

2026年 1月期

第3四半期決算説明資料

2025.2.1-2025.10.31



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10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3四半期決算サマリー

2025.2.1-2025.10.31



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3四半期決算 前年比

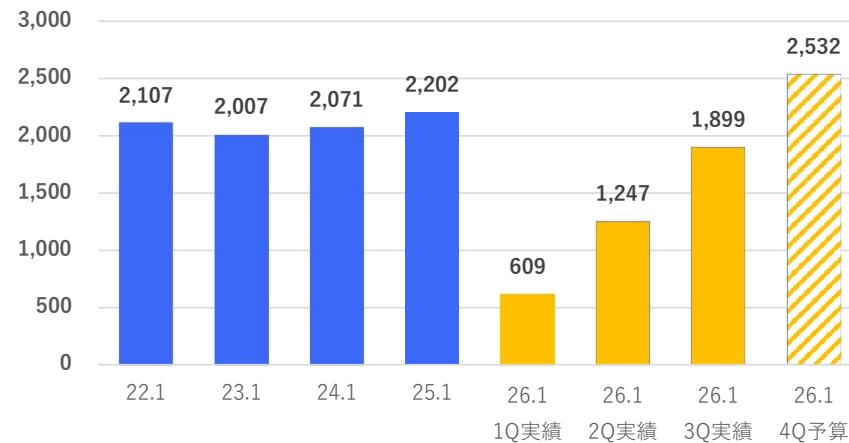


(単位：千円)	2025年1月期 3Q実績	2026年1月期 3Q実績	前期比 YoY	2026年1月期 通期計画
売上高	1,598,838	1,899,296	+300,458 (+18.8%)	2,532,000
営業利益	349,710	474,829	+125,119 (+35.8%)	602,000
経常利益	353,821	480,538	+126,717 (+35.8%)	604,000
経常利益率	22.1%	25.3%	(+3.2%)	—
当期利益	254,465	330,967	+76,502 (+30.1%)	419,000
当期利益率	16.0%	17.4%	(+1.4%)	—
純資産額	3,599,055	3,749,306	+72,204 (+2.0%)	—
総資産額	3,920,246	4,156,662	+136,982 (+3.4%)	—
自己資本比率	91.8%	90.2%	(△1.6%)	—

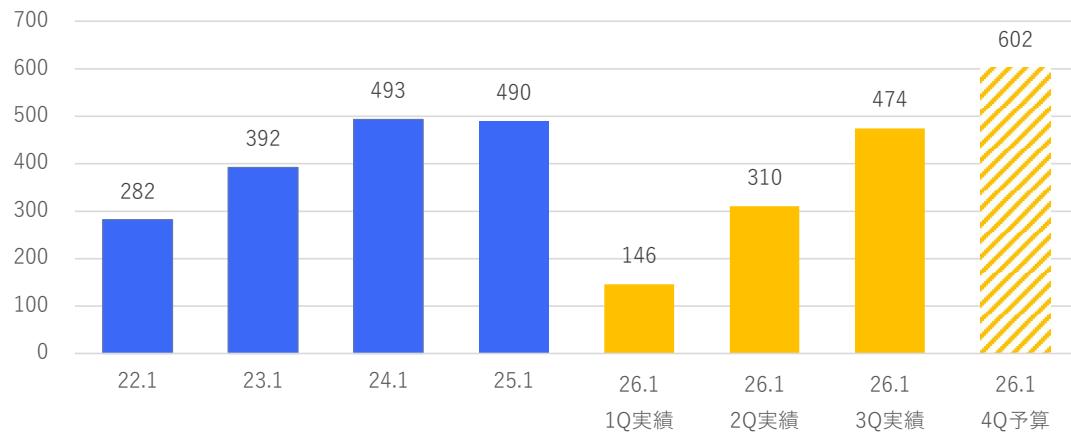
2026年1月期 第3四半期決算 決算サマリー



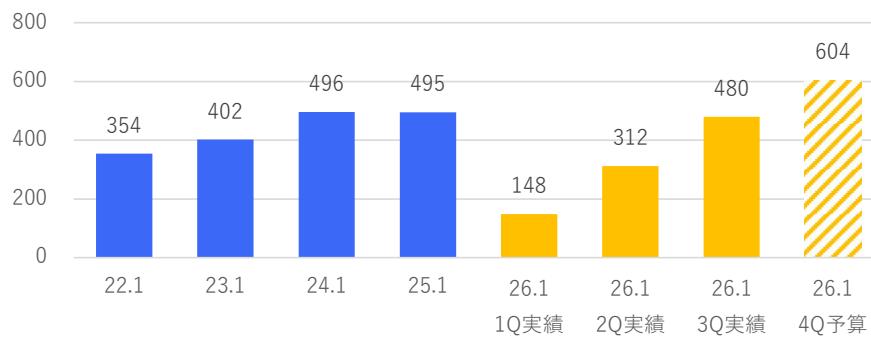
売上高



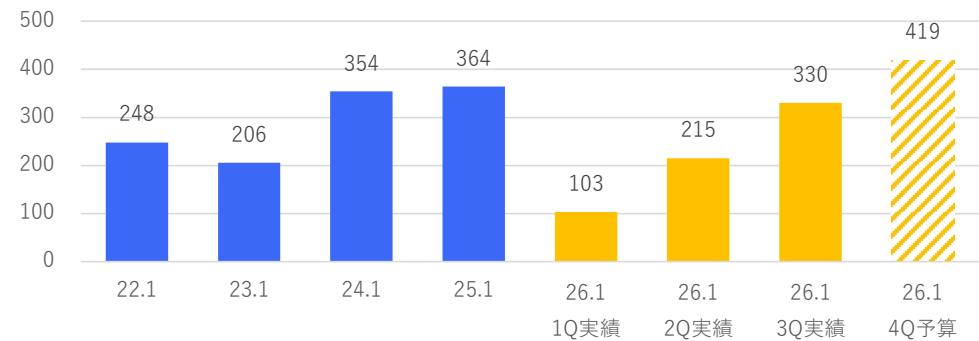
営業利益



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3四半期決算 セグメント別売上



(単位：千円)	2025年1月期 3Q実績	2026年1月期 3Q実績	前年同四半期比 YoY
売上高	1,598,838	1,899,296	+300,458 (+18.8%)
ASP事業	800,184 [50.1%]	907,725 [47.8%]	+107,540 (+13.4%)
システムソリューション事業	47,705 [3.0%]	62,202 [3.3%]	+14,496 (+30.4%)
物流ソリューション事業	572,971 [35.8%]	749,903 [39.5%]	+176,932 (+30.9%)
太陽光発電事業	65,713 [4.1%]	81,034 [4.3%]	+15,321 (+23.3%)
その他事業	112,263 [7.0%]	98,430 [5.1%]	△13,832 (△12.3%)

※[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3四半期決算 セグメント別利益

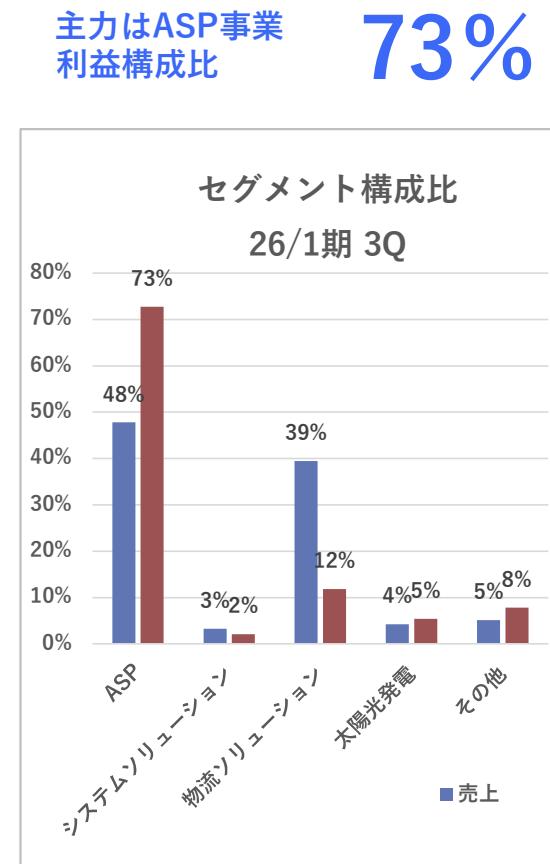
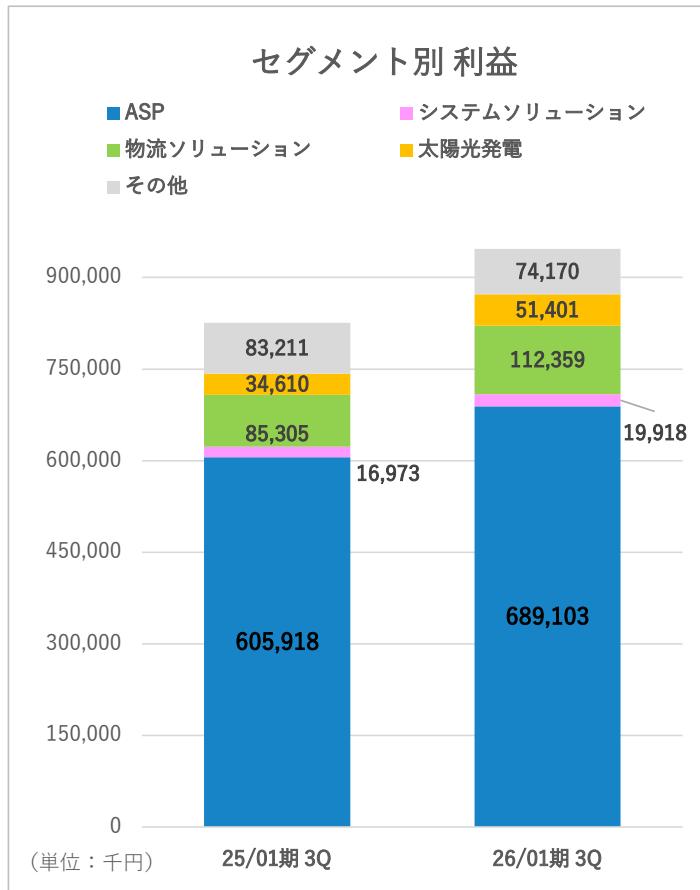
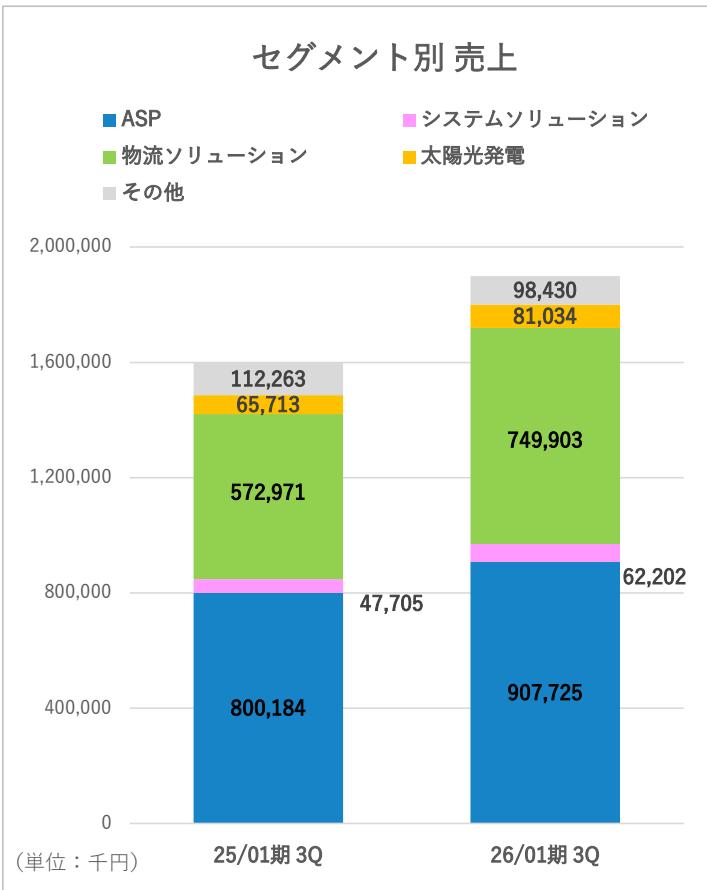


(単位：千円)	2025年1月期 3Q実績	2026年1月期 3Q実績	前年同四半期比 YoY
セグメント利益	826,018	946,952	+ 120,934 (+14.6%)
ASP事業	605,918 [73.3%]	689,103 [72.8%]	+ 83,184 (+13.7%)
システムソリューション事業	16,973 [2.1%]	19,918 [2.1%]	+ 2,944 (+17.3%)
物流ソリューション事業	85,305 [10.3%]	112,359 [11.9%]	+ 27,053 (+31.7%)
太陽光発電事業	34,610 [4.2%]	51,401 [5.4%]	+ 16,790 (+48.5%)
その他事業	83,211 [10.1%]	74,170 [7.8%]	△ 9,040 (△ 10.9%)

※[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3四半期決算 セグメント別



まかせてシリーズの店舗数推移

ご契約店舗数 **7,041** 店舗 (2025年10月末現在)

ご契約店舗数／2025年1月比 109%

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店舗も達成しました。
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：166店舗 (351)

解約店舗数：80店舗 (43)

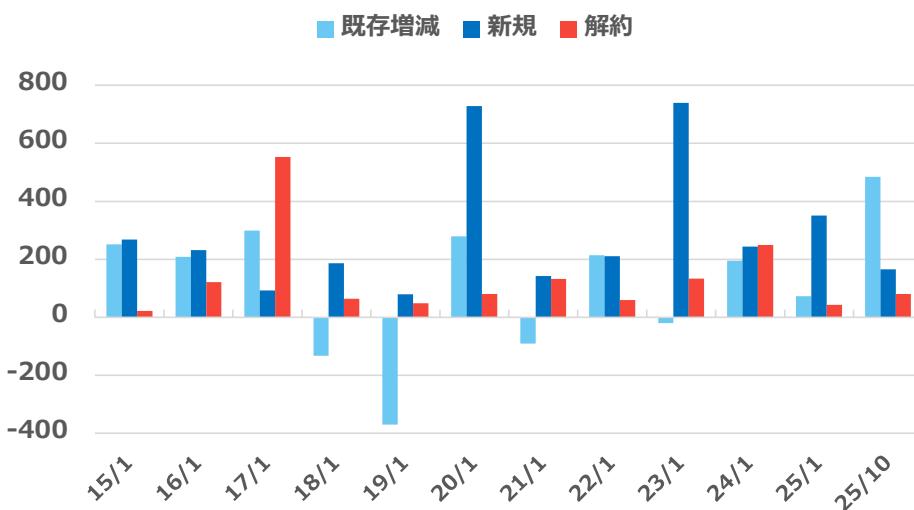
既存増加店舗数：737店舗 (396)

既存減少店舗数：252店舗 (323)

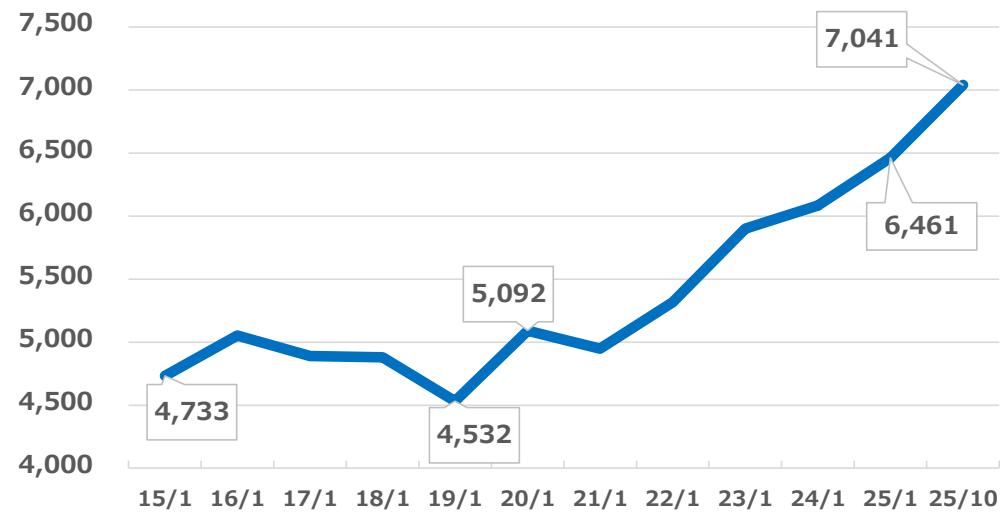
※既存店舗の増減は休店、再開含む

※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10月末現在

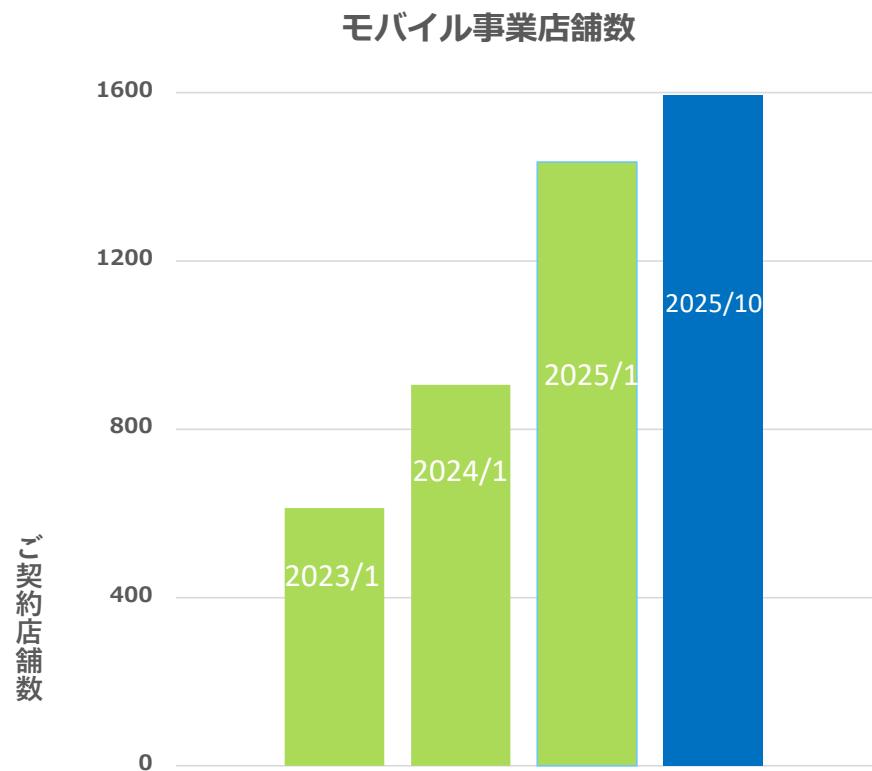
ご契約店舗数 1,593店舗

(2025年1月期末比)

ご契約店舗数 **111%**

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月期末においては**前年比159%の急拡大**を遂げました。

2025年10月末時点では**前期末比111%**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。



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

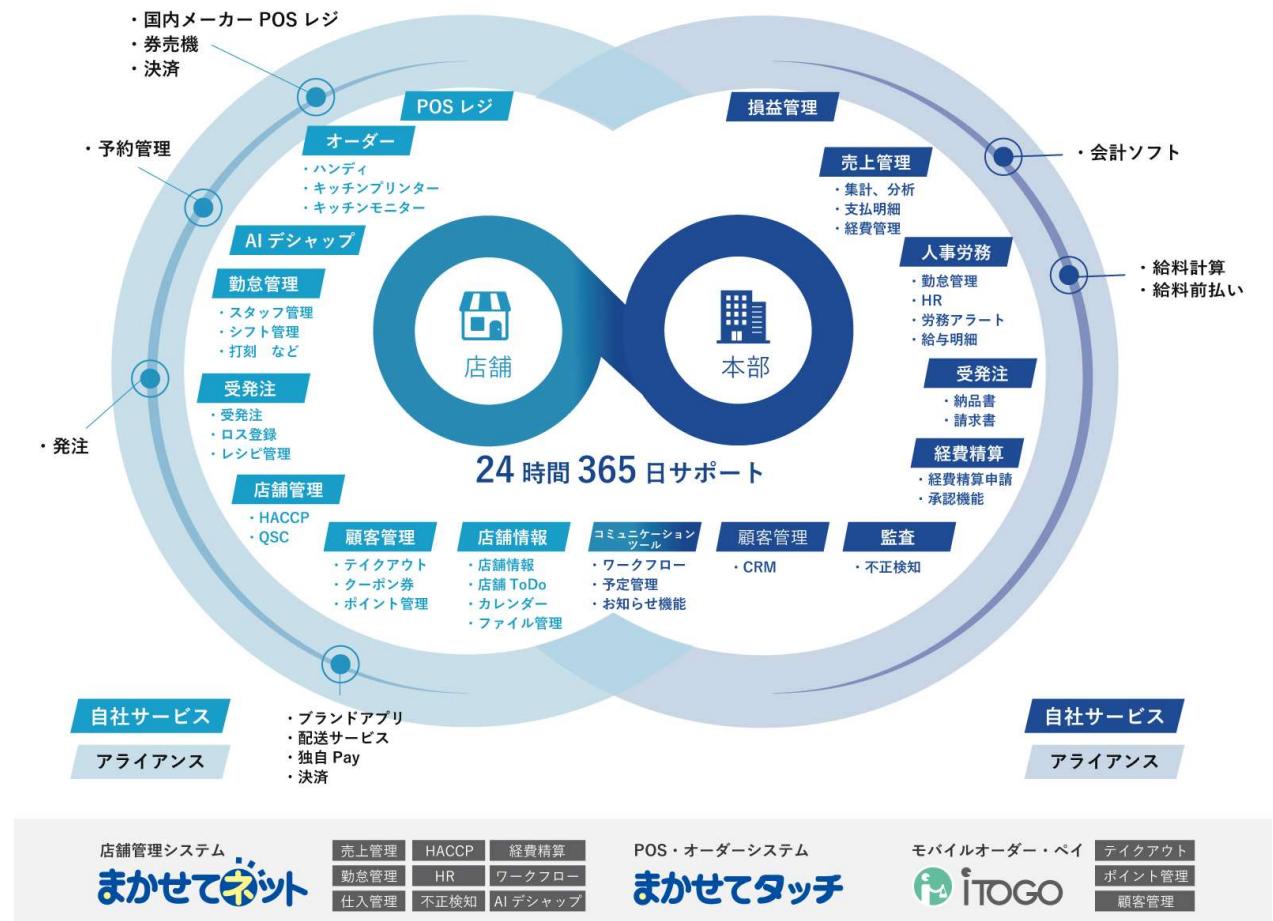
人事情報を総合的管理ができる

2024.10 経費精算

JIIMA認証取得、経費精算申請、承認、外部連携/出力

2025.8 まかせてAIデシャップ

オーダー情報よりAIが調理スケジュールを最適化
人材育成コストと属人化を解消



店舗管理システム
まかせてネット

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	AI デシャップ

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	テイクアウト
ITogo	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	2027.1期	2028.1期
店舗数 6,700店舗	店舗数 7,100店舗	店舗数 7,600店舗
まかせてネット 8,660万円	まかせてネット 9,000万円	まかせてネット 9,600万円
新サービス 590万円	新サービス 1,000万円	新サービス 1,600万円
<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">新規サービスの拡販 次期まかせてネットの拡販 既存ユーザーへのアップセル 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	<ul style="list-style-type: none">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發揮
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

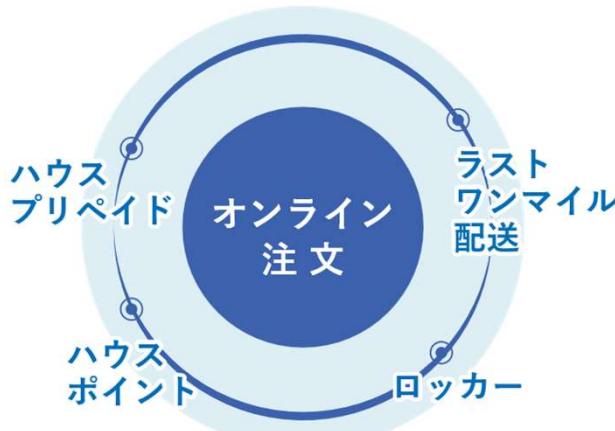
中期計画施策 | iToGo



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

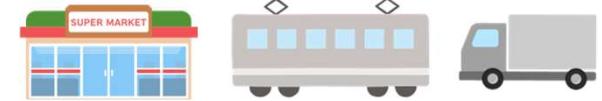
スーパー

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

飲食業向け
「まかせてネット」
業務管理システム

漁業者ネットワーク
「ブルーフォーラム」
水産物流DX

発注/物流システム支援
データ活用

高付加価値な水産物流通サービス提供

- 【発注】魚種／産地指定などの発注DX
- 【物流】漁港→店舗の最適化
- 【データ活用】AI利用の需要予測
- 【ブランド】水産×DXによる企業価値向上



まかせてAIデシャップ



AIによる厨房オペレーションの革新 2025年8月リリース致しました。

ジャストプランニング × オージス総研 共同開発

■背景・課題

- 飲食業界は人手不足・熟練者依存が深刻
- デシャップ業務（調理順序・提供タイミングの管理）は属人的
- 提供遅延や品質ムラ → 顧客満足度低下・離職リスク



AI指示でセットメニュー、同卓の同時調理完了

■ソリューション概要

- ジャストプランニング × オージス総研 共同開発
- 数理最適化AIエンジン（オージス総研）
キッチンディスプレイアプリ（当社）
- 注文データから調理計画を最適化
→ 各ポジションにリアルタイム指示
- まかせてタッチ等、既存OESとも連携可能

■特徴・効果

- リアルタイム調理スケジュール → 提供スピード安定化
- 同時提供率の向上 → セットメニュー、同卓の同時提供
- 顧客満足度UP → 待ち時間削減・残飯率低下
- 経営効率化 → 回転率向上・人材育成負荷軽減

■今後の展開

- 先行導入企業で実証中
- 飲食チェーンレストランを中心に導入拡大を予定

