



JASDAQ

証券コード3814

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月

1. 企業概要

- 企業理念
- 会社概要
- 株主・投資家の皆様へ

2. ビジネスモデル

- 事業別売上高の推移
- 営業利益・売上高営業利益率の推移
- 当社の主要製品・サービス概要
- 当社の事業内容
- 飲食店経営管理システム®のサービス概要
- システム機器事業の主なサービス概要
- 売上原価の推移
- 販売費及び一般管理費の推移

3. 市場環境

- 飲食業界の特徴と市場規模－当社の立ち位置－
- A S P / パッケージシステム事業・店舗システム機器事業の対象マーケット
- 当社の競合環境

4. 当社の事業の強み

- 自動発注システムとの連携が可能なセルフレジシステム「セルフショット」
- 外食業界への「飲食店経営管理システム®」及び「自動発注システム」の展開
- 自動発注システムによる外食産業におけるSDGsの推進
- 配膳AIロボットと当社他システム機器との連携による効率化を実現
- 自社製品・サービスの開発・検証を兼ねたホテル経営

5. 事業計画

- これまでの業績及び今後の業績計画
- 今後の売上高推移計画
- これまでの中期経営計画について
- 今後の事業計画の施策概要
- 「飲食店経営管理システム®」自動発注、システム機器は、貸倒リスクの少ない2つの形態の販売先からアプローチ
- 無料業務サービス会社との強い協業関係によるシステム連携で取込誘導
- コロナ禍であっても需要のある製品の拡販
- コロナ禍であっても業界／業種の水平展開ができる製品の開発／市場投入
- 今後の営業利益推移計画
- 株主還元策
- 重点取組・施策の完成モデル

6. リスク情報

- 事業のリスク及び対応策

免責事項

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の事業の強み
5. 事業計画
6. リスク情報

人に、街に、社会に、
私たちは、プラス  の魅力企業でありたい。



社名の「アルファクス」とは、ギリシャ語で、物事の始まりを意味する α と、
限りない可能性を秘めたXを結びつけた言葉です。

ご提案申し上げる最初から最後まで、責任をもって取り組ませていただき、
私たちの姿勢を示すものです。

社是

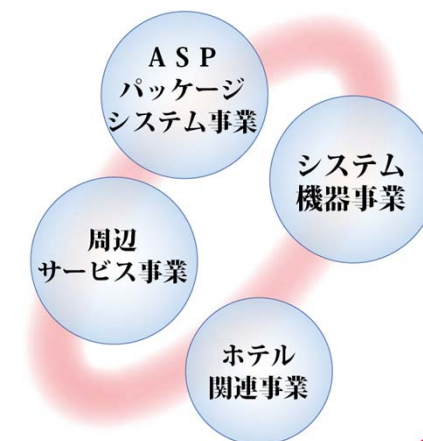
我々は、食文化の発展に情報システムで貢献します。

経営理念

1. 企業はなによりも人であり、自主性と起業家精神を重んじ、ひとりひとりの行動を重視します。
2. 製品・サービスのすべての基準は、お客様であり、お客様に密着する姿勢を日々の基本とします。
3. 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、我々自らが簡素な組織、小さな本社を实践し“ひと”を通じての生産性向上に心がけます。
4. “食”という基軸から離れず、価値観に基づく実践を忘れません。
5. 厳しさと緩やかさの両面を同時にもった、フラットで柔軟な組織づくりに心がけます。

創業34年

会社名	株式会社アルファクス・フード・システム (ALPHAX・FOOD・SYSTEM CO.,LTD)
設立	1993年12月9日 (創業 1987年3月)
資本金	6億6,546万1,919円 (2021年9月30日現在)
上場日	2006年9月15日
市場	東証JASDAQ 証券コード : 3814
代表	代表取締役社長 田村 隆盛
事業内容	外食企業向け 1. ASP/クラウド方式による、各種基幹業務サービス 「飲食店経営管理システム®」の販売・サポート 2. システム機器の企画・販売 3. ハードウェア・ソフトウェアの全国メンテナンスサービス 4. 自社製品・サービスの開発・検証を兼ねたホテル・レストランの運営
本社	本社・AAOセンター (※AAO : AFS AUTOMATIC ORDERING) 〒756-0039 山口県山陽小野田市千崎128番地 (江汐公園内)
事業拠点	山口本社/東京/大阪/福岡/広島/北海道 [本社、5営業所] 全国保守拠点 : 319拠点
社員数	107名 (2021年9月30日現在)
決算期	9月



株主・投資家の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、第28期(2020年10月1日～2021年9月30日)は、第2四半期に今年に入っても続いていた、政府による緊急事態宣言による影響が、当社お客様である飲食店に多大なる影響が出たために、当社としても第28期が見通せなくなり、未定とさせていただき、大変なご心配とご迷惑をお掛けいたしました。

第28期はもともと、第3四半期より新型コロナウイルス感染症による影響は限定的になると予測しておりましたが、しばらくコロナ禍が続くことも前提とし、コロナ禍においても販売需要が伸びるであろう製品・サービスを市場投入して参りましたが、今後、更に追加し業績の安定した拡大を図れるように対策中であります。

遅くとも第29期上期中には、その成果が出せるように、新たな営業施策／新製品・サービスの市場投入ができるように準備しております。

当社の現在主力である「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」は、コロナ禍においても引き合いは順調ではありますが、相手先が飲食店前提であり、緊急事態宣言等の有無などの影響により導入時期の見込みがずれる傾向にあるため、今後は、これまでこうした飲食店様のみの製品／サービスの比率をより低下させ、幅広い業種&コロナ禍においても引き合いの見込める製品／サービスに集中し、黒字化はもちろんのこと、収益の安定的拡大を図って参ります。

当社は、国内で唯一、「店舗情報システム機器」と「本部基幹情報システム」の両方を1社で32年に亘り手掛けてきた外食専門の情報システム・サービス会社ですので、この蓄積した経験を生かし、コロナ禍でも通用する周辺事業の拡大は可能であると考えております。

周辺事業におきましても、ロス削減による最大利益確保とコストパフォーマンスを念頭に、引き続き高い評価をいただけると確信しております。

これからも謙虚さと誠実さを忘れず、お客様の声を第一に、外食業界の情報システムインフラになれるよう、製品・サービスの向上に努め、株主・投資家の皆様のご期待にお応えしてゆく所存でございます。

今後とも一層のご支援ご指導の程、宜しくお願い申し上げます。



株式会社アルファクス・フード・システム

代表取締役社長

田村隆盛

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の事業の強み
5. 事業計画
6. リスク情報

事業別売上高の推移

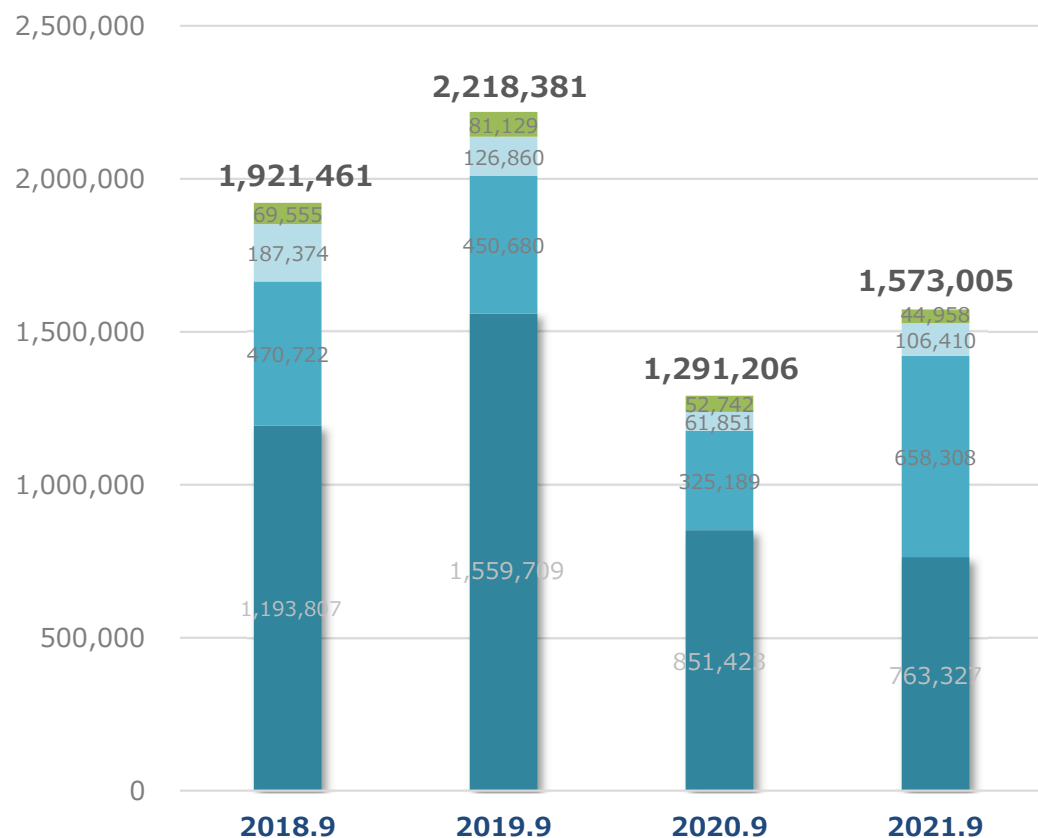
2020年9月期の売上高は、当社の主要販売先が外食企業であるため、増税後の消費者の節約志向に続き、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、納期の延期などにより売上高1,291,206千円（前事業年度比41.8%減）と減収の結果となりました。

2021年9月期の売上高は、外食市場以外の事業領域を拡大している除菌AIロボット「サービスショット」、ゲート型噴霧除菌「ウイルスゲート・ショット」の引き合いが緩やかに増加してきたため、売上高は1,573,005千円（前事業年度比21.8%増）と増収となり、前期を上回る結果となりました。

（単位：千円）

■ ASP/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 ■ ホテル関連事業（単位：千円）

※エネルギー事業は、周辺サービス事業に含む

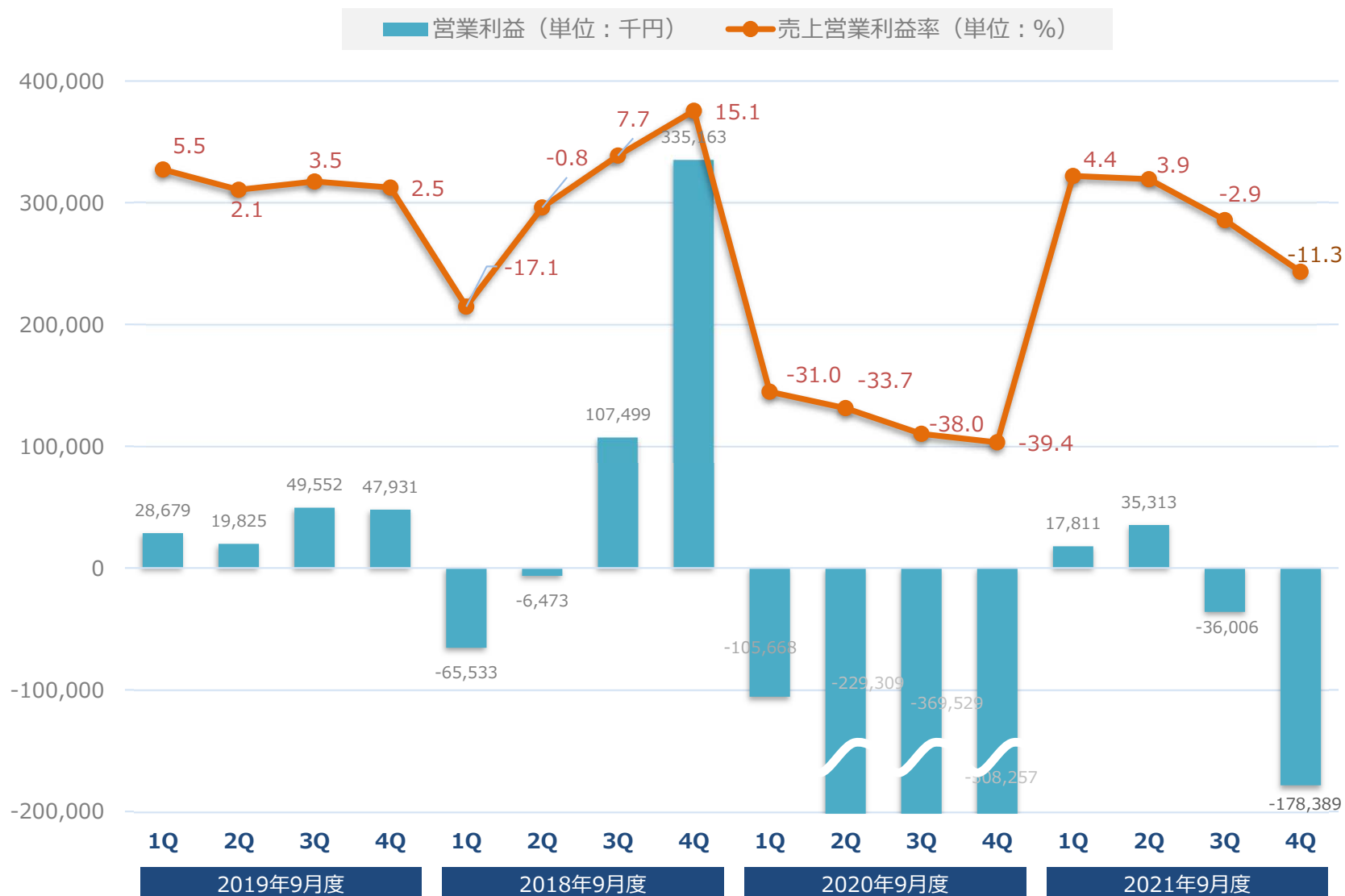


項目	2018年9月期 (実績)	2019年9月期 (実績)	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)
総売上高	1,921,461	2,218,381	1,291,206	1,573,005
営業利益	47,931	335,163	△508,257	△178,389
経常利益	35,012	267,747	△532,603	△264,643
当期純利益	△333,670	126,401	△655,473	△272,820
ASPサービス事業	1,851,905	2,17,251	1,238,463	1,528,064
ASP/パッケージシステム事業	1,193,807	1,559,709	851,423	763,327
システム機器事業	470,722	450,680	325,189	658,308
周辺サービス事業	187,374	126,860	61,851	106,410
ホテル関連事業	69,555	81,129	52,742	44,958

営業利益・売上高営業利益率の推移

2020年9月期は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を大きく受け、営業損失505,257千円の結果となりました。

2021年9月期は、第2四半期までは営業利益は、前年比を大きく上回る黒字化。しかし、主とする外食企業の休業や閉店が相次ぎ、月額サービス料値引きや低迷のため、前期より損失は減少したものの、営業損失178,389千円（前事業年度は営業損失508,257千円）の結果となりました。



「飲食店経営管理システム®アプリケーションシリーズ」

完全自動発注システム

給食・弁当/仕出し業システム

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

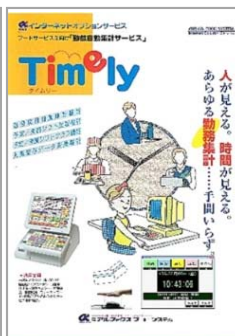
勤怠集計管理システム

WEB注文システム



【週間・月間献立作成】

日	品名	数量	単位	備考
月	豚汁	100	杯	
火	カレー	80	杯	
水	うどん	120	杯	
木	そば	100	杯	
金	うどん	120	杯	
土	うどん	120	杯	
日	うどん	120	杯	



店舗情報システム機器

飲食店専用 POSシステム テーブルオーダーシステム オーダーエントリーシステム



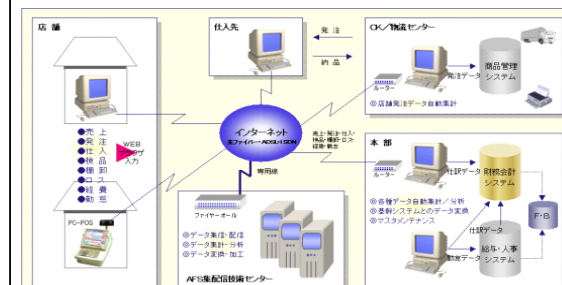
セルフレジシステム



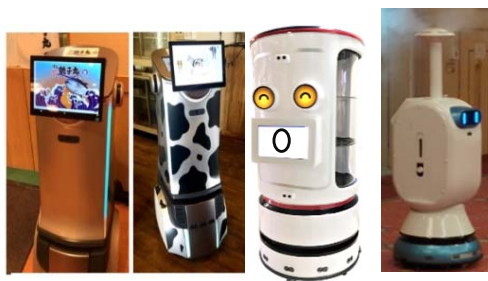
集客・販売促進システム



各種ASP基幹業務サービス



配膳/除菌AIロボット



ウイルスゲート・ショット



自社製品フルスペックの見学カフェ



自社製品実証実験施設/その他



当社の事業内容は、大きく3つのセグメントに分かれております。
各事業内容については、以下の通りです。

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、機器修理及び当社システム関連商品の販売、エネルギーコスト削減事業
エネルギー事業		オフグリッドデータセンター建設による技術力獲得
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するため、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®のサービス概要 (ASP / パッケージシステム事業主要サービス)

ALPHAX FOOD SYSTEM®

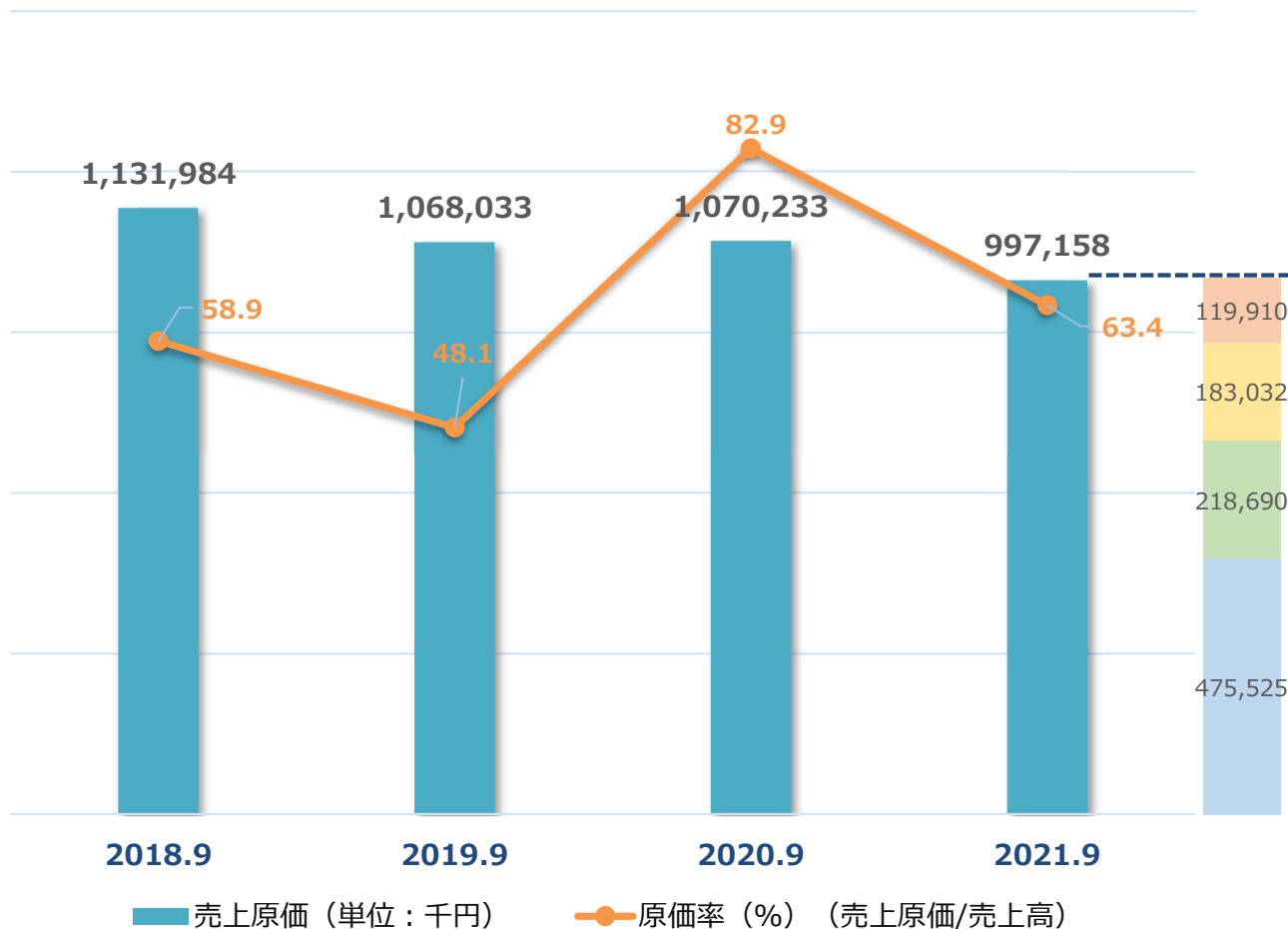
サービス名	役割	サービス概要
飲食店経営管理システム® 基本システム	経営管理	<ul style="list-style-type: none"> 業界初の「販売管理」+「製造・レシピ管理」で、フードロス最適化(食費・人材費コストの配分)
完全自動発注システム	完全自動発注	<ul style="list-style-type: none"> 理論在庫を整理し、食材・備品発注を自動化するシステム レシピを考慮しながら補充発注を可能にする
給食・弁当・仕出業支援システム 「ピクニック」	給食・弁当・仕出業 支援	<ul style="list-style-type: none"> 従来、別々に行われた栄養計算と原価計算を複合的に考え、栄養素数値や、バランスチャート及び作成中の実施原価を画面で確認できる 週間・月間の実施献立表を作成 / シミュレーションできる
栄養分析支援システム	栄養分析	<ul style="list-style-type: none"> レシピから、七訂成分表に基づいた中・酸・アルカリ性の判定、カロリー計算、およびその他の全成分 / 栄養分析ができる 分析結果をグラフ化し、栄養のバランスを可視化 メニューのアレルゲンが確認でき、安全な献立作りに役立つ
回転寿司支援システム「くるりん」	回転寿司支援	<ul style="list-style-type: none"> 単品主数の把握を皿数と月末1回の食材実施棚卸より自動的に算出 回転寿司店舗の管理上最大の問題とされていた「単品管理」形での在庫・発注を解決
ホテル・旅館フードコントロール システム「FOOD STAFF」	ホテル・旅館業支援	<ul style="list-style-type: none"> 国内初のホテル・旅館業の料飲部門の業務を体系化したシステム フードロスの圧縮を行い、コスト削減を実現 見える化で、労働集約型の職場になりがちなホテル・旅館業の働き方までを改善
CK・物流センターシステム	CK・物流管理	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店経営管理システム®の基幹システム この部門から仕入れ先に全店食材を発注する
店舗棚卸・発注数量オンライン 集信システム「棚卸し探偵団」	店舗棚卸・発注 数量オンライン集信	<ul style="list-style-type: none"> 棚卸の問題(「荷姿」、同一食材が数カ所に保存されている、仕入価格の変動と、その不正確な単価計算問題等)に、自動で計算を行う 本部との連動で正確な棚卸を可能にし、事務作業の削減が可能
勤怠集計管理システム「Timely」	勤怠集計管理	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店の2大原価である人件費の管理を行い、コスト削減を実現 あらゆる業態・給与体系に合わせて集計が可能 店舗から事務所、工場まで全社システムの構築が可能
WEB注文システム 「e-foodオーダー」	WEB注文	<ul style="list-style-type: none"> 様々な予約方法(PC受注、携帯メール、オートコール、FAX)・3つのオーダースタイル(テイクアウト、デリバリー、宅配)を正確にカバー 販売データ・顧客データをフルに活用

サービス名		サービス概要
セルフレジシステム		<ul style="list-style-type: none"> お客様自身に会計をセルフで行ってもらうもの 人材不足・人件費高騰・働き方改革等の問題に対して、店舗のセルフ化を促進
キャッシュレスシステム		<ul style="list-style-type: none"> 会計が複雑な飲食店で、会計処理の簡素化・ミスの防止を可能に
POS代行集信サービス		<ul style="list-style-type: none"> 店舗に設置したPOSの情報を、本部や事務所に代わって当社「AAO（AFS AUTOMATIC ORDERING）センター」が、オンライン集信。集信後、専用サーバーで各種集計／加工／分析されたデータを即時にお客様にフィードバック
集客・販売促進サービス	プリペイドオリジナルカード	<ul style="list-style-type: none"> ブランディング、集客促進を行ないながら、キャッシュフローを良化するサーバー管理型プリペイド・ギフトカード 導入コストが低く、短期間で新規顧客獲得、売上向上に効果を発揮
	MAPマーケティング支援システム	<ul style="list-style-type: none"> 外食ビジネス向けとして、飲食店出店や地域販売戦略等を的確に進める上で指標となる効果的且つ即戦的な営業ツール（エリアマーケティング/商圏分析データ）を提供
店舗情報システム	超多機能PC-POSソフトウェア「FOOD GENESIS 21」	<ul style="list-style-type: none"> あらゆる機能（一般会計処理、オンライン集信機能、オンライン配信機能、請求・入金消込機能、勤怠情報集計機能、栄養チャートグラフレシート、発行機能、勤怠予実シフト管理機能、イントラネット発注・棚卸・仕入機能、イントラネット買い・廃棄・経費機能、電子メール送受信機能、顧客データベース集配信機能）を搭載
	「オーダーショット」	<ul style="list-style-type: none"> 1台8役（一般オーダー端末、テーブルオーダー端末、棚卸端末、発注端末、検品端末、勤怠端末、トレーサビリティ端末、アンケート端末）をこなす超高性能端末
	「Handy shot」	<ul style="list-style-type: none"> 1台6役（標準オーダー端末、テーブルオーダー端末、アンケート端末、棚卸し・発注・検品端末、勤怠端末・メニュー解説・トレーサビリティ）をこなす、ハンディターミナル。
	「テーブルショット」	<ul style="list-style-type: none"> 厨房への瞬時のオーダー伝送・お客様のオーダー時のストレスから開放・従業員によるオーダーミスの低減によって、人件費削減・単価上昇・食品ロス削減を可能にする
	「e店長代理」	<ul style="list-style-type: none"> POSのリースパッケージ データを入力するだけで経営ロスの特定が可能に
αネットイントラネット業務システム		<ul style="list-style-type: none"> 店舗に設置したパソコンからインターネットを通じ、WWWブラウザから店舗で発生する、発注・仕入・棚卸・勤怠・経費・売上・EDIといった情報を入力することで、CK/物流センターでは、各店舗の情報を一括して集信ができる。『飲食店経営管理システム®』や、『勤怠集計管理システム』等の基幹システムへの自動変換も可能。
WWWサーバーサービス		<ul style="list-style-type: none"> フード業界専門の当社が初期の構築から運用メンテナンスまでをすべて代行し、素早く、簡単にしかも低価格で、「情報系ネットワーク」構築を実現させる、画期的なサービス。
サービスショット		<ul style="list-style-type: none"> ロボットに搭載されたAIが静止位置を記憶し、配膳時の障害物（テーブル、椅子、人、壁など）をロボットセンサーが感知しながら、AIが歩行ルートを導き出して店内を歩行する、完全自律歩行型の配膳AIロボットの提供・運用支援

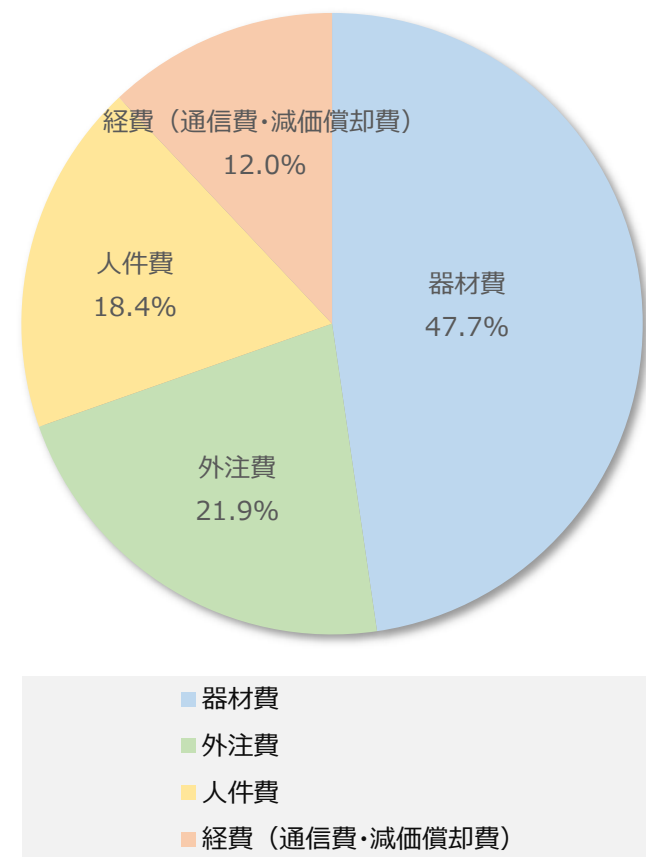
売上原価の推移

2020年9月期は、新型コロナウイルス感染拡大により長期的に飲食業界がダメージを負い、当社事業にも大きく影響したことから、人件費の削減・注委託費のカット・その他経費の見直しを行いました。2021年9月期においても更なる見直しを行い、売上原価が減少（前事業年度比 6.8%減）する結果となりました。

売上原価及び原価率



売上原価の構成比率 (2021年9月期実績)

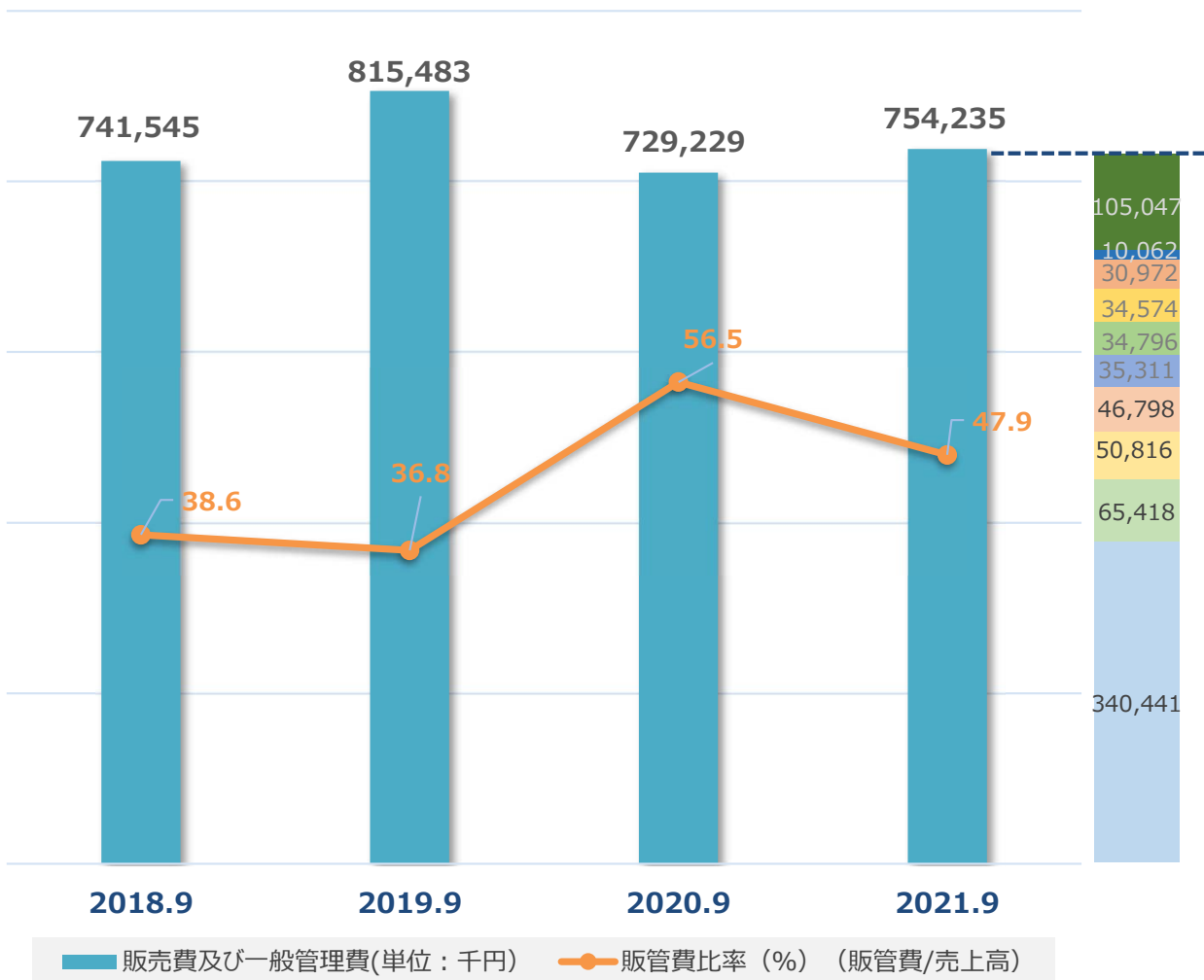


※人件費は、「人件費-他勘定振替 (工具、器具及び備品ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定、その他)」で算出しております。

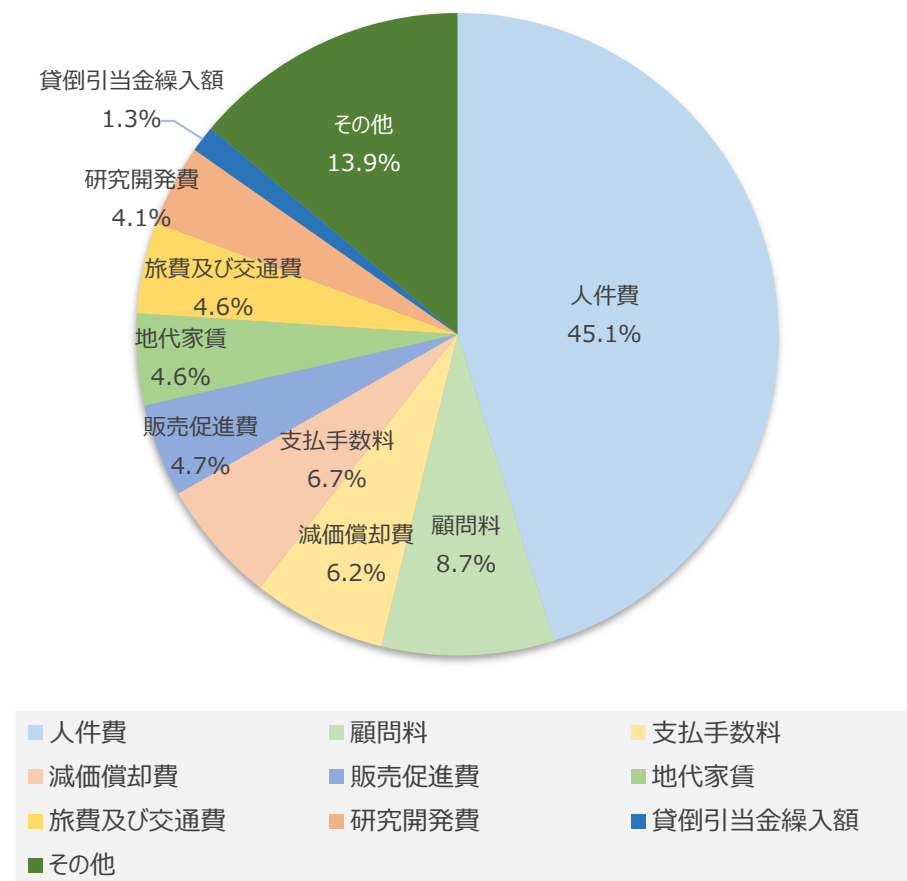
販売費及び一般管理費の推移

2020年9月期は、新型コロナウイルス感染拡大により長期的に飲食業界がダメージを負い、当社事業にも大きく影響したことから、人件費やその他販売費及び一般管理費の見直し・削減を行い、729,229千円となり前事業年度より減少（前事業年度比10.6%減）する結果となりました。2021年9月期の販売費及び一般管理費は、754,235千円となり前事業年度より増加（前事業年度比3.4%増）する結果となりました。

販売費／一般管理費及び販管比率



販売費及び一般管理費の構成比率（2021年9月期実績）



1. 企業概要
2. ビジネスモデル
- 3. 市場環境**
4. 当社の事業の強み
5. 事業計画
6. リスク情報

懸念事項

- ・新型コロナウイルス感染症からの回復スピード
- ・テイクアウトの需要推移
- ・中食の需要推移
- ・人手不足対策とフードテック

外食産業市場2019
25兆7,692億円

出所：「一般社団法人日本フードサービス協会」外食産業市場規模調査

特徴①

入れ替わりが激しい
(倒産も多いが参入障壁が低いのでその分、新規参入も多い)

特徴②

出店が加速する場合あり
(お客様に支持されれば1店舗から数百店舗になるケースが多数)
*あきんどスシロー、かつや等

外食産業向け基幹システムの市場調査

外食産業の基幹システムは、本部及び店舗運営に必要な売上管理・発注管理・損益管理・在庫管理・FC管理・勤怠管理などの業務を統合的に支援するシステムです。

その基幹システム構築に多大な影響のある特許を当社では、二点有しています。

【特許概要】

特許番号：特許第6074536号
特許出願日：平成28年6月24日
特許取得日：平成29年1月13日
発明名称：在庫管理システムおよびプログラム
(当社通称「自動発注システム」)

「自動発注」とは、各飲食店において手作業が前提となっている食材発注を自動化するシステムです。あらかじめ提供するメニューに使用される食材の量(メニューレシピ)を登録し改変していくことで、POSデータ等から集計されるメニューの出数から当日の在庫等も考慮し、自動的に食材あるいは備品の正確な補充を実現するシステムです。



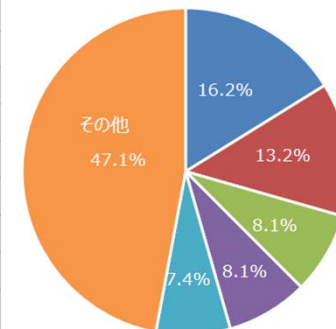
市場占有率

市場占有率の母数は、市場規模推移のパッケージ小計とクラウド小計の合計としています。クラウド型サービス提供により実績がある当社やジャストプランニングがシェア上位を占めています。ただし、低価格なクラウドサービスを提供するベンダーなど、さまざまなベンダーが当該市場に参入しており、シェアを分け合っている市場構造です。各社ともに、数十店舗から数百店舗のチェーン店が主体であるが、500店舗以上の大規模チェーン店においても、自社サーバの運用負担軽減などを目的にクラウドサービスへの乗り換えを検討しており、今後の大規模チェーンを獲得できれば、シェアが大きく変わる可能性があります。

単位：百万円、%

2017年度実績

ベンダー名	年度	2017年		2018年	
		(実績)	比率	(見込)	比率
A アルファックス・フード・システム		1,100	16.2	1,200	16.8
B ジャストプランニング		900	13.2	950	13.3
C クオリカ		550	8.1	600	8.4
D 富士通ゼネラル		550	8.1	580	8.1
E 東芝テック		500	7.4	500	7.0
その他		3,200	47.1	3,320	46.4
合計		6,800	100.0	7,150	100.0



(出所：富士キメラ総研業種別ITソリューション市場 2019年版)

◆ASP / パッケージシステム事業・店舗システム機器事業相互にアプローチ◆

■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

◀... 本部側基幹業務システム (ソフト) ... ▶ ... 店舗側システム機器 (POS/OES) ... ▶

大手
コンピュータ
メーカー

大手
SI 事業者

ASP
事業者

下から上の市場へは
システム対応は難しい



- POSメーカー ■
- NEC
プラットフォームズ
 - セイコーソリューションズ
 - 東芝テック
 - シャープ
 - カシオ
 - …
 - …

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. **当社の事業の強み**
5. 事業計画
6. リスク情報

自動発注システムとの連携が可能なセルフレジシステム「セルフショット」

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社のシステム機器事業は、外食企業の本部情報分析精度を高めるために重要な情報収集端末である「POSシステム」及び「オーダーエントリーシステム」等の自社企画の専用型製品並びに当社ソフトウェアを組み込んだ汎用型端末製品の販売を行っております。これらの製品と「飲食店経営管理システム®」・「自動発注システム」を組み合わせることで総合的・包括的な飲食店経営支援を実現しています。

直近では競争の激しいPOSシステム機器分野などからは少しずつアプリケーション販売にシフトしつつも、外食業界の深刻な人手不足対応として需要が伸びている、セルフレジ（当社製品名：「セルフショット」）、汎用型の各種機器対応へのソフトウェア対応に注力しています。

弊社セルフレジの売上から「完全自動発注」へ連動可能！

従来の飲食店のFL常識を覆す「損益分岐点が低い」店舗可能です。



外食業界への「飲食店経営管理システム®」及び「自動発注システム」の展開

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社の主力事業は、「飲食店経営管理システム®」とその拡張機能である「自動発注システム」です。
 当社の知る限り、現在においても外食業界において「自動発注システム」を提供している企業は当社のみです。

メニュー（レシピ）から食材に展開するマスターの構築

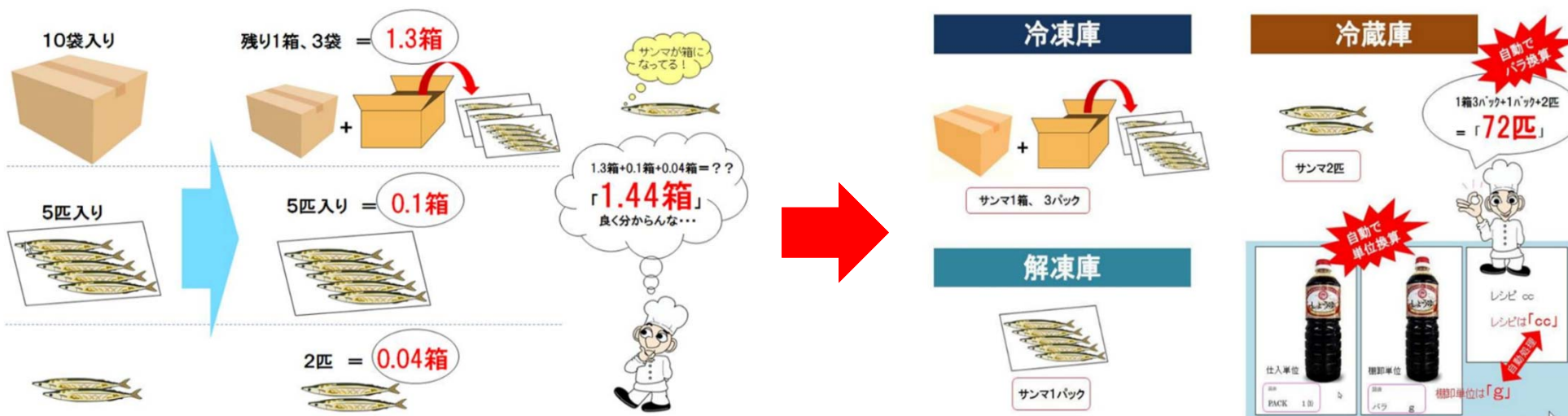


[問題点]
 「勘」による発注で、過剰発注・過剰在庫が発生しやすく、不正の温床にもなりやすかった



今までの売上データや、当日の予約データから逆算してメニューを決めることで、荷姿も勘案した食材毎の自動発注をし、仕入・調理を行うため、無駄のない在庫管理を可能に






飲食店経営管理システム®及び自動発注システムは単位の違いを考慮して、適正な在庫管理



自動発注システムによる外食産業におけるSDGsの推進

事業計画において成長ドライバーとなる自動発注システムにより当社は、持続可能な開発目標SDGsの17のゴールのうち、特に以下の5つの分野に貢献して参ります。



 <p>2 飢餓をゼロに</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過剰発注による賞味期限切れ、廃棄などのフードロスを、根源的に削減することに貢献しています。
 <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 過剰発注が抑制され、配送回数も適正に削減されることにより、配送する際に発生する排気ガス、CO²を劇的に減らすことに貢献しています。 ・ また、これまで廃棄されることで埋め立て地から発生するメタンガスも削減することで、地球環境をクリーンにすることに貢献しています。
 <p>8 働きがいも経済成長も</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 発注作業が人手によるものから自動化されることで、これまで発注作業にかかっていた従業員の負担がゼロになり、職場環境が劇的に改善されます。 ・ このことで、本来の働き甲斐であるサービスの向上につながります。 ・ 更に、そもそも無理のあった発注作業が正確にIT化できることにより、フードロスが極限まで削減できることで、収益力の劇的な改善もでき、経済／経営の合理化で安定した成長に繋がります。
 <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特許技術による発注の合理化は、今後益々その運用ノウハウと共に技術革新し発展していくことは確実で、そのすべてが、産業と技術革新基盤となります。
 <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 無駄のない適正量の食材により、適正量を使用することはまさに、つくる責任・つかう責任に於いて、地球環境への負荷を最低限に抑えることに貢献します。

配膳AIロボットと当社他システム機器との連携による効率化を実現

ALPHAX FOOD SYSTEM®

配膳AIロボット「サービスショット」は、非接触で料理クローズ型&自律歩行型の配膳AIロボットとなっており、新型コロナウイルス感染拡大が収束を見せない中、ホール業務の効率化と同時にウィズ・コロナ時代への対応にもなります。人手不足も依然深刻である外食業界では、省力化・効率化と新型コロナウイルス対策の非接触対応の両面でソリューションとなる「サービスショット」は今後全国的に導入が進むものと見込んでおります。

また、当社の提供する配膳AIロボット「サービスショット」は、オペレーションエクセレンスの点から他社製品と比較して様々な競争優位性を持っております。

「サービスショット」は、現時点で唯一、非接触で料理クローズ型&自律歩行型の配膳AIロボットとなっており、大手他社製品は、フルオープンや非自律であるなど、明らかな差別化が見て取れます。

配膳AIロボット サービスショット のラインナップ化



α1型(左：標準 右：デザインカッティング可能)



α2型 (左：標準 右：カスタマイズペイント可能)



α3型

当社の山口本社に隣接するナチュラルグリーンパークホテルは、すべての基本を大切に、自然と人との調和を図り、地球と人の「健康」に最大限の配慮をし、運営する施設です。

当ホテルにおいては、主な顧客である外食産業の求めるニーズの適時的確な把握や当社の新たな製品・サービスの試験的な運用等を可能とし、当社の既存事業とも相乗効果が見込まれると考えております。ASPサービス事業で培ったサービスやノウハウを活かし、ホテル経営のサポートを行っています。また、料飲部分の製造管理を徹底的に「仕組み化」「見える化」できるフードコントロールシステムを生かしております。



—— 地球と人に健康を ——
Natural Green Park Hotel

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の事業の強み
- 5. 事業計画**
6. リスク情報

これまでの業績及び今後の業績計画

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料の値引き、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、新たな4つの観点をもとに実施して参ります。（詳細は、30頁～34頁をご参照ください。）

(単位：千円)

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
A S P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。

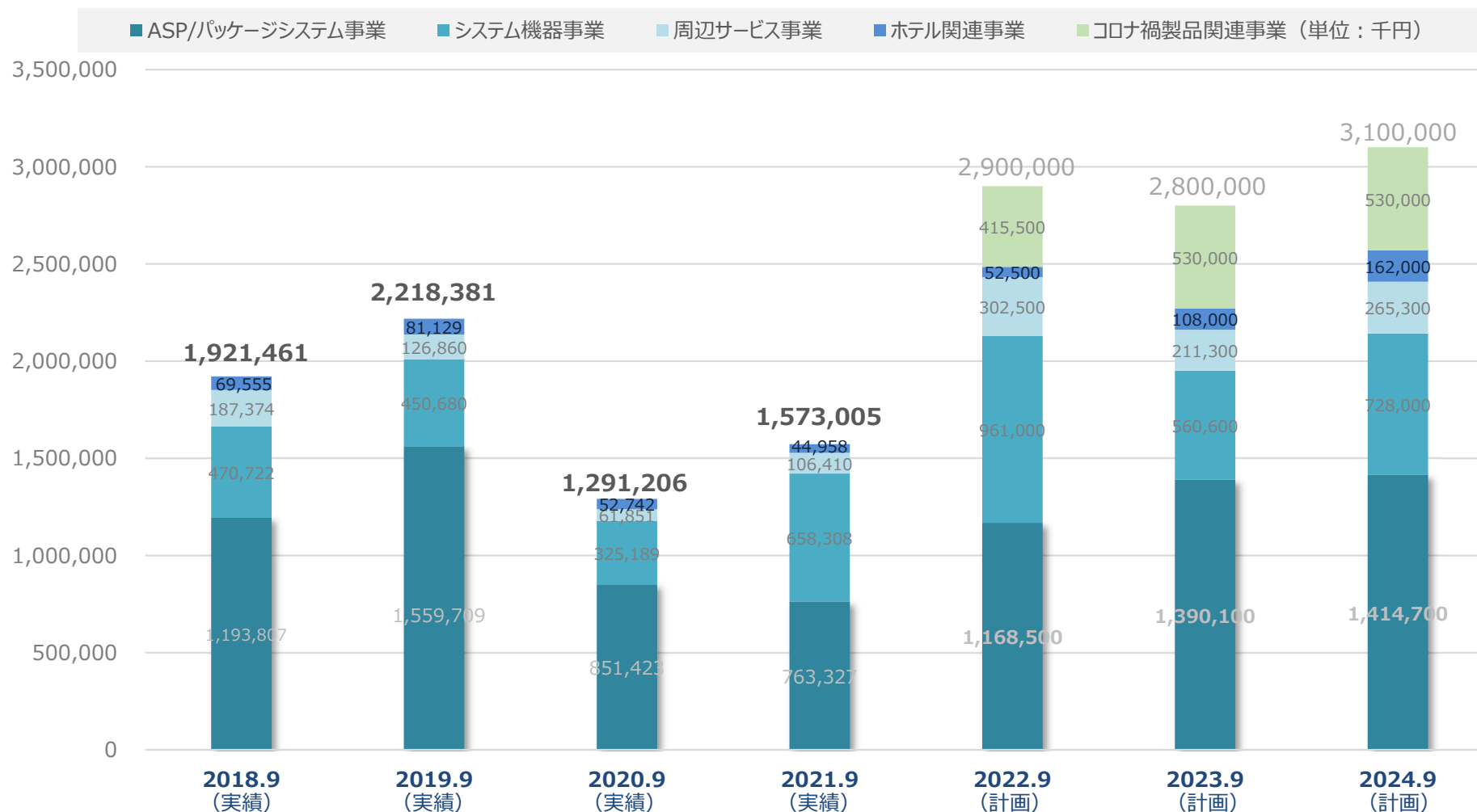
2022年9月期にシステム機器事業が増加している要因は、2020年9月期・2021年9月期とコロナ禍で延期されていたシステム入替が重なることによるものです。2023年9月期以降は、これまでの水準としています。

※2020年11月に発表いたしました中期経営計画において、2021年9月期の自動発注新規店舗導入推移件数を500店舗と計画しておりましたが、実績では120店舗の結果となりました。

2022年9月期以降の中期期間においても横ばいと見込んでおります。また、2021年9月期のエネルギーシステムの導入推移件数を10件と計画しておりましたが、コロナ禍による与信・貸し倒れリスクを考慮し、2021年1月から中止していることもあり、実績は、1件という結果となりました。

今後の売上高推移計画

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料の値引き、システム機器入替の延期が続いたことによるものです。2022年9月期以降は回復と予測しており、その主な要因としては、①新型コロナウイルス感染減少による飲食業界の景気の回復に伴い緩やかな回復、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売上増、③配膳AI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伸びを見込んでおります。（新規商材の詳細につきましては、30頁～34頁をご参照ください。）



これまでの中期経営計画について

2020年6月頃には、2021年9月期について新型コロナウイルス感染症の影響を3月までの上期は受けるものと仮定しておりましたが、2021年4月以降の下期は、これまでのシステム機器、アプリケーション「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」等のコロナ禍においても需要がある新規製品／サービスで、利益確保を考えておりました。

しかしながら、2022年9月期以降は、これまでの方針を追加補正していったことに加え、飲食店向けシステム製品・サービスとコロナ禍新商材群を盛り込んだ施策に転換させる必要があると考えています。

前回の中期営業方針と投入商品群

完全非接触セルフレジ

業界初・完全自動発注システム

業界初・完全密閉型AI配膳ロボット 除菌AIロボット



「セルフ化」による
感染対策・人件費削減

「オート化」による
食材費透明化・フードロス削減

「AIロボット」による
人件費削減

新型コロナウイルスや深刻化する人手不足の影響を克服し、非接触・衛生面・働き方の領域で「ニューノーマルな時代」を切り開く

「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」

ロボット・AI・デジタルトランスフォーメーションで外食業界の情報システム・サービスNo.1企業へ

新型コロナウイルス感染症の大きな影響を受けている外食産業ですが、今後もこの影響が続くことを前提に、これまでの飲食店向けシステム商材を中心とした売上／粗利比率でしたが、2022年9月期以降の中期経営計画期間すべてにおいては、飲食店向けシステム商材およびコロナ禍対策商材を盛り込んだ施策イメージで実行しなければならないと考えています。

そのために**4つの観点を新たに設定**し、マーケットを補充し展開して参ります。



新型コロナウイルスや深刻化する人手不足の影響を克服し、非接触・衛生面・働き方の領域で「ニューノーマルな時代」を切り開く

「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」

ロボット・AI・デジタルトランスフォーメーションで外食業界の情報システム・サービスNo.1企業へ



新たな4つの観点（※詳細は、次頁31頁～34頁をご参照ください。）

- 1 「飲食店経営管理システム®」自動発注、システム機器は、貸倒リスクの少ない2つの形態の販売先からアプローチ
- 2 上記①以外の飲食店には、無料業務サービス会社との強い協業関係によるシステム連携で取込誘導
- 3 コロナ禍であっても、需要のある、現在のAIロボット（配膳／除菌）、ウイルスゲート・ショットの拡販
- 4 更にコロナ禍であっても、業界/業種の水平展開ができる製品の開発／市場投入

大手外食チェーンをターゲットとした直販営業

コロナ禍の影響を受け、当社の貸倒リスクが増している中、今後「飲食店経営管理システム®」自動発注、システム機器の販売先として、貸倒リスクが少ない黒字化している飲食チェーン（多くは大手飲食チェーン）に絞り、営業施策を行って参ります。

マスターズカフェのフランチャイザーとしてフランチャイズ募集の推進

大手飲食チェーンの販売は、受注できれば大きなメリットとなるものの、商談が長くなることが多く、予算が立てにくいところもあるため、この営業施策と合わせて、現在当社製品のフルスペックで営業稼働させている、マスターズカフェのフランチャイズ（以下FC）募集を積極的に推進することで、コンスタントに自動発注システムやシステム機器一式を販売できるようにしていきたいと考えています。

現在当社がFCとして取り組んでいるマスターズカフェは、当社最新システムの店舗ショールームを兼ねており、山口本社ホテル内のマスターズカフェがオープン以来、全国各地からの見学で、「自動発注システム」を含めたシステム機器の新規売上が年間数億円獲得できております。この実績から、東京に日本橋兜町店もオープンさせ、やはり見学していただくことで、年間数億円の新規売上増となっています。カフェとしてのメニュー等の完成度も高く、一昨年より見学者の中から十数社、数十店舗のマスターズカフェのFC申込みがありました。コロナ禍のためお断りする状況でした。その後のマスターズカフェの業績は、「自動発注システム」を完全に使いこなすことにより、コロナ禍であっても赤字店はなく、完全前会計システムで会計担当者不要、配膳AIロボットも投入され、超効率的な店舗運営を実践しております。この作り上げたシステムで、当社がマスターフランチャイザー（すでに取得済み）としてFC展開することで、全体システム機器販売、「自動発注システム」の月額アップの底上げができるため、来年2月にオープン予定の新大阪店をモデルに、コロナ禍においても、赤字が出ないカフェとしてFCを募集することで、コロナ禍で利益の出る業態展開を考えられているすべての業態店舗の業態転換の受け皿として、営業担当者の負担もなく、コンスタントに自動発注システムを含めた、システム機器や配膳AIロボットなどの販売に繋がれると考えています。

「大手飲食チェーンをターゲットとした直販営業」と「当社がフランチャイザーとして取り組んでいるマスターズカフェのFC募集推進」

大手飲食チェーン



ホテル内レストラン等の業態転換

飲食店新規参入
法人・個人

ロードサイド店の
テコ入れ

異業種とのコラボ出店

様々なカフェ参入事情

MASTARS CAFE



- ✓カフェチェーンの中でも圧倒的なメニュー量の豊富さ
- ✓専門のコック不要
- ✓話題の健康志向メニュー
- ✓開業コストが低いと評判
- ✓赤字が出にくいカフェ

システムもパッケージ化

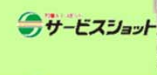
セルフショット



レジや非接触機器



完全自動発注



配膳ロボット

直販営業

無料業務サービス会社との強い協業関係によるシステム連携で取込誘導

ALPHAX FOOD SYSTEM®

2021年9月期の2021年1月の緊急事態宣言以降、営業方針を変更した新規を与信力のある外食企業に絞ったことで、事実上取りこぼされることになる中堅チェーン以下のアプローチの効率化を図ります。このマーケットのうち、特に個店飲食店のマーケットは大きく、更に10年単位で考えると、こうした中から将来の大型チェーンが生まれてくるところが飲食業界の特徴の一つです。

当社の現在70%を占めている月額継続取引のお客さまも、契約当初はほぼ1店から10店舗以内の時からであり、将来の大型チェーンに成長する企業がここから生まれるのがこのマーケットです。よってこのマーケットをおろそかにしていると、持続的な成長が見込まれなくなるため、営業方針の変更により中堅チェーン以下のマーケットを将来にわたり拾い上げておく仕組みが必要です。

そうした施策により、自動的に効率よく個店マーケットの獲得が可能となるように、アーリーステージの飲食店がよく利用する無料の業務サービス会社との強力な連携を推進して参ります。



当社のPOSシステムに変わるタブレットや、スマホレジが、無料業務サービス会社とシームレスな連携ができることで、当社がこれまで手掛けられていなかった、個店のマーケットユーザーを増やすことが可能となります。

コロナ禍であっても需要のある製品 (AIロボット/ウイルスゲート・ショット) の拡販

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社はコロナ禍を見据えて、2021年6月に早々と配膳AIロボットや除菌ゲート、ウイルスゲート・ショットなどを市場に投入しました。

すでに市場投入より1年以上が経過しシリーズ化したことで、外食産業以外への市場ニーズも捉えられてきました。

今後は、AIロボット「サービスショット」が、飲食業界以外でも利用できる商材として除菌AIロボット、ウイルスゲート・ショットを新型コロナウイルス感染症のリスク回避策として事業推進して参ります。

■除菌シリーズのラインナップ化■

除菌ゲート「ウイルスゲート・ショット」

- 置くだけ簡単設置 (工事不要)
- 非接触による薬剤噴射機能
- 検温やカメラ搭載など高い拡張性
- 経済産業省認定のコロナ対策成分使用
- 人体への安全性と高い除菌効果の両立
- ダントツのコストパフォーマンス

Point

高性能「粒子噴霧機」を採用。水を0.1ミクロンの雲状まで粒子化
きめ細かな、柔らかい霧の噴霧が可能全身に噴霧しても速乾・水滴なし



薬剤噴霧型除菌ロボット



紫外線照射型除菌ロボット



コロナ禍であっても業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社は2020年3月から自律歩行可能なAI搭載の配膳ロボットや除菌ロボットを市場に投入し、2021年3月には除菌ゲート「ウイルスゲート・ショット」を市場に投入してシリーズ化して参りました。

ロボットのシリーズ化において、中国メーカーと当社のノウハウで小ロットの量産技術も蓄積し、今後のロボット時代に先駆けて、更なるシリーズ化・製品投入により、外食産業以上に引き合いの見込める業種にも積極的に拡販を予定しております。

また、除菌型の製品は、薬液そのものの効果が重要で有り、当社が総販売権を取得している「ナノプラチナ」については、ここ数年の支援の甲斐もあり他社を圧倒するウイルス不活性化効果のエビデンスも取れ、薬液のみの販売も視野に、更なる拡販も考えております。

■AI型ロボットの更なるシリーズ化を推進■



■ウイルスの不活性化と除菌コーティングが同時にできるナノプラチナ薬液■

「ナノプラチナ」薬液は、食品添加物認定取得済みの安全性もあり、食品工場を始め、あらゆる量産工場ライン、ホームセンター、ドラッグストアでの販売製品化も可能となっており、今後の代理店制度の拡充に合わせて、すでにこうした製品化にも着手しています。



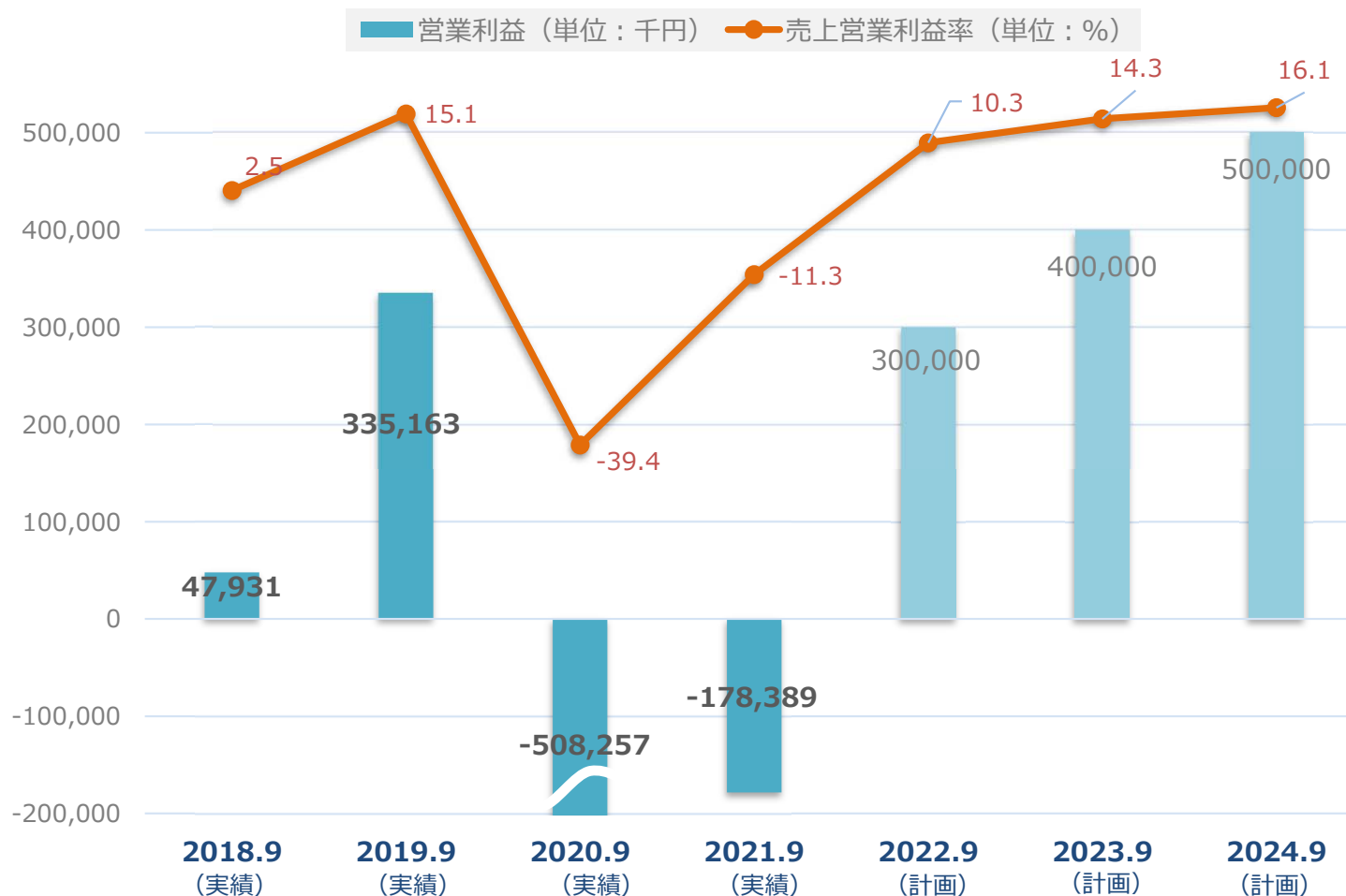
※ホームページ等でみられる
ナノプラチナを使用した商品群イメージ

今後の営業利益推移計画

2020年9月期以降赤字となった理由としては、2021年1月に金融庁の立ち入り検査が入ったことによる対策費、その後の新型コロナウイルス感染拡大から、当社の収益源である月額サービス料を、主要顧客である外食企業からの値引きに応じたことによるものです。

また、2021年9月期も、1月より政府による緊急事態宣言の発出等による店舗時短営業、酒類提供の制限などが9月末まで継続され、前期にも増して月額サービス料の値引きが続いたことで、特に利益に深刻な影響がでました。

2022年9月期以降の営業利益の推移は回復と予測しております。新規商材の詳細につきましては、30頁～34頁をご参照ください。



2022年9月期以降の営業利益推移回復の主要要因

- 1 配膳AIロボットや噴霧型除菌AIロボットの出荷台数の増加により粗利の高い、月額サービス料が積み上げられるため
- 2 噴霧型ロボットやウイルスゲートの拡販が進むことによる薬液など月間の消耗商材の利益が伸びるため
- 3 マスターズカフェの出店が増えることによる、粗利益の押し上げ効果のため

当社は、株主の皆様への利益を重要な経営方針の一つと位置付けており、企業体質／利益体質の強化を図りながら、持続的な企業価値の向上に努めております。

株主の皆様への利益の還元策としては、次に挙げる4つの項目についてを重要視しておりますが、まずは配当による成果の配分を基本と考え、毎期の業績、投資計画、手元資金の状況等を総合的に勘案しながら、安定的かつ継続的に配当を実施する方針です。

①. 一株当たりの配当

当社はこれまで、1株当たり25円をこれまでの最高として実施いたしましたが、1株当たり50円を每期確実に実施できる収益体質を目指しております。

②. 株式の分割

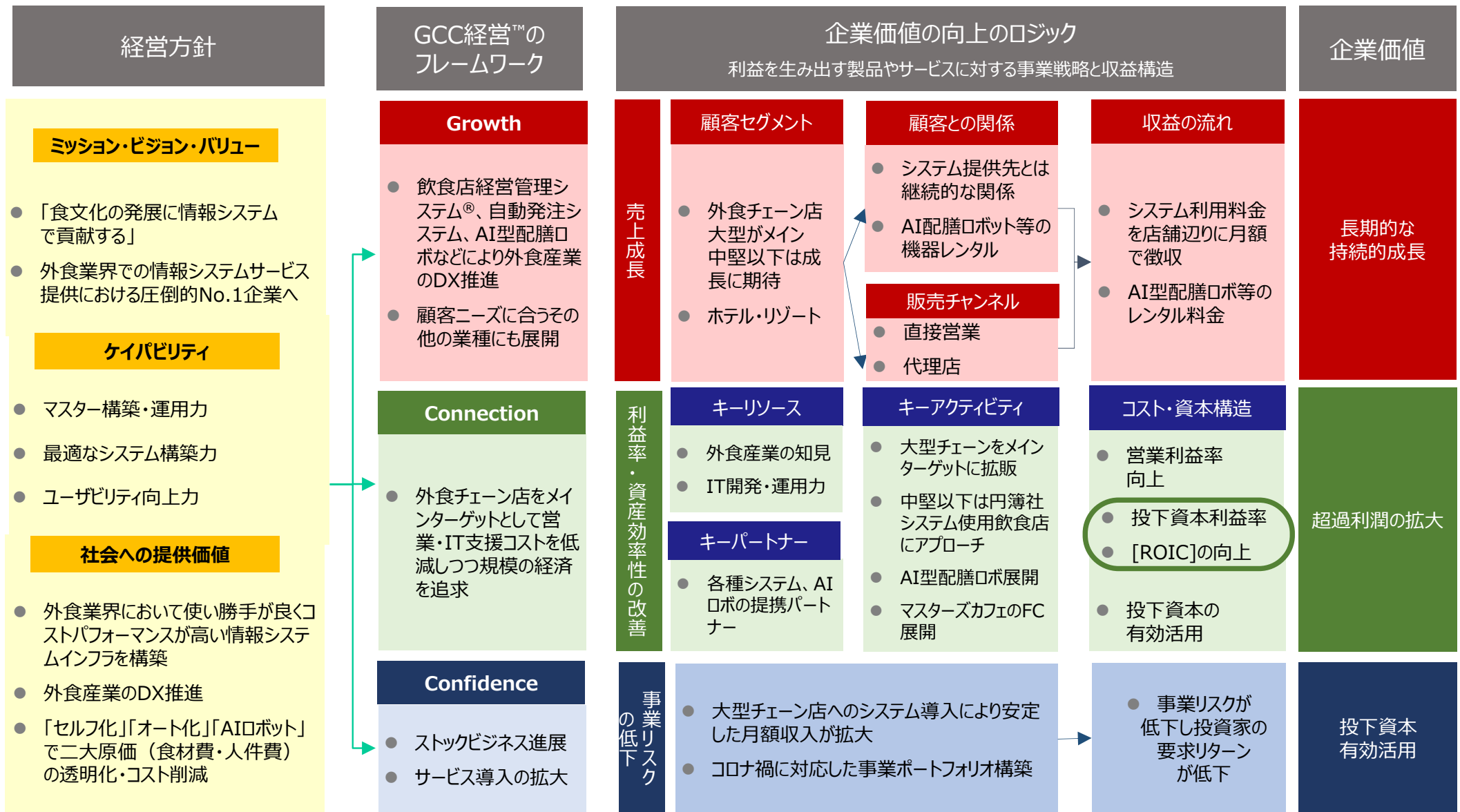
今後、企業価値を上げ、株式分割を定期に実施できるように考えております。

③. 自己株式の取得

当社は企業価値を更に上げる方針と共に、経営の安定感を益々強化するために、今後自己株式の定期的な取得を考えております。

④. 自社所有ホテル・直営カフェの株主割引優待券

上記3つに加え、全体のバランスを考え、更にできるだけ割引優待券での還元を実施いたします。



*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。
出所：ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が独自開発

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 当社の事業の強み
5. 事業計画
6. **リスク情報**

主な事業リスク

発生の可能性 (発生時期)

成長の実現や事業計画の 遂行に与える影響

当社対応策

新型コロナ ウイルスの影響

中
(低下中)

- 受注（提案機会）の低下
- 実証実験期間の中長期化

- オンライン提案機会強化
- 販売拠点・販売店戦略
- 新たな訴求媒体の活用

感染状況が悪化した場合、提案の機会や受注が減少する可能性に対し、前期より用い始めたオンラインでの提案会やセミナー等を実施することにより受注機会の減少に対処する備えを講じていく。また、クラウドシステムなどの新広告媒体の活用、販売店や営業拠店拡大等により提案機会を確保する。

競合 (食材ロス&自動発注)

小
(常時)

- シェアの低下
- 受注単価の下落

- 特許取得でのシステム優位性維持
- システム改良でのシステム優位性維持

特許侵害に関するリサーチ強化及び、導入店舗からの改善点ヒアリングを行いシステム開発にて体現化し使用環境の向上を図り、システムの優位性を維持する。

競合 (その他製品)

中
(常時)

- シェアの低下
- 受注単価の下落

- レジ周辺機器
⇒セルフ化のバリエーション
および特許活用
- ロボット関連
⇒付属機能の強化

レジ周辺機器においては、新型コロナウイルス対策で遅れた当社特許取得システムを生かしたセルフレジ戦略の構築で、セルフレジの優位性を確保する。ロボットに関しては、フードテック製品を一括して取り扱える優位性を生かしたシステムやデータの連動で付加価値を向上させ優位性を確保・維持する

部品調達

中
(低下中)

- 受注の低下

- 調達先の連携強化
- 納品予定レンジの精度向上

緩やかに回復基調ではあるが現状はまだ需要と供給のバランスは悪い。このような状態が長期化すれば、成長の実現に重要な影響を与える他、売上高及び営業利益等の事業計画に影響を与えるものと考えられる。

人材の確保及び 育成について

小
(常時)

- 受注（提案機会）の低下

- 体系的なプログラムの導入により早期戦力化

現時点では、当該事項の発生可能性は低いと考えているが、万が一発生した場合、成長の実現に重要な影響を与える他、売上高及び営業利益等の事業計画に影響を与えるものと考えられる。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。

本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照してください。

■免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年の本決算発表後に開示を行います。

