

2023年12月期 決算説明補足資料

株式会社アルファパーチェス

2024年2月14日

本日のAgenda

01. 会社概要
02. 業績概要
03. 2023年12月期の実績
04. 2024年12月期の見通し
05. トピックス（建設事業の分社、ITシステム開発方針）

本資料には、当社の業績の見通しや将来に関する計画などが含まれております。これらに関する数値などは、現時点の当社の仮定に基づくものであり、その実現を確約、保証するものではありません。今後、様々な要因により、実際の数値などが本資料の記載と著しく異なる可能性があります。また本資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断にてお願いいたします。

01. 会社概要

01-1.会社概要

概要

設立

2000年11月15日
※現会社は2010年11月1日に新設分割

資本金

556百万円（2023年12月31日現在）

本社所在地

東京都港区三田

代表者名

代表取締役 社長 兼 CEO 多田 雅之

事業概要

間接材（役務を含む）
の購買に関する BtoBサービスの提供

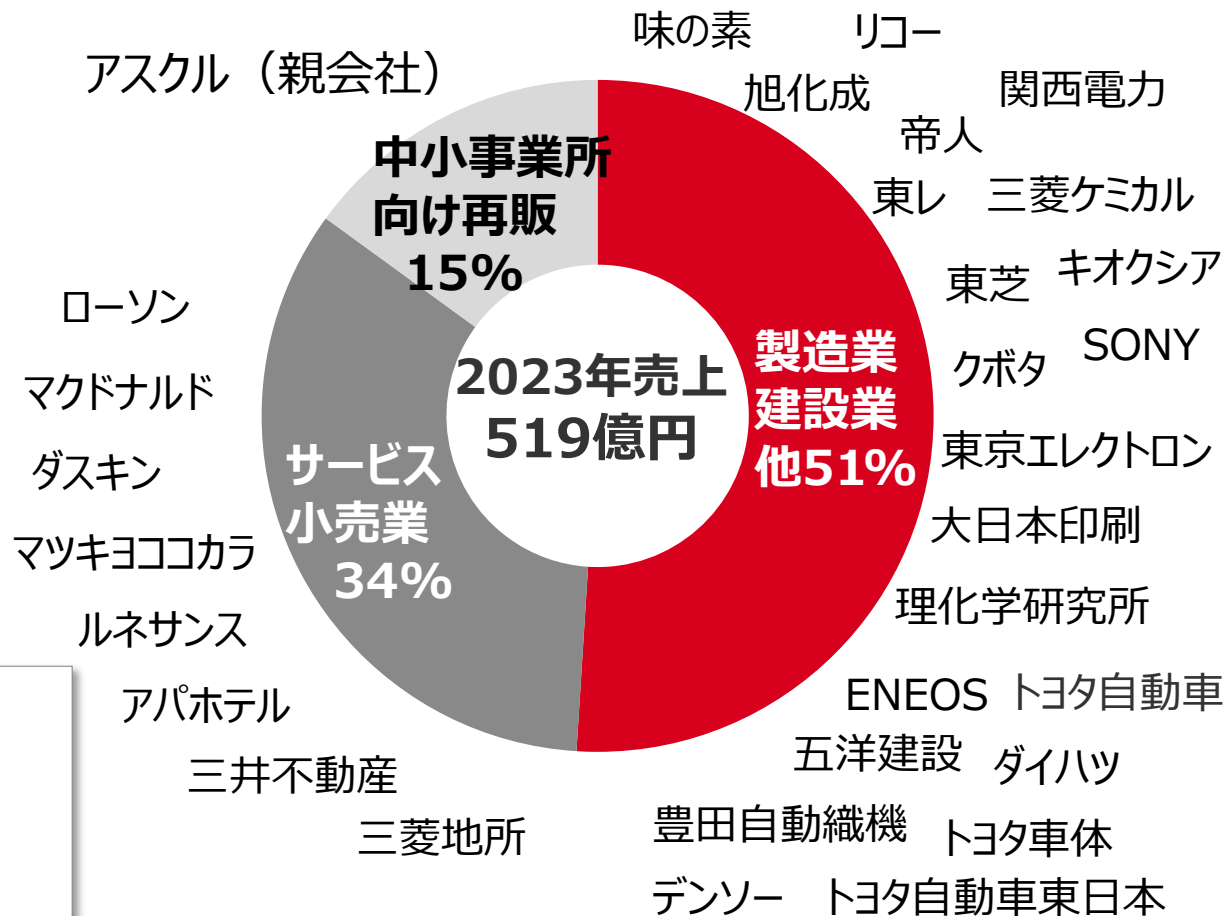
従業員数 （連結）

262名（2023年12月31日現在）
※パート、派遣社員除く

基本理念

わたしたちは、MROを中心とする包括的な商品とサービスを提供することを通じ、サプライヤー、そしてパートナーとともに、お客様の価値の創造と間接コストの削減を実現し、**日本の産業の変革と再活性化**に貢献します。

お客様内訳



01-2. 当社の事業セグメント（2大事業）

モノのソリューション MRO事業

- 工場備品・現場の消耗品



- 作業工具・作業用品



- 安全用品



- 研究備品・試薬・部品



- 事務用品・OA機器・家電・書籍



お客様のご要望

モノ

モノ（間接材）
に関する課題

▼
購買業務を
改善したい

役務

役務
に関する課題

▼
施設の管理・
運用を効率化
したい

最適購買の実現

当社のITプラットフォームである「APMRO」を中心に、
モノと役務を効率的に、適切かつ低コストで購入できる
仕組み・サービスを提供

MRO事業

Maintenance Repair
& Operation

FM事業

Facility Management

役務のソリューション FM事業

- 商業施設の修繕



- 商業施設の清掃



- 各種工事、保守・点検他



- 店舗内装資材・看板 購買代行



02. 業績概要

02-1. 業績概要

【2023年度実績】

- 4Qは大企業向けMROが好調。FM事業も4Qの追い上げは好調。
- 通期見通し比で、約1割の利益上振れで着地（営業利益8%増、当期純利益12%増）。
- 前年比では、売上17%増（519億円）、営業利益14%増（1,188百万円）、当期純利益21%増（850百万円）となり、いずれも過去最高。
- 好調な業績を受け、配当予想20円を22円へ変更（前年比7円増配）。

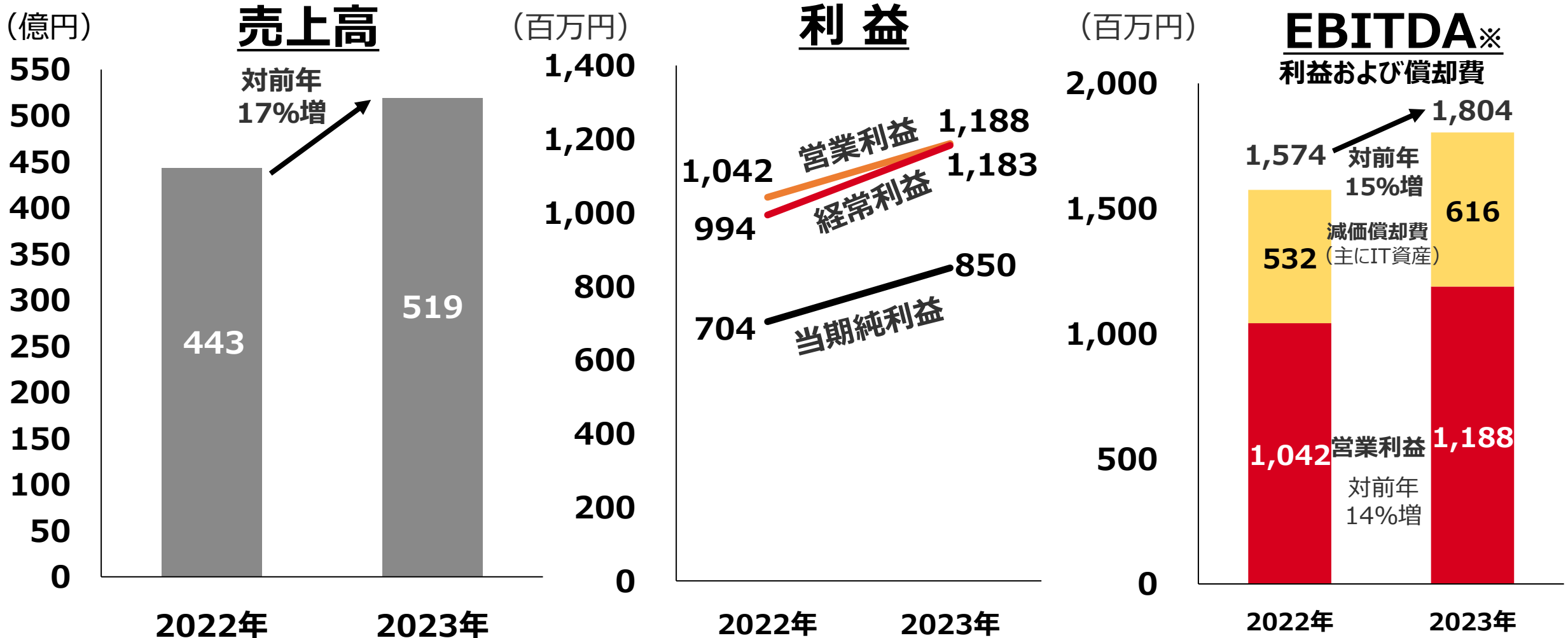
【2024年度見通し】

- 二桁成長を維持しつつ、将来の飛躍に向け、IT開発（運用費等経費含む）および人材関連につき、積極施策を織り込み、売上571億円、営業利益1,210百万円、当期純利益854百万円を見込む（四半期別見込は2Q実績確定後に公表予定）。
- 2024年決算後の25年の配当予想は、配当性向3割実現に向け、27円を計画。

03. 2023年12月期、および第4四半期の実績

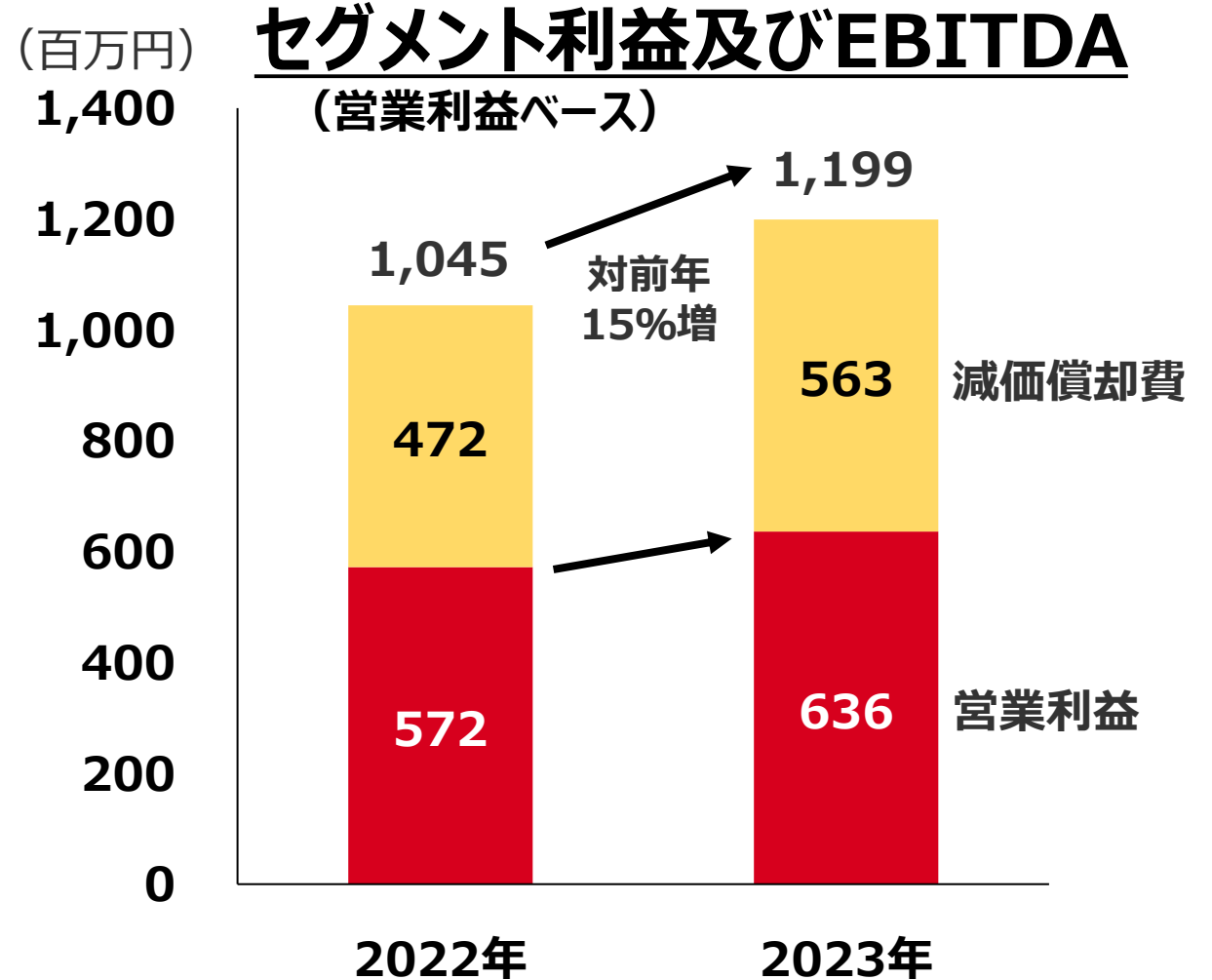
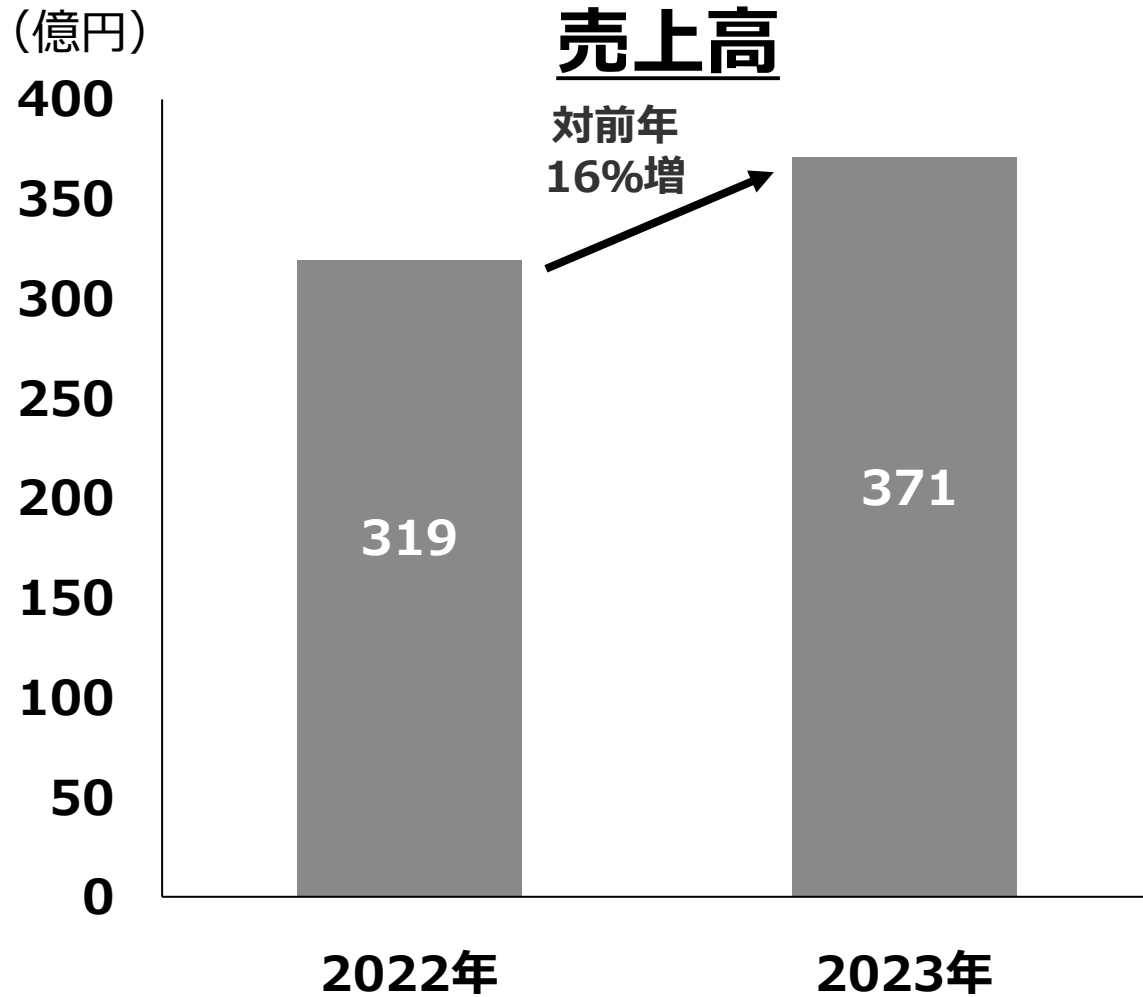
03-1.2023年12月期の売上高および利益

売上高、利益、EBITDAとも前年同期を大きく上回る



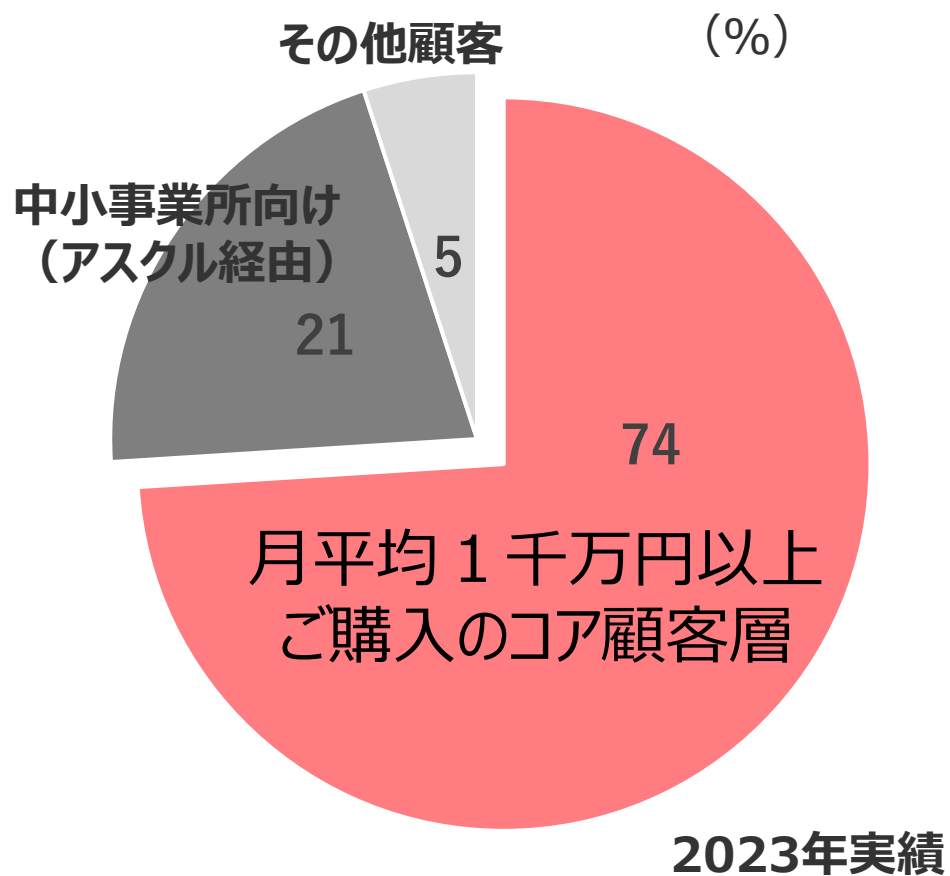
03-2.MRO事業の売上高、利益、およびEBITDA

大手製造業向けが非常に好調で、中小事業所向けの減速を補い、高成長を継続



参考：MRO物販の売上構成と中核顧客の動向

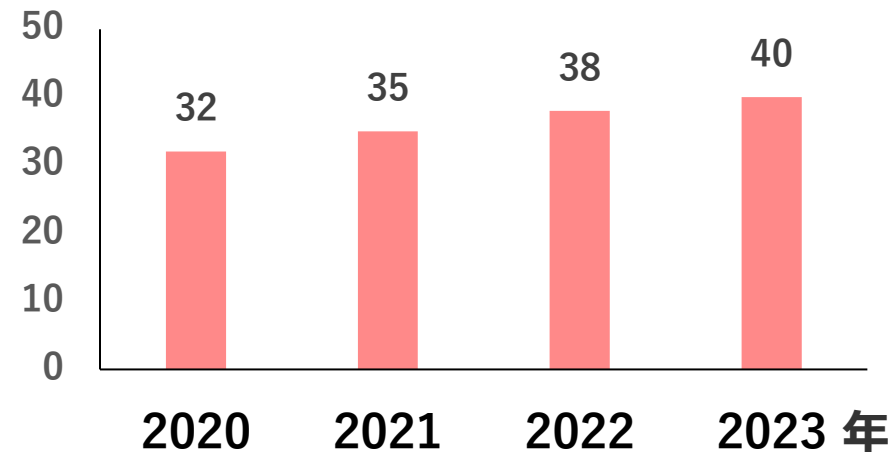
MRO物販の売上金額構成



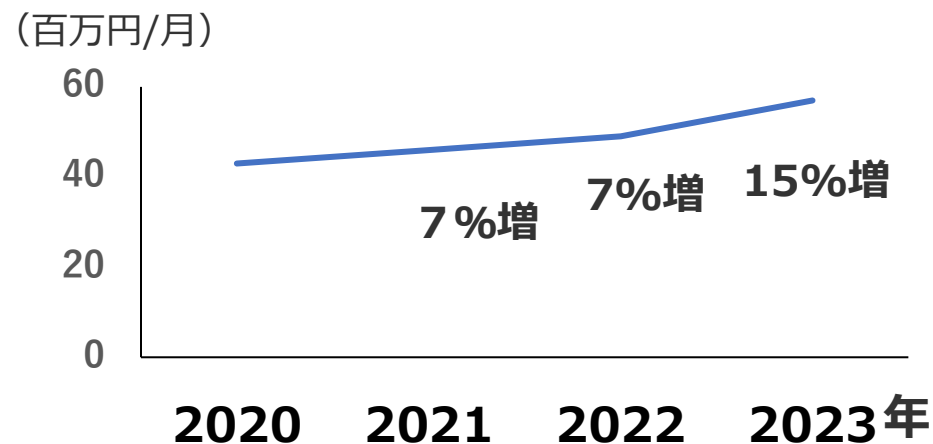
※システム利用料を除く物販売上の構成比

MRO物販のコア顧客数

※法人数ではなく、企業グループ数

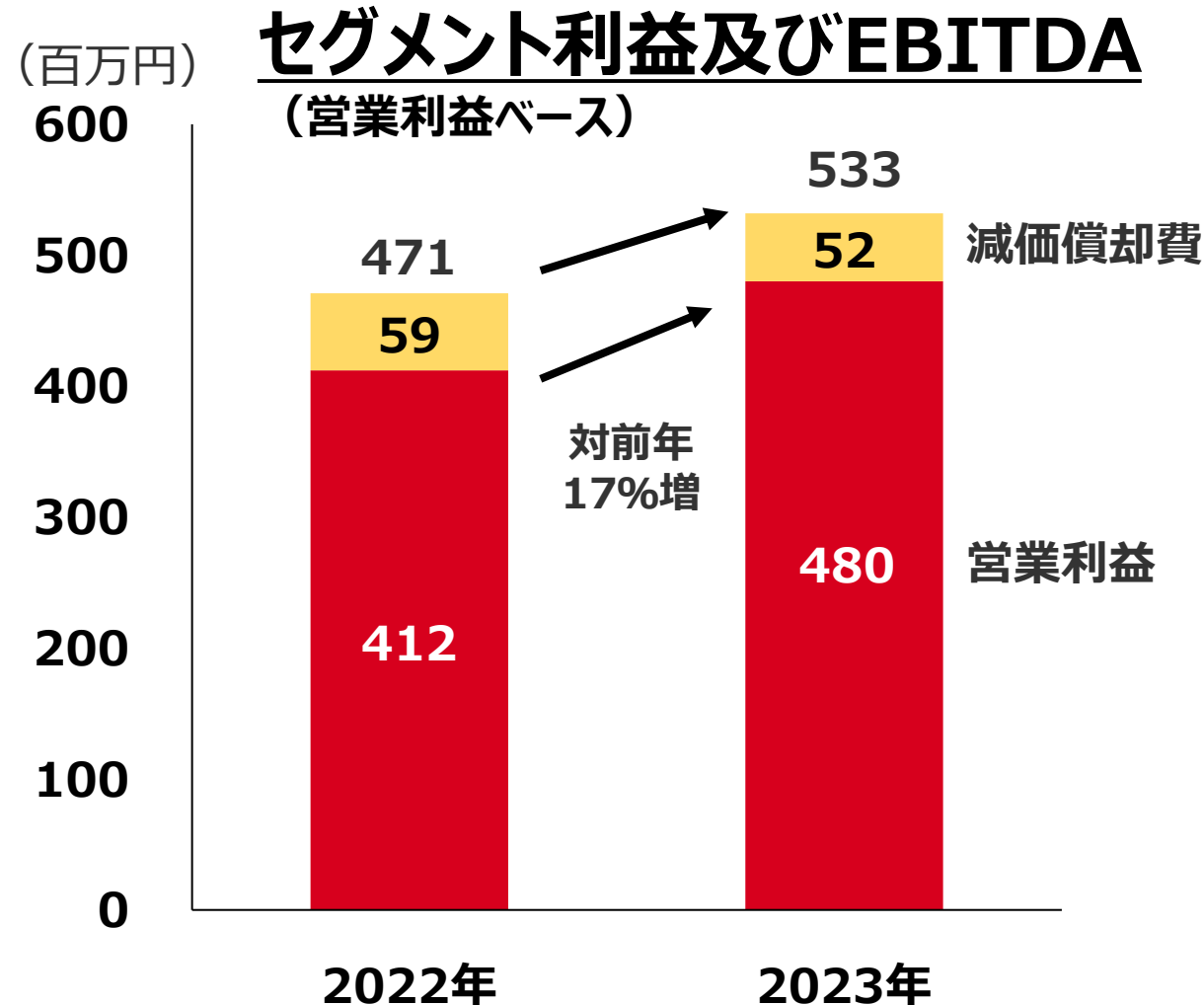
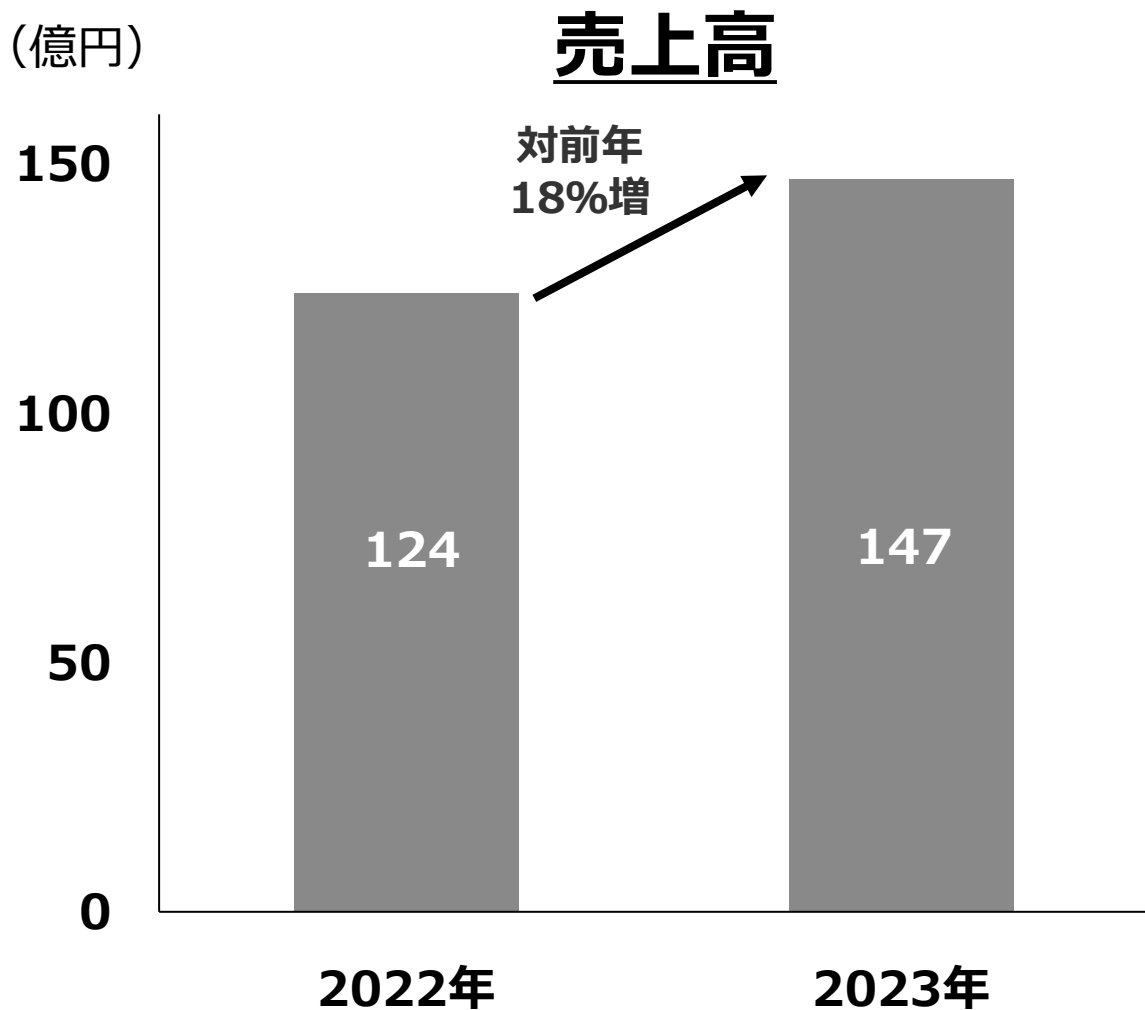


コア顧客層の月平均購入額

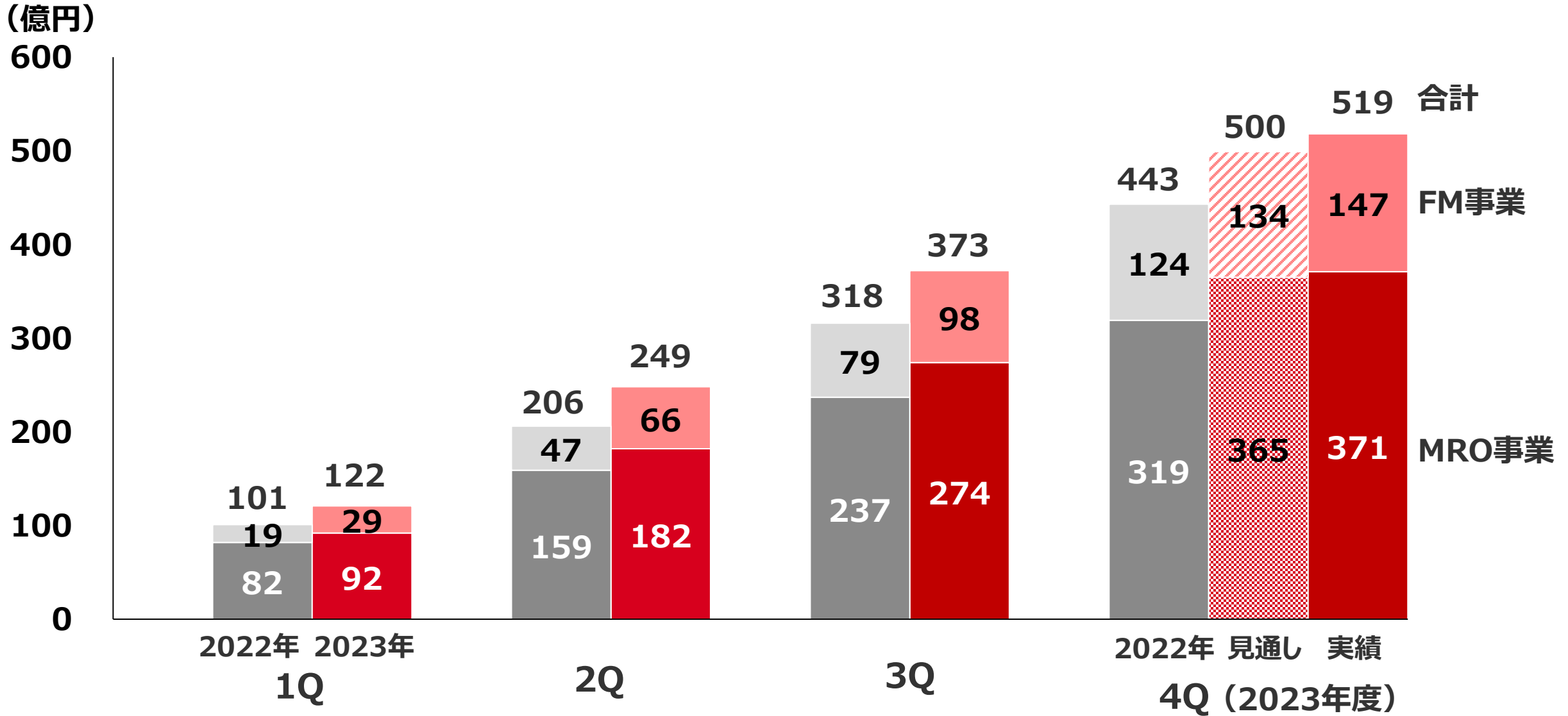


03-3.FM事業の売上高および利益

FM事業は大型改装案件の寄与で売上大幅増

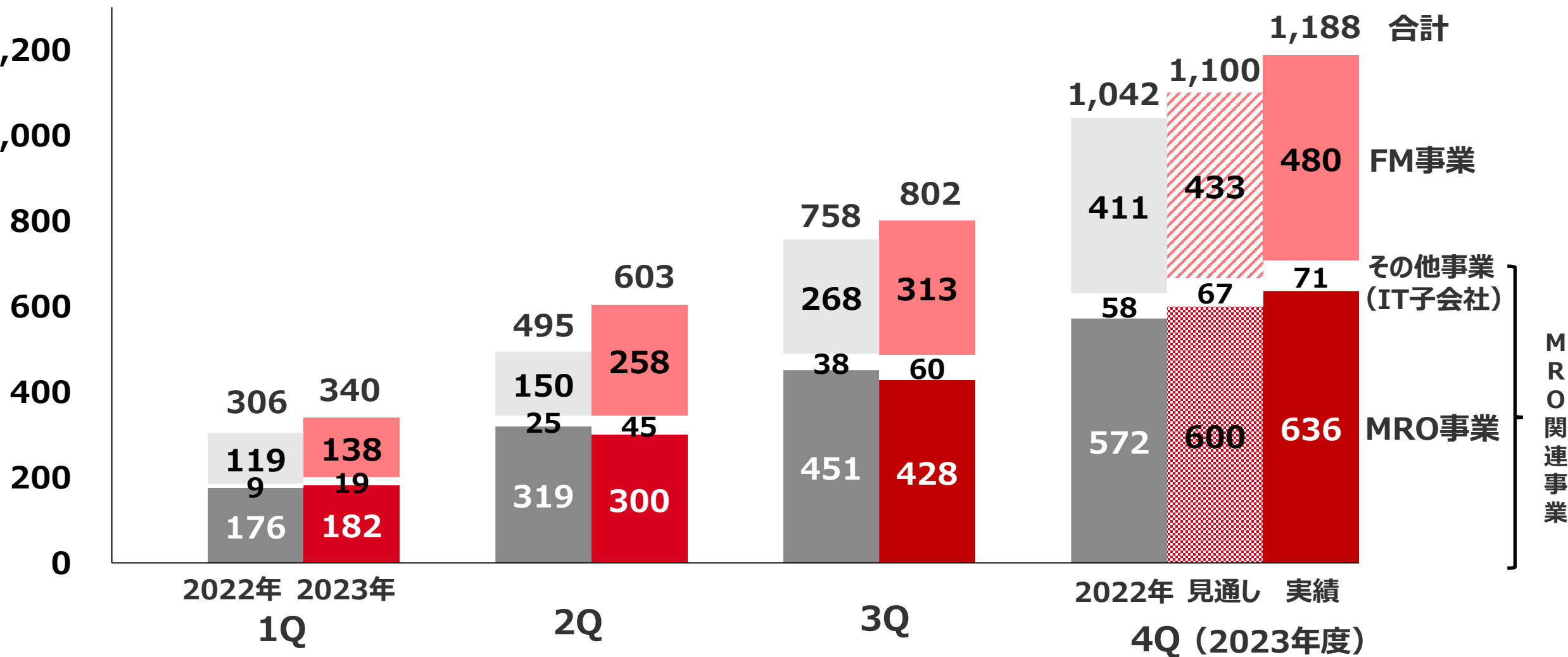


03-4. 四半期別セグメント別累計売上高と通期の推移



03-5. 四半期別セグメント別累計営業利益の推移

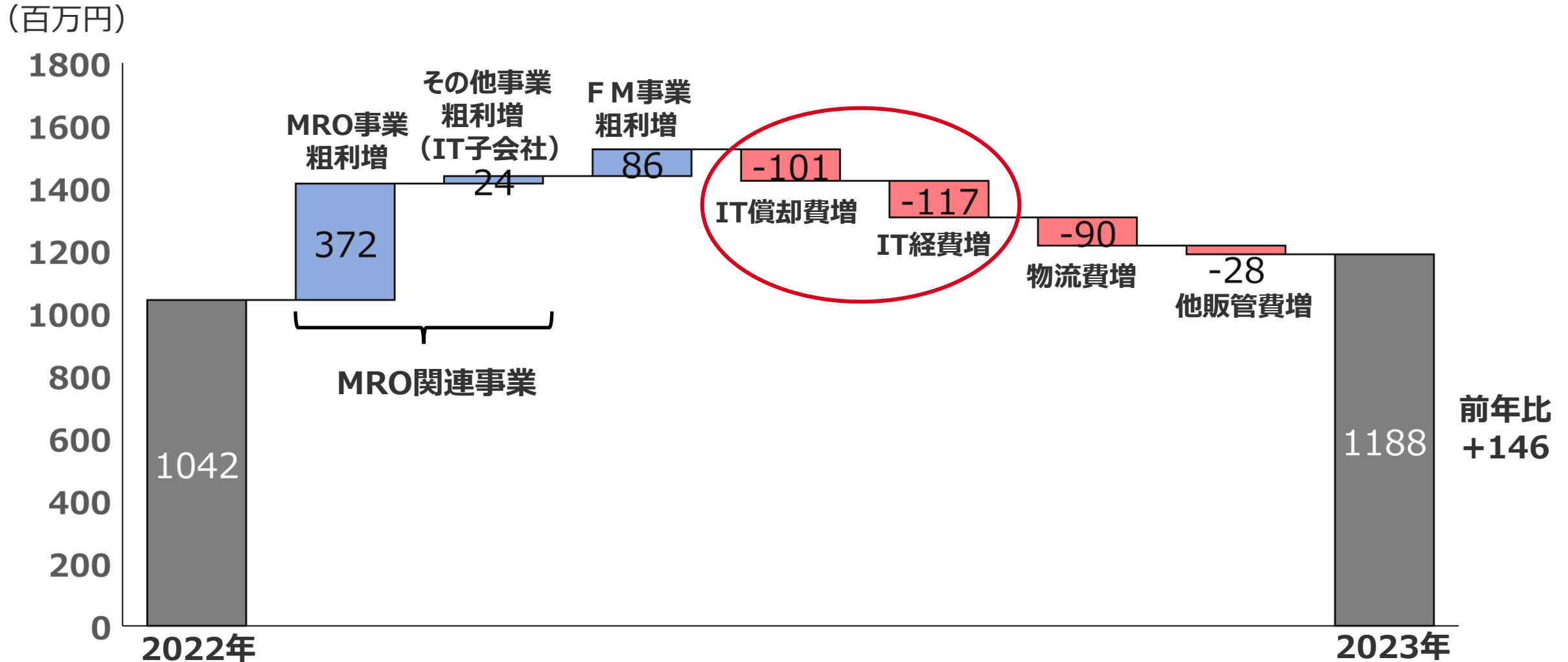
(百万円)



※12月決算
 ※金額は小数点以下切捨て、伸び率は四捨五入表示
 ※2022年度の四半期の数値については金商法に基づく監査法人によるレビューを受けていません。

03-6.前年からの営業利益増減要因

IT関連費用 約2.2億円増の先行投資を上回る粗利益増で、増益継続



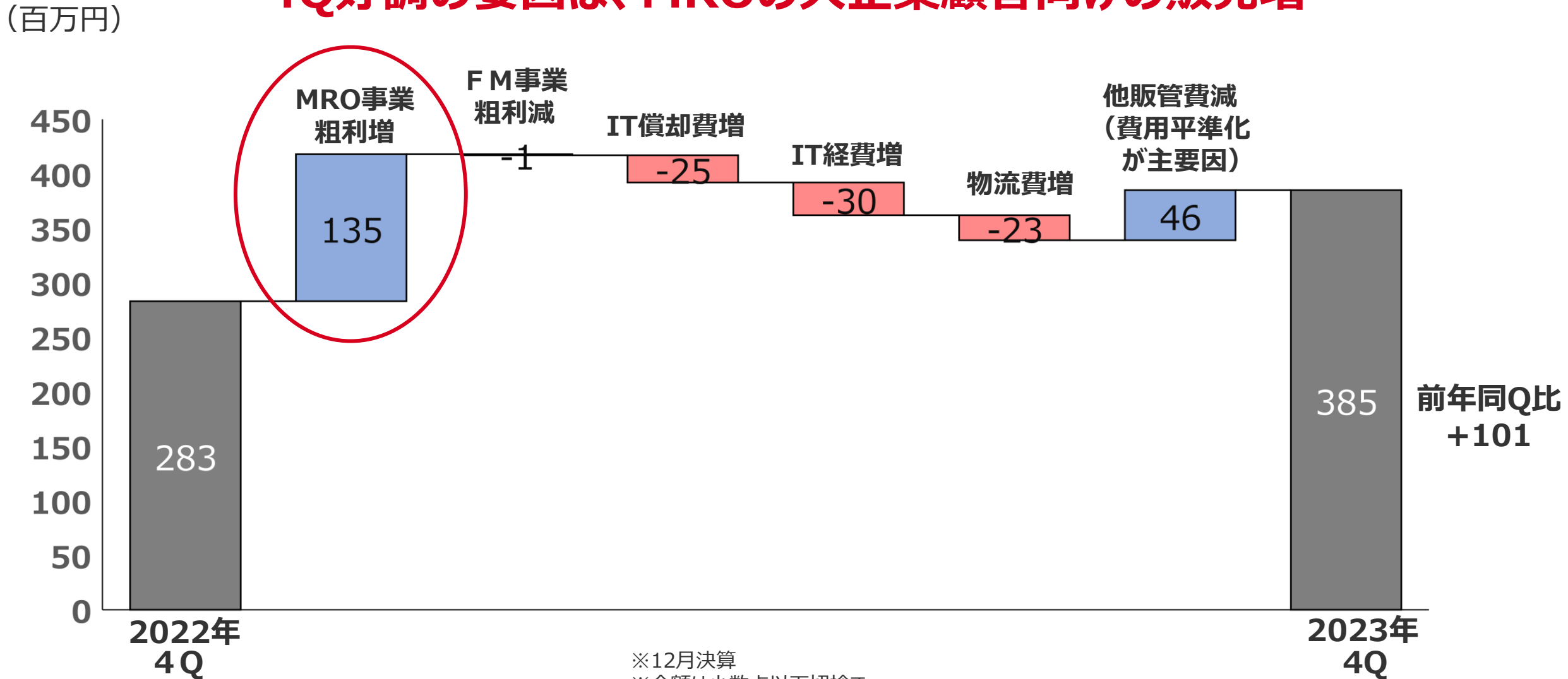
※12月決算

※金額は小数点以下切捨て

※2022年度の上半期の数値については金商法に基づく監査法人によるレビューを受けていません。

03-7.前年同四半期（4Q）からの営業利益増減要因

4Q好調の要因は、MROの大企業顧客向けの販売増



※12月決算

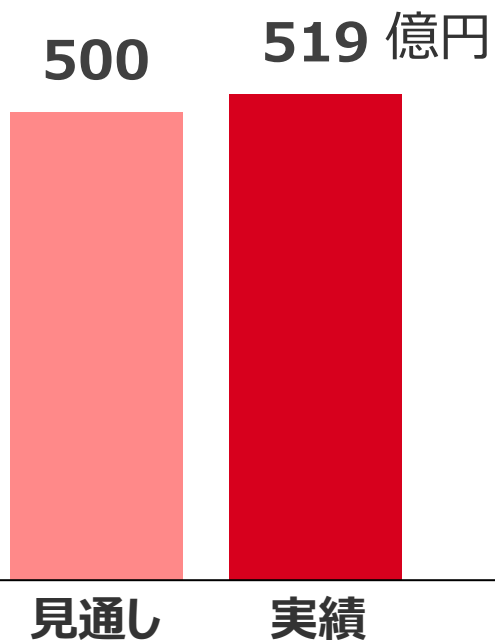
※金額は小数点以下切捨て

※2022年度の四半期の数値については金商法に基づく監査法人によるレビューを受けていません。

03-8. 通期見通し比 実績進捗率

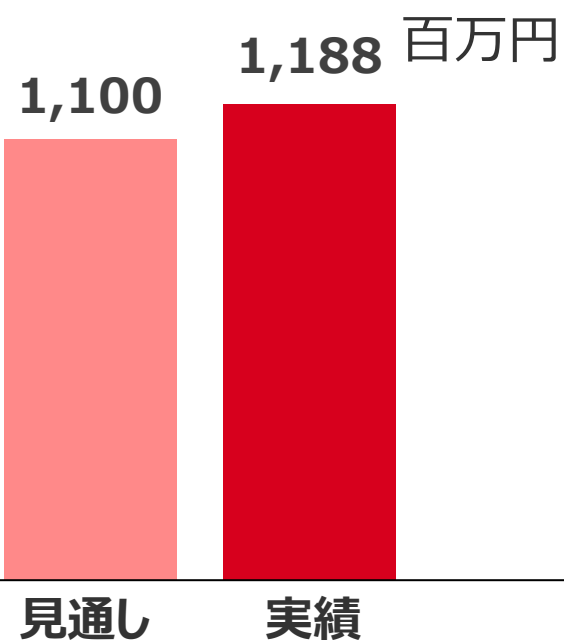
売上高
通期見通しと
実績の比較

達成率104%



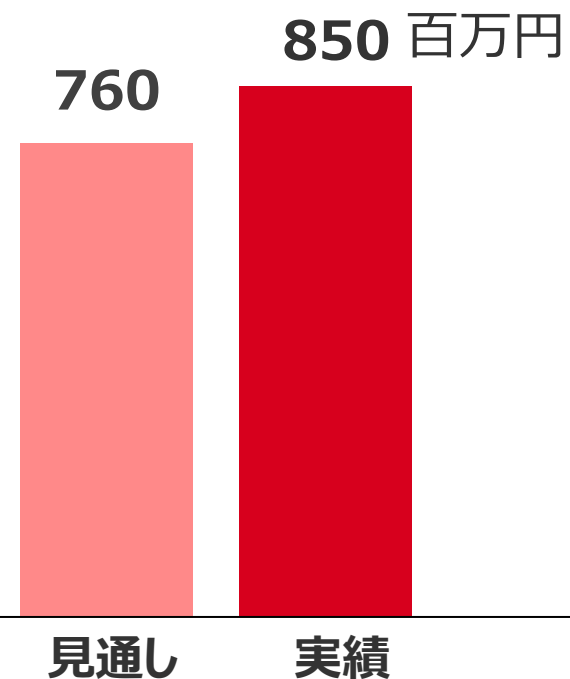
営業利益
通期見通しと
実績の比較

達成率108%



当期純利益
通期見通しと
実績の比較

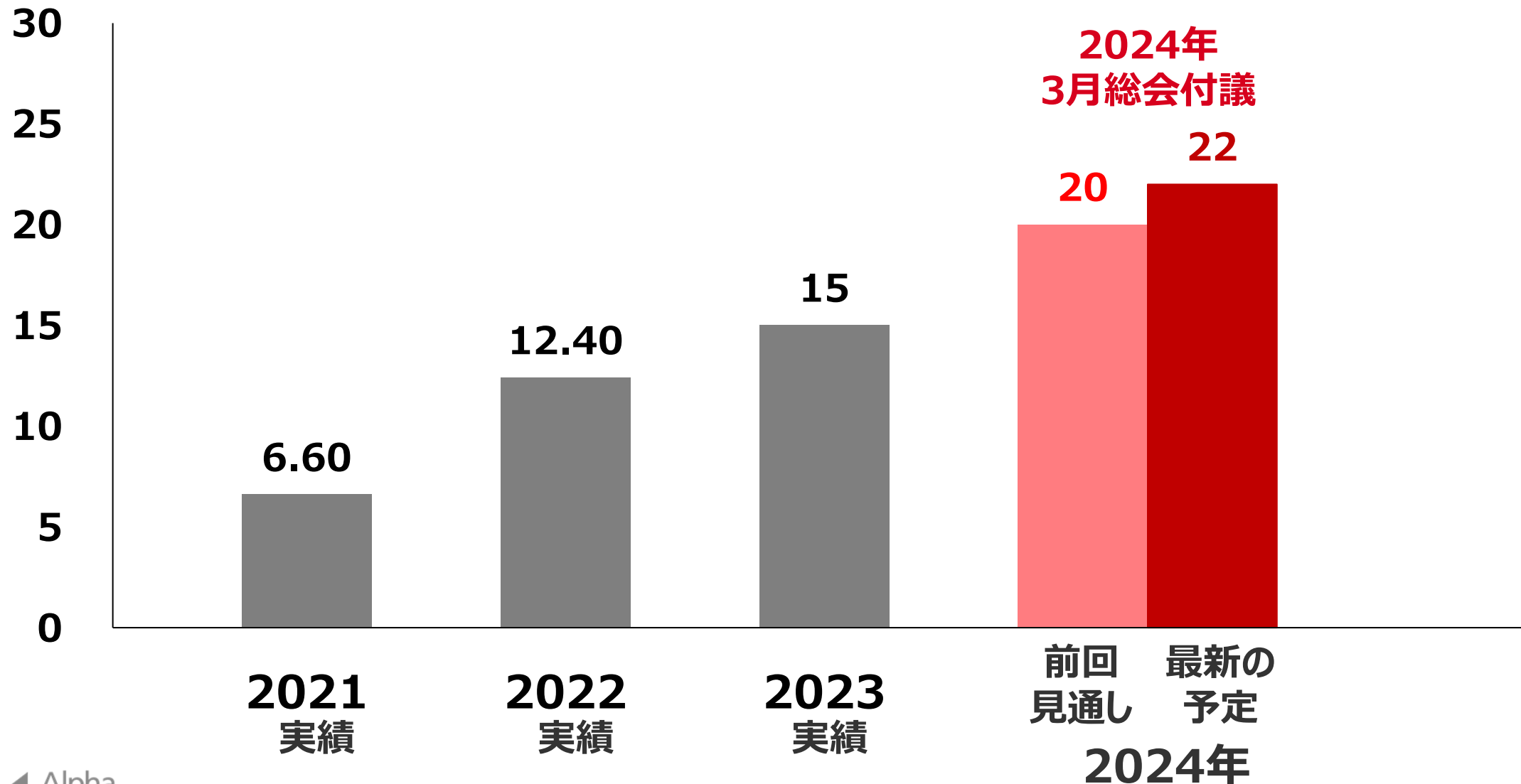
達成率112%



03-9. 年間配当の計画（支払い年ベース）

(円/株)

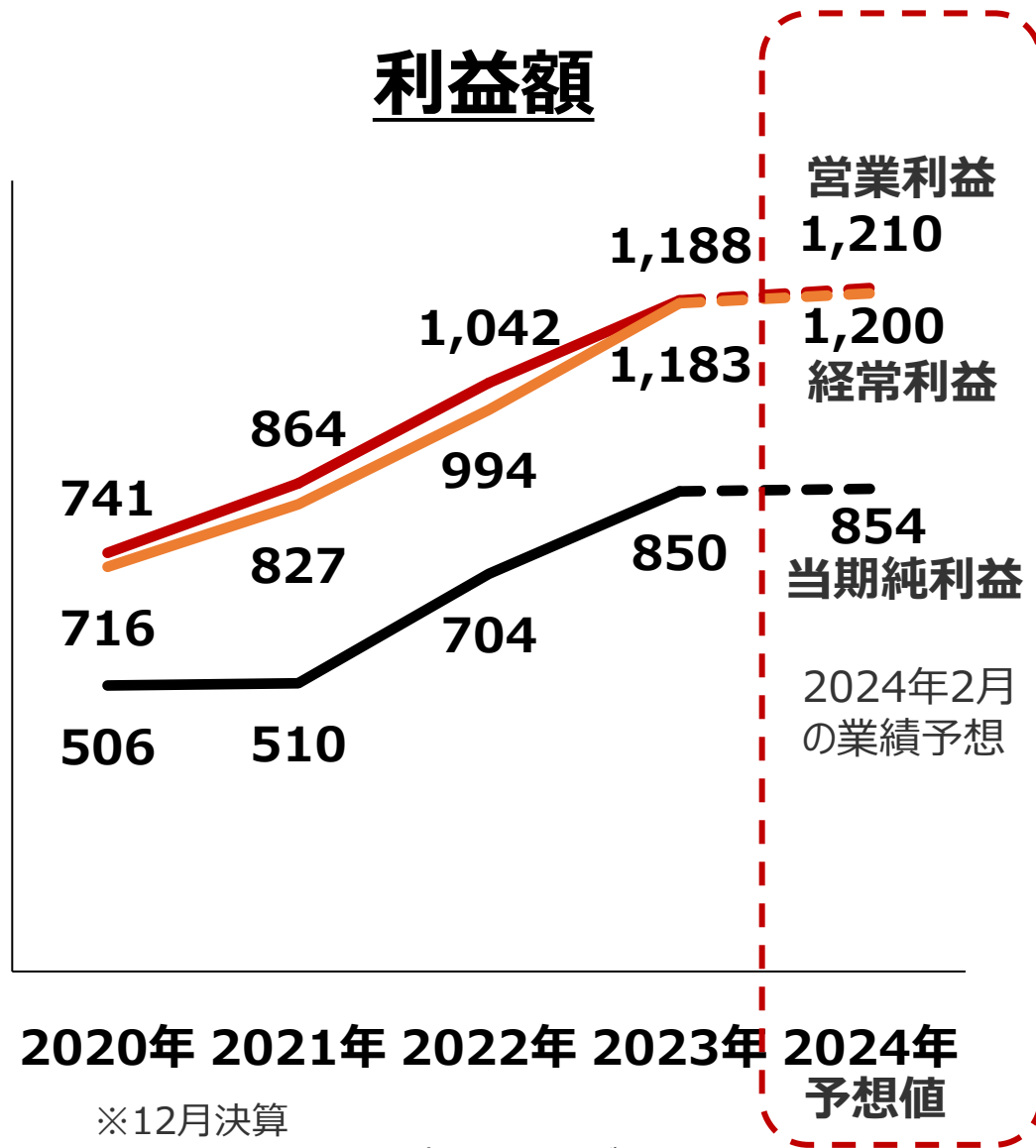
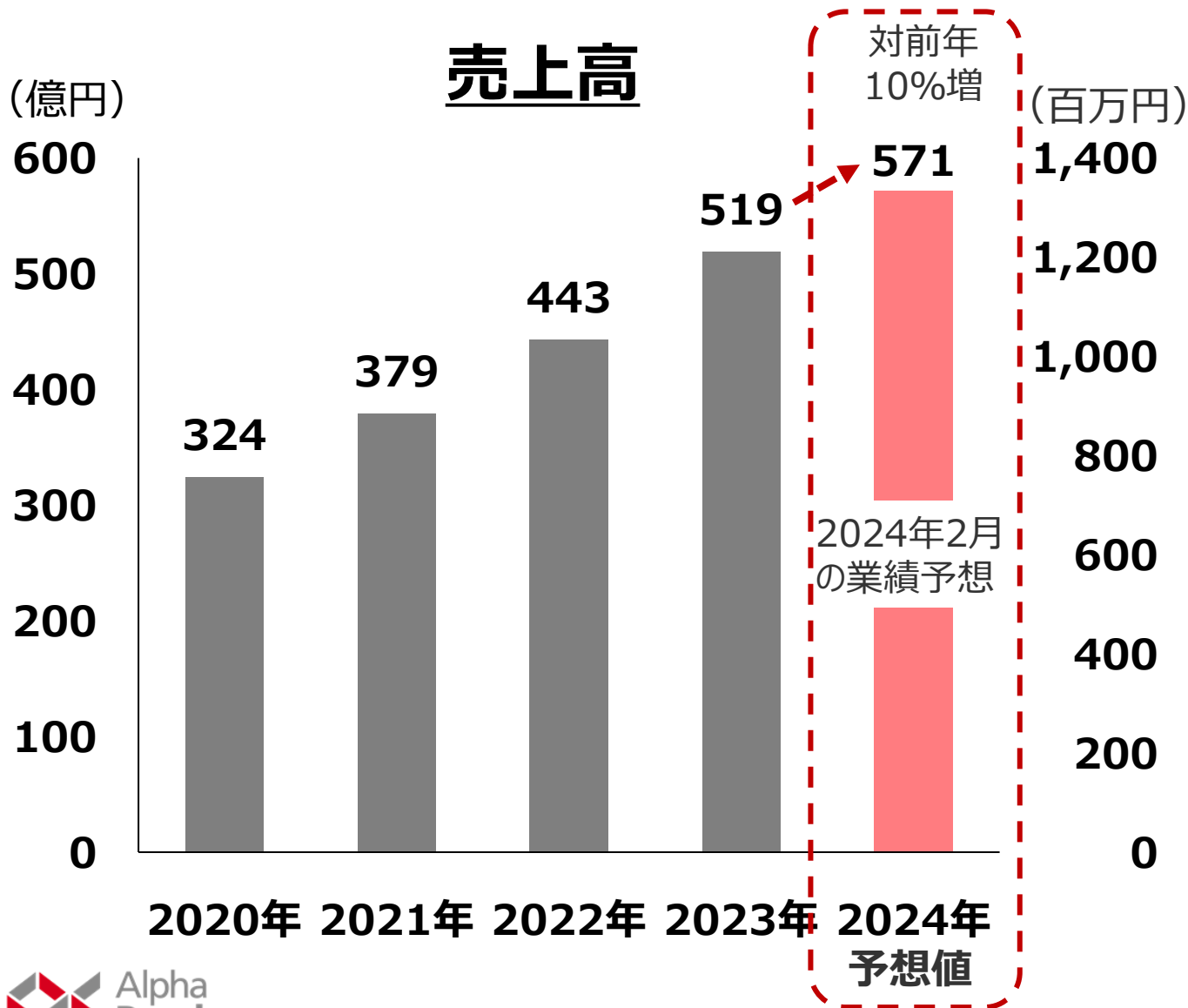
前回見通し比、2円増配（配当性向：約25%）



04. 2024年12月期の見通し

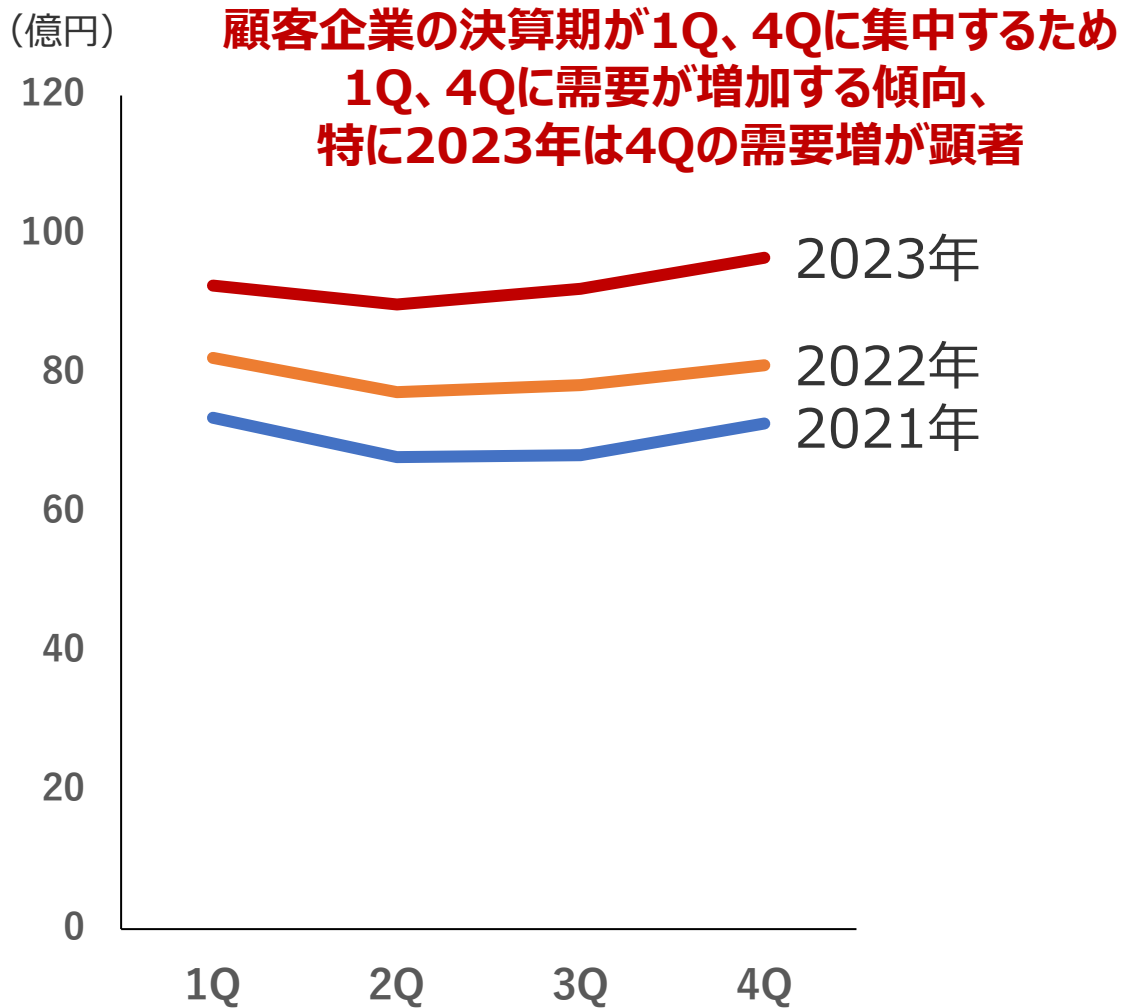
04-1.2024年12月期の業績見通し

売上は10%の成長、費用はITと人材への戦略的投資で増

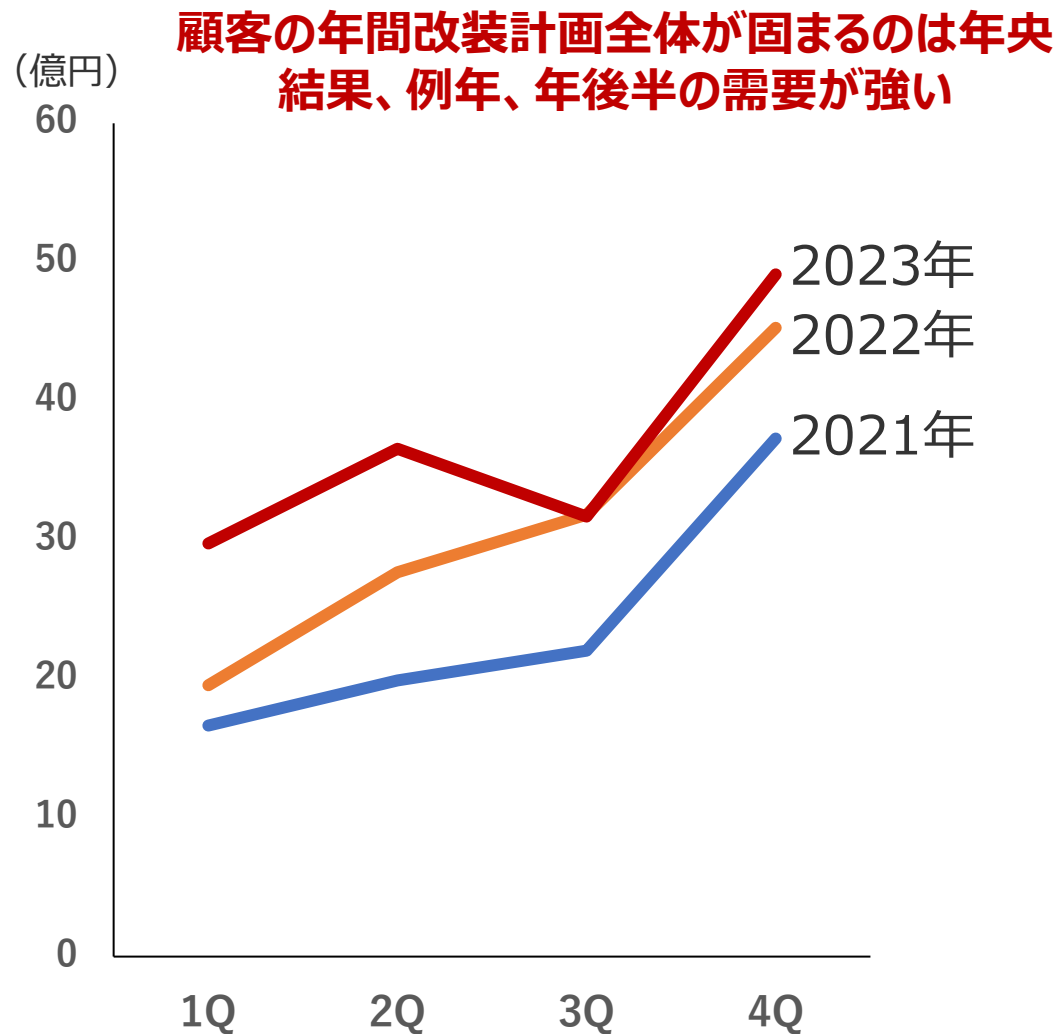


04-2. 当社売上の季節パターン実績（予測のQ別展開は2Q末以降に公表）

MRO売上の季節パターン



FM売上の季節パターン

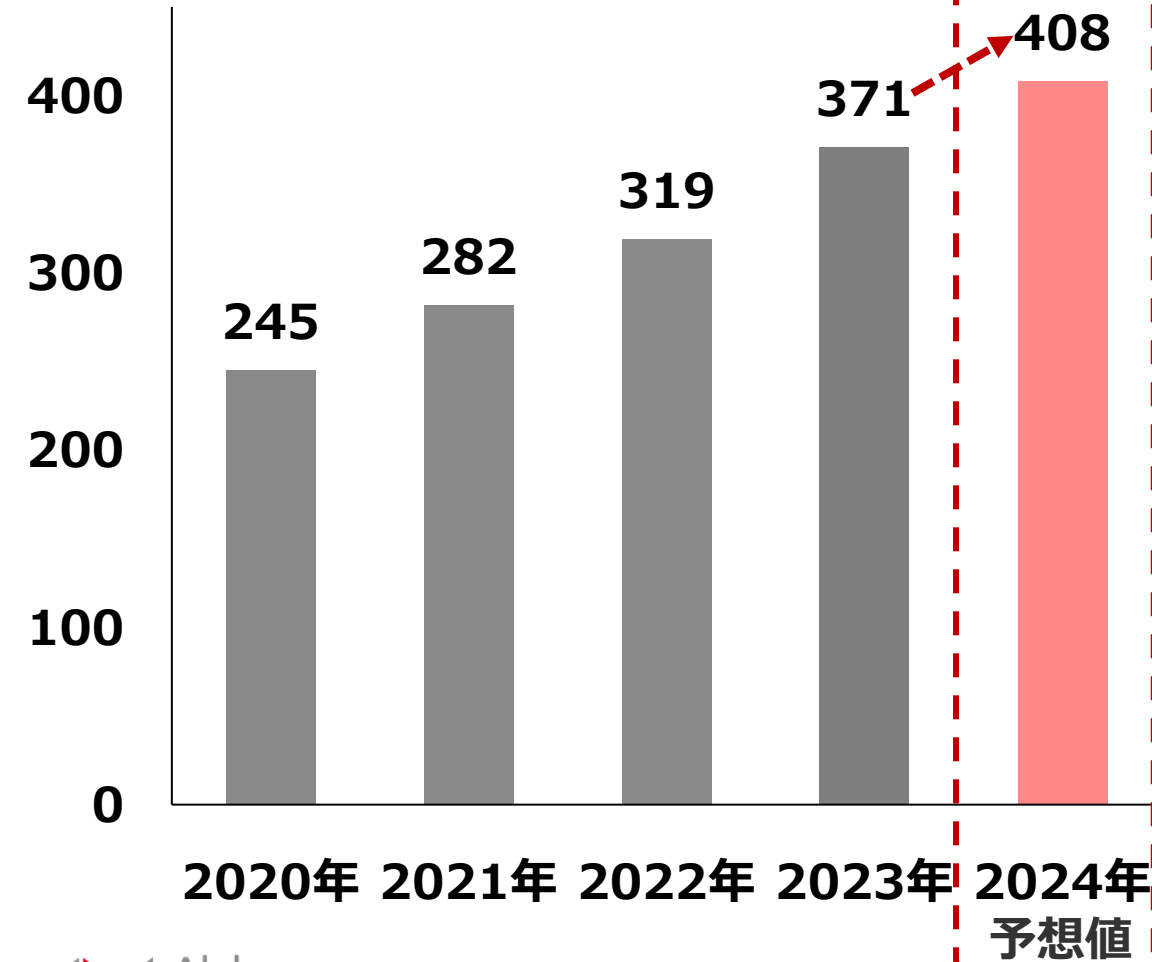


04-3. MRO事業の業績見通し

中小事業所向けにリスクあるも安定成長継続

売上高

(億円)

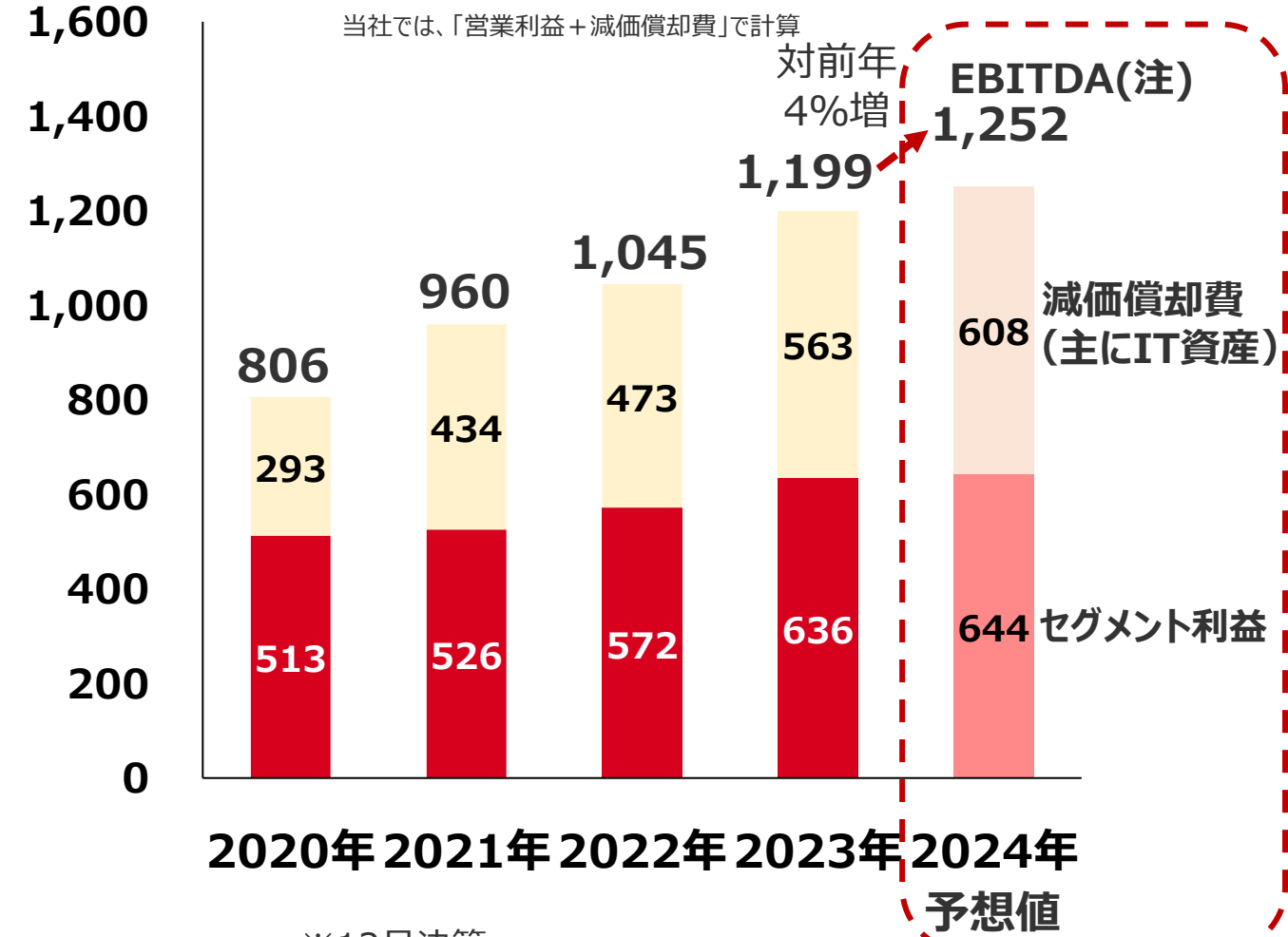


利益および償却費

(注) Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization

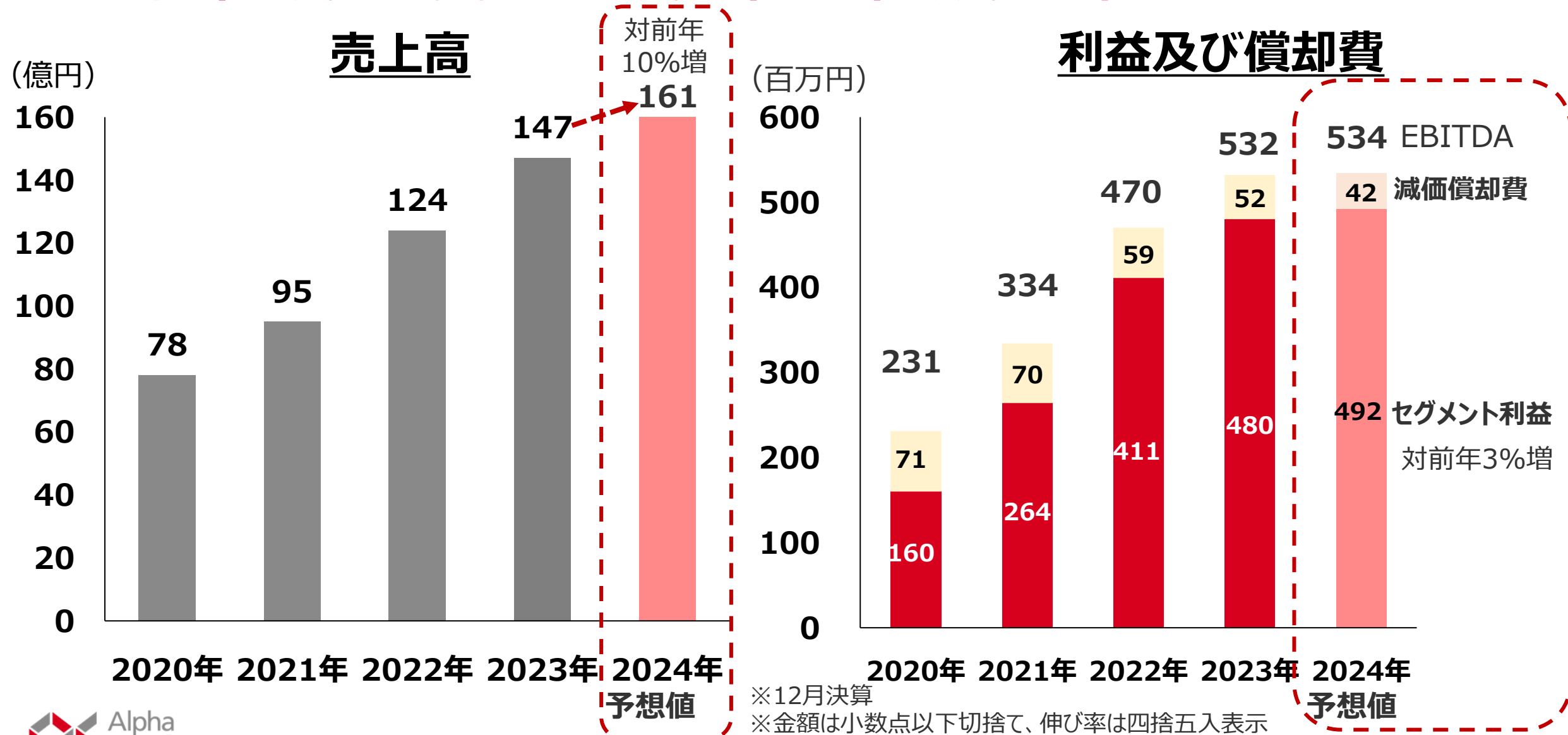
当社では、「営業利益 + 減価償却費」で計算

(百万円)



04-4. FM事業の業績見通し

前年急成長による反動で成長率は鈍化も成長確保

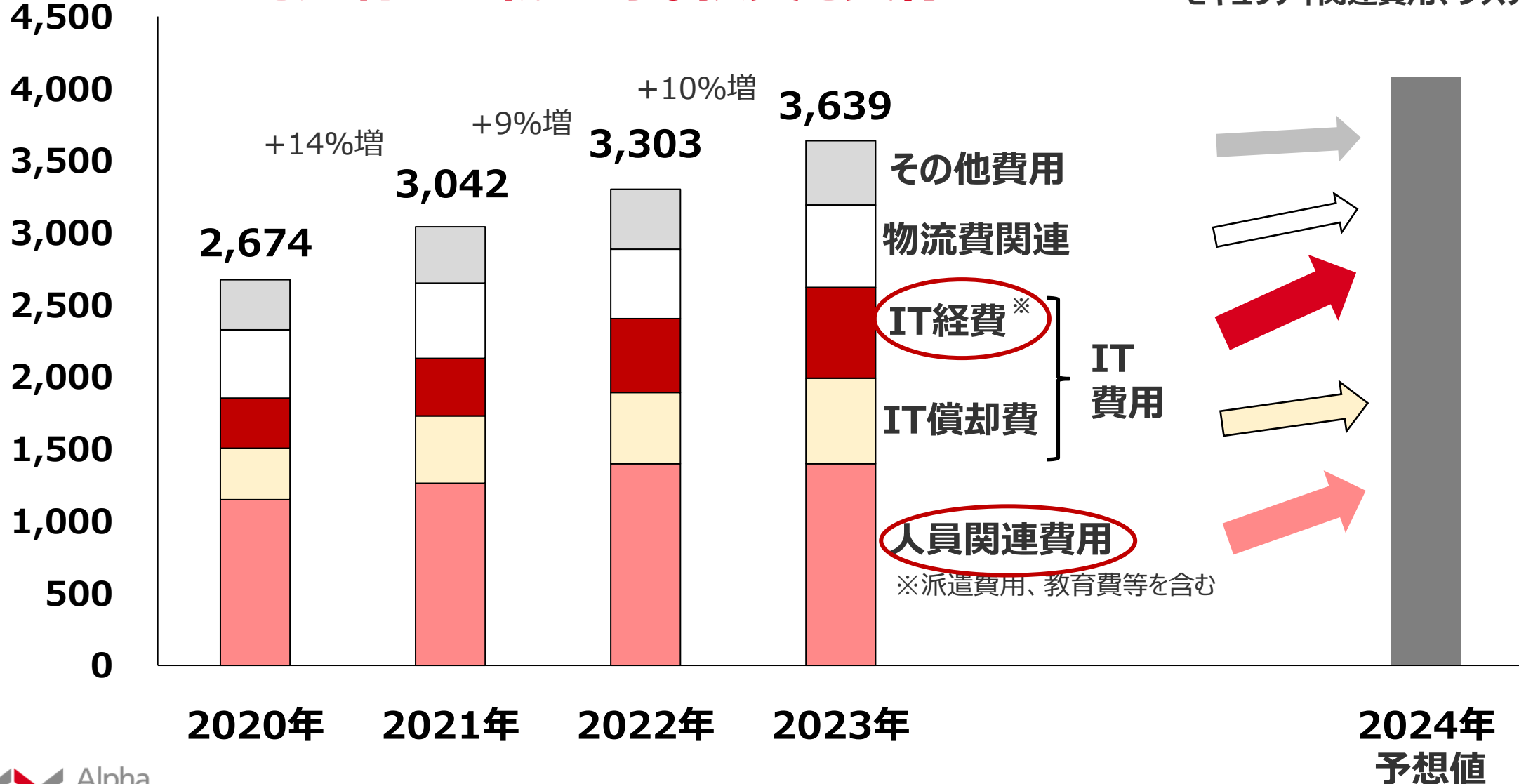


※12月決算
※金額は小数点以下切捨て、伸び率は四捨五入表示
※その他セグメント利益の2023年実績は71百万円、2024年予測値は73百万円 23

04-5. 販売管理費の見通し

(百万円) **ITと人材への戦略的な投資を実行**

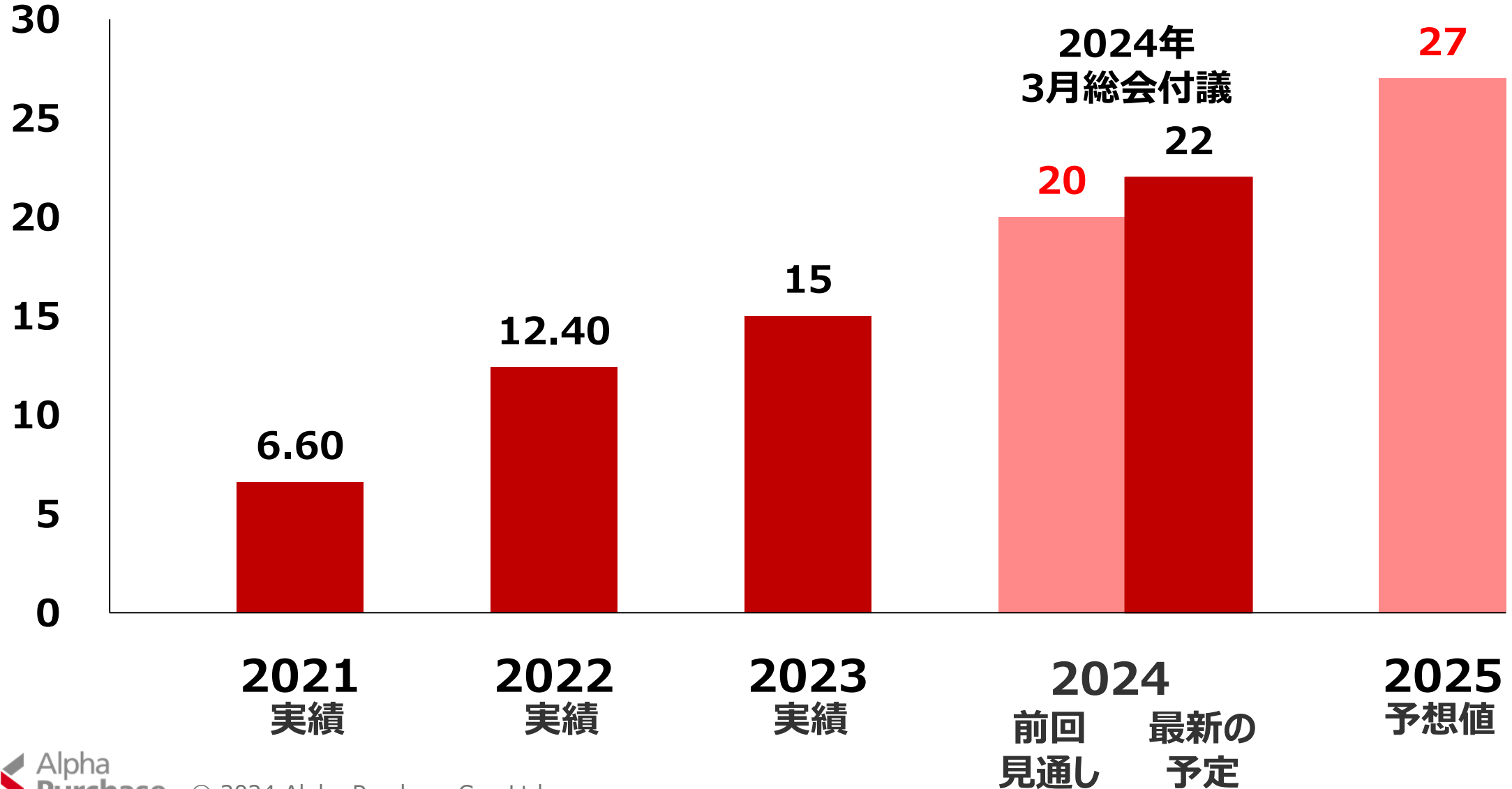
※IT経費：クラウド利用料、ライセンス費用、セキュリティ関連費用、システム保守費用等



04-6. 年間配当の見通し（支払い年ベース）

(円/株)

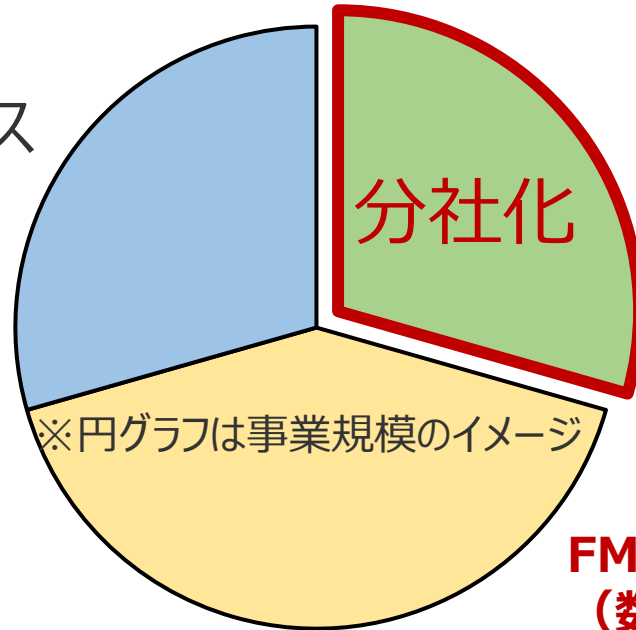
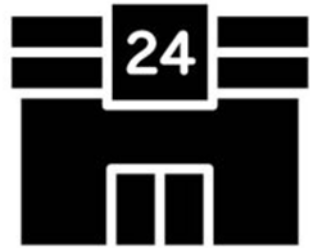
配当性向3割に向け、増配継続の予定



05. トピックス

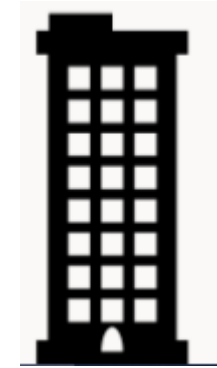
05-1. FM事業における建設事業の分社化について

チェーン店向け役務サービス：
修繕、保守点検、清掃、
改装案件管理等の役務サービス



大型の改装工事：

ビジネスホテル、多店舗チェーン向け
建設業法対応の大型改装工事



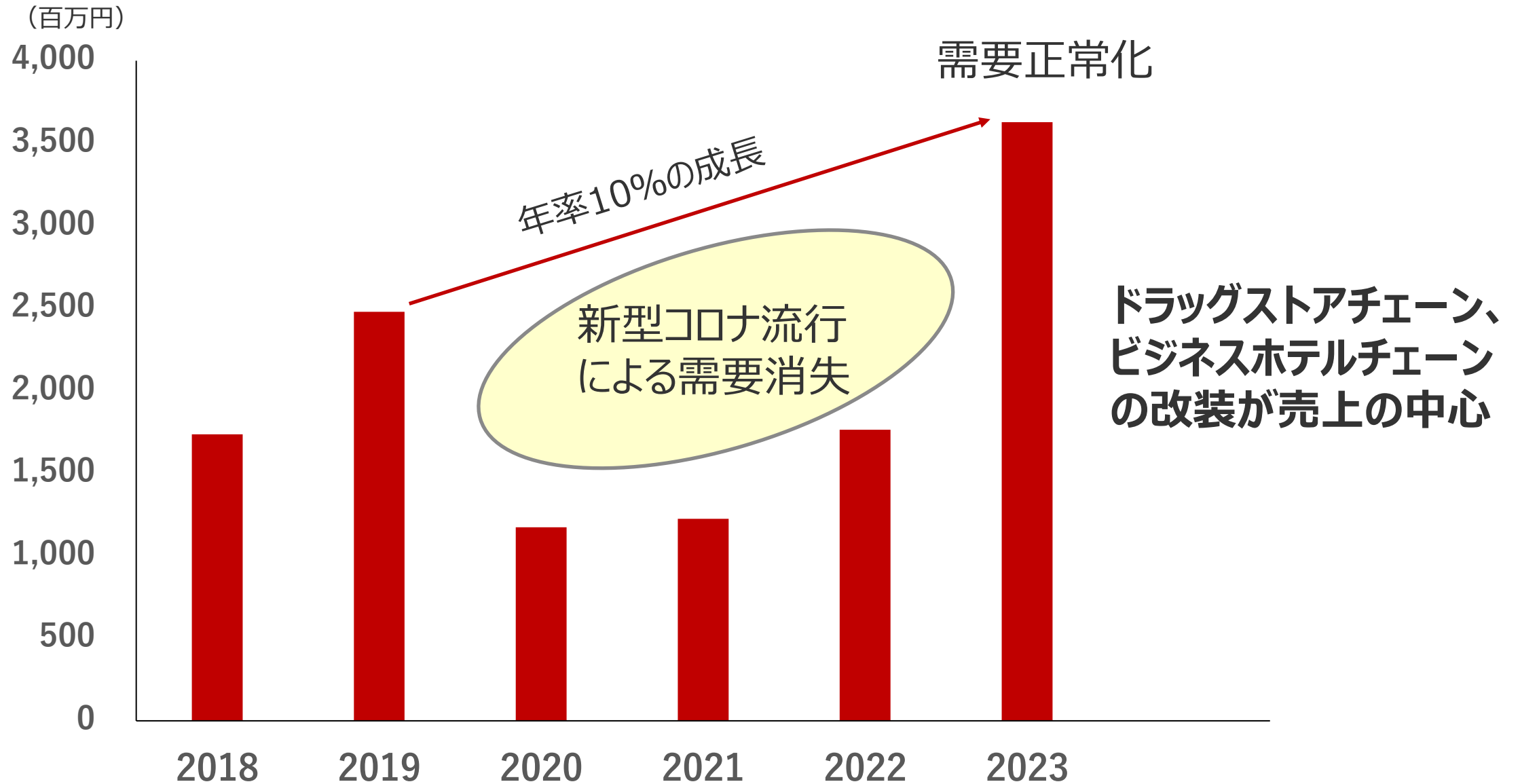
材・工分離による資材納入サービス：
多店舗チェーンの新店・改装に応じてタイムリー
に必要な資材を納品するサービス



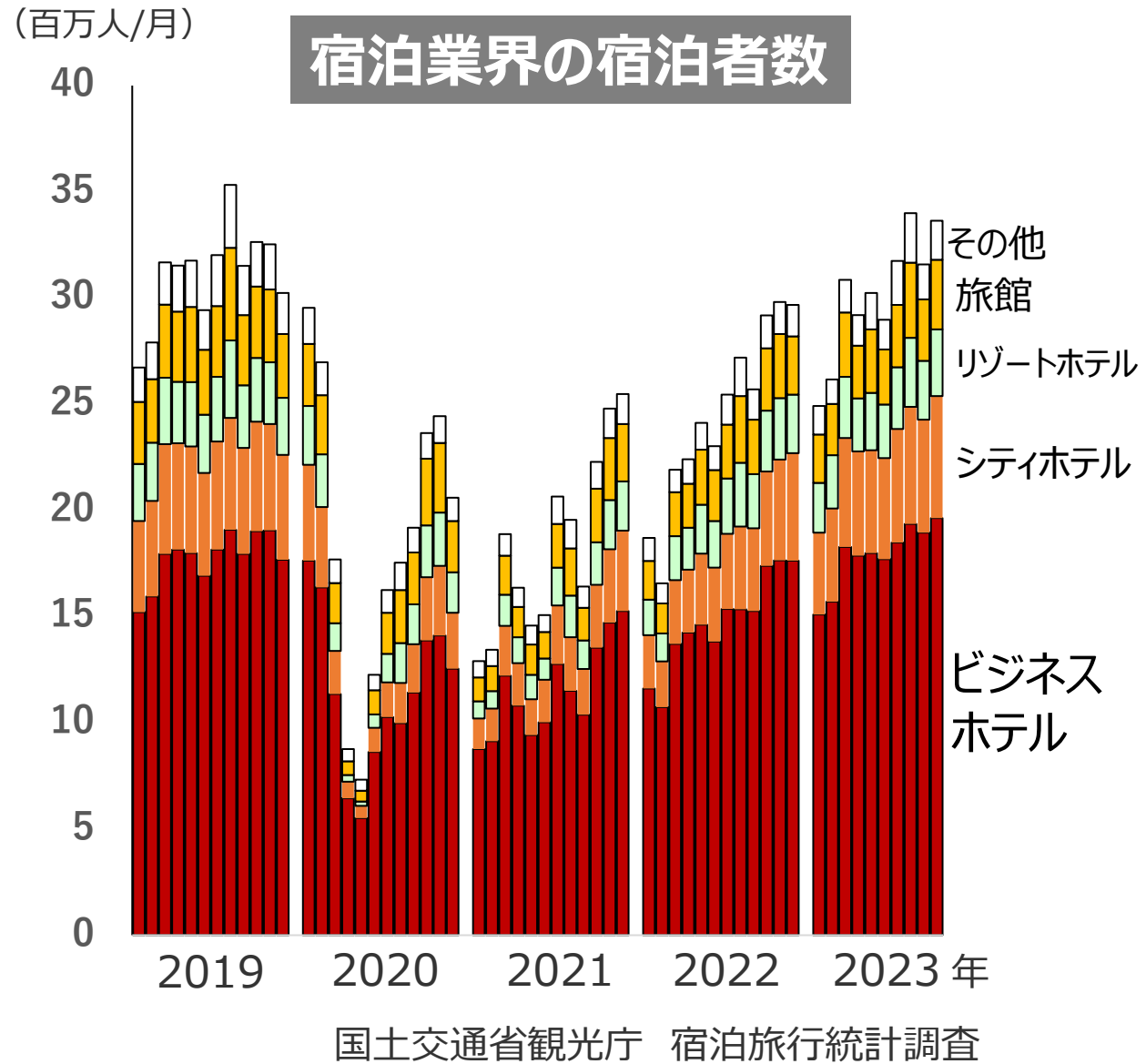
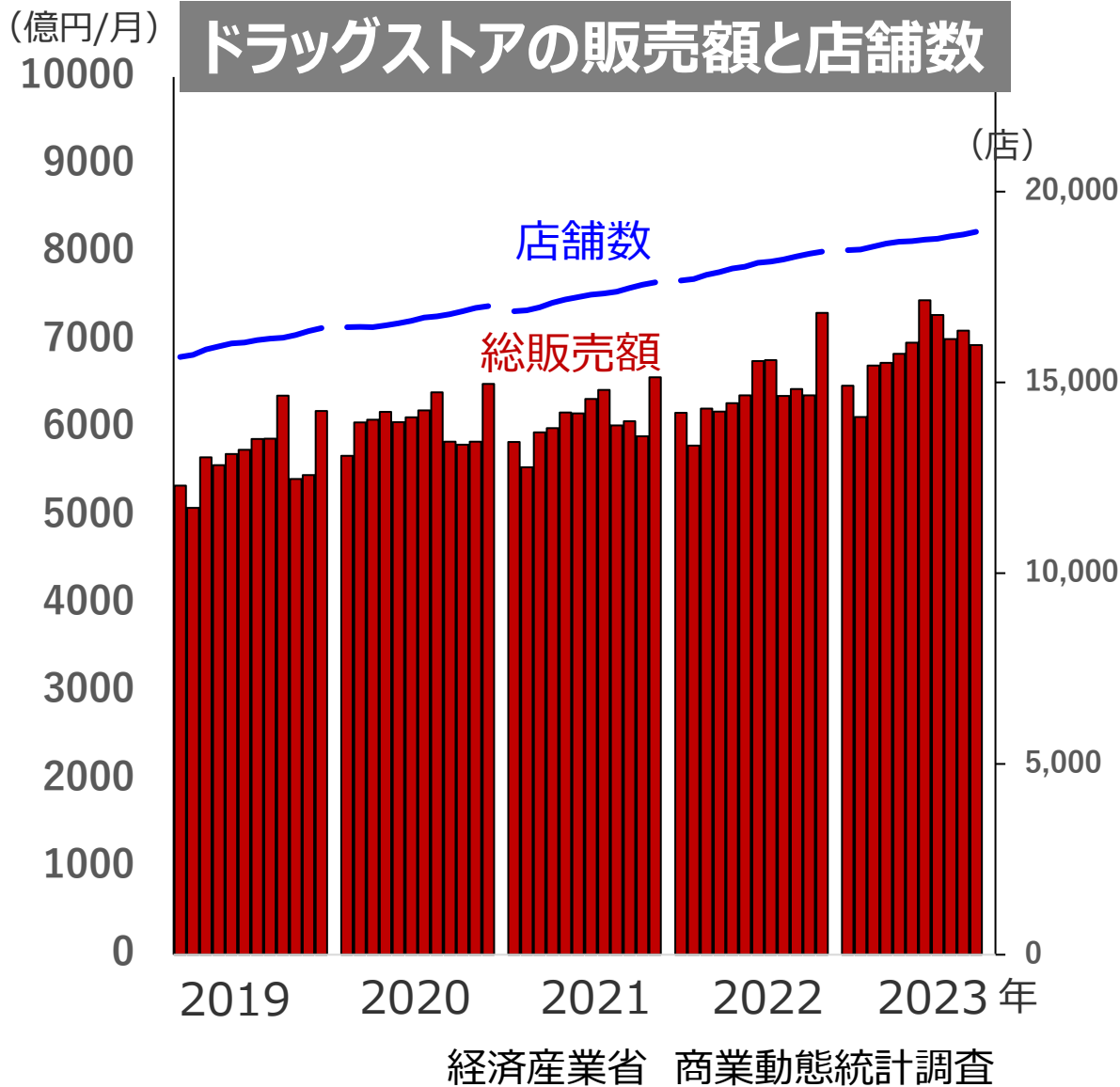
**FM事業のうち、店舗・施設の建設工事案件
(数百万から数億円規模の内装・改装・電気工事)
の需要が急伸。同部門の更なる成長に向けて、分社化
により関連する経営資源を集中し、最適な体制（採用、
人事制度、管理制度、ITツール活用）を構築**

※FM事業の詳細については、
23年11月14日開示の「2023年12月期
第3四半期 決算説明補足資料」トピックス
P21~P23をご参照ください。

05-2. 分社化対象事業の過去の売上実績



05-3. 当社建設事業の主要顧客の業界動向



05-4. 建設事業分社の概要、日程等

- 新会社概要（予定）

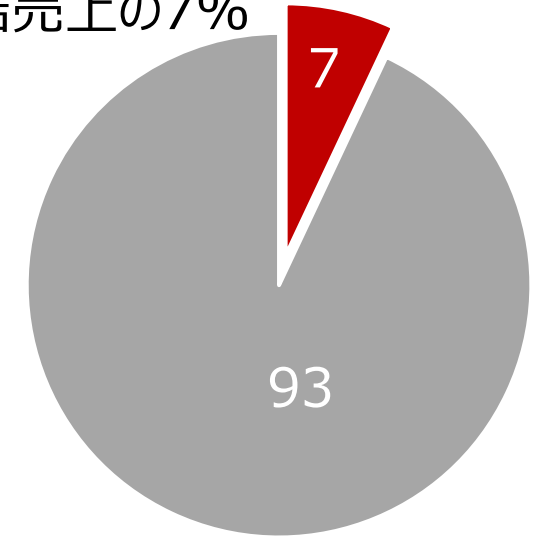
- 社名:APIリノベーションズ株式会社
- 本社所在地：東京都千代田区
- 代表取締役社長：佐藤 徳久（現・FM事業部長）
- 資本金：50百万円

- 今後の予定（新設分割の方法により分社）

- 2月21日 新設分割承認の取締役会決議日
- 3月26日 新設分割承認の株主総会
- 6月3日 分社：新設分割の効力発生日

- 対象事業の規模

連結売上の7%



05-5. ITシステム開発方針（大企業向けMRO市場の構造と戦略）

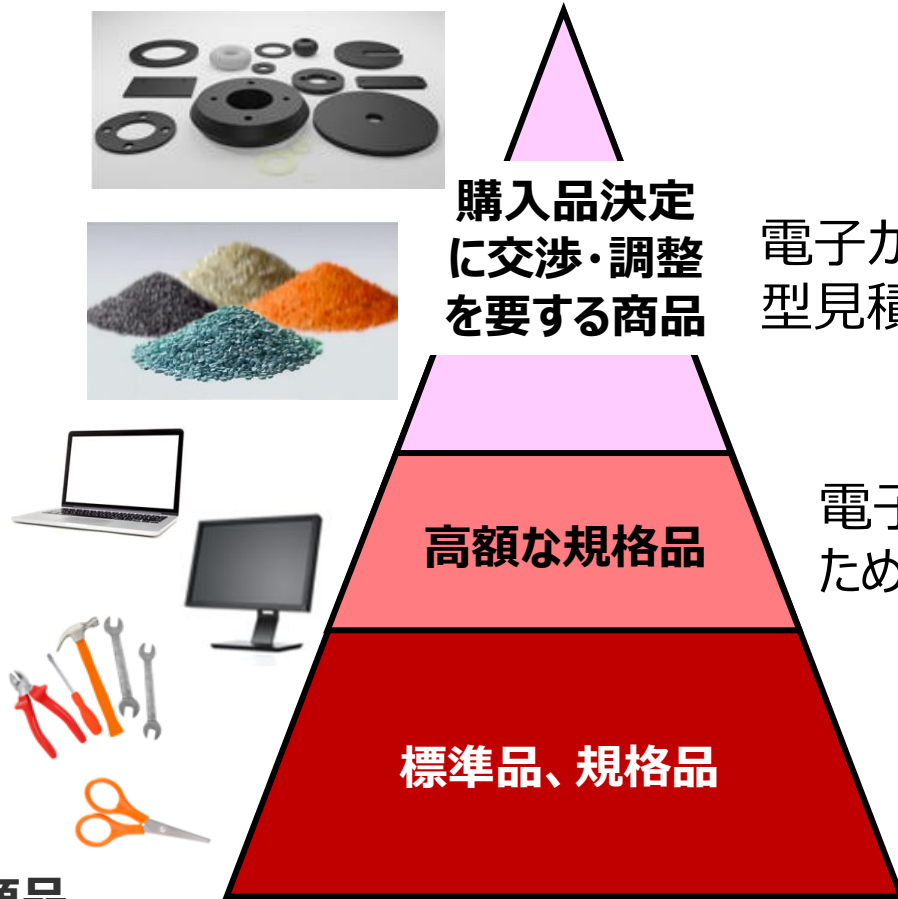
大企業向け電子取引市場規模と当社の戦略

大企業向けMRO市場
の構造（合計1兆円）

カスタム商品

取引対象の商品特性

標準商品



購入品決定
に交渉・調整
を要する商品

電子カタログ非掲載で、対面販売や入札
型見積購買システムで取引される領域

高額な規格品

電子カタログ掲載品だが、価格交渉の
ため、システム外で個別に取引される領域

標準品、規格品

既存の電子カタログで取引される領域
（当社の既存事業領域）

この領域に対応
できる取引条件
「問合せ機能」を
APMROシステム
に追加搭載



APMRO上で
相対交渉可。
条件が合えば、
即発注できる

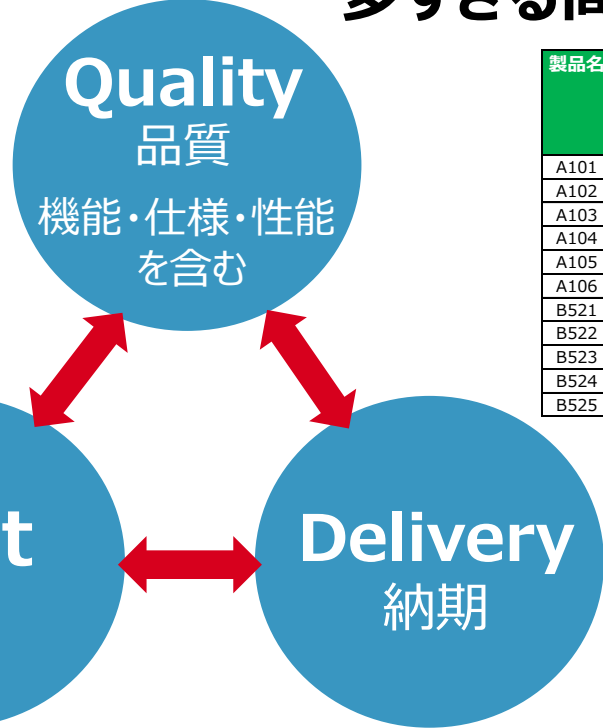
参考：単純な電子カタログだけでは取引が難しい商品群

自由なサイズ指定が可能・必須な商品



商材のグレード（バリエーション）が多すぎる商品

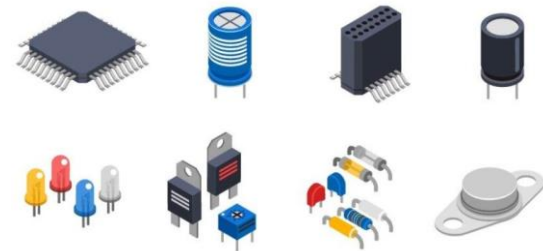
製品名	比重	引張強さ Mpa	引張伸び %	曲げ強さ MPa	曲げ弾性率 GPa	荷重たわみ温度 ℃	熱膨張係数 10 ⁻⁵ /℃	成形収縮率 %	絶縁破壊強さ kV/m
A101	1.62	160	1.1	195	11	255	2.5	0.9	45
A102	1.58	150	1.1	193	12	256	2.7	0.8	45
A103	1.56	140	1.3	191	13	257	2.9	0.7	50
A104	1.54	130	1.5	189	14	258	3.1	0.6	50
A105	1.52	120	1.6	187	15	259	3.2	0.5	50
A106	1.50	110	1.7	185	16	260	3.2	0.4	55
B521	1.72	98	2.0	200	20	280	4.1	1.5	70
B522	1.68	96	2.1	198	21	281	4.2	1.4	70
B523	1.64	94	2.1	196	22	282	4.2	1.3	75
B524	1.60	92	2.3	194	23	283	4.4	1.2	75
B525	1.56	90	2.4	192	24	284	4.5	1.1	75



商談規模や新製品発売で価格が大きく変わる商品



需給ひっ迫時に、極端に納期不安定となる部品類



価格が頻繁に変動する市況商品



長納期の受注生産型産業部品



Alpha
Purchase