

会社概要説明資料

2024年9月

株式会社アルファパーチェス



目次

01. 会社概要

02. 当社の特徴

03. 業績推移

04. FAQ

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

560百万円（2024年6月30日現在）
※2022年12月26日東京証券取引所スタンダード市場上場

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

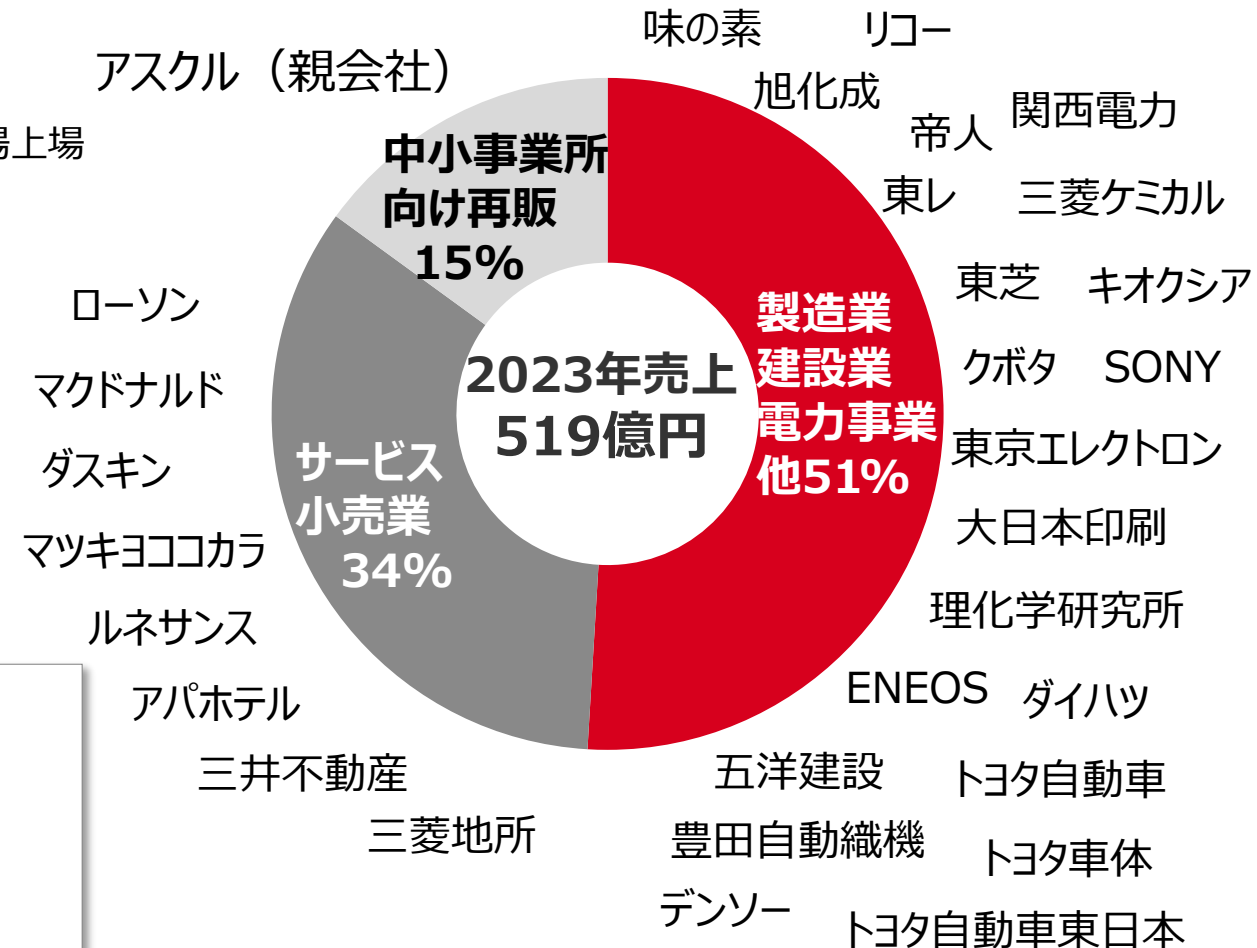
従業員数 （連結）

267名（2024年6月30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・O A 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



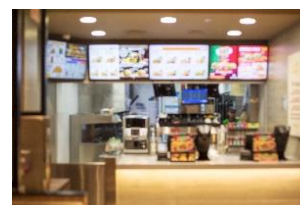
- 商業施設の清掃



- 各種工事、保守・点検他



- 店舗内装資機材・看板・什器 購買代行



01-3.そもそも間接材とは？（モノの間接材の例）

- **直接材**：商品やサービスに直接使用されるもの。
例えば自動車であれば、

ボディ形成用の鋼板：



座席：



タイヤ：



- **間接材**：直接材以外のすべて 商品に直接使用されず、売上・生産に直結しないもの。
下記にあげられる物がその例。



工場備品・
現場の消耗品：



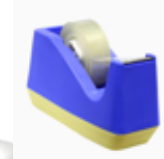
作業工具・
作業用品：



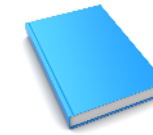
安全用品：



研究備品・
試薬・部品：



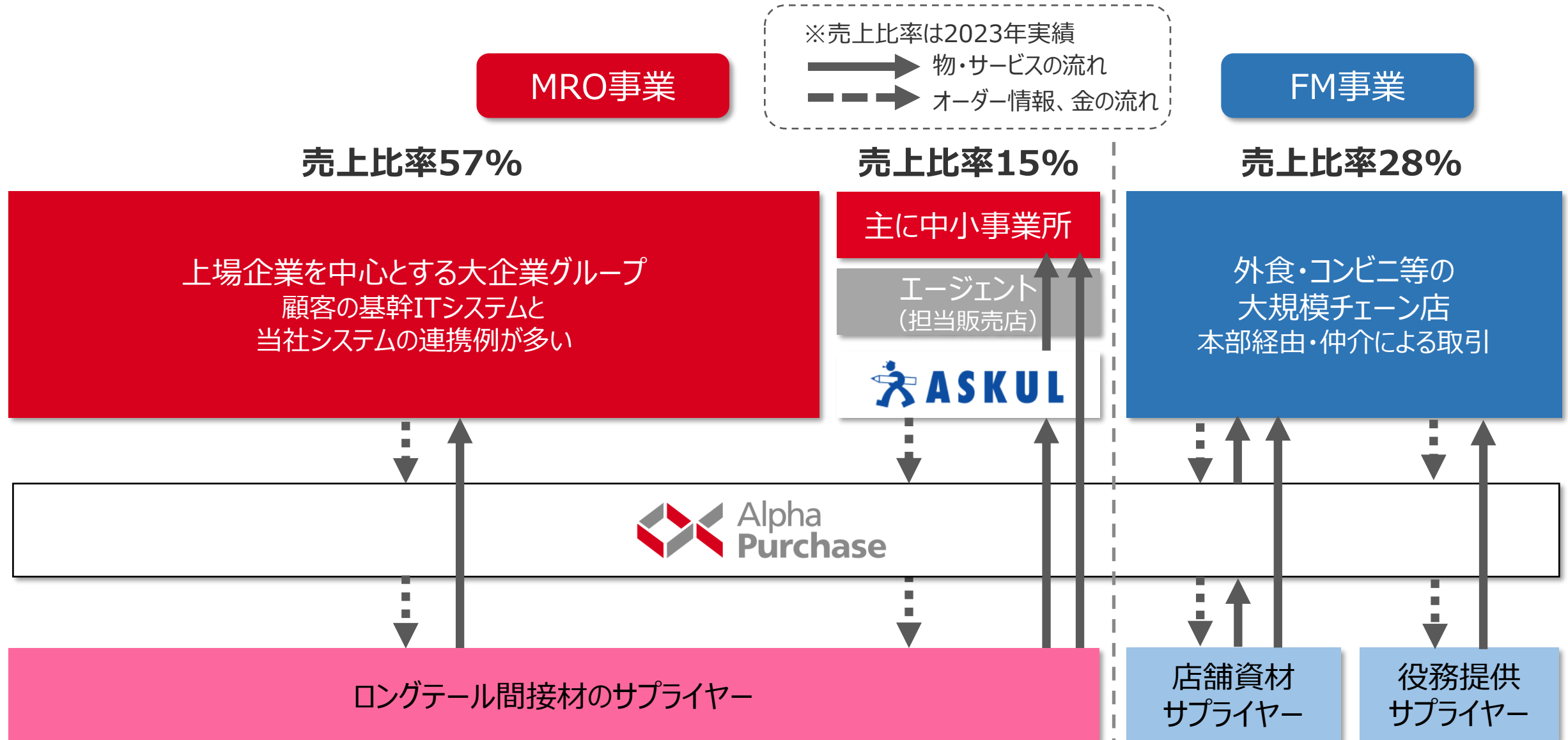
事務用品・OA機器・家電・書籍：



燃料：

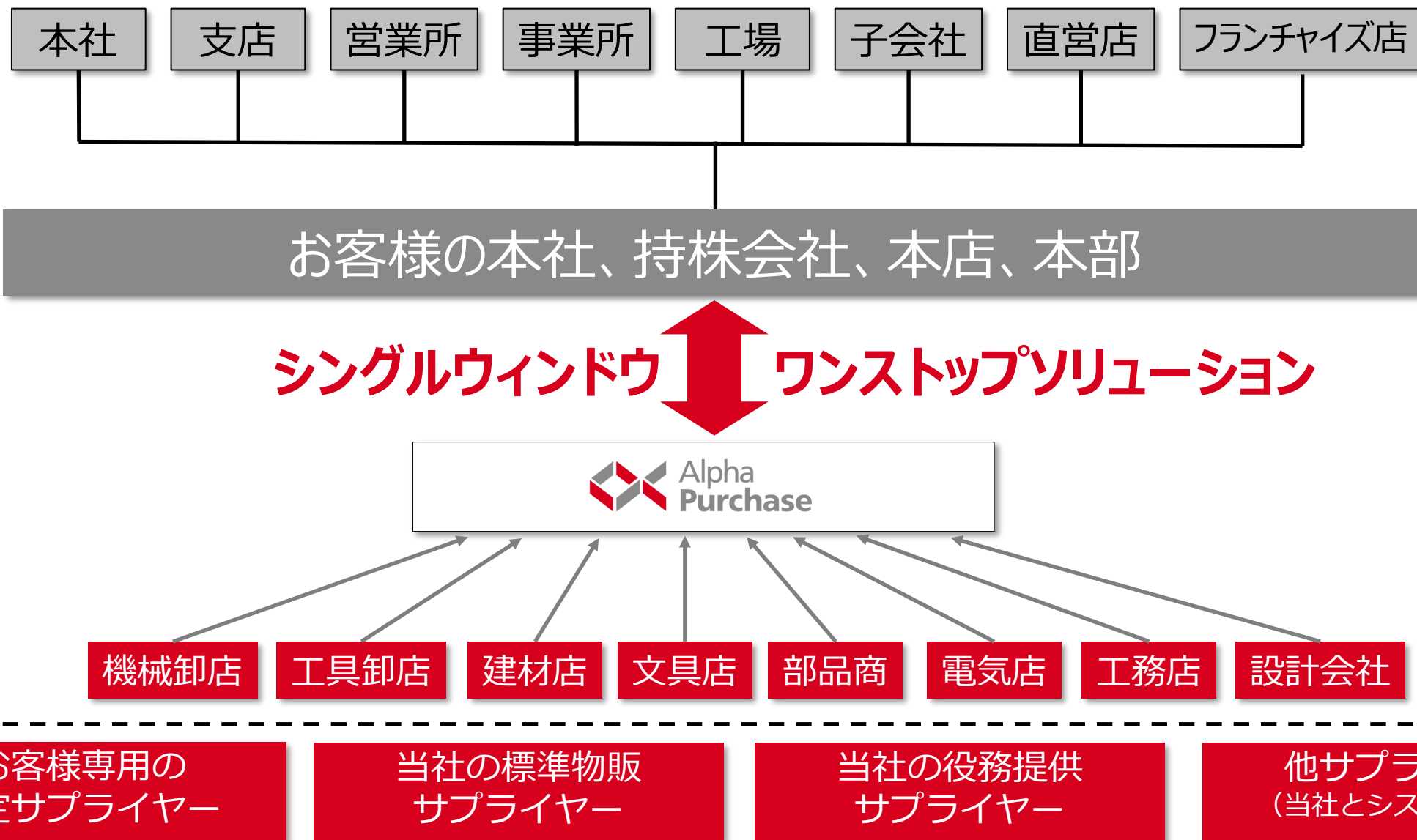
※役務の提供も商品に直接使用されない、という観点では
広い意味では間接材に含まれる

01-4. 当社の売上比率の構成



02. 当社の特徴

02-1. お客様の取引一元化が可能



02-2. APMROのカタログ「横ぐし」検索で最安値を選択可能（MRO）

通常のECサイトの品ぞろえ

例えば2千万アイテムの商品群から1商品を選ぶ



1,480円
(一物一価)



1,780円



1,980円

アルファパーチェスの品ぞろえと「横ぐし」価格比較

複数サプライヤーが扱う価格違いの同一商品、計6千万アイテムから選択



1,380円



1,480円



1,580円



1,720円



1,780円

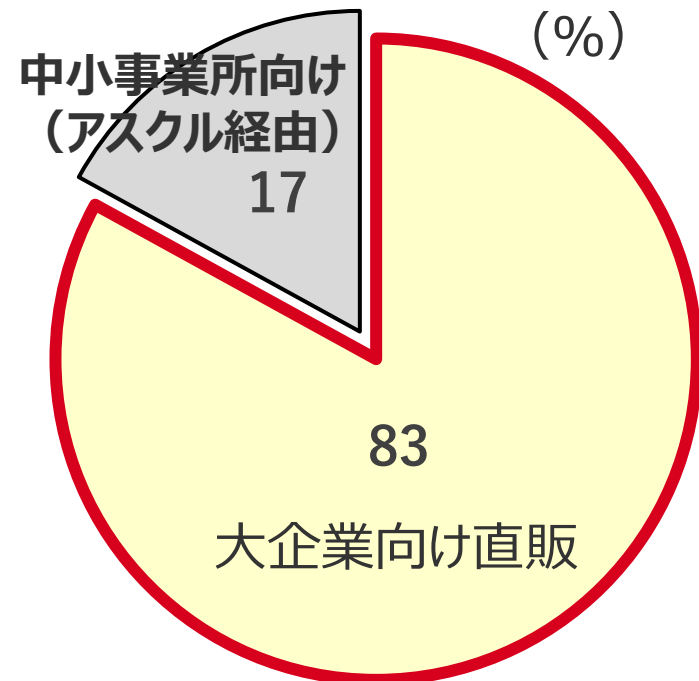


1,980円

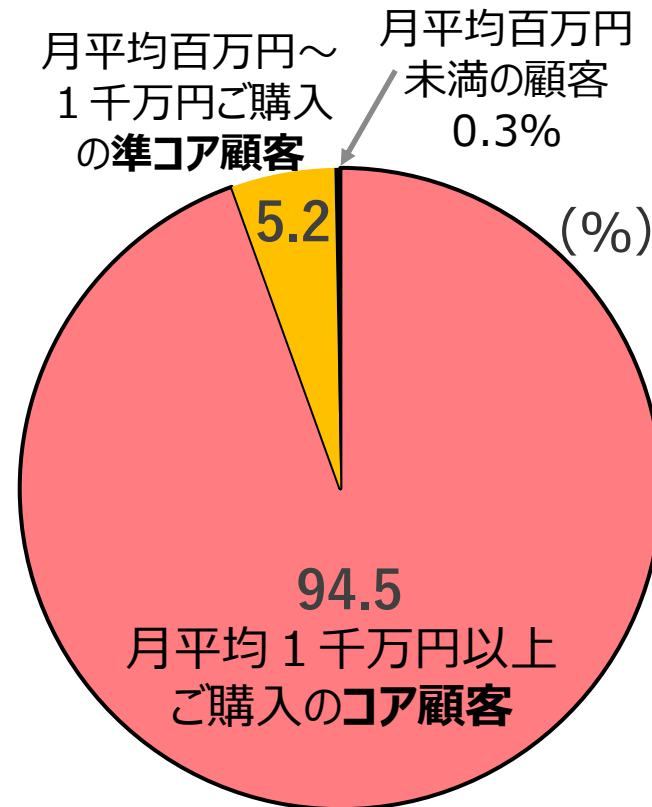
価格違いの同一商品の中から
最安値品を検索し、表示させる
ことが可能。
相見積り比較を必須としたい
大企業の購買ニーズに合致

02-3.当社MRO物販の売上構成（2024年上半期）

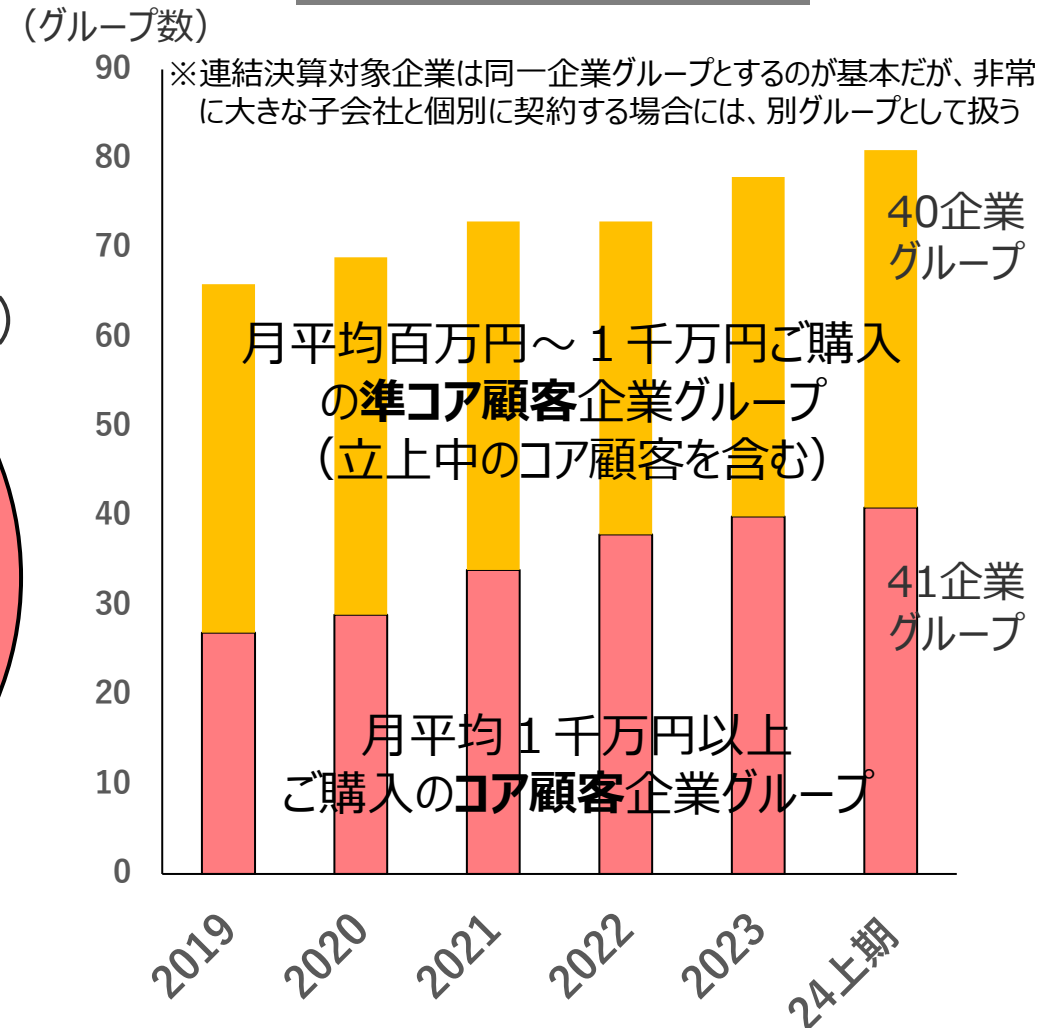
MRO物販全体の
売上金額構成比



大企業向け直販部分
の売上金額構成比



大企業向け直販顧客
の企業グループ※数



※システム利用料を除く物販売上の構成比

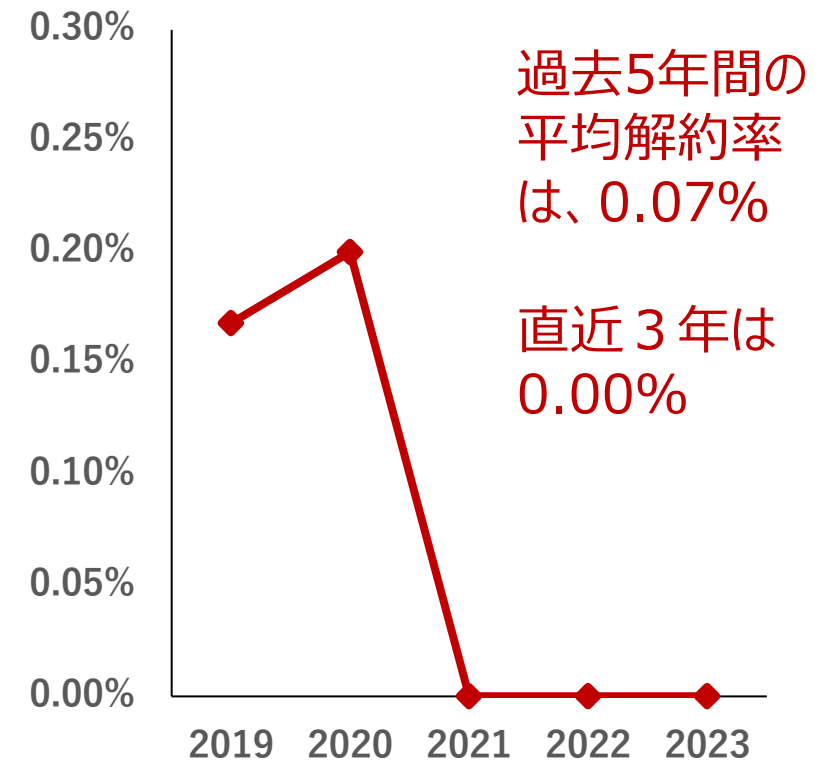
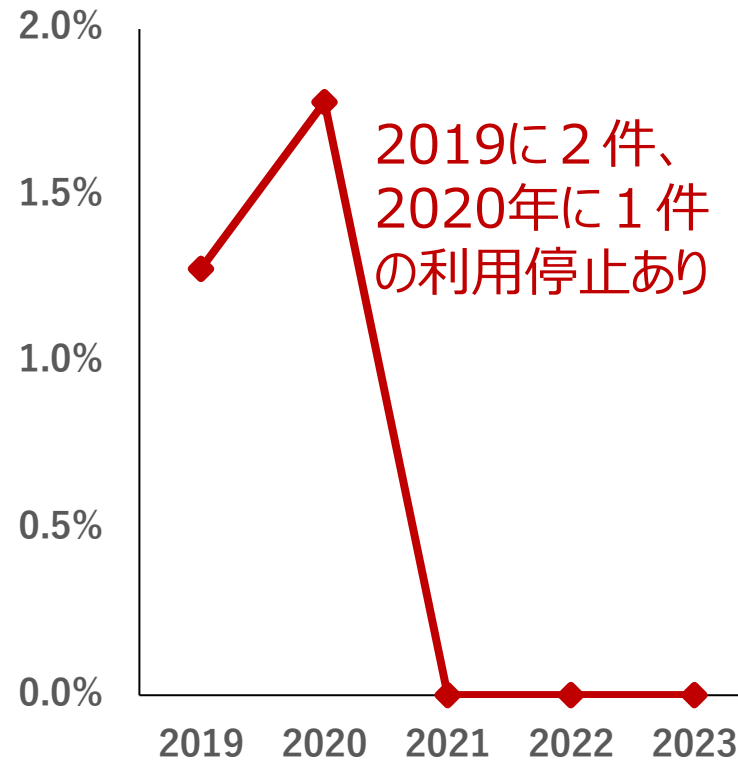
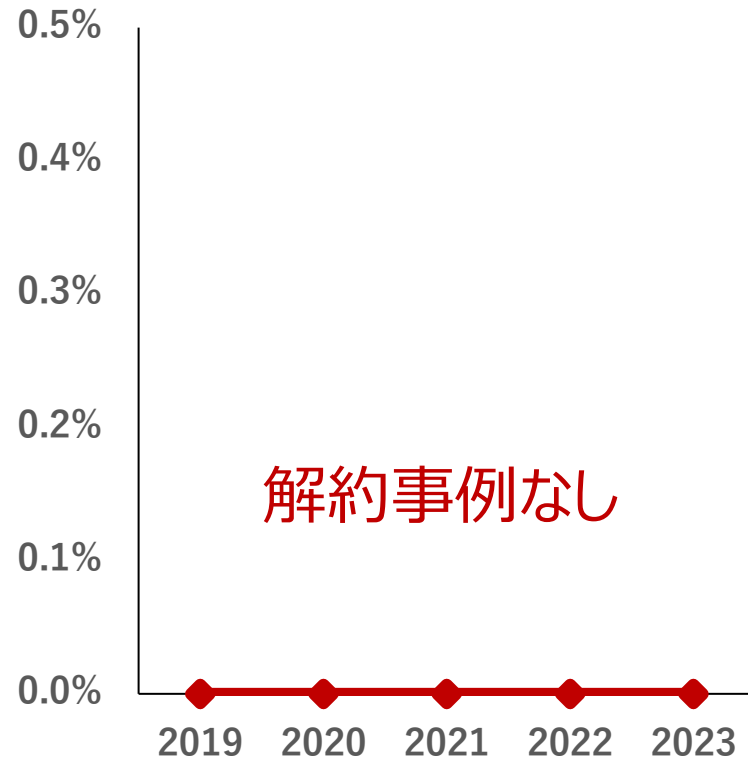
02-4. 大企業向けの顧客解約率は限りなくゼロに近い（MRO）

月平均 1 千万円以上
ご購入のコア顧客企業グループ

月平均百万円～1 千万円ご購入
の準コア顧客企業グループ
（立上中のコア顧客を含む）

月平均百万円以上ご購入
のお客様全体の解約率
（左記2つの合計）

解約企業グループ向け売上
／対象企業グループ全体への売上

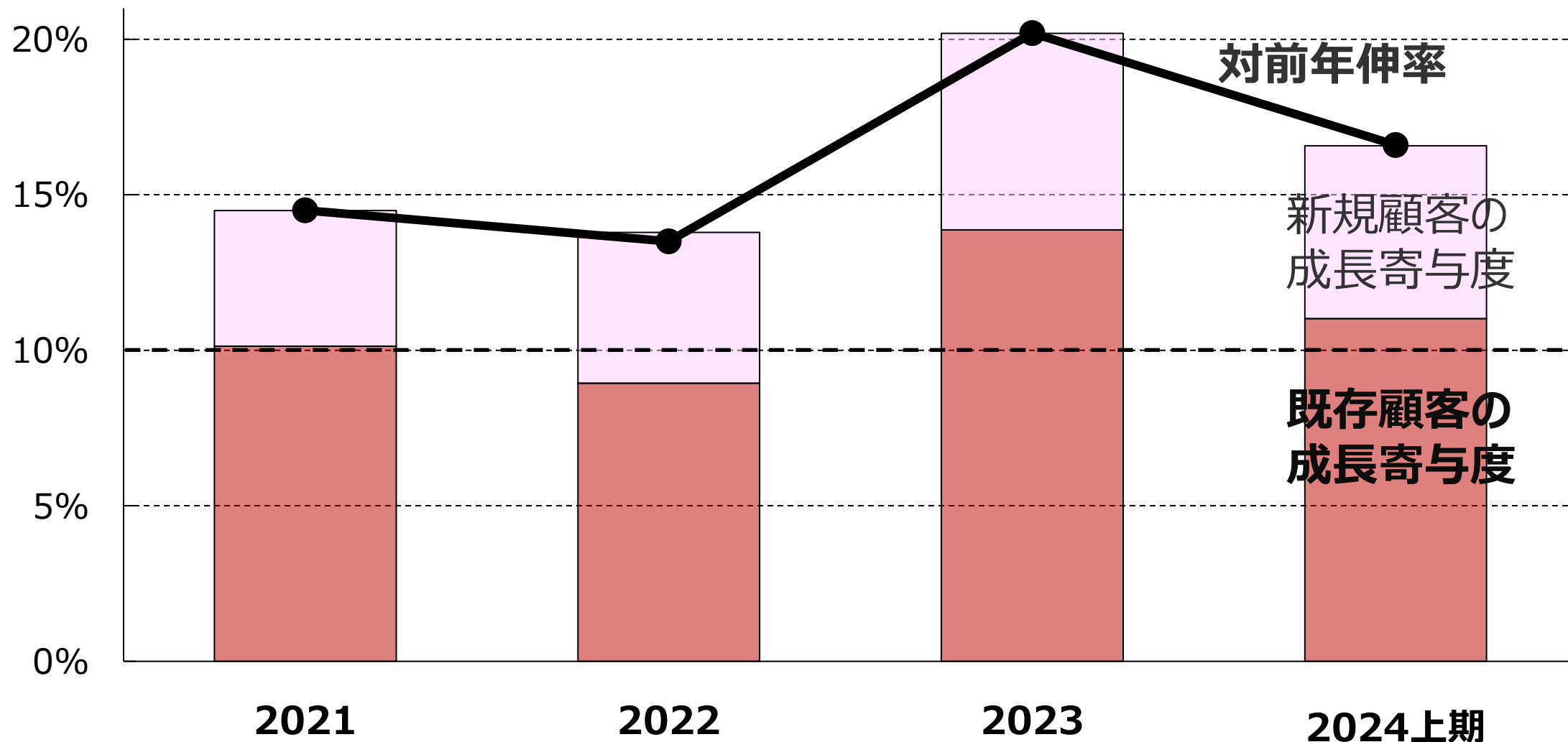


※MRO事業の例

※解約率の定義は、解約企業グループの解約前年の通期売上を同一カテゴリーの年間売上で割った比率であり、解約による金額影響の指標

02-5. 新規顧客獲得と既存顧客の利用増で高成長継続（MRO）

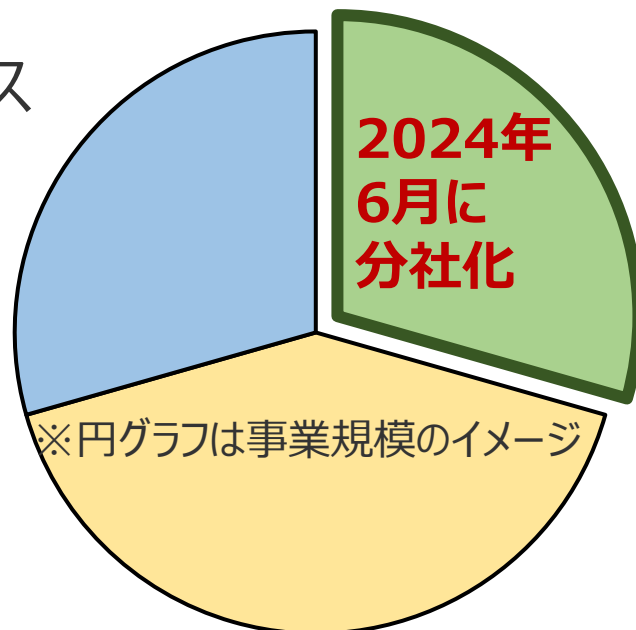
サービス開始から3年目までを新規顧客期間と見做し、当該顧客向けの3年間の売上を新規顧客の寄与と定義



02-6. 役務は大きく3つの事業を展開 (FM)

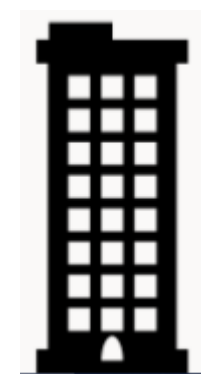
チェーン店向け役務サービス：

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：

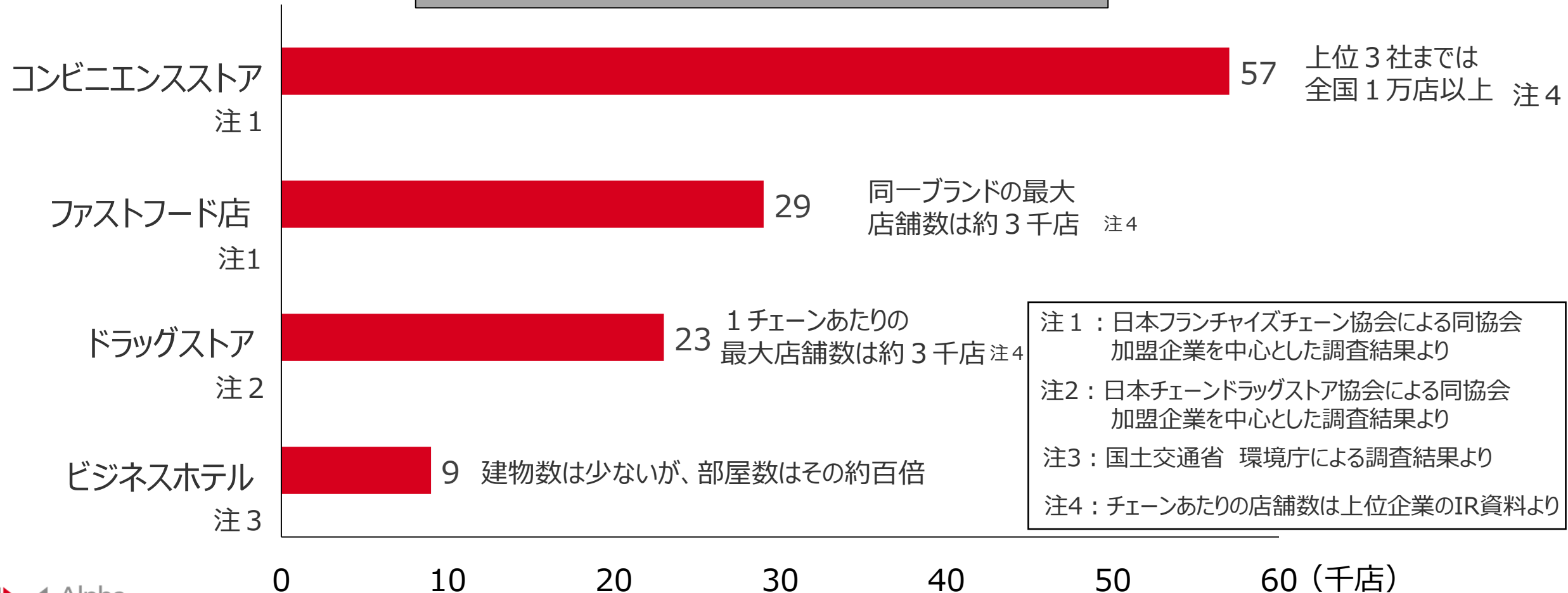
多店舗チェーンの新店・改装に応じてタイムリー
に必要資材を納品するサービス



02-7. 同一ブランドのチェーン店舗が多い業態に注力（FM）

同一ブランド・同型店舗が多い**大規模チェーン店の本部業務を支援**
フランチャイズ店を含む全国店舗へ**標準化された均一なサービスを提供**

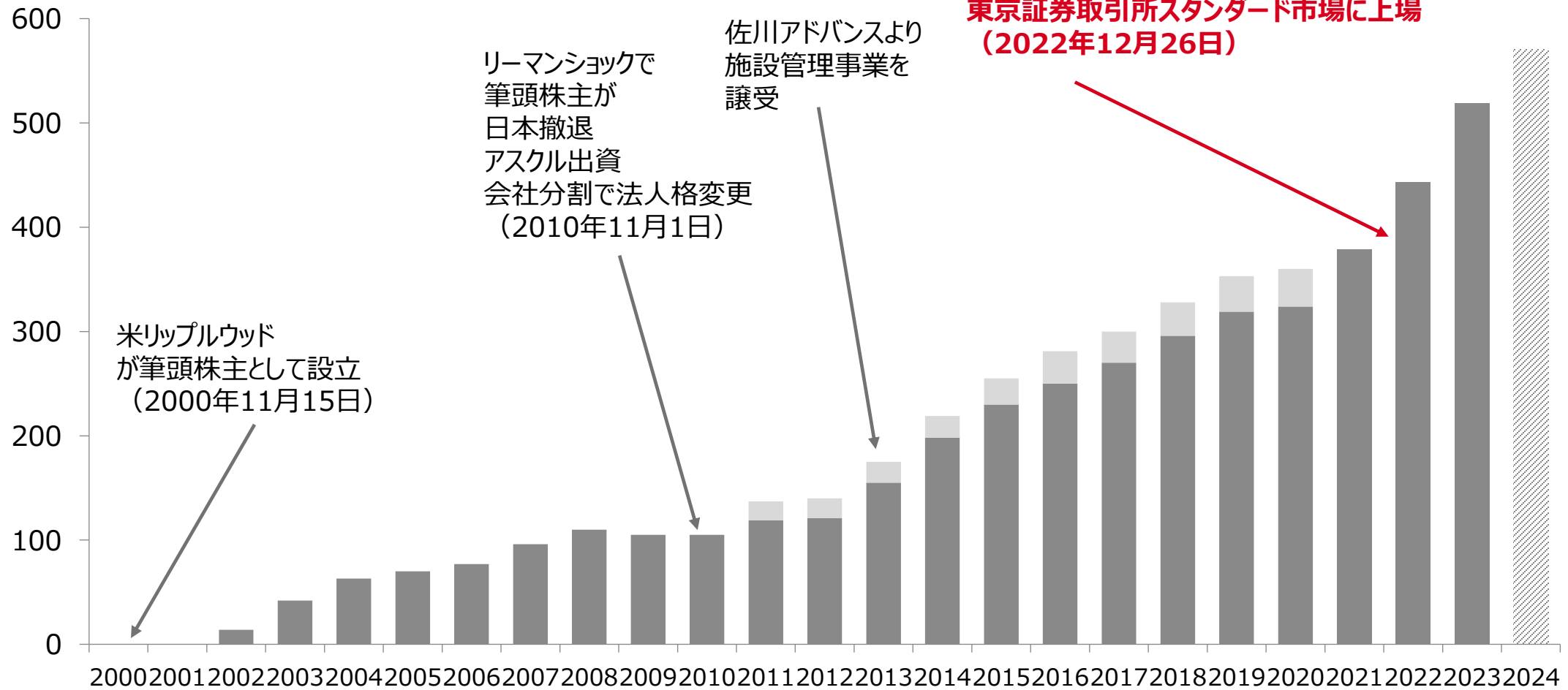
業態別の国内の総店舗数、単位：千店



03. 業績推移

03-1. 売上推移

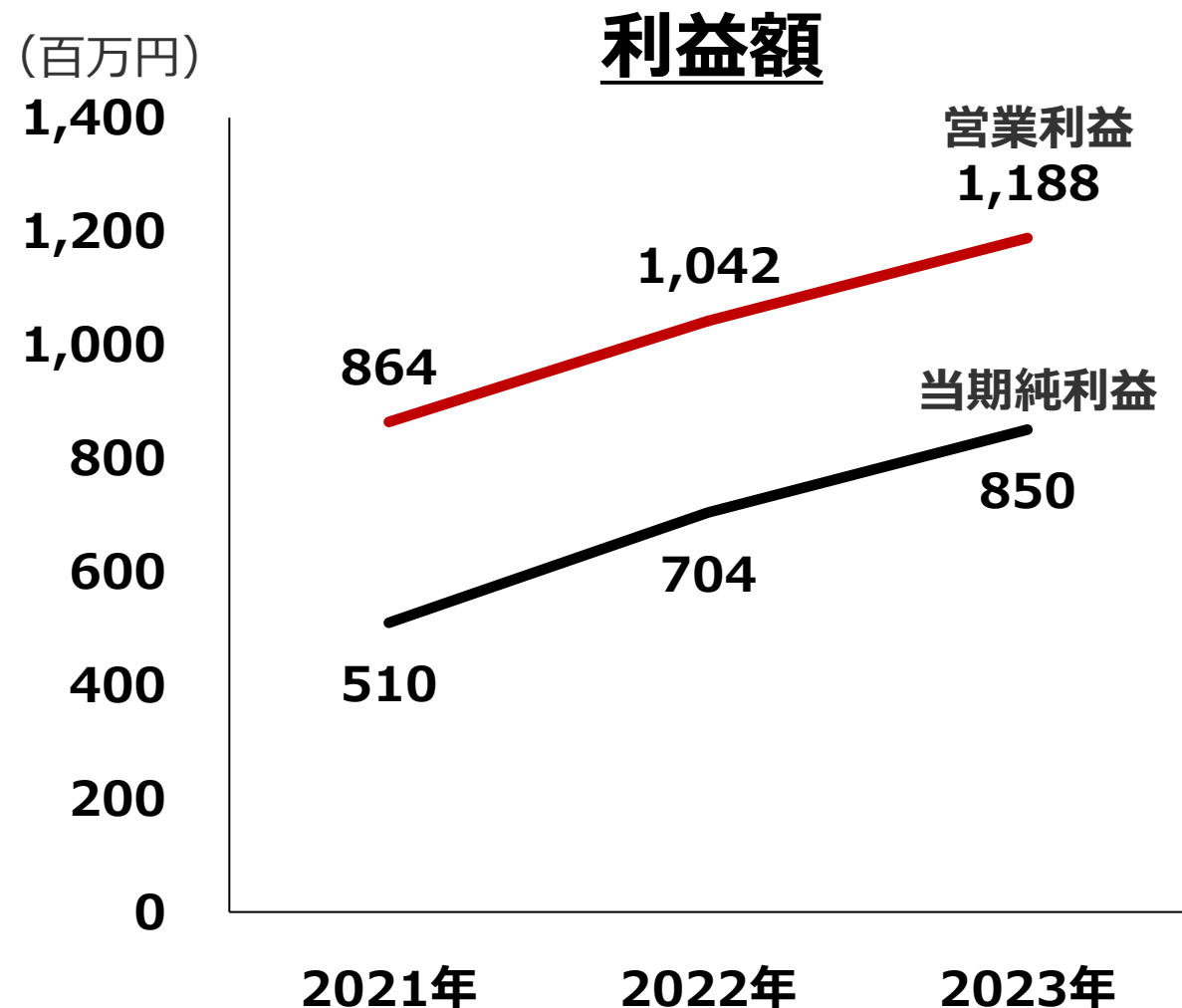
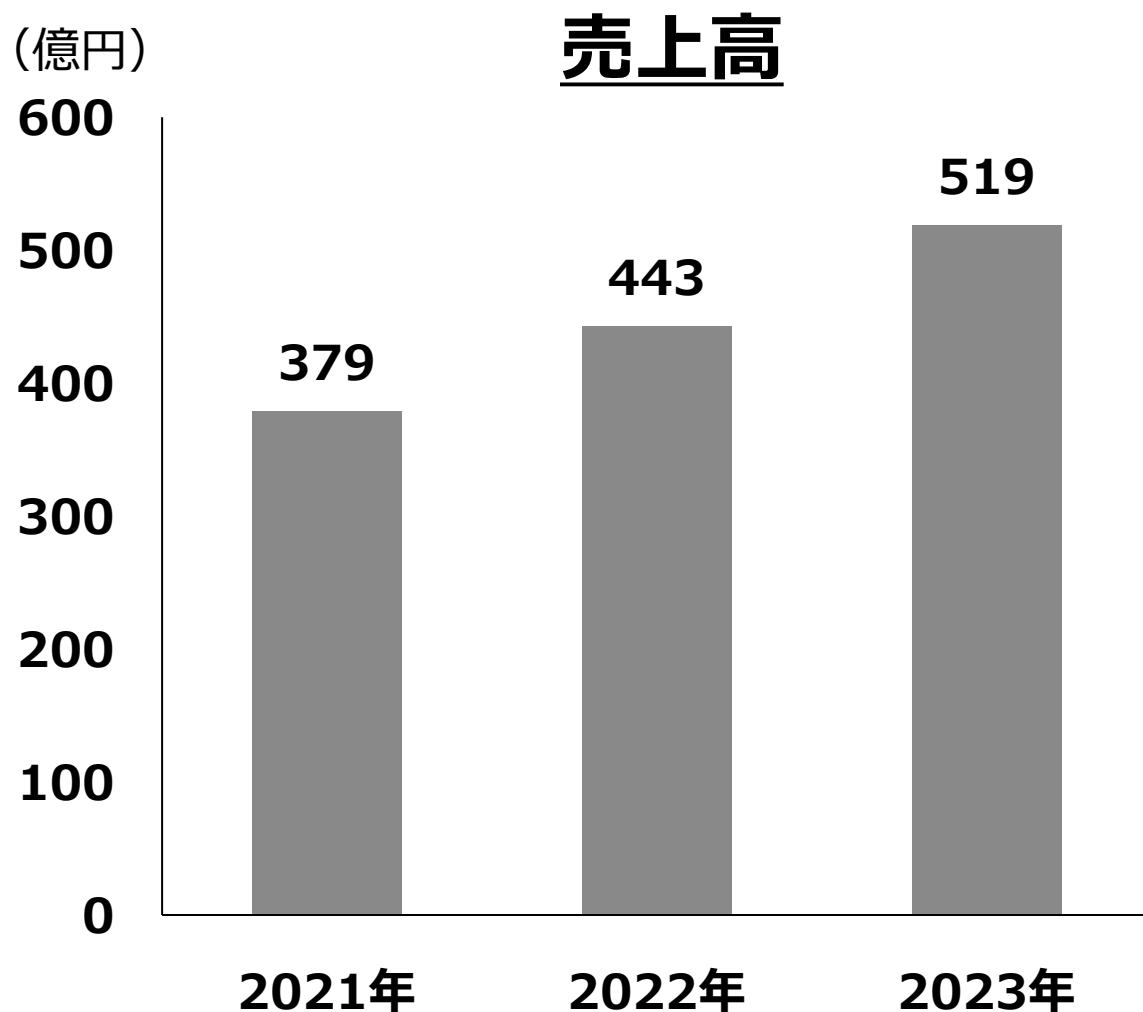
単位：億円



※2012～2018年に行っていた一部のビジネスの売上は「非継続事業」として上記の数値に含めておりません。

※■部分は収益認識会計基準（2020年適用）に伴い除外した代理人売上相当額です。

03-2. 直近の業績



※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

※上記以前の数値は金商法に基づく監査法人によるレビューを受けておりません。

04. FAQ

FAQ 1/4

Q. 会社の今までの歴史を教えてください。

A. 会社の歴史については「[沿革](#)」をご参照ください。

Q. 主な事業内容を教えてください。

A. モノとサービスを効率的に、適切かつ低コストで購入できる仕組み・サービスを提供し、お客様の最適購買を実現することです。詳細は「[事業内容](#)」をご参照ください。

FAQ 2/4

Q. 決算発表はいつですか。

A. 以下のとおりです。

第1四半期 5月中旬

第2四半期 8月中旬

第3四半期 11月中旬

通期 2月中旬

詳細は「[IRカレンダー](#)」をご参照ください。

Q. 業績について教えてください。

A. 「[主要な経営指標の推移](#)」、「[IRライブラリ](#)」等をご参照ください。

Q. 配当方針、配当性向について教えてください。

A. 配当については経営環境、設備投資計画等を総合的に勘案するとともに、内部留保、および財務体質の水準を考慮して安定的な配当の実現を維持していくことを基本方針としています。中期的な配当性向の目標は30%程度を目安としています。

Q. 中間配当は実施していますか。

A. 実施しておりません。安定的な配当は目指しておりますが、中間配当の実施につきましては、今後の経営環境や業績内容を慎重に見極めた上で、その可否を判断したいと考えております。

Q. 株主優待はありますか。

A. 当社は、安定的な配当を維持していくことを、株主還元の基本方針としております。また、全ての株主様に公平な還元を実現するという考えから、現在は株主優待を実施しておりません。

