

|| 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 >>>](#)

2017年5月23日(火)

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. 2017年1月期はASP事業で大口解約が発生し増収減益決算に	01
2. 2018年1月期はASP事業の回復で2ケタ増益に転じる見通し	01
3. 積極的な業務提携による販売力強化で、再成長を目指す	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	07
■ 業績動向	07
1. 2017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	11
■ 今後の見通し	12
1. 2018年1月期の業績見通し	12
2. ASP事業の成長戦略	14
3. 目標とする経営指標	16
■ 株主還元策	16

■ 要約

業務提携による販売力強化で ASP 事業の再成長を目指す

ジャストプランニング<4287>は、外食業界向けの店舗管理システム（売上、仕入、勤怠管理）の大手。2017年1月末時点の契約店舗数は4,891店舗。20～50店舗規模の中小外食チェーンが主力顧客層となっている。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、高い収益性と安定性及び無借金経営の好財務内容が特徴となる。子会社で物流ソリューション事業、太陽光発電事業なども展開している。

1. 2017年1月期はASP事業で大口解約が発生し増収減益決算に

2017年1月期の連結業績は、物流ソリューション事業の売上増により売上高は前期比11.2%増の2,450百万円と5期連続増収となったものの、営業利益は同18.2%減の409百万円と4期ぶりの減益となった。主力のASP※事業において比較的規模の大きい顧客2社の解約が重なり、契約店舗数が前期末比161店舗減の4,891店舗と減少したことや、営業体制強化に伴う採用費や人件費の増加、サーバー増強に伴うインフラコストの増加等が減益要因となった。

※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。

2. 2018年1月期はASP事業の回復で2ケタ増益に転じる見通し

2018年1月期は売上高が前期比6.1%増の2,600百万円、営業利益が同22.0%増の500百万円と増収増益に転じる見通し。ASP事業において2018年1月期は直販だけでなく、販売代理店施策を強化することで契約店舗数を拡大し、月額利用料収入で1割程度の増加を見込んでいる。また、2018年1月期は新たな取り組みとして、パチンコホール向けの勤怠管理サービスの提供を提携先のサン電子<6736>を通じて2017年6月より開始するほか、そば・うどん業界向けに特化した「まかせてネット」の提供も提携先の販売代理店を通じて開始している。いずれも業績計画には織り込んでいないため、今後の販売状況次第では上積み要因となる。付加価値サービスとして、店舗で使うハンディターミナルやPOSシステム等の物損対応付延長保証サービスや給料前払いサービス付き勤怠管理サービスの提供も開始するなど、サービス向上を図ることで、解約防止や新規契約の獲得につなげていく戦略だ。2017年3月時点の契約店舗数は4,922店舗と9ヶ月ぶりに増加に転じるなど明るい兆しも見え始めており、今後の収益回復が期待される。

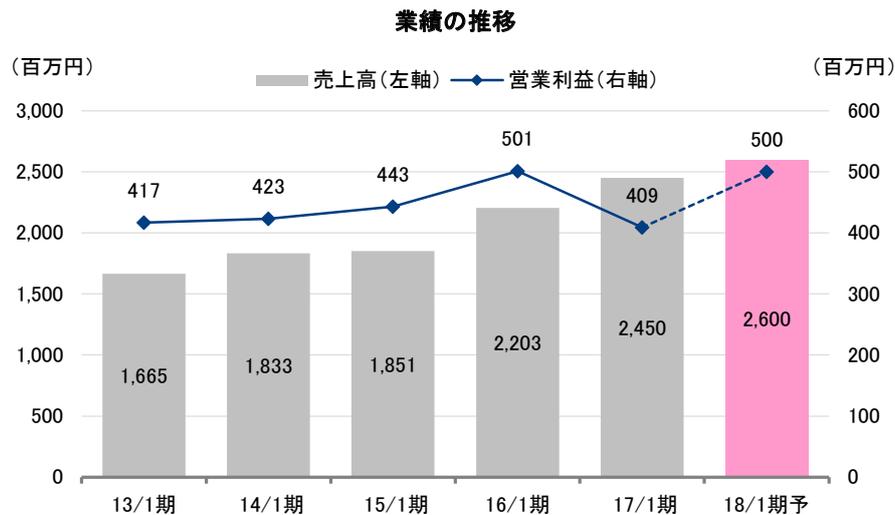
要約

3. 積極的な業務提携による販売力強化で、再成長を目指す

同社の経営課題として、販売力の強化が挙げられていたが、今後は各業界で顧客基盤を持つ企業と積極的に販売提携を行い、業界ごとに適した店舗管理システムを OEM も含めて提供していくことで成長拡大を進めていく戦略だ。顧客ターゲットは外食業界だけにとどまらず、小売業界やその他業界向けにも展開していく。2018年1月期より開始するパチンコホールやそば・うどん業界向けの取り組みはその第1弾となる。また、外食・小売業界を中心に人手不足が続くなかで、人材確保のための新たなサービスを提供していくことも予定している。同社の業績はここ数年、伸び悩みの傾向が続いてきたが、こうした施策の効果が顕在化してくれば、業績は再び成長ステージに入るものと予想される。

Key Points

- ・ 2018年1月期はASP事業が回復し、2ケタ増益に転じる見通し
- ・ 業務提携による販売代理店施策を強化し、外食以外の業界にも進出開始
- ・ 中期的にはASP事業の拡大により、10～20%の利益成長を目指す



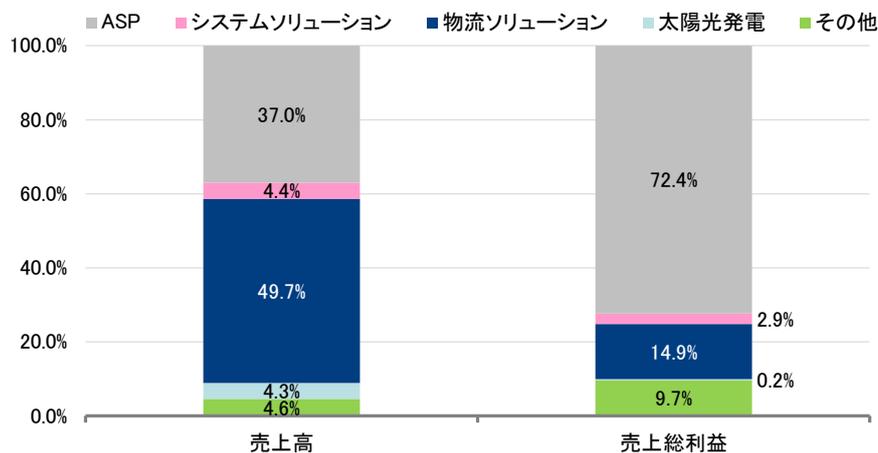
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

外食業界向け店舗管理システムの大手

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に区分されている。2017 年 1 月期の事業セグメント別構成比を見ると、売上高では ASP 事業が 37.0%、物流ソリューション事業が 49.7% と 2 つの事業で全体の 80% 以上を占めているが、売上総利益では ASP 事業が 72.4% を占め同社収益の大半を占める格好となっている。各事業の内容については以下のとおり。

セグメント別構成比(2017年1月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ASP 事業

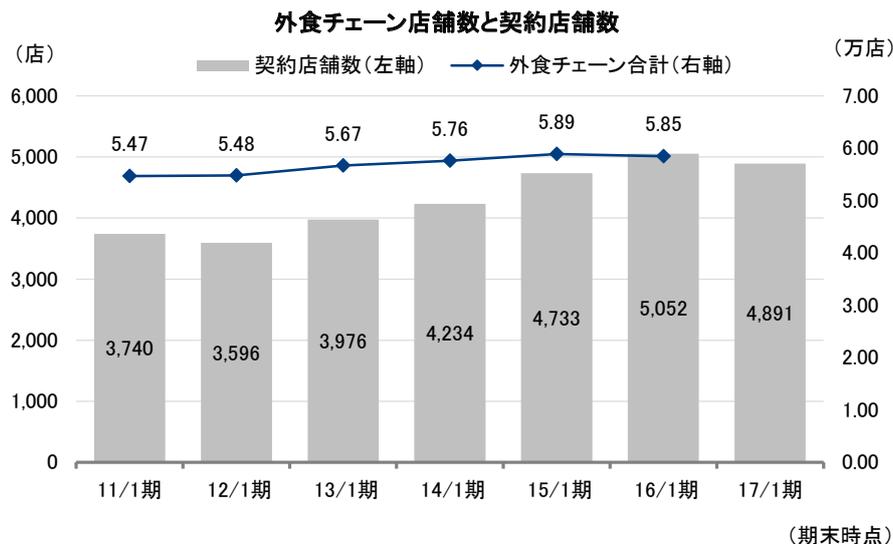
ASP 事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗運営をしていく上で必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20 ～ 50 店舗規模のチェーン展開をしている中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も 75% 超と高く同社の主力事業となっている。

ジャストプランニング | 2017年5月23日(火)
 4287 東証 JASDAQ | <http://www.justweb.co.jp/>

事業概要

「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4.4万円である。これに対して現状の1店舗当たり月額利用料は平均で1.5万円台となっているが、これは売上管理や勤怠管理などサービス機能の一部だけ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、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対応についても、同社は無償で行っ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）。

2017年1月期末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、4,891店舗（契約企業数226社）と前期末比で161店舗減となっている。店舗数で100店舗を超える大口顧客2社の解約があった影響によるもので、この要因を除けば増加基調が続いている。国内の外出チェーン店舗数も訪日外国人の増加や国内景気の回復により、2012年度以降緩やかながら増加傾向を示し、2015年度末では5.85万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっている。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50店舗以下の中小規模の外出チェーン向けに限ると、1割強のシェアと推定される。



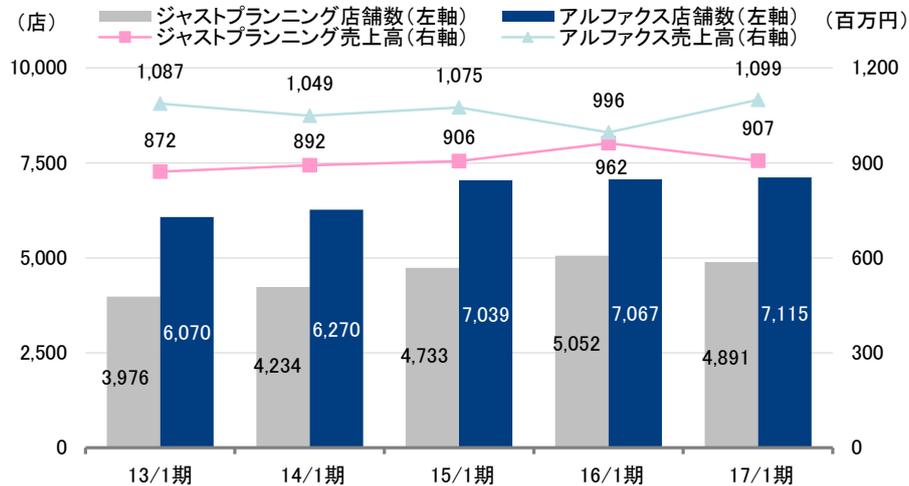
出所：外出チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会（3月末）
 説明会資料よりフィスコ作成

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・システムの契約店舗数は、2016年9月末時点で7,115店舗（276社）と同社を上回って業界トップの水準となっているが、売上高についてはほぼ同水準で推移している。なお、外出企業向けの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。

ジャストプランニング | 2017年5月23日(火)
 4287 東証 JASDAQ | <http://www.justweb.co.jp/>

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

同社では ARPU (1 店舗当たり売上高) 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。2012 年秋に発表したクラウド型 POS オーダリングサービス「まかせてタッチ」を始め、2014 年に公共料金価格適正化診断サービス、2015 年には「まかせて通訳」(音声通訳サービス)、「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)などの提供を開始している。

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 (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。同サービスの特徴は、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挙げられる。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げていくサービスなど、追加機能の拡充も視野に入れている。「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を一時停止しなければならないリスクがあるが、ブラウザベースのサービス提供であれば、そういったリスクは発生しない。契約店舗数は当初の想定より開拓が遅れ気味ではあるものの、直近では「まかせてネット」の導入店舗のほか新規顧客の開拓も進んでおり、導入店舗は 100 店舗を超える水準まで増加している。

事業概要

また、公共料金価格適正化診断サービスは、電気やガス、下水道などの公共料金の契約内容を診断し、低コスト化が実現できるよう最適なプランニングを提案するサービスとなる。顧客ターゲットは既存契約企業店舗のうち、直接、電力会社やガス会社等と契約している店舗（ロードサイド型店舗）となる。同サービスについては、顧客の解約防止策としての位置付けとなる。

「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、または個人経営店舗
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、レシートプリンター、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ズ（株）の「oishino」へのPOSサービスを提供）

出所：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、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、子会社の（株）サクセスウェイ（出資比率70.0%）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、売上総利益率が10%台と低くなっている。収益性向上を図るため、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）の拡販に注力している。

4. 太陽光発電事業

2015年2月より子会社の（株）JPパワー（出資比率100.0%）で太陽光発電事業を開始している。栃木県内2ヶ所で合計1.7MWhの発電所を稼働したほか、2016年2月より宮城県内で1.1MWhの発電所を稼働させている。当面は現有設備で売電を行い、新たな投資計画はない。当面は減価償却負担がかかるため利益率は低いが、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。

事業概要

5. 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、福岡県のゴルフバー1店舗（2014年10月事業譲受）をJPパワーで運営している。

業績動向

ASP事業の減収により、2017年1月期は4期ぶりに減益に転じる

1. 2017年1月期の業績概要

2017年1月期の連結業績は、売上高で前期比11.2%増の2,450百万円、営業利益で同18.2%減の409百万円、経常利益で同20.4%減の403百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.6%減の264百万円となった。売上高は物流ソリューション事業の拡大により5期連続の増収となったものの、主力のASP事業の減収が響いて営業利益は4期ぶりに減益に転じた。また、期初会社計画比でも物流ソリューション事業の拡大により、売上高は計画比2.1%上回ったが、利益面ではASP事業の減少により計画比で20%超下回る結果となった。

売上原価率は売上構成比の変化を主因として、2016年1月期の54.1%から2017年1月期は61.2%へ大きく上昇した。また、販管費については営業体制強化に伴う採用費や人件費の増加、サーバーの増強に伴う費用増等があったものの、経費の抑制に努めたことで前期比5.9%の増加にとどめた。

2017年1月期連結業績

(単位：百万円)

	16/1期		会社計画	17/1期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,203	-	2,400	2,450	-	11.2%	2.1%
売上原価	1,192	54.1%	-	1,500	61.2%	25.8%	-
販管費	509	23.1%	-	540	22.0%	5.9%	-
営業利益	501	22.7%	530	409	16.7%	-18.2%	-22.7%
経常利益	506	23.0%	530	403	16.5%	-20.4%	-23.9%
特別損益	47	2.2%	-	1	0.0%	-97.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	350	15.9%	345	264	11.1%	-24.6%	20.9%

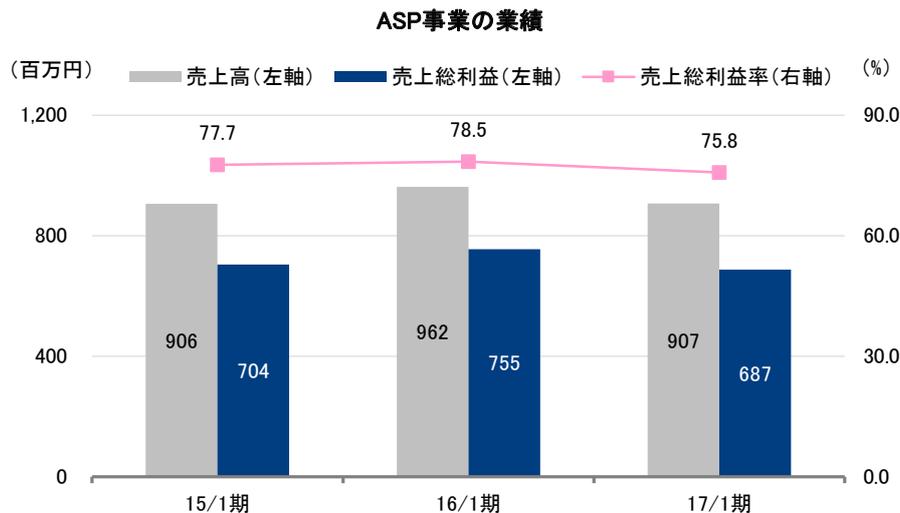
出所：決算短信よりフィスコ作成

契約店舗数の減少は一時的な要因で、 新規顧客の開拓は順調に進んでいる

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 5.8% 減の 907 百万円、売上総利益は同 9.0% 減の 687 百万円となった。売上高が減収に転じたのは 5 期ぶりのこととなる。主力サービスである「まかせてネット」で 100 店舗以上を展開する主要顧客 2 社の解約が期の前半（2016 年 3 月、7 月）に発生し、2017 年 1 月期末の契約店舗数が前期末比で 161 店舗減の 4,891 店舗に減少したことが主因だ。2 社合計の売上高は年間で 80 百万円超と大きく、収益へのマイナスインパクトも大きかったと言える。解約の要因は、当該顧客のシステムが親会社のシステムに統合されたこと、また、別の顧客については海外店舗を含めたシステムの統合を図るため、自社開発システムに切り替えたことによるもので、いずれも顧客側の事情であった。これら 2 社の影響を除けば、売上高、契約店舗数ともに前期比で増加していたことになる。

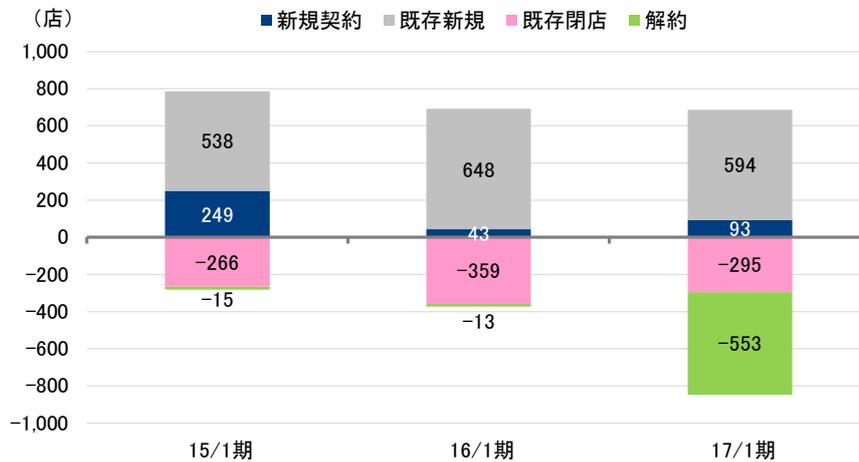


出所：説明会資料よりフィスコ作成

2017 年 1 月期における契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が 93 店舗（前期は 43 店舗）、既存顧客の新規出店数が 594 店舗（同 648 店舗）、既存顧客の閉店数が 295 店舗（同 359 店舗）、解約店舗数が 553 店舗（同 13 店舗）となった。主要顧客 2 社の解約により解約店舗数が急増した格好となっているが、新規契約は順調に増加している。同社では既存顧客とのコミュニケーションを従来以上に充実させていくほか、新たな付加価値サービスを導入することで顧客満足度の向上を図り、解約の防止に努めていく考えだ。

業績動向

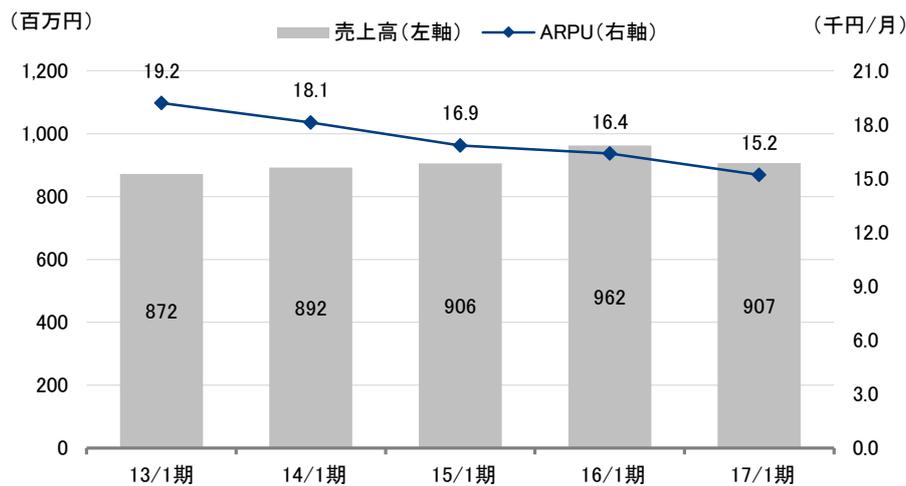
契約店舗数増減内訳



出所：説明会資料よりフィスコ作成

ARPU（1店舗当たりの月平均売上高）の推移を見ると、ここ数期間は緩やかな低下傾向が続いており、2017年1月期においては15.2千円と前期比で1.2千円の低下となった。ARPUの高かった主力2社の解約が響いたほか、「まかせてネット」の一部のサービスだけを契約する企業が増えていることもARPUの低下要因となっている。同社ではARPUを引き上げていくため、「まかせてタッチ」などの付加価値サービスの開発、提供を行っているが、まだその効果は出てきておらず、今後の課題となっている。

ASP事業の売上高とARPUの推移



注：ARPUはASP事業月平均売上高÷((前期末店舗数+当期末店舗数)÷2)

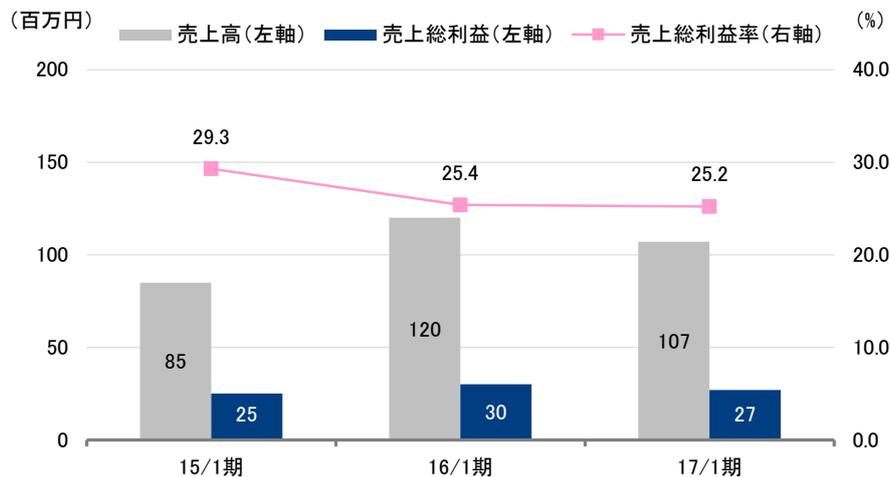
出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

なお、「まかせてネット」のアジア展開は順調に進んでいるようで、既に、タイに進出している日系外食企業5社にシステム導入を開始したほか、シンガポール、香港、中国、ベトナム、ミャンマーの出店店舗にも導入するなど着実に海外対応の実績を積み重ねている。サポート体制については各国の現地協力企業に委託する格好を取っている。同社はこれら外食企業の海外店舗へサービスを提供し信頼を獲得した上で、現在は他社システムを導入している国内店舗についても、契約更新時期を見計らって切り替えを進めていきたい考えだ。

(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 11.1% 減の 107 百万円、売上総利益は同 11.7% 減の 27 百万円となった。顧客店舗における設備投資が 2017 年 1 月期は停滞したほか、POS システム等端末機器の価格低下が減収減益要因となった。

システムソリューション事業の業績


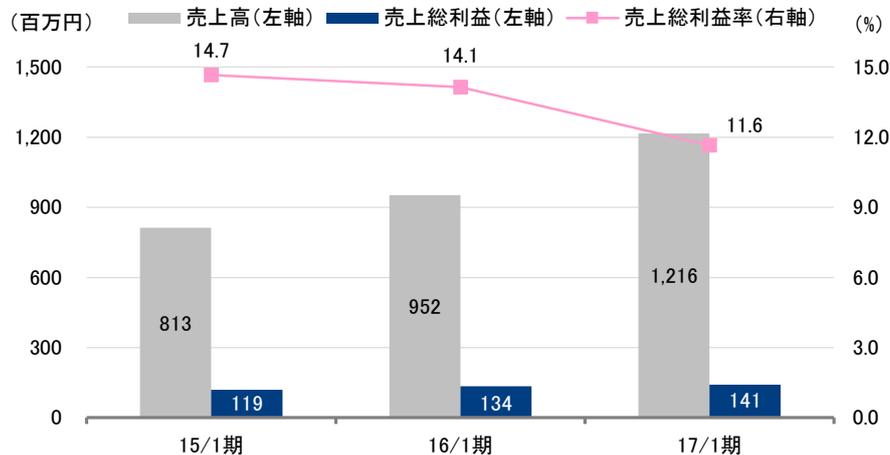
出所：説明会資料よりフィスコ作成

(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 27.7% 増の 1,216 百万円、売上総利益は同 5.2% 増の 141 百万円となった。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、売上高の拡大基調が続いている。一方、利益面では収益性の低い受託物流業務の売上増加が中心のため、1ケタ台の増益にとどまった。

業績動向

物流ソリューション事業の業績



出所：説明会資料よりフィスコ作成

(4) 太陽光発電事業

太陽光発電事業の売上高は前期比 59.1% 増の 106 百万円、売上総利益は同 69.3% 減の 1 百万円となった。売上高が増加したにもかかわらず減益となったのは、宮城県内の新規発電所が 2016 年 2 月に稼働し、減価償却費が前期比で 42 百万円増加したことによる。減価償却前利益で見ると前期比 61.4% 増の 100 百万円となっている。

(5) その他事業

その他事業の売上高は前期比 12.4% 増の 112 百万円、売上総利益は同 9.9% 増の 91 百万円と増収増益となった。福岡県のゴルフバーを中心に収益が拡大した。

無借金経営で財務内容は引き続き良好

3. 財務状況と経営指標

2017 年 1 月期末における財務状況を見ると、資産合計は前期末比 125 百万円増加の 3,287 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 58 百万円増加し、固定資産では太陽光発電所の稼働を主因に有形固定資産が 80 百万円増加した。

負債合計は前期末比 69 百万円減少の 337 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動負債で買掛金が 73 百万円増加した一方、未払法人税等が 112 百万円減少した。また、純資産は同 194 百万円増加の 2,949 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、利益剰余金が 188 百万円増加したことが主因だ。

業績動向

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80%以上を3期連続でキープしており、また、無借金経営であることから、財務の健全性は十分に高い水準にあると言える。一方で、収益性に関してはROEで9.4%、売上高営業利益率で16.7%といずれも前期から低下している。ここ数年は利益水準も伸び悩みの傾向が続いており、成長に向けた投資戦略の実行が今後の経営課題と言える、なお、発行株式数の31.5%を占める自己株式については、今後も当面は金庫株として保有する方針を示している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/1期	15/1期	16/1期	17/1期	増減額
流動資産	2,601	1,715	2,341	2,408	67
(現金及び預金)	2,350	1,311	2,001	2,060	58
固定資産	440	1,119	820	878	58
資産合計	3,041	2,834	3,161	3,287	125
流動負債	747	343	400	331	-69
固定負債	6	6	6	6	0
(有利子負債)	200	-	-	-	-
負債合計	753	349	407	337	-69
株主資本	2,250	2,425	2,703	2,892	188
(自己株式)	-1,463	-1,463	-1,463	-1,463	-
純資産合計	2,288	2,485	2,754	2,949	194
(安全性)					
自己資本比率	74.0%	86.2%	85.5%	87.9%	
有利子負債比率	8.9%	-	-	-	
(収益性)					
ROE(自己資本利益率)	29.4%	9.4%	13.6%	9.4%	
売上高営業利益率	23.1%	24.0%	22.7%	16.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年1月期はASP事業が回復し、2ケタ増益に転じる見通し

1. 2018年1月期の業績見通し

2018年1月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の2,600百万円、営業利益で同22.0%増の500百万円、経常利益で同24.0%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.6%増の300百万円となる見通しだ。上期は前期の主要顧客の解約の影響が残るため、営業利益で前年同期比2.7%減と減益が続くものの、影響が一巡する下期以降は増収増益基調に転じることになる。

ジャストプランニング | 2017年5月23日(火)
 4287 東証 JASDAQ | <http://www.justweb.co.jp/>

今後の見通し

2018年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

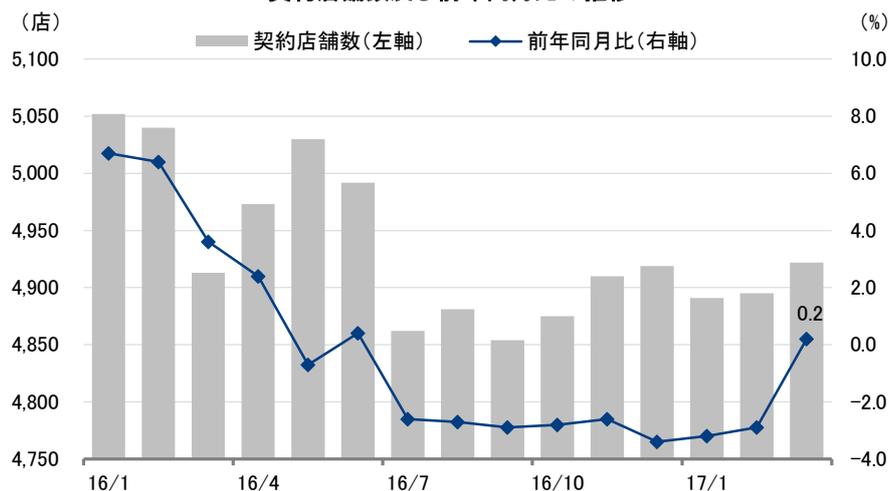
	17/1 期		18/1 期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	2,450	11.2%	1,250	7.9%	2,600	6.1%
営業利益	409	-18.2%	230	-2.7%	500	22.0%
経常利益	403	-20.4%	230	-3.1%	500	24.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	-24.6%	138	-11.9%	300	13.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、その他事業を除くすべての事業セグメントで増収増益を見込んでいる。主力のASP事業については、付加価値サービスの拡充と販売代理店施策の強化により契約店舗数を拡大していくほか、外食業界以外のサービス展開も進めていく予定となっている。物流ソリューション事業については引き続きアウトソーシング化を追い風に増収増益が見込まれる。また、太陽光発電事業では2016年2月に稼働した宮城県内の発電施設が年間でフル寄与することで120百万円の売電収入（前期は106百万円）を見込んでいる。利益面では減価償却費の減少もあり増益に転じる見通しだ。

ASP事業における契約店舗数の月次動向を見ると、3月は前年同月比で0.2%増と9ヶ月ぶりに増加に転じており、2016年9月を底に緩やかではあるものの増加基調となってきている。中小規模のチェーン店の契約獲得が順調に進んでいることが要因だ。2018年1月期は前期のような大型解約は今のところなく、月額利用料ベースでは2017年1月時点の72百万円から2018年1月期末に80百万円まで、店舗数では前期末比300～400店舗拡大していくことを目標としている。

契約店舗数及び前年同月比の推移



出所：説明会資料よりフィスコ作成

業務提携による販売代理店施策を強化し、 外食以外の業界にも進出開始

2. ASP 事業の成長戦略

ASP 事業の成長戦略として、同社では顧客基盤を持つ企業との業務提携による販売ネットワークの拡大を進めていく方針を打ち出している。また、新規顧客の開拓並びに解約防止策としては、付加価値サービスの拡充を進めており、2018年1月期も新たに複数のサービス導入を実施している。これら施策の効果が出てくれば、ここ数年伸び悩んでいた ASP 事業も再び成長局面を迎えることが予想されるだけに、その動向が注目される。

(1) 業務提携による販売ネットワークの拡大

a) そば・うどん業界向けに特化したサービス提供を開始

同社は2017年1月期に、そば・うどん業界向けに特化したコンサルティング会社と提携し、同業界向けにカスタマイズした「まかせてネット」や「まかせてタッチ」のサービス提供を2017年4月より開始した。当初の計画では2017年1月期下期に開始する予定であったが、システム調整もあって2018年1月期にずれ込んだものの、4月中旬に開催された麺類専門の展示会「麺産業展」で同社システムを出展したところ感心も非常に高かったと言う。

販売は提携先のコンサルティング会社で行っていく。同コンサルティング会社は約3,000店舗の顧客を抱えており、まずはこれら顧客向けに販売していく格好となる。月額利用料は「まかせてネット」「まかせてタッチ」のセット販売で2万円程度となる。見込み顧客の大半は個人経営の店舗となるため、与信管理業務や請求コスト等が高くなるが、個人店舗向けには今後、クレジットカード決済で対応していく予定にしており、こうしたコスト負担をなくしていく考えだ。そば・うどんの専門店は国内で約5万店舗あると言われており、殆どは個人経営の店舗となる。現状これら個人経営の店舗については、売上や勤怠管理などは手作業または Excel など市販ソフトを使って行っているケースが大半であり、オーダーリングシステムも導入していない店舗が大半だが、人手不足が慢性化するなかで省力化につながるシステムの需要は今後拡大していくものと予想される。なお、そば・うどん業界向けの契約数については2018年1月期の業績計画には織り込んでいないため、契約店舗数分は上乗せ要因となる。

同社では、そば・うどん業界向けで一定の成果が上がれば、喫茶店など他の外食業界向けにもカスタマイズした製品をそれぞれ開発し、その業界向けに顧客基盤を持つ企業と提携し、販売代理店とすることで契約店舗数を拡大していく戦略となっている。

b) パチンコホール向け勤怠管理サービスの提供を開始

また、外食業界以外にもサービスを展開していく予定となっている。第1弾として、パチンコホール向けの勤怠管理サービスの提供を2017年6月より開始する。販売は業務提携先のサン電子が行っていく。サン電子は国内で約1.1万店舗あるパチンコホールのうち、約2,000店舗にホールの経営管理システムを導入しており、これらが当面の見込み客となる。

今後の見通し

パチンコホール向けに勤怠管理サービスを提供する会社は5～6社あり、現在は(株)ヒューマンテクノロジーの「KING OF TIME」がトップシェアとなっている。同社では競合企業の製品を分析し、すべての機能を網羅し、かつ価格は同額がやや低い価格で提供する予定となっている。「まかせてネット」では店舗当たりの月額利用料をメニューごとで設定していたが、パチンコホール向けでは利用する人員(ID)ごとに月額利用料を設定(競合は250～300円/ID)するため、導入が決まれば採算も十分見込めるようだ。サン電子としても自社にない勤怠管理サービスをメニューに加えることで顧客への提案力が増すことになるため、今後の契約店舗数拡大が期待される。競合製品の契約期間更新のタイミングを見計らって切り替えを進めていくことになるため、急速に契約数が増えることはないものの、着実な増加が期待される。なお、2018年1月期の業績計画にはパチンコホール向けの売上高は織り込んでいない。

また、同社では勤怠管理サービスについて、アルバイト人員の比率が高い小売業界への参入も視野に入れている。顧客基盤を持つ企業と業務提携し、販売代理店として拡販を進めていくことになる。売上変動に応じたアルバイトのシフト管理機能を加えるなど、機能面での差別化を図ることで参入余地は十分あると見ている。

(2) 付加価値サービスの拡充

同社は新規顧客の開拓及び既存顧客の解約防止のため、付加価値サービスの拡充に取り組んでいる。既に、公共料金価格適正化診断サービスを行っているが、2017年3月より物損対応付延長保証サービス、同年4月より給料前払いサービス付き勤怠サービスの提供を開始した。いずれも業務提携先のサービスと連携して顧客に提供するサービスとなる。

a) 物損対応付延長保証サービス

製品保証サービス事業を手掛ける(株)Warranty technologyと業務提携し、物損に関して5年間の延長保証サービスを同社が販売するPOSシステムやハンディターミナルに付与するサービスとなる。通常、メーカー保証は1年間程度だが、実際に機器に故障が発生するのは2年目以降が主であり、また、ハンディターミナルなどは落下による破損・故障なども多い。今までこうした費用は顧客負担で修理等を行っていたが、今回、同サービスを提供することで、5年間は物損対応費用がかからないこととなる。保証料については同社が負担することとなるが、負担コストよりも同サービスを提供することによる機器の販売増や契約店舗数の増加、解約防止の効果が大きいと見ている。

b) 給料前払いサービス付き勤怠サービス

給与前払いシステム「前払いできるくん」の開発提供を行っている(株)Payment Technologyと業務提携し、同社の勤怠管理サービスとの連携を2017年4月より開始した。昨今、各業界において人材確保が困難になるなかで、福利厚生サービスの1つとして給与前払いサービスを導入する企業が増えており、外食業界においても同様のニーズが強まっていることが背景にある。今回、「まかせてネット 勤怠管理」の契約企業へ同サービスを提供することにより、契約企業先における従業員の定着率、求人募集率向上に寄与することが期待されている。同社にとっては、解約防止策の1つとなる。

中期的には ASP 事業の拡大により、10～20%の利益成長を目指す

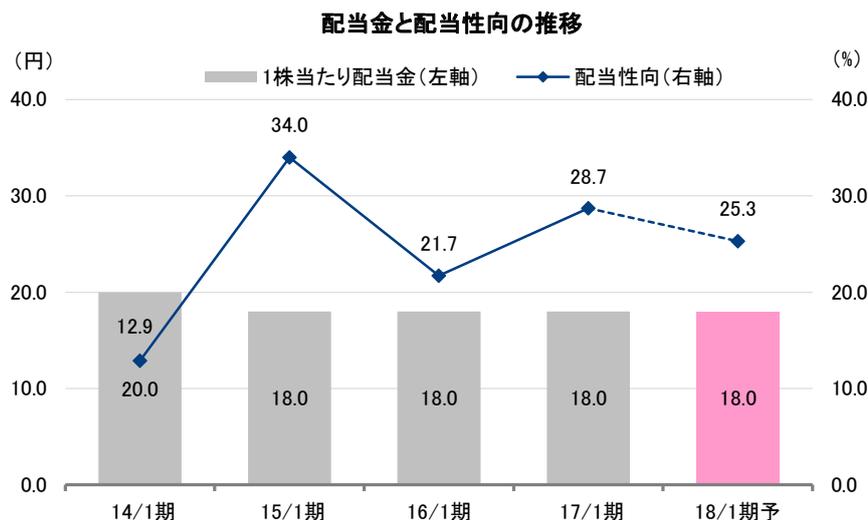
3. 目標とする経営指標

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。2017年1月期は16.5%まで低下しているが、今後、ASP事業の再成長により経常利益率も上昇していく見通しだ。また、中期的な利益成長率については年率10～20%増を目標とし、同時にROAやROEの向上にも取り組んでいくこととしている。今後も各業界で顧客基盤を持つ企業と積極的に業務提携を行い、販売ネットワークを構築していくことで、ASP事業を拡大する戦略となっている。

株主還元策

当面は安定配当を継続する方針

同社は株主還元策として配当を行っており、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基本方針としている。2018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。配当性向では25.3%と上場企業平均(約30%)よりもやや下回る水準となるが、増配時期については、経常利益で過去最高(2008年1月期718百万円)を更新するタイミングになると予想される。



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。“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