

# 2009年9月期 決算説明会



—— 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**

2009年11月13日

# 当資料取扱上の注意点

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大きく異なる結果となる可能性もある事を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、「2009年9月期 決算短信」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したり、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】

経営管理部 IR担当

電話 : 03-5649-2100

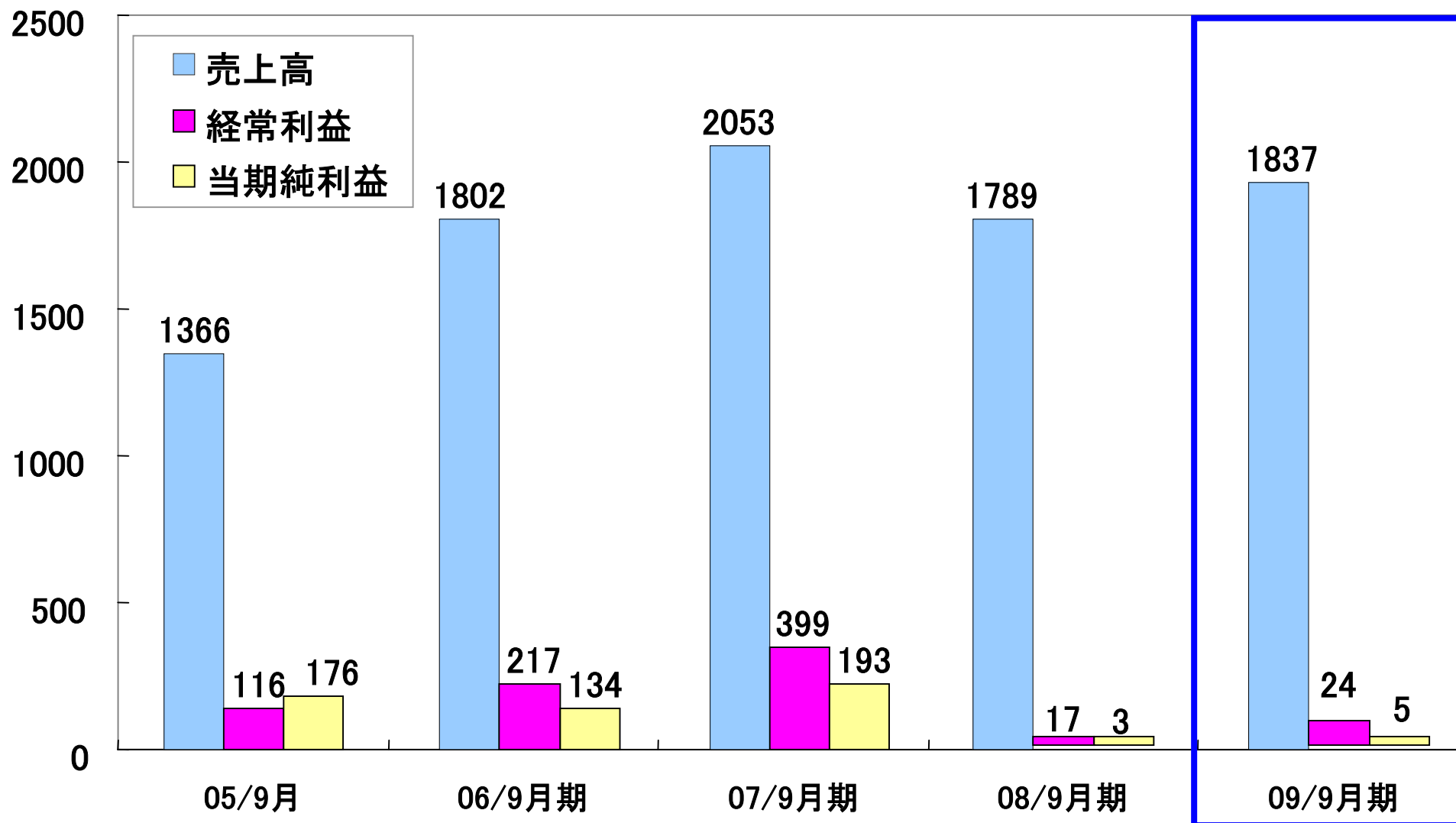
E-Mail : [ir@afs.co.jp](mailto:ir@afs.co.jp)



2009年9月期 決算概要

# 業績の推移

(単位 : 百万円)



# 損益計算書

## ● 前期比、売上高2.7%増、経常利益39.9%増

(単位 : 百万円)

	09/9期			08/9期		コメント
		構成比	前期比		構成比	
売上高	1,837	—	102.7%	1,789	—	システム機器が計画を下回る
売上原価	1,115	60.7%	103.7%	1,076	60.1%	販売促進費等の増加
売上総利益	722	39.3%	101.3%	713	39.9%	
販管費	691	37.6%	100.8%	686	38.3%	
人件費	385	21.0%	95.5%	403	22.5%	
その他	305	16.6%	108.1%	283	15.8%	
営業利益	31	1.7%	115.6%	26	1.5%	
営業外収益	1	0.1%	61.4%	1	0.1%	
営業外費用	8	0.4%	70.8%	11	0.6%	
経常利益	24	1.3%	139.9%	17	1.0%	
社員数	99名		97%	102名		

# 貸借対照表

(単位 : 百万円)

	08年9月期末	09年9月期末	増減額
流動資産	1,498	1,382	△116
固定資産	323	371	+48
(資産合計)	1,822	1,754	△68
流動負債	765	846	80
固定負債	6	7	+1
(負債合計)	771	853	82
1. 資本金	534	534	—
2. 資本剰余金	143	143	—
3. 利益剰余金	373	353	△19
4. 自己株式	△1	△132	△131
(純資産合計)	1,050	900	△150
(負債・純資産合計)	1,822	1,754	△68

# キャッシュフローの状況

(単位 : 百万円)

	09/9期	前期比	08/9期	コメント
営業活動	182	+370	△188	主なものは、当期純利益、減価償却費、売掛金、棚卸資産、法人税
投資活動	△89	△45	△44	主なものは、金型等の設備投資
財務活動	△76	△65	△11	
現金及び現金同等物の増減額	16	+259	△243	
現金及び現金同等物の期首残高	570	△244	814	
現金及び現金同等物の期末残高	587	+17	570	

# セグメント別売上高

- 設備投資計画の延期及び長期化に伴い、システム機器事業が計画を大幅に下回った。

(単位 : 百万円)

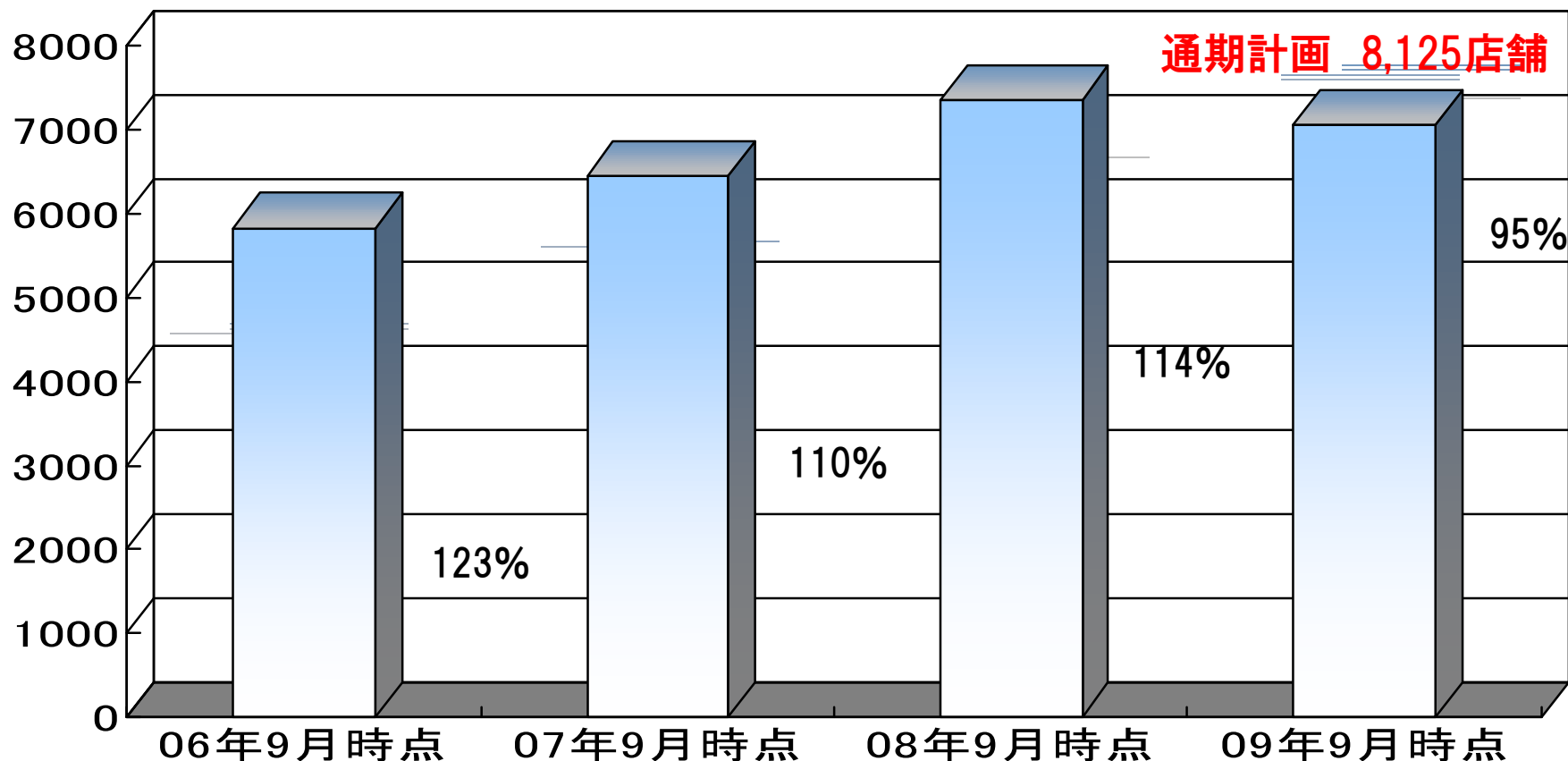
セグメント	09/9期			08/9期		コメント
		構成比	前期比		構成比	
ASPサービス事業	1,200	65.3%	114.4%	1,049	58.7%	月額利用料は、対前年を上回ったが下期に店舗閉鎖等が増加した
システム機器事業	346	18.9%	72.7%	476	26.6%	
周辺サービス事業	291	15.8%	110.5%	263	14.7%	
合計	1,837	—	102.7%	1,789	—	—



# 主な経営指標の推移①

## ● ASPサービス事業 — サービス提供数 (ユーザーの店舗閉鎖等が増加サービスを上回る)

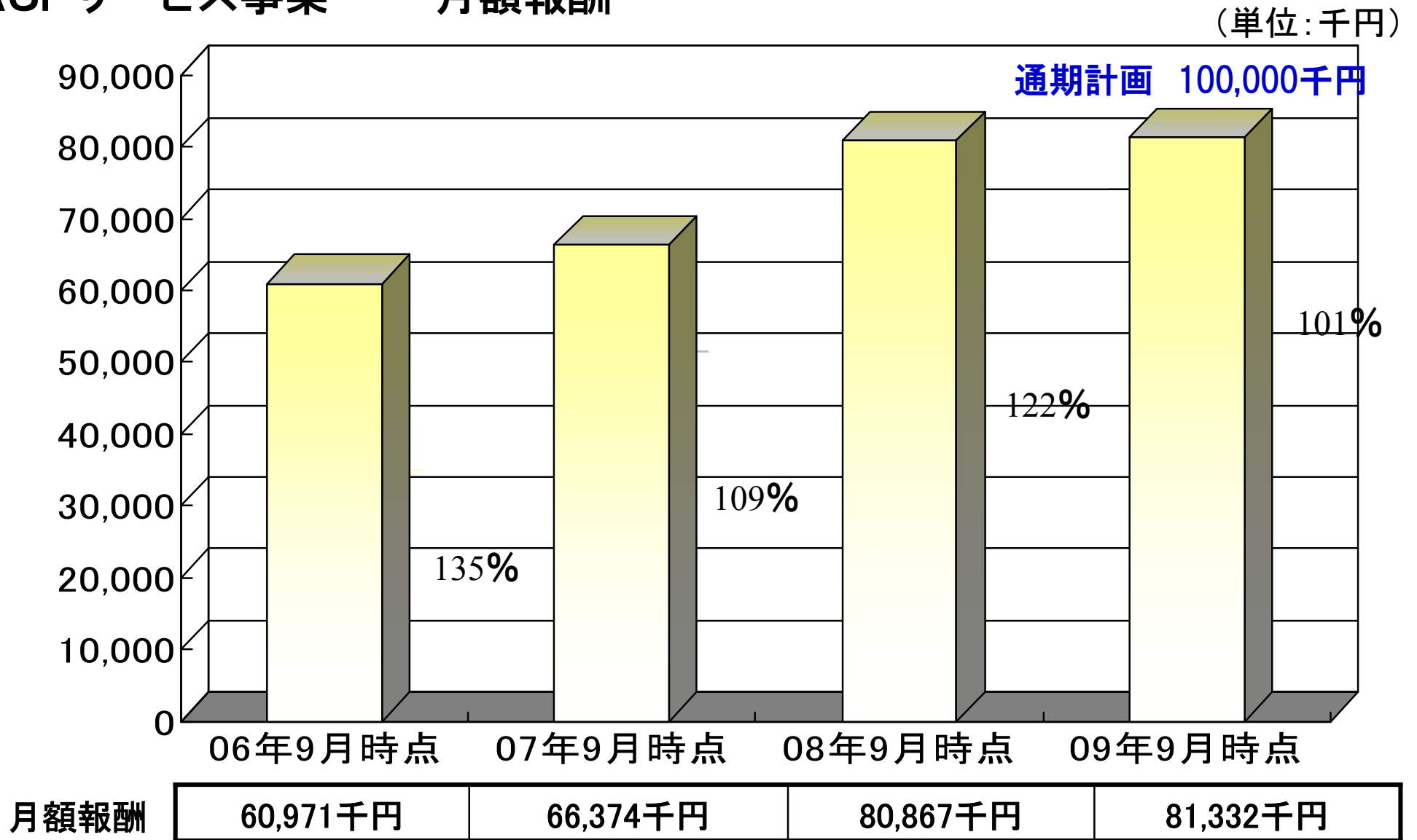
(単位: 店舗数)



サービス提供数	5,827店舗	6,445店舗	7,395店舗	7,054店舗
契約企業数	291社	292社	315社	318社

# 主な経営指標の推移②

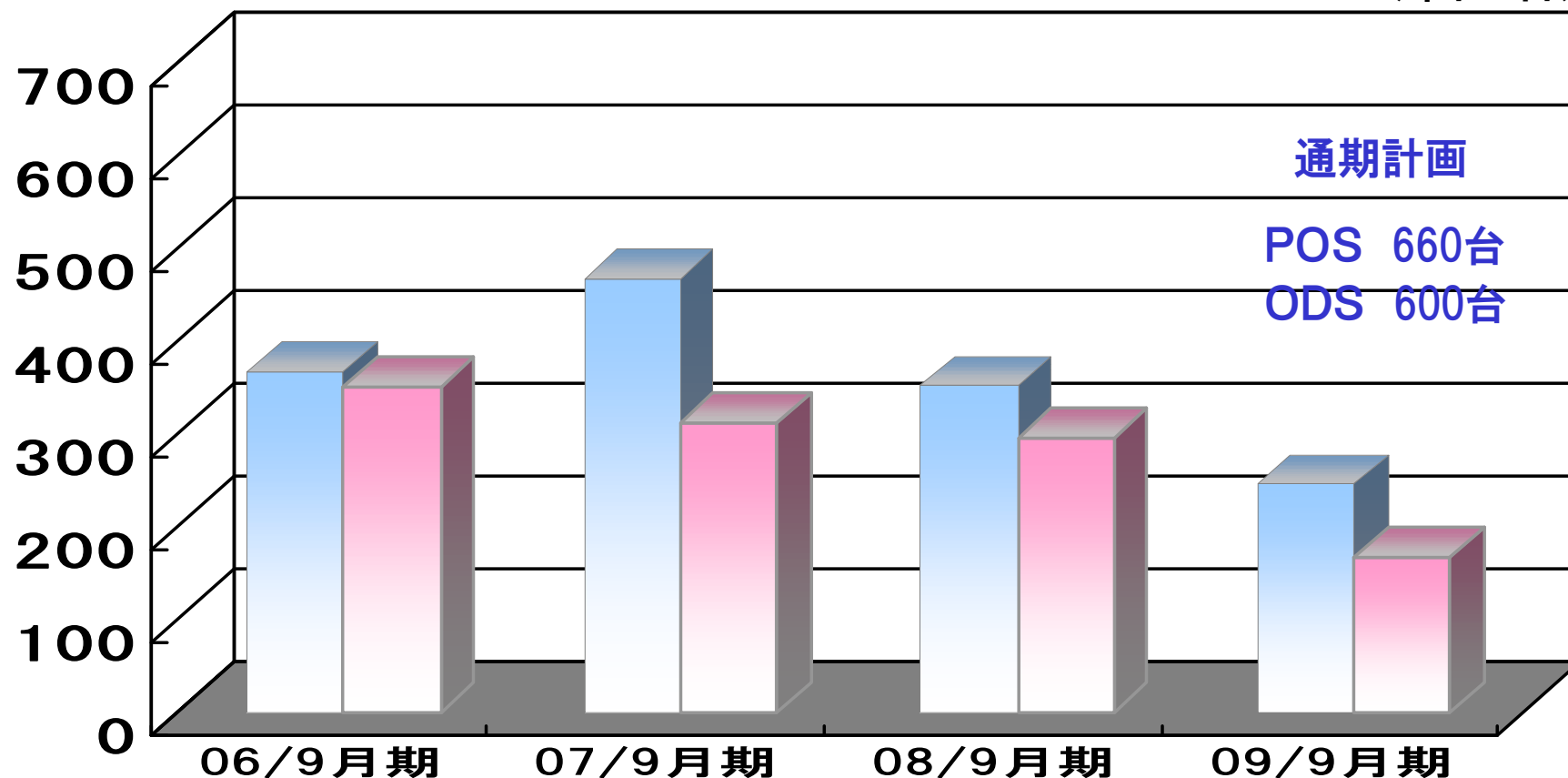
## ● ASPサービス事業 — 月額報酬



# 主な経営指標の推移③

## ● システム機器事業 — POS・ オーダーショット (ODS) の販売台数

(単位:台)



POS販売台数	368台	469台	353台	247台
ODS販売台数	352台	313台	297台	168台



2010年9月期 事業戦略

# 2010年9月期 業績予想

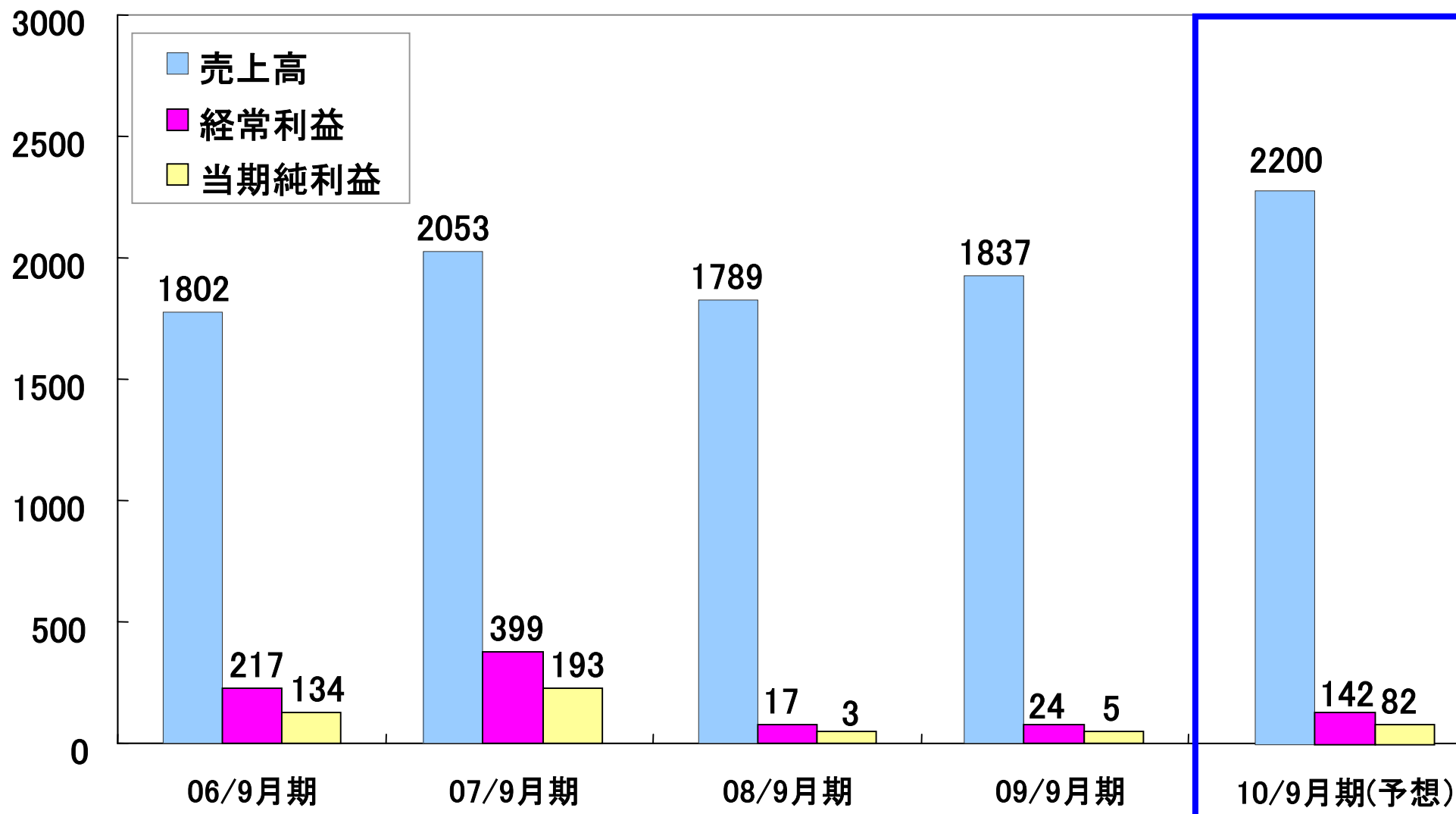
- 当社事業モデルの継続推進(新規顧客獲得の強化)
- ロス管理を中心としたトータルサービスの受注

(単位 : 百万円)

	10/9期(予想)			09/9期	
		構成比	前期比		構成比
売上高	2,200	—	119.7%	1,837	—
営業利益	154	7.0%	494.4%	31	1.7%
経常利益	142	6.5%	588.9%	24	1.3%
当期純利益	82	3.7%	—	5	0.3%

# 業績の推移予想

(単位 : 百万円)



# セグメント別売上高予想

- アライアンス先との連携強化を図り、ロス管理と中心としたトータルサービスの受注に注力をする

(単位 : 百万円)

セグメント	10/9期(予想)			09/9期	
		構成比	前期比		構成比
ASPサービス事業	1,400	63.6%	116%	1,200	65.3%
システム機器事業	550	25.0%	159%	346	18.9%
周辺サービス事業	250	11.4%	85%	291	15.8%
合計	2,200	—	119%	1,837	—

# 費用の見通し

(単位 : 百万円)

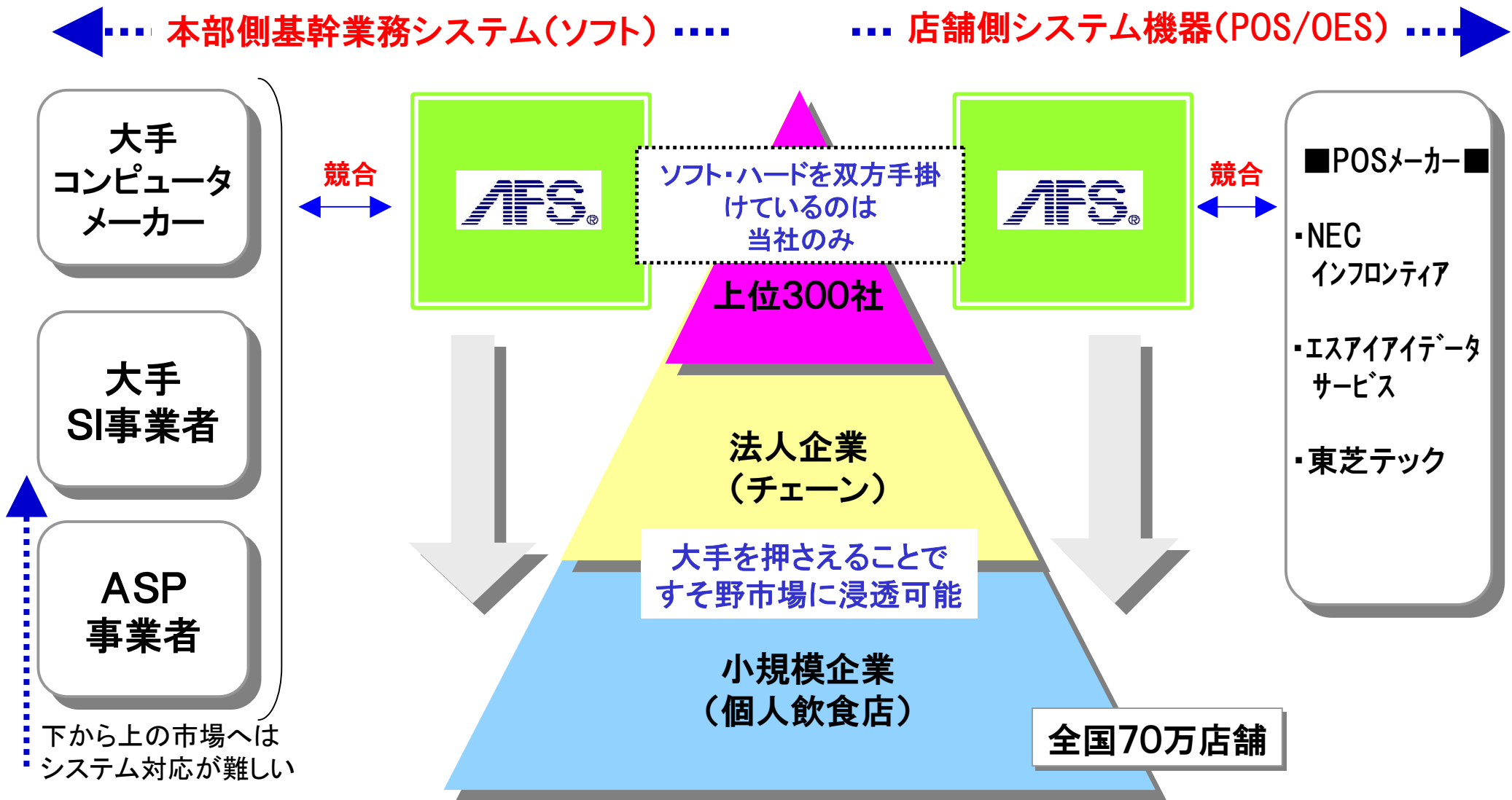
	10/9期(予想)			09/9期		コメント
		構成比	前期比		構成比	
売上高	2,200	—	119%	1,837	—	外部環境が引き続き厳しい状況であることを前提に策定
売上原価	1,341	61.0%	120%	1,115	60.7%	新POS等の金型及びソフト償却費
売上総利益	859	39.0%	118%	722	39.3%	
販管費	705	32.0%	101%	691	37.6%	
人件費	400	18.2%	103%	385	21.0%	
その他	305	13.9%	99%	305	16.6%	センター増強(ISO取得)等
営業利益	154	7.0%	494%	31	1.7%	
営業外収益	0	0.0%	—	1	0.1%	
営業外費用	12	0.5%	148%	8	0.4%	
経常利益	142	6.5%	588%	24	1.3%	

社員数	108名	109%	99名
-----	------	------	-----



# 当社のポジション

## ● 外食業界上位300社、中堅以上のチェーンがターゲット



# 前期の主な取り組み

2008年10月～

## 新規顧客の拡大と既存顧客囲い込み

当社製品・サービスに加え、販促系アライアンスサービスを推進

2008年10月～

## データセンターの設備強化

セキュリティ・バックアップ・レスポンス等の強化(ソフト・ハード・ネットワーク)

2008年10月～

## 営業体制の強化／人員増強と育成

新規開拓プロジェクトの推進／外部コンサルタントによる人材育成

2008年10月～

## 製品・サービスの継続的強化

3ヶ月に1回の機能強化・バージョンアップ、アライアンスサービス開発

2009年 3月～

## 大型新製品2機種<sup>21</sup>の市場投入( **FOOD & 5000** **テーブルショット** )

**FOOD & 5000** はリリースのみで市場への本格投入は今期に

# 今期の取り組みー全体

## 前期までの取り組みを継続

新規顧客の拡大と既存顧客囲い込み(周辺サービス会社との連携)

## データセンターの設備強化

大手チェーンの要求に応え設備強化とISO27001の取得

## 大手ベンダーとのアライアンス確立

業界上位企業への推進のため大手メーカーやSI企業と協業

## 製品・サービスの継続的強化

3ヶ月に1回の機能強化に加えフルバージョンアップのプロジェクトを発足

## **FOOD 5000** の本格的市場投入とオーダーショットの強化

**FOOD  5000** + 新型ハンディショット・キッチンショット・テーブルショットを投入

# 今期の取り組み—新製品概要

## 外食チェーン店舗のすべての業態に対応した **FOOD & 5000** 本格投入

- 業界初の横置き・縦置き自由型で、1機種でFFからFRまでのすべての業態に対応
- また業界POSシステムとして初めて、記憶装置に業務用SSDをRAIDボードで搭載  
(超高速化はもちろん、これまで障害の原因となっていたHDD・CFカードによるトラブル(熱・劣化)をほぼ解消)

■ 横・縦置きだけでなく、KB・CRT角度・位置も自由な新発想POS ■

**FOOD & 3000**



後継機



基板を 共通化

既製品から  
自社製メインコントローラに

● マザーボードを**FOOD & 5000**とメインコントローラとで共通化し、大幅なコスト削減も実現 ●



**FOOD & 5000** は、3000の  
すべての操作性・機能を継承し、  
+ 経年劣化予知機能を搭載  
しており、大幅な保守コスト削  
減を実現する(2回りコンパクトなボディ)



基板を共通化

**FOOD GENESIS21**  
**テーブルショット**



部品を共通化しテーブルオーダー端末にも  
(メインコントローラ1台でのセルフシステムは当社のみ)

## 今期の取り組み②-周辺サービス会社との連携強化

例). バリューデザイン社のカードサービスと当社POS・サービスとの連携

バリューカードサービス → 販促支援とキャッシュフローの良化を実現

- オンラインプリペイドカード&ギフトカード&プロモーション(マーケティング)ツール
- デザインの自由度が高く、携帯性が高い → 自社のブランディングに活用
- カードに金額や個人情報を持たない = サーバー管理型システム
  - 高セキュリティ
  - 自社の目的にあわせ自由な活用が可能



自社専用の  
電子マネー

繰り返しチャージ可能な販促ツール

ギフトカード

新たなマーケットを創出

次世代  
クーポン券  
等

新しいお食事券や株主優待券

米国では...

- ★ 小売・外食企業の80%以上が導入
- ★ ギフトカードのマーケットは9兆円規模



## 新規顧客の拡大


## 既存顧客囲い込み

### ASPサービス事業

- ① アライアンス先との推進を強化
- ② 大手ベンダーとの協業を確立

- ① 月額維持拡大のため密着度強化
- ② サービス追加による初期・月額アップ

### システム機器事業

- ① **FOOD & 5000** を切り口に商談数拡大
- ②  **テーブルショット**や新型ハンディをPR

- ① **FOOD & 5000** への入替提案
- ②  **テーブルショット**や新型ハンディのPR

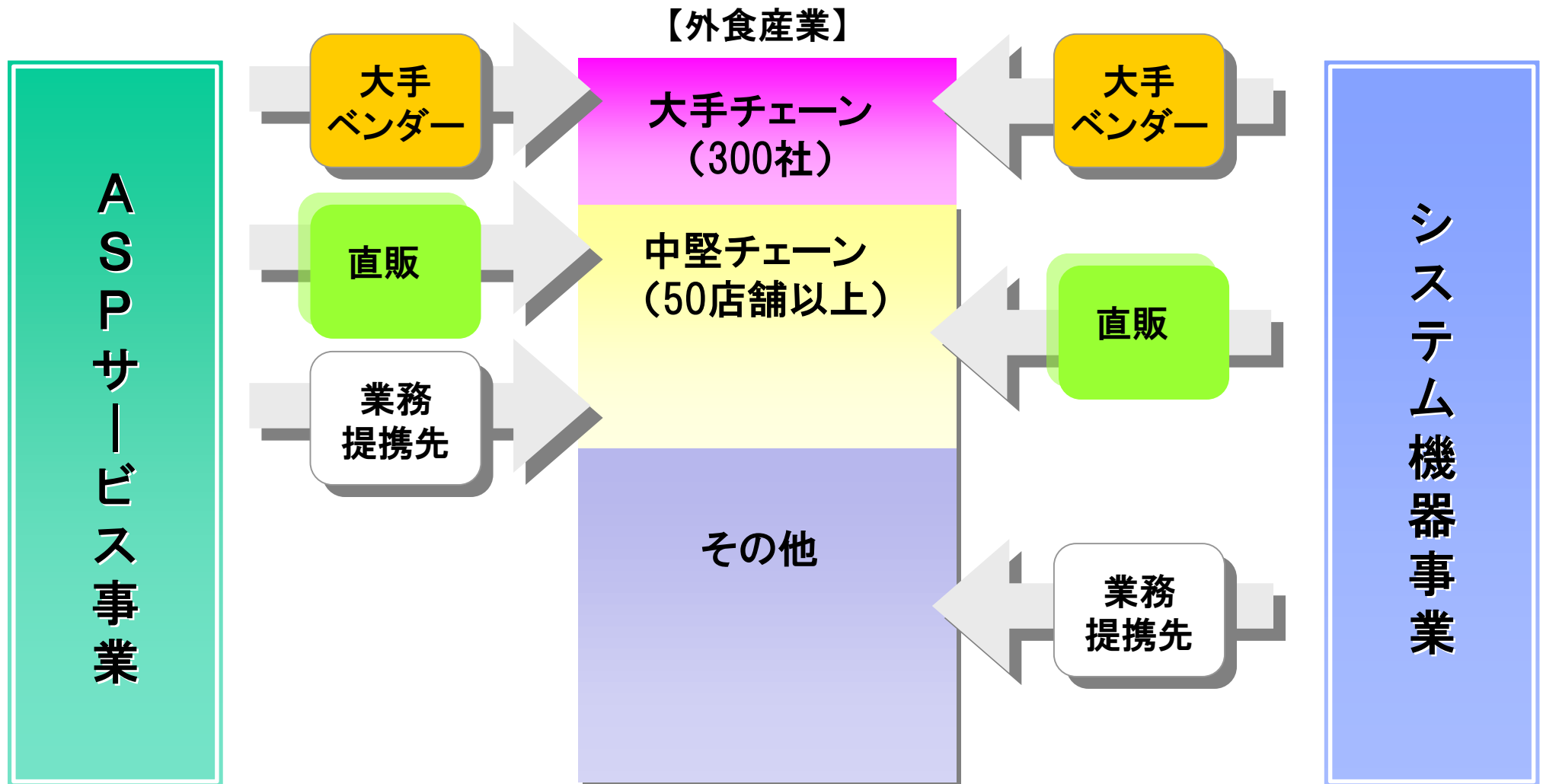
### 周辺サービス事業

- ① バリューカード等のアライアンスサービス推進
- ② R2(アールツー)との連携強化

- ① バリューカード等のアライアンスサービス推進
- ② R2(アールツー)との連携強化

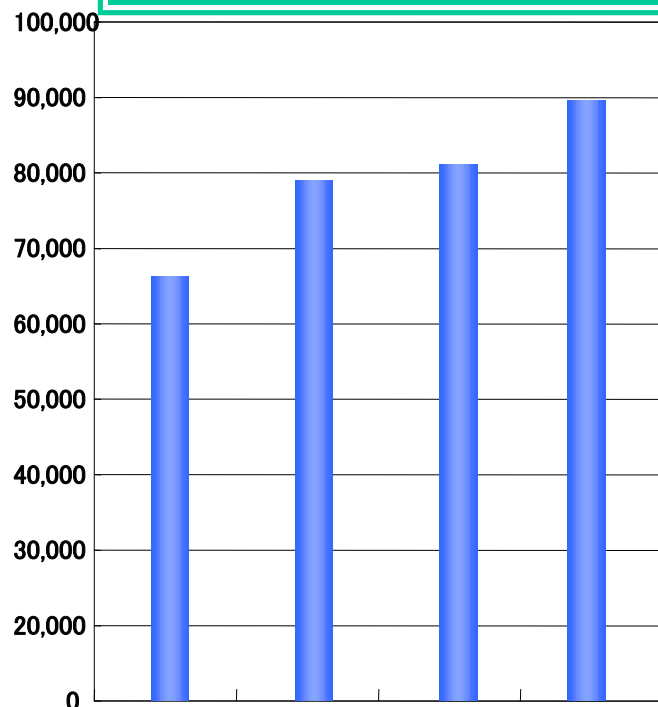
# 新規顧客の拡大①

## ● ASPサービス事業・システム機器事業双方向からアプローチ



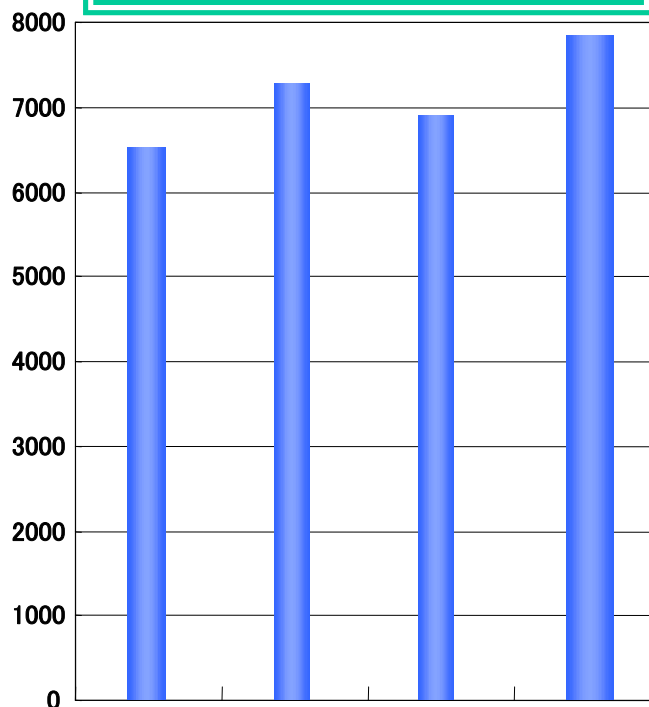
# (参考)主な経営指標の目標

ASPサービス事業  
月額報酬



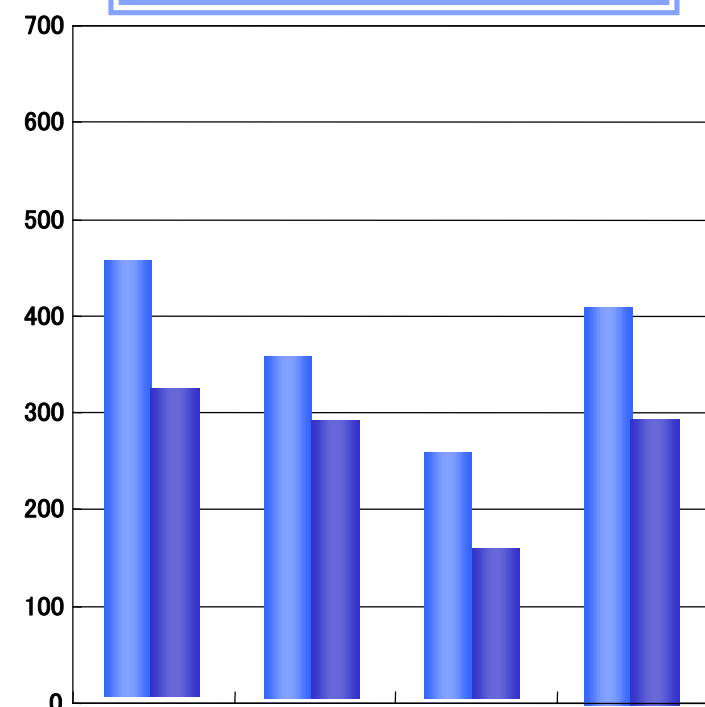
● 前期比10%増の  
89,000千円 目標

ASPサービス事業  
サービス提供数



● 前期比10%増の  
700サービス増 目標

システム機器事業  
POS・ODSの販売台数



● POS 前期比61%増の  
400台 目標

● ODS 前期比78%増の  
300台 目標



