

|| 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 >>>](#)

2020年4月24日(金)

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. 2020年1月期の業績概要	01
2. 今後の事業展開	01
3. 株主還元策	02
■ 事業概要	02
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. 2020年1月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2021年1月期の業績見通し	14
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策について	18

■ 要約

「まかせてネット」と「Putmenu」を連携させ、 店舗の人手不足問題解消を支援する

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、発注 / 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している。中小規模の外食チェーンを中心に、2020年1月期末時点の契約店舗数は5,092店舗と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であり、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. 2020年1月期の業績概要

2020年1月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の2,426百万円、営業利益で同12.9%減の247百万円とほぼ会社計画どおりに着地した。売上高は物流ソリューション事業が前期比16.3%増と好調に推移したことで3期ぶりの増収に転じたが、利益面では主力のASP事業において「まかせてネット」の期中平均契約店舗数が減少したこと並びに「Putmenu」の開発費増が減益要因となった。「Putmenu」については、飲食店だけでなく企業の社員食堂やスポーツ競技場、観光地などに導入が進んでいるが、売上げへの影響は軽微で先行投資段階となっている。「まかせてネット」の契約店舗数については、2020年1月期第4四半期にかけて新規契約が増加したことにより、2020年1月期末時点で前期末比560店舗増の5,092店舗と過去最高（2016年1月期末）水準に回復している。

2. 今後の事業展開

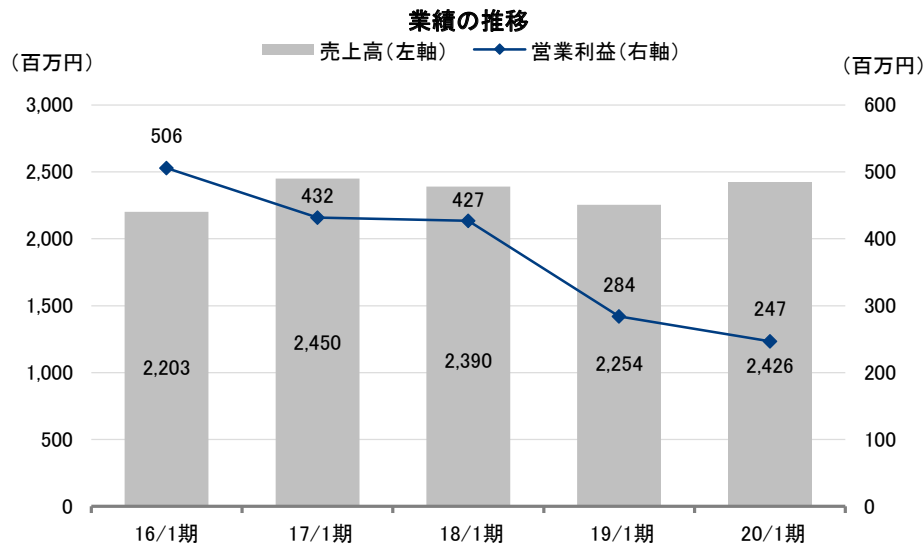
2021年1月期の業績予想について同社は、新型コロナウイルスの感染拡大が外食企業の経営環境に大きく影響を及ぼすなかで、合理的な数値を見積もることが困難なことから開示を見送っている。外食企業のシステム投資や店舗投資は当面冷え込むことが避けられず、「まかせてネット」の契約店舗数も既存顧客の閉店により減少する可能性がある。こうしたなかで同社は、市場環境の回復後を見据えて新たなソリューションサービスの提供を開始している。具体的には、「Putmenu」を「まかせてネット」と連携させることで、ホールスタッフの人員最適化を図る「まかせてネット総合システム」の提供を開始したほか、AIを活用してスタッフの退職率低減を実現する「まかせて労務EX」の提供を開始している。本格的な営業活動は市場環境が落ち着いてからとなるが、契約店舗数並びに顧客売上単価の向上につながるサービスとして注目される。また「Putmenu」については、飲食店だけでなくスポーツ競技場やイベント会場、観光地、企業の社員食堂などといった導入先での成功事例をもとに、ヨコ展開を進めていく戦略となっている。

3. 株主還元策

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。2021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円を予定している。自己資本比率は2020年1月期末で91.6%、無借金経営で現預金は2,179百万円と潤沢にあることから、今後も資金需要を勘案しながら安定配当を基本に配当を行っていくものと予想される。

Key Points

- ・2020年1月期は「Putmenu」の先行投資が続き増収減益に
- ・「まかせてネット」の契約店舗数は2020年1月期第4四半期に盛り返し、過去最高水準まで回復
- ・店舗の人手不足問題を解決するソリューション提案に注力し再成長を目指す



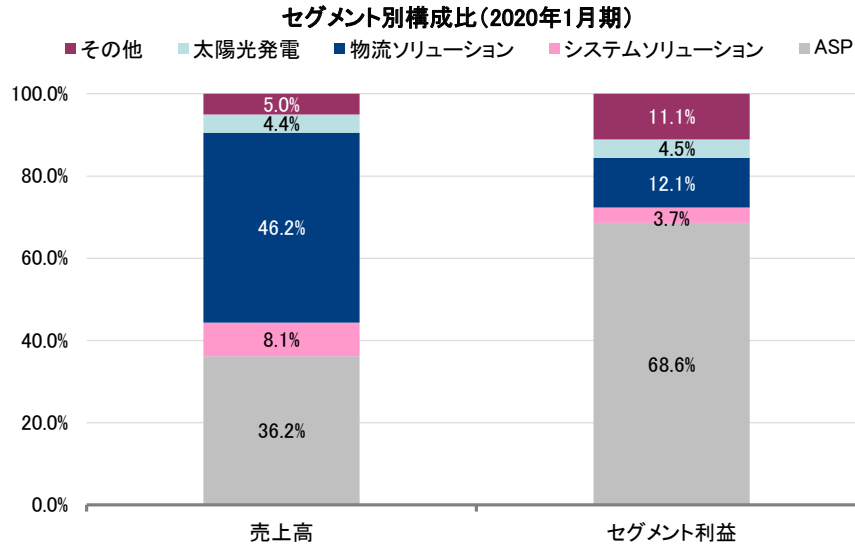
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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5,000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、その他の5つの事業セグメントで区分されている。2020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36.2%、物流ソリューション事業が46.2%と2つの事業で全体の80%強を占めるが、セグメント利益ではASP事業だけで68.6%と過半を占めており、ASP事業が同社の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。

事業概要



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

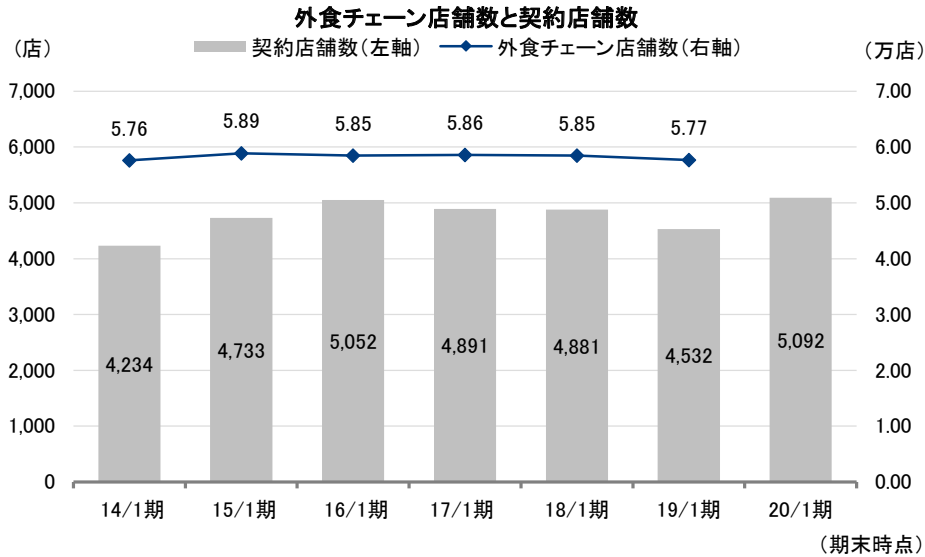
ASP 事業は、インターネットを介して売上、発注 / 仕入、勤怠管理など店舗を運営していくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス「まかせてネット」(1999年サービス開始)が主力となっている。主な顧客は、20～50店舗規模でチェーン展開する中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで顧客企業は店舗の経営状況を迅速かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型ビジネスモデルで収益性も高く、同社の主力事業となっている。

「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ものの、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3万円)。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)。

契約店舗数は、2020年1月期末時点で5,092店舗(契約企業数259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が約5.77万店舗((一社)日本フランチャイズチェーン協会調べ)あることから、業界シェアは9%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。

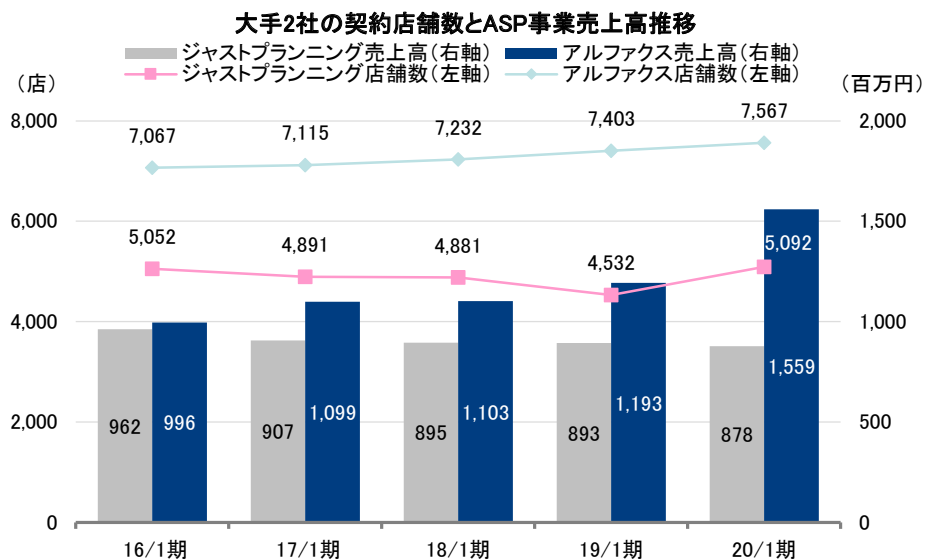
ジャストプランニング | 2020年4月24日(金)
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要



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調べ（3月末）
 出所：本決算説明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、2019年9月期末時点で7,567店舗（契約企業数278社）と同社を約1.5倍上回る業界トップの水準となっている。なお、アルファクス・フード・システムは、2019年9月期は自動発注システムが急増したこともあり、売上高についても2ケタ成長となっている。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。



注：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

ジャストプランニング | 2020年4月24日(金)
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要

同社は ARPU の向上及び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を進めている。このうち「まかせてタッチ」(「POSITEV」の名称で 2012 年サービス開始。2014 年に現在の名称に)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である。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ほか、一般的に普及している端末を使うため従業員の習熟度も早く、研修のための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メリットとして挙げられる。「まかせてタッチ」の導入費用は初期費用で 10 万円からとなり、月額利用料は 1 店舗当たりオーダーリングサービス 9,800 円、POS サービス 5,000 円、保守サービス 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徐々に増え始めている。

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%)、連結子会社としている。「Putmenu」の開発はボクシーズで担当し、営業は同社が中心となって外部パートナーの協力も得ながら進めている。

「Putmenu」は、飲食店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、決済手段としては主要クレジットカードのほか、携帯キャリア 3 社や LINE Pay、Apple Pay、PayPal、Alipay、PayPay などのオンライン決済システムに対応している。また、アプリは 12 言語表示に対応となっているほか、アレルギー物質の事前登録によるメニュー表示、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。

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である「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、あらかじめ設定したエリア内からしか注文できない仕組みとなっている。事業者側からは、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も可能となり、類似サービスに対する強みとなる。なお、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)。

※ 2019 年よりスターバックスやマクドナルドが、自社開発したシステムにより一部店舗でサービスを開始しているほか、複数の IT ベンチャーがモバイル注文・決済サービスを提供している。

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のほか、イベント会場等の行列のしやすい飲食店や物販店、外国人観光客が多いホテルや観光地などが挙げられる。収益モデルは 3 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、または月額固定料金と流通総額の一定料率を組み合わせたハイブリッド型の料金体系で提供していく方針となっている。

ジャストプランニング | 2020年4月24日(金)
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要

「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（Online to Offline）による集客施策が可能。	プロモーション、CS 向上

※顧客満足度

出所：本決算説明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「まかせてネット」等の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。「まかせてネット」等の新規契約をした場合でも、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、事業全体のセグメント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、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、セグメント利益率は低水準で推移しているが、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月より稼働）、宮城県内で 1.1MWh（2016年2月より稼働）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で、償却負担の減少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 パワーで飲食店を運営している。2020年1月期末の店舗数は居酒屋 3 店舗、ゴルフバー 1 店舗の合計 4 店舗となっている。

業績動向

2020年1月期は「Putmenu」の先行投資が続き増収減益に

1. 2020年1月期の業績概要

2020年1月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の2,426百万円、営業利益で同12.9%減の247百万円、経常利益で同17.1%減の246百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同26.7%減の108百万円となった。売上高は物流ソリューション事業の伸びに支えられて3期ぶりの増収に転じたものの、収益柱である「まかせてネット」等の期中平均契約店舗数（月末店舗数平均値）が前期比3.8%減の4,492店舗と減少したことを主因として、売上総利益は前期比1.6%減少した。また、「Putmenu」の開発費や広告宣伝費、販促費等を中心に販管費が増加し、営業利益は4期連続の減益となった。

会社計画比で見ると、売上高は「まかせてネット」が若干未達となったものの、物流ソリューション事業の伸びでカバーし、おおむね計画どおりの着地となった。営業利益、経常利益については販管費の抑制に取り組んだことにより計画比で20%強の上振れとなった。親会社株主に帰属する当期純利益については、特別損失として貸付金に対する貸倒引当金繰入額57百万円を計上したことから、5.0%の未達となっている。

2020年1月期連結業績

(単位：百万円)

	19/1期		会社計画	20/1期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,254	-	2,452	2,426	-	7.7%	-1.0%
売上総利益	891	39.6%	-	877	36.2%	-1.6%	-
販売費及び一般管理費	607	26.9%	-	629	26.0%	3.7%	-
営業利益	284	12.6%	204	247	10.2%	-12.9%	21.4%
経常利益	297	13.2%	205	246	10.2%	-17.1%	20.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	6.6%	114	108	4.5%	-26.7%	-5.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

「まかせてネット」の契約店舗数は 2020年1月期第4四半期に盛り返し、過去最高水準まで回復

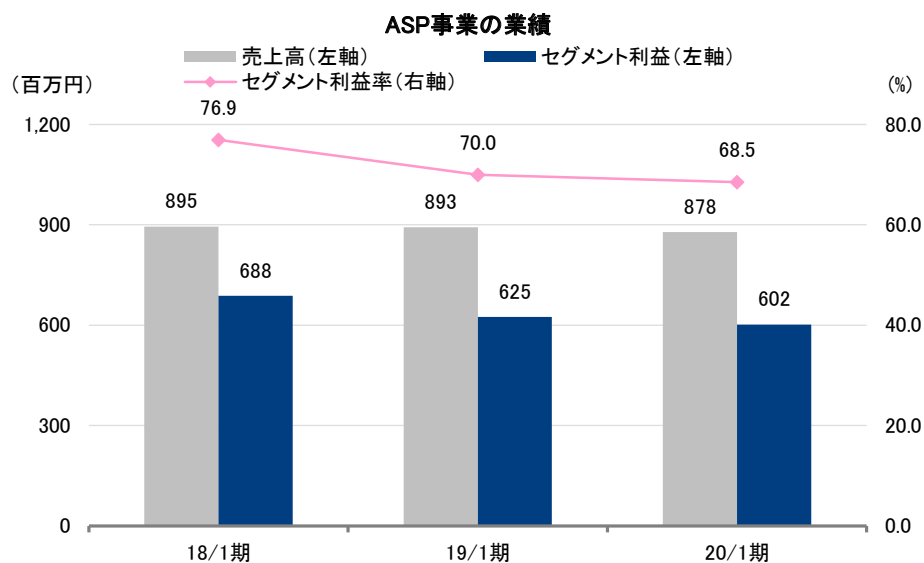
2. 事業セグメント別動向

(1) ASP 事業

ASP事業の売上高は前期比1.6%減の878百万円、セグメント利益は同3.7%減の602百万円となった。既述のとおり、「まかせてネット」等の期中平均契約店舗数が前期比3.8%減となったことが減収要因となった。主要取引先のうち1社との取引の縮小があったものの、2020年1月期第4四半期にかけて比較的規模の大きい新規顧客の獲得が進んだこともあって契約店舗数も回復に転じており、2020年1月期末時点では5,092店舗と過去最高水準（2016年1月期末）まで戻っている。

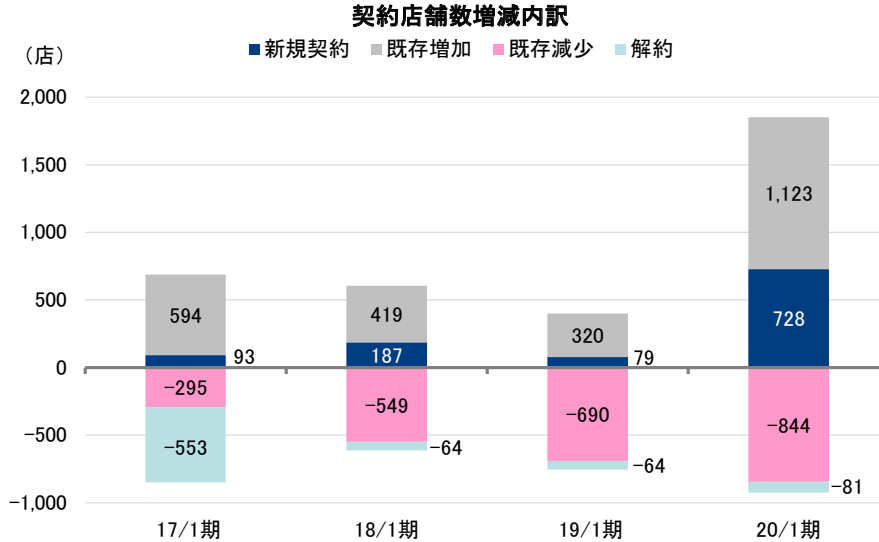
2020年1月期の契約店舗数の増減内訳を見ると、新規顧客の獲得で728店舗（前期比649店舗増）、既存顧客の新規出店で1,123店舗（同803店舗増）、解約で81店舗（同17店舗増）、既存顧客の閉店で844店舗（同154店舗増）となり、合計では前期末比560店舗増となった。新規顧客の獲得、既存顧客の出店増加がここ数年で見ても大きく、契約店舗数の増加に寄与したことがうかがえる。一方で、解約については前期比で若干増加したものの、低水準に抑えることに成功している。ここ数年、顧客とのリレーションシップ強化に取り組んできた効果が出ているものと考えられる。

また、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、2020年1月期は16.3千円と前期比で約2%上昇した。利用平均単価の低い「Logi Logi」の構成比が低下したことに加え、主力の「まかせてネット」についても値引き販売を極力しない方針に切り替えたこと、顧客単価アップに取り組んだことなどが要因となっている。利益面では、減収要因に加えて「Putmenu」の開発費、広告宣伝費、販促費等が増加したことも減益要因となっており、セグメント利益率では前期の70.0%から68.5%に低下した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：本決算説明資料よりフィスコ作成

新規事業となる「Putmenu」の主な取り組み状況について見ると、2019年4月に(株)光洋が運営する社員食堂「みんなの社員食堂」にシステムを導入した。社員食堂では当日9時まで事前に注文・決済することで割引サービスを受けられる仕組みを導入、利用率が向上するとともに食材の廃棄ロス低減につながるといった効果も出ている。現在、光洋グループが運営する病院の職員向け食堂など複数施設への導入も始まっている。

2019年7月にはイオンスタイル甲子園でイベント観戦セット(惣菜+飲料等)の事前注文・決済サービスとして、また、Jリーグに所属するファジアーノ岡山FCのホームスタジアム(シティライトスタジアム)でフードメニューの注文・決済サービスとして導入、運用が開始された。サッカースタジアムでは飲食店までの距離があり、商品を受け取るまでの移動時間がかかるという課題をマイクロデリバリー※の仕組みを導入することで解消しており、来場客からも好評を得ている。また、同時期に兵庫県の温泉観光地である浜坂温泉郷にて、街のどこにいても(JR浜坂駅の半径5キロメートル以内)地域の特産品等を「Putmenu」で注文・購入できる「おみやげ天国」サービスも開始している。同サービスも、利用客は翌日に宿泊施設または道の駅、駅案内所など指定した場所で商品の受け取りが可能なマイクロデリバリーの仕組みを導入している。

※注文商品をデリバリースタッフがまとめて施設内のコンコースに設けた受取所まで運び、利用客に受け渡す仕組みで、利用客は商品を受け取るための移動時間が短縮できるメリットがある。

ジャストプランニング | 2020年4月24日(金)
 4287 東証JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

2019年9月に開催された国内最大級の和牛フェス「東京和牛ショー 2019-Autumn-」にも導入し、一時、サーバーがダウンするほど注文が殺到するなど、行列ができる場所での潜在的なニーズの大きさが確認されている。また、2020年1月には「妙高 街ごとキャッシュレス企画」のウィンターキャンペーン（2020年1月～3月）として、連携するスキー場や飲食店、道の駅、物販店等で「Putmenu」の導入を開始した。アプリ1つでスキー場のリフト券や飲食店、買物などが可能となり、外国人観光客を中心に利用が拡がりつつあったが、暖冬による雪不足に加えて新型コロナウイルス感染拡大の影響によって、2月以降はスキー客も大幅に減少し、期待を下回る結果となっている。とはいえ、同企画のキャンペーン※に参加した企業からの評判は良く、今後もイベント企画などで「Putmenu」を使ったキャンペーンを行う可能性が出てきている。2020年1月期における「Putmenu」の売上実績は軽微で、利益面では数千万円程度の損失だったと見られるが、導入した企業や店舗、観光地などでは一定の評価が得られており、今後の成長が期待できる状況であることに変わりはない。

※ 連携飲食店で「Putmenu」を利用して注文・決済すると、お酒1杯無料とするキャンペーン企画を実施。利用客の属性や利用時間などが収集できるため、マーケティング施策として有効活用できるメリットがある。

2019年以降の「Putmenu」の主な導入事例

年月	主な導入事例
・外食/中食	
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、事前予約による食材廃棄ロス低減に取り組む
2019年7月	イオンスタイル甲子園でイベント観戦セット（お惣菜・飲料等）の事前注文・決済サービスとして導入
2019年9月	大丸心斎橋店本館地下2階のフードホール15店舗に導入
・観光地	
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4月	「変なホテル ハウステンポス」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
2019年7月	(株)ジャパンデザインと連携して、浜坂温泉郷（兵庫県）を訪れる観光客向けに、街のどこにいても地域の特産品等を注文・購入できる「おみやげ天国」サービスを開始。商品は翌日に宿泊施設または道の駅、浜坂駅前案内所等で受け取り可能に
2019年7月	訪日外国人観光客に対するおもてなし活動の一環として、内閣官房東京オリンピック・パラリンピック推進本部事務局が推進する「beyond2020」プログラムの認証事業として、「Putmenu」を活用した「街ごとおもてなし」活動をホストタウンを中心に推進していくことを発表
2020年1月	「妙高 街ごとキャッシュレス企画」のウィンターキャンペーンとして、妙高エリアの各連携スキー場や街中の連携飲食店、物販店等で導入（2020年1月～3月）。
・イベント会場	
2019年7月	Jリーグに所属するファジアーノ岡山FCのホームスタジアム（シティライトスタジアム）のスタジアムグルメ「ファジフーズ」に導入
2019年9月	国内最大級和牛フェス「東京和牛ショー 2019-Autumn-」に導入
2019年10月	男子プロバスケットリーグ（B1リーグ）B1開幕戦の公式グッズ事前予約販売システムとして導入

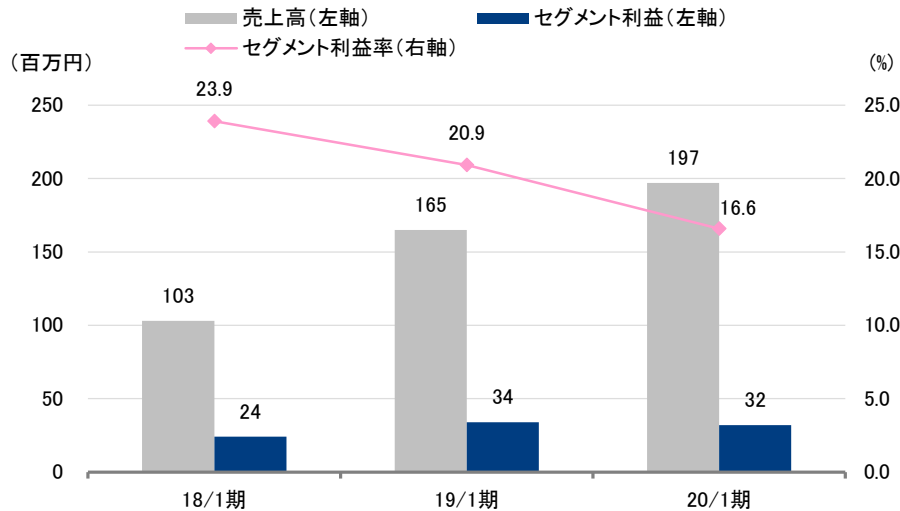
出所：会社発表資料よりフィスコ作成

(2) その他の事業

システムソリューション事業の売上高は前期比19.3%増の197百万円、セグメント利益は同5.5%減の32百万円となった。2019年10月からの消費税の軽減税率導入に対応するため、POSシステムの入替え特需が発生したことにより売上高は2ケタ増となったが、利益率の低い仕入販売品の売上構成比が上昇したことにより、セグメント利益率は前期の20.9%から16.6%に低下した。

業績動向

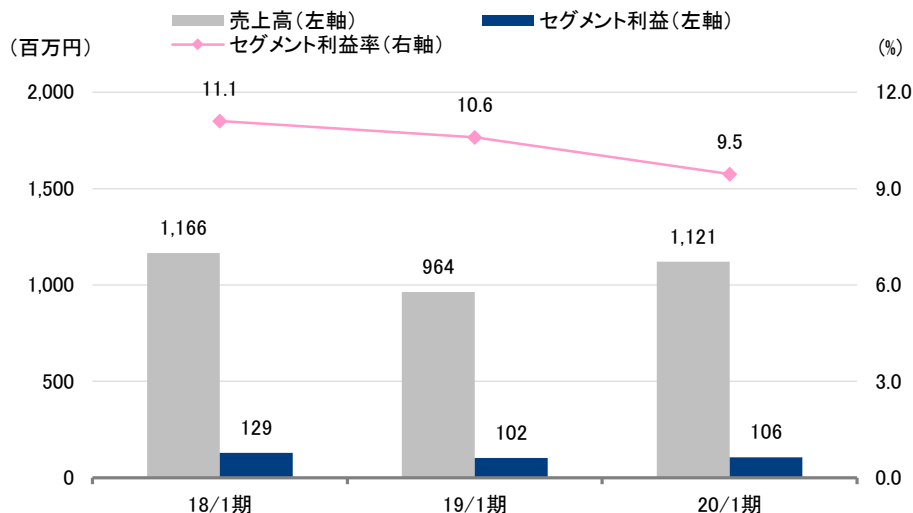
システムソリューション事業の業績



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 16.3% 増の 1,121 百万円、セグメント利益は同 3.7% 増の 106 百万円と 3 期ぶりの増収増益に転じた。前期は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影響で収益が落ち込んだが、同影響が一巡したこと、介護施設への給食物流サービスなど外食業界以外の新規顧客開拓が進んだことが増収要因となった。セグメント利益率は売上構成比の変化を主因として前期の 10.6% から 9.5% に低下した。

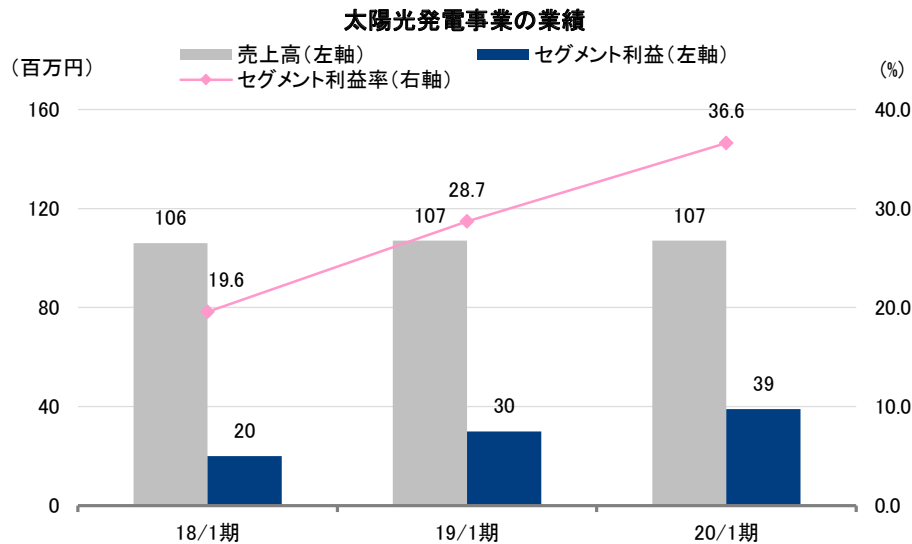
物流ソリューション事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

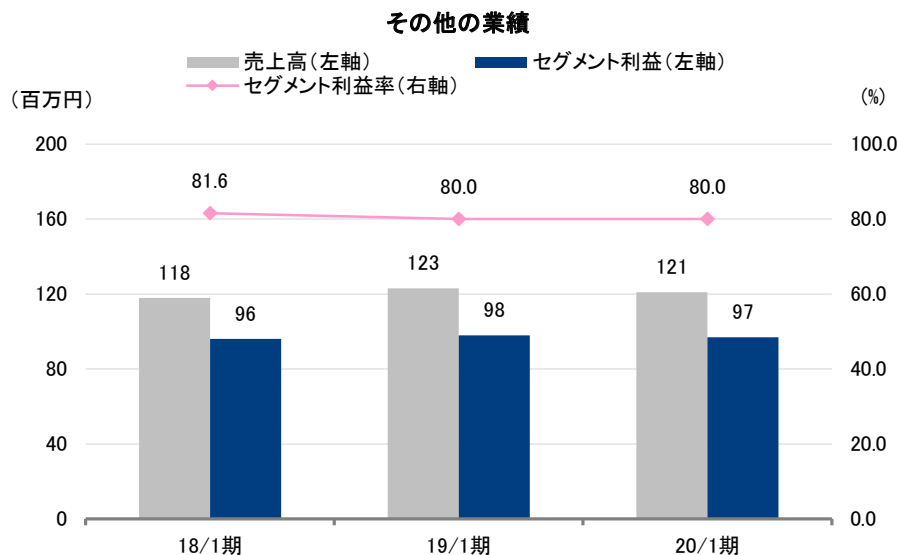
業績動向

太陽光発電事業の売上高は前期比0.1%減の107百万円、セグメント利益は同27.5%増の39百万円となった。発電量がほぼ前期並みで推移し、減価償却費が8百万円減少したことにより増益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他の売上高は前期比1.3%減の121百万円、セグメント利益は同1.3%減の97百万円となった。飲食店のためセグメント利益率は80.0%と高くなっているが、人件費や賃借料等の販売費を差し引いた営業利益はわずかとなっている。



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

2020年1月期末の総資産は前期末比33百万円増加の3,437百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現預金が135百万円増加し、短期貸付金が303百万円、貸倒引当金が68百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が71百万円減少した一方で、ソフトウェア等の無形固定資産が49百万円増加したほか、長期貸付金が297百万円、貸倒引当金が125百万円増加した。なお、長期貸付金は元社長に対する損害賠償金(総額303百万円)にかかるものとなっており、準金銭消費貸借契約の締結により同社株式368,400株と一部財産について担保権を設定している。

負債合計は前期末比16百万円増加の284百万円と若干増加した。また、純資産合計は同16百万円増加の3,152百万円となった。配当金支出で93百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で108百万円を計上し、利益剰余金が14百万円増加した。

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91.6%と高水準を維持している。主力事業となるASP事業はストック型ビジネスモデルで安定した収益が見込めることや、大きな資金需要がないことが要因となっている。収益性について見ると、ROAで7.2%、ROEで3.4%、売上高営業利益率で10.2%とここ1～2期は低下傾向となっている。「Putmenu」事業の先行投資費用を積極投下していることが主因であり、同事業が収益貢献してくれば収益性も再度向上するものと予想される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/1期	18/1期	19/1期	20/1期	増減額
流動資産	2,383	2,666	2,579	2,460	-118
(現預金)	2,060	2,253	2,044	2,179	135
固定資産	933	837	824	976	152
総資産	3,317	3,503	3,403	3,437	33
負債合計	353	323	267	284	16
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,963	3,180	3,136	3,152	16
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	87.6%	88.9%	92.0%	91.6%	-0.4pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA(総資産経常利益率)	13.1%	12.4%	8.6%	7.2%	-1.4pt
ROE(自己資本利益率)	9.8%	9.4%	4.7%	3.4%	-1.3pt
売上高営業利益率	17.6%	17.9%	12.6%	10.2%	-2.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

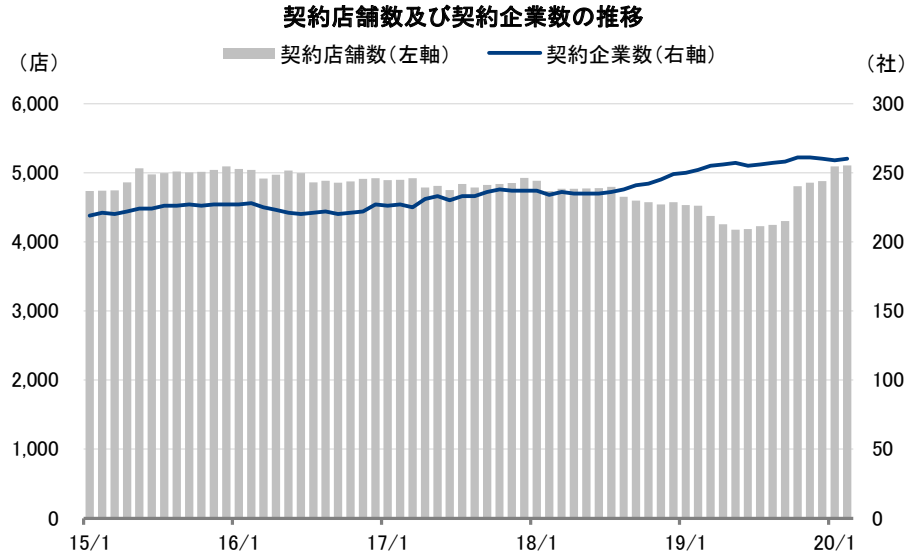
新型コロナウイルスの影響により、 2021年1月期業績予想の開示は見合わせ

1. 2021年1月期の業績見通し

2021年1月期の業績予想について同社では、新型コロナウイルス感染拡大による経済活動の停滞及び主要顧客である外食企業の事業環境悪化に伴うシステム・設備投資抑制による影響が不透明であることに鑑み、現時点では未定とし、合理的な算定が可能となった時点で速やかに開始する方針とした。実際、3月に入って居酒屋チェーンなどでは客数の減少により売上げが大幅に落ち込んでいる状況にあり、新規出店を含めた投資を行う状況にはなっていない。同社の営業活動も実質的にはストップしており、現在は顧客からヒアリングしながらその対応に当たっている状況だ。東日本大震災の際は、被害を受けた店舗に対して期間限定でサービス料金の値引きを行ったが、今回は対象範囲が広いためどのような対応ができるかは未定となっている。

今後、新型コロナウイルス感染拡大を防止するための自粛ムードが長引くようだと、閉店を余儀なくされる顧客も増えてくるものと予想され、2020年2月に5,103店舗と過去最高を更新した「まかせてネット」の契約店舗数も再度減少する可能性が高い。また「Putmenu」についても、新型コロナウイルス感染拡大の影響で導入が先送りされるケースが出ているようで、収益化のタイミングが想定よりも遅れる見通しだ。具体的には、Jリーグでのリーグ戦の開催が延期となったこと、観光地では観光客の大幅減少で導入機運が後退している。ただ、導入済みの千葉ジェッツふなばし（Bリーグ）ではファン向けの各種キャンペーン企画などで活用が進んでおり、これらの成功事例をパッケージにして他チームにヨコ展開していくことを目指している。物販の場合は商品予約時に受取日の指定機能も新たに加えており、利用シーンも拡大している。また、飲食店だけでなく企業の社員食堂での展開も期待される。2021年1月期の売上高についてはまだ軽微にとどまりそうなものの、開発費はピークアウトしており、損失額は前期比で縮小するものと見られる。

今後の見通し



出所：会社資料よりフィスコ作成

店舗の人手不足問題を解決するソリューション提案に注力し再成長を目指す

2. 成長戦略

同社では今後の成長戦略として、「Putmenu」事業の育成に加えて外食企業の経営課題となっている「人手不足」問題に対するソリューションを提案していくことで、新規顧客の獲得並びに既存顧客の単価アップを実現し、再成長を目指していく方針を打ち出している。外食業界は他の業界よりも相対的に離職率が高く、「人手不足」は店舗運営面での大きな課題となっている。同社は IT を活用することでこうした課題を解消し、顧客の売上成長をサポートしていくことで、自身の成長につなげていく考えだ。新たに取り組むソリューションとして、「Putmenu」を「まかせてネット」に組み込んだ「まかせてネット総合システム」及び、AI を活用して退職率の抑制や採用率の向上を実現する「まかせて労務 EX」の提供を開始している。

(1) 「まかせてネット総合システム」

「まかせてネット」にセルフオーダー機能を持つ「Putmenu」を組み込むことで、店舗のホールスタッフ数の最適化が可能となり、店舗収益力の向上につながるサービスとして営業提案を進めていく。既に、タブレット端末を用いたセルフオーダー型のシステムは居酒屋や回転寿司チェーンなどで普及が進んでいるが、初期導入費用が 300 ～ 500 万円 / セットと高く、同社のシステムはその 4 分の 1 の費用で導入できることがメリットとなる。

今後の見通し

また、同社のシステムはテーブル設置型の iPad 端末または来店客自身のスマートフォンから「Putmenu」を通じてオーダーすることが可能であり（全席にタッチパネルを設置する必要がない）、店舗の POS とも連携しているため、決済方法も現金払いまたはキャッシュレス決済の選択が可能となっている。セルフオーダー型のため、混雑時でも注文を取るのが遅れたり注文ミスが発生してトラブルになるようなことはなく、顧客満足度の向上だけでなくホールスタッフの業務負荷低減にもつながる。店舗側から見れば、ホールスタッフを最小人数で運営できるため人件費率が低下するほか、人件費の変動幅が最小化されることにより、店舗収益の予実管理精度が向上する。また、セルフオーダー型の導入によりホールスタッフの業務ストレスが軽減されるため、アルバイトスタッフの応募件数増加や定着率の向上※につながり、結果として、採用費用や教育研修費の減少につながるといったメリットもある。同社では市場環境が落ち着きを取り戻した段階で「まかせてネット総合システム」の営業活動を積極的に展開していく予定にしており、既存顧客の単価アップや新規顧客の開拓につなげていく考えだ。

※セルフオーダー型システムを導入した大手居酒屋チェーンでは、採用応募件数が導入前と比べて2～3倍増加した。また、大手焼肉チェーン店の調べでは、未導入店舗に対して導入店舗ではアルバイトの在籍日数が1.3倍に増加した。

飲食店のセルフオーダー

■ テーブル設置型セルフオーダー


省人化

ホールスタッフの生産性向上により省人化でき、スリムな店舗運営が可能になります。

ダイバーシティー対応

注文を受けることが難しい外国人スタッフの受け入れも容易になります。

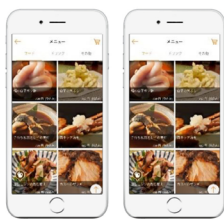
インバウンド対応

12カ国言語対応メニューで、訪日客に対してやすく、慣れないスタッフの接客をサポートいたします。

採用応募件数アップ・定着率の向上

潜在的なストレスが軽減され、定着率だけでなく募集件数の向上も見込めます。

■ お客様スマホ利用型セルフオーダー


設備投資無し

お客様のスマホを利用するため、店舗の注文端末設備投資や、別途サーバー等の導入も不要になります。

オンラインチャネルからの売上増

テイクアウト等、店内以外からの注文を受けることが出来るようになり、新たな売上を創出します。

キャッシュレス

独自に決済端末を設置することなく、スマホ決済が導入でき、会計時の現金取扱業務が削減できます。

販促チャネルとの統合

LINEを始めモバイルサービスと連携することで、既存販促チャネル資産を最大限利用することが可能になります。

出所：本決算説明資料より掲載

(2) 「まかせて労務 EX」

同社は2020年1月、「まかせてネット」の追加機能として、(株)リーガル・リテラシーが提供する「労務 AI」の労務管理ノウハウを活用した「まかせて労務 EX」を開発、提供を開始することを発表した。「労務 AI」は20万人を超える勤務データ解析を通じて、「3ヶ月以内の離職者0」を実現する AI システムで、この労務管理ノウハウと「まかせてネット勤怠管理」に蓄積する勤怠実績をシームレスに融合させたソリューションとなる。

今後の見通し

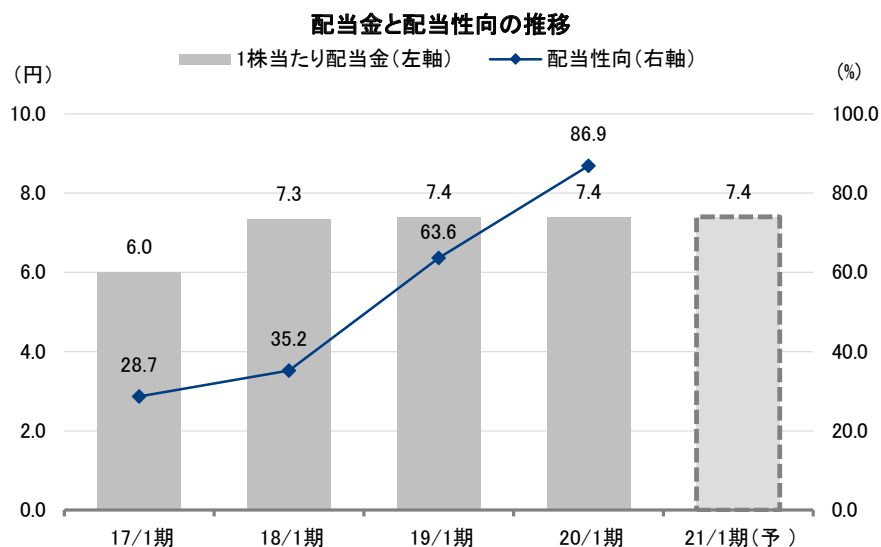
「まかせて労務 EX」の特徴としては、「退職時期の予測機能」「入社面接のサポート機能」「雇用契約明確化 & 電子化機能」の3つとなる。「退職時期の予測機能」については、20万人を超える勤務データ解析から導き出し、事前に店長にアラートを出すことで、退職を未然に防ぐ対策を取ることが可能となり、定着率の向上に寄与する。「入社面接のサポート機能」では、応募者に合わせた最適な質問や会話などを提示し、店長の性格や経験に左右されない面接サポートを行うことで、応募者に安心感を与え採用率向上を実現する。また、「雇用契約明確化 & 電子化機能」によって、店長の事務処理負担軽減と、雇用契約や入社手続きなどのペーパーレス化を実現する。同社では、同ソリューションを提携先の(株)ドリーム・アーツが提供する本部・店舗間専用コミュニケーションツール「Shopらん」※と連携することで効果が一段と発揮されると見ており、協業しながら拡販を進めていく戦略だ。

※チェーンストア業界で導入シェアトップのコミュニケーションツール。本部から各店舗間の業務連絡やアンケート機能、レポート集計機能などをクラウドサービスで提供している。導入店舗数は3.5万店舗/利用者数53万人(海外含む)。

株主還元策

当面は安定配当を基本に株主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。2021年1月期については業績予想の開示を行わなかったものの、1株当たり配当金については前期比横ばいの7.4円を予定している。これは、手元キャッシュが20億円超と潤沢で配当余力が大きいことが背景にある。今後も資金需要を勘案しながら、安定配当を基本に業績が成長軌道に乗った段階で配当性向の水準も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2019年1月期に自社サーバーからクラウドサーバーへの移行を完了しており、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を図っている。

免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp