

2024年12月期第3四半期 決算説明補足資料

株式会社アルファパーチェス

2024年11月14日

Agenda

- 01. 会社概要
- 02. 業績概要
- 03. 2024年12月期第3四半期の実績
- 04. トピックス（MRO事業「無限カタログ」の紹介）

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ございます。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

568百万円（2024年9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

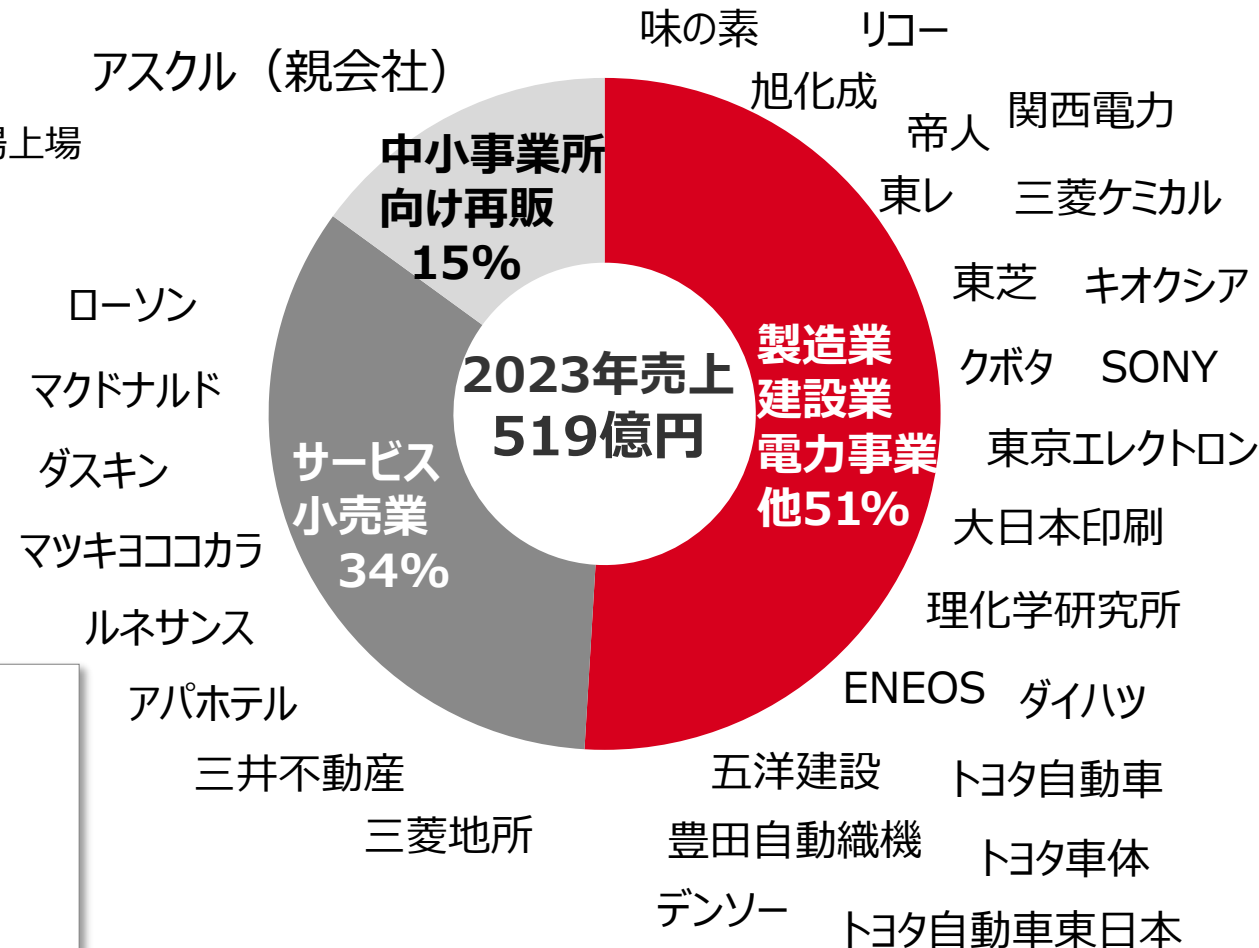
従業員数 （連結）

268名（2024年9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



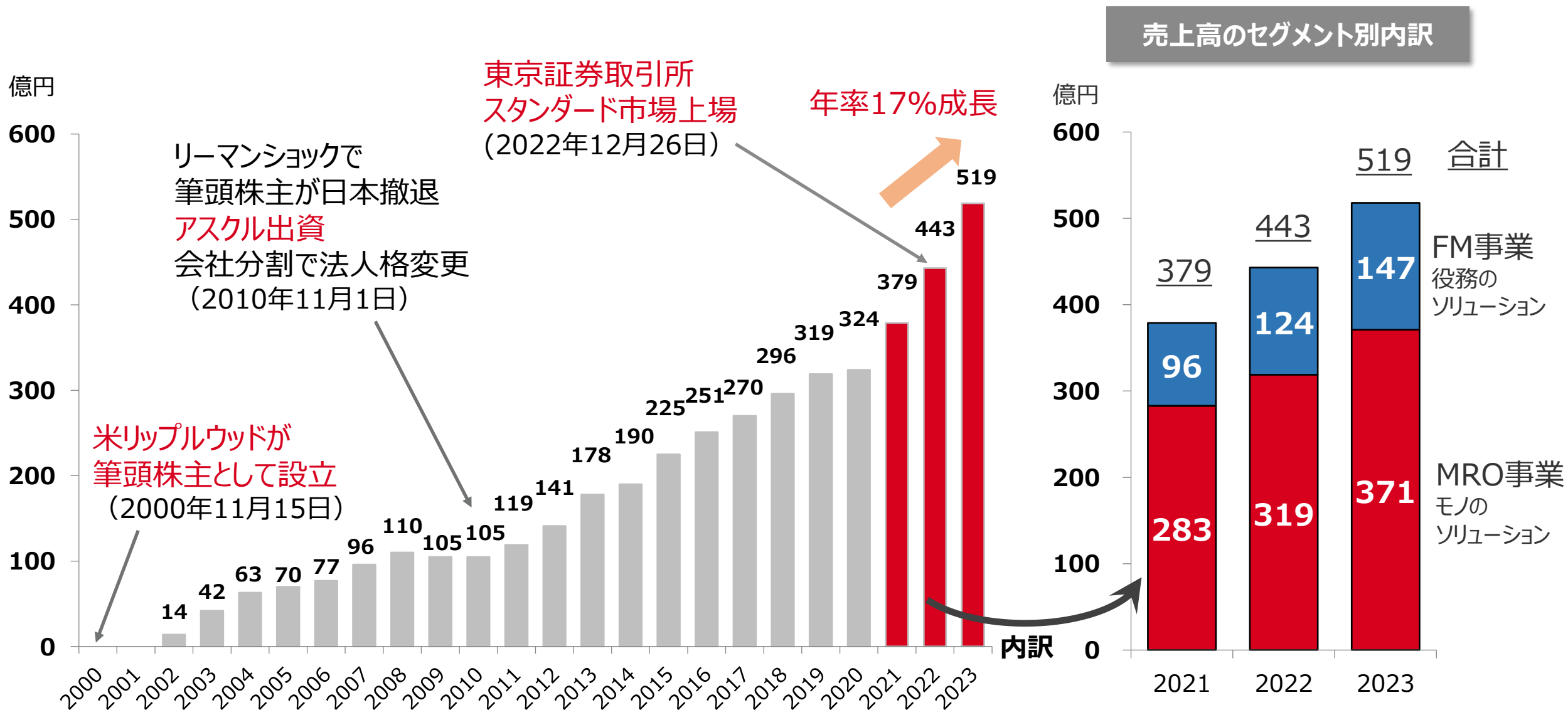
- 各種工事、保守・点検他



- 店舗内装資機材・看板・什器 購買代行



01-3.連結売上高の推移と沿革



※会計基準変更による代理人売上控除を2020年より適用しております。2019年以前の売上高についても適用があったと仮定し、当該金額を控除して表示しています。

02. 業績概要

02-1. 業績概要

【2024年度 第3四半期（1月～9月）実績】

- 第3四半期の売上は前年比8.1%増。営業利益は4.9%増で、前年同期比プラスに転換。
- MRO事業は、大企業向け直販は好調、中小事業所向けの卸売上高減の構図が継続。売上は前年比10.9%増、セグメント利益は大幅に伸び、前年比24.5%増。
- FM事業は、売上は前年比0.6%増と微増となったが、構成の変化でセグメント利益率が約0.7%低下し、セグメント利益額は前年比19.9%減。

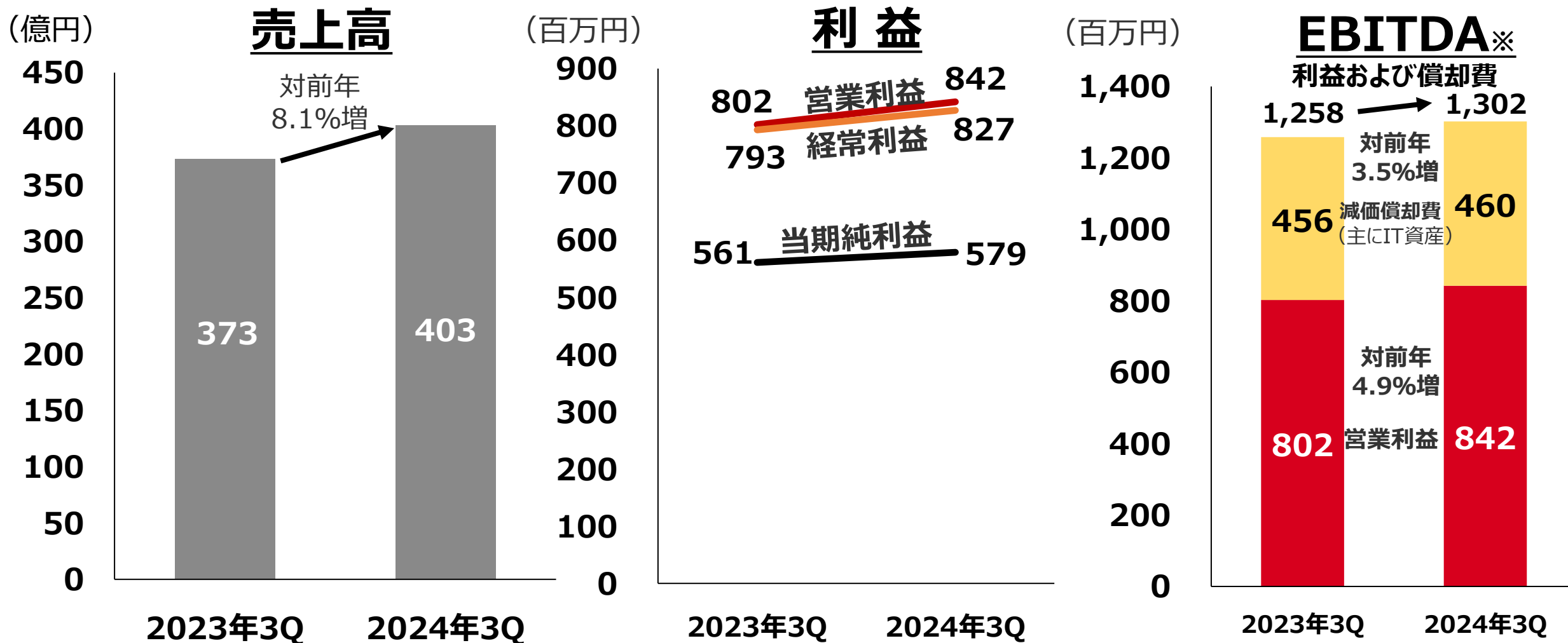
【2024年度 通期見通し】

- 通期の売上、営業利益、および配当の見通しは、本年2月14日に開示した数値を維持。
(セグメント間の内訳は8月14日に開示した数値を維持)

03. 2024年12月期 第3四半期の実績

03-1.2024年第3四半期（1-9月）の売上高および利益

全体として堅調な推移、2Qまでの前年比減益から増益に転じる



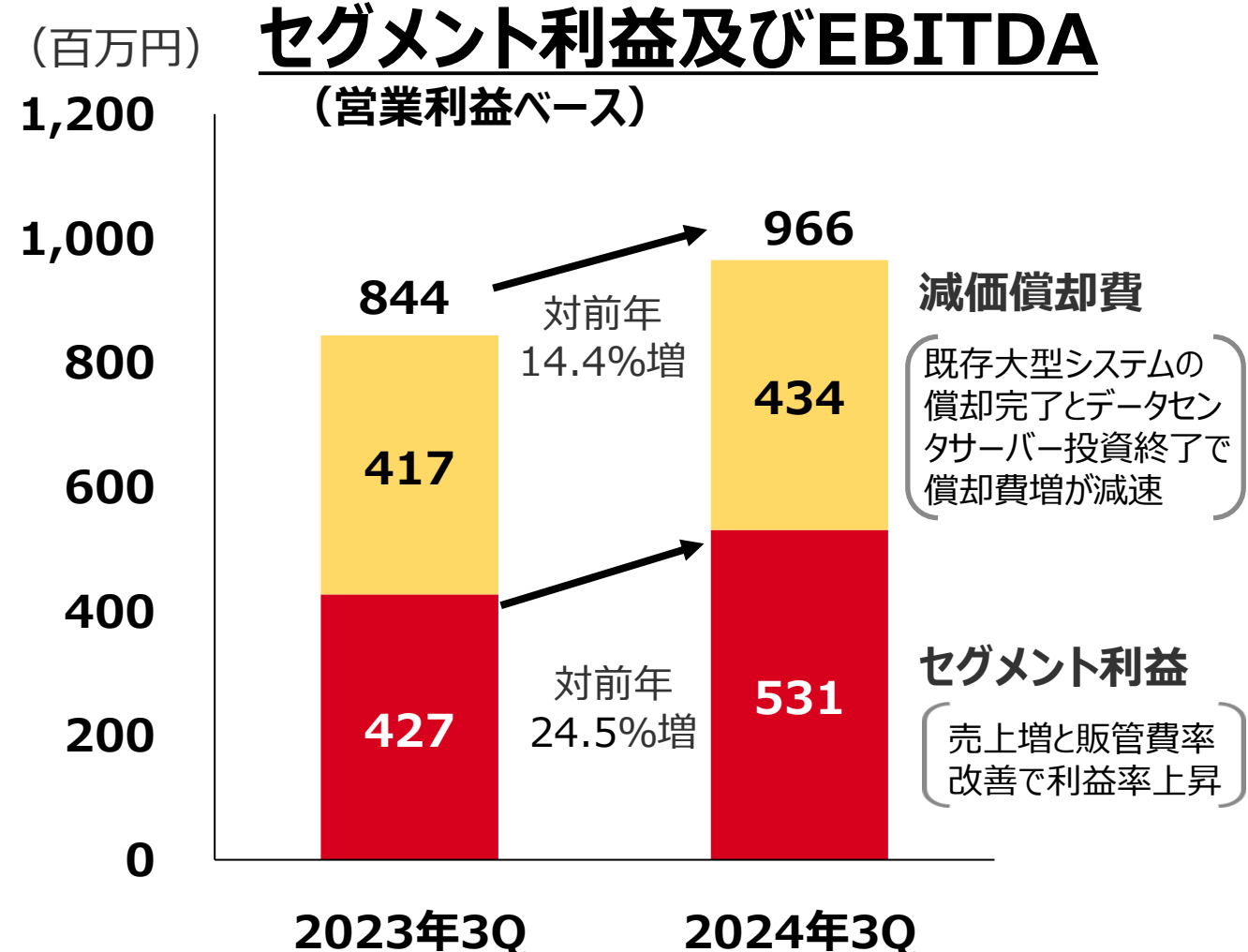
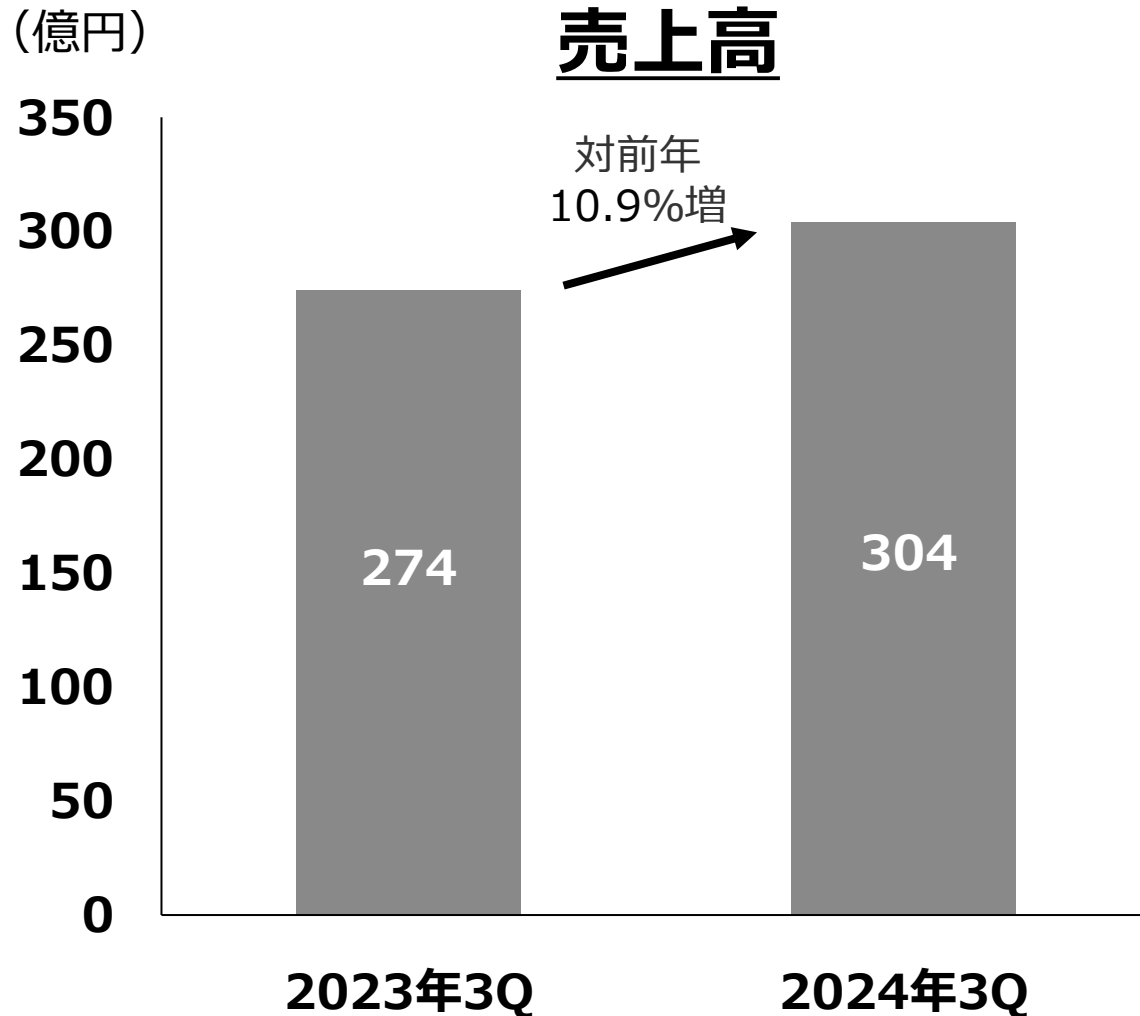
※12月決算

※金額は小数点以下切捨て、伸び率は四捨五入表示

※Earnings Before Interest Taxes
Depreciation and Amortization

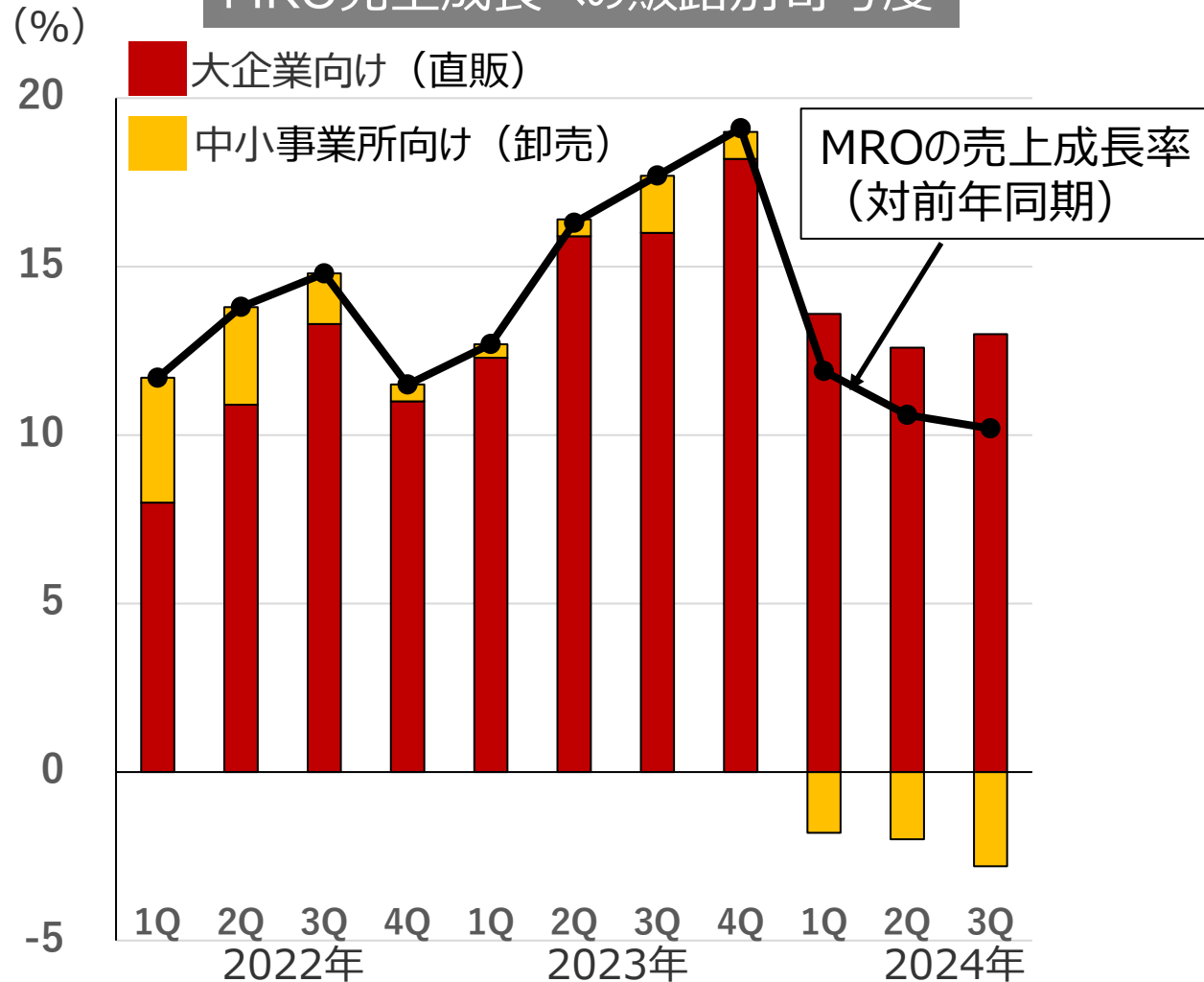
03-2.MRO事業の第3四半期（1-9月）のセグメント業績

MRO事業は大企業向けが継続して好調。減価償却が進み、セグメント利益大幅増

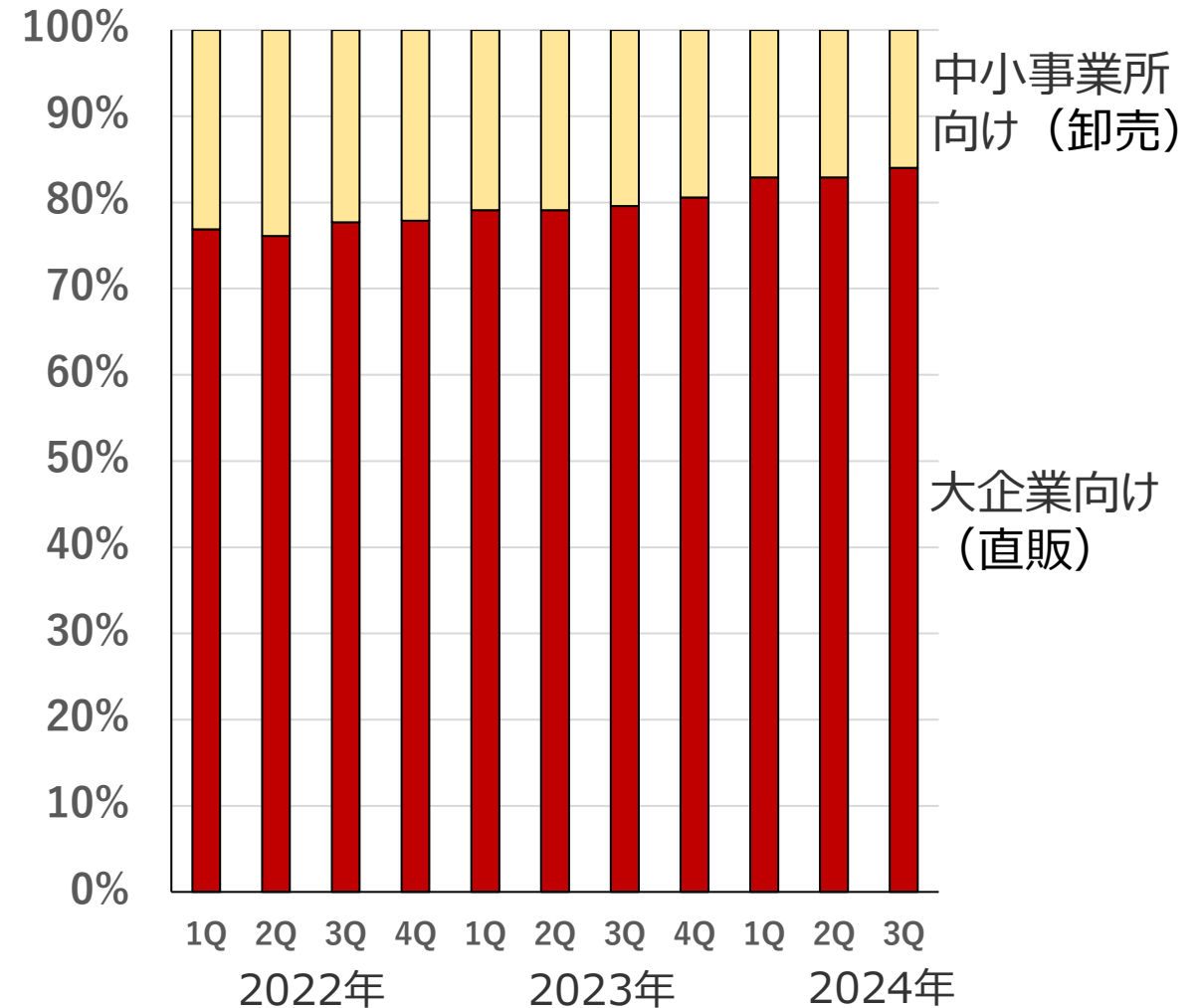


03-3.MRO事業の販路別成長寄与度と売上構成比

MRO売上成長への販路別寄与度



MROの販路別売上構成比

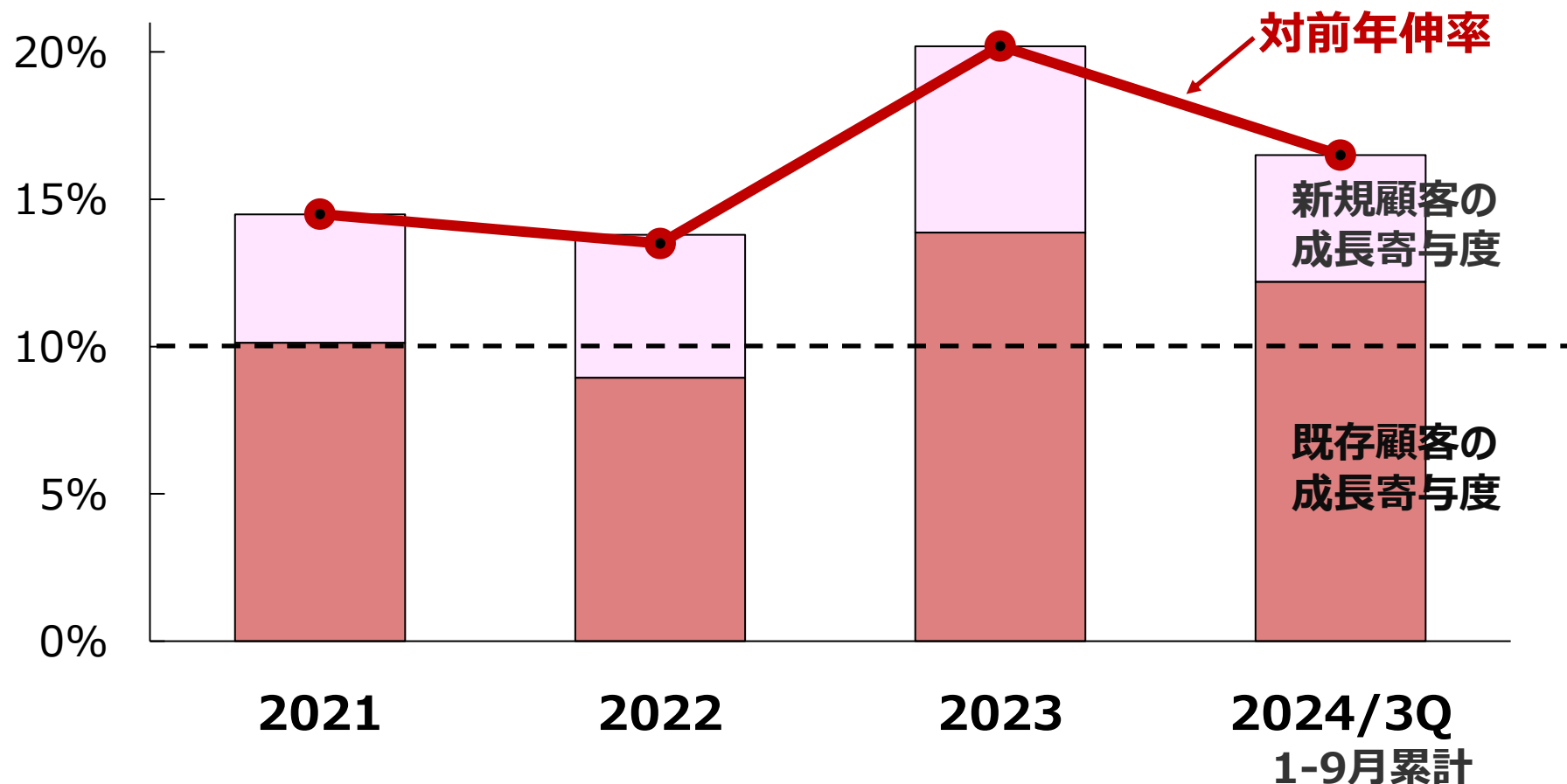


※販路別寄与度 = 販路別売上の前年比増減額 ÷ MRO売上全体の前年比増加額

03-4.大企業向けMRO事業の成長要因

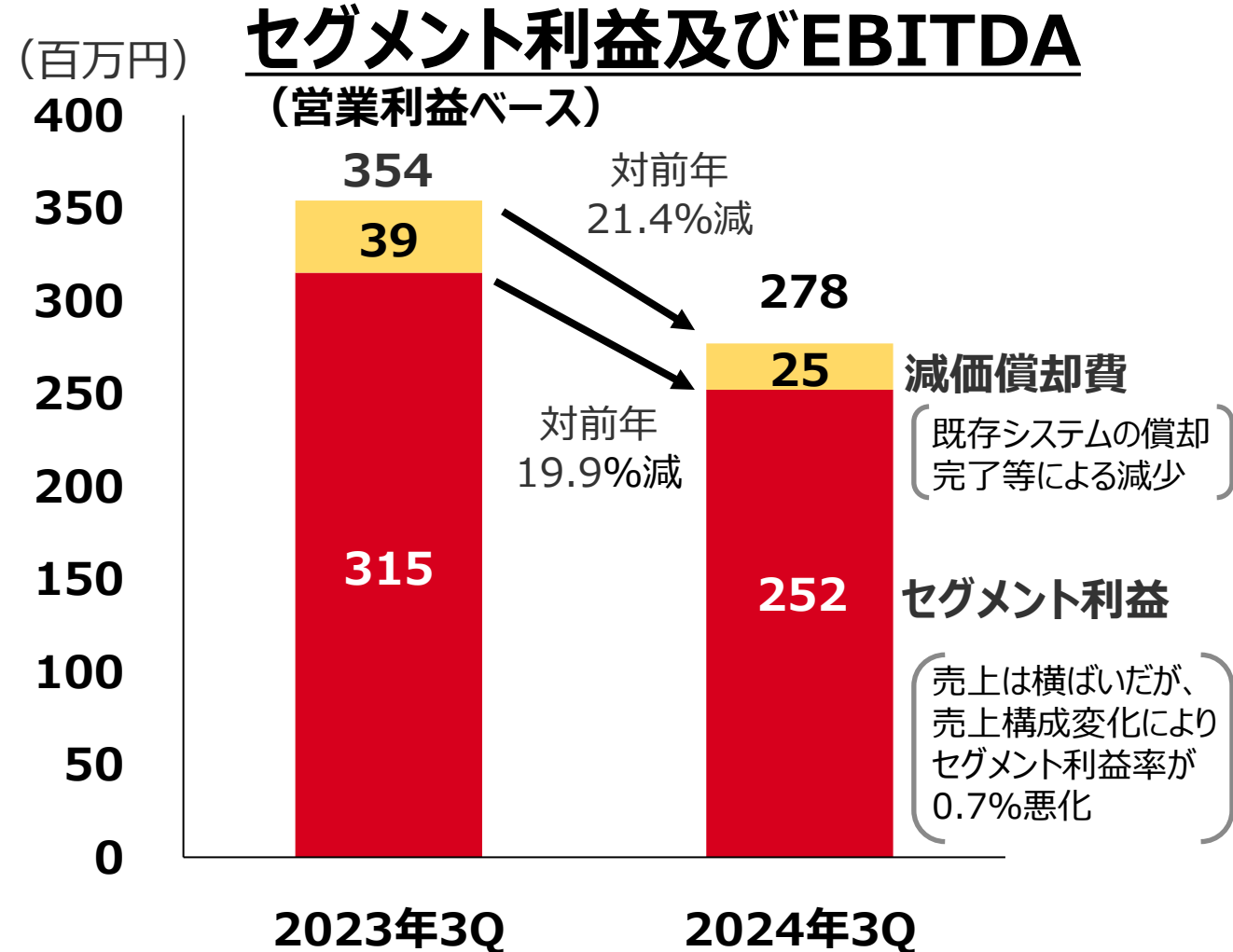
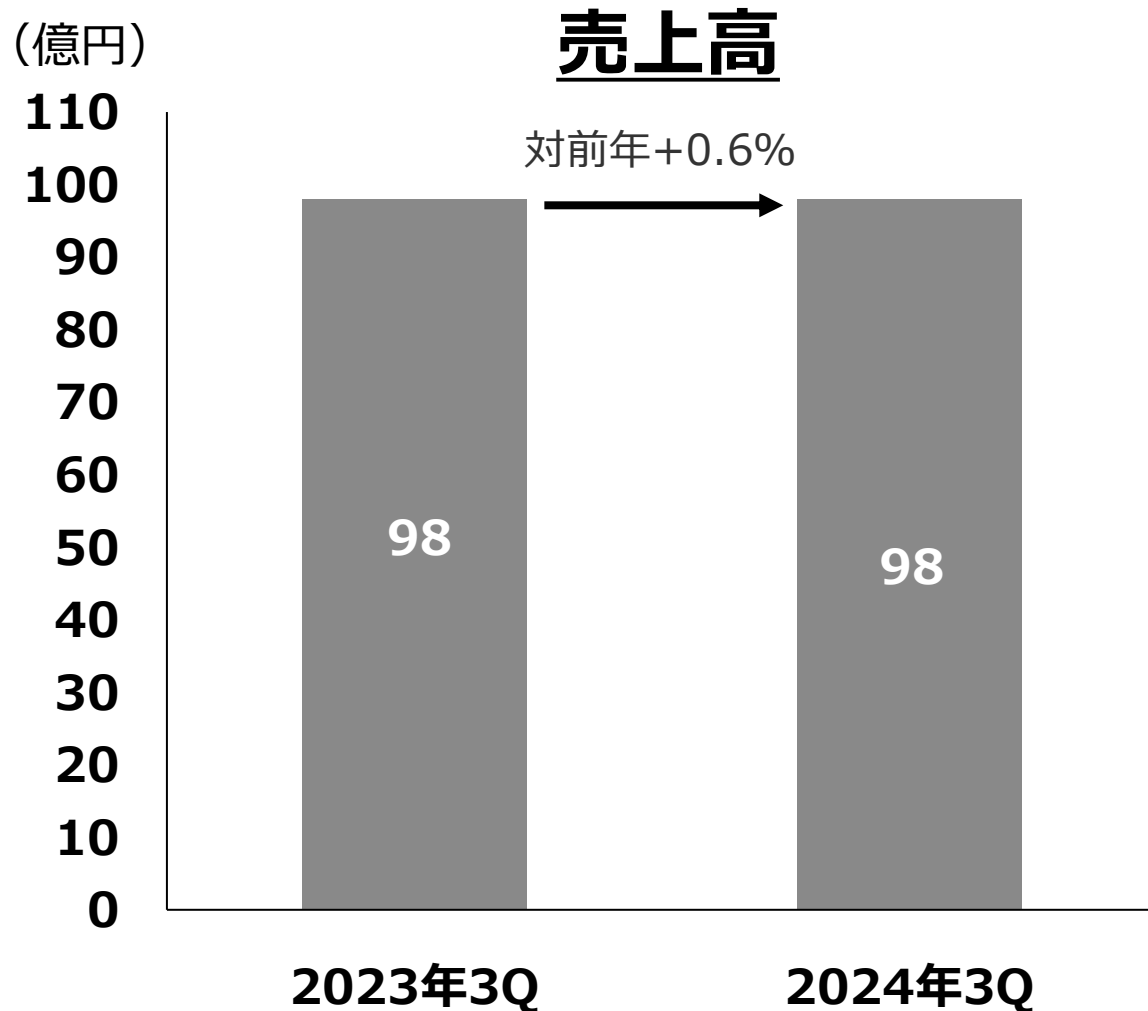
大企業向けは、顧客の利用拡大と当社取扱商材の拡大による既存顧客の成長が大きく寄与

サービス開始から3年目までを新規顧客期間とみなし、その間の売上増を新規顧客の寄与と定義



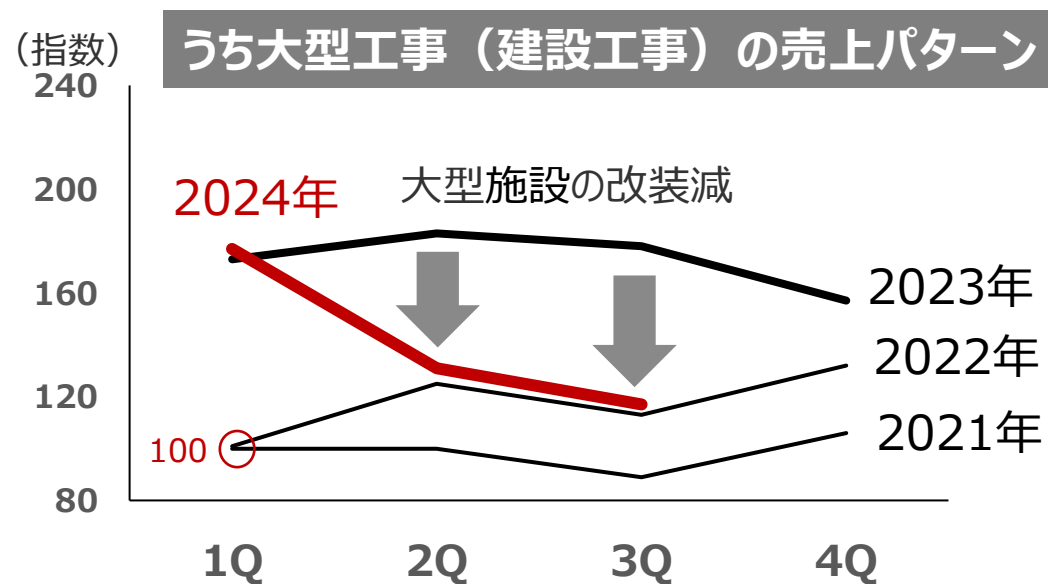
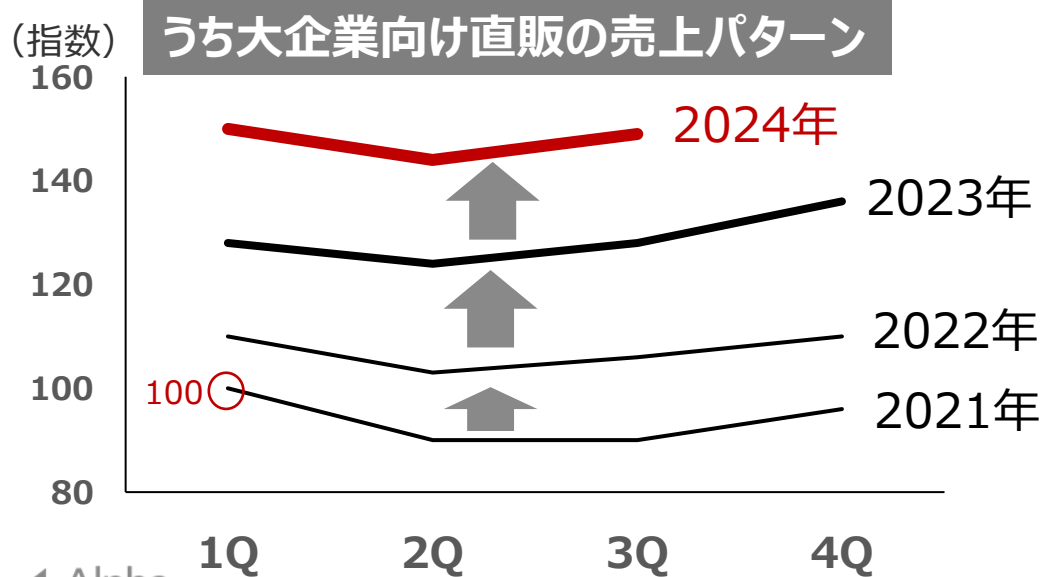
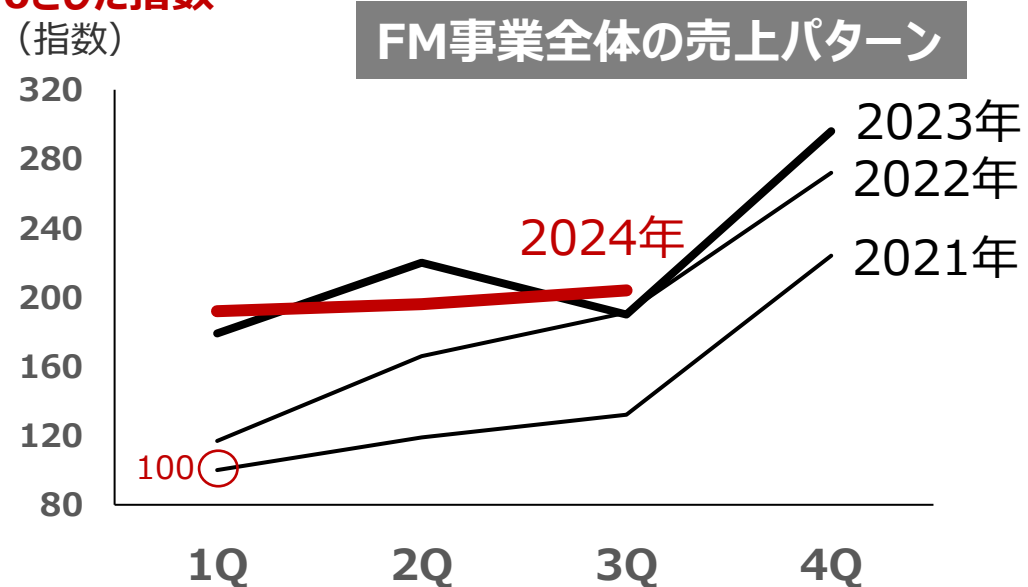
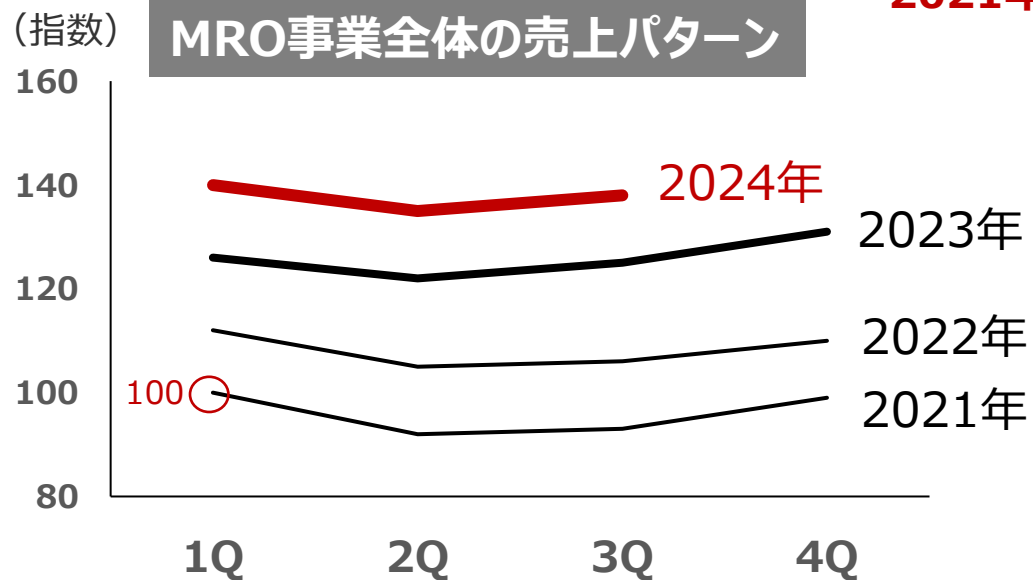
03-5. FM事業の第3四半期（1-9月）のセグメント業績

売上微増だが、売上構成の変化でセグメント利益率が0.7%悪化



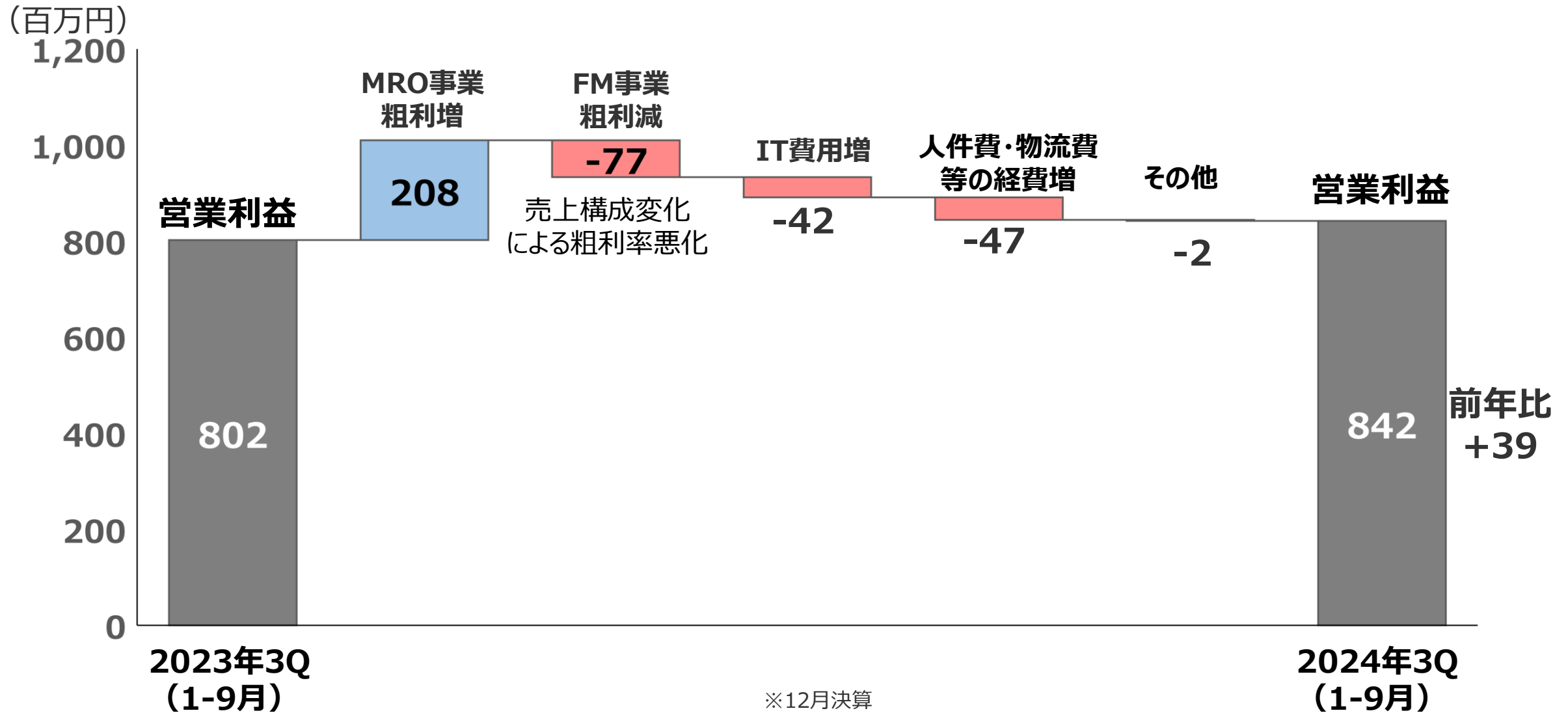
03-6.当社のセグメント別売上の四半期別パターン

2021年1Q売上を100とした指数



03-7. 3Q累計期（1-9月）の前年同期比営業利益増減要因

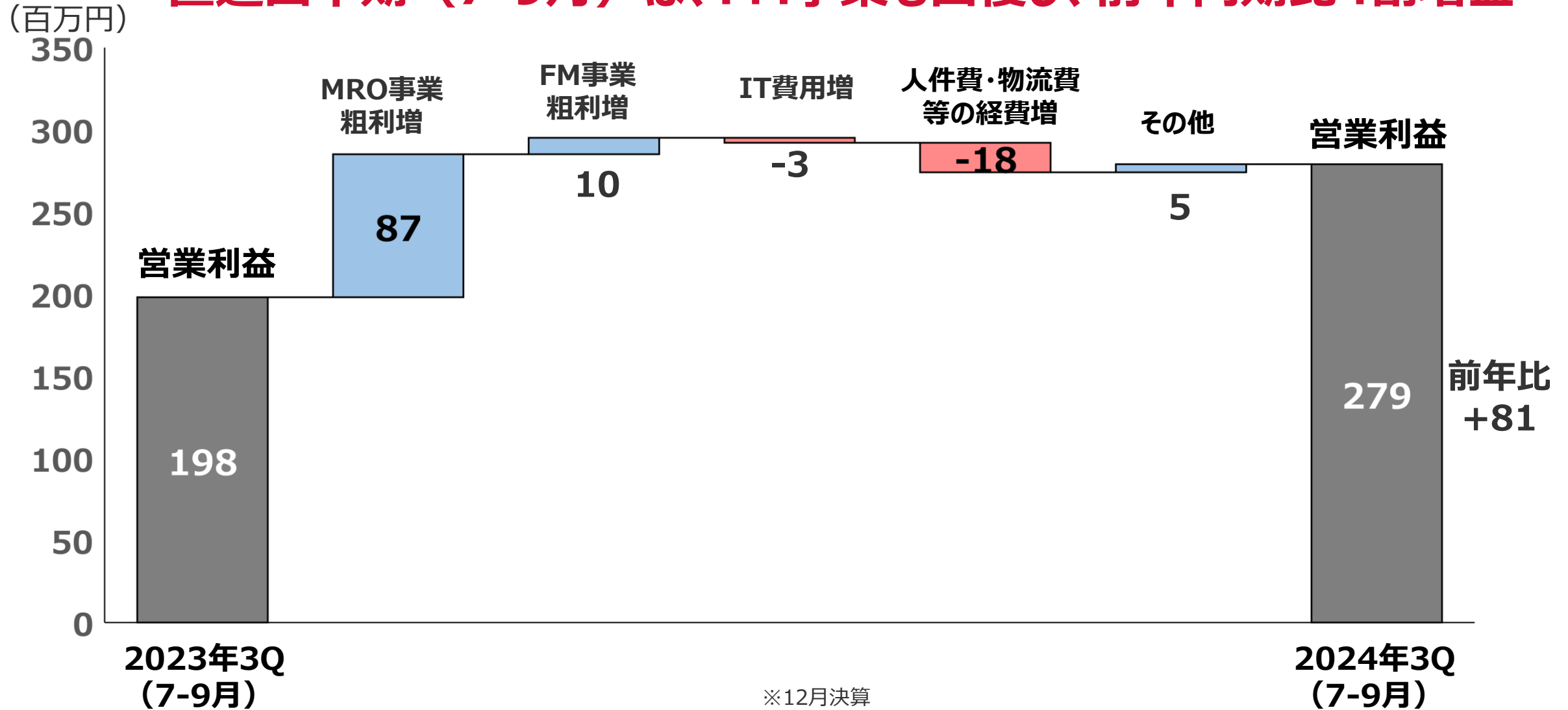
MRO事業の粗利増が牽引し、前年度同期比増益に転じる



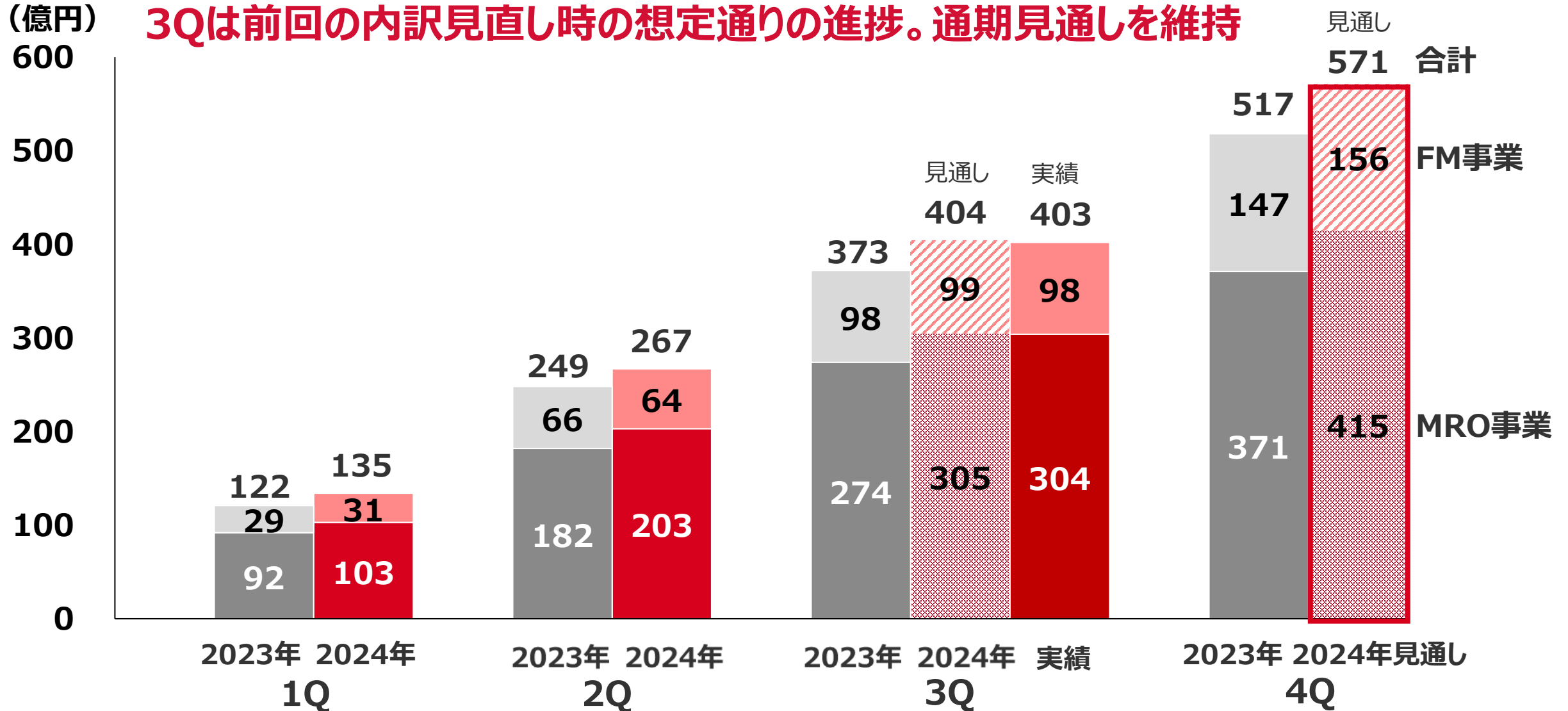
※12月決算
※金額は小数点以下切捨て

03-8. 3Q（7-9月）の前年同期比営業利益増減要因

直近四半期（7-9月）は、FM事業も回復し、前年同期比4割増益



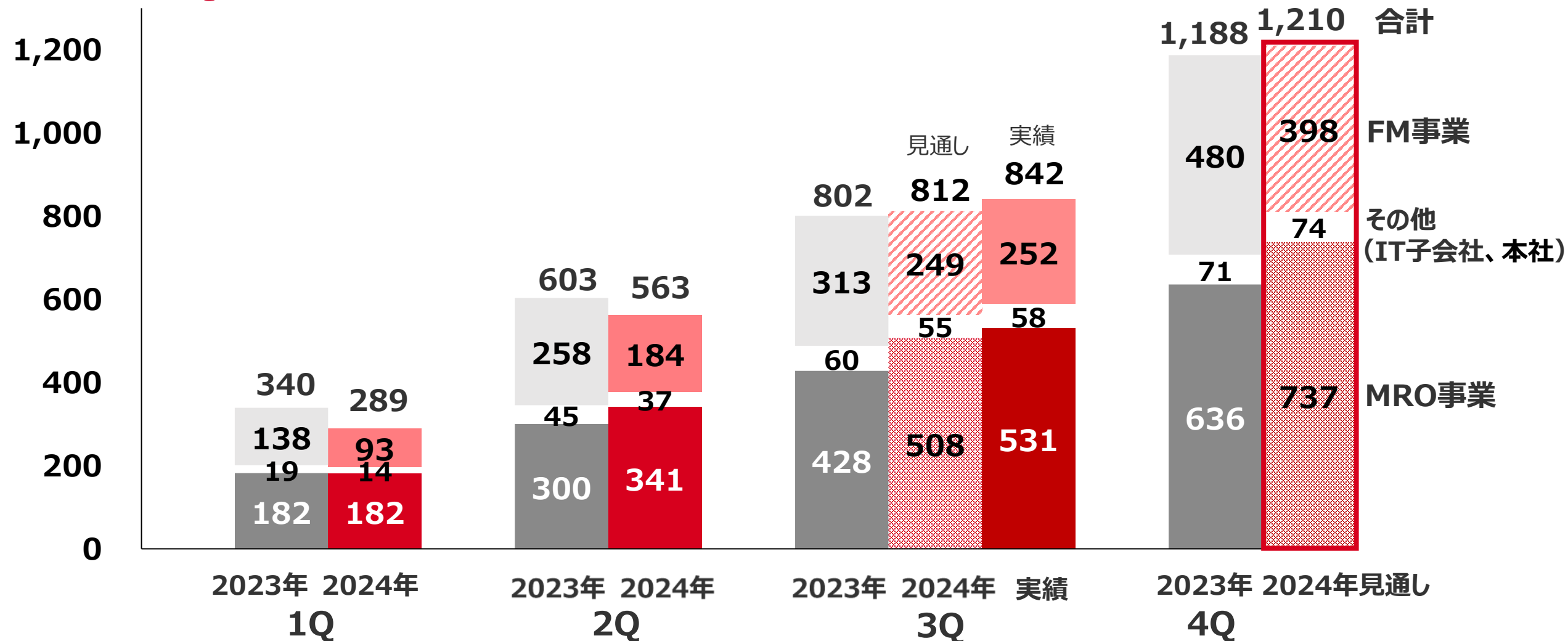
03-9. 四半期別セグメント別累計売上高と通期の見通し



03-10. 四半期別セグメント別累計営業利益と通期の見通し

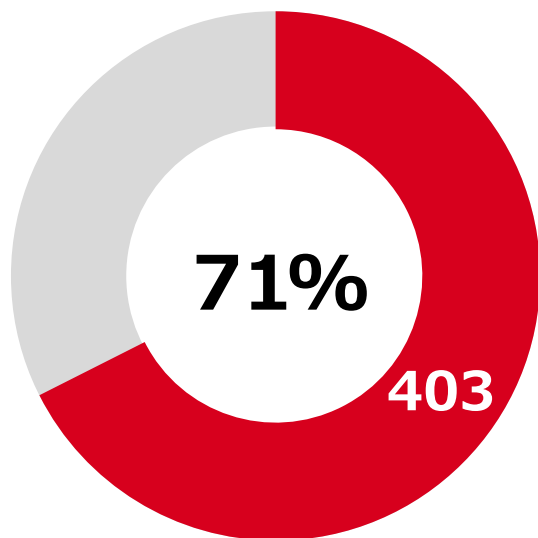
(百万円)

3Qは前回の内訳見直し時の想定超過だが、通期見通しは維持

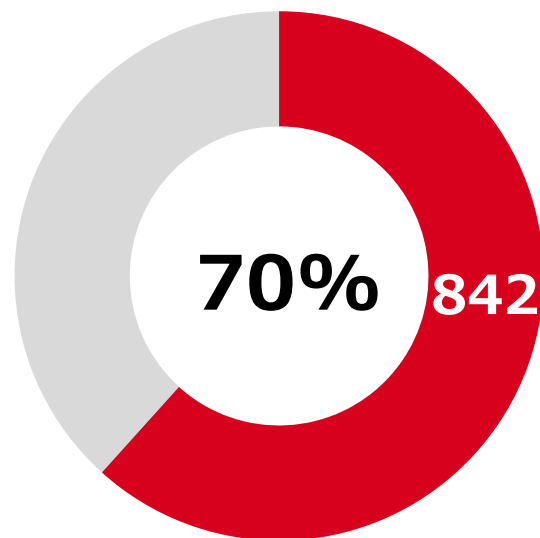


03-11. 第3四半期 対通期見通し比実績進捗率

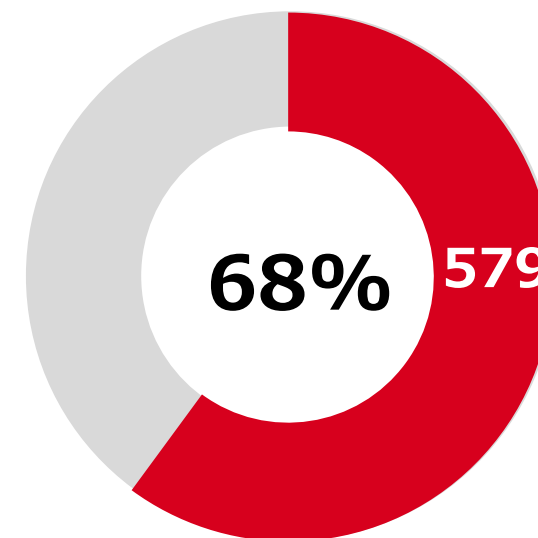
前年度営業損益の通期を100とすると3Q時の進捗は68%。前年と同等の進捗状況



売上高通期見通し
571（億円）



営業利益通期見通し
1,210（百万円）



当期純利益通期見通し
854（百万円）

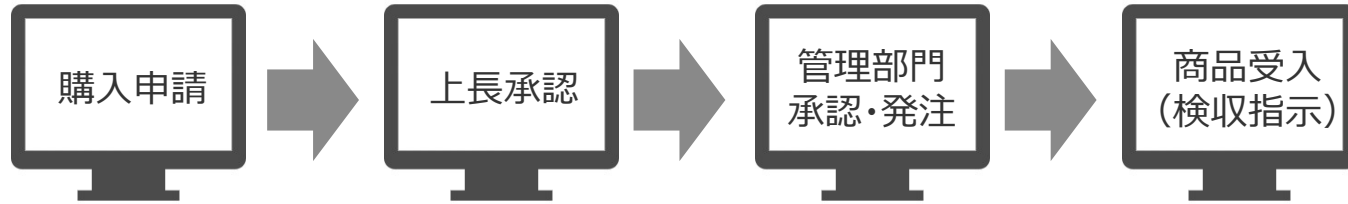
※12月決算

※金額は小数点以下切捨て、比率は四捨五入表示

04. トピックス MRO事業 無限カタログの紹介

04-1. 当社の購買プラットフォーム APMROの構造

購買管理システム



受入・支払データ



お客様システム
とのデータ連携

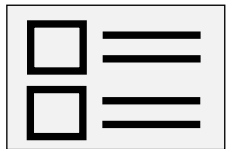


支払へ

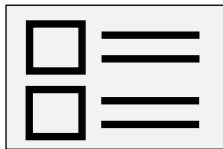
お客様の基幹システム
(ERP)

電子カタログ

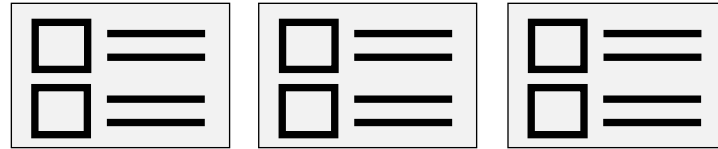
お客様指定
サプライヤの
専用カタログ



当社固有の
製品カタログ
約2千万SKU



システム連携された電子商取引業者の電子カタログ
接続先の品揃えを合計すると4千万SKU以上



最適購買品の検索、比較、システム連携、購買対象品確定機能

※SKUとはStock Keeping Unitの略で、受発注の最小管理単位

オールインワンシステム
としての「**APMRO**」

04-2. お客様の当社システムのご利用形態（現状）

迅速な利用開始をご希望のお客様やサービス業のお客様はAPMROシステム全体を一体でご利用

購買管理システム
オールインワンの
購買システムとしてご利用

電子カタログ（価格比較機能付）

お客様専用
カタログ

当社固有
カタログ

他社EC
サイトA

他社EC
サイトB

他社EC
サイトC

価格比較機能付きの電子カタログのみをご利用
のお客様が製造業大手を中心に増加中

※電子カタログ上の商品の販売者は全て当社

購買管理
システムA

大手ERP

購買管理
システムB

お客様内製

購買管理
システムC

他社システム

APMRO
購買管理

当社純正

電子カタログ（価格比較機能付）

お客様専用
カタログ

当社固有
カタログ

他社EC
サイトA

他社EC
サイトB

他社EC
サイトC

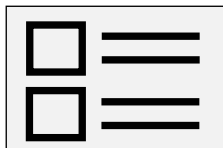
※ERPとはEnterprise Resources Planningの略で、基幹システム

04-3. 当社電子カタログを新たに「無限カタログ」と命名

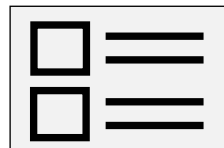
コアサービスである電子カタログに**最適購買品推奨機能を付加**、同時に電子カタログの利便性を他社購買システムご利用のお客様にも積極的に訴求できるよう**「無限カタログ」と命名**（9月24日プレスリリース）

電子カタログ

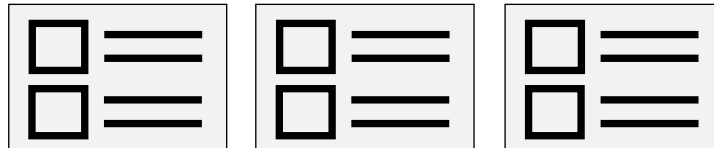
お客様指定
サプライヤの
専用カタログ



当社固有の
製品カタログ
約2千万SKU



システム連携された電子商取引業者の電子カタログ
接続先の品揃えを合計すると4千万SKU以上



Recommended



最適購買品の検索、比較→**推奨**、システム連携、購買対象品確定機能

※SKUとはStock Keeping Unitの略で、受発注の最小管理単位



無限カタログ

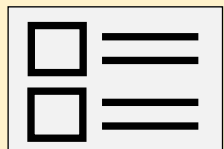
**最適購買品推奨機能付
電子カタログへ機能進化**

04-4.「無限カタログ」で強化した機能①：商品比較機能の強化

従来：価格比較情報はあるものの、お客様が積極的に商品選択をし直す必要あり

カタログAの商品のご選択後に価格比較情報を表示

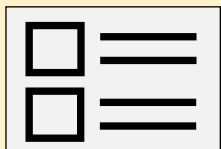
カタログA



商品コード：
ABC123DZ

1,230円

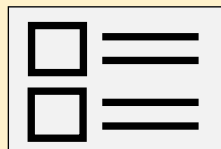
カタログ B



商品コード：
MA23656-J

1,460円

カタログC



商品コード：
YMX-2356-12

980円

※商品コードは架空のもの

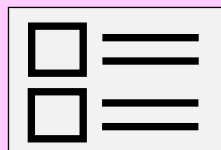
上記の3商品は掲載カタログにより品番や価格が異なるが実は、同一メーカー製の同一商品。当社カタログは、同一商品を判別し、価格比較を実行し、並べて比較表示

最安値のカタログCの商品をお客様が再選択

新機能：価格比較や在庫状況を踏まえて「推奨」

お客様のご選択 1

カタログ A

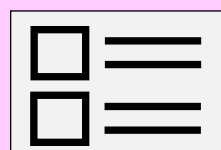


商品コード：
ABC123DZ

1,230円
在庫あり

お客様のご選択 2

カタログ C



商品コード：
YMX-2356-12

980円
在庫あり

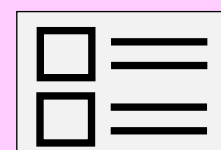


Recommended

“アルファパーチェスが販売する商品のうち、最適購入条件はカタログCからの購入で、250円お得です”

最適購入条件

カタログ C



商品コード：
YMX-2356-12

980円
在庫あり



Recommended

“お客様のご選択は、アルファパーチェスが販売する商品の中で最適です”

※推奨文言等はイメージです

04-5.「無限カタログ」で強化予定の機能②：双方向商談機能

電子カタログ内の資料を添付し、問い合わせ（チャット）機能で、相談・商談・成約までを行い、即、取引を実行可能

価格が頻繁、大幅に変動する市況商品



商談規模や新製品発売で価格が大きく変わる商品



商材のバリエーションが多く、カタログ化できない商品

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 (-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

受注生産型の産業資材・部品



お客様

サプライヤー様





Alpha
Purchase