

|| 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10月30日(月)

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. 2018年1月期第2四半期累計は契約店舗数の減少や販管費増で減益に	01
2. ASP事業の底打ちで2018年1月期は増収増益に	01
3. 付加価値サービスの拡充と販売力強化で、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. 2018年1月期第2四半期累計の業績概要	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	13
1. 2018年1月期の業績見通し	13
2. ASP事業の成長戦略	14
3. 目標とする経営指標	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティへの対策について	18

■ 要約

付加価値サービスの拡充と契約店舗数の回復により、 2018年1月期は増収増益となる見通し

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、仕入、勤怠管理)の大手。2017年8月末時点の契約店舗数は4,784店舗で、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なども展開している。

1. 2018年1月期第2四半期累計は契約店舗数の減少や販管費増で減益に

2018年1月期第2四半期累計(2017年2月-7月)の連結業績は、売上高で前年同期比5.3%増の1,219百万円、営業利益で同13.7%減の203百万円と期初会社計画(売上高1,250百万円、営業利益230百万円)を若干下回った。物流ソリューション事業の拡大で売上高は増収となったものの、主力のASP事業※において前上期に発生した大型解約の影響が残り、「まかせてネット」の7月末契約店舗数が前年同期比27店舗減の4,835店舗と計画を下回ったほか、サーバーシステムのクラウド化への移行に伴う費用増や人件費増など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を指す。

2. ASP事業の底打ちで2018年1月期は増収増益に

2018年1月期は売上高で前期比6.1%増の2,600百万円、営業利益で同22.0%増の500百万円と期初計画を据え置いている。ASP事業で新規契約が順調に取れ始めているほか、付加価値サービスの拡充や業務提携戦略による新規顧客の開拓などが増収要因となる。契約店舗数は前期末比で109店舗増の5,000店舗を目指す。付加価値サービスでは、「まかせてタッチ」(クラウド型POSオーダリングサービス)のほか、給料前払サービスや勤怠シフト管理サービス、物損保証サービスなどに加えて、当第3四半期から電力小売りサービスも新たに開始する予定となっている。複数のサービスを提供することで、コストメリットを打ち出し、競合他社の低価格戦略に対抗していく考えだ。また、新たにパチンコホール向けの勤怠管理サービスを提携先のサン電子<6736>を通じて販売していくほか、そば・うどん業態に特化した個人経営店舗向けパッケージも提携先代理店を通じて拡販を進めていく。費用面ではサーバー関連費用や外注費の減少が下期は見込まれ、販管費で前期比約20百万円の削減が見込まれ、増益要因となる。

要約

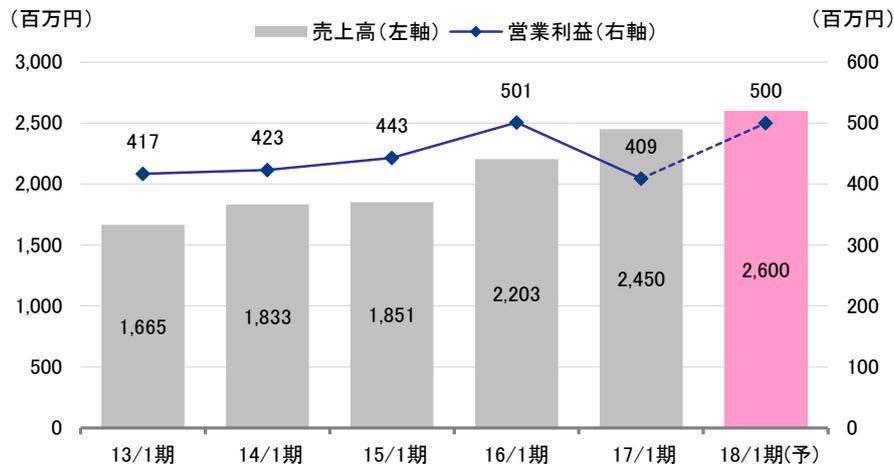
3. 付加価値サービスの拡充と販売力強化で、再成長を目指す

同社は販売力強化のため自社営業スタッフの増員と同時に、代理店販売戦略を展開していく方針を示している。各業界で顧客基盤を持つ企業やサービス拡充を目的とした提携を積極的に進め、契約店舗数の拡大と ARPU の増加によって中期的に年率2ケタ増益を目指していく考えだ。提携戦略として2018年1月期より本格的に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弾となるだけに、今後の動向が注目される。なお、同社は2017年9月1日付で保有していた自己株式193万株（発行済株式総数の31.5%）をすべて消却した。自己株式取得については、今後も株価状況や資金需要なども考慮しながら、必要な場合は適時検討していく方針としている。

Key Points

- ・2018年1月期はASP事業の回復により、2ケタ増益に転じる見通し
- ・積極的な業務提携による付加価値サービスの拡充と販売力強化に取り組む
- ・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

業績の推移



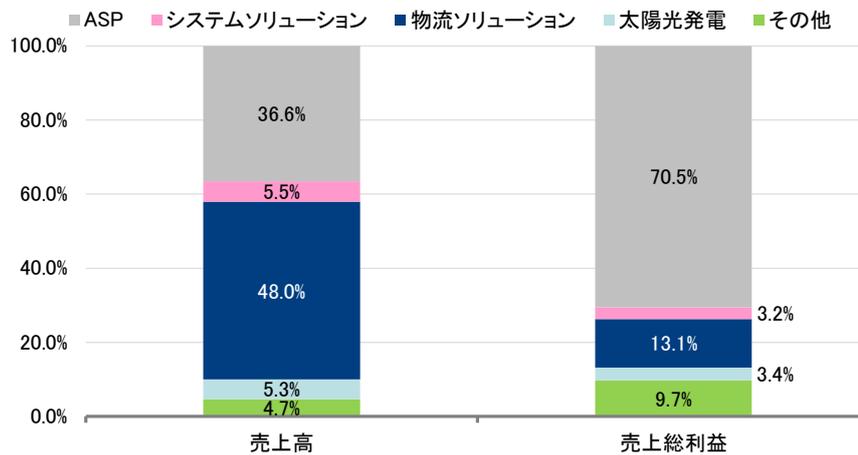
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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で区分されている。2018 年 1 月期第 2 四半期累計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 36.6%、物流ソリューション事業が 48.0% と 2 つの事業で全体の 80% 以上を占めるが、売上総利益では ASP 事業が 70.5% を占め同社収益の大半を占める主力事業となっている。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(2018年1月期2Q累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

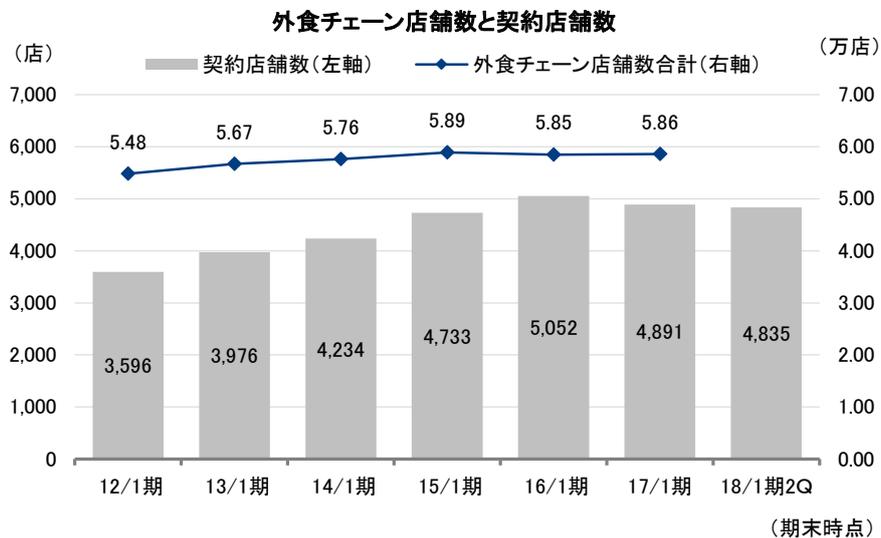
1. ASP 事業

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。

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、1店舗当たり平均で1.5万円台となっている（売上高÷期中平均契約店舗数）。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割高な水準だが、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）。

2018年1月期第2四半期末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、4,835店舗（契約企業数233社）と前期末比で56店舗減となっている。国内の外食チェーン店舗数は2017年3月末時点で5.86万店舗（日本フランチャイズチェーン協会調べ）となっており、同社の業界シェアは1割弱の水準だが、主要ターゲットとなる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。

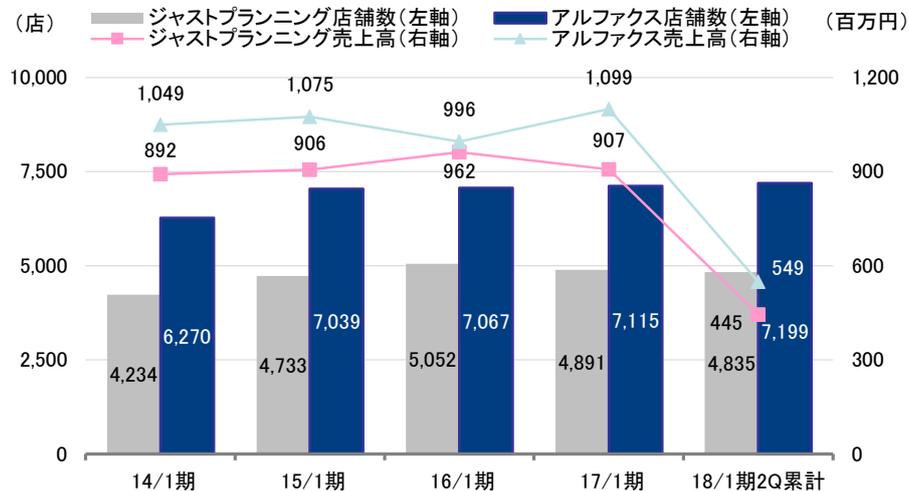


出所：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会（3月末）
 説明会資料よりフィスコ作成

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、2017年3月末時点で7,199店舗（281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ARPU(1店舗当たり平均売上高)が同社よりも低いためほぼ同水準となっている。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。

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 月決算で 2Q 累計は 17 年 3 月末を指す
出所：会社資料よりフィスコ作成

同社では ARPU 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）、2017 年には POS システムなどを対象とした「物損対応付き延長保証サービス」「給与前払サービス」「外国人留学生派遣代行運用管理サービス」などを他社との業務提携を通じて相次いで開始している。

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み、100 店舗を超える水準まで拡大している。

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・メンテナンス収入で構成されている。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もないため、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、売上総利益率は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総合管理システム（店舗発注、倉庫管理、在庫管理等）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事業を行っていく方針で、新たな投資は計画していない。減価償却負担がかかるため当初の利益率は低いだが、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や新システムのテストマーケティング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、販管費の増加により、 2018年1月期第2四半期累計業績は減益に

1. 2018年1月期第2四半期累計の業績概要

2018年1月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比5.3%増の1,219百万円、営業利益で同13.7%減の203百万円、経常利益で同15.2%減の201百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同13.0%減の136百万円となった。売上高はASP事業の減収を物流ソリューション事業等の拡大でカバーして増収となったが、利益はASP事業の減収に加えて、インフラ環境の維持管理費用や人件費の増加等により減益となった。また、期初会社計画比ではASP事業における契約店舗数の減少を主因として売上高、利益ともに下回る格好となった。

売上原価率は前年同期比3.7ポイント上昇の60.7%となった。利益率の高いASP事業の売上構成比が前年同期の39.8%から36.6%に低下したことや、ASP事業においてサーバーのクラウド化を進めており、テスト費用を中心に関連費用が増加したことが主因だ。また、販管費は人件費を中心に前年同期比で13百万円増加した。

2018年1月期第2Q累計連結業績

(単位:百万円)

	2017/1期2Q累計		会社計画	2018/1期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,158	-	1,250	1,219	-	5.3%	-2.4%
売上原価	660	57.0%	-	740	60.7%	12.2%	-
販管費	262	22.6%	-	275	22.6%	5.1%	-
営業利益	236	20.4%	230	203	16.7%	-13.7%	-11.3%
経常利益	237	20.5%	230	201	16.5%	-15.2%	-12.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	156	13.5%	138	136	11.2%	-13.0%	-1.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

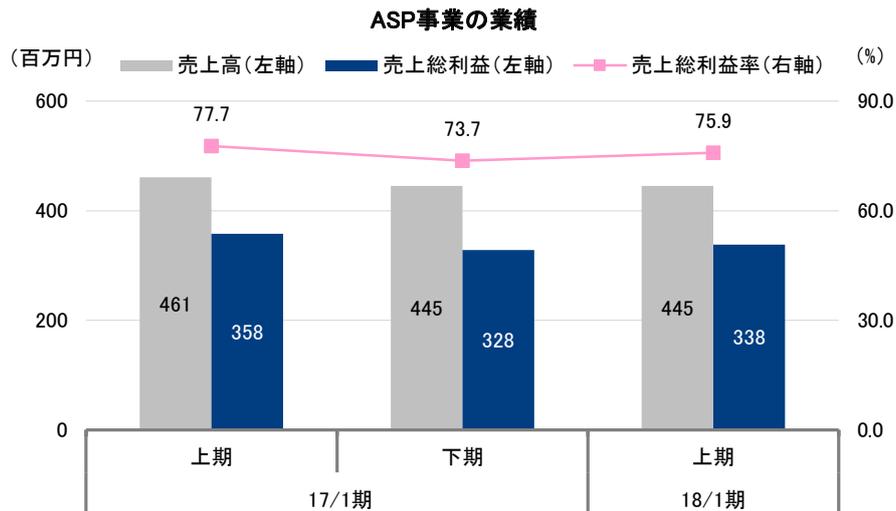
契約店舗数の減少は一時的な要因で、新規顧客の開拓は順調に進む

2. 事業セグメント別動向

(1) ASP 事業

ASP 事業の売上高は前年同期比 3.4% 減の 445 百万円、売上総利益は同 5.7% 減の 338 百万円となった。主力サービスである「まかせてネット」において前年同期に発生した大型解約の影響※が残り、第 2 四半期末の契約店舗数が前年同期比 27 店舗減の 4,835 店舗と伸び悩んだことが減収要因となった。売上総利益率は減収要因に加えて、クラウドサーバーへの移行費用等の増加により前年同期の 77.7% から 75.9% に低下した。ただ、前下期との比較では売上高が横這い、売上総利益が 2.9% 増と若干ながら回復しており、大型解約の影響は当第 2 四半期までで一巡したと見られる。

※ 2016 年 3 月、7 月にそれぞれ 100 店舗以上を展開する大口顧客の解約が発生した。



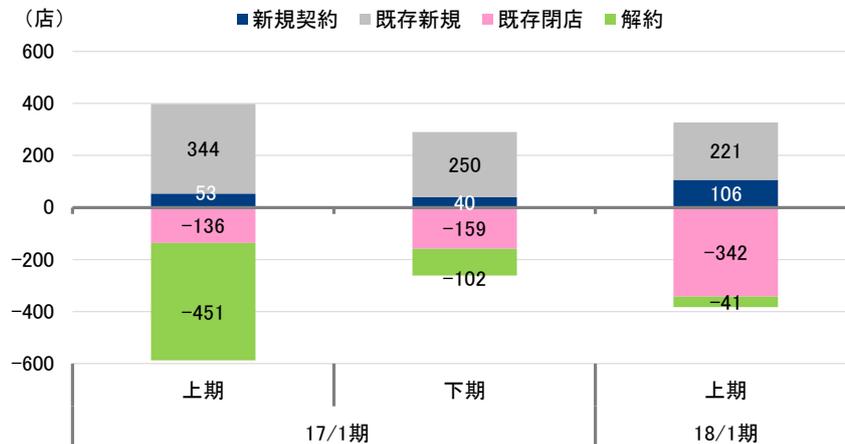
出所: 決算短信よりフィスコ作成

当第 2 四半期累計期間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 106 店舗（前年同期は 53 店舗）、既存顧客の新規出店数が 221 店舗（同 344 店舗）、既存顧客の閉店数が 342 店舗（同 136 店舗）、解約店舗数が 41 店舗（同 451 店舗）となった。新規契約社数は 12 社と毎月 2 社ペースで順調に獲得が進んでいる。既存顧客における新規出店数が減少したが、これは慢性的な人材不足を背景に顧客企業の出店意欲が低下していることが要因と考えられる。一方、解約店舗数については 41 店舗と大幅に減少した。新たな付加価値サービスの提案など顧客満足度の向上に注力している効果が出ているものと思われる。

なお、既存顧客の閉店数が 342 店舗と前年同期の 136 店舗から大幅に増加したが、これは子会社のサクセスウェイが提供している物流システムの ASP サービス「Logi Logi システム」（契約店舗数約 400 店舗）で比較的多まった解約が発生したことが主因となっている。同社から見ればサクセスウェイが直接の顧客となるため、既存顧客の閉店数としてカウントしている。サービス料金が安価なため、売上面での影響は軽微となっている。

業績動向

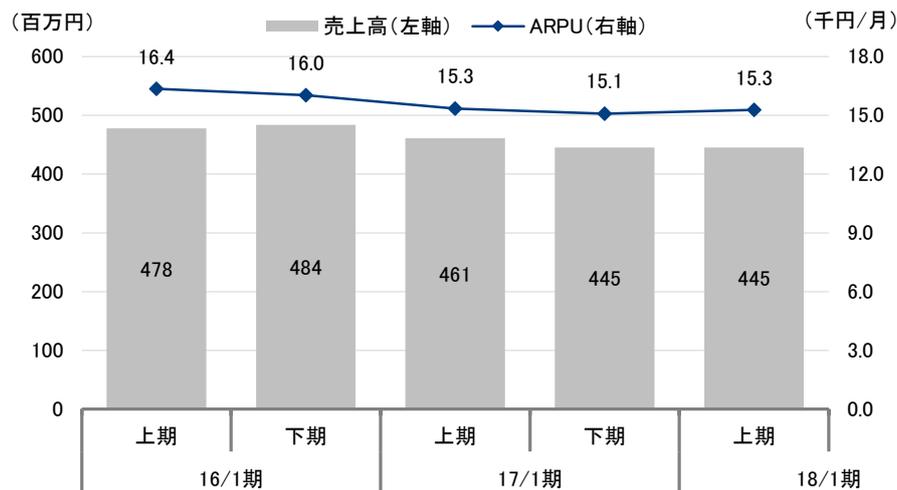
契約店舗数増減内訳



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

当第2四半期累計期間における ARPU を見ると 15.3 千円と前年同期並みの水準となり、前下期の 15.1 千円からは上昇に転じるなど、ここ数年続いた低下傾向にもようやく歯止めが掛かってきたものと見られる。前期は ARPU の高かった主要 2 社の解約が響いて低下したが、その影響が一巡したことが主因と見られる。同社では「まかせてタッチ」などの付加価値サービスを拡充していくことで ARPU の引き上げを進めているが、まだその効果は顕在化しておらず、今後の課題となっている。

ASP事業の売上高とARPUの推移



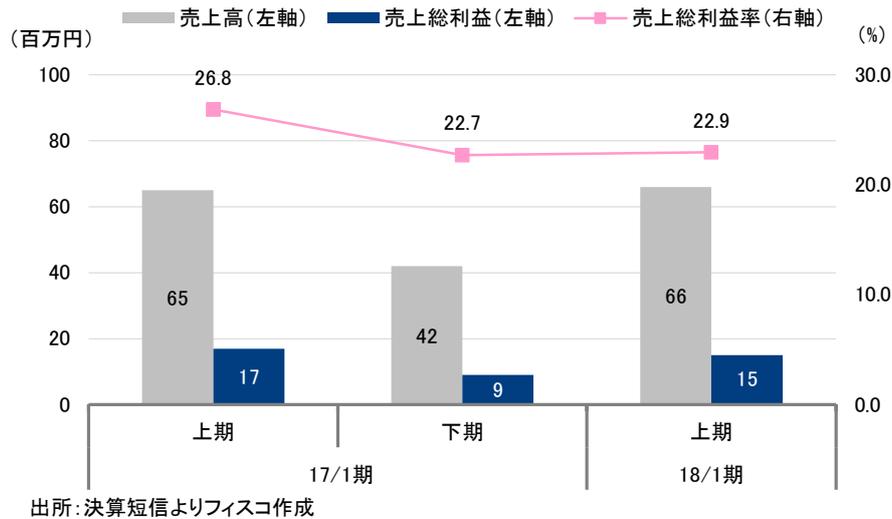
注: ARPU は ASP 事業月平均売上高 ÷ ((前期末店舗数 + 当期末店舗数) ÷ 2)

出所: 会社資料よりフィスコ作成

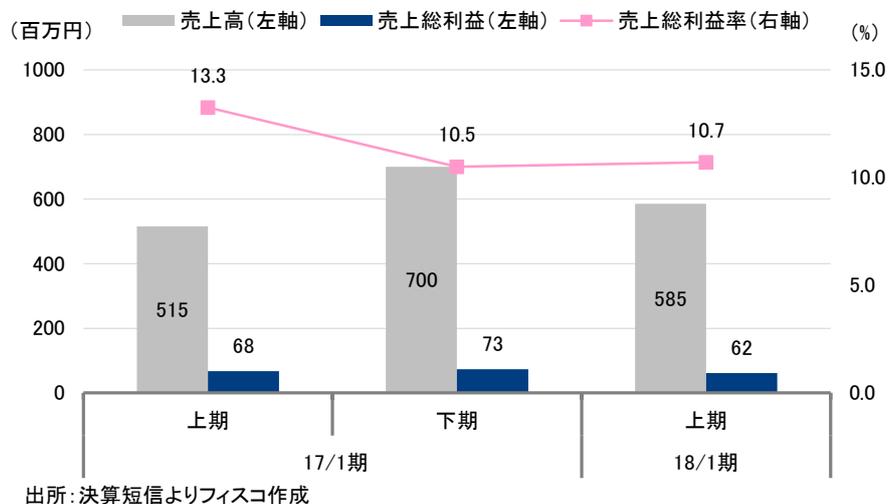
業績動向

(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年同期比 2.3% 増の 66 百万円、売上総利益は同 12.5% 減の 15 百万円となった。顧客店舗における POS システム等の導入が堅調に推移したものの、端末機器の価格低下による売上総利益率の低下が減益要因となった。

システムソリューション事業の業績

(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年同期比 13.6% 増の 585 百万円、売上総利益は同 8.2% 減の 62 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、一括請負業務の受注拡大が増収要因となっている。利益面では採算の良い「Logi Logi システム」で解約が発生したことが減益要因となった。

物流ソリューション事業の業績


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年同期比 6.7% 増の 64 百万円、売上総利益は同 100.9% 増の 16 百万円となった。2016 年 2 月に稼働した宮城県内の新規発電所がフルに寄与したことが増収要因となっている。利益面では、増収効果に加えて減価償却費を中心とした固定費の減少が増益要因となった。

(5) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 2.5% 増の 57 百万円、売上総利益は同 2.6% 増の 46 百万円と増収増益となった。福岡のゴルフバーを中心に各店舗とも堅調に推移した。

無借金経営で財務内容は良好、2017 年 9 月に自己株式の消却を実施

3. 財務状況と経営指標

2017 年 7 月末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 8 百万円増加の 3,295 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 113 百万円増加し、売上債権が 15 百万円、未収還付消費税等が 27 百万円減少した。また、固定資産では太陽光発電設備の減価償却が進み有形固定資産が 30 百万円減少したほか、無形固定資産が 6 百万円減少した。

負債合計は前期末比 57 百万円減少の 280 百万円となった。主な増減要因を見ると、未払法人税等が 23 百万円増加した一方で、買掛金が 83 百万円減少した。また、純資産は同 65 百万円増加の 3,014 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により、利益剰余金が同 60 百万円増加したことが主因だ。

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保たれていると判断される。なお、同社は 2017 年 9 月 1 日付で自己株式(発行済株式総数の 31.5%) をすべて消却している。自己株式の大半は過去に資本業務提携を行った企業との提携解消による株式買入れによるもので、M&A 対策等も考慮して保有してきたが、一旦消却することとした。自己株式消却後の筆頭株主は創業者の資産管理会社である(株)MY ホールディングスで、保有比率は 44.5% となる。創業者や現経営陣を含めると総発行株式数の 50% 強を保有していることになる。また、フィディリティ投信(株)が 2017 年 9 月 29 日付で 11.7% の株式を保有していることを発表している。なお、自己株式取得については今後も株価状況や資金需要などを考慮しながら、必要な場合に適時検討していく方針を同社では示している。

ジャストプランニング | 2017年10月30日(月)
 4287 東証 JASDAQ | <http://www.justweb.co.jp/ir/index.html>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/1 期	16/1 期	17/1 期	18/1 期 2 Q	増減額
流動資産	1,715	2,341	2,408	2,457	+48
(現預金)	1,311	2,001	2,060	2,173	+113
固定資産	1119	820	878	838	-40
総資産	2,834	3,161	3,287	3,295	+8
流動負債	343	400	331	273	-57
固定負債	6	6	6	6	+0
(有利子負債)	-	-	-	-	-
負債合計	349	407	337	280	-57
株主資本	2,425	2,703	2,892	2,953	+61
(自己株式)	-1,463	-1,463	-1,463	-1,463	-
純資産合計	2,485	2,754	2,949	3,014	+65
(安全性)					
自己資本比率	86.2%	85.5%	87.9%	89.6%	
有利子負債比率	-	-	-	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要株主 (2017年7月末時点)

株主名	保有株数	保有比率
自社 (自己株式)	1,939,954	31.5%
(株)MYホールディングス	1,878,500	30.5%
ステート・ストリート・バンク&トラスト	325,000	5.3%
鈴木 崇弘	160,500	2.6%
BBHフィディリティ	110,500	1.8%
(株)オービック	110,400	1.8%
岡本 茂	63,800	1.0%
(株)SBI証券	54,700	0.9%
吉田 雅年	54,000	0.9%
(株)光通信	53,500	0.9%
上位10株主計	4,750,854	77.1%
総発行株式数	6,159,300	100.0%



自己株消却後

株主名	保有株数	保有比率
(株)MYホールディングス	1,878,500	44.5%
ステート・ストリート・バンク&トラスト	325,000	7.7%
鈴木 崇弘	160,500	3.8%
BBHフィディリティ	110,500	2.6%
(株)オービック	110,400	2.6%
岡本 茂	63,800	1.5%
(株)SBI証券	54,700	1.3%
吉田 雅年	54,000	1.3%
(株)光通信	53,500	1.3%
栢田 浩司	48,400	1.1%
上位10株主計	2,859,300	67.8%
総発行株式数	4,219,346	100.0%

注：ステート・ストリート・バンク&トラスト名義分の大半はフィディリティ投信(株)が保有していると見られる。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 1 月期は ASP 事業の回復により、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 百万円とそれぞれ期初計画を据え置いた。第 2 四半期までは計画を若干下回って推移したが、下期以降は ASP 事業における契約店舗数の増加や付加価値サービスの拡充で売上増を見込んでいるほか、サーバー投資等のインフラ関連費用が一巡することも増益要因となる。下期の費用に関しては、クラウドサーバーのテスト費用で上期比 12 百万円、システム監視業務の内製化で同 4 百万円、派遣スタッフの削減で同 6 百万円の費用減が見込まれている。ASP 事業以外の事業セグメントは下期も上期とほぼ同様のペースで推移すると見られるため、ASP 事業の売上高が回復するかどうか計画達成のカギを握ることになる。

同社では期末に契約店舗数で 5,000 店舗、月額利用料で 76 百万円と、2016 年 1 月期の水準まで戻すことを最優先課題として挙げている。2017 年 8 月の契約店舗数は前月比 51 店舗減の 4,784 店舗と減少したものの、9 月以降は新規顧客の獲得が進んでいるほか大型の解約案件もないことから、契約店舗数も増加に転じる見通しとなっている。月額利用料に関しては 6 月に 71 百万円台まで落ち込んだが、7 月は 72 百万円台まで回復しており、今後は付加価値サービスの拡充を進めることで契約店舗数、並びに ARPU の増加に取り組んでいく戦略となっている。

2018 年 1 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	2017/1 期				2018/1 期		
	通期実績	前期比	上期実績	前年同期比	通期計画	前期比	進捗率
売上高	2,450	11.2%	1,219	5.3%	2,600	6.1%	46.9%
営業利益	409	-18.2%	203	-13.7%	500	22.0%	40.8%
経常利益	403	-20.4%	201	-15.2%	500	24.0%	40.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	-24.6%	136	-13.0%	300	13.6%	45.5%
1 株当たり利益 (円)	62.6		32.3		71.1		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し



出所：説明会資料よりフィスコ作成

積極的な業務提携による付加価値サービスの拡充と販売力強化に取り組む

2. ASP 事業の成長戦略

ASP 事業の成長戦略として、同社では 1 店舗当たりの月額利用料 (ARPU) 増加戦略、付加価値サービスの拡充による売上げと顧客満足度の向上、業務提携による販路拡大、「まかせてネット」の機能拡充、営業スタッフの増員・代理店強化等の施策に取り組んでいく方針だ。それぞれの取り組み状況は以下のとおり。

(1) 1 店舗当たり月額利用料増加戦略

同社は 1 店舗当たり平均売上単価を引き上げていくため、既存顧客向けには様々な付加価値サービスを追加提案し、新規見込み客に対してはこうした付加価値サービスも含めたトータルソリューションとして提案することで、コストメリットを打ち出し、成約に結び付けていく戦略だ。「まかせてネット」のサービス料金は競合他社に対して割高な水準となっているが、付加価値サービスを加えたトータルコストで見れば、コスト競争力も生まれてくることになり、新規顧客の開拓が進むことが期待される。

(2) 付加価値サービスの拡充による売上と顧客満足度の向上

同社は付加価値サービスを拡充するため、2017 年に入ってから IT ベンチャーとの業務提携を積極的に進めている。同年 3 月に (株) Warranty technology と業務提携し、同社が販売した POS 関連機器についての「物損保証延長サービス」の提供をしたほか、(株) Payment Technology との提携により、「給与前払サービス」を「まかせてネット 勤怠管理」と連携し、サービス提供を開始した。また、同年 6 月には外国人留学生派遣事業を展開する (株) アリックスと業務提携し、「まかせてネット 勤怠シフト管理サービス」と連携した「外国人留学生派遣代行運用管理サービス」の提供も開始した。

今後の見通し

このうち、「物損保証延長サービス」については顧客との長期契約促進や端末機器の販売増効果が期待されている。また、外食業界において人手不足が慢性化する中で、アルバイトスタッフ等にニーズの強い「給与前払サービス」の提供を開始したことで、新規紹介案件の獲得が順調に進んでいるほか、2017年7月からスタートした「外国人留学生の派遣代行運用管理サービス」についても、既存契約企業を中心に提案を進めている段階にある。特に、外食企業において人材の採用は店舗運営において重要な課題となっているだけに、同社の提供する付加価値サービスの魅力は大きいと言え、既存契約企業における売上アップ並びに、新規契約企業の増加につながるものとして期待される。

同社では、今後も顧客企業の経営課題を解決する様々な付加価値サービスを追加していく予定となっており、当第3四半期には新たに電力小売りサービスを開始する予定となっている。新電力会社と契約し、従来の電力料金よりも10～12%低い価格で電力を販売する。電力販売については顧客満足度向上施策の1つとして位置付けており、電力販売での利益は考えていない。格安な電力を販売することで顧客企業から見ればトータルコストの低減効果を楽しむことができ、解約防止や新規顧客開拓の効果が期待できることになる。なお、電力販売については、電力会社と直接契約している店舗が対象となるためロードサイド型の店舗等に限定されるものの、1店舗当たり月額10万円の電力料金だとすれば、100店舗で年間1億円の売上規模となるため、売上規模の拡大に寄与することになる。

新たな付加価値サービス

提携年月	提携先	提携内容
2017年3月	(株)Warranty technology	POS 関連機器を販売した顧客に対して、Warranty technology 社の物損対応付き延長保証サービスを提供（メーカー保証1年間に対して、5年間の延長保証サービス）
2017年3月	(株)Payment Technology	Payment Technology 社の給料前払サービス「前払いできるくん」と「まかせてネット 勤怠管理」を連携し、サービス提供を開始（給与の週払い、日払いが可能に）
2017年6月	(株)アリックス	アリックス社が提供する外国人留学生派遣事業と同社の提供する「まかせてネット 勤怠管理」を連携し、外国人留学生派遣代行運用管理サービスを提供

出所：会社発表資料

(3) 業務提携による販路拡大

a) そば・うどん業態に特化したパッケージ製品の販売を開始

同社は2017年1月期に、そば・うどん業態向け専門のコンサルティング会社と提携し、同業態向けに特化した「まかせてネット」「まかせてタッチ」のパッケージ販売を当第2四半期より開始した。個人経営店舗向けの製品で、顧客ごとのカスタマイズは基本的に非対応とし、社内工数の低減を図っており、月額利用料金2万円で提供する。業態特化型製品のため、必要な機能をあらかじめ実装しているため、営業提案活動も省力化できるといったメリットがあり、まずは提携先コンサルティング会社を代理店として拡販していく計画だ。そば・うどん業態の個人店舗は国内で約5万店舗あり、このうち提携先のコンサルティング会社は約3,000店舗の顧客を抱え、これら顧客向けに販売していく格好となる。

今後の見通し

対象顧客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、同社ではクレジットカード決済とすることで、こうしたコスト負担をなくしていく考えだ。現状これら個人経営店舗については、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やサービスの需要は今後拡大していくものと予想される。第 2 四半期の販売実績としてはまだ数店舗程度にとどまっているが、今後も同業態向けに顧客基盤を持つ卸会社などと販売代理店契約を結ぶことで、契約数を拡大していきたい考えだ。なお、同製品については会社計画に織込んでいないため、今後の契約店舗数分が上乗せ要因となる。

同社では、そば・うどん業態向けで一定の成果が上がれば、喫茶店など他の業態特化型パッケージ製品の開発も行い、同様に販売代理店を増やししながら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

外食業界以外へのサービス展開の第 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開始する。販売は業務提携先であるサン電子が行う。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。

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ズの「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、すべての機能を網羅し、かつ価格は同額かやや低い価格で提供する。「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 250 円としている (競合は 250～300 円 /ID)。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。

現在は一部のホールでテスト稼働を行っている段階であり、問題がなければ本格的な営業活動を開始する予定となっている。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、一気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。

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展開も視野に入れている。顧客基盤を持つ企業と業務提携し、販売代理店を通じて拡販を進めていく格好となる。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。

(4) 「まかせてネット」の機能拡充

主力サービスである「まかせてネット」についても機能の拡充を進めていく計画となっている。具体的には、店舗の稼働状況などを経営者や管理者がスマートフォンでリアルタイムに確認できる機能を 2017 年中に追加する。また、ビッグデータを活用したコンサルティング型サービスの研究開発も強化していく計画となっている。

今後の見通し

そのほか、海外進出企業の取り込みを促進するため、「まかせてネット」の海外版についても強化も進めていく予定だ。海外については既に、タイ、ミャンマー、香港、台湾に進出する日系外食企業への導入実績があり、今後もベトナム、シンガポールで導入を進めていく予定となっている。同社では海外店舗で「まかせてネット」を導入したのちに、国内のシステムも競合他社から同社サービスにリプレースしていくことを狙っている。

(5) 営業スタッフの増員、代理店施策の強化

同社では従来からの経営課題であった販売力強化に向けて、2017年1月期より営業の評価体系を成果主義に改めた。現在、新規開拓の営業スタッフが3名、既存顧客担当が3名の合計6名の体制となっているが、新規契約については毎月2件ペースで契約を獲得しており、その成果が出始めている。「まかせてネット」を販売していくためには営業提案力が必要となるため、新規開拓の営業スタッフについては即戦力となる営業経験者の採用を今後も進めていくほか、他部署からスキルや経験のあるスタッフを営業部隊に転属する予定となっている。

また、売りやすい商品（まかせてタッチ、勤怠シフト管理サービス等）については、販売代理店を通じた拡販も進め効率的に売上高を拡大していく戦略となっている。既に顧客基盤を持つ企業や付加価値サービスの提供が可能なIT企業等と提携し、販売ネットワークを拡充していく方針だ。

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、収益性の高いASP事業が再成長軌道に乗れば経常利益率で35%の達成も視野に入ってくると見られる。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。

■ 株主還元策

当面は安定配当を継続方針

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っており、今後、ASP 事業の成長により業績が成長局面に入れば、配当性向も考慮しながら増配を検討していくものと予想される。

■ 情報セキュリティへの対策について

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自社サーバーからクラウドサーバーへの移行を 2017 年 1 月期より順次開始している。クラウドサービスの安全性・効率性が向上してきたため、今後も段階的にクラウドサーバーに移行し、最終的にはすべてクラウドサーバーで運用する体制となる。

重要事項（ディスクレーマー）

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