

|| 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 >>>](#)

2026年4月13日(月)

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. 2026年1月期の業績概要	01
2. 2027年1月期業績見通し	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	06
■ 業績動向	07
1. 2026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. 2027年1月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	16
■ 株主還元策	18

## 要約

### 2026年1月期は増収増益。「まかせてAIデシャップ」の導入試験も進む

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「まかせてネット」(売上、発注/仕入、勤怠管理)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、高い収益性と安定性が特徴だ。また、子会社では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. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の連結業績は、売上高で前期比15.0%増の2,533百万円、営業利益で同23.8%増の607百万円となり、ほぼ会社計画どおりに着地した。ASP事業における契約店舗数の増加や物流ソリューション事業の伸長等により売上高は9期ぶりに過去最高を更新し、営業利益も増収効果で2期ぶりの増益に転じた。外食業界の市場環境が堅調に推移するなかで、「まかせてネット」の契約店舗数が前期末比4.5%増の6,753店舗\*と過去最高を更新したほか、アップセル施策により店舗当たり月額利用料も若干増加した。また、モバイルオーダー&決済アプリ「iToGo」の契約店舗数も同11.2%増の1,596店舗と順調に拡大し収益増に貢献した。

\* 物流管理システム「Logi Logi (ロジロジ)」の契約数900店舗含む。以下、同様。

#### 2. 2027年1月期業績見通し

2027年1月期の連結業績は、売上高で前期比8.7%増の2,753百万円、営業利益で同13.6%増の690百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。主力の「まかせてネット」については、利便性を高めた次世代版「まかせてネットDX」を2026年秋にリリースする予定であり、契約店舗数は前期末比5.1%増の7,100店舗、月額利用料は同9.9%増の100百万円を見込む。デジタルマーケティング施策を本格化し、新規顧客の獲得を推進する。なお、2025年12月に発生した主要顧客1社の解約影響に加え、期初時点における見込み案件が前期と比較して少ないことから、中間期については増収減益の計画となっている。

#### 3. 成長戦略

今後の成長戦略として、次世代版「まかせてネット」の新機能を継続的に開発することで顧客の潜在需要を掘り起こし、契約店舗数の拡大及び1店舗当たり月額利用料の引き上げによる成長を目指す。特に、2025年8月に提供を開始した「まかせてAIデシャップ\*」は、従来属人的であったデシャップ業務をAIで自動化する画期的なソリューションである。深刻化する人材不足の解消と顧客満足度の向上を同時に実現するサービスとして市場の関心を集めている。2025年9月より本格運用を開始した(株)五味八珍の中華ファミリーレストランでは、既に具体的な導入効果が確認されている。また、同社ではそのほかにも大手外食チェーンでの試験運用を並行して進めており、これら大規模案件での本格導入が決定すれば、収益へのインパクトは大きく、その動向が注目される。

\* 注文データをもとに調理順序や提供タイミングをAIエンジンで最適化するサービス。

## 要約

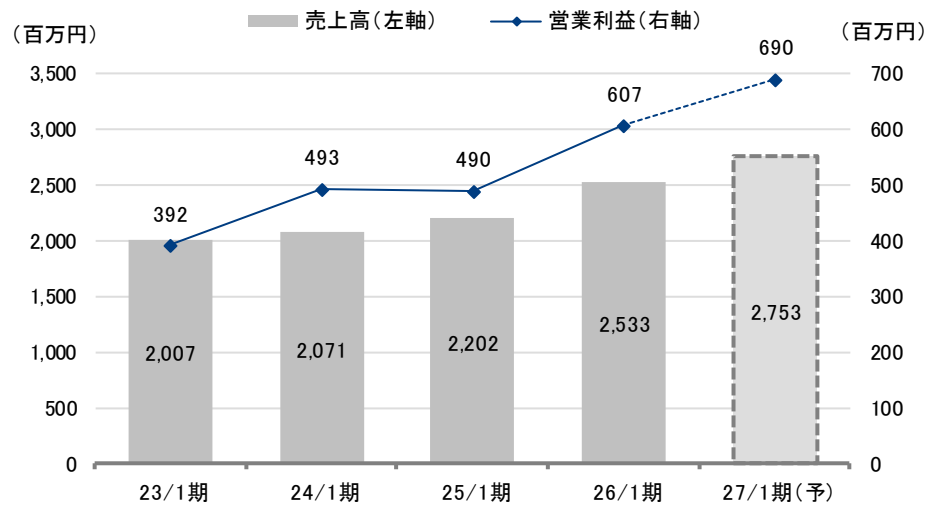
## 4. 株主還元策

株主還元については、内部留保を確保しつつ安定的な配当を継続することを基本方針とし、配当性向30%を目安に利益成長に応じた連続増配を目指す。2026年1月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の11.0円(配当性向25.1%)を実施し、2027年1月期は同2.0円増配の13.0円(同30.8%)と4期連続の増配を予定している。自己株式取得については、2026年1月期は138百万円を実施し、直近では2026年3月に173百万円を実施した。自己株式保有数は87万株超となったが、その一部は新たに導入した業績連動型譲渡制限付株式報酬制度の原資として活用する予定である。

## Key Points

- ・ 2026年1月期はASP事業がけん引し、2ケタ増収増益を達成
- ・ ASP事業は契約店舗数が過去最高を更新し、5期連続で増収増益
- ・ 2027年1月期は次世代版「まかせてネット」のリリースで増収増益を見込む
- ・ 「まかせてネット」の機能開発を強化し、顧客数増・アップセルで成長を目指す

## 業績推移



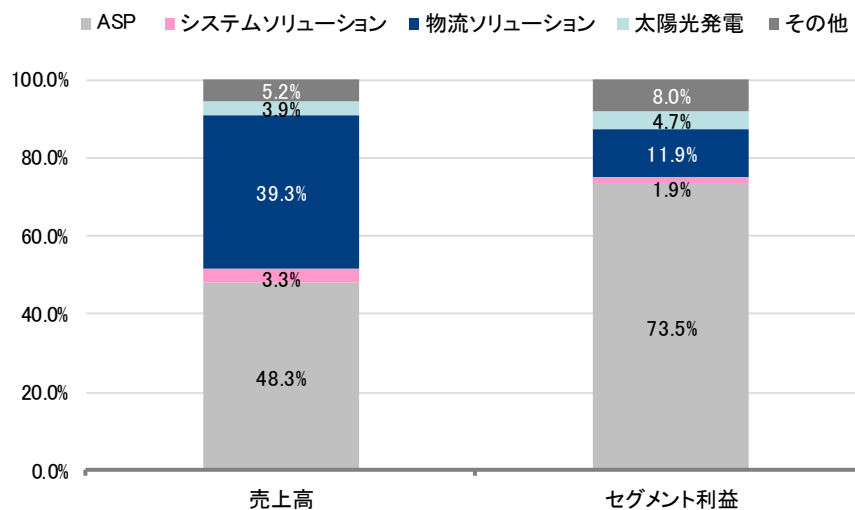
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 外食業界向け店舗管理システムの大手。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。2026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48.3%、物流ソリューション事業が39.3%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73.5%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。

セグメント別構成比(2026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

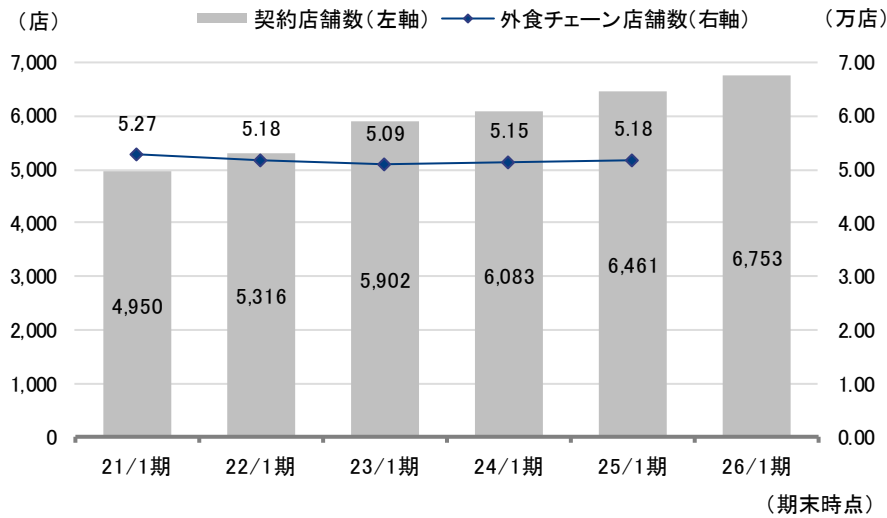
ASP事業では、インターネットを介して売上、発注/仕入、勤怠管理など店舗を運営するうえで必要な業務用ソフトを利用できるサービス「まかせてネット」(1999年サービス開始)を開発・提供している。主な顧客は、20~300の店舗規模でチェーン展開する中小規模の外食企業であり、「まかせてネット」を導入することで店舗の経営状況を収集・管理・分析することが可能となる。契約店舗からの月額利用料が売上高の大半を占めるストック型ビジネスモデルで収益性が高く、同社の主力事業である。

「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1.3万円の水準である(フルサービスの提供で約3万円)。競合企業の多くが月額1万円前後で提供していることを考えるとやや高めの設定だが、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を提供できる優位性がある(大幅な仕様変更を除く)。

## 事業概要

契約店舗数は、2026年1月期末時点で6,753店舗(契約企業数243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2025年3月末時点で約5.18万店舗((一社)日本フランチャイズチェーン協会調べ)あることから業界占有率は約12%の水準となる。さらに、主要ターゲットである20~300店舗の中小規模の外食チェーン向けに限定すれば、この数値をやや上回る占有率を確保しているものと推定される。

## 契約店舗数と外食チェーン店舗数



出所：決算説明資料、日本フランチャイズチェーン協会資料よりフィスコ作成

競合企業としては、(株)ガルフネット、(株)アスピット、(株)アルファクス・フード・システムなど同規模クラスの企業が5~6社存在する。このうちガルフネットは外食業界のみならず小売・流通・サービス業界など幅広い業界に展開しており、導入店舗数は約7万店舗に上る。市場占有率の構造に大きな変動はないものの、アルファクス・フード・システムが2025年に公表された不適切な会計処理の影響を受け、占有率が低下傾向にあるようだ。一方、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、一部領域で重なりがあるものの、主に売り手側(食品卸会社向け)のサービスを主力としている点が異なる。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通じて、顧客の利便性を高めるなど、良好な関係を構築している。

「まかせてネット」については次世代版「まかせてネットDX」への移行に向けた開発も進めており、段階的に新機能を開発・リリースし、オプションサービスとして提供を開始している。2024年5月には、POS取引データ内の行動ログ等から不正操作をシステム検知し、チェーン全店の大量の取引に対して日次監査を可能とする「まかせて不正検知」をリリースした。また、同年6月には店舗スタッフの雇用時に必要な雇用契約書など個人情報を含む各種書類の電子化や多言語化にも対応した人事管理システム「まかせてHR」をリリースし、外国人スタッフの雇用も含めた人事関連業務の効率化を支援している。さらに、同年9月には外食本部と店舗間の連携を総合的に管理できる「店舗運営支援」サービス、同年10月には経費の精算申請・承認を行う「まかせて経費精算」をリリースした。

ジャストプランニング | 2026年4月13日 (月)  
4287 東証スタンダード市場 | https://www.justweb.co.jp/ir/

事業概要

直近では、2025年8月に飲食店のデシャップ業務（調理順序・提供タイミングの管理）をAIで自動化する「まかせてAIデシャップ」を開発・提供を開始した。注文データをもとに最適な調理順序の計画をAIエンジンがリアルタイムで策定し※、調理ポジションごとに設置されたモニターで調理指示を出すシステムであり、(株)オージス総研が開発したAIエンジンを搭載している。混雑時においてもスムーズな料理提供を可能にするほか、同卓・同盆の提供精度を高めることで、回転率の向上や顧客満足度の改善、人材育成の負荷軽減、食品廃棄ロスの削減を支援するサービスとなる。開発の背景には、飲食業界の慢性的な人材不足がある。特に、デシャップ業務は店舗運営のなかでも重要な業務と位置付けられている一方、属人的で担当者による差が生じやすいという課題があった。主な対象は、ファミリーレストランや中華レストランなど、グループ利用が多く、メニュー構成が多岐にわたる業態を想定している。

※ 注文メニューや注文量をもとに必要な調理時間を逆算し、同時提供するために最適な調理開始時間を調理ポジションごとに算出する。



出所：決算説明資料より掲載

そのほか、業務提携先のサン電子<6736>から2020年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」も同事業に含まれる。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（店頭決済も可）が可能となるものである。さらに、独自の割引クーポンやプッシュ通知による販促支援機能、CRM（顧客管理）機能もオプションで提供している。料金体系※は、初期導入費用に加え、月額固定料金と従量料金を組み合わせている。2026年1月期末の契約店舗数は1,596店舗、契約企業数は55社に上る。ASP事業における売上構成比は10%強にとどまるものの、アライアンス戦略も推進しながら事業拡大を目指している。

※ 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%である。

## 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では、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を提供している。「まかせてネット」等の新規契約時において、既に店舗へPOSシステム等の端末機器が導入されている場合は既存機器をそのまま活用できるため、同社のASP事業との連動性は限定的である。また、端末機器の提供は仕入販売を主とするため、利益率は相対的に低位にとどまるが、同社はASP事業の補完的なサービスと位置付けている。

## 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%)が運営しており、外食企業向けに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。現時点では物流業務代行サービスが売上の大半を占めるため、利益率は相対的に低位にとどまっている。しかし、同社は現在、2022年に刷新した物流管理システム「Logi Logi」の拡販を推進しており、収益構造の高度化を図っている。2026年1月末の契約店舗数は900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を見込める安定収益源である。

## 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。2026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(生姜焼き専門店)の合計4店舗である。

## 業績動向

### 2026年1月期はASP事業がけん引し、2ケタ増収増益を達成

#### 1. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の連結業績は、売上高が前期比15.0%増の2,533百万円、営業利益が同23.8%増の607百万円、経常利益が同24.5%増の616百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同39.5%増の508百万円と2ケタ増収増益となり、売上高・営業利益・経常利益はほぼ会社計画どおりに着地した。売上高は主力のASP事業を中心に伸長し、9期ぶりに過去最高を更新したほか、営業利益も2010年1月期以降では最も高い水準となった（過去最高は2008年1月期の711百万円）。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益として貸倒引当金戻入額96百万円を計上したこともあり、会社計画を21.3%上回った。

売上総利益率は売上構成比の変化（利益率の低い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構成比が上昇）により前期比1.4ポイント低下したが、増収効果により金額ベースでは同12.0%増の1,257百万円となった。また、販管費は人員増に伴って人件費が増加したものの、全体では同2.9%増に抑えたことで販管費率は同3.0ポイント低下し、この結果、営業利益率は同1.7ポイント上昇の24.0%となった。なお、期末の連結従業員数は前期末比4名増の69名（うち、単体で同4名増の55名）であった。

#### 2026年1月期連結業績

(単位：百万円)

	25/1期		会社計画	26/1期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	2,202	-	2,532	2,533	-	15.0%	0.1%
売上総利益	1,122	51.0%	-	1,257	49.6%	12.0%	-
販管費	632	28.7%	-	650	25.7%	2.9%	-
営業利益	490	22.3%	602	607	24.0%	23.8%	0.9%
経常利益	495	22.5%	604	616	24.3%	24.5%	2.1%
特別損益	17	-	-	66	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	364	16.5%	419	508	20.1%	39.5%	21.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

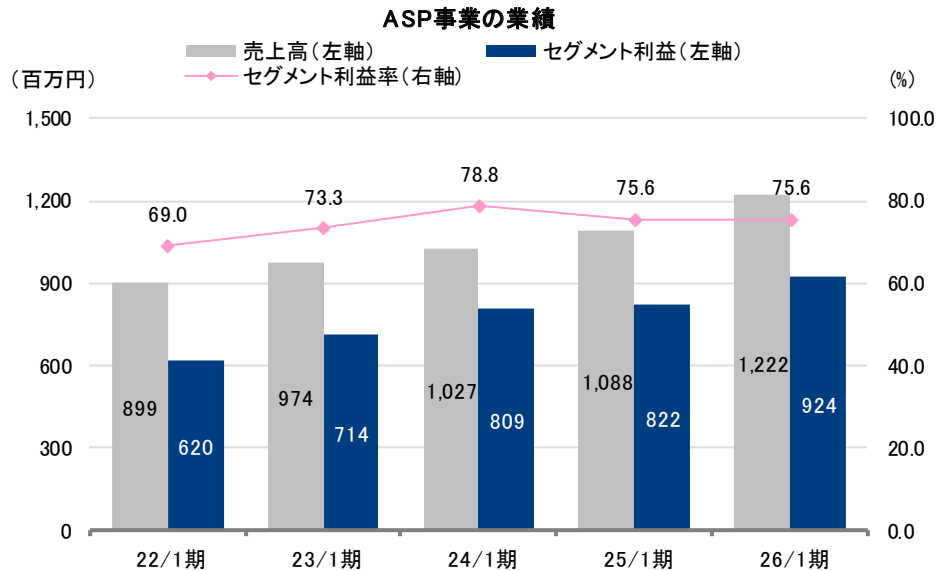
業績動向

## ASP事業は契約店舗数が過去最高を更新し、5期連続で増収増益

### 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12.4%増の1,222百万円、セグメント利益は同12.4%増の924百万円と5期連続で増収増益となった。インバウンド需要の拡大や人手不足を背景に、外食業界では店舗数の拡大とDX投資による運営の効率化に取り組む企業が増えており、同社の主力サービスである「まかせてネット」や「iToGo」の契約店舗数が順調に拡大したことが増収増益要因となった。利益率は新機能の開発に向けた外注費の増加により、前期と同水準の75.6%となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ジャストプランニング | 2026年4月13日 (月)  
4287 東証スタンダード市場 | <https://www.justweb.co.jp/ir/>

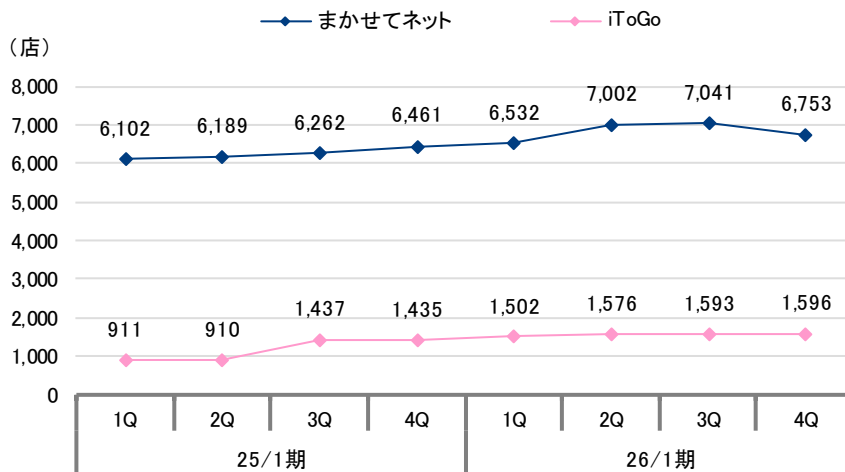
業績動向

2026年1月末の契約店舗数は、「まかせてネット」が前期末比4.5%増の6,753店舗と過去最高を更新し（契約社数は同5社減の243社）、売上高の10%強を占める「iToGo」が同11.2%増の1,596店舗（契約社数は同2社増の55社）となった。「まかせてネット」の契約社数が若干減少したが、大型案件の導入・立ち上げにリソースを集中したことや、デジタルマーケティングを展開していくためのスキル習得に時間を費やしたことで、顧客開拓のための営業活動が手薄となったことが主因である。一方で、店舗当たり売上高については、2024年以降にリリースした「まかせて不正検知」「まかせてHR」などの導入が着実に進展し、2026年1月時点の「まかせてネット」月額利用料は前年同月比14.5%増の91百万円となった。

契約店舗数の四半期ベースの動きを見ると、「まかせてネット」が第3四半期末の7,041店舗から第4四半期末は6,753店舗と288店舗減少したが、300店舗超を展開する主要顧客1社が12月末で解約※となった（期初計画には織り込み済み）。ただ、会社計画として掲げていた6,700店舗に対しては超過達成したことになる。契約店舗数の増減内訳（前期比）を見ると、新規契約店舗数は前期の351店舗から185店舗に減少したが、既存顧客の増加店舗数が396店舗から827店舗に拡大した。解約店舗数は43店舗から352店舗に増加し、既存顧客の減少店舗数は323店舗（前期と同水準）となった。「iToGo」については2025年1月期第3四半期に王将フードサービス<9936>への採用が決まったことで、契約店舗数が一気に1,400店舗超に拡大したが、その後も順次導入が進んだ。

※ 顧客企業が2020年に大手企業グループに買収されたことで、店舗管理システムも親会社のシステムに統合することになった。

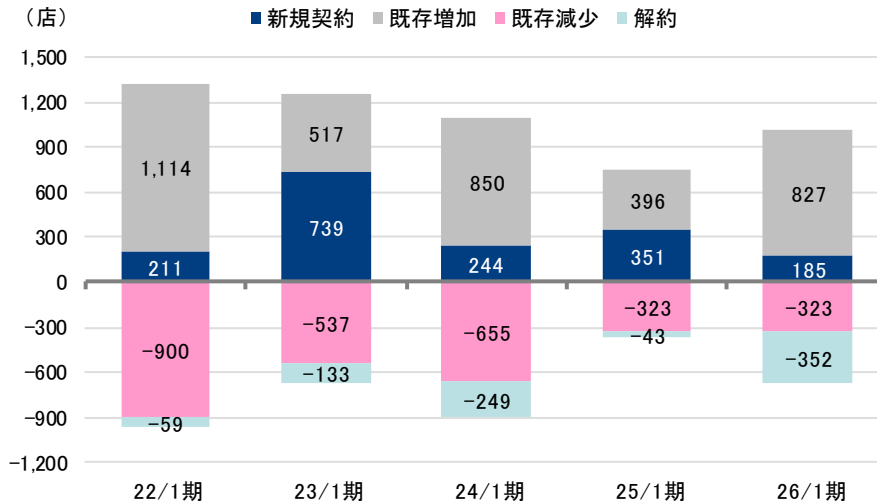
「まかせてネット」「iToGo」の契約店舗数推移(四半期末)



出所：決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

業績動向

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

なお、2025年8月に提供を開始した「まかせてAIデシャップ」については、同年9月より五味八珍にて本格運用が開始された。既に調理オペレーションの効率化並びに顧客満足度向上といった効果が確認されており、今後の成長が期待できるサービスとして注目される。

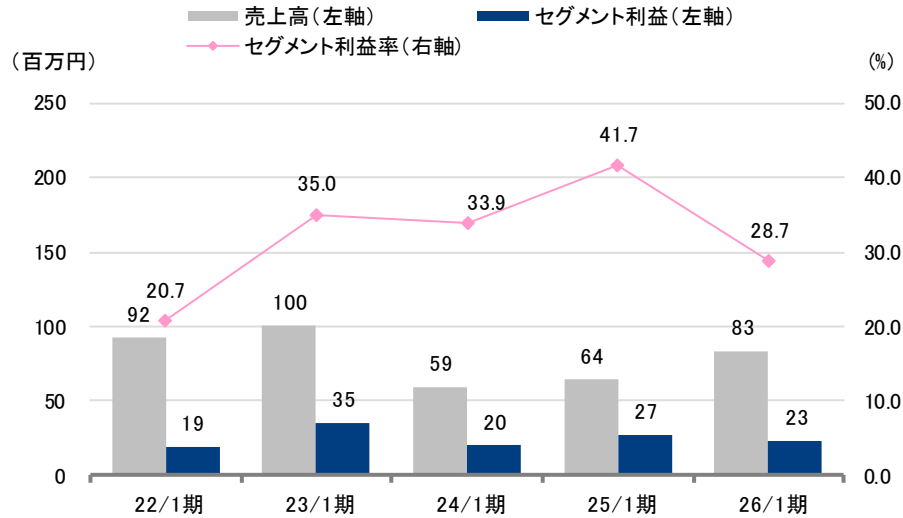
初ユーザーとなる五味八珍で試験運用を行いながらAIエンジンの精度を高めていくとともに、運用マニュアルを策定するなど実用化に向けて共同で開発を進めてきた。現在数店舗で運用しているが、同卓での提供時間の差がほぼ解消されたことで、実効的な回転率の向上や顧客満足度の改善が確認された。また、店舗によっては食べ残し(廃棄ロス)が減少するなどの成果も出ている。これらの実績を受け、五味八珍では2026年度中に直営全41店舗への導入を予定している。月額利用料は導入規模に応じて2~4万円程度と見られる。

(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28.7%増の83百万円、セグメント利益は同11.3%減の23百万円となった。外食業界の投資マインド回復によりPOSシステムの導入案件等が増加したものの、低採算案件が多くなったため、利益率は前期の41.7%から28.7%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

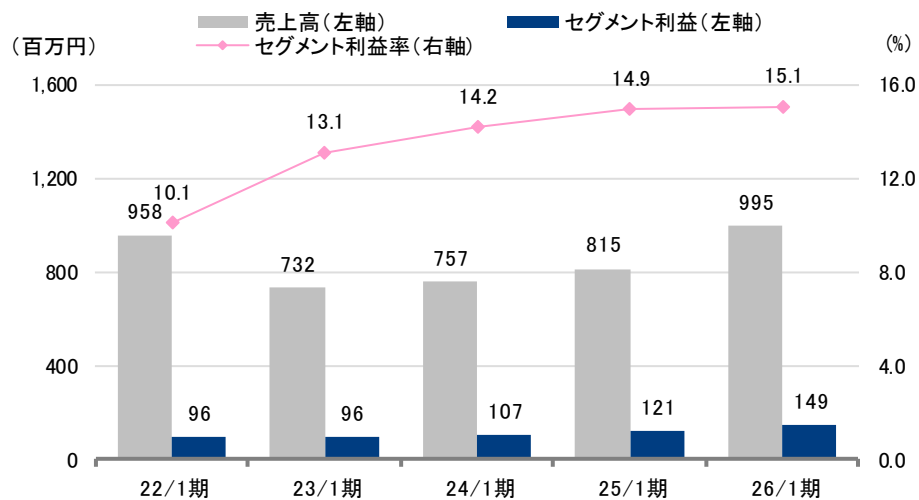


出所：決算短信よりフィスコ作成

## (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22.0%増の995百万円、セグメント利益は同23.0%増の149百万円となり、セグメント利益は9期ぶりに過去最高を更新した。シネマコンプレックス向けの物流代行サービスで、「鬼滅の刃」の大ヒットに伴い、劇場内売店向け食材の配送業務が大幅に伸長したことに加え、物流管理システム「Logi Logi」の契約店舗数が前期末比3.9%増の900店舗と着実に増加したことなどが増収増益要因となった。利益率も前期の14.9%から15.1%に上昇した。

## 物流ソリューション事業の業績

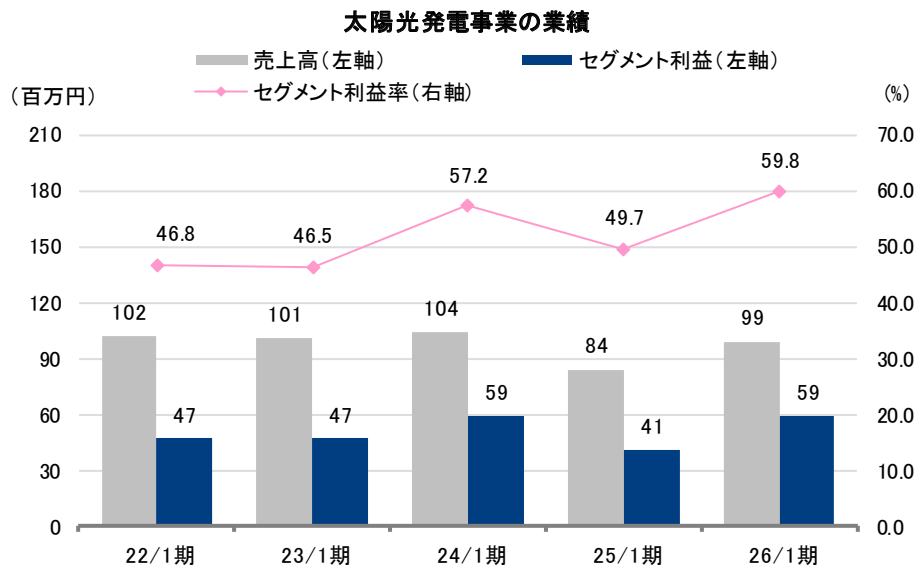


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**(4) 太陽光発電事業**

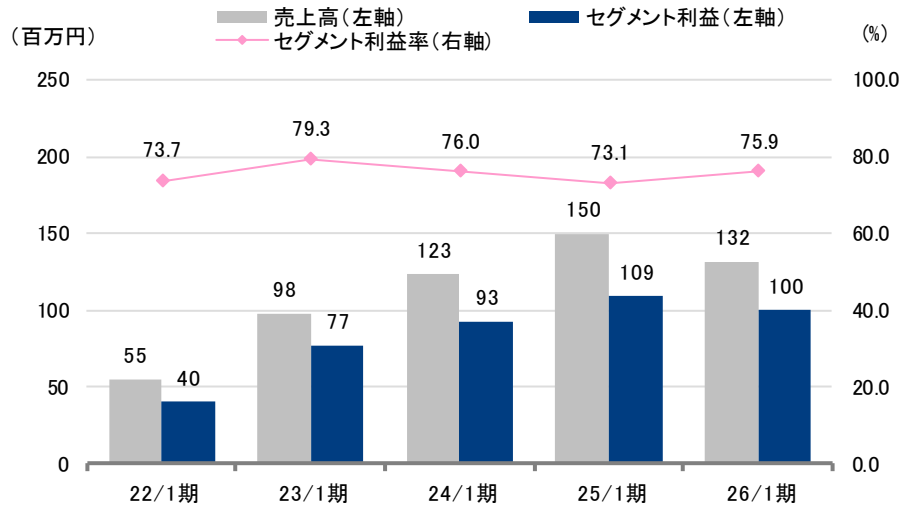
太陽光発電事業の売上高は前期比18.1%増の99百万円、セグメント利益は同42.1%増の59百万円と増収増益に転じた。前期は電線ケーブルの盗難事故発生により、売電を一時停止した影響で減収減益となったが、2026年1月期は通年で安定稼働したことにより収益が元の水準まで回復した。利益率は減価償却費が同2百万円減少したこともあって、前期の49.7%から59.8%に上昇した。


**(5) その他**

その他の売上高は前期比11.9%減の132百万円、セグメント利益は同8.5%減の100百万円と減収減益に転じた。子会社の飲食店運営において、メディア露出が一巡し、生姜焼き専門店の客数が落ち着いた。また、深刻な人手不足への対応と運営効率の適正化を図るため、居酒屋1店舗で営業日数を週7日から週5日に短縮したこと等が影響した。

## 業績動向

## その他の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務内容は良好。手元キャッシュは開発投資や株主還元に充当

### 3. 財務状況と経営指標

2026年1月期末の資産合計は前期末比322百万円増加の4,342百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が376百万円、売掛金が28百万円それぞれ増加した。固定資産では「まかせてネット」の新機能開発に関わるソフトウェア仮勘定13百万円を計上した一方で、有形固定資産が30百万円減少したほか、長期貸付金が191百万円減少した。また、長期貸付金の回収に伴い貸倒引当金が95百万円減少(増加要因)した。

負債合計は前期末比72百万円増加の415百万円となった。主に流動負債で未払法人税等が32百万円、買掛金が7百万円、契約負債が6百万円それぞれ増加した。純資産合計は同249百万円増加の3,926百万円となった。利益剰余金が304百万円増加した一方で、自己株式が56百万円増加した。

キャッシュ・フローの状況に関しては、営業活動によるキャッシュ・フローが増益に伴い前期の308百万円から694百万円に増加し、投資活動によるキャッシュ・フローは支出が23百万円から57百万円に増加した。このうち30百万円は2025年3月に資本業務提携を発表した(株)SIFO\*の株式取得によるものだが、2026年1月期に投資有価証券評価損29百万円を特別損失として計上した。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払いで120百万円、自己株式の取得で139百万円を支出し、この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比376百万円増加の1,747百万円となった。

\* 水産物流通プラットフォーム事業や環境配慮型エンジンオイルの製造販売を展開している。

ジャストプランニング | 2026年4月13日 (月)  
 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)

	23/1期末	24/1期末	25/1期末	26/1期末	増減額
流動資産	3,146	3,250	3,343	3,780	437
(現金及び預金)	2,871	2,954	2,870	3,247	376
(売掛金)	235	239	266	294	28
固定資産	590	628	676	561	-114
資産合計	3,736	3,878	4,019	4,342	322
負債合計	350	296	342	415	72
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	3,386	3,582	3,677	3,926	249

出所：決算短信よりフィスコ作成

## キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/1期	24/1期	25/1期	26/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	399	350	308	694
投資活動によるキャッシュ・フロー	-719	-7	-23	-57
財務活動によるキャッシュ・フロー	-94	-158	-268	-260
現金及び現金同等物の期末残高	1,171	1,354	1,370	1,747

出所：決算短信よりフィスコ作成

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90.4%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3,447百万円(長期預金200百万円含む)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。収益性についてもROAで14.7%、ROEで13.4%、売上高営業利益率で24.0%といずれも直近10年間では最も高い水準となっている。

主力のASP事業がストック型ビジネスモデルで安定的な収益基盤を持ち、開発投資を除き大規模な設備投資需要が限定的であることから、今後も良好な財務状況が維持される可能性が高いと分析される。なお、手元キャッシュの用途については今後もASP事業における開発投資や株主還元に充当する方針である。特に開発投資については2026年2月の社長交代を機に、従来以上に積極的に進める意向で、「まかせてネット」の機能強化を推進する。また、ROEについては今後も12%前後の水準を目標としている。

## 経営指標

	23/1期	24/1期	25/1期	26/1期	増減
<b>(安全性)</b>					
自己資本比率	90.6%	92.4%	91.5%	90.4%	-1.0pp
有利子負債比率	-	-	-	-	-
<b>(収益性)</b>					
ROA (総資産経常利益率)	11.0%	13.1%	12.5%	14.7%	2.2pp
ROE (自己資本利益率)	6.2%	10.2%	10.0%	13.4%	3.3pp
売上高営業利益率	19.6%	23.8%	22.3%	24.0%	1.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年1月期は次世代版「まかせてネット」のリリースで増収増益を見込む

#### 1. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の連結業績は、売上高が前期比8.7%増の2,753百万円、営業利益が同13.6%増の690百万円、経常利益が同12.3%増の692百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.5%減の480百万円となる見通し。前期に計上した特別利益がなくなる反動で親会社株主に帰属する当期純利益は減益となるが、売上高・営業利益・経常利益は連続増収増益を見込む。また、営業利益率はASP事業の売上構成比が高まることから、前期の24.0%から25.1%に上昇する。

#### 2027年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/1期				27/1期		前期比
	実績	売上比	中間期計画	前年同期比	通期計画	売上比	
売上高	2,533	-	1,298	4.1%	2,753	-	8.7%
営業利益	607	24.0%	303	-2.4%	690	25.1%	13.6%
経常利益	616	24.3%	305	-2.5%	692	25.1%	12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	508	20.1%	211	-1.9%	480	17.4%	-5.5%
1株当たり当期純利益(円)	43.01		16.94		39.25		

出所：決算短信よりフィスコ作成

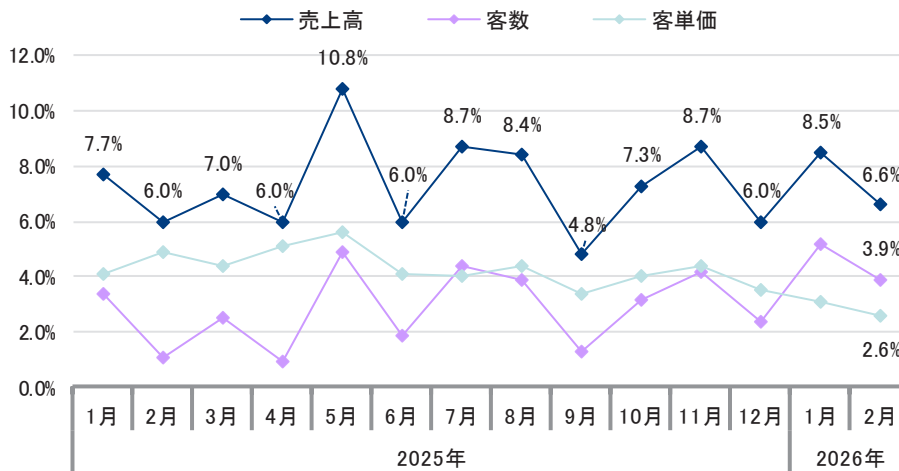
中間期業績については売上高で前年同期比4.1%増の1,298百万円、営業利益で同2.4%減の303百万円と増収減益を見込んでいる。2025年12月末に「まかせてネット」の主要顧客1社の解約が発生した影響が残ることに加え、期初時点での受注見込案件が前期を下回る水準であることが主因である。しかし、下期は2026年秋に次世代版「まかせてネット」となる「まかせてネットDX」のリリースを控えており、これを機に新規顧客の獲得やアップセルが進むことが期待される。これにより、2ケタ増収増益ペースに復帰することを見込んでいる。

事業セグメント別では、引き続きASP事業が収益をけん引する。「まかせてネットDX」のリリース効果を見込み、2027年1月期末の契約店舗数は前期末比5.1%増の7,100店舗、2027年1月時点の月額利用料は同9.9%増の100百万円、1店舗当たり平均売上高は同4.5%増の14千円を目指す。「まかせてネットDX」のリリースにより、売上・発注・勤怠管理といった基本機能に加え、各種オプション機能を一元管理できる環境を整備し、顧客の利便性の向上を図る。また、新規顧客の獲得を加速するためマーケティング部を新設し、MAツールを活用したデジタルマーケティング施策を展開する。従来の属人的な営業スタイルから、ITを積極活用することで効率的に顧客を獲得していく。営業体制としては、既存顧客向け(アップセル提案等)で7名、新規顧客向けで5名、マーケティング部で2名の体制となるが、適宜増員を進める。一方、前期に伸ばした物流ソリューション事業については、シネマコンプレックス向け特需のはく落により減収減益を見込んでおり、太陽光発電事業やその他の事業については前期比横ばい水準を計画している。

今後の見通し

外食業界の市場環境については、食材費や人件費の高騰を背景とした料金の値上げが続くなかでも、インバウンド需要も追い風となり、前年同月比で1ケタ台後半の増加ペースを維持している。(一社)日本フードサービス協会が毎月発表している「外食産業市場動向調査」によれば、外食チェーンの2026年2月の売上高は前年同月比6.6%増となり、51ヶ月連続で前年実績を上回った。客数は同3.9%増、客単価は同2.6%増といずれも堅調な伸びが続いている。今後の見通しについては、中東情勢(イランを巡る情勢)の動向次第で変わるものと見られるが、長期化・深刻化した場合、エネルギー価格高騰による消費マインドの冷え込みから、店舗売上高がマイナス成長に転じる懸念がある。仮に外食企業の収益状況が悪化すれば、新規出店投資の抑制や退店数が増加し、「まかせてネット」の契約店舗数の下振れリスクが高まることになる。

外食店舗売上高、客数、客単価(前年同月比)



出所：(一社)日本フードサービス協会「JF外食産業市場動向調査(月次データ)」よりフィスコ作成

## 「まかせてネット」の機能開発を強化し、顧客数増・アップセルで成長を目指す

### 2. 成長戦略

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積極的な機能開発による顧客単価の向上に注力していく。これらが順調に進展すれば、過去最高益(2008年1月期営業利益711百万円)の更新も数年内に達成できるものと予想される。外食業界以外の展開については、「iToGo」によるアライアンス戦略の推進のほか、M&Aによる進出も視野に入れている。M&Aについては多店舗展開している小売・流通業界で既に顧客基盤を有している企業が対象となるが、現段階では次世代「まかせてネット」の成長に経営リソースを集中するため、長期的視点での取り組みと位置付けている。

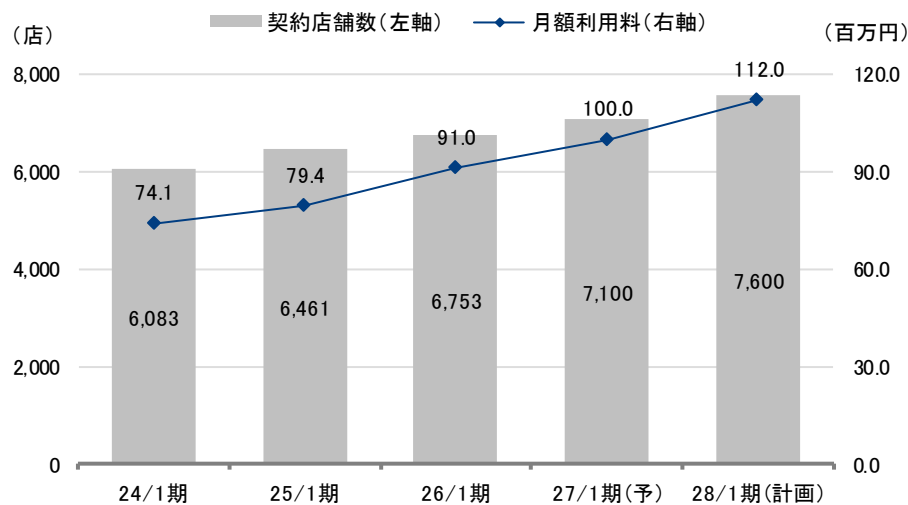
今後の見通し

### (1) 次世代「まかせてネット」

「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13年が経過しており、現在は次世代版「まかせてネットDX」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）負担軽減を主眼としているが、次世代「まかせてネット」では既にリリースしている「まかせて不正検知」「まかせてHR」「まかせて経費精算」「まかせてAIデシャップ」や本部が抱える多様なレガシー業務のDXにも対応し、幅広い機能を一元管理できるプラットフォームへと進化する。今後も新機能を継続的に開発していくことで多様な顧客ニーズに対応し、既存顧客のアップセルと新規顧客の開拓によって年率2ケタ成長を目指す。競合サービスは多いものの、同社は顧客要望に応じたカスタマイズ対応が可能なこと、他社周辺サービスとの連携や充実したサポート体制などを差別化ポイントとして訴求する。

「まかせてネット」の中期目標として次世代版「まかせてネットDX」の拡販により、2028年1月に契約店舗数7,600店舗、月額利用料112百万円、1店舗当たり月額利用料1.47万円を目指す。2年間の年平均成長率は契約店舗数で6.1%、月額利用料で10.9%、1店舗当たり月額利用料で4.6%となる。

まかせてネット契約店舗数・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、同社ヒアリングよりフィスコ作成

### (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期後を目途に収益柱の1つに育成する考えだ。

### (3) オージス総研との共同開発状況

同社は2020年6月に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。既述のとおり「まかせてAIデシャップ」のAIエンジンを開発しており、今後もAIを活用した新規サービスの共同開発を推進する。

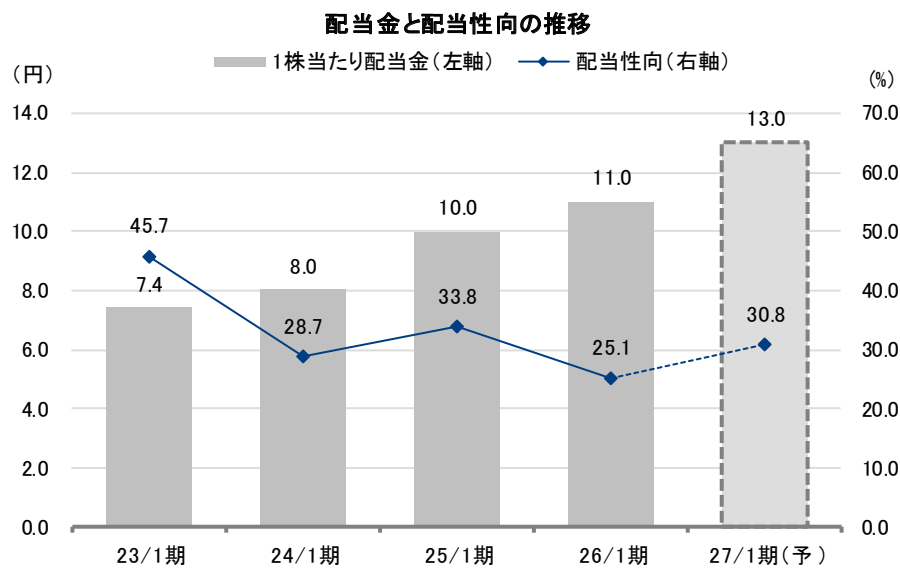
## ■ 株主還元策

### 配当性向30%を目安に利益成長に応じた増配を目指す

株主還元については、内部留保を確保しつつ安定的な配当を継続することを基本方針とし、連結配当性向30%を目安に利益成長に応じた連続増配を目指す。2026年1月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配の11.0円（配当性向25.1%）を実施した。2027年1月期は同2.0円増配の13.0円（同30.8%）と4期連続の増配を予定している。

また、資本効率の向上を目的に2026年1月期は138百万円の自己株式取得を実施し、2026年3月には連結子会社のJPパワーが保有する同社株式368,400株※を173百万円で取得した。これにより、同社の自己株式保有数は87万株超と発行済株式数の7%強を占めることになったが、その一部は新たに導入した業績連動型譲渡制限付株式報酬制度の原資として活用する予定である。

※ JPパワーが元代表取締役の鈴木氏との間で2018年に締結した準金銭消費貸借契約において設定していた担保権を行使し、鈴木氏から同社株式368,400株を取得していた。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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