



証券コード3814

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022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

- 事業概況
- 事業別売上高の推移
- 主な事業別推移実績
- 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
- 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・検証を兼ねたカフェ・レストラン運営

## 5. 事業計画

- 事業計画見直し前後の差異
- 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
- 主な事業別推移計画
- 事業計画の施策概要および進捗
- 「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(AIロボット/ウイルスゲート・ショット)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
- 配膳AIロボット「サービスショット」推進の概要
- 今後の営業利益推移計画
- 今期の主な取り組み
- 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
- 債務超過の早期解消に向けた取り組み

## 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 $\alpha$ 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

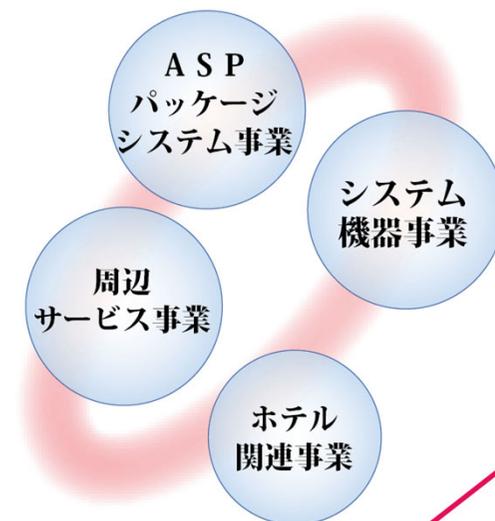
我々は、食文化の発展に情報システムで貢献します。

## 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、小さな本社を実践し“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35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	7億4,107万9,882円 (2022年9月30日現在)
上場日	2006年9月15日
市場	東証グロース 証券コード: 3814
代表	代表取締役社長 藤井 由実子
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	95名 (2022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。

当社は、「食文化の発展に情報システムで貢献する」を社是として掲げ、外食企業向けの様々なITシステムを展開し創業35年目（設立30周年）を迎えました。

第29期（2022年9月期）におきましては、2020年からの新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大により、当社の主要顧客である外食企業は、休業、営業時間の短縮や酒類の提供制限等の影響を受け、厳しい経営状況が続いております。当社も、コロナ禍の影響ですべての周辺機器の制御機器にあたるPOSシステム機器「FOOD α 4000」の半導体不足による度重なる当社への入荷が遅れにより、POSシステム機器「FOOD α 4000」及び連携するテイクアウト自動精算機「テイクショット」などの周辺機器も顧客への納品が第29期（2022年9月期）中において実施できなかったこと、月額収入の値引きや円安による仕入原価の高騰、在庫評価減や特別損失（減損損失）を230百万円計上したことにより、減収減益となりました。

第30期（2023年9月期）におきましては、当社POSシステム「FOOD α 4000」が、2022年11月頃から当社への入荷が始まっているものの、現在ご注文をいただいている台数は、当社入荷台数より上回っていたため、今後の更なる有事の対応を考慮し、どこからでも調達できるWindows PCにおいてもPOSシステム機器「FOOD α 4000」と同等の機能を備えられるソフトウェア対応をした「FOOD α 4100」（「FOOD α 4100の発売開始のお知らせ」2022年10月19日リリース）を発売開始いたしました。

また、配膳・除菌AIロボットや除菌ゲート（ウイルスゲート・ショット）につきましては、ホテル、ゴルフ場、工場やドラッグストア、学習塾チェーンなどからの受注・引き合いが伸びていることから、外食業界以外への販売網を代理店施策により拡大して参ります。

第30期（2023年9月期）の通期業績見通しにおきましては、納品が遅れていた案件の順次納品の実施や既存ユーザーのシステム機器の買い替え需要もあり、売上高2,900百万円、営業利益200百万円、経常利益160百万円、当期純利益129百万円を見込んでおります。

なお、上記経営施策を講じるにあたり、2021年12月に株式会社日本政策金融公庫より資本性劣後ローンによる4億円の資金調達を実施及び資本増強に伴う財務体質の改善及び運転資金、事業資金の調達のため、2022年4月25日付で「第2回新株予約権（行使価額修正選択権付）の取得及び消却並びに第三者割当による行使価額修正条項付第4回新株予約権の発行に関するお知らせ」でお知らせのとおり、第三者割当による新株予約権の発行による資金調達を2022年10月に完了し、当該第三者割当による資金使途として既存事業への資本投下を優先的に実施しております。

また、現在、当社所有ホテルの不動産の売却、増資を通して財務体質を改善し、当社の事業拡大に繋げていく所存でございます。併せて、調達方法・生産体制の見直しなどによる製品確保の改善の推進をより一層強化することで、収益力の増強と安定した成長が見込める経営体質へ努めて参ります。

今後もウィズコロナを見据えた製品／サービスを定期的に市場投入し、全役職員一丸となってコロナ禍が続いても業績に左右されない経営体質にシフトしていき、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に励み、株主・投資家の皆様をはじめとする関係者の皆様のご期待にお応えしてい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 藤井 由実子

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

## 顧客環境

- 主要販売先である外食市場においては、新型コロナウイルス感染症が終息化すると思われたが、2022年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、新型コロナウイルス感染者数の減少とともに、行動制限措置も全面解除となり、緩やかな景気回復が期待されたが、オミクロン株による感染再拡大、急激な円安による物価上昇懸念の拡大等など、依然として先行き不透明な厳しい状況が続いている。

## 当社の取り組み

- このような環境のもと、当社は、2021年9月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、航空輸送できる新規ロボットメーカーに切り替えた。(α8号機)

## 財務パフォーマンス

- 2022年9月期上期中に納品を予定していた前事業年度受注分の納品は、グローリー製の自動釣銭機の2度目の入荷遅れによりストップとなりました。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」の入荷遅れにより、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／利益共に前事業年度以上に悪化した赤字決算となった。

# 事業別売上高の推移

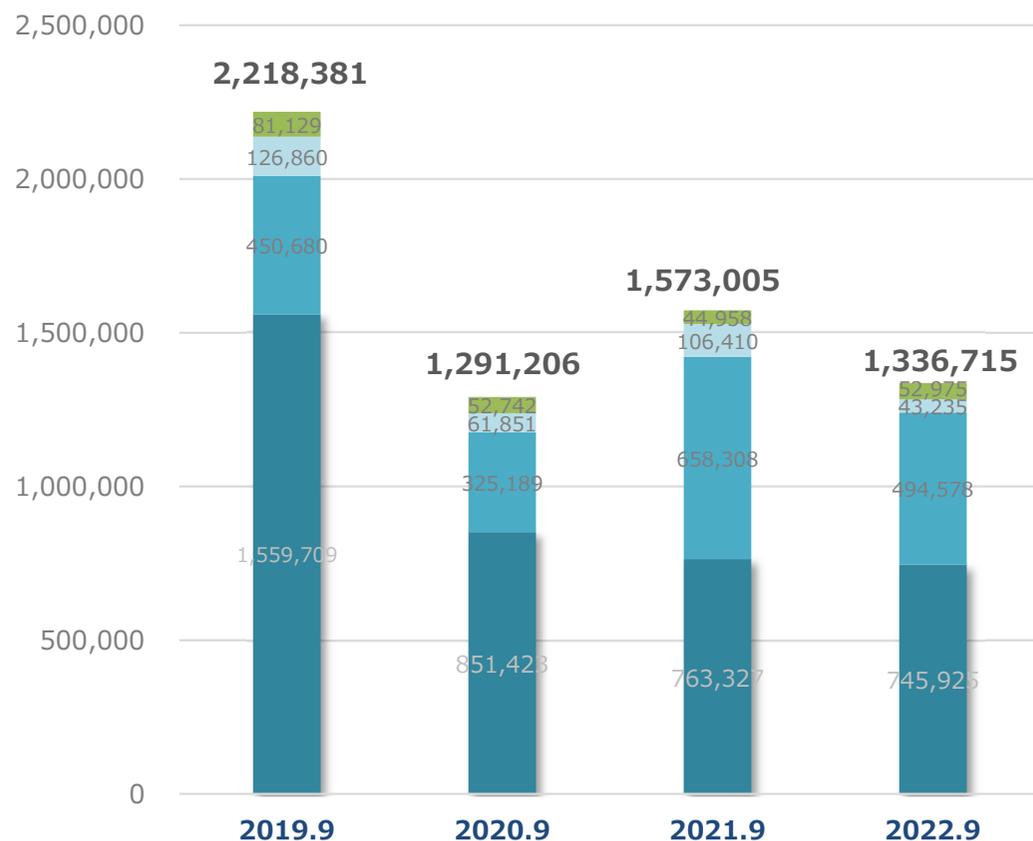
2021年9月期の売上高は、外食市場以外の事業領域を拡大している除菌A Iロボット「サービスショット」、ゲート型噴霧除菌「ウイルスゲート・ショット」の引き合いが緩やかに増加してきたため、売上高は1,573,005千円（前事業年度比21.8%増）と増収となり、前期を上回る結果となりました。

2022年9月期の売上高は、当社POSシステム機器「FOODa4000」が機器仕様の変更や新型コロナウイルス感染症の影響による半導体不足で当社への製品未納状態が続いたことにより、当製品及び関連する店舗システム機器の納品が2022年9月期中にできなかったことや、配膳・除菌A Iロボットの発注及び納品についても上海のロックダウンによる、ハードウェア仕様変更と輸送の大幅な遅れ、半導体不足などの影響もあり、在庫確保が進まなかったことで、売上計上が大幅に遅れたことにより、売上高は、1,336,715千円（前事業年度比15%減）と減収となり、前期を下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	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 (実績)
総売上高	2,218,381	1,291,206	1,573,005	1,336,715
営業利益	335,163	△508,257	△178,389	△515,207
経常利益	267,747	△532,603	△264,643	△553,198
当期純利益	126,401	△655,473	△272,820	△598,881
<b>ASPサービス事業</b>	<b>2,137,251</b>	<b>1,238,463</b>	<b>1,528,046</b>	<b>1,283,739</b>
ASP/パッケージシステム事業	1,559,709	851,423	763,327	745,925
システム機器事業	450,680	325,189	658,308	494,578
周辺サービス事業	126,860	61,851	106,410	43,235
<b>ホテル関連事業</b>	<b>81,129</b>	<b>52,742</b>	<b>44,958</b>	<b>52,975</b>

ASPサービス事業の主要事業であるパッケージシステム事業、システム機器事業の実績推移グラフとなります。

## ■ASP/パッケージシステム事業 ～サービス提供店舗数の推移～■

外食店舗は引き続き、前事業年度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の獲得はあったものの、2022年9月期全体のサービス店舗は、前事業年度より微増となりました。



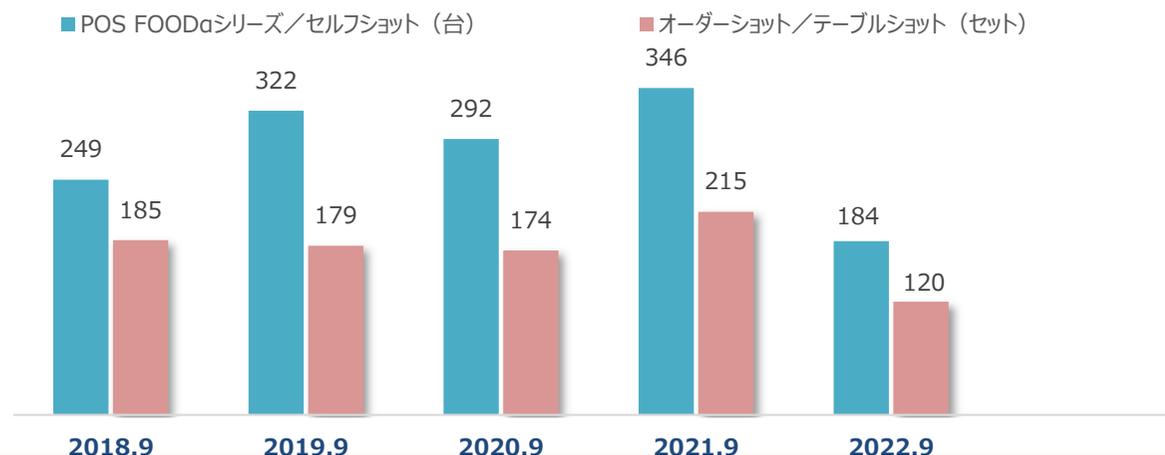
## ■ASP/パッケージシステム事業 - 月額サービス料の推移 - ■

外食店舗は引き続き、前事業年度を上回るペースで閉店が相次ぎ、月額サービス料の価格調整（値引き）も引き続いて、2022年9月期全体の月額サービス料は、前事業年度より微減となりました。



## ■システム機器事業■

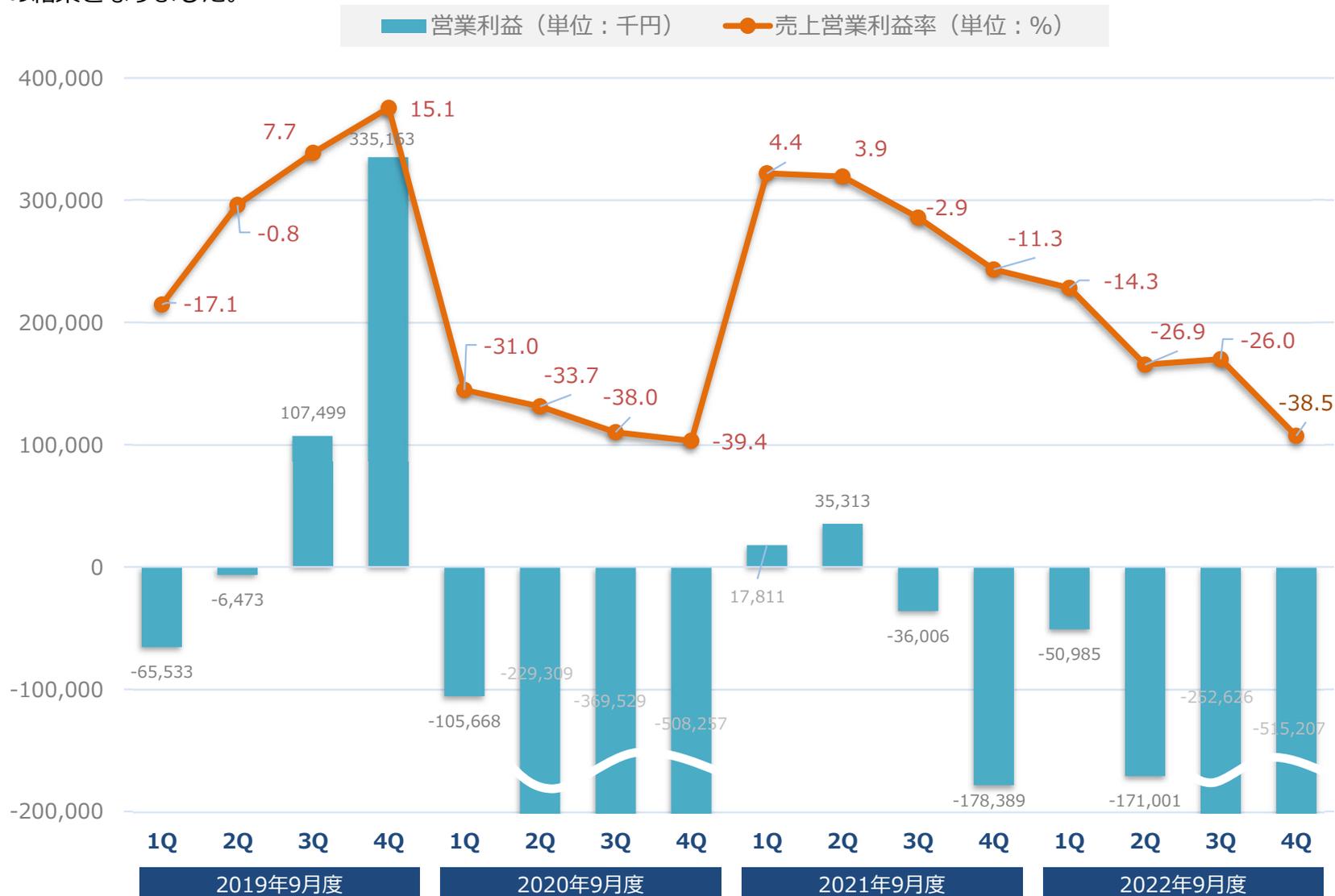
POSレジ（FOODaシリーズ・セルフショット）やオーダーショットの2021年9月期の期ずれの受注を予定していたものの、半導体不足などにより当該製品が未納となったことから、予定していた顧客への納品ができなくなり、2022年9月期においても未達成となりました。



# 営業利益・売上高営業利益率の推移

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、月額サービス料の値引きや売上の低迷のため、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。

2022年9月期においても、当社の主要顧客である外食企業は新型コロナウイルス感染症の影響で厳しい経営状況が続いており、前期に引き続き、既存ユーザーの月額サービス料の値引き発生や当社製品の度重なる納品遅延などにより、当社の営業活動も影響を受け、営業損失515,207千円（前事業年度は営業損失178,389千円）の結果となりました。



## 「飲食店経営管理システム®」

<p>完全自動発注システム</p>	<p>給食・弁当/仕出し業システム</p>	<p>栄養分析支援システム</p> <p>【週間・月間献立作成】</p>	<p>回転寿司業システム</p>	<p>ホテル・旅館業システム</p>	<p>セントラルキッチン物流システム</p>	<p>店舗棚卸・発注数量オンライン集計システム</p> <p>棚卸し探偵団</p>	<p>勤怠集計管理システム</p>	<p>WEB注文システム</p>
-------------------	-----------------------	--------------------------------------	------------------	--------------------	------------------------	---	-------------------	------------------

## 店舗情報システム機器

飲食店専用 テーブルオーダー システム  
POSシステム

オーダーエントリーシステム

FOODαシリーズ

セルフレジ ショット

テーブルショット

## セルフレジシステム

セルフレジ ショット

テイクアウト&自動精算機システム

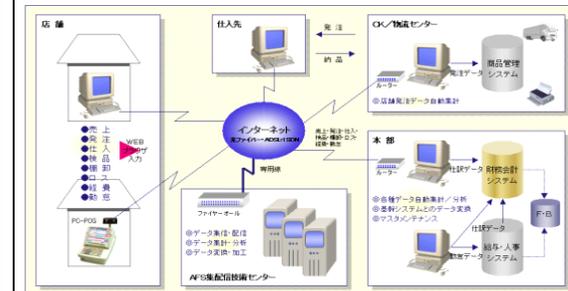
キャッシュレスシステム

## 集客・販売促進システム

MAPマーケティング支援システム

各種カードシステム

## 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

あらゆる施設内の除菌システム

- 置くだけ簡単設置（工事不要）
- 非接触による菌やウイルスの除去
- 経済的かつ高効率な除菌効果
- 経済産業省指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確立
- ダントツのコストパフォーマンス

## 自社製品フルスペックの見学カフェ

MASTARS CAFE

パステルもパッケージ化

- ✓ 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

レジや非接触機器 完全自動発注 配膳ロボット

## 自社製品実証実験施設/その他

Natural Green Park Hotel

ナチュラルグリーンパークホテル  
（※2023年7月宿泊・温泉事業の譲渡予定）  
（カフェ・レストラン部門の運営は継続）

特殊電気ボイラー  
オフグリッドデータセンター

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		<p>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</p> <p>※当ホテルは、2023年7月末を目途に、宿泊・温泉事業を譲渡することを予定しておりますが、本ホテルのカフェ、レストランの運営については、ASP／パッケージシステム事業、システム機器事業及び周辺サービス事業のトータルシステムの実践運用施設として、自社製品及びサービスの実証実験を兼ねておりますため、当社において継続いたします。</p>

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"> <li>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)</li> </ul>
完全自動発注システム	完全自動発注	<ul style="list-style-type: none"> <li>理論在庫を整理し、食材・備品発注を自動化するシステム</li> <li>レシピを考慮しながら補充発注を可能にする</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>週間・月間の実施献立表を作成 / シミュレーションできる</li> </ul>
栄養分析支援システム	栄養分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>レシピから、7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</li> <li>分析結果をグラフ化し、栄養のバランスを可視化</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>単品出数の把握を皿数と月末1回実施する食材の棚卸より自動的に算出</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>フードロスの圧縮を行い、コスト削減を実現</li> <li>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</li> </ul>
CK・物流センターシステム	CK・物流管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店経営管理システム®の基幹システム</li> <li>この部門から仕入れ先に全店食材を発注する</li> </ul>
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"> <li>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。</li> <li>本部との連動で正確な棚卸を可能にし、事務作業が削減可能</li> </ul>
勤怠集計管理システム「Timely」	勤怠集計管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>あらゆる業態・給与体系に合わせて集計が可能</li> <li>店舗から事務所、工場まで全社システムの構築が可能</li> </ul>
WEB注文システム 「e-foodオーダー」	WEB注文	<ul style="list-style-type: none"> <li>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(イトイン・テイクアウト、デリバリー)を正確にカバー</li> <li>販売データ・顧客データをフルに活用</li> </ul>

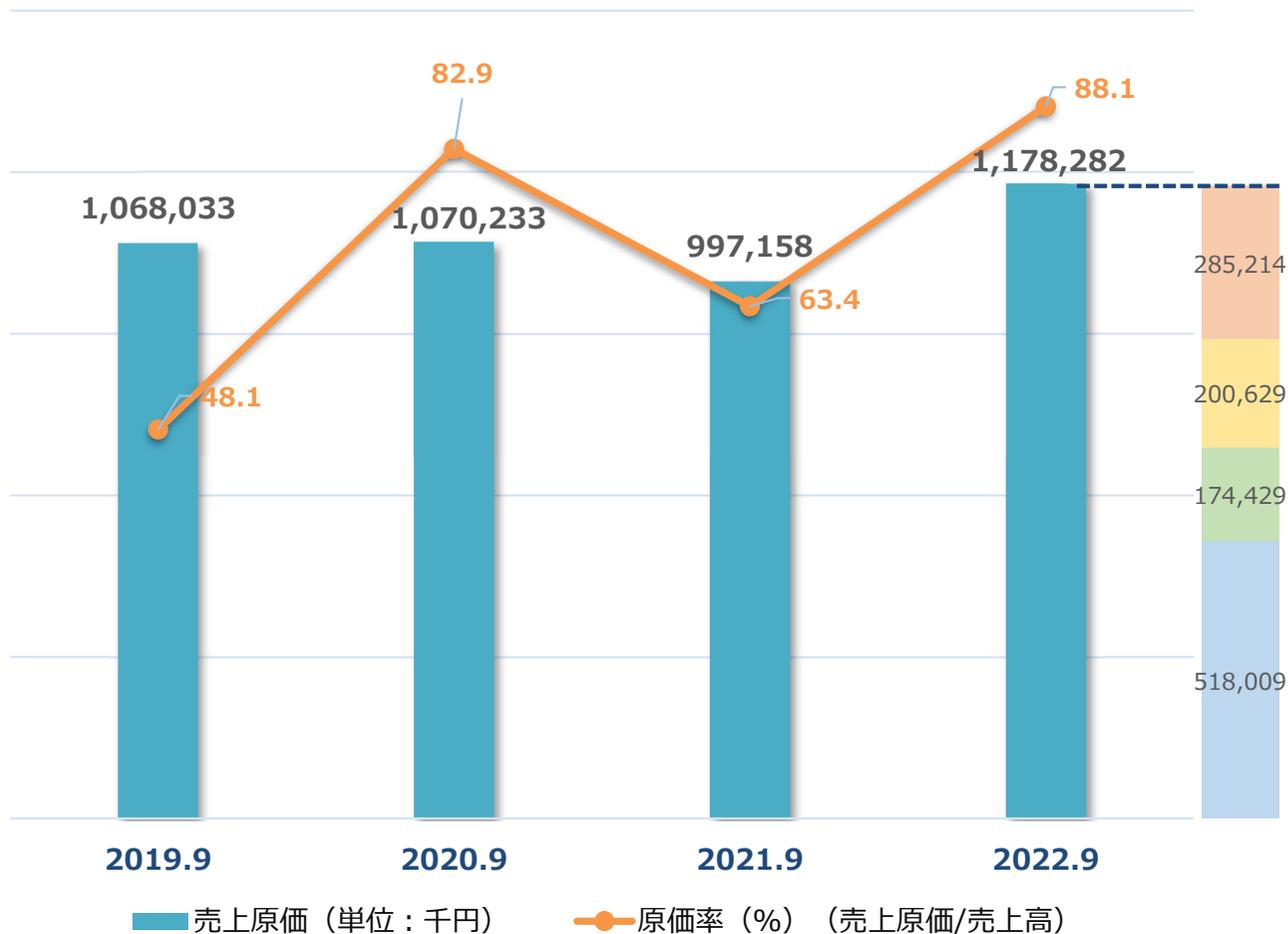
サービス名		サービス概要
セルフレジシステム		<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様ご自身で会計を行うシステム</li> <li>人材不足・人件費高騰・働き方改革等の問題に対して、店舗のセルフ化を促進</li> </ul>
POS代行集信サービス		<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗に設置したPOSの情報を、本部や事務所に代わって当社「AFS集信技術センター」が、オンライン集信。集信後、専用サーバーで各種集計／加工／分析されたデータを即時にお客様にフィードバック</li> </ul>
αネットイントラネット業務システム		<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
	MAPマーケティング支援システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>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/商圈分析データ）を提供</li> </ul>
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"> <li>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</li> </ul>
	「オーダーショット」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	「Handy shot」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	「テーブルショット」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
WWWサーバーサービス		<ul style="list-style-type: none"> <li>テイクアウト店舗での注文から会計まで、お客様ご自身で完結(券売機としても利用可)</li> <li>店舗運営の完全DX化を実現し、人材不足・人件費抑制問題を解消し、顧客満足度も向上</li> <li>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。</li> </ul>
サービスショット		<ul style="list-style-type: none"> <li>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ロボットの提供・運用支援</li> </ul>
ウイルスゲート・ショット		<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲート型の除菌ミスト噴霧器</li> <li>100V電源があれば、どこでも設置可能</li> <li>店内・館内の入り口で全身の除菌・抗菌で、ウイルスの侵入・感染リスクを防止</li> </ul>

# 売上原価の推移

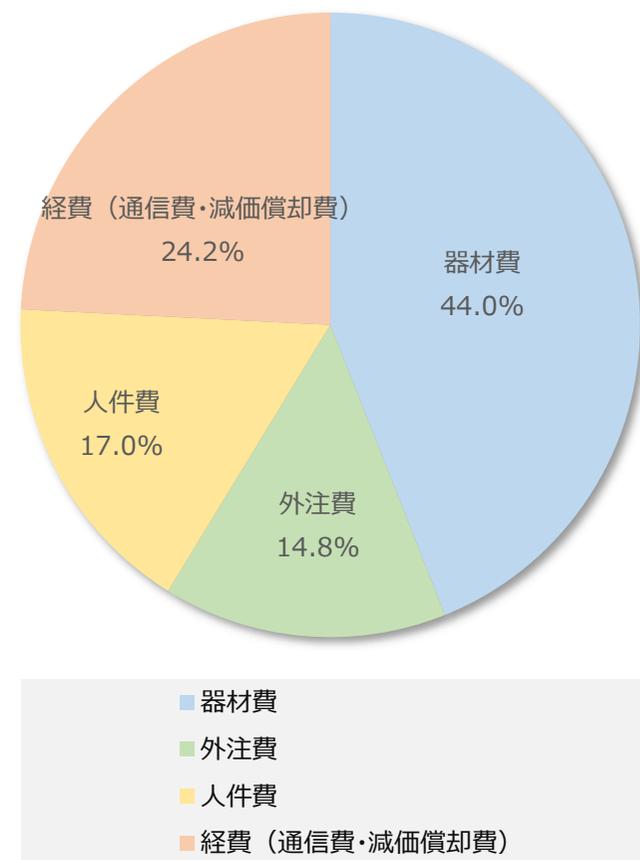
2020年9月期は、新型コロナウイルス感染拡大により長期的に飲食業界がダメージを負い、当社事業にも大きく影響したことから、人件費の削減・外注委託費のカット・その他経費の見直しを行いました。2021年9月期においても更なる見直しを行い、売上原価が減少（前事業年度比 6.8%減）する結果となりました。

2022年9月期は、コロナ禍の影響により保守的に棚卸資産評価損130,574千円を器材費に計上し、売上原価1,178,282千円となり前事業年度より増加（前事業年度比 18.2%増）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 (2022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。

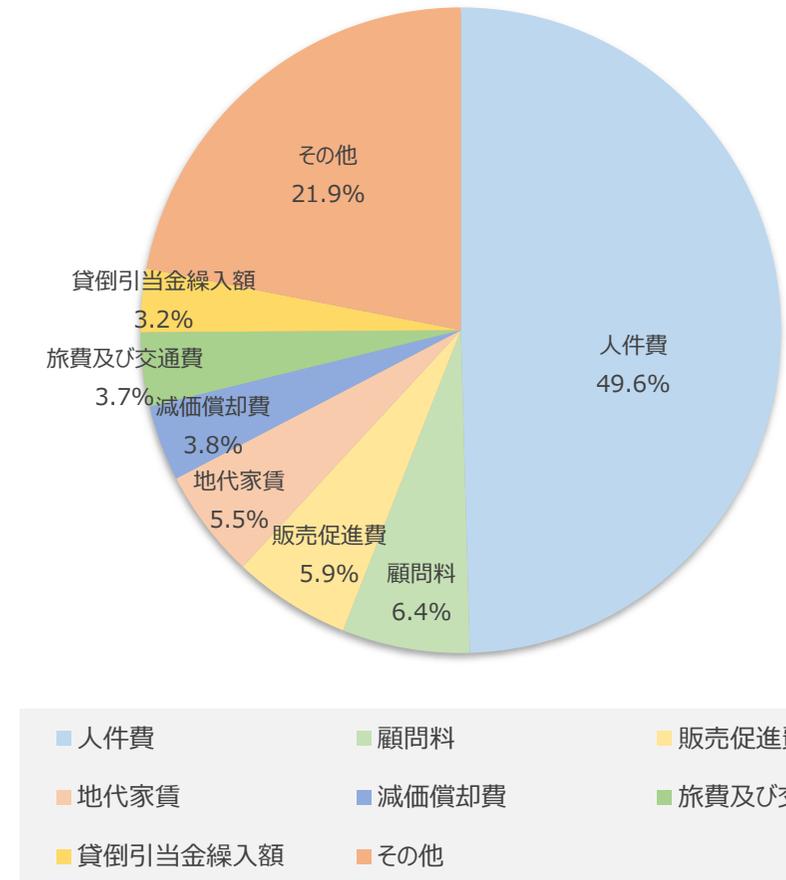
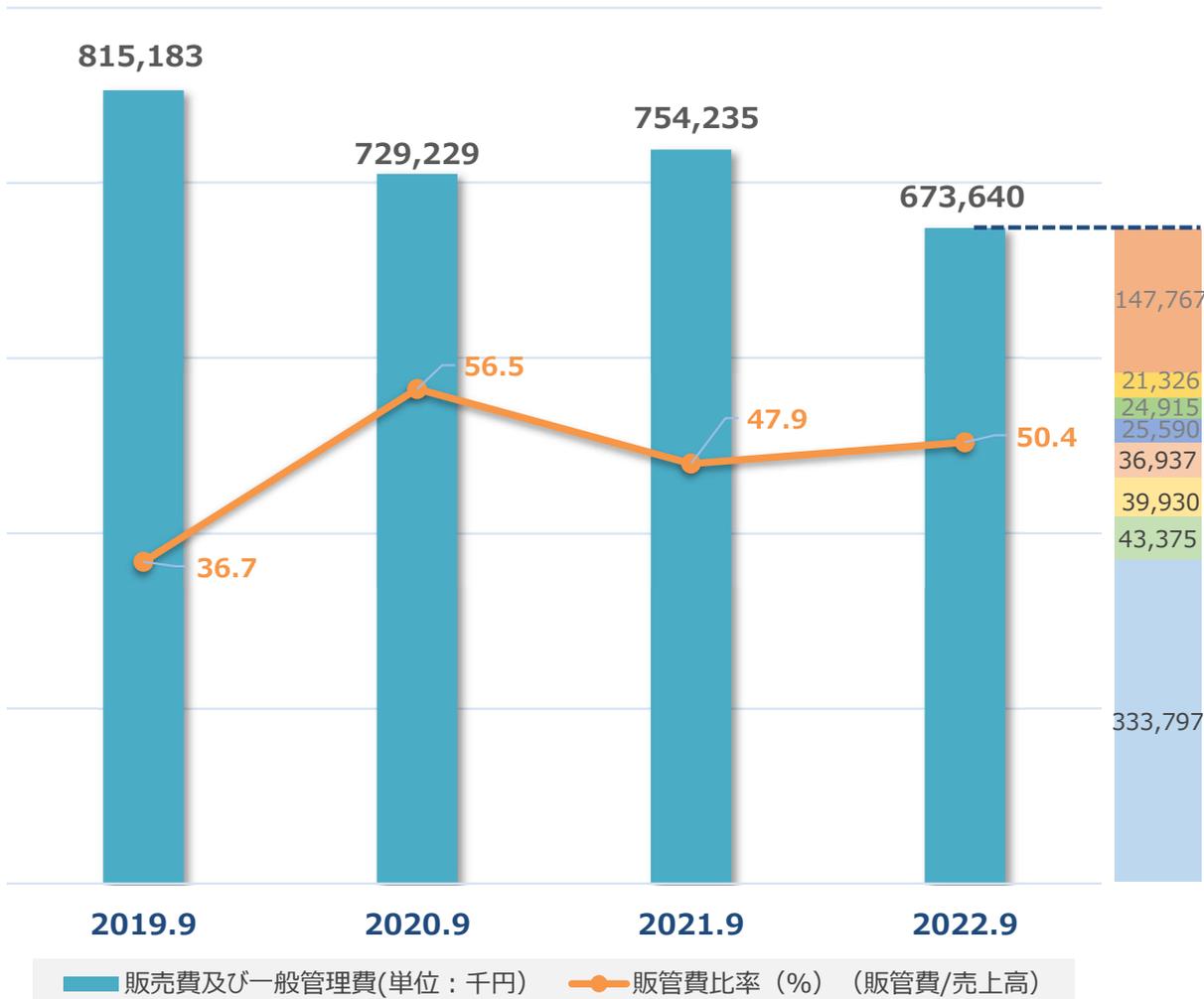
# 販売費及び一般管理費の推移

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10.5%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。

2022年9月期においても、新型コロナウイルス感染拡大が大きく影響したことから、人件費・販売促進費・外注費用など削減を実施し、販売費及び一般管理費673,640千円となり前事業年度より減少（前事業年度比10.7%減）する結果となりました。

販売費／一般管理費及び販管比率

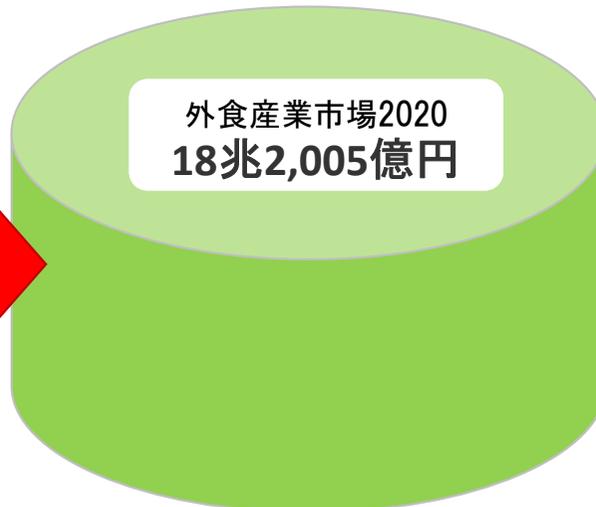
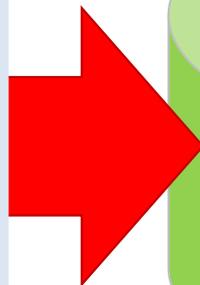
販売費及び一般管理費の構成比率（2022年9月期実績）



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



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。



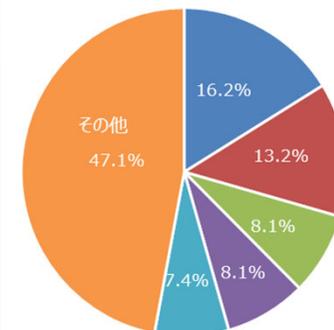
## 市場占有率

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) ... ▶



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。

**当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」店舗運営が可能です。**



# 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

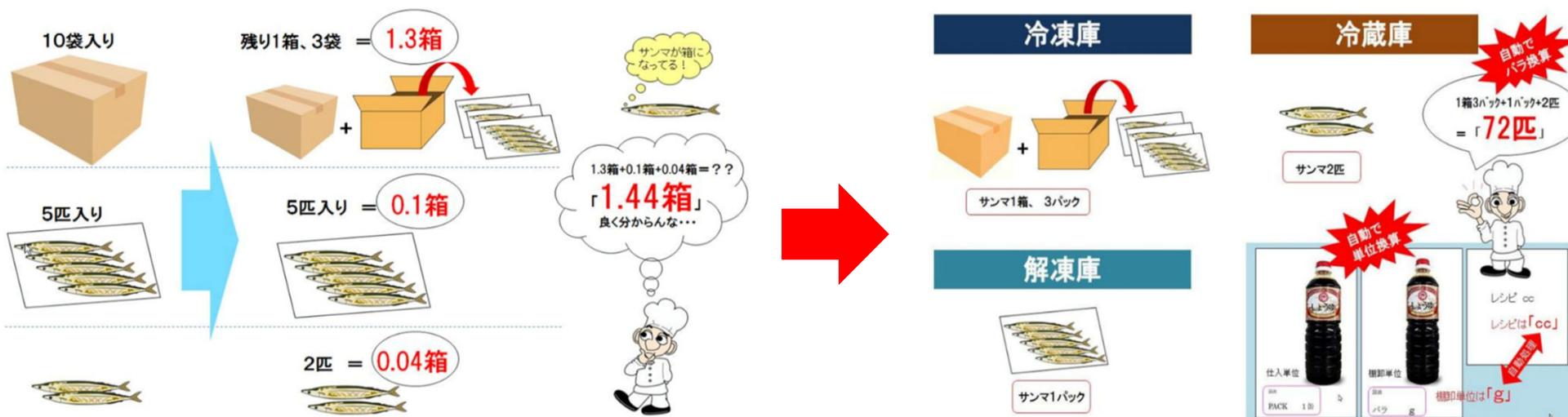


[問題点]  
 「勘」による発注で、過剰発注・過剰在庫が発生しやすく、不正の温床にもなりやすかった



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。

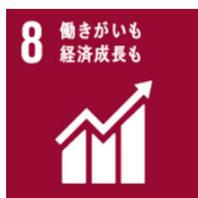
## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



- 過剰発注による賞味期限切れ、廃棄などのフードロス、根源的に削減することに貢献しています。



- 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、CO<sup>2</sup>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。



- 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。



- 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。



- 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・つかう責任において、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。2022年8月より新しいロボット「a8号機」がラインナップに加わり、更に配膳AIロボット「サービスショット」の販路拡大に取り組んでおります。

## 配膳AIロボット サービスショット ~配膳AIロボットラインナップ化~



a1号機 (左: 標準 右: デザインカッティング可能)

a2号機 (左: 標準 右: カスタマイズペイント可能)

a3号機

a8号機 (左: 開放型 右: 密閉型)

# 自社製品・サービスの開発・検証を兼ねたカフェ・レストラン運営

ALPHAX FOOD SYSTEM®

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。

なお、当ホテルは、2023年7月末を目途に、宿泊・温泉事業を譲渡することを予定しておりますが、当ホテル内のカフェ、レストランについては、ASP/パッケージシステム事業、システム機器事業および周辺サービス事業のトータルシステムの実践運用施設として、自社製品及びサービスの実証実験を兼ねているため、当社において運営を継続いたします。



—— 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

# 事業計画見直し前後の差異

(単位：千円)

2021年12月2日 公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			コロナ禍対策製品 関連事業	ホテル関連事業	
					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			
2022年9月期 (計画)	2,900,000	300,000	255,000	178,000	2,432,000	1,168,500	961,000	302,500	415,500	52,500
2023年9月期 (計画)	2,800,000	400,000	350,000	245,000	2,162,000	1,390,100	560,600	211,300	530,000	108,000
2024年9月期 (計画)	3,100,000	500,000	450,000	315,000	2,408,000	1,414,700	728,000	265,300	530,000	162,000
2025年9月期 (計画)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

## 2022年5月12日業績予想の修正

2022年9月期 (計画)	2,020,000	144,000	99,000	82,000	-	-	-	-	-	-
---------------	-----------	---------	--------	--------	---	---	---	---	---	---



2022年12月28日 公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			コロナ禍対策製品 関連事業	店舗ショールーム 事業	
					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			
2022年9月期 (実績)	1,336,715	△515,207	△553,198	△598,881	1,283,739	745,925	494,578	43,235	-	52,975
2023年9月期 (計画)	2,900,000	200,000	160,000	129,000	2,102,700	1,758,200	260,500	84,000	762,500	34,800
2024年9月期 (計画)	2,800,000	400,000	350,000	245,000	2,162,000	1,390,100	560,600	211,300	530,000	108,000
2025年9月期 (計画)	3,100,000	500,000	450,000	315,000	2,408,000	1,414,700	728,000	265,300	530,000	162,000

2022年9月期 (実績)	新型コロナウイルス感染拡大による物流網の停止や半導体不足により、当社店舗システム機器「FOODa4000」、テイクアウト精算機「テイクショット」の入荷の遅れにより、納品が遅延し売上計上が遅れた。配膳・除菌 A I ロボットの発注及び納品についても同様に、上海のロックダウンによる納品の遅れ、半導体不足などの影響もあり、当該ロボット製品販売の在庫確保が進まず、売上計上が大幅に遅れ、売上高に大きく寄与する予定であった機器販売の遅延が大きな要因となり、減収減益になった。2022年5月12日公表の業績予想修正値の売上高から683,285千円 (△33.8%) 減。以上の理由により、2022年9月期の計画が、翌期にずれ込むことになった。
2023年9月期 (計画)	2022年9月末までに納品ができなかったASP/パッケージ事業、店舗システム機器 (システム機器事業)、テイクショット (コロナ禍対策事業) や配膳・除菌 A I ロボット (コロナ禍対策事業) などの製品が確保できる対策を行ったことにより、納品が可能になり売上高は、前回公表時から100,000千円 (3.5%) 増。当期は原価高を想定した計画。ASPサービス事業は、前回公表時から59,300千円 (△2.7%) 減。コロナ禍対策製品関連事業は、テイクショットのみの受注残により納品されることにより前回公表時から232,500千円 (43.9%) 増加。店舗ショールーム事業は、店舗売上のみとなり前回公表時から73,200千円 (△67.8%) 減。
2024年9月期 (計画)	2024年9月期においては、店舗システム機器の受注残がほとんどなくなり通常水準とし、売上高は、前回公表から300,000千円 (△9.7%) 減。ASPサービス事業は、前回公表時から246,000千円 (△10.2%) 減。コロナ禍対策製品関連事業は、前回公表時から変更なし。テイクショットと店舗システム機器は一括受注が多く、テイクショット以外をシステム機器にカテゴリ変更。店舗ショールーム事業は、前回公表時から54,000千円 (△33.3%) 減と計画自体は、前回公表時の2023年9月期の計画をスライドだが、FC展開が進むことにより2023年9月期計画より売上増。
2025年9月期 (計画)	2025年9月期においても、2024年9月期の計画からの緩やかな回復と見ており、前回公表の2024年9月期の計画をスライド。

※ホテル関連事業は、不動産・宿泊事業売却のため、2023年9月期はホテル内の実証実験店のカフェ・レストラン売上のみとなっており、店舗ショールーム事業として事業名称を変更いたしました。以降の期については、これまで通りFC店舗展開による売上としています。

# これまでの業績及び今後の業績計画

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、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・除菌AIロボットは、上海のロックダウンによる入荷停止や半導体不足による店舗システム機器「FOODa4000」など入荷の遅れにより、2021年9月期から更なる計画の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、これまでの事業計画を継続し、前事業年度に発生した製品の納品遅延の対策を行い、製品を確保し、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。

(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
<b>A S Pサービス事業</b>	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

※ホテル関連事業は、2022年11月29日に公表の通り、所有ホテルの不動産を売却しておりますが、ホテル内の実証実験店のカフェ・レストラン運営は継続するため、店舗ショールーム事業として事業名称を変更して、FC加盟直営店舗の売上のみとなっております。

※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に含まれます。

※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、コロナ禍対策として投入したテイクショットシステムの2022年9月期に実施できなかった受注残の納品（2022年9月末260百万円）を計画しているためです。この受注残のテイクショットの納品のほとんどは、オーダーショットと連携した納品になるため、そのオーダーショットの売上については、コロナ禍対策製品関連事業として、150台分の計上を計画しております。2024年9月期からの新規テイクショットの売上については、システム機器事業に計上いたします。

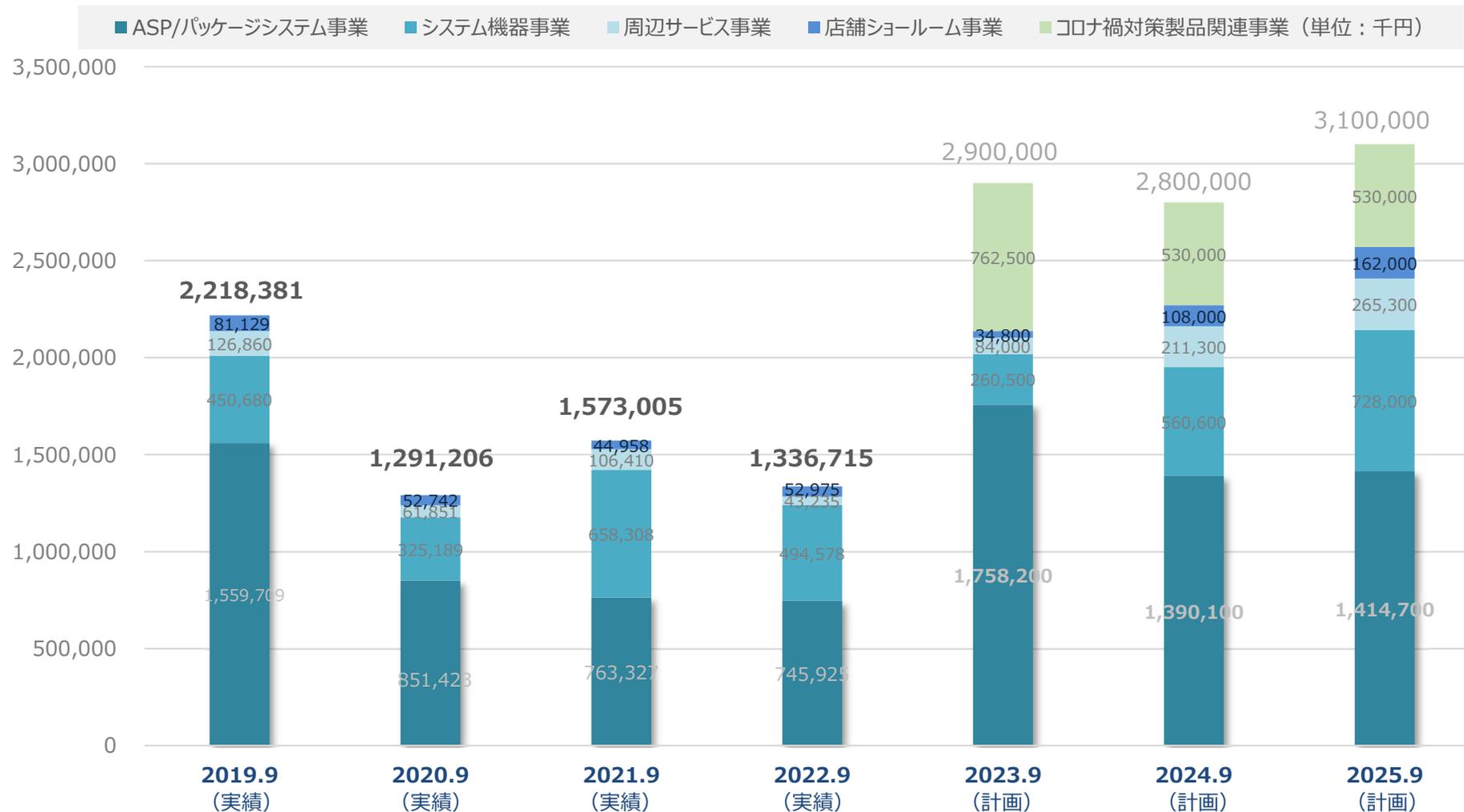
※2024年9月期以降は、これまでの水準としています。

# 今後の売上高推移計画

2021年9月期は、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り売上が減少しました。

2022年9月期においても、前事業年度と同様の状況が続き、さらに半導体不足による当社システム機器の納品遅延などにより大幅に売上が減少いたしました。

2023年9月期以降の業績は、2022年9月期までの受注残を納品することで回復と予測しており、その主な要因は、①配膳・除菌AI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に対する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。

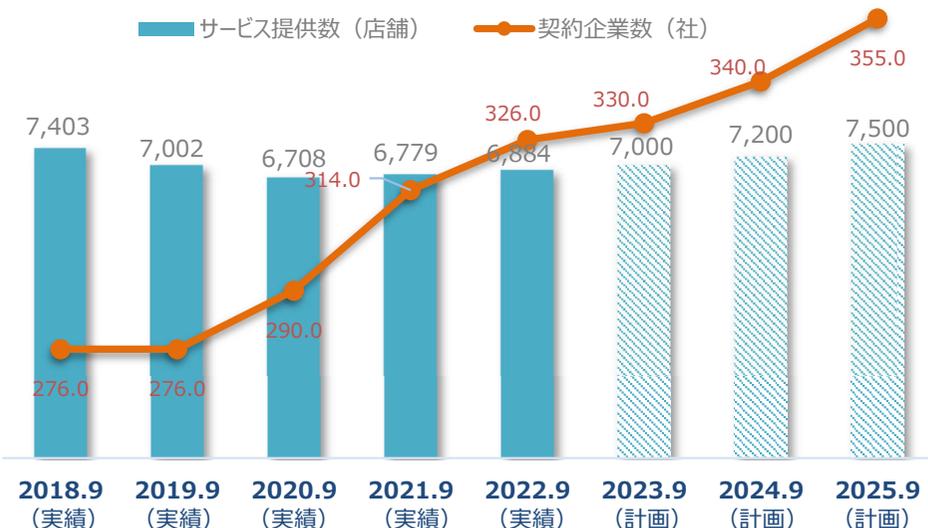


# 主な事業別推移計画

ASPサービス事業の主要事業のパッケージシステム事業、システム機器事業の中期計画推移グラフとなります。

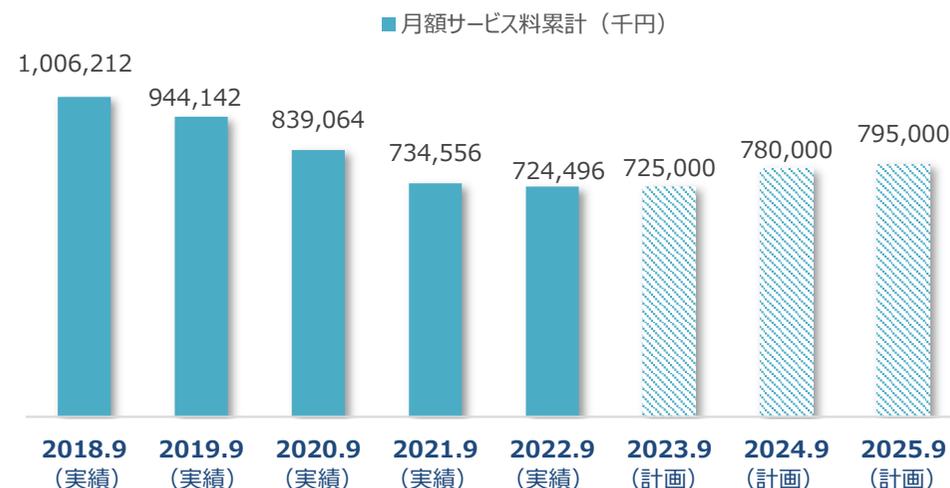
## ■ASP/パッケージシステム事業 ～サービス提供店舗数の推移～

2023年9月期のサービス店舗は、前事業年度から116店舗増、2024年9月期は前事業年度から200店舗増、2025年9月期は、前事業年度から300店舗増を順調に推移と計画しております。  
契約企業数は、チェーン店企業を主体とし、微増としております。

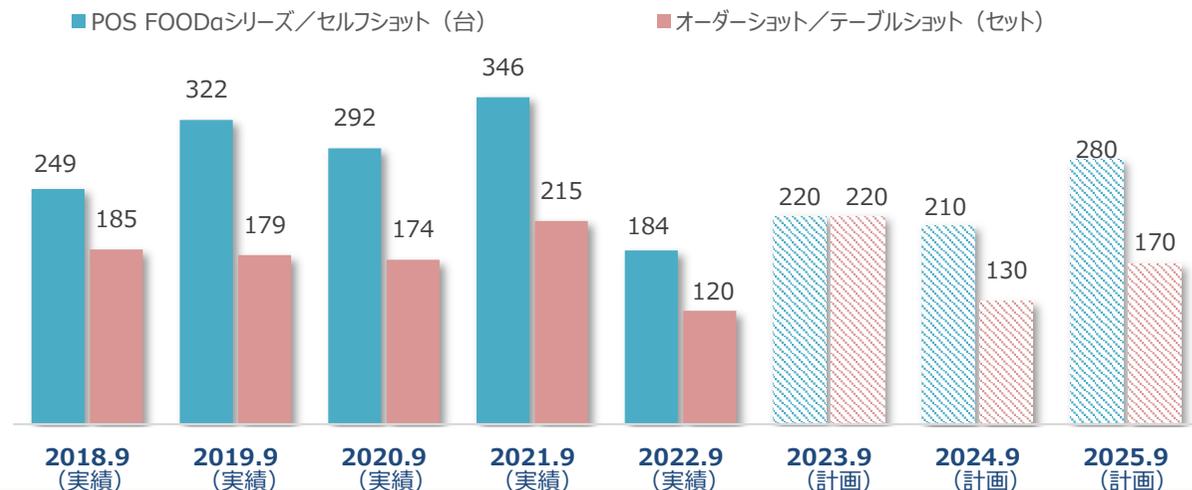


## ■ASP/パッケージシステム事業 - 月額サービス料の推移 -

2023年9月期は、POSレジ (FOODaシリーズ・セルフショット) やオーダーショットなどの前事業年度から、ずれ込んだ納品がされることにより、月額サービスも前事業年度から増加する予定です。  
2024年9月期以降は、これまでの水準として、計画しております。



## ■システム機器事業



2023年9月期は、POSレジ (FOODaシリーズ・セルフショット) やオーダーショットなど前事業年度から、ずれ込んだ納品を行い、納品台数が大幅に増加する予定です。  
なお、コロナ禍対策として投入したテイクショットシステムの納品のほとんどは、オーダーショットと連携した納品になるため、そのオーダーショットの売上については、コロナ禍対策製品関連事業として150台分の計上を計画しております。  
次期以降は、オーダーショットとの連携販売がほとんどであることから、システム機器事業に計上しております。

2024年9月期以降は、これまでの水準として、計画しております。

当社は、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／粗利比率から、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を実行しなければならないと考え、**4つの観点を新たに設定し**、マーケットを補充し展開することを「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて公表（2021年12月2日開示）いたしました。2022年9月期においては、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・除菌AIロボットは、上海ロックダウンによる入荷が遅れ、さらに当社メイン機器である「FOOD a 4000」においても、半導体不足により入荷されなという事態となり、当初の計画が翌期2023年9月期にずれ込む結果となりました。2023年9月期以降においては、前期に期ズレの要因となった製品の入荷の遅延および在庫確保の対策が可能になったため、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、これまでの事業計画を実行して参ります。

～事業計画の各施策の2022年9月期進捗状況～



## 「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

- 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  
34ページ参照
- 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  
35ページ参照
- 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  
36ページ参照
- 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  
37・38ページ参照

### 「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

大手外食チェーンをターゲットとした「飲食店経営管理システム®」自動発注システムの販売は、好調に推移しましたが、フランチャイジー募集において、ベースとなるASPサービス事業が、半導体不足等の影響でメインとなる店舗システム機器「FOODa4000」の入荷が遅延する状況が続く、顧客への納品がストップする状態となりました。2022年11月よりメインとなる店舗システム機器「FOODa4000」の入荷も再開されており、さらに在庫の安定化を図るため、どこでも調達可能なWindows PCに「FOODa4000」の機能を搭載した、「FOODa4100」を発売し、自動釣銭機においてもグローリー社以外の機種にもプログラム対応し、段階的に挽回を図っております。

### 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

昨今、財務や給与を無料でクラウドサービスしている会社が台頭してきており、そのユーザーの3割程度が小規模な飲食店/小売業のユーザーとされています。当社はそうしたサービス会社と独占的な提携をし、システム連動することで、小規模な店舗数のお客様もシームレスに獲得して行こうと考えております。まずは、2022年9月期の下期で自社採用し、連携を進める予定でしたが、メインシステム機器「FOODa4000」の入荷が遅れたことから、延期となりました。2023年9月期の下期より計画通り、連携を推進して参ります。

### 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

配膳・除菌AIロボット「サービスショット」は、上海のロックダウン等の影響により当社への入荷がストップする状況となり、顧客への納品もできない状況となりました。2022年8月より空輸ができ、安定した入荷ができるメーカーのロボット「a 8号機」に変更し、製品確保が安定化したことにより、受注・引き合いも順調に推移しております。ウイルスゲート・ショットについては、飲食店以外への学習塾チェーン等への販売も行いました。その後、追加のロット発注が困難となり、ペースは落ちておりましたが、今後半導体の影響を十分考慮した増産により、販売拡大が見込まれるものとなっております。

### 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

上記の理由により、ストップしていたAIロボット「サービスショット」やナノプラチナ液の販売については、「a 8号機」が2022年8月に発売以来、他業種からの引き合いも好調であり、今後、販路拡大に推進して参ります。

### 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

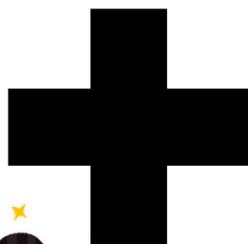
大手飲食チェーンの販売は、受注できれば大きなメリットとなるものの、商談が長くなることが多く、予算が立てにくいところもあるため、この営業施策と合わせて、現在当社製品のフルスペックで営業稼働させている、マスターズカフェのフランチャイズ（以下FC）募集を積極的に推進することで、コンスタントに自動発注システムやシステム機器一式を販売できるようにしていきたいと考えています。

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、当社隣接の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の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申込みがりましたが、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。このように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、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



## 直販営業

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

レジや非接触機器      完全自動発注      配膳ロボット

セルフショット      ガードショット

# 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、営業方針を変更して新規と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。

現在、当社の月額サービス取引の70%を占めているお客様は、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。

大手  
チェーン

中堅  
チェーン

個店  
新規店舗

個店  
取り込みへ

日経MJ全面広告



自動発注セミナー



新商品発表会



効率的な  
訴求

無料の業務サービス会社との  
システム連携

利用者への広告

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のウイルスゲート・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2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。

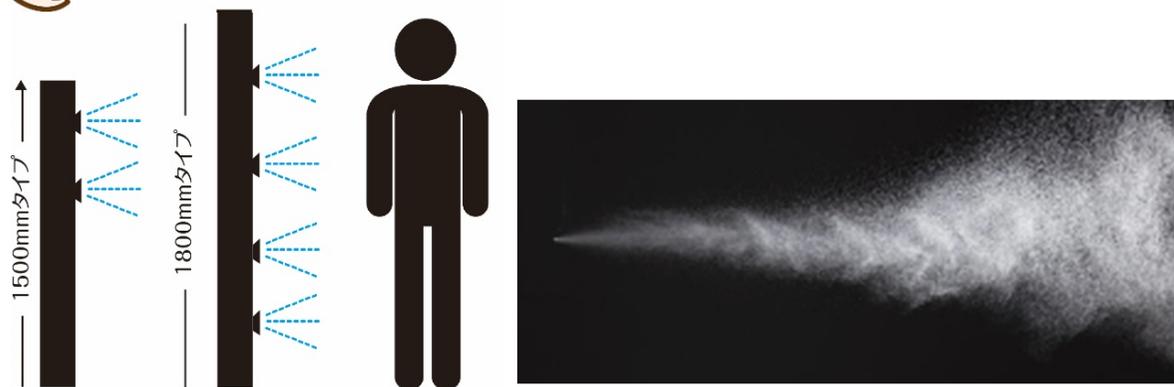
## ■除菌シリーズのラインナップ化■

### 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。

## ■サービスショ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■

除菌AIロボットやウイルスゲート・ショットの「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

配膳AIロボット「サービスショットα8号機」は、2022年8月の発売以来、大変好調な動きを見せております。コロナ渦で更に人手不足が深刻化している外食業界においては、特に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も様々な競争優位性を持っており、今後もこの流れはより顕著に、加速していくと考えております。加えて、配送ニーズや除菌ニーズがある他業界にも販路を拡大していく傾向がみられております。また、当社のシステム機器やシステムソフトと連携させることで、ロボット単体では得られないトータルシステムの効果・メリットを提案できる点も更なる競争優位を保つ大きな要因となりますので、今後はロボット連携にも、より注力して参ります。

## さらなる優位性の確立

### 推進ターゲットの拡大

飲食店用ロボットとして

さらに! +

配送ロボットとして  
(工場・商業施設)

除菌ロボットとして  
(病院・介護施設)

ポーター(バックヤード配送)  
ロボットとして  
(ホテル・旅館など)

新登場

α8号機

2022年8月販売開始



### ロボット連携の拡大

#### 店舗情報システム機器との連携

- ロボット呼出し機能
- 会計連動
- 下げ膳リクエスト…等
- 勤怠集計管理システム
- POS売上データ

ロボットを加味した人時生産性や  
適正シフト、売上に応じたロボットの  
稼働状況の把握等



#### ◆ロボット単体での優位性(現在)

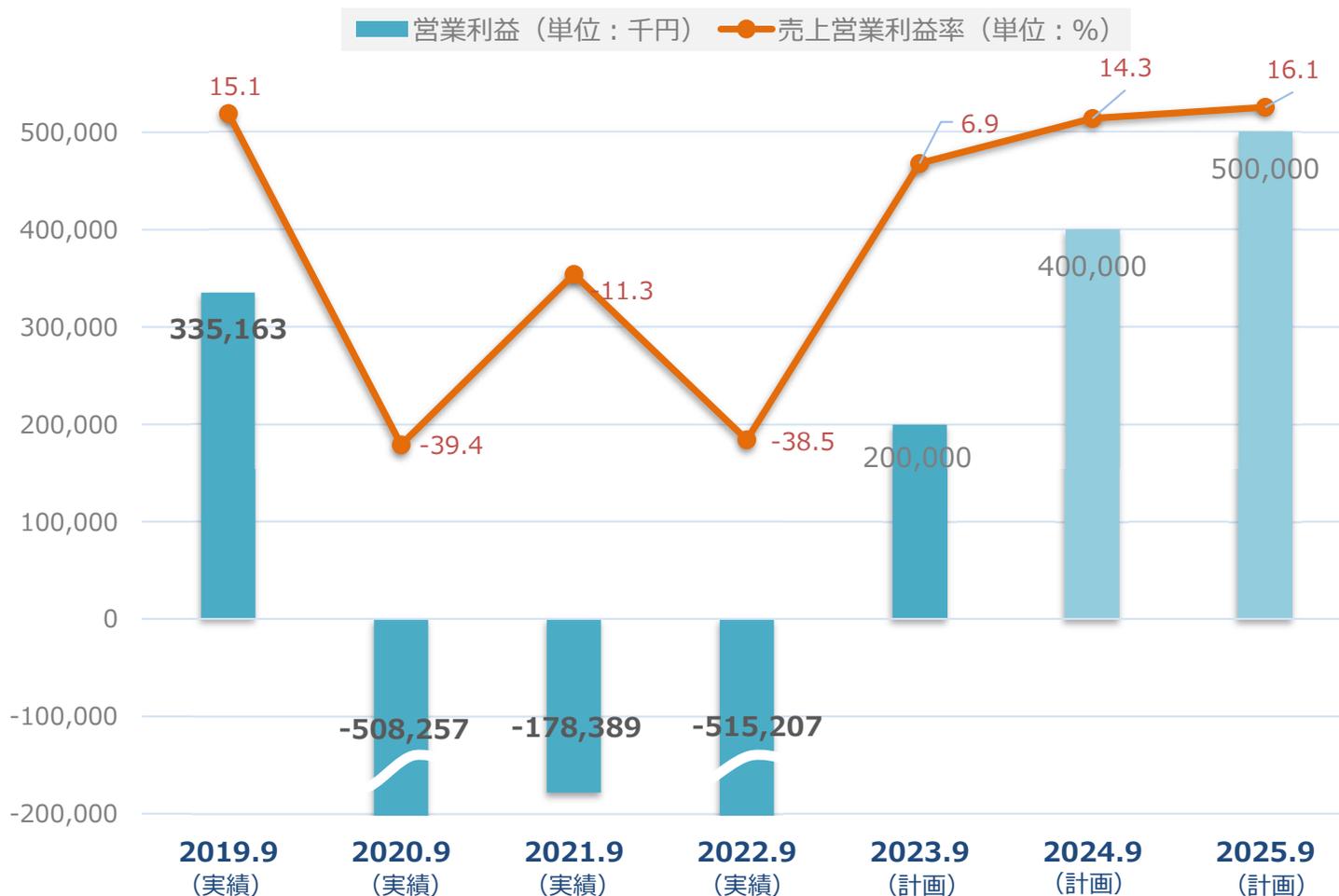
- ・一定走行でない、走行環境に合わせたハイブリット走行
- ・他社凸凹0.5cm以下<当社凸凹1.0cm以下
- ・配膳・下げ膳だけではない活用方法

# 今後の営業利益推移計画

2021年9月期は、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月期においても、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、予定していた主力システム機器のPOSレジ「FOODa4000」が入荷されず、顧客への納品ができなかったことなどが大きく影響し、3期連続の赤字になりました。

2023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。今後の事業計画の施策の詳細につきましては、34ページ～38ページをご参照ください。



## 2023年9月期以降の営業利益推移回復の主要要因

- 1 配膳ロボットや噴霧型除菌ロボットの出荷台数の増加により粗利の高い、月額サービス料金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・ショットの拡販が進むことによるサプライ品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、事業計画の各施策の達成のため、以下の取り組みで受注推進の強化を図ります。

取り組み①：自動発注システムの受注強化を行うことで、必然的にセルフレジの受注に繋がり、システム機器事業の売上拡大に推進します。

取り組み②：当社のほぼすべてのサービスは、当社データセンター経由のサービスであり、災害や電力送電線が切断された場合も影響がないことは大きなメリットとなるため、強いデータセンターを武器に受注・売上拡大に推進します。

取り組み③：配膳・除菌AIロボットのラインナップ化したことで、ユーザーの選択枝も広がり、受注・販売拡大に推進します。

取り組み④：現在は、売上計画には含んでおりませんが、将来的に将来の売上増の展開を目標としております。

取り組み⑤：海外展開をしているチェーン店に対応するため「飲食店経営管理システム®」の多言語化を進め、自動発注システムの更なる受注拡大に推進します。

## 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

特許取得

「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

継続

## ② 新データセンターの本格稼働 災害時に強いセンターに

「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 前期投入の配膳AIロボット（特にα8号機）の予想外の引き合いで、さらなる強化

配膳AI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 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）

当社は、株主の皆様への利益を重要な経営方針の1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

配当性向30%を基本方針とした、安定的かつ継続的な配当ができる収益体質の改善に努めて参ります。

## ②. 株式の分割

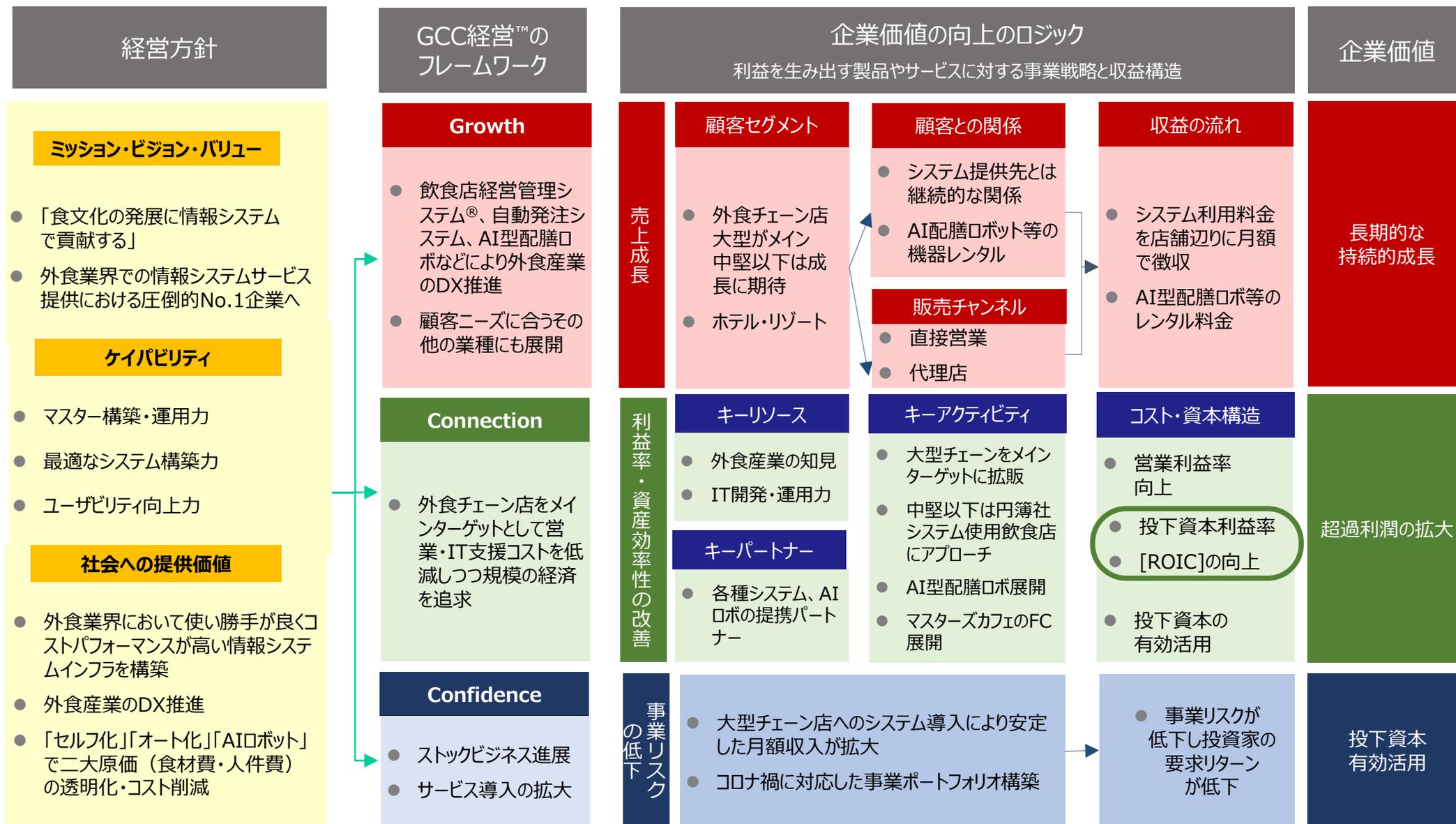
今後、企業価値を上げ、株式分割を定期に実施できるように考えております。

## 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. 隣接ホテル・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、2020年9月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、販売店や営業拠点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
- 売上の減少

- 調達先の連携強化
- 納品予定レンジの精度向上

調達先との連携を強化し、最新の情報を把握して納品予測の精度を向上する。調達先の新規開拓や、汎用製品に対応したプログラム開発で対応する。

**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
- 売上の減少

- 継続的な採用活動
- 体系的なプログラムの導入により早期戦力化

継続的な採用活動を行い、有能な社員の確保に努めるとともに、離職防止に向けて福利厚生などの制度面の継続的な見直しを行う。社内教育プログラムを確立し、早期戦力化になる人材育成に努める。

**債務超過**

—

- 信用の低下
- 上場廃止のリスク

- 所有不動産の売却や増資による資金の確保
- 業績改善への対応

所有不動産の売却の実施や、増資で資金の確保を行い、市場回復を見据えた収益を確保し、早期改善を目指す。詳細は、次ページをご参照ください。

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、発生の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。

当社は、2022年9月期事業年度において、長期化する新型コロナウイルス感染症の影響を受け、420百万円の債務超過となり、上場維持基準の純資産の額が正であることに抵触しております。

2022年11月14日に公表しました「債務超過解消に向けた計画について」に記載のとおり、事業面及び財務面での安定化を図り、持続的な収支の改善を図るとともに、資本増強に向けた施策を推進し、当該状況の解消・改善に努めて参ります。

なお、2022年9月期の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、上場維持基準（純資産）に係る改善期間が、1年から2年に延長されます。

## ①. 業績改善

- ・2022年9月期の売上減に多大な影響を与えた主力システム機器のPOSシステム「FOOD α 4000」の入荷遅延については、どこからでも調達出来る Windows PCにソフトウェア対応した、「FOOD α 4100」（2022年10月19日リリース）を開発したことにより、今後は店舗システム機器の在庫確保も安定化され、遅れていた顧客への納品、新規受注を推進拡大していく。
- ・コロナ禍においても売上／粗利が確保できる、配膳・除菌AIロボットや除菌ゲート（ウイルスゲート・ショット）は、2022年8月より製品の確保ができており、今後は、受注・引き合いが伸びている工場やドラッグストア、学習塾チェーンなどの外食業界以外の業種にも販路を展開し、売上の拡大を目指す。

## ②. 財務体質の改善

- ・所有ホテルに係る不動産の譲渡（2022年11月29日開示）
- ・当社の柱となるASPサービス事業に経営資源を集中するため、ホテル宿泊・温泉部門を2023年7月に事業譲渡を予定
- ・第三者割当増資の実施



以上の資本増強策および事業計画の施策遂行による収益改善により、  
2023年9月期末での債務超過解消を目指しております。

※今後におきましては、事業年度末日で債務超過の解消が確認されるまでの間、四半期ごとに当該取り組みに関する報告を実施させていただきます。

## ■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12月頃に開示を行います。

