



2021年12月13日

各位

上場会社名 株式会社アルファ
代表者名 代表取締役社長 高尾 宏和
(JASDAQ・コード番号 4760)
問合せ先責任者 執行役員財務部長兼
経営企画室長 難波 和彦
(TEL 086-277-4535)

新市場区分における「スタンダード市場」選択申請及び 上場維持基準の適合に向けた計画書に関するお知らせ

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会にて新市場区分における「スタンダード市場」選択を行う旨決議し、本日付でスタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。

また、当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は流通株式時価総額に関して2026年8月期までに上場維持を充たすために、各種の取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価 総額(億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	562人	3,425 単位	5.0億円	37.4%
上場維持基準	400人 以上	2,000 単位以上	10億円 以上	25%以上
計画書に記載の項目			○	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、「伝える、伝わる、笑顔になる、をPOP(POWER OF POP)で実現したい。」をビジョンに“伝わるPOPコミュニケーション”創造企業として、需要と供給をつなぐ“出会いの場”でのPOPの可能性を追求し、その事業領域の拡大を目指しています。このビジョンのもと、当社製商品の付加価値

を高め、課題解決型企画・提案を取り組みすることで、グループ力を高め、中長期的な成長と企業価値の向上を図ってまいります。

(2)課題

当社は、「流通株式時価総額」が基準に到達していないという結果を踏まえ、主要な要素となる「株価」が低迷している原因について、業績の低迷が大きな要因であると分析しております。

当社は2020年8月期、2021年8月期と2期連続して営業損失及びと経常損失並びに親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、かかる業績不振が株価低迷を招いた大きな要因であり、今回の流通株式時価総額基準への不適合という事態に至ったと認識しております。従いまして、流通株式時価総額の適合させるため、まずは業績の回復を図ることが経営の最重要課題であります。

2期連続業績不振の主な要因

- ① 2020年からの新型コロナウイルス感染症拡大による自粛の長期化が、販促事業に大きな影響を及ぼし売上が低迷した。
- ② カタログ販売を主力とする POPGALLERY が、時代の変化・ニーズへの対応が十分できていなかった。

(3)取組内容

①業績回復の具体的施策として経費削減

- ・運賃やカタログ費等の販売費や人件費の抑制により固定費の削減を実施。
- ・テレワーク勤務実施(2020年7月より実施)によるオフィス費用・通勤費等の削減。
- ・営業所の母店集約化による効率化の促進・コスト削減を実施。

②売上増加にかかる具体的取組み

- ・消費者の購買行動の変化に対応した SNS を利用した販促キャンペーンの強化。
- ・POPGALLERY の拡販に向けて、非対面チャネルである POPGALLERY オンラインを全面的リニューアルによる強化。

③中期経営目標の達成

当社は、中長期的な成長と企業価値の向上を図るために、安定した売上高並びに営業利益を確保していくことが、経営の最重要課題と考えております。以下の目標数値を達成していくことで、投資家の皆様からの評価を高めていきますとともに、安定した営業利益を行っていくことで株主の皆様への配当原資を確保していき配当額の増加を図ってまいります。

グループの連結売上高・利益目標

(単位:百万円)

目標項目	2021年8月期 (実績)	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期	2026年 8月期
売上高	5,764	5,800	5,800	5,950	6,200	6,400
営業利益	-88	20	50	100	200	220
売上高対前期比 増加額		36	0	150	250	200
営業利益対前期比 増加額		108	30	50	100	20
売上高営業利益率(%)	-1.53%	0.34%	0.86%	1.68%	3.23%	3.44%

④流通株式比率の向上

流通株式比率を高めるため、安定株主として当社株式を保有していただいている事業会社様に株式の売却等流動化のご要請をする等、流通株式比率の向上に寄与することが見込まれる施策を検討・実施してまいります。

⑤コーポレート・ガバナンスの充実

a. IRの充実

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、情報開示の充実を進めるとともに、株主・投資家の皆様との積極的な対話を促進し、当社の企業価値の向上及び株主様への利益還元等に関するご意見を経営に反映してまいります。

b. コーポレートガバナンス・コードへの対応

新市場区分の趣旨を理解し、スタンダード市場に要求される水準を充たす企業を目指し、2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」の実施に向けて取り組んでまいります。

(添付資料)「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書について」

以 上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書について



(東証JASDAQ 4760)

2021年12月13日

移行基準日時点での東証の判定結果と今後対応

移行基準日時点での適合結果にてスタンダード市場上場維持基準に未適合となりました。

■ 適合状況

移行基準日（6月30日）適合 状況結果における未適合項目		
流通株式時価総額	502,542,175（円）	×



今後各種施策を実施することで
未適合項目の解消

当社は2021年12月13日の取締役会での決議をもとに、東京証券取引所に**スタンダード市場申請書を提出済み**です。なお、現状上記の通り、株式流通時価総額について適合基準を充たしておりませんが、解消に向けて売上高及び営業利益を増加させ業績を成長軌道に乗っていくことで企業価値を高めていくことを最重要課題として、各種施策も展開し基準の適合を図ってまいります。また、実績の進捗状況など重要事項については、開示を行ってまいります。

1 アルファの主要活動

「買いたい」をつくり続ける。

さまざまな購買現場を主たる活動場所とし、生活者の買物エクスペリエンスが充実したものとなり、クライアントの販売促進活動を永年サポートしています。

クライアントとともにプロモーション活動を作り上げる提案型の「別注製品」と自社で独自に販売促進ツールを提供する「POPGALLERY製商品」を柱に、事業を展開しています。

別注製品

アパレル 酒類 食品
化粧品 飲食 小売業 卸売業
自動車 トイレタリー 美容室
スーパー 医薬品 エネルギー
製造業 介護

※上記以外にも数多くの業種、企業とお取引しています

POPGALLERY製商品

POPKIT (ポップキット)

プロが作ったPOP素材をスタンプ感覚で配置するだけのカンタンPOP作成ツール。POP作成の業務効率化をサポートします。



POPGALLERY

販売促進に必要なモノやサービスをお届けする通販サービス。効果のある販促品を「欲しいだけ、欲しい時に」ご注文頂けます。



クローズドキャンペーン

企画からツール制作・運営までキャンペーン業務をトータルで管理。集客法や個人情報管理もお任せください。



動画POP

効果抜群の動画POPの制作をローコストで実現。パンフレットデータなどをご支給いただくだけでも制作可能です。



モバイルゲット

簡単・低料金のモバイルキャンペーン応募システム。申込みから最短7日後に実施可能。細かな設定まで全て弊社で代行。



トークdeゲット

LINEトークルーム内のメッセージでのやりとりで、簡単！スムーズに応募ができるLINE公式アカウントを使ったキャンペーンシステム。



メニューエクスプレス

オリジナルレシピが、POPになって毎月配信。専用サイトから売り場に合ったレシピポップをご利用ください。



五感刺激のプロモーション

五感（視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚）を刺激する効果的なプロモーションをご提案。音声POP、動画POP、香りのPOPなど。



2 当社グループの強み、市場の機会と成長戦略

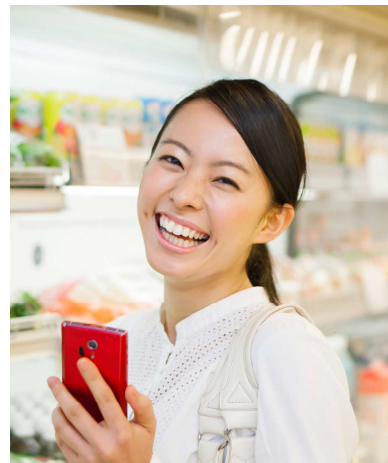
30数年間にわたる販売促進の最前線で培った経験を、さらにデジタル領域で飛躍させ、生活者の買物エクスペリエンスを魅力的なものに高めてまいります。

新たな買物エクスペリエンス × デジタル進化 × 笑顔

総合セールスプロモーション

小売店向けサービス

レジPOP 食材ポスター
各種POP販売
店舗デザイン
POPカタログ通販
POP GALLERY



生活者の笑顔

メーカー向けサービス

販売促進キャンペーン
マーケティングリサーチ
デジタルPOP
五感POP
動画POP
クローズドキャンペーン



POPKIT



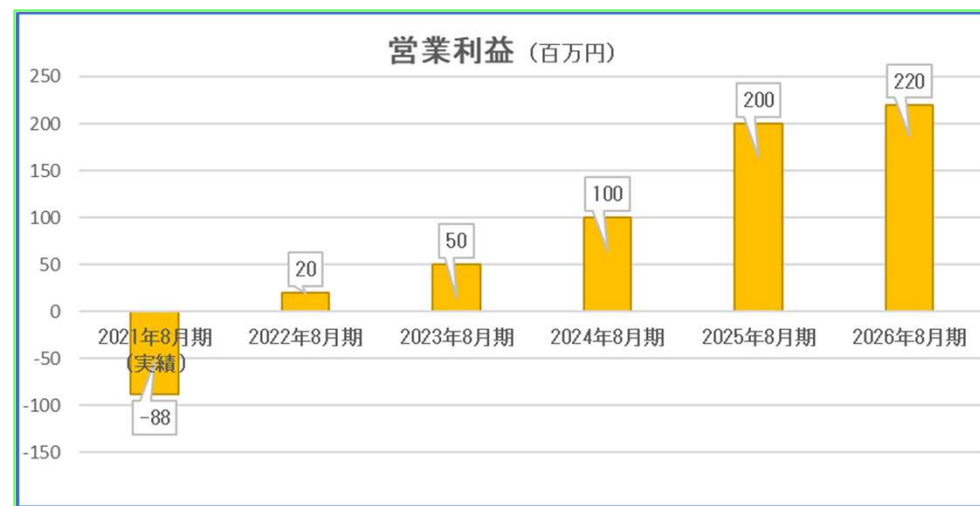
3 売上高・営業利益目標

世界的に蔓延した病理からの解放とともに経済活動の活性化が期待され、既存の取引先との業務拡大、自社製品の利便性向上・商品魅力の訴求を通じたユーザー増加による収益化をおこない、売上高・営業利益の増加を目指します。

グループの連結売上高・利益目標

(単位:百万円)

目標項目	2021年8月期 (実績)	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期	2026年 8月期
売上高	5,764	5,800	5,800	5,950	6,200	6,400
営業利益	-88	20	50	100	200	220





參考資料

**「伝える、伝わる、笑顔になる」
をPOP(POWER OF POP)で実現したい。**

**アルファは
“伝わるPOPコミュニケーション”創造企業として、
需要と供給をつなぐ“出会いの場”での
POPの可能性を追求し、
その事業領域の拡大を目指します。**

参考資料2 アルファ事業領域・戦略概念図



私たちアルファは、



で未来にわたって
「買いたい」を作り続けることに挑み、
ショッパーの楽しい買い物体験、
消費者に楽しい消費生活を創造し、
明るい社会の実現に貢献します。

「買いたい」をつくり続ける。

メーカーや小売から発信される情報をPOP（POWER OF POP）でショッパーに対する想いに変換。商品・サービスに対する意味と共感呼び起こし、ショッパーを「買いたい」モードにシフトさせる。そのポジティブな買い物体験は、ロイヤリティを向上させ、周囲へ体験のシェアを誘発する。新たなロイヤルカスタマーと新たなショッパーの誕生。我々はPOP（POWER OF POP）で未来にわたって「買いたい」をつくり続け、顧客へ提供する。

■ 本資料に関するお問い合わせ先

IR統括責任者

代表取締役社長
経営企画室長

高尾 宏和
難波 和彦

岡山本社 TEL:086-277-4535 FAX:086-277-4533

E-mail : nanbak@popalpha.co.jp

URL : <https://www.popalpha.co.jp/>