

|| 企業調査レポート ||

ジャストプランニング

4287 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年5月10日(火)

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. 2022年1月期の業績概要	01
2. 2023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	07
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	08
1. 2022年1月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023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	18
■ 情報セキュリティ対策について	19

■ 要約

外食業界向け ASP 事業の回復により、業績は増収増益が続く見通し

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、発注 / 仕入、勤怠管理）となる「まかせてネット」を中心とした ASP※事業を主力に展開している。中小規模の外食チェーンを中心に、2022年1月期末時点の契約店舗数は5,316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. 2022年1月期の業績概要

2022年1月期の連結業績は、売上高で前期比0.2%増の2,107百万円、営業利益で同52.8%増の282百万円と増収増益に転じた。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）と、これに伴う緊急事態宣言並びにまん延防止等重点措置が断続的に発出されたことにより、外食業界にとって厳しい市場環境が続いたものの、既存顧客の出店再開や新規顧客の獲得等により、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7.4%増の5,316店舗と2期ぶりに増加に転じたこと、人件費や経費の抑制に取り組んだことなどが増収増益要因となった。また、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」（事前予約注文・決済サービス）についても、売上規模はまだ小さいものの、コロナ禍でテイクアウトサービスを開始する顧客が増加するなか、契約店舗数が着実に増加した。一方、「Putmenu」に関してはイオングループやSS（サービスステーション）向けの導入が進んだものの、コロナ禍の影響が大きく売上高は伸び悩んだ。

2. 2023年1月期の業績見通し

2023年1月期の連結業績は、売上高で前期比7.9%増の2,274百万円、営業利益で同31.2%増の370百万円と増収増益が続く見通し。2022年6月末前後にはコロナ禍がある程度収束することを前提としており、引き続きASP事業の契約店舗数拡大が増収増益要因となる。収益性の高いASP事業の拡大により、利益率も上昇する見込みだ。重点施策としては、市場拡大が続くテイクアウト業態の顧客を取り込むべく、「iToGo」の拡販に注力する方針である。顧客ニーズの強いCRM（顧客情報管理）機能を強化するなど製品競争力を高め、「まかせてネット」の既存顧客向けに導入提案を進めると同時に、新規顧客の開拓も進めていく。一方、「Putmenu」に関して、コロナ禍収束後に需要が顕在化し、観光地やイベント会場での導入が進むものと期待される。

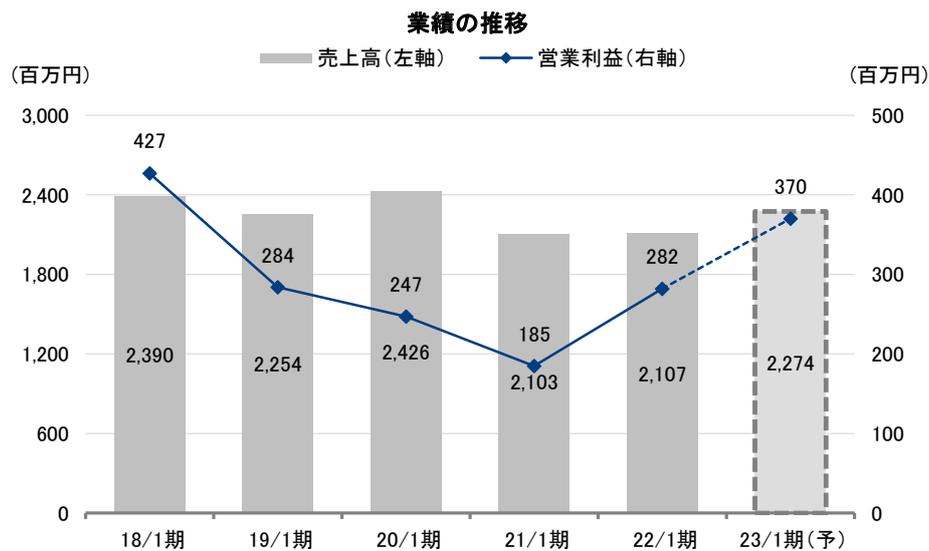
要約

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。2023年1月期の1株当たり配当金については、前期と同額の7.4円(配当性向37.0%)を予定している。自己資本比率は2022年1月期末で92.2%、無借金経営で現金及び預金は2,585百万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

- ・2022年1月期はASP事業の回復により増収増益に転じる
- ・2023年1月期は「iToGo」の拡販に注力し、連続増収増益を目指す
- ・テイクアウト業態向け「iToGo」の機能強化と拡販に注力、「Putmenu」はコロナ禍収束後の展開に期待

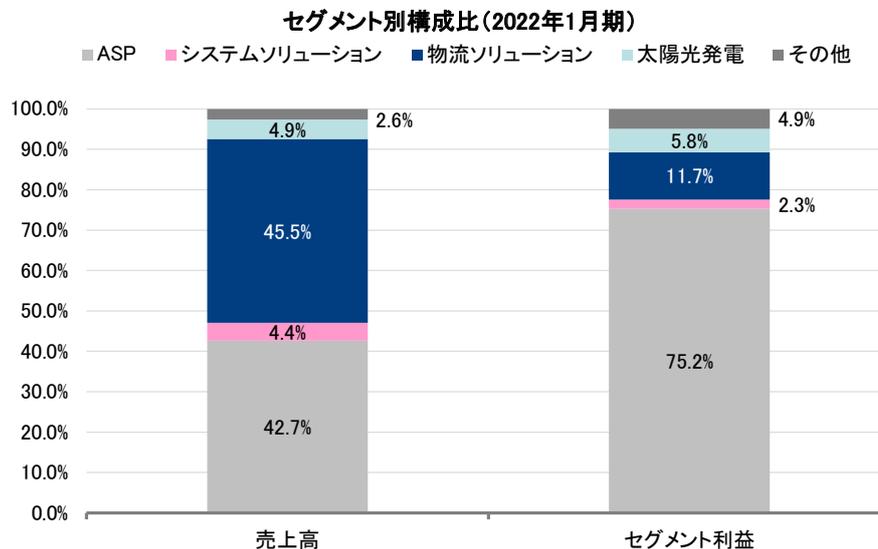


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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 5,300 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。2022 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 42.7%、物流ソリューション事業が 45.5% 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 75.2% 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

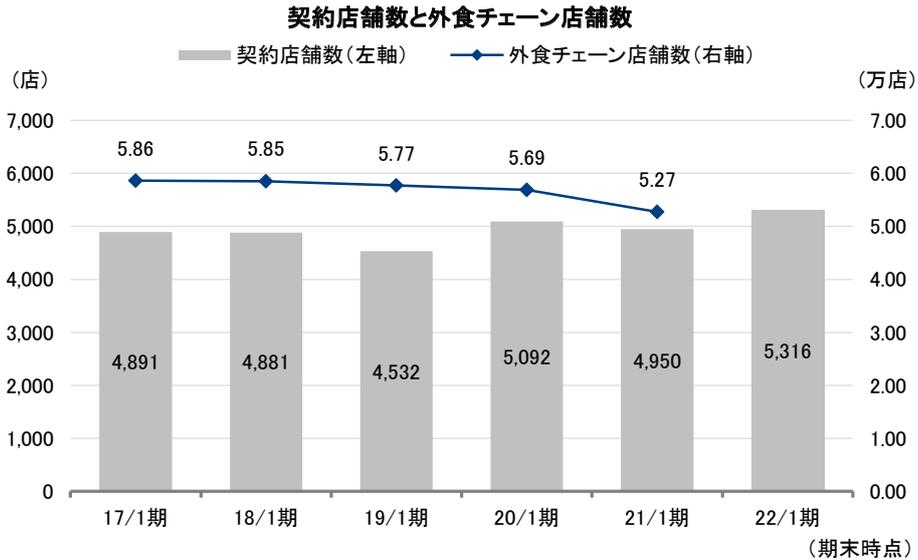
1. ASP 事業

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を考えると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、2022年1月期末時点で5,316店舗（契約企業数255社、物流管理システム「Logi Logi（ロジロジ）」含む）となっている。国内の外食チェーン店舗数が2021年3月末時点で約5.27万店舗（（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、業界シェアは約10%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割強のシェアを握っていると推定される。

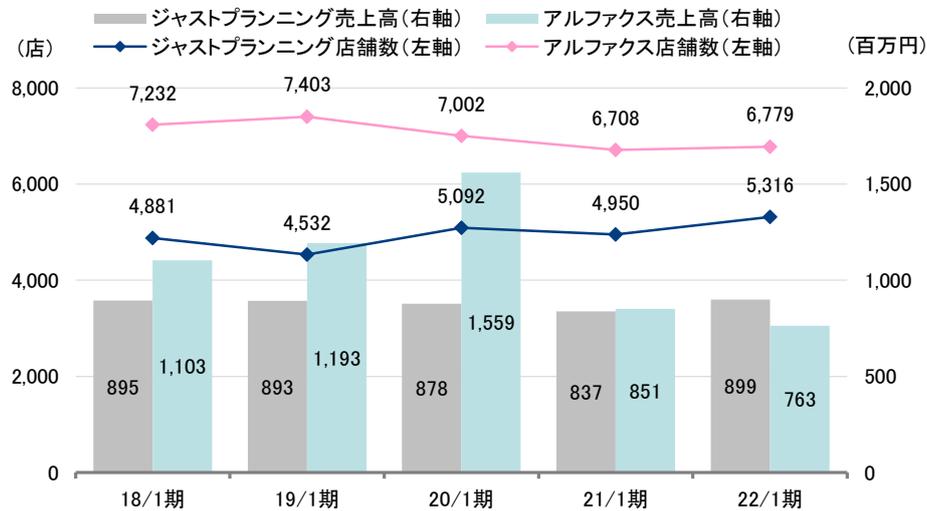


注：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会調べ（2021年3月末）
出所：本決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

競合企業としては、アルファクス・フード・システム<3814>、(株)ガルフネット、(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、2021年度は両社ともに契約店舗数が増加に転じているが、売上高については同社が増収に転じたのに対して、アルファクス・フード・システムはコロナ禍で月額料金の値引きを実施した影響により減収が続いている。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。契約店舗数は約200店舗とまだ少ないが、「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ている。

そのほか、ASP事業には「Putmenu」の事業が含まれる。2018年2月に開発元であるボクシーズ（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%）、連結子会社としており、「Putmenu」の開発はボクシーズで担当し、顧客開拓は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。

ジャストプランニング | 2022年5月10日(火)
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

事業概要

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がで
 きやすい飲食店や物販店、外国人客が多いホテルや観光地、SS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る。

類似サービス*は多いが、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 コーヒー ジャパン（株）や日本マクドナルド（株）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」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
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、顧客満足度向上
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、顧客満足度向上
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、顧客満足度向上
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、顧客満足度向上

出所：本決算説明資料よりフィスコ作成

また、飲食事業のテイクアウト業態向けスマートフォンアプリ「iToGo」事業を2020年8月に業務提携先のサン
 電子<6736>から譲受している。アプリで商品を事前予約・決済（決済は店頭でも可能）することで待ち時
 間なく商品を受け取れるサービスで、アプリ独自の割引クーポンを利用できる配信機能やお得な情報を受け取れ
 るプッシュ通知機能等の販促支援機能のほか、オプション機能を実装している。料金は初期導入費用に加え、月
 額固定料金と従量料金（販売手数料3%）がかかる。

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「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ため利益率が低いが、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」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。2022年1月期末の店舗数は居酒屋2店舗、ゴルフバー1店舗、弁当・総菜店1店舗の合計4店舗となっている。

業績動向

2022年1月期はASP事業の回復により増収増益に転じる

1. 2022年1月期の業績概要

2022年1月期の連結業績は、売上高で前期比0.2%増の2,107百万円、営業利益で同52.8%増の282百万円、経常利益で同78.4%増の354百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同226.4%増の248百万円となった。売上高は2期ぶりの増収、営業利益は6期ぶりの増益に転じたことになる。コロナ禍に伴い緊急事態宣言やまん延防止等重点措置などが度々発出※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売上高は微増にとどまったものの、主力のASP事業が契約店舗数の増加により増収に転じたほか、販管費の抑制に取り組んだことが増収増益要因となった。

※ 緊急事態宣言は2021年1月8日～3月21日、4月25日～6月20日、7月12日～9月30日に発出された。

2022年1月期連結業績

(単位：百万円)

	21/1期		会社計画	22/1期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	2,103	-	2,372	2,107	-	0.2%	-11.1%
売上総利益	768	36.5%	-	825	39.1%	7.3%	-
販管費	583	27.7%	-	542	25.7%	-7.1%	-
営業利益	185	8.8%	348	282	13.4%	52.8%	-18.7%
経常利益	198	9.4%	368	354	16.8%	78.4%	-3.8%
特別損益	-75	-	-	-4	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	76	3.6%	255	248	11.8%	226.4%	-2.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は、ASP事業の売上構成比が上昇したことを主因として、前期の36.5%から39.1%に上昇した。販管費は前期比41百万円減少し、販管費率は27.7%から25.7%に低下した。販管費の主な減少要因は、役員報酬で21百万円減、旅費交通費で3百万円減などとなっている。この結果、営業利益率は前期の8.8%から13.4%に上昇した。なお、飲食店舗の休業要請に応じたことに伴う受取給付金58百万円(前期比50百万円増)を営業外収益として計上したことや、特別損失が縮小したことで、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が大きくなっている。

また会社計画比では、売上高・各利益ともに下回る格好となったが、これはコロナ禍での緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が度々発出されたことにより、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、その他事業の売上高がそれぞれ当初計画を下回ったことが要因となっている。

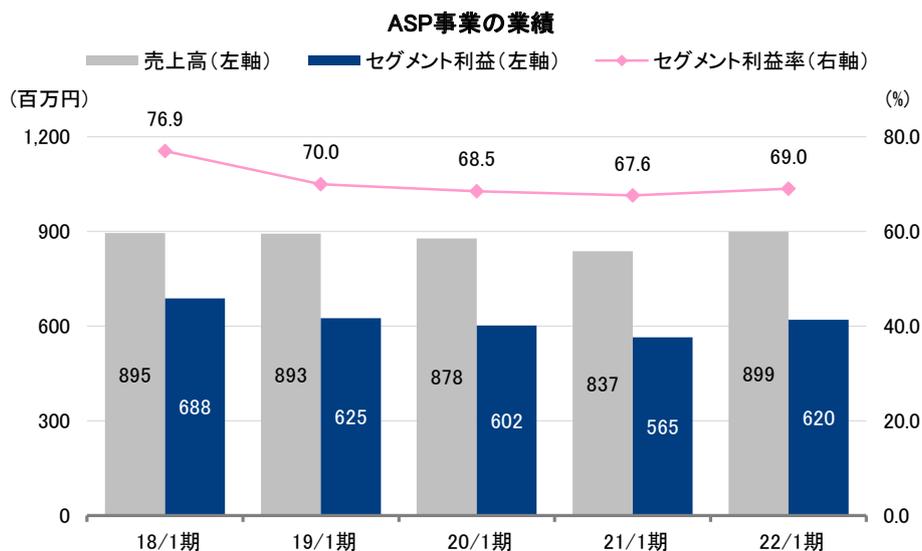
業績動向

ASP 事業は契約店舗数の増加により 6 期ぶりに増収に転じる

2. 事業セグメント別動向

(1) ASP 事業

ASP 事業の売上高は前期比 7.4% 増の 899 百万円、セグメント利益は同 9.7% 増の 620 百万円と増収増益に転じた。売上高は 6 期ぶり、セグメント利益は 4 期ぶりに増加に転じたことになる。2021 年 1 月期は緊急事態宣言発出により 4 月から 5 月にかけて休業する店舗が増加（利用料請求せず）したほか、顧客の値引き要請に応じたこと、既存顧客の閉店数が増加したことなどにより減収減益となったが、2022 年 1 月期は居酒屋業態等を除けば休業する店舗は少なかったこと、また、既存顧客における新規出店や新規顧客の開拓が進んだことにより、期末の契約店舗数が前期末比 7.4% 増の 5,316 店舗と 2 期ぶりに増加に転じたことなどが増収増益要因となった。

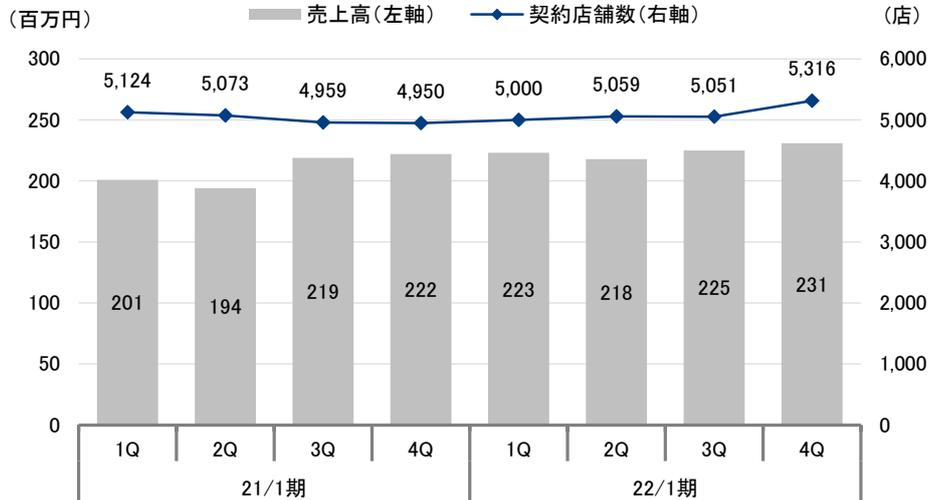


出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ベースの売上高と契約店舗数の推移を見ると、売上高については2021年1月期第3四半期より「iToGo」事業が加わったこともあり、期を通して前年同期比で増加基調が続き、契約店舗数も2021年1月期第4四半期を底に緩やかながらも増加傾向をたどっている。なお、契約店舗数には「iToGo」「Putmenu」の数値は含まれていない。

業績動向

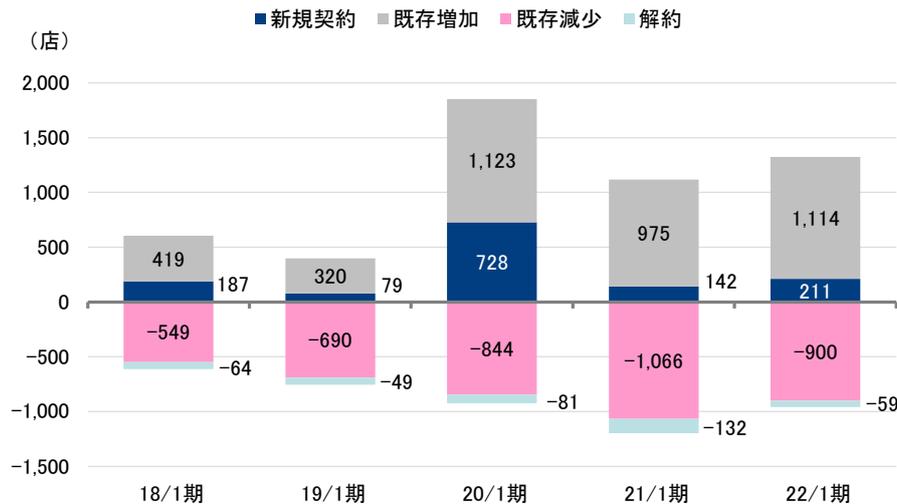
ASP事業の四半期売上高と契約店舗数



注：契約店舗数は四半期末時点
 出所：決算短信、本決算説明資料よりフィスコ作成

2022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211店舗（前期比69店舗増）、既存顧客の新規出店（営業再開含む）で1,114店舗（同139店舗増）、解約で59店舗（同73店舗減）、既存顧客の減少で900店舗（同166店舗減）となっている。既存顧客については、出店数がコロナ禍以前の水準まで回復した一方で、閉店店舗数は引き続き高水準で推移した。また、新規顧客の開拓が着実に進んだほか、例年よりも解約を抑えることができ、契約店舗数の増加につながった。

契約店舗数増減内訳



出所：本決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

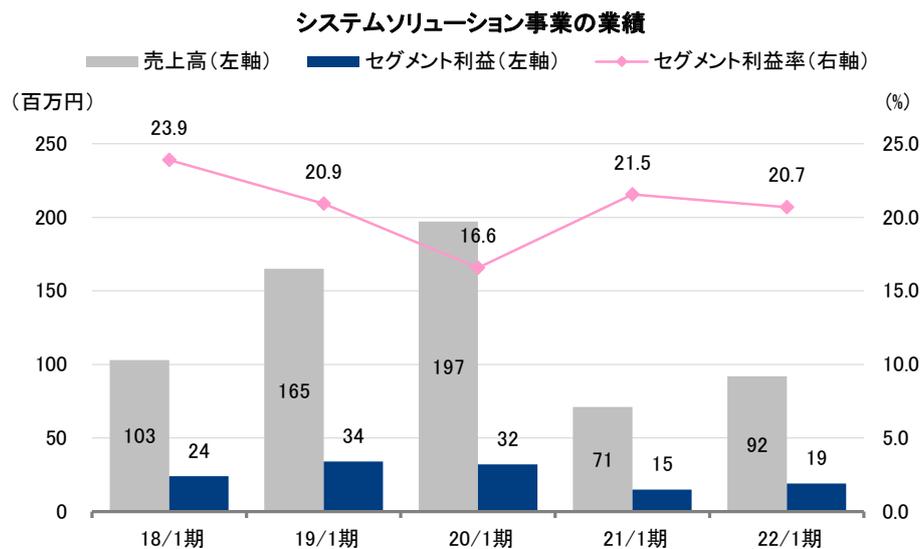
新規事業となる「Putmenu」については、イオングループのフードコートやテイクアウト店舗のほか、SS 向けで導入が進んだものの、売上面での貢献は軽微となっている。SS 向けに関しては、2020年4月に NEC プラットフォームズ(株)が提供するモバイル注文・決済サービス「スマホで給油オーダー」の注文・決済システムとして採用されたこともあり、導入店舗数は着実に増加している。SS 業界も経営環境は厳しく、デジタル化による業務効率の向上(省力化、ペーパーレス化等)並びに顧客サービスの向上が経営課題となっており、これらの課題を解決するソリューションとして今後の普及拡大が期待される。

またコロナ禍により、観光地向けやイベント会場、スポーツ競技場向けの導入については進展が見られなかった。同社のサービスは行列がでやすい場所で利用価値が生まれるが、コロナ禍でこのような状況は少なく、導入を先送りしているケースが多いようだ。ただ、コロナ禍収束後はこうした潜在需要が顕在化することは間違いないと、将来的に同社の収益への貢献が期待される。

一方、弁当や寿司等のテイクアウト業態に関してはコロナ禍が追い風となっており、「まかせてネット」の既存顧客を中心に、モバイル注文・決済アプリ「iToGo」導入店舗数が着実に増加している。テイクアウト需要を取り込むために、新たに同アプリを導入する企業も出てきており、今後も注力事業として強化していく方針だ。「iToGo」は、顧客企業が自社ブランドでアプリ展開できるほか、自社 HP との連携も可能なこと、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が良いことなどが評価されているようだ。

(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 29.9% 増の 92 百万円、セグメント利益は同 24.8% 増の 19 百万円と増収増益に転じた。ただ、コロナ禍で顧客のシステム投資意欲は依然として弱く、コロナ禍前の水準と比較すると低水準にとどまっている。

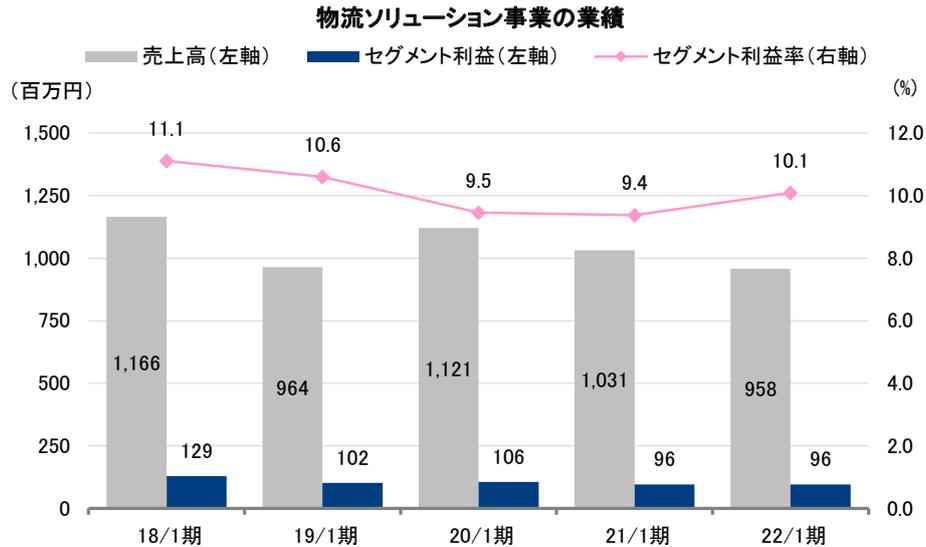


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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 7.1% 減の 958 百万円、セグメント利益は同 0.0% 増の 96 百万円となった。外食業界にとって厳しい市場環境が続いたことで同社の顧客も苦戦し減収となったが、経費抑制に取り組んだことで前期並みの利益水準を維持した。



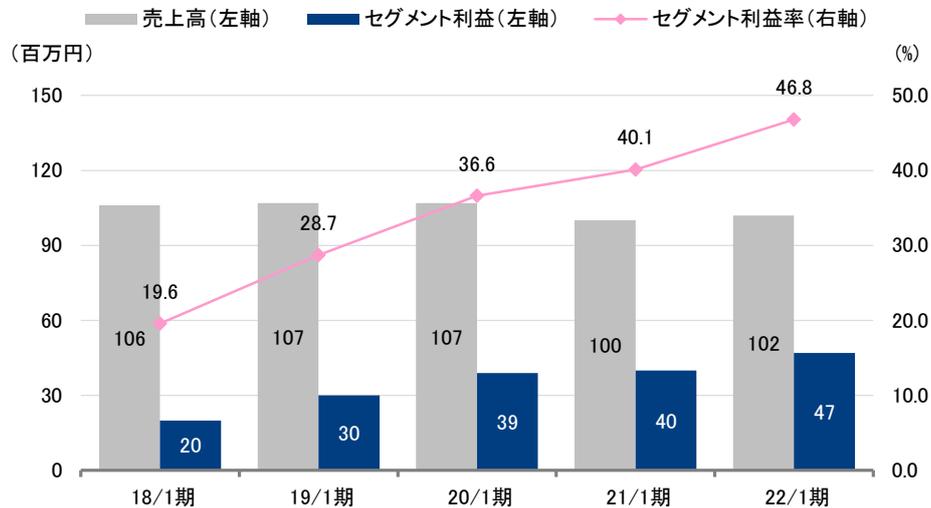
出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 太陽光発電事業

太陽光発電事業の売上高は前期比 2.1% 増の 102 百万円、セグメント利益は同 19.0% 増の 47 百万円となった。前期と比較して天候に恵まれ、発電量が増加したことが増収要因となった。利益面では増収効果に加え、減価償却費が前期の 54 百万円から 48 百万円と 6 百万円減少したことも増益要因となった。2023 年 1 月期以降も減価償却費は減少することから、発電量が変わらなければ増益が続くことになる。

業績動向

太陽光発電事業の業績

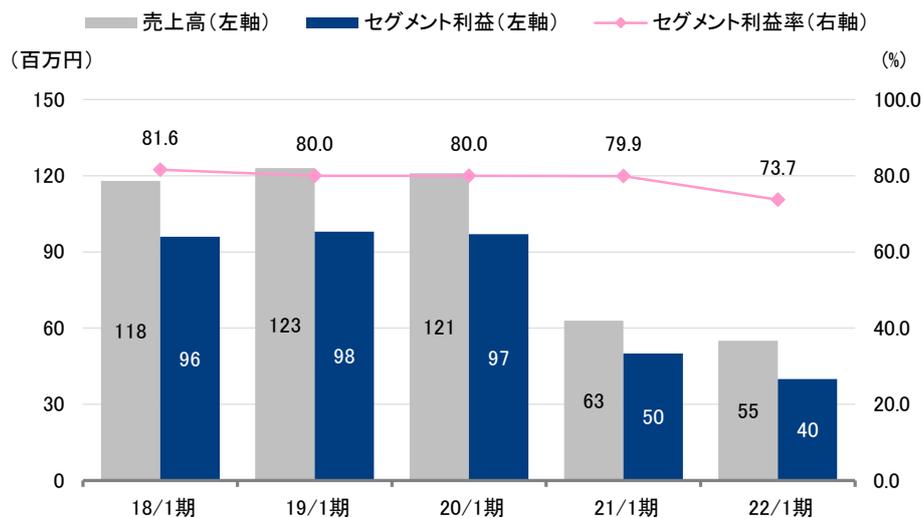


出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) その他

その他事業の売上高は前期比 12.5% 減の 55 百万円、セグメント利益は同 19.2% 減の 40 百万円となった。2021 年 1 月期下期に出店した弁当・惣菜店が通期で寄与したものの、コロナ禍による緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の発出等により、居酒屋業態やゴルフバー等の営業時間短縮が減収減益要因となった。ただ、第 4 四半期だけで見ると増収増益に転じている。

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

2022年1月期末の総資産は前期末比187百万円増加の3,565百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が354百万円増加し、売掛金が81百万円減少した。固定資産では有形固定資産が48百万円減少したほか、ソフトウェアが24百万円減少した。

負債合計は前期末比33百万円増加の273百万円となった。買掛金が13百万円減少した一方で、未払法人税等が52百万円増加した。また、純資産合計は同153百万円増加の3,291百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が154百万円増加したことによる。

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、無借金経営で現金及び預金も2,585百万円と過去最高水準に積み上がるなど、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。一方で、ここ数年は業績が伸び悩んでいるのも事実で、潤沢な手元キャッシュを有効活用できていないとも言え、今後の経営課題となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/1期	20/1期	21/1期	22/1期	増減額
流動資産	2,579	2,460	2,548	2,833	284
(現金及び預金)	2,044	2,179	2,230	2,585	354
固定資産	824	976	828	731	-97
総資産	3,403	3,437	3,377	3,565	187
負債合計	267	284	240	273	33
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産	3,136	3,152	3,137	3,291	153
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	92.0%	91.6%	92.8%	92.2%	-0.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	8.6%	7.2%	5.8%	10.2%	4.4pt
ROE (自己資本利益率)	4.7%	3.4%	2.4%	7.7%	5.3pt
売上高営業利益率	12.6%	10.2%	8.8%	13.4%	4.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年1月期は「iToGo」の拡販に注力し、連続増収増益を目指す

1. 2023年1月期の業績見通し

2023年1月期の連結業績は、売上高で前期比7.9%増の2,274百万円、営業利益で同31.2%増の370百万円、経常利益で同4.5%増の370百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.8%増の255百万円と増収増益が続く見通し。コロナ禍は2022年6月末前後にはある程度収束することを前提としており、引き続きASP事業が収益をけん引することになる。

費用面では、情報セキュリティ対策費用の増加を見込んでいるが、そのほかについては引き続き抑制方針であり、前期並みの水準となる見通し。収益性の高いASP事業の伸長により、営業利益率は前期の13.4%から16.3%とさらに上昇する。ただ、営業外収益で前期に計上した受取給付金を見込んでいないため、経常利益の増益率は1ケタ台に鈍化する見通しとなっている。

2023年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

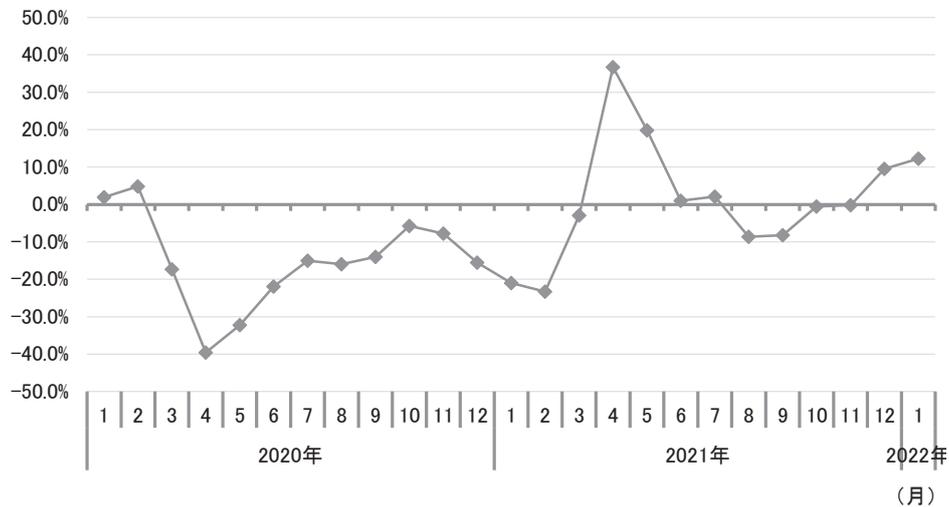
	22/1 期		23/1 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	2,107	0.2%	1,069	-0.1%	2,274	7.9%
営業利益	282	52.8%	174	21.7%	370	31.2%
経常利益	354	78.4%	174	-2.3%	370	4.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	248	226.4%	120	-4.8%	255	2.8%
1株当たり当期純利益(円)	19.53		9.42		20.02	

出所：決算短信よりフィスコ作成

(一社)日本フードサービス協会が毎月発表している外食チェーンの月次売上高伸び率を見ると、2022年1月は前年同月比12.2%増と2ヶ月連続の増加となった。新型コロナウイルス感染症の再拡大によって主要都道府県でまん延防止等重点措置が発出されたものの、緊急事態宣言発出下で休業店舗も多かった前年同月の水準が低かったため、2020年1月の水準と比較するとまだ90%弱の水準にとどまっている。ただ、2022年3月21日にまん延防止等重点措置が18都道府県すべてで解除されたことにより営業時間も通常体制に戻り、売上高の回復が見込まれている。全体的には飲食店舗での新型コロナウイルスへの対策も浸透しており、緊急事態宣言等が再度発出されるようなことがなければ、外食業界全体が回復軌道に乗り、新規出店やシステム投資なども上向いてくるものと弊社では予想している。

今後の見通し

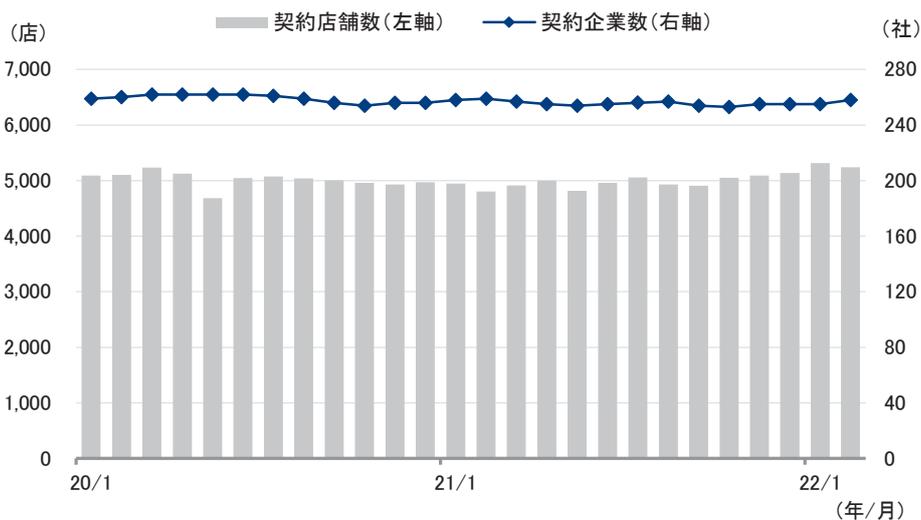
外食店舗売上高(前年同月比)



出所：日本フードサービス協会月次データよりフィスコ作成

「まかせてネット」等の契約店舗数を見ても、2022年1月末に前年同月比7.4%増の5,316店舗と過去最高を更新するなど、緩やかながらも増加基調に転じている。同社では、既存顧客でテイクアウトサービスを実施または検討している企業に対して「iToGo」の導入提案を進めていくほか、新規顧客の開拓によりASP事業を拡大していく計画としている。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、その他事業についても市場環境の回復に伴って増収増益が見込まれるほか、太陽光発電事業も減価償却費の減少により増益基調が続くものと予想される。

契約店舗数及び契約企業数の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

テイクアウト業態向け「iToGo」の機能強化と拡販に注力、「Putmenu」はコロナ禍収束後の展開に期待

2. 成長戦略について

今後の成長戦略として同社は、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、業績拡大を目指し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、「まかせてネット」を導入している顧客を対象に、「まかせてタッチ」や「Putmenu」「iToGo」などの付加価値サービスを提供していくほか、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での拡大を推進していく。

なかでも、コロナ禍で市場拡大が続くテイクアウト業態の顧客を取り込むべく、「iToGo」の拡販に注力していく方針だ。テイクアウトやデリバリー専門のチェーン企業だけでなく、店舗での売上減をカバーするためにテイクアウトやデリバリーサービスを開始・検討している企業に向けても導入提案を進める。類似サービスは多いものの、機能強化を図ることでブランドアプリとしての差別化を図っていく。具体的には、顧客ニーズの強い CRM 機能の強化を図るほか、配送代行業務などもオプションサービスとして開始する予定となっている。

また、「iToGo」について同社は、「まかせてネット」の新規顧客獲得のためのフック役も期待している。「まかせてネット」だけでは商談のアポイントを取ることもさえない場合が多いものの、テイクアウトやデリバリーサービス向けアプリである「iToGo」に関しては顧客の関心も高く、商談の機会も増える可能性があるためだ。「まかせてネット」の既存顧客向けに「iToGo」の導入提案を進めると同時に、「iToGo」の導入を契機に「まかせてネット」の契約も増やしていくことができれば ASP 事業の成長力も高まることから、今後の動向が注目される。なお、「Putmenu」についてはコロナ禍収束後に需要が顕在化すると見ている。

(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する取り組みも推進している。具体的な事例としては、「Putmenu」のSS向け展開が挙げられる。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「Putmenu」を拡販しているため、営業面での不安もない。国内のSSは約2.9万店舗あり、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とから、モバイル決済システムについても普及が見込まれる。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か、販促施策として割引価格で提供することも可能で、ユーザーのリピート率も高い。「Putmenu」の収益への貢献が期待される。

また、「Putmenu」に関しては、コロナ禍収束後に当初のターゲットである観光地やイベント会場などでの導入が進むものと予想される。コロナ禍により現状は行列ができやすい状況は少なく、導入を先送りしているケースも多いようだが、客足がコロナ禍前まで回復した際には、売上拡大と顧客満足度向上を図るために「Putmenu」を導入する事業者は増加する見通しだ。JリーグやBJリーグなどプロスポーツチームの競技場内店舗向けについても、コロナ禍収束後に導入先が増えていくものと予想される。

今後の見通し

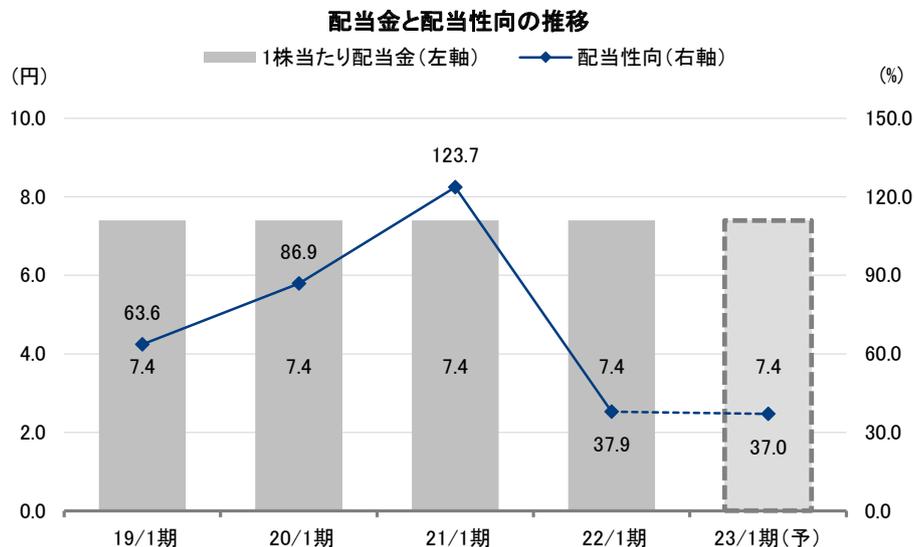
(3) オージス総研との共同開発について

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。顧客の相互送客に加えて、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ソリューション力を融合した次世代サービスの共同開発を目指している。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、具体化するまでにはしばらく時間がかかると見られるが、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、2023年1月期の1株当たり配当金は前期と同額の7.4円(配当性向37.0%)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 5-13-3

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