

|| 企業調査レポート ||

## ジャストプランニング

4287 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月28日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年1月期の業績概要	01
2. 2024年1月期の業績見通し	01
3. 株主還元策	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	07
■ 業績動向	07
1. 2023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	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024年1月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ対策について	19

## ■ 要約

### 外食業界の DX を支援する次世代「まかせてネット」の展開により、さらなる成長を目指す

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」を中心とした ASP\*事業を主力に展開している。中小規模の外食チェーンを中心に契約店舗数は5,000店舗を超え、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。

\* 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. 2023年1月期の業績概要

2023年1月期の連結業績は、売上高で前期比4.8%減の2,007百万円、営業利益で同38.8%増の392百万円とおおむね会社計画どおりに着地した。「収益認識に関する会計基準」等（以下、収益認識会計基準）の適用により売上高で204百万円、営業利益で6百万円それぞれ減少しており、収益認識会計基準適用前（以下、旧会計基準）と比較すると売上高で4.9%増、営業利益で41.1%増となる。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が徐々に緩和し、外食業界全体が回復に向かうなかで、主力サービスである「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比11.0%増の5,902店舗\*と過去最高水準まで増加したことが増益要因となった。なお、飲食店向けモバイルオーダー・決済サービス「Putmenu」を展開していたプットメニュー（株）の全株式を2022年6月に譲渡し、連結対象子会社から除外した。

\* 物流管理システム「Logi Logi（ロジロジ）」の契約数637店舗含む。以下、同様。

#### 2. 2024年1月期の業績見通し

2024年1月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の2,172百万円、営業利益で同27.3%増の500百万円と2ケタ増益が続く見通し。2023年5月に完成予定の次世代「まかせてネット」により新規顧客の獲得と顧客単価の向上を推進し、増収増益を目指す方針だ。「まかせてネット」の期末契約店舗数は前期末比15.2%増の6,800店舗、月額利用料は同13.2%増の82百万円を見込んでいる。次世代「まかせてネット」の本格的な貢献は2024年1月期下期以降となるため、半期ベースの売上高は上期が前年同期比2.3%減、下期が同18.6%増となっている。次世代「まかせてネット」は新たに店舗 / 本部のコミュニケーションツールを実装し、外食企業のDXを一層支援する。数値目標としては、2025年1月期に「まかせてネット」契約店舗数8,000店舗、月額利用料97百万円を目指している。一方、テイクアウト・デリバリー業態向けのモバイルオーダー・決済システム「iToGo」についても他社連携を積極的に推進しており、外食業界以外の業種に横展開しながら、2～3年後を目途に収益柱に育成していく考えだ。

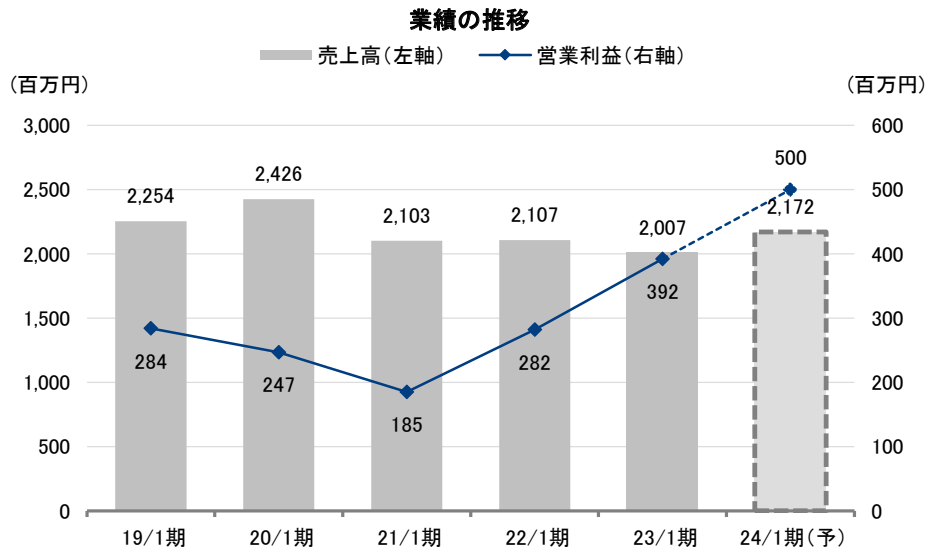
要約

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。2024年1月期の1株当たり配当金については、前期比0.6円増配の8.0円（配当性向29.5%）と6期ぶりの増配を予定している。同社は配当性向30%程度を目安に見られるが、自己資本比率は2023年1月期末で90.6%、無借金経営で現金及び預金は2,871百万円と潤沢であることから、今後も利益成長に伴う増配が期待できる。

Key Points

- ・2023年1月期はASP事業の伸長により、2期連続で2ケタ営業増益を達成
- ・2024年1月期は次世代「まかせてネット」の展開により、2ケタ増益が続く見通し
- ・次世代「まかせてネット」提供により、2025年1月期に契約店舗数8,000店舗を目指す

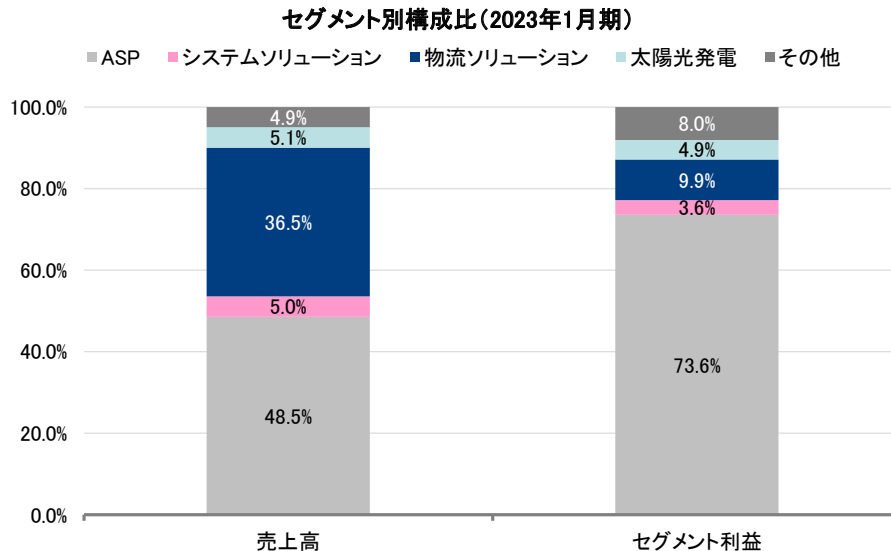


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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 5,900 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。2023 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 48.5%、物流ソリューション事業が 36.5% と 2 つの事業で全体の 85.0% を占めるが、セグメント利益（売上総利益）では ASP 事業だけで 73.6% 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。



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

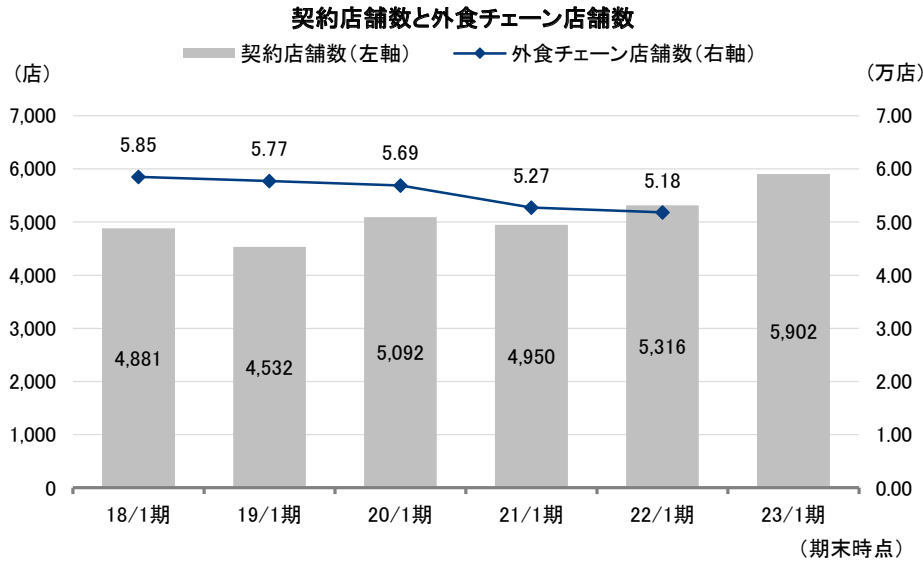
ASP 事業は、インターネットを介して売上、発注 / 仕入、勤怠管理など店舗を運営していくうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス「まかせてネット」（1999 年サービス開始）を開発・提供している。主な顧客は、20 ～ 50 店舗規模でチェーン展開する中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで店舗の経営状況を迅速かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型ビジネスモデルで収益性も高く、同社の主力事業となっている。

「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 1.2 万円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を考えるとやや高めの設定だが、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）。

ジャストプランニング | 2023年4月28日(金)  
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

## 事業概要

契約店舗数は、2023年1月期末時点で5,902店舗(契約企業数250社、物流管理システム「Logi Logi」含む)となっている。国内の外食チェーン店舗数が2022年3月末時点で約5.18万店舗((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約11%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、これをやや上回るシェアを握っていると推定される。

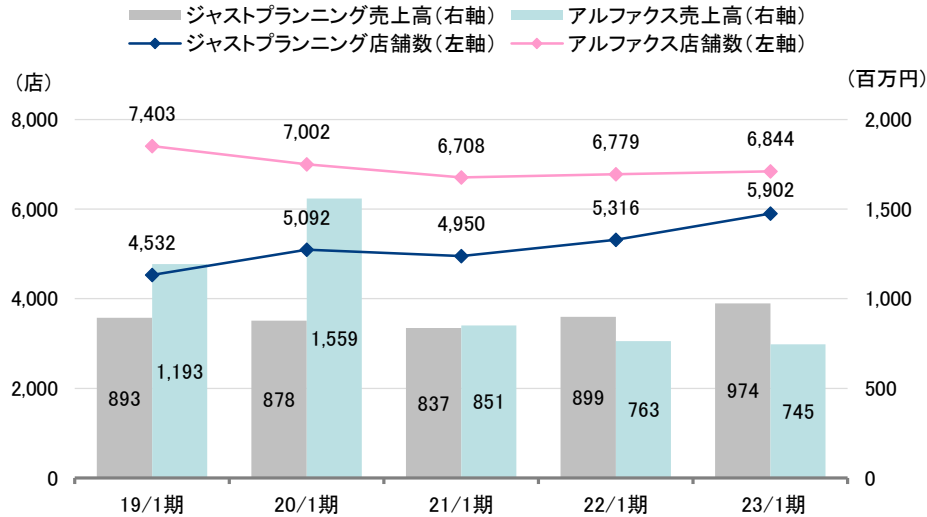


出所：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会の統計調査(3月末)  
 出所：本決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、(株)ガルフネット、(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・システムとの比較で見ると、2022年度は両社ともに契約店舗数が増加したが、売上高については同社が増収となったのに対して、アルファクス・フード・システムは減収が続いている。コロナ禍で既存店舗の閉店が増加したことに加え、月額料金の値引きによる顧客単価低下が要因と見られる。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、インフォー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、インフォー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。

**ジャストプランニング** | 2023年4月28日(金)  
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

## 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

同社は外食業界での垂直展開を図るため、「まかせてネット」以外の付加価値サービスも提供している。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年に現在の名称に改称）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。

そのほか同事業には、業務提携先のサン電子<6736>から2020年8月に譲受した「iToGo」が含まれる。スマートフォンアプリやLINEミニアプリ、Webブラウザなどで商品を事前予約・決済（決済は店頭でも可能）でき、独自の割引クーポンやお得な情報を受け取れるプッシュ通知機能などの販促支援機能のほか、会員管理などのCRM機能もオプションで提供している。料金は初期導入費用に加え、月額固定料金※と従量料金がかかる。2023年1月期末の契約店舗数は613店舗、契約企業数は57社とまだ少ないが、小売店舗への展開も進めながら拡大を目指す。

※ 月額料金は個店向けが3千円、チェーン店向けのうちWebプランが5千円、アプリプランが8千円。従量料金（販売手数料）は流通額に応じて一律3%となる。

事業概要

サービス概要



出所：本決算説明資料より掲載

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こともあり、ASP 事業との連動性は低い。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、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の大半を占めているため利益率が低いが、同社で開発し、2022年に刷新した新 logilogi 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安定収益事業となる。



## 事業概要

## 5. その他

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。2023年1月期末の店舗数は居酒屋2店舗、ゴルフバー1店舗、定食屋1店舗（弁当・惣菜店から業態変更）の合計4店舗となっている。

## 業績動向

### 2023年1月期はASP事業の伸長により、2期連続で2ケタ営業増益を達成

#### 1. 2023年1月期の業績概要

2023年1月期の連結業績は、売上高で前期比4.8%減の2,007百万円、営業利益で同38.8%増の392百万円、経常利益で同13.7%増の402百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同17.1%減の206百万円とおおむね会社計画どおりに着地した。収益認識会計基準の適用により売上高が204百万円、売上原価が197百万円それぞれ減少し、営業利益及び経常利益が6百万円減少した。旧会計基準ベースでは売上高で同4.9%増の2,211百万円、営業利益で同41.1%増の399百万円、経常利益で同15.5%増の409百万円となっており、実質増収増益であった。

#### 2023年1月期連結業績

(単位：百万円)

	22/1期		修正計画	23/1期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	修正計画比
売上高	2,107	-	2,000	2,007	-	-4.8%	0.4%
売上総利益	825	39.1%	-	970	48.3%	17.6%	-
販管費	542	25.7%	-	577	28.8%	6.5%	-
営業利益	282	13.4%	405	392	19.6%	38.8%	-3.1%
経常利益	354	16.8%	405	402	20.1%	13.7%	-0.6%
特別損益	-4	-	-	-100	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	248	11.8%	204	206	10.3%	-17.1%	1.0%

注：23/1期修正計画は2022年9月13日公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は収益認識会計基準等の適用により減収となったものの、売上総利益は主力のASP事業の伸長により前期比17.6%増の970百万円となった。売上総利益率についても、売上構成比の変化により前期の39.1%から48.3%（旧会計基準では44.2%）に上昇した。販管費は次世代「まかせてネット」の開発に伴う研究開発費の増加を主因に同35百万円増加したが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益は2期連続で2ケタ増益となった。営業外収支は、コロナ禍関連の受取給付金の減少(前期の58百万円に対し7百万円)により同61百万円悪化した。

## 業績動向

親会社株主に帰属する当期純利益の減益要因は、特別損失 100 百万円の計上による。2022 年 6 月末に子会社の puttメニューの全株式を譲渡したことに伴い、puttメニュー事業関連のソフトウェア資産の減損損失 79 百万円、貸倒引当金 20 百万円を計上した。puttメニューは、「Putmenu」の開発元であるボクシーズ(株)及び(株)タグキャストとの共同出資により、2018 年 2 月に設立(同社の出資比率は 70%)された。しかし、「Putmenu」の今後の展開や開発・運用体制についてボクシーズと協議を行った結果、ボクシーズが単独で開発・運営していくことが、「Putmenu」の長期的な事業拡大及び両社の企業価値向上に資するものと判断し、譲渡を決定した。puttメニューの連結子会社除外による業績への影響は軽微だが、関連する開発費やマーケティング費用等は軽減される。

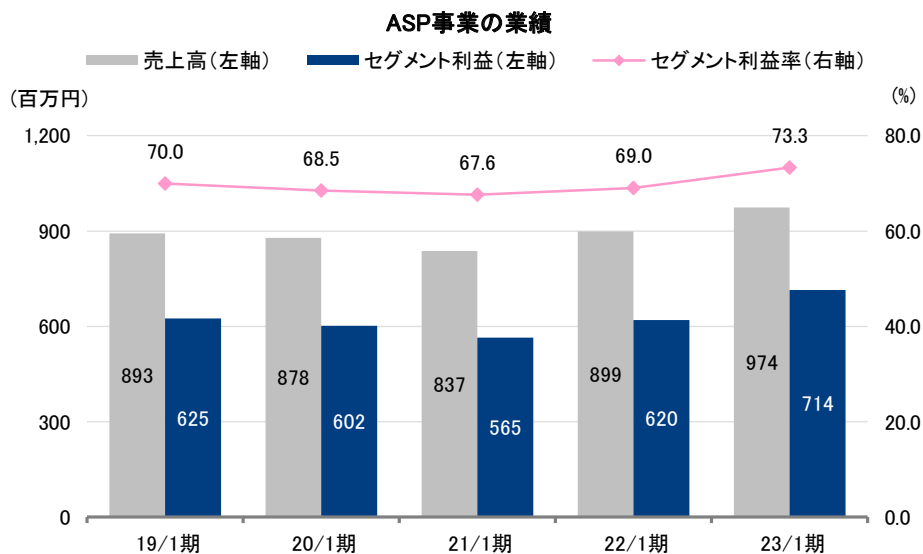
## ASP 事業は契約店舗数の増加により 2 期連続で増収増益に

### 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 8.3% 増の 974 百万円、セグメント利益は同 15.0% 増の 714 百万円と 2 期連続で増収増益となった\*。コロナ禍の影響が緩和し飲食店への客足が戻り始めるなど、外食業界の経営環境に回復が見られるなかで、主力サービス「まかせてネット」の契約店舗数は前期末比 11.0% 増の 5,902 店舗と過去最高を更新した。また、puttメニューの株式譲渡に伴う費用削減もあり、売上総利益率は前期の 69.0% から 73.3% に上昇した。

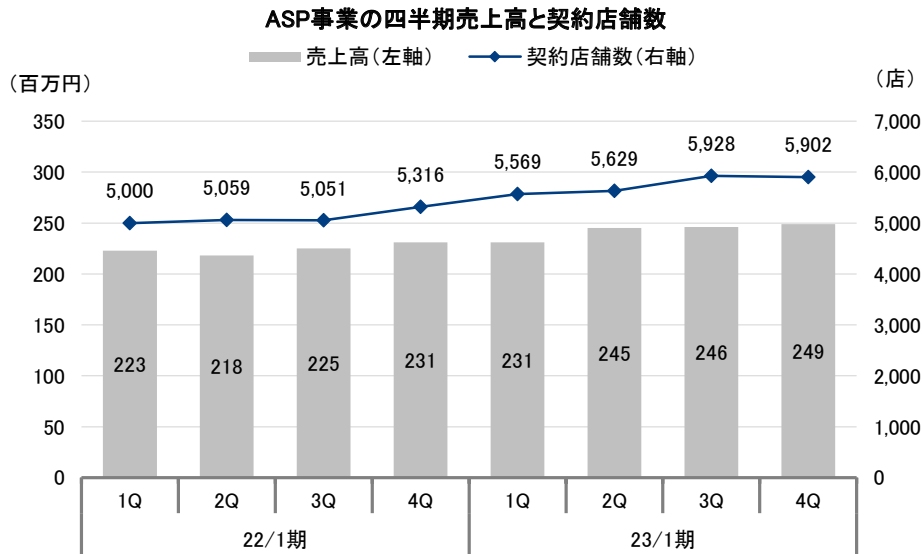
\* 収益認識会計基準の適用により、新規契約時に顧客から支払われる初期費用の一部について、サービスを提供する一定期間にわたり収益を認識する方法に変更した。これにより、売上高が 17 百万円、セグメント利益が 6 百万円それぞれ減少している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

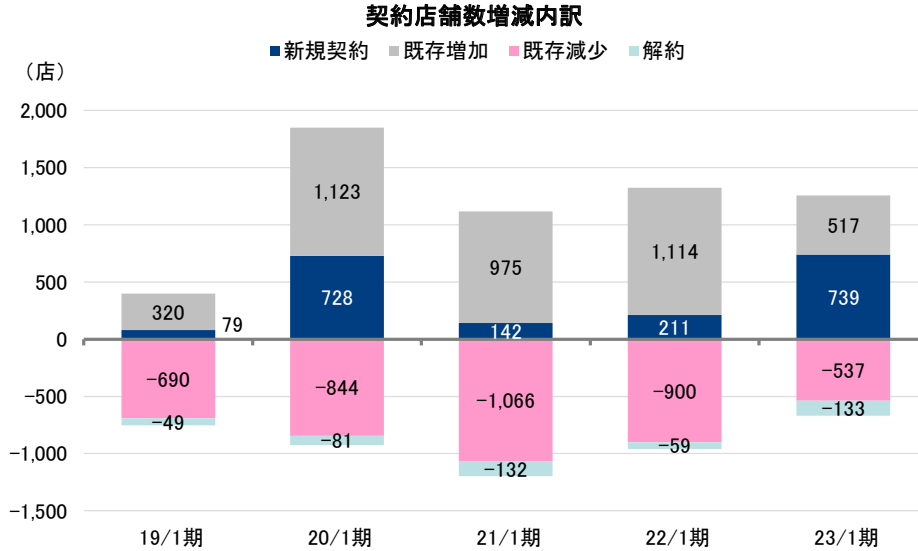
四半期ベースの売上高と契約店舗数の推移を見ると、契約店舗数の増加によって期を通して売上高の増加基調が続いた。



注：契約店舗数は四半期末時点  
出所：決算短信、本決算説明資料よりフィスコ作成

2023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739店舗（前期比528店舗増）、既存顧客の新規出店（営業再開含む）で517店舗（同597店舗減）、解約で133店舗（同74店舗増）、既存顧客の減少で537店舗（同363店舗減）となっている。既存顧客の新規出店及び解約による減少分を新規顧客の獲得で吸収した格好だ。営業体制の見直しが奏功し、新規顧客の契約店舗数は3期ぶりに700店舗を超え好調に推移した。営業体制の見直しについては、これまでは新規顧客開拓部門と既存顧客ヘクロスセルやアップセルの提案を行うカスタマーサクセス部門に区分していたが、2023年1月期より新規顧客開拓部門で獲得した顧客の導入支援をカスタマーサクセス部門で対応し、新規顧客開拓部門は顧客開拓に専念している。

業績動向



注：既存店舗の増減は休店・再開含む  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「iToGo」については、スマートフォンアプリの機能を拡大し、「まかせてネット」及び他社システムとの連携を強化している。2023年1月期末の契約店舗数は613店舗（2022年7月末は566店舗）と着実に増加している。「iToGo」は、顧客企業が自社ブランドでアプリ（LINE ミニアプリ含む）展開できるほか、自社ホームページとの連携が可能なこと、自社開発するよりも安価にシステムを構築できること、UI がわかりやすく使い勝手が良いことなどが評価されているようだ。

なお、同事業では他社システムとの連携による新規顧客獲得や、既存顧客へのクロスセル提案に注力している。一例を挙げると、2022年9月に（株）エーピーシーズが提供する「速払いサービス」（給与前払サービス）と「まかせてネット」を連携した。飲食店では従業員が慢性的に不足しており、採用強化の一環として給与前払サービスの導入を検討している店舗が多いことが背景にある。また、同年8月には京王電鉄（株）、2023年1月には東急<9005>のモバイル注文・決済サービスに「iToGo」が採用された。2020年8月の事業譲受から間もないため実績はまだ少ないものの、地域の活性化につながる新たな流通サービスとして、今後の動向が注目される。

**ジャストプランニング** | 2023年4月28日(金)  
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

## 業績動向

**ASP 事業での提携 (2023年1月期)**

年月	サービス	提携会社	内容
2022年8月	まかせてネット	インフォマート <2492>	「まかせてネット EX」とインフォマートの「BtoB プラットフォーム契約書」を連携。 雇用契約書や労働条件通知書等の書類発行業務のデジタル化が可能となり、アルバイトの多い飲食店の業務効率化を支援。
	まかせてタッチ	(株)TableCheck	「まかせてタッチ POS レジ」と TableCheck の予約・顧客管理システム「TableCheck」を連携。 「到着済み」や「決済済み」などの顧客ステータスを自動連携できるようになったほか、POS 伝票データを予約システムの顧客情報（過去注文履歴データ等）に紐付けすることで、顧客に最適なサービスやマーケティングを提供する。 各グルメサイト等のポイント利用がある場合、POS レジにポップアップが表示され、会計時のポイント値引き漏れを防止する。
	iToGo	(株)マネーパートナーズソリューションズ	京王電鉄(株)が開発したモバイル注文・決済サービス「トレくる by KEIO」(LINE ミニアプリ)で「iToGo」が採用される。 利用者は、注文した商品(沿線にある店舗から厳選した食料品等)を京王線の6駅に設置した専用ロッカーで受け取れる。
	iToGo	ブルーチップ(株)	自家型電子マネー・ポイント・スマートフォンアプリを提供するブルーチップと提携し、地域小売店向けに24時間オンライン購買接点を提供。 これまで店頭利用に限定されていた電子マネーやポイント付与をオンライン注文・決済時にも利用できる。
2022年9月	iToGo	ウィルポート(株)	共同配送管理システムと物流サービスを提供するウィルポートと提携。 利用者はデリバリー・買い物代行といった店舗からの配送をオンラインで注文し、専門ドライバーが配達代行を行う。
	まかせてネット	(株)エーピーシーズ	エーピーシーズが提供する「速払いサービス」(給与前払サービス)と「まかせてネット」を連携。
2023年1月	iToGo	東急 <9005>、プロロジス(日本本社)、ウィルポート(株)	東急が開始したモバイル注文・買い物代行サービス「東急ベルのおつかいサービス ハイベルさん」(LINE ミニアプリ)で「iToGo」が採用される。 東急グループが販売する食料品や日用品のほか、東急線沿線の名店が提供する商品を LINE ミニアプリを通じて注文・決済できる。 配送エリアは東急線沿線としているが、各地域の配送プロバイダーと連携することで、将来的には全国配送ネットワークの構築を目指す。

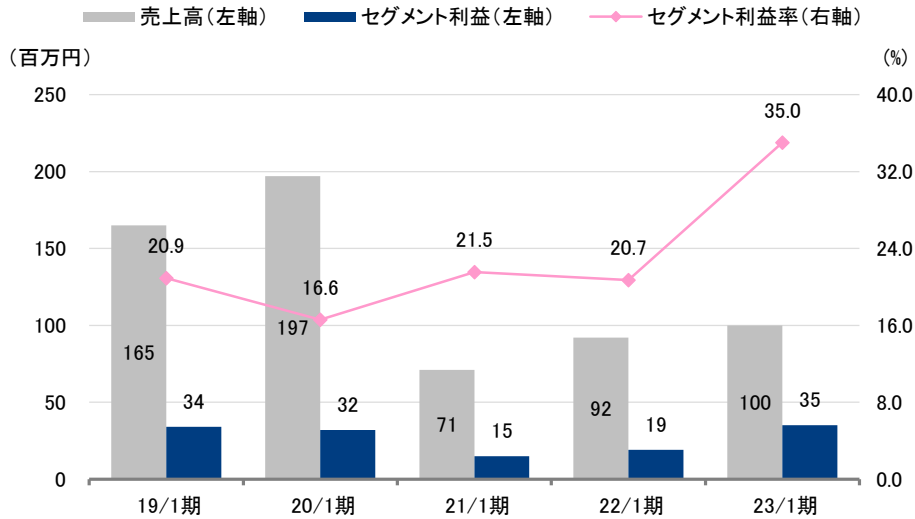
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(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の売上高は前期比 8.7% 増の 100 百万円、セグメント利益は同 83.9% 増の 35 百万円と 2 期連続で増収増益となった。外食業界の経営環境は需要の回復が見られるものの、物価上昇や人件費上昇などにより厳しい状況が続いていることに変わりはなく、POS レジ等のハードウェアのシステム投資意欲はコロナ禍前の水準に戻っていない。ただ、売上構成比の変化によりセグメント利益率は前期の 20.7% から 35.0% に大きく上昇し、セグメント利益はコロナ禍前の水準(2019年1月期の 34 百万円)まで回復した。

## 業績動向

## システムソリューション事業の業績



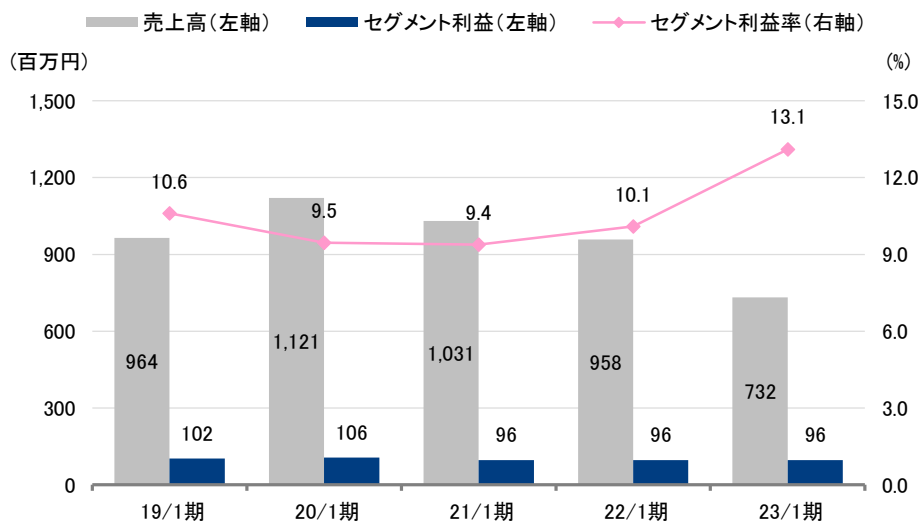
出所：決算短信よりフィスコ作成

## (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期比 23.6% 減の 732 百万円、セグメント利益は同 0.7% 減の 96 百万円となった。収益認識会計基準の適用により売上高が 186 百万円減少※したが、旧会計基準ベースでも同 4.1% 減となった。「Logi Logi」は堅調に推移したものの、物流代行サービスの既存顧客売上が低下したことが主因となる。ただ、利益面への影響は軽微で、売上構成比の変化によりセグメント利益率は前期の 10.1% から 13.1% に上昇した。

※ 代理販売事業の売上を総額計上から純額計上（販売手数料のみ計上）に変更した。

## 物流ソリューション事業の業績

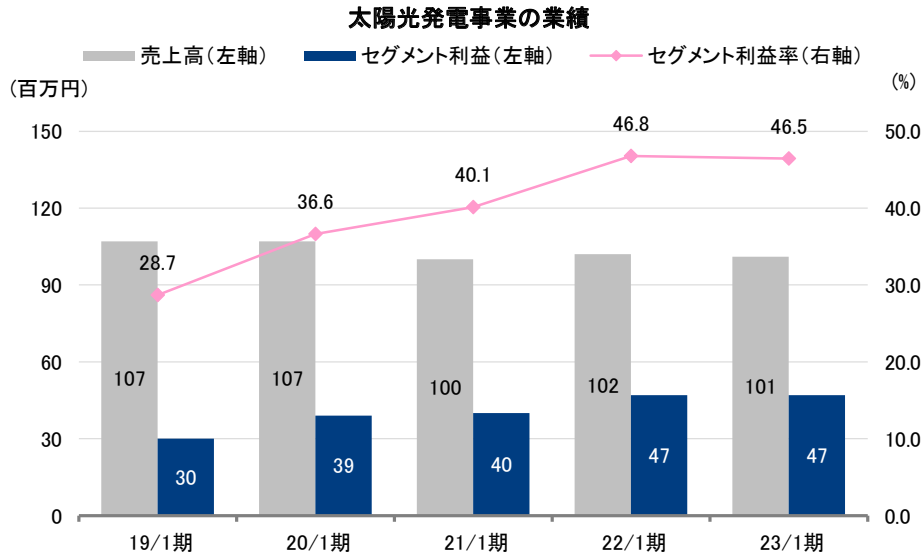


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (4) 太陽光発電事業

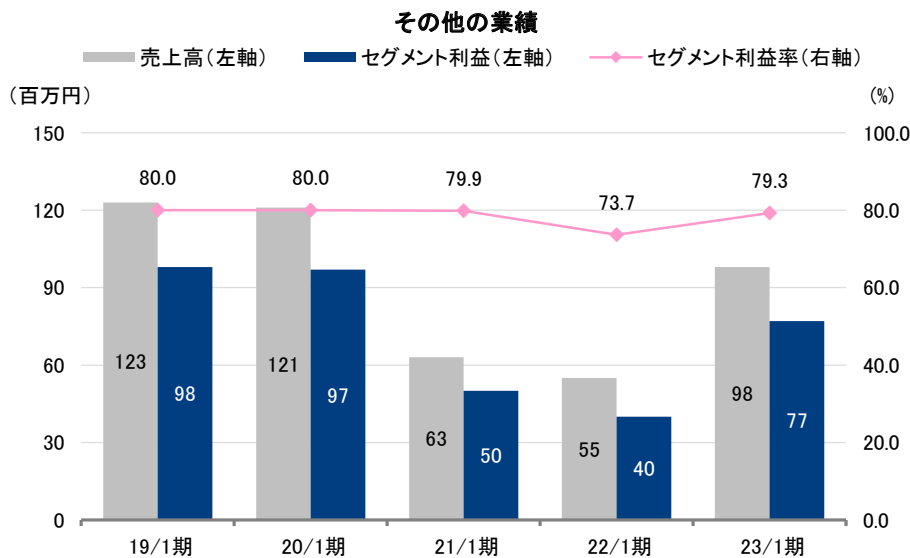
太陽光発電事業の売上高は前期比 0.8% 減の 101 百万円、セグメント利益は同 1.4% 減の 47 百万円となった。太陽光発電能力に変わりはないものの、発電量の減少により若干の減収減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## (5) その他

その他の売上高は前期比 78.0% 増の 98 百万円、セグメント利益は同 91.5% 増の 77 百万円と 4 期ぶりの増収増益となった。コロナ禍に伴う飲食店の営業時間短縮要請が 2021 年 10 月に解除されたことを受けて客足が徐々に戻り、第 4 四半期の店舗売上が伸長した。また、惣菜・弁当業態を定食屋業態に変更したことも寄与した。



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

2023年1月期末の総資産は前期末比171百万円増加の3,736百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が286百万円、売掛金が21百万円それぞれ増加した。固定資産では有形固定資産が37百万円、プットメニューの売却に伴う減損損失の計上等よりソフトウェアが108百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比76百万円増加の350百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債では契約負債が40百万円、その他流動負債が30百万円それぞれ増加した。固定負債では資産除去債務が10百万円増加した。純資産合計は同94百万円増加の3,386百万円となった。主に、親会社株主に帰属する当期純利益206百万円の計上等により利益剰余金が95百万円増加した。

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90.6%と引き続き高水準を維持し、無借金経営で現金及び預金も2,871百万円と過去最高水準に積み上がっていることから、財務内容は健全な状態にあると判断される。主力事業であるASP事業がストック型ビジネスモデルで安定した収益基盤を構築していることや、大きな投資資金需要がないことも要因となっている。収益性についてはROAが11.0%、売上高営業利益率が19.6%、とそれぞれ2期連続で上昇した一方で、ROEは特別損失の計上などにより前期比1.5ポイント低下の6.2%となった。潤沢な手元キャッシュを有効活用しきれないとも言え、今後の経営課題となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/1 期末	21/1 期末	22/1 期末	23/1 期末	増減額
流動資産	2,460	2,548	2,833	3,146	312
(現金及び預金)	2,179	2,230	2,585	2,871	286
固定資産	976	828	731	590	-140
総資産	3,437	3,377	3,565	3,736	171
負債合計	284	240	273	350	76
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	3,152	3,137	3,291	3,386	94
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	91.6%	92.8%	92.2%	90.6%	-1.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	7.2%	5.8%	10.2%	11.0%	0.8pt
ROE (自己資本当期純利益率)	3.4%	2.4%	7.7%	6.2%	-1.5pt
売上高営業利益率	10.2%	8.8%	13.4%	19.6%	6.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成



## 業績動向

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは法人税等の支払い増加により前期から減少したものの、399百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは719百万円の支出と前期から増加したものの、主に定期預金の預入によるもので、その他の支出はなかった。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いにより、94百万円の支出となった。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比413百万円減少の1,171百万円となった。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	320	185	464	399
投資活動によるキャッシュ・フロー	-96	-40	-416	-719
財務活動によるキャッシュ・フロー	-88	-94	-93	-94
現金及び現金同等物の期末残高	1,579	1,630	1,585	1,171

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年1月期は次世代「まかせてネット」の展開により、2ケタ増益が続く見通し

#### 1. 2024年1月期の業績見通し

2024年1月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の2,172百万円、営業利益で同27.3%増の500百万円、経常利益で同24.2%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同67.4%増の345百万円と増収増益を見込んでいる。引き続きASP事業が収益をけん引する見通しで、2023年5月に完成予定の次世代「まかせてネット」による新規顧客の獲得と顧客単価の向上を目指す。

#### 2024年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/1期		前期計画		24/1期		前期比
	通期実績	対売上比	前期計画	前年同期比	通期計画	対売上比	
売上高	2,007	-	977	-2.3%	2,172	-	8.2%
営業利益	392	19.6%	225	12.0%	500	23.0%	27.3%
経常利益	402	20.1%	225	7.4%	500	23.0%	24.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	206	10.3%	155	153.9%	345	15.9%	67.4%
1株当たり当期純利益(円)	16.18		12.17		27.09		

出所：決算短信よりフィスコ作成

ジャストプランニング | 2023年4月28日(金)  
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

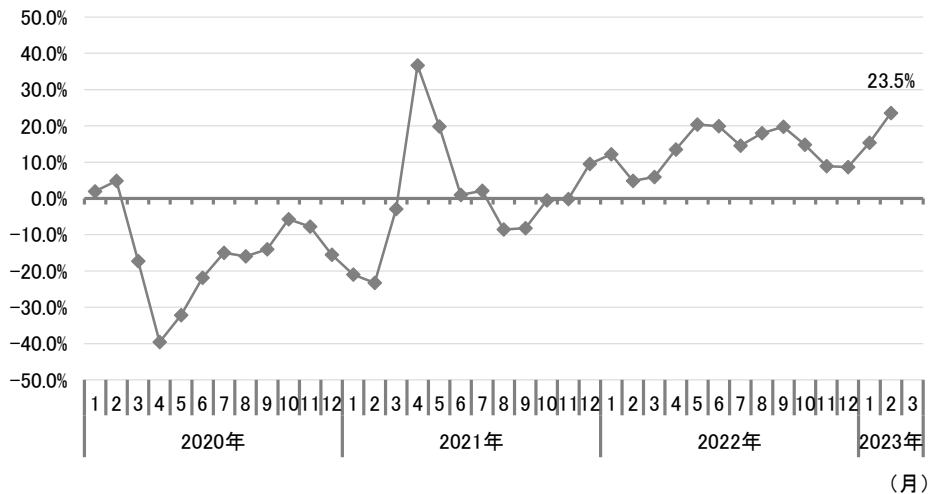
今後の見通し

「まかせてネット」の契約店舗数は前期末比 15.2% 増の 6,800 店舗、月額利用料は同 13.2% 増の 82 百万円を見込んでいる。新規顧客の割合が増加することもあり、1 店舗当たりの平均単価は若干低下する見通しだ。次世代「まかせてネット」の本格的な貢献は 2024 年 1 月期下期以降となるため、半期ベースの売上高は上期が前年同期比 2.3% 減の 977 百万円、下期が同 18.6% 増の 1,195 百万円となっている。なお、事業セグメント別では全セグメントが堅調に推移する見込み。

費用面では人件費や研究開発費が増加するものの、プットメニュー関連の費用がなくなることもあり、全体では若干の増加に留まる見通し。営業利益率は、ASP 事業の伸長により前期の 19.6% から 23.0% に上昇する見込みだ。また、前期に計上した特別損失がなくなることから、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な増益となる。コロナ禍の収束時期は不確実であるものの、2023 年 4 月以降はある程度収束することを前提とした計画となっている。次世代「まかせてネット」による新規顧客獲得が業績達成のポイントになると弊社では見ている。

外食業界の市場環境については、コロナ禍の影響が緩和し飲食店への客足が戻り始めていることに加え、食材等の高騰に伴う値上げ効果により、売上高はコロナ禍前の水準まで回復している。(一社)日本フードサービス協会が毎月発表している外食チェーンの月次売上高伸び率を見ると、2023 年 3 月は前年同月比 23.5% 増と 15 ヶ月連続の増加となった。2022 年 10 月に外国人の入国規制が緩和されたことでインバウンド需要が復活し、全業態で回復基調となっており、当面は外食業界全体で伸長が続くと弊社では見ている。食材や光熱費の高騰などの懸念はあるものの、需要の回復とともに新規出店やシステム投資などが活発化すると期待される。

外食店舗売上高(前年同月比)



出所：日本フードサービス協会月次データよりフィスコ作成

## 次世代「まかせてネット」提供により、 2025年1月期に契約店舗数 8,000 店舗を目指す

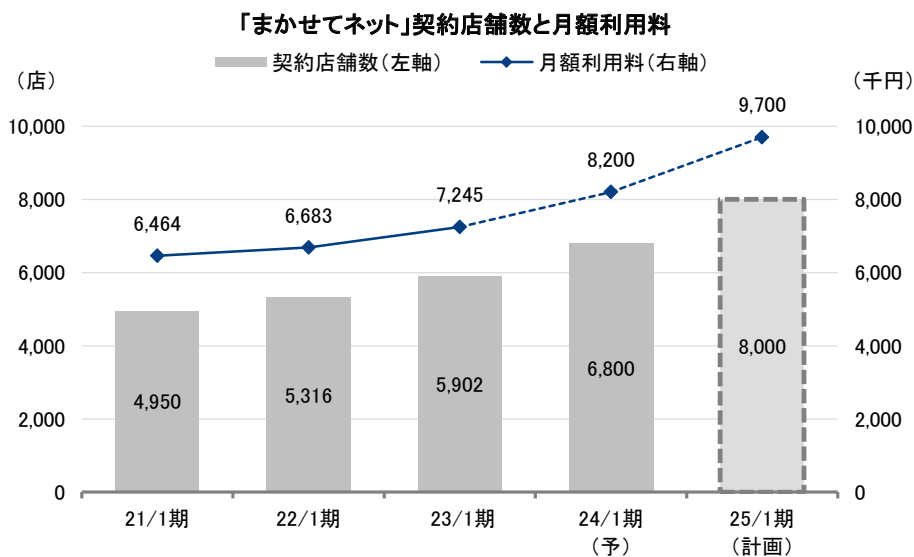
### 2. 成長戦略

今後の成長戦略として同社は、次世代「まかせてネット」による新規顧客獲得と顧客単価向上と、新業種への「iToGo」の展開を掲げている。

#### (1) 次世代「まかせてネット」による店舗 / 本部の DX 化

「まかせてネット」シリーズは、2012年にリリースした現行の「まかせてネット EX」から約10年が経過しており、次世代版の開発を進めている。現行の「まかせてネット」では店舗運営に関わる業務（売上、発注 / 仕入、勤怠管理など）負担を軽減しているが、次世代「まかせてネット」では本部の扱う様々なレガシー業務のDX化を進める。顧客単価の向上を目指す経営者、本部各部門、店舗が効率的に情報を把握し、相互にコミュニケーションが取れるシステムを提供することで、すべてがクリエイティブな能力を発揮できる環境を創出する。新たな機能としては、まかせてネットの勤怠管理と連動するHRシステム、コミュニケーションツール（チャット、メール配信、ワークフロー等）の実装やUIの改善を計画している。2023年夏頃に完成予定で、段階的にサービス販売を開始していく。

数値目標としては、「まかせてネット」契約店舗数を2023年1月期末の5,902店舗から、2024年1月期末に6,800店舗（前期末比15.2%増）、2025年1月期末に8,000店舗（同17.6%増）に拡大する。またASP月額利用料は、2023年1月期の72.45百万円から、2024年1月期に82百万円（同13.2%増）、2025年1月期に97百万円（同18.3%増）を目指している。計画どおりに契約店舗数が増加すれば、2025年1月期にさらなる利益成長が見込める。



注：店舗数は期末時点。月額利用料は各年1月の数値  
出所：本決算説明資料よりフィスコ作成

### (2) 「iToGo」を新業種へ展開

「iToGo」では機能を拡大し、他社システムとの連携による新規顧客獲得や、既存顧客へのクロスセル提案に注力している。日常生活シーンのオンライン注文接点を飲食から商圏異業種に拡大し、新業種（量販店、スーパー、商業施設等）への展開を推進する。既述のとおり2023年1月期には複数の新業種で「iToGo」が採用されており、今後の展開が期待できる。また、2022年にポイント管理機能を実装したことで、飲食店からの引き合いも出始めているようだ。まだ売上規模が小さく業績寄与は軽微であるが、2～3年後を目途に収益柱に育成していく考えだ。

### (3) オージス総研との共同開発

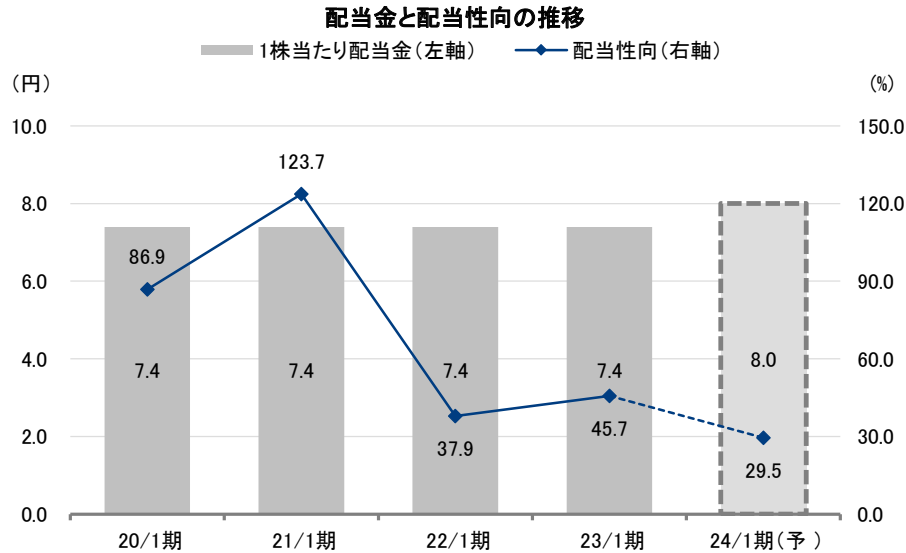
同社は2020年6月に（株）オージス総研と資本業務提携を行い、オージス総研が同社株式の10%を保有する第2位株主となっている。オージス総研は大阪ガス<9532>の子会社で、ITサービスやビッグデータ解析等の情報ソリューション事業に強みを持つ。顧客の相互送客に加えて、同社の持つ外食業界向けのシステム開発等のノウハウとオージス総研のソリューション力を融合し、AIを活用した次世代サービスの共同開発を目指している。現在はまだ企画・立案段階で、具体化するまでにはしばらく時間を要すると見られるが、中長期的な視点として注目したい。

## 株主還元策

### 2024年1月期は6期ぶりの増配を予定

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。この方針に基づき、2023年1月期の1株当たり配当金は前期と同額の7.4円（配当性向45.7%）とした。2024年1月期は業績及び配当性向水準を踏まえ、同0.6円増配の8.0円（配当性向29.5%）と、6期ぶりの増配を予定している。同社は配当性向30%程度を目安にしていると見られ、今後も利益成長に伴う増配が期待できる。

株主還元策



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。

#### 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。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp