

---

# 当社の現状と成長戦略

---

株式会社プラネット  
代表取締役会長 玉生弘昌

2015年7月25日(大阪)

2015年7月27日(東京)

---

# 資料目次

はじめに	3	成長戦略① EDIサービスの収益構造	13
当社の紹介	4	成長戦略② EDIの深掘り	14
当社サービス一覧と利用実績	5	成長戦略③ 横展開と縦展開	15
当社の主たる事業:EDI事業	6	成長戦略④ マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上	16
当社の主たる事業:データベース事業	7	参考資料1. センターマシン入替と原価率	17
当社の強み① 安定した成長性	8	参考資料2. 卸売業は中間搾取か?	18
当社の強み② 株主への利益還元	9	参考資料3. 代表取締役社長のプロフィール	19
当社の強み③ 安定株主が多く、強固な財務基盤	10		
当社の現状 2014年7月期の業績概要	11		
当社の現状 経営指標の推移	12		

# はじめに

氏名	玉生 弘昌 (たまにゆうひろまさ)
役職名	株式会社プラネット 代表取締役会長
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
主な役職	1985年 株式会社プラネット 常務取締役、1993年より社長、2012年より現職 一般社団法人流通問題研究協会 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(@cosme) 顧問 一般社団法人日本ボランティアチェーン協会 理事 一般社団法人企業研究会 評議委員 事業創造大学院大学 客員教授 流通科学大学 特別講師 など
主な著書	『これが世界に誇る日本の流通インフラの実力だ』(国際商業出版) 『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

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 田上 正勝  
(たがみ まさかつ)

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 : 4億36百万円

純資産 : 30億23百万円

従業員数 : 39名 (2015年1月末現在)

上場市場 : 東証JASDAQスタンダード(証券コード:2391)

## 「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を最適化する業界共通インフラ構築を目指し、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)

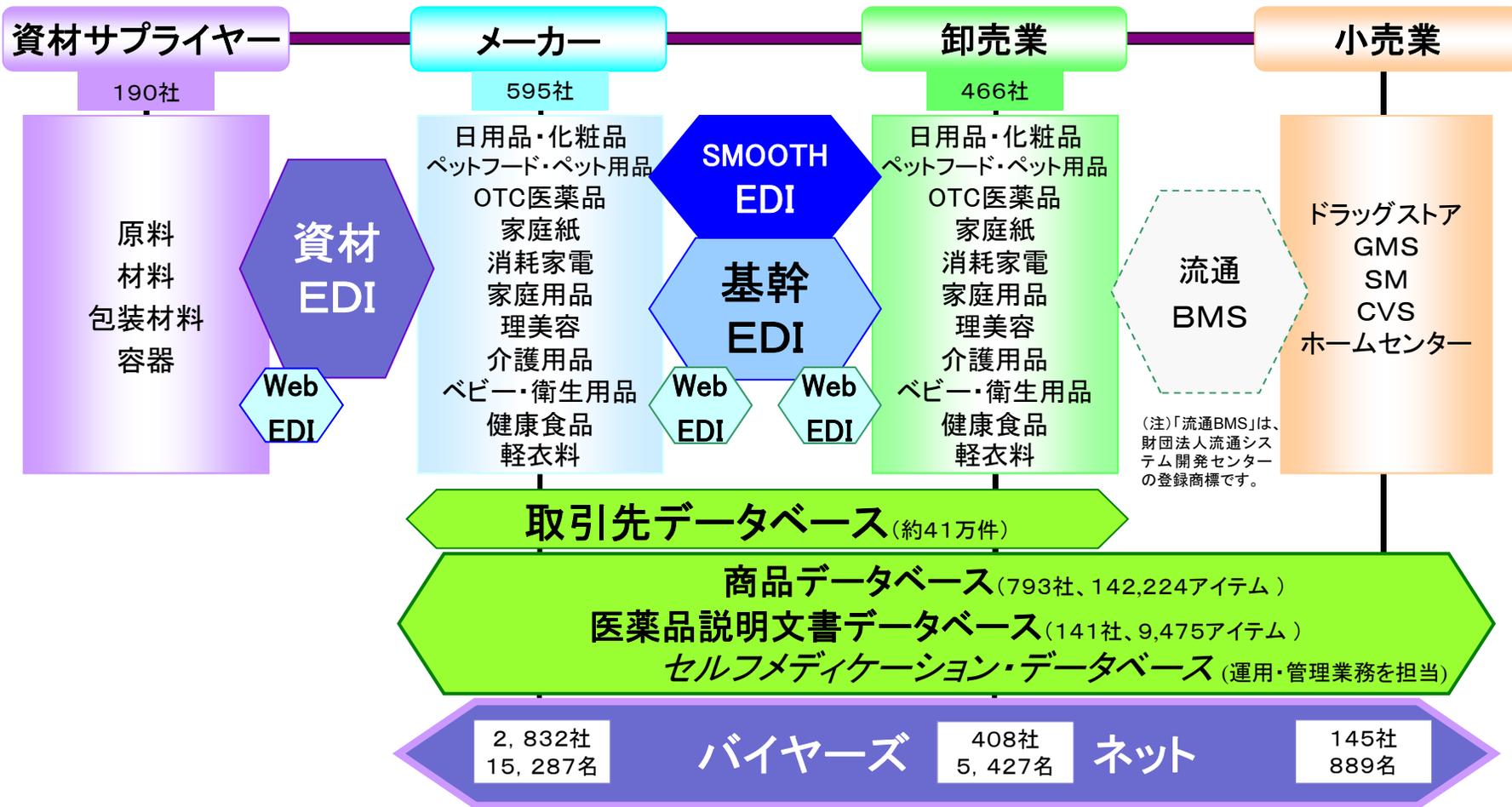
牛乳石鹼共進社

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

# 当社サービス一覧と利用実績

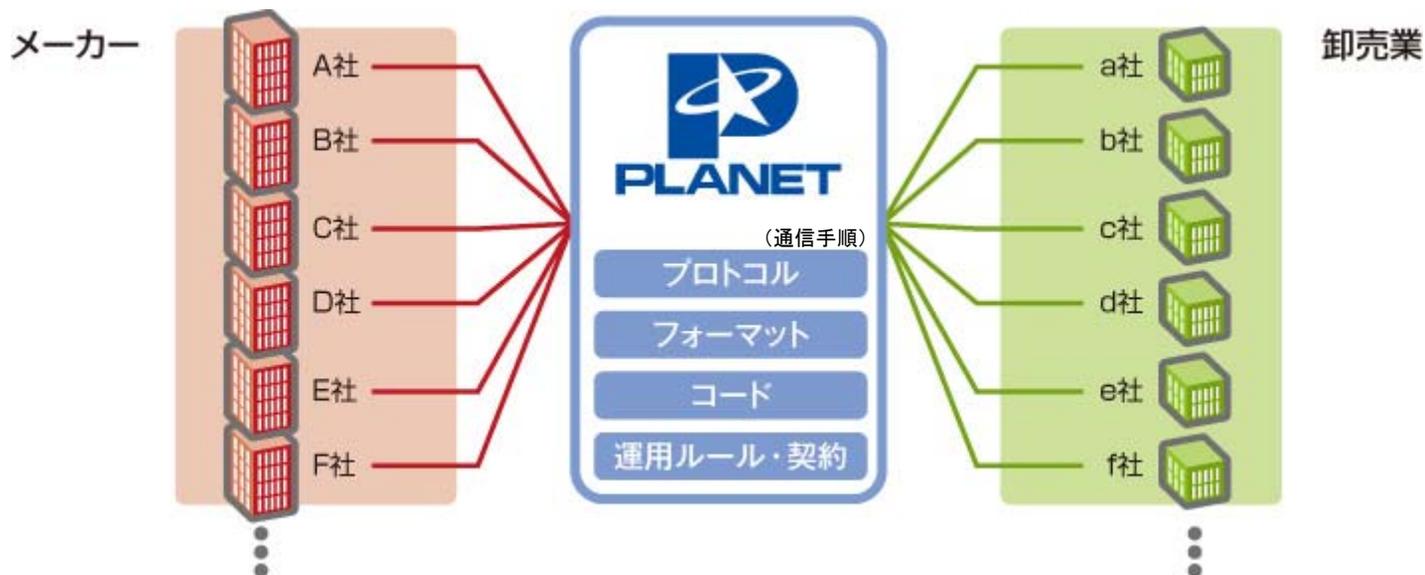
※ご利用実績は2015年6月末現在



当社サービスのキーワード = **安全・中立・標準・継続**

# 当社の主たる事業：EDI事業

**EDIとは**： Electronic Data Interchangeの略語で、「電子データ交換」と訳される。  
受発注・出荷・請求・支払などの取引データを、取引先との間で双方向で  
通信、伝送し、コンピュータで自動的に処理するしくみ。  
事前に通信手順やデータ仕様、コード、運用についての取り決めが必要。



**プラネットEDI**：通信手順やデータ仕様、コード、運用が標準化されており、  
発注・仕入・請求・在庫・販売など24のデータ種が存在。

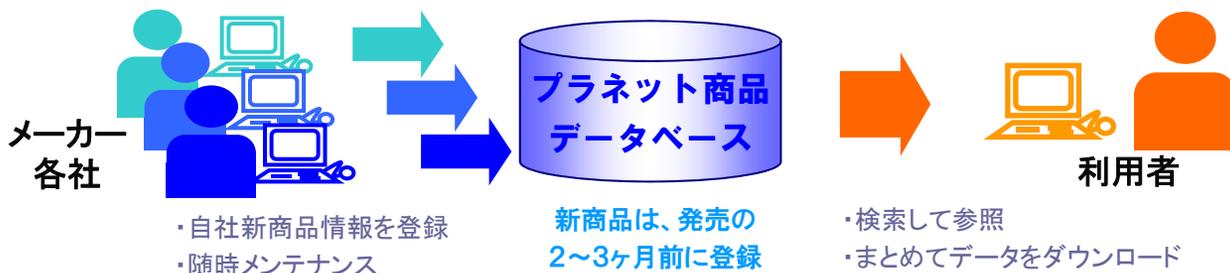
→ 多くの取引先と、効率よくデータ交換を行うことが可能

# 当社の主たる事業：データベース事業

## 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

793社、142,224アイテム  
(2015年6月末時点)

### ●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年より刊行)



『2015年秋冬新製品カタログ』

(2015/7/21発行、104社・1,500アイテムの新製品を掲載)

Webアプリケーショントップ画面

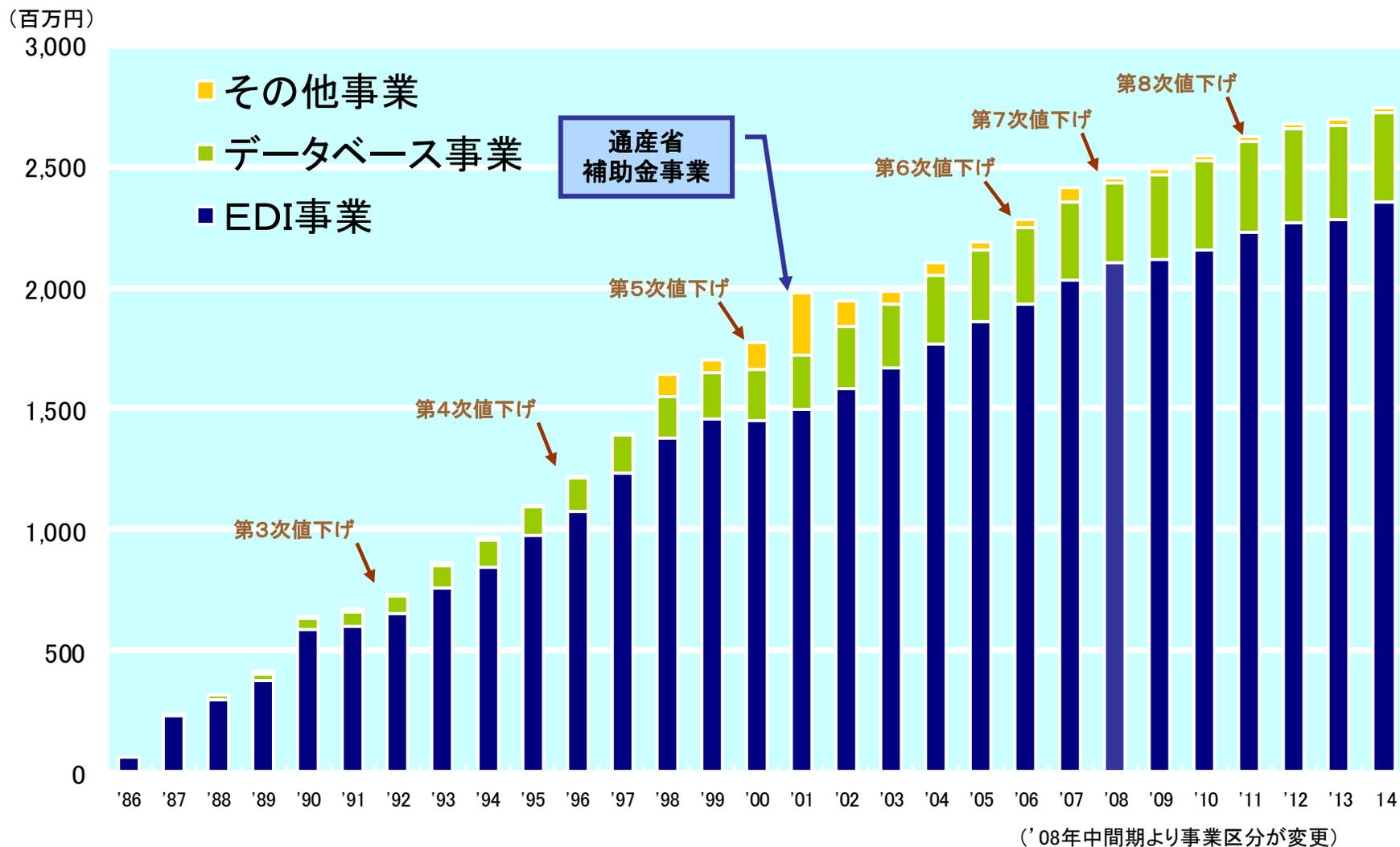


PC



スマートフォン

# 当社の強み① 安定した成長性



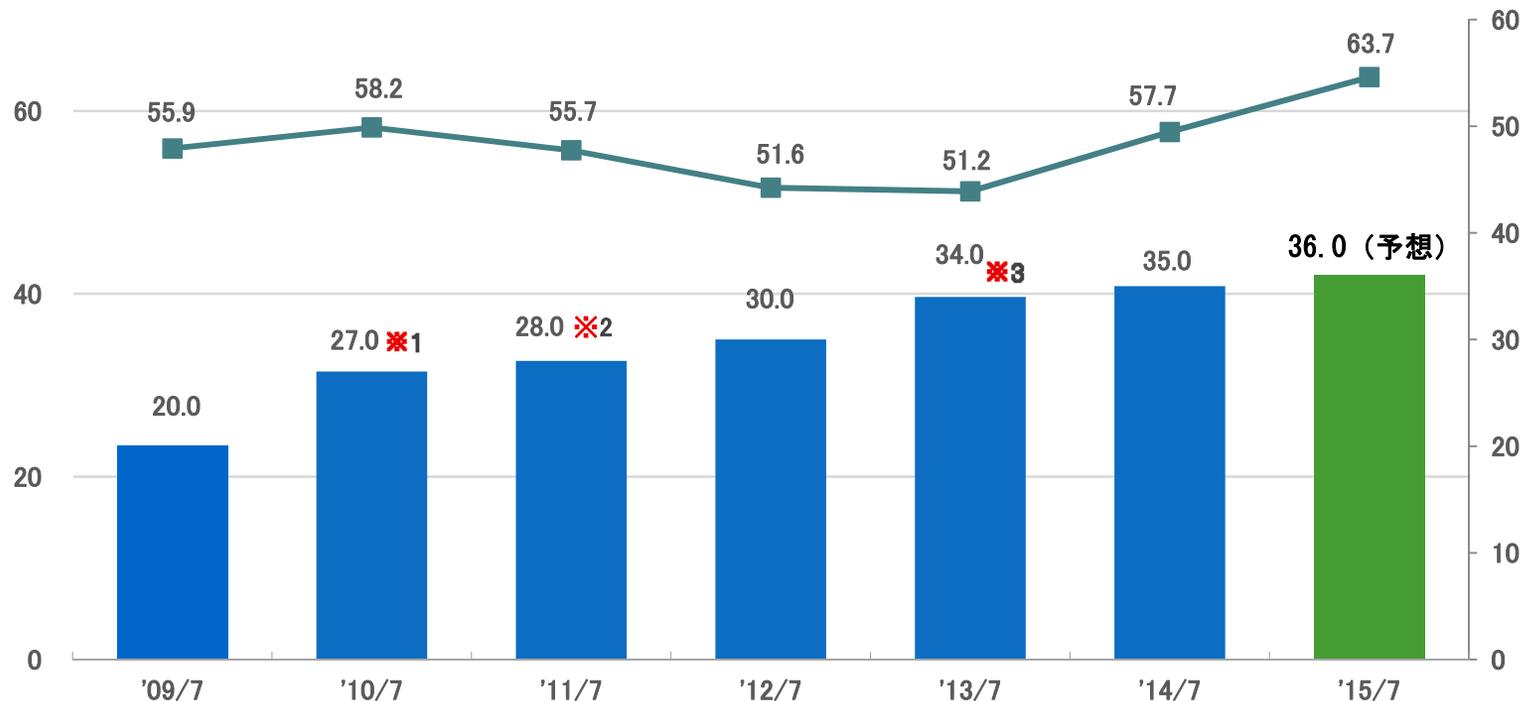
# 当社の強み② 株主への利益還元 – 配当金推移

棒グラフ : 配当金額(2009年は株式分割後換算)

折れ線グラフ: 配当性向

- ※1 記念配当5円含む
- ※2 記念配当4円含む
- ※3 記念配当2円含む

(%)



# 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 2014年7月末時点(順不同)

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ロ)

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

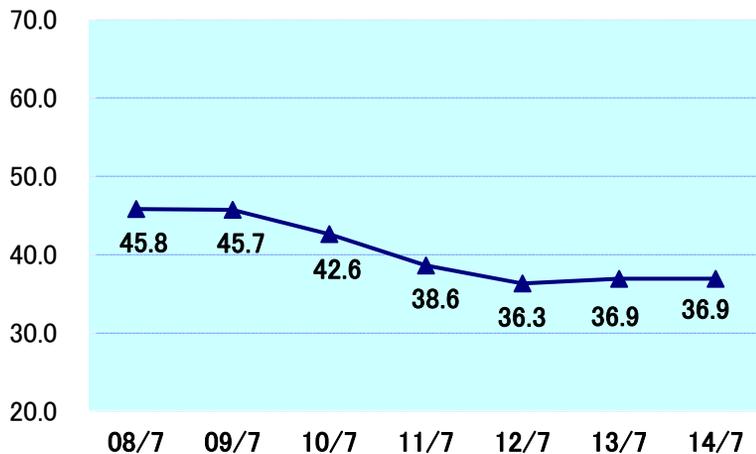
クラシエホームプロダクツ株式会社 など

# 当社の現状 2014年7月期の業績概要

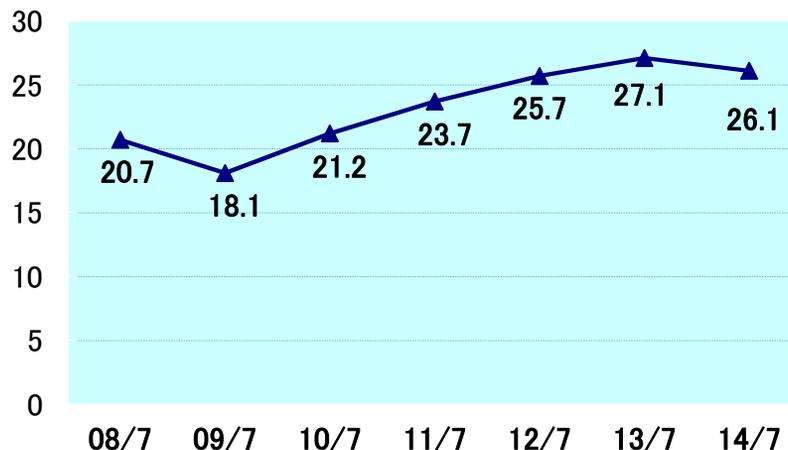
2013年7月期 実績			2014年7月期 実績			2015年7月期 予想		
	(百万円)	率(%)	(百万円)	率(%)	前年同期比	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,692	100.0	2,743	100.0	+1.9%	2,770	100.0	+1.0%
売上総利益	1,698	63.1	1,731	63.1	+1.9%	1,715	61.9	△0.9%
営業利益	695	25.8	689	25.1	△0.9%	600	21.7	△13.0%
経常利益	729	27.1	716	26.1	△1.8%	605	21.8	△15.6%
当期純利益	440	16.4	402	14.7	△8.6%	375	13.5	△6.8%
1株当たり 当期純利益	66円40銭	—	60円69銭	—	—	56円55銭	—	—
1株当たり 配当金	34円	—	35円	—	—	36円	—	—
配当性向	51.2%	—	57.7%	—	—	63.7%	—	—

# 当社の現状 経営指標の推移

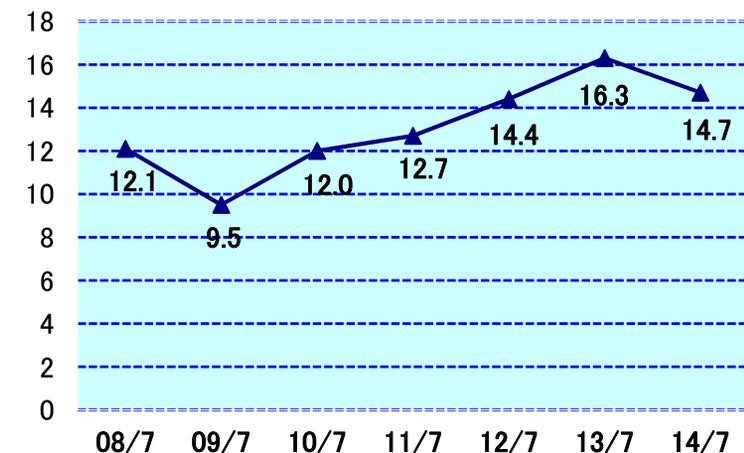
(%) ■ 原価率



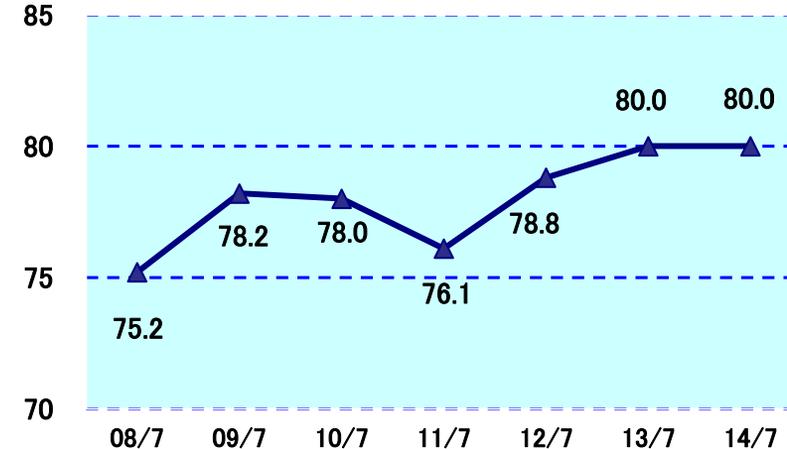
(%) ■ 売上高経常利益率



(%) ■ 売上高当期純利益率



(%) ■ 自己資本比率



# 成長戦略① EDIサービスの収益構造

## 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行に相当する1レコードの通信料：約1円

【毎月およそ1.2億レコードを通信処理】

## 事業別売上高



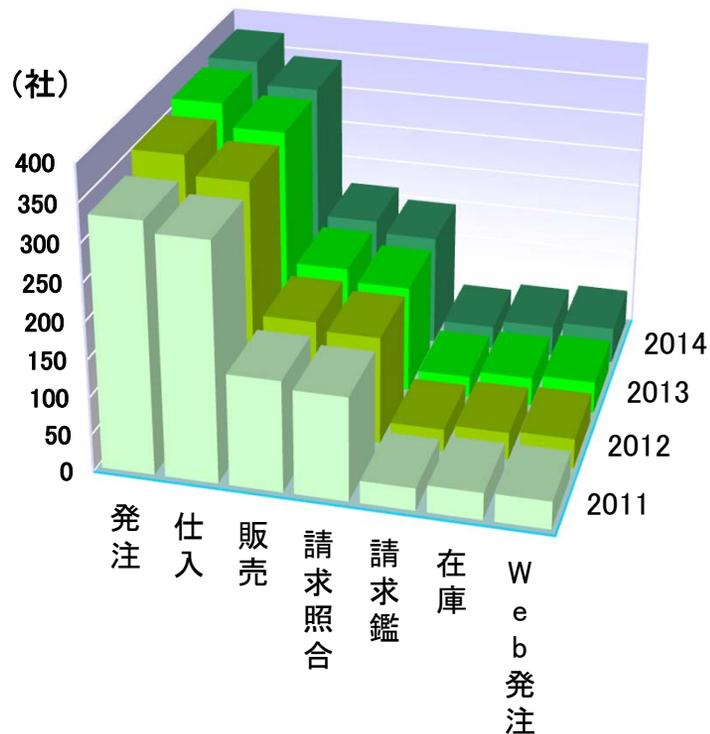
2014年7月期

売上高の8割以上を占める  
プラネットの主要サービス

## 既存ユーザーの更なるデータ種類の利用拡大を推進

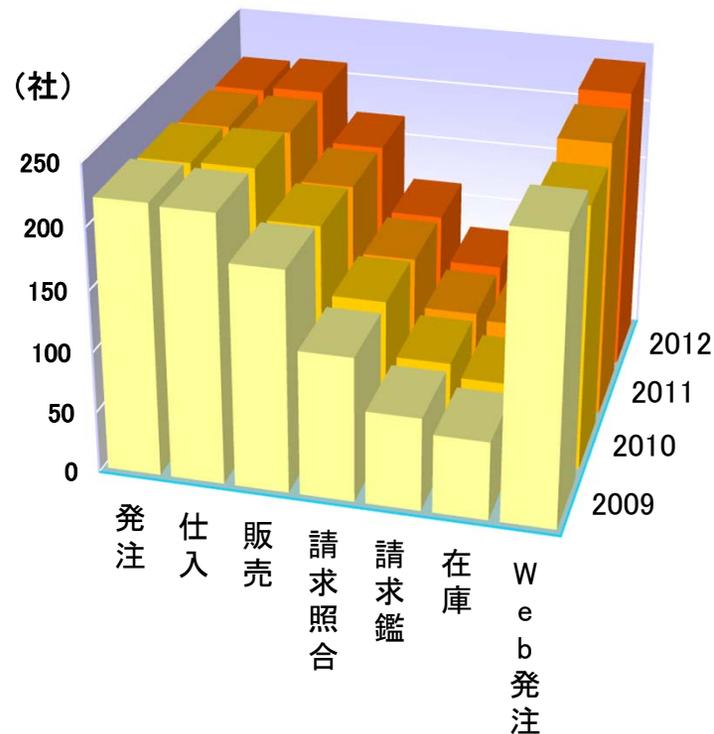
### メーカー

(計417社)



### 卸売業

(計463社)



※基幹EDIでは全24種類のデータが利用可能

# 成長戦略③ 横展開と縦展開

より多くの業界において、EDIサービス利用拡大を目指す



2008年10月にプラネットが筆頭株主となった、小売業の顧客ID付POSデータを収集・分析するマーケティング・サービス・プロバイダー。

2011年1月に同社の協力を得て、バイヤーズネットへ掲載を開始した「ドラッグストア商品購入リピート率ランキング」は、人気コンテンツとして好評連載中。

### 会社概要

所在地：〒105-0012東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル 4階

URL：<http://www.truedata.co.jp/>

設立：2000年10月10日

資本金：10億301万円

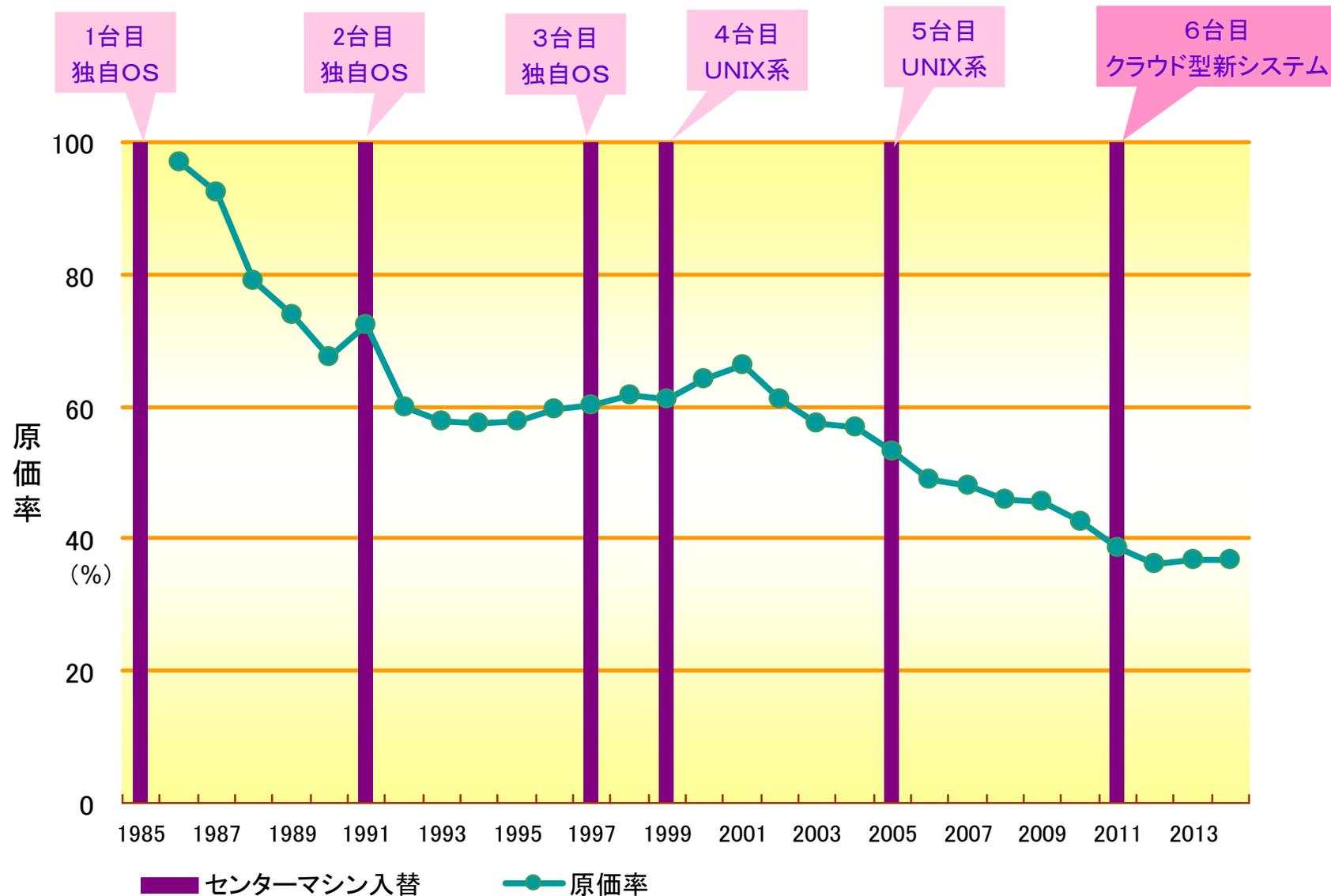
株主構成：	株式会社産業革新機構	30.0%
	株式会社プラネット	24.7%
	三菱商事株式会社	8.4%

ドコモ・インサイトマーケティング(株)、(株)博報堂プロダクツ、第一生命保険(株)、(株)マクロミル、(株)インテック、(株)サイバーシステム、(株)大木 等(順不同)

事業内容：

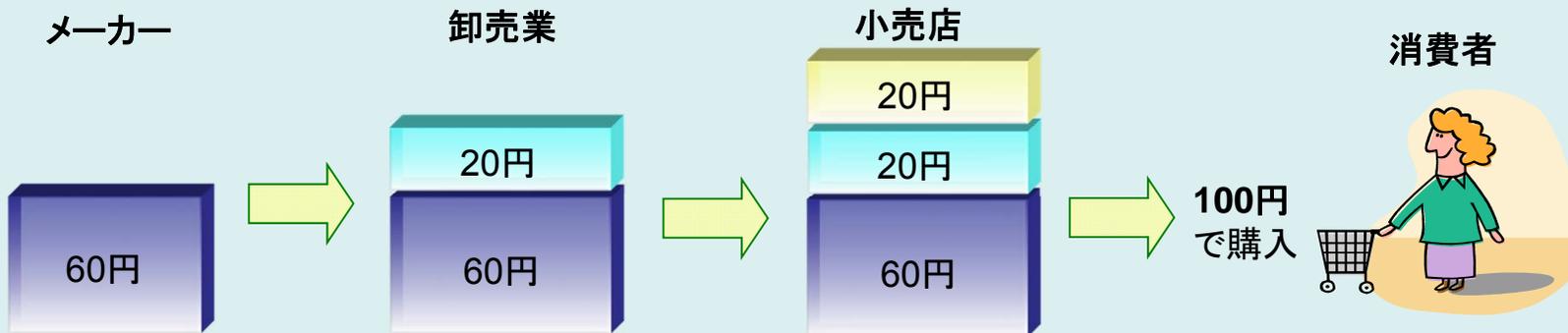
- 食品スーパー、ドラッグストア等の小売業に対するASPサービス(ロイヤルティ・マーケティング支援サービス)の提供
- 小売業の顧客ID付POSデータを集計・分析したマーケティングデータを食品・飲料・日雑・薬品メーカーに提供

# 参考資料1. センターマシン入替と原価率



# 参考資料2. 卸売業は中間搾取か？

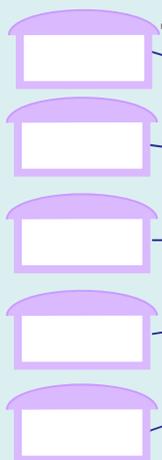
一般的イメージ



実態

卸売業は、多数のメーカーと多数の小売店を結ぶ「中間結接点」

メーカー



直接取引のコスト  $a$  円 (500円)

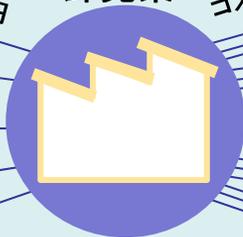
店数:  $n$  (1,000軒)

直接取引総コスト =  $an$   
 $= 500 \times 1,000 = 500$ 千円

大口取引のコスト  $x$  円  
 (100,000円)

卸売業

まとめ取引のコスト  $b$  円 (100円)



小売店



卸流通コスト =  $x+bn$   
 $= 100$ 千円 +  $(100 \times 1,000) = 200$ 千円

集荷  
 (多くのメーカーから  
 まとめて)

配荷  
 (多くの商品を  
 まとめて)

どちらが安いかな？

$$an > x + bn$$

$$a - b > \frac{x}{n}$$

## 参考資料3. 代表取締役社長のプロフィール

経営体制の強化・充実を図るため、2012年10月に  
新社長を選任し、業務の執行に当たらせております。

- ・氏名：田上 正勝（たがみ まさかつ）
- ・出身地：兵庫県豊岡市
- ・生年月日：1964（昭和39）年 3月9日
- ・最終学歴：1988（昭和63）年 関西大学 法学部卒
- ・職歴：システムコンサルティング企業を経て、  
1993年に（株）プラネット入社。  
システム管理部、営業推進部を経て、ネットワーク企画部で16年、  
企画開発業務に従事。



## 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  
経営企画部

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、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を負いません。