

2015年9月期 決算説明会 資料



2015年12月1日

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、「2015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。

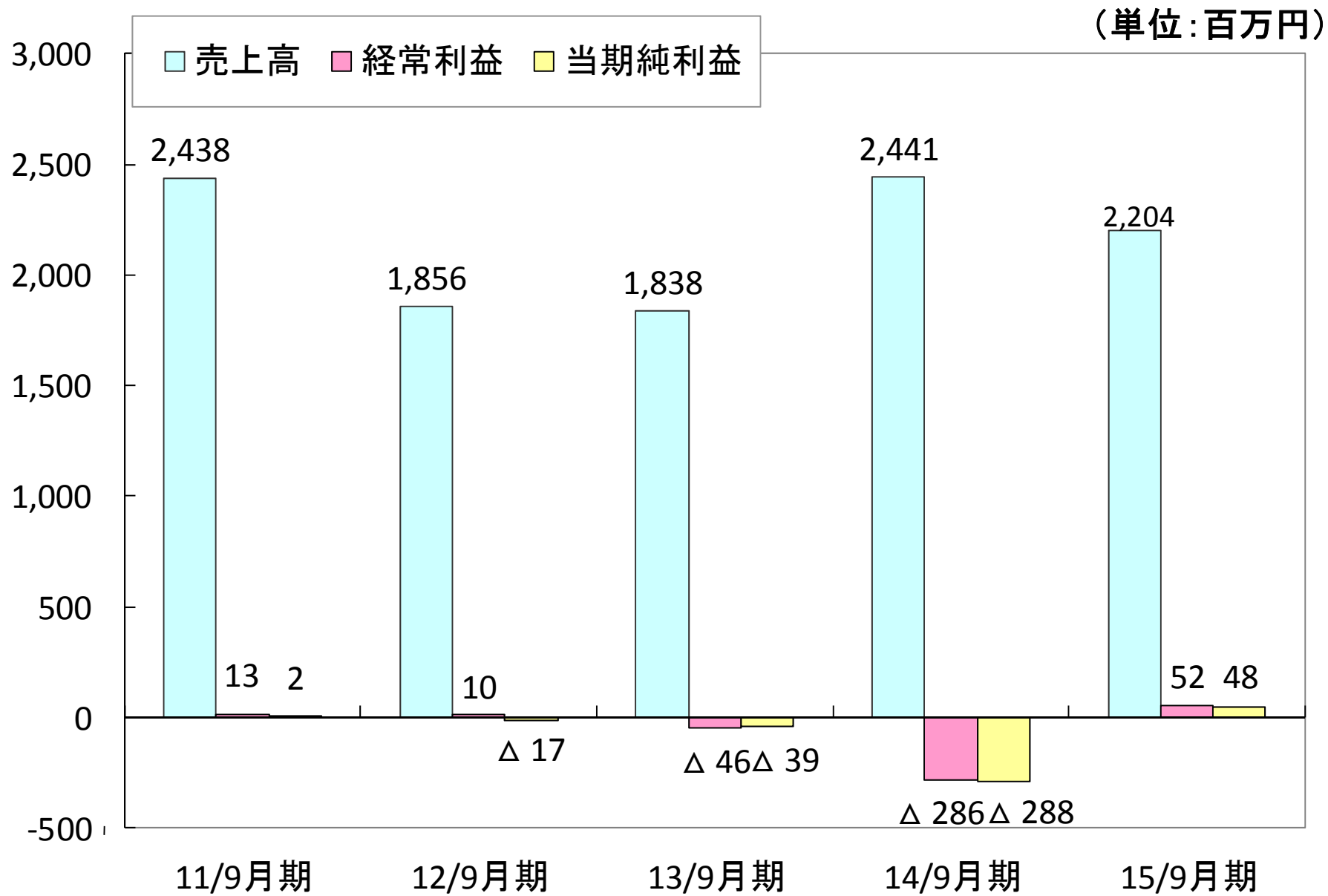
【IRに関するお問い合わせ先】

経営管理部 IR担当

電話 : 03-5649-2100

E-Mail : ir@afs.co.jp

2015年9月期 決算概要



■徹底した粗利益ベースの営業組織に再編

(単位：百万円)

	15/9期		14/9期		コメント	
		構成比	前期比	構成比		
売上高	2,204	—	90.3%	2,441	—	ASPサービス月額利用料の粗利確保を優先し、基本サービスに集中した受注を推進。
売上原価	1,511	68.6%	71.7%	2,109	86.4%	競争の激しい、低粗利システム機器の販売を選別
売上総利益	692	31.4%	208.4%	332	13.6%	第3Q販売の「 飲食店経営管理システム® 」が功奏し、粗利急回復
販管費	629	28.6%	103.9%	605	24.8%	今期、幹部倫理/理念研修等を頻繁に実施
人件費	323	14.7%	83.8%	386	15.8%	昨年末事件による営業退職者も多かったが、中途・新卒者の積極採用で若返りを図った
その他	305	13.9%	139.3%	219	9.0%	昨年末事件による、特別経費が増加
営業利益	63	2.9%	—	△273	—	システム機器粗利改善と「 飲食店経営管理システム® 」効果で利益が改善
営業外収益	1	0.1%	375.5%	0	0.0%	
営業外費用	12	0.5%	88.3%	13	0.6%	
経常利益	52	2.4%	—	△286	—	
社員数	94名	94.0%		100名		

■利益剰余金がプラスに転換

(単位：百万円)

主な勘定科目	14年9月期末	15年9月期末	増減額
流動資産	1,025	1,021	△3
固定資産	504	524	20
(資産合計)	1,530	1,546	15
流動負債	1,067	996	△71
固定負債	69	108	39
(負債合計)	1,137	1,104	△32
1. 資本金	537	537	—
2. 資本剰余金	143	143	—
3. 利益剰余金	△40	8	48
4. 自己株式	△248	△248	0
(純資産合計)	393	441	48
(負債・純資産合計)	1,530	1,546	15

■営業キャッシュフローが1億円程度に回復

(単位：百万円)

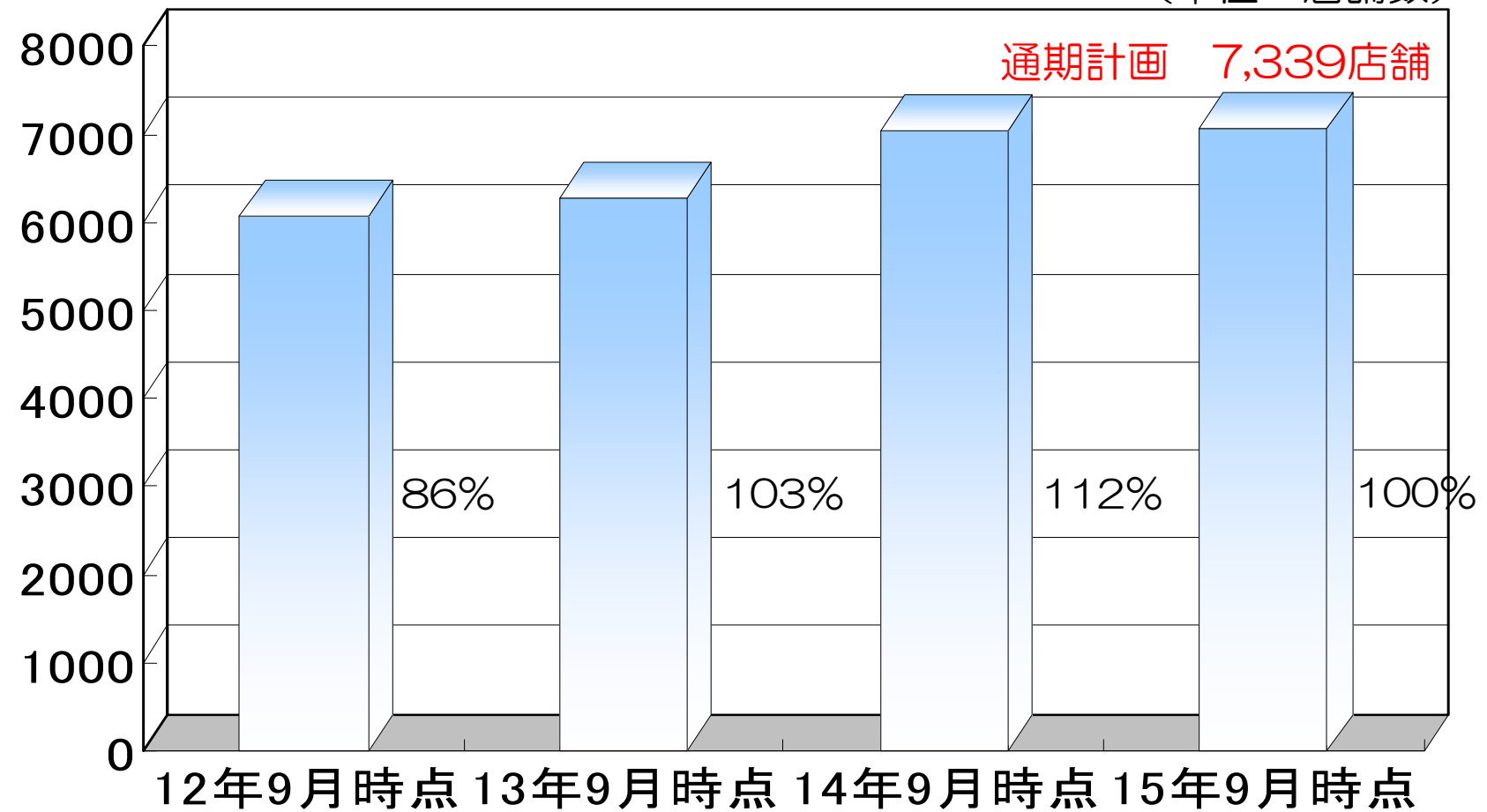
主な項目	15/9期	前期比	14/9期	コメント
営業活動	94	+ 80	13	主なものは、当期純利益、減価償却費、売掛金、法人税
投資活動	△138	△ 66	△71	主なものは、「飲食店経営管理システム®」開発費、DC関連費用など
財務活動	△108	△ 198	90	借入金・社債返済による、バランスシートスリム化
現金及び現金同等物の増減額	△153	△ 184	31	
現金及び現金同等物の期首残高	452	+ 31	421	
現金及び現金同等物の期末残高	299	△ 153	452	

■粗利の低い、ASPインテグレーション／機器販売を選別し収益を改善

(単位：百万円)

主な 事業セグメント	15/9期			14/9期		コメント
		構成比	前期比		構成比	
ASPサービス 事業	996	45.2%	92.7%	1,075	44.0%	ASP基幹業務サービス月額料の 粗利率改善を優先
システム機器 事業	1,069	48.5%	99.9%	1,071	43.9%	粗利率の高い、自社開発システム機器 の販売に集中し、順調に推移
周辺サービス 事業	137	6.2%	46.6%	294	12.1%	粗利率の低い周辺機器の選別販売
合計	2,204	—	90.3%	2,441	—	—

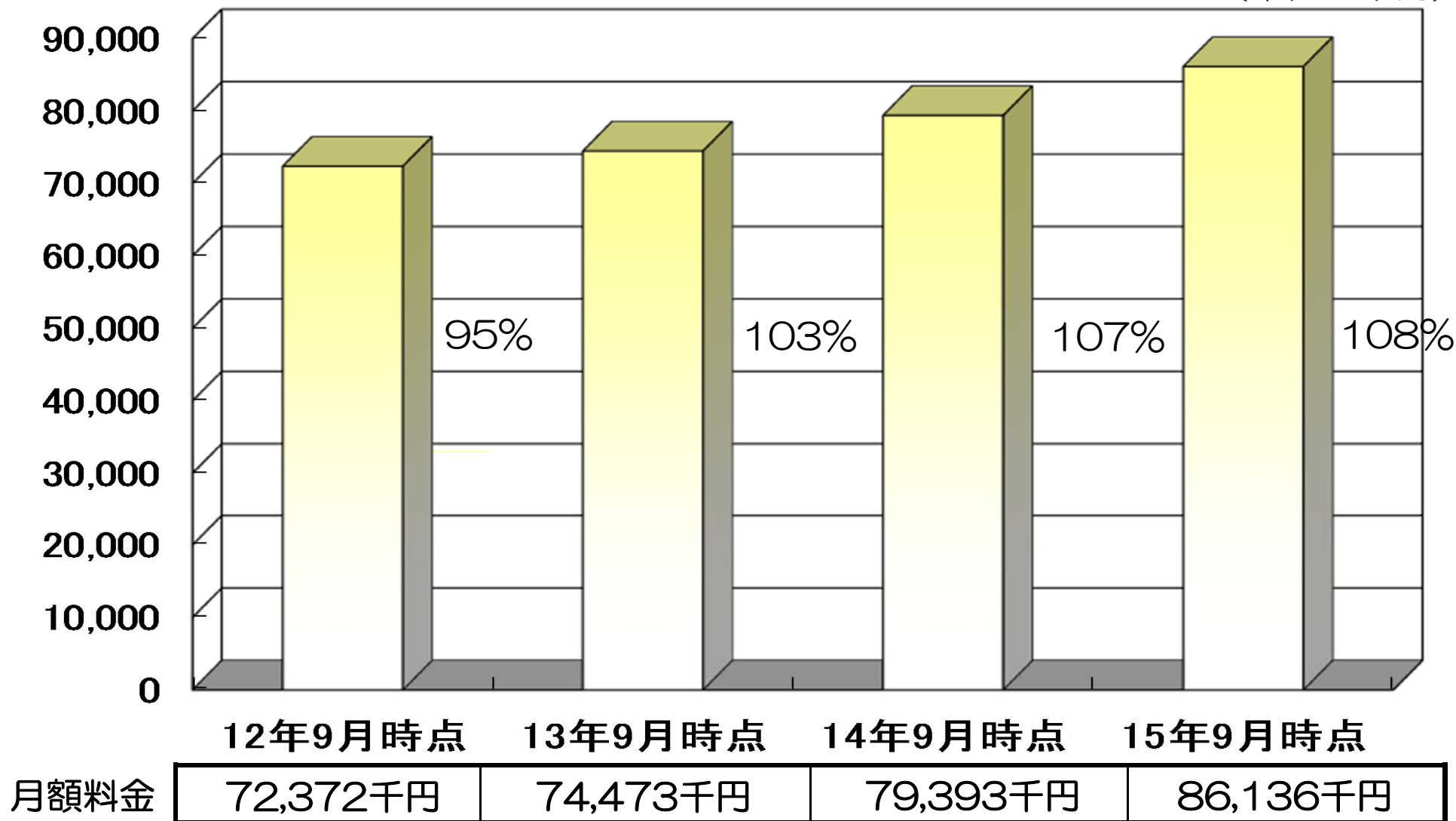
■ ASP 基幹業務サービス事業 – サービス提供店舗数の推移 (単位：店舗数)



サービス提供数	6,070店舗	6,270店舗	7,039店舗	7,067店舗
契約企業数	306社	289社	282社	282社

通期計画 85,000千円
(単位：千円)

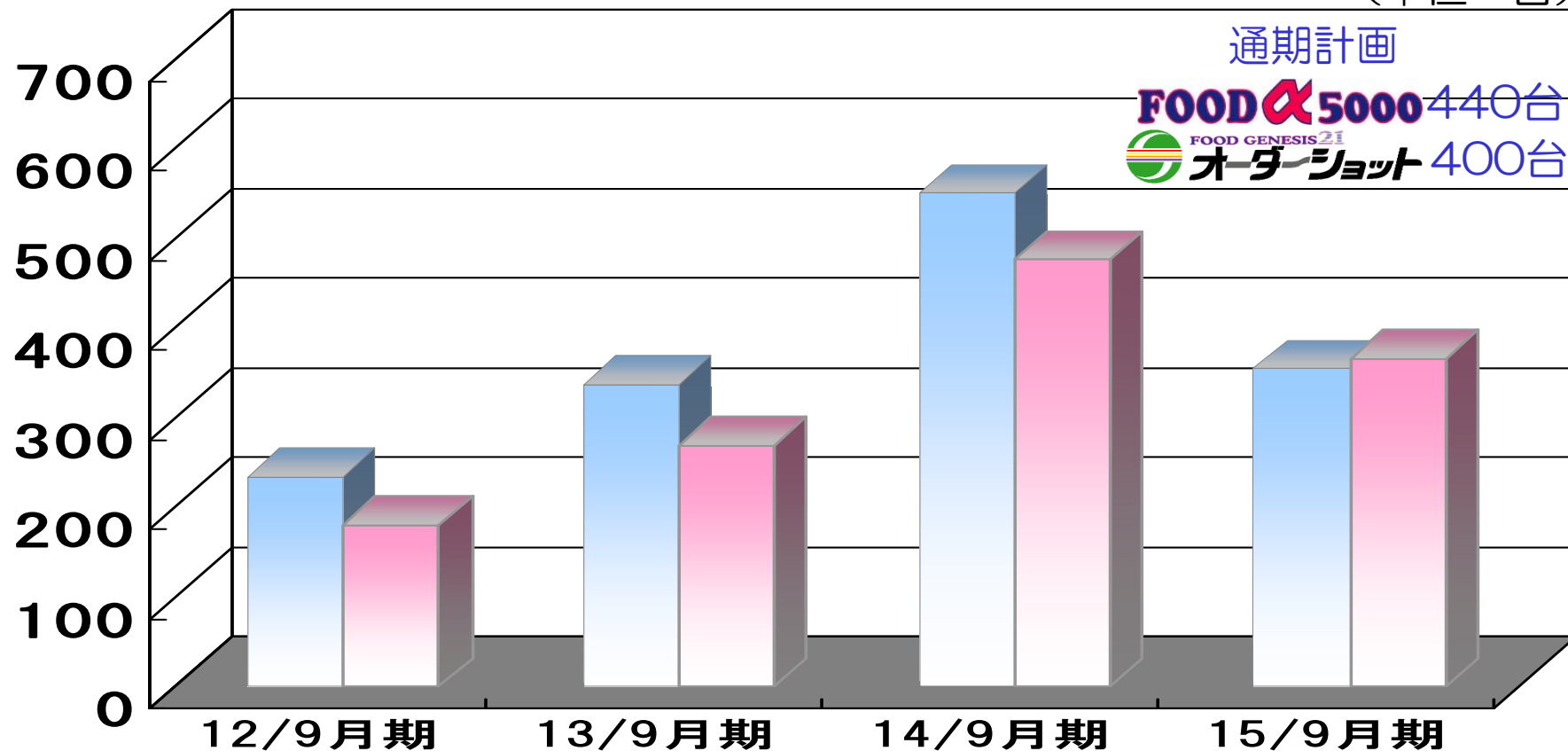
■ ASP 基幹業務サービス事業 - 月額料金の推移



■システム機器事業 —POSシステム(**FOOD&5000**)

( **オーダーショット**  **テーブルショット** を含む) の販売台数

(単位：台)



FOOD&5000台数
 **オーダーショット**台数

FOOD&5000台数	234台	338台	551台	355台
オーダーショット台数	181台	269台	477台	366台

2016年9月期 事業戦略

ALPHAX FOOD SYSTEM 2016年9月期 業績計画①(通期)

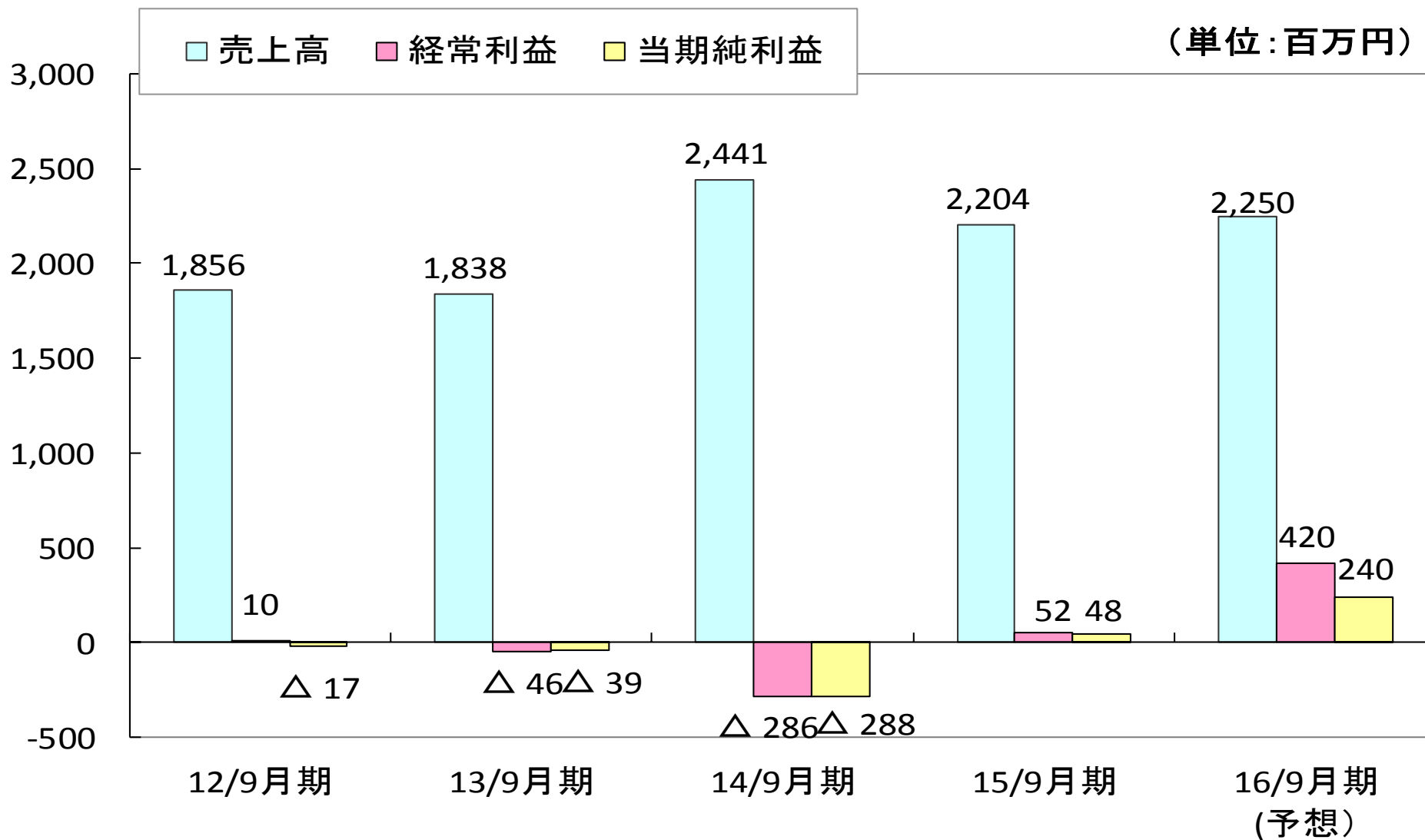
- ◆まずは今期、創業者である「田村」が、開発/営業までを全統括していた、第14期9月期の営業利益率19.6%程度に、収益力を復活させる。
- ◆ASP基幹業務サービスと、「飲食店経営管理システム®」パッケージの融合サービスで、比類ない業界専用システムサービスを強化
- ◆システム機器は、更なる独自共通部品化による、原価低減&システム機器製品のラインナップ化
- ◆経営改革で、創業時を上回る、高収益を目指す「原点回帰」3ヶ年計画スタート (単位：百万円)

主な勘定科目	16/9期 (計画)			15/9期	
		構成比	前期比		構成比
売上高	2,250	—	102.1%	2,204	—
営業利益	440	19.6%	697.4%	63	2.9%
経常利益	420	18.7%	793.1%	52	2.4%
当期純利益	240	10.7%	497.3%	48	2.2%

- ◆第1四半期となる10月～12月の特に11月～12月は、外食企業の繁忙期にあたり、多くの企業が、粗利率の高い「**飲食店経営管理システム®**」の導入が無い為、売上、利益共に、他の四半期と比較して、非常に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(オプション)においては、この時期が本来給食事業所等の閑散期で、システム導入時期であったものの、今期 同オプションの販売開始が11月だった為、間に合わなかった。(単位：百万円)

主な勘定科目	16/9期 (計画)				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通 期
売上高	550	500	580	620	2,250
営業利益	50	110	130	150	440
経常利益	45	105	125	145	420
当期純利益	30	70	70	70	240

■ 上場来 最高益の営業利益／純利益に



- ◆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®」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と、トップシェア拡大／高粗利体質の確保
- ◆低粗利商品(特に周辺機器)の販売政策の、更なる見直し

(単位：百万円)

主な事業セグメント	16/9期（予想）			15/9期	
		構成比	前期比		構成比
ASPサービス事業	1,050	46.7%	105.3%	996	45.2%
システム機器事業	1,100	48.9%	102.8%	1,069	48.5%
周辺サービス事業	100	4.4%	72.7%	137	6.2%
合計	2,250	—	102.1%	2,204	—

- ◆経費の効率的配分に務め、営業手法の見直しを実施し、大型展示会出展/販促費へ費用配分
- ◆システム機器販売の原価構成を見直し、高粗利の「飲食店経営管理システム®」への開発投資、販売に集中

(単位：百万円)

	16/9期 (予想)			15/9期		コメント
		構成比	前期比		構成比	
売上高	2,250	—	102.1%	2,204	—	売上高より高い生産効率/ユーザビリティに集中
売上原価	1,203	53.5%	79.6%	1,511	68.6%	店舗システム機器の原価改善による、粗利確保
売上総利益	1,047	46.5%	151.2%	692	31.4%	
販管費	607	27.0%	96.4%	629	28.6%	
人件費	353	15.7%	109.1%	323	14.7%	新卒者の積極採用及び、定期社員研修の充実化
その他	254	11.3%	83.0%	305	13.9%	前期第1Qの特殊一時的費用が無くなり改善
営業利益	440	19.6%	697.4%	63	2.9%	原点回帰(「飲食店経営管理システム®」)販売で収益改善
営業外収益	0	—	—	1	0.1%	
営業外費用	16	0.7%	132.1%	12	0.5%	
経常利益	420	18.7%	793.1%	52	2.4%	上場来、最高益に

社員数	100名	106.4%	94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

代理店政策の再開により、早期の全国販売網の確立を目指す

② 新データセンターの建設・着工 日本一災害時に強いセンターへ

新基準のISO27001取得、更新で更なる安心／安定の強化

③ 要望の多い、システム機器の小型化と、価格政策の見直し

更なる共通部品化及び拡張チップ° 脱着式化によるコスト削減

④ 自前ネットワークによる中途・新卒の採用及び、社内研修制度の充実化

前期の教訓の元に、技術/営業の知識、倫理/理念研修も実施

⑤ 既存ユーザーの海外進出に伴う海外サービス進出の模索

次の成長、海外進出を目指し「**飲食店経営管理システム®**」多言語化を模索

2016年度～ 中期経営計画の概要

◆まずは、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3ヶ年計画を実行。2019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	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	実績	計画	計画	計画
売上高	2,204	2,250	2,350	2,500
営業利益	63	440	480	500
経常利益	52	420	450	470



中期経営計画のテーマ

周辺サービス完全統合で
新規顧客層の間口を拡大

■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/Web集客支援サービスを1社で手掛ける、AFSならではの業界初の周辺統一管理サービス

●+「飲食店経営管理システム®」の提供と融合で、“食”企業のすべての業種/業態に対応できるようになった●

■店舗

チェーン各店で情報共有

予約顧客情報 Handy shot は、1台8役の超7インチ端末



ハンディへの表示が可能

利用実績管理

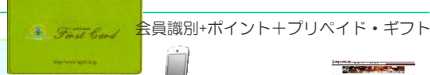


顧客検索も可能 (カード不携帯やVIP顧客への対応)

宅配伝票支援システム

- 予約注文受付(CTI対応)
- 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

多機能 *FGNカード (*FoodGenesisNetwork)



お客様



■本部

会員登録・予約
外食チェーン様 ホームページ

全DBをグループ・チェーン全部門で情報共有



世界初!
フロアレイアウトを見ながら
リアルタイムに座席指定の予約が可能
リアルタイムに座席指定の予約可能なグルメ予約サイト

予約顧客DB

AFSデータセンター
「FOOD GENESIS」外食ウルトラ統合DB
本部系基幹業務システム
POS購買 & 顧客DB
通販購買 & 顧客DB

- POS購買 & 顧客DB
●アパ・グッズ決済
●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
●RFM分析
●デシル分析
●CPM分析
- 通販購買 & 顧客DB
●フリカ・グッズ決済
●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

顧客
商圈抽出
DB

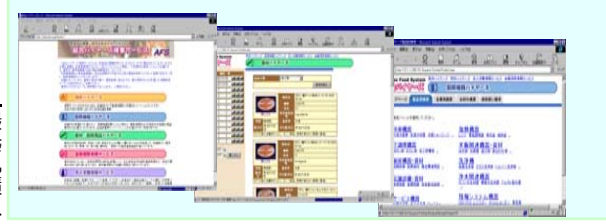
Map商圈分析支援システム
商圈分析
販促などの効果測定

■テイク・お届け・通信販売

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

被災地災害店舗
支援プランをご用意
東日本大震災に見舞われた店舗には、Webオーダー店舗をAFSがすべて無料でご準備するサービスをご用意。このネットオーダーされた売上の2%を被災地店舗の復旧に貢献金として再配分するプランです。是非ご利用ください。

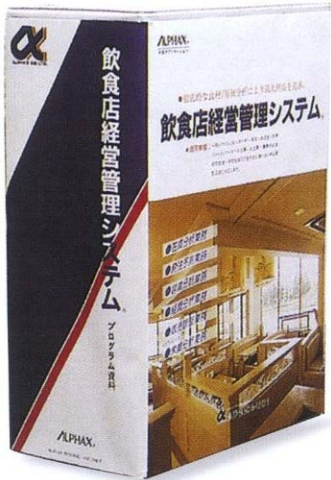
■共同購買・マーケットプレイス連携



■CK・物流/仕入ネットワーク

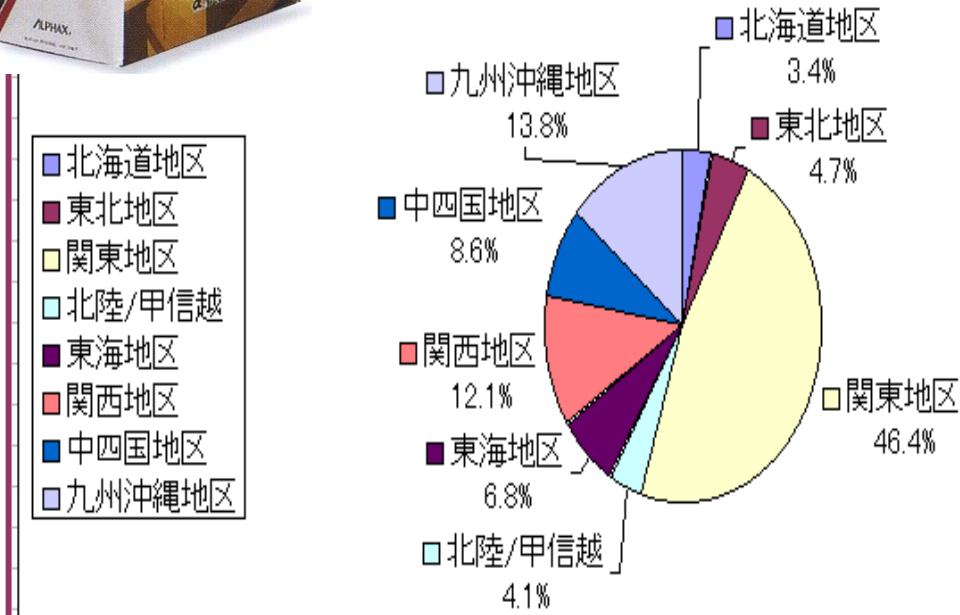
自動発注データ受入
・在庫管理(基準在庫)
・加工品・リードタイム
・製造指示・ピッキング表
・産地情報・アレルギー
・JAN/ITF・電子請求書
・単価切替管理
・物流側自動発注

ALPHAX FOOD SYSTEM

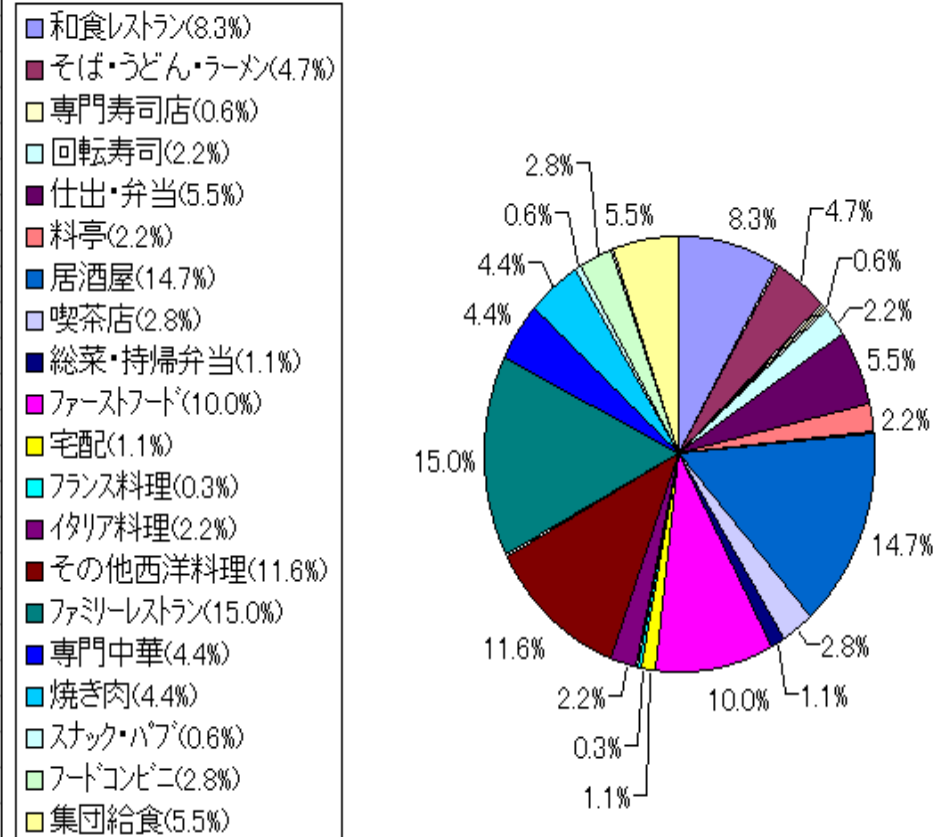


◆20年前、発売後実質5年間で、国内1500社、18000店舗に急拡大◆
 “食”業界の情報システムに革命をもたらしました。(大ベストセラー、一大ブームに)
 現在でも、約100社1000店舗が使用中→2年以内の入替え

AFS全国ユーザーMAP(2001年3月末現在)



AFSユーザー店舗業態分布(全18050店 2001年3月末現在)



「飲食店経営管理システム®」はその後残念ながら、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、実質1995年販売を停止していました。

◆「**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黒子から、積極大手ユーザー告知／協業へ
- ②新データセンター構想告知で積極的受注
- ③ISOの範囲拡大による、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に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®**」



基幹業務パッケージシステム販売事業

- ①あらゆる業種の“食”企業へのアプローチ
- ②全国セミナー開催/大型展示会販売を開始
- ③高粗利の為、全国代理店網の高速協業化
- ④マルチベンターPOS集信化で、共創未来
- ⑤食専門ITソリューションへのアゲミック価格で販売促進

- 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オプションシステムのための追加アプローチ
- 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(**Handy shot**)での新テーブルオーダー機能のリリース

- 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機能のソフト追加

◆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■





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



