
株式会社プラネット

2013年7月期（第28期）

2012年8月1日～2013年7月31日

決算説明会

株式会社プラネット

代表取締役会長 玉生弘昌

代表取締役社長 田上正勝

2013年9月25日

プラネット事業の背景

プラネットの概況	3
卸流通の意義	6

2013年7月期(第28期) 決算概要

2013年7月期の業績概要	10
2014年7月期の売上予想	15
経営指標の推移	18

経営戦略

EDI事業について	20
データベース事業、その他事業について	25

プラネット事業の背景

1. プラネットの概況 ①会社概要

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 田上 正勝
(たがみ まさかつ)

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 : 27億09百万円

従業員数 : 37名 (2013年7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。2004年に株式公開。

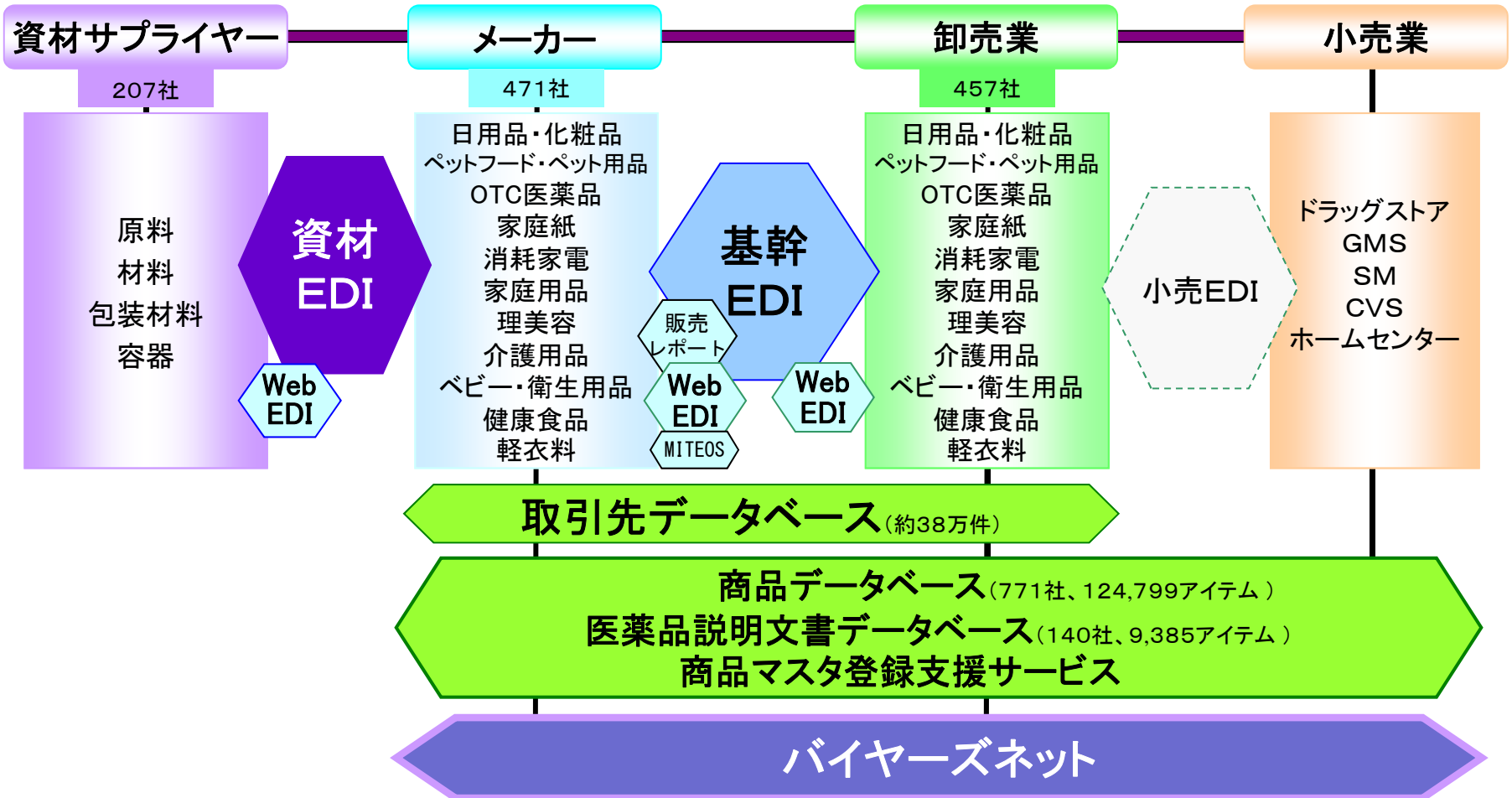
ライオン
ユニ・チャーム
資生堂
サンスター
ジョンソン
十條キンバリー
(現 日本製紙クレシア)
エステー化学
(現 エステー)
牛乳石鹼共進社

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

1. プラネットの概況 ②サービス一覧・利用実績

※ご利用実績は2013年7月末現在



当社サービスのキーワード = **安全・中立・標準・継続**

1. プラネットの概況 ③ 主なEDIサービス利用企業

※2013年7月末現在 社名は50音順

メーカー 計 471社

卸売業 計 457社

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) など

OTC医薬品

アース製薬(株)	丹平製薬(株)
イテジク製薬(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

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)トゥディック
(株)井田両国堂	(株)東流社
伊東秀商事(株)	(株)ときわ商会
(株)エアアンドティー	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

アルフレッサ ヘルスケア(株)	中北薬品(株)
イワキ(株)	(株)Paltac
(株)大木	(株)ほくやく
シーエス薬品(株)	(株)リードヘルスケア
(株)セルメスタ	(株)琉薬 など
(株)ダイコー沖繩	

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)
ジャパル(株)	(株)森光商店
中屋商事(株)	ラブリー・ペット商事(株)
日本ペネット(株)	(株)リョーシヨクペットケア
(株)マーク産業	など

2. 卸流通の意義 ①当社会長・玉生新刊のご紹介

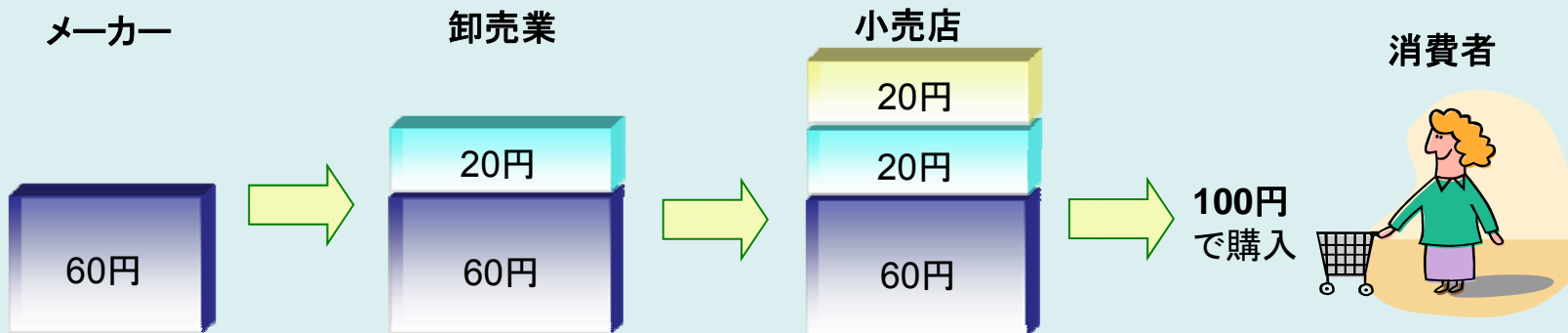


当社会長・玉生の6冊目となる新刊『問屋無用論から半世紀 これが世界に誇る日本の流通インフラの実力だ』が6月25日(火)に発行されました。一般消費財を全国津々浦々に滞りなく安価に供給する、という社会的機能を果たしていながら、半世紀前の「問屋無用論」の影響で過小評価されてきた日本の卸売業の重要性、そして卸売業が支える社会インフラである日本の流通機構の優秀性に光を当てるべく、執筆された書籍です。

- 目次：
 - 第Ⅰ章 日本の流通機構の中核 卸売業
 - 第Ⅱ章 「問屋有用論」数学的証明
 - 第Ⅲ章 健全な日本の流通機構と日本人の幸せ
 - 第Ⅳ章 社会インフラとしての流通機構
 - 第Ⅴ章 成功したプラネットのインフラ
 - 第Ⅵ章 レガシー問題と流通EDI
 - 第Ⅶ章 日本のインフラを世界に
- 発行所：国際商業出版株式会社
- 定価：1,680円(本体1,600円+税)
- 体裁：B6変型(縦182ミリ×横130ミリ)
- 頁数：184頁

2. 卸流通の意義 ②卸売業は中間搾取か？

一般的イメージ



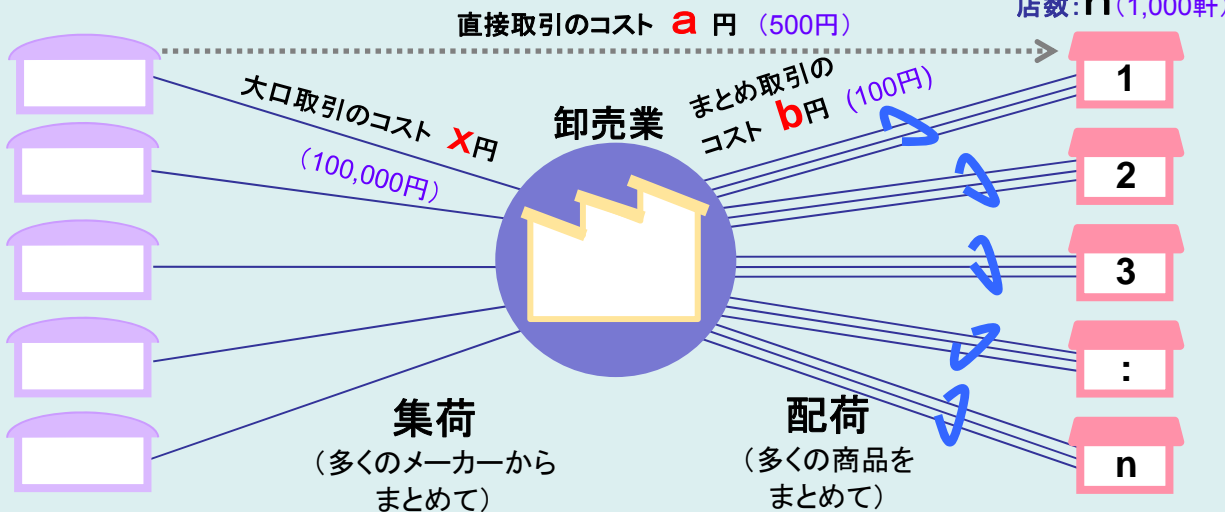
実態

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」

メーカー

小売店

店数: n (1,000軒)



$$\begin{aligned} \text{直接取引総コスト} &= an \\ &= 500 \times 1,000 = 500 \text{千円} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{卸流通コスト} &= x + bn \\ &= 100 \text{千円} + (100 \times 1,000) = 200 \text{千円} \end{aligned}$$

どちらが安い？

$$\begin{aligned} an &> x + bn \\ a - b &> \frac{x}{n} \end{aligned}$$

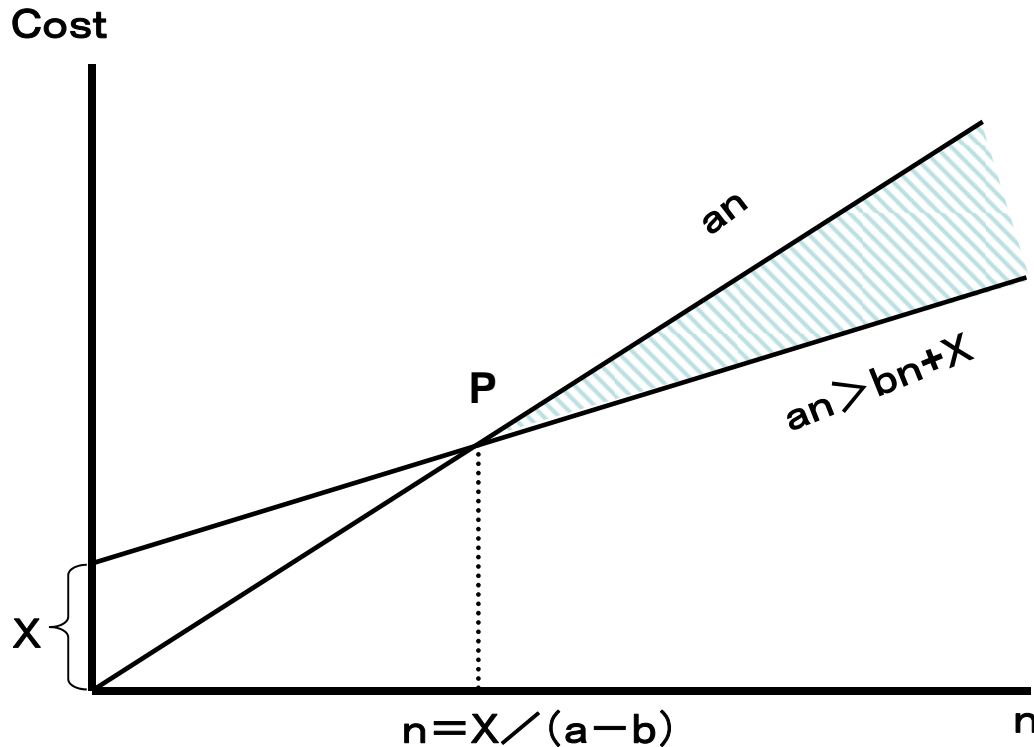
2. 卸流通の意義 ③取引コストについての考察

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)

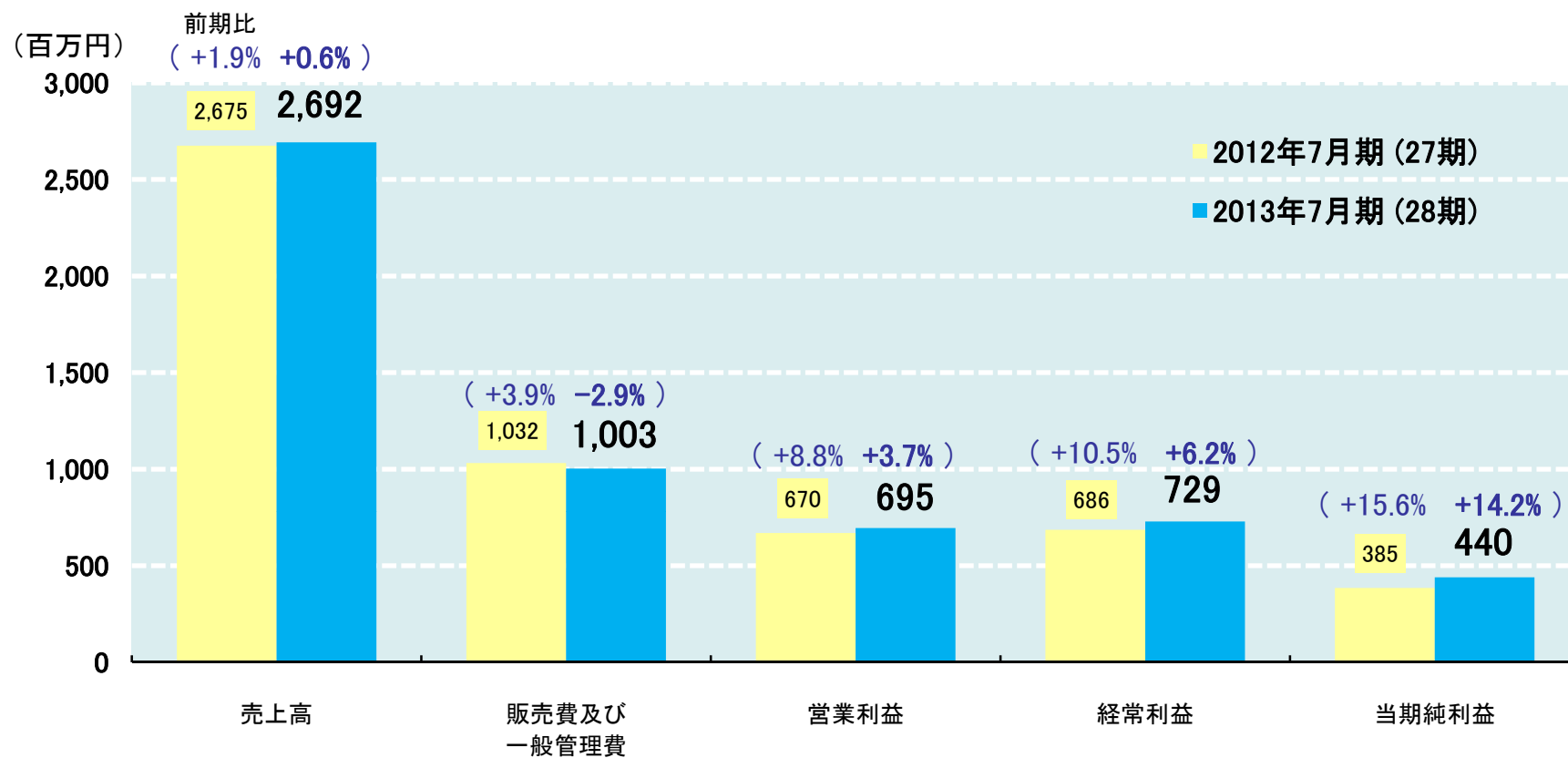
とすれば

P点の n は250

2013年7月期(第28期)

決算概要

1. 2013年7月期(28期)の業績概要①



- 既存の利用企業においてデータの活用が進むとともに、新規の利用企業数が順調に増加したこと等により、期首の予想を上回る実績となった。
- 保有有価証券の一部について時価が上昇したため、投資有価証券の評価益を計上した。

1. 2013年7月期(28期)の業績概要②

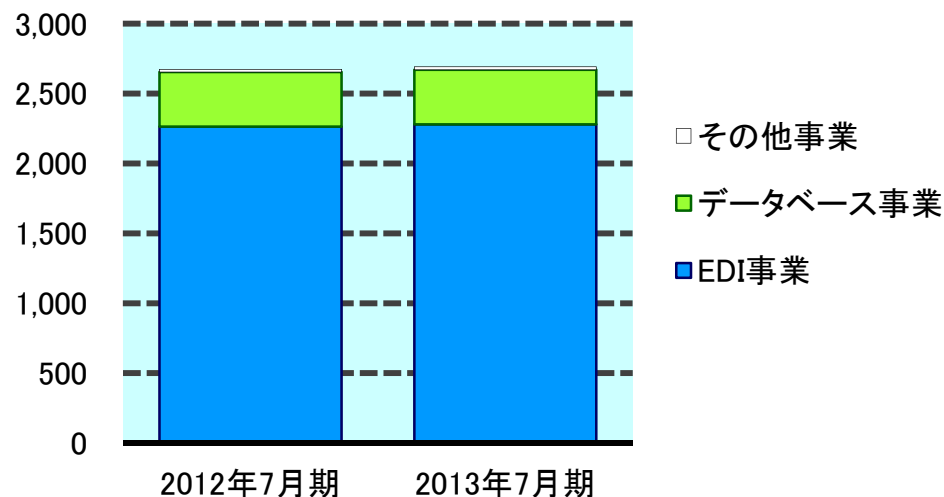
2012年7月期 実績			2013年7月期 実績		
	(百万円)	率(%)	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,675	100.0	2,692	100.0	+0.6%
売上総利益	1,703	63.7	1,698	63.1	-0.3%
営業利益	670	25.1	695	25.8	+3.7%
経常利益	686	25.7	729	27.1	+6.2%
当期純利益	385	14.4	440	16.4	+14.2%
1株当たり当期純利益	58円10銭	—	66円40銭	—	—
1株当たり配当金	30円	—	34円	—	—
配当性向	51.6%	—	51.2%	—	—

1. 2013年7月期(28期)の業績概要③

- 12期連続の増配達成(予定)。
- OTC医薬品、介護用品、家庭用品などの業界でEDIサービスの利用が進み、通信処理データ量が増加。
- メーカー・卸売業間で
手軽に双方向データ通信を実現できる
Web受注－仕入通信サービス「MITEOS(ミテオス)」
を開始し、その普及活動に注力。

1. 2013年7月期の業績概要 セグメント別①

セグメント別売上高



2012年7月期 通期実績			2013年7月期 通期実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,675	100.0	売上高	2,692	100.0	0.6%
EDI事業	2,265	84.7	EDI事業	2,281	84.7	0.7%
データベース事業	390	14.6	データベース事業	390	14.5	△0.0%
その他事業	19	0.7	その他事業	21	0.8	9.8%

1. 2013年7月期の業績概要セグメント別②

● EDI事業（売上高 前年同期比：0.7%増）

- 新規ユーザーが約50社増加。〈メーカー54社増・卸売業6社減〉
- EDI通信処理データ量が前期比 2.9% 増加。

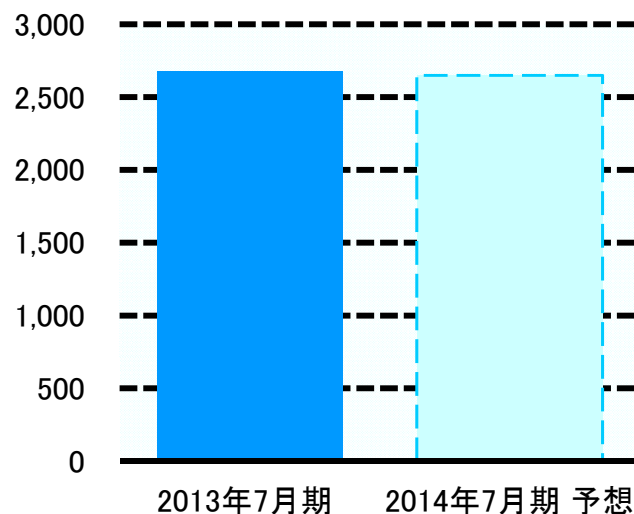
● データベース事業（売上高 前年同期比：0.0%減）

- 「取引先データベース」の機能向上に着手し、「商品データベース」の有効活用へ向けた取組みを継続
- 生活者を意識した商品詳細情報の取扱いを標準化し、データ提供の基盤を業界規模で整備するために「商品データベースプラス」を開始
- 前事業年度に一時的な開発受注による売上が発生していたため、売上高は前年と同等

● その他事業（売上高 前年同期比：9.8%増）

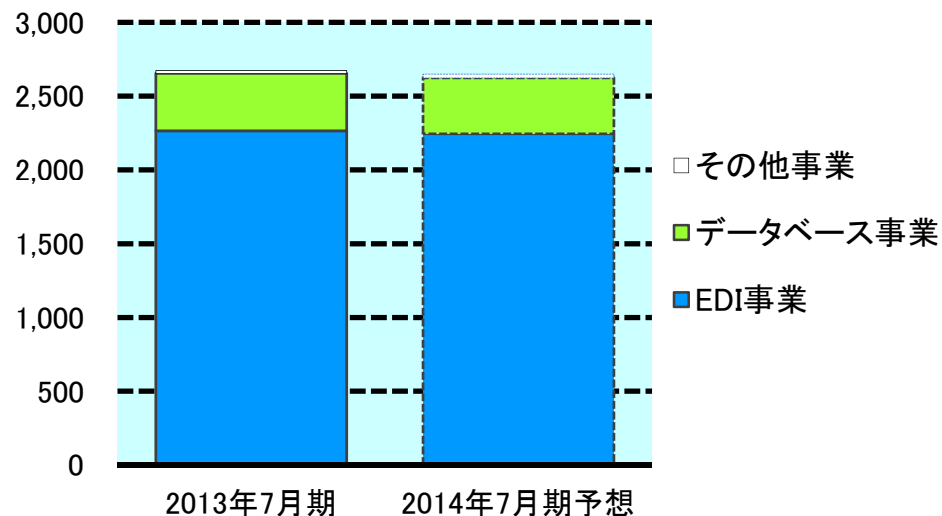
- 「バイヤーズネット」の利用促進を実施

2. 2014年7月期(29期)の売上予想



2013年7月期 実績			2014年7月期 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,692	100.0	売上高	2,700	100.0	0.3%
営業利益	695	25.8	営業利益	645	23.9	△7.2%
配当金	34 円	—	配当金	32 円	—	—

2. 2014年7月期(29期)の売上予想 セグメント別



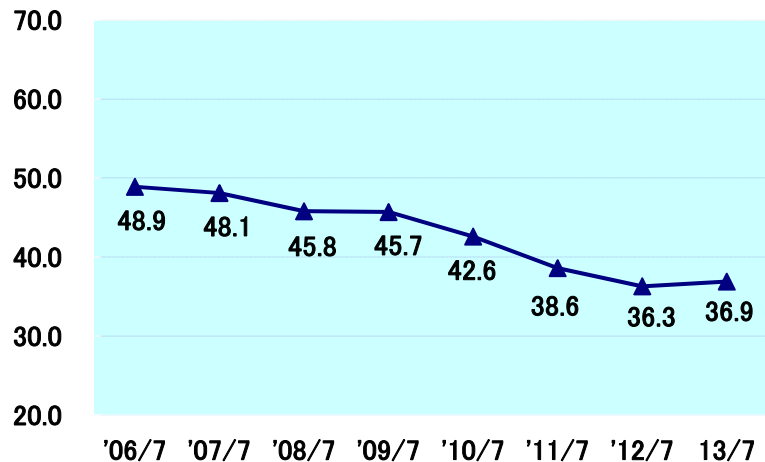
2013年7月期(28期) 実績			2014年7月期(29期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,692	100.0	売上高	2,700	100.0	△0.3%
EDI事業	2,281	84.7	EDI事業	2,331	86.3	2.2%
データベース事業	390	14.5	データベース事業	347	12.8	△11.1%
その他事業	21	0.8	その他事業	22	0.8	△4.6%

2. 2014年7月期(29期)のポイント

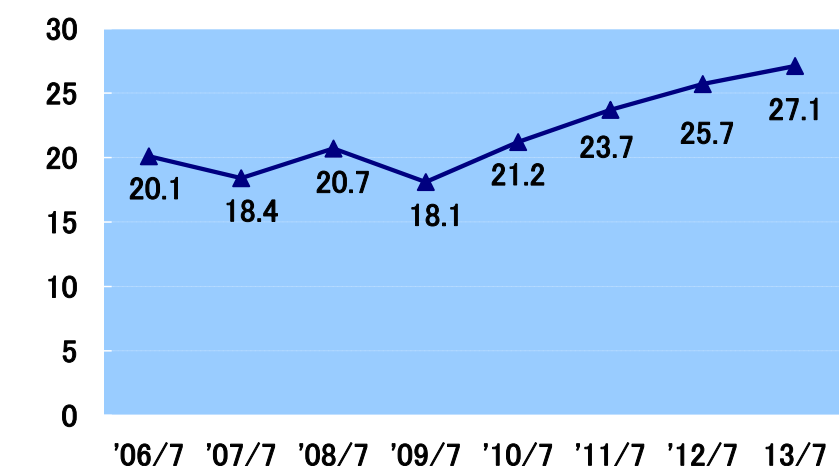
- EDIの着実な利用拡大を見込む。
- 研究開発へ投資。
- 業界の膨大な取引データを、ビッグデータとして上手く活用することで実現し得る「見える化」サービスの事業機会の探索、検討を進める。

3. 経営指標の推移

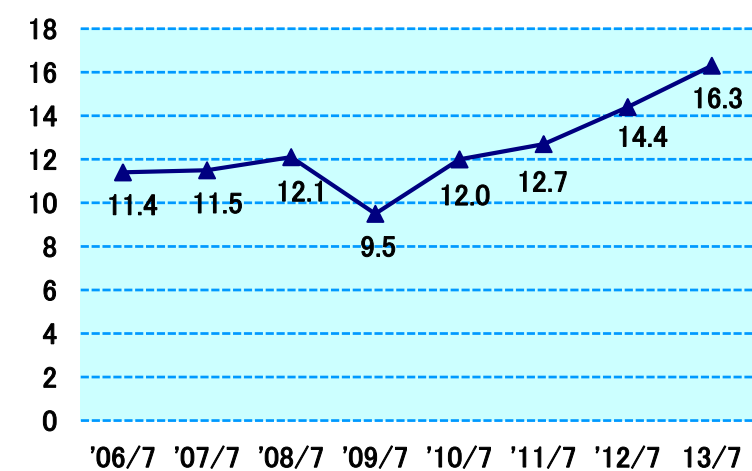
(%) ■ 原価率



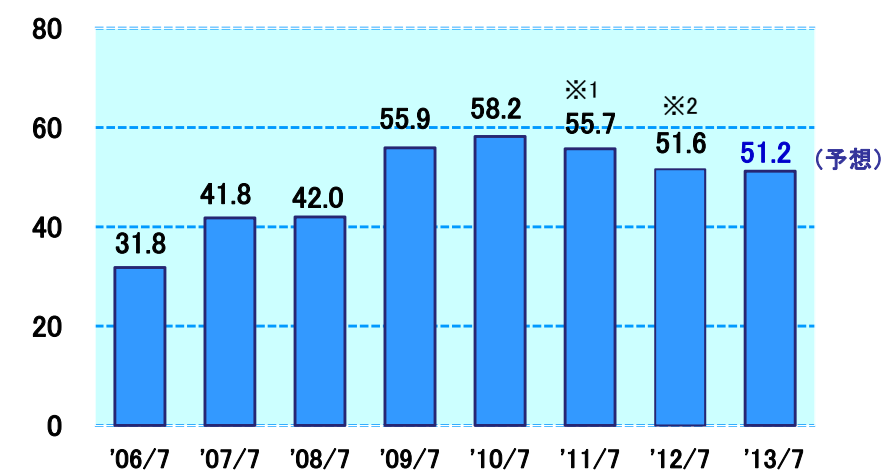
(%) ■ 売上高経常利益率



(%) ■ 売上高当期純利益率



(%) ■ 配当性向



※1 記念配当 5円含む ※2 記念配当 4円含む

經營戰略

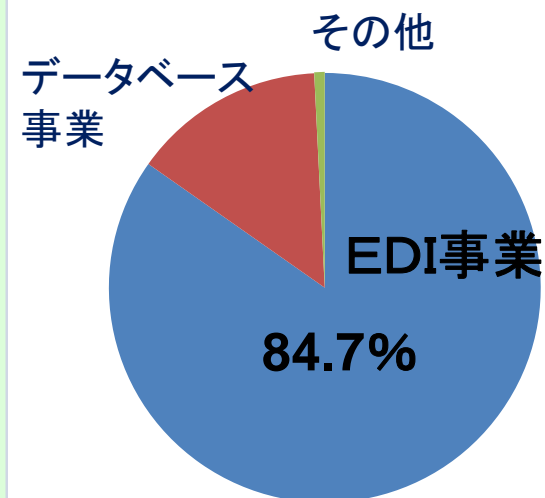
2014年度～中長期的展望

1. EDI事業について

EDI事業

- ・基幹EDI [メーカー・卸売業間]
- ・MITEOS [メーカー・卸売業間]
- ・資材EDI [資材サプライヤー・メーカー間]
- ・WebEDI [資材サプライヤー・メーカー間]
[メーカー・卸売業間]

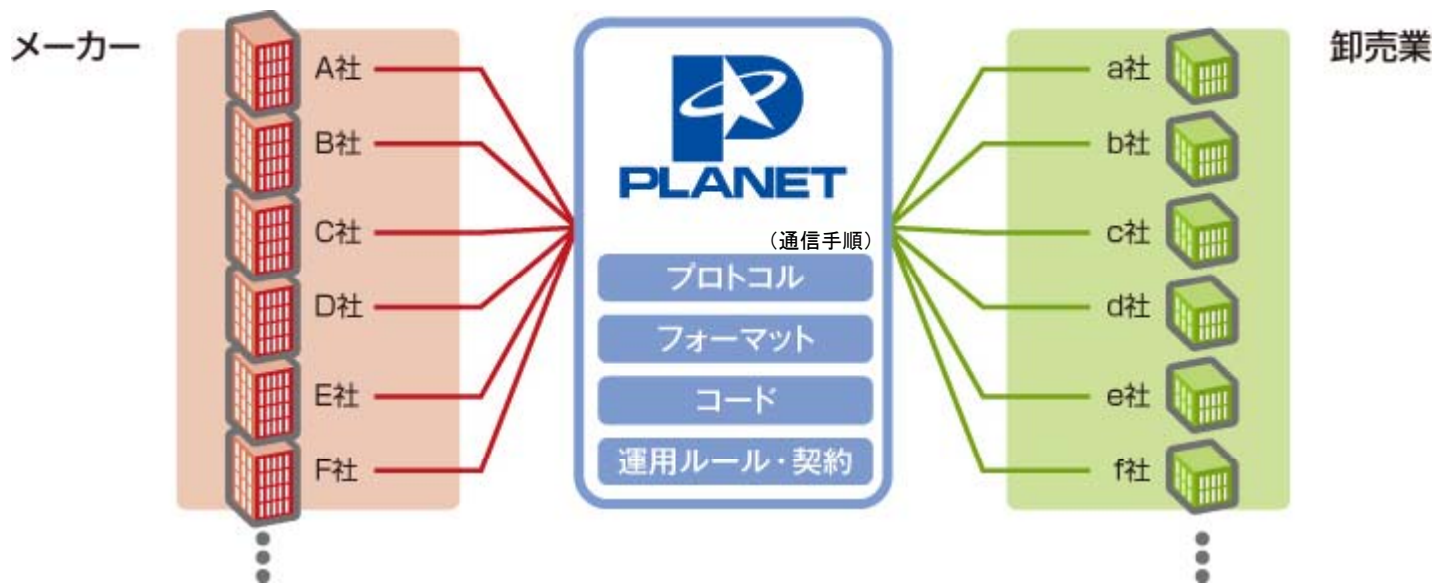
事業別売上構成



2013年7月期

1. EDI事業について ①プラネットEDIの特徴

EDIとは： Electronic Data Interchangeの略語で、「電子データ交換」と訳される。
受発注・出荷・請求・支払などの取引データを、取引先との間で双方向で
通信、伝送し、コンピュータで自動的に処理するしくみ。
事前に通信手順やデータ仕様、コード、運用についての取り決めが必要。



プラネットEDI：通信手順やデータ仕様、コード、運用が標準化されており、
発注・仕入・請求・在庫・販売など24のデータ種が存在。

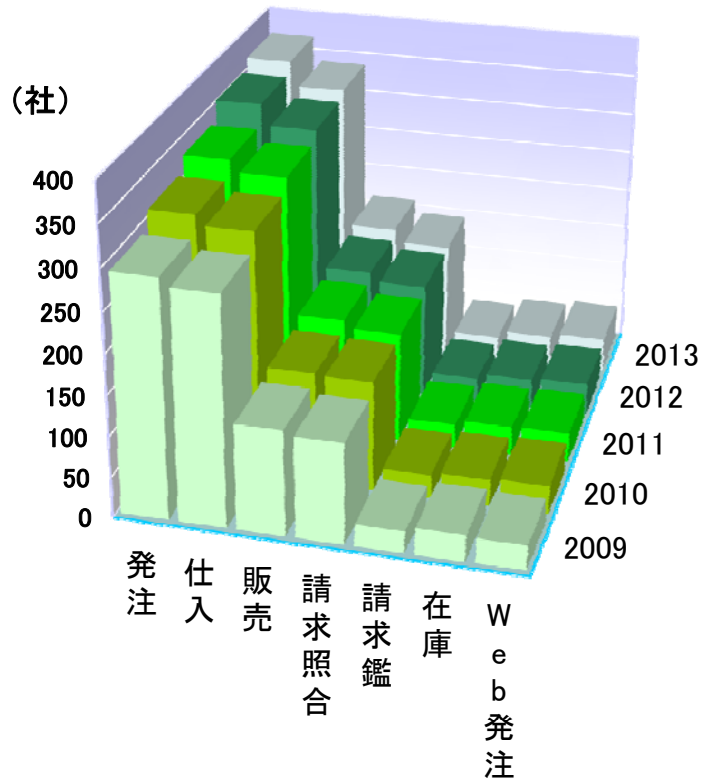
→ 多くの取引先と、効率よくデータ交換を行うことが可能

1. EDI事業について ②利用状況

既存ユーザーの更なるデータ種類の利用拡大を推進

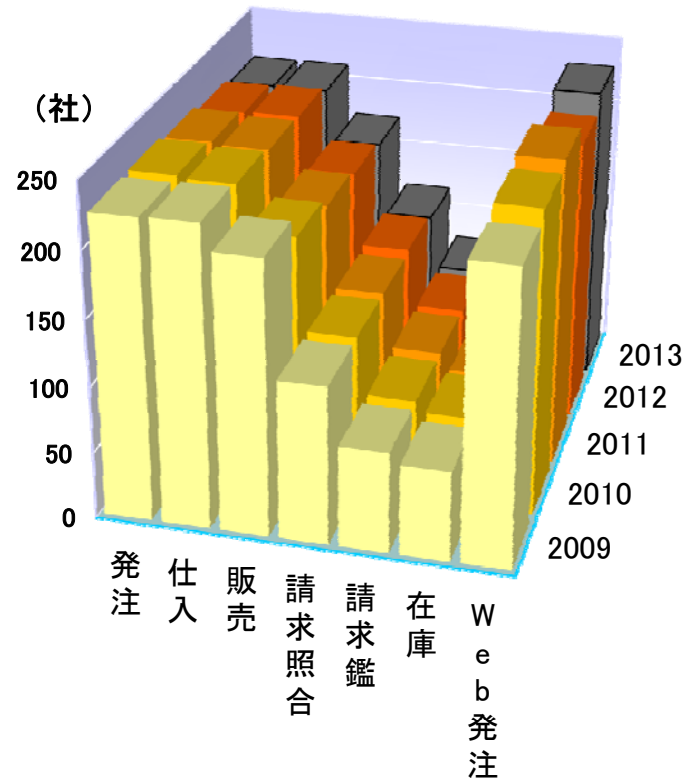
メーカー

(計471社)



卸売業

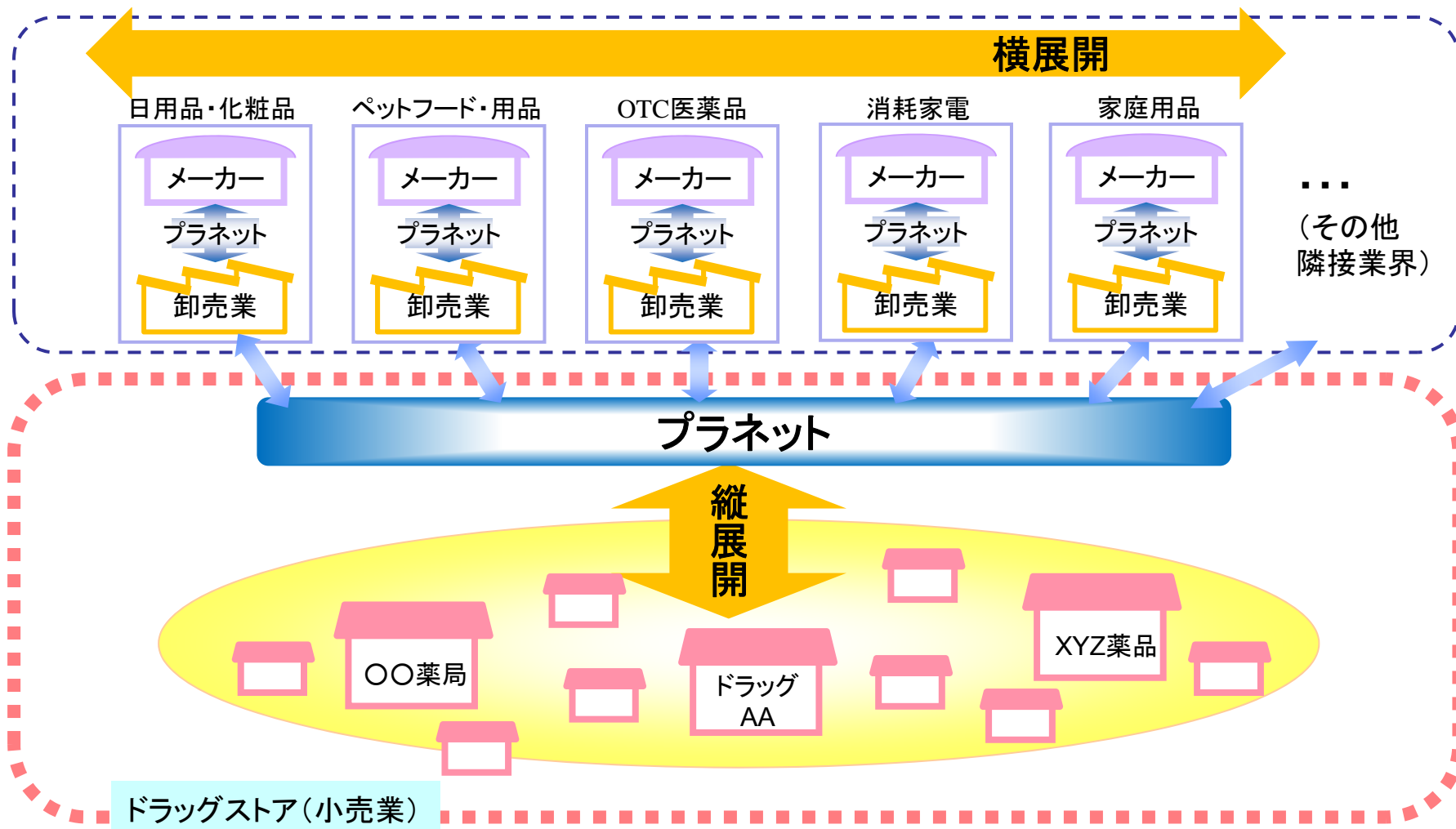
(計457社)



※基幹EDIでは全24種類のデータが利用可能

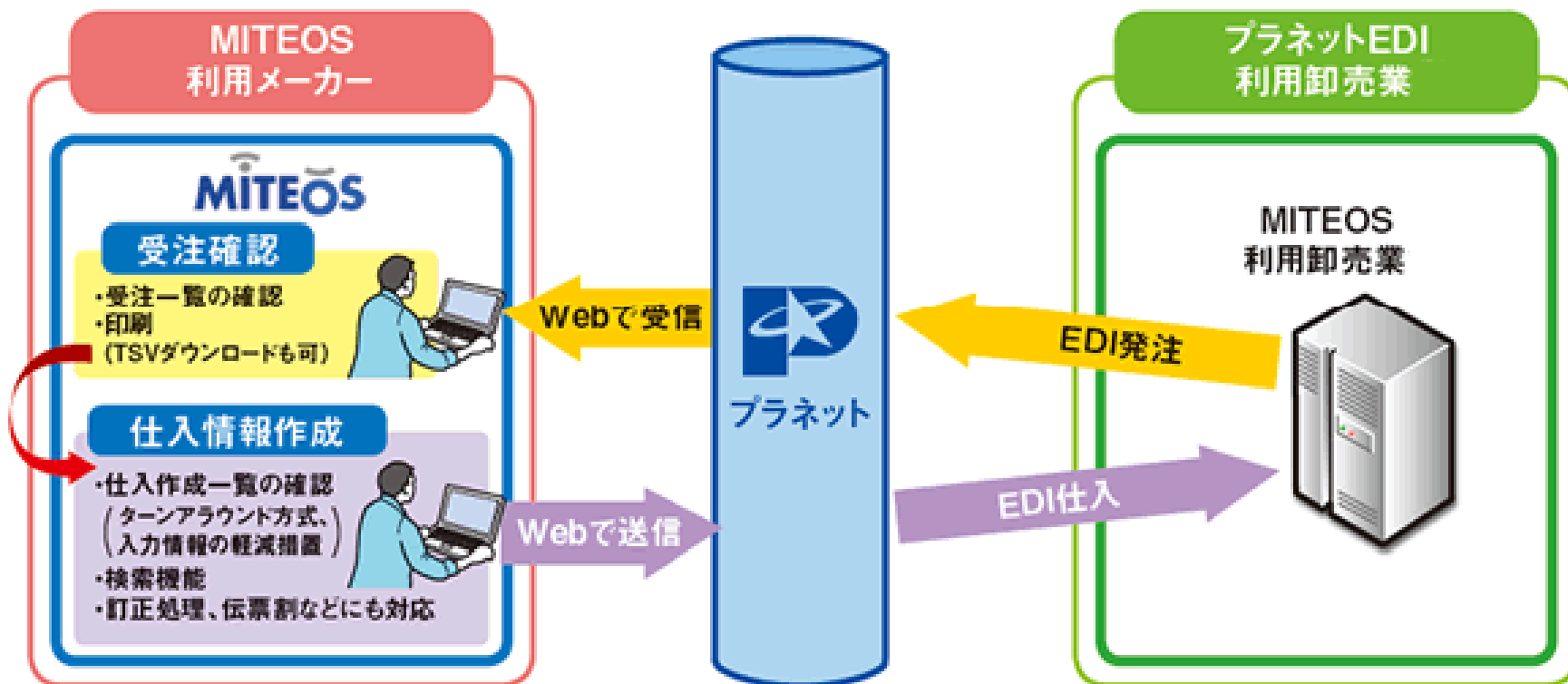
1. EDI事業について ③成長戦略(1)

より多くの業界において、EDIサービス利用拡大を目指します



1. EDI事業について ③成長戦略(2)

EDI利用の裾野を広げる取り組みとして、取引状況や社内のシステム環境などの制約により、EDI導入が困難なメーカー向けに、EDIの効果が最大限に発揮される「双方向のデータ交換」を実現する「MITEOS(ミテオス)」を2013年2月より開始。
→ 7月末時点でメーカー38社と卸売業5社がデータ交換を実現



2. データベース事業、その他事業について

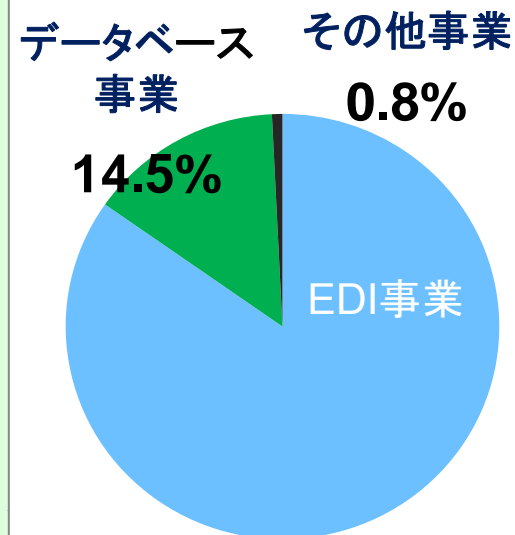
データベース事業

- 商品データベース
- 商品マスタ登録支援サービス
- 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（シングルポータル）

- 業務サービス
（取引先との情報共有、EDIデータ送受信状況確認など）
- マーケティング情報
（業界ニュース、消費者調査、リピート率ランキングなど）

事業別売上構成

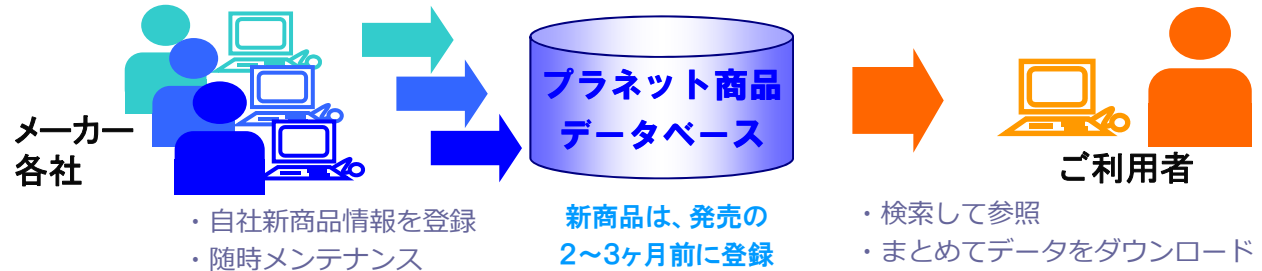


2013年7月期

2. データベース事業、その他事業について ①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

2013年5月、生活者を意識した商品詳細情報の取扱いを標準化し、データ提供基盤を業界規模で整備するために「商品データベースプラス」を開始

●登録状況

771社、124,799アイテム
(2013年7月末時点、
前年同月比56社・7,611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年より刊行)



『2013年秋冬新製品カタログ』
(2013/7/19発行、98社・1,420アイテムの
新製品・リニューアル品を掲載)

Webアプリケーショントップ画面



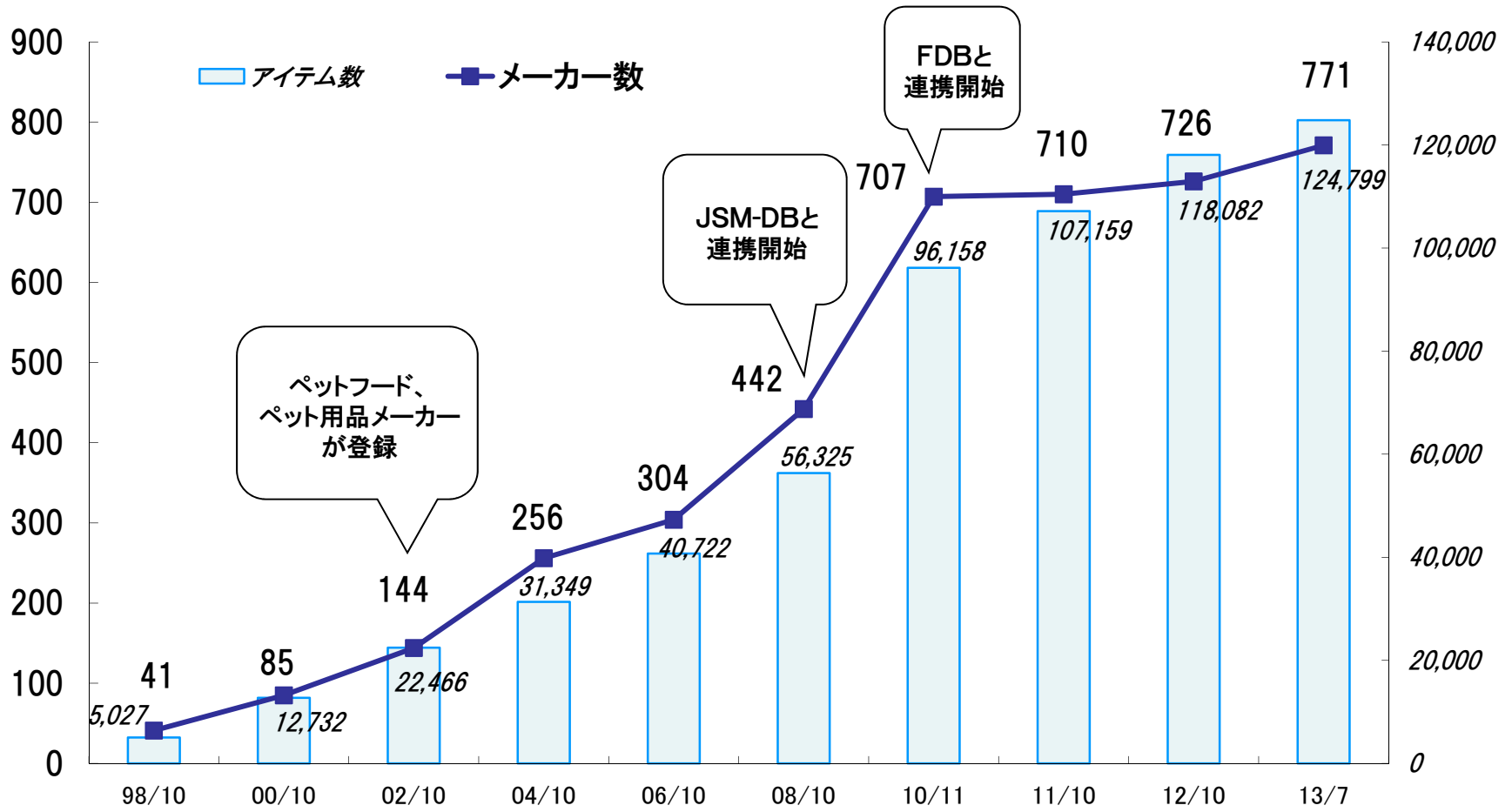
PC



スマートフォン

2. データベース事業、その他事業について ②商品データベースの登録状況

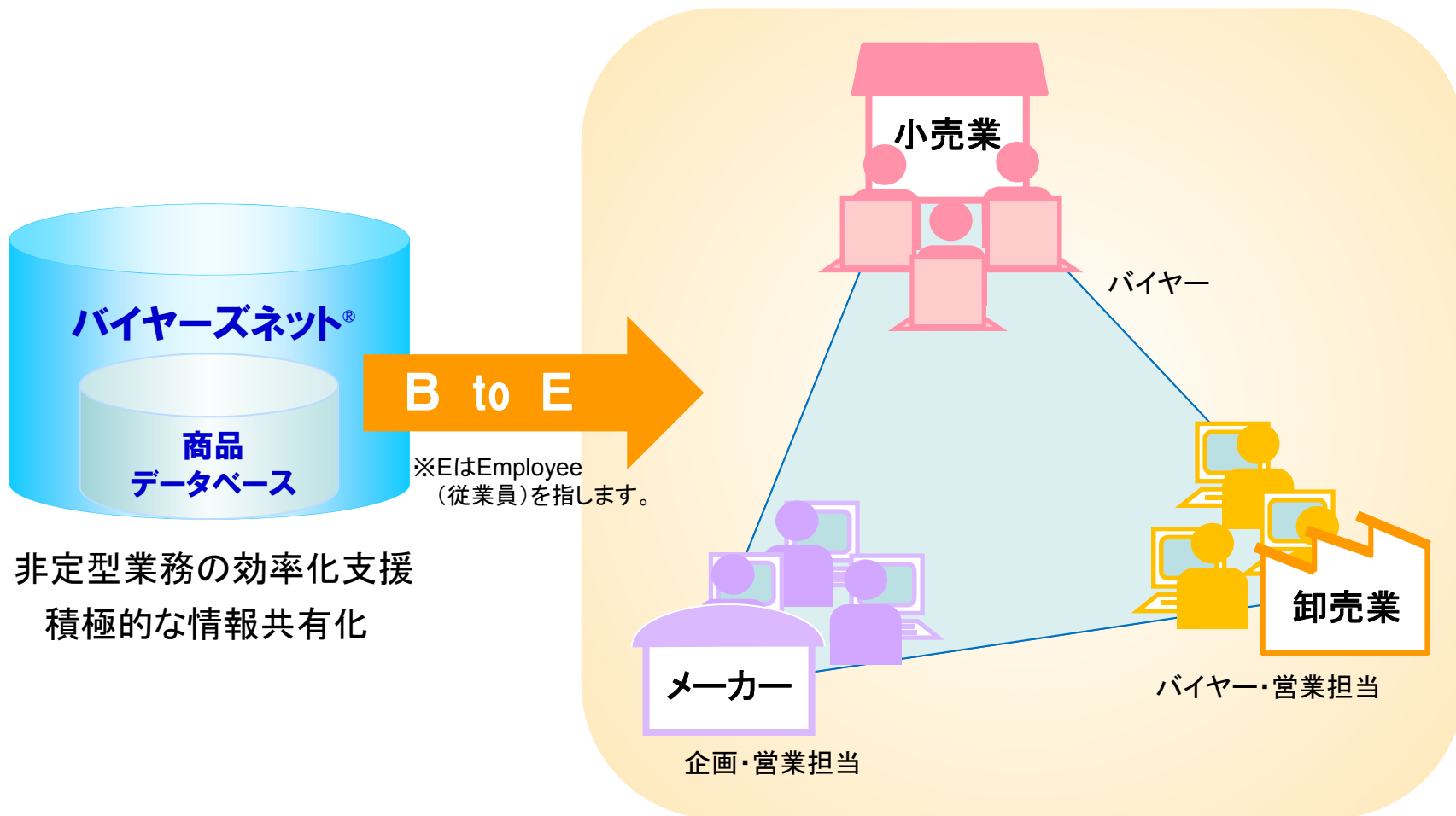
登録メーカー・アイテム数の推移



(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

2. データベース事業、その他事業について ③バイヤーズネットとは

メーカー・卸・小売ご担当者が利用する業務用ポータルサイト



2. データベース事業、その他事業について ④成長に向けた施策、展望

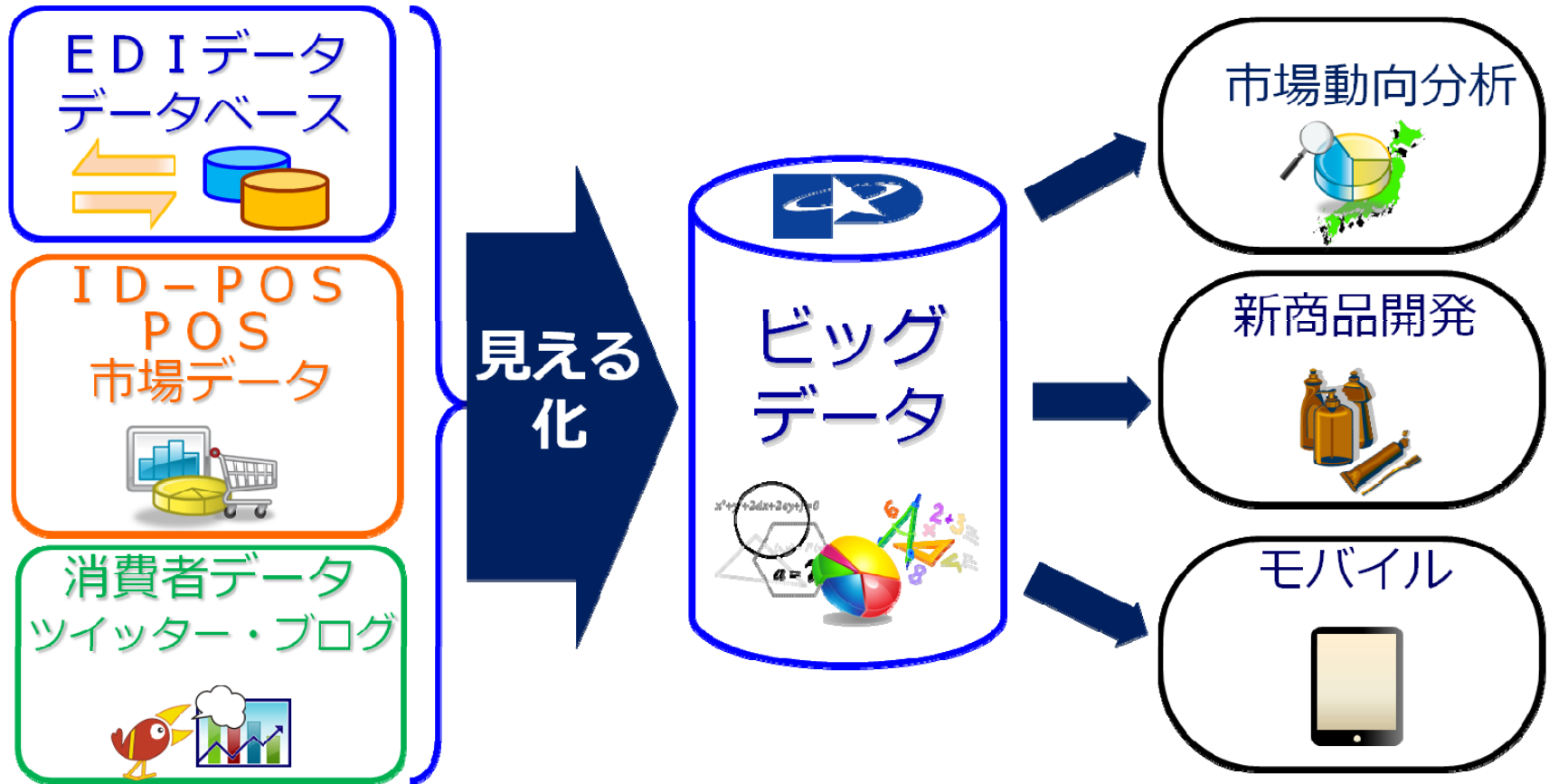
成長に向けた施策

- 商品データベース、新製品カタログの登録メーカー拡大
- 多様化する販売チャネルへの対応の標準化を目指し、生活者を意識した商品情報を提供する「商品データベースプラス」の拡充
- 「取引先データベース」の機能向上

展望

- 「見える化」サービスの準備

2. データベース事業、その他事業について ⑤「見える化」サービスとは



産学共同プロジェクト立ち上げに向け準備中

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
経営企画部

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. プラネットの歩み	33
2. 基幹EDIサービスの利用状況	34
3. インターネットは日用品流通をどう変えるか 2013	35

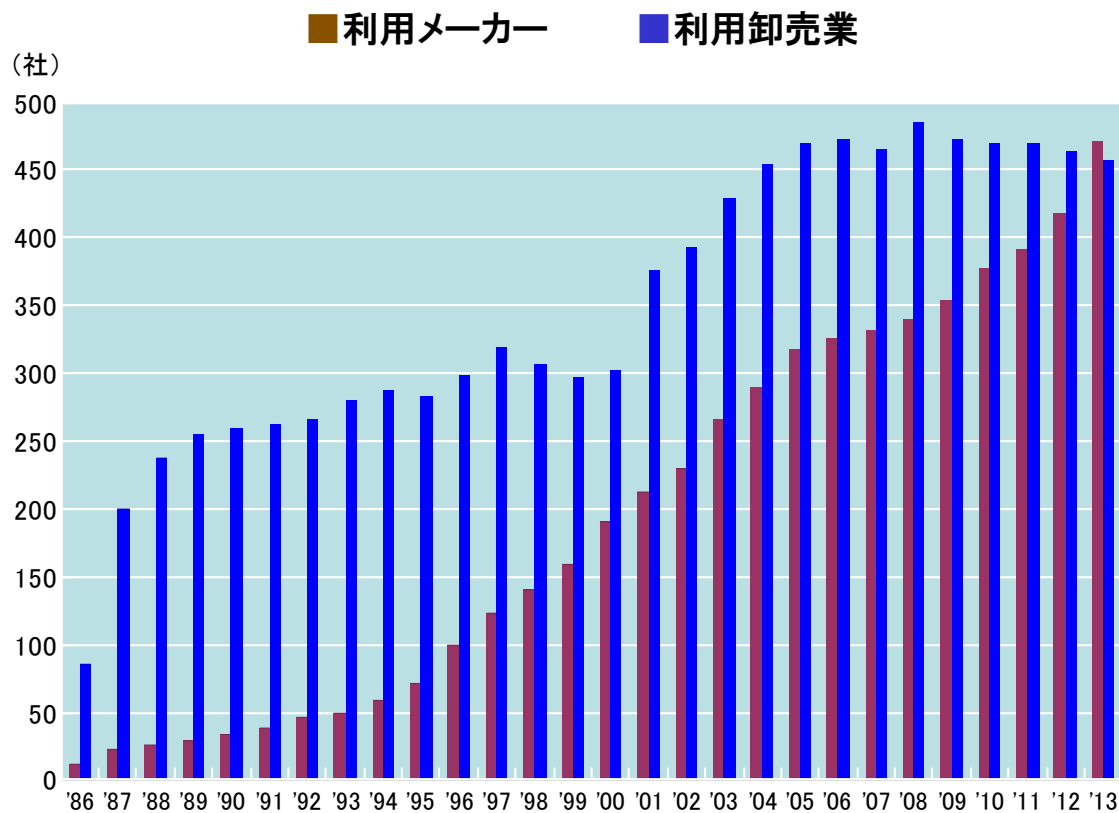
参考資料1. プラネットの歩み

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

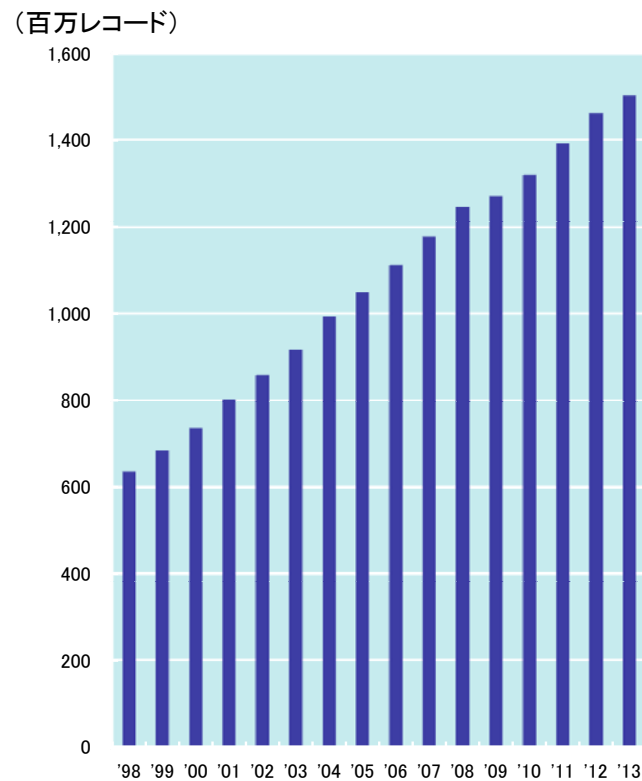
2001. 1	Web受発注サービス開始
8	Web資材EDIサービス開始
12	シングルポータル「バイヤーズネット [®] 」サービス開始
2002. 6	理美容業界がプラネットEDIサービス利用を発表
2003. 10	ペット業界が業際統一伝票を導入
2004. 2	ジャスダック市場へ株式公開
9	「ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)適合性評価制度」認証取得
2005. 8	インターネットEDIサービス稼働開始
2006. 2	商品マスタ登録支援サービス開始
4	販売レポートサービス開始
11	書籍「プラネット式 IT起業で成功する方法」、 小冊子「EDIがわかる本」を発行
2007. 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
2008. 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
8	クラウド型新システムの稼働開始
12	調査報告書「インターネットは日用品流通をどう変えるか」を発行
12	海外でも利用可能な「世界クラウドEDIサービス」を発表
2012. 9	調査報告書「インターネットは日用品流通をどう変えるか 2012」を発行
10	役員改選で19年ぶりの社長交代、田上正勝が就任 前社長の玉生弘昌は会長に就任
2013. 2	Web-EDIサービス「MITEOS」稼働開始

参考資料2. 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。

◎ 日用品の購買行動 (定点観測)

- ・ 日用品購入の場として、ドラッグストアが伸長
日用品の買い物では、多くのカテゴリで
2011年対比10%以上の伸び
- ・ インターネットでの買い物は、頻度、1回あたりの
購入金額ともに増加傾向
2～3か月に1回の頻度での買い物が多いが、月1回の買い物が
2011年対比で伸びている



日用品購入状況に関する
消費者インターネット調査の概要

- ・対象地域 : 全国
- ・対象者 : 日用品購入者
(20歳から64歳までの男女)
- ・有効回答数 : 3,000名
- ・実施期間 : 2013年5月24日～5月27日
- ・調査機関 : 株式会社マクロミル

◎ インターネット利用者の構造分類と今後の利用意向

- ・ 3人に2人はインターネットショッピング
- ・ インターネットショッピングに対する考え方は
「慎重派」と「積極派」に2分化
- ・ インターネットショッピングは今後も継続して利用される見込み
90%以上の人、「今後も利用したい」意向

(注)調査報告書と集計データは当社Webサイト内「研究会・構想」ページ (<http://www.planet-van.co.jp/research/>) にてご覧いただけます。