



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について

当社は、2021年12月15日に「新市場区分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、その後2022年12月28日には「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」を開示しております。

2024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. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2024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、16.9億円と基準を充たしておりません。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が不適合となりました。

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。

		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 適合状況及び その推移	2021年6月30日時点 (移行基準日時点)	11,465 単位	9.5 億円	45.6 %	22.5 億
	2022年9月30日時点	17,996 単位	6.4 億円	55.31%	11.7 億
	2023年9月30日時点	21,016 単位	15.5 億円	52.81%	29.4 億
	2024年9月30日時点	20,889 単位	8.8 億円	52.49%	16.9 億
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	
2024年9月30日の適合状況	○	○	○	×	

※ 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. 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. 2023年度公表の「2024年9月期」計画概要

2024年9月期の当社主要顧客の外出市場におきましては、2024年8月の売上状況は、ほとんどの業態においてコロナ禍前と比べ軒並み100%以上の売上状況となり、客足の戻りが鮮明となりましたが、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、依然として厳しい経営環境が続いております。

このような環境のもと、当社は、従来からの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リングシステムの販売において、新規・既存顧客のシステム機器入れ替えが進んだものの、ソフトウェア投資控への影響や、補助金活用による配膳・配送ロボットの需要拡大を見込んでいた配膳・配送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が全て見送りとなりました。

また、資金負担の大きい配膳ロボットの新規大型チェーンの受注獲得を見送ったことなどから、2024年9月期通期は、当初発表の業績計画から減収減益となりました。

#### ②. 2024年度公表の「2025年9月期」計画概要

当社は本日公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に則り、2025年9月末の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。

2025年9月期以降は、大手飲食チェーンの新規販売は、受注までの時間を要することもあり既存ユーザーの追加導入に集中し、経済活動の正常化が進む中、人手不足が深刻な中小企業向け「飲食店経営管理システム®」シリーズ「自動発注システム」の新規販売を開始します。同時に、他社POSとの連携を強化し、「飲食店経営管理システム®」の代理店施策を強化してまいります。

システム機器事業においては、他社POSとの連携を強化しつつ、新規・既存顧客の店舗システム機器入れ替えの推進や受付システム「フロントショット」、テーブルオーダーシステム「テーブルショット」など省力化製品の販売に注力してまいります。

また、人手不足による配膳AIロボットを中心とするAIサービスロボットの展開と大手代理店との代理店施策に注力し、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、外食業界以外への引き合いも好調であることから、水平展開を加速し、シェア拡大・売上拡大を目指してまいります。

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】

2023年12月8日 前回公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			
					ASP/バ カ ー ジ ン グ シ ス テ ム 事 業	システム機器事業	周辺サービス事業	
2024年9月期 (計画)	2,000,000	120,000	160,000	88,800	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

↓

2024年11月28日公表後 12月27日訂正公表	総売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	ASPサービス事業			
					ASP/バ カ ー ジ ン グ シ ス テ ム 事 業	システム機器事業	周辺サービス事業	
2024年9月期 (実績)	1,659,676	72,981	80,388	63,301	1,659,676	728,974	605,719	324,983
2025年9月期 (計画)	2,000,000	150,000	130,000	120,000	2,000,000	800,000	700,000	500,000
2026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
2027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

(2) 事業計画の施策概要および進捗

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(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、②.①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、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・省力化ニーズの対応、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施してまいります。



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
- 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
- 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
- 4 業界/業種の水平展開ができる製品の開発/市場投入

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再開しています。

また、外食産業も緩やかな回復基調ではありますが、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、外食産業が正常化するには時間を要することもあり、FC募集の営業推進は一旦停止し、2025年9月期以降は、中小企業飲食店に向けて「自動発注システム」の販売とともに他施策の省人化・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。2023年9月期下期より自社導入により省力化を実現しております。

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展開していましたが、ウィルス除去意識は、今も強いいため、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販売開始し、「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「α 8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、当事業年度では掃除ロボット「α-9 Sveabot™ S100」がJR西本メンテナンス社に採用されるなど、他業種からの引き合いもあり、今後も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。現時点においては配当実施の可能性及びその実施時期を未定とさせていただきます。
- ・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。
- ・収益力の向上と共に収益構造の改善を推進しつつ、市場の動向を注視しながら増資を含めた各種資本政策を実施してまいります。

【2024年9月期の取り組み】

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、情報開示の充実に努めております。

- ・施策として、アナリスト・機関投資家に向けたオンライン決算説明会を2024年11月28日に開催しております。
- ・投資家の皆様への判断に資する中期経営計画の継続的な進捗状況開示につきましても「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新に加え、決算説明会資料でもその進捗を公開しております。
- ・2023年10月～2024年9月では27本のPR情報の開示、各種展示会の出展、テレビ取材・新聞の広告出稿などのPR活動を行いました。

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賜りますようお願い申し上げます。

以 上