

## ジャストプランニング

4287 東証ジャスダック

2015年4月17日（金）

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

### ■ 増収増益決算で着地、今期も2ケタ増収増益を見込む

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けに売上、仕入、勤怠管理などを行うASPサービス「まかせてネット」を提供している。契約店舗数は2015年1月末で4,733店舗と過去最高水準に。「まかせてタッチ」や公共料金価格適正化診断サービスなど付加価値サービスの提供により、ARPU（1店舗当たりの平均売上高）の引き上げを図り、更なる収益拡大を目指している。

2015年1月期の連結業績は、売上高が前期比1.0%増の1,851百万円、営業利益が同4.8%増の443百万円と増収増益となった。主力のASP事業で契約店舗数が順調に増加したことに加え、子会社で展開する物流ソリューション事業が2ケタ増収増益と好調に推移したことが主因だ。

2016年1月期は売上高が前期比18.8%増の2,200百万円、営業利益が同16.0%増の515百万円と2ケタ増収増益を見込む。ASP事業では「まかせてタッチ」の本格販売開始などによる既存顧客のARPU上昇や新規顧客の開拓により、月額利用料ベースで前期末比10百万円増の84百万円強を目指す。また、2月から新たに開始した太陽光発電事業も売上高で55～60百万円、営業利益で25百万円程度の増収増益要因となる見通しだ。

同社は顧客開拓を進めるため、業務提携も積極化していく方針。2014年12月にはセイコーソリューションズ（株）と「まかせてタッチ」のPOSサービス供給で提携したほか、個人経営の飲食店向けの開拓を進めるため、アライアンス先との提携も今後進めていく予定となっている。また、訪日外国人の増加に対応するための、外国人の送客など新たなサービスの導入も検討中としている。こうした、新サービスが相次いで収益に貢献してくることで、ここ数年伸び悩んでいた業績も再び成長局面を迎える可能性が高まったと言えよう。

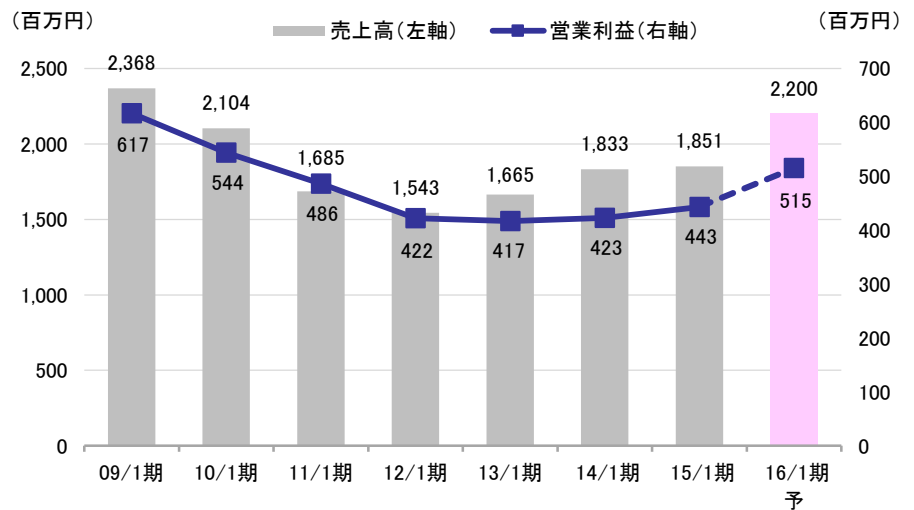
### ■ Check Point

- ・ 主力ASP事業は契約店舗数の順調な拡大により増収増益
- ・ 同社を取り巻く市場環境に追い風、収益拡大ペースを加速化へ
- ・ 今後の収益拡大による配当性向の低下次第では増配の可能性も

2015年4月17日（金）

※ASP (Application Service Provider) : 情報端末で利用するアプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客にサービスとして提供する事業者またはそのサービスのこと。インターネットの高速化が進んだ1990年代後半以降に米国で普及し始め、2000年以降は日本でも様々な業界で普及が加速していった。

### 業績の推移

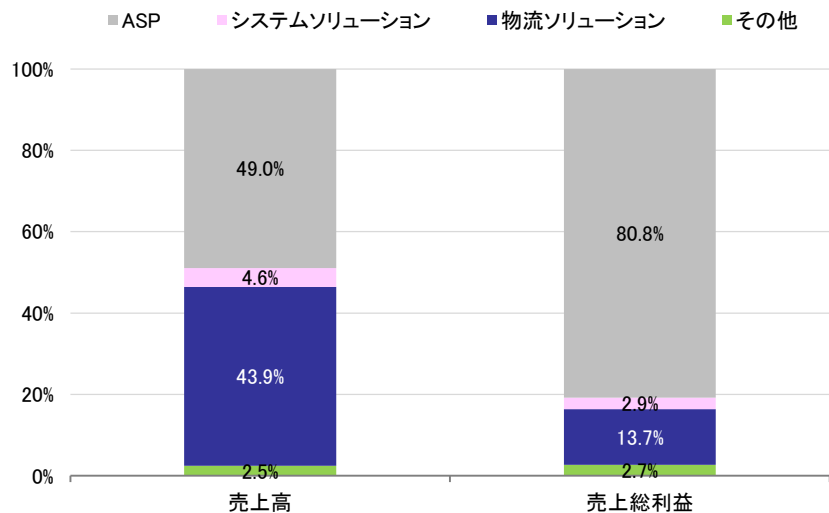


## ■ 事業概要

### ASP 事業が売上高の 49.0%、総利益の 80.8% を占める収益柱

同社の事業は、ASP 事業※、システムソリューション事業、物流ソリューション事業、その他事業という4つの事業セグメントに区分されている。2015年1月期における事業セグメント別の構成比はグラフのとおりで、ASP 事業が売上高の49.0%、売上総利益の80.8%を占める収益柱となっている。各事業の内容については以下のとおり。

#### 事業セグメント別構成比(15/1期)



#### ○ ASP 事業

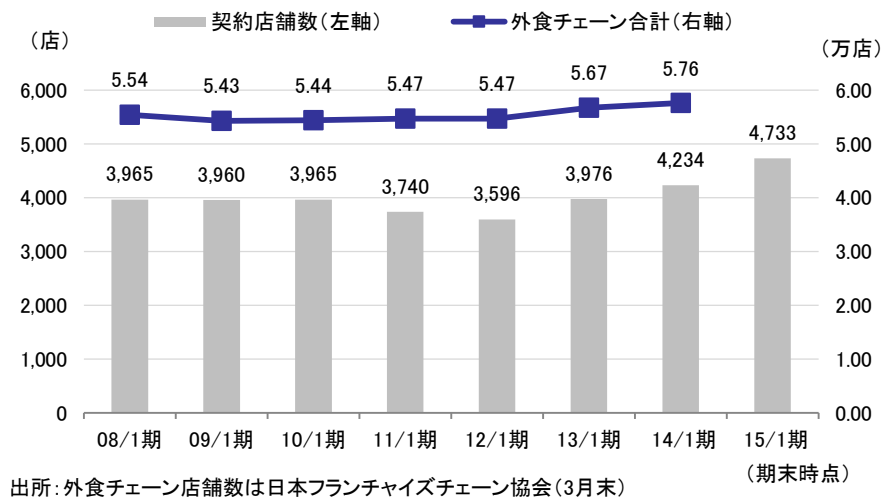
ASP 事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗運営をしていくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20～50店舗のチェーン展開をしている中小規模の外食企業である。「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。

2015年4月17日（金）

「まかせてネット」の月額利用料金は、利用するサービスメニューによって変わるが、フルサービスの契約で定価が4.4万円となっている。これに対して現状の1店舗当たり月額サービス料は平均で2万円弱となっており、売上管理や勤怠管理など、機能の一部だけを契約する企業が多いことが要因であるとみられる。それでも、競合企業の多くが1万円前後の料金水準で提供していることから比べれば、同社の料金設定は業界でも比較的高額であり、これは、他社であれば別途追加料金が発生するようなカスタマイズも、本社では無償で対応していることが要因となっている（ただし大幅な仕様変更については別途料金が必要となる）。

2015年1月末時点での「まかせてネット」契約店舗数は4,733店舗（契約企業数219社）となり、3年連続で増加し過去最高水準を更新している。国内の外出チェーン店舗数は2013年度末で5.76万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）と緩やかな増加傾向となっており、同社の業界シェアは1割弱の水準だが、ターゲットとする中小規模の外出チェーン向けでは、1割強のシェアになっているとみられる。

### 外出チェーン店舗数と契約店舗数



競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、日立システムズ、アスピットなど同規模クラスの企業が存在する。このうち、アルファクス・フード・システムの契約数は、2014年9月末時点で7,039店舗（282社）と同社を上回って業界トップの水準となっている。また、外出企業向けのASPサービスとしては、インフォマート<2492>も受発注サービスを行っており、一部サービスが重複している。ただ、インフォマートは主に売り手側（食品卸会社向け）のサービスをメインとしている。このため、顧客が重複する場合は互いにシステム連携を行うなど良好な関係を構築している。

また、「まかせてネット」以外のサービスとしては、2012年秋に発表したクラウド型POSオーダーリングサービス「まかせてタッチ」や、スマートフォン用アプリを用いた販売促進・顧客管理サービス「AppCRM」のほか、2014年から開始した公共料金価格適正化診断サービスなどがある。

このうち、「まかせてタッチ」とは、飲食店で来店客からのオーダーを受ける際に使用する専用端末を、iPadやiPod touchなどの汎用端末に置き換えたサービスのことで、クラウド型POSオーダーリングサービスと呼ばれるものだ。2012年秋に発表して以来、30店舗でテストマーケティングを続けてきたが、機能を専用機並みに拡充したことで、2015年より本格販売を開始する。

2015年4月17日（金）

同サービスの特徴は、専用端末と比較して初期導入費用の約3分の1を大幅に低減できることに加え、一般的に広く普及している端末を使うため、従業員の習熟度も早く、教育研修費用を圧縮できるといった効果も見込まれている。また、将来的には来店客のスマートフォンから直接オーダーが可能となるサービスや、オーダー情報を利用して接客向上につながるサービスなど、追加機能の拡充も予定している。「まかせてタッチ」の1店舗当たり月額利用料はオーダリングサービスで9,800円、POSサービスで5,000円、保守サービスで5,000円の合計19,800円となる。

スマートデバイスを使ったPOSオーダリングサービスは既に複数社が展開しているが、先行企業との違いは、他社が専用アプリでサービスを提供しているのに対して、同社はブラウザベースでサービスを提供していることにある。専用アプリでのサービス提供はAppleやGoogleによるOSの仕様変更によって、その都度改修が必要となる可能性があり、改修が間に合わなければサービスの提供が停止してしまうリスクがあると考えているためだ。ブラウザベースでのサービス提供であれば、そういったリスクはない。その代わりとして当初は操作面でのレスポンスが遅いという欠点があったが、これも現状は専用アプリとほぼ遜色ない程度にまで改善されている。また、同社の場合は、「まかせてネット」という店舗運営管理サービスを同時に提供しているといった点も強みとなる。

### 「まかせてタッチ」の概要

サービス内容	・飲食店舗にて利用されてきた高価なオーダリング専用端末を、安価な汎用端末に置き換えたクラウド型POSオーダリングサービス。
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・10万円以上していた専用端末を、安価なスマートデバイス（iPod Touch、iPad）に置き換えることで、初期導入費用を3分の1に圧縮できるほか、メンテナンスコストも低減。機能面でも専用端末と同等。</li> <li>・使用機器が変更されても、再教育の必要がなく、従業員への教育時間・費用が圧縮可能。</li> <li>・iPadにはPOS機能やキッチンディスプレイ機能を実装。</li> <li>・顧客の発注情報を利用した接客向上サービスを提供予定。</li> <li>・顧客の利用するスマホにメニューをダウンロードし、注文するサービスを提供予定。</li> </ul>
販売ターゲット	・全国の飲食チェーン企業、または個店
販売価格 (1店舗当たり)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期費用 100,000円～（別途、各種端末機器、専用AP、回線が必要）</li> <li>・運用費用 月額利用料 @オーダー：9,800円、@POS：5,000円、保守サービス：5,000円</li> </ul>
販売方法	・直販、代理店、OEM（セイコーソリューションの「オイシーノ」へPOSサービスを提供）

### ○システムソリューション事業

システムソリューション事業は、主にASP契約企業の店舗に導入するPOSシステムやオーダーエントリーシステムなど各種端末機器の販売や設定・メンテナンス収入などから構成されている。ただ、ASPサービスを新規契約した場合でも、既に店舗に端末機器が設置されている場合は買い替える必要がないため、ASP事業との売上の連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、利益率も相対的に低くなっている。

### ○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業は、子会社の（株）サクセスウェイで展開する事業である。主に外食企業向けの物流ソリューションやマーチャндаイズソリューション、本部業務代行サービスなどを展開している。現在は、労働集約型である物流業務代行サービスが売上の大半を占めていることもあり、売上高総利益率で15%前後と他の事業と比較して低位で推移している。今後は収益性の向上を進めるため、ジャストプランニングで開発した物流管理のASPサービス「ロジロジシステム」（契約店舗数は約400店舗）の拡販を進めていく戦略となっている。

### ○その他事業

その他事業では、店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修の場として外食店舗1店舗（居酒屋）を運営しているほか、2014年10月に福岡県のゴルフバー1店舗を譲受している。また、2015年2月より栃木県那須エリアで太陽光発電事業を開始している。いずれの事業も子会社の（株）JPパワーで運営している。

## ■ 決算概要

### 売上高、営業利益は前期比で増加、経常利益段階では減益

#### (1) 2015年1月期業績概要

3月13日付で発表された2015年1月期の連結業績は、売上高が前期比1.0%増の1,851百万円、営業利益が同4.8%増の443百万円、経常利益が同1.7%減の413百万円、当期純利益が同67.7%減の220百万円となった。

ASP事業における契約店舗数の増加や物流ソリューション事業の好調により、売上高、営業利益ともに前期比で増加したが、営業外で持分投資損失が7百万円から34百万円に拡大したことを主因に、経常利益段階では減益となった。また、当期純利益は、前期に計上した投資有価証券売却益704百万円（デジタルガレージ<4819>との業務資本提携解消によるもの）がなくなったことに加え、太陽光発電設備にかかる未収入金（山梨県の案件の中止に伴う太陽光設備の売却を予定）を貸倒引当金として65百万円計上したことで2ケタ減益となった。また、会社計画に対しての減額要因は、システムソリューション事業における販売低迷が主因となっている。

#### 2015年1月期連結業績

（単位：百万円）

	2014/1期		2015/1期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,833	-	1,900	1,851	-	1.0%	-2.5%
売上原価	992	54.1%	-	979	52.9%	-1.3%	-
販管費	417	22.8%	-	427	23.1%	2.5%	-
営業利益	423	23.1%	470	443	24.0%	4.8%	-5.6%
経常利益	420	22.9%	470	413	22.3%	-1.7%	-12.0%
特別損益	698	-	-	-45	-2.5%	-	-
当期純利益	683	37.3%	282	220	11.9%	-67.7%	-21.8%

注：会社計画は2014年9月の修正予想値

### 主力ASP事業は契約店舗数の順調な拡大により増収増益

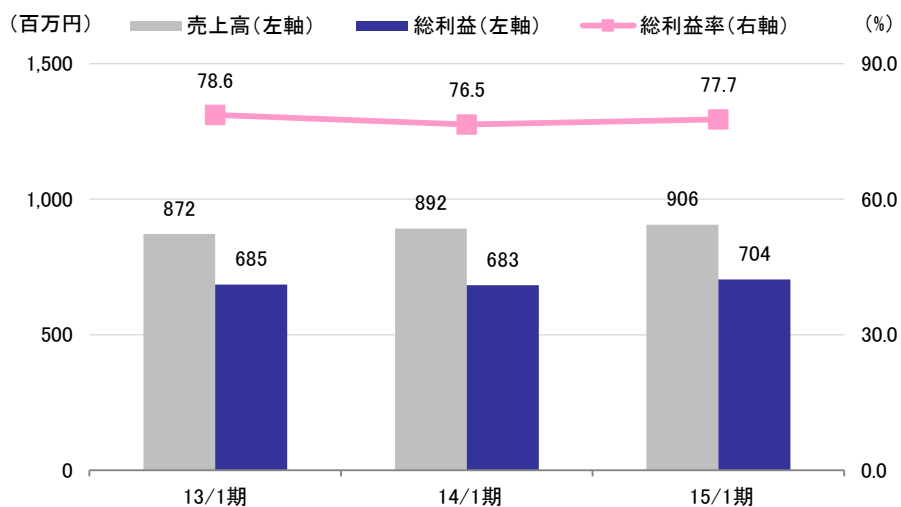
#### (2) 事業セグメント別動向

##### ○ ASP事業

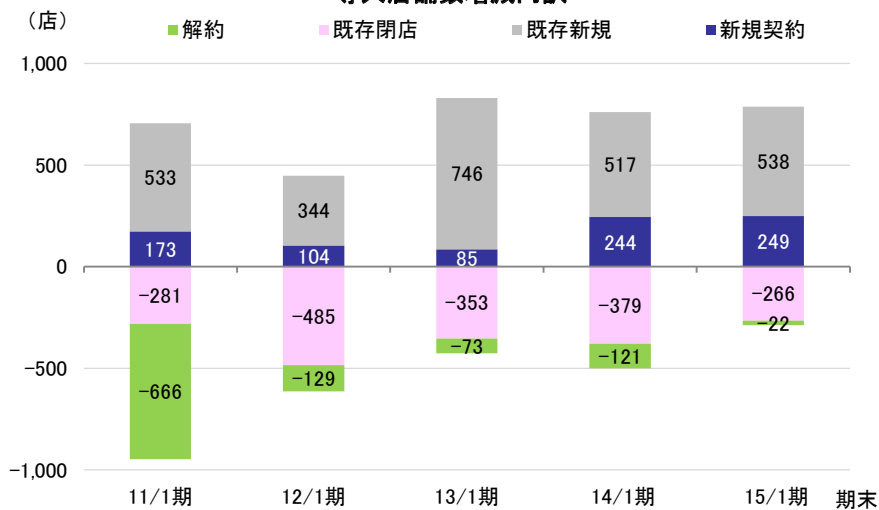
ASP事業の売上高は前期比1.5%増の906百万円、売上総利益は同3.1%増の704百万円となった。2015年1月末の「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比499店舗増加の4,733店舗と順調に拡大したことが主因だ。また、売上総利益率も前期に計上した大型案件の開発が一段落し、売上原価が減少したことで、1.2ポイント上昇の77.7%となった。

契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が前期末比5店舗増の249店舗、既存顧客の新規出店数が同19店舗増の538店舗とほぼ前期並みのペースが続いた一方で、既存顧客の閉店数が同113店舗減の266店舗、解約店舗数が同99店舗減の22店舗と大きく減少したことが純増数の増加につながった。特に解約店舗数に関しては、前期より営業方針を変更し、既存顧客に対する能動的なコンタクト、サポート体制の充実を図った効果が出た格好だ。

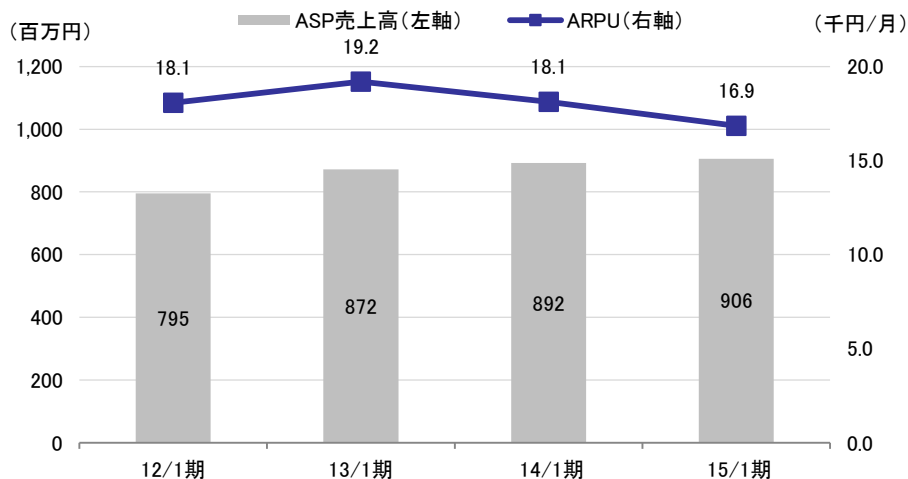
ASP事業の業績



導入店舗数増減内訳



ASP売上高とARPUの推移



注) ARPU = ASP月平均売上高 ÷ (期首 - 期末平均店舗数)

2015年4月17日（金）

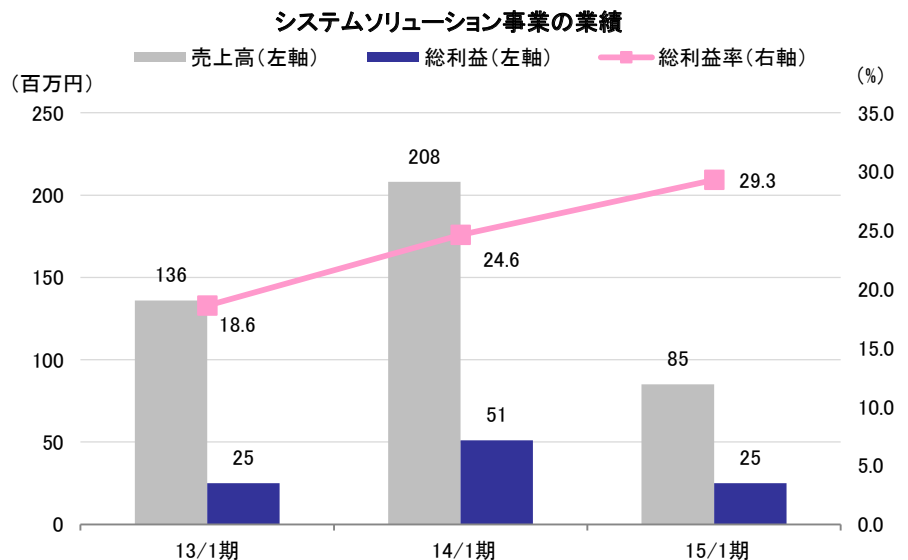
契約店舗数が前期末比で12%程度の増加となったのに対して、売上高の伸び率が1.5%増と微増にとどまったのは、ARPUの低下が影響したためだ。新規契約企業のほうがARPUの水準も低い傾向にあることが要因となっている。こうしたARPUの低下を食い止め、上昇につなげていくため、同社では新たな付加価値サービスの提案に取り組み始めた。

具体的には、公共料金価格適正化サービスを前下期から新たに始めている。同サービスでは、既存顧客の電力料金などが実際の使用量に対して、適正な契約内容で契約されているかどうかを診断し、光熱費の低減につながる最適な契約メニューなどを提案するサービスとなり、診断に関しては協業先の専門コンサルティング会社が行う。同社にとっては、同サービスで売上高を増やすのではなく、顧客企業の光熱費の低減を図ることで、同社のサービスの追加契約を進めていくことを主目的としている。

実際、前期には50店舗を運営する顧客企業で電力費の適正化診断を実施し、年換算で6百万円分の電力コスト削減を実現すると同時に、「まかせてネット」の勤怠管理サービスを追加契約することに成功している。なお、電力費の診断サービスの対象となる顧客は、直接、電力会社やガス会社等と契約しているロードサイドに出店する店舗となる。

## ○システムソリューション事業

システムソリューション事業の売上高は前期比59.0%減の85百万円、売上総利益は同51.3%減の25百万円と大きく落ち込んだ。前期に大型案件が計上された反動減に加えて、端末機器の低価格化傾向が続いていることが低迷の要因となった。端末機器の仕入販売比率が低下したことで、総利益率は前期比4.7ポイント増の29.3%に上昇した。



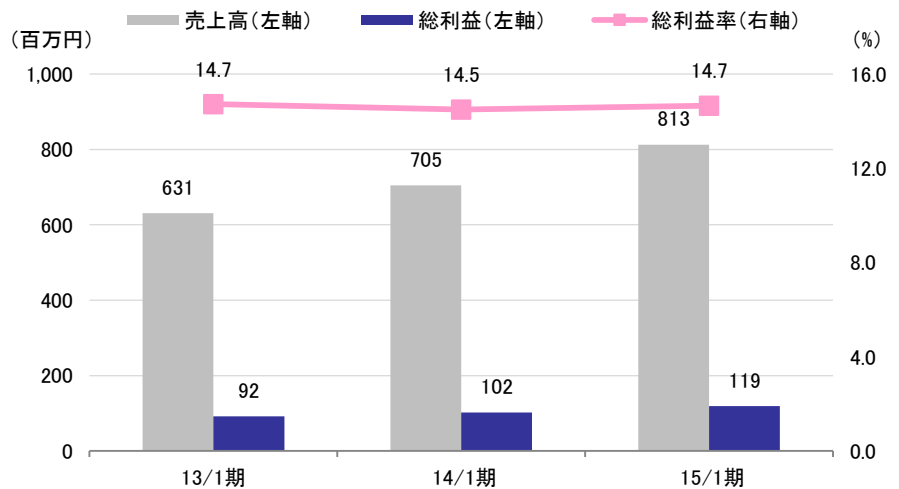
## ○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業の売上高は前期比15.2%増の813百万円、売上総利益は同16.6%増の119百万円と好調に推移した。外食業界では経営環境の厳しさからコスト削減の一環として、物流部門のアウトソーシング化を進める動きが継続しており、こうした需要を取り込む格好で売上高、利益ともに好調に推移した。

ただ、売上総利益率は14%台と同社の中では低水準であり、今後は自社開発したASPサービス「ロジロジシステム」の契約数拡大（前期末で約400店舗）を強化していく方針となっている。

2015年4月17日（金）

## 物流ソリューション事業の業績



### ○その他事業

その他事業の売上高は前期比 74.3% 増の 46 百万円、売上総利益は同 429.3% 増の 23 百万円となった。増収増益となった主因は、2014 年 10 月よりゴルフバー（福岡県）1 店舗を譲受した効果によるもの。なお、太陽光発電事業に関しては那須エリアにおいて、2015 年 1 月からの稼働を予定していたが、稼働が 2 月にずれ込んだことで売上高の計上はなかった。

## 経営指標は収益性、安定性ともに高い水準で推移

### (3) 財務状況と経営指標

2015 年 1 月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 207 百万円減少の 2,834 百万円となった。主な変動要因は、現預金が前期末比で 1,038 百万円減少した一方で、那須エリアにおける太陽光発電設備の建設に伴い、有形固定資産が同 360 百万円増加したほか、投資有価証券が 350 百万円増加（主に債券投資信託）した。

負債合計は、前期末比 403 百万円減少の 349 百万円となった。短期借入金の減少（同 200 百万円減）や、未払法人税の減少（同 370 百万円減）による。また、純資産は利益剰余金の増加（同 137 百万円）を主因に、同 196 百万円増加の 2,485 百万円となった。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す流動比率は 499.8%、自己資本比率は 86.2% といずれも高水準で推移しており、財務の健全性は十分に高い水準にあると言える。また、収益性も売上高営業利益率で 20% 台と安定した水準で推移しているほか、ROA も 15% 前後で推移するなど収益性、安定性ともに高い水準にあると評価される。唯一、成長性に関しては営業利益で悩む傾向が続いており、今後の経営課題と言える。



## 貸借対照表

(単位：百万円)

	12/1期	13/1期	14/1期	15/1期	増減額
流動資産	1,796	1,898	2,601	1,715	-886
(現金・有価証券)	1,615	1,690	2,350	1,311	-1,038
固定資産	845	938	440	1,119	679
総資産	2,641	2,836	3,041	2,834	-207
流動負債	199	256	747	343	-404
固定負債	160	152	6	6	0
(有利子負債)	-	-	200	-	-200
負債合計	360	408	753	349	-403
株主資本	1,932	2,087	2,250	2,425	175
自己株式	-1,028	-1,028	-1,463	-1,463	0
純資産合計	2,281	2,427	2,288	2,485	196
(安全性)					
流動比率 (流動資産÷流動負債)	898.8%	741.1%	348.2%	499.8%	
自己資本比率 (株主資本÷総資産)	85.5%	84.6%	74.0%	86.2%	
D/Eレシオ (有利子負債÷自己資本)	-	-	8.9%	-	
(収益性)					
ROA (経常利益÷期末総資産)	16.2%	15.1%	14.3%	14.1%	
ROE (純利益÷期末自己資本)	10.3%	10.3%	29.4%	9.4%	
売上高営業利益率	27.3%	25.1%	23.1%	24.0%	
(成長性)					
営業増益率	13.2%	-1.1%	1.5%	4.8%	

## ■業績見通し

## 同社を取り巻く市場環境に追い風、収益拡大ペースを加速化へ

## (1) 2016年1月期業績見通し

2016年1月期の連結業績は、売上高が前期比18.8%増の2,200百万円、営業利益が同16.0%増の515百万円、経常利益が同24.6%増の515百万円、当期純利益が同40.1%増の309百万円と成長が加速する見通しだ。「まかせてタッチ」の本格サービス開始などによるASP事業の拡大に加えて、物流ソリューション事業や新たに開始した太陽光発電事業が増収増益要因となる。経常利益は持分法投資損益の改善により、また、当期純利益は特別損益の改善により、それぞれ営業利益よりも増益率は高くなる見通しだ。

外食業界は国内景気の緩やかな回復が続くなかで、全体の店舗数も増加基調に転じてきており、同社を取り巻く市場環境も少しずつ追い風が吹き始めている。引き続き競合状況は厳しいものの、同社は従来の強みであった「サポート力」に加えて、新サービスの導入によってARPUの上昇を、また、事業提携などによる販売チャネルの拡充によって新規顧客の開拓を進め、収益拡大ペースを加速化していく戦略だ。

## ASP事業は月額利用料ベースで前期末比1000万円の増加が目標

## (2) 事業セグメント別見通し

## ○ASP事業

ASP事業では、既存顧客のARPU上昇と顧客数の拡大により、月額利用料ベースで前期末の74百万円強から今期末には84百万円強と10百万円の増加を目標として掲げている。増加の内訳を見ると、既存顧客のARPU上昇で3百万円、新規顧客の獲得で7百万円の増加を見込んでおり、通期売上高では前期比120百万円程度の増収となる見通しだ。

既存顧客の ARPU 上昇に関しては、前述した公共料金適正化診断サービスの取り組みをさらに推進していくほか、「まかせてタッチ」の本格導入も進めていく。また、新規顧客の開拓については従来の顧客開拓に加えて、業務提携先企業の販売チャネルを活用した開拓も積極的に進めていく方針となっている。

既に 2014 年 12 月に外食業界向け情報システムの大手であるセイコーソリューションズと業務提携を発表しており、新サービスとなる POS オーダリングサービス「oishino（オイシーノ）」のうち、POS サービス機能を同社が提供することになっている。セイコーソリューションズでは、「oishino」を小規模チェーン及び個店向けの新規顧客開拓用サービスとして位置付けており、初年度で 2,000 店舗への導入を目標に掲げ、今 4 月より本格販売を開始している。なお、セイコーソリューションズ向け POS サービスについては、2016 年 1 月期の会社計画には織り込んでいない。

「まかせてネット」の新規顧客開拓に関しては、新規開業事業者を除けば、4～5 年ごとの契約更新時期が顧客獲得のタイミングとなるため、顧客開拓の効果はすぐには出てこないものの、「まかせてタッチ」に関しては、1 店舗からいつでも導入が可能となるため、顧客開拓スピードも早く進む可能性がある。このため、同社では業務提携を今後も積極的に進めていき、販売チャネルの拡大によって新規顧客の開拓を加速化させていく戦略だ。具体的には、個店や中小規模のチェーン店向けに取引実績のある決済サービス会社などと提携し、「まかせてタッチ」の拡販を進めていく。

現状、「まかせてネット」の ARPU が 2 万円弱の水準であるが、「まかせてタッチ」もフルサービスで、1 店舗当たり ARPU で 2 万円弱となることから、拡販効果は大きいと言えよう。また、既存顧客への導入が進めば ARPU の上昇にもつながることになる。

その他、4 月には初めて海外店舗で「まかせてネット」を導入し、稼働を開始した。具体的には、タイに進出した顧客企業の店舗に導入し、現地協力会社にサポートを委託することでサービスの提供を可能とした。中小企業向けの ASP サービスとして海外店舗も共通で利用できるサービスは他になく（サポート体制がないため）、今後の差別化要因になると考えられる。

また、付加価値サービスの 1 つとして、ビッグデータを活用したサービスの実証実験を大手情報システム会社と共同で進めている。具体的には、ソーシャルメディアなどの分析により、店舗売上高の拡大とコスト低減に寄与するサービスの開発を進めている。同サービスに関しては有料化する予定はなく、既存サービスの枠内で提供していくことになるが、実現すれば同社サービスの競争力強化につながるものとして注目される。

さらには、昨今の訪日外国人の増加に対応するため、料理メニューを多言語対応とし、顧客のスマートフォンで見ながら注文できるサービスや、外国人の送客サービスなども開発中で、アライアンス先である FON 社が持つ Wi-Fi インフラ構築ノウハウなども活用しながら、サービスを早期に立ち上げていきたい考えだ。

### ○システムソリューション事業

システムソリューション事業に関しては、端末機器の低価格化が続くなかで、2016 年 1 月期も前期並みの業績水準が続くものと見込んでいる。

### ○物流ソリューション事業

物流ソリューション事業に関しては、売上高で 1,000 百万円と前期比 2 割強の伸びを見込んでいる。同事業に関しては物流のアウトソーシング化という追い風が吹いているのが背景で、利益面でも 2 ケタ増益が続く見通し。同社では収益性向上を図るため、自社開発した ASP サービス「ロジロジシステム」の販売を強化していく方針としている。

○その他事業

その他事業では、太陽光発電事業の開始により、売上高で55～60百万円、営業利益で25百万円程度の増収増益要因となる見通しだ。同事業は栃木県の2ヶ所において800kWh（那須塩原市）、900kWh（那須町）の発電所を総額500百万円程度で建設し、2月3日より800kWhの発電所、3月27日より900kWhの発電所をそれぞれ稼働させている（売電価格は各36円/W）。2月より稼働させた発電所の売電収入は20日間で190万円と想定を上回るなど順調な滑り出しを見せている。太陽光発電に関しては天候状況に大きく左右されるため、計画では保守的に織り込んでいるとしており、天候状況が平年並みであれば、売電収入は5～10百万円程度の増額余地があるとみている。なお、太陽光発電事業に関しては今後の新設計画はなく、2ヶ所の発電所のみとなる。

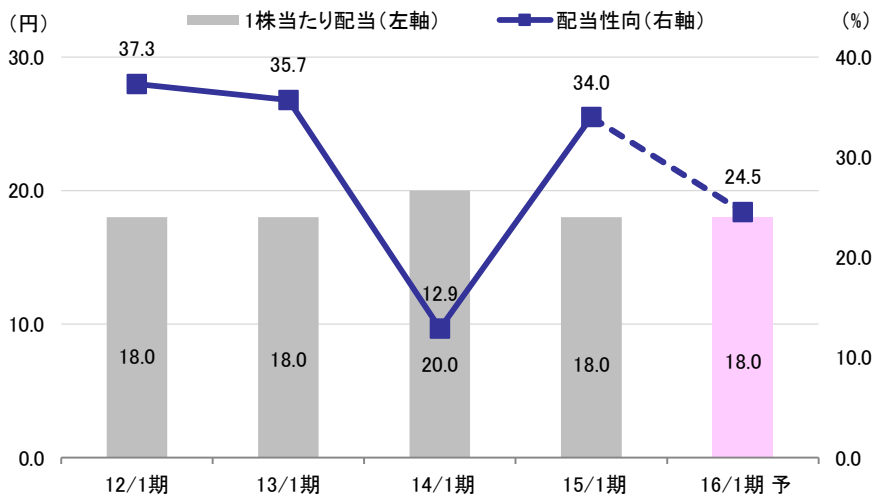
■株主還元策

今後の収益拡大による配当性向の低下次第では増配の可能性も

株主還元策として同社では配当による還元を基本方針としている。配当に関しては、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続していくとしている。2015年1月期の配当金は18.0円と前期の20.0円から2円の減配となっているが、これは創立20周年の記念配当2.0円が剥落したため。2016年1月期は18.0円を予定しているが、配当性向で24.5%と特別利益を計上した2014年1月期を除けば30%を下回る水準となるため、業績が計画を上回ってくれば増配される可能性も出てこよう。

なお、同社は自社株式を現在31.5%保有している。今後の取り扱いに関しては、当面は金庫株として保有するほか、社員に対するストックオプションとしての活用も検討している。

配当金と配当性向の推移





ジャストプランニング

4287 東証ジャスダック

2015年4月17日（金）

損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	12/1 期	13/1 期	14/1 期	15/1 期	16/1 期 予
売上高	1,543	1,665	1,833	1,851	2,200
（対前期比）	-8.4%	7.9%	10.1%	1.0%	18.8%
売上原価	761	856	992	979	
（対売上比）	49.4%	51.4%	54.1%	52.9%	
販管費	359	391	417	427	
（対売上比）	23.3%	23.5%	22.8%	23.1%	
営業利益	422	417	423	443	515
（対前期比）	13.2%	-1.1%	1.5%	4.8%	16.0%
（対売上比）	27.3%	25.1%	23.1%	24.0%	23.4%
経常利益	428	414	420	413	515
（対前期比）	-12.8%	-3.2%	1.4%	-1.7%	24.6%
（対売上比）	27.8%	24.9%	22.9%	22.3%	23.4%
特別利益	-	-	704	20	
特別損失	27	-	6	65	
税引前利益	400	414	1,119	368	
（対前期比）	-18.0%	3.6%	169.7%	-67.1%	
（対売上比）	26.0%	24.9%	61.0%	19.9%	
法人税等	166	172	431	141	
（実効税率）	41.5%	41.6%	38.6%	38.5%	
当期利益	232	240	683	220	309
（対前期比）	-18.5%	3.8%	183.8%	-67.7%	40.1%
（対売上比）	15.0%	14.5%	37.3%	11.9%	14.0%
[ 主要指標 ]					
期中平均株式数（千株）	4,810	4,782	4,413	4,163	4,212
1 株当たり利益（円）	48.27	50.37	154.90	52.96	73.36
1 株当たり配当（円）	18.00	18.00	20.00	18.00	18.00
1 株当たり純資産（円）	472.30	502.00	542.18	580.00	-
配当性向（%）	37.3	35.7	12.9	34.0	24.5

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ