

|| 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 >>>](#)

2019年10月25日(金)

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. 2020年1月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年1月期業績見通し	01
3. Putmenu 事業の状況と今後の展開	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	07
4. 太陽光発電事業	07
5. その他	07
■ 業績動向	07
1. 2020年1月期第2四半期累計業績の概要	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	14
1. 2020年1月期の業績見通し	14
2. Putmenu 事業の状況と今後の展開	15
3. 目標とする経営指標	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策について	22

■ 要約

「Putmenu」の導入事例は徐々に拡大中、 2021 年 1 月期以降の収益化を目指す

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、仕入、勤怠管理）となる「まかせてネット」のサービス（ASP*事業）を主力事業として展開している。中小規模の外食チェーンを中心に、2019 年 8 月末時点の契約店舗数は 4,244 店舗と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ほか、2019 年 1 月期より新サービスとして「Putmenu」（IoT 技術を活用したモバイル注文・決済システム）を開始している。

※ 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. 2020 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 1 月期第 2 四半期累計（2019 年 2 月 -7 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 13.7% 増の 1,223 百万円、営業利益で同 23.0% 減の 135 百万円とほぼ会社計画どおりの進捗となった。売上高はシステムソリューション事業や物流ソリューション事業の伸長により 2 ケタ増収となったが、利益面では「Putmenu」の開発費や業務委託費用等の増加を主因として減益となった。当第 2 四半期末の「まかせてネット」等の契約店舗数は前期末比 305 店舗減の 4,227 店舗と減少が続いたが、これは大手顧客のなかで一部業態の見直し（撤退）を実施した影響が大きい。

2. 2020 年 1 月期業績見通し

2020 年 1 月期業績は売上高で前期比 8.8% 増の 2,452 百万円、営業利益で同 28.2% 減の 204 百万円と期初計画を据え置いた。「まかせてネット」等の契約店舗数は期末目標の 5,000 店舗に対して、8 月末時点で 4,244 店舗とやや想定を下回るペースとなっているものの、第 2 四半期までの進捗率は売上高で 49.9%、営業利益で 66.3% と順調に推移しているため、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。主力の ASP 事業は契約店舗数が 5 月を底に回復傾向となっているほか、物流ソリューション事業ではシルバー向け宅配サービス企業など顧客層の開拓が進んでおり、下期以降は堅調に推移すると予想される。なお、「Putmenu」については、当期はまだ先行投資期間と位置付けており、収益貢献は早くても 2021 年 1 月期以降となる見通しだ。

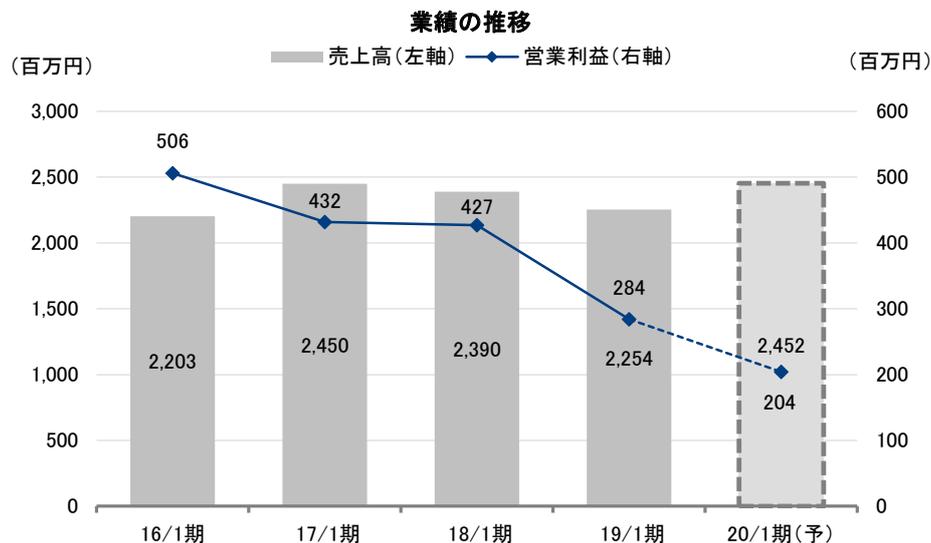
要約

3. Putmenu 事業の状況と今後の展開

「Putmenu」は、飲食店等での注文や会計の待ち時間「0分」を実現するキャッシュレス決済サービスとなる。利用客はスマートフォンに「Putmenu」のアプリを導入するだけで、対応店舗での利用が可能となる。飲食店側から見れば注文・会計業務の効率化と待ち時間解消により、繁忙期における販売機会ロスを防ぎ、収益の最大化が期待できるサービスとなる。ショッピングモールのフードコートやイベント会場など行列がしやすい店舗のほか、12言語に対応しているため外国人客が多い観光地等での普及拡大に取り組んでいる。IoT技術を組み合わせたシステムのため、位置情報管理によって確実な注文・決済を可能としているほか、ビッグデータを活用したプロモーション施策を打つことも可能で、類似サービスに対する強みとなる。2019年7月にはJリーグのファジアーノ岡山FCのホームスタジアム(シティライトスタジアム)に導入されたほか、9月には大丸百貨店(心齋橋店)のフードホールにも導入されるなど、徐々に普及が進み始めており、導入先では売上増効果も既に確認されている。今後も次世代ドライブスルーへの活用など利用領域の拡大を進めていく方針で、数年後には「まかせてネット」と並ぶ収益柱に育つものと弊社では注目している。なお、「Putmenu」の導入に際しては「まかせてネット」も合わせて提案していくことが可能であり、シナジー効果も期待される。

Key Points

- ・「まかせてネット」の契約店舗数は大手顧客の業態見直しを主因として減少するも、底打ちを確認
- ・「Putmenu」は行列のできる飲食・物販店やイベント会場、観光地などで強いニーズが見込まれる
- ・ASP事業の回復とPutmenu事業の収益寄与により、業績は2021年1月期以降成長ステージに入る見通し

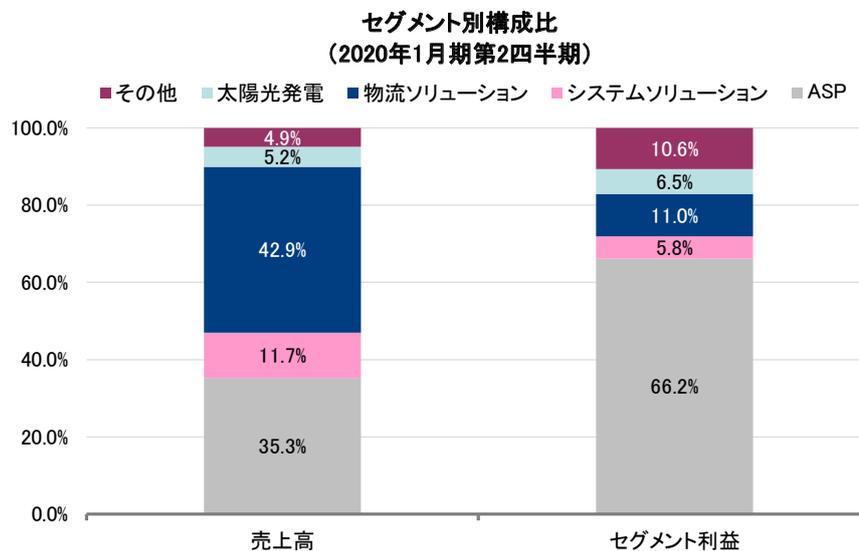


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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 4,000 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。2020 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、売上高は ASP 事業が 35.3%、物流ソリューション事業が 42.9% と 2 つの事業で全体の 80% 近くを占めるが、セグメント利益では ASP 事業が 66.2% と過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。



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、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) が主力となっている。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ビジネスモデルでセグメント利益率も 69.4% と高く、同社の主力事業となっている。

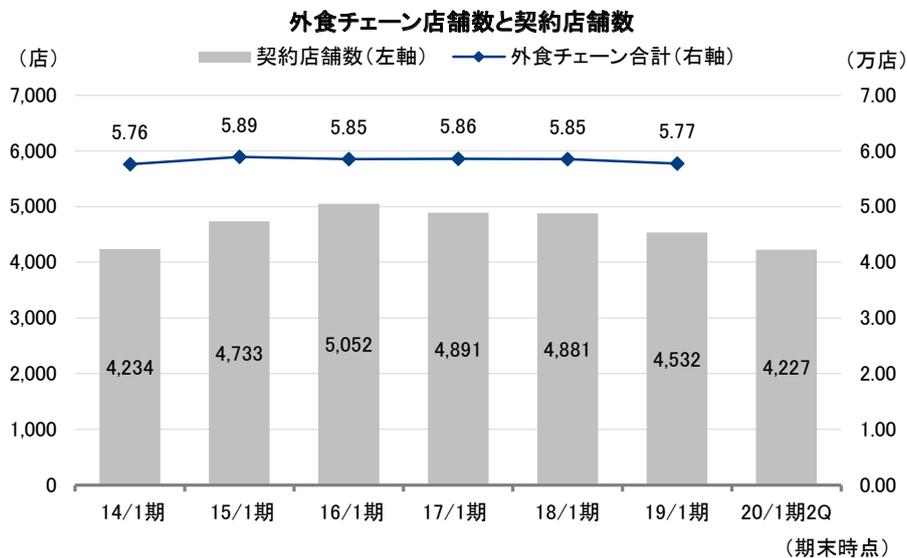
ジャストプランニング | 2019年10月25日(金)

 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

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2万円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高めの料金設定だが、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）。

契約店舗数は2020年1月期第2四半期末時点で4,227店舗（契約企業数256社、物流管理システム「Logi Logi（ロジロジ）」含む）で、国内の外食チェーン店舗数が約5.7万店舗（（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8%弱の水準となるが、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。

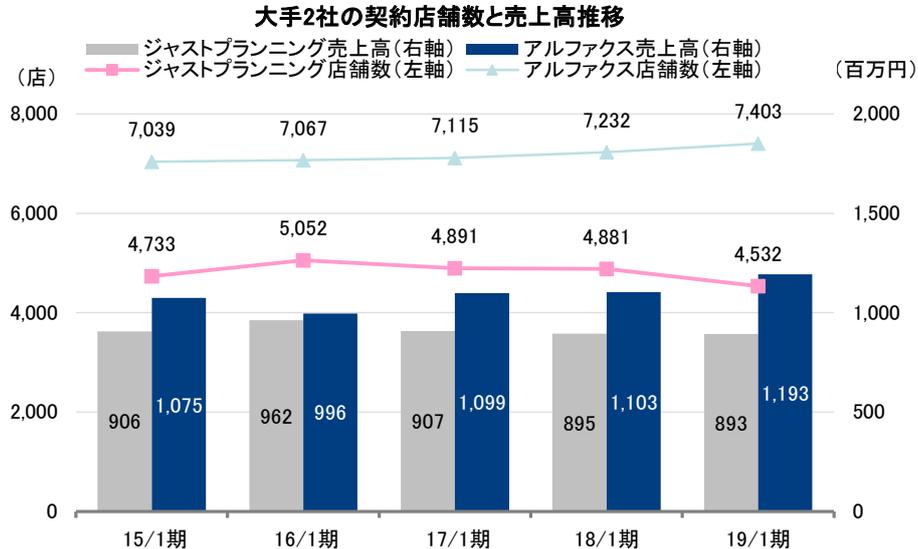


注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会調べ（3月末）
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、2019年3月末時点で7,349店舗（契約企業数278社）と同社を約1.7倍と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1.3倍の差となり、契約企業数で見れば約1.1倍で僅差となっている。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 | 2019年10月25日(金)
 4287 東証JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要



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。このうち、「まかせてタッチ」(2012年サービス開始)は飲食店で来店客からのオーダーを受け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、教育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。「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店舗当たりオーダーリングサービスで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店舗超とまだ少ないが、「まかせてネット」の導入店舗だけでなく新規顧客からの契約も増え始めている。

そのほか、ASP事業には新サービスとなる「Putmenu」の事業が含まれる。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 puttmenu(株)を設立し(同社の出資比率は70%)、連結子会社としている。「Putmenu」の開発はボクシーズで担当し、営業は同社の社長及び営業スタッフ4名とボクシーズの社長を合わせた6名を中心に、外部企業の協力も得ながら進めている。

「Putmenu」は、飲食店舗等で利用客がスマートフォンアプリを使うことで注文・決済の待ち時間「0分」を実現するモバイル注文・決済システムで、決済手段としては主要クレジットカードのほか、携帯キャリア3社やLINE Pay、Apple Pay、PayPal、Alipayなどのオンライン決済システムに対応している。また、アプリは12言語表示に対応となっているほか、アレルギー物質の事前登録によるメニュー表示、ハラル、ヴィーガン表示にも対応するなど、外国人の利用も視野に入れた作りになっていることが特徴だ。

事業概要

さらに、他の類似サービス※との違いは、近距離無線通信技術である「bluetooth」によるビーコン（電波送受信機）やスマートフォンのGPS機能を使って利用客の位置を認識するIoT技術を組み合わせたシステムになっていることにある。利用者の位置情報がビーコン等によって認識されることで、あらかじめ設定したエリア内からしか注文できない仕組みとなっている。事業者側からは、どの席や場所から注文されたかが把握できるため、これらデータを収集・解析する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り、類似サービスに対する強みとなる。なお、同仕組みは国際特許として（株）タグキャストが保有している（日米中韓英独仏など9ヶ国で取得）。

※2019年よりスターバックス<SBUX>やマクドナルド<MCD>が自社開発したシステムにより、一部店舗でサービスを開始しているほか、複数のITベンチャーがモバイル注文・決済サービスを提供している。

主な導入ターゲットとしては、商業施設のフードコートを中心とした飲食店舗やイベント会場等の行列のできやすい飲食店や物販店、外国人観光客が多いホテルや観光地などが挙げられる。収益モデルは2通りで、常時営業している飲食店等では月額固定料金で提供し、イベント会場や観光地等では「Putmenu」を経由した流通総額の一定料率をレベニューシェアする料金体系で提供していく方針となっている。

「Putmenu」の特徴

主な特徴	効果
1. セールスポイントの増加 レジ（対面）販売ではないため、いつでも注文の受付が可能。 追加投資することなく、時間当たり売上を拡大することが可能。	売上拡大、省力化、CS※向上
2. キャッシュレス（非対面オンライン決済） アプリ上で決済するため、レジ対応が不要。 商品の受け渡しのみ。	省力化、CS向上
3. 外国語、アレルギー原料表示 訪日旅行者も自身のスマートフォンで母国語による注文・決済が可能。 アレルギー原料やハラール、ヴィーガン表示に対応。	訪日対応省力化、CS向上
4. ユーザー体験に合わせた利便性を提供 空間認識技術により、設定エリアに入らないと注文できない仕組み。 O2O（Online to Offline）による集客施策が可能。	プロモーション、CS向上

※顧客満足度

出所：決算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「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。「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事業との売上の連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、事業全体のセグメント利益率も20%前後と相対的に低くなっている。

事業概要

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こともあり、セグメント利益率は 10% 前後と低水準で推移しているが、今後は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「Logi Logi」（契約店舗数は約 300 店舗）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 月稼働）、宮城県内で 1.1MWh（2016 年 2 月稼働）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事業となる。

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 パワーで飲食店舗を運営している。2020 年 1 月期第 2 四半期末の店舗数は居酒屋 3 店舗、ゴルフバー 1 店舗の合計 4 店舗となっている。

業績動向

2020 年 1 月期第 2 四半期累計業績は増収減益となるも、 ほぼ会社計画どおりに進捗

1. 2020 年 1 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 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 13.7% 増の 1,223 百万円、営業利益で同 23.0% 減の 135 百万円、経常利益で同 21.8% 減の 138 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 26.3% 減の 90 百万円と増収減益となったものの、期初会社計画比ではいずれも若干ながら上回って推移した。

売上高は主力の ASP 事業が同 4.5% 減と減少したものの、システムソリューション事業が同 101.6% 増、物流ソリューション事業が同 22.3% 増とそれぞれ好調に推移したことが増収要因となった。売上総利益率が前年同期の 43.2% から 37.0% に低下したが、これは売上構成比の変化が主因となっている。営業利益については「Putmenu」の導入推進に向けた業務委託費用や開発費用の増加が主な減益要因となっているが、これら費用についてはおおむね計画どおりの支出となっている。

業績動向

2020年1月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	19/1期2Q累計		会社計画	20/1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	1,075	-	1,208	1,223	-	13.7%	1.3%
売上総利益	464	43.2%	-	453	37.0%	-2.6%	-
販売費及び一般管理費	289	26.9%	-	317	26.0%	9.9%	-
営業利益	175	16.3%	134	135	11.1%	-23.0%	0.9%
経常利益	176	16.4%	135	138	11.3%	-21.8%	2.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	122	11.4%	81	90	7.4%	-26.3%	11.8%

出所:決算短信よりフィスコ作成

「まかせてネット」の契約店舗数は大手顧客の業態見直しを 主因として減少するも、底打ちを確認

2. 事業セグメント別動向

(1) ASP 事業

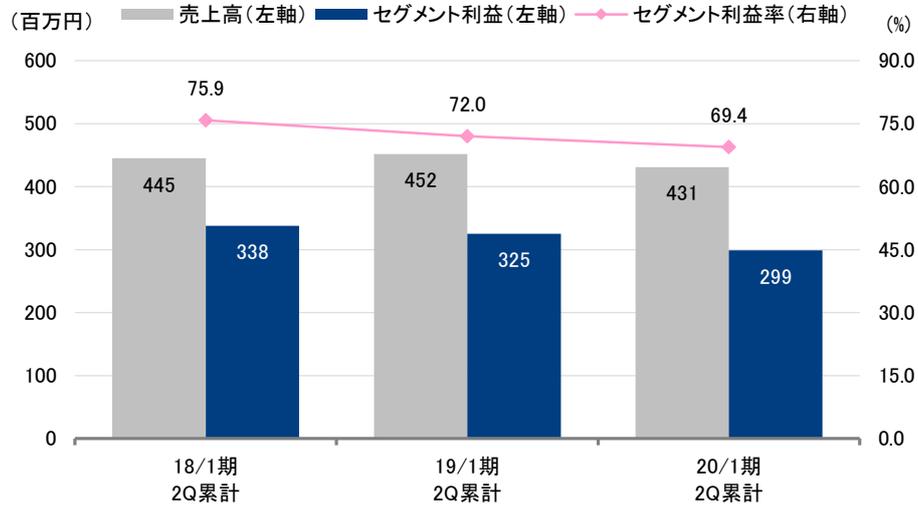
ASP事業の売上高は前年同期比4.5%減の431百万円、セグメント利益は同7.9%減の299百万円となった。売上高については「まかせてネット」等の契約店舗数が前期末比で305店舗減の4,227店舗となり、月額利用料の減少が減収要因となった。また、利益面では減収要因に加えて「Putmenu」の開発費等が増加したことも減益要因となっており、セグメント利益率では前年同期の72.0%から69.4%に低下した。

契約店舗数の増減要因を見ると、新規顧客の獲得で233店舗増、既存顧客の新規出店で221店舗増となった一方、解約で68店舗減、既存顧客の閉店で681店舗減となり、既存顧客の閉店が契約店舗数の主な減少要因だったことがわかる。これは同社の大手顧客で一部業態の見直しを実施(撤退)したことが影響している。また、2019年10月の消費増税を控えて、顧客企業が不採算店舗の見直しを進めたことも一因と考えられる。一方で、新規顧客の獲得に伴う店舗数増加は比較的規模の大きい顧客を獲得したこともあり、既に前期実績の79店舗を大きく上回るなど順調に推移している。同様に、既存顧客の新規出店数についても前期実績を上回るペースとなっている。解約数については68店舗と前期よりもやや上回っているが、基本的にはここ数年取り組んできたサポート体制の強化が奏効しており、低水準にとどまっているとの認識だ。なお、前期に100店舗超の大型解約があった「Logi Logi」については、ほぼ前期並みの水準で推移したようだ。

また、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)について見ると、当期は16.8千円と前期比で約6%上昇した。利用平均単価の低い「Logi Logi」の構成比が減少したことが主因だが、主力の「まかせてネット」についても値引き販売を極力しない方針に切り替えたことや、顧客単価アップに取り組んだことで若干上昇したと見られる。

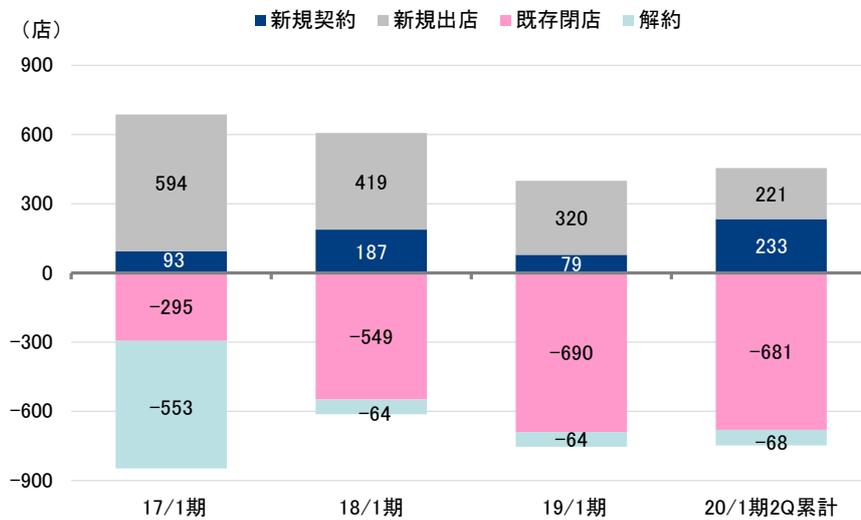
業績動向

ASP事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

業績動向

新規事業となる「Putmenu」は、2019年7月よりイオンスタイル甲子園でイベント観戦セット(惣菜+飲料等)の事前注文・決済サービスとして、また、「Jリーグに所属するファジアーノ岡山 FC のホームスタジアム(シティライトスタジアム)でフードメニューの注文・決済サービスとして導入、運用が開始された。サッカースタジアムでは飲食店までの距離があり、商品を受け取るまでの移動時間がかかるという課題を、マイクロデリバリー※の仕組みを導入することで解消している。また、兵庫県の温泉観光地である浜坂温泉郷にて、街のどこにいても地域の特産品等を「Putmenu」で注文・購入できる「おみやげ天国」サービスを開始している。同サービスも利用客は翌日に宿泊施設または道の駅、駅案内所など指定した場所で商品の受け取りが可能なマイクロデリバリーの仕組みを導入している。そのほか、(株)光洋が運営する社員食堂「みんなの社員食堂」にも2019年4月より導入を開始している。社員食堂では当日9時までの事前注文・決済による割引サービスを導入することで、食材の廃棄ロス低減といった効果も出ている。なお、売上高への寄与はほとんどなく、開発費等の費用が先行する格好となっている。

※注文商品をデリバリースタッフがまとめて施設内のコンコースに設けた受取所まで運び顧客に受け渡す仕組みで、顧客は商品を受け取るための移動時間が短縮できるメリットがある。

(2) その他の事業

システムソリューション事業の売上高は前年同期比 101.6% 増の 143 百万円、セグメント利益は同 49.7% 増の 26 百万円となった。2019年10月の消費税の軽減税率導入に対応するため、POSシステムの入替え特需が発生したことにより売上高は大幅伸長となった。セグメント利益率が前年同期の 24.4% から 18.2% に低下したが、これは機器の仕入販売比率が上昇したことによる。

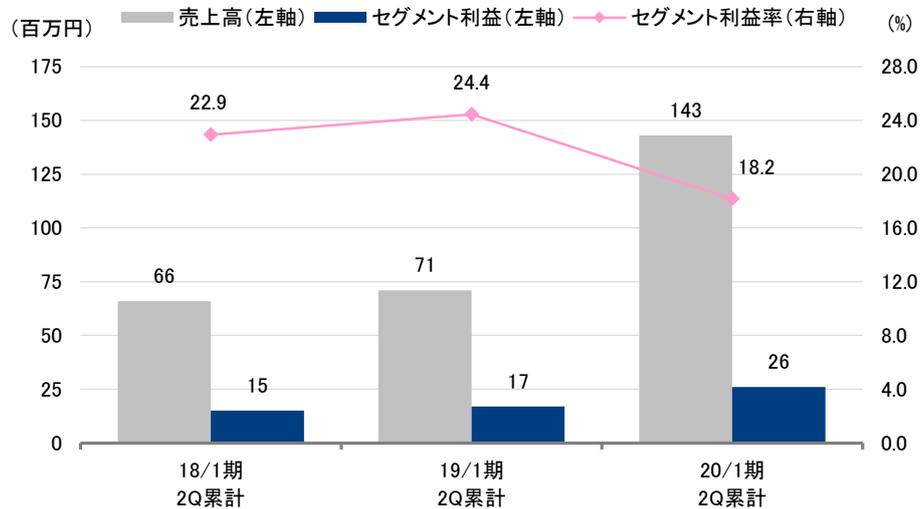
物流ソリューション事業の売上高は前年同期比 22.3% 増の 524 百万円、セグメント利益は同 1.0% 増の 49 百万円と増収増益に転じた。前年は物流業務代行サービスの主要顧客 2 社で解約が発生した影響で収益が落ち込んだが、同影響が一巡したこと、外食業界以外の新規顧客開拓が進んだことが増収要因となった。セグメント利益率は販売構成比の変化を主因として前年同期の 11.5% から 9.5% に低下している。

太陽光発電事業の売上高は前年同期比 3.2% 増の 63 百万円、セグメント利益は同 26.2% 増の 29 百万円となった。前年同期と比較して天候に恵まれたことで発電量が増加した。減価償却費を中心に固定費の減少が進み、セグメント利益率も前年同期の 37.7% から 46.1% に上昇した。

その他の売上高は前年同期比 3.1% 減の 59 百万円、セグメント利益は同 2.8% 減の 48 百万円となった。飲食店のためセグメント利益率は 80.4% と高くなっているが、販売費及び一般管理費(以下、販管費)を差し引いた営業利益段階での収益への貢献は軽微となっている。

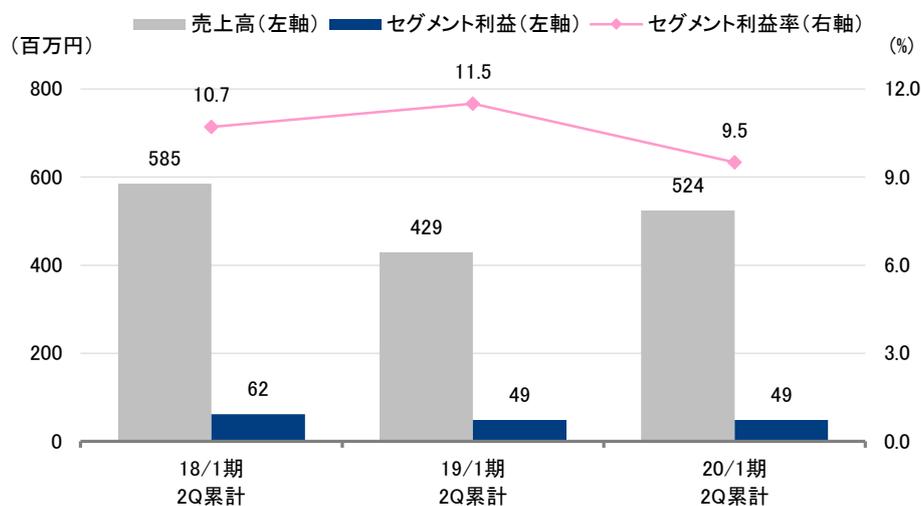
業績動向

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

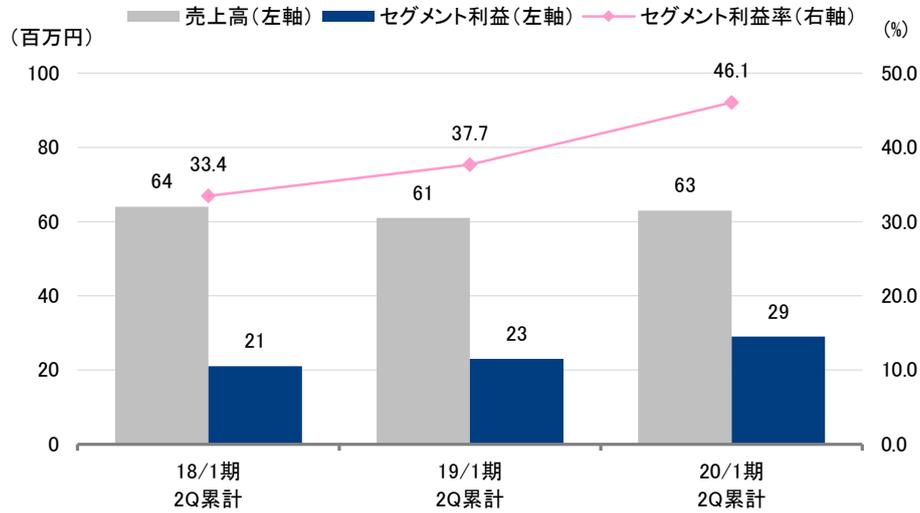
物流ソリューション事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

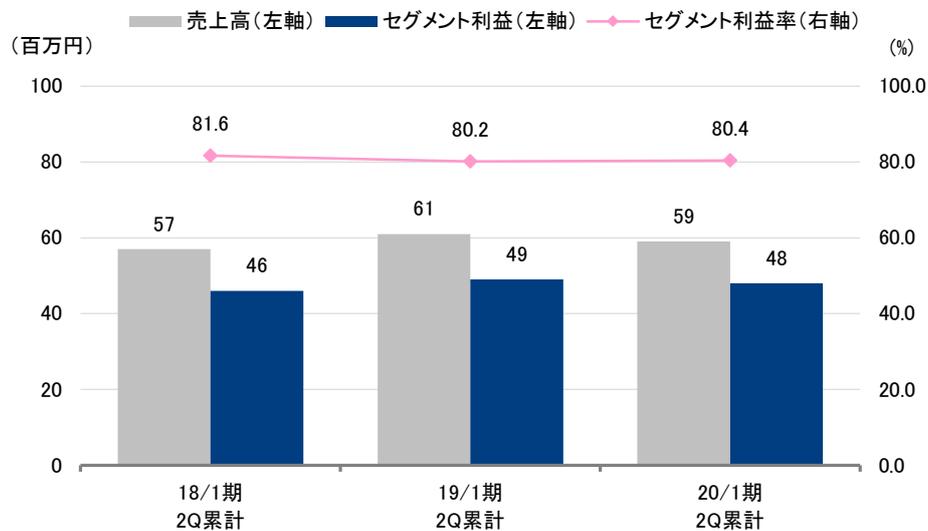
業績動向

太陽光発電事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他の業績



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

2020年1月期第2四半期末の総資産は前期末比8百万円増加の3,412百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現預金が37百万円増加し、売掛金が28百万円減少した。固定資産は太陽光発電設備の減価償却が進んだことで有形固定資産が32百万円減少した一方で、ソフトウェア等の無形固定資産が28百万円増加した。

負債合計は前期末比14百万円増加の281百万円となり、主に未払法人税等で7百万円増加した。また、純資産は同5百万円減少の3,130百万円となった。配当金支出で93百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で90百万円を計上し、利益剰余金が3百万円減少した。

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91.6%と高水準を維持している。主力事業となるASP事業はストック型ビジネスモデルで安定した収益が見込めることや、大きな資金需要がないことが要因となっている。当面はPutmenu事業を収益柱に育成するため、開発費用や営業費用等に資金を積極投下していく方針だが、既存事業の収益で賄える範囲であり、今後も財務内容については良好な状態が続くものと予想される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/1期	18/1期	19/1期	20/1期2Q	増減額
流動資産	2,383	2,666	2,579	2,591	11
（現預金）	2,060	2,253	2,044	2,082	37
固定資産	933	837	824	821	-2
総資産	3,317	3,503	3,403	3,412	8
負債合計	353	323	267	281	14
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	2,963	3,180	3,136	3,130	-5
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	87.7%	88.9%	92.0%	91.6%	-0.4pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年1月期業績は期初計画どおり増収減益となる見通し

1. 2020年1月期の業績見通し

2020年1月期の連結業績は、売上高で前期比8.8%増の2,452百万円、営業利益で同28.2%減の204百万円、経常利益で同31.0%減の205百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同22.8%減の114百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で49.9%、営業利益で66.3%となっており、下期に景気が大きく悪化するようなことがなければ計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

売上高については主力の「まかせてネット」の契約件数増や物流ソリューション事業の回復により3期ぶりの増収に転じる見込みだが、前述したとおり「まかせてネット」については上期に大手顧客で一部業態の見直しを実施した影響でやや売上高の回復が遅れているものの、システムソリューション事業や物流ソリューション事業の増収でカバーできる見通しだ。一方、利益面では引き続き「Putmenu」の事業拡大を図るための先行投資費用が減益要因となる。

2020年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/1期		20/1期				進捗率
	通期実績	前期比	上期実績	前年同期比	通期計画	前期比	
売上高	2,254	-5.7%	1,223	13.7%	2,452	8.8%	49.9%
営業利益	284	-33.5%	135	-23.0%	204	-28.2%	66.3%
経常利益	297	-29.9%	138	-21.8%	205	-31.0%	67.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	147	-47.6%	90	-26.3%	114	-22.8%	79.4%
1株当たり利益(円)	11.64		7.13		8.97		

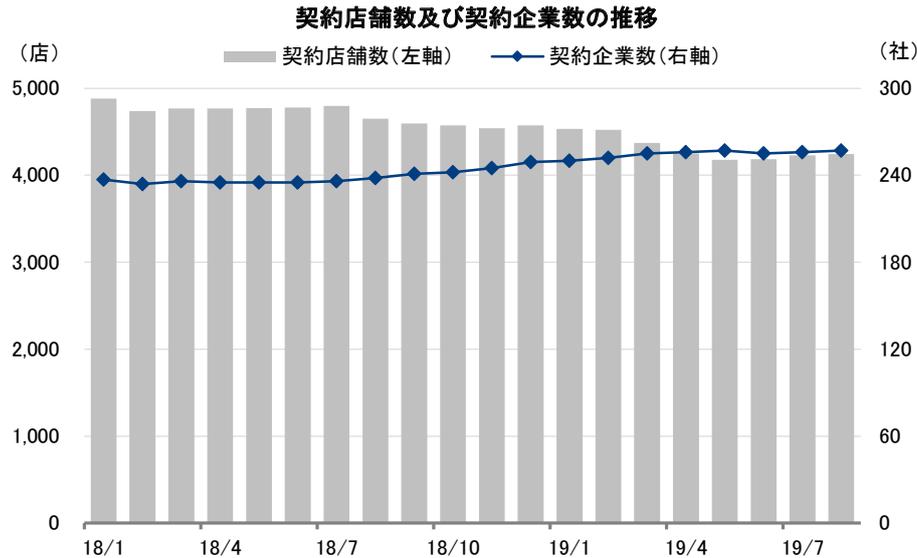
出所：決算短信よりフィスコ作成

「まかせてネット」等の期末契約店舗数については、前期末比10.3%増の5,000店舗、期末月(2020年1月)の月額利用料で前年同月比7%増の75百万円を目標としている。契約数の拡大施策としては、周辺サービスを提供している企業との業務提携による相互の顧客紹介や「Putmenu」の導入先に対して同時に提案していくことで新規顧客を開拓していく方針だ。業務提携先としてはクラウドカメラセキュリティプラットフォーム「Safie(セーフイー)」を提供するセーフイー(株)や、多店舗運営企業向けコミュニケーションツール「Shopらん」を提供する(株)ドリーム・アーツ、パチンコホール向け経営管理システムを導入するサン電子<6736>等が挙げられる。特に、ドリーム・アーツは顧客数を多く抱えていることもあり、既に複数の契約を獲得できている。

また、店舗当たり売上高の拡大に向けた取り組みも推進していく。現状は「まかせてネット」の主要機能である売上管理、仕入管理、勤怠管理のすべてを利用している顧客は一部であり、これら機能の利用率を上げていくほか、モバイルオーダーリング端末「まかせてタッチ」や提携先企業のサービス導入を推進することで、顧客単価の底上げを図っていく。

今後の見通し

直近の「まかせてネット」等の契約店舗数について見ると、2019年5月の4,176店舗を底にして8月は4,244店舗と緩やかながら増加トレンドに転じている。慢性的な人手不足や消費増税の実施を控えて外食企業の出店意欲はやや慎重なスタンスが続いていたが、消費増税への対応が一巡すれば店舗投資も再度活性化し、同社の契約店舗数も増加基調が続くものと予想される。



出所：会社資料よりフィスコ作成

「Putmenu」は行列のできる飲食・物販店やイベント会場、観光地などで強いニーズが見込まれる

2. Putmenu 事業の状況と今後の展開

同社は「まかせてネット」に続く新たな収益柱として、飲食店等の注文・会計待ち時間「0分」を実現するサービス「Putmenu」の事業拡大に注力している。販売ターゲットとしては、飲食店だけでなく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、各種イベント会場など注文や決済等で行列の発生しやすい場所のほか、外国人利用客の多いホテルや観光地等が挙げられる。また、事前注文を可能とすることで食材の廃棄ロス削減効果が期待できる社内食堂でも2019年より導入されるなど、2018年の事業開始以降、様々な利用シーンで導入が拡がりつつある。

ジャストプランニング | 2019年10月25日(金)
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

現状は各導入先においての運用状況を収集・分析し、その中で改善点などを抽出・解決しながらサービスの品質向上に取り組んでいる。導入スピードがやや遅く見えるのは、こうした PDCA サイクルを回しながら着実に事業を進めているためだ。なかでも、観光地向けの「街ごとキャッシュレス」の取り組みについては、現地での関心やニーズはあるものの、実際の運用方法などの方針を固めるのに時間が掛かっているようで、2020年1月期は、第1弾として始める「妙高 街ごとキャッシュレス」※をモデルケースに運用方法を固め、パッケージ化して横展開していく方針となっている。開発費等は2020年1月期がピークとなるため、2021年1月期以降は導入先の拡大により収益貢献してくるものと予想される。各利用シーンでの取り組み状況は以下のとおり。

※ 妙高市（新潟県）内のスキー場やその周辺にある飲食店舗、道の駅、宿泊施設、交通機関等で「Putmenu」を利用できるようにする取り組み。2019年11月頃より運用を開始する予定。

(1) 外食 / 中食

外食 / 中食での導入事例

年月	主な導入事例
2018年 1月	イオンモール幕張新都心店「おひつごはん 四六時中」に導入
2018年 9月	イオンスタイル仙台卸町のフードコート「杜のオアシス」(700席)に導入
2018年10月	「大戸屋ごはん処品川グランバサージュ店」に導入
2018年11月	ベシア新座店のお惣菜予約注文・事前決済サービス「タッチ de デリカ」に採用
2018年11月	エポスカードと連携開始、ショッピングモール「モレラ岐阜」のフードコート専用アプリ「モレラオーダー」として導入
2019年 4月	(株)光洋が運営する社員食堂「みんなの社員食堂」で運用開始、事前予約による食材廃棄ロス低減に取り組む
2019年 7月	イオンスタイル甲子園でイベント観戦セット(惣菜+飲料等)の事前注文・決済サービスとして導入
2019年 9月	大丸心齋橋店本館地下2階のフードホール15店舗に導入

出所：会社資料よりフィスコ作成

フードコート向けでは2018年1月より、イオンモール<8905>幕張新都心店のフードコート内店舗「おひつごはん四六時中」に導入を開始したのを皮切りに、同年9月には新規オープンしたイオンスタイル仙台卸町のフードコート(11店舗、700席)、同年11月には丸井グループ<8252>のショッピングモール「モレラ岐阜」のフードコート(4店舗)の専用アプリ「モレラオーダー」として採用されたほか、2019年9月には西日本で初となる大丸心齋橋店のフードホール(15店舗)にも導入され運用を開始している。

「Putmenu」導入後の効果としては、混雑時の待ち時間解消により他のフードコートと比較して時間当たり注文件数がピーク時には2倍に増加したことが挙げられる。従来は物理的に1分当たり1件の注文処理が限界であり、注文のための行列ができれば利用客が他店舗に流れ売上機会ロスにつながることもあったが、「Putmenu」を利用すればこうした問題も解消されることになる。なお、これら顧客企業での横展開が進んでいないように見えるが、既存店舗においては既に導入されているPOSレジシステムと連携するための開発費用がかかるほか、2019年10月に導入された軽減税率への対応が経営の優先課題となっていたためと考えられる。各メーカーのPOSレジシステムとの連携を可能とするシステム改良も2020年1月期中に目途がつくようで、2020年1月期以降は都市部で集客力が高いショッピングモールなどを中心に導入件数も増加していくものと予想される。

今後の見通し

そのほか、2018年11月より(株)ベイシアが運営するスーパーマーケット「ベイシア新座店」で惣菜の事前注文・決済サービス「タッチ de デリカ」として「Putmenu」が採用されている。当日1時間前から最大3日後まで、受取日時を指定して注文できるサービスで、指定時間になると自動でスマートフォンへの呼び出しプッシュ通知が届き、利用者は注文時に指定した時間に店舗に受け取りに向かい、できたての惣菜をすぐに受け取ることができる仕組みとなっている。決済処理に関してはスマートフォンのGPS機能を使って20km圏内で可能となる。店舗側から見れば、受注生産が可能となり販売量の予測精度が高まることで、食材の廃棄ロス削減効果が期待できることになる。当初は、会社から帰宅する際に同サービスを利用するケースを想定していたが、そのほかにも休日の行楽用食材の購入のため事前に予約注文するといった使い方をするケースもあるようだ。

2019年7月より、イオンスタイル甲子園でイベント観戦セット(総菜+飲料等)の販売を2種類限定で開始した。従来は試合前になるとレジが混雑して行列ができていたが、「Putmenu」の導入により混雑具合が改善されるなど効果が出ており、今後、セットメニューの拡充を進めていく予定となっている。

(2) イベント会場

イベント会場での導入事例

年月	主な導入事例
2018年11月	男子プロバスケットボールチーム「千葉ジェッツふなばし」のホームアリーナに導入
2019年 7月	Jリーグ「ファジアーノ岡山FC」のホームスタジアムに導入
2019年 9月	国内最大級和牛フェス「東京和牛ショー 2019-Autumn-」に導入
2019年10月	男子プロバスケット「B.LEAGUE」開幕戦の公式グッズ事前予約・決済サービスとして導入

出所：会社資料よりフィスコ作成

「Putmenu」の導入先として、イベント会場も有力なターゲットとなる。2018年11月に第1弾として、男子プロバスケットボールチーム「千葉ジェッツふなばし」のホームアリーナ「船橋アリーナ」(船橋市総合体育館)のフードラウンジに導入された。バスケットボールの試合観戦では、ハーフタイム(15分間)内に観客も軽食やドリンクを購入するため、フードラウンジで行列に並ぶ必要(試合再開に間に合わない可能性)があったが、「Putmenu」を利用することで、観客席から商品を注文し、行列に並ぶことなく商品を購入できるようになる。「Putmenu」導入後のフードラウンジにおける売上は25%以上アップし、顧客満足度も向上するなど、想定以上の導入効果が出ている。

「Putmenu」で商品を購入した場合、サービス料として通常料金の8%を徴収しているが、それでもリピート率は80%を超えており、同サービスに対するニーズの大きさがうかがえる。また、Bリーグでは2019年10月3日の開幕試合の公式グッズ販売の予約注文・決済に「Putmenu」を試験的に導入した。今後は、販売結果等を見ながら継続的に利用していくかどうか決めていくと思われるが、アリーナでのグッズ販売についても行列ができるため、「Putmenu」を継続的に利用していくことが期待される。

ジャストプランニング | 2019年10月25日(金)
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

一方、プロサッカーのJリーグでも、前述したように「ファジアーノ岡山 FC」のホームスタジアム「シティライトスタジアム」で2019年7月より導入を開始しており、顧客満足度の向上と売上アップに寄与している。そのほか、2019年9月に東京で開催された国内最大級の和牛フェスティバル「東京和牛ショー2019-Autumn-」(9月11日-16日)でも「Putmenu」が導入された。同フェスティバルはチケット制だったためチケットを購入するために長蛇の列ができていたが、「Putmenu」の利用率も高く、一時システムがダウンするほどアクセスが集中する状況となっていた。イベント会場など行列ができる場所での「Putmenu」のニーズの高さが確認されたことから、今後もイベント会場での導入は積極的に推進していく方針となっている。なお、イベント会場向けの収益モデルとしては、サービス料金を運営会社とレベニューシェアする方式であり、流通額に比例して同社の収益も拡大する格好となる。

(3) 観光地

観光地での導入事例

年月	主な導入事例
2018年11月	「温泉総選挙」を運営する(株)ジャパンデザインと、観光地のキャッシュレス化推進で連携していくことを発表
2019年 2月	ボクシーズが提供するデジタル観光ツアーアプリ「SpotTour (スポットツアー)」と連携
2019年 3月	街ごとキャッシュレス企画第1弾として、(一社)妙高ツーリズムマネジメントとの連携を発表 妙高市(新潟県)内のスキー場や周辺にある飲食店舗、道の駅、宿泊施設、交通機関等に導入
2019年 4月	「変なホテル ハウステンボス」の全客室(200室)に導入されているレンタルスマートフォン「handy」に搭載
2019年 5月	「妙高 街ごとキャッシュレス企画」の一環として、地域活性化イベント「艸原祭」での利用促進に取り組む
2019年 7月	ジャパンデザインと連携して、浜坂温泉郷(兵庫県)を訪れる観光客向けに、街のどこにいても地域の特産品等を注文・購入できる「おみやげ天国」サービスを開始。商品は翌日に宿泊施設または道の駅、浜坂駅前案内所等で受け取り可能に
2019年 7月	訪日外国人観光客に対するおもてなし活動の一環として、内閣官房東京オリンピック・パラリンピック推進本部事務局が推進する「beyond2020」プログラムの認証事業として、「Putmenu」を活用した「街ごとおもてなし」活動をホストタウンを中心に推進していくことを発表

出所：会社資料よりフィスコ作成

訪日外国人観光客が増加するなか、観光地での「街ごとキャッシュレス化」を実現するツールとして「Putmenu」の普及拡大に向けた取り組みを進めている。2018年11月に、5省庁の後援を受けて観光促進を推進する「温泉総選挙」を運営する(株)ジャパンデザインと観光地のキャッシュレス化推進で連携していくことを発表したが、その第1弾として、妙高市(新潟県)の「街ごとキャッシュレス化」に取り組んでいく。

今後の見通し

街全体が一体となった観光活性化企画

街ごとキャッシュレス企画



出所：決算説明会資料より掲載

2019年5月に開催された地方活性化イベント「舂原祭(そうげんさい)」※1で「Putmenu」を試験的に導入したが、外国人からの評判も上々だったようだ。今冬には妙高スキー場の飲食店やリフト券、各種レンタルサービスで「Putmenu」の利用が可能となるほか、周辺の旅館や飲食店、交通機関などでも利用できるようになる。妙高のプロジェクトをモデルケースとして導入から運用方法などのプロセスをパッケージ化し、その他の観光地に横展開していく計画となっている。地域の観光協会からの関心は高いため、同プロジェクトの導入効果が明確になれば、普及が進んでいくものと予想される。同社では各地域のDMO※2と連携しながら導入を進めていく予定としている。

※1 池の平温泉のいもり池周辺で開催される春の訪れを告げるお祭りであり、毎年約2万人が来場する。伝統芸能等のステージイベントや屋台村の開設、フィナーレでは火文字と妙高山をバックにした花火が打ちあがる。

※2 DMO (Destination Management Organization)：地域の多様な関係者を巻き込みつつ、科学的アプローチを取り入れた観光地域づくりを行う舵取り役となる法人。

なお、収益モデルとしては、スキー場やイベント会場等では流通額の一定比率をレベニューシェアする方式とし、宿泊施設や飲食店舗等では月額固定料金制も検討している(顧客単価が異なるため、今後のデータ検証により最適化していく方針)。観光地にとっては、「Putmenu」を導入することで街全体に設置されたビーコンやGPSを通じて利用者の体験経路や消費動向等のデータを収集・分析し、観光地の更なる活性化に向けた施策を打つことも可能となる。このため、妙高での今後のプロジェクトの動向が注目される。

(4) その他

そのほかにも混雑が予想される各種イベント会場など、様々な利用シーンへの導入拡大が期待される。2019年4月には新たにホテルのレンタルスマートフォンサービスとの連携も開始している。具体的には、ハウステンボス内の「変なホテル」全客室(200室)に備え付けられているスマートフォン「handy」(無料)に「Putmenu」のアプリを組み込み、宿泊客が同端末を用いてホテル内で販売しているお土産物等の注文・購入を可能とした。「handy」はhi japan(株)が提供するサービスで、現在、国内ホテルの約3割に当たる1,700施設、24万室への導入が決定しているため、「変なホテル」での導入効果(ホテルにおける物販売上の増加)が確認できれば、他のホテルへ導入が進むことも期待される。

今後の見通し

また、次世代ドライブスルーへの導入の可能性についても検討を進めている。コネクティッドカーアプリと「Putmenu」を連結することで、目的の店舗に到着する10分前の時点で予め選択した商品を自動注文し、店舗に到着した際にIoT技術により本人認証と決済処理をオンラインで行い、商品を受け取る流れとなる。従来のドライブスルーよりも大幅な時間短縮が可能となり、店舗側から見れば顧客満足度の向上につながるサービスとなる。

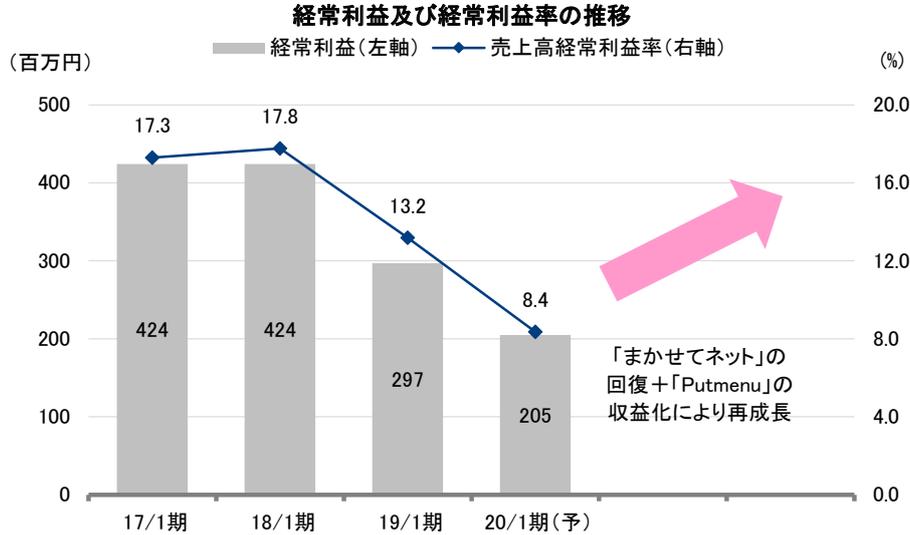
以上、見てきたように「Putmenu」は各利用シーンにおいて導入が徐々にではあるが進んでおり、一部では導入効果も確認され、今後の普及拡大に期待が持てる状況となっている。同社では東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた今後1年間が事業拡大に向けた好機になると見ており、広告宣伝費も含めて先行投資を積極的に投下していく計画としている。このため、収益化の時期としては早くとも2021年1月期以降となる。料金プランについては導入先によって固定制とレベニューシェアの2通りとなるが、仮に月額2.5万円とすると、1,000店舗導入で年間売上高が3億円となる計算だ。レベニューシェア方式で同規模の売上高を獲得するには流通額で75億円程度（手数料率4%前提）が必要となるが、2018年の訪日外国人の旅行消費額は約4兆5千億円となっており、今後、各市場において「Putmenu」の導入が進めば、数年後に「まかせてネット」と並ぶ収益柱に育つポテンシャルは十分あると考えられる。

ASP事業の回復とPutmenu事業の収益寄与により、業績は2021年1月期以降成長ステージに入る見通し

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。ここ数年は主力事業である「まかせてネット」等のASP事業の低迷が続いたことで収益性も低下していたが、2021年1月期以降は再び収益性も向上していくものと予想される。「まかせてネット」の契約店舗数回復や顧客単価アップによるASP事業の回復に加えて、Putmenu事業の収益化が見込まれるためだ。Putmenu事業についても基本的にはストック型のビジネスモデルであり、一旦導入されれば継続的な収益が見込め、導入件数の拡大により利益成長スピードも加速していくと予想されるだけに、今後の動向に注目したい。

今後の見通し



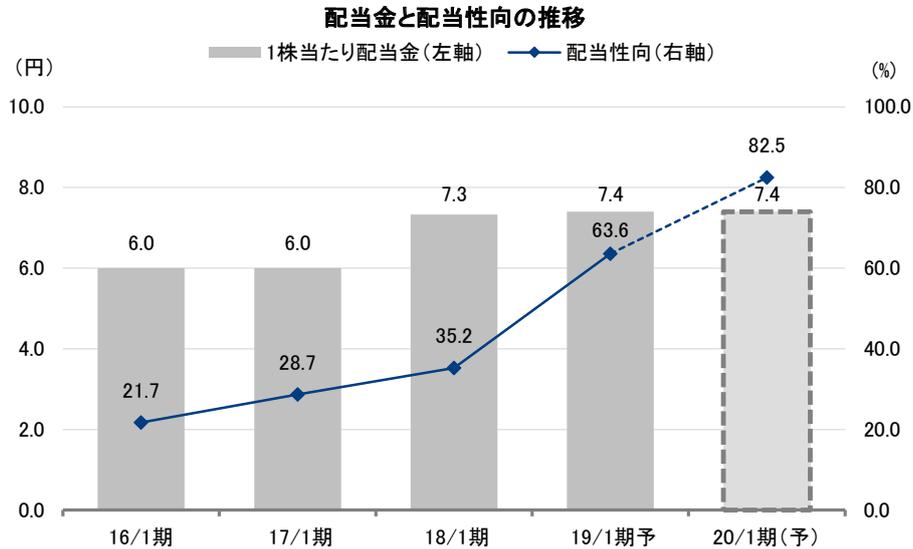
出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

当面は安定配当を基本に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る。2020年1月期の1株当たり配当金については、前期比横ばいの7.4円（配当性向82.5%）を予定しており、今後も資金需要を勘案しながら、安定配当を基本に配当性向の水準も意識した配当を行っていくものと予想される。

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、2019年1月期に完了している。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が期待される。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp