

2027年1月期 第1四半期決算説明資料

2026.2.1-2026.4.30



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

- 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 村井 芸典
- 資本金 410,515,430円
- 設立 1994年 3月（平成6年3月）
- 従業員数 60名（2026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

2027年 1 月期 第 1 四半期決算サマリー

2026.2.1-2026.4.30



株式会社 ジャストプランニング
証券コード：4287

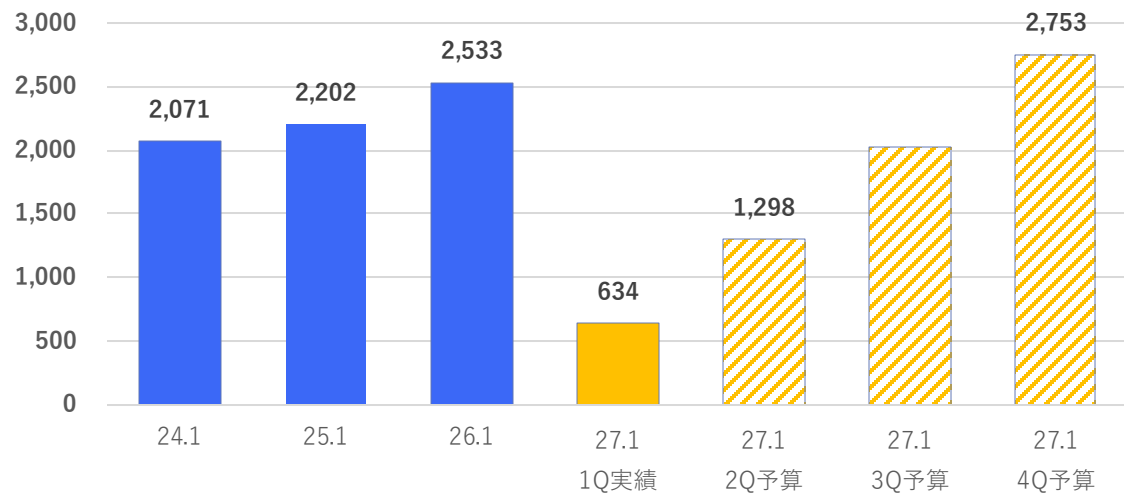
2027年1月期 第1四半期決算 前期比

売上高は前年同期比4.0%増、営業利益は同0.9%増と堅調に推移

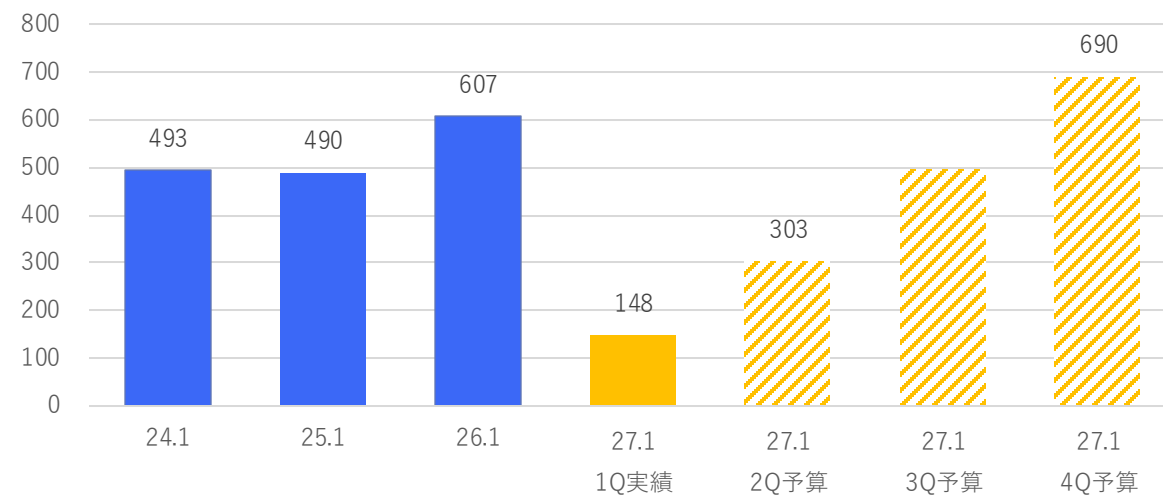
(単位：千円)	2026年1月期 1Q実績	2027年1月期 1Q実績	前期比 YoY	2027年1月期 通期計画
売上高	609,979	634,661	+24,681 (+4.0%)	2,753,000
営業利益	146,731	148,043	+1,311 (+0.9%)	690,000
経常利益	148,450	153,097	+4,647 (+3.1%)	692,000
経常利益率	24.3%	24.1%	(△0.2%)	—
当期利益	103,822	104,266	+443 (+0.4%)	480,000
当期利益率	17.0%	16.4%	(△0.6%)	—
純資産額	3,595,462	3,727,448	+131,986 (+3.7%)	—
総資産額	3,943,737	4,071,870	+128,133 (+3.2%)	—
自己資本比率	91.1%	91.5%	(+0.4%)	—

2027年1月期 第1四半期決算 業績サマリー

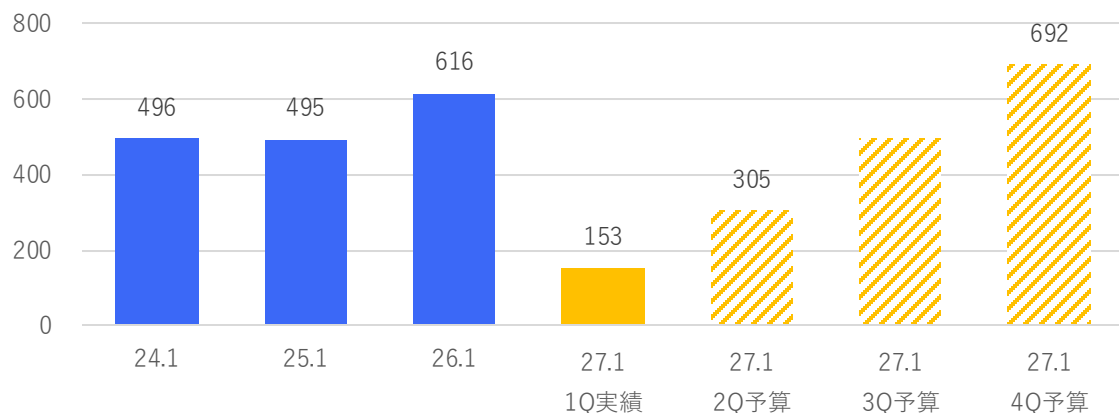
売上高



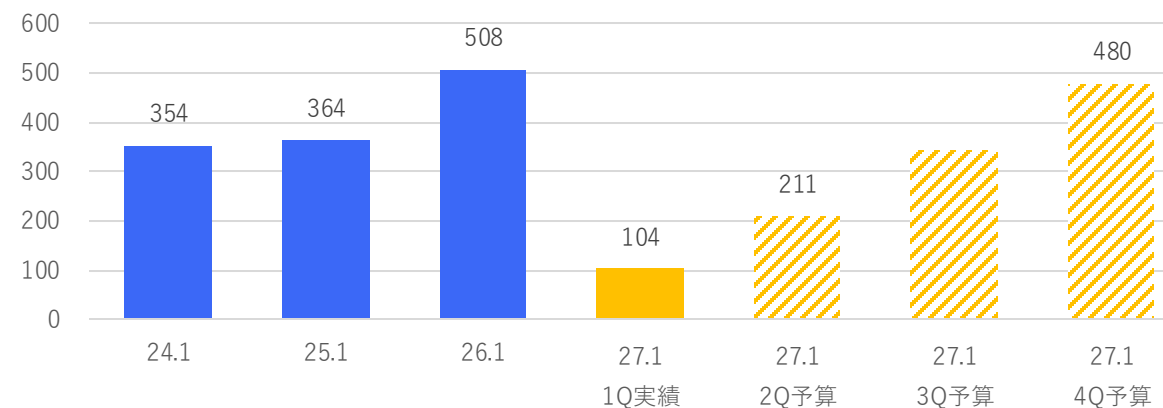
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



(単位：百万円)

2027年1月期 第1四半期決算 セグメント別売上

ASP事業・物流ソリューション事業が売上を牽引

(単位：千円)	2026年1月期 1Q実績	2027年1月期 1Q実績	前期比 YoY
売上高	609,979	634,661	+24,681 (+4.0%)
ASP事業	290,521 [47.6%]	309,604 [48.8%]	+19,083 (+6.6%)
システムソリューション事業	24,503 [4.0%]	21,107 [3.3%]	△3,396 (△13.9%)
物流ソリューション事業	235,871 [38.7%]	244,359 [38.5%]	+8,488 (+3.6%)
太陽光発電事業	27,885 [4.6%]	27,501 [4.3%]	△383 (△1.4%)
その他事業	31,197 [5.1%]	32,088 [5.1%]	+890 (+2.9%)

※[カッコ]内は、セグメント別売上合計に対する構成比

2027年1月期 第1四半期決算 セグメント別利益

ASP事業が利益構成の中心となり、全体収益を下支え

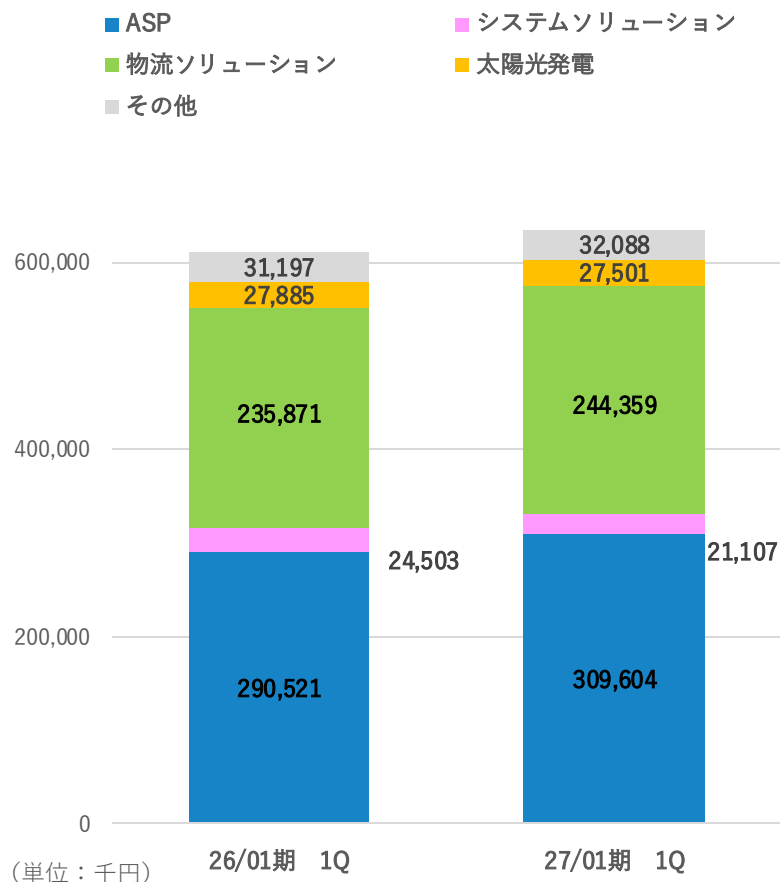
(単位：千円)	2026年1月期 1Q実績	2027年1月期 1Q実績	前年同四半期比 YoY
セグメント利益	300,151	323,174	+23,023 (+7.7%)
ASP事業	219,222 [73.1%]	237,759 [73.7%]	+18,536 (+8.5%)
システムソリューション事業	3,320 [1.1%]	7,053 [2.2%]	+3,732 (+112.4%)
物流ソリューション事業	36,310 [12.1%]	36,997 [11.4%]	+687 (+1.9%)
太陽光発電事業	18,025 [6.0%]	16,977 [5.2%]	△1,047 (△ 5.8%)
その他事業	23,272 [7.7%]	24,387 [7.5%]	+1,115 (+4.8%)

※[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

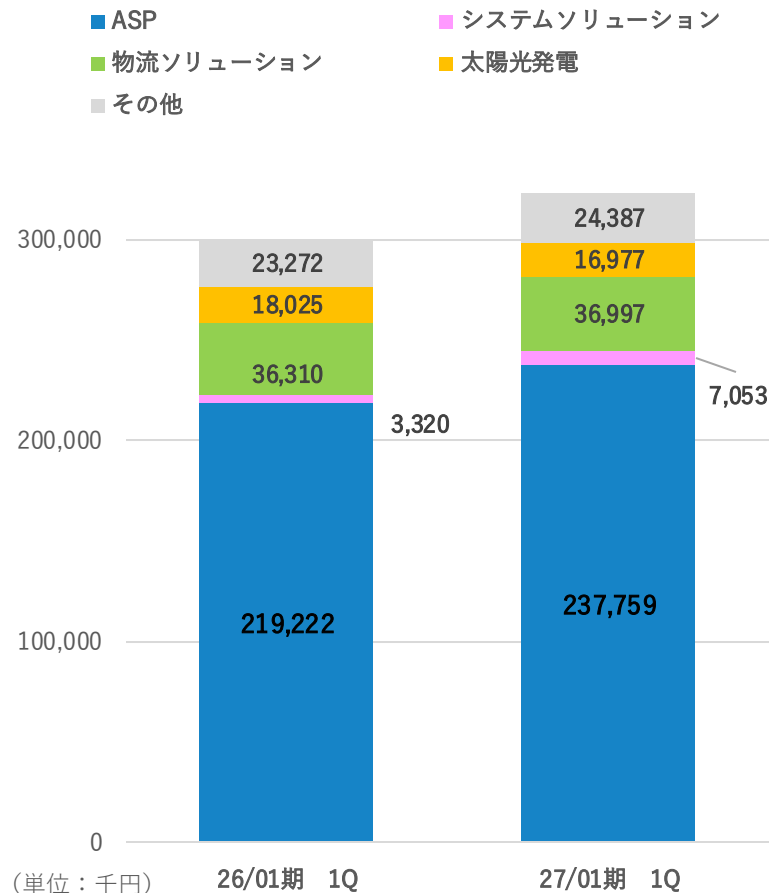
2027年1月期 第1四半期決算 セグメント別

ASP事業は利益構成比74%を占める主力事業

セグメント別売上



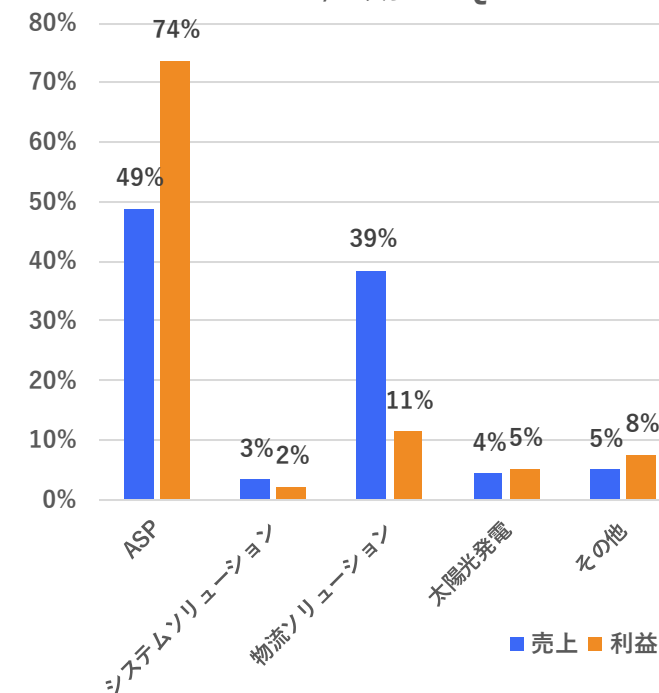
セグメント別利益



主力はASP事業
利益構成比

74%

セグメント構成比 27/1期 1Q



ご契約店舗数 **6,768**店舗 (2026年4月末現在)

ご契約店舗数／2026年1月比 100.2%、2027年1月期目標店舗数：7,100店舗

まかせてシリーズは、2026年4月末時点で契約店舗数6,768店舗となり、2026年1月比100.2%と安定的に推移しています。

今後は、新規契約の獲得と既存顧客へのアップセルを成長ドライバーと位置づけ、2027年1月期目標の7,100店舗達成に向けて取り組んでまいります。

新規契約店舗数： 2店舗 (180)

解約店舗数： 4店舗 (352)

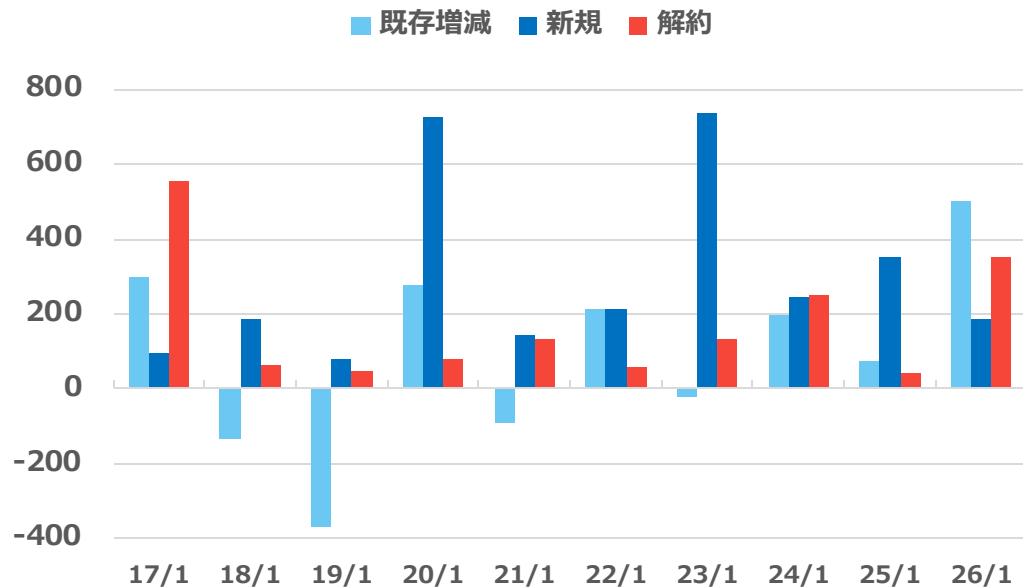
既存増加店舗数：114店舗 (827)

既存減少店舗数： 97店舗 (323)

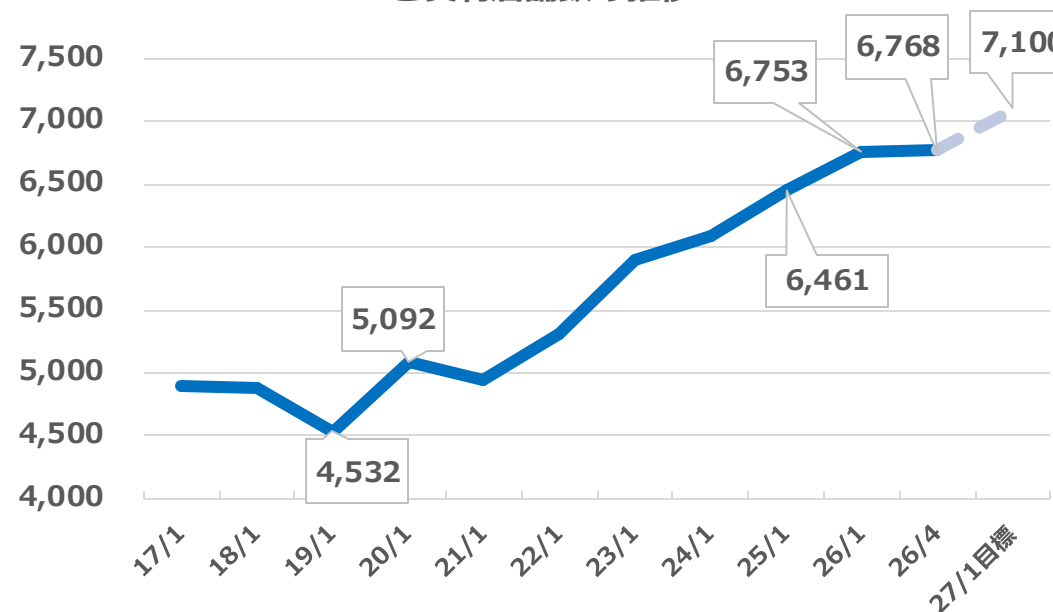
※既存店舗の増減は休店、再開含む

※2026年4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



2026年4月末現在

ご契約店舗数 1,589店舗

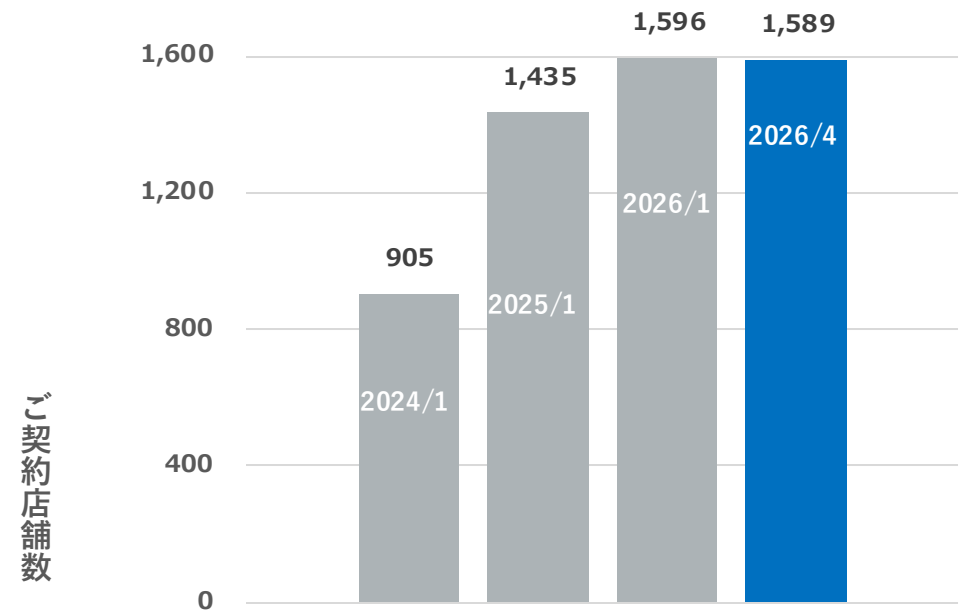
(2026年1月期末比)

ご契約店舗数 99.6%

モバイル事業は、3年間で店舗数を1.8倍に拡大し、着実な成長を遂げてきました。2026年4月末時点では、前期末比99.6%の1,589店舗となり、直近ではほぼ横ばいで推移しています。今後は既存導入先での利用定着に加え、機能強化や外食以外の業態への展開により、再成長を目指します。



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

外食DXを支えるサービス基盤

店舗管理システム **まかせてネット**

POS・ハンディ **まかせてタッチ**

モバイルオーダー CRM

店舗DX (フロント業務)

- 予約管理 ▶ -tablecheck 連携
POS/ハンディへ予約情報連携
- 注文 ▶
 - 店内 | モバイルオーダー
 - テイクアウト | モバイルオーダー
 - スタッフ | ハンディ
- デシャップ ▶ ● AI デシャップ (調理・配膳を自動指示)
- 調理 / 配膳 ▶ L AI 指示により効率化
- 会計 ▶ ● モバイル POS
- 防犯カメラ連携

管理DX (バックオフィス業務)

- 売上管理 ▶ ● 売上集計、KPI 管理
- 他社 POS 連携
- 会計ソフト連携
- 勤怠管理 ▶ ● シフト管理
● 打刻 (タイムレコーダー、静脈、顔認証)
● 勤怠集計
- 給与ソフト連携
- 発注管理 ▶ ● 発注 ● 棚卸 ● 店舗間移動
● レシピ管理
- インフォマート連携
- HACCP ▶ ● 衛生管理 ● 店舗情報管理
- 顧客管理 ▶ ● ブランドアプリ (CRM / クーポン、ポイント)
- 監査 ▶ ● 現金不正検知
- 業務基盤 ▶ ● HR ● 経費精算 ● ワークフロー



店舗DXと管理DXの両面で業務データを蓄積し、データ・AI活用による経営支援領域へ展開

外食企業の業務効率化と提供価値向上を支えるサービス基盤



業務支援DXから、経営支援領域への拡張

業務データをAI活用につなげ、経営判断を支えるサービスへ進化します。

現在

個別業務の支援

売上・勤怠・発注・CRMなど、各業務を一元管理し支援

売上

勤怠

発注

CRM

次の基盤

AI活用基盤の構築

業務データをAIが扱える形に整理・意味づけ



売上・勤怠・発注・CRMなどの業務データをAIが分析・予測・提案に活用できる形へ整備

目指す姿

AI活用した経営支援

分析・予測・改善提案により、経営判断を支援

分析

予測

改善提案

意思決定支援

外食産業では、運営負荷の増大と顧客接点の多様化により、データを活用した経営判断の重要性が高まっています。

1

人手不足・コスト高

店舗運営の効率化と
収益管理の重要性が高まる

人件費・原材料費の上昇により、
少人数でも回る運営体制と、
利益を意識した管理が必要に。

2

顧客接点の多様化

店内・テイクアウト・
デリバリー・アプリへ拡大

販売チャネルや販促手段が増え、
売上・顧客・施策データが
複数領域に分散。

3

データ活用格差

データはあるが、
経営判断に活用しきれない

データを蓄積していても、分析・
予測・改善まで繋げられる企業は
限定的。

業務支援に加え、データ・AI活用による経営支援ニーズが拡大

顧客基盤と業務データの接点を広げ、AI活用による提供価値向上につなげます。

収益成長

=

顧客基盤の拡大

×

導入領域の拡張

×

AI活用による価値向上



顧客基盤の拡大

新規契約の獲得により
サービス提供先を拡大

- ✓ WEBマーケティング
- ✓ 営業アライアンス
- ✓ 低価格パッケージ展開



導入領域の拡張

既存顧客への関連サービス導入により
業務データの接点を拡大

- ✓ HR
- ✓ 不正検知
- ✓ 経費精算
- ✓ AIデシャップ

などの追加導入



AI活用による価値向上

分析・予測・改善提案など
経営判断を支援する機能を拡充



分析



予測



改善提案

顧客基盤・業務データ・AI活用を掛け合わせ、中長期の収益成長を目指す

業務データと業界知見を活用し、監査・調理・販促・改善判断を支援します。



不正検知

活用データ POS操作ログ・ジャーナルデータ

支援内容 取消・訂正・現金差異などの不正兆候を検知し、監査業務を支援



AIデシャップ

活用データ 注文情報・調理制約・提供状況

支援内容 調理順序や着手判断を支援し、オペレーション最適化に活用



店舗運営データの活用高度化

活用データ 売上・客数・店舗運営データ等

支援内容 店舗運営データを活用し、来客動向の把握や予測支援など、経営判断を支援する新たなサービス開発を推進



経営判断支援領域への展開

活用データ 店舗・商品・顧客・外部データ等

支援内容 業務データの分析・傾向把握・変化検知などを通じて、外食企業の意味決定を支援する付加価値領域を拡大

AIは既存サービスの付加価値を高め、外食企業の高速経営を支援する機能として活用

既存の顧客基盤と業務データを活かし、AI活用による提供価値向上を進めます。



業務支援DXデータを統合

売上・勤怠・発注・在庫・CRMなど、既存サービスを通じて蓄積される業務データを統合し、活用可能なデータ基盤へ整備

既存サービスデータを
価値化



データ活用基盤を強化

店舗・商品・顧客・施策データに加え、外部データとの連携も視野に、横断的な分析・活用が可能な基盤を構築

外部データを含む
活用基盤へ



AI活用で付加価値を創出

データ基盤上にAI機能を重ね、分析・予測・検知・改善支援など、顧客課題に応じた付加価値機能を拡張

AI機能をサービスに
追加



高速経営を支援

AIを活用した示唆提供により、外食企業の判断スピードと実行力を高め、まかせてネットの提供価値をさらに向上

提供価値と企業価値を
向上



業務支援DXで蓄積したデータを統合し、AI活用による付加価値創出を通じて、高速経営を支援するサービスへ進化