



2021年 12月 15日

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 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

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

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、本日グロース市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持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グロース市場の上場維持基準への適合状況は、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した、「流通株式数」・「流通株式時価総額」・「流通株式比率」は適合しておりますが、「時価総額」については、22億円と基準を充たしておりません。しかしながら、当社がグロース市場に移行することは、当社の事業価値を向上させ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現において、必須であるとの考えから当社は、時価総額に関し、上場維持基準を充たすための施策に取り組んでまいります。

なお、計画期間については、下記計画書に記載した当社の具体的な取り組みを掲げた当社の成長シナリオの達成を目指す、2024年9月期といたします。

#### 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

グロース市場上場維持基準の充足に向けた時価総額の上昇にかかる当社の具体的な取り組みについては、添付の「株式会社アルファクス・フード・システム 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

また、企業価値向上の施策につきましては、2021年12月2日に提出いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」、及び2021年12月7日に提出いたしました「(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について」の資料で別途開示をいたしました。

以 上



**JASDAQ**

証券コード3814

# 新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月15日

1. 上場維持基準に向けた基本方針 .....	3
1-1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間 .....	4
1-2. 上場維持基準適合に向けた基本方針 .....	5
1-3. 当社の超過利潤分析のフレームワーク .....	6
1-4. 当社の超過利潤の定義 .....	7
2. 課題と取り組みの内容 .....	8
2-1. 課題と取り組みの内容 .....	9
2-2. 今後の事業計画の施策概要 .....	10
2-3. 「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 .....	11
2-4. 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 .....	12
2-5. コロナ禍であっても需要のある製品（AIロボット／ウイルスゲート・ショット）の拡販 .....	13
2-6. 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 .....	14
2-7. 重点取組・施策の完成モデル .....	15

# 1. 上場維持基準に向けた基本方針

# 1-1 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グロース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、時価総額については基準を充たしておりません。

当社は、時価総額に関して、**2024年9月期**までに上場維持基準を充たすために各種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 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行日の時点)	—	<b>11,465単位</b>	<b>9億円</b>	<b>45.6%</b>	—	<b><u>22億円</u></b>
上場維持基準	—	<b>1,000単位 以上</b>	<b>5億円 以上</b>	<b>25% 以上</b>	—	<b>40億 以上</b>
計画書に 記載の項目	—				—	○

※当社の適合状況は、東証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

# 1-2 上場維持基準適合に向けた基本方針

以下、時価総額40億円の達成シナリオをご説明いたします。  
まず、将来構想のキャッチフレーズ、現状と目指す姿、移行戦略について以下のようにまとめられます。

## 将来構想のキャッチフレーズ

### 食文化の発展に情報システムで貢献

#### 現状

##### ロス（食材/人件費）削減によるお客様の最大利益確保

###### 資源・活動

- 製造業システムエンジニア出身代表の在庫管理の知見
- 創業1980年代後半から現場で培った外食業界に対する深い知見
- システム開発、マスター構築、運用ノウハウ

###### 価値提供 ビジネスモデル

- 外食業界に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・インフラの提供

###### 顧客・社会の ベネフィット

- 外食産業におけるロス（食材、人件費）削減による営業利益の改善
- フードロス削減による環境負荷の軽減

###### 課題（自社/社会）

個々のOSを持つ独自の業務システムで互換性がない外食業界のシステムそれぞれにより発生する食材・人件費のロス

#### 目指す姿

##### With/afterコロナを支えるITソリューションの提供

###### 資源・活動

- AI型配膳ロボの開発
- 外食業界向けシステムへの応用・改修による業種システム
- 自社製品・サービスを体験可能な自社ホテルやマスターズカフェなどのイベント

###### 価値提供 ビジネスモデル

- AI型配膳ロボの提供
- カラオケチェーン店やホテルなど顧客満足度が得られる業界への拡販
- 円簿会計システムとの連携による中堅以下の飲食店を補完
- マスターズカフェのFC展開

###### 顧客・社会の ベネフィット

- AI型配膳ロボによる省人化でコロナ対策
- 外食業界以外でも経営力向上に貢献
- 中堅以下の飲食店の経営力向上による成長支援

###### 外部環境

コロナ禍における飲食業界の苦境によりシステムの新規投資は困難一方で、無人/省人化などコロナ禍による新規需要の創出

#### いまからどうするのか（移行戦略）

長期化するコロナ禍に対応し、大手外食チェーン集中から、AI型配膳ロボの供給や他業界向けシステムなどに注力して乗り切る一方で、基盤事業である飲食店経営管理システム・自動発注システムの展開をにらみ、中堅以下の飲食店を円簿社との連携により顧客として獲得する

## 超過利潤分析のフレームワーク

超過利潤もしくは、経済付加価値は、東京証券取引所の第5回企業価値向上表彰で大賞となった花王株式会社が導入するなど、世界的に企業価値を推計する指標として普及しています。超過利潤による計算では、企業価値を投下資本、超過利潤価値、成長価値、非事業資産の4つに分解し、より深く企業価値の創出構造を理解することが可能となります。

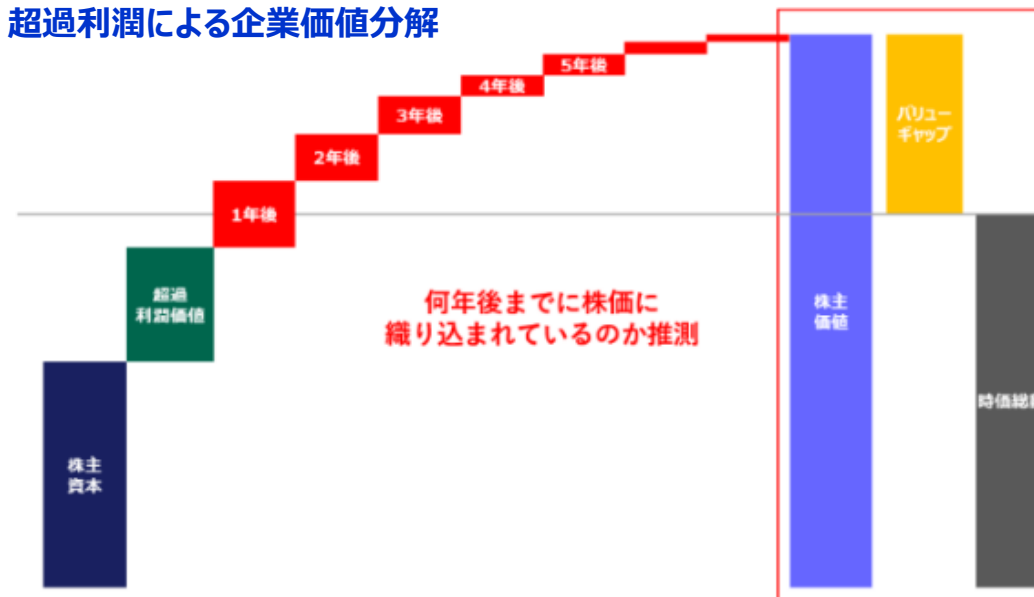
時価総額が理論的な株主価値より大きければ、割高の可能性、小さければ割安の可能性を示唆します。

各年度別の企業価値への貢献を下図のようにビジュアル化することが可能です。

下図では「株主資本＝投下資本＋非事業資産－有利子負債等」として試算し、よりシンプルに示しています。

このようにすると、何年後までの成長が株価に織り込まれているのかも推測可能になります。

### ■ 超過利潤による企業価値分解



出所：財務アドバイザー会社、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社

# 1-4 当社の超過利潤の定義

2024年9月期において、40億円の株主価値を創出、その後ゆるやかな成長で合計47億円の株主価値が創出される試算となっています。

当社は、2024年9月期までにIR拡張し、理論的な株主価値を時価総額に反映して、時価総額40億の達成を目指して参ります。

	今期	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	9年後	10年後
	2022.09	2023.09	2024.09	2025.09	2026.09	2027.09	2028.09	2029.09	2030.09	2031.09
売上高 (単位：億円)	29.00	28.00	31.00	31.93	32.89	33.87	34.89	35.94	37.02	38.13
営業利益 (単位：億円)	3.00	4.00	5.00	5.15	5.30	5.46	5.63	5.80	5.97	6.15
営業利益率	10.3%	14.3%	16.1%	16.1%	16.1%	16.1%	16.1%	16.1%	16.1%	16.1%
売上高成長率	70.5%	-3.4%	10.7%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%
NOPATマージン	7.2%	9.9%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%	11.2%
投下資本売上高比率	82.5%	83.6%	80.3%	80.3%	80.3%	80.3%	80.3%	80.3%	80.3%	80.3%
WACC	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%	5.5%
ROIC=NOPATマージン×投下資本売上高比率	8.7%	11.9%	13.9%	13.9%	13.9%	13.9%	13.9%	13.9%	13.9%	13.9%
ROIC/WACC (1円の元手で創出する価値)	¥1.6	¥2.2	¥2.5	¥2.5	¥2.5	¥2.5	¥2.5	¥2.5	¥2.5	¥2.5
NOPAT	2	3	3	4	4	4	4	4	4	4
投下資本×WACC	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
超過利潤 (単位：億円)	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3
超過利潤=NOPAT-投下資本×WACC	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3
各年で創造する価値	16	13	11	1	1	1	1	1	1	1
ディスカウントレート	95%	90%	85%	81%	77%	73%	69%	65%	62%	59%



## 2. 課題と取り組みの内容

当社がグロース市場に移行することは、当社の事業価値を向上させ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現においては必須であるとの考えにより、その要諦を本計画にて策定しております。本計画の実行が、株主価値の向上となり、ひいては時価総額の基準の達成となることと考え、次頁の各施策を進めてまいります。

各施策の詳細につきましては、2021年12月2日に発表しました『事業計画及び成長可能性に関する事項』、及び2021年12月7日に訂正開示しました『(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について』をご覧ください。

## 2-2 今後の事業計画の施策概要

新型コロナウイルス感染症の大きな影響を受けている外食産業ですが、今後もこの影響が続くことを前提に、これまでの飲食店向けシステム商材を中心とした売上／粗利比率でしたが、2022年9月期以降の中期経営計画期間すべてにおいては、飲食店向けシステム商材およびコロナ禍対策商材を盛り込んだ施策イメージで実行しなければならないと考えています。

そのために**4つの観点を新たに設定**し、マーケットを補充し展開してまいります。



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（※詳細は、次頁11頁～14頁をご参照ください。）

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

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

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

## 2-3 「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 ALPHAX FOOD SYSTEM®

### ■ 大手外食チェーンをターゲットとした直販営業

コロナ禍の影響を受け、当社の貸倒リスクが増している中、今後「飲食店経営管理システム(R)」自動発注、システム機器の販売先として、貸倒リスクが少ない黒字化している飲食チェーン（多くは大手飲食チェーン）に絞り、営業施策を行ってまいります。

### ■ マスターズカフェのフランチャイザーとしてフランチャイズ募集の推進

大手飲食チェーンの販売は、受注できれば大きなメリットとなるものの、商談が長くなることが多く、予算が立てにくいところもあるため、この営業施策と合わせて、現在当社製品のフルスペックで営業稼働させている、マスターズカフェのフランチャイズ（以下FC）募集を積極的に推進することで、コンスタントに自動発注システムやシステム機器一式を販売できるようにしていきたいと考えています。

現在当社がFCとして取り組んでいるマスターズカフェは、当社最新システムの店舗ショールームを兼ねており、山口本社ホテル内のマスターズカフェがオープン以来、全国各地からの見学で、「自動発注システム」を含めたシステム機器の新規売上が年間数億円の獲得できております。

この実績から、東京に日本橋兜町店もオープンさせ、やはり見学していただくことで、年間数億円の新規売上増となっています。カフェとしてのメニュー等の完成度も高く、一昨年より見学者の中から十数社、数十店舗のマスターズカフェのFC申込みがありました。コロナ禍のためお断りする状況でした。その後のマスターズカフェの業績は、「自動発注システム」を完全に使いこなすことにより、コロナ禍であっても赤字店はなく、完全前会計システムで会計担当者不要、配膳AIロボットも投入され、超効率的な店舗運営を実践しております。この作り上げたシステムで、当社がマスターフランチャイザー（すでに取得済み）としてFC展開することで、全体システム機器販売、「自動発注システム」の月額アップの底上げができるため、来年2月にオープン予定の新大阪店をモデルに、コロナ禍においても、赤字が出ないカフェとしてFCを募集することで、コロナ禍で利益の出る業態展開を考えられているすべての業態店舗の業態転換の受け皿として、営業担当者の負担もなく、コンスタントに自動発注システムを含めた、システム機器や配膳ロボットなどの販売に繋がれると考えています。

「大手飲食チェーンをターゲットとした直販営業」と「当社がフランチャイザーとして取り組んでいるマスターズカフェのFC募集推進」

大手飲食チェーン



ホテル内レストラン等の  
業態転換

飲食店新規参入  
法人・個人

ロードサイド店の  
テコ入れ

異業種とのコラボ出店

様々なカフェ参入事情



## MASTARS CAFE

- ✓ カフェチェーンの中でも圧倒的なメニュー量の豊富さ
- ✓ 専門のコック不要
- ✓ 話題の健康志向メニュー
- ✓ 開業コストが低いと評判
- ✓ **赤字が出にくいカフェ**

システムも  
パッケージ化



レジや非接触機器



完全自動発注



配膳ロボット

直販営業

# 2-4 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

2021年9月期の2021年1月の緊急事態宣言以降、営業方針を変更した新規を与信力のある外食企業に絞ったことで、事実上取りこぼされることになる中堅チェーン以下のアプローチの効率化を図ります。このマーケットのうち、特に個店飲食店のマーケットは大きく、更に10年単位で考えると、こうした中から将来の大型チェーンが生まれてくるところが飲食業界の特徴の一つです。

当社の現在70%を占めている月額継続取引のお客さまも、契約当初はほぼ1店から10店舗以内の時からであり、将来の大型チェーンに成長する企業がここから生まれるのがこのマーケットです。よってこのマーケットをおろそかにしていると、持続的な成長が見込まれなくなるため、営業方針の変更により中堅チェーン以下のマーケットを将来にわたり拾い上げておく仕組みが必要です。

そうした施策により、自動的に効率よく個店マーケットの獲得が可能となるように、アーリーステージの飲食店がよく利用する無料の業務サービス会社との強力な連携を推進してまいります。

大手  
チェーン

中堅  
チェーン

個店  
新規店舗

日経MJ全面広告



自動発注セミナー



効率的な  
訴求

新商品発表会



個店  
取り込みへ

無料の業務サービス会社との  
システム連携

利用者への広告

当社のPOSシステムに変わるタブレットや、スマホレジが、無料業務サービス会社とシームレスな連携ができることで、当社がこれまで手掛けられていなかった、個店のマーケットユーザーを増やすことが可能となります。



# 2-5 コロナ禍であっても需要のある製品(AIロボット/ウイルスゲート・ショット)の拡販

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社はコロナ禍を見据えて、2021年6月に早々とAI配膳ロボットや除菌ゲート、ウイルスゲート・ショットなどを市場に投入しました。すでに市場投入より1年以上が経過しシリーズ化したことで、外食産業以外への市場ニーズも捉えられてきました。

今後は、AIロボット「サービスショット」が、飲食業界以外でも利用できる商材として除菌AIロボット、ウイルスゲート・ショットを新型コロナウイルス感染症のリスク回避策として事業を推進してまいります。

## ■除菌シリーズのラインナップ化■

### 除菌ゲート「ウイルスゲート・ショット」

- 置くだけ簡単設置（工事不要）
- 非接触による薬剤噴射機能
- 検温やカメラ搭載など高い拡張性
- 経済産業省認定のコロナ対策成分使用
- 人体への安全性と高い除菌効果の両立
- ダントツのコストパフォーマンス

Point

高性能「粒子噴霧機」を採用。水を0.1ミクロンの雲状まで粒子化  
きめ細かな、柔らかい霧の噴霧が可能全身に噴霧しても速乾・水滴なし



### 薬剤噴霧型除菌ロボット



### 紫外線照射型除菌ロボット



## 2-6 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

ALPHAX FOOD SYSTEM®

当社は2020年3月から自律歩行可能なAI搭載の配膳ロボットや除菌ロボットを市場に投入し、2021年3月には除菌ゲート「ウイルスゲート・ショット」を市場に投入してシリーズ化して参りました。

ロボットのシリーズ化において、中国メーカーと当社のノウハウで小ロットの量産技術も蓄積し、今後のロボット時代に先駆けて、更なるシリーズ化・製品投入により、外食産業以上に引き合いの見込める業種にも積極的に拡販を予定しております。

また、除菌型の製品は、薬液そのものの効果が重要で有り、当社が総販売権を取得している「ナノプラチナ」については、ここ数年の支援の甲斐もあり他社を圧倒するウイルス不活性化効果のエビデンスも取れ、薬液のみの販売も視野に、更なる拡販も考えております。

### ■AI型ロボットの更なるシリーズ化を推進■



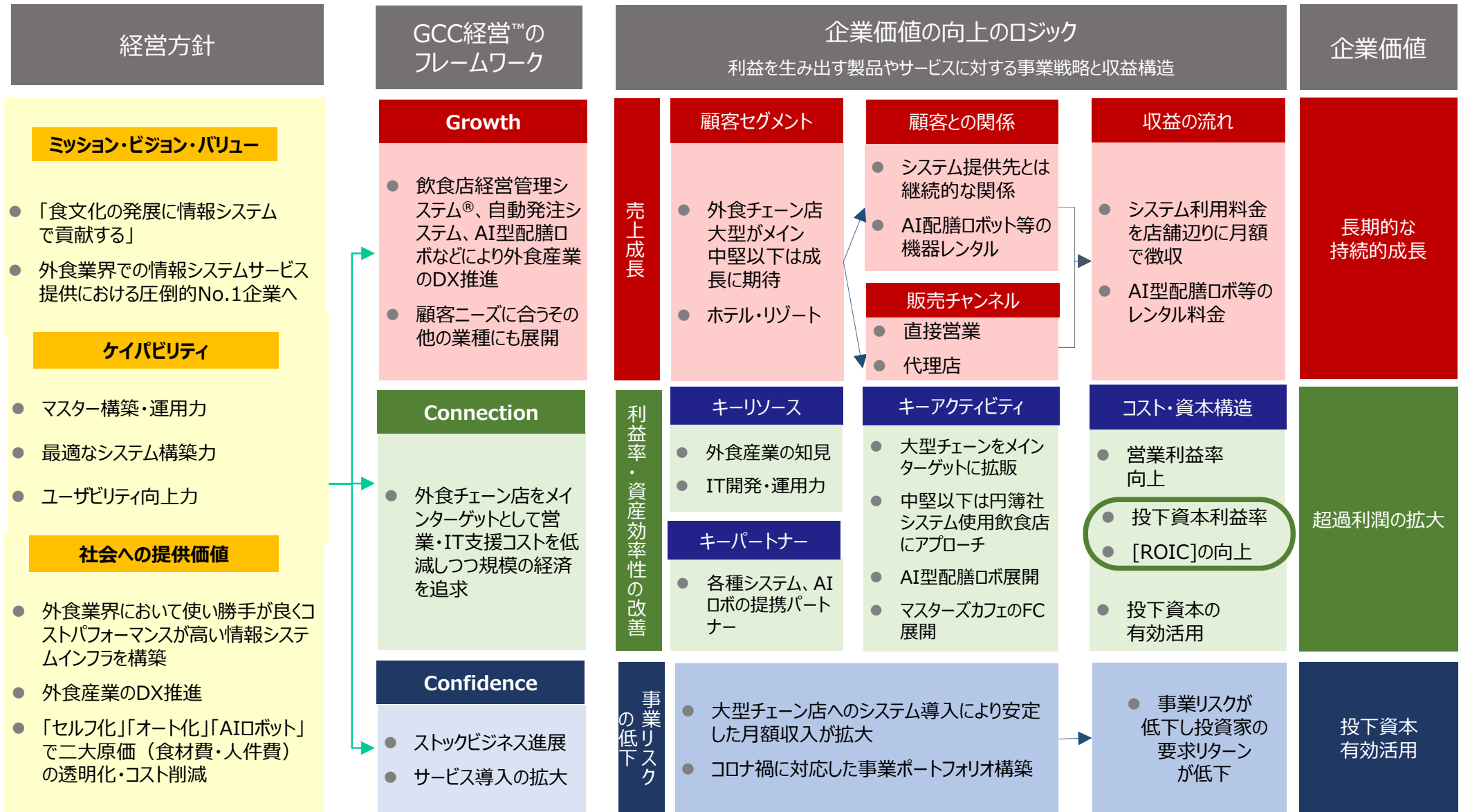
### ■ウイルスの不活性化と除菌コーティングが同時にできるナノプラチナ薬液■

「ナノプラチナ」薬液は、食品添加物認定取得済みの安全性もあり、食品工場を始め、あらゆる量産工場ライン、ホームセンター、ドラッグストアでの販売製品化も可能となっており、今後の代理店制度の拡充に合わせて、すでにこうした製品化にも着手しています。



※ホームページ等でみられる  
ナノプラチナを使用した商品群イメージ

# 2-7 重点取組・施策の完成モデル



\*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。  
出所：ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社が独自開発





本資料は当社についてご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としておりません。また、本資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した公開情報の引用が含まれておりますが、当社がその内容の正確性・確実性を保証するものではありません。