

2022年9月期 決算説明会 資料



2022年12月9日

1. 会社概要
2. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

1. 会社概要
2. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025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	代表取締役社長 藤井 由実子
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	7億4,107万9,882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	東証グロース市場 [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35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

「飲食店経営管理システム®」アプリケーションシリーズは、累計18000店舗販売の大ベストセラー製品です。

完全自動発注システム



給食・弁当仕出しシステム



栄養分析支援システム



回転寿司業システム



ホテル・旅館業システム



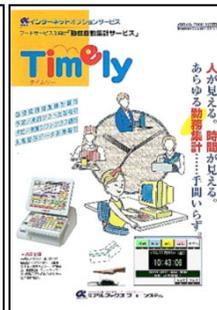
セントラルキッチン物流システム



店舗棚卸・発注数量オンライン集計システム



勤怠集計管理システム



WEB注文システム



店舗情報システム機器



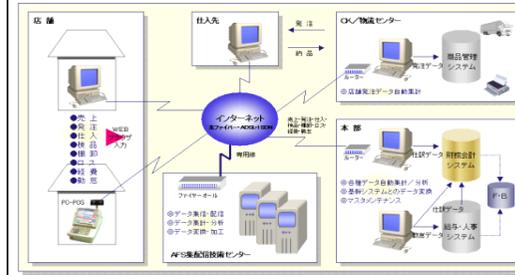
セルフレジシステム



集客・販売促進システム



各種ASP基幹業務サービス



AI配膳／除菌ロボット



ウィルスゲート・ショット



自社製品フルスペックの見学カフェ



自社製品/効果実証実験施設



■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. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

<h2>顧客環境</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • 主要販売先である外食市場においては、今期終息化すると思われたが、1月に入り第6波となったオミクロン株が急速に広がり、年末の忘年会に続く、新年会には大きな打撃となった。 • その後も緊急事態宣言の継続的発出により、当社の顧客先である外食企業は、大変厳しい状況が続いている。
<h2>当社の取り組み</h2>	<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、上海のロックダウンの影響を受け、更に当社への到着が遅れる可能性があるため、航空輸送できる新型ロボットメーカーに切り替えた。(α8号機)
<h2>財務パフォーマンス</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • 上期中に納品を予定していた、前期受注分の納品がグローリー製の自動釣銭機の2度目の遅れによりストップとなり、更に第3四半期より自動釣銭機を確保し、挽回を狙っていた5月以降で、台湾メーカーの半導体不足による、当社メイン機器の「FOOD α4000」の納品が遅れたことにより、創業以来初めての、全システム機器の納品がストップとなる事態となった。結局11月の納品となったことで、売上高／利益共に前期以上悪化した赤字決算となった。

■今年5月からの挽回時期に重なり、半導体不足による全納品ストップにより更に、計画期ズレとなった。
(単位：百万円)

	22/9月期			21/9月期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
売上高	1,336	—	△15.0%	1,573	—	5月からのメイン機器の未入荷により、挽回どころか、創業以来はじめての、全製品売上ゼロとなった。
売上原価	1,178	88.1%	+18.2%	997	63.4%	売上未計上となったことで、在庫評価減が、2億円程度発生した
売上総利益	158	11.9%	△72.5%	575	36.6%	上記の理由により、粗利は大変悪化した
販管費	673	50.4%	△10.7%	754	47.9%	全経費の更なる削減を継続したものの、下期の売上低迷分の吸収は出来なかった
人件費	333	25.0%	△2.0%	340	21.6%	新規採用の見送り、役員報酬減額などを継続した
その他	339	25.4%	△17.9%	413	26.3%	外注費用の削減を実施した
営業利益	△515	△38.5%	—	△178	△11.3%	
営業外収益	11	0.9%	+17.7%	9	0.6%	
営業外費用	49	3.7%	△48.4%	96	6.1%	
経常利益	△553	△41.4%	—	△264	△16.8%	
社員数	95名		△11.2%	107名		

■増資により純資産が拡充されたものの、損失により純資産の低下が継続

(単位：百万円)

主な勘定科目	21/9月期	22/9月期	増減額
流動資産	684	473	△210
固定資産	1,109	950	△159
(資産合計)	1,798	1,426	△371
流動負債	882	876	△6
固定負債	887	970	+83
(負債合計)	1,770	1,847	+77
1. 資本金	665	741	+75
2. 資本剰余金	455	530	+75
3. 利益剰余金	△1,057	△1,656	△598
4. 自己株式	△37	△37	0
(純資産合計)	28	△420	△449
(負債・純資産合計)	1,798	1,426	△371

■ システム機器製品、全未納品による回収遅れから、初めての営業マイナスに (単位：百万円)

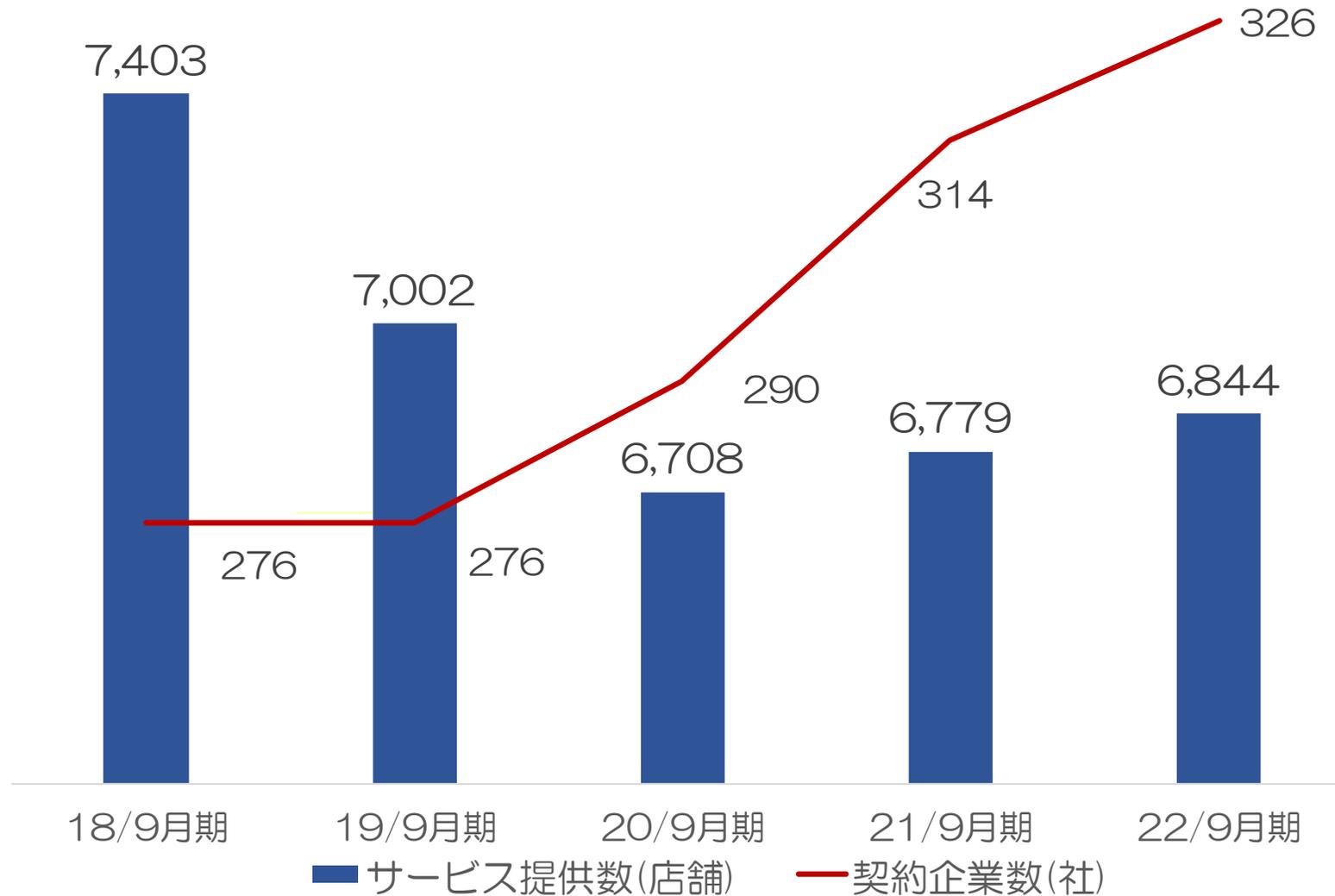
主な項目	22/9月期	増減額	21/9月期	コメント
営業活動	△54	△121	66	計画外だった、売上未達成によるもの
投資活動	△110	+82	△193	増資による手元資金確保によるもの
財務活動	160	+222	△61	
現金及び現金同等物の増減額	△4	+183	△188	
現金及び現金同等物の期首残高	98	△188	286	
現金及び現金同等物の期末残高	93	△4	98	

■第3四半期からのシステム機器未納により、大幅な計画期ズレが発生

(単位：百万円)

主な 事業セグメント		22/9月期			21/9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	745	55.8%	△2.3%	763	48.5%	新規獲得は増加傾向にうるものの、コロナ 店舗閉店を上回る水準になく、トータルで は、前年ダウンとなった。
	システム機器 事業	494	37.0%	△24.9%	658	41.9%	第3四半期からの前期末受注残の納品が、半 導体の関係で、一切未納となった。
	周辺サービス 事業	43	3.2%	△59.4%	106	6.8%	上記システム機器の内、グローリー製自動 釣銭機300台程度の未納割合が大きい。
ホテル関連事業		52	4.0%	+17.8%	44	2.9%	コロナ禍からの回復が期末に見受けられた ものの、本格的回復には至らなかった。
合計		1,336	—	△15.0%	1,573	—	—

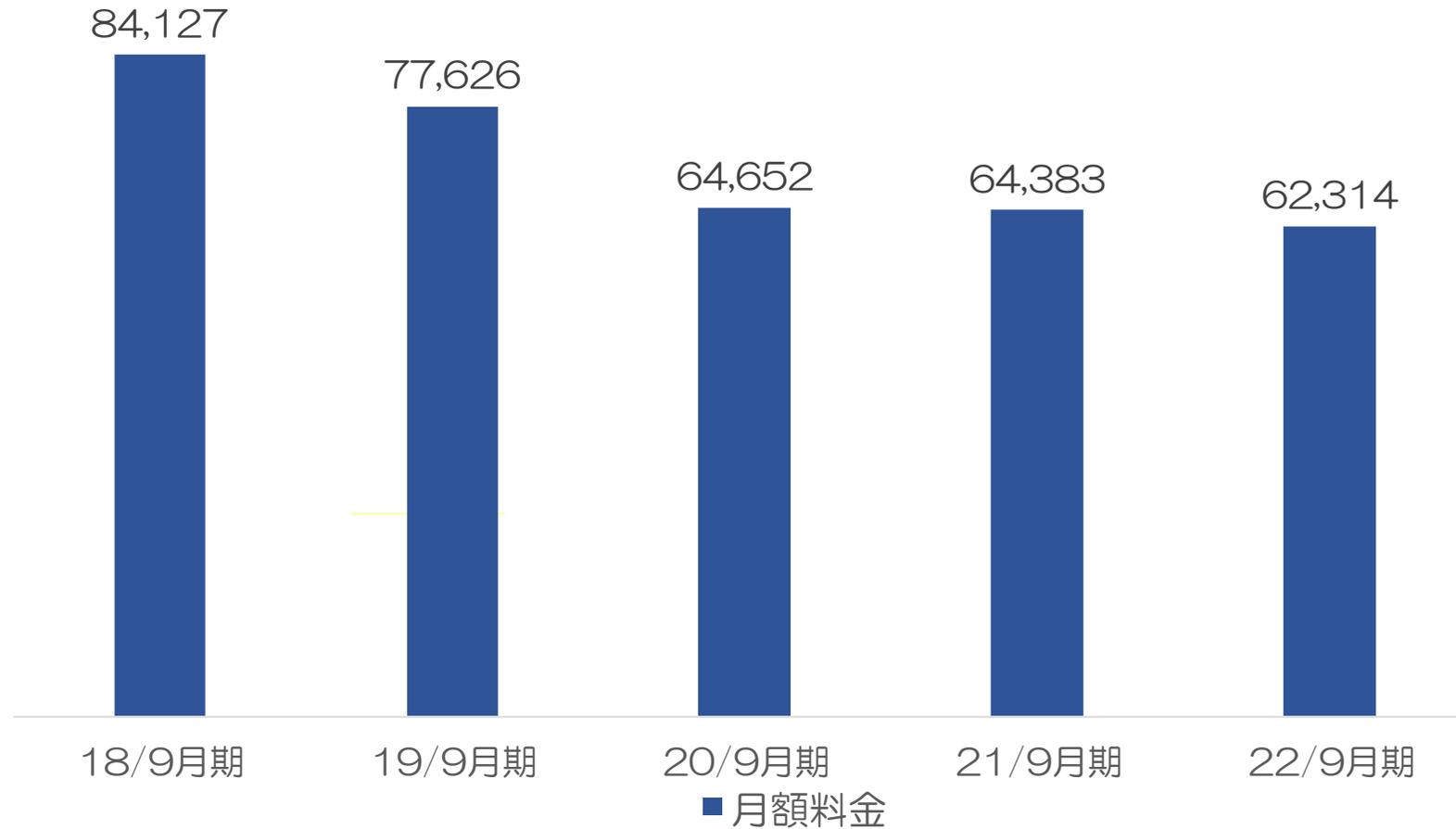
■ASP／パッケージシステム事業 – サービス提供店舗数の推移 – ※通期計画7500店舗



外食店舗は引き続き前期を上回るペースで閉店が相次ぎ、自動発注システムの新規サービス店舗獲得はあったものの、全体のサービス店舗は、微増にとどまった。

■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）



外食店舗は引き続き、前期を上回るペースで閉店が相次ぎ、月額サービスの価格調整(値引き)も引き続いて、全体月額サービス料は、微減となった。

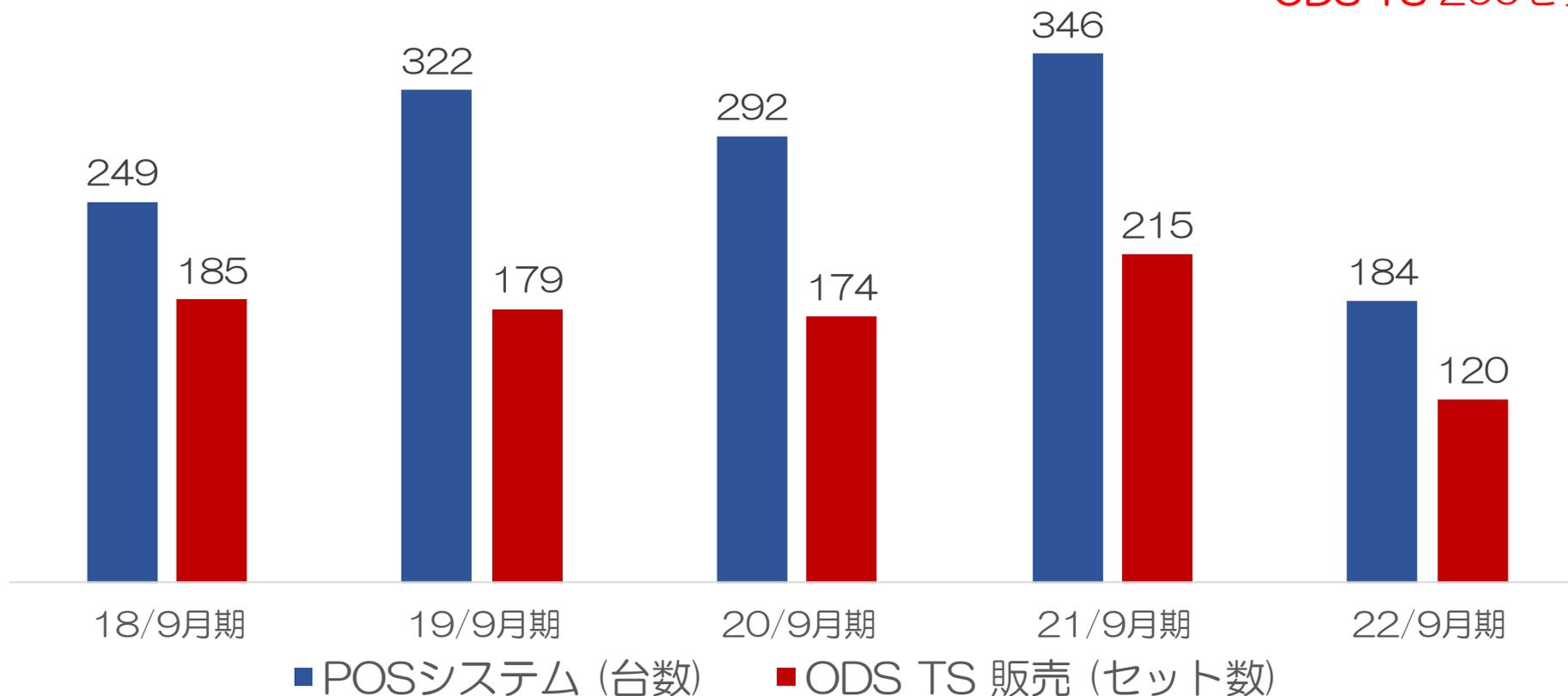
■システム機器事業 – POS (**FOOD α 5000** **FOOD α 6000** **FOOD α 4000**)

– ODS () の販売数

※通期計画

POSレジ 250 台

ODS TS 200セット



前々期期ズレ受注残で、大幅な納品達成を予定していたものの、5月以降の半導体の影響による未納で、大幅な未達成となった。

■ 極楽湯様が、ほぼ全店(今後導入予定)で、当社製セルフショット関連製品を採用されました。



青森店
〒030-0847 青森県青森市東大野2丁目4-21
TEL:017-739-4126

上段：露天岩風呂（天然温泉）
下段：セルフレジ
右側：お食事処の様子

■ すかいらーくグループの「夢庵」業態全店(174店舗/当時)に、当社製「テーブルオーダーシステム」が採用されました。
→2022年9月に、2480店舗主要ブランド全店に納品完了



■ 自社開催「新商品体験会 2022」展示会は、2月22日に、広島で開催し盛況でしたが、その後の会場はコロナの関係で中止としました。
 展示として、「自動発注システム」「テイクショット」「セルフショット」「AI配膳ロボット」「ウィルスゲート・ショット」を展示しました。

■ 自社開催「第23回自動発注セミナー」を3月1日に、初めてのWeb開催しました。たくさんのお客様が参加されました。

概要

- 1部 13時30分～14時30分
 株式会社結コンサルティング 代表取締役 高窪 祥文氏
 インフレ時代を睨んだ「銀行活用 事業拡大戦略」たて方
- 2部 14時40分～16時30分
 株式会社アルファクス・フード・システム
 代表取締役会長 田村 隆盛(創業者)
 人手による食材発注が、幾重にもなる「食材ロスの根源」です。
 「自動発注」ですべてが解決します。



■業界トップの、これまでの運用実績が評価され、数々の公共機関主催の実証事業に指名され、参加致しました。

- 2022年1月18日～21日
愛知県名古屋ビルディング「あいちロボットトランスインフォメーション(ARX)」に参加
- 2022年2月15日～18日
「第50回国際ホテル・レストラン・ショー」に出店
- 2022年3月4日
山梨県グリーン・ゾーン国際的評価基準構築実証事業」に指名されて参加
当社除菌ゲート「ウィルスゲート・ショット」、除菌A I ロボット「サービスショットα5号」出店
- 2022年3月19日～20日
「にっぽん城まつり2022年fest.出張！お城E X P O in 愛知」のA I ロボット分野で指名参加
- 2022年6月1日～2日
国際ホテル旅館新聞主催「国際ホテル旅館フェア 2022」に、依頼され出店
- 2022年7月28日
A I 自律歩行「サービスショット」シリーズ機能拡張追加 α8号機市場投入



■業界ダントツの進化/機能アップした「サービスショット」 α8号機が、続々採用されました。

- 2022年8月
福岡空港最大400席のレストラン「SORAGAMI AIR(ソラガ・ミエール)」に、2台同時採用
- 2022年8月
8号機が、ゴルフ場レストランに続々と導入
- 2022年8月4日
大手ホテルグループの共立メンテナンスの共立オアシス レストランに採用 今後全店に展開
- 2022年8月10日
札幌・釧路を拠点に全道に展開するふく亭グループ4店舗にα8号機を導入
- 2022年8月30日
中部電力ミライズ(株)が当社代理店として、井口ホテルグループ「ホテル木曽温泉黄金の湯 グランピングONTAKE」に導入
- 2022年9月22日
(株)銚子丸が展開する「江戸前すし寿司百萬石」にα1号機2号機に続き、α8号機導入



α8号機は、世界初の棚段最大8段階が可能で、走行速度の自由設定、遠隔設定、配膳下げ膳はもちろん、席案内、インフォメーション機能など、圧倒的な機能です。



α8号機は、1-2号機を継承し、他社では付属もしていない、雑菌浮遊に全く心配ない、カバー式ドアにも対応しています。何に於いても日本でこれだけという機能が多数です。



■当社お客様の店舗FC実践運用を通じて、外食産業のDX化を実現

当社のお客様がコロナ禍においても、まったく売上に影響のない業態として開発した、日本初のお米バーガー専門店「comecomeBURGER（コメコメバーガー）」を、当社のweb予約システム「e-foodオーダー」と、店舗の無人自動受付システムである「テイクショット」、厨房システムである「キッチンディスプレイショット」、自動発注システム等を完全連動させ一体化した基幹システムを完成させました。

飲食店の最高効率化DXモデルとして、8月2日に関東1号店として、日本橋兜町店を出店（〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 1-6-17 TEL 03-3660-1708）いたしました。

今回関東に出店したことで、すでにこのモデルでの受注が多数決定しており、来期での売上に貢献します。



上図厨房内画像のように、店内の厨房伝票は、当社によるweb予約システムのマーケティングにより、朝の出勤時にすでに、当日「誰が」、「いつ」、「何」を受け取りに来られるかの伝票が1日の売上の約95%に及んでおり、すべての厨房作業を効率化したDXを成功させています。
日本橋兜町店では、従来のWeb予約システム、店内注文システムを、厨房、テイクアウトへと完全融合するだけでなく、デリバリーにも完全対応したDX化の推進に成功しています。



1. 会社概要
2. 2022年9月期の動向
3. **2023年9月期の事業戦略**
4. 中期経営計画 2023年～2025年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

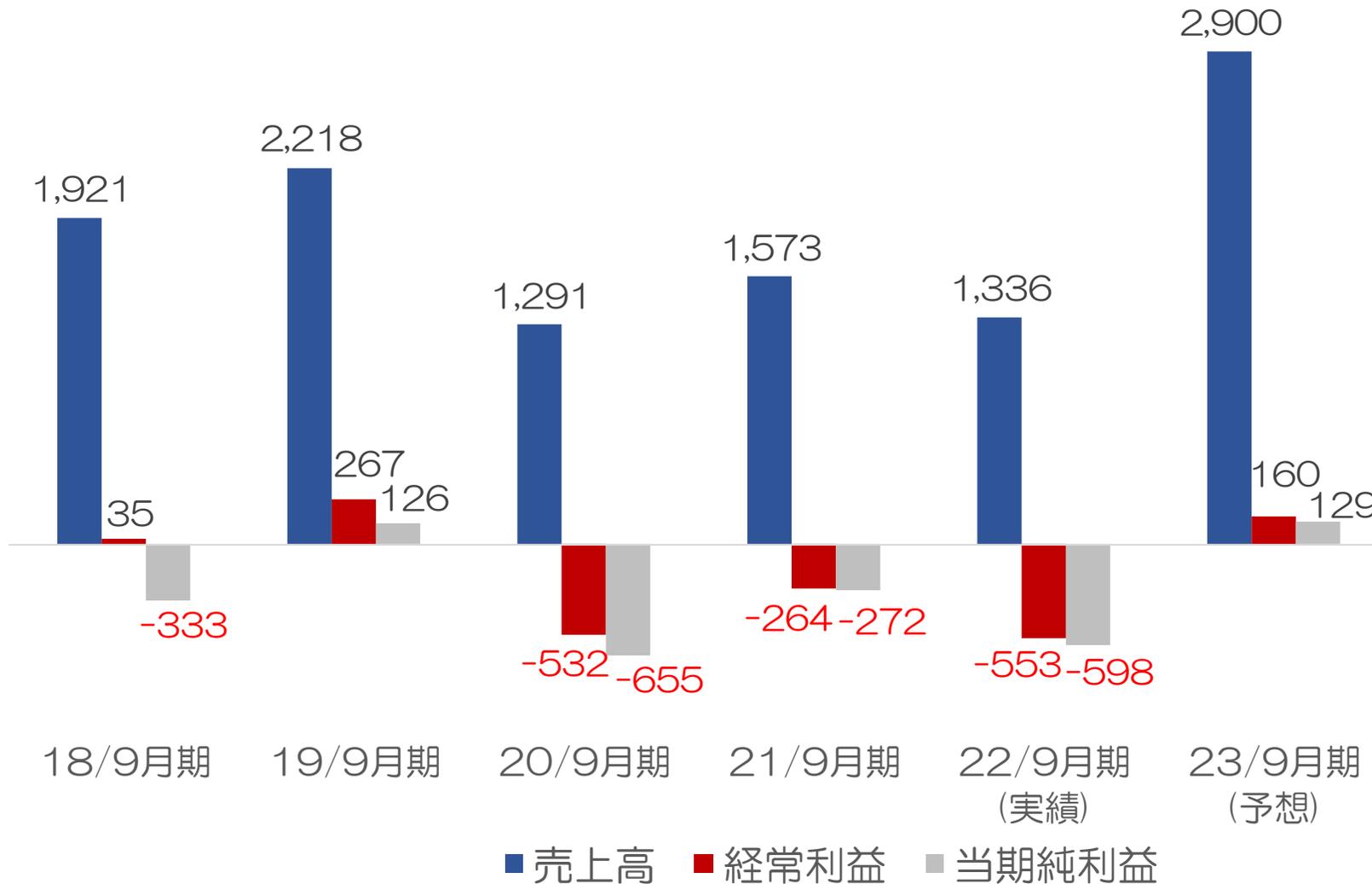
2023年9月期 業績計画 (通期)

- ◆前期までコロナ禍／半導体の影響で、2年に亘り約300店舗程度で遅れている店舗システム設置を確実に納品していく。(→そのためのソフト対応を前期に対応済み)
- ◆前期より戦略変更し、大手チェーン向けに絞った施策で需要拡大中だった「自動発注システム」だったが、第3四半期からの半導体不足による影響で一旦活動を停止したが、今期は改めて再開。
- ◆前期からの、コロナ禍を前提とした製品投入／営業政策で、特に新型「サービスショット」α8号機好調な為、業界の水平展開を代理店施策を含めて強力に推進。
- ◆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、引き続き他業界にも水平展開できる商材として、代理店ルートを含めて、強力に推進する。(単位：百万円)

主な勘定科目	23/9月期 (計画)			22/9月期	
		構成比	増減率		構成比
売上高	2,900	—	116.9%	1,336	—
営業利益	200	6.9%	7.15億円増	▲515	▲38.5%
経常利益	160	5.5%	7.13億円増	▲553	▲41.4%
当期純利益	129	4.4%	7.27億円増	▲598	▲44.8%

■ここ1-2年の受注残を納品し、新型ロボット投入もあり、過去最高売上に

(単位：百万円)



1. 会社概要
2. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025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、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し好調に推移。→債務超過は至急解消する必要があり対策目処済み
- システム機器事業については、今期は前々期、前期の期ズレ分の納品で特需となるものの、急速な円安の影響で粗利が若干低下する為、引き続き無理な価格競争による新規受注は避ける戦略。
- 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を加速させる。
- ホテル事業は売却により、カテゴリーを**実証実験店舗展開、店舗ショールーム売上**に変更 (単位：百万円)

主な事業セグメント		23/9月期 (計画)			22/9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	1,758.2	60.6%	+135.7%	745	55.8%
	システム機器事業	260.5	9.0%	△47.3%	494	37.0%
	周辺サービス事業	84	2.9%	+94.3%	43	3.2%
コロナ禍対策製品関連事業		762.5	26.3%	-	-	-
店舗ショールーム売上		34.8	1.2%	△34.3%	52	4.0%
合計		2,900	-	+116.9%	1,336	-

- 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)

	23/9月期 (計画)			22/9月期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,900	—	+116.9%	1,336	—	コロナ禍でも需要拡大中の製品に販売を集中
売上原価	1,391	48.0%	+18.1%	1,178	88.1%	システム機器製品/ロボットの比重が上がるため
売上総利益	1,526	52.6%	+863.3%	158	11.9%	売上回復に伴い粗利額も改善
販管費	1,326	45.7%	+96.9%	673	50.4%	
人件費	540	18.6%	+61.8%	333	25.0%	積極的な人材育成、労働環境の整備を継続
その他	786	27.1%	+131.3%	339	25.4%	売上拡大による体制整備による
営業利益	200	6.9%	+7.15億円	▲515	▲38.5%	急速な円安により輸入額上昇により利益率は低下
営業外費用	20	0.7%	-59.7%	49	3.7%	
経常利益	160	5.5%	+7.13億円	▲553	▲41.4%	

社員数	110名	+15.8%	95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(特に8号機)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、更に機能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(前期はTimelyを先行リリース)

中期経営計画の基本的考え方

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／期ズレとなりました。

2022年9月期は、入荷が遅れていた自動釣銭機を揃えて挽回を計画していましたが、急遽のメイン機器の遅れにより、更なる計画期ズレが発生しました。2023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、これまでの中期経営計画を継続し、前期までのコロナ禍においても需要があり投入した、配膳AIロボットや除菌AIロボット、ウイルスゲート・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)

(単位：千円)

項目	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (計画)	2024年9月期 (計画)	2025年9月期 (計画)
総売上高	1,291,206	1,573,005	1,336,715	2,900,000	2,800,000	3,100,000
営業利益	△508,257	△178,389	△515,207	200,000	400,000	500,000
経常利益	△532,603	△264,643	△553,198	160,000	350,000	450,000
当期純利益	△655,473	△272,820	△598,881	129,000	245,000	315,000
A S Pサービス事業	1,238,463	1,528,046	1,283,739	2,102,700	2,162,000	2,408,000
ASP／パッケージシステム事業	851,423	763,327	745,925	1,758,200	1,390,100	1,414,700
システム機器事業	325,189	658,308	494,578	260,500	560,600	728,000
周辺サービス事業	61,851	106,410	43,235	84,000	211,300	265,300
コロナ禍対策製品関連事業	—	—	—	762,500	530,000	530,000
店舗ショールーム事業	52,742	44,958	52,975	34,800	108,000	162,000

※新規展開の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、店舗システム機器の受注残、ロボット業界水平展開等の納品売上が増加するためのものです。2023年9月期にコロナ禍対策製品関連事業が増加している要因は、2020年9月期・2021年9月期・2022年9月期とコロナ禍で延期されていた、特にテイクショットシステムを等カテゴリーに入れて入替が重なることによるものです。

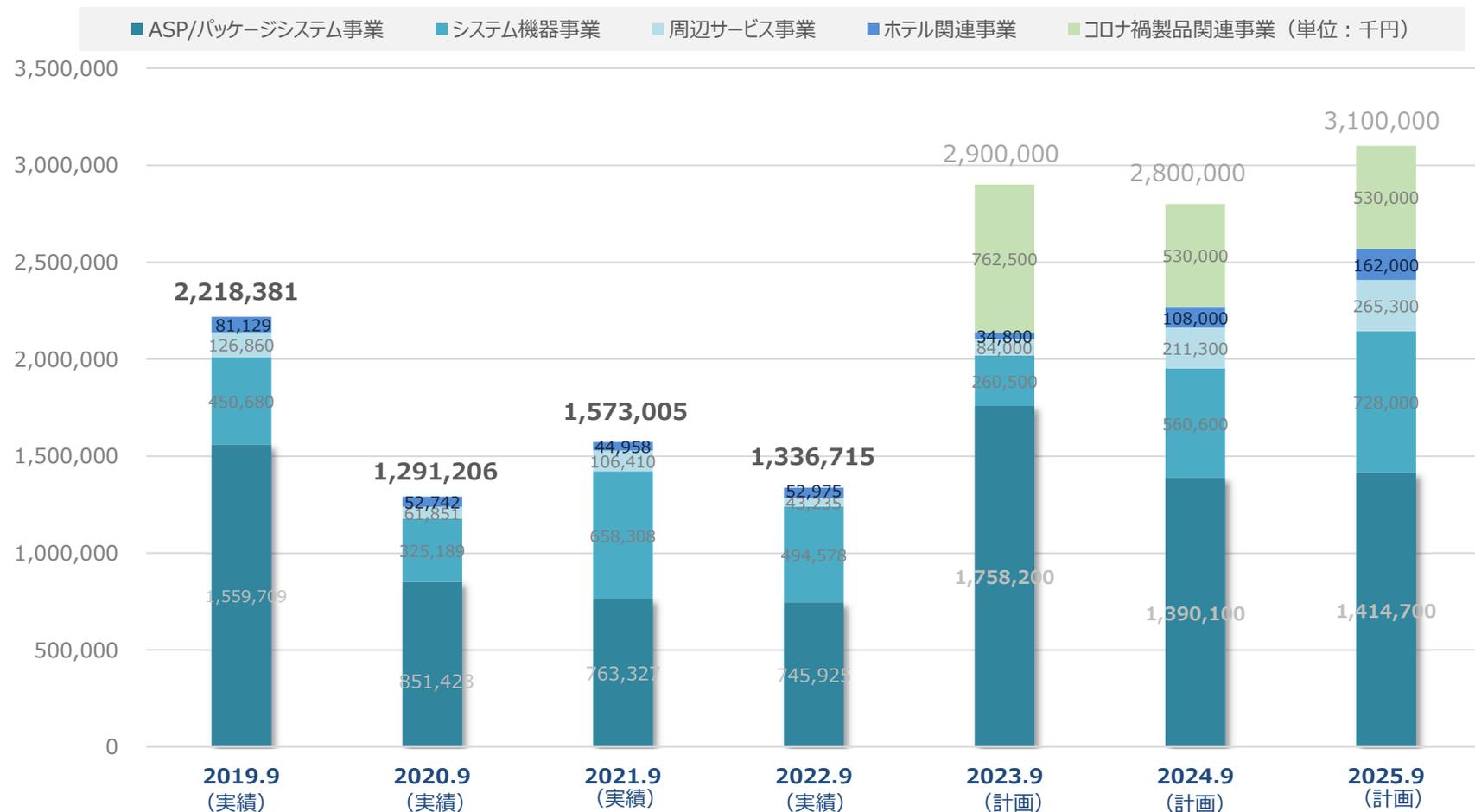
2024年9月期以降は、これまでの水準としています。

■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、毎期売上／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	22/9月期	23/9月期	24/9月期	25/9月期
	実績	計画	計画	計画
売上高	1,336	2,900	2,800	3,100
営業利益	▲515	200	400	500
経常利益	▲553	160	350	450

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、2022年9月期は更に半導体原因で期ズレとなりました。2023年9月期以降の業績は、受注残の一気に納品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。 ■ 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 | <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 |
|---|---|

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2,6000店（約1,800社）に上る大手外食チェーンとの取引関係/「レンビ分解」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

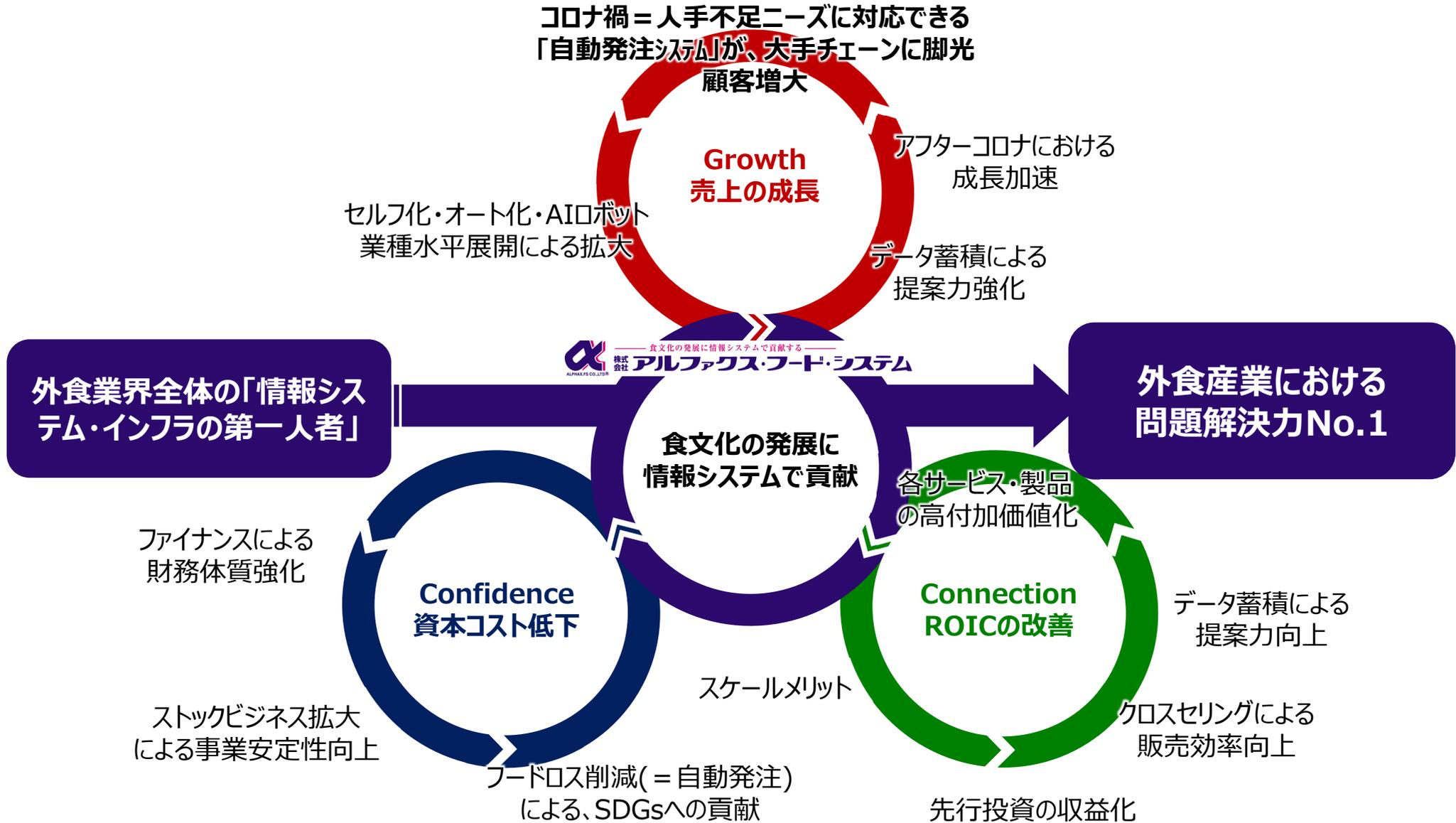
■ C.に移行するための必要な経営資源を獲得するための解決策

- 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. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025年
5. 資金調達の動向
6. 参考資料

今期、2022年5月11日に発行した、第4回新株予約権(行使価額修正条項付)の発行のうち、決算後の後発事象となった、行使状況(債務超過解消に向けて)について

行使日	交付株式数		行使価額 (円)	行使された 新株予約権の数 (個)
	新株式数 (株)	移転自己株式 (株)		
10月5日(水)	5,000	—	289.80	50
10月6日(木)	13,000	—	289.80	130
10月7日(金)	10,000	—	301.50	100
10月11日(火)	15,000	—	310.50	150
10月17日(月)	6,000	—	315.00	60
10月20日(木)	198,500	—	315.90	1,985

以上の結果、10月20日の時点で債務超過を77百万円解消により、債務超過額は、343百万円となりました。(参考：劣後ローンは4億円)

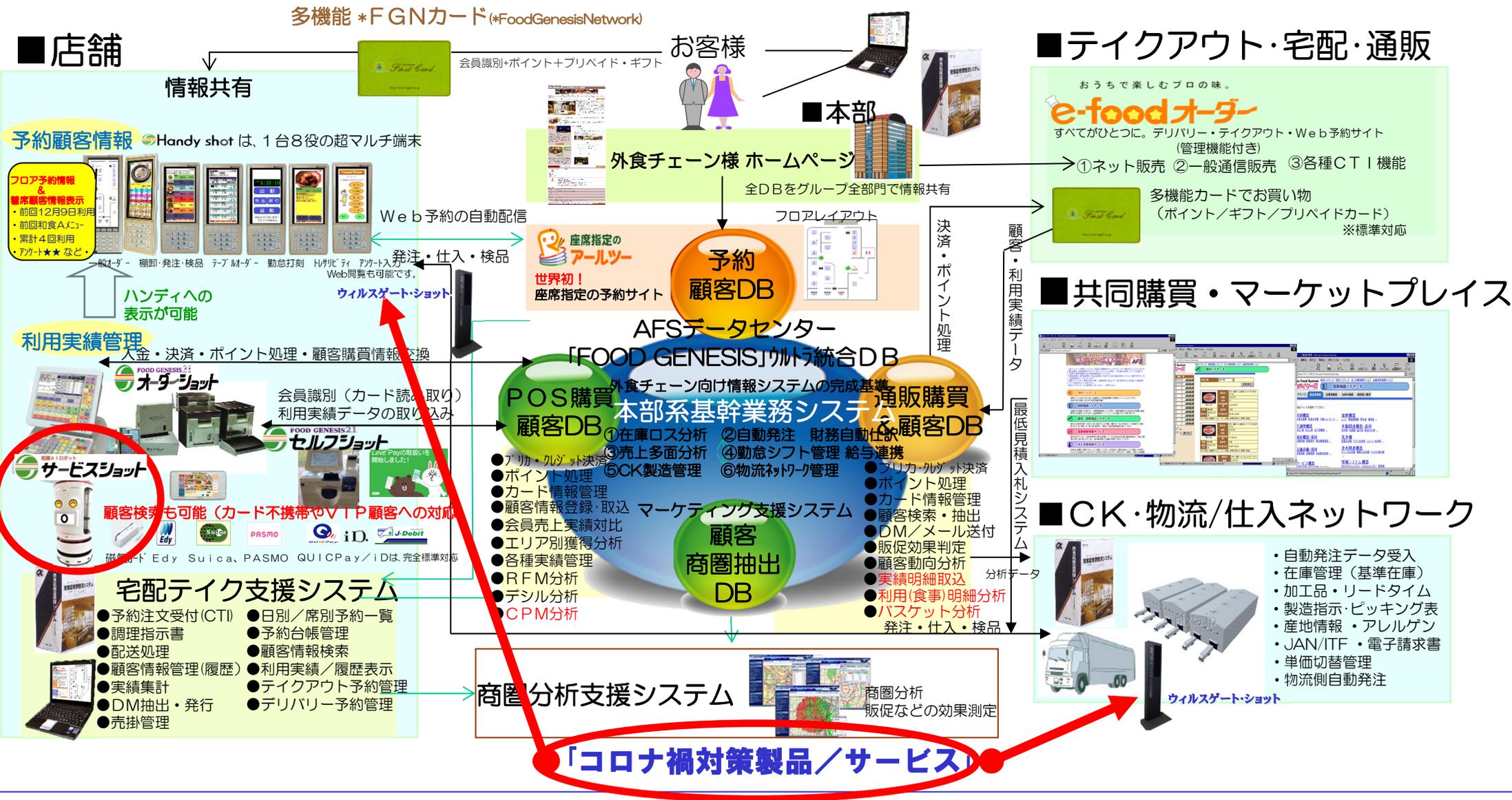
また、同じく後発事象として、ホテル固定資産を売却し109百万円の債務超過を解消した結果、12月1日時点での債務超過は、234百万円をとなりました。

残りの債務超過額234百万円については、今期中に予定する第三者割当増資ならびに、今期業績黒字化(当期利益129百万円)により、早期解消できるものと確信しております。

1. 会社概要
2. 2022年9月期の動向
3. 2023年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2023年～2025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 I 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、「2022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、ご了承下さい。

【IRに関するお問い合わせ先】

電話 : 0836-39-5151

E-Mail : ir@afs.co.jp

