

|| 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 >>>](#)

2019年5月30日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 1 月期業績概要	01
2. 2020 年 1 月期業績見通し	01
3. Putmenu 事業の状況と今後の展開	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	07
5. その他事業	07
■ 業績動向	07
1. 2019 年 1 月期業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2020 年 1 月期業績見通し	13
2. Putmenu 事業の状況と今後の展開	15
3. 目標とする経営指標	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策について	21

■ 要約

「Putmenu」の事業拡大に向けた先行投資を積極化

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)となる「まかせてネット」のサービス(ASP※事業)を主力事業として展開。20~50店舗という中小規模の外食チェーンを中心に、2019年3月末時点の契約店舗数は4,373店舗となり業界大手の一角を占める。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のため、高い収益性と安定性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を行っているほか、2019年1月期より新サービスとして「Putmenu」(IoT技術を活用したモバイル注文・決済システム)を開始している。

※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。

1. 2019年1月期業績概要

2019年1月期の連結業績は、売上高で前期比5.7%減の2,254百万円、営業利益で同33.5%減の284百万円と減収減益決算となった。売上高は物流ソリューション事業の主要顧客で解約が発生したことが影響し、2期連続の減収となった。一方、利益面では「Putmenu」の事業拡大に向けて販売費や開発費などの投資を積極的に投下したことが主な減益要因となった。

2. 2020年1月期業績見通し

2020年1月期業績は売上高で前期比8.8%増の2,452百万円、営業利益で同28.2%減の204百万円となる見通し。売上高は「まかせてネット」の契約店舗数増加や物流ソリューション事業の回復により、3期ぶりの増収を見込む。また、「Putmenu」については30百万円の売上げを目標としている。一方、営業利益は「Putmenu」の拡販に向けた投資期間との位置付けであり減益を見込んでいる。「まかせてネット」等の契約店舗数については早期に5,000店舗(前期末は4,532店舗)まで回復することを目標としている。ただ、2019年10月に予定されている消費増税や慢性的な人手不足を背景に、顧客の投資マインドはやや冷え込んでおり、目標達成は2021年1月期以降にずれ込む可能性が高い。

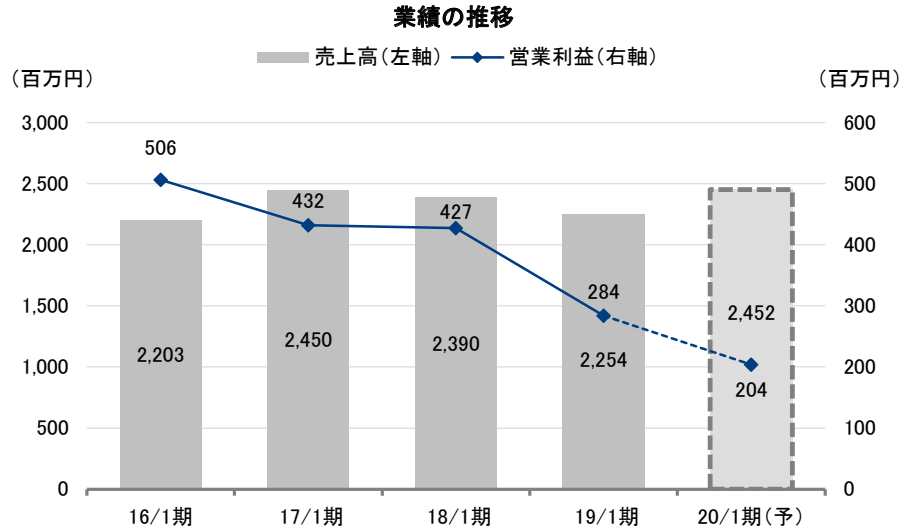
要約

3. Putmenu 事業の状況と今後の展開

「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待ち時間解消により、店舗の収益拡大が期待できるサービスとなる。ショッピングモールのフードコートやイベント会場など行列がしやすい店舗のほか、12言語に対応しているため外国人客が多い観光地等での普及拡大が見込まれる。IoT技術を組み合わせたシステムのため、位置情報を含めた高度なデータ分析によるプロモーション施策を打つことも可能で、類似サービスに対する強みとなる。2018年秋以降、ショッピングモールのフードコートやアリーナ、観光地、社員食堂、ホテル客室など様々な場所で導入が進み、売上増効果などの導入メリットも確認され始めている。収益への貢献は早くても2021年1月期以降となりそうだが、海外展開も含めて今後の成長ポテンシャルは大きく、数年後には「まかせてネット」と並ぶ収益柱に育つものと弊社では予想している。

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4,000店舗超
- ・ 「Putmenu」は様々な利用シーンで導入が進み、将来的に収益柱に育つ可能性
- ・ 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

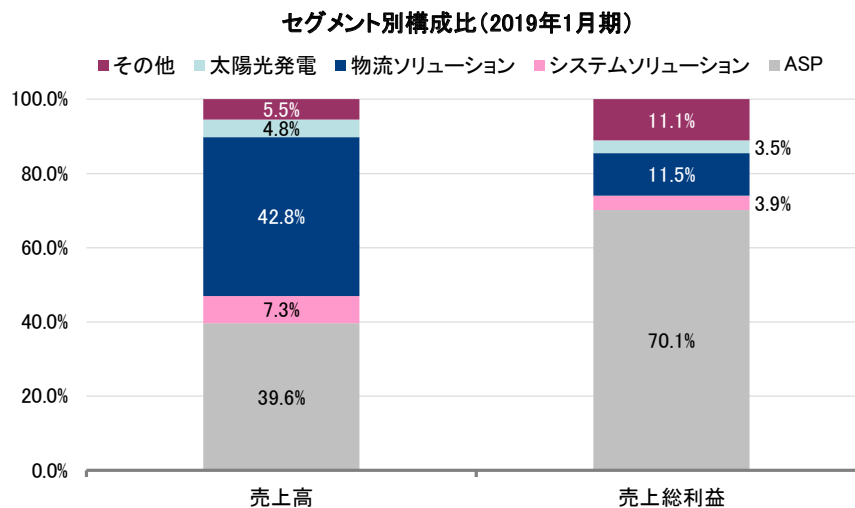


出所：決算短信よりフィスコ作成

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 4,000 店舗超

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 月期の事業セグメント別構成比を見ると、売上高は ASP 事業が 39.6%、物流ソリューション事業が 42.8% 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 70.1% 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。



注：売上高は外部顧客への売上高。
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ASP 事業

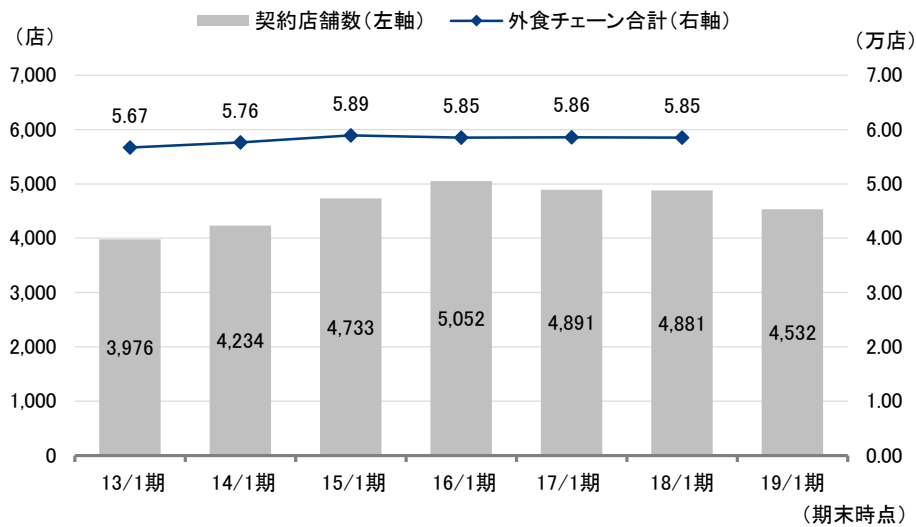
ASP 事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗を運営していく上で必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」(1998 年サービス開始) が主力となっている。主な顧客は、20～50 店舗規模でチェーン展開する中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も 70% 超と高く同社の主力事業となっている。

「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、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高めの料金設定だが、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、同社は無償でサービス提供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)。

事業概要

契約店舗数は2019年1月期末時点で4,532店舗(契約企業数250社、物流管理システム「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((一社)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。

外食チェーン店舗数と契約店舗数

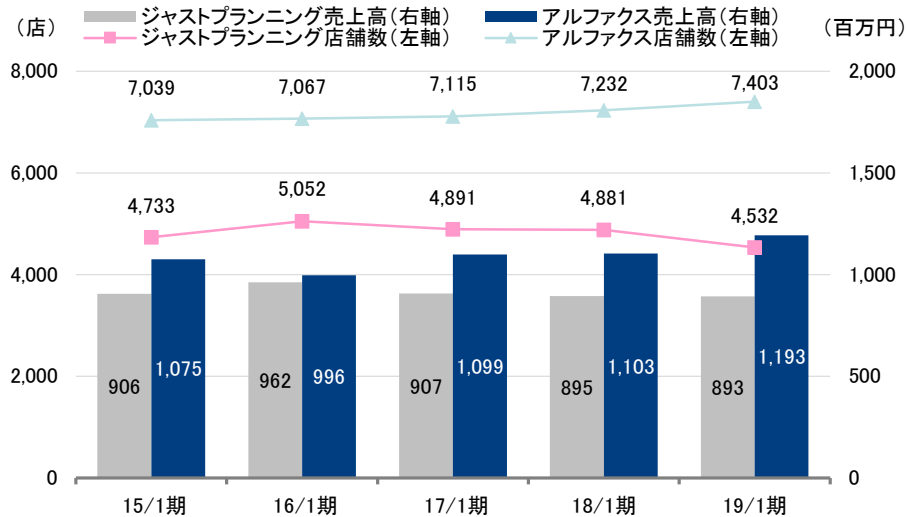


注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会(3月末)
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、2018年9月期末時点で7,403店舗(契約企業数276社)と同社を約1.6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1.3倍の差となり、契約企業数で見れば約1.1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、インフォーマット<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、インフォーマットは主に売り手側(食品卸会社向け)のサービスをメインとしているため、インフォーマッ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。

事業概要

大手2社の契約店舗数と売上高推移



注：売上高は ASP 事業、アルファックス・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。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 事業には新サービスとなる「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。「Putmenu」の開発はボクシーズで担当し、営業は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 名を中心として、外部企業の協力も得ながら進めている。

「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」を実現するモバイル注文・決済システムで、決済手段としては携帯キャリア 3 社や LINE Pay のほか、Apple Pay、PayPal、Alipay など海外の決済システムにも対応している。また、アプリは 12 言語表示に対応しており、外国人の利用も可能になっているほか、アレルギー物質を事前に登録することで、メニュー表示段階で判別できるようにしたり、ハラル、ヴィーガン表示にも対応するなど、外国人の利用も視野に入れた作りになっていることが特徴だ。

事業概要

さらに、他の類似サービスとの違いは、近距離無線通信技術「bluetooth」によるビーコン（電波送受信機）やスマートフォンのGPS機能を使って利用客の位置を認識するIoT技術を組み合わせたシステムになっていることにある。利用者の位置情報がビーコン等によって認識されることで注文が可能となるほか、どの席や場所から注文されたかが把握できるため、これらデータを収集・解析することで効果的なマーケティング施策を打つことが可能となり、同社サービスの強みとなる。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（日米中韓英独仏など9ヶ国で取得）。

主な導入ターゲットとしては、商業施設のフードコートを中心とした飲食店舗やイベント会場等の行列のできやすい飲食店や物販店のほか、外国人観光客が多いホテルや観光地での普及拡大を進めていく戦略となっている。収益モデルは2通りで、常時営業している飲食店等では月額固定料金で提供し、イベント会場や観光地等では「Putmenu」を経由した流通総額の一定料率をレベニューシェアする料金体系で提供していく方針となっている。

Putmenu の特徴

主な特徴	効果
1. セールスポイントの増加 レジ（対面）販売ではないため、いつでも注文の受付が可能。 追加投資することなく、時間当たり売上を拡大することが可能。	売上拡大、省力化、CS向上
2. キャッシュレス（非対面オンライン決済） アプリ上で決済するため、レジ対応が不要。 商品の受け渡しのみ。	省力化、CS向上
3. 外国語、アレルギー原料表示 訪日旅行者も自身のスマートフォンで母国語による注文・決済が可能。 アレルギー原料やハラール、ヴィーガン表示に対応。	訪日対応省力化、CS向上
4. ユーザー体験に合わせた利便性を提供 空間認識技術により、設定エリアに入らないと注文できない仕組み。 O2Oによる集客施策が可能。	プロモーション、CS向上

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нда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げ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。

事業概要

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。2019年1月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。

業績動向

2019年1月期は物流ソリューション事業の落ち込みにより減収減益に

1. 2019年1月期業績概要

2019年1月期の連結業績は、売上高で前期比5.7%減の2,254百万円、営業利益で同33.5%減の284百万円、経常利益で同29.9%減の297百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同47.6%減の147百万円と減収減益決算となった。

2019年1月期連結業績

(単位:百万円)

	18/1期		会社計画	19/1期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,390	-	2,200	2,254	-	-5.7%	+2.5%
売上総利益	960	40.2%	-	891	39.6%	-7.2%	-
販売費及び一般管理費	533	22.3%	-	607	26.9%	+13.9%	-
営業利益	427	17.9%	370	284	12.6%	-33.5%	-23.1%
経常利益	424	17.8%	370	297	13.2%	-29.9%	-19.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	281	11.8%	244	147	6.6%	-47.6%	-39.5%

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高は主力のASP事業が同0.2%減と伸び悩んだほか、物流ソリューション事業が同17.3%減と大きく落ち込んだことが減収要因となった。営業利益については「Putmenu」の事業拡大に向けた投資費用の増加(人件費20百万円、システム投資関連費等75百万円、広告宣伝・販促費5百万円)のほか、子会社のブットメニューにおける販促費及び業務委託費25百万円)が主な減益要因となった。

業績動向

なお、特別利益として元代表取締役鈴木崇宏（すずきたかひろ）氏の不正行為[※]に関して求償した受取損害賠償金 109 百万円を計上した一方、特別損失として特別調査費用 92 百万円（調査委員会による調査費用及び過年度決算訂正に伴う監査費用等）、貸倒引当金 68 百万円（鈴木氏からの回収不能見込み額）を計上した。

[※] 2015年1月期から2018年の前半まで、子会社のJPパワーで運営する太陽光発電事業の保守・運営にかかる支出の一部を鈴木氏が知人の会社を経由して実質的に鈴木氏個人の口座に還流する不正行為を行っていた。損害賠償契約において、JPパワーは鈴木氏の保有する同社株式 36.8 万株と一部財産について担保権を設定したが、2019年1月末の株価に基づく担保権の金額が損害賠償請求額（303 百万円）を下回ったため、担保不足額を貸倒引当金として計上した。

なお、2018年9月に修正発表した会社計画に対しては、売上高で 2.5% 上回ったものの営業利益は 23.1% 下がった。売上高については、物流ソリューションで 15 百万円、JP パワーで 14 百万円それぞれ計画を上回ったことが増額要因となった。一方、営業利益は「Putmenu」の事業拡大に向けた投資費用を積み増したことが主な減額要因となっている。

契約店舗数は既存顧客の閉店増と物流ソリューションの主要顧客解約が響き 3 期連続で減少

2. 事業セグメント別動向

(1) ASP 事業

ASP 事業の売上高は前期比 0.2% 減の 893 百万円、売上総利益は同 9.2% 減の 625 百万円となった。減益要因は前述したように「Putmenu」の先行投資を実施したことが主因となっている。

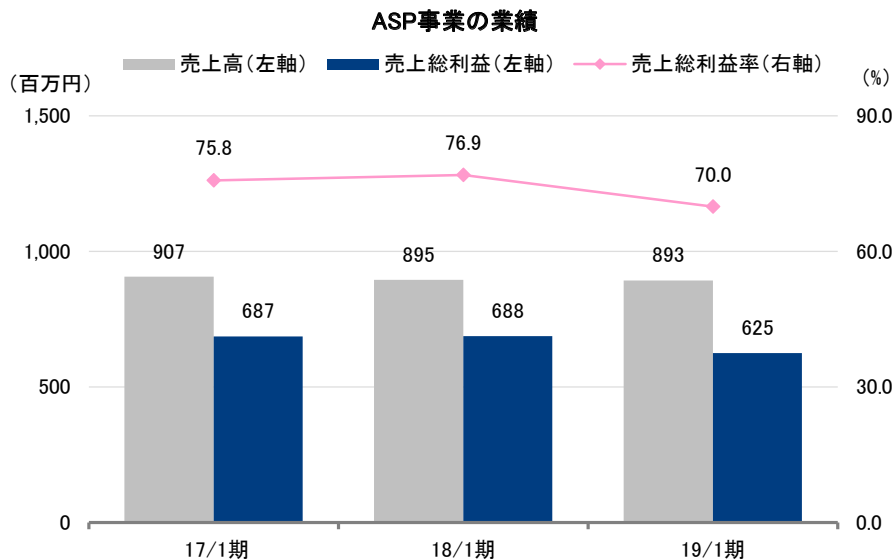
当期末の契約店舗数は前期末比 7.2% 減の 4,532 店舗と 3 期連続で減少した。増減の内訳を見ると、新規顧客の開拓で 79 店舗増（22 社）、既存顧客の新規出店で 320 店舗増となった一方、解約で 49 店舗減、既存顧客の閉店で 690 店舗減となった。解約件数についてはサポート体制の強化に取り組んだことにより減少傾向が続いたものの、慢性的な人手不足や食材コストの上昇等による収益環境の悪化で、既存顧客における店舗投資意欲が冷え込み全体の数字を押し下げる要因となった。ただ、このうち 100 店舗超はサクセスウェイで提供する「Logi Logi」の大型解約が 2018 年 2 月に発生した影響となっている。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。

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、当期は 15.9 千円と前期比で約 3% 上昇した。利用平均単価の低い「Logi Logi」の契約数減少が主因だが、主力の「まかせてネット」の平均単価についても堅調に推移したと見られる。

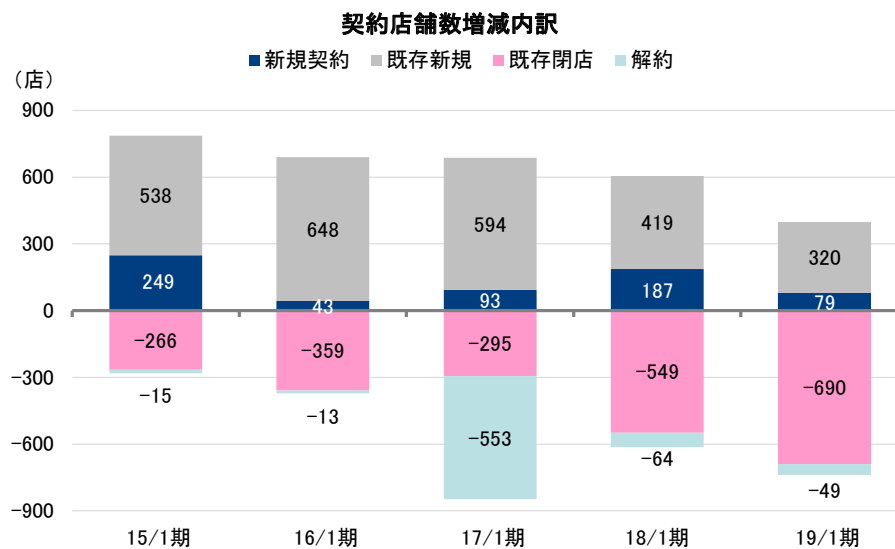
なお、新規事業となる「Putmenu」については、イオン<8267>のフードコート（イオンスタイル仙台卸町）や大手外食チェーンの一部店舗、男子プロバスケットボールチームの千葉ジェッツふなばしが拠点とするホームアリーナ（船橋アリーナ）等、合計 20 店舗以上に導入が進み、各店舗で導入効果が確認されている。ただ、導入店舗数はまだ少なく、売上高への影響は軽微にとどまった。

業績動向

売上総利益率が前期の76.9%から70.0%に低下したが、これは「Putmenu」にかかるシステム開発費等を計上したことが主因となっている。導入店舗からの改善要望を受け、料理メニューの選択や決済手段の拡充など使い勝手向上につながるシステム改良を実施した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

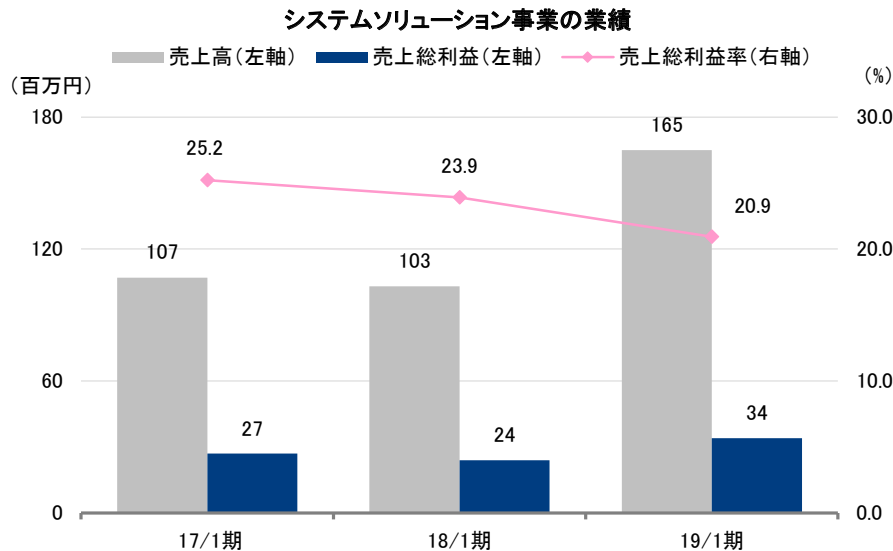


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

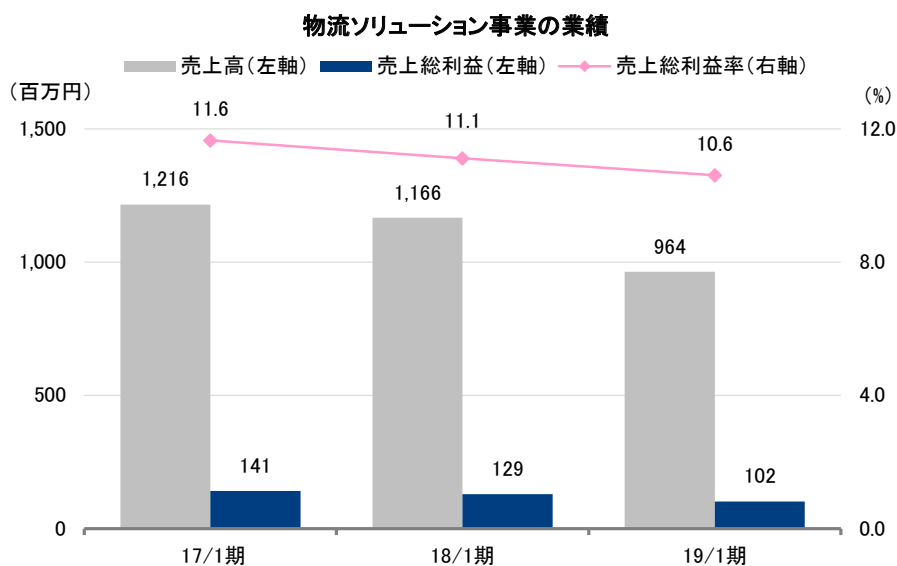
(2) その他

システムソリューション事業の売上高は前期比 59.2% 増の 165 百万円、売上総利益は同 39.4% 増の 34 百万円と 3 期ぶりの増収増益となった。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。ただ、販売価格の低下傾向が続いていることもあり、売上総利益率は 20.9% と前期比で 3.0 ポイント低下した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

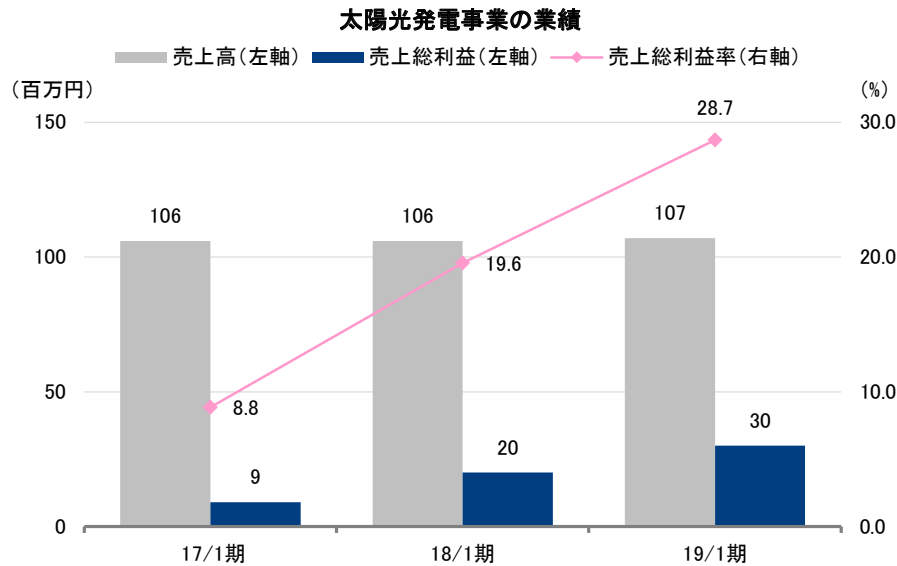
物流ソリューション事業の売上高は前期比 17.3% 減の 964 百万円、売上総利益は同 21.1% 減の 102 百万円となった。上期に物流業務代行サービスの主要顧客 2 社で解約が発生したことが影響した。ただ、半期ベースで見ると、売上高は上期 429 百万円から下期 535 百万円、売上総利益は同様に 49 百万円から 52 百万円とそれぞれ上期を底に回復に転じている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

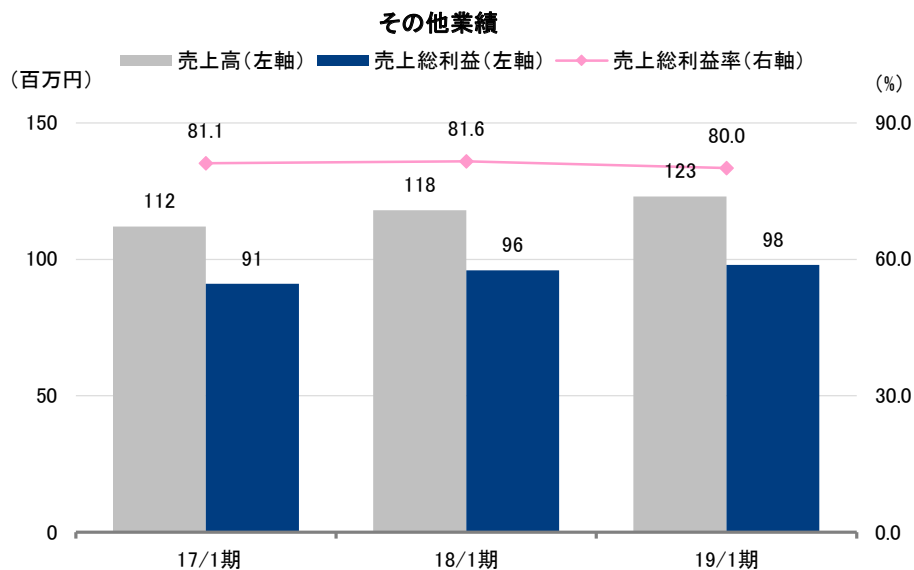
業績動向

太陽光発電事業の売上高は前期比 0.7% 増の 107 百万円、売上総利益は同 47.8% 増の 30 百万円となった。日照時間が前期並みとなったことから売上高は微増収にとどまったが、減価償却費を中心とした固定費の減少により、売上総利益は 2 ケタ増益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他事業の売上高は前期比 4.1% 増の 123 百万円、売上総利益は同 2.2% 増の 98 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。なお、飲食店のため売上総利益率は 80.0% と高くなっているが、販管費を差し引いた営業利益段階での収益への貢献は軽微となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で自己資本比率は90%超と好財務体質を維持

3. 財務状況と経営指標

2019年1月期末の総資産は前期末比100百万円減少の3,403百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現預金が208百万円減少した一方で、貸倒引当金が68百万円増加したほか損害賠償請求額に相当する短期貸付金303百万円を計上したことが増加要因となった。固定資産は有形固定資産が71百万円減少し、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が32百万円、投資その他資産が20百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比56百万円減少の267百万円となった。主に未払法人税等で38百万円減少した。また、純資産は同43百万円減少の3,136百万円となった。利益剰余金が54百万円増加した一方で、非支配株主持分が59百万円、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92.0%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安定した収益が見込めること、大きな資金需要がなく無借金経営を継続していることが高い自己資本比率を維持している要因となっている。ただ、売上高営業利益率はここ数年低下傾向となっている。主力のASP事業が伸び悩んでいることに加えて、2019年1月期から新たにPutmenu事業を開始しており、開発費用や営業費用等の先行投資を行ったことが要因となっている。Putmenu事業については2020年1月期以降も普及拡大のため積極的な投資を行っていく方針となっているため、収益性については一時的に低下するが、将来の成長に向けて必要な投資と位置付けている。

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	増減額
流動資産	1,715	2,340	2,383	2,666	2,584	-81
(現預金)	1,311	2,001	2,060	2,253	2,044	-208
固定資産	1,120	830	933	837	818	-18
総資産	2,836	3,171	3,317	3,503	3,403	-100
負債合計	351	413	353	323	267	-56
(有利子負債)	-	-	-	-	-	-
純資産合計	2,484	2,758	2,963	3,180	3,136	-43
経営指標						
(安全性)						
自己資本比率	86.1%	85.4%	87.6%	88.9%	92.0%	+3.1pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-	-
(収益性)						
ROA (総資産経常利益率)	14.0%	17.0%	13.1%	12.4%	8.6%	-3.8pt
ROE (自己資本利益率)	9.4%	13.8%	9.8%	9.4%	4.7%	-4.7pt
売上高営業利益率	24.0%	23.0%	17.6%	17.9%	12.6%	-5.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年1月期はPutmenu事業の投資拡大により増収減益を見込む

1. 2020年1月期業績見通し

2020年1月期の連結業績は、売上高で前期比8.8%増の2,452百万円、営業利益で同28.2%減の204百万円、経常利益で同31.0%減の205百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.8%減の114百万円と増収減益となる見通し。売上高は主力の「まかせてネット」の契約件数増や物流ソリューション事業の回復により3期ぶりの増収に転じる見込みだが、前期に引き続き「Putmenu」の事業拡大に向けた投資を積極的に進めていく方針となっており、システム開発費や広告宣伝費、業務委託費などの増加が減益要因となる。なお、営業人員については前期末で11人（うち、Putmenu専任で3人）となっており、今期の増員計画はない。

2020年1月期連結業績見通し

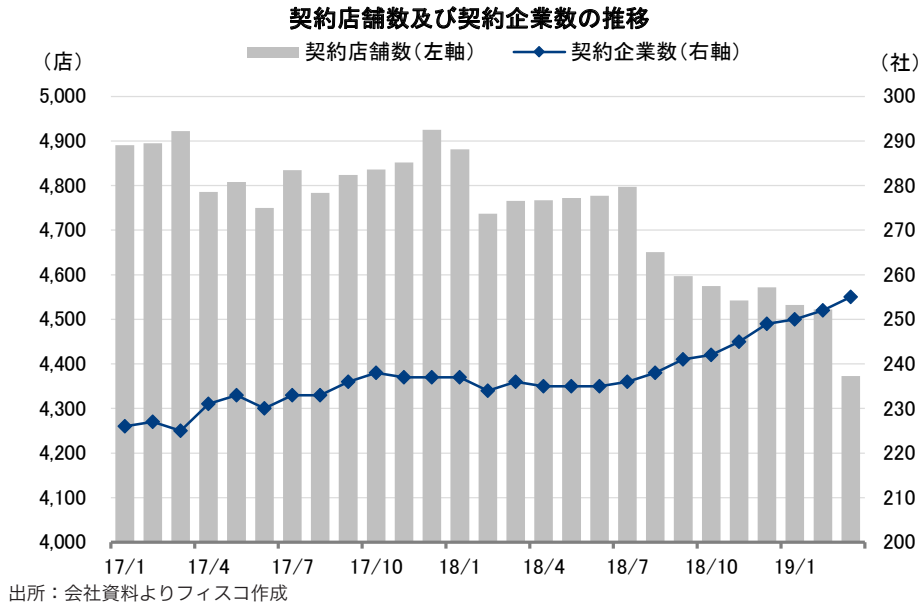
(単位：百万円)

	19/1期		20/1期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	2,254	-5.7%	1,208	+12.3%	2,452	+8.8%
営業利益	284	-33.5%	134	-23.7%	204	-28.2%
経常利益	297	-29.9%	135	-23.7%	205	-31.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	-47.6%	81	-34.1%	114	-22.8%
1株当たり利益(円)	11.64		6.37		8.97	

出所：決算短信よりフィスコ作成

「まかせてネット」等の期末契約店舗数については、前期末比10.3%増の5,000店舗、期末月（2020年1月）の月額利用料で前年同月比7%増の75百万円を目標としている。契約数の拡大施策としては、アライアンス企業との関係強化やキャッシュレス/インバウンド対応に取り組むことで新規顧客を開拓していく方針だ。ただ、足元の外食業界を取り巻く環境は、2019年10月から予定されている消費増税への対応や慢性的な人手不足もあり、店舗数の拡大や新システムの導入等に関する投資に対する優先順位が下がっているのが実情で、短期的には伸び悩む状況が続くと予想される。実際、2019年3月末の契約店舗数は4,373店舗と前期末から159店舗減少している。契約企業数は前期末比5社増加の255社と増加傾向が続いていることから、既存顧客における閉店増が減少要因になっていると考えられる。このため、契約店舗数の本格的な回復は2019年11月以降になるものと予想される。

今後の見通し



(1) アライアンス企業との関係強化

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イー（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（セーフイー）」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レジと監視カメラを連携させることで、外部侵入者による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。POSレジ上にカメラを設置する店舗は多くあるが、「Safie」はPOSレジと連携することで、録画された膨大な映像データから、確認したい時間帯をワンクリックで簡単に再生できることが特徴となっている。同社顧客への導入実績はまだ少ないものの、潜在需要は大きいと見ており、今後のARPU上昇に寄与すると見られる。なお、「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（1週間）で1,200円から利用可能となっている。

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2019年1月期より協業を開始した。「Shopらん」は本部・店舗間の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、小売・外食業界などを中心に3.5万店舗超、約53万人に利用されている。外食業界では2018年6月に同社の顧客でもある、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>）が導入している。店舗運営の業務効率向上を図るツールとして「まかせてネット」との親和性も高く、両社で顧客を相互紹介するなどして新規顧客を開拓していく方針となっており、既に紹介で数社の契約実績が上がっている。

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（約2,000店舗）のうち、2019年1月期は数店舗に試験導入されており、今後の拡大が期待される。

今後の見通し

(2) キャッシュレス/インバウンドへの対応

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、後述する「Putmenu」の拡販に注力しているが、そのほかにも同社が提供する「まかせてタッチ」の導入拡大を図るため、三菱 UFJ ニコス（株）が提供するクラウド型マルチ決済システム「J-Mups」との連携を2019年1月期より開始している。「J-Mups」は国内外の主要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幅広く対応しており、キャッシュレス決済サービスに対応することで「まかせてタッチ」の拡販も進めていく考えだ。

「Putmenu」は様々な利用シーンで導入が進み、将来的に収益柱に育つ可能性

2. Putmenu 事業の状況と今後の展開

同社は「まかせてネット」に続く新たな収益柱として、飲食店等の注文・会計待ち時間「0分」を実現するサービス「Putmenu」の事業拡大に注力している。販売ターゲットとしては、飲食店だけでなく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、各種イベント会場など注文や決済等で行列の発生しやすい場所のほか、外国人利用客の多いホテルや観光地等が挙げられる。また、事前注文を可能とすることで食材の廃棄ロス削減効果が期待できる社内食堂でも導入されるなど、2018年の事業開始以降、様々な利用シーンで導入が広がっている。

Putmenu の導入・提携の動き

年月	内容
2018年 1月	イオンモール幕張新都心「おひつごはん 四六時中」に導入 ハウステンボス内レストラン「ソーセージワーフ」に導入
2018年 3月	「変なホテル ハウステンボス」内でオーダーメイドTシャツの注文・販売システムに採用
2018年 4月	ケンタッキーフライドチキン 2店舗（新宿南口店、池袋サンシャイン通り店）に試験導入
2018年 5月	「リンガーハット TOKYO PREMIUM 日比谷シャンテ店」に導入
2018年 8月	イオンカードとの連携開始
2018年 9月	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）に導入
2018年10月	「大戸屋ごはん処品川グランバサージュ店」に導入
2018年11月	ベトナム新座店のお惣菜予約注文・事前決済サービス「タッチ de デリカ」に採用 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」のホームアリーナに導入 「温泉総選挙」を運営する（株）ジャパンデザインと、観光地のキャッシュレス化推進で連携していくことを発表 エポスカードとの連携開始。ショッピングモール「モレラ岐阜」のフードコート専用アプリ「モレラオーダー」として導入
2019年 1月	体験型ソーシャルトラベルプラットフォームを提供する WORLD TRIP SINGAPOLE PTE.Ltd と業務提携発表
2019年 2月	ボクシーズが提供するデジタル観光ツアーアプリ「SpotTour（スポットツアー）」と連携
2019年 3月	街ごとキャッシュレス企画第一弾として、（一社）妙高ツーリズムマネジメントとの連携を発表 妙高のスキー場や周辺にある飲食店舗、道の駅、宿泊施設、交通機関等に導入 ベトナム上尾平塚店のお惣菜予約注文・事前決済サービス「タッチ de デリカ」に採用
2019年 4月	（株）光洋が運営する社員食堂「みんなの社員食堂」で運用開始 QRコードを使わずに「WeChat Pay」で決済できる新たな決済手段に対応 「変なホテル ハウステンボス」の全客室（200室）に導入されているレンタルスマートフォン「Handy」に搭載
2019年 5月	「妙高 街ごとキャッシュレス企画」の一環として、地域活性化イベント「艸原祭」での利用促進に取り組む

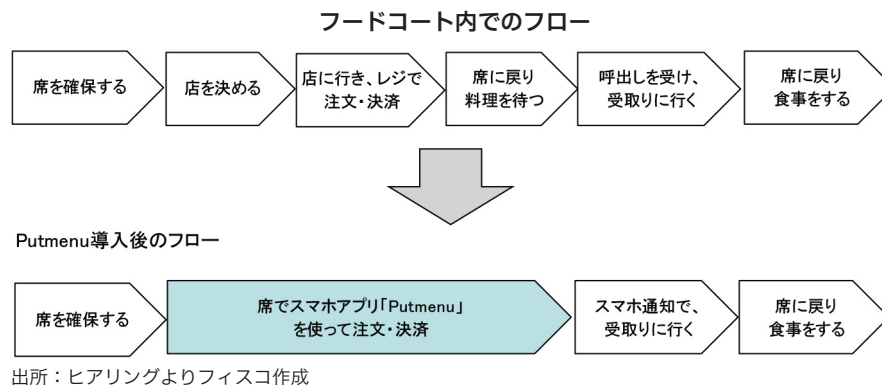
出所：会社資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) フードコート/スーパー

フードコート向けでは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、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店舗に一斉導入した。また、同年11月には丸井グループ<8252>のショッピングモールであるモレラ岐阜のフードコート「FOOD GARDEN」(4店舗)の専用アプリ「モレラオーダー」としても採用されるなど、着々と導入が進んでいるほか、イオンカードやエポスカードとの連携も同時にスタートしており、利便性の向上も図っている。

「Putmenu」導入後の効果としては、混雑時の待ち時間解消により他のフードコートと比較して時間当たり注文件数が格段に増加したことが挙げられる。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。なお、これら顧客企業での横展開が進んでいないように見えるが、既存店舗においてはPOSレジシステムとの連携が必要でシステム改良費用が発生すること、また、2019年10月に予定されている消費増税や軽減税率導入に向けた対策が経営の優先課題となっていることが背景にある。これら課題が解決されれば、フードコート向けの導入事例もさらに増えていくものと予想される。



その他、2018年11月には(株)ベイシアが運営するスーパーマーケット、ベイシア新座店で惣菜の事前注文・決済サービス「タッチ de デリカ」として「Putmenu」が採用された。当日1時間前から最大3日後まで、受け取り日時を指定して注文できるサービスで、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ことができる仕組みとなる。決済処理に関してはスマートフォンのGPS機能を使って20km圏内で可能となる。店舗側から見れば、受注生産が可能となり販売量の予測精度が高まることで、廃棄ロスの削減効果が期待できることになる。2019年3月には新たに新店出した上尾平塚店でも導入されており、今後も新規店舗での導入拡大が期待される。

今後の見通し

(2) イベント会場

「Putmenu」の導入先としてイベント会場も有力なターゲットとなる。2018年11月に第1弾として、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「船橋アリーナ」のフードラウンジに導入された。バスケットボールの試合観戦では、ハーフタイム（15分間）内に観客も軽食やドリンクを購入するため、フードラウンジで行列に並ぶ必要（試合再開に間に合わない可能性）があったが、「Putmenu」を利用することで、観客席から商品を注文し、行列に並ぶことなく商品を購入できるようになる。「Putmenu」導入後のフードラウンジにおける売上は25%以上アップし、顧客満足度も向上するなど想定以上の導入効果が出ている。

「Putmenu」で商品を購入した場合、サービス料として通常料金の8%を徴収しているが、それでもリピート率は80%を超えており、同サービスに対するニーズの大きさがうかがえる。今後はアリーナ内の物販店でも導入していく予定となっている。また、こうした導入効果を見て他チーム、あるいは他のプロスポーツ競技運営会社からの引き合いも増えており、2020年1月期中にも新たな導入が進むと予想される。なお、船橋アリーナではビーコンを観客席のエリアごとに配置し、各エリアの購買データも収集している。対戦チームごとにデータを収集することで販売予測の精度が高まり、食材の調達量やスタッフ人員の最適化が可能となり、経営効率の向上につながると見ている。

なお、収益モデルとしてはサービス料金を運営会社とレベニューシェアする方式となり、流通額に比例して同社の収益も拡大する格好となる。

(3) 観光地

訪日外国人観光客が増加するなか、観光地での「街ごとキャッシュレス化」を実現するツールとして「Putmenu」の普及拡大が見込まれる。2018年11月に5省庁の後援を受けて観光促進を推進する「温泉総選挙」を運営する（株）ジャパンデザインと観光地のキャッシュレス化推進で連携していくことを発表したが、その第1弾として、妙高（新潟）の「街ごとキャッシュレス化」に取り組んでいく。

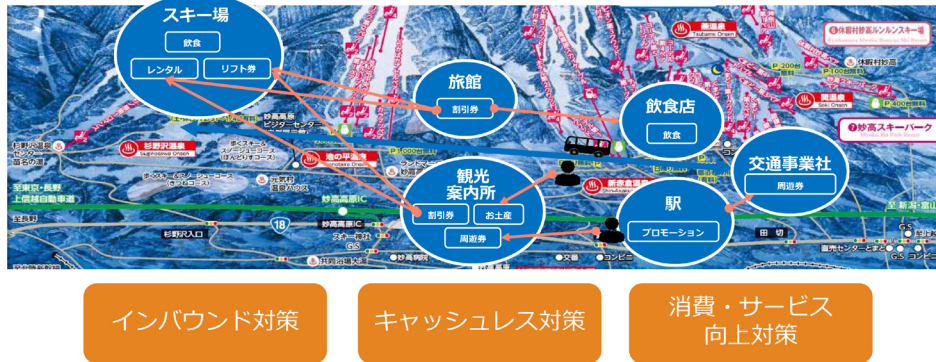
現地で観光地経営の舵取り役となっている（一社）妙高ツーリズムマネジメントと連携して、妙高を訪れる国内外の観光客に対して「Putmenu」のサービスを提供することで、利便性の向上と消費の活性化を図っていく。具体的には、エリア内のスキー場（リフト券やレンタルサービス、飲食店）やその周辺の飲食店、道の駅、各宿泊施設、交通機関等で「Putmenu」による注文・キャッシュレス決済を可能にする。訪日観光客にとっては「Putmenu」を利用することで、ストレスなく正確な情報を得ることができ、満足度の高い観光体験を得ることが可能となる。飲食店や宿泊施設等のサービス提供側から見れば、各国の言語に対応するために掛かっていた費用を削減できるほか、キャッシュレス決済により消費拡大も期待できることになる。また、街全体に設置されたビーコンやGPSを通じて、利用者の観光地での体験経路や消費動向等のデータを収集・分析し、観光地の更なる活性化につなげていくことも可能となる。同社は、妙高で毎年5月に実施される地方活性化イベント「艸原祭（そうげんさい）」※にて、「Putmenu」を活用して混雑緩和とキャッシュレスを推進し、利用者のサービス向上に取り組むことを発表している。

※ 池の平温泉のいもり池周辺で開催される、春の訪れを告げるお祭りで、毎年約2万人が来場する。伝統芸能等のステージイベントや屋台村の開設、フィナーレでは火文字と妙高山をバックにした花火が打ちあがる。

今後の見通し

街全体が一体となった観光活性化企画

街ごとキャッシュレス企画



出所：決算説明会資料より掲載

妙高での取り組みを発表して以降、他の観光自治体からの問い合わせも増えていることから、今後は各地のDMO※と連携した取り組みが広がっていくものと予想される。同社では2020年3月末までに100ヶ所の観光地での導入を目標としている。

※ DMO (Destination Management Organization)：地域の多様な関係者を巻き込みつつ、科学的アプローチを取り入れた観光地域づくりを行う舵取り役となる法人。

なお、収益モデルとしてはスキー場やイベント会場等では流通額の一定比率をレベニューシェアする方式となり、宿泊施設や飲食店舗等では月額固定料金制も検討している（顧客単価が異なるため、今後のデータ検証により最適化していく方針）。

(4) 社員食堂

2019年4月には医療・福祉関連サービスを展開する(株)光洋が運営する社員食堂「みんなの社員食堂」で「Putmenu」の運用を開始したことを発表している。光洋本社地区は工業団地内にあり、飲食店が少なく近隣企業も含めて「ランチ難民化」が大きな課題となっていた。光洋では「Putmenu」を導入することで、完全キャッシュレス化を実現し、現金の取扱いに関する人的コストを削減するほか、前日17時以降当日朝までの事前決済限定で割引を行うダイナミックプライシングを導入することで、食材の廃棄ロス削減にも取り組んでいく。また、当初は社員向けサービスとして開始するが、運用体制が確立されれば近隣地区の企業に限定して食堂を開放し、地域のランチ需要も取り込んでいく予定だ。なお、売上や勤怠、発注管理などは「まかせてネット」でサポートしていくことにしている。

さらに、光洋では子会社の(株)光洋フードサービスで全国の病院・施設内レストランへの飲食受託運営を行っており、これら施設への導入も連携して推進していく予定になっている。

そのほか、学生食堂からの引き合いも来ている。事前注文とキャッシュレス化により時間当たりの売上アップと人件費抑制、食材廃棄ロス削減効果が見込まれる。学生にとっても利便性向上につながるため、今後の普及拡大が期待される。

(5) その他

その他にも高速道路の SA/PA や各種イベント会場など混雑が予想される場所、観光バスの車内販売など様々な利用シーンでの導入拡大が期待される。2019 年 4 月には新たにホテルのレンタルスマートフォンサービスとの連携も開始している。具体的には、ハウステンボス内の「変なホテル」全客室（200 室）に備え付けられているスマートフォン「handy」（無料）に「Putmenu」のアプリを組み込み、宿泊客が同端末を用いてホテル内で販売しているお土産物等の注文・購入を可能とした。

「handy」は hi japan (株) が提供するサービスで、現在、国内ホテルの約 3 割に当たる 1,700 施設、24 万室への導入が決定している。今回は「変なホテル」で「putmenu」のサービスを展開していたことがきっかけとなっており、他のホテルに横展開できるかどうかは未定だが、今回の取り組みによって成功事例（ホテルにおける物販売上の増加）ができれば、「putmenu」を導入するホテルも増える可能性がある。

また、海外市場への展開も見据えている。2019 年 1 月にシンガポールで現地企業と業務提携を発表し、現在、ビーコンの電波免許取得手続き中となっているほか、その他東南アジアでも日系大手流通企業が展開するショッピングモール等で導入できるかどうか探索している段階にある。

(6) 営業・開発戦略

営業についてはリソースが限られるため、観光地での取り組みにおいて DMO と連携したように、それぞれのターゲット市場でネットワークを持つ協力企業と組むことで効率的に導入拡大を進めていく戦略となっている。また、開発面ではボクシーズで機能改善も含めた開発を進めていくほか、IoT により収集したデータを活用する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。特に、IoT を使ったデータ収集・活用の仕組みは類似サービスにはない強みとなるだけに、導入検討の際の優位点となる。

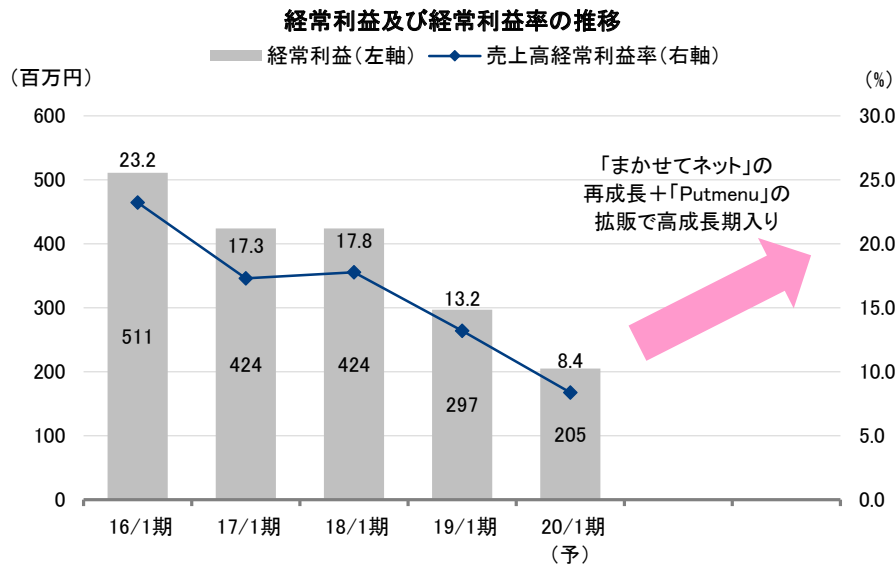
同社では 2020 年夏に開催される東京オリンピック・パラリンピックに向けて、今後 1 年間で事業拡大に向けた好機になると見ており、広告宣伝費も含めて先行投資を積極的に投下していく計画としている。このため、収益化の時期としては早くとも 2021 年 1 月期以降となる。料金プランについては導入先によって固定制とレベニューシェアの 2 通りとなるが、仮に月額 2.5 万円とすると 1,000 店舗導入で年間売上高が 3 億円となる計算だ。レベニューシェア方式で同規模の売上高を獲得するには流通額で 75 億円程度（手数料率 4% 前提）が必要となる。2018 年の訪日外国人の旅行消費額は約 4 兆 5 千億円となっており、今後、各市場において「Putmenu」の導入拡大が進めば、数年後には「まかせてネット」に並ぶ収益柱に育つものと予想される。

今後の見通し

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もあって利益率の低下傾向が続き、2020 年 1 月期には「Putmenu」の先行投資負担増により、8.4% の水準まで落ち込む計画となっているが、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、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 2020 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。

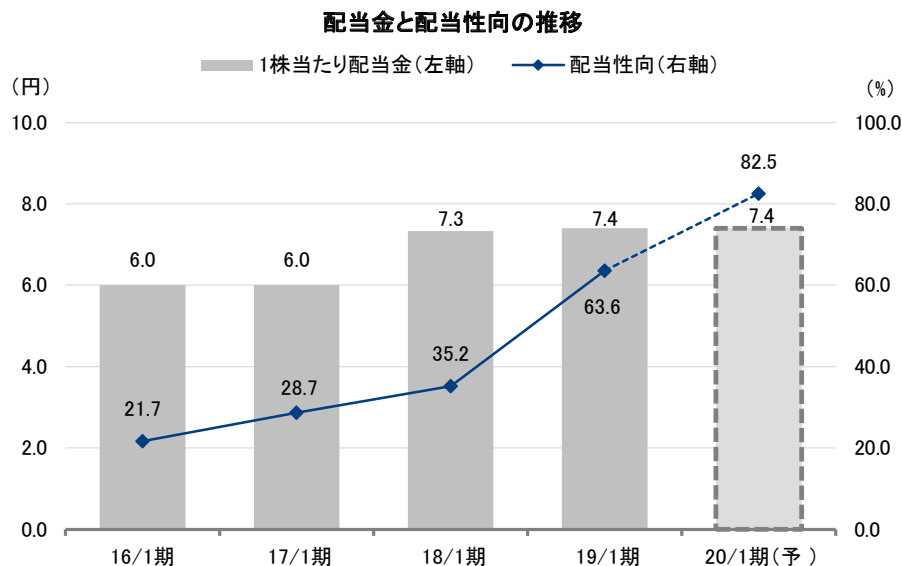


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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る。2020年1月期の1株当たり配当金については、前期比横ばいの7.4円(配当性向82.5%)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。



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、2019年1月期に完了している。クラウド化によって、「まかせてネット」の安定運用やコスト効率の向上が期待される。

重要事項（ディスクレマー）

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。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