

ジャストプランニング

4287 東証 JASDAQ

2015年10月19日（月）

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

■ 付加価値サービスの提供で収益拡大を目指す

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8月末で5,017店舗と過去最高水準に。POSオーダリングサービス「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）の引き上げや顧客開拓を図り、更なる収益拡大を目指している。

2016年1月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比23.5%増の1,071百万円、営業利益が同21.5%増の254百万円と増収増益となり、売上高、利益ともに期初計画を上回って推移した。主力のASP事業が契約店舗数の拡大により増収増益となったほか、物流ソリューション事業やその他事業なども好調に推移したことが要因だ。その他事業では2015年2月より稼働を開始した太陽光発電事業が上乗せ要因となった。

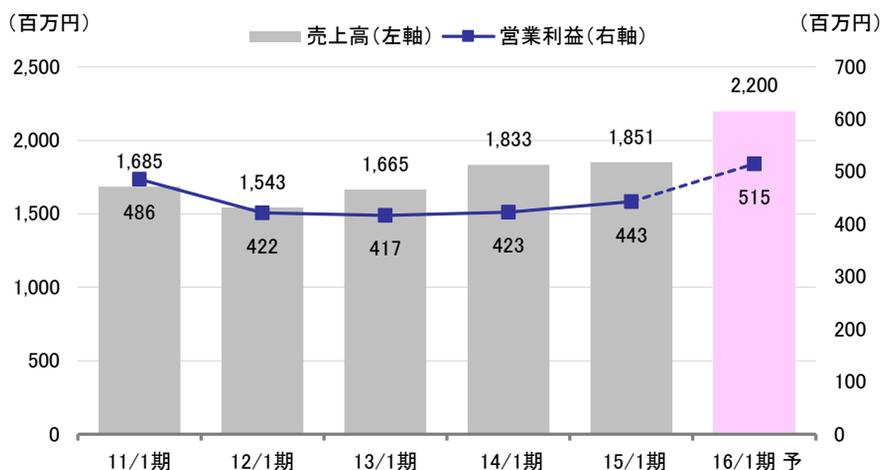
2016年1月期は売上高が前期比18.8%増の2,200百万円、営業利益が同16.0%増の515百万円と期初計画を据え置いている。ASP事業では他社との提携を積極推進し、営業ネットワークの強化や付加価値サービスの展開により、一段の収益拡大を図っていく方針となっている。

特に、7月に業務提携したサン電子<6736>との取り組みでは、サン電子の顧客であるパチンコホール運営会社で経営する飲食店向けに、「まかせてネット」の導入を進めていくほか、パチンコホールでの勤怠管理サービスとしても導入していきたい考えだ。また、訪日外国人客の増加に対応した新サービス「まかせて通訳」も、ブレインプレス(株)との業務提携により8月より提供を開始した。いずれも、契約店舗数の拡大につながる取り組みとして、今下期以降の動向が注目される。

■ Check Point

- ・ まかせてタッチは初期導入費を抑え、専門端末機並みの機能を実装
- ・ 売上高、利益ともに期初計画を上回る好調な決算
- ・ 新たな業務提携やサービス拡充などで新規顧客獲得効果に期待

業績の推移



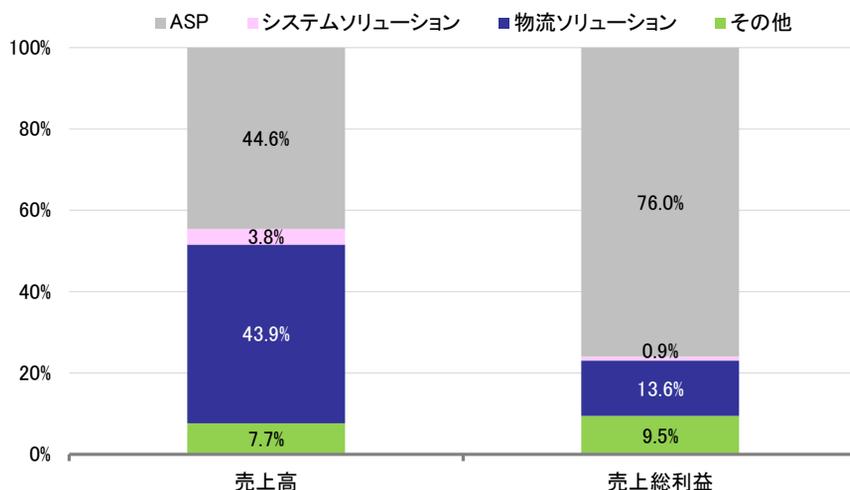
■ 事業概要

まかせてタッチは初期導入費を抑え、専門端末機並みの機能を実装

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。2016年1月期第2四半期累計期間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44.6%、売上総利益の76.0%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。

※ 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。

事業セグメント別構成比(16/1期2Q累計)



○ ASP事業

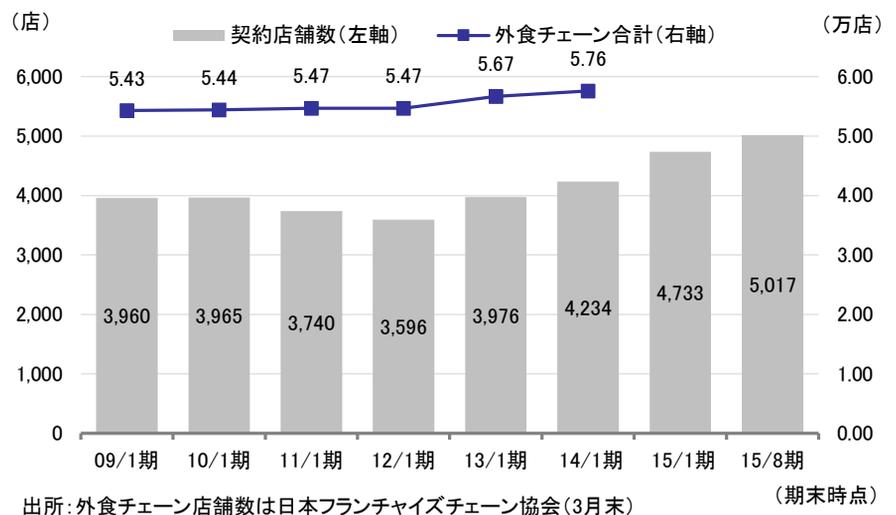
ASP事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗運営をしていくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20～50店舗のチェーン展開をしている中小規模の飲食企業である。「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。

2015年10月19日（月）

「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2万円弱の水準となっているが、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となっている。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）。

2015年8月末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、5,017店舗（契約企業数226社）と過去最高水準となっている。国内の外食チェーン店舗数は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食チェーン向けでは、1割強のシェアになっているとみられる。

外食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、2015年3月末時点で7,308店舗（283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。

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、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。同サービスの特長は、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オーダー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。

2014年12月から、セイコーソリューションズ(株)の外出向けPOS・オーダーリングサービス「oishino(オイシーノ)」の中でPOSサービスをOEM提供している。

「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、または個店
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、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。

○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13.6%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)の拡販を進めている。

○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2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、利益ともに期初計画を上回る好調な決算

(1) 2016年1月期第2四半期累計業績の概要

9月14日付で発表された2016年1月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比23.5%増の1,071百万円、営業利益が同21.5%増の254百万円、経常利益が同21.8%増の257百万円、四半期純利益が同57.9%増の189百万円となり、売上高、利益ともに期初計画を上回るなど好調な決算となった。

主力のASP事業における契約店舗数が順調に増加したほか、物流ソリューション事業やその他事業も好調に推移したことが主因だ。営業利益率が前年同期比0.4ポイント低下の23.7%となったが、これは売上構成比の変化によるもの。また、特別利益として投資有価証券や固定資産の売却益48百万円を計上したため、四半期純利益の増益率は57.9%増と大きく上がっている。事業別の動向は以下のとおり。

2015年1月期連結業績

(単位：百万円)

	2015/1期2Q累計		2016/1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	867	-	1,000	1,071	-	23.5%	7.1%
売上原価	455	52.5%	-	563	52.6%	23.8%	-
販管費	202	23.4%	-	253	23.6%	24.8%	-
営業利益	209	24.1%	250	254	23.7%	21.5%	1.7%
経常利益	211	24.4%	250	257	24.0%	21.8%	2.9%
特別損益	-	-	-	48	4.5%	-	-
四半期純利益	119	13.8%	150	189	17.7%	57.9%	26.1%

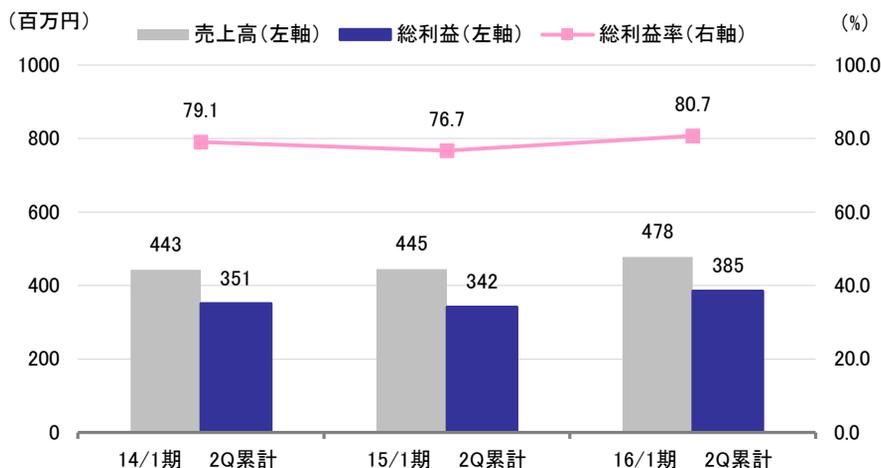
(2) 事業セグメント別動向

○ ASP事業

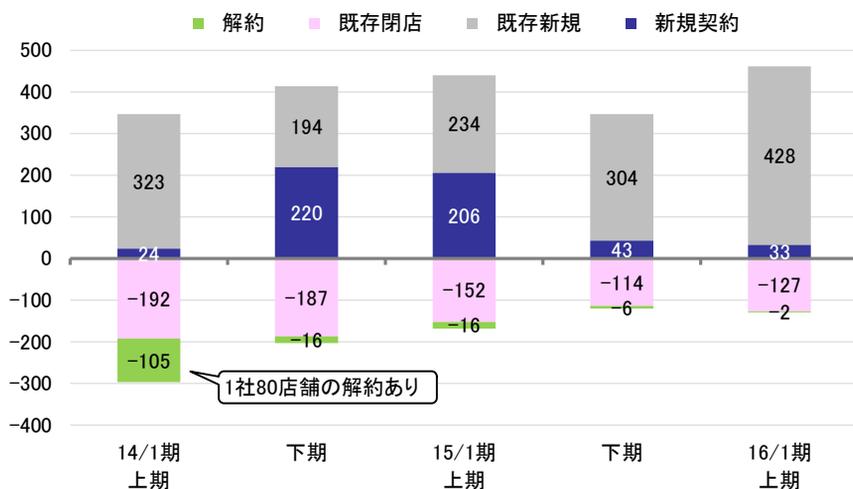
ASP事業の売上高は前年同期比7.4%増の478百万円、売上総利益は同12.8%増の385百万円となった。2015年7月末の「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比487店舗増の4,993店舗と順調に拡大したことが主因だ。また、売上総利益率は開発費負担が大きい新規大型案件が無かったこともあって、同4.0ポイント上昇の80.7%となった。

契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が33店舗、既存顧客の新規出店数が428店舗、既存顧客の閉店数が127店舗、解約店舗数が2店舗となった。新規契約社数は6社で初回導入店舗数は少なかったものの、順次導入店舗数を増やす予定となっている。また、既存顧客の店舗増加数(出店数-閉店数)も前年同期の82店舗から301店舗と順調に拡大したほか、解約店舗数も2店舗だけにとどまるなど、契約継続率が上昇していることなどが収益拡大の主因となっている。特に解約店舗数の減少に関しては、前期より既存顧客に対して能動的なコンタクトをとり、サポート体制も充実させた効果が出ているとみられる。

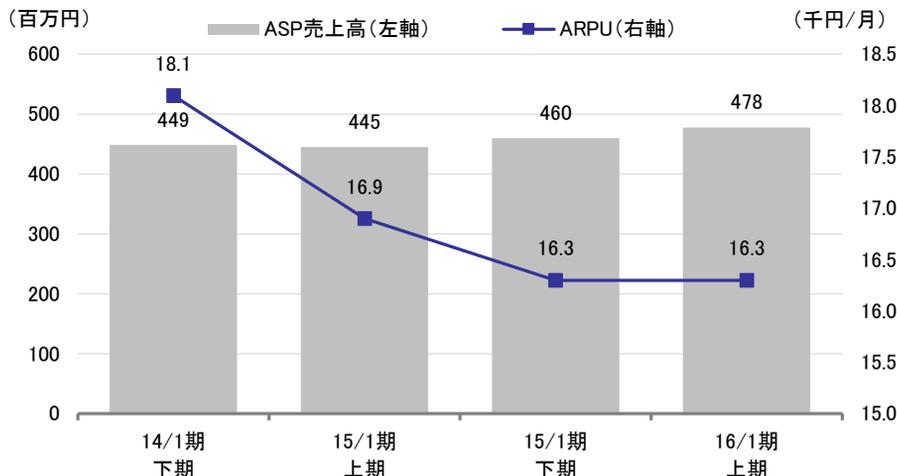
ASP事業の業績



契約店舗数増減内訳



ASP売上高とARPUの推移(半期ベース)



(注)ARPUはASP月平均売上高÷月平均契約店舗数

2015年10月19日（月）

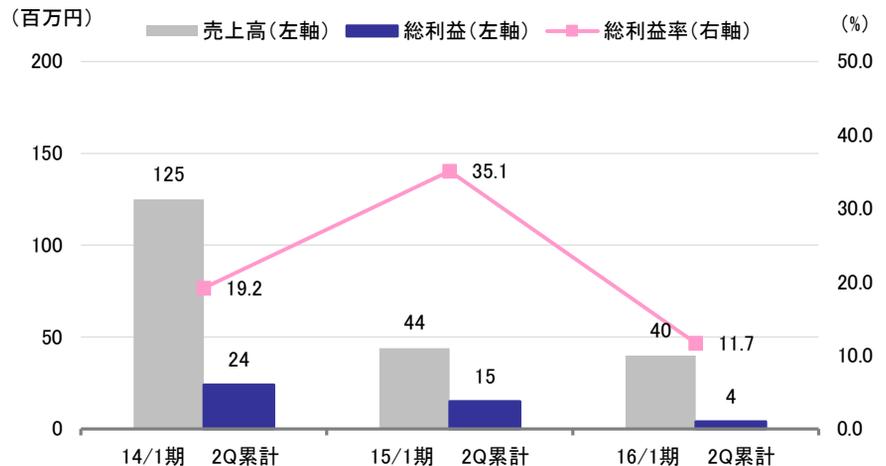
また、ここ数年低下傾向が続いてきた ARPU（1店舗当たりの平均売上高）が、前下期以降下げ止まってきたことも注目される。前期から始めた公共料金価格適正化診断サービスなど付加価値サービスに取り組んできた成果が、徐々に始めているものとみられる。公共料金価格適正化診断サービスは、顧客店舗の電力料金など光熱費に関して最適な契約メニューを提案するサービスで、直接的な収益へのインパクトは軽微なもの、光熱費を削減した部分で「まかせてネット」の契約内容を拡充するといった事例も出てきており、間接的に収益増に貢献するサービスとなっている。

一方、「まかせてタッチ」に関しては導入店舗数が30店舗程度と当初の想定よりも伸び悩んでおり、今後の課題となっている。また、2014年12月よりセイコーソリューションズの「oishino」向けに提供を開始した POS サービスも契約件数は数店舗と滑り出しは緩やかとなっている。

○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年同期比 9.9% 減の 40 百万円、売上総利益は同 70.0% 減の 4 百万円と低調に推移した。大型の新規案件がなかったことや、端末機器の低価格化傾向が続いていることが低調な要因となっている。

システムソリューション事業の業績

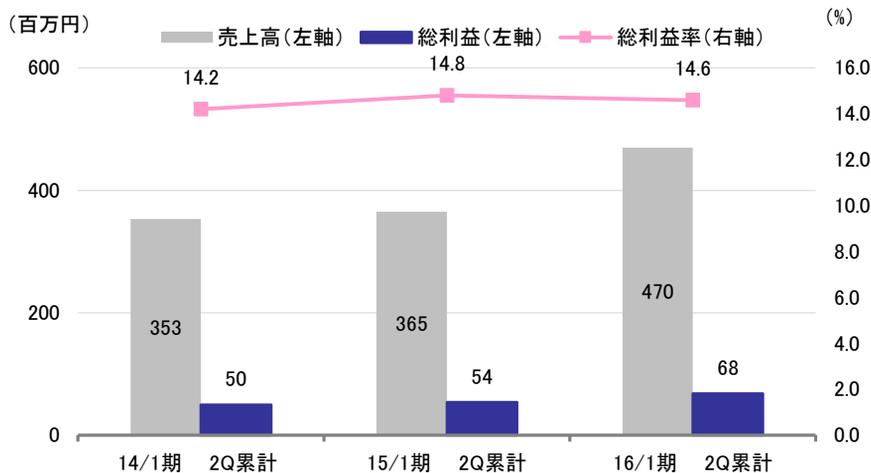


2015 年 10 月 19 日 (月)

○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 28.5% 増の 470 百万円、売上総利益は同 26.9% 増の 68 百万円と好調に推移した。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、新規顧客数の増加を背景に収益が拡大している。ただ、売上げの大半は物流業務受託サービスであり、総利益率は 14.6% と ASP 事業に比べて低水準となっている。

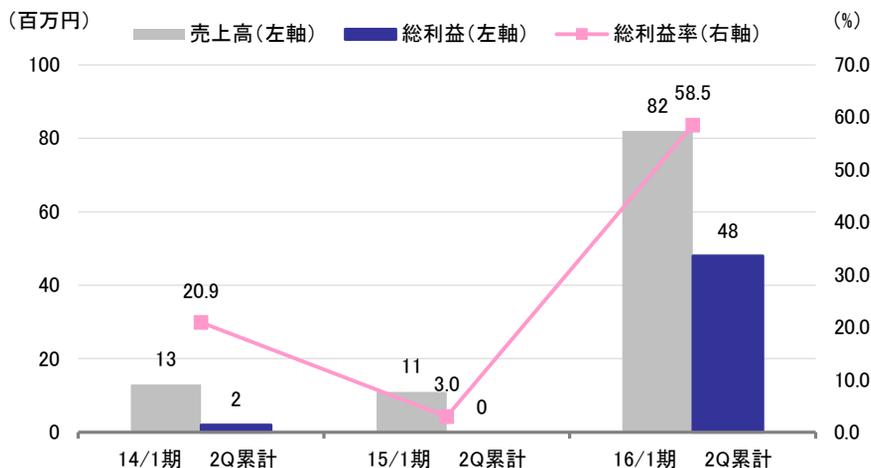
物流ソリューション事業の業績



○その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 7.3 倍増の 82 百万円、売上総利益は 48 百万円（前年同期は 0.3 百万円の利益）と急拡大した。前第 4 四半期より飲食店を 1 店舗譲受したことに加えて、2015 年 2 月より太陽光発電事業を開始したことが増収増益要因となっている。太陽光発電設備は栃木県那須エリア 2 ヶ所（800kWh、900kWh）において順調に立ち上がっている。

その他事業の業績



安全性を示す経営指標は高水準で推移し無借金経営

(3) 財務状況と経営指標

2015年7月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比87百万円増加の2,922百万円となった。主な増減要因は、現預金が365百万円増加した一方で、未収還付法人税等が129百万円、有形固定資産が70百万円、投資有価証券が76百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比12百万円減少の336百万円とほぼ横ばい水準で推移し、また、純資産は同100百万円増加の2,585百万円となった。四半期純利益の計上により、利益剰余金が同113百万円増加した。

経営指標について見ると、経営の安全性を示す流動比率は590.9%、自己資本比率は86.9%といずれも高水準で推移しているほか無借金経営でもあり、財務の健全性は十分に高い水準にあると言える。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/1期	14/1期	15/1期	15/7期	増減額
流動資産	1,898	2,601	1,715	1,953	237
(現預金・有価証券)	1,690	2,350	1,311	1,677	365
固定資産	938	440	1,119	969	-150
総資産	2,836	3,041	2,834	2,922	87
流動負債	256	747	343	330	-12
固定負債	152	6	6	6	0
(有利子負債)	-	200	-	-	-
負債合計	408	753	349	336	-12
株主資本	2,087	2,250	2,425	2,539	113
(自己株式)	-1,028	-1,463	-1,463	-1,463	0
純資産合計	2,427	2,288	2,485	2,585	100
(安全性)					
流動比率	741.1%	348.2%	499.8%	590.9%	
自己資本比率	84.6%	74.0%	86.2%	86.9%	
有利子負債比率	-	8.9%	-	-	

業績見通し

新たな業務提携やサービス拡充などで新規顧客獲得効果に期待

(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309百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期累計業績が期初計画を若干上回ったことに加えて、下期もASP事業における契約店舗数の増加が見込めること、さらには新たな業務提携や付加価値サービスの拡充による新規顧客獲得効果も期待できることから、今後市場環境に大きな変化がなければ会社計画を上振れする可能性はあると弊社ではみている。

事業セグメント別で見れば、ASP事業や物流ソリューション事業が順調に拡大する見通しとなっている。また、その他事業の中の太陽光発電事業に関しては日照時間の関係で第2四半期がピークとなるため、下期は上期比でやや落ち込むとみている。年間予想売電収入は55～60百万円、営業利益で25百万円程度を見込んでいる。

2015年10月19日（月）

(2) 業務提携と付加価値サービスの拡充

ASP事業では月額利用料を2015年1月の74百万円から2016年1月には84百万円と10百万円の増加を見込んでいる。契約店舗数の拡大に加えて付加価値サービスの導入によりARPUを上昇していくことで、計画を達成していく考えだ。8月の月額利用料は77百万円とやや遅れ気味となっているものの、7月以降に相次いで発表した業務提携や新サービスの開始によって、今後は利用料金の増加ペースも加速化していくことが期待される。以下、その取り組み内容について示す。

○サン電子との業務提携について

同社は7月にサン電子との業務提携を発表した。主な提携内容としては、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の「まかせてネット」及び、パチンコホールでの同社サービス（勤怠管理サービスなど）の導入をサン電子の営業リソースを使って進めていくことが挙げられる。

同社は、営業拠点が東京の1ヶ所のみで営業リソースが限られていることが、顧客開拓を進めていくうえでの経営課題となっていたが、今回の提携によって営業体制の強化が図れることになる。サン電子の顧客であるパチンコホール運営会社が保有するホール数は約2,200ヶ所となっており、大半が1～2店舗の飲食店を経営しているため、潜在的な見込み客は大幅に拡大することになり、今後の契約店舗数の増加が期待される。また、サン電子が全国に持つ営業・保守拠点（6ヶ所）を「まかせてネット」の保守拠点としても活用していくこととなる。

その他にも、飲食店向けの新サービスの共同開発も行っていく。同社の「まかせてタッチ」と、サン電子の顧客認証システム、Beacon認証システム等を連携し、常連客やリピート客に向けた付加価値（おもてなし）サービスの提供や、両社のPOSシステムを連携したO2Oソリューションサービスなどの開発も行っていく計画となっている。

○(株)epocとの資本業務提携について

同社は7月にepocと資本業務提携を発表した。epocはアジア圏を中心に、海外事業展開をする国内飲食チェーン企業の出店及び運営サポートを行うコンサルティング会社で、今回はタイに進出する飲食チェーン企業に対してepocを通じて「まかせてネット」の提供を開始した。既に、タイでは数社へ導入実績があるが、今後は両社で協業してタイに進出する飲食店向けに同社サービスの導入を進めていく格好となる。なお、システムの保守サービスに関しては、現地IT企業に委託する格好となる。

epocへの出資比率は1.7%、出資額は5百万円となっている。今回の業務提携の目的は、海外に進出する飲食チェーン企業に対して、「まかせてネット」を導入してもらい、国内のシステムについても競合他社から同社サービスへ切り替えてもらうことを狙いとしたものとなっている。海外で国内と同等のサービスを展開している企業はまだないため、同社システムが導入される可能性も高く、契約店舗数拡大につながる取り組みとして注目される。

○ブレインプレスと業務提携、「まかせて通訳」を提供開始

同社は多言語通訳サービスを提供するブレインプレスと8月末に業務提携し、9月より外食業界向け多言語通訳サービス「まかせて通訳」の提供を開始した。

訪日外国人客が年間2,000万人ペースで拡大するなかで、飲食店内における外国人客とのコミュニケーション面でのトラブルも増加しており、こうした問題を解決するサービスとなる。具体的には、店舗内でトラブルが発生した際に、ブレインプレスの多言語対応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。対応言語は5ヶ国語（英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語）で、料金体系としては1店舗当たり月額3,000円で20分間の通訳サービスを利用することができ、超過分に関しては1分当たり180円とリーズナブルなサービス料金となっている。サービス料の半分が同社の手数料収入となる。

販売ターゲットとしては既存契約店舗のほか、中規模～大手飲食チェーン企業、カラオケ店やホテル・旅館など他業態へも展開していく予定で、販売目標としては2017年1月までに100社への導入を目指している。同サービスについては、「まかせてネット」契約につなげていくフック役としての役割も期待している。既に、「まかせて通訳」の契約が決まりそうな案件も複数出てきており、今後の動向が注目される。

○「Pre Order POS」の提供開始

「まかせてタッチ」の派生サービスとして「Pre Order POS」（リアルタイム売上送信電卓アプリ）の提供を8月より開始した。販売ターゲットとしては、「まかせてネット」の提供先である菓子小売店チェーンのほか、全国の小売店チェーンを予定している。主に百貨店など商業施設指定のPOSレジを使用せざるを得ない（十分な売上分析やリアルタイムの在庫管理ができない）テナント店舗において需要があるとみている。

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オーダー入力し、オーダー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、都度オーダー入力が困難な繁忙な店舗では、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9,800円／店舗となる。

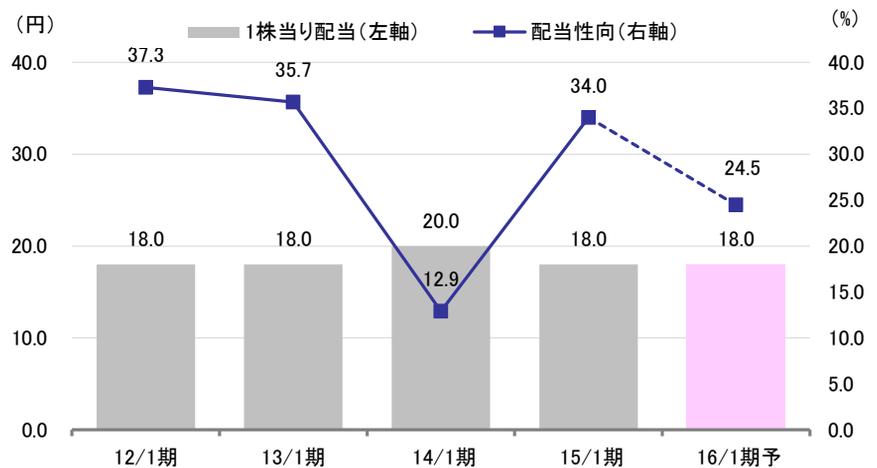
■ 株主還元策

業績が会社計画を上回れば増配の可能性も

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。2016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。ただ、配当性向では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、業績が会社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



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