

2016年9月期 第2四半期決算説明会



2016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、「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。

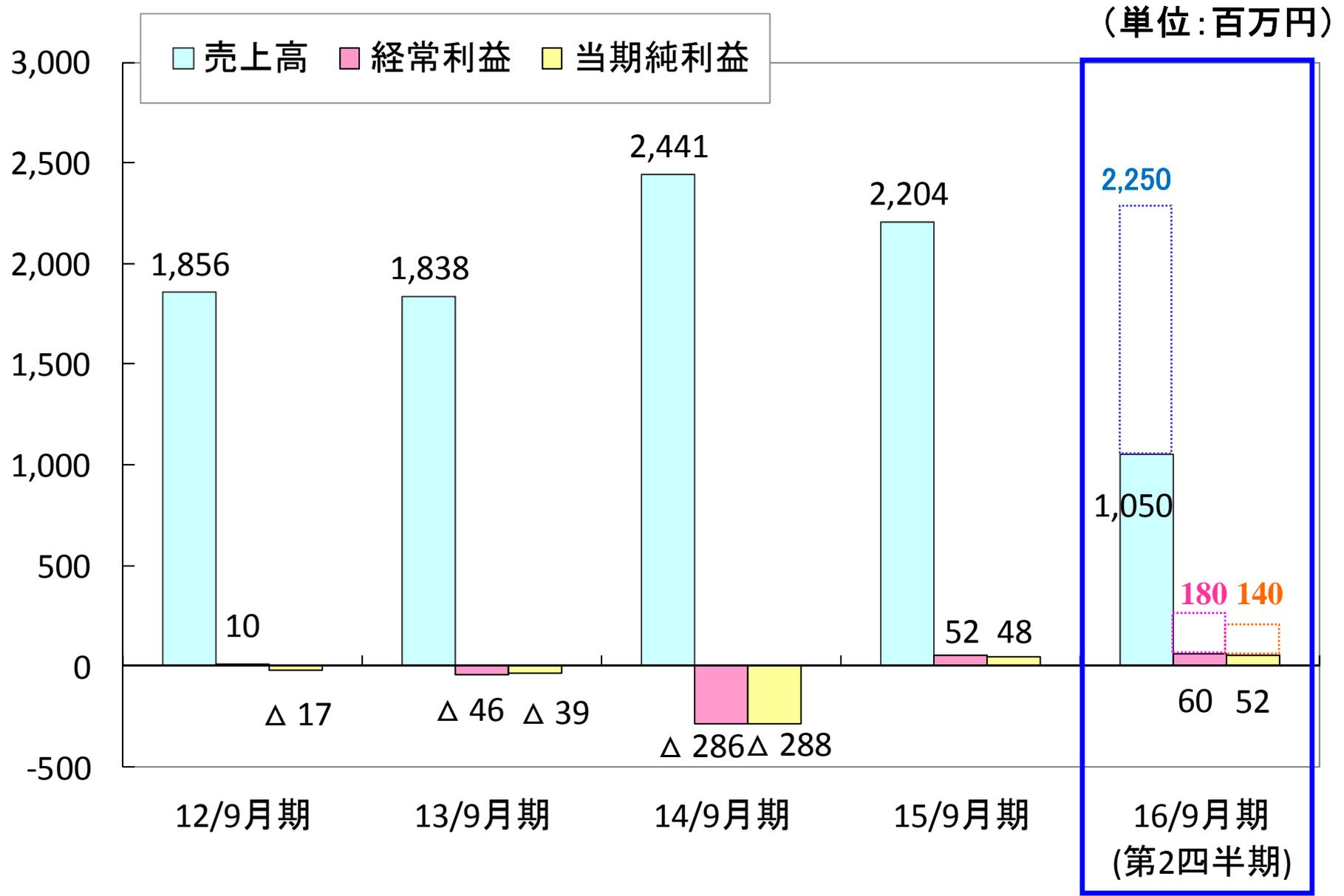
法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直すなど、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

【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

2016年9月期 第2四半期決算概要



■粗利益ベースの営業組織に再編 → 収支意識のある組織に (単位：百万円)

	16/9期第2四半期(実績)			15/9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	1,050	—	+2.5%	1,024	—	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。→不採算会社との取引/調整を実施
売上原価	683	65.1%	+1.2%	675	65.9%	競争の激しい、低粗利システム機器の販売を選別→継続
売上総利益	366	34.9%	+5.1%	349	34.1%	「飲食店経営管理システム®」に販売を集中させ、粗利回復中
販管費	283	27.0%	△15.4%	335	32.7%	今期、幹部/営業/サポート研修等を月1度実施
人件費	160	15.3%	18.3%	135	13.2%	中途採用/新卒を含め、積極的な採用を実施
その他	123	11.8%	△38.3%	200	19.5%	販売促進関連(大型展示会など)は増額
営業利益	83	7.9%	+507.8%	13	1.3%	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%	+5.8%	1	0.1%	
営業外費用	24	2.3%	+284.3%	6	0.6%	前期以前の売掛金の回収可能性を検討し、保守的に計上
経常利益	60	5.7%	+603.6%	8	0.8%	
社員数	94名		+1.1%	93名		

■利益剰余金の大幅プラス継続

(単位：百万円)

主な勘定科目	15年9月期末	16年9月第2四半期末	増減額
流動資産	1,021	946	△ 74
固定資産	524	552	28
(資産合計)	1,546	1,499	△ 46
流動負債	996	908	△ 87
固定負債	108	97	△ 11
(負債合計)	1,104	1,005	△ 99
1. 資本金	537	537	—
2. 資本剰余金	143	143	—
3. 利益剰余金	8	60	52
4. 自己株式	△248	△248	—
(純資産合計)	441	494	52
(負債・純資産合計)	1,546	1,499	△ 46

■営業キャッシュフローが通期1億円以上のペースに

(単位：百万円)

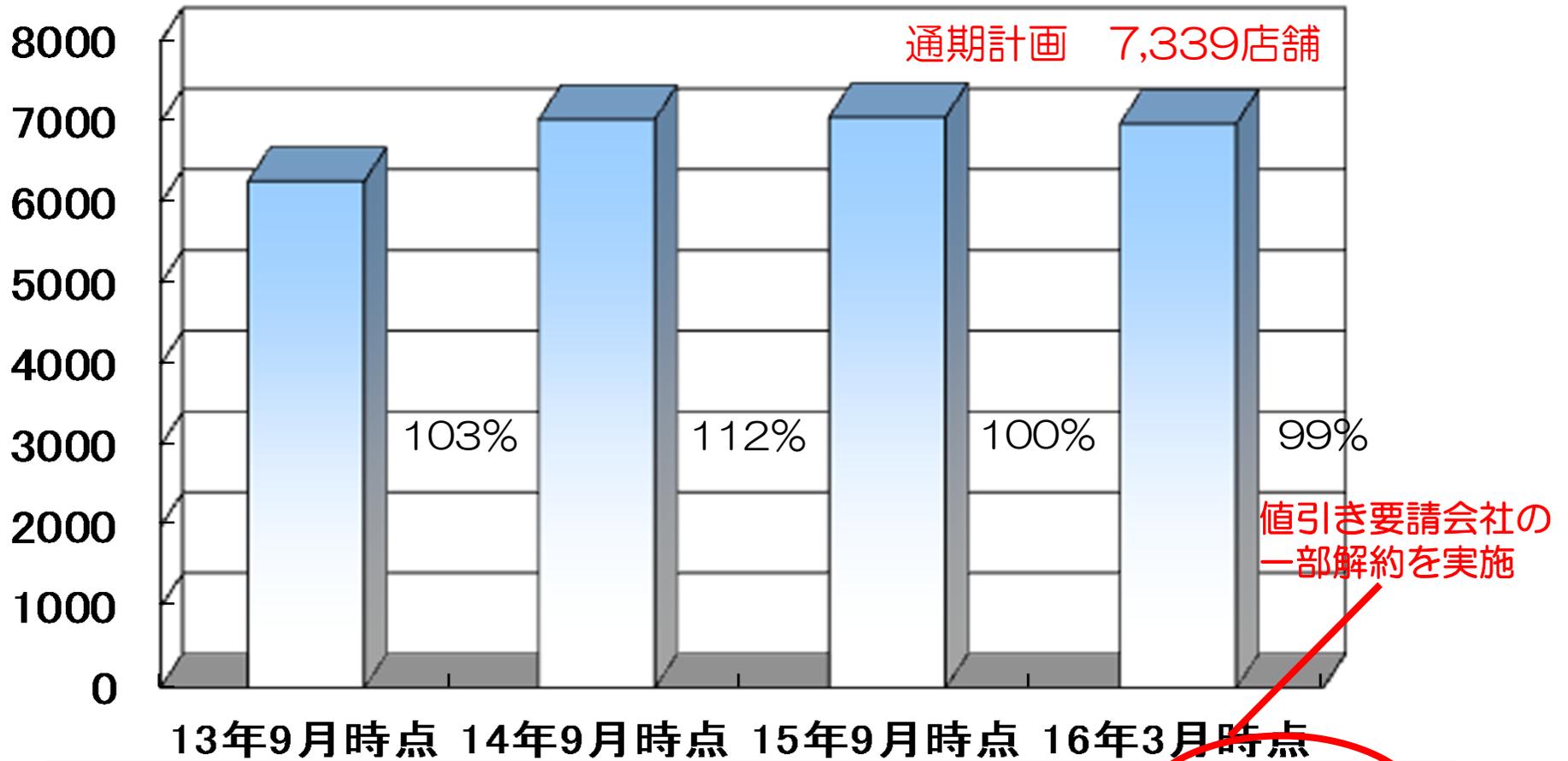
主な項目	16/9期 第2四半期 (実績)	増減額	15/9期 第2四半期	コメント
営業活動	57	+79	△22	主なものは、当期純利益、減価償却費など
投資活動	△74	△20	△54	主なものは、「飲食店経営管理システム®」開発費など
財務活動	△42	+104	△146	借入金・社債返済による、バランスシートスリム化
現金及び現金同等物の増減額	△58	+163	△222	
現金及び現金同等物の期首残高	299	△153	452	
現金及び現金同等物の期末残高	240	+10	230	

■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	16/9期第2四半期(実績)			15/9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	552	52.6%	+13.0%	489	47.8%	ASP基幹業務サービス月額料の 粗利率改善を優先→ 値上げ交渉
システム機器 事業	423	40.3%	△10.7%	474	46.3%	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→ 継続
周辺サービス 事業	73	7.0%	+20.9%	61	6.0%	粗利率の低い周辺機器の選別販売 → 継続
合計	1,050	—	+2.5%	1,024	—	—

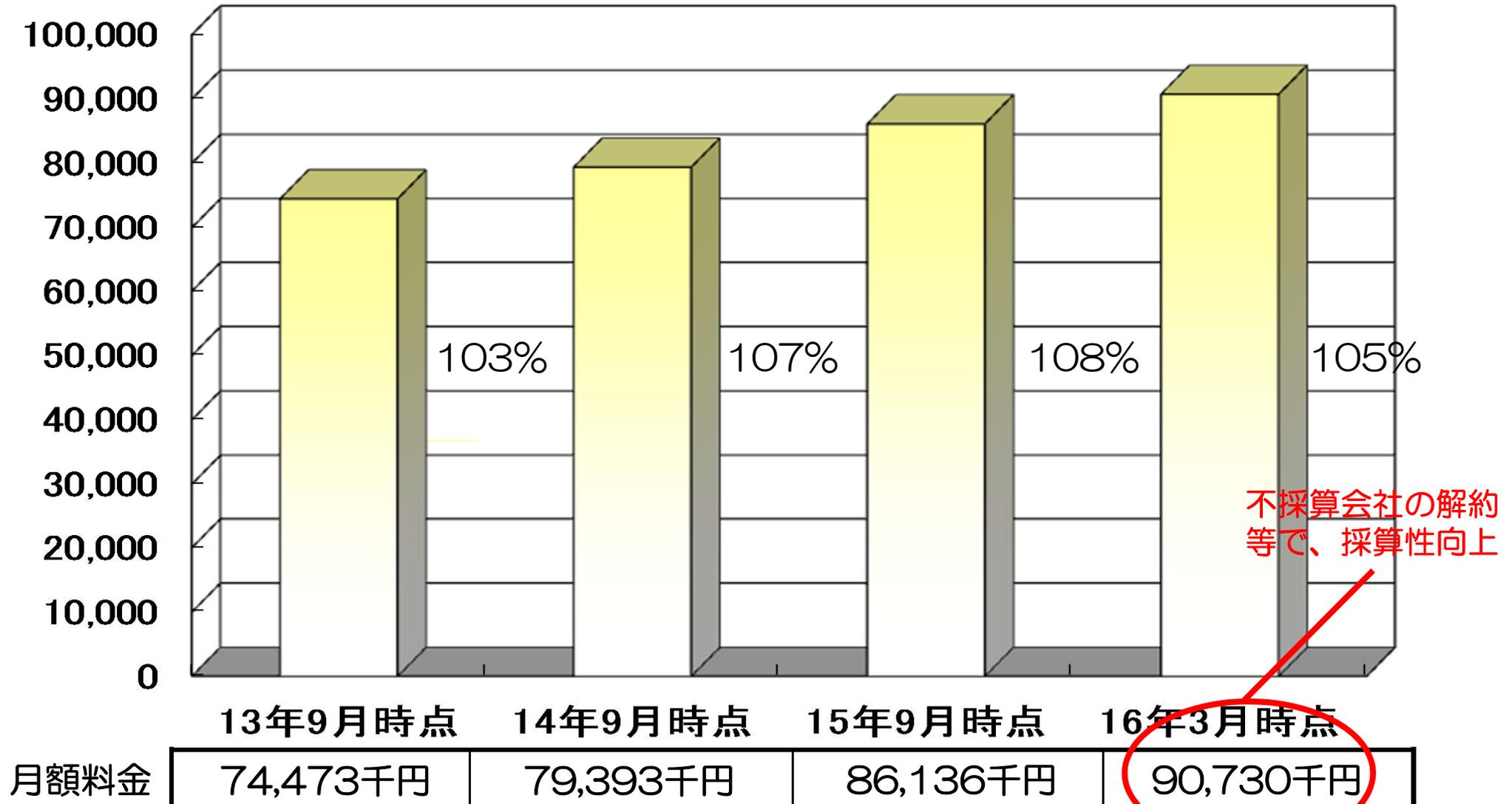
■ ASP基幹業務サービス事業 – サービス提供店舗数の推移 (単位：店舗数)



	13年9月時点	14年9月時点	15年9月時点	16年3月時点
サービス提供数	6,270店舗	7,039店舗	7,067店舗	6,986店舗
契約企業数	289社	282社	282社	278社

通期計画 85,000千円
(単位：千円)

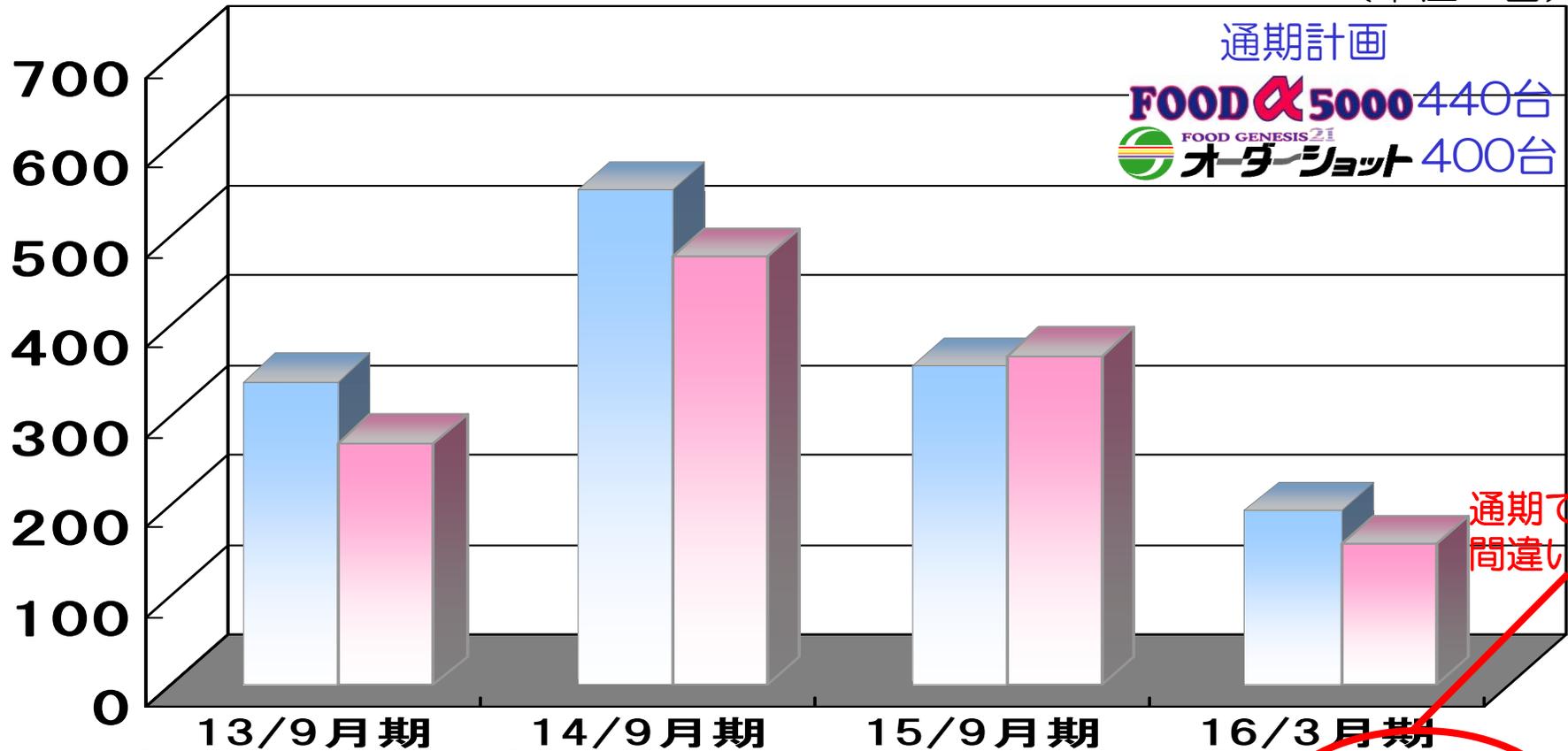
■ ASP 基幹業務サービス事業 - 月額料金の推移



■システム機器事業 —POSシステム(**FOOD&5000**)

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

(単位：台)



通期での達成は
間違いない水準

	13/9月期	14/9月期	15/9月期	16/3月期
FOOD&5000 台数	338台	551台	355台	194台
FOOD GENESIS 21 オーダーショット 台数	269台	477台	366台	217台

2016年9月期 上期事業結果

2016年9月期(上期) 業績①

- ◆ 今期、高利益率の「飲食店経営管理システム®」で一気に、第14期9月期の営業利益率19.6%を目指したが、大手の予想を上回る引き合いの誤算で納品遅れと体制変更の急務が発生した。
- ◆ 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→**継続中**
- ◆ 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→**継続中**
- ◆ 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→**継続中**
(単位：百万円)

主な勘定科目	16/9期 上期実績			16/9期 上期予算	
		構成比	対前年同四半期 増減率		構成比
売上高	1,050	—	+2.5%	1,050	—
営業利益	83	7.9%	+507.8%	160	15.2%
経常利益	60	5.7%	+603.6%	150	14.3%
当期純利益	52	5.0%	+2373.1%	100	9.5%

◆第1四半期の11月11日に、日経MJ誌1面カラー広告を出稿
 →全ラインナップとしたが、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」を強調

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!

外食IT投資の本質を追究した「食材ロスの機械的削減」「自動発注システム」
 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!

豊富なオプションと適用業種
 幅広い業種・業種別メニュー・仕出し・仕入
 外食、事務所飲食、学校、消費財飲食など、業種
 業種別の業種別メニュー・仕出し・仕入
 業種別の業種別メニュー・仕出し・仕入

外食チェーン向け統合業務管理システム シェアNo.1

「飲食店経営管理システム®」が最も推し進め、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/>

TEL: (06)39-3131 FAX: (06)39-4448
 TEL: (03)5645-2100 FAX: (03)5645-2003
 TEL: (06)4885-7711 FAX: (06)4885-4111
 TEL: (06)413-3322 FAX: (06)413-3321

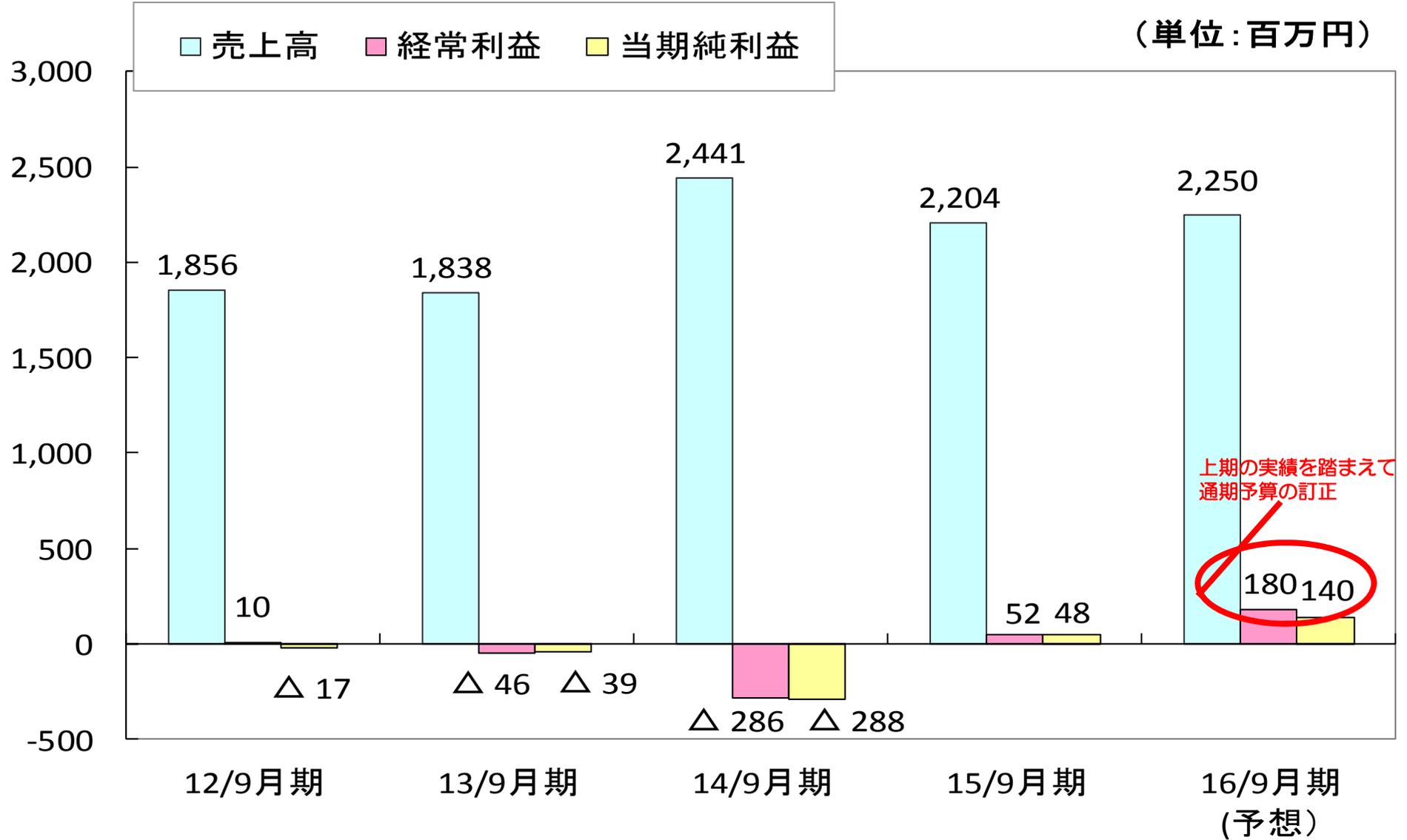
- 今年に入り予想を上回る規模の、大手から「自動発注システム」の引き合い商談が発生。
- 「自動発注システム」での(想定を超える200-300店以上のフェ-)大手対応は、調整など受注期間が1年程度必要
- 来期自動発注の為計画していた社外(専門コンサルティング)ネットワーク組織の構築を前倒しにすることを決定
- 「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」の特許申請手続きを優先することを決定
- 特許取得を優先に「自動発注システム」の受注/導入活動をペースダウン

- ◆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®」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→**継続**(自動発注システム体制は強化中)
- ◆低粗利商品(特に周辺機器)の販売政策の、更なる見直し→**継続**

(単位：百万円)

主な事業セグメント	16/9期 上期実績			16/9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	552	52.6%	+8.5%	1,050	46.7%
システム機器事業	423	40.3%	△10.7%	1,100	48.9%
周辺サービス事業	73	7.0%	+20.9%	100	4.4%
合計	1,050	—	+2.5%	2,250	—

■まずは近年 最高益の営業利益／純利益に



- ◆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→**継続**
 - ◆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→**継続**
- 予定よりもシステム機器の売上が多く、原価高に (単位：百万円)

	16/9期 (予想)			15/9期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,250	—	+2.1%	2,204	—	売上高より高い生産効率/1-ザビリティに集中→ 継続
売上原価	1,403	62.4%	△7.2%	1,511	68.6%	店舗システム機器の原価改善による、粗利確保→ 継続
売上総利益	847	37.6%	+22.3%	692	31.4%	
販管費	637	28.3%	+1.2%	629	28.6%	システム機器設置周辺諸経費の増加
人件費	363	16.1%	+12.2%	323	14.7%	中途、新卒者の積極採用
その他	274	12.2%	△10.4%	305	13.9%	定期社員研修の充実化→ 継続
営業利益	210	9.3%	+232.9%	63	2.9%	(「 飲食店経営管理システム® 」)販売で収益改善→ 継続
営業外収益	0	—	—	1	0.1%	
営業外費用	30	1.3%	+147.8%	12	0.5%	
経常利益	180	8.0%	+239.9%	52	2.4%	近年最高益に
社員数	100名		+6.4%	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

今期毎月1回の、技術/営業の研修・教育を実施・継続

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ヶ年計画を実行中。

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	210	480	500
経常利益	52	180	450	470

上期の実績より修正
次期以降については現在策定中

■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7in7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)



お客様

会員登録・予約
外食チェーン様 ホームページ



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グルメ予約サイト

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

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

在庫ロス分析 ②自動発注 財務自動仕入管理 ④勤怠シフト管理 ⑤顧客DB

- ③売上多面分析
- ⑥物流ネットワーク管理
- ⑦顧客検索・抽出
- ⑧DM/メール送付
- ⑨販促効果判定
- ⑩顧客動向分析
- ⑪実績(食事)明細取込
- ⑫利用(食事)明細分析
- ⑬バスケット分析

総合マーケティング支援システム

顧客 商圈抽出 DB

Map 商圈分析支援システム



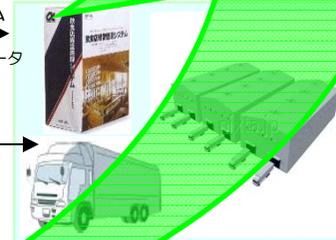
外食企業に対して、
当社データセンター
で、決済を取りまと
める機能を提供。



LINE Payの取扱いを
開始しました!



CK・物流/仕入ネットワーク

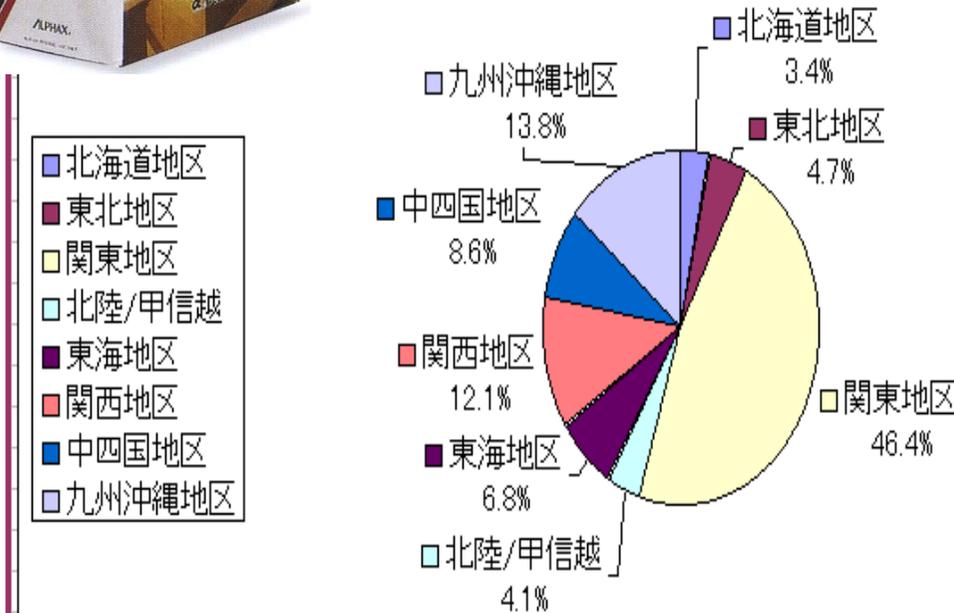


- 自動発注データ受入
- 在庫管理(基準在庫)
- 加工品・リードタイム
- 製造指示・ピッキング表
- 産地情報・アレルギー
- JAN/ITF・電子請求書
- 単価切替管理
- 物流側自動発注

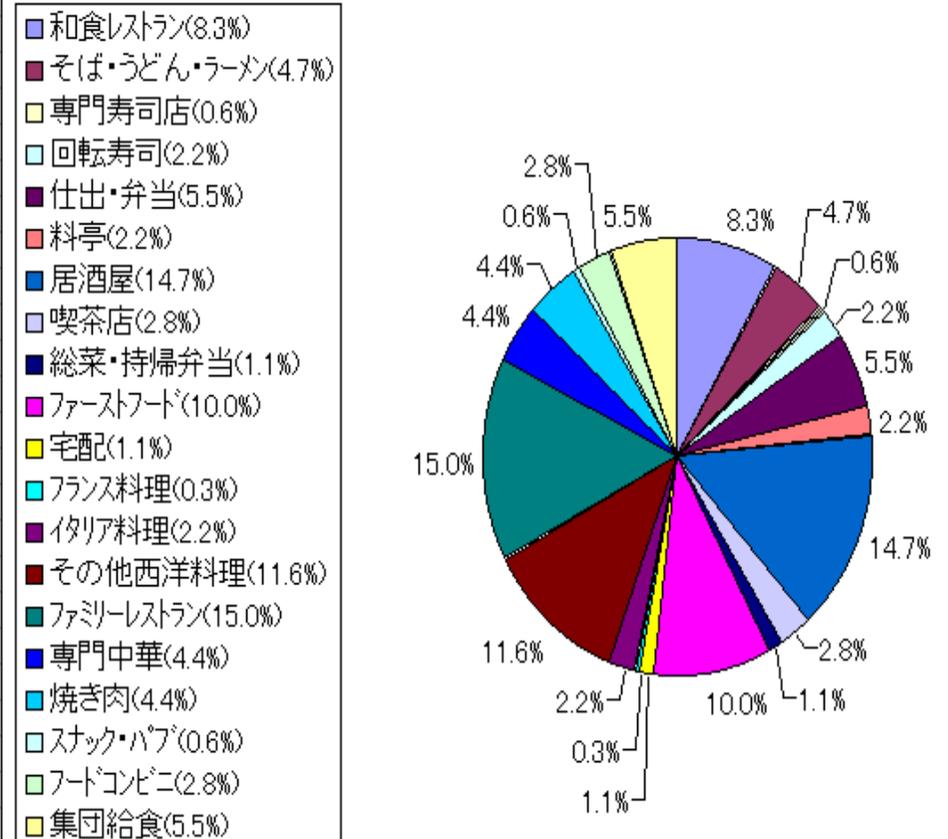


◆20年前、発売後実質5年間で、国内1500社、18000店舗に急拡大◆
 “食”業界の情報システムに革命をもたらしました。(大ベストセラー、一大ブームに)
 現在でも、約100社1000店舗が使用中→2年以内の入替え

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■

【”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



