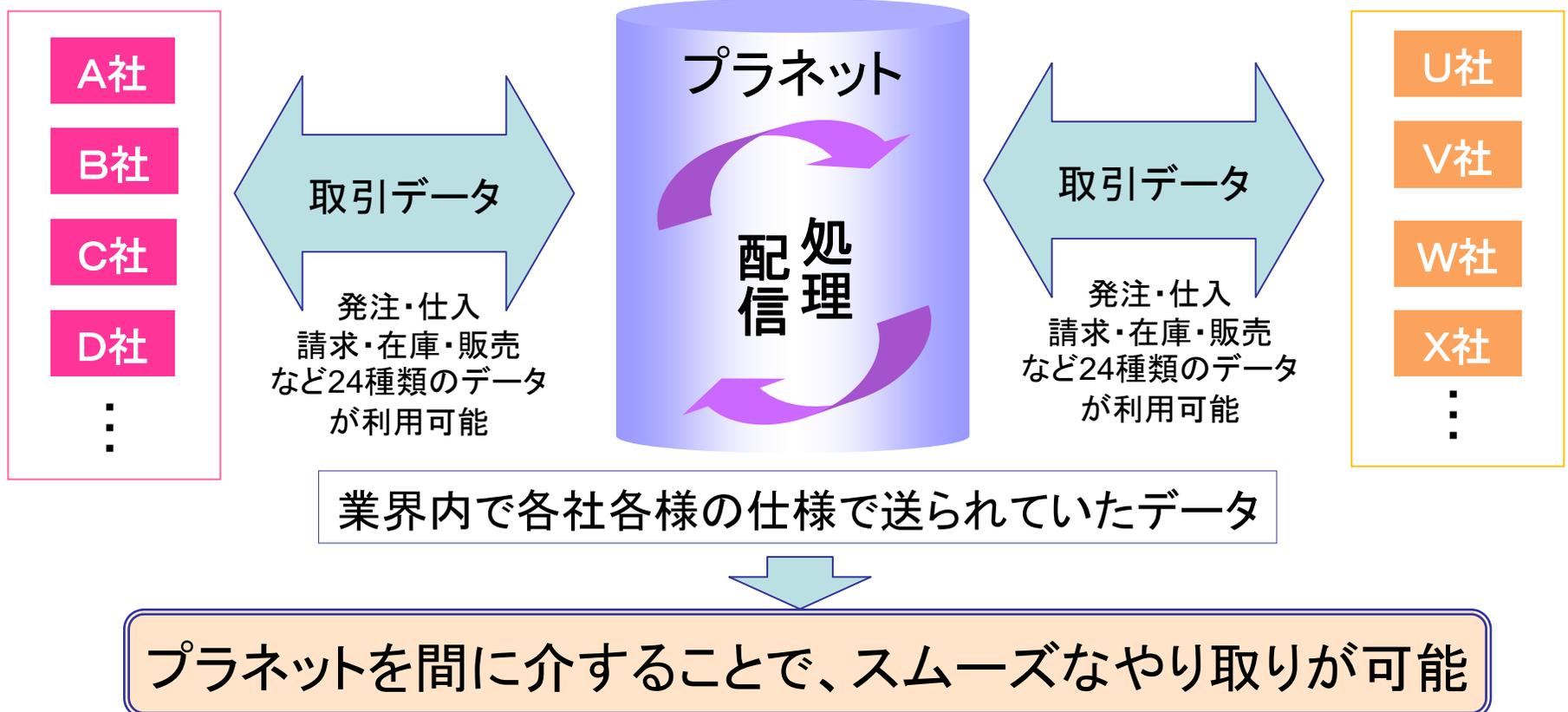




# EDIとは？

EDIとは： 複数の企業と取引先などの間で、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。





# 主な取引先企業

(2010年7月末現在)

## メーカー

(社名は50音順)

### 化粧品・日用品

エステー(株)	大日本除虫菊(株)
(株)エフティ資生堂	ツムラライフサイエンス(株)
王子ネピア(株)	日本製紙クレシア(株)
花王(株)	(株)白元
牛乳石鹼共進社(株)	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株)
クワンホームプロダクツ販売(株)	ホーユー(株)
(株)コーセー	(株)マンダム
小林製薬(株)	森下仁丹(株)
サンスター(株)	ユニ・チャーム(株)
ジョンソン(株)	ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)
大王製紙(株)	ライオン(株)

など

### OTC医薬品(大衆薬)

アース製薬(株)	常盤薬品工業(株)
イチジク製薬(株)	久光製薬(株)
大塚製薬(株)	(株)メディケアシステムズ
共立薬品工業(株)	ユースキン製薬(株)
杏林製薬(株)	祐徳薬品工業(株)
小林製薬(株)	ライオン(株)
大幸薬品(株)	ロート製薬(株)
丹平製薬(株)	

など

### ベビー・衛生用品

ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)	白十字(株)
テルモ(株)	ピジョン(株)
ニチバン(株)	和光堂(株)

など

### ペットフード・ペット用品

アイシア(株)	日本ヒルズ・コルゲート(株)
いなばペットフード(株)	日本ペットフード(株)
ジョンソントレーディング(株)	ネスレ日本(株)
テトラジャパン(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
日清ペットフード(株)	

など

接続メーカー数:380社

## 卸売業

(社名は50音順)

### 化粧品・日用品

(株)麻友	中央物産(株)
(株)あらた	(株)東京堂
イーライフ共和(株)	(株)トウディック
(株)井田両国堂	(株)東流社
伊東秀商事(株)	(株)ときわ商会
岡山四国共和(株)	ハリマ共和物産(株)
J-NET(株)	(株)Paltac
J-NET中央(株)	広島共和物産(株)
(株)ジェムコ水戸	森友通商(株)
太陽商事(株)	

など

### OTC医薬品(大衆薬)

(株)大木	(株)Paltac
シーエス薬品(株)	(株)ほくやく
丹平中田(株)	(株)リードヘルスケア
(株)健翔	(株)琉葉

など

### ベビー・衛生用品

川本産業(株)	ピップフジモト(株)
ピップトウキョウ(株)	森川産業(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)	(株)マーク産業
(株)オーシマ小野商事	(株)みさと産業
ジャベル(株)	(株)森光商店
トーション(株)	ラプリー・ペット商事(株)
中屋商事(株)	(株)菱食
日本ベネット(株)	

など

接続卸売業者数:471社



# 事業別の売上高推移

安定的成長

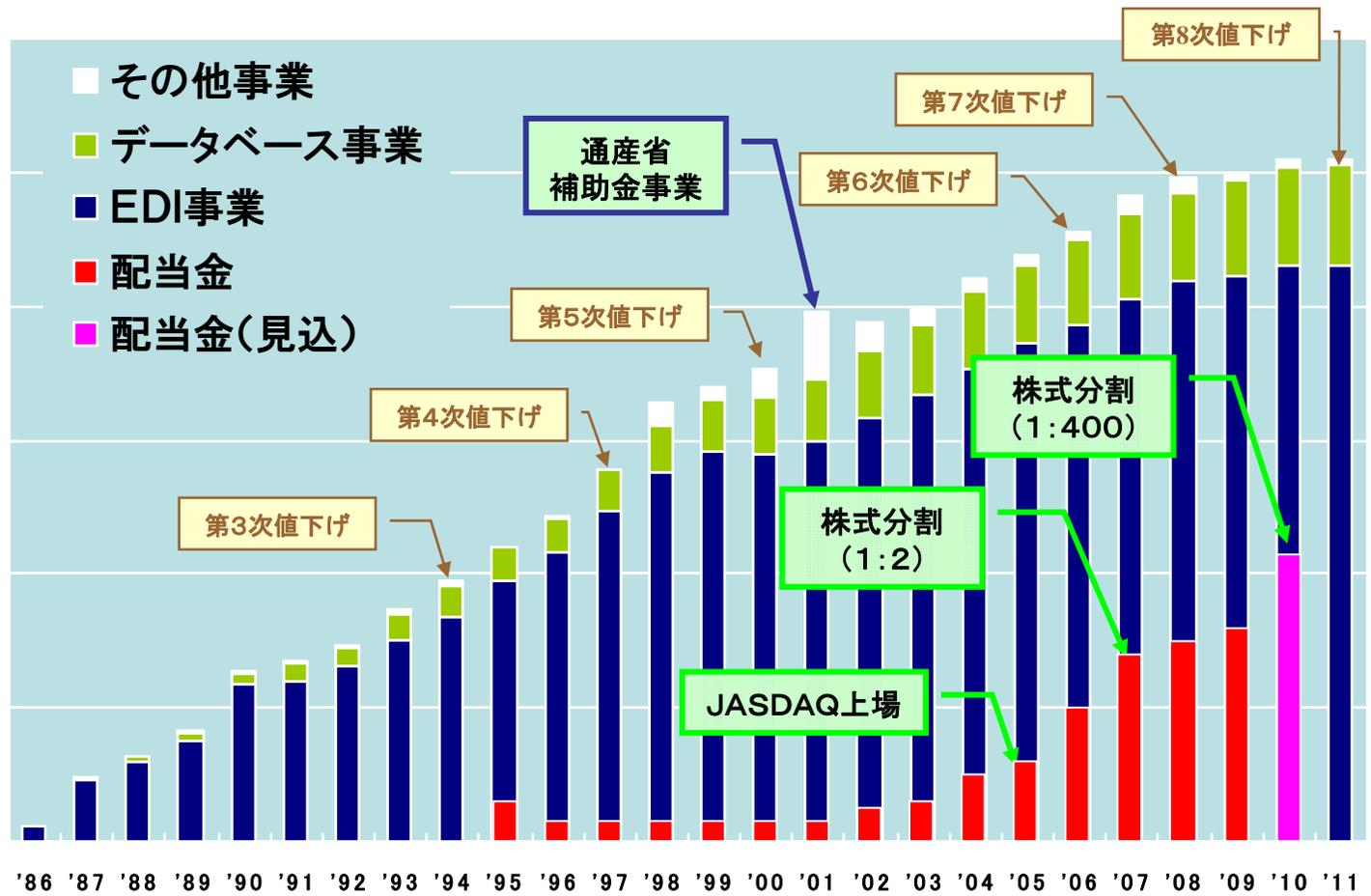
増収・増益・増配

& 値下げ

(百万円)

3,000  
2,500  
2,000  
1,500  
1,000  
500  
0

- その他事業
- データベース事業
- EDI事業
- 配当金
- 配当金(見込)



(円)  
10,000  
5,000

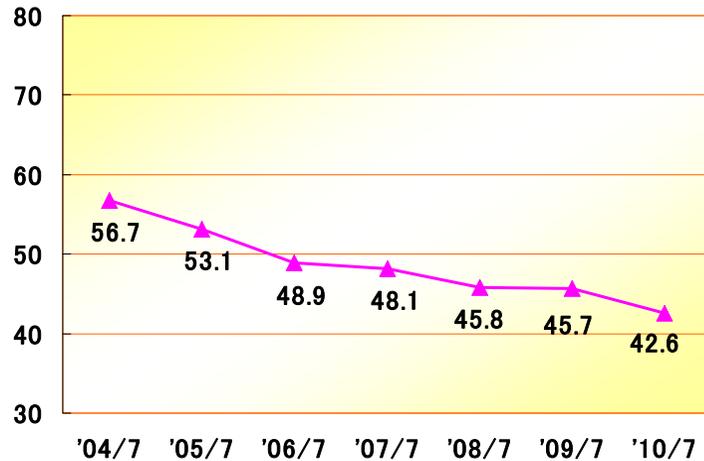
( '08年中間期より事業区分が変更)

( 配当金は '09年8月の分割前の基準で換算)

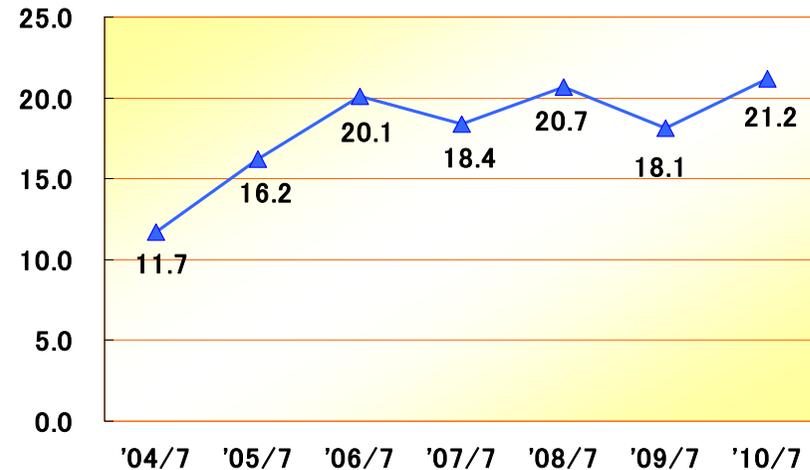


# 経営指標の推移

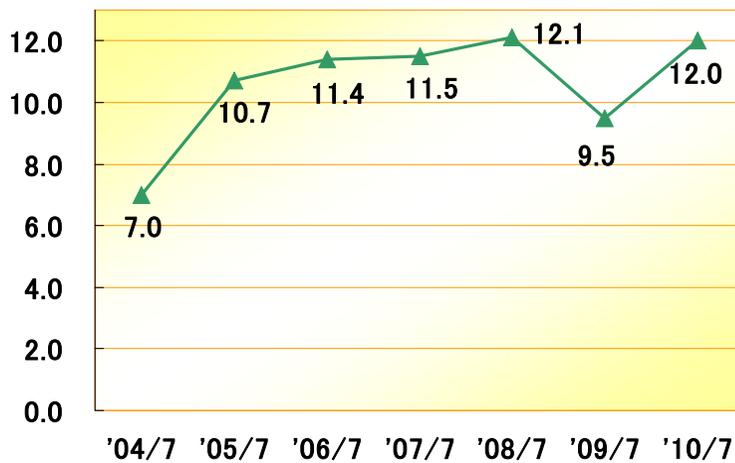
(%) ■ 原価率



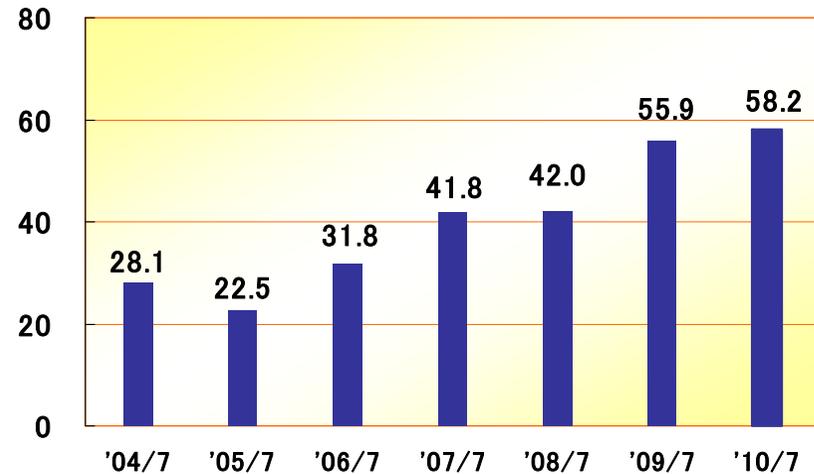
(%) ■ 売上高経常利益率



(%) ■ 売上高当期純利益率



(%) ■ 配当性向





## 株式分割の実施と25周年記念配当

平成21年8月1日付けで

当社株式を **1 : 400** の割合で分割を実施

### 目的

- ①株式数の増加、投資価格の引き下げによる流動性の向上
- ②全国の証券取引所の動向(単元株式数(売買単位)を100株へ統一する計画)を考慮

### 1株当たり年間配当金

※9期連続の増配を予定！

2009年7月期(実績) 8,000円

2010年7月期(予定) 27円(25周年記念配当5円含む)

※前期換算値:10,800円



## 2011年7月期の業績予想

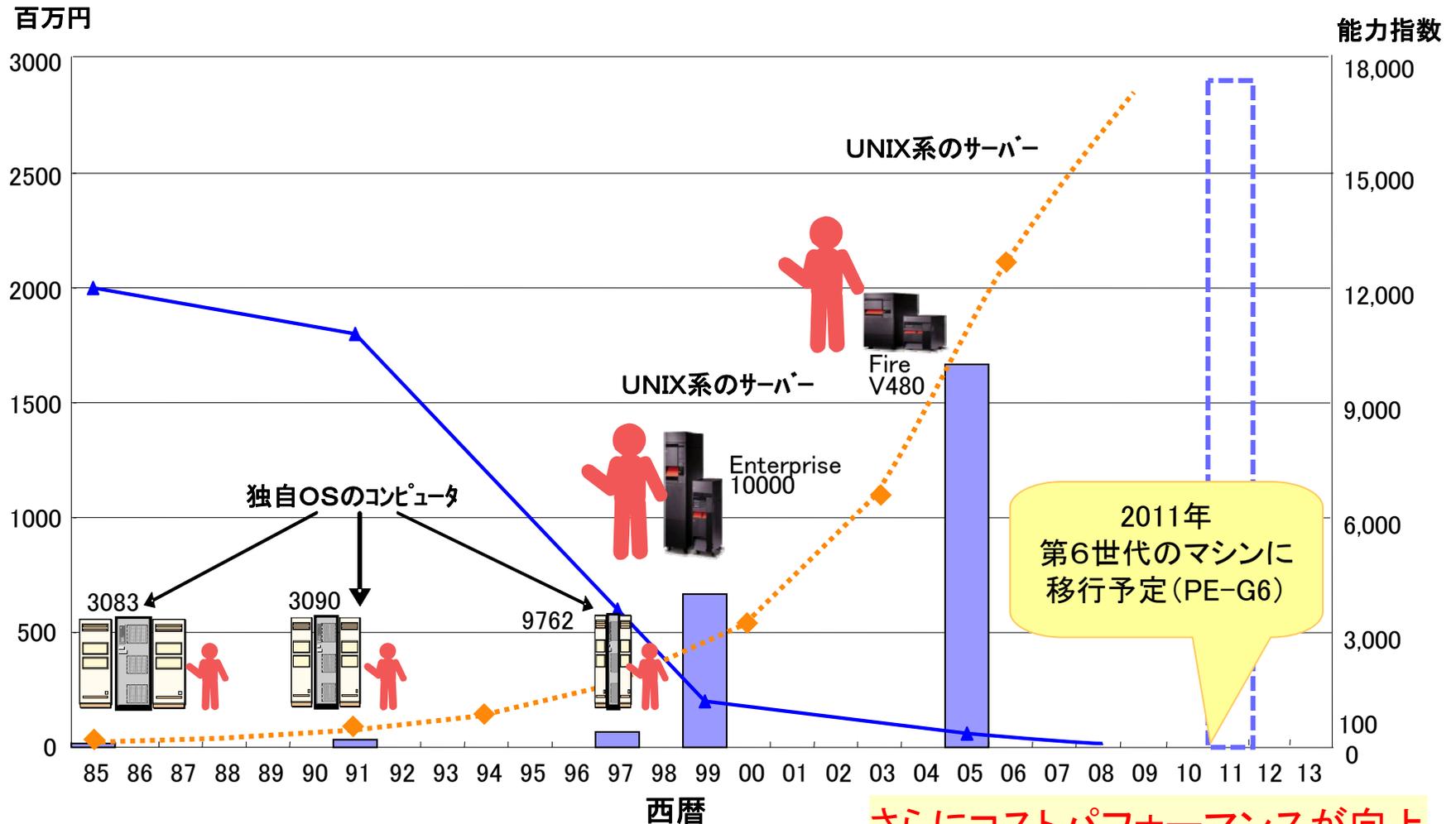
2010年7月期 実績			2011年7月期 予想			
	(百万円)	率(%)		(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,544	100.0	売上高	2,550	100.0	+0.2%
売上総利益	1,460	57.4	売上総利益	1,520	59.6	+4.1%
営業利益	534	21.0	営業利益	530	20.8	-0.9%
経常利益	541	21.3	経常利益	540	21.2	-0.3%
当期純利益	307	12.1	当期純利益	310	12.2	+0.8%
1株当たり当期純利益	46円37銭	—	1株当たり当期純利益	46円75銭	—	—
1株当たり配当金	27円 (記念配当5円含む)	—	1株当たり配当金	24円	—	—
配当性向	58.2%	—	配当性向	51.3%	—	—



# EDIセンターマシンの推移

(注) 米半導体メーカー・インテル社創設者の一人である  
ゴードン・ムーア博士が1965年に経験則として提唱した  
「半導体の集積密度は18~24ヶ月で倍増する」という法則。

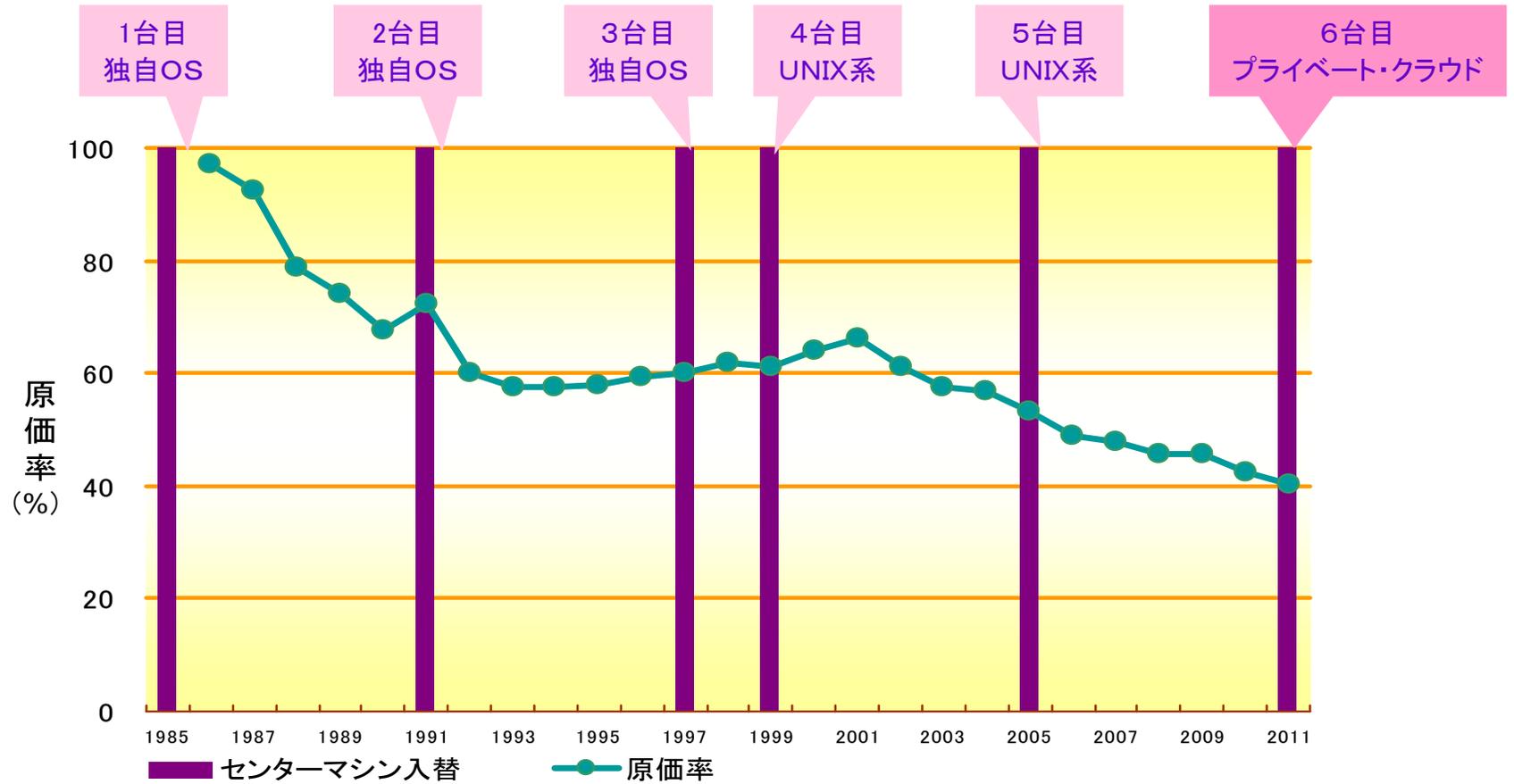
■ 能力指数 ▲ センターマシンの推定価格 ◆ ムーアの法則(注)



さらにコストパフォーマンスが向上

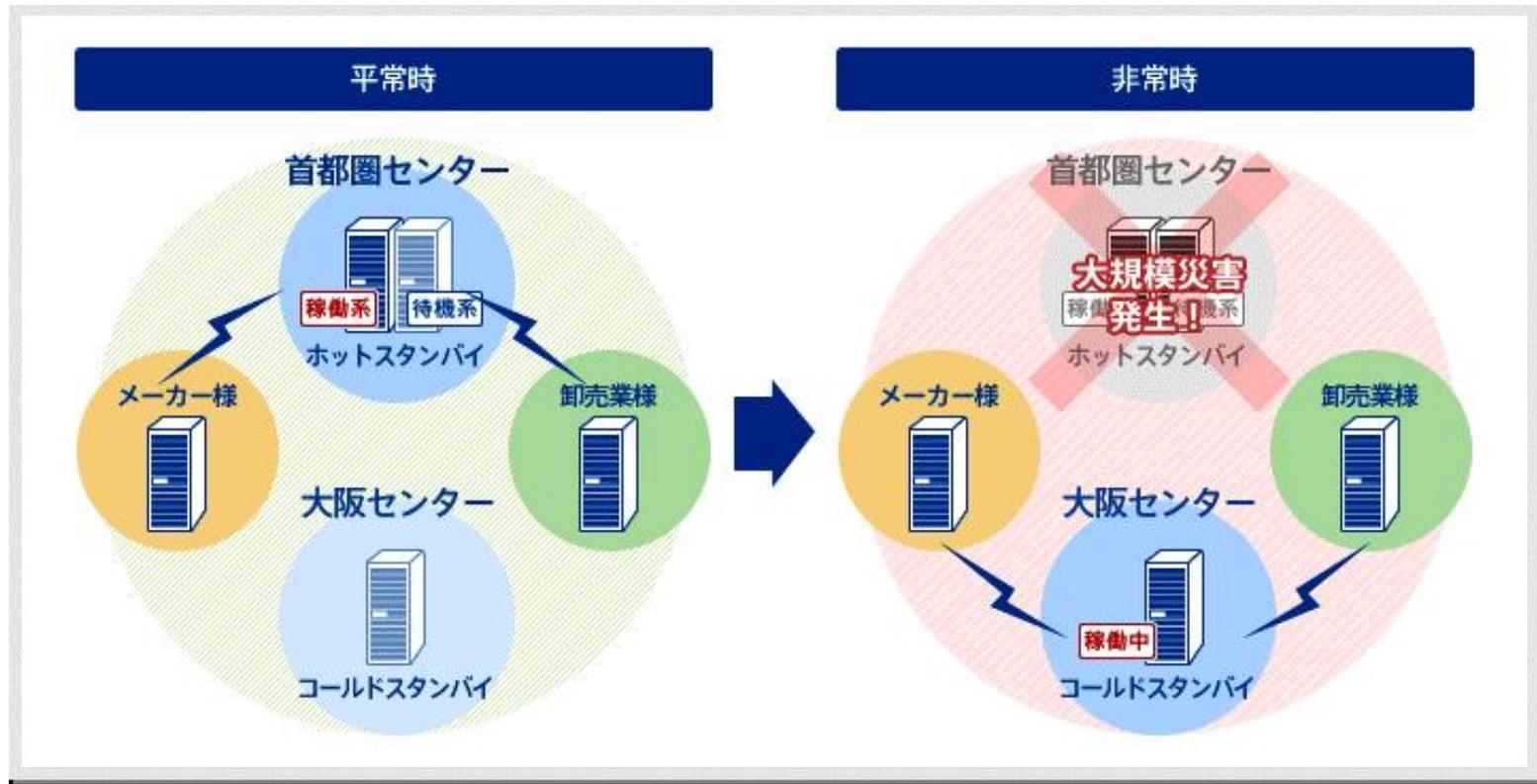


# センターマシン入替と原価率の推移





# 事業継続計画への積極的な取り組み



2010年9月1日(水)、昨年に引き続きプラネットが業界ユーザー様(初日は10社、バックアップシステム開放期間を含めて67社)にご協力いただき、緊急時を想定した実践的な障害対応訓練を実施。  
プラネットのEDIサービスの堅固な安全性が確認されると共に業界全体のBCPの普及に貢献しています。



# バイヤーズネット

マーケティングなどの非定型業務の効率化を目指して2001年12月からスタートしたB2Bサイト「バイヤーズネット」は、4つの基本サービスから構成されています。

バイヤーズネット会員数 (2010年7月末現在)

- メーカー : 2,030社 11,275名
- 卸売業 : 517社 4,445名
- 小売業 : 361社 965名

## 商品の検索

メーカー登録の公式な商品  
情報を検索・ダウンロード

## トレンド市場

- ・メディア情報、消費者調査
- ・歳時情報

## ビジネスナビゲータ

- ・戦略的な企業情報の発信
- ・各社B2Bサイトの共通玄関

## バイヤーズルーム

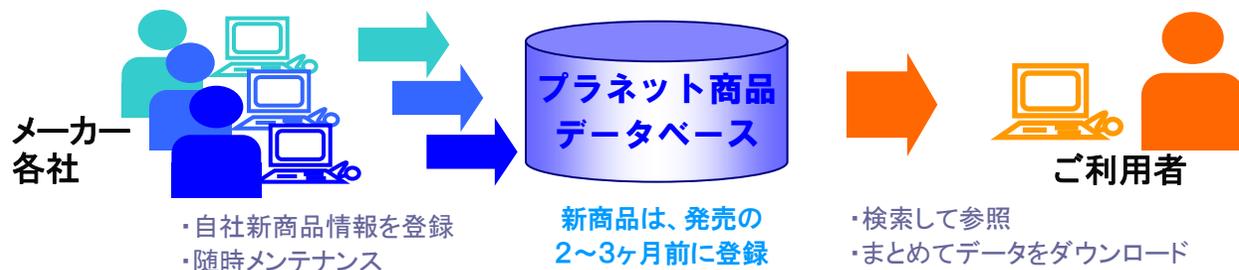
- ・バイヤー専用Webページ内で  
情報を共有
- ・商談資料の整理と履歴管理



# 商品データベース

化粧品・日用品、ペット業界を中心とした消費財やOTC医薬品メーカーから提供される商品データを閲覧・ダウンロードできる、メーカー各社と共同で運営しているサービスです。

## データの流れ



## トピックス

2010年11月より酒類・加工食品業界のデータベース「FDB」との相互連携開始

網羅性がさらに向上

### ●登録状況

558社、76,534アイテム  
(2010年7月末時点、  
前年比15社・9,348アイテム増)

### ●用途

商品マスタ申請、棚割  
(商品陳列のシミュレーション)、  
POP・チラシ・企画書制作

### ●関連サービス

商品マスタ登録支援サービス  
(卸売業16社、小売業5社が導入)



新製品カタログ (2009年より年2回刊行)

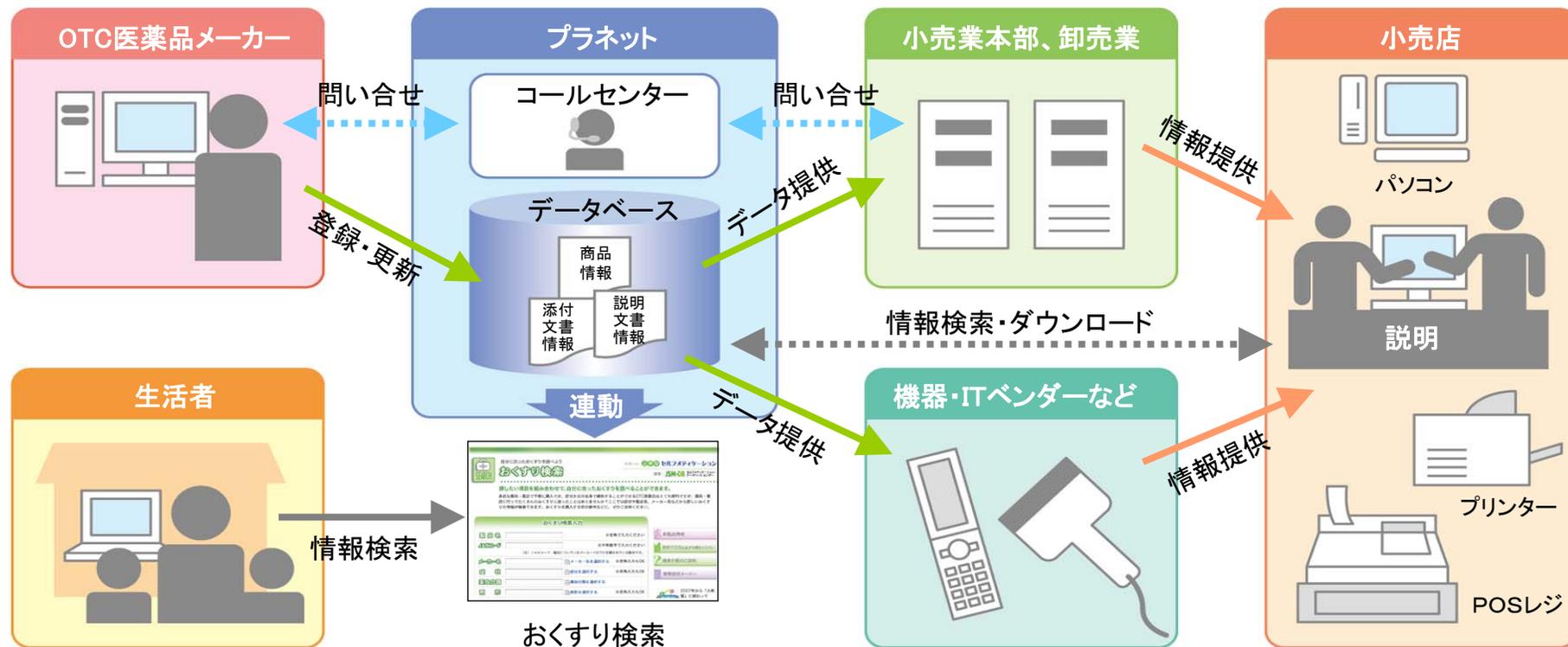


『2010年秋冬新製品カタログ』  
(2010/7/22発行、109社・  
1,803アイテムの新製品を掲載)





# 説明文書データベースの構築・運用



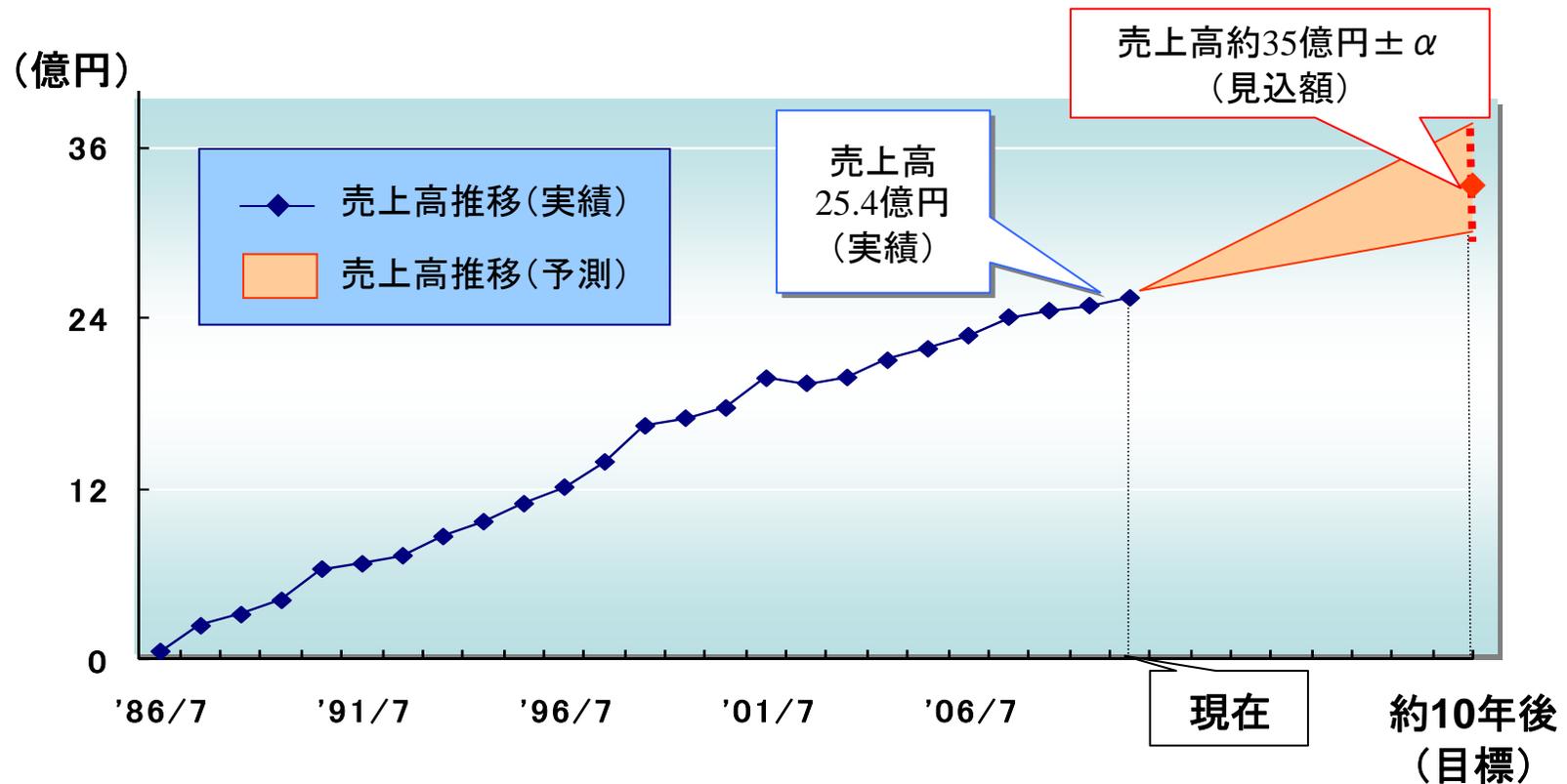
2009年6月1日施行の改正薬事法でOTC医薬品（一般用医薬品）販売時の情報提供が義務化されました。当社が受託した医薬品説明文書データベースは、現在ドラッグストア業界大手各社を初めとした57社の小売業・機器ベンダーで採用されています。今後もこのデータベースをもとに消費者への情報提供を続けていきます。



# プラネットの成長曲線

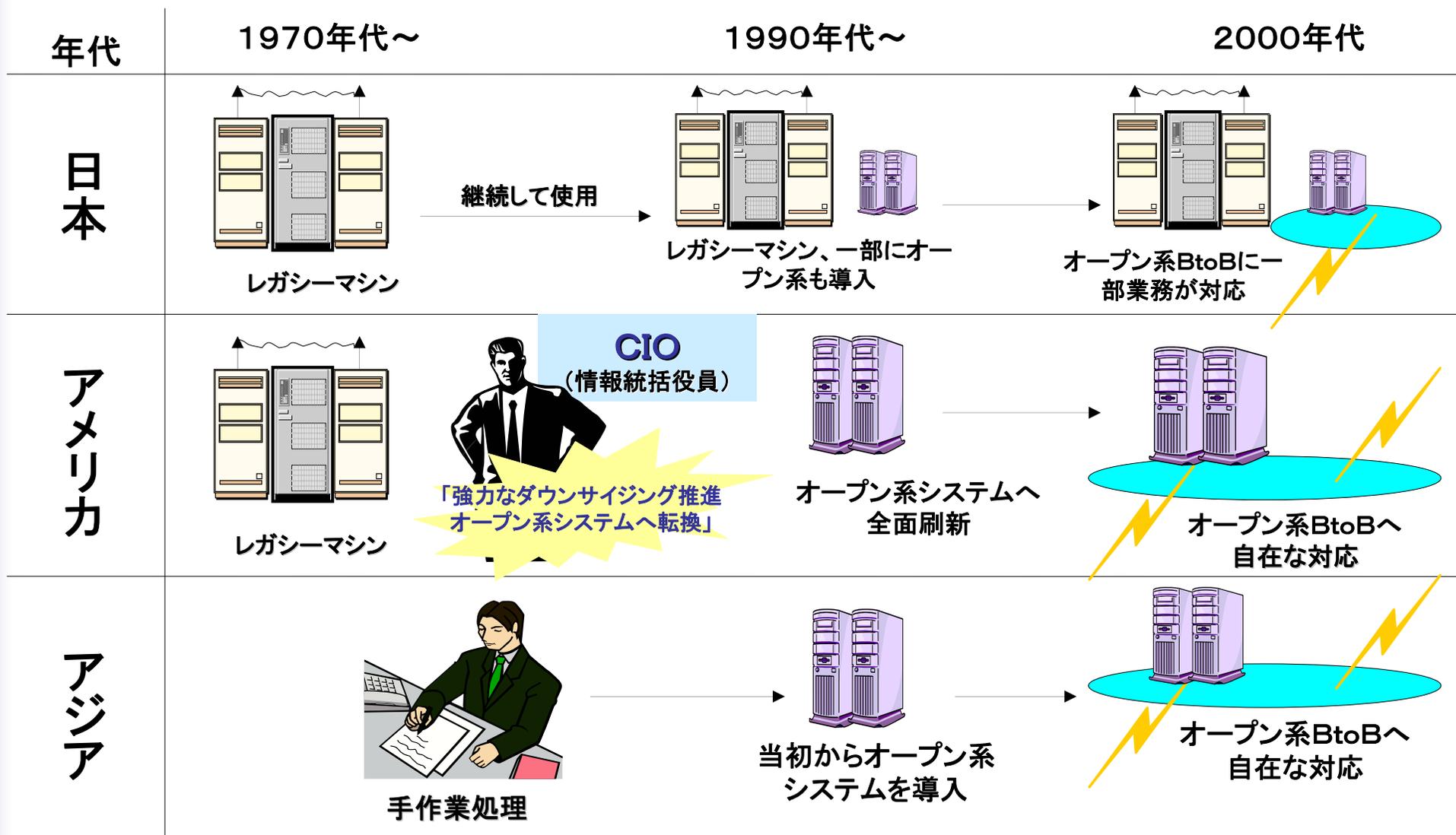
EDI参加企業(顧客)が増えても、  
原価はそれほど増加しないビジネスモデル

- EDIの普及(利用拡大)により、堅実な成長が見込める。



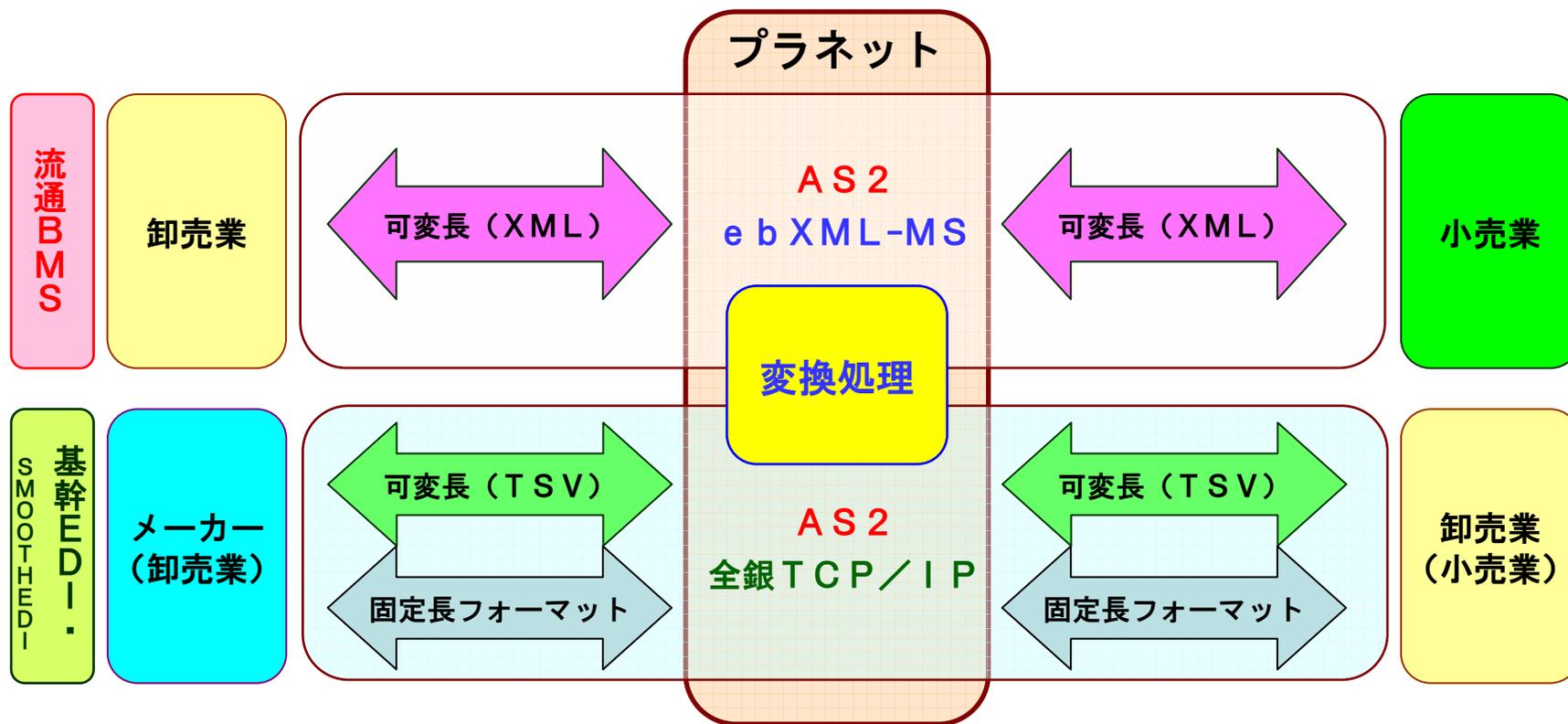


# 参考資料① レガシー問題





## 参考資料② 流通業の企業間取引に関わる業務を効率化するフル装備EDI



- ・メーカーと卸売業、さらに小売業までをつなぐEDI
- ・通信プロトコル、データフォーマットから商品コードまで標準化を推進
- ・プラネットが電子証明認証局となり、認証に関わるコストを削減

※流通BMS:次世代EDIの標準規格。なお、「流通BMS」は、財団法人流通システム開発センターの登録商標です。



## 参考資料③ カスタマー・コミュニケーションズ(株)の位置づけ

2008年10月にプラネットが筆頭株主となった  
カスタマー・コミュニケーションズ(株)のマーケティング提案力を活かし、  
メーカー・卸売業・小売業への販促強化を支援。

### カスタマー・コミュニケーションズ株式会社 (CCL)

#### 会社概要

資本金： 728百万円

売上高： 560百万円

純利益： 81百万円 (2010年3月31日現在)

株主構成:株式会社プラネット 41.1%  
三菱商事株式会社 17.4%

旭食品(株) (株)アルビス (株)加藤産業 カナカン(株) (株)JPS  
(株)ジャンメクレディア 大日本印刷(株) 中央物産(株) TIS(株)  
東芝テック(株) (株)トーカン ハリマ共和物産(株) (株)廣屋国分  
(株)マルイチ産商 三菱UFJニコス(株) ヤマエ久野(株) (株)菱食  
(社名:50音順)

事業内容:FSP※の導入支援

ID付POSデータの収集・分析

得意分野:●小売店の顧客ID付POSデータを収集し、  
独自のデータ分析サービスを通して顧客  
の購買特性に合わせた販促計画や商品  
構成を提案  
●国内最大量の顧客ID付POSデータをもと  
に、最先端のマーケティング情報や提案に  
よる販売促進

目的:●小売業各社へのマーケティング提案を通し  
て、プラネットの認知度を向上させる。

※ FSP(Frequent Shoppers Program)優良顧客に照準を定めた販促や優待



## お問合せ窓口

# ご清聴ありがとうございました。

IR担当窓口

株式会社プラネット  
経営企画室

TEL : 03-5962-0811

FAX : 03-6402-8421

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

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

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、投資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。

さらに、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、当社はその正確性や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、ご自身の判断と責任において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。