



各位

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 藤井由実子
 (コード番号: 3814 東証グロース)
 問合わせ先 常務執行役員 菊本健司
 電話番号 0836-39-5151
 U R L <https://www.afs.co.jp/>

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況および計画期間の変更について

当社は、2021年12月15日に、新市場区分（東証グロース市場）の上場維持基準の適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2022年9月30日時点における計画の進捗状況について、下記のとおり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2022年9月30日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況のうち、「時価総額」については、11億円と基準を充たしておりません。また、当社は、2022年9月期において、長期化する新型コロナウイルス感染拡大の影響などを受け、純資産の額が正でない状態（債務超過）となりました。

当該状況により、当社は上場維持基準に係る時価総額基準及び純資産基準が不適合となりました。

当社は、時価総額に関して当初の計画期間（2024年9月末）を延長し、2025年9月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き取り組みを進めてまいります。また、純資産基準については、2022年11月14日公表いたしました「債務超過解消に向けた計画について」に記載のとおり、2023年9月期末での債務超過解消^{※4}を目指してまいります。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の 適合状況	2021年6月30日時点 (移行基準日時点)	11,465単位 ^{※1}	9.5億円 ^{※1}	45.6% ^{※1}	22.5億 ^{※1}
	2022年9月30日時点	17,996単位 ^{※2}	6.4億円 ^{※2}	55.31% ^{※2}	11.7億 ^{※1}
上場維持基準		1,000単位 以上	5億円以上	25%以上	40億以上
計画に記載した計画期間		—	—	—	2025年9月末 ^{※3}
2022年9月30日の適合状況		○	○	○	×

※1 基準日時点で東京証券取引所が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 2022年9月末時点の流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は、当社が株券等の分布状況等をもとに試算を行ったものです。なお、流通株式時価総額の試算における株価は、流通株式数上場株式等の数に、当該末日以前3か月（7月～9月）における日々の最終価格の平均値である360.46円を乗じて算出しております。

※3 2021年12月15日公表の当初の計画に記載した計画期間は、2024年9月末としておりました。

※4 上場維持基準（純資産）に係る改善期間は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものであるため、1年から2年に延長されます。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

当社は、時価総額基準の充足に向け、企業価値の向上による「時価総額」の拡大を課題として、取り組んでおります。

(1) 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

①. 2021年度（2022年9月期）の計画概要

2021年度（2022年9月期）は、当社の主要販売先である外食市場においては、新型コロナウイルス感染症が終息に向かうと思われましたが、2022年1月に入り第6波となったオミクロン株が急速に広がり、年末の忘年会に続く、新年会には大きな打撃となりました。その後、新型コロナウイルス感染者数の減少とともに、行動制限措置も全面解除となり、緩やかな景気回復が期待されましたが、オミクロン株による感染再拡大、急激な円安による物価上昇懸念の拡大など、依然として先行き不透明な厳しい状況が続いております。

このような環境のもと、当社は、2021年9月期よりコロナ禍対策製品である、配膳／除菌ロボット等を投入し第3四半期より本格的な挽回を計画していたものの、上海のロックダウンやウクライナ紛争等の影響を受け、当社への入荷の遅延が発生し、納品がストップする状況になりました。

また、前事業年度受注分の当社メインとなる店舗システム機器「FOODα 4000」が、予測もしていなかった半導体不足などの理由により入荷が遅れたことや、自動釣銭機の2度にわたる入荷の遅れにより、連携する全システム機器の納品がストップとなる事態となりました。このことにより当初計画の2022年4月から2022年11月と納品が遅れ、売上高／利益共に前事業年度以上に悪化した赤字決算となりました。

②. 2022年度（2023年9月期）の計画概要（修正理由）

2022年度（2023年9月期）は、上述の売上高・利益悪化の原因となったことを対策し、状況を踏まえさまざまな取り組みを推し進め、採算改善に努めますが、当初の計画達成が、翌期以降にずれ込み、結果、事業計画期間を変更することとなりました。

事業施策そのものについては、順調に推移しており、変更ございません。2023年度以降につきましては、2022年12月28日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に則り上場維持基準の適合に向け、鋭意取り組みを進め当社の企業価値を上げ、持続的な成長へとつながるものとして取り組んでまいります。

事業計画の詳細につきましては、「[事業計画及び成長可能性に関する事項.pdf](#)」をご覧ください。

【業績計画の変更】

(単位：千円)

2021年12月2日 公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			コロナ禍対策製品 関連事業	ホテル関連事業	
					ASP/パッケージシステム 事業	システム機器事業	周辺サービス事業			
2022年9月期（計画）	2,900,000	300,000	255,000	178,000	2,432,000	1,168,500	961,000	302,500	415,500	52,500
2023年9月期（計画）	2,800,000	400,000	350,000	245,000	2,162,000	1,390,100	560,600	211,300	530,000	108,000
2024年9月期（計画）	3,100,000	500,000	450,000	315,000	2,408,000	1,414,700	728,000	265,300	530,000	162,000
2025年9月期（計画）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2022年5月12日業績予想の修正										
2022年9月期（計画）	2,020,000	144,000	99,000	82,000	-	-	-	-	-	-
2022年12月28日 公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			コロナ禍対策製品 関連事業	店舗ショールーム 事業	
					ASP/パッケージシステム 事業	システム機器事業	周辺サービス事業			
2022年9月期（実績）	1,336,715	△515,207	△553,198	△598,881	1,283,739	745,925	494,578	43,235	-	52,975
2023年9月期（計画）	2,900,000	200,000	160,000	129,000	2,102,700	1,758,200	260,500	84,000	762,500	34,800
2024年9月期（計画）	2,800,000	400,000	350,000	245,000	2,162,000	1,390,100	560,600	211,300	530,000	108,000
2025年9月期（計画）	3,100,000	500,000	450,000	315,000	2,408,000	1,414,700	728,000	265,300	530,000	162,000

※ホテル関連事業は、不動産・宿泊事業売却のため、2023年9月期以降はホテル内の実証実験店のカフェ・レストランの売上のみとなっております。店舗ショールーム事業のみとして事業名称を変更いたしました。

(2) 事業計画の施策概要および進捗



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



新たな4つの観点

<p>1 「飲食店経営管理システム(R)」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</p>	<p>3 コロナ禍であっても、需要のある、現在のAIロボット（配膳/除菌）、ウイルスゲート・ショットの拡販</p>
<p>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</p>	<p>4 更にコロナ禍であっても、業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入</p>

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、好調に推移しましたが、フランチャイズ募集において、ベースとなるASPサービス事業が、半導体不足等の影響等でメインとなる店舗システム機器「FOODα4000」の入荷が遅延する状況が続き、顧客への納品がストップする状態となりました。

しかしながら、2022年11月よりメインとなる店舗システム機器「FOODα4000」の入荷も再開されており、さらに在庫の安定化を図るため、どこでも調達可能なWindows PCに「FOODα4000」の機能を搭載した、「FOODα4100」を発売し、自動釣銭機においてもグローリー社以外の機種にもプログラム対応し、段階的に挽回を図っております。

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

現在コロナ禍において、当社のシステム・サービスの新規顧客開拓は、与信力のある大手飲食店チェーンに絞った展開をしておりますが、現在の月額サービス取引の70%を占めているお客様が、お取引が始まった当初は、数店舗のところが多く、このような小規模のお客様も将来的には大切であると考えております。

そこで、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ますが、その中の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、当社はそうした会社と独占的な提携をし、システム連携することで、小規模な店舗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。

当施策は、2022年9月期の下期で自社採用し、連携していく予定でしたが、メインシステム機器の入荷が遅れたことから、延期となりました。2023年9月期の下期より計画通り、連携を推進してまいります。

③. コロナ禍であっても需要のある製品 サービスショット（配膳・除菌AIロボット）／ウイルスゲート・ショット（除菌ゲート）の拡販商品開発

配膳・除菌AIロボット「サービスショット」は、上海のロックダウン等の影響により当社への入荷がストップされる状況となり、顧客への納品ができない状況となりました。2022年8月より空輸ができ、安定した納品ができるメーカーのロボット「α8号機」に変更し、製品確保が安定化したことにより、受注・引き合いも順調に推移しております。

「ウイルスゲート・ショット」については、除菌方法が特殊であるため、当製品自体の認知や効果の認知に時間がかかりましたが、長引くコロナ禍において、徐々に支持されはじめ、飲食店以外に学習塾チェーンなどにも納品し、子供たちや保護者の方に好評を得ております。その後、追加のロット発注が困難となり、ペースは落ちておりましたが、今後半導体の影響を十分考慮した増産により、販売拡大が見込まれるものとなっております。

④. コロナ禍であっても業界／業種の水平展開ができる製品の開発／市場投入

上記の理由により、遅れておりましたAIロボット「サービスショット」や、「ウイルスゲート・ショット」の販売については、外部環境の変化と共に、2022年8月より販売を開始した「α8号機」の販売も好調であり、他業種からの引き合いも増えており、今後、販路拡大に推進してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取り組み内容

当社は、時価総額の基準達成においては、事業計画に基づいた業績の持続的向上による企業価値の向上、業績拡大に伴っての現在の配当に基づく株主還元、それとともに株式市場で適正な評価を得るためのIR活動の推進・強化が課題であると認識しており、以下の取り組みを行ってまいります。

- ・事業計画における各施策を着実に進め、2025年9月期の計画数値の達成による企業価値の向上に全力で取り組んでまいります。
- ・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まいります。
- ・IR活動を強化し、任意の情報開示やPR活動の強化も含めて一層積極的に取り組んでまいります。

引き続き、ステークホルダーの皆様のご期待に応えられるよう努力してまいりますので、今後ともより一層のご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。

以 上