

2025年1月期 本決算説明資料

2024.2.1-2025.1.31



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

会社概要



- 商号 株式会社ジャストプランニング（スタンダード：4287）
- 代表者 酒井 敬
- 資本金 410,515,430円
- 設立 1994年 3月（平成6年3月）
- 従業員数 57名（2025年1月末）
- 事業目的 流通業界におけるコンピューターシステムの開発及び販売
店舗システム・本部システムに関するコンサルティングシステム
導入及び運用支援上記業務に関する各種消耗品の販売
- 事業内容 ASP事業 システムソリューション事業

2025年1月期 本決算サマリー

2024.2.1-2025.1.31



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

2025年1月期本決算 予算比

(単位：千円)	25/01期予算	25/01期実績	増減／予算比
売上高	2,200,000	2,202,970	+2,970 (+0.1%)
営業利益	550,000	490,291	△59,709 (△10.9%)
経常利益	550,000	495,231	△54,769 (△10.0%)
経常利益率	25.0%	22.5%	(△2.5%)
当期利益	377,000	364,215	△12,785 (△3.4%)
当期利益率	17.1%	16.5%	(△0.6%)

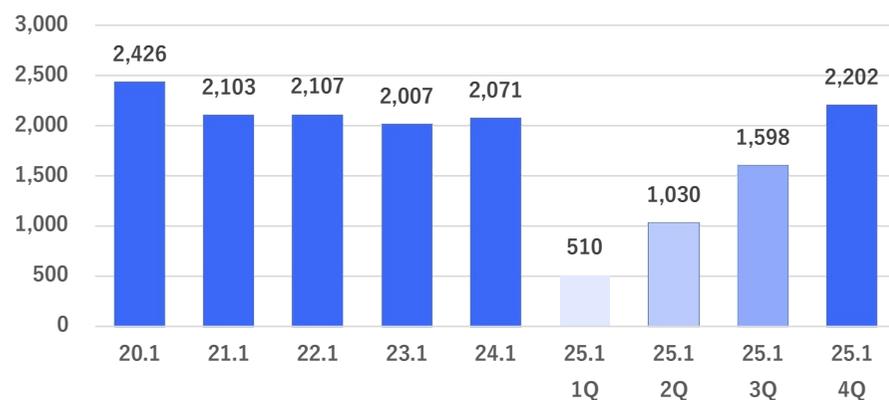
2025年1月期本決算 前期比

(単位：千円)	2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	前期比 YoY	2026年1月期 通期計画
売上高	2,071,745	2,202,970	+131,225 (+6.3%)	2,532,000
営業利益	493,429	490,291	△3,137 (△0.6%)	602,000
経常利益	496,912	495,231	△1,680 (△0.3%)	604,000
経常利益率	24.0%	22.5%	(△1.5%)	—
当期利益	354,548	364,215	+9,667 (+2.7%)	419,000
当期利益率	17.1%	16.5%	(△0.6%)	—
純資産額	3,582,035	3,677,101	+95,066 (+2.7%)	—
総資産額	3,878,459	4,019,679	+141,787 (+3.6%)	—
自己資本比率	92.4%	91.5%	(△0.9%)	—

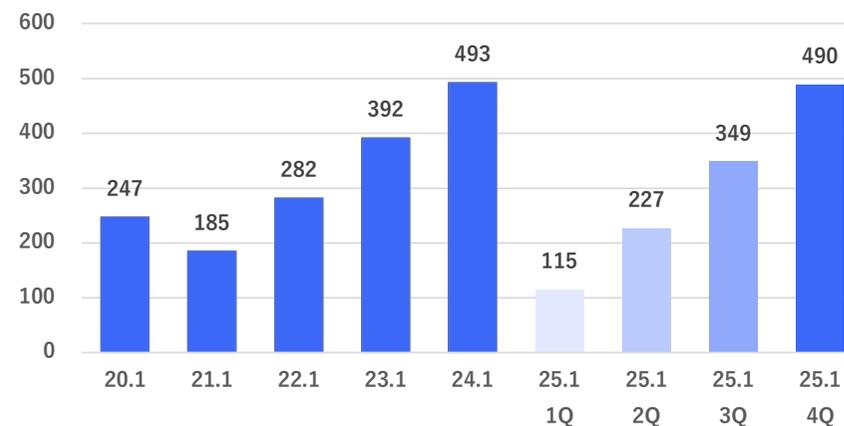
※太陽光事業の盗難事故による設備復旧費用及び受取保険金は、特別費用・特別利益に計上しています。

2025年1月期本決算 決算サマリー

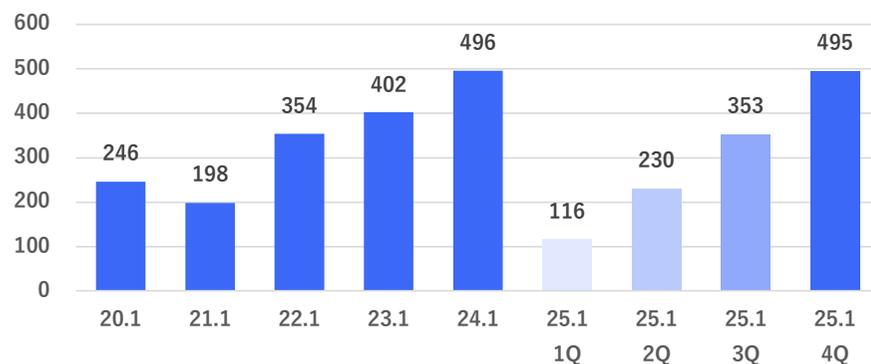
売上高



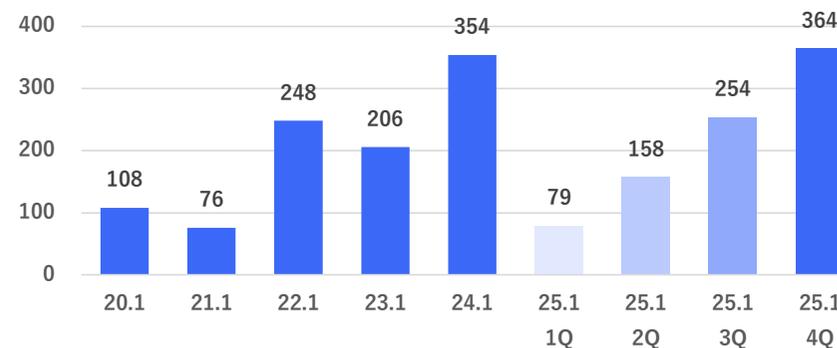
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



(単位：百万円)

2025年1月期本決算 セグメント別売上



(単位：千円)	2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	前期比 YoY
売上高	2,071,745	2,202,970	+131,225 (+6.3%)
ASP事業	1,027,155 [49.6%]	1,088,022 [49.4%]	+60,867 (+5.9%)
システムソリューション事業	59,465 [2.9%]	64,861 [3.0%]	+5,396 (+9.1%)
物流ソリューション事業	757,366 [36.6%]	815,919 [37.0%]	+58,553 (+7.7%)
太陽光発電事業	104,503 [5.0%]	84,093 [3.8%]	△20,409 (△19.5%)
その他事業	123,254 [5.9%]	150,072 [6.8%]	+26,818 (+21.8%)

※[カッコ]内は、セグメント別売上合計に対する構成比

※太陽光発電事業において、盗難事故により稼働が停止していた栃木県那須町の発電事業所は、9月14日に復旧し、稼働再開しております。
設備復旧のための費用及び復旧までの逸失利益については、保険でカバーされており、受取保険金は特別利益、設備復旧費用は特別損失として計上しています。

2025年1月期本決算 セグメント別利益



(単位：千円)	2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	前期比 YoY
セグメント利益	1,090,988	1,122,713	+ 31,725 (+2.9%)
ASP事業	809,900 [74.2%]	822,222 [73.2%]	+ 12,322 (+1.5%)
システムソリューション事業	20,149 [1.8%]	27,028 [2.4%]	+6,879 (+34.1%)
物流ソリューション事業	107,449 [9.9%]	121,907 [10.9%]	+14,458 (+13.5%)
太陽光発電事業	59,814 [5.5%]	41,801 [3.7%]	△18,013 (△30.1%)
その他事業	93,675 [8.6%]	109,753 [9.8%]	+16,078 (+17.2%)

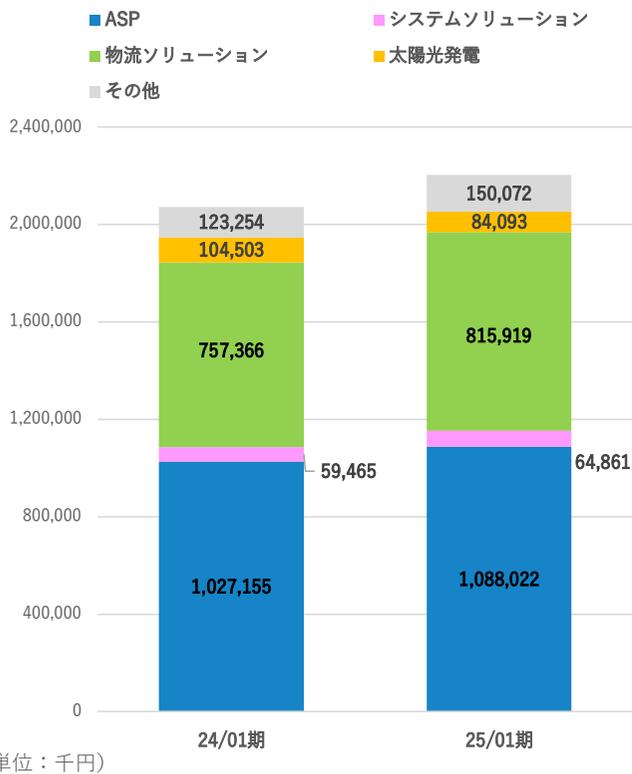
※[カッコ]内は、セグメント別利益合計に対する構成比

※連結企業内取引を相殺前の数値

※太陽光事業の盗難事故による設備復旧費用及び受取保険金は、特別費用・特別利益に計上しています。

2025年1月期本決算 セグメント別

セグメント別売上



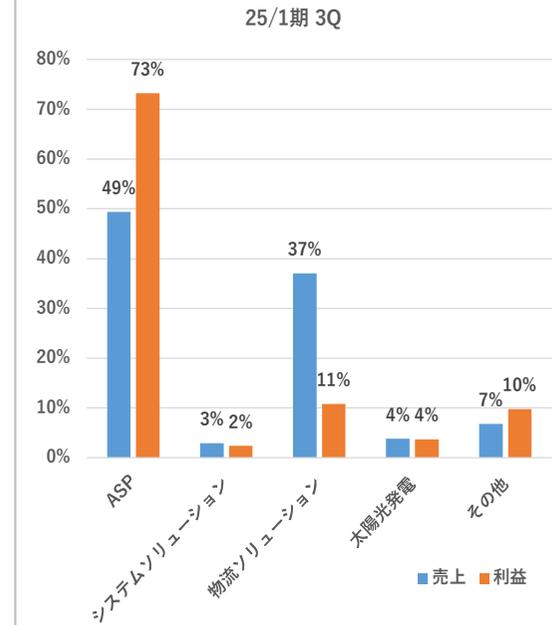
セグメント別利益



主力はASP事業
利益構成比

73%

セグメント構成比



2025年1月度 目標達成率

導入店舗数は計画通り達成したものの、月額売上は予算を下回る結果となりました。

これは、既存顧客へのアップセルが想定通り進まなかったことに加え、新規導入企業においては一部サービスのみが先行稼働しており、順次全サービスへの展開が予定されていることが主な要因です。

目標 | 店舗数 (2025.1)

※モバイル事業除く

6,400 店舗

実績 | 店舗数 (2025.1)

※モバイル事業除く

6,461 店舗 (101%)

目標 | 月額利用料 (2025.1)

※モバイル事業除く

8,500 万円

実績 | 月額利用料 (2025.1)

※モバイル事業除く

7,949 万円 (93%)

対策① 新機能のアップセル

対策② アライアンス先との関係強化

対策③ WEBマーケティング

相互による営業連携で受注角度UP

WEB広告でリードの新規獲得

2026年1月期 連結業績予想

(単位：千円)	2026年1月期 通期予算	2026年1月期 Q2予算
売上高	2,532,000 (14.9%)	1,208,000 (17.3%)
営業利益	602,000 (22.8%)	287,000 (26.0%)
経常利益	604,000 (22.0%)	289,000 (25.2%)
経常利益率	23.9%	23.9%
当期純利益	419,000 (15.0%)	200,000 (26.2%)
当期純利益率	16.5%	16.6%

※ (%) 表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率

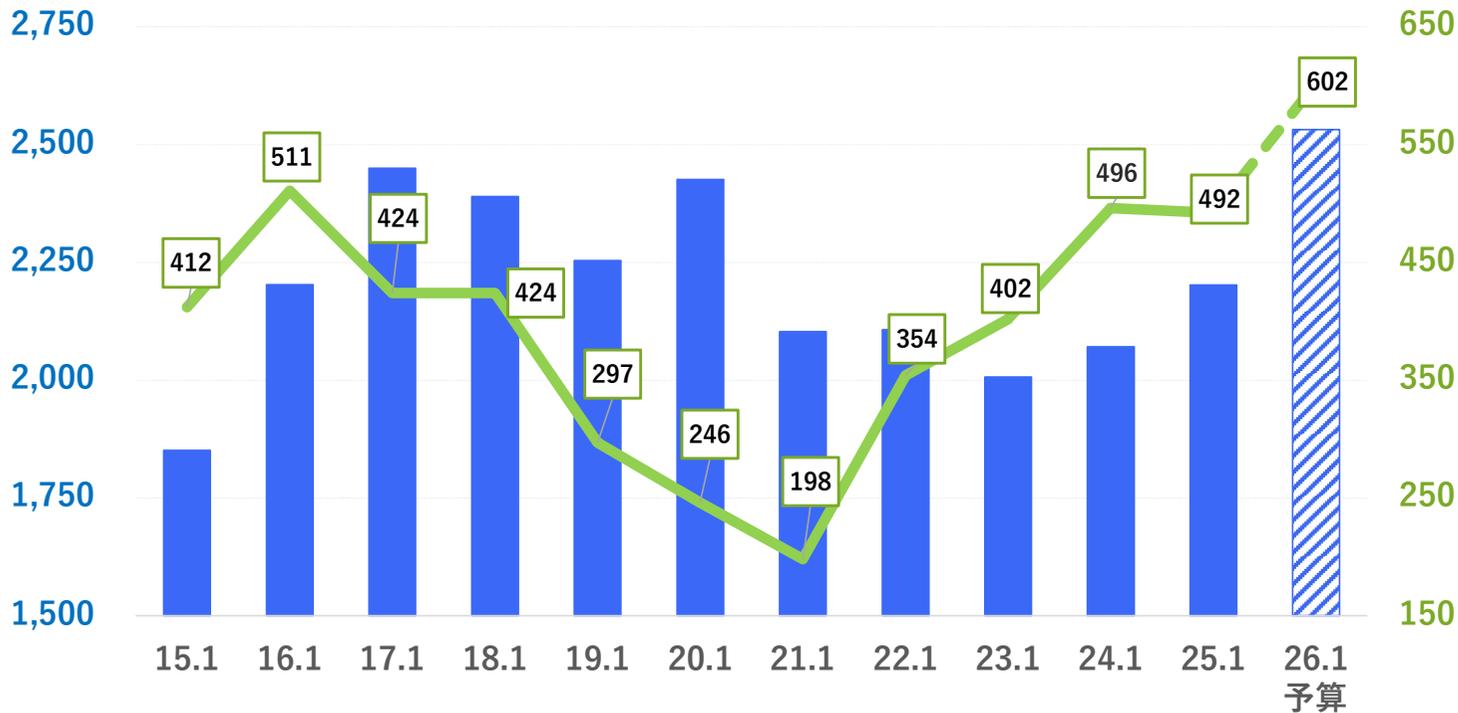
連結売上・利益推移

コロナ禍以降、当社はASP利用料の増加によるストック型収益の強化に注力し、これにより利益率の改善を着実に進めてまいりました。加えて、グループ会社の収益構造の見直しと改善が進んだことも寄与し、利益は回復基調を示しております。2026年1月期は、売上・利益ともに前年比10%を超える成長を見込んでおり、引き続き安定的な成長を目指します。

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益

※23.1より新収益認識基準適用



利益回復の主な要因

- ASP利用料の増加 (ストック型収益)
- グループ会社の収益改善
- 利益率改善と収益構造の維持

2026年1月期 見通し (前年比)

- ✓ 売上高/10%超増加見込み
- ✓ 経常利益/10%超増加見込み

まかせてシリーズの店舗数推移

ご契約店舗数 **6,461**店舗 (2025年1月末現在)

ご契約店舗数／2024年1月比 106%
2025年1月期目標店舗数：6,400店舗

新規契約店舗数：351店舗 (244)

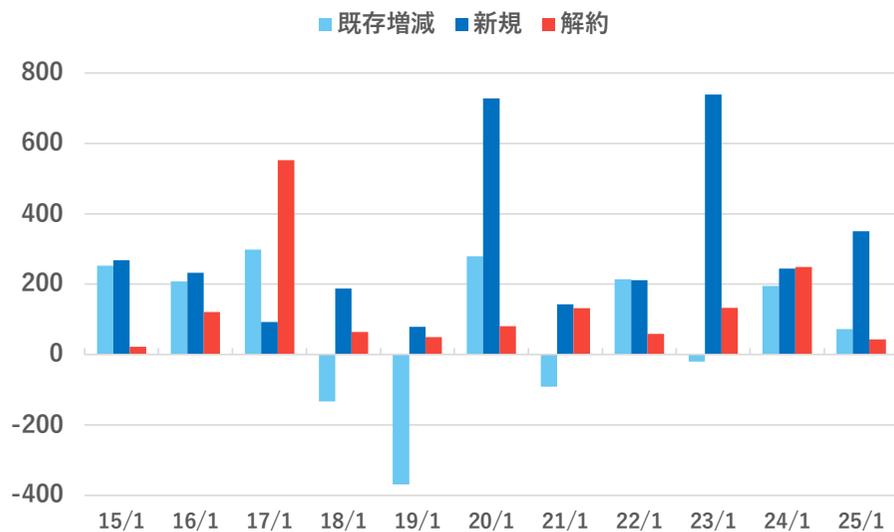
解約店舗数：43店舗 (249)

既存増加店舗数：396店舗 (850)

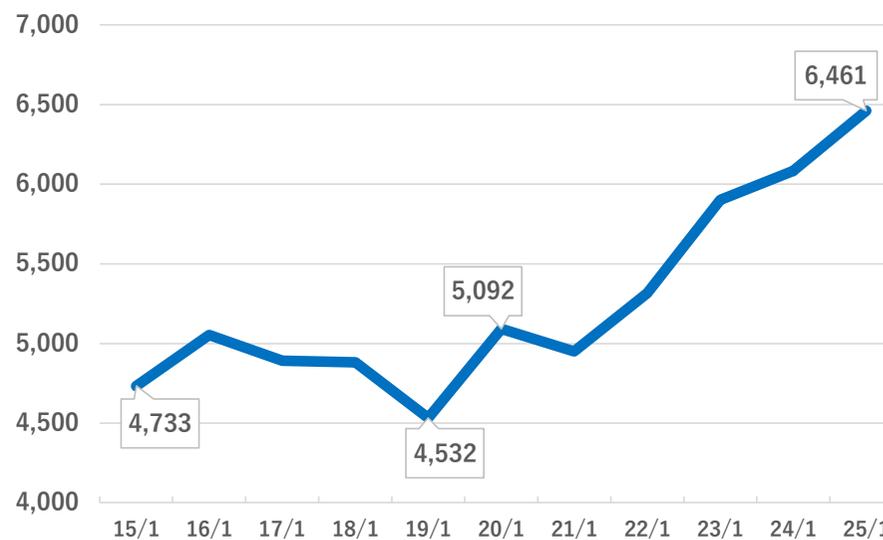
既存減少店舗数：323店舗 (655)

※既存店舗の増減は休店、再開含む
※2025年1月末年間実績、カッコ内は前年1月末／年間実績

新規・解約・既存増減の推移



ご契約店舗数の推移



モバイル事業の店舗数推移

2025年1月末現在

ご契約店舗数 1,435店舗

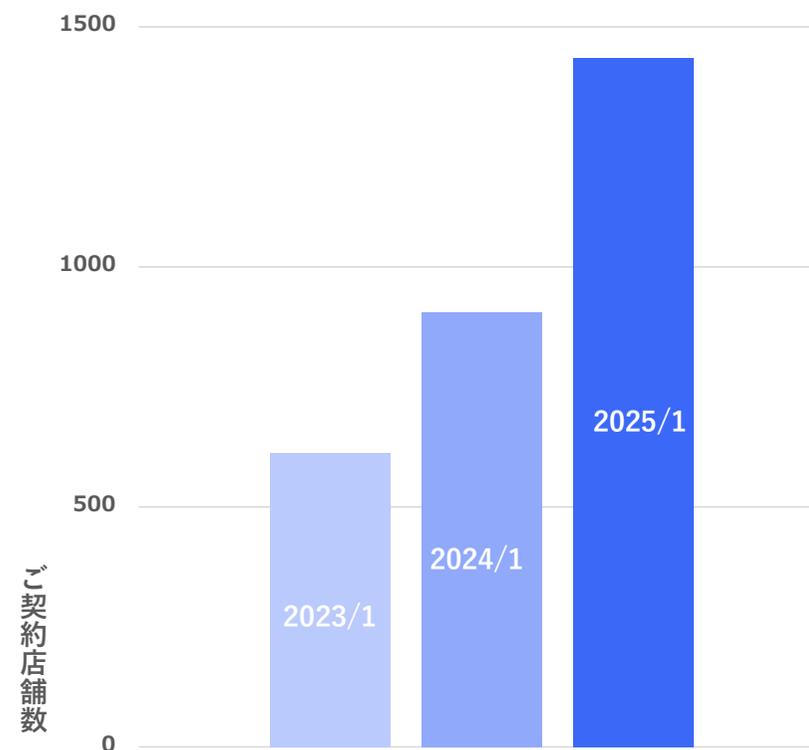
(2024年1月末比)

ご契約店舗数 159%

モバイル事業は前年同月比159%と大幅な成長を記録しました。市場ニーズの的確な把握と継続的なサービス改善が功を奏し、引き続き事業拡大に向けて高い成長率を目指します。



モバイル事業店舗数



事業戦略



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

サービス概要図①

企業にあったサービスをチョイスし、まかせてネットで一元管理 ※単体サービスでの利用も可能



サービス概要図②

外食DX支援

外食経営に必要な様々なデータを統合しより便利に。

自社サービス×様々な飲食店システムとの連携で、外食企業の業務を簡素化・効率化するシステムを提供しております。

●リリース

2024.5 不正検知システム

飲食チェーン店で監査しきれない現金会計の見えにくい不正を検知するシステム。

2024.6 HRシステム

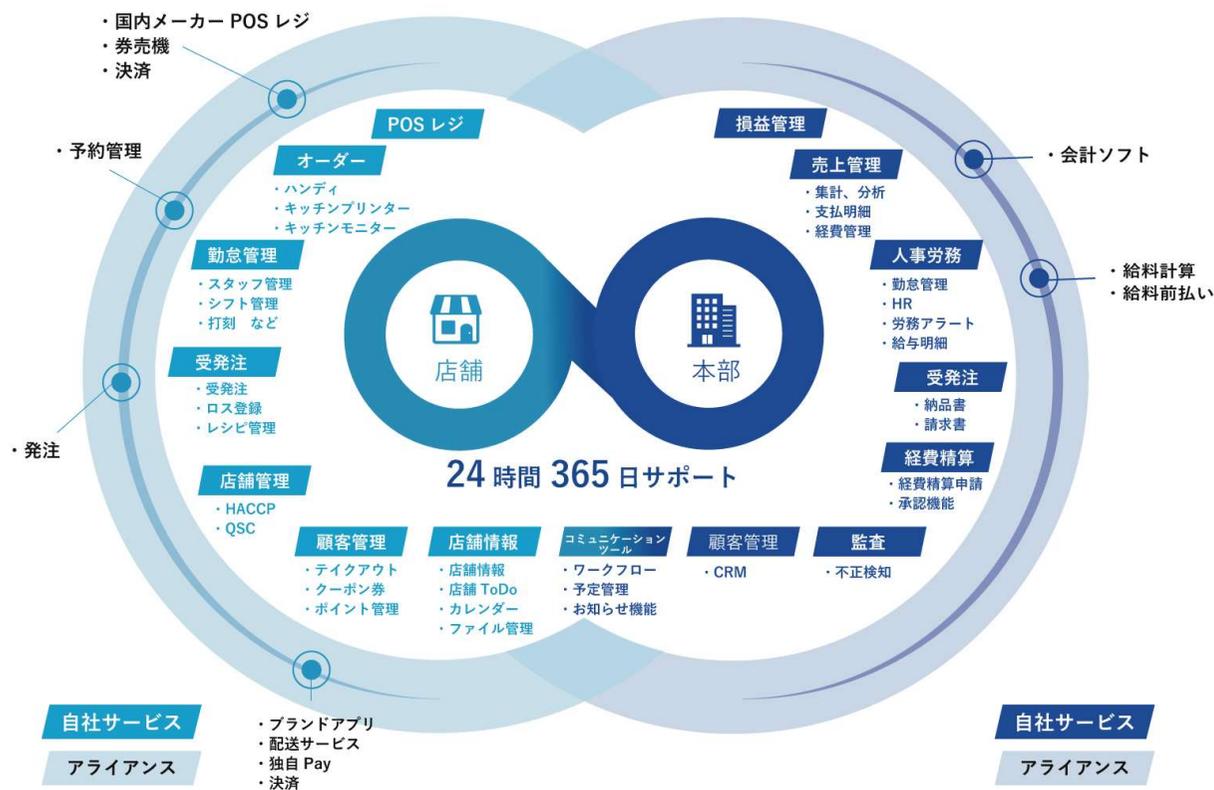
人事情報を総合的管理ができる

2024.9 店舗運営支援

ワークフロー機能、業務通達（お知らせ）機能、ToDoスケジュール管理

2024.10 経費精算

JIIMA認証取得、経費精算申請、承認、外部連携/出力



店舗管理システム
まかせてポイント

売上管理	HACCP	経費精算
勤怠管理	HR	ワークフロー
仕入管理	不正検知	

POS・オーダーシステム
まかせてタッチ

モバイルオーダー・ペイ
iTOGO

テイクアウト
ポイント管理
顧客管理

中期計画（単体）FY2025-2027（MRR）

まかせてネットシリーズ 中期目標

2025.1期

店舗数 6,461店舗

まかせてネット 7,949万円

・人材育成

新技術導入に対応するエンジニアの育成、人材補強を進める

・新サービスのリリース

まかせてネットDXを軸とした新サービスの開発、リリース
不正検知サービス

・アライアンスの関係強化

2026.1期

店舗数 6,700店舗

まかせてネット 8,660万円

新サービス 590万円

・人材補強/教育

エンジニアの採用、研究開発の推進
レガシー業務のDX化を目的とした提案型営業の強化

・新サービスのバージョンアップ

まかせてネットDXの稼働に伴う機能強化
まかせてネットEXの機能移植

・WEBマーケティングの強化

新規リードの獲得とオンラインでの認知拡大
ホットリードの育成と商談化の促進

2027.1期

店舗数 7,100店舗

まかせてネット 9,000万円

新サービス 1,000万円

・新規サービスの拡販

次期まかせてネットの拡販
新規顧客獲得強化

・新市場BtoBビジネスへの進出

次期まかせてネットの本部DX機能のBtoBビジネスへの参入
※店舗展開ビジネス以外の業界への参入

中期計画施策 | まかせてネット

次世代まかせてネットの開発継続中

現まかせてネットと相互に連携し、段階的にオプション販売を開始

外食・小売 店舗/本部DX化

本部の扱う様々な レガシー業務のDX化

店舗DXはもちろん、本部の扱う様々なレガシー業務のDX化を進め、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。

全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

新サービスの 強化と展開

HR、経費精算、ワークフロー等

新サービスの既存顧客への導入を強化。ユーザーからのフィードバックをもとに必要機能を追加し、継続的な改善を図ることで、DX化の促進にも貢献する。

価格競争に巻き込まれず、便利な機能やサポートで差別化を図る

WEBマーケティング

WEBマーケティングの強化

WEBマーケティングの強化を通じて、リード獲得およびホットリード化を図る。
具体的には、WEB広告の活用、ホワイトペーパーの導入、MAツールの導入を施策として展開。

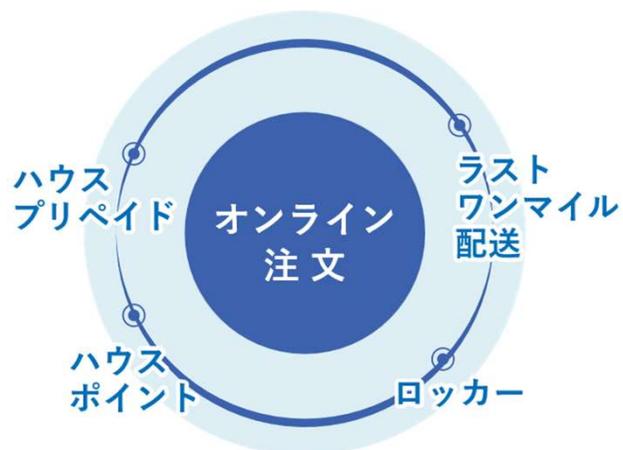
見込み顧客を増やし、興味度の高いリードを育てて商談につなげる

中期計画施策 | iToGo

モバイルオーダーの機能強化、他社連携強化でブランドアプリのDX化。
飲食店以外の業種のマーケティング

1. 他社連携強化

ブランドと顧客（消費者）との関係強化を最重要と考えた連携を実現



既存のブランドアプリへの組み込みも可能

2. ロイヤリティ強化

ポイント管理

顧客管理

オンライン注文だけでなく、イートインにも対応した会計金額に応じたポイントプログラム

※まかせてネットで培ったPOS連携により実現



3. 新業種へ挑戦

量販店

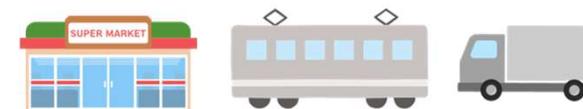
スーパー

商業施設

ラストワンマイル

沿線

日常生活シーンのオンライン注文接点を飲食から商圈異業種に拡大



- ・量販店スーパー／BLUE CHIP様
- ・沿線／京王電鉄様、東急電鉄様
- ・ラストワンマイル配送／ウィルポート様

SIFO社との資本業務提携について

2025年3月、株式会社SIFOとの資本業務提携をしました。

■提携の背景・目的

長年にわたり飲食業向けに業務DXを支援してきた「まかせてネット」と、漁師直送の水産物流通プラットフォーム「ブルーフォーラム」が連携し、水産業×飲食業の新たなバリューチェーンを創出します。

■提携相手：株式会社SIFO

全国の漁業者と連携した水産物流通プラットフォームを展開
「食の未来を支える」ミッションのもと、産地直送の水産物販売と物流最適化を推進

■今後の展望

- ・相互の顧客ネットワークへのサービス連携
- ・ブルーフォーラムのシステム開発・物流連携
- ・データ連携による需要予測
- ・トレーサビリティ強化

提携内容とシナジー

