

株式会社プラネット

2007年7月期期末決算説明会

2007年9月28日

株式会社プラネット

代表取締役社長 玉生弘昌



2007年7月期

期末決算概要



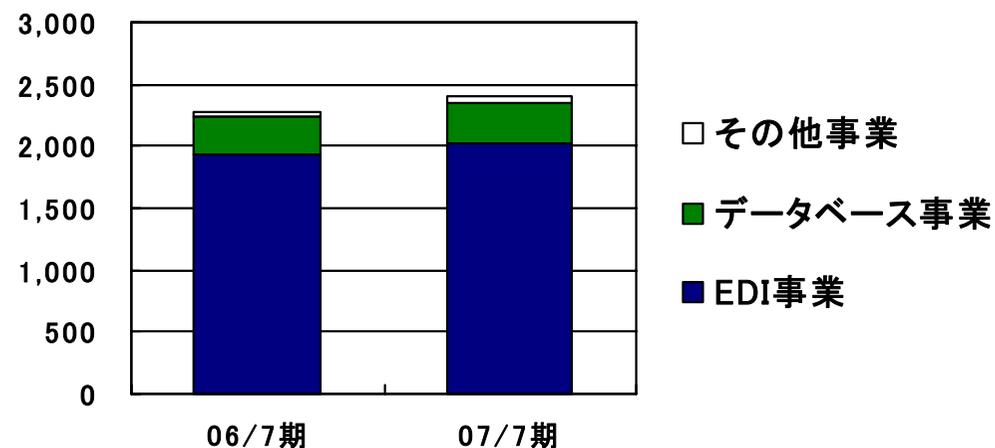
## 2007年7月期の業績ハイライト①

06/7期実績				07/1時点での 07/7期末予想値	07/7期実績		
	(百万円)	率(%)		(百万円)	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,281	100.0	売上高	2,350	2,409	100.0	+5.6%
売上総利益	1,166	51.1	売上総利益		1,251	52.0	+7.3%
営業利益	446	19.6	営業利益		429	17.8	-3.8%
経常利益	458	20.1	経常利益	370	444	18.8	-3.2%
当期純利益	260	11.4	当期純利益	230	277	11.7	+6.5%
1株当たり当期純利益	15,728円78銭		1株当たり当期純利益		16,749円70銭		
1株当たり配当金	5,000円		1株当たり配当金	5,000円	7,000円		



## 2007年7月期の業績ハイライト②

### セグメント別売上高



06/7 期実績			07/7 期実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,281	100.0	売上高	2,409	100.0	+5.6%
EDI事業	1,933	84.8	EDI事業	2,024	84.0	+4.7%
データベース事業	317	13.9	データベース事業	319	13.2	+0.4%
その他事業	29	1.3	その他事業	65	2.7	+122.2%



## 2007年7月期の業績概況①

### 売上

- EDI事業における通信処理データ量は計画を上回り、過去最高のデータ量11億7,850万レコードを達成（前期比＋5.8%）
- 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
- 小売店に対するスポット的売上もあり上方修正



## 2007年7月期の業績概況②

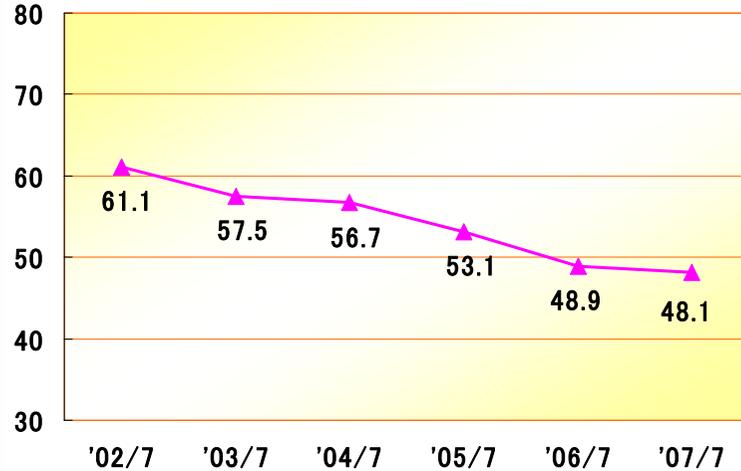
### 利益

- 次世代EDIやGDS(商品情報同期化システム)及び安全対策など、将来に向けて積極的に先行投資を行い経費が増加したが、節減努力により純利益は増加した。

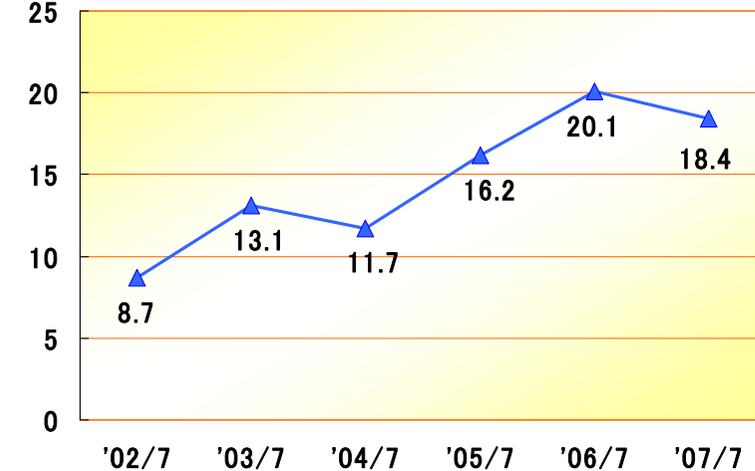


# 経営指標の推移

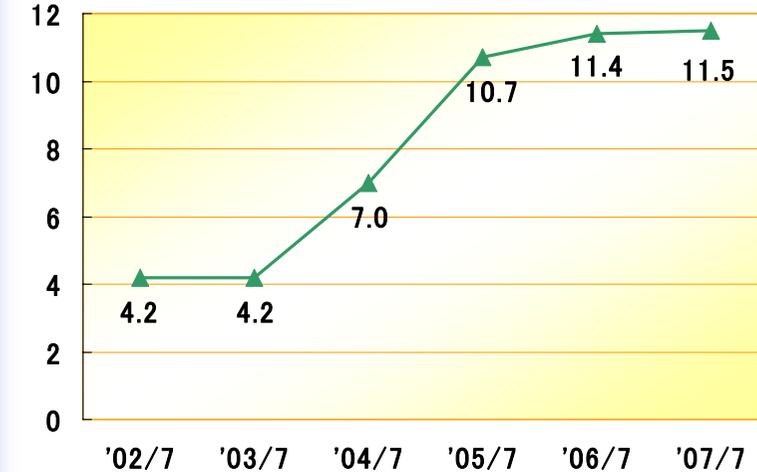
(%) ■ 原価率



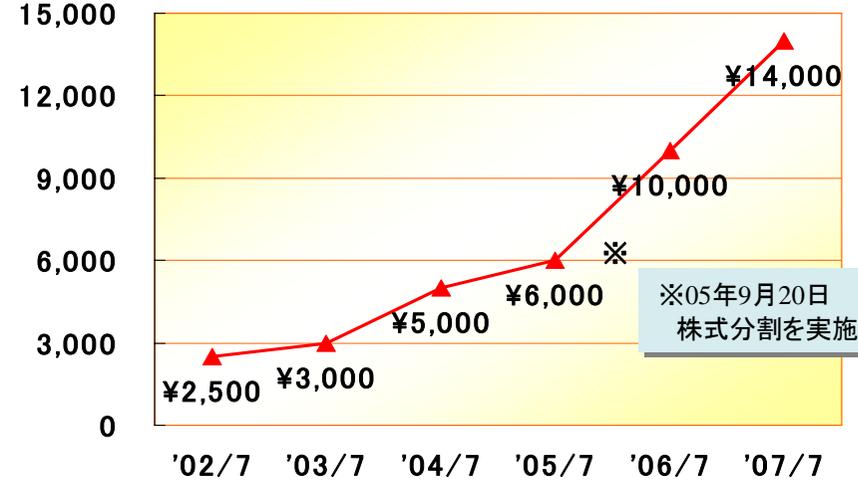
(%) ■ 売上高経常利益率



(%) ■ 売上高当期純利益率



(円) ■ 配当



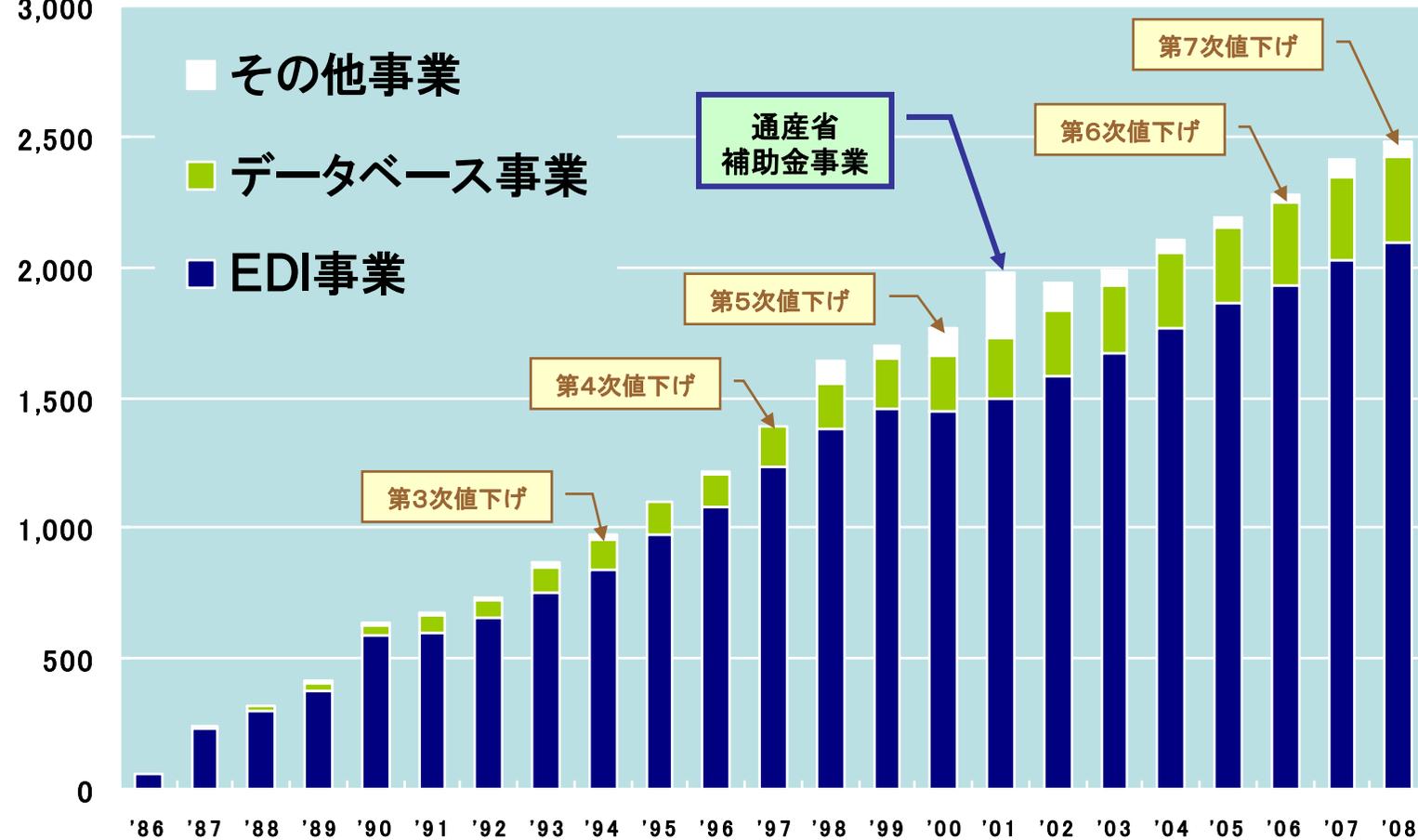


## 参考資料

### 事業別売上高推移

(百万円)

● 利用企業数の増加に伴い過去に7回値下げ





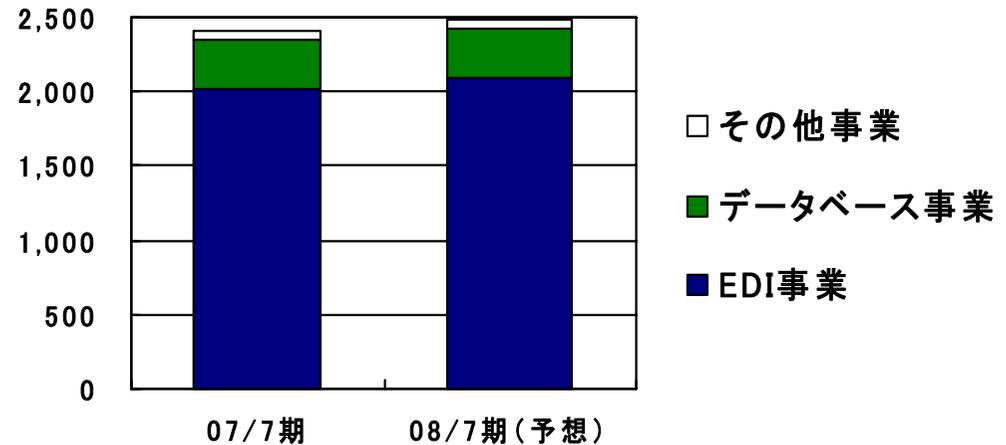
## 2008年7月期の業績予想①

07/7 実績			08/7(通期) 予想			
	(百万円)	率(%)		(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,409	100.0	売上高	2,480	100.0	+2.9%
売上総利益	1,251	51.9	売上総利益	1,330	53.6	+6.2%
営業利益	429	17.8	営業利益	490	19.8	+14.0%
経常利益	444	18.4	経常利益	530	21.4	+19.3%
純利益	277	11.5	純利益	300	12.1	+8.0%
1株当たり当期純利益	16,749円70銭		1株当たり当期純利益	18,096円27銭		
1株当たり配当金	7,000円		1株当たり配当金	7,000円		
配当性向	41.8%			38.7%		



## 2008年7月期の業績予想②

### セグメント別売上予想



07/7実績			08/7(通期)予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,409	100.0	売上高	2,480	100.0	+2.9%
EDI事業	2,024	84.0	EDI事業	2,095	84.5	+3.5%
データベース事業	319	13.2	データベース事業	331	13.3	+3.8%
その他事業	65	2.7	その他事業	54	2.2	-18.2%



## 2008年7月期の業績予想③

### 概況予想

- 従来とおり主たる事業のEDIサービスの利用率拡大  
(利用企業による利用データ種・利用本数の拡大)
- メーカー・卸売業間におけるEDIサービス利用企業数の増加  
(隣接業界へ広がるネットワークのよこ展開)
- 卸売業・小売業間における標準EDIの推進をサポート  
(製・配・販の一気通貫型を志向するネットワークのたて展開)
- EDIの利用率・利用企業・利用範囲の拡大・増加に応じて、  
データベース事業サービス利用量の増加
- 事務合理化ネットワーク(EDI事業)の拡大充実とともに、  
マーケティングネットワーク(その他事業・バイヤーズネットサービス)の  
普及推進
- ネットワークシステムの安定化・安全性強化への先行投資

# 經營戰略

2008年度～中長期的展望



### マーケット市場の概況

- 消費財流通業界を取り巻く変化(市場成長の鈍化・消費者の変化・流通制度の変化・グローバル化の進展など)がさらに顕著になり、取引業務の効率化のためのインフラとなるEDIの導入ニーズがさらに顕在化する。
- インターネットなどの新技術を活用した流通システムの効率化や新しいマーケティング手法への関心が高まる。
- 製・配・販3層(流通サプライチェーンを構成するメーカー・卸売業・小売業)のEDIやデータベースなどを利用する流通システムの標準化へ向けた協働意識が高まってゆく。
- 従来型のEDI通信技術の旧式化に加え、新技術・国際標準に準拠した本格的インターネットEDIやGDS(商品情報同期化システム)対応への過渡期となる。
- EDIやデータベースを利用する企業側のシステム化投資・高度化への啓蒙も必要となる。(レガシー・マイグレーション:基幹系システムも含めたオープンシステムへの切り替え)



## 先行投資

### 次世代EDI普及のための投資

- 経済産業省主導のGDS、次世代EDI実証実験への参画  
【GDS】: Grobal Data Synchronization
- 日本GCI推進協議会のプロジェクト参加  
【GCI】: Grobal Commerce Initiative
- 経済産業省・流通システム標準化事業「チェーンドラッグストア業界における流通システム標準化の検討」への積極参加



## 中長期的な経営戦略

### 事業拡大の方向

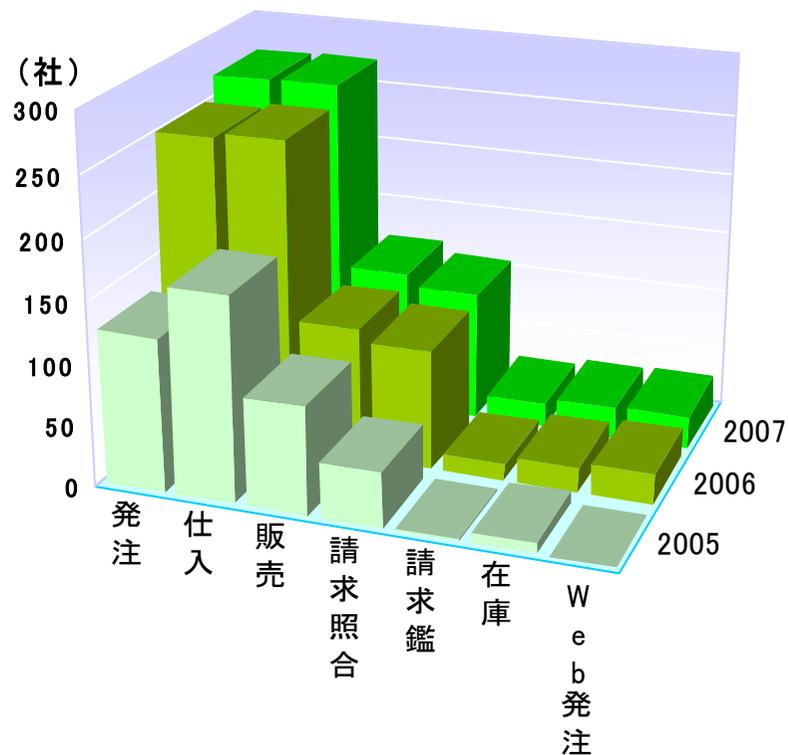
- ① EDIの深堀り(利用率の拡大)
- ② 「よこ展開」と「たて展開」  
(隣接業界への展開と一気通貫型展開)
- ③ 事務合理化ネットワークからマーケティングネットワークへ(基幹系から、情報系へ)



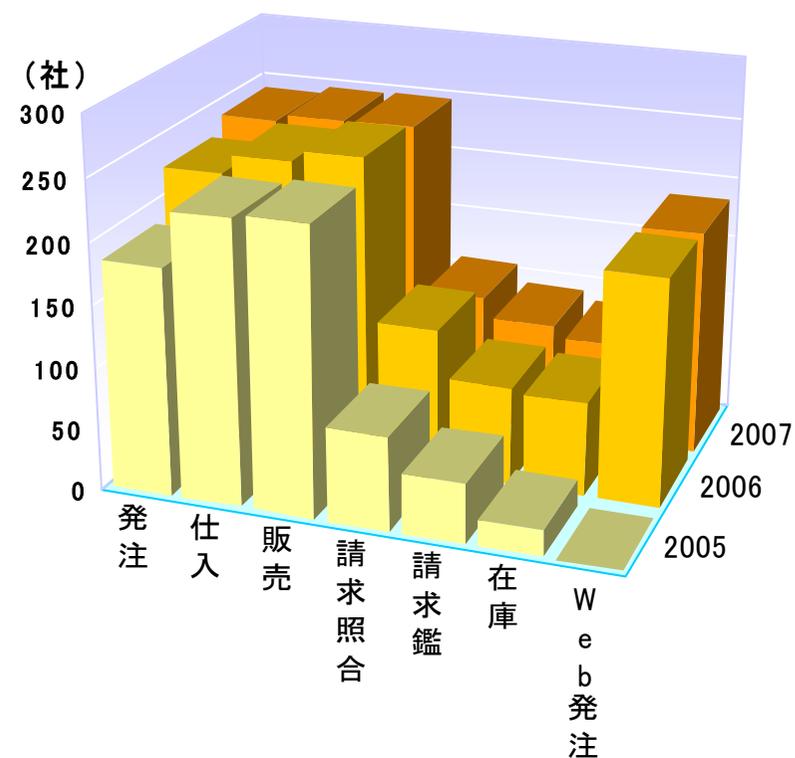
## ① EDIの深堀り

データ種類の拡大、接続本数の拡大、接続方法の高度化

メーカー



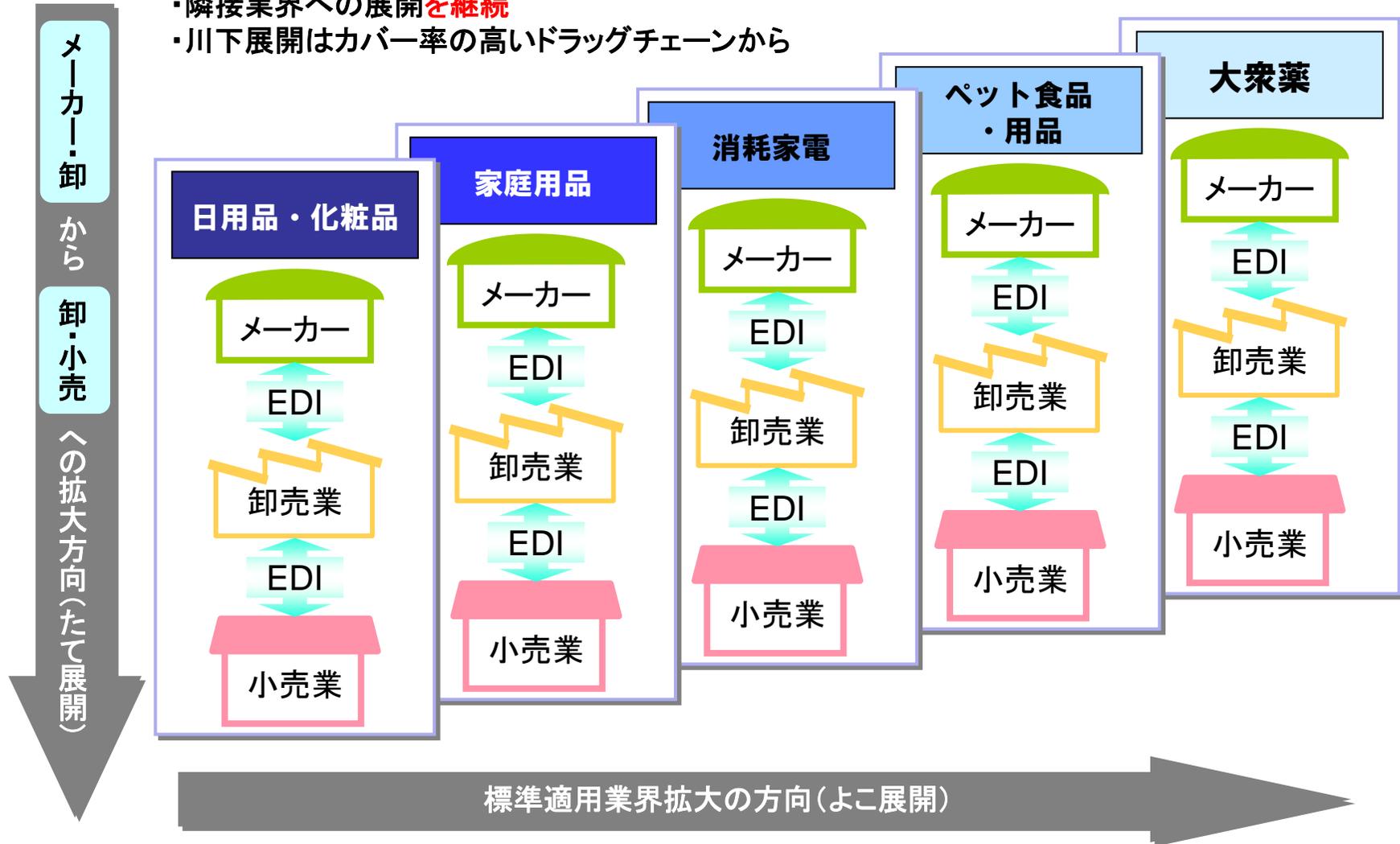
卸売業





## ②「よこ展開」と「たて展開」

- ・隣接業界への展開を**継続**
- ・川下展開はカバー率の高いドラッグチェーンから





### ③マーケティングネットワークに広がるサービス その1

#### バイヤーズネット 4つの基本サービス





## ③マーケティングネットワークに広がるサービス その2

### ●商品マスタ登録支援サービス

電子商品カタログに登録されている商品情報をもとに、取引先の商品情報の申請から卸売業や小売業の商品マスタ登録までの一連の作業を支援します。

### ●販売データレポートサービス

卸売業からメーカーに送信された販売データをプラネットが集計・加工し、販売実績の帳票をバイヤーズネット上で配信しています。



## 徹底した安全と徹底した機密保護

### 「ISO27001」認証を取得(2月)

2月に、情報マネジメントシステムの国際規格である「ISO/IEC 27001:2005」及び国内規格「JIS Q 27001:2006」の認証を取得いたしました。適用範囲は当社の全ての業務・従業員となります。当社は、一般消費財流通を支える情報インフラストラクチャーの立場としての社会的重要性に鑑みて、今回の認証取得を機に情報セキュリティ強化へ向けての取り組みを継続し、ユーザーからの信頼をさらに高めてまいります。

### ※ISO27001:情報セキュリティ

### マネジメント

### 障害対応訓練を実施(7月)

7月に、BCP(Business Continuity Plan・事業継続計画)の取り組みの一環として、大規模障害発生時における障害対応訓練を昨年に引き続き実施いたしました。加えて、首都圏での大規模災害時を想定したEDIサーバー再構築訓練も行いました。当社はインフラとしての社会的責任を果たすべく、遠隔地でのサーバー二重化・データバックアップシステム構築等の設備投資を行うとともに、災害発生時マニュアルの整備ほかの各種事業継続計画書の策定を進めており、徹底したBCP対応を継続しています。



登録範囲:流通業界を対象とした、EDI事業、データベース事業及びプラットフォーム事業に伴う総ての社内業務



## 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 : 03-5444-0811

FAX : 03-5444-0831

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

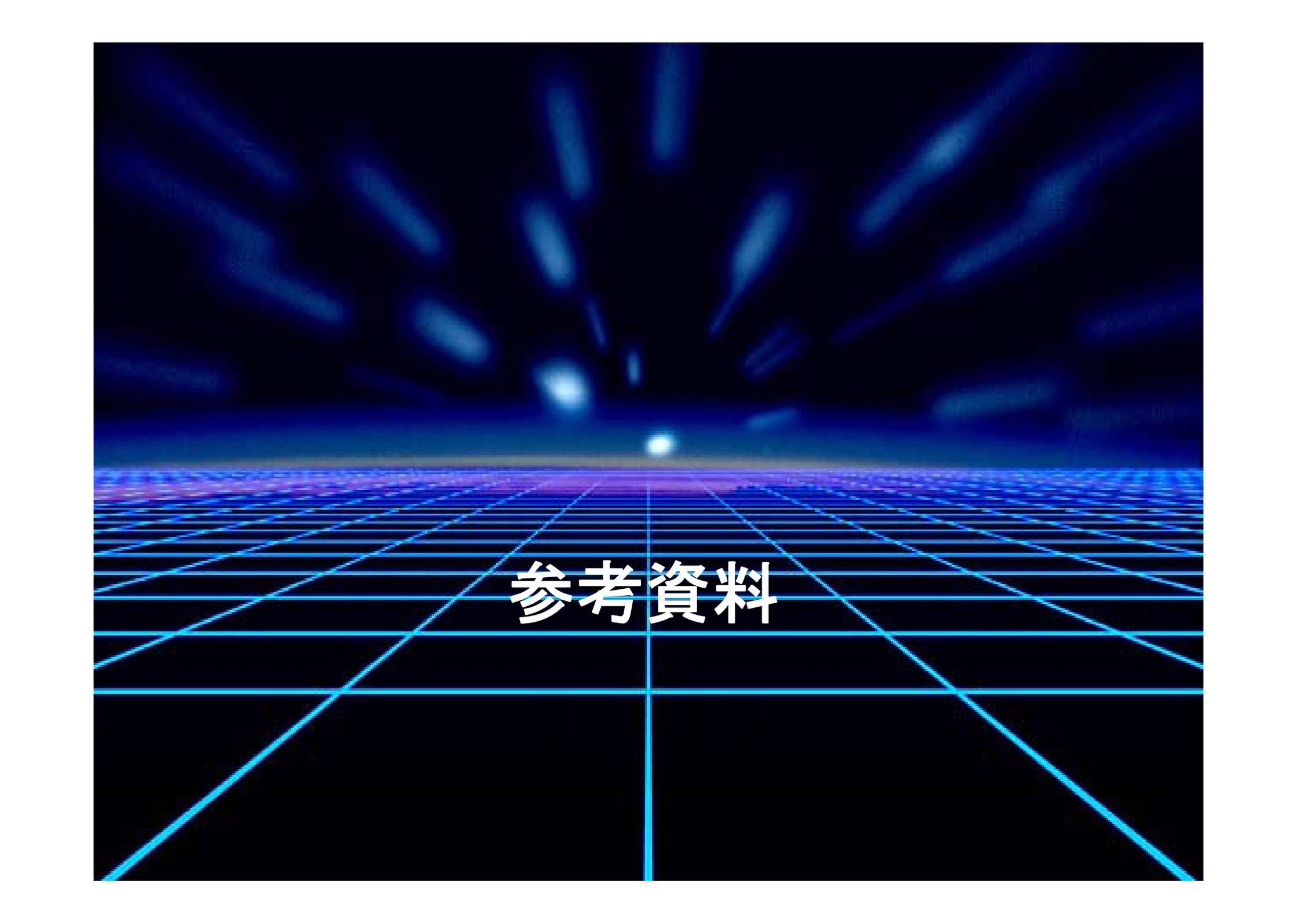
URL : <http://www.planet-van.co.jp>

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。

The background features a perspective view of a glowing blue grid floor that recedes into the distance. The sky is dark blue with numerous light blue streaks and a bright light source on the horizon, creating a sense of depth and digital space.

# 參考資料



## 参考資料①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

純資産 : 16億8千8百万円

従業員数 : 32名 (2007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  
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



## 参考資料②経営の基本方針

- **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（製配販）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。
- **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（製配販）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。
- **プラネット**は、ユーザーに安心してご利用頂くために、
  - (1)安全なサービス
  - (2)中立的なサービス
  - (3)標準化されたサービスを継続的に提供します。
- **プラネット**は、ユーザーに最適なサービスを提供するために、
  - (1)最新情報技術の研究
  - (2)情報・流通関連の標準の研究
  - (3)流通業界の構造変化の研究について継続的に努力します。
- **プラネット**は、ユーザーの情報セキュリティ保全を図るために、
  - (1)情報管理システムの構築
  - (2)不正なアクセス、破壊工作からの防御
  - (3)要員のセキュリティ意識の徹底について最大限の努力をします。

（企業理念より）

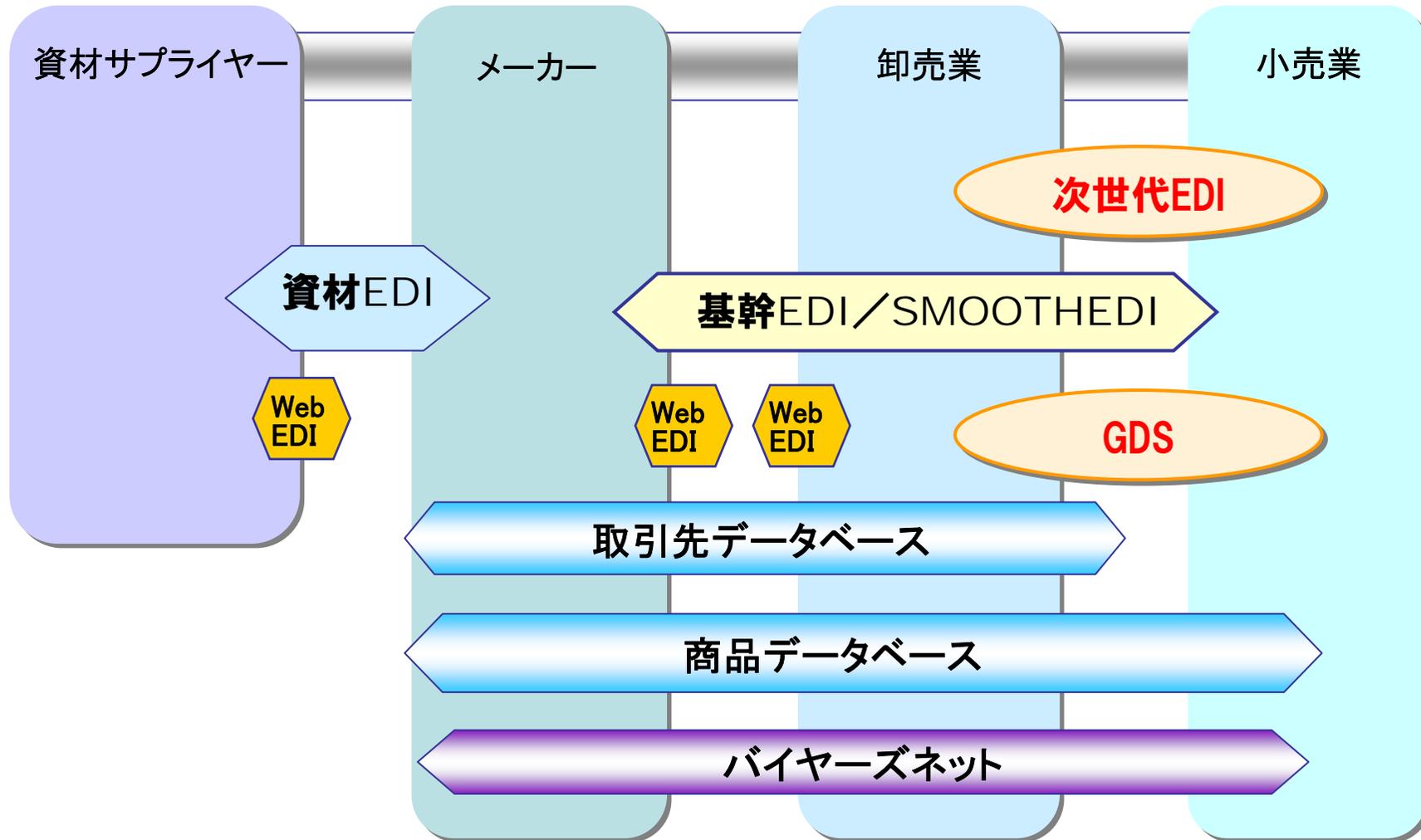


## 参考資料③プラネットの歩み

1985. 8	(株)プラネット発足 資本金:240百万円 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)日本製紙クレシア)、エステー化学(株) (現エステー(株))、牛乳石鹼共進社(株)	10	CRP(連続自動補充プログラム)稼働開始
1986. 2	仕入データ、販売データ稼働開始	1999. 8	基幹EDIサービスダウンサイジング(TCP/IPに対応)
10	発注データ、請求照合データ稼働開始	2000. 1	プラネットマーケティングフェアを開催
1987.2	日経・年間優秀製品賞の「日経流通新聞賞」を受賞	2000. 4	ペット業界が商品データベース利用開始
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	2001. 1	Web受発注サービス開始
1988. 9	FAX受発注システム稼働開始	8	Web資材EDIサービス開始
9	プラネットの機関誌「PLANET van van」第1号を発刊	12	シングルポータル「バイヤーズネット」サービス開始
1991. 1	在庫データ稼働開始	2002. 6	理美容業界がプラネットEDIサービス利用を発表
1992. 4	品切連絡データ稼働開始	2003. 10	ペット業界が業際統一伝票を導入
1994. 3	振替データ稼働開始	2004. 2	ジャスダック市場へ株式公開
1995. 2	「トータルEDI概要書」発行	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
2	《100%オンライン受発注構想》発表	2005. 4	棚割データベースサービスの稼働開始
10	全国家庭用品卸商業協同組合ネットワークを受託	7	EDIユーザーが1000社を突破
1996. 4	業際統一伝票導入(新伝送フォーマット切替開始)	8	インターネットEDIサービス「SMOOTHEDI」の稼働開始
7	次期ネットワーク《業界イントラネット構想》発表	10	帳票振分配信サービス
1997. 7	資材EDI稼働開始	12	商品データベースの項目追加
12	商品データベースサービス稼働開始	2006. 2	新料金適用
1998. 1	《業界サプライチェーン構想(VOES)》の発表	2	販促物管理サービス
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	3	商品マスタ登録申請サービス
2	取引先データベースサービス開始	4	販売レポートサービス
		2007. 2	情報セキュリティマネジメントシステム国際規格「ISO27001」認 証を取得



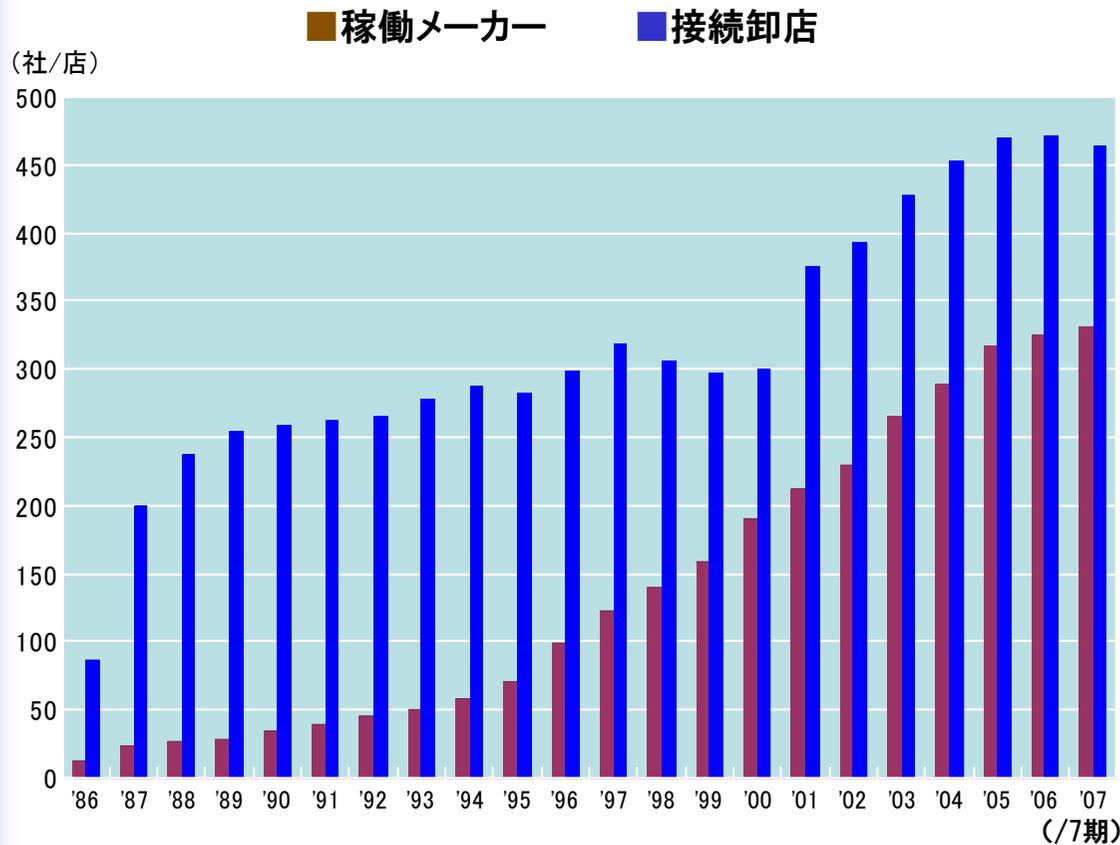
## 参考資料④プラネットのサービス体系



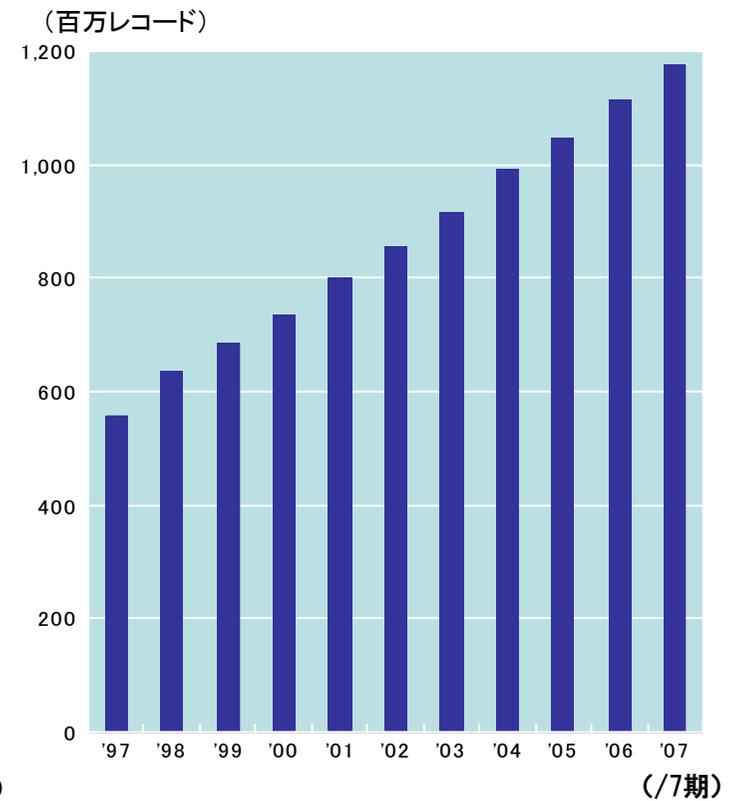


## 参考資料⑤ 基幹EDIサービスの進捗状況

### 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





# 参考資料⑥主要取引先企業

(平成19年9月28日現在)

## メーカー

(社名は50音順)

### 化粧品・日用品

エステー(株) (株)エフティ資生堂 王子ネピア(株) 花王(株) クランホームプロダクツ販売(株) 牛乳石鹸共進社(株) (株)コーセー 小林製薬(株) サンスター(株) ジョンソン(株) 王子製紙(株)	大日本防虫菊(株) ツムラライフサイエンス(株) (株)白元 ホーユー(株) プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株) (株)マンダム 森下仁丹(株) ユニ・チャーム(株) ユニリーバ・ジャパン(株) ライオン(株)	など
---	--	----

### 大衆薬

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

### ベビー・衛生用品

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

### ペット

アイシア(株) いなばペットフード(株) ジョンソントレーディング(株) テトラジャパン(株) ドギーマンハヤシ(株) 日清ペットフード(株)	日本ヒルズ・コルゲート(株) 日本ペットフード(株) ネスレペリナペットケア(株) ペットライン(株) マスターフーズリミテッド ユニ・チャーム ペットケア(株)	など
--	--	----

接続メーカー数:332社

## 卸売業

(社名は50音順)

### 化粧品・日用品

(株)麻友 (株)あらた イーライフ共和(株) 伊東秀商事(株) (株)井田両国堂 (株)エイコー 岡山四国共和(株) 花王カスタマーマーケティング(株) (株)ジェムコ水戸 太陽商事(株) 中央物産(株)	(株)中央ホームズ (株)東京堂 (株)東流社 (株)トウディック (株)ときわ商会 西日本共和(株) ハリマ共和物産(株) (株)パルタック 広島共和物産(株) 森友通商(株)	など
---	--	----

### 大衆薬

(株)アステムヘルスケア (株)大木 (株)コバシヨウ シーエス薬品(株) 丹平中田(株)	(株)トミタヘルスケア (株)ほくやく (株)パルタック (株)琉薬	など
---	---	----

### ベビー・衛生用品

川本産業(株) ピップトウキョウ(株)	ピップフジモト(株) 森川産業(株)	など
------------------------	-----------------------	----

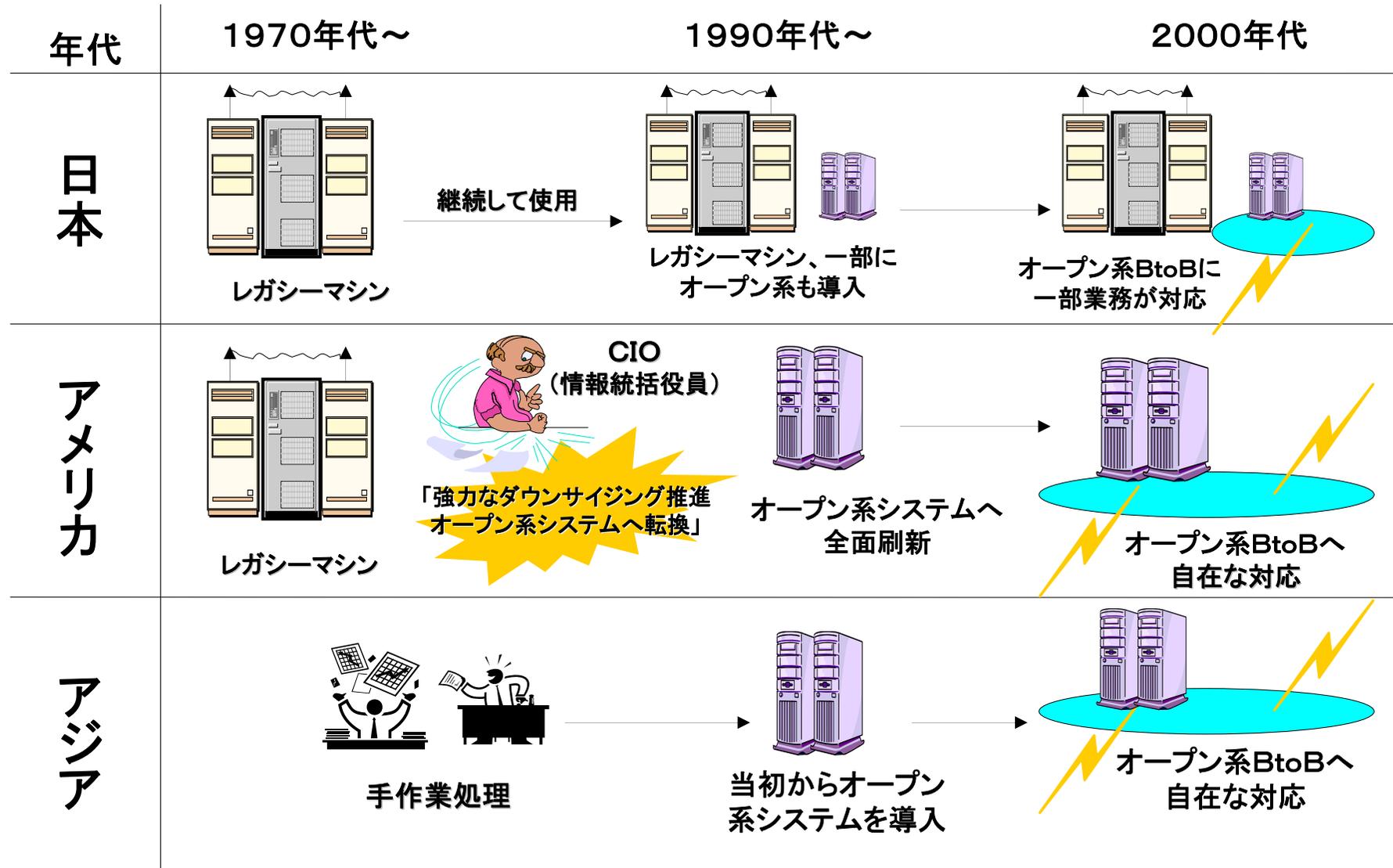
### ペット

エコートレーディング(株) (株)小野商事 ジャペル(株) トーション(株) 中屋商事(株) 東日本ベネット(株)	薩摩ベネット(株) (株)マーク産業 (株)みさと産業 (株)森光商店 ラプリー・ペット商事(株) (株)菱食	など
--	--	----

接続卸売業者数:470社

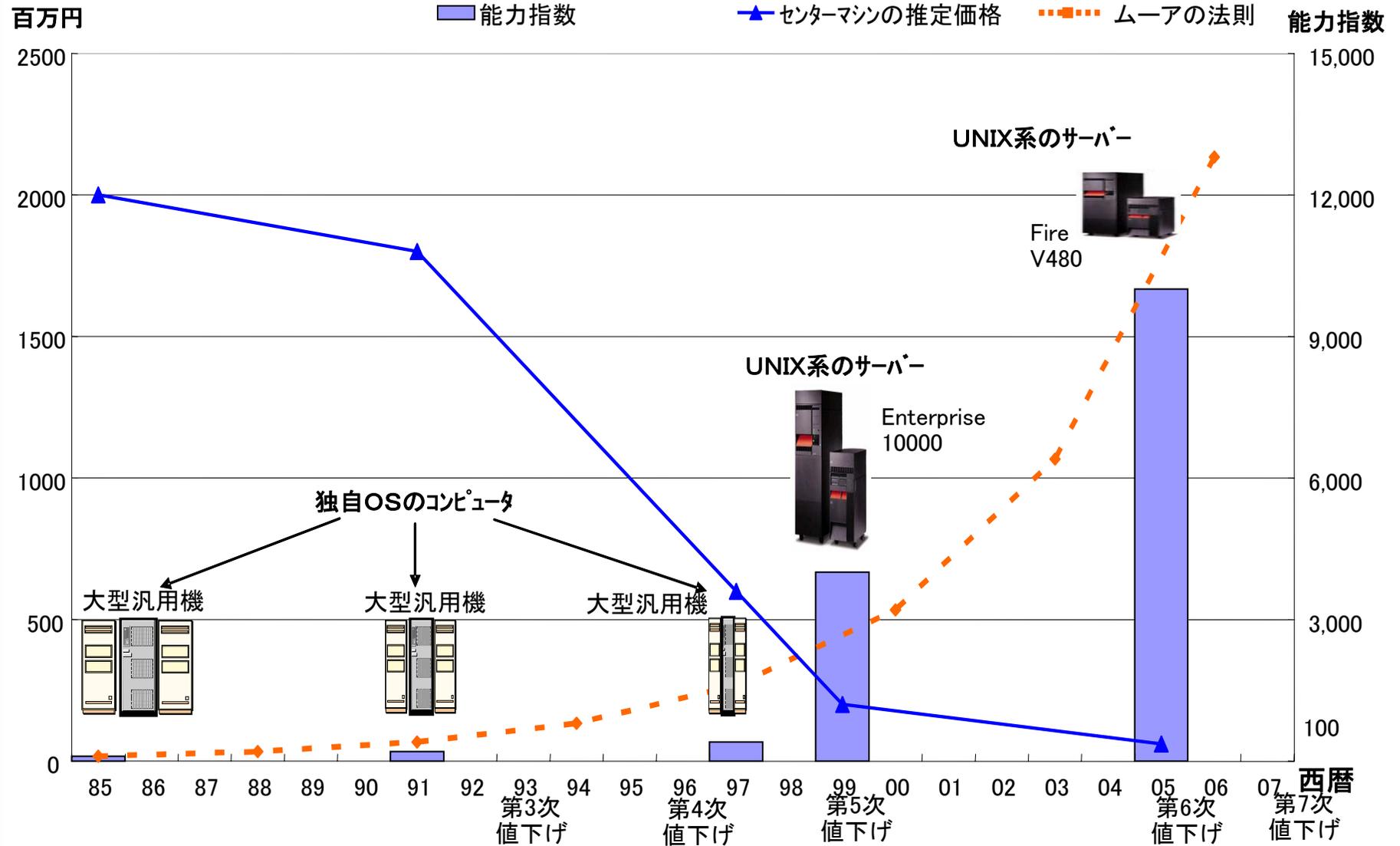


# 参考資料⑦レガシー問題





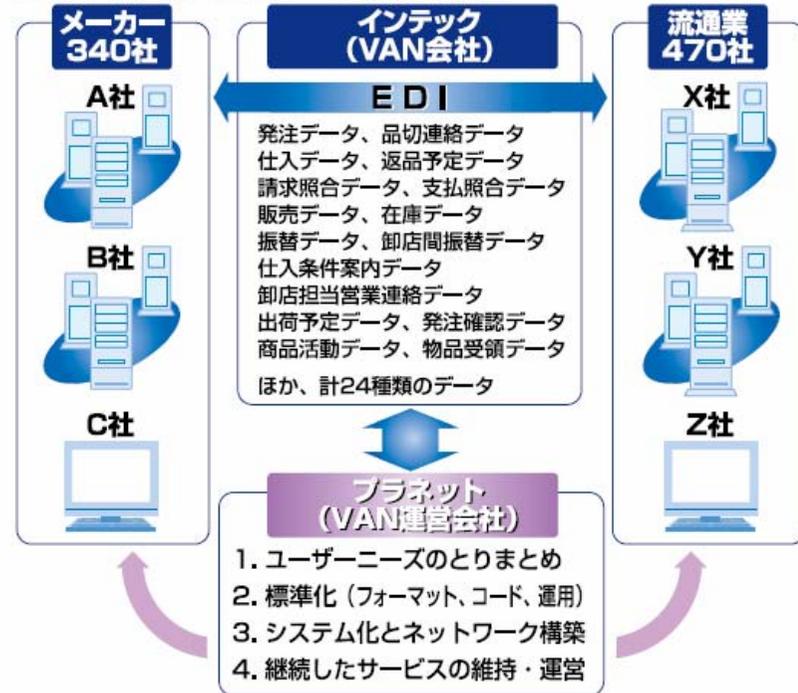
# 参考資料⑧センターマシンの推移



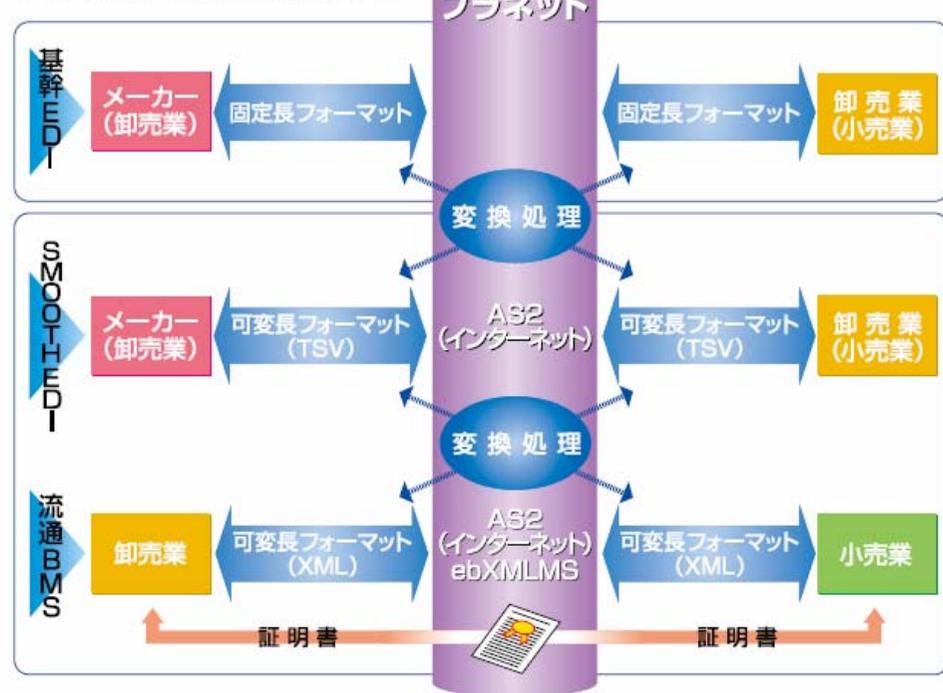


# フル装備EDIで 流通業の企業間取引に関わる業務を効率化

## プラネットのEDIサービスの概要



## プラネットのフル装備EDI



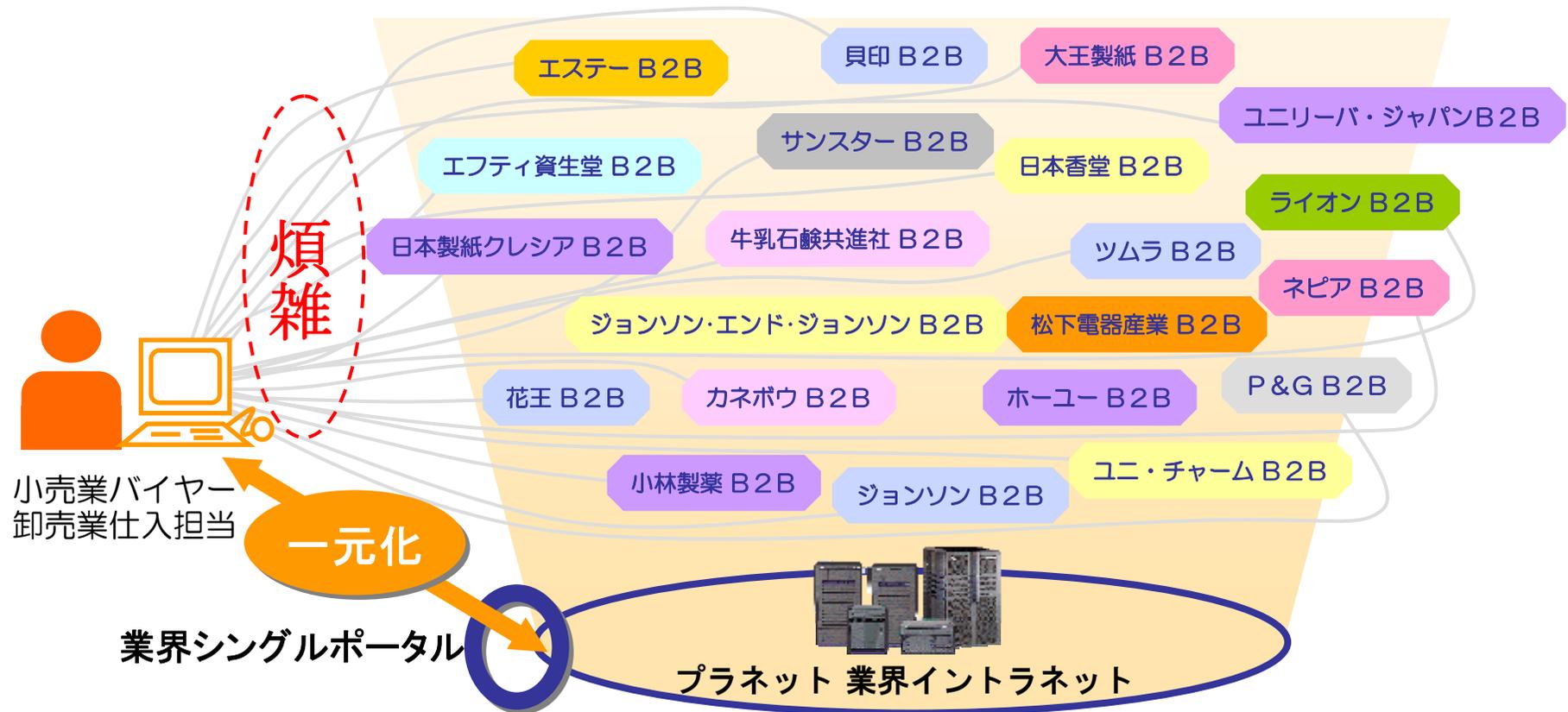
※流通BMS : 次世代EDIの受発注システムのための標準規格のこと

- ・メーカーと卸売、さらに小売までをつなぐ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



## (参考) マーケティングネットワーク ＝バイヤーズネットの概念

- メーカーが取引先へ提供するサイトが乱立し、煩雑なパスワード、アドレス管理により利用者が混乱する恐れ。
- メーカーのB2Bサイト群を統一し、ユーザー認証を一元管理。





## 22期トピックス

- 2006.9: 日経MJなどで「フル装備EDI」「GDS対応」を訴求
- 2006.9～11: 「プラネット式 IT 起業で成功する方法」  
「EDIがわかる本」を発行
- 2006.11: ユーザー会を東京・大阪で開催
- 2006.12: SMOOTHEDI®のライオンによる利用開始
- 2007.2: 第7回JAPANドラッグストアショーで小売EDI対応につき展示・説明
- 2007.2: 情報セキュリティマネジメントシステム国際規格「ISO27001」認証を取得
- 2007.7: ～IT時代の新しいマーケティング手法を学ぶ～  
「プラネット・マーケティング・フォーラム」を東京にて開催
- 2007.7: 本年度の障害対応訓練を実施。BCPへの取り組みを鋭意継続
- 2007.8～: 第7回目のサービス料金値下げを実施