
株式会社プラネット

決算説明会

2012年7月期 第2四半期

2011年8月1日～2012年1月31日

株式会社プラネット
代表取締役社長 玉生弘昌

2012年3月29日

2012年7月期 第2四半期

2011年8月1日～2012年1月31日

決算概要

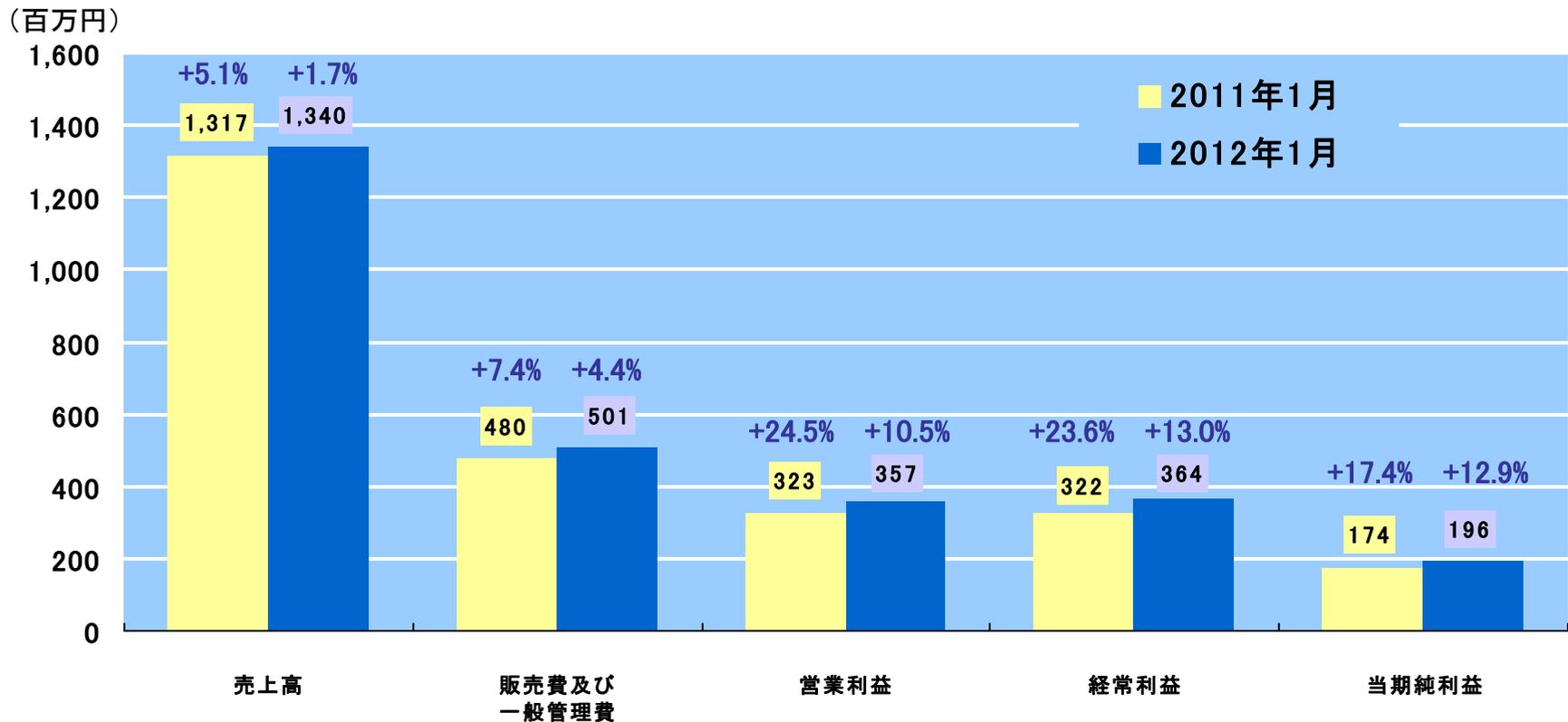
2012年7月期 決算概要

2012年7月期第2四半期の業績概要	4
2012年7月期の通期予想	9
経営指標の推移	12

経営戦略

プラネットについて	15
基幹系サービス	18
情報系サービス	22

2012年7月期第2四半期の業績概要①



- 主たる事業のEDIサービスで、前年1月から開始したサービス料金値下げ(創業以来8回目)の効果もあり、ユーザー企業数・データ利用率が堅調に増加した。
- EDI通信処理データ量の増加等により、売上原価率が35.9%と前第2四半期から3.1%低減し、売上総利益額が前第2四半期比で6.8%増加した。

2012年7月期第2四半期の業績概要②

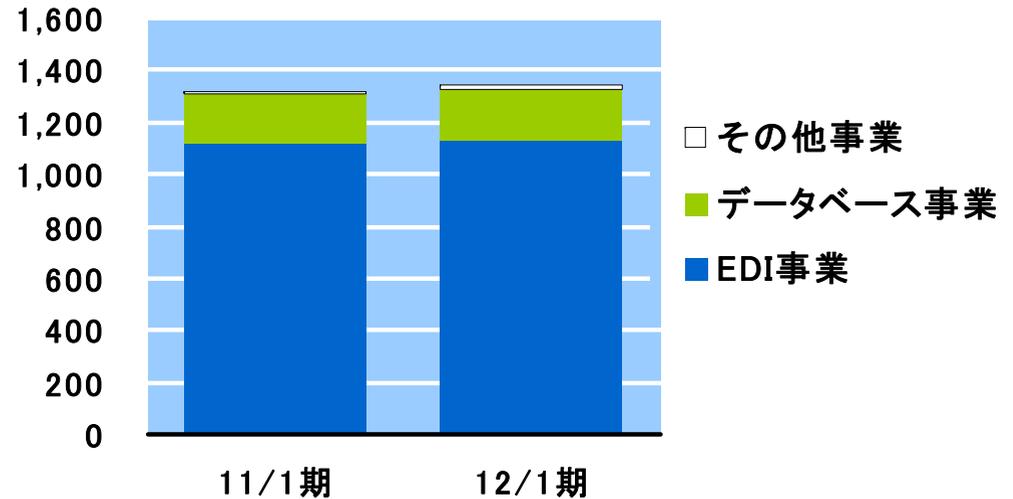
11/1 第2四半期実績			12/1 第2四半期実績		
	(百万円)	率(%)	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	1,317	100.0	1,340	100.0	+1.7%
売上総利益	803	61.0	858	64.1	+6.8%
営業利益	323	24.5	357	26.6	+10.5%
経常利益	322	24.5	364	27.2	+13.0%
四半期純利益	174	13.2	196	14.7	+12.9%
1株当たり四半期純利益	26円30銭	—	29円69銭	—	—
1株当たり配当金	12円	—	14円	—	—
配当性向	45.6%	—	47.2%	—	—

2012年7月期第2四半期の業績概要③

- 増収増益(前年同期比)
- 増配(前年第2四半期末比)
- EDI通信処理データ量が増加(前年同期比4.9%)
- 新しいセンターマシン(クラウド型新システム)が稼働(2011年8月)
- 海外でも利用可能な「世界クラウドEDIサービス」開始を発表(2011年12月)
- 大規模災害の発生を想定した障害対応訓練を実施(2011年12月)
- 調査レポート「インターネットは日用品流通をどう変えるか」を発表(2011年12月)

2012年7月期第2四半期のセグメント別業績概要①

セグメント別売上高



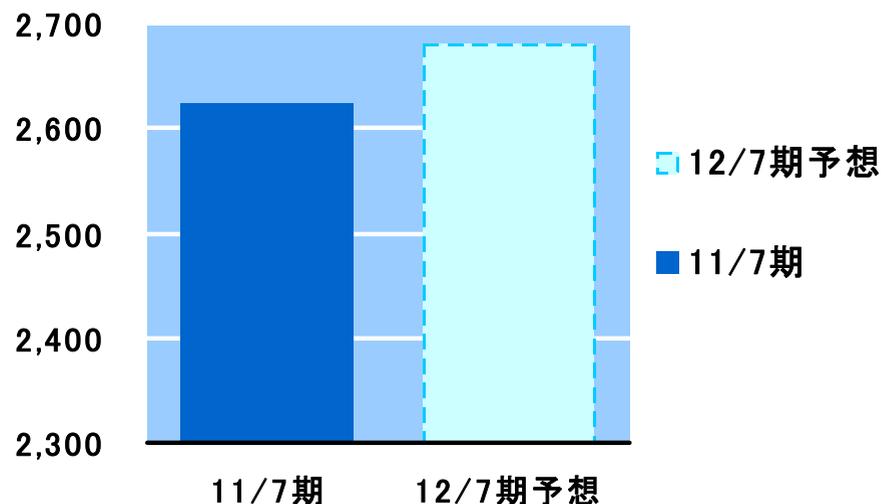
11/7 第2四半期実績			12/7 第2四半期実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	1,317	100.0	売上高	1,340	100.0	+1.7%
EDI事業	1,122	85.2	EDI事業	1,133	84.5	+0.9%
データベース事業	185	14.1	データベース事業	197	14.8	+6.6%
その他事業	9	0.7	その他事業	9	0.7	+1.8%

2012年7月期第2四半期のセグメント別業績概要②

- EDI事業：売上高0.9%増（前年同期比）
 - 前年1月から開始したサービス料金値下げ（創業以来8回目）の効果もあり、新規ユーザーが増加
 - EDI通信処理データ量は4.9%増（前年同期比）
- データベース事業：売上高6.6%増（前年同期比）
 - データベースサービスの一括利用あり
- その他事業：売上高1.8%増（前年同期比）
 - バイヤーズネットの利用会員数が順調に増加（1月末現在で21,349名）

2012年7月期の通期予想

売上予想

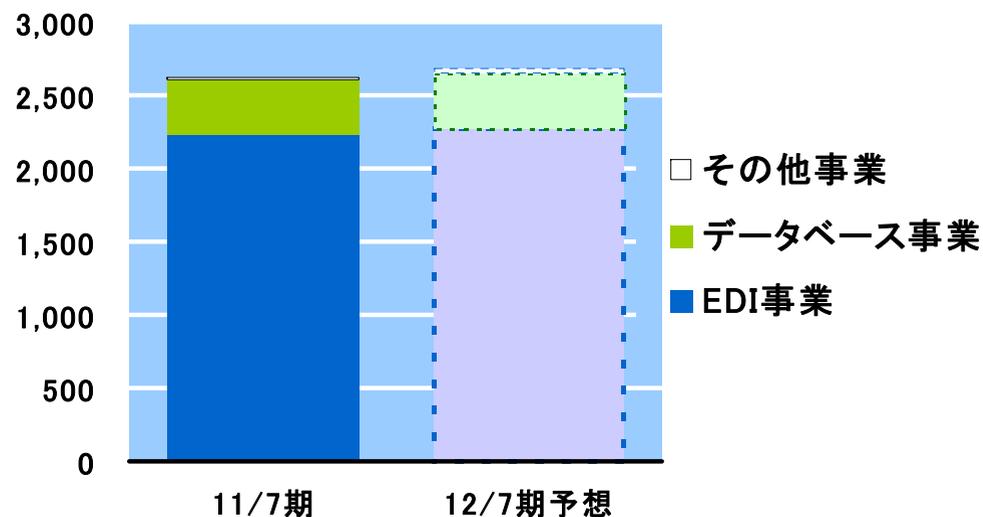


11/7(通期) 実績			12/7(通期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,624	100.0	売上高	2,680	100.0	+2.1%
営業利益	616	23.5	営業利益	640	23.9	+3.9%
配当金	28円*	—	配当金	28円	—	—

※記念配当4円含む

2012年7月期のセグメント別通期予想

セグメント別売上予想

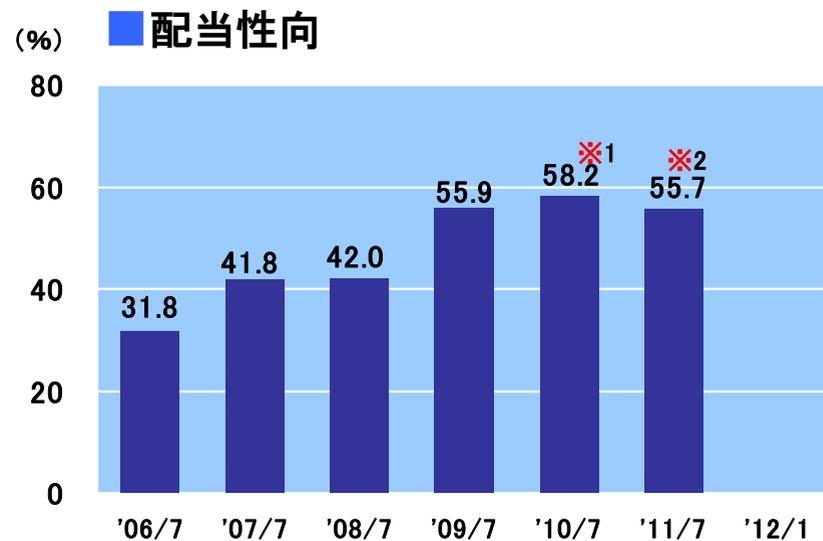
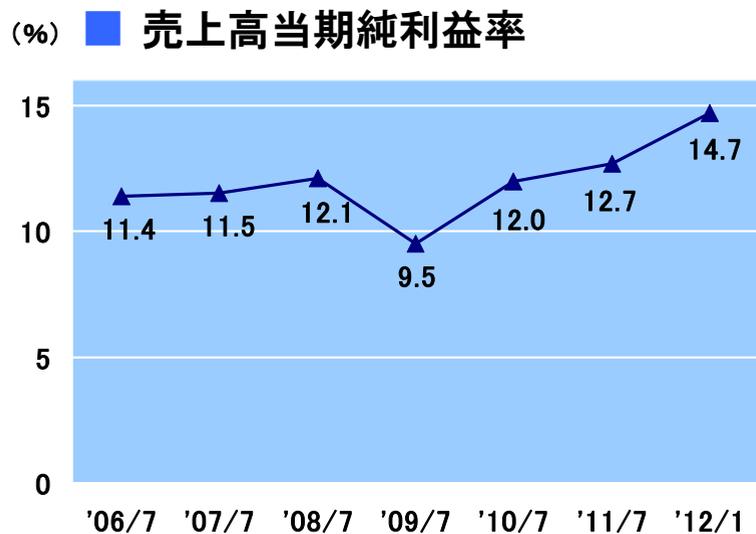
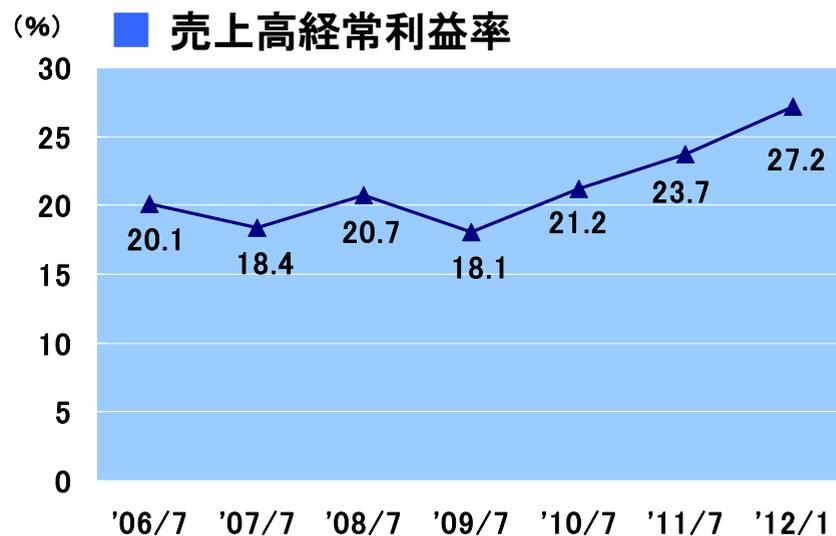
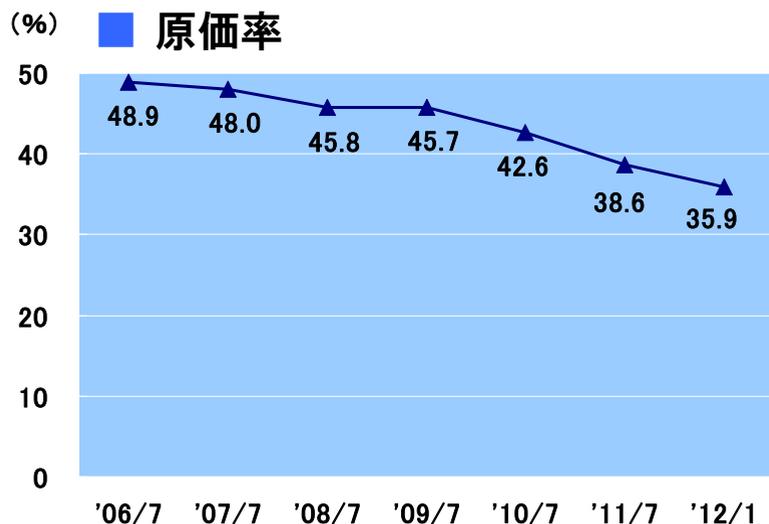


セグメント別 11/7(通期) 実績			セグメント別 12/7(通期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,624	100.0	売上高	2,680	100.0	+2.1%
EDI事業	2,230	85.0	EDI事業	2,268	84.6	+1.7%
データベース事業	374	14.3	データベース事業	386	14.4	+3.2%
その他事業	19	0.7	その他事業	26	1.0	+36.8%

2012年7月期の通期へのポイント

- プラネットサービス利用企業数の増加
- EDIデータ利用率の向上
- 各種データベースの機能向上
- バイヤーズネットサービス利用企業数の増加
- 業界インフラとしての事業継続計画(BCP)活動
- 世界クラウドEDIサービス開始への取組み

経営指標の推移



※1 記念配当 5円含む
 ※2 記念配当 4円含む

經營戰略

2012年度～中長期的展望

経営戦略 目次

プラネットについて	15
基幹系サービスについて (EDI事業)	18
情報系サービスについて (データベース事業、バイヤーズネット)	22
お問い合わせ窓口	31

プラネット【概要】

日用品化粧品業界などを中心に
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

資本金 : 4億36百万円

純資産 : 22億76百万円

従業員数 : 39名 (2012年1月末現在)

「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
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。

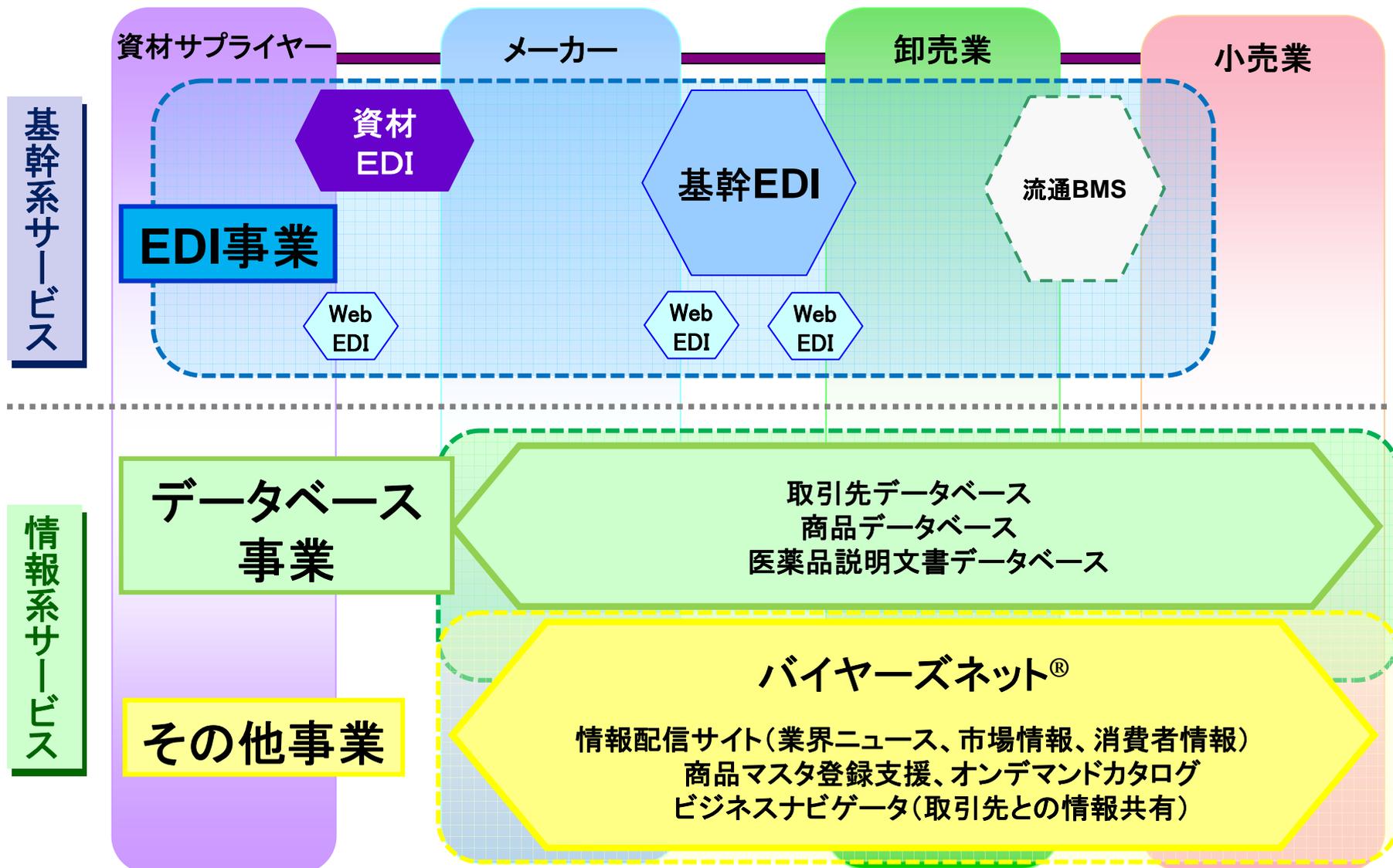
ライオン
ユニ・チャーム
資生堂
サンスター
ジョンソン
十條キンバリー
(現 日本製紙クレシア)
エステー化学
(現 エステー)
牛乳石鹼共進社

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

プラネット【3事業セグメントとサービス】

(注)「流通BMS」は卸売業・小売業間の標準EDI規格で、財団法人流通システム開発センターの登録商標です。

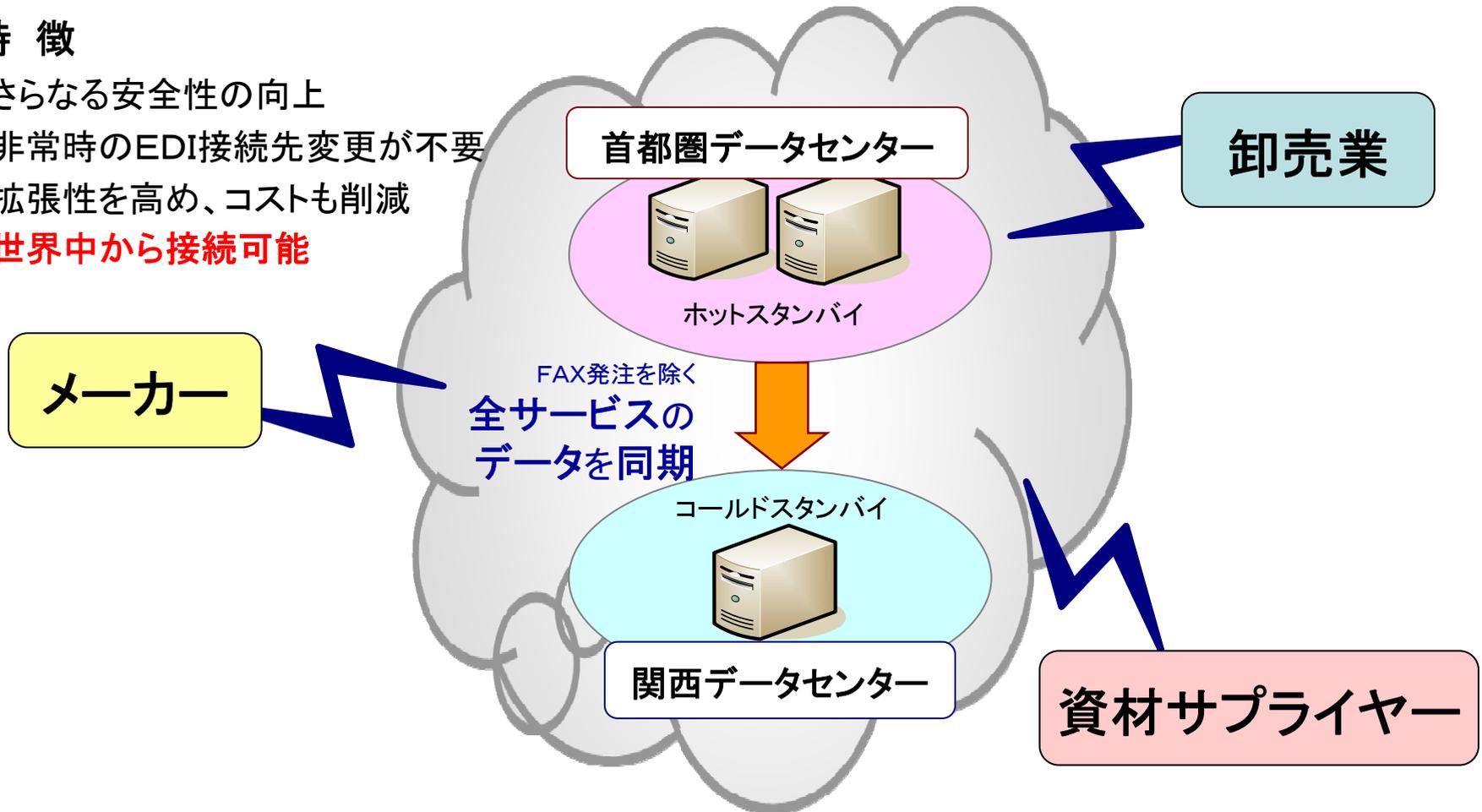


トピックス 【センターマシンの入れ替え】

クラウド型新システムへ移行完了 2011.8

特徴

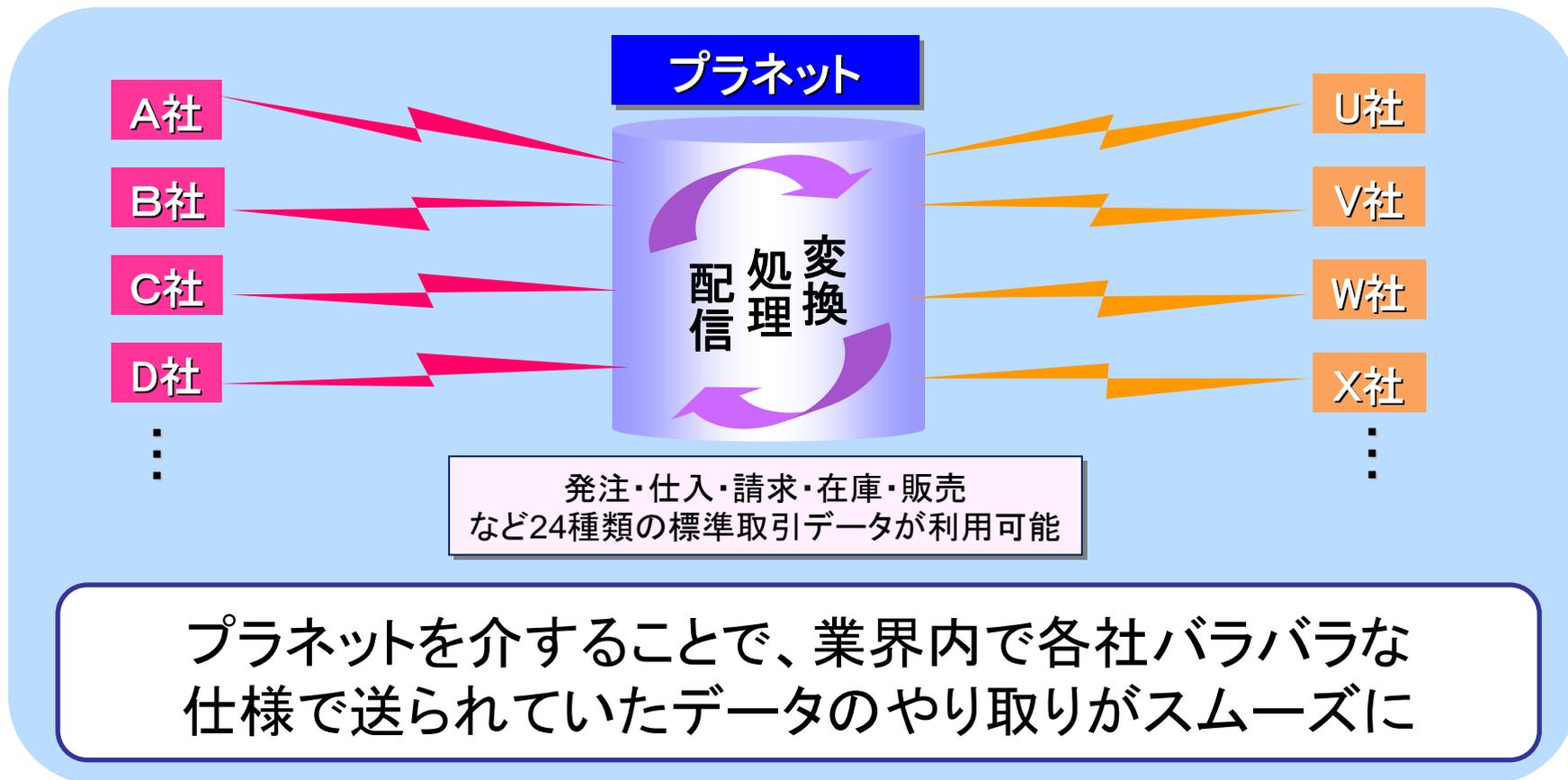
- ・さらなる安全性の向上
- ・非常時のEDI接続先変更が不要
- ・拡張性を高め、コストも削減
- ・世界中から接続可能



基幹系サービス 【EDI事業】

EDI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(注文書や請求書など)を、お互いのコンピュータが通信回線(ネットワーク)を介してコンピュータ同士で交換し合うこと。

※(Electronic Data Interchange)電子データ交換の略。



基幹系サービス【EDI事業】

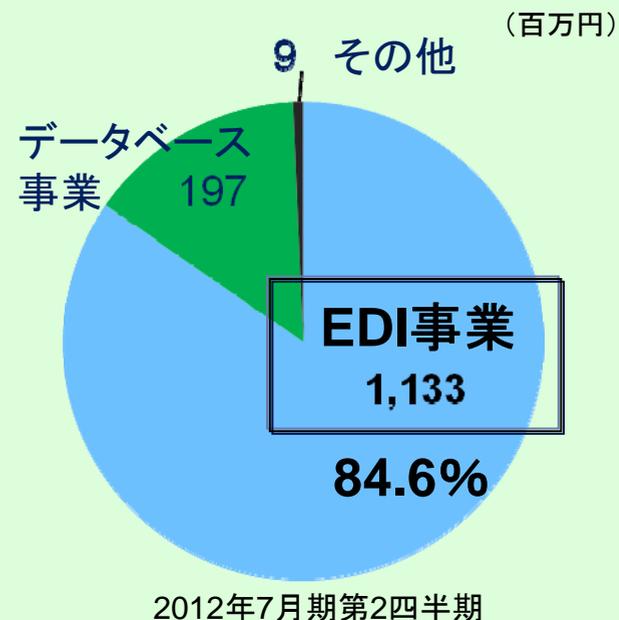
基幹系サービス

< EDI事業 >

- 基幹EDI [メーカー ↔ 卸売業]
 - 資材EDI
[資材サプライヤー ↔ メーカー]
 - WebEDI
[資材サプライヤー、メーカー、卸売業]
- 流通BMS [卸売業 ↔ 小売業]

(注)「流通BMS」は財団法人流通システム開発センターの登録商標です。

事業別売上高

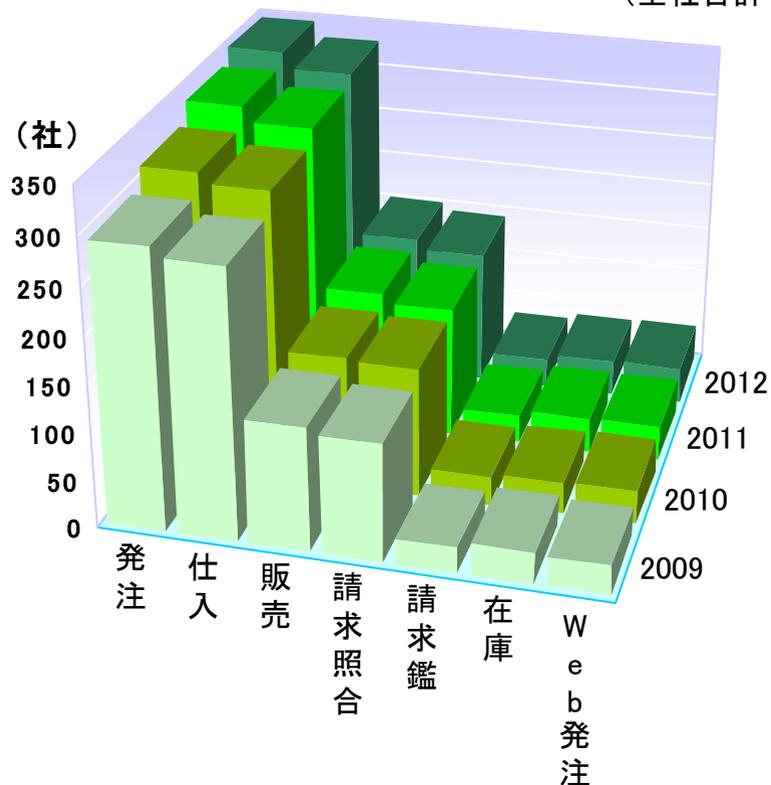


【EDI事業】 利用状況

既存ユーザーへさらなるデータ種類の利用拡大を推進

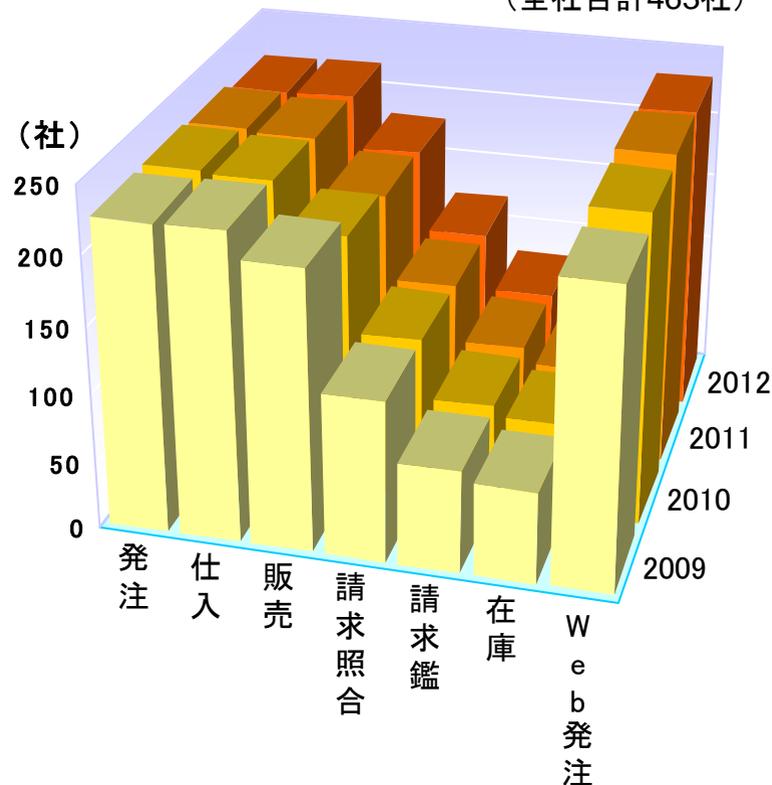
メーカー

(全社合計409社)



卸売業

(全社合計463社)



※基幹EDIではグラフ項目を含め、合計24種類のデータが利用可能

【EDI事業】 成長戦略 [横展開・縦展開]

プラネットのEDIサービスの利用拡大を目指す

売上高 約23億円 (メーカー・卸売業間)

横展開

既存分野

日用品・化粧品

ペットフード・用品

OTC医薬品

消耗家電

家庭用品

メーカー

プラネット

卸売業

...
(その他隣接業界)

プラネット

新規開拓分野

縦展開

〇〇薬局

ABC
ドラッグ

XYZ薬品

ドラッグストア業界(小売業)

情報系サービス

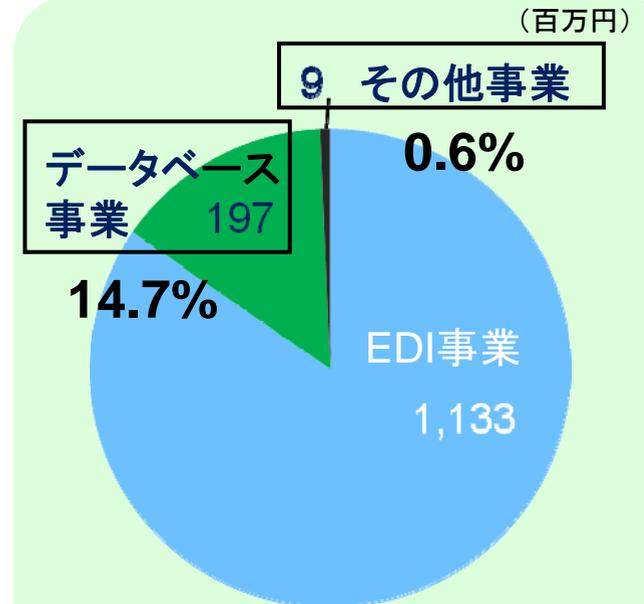
<データベース事業>

- 商品データベース
- 医薬品説明文書データベース
- 取引先データベース など

<その他事業（バイヤーズネット®）>

- 情報配信サイト
(業界ニュース、市場情報、消費者情報)
- 商品マスタ登録支援
- オンデマンドカタログ
- ビジネスナビゲータ
(取引先との情報共有) など

事業別売上高



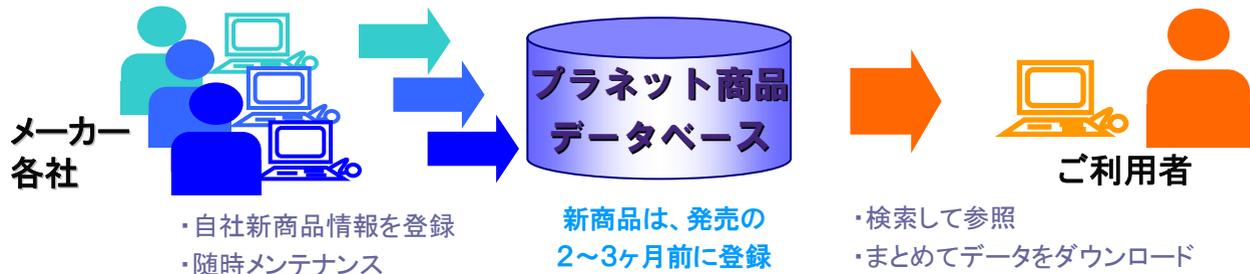
2012年7月期第2四半期

バイヤーズネットを将来的には
EDI事業と並ぶ
「**第二のインフラ**」
として確立することを目指す。

【データベース事業】『商品データベースサービス』

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

712社、111,288アイテム
(2012年1月末時点、
前年同月比1社・10,854アイテム増)

●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年より年2回刊行)



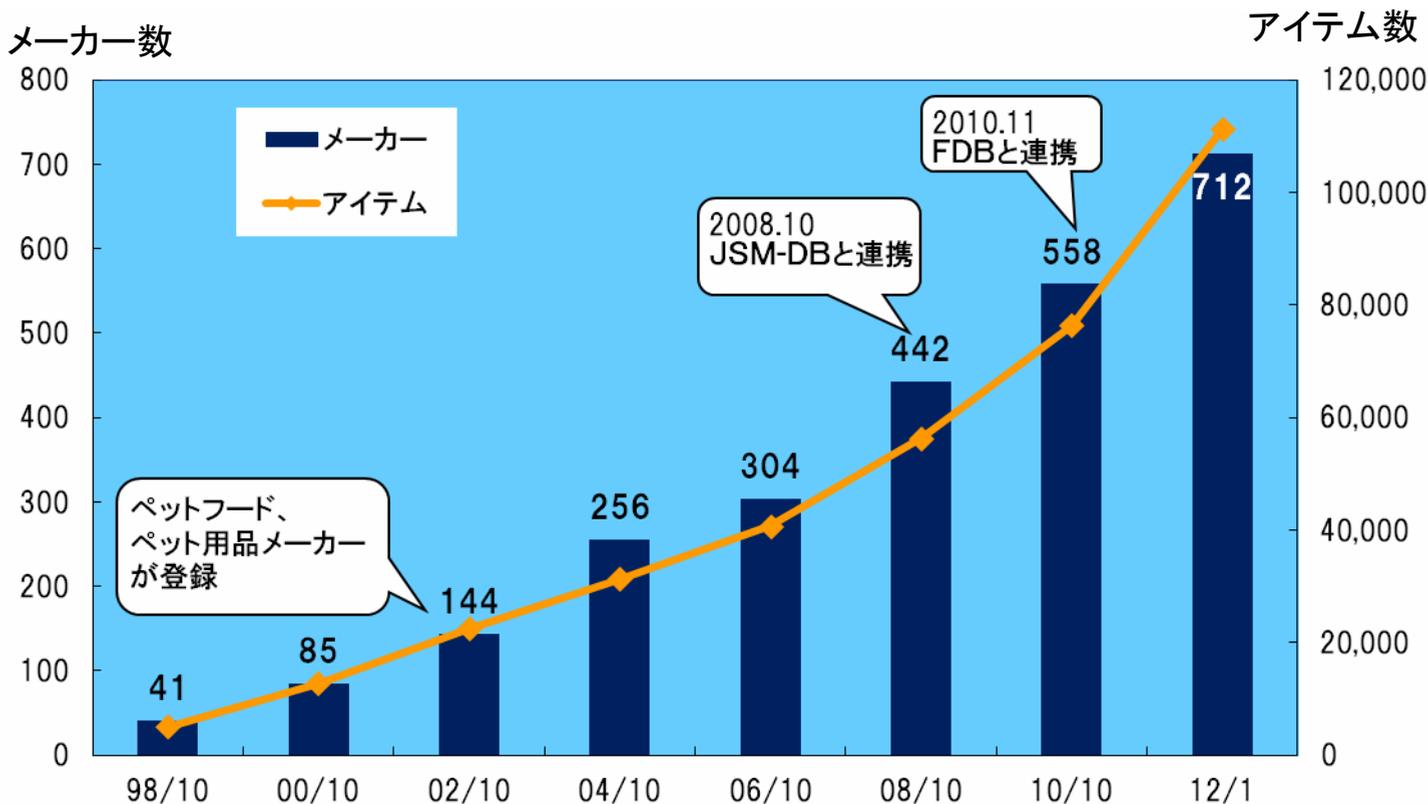
『2012年春夏新製品カタログ』
(2012/1/20発行、105社・
2,025アイテムの新製品を掲載)

オンデマンドカタログ



【データベース事業】 商品データベースの利用状況

登録メーカー・アイテム数の推移



(注)JSM-DB : プラネットが運用・管理を行うOTC医薬品のデータベース
FDB : (株)ファイネットが運営する酒類・加工食品のデータベース

【データベース事業】 成長戦略と展望

成長戦略

- 登録社数を増やすための登録要領説明会を随時開催
- ユーザーニーズにもとづき機能を追加
- 新製品カタログをPC・スマートフォン・タブレット端末で閲覧できるWebアプリケーションの開発

展望

- ネット販売事業者への商品情報提供を検討
- 消費者向け情報の管理を検討

【その他事業】『バイヤーズネット®』



商品マスタの
精度が向上!
登録時間も大幅に
短縮できました!

お取引先向けの
帳票・資料は
Webでまとめて
ラクラク発信!

セキュリティが
強固だから、
出先での閲覧も、
お取引先との情報
共有も安心!

商品マスタ
の登録状況を
お取引先と共有。
問い合わせが減り、
業務を効率化でき
ました!

お取引先との情報を共有するWebサービス

バイヤーズネット®



すでに消費財流通業界で、**21,000**※名以上の方が効率化を実現中!

※2011年12月末時点での会員数:21,269名

「バイヤーズネット®」は小売業、卸売業、メーカーを結ぶWeb上の情報提供サービスです。画像を含めた詳細な商品情報や業界ニュース、各社キャンペーンなどの情報を閲覧・利用できるほか、お取引先への戦略的な情報発信・情報共有を可能にします。



JASDAQ
証券コード:2391

**第12回JAPAN
ドラッグストアショー
に出展します。**
小間番号5-004

プラネットについて
株式会社プラネットは1985年、日用品・化粧品メーカー8社と通信大手のインテックによって設立。1,000社強が毎月1億行以上のデータ送受信を行うEDIサービスの提供を通じて、消費財流通の業務効率化に貢献しています。

詳しくはWebで

株式会社 **プラネット** 〒105-0013 東京都港区浜松町一丁目31番 文化放送メディアプラスビル3階
TEL.03-5962-0811 FAX.03-6402-8421 <http://www.planet-van.co.jp>

【バイヤーズネット®】 利用者

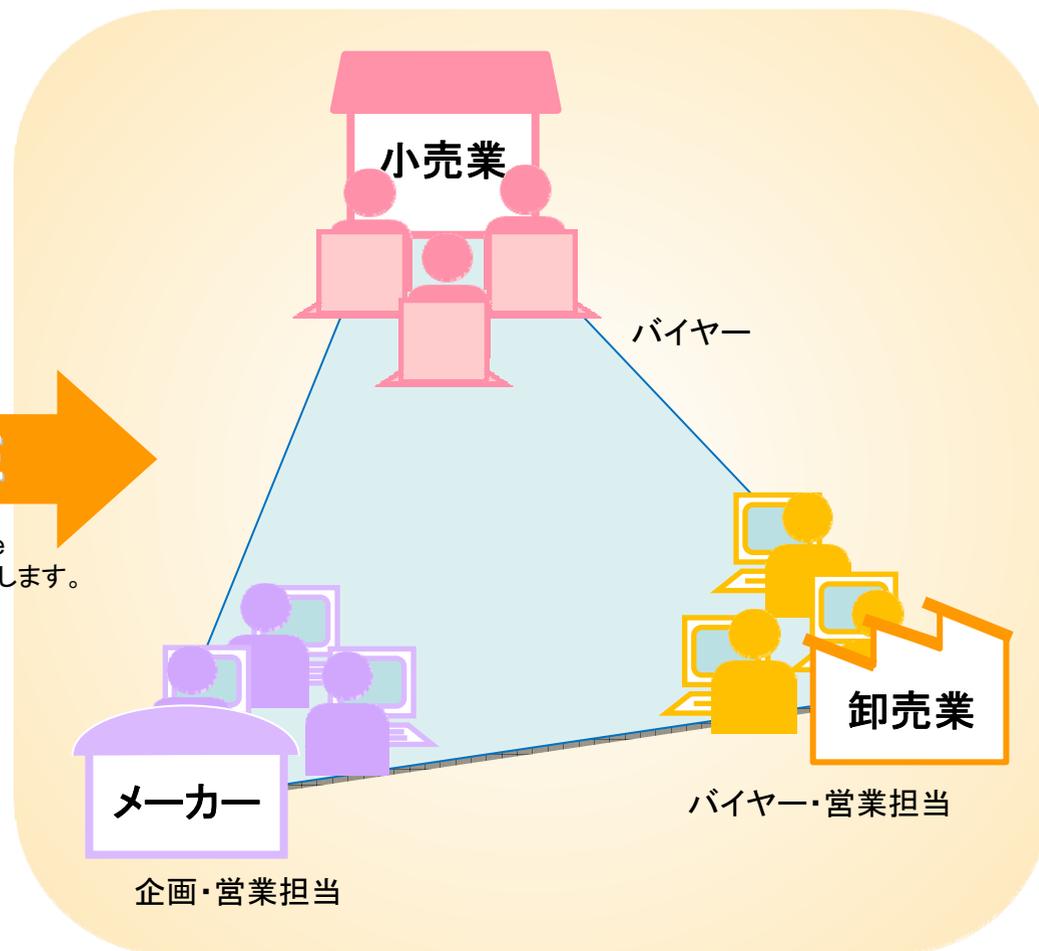
メーカー・卸・小売各社の担当者がバイヤーズネットを利用



B to E

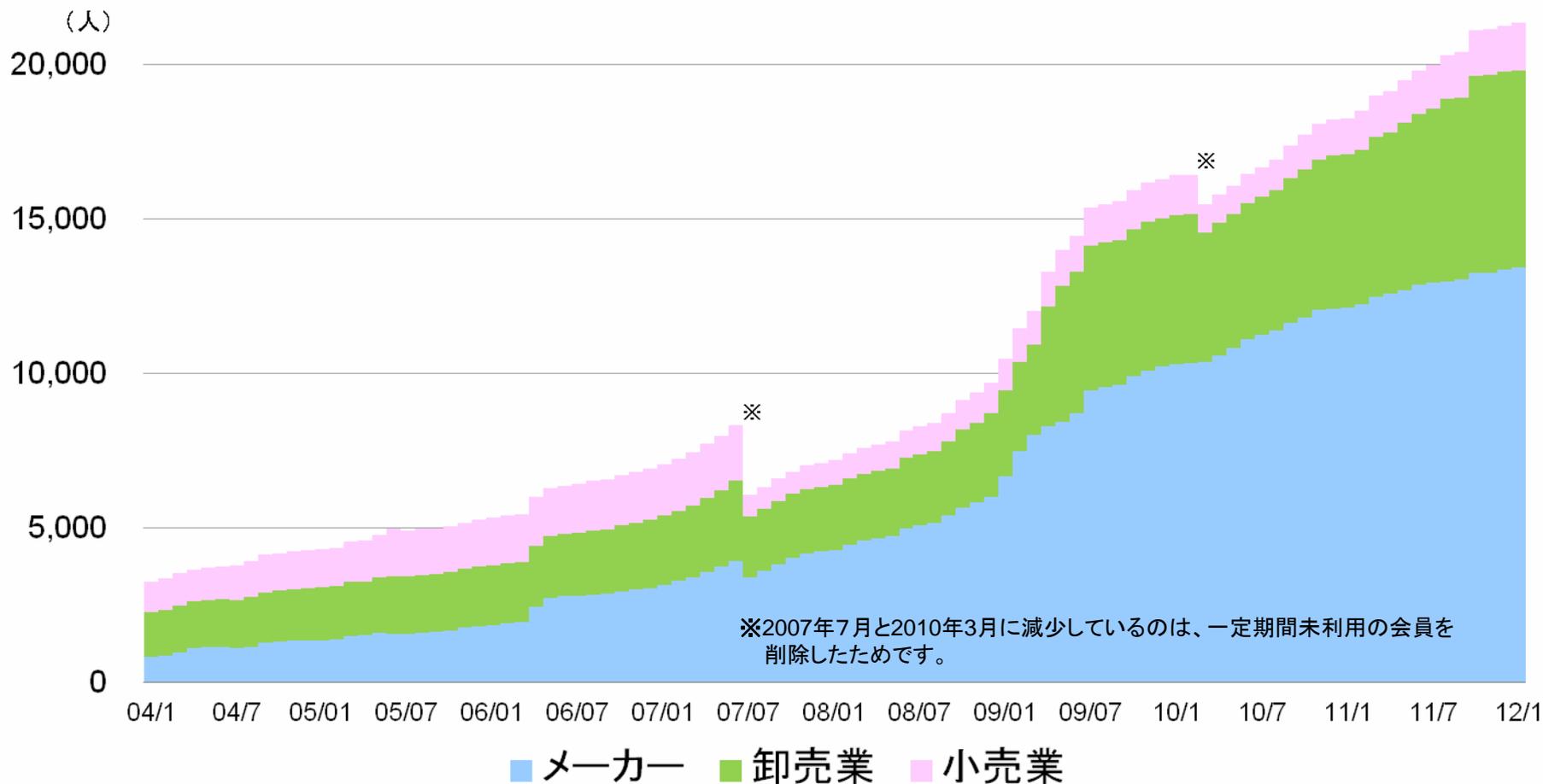
※EはEmployee
(従業員)を指します。

非定型業務の効率化支援
積極的な情報共有化



【バイヤーズネット®】 利用状況

業種別登録者数



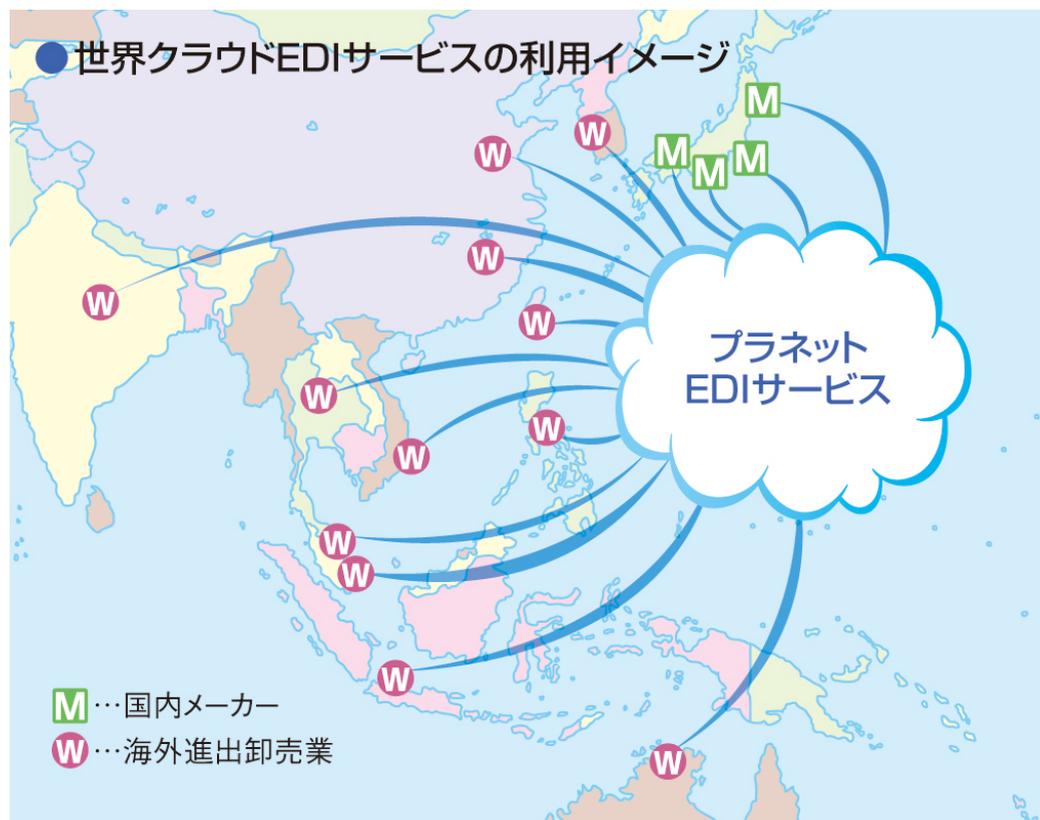
- 顧客ニーズに基づくサービスの開発
- バイヤーズネット会員へのアンケート調査に基づき、コンテンツを強化・改善
- スムーズなサービス導入を実現するために利用説明会を適宜開催

【世界クラウドEDIサービス】

クラウド・コンピューティング技術を採用した、
世界中どこからでも利用可能なEDIサービス

【想定】 海外に進出する国内卸売業向け

プラネット・ユーザーの卸売業が海外に進出した場合でも、国内メーカーとの取引においては、クラウド型となったプラネットのEDIサービスをそのまま利用可能



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 : 03-5962-0811

FAX : 03-6402-8421

e-mail : ir@planet-van.co.jp

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

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は負いません。

参考資料

目次

1. 経営の基本方針	33
2. プラネットの歩み	34
3. プラネットの主要サービス体系	35
4. 基幹EDIサービスの利用状況	36
5. 主要取引先企業	37
6. センターマシンの推移	38
7. センターマシン入替と原価率	39
8. バイヤーズネット	40
9. 商品マスタ登録支援サービス	41
10. 医薬品説明文書データベース	42
11. カスタマー・コミュニケーションズ(株)の概要	43
12. プラネットの成長曲線	44
13. レガシー問題	45
14. 卸店は中間搾取か？	46
15. 取引コスト	47
16. 編集協力書籍刊行のご案内	48

参考資料1. 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2. 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(順不同):(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 日本製紙クレシア(株)>、 エステー化学(株)<現 エステー(株)>、牛乳石鹼共進社(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	プラネットの広報誌「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
1999. 8	基幹EDIサービスダウンサイジング(TCP/IPに対応)

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「バイヤーズネット [®] 」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. 8	インターネットEDIサービス「SMOOTHEDI [®] 」の稼働開始
10	ファイル振分配信サービス開始
2006. 2	商品マスタ登録支援サービス開始
4	販売レポートサービス開始
7	大規模災害時を想定した障害対応訓練を実施(第一回)
11	書籍「プラネット式 IT起業で成功する方法」、 小冊子「EDIがわかる本」を発行
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
7	大規模災害時を想定した障害対応訓練を実施(第二回)
2008. 8	EDIバックアップシステム稼働開始、EDI接続の切替訓練を 含む障害対応訓練を実施(第三回)
9	カスタマー・コミュニケーションズ(株)を関連会社化
10	セルフメディケーション・データベースの運用・管理を開始
2009. 4	医薬品説明文書データベース サービス開始
10	プラネットEDIの通信手順が全銀TCP/IPおよびAS2へ完全移行
2010. 1	第8回「ハイ・サービス日本300選」を受賞
3	事務所を東京都港区浜松町に移転
11	商品データベースが酒類・加工食品業界の「FDB」と連携を開始
2011. 1	創業以来8回目となるEDIサービス料金の値下げを実施

参考資料3. プラネットの主要サービス体系

※ご利用実績は2012年1月末現在

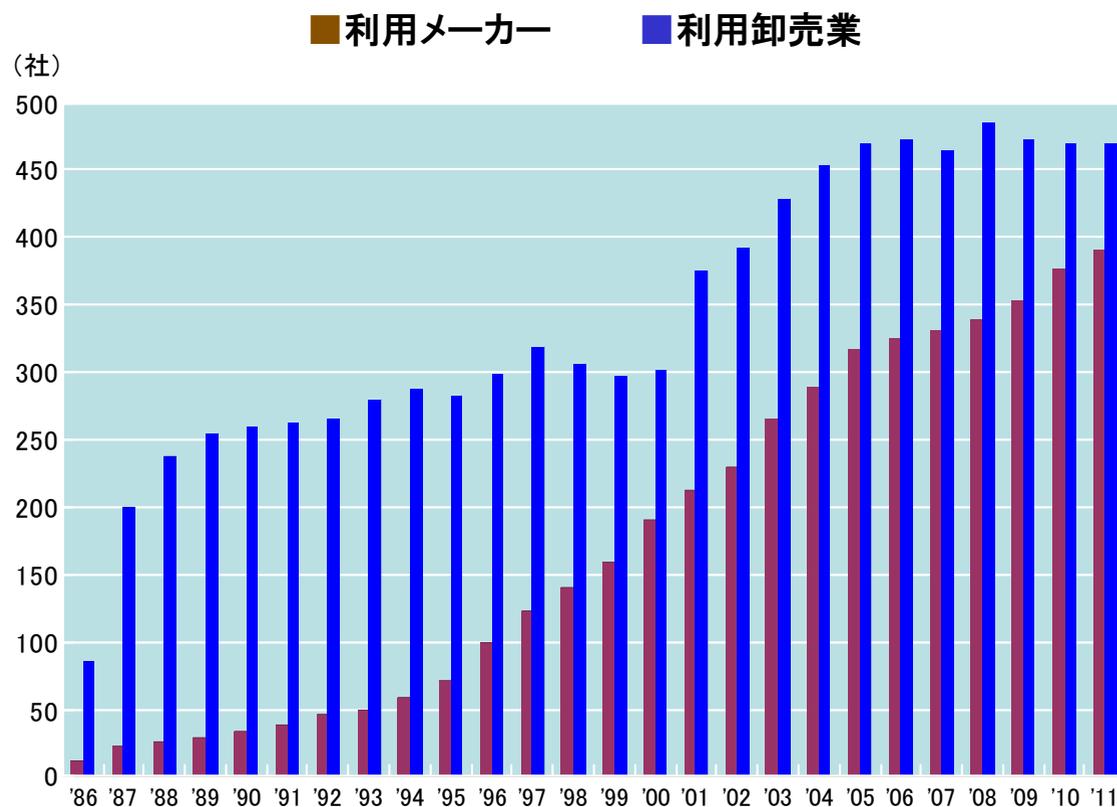


当社サービスのキーワード＝

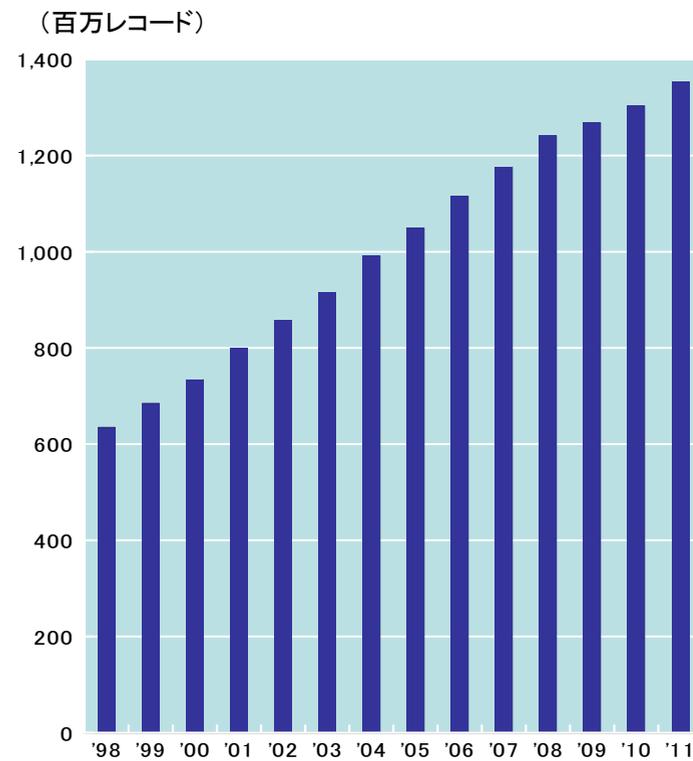
安全・中立・標準・継続

参考資料4. 基幹EDIサービスの利用状況

利用メーカー・卸売業数の推移



通信処理データ量の推移



※すべて期末の7月末時点の実績です。

参考資料5. 主要取引先企業

(2012年1月末現在)

メーカー

(社名は50音順)

日用品・化粧品

エステー(株)	大日本除虫菊(株)
(株)エフティ資生堂	日本製紙クレシア(株)
王子ネピア(株)	(株)白元
花王(株)	(株)バスクリン
牛乳石鹼共進社(株)	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株)
クラシエホームプロダクツ販売(株)	ホーユー(株)
(株)コーセー	(株)マンダム
小林製薬(株)	森下仁丹(株)
サンスター(株)	ユニ・チャーム(株)
ジョンソン(株)	ユニリーバ・ジャパン・カスタマーマーケティング(株)
大王製紙(株)	ライオン(株)

OTC医薬品（大衆薬）

アース製薬(株)	丹平製薬(株)	
イチジク製薬(株)	常盤薬品工業(株)	
大塚製薬(株)	久光製薬(株)	
共立薬品工業(株)	(株)メディケアシステムズ	
杏林製薬(株)	ユースキン製薬(株)	
小林製薬(株)	祐徳薬品工業(株)	
第一三共ヘルスケア(株)	ライオン(株)	
大幸薬品(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)	白十字(株)	
テルモ(株)	ビジョン(株)	
ニチバン(株)	和光堂(株)	など

ペットフード・ペット用品

アイシア(株)	日本ヒルズ・コルゲート(株)	
いなばペットフード(株)	日本ペットフード(株)	
ジョンソントレーディング(株)	ネスレ日本(株)	
テトラジャパン(株)	ペットライン(株)	
ドギーマンハヤシ(株)	マース ジャパン リミテッド	
日清ペットフード(株)		など

接続メーカー数: 409社

卸売業

(社名は50音順)

日用品・化粧品

(株)麻友	中央物産(株)
(株)あらた	(株)東京堂
イーライフ共和(株)	(株)トウディック
(株)井田両国堂	(株)東流社
伊東秀商事(株)	(株)ときわ商会
(株)イーアンドティー	ハリマ共和物産(株)
J-NET(株)	(株)Paltac
J-NET中央(株)	広島共和物産(株)
(株)ジェムコ水戸	森友通商(株)

など

OTC医薬品（大衆薬）

アルフレッサ ヘルスケア(株)	(株)Paltac
イワキ(株)	(株)ほくやく
(株)大木	(株)リードヘルスケア
シーエス薬品(株)	(株)琉薬
(株)セルメスタ	
丹平中田(株)	

など

ベビー・衛生用品

川本産業(株)	ピップ(株)
日進医療器(株)	森川産業(株)

など

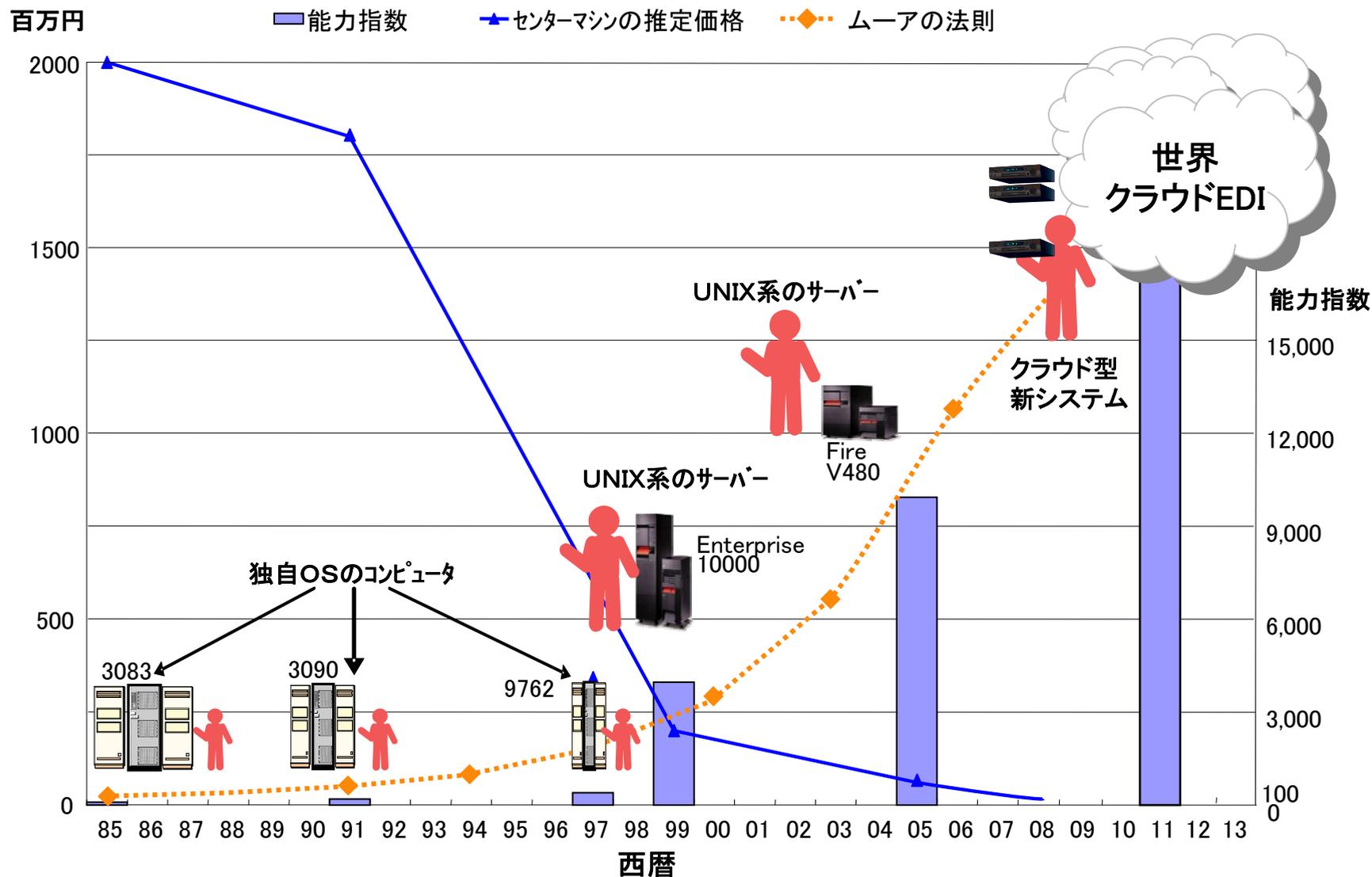
ペットフード・ペット用品

エコートレーディング(株)	(株)みさと産業
(株)オーシマ小野商事	三菱食品(株)
ジャベル(株)	(株)森光商店
中屋商事(株)	ラプリー・ペット商事(株)
日本ベネット(株)	(株)リョーシヨクペットケア
(株)マーク産業	

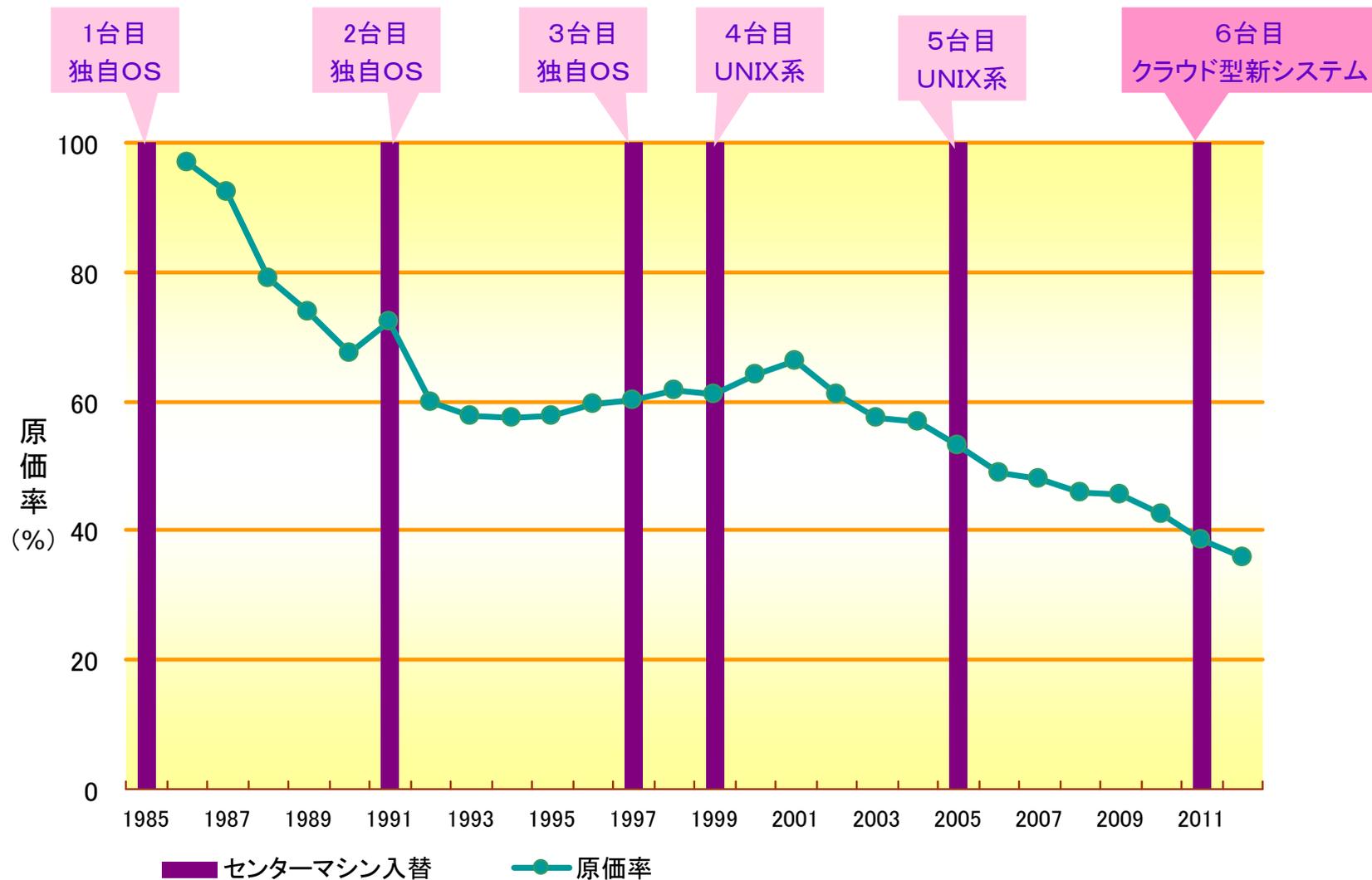
など

接続卸売業者数: 463社

参考資料6. センターマシンの推移



参考資料7. センターマシン入替と原価率



参考資料8. バイヤーズネット®

マーケティングなどの非定型業務の効率化を目指して2001年12月からスタートしたBtoEサイト「バイヤーズネット®」は、3つの基本サービスから構成されています。

※EはEmployee（従業員）を指します。

バイヤーズネット®会員 3,780社、21,349名 (2012年1月末現在)	● メーカー :	2,559社	13,429名
	● 卸売業 :	693社	6,391名
	● 小売業 :	528社	1,529名

商品データベース

メーカー登録の公式な商品
情報を検索・ダウンロード

商品データベース

トレンド市場

市場動向や業界ニュースなど、
マーケティングに役立つ
情報を配信

トレンド市場

EXナビゲータ

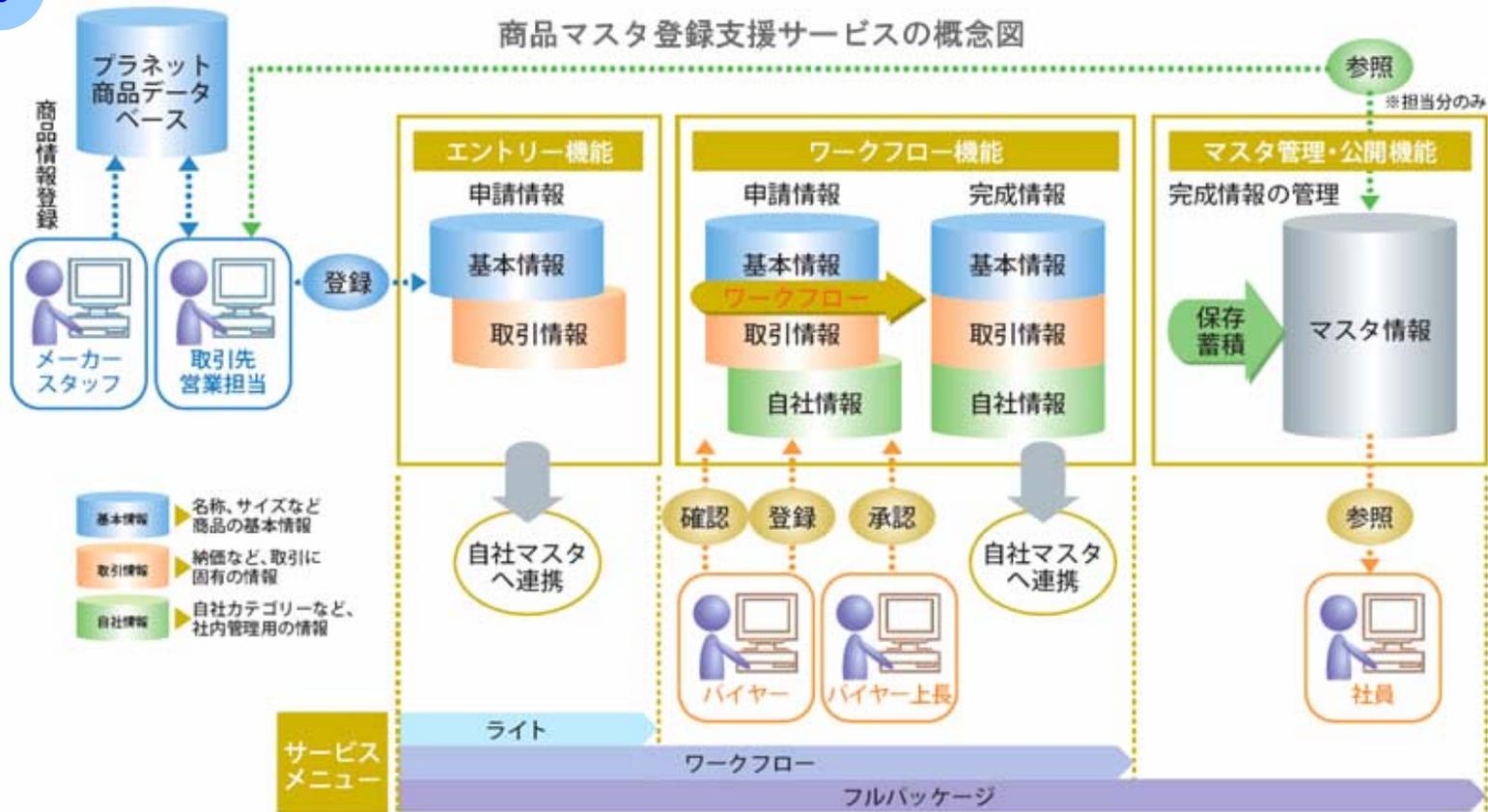
専用ページを構築し、
取引先と情報を共有する
Webサービス

EXナビゲータ

バイヤーズネット®

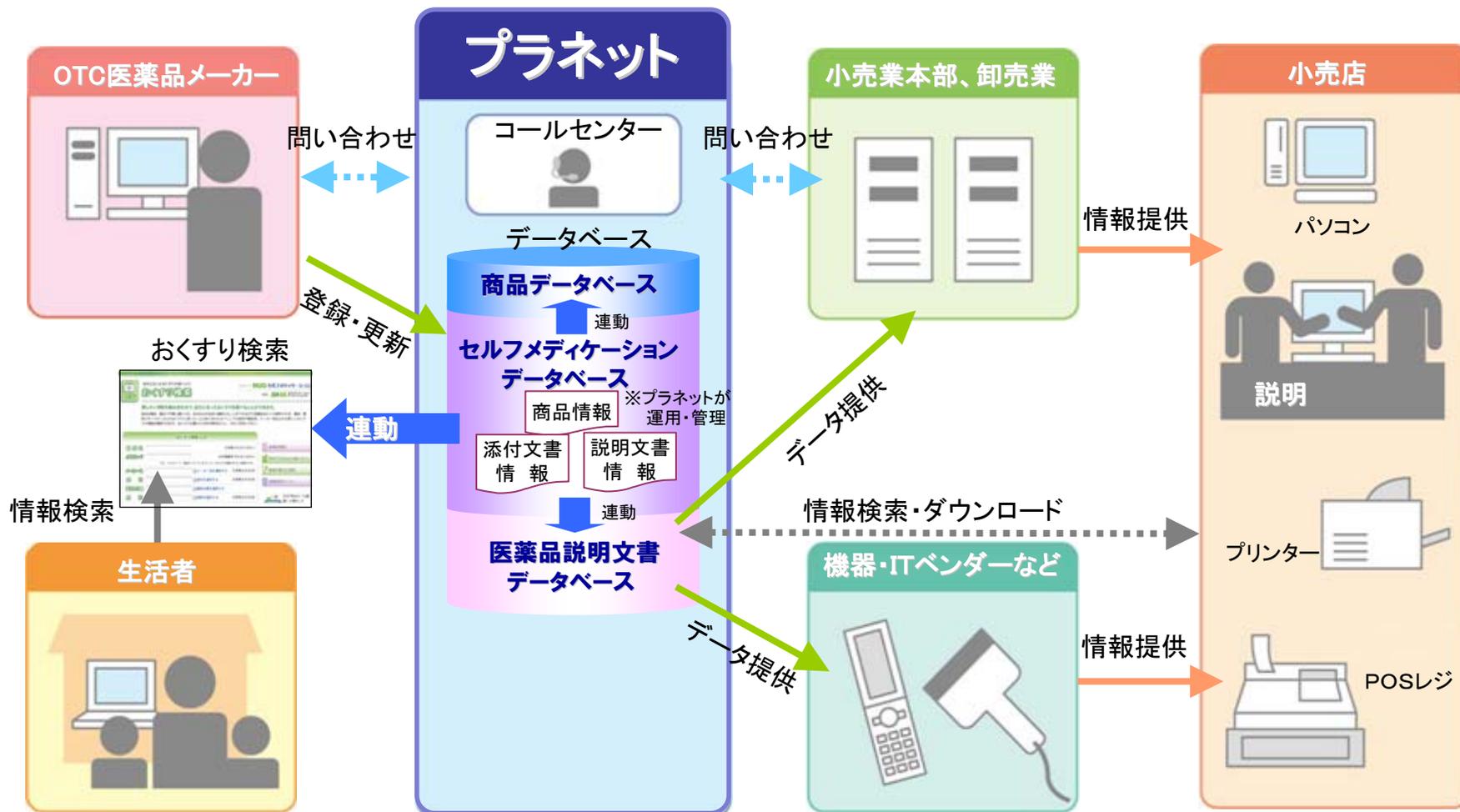
参考資料9. 商品マスタ登録支援サービス

データの流れ



- ☆商品データベース活用によって登録業務が効率化
- ☆商品マスタの精度が向上し、業務がスピードアップ
- ☆卸売業17社、小売業6社が導入

参考資料10. 医薬品説明文書データベース



2009年6月1日施行の改正薬事法でOTC医薬品(一般用医薬品)販売時の情報提供が義務化されました。

当社が受託した医薬品説明文書データベースは、ドラッグストア大手をはじめとした小売業・団体に採用されています。

参考資料11. カスタマー・コミュニケーションズ(株)の概要

2008年10月にプラネットが筆頭株主となった同社は、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・プロバイダーです。

2011年1月には同社の協力を得て、「ドラッグストア商品購入リピート率ランキング」のバイヤーズネット掲載を開始しました。

会社概要

所在地：〒105-0011 東京都港区芝公園2-3-3 寺田ビル6F 事業内容

URL：<http://www.cust-communications.com>

設立：2000年10月10日

資本金：7億2,800万円

株主構成：	株式会社プラネット	41.1%
	三菱商事株式会社	17.4%

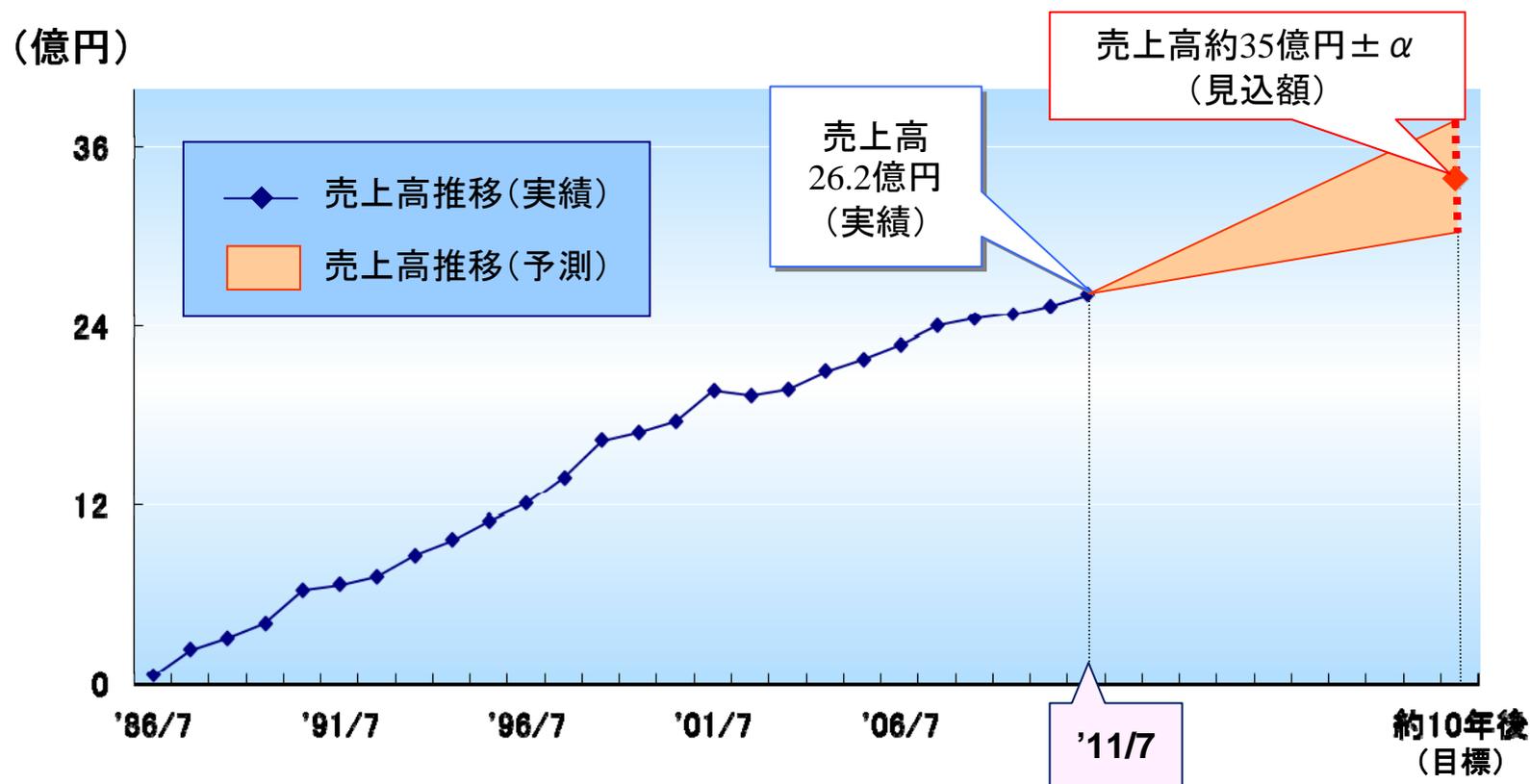
旭食品(株) (株)アルビス (株)加藤産業 カナカン(株) (株)JPS (株)ジャノメクレディア
大日本印刷(株) 中央物産(株) TIS(株) (株)トーカン 東芝テック(株) ハリマ共和物産(株)
(株)廣屋国分 (株)マルイチ産商 三菱食品(株) 三菱UFJニコス(株) ヤマエ久野(株)
(社名：50音順)

- 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

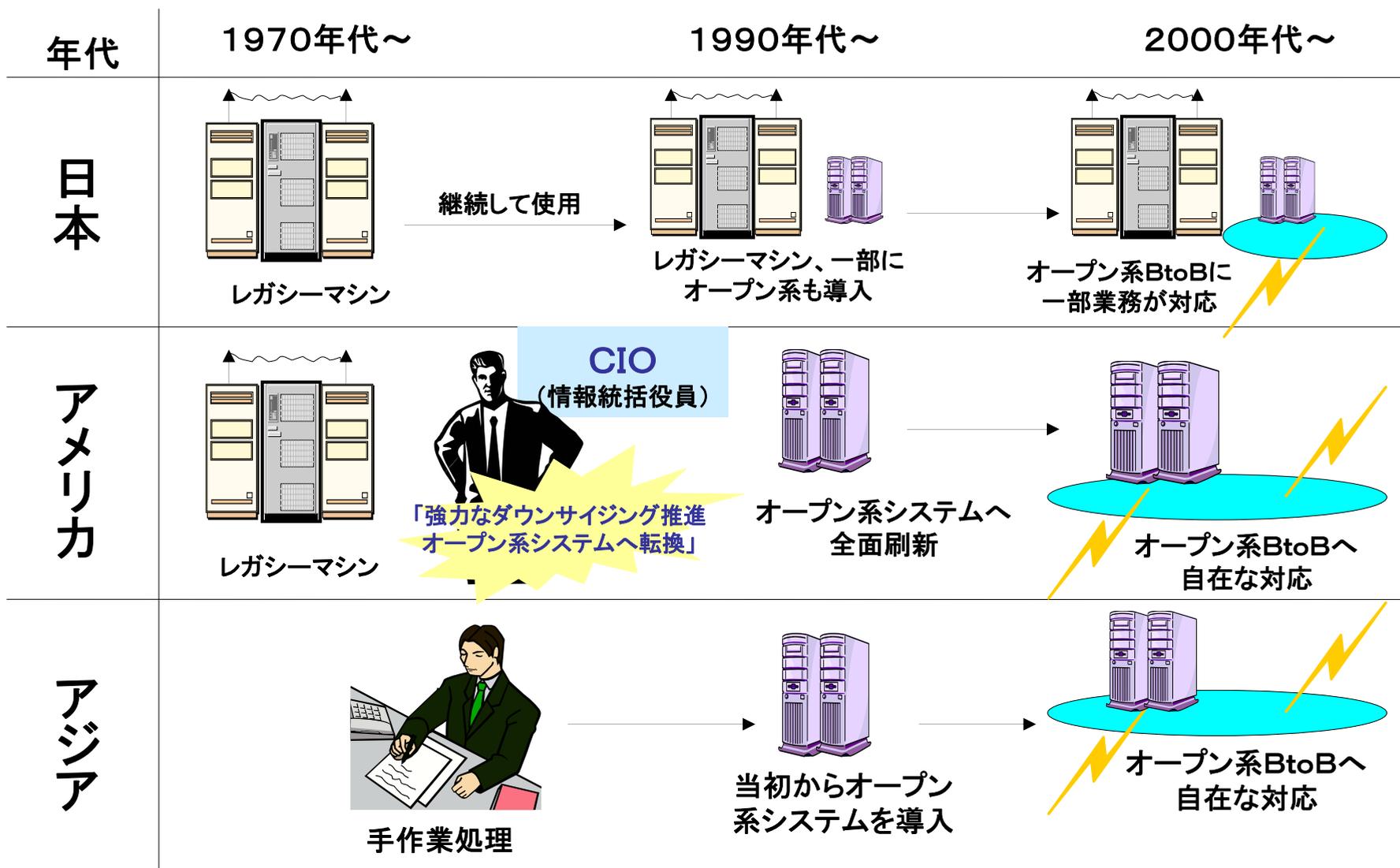
参考資料12. プラネットの成長曲線

EDI参加企業(顧客)が増えても、
原価はそれほど増加しないビジネスモデル

● EDIの普及(利用拡大)により、堅実な成長が見込める。

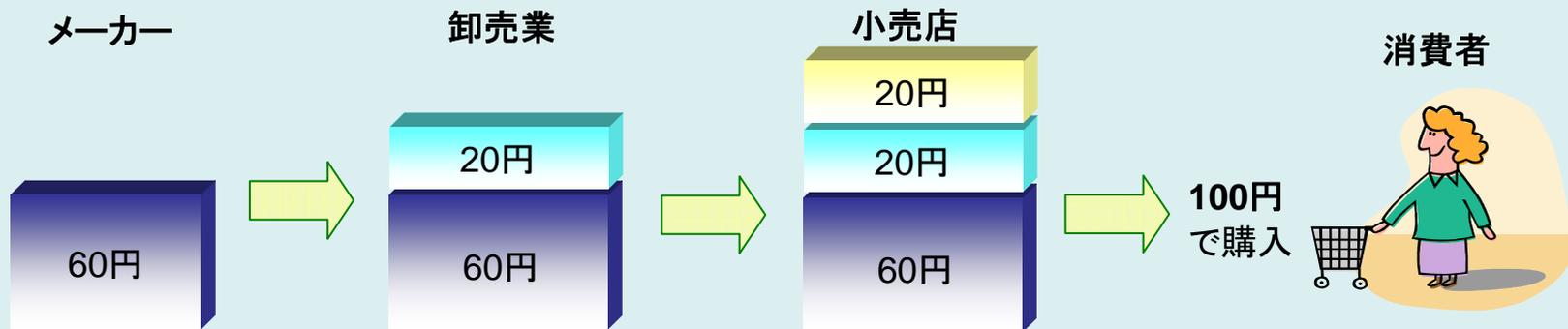


参考資料13. レガシー問題



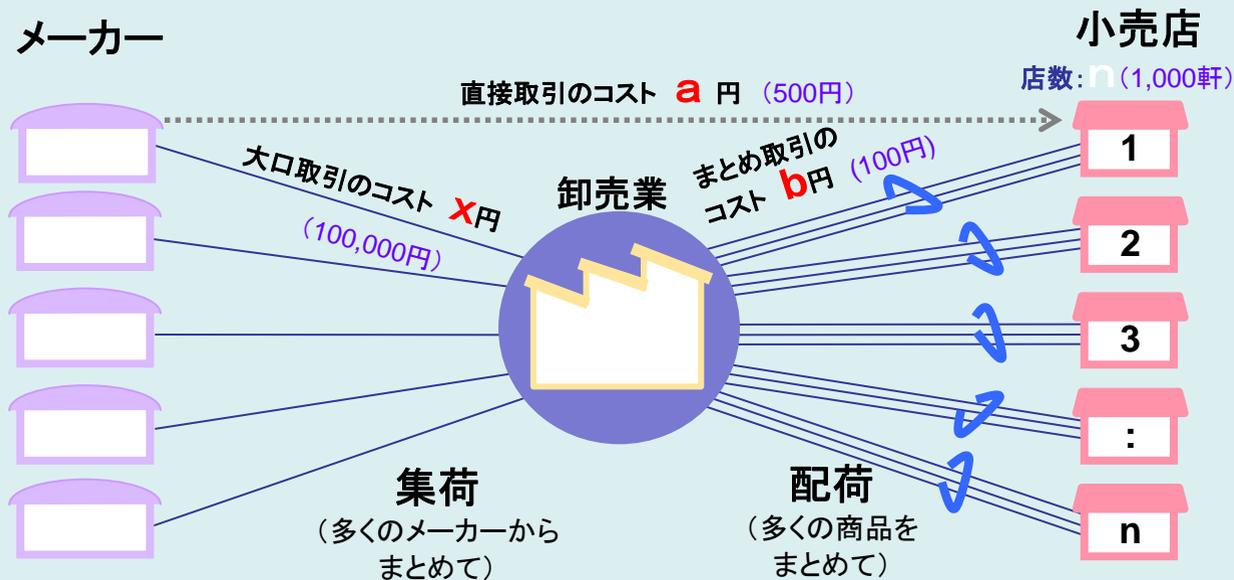
参考資料14. 卸売業は中間搾取か？

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」



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

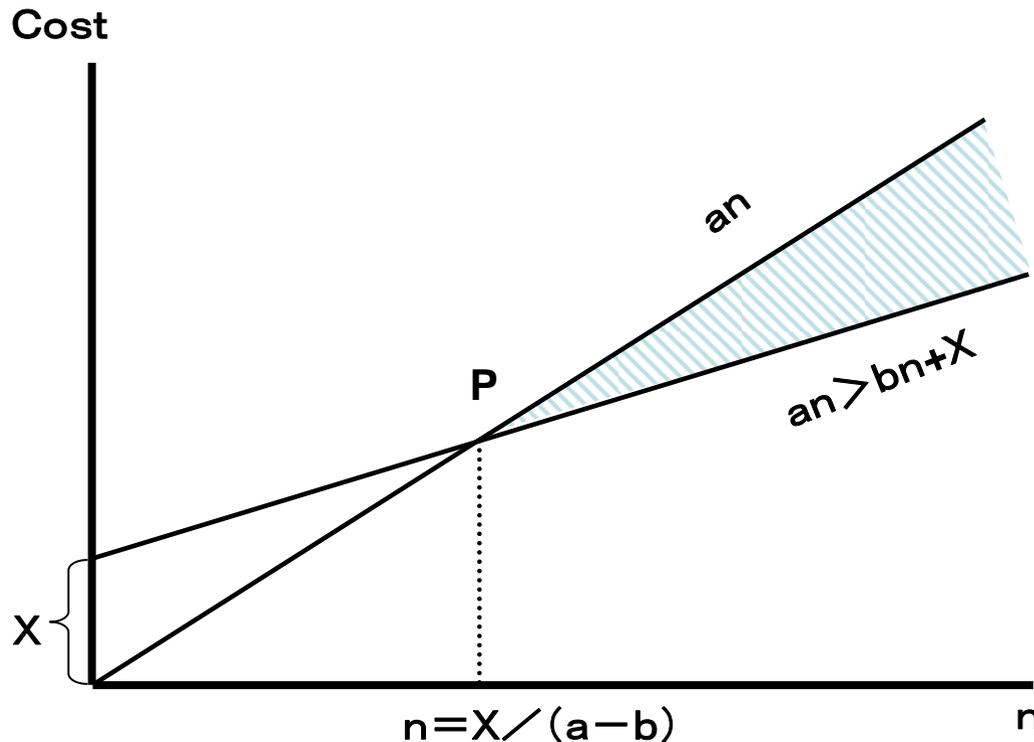
卸流通コスト = $x + bn$
 $= 100$ 千円 + $(100 \times 1,000) = 200$ 千円

↓ どちらが安いかな？

$an > x + bn$
 $a - b > \frac{x}{n}$

参考資料15. 取引コスト

直接取引費用総額 an と共同配送費用総額 $bn+X$ のグラフは、 n が多ければ右肩上がり増加する。
2線は、 $a > b$ であれば、 p 点で交わる。
 p 点は $n = X / (a - b)$ で、
配送先件数 n が $X / (a - b)$ 以上であれば、成立する。
メーカーとの取引コスト X を直取費用 a と共同配送費用 b との差額で割り算した値を超える配送先小売業があれば、成立する。



仮に、
 $a = 500$ (直接取引費用)
 $b = 100$ (共同配送費用)
 $X = 100,000$ (メーカーとの取引コスト)
とすれば

P点の n は250

参考資料16. 編集協力書籍刊行のご案内

当社が編集に協力した書籍『ITインフラ活用経営
～流通業のサプライチェーンマネジメントを実現する』が
2011年3月に幻冬舎より発売されました。



ドラッグストアなどの流通業に造詣の深いルポライターの浅野恭平氏が、日本の小売業が抱えるレガシー問題を浮き彫りにし、いまや時代遅れの受発注システム「EOS」に警鐘を鳴らしています。