


A blurred background image showing two people in business attire sitting at a table with a laptop, looking at a screen. The scene is dimly lit, suggesting a professional meeting or presentation.

# 株式会社プラネット 2006年7月期決算説明会

2006年9月29日

A background image of the Earth as seen from space, showing the curvature of the planet and the blue oceans and white clouds.

株式会社プラネット  
代表取締役社長 玉生 弘昌



# 決算概況



## 2006年7月期業績ハイライト

- EDI事業における通信処理データ量は計画を上回り前期比+6%
- 年間ベースで過去最高のデータ量 11億1,300万レコード余りを達成
- 新規ユーザー数の拡大と、既存ユーザーの利用データ種拡大・接続拡大を推進
- ペットフード・用品業界、理美容業界、大衆薬業界などの利用が拡大
- 商品データベース、バイヤーズネットなどの情報系サービスの普及を促進

(百万円、%)

	05/7期実績			06/7期実績		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	2,186	100.0	+3.8	2,281	100.0	+4.3
EDI事業	1,858	85.0	+5.0	1,933	84.8	+4.1
データベース事業	296	13.5	+4.7	317	13.9	+7.4
その他事業	32	1.5	▲41.1	29	1.3	▲7.5

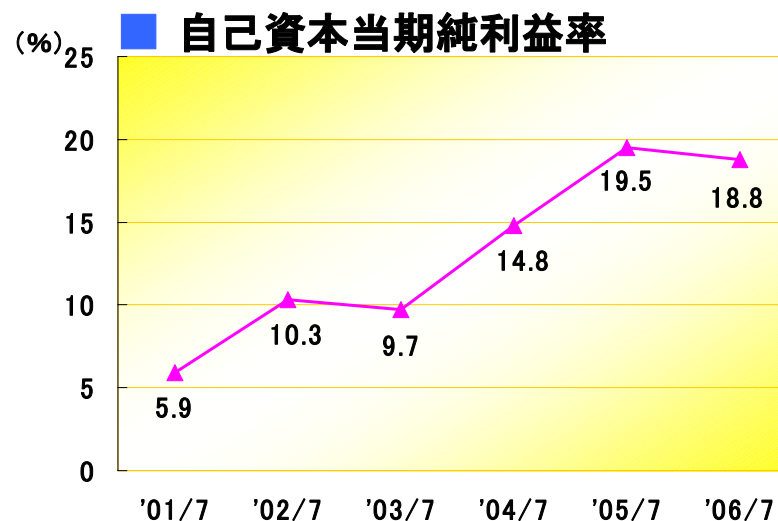
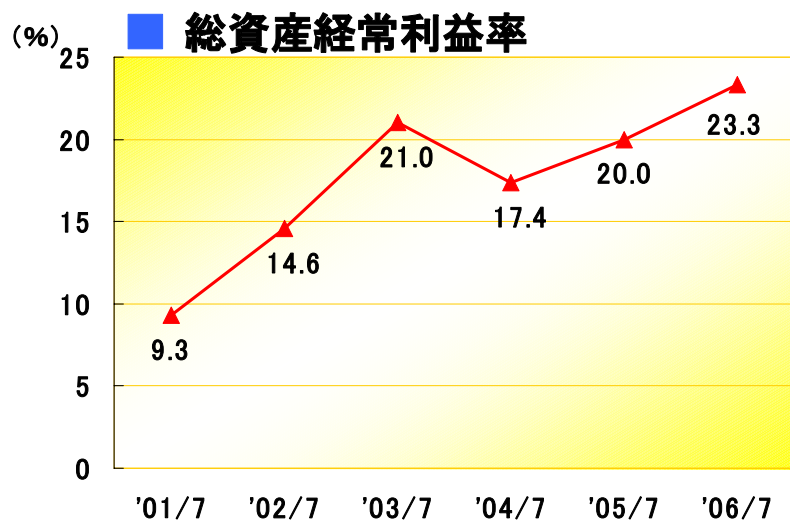
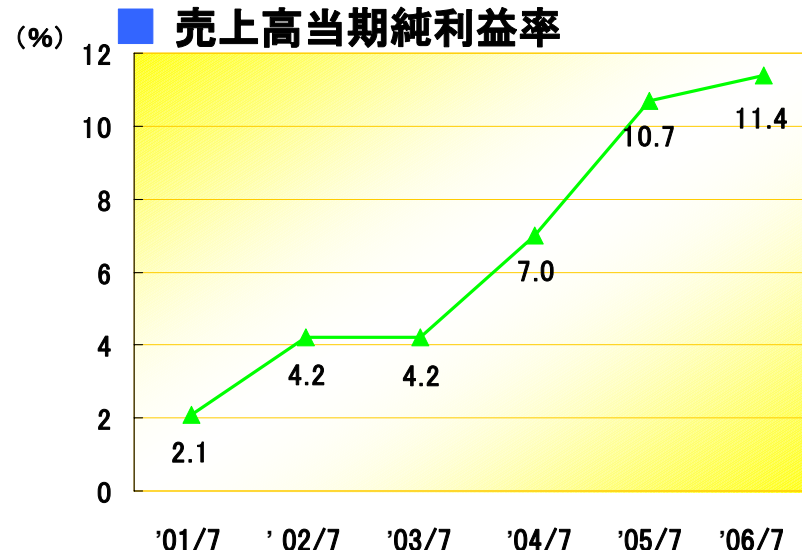
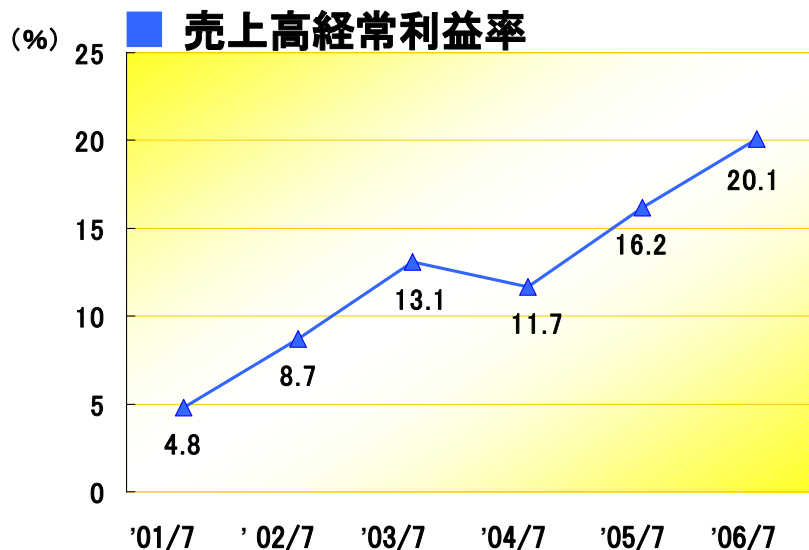
# 2006年7月期業績ハイライト

- EDI原価の低減が寄与し売上総利益率が向上
- 引き続きEDI事業が好調に推移し営業利益及び経常利益が大幅増加
- 1株あたり年間配当合計5,000円予定  
(2005年9月20日付にて株式分割1:2を実施済み)

(百万円、%)

	05/7期実績			06/7期実績		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	2,186	100.0	+3.8	2,281	100.0	+4.3
売上総利益	1,024	46.9	+12.4	1,165	51.1	+13.8
営業利益	344	15.8	+26.1	446	19.6	+29.5
経常利益	353	16.2	+43.6	458	20.1	+29.7
当期純利益	233	10.7	+57.1	260	11.4	+11.8
1株当たり当期純利益	26,666円65銭			15,728円78銭		
1株当たり配当金	6,000円			5,000円		

# 財務指標の推移





## 2007年7月期業績予想

- フル装備EDI機能により情報インフラとしての優位性をアピール
- 既存ユーザーへのアプローチを継続し、接続先・利用データ種拡大を推進
- 大衆薬業界など隣接業界へのEDI需要の掘り起こしを推進し、新規ユーザー数を拡大
- 従来のメーカー・卸売業のほか、小売業による標準EDI利用も視野に入れた活動を開始
- 情報系サービスの育成・普及推進

(百万円、%)

	06/7期実績			07/7期(予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	2,281	100.0	+4.3	2,350	100.0	+3.0
EDI事業	1,933	84.8	+4.1	1,976	84.1	+2.2
データベース事業	317	13.9	+7.4	331	14.1	+4.4
その他事業	29	1.3	▲7.5	41	1.8	+41.3

## 2007年7月期業績予想

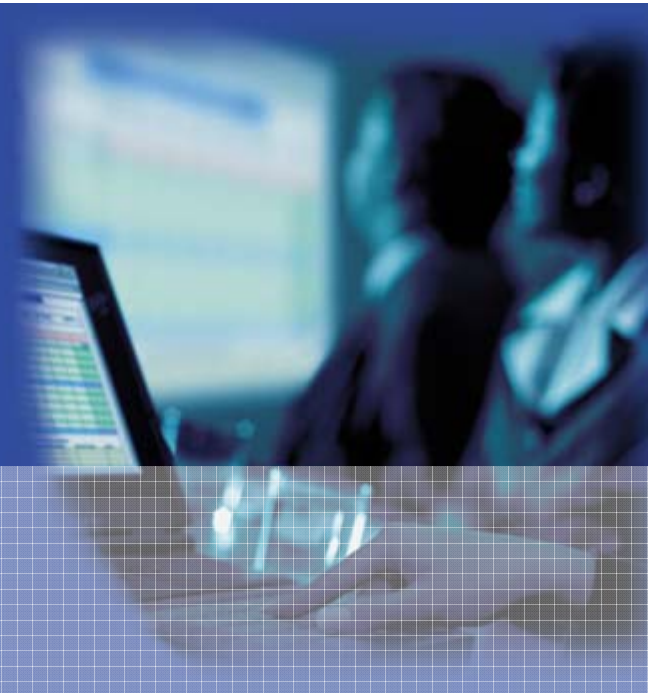
- 売上、売上総利益は安定的に推移する見込み
- 経済産業省の推進する次世代EDI実証実験及びGDSなどのプロジェクトに積極的に参加の予定。これらにより当面コストが増加し、利益が若干減少する
- 配当は現状を維持する

(百万円、%)

	06/7期実績			07/7期(予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	2,281	100.0	+4.3	2,350	100.0	+3.0
売上総利益	1,165	51.1	+13.8	1,190	50.6	+2.1
営業利益	446	19.6	+29.5	375	15.9	▲15.9
経常利益	458	20.1	+29.7	370	15.7	▲19.2
当期純利益	260	11.4	+11.8	230	9.7	▲11.5
設備投資額	243.6			244.8		
減価償却費	137.3			159.5		
1株当たり当期純利益	15,728円78銭			13,873円81銭		
1株当たり配当金	5,000円			5,000円		



# プラネットの経営戦略



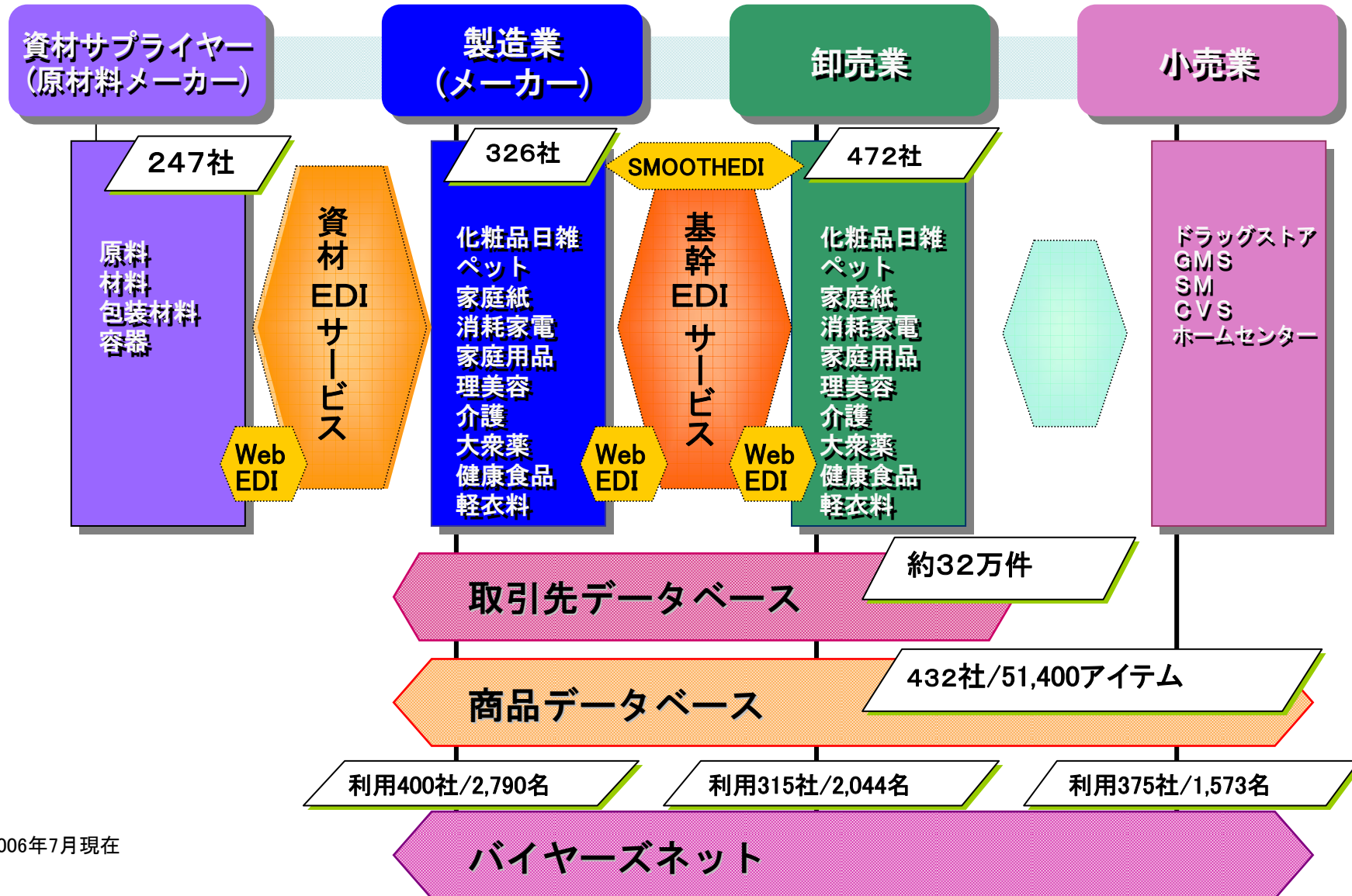


## プラネットの中期経営戦略

消費財流通業界の“インフォメーション・オーガナイザー”として  
流通機構全体の機能強化のための  
マーケティング情報のデータベース運営・配信会社を目指す

- 既存ユーザーの利用率の拡大  
(接続先企業数の拡大とデータ種別利用率の向上)
- 隣接業界への展開  
(日用品雑貨化粧品以外の業界へのネットワークサービス展開)
- 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  
(基幹系業務中心のサービスから情報系のサービスメニューの拡大)
- 小売店とのEDIについても機会をとらえて展開  
(小売業への標準EDIの提案)

# プラネットのサービス体系



2006年7月現在

# EDI事業の概要

## メーカー:326社

PC (メーカー支援ソフト)

ホストコンピュータ

インターネット EDI

FAX

## フラネット

24種類の取引データを交換

1. 発注 ( FAX 変換 ) ( P端 8000 )
  2. 品切連絡
  3. 仕入
  4. 返品予定
  5. 請求照合
  6. 請求鑑
  7. 支払照合
  8. 販売
  9. 在庫
  10. 振替
  11. 卸店間振替
  12. 仕入条件案内
  13. 卸店担当営業連絡
  14. 出荷予定
  15. 入荷検収
  16. 発注確認
  17. 商品活動
  18. 物品受領
- その他 67 種 . . .

## 卸売業:472社

PC (Webブラウザ)

ホストコンピュータ

インターネット EDI

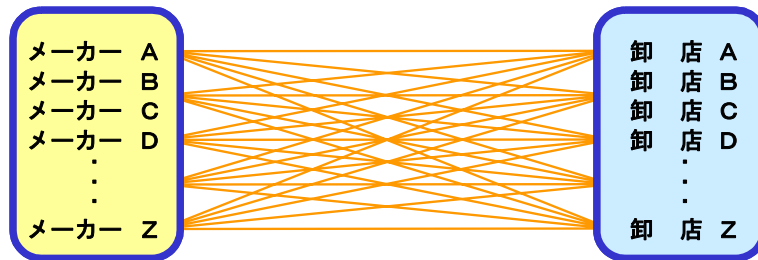
標準化されたEDIデータ24種類をフルライン装備にて、月間1億レコード通信

料金体系:

- ・ 一時金(加入時)
- ・ 月次基本料
- ・ 通信処理料 (1レコード毎に発生)

# インフォメーション・オーガナイザーの役割

## ■個別企業型プライベートネットワークの場合 (1 対 複数)

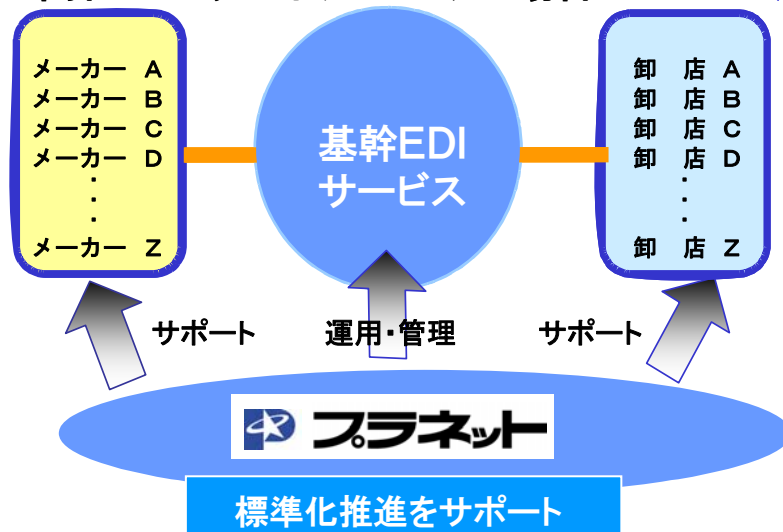


各企業による 1 対 複数のネットワークが進むと  
ネットワークの錯綜が起こる

- 徹底した標準化が良いEDIをもたらす
  - ・標準化されたプロトコル
  - ・標準化されたデータフォーマット
  - ・標準化されたコード

- ×端末だらけ現象
- ×パスワードだらけ現象
- ×認証局だらけ現象
- ⇒統一化しインフラ化する

## ■業界インフラ型ネットワークの場合 (複数 対 複数)



インフォメーションオーガナイザーが  
双方の通信ニーズを標準化することによって  
複数 対 複数のネットワークが実現する

**プラネットの役割・使命は、  
流通における全体最適化に貢献すること**

# 主要取引先企業

## 資材サプライヤー

王子製紙  
 大日本印刷  
 高砂香料工業  
 東洋製罐  
 トーメン  
 凸版印刷  
 長瀬産業  
 長谷川香料  
 三井化学  
 ヤマエ久野  
 日本アクセス  
 吉野工業所  
 レンゴー  
 ... 他  
 計247社 (50音順)

## メーカー

アース製薬	ジョンソン	ピジョン
エステー化学	ジョンソン・エンド・ジョンソン	ファンケル
エフティ資生堂	住友スリーエム	フマキラー
江崎グリコ	ソニーマーケティング	ホーユー
オムロンヘルスケア	大王製紙	マスターフーズリミテッド
貝印	大日本除虫菊	松下電器産業
花王	ツムラ	マンダム
片岡物産	テルモ	森下仁丹
カネホウホームプロダクツ販売	ドギーマンハヤシ	ユニ・チャーム
キューピー	日本香堂	ユニリーバ・ジャパン
牛乳石鹼共進社	日本製紙クレシア	ライオン
杏林製薬	日本ペットフード	ロート製薬
クレハ	白元	... 他
コーセー	バンダイ	
小林製薬	久光製薬	計326社
サンスター	P&G	(50音順)

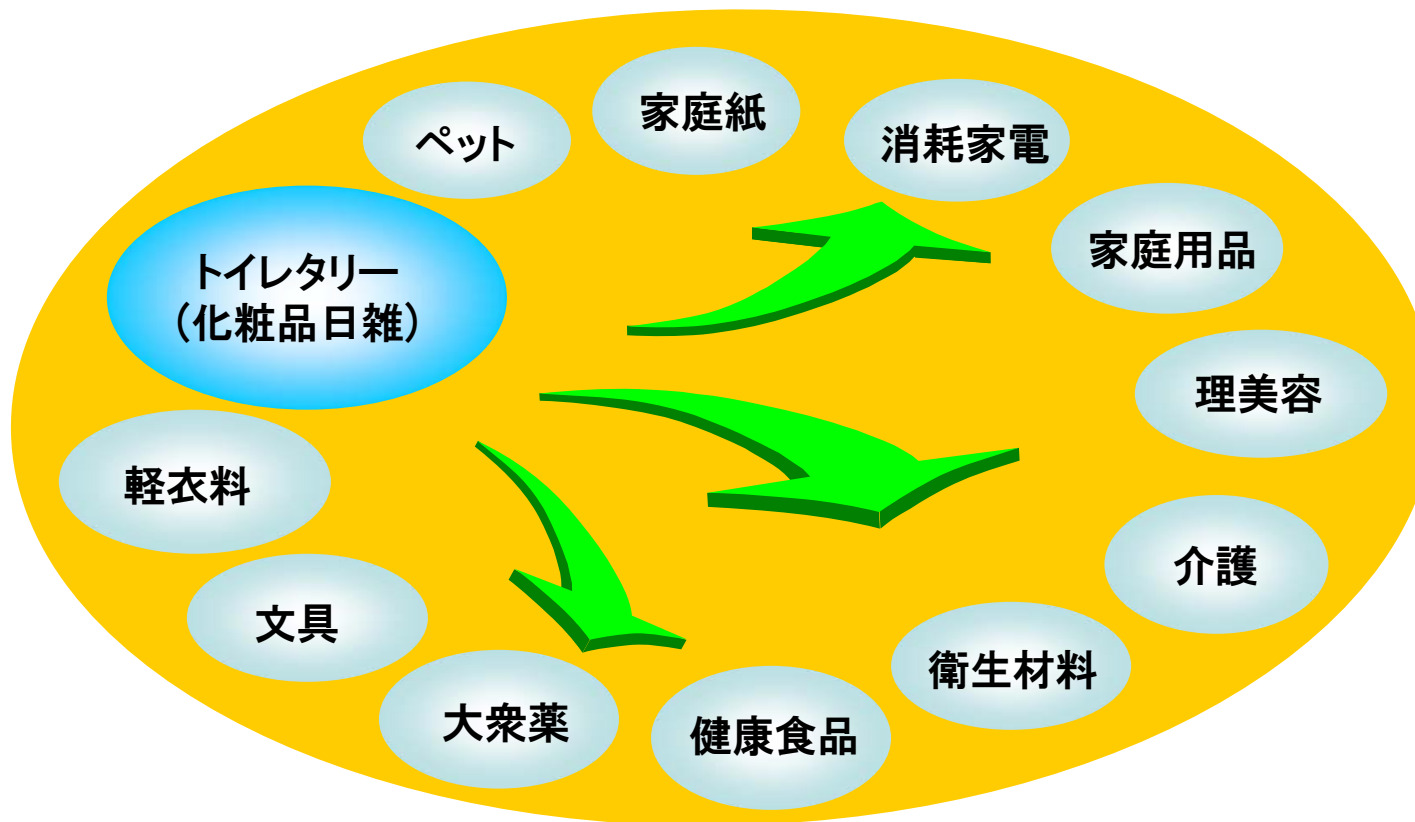
## 卸売業

麻友  
 アスクル  
 あらた  
 井田両国堂  
 エコートレーディング  
 大木  
 コバショウ  
 シスコ  
 大丸藤井  
 中央物産  
 トウディック  
 東流社  
 パルタック  
 ピップフジモト ... 他  
 計472社 (50音順)



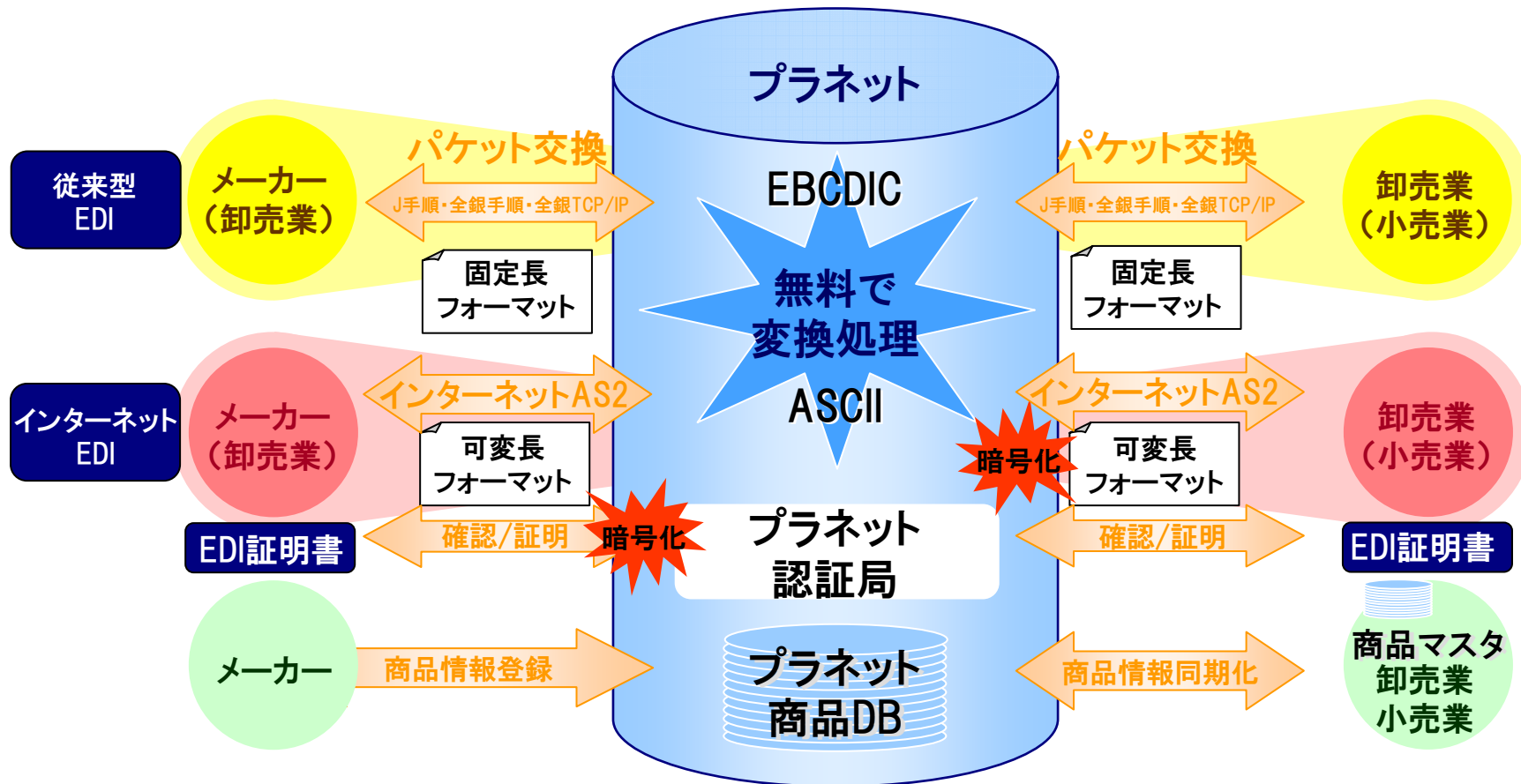
# 隣接業界への展開

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



# フル装備EDI

本格的インターネットEDIを活用する最も進化したフル装備EDIを実現  
商品マスターデータ同期化基盤GDSに対応



# フル装備EDI 構築の背景

## 環境の変化

インターネット・ブロードバンドの  
飛躍的普及

インターネットを利用した低コストで  
大容量高速なデータ交換の実現

セキュリティの高度化  
(暗号化、認証、ファイアウォール等)

データ漏洩、改ざん、なりすましの  
防止強化

オープンシステムの普及

漢字、ASCIIコード使用の利用  
可変長フォーマット対応

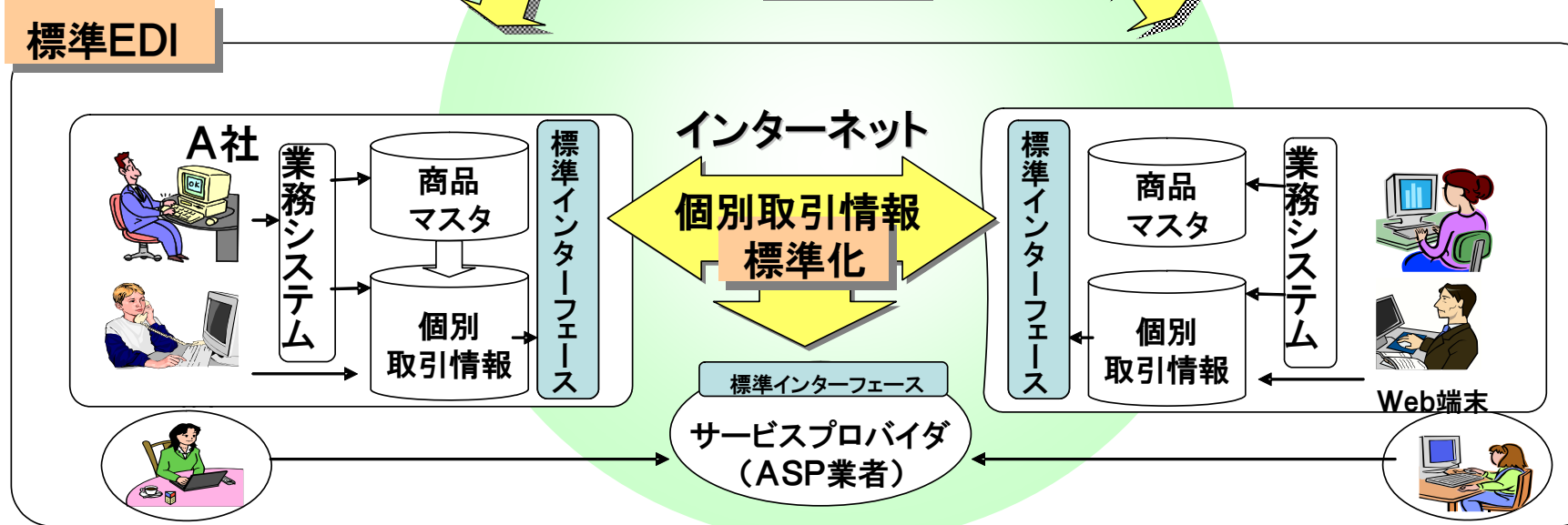
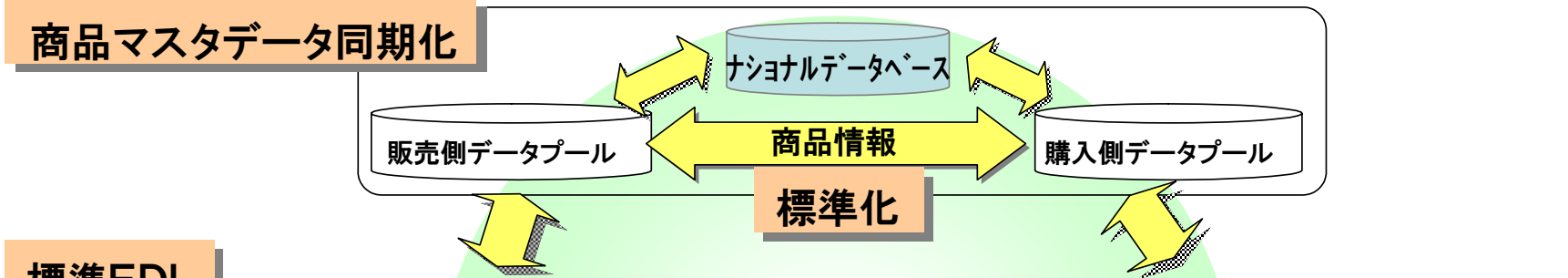
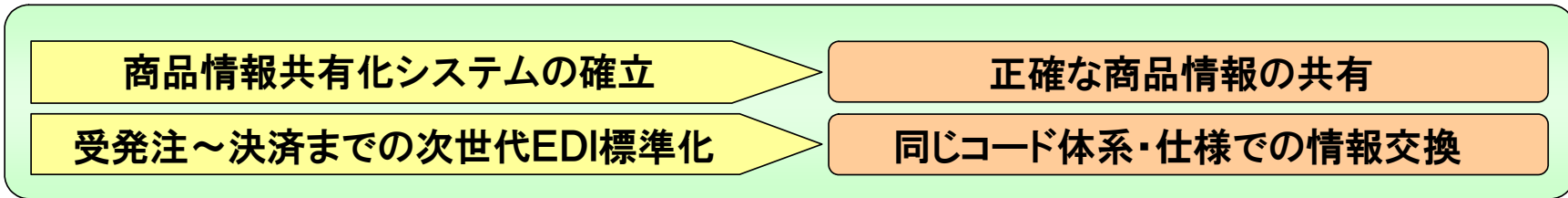
グローバル化の加速

グローバル標準への対応  
(GTIN・GLN)

「J手順」、「全銀手順」の  
サポート停止の見込み

次期通信手順を採用した  
ネットワーク

# 流通システムの標準化・情報化の姿



出所: 経済産業省資料

# EDIの標準化

- ここで言うEDIの仕様とは、受発注等でやりとりされるデータ項目の定義、入力方法(全角か半角かなど)や、項目の並べ方などのルールのこと。(言葉の定義や文法のようなもの。)
- 現状、各社毎、業界毎に仕様がバラバラであるため、メーカーや卸売業では、小売ごとに異なる情報システムを構築する必要があり、コストが膨張している。(取引先毎に違う言葉を翻訳しなければならない。)
- 標準化により企業の情報処理コストが低下するとともに、リアルタイムでの在庫情報や販売情報交換ができるようになり、SCMの構築による企業競争力強化を実現できる。

(現状)

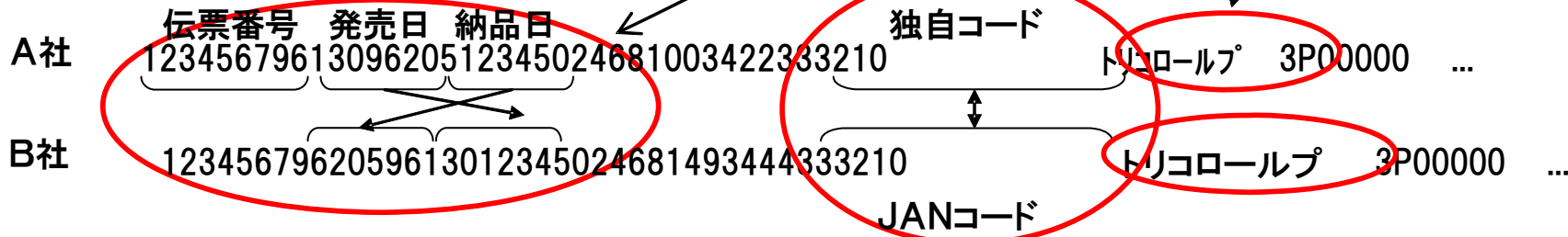
流通コードが企業によって違う。

- ・商品コードは JANコード(標準コード)か独自コードか。 など

データのフォーマットが企業によって違う。

- ・項目を並べる順番。 など
- ・商品名が半角か全角か。 など

(データ例)



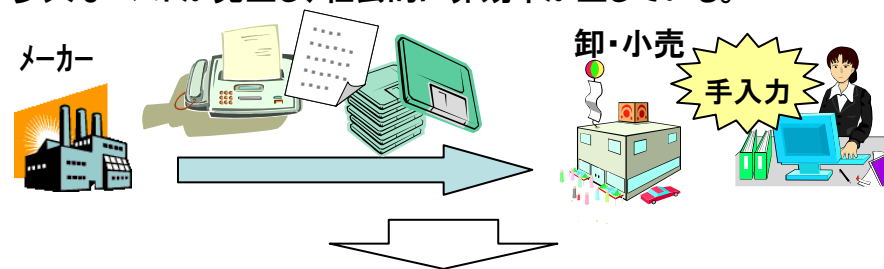


# 商品マスタ同期化・GDS

- 商品情報とは、メーカー・卸・小売が受発注・精算(POS)・検品などを行う際に、商品の情報を参照するために使用するもの。
  - 商品情報は、企業の商取引に不可欠な情報であり、その間違いは精算ミス、受発注ミスなど、企業にとって重大な問題をもたらす。
- しかし、現状では非効率な情報伝達が行われている。
  - 商品情報は、メーカーが新製品を発表したり、既存製品を改廃したりする毎に、メーカーから、卸、小売に紙カタログやフロッピーディスクで伝えられる。
  - また、メーカー、卸、小売の各事業者は、自ら扱う商品の商品情報を各自で自社のデータベースに登録している。
- 商品情報共有化の実現により、企業における正確かつ迅速な情報更新が実現される。

## 商品データのやりとりの現状

- 現在は、「内容量表示」欄に入れる単位(リットル、CC など)がバラバラであったり、「販売エリア」欄があったり無かったりと、メーカー・卸・小売の各企業がそれぞれ項目の定義や必要項目を定めているため、個々にバラバラの様式となっている。このため、情報のやりとりに多大なコストが発生し、社会的に非効率が生じている。



定義の統一などの標準化と迅速な情報更新を可能にする仕組みづくりが必要。

出所:経済産業省資料

※ GDS(Global Data Synchronization) : 商品マスタデータの国際標準仕様。商品マスタデータの同期化を図るネットワークシステム。

## 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 滝山

TEL : 03-5444-0811

FAX : 03-5444-0831

e-mail : [shigeharu@planet-van.co.jp](mailto:shigeharu@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。



## 参考資料



# 会社概要

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 (たまにゆう ひろまさ)
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
売上高	: 22億81百万円 (2006年7月期)
経常利益	: 4億58百万円
当期純利益	: 2億60百万円
総資産	: 19億96百万円
純資産	: 14億84百万円
従業員数	: 36名 (2006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  
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

# プラネットの歩み

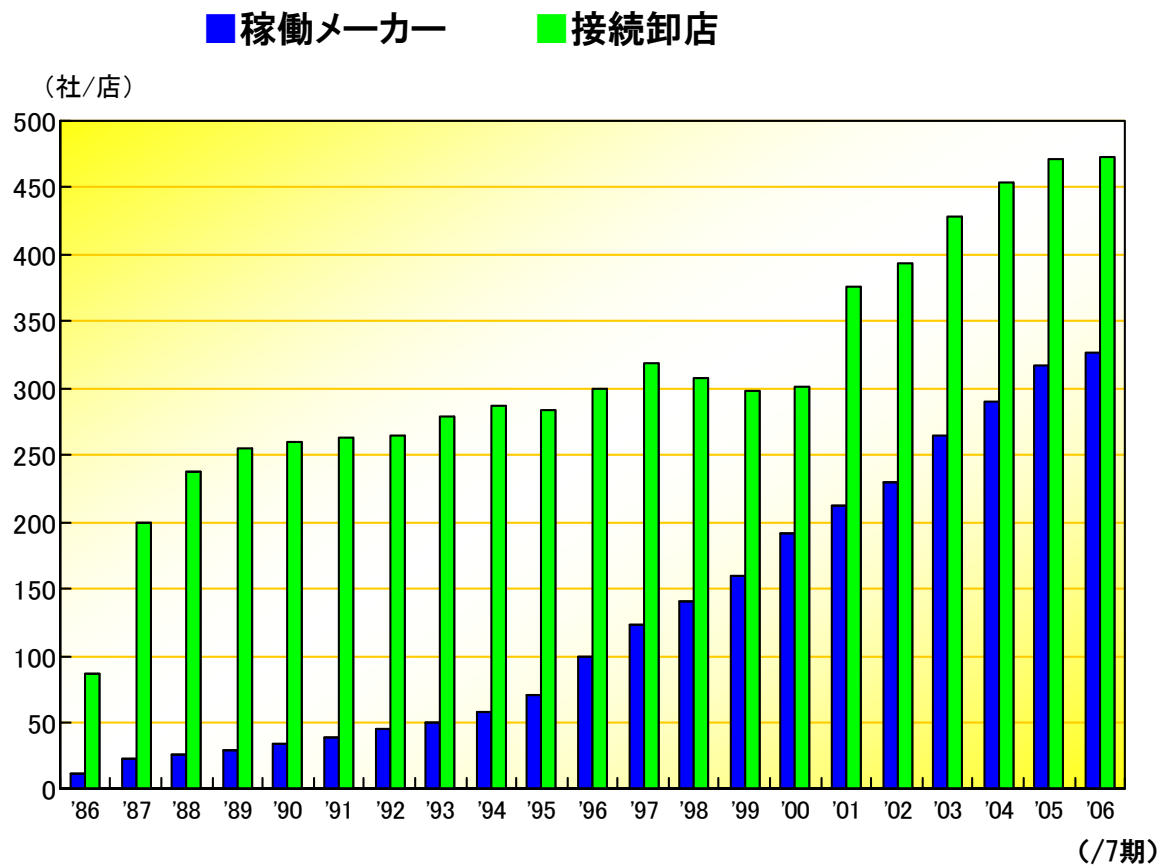
- |         |   |        |                                |
|---------|---|--------|--------------------------------|
| 1985.8  | (株)プラネット発足 資本金:240百万円<br>出資会社(株)インテック、ライオン(株)、ユニ・チャーム(株)、(株)資生堂、サンスター(株)、ジョンソン(株)、十條キンバリー(株)(現(株)クレシア)、エステー化学(株)、牛乳石鹸共進社(株) |        |                                |
| 1986.2  | 仕入データ、販売データ稼働開始   |        |                                |
| 10      | 発注データ、請求照合データ稼働開始   |        |                                |
| 1987.2  | 日経・年間優秀製品賞の「日経流通新聞賞」を受賞   |        |                                |
| 6       | 日本マーケティング協会より「流通情報システム優秀賞」を受賞   |        |                                |
| 1988.9  | FAX受発注システム稼働開始  |        |                                |
| 9       | プラネットの機関誌「PLANET van van」第1号を発刊   |        |                                |
| 1991.1  | 在庫データ稼働開始   |        |                                |
| 1992.4  | 品切連絡データ稼働開始   |        |                                |
| 1994.3  | 振替データ稼働開始   |        |                                |
| 1995.2  | 「トータルEDI概要書」発行  |        |                                |
| 2       | 《100%オンライン受発注構想》発表  |        |                                |
| 10      | 全国家庭用品卸商業協同組合ネットワークを受託  |        |                                |
| 1996.4  | 業際統一伝票導入(新伝送フォーマット切替開始)   |        |                                |
| 7       | 次期ネットワーク《業界イントラネット構想》発表   |        |                                |
| 1997.7  | 資材EDI稼働開始   |        |                                |
| 12      | 商品データベースサービス稼働開始  |        |                                |
| 1998.1  | 《業界サプライチェーン構想(VOES)》の発表   |        |                                |
| 1       | 「小売業・卸売業間EDI概要書(WES)初版」を全国化粧品日用品卸連合会と協力して発行   |        |                                |
| 2       | 取引先データベースサービス開始   |        |                                |
| 10      | CRP(連続自動補充プログラム)稼働開始  |        |                                |
| 1999.8  | 基幹EDIサービスダウンサイジング(TCP/IPに対応)  |        |                                |
| 2000.1  | プラネットマーケティングフェアを開催  |        |                                |
| 2000.4  | ペット業界が商品データベース利用開始  |        |                                |
| 2001.1  | Web受発注サービス開始  |        |                                |
| 8       | Web資材EDIサービス開始  |        |                                |
| 12      | シングルポータル「パイアーズネット」サービス開始  |        |                                |
| 2002.6  | 理美容業界がプラネットEDIサービス利用を発表   |        |                                |
| 2003.10 | ペット業界が業際統一伝票を導入   |        |                                |
| 2004.2  | ジャスダック市場へ株式公開   |        |                                |
| 9       | 「ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)適合性評価制度」認証取得   |        |                                |
|         |   | 2005.4 | 棚割データベースサービスの稼働開始              |
|         |   | 7      | EDIユーザーが1000社を突破               |
|         |   | 8      | インターネットEDIサービス「SMOOTHEDI」の稼働開始 |
|         |   | 10     | 帳票振分配信サービス開始                   |
|         |   | 12     | 商品データベースの項目追加                  |
|         |   | 2006.2 | 新料金適用                          |
|         |   |        | 商品マスタ登録支援サービス開始                |
|         |   |        | 販促物管理サービス開始                    |
|         |   | 2006.4 | 販売レポートサービス開始                   |



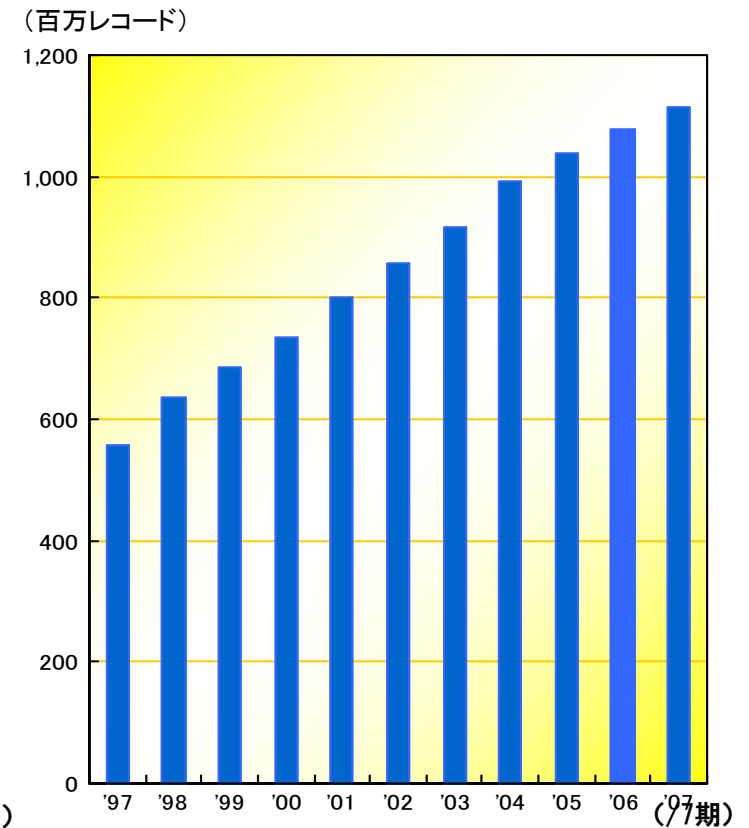


# 基幹EDIサービスの進捗状況

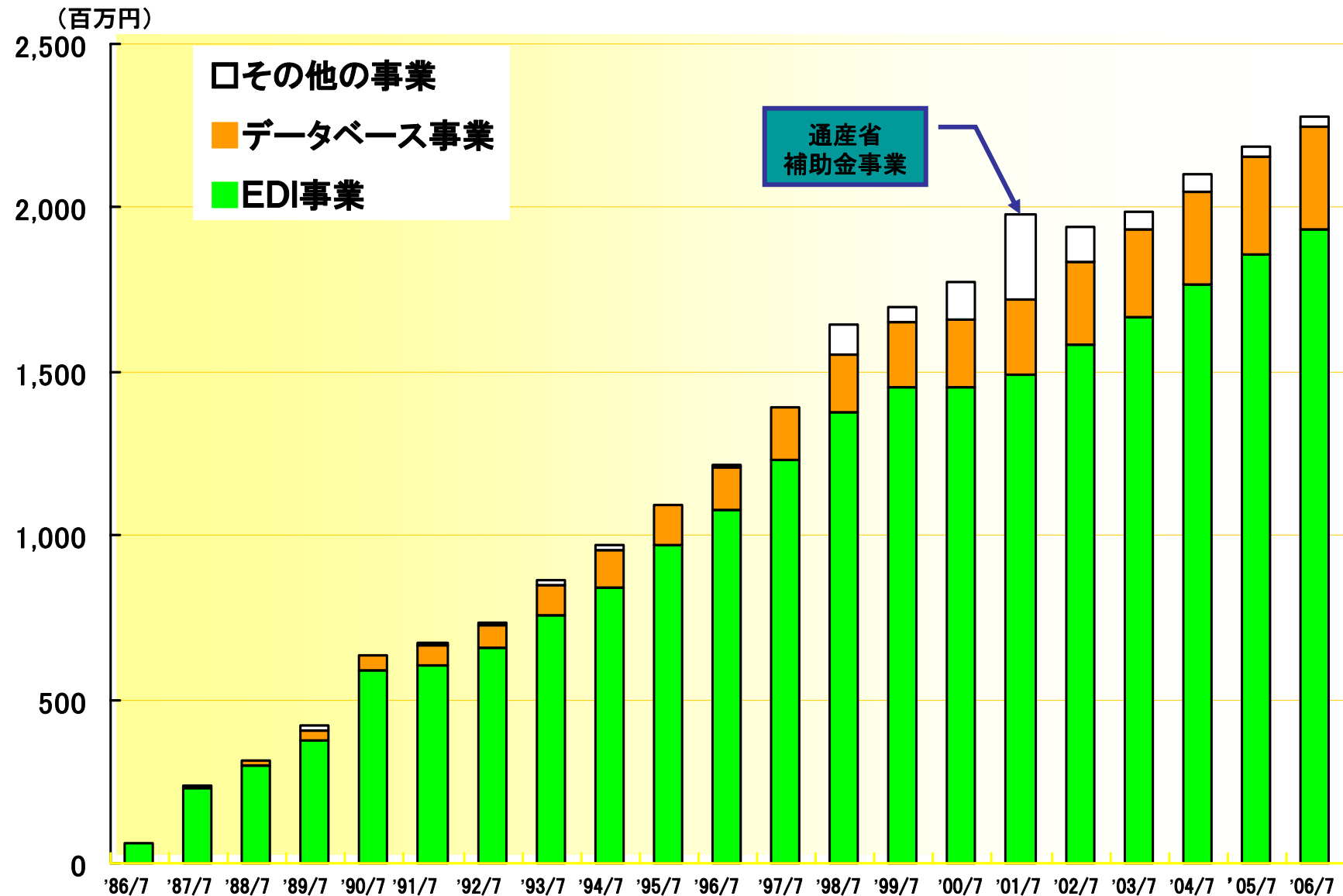
## 稼働メーカー・接続卸店数の推移



## 通信処理データ量の推移

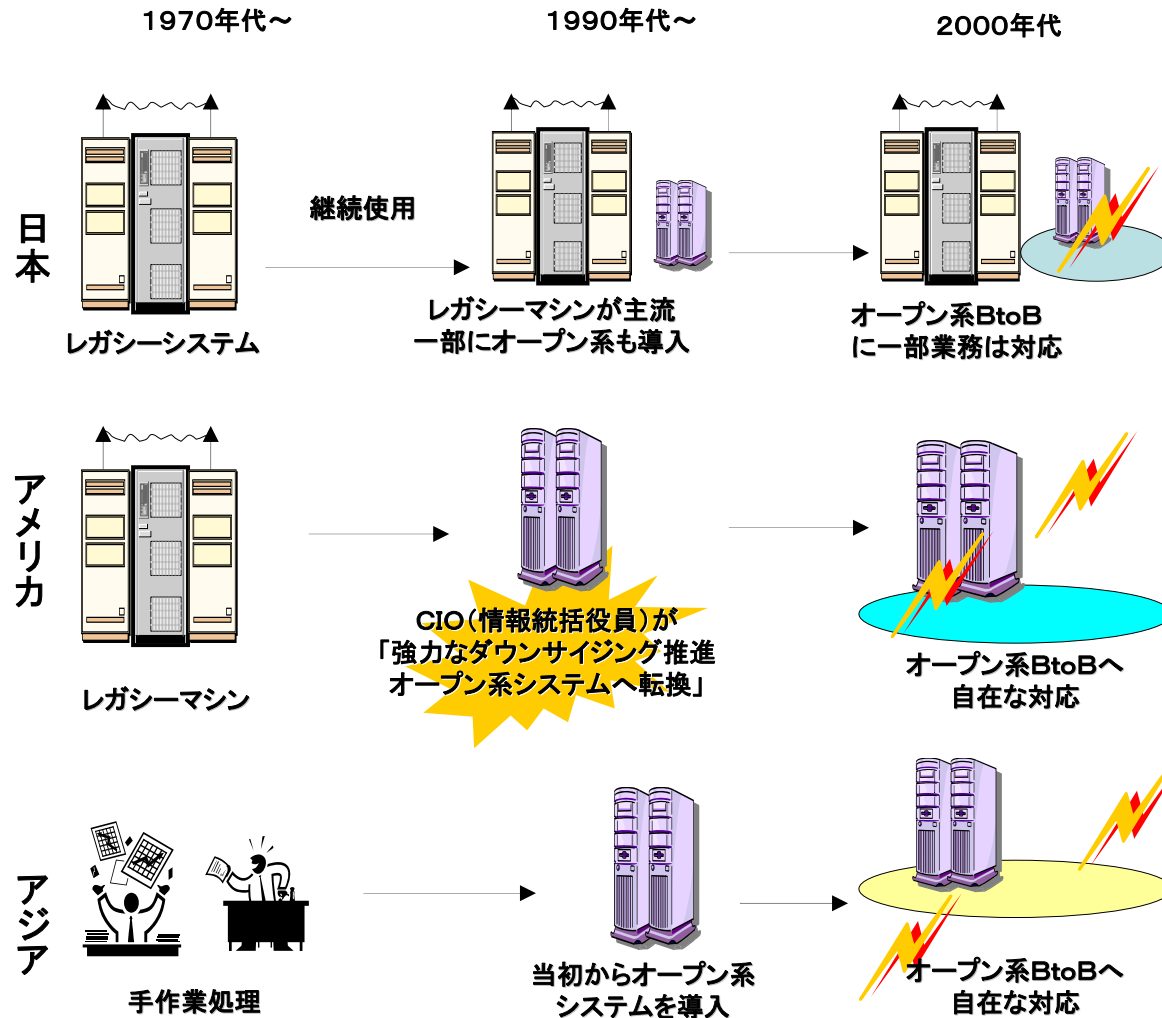


# 事業別売上高の推移

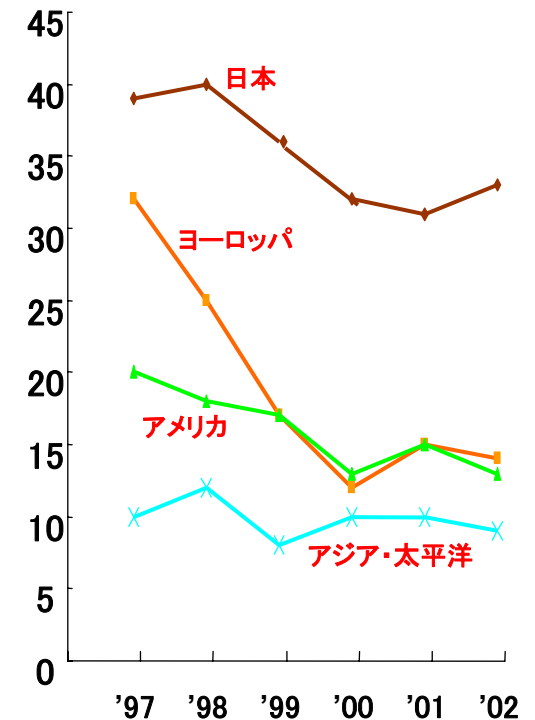


# 日本企業におけるシステムオープン化の遅れ

## レガシーからオープンへ

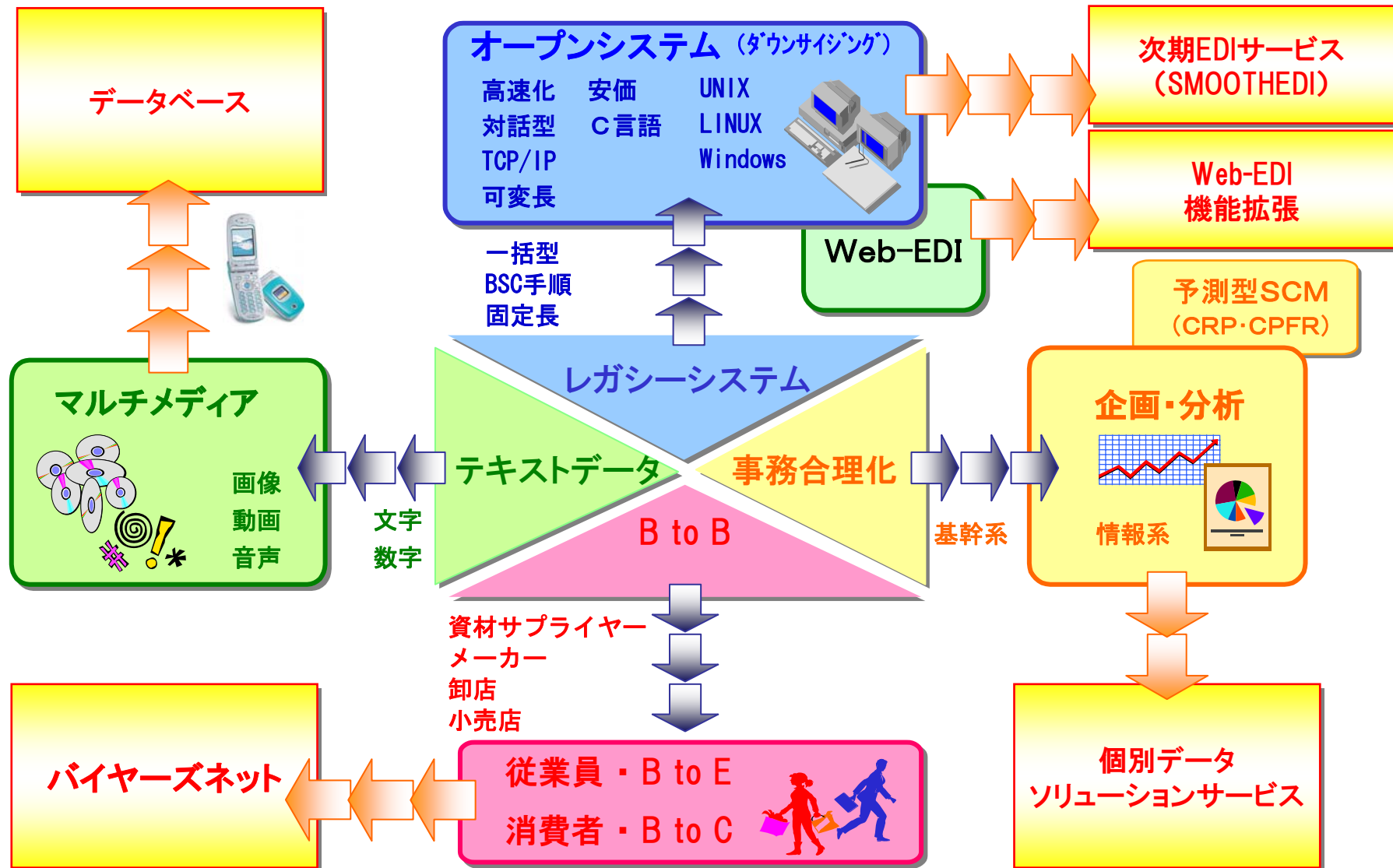


## メインフレームの割合が多い日本



出所:Gartner Dataquest

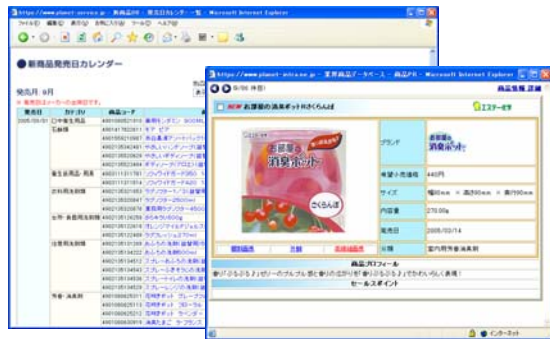
# プラネットサービスの発展性



# バイヤーズネット

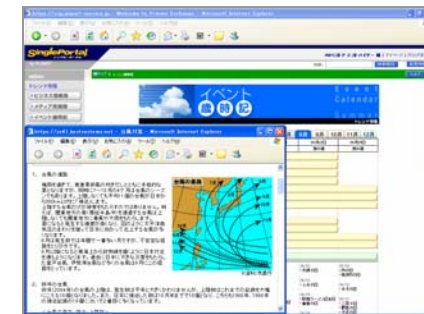
## 商品の検索

- ・新商品カレンダー
- ・ALL商品カタログ



## トレンド市場

- ・メディア情報
- ・歳時情報



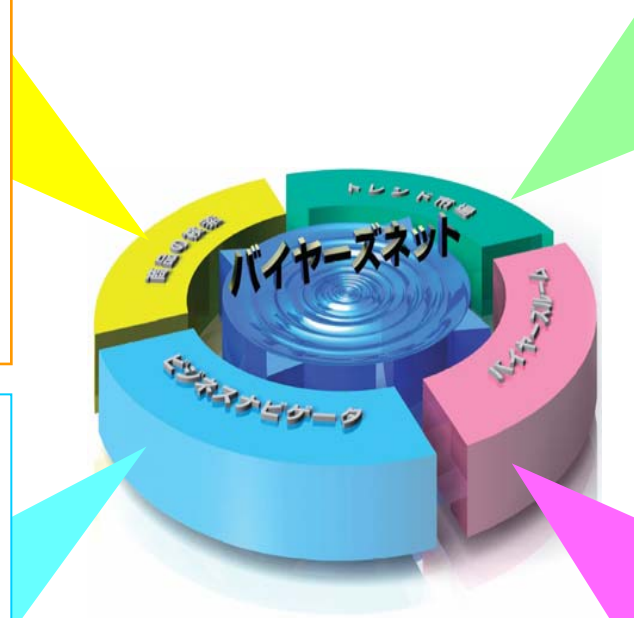
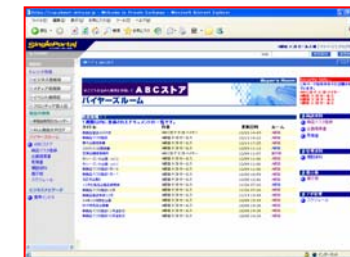
## ビジネスナビゲータ

- ・戦略的な企業情報の発信
- ・企業間の特定取組の実現



## 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
- ・商品マスタシート作成システム





新サービスの  
ご紹介

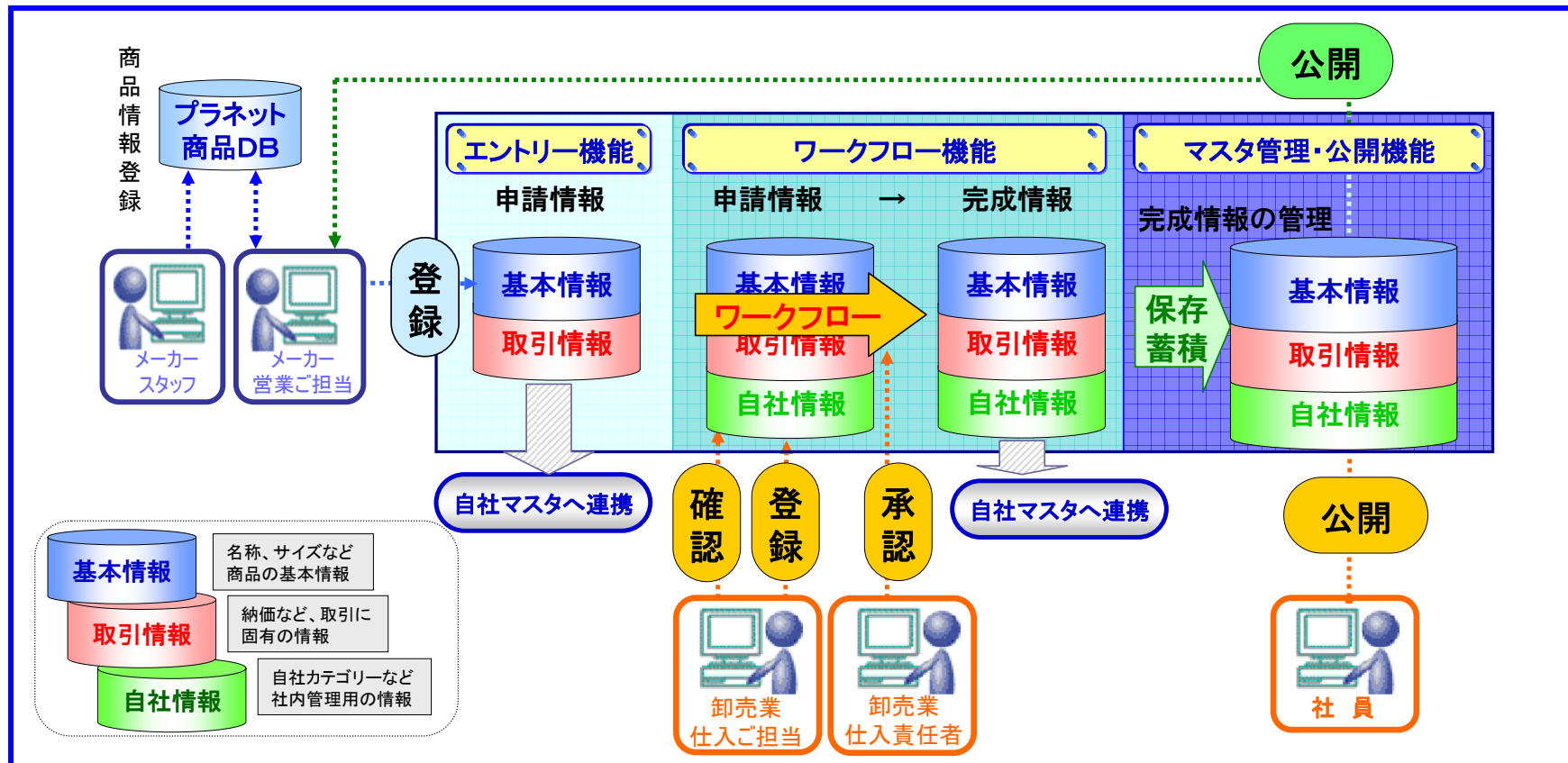
# 商品マスタ登録支援サービス

## ● サービス概要

2006年2月より

- 商品マスタ登録を効率化する、卸売業・小売業向けの個別ソリューション。
- ニーズに応える3タイプをラインアップ。(ライトバージョン、ワークフロー、フルパッケージ)

## ● サービス概念図 (メーカー・卸売業間の場合)

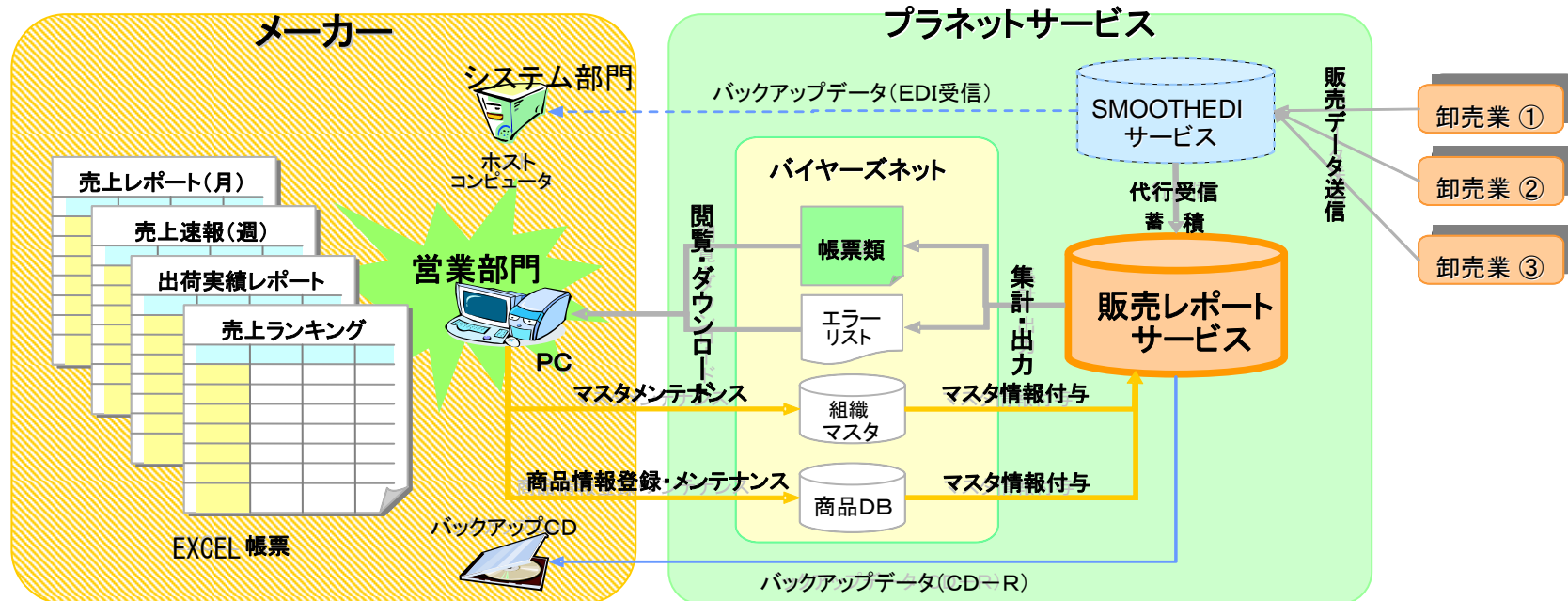


# 新サービスのご紹介 販売レポートサービス

## 販売レポートサービスとは

2006年4月より

- ・卸売業より送信された販売データを集計し、インターネット上のバイヤーズネットに、その集計された帳票を出力するサービスです。
- ・出力された販売実績帳票を毎週・毎月簡単にPCにダウンロードや、印刷が可能です。



## ご利用メリット

- ・販売データ処理におけるホストコンピュータの負荷が軽減できます。
- ・営業からの帳票出力要請に即座に対応できます。

## 「EDIがわかる本」を制作しました

新規ユーザー数の拡大、既存ユーザーの利用データ種と接続拡大や、隣接業界などのEDIの需要掘り起こしを推進するための販促・宣伝のための冊子として「EDIがわかる本 —30分でわかる勝ち組企業のプロジェクトEDI—」を制作しました。この冊子の前半では、理想的な標準EDIについて分かり易い説明をし、後半では、この理想的標準EDIを提供するフラネットのEDIサービスについて簡単に紹介しています。この9月に発行され(非売品)、フラネットの「ナビゲーションツール」「プレゼンテーションツール」として、ユーザー開拓に活用しています。

