

玉生 弘昌 (タマニユウ ヒロマサ)

株式会社プラネット社長



小売業との関係を深めて さらなるネットワーク拡大を模索

◆2009年7月期の業績概要

当期は改正薬事法への対応と小売店ネットワークの開拓のため、経費を前向きに使うことを予定し、売上25億円、純利益2億50百万円の増収減益計画を発表していた。結果として、予想どおり前期比で若干の増収と増益となった。売上は、昨年のリーマンショックが大きく影響し、計画を10百万円下回った。当社の顧客は、日用雑貨・化粧品流通業界で、景気の影響はあまり受けないが、さすがに今回は11月に取引量が大幅に減少し、創業以後初めてデータ量が前年割れとなった。また、保有している金融資産が予想外に目減りして40百万円ほど利益を圧迫し、経常利益は4億50百万円となった。特別損失としては、システム資産の見直しをし、40百万円を計上した。この結果、当期純利益は2億37百万円となった。利益率は高めで維持しているため、経営状態は悪くないと考えている。営業利益は、当期も原価が下がったこと、従業員を1名役員に昇格させたため給与が増えたこと、薬事法に対応するための各種活動費を増やしたことにより4億77百万円となった。

当期におけるEDI事業の通信処理データ量は12億6,878万レコードを達成し、極めて大きなインフラに成長した。1レコードはほぼ伝票1行に相当する。また、最先端のインターネットEDIである「SMOOTHEDI®」の利用が着実に進んだほか、B2Bソフトウェアの世界標準である米国Drummond Group Inc.による認証を業界EDI運用会社としては日本で初めてインテック社と一緒に取得し、世界最大の日用品メーカーであるプロクター・アンド・ギャンブル米国本社とのサーバー接続を実現した。

当社は以前から商品データベースを手掛けており、画像入りで6万以上のアイテムが登録されているが、紙の冊子を好む人も多いため、秋冬新製品1,500アイテム以上を掲載したカタログを発行し小売店に配布した。これらは卸店の営業ツールとなる。

◆経営指標の推移

当社は創業から24年が経過するが、この間にセンターマシンのハードウェアを5回入れ替えた。ゴードン・ムーアの法則どおり、入れ替えれば入れ替えるほどハードウェアは安くなっており、価格はおよそ1/1,000になった。2011年には6回目の入れ替えを計画している。これにより原価率は低下を続けている。経常利益率は、一時20%を超えていたが、前期は経費増で減益になった。今期は元に戻す予定である。純利益率は、前期は特別損失で下がったが、これも徐々に回復すると予想している。配当については長い間、増収・増益・増配を続けてきており、増配については今後もこだわっていきたい。もう一つ、当社がこだわっているのは値下げである。これは、インフラを標ぼうしているのでも、水道やガスと同様に業界全体に展開したいと考えているためである。これまで7回の値下げを行ったが、今後も原価が下がればさらに値下げすることもあり得る。

◆2010年7月期業績予想

人口の減少傾向が続き、日用品雑貨は飽和状態なので、今期も消費需要は増えないと予測しているが、EDIは大きな事件がないかぎり減ることはなく、データ量の伸びは微増とみている。これにより売上高は25億40百万円、当期純利益は2億60百万円の計画を立てている。

◆経営環境と今後の戦略

当社のEDIは、メーカーと卸売店との間でコンピュータ間データ通信サービスを提供する。データの内容は発注、納品、請求、品切れ、返品など24種類の標準化されたメッセージであり、これらを双方向で交換できるネットワークを実現している。ユーザーは、卸売店が500社、メーカーが400社程度である。卸売店のうち約200社は、完全な自動発注方式となっている。発注データは人間が見て判断するが、決まったものは当社仕様で流すと一度に発注業務が終わる。大手メーカーの95%以上は自動受注になっており、無人で注文データを受

け、在庫を引き当て、出荷し、月末には請求データとしてまとめて請求する。万が一に備えて完全無人ではないが、完全な伝票レスになっている。

卸店はいずれ無くなるのではないかという声もあるが、非常に重要な社会的役割を果たしている。中間流通で搾取されて、消費者が高い買い物をさせられているのではないかという疑問を持つかもしれないが、日本にメーカーは数十万社あり、小売店は1百万社あるので、たくさんのメーカーから商品を集めて小売店に配送するという結節点が必ず必要となる。配送先の小売店の数がある程度まとまれば、メーカーが小売店に直接配送するより安くなることは数学的にも裏付けられている。40年以上前に某大学教授が「問屋無用論」を唱えたが、現在でも卸店は非常に元気である。

当社が提供しているEDIサービスに万一トラブルが発生した場合、基本業務が成り立たなくなり、業界全体がおかしくなる。このため当社は、BCP計画を以前から検討しており、現在センターマシンは三重構造となっている。首都圏にある2台は関東大震災級の地震が発生しても壊れないようになっており、マシンが設置されているビルには発電機も用意されている。万が一この2台とも壊れた場合でも、大阪で3時間以内にサービスを再開できる。先般、メーカーや卸店に参加いただいて訓練を実施したところ、1時間以内に立ち上げることができた。

メーカーと卸店の間ではEDIが機能しているが、卸店と小売店との間にはEDIがほとんど動いておらず、発注データだけを片方向で通信するEOSという仕組みが30年近く続いている。これは、日本チェーンストア協会が定めた古い通信標準「J手順」を使っており、モデムを使ったアナログ通信となっている。小売店の8割は、まだJ手順を使っており、世界的に見ても遅れているため、経済産業省が憂慮して「流通BMS」仕様書をつくった。ただし6年前に同様の仕様書が作成されたが、ほとんど使われないまま終わってしまった経緯もあり、普及は簡単ではない。流通BMSはインターネットEDIであり、安くて速くて大容量という利点がある反面、改ざん、盗聴、なりすまし等のセキュリティ問題がある。これに対処する方法としては暗号化と電子認証があり、流通BMSはこれらを前提としているが、まだこのような手法に慣れていない関係者が多く、今後の展開を見極めていきたい。

改正薬事法への対応として、説明文書データベースの開発と運用を受託した。OTC薬の第1類は、薬剤師が説明文書を提示して説明する義務があり、第2類は登録販売者が販売するが、説明文書を求められたら見せる必要がある。したがって、現実的には第1～2類とも説明文書を店頭で用意する必要がある。このデータベースは、日本チェーンドラッグストア協会、(社)日本薬剤師会、日本OTC医薬品協会から委託されたプロジェクトである。

また、昨年10月にはカスタマー・コミュニケーションズ(株)の筆頭株主になった。同社は、三菱商事の社内ベンチャーとして発足し、小売店店頭におけるFSPカードサービス導入を支援しており、日本で最も多くID付きPOSデータを保有している。カードの使用データによって消費者の特性が分かるため、それに応じたセールスプロモーションができ、同社は、このためのデータ分析サービスを提供している。説明文書データベースとカスタマー・コミュニケーションズ(株)により、ドラッグストアを中心とした小売業との関係が深くなるため、流通BMS仕様を用いて当社の本業であるEDIを積極的に提案し、ネットワークを小売店まで拡大していきたいと考えている。

ユーザーは現在でも増えているが、新規加入する顧客は取引量の小さな会社がほとんどである。しかし、インフラである以上、広く、あまねく、安くというのが基本的姿勢である。したがって、急に売上が伸びることはないが、減ることがなく、しかも増えた分はほとんど利益となる。なぜなら、ユーザーが増えてもデータ量が増えても原価は増えないからである。

今後売上を伸ばすためには、他業界へ進出する必要がある。ペットフード業界には参入を果たし、OTC医薬品もほぼ参入が決まっている。家庭用品には半分ほど進出している。最近増えている介護用品は、大人用おむつメーカーのほとんどが当社ユーザーであり、介護施設が増えてくるとそこでEDIが必要になるとみている。美容院のユーザーも増えており、文房具、スポーツ用品、園芸用品も伸びている。食品業界については別のEDIサービス企業が展開しているが、健康食品およびお菓子は、今後狙える分野である。また、サービスメニュー24種類のうち、かなり大手の企業でも主要データしか使っていないところが多く、必ず省力化メリットがあるはずの請求書データや請求鑑データなどがあまり使われていないため、さらにユーザーを深掘りする余地がある。

8月1日付で株式を400分割した。出来高減少の対策として分割を行って売買しやすくし、将来的に売買単位を100株に統一するという証券取引所の意向を先取りして、100株を単元株式数とする単元株制度も取り入れた。株主に損得はないが、分割後に株価が上がり、改めて当社が評価されたと考えている。当社は、サービス

を停止させないことを最優先し、リスクのあることには今後も手を出さない。

これまで当社は、古いマシンでJ手順を使っている会社と、インターネットEDIを使っている先端的ユーザーとを接続するため、プロトコル変換を無料で行っていた。ただし、既にモデム装置が製造停止になっていることもあり、J手順ユーザー向けのサービスは今月で停止し、約1,000社をTCP/IP以上のプロトコルに切り替える。切り替えにはかなりのコストが掛かっていたが、これによってネットワークはさらに効率的になるであろう。

(平成21年9月25日・東京)