

2391 プラネット

玉生 弘昌 (タマニュー ヒロマサ)

株式会社プラネット社長

原価率低減を背景に、増収増益を達成

◆2010年7月期決算概要

当期の業績は、売上高 25 億 44 百万円(前期比 2.2%増)、営業利益 5 億 34 百万円(同 11.9%増)、経常利益 5 億 41 百万円(同 20.2%増)、当期純利益 3 億 7 百万円(同 29.6%増)の増収増益となった。売上、利益とも計画を上回り、過去最高当期純利益額を更新した。この背景には、ユーザー数、EDI データ量の増加、および旧式の EDI 通信方法(JCA 手順)の廃止により原価率が下がったことがある。さらに金融不安の影響から生じた投資有価証券評価損額が前期に比べて減少したこと、事務所移転等が発生したものの業容を拡大しつつコスト削減に努めたことも増益要因として挙げられる。

セグメント別売上高では、基本事業である EDI 事業が 21 億 52 百万円(前期比 1.7%増)と堅実に伸びた。もう一つの柱であるデータベース事業は EDI 事業よりも高い伸び率を示し、3 億 70 百万円(同 6.1%増)となった。その他事業は、「販促物管理支援システム・サービス」の販売終了と売却により 22 百万円(同 11.2%減)に減少した。なお同システムの売却益は、特別利益として 10 百万円計上している。

◆各事業の動向

当社の基本事業である EDI 事業における当期の通信処理データ量は、約 13 億 300 万レコード(前期比 4%増)である。特に、インターネット EDI サービス「SMOOTHEDI®」が着実に普及したほか、ユーザー数も増加した。一方、データベース事業では、流通業の業務を効率化できる「商品マスタ登録支援サービス」のユーザーが増加した。また流通業向けに定期的に発行している「新製品カタログ」により当社の知名度は向上している。今後さまざまな面でその効果が期待される。さらに OTC 医薬品(大衆薬)販売時の情報提供と相談応需に役立つ「医薬品説明文書データベース」も安定的に稼働した。現在はこれを必要とする第一類薬品の売上が新薬事法の下で伸びていないが、今後医療用医薬品から OTC 医薬品への移行が進むとともに本データベースの利用率拡大も予想される。

当社は期初である平成 21 年 8 月 1 日付けで株式を 1:400 の割合で分割した。これは株式数の増加と投資価格の引き下げによる流動性の向上を目的とし、JASDAQ における単元株式数を 100 株に統一する計画を考慮したものである。なお、当期の 1 株当たり年間配当金は、中間 11 円、期末 11 円に 25 周年記念配当 5 円を加え、27 円を予定している。今後も増収増益増配によりステークホルダー全体に貢献するスタンスをとり続けていく。

◆2011年7月期業績予想

日本経済は、アジア地域などの外需に依存して景気は持ち直しの動きを見せるものの、雇用や所得環境の先行きは依然として不透明な状況であり、産業全体はほぼ横ばいで推移すると思われる。また当社の中心的市場である日用品、化粧品、ペットフード・ペット用品、OTC 医薬品業界では、少子高齢化に伴う消費需要の縮小とデフレによる価格低下という厳しい環境が続くと考えられる。特に今夏の猛暑により、石鹼、洗剤、シャンプー、胃腸薬などが大幅に売れ、それに伴い取引量や取引回数が急増したが、9 月以降はその反動が予想される。

以上の事業環境を踏まえ、2011年7月期の業績は、売上高25億50百万円(前期比0.2%増)、営業利益5億30百万円(同0.9%減)、経常利益5億40百万円(同0.3%減)、当期純利益3億10百万円(同0.8%増)を予想している。

EDI事業では、EDIによる取引企業数の拡大とデータ種別利用率の向上を予想している。当社は先進的技術を基盤としたより安全で強固なシステム・ネットワークの構築を進めるとともに、EDIを一層普及させる努力を続ける。

データベース事業では、商品データベースや「商品マスタ登録支援サービス」の伸びが予想される。現在商品データベースには、およそ7万6,000アイテムが登録されている。商品データベースがユーザーに満足を与える要件は網羅性と鮮度であり、当社の商品データベースは、早くから日用品、化粧品、ペットフード・ペット用品などの商品分野で、バイヤーから高い評価を得てきた。さらに当社は今年7月、酒類・加工食品業界の商品データベースを提供する(株)ファイネットと商品データベースを相互連携することで合意に達した。この連携によりデータベース全体の登録件数は約13万件となり、商品画像を含む商品データベースとしては国内最大となる。(株)ファイネットと当社は、消費財流通業界全体の業務効率化、および幅広い小売業の満足度を高めるため、今後システムの更なる充実を図る。

◆中期的展望

EDI(Electronic Data Interchange)とは、複数の企業と取引先の間で、商取引のための各種情報をお互いのコンピュータ同士が通信回線(ネットワーク)を介して交換し合うことである。当社のEDIシステムでは、発注、仕入、請求、在庫、販売など24種類の取引データが利用可能であり、当社システムを介することにより、業界内において各社各様の仕様で送っていたデータのやり取りが円滑に進むメリットがある。しかし24種類の取引データの利用率にはまだばらつきがあり、既存データ、既存ユーザーの中にも当社が成長する余地はまだ十分に残っていると考えている。

以上の状況から、今期以降の成長戦略の柱として、既存分野の拡大を掲げた。基幹系システムである事務合理化のためのEDIサービスとともに、情報系システムであるマーケティングネットワーク「バイヤーズネット」の普及も推進する。具体的な施策として、まずデータ種の利用拡大を図り、EDI利用率を促進する。また現在当社は、メーカー・卸売業間のEDIで日用品・化粧品業界、ペットフード・ペット用品業界、家庭用品業界、理美容業界、OTC医薬品業界へとその事業領域を拡大しているが、今後さらに卸売業・小売業間EDIへの縦横展開を図るため、ドラッグストア業界への働きかけを継続する。当社のEDIサービスに接続する卸売業は日用品、化粧品、OTC医薬品、ペットフード・ペット用品、家庭用品業界を中心に約500社であり、これらの卸売業が扱う商品はドラッグストアの店頭商品の約7~8割を占める。このため当社のEDIサービスに接続することによりドラッグストア業界の満足度が高まると確信している。

経済産業省は、旧式のEDI通信方法であるJCA手順の廃止を見越し、外郭団体の(財)流通システム開発センターとともに、流通BMS(Business Message Standard)という小売業のための次世代EDI仕様書を作成し、普及推進活動を展開している。この流通BMSはインターネットEDI方式であるが、JCA手順を使う企業がインターネットEDI方式に移行するには、文字コードの問題などシステム上の障壁がいくつかある。さらに改ざん防止のためのデータの暗号化やなりすまし防止のための第三者認証費用など、流通BMSの普及には解決しなければならない課題が数多くある。これに対して当社のインターネットEDI「SMOOTHEDI®」は、専用の業界認証局を作るなど、インターネットEDIの抱える課題を解決するさまざまな対策を講じており、これを武器に幅広く各業界への展開を図っていく。

これまでのEDIは文字と数字のみを使ったB to Bの定型業務のみに利用される情報交換である。しかし実際に企業で定型業務のみを行う社員は全体の1割程度である。昨今は手順の定まらない非定型業務においても通信が求められている。当社の商品データベースには、何万もの画像付きデータが蓄積され、共有されている。またデ

一々の仕様が標準化されているため、非定型的業務の基盤となり得る。例えば、電子商談において、キャンペーン用企画書や販促用ツールの交換や経費の精算なども可能である。当社が 10 年前から提供している「バイヤーズネット」の中心となるのが、この商品データベースである。現在のユーザー数は約 1 万 6,000 名であるが、将来的には上記の非定型業務、マーケティング、マーチャンダイジングなどの基盤としてユーザー数 10 万名以上を目指し、次世代事業の柱にしたいと考えている。EDI が B to B であるのに対して、この商品データベースは B to E (Employee) の戦略である。従業員個人が自らの裁量で自由に使えるが、ある程度の IT リテラシーがあって初めて使いこなすことができる。まだ普及に向けた課題はあるが、継続して日本への定着を図りたいと考えている。

◆ 将来に向けたネットワーク機能強化

当社は、既存分野の拡大に伴い、BCP 対策の強化にも努めている。昨年に引き続き今年も 9 月 1 日に、緊急時を想定した実践的な障害対応訓練を実施した。この訓練には、初日に 10 社、後日参加の企業を含めると約 70 社が参加する。現在当社は首都圏に EDI 用のサーバーを 2 台保有している。消費財流通に関わる大量のデータ通信を行っているため、当社サーバーはインフラという側面を有し、万が一サーバーがダウンした場合、社会に与えるダメージは、昔のオイルショックにも匹敵するのではないかと想像される。このような事態を防止するため、仮に 2 台のサーバーのうち 1 台がダウンしても他の 1 台がカバーする仕組みを構築している。さらに首都圏の 2 台がダウンしても、大阪のサーバーが稼働する三重構造である。今回の訓練により当社 EDI サービスの堅固な安全性が確認されたと同時に、当社が業界全体の BCP 普及に貢献していることが改めて認識された。

当社は創業以来計 5 回のセンターマシン入れ替えを行い、IT コストの削減による原価低減を図ってきた。さらに来年の 6 回目の入れ替えに向け、現在 PE-G6 プロジェクトと名付けた計画を進め、テスト段階に入っている。今回のマシンはプライベート・クラウド式を採用する。当社のサーバーを業界インフラとして責任を持って管理運営しなければならないという認識の下、プライベート・クラウド環境を採用した新システム基盤を構築することにより、利便性、堅牢性、安全性を一層強化していきたい。

(平成 22 年 9 月 21 日・東京)