

2025年1月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2024.2.1-2024.07.31



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 58名（2024年7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 第2四半期（中間期）決算サマリー

2024.2.1-2024.7.31



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 第2四半期（中間期）決算 前年比

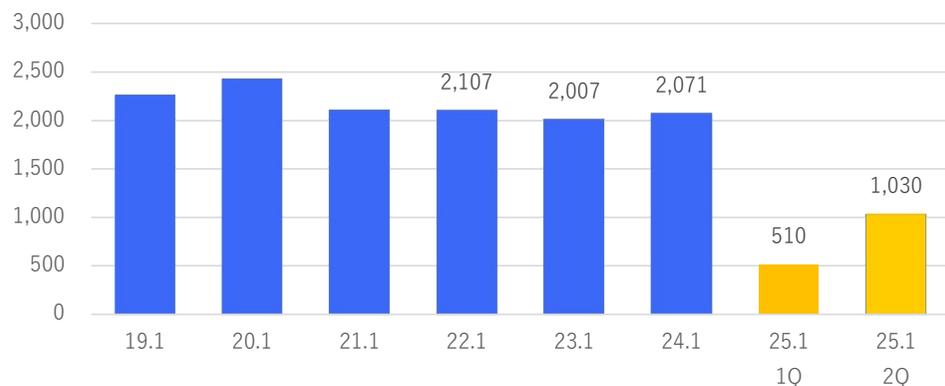


(単位：千円)	24/01期 中間期	25/01期 中間期	増減／前年比
売上高	1,027,284	1,030,260	+2,976 (+0.3%)
営業利益	246,148	227,744	△18,404 (△7.5%)
経常利益	248,929	230,848	△18,081 (△7.3%)
経常利益率	24.2%	22.4%	(△1.8%)
当期利益	170,245	158,486	△11,759 (△6.9%)
当期利益率	16.0%	15.4%	(△0.6%)
純資産額	3,462,950	3,561,572	+98,622 (+2.8%)
総資産額	3,750,739	3,899,982	+149,243 (+4.0%)
自己資本比率	92.3%	91.3%	(△1%)

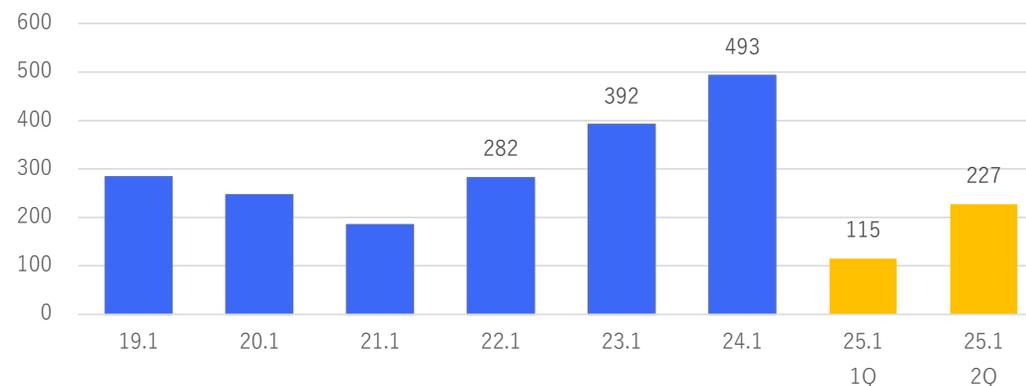
2025年1月期 第2四半期（中間期）決算 決算サマリー



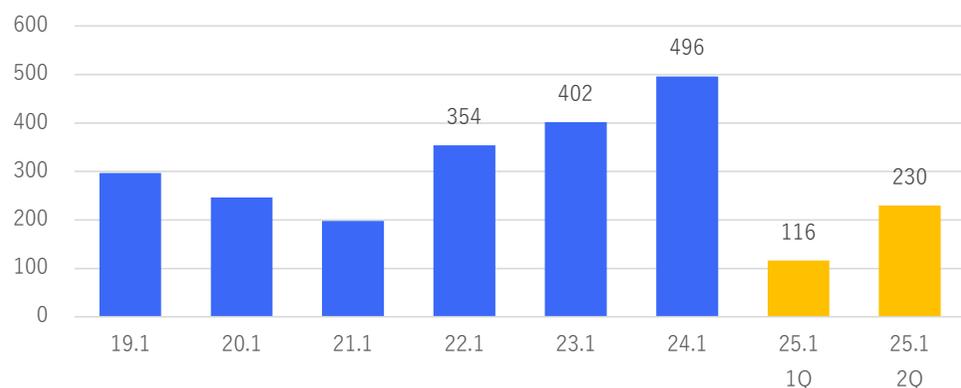
売上高



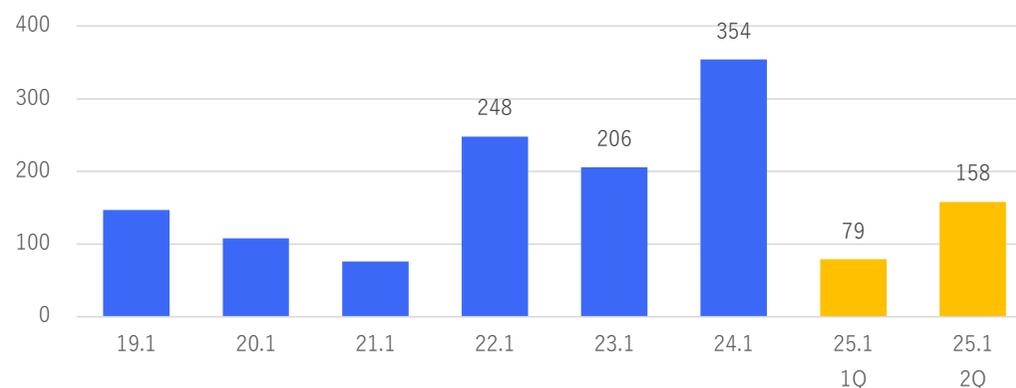
営業利益



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 第2四半期（中間期）決算 セグメント別売上



(単位：千円)	24/01期 中間期	25/01期 中間期	対前年比
売上高	1,027,284	1,030,260	+2,976 (+0.3%)
ASP事業	503,214 [49.0%]	522,216 [50.7%]	+19,002 (+3.8%)
システムソリューション事業	33,262 [3.3%]	31,777 [3.1%]	△1,458 (△4.5%)
物流ソリューション事業	373,180 [36.3%]	353,403 [34.3%]	△19,777 (△5.3%)
太陽光発電事業	58,843 [5.7%]	47,503 [4.6%]	△11,340 (△19.3%)
その他事業	58,783 [5.7%]	75,358 [7.3%]	+16,575 (+28.2%)

※[カッコ]内は、セグメント別売上合計に対する構成比

2025年1月期 第2四半期（中間期）決算 セグメント別利益



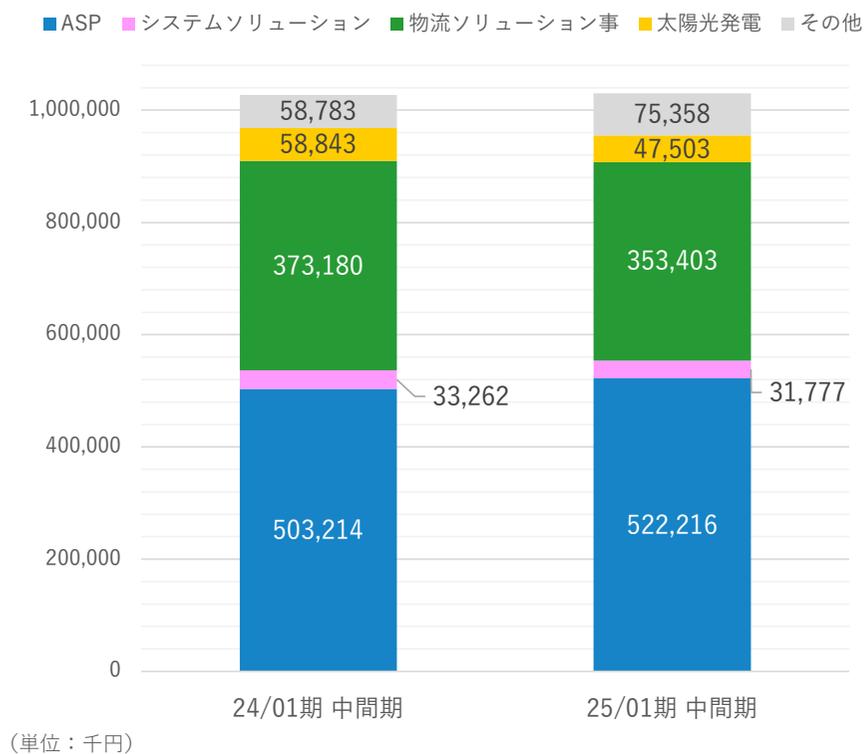
(単位：千円)	24/01期 中間期	25/01期 中間期	対前年比
セグメント利益	537,068	545,658	+8,590 (+1.6%)
ASP事業	391,513 [72.9%]	398,470 [73.0%]	+6,957 (+1.8%)
システムソリューション事業	10,768 [2.0%]	11,509 [2.1%]	+741 (+6.9%)
物流ソリューション事業	52,941 [9.9%]	52,808 [9.7%]	△133 (△0.3%)
太陽光発電事業	36,088 [6.7%]	26,812 [4.9%]	△9,276 (△25.7%)
その他事業	45,755 [8.5%]	56,057 [10.3%]	+10,302 (+22.5%)

※[カッコ]内は、セグメント別売上合計に対する構成比
 ※連結企業内取引を相殺前の数値

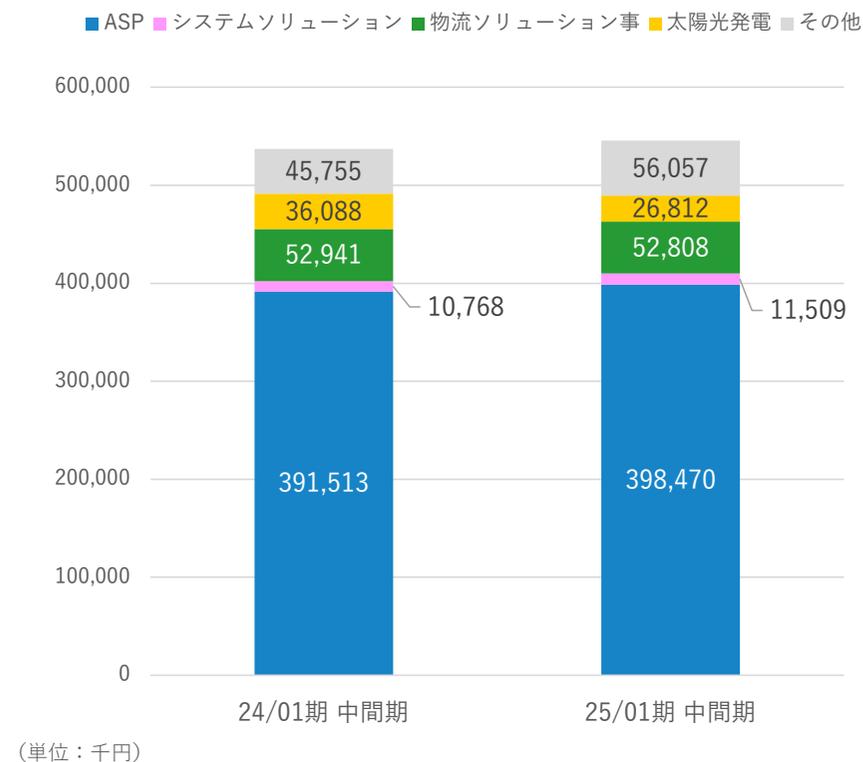
2025年1月期 第2四半期（中間期）決算 セグメント別



セグメント別売上



セグメント別利益



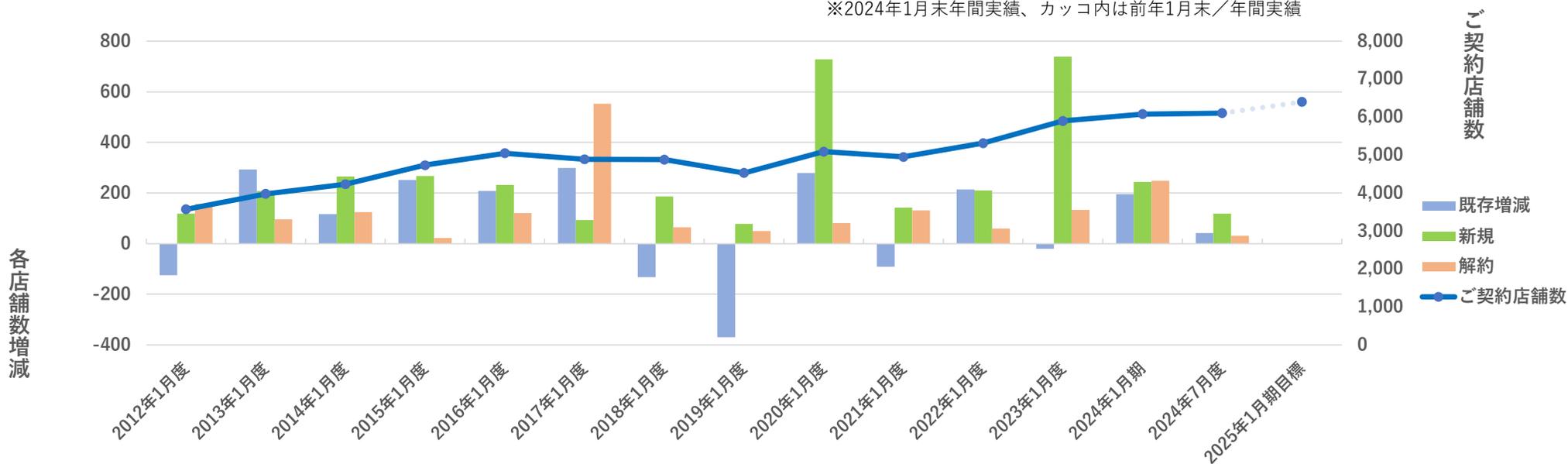
まかせてシリーズの店舗数推移

契約店舗数は2024/1比 103%
 2025年1月期目標店舗数：6,400店舗

2024年7月末現在 ご契約店舗数 6,102店舗

新規契約店舗数：	119店舗 (739)
解約店舗数：	31店舗 (133)
既存増加店舗数：	223店舗 (517)
既存減少店舗数：	181店舗 (537)

※既存店舗の増減は休店、再開含む
 ※2024年1月末年間実績、カッコ内は前年1月末／年間実績



事業戦略



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

お客さまへのサービス提供に対する考え方

企業の各機能の中に積極的に飛び込む

企業の各機能の中に積極的に飛び込み、「業務改善」を視点として、皆様への運用教育や「道具の使い方」について

完全遂行出来るまでの教育および訓練と一緒にやっていく姿勢。

【特に店舗オペレーションでの教育について】

お互い「下請」的な考えは捨てる

お互いの図りし得ないノウハウを、きちんと共有する事がシステム構築の重要なカギとなる。ベンダーは決して「お客様の言う通りに」と言うスタンスではなく、現状を冷静に見つめ、外食経営企業と議論し、より良い仕組み作りを目指す。

これがなければ「ビジネスパートナー」としての役割が生まれてこないと考える。



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

外食/小売向け
店舗・本部管理システム

まかせてネット EX



まかせてネットで一元管理

25年750社以上へのシステム導入実績
運用にあったカスタマイズが強みの
業務管理システム

連携

次期まかせてネット（順次開発中）

本部・店舗DX機能

まかせてネットEXと相互にデータ連携
蓄積データの利活用によりシステムを拡張
オプションサービスとして利用可
※全機能の開発完了を待たずにオプション販売開始

売上管理

POSレジと連携で売上分析
※まかせてタッチ・メーカーPOS
や券売機連携

勤怠管理

シフト、タイムレコーダー、
人件費管理

仕入管理

発注・原価管理・FLコスト
※インフォーマット連動可能

自社サービス×様々な外食システムとの
連携を強化
外食企業の業務を簡素化・効率化

連携



連携



外食/小売向け
POS・オーダーシステム

まかせてタッチ



連携



POS

従来型のメーカーPOSとまかせてタッチオーダーの連携の可能

Order

外食/小売向け
自社ブランドチェーンアプリ | モバイルオーダー&ペイ



テイクアウト

デリバリー

顧客管理

ポイント管理

顧客管理

独自Pay

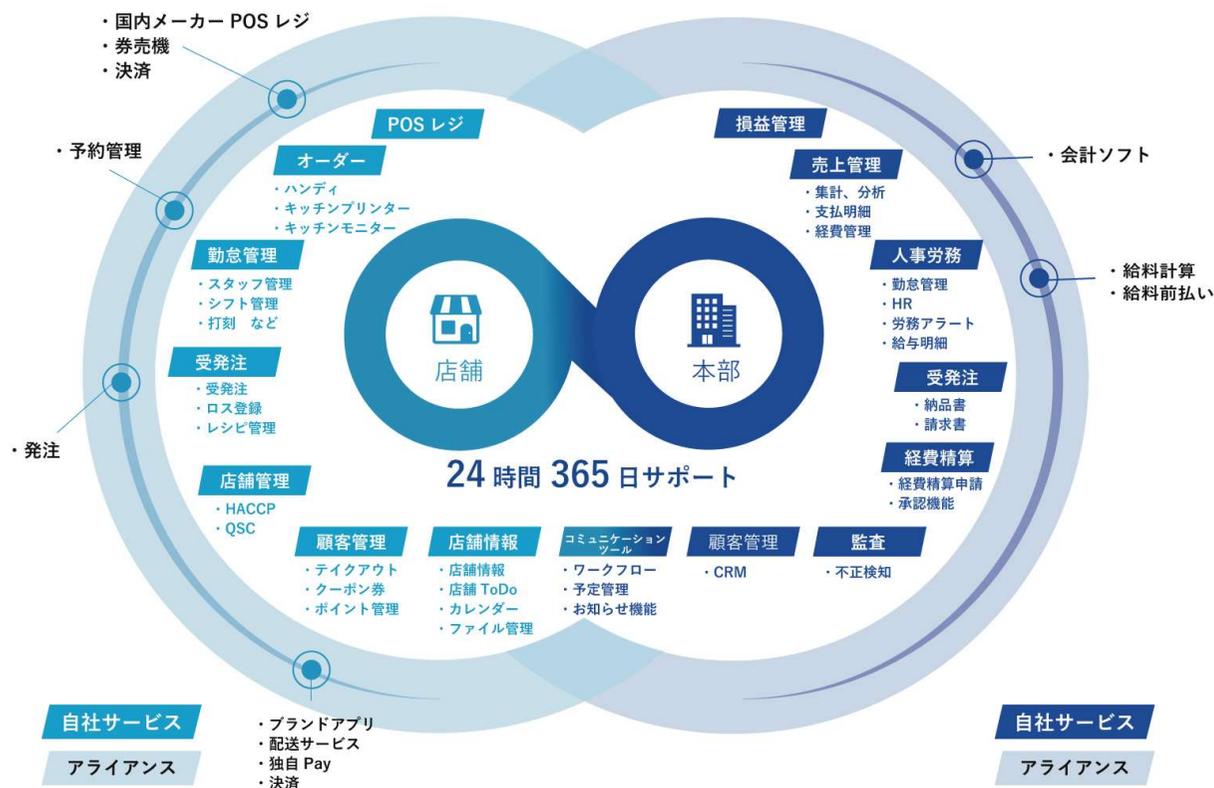


サービス概要図②

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

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
いTOGO

テイクアウト
ポイント管理
顧客管理

中期計画（単体） FY2024-2026



2024.1期

2025.1目標 モバイル事業除く

店舗数 **6,083**店舗

月額利用料 **7,410**万円

- ・ **人材育成**
エンジニアの育成、部署転換など
- ・ **新サービスの構築**
HR、電子帳簿保存法対応等
- ・ **アライアンスの関係強化**

2025.1期

2025.1目標 モバイル事業除く

店舗数 **6,400**店舗

月額利用料 **8,500**万円

- ・ **人材補強/教育**
エンジニアの採用、研究開発の強化
- ・ **新サービスの構築**
次期まかせてネットを軸に新サービスの開発、リリース
既存ユーザへのクロスセル
- ・ **新市場の開拓**
飲食店以外の店舗ビジネス業界へのマーケティング強化

2026.1期

2025.1目標 モバイル事業除く

店舗数 **7,200**店舗

月額利用料 **9,600**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
- ・ **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

まかせてネットEXとの連携と頭語に連携し、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

次世代まかせてネット 継続開発中

HR機能、電子帳簿保存法対応等

グループ店舗でのテストマーケティング後、拡販開始。
あらゆる外部システムと結合し付加価値を高める。
アライアンス先との関係強化、新たなマーケティングを用いた販売強化を行い、積極的に新規顧客の獲得を目指す。

サービス利用料の低価格化を指向する競合他社との差別化を図る

WEBマーケティング

WEB広告の運用を開始

2024.1期から新規リードの獲得を目的としたWEB広告の運用を開始。
問い合わせからの受注率が高い事からリード獲得数のUPを目指す。

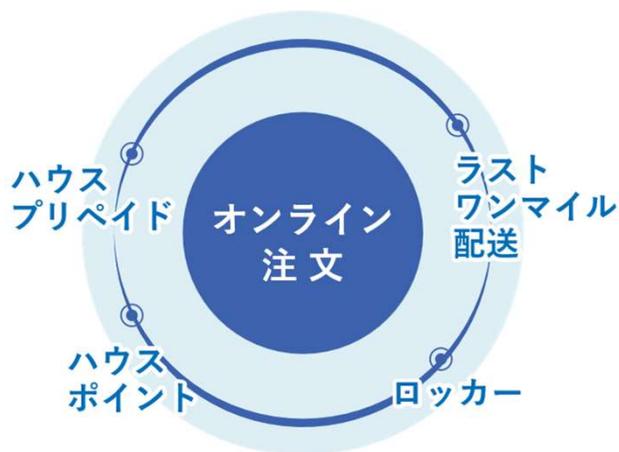
WEB広告への強化でリード獲得

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

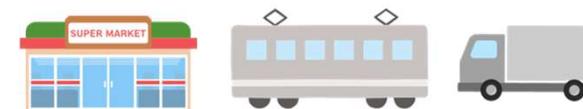
スーパー

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