

2017年9月期 第2四半期決算説明会



2017年 6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、「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。

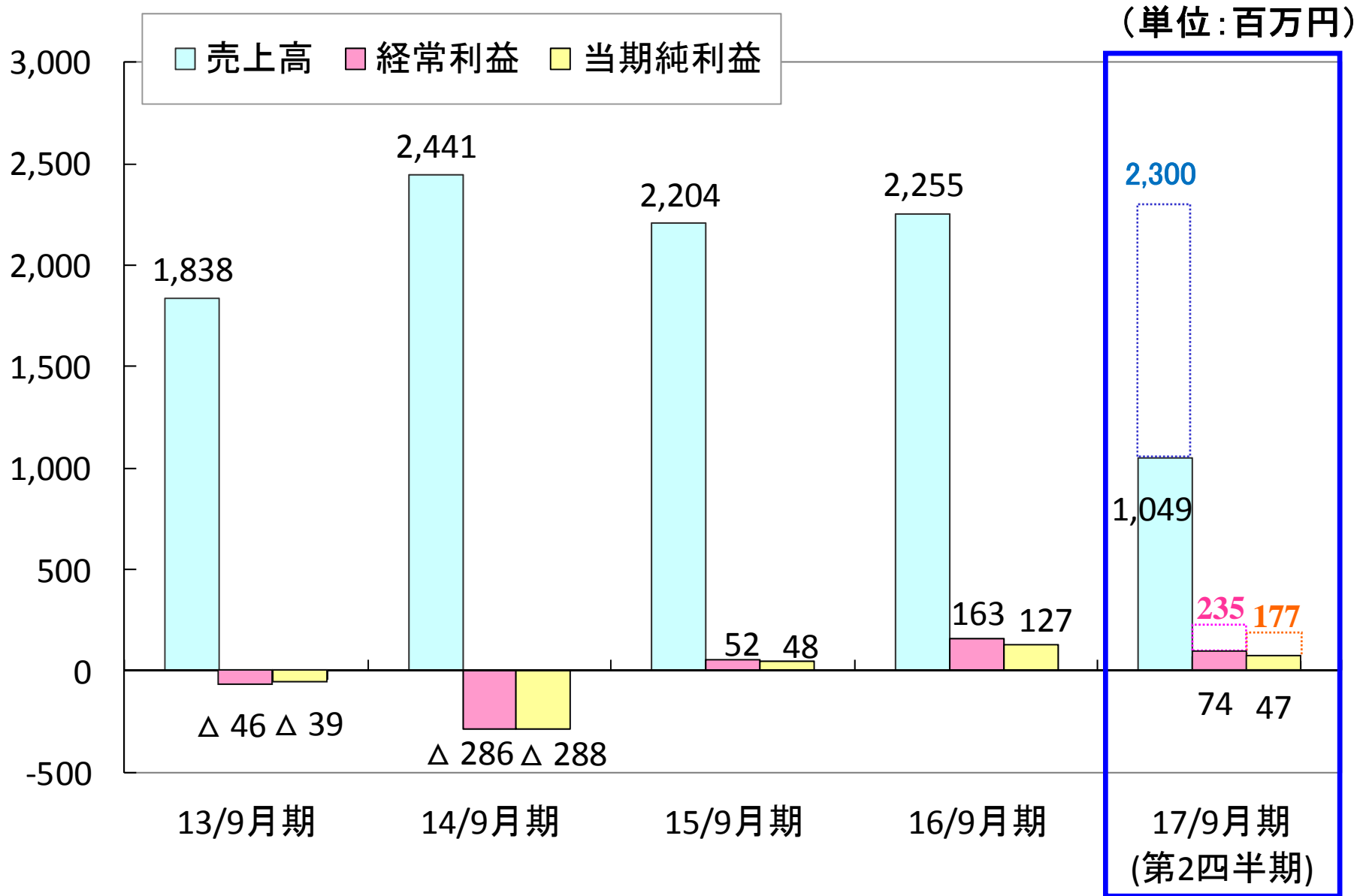
【IRに関するお問い合わせ先】

社長室

電話 : 0836-39-5151

E-Mail : ir@afs.co.jp

2017年9月期 第2四半期決算概要



■ソフト販売の比重を上げた粗利益ベースの営業を推進 (単位：百万円)

	17/9期第2四半期(実績)			16/9期第2四半期		コメント
		構成比	対前同四半期 増減率		構成比	
売上高	1,049	—	△0.1%	1,050	—	「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	651	62.1%	△4.6%	683	65.1%	システム機器販売の抑制で低原価が定着
売上総利益	397	37.9%	+8.4%	366	34.9%	「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	317	30.2%	+11.8%	283	27.0%	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	190	18.2%	+19.0%	160	15.3%	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	126	12.0%	+2.5%	123	11.8%	販促、人材・研修以外の経費の絞り込みを実施
営業利益	80	7.7%	△2.9%	83	7.9%	「飲食店経営管理システム®」関連受注が広がり、利益率が改善
営業外収益	4	0.4%	+250.4%	1	0.1%	
営業外費用	10	1.0%	△55.2%	24	2.3%	
経常利益	74	7.1%	+23.4%	60	5.7%	
社員数	104名		+10.6%	94名		

■ データセンター建設等により総資産が増加

(単位：百万円)

主な勘定科目	16年9月期末	17年9月第2四半期末	増減額
流動資産	1,035	1,013	△ 21
固定資産	687	1,076	388
(資産合計)	1,723	2,090	366
流動負債	1,022	849	△ 172
固定負債	132	624	492
(負債合計)	1,154	1,474	319
1. 資本金	537	537	—
2. 資本剰余金	143	143	—
3. 利益剰余金	135	182	47
4. 自己株式	△248	△248	△0
(純資産合計)	568	616	47
(負債・純資産合計)	1,723	2,090	366

■営業キャッシュフローは早期目標の、売上比 約20%の2億円超えに。
(単位：百万円)

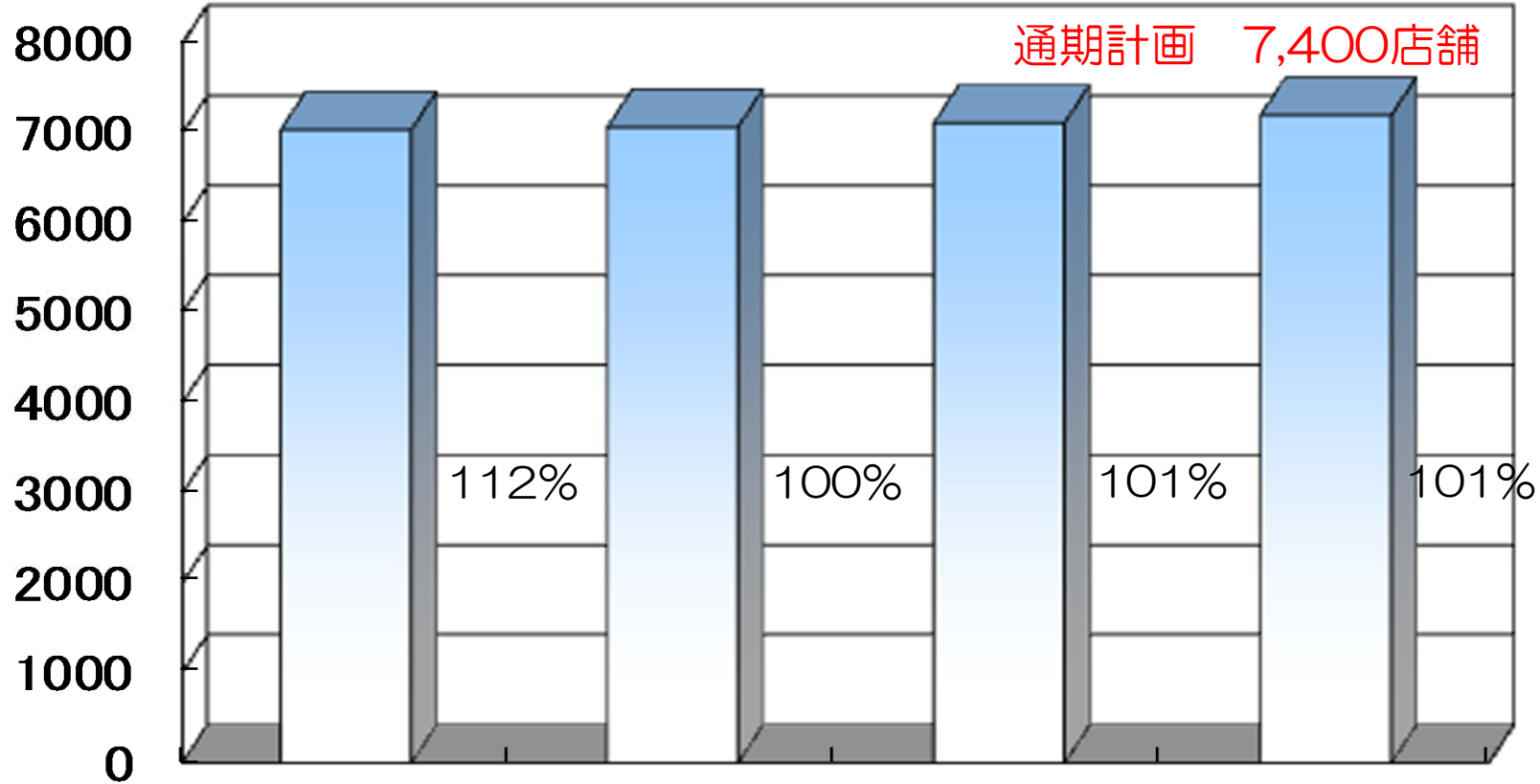
主な項目	17/9期 第2四半期 (実績)		16/9期 第2四半期	コメント
		増減額		
営業活動	203	+145	57	主なものは当期純利益、売上債権の減少等
投資活動	△433	△ 359	△74	主なものはデータセンター建設費用や「 飲食店経営管理システム® 」の開発費等
財務活動	294	+336	△42	シンジケートローンを締結 長期借入れによる収入等
現金及び現金同等物の増減額	64	+123	△58	
現金及び現金同等物の期首残高	229	△ 69	299	
現金及び現金同等物の四半期末残高	294	+53	240	

■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 事業セグメント	17/9期第2四半期(実績)			16/9期第2四半期		コメント
	金額	構成比	対前同四半期 増減率	金額	構成比	
ASPサービス 事業	549	52.3%	△0.7%	552	52.6%	「飲食店経営管理システム®」販売と ASP基幹業務サービス月額料 前期までであった顧客S I 抑制が減少要因
システム機器 事業	414	39.5%	△2.0%	423	40.3%	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	85	8.1%	+15.5%	73	7.0%	新規営業は抑制し、 既存顧客の出店のみに対応
合計	1,049	—	△0.1%	1,050	—	—

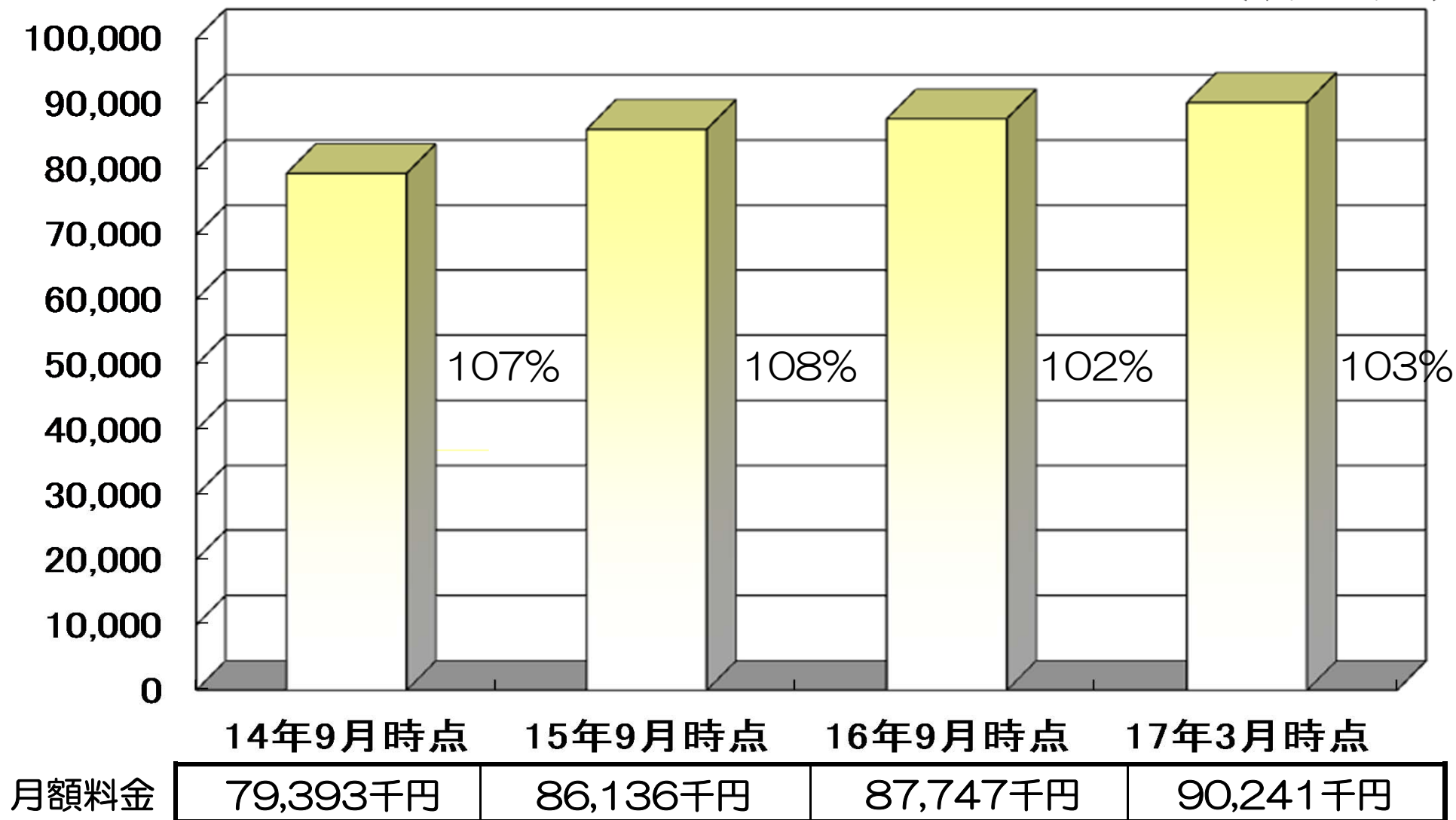
■ ASP基幹業務サービス事業 – サービス提供店舗数の推移 (単位：店舗数)



14年9月時点 15年9月時点 16年9月時点 17年3月時点

サービス提供数	7,039店舗	7,067店舗	7,115店舗	7,199店舗
契約企業数	282社	282社	276社	281社

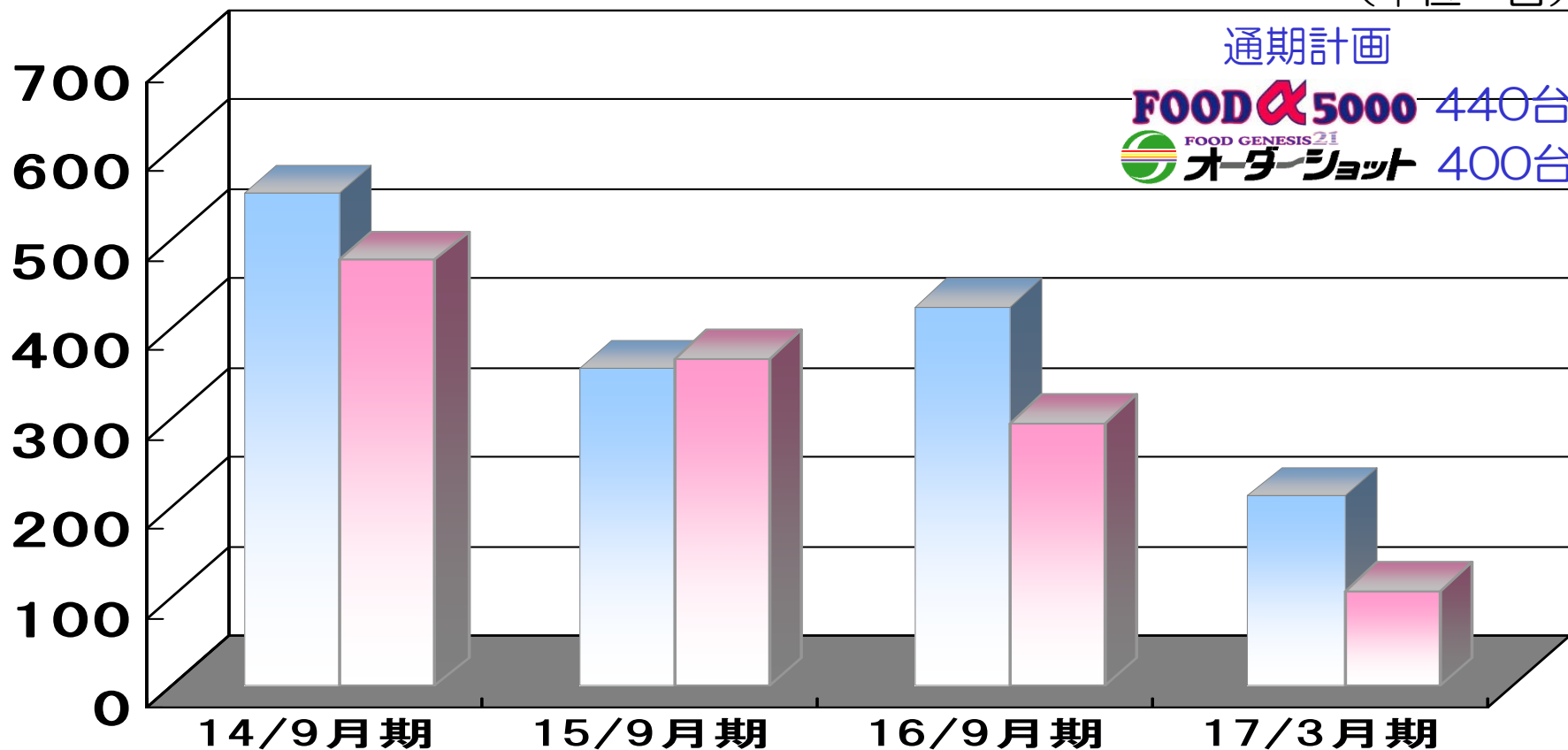
■ ASP 基幹業務サービス事業 - 月額料金の推移 通期計画 1,150,000 千円
(単位：千円)



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

FOOD GENESIS 21 **オーダショット** の販売台数 (**FOOD GENESIS 21** **テーブルショット** を含む)

(単位：台)



FOOD α 5000 台数

FOOD GENESIS 21 **オーダショット** 台数

14/9月期	551台	355台	424台	213台
15/9月期	477台	366台	294台	106台

2017年9月期 上期事業結果

- ◆システム機器とパッケージ販売のバランスで、早期営業利益率20%の達成 → **現在約8%**
- ◆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**」で他に比類のない業界専用システムサービスでの大幅月額増を推進 → **概ね順調**
- ◆システム機器は、更なる独自共通部品化、調達工夫による、原価低減&システム機器製品のラインナップ化を推進 → **量産工程の内製化による新製品市場投入のスピードアップ化**

(単位：百万円)

主な勘定科目	17/9期 上期実績			17/9期 上期予算	
		構成比	対前年同四半期 増減率		構成比
売上高	1,049	—	△0.1%	1,040	—
営業利益	80	7.7%	△2.9%	88	8.5%
経常利益	74	7.1%	+23.4%	75	7.2%
当期純利益	47	4.5%	△9.8%	60	5.8%

- ◆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→**継続**
- ◆「**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。→**上期2件獲得**
- ◆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)

主な事業セグメント	17/9期 上期実績			17/9期 (予想)	
		構成比	対前年同四半期 増減率		構成比
ASPサービス事業	549	52.3%	△0.7%	1,150	50.0%
システム機器事業	414	39.5%	△2.0%	1,050	45.7%
周辺サービス事業	85	8.1%	+15.5%	100	4.3%
合計	1,049	—	△0.1%	2,300	—

2017年9月期上期 営業推進内容①

◆第1四半期の10月17日に、日経MJ紙に、1面カラー広告を出稿

→ 過去絶賛された「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」強調を継続

25年前、あっという間に業界ベストセラーとなった「飲食店経営管理システム」が、20年ぶりに復活!

「食」の情報システムに革命をもたらした「飲食店経営管理システム」が、20年ぶりに復活!

クラウド対応版新登場!

全国統々と導入・稼働開始中
その導入効果に驚愕の声!

豊富なオプションと適用業種

3年連続 シェアNo.1

「飲食店経営管理システム」が最も推奨と表現する、高度な自動発注機能

自動発注セミナー全国開催中

Produced by Alphax Food System Co., Ltd. <http://www.afs.co.jp/>

アルファクス・フード・システム

0120-149104

→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・見込み客商談が発生している。

→引き続き「自動発注システム」での(想定を超える200-300店以上のフェイ)大手対応は、調整など受注期間が1年程度必要 → 東京営業所に対応

→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

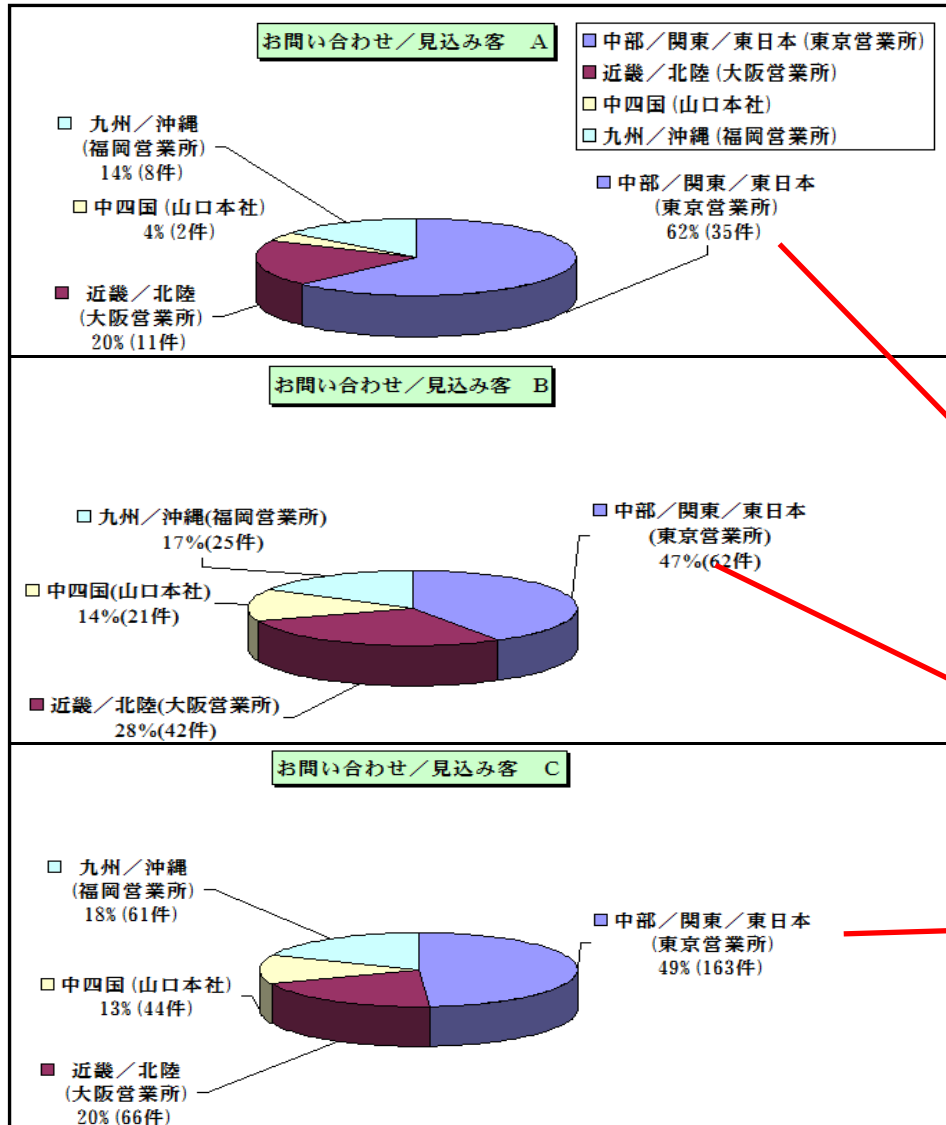
→異例の早さで「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」特許取得



→特許取得を優先して「自動発注システム」の受注／導入活動を前期2016年7月ペースダウン → 今期上期にも多少影響

ALPHAX FOOD SYSTEM

◆前期からの積極的な大型展示会、自動発注システム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
福岡	予定	2	2	4
	新卒	1	0	1
	既卒	1	2	3
	採用	2	2	4
	採用%	100%	100%	100%
山口	予定	1	1	2
	新卒	0	0	0
	既卒	1	1	2
	採用	1	1	2
	採用%	100%	100%	100%
大阪	予定	2	2	4
	新卒	0	1	1
	既卒	3	1	4
	採用	3	2	5
	採用%	150%	100%	125%
東京	予定	5	3	8
	新卒	0	0	0
	既卒	0	0	0
	採用	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。

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(木)
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～ 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普及するだろうか?」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!

2部 15時40分～17時00分 外食では不可能とされていた「自動発注システム」 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
福岡	予定	2	2	4
	新卒	1	0	1
	既卒	1	2	3
	採用	2	2	4
	採用%	100%	100%	100%
山口	予定	1	1	2
	新卒	0	0	0
	既卒	1	1	2
	採用	1	1	2
	採用%	100%	100%	100%
大阪	予定	2	2	4
	新卒	0	1	1
	既卒	3	1	4
	採用	3	2	5
	採用%	150%	100%	125%
東京	予定	5	3	8
	新卒	0	0	0
	既卒	0	0	0
	採用	0	0	0
	採用%	0%	0%	0%

これが理由でした。

◆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。

光通信社との合併会社を活用

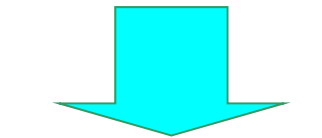
対策方針

↓

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
 システム更新等の受注に専念

新規営業担当者の出向を依頼

当社51% 光通信49%の合併会社



↑

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

各位



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)
 問合わせ先 執行役員 管理部長 高田 一信
 電話番号 0836-39-5151
 U R L <http://www.afs.co.jp/>

株式会社光通信との合併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、以下「光通信」と称す)と合併会社「株式会社AFSマーケティング」(以下「AFS」と称す)の設立を決議し、合併会社「AFS」の設立に努むるものといたしました。合併会社「AFS」の設立により、既存のAFSの営業所と光通信の営業所を統合し、より強力なサービスを提供するものといたします。なお、合併会社「AFS」の設立は、主として協議を重ねてまいり、セッとしたサービスを提供することといたします。合併会社「AFS」の設立は、共同出資会社である株式会社より出向した営業所が、電力自由化に伴って参入する。当社がASPによるシステム(R)の累計販売額が、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益を高めるものであります。

2. 合併会社の概要(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%

3. 合併相手先の概要

(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(平成28年9月30日時点)	有限会社光パワー 42.10% 重田 康光 2.51%
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係 該当事項はありません。 人的関係 該当事項はありません。 取引関係 該当事項はありません。

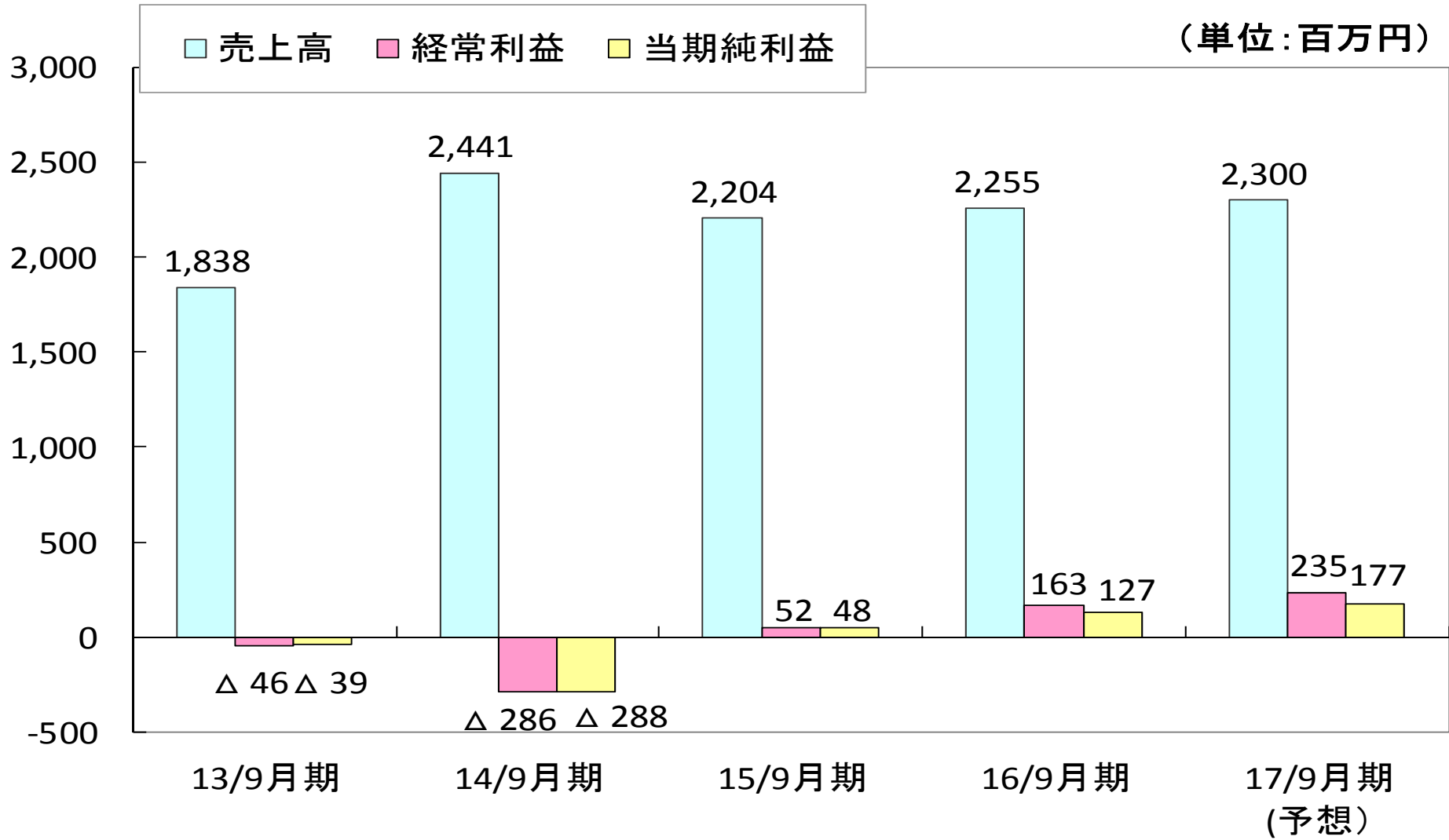
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績および財政状態

決算期	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期
連結純資産	143,651百万円	175,511百万円	180,340百万円
連結総資産	338,815百万円	393,352百万円	410,352百万円
1株当たり連結純資産	2,842.67円	3,488.34円	3,588.96円
連結売上高	565,165百万円	562,509百万円	574,523百万円
連結営業利益	31,763百万円	32,084百万円	37,483百万円
連結経常利益	39,737百万円	36,551百万円	38,356百万円
連結当期純利益	29,352百万円	20,763百万円	25,021百万円
1株当たり連結当期純利益	623.71円	450.27円	538.13円
1株当たり配当金	140円	160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 合併契約締結(予定)
 平成28年12月20日 合併会社設立、事業開始(予定)

5. 今後の見通し
 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、速やかに開示いたします。

■ 機器とソフト販売のバランスをとり、まずは近年最高益の営業利益／純利益更新



- ◆経費の効率的配分を継続、機器販売のプッシュ型営業を抑え、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)

	17/9期 (予想)			16/9期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,300	—	+2.0%	2,255	—	売上高増よりも、粗利とのバランス販売を継続
売上原価	1,450	63.0%	△3.0%	1,494	66.3%	システム機器販売の構成比低下により、原価低減
売上総利益	850	37.0%	+11.7%	760	33.7%	
販管費	590	25.7%	+3.7%	568	25.2%	
人件費	350	15.2%	+5.8%	330	14.7%	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	240	10.4%	+0.8%	238	10.6%	経費の効率配分で、必要販促費を増額
営業利益	260	11.3%	+35.6%	191	8.5%	「 飲食店経営管理システム® 」販売比率増で収益改善
営業外収益	0	—	—	0	0.0%	
営業外費用	25	1.1%	△14.1%	29	1.3%	
経常利益	235	10.2%	+43.9%	163	7.2%	近年最高益を継続
社員数	108名		+4.9%	103名		

2017年度～ 中期経営計画の概要

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竣工 日本一災害時に強いセンターへ

国内初の規模でBELS五つ星認定を取得

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、外食向け決済サービスを本格化

前期末総会にて、定款変更

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、社内研修制度の充実化 継続

今期末、確定拠出年金加入

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実施

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

◆売上高よりも、利益率の改善を優先し、創業時の事業ポリシーに重点を置いた原点回帰3ヶ年計画の最終期。
2019年以降は、新製品・新事業を続々と投入予定 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	16/9月期	17/9月期	18/9月期	19/9月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	2,255	2,300	2,500	2,700
営業利益	191	260	340	400
経常利益	163	235	315	375

■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集客支援サービスを1社で手掛ける、A F Sならではの業界初の周辺統一元管理サービス

●+「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●
FOOD & 5000の決済端末に新たに「LINE Pay」決済を追加

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7in端末



ハンディへの表示が可能

利用実績管理

入金・決済・ポイント処理・顧客購買情報交換



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)

会員識別+ポイント+プリペイド+ギフト



お客様



会員登録・予約
外食チェーン様 ホームページ

全DBをグ
フロアレ



予約顧客DB

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なるグルメ予約サイト

A F Sデータセンター

「FOOD GENESIS」ウルトラ統合
外食チェーン向け情報システムの

本部系基幹業務システム

POS購買 & 顧客DB

- 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
- ⑤CK製造管理
- ⑥物流ネットワーク管理
- 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
- プリカ・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(食事)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

外食企業に対して、
当社データセンター
で、決済を取りまと
める機能を提供。



LINE Payの取扱いを
開始しました!



前期末総会にて、定款変更

CK・物流/仕入ネットワーク

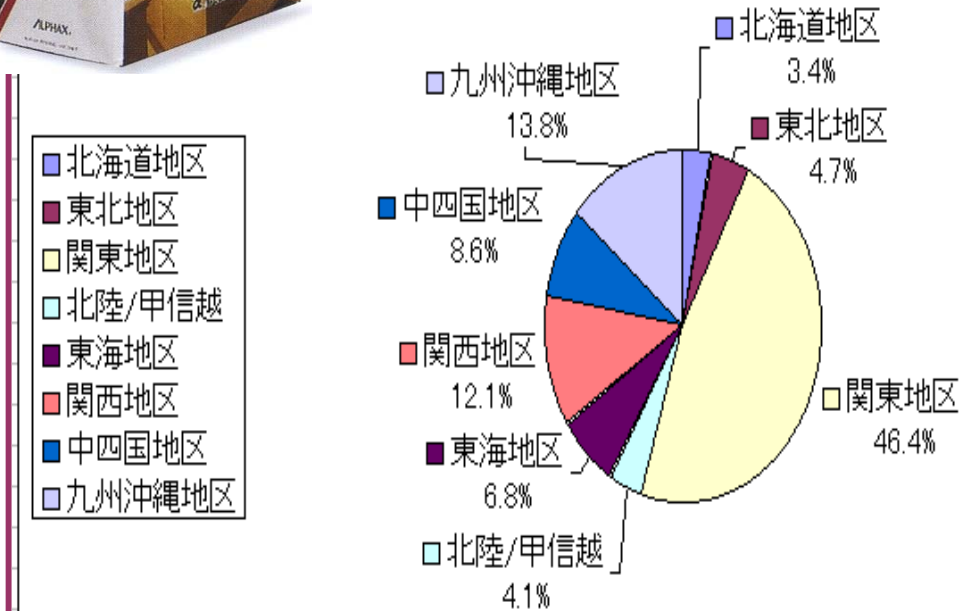


- 自動発注データ受入
- 在庫管理 (基準在庫)
- 加工品・リードタイム
- 製造指示・ピッキング表
- 産地情報・アレルギー
- JAN/ITF・電子請求書
- 単価切替管理
- 物流側自動発注

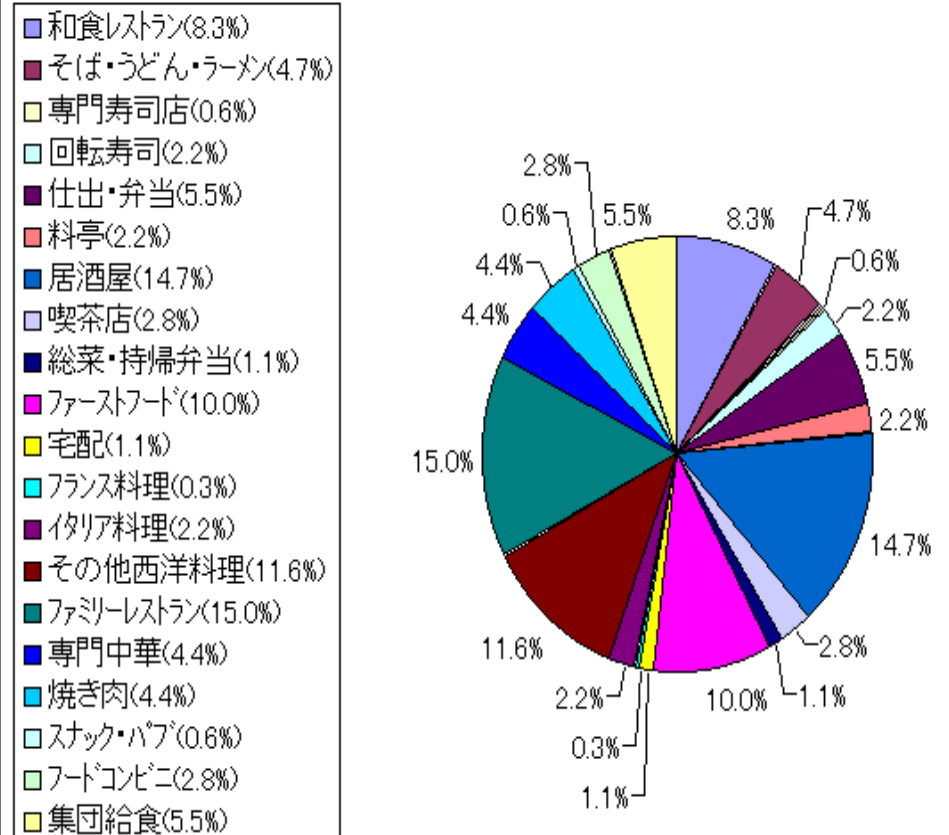


◆30年前、発売後実質5年間で、国内1500社、18000店舗に急拡大◆
 “食”業界の情報システムに革命をもたらしました。(大ベストセラー、一大ブームに)
 現在でも、約100社1000店舗が使用中→2年以内の入替え

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。

下期以降の営業推進策①

◆新規受注獲得の為、積極的な販売推進への予算配分◆

- マーケティング／営業推進本部再編成により
広告宣伝の出稿も再開
- 2017/5/24付日経MJに全面カラー広告出稿

- “食”の大型展示会に、継続して出展
- 「自動発注」セミナーを定期開催！
- 今期出展済み ■

さらに新規出展

■ 今期出展予定 ■

◆「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マルチベンダーPOS集信化で、共創未来
- ⑤食専門コンサルタントへのアゲミック価格で販売促進

- ①過去1500社18000店舗へのアプローチ
- 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

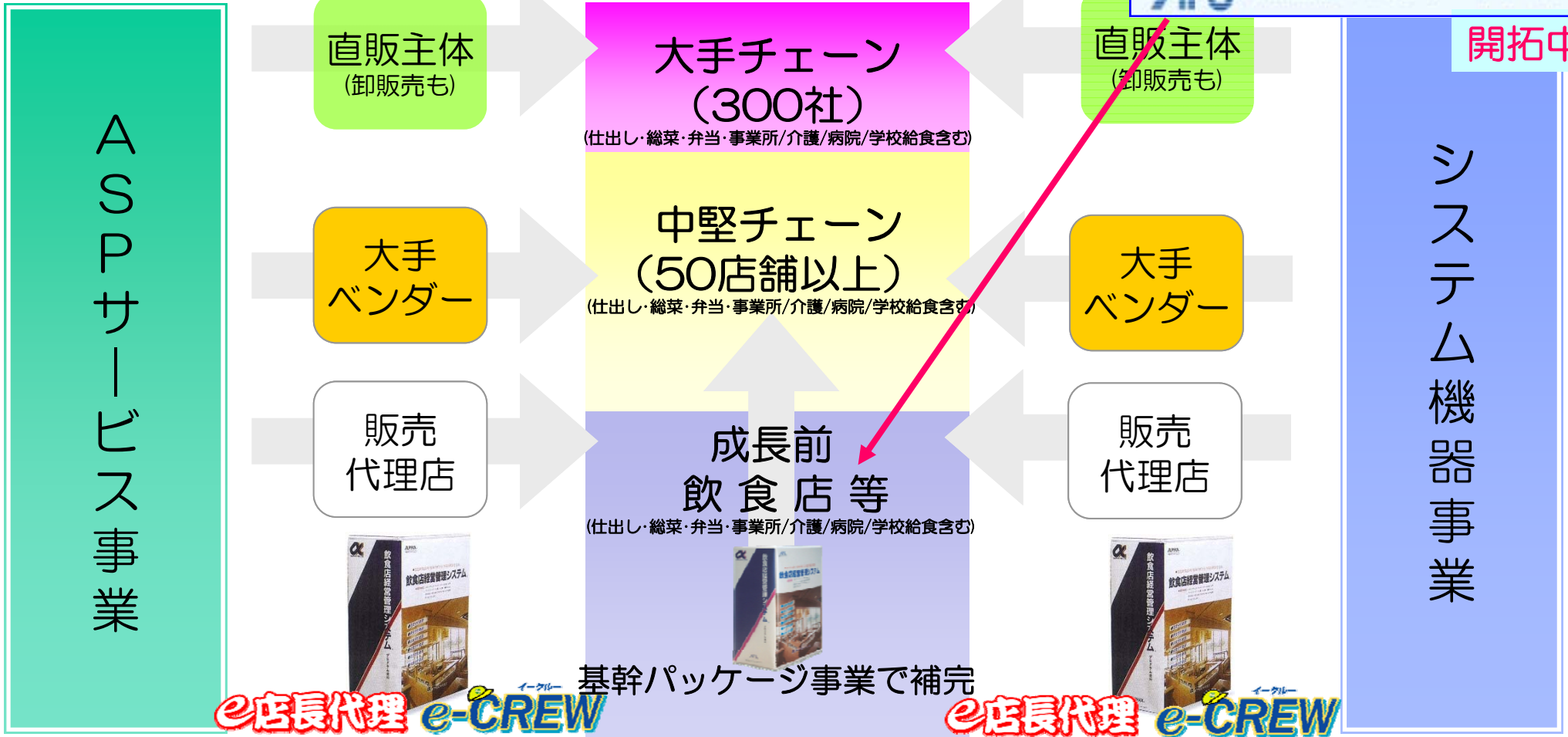
- ① **FOOD&6000** の入替促進
- ② 新型ハンディ(🎯Handy shot)の新テーブルオーダー機能のソフト追加

◆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■

当社51% 光通信49%の合弁会社
株式会社 AFSマーケティング

【”食“産業全体がマーケット】



◆ 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

