

|| 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 >>>](#)

2020年10月28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. 2021年1月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 今後の事業展開	01
3. 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	07
4. 太陽光発電事業	07
5. その他事業	07
■ 業績動向	07
1. 2021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. 2021年1月期の業績見通し	14
2. 新たな取り組みについて	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策について	17

要約

外食業界の厳しい環境が続くなか、 新たな取り組みを着々と進め 2022年1月期以降の成長を目指す

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、発注/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、2021年1月期第2四半期末時点の契約店舗数は5,073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. 2021年1月期第2四半期累計業績の概要

2021年1月期第2四半期累計(2020年2月～7月)の連結業績は、売上高で前年同期比15.2%減の1,037百万円、営業利益で同30.7%減の93百万円となった。同社の主要市場である外食業界が新型コロナウイルス感染症拡大と、それに伴う政府の緊急事態宣言発出によって休業する店舗が相次ぎ、主力事業であるASP事業が売上高で同8.3%減の395百万円、セグメント利益で同11.2%減の266百万円となったほか、その他事業（子会社で展開する外食事業）も売上高で同52.6%減の28百万円、セグメント利益で同54.4%減の21百万円と落ち込んだことが減収減益要因となった。また、注力事業である「Putmenu」についても、SS（サービスステーション）向け給油サービスのモバイル注文・決済システムとして導入が開始されたものの、インバウンド需要がなくなったことで観光地向けの案件がストップしたほか、飲食店舗での導入も広がらず伸び悩む格好となった。

2. 今後の事業展開

2021年1月期の業績予想について同社は、新型コロナウイルス感染症の終息時期の見通しが不透明なことから、引き続き未定としており、合理的な算定が可能となった段階で公表する方針を示している。2021年1月期第3四半期の状況については、2020年10月から「Go to Eat キャンペーン」の開始により、飲食店への客足が戻りつつあるものの、依然、外食企業においては厳しい経営状況が続いていることに変わりなく、同社の業績も第2四半期とほぼ同水準が続いているもようだ。こうしたなか、新たな取り組みとして、8月に業務提携先のサン電子<6736>からテイクアウト業態向けのモバイル注文・決済アプリ「iToGo」事業を譲受（年間売上実績18百万円）し、同業態向けの売上深耕を図る。また、6月末に（株）オーグス総研と資本業務提携を発表（同社株式の10%を保有）、今後オーグス総研のシステム開発力を生かした新規サービスの開発などにも取り組んでいく予定だ。「Putmenu」事業ではSS向けの導入拡大に加えて、8月に「LINE」上で企業が自社サービスを展開できるWebアプリケーション「LINE ミニアプリ」にも対応したことを発表した。いずれも収益貢献はまだ先となるが、事業拡大につながる取り組みとして注目される。

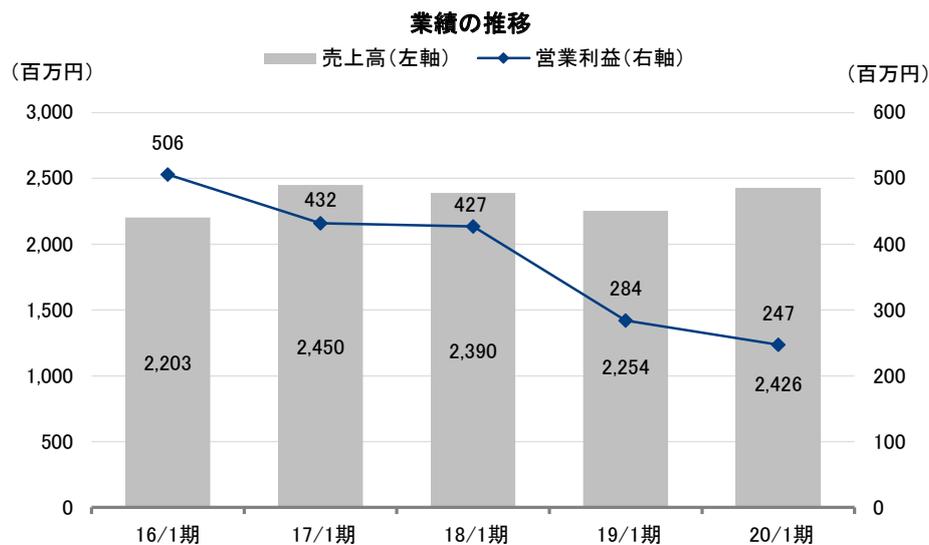
要約

3. 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していくことを株主還元の基本方針としている。2021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円を予定している。自己資本比率は2021年1月期第2四半期末で92.2%、無借金経営で現金及び預金は2,189百万円と潤沢にあることから、今後も資金需要を勘案しながら安定配当を基本に配当を行っていくものと予想される。

Key Points

- ・「まかせてネット」の売上は2020年5月を底に緩やかに回復、「Putmenu」はSS向けの導入が始まる
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響が依然不透明なため、2021年1月期業績予想は未定だが、下期も厳しい市場環境が続く見通し
- ・テイクアウト業態向けの売上深耕、「Putmenu」の拡販、オーグス総研との新規サービスの共同開発などに取り組む

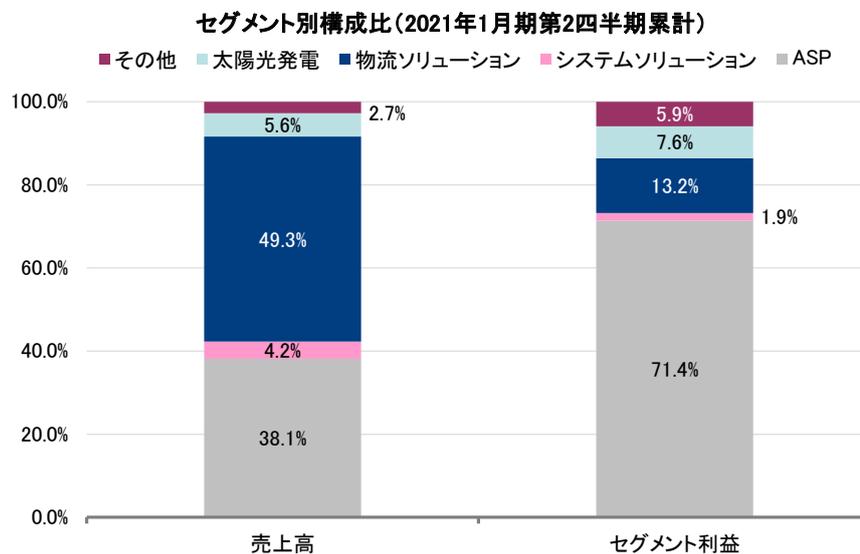


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2021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38.1%、物流ソリューション事業が49.3%と2つの事業で全体の80%以上を占めるが、セグメント利益ではASP事業だけで71.4%と過半を占めており、ASP事業が同社の収益柱となっている。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

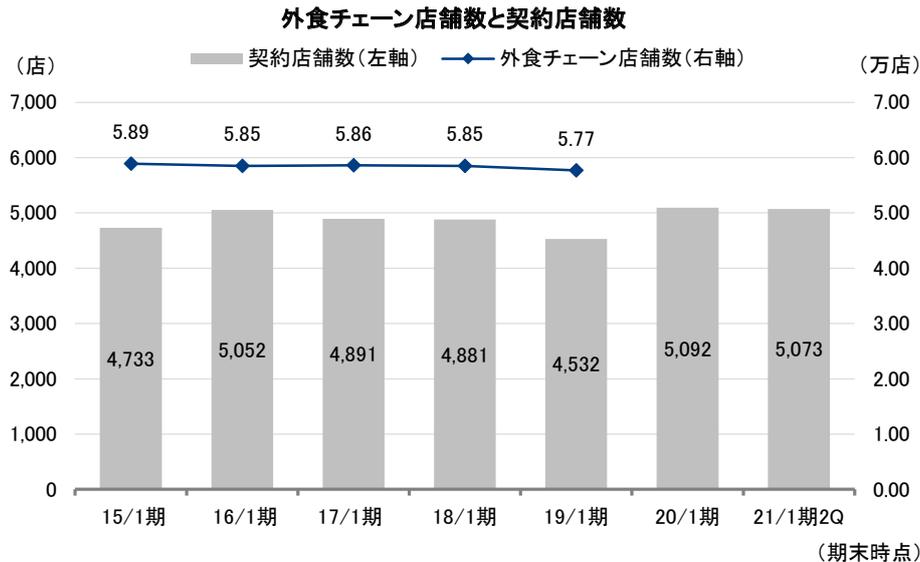
1. ASP 事業

ASP 事業は、インターネットを介して売上、発注 / 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収益性も高く、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ものの、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3万円)。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)。

事業概要

契約店舗数は、2021年1月期第2四半期末時点で5,073店舗（契約企業数261社、物流管理システム「Logi Logi（ロジロジ）」含む）。国内の外出チェーン店舗数が2019年3月末時点で約5.77万店舗（（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9%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出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。

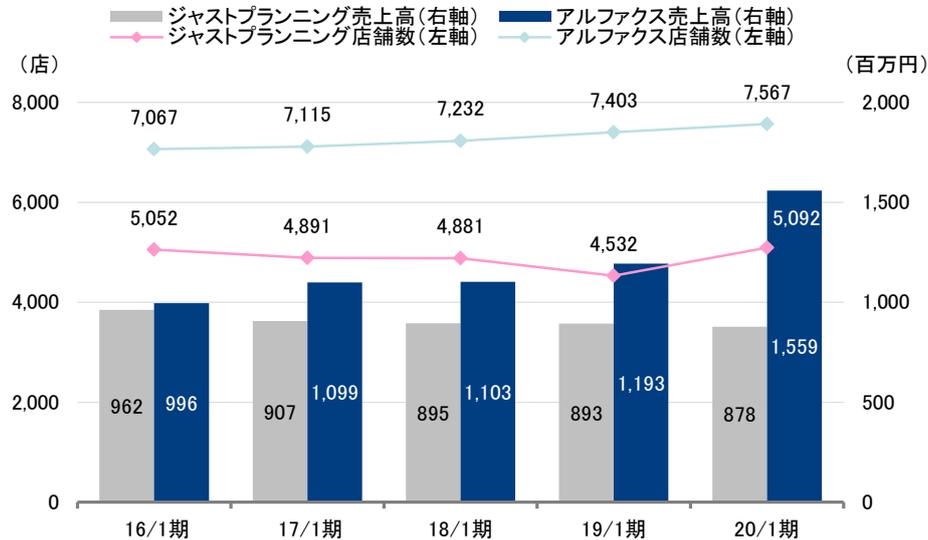


注：外出チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会調べ（3月末）
 出所：本決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

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9月期末時点で7,567店舗（契約企業数278社）と同社を約1.5倍上回る業界トップの水準となっている。なお、アルファクス・フード・システムの2019年9月期におけるASP事業の売上高は、軽減税率導入に伴うシステム投資拡大で2ケタ増収と伸ばしたものの、2020年9月期第3四半期累計では同投資が一巡したことで前年同期比28.5%減収となっており、同社よりも減収率は大きくなっている。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ASP事業売上高推移



注：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 の向上及び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を進めている。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)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、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。契約店舗数は200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徐々に増え始めている。

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、営業は同社が中心となって外部パートナーの協力も得ながら進めている。

「Putmenu」は、飲食店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、PayPay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やマクドナルド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のほか、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 3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、または月額固定料金と流通総額の一定料率を組み合わせたハイブリッド型の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：本決算説明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店舗強)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。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。2021年1月期第2四半期末の店舗数は居酒屋2店舗、ゴルフバー1店舗の合計3店舗となっている。

業績動向

2021年1月期第2四半期累計業績は 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により減収減益に

1. 2021年1月期第2四半期累計業績の概要

2021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15.2%減の1,037百万円、営業利益で同30.7%減の93百万円、経常利益で同29.9%減の97百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同94.4%減の5百万円となった。2020年3月以降、国内でも新型コロナウイルス感染症が拡大し、4月から5月にかけては政府による緊急事態宣言の発出によって飲食店舗の休業要請が行われるなど、外食業界の市場環境が大幅に悪化し、同社が提供する「まかせてネット」や飲食事業の売上高が減少したことが減収減益要因となった。

「Putmenu」の開発費減少や経費全般の抑制に取り組んだことで、販管費が同12.1%減の279百万円となったが、売上減に伴う売上総利益の減少をカバーしきれなかった。また、親会社株主に帰属する四半期純利益の減益率が大きくなっているのは、特別損失として貸付金にかかる貸倒引当金繰入額47百万円や投資有価証券評価損9百万円、子会社のJPパワーで展開する飲食店舗の固定資産にかかる減損損失10百万円を計上したことによる。

業績動向

2021年1月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	20/1期2Q累計		21/1期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,223	-	1,037	-	-15.2%
売上総利益	453	37.0%	372	35.9%	-17.7%
販管費	317	26.0%	279	26.9%	-12.1%
営業利益	135	11.1%	93	9.0%	-30.7%
経常利益	138	11.3%	97	9.3%	-29.9%
特別損益	-	-	-67	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	90	7.4%	5	0.5%	-94.4%

出所:決算短信よりフィスコ作成

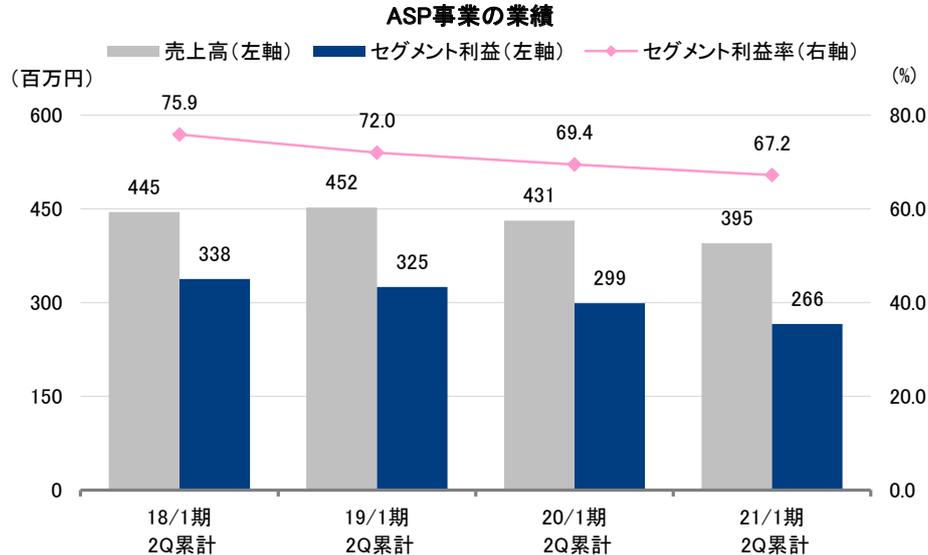
「まかせてネット」の売上は2020年5月を底に緩やかに回復、「Putmenu」はSS向けの導入が始まる

2. 事業セグメント別動向

(1) ASP事業

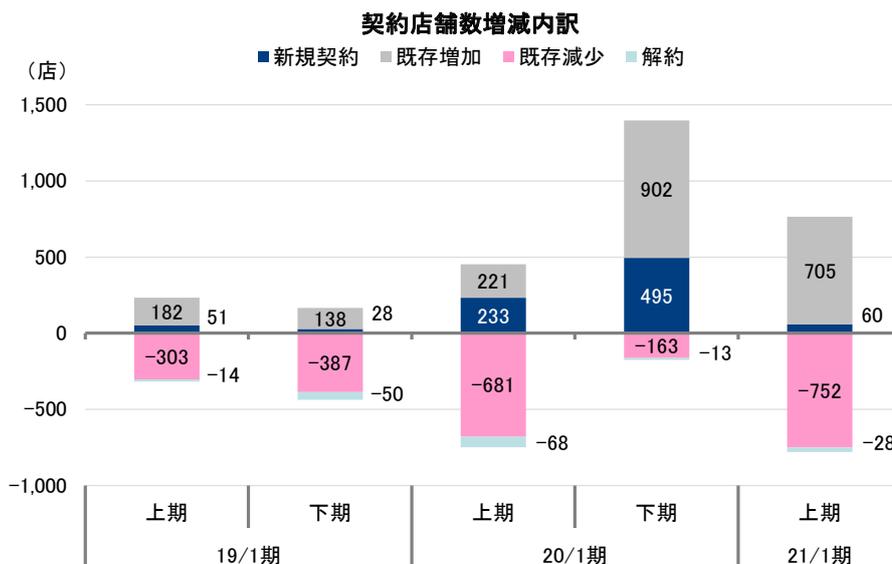
ASP事業の売上高は前年同期比8.3%減の395百万円、セグメント利益は同11.2%減の266百万円となった。「まかせてネット」等の期中平均契約店舗数は前年同期比17.6%増となったものの、既述のとおり新型コロナウイルス感染症拡大抑止のための緊急事態宣言発出により、4月から5月にかけて顧客企業で休業する店舗が増加(利用料請求せず)したことや、顧客の値引き要請に応じたことなどが減収減益要因となった。このため、セグメント利益率も前年同期の69.4%から67.2%に低下している。ただ、ASP利用料の月次売上推移を見ると、5月に前年同月比16.0%減と落ち込んだのを底として、6月は同2.7%増、7月は同3.7%増と徐々に回復している。ASP利用料を徴収する店舗が増加したことや、並行してテイクアウト業態のためのシステム化提案等に取り組んだことが売上回復の要因となっている。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年1月期第2四半期累計の契約店舗数の増減内訳を見ると、新規顧客の獲得で60店舗（前年同期比173店舗減）、既存顧客の新規出店（営業再開含む）で705店舗（同484店舗増）、解約で28店舗（同40店舗減）、既存顧客の閉店で752店舗（同71店舗増）となり、第2四半期末の契約店舗数は前年同期末比846店舗増、前期末比で19店舗減となった。コロナ禍で新規顧客の開拓はほとんど進まず、既存店舗の増加についても大半は休業店舗の営業再開によるものであった。ただ、解約店舗数については28店舗と引き続き低水準にとどまった点は評価できる。ここ数年、顧客とのリレーションシップ強化に取り組んできた効果が出ているものと考えられる。



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

市場環境の逆風が続くなかで、「Putmenu」についても、インバウンド需要や東京オリンピック・パラリンピック開催延期により、観光地向けの商談等がストップした状態となっているほか、飲食店向けについても、関心が高いものの導入に関しては慎重スタンスの企業がほとんどで、収益に貢献する時期は当初の想定よりも遅れ気味となっている。ただ、導入実績も徐々にではあるが増え始めている。Jリーグに所属する横浜FCのオフィシャルグッズ物販店に導入されたほか、徳島ヴォルティスのホーム試合開催日に設営される屋台村に新たに導入されたことにより、Jリーグでは前年のファジアーノ岡山FCに続いて合計3チームに導入されたことになる。また、同社本社がある蒲田周辺の飲食店舗活性化に向けた取り組みとして、テイクアウト専用のモバイル注文・決済サービスとして27店舗に「Putmenu」を導入した。

そのほか、2020年4月にはNECプラットフォームズ(株)がSS向けに提供するモバイル注文・決済サービス「スマホで給油オーダー」の注文・決済システムとして「Putmenu」が採用され、SS向けへの導入も始まっている。NECプラットフォームズはSS向けPOSシステムの大手で、SS向けにモバイル注文・決済サービスを導入するのは業界でも初となる。現在、セルフサービス型の2店舗(神奈川県、兵庫県)で給油の注文・決済を「Putmenu」で行えるようにしたほか、9月に導入した有人型の1店舗(東京都)では給油だけでなくフルサービスの注文・決済を「Putmenu」で行えるようにした。SS業界でも市場環境が厳しく、デジタル化による業務効率向上(省力化、ペーパーレス化等)、並びに顧客満足度の向上は経営課題となっており、これら課題を解決する「Putmenu」の潜在需要は大きいと見られる。NECプラットフォームズでは、今後3年間で1,000システムの導入を目標としており、今後の展開が注目される。

SS向け「スマホで給油オーダー」



事前にスマホで
給油内容をオーダー

SS店舗で給油機コードを
読み取れば給油が可能に

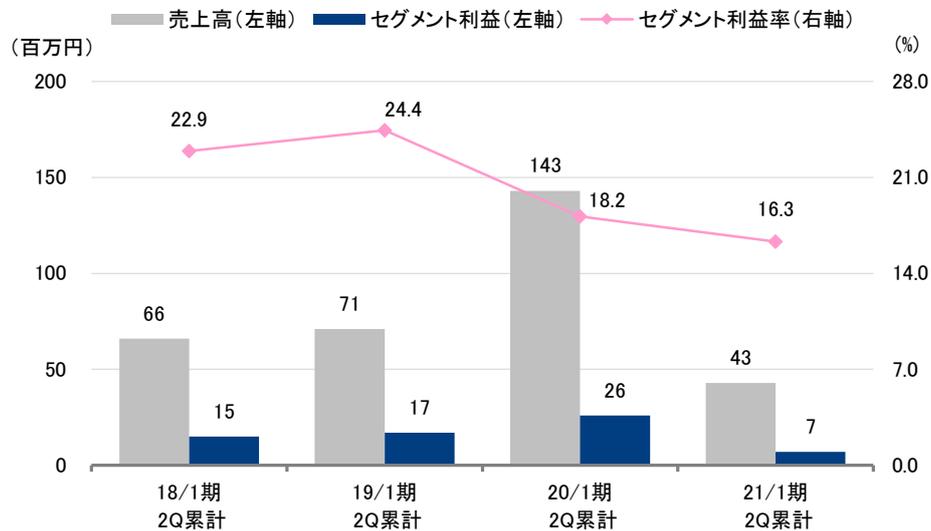
出所：NECプラットフォームズホームページより掲載

(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69.8%減の43百万円、セグメント利益は同72.8%減の7百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う顧客企業の経営悪化もあって、受注済み案件等のシステム導入計画が先送りされたほか、投資計画そのものが凍結となるなどの影響が出た。売上規模の縮小に伴って、セグメント利益率も前年同期の18.2%から16.3%に低下した。

業績動向

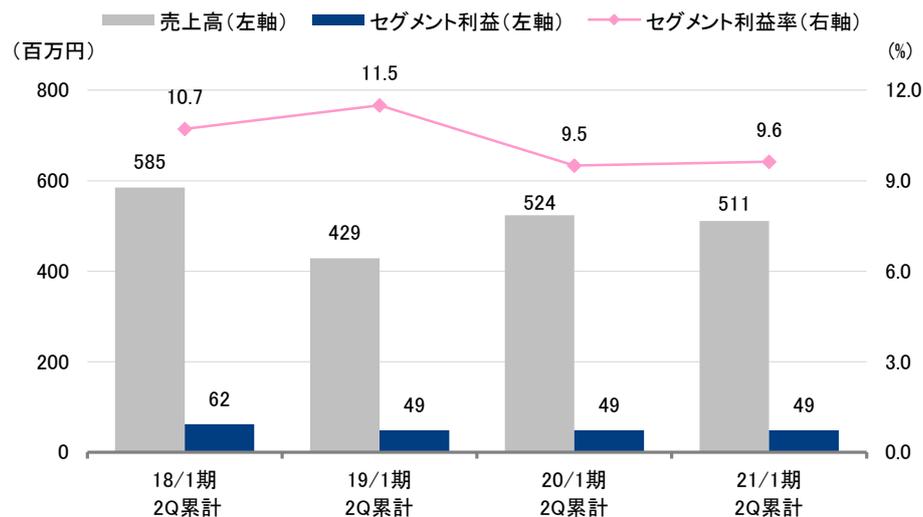
システムソリューション事業の業績



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売上高は前年同期比 2.4% 減の 511 百万円、セグメント利益は同 1.1% 減の 49 百万円となった。外食業界向け物流ソリューションや本部業務代行サービスは市場環境と同様に、前年同期比で 2 ケタ減と落ち込んだものの、2020 年 1 月期より顧客開拓に取り組んできた介護施設への給食物流サービスが順調に伸びたことで、外食業界向けの減収分をほぼ相殺する格好となり、セグメント利益率も前年同期の 9.5% から 9.6% と若干ながら改善した。

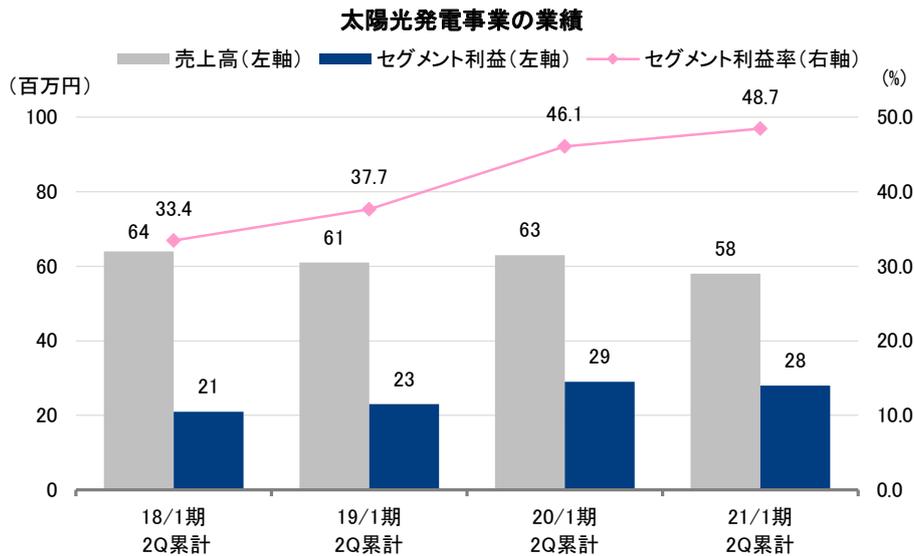
物流ソリューション事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

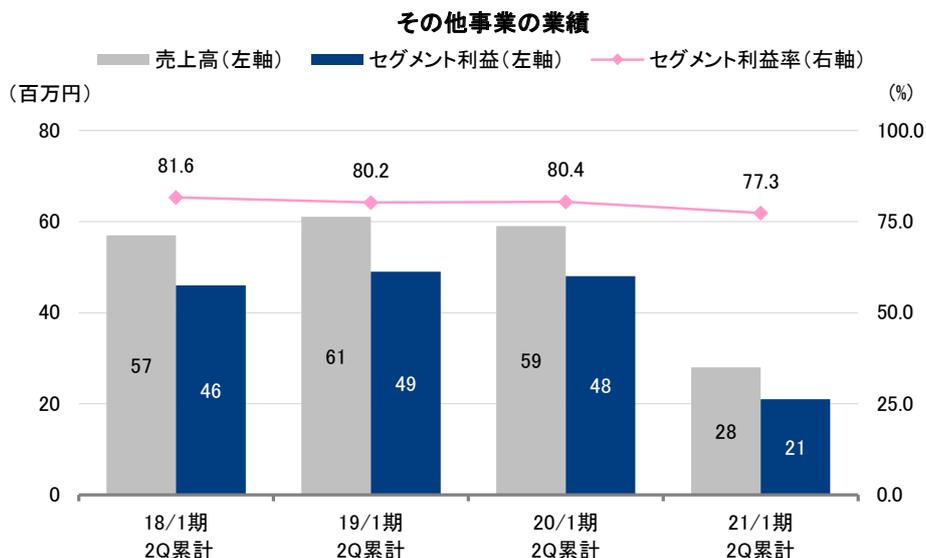
業績動向

太陽光発電事業の売上高は前年同期比 8.1% 減の 58 百万円、セグメント利益は同 2.9% 減の 28 百万円となった。前年同期と比較して日照量が少なく、発電量が減少したことが減収要因となった。一方、減価償却費の減少によりセグメント利益率は前年同期の 46.1% から 48.7% に上昇している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他事業の売上高は前年同期比 52.6% 減の 28 百万円、セグメント利益は同 54.4% 減の 21 百万円となった。政府の緊急事態宣言発出に伴う休業要請により、福岡県にあるゴルフバー 1 店舗を 4 月から 5 月中旬まで休業したほか、東京にある居酒屋業態についても時短営業を強いられたことが減収減益要因となった。月次売上高の推移を見ると、5 月が前年同月比 86.5% 減、6 月が同 54.6% 減、7 月が同 42.9% 減と緊急事態宣言解除後も居酒屋業態については厳しい状況が続いている。



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

2021年1月期第2四半期末の総資産は前期末比116百万円減少の3,320百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が9百万円増加し、売掛金が11百万円減少した。固定資産では有形固定資産が40百万円減少したほか、ソフトウェア等の無形固定資産が26百万円減少、貸倒引当金が47百万円増加（減少要因）した。なお、長期貸付金として計上している297百万円は元社長に対する損賠賠償金にかかるものとなっており、準金銭消費貸借契約の締結により同社株式368,400株と一部財産について担保権を設定している。

負債合計は前期末比29百万円減少の254百万円となった。買掛金が17百万円減少したこと等による。また、純資産合計は同86百万円減少の3,066百万円となった。配当金の支払に伴い利益剰余金が89百万円減少したことが主因となっている。

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92.2%と引き続き高水準を維持している。主力事業となるASP事業が減益となったとはいえ、ストック型ビジネスモデルで安定した収益を維持していること、大きな資金需要がないことが要因となっている。このため、期間損益が損失に転落しない限りは、財務内容も引き続き健全性を維持できるものと考えられる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/1期	19/1期	20/1期	21/1期2Q	増減額
流動資産	2,666	2,579	2,460	2,459	-1
（現金及び預金）	2,253	2,044	2,179	2,189	9
固定資産	837	824	976	860	-115
総資産	3,503	3,403	3,437	3,320	-116
負債合計	323	267	284	254	-29
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	3,180	3,136	3,152	3,066	-86
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	88.9%	92.0%	91.6%	92.2%	0.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

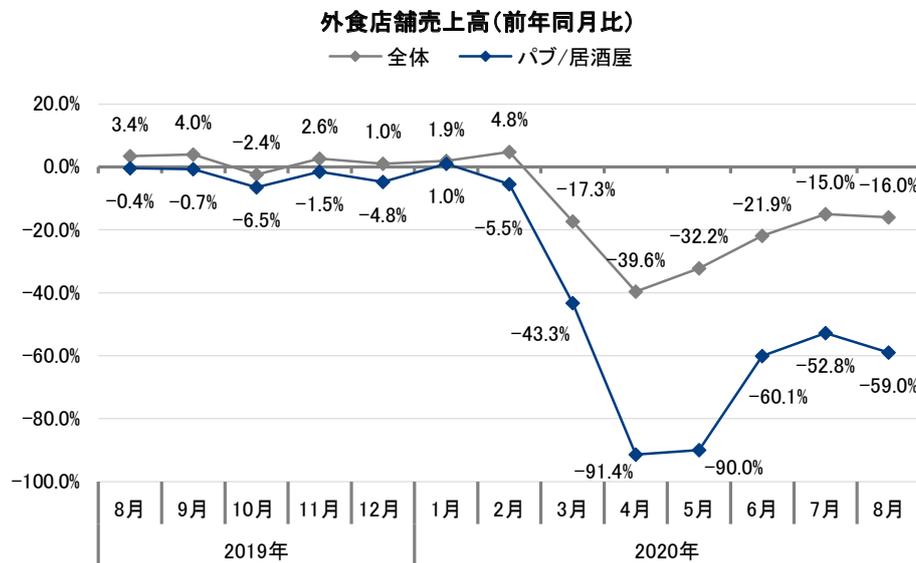
■ 今後の見通し

新型コロナウイルスの影響が依然不透明なため、 2021年1月期業績予想は未定だが、 下期も厳しい市場環境が続く見通し

1. 2021年1月期の業績見通し

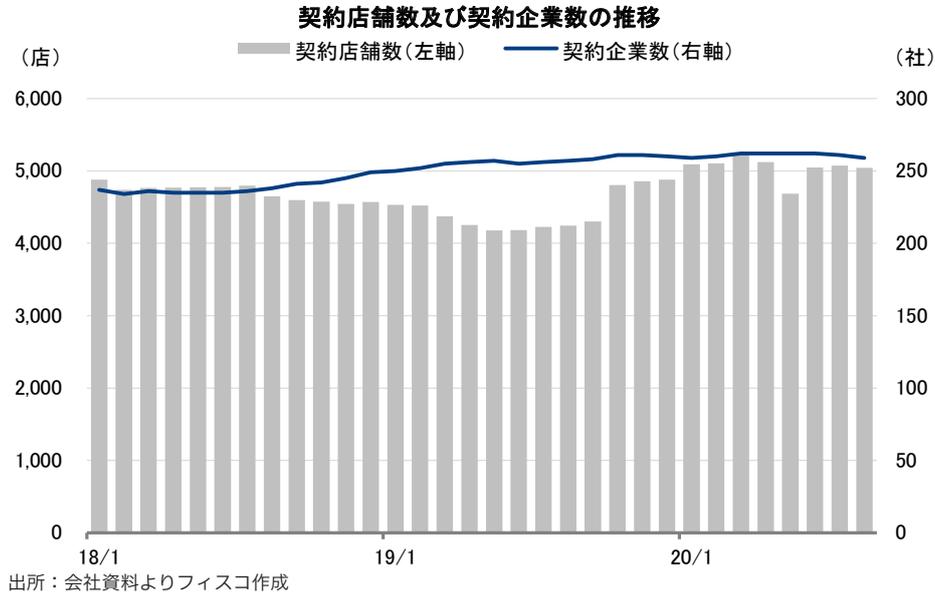
2021年1月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の終息時期の見通しが不透明であり、現時点で合理的な業績予想を行うことが困難であるとの判断から未定としており、今後、業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表する方針を示している。

(一社)日本フードサービス協会が集計している外食店舗の売上高前年同月伸び率の推移を見ると、全業態ベースでは2020年8月で16.0%減、居酒屋/パブ業態で59.0%減となっており、4、5月の状況と比較するとやや改善はしているものの、依然、厳しい状況であることに変わりない。10月から政府の支援策として「Go to Eat キャンペーン」が開始されたことにより、状況はさらに改善するものと期待されるが、引き続き厳しい収益環境にあるとの認識に変わりなく、第3四半期の業績も第2四半期並みにとどまるものと弊社では予想している。



出所：(一社)日本フードサービス協会月次データよりフィスコ作成

今後の見通し



テイクアウト業態向けの売上深耕、「Putmenu」の拡販、オージス総研との新規サービスの共同開発などに取り組む

2. 新たな取り組みについて

市場環境が厳しいなかで、同社は中期的な成長を目指すための取り組みとして、テイクアウト業態向けの売上深耕、「Putmenu」の拡販、オージス総研との共同開発の3つの取り組みを推進していく方針だ。

(1) テイクアウト業態向けの売上深耕

新型コロナウイルス感染症拡大によって、弁当や寿司等のテイクアウト業態が好調に推移するなか、同業態向けの売上深耕を図るべく、2020年8月に業務提携先のサン電子からテイクアウト業態向けのモバイル注文・決済アプリ「iToGo」事業を譲受した。モバイル注文・決済アプリとしては「Putmenu」があるが、顧客企業のブランド名で展開することが難しいという課題があった。「iToGo」は自社ブランド名でのアプリ展開が可能で、自社開発するよりも安価に導入できること、UIがわかりやすく使い勝手の良いことが評価され、小僧寿し<9973>に導入したのをきっかけに現在は寿司業態を中心に約300店舗で導入されている。数店舗規模の企業でも導入しやすい価格設定（月額システム利用料+決済額に対する手数料収入）となっており、デリバリー注文にも対応が可能としている。今後は、同社の顧客に対して「iToGo」の導入提案を進めていく予定となっている。今後、順調に導入店舗数が拡大すれば2022年1月期にも収益貢献するものと期待される。

(2) 「Putmenu」の拡販

「Putmenu」の拡販については、SS 向けに加えて、2020年8月に「LINE」上で企業が自社サービスを展開できる Web アプリケーション「LINE ミニアプリ」に対応したことを発表した。来店客はテーブルに設置された専用の QR コードをスマートフォンで読み込むだけで「LINE」アプリが起動し、店舗のメニューが画面表示され、注文・キャッシュレス決済できる仕組みとなる。QR コードは個々のテーブルに紐付いているため、店員はどのテーブルからの注文が把握することができる。コロナ禍において接触時間を極力短くしたいというニーズに合致するほか、店舗運営の省力化、顧客満足度の向上などにも寄与する。現状は、顧客企業の経営状況が厳しいこともあり積極的な営業は行っていないが、市場環境が好転すれば拡販を進めていく計画となっている。また、インバウンド需要が回復すれば、観光地向けの導入についても再度取り組んでいく方針となっている。

(3) オージス総研との共同開発

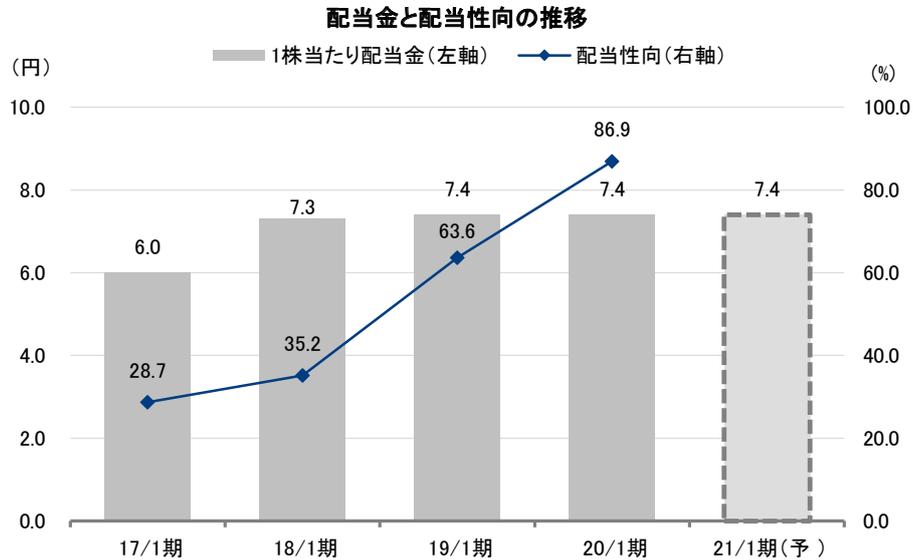
2020年6月末にオージス総研との資本業務提携を発表し、オージス総研が同社株式の10%を保有する第2位株主となっている。オージス総研は大阪ガス<9532>の子会社で、IT サービスやビッグデータ解析等の情報ソリューション事業に強みを持つ企業である。今回の資本業務提携によって、同社の持つ外食業界向けのシステム開発等のノウハウとオージス総研の開発力を融合して、次世代サービスの構築に向けた共同開発や、同社のモバイル注文・決済システムの仕組みを他業界向けのソリューションとして活用していくことも視野に入れているようだ。協業についてはスタートした段階であり、具体的なプロジェクトについては今後、企画・立案していくことになり、中長期的なプロジェクトとして今後の動向が注目される。

株主還元策

当面は安定配当を基本に株主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。2021年1月期については業績予想の開示を行っていないものの、1株当たり配当金については前期比横ばいの7.4円を予定している。これは、現金及び預金が2,189百万円と潤沢で配当余力が大きいことが背景にある。今後も資金需要を勘案しながら、安定配当を基本に業績が成長軌道に乗った段階で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2019年1月期に自社サーバーからクラウドサーバーへの移行を完了しており、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を図っている。

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・表示したのですが、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