
株式会社プラネット

決算説明会

2012年7月期

2011年8月1日～2012年7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9月21日

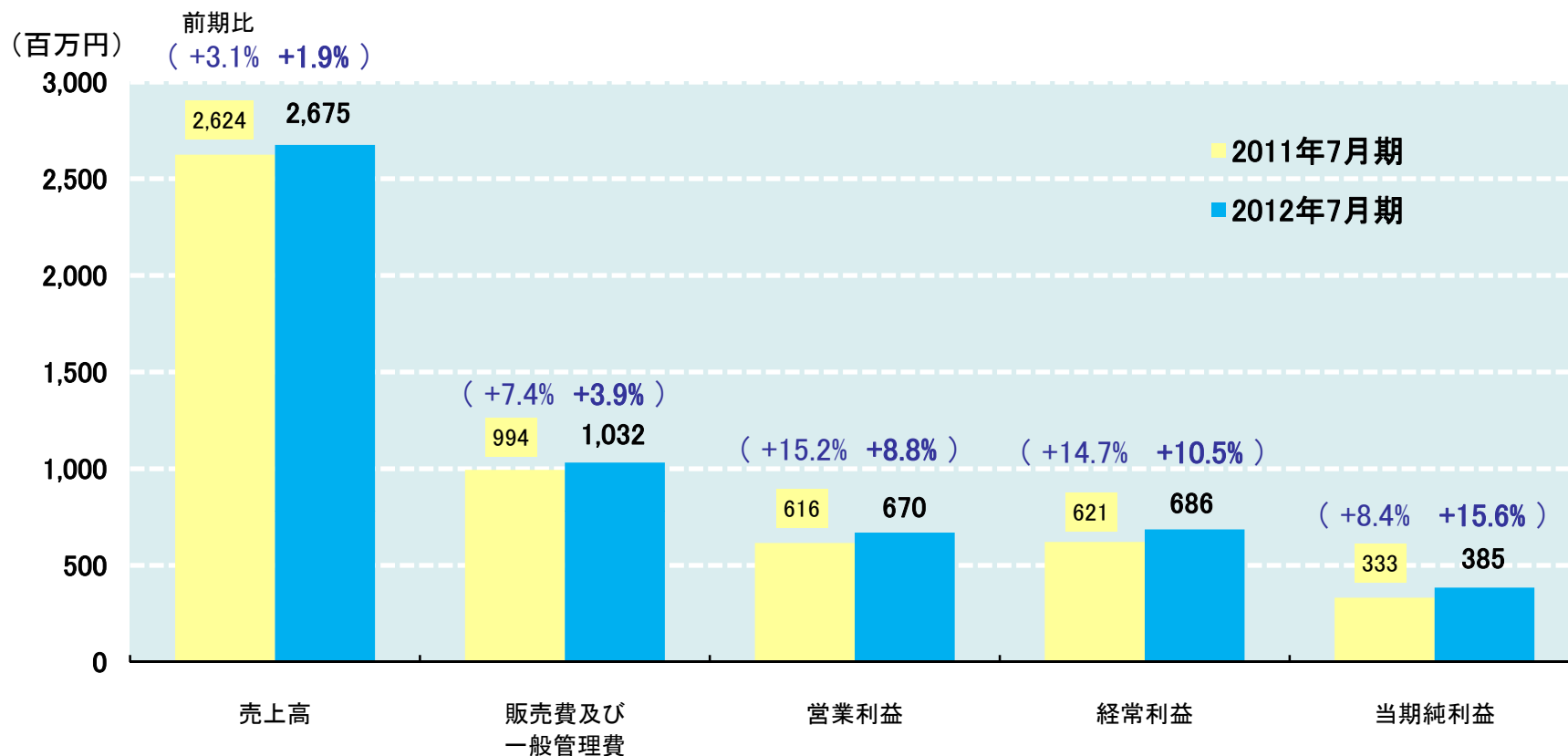
2012年7月期 決算概要

2012年7月期の業績概要	3
2013年7月期の売上予想	8
経営指標の推移	11

経営戦略

プラネットの概況	13
プラネットEDIの特徴	16
事業拡大の方向	18
安全化対策への取組み	28

2012年7月期の業績概要①



- EDIサービス料金の値下げによって、一般用医薬品(OTC医薬品)分野を中心にユーザーのすそ野が着実に広がり、売上・利益ともに過去最高。
- EDI通信処理データ量の増加に伴って、売上原価率が低減。

2012年7月期の業績概要②

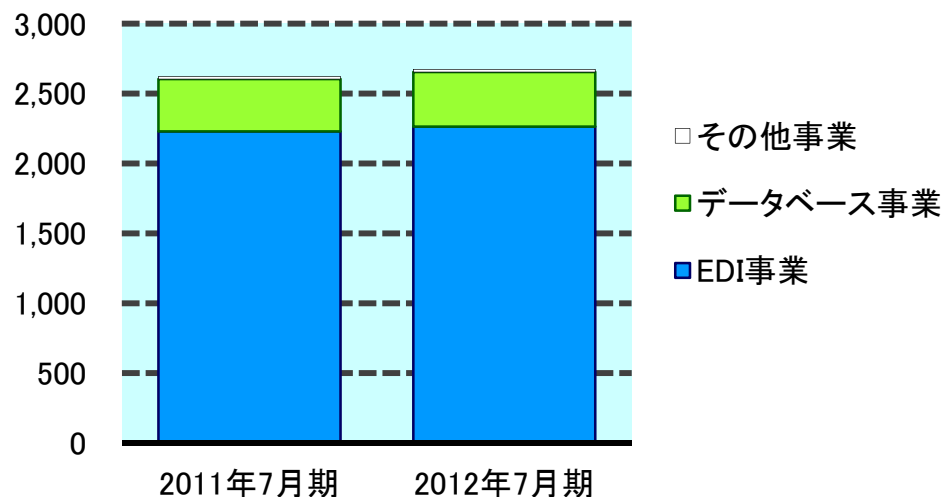
2011年7月期 実績			2012年7月期 実績		
	(百万円)	率(%)	(百万円)	率(%)	前年同期比
売上高	2,624	100.0	2,675	100.0	+1.9%
売上総利益	1,610	61.4	1,703	63.7	+5.8%
営業利益	616	23.5	670	25.1	+8.8%
経常利益	621	23.7	686	25.7	+10.5%
当期純利益	333	12.7	385	14.4	+15.6%
1株当たり当期純利益	50円27銭	—	58円10銭	—	—
1株当たり配当金	28円	—	30円	—	—
配当性向	55.7%	—	51.6%	—	—

2012年7月期の業績概要③

- 11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サービスの利用が広がり、通信処理データ量が増加。
- EDIサービスのデータ処理を行うセンターマシンとして第6世代となる「クラウド型新システム」が稼働を開始。
- 「世界クラウドEDIサービス」の開始を発表。
- 商品マスタ登録支援サービスの利用拡大。
- 新製品カタログWebアプリの機能強化。
- 医薬品説明文書データベースサービスの機能を向上。

2012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

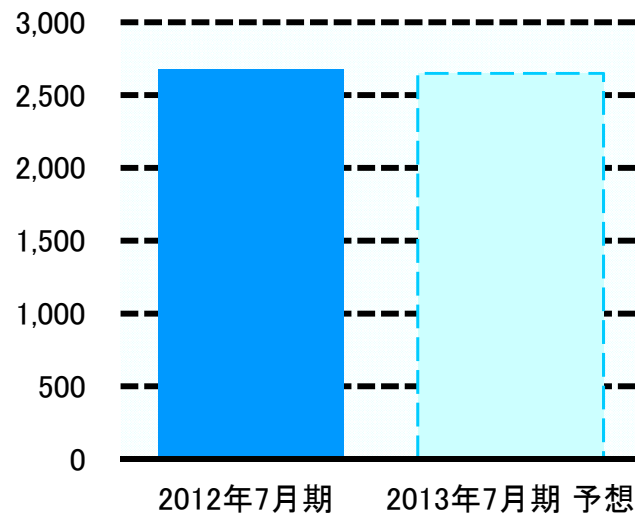


2011年7月期 通期実績			2012年7月期 通期実績			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,624	100.0	売上高	2,675	100.0	1.9%
EDI事業	2,230	85.0	EDI事業	2,265	84.7	1.6%
データベース事業	374	14.3	データベース事業	390	14.6	4.2%
その他事業	19	0.7	その他事業	19	0.7	△2.4%

2012年7月期の業績概要セグメント別②

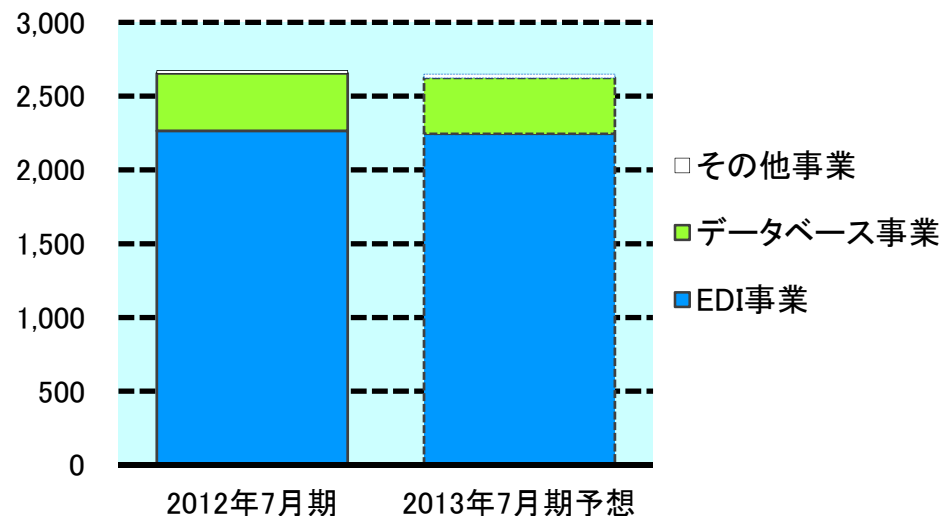
- **EDI事業**（売上高 前年同期比：1.6% 増）
 - 新規ユーザーが19社増加した。
 - EDI通信処理データ量が前期比 5.0% 増加した。
- **データベース事業**（売上高 前年同期比：4.2% 増）
 - 商品マスタ登録支援サービスのユーザーが増加
- **その他事業**（売上高 前年同期比：2.4% 減）
 - 開発一時金が減少

2013年7月期の売上予想



2012年7月期 実績			2013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	2,675	100.0	売上高	2,650	100.0	△1.0%
営業利益	670	25.1	営業利益	670	25.3	△0.1%
配当金	30 円	—	配当金	30 円	—	—

2013年7月期のセグメント別売上予想



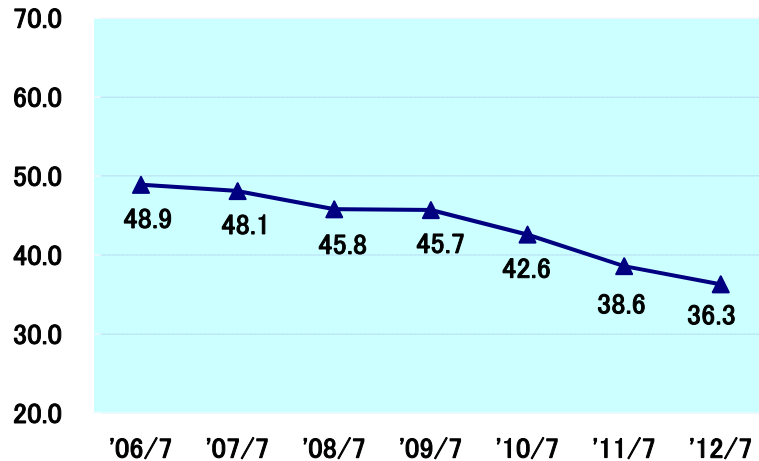
2012年7月期 実績			2013年7月期 予想			
	(百万円)	構成比(%)		(百万円)	構成比(%)	前年同期比
売上高	2,675	100.0	売上高	2,650	100.0	△1.0%
EDI事業	2,265	84.7	EDI事業	2,246	84.7	△0.8%
データベース事業	390	14.6	データベース事業	378	14.3	△3.1%
その他事業	19	0.7	その他事業	26	1.0	34.7%

2013年7月期のポイント

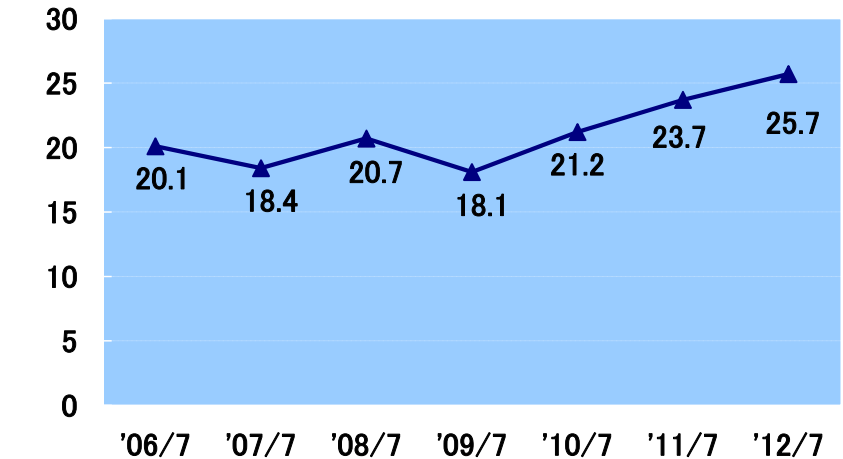
- 業界EDIの高度利用を促す料金体系のもと、データフォーマット(仕様)が従来の固定長から、先進的で安価な可変長への切り換えが進むため、EDI事業は減収。
- 可変長フォーマットへの切り換えに伴って、取引先データベースのコード管理料も減収。
- バイヤーズネット新サービスの導入推進により、その他事業は増収。

経営指標の推移

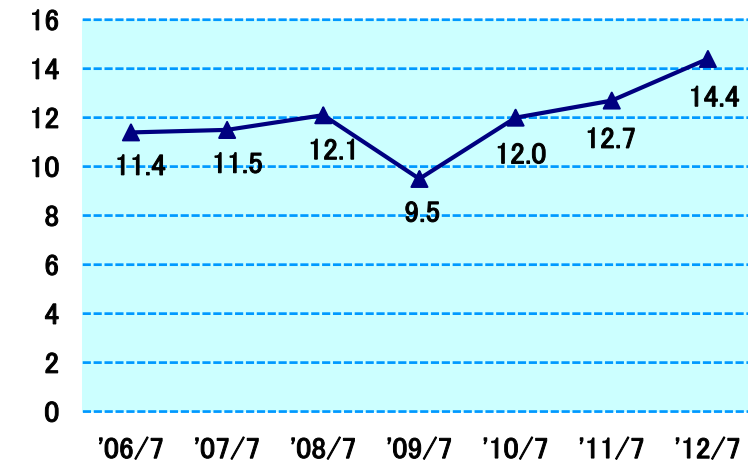
(%) ■ 原価率



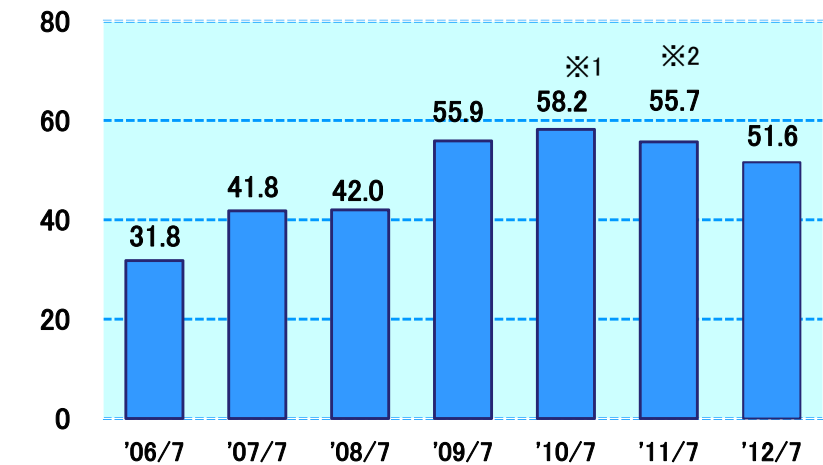
(%) ■ 売上高経常利益率



(%) ■ 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

2013年度～中長期的展望

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 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 : 24億67百万円

従業員数 : 39名 (2012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。

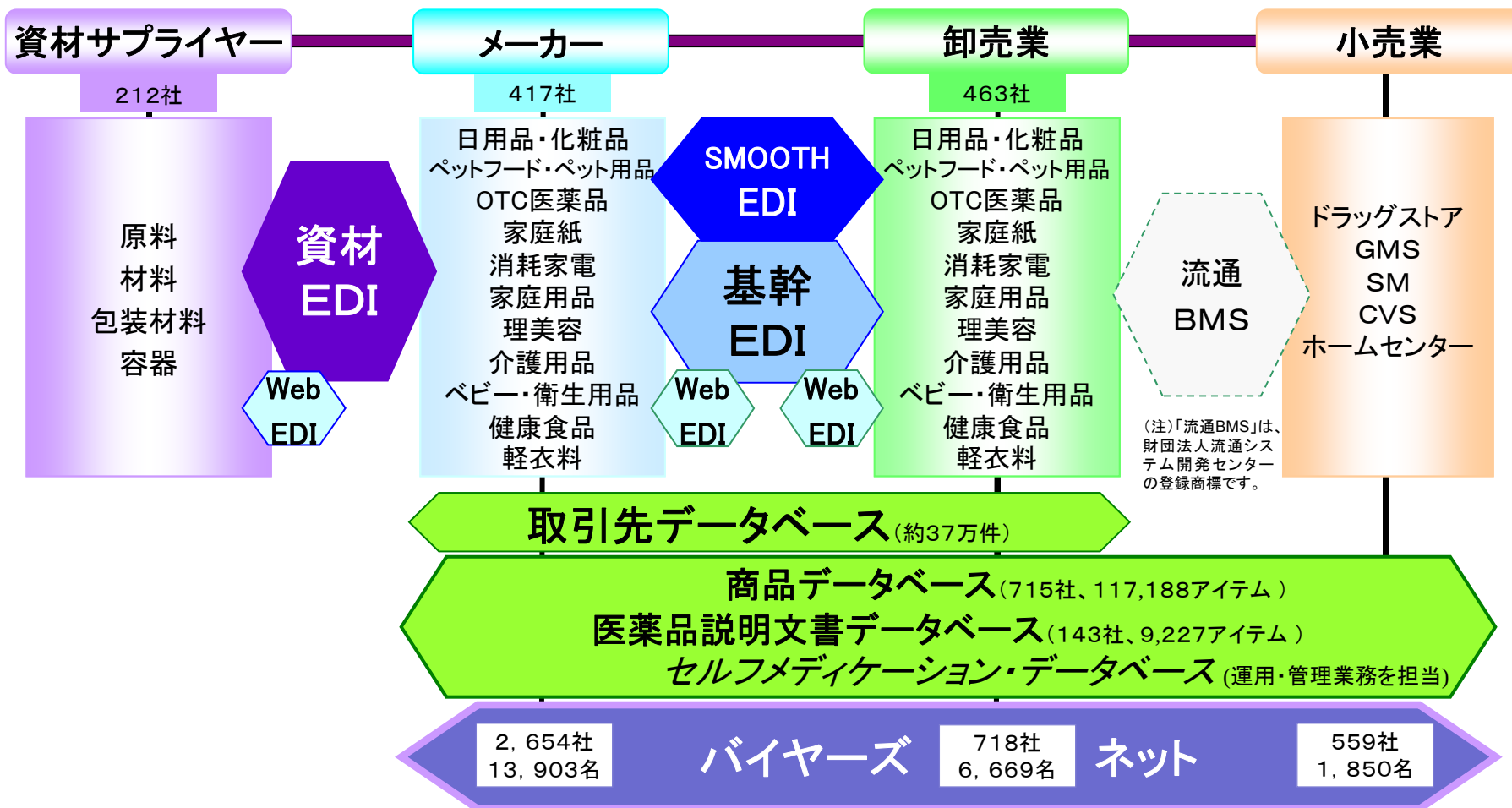
ライオン
ユニ・チャーム
資生堂
サンスター
ジョンソン
十條キンバリー
(現 日本製紙クレシア)
エステー化学
(現 エステー)
牛乳石鹼共進社

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2012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

※2012年7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)	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
牛乳石鹸共進社(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

計 417社

卸売業

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)エーアンドティー	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

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
(株)ダイコー沖縄	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

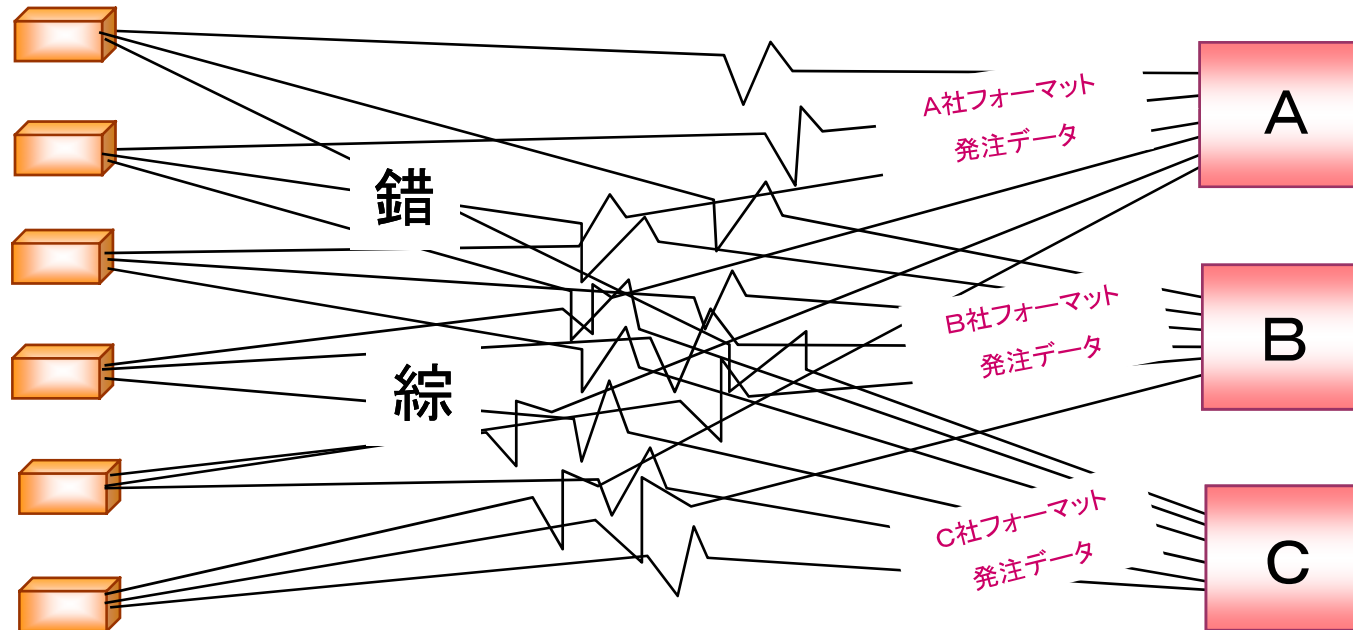
エコートレーディング(株)	(株)みさと産業
(株)オーシマ小野商事	三菱食品(株)
ジャベル(株)	(株)森光商店
中屋商事(株)	ラブリー・ペット商事(株)
日本ベネット(株)	(株)リョーショクペットケア
(株)マーク産業	など

計 463社

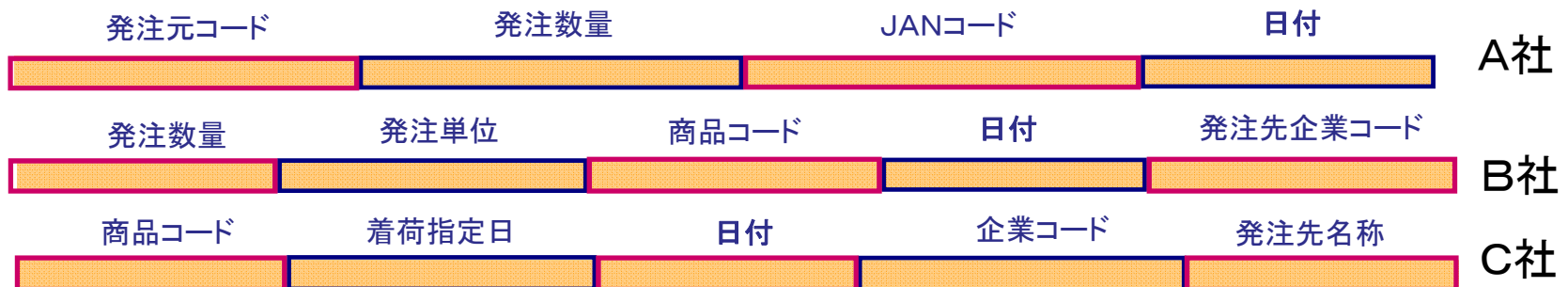
2. プラネットEDIの特徴 ①EOSとは

卸売業

小売業

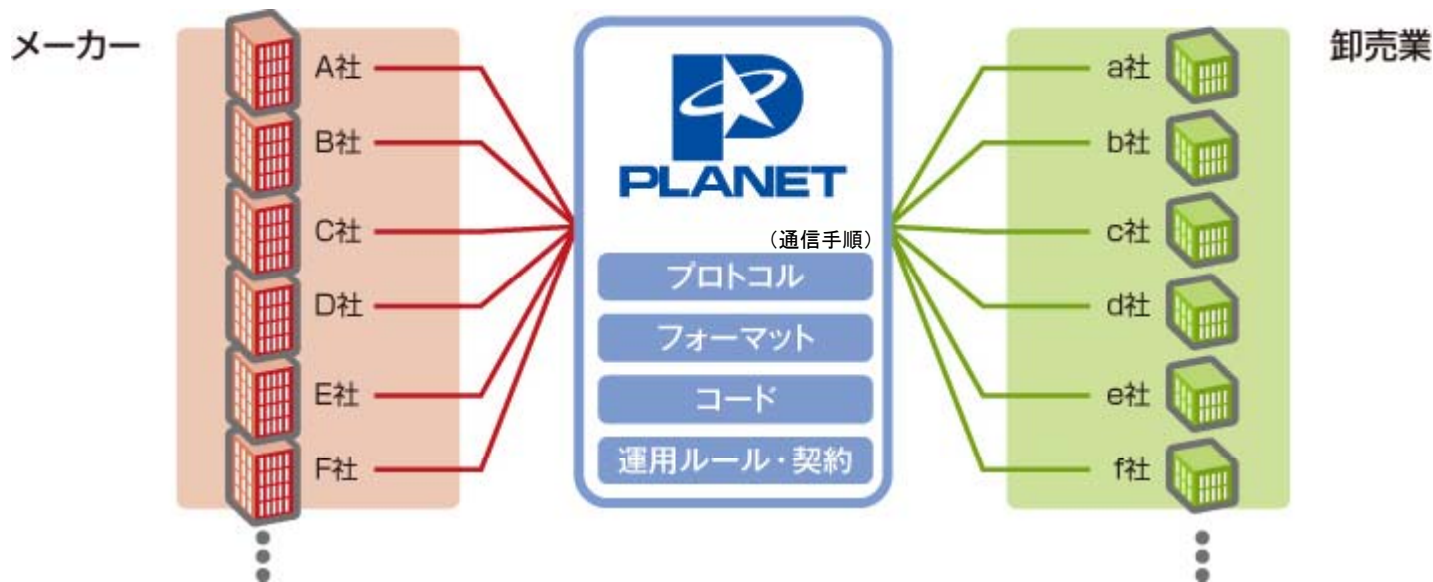


EOSはフォーマットが不統一、かつ発注データ一方向のみで通信



2. プラネットEDIの特徴 ②双方向、標準化

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。

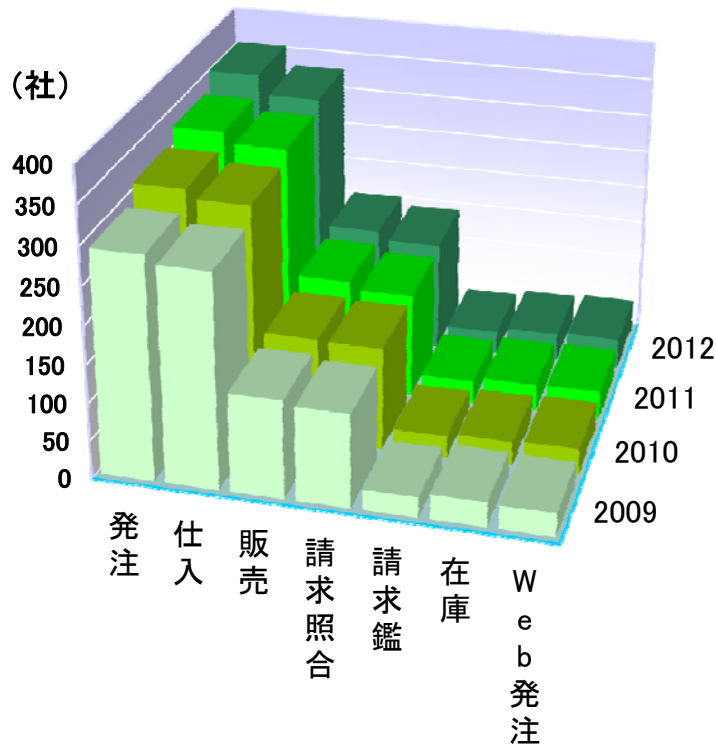
→ 多くの取引先と、効率よくデータ交換を行うことが可能

3. 事業拡大の方向 ①EDIの深掘り

既存ユーザーの更なるデータ種類の利用拡大を推進

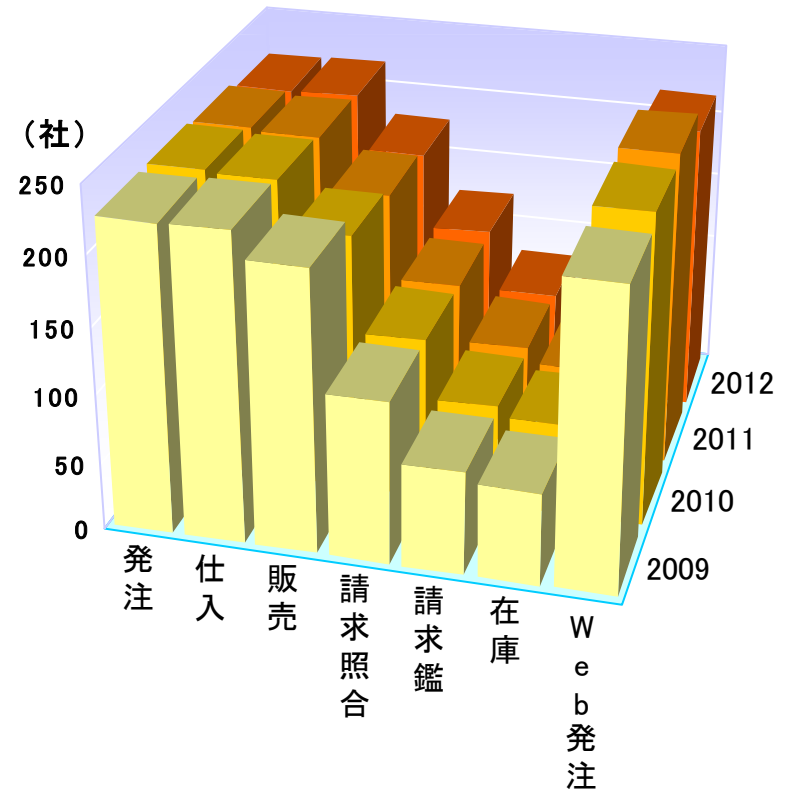
メーカー

(計417社)



卸売業

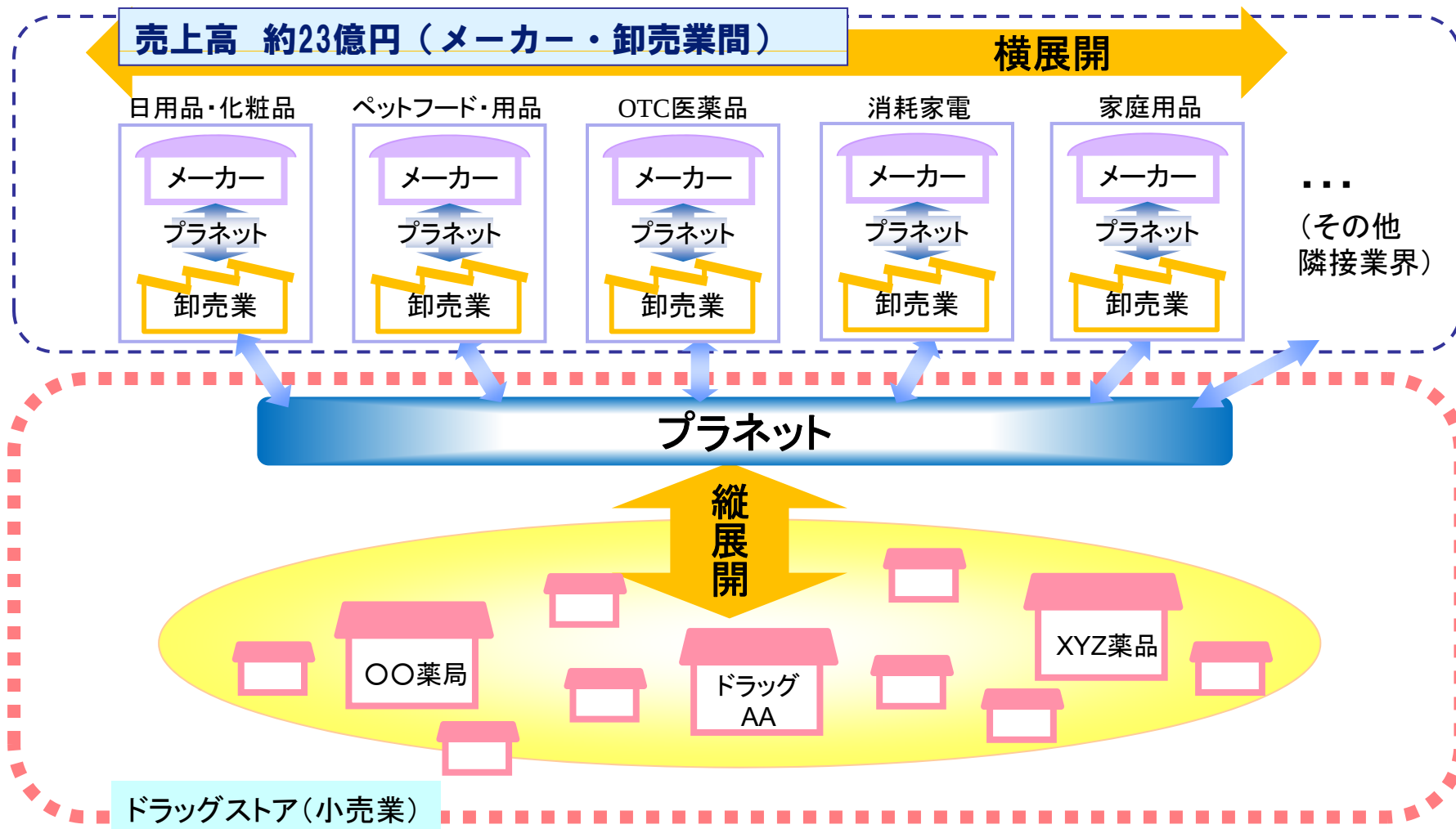
(計463社)



※基幹EDIでは全24種類のデータが利用可能

3. 事業拡大の方向 ②横展開と縦展開

より多くの業界において、EDIサービス利用拡大を目指す



3. 事業拡大の方向 ③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

<基幹系>

EDIサービス

定型業務

手順が一定

- ・ 受注
- ・ 請求書発行
- ・ 給与計算 など

対象：特定の専任担当者

目的：省力化

<情報系>

データベース

バイヤーズネット

非定型業務

手順は様々、試行錯誤が必要

- ・ マーケティング
- ・ 企画
- ・ 分析 など

対象：経営者から一般の社員

目的：問題解決

$$\text{生産性向上} = \frac{\text{産出} \rightarrow (\text{一定})}{\text{投入} \rightarrow (\text{下げる})}$$

$$\text{生産性向上} = \frac{\text{産出} \rightarrow (\text{上げる})}{\text{投入} \rightarrow (\text{一定})}$$

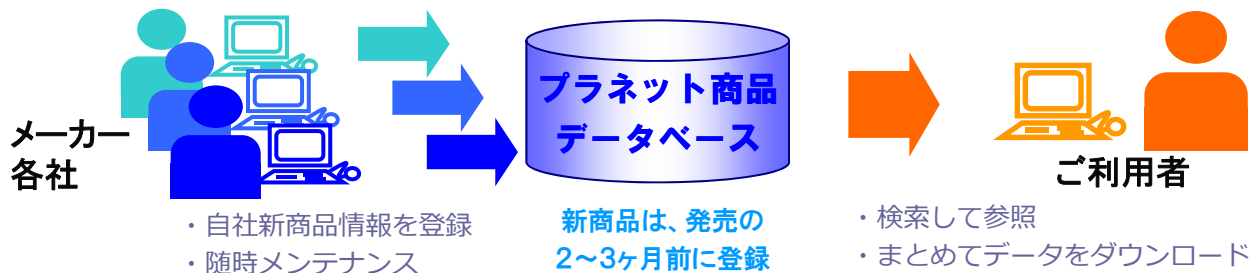
3. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

A.商品データベース

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

715社、117,188アイテム
(2012年7月末時点、
前年比7社・11,545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)



『2012年秋冬新製品カタログ』

(2012/7/23発行、110社・1,779アイテムの
新製品を掲載)

Webアプリケーショントップ画面



PC

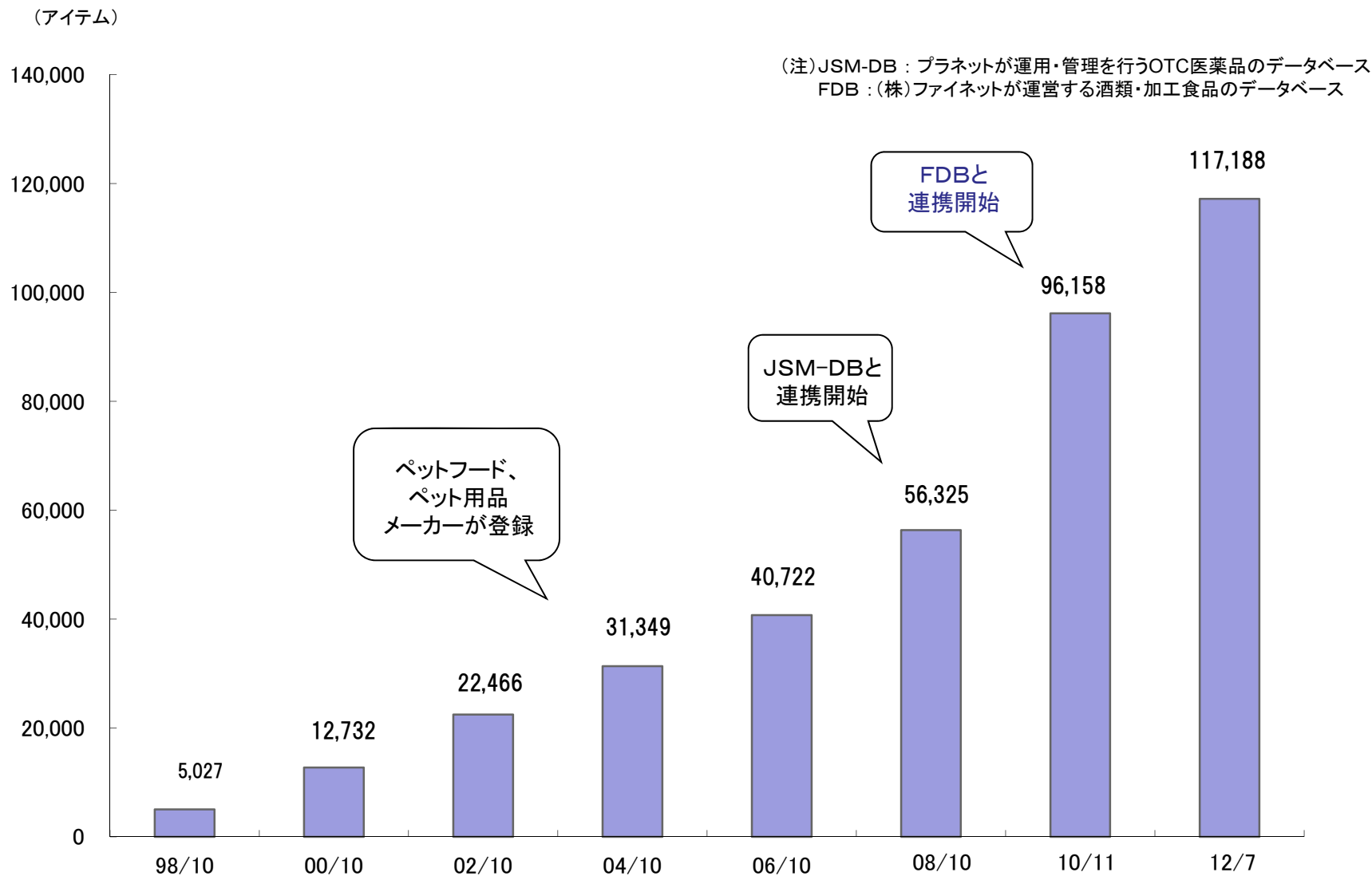


スマートフォン

3. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

B.商品データベースの登録推移



3. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

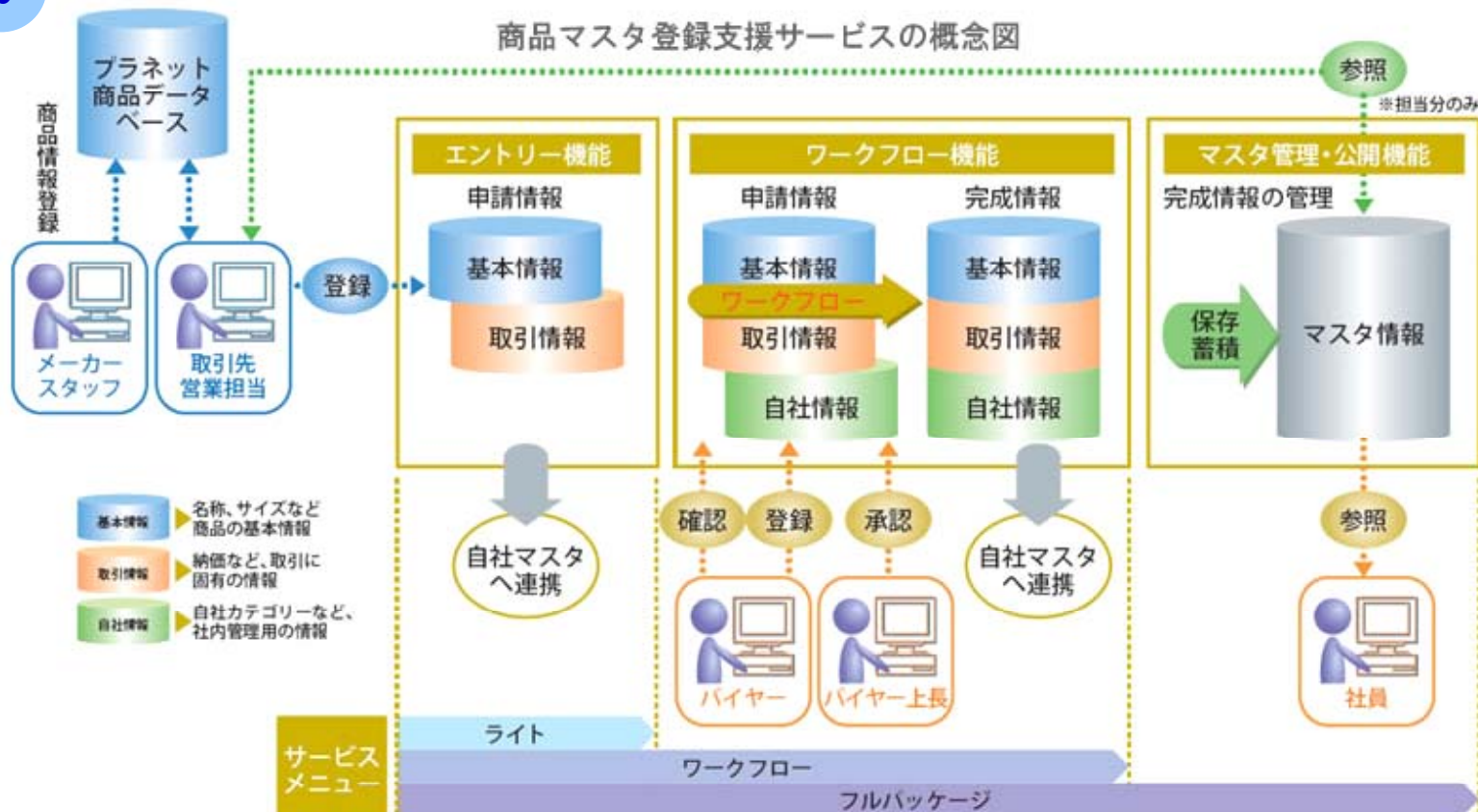
C.商品マスタ登録支援サービス

特徴

- ・商品データベース活用により、仕入先の登録業務が効率化
- ・商品マスタの精度が向上し、マスタ登録業務がスピードアップ
- ・卸売業17社、小売業6社が活用中

※ご利用実績は2012年7月末現在

データの流れ

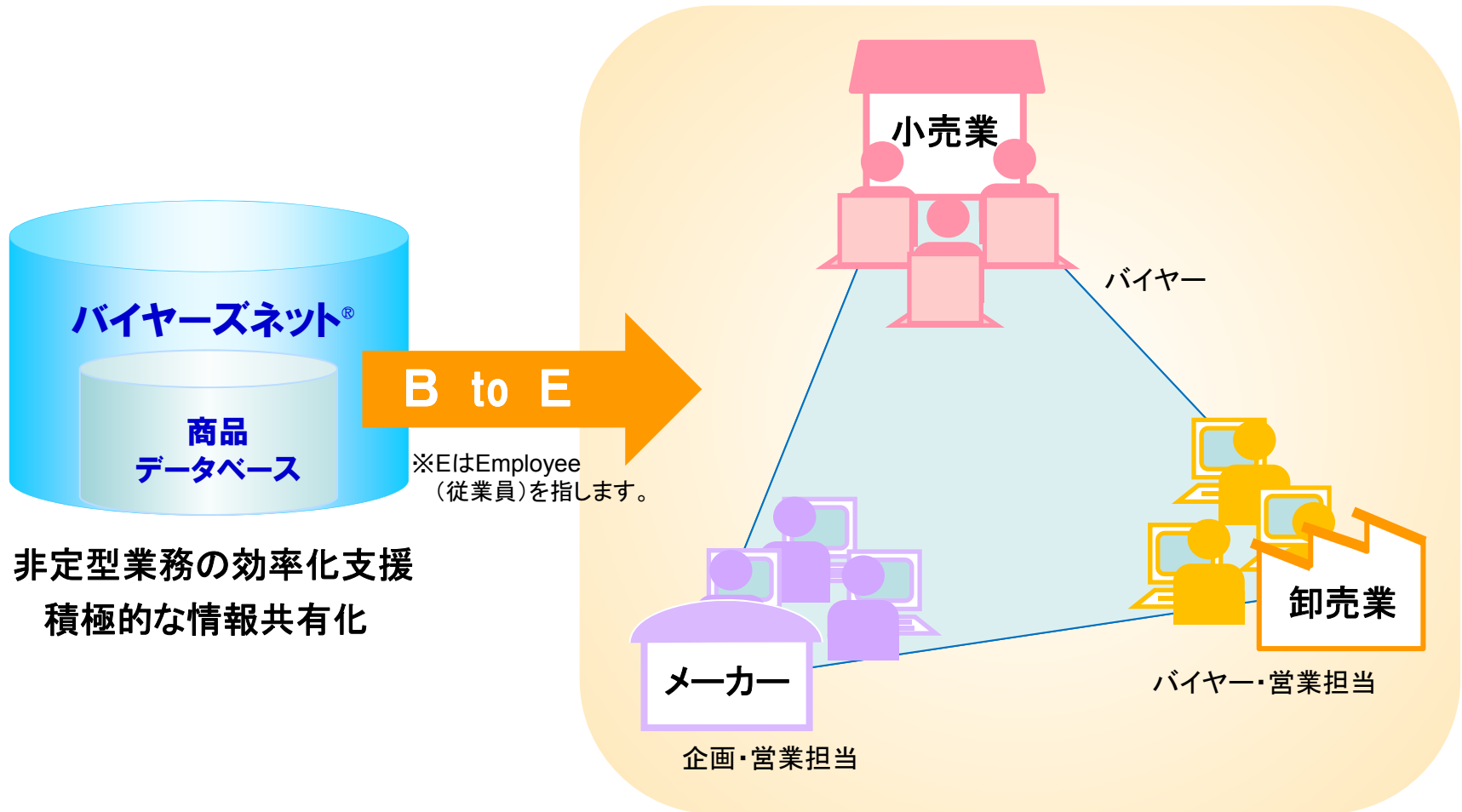


3. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

D.バイヤーズネット

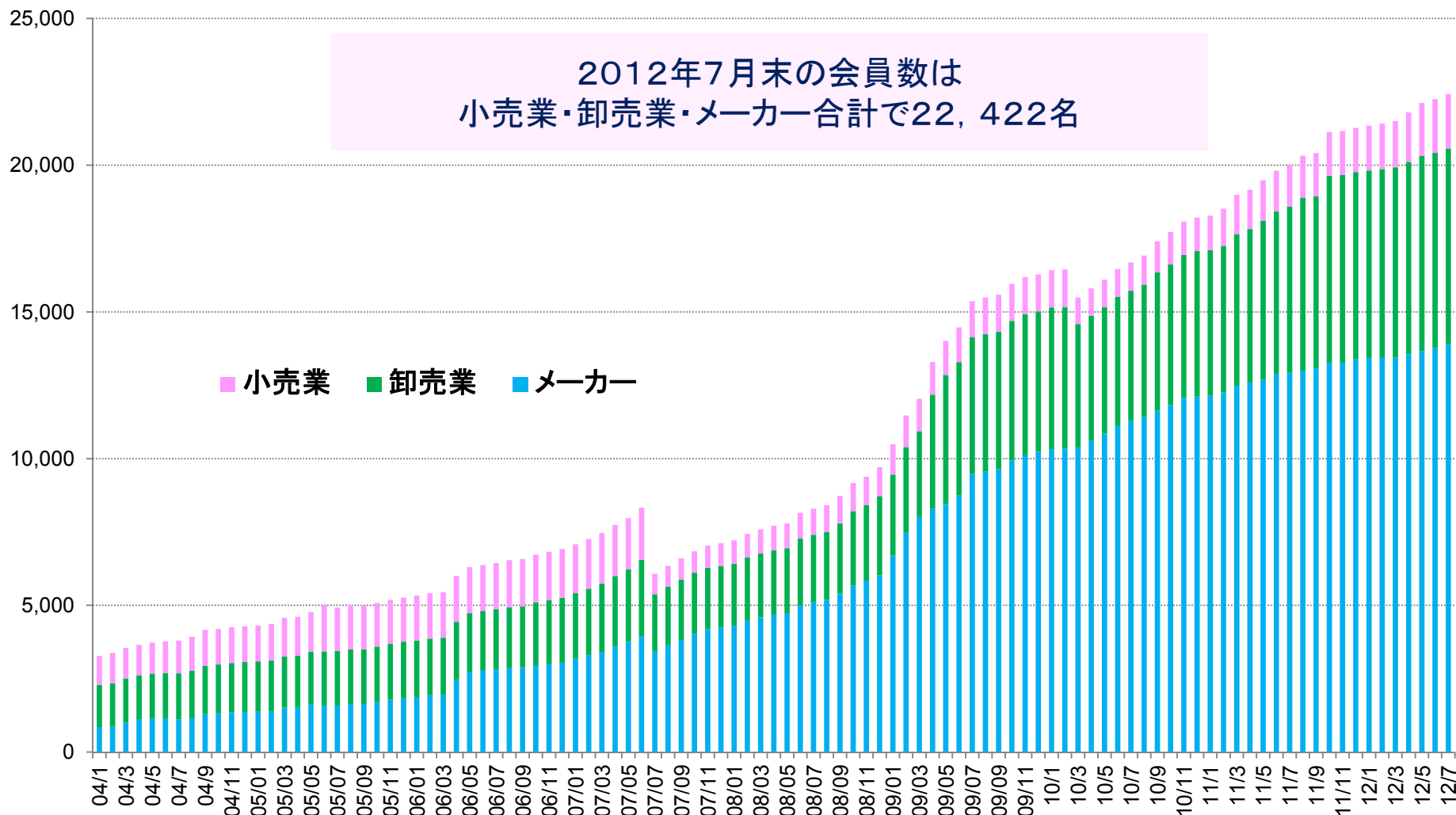
2万名を超えるメーカー・卸・小売の担当者が
商談やマーチャンダイジングの業務効率化に活用。



3. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

E.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. 事業拡大の方向

③マーケティング・ネットワークとしての付加価値向上

F.カスタマー・コミュニケーションズ(株)

2008年10月にプラネットが筆頭株主となった、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。

2011年1月に同社の協力を得て、バイヤーズネットへ掲載を開始した「ドラッグストア商品購入リピート率ランキング」は、人気コンテンツとして好評連載中。

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

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)

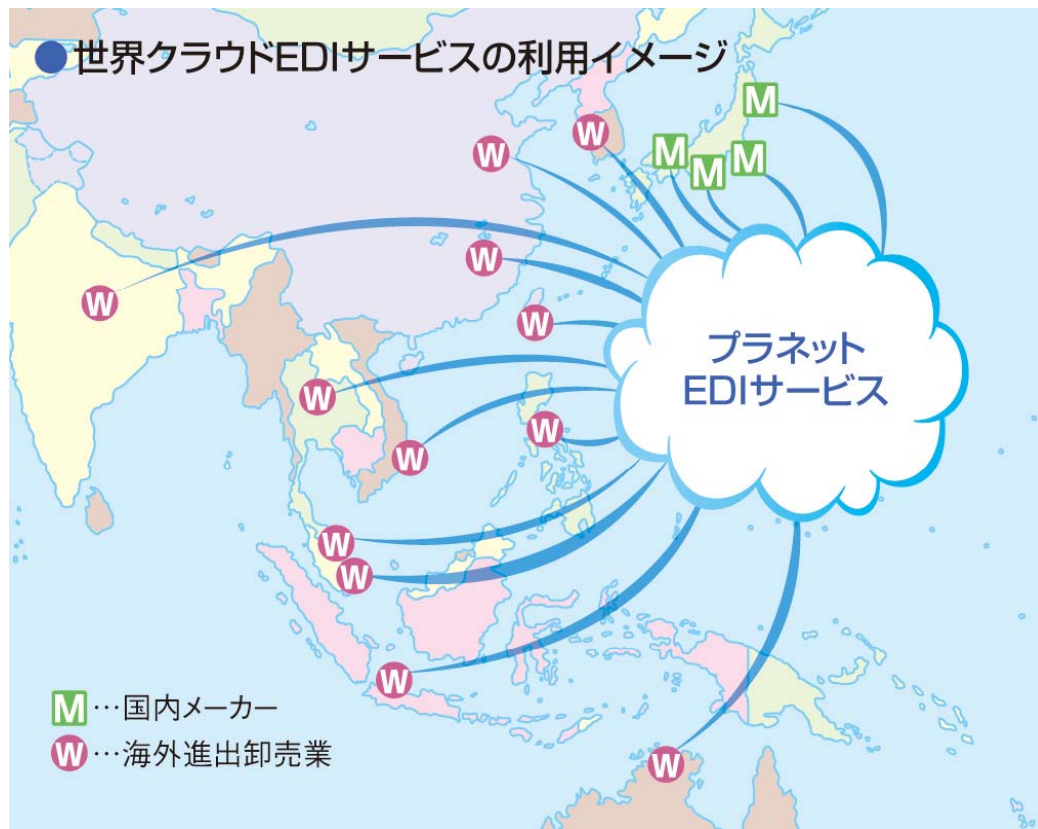
事業内容：

- 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

3. 事業拡大の方向 ④グローバル展開

世界クラウドEDI :

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

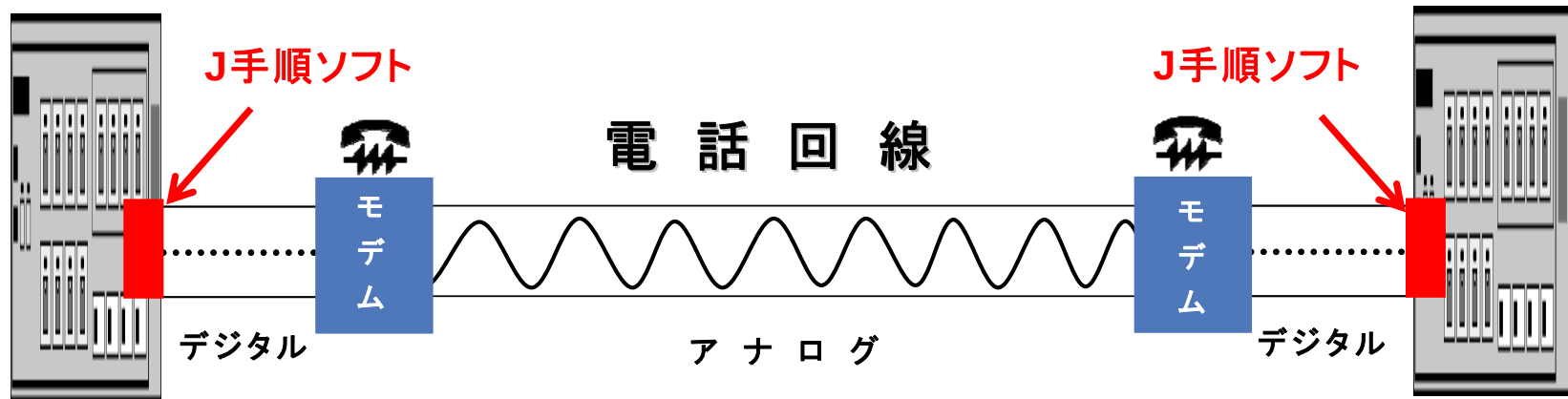


プラネットEDIサービスユーザーの卸売業が海外に進出した場合でも、国内メーカーとの取引においては、クラウド型に進化した、プラネットのEDIサービスをそのまま利用できる、というサービス。

現時点ではユーザー企業の姿勢が慎重なため、「世界クラウドEDI」に関心のある卸やメーカーを対象とした勉強会を定期的を開催するなど、普及に向けた活動を展開中。

4. 安全化対策への取組み ① J手順サービスの終了

2009年10月のJ手順サービス提供終了により、
当社EDIサービスはデジタル通信へ完全移行

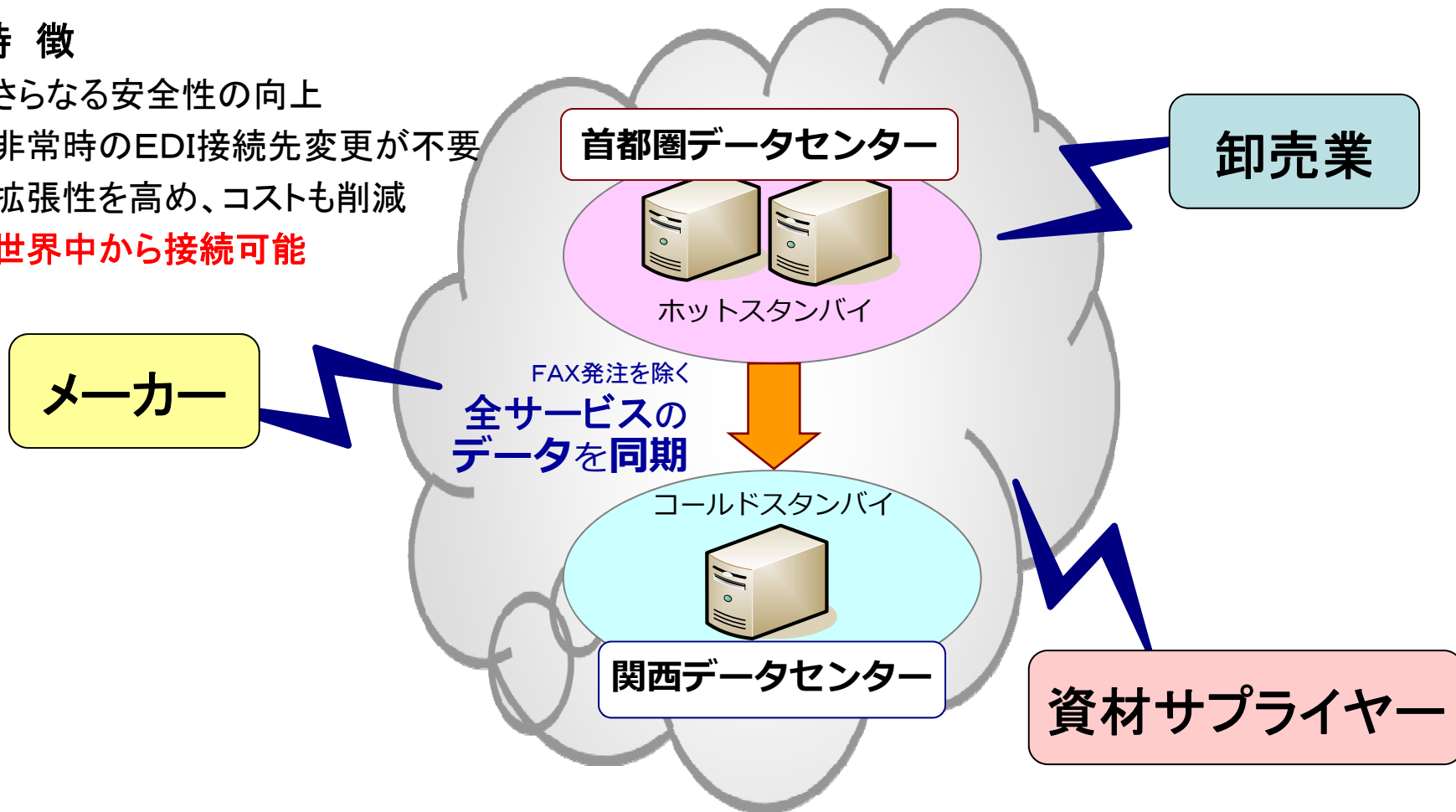


4. 安全化対策への取組み ② センターマシンの入れ替え

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



参考資料

目 次

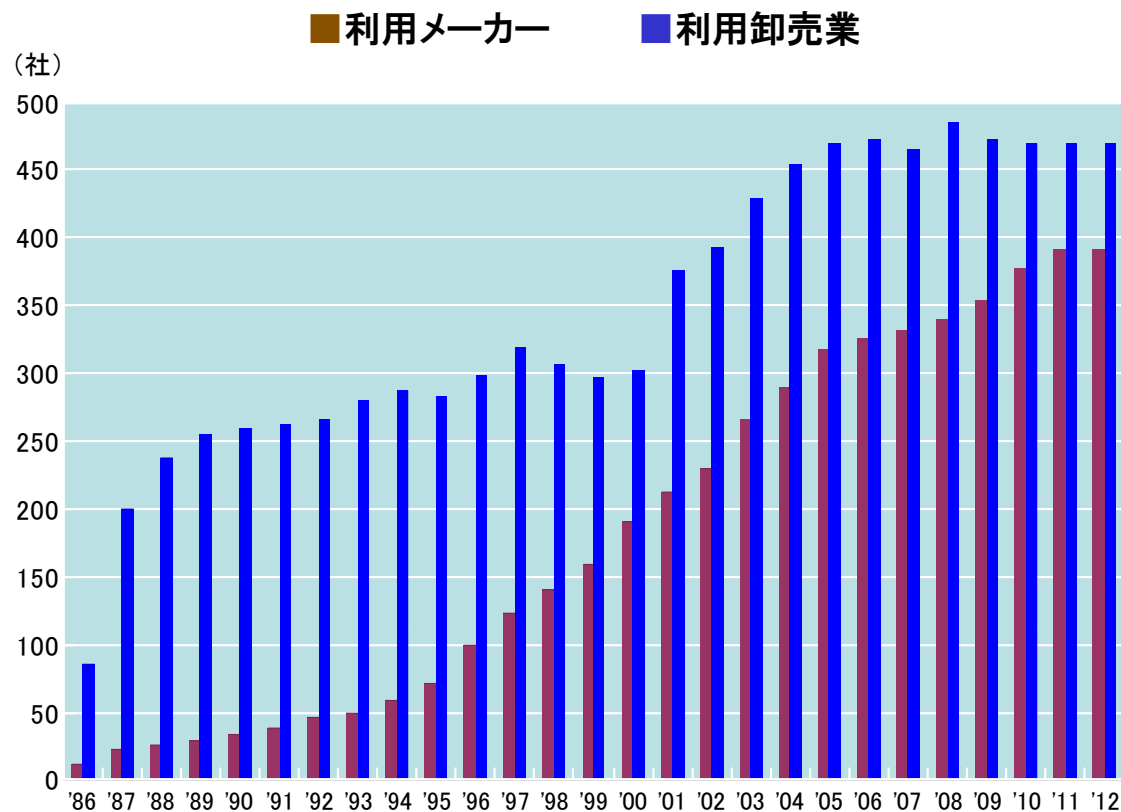
1. プラネットの歩み	31
2. 基幹EDIサービスの利用状況	32
3. センターマシンの推移	33
4. センターマシン入替と原価率	34
5. インターネットは日用品流通をどう変えるか	35
6. 卸売業は中間搾取か？	36
7. レガシー問題.....	37
8. 取引コストについての考察	38
9. 新任代表取締役社長のプロフィール.....	39

参考資料1. プラネットの歩み

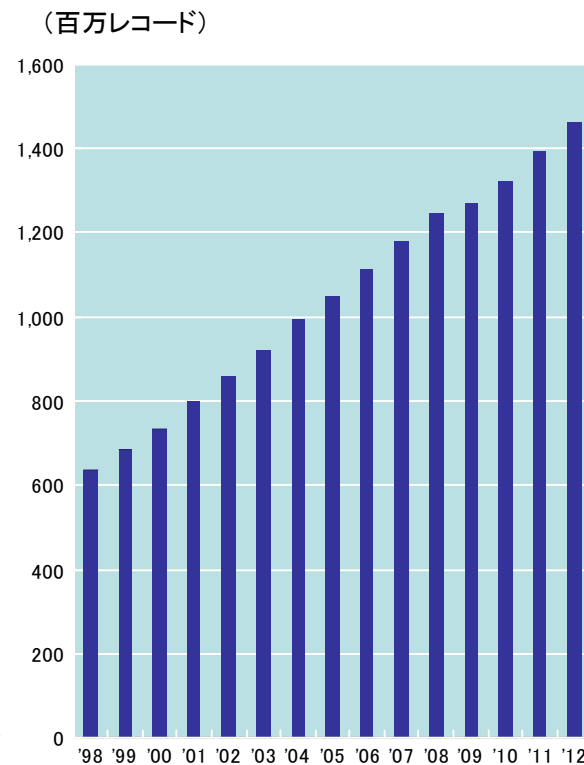
1985. 8	(株)プラネット発足 資本金:240百万円 出資会社(順不同):(株)インテック、ライオン(株)、 ユニ・チャーム(株)、(株)資生堂、サンスター(株)、 ジョンソン(株)、十條キンバリー(株)<現 日本製紙クレシア(株)>、 エステー化学(株)<現 エステー(株)>、牛乳石鹼共進社(株)	2001. 1	Web受発注サービス開始
		8	Web資材EDIサービス開始
		12	シングルポータル「バイヤーズネット [®] 」サービス開始
1986. 2	仕入データ、販売データ稼動開始	2002. 6	理美容業界がプラネットEDIサービス利用を発表
10	発注データ、請求照合データ稼動開始	2003. 10	ペット業界が業際統一伝票を導入
1987. 2	日経・年間優秀製品賞の「日経流通新聞賞」を受賞	2004. 2	ジャスダック市場へ株式公開
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	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
1988. 9	FAX受発注システム稼動開始	2005. 8	インターネットEDIサービス「SMOOTHEDI [®] 」の稼動開始
9	プラネットの広報誌「PLANET van van」第1号を発刊	10	ファイル振分配信サービス開始
1991. 1	在庫データ稼動開始	2006. 2	商品マスタ登録支援サービス開始
1992. 4	品切連絡データ稼動開始	4	販売レポートサービス開始
1994. 3	振替データ稼動開始	7	大規模災害時を想定した障害対応訓練を実施(第一回)
1995. 2	「トータルEDI概要書」発行	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
2	《100%オンライン受発注構想》発表	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
10	全国家庭用品卸商業協同組合ネットワークを受託	7	大規模災害時を想定した障害対応訓練を実施(第二回)
1996. 4	業際統一伝票導入(新伝送フォーマット切替開始)	2008. 8	EDIバックアップシステム稼動開始、EDI接続の切替訓練を 含む障害対応訓練を実施(第三回)
7	次期ネットワーク《業界イントラネット構想》発表	9	カスタマー・コミュニケーションズ(株)を関連会社化
1997. 7	資材EDI稼動開始	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
12	商品データベースサービス稼動開始	2009. 4	医薬品説明文書データベース サービス開始
1998. 1	《業界サプライチェーン構想(VOES)》の発表	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
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	2010. 1	第8回「ハイ・サービス日本300選」を受賞
2	取引先データベースサービス開始	3	事務所を東京都港区浜松町に移転
1999. 8	基幹EDIサービスダウンサイジング(TCP/IPに対応)	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
2000. 4	ペット業界が商品データベース利用開始	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

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

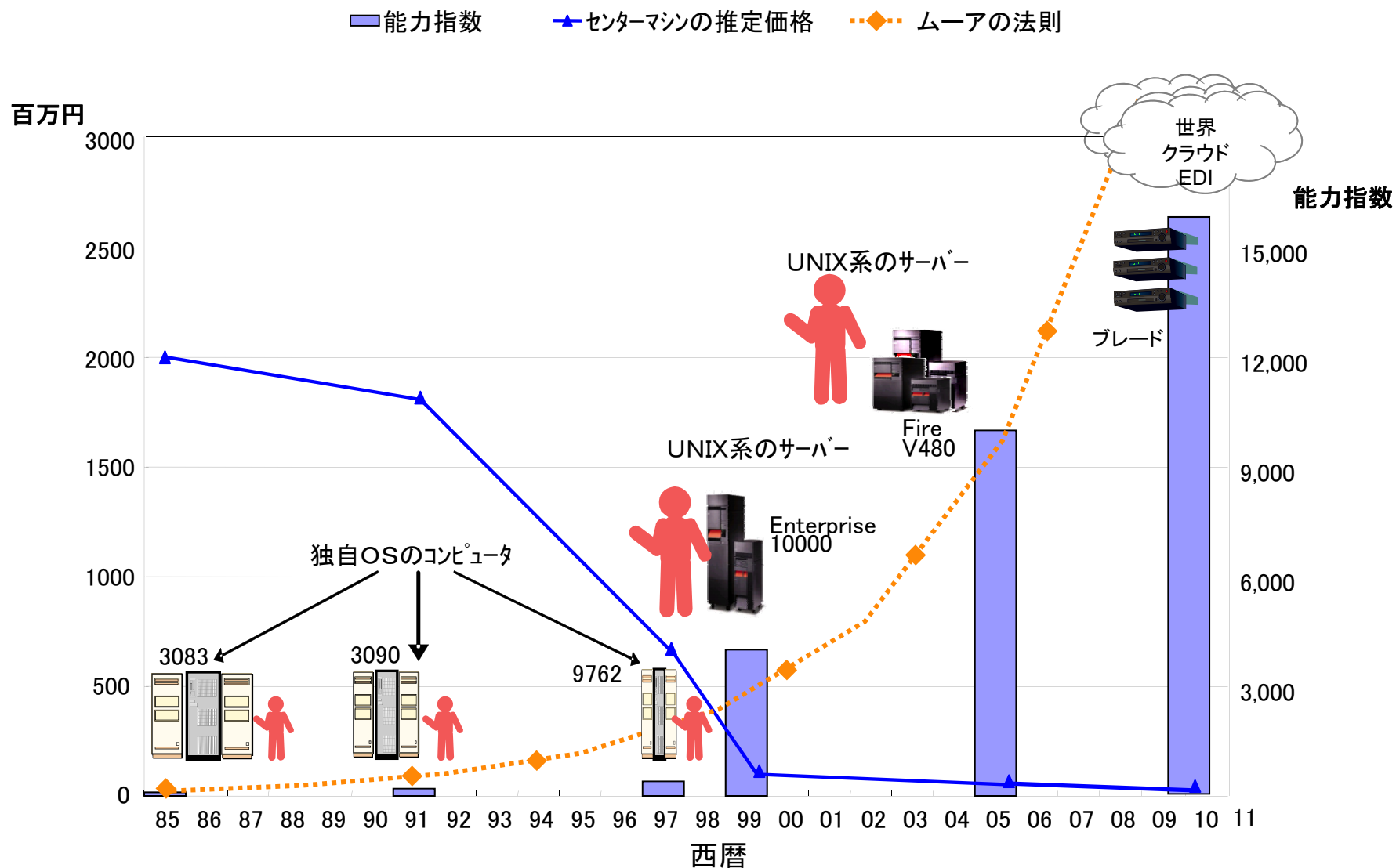


通信処理データ量の推移

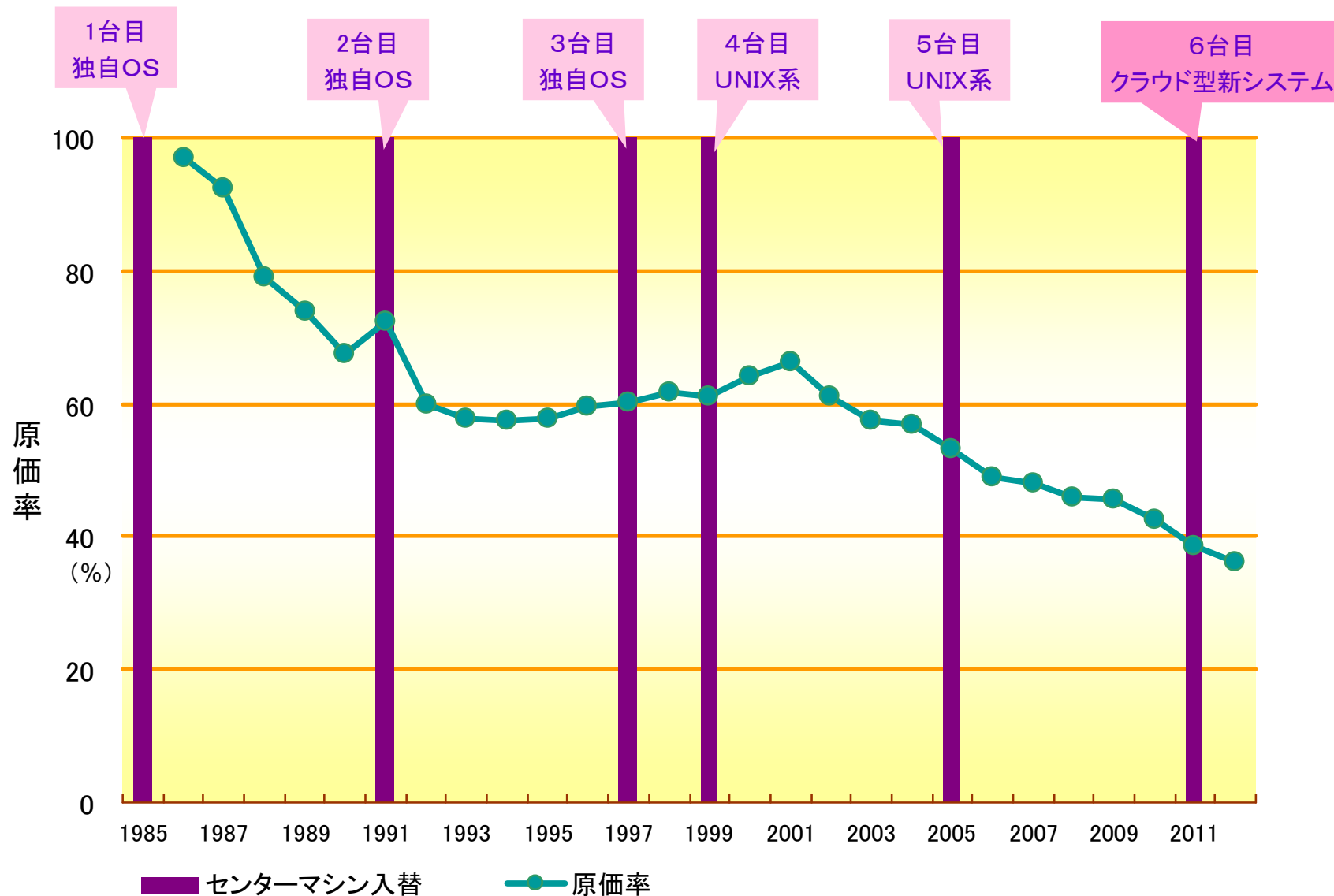


※すべて期末の7月末時点の実績です。

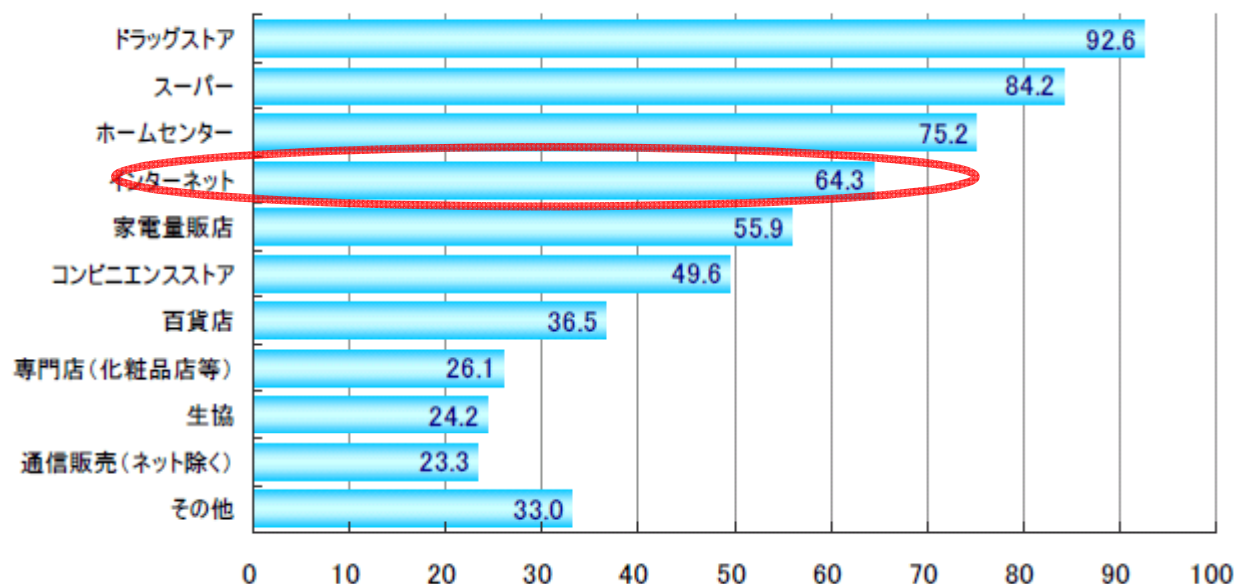
参考資料3. センターマシンの推移



参考資料4. センターマシン入替と原価率



参考資料5.インターネットは日用品流通をどう変えるか



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 : 一般インターネットユーザー
(20～69歳の男女)
- ・有効回答数: 8,566名
- ・実施期間 : 2011年8月4日～8月11日
- ・調査機関 : ネットリサーチ「DIMSDRIVE」
(インターワイヤード株式会社が運営)

「普段の日用品購入先」第4位に「インターネット」

回答者全体のうち、「インターネット」を挙げた回答者は64.3%(女性72.7%、男性57.0%)

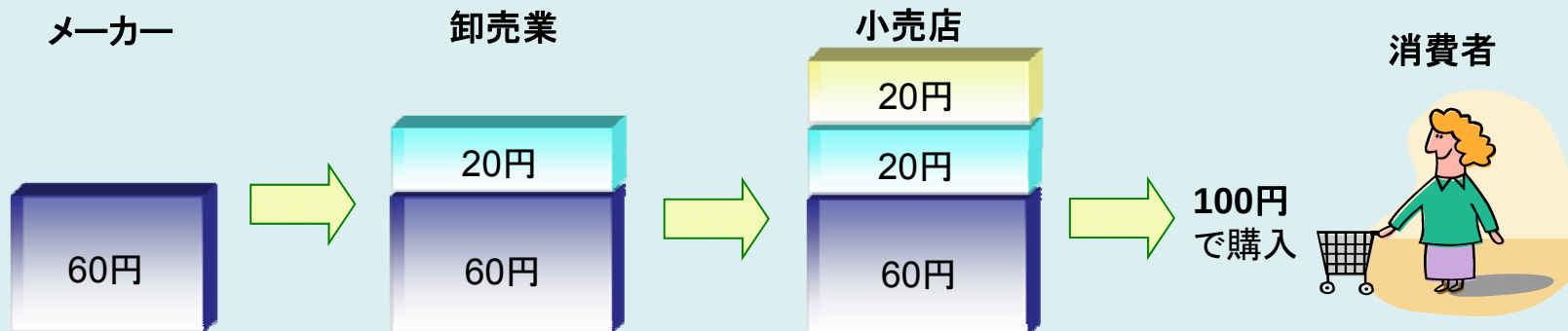


2011年5月発表の総務省「平成22年通信利用動向調査の結果」のインターネット人口普及率78.2%を勘案すると、
日本人の半数以上が、日用品をインターネットで日常的に購入
($78.2\% \times 64.3\% = 50.28\%$)

(注) 調査結果の詳細はプラネットホームページ上の報告書 http://www.planet-van.co.jp/news/pdf/20111212_report.pdf にてご覧いただけます。

参考資料6. 卸売業は中間搾取か？

一般的イメージ

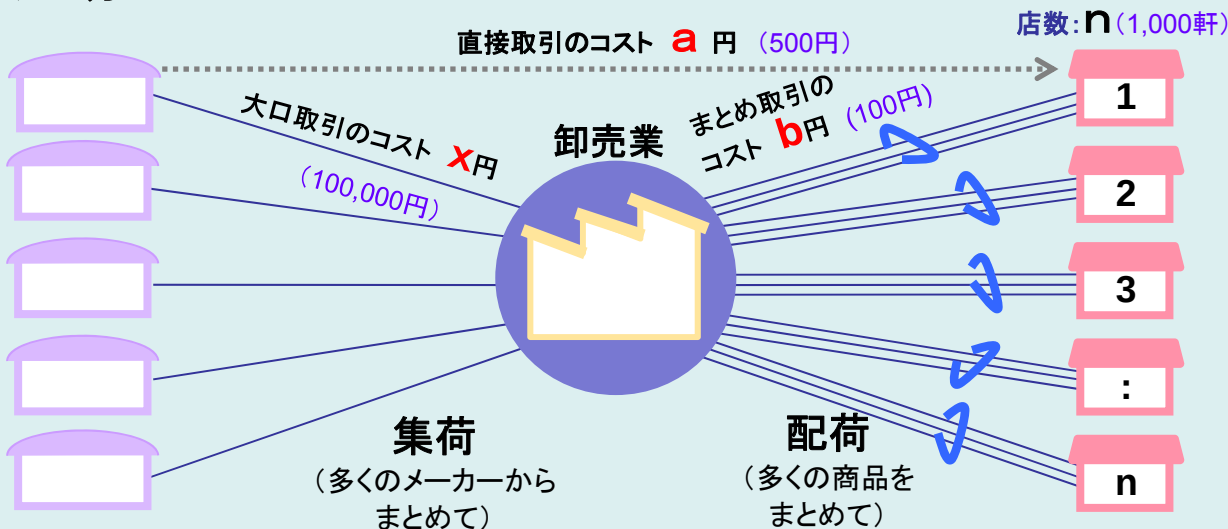


実態

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



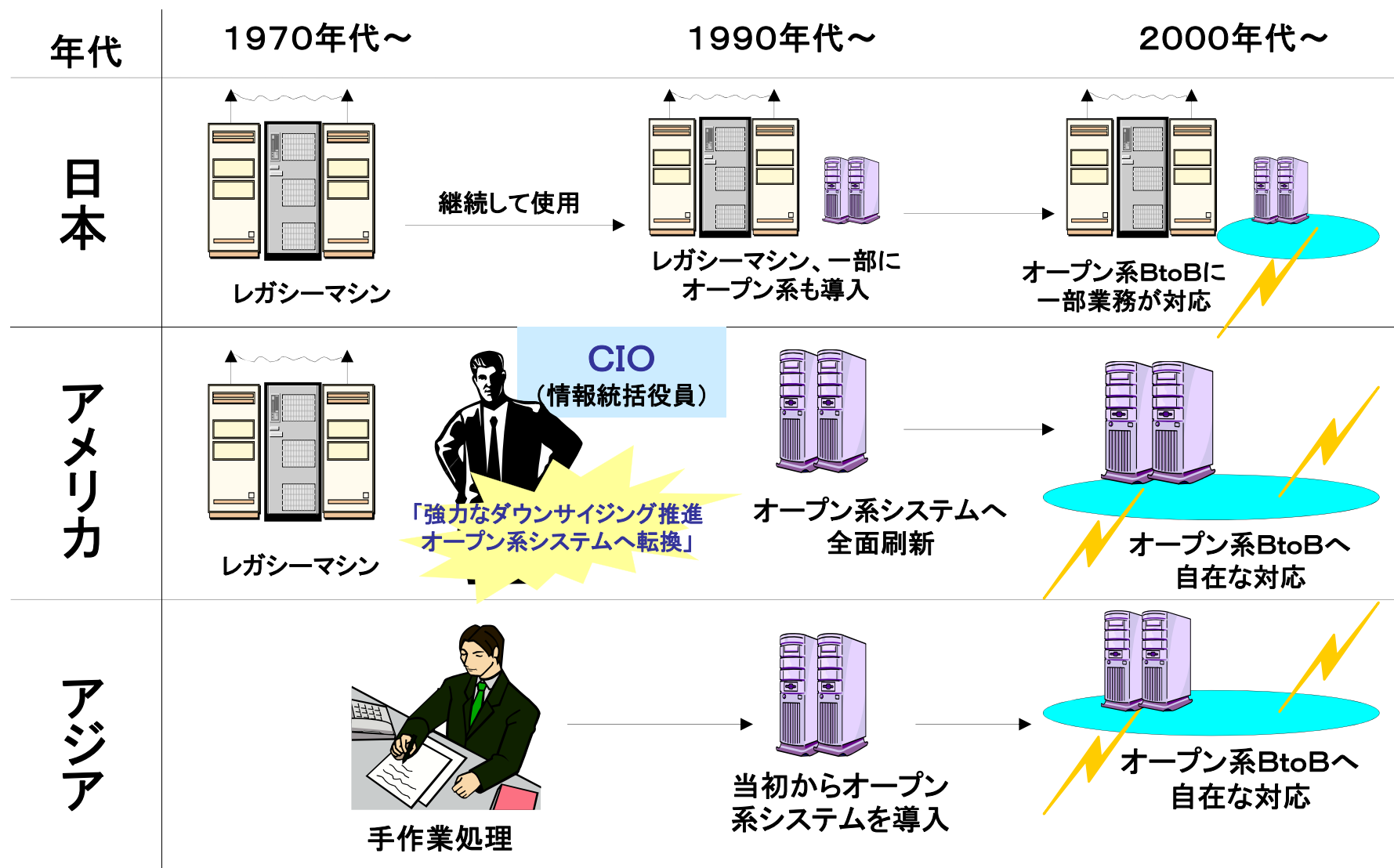
$$\text{直接取引総コスト} = an \\ = 500 \times 1,000 = 500 \text{ 千円}$$

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

どちらが安い？

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

参考資料7. レガシー問題



参考資料8. 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。

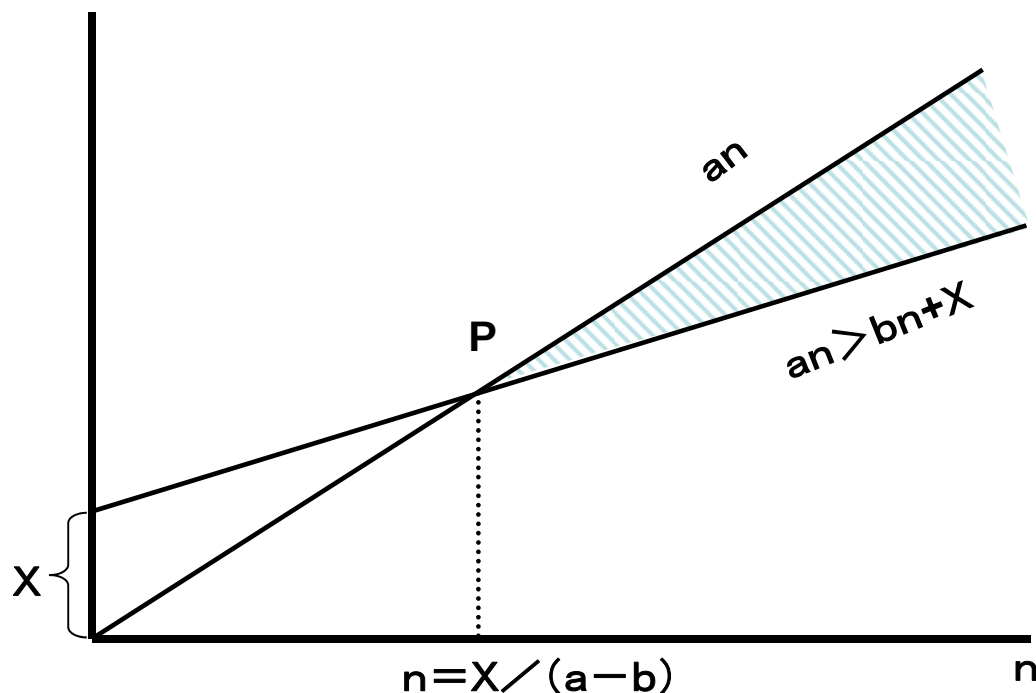
2線は、 $a > b$ であれば、 p 点で交わる。

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。

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

参考資料9. 新任代表取締役社長のプロフィール

経営体制の強化・充実を図るため、
代表取締役が異動します

- ・ 新役職名：代表取締役社長（10月25日就任予定）
- ・ 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。
常務取締役 執行役員常務（現任）



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、信頼できるとさ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。