

|| 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 >>>](#)

2018 年 5 月 30 日 (水)

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 月期は契約店舗数が伸び悩み減収減益に	01
2. 2019 年 1 月期は増収増益に転じる見通し	01
3. Putmenu 事業が第 2 の収益柱に成長する可能性	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. 2018 年 1 月期業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2019 年 1 月期の業績見通し	15
2. Putmenu 事業を展開	16
3. 目標とする経営指標	18
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティへの対策について	20

## ■ 要約

### 飲食店の注文・決済業務効率化を実現する、 「Putmenu」を新たな収益柱に育成する

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。2018年1月末時点の契約店舗数は4,881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、高収益性と安定性及び無借金経営による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月期は契約店舗数が伸び悩み減収減益に

2018年1月期の連結業績は、売上高で前期比2.4%減の2,390百万円、営業利益で同3.8%減の394百万円と減収減益決算となった。「まかせてネット」の期末契約店舗数が前期末比10店舗減の4,881店舗にとどまり、主力のASP\*事業の売上げが前期比1.3%減と減少したことが主因だ。ただ、新規契約店舗数は前期比で約2倍に増加し、解約店舗数も大幅に減少するなど、契約店舗数拡大に向けた施策の成果は着実に見え始めている。費用面では減収要因に加えて人件費の増加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. 2019年1月期は増収増益に転じる見通し

2019年1月期は売上高で前期比13.8%増の2,720百万円、営業利益で同19.2%増の470百万円と2期ぶりの増収、3期ぶりの増益を見込む。ASP事業における期末契約店舗数は前期末比12.7%増の5,500店舗を目指す。営業スタッフの増員や代理店網の拡充により新規契約を伸ばしていくほか、カスタマーサポート体制の強化による解約数の抑制を継続して進めていく。また、勤怠・シフト管理サービスについては2018年4月より提携先であるサン電子<6736>を通じて、パチンコホール向けの導入も開始する。また、新規事業である飲食店向けIoTソリューション（注文・決済業務の効率化支援）となる「Putmenu」の拡販にも注力していく。

## 要約

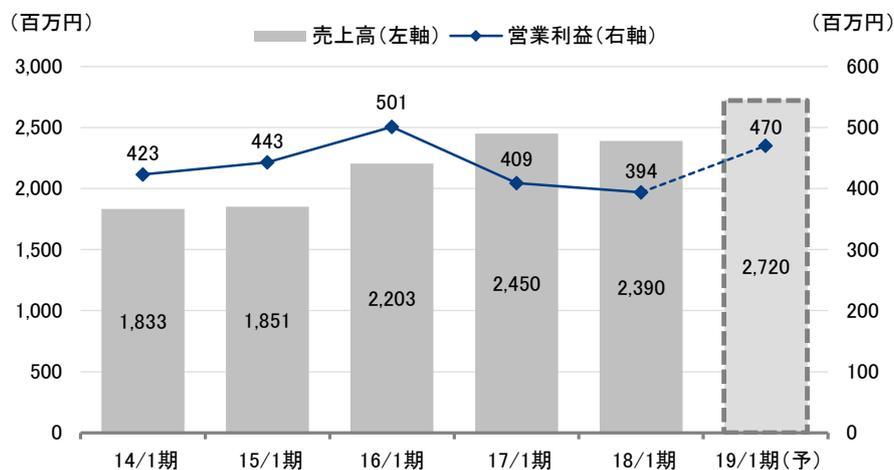
## 3. Putmenu 事業が第 2 の収益柱に成長する可能性

「Putmenu」はスマートフォンのアプリを通じて飲食店での注文や会計をオンラインで実現できるサービスで、飲食店側からすれば注文・会計業務の効率化と顧客満足度の向上に寄与するサービスとなる。アプリは多言語対応、Alipay や PayPal など多様な決済サービスにも対応しているため、訪日外国人観光客の需要を取り込むことも可能となる。2018年2月に開発元となるボクシーズ(株)及び(株)タグキャストとの共同出資により新会社、プットメニュー(株)を設立(同社の出資比率は70%)、事業を開始している。2018年1月よりイオンモール<8905>幕張新都心のフードコート1店舗で導入を開始しており、順次、導入店舗数を拡大していく計画となっている。外食業界では人材難が深刻化しており、注文・会計業務を効率化できる「Putmenu」の潜在需要は大きいと見られる。当面はショッピングモールやアウトレットモールのフードコートへの導入を進めていくほか、ファーストフード業態や空港内店舗、イベント・コンサート会場などでの需要も期待でき、数年後には現在の収益柱である ASP 事業と並ぶ収益規模まで成長する可能性がある」と弊社では見ている。

## Key Points

- ・外食業界向け店舗管理システムの大手で契約店舗数は 5,000 店舗に迫る
- ・2019年1月期は ASP 事業の拡大と新規事業の推進に注力し、増収増益に転じる見通し
- ・ASP 事業の再成長と Putmenu 事業の収益寄与により、業績は高成長期入り

## 業績の推移



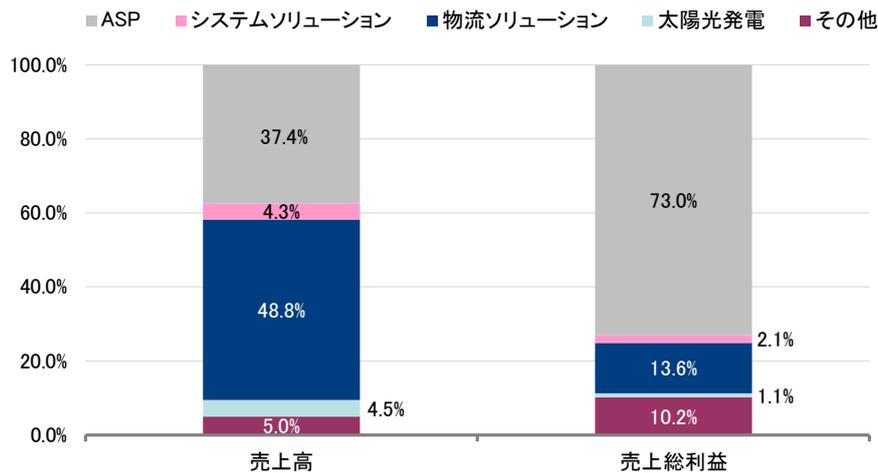
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### 外食業界向け店舗管理システムの大手で、 契約店舗数は 5,000 店舗に迫る

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 37.4%、物流ソリューション事業が 48.8% 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 73.0% と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)



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 1. ASP 事業

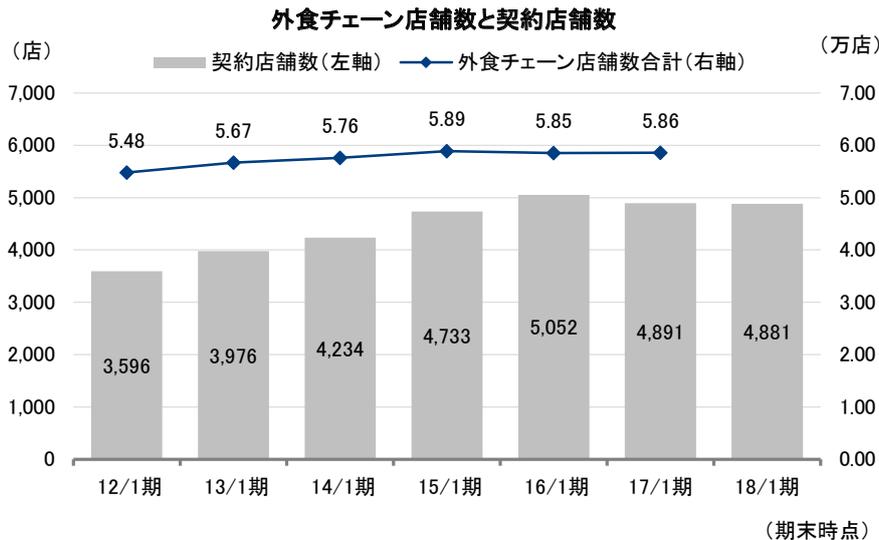
ASP 事業は、インターネットを介して売上、仕入、勤怠管理など店舗を運営していく上で必要な業務用ソフトを利用できるサービス、「まかせてネット」が主力となっている。主な顧客は、20～50 店舗規模のチェーン展開をしている中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで、顧客企業は店舗の経営状況を迅速、かつ低コストで収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型のビジネスモデルで、売上総利益率も 75% 超と高く同社の主力事業となっている。

「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 2 万円台前半の水準となっている（フルサービスの提供で約 4 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）。

**ジャストプランニング** | 2018年5月30日(水)  
 4287 東証 JASDAQ | <http://www.justweb.co.jp/ir/index.html>

事業概要

2018年1月期末時点の「まかせてネット」契約店舗数は、4,881店舗（契約企業数237社）と前期末比で10店舗（同11社増）となっている。国内の外食チェーン店舗数は約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。

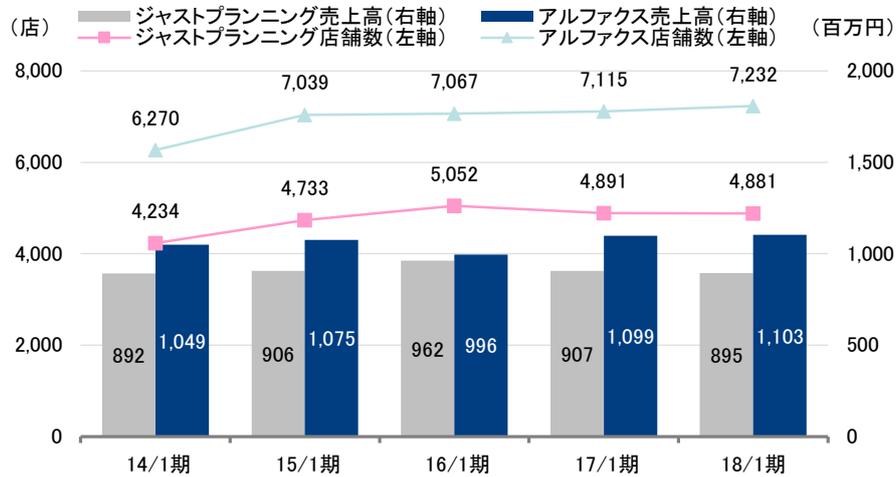


注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会（3月末）  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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5～6社ある。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9月末時点で7,232店舗（契約企業数273社）と同社を約1.5倍上回り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約1.2倍の差にとどまっている。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  
 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。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、公共料金価格適正化診断サービスや「Pre Order POS」(リアルタイム売上送信電卓アプリ)のほか、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」なども他社との業務提携を通じて開始しており、多様な顧客ニーズに対応している。

このうち、「まかせてタッチ」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挙げられる。「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。契約店舗数は 100 店舗以上と当初の想定よりは増加ペースが緩やかなものの着実に増加している。「まかせてネット」の導入店舗のほか新規顧客での契約も増え始めている。

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。

## 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・メンテナンスサービスとなる。ASP サービスを新規契約した場合でも、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、事業全体の売上総利益率も 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 100.0%)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ンダ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となっている。減価償却負担がかかるため当初の利益率は低いが、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。

## 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飲食店舗を子会社の JP パワーで運営している。2017 年 12 月に本社近隣に居酒屋を 1 店舗開店し、2018 年 1 月期末時点で居酒屋 3 店舗、ゴルフバー 1 店舗(福岡県、2014 年 10 月事業譲受)の合計 4 店舗となっている。

## 業績動向

### 2018 年 1 月期は減収減益決算となるも、 第 3 四半期以降は増益に転じる

#### 1. 2018 年 1 月期業績概要

2018 年 1 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.4% 減の 2,390 百万円、営業利益で同 3.8% 減の 394 百万円、経常利益で同 2.5% 減の 393 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 0.3% 減の 263 百万円と減収減益決算となった。売上高は ASP 事業や物流ソリューション事業における契約件数減少が影響して、6 期ぶりの減収となった。売上総利益は、ASP 事業の利益率改善により前期比横ばい水準となったが、営業体制強化に伴う人件費増を主因として販管費が前期比 2.9% 増となり、営業利益は 2 期連続の減益となった。ただ、四半期ベースで見ると営業利益は第 3 四半期以降、2 四半期連続で前年同期比増益に転じており、収益は緩やかながら回復基調に転じたものと見られる。

また、期初会社計画比では売上高で 8.1%、営業利益で 21.1% 下回ったが、これは「まかせてネット」等の契約店舗数が期初計画（5,000 店舗）を下回る 4,881 店舗にとどまったことが主因となっている。

#### 2018 年 1 月期連結業績

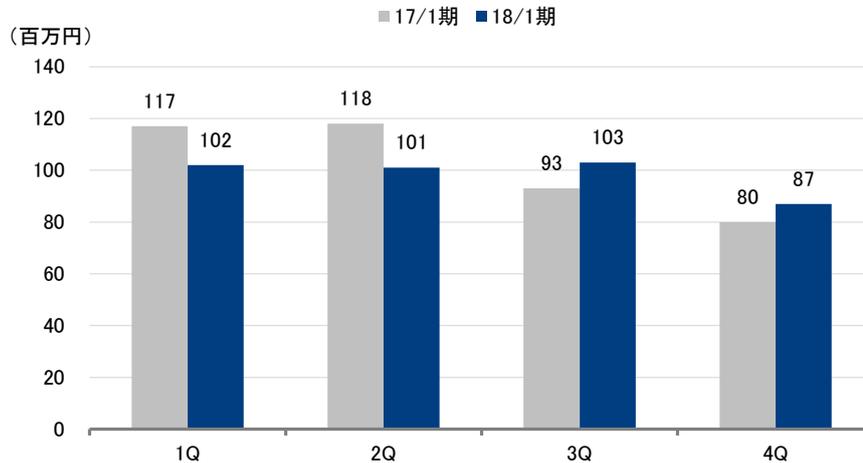
(単位：百万円)

	17/1 期		会社計画	18/1 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	2,450	-	2,600	2,390	-	-2.4%	-8.1%
売上総利益	949	38.8%	-	949	39.7%	0.0%	-
販管費	540	22.0%	-	555	23.2%	2.9%	-
営業利益	409	16.7%	500	394	16.5%	-3.8%	-21.1%
経常利益	403	16.5%	500	393	16.4%	-2.5%	-21.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	264	10.8%	300	263	11.0%	-0.3%	-12.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 四半期別営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ASP 事業は第3四半期以降増益に転じ、回復基調へ

### 2. 事業セグメント別動向

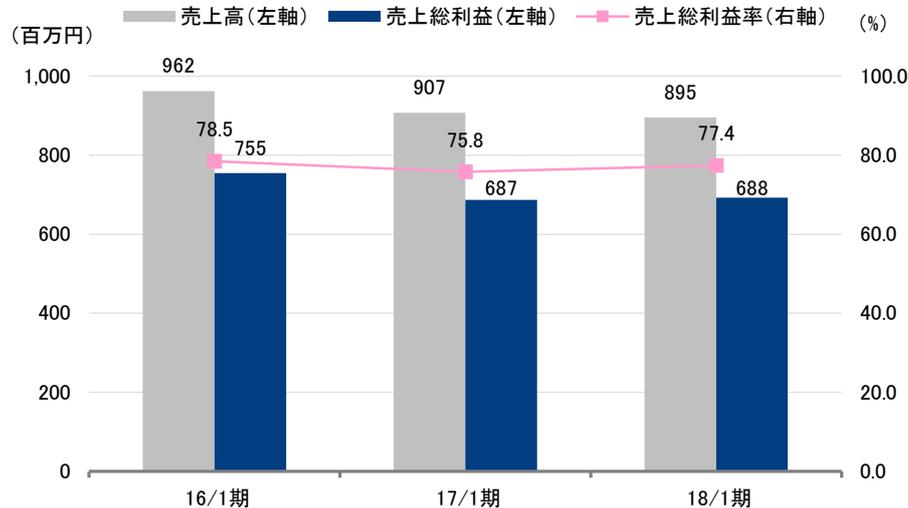
#### (1) ASP 事業

ASP 事業の売上高は前期比 1.3% 減の 895 百万円、売上総利益は同 0.2% 増の 688 百万円となった。主力サービスである「まかせてネット」は新規契約が順調に増加したものの、前期に発生した大型解約の影響※が残り、期末契約店舗数が前期末比 10 店舗減の 4,881 店舗と伸び悩んだことが減収要因となった。ただ、「まかせてタッチ」の拡販等もあり 1 店舗当たりの月額利用料（月平均売上高 ÷ 期中平均契約店舗数）は前期の 15.3 千円から 15.4 千円に若干増加し、売上総利益率も前期の 75.8% から 77.4% に回復した。

※ 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。

## 業績動向

## ASP事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

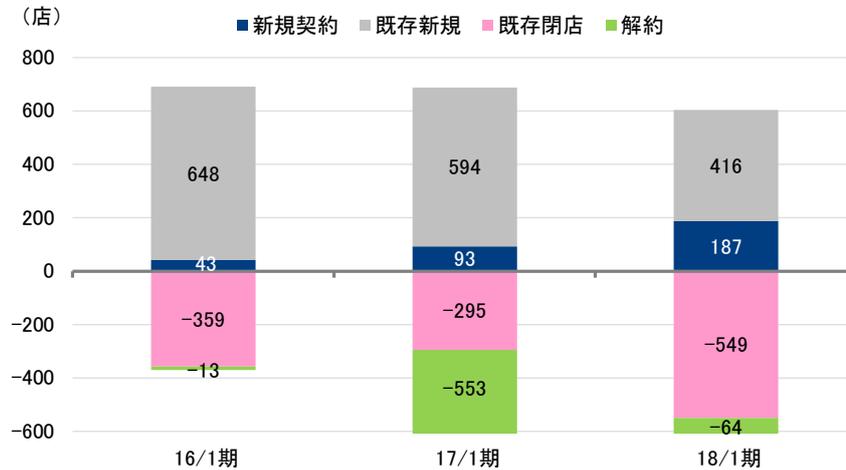
2018年1月期における契約店舗数の増減内訳を見ると、新規契約店舗数が187店舗(前期は93店舗)、既存顧客の新規出店数が416店舗(同594店舗)、既存顧客の閉店数が549店舗(同295店舗)、解約店舗数が64店舗(同553店舗)となった。新規契約社数は26社と毎月2社ペースで順調に獲得が進み、3期ぶりに店舗数ベースで100店舗を超えた(2015年1月期は249店舗)。新規顧客獲得のための営業体制強化や成果報酬制度導入の効果が出た格好だ。また、解約店舗数についても既存顧客へのコンタクトを定期的を実施するなど顧客満足度向上に取り組んできたことで、前期と比較して大幅な減少につながっている。

なお、既存顧客の閉店数が549店舗と前期の295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)で比較的多く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。

四半期ベースの契約店舗数と売上総利益の推移を見ると、契約店舗数に関しては当第2四半期を底に回復に転じており、また、売上総利益については当第3四半期以降、前年同期比で増益基調に転じている。

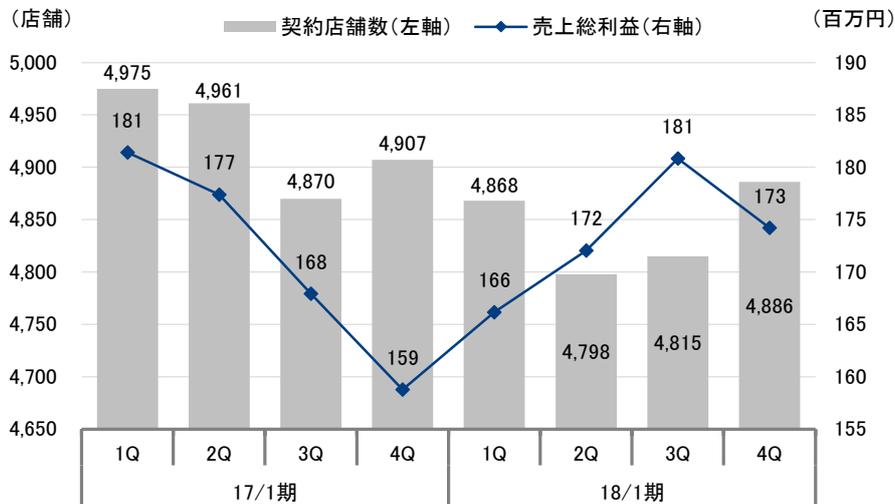
## 業績動向

## 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

## 契約店舗数と売上総利益



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

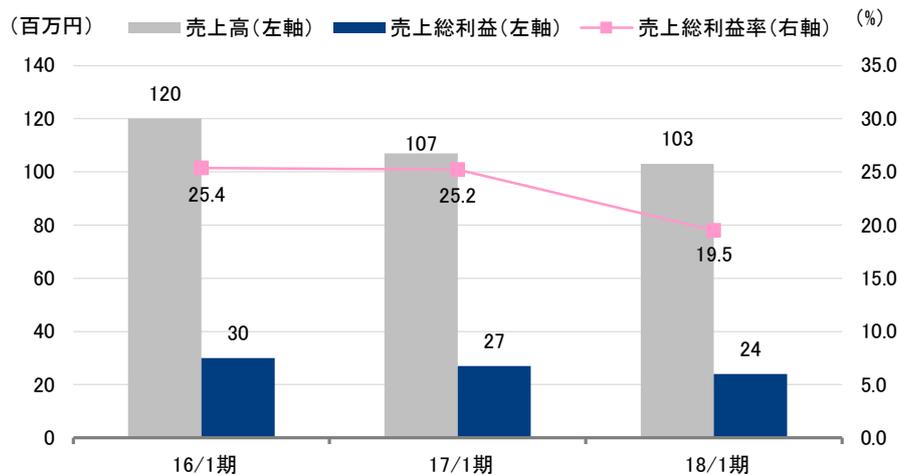
なお、2018年1月期より進めてきた新たな付加価値サービス(「物損対応付き延長保証サービス」「給与前払サービス」「外国人留学生派遣代行運用管理サービス」)の提案については、想定よりもニーズが少なかったこともあり、今後は人的リソースを後述する新規事業の「Putmenu」に振り向けていく方針となっている。同様に、業界特化型サービスとして開発した「そば・うどん」業態向けパッケージ商品についても、導入実績としてはわずかな件数にとどまっており、今後は提携先企業に販売を委ねていく方針としている。

一方、勤怠・シフト管理サービスのOEM供給については、提携先のサン電子を通じて2018年4月よりパチンコホール向けの試験導入が開始される予定で、今後の拡販が期待される状況となっている。

## 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は、外食業界における設備投資停滞や POS システム等の端末機器の価格低下が影響して、売上高が前期比 3.2% 減の 103 百万円、売上総利益が同 8.3% 減の 24 百万円と 2 期連続の減収減益となった。

**システムソリューション事業の業績**


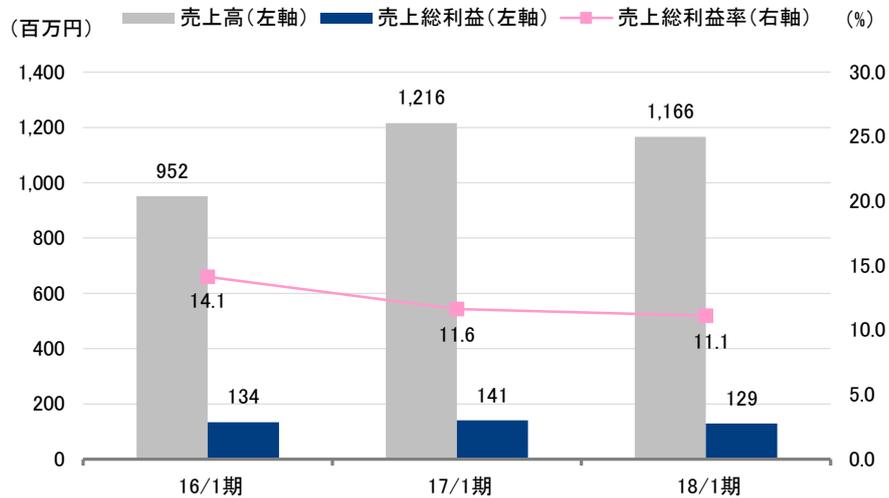
出所：決算短信よりフィスコ作成

**(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 4.1% 減の 1,166 百万円、売上総利益は同 8.6% 減の 129 百万円と 6 期ぶりの減益となった。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、ここ数年は増収増益基調を続けてきたが、当期は「Logi Logi システム」の主要顧客で比較的まとまった規模の解約が第 2 四半期以降に発生したことが減収減益要因となった。なお、この解約については 2018 年 2 月ですべて完了しており、「Logi Logi システム」の月額利用料は 3 月を底にして回復に向かうものと予想される。

## 業績動向

## 物流ソリューション事業の業績

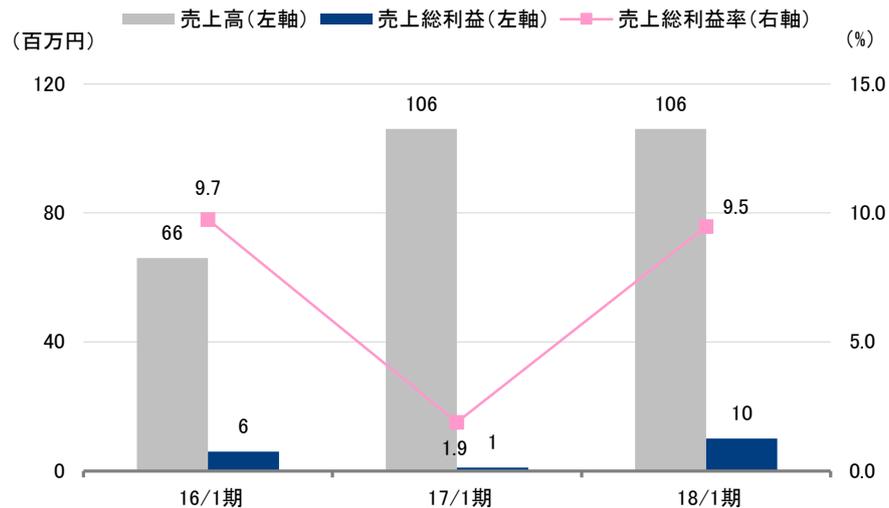


出所：決算短信よりフィスコ作成

## (4) 太陽光発電事業

太陽光発電事業の売上高は前期比 0.6% 増の 106 百万円、売上総利益は同 406.6% 増の 10 百万円となった。発電量がほぼ横ばい水準にとどまったものの、利益面では減価償却費を中心とした固定費が減少したことにより増益となった。

## 太陽光発電事業の業績

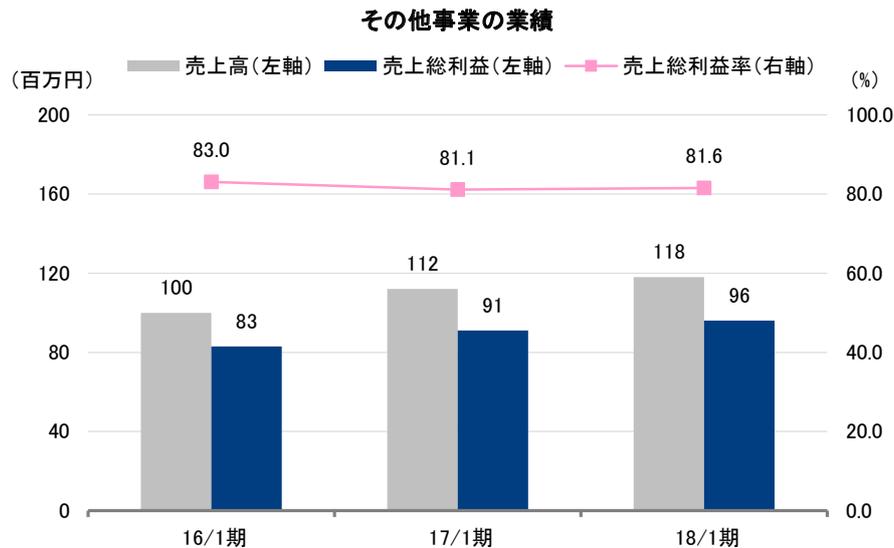


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (5) その他事業

その他事業の売上高は前期比 5.0% 増の 118 百万円、売上総利益は同 5.6% 増の 96 百万円と増収増益となった。居酒屋、ゴルフバーともに堅調に推移したほか、2017 年 12 月に開店した居酒屋も売上増に貢献した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 無借金経営で財務内容は良好、 ストック型ビジネスモデルにより高い収益性と安定性を維持

### 3. 財務状況と経営指標

2018 年 1 月期末における財務状況を見ると、総資産は前期末比 150 百万円増加の 3,437 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 192 百万円増加し、売上債権が 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 58 百万円減少した一方で、ソフトウェア資産が 82 百万円増加した。

負債合計は前期末比 47 百万円減少の 289 百万円となった。主な増減要因を見ると、未払法人税等が 24 百万円増加した一方で、買掛金が 62 百万円減少した。また、純資産は同 198 百万円増加の 3,147 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 263 百万円を計上した一方で、配当金 75 百万円の支払いがあった。

同社は、2017 年 9 月に自己株式（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伴う株式買い入れによるもので、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。同社は自己株式取得について今後も株価状況や資金需要などを考慮しながら、必要な場合は適時検討していく方針を示している。

## 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。収益性についてはROA、ROE、売上高営業利益率とそれぞれ前期比で若干低下したものの、売上高営業利益率、ROAに関してはいずれも10%以上を継続してキープしている。ストック型ビジネスモデルであるASP事業を主力事業としており、安定して高い収益性を維持していることが要因と見られる。一方、成長性に関して直近3期間の年平均成長率で見ると、売上高は物流ソリューション事業の拡大を主因として8.9%増と伸びているものの、営業利益は3.9%減と停滞している。主力事業であるASP事業がARPUの低下によって伸び悩んでいるのが要因だ。このため、同社ではASP事業の成長戦略の実行に加えて、今後は、新たな収益柱となる新規事業を育成していくことで、再成長を目指していく方針としている。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/1期	16/1期	17/1期	18/1期	増減額
流動資産	1,715	2,341	2,408	2,532	+123
(現預金)	1,311	2,001	2,060	2,253	+192
固定資産	1,119	820	878	905	+26
総資産	2,834	3,161	3,287	3,437	+150
負債合計	349	407	337	289	-47
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,485	2,754	2,949	3,147	+198
(利益剰余金)	3,231	3,505	3,694	2,417	-1,276
(自己株式)	-1,463	-1,463	-1,463	-	+1,463
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	86.2%	85.5%	87.9%	89.6%	+1.7pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	14.1%	16.9%	12.5%	11.7%	-0.8pt
ROE (自己資本利益率)	9.4%	13.6%	9.4%	8.8%	-0.6pt
売上高営業利益率	24.0%	22.7%	16.7%	16.5%	-0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019 年 1 月期は ASP 事業の拡大と新規事業の推進に注力し、増収増益に転じる見通し

#### 1. 2019 年 1 月期の業績見通し

2019 年 1 月期の連結業績は、売上高で前期比 13.8% 増の 2,720 百万円、営業利益で同 19.2% 増の 470 百万円、経常利益で同 19.6% 増の 470 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 7.1% 増の 282 百万円と増収増益に転じる見通しである。

#### 2019 年 1 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/1 期		19/1 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前期比	通期計画	前期比
売上高	2,390	-2.4%	1,300	6.6%	2,720	13.8%
営業利益	394	-3.8%	225	10.3%	470	19.2%
経常利益	393	-2.5%	225	11.8%	470	19.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	263	-0.3%	135	-1.0%	282	7.1%
1 株当たり利益 (円)	62.44		32.00		66.84	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019 年 1 月期は後述する新規事業「Putmenu」の推進と ASP 事業の拡大を最優先ミッションに取り組んでいく方針。ASP 事業における期末契約店舗数は前期末比 12.7% 増の 5,500 店舗、期末月（2019 年 1 月）の月額利用料は前年同月比 8.2% 増の 80 百万円を目標とし、いずれも 3 期ぶりの過去最高更新を目指している。契約店舗数については、営業スタッフの増員（新規開拓担当を前期末の 3 人から 2 倍）や販売代理店のネットワーク拡充を進めていくことで新規顧客の開拓を進めるほか、カスタマーサポート体制の強化やクラウドサーバーへの移行（2018 年度中に完全移行予定）によるシステムの安定性向上により顧客満足度の向上を図ることで解約を防止していく考えだ。

また、2018 年 1 月期から取り組んでいる付加価値サービスの拡販については、選択と集中により効率的に進めていく。勤怠・シフト管理サービスの OEM 供給については、業務提携先のサン電子を通じたパチンコホール向けの拡大が見込まれる。サン電子では約 2,000 店舗のパチンコホールに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。2018 年 5 月に 2 店舗の導入を開始し、問題がなければ既存システムの契約更新時を見計らって、置き換えを進めていく計画となっている。

## 今後の見通し

サン電子との協業案件では、サン電子の O2O ソリューション「iToGo」を同社の顧客である小僧寿し<9973>の店舗に導入したことを2018年2月に発表している。サン電子が開発したスマートフォンアプリ「小僧寿し」を使って持ち帰り用商品の事前予約を日時指定で行うことが可能となり、顧客は並ばず・待たずに商品を受取るほか、アプリ独自のクーポンも受け取ることが可能となる。同社は「小僧寿し」アプリの導入・運用をサポートしていくことになる。業績への直接的な影響は軽微だが、同アプリの導入により小僧寿しの売上げが拡大すれば、同社のサービス利用料拡大（まかせてネットやその他付加価値サービスの契約）につながる可能性もある。

これら取り組みにより、ASP 事業については増収増益となる見通し。また、物流ソリューション事業についても「Logi Logi システム」解約の影響が残るものの、新規顧客の開拓を進めることで増収増益を見込んでいる。なお、当期純利益の増益率が経常利益よりも低くなるが、これは新規事業「Putmenu」を展開するための新会社 puttメニューの立ち上げ費用を見込んでいることが要因となっている。

## 飲食店等の注文・決済業務を大幅に効率化する、 新サービス「Putmenu」を第2の収益柱に育成していく方針

### 2. Putmenu 事業を展開

同社は「まかせてネット」に続く第2の収益柱として飲食店の注文・決済業務を効率化する IoT ソリューションサービス「Putmenu」の拡販を2018年より本格的に進めていく。「Putmenu」は3年ほど前にボクシーズが開発した IoT を活用したサービスで、スマートフォンアプリ「Putmenu」を使うことで商品の注文と決済をオンラインで実現するサービスとなる。「Putmenu」では12言語に対応しているほか、決済手段も携帯キャリア決済や LINE Pay、Apple Pay、PayPal、Alipay など様々なサービスに対応しているため、訪日外国人観光客の取り込みも可能となっている。

同様のサービスは他にもいくつか開発されているが、「Putmenu」の特徴は店舗敷地内、あるいはテーブルごとにビーコンを配置することによって、利用者がエリア内に確実にいることを確認した上で、注文・決済の確定を行うシステム\*としたことにある。店舗側からみれば「Putmenu」を導入することによって、注文・会計業務の効率化を安全確実に進めることが可能となり、人材採用難という経営課題に対して打ってつけのサービスとなる。また、注文ビッグデータの収集やアプリを通じたアンケートを行うことで、効果的なマーケティング施策を打つことも可能となる。一方、利用者にとっても、注文・決済のために要していた時間を省略できるため、利便性の高いサービスと言える。

| \* ボクシーズの子会社であるタグキャストがビーコンを利用したチェックインシステムとして日米中韓にて特許を取得。 |

今後の見通し

Putmenu 事業

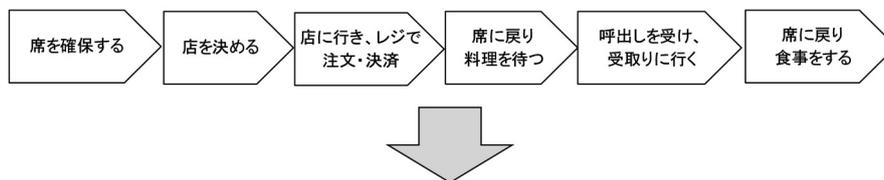


出所：決算説明会資料より掲載

この「Putmenu」は2016年4月に開催されたMicrosoft Innovation Award 2016でファイナリストを受賞したほか、2017年11月にはモバイルコンピューティング推進コンソーシアムにて総務大臣賞を受賞するなど業界でも高い評価を受けている。開発元のボクシーズと外食業界に顧客基盤を持つ当社が協業して、今後事業を拡大していくこととなった。同社は「Putmenu」の事業化権をボクシーズから買い取ると同時に、子会社のプットメニューで事業展開していくことになる。当初は同社で営業、カスタマーサポートを行い、開発・システム運営をボクシーズが担当していくが、導入件数が一定規模まで拡大した段階で、営業についてはプットメニューで進めていく格好となる。

同社では販売ターゲットとして、ショッピングモールやアウトレットモールのフードコート内店舗の開拓を進めていく。フードコートでは、休日に席の確保が困難なほど混雑するケースが多く、注文・決済業務の効率化に対するニーズは店舗側、利用者側ともに強いからだ。第1弾として、2018年1月よりイオンモール幕張新都心のフードコート内店舗「おひつごはん四六時中」に導入を開始した。今後は順次、他の店舗への導入を進めていくと同時に、ショッピングモールやアウトレットモールを運営する大手デベロッパーへの営業活動も進めていく方針となっている。

フードコート内でのフロー



Putmenu導入後のフロー



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

## 今後の見通し

また、フードコート以外の導入も進んでいる。2018年3月に、ハウステンボス(株)が運営するテーマパーク「ハウステンボス」内にある「変なホテル」に導入されたことを発表。「ハウステンボス」では同年2月より飲食店の「ソーセージワーフ」で導入を開始しているが、今回はホテルの宿泊客向けに販売するオーダーメイドTシャツの注文・決済サービスとして「Putmenu」が導入された。注文確定後に専用プリンタでTシャツをプリントし、出来上がり次第、利用者のスマートフォンに通知し、商品の受け渡しを行う流れとなる。注文・決済業務はすべてアプリ内で完結するため、訪日外国人客でも簡単に注文でき、結果、導入店舗では業務効率化と同時に売上増効果が期待できることになる。また、2018年4月には、日本KFCホールディングス<9873>が運営する「ケンタッキーフライドチキン」の2店舗に導入されたことを発表。ケンタッキーフライドチキンの主要顧客である30代～50代の主婦層をメインターゲットとしている。外出前の自宅等で自身のスマートフォンからメニューを選んだり、客席にいながらゆっくりと注文をし、出来上がり次第、利用者のスマートフォンに通知し、商品の受け渡しを行う流れとなる。さらに、2018年6月には、リンガーハット<8200>が運営する「リンガーハット TOKYO PREMIUM 日比谷シャンテ店」に導入されることを発表。日比谷シャンテで開催されるMR(複合現実)を使ったゴジラのアトラクションや、AIとIoTを活用した近未来の店舗を体験できるイベント「HIBIYA 2018」のプロジェクトの一環として導入される模様だ。

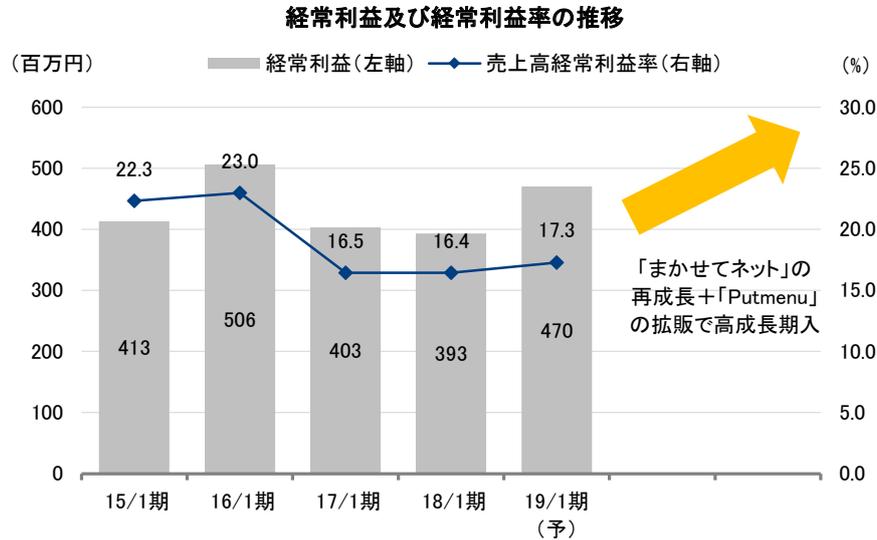
こうした「Putmenu」の特徴を生かせる場所としては、ファーストフードや居酒屋などの飲食店のほか、空港内店舗や高速道路のサービスエリア、イベント&コンサート会場での物販店等が想定され、今後の成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。実際、日本マクドナルドホールディングス<2702>では2018年度中にスマートフォンアプリを使った注文・決済サービスを導入していく計画があることを明らかにしており、同業他社からの問い合わせも来ている。潜在的な需要が旺盛なことから、早期にこれら顧客を囲い込むため、販売代理店政策も強化していく方針となっている。また、将来的にはアジアに展開する日系デベロッパーのショッピングモール等への導入も視野に入れている。

## ASP事業の再成長とPutmenu事業の収益寄与により、業績は高成長期入り

### 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。ここ数年は売上構成比の変化(物流ソリューション事業の拡大)によって利益率の低下傾向が続き、2018年1月期は16.4%の水準となったが、今後は収益性の高いASP事業の再成長に加えて、新たにPutmenu事業が収益貢献し始めることで、利益率の上昇が見込まれる。また、成長性に関してもここ数年は停滞していたが、Putmenu事業が加わることで年率2ケタ成長と再び高成長ステージに入るものと弊社では予想している。

今後の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

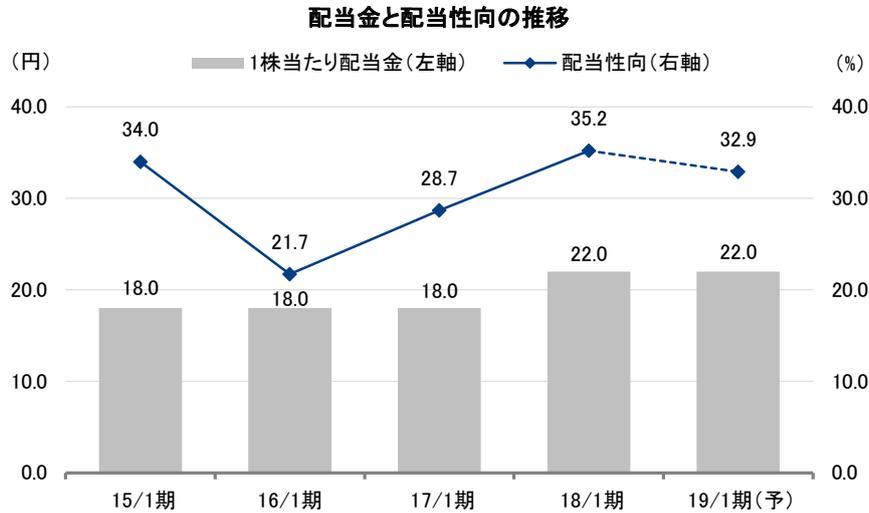
## 株主還元策

### 当面は安定配当を基本方針としながらも、 配当性向を意識した還元を実施していく意向

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たが、2018年1月期は株主への一層の利益還元を図ることを目的として、前期比4.0円増配の22.0円とした。普通配当で増配を行うのは2008年1月期以来10期ぶりのこととなる※。自己株式の消却実施を含めて、従来よりも株主還元に対する意識が高まってきたものと推察される。2019年1月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの22.0円（配当性向32.9%）を予定しているが、今後も収益成長が続けば配当性向の水準（約30%）を意識した増配を検討していくものと予想される。

※ 記念配当としては2014年1月期に2.0円を実施している。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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月期より開始しており、2019年1月期中にクラウド化を完了する予定となっている。クラウドサービスの安全性・効率性が向上してきたため、「まかせてネット」の安定運用やコスト効率にも寄与することになる。

#### 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