
当社の現状と成長戦略

株式会社プラネット
代表取締役社長 玉生弘昌

2011年9月24日

資料目次

はじめに	3	成長戦略① EDIサービスの収益構造	19
当社の紹介	4	成長戦略② EDIサービスの市場	20
当社のサービスと事業	5	成長戦略③ EDIサービスの利用状況	21
当社事業の紹介① EDI事業	6	〔参照〕J手順サービスの提供を終了	22
当社事業の紹介② データベース事業	7	成長戦略④ センターマシンの入れ替え	23
当社事業の紹介③ その他事業	8	〔参照〕緊急時用データダウンロードサービス	25
当社の強み① 株主への利益還元	9	〔参照〕事業継続を脅かす危機	26
当社の強み② 安定した成長性	11	成長戦略⑤ 情報系サービスの充実	27
当社の強み③ 安定株主が多く、強固な財務基盤	12	参考資料1. 商品データベース	29
当社の現状 2011年7月期の業績概要	13	参考資料2. 商品マスタ登録支援サービス	30
当社の現状 2011年7月期のセグメント別売上高	16	参考資料3. 2011年7月期のトピックス	31
当社の現状 2011年7月期のセグメント別概況	17	参考資料4. 編集協力書籍刊行のご案内	32
次期予想 2012年7月期の通期見通し	18		

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)

当社の紹介

日用品・化粧品業界などを中心に
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
【情報のまとめ役】

企業名 : 株式会社プラネット

会社設立 : 1985年8月1日【7月決算】

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 : 4億3600万円

純資産 : 21億9000万円

従業員数 : 36名 (2011年7月末現在)

「標準となる情報インフラサービスを安全、中立、継続的に提供」

日用品・化粧品業界の流通システム最適化のための業界共通のインフラ構築を目的として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

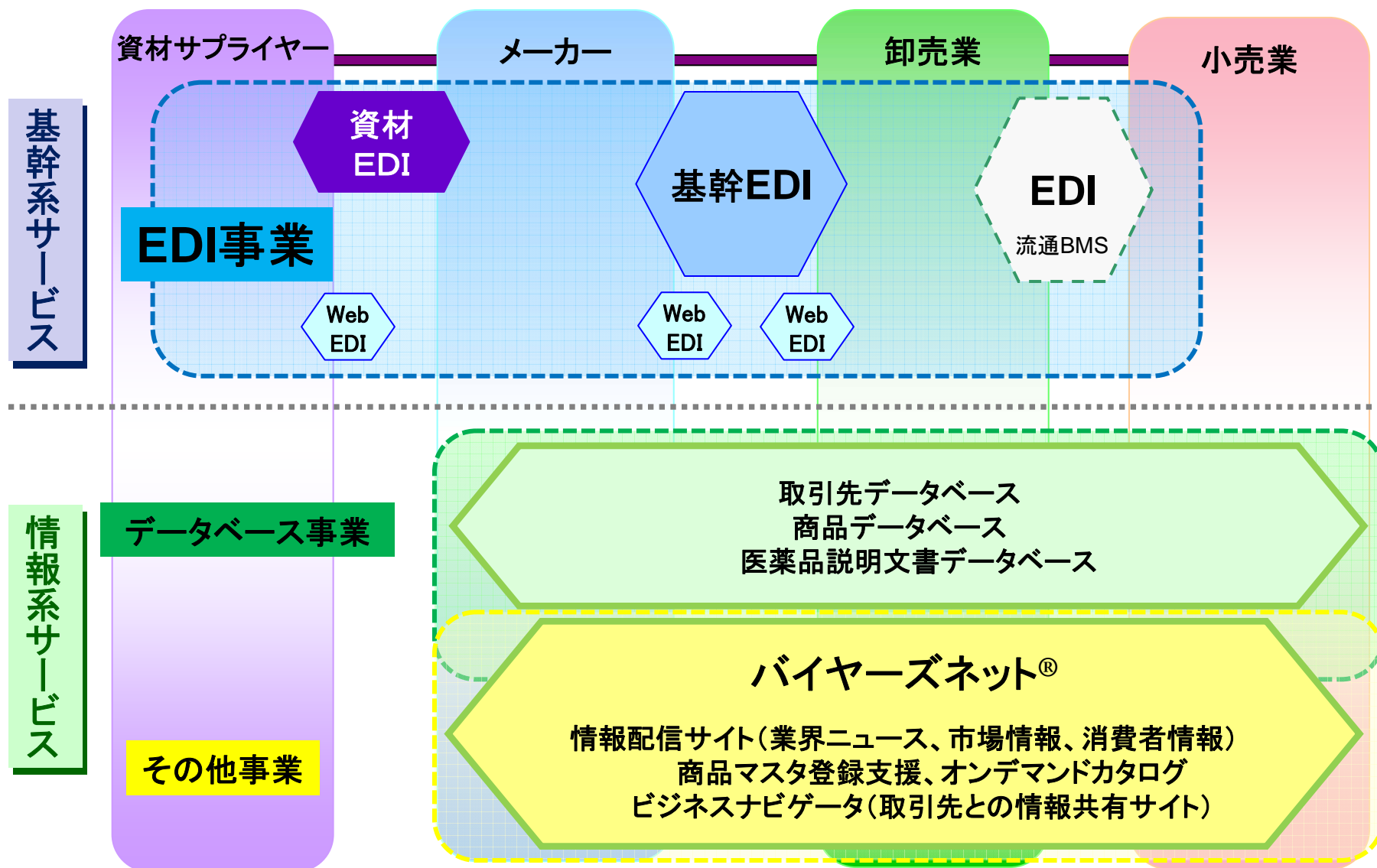
(現 エステー)

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

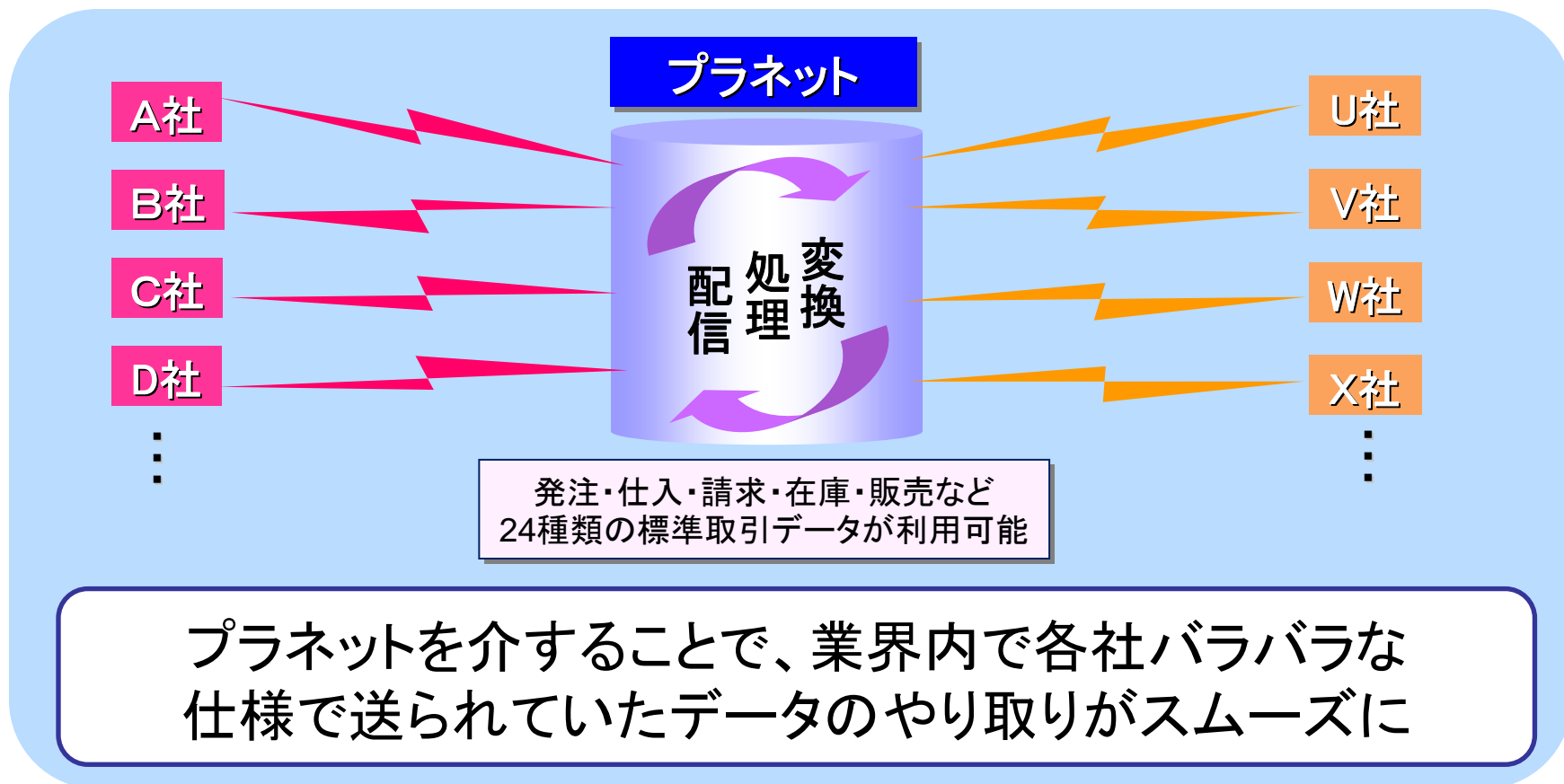
当社のサービスと事業



当社事業の紹介① EDI事業（基幹系サービス）

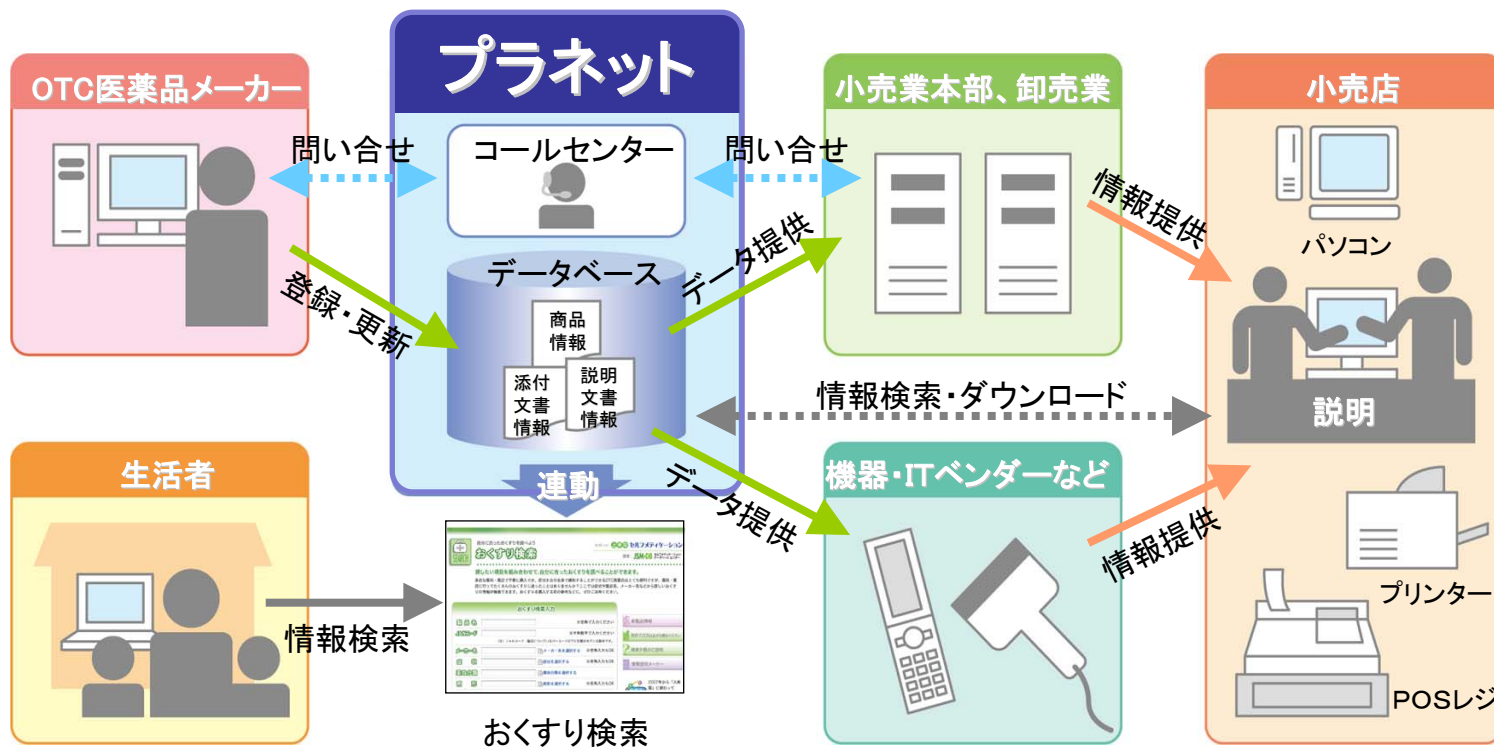
EDIとは 複数の企業と複数の取引先の間で、商取引のための注文書や請求書など各種情報を、お互いのコンピュータがインターネットを介してコンピュータ同士で交換し合うこと。

※Electronic Data Interchange : 電子データ交換の略。



当社事業の紹介② データベース事業(情報系サービス)

『医薬品説明文書データベース』



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、ドラッグストア大手を初めとした42の小売業・団体に採用されています。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。

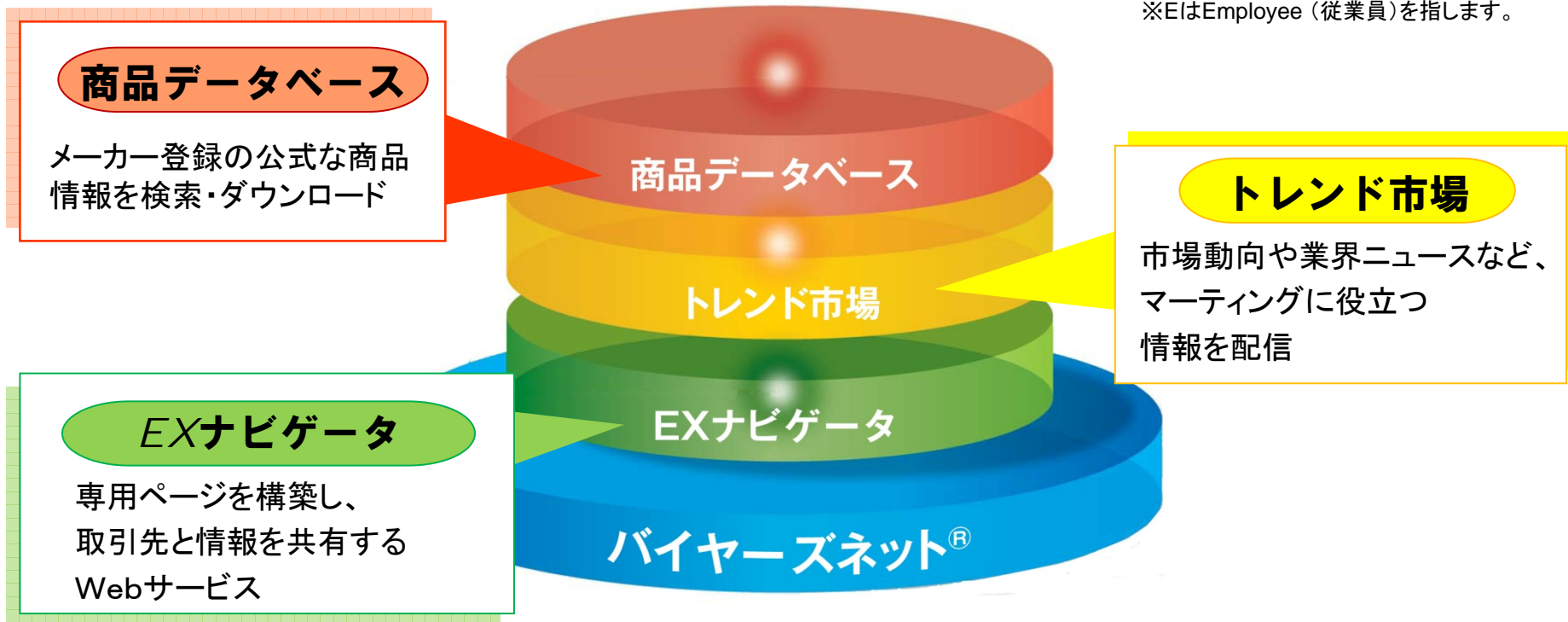
当社事業の紹介③ その他事業(情報系サービス)

『バイヤーズネット®』

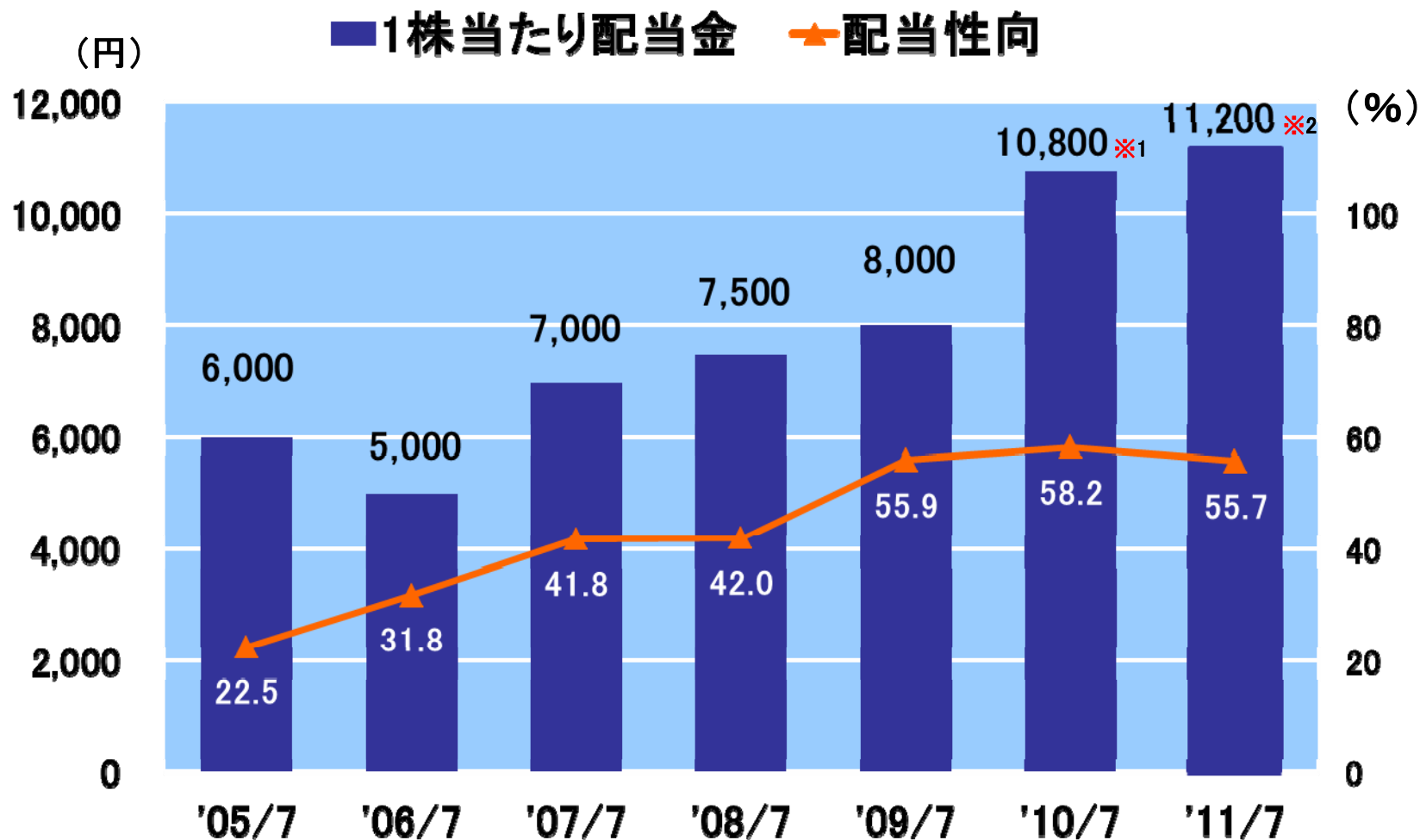
マーケティングなどの非定型業務の効率化を目指して2001年12月からスタートしたBtoEサイト「バイヤーズネット®」は、3つの基本サービスから構成されています。

バイヤーズネット®会員 3,619社、20,003名 (2011年7月末現在)	• メーカー :	2,451社	12,941名
	• 卸売業 :	679社	5,649名
	• 小売業 :	489社	1,413名

※EはEmployee (従業員)を指します。



当社の強み① 株主への利益還元 – 配当金推移



※1 '10/7は27円（普通配当22円・記念配当5円、分割前換算10,800円）

※2 '11/7は28円（普通配当24円・記念配当4円、分割前換算11,200円）

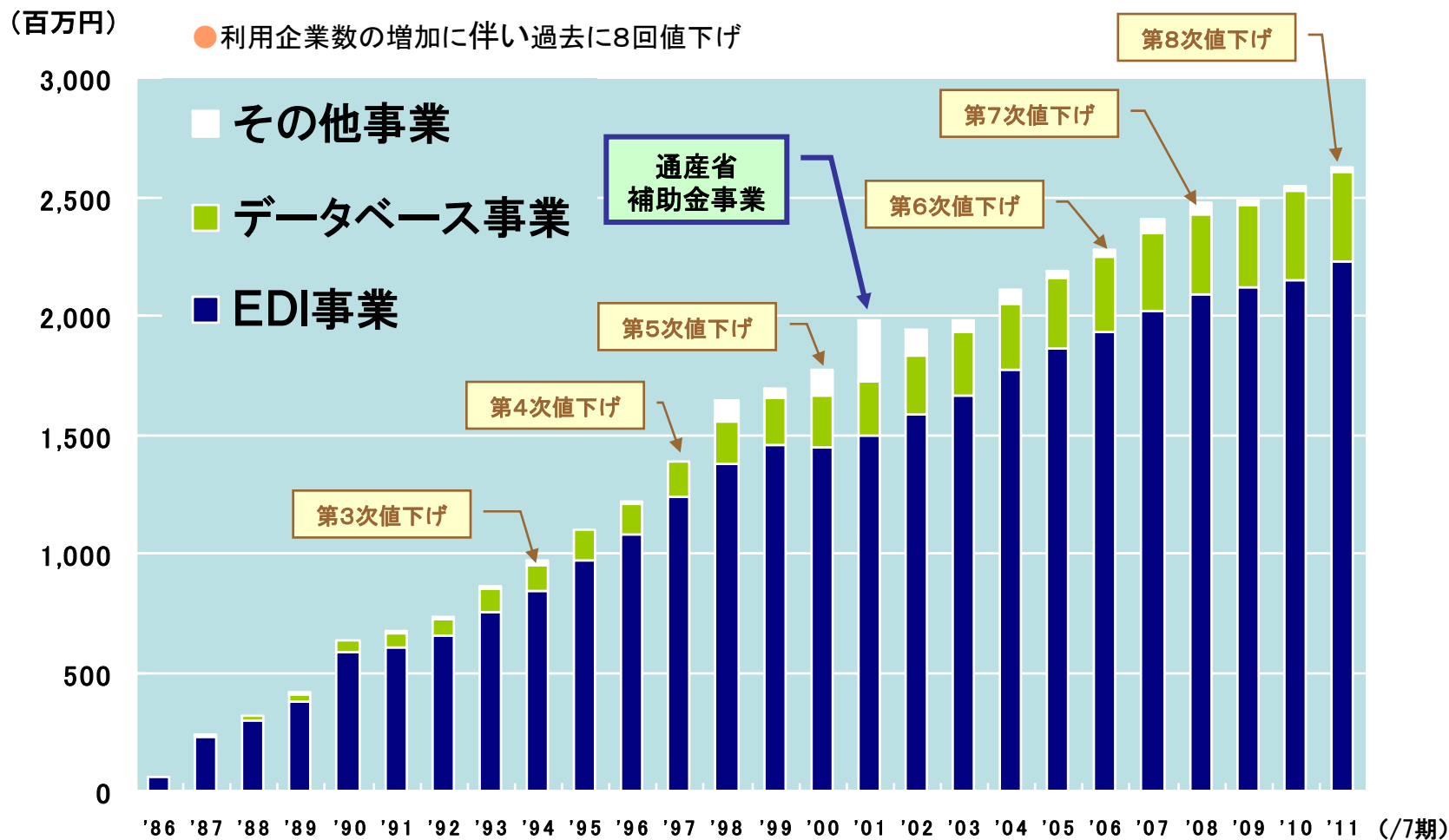
（注）'09/8に400分割いたしました

「クラウド型新システム」稼働記念配当1株当たり4円を予定

当期の配当につきましては、中間配当金を1株当たり12円実施するとともに、期末配当金を1株当たり12円に加え「クラウド型新システム」稼働記念配当1株当たり4円を予定し、年間合計28円とする予定であります。

次期平成24年7月期の配当につきましては、中間配当金を1株当たり14円とするとともに、期末配当金についても1株当たり14円を予定し、年間合計28円とする予定であります。

当社の強み② 安定した成長性



当社の強み③ 安定株主が多く、強固な財務基盤

当社の主な株主 2011年7月末時点

ライオン株式会社

日本マスタートラスト信託銀行株式会社(退職給付信託口・株式会社インテック口)

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

エステー株式会社

日本製紙クレシア株式会社

牛乳石鹼共進社株式会社

プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社

小林製薬株式会社

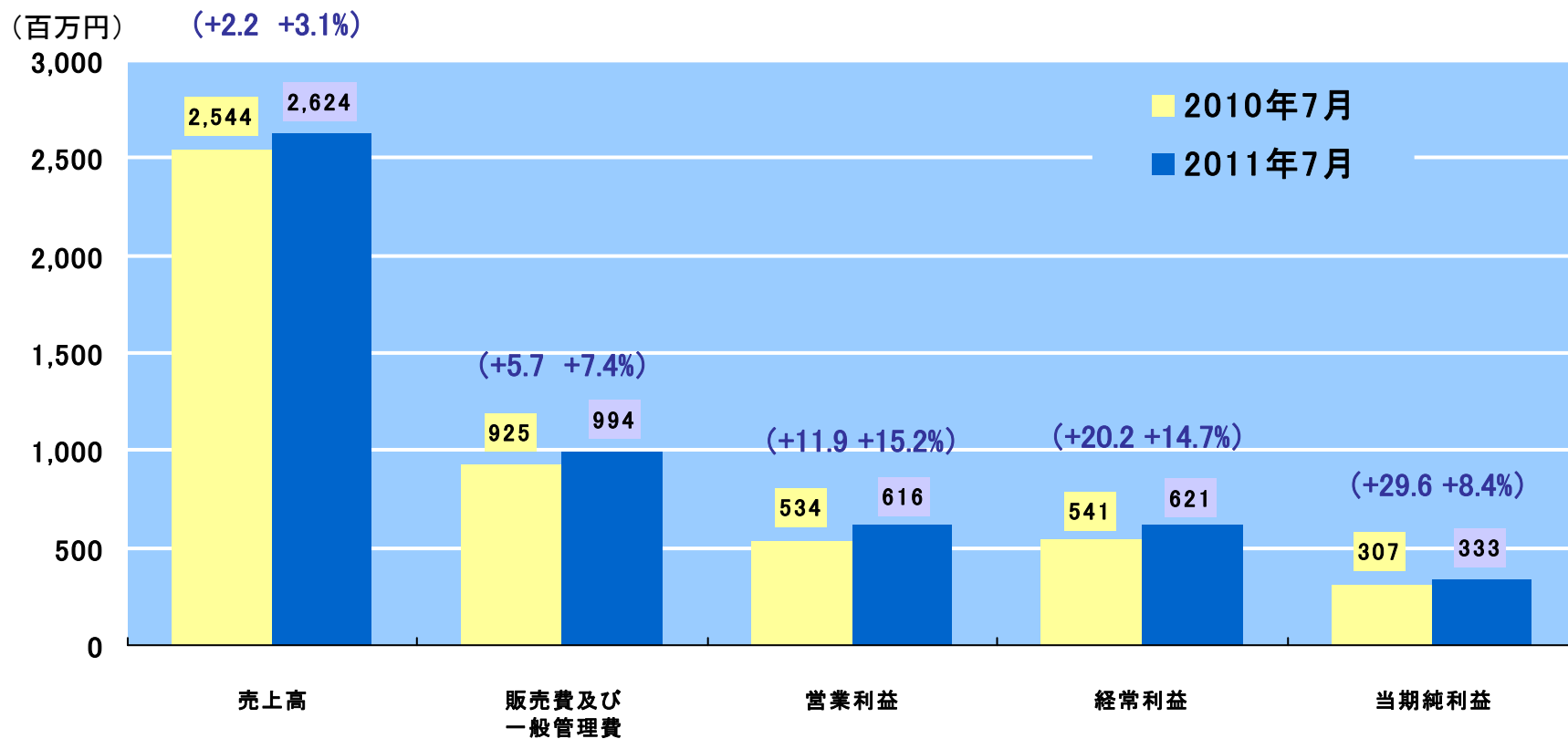
ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング株式会社

クラシエホームプロダクツ株式会社 など

当社の現状 2011年7月期の業績概要①

2010年7月期 通期実績			2011年7月期 通期実績		
	(百万円)	率(%)	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,544	100.0	2,624	100.0	3.1%
売上総利益	1,460	57.4	1,610	61.4	10.3%
営業利益	534	21.0	616	23.5	15.2%
経常利益	541	21.3	621	23.7	14.7%
当期純利益	307	12.1	333	12.7	8.4%
1株当たり当期純利益	46円37銭	—	50円27銭	—	—
1株当たり配当金	27円	—	28円	—	—
配当性向	58.2%	—	55.7%	—	—

当社の現状 2011年7月期の業績概要②



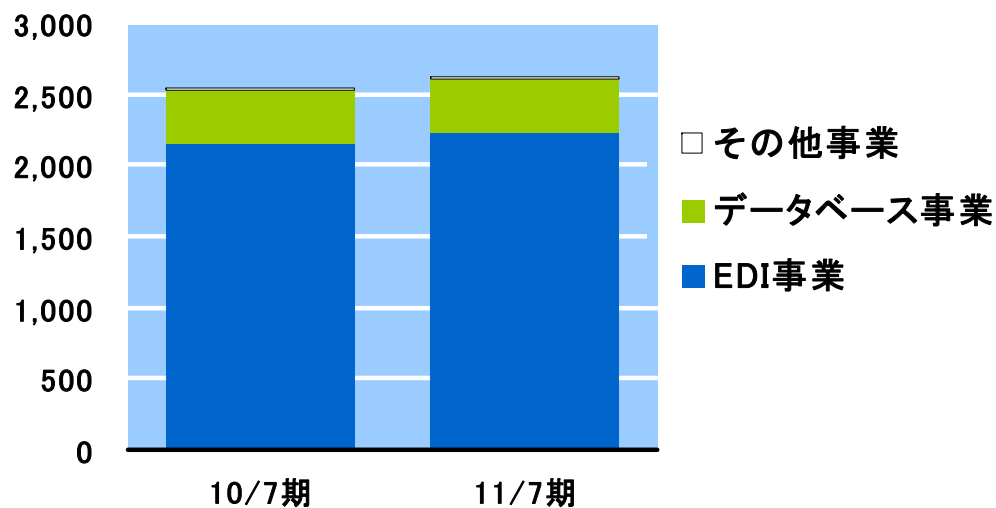
- 一般用医薬品など隣接業界の新規ユーザー参加によりEDI通信処理データ量が増加した。
- EDI通信処理データ量の増加などに伴い売上原価率が低減した。

当社の現状 2011年7月期の業績概要③

- 前期に引き続き増収増益、売上高は過去最高を達成。
- 10期連続の増配を達成。
- かねてからの事業継続計画（BCP）への取り組みが功を奏し、東日本大震災発生後も全システムが安定稼働を継続。
- 1月より、通算8回目となるEDIサービス料金の値下げを実施。
- 一般用医薬品、介護用品、家庭用品などの業界でEDIサービスの新規ユーザーが増加し、通信処理データ量も増加。
- 商品データベースが酒類・加工食品業界のFDBと連携し、業界の垣根を越えた商品情報の活用を実現。

当社の現状 2011年7月期のセグメント別売上高

セグメント別売上高



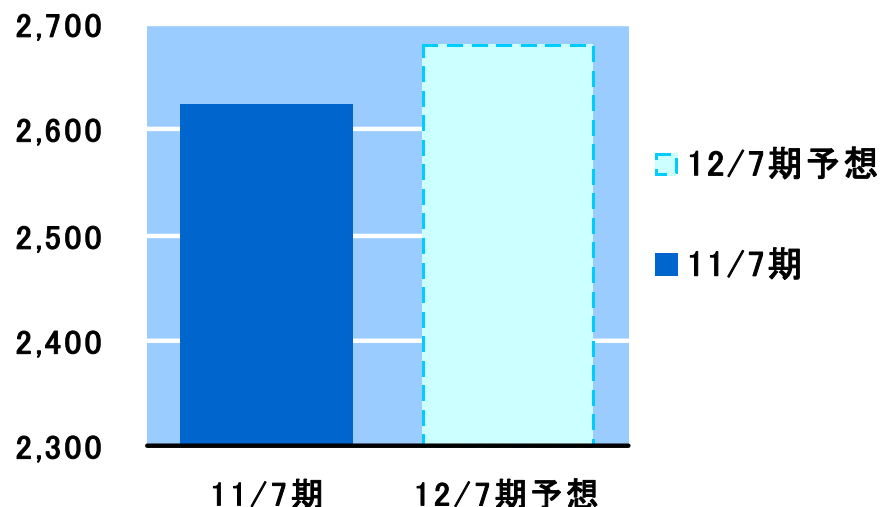
2010年7月期 実績			2011年7月期 実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,544	100.0	売上高	2,624	100.0	3.1%
EDI事業	2,152	84.6	EDI事業	2,230	85.0	3.6%
データベース事業	370	14.5	データベース事業	374	14.3	1.2%
その他事業	22	0.9	その他事業	19	0.7	▲10.5%

当社の現状 2011年7月期のセグメント別概況

- EDI事業（売上高 前年同期比：3.6%増）
 - 新規ユーザーが66社増加した。
 - EDI通信処理データ量が前期比5.5%増加した。
- データベース事業（売上高 前年同期比：1.2%増）
 - 商品マスタ登録支援サービスのユーザーが増加
- その他事業（売上高 前年同期比：10.5%減）
 - 「販促物管理支援システム・サービス」の売却による影響で売上高は減少。
 - バイヤーズネットの利用会員数が増加した。

次期予想 2012年7月期の通期見通し

売上予想



2011年7月期(通期) 実績			2012年7月期(通期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,624	100.0	売上高	2,680	100.0	2.1%
営業利益	616	23.5	営業利益	640	23.9	3.9%
配当金	28円*	—	配当金	28円	—	—

※記念配当4円含む

成長戦略① EDIサービスの収益構造

収益構造（イメージ）

発注伝票

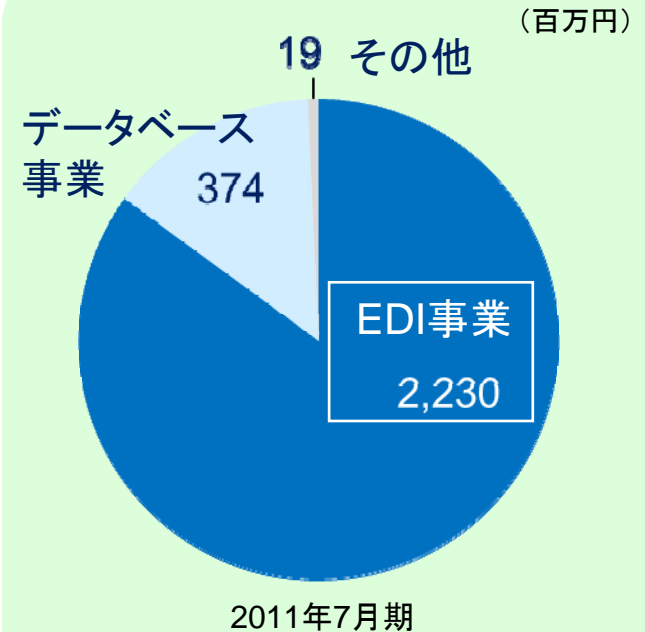
○×株式会社

	品番	商品名	個数	単価	合計
1	A-12	シャンプーA	20	300	6,000
2	B-34	リンスB	15	300	4,500
3	C-56	歯ブラシC	50	100	5,000
4	D-78	ハンドソープD	30	250	7,500
5	E-90	石鹸E	20	120	2,400

伝票1レコード(1行)の通信料は約1円

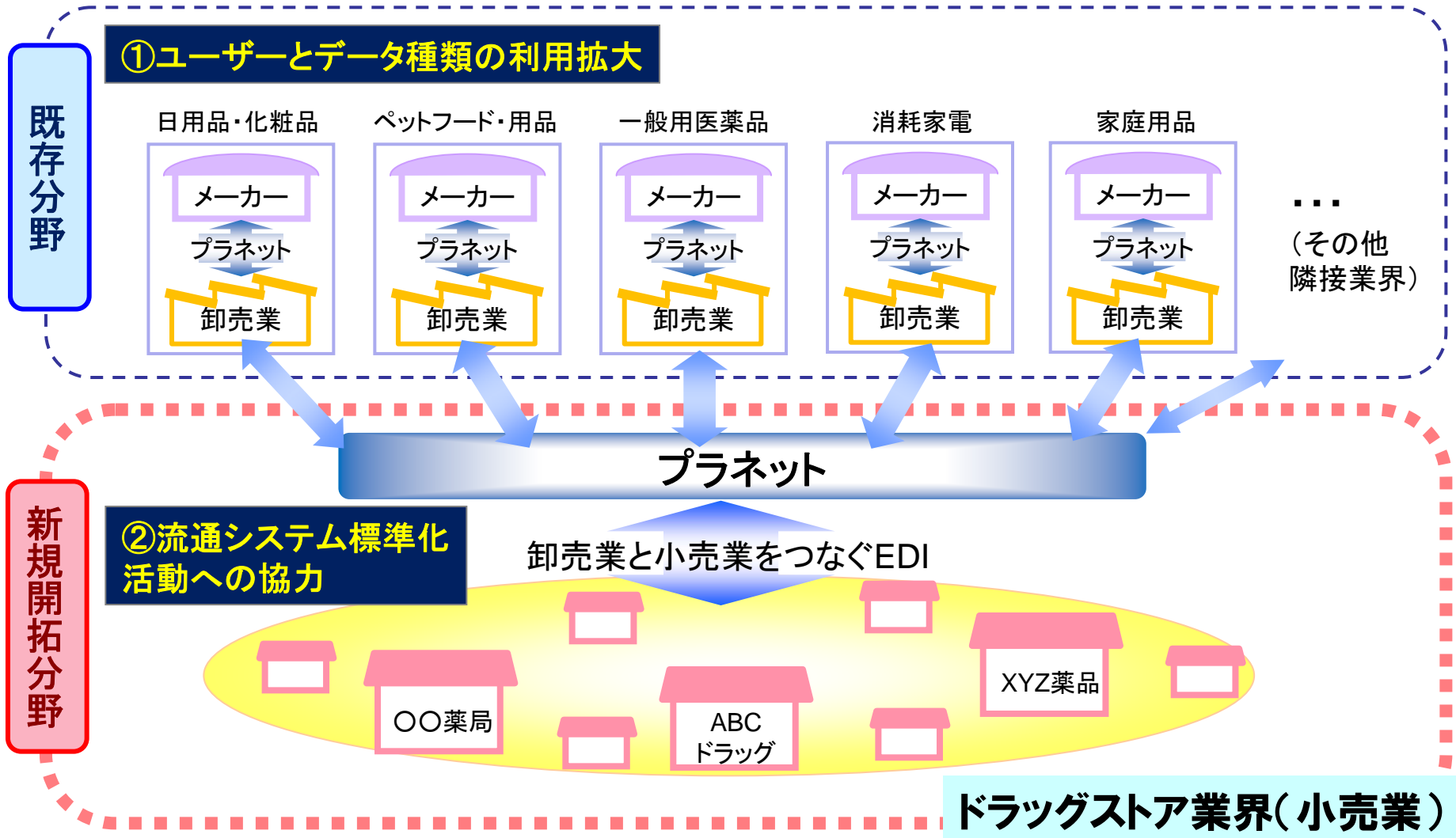
【月間約1.2億レコードの取引実績】

事業別売上高



売上高全体の8割以上を占める
プラネットの主要サービス

成長戦略② EDIサービスの市場

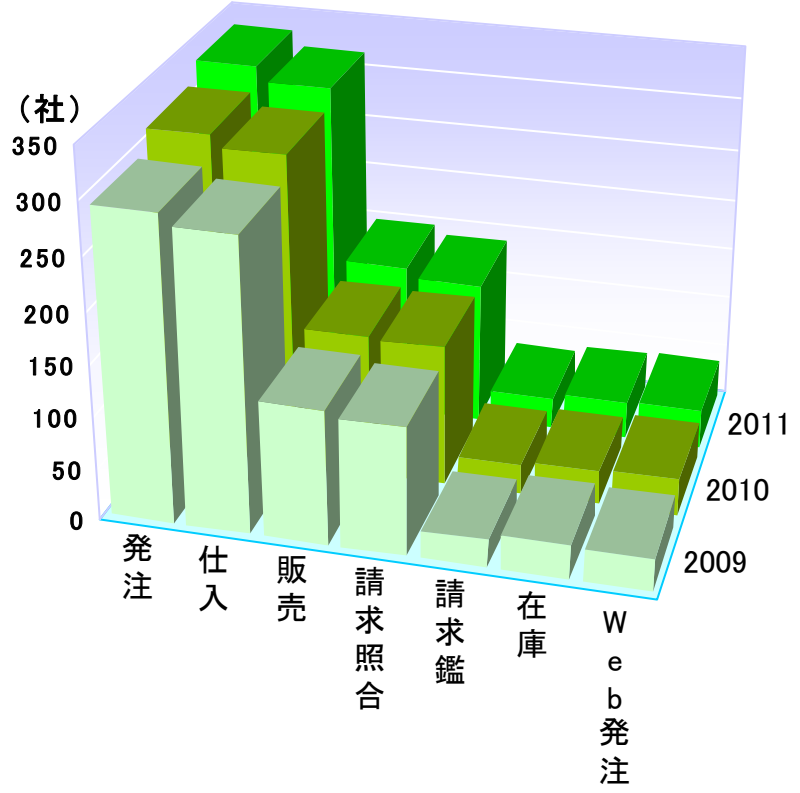


成長戦略③ EDIサービスの利用状況

ユーザー拡大に加え、既存ユーザーの利用データ拡大が課題

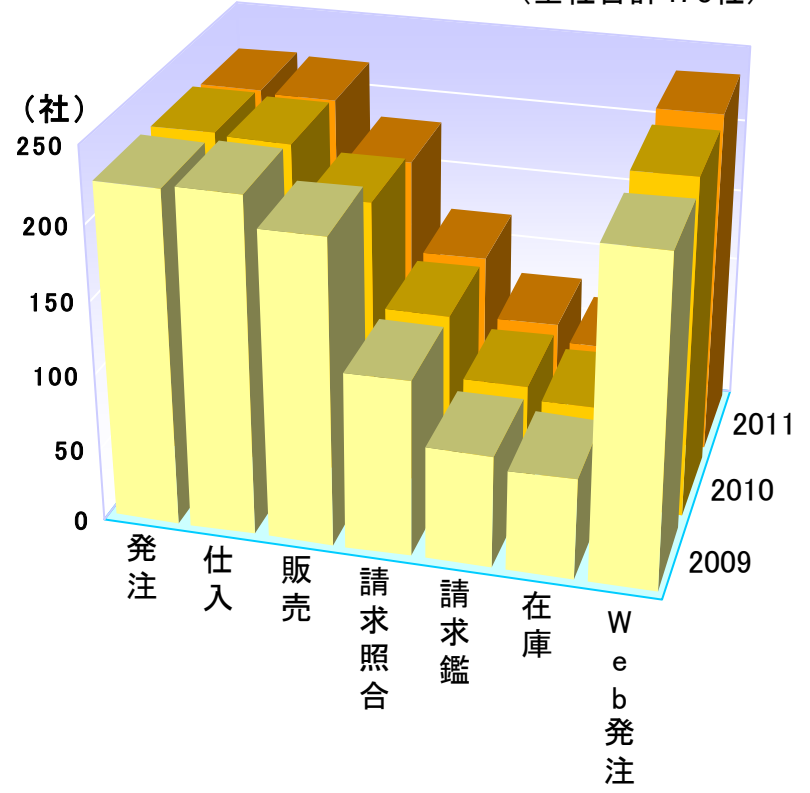
メーカー

(全社合計391社)



卸売業

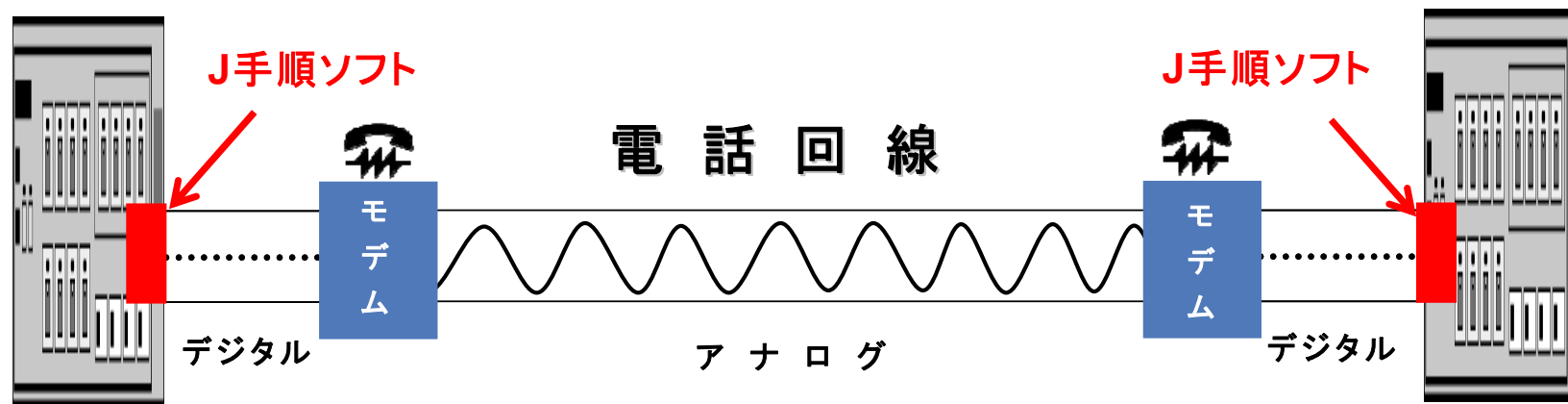
(全社合計470社)



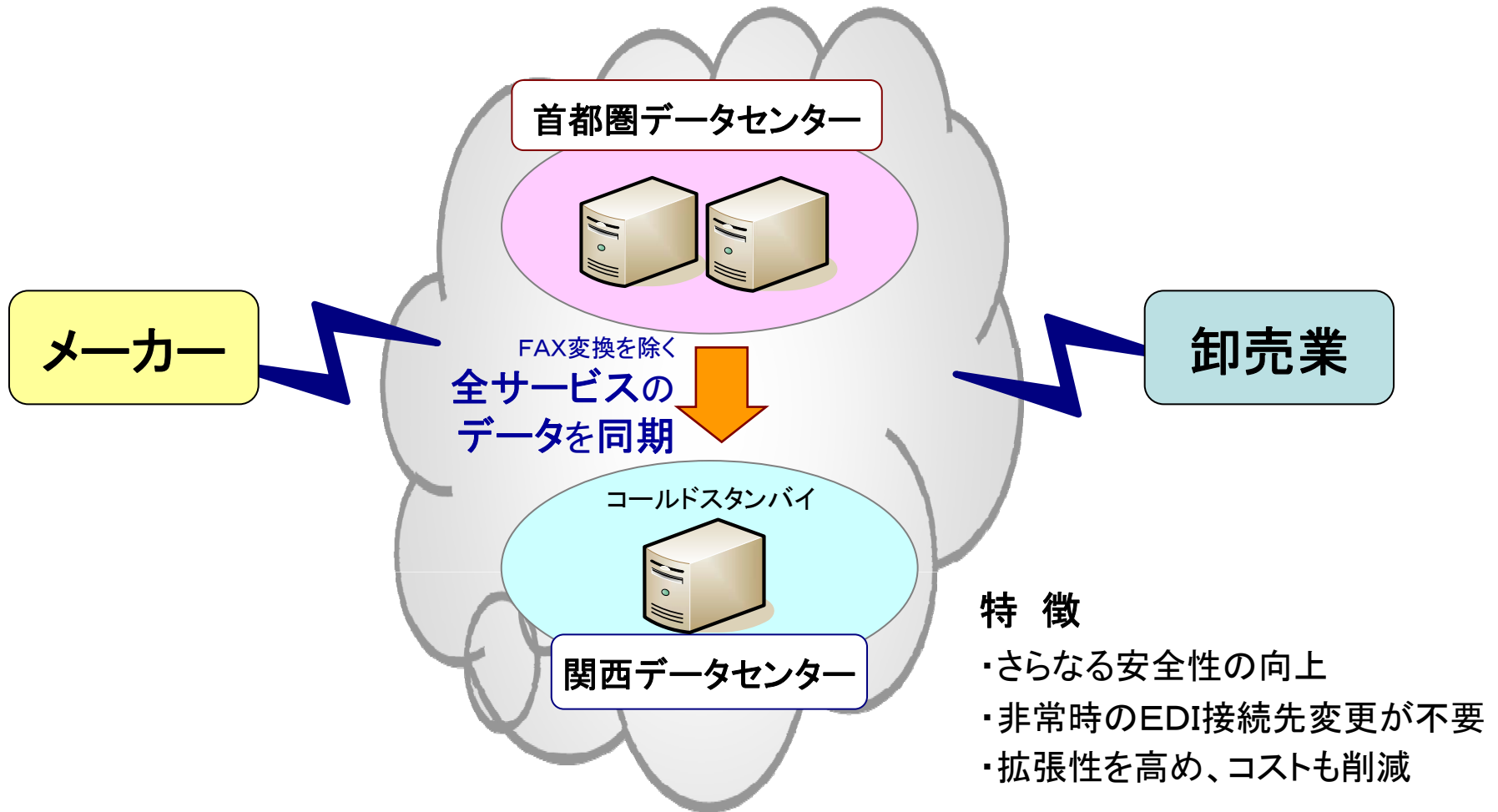
※プラネットではグラフ項目のデータ種類を含め、合計24種類の取引データが利用可能

〔参照〕 J手順(アナログ変換)サービスの提供を終了

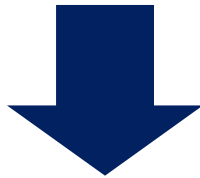
2009年10月にJ手順サービスの提供を終了にしたことにより、
当社EDIサービスはデジタル通信へ完全移行



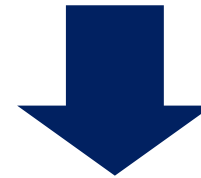
クラウド型新システムへ移行完了



今回の「クラウド型新システム」への移行



社会インフラとしての責務である
「止まらないシステム」の構築
安全性の向上



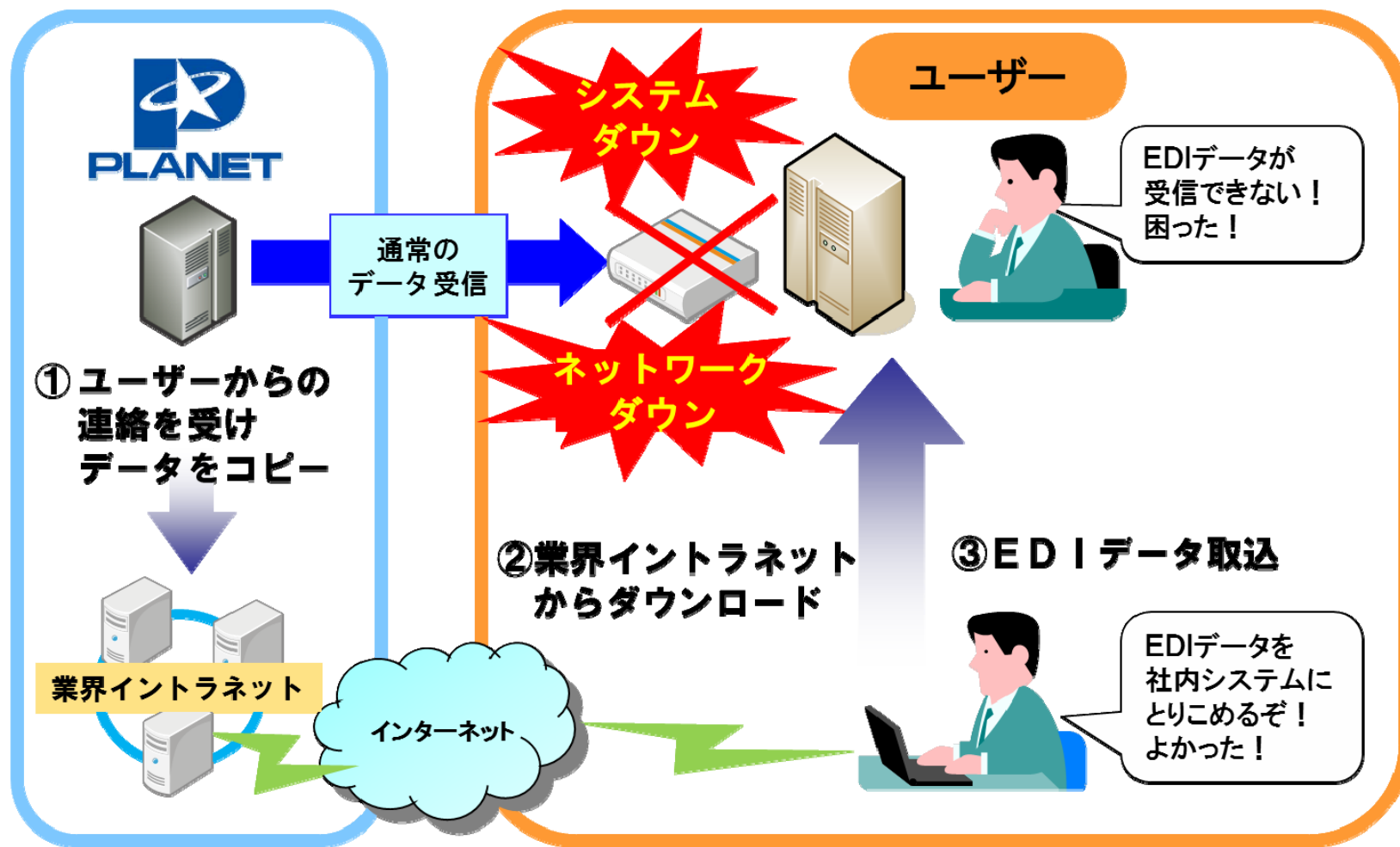
原価低減による
利用料金の値下げ



新規顧客に対して
EDIサービスへの参加を促進

既存顧客に対して
さらなるデータ種類の利用拡大

〔参照〕 緊急時用データダウンロードサービス

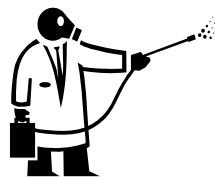


※ユーザー側の通信環境のトラブルにより、プラネットのEDIデータが受信できなくなった場合にデータをダウンロードできるようにするサービス。

[参照] 事業継続を脅かす危機

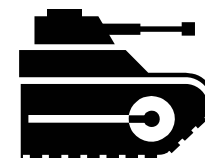
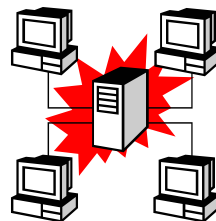
自然災害

- 地震
- 津波
- 台風
- 集中豪雨
- 落雷
- 感染症
(新型インフルエンザ、
ツツガムシ、破傷風、病原性大腸菌O157・O111・O104)
- 隕石落下



人的災害

- 燃料不足
- 原発事故
- 風評被害
- 電力不足
- システム障害
- アスベスト粉塵
- ダイオキシン増加
- 情報漏洩
- 情報途絶
- 放火
- 暴動
- テロ
- 戦争



成長戦略⑤ 情報系サービスの充実

メーカーの協力を得て、カタログアプリを実験的に提供

7月に発行した2011年秋冬新製品カタログの情報をPCだけでなく、スマートフォンやタブレット端末などのいわゆる「スマートデバイス」から、いつでもどこでも利用できるWebアプリケーションの提供を開始しました。



情報端末の多様化など、通信環境や市場ニーズの変化に対応すべく、バイヤーズネットの在り方についても検討を進めます。

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

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、売買の勧誘を目的としたものではありません。

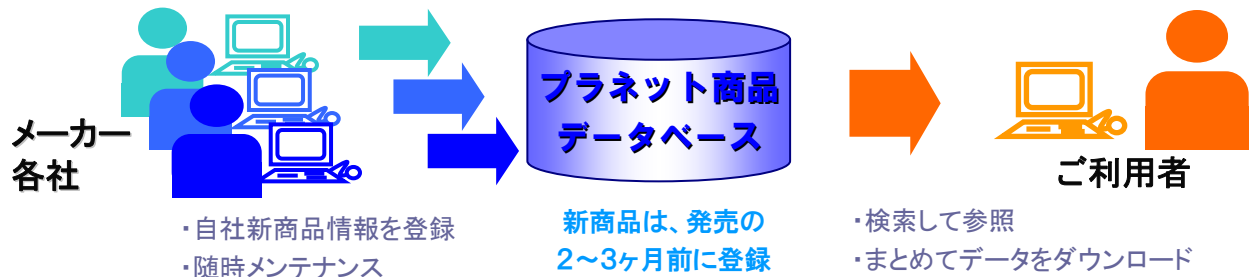
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

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。

参考資料1. 商品データベース

日用品・化粧品、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

708社、105,643アイテム
(2011年7月末時点、
前年比150社・29,109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

新製品カタログ(2009年より年2回刊行)



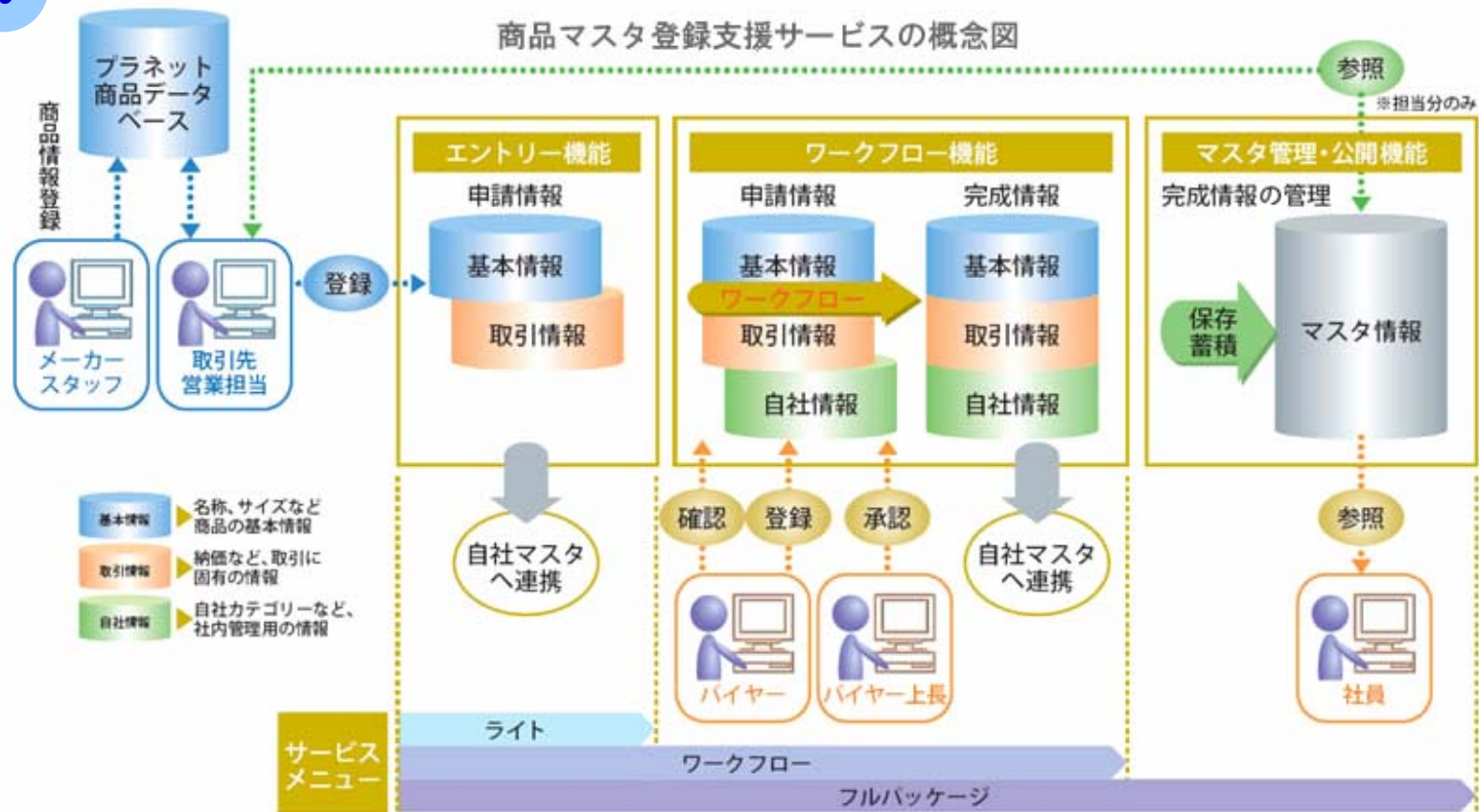
『2011年秋冬新製品カタログ』
(2011/7/20発行、102社・
1,646アイテムの新製品を掲載)

オンデマンドカタログ



参考資料2. 商品マスタ登録支援サービス

データの流れ



- ☆商品データベース活用によって登録業務が効率化
- ☆商品マスタの精度が向上し、業務がスピードアップ
- ☆卸売業16社、小売業6社が導入

- EDIサービス利用料金を値下げ
- 東日本大震災の影響なく、サービスは安定稼働
(ネットワーク通信手順をインターネット対応型へ切り替えたことと、毎年実施している緊急時訓練が奏功)
- 東日本大震災被災地へ災害義援金を寄贈
- 当社のBCPに対する取り組みが大手ニュースサイト等で取り上げられる。
(業界のBCPに対する意識調査結果を公表)

参考資料4. 編集協力書籍刊行のご案内

当社が編集に協力した書籍

『ITインフラ活用経営～流通業のサプライチェーンマネジメントを実現する』が
3月1日に幻冬舎より発売されました。



ドラッグストアなどの流通業に造詣の深いルポライターの浅野恭平氏が、日本の小売業が抱えるレガシー問題を浮き彫りにし、いまや時代遅れの受発注システム「EOS」に警鐘を鳴らしています。