

2023年9月期 決算説明会 資料



—— 食文化の発展に情報システムで貢献する ——

株式
会社

アルファクス・フード・システム

2023年12月8日

1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

会社名	株式会社株式会社アルファクス・フード・システム (英語表記：ALPHAX・FOOD・SYSTEM CO.,LTD)
設立年月	1993年12月9日
代表	代表取締役社長 藤井 由実子
本社所在地	山口県山陽小野田市千崎128番地(江汐公園内)
資本金	9億531万1,545円
決算期	9月30日
主要事業	外食企業向け基幹系システム提供 (インサイドパッケージ、ASP/クラウド、ハイブリッドクラウド)
上場日	2006年9月15日
上場証券取引所	東証グロース市場 [証券コード：3814]

■ 外食業界の「デジタルトランスフォーメーション」をすでに36年前より推進 ■
 食材ロス課題を解決するシステムを基軸とし、食文化の発展を情報システムで貢献。
 業界専用のソフトウェアを搭載した専用システム機器も開発し、シナジー効果抜群
 の製品群をシリーズ化

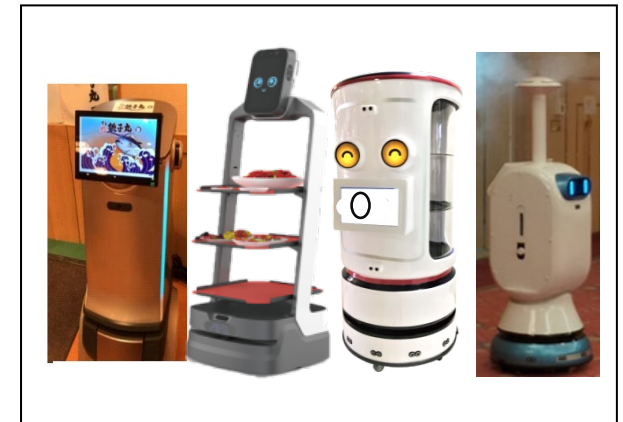
～ロス削減化～
 主軸の基幹システム提供、
 完全自動発注システム



～省力化～
 専用システム機器、
 テーブルオーダー、
 セルフレジシステムなど



～サービス向上化～
 AI配膳／除菌／掃除ロボットなど



すべての製品シリーズのモットーは
ロス削減／省力化(オート)／サービス向上へ貢献

<h2>主な事業セグメント</h2>		<p>ASPサービス事業(外食企業向け基幹系システム提供 (インサイドパッケージ、ASP/クラウド、ハイブリッドクラウド))</p>
<h3>ASPサービス事業</h3>	<h4>ASP/パッケージシステム事業</h4>	<p>ロス削減を実現する基幹システム「飲食店経営管理システム」、人件費の最適化を高める「勤怠集計管理システム“Timely”」、拡張サービスである「自動発注システム」をインサイドパッケージ、ハイブリッドクラウドインターネット経由で提供</p>
	<h4>システム機器事業</h4>	<p>POS、オーダーエントリーシステム及びテーブルオーダーシステムなどのシステム機器事業</p>
	<h4>周辺サービス事業</h4>	<p>システム機器に係るサプライ品の販売やメンテナンス、他社製品のインテグレーション販売、電気ボイラーによるエネルギーコスト削減事業、AI型配膳/除菌ロボット、ゲート式除菌装置 (ウィルスゲート・ショット)</p>

「飲食店経営管理システム®」アプリケーションシリーズは、累計18000店舗販売の大ベストセラー製品です。

完全自動発注システム

給食・弁当仕出し業システム

栄養分析支援システム

回転寿司業システム

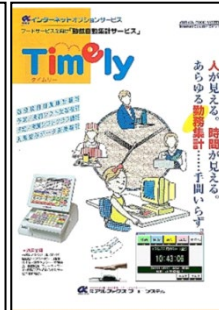
ホテル・旅館業システム

セントラルキッチン物流システム

店舗棚卸・発注数量オンライン集計システム

勤怠集計管理システム

WEB注文システム



店舗情報システム機器

飲食店専用 POSシステム

テーブルオーダーシステム

オーダーエントリーシステム



セルフレジシステム

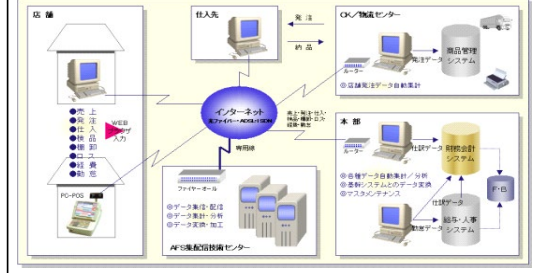
テイクアウト & 自動精算機システム



集客・販売促進システム



各種ASP基幹業務サービス



配膳/除菌AIロボット



ウィルスゲート・ショット



自社製品フルスペックの見学カフェ



自社製品/効果実証実験施設



■ 挑戦と挫折の歴史

36年前
創業の
きっかけ

- 創業者である田村は、製造業の在庫管理システム等を開発してきたシステムエンジニア出身で、製造業では、精密な在庫管理や材料の自動発注は当然。
- 任された飲食店の運営で、一店舗あたりの規模が製造業の工場と比較し圧倒的に小さいため、自動発注のシステム構築が進んでいないことを知る

挑戦

- こうした飲食店の課題に対応するために田村は起業。製造業の知見を活用し、外食業界の食品ロス等の経営課題を解決すべく、業界専用の基幹業務アプリケーションシステム(自動発注システムの前身)をパソコン版として開発。1987年に「飲食店経営管理システム®」として完成させた。

挫折

- 目論み通り、販売は急拡大したが、それにより利用企業も一気に規模が拡大。当時のパソコンの性能や容量がそれに追いつけず、システムは一時販売を中断
- 粗利は少なくなるが、業界専用ハードウェア(POSシステム等)開発に専念

再挑戦

- 現在ではコンピューターの性能向上やクラウドなどIoTの発展に加え、社会の食品ロスへの注目もあり、再度これまで最高の評価だった「自動発注システム」の販売展開を開始している

1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

顧客環境

- 新型コロナウイルス感染拡大で苦境に立たされた3年間を乗り越え、「5類」に引き下げられてからコロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつある中、緩やかな持ち直しが続いている一方で、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引締め等による世界的な景気後退懸念など、依然として先行き不透明な厳しい経営環境が続いている。

当社の取り組み

- 主軸は創業時より一貫した、外食企業を中心とした顧客に対して食材ロス削減を可能にする、システム販売を優先した販売体制にしている。
- コロナ禍対策製品から人手不足対策製品へと位置づけとなった新規事業のロボット(配膳・除菌等)の販売については、外食市場向けの独占販売契約を締結した当社呼称α8号機(アルファエイト)の二次開発および拡販に注力しながらも製造業などへの配送ロボットとして、水平展開を行っている。

財務パフォーマンス

- 売上高は1,780百万円、当期純利益104百万円、増収増益となる。
- これまでのAIロボットの二次開発費用5,280千円の償却および関係会社株式評価損19,999千円の特別損失の計上を行い保守的に12,291千円の在庫評価減および増資による租税公課20,967千円の計上を行う。

(単位：百万円)

	23/9月期			22/9月期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
売上高	1,780	—	+33.2%	1,336	—	お客様の都合による納品遅れもあり来期にずれこむ
売上原価	1,025	57.6%	△13.0%	1,178	88.1%	在庫評価減、20百万円程度発生
売上総利益	755	42.4%	376.6%	158	11.9%	
販管費	698	39.2%	3.7%	673	50.4%	全経費の更なる削減を継続中
人件費	319	18.0%	△4.2%	333	25.0%	新規採用の見送り、役員報酬減額などを継続中
その他	378	21.3%	11.4%	339	25.4%	租税公課、在庫評価減40百万円分増加
営業利益	56	3.2%	—	△515	△38.5%	
営業外収益	9	0.5%	△19.7%	11	0.9%	
営業外費用	33	1.9%	△32.9%	49	3.7%	関係会社株式評価損20百万円の特別損失計上
経常利益	32	1.8%	—	△553	△41.4%	
社員数 (嘱託含む、派遣社員、パート含まず)	90名		△6.3%	96名		

(単位：百万円)

主な勘定科目	22/9月期	23/9月期	増減額
流動資産	473	738	+264
固定資産	950	836	△113
(資産合計)	1,426	1,577	+150
流動負債	876	754	△122
固定負債	970	809	△161
(負債合計)	1,847	1,563	△283
1. 資本金	741	905	+164
2. 資本剰余金	530	695	+164
3. 利益剰余金	△1,656	△1,551	+104
4. 自己株式	△37	△37	-
(純資産合計)	△420	13	+433
(負債・純資産合計)	1,426	1,577	+150

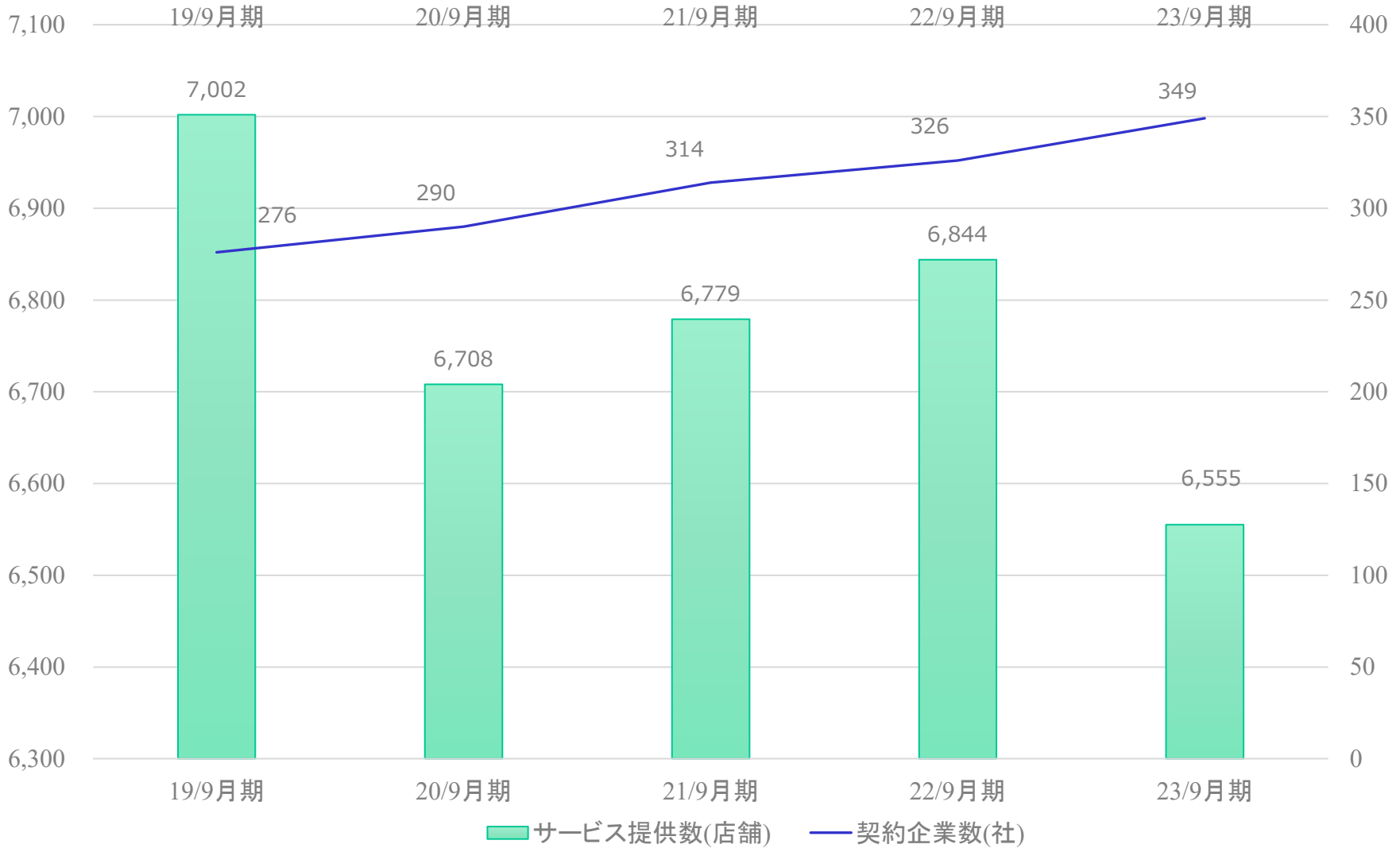
(単位：百万円)

主 な 項 目	23/9月期	増減額	22/9月期	コメント
	営業活動		△22	
投資活動	35	+146	△110	固定資産売却によるもの
財務活動	5	△154	160	借入金返済進行中によるもの
現金及び現金同等物の増減額	18	+22	△4	
現金及び現金同等物の期首残高	93	△4	98	
現金及び現金同等物の期末残高	111	+18	93	

(単位：百万円)

主な 事業セグメント		23/9月期			22/9月期		コメント
		売上高	構成比	対前年同期 増減率	売上高	構成比	
ASP サービス 事業	ASP/パッケージ システム事業	884	49.7%	+18.5%	745	55.8%	コロナが5類になったことで、納品が進ん できました。
	システム機器 事業	818	46.0%	+65.6%	494	37.0%	上記同様、前期末受注残の納品を開始いた しました。
	周辺サービス 事業	42	2.4%	△1.8%	43	3.2%	周辺機器やサプライ品に関しては、 まだ回復の兆しが鈍化
ホテル関連事業		35	2.0%	△33.5%	52	4.0%	
合計		1,780	—	+33.2%	1,336	—	—

■ASP/パッケージシステム事業 – サービス提供店舗数の推移 – ※通期計画7500店舗

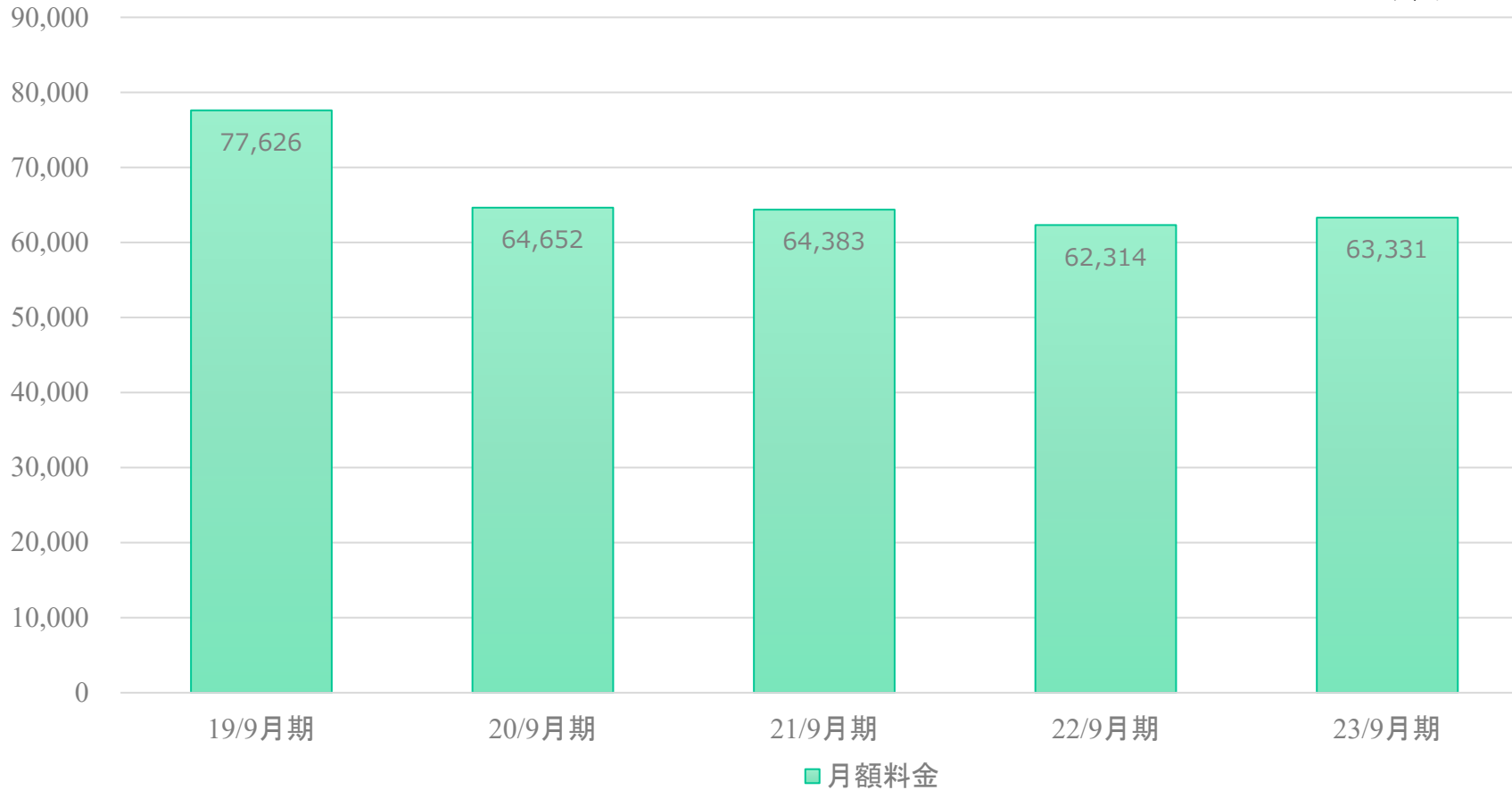


契約数は伸びましたが、既存ユーザーの外出店舗は閉店、サブスクリプションが常識化となり月額値引きが続きましたが、今期で一巡しました。

■月額料金の推移

※通期計画 830,000千円（年）

（単位：千円）



2023年9月末時点の月額料金については、AIロボットの月額増により、前年度9月末より100万円増となりました。2024年9月末においては、契約済みユーザーによる月額料金の増加を見込んでおり、さらに基幹システムおよび直販及び販売代理店による配膳ロボットなどの販売拡大により月額収入の増加を目指し、月額料金目標着地は7500万円を予測しています。

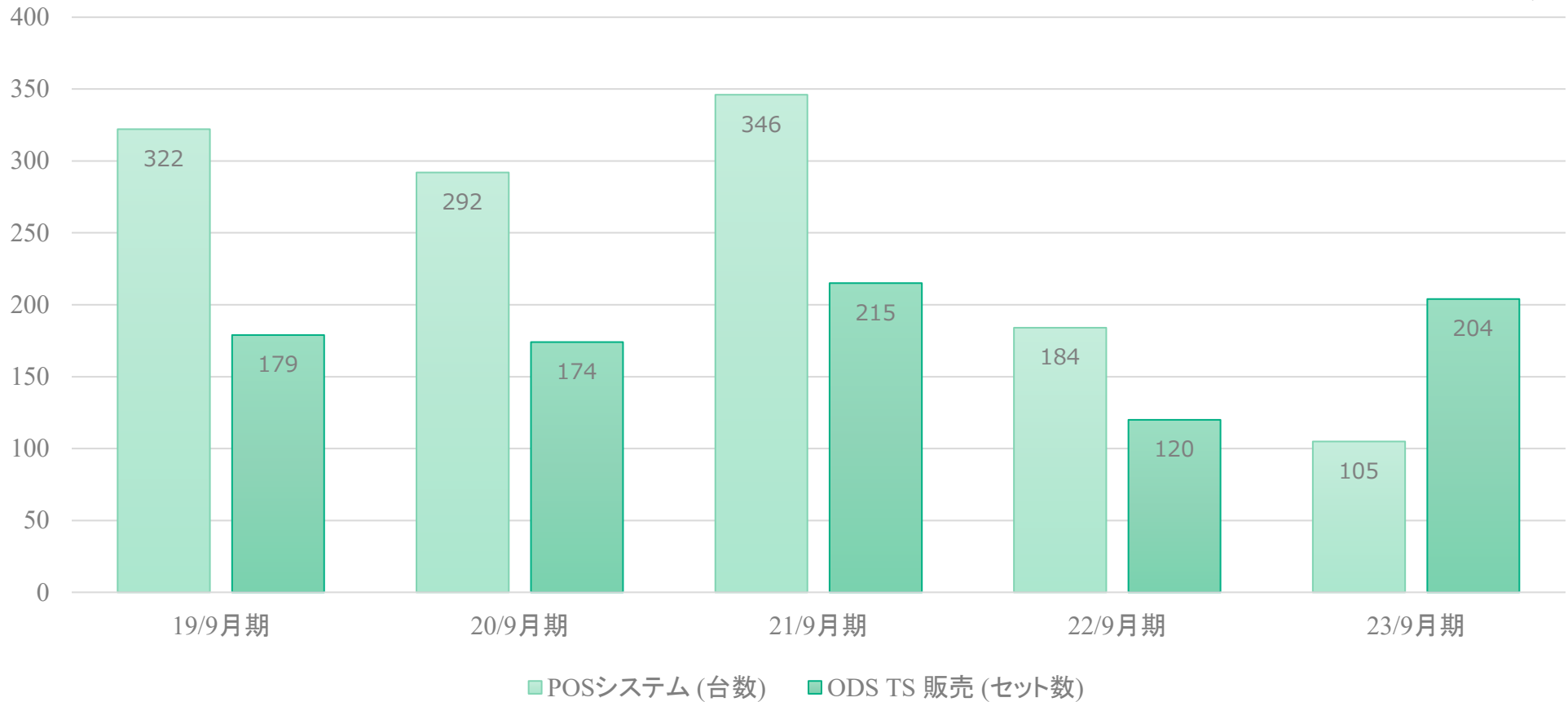
■システム機器事業 – POS (**FOOD α 5000** **FOOD α 6000** **FOOD α 4000**)

– ODS () の販売数

※通期計画

POSレジ 400台

ODS TS 300セット



TS (テーブルショット) 台数は、5500台を設置いたしました。
 POSレジについては、保守切れのα5000の入れ替えが進まずに、持ち越しています。

トピックス① 当社セルフ関連製品が続々と新規お客様を獲得

■レストラン馬車道など10業態（2022年12月28日現在109店舗）展開する株式会社馬車道グループのDX化に伴い、当社製テーブルオーダーシステム「テーブルショット」の導入が順次進んでおります。



■ 「～ミートフード EXPO～ 焼肉ビジネスフェア 2023」 出展

2023年1月18日～19日「～ミートフード EXPO～ 焼肉ビジネスフェア 2023」出展いたしました。
飲食店における業務効率化や生産性向上を支援する「自動発注システム」、「セルフオーダーシステム」、「セルフ決済システム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳AIロボットをご案内・展示させていただきました。

■ 「2023年全国横断新商品発表会」を開催

2023年2月16日の福岡を皮切りに広島、札幌、東京、大阪の全国5ヶ所で「新商品発表会」を開催いたしました。
本発表会では今、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力でサポートする飲食店における業務オペレーションの効率化・セルフ化・自動化を推進するシステム・サービスを展示・ご紹介いたしました。

■ 「HCJ2023 第51回 国際ホテル・レストラン・ショー」出展

2023年2月7日～10日「HCJ2023 第51回 国際ホテル・レストラン・ショー」出展いたしました。
当社は、本展示会で今、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力でサポートする、飲食業界における業務オペレーションの効率化・セルフ化・自動化を支援するシステム・サービスをご提案いたしました。

■ 「国際ホテル旅館主催」の『ホテル開発&リニューアルフェア』に出展

2023年5月30日・31日「ホテル開発&リニューアルフェア」に出展いたしました。
ホテル・旅館業の業務効率化・負担軽減に繋がる、Orion Star社製の配膳 AI ロボット「サービスショットα-8（通称:アルファエイト）」を中心に展示いたしました。

■ 「焼肉ビジネスフェア 2023 in 大阪」及び「ホテル・レストラン・ショー in 関西 2023」出展

2023年7月4日～5日の2日間「焼肉ビジネスフェア 2023 in大阪」及び、2023年7月12日～14日の3日間「ホテル・レストラン・ショー in 関西 2023」に出展いたしました。本展示会で今、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力サポートする、業務効率化や生産性向上を支援する「自動発注システム」「セルフオーダーシステム」「セルフ決済システム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳 AIロボットをご案内・展示させていただきました。

■ 「第3回ファベックス中部 2023」に出展

2023年7月19日・20日『第3回 ファベックス中部 2023』に出展いたしました。
外食業界の業務効率化・負担軽減に繋がる、Orion Star社製サービスショットシリーズの配膳AIロボット「α-8（通称：アルファエイト）」や案内AIロボット「α-フロントミニ（通称：アルファフロントミニ）」を中心に展示いたしました。

■これまでの運用実績が評価され、数々の公共機関主催の実証事業に指名され、参加いたしました。

- 神奈川県より 2022 年 10月 18日に発表されました、「令和 4 年度新型コロナウイルス感染症対策ロボット実装事業」において選定施設である「湯本富士屋ホテル（神奈川県足柄下郡箱根町）」で導入実証する配膳ロボットとして、当社配膳 AI ロボット「サービスショットα-8（通称：アルファエイト）」が採択されました。その後の導入実証は無事終了し、配膳 AI ロボットα-8）2台を、湯本富士屋ホテルに、導入いただきました。
- 2023年2月24日～25日 愛知県サービスロボット社会実装推進事業あいちロボットトランスフォーメーション（ARX）in イオンモール常滑見学会（サービスロボット実証実験見学会）に当社配膳 AI ロボット「サービスショットα-8（通称：アルファエイト）」が参加いたしました。本見学会では、配膳ロボットの主要業務であるテーブルへの配膳・下げ膳のデモンストレーションはもちろんのこと、テーマパークやフードコートなどで活用が進んでいる「テーブルトラッカー」（テーブルトラッカーとは、お客様が座っている場所を特定するテーブルロケーションシステム）との連携もデモンストレーションいたしました。



■これまでの配膳AIロボットからさらに進化！ 機能アップした「サービスショットα-8（通称:アルファエイト）」 が、続々と採用されました。

- 2022年11月
「α-8」が、株式会社共立フーズサービスが運営する鹿島南蓼科ゴルフコース内レストラン「イーグル」に採用されました。
- 2023年4月
株式会社ゼンショクが展開する焼肉店「焼肉でん」、「焼肉牛伝」、「魚輝水産」に「α-8」の導入が開始されました。
- 2023年4月
株式会社入船の大阪、神戸、加古川、姫路にレストラン事業として、20店舗展開している和食ダイニング「ごちそう村」に「α-8」を導入いただきました。
- 2023年8月
大衆居酒屋のパイオニア、養老乃瀧株式会社に「α-8」の導入が開始されました。



α8号機は、棚段最大8段階が可能で、走行速度の自由設定遠隔設定、配膳下げ膳はもちろん、席案内、インフォメーション機能などの機能を備えています。



α8号機は、1号機・2号機を継承し、密閉型カバー式ドアも装着可能で感染症対策にも対応しています。



1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

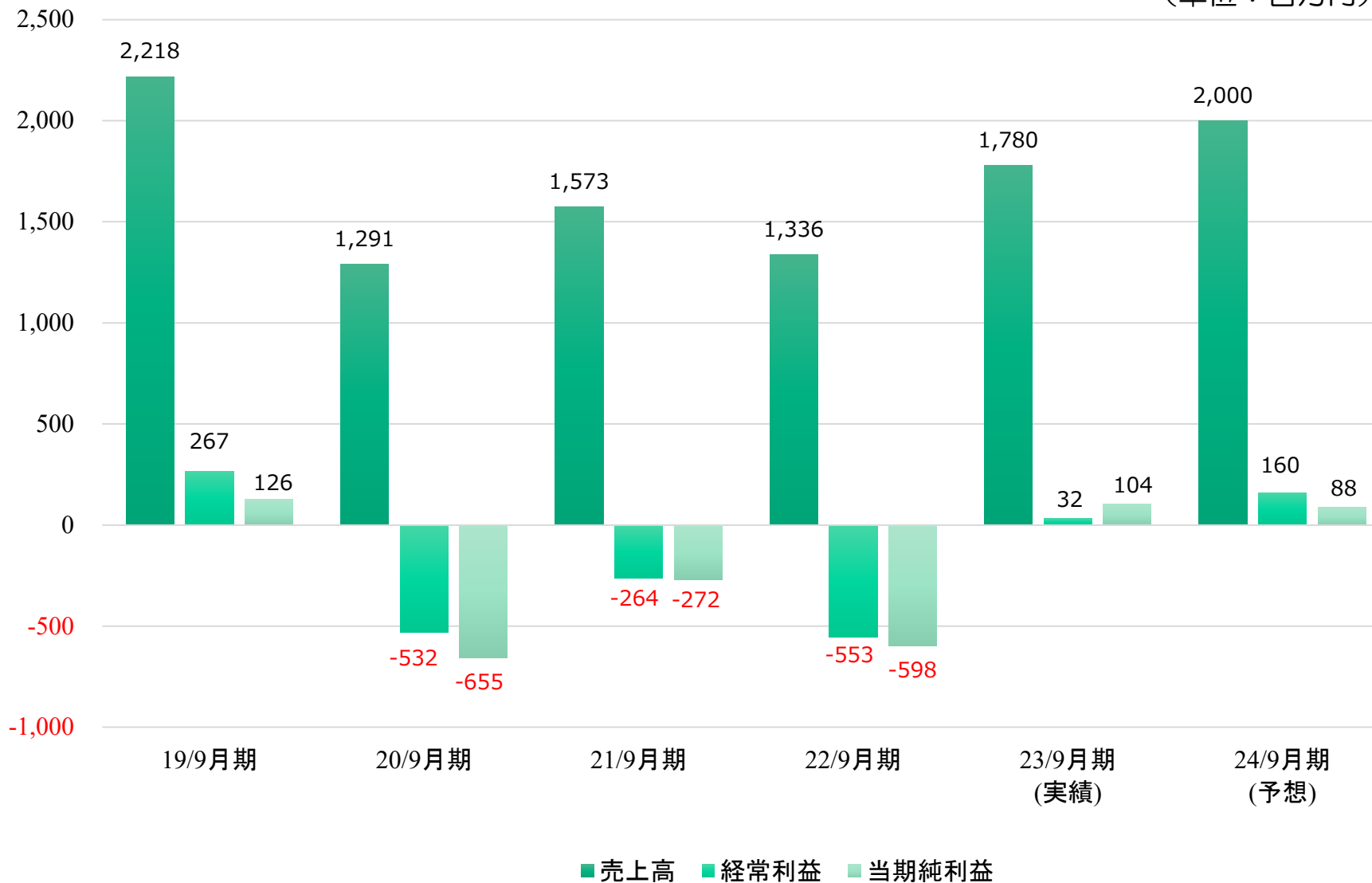
- ◆主軸である基幹システム「飲食店経営管理システム®」シリーズのインサイドパッケージと「FOOD GENESIS」クラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドの販売注力。
- ◆水平展開として、AIロボットを通して代理店施策を行う。
- ◆特に配膳ロボットは、当社の基幹システムとの連携を二次開発で対応し、シェアを伸ばす。

(単位：百万円)

主な勘定科目	24/9月期 (計画)			23/9月期	
		構成比	増減率		構成比
売上高	2,000	—	+12.3%	1,780	—
営業利益	120	6.0%	+111.5%	56	3.2%
経常利益	160	8.0%	+388.4%	32	1.8%
当期純利益	88	4.4%	△16.1%	104	5.9%

■受注残の納品、ロボットと基幹システム連動による布石の年とする

(単位：百万円)



- 外食企業専用となっている、ASP/パッケージシステム事業である「飲食店経営管理システム®」、「自動発注システム」は、既存ユーザーのコロナ禍後の緩やかな追加導入へ集中し、新規は受注まで時間を必要とする大手チェーンに絞り込んでいきます。
- システム機器事業については、期ズレ分の納品を実施しているものの、引き続き価格競争による安価な新規受注は避けていきます。
- これまでASP/パッケージシステム事業及びシステム機器事業に含まれていましたAIロボット、ウィルスゲート等を、周辺サービス事業とし、AIロボットの受注額の比重が高いトータル受注（ASP/パッケージシステム及びシステム機器）を周辺サービス事業売上に計上していきます。また、水平展開を加速させます。
- 実証実験店舗展開、店舗ショールーム売上は、周辺サービス事業に吸収。

(単位：百万円)

主な事業セグメント		24/9月期 (計画)			23/9月期	
			構成比	対前年同期 増減率		構成比
ASP サービス 事業	ASP/パッケージ システム事業	747	37.4%	△15.4%	884	49.7%
	システム機器事業	288	14.4%	△64.8%	818	46.0%
	周辺サービス事業	964	48.2%	-	42	2.4%
コロナ禍対策製品関連事業 (セグメント別売上はシステム機器事業に含まれる)		-	-	-	-	-
店舗ショールーム売上		-	-	-	35	2.0%
合計		2,000	-	+12.3%	1,780	-

■展示会出展を再開し、積極的に製品の告知をしていきます。新規採用を再開いたします。

(単位：百万円)

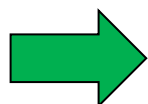
	24/9月期 (計画)			23/9月期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,000	—	+12.3%	1,780	—	
売上原価	860	48.0%	-16.1%	1,025	57.6%	ソフトウェアの納品で利益率向上
売上総利益	1,139	52.6%	+51.0%	755	42.4%	売上と利益率改善に伴い粗利額も改善
販管費	1,019	51.0%	+46.0%	698	39.2%	
人件費	351	17.6%	+9.7%	319	18.0%	積極的な人材育成、労働環境の整備を継続
その他	668	33.4%	+76.7%	378	21.3%	売上拡大による、展示会出展や体制整備
営業利益	120	6.0%	+63百万円	56	3.2%	ソフトウェアの納品で利益率向上
営業外費用	20	1.0%	-40.0%	33	1.9%	
経常利益	160	8.0%	+127百万	32	1.8%	貸し倒れ計上済み案件の回収を計画

社員数 (嘱託含む)	100名	+11.1%	90名
------------	------	--------	-----

近年の更なる人手不足解消のため、2次的な需要増となっている、「配膳／下膳AIロボット」で、大手チェーンを開拓し、「省力化店舗システム機器」、「自動発注システム」と、繋げていく。

1

入口(短期)

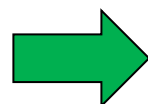


2

誘導(中期)

店舗着席
セルフ誘導システム

スマホオーダー
キャッシュレスシステム



3

世界展開へ

帰結(中長期)

完全自動発注システム
「飲食店経営管理システム®」





実装AIロボットの
スタンダード
α-8 (アルファエイト)

当社のスタンダードAI配膳・配送ロボットです。たくさんの店舗に導入実績があり、信頼度抜群のAIロボットです。



- ◆ 飲食店 (配膳・下げ膳)
- ◆ 工場 (配送業務)
- ◆ スーパー・ショッピングモール
- ◆ イベント会場

夢のお掃除ロボット
α9 (アルファナイン)

モップ掛け、こすり洗い、掃き掃除、拭き掃除、吸引込み、消毒を1台に備えたお掃除ロボットです。人の手を介していた拭き掃除アタッチメントと吸引掃除アタッチメントの交換作業が不要。全自動を実現。夢のような掃除ロボットです。



- ◆ ホテル・会館・美術館・博物館・イベント会場
- ◆ 掃除業者
- ◆ ビルメンテナンス企業

インフォメーションロボットの
決定版。
αフロントミニ (アルファフロントミニ)

「ChatGPT」「チャットボット」を活用し、ご案内に特化した次世代型の案内コミュニケーションロボットです。将来的には、注文を伺うことも視野に設計されたロボットです。



- ◆ ホテル
- ◆ 美術館・博物館
- ◆ イベント会場
- ◆ オフィス

新製品
α-8の基本機能を継承
α-8Pro (アルファエイトプロ)

料理認識カメラを搭載し、お客様に、お料理をご提案できる次世代のロボットです。また240°感知、3D高精度障害物回避機能を備えており、より正確な感知、安定走行を実現します。



- ◆ 飲食店 (配膳・下げ膳)
- ◆ 工場 (配送業務)
- ◆ スーパー・ショッピングモール
- ◆ イベント会場

新製品
安全性と衛生面を向上
更なる進化を果たした
α-10 (アルファテン)

配膳・配送AIロボットが全面的にアップグレードされました。パスワード式自動開閉扉を搭載し、大容量収納スペースを備えています。飲食店はもちろん、オフィス、工場、病院等での安心・安全・衛生的な荷物の受け渡しが必要となる施設で活躍します。



- ◆ 飲食店 (配膳・下げ膳)
- ◆ カラオケ
- ◆ 病院・施設
- ◆ オフィス

新製品
AIロボットと連携
Call Shot (コールショット)

ホテルの客室やカラオケボックス、飲食店の個室のお客様へロボットの到着（商品の到着）を室内のタッチパネルなどに、動画うあ音声にて通知するシステムです。販売中α-8及び、新製品のα-8Pro、α-10と連携して販売いたします。



- ◆ 飲食店 (配膳・下げ膳)
- ◆ カラオケ
- ◆ 病院・施設

単なるロボット販売にとどまらず、ロボットの生産性を重視したシステムの見直し、ハード・ソフトウェアの開発、既存店舗システム（タッチパネルやオーダーエントリー）との連携、クラウドでの管理業務などを通じ、よりロボットを活躍させることを相対的優位性と考え、これからも推進して参ります。



1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつある中、緩やかな持ち直しが続いている一方で、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引締め等による世界的な景気後退懸念など、依然として先行き不透明な厳しい経営環境が続いております。このような状況下、当社は、創業時より一貫し、外食企業を中心とした顧客に対し、利益追求のための食材ロス削減を実現する「飲食店経営管理システム（R）」シリーズ、人件費の最適化や生産性を高めるための勤怠集計管理システム「Timely」を主力に「食材費」・「人件費」の二大原価の透明化を掲げたシステムをASP／パッケージシステムで提供するとともに、業界に特化したPOSシステム、オーダーリングシステム、周辺サービス等を通してトータルソリューションシステムを提供しております。

2024年9月期は、外食残業向け独占販売代理店契約を締結しているロボットシリーズを拡販（水平展開）、既存ユーザーのシステム機器入れ替えに注力します。いずれの年度も原点回帰として、ソフトウェア開発販売を主軸とし、クラウドからオンプレミスに移行してきた基幹システムに当社はいち早く対応しており、今後インサイドパッケージとクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドを主力に、利益率改善を目指していきます。

2025年9月期は、人手不足である当該顧客に対する配膳ロボットの二次開発にて基幹システムとの連携により、基幹システムの月額増だけでなく、配膳ロボットによる月額収入を増加させていきます。配膳ロボットを通して水平展開、代理店施策に力を注ぎ、直販営業だけにたよらない体質に改善し、販売代理店の拡大にて売上を伸ばしていきます。また、2025年9月期は、自動発注システムへの既存ユーザーの導入を加速させるとともに新規ユーザーの獲得にさらに注力してまいります。併せて「飲食店経営管理システム®」のグローバル展開を開始します。

(単位：千円)

項目	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (計画)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)
総売上高	1,573,005	1,336,715	1,780,779	2,000,000	2,800,000	3,100,000
営業利益	△178,389	△515,207	56,736	120,000	400,000	500,000
経常利益	△264,643	△553,198	32,760	160,000	350,000	450,000
当期純利益	△272,820	△598,881	104,907	88,000	245,000	315,000
A S P サービス事業	1,528,046	1,283,739	1,745,556	2,000,000	2,800,000	3,100,000
ASP／パッケージシステム事業	763,327	745,925	884,221	747,850	1,390,100	1,414,700
システム機器事業	658,308	494,578	818,857	288,100	560,600	728,000
周辺サービス事業	106,410	43,235	42,478	964,050	849,300	957,300
コロナ禍対策製品関連事業	－	－	－	－	－	－
店舗ショールーム事業	44,958	52,975	35,222	－	－	－

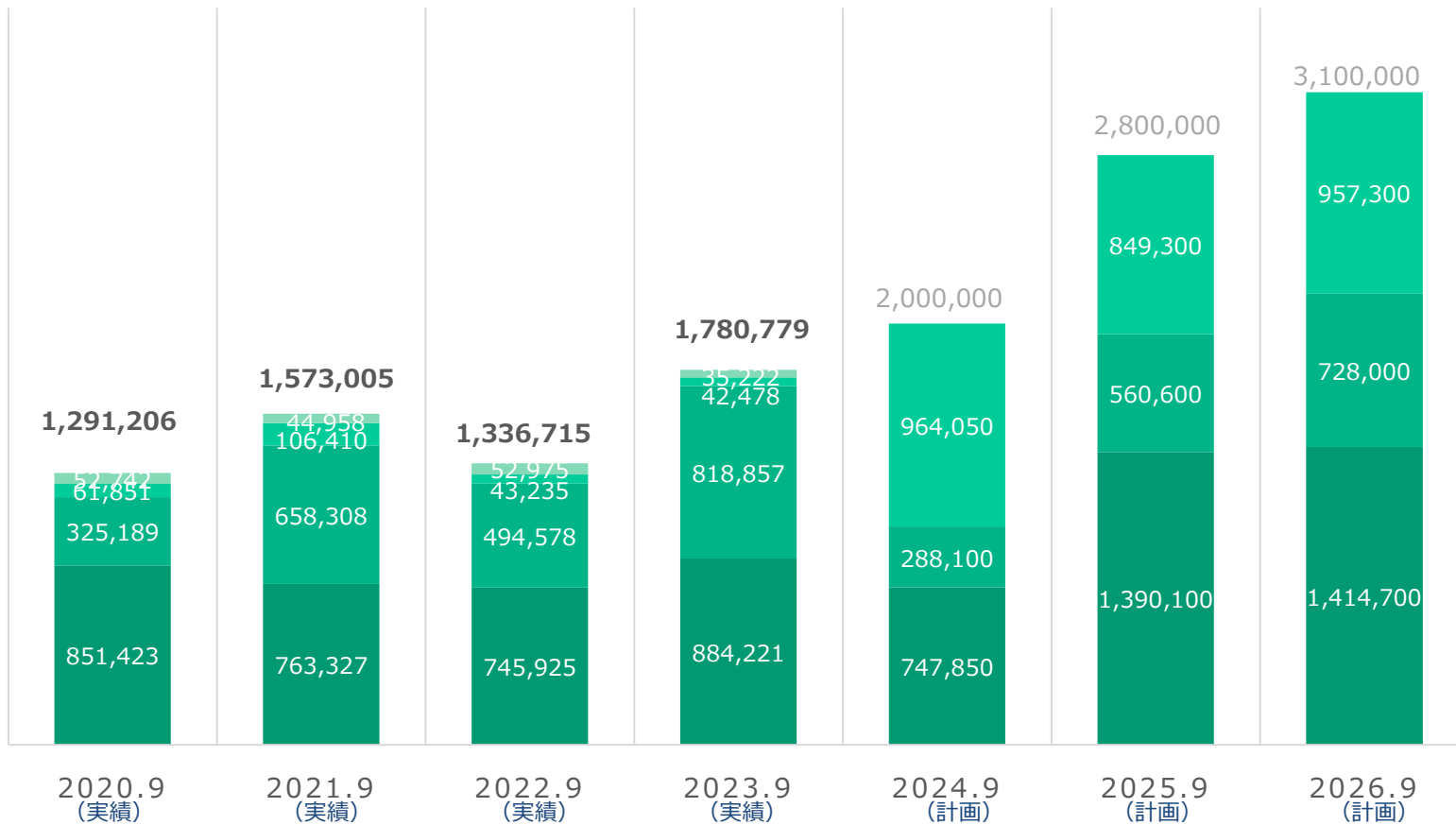
当社の事業はASPサービス事業の3つの部門から構成されております。

ASPサービス事業は、ロス削減を実現する基幹システム「飲食店経営管理システム®」、人件費の最適化を高める「勤怠集計管理システム“Timely”」、拡張サービスである「自動発注システム」をインサイドパッケージ、ハイブリッドクラウドで提供する「ASP／パッケージシステム事業」、POSシステムをはじめとしたハード機器の販売を行う「システム機器事業」、また、機器に係るサプライ品の販売やメンテナンス、他社製品のインテグレーション販売、電気ボイラーによるエネルギーコスト削減事業、AI型配膳／除菌ロボット、ゲート式除菌装置（ウィルスゲート・ショット）からなる「周辺サービス事業」の3つの部門から構成されております。

(単位：百万円)

主な勘定科目	23/9月期	24/9月期	25/9月期	26/9月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,780	2,000	2,800	3,100
営業利益	56	120	400	500
経常利益	32	160	350	450

- ASP/パッケージシステム事業
- システム機器事業
- 周辺サービス事業
- ホテル関連事業
- コロナ禍製品関連事業 (単位：千円)



2020年9月期以降の売上高が減少する結果となったのは、当社が外食産業専門の情報システム企業であるため、主要販売先である外食企業の、①消費税増税による消費者の節約志向による飲食機会減少、②新型コロナウイルス感染拡大から、緊急事態宣言の発出等による店舗の休業や時短営業、外出自粛により、前期にも増して月額サービスの値引き、システム機器入替の延期が続いたことによるもので、2022年9月期は更に半導体原因で期ズレとなりました。

1. 会社概要
2. 2023年9月期の動向
3. 2024年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2024年～2026年
5. 参考資料

■「自動発注システム」は、国連「SDGs」目標達成5項目に該当します■

当社はサスナビリティとして、主軸製品である「飲食店経営管理システム®」において、食材ロスの削減により地球環境改善の「環境保護」の取り組みにかかわり、さらに、特許を取得しています拡張機能「自動発注システム」では、食材発注の自動化や棚卸集計の自動化、そして配膳AIロボットも含め、社会の生産性や労働環境の改善につながる取り組みを通して、持続可能な社会をつくるために外食産業の情報システムインフラ企業となることを目指し取り組んでまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



A. 目指す姿

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 経営理念 <ul style="list-style-type: none"> 「食文化の発展に情報システムで貢献する」を社是として外食業界全体の「情報システム・インフラ」になることを目指す。提供するすべての製品・サービスの基本はローコストであり、自らが簡素な組織、小さな本社を実践し、“ひと”を通じての生産性向上を心がけてすべてのステークホルダーの利益拡大に寄与する。 ■ 戦略の特徴 <ul style="list-style-type: none"> 創業以来培った外食産業への深い知識と、「マスター構築力」「システム構築力」「ユーザビリティ向上力」により模倣困難な競争優位性を確立し、安定したキャッシュフローと顧客企業から獲得するビッグデータによりさらなるシステム投資を展開 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 経営方針 <ul style="list-style-type: none"> 業界のオンリーワン＆ナンバーワンの地位へ、成長ドライバー「セルフ化」「オート化」「AIロボット」がさらなる持続的な成長基盤を確立 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

B. これまで（2020年9月期まで）

外食業界全体の「情報システム・インフラの第一人者」

- **資源**
 - コスト削減や感染対策についての外食産業及びホテル産業からの信頼/累計約2,6000店（約1,800社）に上る大手外食チェーンとの取引関係/「レシピ分解」を軸として過剰発注を防ぐ「自動発注システム」/ASPサービスで培ったサービスやノウハウを持つ人材/全オペレーションの継続性を保障するBELS 5つ星のオフグリッドデータセンター

知財

- 外食産業に関する深い理解に基づくシステム開発力・ホテル/施設等の省エネ化ノウハウ

ビジネスモデル

- 大手チェーン店を中心とする外食産業へのコスト削減及び感染対策システムソリューションの月額提供/安定したキャッシュフロー

知財の果たしてきた役割

- ITベンチャー企業等に対する競争優位性の確立/自社運営ホテルでの先行運用でシステムの高付加価値化

価値

顧客セグメント

- 外食チェーン店/ホテル/ナチュラルグリーンリゾート（山口県山陽小野田市）利用客

提供してきた価値

- 「セルフ化」「オート化」によるフードロス・人件費の削減/効率化されたホテル運営による充実したサービス

提供先から得てきたもの

- 安定的な取引関係/個別のメニューに対応することによるケイバビリティ強化

これまでの外部環境

- | | |
|---|-------------------------------------------------------------------------------|
| + | <ul style="list-style-type: none"> 外食産業のコスト削減 感染症対策需要 |
| - | <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍による外食落込み |

現状の課題

- 直販体制から代理店体制への移行による販売諸費圧縮
- 財務体質の強化
- DX推進力強化

C. これから（2025年9月期の姿）

外食DX市場への参入により外食産業における問題解決を加速する

- **資源**
 - 「これまで」に培ってきた資源に加えて、調達資金より開発したバックエンドシステム及データベース/最新技術へ対応可能なオープンソース系（Linux系）システム

知財

- 「これまで」に培ってきた知財に加え、AIロボットの開発運用ノウハウ/店舗及びホテル運営のニーズをとらえる能力

ビジネスモデル

- 外食チェーン98,246店舗を対象にシェアを拡大し、店舗から利用客まで最新の顧客体験を提供/ホテルの入り口から個室まで最新の顧客体験を提供/バックヤードの効率化を加速

知財の果たしてきた役割

- 「これまで」に果たしてきた役割に加え、顧客の価値提供やSDGsの視点に関しより踏み込んだ「コト（サービス・体験）」の提案力強化の役割を果たす

価値

顧客セグメント

- 「これまで」と同じ顧客、ただし直接的な外食産業だけでなく外食DX市場へ

提供してきた価値

- 「これまで」に提供してきた価値に加えて、外食店舗やホテルの様々な困りごとをトータルで解決

提供先から得てきたもの

- 「これまで」に得たものに加えて、AIロボットに重視される部材開発やソフトウェアチューニングに必要なBDを獲得

これからの外部環境

- | | |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| + | <ul style="list-style-type: none"> IoTや5Gの普及によるDX推進需要 人口減少による人手不足 SDGsへの関心の高まり アフターコロナの成長 |
| - | <ul style="list-style-type: none"> 特になし |

移行への課題

- 最新技術への柔軟な対応力
- DX対応力の向上に必要な人材
- 安定事業と先進事業シナジー追求

D. 移行戦略

■ C.に移行するための必要な経営資源

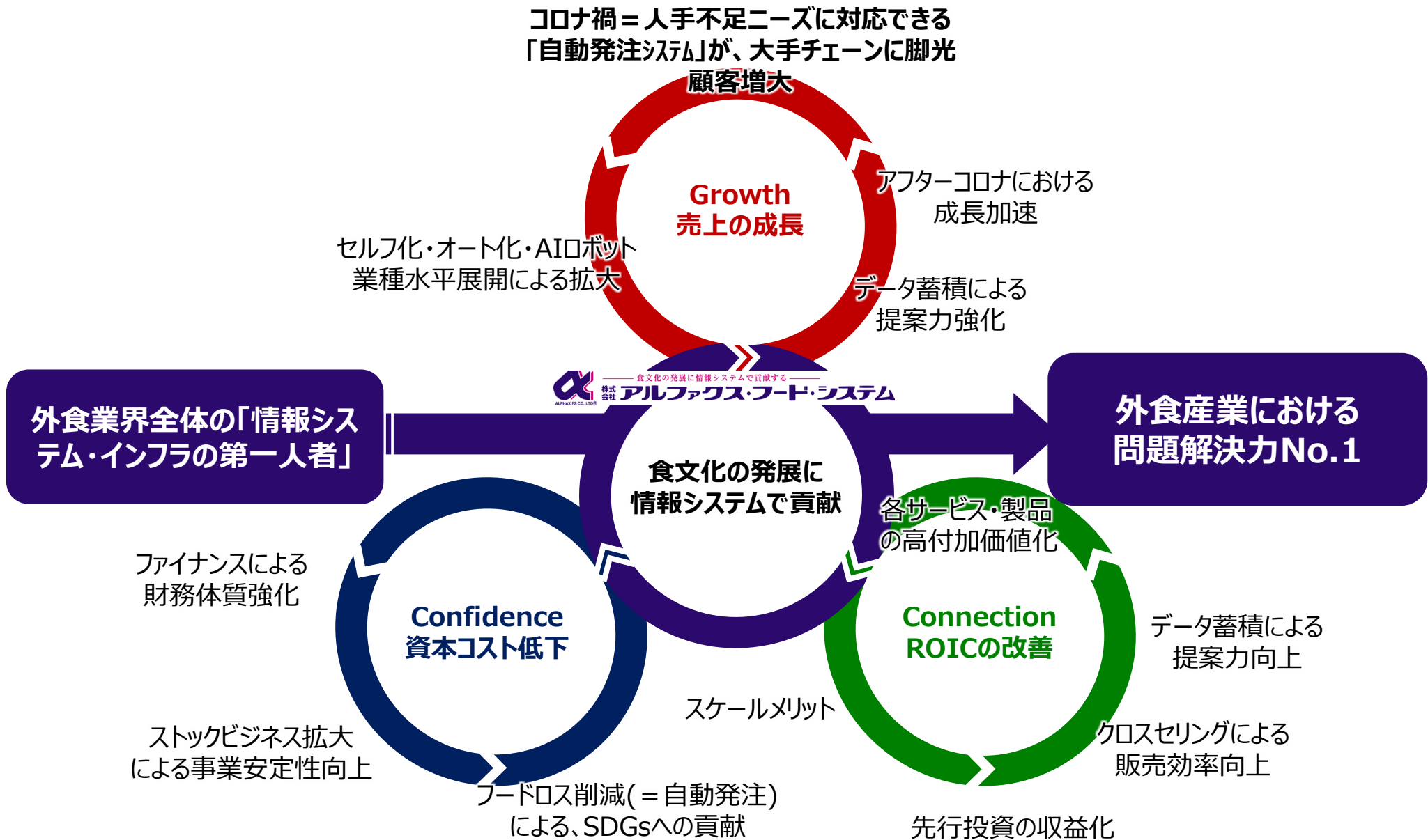
- 競争優位性を持続する自社製品開発力店舗/利用客のニーズを把握する力
- 販売諸費圧縮のための販売代理店活用

■ C.に移行するための必要な経営資源を獲得するための解決策

- 戦略的な資金調達による利用店舗拡大に備えたデータベースの拡充・システム開発・クラウド化の推進

目指す姿	GCC経営™のフレームワーク	企業価値向上のロジック：利益を生み出す製品やサービスに対する事業戦略と収益構造			株主価値の展望	
ミッション <ul style="list-style-type: none"> 「食文化の発展に情報システムで貢献する」 	Growth <ul style="list-style-type: none"> 全外食をターゲットに「セルフ化」「オート化」「AIロボット」で4-5兆円をターゲットに長期的な高成長を目指す 売上高比5%にも及ぶフードロスを解消する「自動発注システム」でDX推進 従来型及び他社と比較して圧倒的に便利で使いやすいAI配膳ロボット 感染症対策を推進する除菌AIロボット・システム 	売上成長	顧客セグメント <ul style="list-style-type: none"> 外食産業（2019年売上規模14.5兆円×人件費25-30%＝4-5兆円） ホテル施設 	顧客との関係 <ul style="list-style-type: none"> 感染対策・人件費・食材費削減のトータルソリューションのストック化による関係強化 ホテル施設への総合コンサルテーション ホテル利用客へのサービス提供 	収益の流れ <ul style="list-style-type: none"> システム・システム機器提供 配膳AIロボット・除菌システム 各種感染対策消耗品提供 外食企業からのシステム月額販売収入 ホテル等からのコンサルテーション収入 	持続的成長 <ul style="list-style-type: none"> DX推進と外食産業発展の好循環 中期経営計画の2023年9月期の目標3,700百万円は十分達成可能
ビジョン <ul style="list-style-type: none"> 外食産業における二大原価の透明化・コスト削減でオンリーワン＆ナンバーワンの地位を確固たるものとする 	Connection <ul style="list-style-type: none"> セルフレジ自動発注システム・AIロボットによる外食産業とのつながり強化 オフグリッドデータセンター運営で培った電気調整技術に燃料コストゼロ化、トータルエネルギー半減化 		利益率・資産効率性の改善	キーリソース <ul style="list-style-type: none"> 製造業由来の在庫管理システム 外食産業とその現場に対する深い理解 シェア拡大により獲得するビッグデータ 	キーアクティビティ <ul style="list-style-type: none"> 外食産業に精通した開発活動による使いやすいシステム開発、AI応用、各種機器開発 コスト増大の抑制・強い整合性・信頼性の高いデータ処理を兼ね備えたITインフラの構築 配膳AIロボットや省エネ分野を含むトータルソリューションの営業強化 	コスト・資本構造 <ul style="list-style-type: none"> 高付加価値化で利益率は改善へ
ケイパビリティ <ul style="list-style-type: none"> 複雑なメニューと材料を結び付けるマスター構築力 外食チェーンの経営に最適なシステム構築力 従業員/来店客の継続利用を支えるユーザビリティ向上力 	Confidence <ul style="list-style-type: none"> ストック収益を基本とする成長ドライバー BELS5つ星のオフグリッドセンターによる災害時の事業継続性 SDGsへの取り組みで社会的信用増大 	事業リスクの低下		事業リスク <ul style="list-style-type: none"> 顧客と密着度合いが高く、通年で安定的に事業が積みあがるストック型ビジネスの追求 サステナビリティを重視する戦略の追求でより安定的な企業へ 	ESG <ul style="list-style-type: none"> フードロス対応による、外食産業のSDGs推進 化石燃料コストをゼロにする蓄熱式電気ボイラー導入 	資本コスト <ul style="list-style-type: none"> 現状は加重平均資本コスト（WACC）は6%程度と推計
				キーパートナー <ul style="list-style-type: none"> AI配膳ロボット・各種システム製造会社 	財務リスク <ul style="list-style-type: none"> 安定的なキャッシュ・フローベースに第三者割当増資も利用 	投下資本利益率 [ROIC]の向上 <ul style="list-style-type: none"> 先行投資が収益化し資本効率性は長期的に改善傾向

*GCC経営™とは、すべてのステークホルダーの幸せにフォーカスすることで、非財務情報と財務情報を統合的に結びつけて、株主価値の持続可能性を評価する分析フレームワークです。企業価値創造の経営アドバイザー業務を展開しているジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が独自開発



■外食ウルトラ統合サービス「FOOD GENESIS | S」は
店舗システム機器/基幹業務システム/We b集客支援を1社で手掛けるAFSならではの周辺統一元管理サービス

●「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」の提供で、国内独占サービス/世界進出へ●

多機能 * FGNカード (*FoodGenesisNetwork)

■店舗

情報共有

予約顧客情報 Handy shot は、1台8役の超マルチ端末



フロア予約情報 & 着席顧客情報表示
・前回12月9日利用
・前回和食メニュー
・累計4回利用
・アクト★★など

利用実績管理

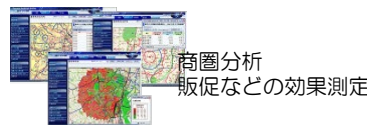


顧客検索も可能 (カード不携帯やVIP顧客への対応)
磁気カード Edy Suica, PASMO QUICPay/iDは、完全標準対応

宅配テイク支援システム

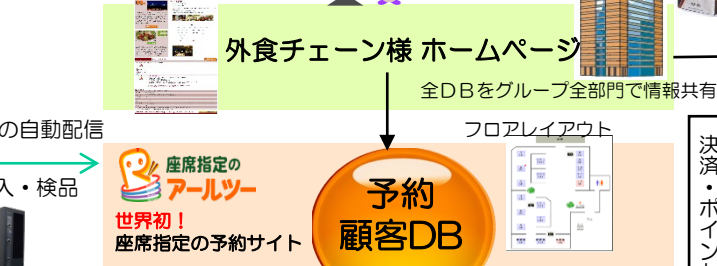
- 予約注文受付 (CTI)
- 調理指示書
- 配送処理
- 顧客情報管理 (履歴)
- 実績集計
- DM抽出・発行
- 売掛管理
- 日別/席別予約一覧
- 予約台帳管理
- 顧客情報検索
- 利用実績/履歴表示
- テイクアウト予約管理
- デリバリー予約管理

商圈分析支援システム



■本部

お客様



- 外食チェーン向け情報システムの完成基盤
- ①在庫ロス分析 ②自動発注 ③売上多面分析 ④勤怠シフト管理 ⑤財務自動仕訳 ⑥物流ネットワーク管理
- アラ・ギフト決済 ● ポイント処理 ● カード情報管理 ● 顧客情報登録・取込 ● 会員売上実績対比 ● エリア別獲得分析 ● 各種実績管理 ● R F M分析 ● デシル分析 ● C P M分析
- マーケティング支援システム
- ブリカ・ギフト決済 ● ポイント処理 ● カード情報管理 ● 顧客検索・抽出 ● DM/メール送付 ● 販促効果判定 ● 顧客動向分析 ● 実績明細取込 ● 利用(食事)明細分析 ● バスケット分析
- 給与連携

■テイクアウト・宅配・通販

おうちで楽しむプロの味。

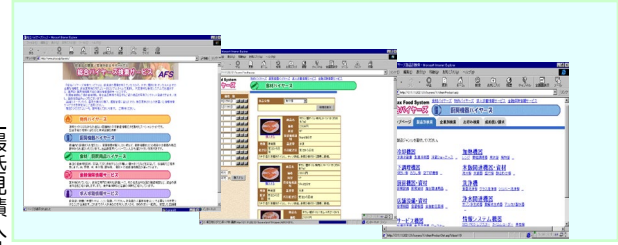
e-foodオーダー

すべてがひとつに。デリバリー・テイクアウト・Web予約サイト (管理機能付き)

①ネット販売 ②一般通信販売 ③各種CTI機能

多機能カードでお買い物 (ポイント/ギフト/プリペイドカード) ※標準対応

■共同購買・マーケットプレイス



■CK・物流/仕入ネットワーク

- 自動発注データ受入
- 在庫管理 (基準在庫)
- 加工品・リードタイム
- 製造指示・ピッキング表
- 産地情報・アレルギー
- JAN/ITF・電子請求書
- 単価切替管理
- 物流側自動発注

当資料に記載されている、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した、想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性もありますので、ご承知おきください。

会社の事業に影響を与える可能性のある事項の詳細は、2023年12月25日提出予定の「第30期有価証券報告書」の「事業等のリスク」をご参照ください。但し、業績に影響を与える可能性のある要素は、「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直すなど、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

【IRに関するお問い合わせ先】

電話 : 0836-39-5151
E-Mail : ir@afs.co.jp

