
株式会社プラネット

決算説明会

2013年7月期(第28期) 第2四半期

2012年8月1日～2013年1月31日

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3月28日

2013年7月期第2四半期 決算概要

2013年7月期第2四半期の業績概要	4
2013年7月期の通期予想	9
経営指標の推移	11

経営戦略

プラネットの概況	16
EDI事業について	19
データベース事業、その他事業について	24

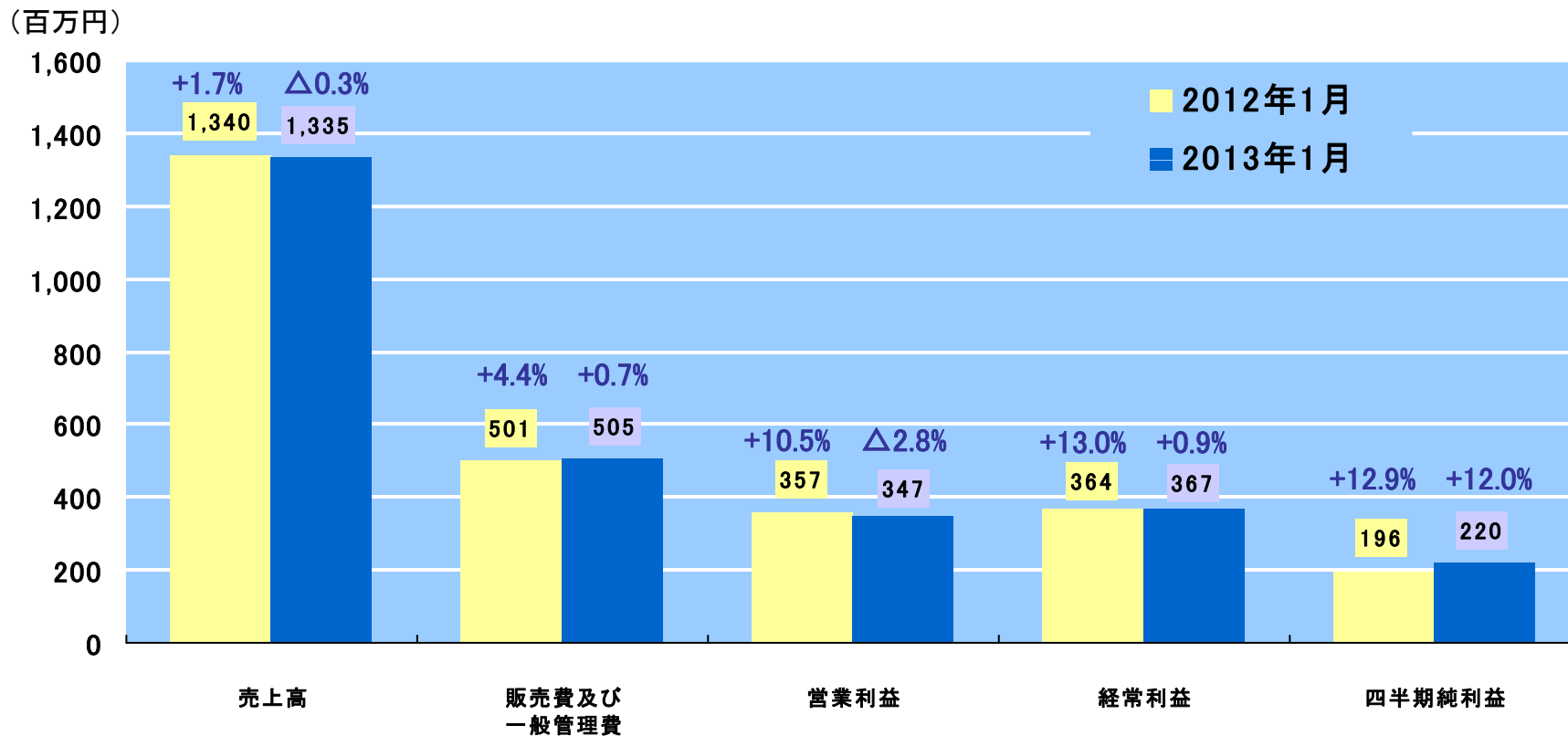
2013年7月期 第2四半期

2012年8月1日～2013年1月31日

決算概要

株式会社プラネット
代表取締役会長 玉生弘昌

2013年7月期第2四半期の業績概要①



- 主たる事業のEDIサービスの料金値下げ(2011年1月実施・創業以来8回目)の効果が継続し、ユーザー企業数・データ利用率が堅調に増加した。
- 通信処理データ量は増加したが、業界EDIの高度利用を促すための先進的で安価なデータ仕様(可変長)の普及が進み、前第2四半期比で僅かながら減収となった。
- 経常利益は微増だが、法人税率の変更に伴う法人税等の減少により、四半期純利益は前年同期比で増加。

2013年7月期第2四半期の業績概要②

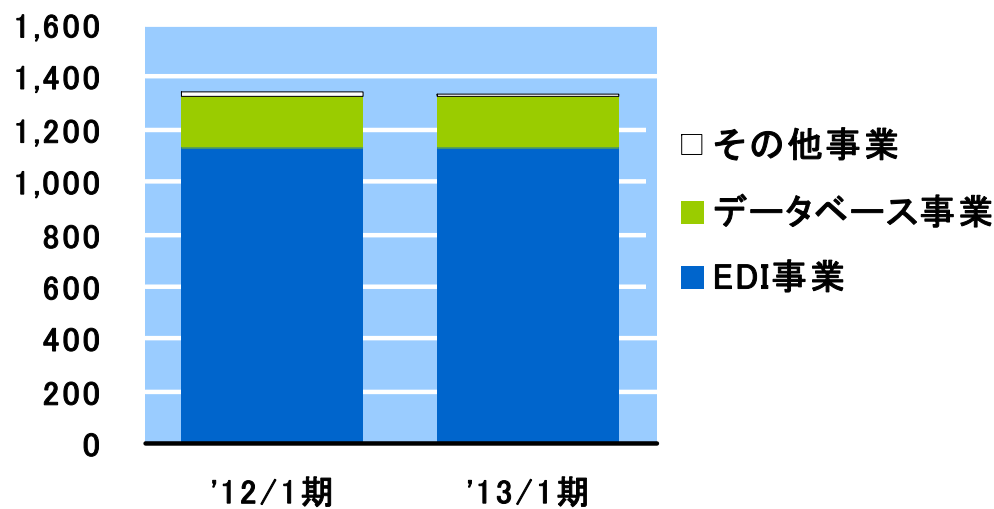
2012年7月期 第2四半期実績			2013年7月期 第2四半期実績		
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	1,340	100.0	1,335	100.0	△0.3%
売上総利益	858	64.1	852	63.8	△0.7%
営業利益	357	26.6	347	26.0	△2.8%
経常利益	364	27.2	367	27.5	+0.9%
四半期純利益	196	14.7	220	16.5	+12.0%
1株当たり四半期純利益	29円69銭	—	33円26銭	—	—
1株当たり配当金	14円	—	15円	—	—
配当性向	47.2%	—	45.1%	—	—

2013年7月期第2四半期の業績概要③

- 減収増益(前年同期比)
- EDIサービスの裾野をさらに広げるため、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-EDIサービス「MITEOS(ミテオス)」の提供に向けて活動
- 「商品データベース」など各種データベースの機能向上により、マーケティング・ネットワークとしての付加価値の向上に注力
- 日用品・化粧品業界の2013年春夏新製品カタログを発行(2013年1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 2012」を発表(2012年9月)

2013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



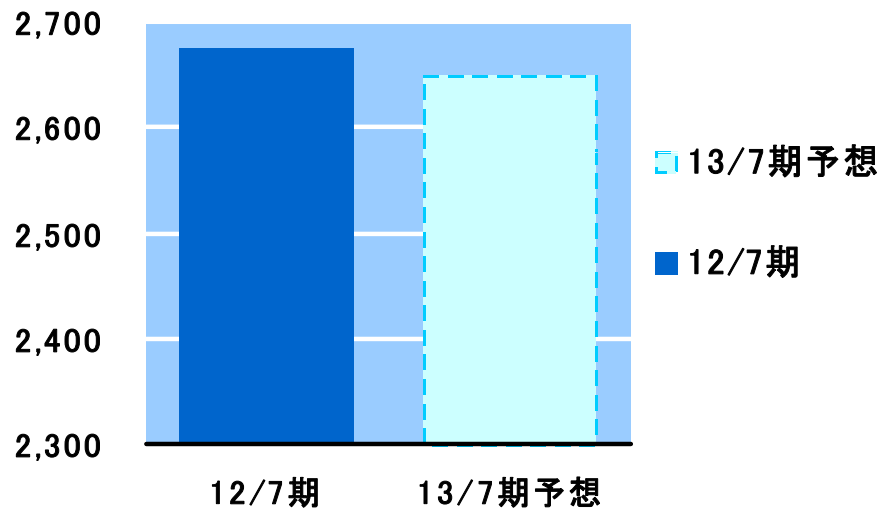
2012年7月期 第2四半期実績			2013年7月期 第2四半期実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	1,340	100.0	売上高	1,335	100.0	△0.3%
EDI事業	1,133	84.5	EDI事業	1,132	84.8	△0.0%
データベース事業	197	14.8	データベース事業	192	14.4	△2.7%
その他事業	9	0.7	その他事業	11	0.8	+13.4%

2013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0.0%減(前年同期比)
 - 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2.6%増(前年同期比)
- データベース事業：売上高2.7%減(前年同期比)
 - 前年同四半期に発生した開発一時金収入による影響等
- その他事業：売上高13.4%増(前年同期比)
 - バイヤーズネットの会員数が順調に増加(2013年1月末現在で23,861名)

2013年7月期の通期予想

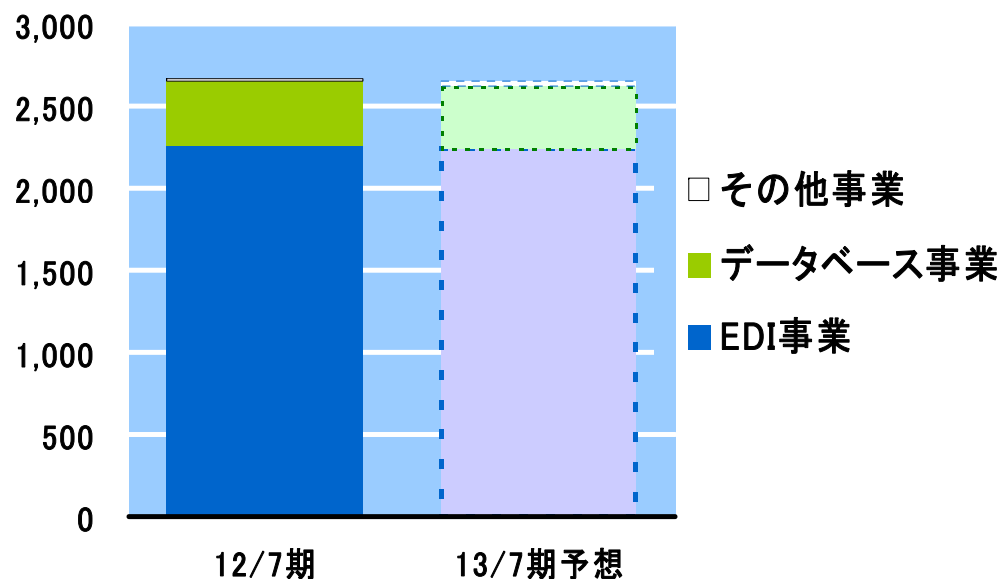
売上予想



2012年7月期(通期) 実績			2013年7月期(通期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,675	100.0	売上高	2,650	100.0	△1.0%
営業利益	670	25.0	営業利益	670	25.3	△0.1%
当期純利益	385	14.4	当期純利益	395	14.9	+2.5%
配当金	30円	—	配当金	30円	—	—

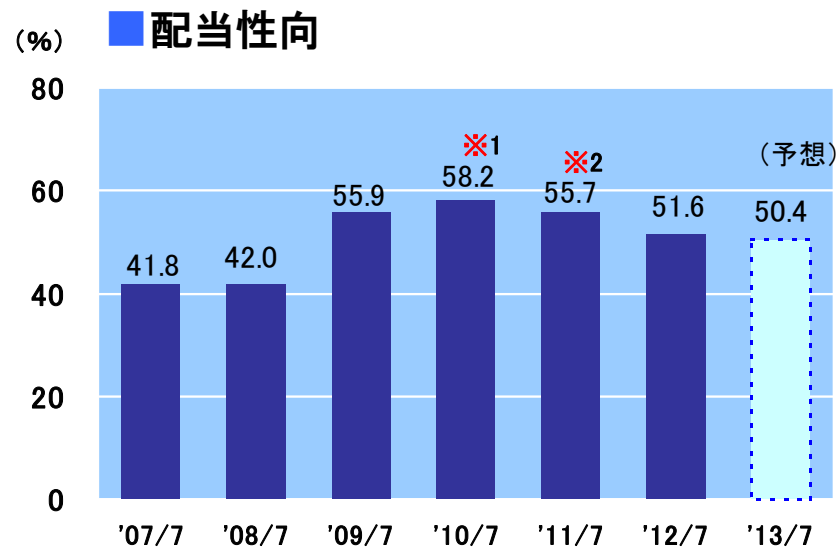
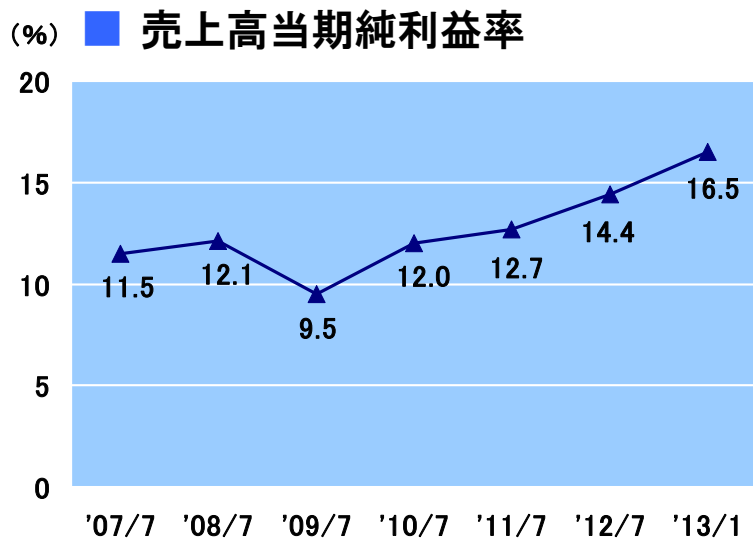
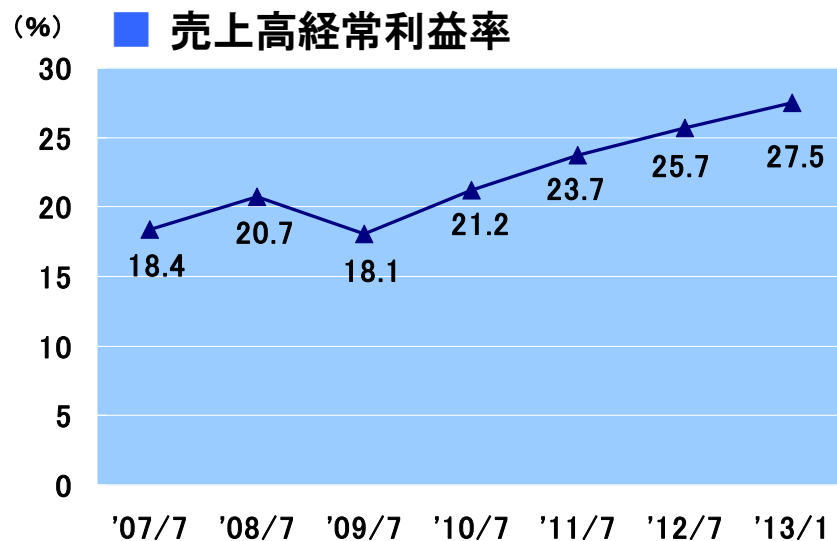
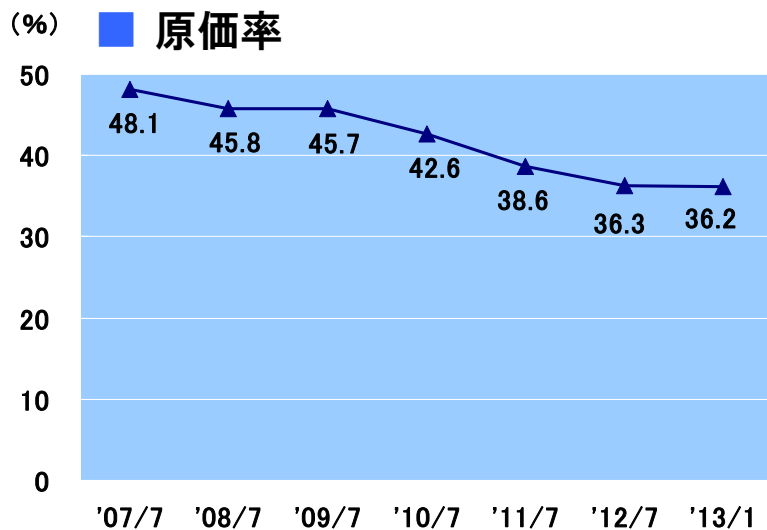
2013年7月期のセグメント別通期予想

セグメント別売上予想



セグメント別 2012年7月期(通期) 実績			セグメント別 2013年7月期(通期) 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,675	100.0	売上高	2,650	100.0	△1.0%
EDI事業	2,265	84.7	EDI事業	2,246	84.7	△0.8%
データベース事業	390	14.6	データベース事業	378	14.3	△3.1%
その他事業	19	0.7	その他事業	26	1.0	34.7%

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

1. 業界インフラ普及に注力

(1) 新サービス「MITEOS」の早期普及

(2) 「商品データベース」「新製品カタログ」等の
登録メーカー拡大

2. 「見える化」サービスの準備

バイヤーズネットのリニューアル

3. 社内新組織の着実な機能

4. 卸売業の有用性を提唱する書籍を刊行

経営戦略

2013年度～中長期的展望

株式会社プラネット
代表取締役社長 田上正勝

社長プロフィール

経営体制の強化・充実を図るため、
昨年10月に代表取締役が異動しました。

役職名：代表取締役社長（2012年10月25日就任）

氏名：田上 正勝（たがみ まさかつ）

出身地：兵庫県豊岡市

生年月日：1964(昭和39)年 3月9日

最終学歴：1988(昭和63)年 関西大学 法学部卒

職歴：システムコンサルティング企業を経て、1993年に当社入社。
システム管理部、営業推進部を経て、ネットワーク企画部で16年、
企画開発業務に従事。
2006年 執行役員、2008年 取締役、2010年 常務取締役、
2012年10月より現職。



1. プラネットの概況	16
2. EDI事業について	19
3. データベース事業、その他事業について	24
お問い合わせ窓口.....	31

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
(VAN運営会社)

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 : 26億2百万円

従業員数 : 37名 (2013年1月末現在)

※VAN : Value Added Networkの略、「付加価値通信網」の意味。

「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(VAN)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カメーカー8社の合意の下、1985年に設立。

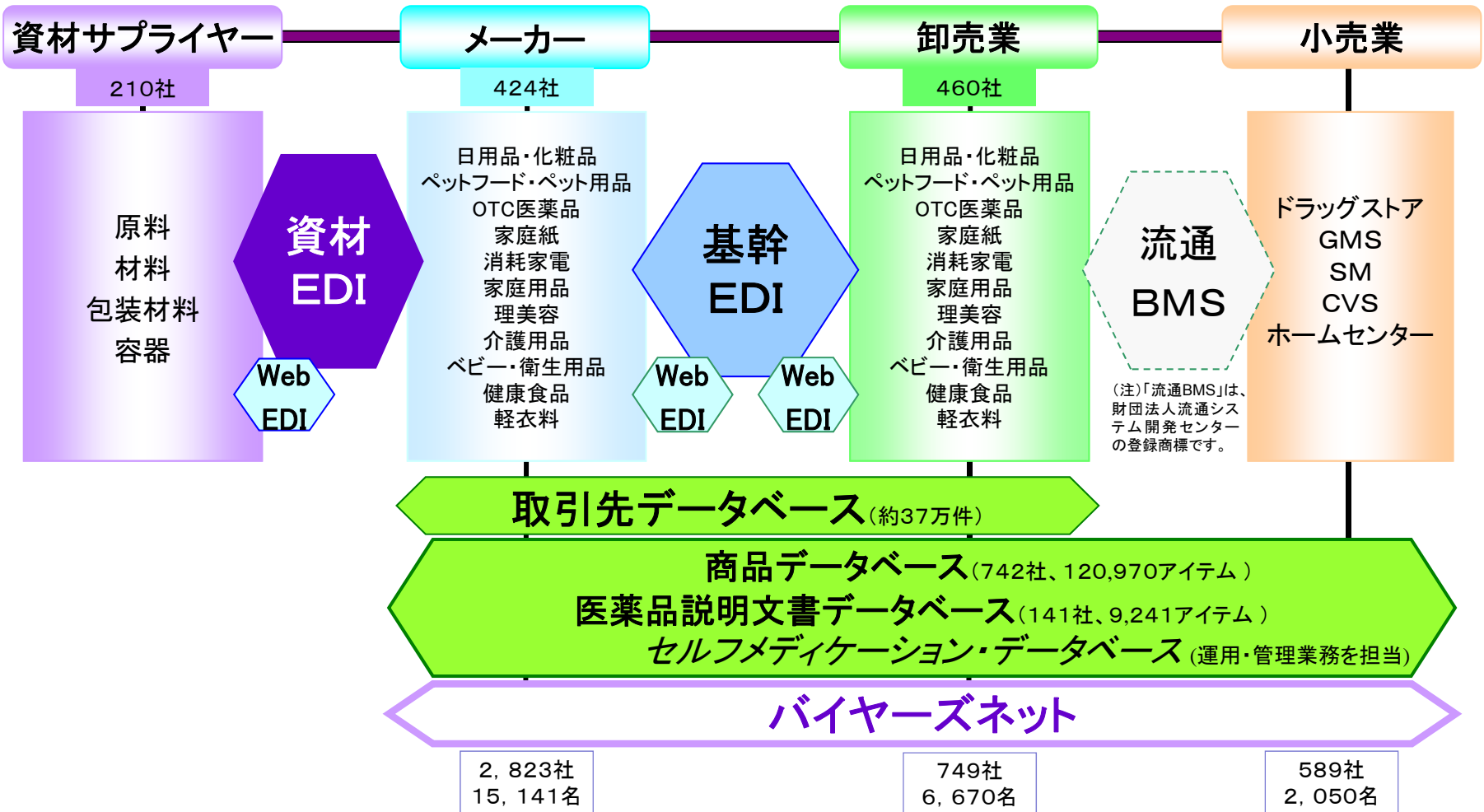
ライオン
ユニ・チャーム
資生堂
サンスター
ジョンソン
十條キンバリー
(現 日本製紙クレシア)
エステー化学
(現 エステー)
牛乳石鹼共進社

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

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**

1. プラネットの概況 ③主なEDIサービス利用企業

※2013年1月末現在 社名は50音順

メーカー

日用品・化粧品

エステー(株) エフティ資生堂 王子ネピア(株) 花王(株) 牛乳石鹸共進社(株) クワンホームプロダクツ販売(株) コージー 小林製薬(株) サンスター(株) ジョンソン(株) 大王製紙(株)	大日本除虫菊(株) 日本製紙クレシア(株) 白元 バスクリン プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン(株) ホーユー(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・カスタマーマーケティング(株) ライオン(株)	
---	---	--

OTC医薬品

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) 第一三共ヘルスケア(株) 大幸薬品(株)	丹平製薬(株) 常盤薬品工業(株) 久光製薬(株) 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
---	-----------------------------	----

ペットフード・ペット用品

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) ネスレ日本(株) ペットライン(株) マース ジャパン リミテッド	など
--	--	----

計 424社

卸売業

日用品・化粧品

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

OTC医薬品

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

ベビー・衛生用品

川本産業(株) 日進医療器(株)	ピップ(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) オーシマ小野商事 グローバルペットケア(株) ジャペル(株) マーク産業	三菱食品(株) 森光商店 ラプリー・ペット商事(株) リョーシヨクペットケア	など
--	---	----

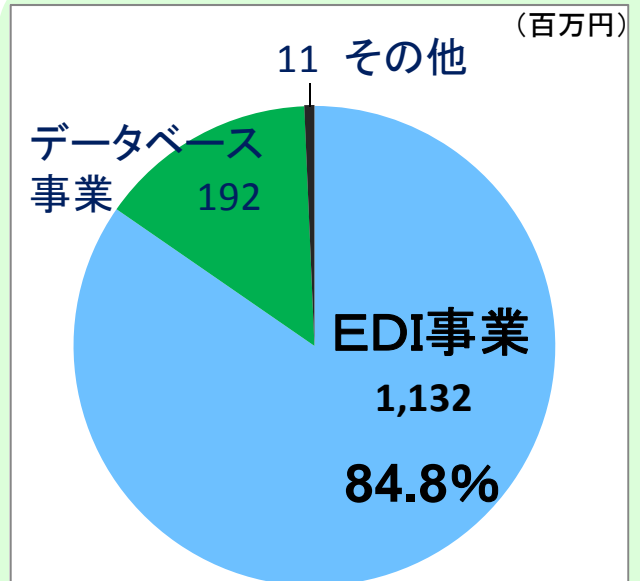
計 460社

2. EDI事業について

EDI事業

- ・基幹EDI [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]

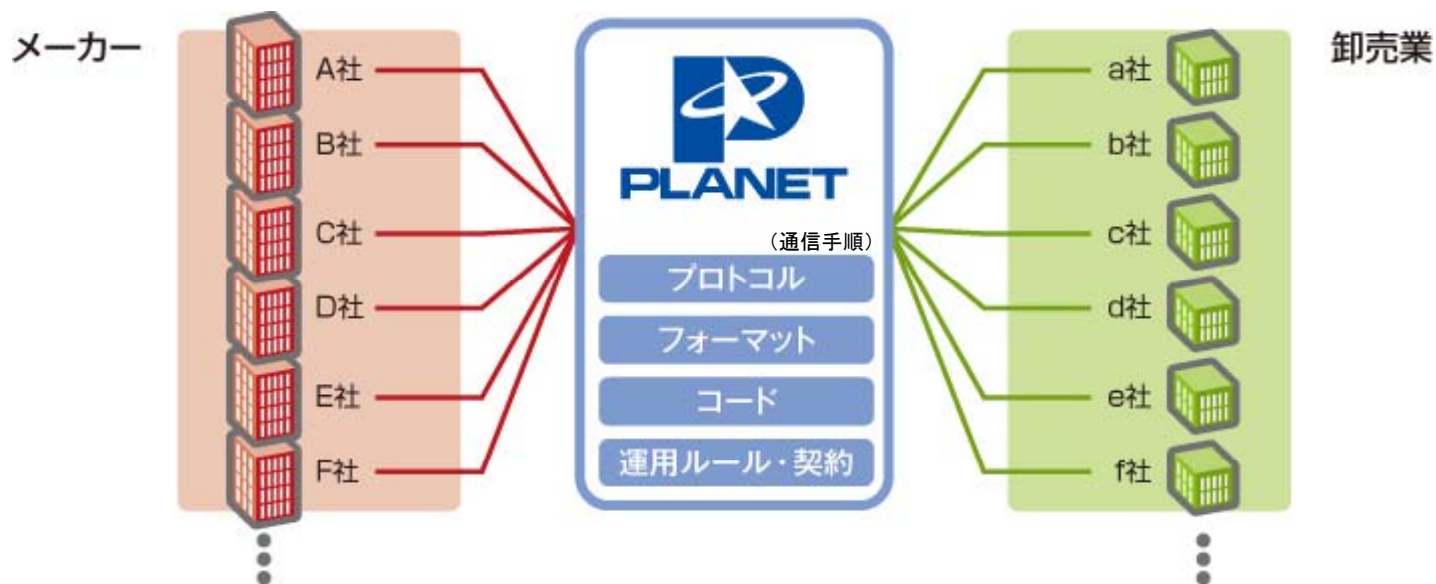
事業別売上高



2013年7月期第2四半期

2. 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のデータ種を用意。

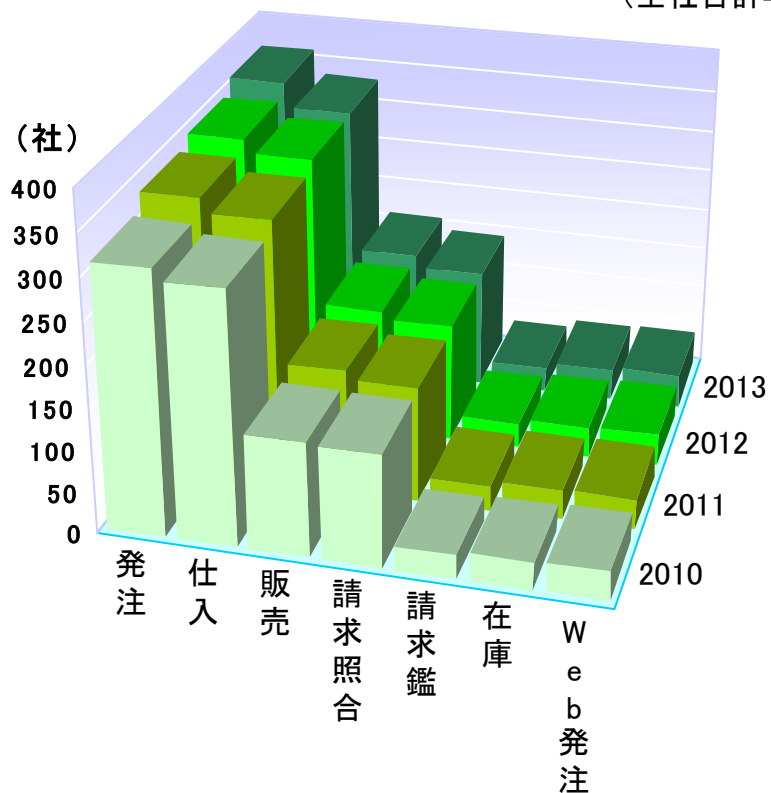
→ 多くの取引先と、効率よくデータ交換を行うことが可能

2. EDI事業について ②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

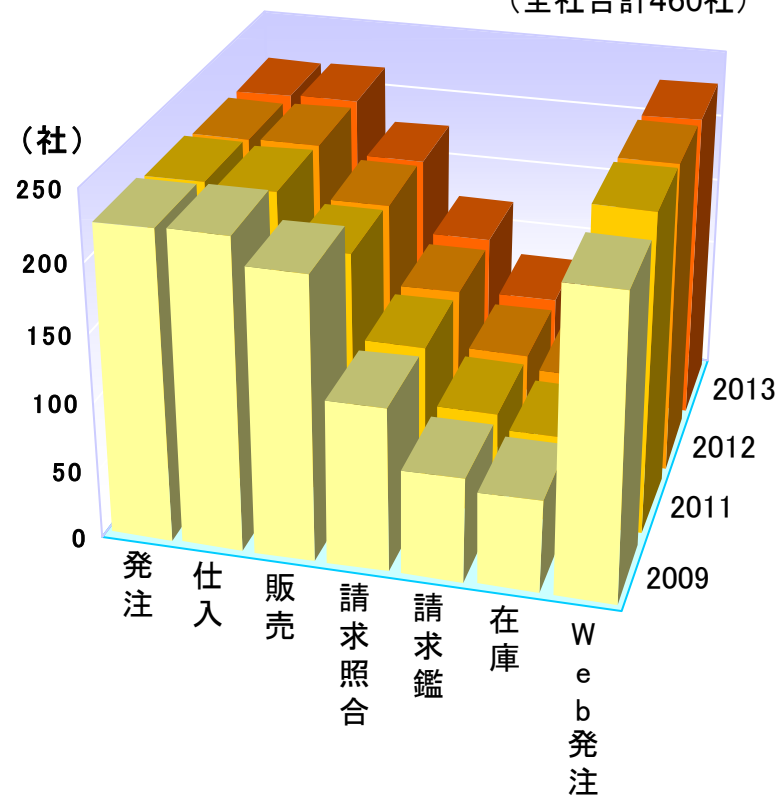
メーカー

(全社合計424社)



卸売業

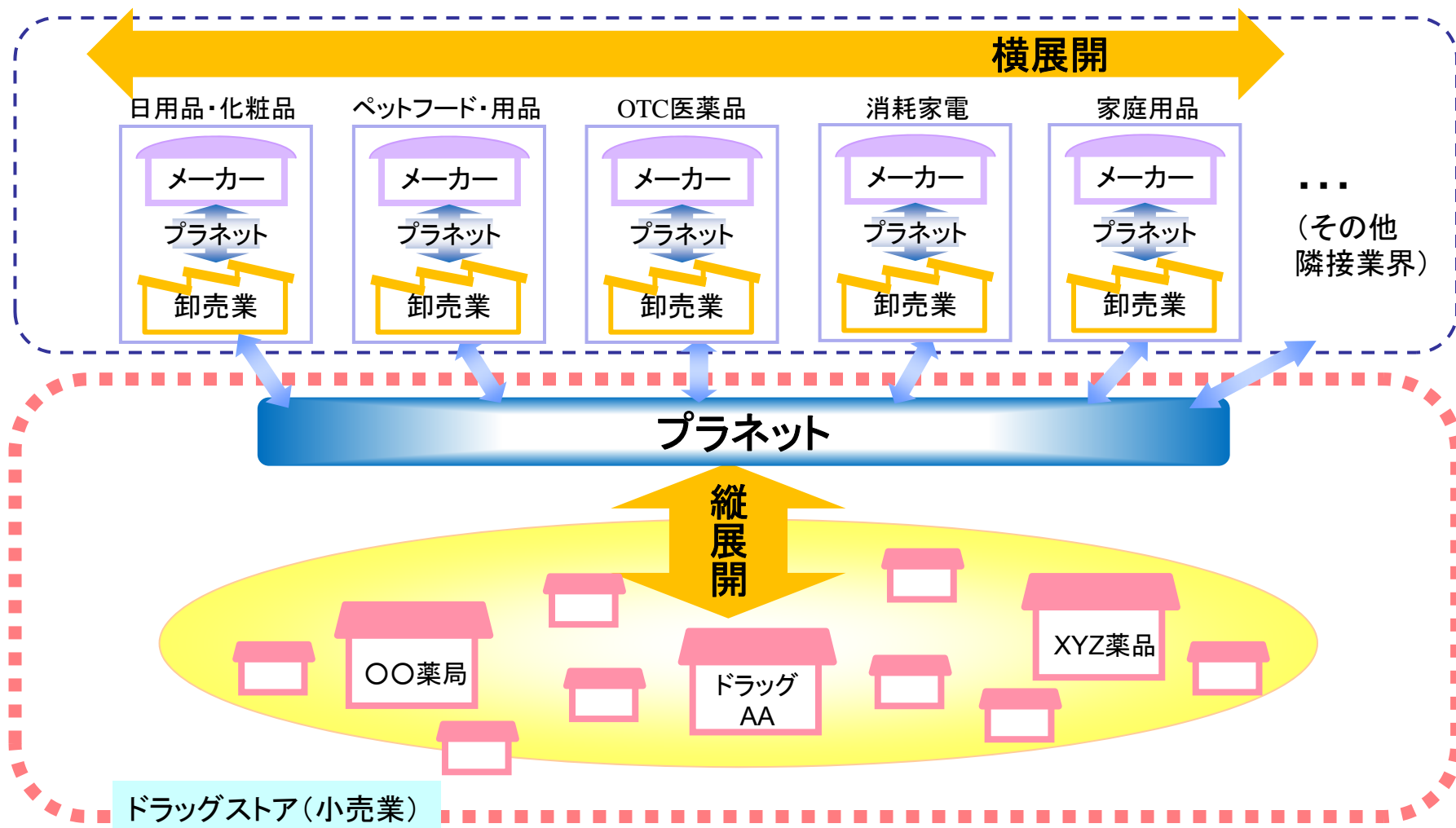
(全社合計460社)



※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

2. EDI事業について ③成長戦略(1)

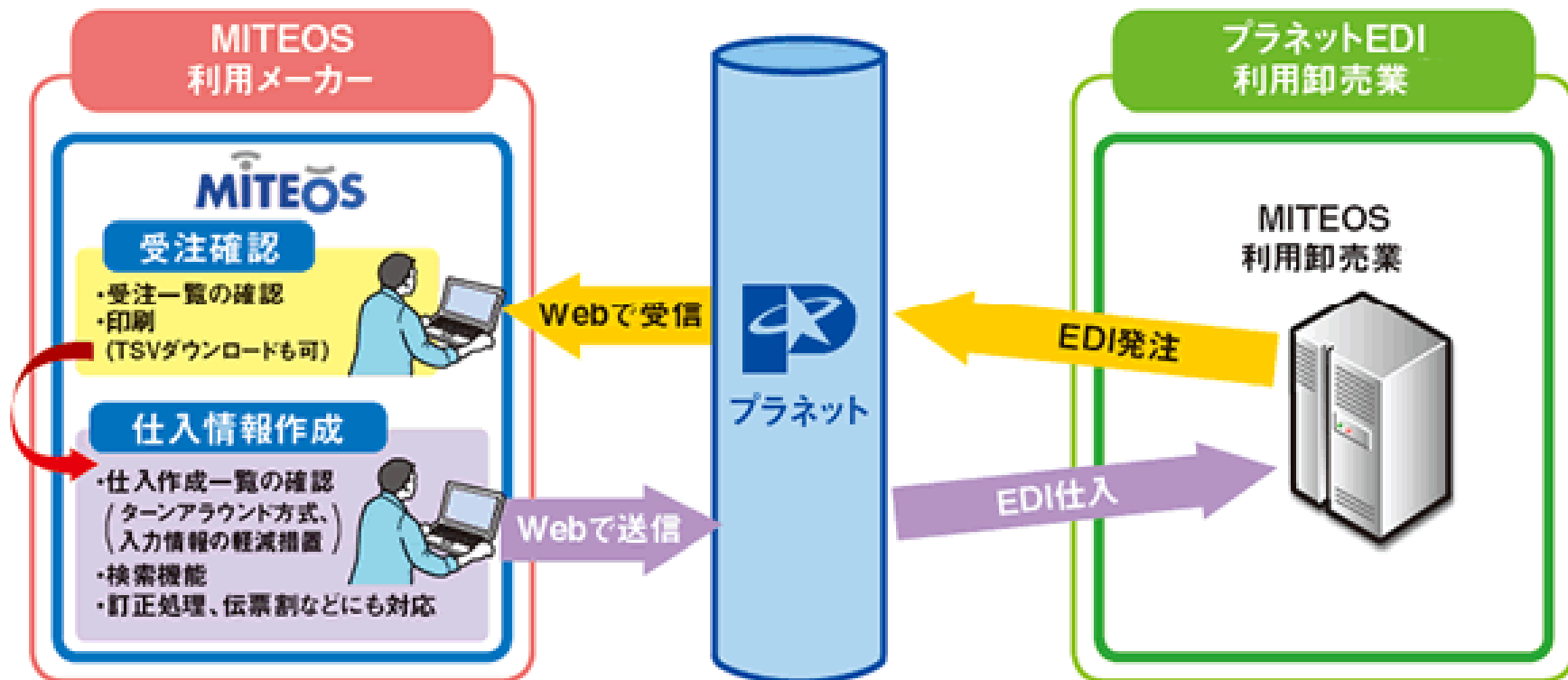
より多くの業界において、EDIサービス利用拡大を目指します



2. EDI事業について ③成長戦略(2)

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。

→EDI利用のすそ野を広げる取り組み



3. 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

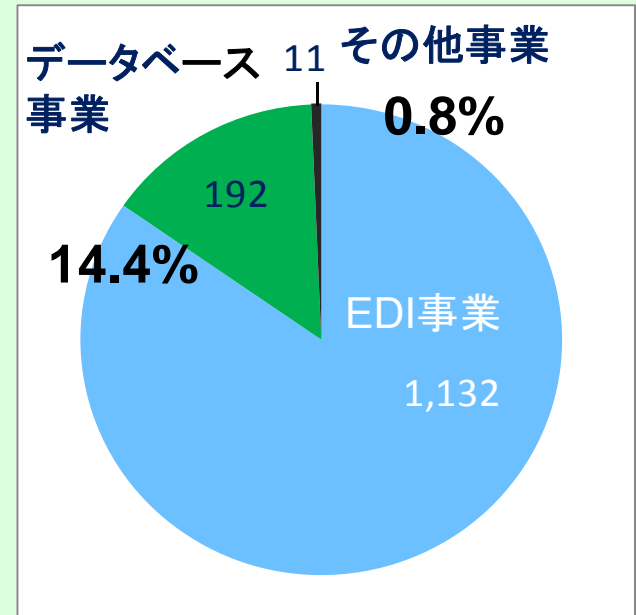
- 商品データベース
- 医薬品説明文書データベース
- 取引先データベース など

その他事業 (バイヤーズネット^(R))

- 情報配信サイト
(業界ニュース、市場情報、消費者情報)
- オンデマンドカタログ
- 商品マスタ登録支援サービス
- 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

(百万円)

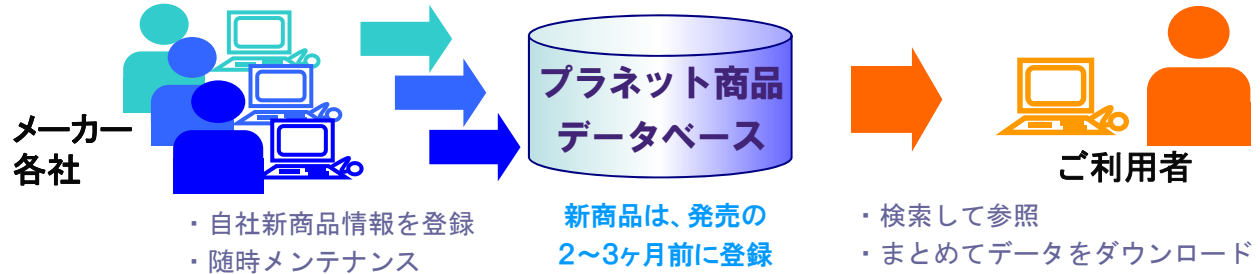


2013年7月期第2四半期

3. 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

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

742社、120,970アイテム
(2013年1月末時点、
前年同月比30社・9,682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)



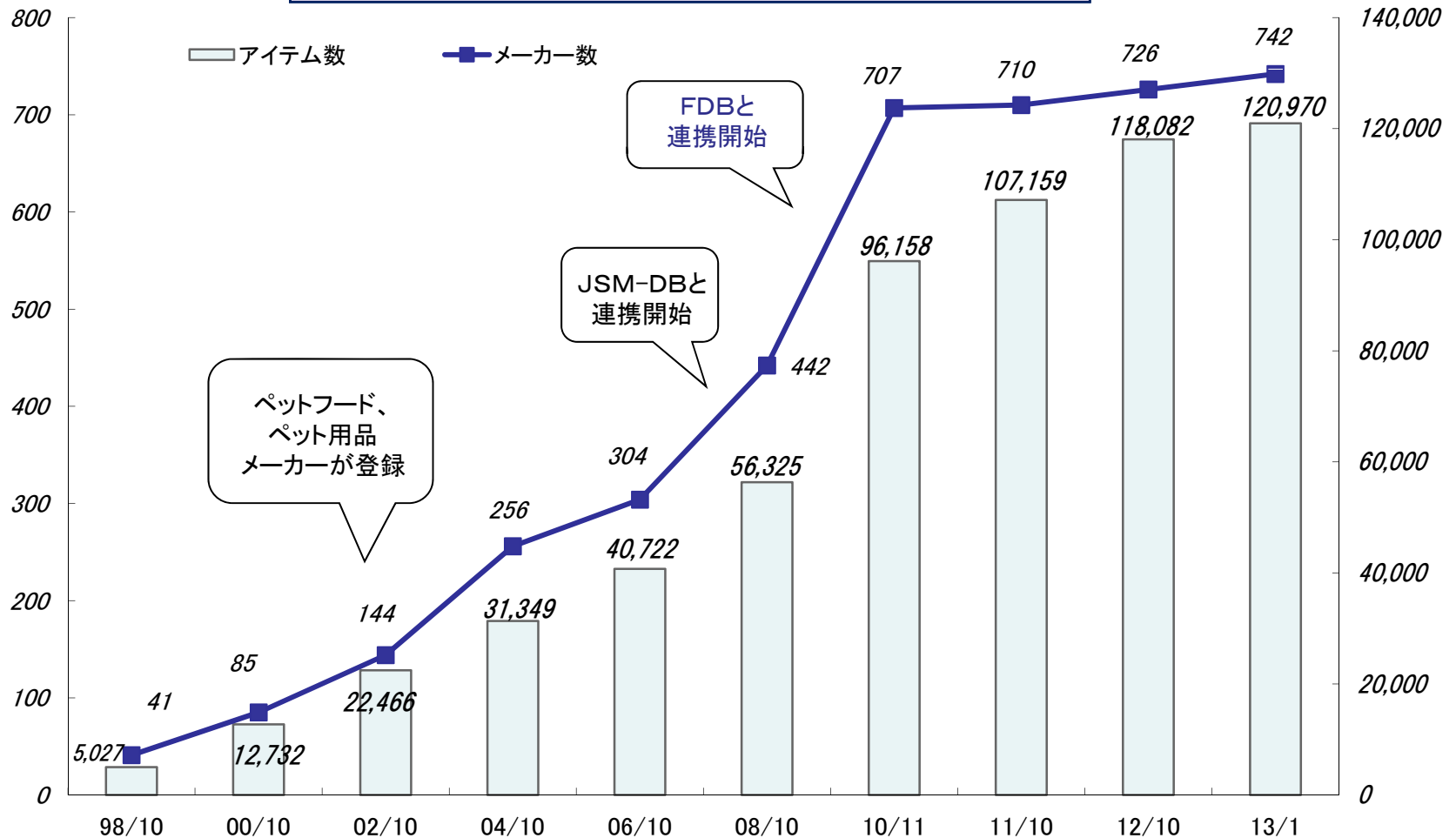
『2013年春夏新製品カタログ』
(2013/1/21発行、98社・
1,832アイテムの新製品を掲載)

オンデマンドカタログ



3. 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

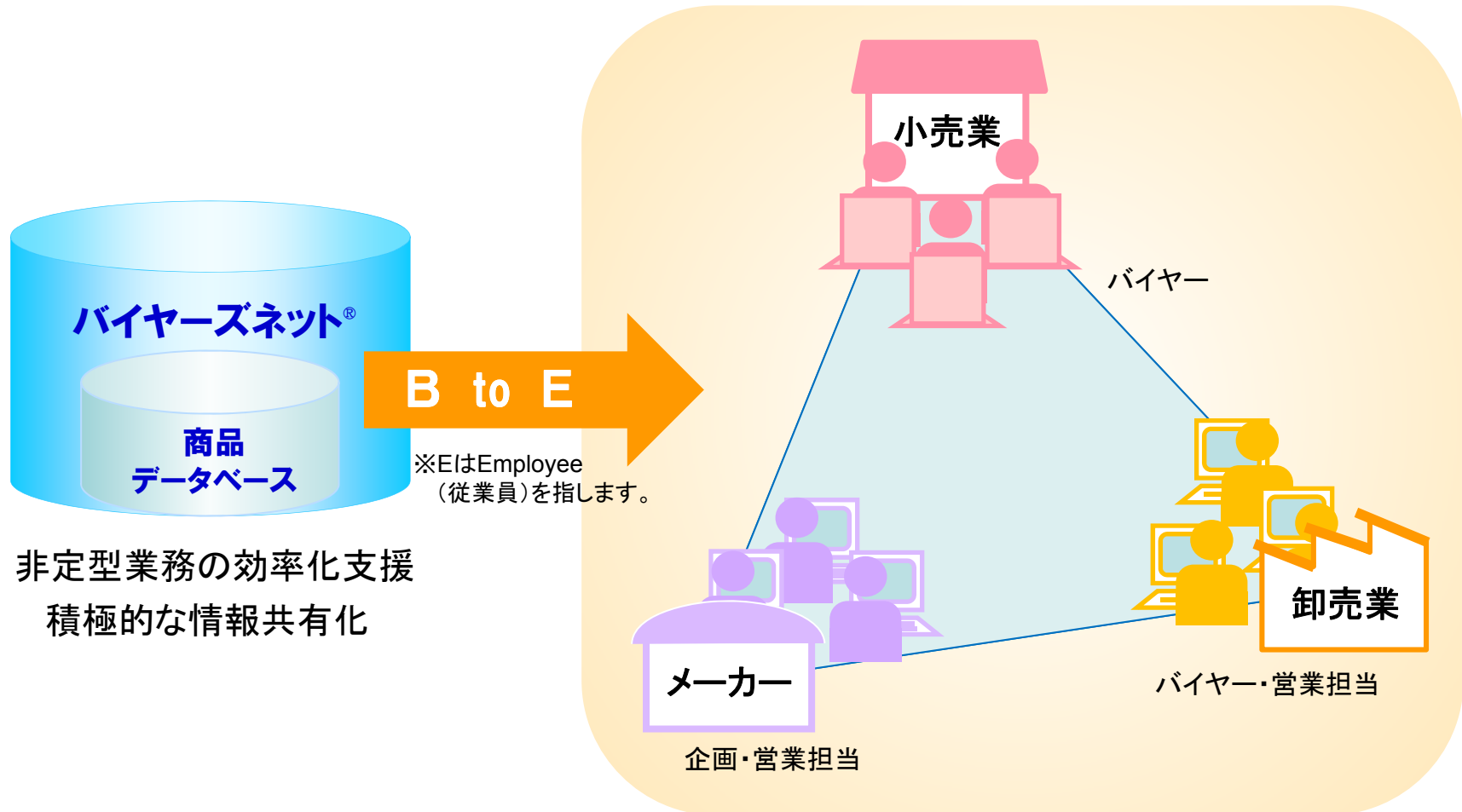
登録メーカー・アイテム数の推移



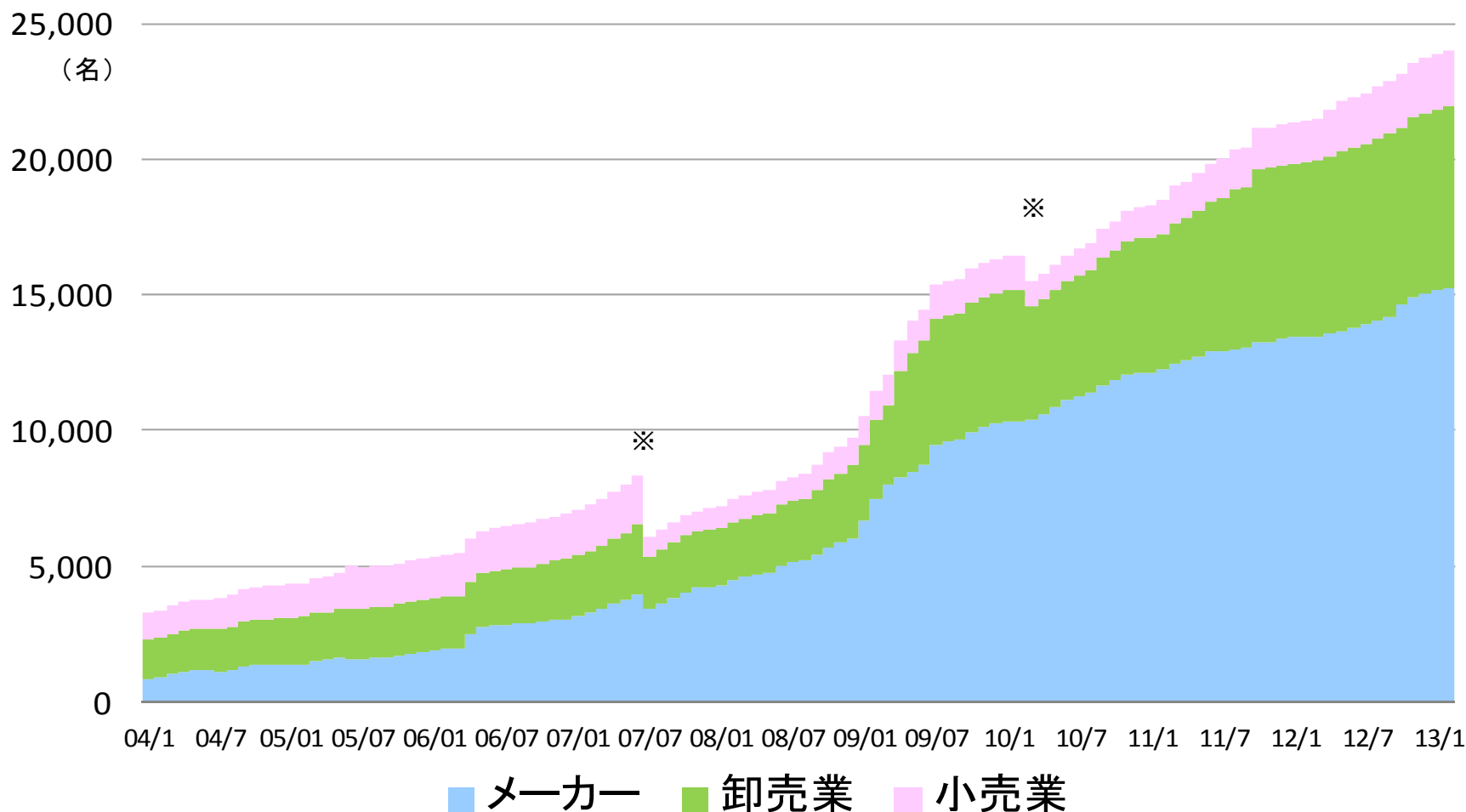
(注)JSM-DB：プラネットが運用・管理を行うOTC医薬品のデータベース
FDB：(株)ファイネットが運営する酒類・加工食品のデータベース

3. 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



3. データベース事業、その他事業について ④バイヤーズネット会員数推移



※2007年7月と2010年3月に減少しているのは、一定期間未利用の会員を削除したためです。

3. データベース事業、その他事業について ⑤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、新製品カタログなどの登録メーカー拡大
- ネット販売対応を視野に入れ、商品データベースに情報追加
- 「バイヤーズネット」トップページのリニューアル
- 上記施策と既存ユーザー向けサービスの安定提供に注力するため、小売業向け一部サービス(商品マスタ登録支援サービス、ファイル振分、ビジネスナビゲータ)の新規提供を休止

展望

- 「見える化」サービスの準備

構想内容

- 日々蓄積された膨大なデータをアウトプットデータとして上手に活用するサポートを行う。
- 各社が個々にデータ分析システムを開発するのではなく、プラネットが業界インフラとしてサービス提供することで、変化の激しい市場環境においてのシステム投資コストとリスクを低減し、ユーザーはデータの活用に専念できるようになる。
- 販売実績、POSデータなどを組み合わせ、タブレット端末やスマートフォンからリアルタイムで確認できるようなサービス。

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。

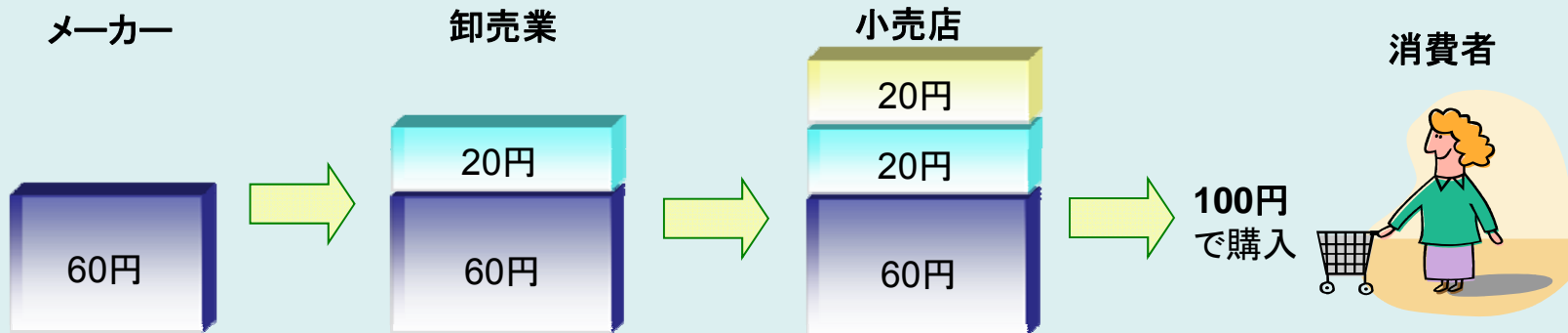
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

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1. 卸売業は中間搾取か？

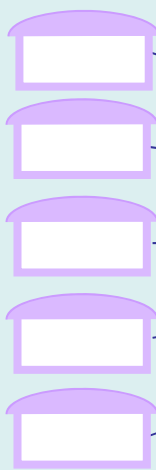
一般的イメージ



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



直接取引のコスト a 円 (500円)

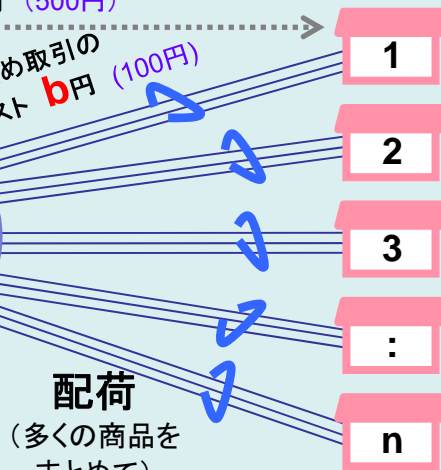
大口取引のコスト x 円
(100,000円)

卸売業

まとめ取引のコスト b 円 (100円)

小売店

店数: n (1,000軒)



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2. 直接取引と共同配送のコスト比較

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。

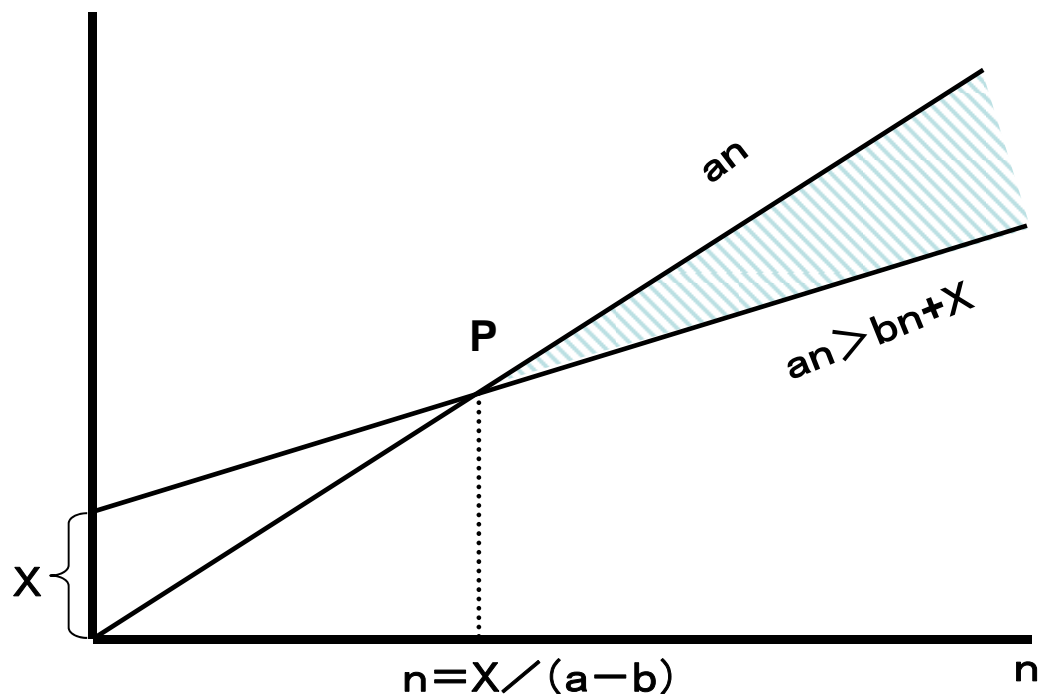
2線は、 $a > b$ であれば、 p 点で交わる。

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。

Cost



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