COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ジャストプランニング

4287 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2018 年 11 月 27 日（火）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要 01
2. 2019 年 1 月期業績見通し 01
3. Putmenu 事業の状況と今後の見通し 02

■事業概要 03
1. ASP 事業 03
2. システムソリューション事業 06
3. 物流ソリューション事業 06
4. 太陽光発電事業 06
5. その他事業 06

■業績動向 07
1. 2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要 07
2. 事業セグメント別動向 08
3. 財務状況と経営指標 12
4. 元代表取締役の不正行為について 12

■今後の見通し 13
1. 2019 年 1 月期の業績見通し 13
2. Putmenu 事業の状況と今後の見通し 16
3. 目標とする経営指標 18

■株主還元策 19

■情報セキュリティ対策について 20

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

注文・会計の待ち時間「0 分」を実現した「Putmenu」の成長性に注目

ジャストプランニング <4287> は、外食業界向け店舗管理システム（売上、仕入、勤怠管理）の大手。2018 年 7 月末時点の契約店舗数は 4,797 店舗で、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、高収益性と安定性及び無借金経営による好財務内容が特徴となっている。また、子会社で物流ソリューション事業や太陽光発電事業に加え、2019 年 1 月期より Putmenu 事業（IoT 技術を活用した注文・決済システム）を開始している。

1. 2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 1 月期第 2 四半期累計（2018 年 2 月 -7 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 11.8% 減の 1,075 百万円、営業利益で同 20.3% 減の 175 百万円と減収減益決算となり、期初計画（売上高 1,300 百万円、営業利益 225 百万円）に対しても下回った。計画比での下振れ要因について見ると、売上高では物流ソリューション事業において主力顧客 1 社との取引が停止となり 156 百万円の減収要因となったこと、営業利益に関しては Putmenu 事業におけるシステム開発費用やプロモーション費用を積み増したことが挙げられる。なお、「まかせてネット」を中心とした ASP 事業における第 2 四半期末の契約店舗数は前年同期末比 38 店舗減の 4,797 店舗となったものの、売上高は前年同期比 1.4% 増と堅調に推移した。

2. 2019 年 1 月期業績見通し

2019 年 1 月期業績は売上高で前期比 7.9% 減の 2,200 百万円、営業利益で同 6.0% 減の 370 百万円と期初計画（売上高 2,720 百万円、営業利益 470 百万円）を下方修正した。修正要因は、物流ソリューション事業における主要顧客の売上減や Putmenu 事業の先行投資費用増となっている。同社では再度の下方修正がないように、保守的に業績計画を見直したとしている。「まかせてネット」を中心とした ASP 事業の期末契約店舗数は前期末比 2.4% 増の 5,000 店舗 (期初計画 5,500 店舗) を目指す。新規顧客の開拓については、営業人員の増員（前期末 3 名→ 9 名）と、提携先企業との協業を強化することで拡大していく方針。なお、2018 年 8 月に発覚した元代表取締役による不正行為に関しては、既に関係者の処分と再発防止策を発表している。同問題の発覚以降、同社の事業面でマイナスの影響は出ていないようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

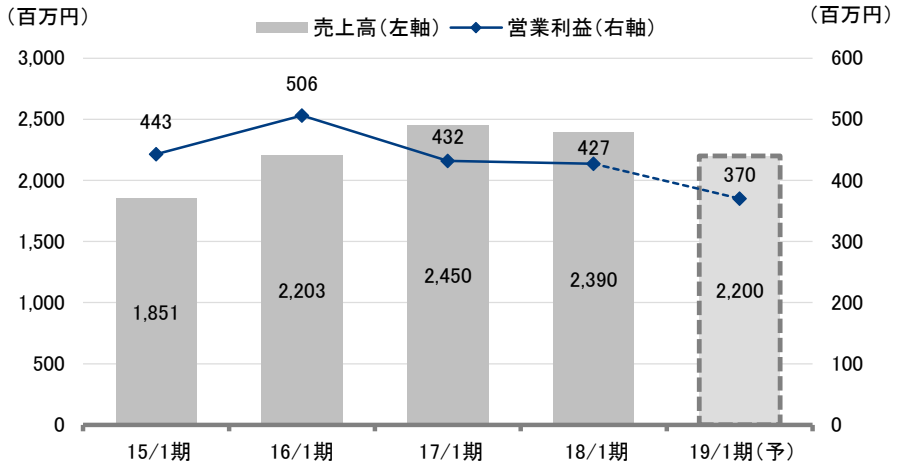
3. Putmenu 事業の状況と今後の見通し

「Putmenu」は、飲食店等での注文や会計の待ち時間「0 分」を実現するキャッシュレスサービスとなる。利用客はスマートフォンに「Putmenu」のアプリを導入するだけで、対応店舗での利用が可能となる。飲食店側から見れば注文･会計業務の効率化と顧客満足度の向上により、店舗の収益拡大効果が期待できるサービスとなる。特に、ショッピングモールのフードコートや、外国人客が多い観光地等で普及が進むと予想される。2018 年 9 月にはイオンリテール（株）が運営するイオンスタイル仙台卸町内フードコート「杜のオアシス」（700 席）に出店する 11 店舗に一斉導入されたが、導入効果が早速出ており、他のデベロッパーや外食企業からの問い合わせも増えていると言う。アプリは 12 言語対応で、Alipay や PayPal など海外の決済サービスにも対応していることから、早ければ 2018 年内にアジアの商業施設で導入される可能性も出てきている。今後も使い勝手向上のための開発投資を進めながら、ショッピングモールや観光地等での導入を進め、早ければ 2020 年にも収益貢献するものと予想される。「Putmenu」で収集した注文ビッグデータを活用したプロモーション支援サービスなどへの展開も視野に入れており、将来的には「まかせてネット」と並ぶ同社の収益柱に育つ可能性があると弊社では見ている。

Key Points

- 外食業界向け店舗管理システムの大手で契約店舗数は 5,000 店舗に迫る
- 2019 年 1 月期は物流ソリューション事業の下振れと「Putmenu」の先行投資増で減収減益に
- ASP 事業の再成長と Putmenu 事業の収益寄与により、中期的な成長ポテンシャルが高まる

業績の推移



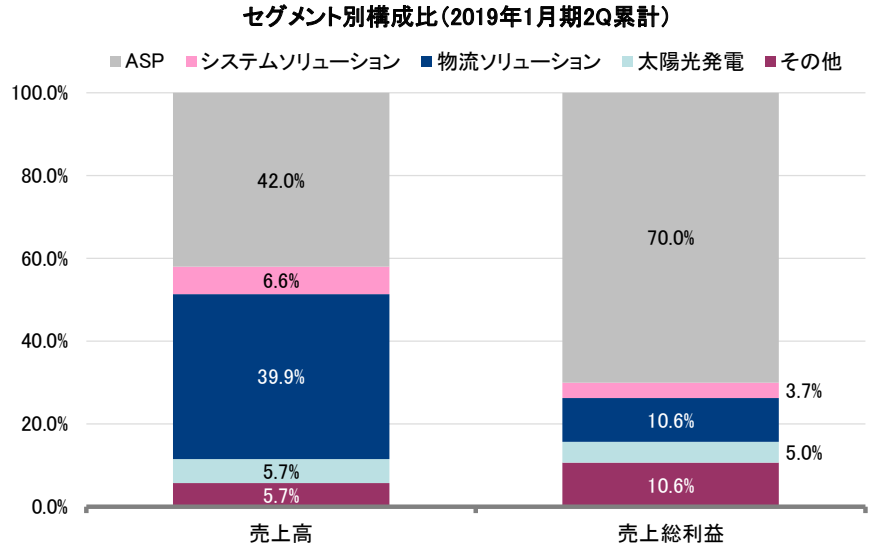
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

外食業界向け店舗管理システムの大手で 契約店舗数は 5,000 店舗に迫る

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で区分されている。2019 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、売上高は ASP 事業が 42.0%、物流ソリューション事業が 39.9% と 2 つの事業で全体の 80% 以上を占めるが、売上総利益では ASP 事業が 70.0% と同社収益の大半を占める主力事業となっている。各事業の内容については以下のとおり。



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ASP 事業

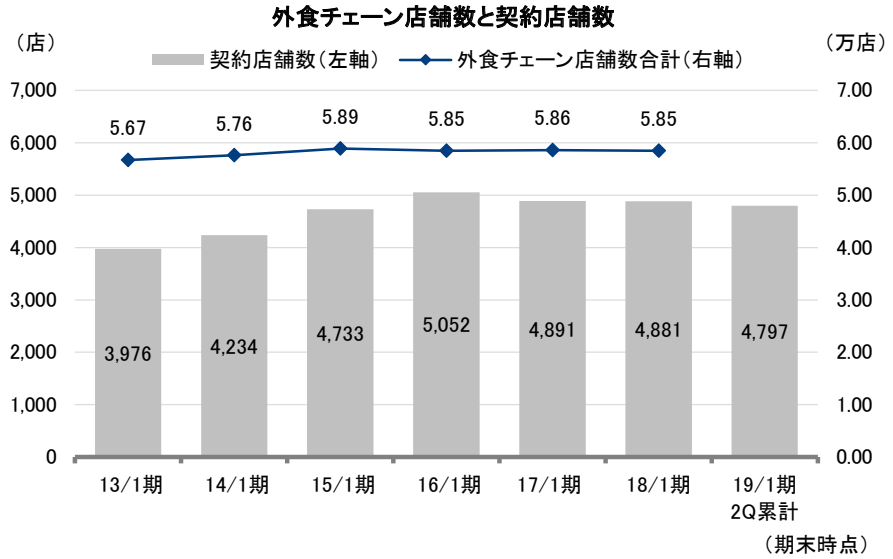
ASP※事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗を運営していく上で必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」（1998 年サービス開始）が主力となっている。主な顧客は、20 ～ 50 店舗規模でチェーン展開する中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も 75% 超と高く同社の主力事業となっている。

※ 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を指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「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、1 店舗当たり平均で 2 万円台前半の水準となっている（フルサービスの提供で約 4 万円）。競合企業の多くが月額 1 万円前後の料金水準で提供していることからすれば割高な水準だが、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）。

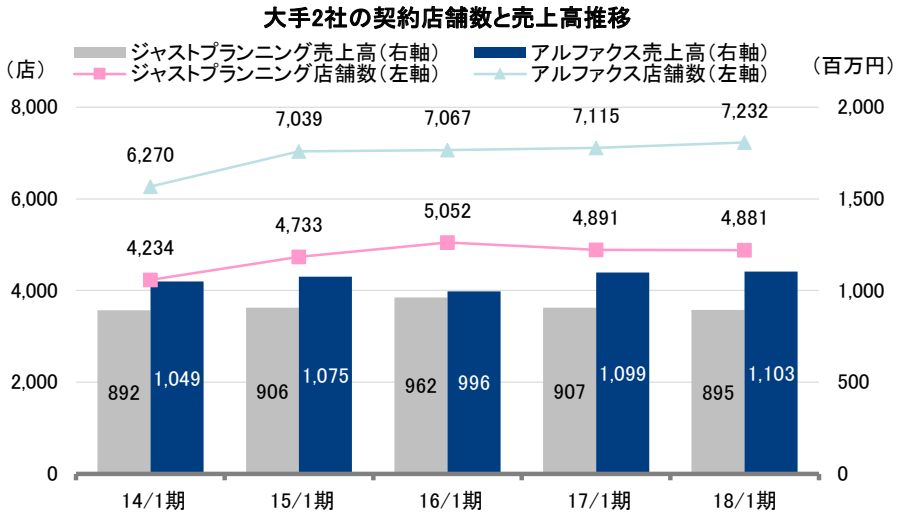
契約店舗数は 2019 年 1 月期第 2 四半期末時点で 4,797 店舗（契約企業数 238 社、物流監視システム「Logi Logi（ロジロジ）」含む）。国内の外食チェーン店舗数は約 5.8 万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっており、同社の業界シェアは 1 割弱の水準となるが、主要ターゲットである 50 店舗以下の中小規模の外食チェーン向けに限れば 1 割強のシェアになっていると推定される。



注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会（3 月末）
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 5 ～ 6 社ある。このうち、アルファクス・フード・システムの契約店舗数は、2017 年 9 月期末時点で 7,232 店舗（契約企業数 273 社）と同社を約 1.5 倍上回り業界トップの水準となっているが、売上高については ARPU（1 店舗当たり平均売上高）が同社よりも低いため約 1.2 倍の差となっている。なお、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。ただし、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ため、インフォマートと顧客が重複する場合に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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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
出所：会社資料よりフィスコ作成

同社では ARPU の向上、あるいは顧客の囲い込みを図るため、「まかせてネット」以外の付加価値サービスの拡充も進めている。このうち、「まかせてタッチ」（2014 年サービス開始）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（ハンディターミナル）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。汎用端末を用いることで初期導入費用を約 3 分の 1 と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期間や費用を圧縮できること、メンテナンス費用を低減できることなどが特徴として挙げられる。「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。契約店舗数は 100 店舗超とまだ少ないが、「まかせてネット」の導入店舗だけでなく新規顧客からの契約も増え始めている。

そのほか、ASP 事業には新規事業となる「Putmenu」の事業が含まれる。2018 年 2 月に開発元となるボクシーズ（株）及び（株）タグキャストとの共同出資により新会社、プットメニュー（株）を設立し（同社の出資比率は 70%）、連結子会社とした。プットメニューで「Putmenu」のサービス提供を行い、開発に関してはボクシーズが担当している。営業については現在、同社の社長及び営業スタッフ 3 名にボクシーズの社長を合わせて、合計 5 名で行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「Putmenu」は飲食店舗等で利用客がスマートフォンアプリを使うことで注文・決済の待ち時間「0 分」を実現するキャッシュレス決済システムで、同アプリの特徴としては 12 言語に対応しているほか、オンラインの決済手段として携帯キャリア 3 社や LINE Pay のほか、Apple Pay や Pay Pal、Alipay など海外の決済システムにも対応しており、外国人の利用も可能になっていることが挙げられる。また、アレルギー物質をアプリに登録することで、メニュー表示で判別できるようにしたり、ハラル食品の指定などもできるようになっている。ビーコンを使って利用客の位置を認識する IoT 技術を活用しているのも特徴で、同仕組みは国際特許としてタグキャストが保有している（日本、韓国、中国、米国、欧州）。2018 年 9 月時点の契約店舗数は 24 店舗となっており、同社では主に商業施設のフードコートを中心とした飲食店舗や外国人観光客が多い観光地での普及拡大を進めていく戦略となっている。なお、利用料金については現在、月額 2.5 万円で提供しているが、「Putmenu」を通じて決済された売上げに応じたレベニューシェア方式を導入していくことも検討しており、まだ流動的となっている。

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 サービス契約企業の店舗に導入する POS システムやオーダリングシステムなど各種端末機器の販売や設定･メンテナンスサービスとなる。ASP サービスを新規契約した場合でも、既に店舗に POS システム等の端末機器が設置されている場合は買い替えの必要がないため、ASP 事業との売上げの連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、事業全体の売上総利益率も 20% 台と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、2005 年に子会社化した (株) サクセスウェイ（出資比率 100.0%）の事業で、主に外食企業向けの物流ソリューションやマーチャンダイズソリューション、本部業務代行サービスなどを提供している。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、売上総利益率は 10% 台と低いが、今後は同社で開発した物流総合管理システム（店舗発注、倉庫管理、在庫管理等）の「Logi Logi」（契約店舗数は約 300 店舗）の拡販に注力していく方針となっている。

4. 太陽光発電事業

太陽光発電事業は、子会社の (株) JP パワー（出資比率 100.0%）で展開している。栃木県内 2 ヶ所で合計 1.7MWh（2015 年 2 月稼働）、宮城県内で 1.1MWh（2016 年 2 月稼働）の発電所を運営し、電力会社に売電している。発電能力は現状を維持していく方針となっており、償却負担減とともに利益率の上昇が見込める事業となる。

5. その他事業

店舗運営ノウハウを学ぶ社員研修や新システムのテストマーケティングの場として、子会社の JP パワーで飲食店舗を運営している。2017 年 12 月に本社近隣に居酒屋を 1 店舗開店し、2019 年 1 月期第 2 四半期末時点の店舗数は居酒屋 3 店舗、ゴルフバー 1 店舗（福岡県、2014 年 10 月事業譲受）の合計 4 店舗となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績は減収減益に

1. 2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 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 11.8% 減の 1,075 百万円、営業利益で同 20.3% 減の 175 百万円、経常利益で同 18.4% 減の 176 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 14.6% 減の 122 百万円と減収減益決算となった。売上高は主力の ASP 事業が同 1.4% 増収と堅調に推移したものの、物流ソリューション事業が同 26.8% 減と大きく落ち込んだことが響いた。物流業務代行サービスの主要顧客 1 社との取引が中止となり、156 百万円の減収要因となったことが要因だ。売上総利益率は売上構成比の変化により前年同期の 39.7% から 43.2% に上昇したが、減収に伴う利益減やプットメニューの立上げ費用増が減益要因となった。

また、期初会社計画比でも売上高で 17.2%、営業利益で 21.9% 下回った。売上高については物流ソリューション事業における主要顧客との取引停止が下振れの主因となったが、ASP 事業についても契約店舗数がやや想定を下回った。営業利益の下振れは、「Putmenu」のシステム開発費用やプロモーション費用の増加が主因となっている。

2019 年 1 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	18/1 期 2Q 累計		19/1 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	1,219	-	1,300	1,075	-	-11.8%	-17.2%
売上総利益	484	39.7%	-	464	43.2%	-4.0%	-
販管費	264	21.6%	-	289	26.9%	9.6%	-
営業利益	220	18.1%	225	175	16.3%	-20.3%	-21.9%
経常利益	216	17.8%	225	176	16.4%	-18.4%	-21.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	143	11.8%	135	122	11.4%	-14.6%	-9.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

物流ソリューション事業を除いて堅調に推移

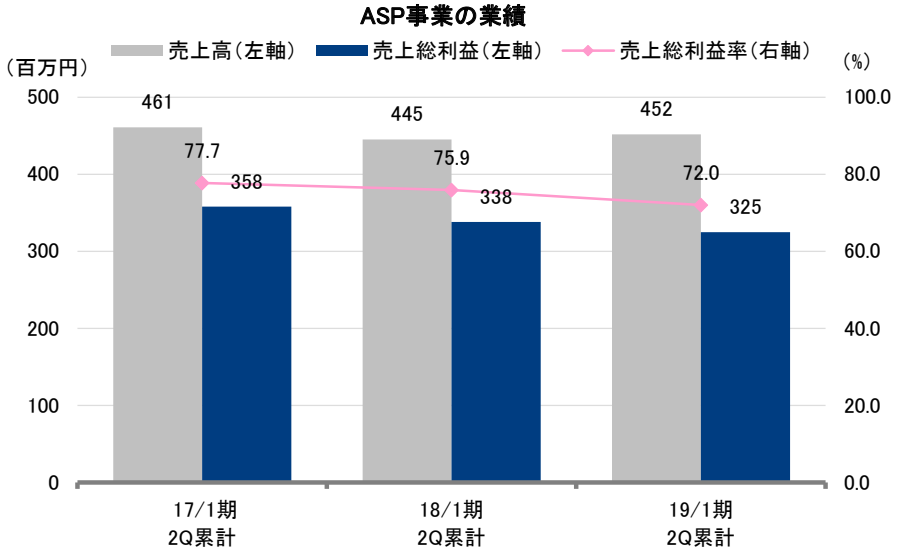
2. 事業セグメント別動向

（1）ASP 事業

ASP 事業の売上高は前年同期比 1.4% 増の 452 百万円、売上総利益は同 3.7% 減の 325 百万円となった。当第 2 四半期末の契約店舗数は前期末比 1.7% 減の 4,797 店舗と若干減少した。増減の内訳を見ると、新規顧客の開拓で 51 店舗増、既存顧客向けで 182 店舗増となった一方、解約で 14 店舗減、既存顧客の閉店で 303 店舗減となっている。解約件数についてはサポート体制の強化に取り組んだことで減少傾向が続いているが、既存顧客の閉店が減少要因となった。ただ、このうち 100 店舗超はサクセスウェイで提供する「Logi Logi」の大型解約が 2 月に発生した影響によるものとなっている。同社から見ればサクセスウェイが直接の顧客となるため、既存顧客の閉店数としてカウントしている。既存顧客の店舗数拡大ペースが鈍化傾向にあるが、これは外食業界全般で人件費や食材費の上昇により収益環境が厳しくなっていることが背景にあると見られ、こうしたなかでも主力サービスである「まかせてネット」の契約店舗数は着実に増加したことになる。

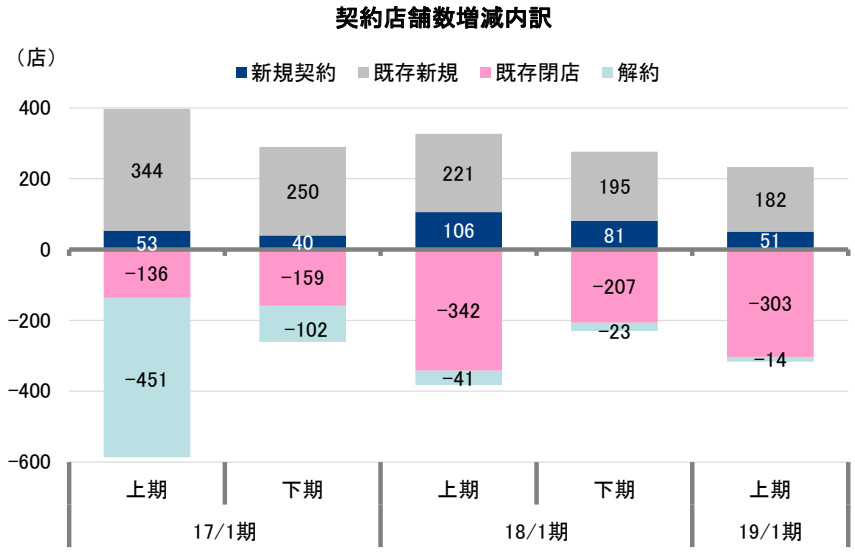
1 店舗当たりの月額利用料（月平均売上高÷期中平均契約店舗数）について見ると、当第 2 四半期は 15.8 千円と前年同期の 15.4 千円から約 3% 上昇した。利用料単価の低い「Logi Logi」の契約数が減少したことが主因となっている。新規事業となる「Putmenu」についてはイオン <8267> のフードコートやファーストフード店等への導入が始まったが、まだ店舗数は少なく売上げへの影響は軽微となっている。

売上総利益率が前年同期の 75.9% から 72.0% に低下し前年同期比で減益が続いたが、これは主に「Putmenu」の開発費を計上したことが要因となっている。導入店舗からの改善要望を受け、料理メニューの選択など利用客の使い勝手向上につながる UI の改良などを行っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

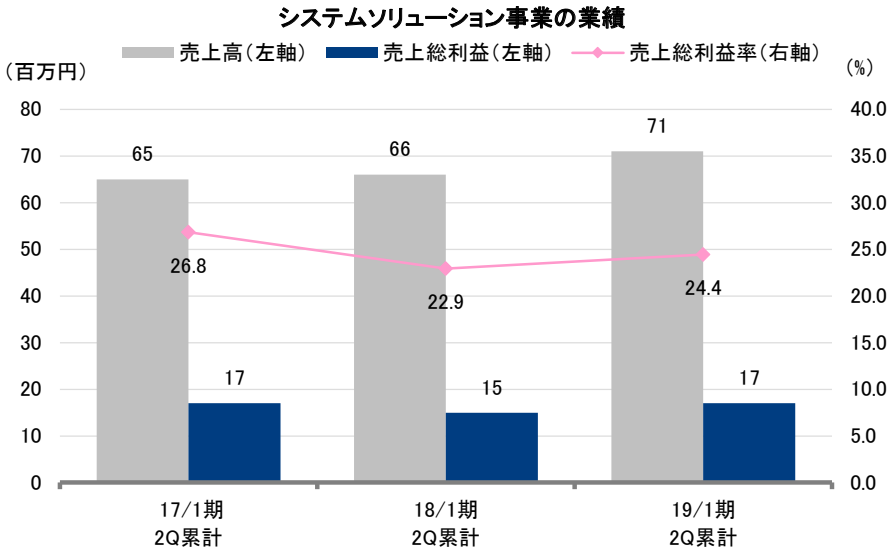
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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の売上高は前年同期比 6.8% 増の 71 百万円、売上総利益は同 13.8% 増の 17 百万円と増収増益となった。新規・既存顧客向けに POS システムや消耗品等の販売が増加した。

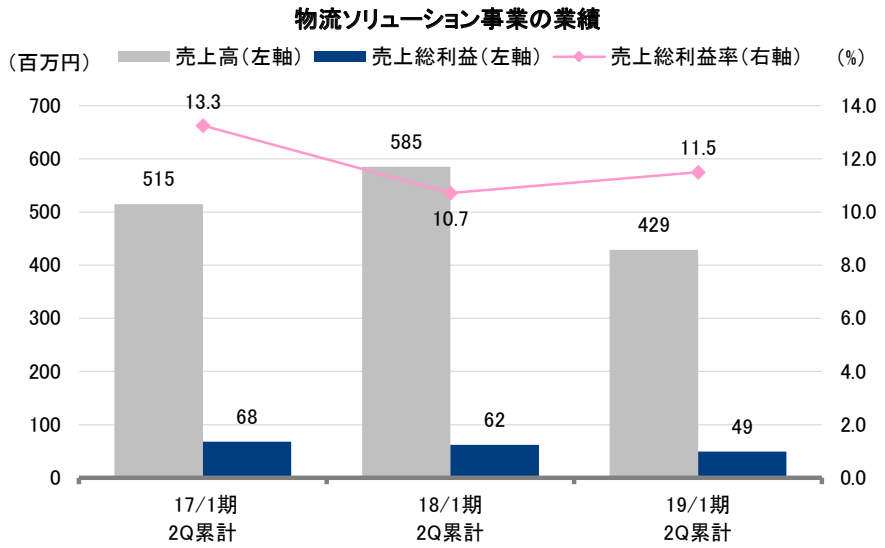


出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) 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 26.8% 減の 429 百万円、売上総利益は同 21.4% 減の 49 百万円となった。前述したように、物流業務代行サービスの主要顧客 1 社が取引停止になったことが影響した。また、「Logi Logi」についても契約店舗数の減少により減収となっている。売上総利益率については利益率の低い物流業務代行サービスの売上構成比が低下したことにより、前年同期の 10.7% から 11.5% に上昇している。

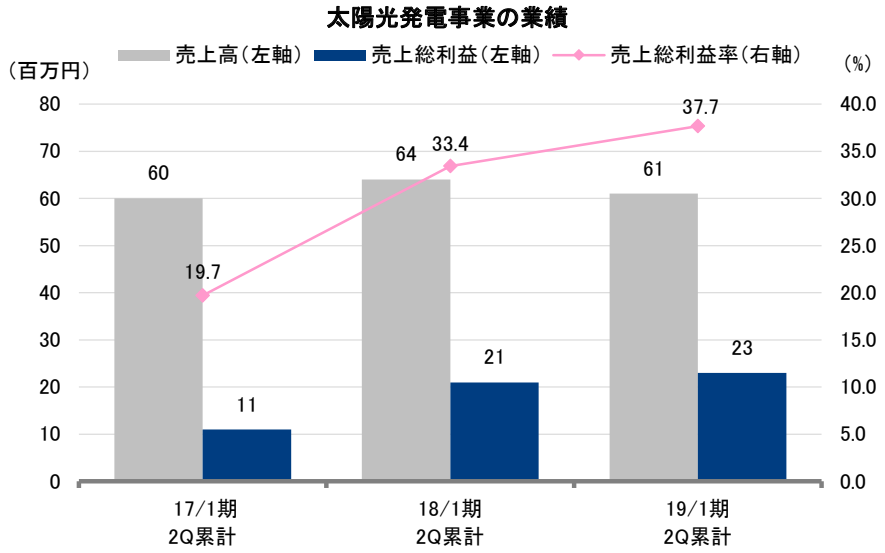


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 太陽光発電事業

太陽光発電事業の売上高は前年同期比 3.7% 減の 61 百万円、売上総利益は同 8.5% 増の 23 百万円となった。日照時間が前年同期よりも少なかったことが減収要因となったが、利益面では減価償却費を中心とした固定費が減少したことにより増益となった。

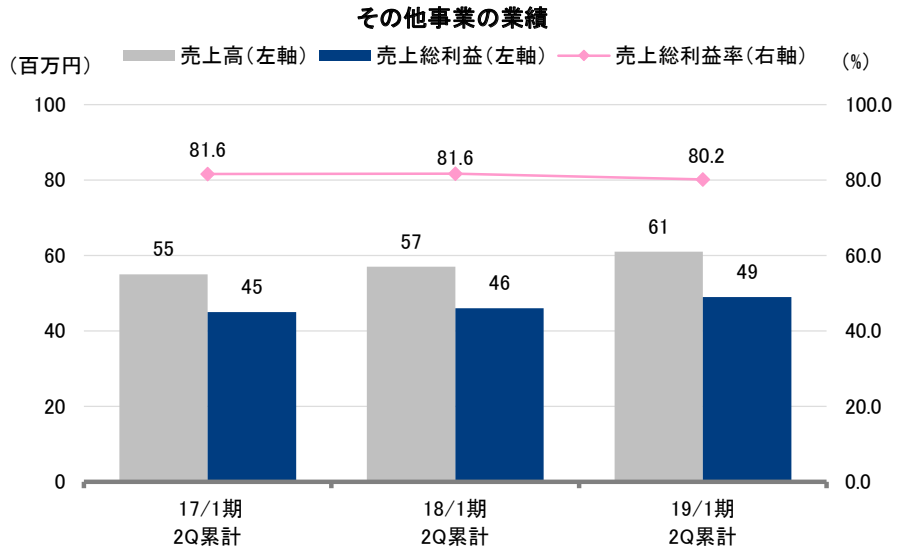
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 7.9% 増の 61 百万円、売上総利益は同 5.9% 増の 49 百万円となった。既存店舗が堅調に推移したほか、2017 年 12 月に開店した居酒屋 1 店舗が上乗せ要因となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

無借金経営で自己資本比率は 90% 超と好財務体質を誇る

3. 財務状況と経営指標

2019 年 1 月期第 2 四半期末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 70 百万円減少の 3,433 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 83 百万円減少し、固定資産では有形固定資産が 26 百万円減少、ソフトウェア資産が 12 百万円、投資その他資産が 26 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 3 百万円減少の 320 百万円となった。主に買掛金が 31 百万円減少し、その他流動負債が 35 百万円増加した。また、純資産は同 66 百万円減少の 3,113 百万円となった。利益剰余金が 30 百万円増加した一方で、非支配株主持分が 57 百万円、資本剰余金が 42 百万円それぞれ減少した。

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 90.5% と前期末の 88.9% から上昇した。主力事業となる ASP 事業はストック型のビジネスモデルであり安定した収益性が見込めること、大きな資金需要が無く無借金経営を継続しており、財務内容の健全性は十分保たれていると判断される。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	15/1 期	16/1 期	17/1 期	18/1 期	19/1 期 2Q	増減額
流動資産	1,715	2,340	2,383	2,666	2,582	-83
（現預金）	1,311	2,001	2,060	2,253	2,169	-83
固定資産	1,120	830	933	837	850	+12
総資産	2,836	3,171	3,317	3,503	3,433	-70
負債合計	351	413	353	323	320	-3
（有利子負債）	-	-	-	-	-	-
純資産合計	2,484	2,758	2,963	3,180	3,113	-66
（利益剰余金）	3,230	3,509	3,708	2,450	2,480	+30
（自己株式）	-1,463	-1,463	-1,463	-	-0	-0
経営指標						
（安全性）						
自己資本比率	86.1%	85.4%	87.6%	88.9%	90.5%	
有利子負債比率	-	-	-	-	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 元代表取締役の不正行為について

同社は 2018 年 8 月 1 日付で、元代表取締役社長の鈴木氏による不正行為があったことを発表した。具体的には、子会社の JP パワーで運営する太陽光発電事業の保守・運営に係る支出の一部を鈴木氏の知人の会社を経由して、実質的に鈴木氏の個人口座に還流する行為を行っていたというもの。同社では不正行為発覚後、調査委員会を設けて不正行為の内容と決算への影響額について精査し、9 月 11 日付で調査報告書を発表している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

報告書の概要をまとめると、今回の不正行為により不正に支出された金額の総額は 159 百万円となる。このうち、81 百万円を 2015 年 1 月期以降の太陽光発電事業における費用として計上し、78 百万円を有形固定資産として計上していたとしている。今回、過年度に遡及して決算の訂正を行い、不正に支出された 159 百万円についてはすべて鈴木氏への貸付金として処理し、既に費用計上した 81 百万円については各期間において戻入処理を実施した。159 百万円については鈴木氏の財産に担保権を設定しており、早期に返還されるものと思われる。

今回の不正行為発覚によるその他事業へのマイナスの影響は出ておらず、また、太陽光発電事業においても保守・運営の委託先を変更しており、利益率は従来よりも改善する見込みとなっている。また、再発防止策としてコンプライアンス意識醸成のための研修の実施や内部監査機能の強化、子会社も含めたガバナンス体制の強化に取り組んでいくことを発表している。

■ 今後の見通し

2019 年 1 月期は物流ソリューション事業の下振れと「Putmenu」の先行投資増で減収減益に

1. 2019 年 1 月期の業績見通し

2019 年 1 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.9% 減の 2,200 百万円、営業利益で同 6.0% 減の 370 百万円、経常利益で同 5.8% 減の 370 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.2% 減の 244 百万円といずれも期初会社計画から下方修正し、減収減益となる見通しだ。売上高の下振れ要因は、物流ソリューション事業における主要顧客との取引停止に加えて、システムソリューション事業における機器販売等の計画下振れが要因となっている。また、利益面では減収要因に加えて Putmenu 事業においてシステム開発費用を約 20 百万円、マーケティング費用を約 30 百万円上積みすることが下振れ要因となる。なお、同社では第 2 四半期累計の業績が計画未達になったことを踏まえて、通期計画に関しては再度の下振れがないように保守的に見積もったとしている。

2019 年 1 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	18/1 期		19/1 期			
	通期実績	前期比	期初計画	通期計画	前期比	修正率
売上高	2,390	-2.4%	2,720	2,200	-7.9%	-19.1%
営業利益	427	-1.1%	470	370	-6.0%	-21.3%
経常利益	424	-0.1%	470	370	-5.8%	-21.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	281	2.3%	282	244	-7.2%	-13.5%
1 株当たり利益（円）	22.25		22.28	19.20		

注：2018 年 8 月に 1 ：3 の株式分割を実施、1 株当たり利益は株式分割後の数値で表記
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

主力事業である ASP 事業については、期末契約店舗数を前期末比 2.4% 増の 5,000 店舗、期末月（2019 年 1 月）の月額利用料で前年同月比 1.4% 増の 75 百万円を目指している（期初計画は 5,500 店舗、80 百万円）。第 2 四半期末時点の契約店舗数は 4,797 店舗、月額利用料は 72 百万円となっており、下期に契約店舗数を積み上げていく計画となっている。8 月の契約店舗数は 4,651 店舗と前月比で 146 店舗減となったが、これは特定顧客に提供していた勤怠管理サービスが解約となったことによるもので、今回の修正計画には織り込み済みとなっている。今後は月 70 店舗ペースで契約件数を拡大し、月額利用料を積み上げていくことになるが、同社ではそのための施策としてアライアンス企業との協業による顧客開拓や月額利用料のアップ、及び需要が高まっているキャッシュレス決済やインバウンド需要に対応したサービスを提供していくことで顧客の開拓を進めていく戦略となっている。新規顧客開拓のための営業人員は前期末から 3 倍増となる 9 名体制としている。

アライアンス企業との協業では、2018 年 7 月に業務提携を発表したセーフィー（株）が提供するクラウドカメラセキュリティプラットフォーム「Safie」を同社の顧客店舗に導入していく取り組みを進めている。店舗内の POS レジ※とカメラを連携することで、外部侵入者からの犯罪防止だけでなく、内部による犯行を防止・抑止する効果が期待できる。「Safie」の月額利用料は録画可能期間によって変動するが、最低料金で 1 週間 1,200 円から利用可能となっている。

※ 同社が提供する WindowsPOS レジアプリ「J-POS」並びにタブレット POS システム「まかせてタッチ @POS」と連携することで、レジ操作が行われた映像をワンクリックで探索することが可能となる。

飲食・リテール業界を対象にした調査※によれば、レジ上にカメラを設置している店舗は全体の 93% 以上と高い割合を占めているが、犯罪が発生した際に録画された膨大な映像データから該当箇所を探すためには相当の時間を要することが課題となっていた。今回、「Safie」と POS レジを連携することで探索時間の大幅な短縮を実現することが可能となり、店舗運営の業務効率向上に寄与することになる。既に、同社の顧客企業であるアスラポート（株）が展開する「ぢどり亭」に導入が始まっているが、今後、一定の導入効果が確認されればアスラポートの他の業態･店舗にも導入が進む見通しとなっている（アスラポートでは 18 業態、600 店舗以上を展開）。また、同社のその他顧客企業にも提案を進めており、月額利用料の上昇だけでなく新規顧客の開拓にもつなげていく考えだ。

※ セーフィー調査：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000021.000017641.html

また、多店舗運営企業向けコミュニケーションツール「Shop らん」を提供する（株）ドリーム・アーツとも協業を開始している。「Shop らん」は本部 - 店舗間における日々の業務連絡やアンケートの送付・回答などをクラウド上で提供するサービスで、店舗運営全体のレベルアップにつながるサービスとして小売・外食業界などを中心に既に 3.5 万店舗に導入が進んでいる。外食業界では 2018 年 6 月にすかいらーくグループ（すかいらーくホールディングス <3197>）が導入したことで、知名度が上昇し今後普及していくことが見込まれている。同社の「まかせてネット」は売上や仕入、勤怠などの管理・集計を行うサービスであり「Shop らん」との親和性も高いことから、今後、両社で協業しながら顧客を開拓していく方針としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

出所：決算説明会資料より掲載

キャッシュレス決済やインバウンド需要への対応としては、三菱 UFJ ニコス（株）が提供する「J-Mups」との連携を行っている。同社が提供する「まかせてタッチ」と「J-Mups」の連携によって、国内外のクレジットカードだけでなく、交通系電子マネーや流通系電子マネー等にも対応可能となる。キャッシュレス決済サービスを打ち出すことで「まかせてタッチ」の契約件数を拡大していく考えだ。

そのほかにも、業務提携先であるサン電子 <6736> との協業では、「まかせてネット」のうち勤怠・シフト管理サービスの OEM 供給を行っている。サン電子の顧客であるパチンコホール向けへの導入を 2019 年 1 月期より開始しており、導入実績としては数店舗となっている。サン電子では約 2,000 店舗のパチンコホールに経営管理システムを導入しており、今後これら店舗での導入が期待される。また、サン電子が開発した O2O ソリューション「iToGo」を同社の顧客である小僧寿し <9973> の店舗にも導入している。スマートフォンアプリ「小僧寿し」を使って持ち帰り用商品の事前予約を日時指定で行うことが可能となり、顧客は並ばず・待たずに商品を受け取れるほか、アプリ独自のクーポンも受け取ることが可能となる。同社は「小僧寿し」アプリの導入・運用をサポートする。業績への直接的な影響は軽微だが、同アプリの導入により小僧寿しの売上げが拡大すれば、同社のサービス利用料拡大（まかせてネットやその他付加価値サービスの契約）につながる可能性もある。

物流総合管理システムである「Logi Logi」についても、子会社のサクセスウェイと共同で営業活動を行うなど従前以上に連携を強化することで契約件数の増加を目指している。店舗の売上・仕入・勤怠管理を行う「まかせてネット」と物流管理を行う「Logi Logi」、あるいは「Shop らん」を同時に提案することで、店舗運営に関するサービスをワンストップで提供することが可能となり、新規顧客を開拓するうえでの差別化要因となる。既に、営業連携によって「Logi Logi」の新規契約獲得実績も出始めており、今後の収益増に寄与する取り組みとして期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

飲食店等の注文・会計待ち時間「0 分」を実現する「Putmenu」を第 2 の収益柱に育成していく方針

2. Putmenu 事業の状況と今後の見通し

同社は「まかせてネット」に続く第 2 の収益柱として、飲食店等の注文･決済業務を大幅に効率化する「Putmenu」の事業拡大に注力している。「Putmenu」はボクシーズが開発した IoT を活用したサービスで、スマートフォンアプリ「Putmenu」を使うことで商品の注文と決済をオンラインで実現するサービスとなる。同社は「Putmenu」の事業化権をボクシーズから買い取り、2018 年 2 月に合弁会社、プットメニューを設立し、本格的に事業を開始している。なお、「Putmenu」は 2016 年 4 月に開催された Microsoft Innovation Award 2016 でファイナリストを受賞したほか、2017 年 11 月にはモバイルコンピューティング推進コンソーシアムにて総務大臣賞を受賞するなど業界でも高い評価を受けている。

同様のサービスは他にもいくつか開発されているが、「Putmenu」の特徴は店舗敷地内、あるいはテーブルごとにビーコンを配置することによって、利用者がエリア内に確実にいることを確認した上で、注文・決済の確定を行う仕組みにしたことにある。店舗側から見れば「Putmenu」を導入することによって、注文・会計業務の効率化を安全確実に進めることが可能となるほか、メニューの注文や会計処理にかかる時間も削減できるため、業務効率の向上につながるほか、待ち時間削減による顧客回転率の上昇により売上げアップの効果も期待できることになる。利用客から見れば、店舗に入店する前にアプリ上で注文メニューを指定し、入店直後に注文を確定、送信することも可能となるため待ち時間の短縮につながるほか、キャッシュレス決済により利便性も大幅に向上する。また、前述したようにアプリは 12 言語に対応しているほか、海外のオンライン決済サービスにも対応しているため、訪日外国人観光客の取り込みも可能となっている。将来的には「Putmenu」で収集した注文ビッグデータを活用したプロモーション支援サービスの提供も行っていく予定で、アドネットワーク企業との連携も視野に入れているようだ。

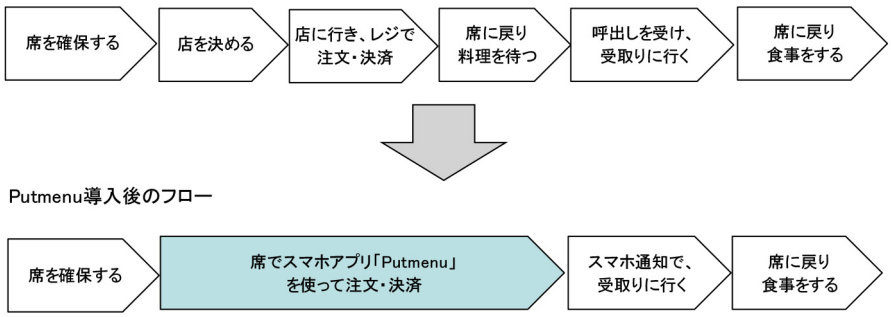
Putmenu 事業

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社では販売ターゲットとして、ショッピングモールやアウトレットモールのフードコート内店舗の開拓を進めている。フードコートでは、休日に席の確保が困難なほど混雑するケースが多く、注文・決済業務の効率化に対するニーズが店舗側、利用者側ともに強いためだ。第 1 弾として、2018 年 1 月よりイオンモール幕張新都心のフードコート内店舗「おひつごはん四六時中」に導入を開始したのを皮切りに導入店舗を拡大し、同年 9 月には新規オープンしたイオンスタイル仙台卸町のフードコート「杜のオアシス」（700 席）に出店する 11 店舗に一括導入した。同フードコートでの取り組みは業界関係者の注目度も高かったようで多くの企業が視察に訪れたと言う。運用開始後、数週間を経過したが、時間当たりの注文件数が他のフードコートよりも格段に増えるなどの効果が出ており、評価も上々のようだ。従来は物理的に 1 分当たり 1 件の注文処理が限界であり、注文のための行列ができれば利用客が他店舗に流れ売上機会ロスにつながることもあったが、「Putmenu」を利用すればこうした問題も解消されることになる。また、仙台卸町店ではフードコート外の食料品店でも「Putmenu」を導入したいとの要望が出るなど波及効果も出ている。

フードコート内でのフロー



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

2018 年 9 月時点で「Putmenu」の導入店舗数は 24 店舗とまだ少ないものの、今後はイオングループの他のショッピングモールへの導入が進むと予想されるほか、同様に大型商業施設を運営する大手デベロッパー、あるいはファーストフード店等の外食チェーン企業への導入も予想される。外食企業以外にも、イベント会場等への展開の 1 つとして男子プロバスケットボールチーム、千葉ジェッツふなばしのホームアリーナへの導入が決定されている。Putmenu を使用することで、観客席及び会場内から注文し、スマホで決済（キャッシュレス）されるため、料理が出来上がると、注文したスマートフォンにお知らせが届きイベント中に行列に並ぶ必要がない。また、株式会社ベイシアが運営するベイシア新座店において、お惣菜を予約注文・事前決済出来るサービス「タッチ de デリカ」に Putmenu が採用され運用が開始される。これまでの Putmenu の機能に加えて、当日～最大 3 日後までの受け取り日時時間指定注文が可能な上、指定時間になると自動でスマートフォンへの呼び出しプッシュ通知が届き、利用者は注文時に指定した時間に店舗に受け取りに向かい、できたてのお惣菜をすぐに受け取る事が出来る仕組みが構築される。さらに、訪日外国人を呼び込みたい観光地での普及拡大も見込まれている。観光地（温泉街等）では街全体にビーコンを設置して IoT 化し、キャッシュレス商業圏を確立するといった構想も出ている。観光自治体と連携をして、地方で実施される食、物産、体験などのあらゆるイベントシーンで「Putmenu®」の導入を推進して、2019 年 3 月末までには、5 観光地のテスト導入、2019 年 9 月末までには 20 観光地、2020 年 3 月末までには 100 観光地の導入が計画されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、フードコートや観光地と並んで需要が強いと思われた空港内の飲食・物販店舗や高速道路のサービスエリアについては導入に時間が掛かりそうだ。これらの運営会社は保守的な企業風土であり、先進的なサービスの導入に慎重であることが要因と見られる。このため、当面はフードコートを中心とした外食企業への導入を優先して取り組んでいく方針となっている。

なお、開発投資についても継続的に進めていく予定にしている。前述したように使い勝手向上を目指した UI の改良を行っているほか、決済手段の更なる拡充（各種ポイント利用等）等も予定している。また、注文ビッグデータを活用した革新的なプロモーション支援サービスについても今後、アドネットワーク企業など関連企業と協業しながら開発していく考えだ。

2020 年の東京オリンピック開催を見据えて、外食企業はインバウンド需要への対応に向けたシステム投資を拡大しており、同社にとっても 2019 年が「Putmenu」を飛躍させる好機になると弊社では考えている。料金プランについてはまだ検討段階のため流動的ではあるものの、仮に月額 2.5 万円とすると 1,000 店舗導入で年間売上高が 3 億円となる計算で、早ければ 2020 年にもこの水準を達成して収益に貢献する可能性があると弊社では予想している。

Putmenu の主な導入店舗、商業施設

店舗名	ケンタッキーフライドチキン（5 店舗）、リンガーハット（2 店舗）、大戸屋、モスバーガー、銀だこ、サーティーワンアイスクリーム他
商業施設名	イオンスタイル仙台卸町（11 店舗）、イオンモール幕張新都心（2 店舗）、イオンモール与野、ららぽーと豊洲、日比谷シャンテ、ハウステンボス

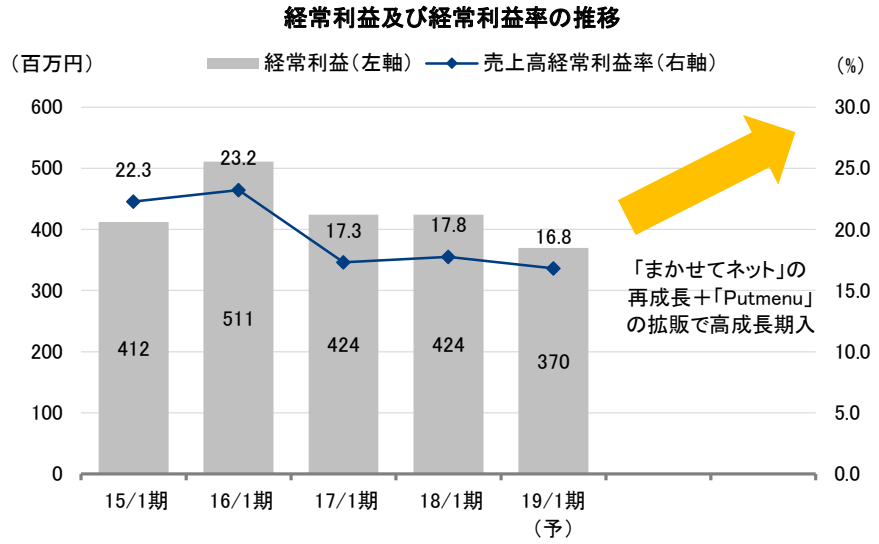
出所：会社資料よりフィスコ作成

ASP 事業の再成長と Putmenu 事業の収益寄与により、中期的な成長ポテンシャルが高まる

3. 目標とする経営指標

同社は目標とする経営指標について、売上高経常利益率で 35% の水準を目指している。ここ数年は売上構成比の変化（物流ソリューション事業の拡大）によって利益率の低下傾向が続き、2019 年 1 月期は「Putmenu」の先行投資増もあって、経常利益率は 16.8% の水準となる見込みだが、今後は「まかせてネット」を中心とした ASP 事業の再成長に加えて、新たに Putmenu 事業が収益貢献することで利益率の上昇が見込まれる。また、成長性に関してもここ数年は停滞していたが、Putmenu 事業が本格的に立ち上がる 2019 年以降は年率 2 ケタ成長と再び高成長ステージに入るものと弊社では予想している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



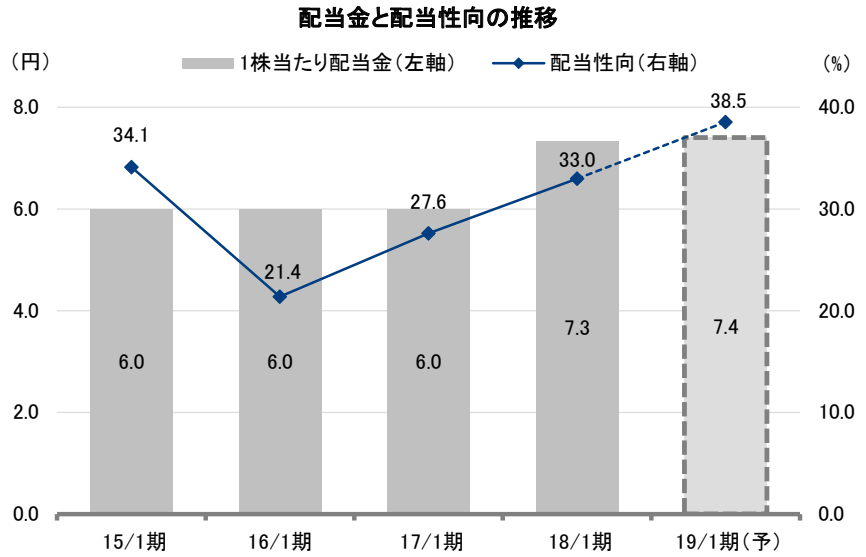
出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

当面は安定配当を基本方針としながらも
配当性向を意識した還元を実施していく意向

同社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ことを株主還元の基本方針としていたが、2018 年 1 月期は普通配当で 10 期ぶりに増配を実施するなど、株主への利益還元についてもやや重視する方針に転換している。2018 年 8 月に 1 対 3 の株式分割を実施しており、2019 年 1 月期の株式分割後の 1 株当たり配当金は 7.4 円（配当性向 38.5%）と実質ベースで前期比 0.2 円の増配を予定している。今後も資金需要を勘案しながら安定配当を継続していくことを基本方針としているが、配当性向の水準を意識した配当を行っていくものと予想される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：2018 年 8 月に 1：3 の株式分割を実施。配当金は過去遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策について

同社では情報セキュリティ対策として、情報インフラ設備についてはコンピュータ・ウイルスの検知、及び除去用のファイアウォールの構築、アンチ・ウイルスソフトの利用など、様々な予防対策を行っている。また、サーバーについては自社サーバーからクラウドサーバーへの移行を 2017 年 1 月期より開始しており、2019 年 1 月期中にクラウド化を完了する予定となっている。クラウドサービスの安全性･効率性が向上してきたためで、「まかせてネット」の安定運用やコスト効率にも寄与することになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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にお願いします。

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