

|| 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 >>>](#)

2024年5月21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. 2024年1月期の業績概要	01
2. 2025年1月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
4. 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	06
5. その他事業	07
■ 業績動向	07
1. 2024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	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025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

要約

次世代「まかせてネット」の投入で一段の収益成長を目指す

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」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契約店舗数は6千店舗を超え、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。

※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. 2024年1月期の業績概要

2024年1月期の連結業績は、売上高で前期比3.2%増の2,071百万円、営業利益で同25.7%増の493百万円と増収増益で着地した。外食業界の回復を背景に、主力の「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比3.1%増の6,083店舗※と過去最高水準まで増加したことにより、ASP事業の売上高が同5.4%増の1,027百万円、セグメント利益が同13.4%増の809百万円と伸長したことが主因だ。なお、当初予定していた次世代「まかせてネット」のリリースは、既存システムにおいて電子帳簿保存法改正に対応するための改修を優先したこともあり、2025年1月期に延期した。

※物流管理システム「Logi Logi (ロジロジ)」の契約数637店舗含む。以下、同様。

2. 2025年1月期の業績見通し

2025年1月期の連結業績は、売上高で前期比6.2%増の2,200百万円、営業利益で同11.5%増の550百万円と増収増益が続く見通し。ASP事業の拡大が増収増益要因となり、その他の事業については横ばい水準を前提としている。「まかせてネット」の契約店舗数は前期末比5.2%増の6,400店舗に拡大するほか、期中に次世代「まかせてネット」の一部機能をリリースする予定にしており、「まかせてネット」の既存顧客に対してクロスセルしていくことで顧客売上単価を引き上げていくほか、小売業界向けの顧客開拓も推進していく方針だ。新規顧客の開拓においては、Webマーケティングを強化していく。

3. 成長戦略

同社では今後の成長戦略として、次世代「まかせてネット」で店舗DXだけでなく、本部業務のDX化を支援する各種サービスを開発・提供していくことで顧客単価の引き上げと、対象市場を拡大（外食 / 小売業界以外）しながら成長を図っていく方針で、2026年1月期末の「まかせてネット」契約店舗数で7,200店舗、月額利用料96百万円を目標としている。競合サービスは多いが、同社はカスタマイズ対応が可能なことや他社連携サービスが充実していることを差別化ポイントとして拡販を進めていく戦略で、外食業界以外への顧客開拓が順調に進めば、同社の収益成長期待も一段と高まると予想される。

要約

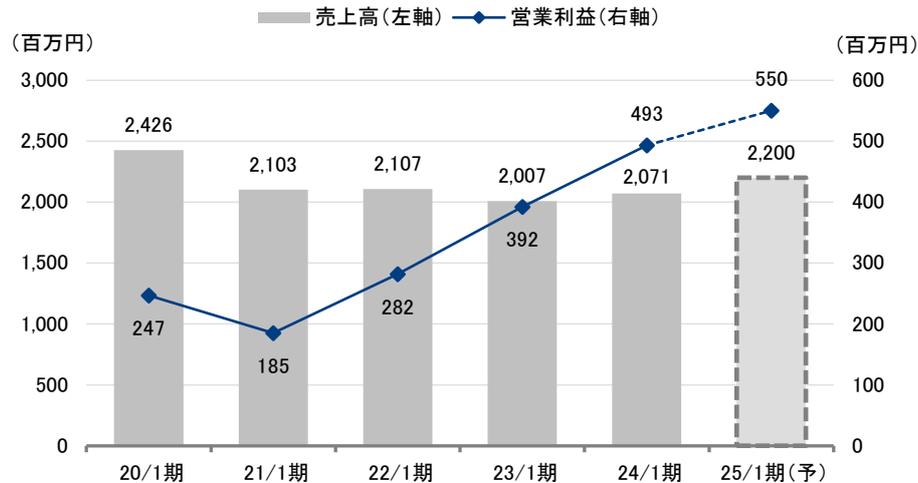
4. 株主還元策

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、配当性向で30%程度の水準を目安にしていると思われる。2024年1月期の1株当たり配当金については、前期比0.6円増配の8.0円(配当性向28.7%)と6期ぶりの増配を実施し、2025年1月期も同2.0円増配の10.0円(同33.3%)を予定している。2024年1月期末の自己資本比率は92.4%、無借金経営で現金及び預金は2,954百万円と潤沢であることから、今後も利益成長が続けば増配が期待できる。

Key Points

- ・2024年1月期はASP事業がけん引し3期連続で2ケタ営業増益を達成
- ・2025年1月期は次世代「まかせてネット」の一部機能をリリース、増収増益が続く見通し
- ・次世代「まかせてネット」では本部機能のDX化も支援し、外食業界以外の新規市場も開拓しながら成長加速を狙う

業績の推移



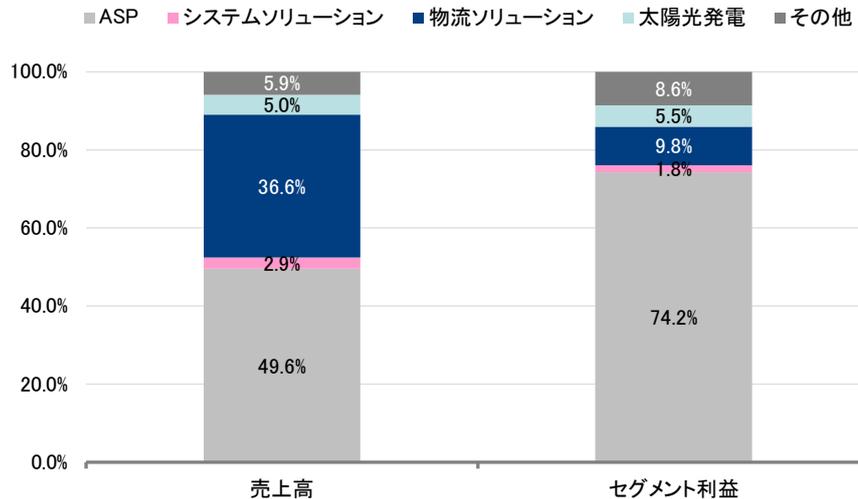
出所：決算短信よりフィスコ作成

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 6,000 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。2024 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 49.6%、物流ソリューション事業が 36.6% と 2 つの事業で全体の 8 割以上を占めるが、セグメント利益（売上総利益）では ASP 事業だけで 74.2% と大半を占めており、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。

セグメント別構成比(2024年1月期)



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

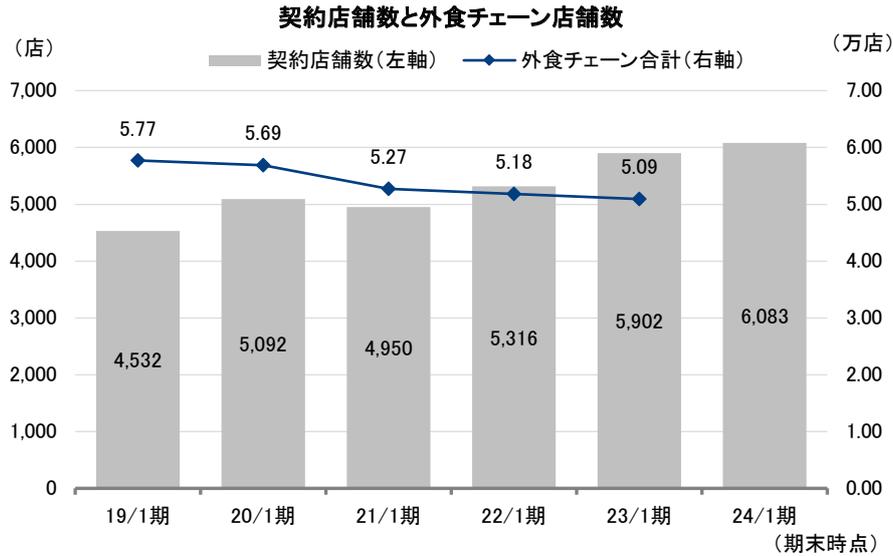
1. ASP 事業

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）を開発・提供している。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が高く、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 1.2 万円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やや高めの設定だが、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、2024年1月期末時点で6,083店舗(契約企業数248社、物流管理システム「Logi Logi」含む)となっている。国内の外食チェーン店舗数が2023年3月末時点で約5.09万店舗((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11%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、これをやや上回るシェアを握っていると推定される。



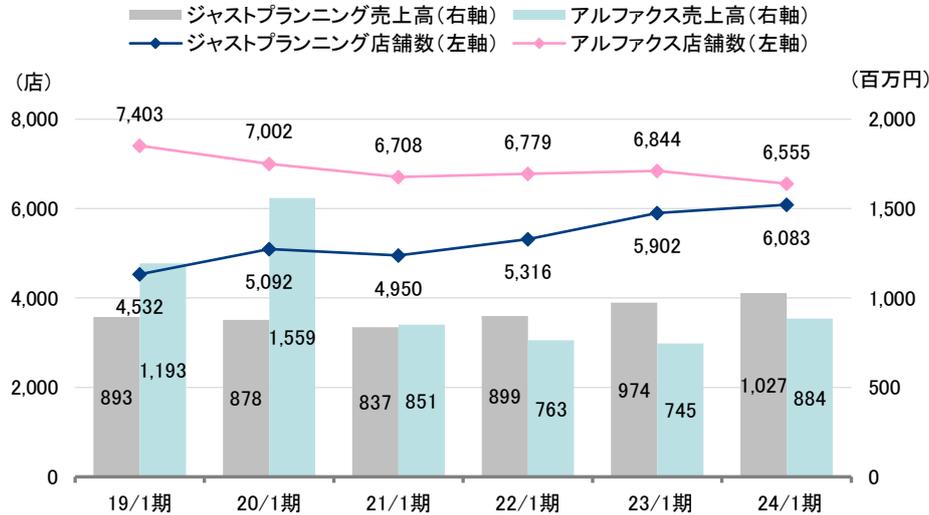
出所：外食チェーン店舗数は日本フランチャイズチェーン協会(3月末)
出所：決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

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、2023年度末の契約店舗数は同社が増加したのに対して、アルファクス・フードシステムは既存顧客の閉店が響いて減少した。一方、売上高については両社とも増収となった。アルファクス・フード・システムについては、月額料金の値引きが一巡したことにより顧客単価が上昇したためと見られる。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。

ジャストプランニング | 2024年5月21日(火)
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

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も提供している。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、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。

そのほか同事業には、業務提携先のサン電子<6736>から2020年8月に譲受したテイクアウト業態向けのモバイルオーダー & 決済アプリ「iToGo」が含まれる。スマートフォンアプリやLINEミニアプリ、Webブラウザなどで商品を事前予約・決済（決済は店頭でも可能）できるほか、独自の割引クーポンやお得な情報を受け取れるプッシュ通知などの販促支援機能やCRM（顧客管理）機能もオプションで提供している。月額固定料金と従量料金を組み合わせた料金体系※となっているほか、初期導入費用を売上として計上している。2024年1月期末の契約店舗数は905店舗、契約企業数は56社となっており、ASP事業の売上構成比で約1割とまだ小さいがアライアンス戦略を推進することで顧客拡大に取り組んでいる。

※月額料金は個店向けが3千円、チェーン店向けのうちWebプランが5千円、アプリプランが8千円。従量料金（販売手数料）は流通額に応じて一律3%となる。

事業概要

サービス概要



出所：本決算説明資料より掲載

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 ASP 事業の補完的な位置付けとなっている。

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ンダ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、同社で開発し2022年に刷新した新logilogiシステムの拡販に注力しており、2024年1月末の契約店舗数は840店舗、契約社数で17社となっている。

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。売電価格はFIT制度により売電開始から20年間は固定されているため、当面は償却負担の減少とともに利益率の上昇も見込まれ安定収益源となる。

事業概要

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。2024年1月期末の店舗数は前期末から変動がなく居酒屋2店舗、ゴルフバー1店舗、定食屋1店舗（弁当・惣菜店から業態変更）の合計4店舗となっている。

業績動向

2024年1月期はASP事業がけん引し、3期連続で2ケタ営業増益を達成

1. 2024年1月期の業績概要

2024年1月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の2,071百万円、営業利益が同25.7%増の493百万円、経常利益が同23.4%増の496百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同72.0%増の354百万円と、増収増益で着地した。会社計画に対して売上高は「まかせてネット」の顧客獲得が想定を下回ったことで若干未達となったものの、利益ベースでは経費抑制に取り組んだこともあり、概ね計画どおりに着地した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で飲食店の休業、時短営業が相次いだ2021年1月期を底にして、営業利益と経常利益は3期連続で2ケタ増益となるなど業績は着実に回復基調をたどっている。

2024年1月期連結業績

(単位：百万円)

	23/1期		会社計画	24/1期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	2,007	-	2,172	2,071	-	3.2%	-4.6%
売上総利益	970	48.3%	-	1,090	52.7%	12.4%	-
販売費及び一般管理費	577	28.8%	-	597	28.8%	3.4%	-
営業利益	392	19.6%	500	493	23.8%	25.7%	-1.3%
経常利益	402	20.1%	500	496	24.0%	23.4%	-0.6%
特別損益	-100	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	206	10.3%	345	354	17.1%	72.0%	2.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は2期ぶりの増収となったが、システムソリューション事業を除くすべての事業セグメントで増収となった。コロナ禍の収束による外食市場の回復が追い風となった。売上総利益はASP事業の伸長や減価償却費の減少等により前期比12.4%増の1,090百万円となり、売上総利益率も前期の48.3%から52.7%に上昇した。販管費は人件費の増加等により同3.4%増の597百万円となったが売上総利益の増加で吸収し、営業利益率も前期の19.6%から23.8%に上昇、8期ぶりに20%台に回復した。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のは、前期に計上した特別損失100百万円が無くなったことに加えて、所得拡大促進税制の適用に伴う税額控除により法人税等の負担率が低下したためだ*。

* 税効果会計適用後の法人税等負担率は前期の31.9%から28.7%と3.2ポイント低下したが、このうち2.3ポイント分は所得拡大促進税制の適用による税額控除の影響によるもので、金額ベースで11百万円の増益要因となった。

ASP事業は契約店舗数が過去最高水準に達し3期連続で増収増益に

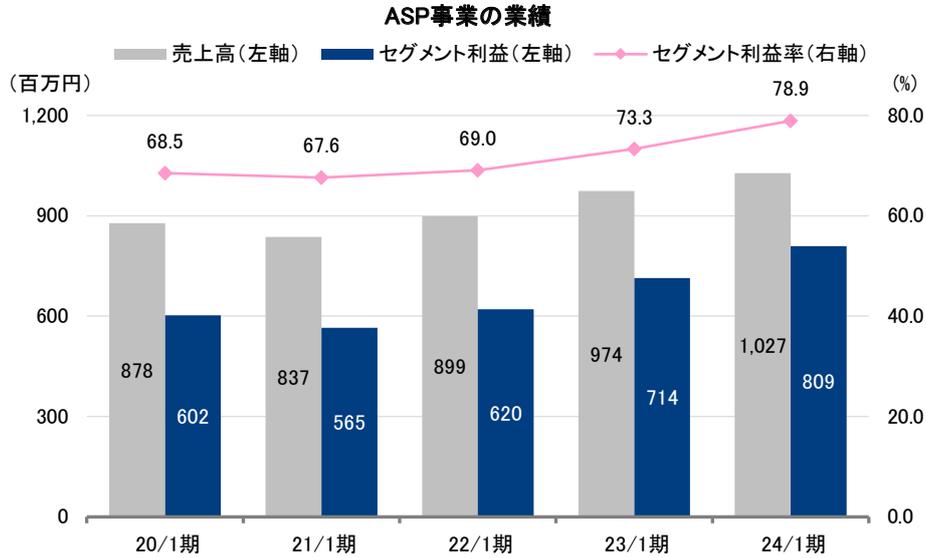
2. 事業セグメント別動向

(1) ASP事業

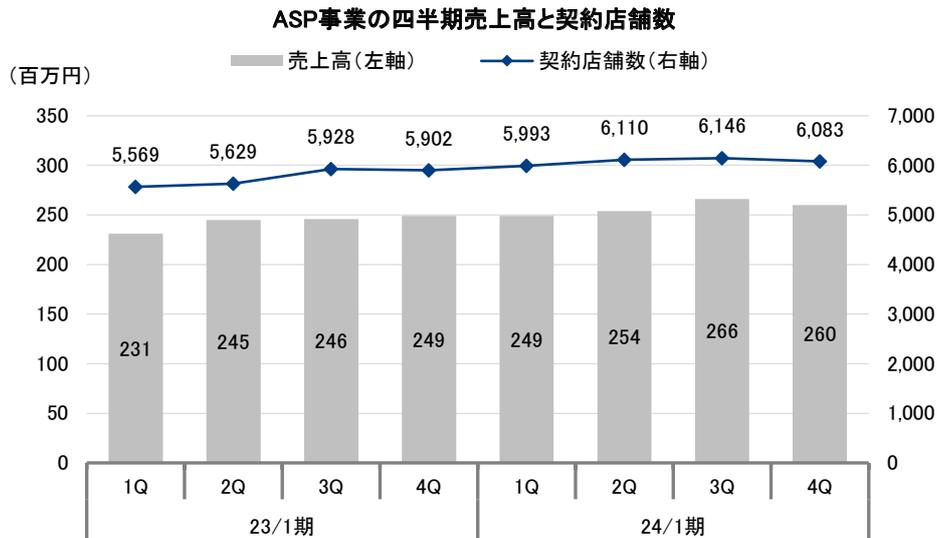
ASP事業の売上高は前期比5.4%増の1,027百万円、セグメント利益は同13.4%増の809百万円と3期連続で増収増益となった。コロナ禍の収束により外食業界が活気を取り戻すなかで、主力サービスである「まかせてネット」の期末契約店舗数が前期末比3.1%増の6,083店舗と過去最高水準に達したことが主因だ(期中平均で7.2%増)。売上高の約1割を占めるモバイルオーダー & 決済サービス「iToGo」もアライアンス戦略を推進したことで契約店舗数が前期末比47.6%増の905店舗と拡大し、増収要因となった。

セグメント利益率は前期の73.3%から78.9%まで上昇した。2022年6月にモバイルオーダー & 決済アプリ「Putmenu」の事業を展開していた子会社のプットメニュー(株)の保有株式を開発元企業にすべて売却し、同事業から撤退した効果が大きい。ASP事業の利益率は従前、80%前後の水準で推移していたが、2018年に「Putmenu」事業を開始して以降は先行投資負担等により、70%弱の水準まで落ち込んでいた。直近の2024年1月期第4四半期の利益率は78.9%となっている。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

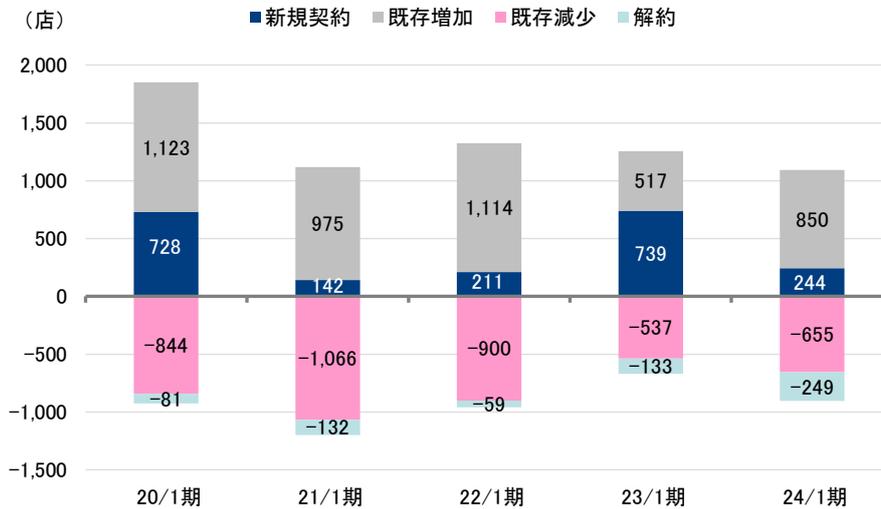


注：契約店舗数は四半期末時点
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年1月期の「まかせてネット」の契約店舗数の増減内訳を見ると、新規顧客の獲得で244店舗（前期比495店舗減）、既存顧客の新規出店（営業再開含む）で850店舗（同333店舗増）、解約で249店舗（同116店舗増）、既存顧客の減少で655店舗（同118店舗増）となった。親会社システムへの統合を理由とした比較的規模の大きい解約が重なったことで解約店舗数が増加したものの、既存顧客における出店並びに新規顧客の獲得でカバーし、全体では前期比で181店舗増加の6,083店舗（契約企業数は同2社減の248社）となった。期初の会社目標では6,800店舗を目指していたが、新規顧客の獲得が想定を下回った（解約数はほぼ想定通り）。また、期中にリリースを予定していた次世代「まかせてネット」についてもリリース時期が2025年1月期に先送りされた。2024年1月から適用される電子帳簿保存法改正に対応するため、既存システムの改修を優先したことが影響したと見られる。なお、1顧客当たりの月平均売上高は約12千円となり、ほぼ想定どおりの水準となった。

契約店舗数増減内訳



注：既存店舗の増減は休店・再開含む
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

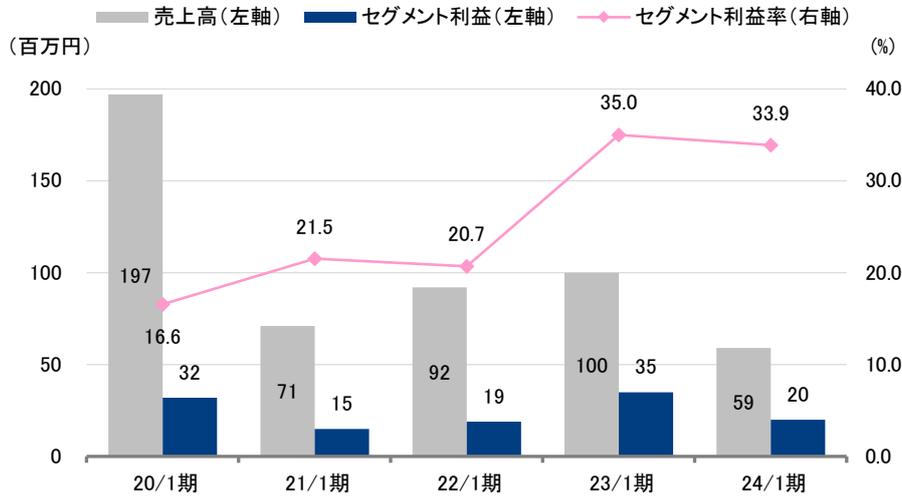
「iToGo」については、スマートフォンアプリの機能強化に加えて他社との連携を強化することで、契約店舗数の拡大につなげている。「iToGo」は、顧客企業が自社ブランドでアプリ（LINE ミニアプリ含む）展開できるほか、自社ホームページとの連携が可能なこと、自社開発するよりも安価にシステムを構築できること、UI がわかりやすく使い勝手が良いことなどが評価されている。なかでも店舗独自のポイントプログラム機能が好評で、利用率も高くなっているようだ。ただ、全体の流通額の伸びはコロナ禍の収束もあって小幅に留まっているようで今後の課題となっている。

(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40.8%減の59百万円、セグメント利益は同42.6%減の20百万円となった。外食市場の売上高はコロナ禍前の水準まで回復してきたものの、物価や人件費の上昇により中小規模の企業では厳しい経営状況が続いていることに変わりはなく、POSレジ等のハードウェアのシステム更新需要が低調だった。

業績動向

システムソリューション事業の業績



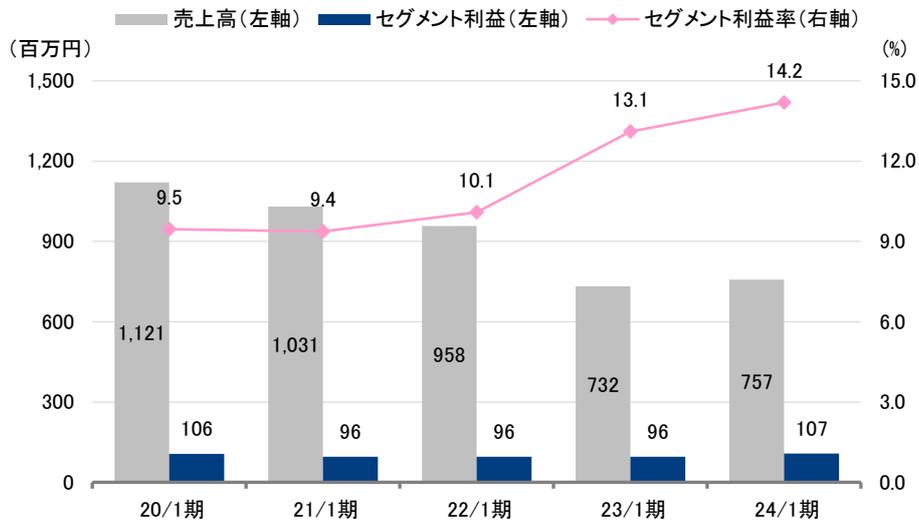
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 3.3% 増の 757 百万円、セグメント利益は同 11.8% 増の 107 百万円となった。売上高は 4 期ぶりの増収に転じた。顧客となる外食企業の売上回復に伴い、物流代行サービスの売上が伸長した。また、物流管理システムの「Logi Logi」も契約店舗数が前期末比 203 店舗増の 840 店舗となり、増収増益要因となった。セグメント利益率も売上構成比の変化により前期の 13.1% から 14.2% に上昇した。

※ 代理販売事業の売上を総額計上から純額計上（販売手数料のみ計上）に変更した。

物流ソリューション事業の業績

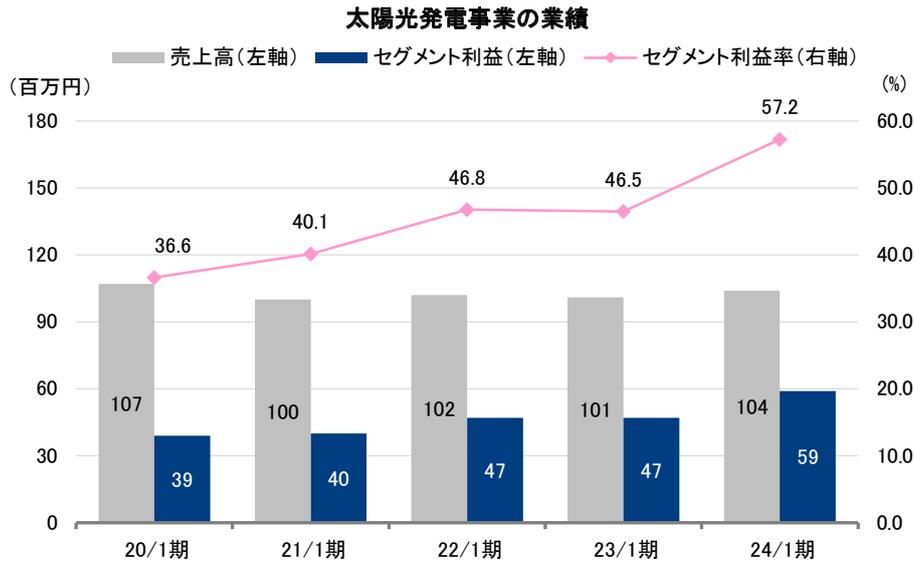


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) 太陽光発電事業

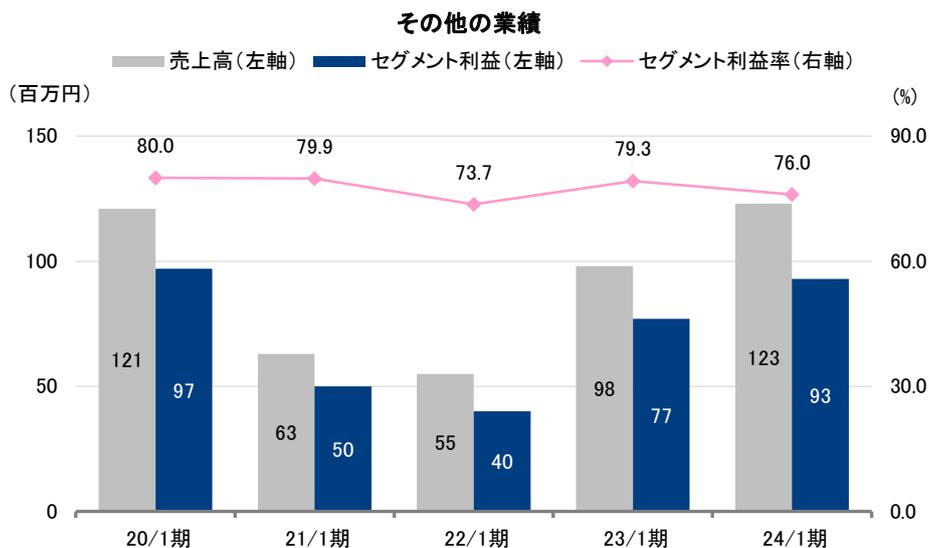
太陽光発電事業の売上高は前期比 2.9% 増の 104 百万円、セグメント利益は同 26.8% 増の 59 百万円となった。太陽光発電能力に変わりはなく、発電量の増加が増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて減価償却費が 8 百万円減少したことも増収要因となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) その他

その他の売上高は前期比 25.3% 増の 123 百万円、セグメント利益は同 20.2% 増の 93 百万円と 2 期連続の増収増益となった。コロナ禍の収束により運営店舗の客足が回復し、増収増益要因となった。



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%超と財務体質は良好

3. 財務状況と経営指標

2024年1月期末の資産合計は前期末比141百万円増加の3,878百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が83百万円、売掛金が4百万円それぞれ増加した。固定資産では有形固定資産が38百万円、ソフトウェアが11百万円それぞれ減少した一方で、長期預金が100百万円増加した。

負債合計は前期末比54百万円減少の296百万円となった。流動負債で契約負債が13百万円、買掛金が7百万円それぞれ減少した。純資産は同195百万円増加の3,582百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益354百万円の計上等により利益剰余金が260百万円増加し、自己株式取得により自己株式が64百万円増加（減少要因）した。

キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは前期の399百万円から350百万円に減少し、投資キャッシュ・フローは719百万円（定期預金の預け入れで700百万円）の支出から7百万円の支出に減少した。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いで93百万円、自己株式の取得で64百万円を支出し、この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比183百万円増加の1,354百万円となった。

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92.4%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3,054百万円（長期預金100百万円含む）と過去最高水準に積み上がっていることから、財務内容は健全な状態にあると判断できる。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基盤を構築していることや、大きな投資資金需要がないことも要因となっている。収益性についてはROAが13.1%、ROEが10.2%、売上高営業利益率が23.8%といずれも前期から上昇し、高い収益性を確保している。今後の課題は成長性にあり、潤沢な手元キャッシュをどのように成長投資に活用していくかが注目される。同社の売上高は2017年1月期の2,450百万円、営業利益は2008年1月期の711百万円が過去最高となっており、過去最高を更新するには新規サービスの育成や新規市場の開拓が重要になると弊社では見ている。

ジャストプランニング | 2024年5月21日(火)
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/1 期	22/1 期	23/1 期	24/1 期	増減額
流動資産	2,548	2,833	3,146	3,250	103
（現金及び預金）	2,230	2,585	2,871	2,954	83
固定資産	828	731	590	628	37
総資産	3,377	3,565	3,736	3,878	141
負債合計	240	273	350	296	-54
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	3,137	3,291	3,386	3,582	195
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	92.8%	92.2%	90.6%	92.4%	1.7pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	5.8%	10.2%	11.0%	13.1%	2.0pt
ROE（自己資本利益率）	2.4%	7.7%	6.2%	10.2%	4.0pt
売上高営業利益率	8.8%	13.4%	19.6%	23.8%	4.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/1 期	22/1 期	23/1 期	24/1 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	185	464	399	350
投資活動によるキャッシュ・フロー	-40	-416	-719	-7
財務活動によるキャッシュ・フロー	-94	-93	-94	-158
現金及び現金同等物の期末残高	1,630	1,585	1,171	1,354

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年1月期は次世代「まかせてネット」の一部機能をリリース予定で、増収増益が続く見通し

1. 2025年1月期の業績見通し

2025年1月期の連結業績は、売上高が前期比6.2%増の2,200百万円、営業利益が同11.5%増の550百万円、経常利益が同10.7%増の550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.3%増の377百万円と、増収増益が続く見通しだ。主力のASP事業の伸長により、営業利益率も25.0%とさらに上昇する見込みだ。上期業績は前年同期比で1ケタ前半の増収増益と伸びがやや鈍化するものの、次世代「まかせてネット」の機能を段階的にリリースする予定にしておき、既存顧客へのアップセルやクロスセル、並びに新規顧客の開拓により、下期以降の成長加速を想定している。事業セグメント別では、ASP事業以外は前期並みの水準で計画に織り込んでいると見られる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が経常利益よりも小さいのは、所得拡大促進税制の適用を想定していないためだ。

2025年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/1期		25/1期				
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	2,071	-	1,040	1.2%	2,200	-	6.2%
営業利益	493	23.8%	255	3.6%	550	25.0%	11.5%
経常利益	496	24.0%	255	2.4%	550	25.0%	10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	354	17.1%	175	2.8%	377	17.1%	6.3%
1株当たり利益(円)	27.90		13.92		30.02		

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の主要顧客となる外食業界の市場環境は、物価上昇による節約志向の高まりが懸念されるものの、所得向上や円安による訪日外国人客の需要増加で相殺し、全体で見れば2024年も拡大基調が続くと予想される。実際、(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ても、2024年3月は前年同月比11.2%増と28ヶ月連続の増加となっており、ファーストフードやレストラン、居酒屋、カフェなどすべての業態で売上拡大が続いている状況にある。一方で、食材費や人件費の上昇により閉店する店舗が増えており、外食企業のなかでも二極化する傾向が強まっていることも事実だ。特に、人手不足は深刻な問題であり、省力化を実現するためのDX投資の必要性が高まっている。同社は、「まかせてネット」や次世代「まかせてネット」によりこうしたニーズを取り込み、ASP事業の成長につなげていく考えだ。

次世代「まかせてネット」では本部機能のDX化も支援し、 外食業界以外の新規市場も開拓しながら成長加速を狙う

2. 成長戦略について

同社は今後の成長戦略として、次世代「まかせてネット」のリリースによる新規顧客獲得と顧客単価向上、並びに新市場への展開と「iToGo」の育成を掲げており、これらが順調に進展すれば2026年1月期以降の成長ポテンシャルも高まり、数年後に2008年1月期の過去最高営業利益711百万円を更新できると予想される。特に、今後リリースされる次世代「まかせてネット」の動向については要注目である。

(1) 次世代「まかせてネット」により店舗 / 本部間のDX化を支援

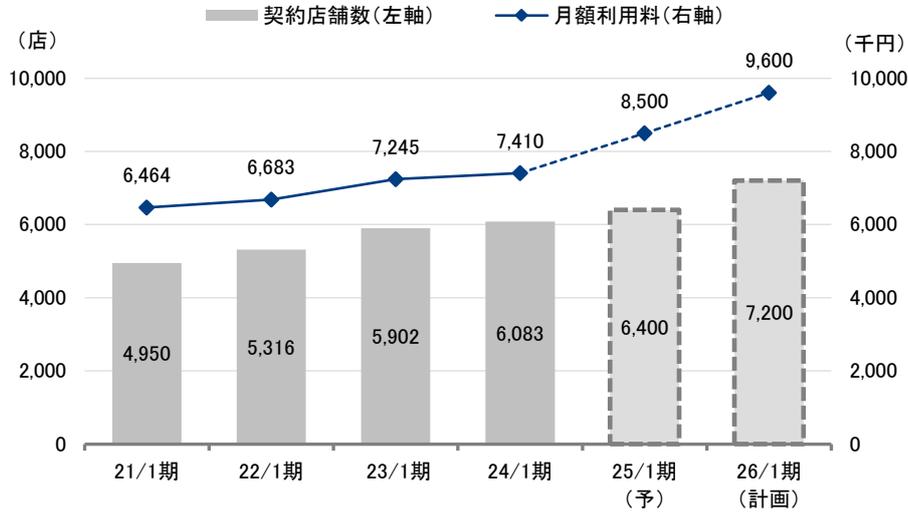
「まかせてネット」シリーズは、2012年にリリースした現行の「まかせてネット EX」から約10年が経過しており、次世代版の開発を進めている。現行の「まかせてネット」では店舗運営に関わる業務（売上、発注 / 仕入、勤怠管理など）負担を軽減しているが、次世代「まかせてネット」では本部の扱う様々なレガシー業務のDX化を進める。顧客単価の向上を目指す経営者、本部各部門、店舗が効率的に情報を把握し、相互にコミュニケーションが取れるシステムを提供することで、すべてがクリエイティブな能力を発揮できる環境を創出する。新たな機能としては、まかせてネットの勤怠管理と連動するHRシステムを第1弾としてリリースし、その後コミュニケーションツール（チャット、メール配信、ワークフロー等）の実装やUIの改善などを継続的に進めていく。ターゲットは外食企業だけでなく、2025年1月期は複数店舗を運営する小売企業にも拡販し、これらが順調に進めば本部機能のDX化ニーズがあるその他の業界へも展開していく予定だ。

数値目標としては、契約店舗数を2024年1月期末の6,083店舗から、2025年1月期末に6,400店舗（前期末比5.2%増）、2026年1月期末に7,200店舗（同12.5%増）に拡大する。またASP月額利用料は、2024年1月期の74.1百万円から、2025年1月期に85百万円（同14.7%増）、2026年1月期に96百万円（同12.9%増）を目指している。計画どおりに契約店舗数及び月額利用料が伸びれば、ASP事業は年率2ケタの増収増益が見込める。競合サービスが多いなか、同社では顧客要望に応じたカスタマイズ対応が可能であることや、他社周辺サービスとの連携が充実していることなどを差別化ポイントとして訴求していく。

ジャストプランニング | 2024年5月21日(火)
 4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

今後の見通し

「まかせてネット」契約店舗数と月額利用料



注：店舗数は期末時点。月額利用料は各年1月の数値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「iToGo」による他業種への展開

「iToGo」では機能強化と他社システムとの連携による利便性向上により、日常生活シーンのオンライン注文接点を飲食から商圏異業種に拡大し、新業種（量販店、スーパー、商業施設等）へ展開することで成長を目指す。まだ売上規模が小さく業績寄与は軽微であるが、2～3年後を目途に収益柱に育成していく考えだ。ただ、コロナ禍が収束したことによるモバイルオーダー & 決済サービスの需要も一服した感があり、今後は機能強化とともに提携先を広げて契約店舗数をどれだけ拡大できるかが成長のカギを握ることになる。

「iToGo」の外部連携機能

機能	連携先
配送サービス	ウィルポート(株)
独自 Pay	(株)バリューデザイン、アララ(株)
受取ロッカー	グローリーサービス(株)、東海理研(株)
ポイントサービス	(株)Vleライナック、ブルーチップ(株)
アプリ組込み	(株)Vleライナック、ネオス(株)

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

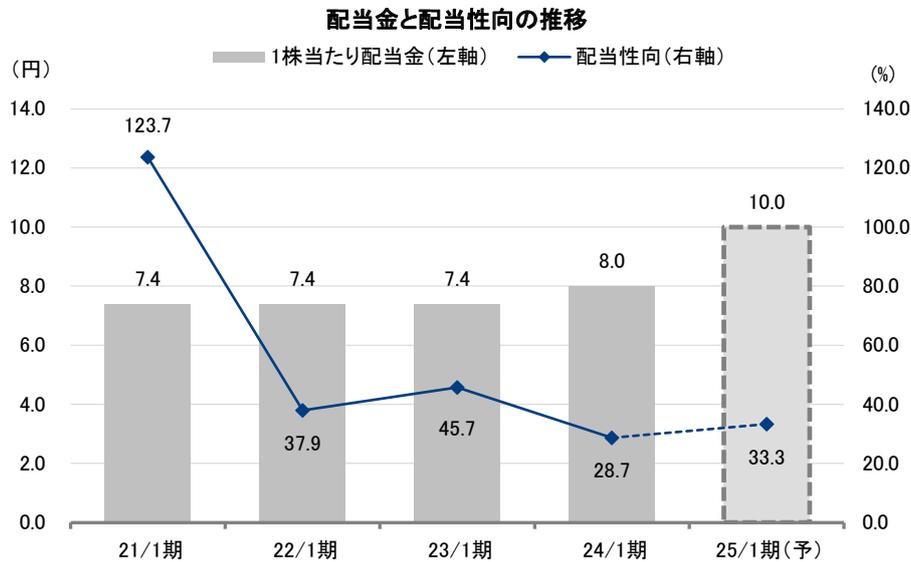
(3) オージス総研との共同開発状況について

同社は2020年6月に(株)オージス総研と資本業務提携を行い、オージス総研が同社株式の10%を保有する第2位株主となった。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。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、AIを活用した次世代サービスの共同開発を目指している。現在はまだ企画・立案段階で、具体化するまでにはしばらく時間を要すると見られるが、中長期的な視点として注目したい。

株主還元策

2024年1月期は5期ぶりの増配を実施、2025年1月期も増配予定

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。同方針と配当性向の水準を踏まえて、2024年1月期の1株当たり配当金は前期比0.6円増配の8.0円（配当性向28.7%）を実施した。2025年1月期も収益成長が続く見込みであることから、同2.0円増配の10.0円（配当性向33.3%）と連続増配を予定している。同社は配当性向30%程度を目安にしていると見られ、今後も利益成長が続けば増配が期待できる。



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

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