

(CODE ; 2391 / JASDAQ)



# 株式会社プラネット 2005年1月中間期 決算説明会

2005年3月18日

# 2005年1月中間期決算概況 並びに2005年7月期業績予想

# 2005年1月中間期業績ハイライト

(百万円)

|          | 04/1中間期実績 |       | 05/1中間期実績 |       |           |
|----------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|
|          |           | 構成比   |           | 構成比   | 前年<br>同期比 |
| 売上高      | 1,052     | 100.0 | 1,065     | 100.0 | +1.2%     |
| EDI事業    | 872       | 82.9  | 912       | 85.6  | +4.5%     |
| データベース事業 | 141       | 13.4  | 145       | 13.6  | +2.3%     |
| その他事業    | 38        | 3.7   | 9         | 0.8   | -77.4%    |

- EDI事業における通信処理データ量は前年同期比 + 5.1 %
- 既存ユーザーのEDI利用率向上を進めるとともに、「Web受発注サービス」の導入を中堅メーカー・卸店に推進し、新たな接続先企業が増加
- 隣接業種のペットフード・用品業界等に対しても「商品DBサービス」と「基幹EDIサービス」の導入を推進

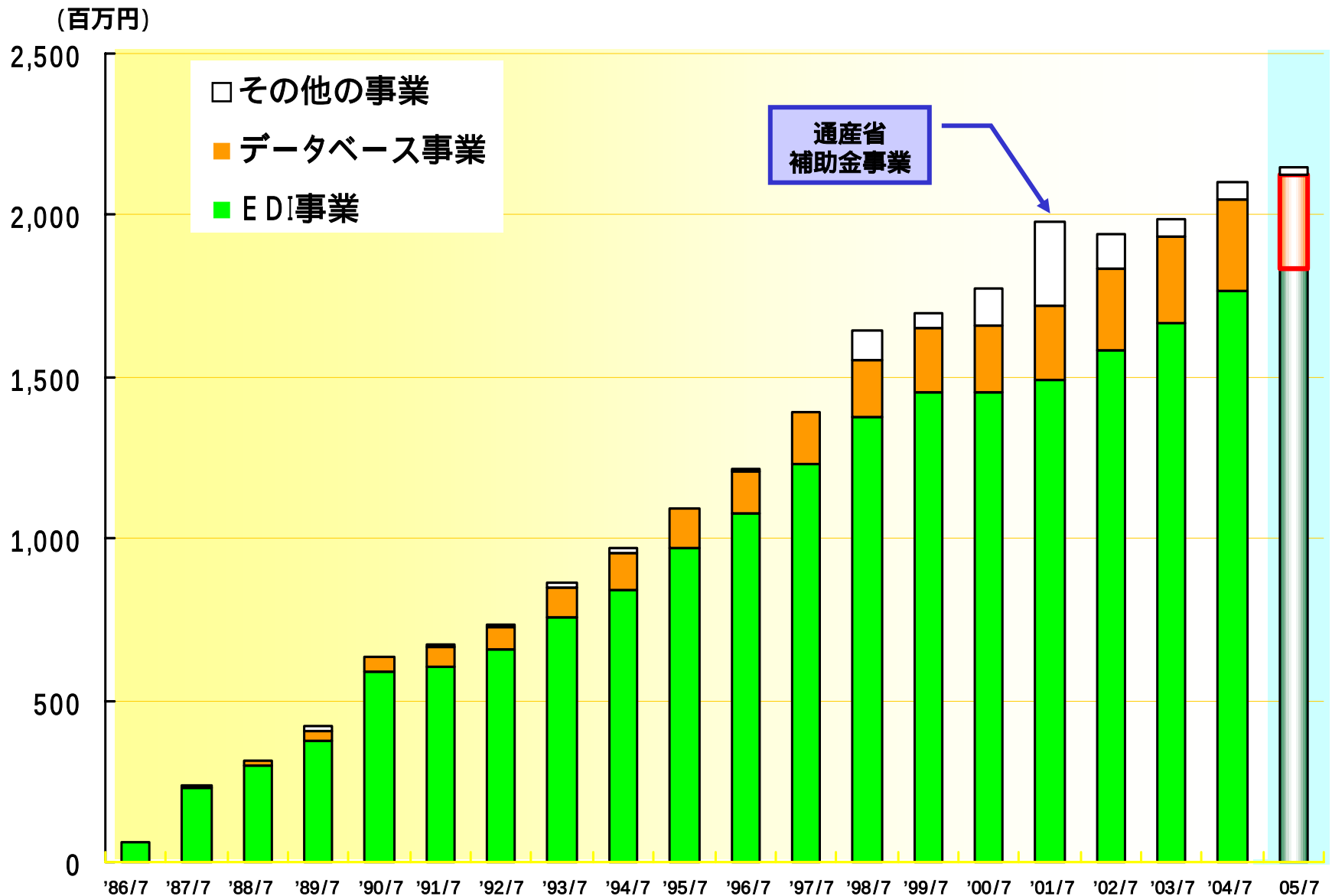
# 2005年1月中間期業績ハイライト

(百万円)

|                | 04/1中間期実績 |       | 05/1中間期実績  |       |        |
|----------------|-----------|-------|------------|-------|--------|
|                |           | 構成比   |            | 構成比   | 前年同期比  |
| 売上高            | 1,052     | 100.0 | 1,065      | 100.0 | +1.2%  |
| 売上総利益          | 448       | 42.6  | 491        | 46.1  | +9.5%  |
| 営業利益           | 126       | 12.1  | 153        | 14.4  | +20.4% |
| 経常利益           | 120       | 11.4  | 158        | 14.9  | +31.9% |
| 中間純利益          | 70        | 6.7   | 110        | 10.4  | +57.4% |
| 1株当たり<br>中間純利益 | 9,369.24円 |       | 13,324.11円 |       |        |
| 1株当たり配当金       | -         |       | 3,000円     |       |        |

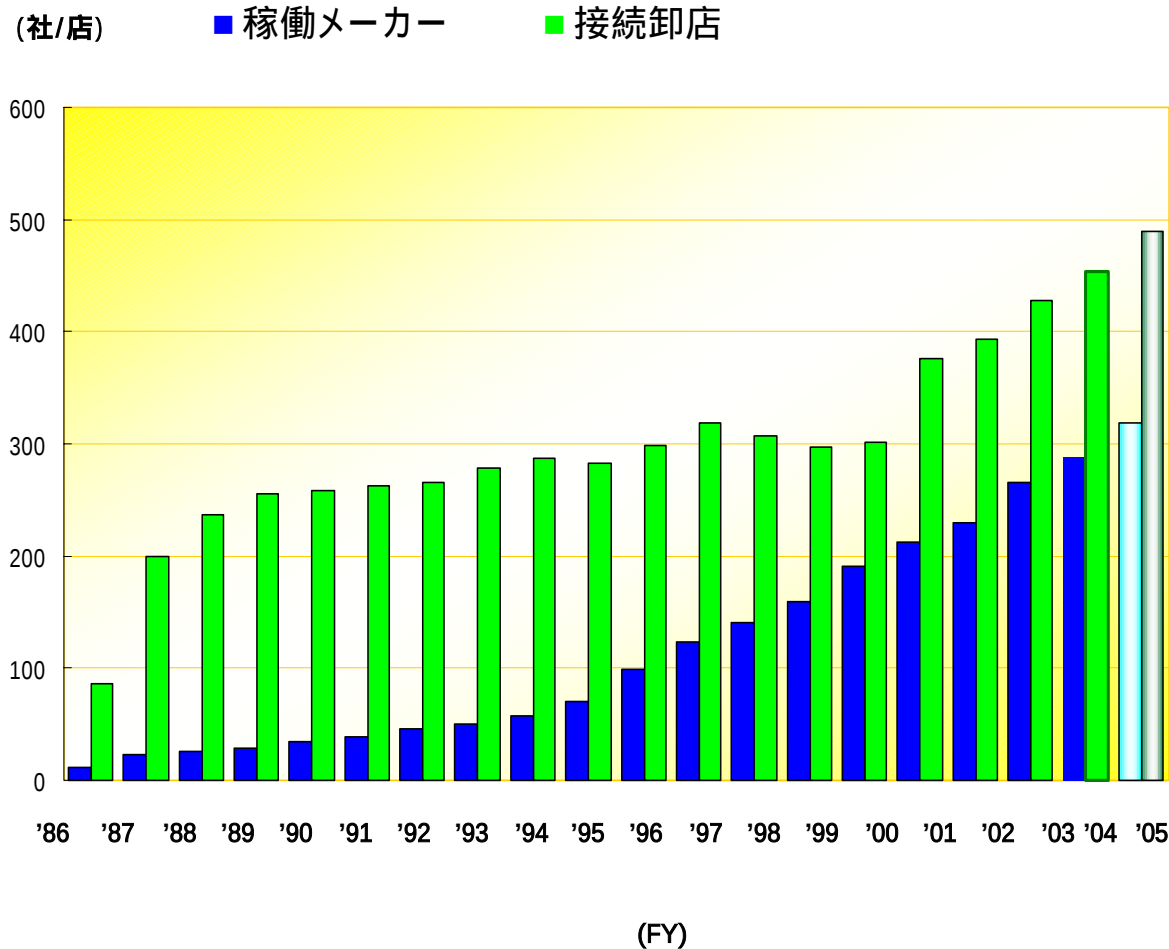
- 主力のEDI事業における取引量増加によって売上総利益率が向上
- 創業後初めての中間配当を実施 1株当たり3,000円(年間合計6,000円予定)

# 事業別売上高の推移

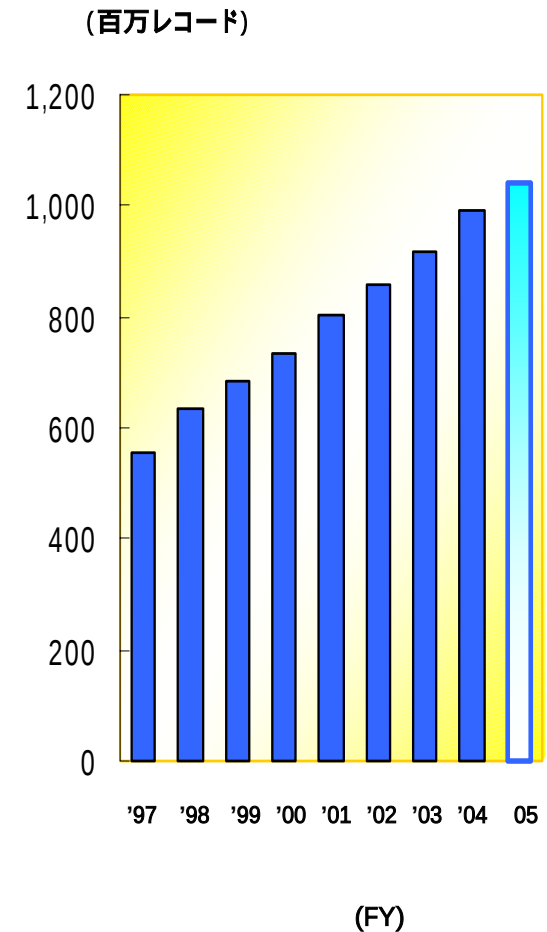


# 基幹EDIサービスの進捗状況

## 稼働メーカー・接続卸店数の推移

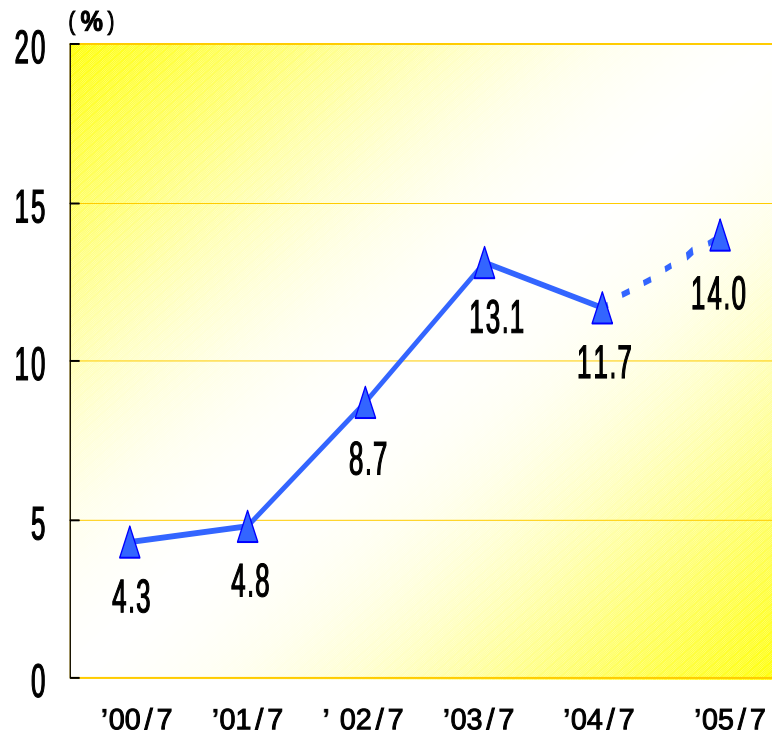


## 通信処理データ量の推移

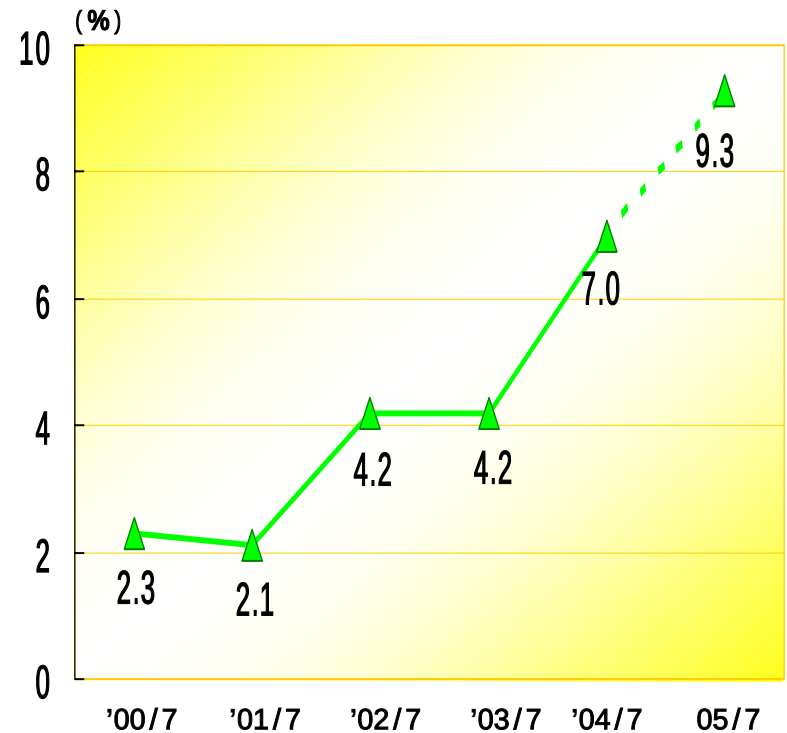


# 利益率の推移

■ 売上高経常利益率



■ 売上高当期純利益率



# 主要取引先企業 (05/1中間期末現在)

## メーカー

|         |            |              |
|---------|------------|--------------|
| アース製薬   | ジョンソン      | 久光製薬         |
| エステー化学  | 住友スリーエム    | P & G        |
| エフティ資生堂 | 積水化学工業     | ピジョン         |
| 江崎グリコ   | ソニーマーケティング | ファンケル        |
| オムロン    | 大王製紙       | フマキラー        |
| 貝印      | 大日本除虫菊     | ホーユー         |
| 花王      | ツムラ        | マスターフーズリミテッド |
| カネボウ    | テルモ        | 松下電器産業       |
| キューピー   | ドギーマンハヤシ   | マルハペットフード    |
| 牛乳石鹸共進社 | ニッサン石鹸     | マンダム         |
| 杏林製薬    | 日本香堂       | ユニ・チャーム      |
| クレシア    | 日本食研       | ライオン         |
| コーセー    | 日本ペットフード   | ロート製薬        |
| 小林製薬    | 日本リーバ      | … 他          |
| サンスター   | 白元         |              |
| 森下仁丹    | バンダイ       |              |

計300社 (50音順)

## 卸売業

麻友  
アスクル  
あらた  
井田両国堂  
エコトレーディング  
大木  
片岡物産  
コバショウ  
シスコ  
大丸藤井  
中央物産  
トゥディック  
東流社  
パルタック  
ピップフジモト … 他

計459社 (50音順)

# 2005年7月期業績予想

(百万円)

|          | 04/7期実績 |       | 05/7期(予想) |       |           |
|----------|---------|-------|-----------|-------|-----------|
|          |         | 構成比   |           | 構成比   | 前期比       |
| 売上高      | 2,106   | 100.0 | 2,150     | 100.0 | + 2.1%    |
| E DI事業   | 1,769   | 84.0  | 1,837     | 85.4  | + 3.8%    |
| データベース事業 | 282     | 13.4  | 288       | 13.4  | + 2.0%    |
| その他事業    | 54      | 2.6   | 24        | 1.2   | 54.7<br>% |

- EDI事業において日用品雑貨業界に隣接した業界へのEDIの普及活動を継続し、事業拡大を目指す
- テキストデータから画像データの通信へと進化させた「バイヤーズネット」により、メーカー・卸店の双方向ネットワークから小売業バイヤーまでの新たなネットワーク作りを進める

# 2005年7月期業績予想

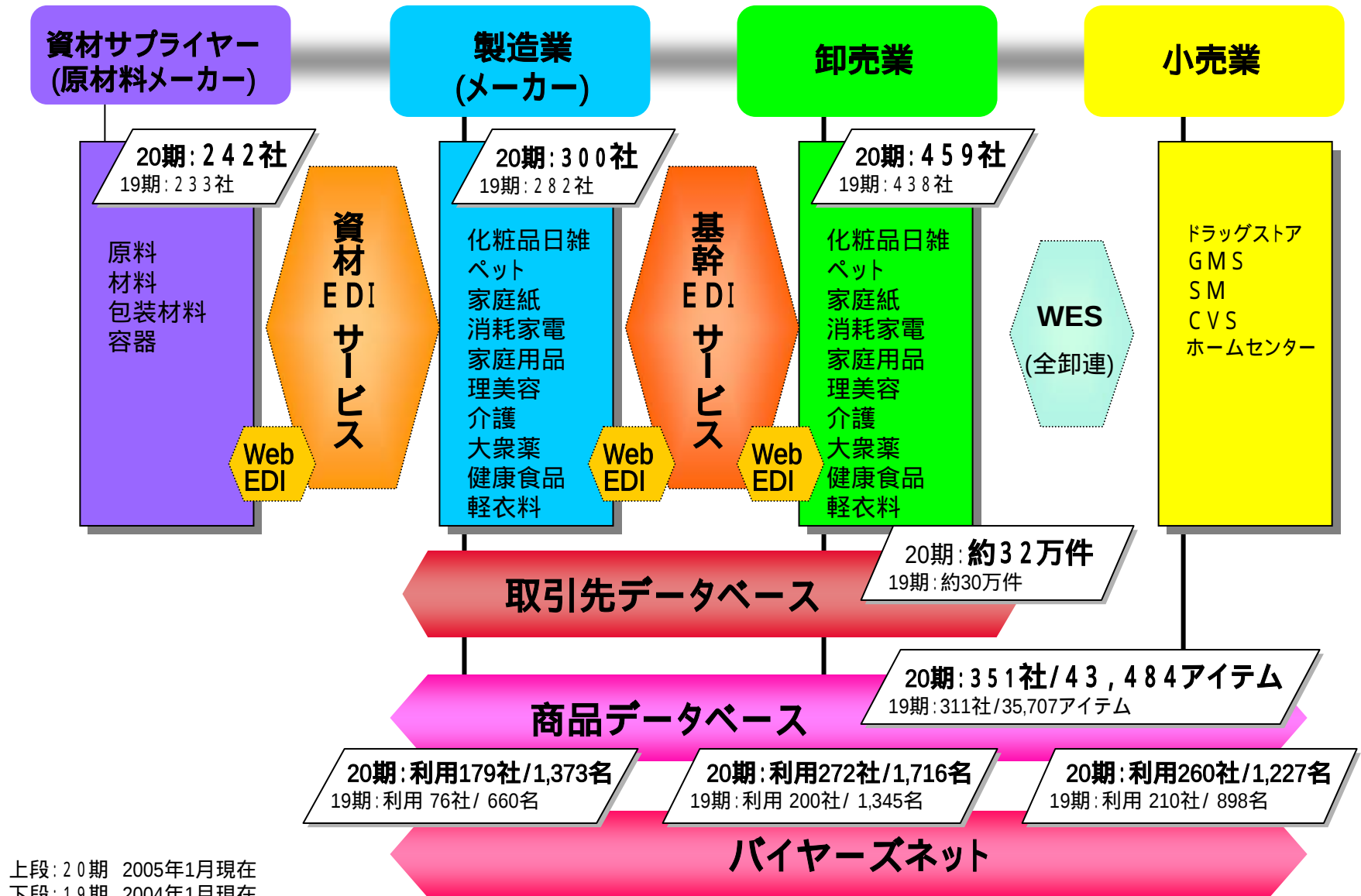
(百万円)

|                | 04/7期実績    |       | 05/7期(予想)  |       |         |
|----------------|------------|-------|------------|-------|---------|
|                |            | 構成比   |            | 構成比   | 前期比     |
| 売上高            | 2,106      | 100.0 | 2,150      | 100.0 | + 2.1%  |
| 売上総利益          | 911        | 43.3  | 985        | 45.8  | + 0.6%  |
| 営業利益           | 273        | 13.0  | 290        | 13.5  | + 6.1%  |
| 経常利益           | 246        | 11.7  | 300        | 14.0  | + 21.8% |
| 当期純利益          | 148        | 7.0   | 200        | 9.3   | + 34.8% |
| 1株当たり<br>当期純利益 | 17,777.21円 |       | 24,122.54円 |       |         |
| 1株当たり配当金       | 5,000円     |       | 6,000円     |       |         |

- セキュリティ強化に伴う一時的経費増があるものの、経常利益は前年比2割増を見込む
- 配当性向を重視した株主還元策を実施

# プラネットの経営戦略

# サプライチェーンにおけるプラネットのサービス体系

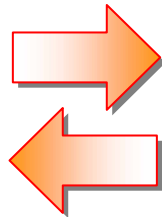


上段: 20期 2005年1月現在  
下段: 19期 2004年1月現在

# プラネットの経営戦略

- 既存ユーザーの利用率の拡大  
(取引企業数の拡大とデータ種別利用比率の向上)
- 隣接業界への展開  
(日用品雑貨化粧品以外の業界との接続拡大)
- 事務合理化ネットワークからマーケティングネットワークへ  
(基幹系から情報系へ)

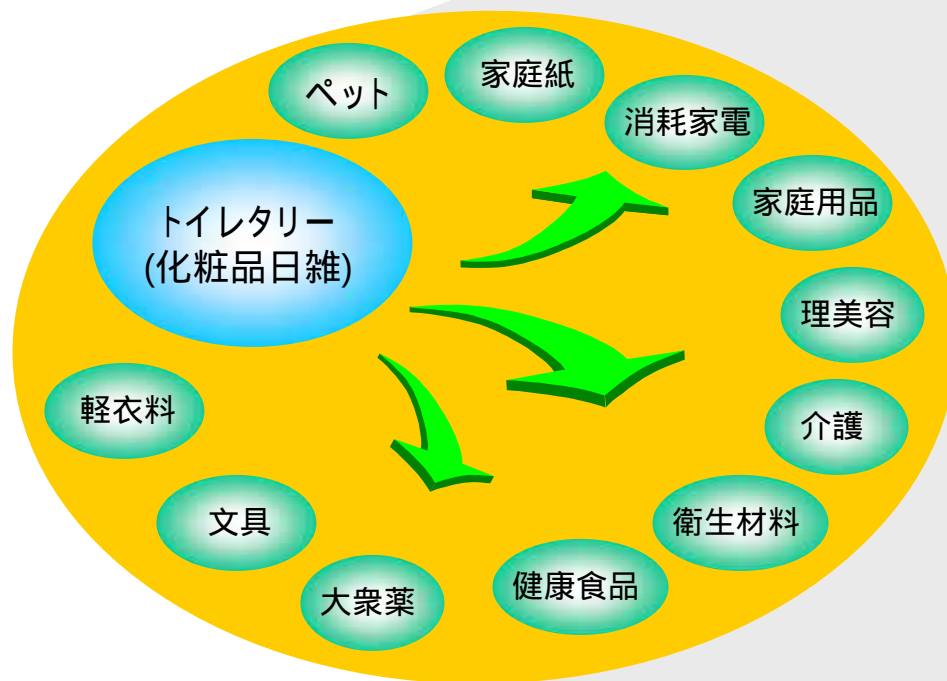
EDI事業の拡大



情報系ネットワークの拡充

# 基幹EDIサービスの利用業界

日用品雑貨化粧品を中心として、  
当社サービス利用が可能な  
消費財業界全般への展開を推進



## < 業界別 利用概要 >

### メーカー数

|        | 社数   | 発注 | 仕入 | 請求 | 販売 |
|--------|------|----|----|----|----|
| ペット    | * 34 | 32 | 23 | 9  | 5  |
| 家庭用品   | 83   | 48 | 80 | 16 | 5  |
| 消耗家電   | 10   | 8  | 10 | 4  | 5  |
| 家庭紙    | 8    | 7  | 7  | 4  | 3  |
| 医療系    | * 21 | 18 | 18 | 9  | 15 |
| 衛生材料   | 13   | 12 | 13 | 11 | 5  |
| 健康食品   | 14   | 8  | 6  | 3  | 8  |
| 介護     | * 7  | 7  | 7  | 6  | 6  |
| 理美容    | * 11 | 11 | 9  | 3  | 4  |
| 軽衣料    | 6    | 4  | 3  | 1  | 0  |
| 文具     | 5    | 5  | 3  | 1  | 1  |
| 写真フィルム | 2    | 2  | 2  | 0  | 1  |

### 卸売業数

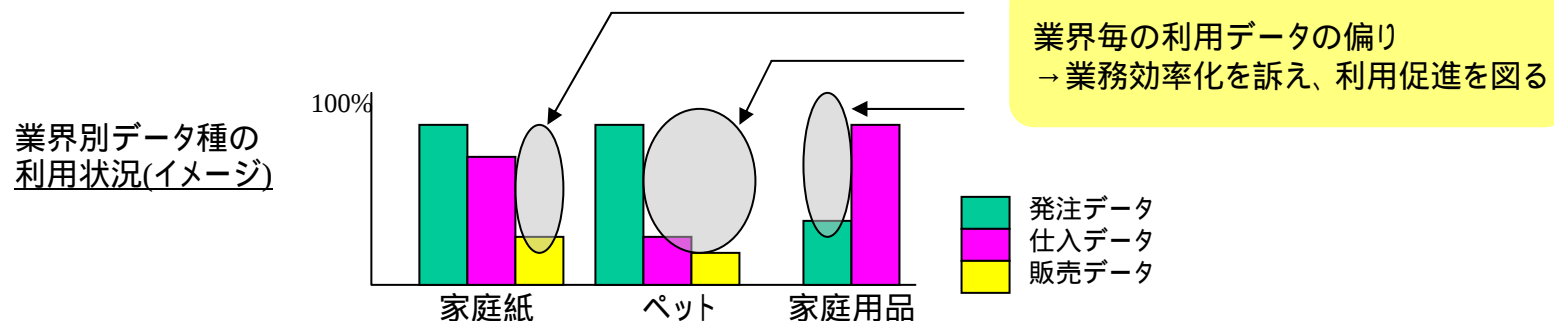
|        | 社数    | 発注 | 仕入 | 請求 | 販売  |
|--------|-------|----|----|----|-----|
| ペット    | 43    | 38 | 15 | 7  | 24  |
| 家庭用品   | * 45  | 33 | 41 | 17 | 14  |
| 消耗家電   | * 107 | 78 | 79 | 30 | 107 |
| 家庭紙    | 38    | 32 | 14 | 10 | 24  |
| 医療系    | 9     | 0  | 0  | 0  | 9   |
| 衛生材料   | 3     | 1  | 2  | 1  | 3   |
| 介護     | 44    | 39 | 3  | 2  | 0   |
| 理美容    | 16    | 10 | 11 | 0  | 0   |
| 大衆薬    | * 10  | 7  | 6  | 5  | 7   |
| 文具     | 1     | 1  | 1  | 0  | 0   |
| 写真フィルム | * 7   | 7  | 3  | 0  | 3   |

[備考] 社数は、2004年10月現在  
\*印は、主に兼業社数

# 基幹EDIサービスの利用業界

## 各業界に対する取組みについて

1. 日用品雑貨・化粧品業界 : ペーパーレス化、省力化・効率化に向け更なるEDI接続拡大を展開中  
全卸連情報システム委員会と連携し、商品DBの高度化に取組中
2. ペット業界 : 業界3団体(ペットフード工業会、日本ペット用品工業会、全国ペットフード・用品卸商協会)と連携し、  
商品DBの登録と活用を促進中  
各データ種の利用拡大と業際統一伝票の利用を推進中
3. 家庭用品業界 : 基本データ種の利用拡大と接続拡大を推進中
4. 消耗家電業界 : 未利用データ種の利用拡大を推進中
5. 家庭紙業界 : 基本データ種(含むWeb発注)の接続拡大を展開中
6. 介護業界 : 基本データ種(含むWeb発注)の接続拡大を展開中
7. 理美容業界 : 全国理美容製造者協会(NBA)と連携しながら、基本データ種の接続と  
導入拡大を展開中、業際統一伝票の導入に向けて準備中
8. 大衆薬業界 : 大衆薬卸協議会、日本大衆薬工業協会と連携しながら、  
基幹EDIの導入に向けた体制づくりを取組中
9. 健康食品業界 : ドラッグストアの伸長に応じて参加企業が拡大中



# 事務合理化ネットワークからマーケティングネットワークへ

## < 基幹系 >

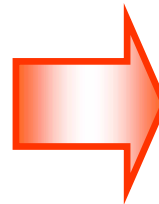
### 定型業務

手順が一定

- ・ 受注業務
- ・ 請求書発行業務
- ・ 給与計算業務 など

特定の専任担当者

目的：省力化



## < 情報系 >

### 非定型業務

手順が不定（試行錯誤）

- ・ 分析
- ・ 企画
- ・ 調整 など

一般の社員、管理者、経営者

目的：問題解決

$$\text{生産性向上} = \frac{\text{産出} \rightarrow (\text{一定})}{\text{投入} \searrow (\text{下げる})}$$

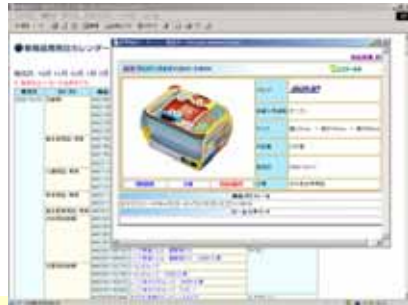
$$\text{生産性向上} = \frac{\text{産出} \nearrow (\text{上げる})}{\text{投入} \rightarrow (\text{一定})}$$

# プラットフォーム事業概要 シングルポータル「バイヤーズネット」

■ バイヤーズネットとは？ メーカー、卸売業、小売業がコラボレーション(協働)する情報・戦略系ネットワーク

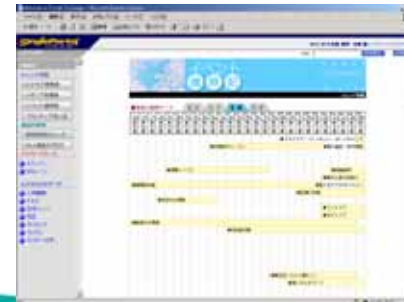
## ● 商品の検索

商品情報のデータベース  
約 4万アイテムの商品情報。  
発売 2~3ヶ月前に新商品情報を配信。



## ●トレンド市場

ニュース、歳時カレンダー、TV・雑誌情報  
業界歳時記、業界新聞、テレビ・雑誌の  
コマーシャル情報などを提供。



## ● ビジネスナビゲータ

メーカー(卸売業)の戦略的情報発信サイト  
各メーカーのキャンペーン情報、特売情報、  
マーチャンダイジング情報を提供。



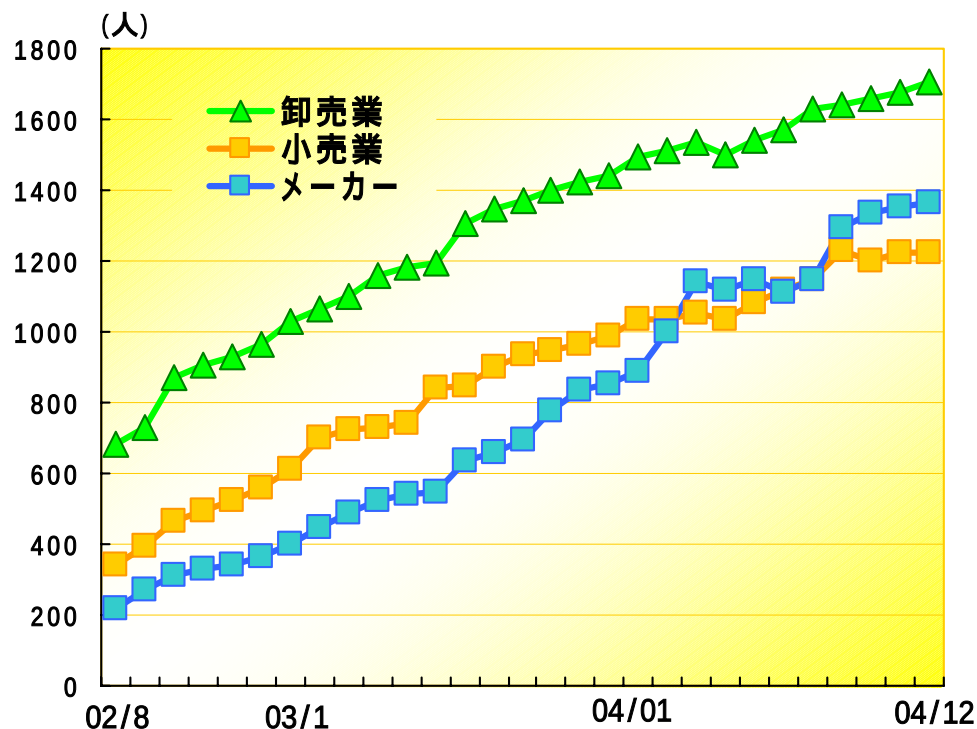
## ● バイヤーズルーム

バイヤー向け業務支援サイト  
個々のバイヤーがそれぞれに商談ができる  
バーチャルルームを設置。

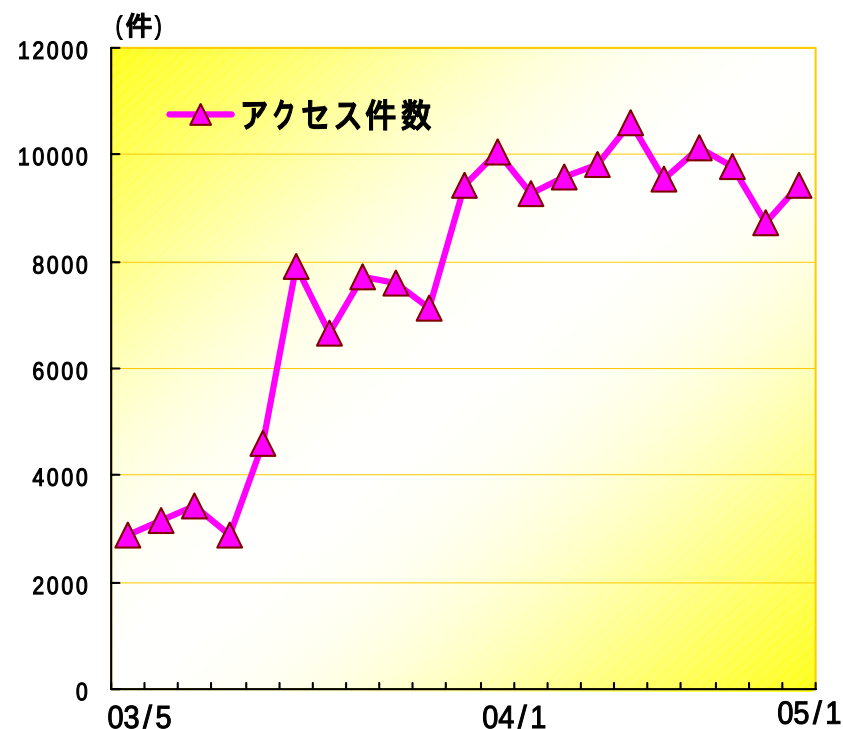


# バイヤーズネットの利用状況

■ 会員数の推移



■ アクセス件数の推移

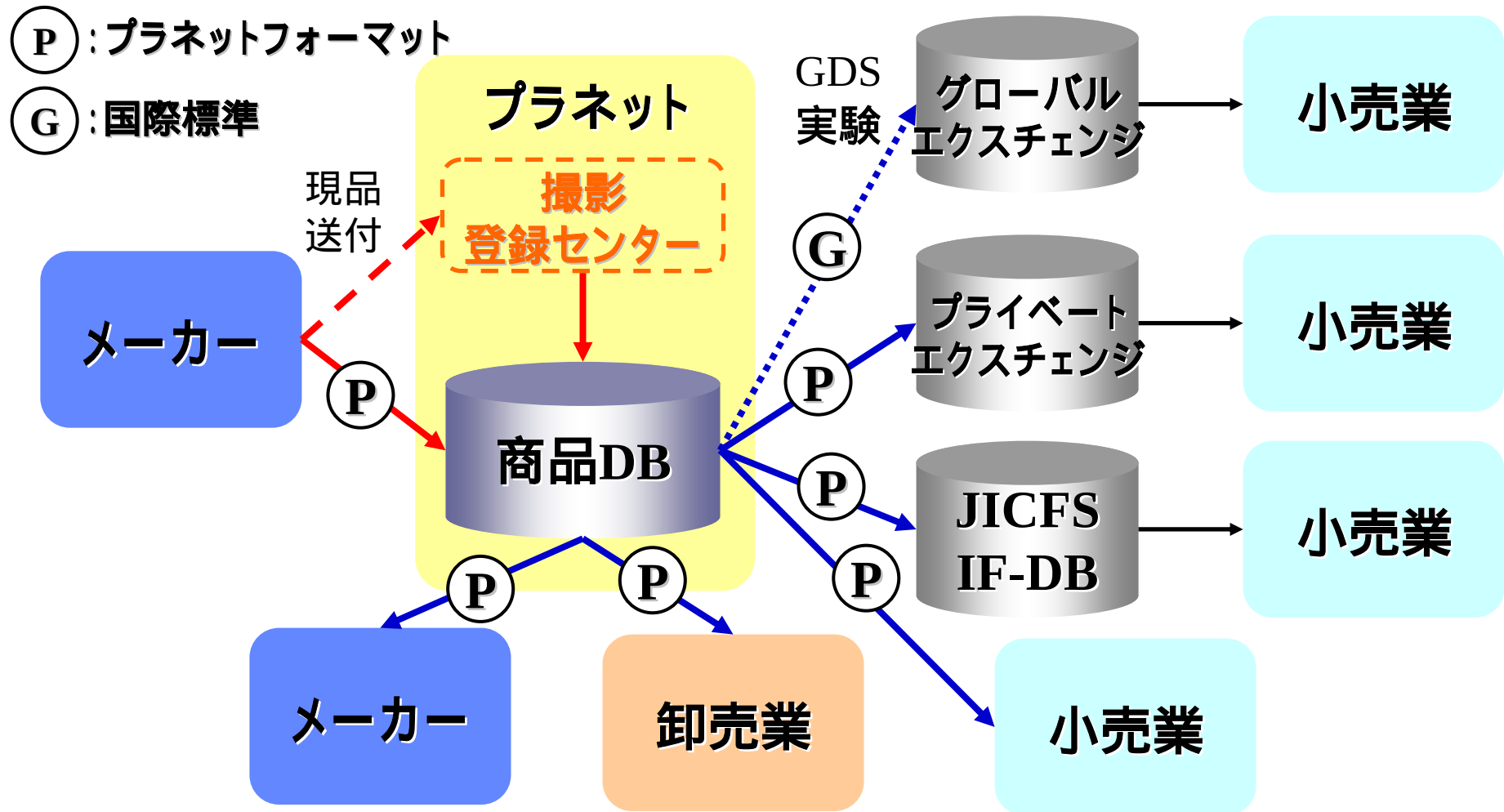


■ 申込会員数 (2005年1月末現在)

|      | 申込企業数 | 申込会員数 |
|------|-------|-------|
| メーカー | 179   | 1,373 |
| 卸売業  | 272   | 1,716 |
| 小売業  | 260   | 1,227 |
| 合 計  | 711   | 4,316 |

# 商品データベース～概念図

- 商品基本情報（メーカーが提供可能な文字・画像情報）を統一フォーマットで収集・提供



# 商品データベース～事例

登録情報

基本スペック（単品・ケース・ボール）と商品画像の最新情報

| 商品名（漢字）  | 肌水 スパウオーターディスペンサー       |        |                                                                                                                                                                                     |
|----------|-------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 共通商品コード  | JAN 4901872891603       | ケースITF | 504901872891608                                                                                                                                                                     |
| 商品名（カナ）  | ハダスイ スパウオーターディスペンサー     | ケース入数  | 36個                                                                                                                                                                                 |
| POSレジ略称  | ハダスイシントウDP              | ケースサイズ | 幅345mm × 高さ204mm × 奥行362mm                                                                                                                                                          |
| JICFS分類  | 232107 化粧水              | ケース重量  | 11.1kg                                                                                                                                                                              |
| 業界カテゴリ分類 | 23210701 ローションタイプ化粧水    |        |                                                                                                                                                                                     |
| メーカー     | エフティ資生堂                 | ボールITF | 104901872891602                                                                                                                                                                     |
| 単品内容量    | 240.00ml                | ボール入数  | 3個                                                                                                                                                                                  |
| 単品サイズ    | 幅55mm × 高さ186mm × 奥55mm | ボールサイズ | 幅57mm × 高さ187mm × 奥行169mm                                                                                                                                                           |
| 単品重量     | 0.28kg                  | ボール重量  | 0.9kg                                                                                                                                                                               |
| 希望小売価格   | 720円                    | プロフィール | <ul style="list-style-type: none"> <li>●富士山麓から湧き出る天然水に温泉水・ミネラルをプラスした浸透スパウオーターです。</li> <li>●水分補給・ミネラル補給・pH調整（弱酸性）の3つの働きでいつでも、どこでも、肌と気分をリセットします。</li> <li>●無香料・無着色・ノンアルコール</li> </ul> |
| 発売開始日    | 2004/3/10               |        |                                                                                                                                                                                     |
| 発売中止日    |                         |        |                                                                                                                                                                                     |



▲ 棚割画像（JPEG）



▲ 外観画像（JPEG）



▲ チラシ用画像（EPS）

SHISEIDO  
FINE TOILETRY

▲ メーカーロゴ（GIF/JPEG）

hadasu  
natural relaxing lotion  
240ml  
SHISEIDO  
FINE TOILETRY

素肌とこころの  
やすらぎウオーター  
花の  
肌水  
はなのはだすい

▲ ブランドロゴ（GIF/JPEG）

# 商品データベース～業界団体との連携強化

## 全国化粧品日用品卸連合会(全卸連)

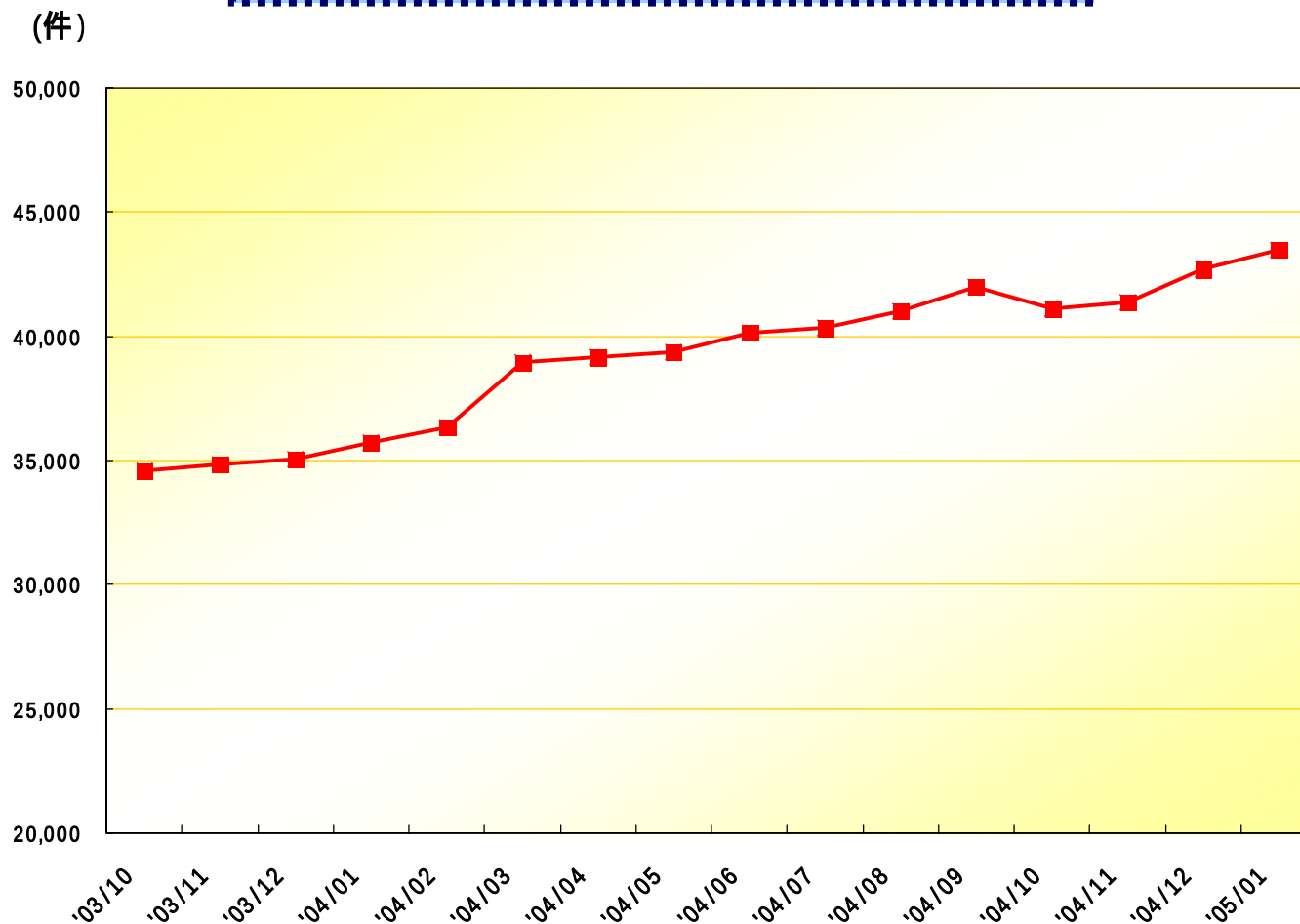
- 本年10月より、情報システム委員会に「**商品DB共同利用分科会**」を立ち上げ、商品DBの活用における課題を検討中
- 商品データの登録促進に協力

## 全国ペットフード・用品卸商協会

- ペットフード工業界、日本ペット用品工業会と協力し、2003年8月より、「**商品DB推進プロジェクト**」を立ち上げ商品DBの登録・利用を推進中

# 商品データベース～登録状況

## 登録アイテム数の推移



# 情報系ネットワークシステムの拡充

| <実施中> <実験中>           |  | 2005年4月予定             | 2005年8月予定           | 2006年頃予定               |
|-----------------------|--|-----------------------|---------------------|------------------------|
| バイヤーズネット ユーザーシステムの開発  |  | 商品データベース 棚割DBと商品DBを分離 | ユーザーDWサービスプロトタイプの開発 | バイヤーズネット セキュリティのレベルアップ |
| 商品データベース マスタ連携システムの開発 |  |                       |                     |                        |

# プラネットの企業理念

## プラネットの企業理念

1. プラネットは、流通機構全体の機能強化を図るため、流通業界を構成する各企業(製造者・配給者・販売者)が合理的に利用できる情報インフラストラクチャーの構築・運営を通じて業務効率化に貢献し、ひいては国民経済の発展に寄与します。
2. プラネットは、情報インフラストラクチャー・サービスを提供するにあたり、流通業界を構成する各企業(製造者・配給者・販売者)の役割を尊重するとともに、公平に便益を享受できるよう配慮します。
3. プラネットは、常に社員の人間性を尊重して社員の創造性の伸張を促し、また、仕事を通じて社員の自己形成を支援します。



消費財流通業界の全体最適化のためのマルチメディア・ネットワーク構築

「システムは共同で、競争は店頭で」

# プラネット お問い合わせ窓口

## 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 部長 鈴木 正秀

TEL : 03-5444-0811

FAX : 03-5444-0831

e-mail : m-suzuki@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。