



証券コード3814

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023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会計システム
- 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
- AIサービス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（サービス提供店舗数の推移）
- 主な事業別推移計画（月額サービス料の推移）
- 主な事業別推移計画（システム機器事業POS・ODS販売数の推移）
- 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
- 除菌ニーズへの継続アプローチ及びAIサービスロボットの拡充・省人化ニーズへの対応
- 業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入
- 2022年以降投入した当社のAIサービスロボット群
- 当社ロボットの優位性（ハード・ソフト）の強化推進
- 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
- 債務超過の解消について

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く、
私たちの姿勢を示すものです。

社是

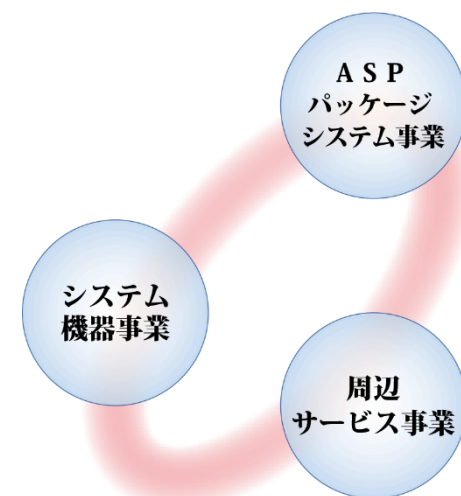
我々は、食文化の発展に情報システムで貢献します。

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36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	9億531万1,545円 (2023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・検証を兼ねたカフェの運営
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	90名※ (2023年9月30日現在 ※嘱託社員を含む)
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。

当事業年度におけるわが国経済は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつある中、緩やかな持ち直しが続いている一方で、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引締め等による世界的な景気後退懸念など、依然として先行き不透明な厳しい経営環境が続いております。

このような状況下、当社は、創業時より一貫し、外食企業を中心とした顧客に対し、利益追求のための食材ロス削減を実現する「飲食店経営管理システム®」シリーズ、人件費の最適化や生産性を高めるための勤怠集計管理システム「Timely」を主力に「食材費」・「人件費」の二大原価の透明化を掲げたシステムをASP/パッケージシステムで提供すると共に、業界に特化したPOSシステム、オーダーリングシステム、周辺サービス等を通してトータルソリューションシステムを提供しております。

その結果、売上高は1,780,779千円（前事業年度比33.2%増）と増収となりました。利益面に関しましては、営業利益56,736千円（前事業年度は営業損失515,207千円）、経常利益32,760千円（前事業年度は経常損失553,198千円）、当期純利益104,907千円（前事業年度は当期純損失598,881千円）と増収増益となりました。

第31期（2024年9月期）においては、当社の主軸である基幹システム「飲食店経営管理システム®」シリーズのインサイドパッケージと「FOOD GENESIS」クラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドの販売に注力し、利益率改善を目指していきます。また、水平展開として、AIサービスロボットを通して代理店施策を行い、直販営業だけにたよらない体質に改善し、販売代理店の拡大にて売上規模を伸ばしてまいります。特に配膳ロボットは、当社の外食産業向けシステムとの連携を二次開発で対応し、利益向上を目指してまいります。

第31期（2024年9月期）の通期業績見通しにつきましては、何年もコロナ禍を繰り返してきたことや人手不足も伴い不透明なこともあるため、保守的に売上高2,000,000千円、営業利益120,000千円（前期は営業利益56,736千円）、経常利益160,000千円（前期は経常利益32,760千円）、当期純利益88,000千円（前期は当期純利益104,907千円）を見込んでおります。

なお、当社はサステナビリティとして、主軸製品である「飲食店経営管理システム®」の販売を通じて、食材ロスの削減により地球環境改善の「環境保護」の取り組みにかかわり、さらに、特許を取得しています拡張機能「自動発注システム」では、食材発注の自動化や棚卸集計の自動化、そして配膳AIロボットも含め、社会の生産性や労働環境の改善につながる取り組みを通して、持続可能な社会をつくるために外食産業の情報システムインフラ企業となることを目指し取り組んでまいります。

引き続き業務改善に取り組み、持続的な収支の改善を図るとともに、経営体制及び営業体制の効率化と強化を図り安定した業績及び健全な経営基盤の構築に努めてまいりますので、今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろ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

- ・ 新型コロナウイルス感染拡大で苦境に立たされた3年間を乗り越え、「5類」に引き下げられコロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつある中、緩やかな持ち直しが続いている一方で、世界的なエネルギー・食料価格の高騰や欧米各国の金融引締め等による世界的な景気後退懸念など、依然として先行き不透明な厳しい経営環境が続いている。

当社の取り組み

- ・ 主軸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にしている。
- ・ コロナ禍対策製品から人手不足対策製品へと位置づけとなった新規事業のロボット(配膳・除菌等)の販売については、外食市場向けの独占販売契約を締結した当社呼称α8号機(アルファエイト)の二次開発および拡販に注力しながらも製造業などへの配送ロボットとして、水平展開を行っている。

財務パフォーマンス

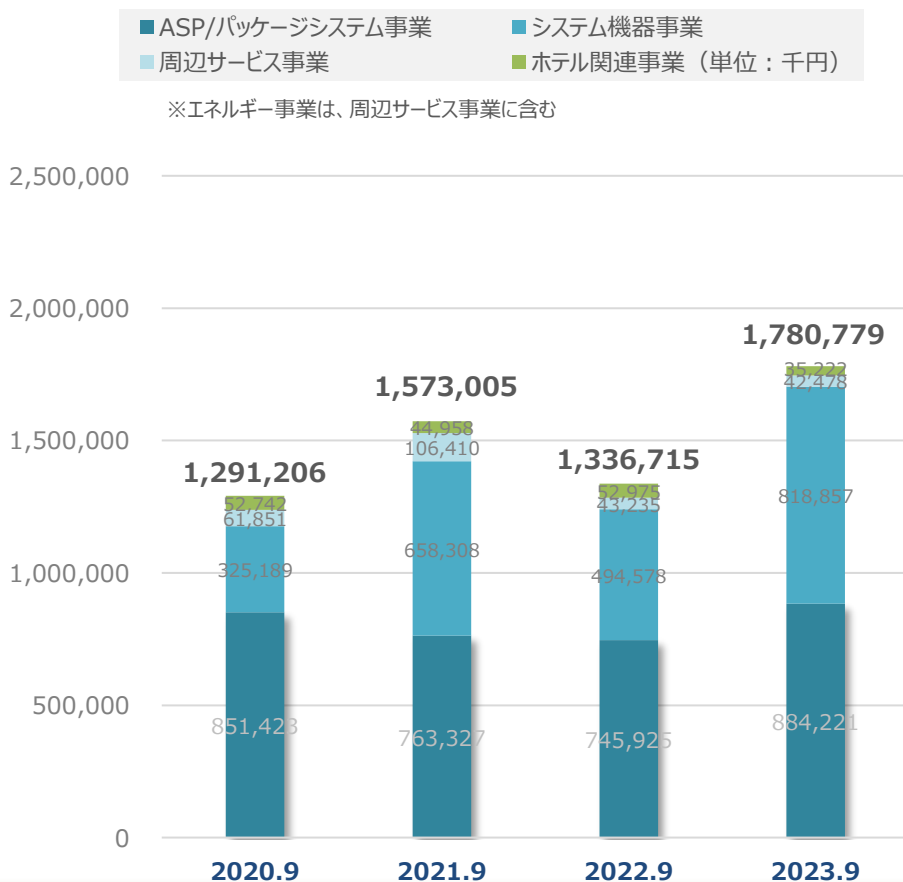
- ・ 売上高は1,780百万円、当期純利益104百万円、増収増益となる。
- ・ これまでのAIサービスロボットの二次開発費用5,280千円の償却および関係会社株式評価損19,999千円の特別損失の計上を行い保守的に12,291千円の在庫評価減および増資による租税公課20,967千円の計上を行う。

事業別売上高の推移

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AIロボットの発注及び入荷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。

2023年9月期の売上高は、前事業年度において半導体不足で入荷が遅れていた POS システム「FOODa4000」の入荷の再開や調達がしやすいWindows PCに当社会計機能を装備した「FOODa4100」を販売開始したことにより安定的な在庫を確保することができ、前事業年度までの2年間保留となっていた店舗システム機器の入れ替え・納品が進みました。店舗システム機器の納品が進んだことに伴い「飲食店経営管理システム（R）」「自動発注システム」「FOOD GENESIS」「勤怠管理システムTimely」の基幹システムやカラオケシステム等の導入が進みました。また、新型の配膳AIロボットa8号の市場投入により、当該顧客が甚大なる人手不足により店舗の営業優先となっているため納品が予定通りとはいかないもののほぼ順調に推移し、売上高1,780,779千円（前事業年度比33.2%増）と増収となり前事業年度を上回る結果となりました。

（単位：千円）



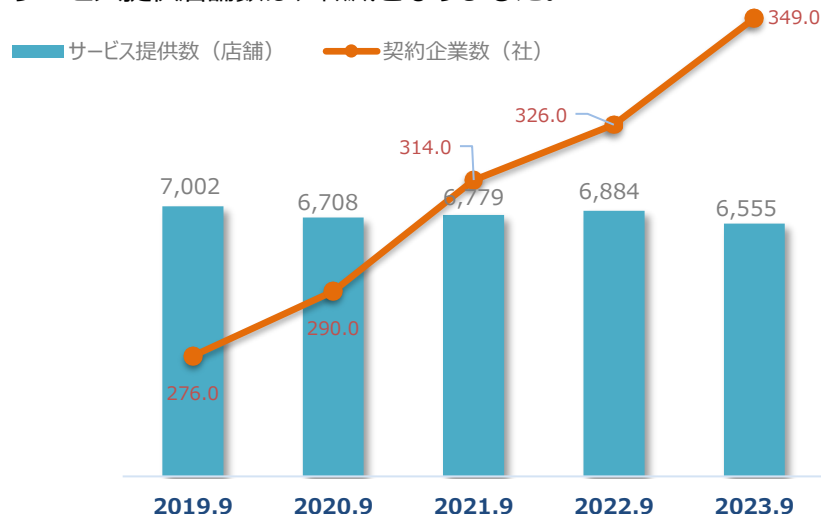
項目	2020年9月期 (実績)	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (実績)
総売上高	1,291,206	1,573,005	1,336,715	1,780,779
営業利益	△508,257	△178,389	△515,207	56,736
経常利益	△532,603	△264,643	△553,198	32,736
当期純利益	△655,473	△272,820	△598,881	104,907
ASPサービス事業	1,238,463	1,528,046	1,283,739	1,745,556
ASP/パッケージシステム事業	851,423	763,327	745,925	884,221
システム機器事業	325,189	658,308	494,578	818,857
周辺サービス事業	61,851	106,410	43,235	42,478
ホテル関連事業	52,742	44,958	52,975	35,222

主な事業別推移実績

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。

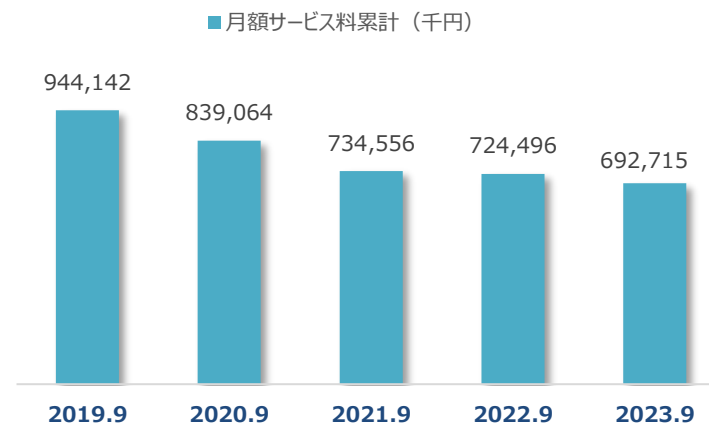
■ASP／パッケージシステム事業 ～サービス提供店舗数の推移～

契約数は前事業年度から増えたものの既存ユーザーの店舗閉店もあり、サービス提供店舗数は、微減となりました。



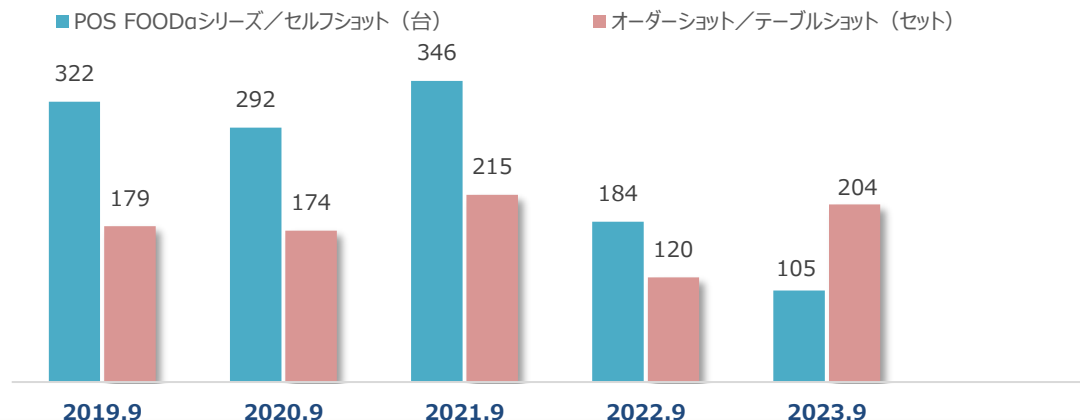
■月額サービス料の推移

前事業年度から引き続き店舗の閉店やサブスクリプションサービスの普及の影響により月額サービス料の価格調整（値引き）が続き、2023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

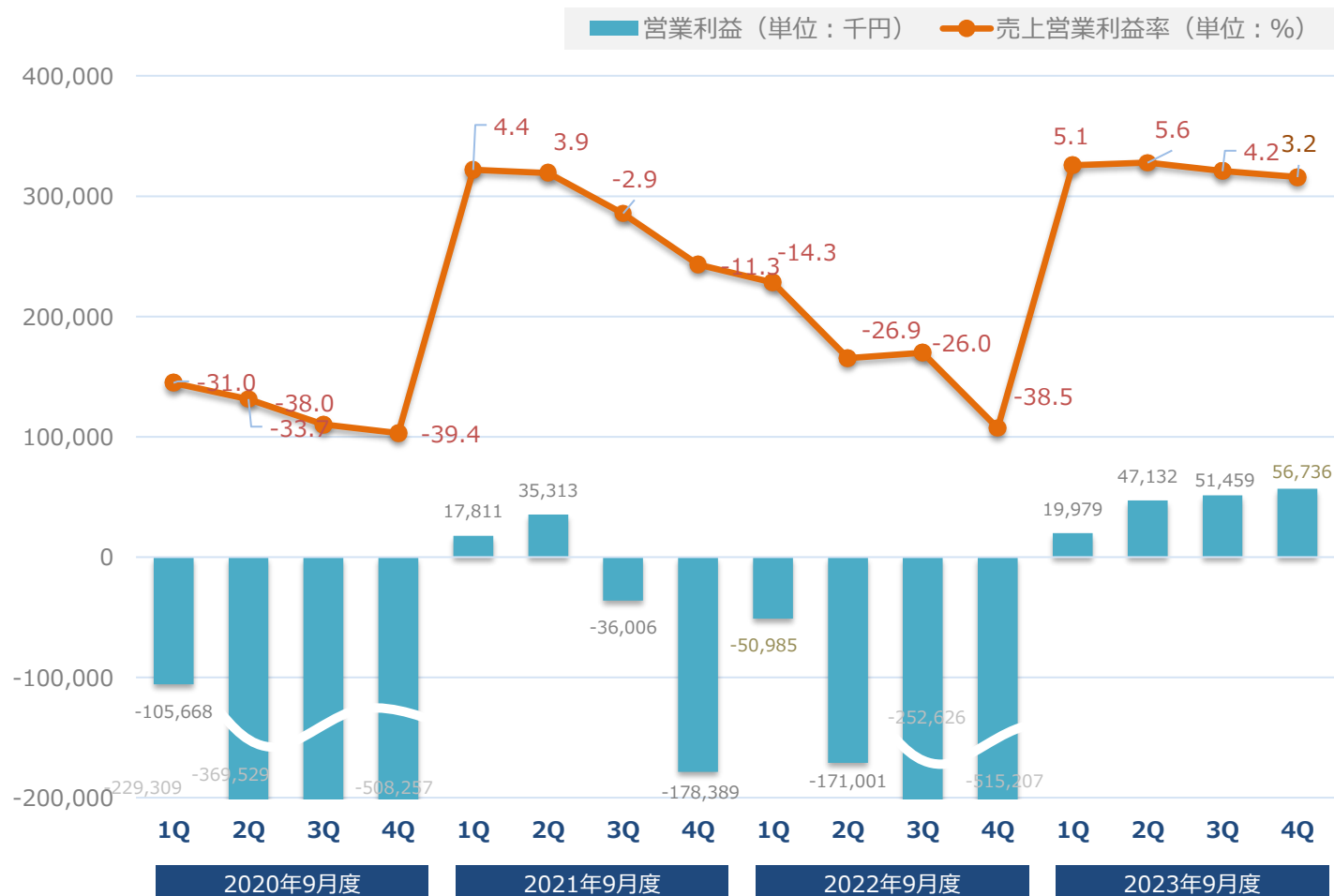
POSレジ（FOODaシリーズ・セルフショット）やオーダーショットの前事業年度までの2年間、半導体不足などにより納品ができなかった当該製品は、入荷の再開や新商品の投入により在庫確保が可能になったことから、予定していた顧客への納品を再開しました。しかしながら、店舗の人手不足等の影響により納品が予定通りに進まなかったこともあり、当初各220セットの導入計画は未達成となり前事業年度から微増となりました。



営業利益・売上高営業利益率の推移

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の発生や当社製品の度重なる納品遅延など、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。

2023年9月期は、店舗の運営人員不足から予定通りとはいかないものの半導体不足などの影響で遅れていた店舗システム機器の納品を再開したことにより月額サービス料の増加などにより売上高が増収したことに伴い、前年比を大きく上回る黒字化し、営業利益56,736千円（前事業年度は営業損失515,207千円）の結果となりました。



「飲食店経営管理システム®」

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

【週間・月間献立作成】

日	メニュー	栄養分析
月	朝食	...
火	朝食	...
水	朝食	...
木	朝食	...
金	朝食	...
土	朝食	...
日	朝食	...

回転寿司業システム



ホテル・旅館業システム



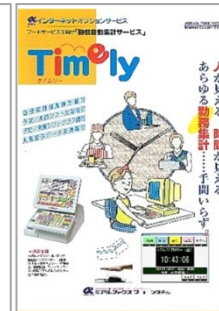
セントラルキッチン物流システム



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

飲食店専用 POSシステム



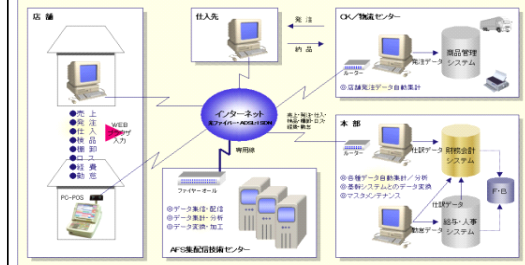
セルフレジシステム



集客・販売促進システム



各種ASP基幹業務サービス



AIサービスロボット サービスショットシリーズ



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



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います。
各事業内容については、以下の通りです。

<p>主な事業セグメント</p>	<p>ASPサービス事業(外食企業向け基幹系システム提供 (インサイドパッケージ、ASP/クラウド、ハイブリッドクラウド))</p>
<p>ASPサービス事業</p>	<p>ASP/パッケージシステム事業</p> <p>ロス削減を実現する基幹システム「飲食店経営管理システム(R)」、人件費の最適化を高める「勤怠集計管理システム“Timely”」、拡張サービスである「自動発注システム」をインサイドパッケージ、ハイブリッドクラウドインターネット経由で提供</p>
	<p>システム機器事業</p> <p>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</p>
	<p>周辺サービス事業</p> <p>システム機器に係るサプライ品の販売やメンテナンス、他社製品のインテグレーション販売、電気ボイラーによるエネルギーコスト削減事業、AI型配膳/除菌ロボット、ゲート式除菌装置(ウィルスゲート・ショット)販売</p>

※ホテル関連事業は、2023年7月末にホテル事業を譲渡しているため、2024年9月以降の当社事業は、上記3部門としています。

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、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 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 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、事務作業が削減可能
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(イートイン・テイクアウト、デリバリー)を正確にカバー 販売データ・顧客データをフルに活用

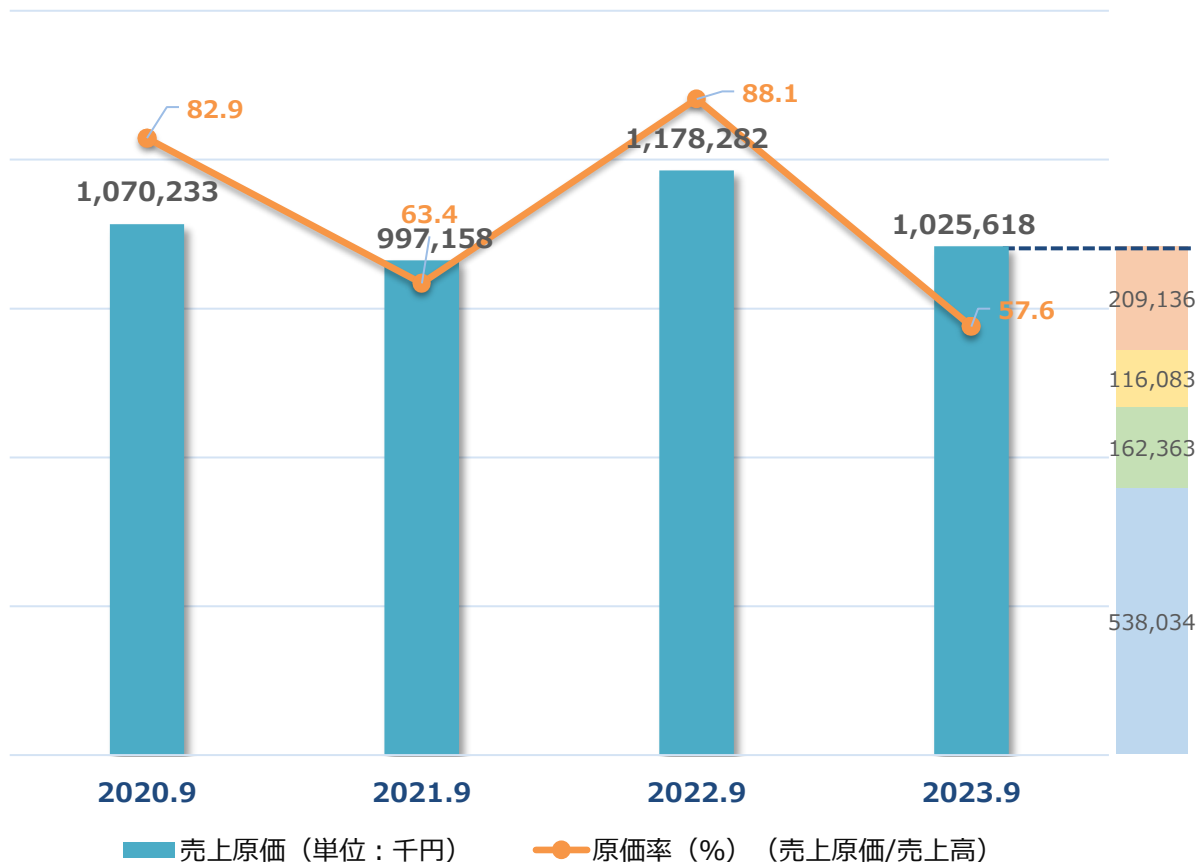
サービス名		サービス概要
セルフレジシステム		<ul style="list-style-type: none"> お客様ご自身で会計を行うシステム 人材不足・人件費高騰・働き方改革等の問題に対して、店舗のセルフ化を促進
POS代行集信サービス		<ul style="list-style-type: none"> 店舗に設置したPOSの情報を、本部や事務所に代わって当社「AFS集信技術センター」が、オンライン集信。集信後、専用サーバーで各種集計/加工/分析されたデータを即時にお客様にフィードバック
αネットイントラネット業務システム		<ul style="list-style-type: 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。
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/商圈分析データ）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
	「テイクショット」	<ul style="list-style-type: none"> 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) 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
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・配送、案内、掃除、除菌ロボットの提供・運用支援
ウイルスゲート・ショット		<ul style="list-style-type: none"> ゲート型の除菌ミスト噴霧器 100V電源があれば、どこでも設置可能 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

売上原価の推移

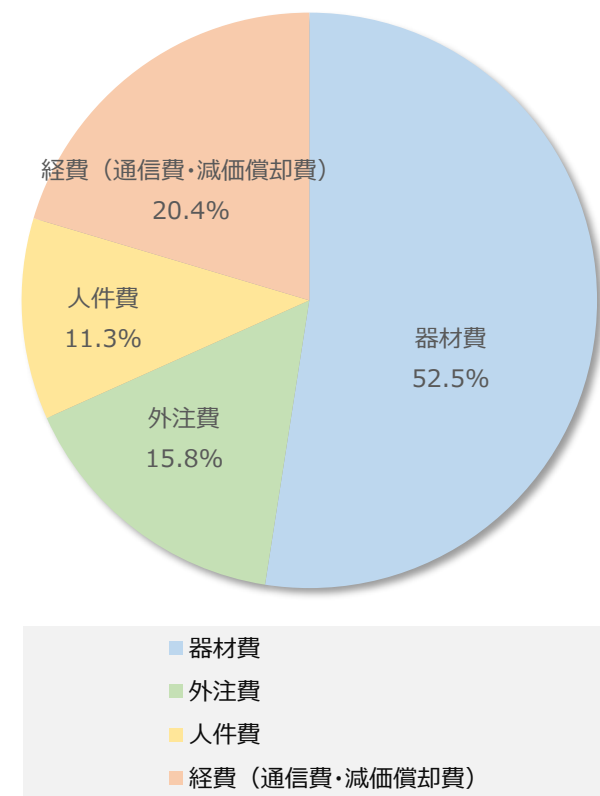
2022年9月期は、コロナ禍の影響により保守的に棚卸資産評価損130,574千円を器材費に計上し、売上原価1,178,282千円となり前事業年度より増加（前事業年度比 18.2%増）する結果となりました。

2023年9月期は、棚卸資産の正味売却価格が帳簿価額を下回ったことから帳簿価額を正味売却価格まで減額し、当該減少額を棚卸資産評価損12,291千円として売上原価に計上しています。また、前事業年度から引き続き経費、人件費および外注費等の見直しを行い、売上原価1,025,618千円となり前事業年度より減少（前事業年度比13.0%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 (2023年9月期実績)



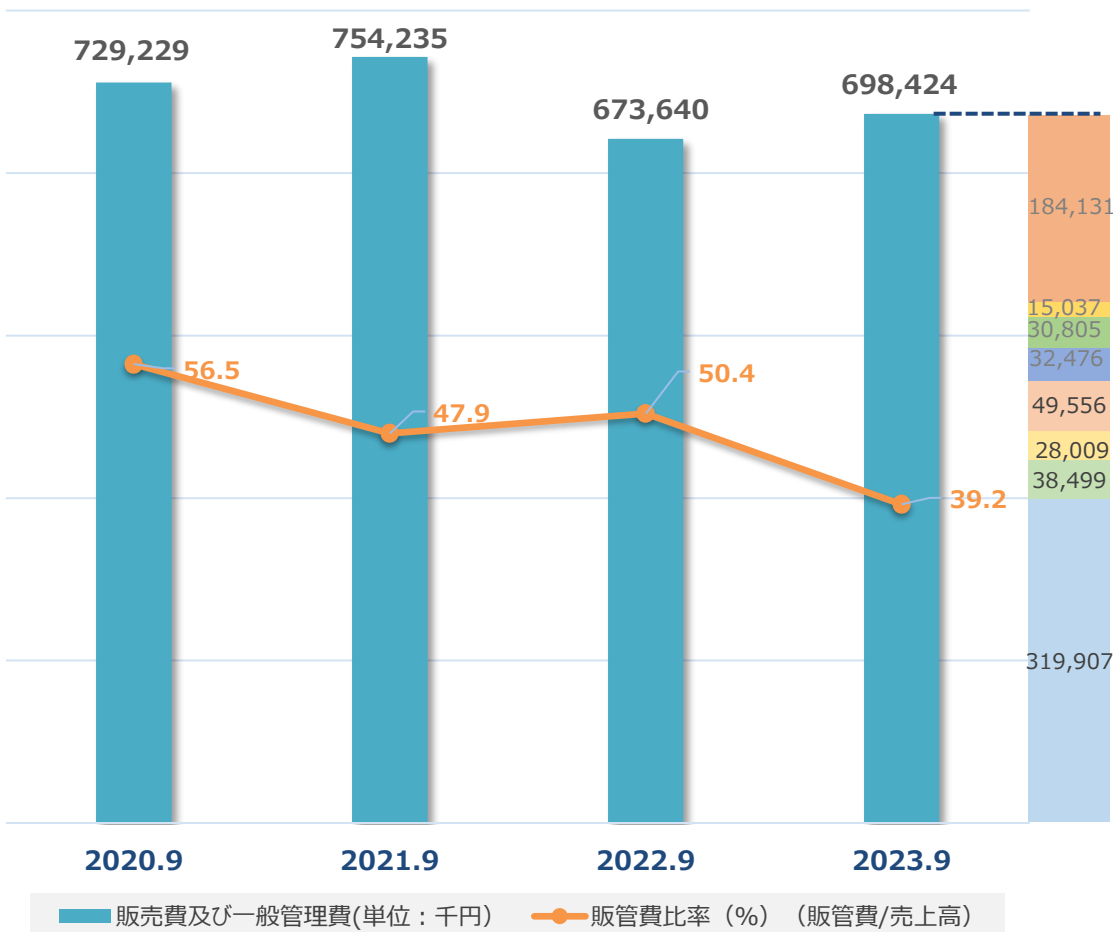
※人件費は、「人件費-他勘定振替 (工具・器具及び備品、ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定、その他)」で算出しています。

販売費及び一般管理費の推移

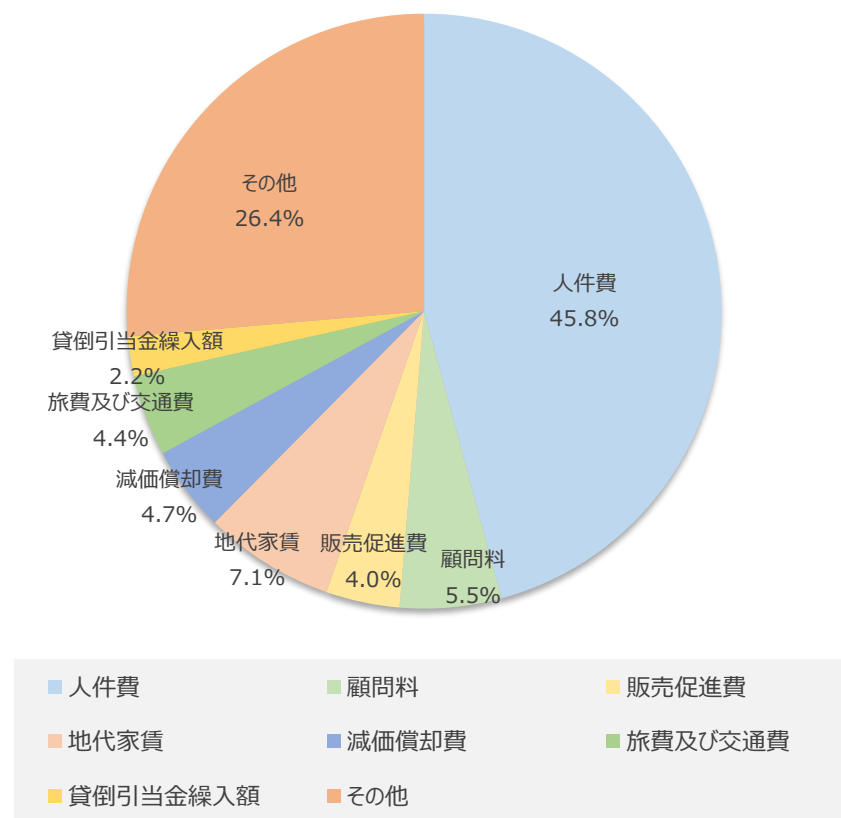
2022年9月期は、新型コロナウイルス感染拡大が大きく影響したことから、人件費・販売促進費・外注費用など削減を実施し、販売費及び一般管理費673,640千円となり前事業年度より減少（前事業年度比10.7%減）する結果となりました。

2023年9月期は、前事業年度において新型コロナウイルス感染症の影響により債務超過となったことから、引き続き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、698,424千円となり前事業年度より微増（前事業年度比3.8%増）に留ま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（2023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

- ・ポストコロナ時代の回復
- ・テイクアウトの需要推移
- ・中食の需要推移
- ・**急務!** 人手不足対策とフードテック

フードテック
DX化推進

外食産業市場2021
16兆9494億円

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となる売上管理・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)を登録し変更していくことで、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。



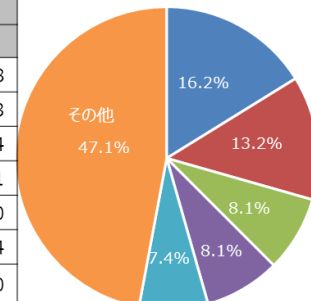
市場占有率

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もあります。

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 2020年からコロナ禍のため更新なし)

◆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

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います。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」）、テイクアウト注文システム/タッチパネル式券売機システム（当社製品名：「テイクショット」）など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。

セルフショット、
テイクショット
の売上から
食材使用量を
自動計算！

予算／予測等の
係数を加味した
完全自動発注で
店舗の負担を大
幅に軽減！

在庫圧縮
食材ロス削減！

自動発注システム



※オプション

連動

FOOD GENESIS21
セルフショット



FOOD GENESIS21
テイクショット



セルフ会計のニーズの多様化

外食業界への「飲食店経営管理システム(R)」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(R)」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(R)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

ALPHAX FOOD SYSTEM®

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。

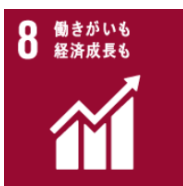
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



- 過剰発注による賞味期限切れ、廃棄などのフードロスを、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、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。



- 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。

AIサービス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®

AIサービスロボット「サービスショット」シリーズは、どの業界に限らず深刻化している人手不足対策として省人化・省力化のニーズに答える商品群であると確信しています。

特に配膳AIロボットが活躍する外食業界では、省人化・省力化とアフター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います。

また、当社の提供する配膳AIロボットシリーズは、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います。「サービスショット」とロボット単体も様々な機能を備えていますが、当社のシステム機器や基幹システム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は強力な競争優位性となり他社製品から明らかな差別化が見て取れます。

2023年10月よりカラオケ業界などをメインターゲットにした新しいロボット「a10号（通称：アルファテン）」がラインナップに加わり、さらなる配膳AIロボット「サービスショット」の販路拡大に取り組んでいます。

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



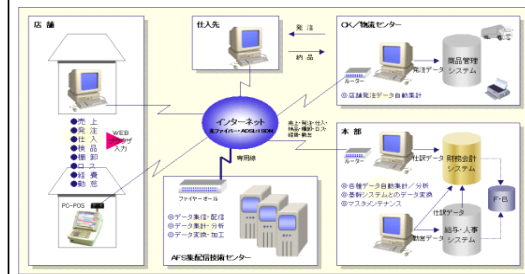
セルフレジシステム



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~



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し、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います。当社は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おり、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実施しています。

なお、当ホテルは、2023年7月末に事業譲渡しておりますが、当ホテル内のカフェは、当社の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、また当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。



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)

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※1	店舗ショールーム 事業※2	
					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			
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
2023年8月10日業績予想の修正										
2023年9月期 (計画)	1,800,000	100,000	70,000	158,000	1,602,700	1,258,200	260,500	84,000	162,500	34,800



2023年12月8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※1	店舗ショールーム 事業※2	
					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			
2023年9月期 (実績)	1,780,779	56,376	32,760	104,907	1,745,556	884,221	818,857	42,478	(310,410)	35,222
2024年9月期 (計画)	2,000,000	120,000	160,000	88,000	2,000,000	747,850	288,100	964,050	-	-
2025年9月期 (計画)	2,800,000	400,000	350,000	245,000	2,800,000	1,390,100	560,600	849,300	-	-
2026年9月期 (計画)	3,100,000	500,000	450,000	315,000	3,100,000	1,414,700	728,000	957,300	-	-

2023年9月期 (実績) 2023年9月期において、期の前半は当初の予想どおりコロナ禍で保留となっていた既存顧客へのPOSシステム、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の入れ替えが進み、その後粗利の高い基幹業務システムのソフトウェアなど納品も同時に進捗し順調に推移。しかし今年3月末までに実施予定の債務超過解消のための第三者割当増資が7月にずれ込んだことなどから、新規取引となる特に大手チェーンへの配膳AIロボットの受注などの結論が遅れ、今期の納品が無くなったことなどが要因となり2022年12月28日公表の事業計画から大幅な減収減益となった。2023年8月10日公表の業績予想修正値の売上高からは19,220千円(△1.1%)減。以上の理由により、2023年9月期の計画が、一部翌期にずれ込むことになった。コロナ禍対策製品関連事業の2023年8月10日公表の業績予想修正値の売上高からは147,910千円(91.0%)増となった。

2024年9月期 (計画) 2024年9月期においては、売上高は、前回公表時から800,000千円(△28.6%)減。当期は原価高を想定した計画。ASP/パッケージシステム事業は642,250千円(△46.2%)減。システム機器事業は272,500千円(△48.6%)減。周辺サービス事業は752,750千円(4.56倍)増。前事業年度からずれ込んだサービスショットシリーズのロボットの拡販、既存ユーザーのシステム機器の入れ替えの実施、それに連携する基幹システムの販売推進などにより前事業年度より売上増。

2025年9月期 (計画) 2025年9月期においては、前回公表時の2024年9月期の計画をスライド。売上高は、前回公表から300,000千円(△9.7%)減。ASP/パッケージシステム事業は24,600千円(△1.7%)減。システム機器事業は167,400千円(△23.0%)減。周辺サービス事業108,000千円(△11.3%)減。配膳AIロボットの水平展開、代理店施策によりロボット販売にさらに注力し、ロボットの月額サービス料と二次開発の基幹システムとの連携による基幹システムの月額サービス料の増加などにより2024年9月期計画より売上増。

2026年9月期 (計画) 2026年9月期は、2025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2025年9月期の計画をスライド。

※1 コロナ禍対策製品関連事業の2023年9月期の売上実績は、システム機器事業に含まれています。なお、2024年9月期以降の「コロナ禍対策製品関連事業」の計画は、2023年に新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことによりコロナ禍対策製品としての計上を中止し、省人化・省力化対策製品としてセグメントを見直したことより周辺サービス事業に売上を計上する計画としています。

※2 ホテル関連事業の2023年9月期の売上実績は、2023年7月末にホテル事業を譲渡しておりますので、2023年7月末までのホテル内の実証実験店のカフェ・レストラン売上を「店舗ショールーム事業」の売上としています。2024年9月期以降の「店舗ショールーム事業」の計画は、「周辺サービス事業」に吸収した計画としています。

これまでの業績及び今後の業績計画

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月期は前事業年度に発生した半導体不足による店舗システム機器の入荷の再開、在庫確保の対策を行ったことや新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことで、納品を再開しました。また、店舗システム機器の納品により基幹システムの導入、コロナ禍においても需要があり投入した配膳AIロボットにおいても、深刻な人手不足に二次需要もあり前事業年度より増収増益となりました。

2024年9月期は、外食産業向け独占販売代理店契約を締結しているロボットシリーズを拡販（水平展開）、既存ユーザーのシステム機器入れ替えに注力します。いずれの年度も原点回帰として、ソフトウェア開発販売を主軸とし、クラウドからオンプレミスに移行してきた基幹系システムに当社はいち早く対応しており、今後「飲食店経営管理システム®」シリーズのインサイドパッケージと「FOOD GENESIS」クラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドの販売に主力し利益率改善を目指していきます。

2025年9月期以降は、人手不足である当該顧客に対して配膳AIロボットの二次開発による基幹システムとの連携により、基幹システムの月額サービス料の増加だけでなく、配膳AIロボットによる月額サービス料収入を増加させていきます。配膳AIロボットを通して水平展開、代理店施策に力を注ぎ、直販営業だけにたよらない体質改善し、販売代理店の拡大にて売上を伸ばしていきます。また、自動発注システムへの既存ユーザーの導入を加速させるとともに新規ユーザーの獲得にさらに注力してまいります。併せて「飲食店経営管理システム®」のグローバル展開を開始します。

(単位：千円)

項目	2021年9月期 (実績)	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (計画)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)
総売上高	1,573,005	1,336,715	1,780,779	2,000,000	2,800,000	3,100,000
営業利益	△178,389	△515,207	56,736	120,000	400,000	500,000
経常利益	△264,643	△553,198	32,760	160,000	350,000	450,000
当期純利益	△272,820	△598,881	104,907	88,000	245,000	315,000
A S Pサービス事業	1,528,046	1,283,739	1,745,556	2,000,000	2,800,000	3,100,000
ASP／パッケージシステム事業	763,327	745,925	884,221	747,850	1,390,100	1,414,700
システム機器事業	658,308	494,578	818,857	288,100	560,600	728,000
周辺サービス事業	106,410	43,235	42,478	964,050	849,300	957,300
コロナ禍対策製品関連事業	—	—	—	—	—	—
店舗ショールーム事業	44,958	52,975	35,222	—	—	—

※1 コロナ禍対策製品関連事業の2023年9月期の売上実績は、システム機器事業に含まれています。なお、2024年9月期以降の「コロナ禍対策製品関連事業」の計画は、2023年に新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことによりコロナ禍対策製品としての計上を中止し、省人化・省力化対策製品としてセグメントを見直したことより周辺サービス事業に売上を計上する計画としています。

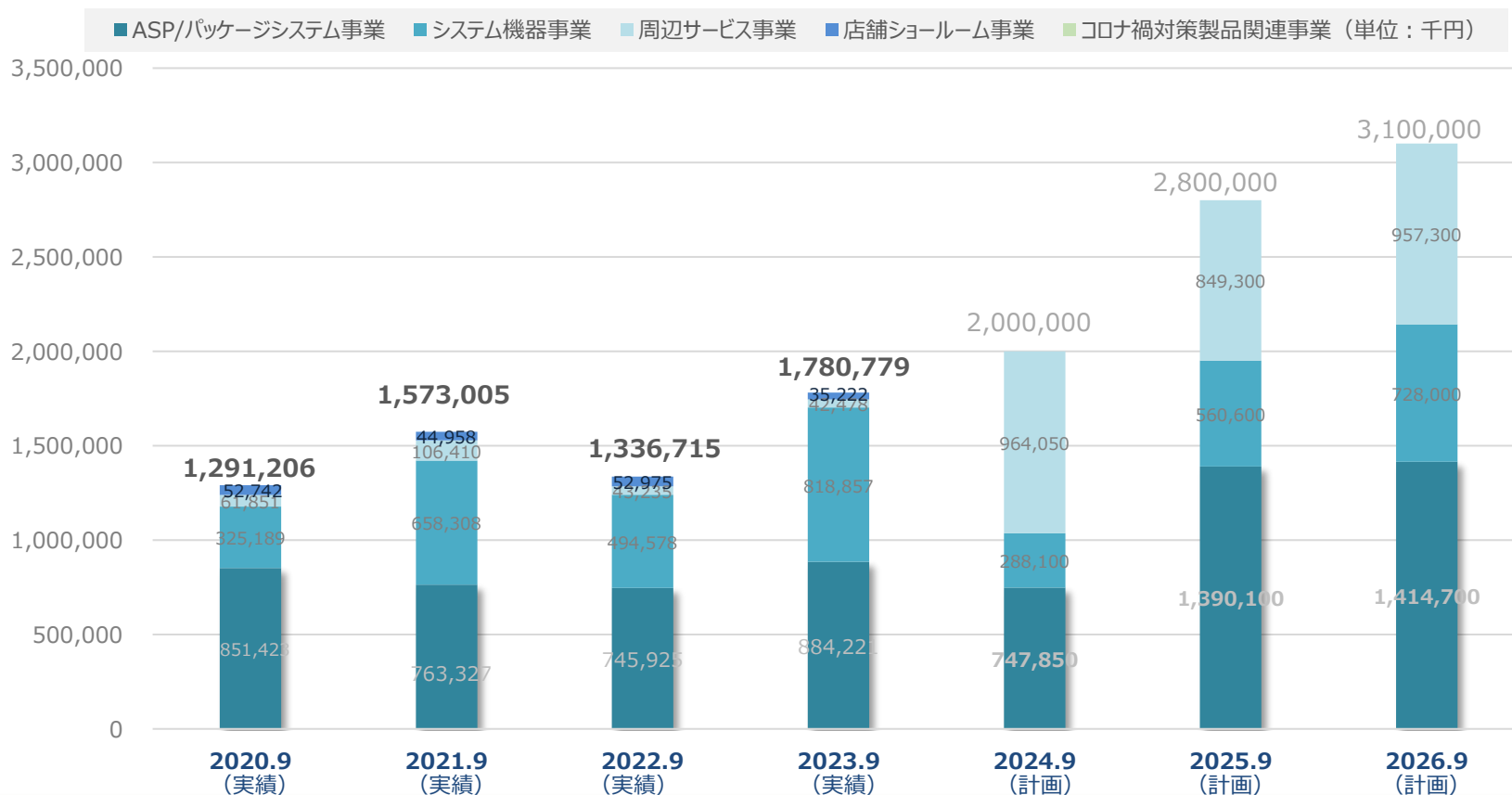
※2 ホテル関連事業の2023年9月期の売上実績は、2023年7月末にホテル事業を譲渡しておりますので、2023年7月末までのホテル内の実証実験店のカフェ・レストラン売上に「店舗ショールーム事業」の売上としています。2024年9月期以降の「店舗ショールーム事業」の計画は、「周辺サービス事業」に吸収した計画としています。

今後の売上高推移計画

2022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、新型コロナウイルス感染拡大の影響により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や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。

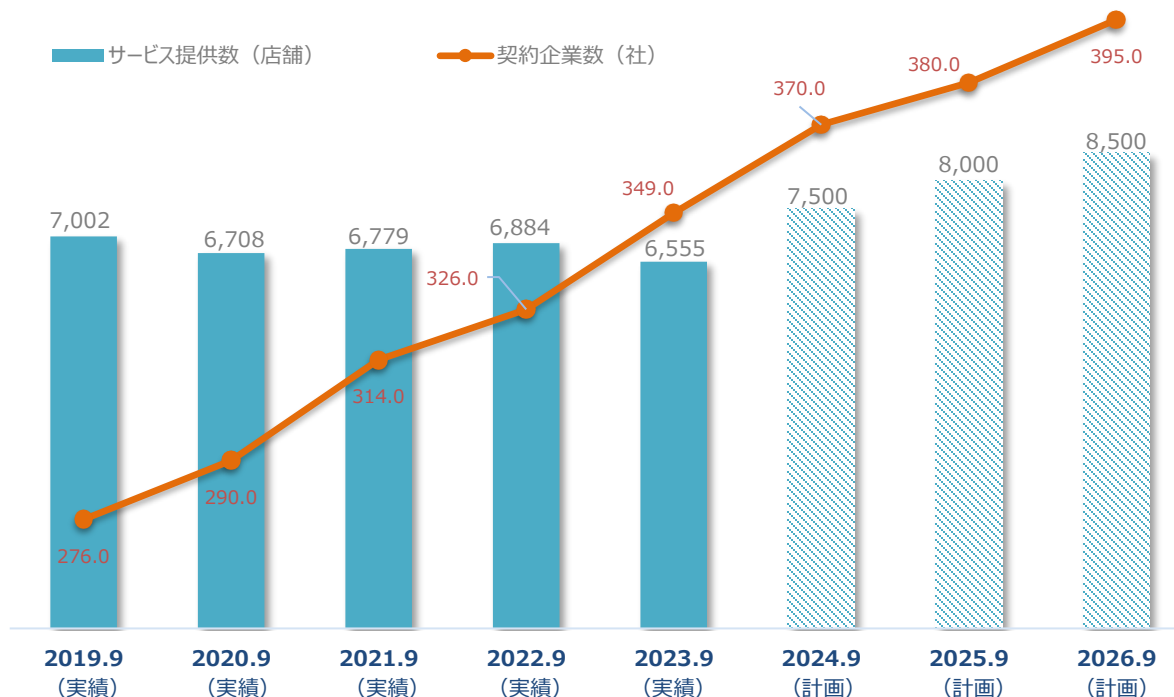
2023年9月期は、前事業年度において半導体不足で入荷が遅れていた POSレジ等の店舗システム機器の入れ替え・納品に伴い、「飲食店経営管理システム（R）」「自動発注システム」「FOOD GENESIS」「勤怠管理システム Timely」の基幹システムの導入やカラオケシステム、配膳AIロボットα8号の納品が予定通りとはいかないもののほぼ順調に推移したことにより、売上が増加しました。

2024年9月期以降の業績は、①.2023年9月期に納品ができなかった店舗機器システムの納品を推進、②配膳AIロボットを中心としたAIサービスロボットの直販及び代理店販売施策で拡販、また二次開発により基幹システムの連携を推進し更なるシェア拡大。③基幹システム「飲食店経営管理システム®」シリーズのインサイドパッケージと「FOOD GENESIS」クラウドを合わせたハイブリッドクラウドの販売などに注力し売上増を目指してまいります。



主な事業別推移計画(サービス提供店舗数の推移)

ASP/パッケージシステム事業のサービス提供店舗数及び契約企業数の中期計画推移グラフとなります。



2023年9月期の実績は、契約企業数は349社となり前回計画330社（前回計画比19社増）を上回ったものの、サービス提供数は既存ユーザーの店舗閉店や納期のずれにより前回計画7,000店舗から6,555店舗（前回計画比445店舗減）と計画を下回り未達成となりました。

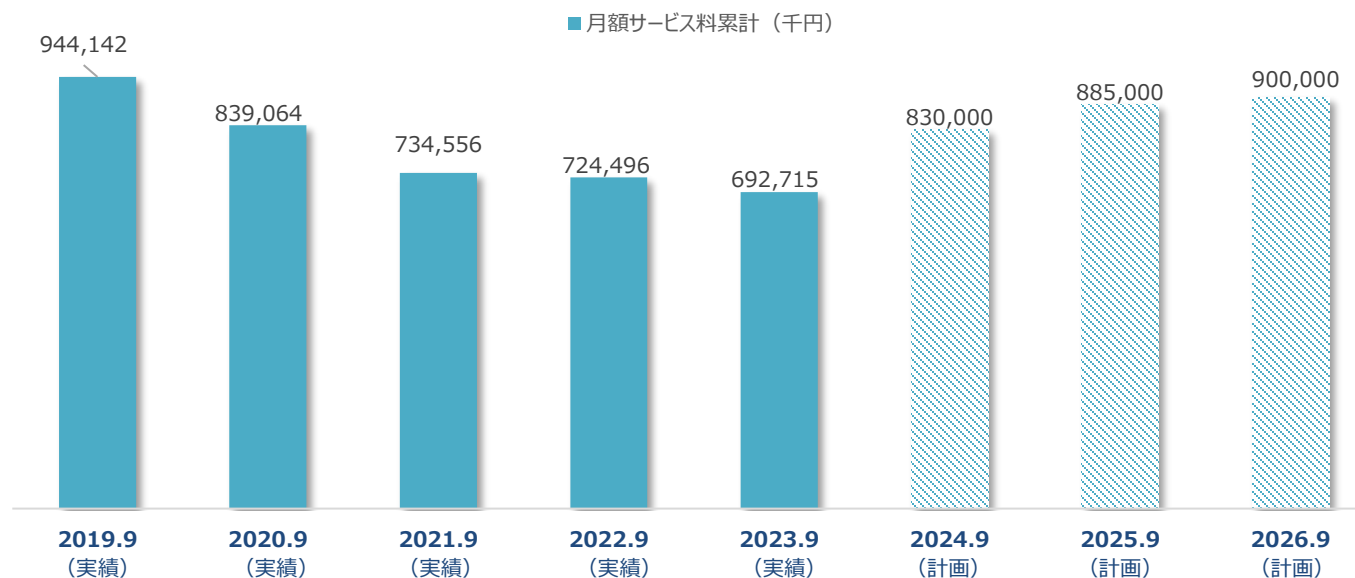
2024年9月期は、飲食店管理システム(R)などの基幹システムおよび直販・販売代理店による配膳AIロボットなどの販売拡大による大手チェーン企業を主体とした新規ユーザーの獲得を見込んでおり、契約企業数は前回計画の340社から370社（前回計画比30社増）に増加、サービス提供店舗数は前回計画の7,200店舗から7,500店舗（前回計画比300店舗増）に計画を変更しています。前事業年度からサービス提供数および契約企業数は増加していますが、2024年9月期のASP/パッケージシステム事業の売上高が前事業年度より減少している要因は、AIサービスロボットとのトータル受注が増加すると見込んでおり、AIサービスロボットの売上比率が高いことから周辺サービス事業に売上を計上する計画としているためです。

2025年9月期についても、2024年度9月期と同様に大手チェーン店企業を主体としたAIサービスロボットや飲食店経営管理システム(R)など基幹システムの受注獲得を見込んでおり、契約企業数は前回計画の355社から380社（前回計画比25社増）に、サービス提供数は前回計画の7,500店舗から8,000店舗（前回計画比500店舗増）を見込んでおり計画を変更しています。なお、契約企業数やサービス提供数が2024年9月期から大幅な増加ではありませんが、ASP/パッケージシステム事業の売上高が大幅に増加している要因は、既存ユーザーの入れ替えや前事業年度に新規獲得したロボットユーザーからの入れ替え受注を見込んでいるためです。

2026年9月期も前事業年度と同様の推移と見込んでいます。

主な事業別推移計画(月額サービス料の推移)

月額サービス料の中期計画推移グラフとなります。



2023年9月期は、前事業年度から引き続き店舗の閉店やサブスクリプションサービスの普及の影響により月額サービス料の価格調整(値引き)が続き、2023年9月期全体の月額サービス料は、前回計画の725,000千円から692,715千円(前回計画比32,284千円減)と計画を下回り未達成となりました。

2024年9月期は、契約済みユーザーの月額サービス料金の値上げ、飲食店管理システム(R)などの基幹システムおよび直販・販売代理店による配膳AIロボットなどの販売拡大による新規ユーザーの獲得により月額サービス料の増加を見込んでおり、前回計画780,000千円から830,000千円(前回計画比105,000千円増)に計画を変更しています。前事業年度から月額サービス料は増加していますが、2024年9月期のASP/パッケージシステム事業の売上が前事業年度より減少している要因は、AIサービスロボットとのトータル受注が増加すると見込んでおり、AIサービスロボットの売上比率が高いことから周辺サービス事業に売上を計上する計画としているためです。

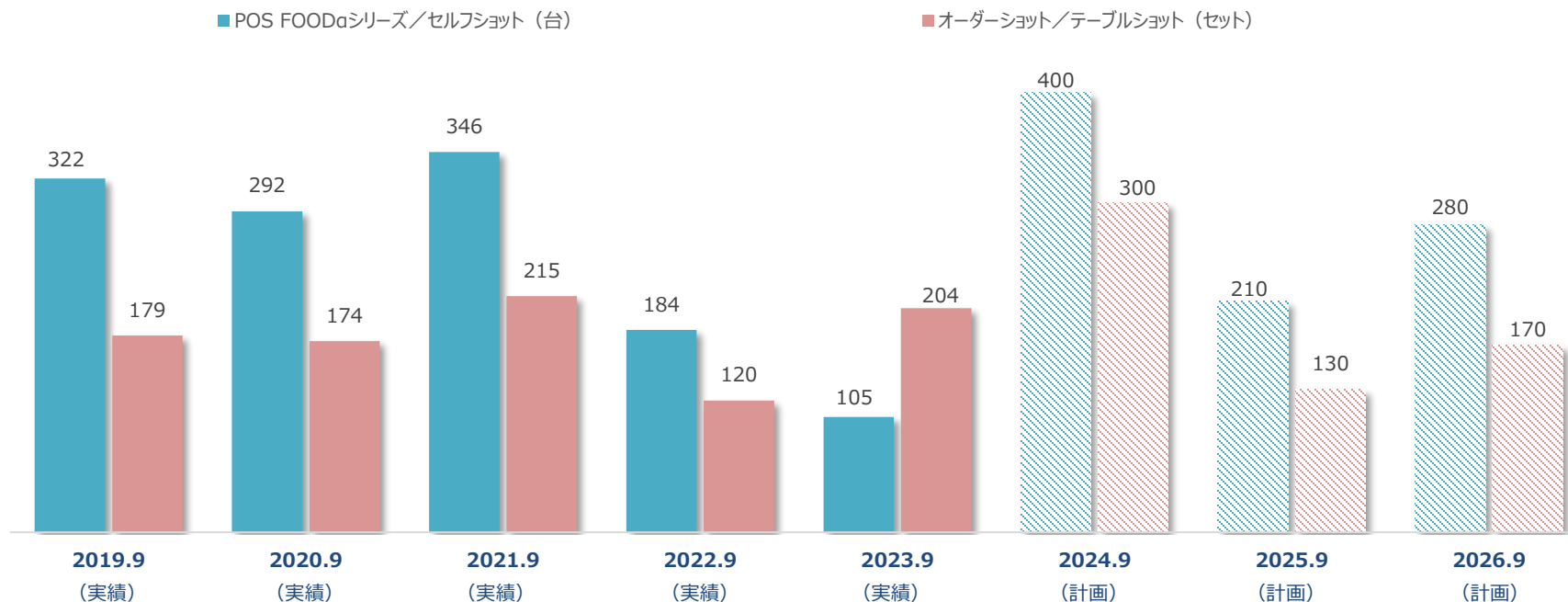
2025年9月期についても、飲食店管理システム(R)などの基幹システムおよび直販・販売代理店による配膳AIロボットなどの販売拡大による新規ユーザーの獲得により月額サービス料の増加を見込んでおり、前回計画の795,000千円から885,000千円(前回計画比105,000千円増)に計画を変更しています。

2026年9月期も前事業年度と同様の推移を見込んでいます。

主な事業別推移計画(システム機器事業POS・ODS販売数の推移)

ALPHAX FOOD SYSTEM®

システム機器事業の店舗システム機器の販売数の中期計画推移グラフとなります。



2023年9月期は、前事業年度に半導体不足により納品ができなかったPOSレジ等の納品を再開しましたが、店舗の人手不足等の影響により納品が予定通りに進まなかったことや物価高騰の影響よりシステム投資控えなどもあり、POS販売実績は前回計画220台から105台（前回計画比115台減）となり、オーダーショット/テーブルショット（以下「ODS/TS」という。）販売実績は前回計画220セットから204セット（前回計画比16セット減）と計画を下回り未達成となりました。

2024年9月期は、保守切れの旧型POS「FOODd5000」入れ替えや前事業年度の計画からずれ込んだ納品を見込んでいます。また直販および販売代理店によるAIサービスロボットの販売拡大によりPOSレジ、ODS/TSや基幹システムなども含めたトータル受注を目指しており、POSレジは前回計画の210台から400台（前回計画比190台増）に計画を変更しています。ODS/TSにおいても前回計画130セットから300セット（前回計画比170セット増）に計画を変更しています。なお、販売台数・セット数が増えているにもかかわらずシステム機器事業の売上高が大幅に減少しているのは、受注額の比重が高いAIサービスロボットとのトータル受注については、周辺サービス事業に売上計上する計画となっているためです。2024年9月期以降のコロナ禍対策製品関連事業の計画は、2023年に新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことによりコロナ禍対策製品としての計上を中止し、省人化・省力化対策製品としてセグメントを見直したことより周辺サービス事業に売上を計上する計画としました。今後の動向によってはセグメントを見直す予定です。

2025年9月期以降は、これまでの水準として前回計画の2024年9月期以降の計画をスライドしています。

当社は、新型コロナウイルス感染症の大きな影響を受けた外食産業が、今後もこの影響が継続することを想定しており、2021年12月2日開示にて公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の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、②④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コロナによって顕在化した除菌ニーズへの継続アプローチとAIサービスロボットの拡充・省人化ニーズの対応、④業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入）を、継続推進するとともにコロナ禍を経てさらに深刻化の度合いを増した省人化・省力化対策ニーズに直結するAIサービスロボットの飲食業界以外の拡充及び水平展開なども視野に、これまでの事業計画を実行してまいります。

～省人化・サービス向上～
配膳/除菌/掃除AIロボットなど



「AIロボット」による
人件費削減・感染対策

～省力化～
専用システム機器、テーブルオーダー、
セルフレジシステムなど



「セルフ化」による
人件費削減

～ロス削減化～
主軸の基幹システム提供、
完全自動発注システム



「オート化」による
食材費透明化・フードロス削減

ロス削減/省力化(オート)/サービス向上へ貢献

「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」



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
36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
37ページ参照
- ③ コロナによって顕在化した除菌ニーズへの継続アプローチとAIサービスロボットの拡充・省人化ニーズへの対応
38ページ参照
- ④ 業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入
39～41ページ参照

～事業計画の各施策の2023年9月期進捗状況～

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

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、店舗システム機器の納品を再開したことを伴い、「飲食店経営管理システム®」自動発注システムの販売も順調に推移しました。フランチャイズー募集において、コロナ禍が5類に移行したことで、外食産業も緩やかな回復基調ではありますが、エネルギー・食料価格の高騰や深刻な人手不足の影響などもあり、外食産業が正常化するには時間を要することもあり、FC募集の営業推進も停滞する結果となりました。2024年以降は、他施策の省人化・省力化及びサービス向上と同時に営業推進を行い、段階的な挽回を図ってまいります。

②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おり。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、2023年9月期下期より自社採用の連携作業を進めております。

③除菌ニーズへの継続アプローチ及びAIサービスロボットの拡充・省人化ニーズへの対応

除菌AIロボットやウイルスゲート・ショットについては、コロナによって顕在化した除菌・消毒ニーズにマッチした製品として、今後も販売拡大が見込まれるものとなっております。AIサービスロボット「サービスショット」シリーズも掃除ロボット、受付案内ロボットやルームサービスやオフィス、カラオケ業態などの個室飲食への販売を想定したパスワード式自動開閉BOXを搭載した配送ロボットなどを市場投入しました。「サービスショット」シリーズは、飲食業界やホテル業界のみならず、製品工場・学校関連、医療現場など幅広い活用シーンを想定しており、受注・引き合いも順調に推移しております。

④業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入

AIサービスロボット「サービスショット」は、好調な「α8号」を2022年8月に発売以降、掃除ロボット、案内ロボットなどを販売開始し、湘南ヘルスイノベーションパークにて受付案内ロボット「αフロントミニ」が導入実証に参加しておりますように、他業種からの引き合いも好調であり、今後も販路拡大に推進してまいります。

■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(R)」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実証実践店に基づく営業推進

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）で使用している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、カフェとしてのメニュー等の完成度も高く、マスターズカフェのFC申込みもあるため、「自動発注システム」を完全に使いこなすことにより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の提案を行っております。このように作り上げたシステムで、当社がFC展開のご案内をすることで、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、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

システムもパッケージ化

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

セルブショット

レジや非接触機器

完全自動発注

配膳ロボット

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。



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。

2021年6月に早々と配膳AIロボットや除菌ゲートのリスク回避策として事業推進してまいりました。
 コロナ禍によって顕在化した除菌ニーズへの継続してアプローチを行い、またAIサービスロボットの拡充・省人化ニーズの事業を推進してまいります。

■除菌シリーズのラインナップ化■

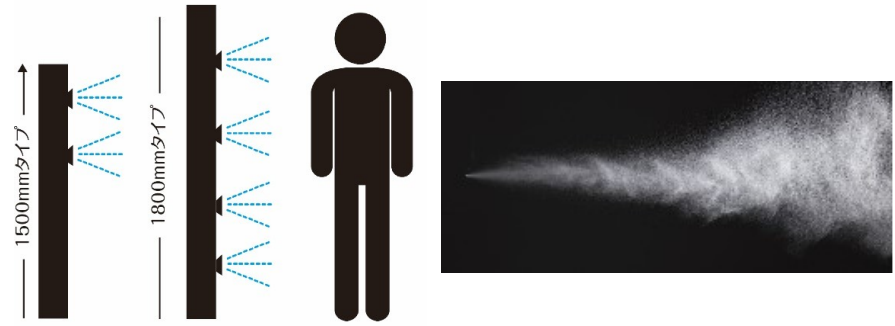
除菌ゲート「ウイルスゲート・ショット」

- 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

自社でペインティングカスタマイズ可能

紫外線照射型除菌ロボット

ご注文された商品が到着しました!

AIサービスロボットの
 カスタマイズ
 省人化ニーズ対応

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まいりました。

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。（当社推奨薬液）



※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

2022年以降投入した当社のAIサービスロボット群



実装AIロボットの
スタンダード
α-8 (アルファエイト)

夢のお掃除ロボット
α9 (アルファナイン)

インフォメーションロボットの
決定版。
**αフロントミニ
(アルファフロントミニ)**

新製品
α-8の基本パーツを継承
**α-8Pro
(アルファエイトプロ)**

新製品
安全性と衛生面を向上
更なる進化を果たした
α-10 (アルファテン)

新製品
AIロボットと連携
**Call Shot
(コールショット)**

当社のスタンダードAI配膳・配送ロボットです。たくさんの店舗に導入実績があり、信頼度抜群のAIロボットです。

モップ掛け、こすり洗い、掃き掃除、拭き掃除、吸引込み、消毒を1台に備えたお掃除ロボットです。人の手を介していた拭き掃除アタッチメントと吸う掃除アタッチメントの交換作業が不要。全自動を実現。夢の様な掃除ロボットです。

「ChatGPT」「チャットボット」を活用し、ご案内に特化した次世代型の案内コミュニケーションロボットです。将来的には、注文を伺うことも視野に設計されたロボットです。

料理認識カメラを搭載し、お客様に、お料理をご提案できる次世代のロボットです。また240° 感知、3D高精度障害物回避機能を備えており、より正確な感知、安定走行を実現します。

配膳・配送AIロボットが全面的にアップグレードされました、パスワード式自動開閉扉を搭載し、大容量収納スペースを備えています。飲食店はもちろん、オフィス、工場、病院等で安心・安全・衛生的な荷物の受け渡しが必要となる施設で活躍します。

ホテルの客室やカラオケボックス、飲食店の個室のお客様へロボットの到着（商品の到着）を室内のタッチパネルなどに、動画や音声にて通知するシステムです。販売中α-8及び、新製品のα-8Pro、α-10と連携して販売いたします。



- ◆ 飲食店（配膳・下げ膳）
- ◆ 工場（配送業務）
- ◆ スーパー・ショッピングモール
- ◆ イベント会場

- ◆ ホテル・会館・美術館
- ◆ 博物館・イベント会場
- ◆ 掃除業者
- ◆ ビルメンテナンス企業

- ◆ ホテル
- ◆ 美術館・博物館
- ◆ イベント会場
- ◆ オフィス

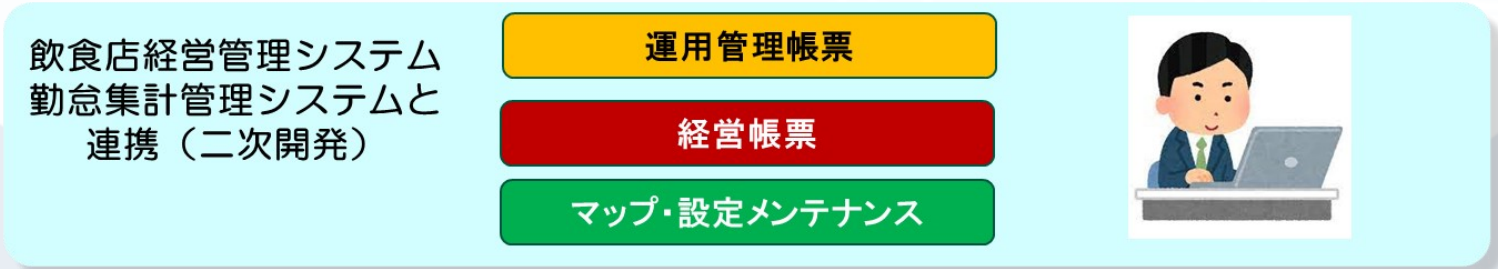
- ◆ 飲食店（配膳・下げ膳）
- ◆ 工場（配送業務）
- ◆ スーパー・ショッピングモール
- ◆ イベント会場

- ◆ 飲食店（配膳・下げ膳）
- ◆ カラオケ
- ◆ 病院・施設
- ◆ オフィス

- ◆ 飲食店（配膳・下げ膳）
- ◆ カラオケ
- ◆ 病院・施設

当社ロボットの優位性(ハード・ソフト)の強化推進

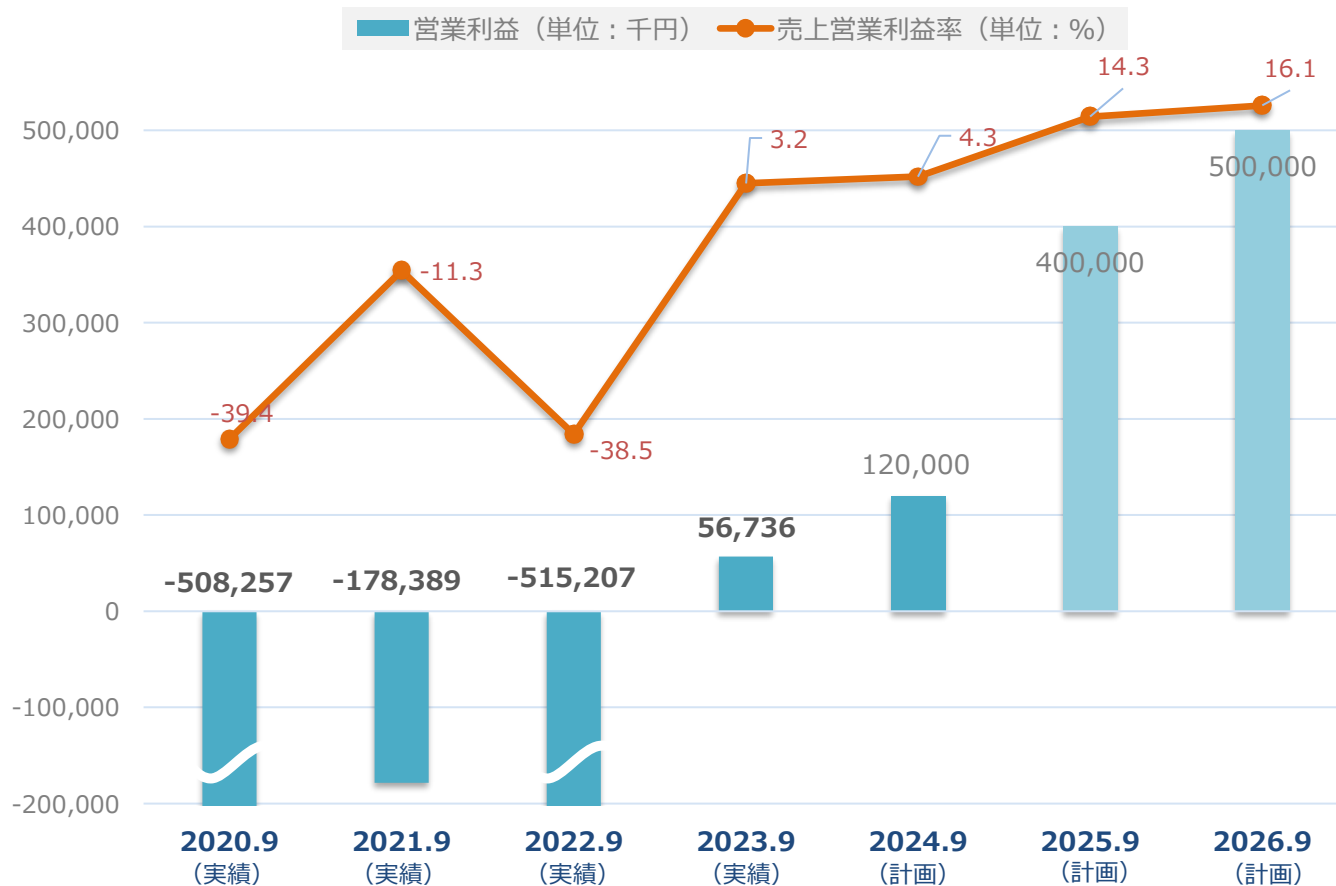
配膳AIロボット「サービスショット α8号」は、2022年8月の発売以来、大変好調な動きを見せております。コロナ禍以降で更に人手不足が深刻化している外食業界においては、特にオペレーションエクセレンスの点から他社製品と比較しても様々な競争優位性を持っており、今後もこの流れはより顕著に加速していくと考えております。加えて、配送ニーズ、掃除ニーズや除菌ニーズがある他業界にも販路拡大を推進しております。また、ロボットと当社のシステム機器や基幹システムと連携させることで、ロボット単体では得られないトータルシステムの効果・メリットを提案できる点は強力な競争優位性となりますので、今後もさらにロボット連携に注力してまいります。



今後の営業利益推移計画

2023年9月期は、新型コロナウイルスの感染症が5類に移行したことにより、店舗の運営人員不足から設置が予定通りとはいかないものの半導体不足などの影響で遅れていた店舗システム機器の納品を再開したことなどにより売上高が増収したことに伴い、前年比を大きく上回る黒字化し、営業利益56,736千円（前事業年度は営業損失515,207千円）の結果となりました。

2024年9月期以降の営業利益の推移は回復と予測しています。今後の事業計画の施策の詳細につきましては、36ページ～41ページをご参照ください。



2024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、案内ロボットや掃除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 POSレジ等店舗システム機器の入れ替えや新規導入により月額サービス料金が積み上げられるため
- 3 ロボットや店舗システム機器の導入から粗利率の高い基幹システムの導入が見込まれるため

※なお、2025年9月期以降は飲食店経営管理システム(R)のグローバル展開を含む計画数値となっています。

今期の主な取り組み

ますます深刻化する外食産業の人手不足解消のため二次的な需要増となっているロボット利用に対して、「配膳／下膳AIロボット」を中心としたAIサービスロボットシリーズで、大手チェーンの開拓を行い、店舗会計業務の「省力化店舗システム機器」や、食材ロス軽減や棚卸・発注などの深夜残業を伴う業務を圧倒的に改善できる「自動発注システム」へと、中長期の計画に繋げていくため大手チェーン獲得を推進してまいります。

入口(短期)



2024年9月期～

誘導(中期)



2025年9月期・2026年9月期～

帰結(中長期)

完全自動発注システム 「飲食店経営管理システム®」



当社は、株主の皆様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ことを基本方針としております。しかしながら、現時点においては配当実施や自己株式の取得についての可能性及び実施時期については未定とさせていただきます。

4つの株主還元策

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

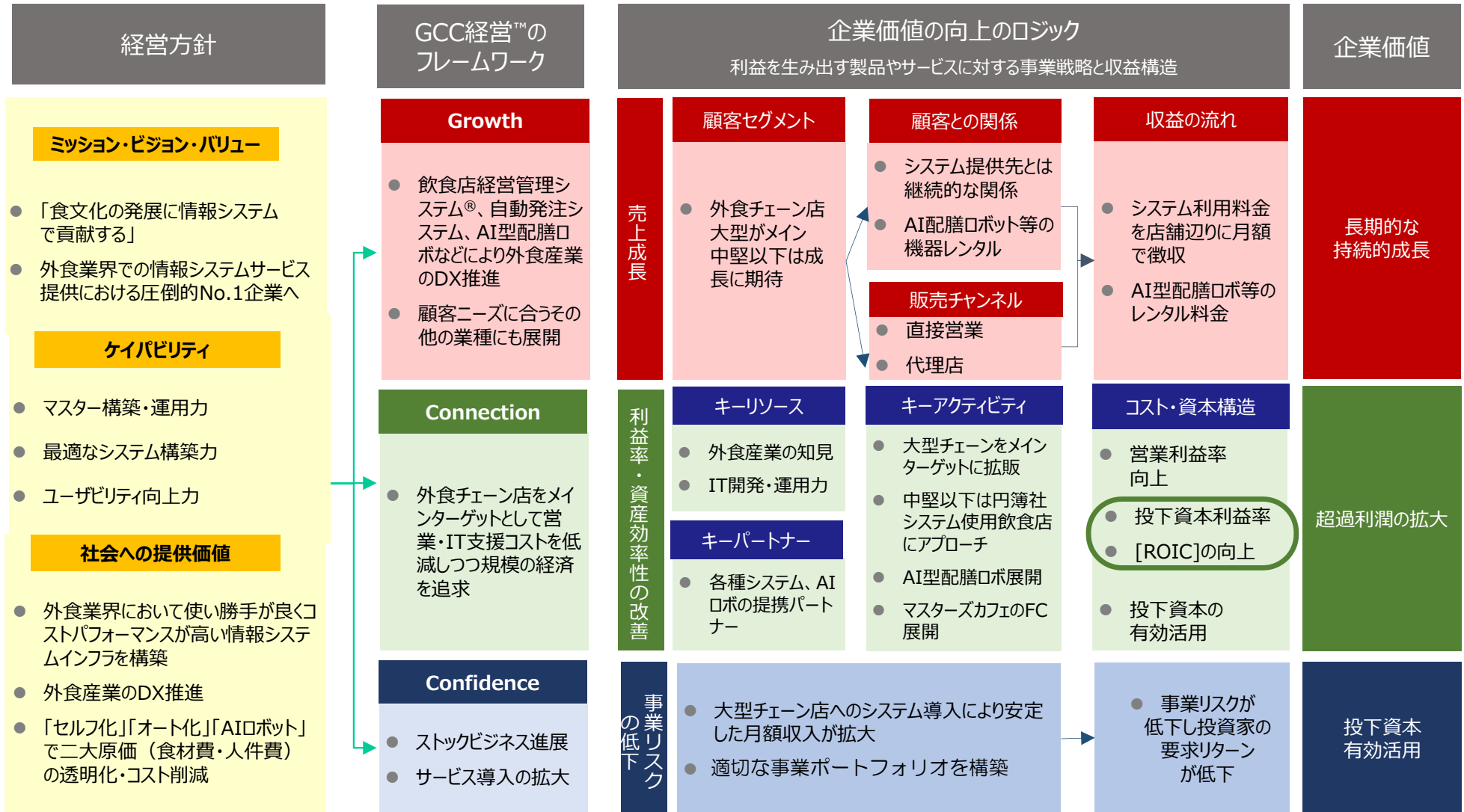
今後、企業価値を上げ、株式分割を定期に実施できるように考えております。

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
外食業界における 事業環境	高 (常時)	閉店リスクや物価の高騰、 人手不足や人員確保のため 人件費の増加などにより システム投資等の抑制 ●受注の低下 ●売上の減少	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売戦略の改善 ● 新たな訴求媒体の活用 <p>閉店等を含む顧客の購入意欲減退による売上不振により 当社の業績に提案の機会や受注が減少する可能性に対し 、定期的な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。</p>
競合 (食材ロス&自動発注)	小 (常時)	<ul style="list-style-type: none"> ● シェアの低下 ● 受注単価の下落 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>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。</p>
競合 (その他製品)	中 (常時)	<ul style="list-style-type: none"> ● シェアの低下 ● 受注単価の下落 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>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</p>
部品調達	中 (低下中)	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注の低下 ● 売上の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 調達先の連携強化 ● 納品予定レンジの精度向上 <p>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。</p>
人材の確保及び 育成について	小 (常時)	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注（提案機会）の低下 ● 売上の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>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。</p>
債務超過	—	<ul style="list-style-type: none"> ● 信用の低下 ● 上場廃止のリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>2023年9月末時点の純資産は13,363千円となり、債務 超過は解消しております。 詳細は、次ページをご参照ください。</p>

※新型コロナウイルス感染症に関するリスクは5類に移行したことを踏まえ、記載をしております。

※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。

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、△420,597百万円の債務超過となりました。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た結果、当事業年度末の当期純利益は104,907千円（前事業年度の当期純利益△598,881千円）、純資産は13,363千円となり債務超過は解消されることとなりました。



2023年12月25日付「上場維持基準（純資産基準）への適合に関するお知らせ」にて公表しましたとおり、有価証券報告書を中国財務局に提出した結果、2023年9月期の期末時点において純資産の額が正となり、上場維持基準（純資産基準）に適合することとなりました。

しかしながら、当社が取引金融機関との間で締結しているシンジケートローン契約における財務制限条項に抵触しており、継続企業的前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

引き続き業務改善に取り組み、持続的な収支の改善を図るとともに、経営体制及び営業体制の効率化と強化を図り安定した業績及び健全な経営基盤の構築に努めてまいります。

■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。

