

# 2019年9月期 第2四半期決算説明会



2019年 6月3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、「2019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。

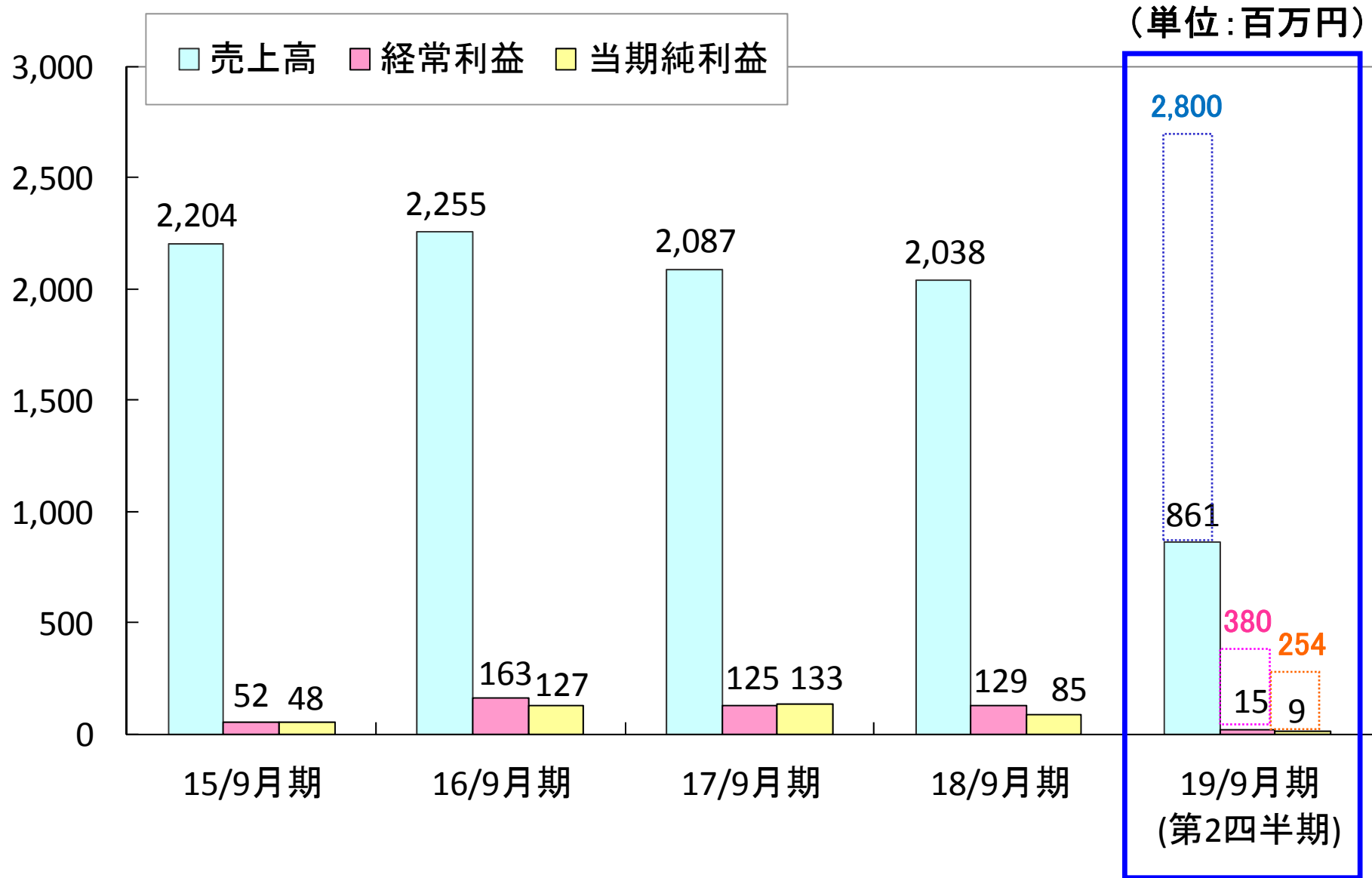
法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直すなど、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

## 【IRに関するお問い合わせ先】

電話 : 0836-39-5151

E-Mail : [ir@afs.co.jp](mailto:ir@afs.co.jp)

# 2019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継続 (単位：百万円)

	19/9期第2四半期(実績)			18/9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	861	—	△9.7%	954	—	既存顧客出店ペースの鈍化や、政策的ハードウェア保守減収 エネルギーコスト削減事業の売上が未計上
売上原価	454	52.7%	△17.6%	551	57.8%	ハードウェア保守コスト減 システム機器販売抑制による原価減
売上総利益	407	47.3%	+1.0%	403	42.2%	ソフトウェア・サービスの比重増加により粗利率改善
販管費	385	44.7%	+7.8%	357	37.4%	「自動発注システム」の引き合いや、エネルギーコスト削減 事業を見越した採用の増加など
人件費	226	26.2%	+8.8%	208	21.8%	
その他	159	18.5%	+6.5%	149	15.6%	
営業利益	22	2.6%	△51.9%	45	4.8%	受注済み絶対利益額の大きかった、エネルギーコスト削減事業 の売上未計上が、利益面(売上面)に大きく影響
営業外収益	2	0.3%	+54.1%	1	0.2%	
営業外費用	9	1.1%	△13.7%	10	1.1%	
経常利益	15	1.8%	△57.5%	37	3.9%	
社員数	120名		+6.2%	113名		

## ■ 総資産は前期末からの現状を維持

(単位：百万円)

主な勘定科目	18年9月期末	19年9月第2四半期末	増減額
流動資産	882	970	88
固定資産	1,720	1,688	△31
(資産合計)	2,602	2,662	60
流動負債	954	1,026	72
固定負債	514	517	3
(負債合計)	1,468	1,544	75
1. 資本金	537	537	—
2. 資本剰余金	327	327	—
3. 利益剰余金	305	290	△15
4. 自己株式	△37	△37	0
(純資産合計)	1,133	1,118	△15
(負債・純資産合計)	2,602	2,662	60

## ■営業キャッシュフロー、上期は鈍いものの、通期は回復する予定

(単位：百万円)

主な項目	19/9期 第2四半期 (実績)	増減額	18/9期 第2四半期	コメント
	営業活動によるキャッシュフロー	10	△37	
投資活動によるキャッシュフロー	△55	+27	△83	主なものは、有形固定資産の取得による支出と、無形固定資産の取得による支出
財務活動によるキャッシュフロー	68	+127	△59	主なものは、配当金の支払いによる支出と、長期借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の増減額	23	+117	△94	
現金及び現金同等物の期首残高	143	△105	249	
現金及び現金同等物の四半期末残高	167	+12	155	

■第1四半期の遅れを挽回。3月単月では140百万円の収益を確保

(単位：百万円)

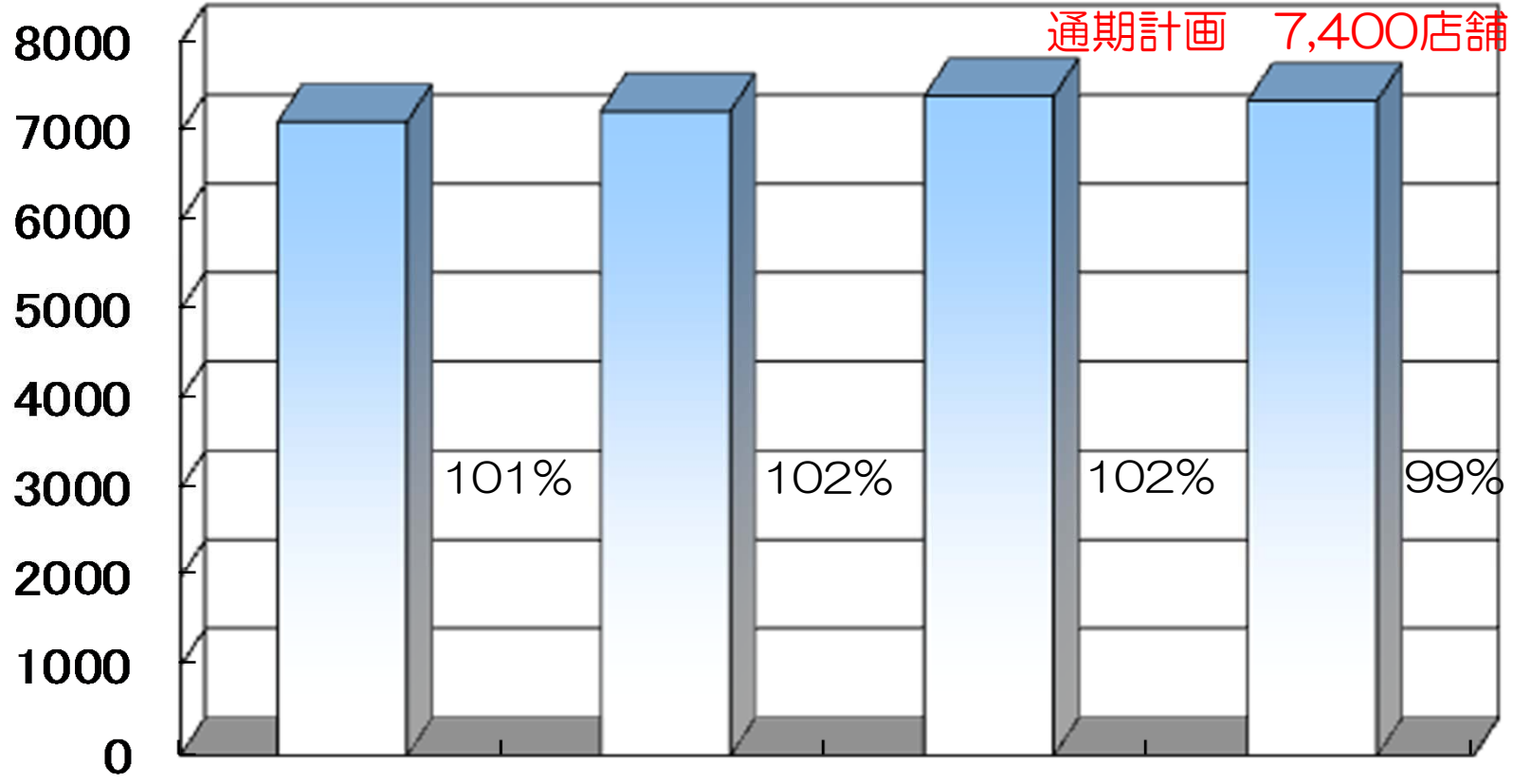
主な事業セグメント		19/9期第2四半期(実績)			18/9期第2四半期		コメント
		対前同四半期 増減率	構成比	構成比			
ASPサービス事業	ASPサービス事業	564	65.5%	+0.3%	562	58.9%	粗利改善政策によるハードウェア保守の月額料が減少するも、国政方針となった食品ロス削減、SDGsなどによる「自動発注システム」需要の急増から、3月以降持ち直し。
	システム機器事業	191	22.2%	△29.1%	269	28.3%	既存顧客の出店ペースの鈍化（業界全体）ここ数年でもっとも出店が少なかった
	周辺サービス事業	78	9.1%	△18.1%	96	10.1%	エネルギーコスト削減事業に関しては、売上計上基準見直し及び、導入時補助金申請依頼が予想外に多く、売上未計上となり、第4四半期にズレ込むこととなった
ホテル関連事業		27	3.2%	+4.7%	26	2.8%	マスターズカフェの厨房を含めた省力化の成功を元に、ホテル本厨房も職人を置かない方向に転換。人事の入れ替えもあり年末年始低迷したものの4月以降の政策で挽回する見通し
合計		861	—	△9.7%	954	—	—



■ 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)

特に小規模店の既存店解約(廃業)が多くなっている

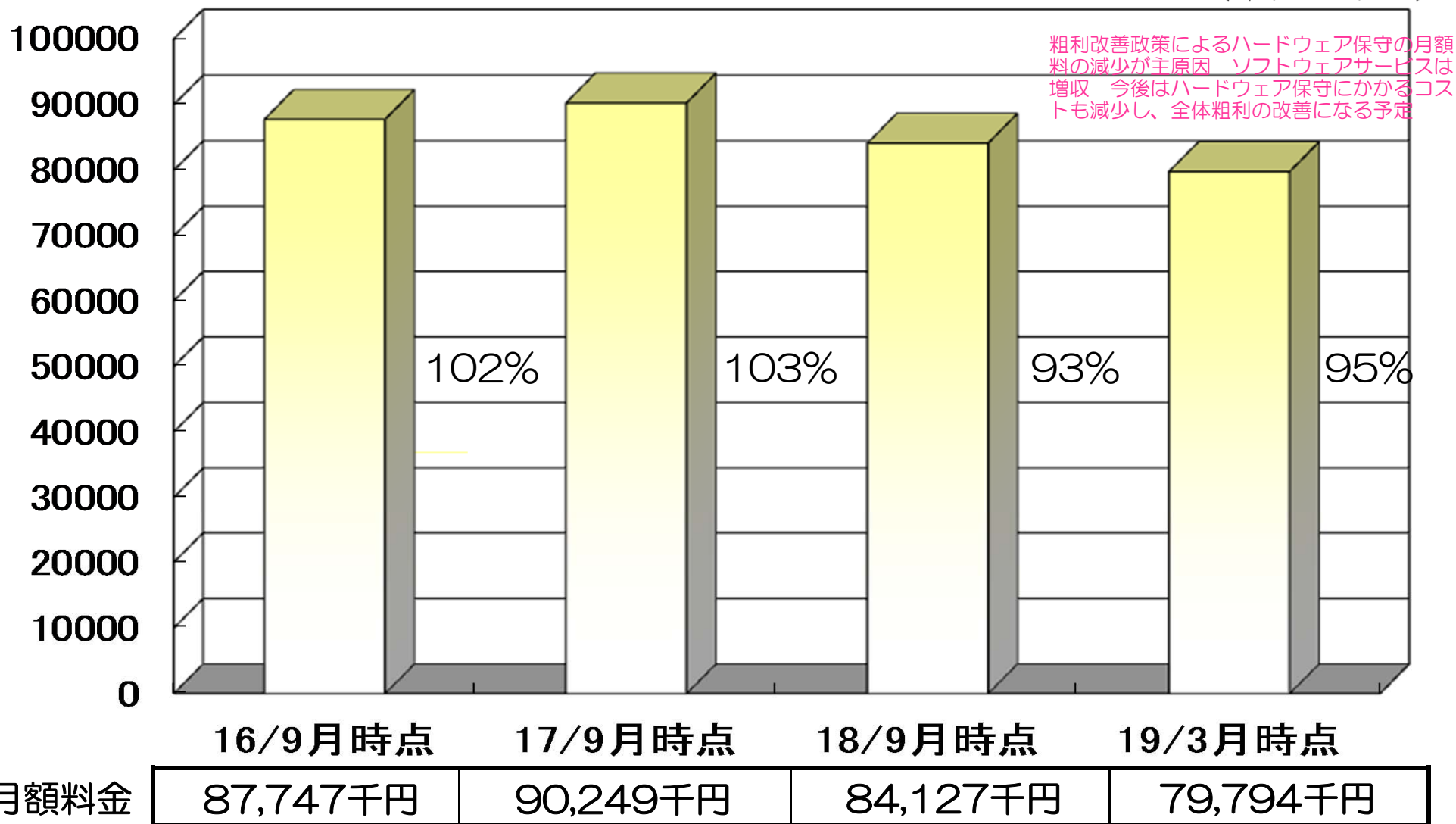
通期計画 7,400店舗



	16/9月時点	17/9月時点	18/9月時点	19/3月時点
サービス提供数	7,115店舗	7,232店舗	7,403店舗	7,349店舗
契約企業数	276社	273社	276社	278社

■ASP基幹業務サービス事業 - 月額料金の推移

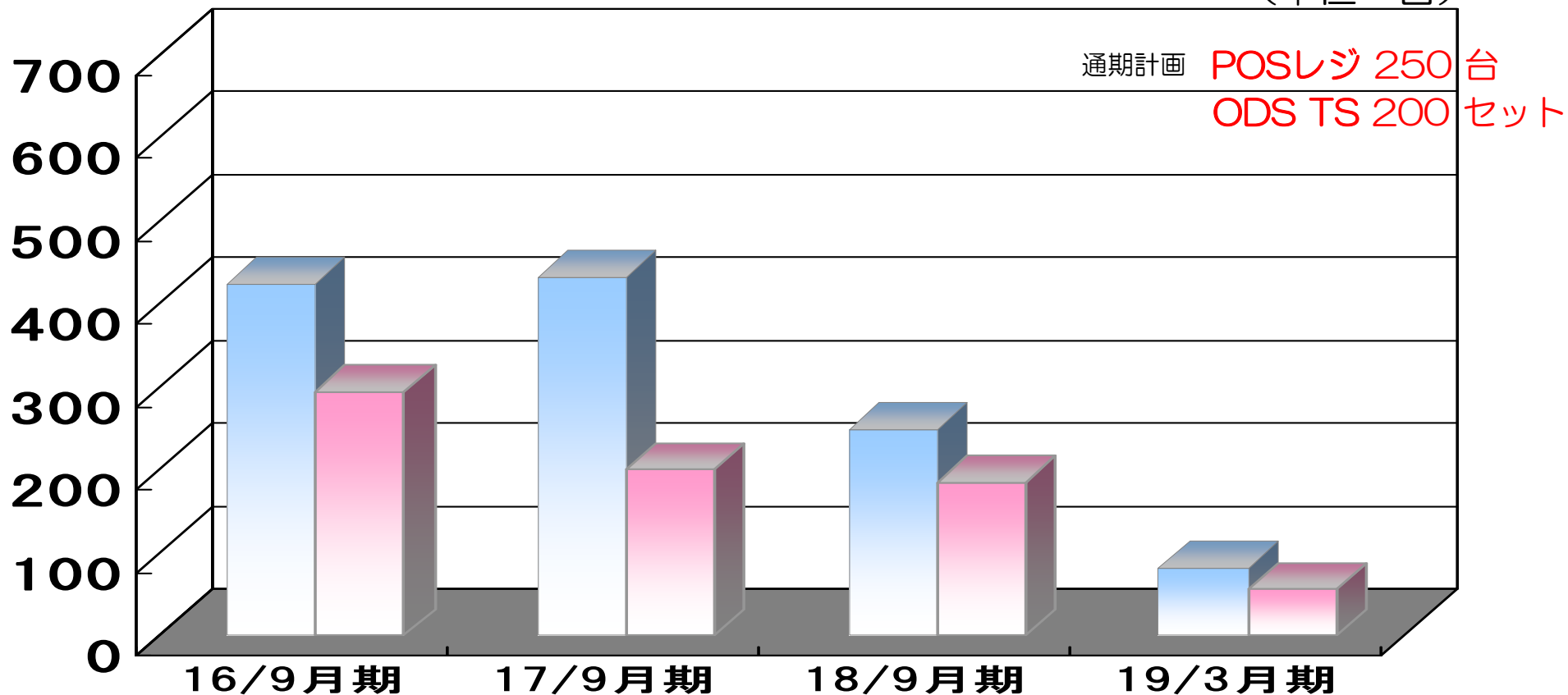
通期計画 1,150,000 千円 (年)  
(単位：千円)



## ■システム機器事業 – POS ( FOOD $\alpha$ 5000 FOOD $\alpha$ 6000 FOOD $\alpha$ 4000 )

FOOD GENESIS21 **オーダーショット** FOOD GENESIS21 **テーブルショット** の販売数

(単位：台)



POSシステム 台数	424台	432台	249台	82台
ODS TS 販売セット数	294セット	200セット	185セット	56セット

# 2019年9月期 上期事業結果

- ◆今期すでに受注済みだった、エネルギーコスト削減事業の売上数億円が上期に一切未計上となり、大きな差異となった
- ◆システム機器とパッケージの販売バランスで営業利益率20%の早期達成を目指す。→政策は順調に進捗
- ◆ASP基幹業務サービスと「**飲食店経営管理システム®**」の融合サービス、「自動発注システム」という、比類のない業界専用システムサービス、また**マルチ決済サービス**などにより、月額増を推進。→順調に進捗
- ◆システム機器は、ほぼすべてを市販汎用品で調達、ソフトウェア技術により業界一の使い勝手を目指すことで、お客様提供価格の低減と、原価低減の両立を目指す →セルフレジを含めて、金型投資のないソフトウェアラインナップへシフト中

(単位：百万円)

主な勘定科目	19/9期 上期実績			19/9期 上期予算	
		構成比	対前年同四半 期増減率		構成比
売上高	861	—	△9.7%	861	—
営業利益	22	2.6%	△51.9%	22	2.6%
経常利益	15	1.8%	△57.5%	15	1.8%
当期純利益	9	1.1%	△58.5%	9	1.1%

- ◆ASP/クラウド型基幹業務サービスは、「自動発注」連携サービスに集中→**継続**
- ◆「**飲食店経営管理システム®**」拡張機能「**自動発注システム**」のマーケット拡大に伴い  
一般社団法人 外食産業自動発注業務改革機構による  
「自動発注業務改革推進士」が計画通り稼働開始→**3月受注分より稼働**
- ◆低粗利仕入商品の販売政策の更なる見直し → **自社ソフトウェアサービスに集中**

(単位：百万円)

主な事業セグメント		19/9期 上期実績			19/9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	ASPサービス事業	564	65.5%	+0.3%	1,250	44.6%
	システム機器事業	191	22.2%	△29.1%	800	28.6%
	周辺サービス事業	78	9.1%	△18.1%	590	21.1%
ホテル関連事業		27	3.2%	+4.7%	160	5.7%
合計		861	—	△9.7%	2,800	—



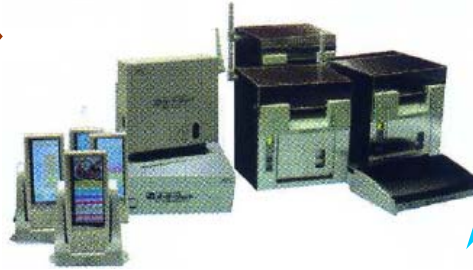
# ALPHAX FS CO.,LTD. 2019年9月期上期 営業推進内容①

2018年3月1日 完全自動発注&IT駆使の実証実験店舗としてオープンさせた  
ナチュラルグリーンパークホテルロビー内「マスタースカフェ」が  
同規模カフェチェーン店舗として、おそらく日本初の最低損益分岐点を6月以降達成

その後も画期的な、セルフレジとして日本初の機能/連携サービスを続々と実用化



FOOD GENESIS21  
オーダーショット



広島営業所の開設

連動

FOOD GENESIS21  
セルフショット



テイクアウト・デリバリー  
e-foodオーダー

連動



Webで発注  
店舗キッチン  
プリンタに出力

TAKE OUT  
OK!

使い勝手抜群  
安心・安全です

「IT駆使 超効率店舗」の隅々までを体感できる、自社展示会を企画

ALPHAX FOOD SYSTEM

◆第1四半期の10月15日に、日経MJ紙1面カラー広告を出稿(継続)

「自動発注システム」の稼働に合わせて、キャッチコピーを変更

★5月22日の日経MJ紙面(外食ランキング号)にも、同様の1面カラー広告を出稿★

次世代「完全自動発注システム」実証実験店舗の完全稼働「マスターズカフェNGPH店」を再現(すべてを体感できる)した、初めての自社展示会を、グローリー社協力で実施

新規外食チェーン、既存外食チェーン、代理店候補会社を含め  
全70社130名以上が来場

この反響と、大型展示会とのコスト比較収益効果を受け  
2月27日に、福岡で自社展示会を開催(15社38名来場)  
4月10日に、大阪で自社展示会を開催(26社45名来場)

実際のオペレーションを、展示会でリアルに見せることができ、大成功  
2月27日までの展示会集客が、その後過去最高の単月売上/収支となった  
3月の売上/収益の元となった。

今後もこの費用対効果から、大型展示会を絞り込み、自社展示会へシフト



◆今期新規参入した「エネルギーコスト削減事業」の売上計上基準◆  
 一部請負契約的部分／補助金申請要望も多く、これまでの事業と  
 売上／検収基準が異なることとなったため、大幅な計画差異となった

平成30年11月26日

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 上席執行役員管理部長 菊 本 健 司  
 電 話 番 号 0 8 3 6 - 3 9 - 5 1 5 1  
 U R L <http://www.afs.co.jp/>

**エネルギーコスト削減事業進出に伴う  
 日栄インテック株式会社との業務提携に関するお知らせ**

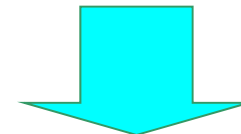
当社は、2018年11月26日開催の取締役会において、日栄インテック株式会社（本社：東京都荒川区  
 代表取締役社長 高橋善晴 以下「日栄インテック社」という）との間で業務提携を行うこと（以下「本提携」  
 という）を決議し、本日付で日栄インテック社との間で合意に達しましたのでお知らせいたします。

記

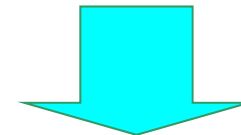
1. 本提携の理由  
 当社は、「食文化の発展に情報システムで貢献する」ことを事業ポリシーとして、外食業界に特化した基幹  
 業務システムのASPによる提供から、あらゆる食業態に対応できるパッケージ型の総合基幹業務システムで  
 ある「飲食店経営管理システム(R)」の販売、飲食店店舗で利用するPC-POS システム、オーダーエントリーシ  
 ステム（当社製品名：オーダーショット）等の自社企画のシステム機器の開発・販売及び周辺サービスの提供  
 までをワンストップで行っております。  
 一方、日栄インテック社は、設備用配管支持金具製造から、太陽光発電/工事、電子機器まで、幅広い事業  
 を展開しています。  
 当社は、外食業界向けコスト削減のための基幹業務システムの提供から、店舗システム機器の提供までを国  
 内唯一、ワンストップで提供して参りました。  
 さらに2015年からは、あらゆる食業態に対応し、創業時からこれまで最も大きく食材コスト削減に貢献し  
 てきたパッケージ型の総合基幹業務システムである「飲食店経営管理システム(R)」の再販を開始し、2017年  
 1月には、その拡張機能であります「自動発注システム」の特許を取得いたしました。  
 また、今後の主力事業と位置づけている外食業界の人手不足対策及びコスト削減サービスの急先鋒である  
 「自動発注システム」を支えるデータセンターを、近年、益々重要性が高まっている、災害に最も強い独立電  
 源方式のオフグリッドデータセンターとして2017年9月に竣工し、すでに運用を開始しております。  
 同データセンターのオフグリッド化は、センター内の電気設備にとどまらず、監視/開発/コールセンター  
 /出荷センター/本社事務所等すべてを対象とした国内はじめての施設で、電力会社からの電気供給をまったく  
 必要としない完全オフグリッドシステムのため、CO2排出を極限まで抑え、深刻な度合いを増す地球温暖化  
 において日本のエネルギー消費量の3割以上を占めるオフィスでの省エネ強化という「ZEB（ゼブ：ゼロ・  
 エネルギー・ビル）」を推進する国の基本方針とも合致し、建築物省エネルギー性能表示制度「BELS  
 (Building-Housing Energy-efficiency Labeling System)：ベルス」5つ星（ファイブスター）も国内初  
 の規模で取得しております。  
 こうした技術に加え、当社が昨年9月に取得したナチュラルグリーンパークホテルにおいて、重油型ボイラ  
 ー周辺の今後の化石燃料コストアップを完全にゼロにするため、オフグリッドで培った電気調整技術により、



第2四半期までの未計上分は、  
 8月～9月までの間の計上でほぼ決定



4月以降計画の、補助金申請分の受注  
 についても、9月に集中しての計上予定



今期は、8月～9月に売上計上が集中する結果に  
 (来期は、今期4～5月補助金申請分が、各月計上に分散する予定)

「自動発注システム」引き合いが、**外食産業の深刻な人手不足対策から、世界的政策に圧され、本来の食材ロス対策に**

## 「自動発注」=(本質的)食材ロス対策が、先進国からようやく国内ムードに 食品ロス排除の国内の盛り上がり→今後規制に

法案成立へ向けて14日食品ロス削減推進法案が衆院消費者問題特別委員会で可決 コンビニ会計にも触れられ

井出留美 | 食品ロス問題ジャーナリスト・博士 (栄養学)  
5/15(水) 12:44

ツイート シェア B! ブックマーク



2018年6月13日、食品ロスの削減の推進に関する法律案緊急院内集会 (筆者撮影)

2019年5月14日、衆議院の消費者問題特別委員会で、「食品ロス削減推進法案」を衆議院本会議へ提出することを全会一致で可決した。

特別委員会での発言を見ると、コンビニ会計や3分の1ルールなど、食品ロスの要因となっている、食品業界の商慣習にも触れられている。

このあと、衆議院の本会議で可決され、衆議院へ送られる。

今後さらに、「自動発注システム」受注に集中

世界の食品ロス対策の動きについては、日本を除く先進国は、5年以上進んでおり、フランスにおいては2016年2月から「食品廃棄禁止法」という法律が施行され、大型のスーパーマーケット(400㎡以上の大型スーパー)が、**売れ残り**や**賞味期限切れの食品**を**廃棄**することを**禁止**し、廃棄量に合わせて罰金が徴収される罰則が適応されるに至っています。(まもなく日本も)

### 食品ロス削減推進法案 暮らし変える重要な一歩

#### 食品ロス削減の推進に関する法律案のポイント

政府責務	・食品ロスの削減の推進に関する基本的な方針(基本方針)を定める
自治体責務	・基本方針を踏まえ、都道府県、市町村が削減推進計画を定め、対策を実施
政府、自治体施策	・消費者や事業者へ食品ロス削減について知識の普及、啓発 ・食品ロス削減の功労者を表彰 ・食べ物を必要とする人に提供するための活動(フードバンク活動)を支援
事業者責務	・政府、自治体が行う施策に協力し、食品ロス削減に積極的に取り組む
消費者の役割	・食品の購入、調理方法を改善し削減について自主的に取り組む

English

ミニアイムライン >

食品ロスと呼ばれる廃棄食料を減らすための食品ロス削減推進法案が今国会で成立する見通しとなった。

2016年度にまだ食べられるのに捨てられた食料は643万トンと推計されている。国民全員が毎日、ご飯を茶わん1杯分捨てた計算だ。

国連の持続可能な開発目標(SDGs)は1人当たりの食料廃棄を30年までに半減させることが国内での重要な一歩と言っている。

法案は超党派の議員連盟がまとめた。ロス削減を国民運動とするとともに、政府に基本方針策定、自治体に推進計画策定、事業者には施策への協力を求めている。

な取り組みを促した点だ。



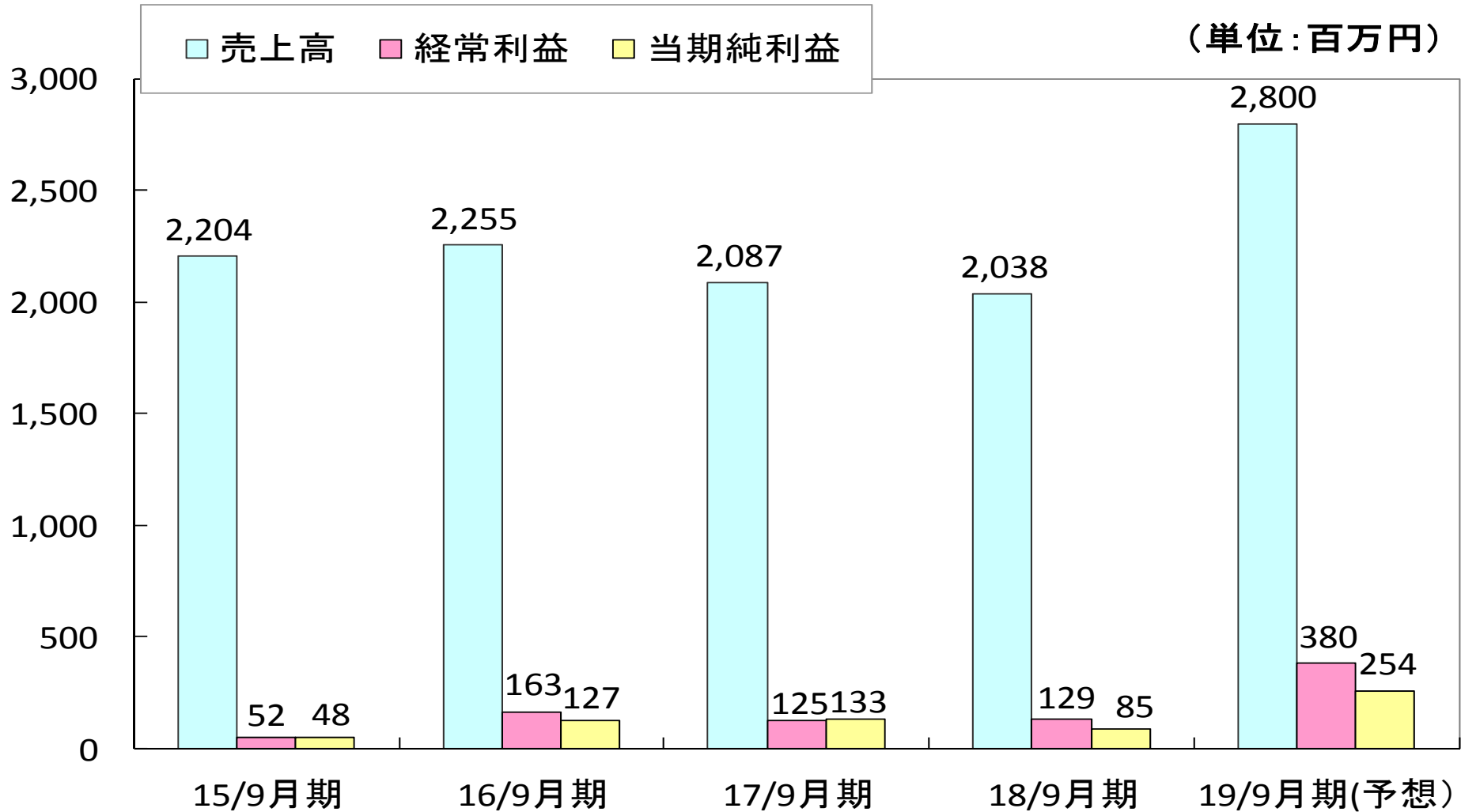
◆「自動発注」は結果として国連「SDGs」目標達成項目にいくつも該当する◆

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



■ 3月単月収支を、残り数ヶ月で実践し、今期新規参入事業を加え上場来最高益に



- ◆ 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シフト  
自動発注指導要員育成費を採用とともに、更に拡大
- ◆ 自社システム機器と、高粗利「**飲食店経営管理システム®**」のバランス販売で、全体として高収益体質に

	19/9期 (予想)			18/9期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
売上高	2,800	—	+37.3%	2,038	—	売上高よりも、粗利とのバランス販売に集中
売上原価	1,556	55.6%	+35.4%	1,148	56.4%	
売上総利益	1,244	44.4%	+39.8%	889	43.6%	
販管費	844	30.1%	+13.8%	741	36.4%	
人件費	450	16.1%	+3.5%	434	21.3%	積極的な採用と育成、労働環境の整備など
その他	394	14.1%	+28.3%	307	15.1%	経費の効率配分で、必要販促費を増額
営業利益	400	14.3%	+170.0%	148	7.3%	「 <b>飲食店経営管理システム®</b> 」の販売で収益改善
営業外収益	5	0.2%	+126.3%	2	0.1%	
営業外費用	25	0.9%	+22.1%	20	1.0%	
経常利益	380	13.6%	+192.6%	129	6.4%	

(単位：百万円)

社員数	127名	+2.4%	124名
-----	------	-------	------

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

外食産業の人手不足に対応できる、製品・サービスに営業資源を集中



② 「メニュー発注システム」リリースで、本格「自動発注システム」へ誘導

「FOOD&4000」新機能提供で自動発注の店舗人員負担減の有効さをアピール

③ 災害時無害日本一、新データセンターで、更なるサービス囲い込みを

国内初の規模で「BELS」5つ星認定を取得

各社 Payをはじめ、今後のインバウンド増に向けた多決済サービスを随時追加

④ 国内初のオフグリッドデータセンター技術を、店舗サービスに活用

新データセンターのオフグリッド技術を活かし、エネルギー削減サービスに参入

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®」の多言語化に着手



■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●

## ■店舗

チェーン各店で情報共有

多機能 \*FGNカード (\*FoodGenesisNetwork)  
会員識別+ポイント+プリペイド+ギフト

予約顧客情報 Handy shot は、1台8役の超マルチ端末

- プロア予約情報 & 席席顧客情報表示
- 前回12月9日利用
- 前回和食メニュー
- 累計4回利用
- アワード★など

ハンディへの表示が可能

利用実績管理 「LINE Pay」など多決済を随時追加  
入金・決済・ポイント処理・顧客購買情報交換

「オーダーショット」  
「セルブショット」

顧客検索も可能 (カード不携帯/VIP顧客への対応)

磁気カードEdySuica、PASMQUICPay/iDは、完全標準対応

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

## 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

フロアレイアウト

座席指定の  
アールツ

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可能なグルメ予約サイト

AFSデータセンター

「FOOD GENESIS」外食統合DB  
外食チェーン向け情報システムの完成基盤

本部系基幹業務システム

POS購買 & 顧客DB

通販購買 & 顧客DB

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

## ■テイクアウト・宅配・通販

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

## ■共同購買・マーケットプレイス連携

顧客・利用実績データ 最低見積り積入システム

分析データ

## ■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

「エネルギーコスト削減事業」







◆「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」の更なる次世代開発で圧倒的シェアへ◆

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新データセンターの安全性で積極的受注
- 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自社周辺サービスとの連携による月額拡大

## 「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 セルフレジ「**セルフショット**」の市場投入
- ③ セミセルフ型「**セルフショット**」の市場投入

- ① **FOOD&6000** の入替促進
- ② セルフレジ「**セルフショット**」提案
- ③ セミセルフ型「**セルフショット**」提案

◆ASPサービス事業・基幹パッケージ事業・店舗IT/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■



## ◆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



