

2026年1月期 第1四半期決算説明資料

2025.2.1-2025.4.30



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（2025年4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

2026年1月期 第1四半期決算サマリー

2025.2.1-2025.4.30



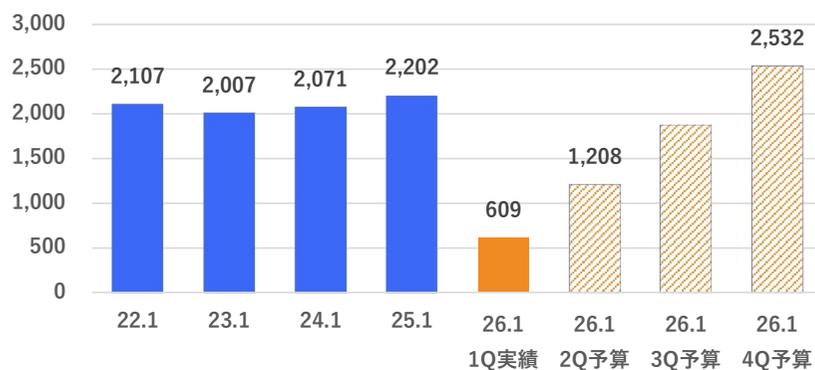
株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

2026年1月期 第1四半期決算 前年比

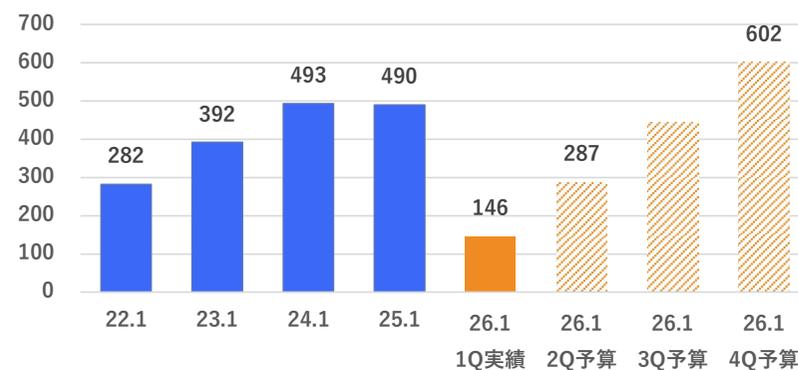
(単位：千円)	2025年1月期 1Q実績	2026年1月期 1Q実績	前期比 YoY	2026年1月期 通期計画
売上高	510,435	609,979	+99,544 (+19.5%)	2,532,000
営業利益	115,252	146,731	+31,479 (+27.3%)	602,000
経常利益	116,105	148,450	+32,344 (+27.9%)	604,000
経常利益率	22.7%	24.3%	(+1.6%)	—
当期利益	79,721	103,822	+24,101 (+30.2%)	419,000
当期利益率	15.6%	17.0%	(+1.4%)	—
純資産額	3,536,599	3,595,462	+58,863 (+1.7%)	—
総資産額	3,845,153	3,943,737	+98,584 (+2.6%)	—
自己資本比率	92.0%	91.2%	(△0.8%)	—

2026年1月期 第1四半期決算 決算サマリー

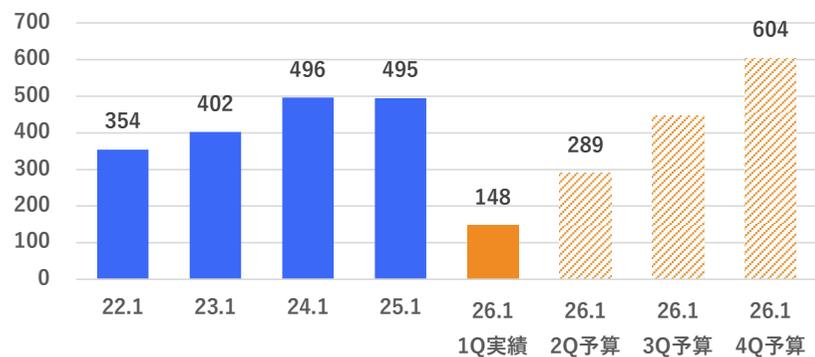
売上高



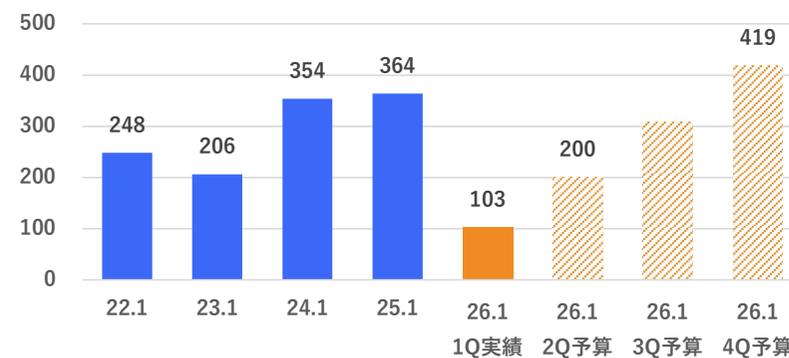
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



(単位：百万円)

2026年1月期 第1四半期決算 セグメント別売上



(単位：千円)	2025年1月期 1Q実績	2026年1月期 1Q実績	前期比 YoY
売上高	510,435	609,979	+99,544 (+19.5%)
ASP事業	257,651 [50.5%]	290,521 [47.6%]	+32,870 (+12.8%)
システムソリューション事業	15,063 [2.9%]	24,503 [4.0%]	+9,439 (+62.7%)
物流ソリューション事業	175,398 [34.4%]	235,871 [38.7%]	+60,472 (+34.5%)
太陽光発電事業	26,079 [5.1%]	27,885 [4.6%]	+ 1,805 (+6.9%)
その他事業	36,241 [7.1%]	31,197 [5.1%]	△5,044 (△13.9%)

※[カッコ]内は、セグメント別売上合計に対する構成比

2026年1月期 第1四半期決算 セグメント別利益



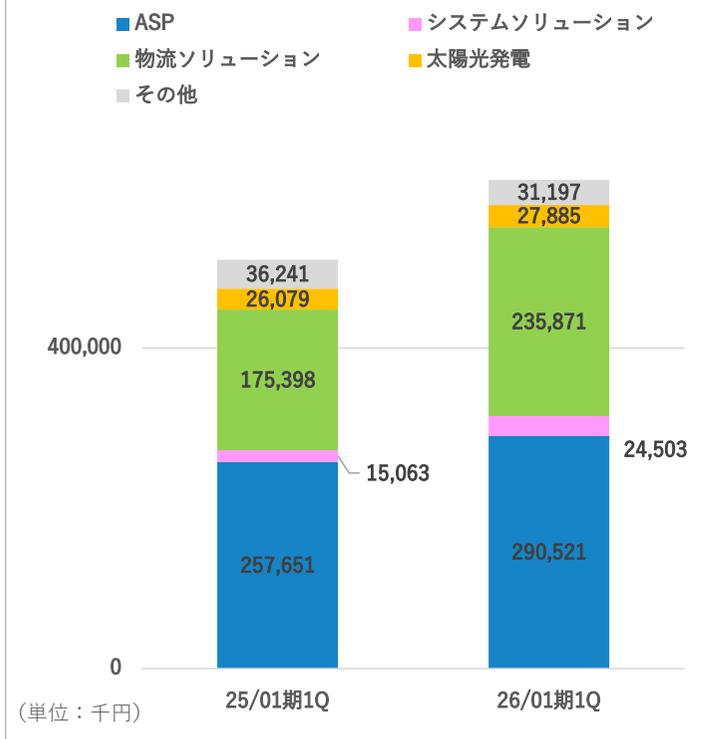
(単位：千円)	2025年1月期 1Q実績	2026年1月期 1Q実績	前期比 YoY
セグメント利益	273,281	300,151	+ 26,869 (+9.8%)
ASP事業	198,097 [72.5%]	219,222 [73.0%]	+ 21,125 (+10.7%)
システムソリューション事業	5,523 [2.0%]	3,320 [1.1%]	△2,202 (△39.9%)
物流ソリューション事業	26,407 [9.7%]	36,310 [12.1%]	+9,902 (+37.5%)
太陽光発電事業	15,764 [5.8%]	18,025 [6.0%]	+ 2,260 (+14.3%)
その他事業	27,488 [10.0%]	23,272 [7.8%]	△ 4,216 (△15.3%)

※[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

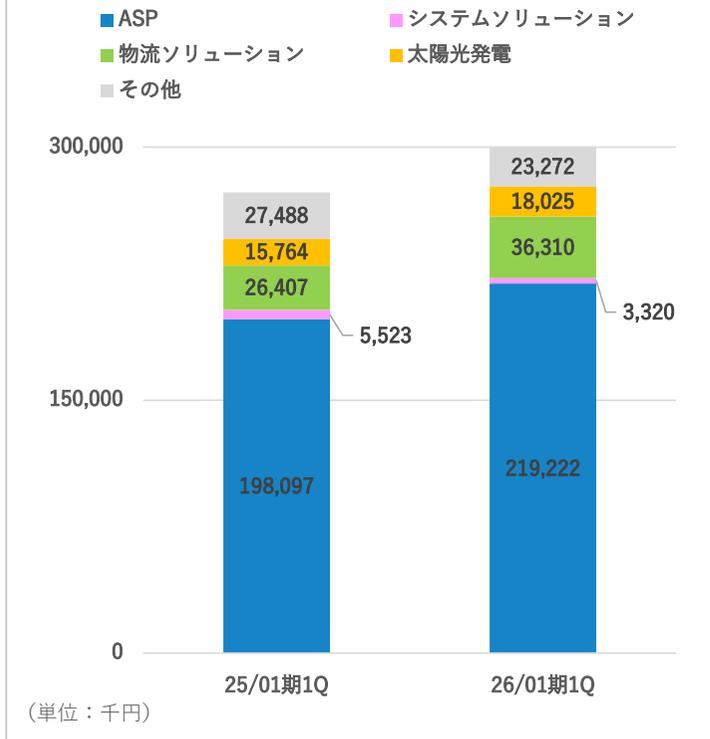
2026年1月期 第1四半期決算 セグメント別



セグメント別売上



セグメント別利益

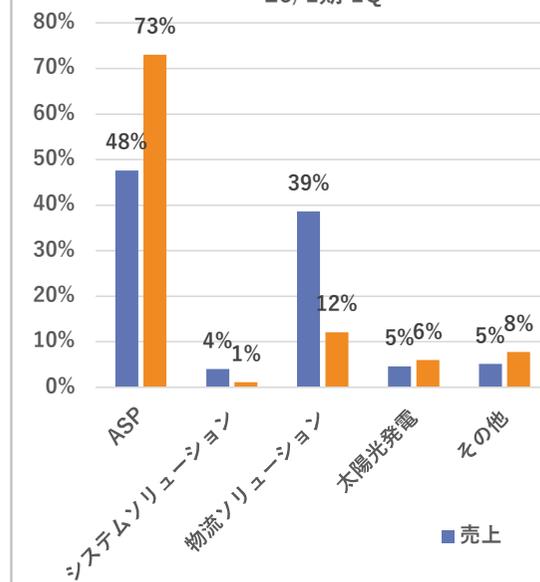


主力はASP事業
利益構成比

73%

セグメント構成比

26/1期1Q



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

まかせてシリーズの店舗数推移

ご契約店舗数 **6,532**店舗 (2025年4月末現在)

ご契約店舗数／2025年1月比 101%

2026年1月期目標店舗数：6,700店舗

「まかせてシリーズ」は堅調に拡大を続け、2025年1月期には6,532店舗を突破。過去数年の安定成長を背景に、2026年1月期の目標である6,700店舗達成も視野に入っています。収益の柱として、今後も継続的な成長が見込まれます。

新規契約店舗数： 88店舗 (351)

解約店舗数： 58店舗 (43)

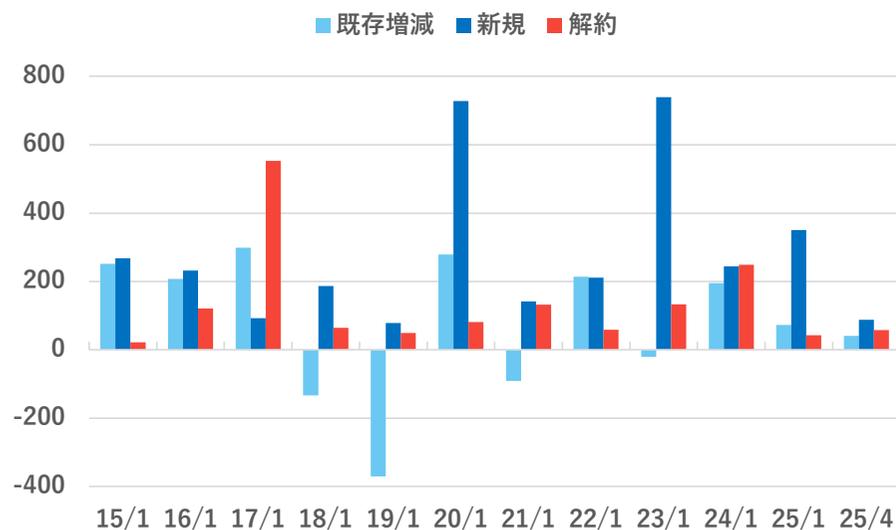
既存増加店舗数：139店舗 (396)

既存減少店舗数： 98店舗 (323)

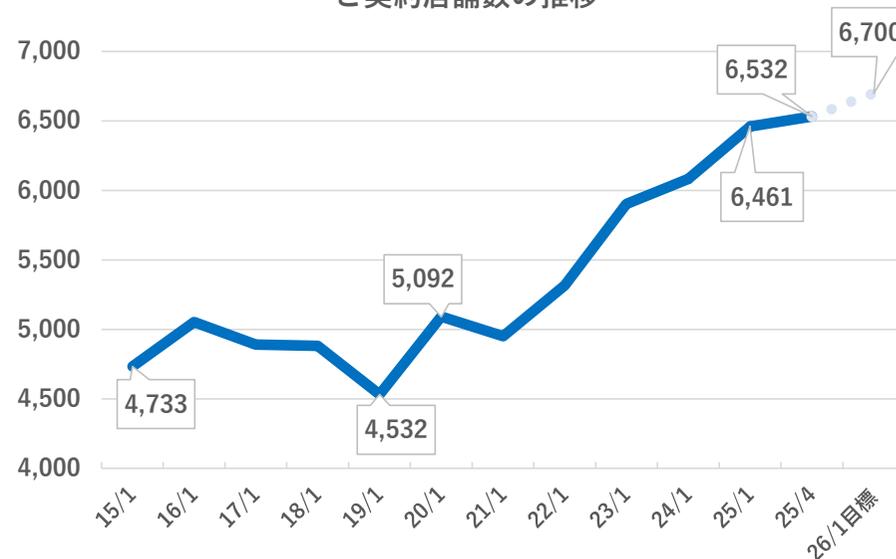
※既存店舗の増減は休店、再開含む

※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4月末現在

ご契約店舗数 1,502店舗

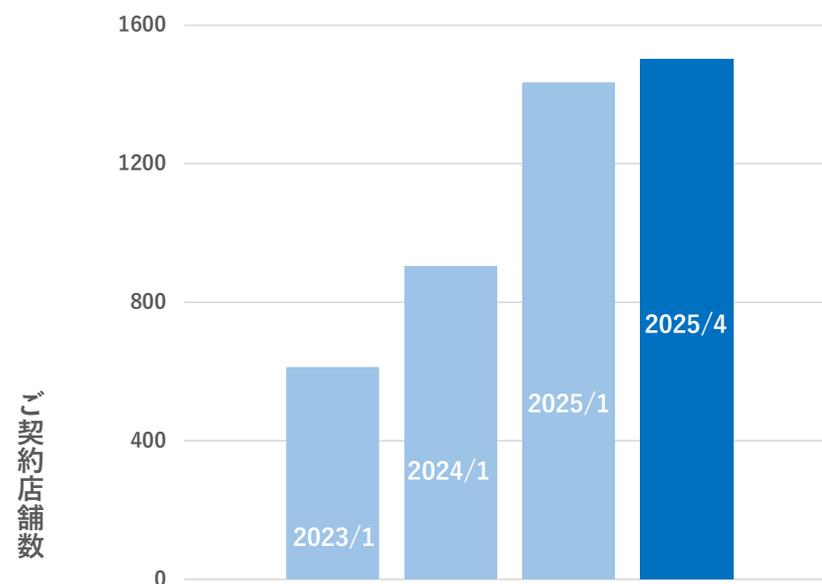
(2025年1月末比)

ご契約店舗数 105%

モバイル事業は、**2年間で店舗数を2.4倍**に伸ばす圧倒的な成長を実現。2025年1月時点で**前年比159%の急拡大**を遂げた後も勢いは衰えず、2024年4月時点では**対前年105%**と引き続き拡大基調にあります。今後も機能強化や外食以外への展開によってさらなる成長を目指します。



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

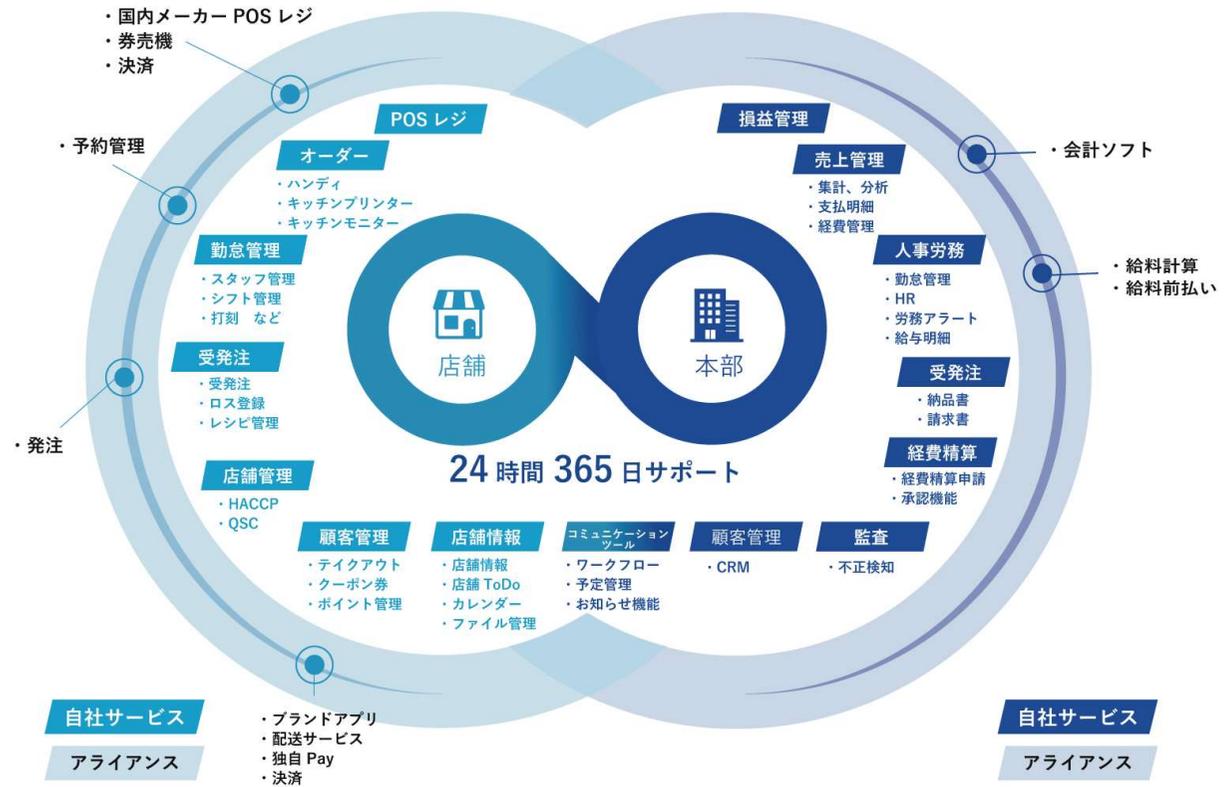
人事情報を総合的管理ができる

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
いとう iTOGO

テイクアウト
ポイント管理
顧客管理

中期計画（単体）FY2026-2028（MRR）

まかせてネットシリーズ 中期目標

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
既存ユーザー
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

2028.1期

店舗数 7,600店舗

まかせてネット 9,600万円

新サービス 1,600万円

・既存顧客LTV最大化と解約率低下

顧客企業全体の管理業務をサポートし、
満足度の向上と売上の安定より収益性向上
を目指す

・BtoB向け新業界への本格展開

業種別のUI最適化
新サービスによる新規売上比率の拡大
導入企業でのモデルケース化 → 事例営業

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。

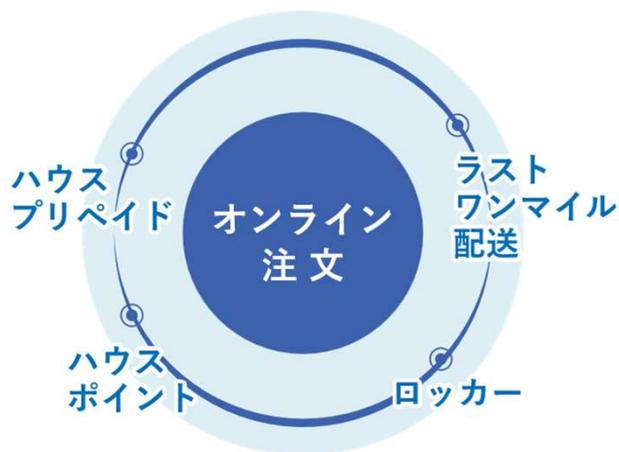
見込み顧客を増やし、興味度の高いリードを育てて商談につなげる

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

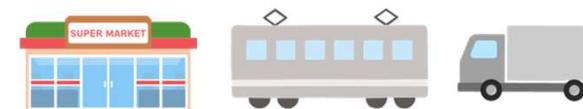
スーパー

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

