

第31期（2024年9月期）
決算説明会 資料



2024年11月28日

1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

会社名	株式会社株式会社アルファクス・フード・システム (英語表記: ALPHAX・FOOD・SYSTEM CO.,LTD)		
設立年月	1993年12月9日		
代表	代表取締役社長 藤井 由実子		
本社所在地	山口県山陽小野田市千崎128番地(江汐公園内)		
事業拠点	東京、大阪、福岡、広島、札幌		
資本金	9億531万1,545円	決算期	9月30日
主要事業	外食企業向け基幹系システム提供 (「飲食店経営管理システム®」、勤怠集計管理システム「Timely」のパッケージソフトおよびハイブリッドクラウドサービス「FOOD GENESIS」開発・販売・サポート、周辺システム機器、AIロボット販売)		
上場日	2006年9月15日		
上場証券取引所	東証グロース市場 [証券コード: 3814]		

■ 外食業界の「デジタルトランスフォーメーション」をすでに37年前より推進 ■
 食材ロス課題を解決するシステムを基軸とし、食文化の発展を情報システムで貢献。
 業界専用のソフトウェアを搭載した専用システム機器も開発し、シナジー効果抜群
 の製品群をシリーズ化

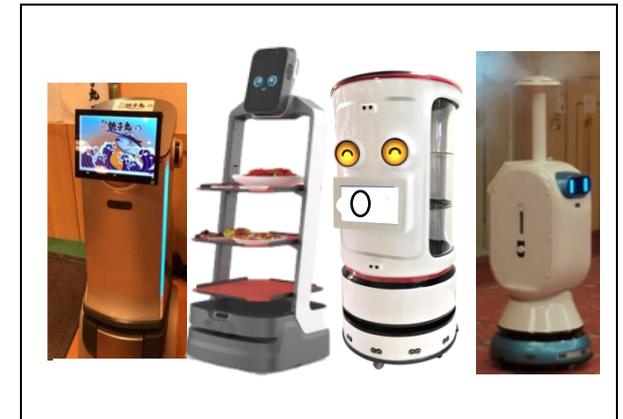
～ロス削減化～
 主軸の基幹システム提供、
 完全自動発注システム



～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



～サービス向上化～
 AI配膳／除菌／掃除ロボットなど



すべての製品シリーズのモットーは
ロス削減／省力化(オート)／サービス向上へ貢献

主な事業	外食企業向け基幹系システム提供 （「飲食店経営管理システム（R）」、勤怠集計管理システム「Timely」のパッケージソフトおよびハイブリッドクラウドサービス「FOOD GENESIS」開発・販売・サポート、周辺システム機器、AIロボット販売）
ASP／パッケージシステム事業	基幹業務システム「飲食店経営管理システム（R）」（売上分析、在庫管理、在庫分析、受発注処理、「自動発注システム」等）の開発・販売・提供 勤怠集計管理システム「Timely」の開発・販売・提供 ハイブリッド式「FOOD GENESIS」の開発・販売・提供
システム機器事業	POSシステム及びオーダーエントリーシステム、テーブルオーダーシステム、モバイルオーダーシステム、セルフレジ等の周辺機器販売
周辺サービス事業	システム機器に係るサプライ品の販売、システム機器の修理、他社製品等の販売、電気ボイラーの販売・コンサルティングによるエネルギーコスト削減、配膳AIロボット、各種ロボットの販売

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

完全自動発注システム



給食・弁当仕出し業システム



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



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

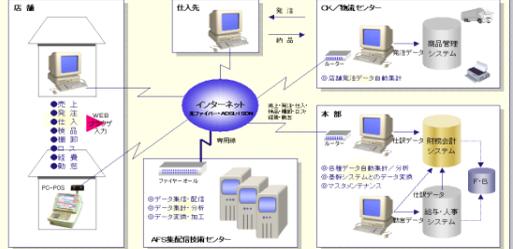
テイクアウト & 自動精算機システム



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



ウィルスゲート・ショット



自社製品フルスペックの見学カフェ



自社製品/効果実証実験施設



■ 挑戦と挫折の歴史

37年前
創業の
きっかけ

- 創業者である田村は、製造業の在庫管理システム等を開発してきたシステムエンジニア出身で、製造業では、精密な在庫管理や材料の自動発注は当然。
- 任された飲食店の運営で、一店舗あたりの規模が製造業の工場と比較し圧倒的に小さいため、自動発注のシステム構築が進んでいないことを知る

挑戦

- こうした飲食店の課題に対応するために田村は起業。製造業の知見を活用し、外食業界の食品ロス等の経営課題を解決すべく、業界専用の基幹業務アプリケーションシステム(自動発注システムの前身)をパソコン版として開発。1987年に「飲食店経営管理システム®」として完成

挫折

- 販売は急拡大したが、それにより利用企業も一気に規模が拡大。当時のパソコンの性能や容量がそれに追いつけず、システムは一時販売を中断
- 粗利は少なくなるが、業界専用ハードウェア(POSシステム等)開発に専念

再挑戦

- 現在ではコンピューターの性能向上やクラウドなどIoTの発展に加え、社会の食品ロスへの注目もあり、再度これまで最高の評価だった「自動発注システム」の販売展開を開始

1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

顧客環境

- コロナ禍からの社会経済活動は正常化が進み、個人の消費回復やインバウンド需要の高まりによって緩やかな回復基調が続いており、主要顧客の外食市場におきましては、2024年8月にコロナ禍後初めて、ほとんどの業態でコロナ前比で軒並み100%以上となり、客足が戻りましたが、原材料価格や光熱費などの高騰に加え、賃上げや労働力不足解消のための人件費、求人費の上昇などにより、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、外食企業を中心とした顧客に対し「情報システムインフラ企業」として、「自動発注システム」、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（R）」、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」、「FOOD GENESIS」をパッケージソフトとハイブリッドクラウド型で提供。
- 業界に特化したPOSシステム、オーダーリングシステム、配膳ロボットなどの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。

財務パフォーマンス

- 売上高は、1,659百万円。利益面に関しましては、一部ソフトウェアやシステム機器の販売が緩やかに回復してきており、営業利益72百万円（前事業年度比128%増）、経常利益80百万円（前事業年度比245%増）、当期純利益63百万円（前事業年度比60%減、前事業年度は固定資産売却の特別利益計上）。

(単位：百万円)

	24/9月期			23/9月期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
売上高	1,659	—	△6.8%	1,780	—	システムは買い控えがあるものの、AIロボットなどの周辺サービスは665%増、月額サービスも期末比較は4%増
売上原価	1,022	61.6%	△0.3%	1,025	57.6%	
売上総利益	637	38.4%	△15.6%	755	42.4%	
販管費	564	34.0%	△19.2%	698	39.2%	クラウドサービス導入など省力化による削減を継続中
人件費	229	13.8%	△28.3%	319	18.0%	省力化や働き方改革に向けて、パートや定年退職者の雇用を推進、賞与や役員報酬減額などを継続中
その他	335	20.2%	△11.4%	378	21.3%	
営業利益	72	4.4%	28.6%	56	3.2%	
営業外収益	23	1.4%	152.8%	9	0.5%	
営業外費用	16	1.0%	△51.1%	33	1.9%	
経常利益	80	4.8%	145.4%	32	1.8%	

従業員数 (嘱託、派遣社員、パート)	83名 (11名)	+3.3%	87名 (4名)
-----------------------	-----------	-------	----------

(単位：百万円)

主な勘定科目	23/9月期	24/9月期	増減額
流動資産	738	603	△134
固定資産	836	839	+2
(資産合計)	1,577	1,444	△133
流動負債	754	698	△55
固定負債	809	669	△140
(負債合計)	1,563	1,368	△195
1. 資本金	905	905	—
2. 資本剰余金	695	695	—
3. 利益剰余金	△1,551	△1,488	+63
4. 自己株式	△37	△37	—
(純資産合計)	13	75	+62
(負債・純資産合計)	1,577	1,444	△133

(単位：百万円)

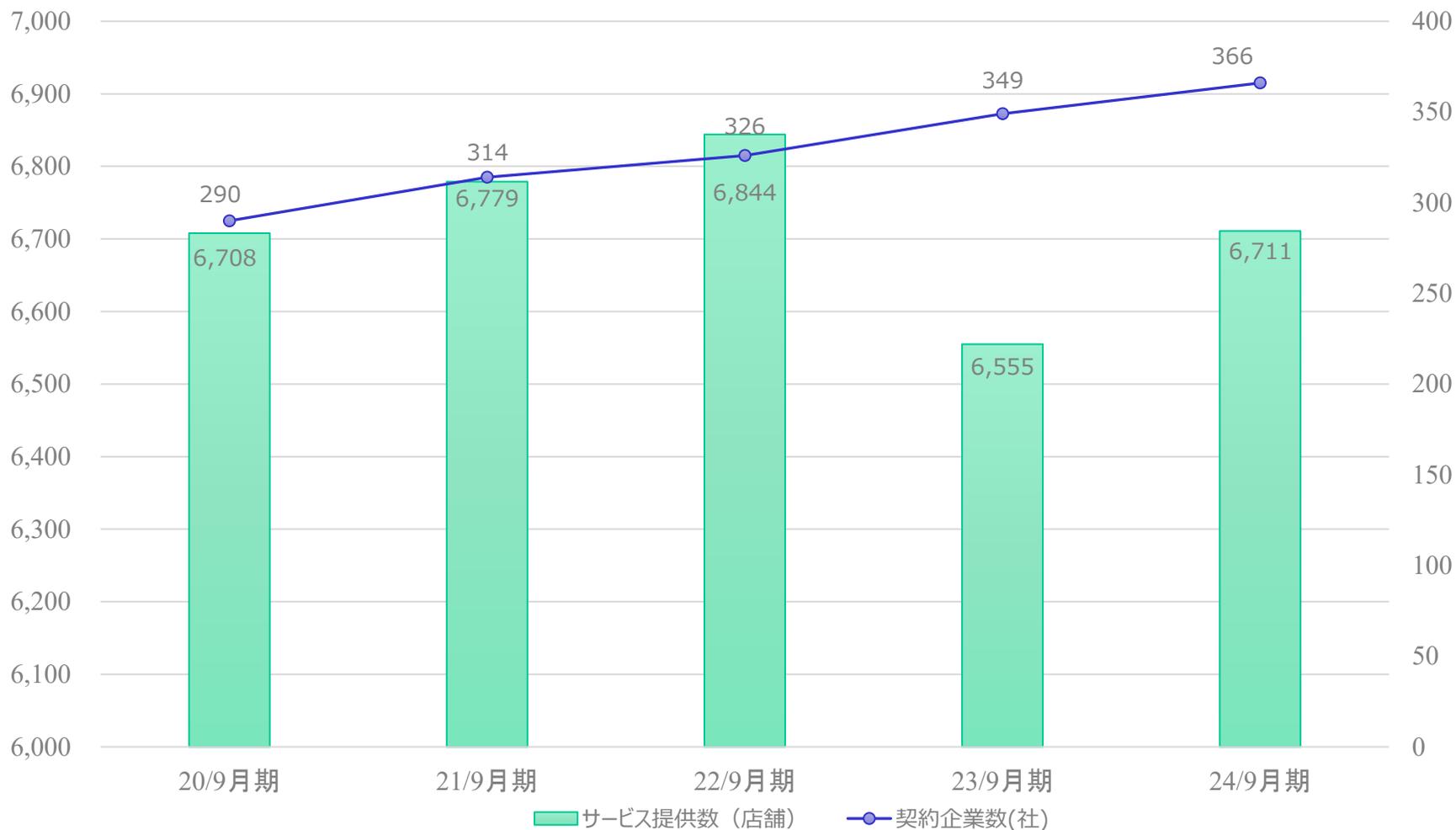
主な項目	24/9月期	増減額	23/9月期	コメント
営業活動	446	+469	△22	営業活動によるキャッシュフローが改善 資金獲得及び減価償却費207百万円によるもの
投資活動	△196	△232	35	
財務活動	△164	△170	5	借入金返済進行中によるもの
現金及び現金同等物の増減額	84	+66	18	
現金及び現金同等物の期首残高	111	+18	93	
現金及び現金同等物の期末残高	196	+84	111	

(単位：百万円)

主な事業	24/9月期			23/9月期		コメント
		構成比	対前年同期 増減率		構成比	
ASP/パッケージ システム事業	728	43.9%	△17.6%	884	49.7%	ソフトウェア新規投資控えが続く。 月額サービス料は、緩やかな回復を示して おり、出店などから12ヶ月累計で、前事業 年度比0.2%増。(前年9月末期から当該 年度9月末期比4%増)
システム機器事業	605	36.5%	△26.0%	818	46.0%	他社システム機器との連携体制を強めてい ること、価格競争も激しくなっていること などが響く
周辺サービス事業	324	19.6%	+ 665.1%	42	2.4%	配膳ロボット、掃除ロボット、案内ロボッ トなどのAIロボットの引き合いが大きく伸 び、人手不足による需要拡大を取り込むこ とに成功
ホテル関連事業	—	—	—	35	2.0%	
合計	1,659	—	△6.8%	1,780	—	営業利益率は改善したものの、ロボットの 補助金登録が、予定どおりに進まなかった ことにより、補助金による営業需要や販売 推進していた先の見送りが響く

■ASP/パッケージシステム事業 – サービス提供店舗数の推移 –

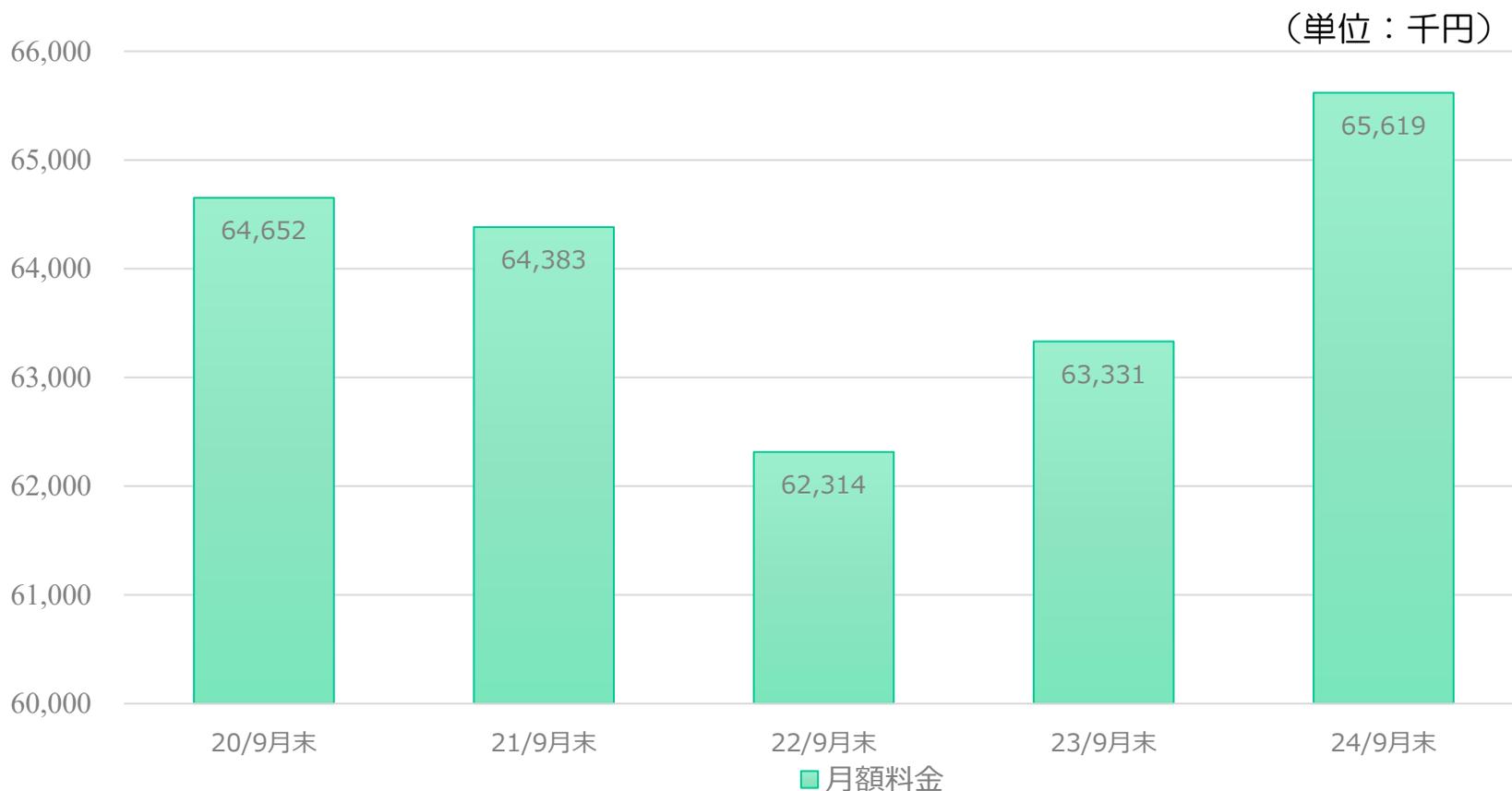
※2025年9月期
通期計画7500店舗



当該年度後半、企業契約数、サービス提供数ともに伸びました。

■月額料金の推移（9月単月時点）

※2025年9月期
通期計画 830,000千円（年）

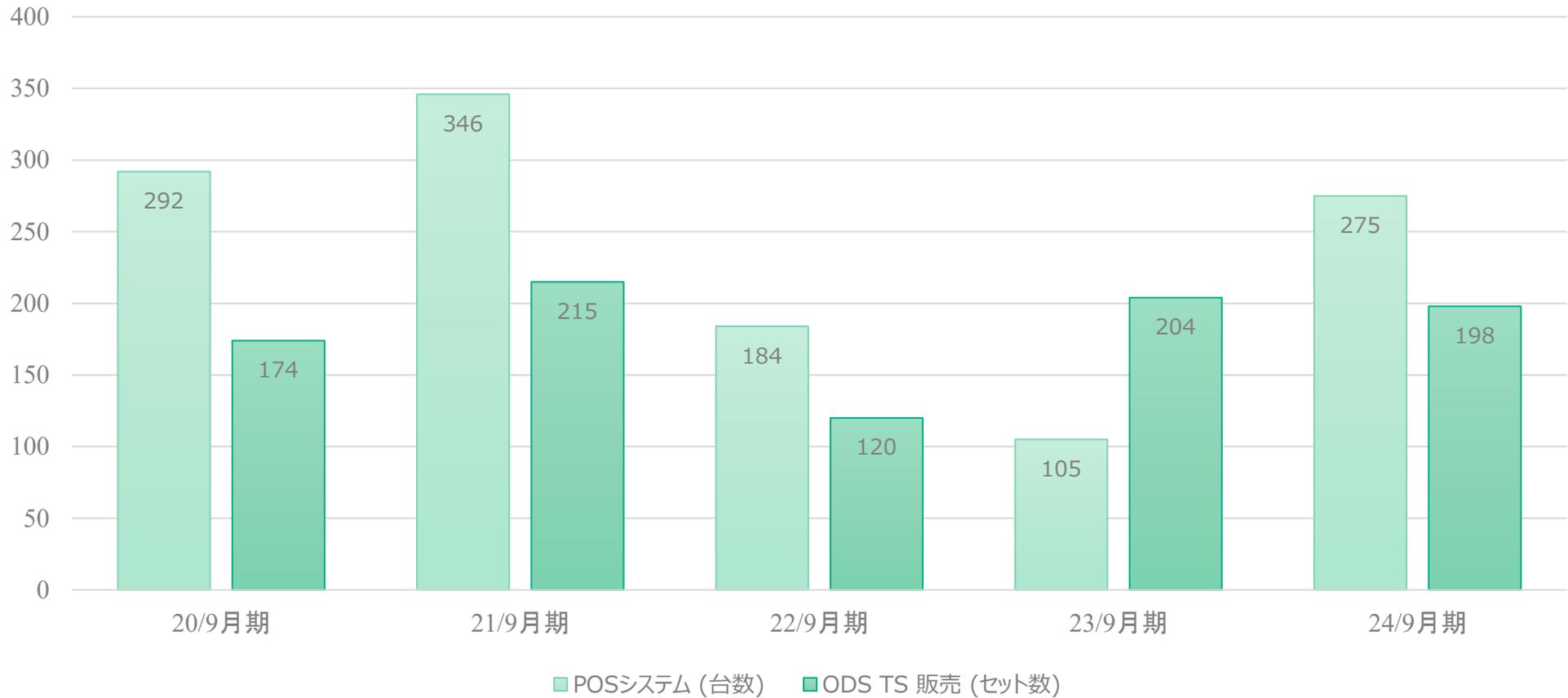


2024年9月末時点の月額料金については、緩やかな回復を示しており、前年度9月末より220万円増となりました。2025年9月末においては、契約済みユーザーによる月額料金の増加を見込んでおり、さらに基幹システムおよび直販及び販売代理店による配膳ロボットなどの販売拡大により月額収入の増加から月額料金7000万は見込んでおりますが、目標着地は中小企業向け自動発注システムの拡販を予定しており、7,500万円を目指します。

■システム機器事業 - POS (FOODα5000 FOODα6000 FOODα4000 FOODα4100 FOODα7000)

- ODS () の販売数

※2025年9月期通期計画
 POSレジ 350台
 ODS TS 200セット



TS (テーブルショット) 台数は、4,000台を設置いたしました。
 POSレジなどのシステム機器については、他社POSレジとの当社本部側システム連携を強めていきます。

■ 「観光・ホテル・外食産業展 HOKKAIDO2023」に出展

2023年10月18日（水）・19日（木）「観光・ホテル・外食産業展 HOKKAIDO2023」に出展いたしました。
本展示会では、外食産業のあらゆるニーズにワンストップソリューションで対応する基幹システム「飲食店経営管理システム（R）」
「自動発注システム」、「勤怠集計管理システム」、「テーブルオーダー」、「配膳ロボット」などを展示・ご案内いたしました。

■ 「ローカル飲食業の DX 戦略セミナー」開催

2023年12月6日「ローカル飲食業の DX 戦略セミナー」を開催いたしました。本セミナーでは、経営コンサルタントとして多くの経営者から定評のあるグッドアロウ総研 代表コンサルタント 窪山忠成氏をお迎えして、中小のローカル飲食店が今すぐ取り組むことができる DX 戦略や最新の事例や補助金制度の案内も含めてレクチャーしていただきました。

■ 「2023 国際ロボット展（iREX2023）」に出展

2023年11月29日（水）～12月2日（土）「2023 国際ロボット展（iREX2023）」に出展いたしました。
『ロボティクスがもたらす持続可能な社会』をメインテーマに産業用からサービス用まで最新ロボットが一堂に展示されました。
当社は、配膳ロボット「α8号（通称:アルファエイト）」、案内ロボットや掃除ロボットなどを展示・ご案内いたしました。

■ 外食ソリューション EXPO～ミートフードショー～「焼肉ビジネスフェア 2024」に出展

2024年1月17日（水）～18日（木）東京会場、7月2日（火）～3日（水）大阪会場開催の「焼肉ビジネスフェア 2024」に出展いたしました。飲食店における業務効率化や生産性向上を支援する「自動発注システム」「セルフオーダーシステム」「セルフ決済システム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳 AI ロボットなどを展示・ご案内させていただきました。

■ 「HCJ2024 第 52 回 国際ホテル・レストラン・ショー」に出展

2024年2月13日（火）～16日（金）「第52回国際ホテル・レストラン・ショー」に出展いたしました。飲食店における業務オペレーションの効率化・セルフ化・自動化を支援する飲食店経営管理システム(R)や自動発注システム、セルフレジなどシステムの展示ブースと、省人化・省力化システムに貢献する配膳ロボットなどを2カ所の展示ブースに出展させていただきました。当社代表取締役 藤井由実子が株式会社銚子丸様とご一緒にパネルディスカッションに登壇いたしました。

■ 「FOOD STYLE Japan 2024」に出展

2024年10月9日（水）～10月10日（木）「FOOD STYLE Japan 2024」に出展いたしました。
当社では、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力サポートする、業務効率化や生産性向上を支援する「飲食店経営管理システム（R）」「セルフオーダーシステム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳 AI ロボットや掃除ロボットなどを展示・ご案内させていただきました。

10月

● 2023年10月4日リリース 「拭き掃除・こすり洗い・掃き掃除・吸い込み・消毒」がALL IN ONE！「サービスショット」ラインナップにお掃除ロボット登場

このお掃除ロボットは1台で5つの掃除作業を行い、掃除作業を切替える際は、付属のアタッチメントを人の手で取り替える必要がなく、自動で切り替わる機能を持っています。飲食業界のみならず、人手不足が深刻なホテル・施設業界にも導入が可能と見込んでおります。



● 2023年10月11日リリース 「観光・ホテル・外食産業展HOKKAIDO2023」に出展のお知らせ

2023年10月18～19日アクセスサッポロで開催された「観光・ホテル・外食産業展 HOKKAIDO2023」に出展いたしました。本展示会では、外食産業のあらゆるニーズにワンストップソリューションで対応する基幹システム「飲食店経営管理システム®」、「自動発注システム」、「動集計管理システム」、「テーブルオーダー」、「モバイルオーダー」他、「配膳AIロボット」、「受付案内ロボット」、「お掃除ロボット」を展示いたしました。

● 2023年10月19日リリース 動集管理システム「Timoly」の動集打刻がお手軽にスマートフォンでも可能に

フードサービス業向け動集管理システム「Timoly」の動集打刻の端末として、これまでのカードリーダー端末、PC端末、静脈認証端末などに加え、スマートフォンでの打刻が可能になりました。

11月

● 2023年11月10日リリース 「2023国際ロボット展 (iREX2023) 」出展のお知らせ

2023年11月29～12月2日東京ビッグサイトで開催された「2023国際ロボット展 (iREX2023) 」に出展いたしました。本展示会にて、Orion Star社製の配膳AIロボット「サービスショット」α8号、「α8号プロ」や案内AIロボット「αフロントミニ」他、新製品のロボットを展示いたしました。



● 2023年11月15日リリース 配膳・配送AIロボット、パスワード式自動開閉扉搭載「α-10 (通称：アルファテン) 」及びロボット到着通知システム「CALLショット」同時に新登場！

「α-10 (アルファテン) 」は、二段の自動扉を備えており、各扉はパスワードを入力して開きます。「CALL ショット」は、ホテルのルームサービスやカラオケボックス、会議室・飲食店の個室のお客様へロボットの到着 (商品到着) を室内のタッチパネルなどへ、画像や音声にて通知するシステムとなりますので、現販売中の「α-8」及び新製品「α-10」と連携して販売を行います。

● 2023年11月24日リリース 「ローカル飲食業のDX戦略セミナー」開催のお知らせ

2023年12月6日「ローカル飲食業のDX 戦略セミナー」を開催いたしました。本セミナーでは、経営コンサルタントとして多くの経営者から定評のあるグッドアロウ総研代表コンサルタント 窪山忠成氏をお迎えしレクチャーいただきました。

12月

● 2023年12月11日リリース AFSが提供する掃除ロボットと受付案内ロボットが神奈川県ロボット実装促進事業導入実証サポートに採択されました

● 2024年1月15日リリース 外食ソリューションEXPO～ミートフードショー～「焼肉ビジネスフェア2024」出展のお知らせ

2024年1月17～18日池袋サンシャインシティ文化会館で開催された「焼肉ビジネスフェア 2024」に出展いたしました。当社は、飲食店における業務効率化や生産性向上を支援する「自動発注システム」「セルフオーダーシステム」「セルフ決済システム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳AIロボットなどをご案内・展示させていただきました。

● 2024年1月18日リリース 「飲食店王道の経営とDX戦略セミナー」オンライン開催のお知らせ

● 2024年2月1日リリース 「HCJ2024第52回国際ホテル・レストラン・ショー」出展のお知らせ

2024年2月13～16日に東京ビッグサイトで開催された「第52回国際ホテル・レストラン・ショー」に出展いたしました。トレンドセミナーでは「外食産業における配膳ロボットの導入事例 ～3年の活用進化、ロボットの可能性について～」をテーマに株式会社銚子丸 取締役営業本部長補佐 阿部豊一氏とのディスカッション形式で当社代表取締役社長 藤井由美子が登壇いたしました。

3月

● 2024年3月14日リリース 銚子丸の新業態豊洲千客万来に「鮨 Yasuke」オープンAFS製DX化店舗システム機器一式と配膳AIロボットを採用

● 2024年3月19日リリース 札幌営業所オフィス拡張移転に関するお知らせ

3月

● 2024年3月21日リリース 一風堂 愛知刈谷店に配膳AIロボット「サービスショット α8号」をテスト導入

● 2024年3月29日リリース レストラン&カラオケ「コロッケ倶楽部」 AFSカラオケータルシステム「カラオケショット」採用

4月

● 2024年4月8日リリース 「パートナーシップ構築宣言」公表のお知らせ

当社は、今回の宣言を通じて、取引先様とのパートナーシップをより一層強化し、サプライチェーン全体の新たな価値の創出および付加価値の向上に取り組んでまいります。また、取引先の皆様と相互信頼に基づいたパートナーとしての関係づくりに努め、顧客企業へのDX推進による業務効率化や当社主軸製品の販売を通じて、食料ロス削減による地球環境改善の取り組みを進めてまいります。

5月

● 2024年5月9日リリース 動集管理システム「Timoly (タイムリー)」、IT導入補助金2024の対象ツールに認定

当社は、中小企業・小規模事業者向けの補助金制度「IT導入補助金2024」(令和5年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業)において「IT導入支援事業者」に採択されました。また、当社の動集管理システム「Timoly (タイムリー)」がIT導入補助金対象のITツールとして認定されました。

● 2024年5月27日リリース 神奈川県「令和6年度ロボット導入支援補助金事業」対象ロボットに認定 配膳・配送AIロボット「自動開閉BOX型 α-10」、案内AIロボット「αフロントミニ」

6月

● 2024年6月26日リリース 「外食ソリューションEXPO 焼肉ビジネスフェア2024 (大阪会場) 」出展のお知らせ

2024年7月2～3日大阪南港ATC ホールで開催された「外食ソリューションEXPO～ミートフードショー～ 焼肉ビジネスフェア2024」に出展いたしました。当社では、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力サポートする、業務効率化や生産性向上を支援する「飲食店経営管理システム®」「セルフオーダーシステム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳AIロボット、掃除ロボットのご案内・展示をさせていただきました。

7月

● 2024年7月1日リリース パナソニックインダストリー株式会社電野工場搬送用ロボットとしてα8号 (アルファイト) 採用

● 2024年7月10日リリース AFS社お掃除ロボット、J R西日本メンテック社が採用

9月

● 2024年9月4日リリース 「Japan Robot Week 2024」出展のお知らせ

2024年9月18～20日東京ビッグサイトで開催されたサービスロボットとロボット関連技術の専門展示会「Japan Robot Week 2024」内の「かながわロボットイノベーション2024」に出展いたしました。当社では、省人化・省力化に貢献する配膳・配送AIロボットや掃除ロボットなど、各種サービスロボットをご紹介・展示いたしました。

● 2024年9月9日リリース 省スペースで高品質なサービスを実現するオールインワンPOSフードサービス業専用「FOOD α 8000」発売開始のお知らせ

当社は、フードサービス業専用POSシステム「FOOD α シリーズ」の最新機種「FOOD α 8000」を2024年10月1日より発売開始いたしました。新たに低コストで多機能な「FOOD α 8000」が加わることで、お客様の選択肢がさらに広がり、個店からチェーン店のお客様まで、多様な規模や業態でご利用いただけます。



● 2024年9月25日リリース 「FOOD STYLE Japan 2024」出展のお知らせ

2024年10月9～10日東京ビッグサイトで開催された「FOOD STYLE Japan 2024」に出展いたしました。当社では、飲食業界で深刻化している人手不足・人件費高騰・食材高騰を全力サポートする、業務効率化や生産性向上を支援する「飲食店経営管理システム®」「セルフオーダーシステム」などの省力化システムや、省人化を実現する配膳AIロボット、掃除ロボットなどをご案内・展示させていただきました。

● 2024年9月27日リリース 飲食店向け周辺システム、受付管理システム「フロントショット」リリース

このフロントショットは受付・順番管理まで自動化できるため、スムーズな受付・案内業務ができ、従業員の業務負担を軽減し、お客様の待ち時間を短縮することができる受付システムです。テーブルショット (テーブルオーダー端末) とPOSとも連携しており、会計時には、受付時に発行される案内票をスキャンすることで、会計完了と同時に対象テーブルが開放されます。既存POSシステムとの連携もオプションとして可能になっています。



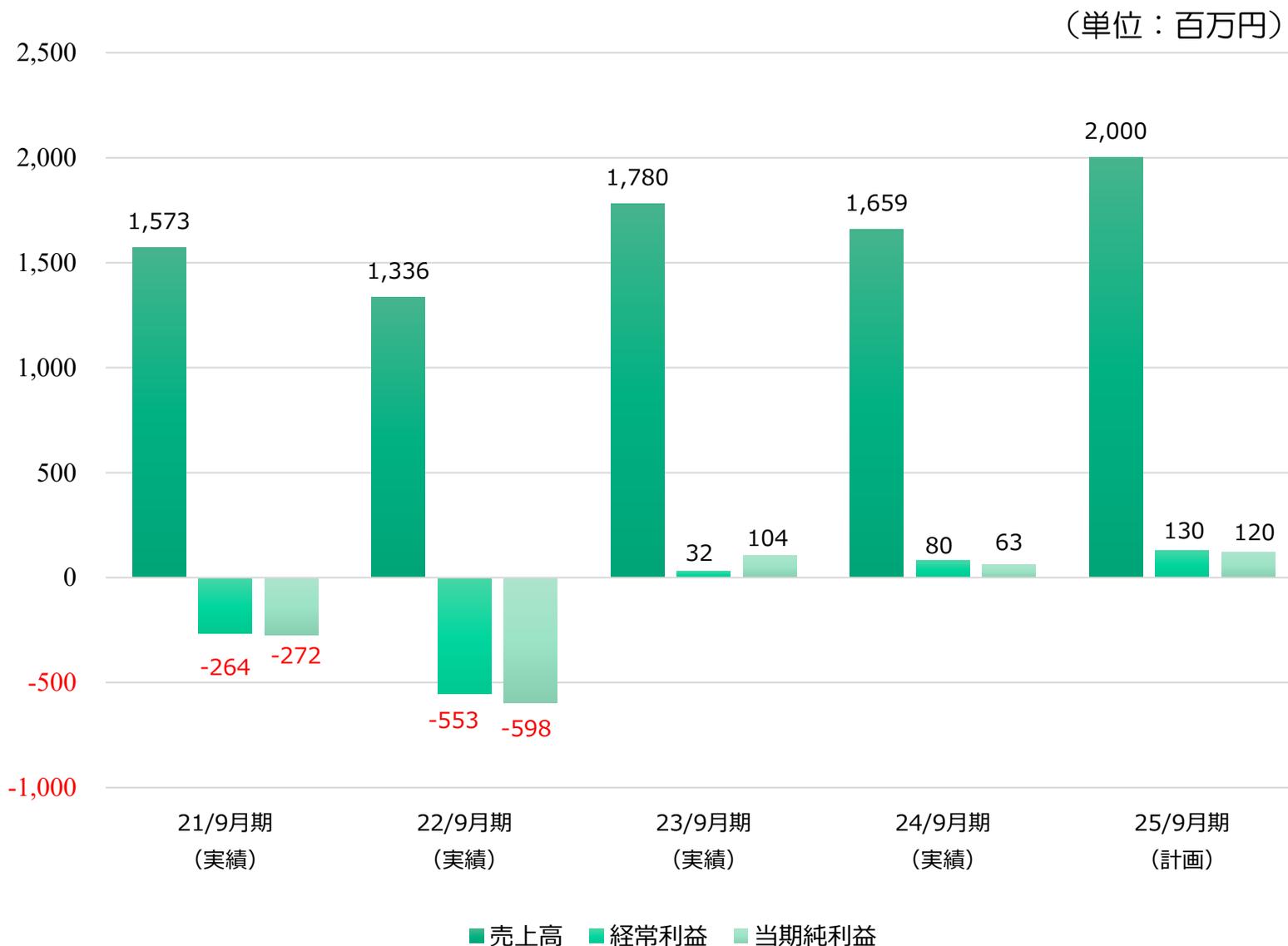
1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

- ◆ 飲食業界の景気回復と同時に、人手不足が深刻な中小企業向けに主力システム「飲食店経営管理システム (R)」シリーズの自動発注システムの開発と販売注力。
- ◆ 他社POSとの連携を強化し、「飲食店経営管理システム®」の代理店施策を開始。
- ◆ 人手不足による配膳ロボットの展開と、水平展開としてAIロボットを通して大手代理店との代理店施策を実施。

(単位：百万円)

主な勘定科目	25/9月期 (計画)			24/9月期	
		構成比	増減率		構成比
売上高	2,000	—	+20.5%	1,659	—
営業利益	150	7.5%	+105.5%	72	4.4%
経常利益	130	6.5%	+61.7%	80	4.8%
当期純利益	120	6.0%	+89.6%	63	3.8%

■ 外食業界が回復基調のため、人手不足が顕著な中小飲食店へ向け自動発注システムの提供を開始及びAIロボットやシステムの代理店施策を強化



- 「飲食店経営管理システム®」、「自動発注システム」は、既存ユーザーのコロナ禍後の緩やかな追加導入へ集中し、新規は受注まで時間を必要とする大手チェーンに絞り込んできましたが、25年9月期は、中小飲食店向けに新規販売を加速させます。
- システム機器事業については、他社との連携を強化していくものの、既存顧客の入れ替え需要や、人手不足による受付システム「フロントショット」、「テーブルショット」の販売に集中するものになります。
- AIロボット、ウィルスゲート等を周辺サービス事業とし、大手販売代理店契約により、水平展開を加速させます。

(単位：百万円)

主な事業	25/9月期 (計画)			24/9月期	
		構成比	対前年同期 増減率		構成比
ASP/パッケージシステム 事業	800	40.0%	9.7%	728	43.9%
システム機器事業	700	35.0%	15.6%	605	36.5%
周辺サービス事業	500	25.0%	53.9%	324	19.6%
合 計	2,000	-	20.5%	1,659	-

■ 展示会出展、オンラインセミナーや自社展示会に注力していきます。中小企業向け自動発注システムなどのシステム投資を行います。その他、システム販売による利益確保と同時に人件費を手厚くし、省力化体制整備のためクラウドサインの導入や、人手不足による外部業務委託契約などの費用が必要となります。

(単位：百万円)

	25/9月期 (計画)			24/9月期		コメント
		構成比	増減率		構成比	
売上高	2,000	—	+20.5%	1,659	—	
売上原価	765	37.8%	△26.0%	1,022	61.6%	ソフトウェアの納品で利益率向上
売上総利益	1,233	61.7%	+93.4%	637	38.4%	売上と利益率改善に伴い粗利額も改善
販管費	1,085	54.3%	+92.2%	564	34.0%	
人件費	389	19.5%	+69.7%	229	13.8%	新卒、中途、パートの採用、賞与支給
その他	696	34.8%	+107.6%	335	20.2%	売上拡大による、システム開発投資、体制整備
営業利益	150	7.5%	+105.5%	72	4.4%	ソフトウェアの納品で利益率向上
営業外費用	20	1.0%	+22.6%	16	1.0%	
経常利益	130	6.5%	+61.7%	80	4.8%	

従業員数 (嘱託、派遣社員、パート)	89名 (11名)	+6.4%	83名 (11名)
-----------------------	-----------	-------	-----------

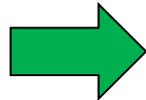
近年の更なる人手不足解消のため、2次的な需要増となっている、「配膳／下膳AIロボット」で、大手チェーンを開拓し、「省力化店舗システム機器」、「自動発注システム」と、繋げていく。

■ 現在まで発表していた、今後の営業施策イメージ（短期・中期・長期）

1

入口（短期）

2024年9月期～2025年9月期



2

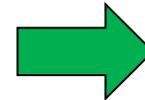
誘導（中期）

2025年9月期～2026年9月期

FOOD GENESIS 21
テイクショット FOOD GENESIS 21
セルフショット

店舗着席
セルフ誘導システム

スマホオーダー
キャッシュレスシステム



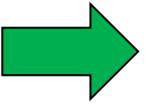
3

世界展開へ

帰結（中長期）

2027年9月期～2030年9月期

完全自動発注システム
「飲食店経営管理システム®」



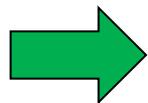
2025年9月期に中小企業版「飲食店経営管理システムR」「自動発注システム」の販売開始に伴い、大手チェーンから中小チェーンへの開拓にシフトし、本システムを入りに近年の更なる人手不足解消のため二次的な需要が見込まれる「配膳／下膳AIロボット」や、「省力化店舗システム機器」と繋げていく。

中小企業版 「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」販売開始

1

入口（短期）

2024年9月期～2025年9月期



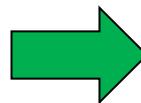
2

誘導（中期）

2025年9月期～2026年9月期

店舗着席
セルフ誘導システム

スマホオーダー
キャッシュレスシステム

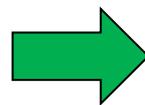


3

世界展開へ

帰結（中長期）

2027年9月期～2030年9月期



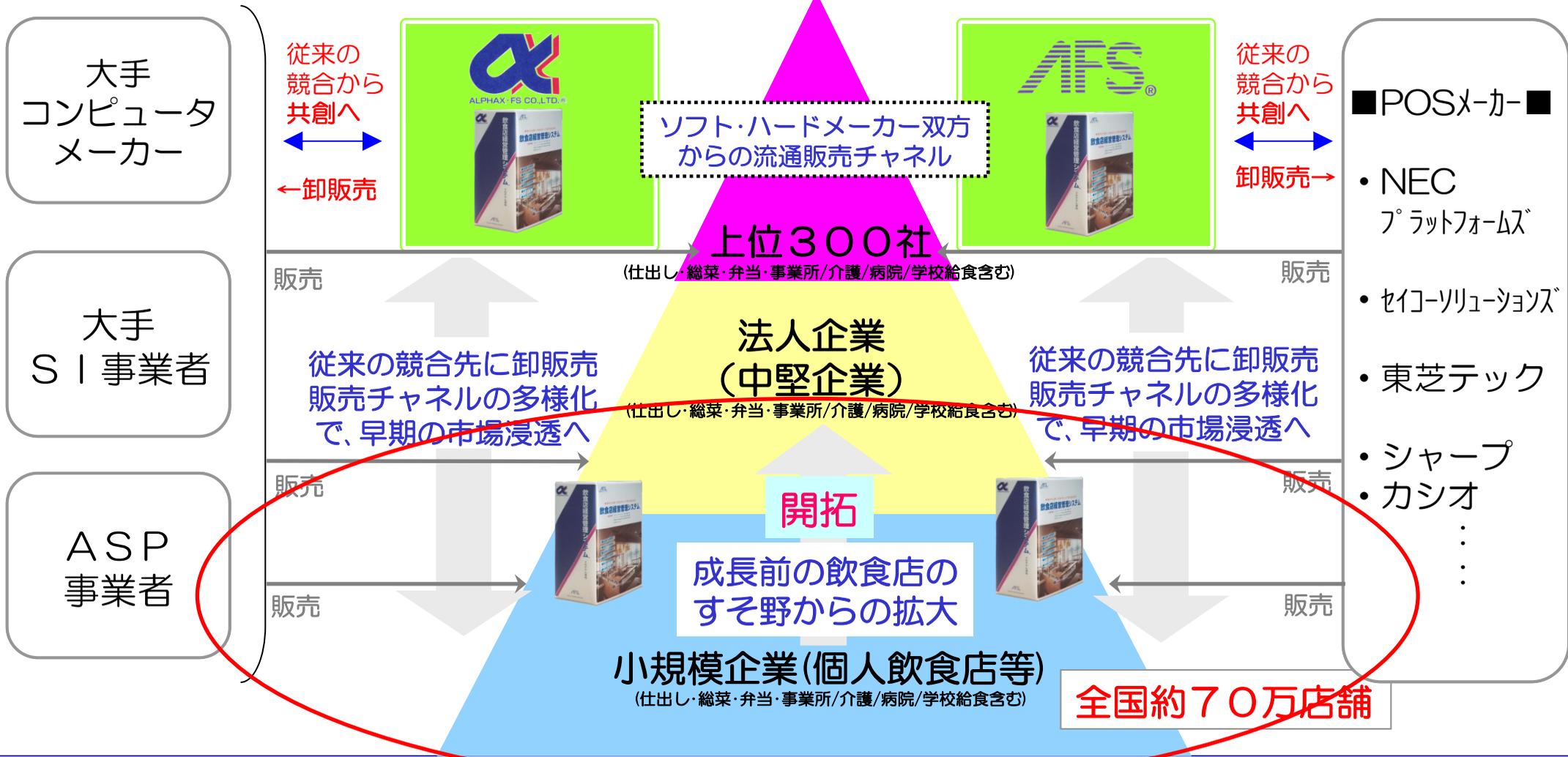
完全自動発注システム
「飲食店経営管理システム®」



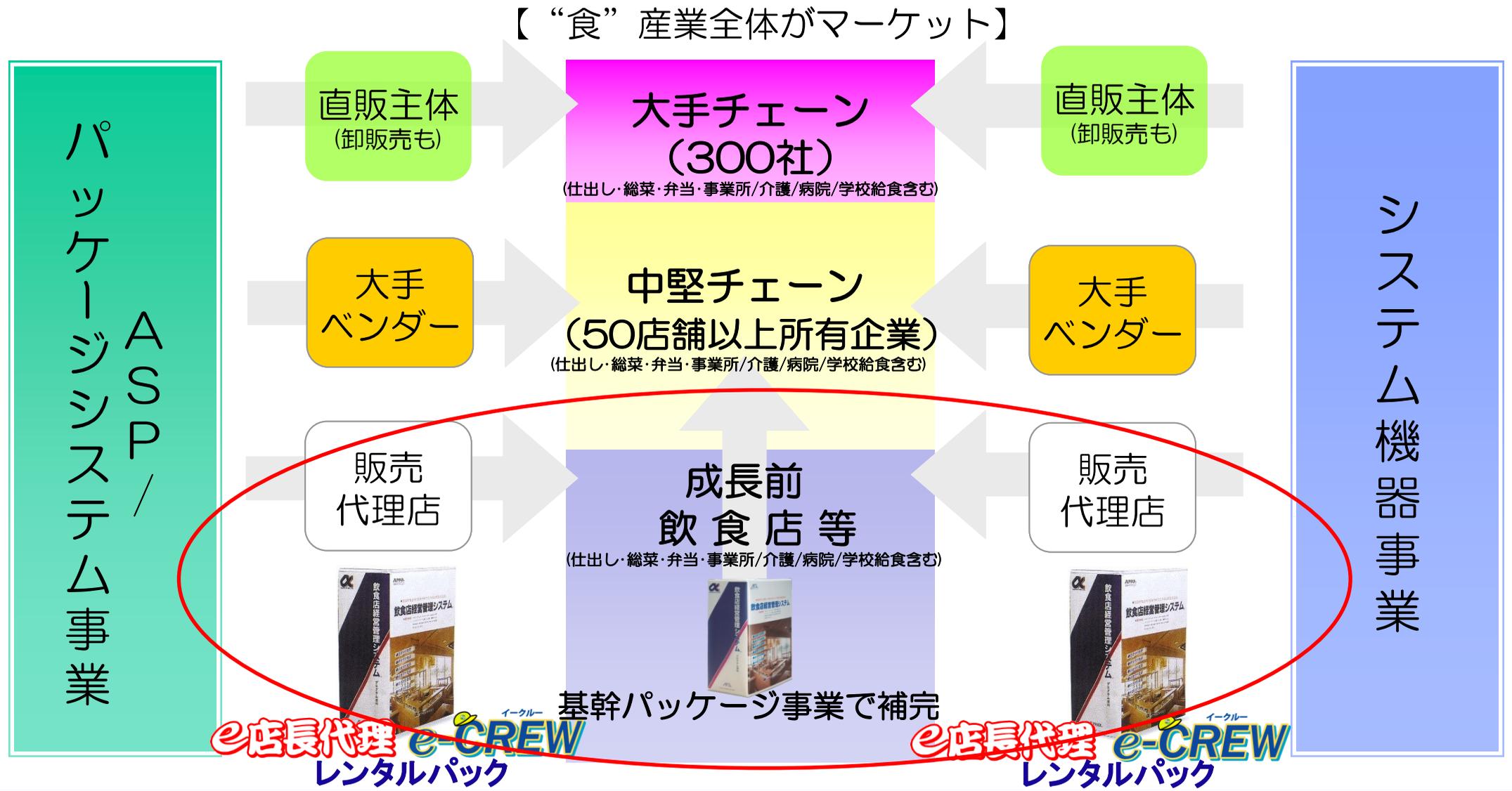
◆ 外食業界上位300社から、成長前の小規模店多業種もターゲットへ ◆

「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） ... →

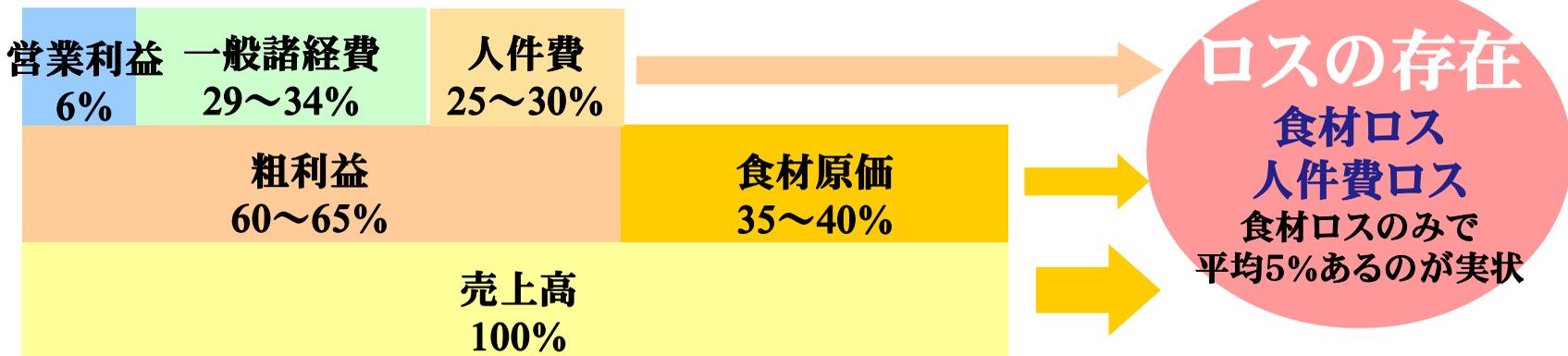


◆ASP/パッケージシステム事業・店舗システム機器事業相互にアプローチ◆



食材原価と人件費 (F/L) 計60~65%にロスが含まれています。

◆ 外食産業のコスト構造



データ出所：(財) 外食産業総合調査研究センター

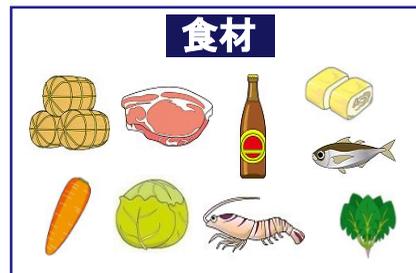
◆ ロスの内訳

食材ロスの例

- ①発注ロス
 - ・ 閉店後作業でのアバウトな棚埋め発注
- ②現場ロス
 - ・ ポーション (盛りつけ) ミス
 - ・ 廃棄 (調理ミス/消費期限切れ/賄い...)
 - ・ 不正 (持ち帰り)

人件費ロスの例

- ①シフトのミス
 - ・ 過剰/過小な人員配置 (日別/時間帯別)
- ②勤怠集計による不正
 - ・ 打刻情報の意図的修正
 - ・ 幽霊 (なりすまし) 従業員

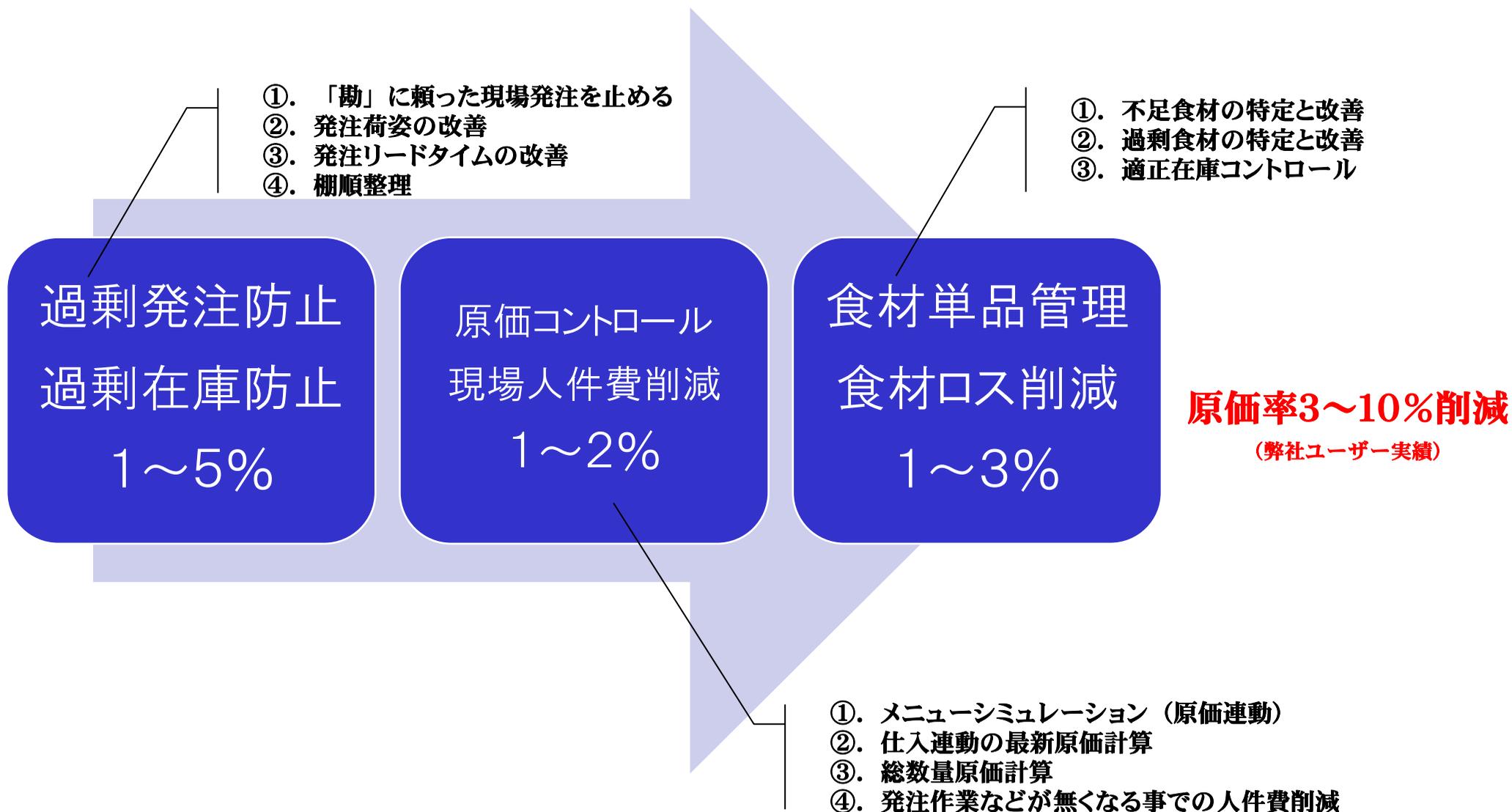


お客様の口に入る食材は
結果原価の-10%

過剰発注・廃棄
調理ミス
持ち帰り
ポーションミス
etc



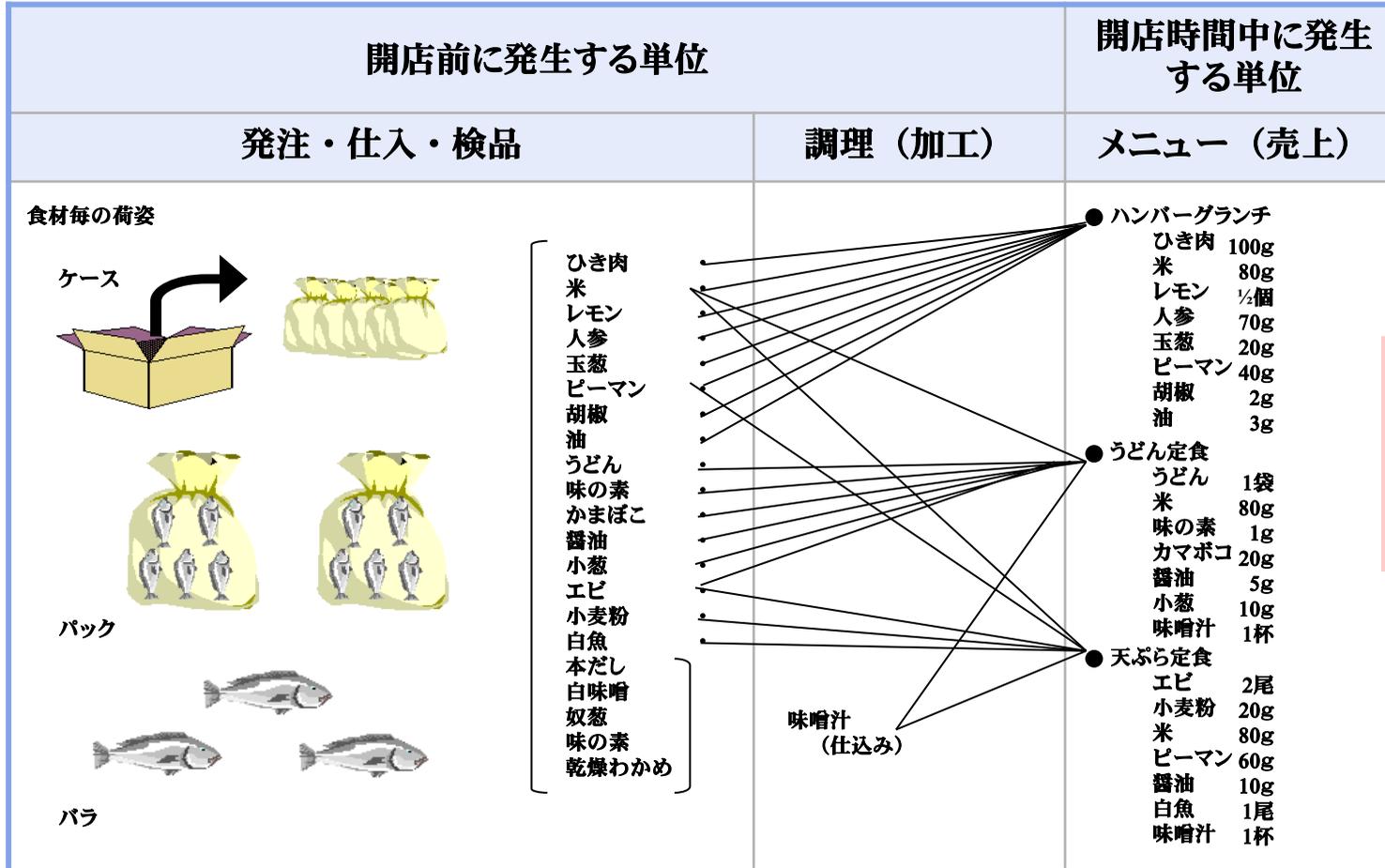
食材ロスの実態



※上記数字は弊社ユーザー様での実績です。上記削減率を保証するものではありません

システムの特長 — 店舗食材在庫管理追求の仕組み

外食産業における食材ロス管理のできない（システム化を諦めている）構造



メニュー売上情報

レシピの概念
(データベース)

食材の理論使用量を
自動算出

理論在庫と実棚を
比較しロスを明確化

適正発注量や
基準在庫を算出

- 入庫時（仕入＝食材）と出庫時（売上＝メニュー）の形状が異なる
- 歩留まり（実際に使用できる量）や荷姿（ケース・パック・バラ）の考慮が必要
- 仕入価格が頻繁に変動する（生鮮食品等）

登録の素早さと、圧倒的機能が実運用(自動発注)の決め手です。

メニュー登録インターフェースに群を抜く開発費投入をしている、無限階層の心臓部

飲食店経営管理システム
メイン > メンテナンス処理 > メニュー
メニューマスタ設定

店舗CD	0001	カジュアルハウス	部門CD	1	料理	単位	人前	マニュアル登録	あり
メニューCD	0235	かかか名称	かかかヨリヨリ	分析CD	20	会席料理	調理時間: 00:00		
メニュー名	会席料理 雪								
売単価	3,000	基本原価	1,269.36	平均原価	1,270.24	原価率	42.31%		
税区分	0	外税	端数区分	1	四捨	アレルギー	卵 小麦 えび いか さけ 大豆 鶏肉 ごま		

参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
2	メニュー	0231 海老天婦羅		人前	0.5000	386.37	< 12.88% >
2	メニュー	0232 茶碗蒸し		人前	1.0000	287.08	< 9.57% >
2	メニュー	0269 酢の物		人前	1.0000	8.43	< 0.28% >
2	メニュー	0268 コースの寿司		人前	1.0000	374.57	< 12.49% >
2	メニュー	0265 刺身2点盛り		人前	1.0000	108.20	< 3.61% >
2	メニュー	0251 小鉢		人前	1.0000	55.96	< 1.87% >

①階層 ベースメニュー

売単価	450	基本原価	287.08	平均原価	283.11	原価率	63.80%
参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
1	仕込	0245 特製たれ付 鳥肉 (正肉)		g	3.00	234.03	< 52.01% >
2	食材	0751 乾燥椎茸	<100.00% >	g	5.00	16.33	< 3.63% >
3	食材	0736 板かまぼこ	<100.00% >	g	15.00	11.67	< 2.59% >
	食材	0754 銀杏	<100.00% >	ヶ	2.00	10.00	< 2.22% >
	食材	0750 三つ葉	<100.00% >	g	3.00	2.81	< 0.63% >

②階層 メニュー

参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
1	食材	0371 鳥正肉	<100.00% >	g	10.00	7.50	< 0.63% >
2	仕込	0246 味付ベース		cc	5.00	70.50	< 0.00% >

③階層 仕込みメニュー

参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
1	仕込	0244 特製天汁		杯	0.50	6.92	< 0.00% >
2	食材	0224 サラダ油	<100.00% >	g	30.00	6.92	< 0.00% >
3	食材	0225 味付ベース	<100.00% >	cc	5.00	6.92	< 0.00% >

④階層 半製品メニュー

参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
1	仕込	1186 特製たし		cc	cc	0.00	< 0.00% >
2	食材	0225 みりん	<100.00% >	cc	cc	0.00	< 0.00% >

⑤階層 仕込みメニュー

参照区分	コード	食材/メニュー/備品名	歩留 (%)	単位	使用量	原価	構成比
1	食材	0326 醤油	<100.00% >	cc	cc	500.00	75.00 < 0.00% >
2	食材	0212 かつお節	<100.00% >	g	g	100.00	353.00 < 0.00% >
3	食材	0751 乾燥椎茸	<100.00% >	g	g	50.00	163.33 < 0.00% >
4	食材	0242 食塩	<100.00% >	g	g	20.00	12.00 < 0.00% >
5	食材	0652 砂糖	<100.00% >	g	g	60.00	13.80 < 0.00% >
6	食材	0235 味の素 パラ	<100.00% >	g	g	30.00	28.20 < 0.00% >

「メニュー企画」に最適!

- ①分量を増やす、減らす
- ②メニュー削除、入替等自由自在!
- ③仕入単価連動の最新原価
- ④アレルギー・栄養計算まで連動

※弊社「飲食店経営管理システム®」「自動発注システム」は、2017年1月、技術特許取得済みシステムです。

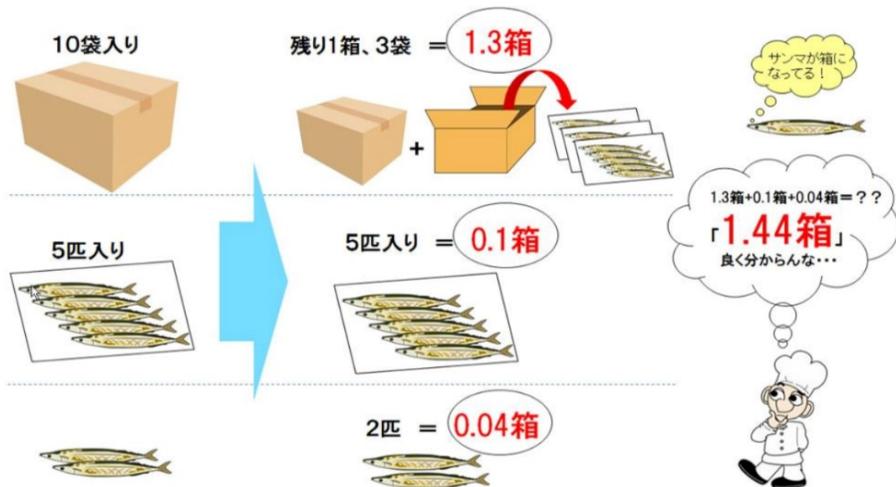
当社の主力事業は、「飲食店経営管理システム®」とその拡張機能である「自動発注システム」です。
 当社の知る限り、現在においても外食業界において「自動発注システム」を提供している企業は当社のみ(特許も取得済み)です。



【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、当日の予約データを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





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)**

α-8の基本機能を継承
**α-8Pro
(アルファエイトプロ)**

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)

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引掃除アタッチメントの交換作業が不要。全自動を実現。夢のよう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

単なるロボット販売にとどまらず、ロボットの生産性を重視したシステムの見直し、ハード・ソフトウェアの開発、既存店舗システム（タッチパネルやオーダーエントリー）との連携、クラウドでの管理業務などを通じ、よりロボットを活躍させることを相対的優位性と考え、これからも推進して参ります。



1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

中期経営計画の基本的考え方（2025年度以降）

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、ようやく外食業界もコロナ前比で100%を越えてきておりますが、原価高騰、人手不足による状況は続いております。正常化が進む中の人手不足の業界においては、当社のコアビジネスである「自動発注」「食材・人件費管理」で飲食店様の最大利益追求型のソフトウェアのニーズは、さらに人手不足が尋常でない中小企業を中心に高まってきています。

また、国内唯一で最大限のフードロスが大きく抑えることができる当社システムにより、食品ロス/コスト削減サービス提供に力を注ぎ、当社システム機器だけではなく、需要が戻ってきている状況を鑑み、他社システム機器との連携を強めていきます。

さらに、人手不足の解決のひとつである、セルフ系システム「セルフショット」、「テイクショット」、「フロントショット」、「テーブルショット」他、配膳・除菌AIロボット「サービスショット」や除菌ゲート「ウイルスゲートショット」も推進し、「サービスショット」、「ウイルスゲートショット」においては、水平展開として、宿泊施設、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受注・引き合いが伸びているため、外食業界以外への販売代理店網拡大を行い安定した成長が見込める経営体質を目指しております。

このような施策のもと、①将来の中堅チェーン以上となる中小企業向けのアプリケーションソフトウェア「飲食店経営管理システム®」「自動発注」「食材・人件費管理」を中心に、他社システム機器との連携も強めていくこと、②人手不足による需要からのセルフ系システム機器やAIロボットの他業界販売網展開を行います。

2025年9月期から上記施策の中小企業向けアプリケーションソフトウェア「飲食店経営管理システム®」シリーズの「自動発注システム」の販売を開始し、同時に販売代理店施策を推進いたします。また、AIロボットにおいても代理店開拓も強化し、代理店販売の推進により月額サービス料の増加も見込んでおり、2026年9月期には前年比8億円の売上増を計画しております。

(単位：千円)

項目	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (計画)	2026年9月期 (計画)	2027年9月期 (計画)
総売上高	1,659,676	2,000,000	2,800,000	3,100,000
営業利益	72,981	150,000	400,000	500,000
経常利益	80,388	130,000	350,000	450,000
当期純利益	63,301	120,000	245,000	315,000
主な事業	1,659,676	2,000,000	2,800,000	3,100,000
ASP/パッケージシステム事業	728,974	700,000	1,390,100	1,414,700
システム機器事業	605,719	800,000	860,600	928,000
周辺サービス事業	324,983	500,000	549,300	757,300

1. 会社概要
2. 2024年9月期の動向
3. 2025年9月期の事業戦略
4. 中期経営計画 2025年～2027年
5. 参考資料

■「自動発注システム」は、国連「SDGs」目標達成5項目に該当します■

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®」において、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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



A. 目指す姿

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 経営理念 <ul style="list-style-type: none"> 「食文化の発展に情報システムで貢献する」を社是として外食業界全体の「情報システム・インフラ」になることを目指す。提供するすべての製品・サービスの基本はローコストであり、自らが簡素な組織、小さな本社を実践し、“ひと”を通じての生産性向上を心がけてすべてのステークホルダーの利益拡大に寄与する。 ■ 戦略の特徴 <ul style="list-style-type: none"> 創業以来培った外食産業への深い知識と、「マスター構築力」「システム構築力」「ユーザビリティ向上力」により模倣困難な競争優位性を確立し、安定したキャッシュフローと顧客企業から獲得するビッグデータによりさらなるシステム投資を展開 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 経営方針 <ul style="list-style-type: none"> 業界のオンリーワン＆ナンバーワンの地位へ、成長ドライバー「セルフ化」「オート化」「AIロボット」がさらなる持続的な成長基盤を確立 |
|--|---|

B. これまで（2024年9月期まで）

外食業界全体の「情報システム・インフラの第一人者」

- **資源**
 - 外食産業及びホテル産業からの信頼/累計約2,6000店（約1,800社）に上る大手外食チェーンとの取引関係/「レシビ分解」を軸として過剰発注を防ぐ「自動発注システム」/ASPサービスで培ったサービスやノウハウを持つ人材/全オペレーションの継続性を保障するAAO(AFS automatic orderingの略) センター

知財

- 外食産業に関する深い理解に基づくシステム開発力・ホテル/施設等の省エネ化ノウハウ

ビジネスモデル

- 大手チェーン店を中心とする外食産業へのコスト削減及び人手不足対策システムソリューションの月額提供で安定したキャッシュフロー

知財の果たしてきた役割

- ITベンチャー企業等に対する競争優位性の確立/業務委託ホテルでの先行運用でシステムの高付加価値化

価値

顧客セグメント

- 外食チェーン店/ホテル/飲食店

提供してきた価値

- 「セルフ化」「オート化」によるフードロス・人件費の削減/効率化された充実したサービス

提供先から得てきたもの

- 安定的な取引関係/個別のメニューに対応することによるケイバビリティ強化

これまでの外部環境

- | | |
|---|---|
| + | <ul style="list-style-type: none"> 外食産業のコスト削減 感染症対策需要 |
| - | <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍による外食落込み |

現状の課題

- 直販体制から代理店体制への移行による販売諸費圧縮
- 財務体質の強化
- DX推進力強化

C. これから（2025年9月期の姿）

外食DX市場への参入により外食産業における問題解決を加速する

- **資源**
 - 「これまで」に培ってきた資源に加えて、調達資金より開発したバックエンドシステム及データベース/最新技術へ対応可能なオープンソース系システム

知財

- 「これまで」に培ってきた知財に加え、中小飲食店へ向けての外食特化型自動発注、AIロボットの開発運用ノウハウ/店舗及びホテル運営のニーズをとらえる能力

ビジネスモデル

- 外食チェーン98,246店舗を対象にシェアを拡大し、店舗から利用客まで最新の顧客体験を提供/ホテルの入り口から個室まで最新の顧客体験を提供/バックヤードの効率化を加速

知財の果たしてきた役割

- 「これまで」に果たしてきた役割に加え、顧客の価値提供やSDGsの視点に関しより踏み込んだ「コト（サービス・体験）」の提案力強化の役割を果たす

価値

顧客セグメント

- 「これまで」と同じ顧客、ただし直接的な外食産業だけでなく外食DX市場へ

提供してきた価値

- 「これまで」に提供してきた価値に加えて、中小飲食店やホテルの人手不足や困りごとをトータルで解決

提供先から得てきたもの

- 「これまで」に得たものに加えて、現場でのシステム活用、AIロボットに重視される部材開発やソフトウェアチューニングを獲得

これからの外部環境

- | | |
|---|---|
| + | <ul style="list-style-type: none"> IoTや5Gの普及によるDX推進需要 人口減少による人手不足 SDGsへの関心の高まり アフターコロナの成長 |
| - | <ul style="list-style-type: none"> 特になし |

移行への課題

- 最新技術への柔軟な対応力
- DX対応力の向上に必要な人材
- 安定事業と先進事業シナジー追求

D. 移行戦略

■ C.に移行するための必要な経営資源

- 競争優位性を持続する自社製品開発力店舗/利用客のニーズを把握する力
- 販売諸費圧縮のための販売代理店活用

■ C.に移行するための必要な経営資源を獲得するための解決策

- 戦略的な資金調達による利用店舗拡大に備えたデータベースの拡充・システム開発、販売の推進

目指す姿	GCC経営™のフレームワーク	企業価値向上のロジック：利益を生み出す製品やサービスに対する事業戦略と収益構造			株主価値の展望	
ミッション <ul style="list-style-type: none"> 「食文化の発展に情報システムで貢献する」 	Growth <ul style="list-style-type: none"> 全外食をターゲットに「セルフ化」「オート化」「AIロボット」で長期的な高成長を目指す 売上高比5%にも及ぶフードロスを解消する特許取得の「自動発注システム」でDX推進 従来型及び他社と比較して便利で使いやすいAIロボット 	売上成長	顧客セグメント <ul style="list-style-type: none"> 外食産業（2023年売上規模24兆円） AFS自動発注は、ロス率5%改善実績、1兆円規模のフードロス改善へ AIロボットは水平展開（代理店） 	顧客との関係 <ul style="list-style-type: none"> 感染対策・人件費・食材費削減のトータルソリューションのストック化による関係強化 ロスを解消するシステム総合コンサルティング 	収益の流れ <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア・システム機器提供 配膳AIロボット・除菌システム 消耗品提供 システム月額販売収入 	持続的成長 <ul style="list-style-type: none"> 外食産業に特化してきた37年の実績 コロナ禍を乗り越えてきた顧客との取引実績 外食産業を代表するチェーン店との取引実績 DX推進と外食産業発展の好循環
ビジョン <ul style="list-style-type: none"> 外食産業における二大原価の透明化・コスト削減でオンリーワン＆ナンバーワンの地位を確固たるものとする 	Connection <ul style="list-style-type: none"> 業界特化型セルフレジ・自動発注システム・AIロボットによる外食産業とのつながり強化 37年培ったノウハウで、人手不足、生産性向上に本当に役立つ製品を提供 		利益率・資産効率性の改善	キーリソース <ul style="list-style-type: none"> 製造業由来の「飲食店経営管理システム」「自動発注システム」など 外食産業とその現場に対する深い理解 シェア拡大により獲得するビッグデータ 	キーアクティビティ <ul style="list-style-type: none"> 外食産業に精通した開発による使いやすいシステム開発、AI応用、各種機器開発 コスト増大の抑制・強い整合性・信頼性の高いデータ処理を兼ね備えたITインフラの構築 配膳AIロボットや省エネ分野を含むトータルソリューションの営業強化 	コスト・資本構造 <ul style="list-style-type: none"> 高付加価値化で利益率は改善へ 営業キャッシュフローは大きく改善へ（4億4700万獲得2024年9月末） フリーキャッシュフロー改善（2億5100万2024年9月末） 先行投資が収益化し資本効率性は長期的に改善傾向
ケイパビリティ <ul style="list-style-type: none"> 複雑なメニューと材料を結び付けるマスター構築力 外食チェーンの経営に最適なシステム構築力 従業員/来店客の継続利用を支えるユーザビリティ向上力 	Confidence <ul style="list-style-type: none"> ストック収益を基本とする成長ドライバー SDGsへの取り組みで社会的信用増大 	事業リスク		事業リスク <ul style="list-style-type: none"> 顧客と密着度合いが高く、通年で安定的に事業が積みあがるストック型ビジネスの追求 サステナビリティを重視する戦略の追求でより安定的な企業へ 	ESG <ul style="list-style-type: none"> フードロス対応による、外食産業のSDGs推進 	自己資本 <ul style="list-style-type: none"> 自己資本率、純資産、改善傾向
				財務リスク <ul style="list-style-type: none"> 安定的なキャッシュ・フローベースに第三者割当増資も利用 		

*GCC経営™とは、すべてのステークホルダーの幸せにフォーカスすることで、非財務情報と財務情報を統合的に結びつけて、株主価値の持続可能性を評価する分析フレームワークです。企業価値創造の経営アドバイザー業務を展開しているジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が独自開発

人手不足ニーズに対応できる
「自動発注システム」を大手チェーン店の実績をもって、
中小飲食店へ向けて販売開始
顧客増大

**Growth
成長**

セルフ化・オート化・AIロボット
業種水平展開による拡大

アフターコロナにおける
成長加速

データ蓄積による
提案力強化

食文化の発展に情報システムで貢献する
株式会社 **アルファクス・フード・システム**

外食業界全体の「情報シ
ステム・インフラの第一人者」

食文化の発展に
情報システムで貢献

外食産業における
問題解決力No.1

ファイナンスによる
財務体質強化

**Confidence
信頼**

ストックビジネス拡大
による事業安定性向上

フードロス削減(=自動発注)
による、SDGsへの貢献

各サービス・製品
の高付加価値化

**Connection
繋がり**

37年の実績と信頼に
よる提案力

クロスセリングによる
販売効率向上

■外食ウルトラ統合サービス「FOOD GENESIS | S」は
店舗システム機器／基幹業務システム／Web集客支援を1社で手掛けるAFSならではの周辺統一管理サービス

●「飲食店経営管理システム®」拡張機能「自動発注システム」

多機能 * FGNカード (*FoodGenesisNetwork)

■店舗

情報共有

予約顧客情報 Handy shot は、1台8役の超マルチ端末



フロア予約情報 & 着席顧客情報表示
・前回12月9日利用
・前回和食Aメニュー
・累計4回利用
・アクト★★など

ハンディへの表示が可能

利用実績管理

入金・決済・ポイント処理・顧客購買情報交換

オートショット

セルフショット

カードショット

顧客検索も可能 (カード不携帯やVIP顧客への対応)

磁気カード Edy Suica, PASMO QUICPay/iDは、完全標準対応

宅配テイク支援システム

- 予約注文受付(CTI)
- 調理指示書
- 配送処理
- 顧客情報管理(履歴)
- 実績集計
- DM抽出・発行
- 売掛管理
- 日別/席別予約一覧
- 予約台帳管理
- 顧客情報検索
- 利用実績/履歴表示
- テイクアウト予約管理
- デリバリー予約管理

■本部

お客様

会員識別+ポイント+プリペイド・ギフト



外食チェーン様 ホームページ

全DBをグループ全部門で情報共有

フロアレイアウト



予約顧客DB

AFSデータセンター

「FOOD GENESIS」ウルトラ統合DB

POS購買顧客DB

本部系基幹業務システム

通販購買顧客DB

顧客 商圈抽出 DB

商圈分析支援システム

商圈分析 販促などの効果測定

■テイクアウト・宅配・通販

おうちで楽しむプロの味。

e-foodオーダー

すべてがひとつに。デリバリー・テイクアウト・Web予約サイト (管理機能付き)

①ネット販売 ②一般通信販売 ③各種CTI機能



多機能カードでお買い物 (ポイント/ギフト/プリペイドカード) ※標準対応

■共同購買・マーケットプレイス



■CK・物流/仕入ネットワーク



- 自動発注データ受入
- 在庫管理 (基準在庫)
- 加工品・リードタイム
- 製造指示・ピッキング表
- 産地情報・アレルギー
- JAN/ITF・電子請求書
- 単価切替管理
- 物流側自動発注

当資料に記載されている、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した、想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性もありますので、ご承知おきください。

会社の事業に影響を与える可能性のある事項の詳細は、2024年12月26日提出予定の「第31期有価証券報告書」の「事業等のリスク」をご参照ください。但し、業績に影響を与える可能性のある要素は、「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

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

【IRに関するお問い合わせ先】

電話 : 0836-39-5151
E-Mail : ir@afs.co.jp

