

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ジャストプランニング

4287 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 4 月 9 日 (水)

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. 2025 年 1 月期の業績概要	01
2. 2026 年 1 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 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. その他事業	06
■ 業績動向	07
1. 2025 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	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026 年 1 月期の業績見通し	14
2. 成長戦略について	16
■ 株主還元策	17

要約

「まかせてネット」の契約店舗数が拡大、 2026 年 1 月期は 2 ケタ増収増益へ

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）である「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 6 千店舗を超え、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. 2025 年 1 月期の業績概要

2025 年 1 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.3% 増の 2,202 百万円、営業利益で同 0.6% 減の 490 百万円となった。外食業界の回復トレンドが続くなか、契約件数が順調に増加した ASP 事業や物流ソリューション事業を中心に、売上高はほぼ計画どおりに着地した。一方、利益面では、期中に発生した太陽光発電施設での盗難事故により一時的に売電を停止していたことや、既存顧客へのアップセルが想定どおり進まなかったことが影響し、会社計画（550 百万円）に対して未達となった。なお、主力の「まかせてネット」の契約店舗数は前期末比 6.2% 増の 6,461 店舗※と過去最高を更新したほか、モバイルオーダー & 決済アプリ「iToGo」も王将フードサービス<9936>への導入が決まったことで、同 58.6% 増の 1,435 店舗と大きく伸張した。

※ 物流管理システム「Logi Logi（ロジロジ）」の契約数 866 店舗含む。以下、同様。

2. 2026 年 1 月期の業績見通し

2026 年 1 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.9% 増の 2,532 百万円、営業利益で同 22.8% 増の 602 百万円と 2 ケタ増収増益となり、売上高は 9 期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。営業体制の強化により「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比 11.4% 増の 7,200 店舗と拡大するほか、前期にリリースした「まかせて不正検知」や「まかせて HR」、外食本部と店舗間の連携を総合的に管理する「店舗運営支援」など新機能の拡販を推進することにより、月額利用料の増加を見込む。また、2025 年 3 月 21 日に水産物流通プラットフォームを展開する（株）SIFO と資本業務提携を締結した。今後は、同社の知見を生かして水産物業界の発注機能の DX や物流システムの最適化を支援する計画だ。将来的には AI を活用したサービスの開発も視野に入れている。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

要約

3. 成長戦略

同社では今後の成長戦略として、店舗運営の生産性向上につながる新機能を拡充することにより、月額利用料の増加と契約件数の拡大を図るほか、「まかせて HR」や「店舗運営支援」については外食業界以外への展開を目指す。競合サービスは多いが、同社はカスタマイズ対応が可能なことや、サポート体制並びに他社連携サービスが充実していることから差別化を図り、拡販を進める戦略だ。また、AI を活用した新規サービスの共同開発も進めている。これらの取り組みが順調に進めば、同社の業績は再び成長軌道に復帰すると予想する。

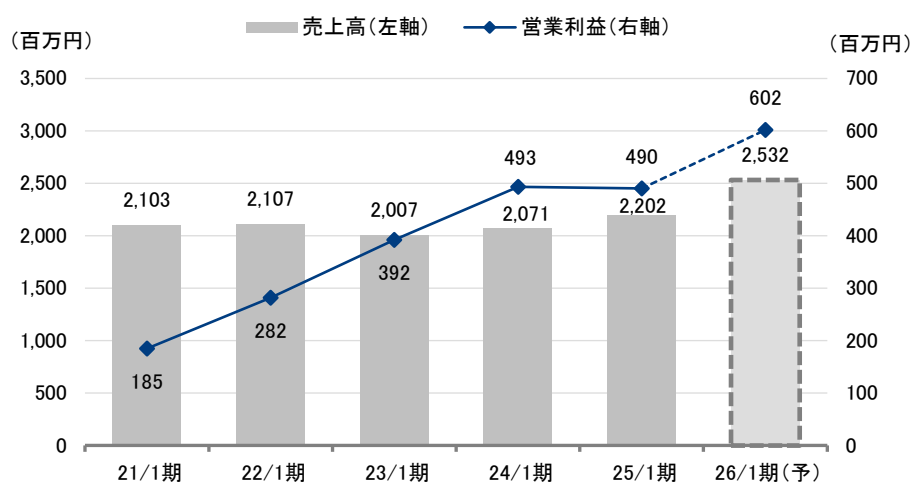
4. 株主還元策

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することを株主還元の基本方針とし、配当金については配当性向 30% 程度の水準を目安にしていると思われる。2025 年 1 月期の 1 株当たり配当金については、前期比 2.0 円増配の 10.0 円（配当性向 33.8%）を実施し、2026 年 1 月期も同 1.0 円増配の 11.0 円（配当性向 32.7%）と 3 期連続の増配を予定している。また、2025 年 1 月～7 月の期間で取得株数 60 万株、取得価額 2 億円を上限に自己株式の取得を行うことも発表しており、総還元性向では 80% 弱に達する見通しだ。

Key Points

- ・ 2026 年 1 月期は「まかせてネット」が伸張り、2 ケタ増収増益へ
- ・ 次世代「まかせてネット」は機能ごとにオプション販売を開始、AI ソリューションの共同開発も進む
- ・ 2026 年 1 月期は 3 期連続増配予定。自己株式取得も実施し総還元性向は 80% 弱に

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

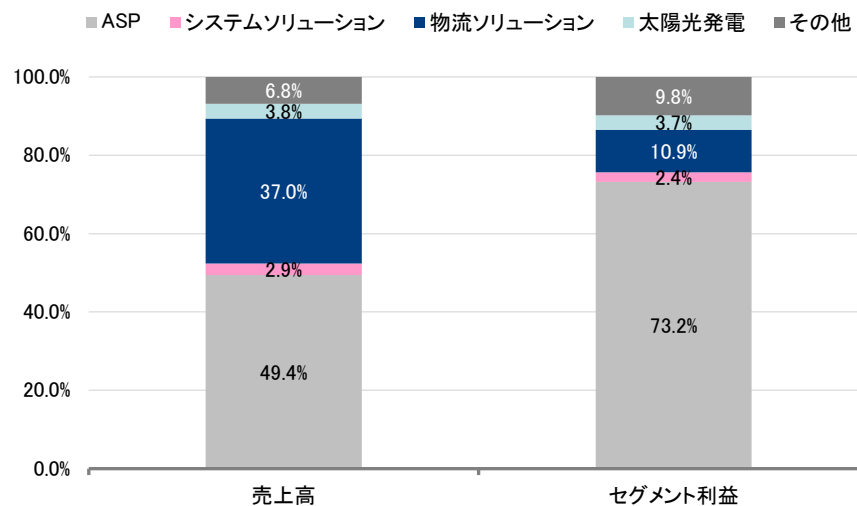
2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

■ 事業概要

外食業界向け店舗管理システムの大手。契約店舗数は 6,000 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。2025 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 49.4%、物流ソリューション事業が 37.0% と 2 つの事業で全体の 8 割以上を占めるが、セグメント利益（売上総利益）では ASP 事業だけで 73.2% と大半を占めており、ASP 事業が同社の収益柱となっている。

セグメント別構成比(2024年1月期)



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 事業では、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する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 の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が高く同社の主力事業だ。

「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 万円の水準である（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 万円前後で提供していることを考えるとやや高めの設定だが、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を提供できる優位性がある（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

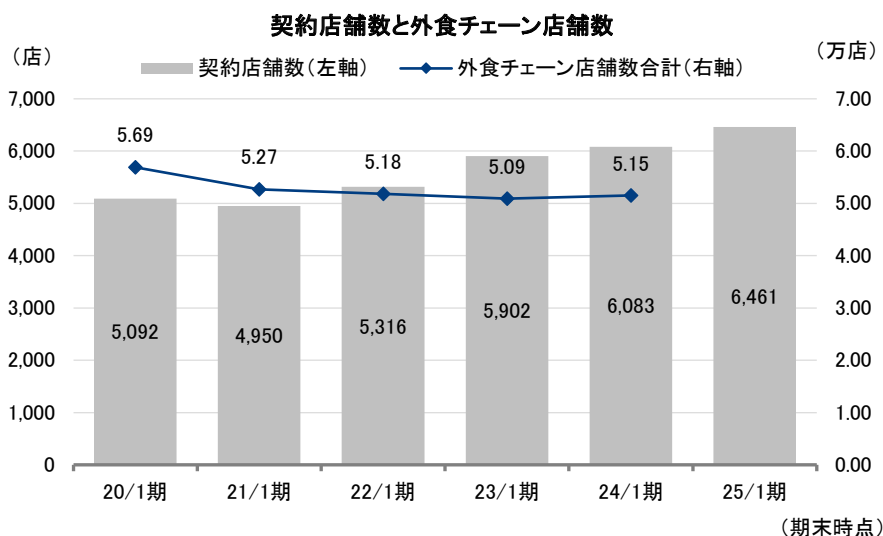
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)

<https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要

契約店舗数は、2025 年 1 月期末時点で 6,461 店舗 (契約企業数 248 社、物流管理システム「Logi Logi」含む) となっている。国内の外出チェーン店舗数が 2024 年 3 月末時点で約 5.15 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 12% の水準であるが、主要ターゲットである 50 店舗以下の中小規模の外出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。



注：外出チェーン店舗数は (一社) 日本フランチャイズチェーン協会「JFA 日本フランチャイズチェーン統計調査」報告より掲載

出所：決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

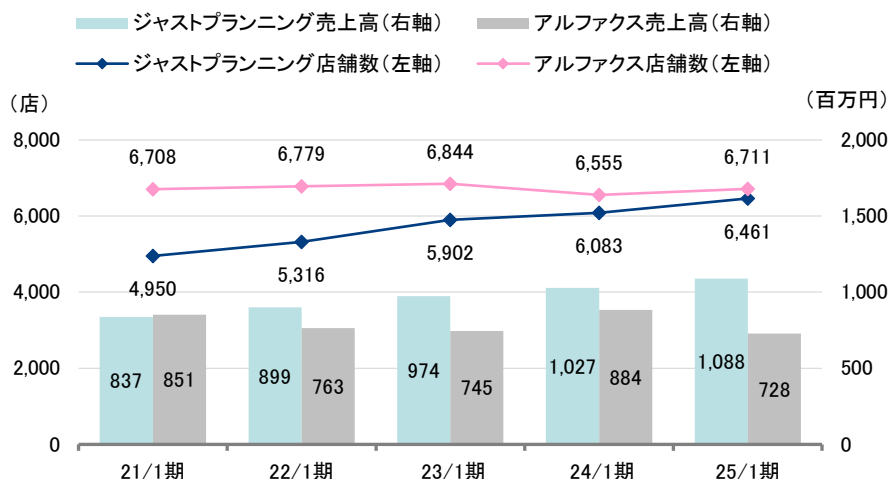
競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、(株) ガルフネット、(株) アスピットなど同規模クラスの企業が 5 ～ 6 社ある。このうち、アルファクス・フード・システムとの比較で見ると、2025 年 1 月期末の契約店舗数は同社 6,461 店舗に対して、アルファクス・フード・システムは 2024 年 9 月期末で 6,711 店舗といずれも前期末から増加した。アルファクス・フード・システムの店舗数の方がまだ若干多いが、その差は年々縮小している。一方、売上高は同社が 1,088 百万円と増収基調が続いているのに対して、アルファクス・フード・システムは 728 百万円と前期比で減収に転じている。2020 年度まで売上規模はほぼ同水準であったが、その後は徐々に差が広がっている状況だ。ここ数年、アルファクス・フード・システムは、店舗内の配膳ロボットソリューションに注力していることが店舗管理システム事業の伸長に影響を与えているものと思われる。なお、外出企業向けの 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。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<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：決算短信、各社決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

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 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。ただし、最近は卓上に設置されたタブレット端末から顧客自身がオーダーする形態がチェーン店で普及し始めており、新規需要は減っているものと思われる。

また、業務提携先のサン電子<6736>から 2020 年 8 月に譲受したテイクアウト業態向けのモバイルオーダー & 決済アプリ「iToGo」も同事業に含まれる。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）できるほか、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などの販促支援機能や CRM（顧客管理）機能もオプションで提供している。料金体系※は、初期導入費用のほか、月額固定料金と従量料金を組み合わせている。2025 年 1 月期末の契約店舗数は 1,435 店舗、契約企業数は 53 社となっており、ASP 事業における売上構成比は約 11% とまだ小さいが、アライアンス戦略も推進しながら事業拡大に取り組む。

※ 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% である。

ジャストプランニング

4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)

<https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要

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では、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を行っている。「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 事業との連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売のため、利益率も相対的に低く ASP 事業の補完的な位置付けだ。

3. 物流ソリューション事業

物流ソリューション事業では、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、同社が開発し 2022 年に刷新した新「Logi Logi」システムの拡販に注力しており、2025 年 1 月末の契約店舗数は 866 店舗、契約社数で 17 社となっている。

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。売電価格は FIT 制度により売電開始から 20 年間は固定されているため、当面は償却負担の減少とともに利益率の上昇も見込まれる安定収益源だ。

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。2025 年 1 月期末の店舗数は前期末から変動がなく居酒屋 2 店舗、ゴルフバー 1 店舗、定食屋 1 店舗（生姜焼き専門店）の合計 4 店舗である。

業績動向

2025 年 1 月期は ASP 事業がけん引し、2 期連続増収を達成

1. 2025 年 1 月期の業績概要

2025 年 1 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.3% 増の 2,202 百万円、営業利益が同 0.6% 減の 490 百万円、経常利益が同 0.3% 減の 495 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.7% 増の 364 百万円となった。売上高はほぼ会社計画どおりに着地し、2 期連続の増収となったが、営業利益、経常利益は計画比で約 10% の未達となり、前期並みの水準にとどまった。未達要因は、期中に太陽光発電施設で電線ケーブルの盗難事故が発生し、一時的に売電を停止したことに加えて、導入店舗数は計画どおり達成したものの既存顧客へのアップセルが想定どおり進まなかったことが主な要因だ。一方、新規導入企業においては一部サービスが先行稼働しており、順次、全サービスへの展開を予定する。太陽光発電施設の被害分については、特別利益として受取保険金 28 百万円、特別損失として設備復旧費用 11 百万円をそれぞれ計上しており、親会社株主に帰属する当期純利益は若干ながらも増益を確保した。

売上総利益率は前期の 52.7% から 51.0% に低下した。ASP 事業において新機能開発のための外注費が増加したことが主因だ。ただ、増収効果により売上総利益は前期比 2.9% 増となった。販管費は同 5.8% 増、金額で 34 百万円増となったが、主には研究開発費の増加による。営業利益率は同 1.5 ポイント低下の 22.3% となったものの、引き続き高水準を維持した。なお、期末の連結従業員数は前期末比横ばいの 67 名であった。

2025 年 1 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/1 期		会社計画	25/1 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	2,071	-	2,200	2,202	-	6.3%	0.1%
売上総利益	1,090	52.7%	-	1,122	51.0%	2.9%	-
販管費	597	28.8%	-	632	28.7%	5.8%	-
営業利益	493	23.8%	550	490	22.3%	-0.6%	-10.9%
経常利益	496	24.0%	550	495	22.5%	-0.3%	-10.0%
特別損益	-	-	-	17	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	354	17.1%	377	364	16.5%	2.7%	-3.4%

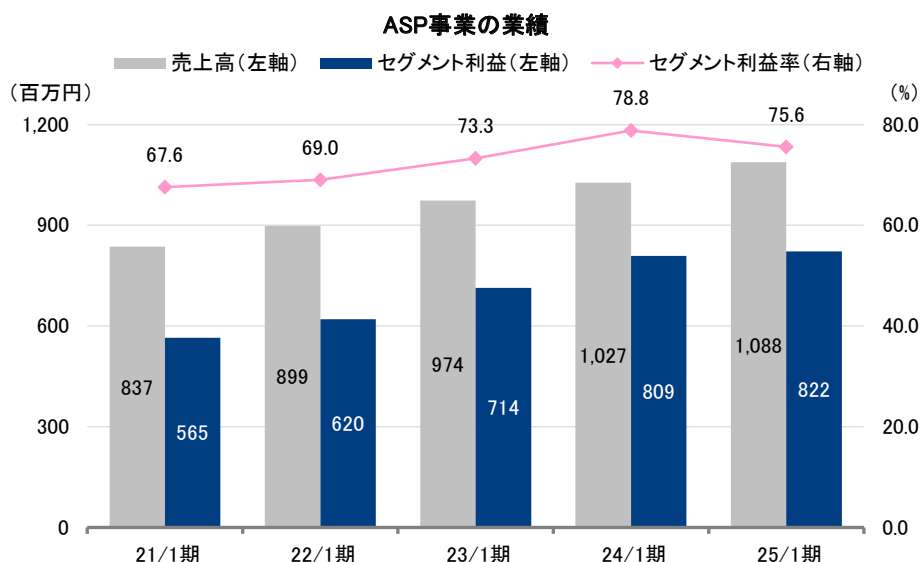
出所：決算短信よりフィスコ作成

ASP 事業は契約店舗数が過去最高を更新し、4 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 5.9% 増の 1,088 百万円、セグメント利益は同 1.5% 増の 822 百万円と 4 期連続で増収増益となった。外食業界がインバウンド需要の復活もあって活況を取り戻すなかで、店舗投資を再開する企業も増え、主力サービスである「まかせてネット」の契約件数が増加したほか、「iToGo」で大型案件の導入が進んだこと、さらには「まかせてネット」シリーズとして複数の新機能を相次いでリリースしたことも、増収に貢献した。一方で、利益率は外注費の増加を主因として前期の 78.8% から 75.6% に低下した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

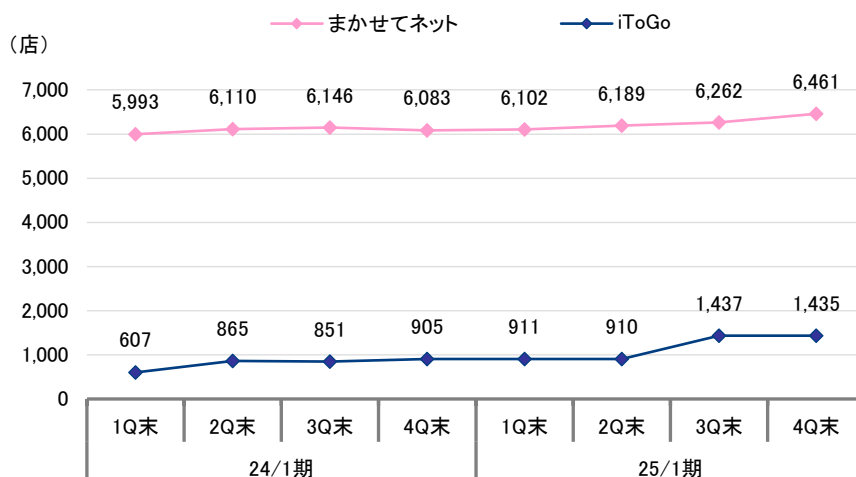
「まかせてネット」の 2025 年 1 月期末契約店舗数は前期末比 6.2% 増の 6,461 店舗と過去最高を更新し（契約社数は同横ばいの 248 社）、売上高の約 11% を占める「iToGo」も 2024 年 8 月以降、王将フードサービスへの導入が進んだことで同 58.6% 増の 1,435 店舗と急拡大した（契約社数は同 3 社減の 53 社）。契約社数が若干減少したが、大型案件の導入・立ち上げにリソースを集中したことで、新規顧客の営業活動が停滞したことが一因と見られる。2025 年 1 月時点の月額利用料については、契約店舗数が増加したことにより前年同月比 7.3% 増の 79 百万円となった。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

「まかせてネット」「iToGo」の契約店舗数推移(四半期末)



出所：決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

「まかせてネット」については次世代版への移行に向けた開発を進めており、段階的に新機能を開発・リリースし、オプションサービスとして提供を開始している。2024 年 5 月には POS 取引データ内の行動ログ等から不正操作をシステム検知し、チェーン全店の大量の取引に対して、日次監査を可能とする「まかせて不正検知」をリリースした。また、同年 6 月には店舗スタッフの雇用時に必要な雇用契約書など個人情報を含む各種書類を電子化するほか、多言語化対応を実現することで外国人スタッフも含めた人事管理データと打刻、シフト管理の勤怠管理を総合的に管理できる人事管理システム「まかせて HR」をリリースした。さらに、同年 9 月には外食本部と店舗間の連携を総合的に管理できる「店舗運営支援」サービスもリリースした。同サービスは多店舗展開を行う企業を対象に、本部店舗間の連絡・伝達情報の共有により業務効率化と収益最大化を支援するサービスであり、主な機能としてワークフロー機能（店舗・本部スタッフによる各種申請・承認手順の管理を可視化・自動化する）や、お知らせ・業務通達機能、ToDo 管理スケジュール機能などを実装している。

これら新機能については、顧客からの要望により開発されたものであり、既に要望のあった数社への導入が進んでいる。当面はこれら顧客における運用状況を見て、ブラッシュアップを図ったうえで本格的な拡販活動を進める戦略だ。

(2) システムソリューション事業

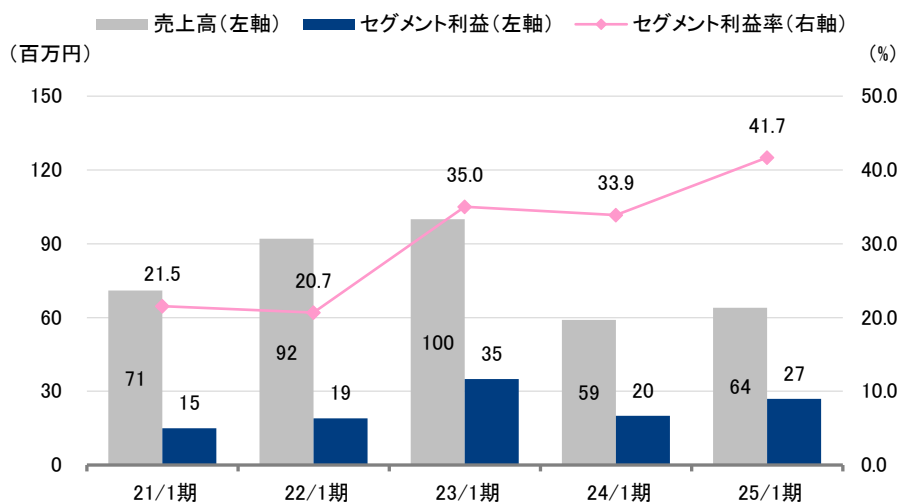
システムソリューション事業の売上高は前期比 9.1% 増の 64 百万円、セグメント利益は同 34.1% 増の 27 百万円となった。外食業界の景況感は回復しているものの食材費や人件費の上昇により、中小規模の企業は依然として POS レジなどハードウェアのシステム投資には慎重で、売上の回復も限定的だった。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

システムソリューション事業の業績

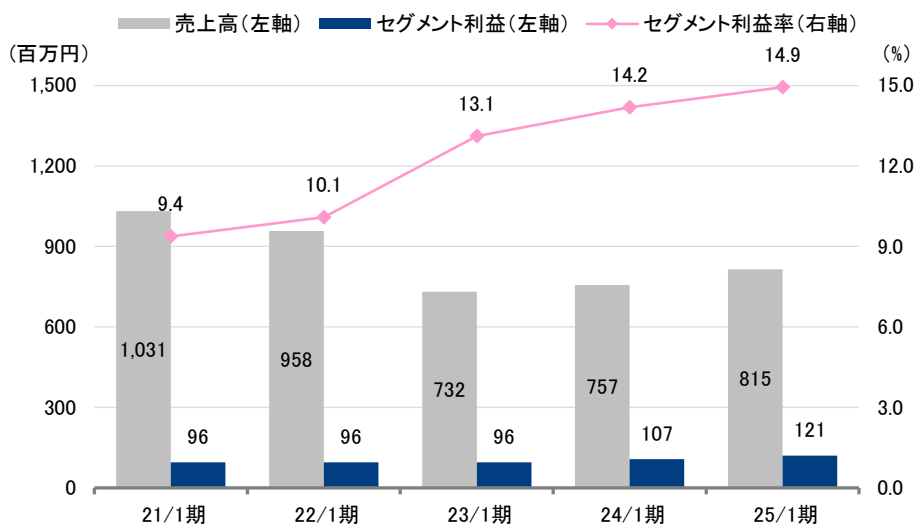


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 7.7% 増の 815 百万円、セグメント利益は同 13.5% 増の 121 百万円となった。顧客である外食企業の売上回復に伴い、物流代行サービスの売上が伸長したほか、物流管理システム「Logi Logi」の新規契約を獲得し、契約店舗数が前期末比 26 店舗増の 866 店舗に増加したことが増収増益要因となった。セグメント利益率も売上構成比の変化により前期の 14.2% から 14.9% に上昇した。

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

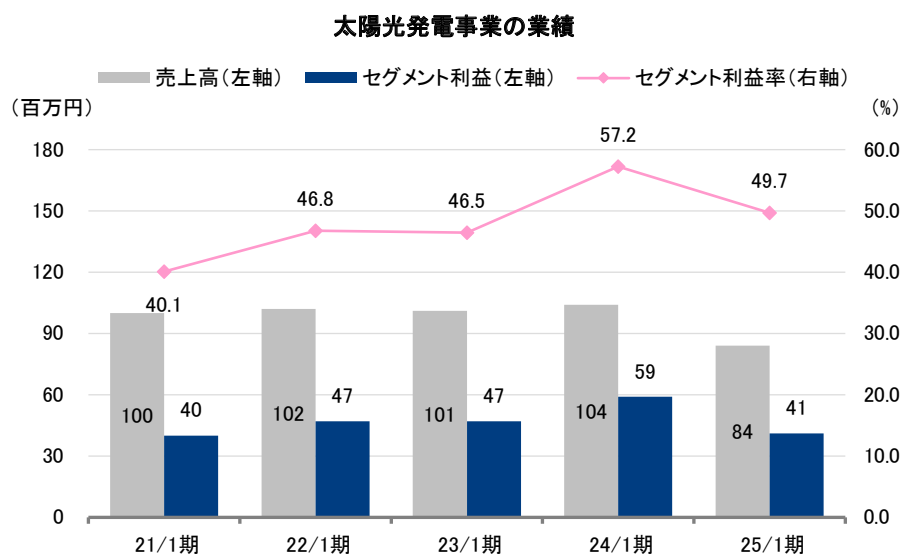
ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

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 19.5% 減の 84 百万円、セグメント利益は同 30.1% 減の 41 百万円となった。2025 年 1 月期第 2 四半期に電線ケーブルの盗難事故が発生し、売電を一時停止したことが減収減益の要因である。ただ、被害分については受取保険金で回収できており（特別利益として計上）、現在は設備復旧により通常稼働に戻っている。



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 21.8% 増の 150 百万円、セグメント利益は同 17.2% 増の 109 百万円と 3 期連続の増収増益となった。食材費の上昇によりセグメント利益率は前期の 76.0% から 73.1% に低下したものの、増収効果によりカバーした。生姜焼き専門店が地上波テレビで複数回取り上げられた効果により売上を伸ばしたほか、その他の店舗についても堅調に推移した。

ジャストプランニング

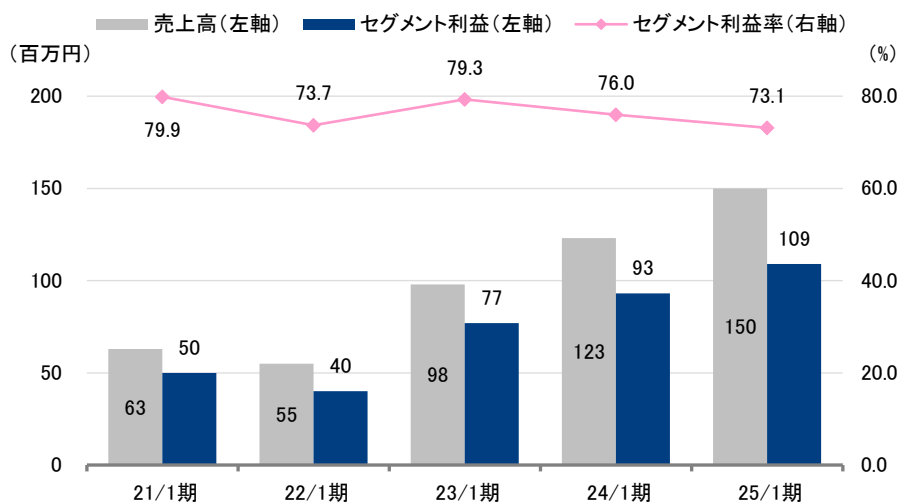
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)

<https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

その他の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務内容は良好で潤沢な手元キャッシュをもとに株主還元を強化

3. 財務状況と経営指標

2025 年 1 月期末の資産合計は前期末比 141 百万円増加の 4,019 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 83 百万円減少した一方で、売掛金が 26 百万円増加した。固定資産では有形固定資産が 24 百万円、ソフトウェアが 9 百万円それぞれ減少した一方で、長期預金が 100 百万円増加した。

負債合計は前期末比 46 百万円増加の 342 百万円となった。流動負債で契約負債が 13 百万円、買掛金が 19 百万円、未払法人税等が 11 百万円それぞれ増加した。純資産は同 95 百万円増加の 3,677 百万円となった。自己株式取得による支出 168 百万円及び配当金支出 99 百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 364 百万円を計上したことが増加要因となった。

キャッシュ・フローの状況に関しては、営業活動によるキャッシュ・フローは前期の 350 百万円から 308 百万円に減少し、投資活動によるキャッシュ・フローは支出が 7 百万円から 23 百万円に増加した。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いで 99 百万円、自己株式の取得で 168 百万円を支出し、この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比 16 百万円増加の 1,370 百万円となった。

ジャストプランニング | 2025 年 4 月 9 日 (水) 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標に関しては、経営の安全性を示す自己資本比率は 91.5% 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 3,070 百万円（長期預金 200 百万円含む）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できる。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 12.5%、ROE が 10.0%、売上高営業利益率が 22.3% といずれも前期から若干低下したものの、引き続き高い収益性を確保した。

同社では 2024 年 1 月期以降、潤沢な手元キャッシュを増配や自己株式取得など株主還元に充当してきた。今後は株主還元と併せて、新サービス開発のための研究開発費や資本業務提携など成長投資にも充当する方針を示している。同社の売上高は 2017 年 1 月期の 2,450 百万円、営業利益は 2008 年 1 月期の 711 百万円が過去最高となっているが、これら成長投資の実施によって過去最高業績更新も射程に入ってきたと弊社では見ている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/1 期末	23/1 期末	24/1 期末	25/1 期末	増減額
流動資産	2,833	3,146	3,250	3,343	93
（現金及び預金）	2,585	2,871	2,954	2,870	-83
固定資産	731	590	628	676	47
資産合計	3,565	3,736	3,878	4,019	141
負債合計	273	350	296	342	46
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	3,291	3,386	3,582	3,677	95

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	22/1 期	23/1 期	24/1 期	25/1 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	464	399	350	308
投資活動によるキャッシュ・フロー	-416	-719	-7	-23
財務活動によるキャッシュ・フロー	-93	-94	-158	-268
現金及び現金同等物の期末残高	1,585	1,171	1,354	1,370

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	22/1 期	23/1 期	24/1 期	25/1 期	増減
(安全性)					
自己資本比率	92.2%	90.6%	92.4%	91.5%	-0.9pp
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA（総資産経常利益率）	10.2%	11.0%	13.1%	12.5%	-0.5pp
ROE（自己資本利益率）	7.7%	6.2%	10.2%	10.0%	-0.1pp
売上高営業利益率	13.4%	19.6%	23.8%	22.3%	-1.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 1 月期は「まかせてネット」が伸長し、 2 ケタ増収増益へ

1. 2026 年 1 月期の業績見通し

2026 年 1 月期の連結業績は、売上高が前期比 14.9% 増の 2,532 百万円、営業利益が同 22.8% 増の 602 百万円、経常利益が同 22.0% 増の 604 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.0% 増の 419 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通しだ。売上高は 9 期ぶりに過去最高を更新することになる。主力の ASP 事業における新規顧客の開拓が進み、契約店舗数の拡大や新機能拡販による月額利用料のアップが増収増益要因となる。また、前期に一時的に落ち込んだ太陽光発電事業の回復も増収増益要因となる。費用面では研究開発費が増加するほか、Web マーケティング強化により広告宣伝費が増加する。ただ、その他の事業費用は引き続き抑制する方針のため、営業利益率は前期の 22.3% から 23.8% に上昇する見込みだ。

同社は中間期についても売上高で前年同期比 17.3% 増の 1,208 百万円、営業利益で同 26.0% 増の 287 百万円と 2 ケタ増収増益を計画している。ASP 事業の新規案件については成約から導入・運用開始まで 3 ～ 4 ケ月かかるため、中間期については確度の高い計画となっているようで、通期についても外食業界の景況感が急速に悪化することがなければ達成可能な水準と弊社では見ている。

2026 年 1 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/1 期		26/1 期				
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	2,202	-	1,208	17.3%	2,532	-	14.9%
営業利益	490	22.3%	287	26.0%	602	23.8%	22.8%
経常利益	495	22.5%	289	25.2%	604	23.9%	22.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	364	16.5%	200	26.2%	419	16.5%	15.0%
1 株当たり当期純利益 (円)	29.55		16.06		33.65		

出所：決算短信よりフィスコ作成

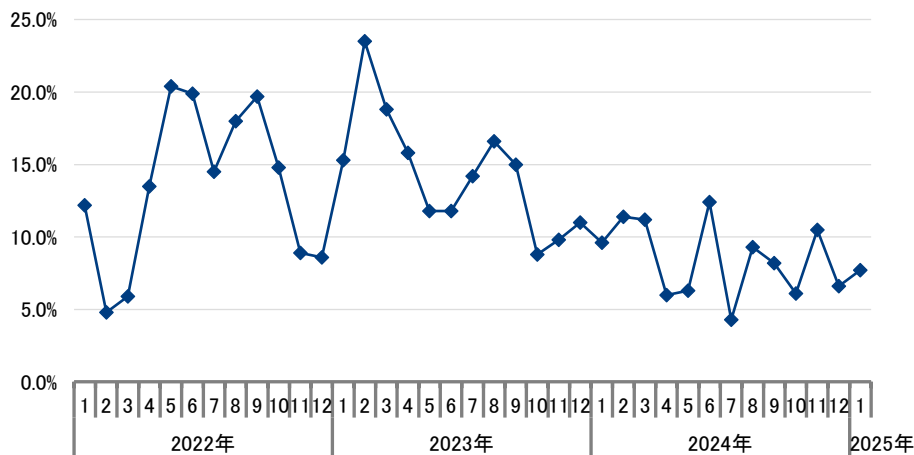
外食業界の市場環境については、食材費や人件費の高騰による値上げの影響が懸念されるものの、2025 年もインバウンド需要の効果が継続することから、全体で見れば伸び率こそ鈍化するものの 1 ケタ台の成長が継続するものと弊社では見ている。実際、(一社) 日本フードサービス協会が毎月発表している「外食産業市場動向調査」から外食チェーンの月次売上高伸び率を見ても、2025 年 1 月は前年同月比 7.7% 増と 38 ケ月連続の増加となっており、ファーストフードやレストラン、居酒屋、カフェなどすべての業態で売上拡大が続いている。また、深刻な人手不足を背景に省力化を実現するための DX 投資も旺盛であり、同社の「まかせてネット」シリーズはこうしたニーズを満たすサービスとして順調な成長が見込まれる。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

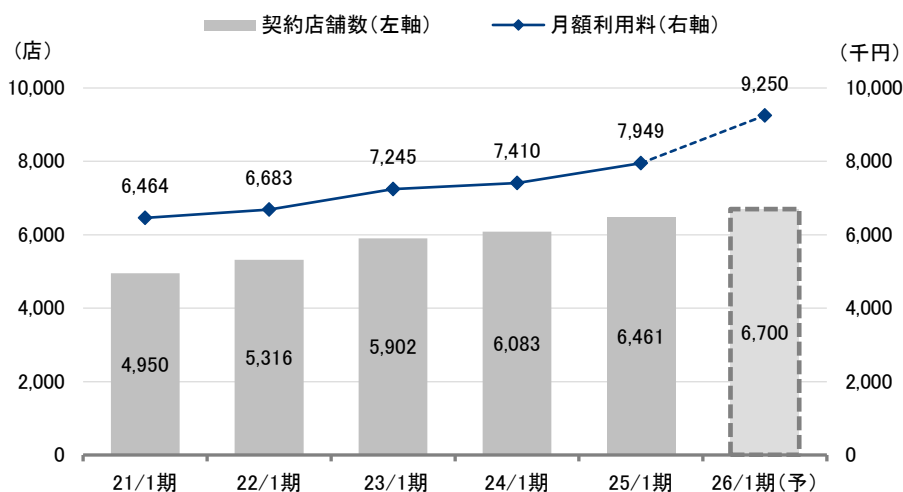
外食店舗売上高(前年同月比)



出所：(一社)日本フードサービス協会「JF 外食産業市場動向調査(月次データ)」よりフィスコ作成

「まかせてネット」の2026年1月期末時点の契約店舗数は前期末比3.7%増の6,700店舗、月額利用料(2026年1月)は前年同月比16.4%増の92百万円、1店舗当たりの平均月額利用料は同12.23%増の約14千円を見込んでいる。2026年1月期も比較規模の大きい新規案件を抱えており、契約店舗数については蓋然性の高い計画となっているようだ。月額利用料や1店舗当たりの平均月額利用料については、前期にリリースした新機能の導入状況次第である。新規顧客の開拓については、2～3期前に営業組織を、既存顧客対応部門と新規顧客開拓部門の2つに再編した効果が出始めているようだ(各6人体制)。また、2024年からWebマーケティングによる見込み顧客の獲得についても着手している。早速、成約実績も出始めており2025年も継続する考えだ。

まかせてネット契約店舗数・月額利用料



注：店舗数は期末時点。月額利用料は各年1月の数値

出所：決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ジャストプランニング

4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)

<https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

そのほか、同社は 2025 年 3 月 21 日に全国の漁業者と外食・小売企業をダイレクトにつなぐ水産物流通プラットフォーム「ブルーフォーラム」事業を展開している SIFO と資本業務提携を締結した。同社は SIFO の株式を取得（保有比率 8.2%）するとともに、相互が保有する外食・小売企業へのサービス提供の支援、「ブルーフォーラム」システムに関するシステムソリューションの支援、「ブルーフォーラム」物流システムに関する同社グループのソリューション提供などを行うとともに、全国の水揚げ情報を活用し、水産物業界の発注機能機能の DX 等にも取り組む予定だ。また、将来的には水産物流通に関するトレーサビリティの強化、需要予測、ダイナミックプライシングの導入など、AI を活用した付加価値サービスの創出にも共同で取り組むことを視野に入れている。当面の同社業績に与える影響は軽微だが、新たな市場創出につながる取り組みとして注目される。

次世代「まかせてネット」販売を開始、AI ソリューション開発も進む

2. 成長戦略について

同社は今後の成長戦略として、次世代「まかせてネット」のリリースによる新規顧客獲得と顧客単価向上、並びに新市場への展開と「iToGo」の育成を掲げており、これらが順調に進展すれば 2026 年 1 月期以降の成長ポテンシャルも高まり、過去最高益（2008 年 1 月期営業利益 711 百万円）の更新も数年内に達成できるものと予想する。

(1) 次世代「まかせてネット」は機能ごとにオプション販売開始

「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 12 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）負担を軽減するサービスを提供しているが、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 も進める予定だ。全機能の開発完了はまだ先だが、2024 年から新機能のサービス提供をオプション販売として開始しており、既存顧客からの売上アップ並びに新規顧客の開拓を進める。

新機能のうち、「まかせて HR」や「店舗運営支援」については、小売業やその他業界でも利用が可能なため、外食業界以外の市場開拓も進めながら ASP 事業の売上成長率を年率 2 ケタ台に加速する考えだ。競合サービスは多いものの、同社は顧客要望に応じたカスタマイズ対応が可能なこと、他社周辺サービスとの連携やサポート体制が充実していることなどを差別化ポイントとして訴求する。

(2) 「iToGo」による他業種への展開

「iToGo」では機能強化と他社システムとの連携による利便性向上により、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）へ展開することで成長を目指す。まだ売上規模が小さく業績寄与は軽微であるが、2～3 期後を目途に収益柱の 1 つに育成する考えだ。2024 年は王将フードサービスへの導入実績もでき、今後は機能強化とともにアライアンス戦略を推進しながら契約店舗数の拡大を目指す。

ジャストプランニング
4287 東証スタンダード市場

2025 年 4 月 9 日 (水)
<https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

(3) オージス総研との共同開発状況について

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 位株主となった。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。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 を活用した新規サービスの共同開発を進めている。

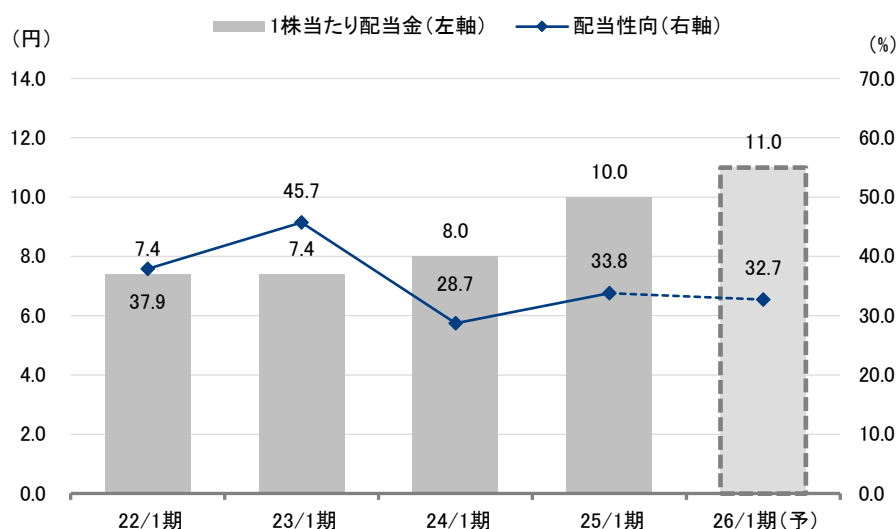
株主還元策

3 期連続の増配、自己株式取得も実施し総還元性向は 80% 弱に

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することを株主還元の基本方針としている。同方針と配当性向の水準を踏まえて、2025 年 1 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 10.0 円 (配当性向 33.8%) を実施した。2026 年 1 月期は収益拡大を見込んでいることから、同 1.0 円増配の 11.0 円 (配当性向 32.7%) と 3 期連続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、今後も利益成長が続けば増配が期待できる。

また、同社は資本効率の向上と株主還元強化を目的に、2025 年 1 月に自己株式取得を行うことを発表した。取得期間は 2025 年 1 月 8 日から 7 月 31 日までで、60 万株 (発行済株式総数 (自己株式除く) の 4.93%)、2 億円を上限に実施する。配当金と合わせた総還元性向は 80% 弱になる見通しだ。自己株式取得については直近で 2023 年 11 月から 2024 年 10 月の期間でも実施しており (取得株数 56 万株、取得価額 2 億円)、企業価値向上に向けた施策の一環として評価される。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、配布等することは強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