2017年9月期 決算説明会 資料



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、様々な要因により異なる結果となる可能性もありますので、ご承知おき下さい。

会社の事業に影響を与える可能性のある事項の詳細は、「2017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もご留意下さい。

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】

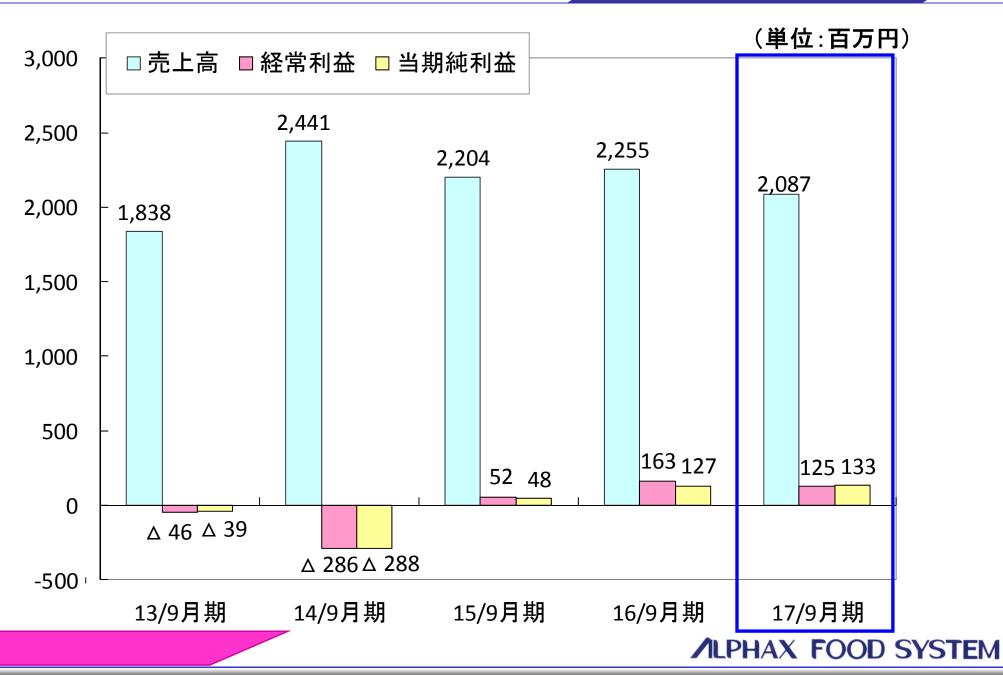
社長室

電話 : 0836-39-5151

E-Mail : ir@afs.co.jp



2017年9月期 決算概要





■ソフト販売の比重を上げた粗利益ベースの営業推進を継続_(単位:百万円)

		1	7/9月期		16/9	月期	7./2/1
			構成比	対前年同期 増減率		構成比	コメント
	売上高	2,087	ı	△7.5%	2,255		「飲食店経営管理システム®」のパッケージ販売の比重を上げた 営業を推進中
	売上原価	1,331	63.8%	△10.9%	1,494	66.3%	システム機器販売の抑制で低原価が定着
륫	5上総利益	755	36.2%	△0.7%	760	33.7%	「飲食店経営管理システム®」の比重増加で粗利が改善
	販管費	619	29.7%	+8.9%	568	25.2%	今期は更なる新卒者の積極採用で新人研修等の充実を拡充
	人件費	379	18.2%	+14.6%	330	14.7%	各部署、中途·新卒者の積極採用で、若返りを図ると共に、 今後の人材育成に集中
	その他	240	11.5%	+0.9%	238	10.6%	一般経費の絞り込みを継続しながらも。販促、研修費は増額
	営業利益	136	6.5%	△29.0%	191	8.5%	
追	営業外収益	9	0.4%	+1185.0%	0	0.0%	
Ë	営業外費用	20	1.0%	∆30.6%	29	1.3%	
	経常利益	125	6.0%	△23.4%	163	7.2%	
Г	社員数	108	名	+4.9%	103	名	



■データセンター·ホテル事業譲受等により総資産が増加

(単位:百万円)

主な勘定科目	16/9月期	17/9月期	増減額
流動資産	1,035	942	△ 93
固定資産	687	1,653	965
(資産合計)	1,723	2,595	871
流動負債	1,022	890	△132
固定負債	132	608	476
(負債合計)	1,154	1,498	343
1. 資 本 金	537	537	_
2. 資本剰余金	143	327	184
3. 利益剰余金	135	268	133
4. 自己株式	△248	∆37	210
(純資産合計)	568	1,096	528
(負債・純資産合計)	1,723	2,595	871

■営業キャシュフローは当初目標の、4億円程度に改善。

(単位:百万円)

主な項目	17/9月期	増減額	16/9月期	コメント
営業活動	397	220	176	主なものは当期純利益、売上債権の減少等
投資活動	∆631	△ 396	△234	主なものはデータセンター建設費用や ホテル不動産の購入費用
財務活動	253	265	△11	シンジケートローンを締結 長期借入れによる収入等
現金及び現金同等物の増減額	19	89	△69	
現金及び現金同等物の期首残高	229	△ 69	299	
現金及び現金同等物の期末残高	249	19	229	

(化 グ メ ン ト 別 売 上 高

■粗利の低いシステム機器販売のプッシュ型営業を抑え、収益改善

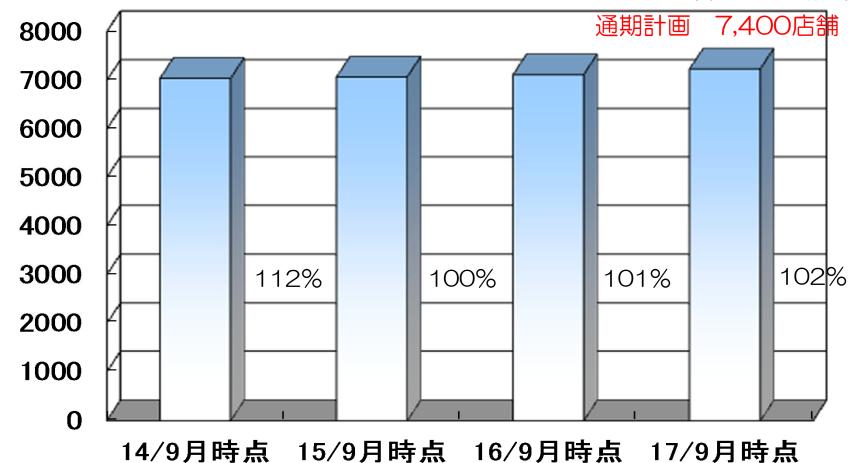
(単位:百万円)

主な	1	7/9月期		16/9	月期	コメント	
事業セグメント		構成比	対前年同期 増減率		構成比		
ASPサービス 事業	1,103	52.9%	0.4%	1,099	48.7%	前期よりパッケージ型の提案営業に軸足 システムインテグレーションは抑制	
システム機器 事業	815	39.1%	△20.6%	1,028	45.6%	引き続きプッシュ型の新規営業を抑制 基本既存顧客の出店対応と、 リプレイスに集中	
周辺サービス 事業	167	8.0%	31.1%	128	5.7%	新規営業は抑制し、 より主サービスにシナジー効果のある ものに限定・選別	
合計	2,087	_	△7.5%	2,255	_	_	

全主な経営指標の推移①

■ASP基幹業務サービス事業 - サービス提供店舗数の推移

(単位:店舗数)



サービス提供数 契約企業数

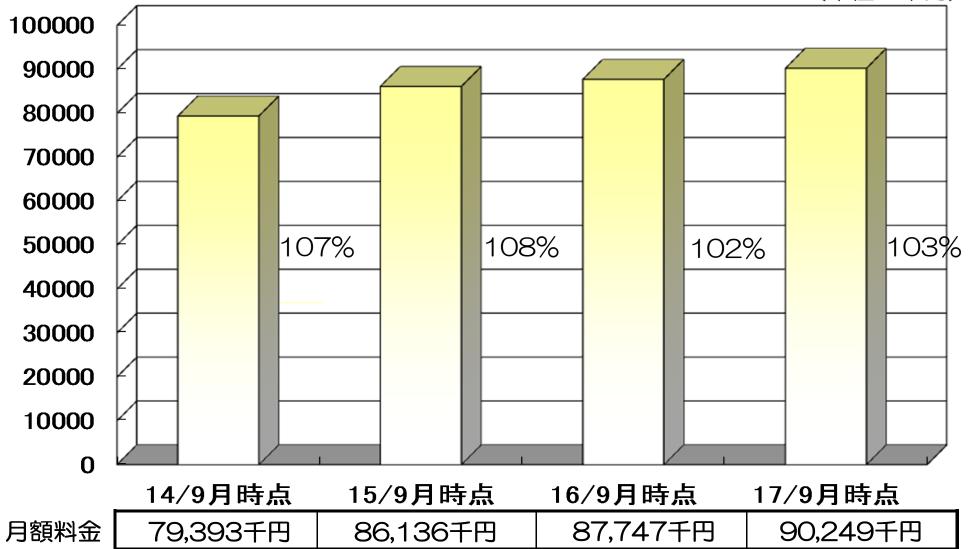
7,039店舗	7,067店舗	7,115店舗	7,232店舗
282社	282社	276社	273社

主な経営指標の推移②

■ASP基幹業務サービス事業 - 月額料金の推移

通期計画 1,150,000千円

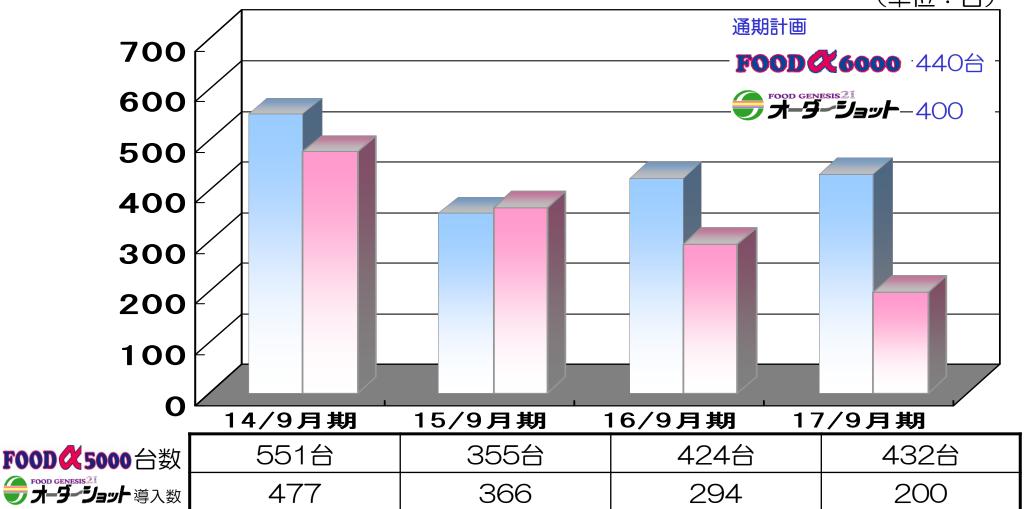
(単位:千円)





● オーダージョット の導入数 (**● テーブルジョット** をソフト提供のみは含まず)

(単位:台)



2017年9月期下期 営業推進内容①

◆第3四半期の5月24日に、日経MJ紙に、1面カラー広告を出稿 →2017年1月13日に特許を取得した「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」強調



- ・特許取得も重なり業界人手不足の深刻化で、「**自動発注システム」の** 更なる問い合わせ・見込み客商談は大手が急増している。
- →引き続き「自動発注システム」での(想定を超える200-300店以上のチェ-ン)
- 大手対応は、調整など受注期間が1年程度必要 → 全営業所で対応
- 自動発注の為の社外(専門コンサルティング)ネットワーク組織を構築中
- 異例の早さで「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」特許取得



→特許確定で「**自動発注システム**」の受注/導入活動を再開 中堅が多くなっており、商談期間が長くなっている。

株式会社 NIPPON PAY との業務提携に関するお知らせ

当社は、平成29年6月12日開催の取締役会において、株式会社 NIPPON PAY (本社:東京都中央区 代表取締役社長 續 仁 (つづき じん) 以下「NIPPON PAY 社」という)との間で業務提携を行うこと(以下「本提携」という)を決議し、本日付で NIPPON PAY 社との間で合意に達しましたのでお知らせいたします。

1. 本提携の理由

当社は、「食文化の発 業務システムの ASP に る「飲食店経営管理シス テム(当社製品名:オー ワンストップで行ってお 一方、NIPPON PAY 社员 しており、中国系観光物 トペイ・アリベイ) に対 して、決済を行うことが 従来の中国系主要決決 ルを POS システム内に初 を集約して行う決済モジ 決済の集約決済システム とで、飲食店のお客様の 協力と、相互の企業価値 社との LINE Pay 決済に

2. 本提携の内容

 ・外食業界における「a 当社が ASP による基料
 (R)」の累計販売店舗数 中国系観光客は 2020 システムが、ほぼ等しい 「a - P A Y」利用は の PC-POS システム「FC

NEWS RELEASE

JASDAQ

http://www.afs.co.jp/

成 29 年 6 月 12 日

会 社 名 株式会社アルファクス・フード・システム 代 表 者 名 代表取締役社長 田 村 隆 盛 (コード番号: 3814 東証 JASDAQ) 電話番号 03-5649-2100

「FOOD なシリーズ」POS システム用マルチ決済システム「α-PAY」新発売

「α-РАҮ」システム販売のお知らせ

株式会社アルファクス・フード・システム (本社:山口県山陽小野田市、代表取締役社長 田村隆盛) は、当社飲食店向け POS システム 「FOOD α 5000」 「FOOD α 6000」 に搭載可能な POS レジマルチ決済システム 「 α PAY (アルファーペイ)」 の発売を 7 月上旬より開始いたします。

1.「マルチ決済システム」発売の背景

当社は、「食文化の発展に情報システムで貢献する」ことを事業ポリシーとして、外食業界に特化した基 幹業務システムの ASP による提供から、あらゆる業態に対応できるパッケージ型の総合基幹業務システムである 「飲食店経営管理システム(R)」の販売、飲食店店舗にて利用する POS システム、オーダーエントリーシス テム(当社製品名:オーダーショット)の自社企画のシステム機器の開発・販売及び周辺サービスの提供までを ワンストップで行っております。飲食店の POS システム市場は、スマートフォンやクラウド等を活用したフィ ンテック革命(ファイナンス(Finance、金融)」と「テクノロジー(Technology、技術)」の2つの言葉を掛け合わせて作られた造語)により、決済サービスの多様化が求められています。多種多様な決済サービスを POS システム内で実現するためには、それぞれの決済システムモジュールを POS システム内に搭載する必要性があ り、膨大な開発コストが必要になります。

当社は、この多種多様な決済サービスを低コストで集約可能な POS システム用マルチ決済システムとして、 $\lceil \alpha - \text{PAY}
floor$ をリリースいたします。

2. まずは、中国系決済のマルチ化から

現在、日本国内の決済システムは、専用の端末機器を用いながらも POS システムとの連動はなされている感がありますが、中国系の決済システムに関しては主要スマホ決済システム (ギンレン・ウィチャットペイ・アリペイが主要であり、主要3社の利用率89%) 3社を集約して対応できる POS システムはなく、主要決済システムのどれか1つを選定して対応するか、タブレット端末を活用しながら運用する方法しかありませんでした。

1つを選定する方法は、利用者に選べる自由を与えませんし、タブレット端末の活用は、POSシステムで算出した金額をタブレット端末に打ちかえ決済するもので、入力ミスや決済ミスの戻し処理が大変複雑になり、従業員のストレスになっています。「αーPAY」は、株式会社NIPPON PAYの中国系集約決済モジュールの提供を受け、POSシステムと中国系の主要決済を連動して行うことで、決済運用をよりスムーズに処理することが可能になります。



中小規模飲食店向け POS「FOOD α 4000」の 代理店への提供開始に関するお知らせ

当社は、2017年7月14日開催の取締役会において、2016年12月、当社と株式会社光通信との合弁により 設立した株式会社AFSマーケティング(以下、AFSM社)及び、販売代理店である株式会社 NIPPON PAY

の提供を開始

JASDAQ

平成 29 年 7 月 14 日

 「F000 α 40
 AFSM社I 減のシステム レンタルパッ・ 当初、「e 店

NEWS RELEASE

当初、「e 店 を提供してお ブレット型 PO しかしなが 的なものに限 く、当社が標

たので、小ス ね備えた「FO 製品詳細に

 「F00D な 40 「F00D な 400 S M社が販売 A F S M社」 同様に分析機 また、A F S 理」・「e-CREW

3. 今後の見 本件が当社 おります。今 会 社 名 株式会社アルファクス・フード・システム 代表 者名 代表取締役社長 田 村 隆 盛 (コード番号: 3814 東証 JASDAQ) 電話番号 03-5649-2100 U R L http://www.afs.co.jp/

中小規模飲食店向け POS システム「FOOD α 4000」新発売

株式会社アルファクス・フード・システム (本社:山口県山陽小野田市、代表取締役社長 田村隆盛) は、 当社新製品の中小規模飲食店向け POS システム 「FOOD a 4000」の提供を開始し、当社子会社である株式会社A FSマーケティング (以下AFS M社) 及び株式会社 NIPPON PAY (以下 NIPPON PAY 社) 等の当社販売代理店 にて販売を開始いたします。

1. 背景

当社は、「食文化の発展に情報システムで貢献する」ことを事業ポリシーとして、外食業界に特化した基幹業務システムの ASP 提供から、あらゆる業態に対応できるバッケージ型の総合基幹業務システムである「飲食店経営管理システム(R)」の販売、飲食店店舗にて利用する POS システム、オーダーエントリーシステム(当社製品名: オーダーショット)の自社企画のシステム機器の開発・販売及び周辺サービスの提供までを、ワンストップで行っております。

中小規模の飲食店における POS システム導入の現状は、開業資金を極力抑えるために、会計だけできれば良いと先のシステムを考慮しないばかりか POS システムの選定基準も価格を中心におく傾向が強くなってきております。その様ななか、中小規模飲食店も将来的なシステム化を考え「食材ロスの追及」「発注の自動化」を推進してもらう為には、それを見据えかつローコストな機器の選定が大変重要になります。

そこで当社は、会計システムのみならず「食材ロスの追及」や「発注の自動化」までを見据えたローコストPOSシステム「FOOD a 4000」をAFSM社及びほか販売代理店向けにリリースすることになりました。



2. ライバルはタプレットレジ

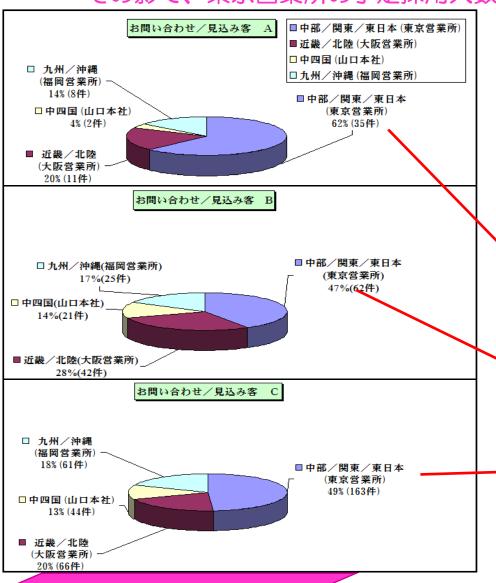
現在、中小規模の飲食店では汎用の「iPad」や「Android タブレット」を利用した POS システムの導入 が増えてきておりますが、これらの汎用機を利用した POS レジでは、会計は行えても、例えば約銭機や クレジット端末、動意集計の打刻機器等の周辺機器が利用できなかったり、店舗の状況を帳票ペースで 把握する店舗監視帳票・食材ロスの追及及び自動発注に必要なデータ等を後方システムに渡すことが出 来ず、分析資料としてデータを経営判断に十分に生かしきれないなど、店舗の発展性や拡張性の足かせ になってきつつありました。

「F000 α 4000」は、周辺機器に接続する可能性を考慮しつつ、経営管理帳票や食材ロス追求・自動発注の実現に必要な情報のみに絞ってローコスト化を実現させたことから、中小規模の飲食店市場に対し、 「F000 α 4000」を投入する事となりました。



2017年9月期下期 業績結果分析①

◆前期からの積極的な大型展示会、自動発注セミナーでの集客見込み客は、上場以来最高の水準に その影で、東京営業所の予定採用人数ゼロとなり、予算/実績が近年最低水準に!



2017年度 新/中卒採用計画の現状

		営 業	技術サポート	合 計
	予定	2	2	4
福岡	新卒	1	0	1
	既卒	1	2	3
	採用	2	2	4
	採用%	100%	100%	100%
	予定	1	1	2
	新卒	0	0	0
山山	既卒	1	1	2
	採用	1	1	2
	採用%	100%	100%	100%
	予定	2	2	4
	新卒	0	1	1
大阪	既卒	3	1	4
	採用	3	2	5
	採用%	150%	100%	125%
	予定	5	3	8
	新卒	0	0	0
東京	既卒	0	0	0
	採田	0	0	0
	採用%	0%	0%	0%

明らかに、新卒/中途採用不振が影響している。



2017年9月期下期 業績結果分析②

当社のセミナーでも急遽実施 上場企業のほぼ100%が加入(当社未加入) 特に関東地区就職に影響がある

アルファクス・フード・システム システム発表会

成功実例が続々! 自動発注システムの全貌公開!

【同時開催セミナー】

社員が集まる新しい仕掛けづくり

確定拠出年金の未導入企業は、社員募集で人が集まらない?

社員の老後破綻を防ぐ制度の未導入企業 に人が集まらない理由が分かります!

東京開催 3月9日(水) 13時30分~ 大阪開催 福岡開催 3月8日(水) 3月7日(火) 13時30分-

1部 14時30分~15時30分 社員が集まる新しい仕掛けづくり

2001年10月にスタートした「確定拠出年金制度」。当初は、「自己責任型の制度が日本でき及す るだろうか?」と疑問の声もあがっていましたが、2016年12月には618万人以上が利用する制度 へと進化しました。

大手企業もこぞって採用し、転職の際に「確定拠出年金」を採用していない「社会保険加入企業」 を避ける動きも出て来ており、いまや採用戦略の一環として見逃せない動きとなっています。 ちなみに、「確定拠出年金」を採用すると、企業側は、社会保険料の削減だけでなく、福利厚生の 充実、企業年金制度の導入による社員の老後の資産形成を支援、法定福利費の軽減などのメリ ットも満載。 また社員側も、「老後破産」を防ぐための"救世主"となってくれる、非常に頼もしい 制度のために、労使双方にとって歓迎すべき仕組みです 未導入の企業は必聴です!

外食では不可能とされていた「自動発注システム」 2部 15時40分~17時00分 28年間のノウハウの集大成が、新システムで実現!!

2017年度 新/中卒採用計画の現状

		営業	技術サポート	合 計
	予定	2	2	4
	新卒	1	0	1
福岡	既卒	1	2	3
	採用	2	2	4
	採用%	100%	100%	100%
	予定	1	1	2
山口	新卒	0	0	0
	既卒	1	1	2
	採用	1	1	2
	採用%	100%	100%	100%
	予定	2	2	4
	新卒	0	1	1
大阪	既卒	3	1	4
採用 2 採用% 100% 予定 1 新卒 0 既卒 1 採用 100% 予定 2 新卒 0 既卒 3 採用 3 採用% 150% 予定 5 新卒 0 東京 0	3	2	5	
	100%	125%		
	予定	5	3	8
	新卒	0	0	0
東京	既卒	0	0	0
	採田		0	0
*	採用%	0%	0%	0%

これが理由でした。

2017年10月より、確定拠出年金に加入



各位

2017年9月期下期 業績結果分析③

◆当社業績回復傾向により、既存客からのシステム機器更新の依頼が急増中◆

2007年度導入(当社システム機器本格市場投入期)ユーザーの買い換え時期となっている。

JASDAQ

http://www.afs.co.jp/

株式会社光通信との合弁会社設立に関するお知らせ

当社は、平成28年12月1日開催の取締役会において、株式会社光通信(本社:東京都豊島区、代表取

締役社長 玉村 剛史、 サービスの、より強力な 記のとおりお知らせい

1. 合弁会社設立の目的 当社は、現在、主に「 テム機器の製品・サー 年より飲食店の規模・ ステム(R)」を販売致し 当社と光通信社は、 て協議を重ねてまいり セットにしたサービス 資会社を設立すること

共同出資会社である 信社より出向した営業行 プ会社である株式会社 という。)が、電力自由 も行って参ります。

当社が ASPによる システム(R) | の累計販 一方、光通信社および 業基盤、外食基幹業務 両社の飲食店顧客の利何 るものであります。

2. 合弁会社の概要 (予定)								
(1)商 号	株式会社AFSマーケティング							
(2) 主 な 事 業 内 容	「飲食店経営管理システム(R)」の販売、「ハルエネでんき」の媒介							
	販売 等							
(3) 設 立 年 月 日	平成 28 年 12 月 20 日							
(4) 本 店 所 在 地	東京都中央区日本橋小網町9-3 (キャナルタワー1F)							
(5)代 表 者	代表取締役社長 藤富 雅則							
(6)資本金の額	20 百万円							
(7)出 資 比 率	当社:51%							
	株式会社光通信:49%							

(1) 商 号	株式会社光通信	
(2)所 在 地	東京都豊島区西池袋一丁目 4 番 10 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 玉村 剛史	
(4)事 業 内 容	移動体通信事業、OA機器販売事業、インターネッ	・ト関連事業 他
(5) 設 立 年 月 日	昭和63年2月5日	
(6)資本金の額	54, 259 百万円	
(7) 大株主及び持ち株比率	有限会社光パワー	42. 10%
(平成 28 年 9 月 30 日時点)	重田 康光	2. 51%
(8) 上場会社と当該会社	資 本 関 係 該当事項はありません。	
と の 関 係	人 的 関 係 該当事項はありません。	
1	me as me tel eterte-te-me to be a to be	

				取	링	関	係	該当事項はありま	せん。			
((9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績および財政状態											
決		箅		期		平成	26 年	3月期		平成 27 年 3 月期	Я	平成28年3月期
連	結	純	資	産			143, 6	51 百万	円	175, 511 百万	万円	180,340 百万円
連	結	総	資	産			338, 8	15 百万	円	393, 352 百万	万円	410,352 百万円
1	株当た	こり連	結 純	資産			2,	842. 67	円	3, 488. 3	4円	3,588.96円
連	結	売	上	高			565, 1	65 百万	円	562, 509 百万	万円	574,523 百万円
連	結	営き	乾 利	益			31, 7	63 百万	円	32,084 百万	万円	37,483 百万円
連	結	経 2	常 利	益			39, 7	37 百万	円	36,551 百万	万円	38,356 百万円
連	結 当	1 期	純和	刊 益			29, 3	52 百万	円	20,763 百万	万円	25,021 百万円
1	株当た	り連結	当期和	純利益				623.71	円	450. 2	7円	538.13 円
1	株当	たり	配	当 金				140	円	16	0円	186 円

4. 日程

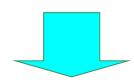
平成 28 年 12 月 1 日 取締役会決議/基本合意書締結 平成 28 年 12 月 9 日 合弁契約締結 (予定) 平成 28 年 12 月 20 日 合弁会社設立、事業開始 (予定)

3. 合弁相手先の概要

本件により、当社業績に与える影響は現時点では軽微であります。11月25日に発表致しました、中期 経営計画には盛り込んでおりませんが、今後、業績に重大な影響を与えることが明らかになった場合は、

光通信社との合弁会社を活用

新規営業担当者の出向を依頼





当社51% 光通信49%の合弁会社



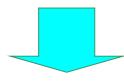
株式会社 AFSマーケティング

対策方針

人員の足りていない

東京営業所ベテラン営業は、

既存中堅チェーンの



🖴 光通信

HE Group, Inc.

新規営業担当者出向 見込み客ABCを共有し、 合同獲得営業体制に

光通信社側でも出向対象人数が足らず間に合わなかった

8月-9月での、POSシステム入れ替え既存ユーザー(約80店舗)が急遽 ハイエンドPOSシステム「FOOD≪6000」から、低価格モデル「FOOD≪4000」に変更

※競合対策による※ (本来はスタートアップ飲食店向けの代理店専用機器)



FOOD **4000**



無事すべて(約350店舗)当社のPOSシステムに入れ替わったが 売上は約40% 利益は20%に低下した。



2017年9月期下期 業績結果分析⑤

新社屋/新型「オフグリッドデータセンター」は、山口県下最大級の自然公園立地の為、行政許認可(緑地地区によるインターネット回線の地下埋設が原則)関係で、当初予定の3月竣工が9月に遅れ、日本最多規模の多決済サービス「WeChatPay」、「Alipay」、「LINE Pay」決済が、7月に開始できなかった。

新センターは

■150haに及ぶ自然公園立地の本社/データセンター/ホテル■



■公園側からのホテル■



■新型オフグリッドデータセンター■

日本で初めての規模の、建築物省エネルギー性能 BELS 表示制度 (BELS (Building-Housing Energyefficiency Labeling System): ベルス) 5 つ星 (ファイブスター)も国内初の規模で取得。







2018年9月期 事業戦略



2018年9月期 業績計画①(通期)

- ◆システム機器とパッケージ販売のバランスで、営業利益率20%の早期達成を目指す
- ◆ASP基幹業務サービスと、「飲食店経営管理システム®」パッケージ融合サービス、「自動発注 システム」で、比類ない業界専用システムサービス/多決済サービスでの大幅月額増を推進

◆システム機器は、更なる独自共通部品化を推進しつつ、汎用機型へのソフト提供で、今後の 金型投資抑制を推進 (単位:百万円)

主な勘定科目	18/9	9月期(計画	17/9月期		
		構成比	対前年同期 増減率		構成比
売上高	2,260	_	8.3%	2,087	_
営業利益	220	9.7%	61.6%	136	6.5%
経常利益	190	8.4%	51.9%	125	6.0%
当期純利益	146	6.5%	9.5%	133	6.4%

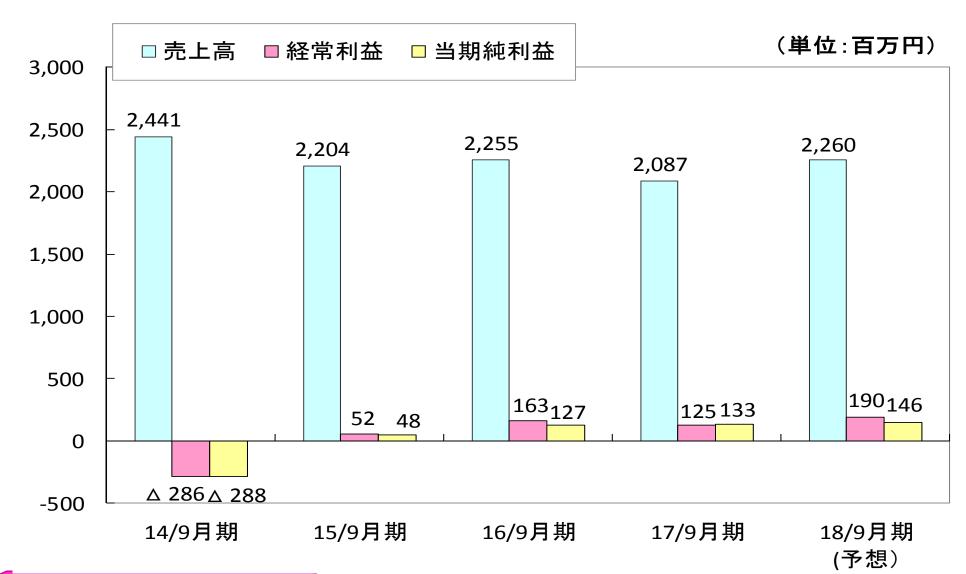


2018年9月期 業績計画②(各四半期)

- ◆今期も引き続き、第1四半期となる10月~12月の特に11月~12月は、外食企業の繁忙期 の為、粗利率の高い「飲食店経営管理システム®」の導入が少なく、売上、利益共に、他の四半期 と比較して、低い進捗率となる予定。
- ◆「飲食店経営管理システム®」の事業所給食向けシステムは、周辺オプションが出揃った為 中堅規模の商談が多くなっているものの、期間も長くなってきており、第3四半期の納品開始 が多くなる予定。 (単位:百万円)

主な勘定科目	18				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
売上高	500	560	590	610	2,260
営業利益	40	50	60	70	220
経常利益	35	45	50	60	190
当期純利益	25	32	40	49	146

■機器販売とソフト販売のバランスをとり、近年最高の利益を更新



事業別売上高予想

- ◆ASP/クラウド型基幹業務サービスは、「基本サービス」のみに集中
- ◆「飲食店経営管理システム®」クラウド型の市場投入で、「食」のあらゆる業種/業態への新規顧客の獲得 +中堅以上のチェーンの獲得も可能となりました。
- ◆低粗利商品(特に周辺機器)の販売政策の更なる見直し→システム機器製品に拡大

(単位:百万円)

テた声光とだいろい	18/9	9月期(予想	17/9月期		
主な事業セグメント		構成比	対前年同期 増減率		構成比
ASPサービス事業 等	1,400	60.9%	26.9%	1,103	52.9%
システム機器事業	560	24.3%	-31.4%	815	39.1%
周辺サービス事業 等	300	13.0%	78.7%	167	8.0%
合計	2,260	_	8.3%	2,087	_



- ◆経費の効率的配分を継続、機器販売のプッシュ型営業はやめ、大型展示会出展/販促費へ費用を配分
- ◆システム機器と、高粗利の「飲食店経営管理システム®」のバランス販売で、全体としての高粗利体質に

(単位:百万円)

18/9月期(予想)		17/9月期		コメント				
			構成比	対前年同期 増減率		構成比	コメント	
<u> </u>	売上高	2,260		8.3%	2,087	_	粗利とのバランス販売に集中	
	売上原価	1,200	53.1%	-9.9%	1,331	63.8%	システム機器販売の構成比低下により、原価低減	
큵	記上総利益	1,060	46.9%	40.3%	755	36.2%		
	販管費	840	37.2%	35.6%	619	29.7%		
	人件費	450	19.9%	18.7%	379	18.2%	新卒・中途者の積極採用及び、定期社員研修の充実化	
	その他	390	17.3%	62.3%	240	11.5%	経費の効率配分で、必要販促費を増額	
	営業利益	220	9.7%	61.6%	136	6.5%	「飲食店経営管理システム®」販売比率増で収益改善	
È	掌外収益	2	0.1%	-78.2%	9	0.4%		
岂	掌外費用	32	1.4%	58.4%	20	1.0%		
i	経常利益	190	8.4%	51.9%	123	6.0%		
_								

社員数 115名 6.5% 108名

①現行製品等の継続的強化と「飲食店経営管理システム®」販売に集中

IMSS α (顧客管理システム) 承継、代理店政策の強化により、早期のシェア拡大を目指す

②新データセンターの建設稼働で、中堅チェーン以上の受注拡大へ

新基準のISO27001取得、更新で更なる安心/安定の強化

③新データセンター完成に伴い、外食向け多決済サービスの拡大へ

LINE Payをはじめ、今後のインバウンド増に向けた決済を追加

④自前ネットワークによる中途・新卒採用、確定拠出年金制度に加入

新サービス・製品拡大に対応した、技術/営業の全社一斉研修を定期化

⑤ソフト/サービスの海外展開を模索し、サービスの選定に着手

次の成長、海外進出を目指し「飲食店経営管理システム®」多言語化に着手



2018年度~ 中期経営計画の概要

◆売上高よりも、利益率の改善を優先した企業体質の強化に重点を置いた前3ヶ年 計画を継続。2020年以降は、売上規模の拡大と、絶対利益額拡大を計画予定

(単位:百万円)

主な勘定科目	17/9月期	18/9月期	19/9月期	20/9月期	
	実績	計画	計画	計画	
売上高	2,087	2,260	2,400	2,550	
営業利益	136	220	380	440	
経常利益	125	190	351	409	

■外食ウルトラ統合サービス「FOOD GENES IS」は

店舗システム機器/基幹業務システム/Web集客支援サービスを1社で手掛ける、当社ならではの業界初の周辺統合一元管理サービス





「飲食店経営管理システム®」これまでの累計ユーザー数



■北海道地区

■東北地区

□関東地区

■東海地区

■関西地区

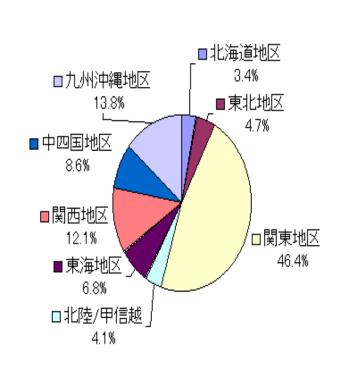
■中四国地区

■九州沖縄地区

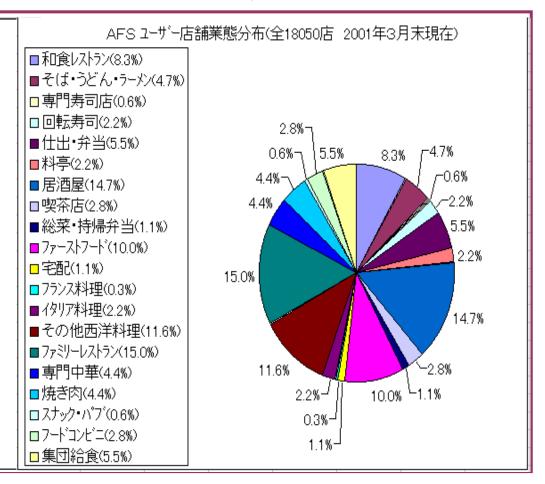
□北陸/甲信越

◆創業時、発売後実質5年間で、国内1500社、18000店舗に急拡大◆ "食"業界の情報システムに革命をもたらしました。 (大ベストセラー、一大ブームに)

現在でも、約100社1000店舗が使用中 → 小規模店の入替え進行中



AFS全国2-サーMAP(2001年3月末現在)



「飲食店経営管理システム®」は、当時のパソコンの容量/スピードが、システムに追いつかず、残念ながら実質1995年から販売を停止していました。



今後も継続する営業推進策任

◆新規受注獲得の為、積極的な販売推進への予算配分を継続◆

継続出稿

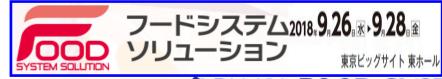
- ■マーケティング/営業推進本部再編成により 広告宣伝の出稿も継続
- "食"の大型展示会に、継続して出展■「自動発注」セミナーを(3ヶ月ごと)定期開催!
- 2018年5月 (外食ランキング特集号)付 日経MJに全面カラー広告継続



ホスピタリティと"フードサービスの商談専門展示会 ● 2018年2月20日(火) - 23日(金) 東京ビッグサイト東展示様 HCJ2018 2018年 1月24日♥ ▶ 25日♥ 10:00~17:00 池袋サンシャインシティ文化会館 2018年 2月 6 日◎ ▶ 7 日◎ 10:00~17:00 スマイルケア食 提案ゾーン カフェ&ドリンクExpo 2018年4月11日以~13日 東京ビッグサイト お問い合わせ・出展申し込み 10:00~17:00(3日間共通)



2018年8月28日(火)・29日(水)・30日(木) 日本最大級!外食産業の食品・飲料・設備・サービスが一堂に集結する商談会 食ビジネスウィーク 2018 [会場] 東京ビッグサイト • アクセス



ILPHAX FOOD SYSTEM

共 催 西日本食品産業創造属



◆「飲食店経営管理システム®」と「FOOD GENESIS」の融合サービスで比類ない専門性を追求◆

新規顧客の拡大

既存顧客囲い込み

ASP/クラウド型 基幹業務サービス事業

- ①新データセンター完成告知で積極的受注
- ②日本一の安全性アピールで大手受注も
- ③ISO·オフグリッドの高技術をアピール

- ①標準サービスに徹し、粗利率の改善
- ②追加サービスの投入よる月額サービス増
- ③他社周辺サービスとの接続による拡大

「飲食店経営管理システム®」

- ①あらゆる業種の"食"企業へのアプローチ
- ②全国セミナー/大型展示会販売を継続
- ③高粗利の為、全国代理店網の早期構築
- ④マルチベンターPOS集信化で、共創未来
- ⑤食専門コンサルタントへのアカデミック価格で販売促進

基幹業務パッケージシステム販売事業

- ①過去1500社18000店舗への再アプローチ
- ②現使用中の100社1000店舗への入替推進
- ③ASPサービス顧客への追加アプローチ
- ④「自動発注システム」の追加アプローチ
- ⑤ASP型サービスとの融合サービス推進

システム機器事業&周辺機器サービス事業

- ① FOOD **《6000** の市場投入で受注拡大
- ②新型ハンディ(**今Handy shot**)での 新テーブルオーダー他、追加機能リリース

- ① **FOOD 《6000** の入替促進
- ②新型ハンディ(**●Handy shot**)の 新テーブルオーダー他、追加機能の受注

- ◆ASPサービス事業・基幹パッケージ事業・店舗システム機器事業双方向からアプローチ◆
 - ■外食ウルトラ統合サービス「FOOD GENESIS」機能を完全補完■

【"食"産業全体がマーケット】 直販主体 直販主体 大手チェーン (卸販売も) (卸販売も) (300社) (仕出し・総菜・弁当・事業所/介護/病院/学校給食含む 中堅チェーン 大手 大手 (50店舗以上) ベンダー ベンダー 機 販売 販売 成長前 器 代理店 代理店 飲食店等 事 (仕出し・総菜・弁当・事業所/介護/病院/学校給食含む) 事 業 業 4-76- 基幹パッケージ事業で補完



従来の競合から協業へ 共創未来で、シェア拡大

◆外食業界上位300社から、成長前の小規模店多業種もターゲットへ◆

「飲食店経営管理システム®」は、マルチベンダーパッケージ 従来の競合会社へも卸販売し、「共創未来」関係に

**** 本部側基幹業務システム(ソフト) ***

店舗側システム機器 (POS/OES)



大手 コンピュータ メーカー

大手

SI事業者

従来の 競合から 共創へ ←卸販売



従来の競合先に卸販売

販売チャネルの多様化

で、早期の市場浸透へ

ソフト・ハードメーカー双方 からの流通販売チャネル

上位300社

(仕出し:総菜:弁当:事業所/介護/病院/学校給食含む)

法人企業

(中堅企業)

■POSX-カ-■

 NEC プ ラットフォームス゛

販売

従来の

共創へ

競合から

卸販売→

セイコーソリューションス

東芝テック

・シャープ

・カシオ

販売

販売

販売

販売

ASP 事業者

下から上の市場へは システム対応は難しい

成長前の飲食店の すそ野からの拡大も可能

小規模企業(個人飲食店等)

全国70万店舗

従来の競合先に卸販売

販売チャネルの多様化

で、早期の市場浸透へ



