

|| 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 >>>](#)

2021年6月11日(金)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2021年1月期の業績概要	01
2. 2022年1月期の業績見通し	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	06
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	14
■ 今後の見通し	15
1. 2022年1月期の業績見通し	15
2. 成長戦略について	17
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティ対策について	19

## ■ 要約

### テイクアウト業態向けアプリ「iToGo」をフック役に「まかせてネット」の契約件数を増やし、収益回復を目指す

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月期末時点の契約店舗数は4,950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、2018年2月に新規事業「Putmenu」（IoT技術を活用したモバイル注文・決済システム）を展開すべく、プットメニュー（株）を新設している。

※ 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月期の業績概要

2021年1月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%減の2,103百万円、営業利益で同25.3%減の185百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）と、それに伴う政府の緊急事態宣言発出により、外食業界で休業や閉店する店舗が相次ぎ、主力サービスである「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比142店舗減の4,950店舗と減少したこと、物流ソリューションなどその他の事業の売上高も低迷したことが主因で、販管費の抑制に取り組んだものの減収による売上総利益の減少をカバーしきれなかった。注力事業である「Putmenu」についても、SS（サービスステーション）向けへの導入が2020年秋以降進んだものの、飲食店舗向けが伸び悩んだほか、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もストップするなど、全体的には計画を下回った。一方で、2020年8月にサン電子<6736>から事業譲受したテイクアウト業態向けスマートフォンアプリ「iToGo」（事前予約注文・決済サービス）については、テイクアウト需要の拡大もあって、「まかせてネット」の既存顧客向けを中心に導入店舗数が増加した。

#### 2. 2022年1月期の業績見通し

2022年1月期は売上高で前期比12.8%増の2,372百万円、営業利益で同88.0%増の348百万円と増収増益を見込んでいる。「外食業界における垂直展開」「外食業界以外への水平展開」並びに「ASP事業以外の新規展開」を成長戦略とし、グループ連携強化と業務の合理化によって再成長を目指していく。主力のASP事業では、需要が旺盛な「iToGo」をフック役にして、「まかせてネット」の新規契約にもつなげていく戦略だ。とは言え、2021年4月より1都3府県で緊急事態宣言が再発出されたことを受け、休業店舗が再び増加傾向にあるなど、市場環境は引き続き厳しい状況にあり、コロナ禍が長引くようだと業績が下振れする可能性もある。

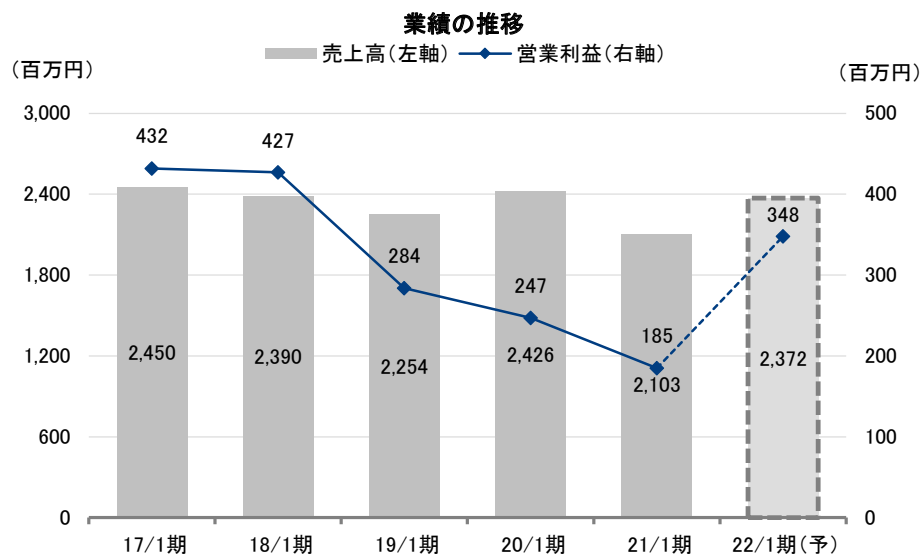
## 要約

## 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。2022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月期末で92.8%、無借金経営で現金及び預金は2,230百万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

- ・ASP事業は減収となるも、「Putmenu」がSS業界向けで導入開始、テイクアウト業態向けアプリ「iToGo」を事業譲受
- ・2022年1月期は「iToGo」をフック役に「まかせてネット」の新規契約に注力し、2ケタ増収増益を目指す
- ・外食業界向けの垂直展開と、その他業界向けの水平展開により成長を目指す

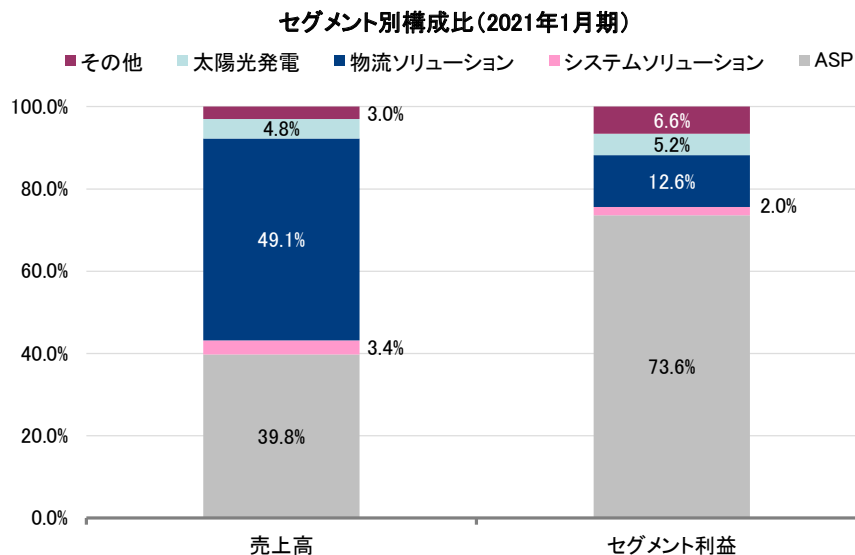


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### 外食業界向け店舗管理システムの大手で契約店舗数は 4,900 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 月期の事業セグメント別構成比を見ると、売上高は ASP 事業が 39.8%、物流ソリューション事業が 49.1% と 2 つの事業で全体の 90% 弱を占めるが、セグメント利益（売上総利益）では ASP 事業だけで 73.6% 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：本決算説明資料よりフィスコ作成

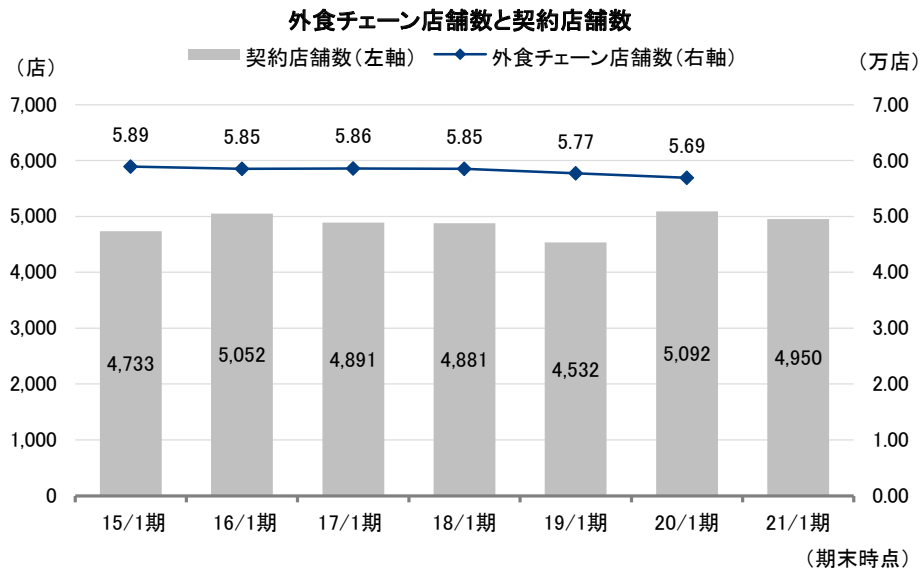
#### 1. ASP 事業

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 万円台前後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となるが、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月期末時点で4,950店舗(契約企業数258社、物流管理システム「Logi Logi(ロジロジ)」含む)。国内の外食チェーン店舗数が2020年3月末時点で約5.69万店舗((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。

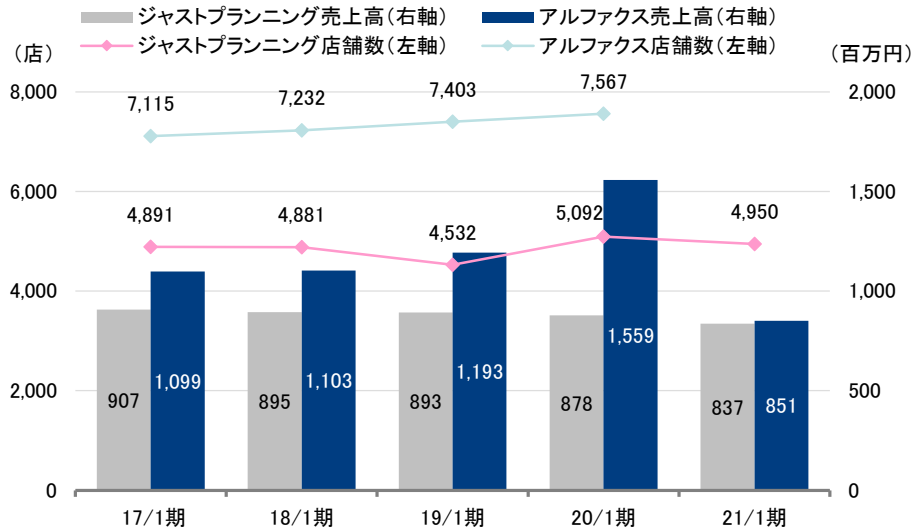


注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会調べ(2020年3月末)  
 出所：本決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

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・システムとの比較で見ると、2020年度のASP事業の売上高についてはほぼ同規模となっている。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、20/9期の店舗数は非開示  
 出所：会社資料よりフィスコ作成

同社は外食業界での垂直展開を図るため、「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」（「POSITEV」の名称で2012年サービス開始、2014年に現在の名称に改称）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iPad 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 puttメニューを設立し（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、顧客開拓を同社が中心となって外部パートナーも活用しながら進めている。

「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言語表示に対応しているほか、アレルギー物質の事前登録によるメニュー表示、ハラール、ヴィーガン表示にも対応するなど、外国人の利用も前提にした作りになっていることが特徴だ。

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。

## 事業概要

他にも複数の IT 企業が類似サービス※を提供しているが、競合システムとの違いは、近距離無線通信技術 (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、(株) Showcase Gig の「O:der Table」など複数の 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。

## 「Putmenu」の特徴

主な特徴	効果
<b>1. セールスポイントの増加</b> 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、顧客満足度向上
<b>2. キャッシュレス (非対面オンライン決済)</b> 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、顧客満足度向上
<b>3. 外国語、アレルギー原料表示</b> 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、顧客満足度向上
<b>4. ユーザー体験に合わせた利便性を提供</b> 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、顧客満足度向上

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こともあり、ASP 事業との連動性は低い。また、端末機器に関しては仕入販売となるため、利益率も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、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利益率は低いが、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 400 店舗弱) の拡販に注力していく方針となっている。



## 事業概要

#### 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安定収益事業となる。

#### 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月期末の店舗数は居酒屋2店舗、ゴルフバー1店舗に加えて、新たに弁当・総菜店を1店舗出店し、合計4店舗となっている。

## 業績動向

### 2021年1月期はコロナ禍によるマイナス影響を受け減収減益に

#### 1. 2021年1月期の業績概要

2021年1月の連結業績は、売上高で前期比13.3%減の2,103百万円、営業利益で同25.3%減の185百万円、経常利益で同19.4%減の198百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同29.6%減の76百万円となった。2020年3月以降、国内で新型コロナウイルス感染症が拡大し、4月から5月にかけて政府による緊急事態宣言が発出され、飲食店舗の休業要請が行われたほか、2020年11月以降も感染再拡大によって飲食店の営業時間短縮要請が地域によって出されるなど、外食業界にとって厳しい市場環境が続いたことで、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。

交通費や広告宣伝費を中心に経費全般の抑制に取り組んだことで、販管費が前期比7.4%減の583百万円となったが、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当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13百万円、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14百万円を計上したことによる。

## 業績動向

## 2021年1月期連結業績

(単位：百万円)

	20/1 期		21/1 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	2,426	-	2,103	-	-13.3%
売上総利益	877	36.2%	768	36.5%	-12.4%
販管費	629	26.0%	583	27.7%	-7.4%
営業利益	247	10.2%	185	8.8%	-25.3%
経常利益	246	10.2%	198	9.4%	-19.4%
特別損益	-57	-	-75	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	4.5%	76	3.6%	-29.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ASP 事業は減収となるも、「Putmenu」が SS 業界向けで導入開始、 テイクアウト業態向けアプリ「iToGo」を事業譲受

### 2. 事業セグメント別動向

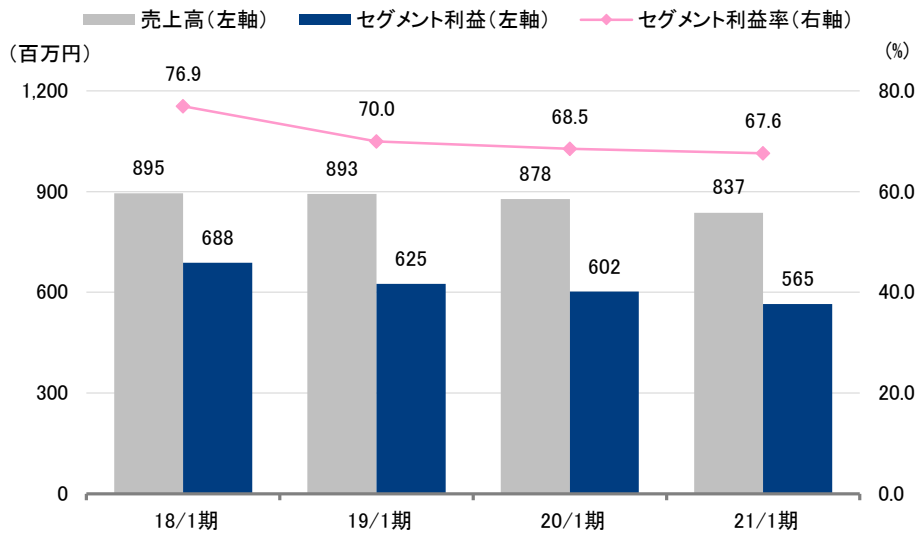
#### (1) ASP 事業

ASP 事業の売上高は前期比 4.8% 減の 837 百万円、セグメント利益は同 6.0% 減の 565 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同 11.5% 増となったものの、既述のとおりコロナ禍による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。ただ、四半期ベースの売上高前年同期比伸び率で見ると、第 1 四半期に 11.7% 減、第 2 四半期に 4.6% 減、第 3 四半期に 3.0% 減と徐々に減収率は縮小し、第 4 四半期には 0.4% 増と 4 四半期ぶりの増収に転じ、セグメント利益も増益に転じるなど回復感が見られている。「まかせてネット」の月額利用料収入は減少したものの、2020 年 8 月に事業譲受したテイクアウト業態向けスマートフォンアプリ「iToGo」※の新規導入が、「まかせてネット」の既存顧客向けを中心に進んだことが増収要因となった。

※ チェーン店向けスマートフォンアプリ版の料金プランは、初期導入費用 50 万円～、月額利用料（1 店舗当たり）8 千円、従量料金（販売額の 3%）となる。別途、オプションサービス有り。

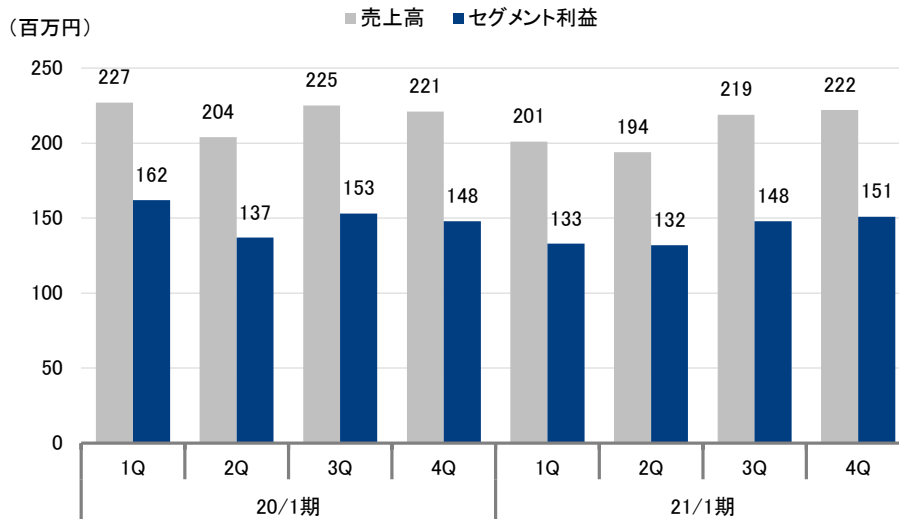
## 業績動向

## ASP事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

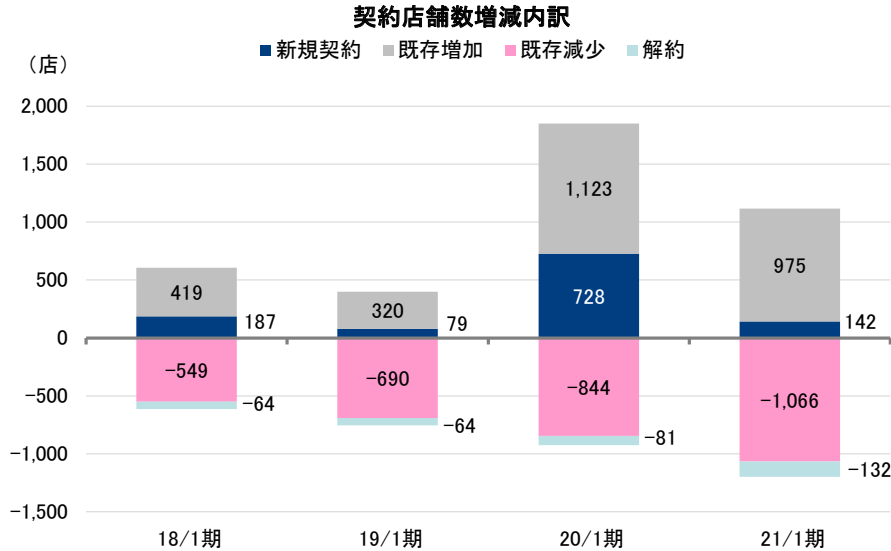
## ASP事業の四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年1月期の契約店舗数の増減内訳を見ると、新規顧客の獲得で142店舗（前期比586店舗減）、既存顧客の新規出店（営業再開含む）で975店舗（同148店舗減）、解約で132店舗（同51店舗増）、既存顧客の減少で1,066店舗（同222店舗増）となり、新規獲得や既存顧客の出店増が減少した一方で、コロナ禍による厳しい環境を背景に契約解約や閉店店舗数が増加し、特に既存顧客の閉店店舗数については過去最大規模となった。

## 業績動向



出所：本決算説明資料よりフィスコ作成

新規事業となる「Putmenu」についても、コロナ禍によって拡販に苦戦した。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、観光地向けの商談がストップした状態となっているほか、イベントの開催中止などでイベント会場向けの導入も進まなかった。新規導入案件としては、イオンの複数店舗でテイクアウト用として導入が進んだほか、スポーツ業界向けでは、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や、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、FC東京のホーム試合開催日の弁当の事前購入用などにも導入された。Jリーグでは、2019年のファジアーノ岡山FCに続いて合計4チームに導入されたことになる。試合観戦中の飲食購入では行列ができるため、利便性向上につながるサービスとしてニーズは強いようだ。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プロジェクトの一環としても複数店舗に導入されている。

そのほか、2020年4月に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た。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。業績への影響はまだ軽微なものの、導入店舗数は2021年4月時点で約60店舗と着実に増加している。SS業界でも経営環境は厳しく、生き残りを図るためデジタル化による業務効率の向上(省力化、ペーパーレス化等)、並びに顧客サービスの向上は経営課題となっており、これらの課題を解決する同サービスの潜在需要は大きいと見られ、今後の普及拡大が期待される。

ジャストプランニング | 2021年6月11日(金)  
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

### 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

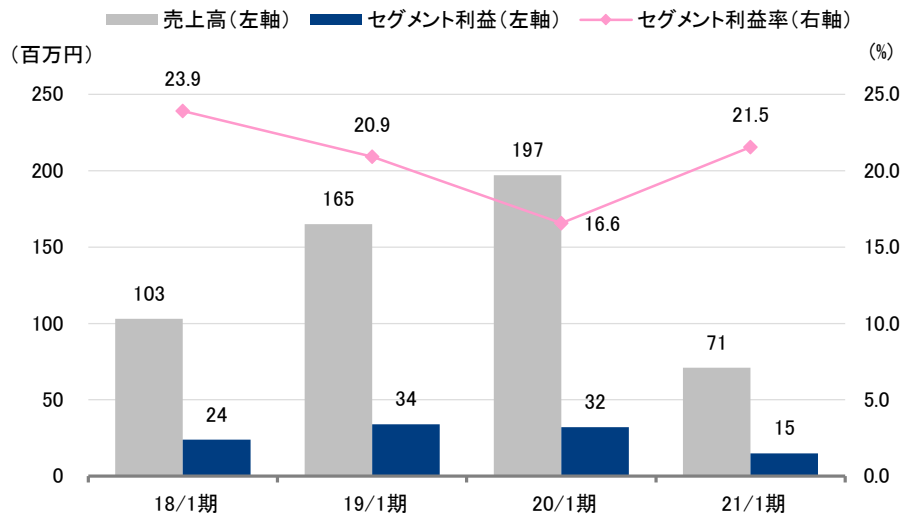
また、コロナ禍によって弁当や寿司等のテイクアウト需要が拡大するなか、同業態向けの売上深耕を図るべく、2020年8月に業務提携先のサン電子からテイクアウト業態向けのモバイル注文・決済アプリ「iToGo」事業を譲受した。モバイル注文・決済アプリとしては「Putmenu」があるが、顧客企業のブランド名で展開することが難しいという課題があった。「iToGo」は顧客企業が自社ブランドでのアプリ展開や自社HPとの連携も可能なことから、自社開発するよりも安価にシステムを構築できること、UIがわかりやすく使い勝手の良いことが評価され、小僧寿し<9973>への導入をきっかけに寿司業態を中心に導入店舗数を拡大している。数店舗規模の外食チェーン企業でも導入しやすい価格設定となっており、デリバリー注文にも対応可能なことから、同社では「まかせてネット」の既存顧客に対して「iToGo」の導入提案を進めている。

### (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64.0%減の71百万円、セグメント利益は同53.1%減の15百万円となった。コロナ禍の影響で、顧客の設備投資意欲が冷え込み、受注済案件等のシステム導入計画に対する延期が発生したことが減収減益要因となった。

## 業績動向

## システムソリューション事業の業績

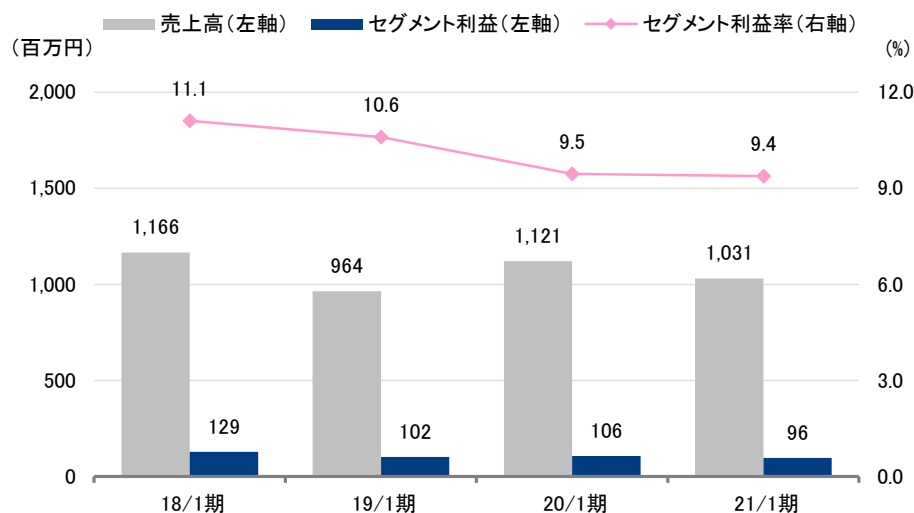


出所：決算短信よりフィスコ作成

## (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 8.0% 減の 1,031 百万円、セグメント利益は同 8.7% 減の 96 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、前期比 2 ケタ減と大きく落ち込んだものの、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増加したことにより、減少率は 1 ケタ台にとどまった。

## 物流ソリューション事業の業績

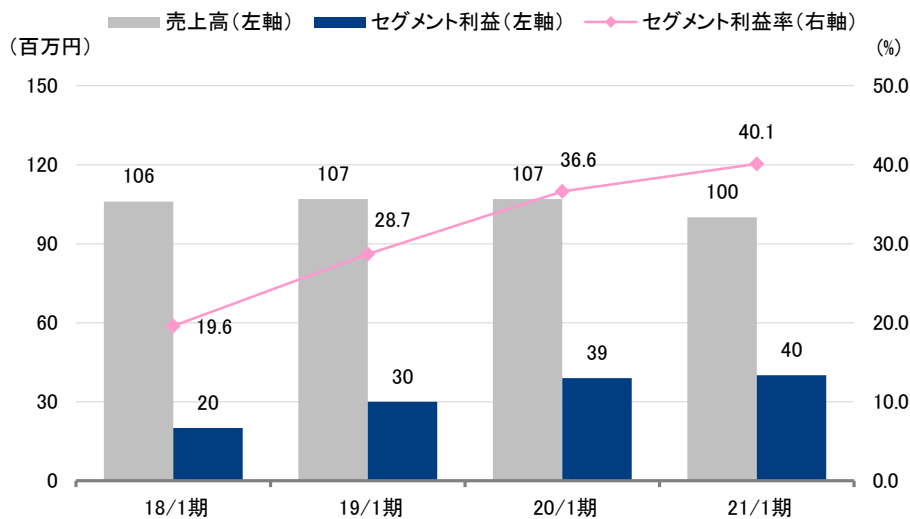


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**(4) 太陽光発電事業**

太陽光発電事業の売上高は前期比 6.6% 減の 100 百万円、セグメント利益は同 2.3% 増の 40 百万円となった。前期と比較して日照量が少なく、発電量の低下が減収要因となったが、減価償却費が前期の 61 百万円から 54 百万円と 7 百万円減少したことが増益要因となった。減価償却費の減少により、セグメント利益率はここ数年上昇傾向が続いている。

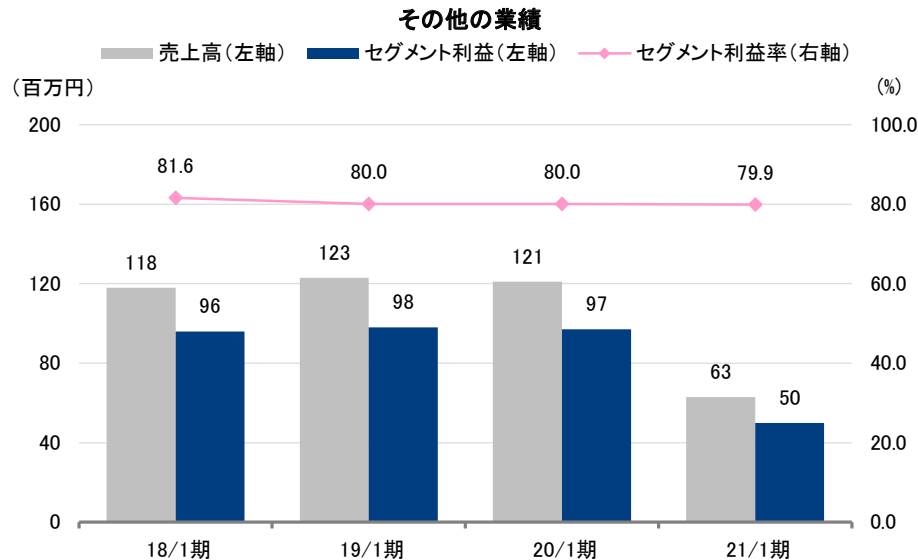
**太陽光発電事業の業績**


出所：決算短信よりフィスコ作成

**(5) その他事業**

その他事業の売上高は前期比 48.3% 減の 63 百万円、セグメント利益は同 48.4% 減の 50 百万円となった。2020 年 4 月に発出された政府の緊急事態宣言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 2 店舗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。第 3 四半期は休業要請も解除され、徐々に回復していたものの、第 4 四半期に入って再び感染拡大による時短要請などが出たことによって、店舗売上高の前年同月比は、11 月 35.1% 減、12 月 39.1% 減、2021 年 1 月 53.3% 減と再び厳しい状況となっている。なお、下期に弁当・総菜店舗 1 店舗を出店している。

## 業績動向



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月期末の総資産は前期末比59百万円減少の3,377百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が50百万円、売掛金が30百万円それぞれ増加した。固定資産では有形固定資産が77百万円減少したほか、ソフトウェアが17百万円、投資有価証券が9百万円それぞれ減少し、貸倒引当金が47百万円増加（減少要因）した。

負債合計は前期末比44百万円減少の240百万円となった。買掛金が25百万円、未払法人税等が16百万円それぞれ減少したこと等による。また、純資産合計は同15百万円減少の3,137百万円となった。配当金の支払に伴い利益剰余金が18百万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92.8%と引き続き高水準を維持しており、財務内容は健全な状態にあると判断される。主力事業であるASP事業が減益になったとはいえ、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に加え、大きな投資資金需要がないことも要因となっている。逆に見れば、ここ数年停滞している業績成長の鍵を握るのは、既存事業の育成にかかっているとも言え、経営課題となっている。



## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/1 期	19/1 期	20/1 期	21/1 期	増減額
流動資産	2,666	2,579	2,460	2,548	88
(現金及び預金)	2,253	2,044	2,179	2,230	50
固定資産	837	824	976	828	-147
総資産	3,503	3,403	3,437	3,377	-59
負債合計	323	267	284	240	-44
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	3,180	3,136	3,152	3,137	-15
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	88.9%	92.0%	91.6%	92.8%	1.2pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	12.4%	8.6%	7.2%	5.8%	-1.4pt
ROE (自己資本利益率)	9.4%	4.7%	3.4%	2.4%	-1.0pt
売上高営業利益率	17.9%	12.6%	10.2%	8.8%	-1.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/1 期	19/1 期	20/1 期	21/1 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	390	65	320	185
投資活動によるキャッシュ・フロー	-322	-85	-96	-40
財務活動によるキャッシュ・フロー	-75	-188	-88	-94
現金及び現金同等物の期末残高	1,653	1,444	1,579	1,630

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年1月期は「iToGo」をフック役に「まかせてネット」の新規契約に注力し、2ケタ増収増益を目指す

#### 1. 2022年1月期の業績見通し

2022年1月期の連結業績は、売上高で前期比12.8%増の2,372百万円、営業利益で同88.0%増の348百万円、経常利益で同85.3%増の368百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同234.7%増の255百万円と2期ぶりの増収、6期ぶりの営業増益を見込んでいる。需要が旺盛なテイクアウト業態向けに「iToGo」の拡販を進めるほか、「iToGo」をフックに主力サービスである「まかせてネット」の新規契約を獲得し、ASP事業の収益回復を目指している。また、物流ソリューション事業では外食業界以外の顧客開拓を進め、太陽光発電事業については減価償却負担の減少によって、それぞれ収益増を見込んでいる。

ジャストプランニング | 2021年6月11日(金)  
 4287 東証 JASDAQ | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

2022年1月期連結業績見通し

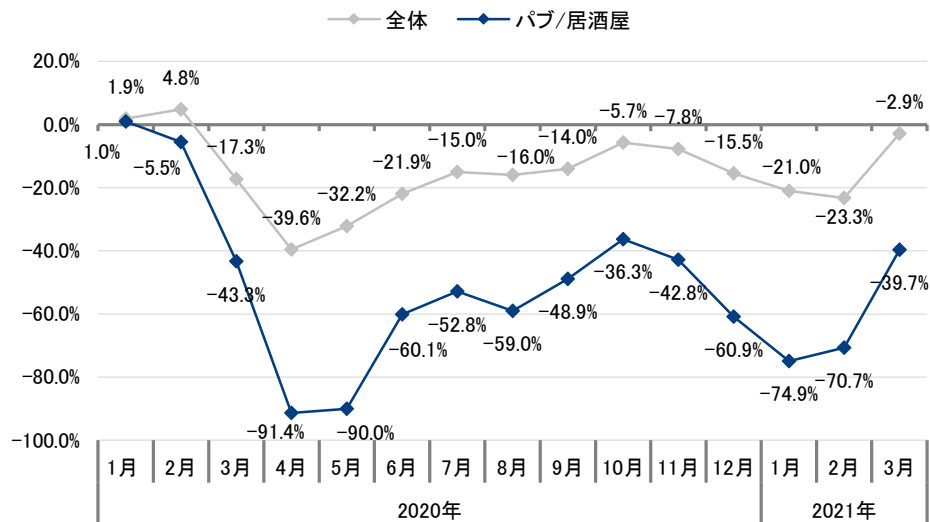
(単位：百万円)

	21/1 期		22/1 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	2,103	-13.3%	1,133	9.2%	2,372	12.8%
営業利益	185	-25.3%	158	68.7%	348	88.0%
経常利益	198	-19.4%	179	84.5%	368	85.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	76	-29.6%	123	2321.3%	255	234.7%
1株当たり当期純利益(円)	5.98		9.63		20.03	

出所：決算短信よりフィスコ作成

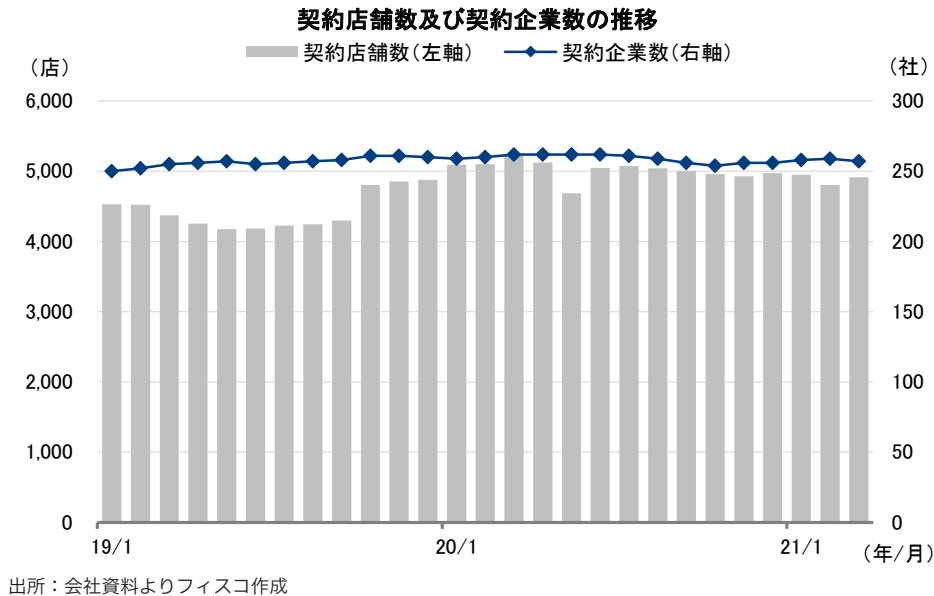
ただ、2021年春以降もコロナ禍が長引いており、4月に入ってから1都3府県で緊急事態宣言が発出されるなど、外部環境は依然厳しい状況が続いている。1都3府県では、飲食店での時短営業のみならず酒類の提供自粛要請が出たことで、居酒屋業態等では休業する店舗も増加しており、「まかせてネット」の売上へのマイナス影響が懸念される。(一社)日本フードサービス協会でもまとめている外出チェーンの月次売上高伸び率を見ると、3月は全体で2.9%減と2月の23.3%減から減少率が縮小しているが、これはコロナ禍の影響が出た前年3月との比較となっているため、実態は2月と同様、厳しい状況にある。特に、居酒屋業態については1年に亘って大幅な売上減が続いており、閉店や業態変更を行う企業が出るなど、今後の同社の契約店舗数への影響が懸念される。3月末の契約店舗数については前年同月比で6.1%減の4,916店舗となっているが、会社計画では前期よりも増加する前提で計画を立てており、今後の契約店舗数の状況次第では、収益回復時期が遅れる可能性もある。

外食店舗売上高(前年同月比)



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



## 外食業界向けの垂直展開と、 その他業界向けの水平展開により成長を目指す

### 2. 成長戦略について

市場環境が厳しいなかで、同社は外食業界向けの垂直展開と、その他業界向けの水平展開に取り組むことで、業績を再成長軌道に乗せていく戦略を打ち出している。

#### (1) 外食業界向けの垂直展開

外食業界向けの垂直展開として、従来は「まかせてネット」を主力に、「まかせてタッチ」や「Putmenu」など付加価値サービスを提供してきたが、コロナ禍において飲食店舗の売上低迷が続き、投資意欲が冷え込むなかで拡販が難しくなっている。一方で、店舗での売上減をカバーするため、テイクアウトやデリバリーサービスを提供するためのシステム投資に関しては旺盛で、これらのサービスに最適なソリューションとして、「iToGo」の拡販に取り組んでいる。「まかせてネット」の既存顧客でも店舗での売上減を補うため、テイクアウトやデリバリーサービスを検討している企業も多い。主要顧客では、2021年4月にコーヒーチェーン店の「カフェ・ド・クリエ」が公式アプリとして「iToGo」を採用するなど、導入実績も出始めている。既存の「まかせてネット」に「iToGo」を追加することで、1店舗当たりの売上が見込めることになり、今後もテイクアウトやデリバリーサービスを検討する既存顧客への提案を進めていく方針となっている。

今後の見通し

また、「iToGo」については、「まかせてネット」の新規顧客獲得のためのフック役としても同社では期待している。現在の市場環境では「まかせてネット」だけで導入提案することは難しく、商談のアポイントを取ること難しいが、テイクアウトやデリバリーサービス向けアプリとなる「iToGo」に関しては、関心度も高く商談の機会も多いためだ。「iToGo」を導入してもらうことで、「まかせてネット」の契約を獲得するチャンスも増えると見ている。今後は「iToGo」の機能強化や利便性のさらなる向上、サポート体制の強化などが成長の鍵を握ると見られる。

**(2) その他業界向けへの水平展開**

もう1つの成長戦略として、外食業界で構築したサービスをその他業界向けに水平展開していく取り組みも推進している。具体的には、物流ソリューション事業において介護施設への給食物流サービスの顧客数が増加しており、今後も同業界で顧客開拓を推進していく。

また、「Putmenu」についても2020年以降開始したSS業界向けでの普及拡大が期待される。SS業界向けに関しては、SS用POSシステム大手であるNECプラットフォームズがソリューションの1つとして拡販を進めていることもあり、営業面での不安はない。国内のSS店舗数は全体で約3万店舗あり、現状は現金払いのほかプリペイドカードやクレジットカード払いなど複数の決済システムが導入されている。このため、モバイル決済システムもその1つとして導入が進む可能性は高いと弊社では見ている。車内でスマートフォンを使って給油サービスの注文・決済を完結できるほうが、ユーザーにとっては利便性がさらに高まるためだ。そのほか、JリーグやBJリーグなどプロスポーツチーム向けでの導入拡大に注力していくほか、コロナ禍収束後は観光地への導入提案活動も再開する予定にしている。

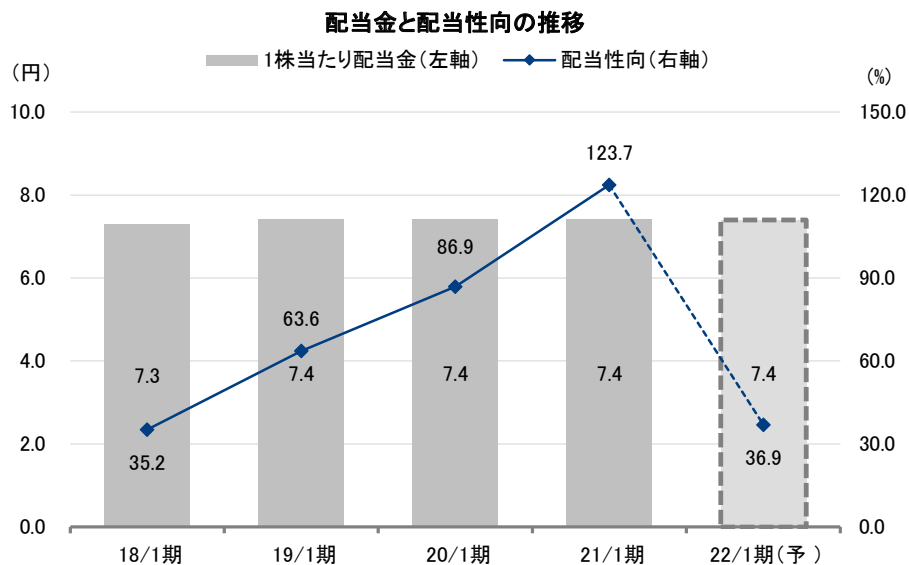
**(3) オージス総研との共同開発について**

同社は2020年6月に(株)オージス総研と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を視野に入れている。現在は、新規プロジェクトの企画・立案に向けたミーティングを定期的に行っている段階で、まだ具体化するまでには時間がかかりそうなものの、中長期的な視点として、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。この方針に則り、2022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36.9%)を予定している。今後も資金需要を勘案しながら、安定配当を基本方針とするが、業績が成長軌道に乗った段階では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。



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ソフトウェアの導入並びにファイアウォールの構築など、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp