

2021年9月期 決算説明会 資料



2021年12月9日

1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 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
代表取締役	田村 隆盛
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	6億6,546万1,919円
決算期	9月30日
主要事業	ASPサービス事業、システム機器事業、周辺サービス事業、ホテル事業
上場日	2006年9月15日
上場証券取引所	JASDAQ [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」を押し進め、すでに34年前より、その第一人者として、システムでの食材ロス削減の為にシステムを開発／提供し、業界に貢献している。
近年は、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

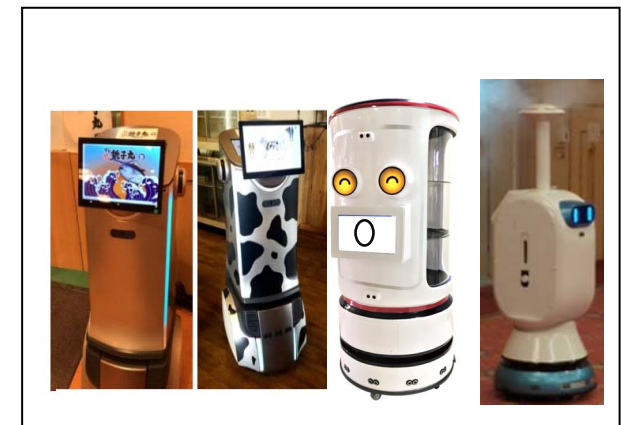
完全自動発注システム



セルフレジシステム



AI配膳／除菌ロボット



すべての製品シリーズが、コロナ禍においても需要のある
ロス削減／省力化(オート)／サービス向上へ貢献

主な事業セグメント		ASPサービス事業(ASP/「飲食店経営管理システム®」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)、エネルギー事業、ホテル関連事業
ASPサービス事業	ASP/パッケージシステム事業	ASP/パッケージシステム事業を核としたASPサービス事業の提供
	システム機器事業	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
	周辺サービス事業	サプライ品及び、当社システム関連商品の販売、コロナ禍対策製品などの販売事業を行っている
エネルギーコスト削減事業		ホテル重油ボイラーを完全撤去し、日本初の電気ボイラーのみに、オフグリッドデータセンター/本社建設による獲得技術力を広く事業に活かす
ホテル関連事業		ASPサービス事業、システム機器事業、周辺サービス事業のトータルシステムを実施運用/見学して頂く為の、ナチュラルグリーンパークホテルの管理運営及びレストラン・カフェの運営

■ 挑戦と挫折の歴史

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. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

顧客環境	<ul style="list-style-type: none">• 主要販売先である外食市場においては、第二波コロナ禍の影響を年末の忘年会、続く新年会にかけて大きな打撃となった• 緊急事態宣言発出により、当社の顧客先である外食企業は、大変厳しい状況
当社の取り組み	<ul style="list-style-type: none">• このような環境のもと、当社は、前期よりコロナ禍対策製品である、配膳／除菌ロボット等を投入していたものの、ベース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だった。• 新規事業のロボット(配膳・除菌等)の販売については、当初からの予定通りの立ち上がりだった。
財務パフォーマンス	<ul style="list-style-type: none">• 上期までは、前期受注分の納品を順調に進め、計画を上回る実績となったが、緊急事態宣言が営業時間／酒類制限の下、9月末まで延長されたことで、納品の延期が相次ぎ、上期までの実績により、売上高／利益共に前期は上回ったものの、当初予算には及ばない赤字決算となった。

■今年1月からの緊急事態宣言 期末までの延長で、予期せぬブレーキが掛かった
(単位：百万円)

	21/9月期			20/9月期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
売上高	1,573	—	+21.8%	1,291	—	上期までのほぼ予算達成で、前年比アップとはなったものの、下期の外食経済情勢悪化により、当社も売上が激減した
売上原価	997	63.4%	△6.8%	1,070	82.9%	粗利の高い販売商品にシフトし、前期よりは改善した
売上総利益	575	36.6%	+160.6%	220	17.1%	上記の理由により、粗利は改善した
販管費	754	47.9%	3.4%	729	56.5%	全経費の見直しを継続したものの、下期の売上低迷分の吸収は出来なかった
人件費	340	21.6%	△8.4%	371	28.8%	人員最適化、役員報酬減額などを継続した
その他	413	26.3%	+15.7%	357	27.7%	コロナ禍対策製品の早期開発等により、外注費用が増加した
営業利益	△178	△11.3%	—	△508	△39.4%	
営業外収益	9	0.6%	△10.6%	11	0.9%	
営業外費用	96	6.1%	+171.3%	35	2.7%	
経常利益	△264	△16.8%	—	△532	△41.2%	
社員数	107名		△5.3%	113名		

■増資により一旦純資産が拡充されたものの、損失により再度悪化

(単位：百万円)

主な勘定科目	20/9月期	21/9月期	増減額
流動資産	1,055	684	△370
固定資産	1,122	1,109	△12
(資産合計)	2,183	1,798	△384
流動負債	1,094	882	△211
固定負債	1,045	887	△157
(負債合計)	2,140	1,770	△369
1. 資本金	537	665	+ 127
2. 資本剰余金	327	455	+ 127
3. 利益剰余金	△785	△1,057	△272
4. 自己株式	△37	△37	0
(純資産合計)	42	28	△14
(負債・純資産合計)	2,183	1,798	△384

■増資による先行開発投資により前期比で55百万円マイナスに

(単位：百万円)

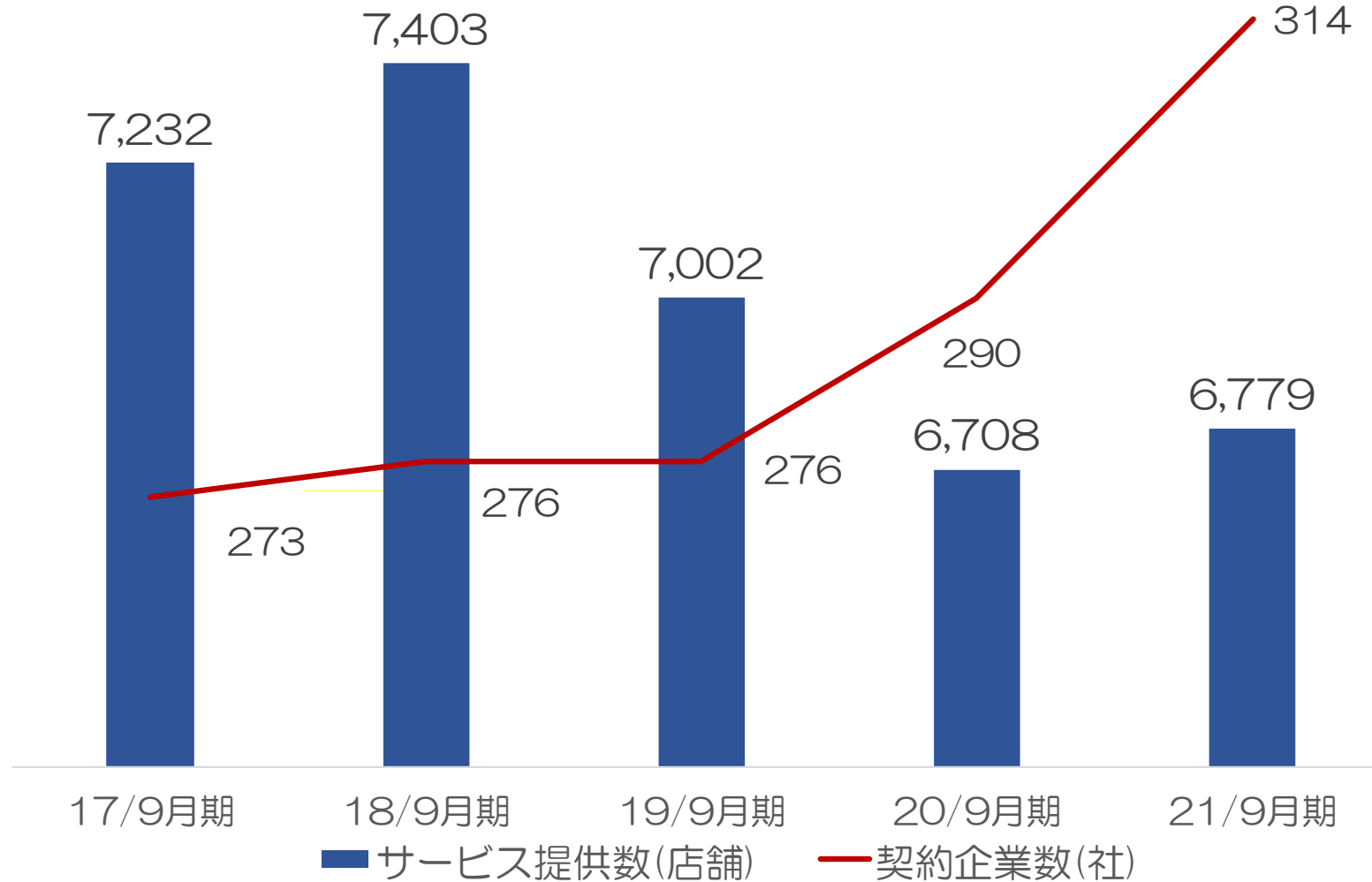
主 な 項 目	21/9月期	増減額	20/9月期	コメント
営業活動	66	+713	△646	税金の戻りによるもの
投資活動	△193	△26	△166	増資による先行開発による
財務活動	△61	△741	680	
現金及び現金同等物の増減額	△188	△55	△132	
現金及び現金同等物の期首残高	286	△132	418	
現金及び現金同等物の期末残高	98	△188	286	

■下期に高利益率のパッケージ販売にブレーキが掛かり、当初予算に及ばず

(単位：百万円)

主な 事業セグメント		21/9月期			20/9月期		コメント
			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	763	48.5%	△10.3%	851	65.9%	期末までの緊急事態宣言延長による影響で、新規受注の延期、月額サービス大幅値引き/停止が前期以上の影響となった。
	システム機器 事業	658	41.9%	102.4%	325	25.2%	前期末受注残の納品が、上期までは順調だった
	周辺サービス 事業	106	6.8%	72.0%	61	4.8%	コロナ禍対策製品の投入に伴う、売上増による
ホテル関連事業		44	2.9%	△14.8%	52	4.1%	コロナ禍の影響を宿泊/宴会共に昨年にも増して受けた。引き続きマスターズカフェはほとんど影響はなかった。
合計		1,573	—	21.8%	1,291	—	—

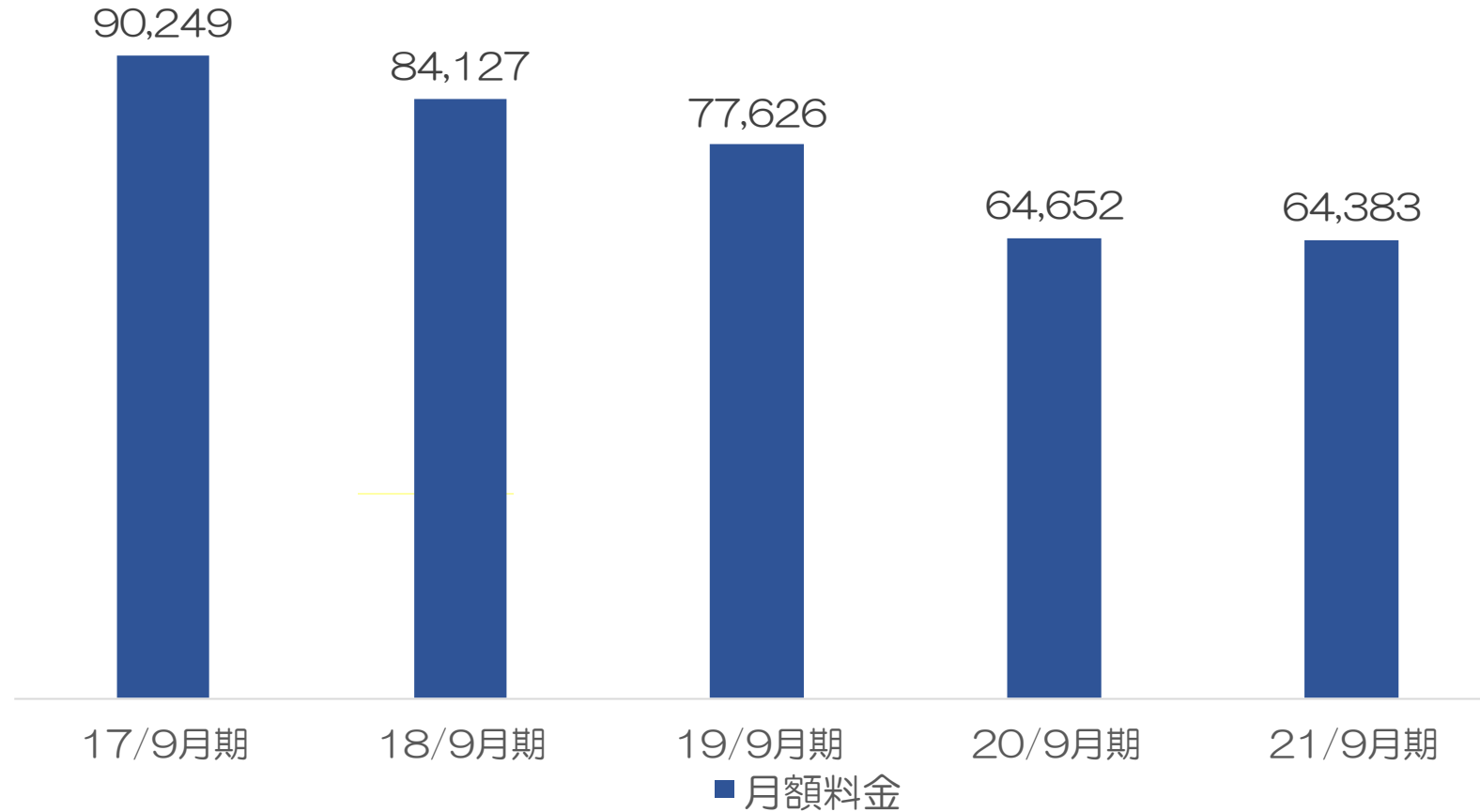
■ASP／パッケージシステム事業 – サービス提供店舗数の推移 – ※通期計画7500店舗



外食店舗は、前期を上回るペースで閉店が相次ぎ、前期受注済みの自動発注システムの新規サービス店舗数増はあったものの、特に大型チェーンの新規が相次ぎ延期となり、既存顧客の閉店等が急増し、サービス店舗が激減した結果となった。

■ASP／パッケージシステム事業 月額料金の推移

※通期計画1,150,000千円（年）
（単位：千円）



外食店舗は、前期を上回るペースで閉店が相次ぎ、前期受注済みの自動発注システムの新規サービス店舗数増はあったものの、特に大型チェーンの新規が相次ぎ延期となり、既存顧客の閉店等が急増し、サービス店舗が激減した結果となった。

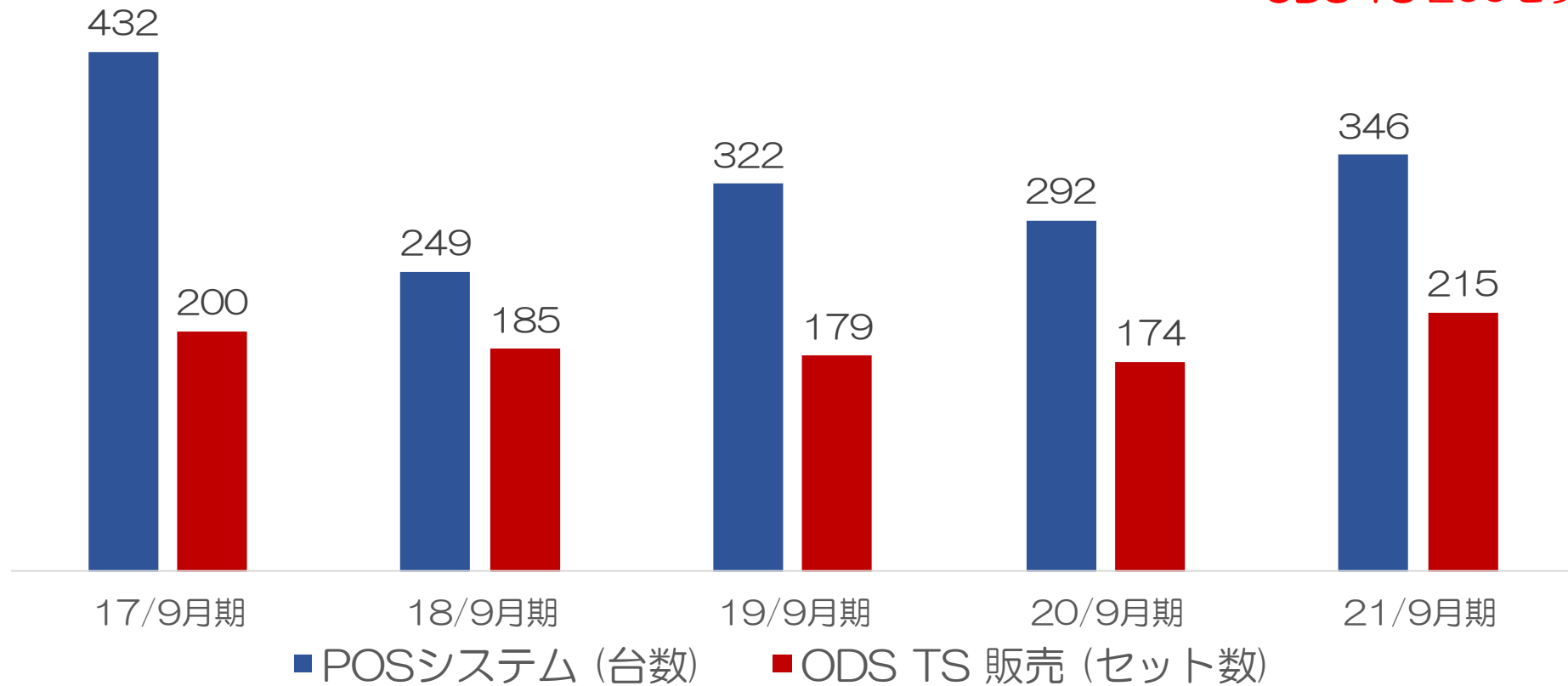
■システム機器事業 – POS (**FOOD α 5000** **FOOD α 6000** **FOOD α 4000** )

– ODS ( ) の販売数

※通期計画

POSレジ 250 台

ODS TS 200セット



前期受注残の中堅チェーンの納品が、上期に計画通り実施され当初の計画台数はほぼ達成したものの、下期の緊急事態宣言延長の影響で、その後急速にブレーキが掛かった。

■当社の除菌ゲート「ウィルスゲート・ショット」がホテル・旅館、ブライダル業界有数の業界紙「国際ホテル旅館」に掲載

【ご相談・ご購入の背景】

真摯に取り組む姿勢や来店への訴求ポイントとして目新しく、アピール性の高い感染予防対策をセットで実施することを検討される会社が増えていると感じられます。

(11) 2021.4.5 (毎月2回5日/20日発行)

商品サービス

ゲート型の除菌噴霧器

0.1ミクロンのきめ細かい霧

【アルファクス・フード・システム】



アルファクス・フード・システム(山口県山陽小野田市)は3月、ゲート型除菌噴霧器「ウィルスゲート・ショット」を発売した。ウィルスゲート・ショットは、施設や店舗の入口などに設置することを想定。非接触で、センサーをかがすと、側面のバーから除菌薬剤が噴霧される。高性能の超音波を採用することで、薬剤液を0.1ミクロンまで粒子化でき、きめ細かい霧状となる。付着した薬剤液はすぐに乾き、肌にかかる際の不快感や衣服の濡れ等が気にならないという。

設置にあたっては、電源に接続する必要はあるだけで、大掛かりな工事は不要。簡単に設置できる。なお、製品には高さ150cmと185cmとがあり、使用する薬剤液は、広く市場に出回っており、かつ口に入っても安全な除菌液を想定している。同社が推奨しているウィルスフリーXは、非アルコール・非塩素でありながら除菌効果が高く、24年にわたって人体への安全性を裏証している。

同社は今回発売のウィルスゲート・ショットのほか、薬剤噴霧型の除菌ロボットと紫外線とオゾンを用いた紫外線照射型除菌ロボットを製品化している。

<国際ホテル旅館 2021年4月号記事掲載部分抜粋>

■コロナ禍の自社開催「新商品体験会 2021」展示会は盛況 数々のテレビ出演！ (2021年1月～3月末)

～キーワードは「除菌」

ホテル、外食企業もアフターコロナを見据え、配膳ロボットや自動発注システムに注目～

- 新型コロナウイルス感染症蔓延時期にもかかわらず、各会場では大勢の方々がご来場
- 除菌もさることながらアフターコロナを見据えた商品である配膳AIロボットや食材ロスも追求できる「自動発注システム」にも、お客様と導入検討の時間をより多く持てた
- 北海道会場ではHBC北海道放送の取材を受け、4月14日に放送していただきました。

HBC 北海道のニュース (動画)

<https://www.hbc.co.jp/news/e740e334f5aae4288c31fef9bc136952.html>

ヤフーニュース (動画)

<https://news.yahoo.co.jp/articles/6e57993ac7fbbb5b85ecdebd5df59ae72307e7e>

*本ニュースリリースにて紹介している画像はHBC北海道放送の御了解を得ております。



「今日ドッキリ!北海道ニュースオープニング」



「入口近くの除菌ゲートで、レポーターさん全身除菌」

■カラオケ業界向けセルフレジの進化系自動精算機登場！

～注文・配膳・精算、その後の「自動発注」まで一社でシステム提供「カラオケショット」～

- ご導入いただいている複数のカラオケ店では、利用客の70%以上が本自動精算機を現金、クレジットなどのキャッシュレス決済に関係なく利用されていることから、従来製品に比べ利便性やキャッシュレス化の対応、混雑時の解消や省人力化などの効果がより見込まれる



<カラオケ業界向け自動精算機>

■ショーケースに向けた練習動画を、「あいちロボットショーケースホームページ」で紹介

閲覧ホームページ：<https://robotshowcase.jp/2020/robots/30.html>

貴方はどちらを雇い入れ（導入）しますか？



■自律歩行型 配膳A I ロボット「サービスショット」が 中学校用技術・家庭の教材に採用！

- 自律歩行型配膳A I ロボット「サービスショット」が、2021 年度中学校用技術・家庭の技術分野の副教材として使用する「技術・家庭 ハンドノートD情報の技術」（発行：株式会社正進社）に採用
- 「技術・家庭 ハンドノート D 情報の技術）」（東京書籍教科書対応版）（P.26）
- 計測・制御システムの例として料理を運ぶロボット一例として紹介
- 「技術・家庭 ハンドノート D 情報の技術」（開隆堂教科書対応版）（P.30）
- 問題解決の流れの例として料理を運ぶロボット一例として紹介されています。



■除菌ロボット（薬剤噴霧型）割烹御食事処（宴会場）で導入を前提とした実証実験開始！

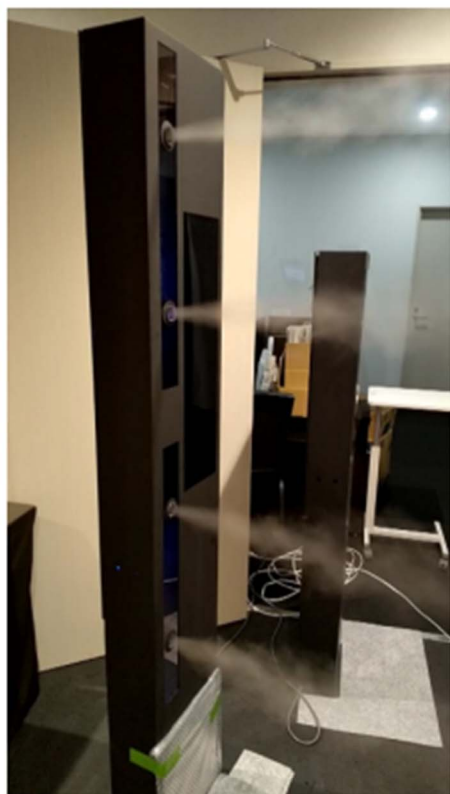
～ 数多くの実証実験から見てきた除菌ロボット活用のTPO～

フィットネスクラブや温浴施設、その他ロッカーの活用が多い場所＝紫外線照射型
 噴霧する薬剤や移動を見据えた運行計画の必要性＝薬剤噴霧型

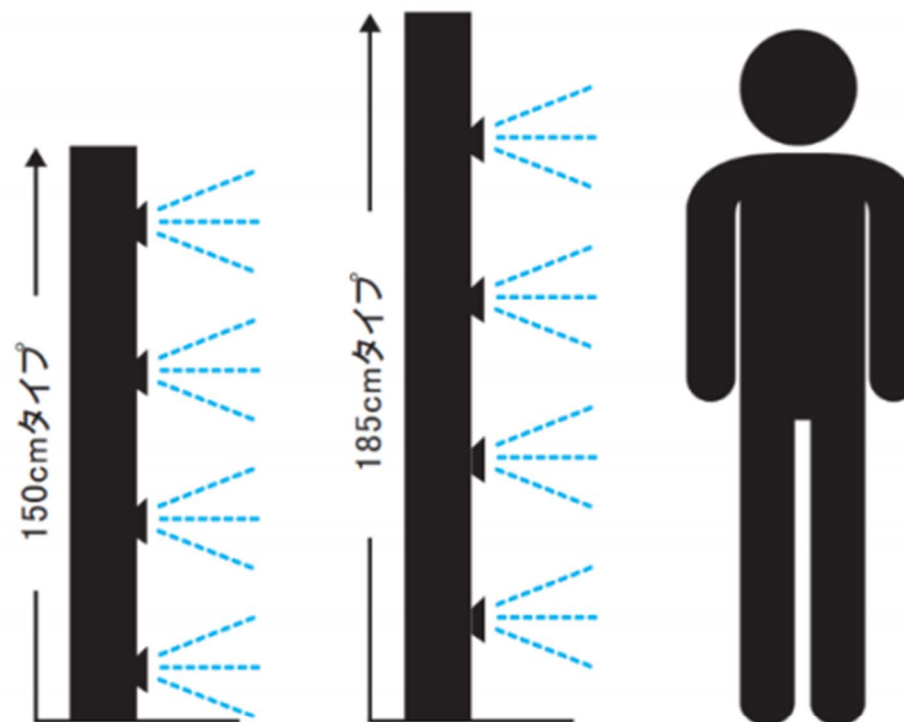


■ゲート型除菌噴霧器「ウィルスゲート・ショット」発売

ゲート型噴霧器「ウィルスゲート・ショット」は、入り口に置くだけ簡単設置(工事も不要)で、ノータッチセンサーに手をかざすだけで全身に除菌薬剤を噴霧する除菌ゲートです。



<除菌薬剤噴霧の様子>



<155cm と 185cm の 2 タイプ>

■薬剤噴射型除菌 AI ロボットを2021年2月より発売開始

2020年11月発売以来、ラインナップ化してまいりました当社自社製ロボットの一つである除菌ロボット(型式α4号)を利用用途をさらに広げる為、常時薬剤を噴射できる除菌ロボットを改良製品化しました。

(1)除菌ロボット薬剤噴射型改良製品化の背景

昨年11月に販売を開始いたしました除菌ロボット紫外線照射型は、昨年度は納入企業、店舗を選定して絞り①運用ノウハウの取得②インフォメーション告知及び訴求手法の確立③インフォメーション作成ルート及び同一コンテンツの作成に注力して本年度より本格販売を行うため、準備をして参りました。その営業活動の際にホテル・旅館、空港ビル等から、人がいる時に使える除菌ロボットの相談が多く寄せられておりました。ご相談は、新型コロナウイルスの更なる感染拡大傾向を受け日に日に多くなっており、当社としては薬剤噴射型の改良製品化にて、人が居ても利用できる除菌ロボットとして発売する運びとなりました。



紫外線照射型

- ・ 即効果
- ・ 耐性菌なし
- ・ どんなウイルスや菌も
- ・ 人が居ない時



薬剤噴射型

- ・ 効果浸透
- ・ 人がいる時

*噴射する除菌薬剤等により性能や効果が違うので比較できません



来来亭(全国250店舗)様が、セルフオーダーシステム・会計システムを続々と店舗に導入！
～セルフオーダーのリーディングカンパニーとして、当社を選定されました

ロボットだけじゃない！お客様の会計待ち解消・お客様利便性向上を徹底追求した、
当社「セルフレジシステム（セルフショット）」を株式会社 極楽湯（極楽湯ホールディングス(JASDAQ 上場：2340)100%出資子会社）へ納品しました。

「セミセルフレジ（当社製品名：「セルフショット セミセルフレジバージョン）」を
2021年4月にグルメ回転寿司チェーン「すし銚子丸」を運営する、株式会社銚子丸（本社：千葉県千葉市 代表取締役社長 石田 満）全店 92 店舗に納品しました。

- 除菌ロボット（薬剤噴霧型）割烹御食事処（宴会場）で導入を前提とした実証実験開始
 - グランドプリンスホテル広島様へ、ゲート型除菌噴霧器「ウイルスゲート・ショット」導入
- ゲート型除菌噴霧器・除菌ロボット（薬剤噴霧型）ホテルに実践配備のお知らせ

断続的に実証実験を行って参りました「人が居ても除菌できるシリーズ」である薬剤噴霧型除菌A1ロボットと、ゲート型除菌噴霧器「ウイルスゲート・ショット」（2021年3月5日開示）を、当社のナチュラルグリーンパークホテルに実践的に配備しました。見学が相次いでいます。

■ビジネスロボット（BR）株式会社への出資

当社ロボット事業がこれまでの事業展開に活かせることが確認されたことで、本格的に国内外のサービスロボットのあらゆる分野において、総合的に販売／レンタルする専門会社としてスタート

代表取締役の松原 真太郎氏は、これまで多数のアーリーステージ会社の営業支援を手掛けており、ほぼすべての会社を成功に導びく

こうしたこれまでの経験を生かした支援ネットワークへ、今後普及が加速するサービスロボット分野の開拓を強力に促進することで、当社の取り扱うロボットを中心とした複数分野の展開が考えられます。

■株式会社アクトプロとの業務提携

コスト適正化ビジネスは、コロナ禍の影響により売上が低迷するあらゆる業界において、益々求められており、特にコロナ禍にて他業界よりも大きな打撃を受けている飲食業界においては必須のサービス

このたびの提携により、当社では外食業界の更なるロス削減を目指し、一層の「経費最適化」を提供することを目的にしております。従前の「徹底した食材ロスの削減／人件費の最適化」に加え、当社の食材ロス／コスト削減事業とシナジーのある「経費の最適化」も併せて提供することにより、企業の全ての支出最適化を実現することになり、さらなる顧客の経営効率の向上に繋がることが期待されます。

1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. **2022年9月期の事業戦略**
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

2022年9月期 業績計画 (通期)

◆需要拡大中だった「自動発注システム」にも影響が出てくるほど、緊急事態宣言／営業時間・酒類販売自粛要請が深刻な事態となった、外食産業／店舗。

◆今期からは、コロナ禍を前提とした製品投入／営業政策で、コロナ禍においても、需要のある、製品サービスの比率を大幅に上げています。

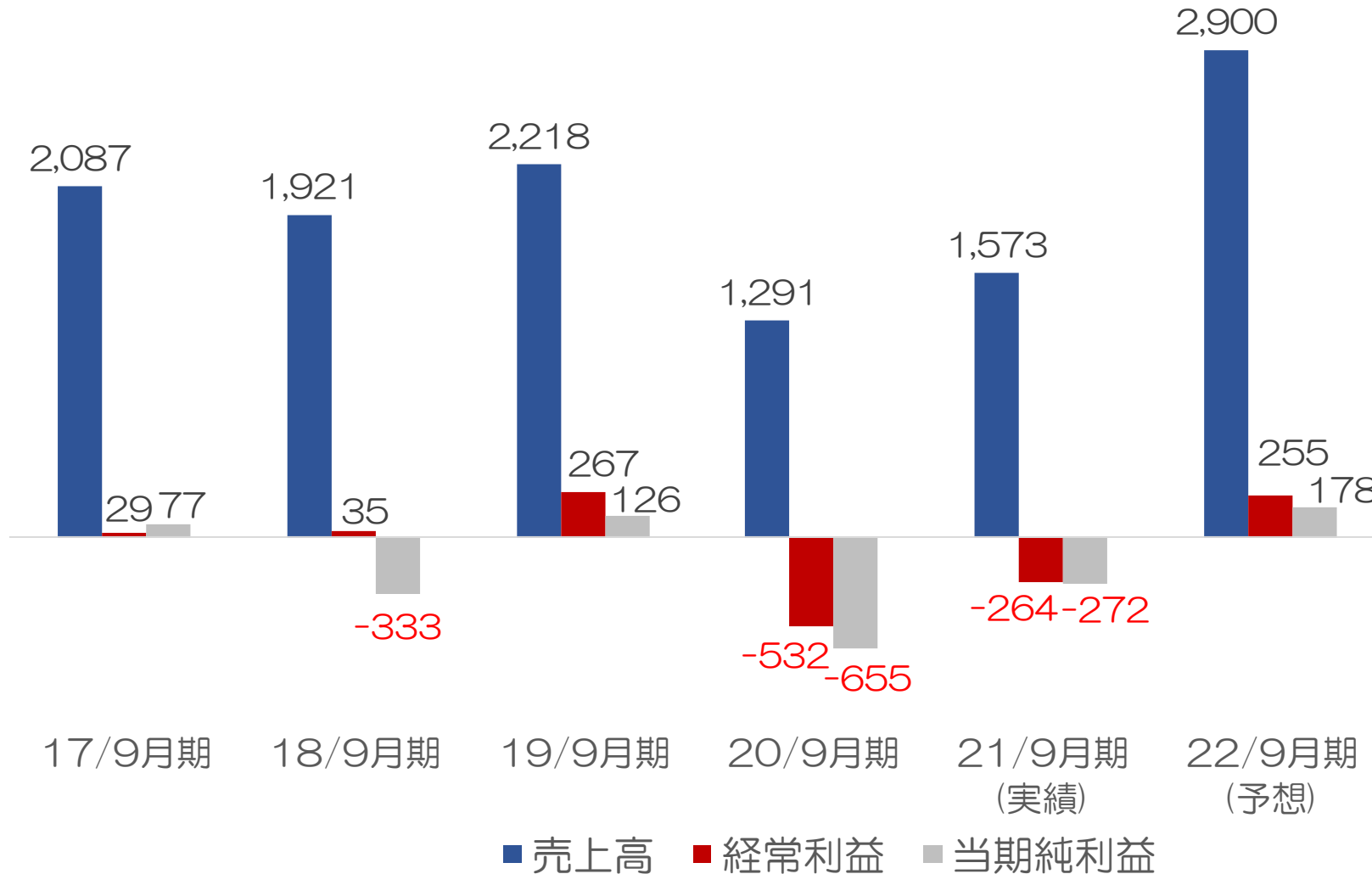
引き続き、比率を下げながらも「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」は、貸倒れリスクを回避できる顧客先には、積極的に新規獲得活動を続ける。

◆コロナ禍対策製品として昨年投入した、「AI除菌ロボット」「ウィルスゲート・ショット」は、他業界にも水平展開できる商材として、特に代理店ルートを含めて、力を入れる予定。 (単位：百万円)

主な勘定科目	22/9月期 (計画)			21/9月期	
		構成比	増減率		構成比
売上高	2,900	—	84.4%	1,573	—
営業利益	300	10.3%	4.78億円増	▲178	▲11.3%
経常利益	255	8.8%	5.19億円増	▲264	▲16.8%
当期純利益	178	6.1%	4.50億円増	▲272	▲17.3%

■コロナ禍でも需要のある、製品／サービスの比重を上げ、過去最高売上に

(単位：百万円)



1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

■ 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、緊急事態宣言による、営業時間/酒類販売の自粛要請で、当社としての貸倒れリスクも考慮し、黒字のお客様に絞り込んだ(事実上大手チェーン)に絞り込んだ直販のみに限定する。

■ システム機器事業については、今期は前々期、前期の延期分の納品で若干の特需となるものの、無理な価格競争による新規受注は避け、既存顧客の買替え需要に集中する。

■ これまで周辺サービス事業の一部に含まれていた、コロナ禍対策製品群(AIロボット、ウィルスゲート等)を、別カテゴリーとして比率を引き上げ、外食業界以外への水平展開も視野にいたした展開を加速させる。

(単位：百万円)

主な事業セグメント		22/9月期 (計画)			21/9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	1,168.5	40.3%	+53.1%	763	48.5%
	システム機器事業	961	33.1%	+46.0%	658	41.9%
	周辺サービス事業	302.5	10.4%	+184.3%	106	6.8%
コロナ禍対策製品関連事業		415.5	14.3%	-	-	-
ホテル関連事業		52.5	1.8%	+16.8%	44	2.9%
合計		2,900	-	+84.4%	1,573	-

- 経費の効率的配分を継続、大型展示会出展を絞り込み/高費用対効果の自社展示会へ大幅シフト
過去最高売上更新を確実にする為、コロナ禍対策製品の更なる投入と、代理店網の拡大を実施する
- 新規受注は、コロナ禍対策製品の比重を上げ、コロナ禍が続いても安定した成長ができる体制とする

(単位：百万円)

	22/9月期 (計画)			21/9月期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,900	—	+84.4%	1,573	—	コロナ禍でも需要拡大中の製品に販売を集中
売上原価	1,295	44.7%	+29.9%	997	63.4%	システム機器製品の比重が上がるため
売上総利益	1,605	55.3%	+178.7%	575	36.6%	売上回復に伴い粗利額も改善
販管費	1,305	45.0%	+73.0%	754	47.9%	
人件費	600	20.7%	+76.2%	340	21.6%	積極的な人材育成、労働環境の整備を継続
その他	705	24.3%	+70.4%	413	26.3%	売上拡大による体制整備による
営業利益	300	10.3%	+4.78億円	▲178	▲11.3%	コロナ禍でも販売できる商品集中で収益改善
営業外費用	45	1.6%	-53.2%	96	6.1%	
経常利益	255	8.8%	+5.19億円	▲264	▲16.8%	

社員数	118名	+10.3%	107名
-----	------	--------	------

特許取得

① 外食人手不足対策製品「自動発注システム」「セルフレジ」販売に集中

継続

「軽減税率対策補助金」需要及び外食産業の課題である人手不足に対応できる製品・サービスに営業リソースを集中

② 新データセンターの本格稼働 日本一災害時に強いセンターに

国内初の規模で「BELS」5つ星認定を取得

強いセンターを武器に、外食向けマルチ決済サービスを随時リリース

③ 前期投入のAI配膳ロボットの予想外の引き合いで、さらなる強化

国内で初めて、AI配膳ロボットをシリーズ化し、更に機種のラインナップを拡充

④ 国内初のオフグリッド技術を、コスト削減サービスに応用

前々期実現させたホテル化石燃料ボイラーの撤去入れ替え技術をサービス展開

⑤ 「自動発注システム」を海外展開の柱にした、組織作りに着手

ベースとなる「飲食店経営管理システム®」の多言語化に着手

前回2020年11月に発表しました中期経営計画においては、当事業年度中は新型コロナウイルス感染拡大による外食業界の低迷は一定程度続くものの、特に下期以降はその影響もかなり限定的になると考えておりました。こうした考えのもと「自動発注システム」について、更なる新規案件獲得を目指しておりましたが、2021年1月の緊急事態宣言による営業時間自粛や酒類提供の制限などが、9月末まで続いたことで、新規獲得先の業績悪化や倒産、前期にも増した月額サービス値引き、システム機器販売の延期が相次ぎました。

2022年9月期以降は、新型コロナウイルス感染症のリスクが継続することを前提に、改めて中期経営計画を見直し、前期にコロナ禍においても需要があると見込んで投入した、配膳AIロボットや除菌AIロボット、ウィルスゲート・ショット、特許取得済みのセルフレジなどの比率を大幅に引き上げる計画としました。この計画を実行していく上で、更にコロナ禍でも需要が見込まれる商材を作り、これまでのターゲット以外のマーケットも補完していく必要があると考えております。(詳しくは、別途開示されております、「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご覧ください)

項目	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (計画)	2023年9月期 (計画)	2024年9月期 (計画)
総売上高	2,218,381	1,291,206	1,573,005	2,900,000	2,800,000	3,100,000
営業利益	335,163	△508,257	△178,389	300,000	400,000	500,000
経常利益	267,747	△532,603	△264,643	255,000	350,000	450,000
当期純利益	126,401	△655,473	△272,820	178,000	245,000	315,000
ASPサービス事業	2,137,251	1,238,463	1,528,046	2,432,000	2,162,000	2,408,000
ASP/パッケージシステム事業	1,559,709	851,423	763,327	1,168,500	1,390,100	1,414,700
システム機器事業	450,680	325,189	658,308	961,000	560,600	728,000
周辺サービス事業	126,860	61,851	106,410	302,500	211,300	265,300
コロナ禍対策製品関連事業	-	-	-	415,500	530,000	530,000
ホテル関連事業	81,129	52,742	44,958	52,500	108,000	162,000

※新規展開のマスターズカフェFC店舗展開のシステム機器販売売上は、ASP/パッケージシステム事業とシステム機器事業に含みます。

2023年9月期、2024年9月期のホテル売上の伸びについては、当社ホテル事業部門直営のマスターズカフェ売上が出店により増加するためのものです。

2022年9月期にシステム機器事業が増加している要因は、2020年9月期・2021年9月期とコロナ禍で延期されていたシステム入替が重なることによるものです。

2023年9月期以降は、これまでの水準としています。

■ 今後コロナ禍においても確実に需要があり、売上高拡大ができる製品／サービスに集中すると共に、来期以降、每期売上／利益の拡大ができる体質に移行します。

(単位：百万円)

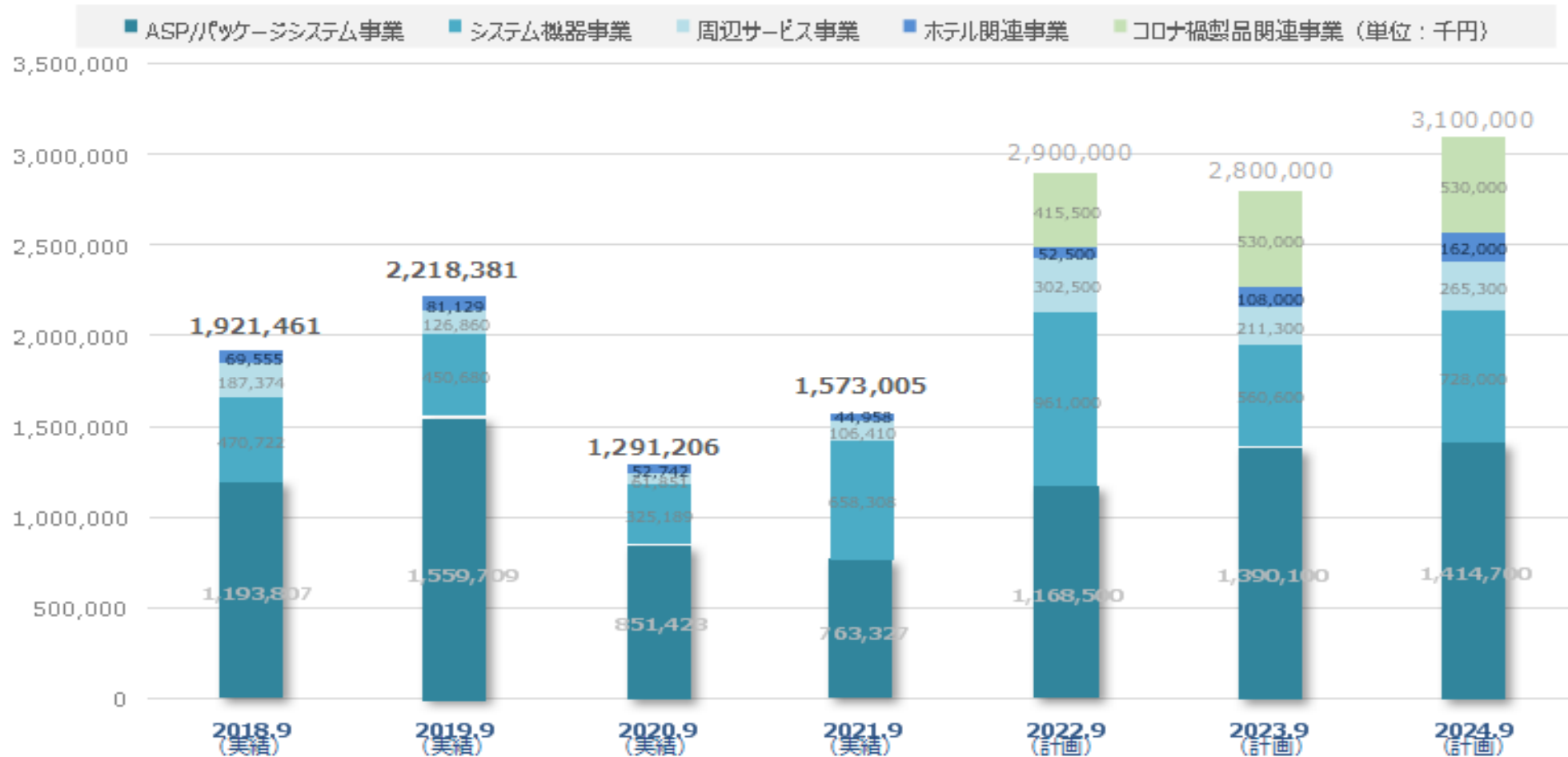
主な勘定科目	21/9月期	22/9月期	23/9月期	24/9月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,573	2,900	2,800	3,100
営業利益	▲178	300	400	500
経常利益	▲264	255	350	450

中期経営計画 2021年度～2024年度売上推移

2020年9月期以降の売上高が減少する結果となってしまったのは、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した。

2022年9月期以降の業績は、方針を転換することで回復と予測しており、その主要要因は、①配膳ロボットや噴霧ロボットを中心としたコロナ禍対策製品関連事業と新規商材の比重を強力に推進すること、②セルフレジやお客様テーブルオーダーシステム機器の延期による特需を含めた売上増、③長引く新型コロナウイルス感染対応の飲食業界の対策進行と景気の緩やかな回復と考えております。

(詳しくは、別途開示されております、「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご覧ください)



「自動発注システム」と国連SDGs

■「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■

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。 | <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 |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | |

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2,600店（約1,800社）に上る大手外食チェーンとの取引関係/「レンヂ分解」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パビリティ強化

■ 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

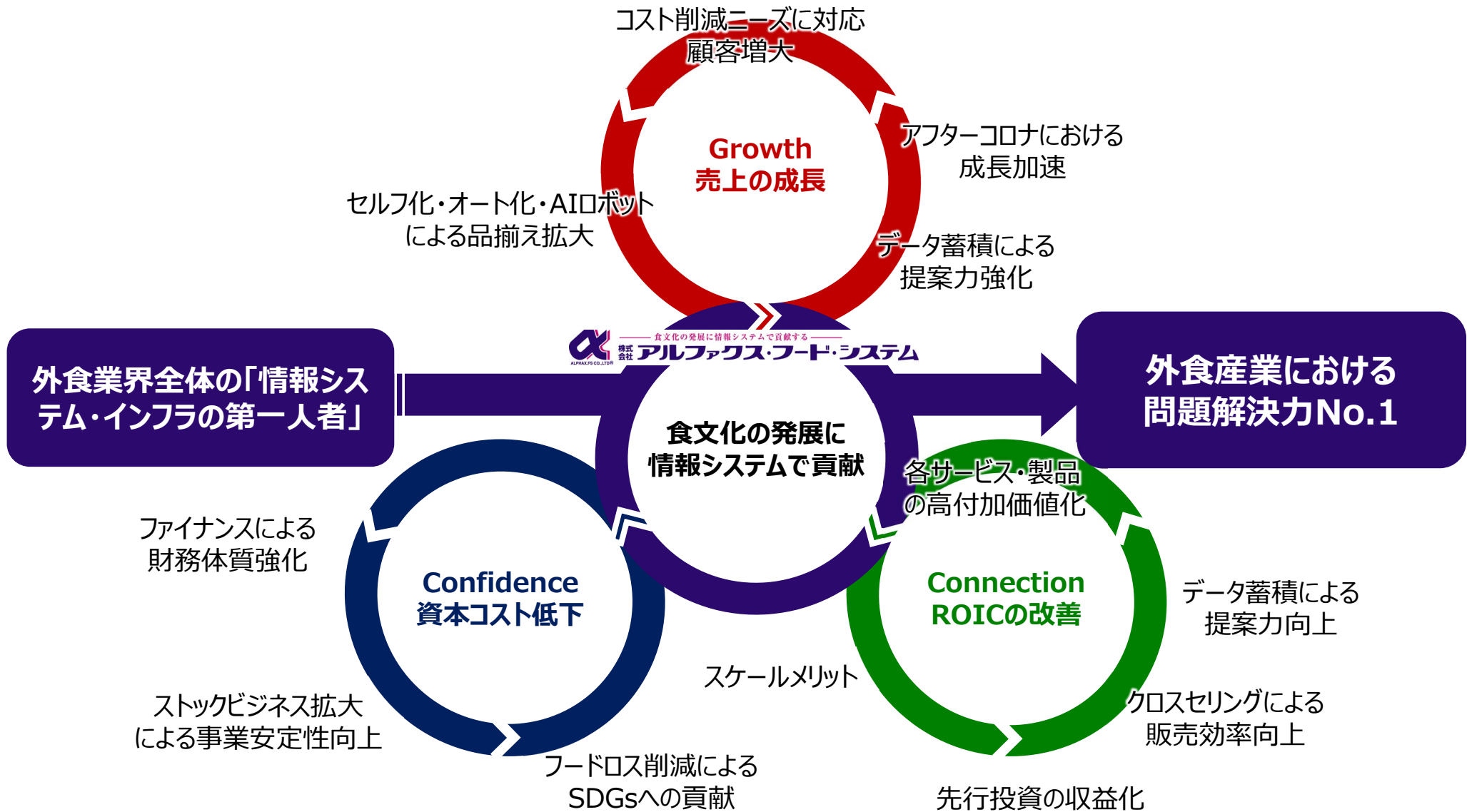
■ C.に移行するための必要な経営資源を獲得するための解決策

- 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 	超過利潤の拡大 <ul style="list-style-type: none"> 投資収益性は大きく改善へ
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 	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 	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 	投資リスクの減少 <ul style="list-style-type: none"> WACCが上昇するリスクは想定されず、むしろ低下傾向へ

投下資本利益率 [ROIC]の向上

*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



1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
- 5. 資金調達の動向**
6. 参考資料

「第三者割当による新株式発行並びに第1回新株予約権（行使価額修正条項付）、第2回新株予約権（行使価額修正選択権付）、第3回新株予約権の発行に関するお知らせ」

◆ 本ファイナンスの目的と背景

当社は、自動発注システム（※）を基軸にクラウド型サービスを拡充することを成長戦略と掲げ、

- ① 高粗利の「飲食店経営管理システム」「自動発注システム」へ経営資源を集中し、
- ② 更なるソフトウェア販売にシフト、代理店販売の拡充を図り、収益力の向上を図る。

※自動発注システム：

飲食店における食材・備品発注は手作業が前提。メニューレシピを事前に登録することにより、日次集計されるPOSデータから当日在庫等を考慮して、完全かつ自動的に食材・備品の正確な補充発注を実現できるシステム。（2017年1月 特許取得済、約30年間の外食業界向け業務ノウハウにより実現）

新株式による調達資金の具体的な使途及び支出予定時期

No.	資金使途	金額	支出予定時期
1	「飲食店経営管理システム」「自動発注システム」のサービス拡充に向けたシステム開発費用	50百万円	2021年4月～2022年9月
2	「自動発注システム」クラウドサーバー構築資金	50百万円	2021年4月～2022年4月
合計		100百万円	

新株予約権発行による調達資金の具体的な使途及び支出予定時期

No.	資金使途	金額	支出予定時期
1	「飲食店経営管理システム」「自動発注システム」のサービス拡充に向けたシステム開発費用	250百万円	2021年4月～2022年9月
2	「自動発注システム」クラウドサーバー構築資金	50百万円	2021年4月～2022年9月
3	事業運転資金	257百万円	2022年4月～2023年3月
4	「飲食店経営管理システム」「自動発注システム」を中心とするセルフレジ、配膳A Iロボットの拡販におけるマーケティング費用	100百万円	2021年4月～2023年3月
合計		657百万円	

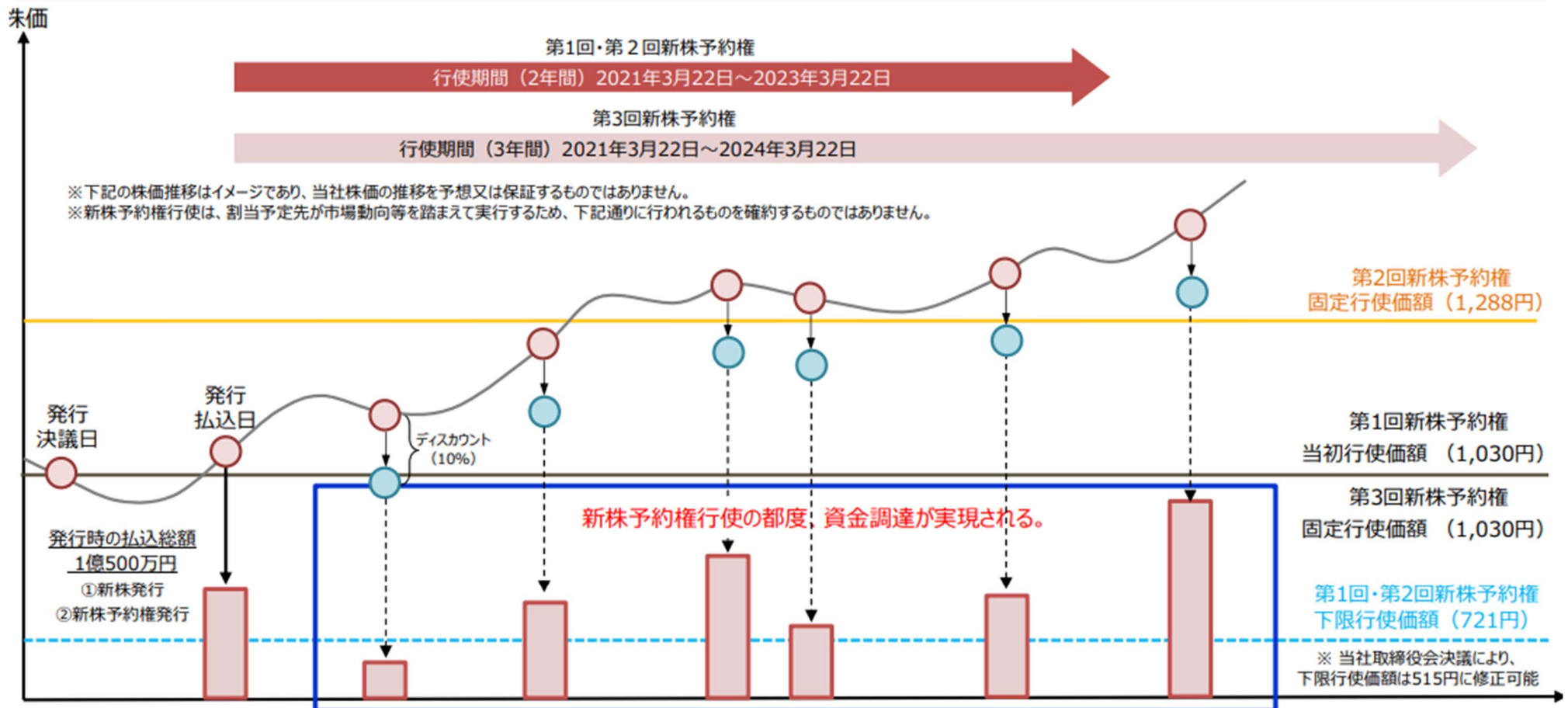
※上記の調達資金は、本ファイナンスにおける発行諸費用を除いた金額を記載しております。詳細は 2021年3月3日付プレスリリース「第三者割当による新株式発行並びに第1回新株予約権（行使価額修正条項付）、第2回新株予約権（行使価額修正選択権付）、第3回新株予約権の発行に関するお知らせ」をご参照ください。

		新株式	第1回新株予約権	第2回新株予約権	第3回新株予約権
発行決議日		2021年3月3日			
割当日・払込期日		2021年3月19日			
発行方法	募集方法	第三者割当による新株発行		第三者割当による新株予約権発行	
	割当先	辛澤	マッコーリー・バンク・リミテッド		辛澤
発行概要	調達予定総額※1	8.12億円			
	各調達予定額※1	1.00億円	2.06億円	4.06億円	1.00億円
	割当株式数	107,300株	200,000株	315,000株	97,100株
	希薄化率計※2	29.22%			
	各希薄化率※2	4.36%	8.12%	12.79%	3.94%
新株式発行条件	発行価額	932円 (決議日前日終値ディスカウント) -9.51%			
	ストラクチャー 行使期間		行使価額修正条項型 (MSワラント) 2年間	行使価額固定型 (価額修正選択権付) 2年間	行使価額固定型 3年間
	行使価額		当初行使価額 1,030円 (決議日前日終値)	当初行使価額 1,288円 (決議日前日終値 ×125%)	行使価額 1,030円 (決議日前日終値)
	行使価額修正条項		行使前取引日終値×90%に修正	当社取締役会決議にて MSワラントへ移行可能。 以降、行使前取引日終値×90%に修正	
	下限行使価額		721円 (決議日前日終値×70%)	721円 (決議日前日終値×70%)	
	行使可能条項				第1回及び第2回新株予約権 の全行使完了、又は残存する 第1回及び第2回新株予約権 の取得後に限り、行使可能
	付帯条項		株式購入保証／不行使期間／取得条項		行使指示／取得条項

※1 新株予約権の払込金額を含み、また、新株予約権が当初行使価額で全て行使された場合の調達金額となります。

※2 完全議決権株式数 2,462,400株を基準に算出しております。

- 発行・払込日に、新株発行（1億円）と新株予約権発行（500万円）の 総額 1億500万円 を調達。
- 第1回、第2回、第3回の順に、新株予約権行使が進むことを企図したファイナンススキーム。
- 第2回は、株価が固定行使価額を大幅に上回った状態が続く場合、MSワラントへ移行することにより、当初調達予定を上回る資金調達が可能。



1. 会社概要
2. 2021年9月期の動向
3. 2022年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2022年～2024年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

■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●



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、「2021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】

電話 : 0836-39-5151

E-Mail : ir@afs.co.jp

