

ジャストプランニング

4287 東証 JASDAQ

<http://www.justweb.co.jp/>

2016年10月25日（火）

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ カスタマイズしたパッケージサービスを年内に投入予定

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。2016年7月末時点の契約店舗数は4,862店舗。20～50店舗規模の中小外食チェーンが主力顧客層となっている。月額利用料の積み上げによるストック型ビジネスモデルであり、高い収益性と安定性及び無借金経営の好財務内容が特徴となる。子会社で物流ソリューション事業、太陽光発電事業なども展開している。

9月13日付で発表された2017年1月期第2四半期累計(2016年2月-7月)の連結業績は、売上高が前年同期比8.1%増の1,158百万円、営業利益が同7.1%減の236百万円と増収減益決算となった。主力のASP事業において比較的規模の大きい顧客2社の解約が重なったことで、同事業が前年同期比3.5%減収と低迷したことが減益要因となった。

2017年1月期は売上高が前期比8.9%増の2,400百万円、営業利益が同5.7%増の530百万円と期初計画を据え置いている。ただ、ASP事業の契約店舗数が当初計画を下回って推移していることから下振れリスクが残る。同社では契約店舗数の拡大を図るため、営業体制の改革と個人店舗向けの開拓に今後注力していく方針を打ち出している。営業体制では新規顧客開拓要員を現状の3倍となる10名以上に増員するほか、給与面でインセンティブ制度を導入し意識改革に取り組んでいる。また、個人店舗向けの開拓では、これら店舗の顧客基盤を持つ企業と提携し、カスタマイズしたパッケージサービスを2016年末に投入予定となっており、2017年以降、提携先を通じての販売拡大を見込んでいる。こうした取り組みによって、2018年1月期以降は契約店舗数も再び増加し、業績も増収増益基調に転じるものと予想される。

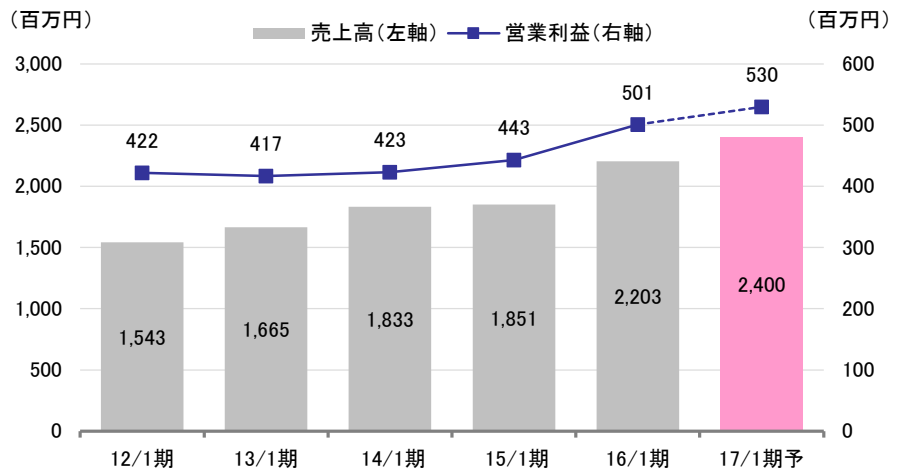
配当に関しては、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定的な配当を継続していくことを基本方針としている。2017年1月期の1株当たり配当金は18.0円、配当性向で22.0%の水準となる。

■ Check Point

- ・まかせてネットは契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占める
- ・自己資本比率は高水準で無借金経営、財務の健全性は高い
- ・19/1 期末時点で月額利用料倍増という目標

※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。

業績の推移

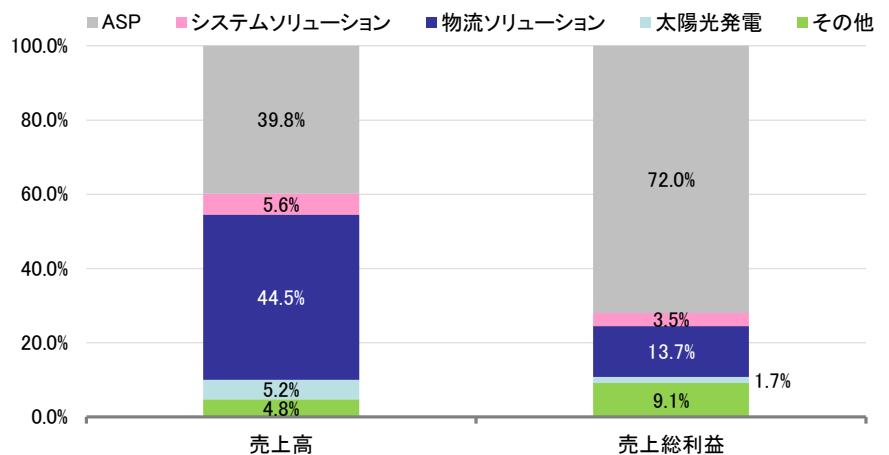


■ 事業概要

まかせてネットは契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占める

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、太陽光発電事業、その他事業の5つの事業セグメントに区分されている。2017年1月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比を見ると、売上高ではASP事業が39.8%、物流ソリューション事業が44.5%と2つの事業で全体の80%以上を占めているが、売上総利益ではASP事業が72.0%を占め同社収益の大半を占めている格好となっている。各事業の内容については以下のとおり。

セグメント別構成比(2017年1月期第2四半期累計)

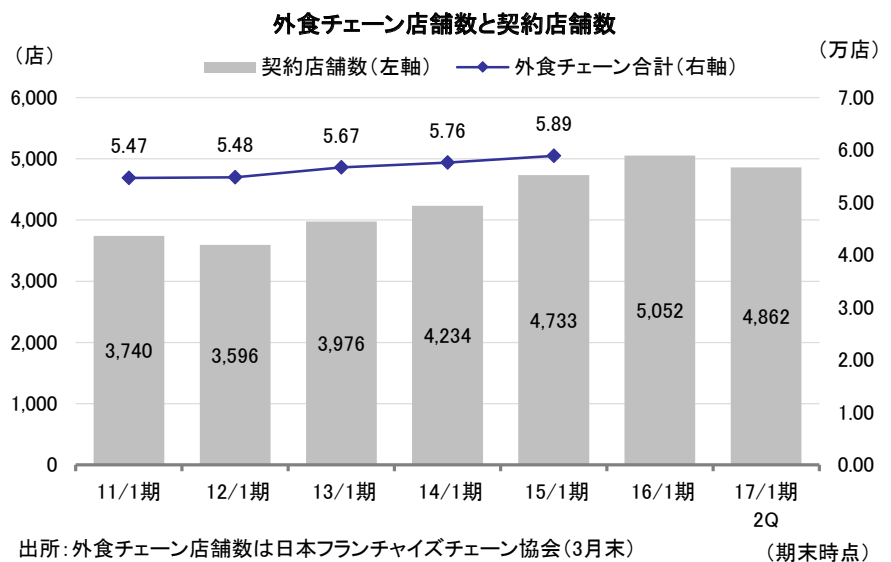


(1) ASP 事業

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店舗規模のチェーン展開をしている中小規模の的外食企業であり、「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。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も78%程度と高く同社の主力事業となっている。

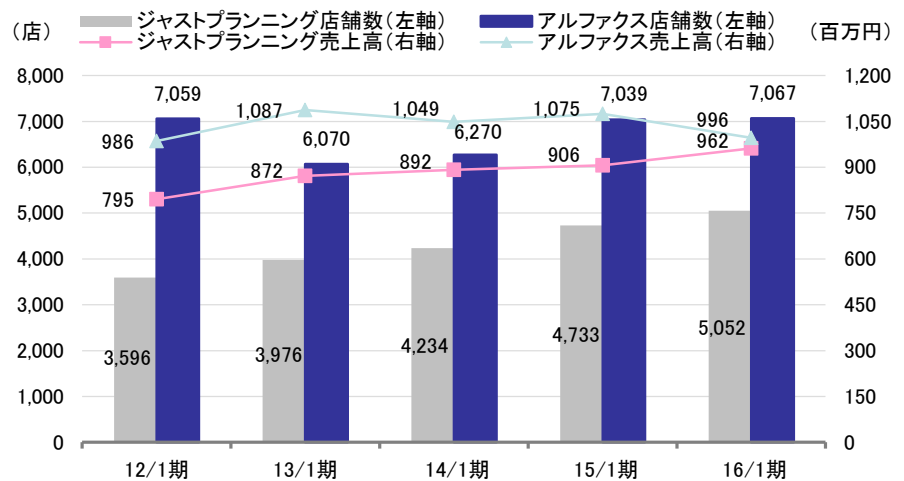
「まかせてネット」の月額利用料金は、利用するサービスによって変わるが、フルサービスの契約で定価が4.4万円である。これに対して現状の1店舗当たり月額利用料は平均で1.5万円台となっているが、これは売上管理や勤怠管理などサービス機能の一部を契約する企業が多いことが要因とみられる。それでも、競合企業の多くが1万円前後の料金水準で提供していることからすれば、同社の料金設定は比較的高額だが、これは、他社であれば別途追加料金が発生するようなカスタマイズ対応についても、同社は無償で行っていることが要因となっている（ただし、大幅な仕様変更については別途料金が必要）。

2016年7月末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、4,862店舗（契約企業数221社）と前期末比で190店舗減となっている。店舗数で100店舗を超える大口顧客2社の解約があった影響によるもので、この要因を除けば増加基調が続いている。国内の外食チェーン店舗数も訪日外国人の増加や国内景気の回復により、2012年度以降緩やかながら増加傾向を示しており、2014年度末で5.89万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっている。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50店舗以下の中小規模の外食チェーン向けに限ると、1割強のシェアと推定される。



競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、(株)日立システムズ、(株)アスピットなど同規模クラスの企業が10社以上ある。このうち、アルファクス・フード・システムの契約数は、2016年3月末時点で6,986店舗(278社)と同社を上回って業界トップの水準となっているが、ここ数年はその差が縮まってきており、売上高もほぼ同水準となっている。また、外食企業向けの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。

大手2社の契約店舗数と売上高推移



注:売上高はASP事業、アルファクス・フード・システムは9月決算

同社では ARPU (1 店舗当たり売上高) の向上を図るため、「まかせてネット」以外の付加価値サービスの拡充もここ数年で進めている。2012 年秋に発表したクラウド型 POS オーダリングサービス「まかせてタッチ」をはじめ、2014 年に公共料金価格適正化診断サービス、2015 年に「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)、「まかせて通訳」(音声通訳サービス)などの提供を開始している。

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となる。同サービスの特徴は、専用端末と比較して初期導入費用が約 3 分の 1 と大幅に低減できることに加え、専用端末機並みの機能を実装していること、また、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ほか、メンテナンス費用なども低減できるといったメリットがある。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げていくサービスなど、追加機能の拡充も視野に入れている。「まかせてタッチ」の導入費用は初期費用で 10 万円から、月額利用料は 1 店舗当たりオーダーリングサービスで 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を一時停止しなければならないリスクがあるが、ブラウザベースのサービス提供であれば、そういったリスクは発生しない。契約店舗数は当初の想定よりは開拓が遅れ気味ではあるものの、直近では「まかせてネット」の導入店舗を中心に 100 店舗を超えるなど着実に増加している。



ジャストプランニング

4287 東証 JASDAQ

<http://www.justweb.co.jp/>

2016年10月25日(火)

「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ーリング専用端末を、安価な汎用端末に置き換えたクラウド型 POS オーダーリングサービス。 |
| 特徴 | <ul style="list-style-type: none"> ・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、初期導入費用を約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。 ・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。 ・iPadにはPOS機能やキッチンディスプレイ機能を実装。 ・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。 ・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。 |
| 販売ターゲット | ・全国の飲食チェーン企業、または個人経営店舗 |
| 販売価格 (1店舗当たり) | <ul style="list-style-type: none"> ・初期費用 100,000円～(別途、各種端末機器、レシートプリンター、専用AP、回線が必要) ・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 |
| 販売方法 | ・直販、代理店、OEM(セイコーソリューションズ(株))の「oishino」へPOSサービスを提供 |

出所：説明会資料

「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)の販売ターゲットとしては、百貨店などデベロッパー指定のPOSレジを使用せざるを得ないテナント店舗向けとなる。サービス内容としては、商品購入の会計前にスマートデバイス端末により注文入力し、注文データを同社サーバーに送信することで、商品別・時間帯別の売上データを収集・分析できるサービスとなる。また、都度の注文入力が困難な繁忙店舗では、POSレジからレシートを出力後に、まとめて売上商品情報を入力することも可能となっている。提供価格は初期費用として10万円(端末機器除く)、月額利用料は1店舗当たり9,800円となる。

また、「まかせて通訳」は多言語通訳サービスを提供するブレインプレス(株)との業務提携による飲食店向けインバウンド音声通訳サービスとなる。飲食店内で外国人客とのコミュニケーションでトラブルが発生した場合に、ブレインプレスのコールセンターに電話し、音声通訳を行うサービスとなる。2015年9月よりサービス提供を開始したが、現状はサービス料金等を含めて販売戦略の見直しを行っている状況にある。

(2) 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リング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。

(3) 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、売上総利益率で13%台とASP事業よりも低くなっている。収益性の向上を進めるため、同社で開発した物流管理のASPサービス「Logi Logi(ロジロジ)システム」(契約店舗数は約400店舗)の拡販に注力している。

(4) 太陽光発電事業

2015年2月より子会社の(株)JPパワーで太陽光発電事業を開始している。栃木県内2ヶ所で合計1.7MWhの発電所を稼働したほか、2016年2月より宮城県内で1.1MWhの発電所を稼働させている。当面は現有設備での売電を行い新たな投資計画はない。

(5) 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2店舗（居酒屋）を運営しているほか、福岡県のゴルフバー1店舗（2014年10月事業譲受）をJPパワーで運営している。

■決算概要

17/1期2Qは増収減益、売上高はASP事業を除くすべての事業が増収

(1) 2017年1月期第2四半期累計業績の概要

9月13日付で発表された2017年1月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比8.1%増の1,158百万円、営業利益で同7.1%減の236百万円、経常利益で同7.7%減の237百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同17.2%減の156百万円となった。期初会社計画比で見ると、売上高はASP事業を除くすべての事業が増収となり、ほぼ計画どおりとなったものの、利益面では販管費増や収益柱であるASP事業の減収が響いて計画を下回る結果となった。事業セグメント別の動向は以下のとおり。

2017年1月期第2Q累計連結業績

(単位：百万円)

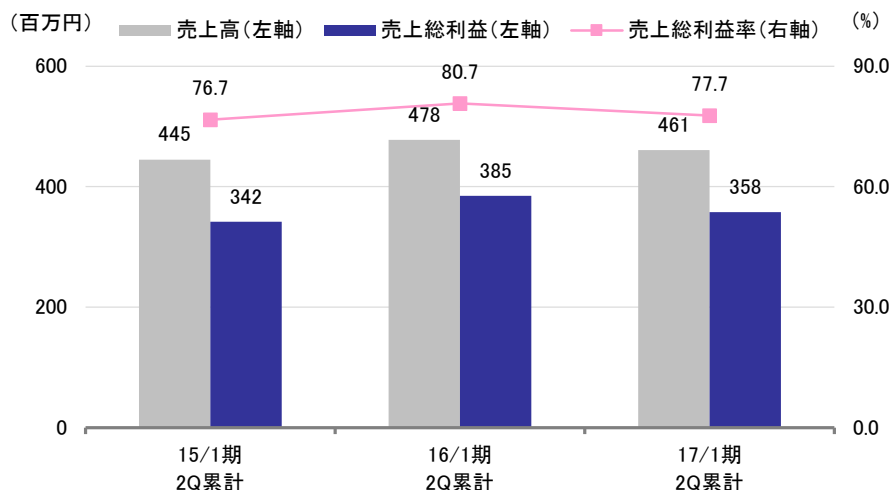
| | 16/1期2Q累計 | | 17/1期2Q累計 | | | | |
|------------------|-----------|-------|-----------|-------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | 会社計画 | 実績 | 対売上比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 売上高 | 1,071 | - | 1,150 | 1,158 | - | 8.1% | 0.7% |
| 売上原価 | 563 | 52.6% | - | 660 | 57.0% | 17.1% | - |
| 販管費 | 253 | 23.6% | - | 262 | 22.6% | 3.5% | - |
| 営業利益 | 254 | 23.7% | 260 | 236 | 20.4% | -7.1% | -9.1% |
| 経常利益 | 257 | 24.0% | 260 | 237 | 20.5% | -7.7% | -8.7% |
| 特別損益 | 48 | 4.5% | - | 1 | 0.1% | -97.2% | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 189 | 17.7% | 169 | 156 | 13.5% | -17.2% | -7.3% |

出所：決算短信

a) ASP事業

ASP事業の売上高は前年同期比3.5%減の461百万円、売上総利益は同7.0%減の358百万円となった。売上高が半期ベースで減収に転じたのは2012年1月期以来のこととなる。主力サービスである「まかせてネット」で100店舗以上を展開する主要顧客2社の解約があり、7月末の契約店舗数が前年同期比で131店舗減の4,862店舗と減少したことが要因だ。解約の要因は、当該顧客のシステムが親会社に統合されたこと、あるいは自社開発システムに切り替えたことによる。期初段階でこれらの解約は想定していたが、これらの減少分をカバーするだけの新規顧客の開拓が進まなかった。

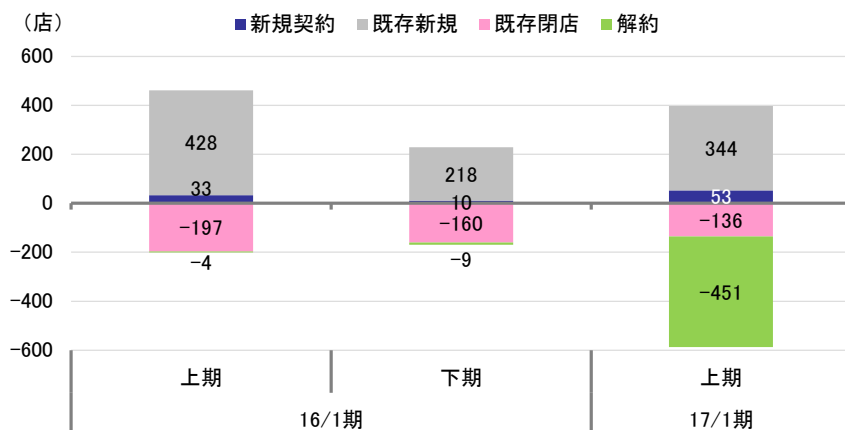
ASP事業の業績



出所: 説明会資料

当第2四半期累計期間における契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が53店舗（前年同期は33店舗）、既存顧客の新規出店数が344店舗（同428店舗）、既存顧客の閉店数が136店舗（同197店舗）、解約店舗数が451店舗（同4店舗）となった。新規契約店舗数は若干増加したものの、既存顧客の新規出店数が前年同期より減少したほか、解約店舗数が大幅に増加した。主要顧客2社以外にも解約店舗数が増えており、同社では今後より一層、顧客とのコミュニケーションを充実させていくため、月1回の定例会を大口顧客だけでなく、規模の小さい顧客にも裾野を広げながら、顧客満足度の向上を図り解約の防止に努めていく考えだ。

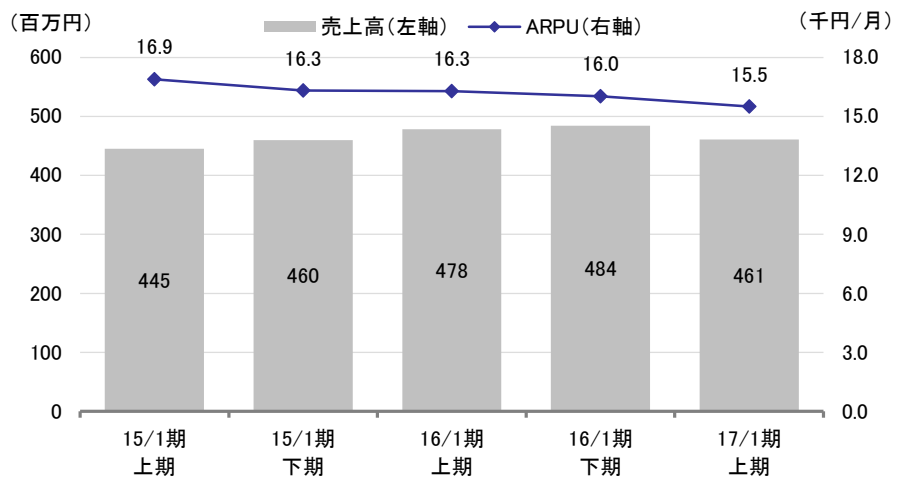
契約店舗数増減内訳



出所: 説明会資料

ARPU（1店舗当たりの月平均売上高）の推移を半期ベースで見ると、ここ数期間は緩やかな低下傾向が続いており、2017年1月期第2四半期累計期間においては15.5千円と前年同期比で0.8千円の低下となった。「まかせてネット」の一部のサービスだけを契約する企業が増えていることが要因と見られる。同社ではARPUを引き上げていくため、「まかせてタッチ」などの付加価値サービスの開発、提供を行っているが、まだその効果は出てきていないようにみられ、今後の課題となっている。

ASP事業の売上高とARPUの推移(半期ベース)



注: ARPUはASP事業月平均売上高÷月平均契約店舗数

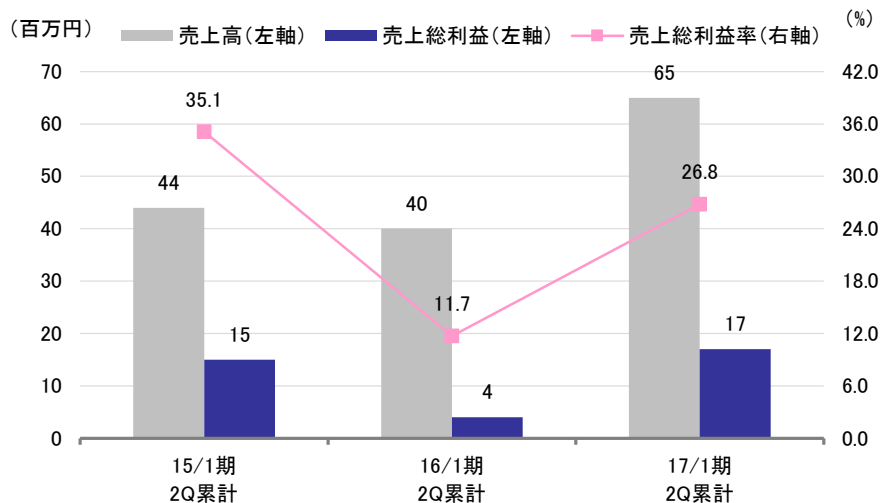
新たな戦略として「まかせてネット」のアジア展開を進めている。既に、タイに進出している日系外食企業5社、5店舗にシステム提供を開始し順調に稼働しているほか、シンガポール、香港、ベトナム、ミャンマーに進出した企業からの引き合いも増えてきている。同社はこれら外食企業の海外店舗へサービスを提供し信頼を獲得したうえで、他社システムを導入している国内店舗の切り替えも進めていきたい考えだ。

2015年7月に業務提携したサン電子<6736>とは、サン電子の顧客であるパチンコホール運営会社の系列飲食店へ「まかせてネット」の導入を進めてきたが、導入が進まないことから、今後は新たなサービスの企画開発を進めていく予定となっている。具体的には、サン電子がパチンコホール向けに提供しているデータ分析サービスと同社の飲食店向けシステムのノウハウを融合して、飲食店の売上増大に寄与するビッグデータ分析サービスを開発、提供していくことを想定している。また、サン電子が全国に構築しているサポート拠点(6拠点)を活用して、同社顧客に対する障害対応作業の品質向上と効率化も進めていく予定となっている。

b) 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年同期比61.6%増の65百万円、売上総利益は同271.8%増の17百万円となった。顧客店舗の設備投資増加によってPOSシステム等端末機器の販売やソフトウェア受託開発等の売上増が寄与した格好だが、一時的な要因が大きい。

システムソリューション事業の業績

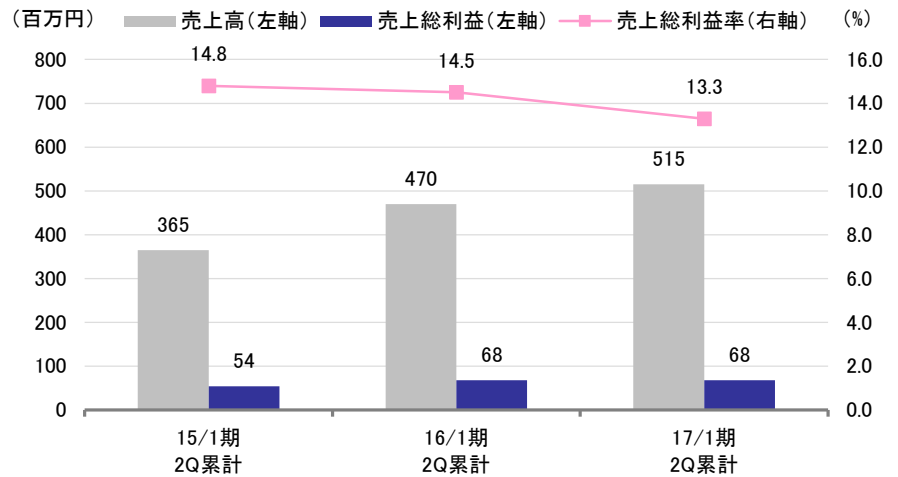


出所: 説明会資料

c) 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年同期比 9.8% 増の 515 百万円、売上総利益は同 0.6% 減の 68 百万円となった。外食業界では慢性的な人手不足により物流部門のアウトソーシング化を進める動きが続いており、売上高の拡大基調が続いている。一方、利益面では人件費の増加等により微減益にとどまった。

物流ソリューション事業の業績



出所: 説明会資料

d) 太陽光発電事業

太陽光発電事業の売上高は前年同期比 68.2% 増の 60 百万円、売上総利益は同 7.6% 減の 8 百万円となった。売上高は宮城県内の新規発電所が 2016 年 2 月に稼働したこともあって、2 ケタ増収となったが、利益面では減価償却費の増加に伴い微減益にとどまった。

e) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 19.4% 増の 55 百万円、売上総利益は同 15.6% 増の 45 百万円と好調に推移した。ゴルフバーを中心に収益が拡大した。

自己資本比率は高水準で無借金経営、財務の健全性は高い

(2) 財務状況と経営指標

2016 年 7 月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 15 百万円減少の 3,146 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 136 百万円減少し、固定資産では太陽光発電所の稼働を主因に有形固定資産が 136 百万円増加した。

負債合計は前期末比 97 百万円減少の 303 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債で未払法人税等が 78 百万円、その他流動負債が 32 百万円減少した。また、純資産は同 81 百万円増加の 2,836 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により、利益剰余金が同 80 百万円増加したことが主因だ。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は 88.4% と高水準であり、無借金経営であることから、財務の健全性は十分に高い水準にあると言える。なお、発行株式数の 31.5% を占める自己株式については、今後も当面は金庫株として保有継続して行く方針を示している。

貸借対照表

(単位：百万円)

| | 14/1 期 | 15/1 期 | 16/1 期 | 17/1 期 2Q | 増減額 |
|----------|--------|--------|--------|-----------|------|
| 流動資産 | 2,601 | 1,715 | 2,341 | 2,204 | -136 |
| (現金及び預金) | 2,350 | 1,311 | 2,001 | 1,865 | -136 |
| 固定資産 | 440 | 1,119 | 820 | 942 | 121 |
| 総資産 | 3,041 | 2,834 | 3,161 | 3,146 | -15 |
| 流動負債 | 747 | 343 | 400 | 303 | -97 |
| 固定負債 | 6 | 6 | 6 | 6 | 0 |
| (有利子負債) | 200 | - | - | - | - |
| 負債合計 | 753 | 349 | 407 | 309 | -97 |
| 株主資本 | 2,250 | 2,425 | 2,703 | 2,784 | 81 |
| (自己株式) | -1,463 | -1,463 | -1,463 | -1,463 | - |
| 純資産合計 | 2,288 | 2,485 | 2,754 | 2,836 | 81 |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 74.0% | 86.2% | 85.5% | 88.4% | |
| 有利子負債比率 | 8.9% | - | - | - | |

出所：決算短信

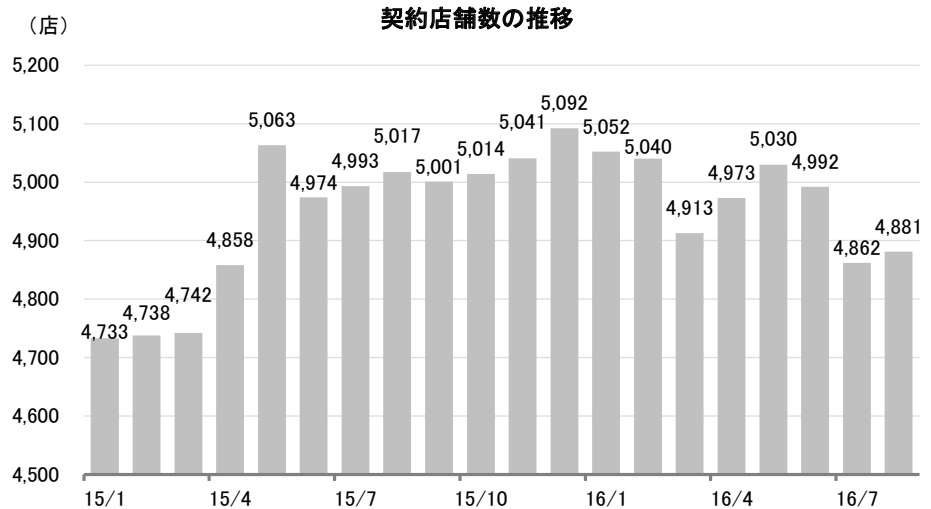
■ 今後の見通し

19/1 期末時点で月額利用料倍増という目標

(1) 2017年1月期連結業績見通し

2017年1月期の連結業績は、売上高が前期比8.9%増の2,400百万円、営業利益が同5.7%増の530百万円、経常利益が同4.7%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.6%減の345百万円と期初計画を据え置いている。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては前期に特別利益48百万円を計上した反動で若干減となるが、ASP事業を中心に増収増益を見込んでいる。

ただ、ASP事業に関しては「まかせてネット」の契約店舗数が期初計画を下回って推移しており、下期以降に新規顧客を大きく伸ばしていく必要がある。計画では期末店舗数で前期末比700店舗増を目指していたが、8月末時点では同171店舗減となっている。9月以降に関しては、上期のように大型の解約がないことから契約店舗数は再び増加していくことが予想されるが、相当の挽回が必要となる。なお、システムソリューション事業などその他の事業セグメントにおいては、太陽光発電事業が季節要因により上期比で若干落ち込むものの、総じて堅調な推移が予想される。



(2) 今後の成長戦略

同社は収益成長に向けて、「営業体制の改革」「新たな顧客ターゲットの開拓」「安心・安全なサービスの提供」と新たに3つの事業戦略を打ち出している。

a) 営業体制の改革

同社は従来、弱点とされてきた営業力の強化を図ることで、2019年1月期末までにASP事業における月額利用料倍増を目標として打ち出した。具体的な施策としては、新規顧客開拓のための営業スタッフを現状の4人から最低でも3倍に増員し、教育体制も強化していく。若手人材を中途採用で増員していく計画となっている。また、2016年5月より営業成績に応じたインセンティブ制を一部報酬に導入し、営業スタッフの意識改革を図っている。既存顧客向け営業に関しては、カスタマーサポートスタッフ3名による毎月の定期的なコンタクトにより顧客満足度の向上を図るだけでなく、解約の動きを早期にキャッチしその対策を早期に打つことで解約を未然に防止していく。そのほか、代理店販売の強化も進めていく。従来は、直販のみであったが今後、開拓予定の個人経営の店舗向けの販促強化策として代理店販売を活用していく考えだ。

b) 新たな顧客ターゲットの開拓

同社は個人経営の飲食店舗開拓も2016年内に開始する予定となっている。国内の飲食店舗数は約58万店舗あり、このうち半数以上が個人経営で占められている。現状これら個人経営の店舗については、売上や仕入管理などは手作業またはExcelなど市販ソフトを使って管理しているケースが大半であり、こうした需要を取り込んでいく。個人店舗向けでは業態別にあらかじめカスタマイズしたパッケージ商品を開発、提供していく予定で、まずは「そば・うどん」業態向けの商品を年内に開発し、「まかせてタッチ」など他のサービスと組み合わせたセット販売で提供していく計画となっている。販売に当たっては既に同業態向けに顧客基盤を持つ企業と販売代理店契約を締結しており、代理店経由での販売を展開していく予定だ。「そば・うどん」業態の店舗数は国内で約2.5万店舗あるが、このうち提携先企業は約3,000店舗の顧客を抱えており、まずはこれら顧客向けに販売していく。月額利用料としてはセット販売で月額2万円程度、与信管理業務負担軽減のためクレジットカード決済に対応する。

「そば・うどん」業態向けの販売が順調に立ち上がれば、「喫茶店」などその他業態向けにも横展開し、それぞれに顧客基盤を持つ企業と代理店契約を結びながら、契約店舗数の拡大を目指していく戦略だ。

2016年10月25日（火）

e) 安心・安全なサービスの提供

安心・安全なインフラ体制を構築するため、今後2年程度をかけてクラウド化を進めていく計画となっている。物理サーバーの故障に伴う稼働停止リスクの軽減並びにサーバー運用コストの低減に寄与することが見込まれる。また、運用監視体制の強化を目的に外部企業に障害監視業務を委託することで、障害発生を早期に察知し、迅速に障害解消を進めていく体制を整える。また、店舗に設置しているPOSやプリンタなどハードウェアの故障対応については、サン電子のサポート拠点を活用することで今まで以上に迅速な対応を行うことが可能となる。これらの取り組みにより、当社ではサービス稼働率99.9%、顧客満足度の向上を目指していく。

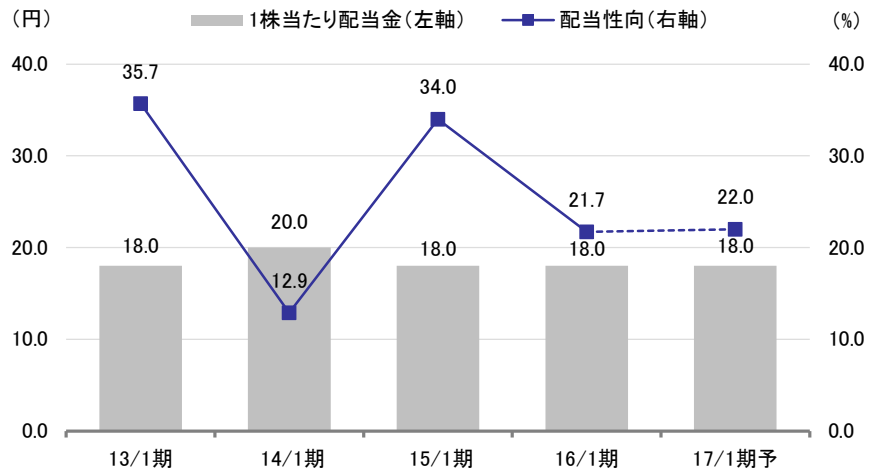
これら3つの事業戦略を遂行していくことで、当社は2018年1月期以降、収益を成長軌道に乗せていく考えだ。2019年1月期末時点での月額利用料倍増という目標達成に向けては、個人経営店舗向けの販売がいかに進むかが重要なポイントになると弊社では考えており、今後の動向が注目される。

■株主還元策

増配時期は経常利益で過去最高を更新するタイミングになると予想

株主還元策として当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強化のため、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。2017年1月期の1株当たり配当金は18.0円と前期並みを予定している。配当性向では22.0%と上場企業平均（約30%）よりもやや下回る水準となるが、増配時期については、経常利益で過去最高（2008年1月期718百万円）を更新するタイミングになると予想される。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信

※2013年8月1日に1:100の株式分割を実施

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・表示したのですが、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・加工することは堅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・譲渡することは堅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