



2021年3月8日

会社名 株式会社アルファクス・フード・システム
代表者名 代表取締役社長 田村 隆盛
(コード番号：3814 東証 JASDAQ)
問合わせ先 上席執行役員 IR・広報室室長 菊本 健司
電話番号 0836-39-5151
U R L <https://www.afs.co.jp/>

「2021年9月期～2023年9月期 中期経営計画の株主価値ドライバー」の開示に関するお知らせ

当社は、2021年3月3日に開示した「第三者割当による新株式発行並びに第1回新株予約権（行使価額修正条項付）、第2回新株予約権（行使価額修正選択権付）、第3回新株予約権の発行に関するお知らせ」の内容（以下、「第三者割当増資の開示」という）を踏まえて、2020年11月27日に開示しました「2021年9月期～2023年9月期中期経営計画（以下「中期経営計画」という）の実現を推進する株主価値ドライバーについて詳細に説明する資料を作成しましたので開示いたします。

記

当社は、1993年の創業以来「食文化の発展に情報システムで貢献する」という社是のもと、「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」を経営方針に、外食業界全体の「情報システム・インフラ」になることを目指し、コストパフォーマンスの高い製品・サービスとシステムの開発に取り組んできました。特に近年では、食材ロスを徹底的に排除できる「飲食店経営管理システム（R）」、特許取得済みである拡張機能「自動発注システム」の引き合いが急増しております。

「第三者割当増資」により得た資金は、こうした取り組みを強化するものであり、今回、取得する資金は、主に外食産業へのサービスインフラへと拡大するためのITインフラ構築等に投資する予定です。

詳細は添付をご確認ください。

参考のために中期経営計画の背景となる当社の事業概要等もご説明しております。

以上

株式会社アルファクス・フード・システム

2021年9月期～2023年9月期

中期経営計画の株主価値ドライバー

食文化の発展に情報システムで貢献

完全非接触セルフレジ

「セルフ化」による
感染対策・人件費削減

業界初・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

**業界初・完全密閉型AI配膳ロボット
除菌AIロボット**

「AIロボット」による
人件費削減

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

「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」

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

2023年9月期目標

売上高 37 億円、営業利益 8.8 億円

2021年3月8日

I.	はじめに・本資料の目的	1
II.	中期経営計画で強化する株主価値ドライバー	2
	外食産業のデジタルトランスフォーメーション支援力の強化	2
III.	会社概要	6
	外食業界全体の「情報システム・インフラの第一人者」	6
	企業理念	7
	社是	8
	事業概要	9
IV.	当社の事業の強み	11
	DX 支援力の概要	11
V.	企業価値の向上ストーリーの可視化	25
	GCC 経営™で見た可視化	25
	GCC 経営™で見た当社戦略の整理と DX 推進上の意義	26
	免責事項	27

I. はじめに・・・本資料の目的

2021年3月3日に発表した「第三者割当による新株式発行並びに第1回新株予約権（行使価額修正条項付）、第2回新株予約権（行使価額修正選択権付）、第3回新株予約権の発行に関するお知らせ」の開示内容を踏まえて、2020年11月27日に開示した「2021年9月期～2023年9月期中期経営計画(以下「中期経営計画」という)の実現を推進する株主価値ドライバーについて説明することが本資料の目的です。

資金調達に関する詳細は、別紙「ファイナンスに関する説明資料」をご参照ください。

II. 中期経営計画で強化する株主価値ドライバー

■ 外食産業のデジタルトランスフォーメーション支援力の強化

「セルフ化」「オート化」「AI ロボット」で外食産業の二大原価の透明化・削減へ

1993年の創業以来、株式会社アルファクス・フード・システム（以下「当社」）は、「食文化の発展に情報システムで貢献する」という社是のもと、「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」を経営方針に、外食業界全体の「情報システム・インフラ」になることを目指し、コストパフォーマンスの高い製品・サービスとシステムの開発に取り組み、トータルソリューションシステム（ASP/パッケージシステム+業界に特化したPOSシステム・オーダーリングシステム+周辺サービス事業）を提供してきました。そして、「セルフ化」「オート化」というデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）を進め、外食産業の二大原価（食材費・人件費）の透明化・コスト削減を支援してきました。当社が2020年11月27日に開示した「2021年9月期～2023年9月期中期経営計画（以下「中期経営計画」）」においては、新型コロナウイルスや深刻化する人手不足の影響もあり、非接触・衛生面・働き方など「ニューノーマルな時代」で、強い需要がある「自動発注システム」及び完全非接触セルフレジ「セルフショット」を特に強化します。さらに、計画の数値には反映していないものの、人件費削減に大きな効果が期待される配膳AIロボットでもNo1の地位を目指します。これらの取り組みにより、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し、株主価値を創造する力（以下「株主価値ドライバー」）を長期的に強化していきます。

「自動発注システム」によるDX：フードロス削減で*5%ポイント利益率改善へ

中期経営計画の達成に大きな影響を与えるのが、技術特許取得した当社の主力製品「飲食店経営管理システム[®]」の拡張機能である「自動発注システム」の需要増大です。外食産業においては、食材在庫とメニューの対応が複雑であり、供給責任の視点から過剰発注し、当社調べによれば売上高比で平均約*5%にも及ぶフードロスが生じています。

当社の「自動発注システム」は、適正な在庫管理のために、製造業で利用されているシステムを応用しメニューの「レシピ分解」を軸に、売上と自動連係し食材在庫を管理し、必要在庫を、人の勘に頼ることなく、自動発注することでフードロスを削減します。2019年9月期に「自動発注システム」を導入した外食チェーン458店舗において、フードロスの削減や人件費削減等で、粗利率が改善した実績がでております*。なお、セントラルキッチン（以下「CK」）化しても、レシピと食材の課題は、店舗からCKに移るだけであるため、フードロスの削減という視点では、根本的な解決を行うことは困難です。CK化+当社の自動発注システムによりさらなる利益拡大効果が期待できます。

*1987年からの当社システム導入ユーザー様の平均です。※2020年9月期の成果は、新型コロナウイルスの影響があるため割愛させていただきます。

■ 当社の自動発注システムの導入によるDXの効果と株主価値ドライバーとしての効果

外食産業のフードロス問題

食材在庫とメニューの対応が複雑なため、人の勘に基づき供給責任の視点から過剰発注
売上高比*5%のフードロス

当社の自動発注システムの導入による効果

「レシピ分解」をベースに食材在庫とメニューの動向を正確に把握し適切な量の食材を自動発注
2019年9月期に導入した外食チェーン458店舗においてフードロスの削減や人件費削減等で以下の成果を確認
フードロス削減により粗利率を改善 = 明確な効果で当社の売上増大貢献に期待

8 億円の資金調達で中期経営計画の財務目標の達成 & アップサイドを追及へ

2020年11月27日に開示した「2021年9月期～2023年9月期中期経営計画」※1では、上記で説明した「自動発注システム」によるDX推進を中心に、トータルソリューションシステムによる外食産業の「セルフ化」「オート化」の支援力を強化します。自動発注システムの契約の見込み店舗数は2020年6月時点で3,026店舗と、昨年の6.6倍増となっており、このうち85%程度が3期にわたり契約されると仮定されています。新型コロナウイルス感染拡大コロナウイルスのお客様の影響を考慮し、当社の収益元である月額サービスを積極的に割引いたことにより、2020年9月期は赤字となりましたが、それらの仮定を前提にしても、2023年9月期においては、売上高3,700百万円、営業利益880百万円、当期純利益600百万円を計画しております。本日発表の「第三者割当増資」の開示の内容で示した調達予定の8億円は、割当先のご理解のもと、外食産業のDX支援力の強化のためのIT投資等に利用していきます。※1：https://www.afs.co.jp/category/ir/PDF/201127_n10283.pdf

当社の社是と提供価値と中期経営計画の財務目標（2023年9月期）

当社の社是

食文化の発展に情報システムで貢献

外食産業への提供価値

外食産業のDX推進

「セルフ化」「オート化」で二大原価（食材費・人件費）の透明化・コスト削減

中期経営計画

自動発注システムの契約の見込み店舗数は2020年6月時点で3,026店舗と、昨年の6.6倍増となっておりこのうち85%程度が3期にわたり契約されると仮定

**「自動発注システム」によるDX推進を中心に
外食産業へのトータルソリューション力を強化**



中期的な価値創造のターゲット市場規模

外食チェーン*98,302店舗を対象に事業拡大 = 1店舗当たり1万円/月額利用料 98,302 × 1万円 × 12 =

直接的には約 **120 億円**の市場規模 + **外食周辺サービス DX** 市場規模（プラスアルファ）

AIロボットや完全セルフレジ等の総合的DX推進で上記の規模の数倍の外食DX市場をターゲットへ3億円の資金により外食産業のDX支援力を強化「セルフ化」「オート化」「AIロボット」で外食産業の二大原価の透明化・削減の推進を加速し、上記市場ポテンシャルを事業機会としてとらえ成長を加速へ

*デジタルアドバンテージ社が提供する飲食店店舗数を当社のターゲットとして検索(2021年3月5日現在)しております。

目標に織り込まれていない株主価値ドライバー～AI ロボットの事業化

当社は、さらにコロナウイルスの影響で、感染対策や人件費削減に対してきわめて大きな需要がある AI ロボットの事業化をすすめております。当社が 2020 年 9 月 7 日に開示した資料「グルメ回転寿司「すし銚子丸」が自律歩行型 AI 配膳ロボットを試験導入開始」において説明したように、AI 配膳ロボット「サービスショット」を大手グルメ回転寿司の「すし銚子丸」を運営する、株式会社銚子丸（本社：千葉県千葉市美浜区浜田 2-39、代表取締役社長石田 満）が「すし銚子丸 習志野店」での試験的導入を開始しました。また、2020 年 11 月よりロボットのラインナップ化の一環として紫外線（UV-C）照射器を搭載した除菌 AI ロボットの発売を開始しました。現在外食産業向けにはいくつか同様のロボットの取り組みがなされていますが、当社は 1 年半前より、当社の豊富な外食産業への現場のオペレーションに対する実践的な経験をもとに、現場対応に即した部材の独自開発や、独自のソフトウェア開発等により、他社と比較して非常に高い優位性を構築しており、他社が追いつくまでの間に、市場シェアを築き、中期経営計画に盛り込まれてないアップサイドの早期実現を目指します。

これらの財務数値に関する影響は現時点ではなお未定なため、わかり次第順次開示していきます。

導入先店舗と店内 AI 配膳ロボット「サービスショット」活躍の様子と当社 AI ロボットの競争優位性



論点		当社ロボットの概要と競争優位性	従来型及び他社 AI ロボット
歩行ルート	内容	<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ロボット 配膳と下げ膳の双方に容易に対応可能 	<ul style="list-style-type: none"> 従来型：歩行誘導タグを天井に取り付け、ロボットは天井設置のセンサーのルートに沿って歩行する方式が多い AI：配膳と下げ膳の双方に対応することが困難
	価値	<ul style="list-style-type: none"> すぐに導入可能 レイアウト変更がスタッフだけで対応可能 適切に設定すれば完全にスタッフが不要となる 	<ul style="list-style-type: none"> 従来型：導入設置の煩雑さや設置工事などのコスト負担が多く普及の障壁 従来型：レイアウト変更は店舗スタッフの対応不可 AI：配膳しか対応できず、下げ膳はスタッフが必要
機能性	内容	<ul style="list-style-type: none"> 飲み物も同時に運べる 完全密閉型 	<ul style="list-style-type: none"> AI：他社は、現状は飲み物を同時運ぶことが困難 AI：他社は、現状では完全密閉型ではない
	価値	<ul style="list-style-type: none"> 適切に設定すれば完全にスタッフが不要となる 	<ul style="list-style-type: none"> AI：他社は、飲み物はスタッフが対応。感染予防不十分
ラインナップ	内容	<ul style="list-style-type: none"> セルフレジ、自動発注など総合的な感染対策、コスト削減がワンストップで提案可能 	<ul style="list-style-type: none"> 当社に比べると人件費・食材費削減力等の総合力ではラインナップで見劣り
	価値	<ul style="list-style-type: none"> ワンストップで手間がかからず総合的なコストダウンを実現 	<ul style="list-style-type: none"> ワンストップ総合的なコストダウン力では当社に見劣り

競争優位性を武器に 1 年で外食産業 AI ロボットでも No.1 の地位確立を目指す

ターゲットは外食産業の 2019 年売上規模 14.5 兆円^{※1} × 人件費 25-30%^{※2} = 4-5 兆円

※ 1：一般社団法人日本フードサービス協会「データから見る外食産業外食産業市場規模推計の推移（Excel ファイル）」
http://www.jfnet.or.jp/data/data_c.html

※ 2：株式会社 CXD ネット（カシオグループ会社）「売上集計管理サービス」データ、https://tenpo.casio.jp/column_industry/detail246.html

「セルフ化」「オート化」「AI ロボット」によるシナジー *富士キメラ総研「2019年版ITソリューション市場」より

これまで取り組んできたセルフレジ(特許取得済み)、自動発注システム(特許取得済み)、AI ロボットの三つにより、きわめて大きなシナジーが見込まれます。三つの製品・サービスのうちどれかを受注することにより、三つの製品・サービスの受注確率が上がります。また、三つの取り組みは、すべてストックとなり、長期的に安定的な収益基盤に寄与するとともに、三つの組み合わせをワンストップで提供することで、高い参入障壁を築き、きわめて強固な競争優位性を確立することが可能になります。また、ロボットについては、導入が迅速に可能で、さらにすぐにコスト削減に効果を発揮することが特徴であります。このため、導入に打ち合わせの時間がかかる自動発注システムの売上が、コロナウイルスの影響で打ち合わせが遅れた場合にその穴埋めを行う効果も期待されます。

なお、ロボットの調達には中国等のパートナー会社からとなっております。AI ロボット開発については、AI 関連技術よりも、現場の実践知に基づいた部材開発やソフトウェアのチューニングが差別化の源泉となります。現在の基幹業務のシェア No1*の実践知ビッグデータを活用すれば、持続的に競争優位性を確保することが可能になります。すなわち、AI ロボットの実践知データが加わることで、長期的な株主価値ドライバーが一段と強化されると考えられます。

三つの取り組みにより、外食産業に対して、新型コロナウイルスや深刻化する人手不足の影響を克服し、非接触・衛生面・働き方の領域で「ニューノーマルな時代」を切り開くことになり、その結果、「ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保」に貢献していきます。こうした取り組みにより、外食業界の情報システム・サービス分野において、更に高いシェアを狙い、長期的な株主価値ドライバーを強化していきます。

■ 三つの取り組みによるシナジーの概要と AI ロボットの株主価値ドライバーとしての意義

以下のうち一つが契約になれば、次の成約に繋がる確率が高い



特に現時点で極めて競争優位性の高い AI ロボットはコロナウイルスの影響下でも即効性が高く、導入の手間もかからないため総合的な売上拡大のためのフック商品として有望

AI ロボットは技術よりも、現場の実践知に基づいた部材開発やソフトウェアのチューニングが差別化の源泉。また、実践知のビッグデータを把握すれば、持続的に競争優位性を確保

AI ロボットにより長期的な株主価値ドライバーが強化

III. 会社概要

「外食業界全体の「情報システム・インフラの第一人者」

当社の代表取締役社長の田村は製造業の在庫管理システム等を開発したシステムエンジニア出身で、前職において食品流通管理システムを開発し、その経験をもとに当社を創業しました。製造業では一つの製品を構成する部品に対して、在庫管理や在庫の自動発注の運用が当然のように行われていますが、飲食店は生業的要素が多く、店舗数も多く、また一店舗辺りの規模が製造業の工場と比較し圧倒的に小さいため、そうした在庫管理のシステム構築に手間がかかります。こうした課題に対して、当社は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システムを開発しました。このシステムは1980年代後半には完成していましたが、当時はコンピューターの性能や容量が低く、大量の情報処理が不可能なため本システムは一時中断した経緯がありますが、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、再度販売展開を開始しています。

会社概要

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
代表取締役	田村 隆盛
本社所在地	山口県山陽小野田市千崎128番地(江汐公園内)
資本金	537百万円
決算期	9月30日
主要事業	ASPサービス事業、システム機器事業、周辺サービス事業、ホテル事業
上場日	2006年9月15日
上場証券取引所	JASDAQ グロス [証券コード：3814]

(2020年9月30日時点)

創業者である田村社長は、実は30年以上、自動発注に拘り続けてきました。

創業者である現在の田村社長は、もともとシステムエンジニアから転職した商業建築デベロッパーの中のオール赤字の飲食店に対して、当時の大型汎用機で自動発注を完成させて、全店黒字化させたことが当社の事業の始まりであり、世界全体で外食産業に「自動発注」が運用されていないことに、食材ロスの大きな問題があり、普及に拘り続けていました。

その詳細については、当社ホームページ創業30周年特設ページ

<https://www.afs.co.jp/category/information/30th.html> をご覧下さい。

企業理念

これまで示してきた経営の方向性の根幹を担う、経営理念等は以下です。

経営理念：

- 一、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。
- 二、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。
- 三、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。
- 四、“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。
- 五、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。

行動指針：

1. 我が社の製品・サービスは、
 - 一、“お客様の身になって考えた”ものであり、高品質なものでなければならない。
 - 二、“お客様に驚きと感動を与えるもの”でなければならない。
2. 我が社の社員は、
 - 一、個人として尊重され、常に提案ができる環境、能力開発の機会、家族に対する責任を十分果たすことのできる環境でなければならない。
 - 二、常に自己研鑽し、高い倫理観で、すべてのステークホルダーを意識して、時に組織の枠を超えて、判断しなければならない。
3. 我が社は事業を通じて
 - 一、地球環境の改善、外食産業の発展、地域社会の発展に貢献しなければならない。
 - 二、企業と企業、人と人との“グッドコミュニケーション”で“共創未来”に努めなければならない。
4. 我が社は、すべてにバランスある企業として、
 - 一、適正な利益を確保し、お客様、社員、株主に配分しなければならない。
 - 二、我が社が集中する分野に於いて、圧倒的に強い地位を確立し、維持しなければならない。

社是

食文化の発展に情報システムで貢献する

外食業界での情報システム・サービス提供における圧倒的 No.1 企業へ

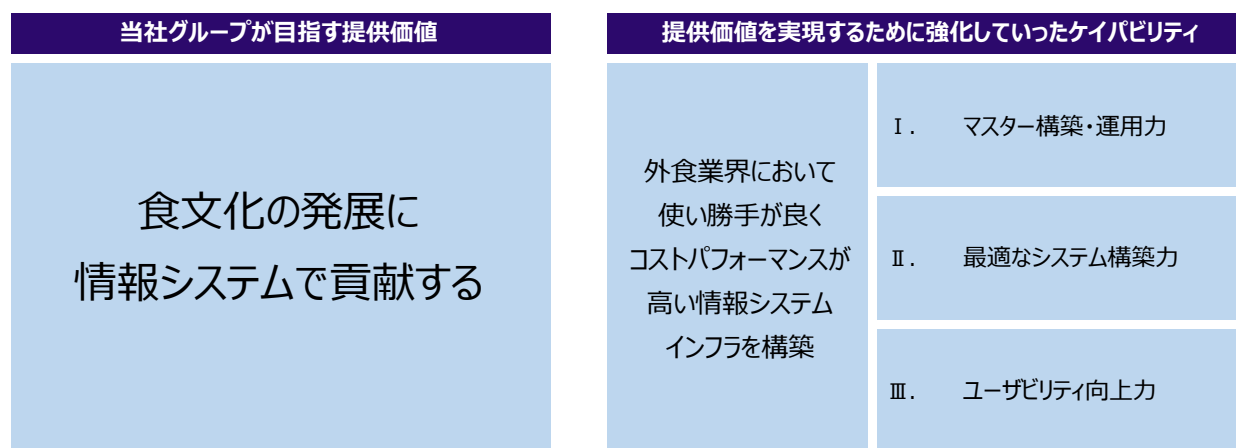
外食業界のシステムは、かつてコンピューターがそれぞれの OS を搭載し、互換性もないまま独自の業務システムを開発していた状況と似通った状況が現在も続いており、食品ロスの問題もこの状況に起因します。当社は、コンピューターの OS が統一され、業務システムが機能アップしたのと同じように、外食業界において、最高に使い勝手が良く、コストパフォーマンスが高い情報システム・インフラを提供するために活動しております。

当社が事業活動を推進する上で重視してきたのが、**I. マスター構築・運用力**、**II. 最適なシステム構築力**、**III. ユーザビリティ向上力**、という三つのケイパビリティです。この 3 つのケイパビリティによって、外食業界における情報システム・インフラ構築のパイオニアから唯一無二な存在へと進化いたします。

創業以来のノウハウ（実践知のビックデータ）は模倣困難

創業以来現場で培って外食産業に対する深い理解をベースにした、システム開発・サービス展開力は、他社が模倣することは困難であると自負しています。AI ベースの新興 IT 企業に対して、現場を知り尽くした当社は十分に競争優位性を維持できると考えております。以上のケイパビリティで、以下に示すようなポジティブスパイラルにより、外食業界での情報システム・サービス提供における圧倒的 No.1 企業となることを目指します。

株主価値創造のポジティブスパイラル



三つのケイパビリティで提供価値を実現

外食業界での情報システム・サービス提供における 圧倒的 No.1 企業へ

事業概要

外食業界へのトータルソリューションシステムで DX を推進

既に述べたように、当社は、各部署全体で、トータルソリューションシステム（ASP/パッケージシステム+業界に特化した POS システム・オーダーリングシステム+周辺サービス事業）を提供しております。当社の事業セグメントは ASP 事業とホテル事業に分かれており、ASP 事業は更に 3 つのサブセグメントに分かれます。ASP 事業は主力の飲食店経営管理システム[®]及び拡張機能である自動発注システムを中心に、POS システムやセルフレジなどハードからソフト、周辺サービスまで一社完結にて提供しております。周辺サービスでは、自家発電/蓄電/直流給電消費方式のオフグリッドデータセンターを運営しているノウハウを活用してオフグリッドの電気ボイラー入れ替えコンサルティングを行っています。その他、2017 年よりホテル事業を譲り受け、外食産業のノウハウの蓄積や当社の新サービス開発の実証試験の場としても活用しております。

2020 年 9 月期の当社グループの事業内容

事業セグメント		上段売上高 下段セグメント利益 (百万円)	事業内容
ASP サービス事業	ASP/パッケージシステム事業	851.4	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	325.1	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	61.8	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を行っている
ホテル関連事業		52.7	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
連結		連結売上高合計 1,291 百万円、連結営業利益マイナス 508 百万円	

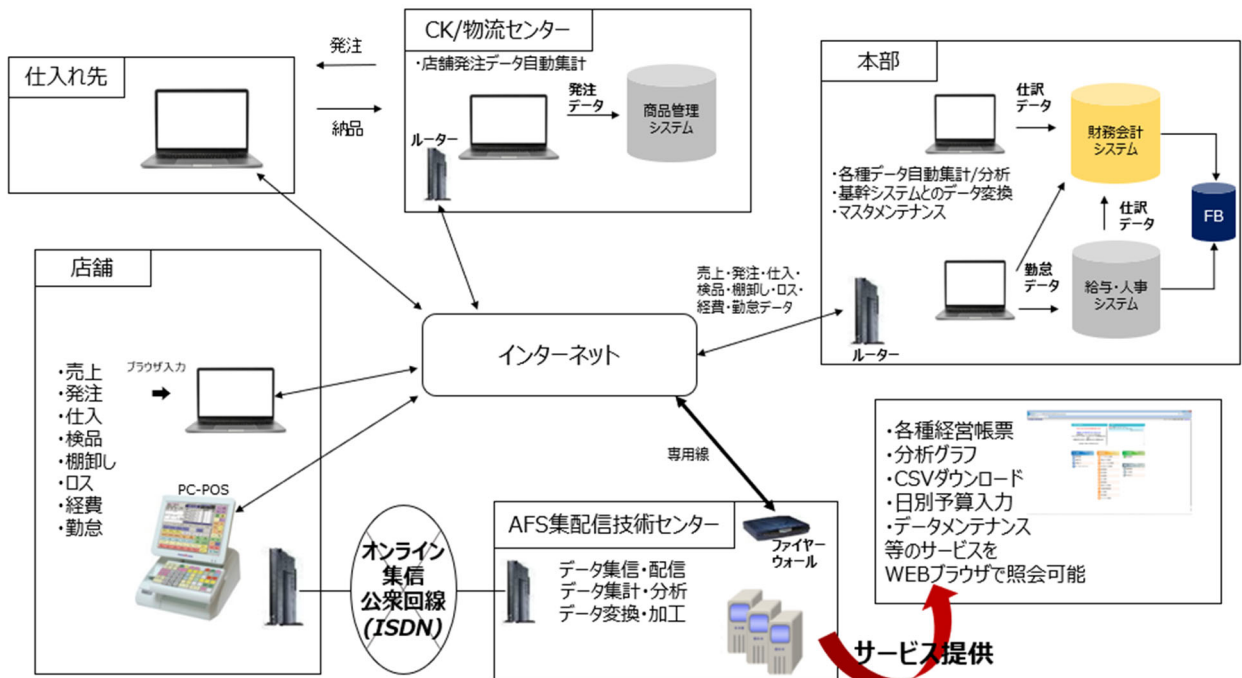
■ 事業サービス一覧

「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/仕出しシステム	米糈分析支援システム	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
セルレジシステム セルレジジョット	各種ASP基幹業務サービス	店舗情報システム機器 飲食店専用PC-POSレジシステム オーダーエントリーシステム FOOD & 5000		AI配膳ロボット				
キャッシュレスシステム	集客・販売促進サービス	総合サービス POS代行集計サービス イントラネット業務システム		その他 特殊電気ボイラー オフグリッドデータセンター				
				ナチュラルグリーンパークホテル				

当社のASPサービスの概要を示したのが以下の図です。サーバー設定、データベースまですべて一貫して自社開発しております。

■ 当社のASPサービスの概要



CK = セントラルキッチン

IV. 当社の事業の強み

DX 支援力の概要

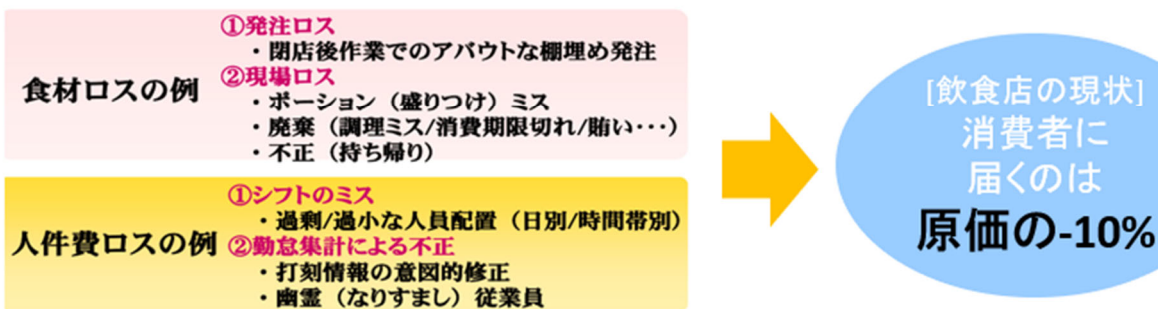
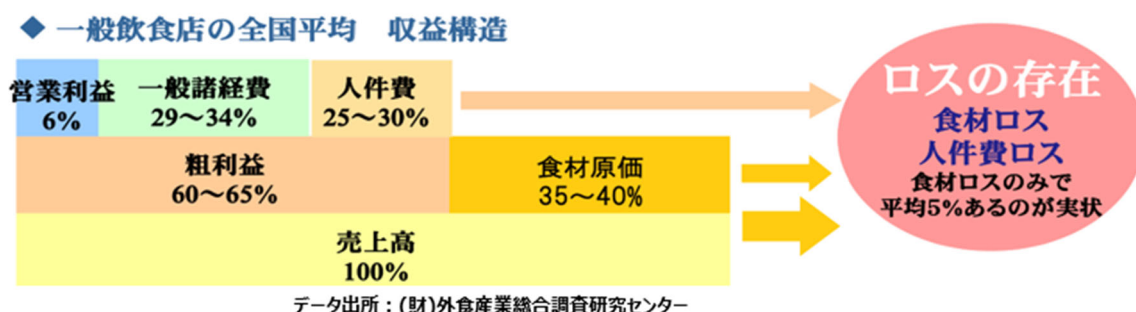
外食業界への「飲食店経営管理システム[®]」及び「自動発注システム」の展開

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。製造業や小売業では当然である「自動発注システム」が何故外食業界において普及していないのか、その理由と当社の提供するサービスの強みをご説明します。

外食業界におけるコスト構造

外食業界に情報システム・インフラ整備されていない場合におけるロス率は平均で 5%あります。このロスには食材の発注ロスと人件費のロスが含まれます。外食業界の平均的な営業利益は 6%ですが、つまりこのロスを削減することで営業利益が約倍増するポテンシャルを秘めています

一般飲食店の収益構造と食品ロスの状況

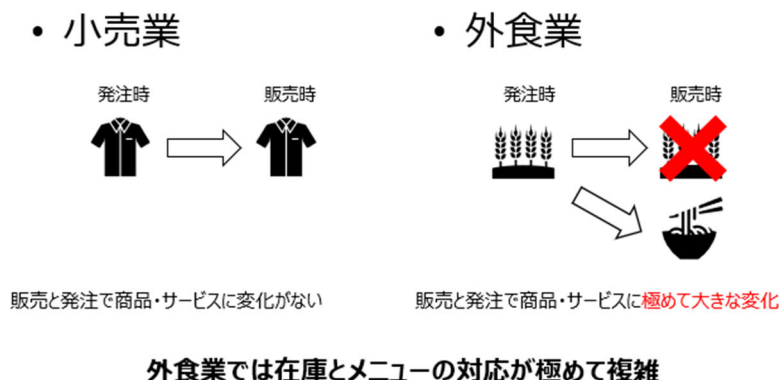


「飲食店経営管理システム[®]」及び「自動発注システム」の概要

「飲食店経営管理システム[®]」は、外食業界におけるフードロスを中心にコストダウンと最大利益を追求する、1987年に国内で初めて飲食店業務を体系化した基幹業務/基準システムです。

外食業界において情報インフラが整備されない背景は小売業界の商品とは異なり、お客様に提供するメニューと仕入れた食材が1対1でないからです。POSは小売業界と同じシステムを活用しているため、販売されたメニューは把握可能です。しかし、販売されたメニューによって消費された食材は、レシピを分解して仕入れた食材の在庫と結びつけないと適切な原価計算や在庫管理、自動発注が出来ません。

■ 飲食店のブラックボックス



自動発注システムの導入によって大きな効果が期待される AI 売上予測

AI 売上予測システムが今後普及していくと考えられますが、適切な発注・在庫管理システムが構築されていることが、その利益効果を生む前提となります。当社の自動発注システムとの連携により、AI 売上予測システムがより大きな効果が期待されるといえます。

■ 適切な発注・在庫管理システムの構築なしに売上予測システムを構築しても効果は期待薄

論点	小売産業	外食産業
発注・在庫管理システムの現状	既に存在し普及	効果の期待されるシステムは普及していない状況
AI 売上予測システムの利益拡大効果	大	小



外食産業においては当社の自動発注システムの導入によって大きな効果が期待される AI 売上予測

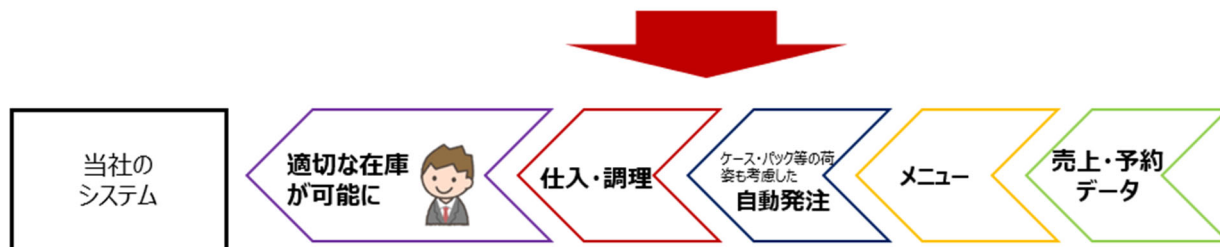
レシピから食材に分解して整理するマスター構築

消費されるメニューと仕入れる食材が1対1でない問題を解決するためには、メニューから食材に分解し、歩留も考慮し、仕入れる在庫への結びつけが必要です。こうした管理は製造業では一般的ですが、外食産業はメニューの数やメニュー改編頻度が高く、店舗数も規模は小さいが数が多く、また、情報システムを構築する人員が企業側に不足しており、外部企業もマスター構築に使えるシステムの提供のみに留まりマスター構築までは行っておりません。当社はこうした問題を解決すべく、当社自ら顧客の分析をし、マスター構築を行い、情報システムを構築します。

メニューから食材に展開するマスターの構築



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

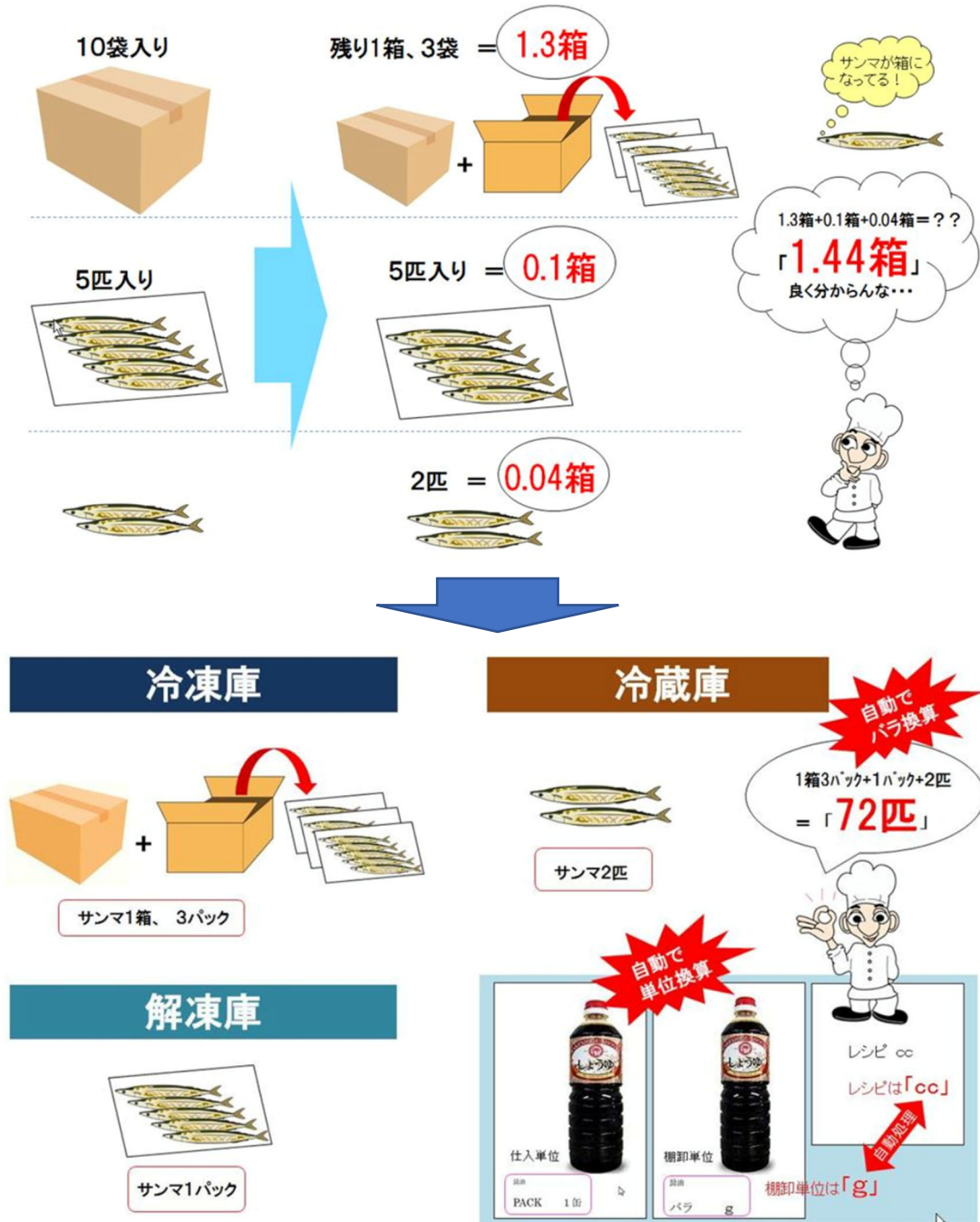


今までの売上データや、当日の予約データをから逆算してメニューを決めることで、荷姿も勘案した食材毎の自動発注をし、仕入・調理を行うため、無駄のない在庫管理を可能に

適切な在庫管理

一方で、食材の在庫管理も小売業より複雑で、例えば5匹入りで1パックのサンマが10袋入った段ボール単位で仕入れていた場合、箱、パックの単位から食材となるサンマの単位である匹に変換して管理する必要があります。醤油などの調味料も同様の問題が発生しますが、当社の飲食店管理システムは変換して管理可能です。

飲食店管理システム[®]及び自動発注システムは単位の違いを考慮して最適に連動



自動発注システムによる外食産業における SDGs の推進

2015 年に国連議会で採択された 2016 年から 2030 年までの国際目標持続可能な開発目標 SDGs (SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS) は全部で 16 のゴールがありますが、その中で、中期経営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、特に以下の五つの分野に貢献すると考えます。

■ 自動発注システムにより当社が取り組む 5 つの SDGs

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

■ 「飲食店経営管理システム®」のサービス概要

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、五訂成分表に基づいた中・酸・アルカリ性の判定、カロリー計算、およびその他の全成分/栄養分析ができる。 分析結果をグラフ化し、栄養のバランスを可視化 メニューのアレルゲンが確認でき、安全な献立作りに役立つ
回転寿司支援システム「くるりん」	回転寿司支援	<ul style="list-style-type: none"> 単品主数の把握を皿数と月末1回の食材実施棚卸より自動的に算出。 回転寿司店舗の管理上最大の問題とされていた「単品管理」形での在庫・発注を解決。
ホテル・旅館フードコントロールシステム「FOOD STAFF」	ホテル・旅館業支援	<ul style="list-style-type: none"> 国内初のホテル・旅館業の料飲部門の業務を体系化したシステム フードロスの圧縮を行い、コスト削減を実現。 見える化で、労働集約型の職場になりがちなホテル・旅館業の働き方までを改善
CK・物流センターシステム	CK・物流管理	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店経営管理システム®の基幹システム この部門から仕入れ先に全店食材を発注する
店舗棚卸・発注数量オンライン集信システム「棚卸し探偵団」	店舗棚卸・発注数量オンライン集信	<ul style="list-style-type: none"> 棚卸の問題(「荷姿」、同一食材が数カ所に保存されている、仕入価格の変動と、その不正確な単価計算問題等)に、自動で計算を行う。 本部との連動で正確な棚卸を可能にし、事務作業が削減が可能
勤怠集計管理システム「Timely」	勤怠集計管理	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店の2大原価である人件費の管理を行い、コスト削減を実現 あらゆる業態・給与体系に合わせて集計が可能 店舗から事務所、工場まで全社システムの構築が可能
WEB注文システム「e-foodオーダー」	WEB注文	<ul style="list-style-type: none"> 様々な予約方法(PC受注、携帯メール、オートコール、FAX)・3つのオーダースタイル(テイクアウト、デリバリー、宅配)を正確にカバー 販売データ・顧客データをフルに活用

システム機器事業

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。

また、製品「サービスショット」において AI 配膳ロボットや除菌 AI ロボットの提供も開始しております。

自動発注システムとの連携が可能なセルフレジシステム「セルフショット」

弊社セルフレジの売上から「完全自動発注」へ連動可能！

従来の飲食店のFL常識を覆す「損益分岐点が低い」店舗可能です。



配膳 AI ロボット（商品名：サービスショット）

当社製品「サービスショット」は、非接触で料理クローズ型 & 自律歩行型の配膳ロボットとなっており、新型コロナウイルスの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。

AIでの歩行ルート自動判別も可能な「サービスショット」

外食産業では、慢性的な人手不足に加え、コロナ禍における非接触型の店舗オペレーションの対応に向けて、配膳ロボットに対する導入ニーズは日々高まっています。一方で従来の配膳ロボットはこれまで歩行誘導タグを天井に取り付け、配膳ロボットは天井設置のセンサーのルートに沿って歩行する方式が多く、導入設置の煩雑さや設置工事などのコスト負担が多く普及の障壁となっていました。

当社の「サービスショット」は、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です。そのため、導入時のセンサー取付工事は不要で、店舗スタッフによる設定も容易にできるため、導入後にレイアウト変更などによる歩行誘導経路の変更があっても、店舗スタッフで対応が可能です。また、抗菌処理された収納 BOX 内に料理を入れて運ぶ、密閉型を採用しており、衛生面も考慮されています。

当社他システム機器との連携で一層の効率化を実現

当社が提供するお客様注文端末オーダーシステム「オーダーショット」やセルフ会計システム「セルフショット」と連携させることで、セルフオーダー、追加オーダーの案内、セルフ会計も可能になります。加えて配膳だけでなく下げ膳機能や商品アピール、配膳ロボット自体がお客様のお席を回って追加注文を促す“おススメ機能”などもリリースしております。

■ 外食産業向け AI 配膳ロボット「サービスショット」



外食業界への導入例①グルメ回転寿司「すし銚子丸」にて試験導入開始

当社が2020年9月7日に開示した資料「グルメ回転寿司「すし銚子丸」が自律歩行型 AI 配膳ロボットを試験導入開始」において説明したように、「サービスショット」を大手グルメ回転寿司の「すし銚子丸」を運営する、株式会社銚子丸（本社：千葉県千葉市美浜区浜田 2-39、代表取締役社長石田 満）が「すし銚子丸 習志野店」での試験的導入を開始しました。

導入先の従業員からはセッティングの簡便さや操作の簡易性が評価されており、加えて来店されたお子様からはマスコットの人気を博しており、従業員・お客様の両面から高評価を得ることができています。天井センサー取り付け工事不要で AI で歩行ルートを自動判別し、衛生面も強化しております。

外食業界への導入例②加森観光グループ「札幌テイネゴルフ倶楽部」のレストランにて導入開始

当社は2020年9月16日に「サービスショット」を加森観光株式会社（本社：北海道札幌市、代表取締役会長 加森 公継）の運営する「札幌テイネゴルフ倶楽部」に導入しました。

このゴルフ倶楽部では従業員の働き方やコロナ禍での守り方の研究の意味もあって、配膳ロボットが検討されておりました。その推進担当の支配人からは、「準備期間がいない」、「料理収納の清潔感」、「配膳ロボット活用の多様性」等を評価され「サービスショット」が採用されました。特に、「準備期間がいない(工事がいない)」というポイントは先述の「すし銚子丸」同様評価されています。また、配膳ロボット自体がお客様のお席を回って追加注文を促す「おススメ機能」だけでなく、当社が提供するシステムとの連動でき、今後の店舗運営への多様な活用が期待できる点も採用のポイントとなりました。

2020年11月より「サービスショット」がラインナップ化

先述の通り新型コロナウイルスによる営業時間の調整や休業を余儀なくされた飲食業界において、非接触型接客を模索する状態で配膳 AI ロボットの需要が高まっています。このような状況下で当社は今後、飲食業界の配膳 AI ロボットの活用化を推進していくために2020年11月より配膳 AI ロボット a2 型、a3 型の2機種と、a4 号の除菌ロボットを追加しております。新しく追加された各種ロボットは機能と用途に差別化が図れており、幅広い需要に応えられるようになっております。

■ 「サービスショット」のラインナップ化



a1 型(左：標準 右：デザインカッティング可能)



a2 型



a3 型

現時点での差別化と他社の模倣までの期間で国内シェアを獲得

当社の提供する AI 配膳ロボット「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。また、「サービスショット」は配膳ロボットでありながら下膳も可能であるため、配膳ロボットという形態からも差別化が図られています。さらに、唯一ドリンクが配膳可能であり、ドリンクで収益を上げている外食産業の業務効率化に大きく貢献することができます。これらを支えるのは、ロボット自体ではなく、外食産業に長年携わることで構築したソフトウェアとドリンク用の蓋などの周辺部品となっております。

以上の大きな差別化は十分模倣可能ではありますが、当社としては、その追従までに必要な期間を有利に活かし、圧倒的なオペレーションエクセレンスで国内シェアを獲得していくことを目指す方向性であります。

除菌 AI ロボット

2020年11月よりロボットのラインナップ化の一環として紫外線（UV-C）光照射器を搭載した除菌 AI ロボットの発売を開始しました。この除菌ロボットはスペクトル線 253.7nm、185nm を使用しております。UV-C 領域の中でも 253.7nm 付近のものが特に除菌力が高いとされており、185nm は空気中の酸素(O₂)からオゾン(O₃)を生成します。この除菌 AI ロボットは殺菌効果ばかりかオゾンによる脱臭効果も期待できます。また、紫外線による除菌は人が行くと皮膚や目への影響も懸念されるため、自律歩行の除菌 AI ロボットが空間殺菌の代役を担います。

除菌 AI ロボット



■ システム機器事業の主なサービス概要(ロボット以外)

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

エネルギーコスト削減事業

オフグリッドデータセンター建設による技術力獲得

特殊電気ボイラーの導入、電力量コントロール技術で大幅なエネルギーコスト削減を実現

当社は旧データセンターの老朽化に伴い、2017年9月に災害に最も強いオフグリッドデータセンターとしてデータセンターを竣工しました（オフグリッドデータセンター＝100%自家発電のデータセンター）。全体オフグリッド化を実現する上で、データセンター設備はもちろん、本社関連事務所棟のエネルギー消費を極限まで減らす技術の導入を予定しており、データセンターの主要電源部分のみに留まらず、監視／開発／コールセンター／出荷センター／本社事務所棟すべてを対象にすることで、災害時にもデータセンターサーバー機器系統のみでなく、すべての管理／通常業務サービスの事務局も止まることなくサービスが継続できる、国内初の施設となっています。これは、CO2排出を極限まで抑え、深刻の度合いを増す地球温暖化において日本のエネルギー消費量の3割以上を占めるオフィスでの省エネ強化という「ZEB（ゼブ：ゼロ・エネルギー・ビル）」を推し進める国の基本方針とも合致し、建築物省エネルギー性能表示制度「BELS（Building-Housing Energy-efficiency Labeling System）：ベルス」5つ星（ファイブスター）も国内初の規模で取得しております。オフグリッド化による災害への耐性上昇、コスト削減は当社の中心事業である「自動発注システム」のより円滑な運用に貢献しています。

このデータセンターのオフグリッド化で培った電気調整技術を活用することで、2017年9月に取得したナチュラルグリーンパークホテルにおける燃料コストゼロ化、トータルエネルギーコスト半減化に成功しました。具体的には重油型ボイラー設備を撤去し、蓄熱式電気ボイラー設備への入れ替えをおこないました。

今後は化石燃料コストを完全にゼロにできる蓄熱・電気ボイラー入れ替えを総合コンサルテーションし、外食産業と補完関係にあるホテル施設等のお客様に対し、エネルギーコストを大幅に削減できるサービスとして事業推進していきます。

ホテル関連事業

自社製品・サービスの開発・検証を兼ねたホテル経営

ナチュラルグリーンパークホテルの買収

当社は、平成 29 年にナチュラルグリーンリゾートの本不動産を田村氏から取得するかたちで当社がホテル事業の譲受をいたしました。これは、運営する本事業を承継し運営することを通じて、当社の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たためです。山口県の山陽小野田市にあるナチュラルグリーンリゾートは、「basic best balance(ベーシック・ベストバランス)」を合言葉に、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。江汐公園内にあり、「自然環境調和型ホテル」と評判であり、「健康」をキーワードに、世紀を越えてご支持いただける「施設」運営を目指しています。

■ ナチュラルグリーンパークホテル



出所：ナチュラルグリーンパークホテル HP から引用

「IT化の遅れ」「システム化の遅れ」による、ホテル運営での料飲部門の「旧態依然」

ホテル・旅館経営の中でも、フロント業務を行う宿泊部門に次いで、食事を提供する料飲部門は、非常に重要な部門であるとされています。というのは、近年は、団体客から個人客へのシフトにより、料飲部門の重要性は益々増しているからです。しかし、依然として「労働集約型職場」とあるという現状があります。更に、レストラン・宴会場などの部門と用度課の関係も、本来十分な連携を行い、効率化を図るべきとされていますが、それも進んでいません。

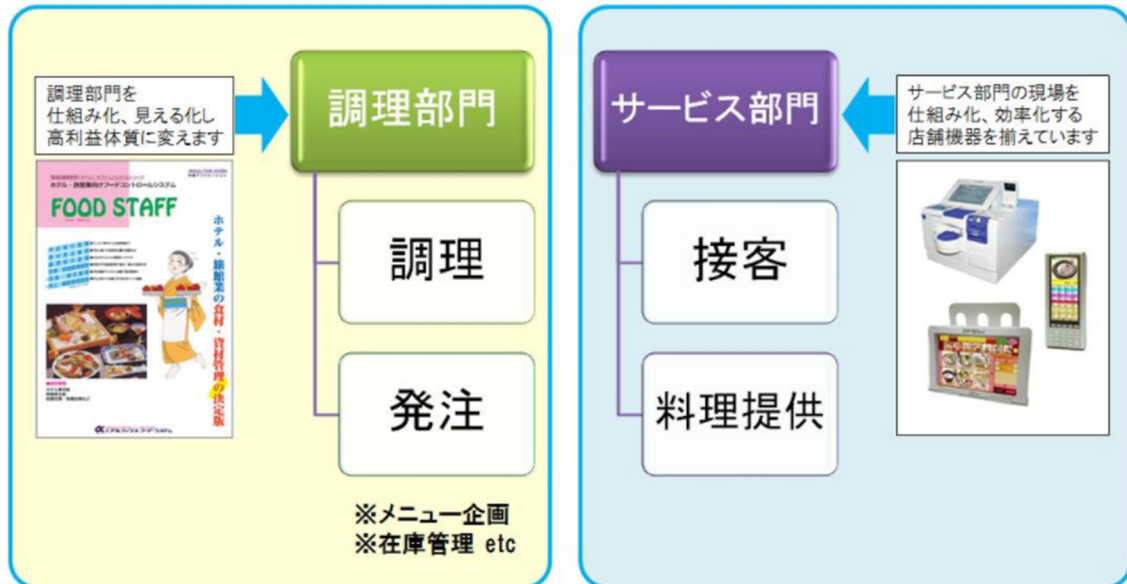
この原因は「IT化の遅れ」「システム化の遅れ」です。発注の流れや、それに連携した食材・備品の在庫管理は今でも手作業のままというホテル・旅館が多く、ホテル職員の働き方も見直せていないという悪循環に陥っています。

そこで、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・旅館経営のサポートを行っています。

ホテル・旅館業の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として、高い評価を頂いております。

■ **ホテルの料飲部門の支援イメージ**

料飲部門の「調理部門」と「サービス部門」をそれぞれ「仕組み化」する事で様々な「無駄」「ロス」を削減し、高利益部門へと体質改善します。



V. 企業価値の向上ストーリーの可視化

GCC 経営™ で見た可視化

全てのステークホルダーの心をつかむ非財務情報と財務情報を統合

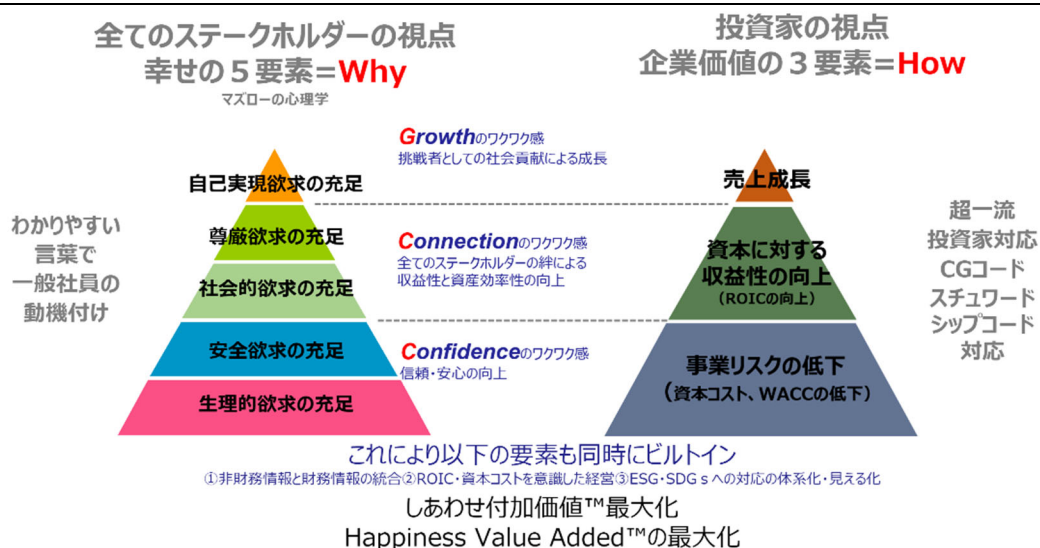
GCC 経営™とは、すべてのステークホルダーの幸せにフォーカスすることで、非財務情報と財務情報を統合的に結びつけて、株主価値の持続可能性を評価する分析フレームワークです。企業価値創造の経営アドバイザー業務を展開しているジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が独自に開発しました。投資家の幸せは企業価値の三要素のフレームワークを用いる。社員や幸せは、米国の著名な心理学者、マズローの五つの欲求段階説を用いる。五つの欲求が満たされれば、人は幸せを感じると考えられる。同じ株主価値でも、社員の幸せが向上する仕組みがビルドインされていればより持続可能性が高いと判断できます。

欲求の五段階の要素と、企業価値の三つの要素を結びつける概念です。GCC の概念で、全ての社員の幸せの向上がビルドインした戦略が生み出した超過利潤を JPR では「しあわせ付加価値™、Happiness Value Added™」と呼びます。

幸せを高めることが企業の存在意義つまり「なぜその企業は存在するのか（Why）」を問うことになり、それがどのように（How）価値に結びついているのかという視点が企業価値の視点となります。このフレームワークを用いることで、社員にわかりやすく企業価値の創造の概念を説明することが可能となります。また、スチュワードシップコード対応で必要となる非財務情報の開示も容易になります。そのほか、①非財務情報と財務情報の統合②ROIC・資本コストを意識した経営（コーポレートガバナンス対応）③ESG・SDGs※1への対応の体系化・見える化にも対応可能となります。

※1 ESGとは、環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字を取ったもの。企業の長期的な成長のためには、ESG が示す 3 つの観点が必要だという考え方が世界的に広まってきている。SDGsとは 2015 年 9 月の国連サミットで採択されたもので、国連加盟 193 か国が 2016 年～2030 年の 15 年間で達成するために掲げた目標である。いずれも長期的な投資家が重視するためこの二つの視点で高い評価を得る上場企業に対して長期的な投資家の株式投資が増大すると期待される。

GCC 経営™による全てのステークホルダーの心をつかむ企業価値創造の分析



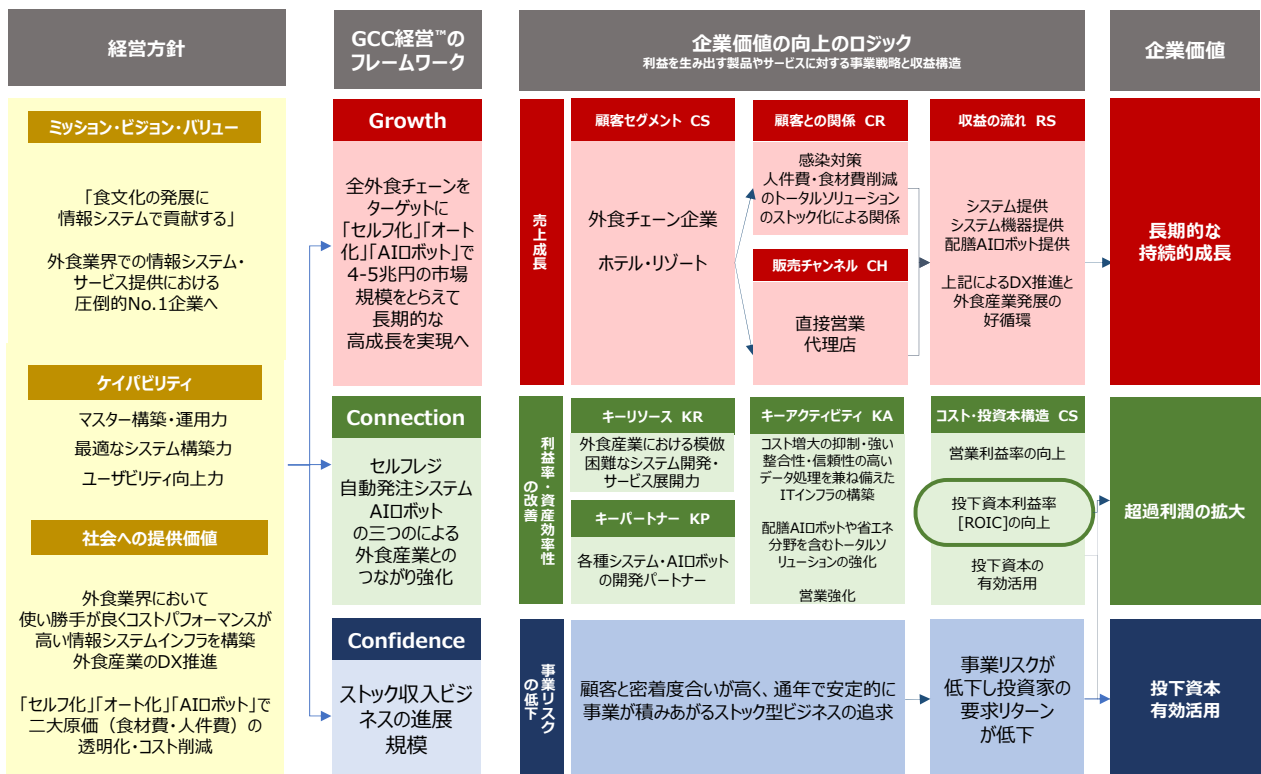
(出所) JPR

Copyright © ALPHAX・FOOD・SYSTEM CO.,LTD. All rights reserved

GCC 経営™ で見た当社戦略の整理と DX 推進上の意義

以上のフレームワークで整理したのが以下の図です。これらの経営を推進していくことにより、株主及び当社社員の幸せの向上を実現していくものと考えます。こうしたフレームワークに沿って、当社の業績及び中期経営計画の進捗状況を分かりやすく、共感を伴う形で開示していきます。なおこうしたフレームワークをベースに DX 推進をおこなっていくことで、目指すべき方向性が、エンジニアを含めて共有していくことが容易になり、DX 支援力も強化していくものと考えます。

GCC 経営™ のフレームワークによる企業価値の創造プロセスの見える化



わかりやすく一枚の絵で、全体像を関係者に示していくことで、全体像や目指すべき方向性を可視化し、結果として、DX 推進力を高めていきます。

免責事項

本資料には当社に関連する予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項が含まれております。これらは当社が本資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されております。これらの事項には一定の前提・仮定を採用しており、一定の前提・仮定は当社の経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものも含まれております。

また、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確である事が判明し、あるいは将来において実現しない事があります。従って、当社の実際の実績、経営成績・財政状態等については当社の予想・見通し・目標・計画とは異なる結果となる可能性が有ります。

本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券・金融商品または取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は当社に属します。