

開会

第15回 定時株主総会

株式会社アルファパーチェス
2025年 3月 26日（水） 午前10時



 Alpha Purchase © 2025 Alpha Purchase Co., Ltd.

多田雅之

代表取締役社長の、多田雅之でございます。

本日は、ご多用のところ、当社株主総会にご出席くださいます、誠にありがとうございます。

当社定款の定めに基づき、私が議長を務めさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

それでは、ただいまより、株式会社アルファパーチェス第 15 回定時株主総会を開会いたします。

本総会の議事運営につきましては、議長である、私の指示に従っていただきますよう、

ご理解とご協力をお願い申し上げます。

株主の皆さまからのご発言は、報告事項のご説明、決議事項の上程およびその内容説明の終了後に、一括してお受けしたいと存じます。ご協力のほどお願い申し上げます。

また、私が株主の皆さまにお諮りしましたことにつき、ご賛成いただける場合には、

拍手をしていただきますようお願い申し上げます。

出席株主および議決権の状況

本総会の株主さまの議決権の数は、書面およびインターネット等による事前の議決権行使の数を含め、本総会の全議案を決議するのに必要な定足数を満たしておりますことを、ご報告いたします。

■ 本日の報告事項

1. 第15期(2024年 1 月 1 日から2024年12月31日まで)
事業報告、連結計算書類および計算書類報告の件
2. 会計監査人および監査役会の
計算書類および連結計算書類監査結果報告の件

これより、報告事項のご説明をさせていただきます。

報告事項は、第 15 期事業報告、連結計算書類および計算書類報告ならびに
会計監査人および監査役会の計算書類および連結計算書類監査結果報告の 2 点でございます。

報告事項 1

まず、第 15 期事業報告、連結計算書類および計算書類の内容につき、ご報告いたします。
事業報告、連結計算書類および当社の計算書類の内容は、
招集ご通知に記載しておりますが、事業報告および連結計算書類につき、その概要をご報告いたします。

2024年度の事業の経過および成果

事業環境

- 為替レートが概ね円安に振れたことから**輸出主導型製造業の業績が堅調**
- インバウンド需要が拡大したことから**商業施設やサービス業が好調**
- 円安定着や天候不順によるエネルギー価格や食料品を中心とした**物価上昇、地政学的な紛争の継続、中国経済で強まるデフレ圧力の懸念**等により、**先行きは依然として不透明**

事業の状況

MRO事業 全般に好調継続

大企業向けは輸出主導型製造業向け中心に強い成長を継続
一方、中小事業所向けは前年割れ

FM事業 売上横ばい、利益減

大型改装案件の実施後ろ倒し
小型店舗の改装案件数減少

成果

売上高559億円
(前期比7.7%増)

営業利益12.4億円
(前期比4.6%増)

経常利益12.3億円
(前期比3.8%増)

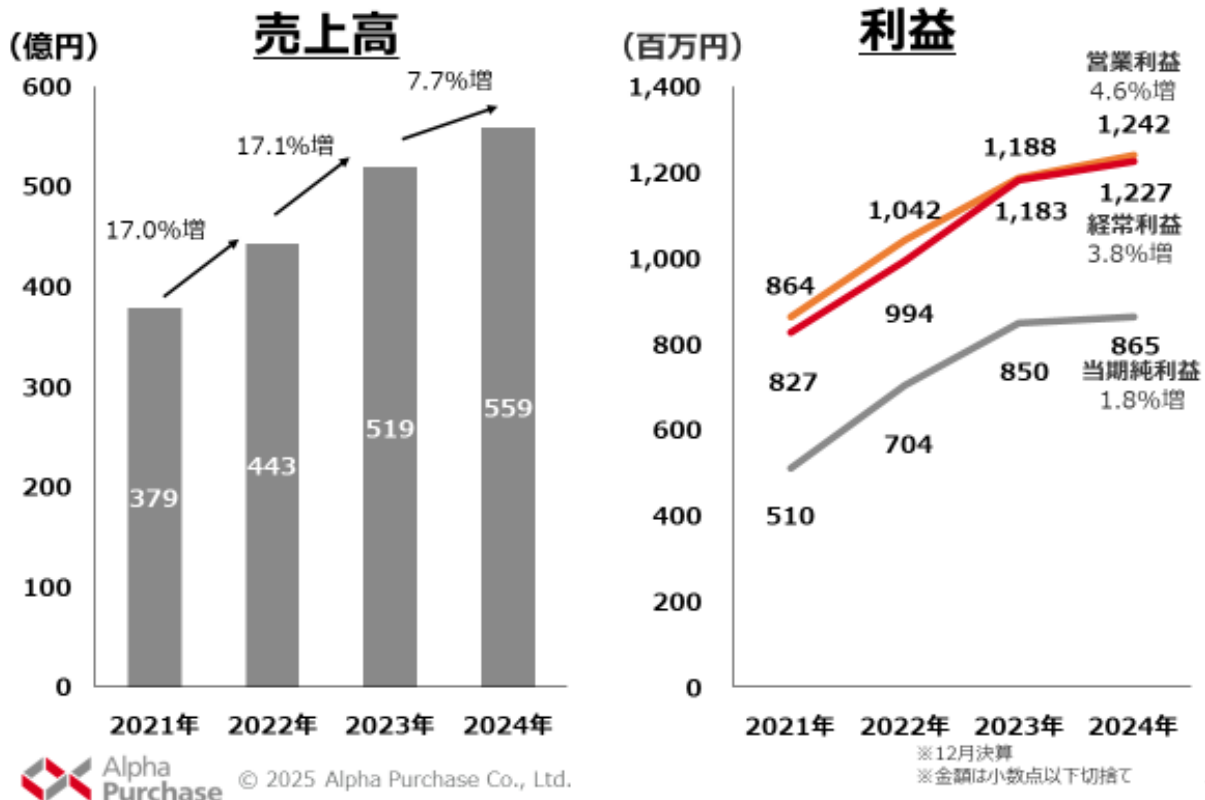
まず事業環境ですが、為替レートがおおむね円安に振れたことから、輸出主導型の製造業が好調であり、非製造業についても、インバウンド需要の拡大によって、商業施設やサービス業が好調でした。一方、物価上昇、地政学的な紛争の継続、中国経済で強まるデフレ圧力の懸念等により先行きは不透明な状況が続きました。

事業の状況につきましては、MRO 事業は、中小事業所向けの売上が前年割れとなった一方で、特に大手製造業向けの売上が強い成長を継続できたため、全体として好調でした。

FM 事業は、大型改装案件の施工予定が後ろ倒しになったこと、また小型店舗改装案件の減少があり、売上はほぼ横ばい、利益は減少いたしました。

これらの成果として、当社全体としての業績は好調を継続、営業利益と経常利益では10期連続での増益を達成しました。

当事業年度および直前 3 事業年度の連結売上高と利益

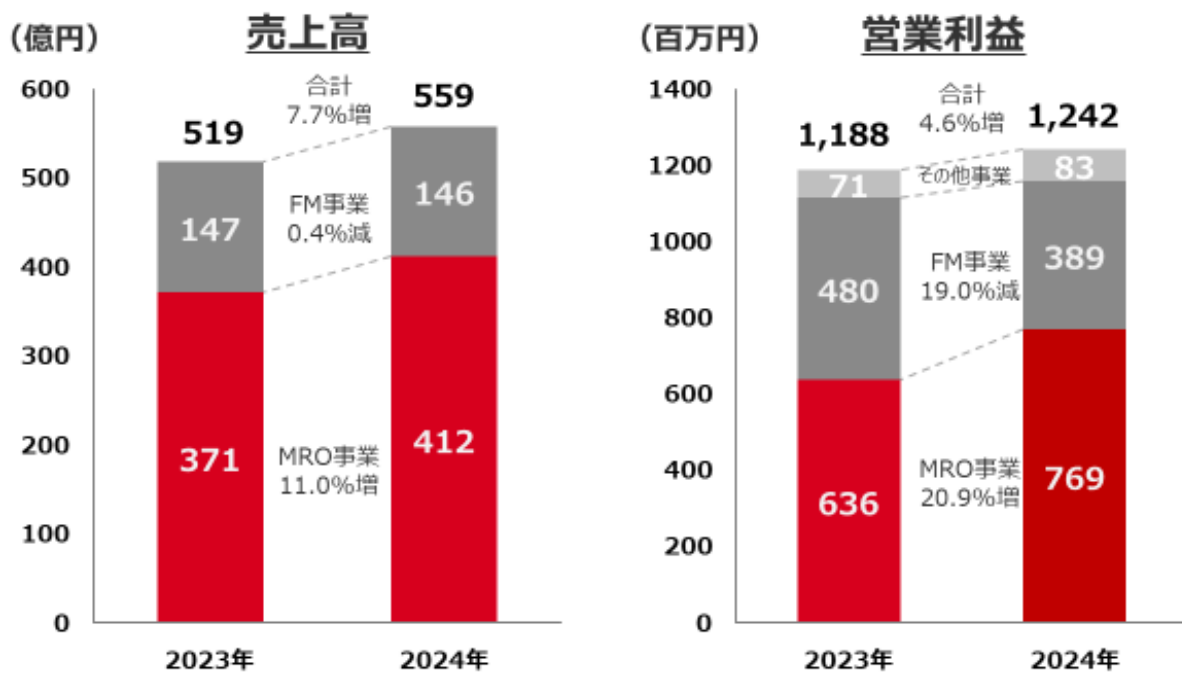


当事業年度および直前 3 事業年度の連結売上高と利益です。

当事業年度の売上高は、前期までと比較して成長率が少し緩やかになりましたが、前期比 7.7%増の 559 億円と成長を継続しております。

また、利益も増益を継続し、2024 年度においては、営業利益は 4.6%増の 12 億 4 千 2 百万円、経常利益は 3.8%増の 12 億 2 千 7 百万円、当期純利益は 1.8%増の 8 億 6 千 5 百万円となりました。

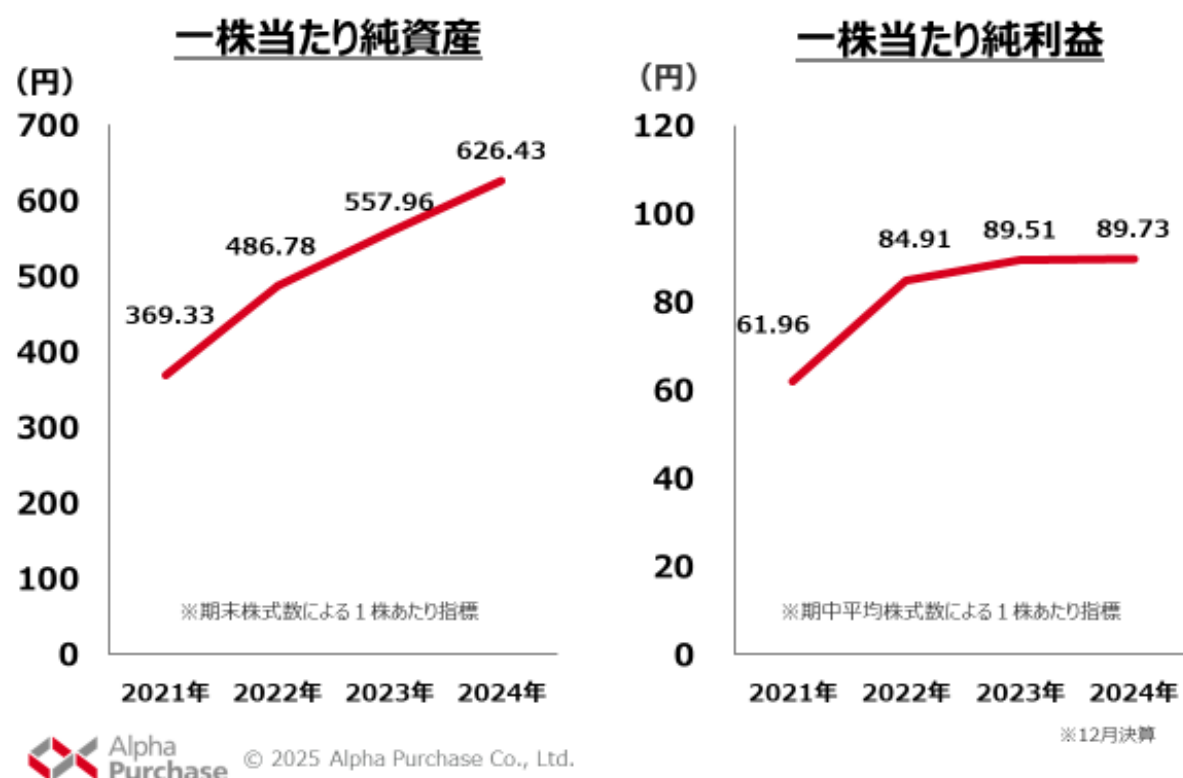
セグメント別連結売上高・営業利益の状況



※その他セグメントの売上高は2023年、2024年でそれぞれ79百万円、65百万円

セグメント別の連結売上高と営業利益の状況です。売上高では、MRO事業は前期比 11%増と好調である一方、FM事業ではほぼ横ばいとなりました。営業利益については、MRO事業で約 21%増、FM事業で 19%減という結果となりました。

当事業年度および直前3事業年度の一株当たり純資産と当期純利益



一株当たり純資産と一株当たり純利益の推移です。

一株当たり純資産は順調に伸びております。

一株当たり純利益は、株式上場時の公募増資やストックオプションの行使など、株式数の増加があるため、当期純利益とは若干異なる動きとなっておりますが、2024年には89円73銭となりました。

連結貸借対照表（2024年12月31日現在）

（単位：百万円）

科目	金額	科目	金額
流動資産	15,925	流動負債	12,274
現金及び預金	5,759	買掛金	11,401
営業債権	9,463	1年以内に返済予定の長期借入金	19
棚卸・未成工事支出金	436	その他流動負債	854
その他流動資産	267	固定負債	34
		長期借入金	3
固定資産	2,455	その他固定負債	31
有形固定資産	82	負債合計	11,745
無形固定資産	2,112	株主資本	6,071
その他固定資産	261	資本金	580
		その他	5,491
資産合計	18,381	負債・資本合計	18,381

自己資本比率
33.0%



Alpha
Purchase

© 2025 Alpha Purchase Co., Ltd.

※金額は小数点以下切捨て

10

連結貸借対照表です。

自己資本比率は、継続的に利益を計上してきたことにより、33%となりました。

借入金は、新規の借り入れを行っていないため、減少が続いており、2026年2月には全て返済する予定です。

現金および預金の額も 税込売上高の約1ヶ月分を保有し、健全な状態を確保していると考えております。

■ 対処すべき課題

①知名度の向上による新規顧客の更なる開拓

②IT人財、およびコンサルティング人財の獲得とスキルの向上

③上場企業としての積極的なIR活動への取り組み

対処すべき課題として、当社グループにおきましては大きく3つの項目を認識しております。

一つ目は、「知名度の向上による新規顧客の更なる開拓」です。当社は2022年12月の株式上場により一定の知名度向上を実現しましたが、新規顧客の獲得を促進するほど社名が浸透しているとは言えません。

新規顧客の開拓による成長こそが当社グループにおける最大の課題となっていることから、広報活動、IR活動の充実化に加え、デジタルマーケティングの実施やセミナー開催などの施策を通じて新規の顧客開拓を進めてまいります。

二つ目は、「IT人財、およびコンサルティング人財の獲得とスキル向上」です。MRO事業、FM事業ともに、ITによるソリューション提案や、ITを積極的に活用できる人財の確保が必須です。引き続き、中途採用、新卒採用問わずこれらの人財の確保に努めるとともに、これらの人財に対して教育と実践の機会を十分に与えることで優秀人財を育てることに注力してまいります。

三つ目は、「上場企業としての積極的なIR活動への取り組み」です。上場企業として、本源的な企業価値の増大を図るのみならず、その第三者評価としての株式時価総額等の市場評価を適切なものにしていく責務があると考えております。当社は、そのための適切なIR活動の推進を継続してまいります。

以上で、第15期事業報告、連結計算書類および計算書類の内容のご報告を終了いたします。

報告事項 2

続きまして、当社の監査報告、ならびに、会計監査人および監査役会の計算書類および連結計算書類の監査結果をご報告いたします。

第 15 期の監査報告につきまして、会計監査人および監査役会より、事業報告、連結計算書類、計算書類、および本日の定時株主総会に提出されている議案、書類いずれにつきましても、本年 2 月 19 日開催の監査役会において審議された結果、法令および定款に従い会社の現状を正しく示しており、会計監査人の監査の方法と結果も相当であるとの決議がなされており、その決議を受けた監査役会監査報告書を受理しております。

■ 本日の議案

第1号議案 剰余金処分の件

第2号議案 定款変更の件

第3号議案 取締役6名選任の件

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

第5号議案 株式報酬制度導入の件

続きまして、第1号議案から第5号議案までの各議案を一括で上程させていただきますとともに、その内容をあらかじめご説明申し上げます。

第1号議案 剰余金処分の件

1. 配当財産の種類 金銭
2. 剰余金の配当が効力を生ずる日 2025年3月27日
3. 配当財産の割当てに関する事項およびその総額

当社普通株式	金 27円/株
配当総額	金 261,696,177円

まず、第1号議案、「剰余金処分の件」でございます。2024年12月期の期末配当金について、効力発生日を2025年3月27日、1株当たりの金額を27円、配当総額その他の事項を前方スクリーンに表示のとおりとすることにつき、ご承認をお願いするものであります。

第2号議案 定款変更の件

現行定款	変更案
第1条（商号） 当会社は、株式会社アルファパーチェスと称し、英文では、Alpha Purchase Co., Ltdと表示する。	第1条（商号） 当会社は、株式会社アルファパーチェスと称する。英文では、AlphaPurchase Corporationと表示する。
第2条（目的） 当会社は、下記の事業を営むことを目的とする。 (1)～(4) 条文省略 (5) 各種情報の収集、処理および提供に関する事業 (6)～(17) 条文省略	第2条（目的） 当会社は、下記の事業を営むことを目的とする。 (1)～(4) 現行どおり (5) 各種情報の収集、処理および提供、ならびに情報のコンピューターによる提供に関する事業 (6)～(17) 現行どおり
第19条（任期） 1. 取締役の任期は選任後1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会終結の時までとする。 2. 補欠または増員のために選任された取締役の任期は、他の取締役の残存任期と同一とする。	第19条（任期） 取締役の任期は選任後1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会終結の時までとする。 削除
第22条（招集・議長） 1. 2. 条文省略 3. 法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会は代表取締役が招集し、その議長となる。代表取締役に欠員または事故がある場合には、予め取締役会の決議によって定められた順序に従って他の取締役がこの任にあたる。	第22条（招集・議長） 1. 2. 現行どおり 3. 取締役会は、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会においてあらかじめ定めた取締役が招集し、その議長となる。招集者および議長に欠員または事故がある場合には、予め取締役会の決議によって定められた順序に従って他の取締役がこの任にあたる。
第28条（任期） 1. 監査役の任期は選任後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会終結の時までとする。 2. 補欠のため選任された監査役の任期は、前任者の任期の残存期間とする。	第28条（任期） 監査役の任期は選任後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会終結の時までとする。 削除
新設	第29条（補欠監査役の予選） 本定款で定める監査役の員数を欠くに至った場合に備え、定時株主総会において補欠監査役をあらかじめ選任することができるものとする。なお、この予選は、選任後1年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の開始の時まで効力を有するものとする。

続いて、第2号議案、「定款変更の件」でございます。

1点目は、1条について、商号の英語表記を、アルファパーチェスカンパニーリミティッドから、より表記がしやすいアルファパーチェスコーポレーションに変更するものであります。

株式会社をコーポレーションと英訳するのは、日本を代表するグローバル企業の使用例に倣っております。

また、同時に、「アルファパーチェス」の英語表記部分について、「アルファ」、「パーチェス」と2つの単語に分かれていたものを、商標登録している表記と合わせ、スペースを抜いた「アルファパーチェス」に変更することとしました。

2点目は、2条について、従来定めていた目的である「各種情報の収集、処理および提供に関する事業」に、現在の当社の事業をより明確に示すため「情報のコンピューターによる提供」を追加し変更するものです。

3点目は、22条について、取締役会の招集権者および議長を、「代表取締役」と固定しているものから、取締役会で決定できるよう変更するものです。

4点目は、19条および28条について、補欠役員の任期を変更するものです。

主に補欠監査役として就任した監査役の任期を、従来の、前監査役の残任期とするのではなく、就任時から4年に変更するため、28条2項を削除いたします。

補欠取締役に関しては、実質変更はございませんが、表記を補欠監査役と合わせるため変更いたします。

5点目は、29条の新設です。

ただいまご説明した4点目、28条2項の削除に関連して、28条2項を削除してもなお、引き続き、補欠監査役を選任することができるよう、28条2項と同じ趣旨の条項を、29条として設置するものです。

第3号議案 取締役6名選任の件

候補者 番号	氏名	状況	重要な兼職の状況
1	多田 雅之	再任	
2	田辺 孝夫	再任	ATC株式会社 代表取締役
3	齋藤 正弘	再任	ATC株式会社 取締役
4	玉井 継尋	再任	アスクル株式会社 取締役 CFO コーポレート本部長 婦恋銘水株式会社 取締役 株式会社チャーム 取締役 株式会社AP67 取締役 株式会社デンタルホールディングス 取締役
5	江端 貴子	再任 社外取締役	エムスリー株式会社 社外取締役(監査等委員) リガク・ホールディングス株式会社 社外取締役
6	小串 記代	再任 社外取締役	

※取締役候補者田辺孝夫氏の戸籍上の表記は、田邊孝夫であります。

※取締役候補者小串記代氏の戸籍上の氏名は、田中記代であります。



Alpha
Purchase

© 2025 Alpha Purchase Co., Ltd.

20

続きまして、第3号議案、「取締役6名選任の件」でございます。

現在の取締役6名全員は、本株主総会終結の時をもって任期満了となります。

つきましては、現在の6名と同じ、候補者6名を取締役に選任することのご承認をお願いするものであります。

候補者は、前方スクリーンに表示のとおりでございます。

なお、この議案につきましては、ご出席の株主さまからのご異議がなければ、

提案の候補者6名を一括してご選任いただきたく存じます。

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

氏名	重要な兼職の状況
鈴木 久三郎	公益財団法人日本障害者スキー連盟 管理本部長

※補欠監査役候補者鈴木久三郎氏は、法令に定める監査役の員数を欠くことになる場合に備えて選任するものです。

※本議案につきましては、監査役会の同意を得ております。

続きまして、第4号議案、「補欠監査役1名選任の件」でございます。

本件は、社外監査役が欠員となった場合に備え、予め補欠監査役1名を選任することのご承認をお願いするものであります。

候補者は、前方スクリーンに表示のとおりでございます。

なお、本議案につきましては、監査役会の同意を得ております。

第5号議案 取締役に対する株式報酬制度導入の件

1. 本制度導入の目的

取締役等の報酬と当社の株式価値の連動性をより明確にし、取締役等が株価上昇によるメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めるため。

2. 本制度の概要

当社が拠出する金銭を原資として信託を通じて取得された当社株式を、取締役等に対して、当社が定める役員株式給付規程に従って、当社株式を本信託を通じて給付するもの。

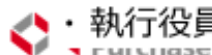
取締役等が当社株式の給付を受ける時期は、原則として取締役等の退職時（役員株式給付規程）。

※本制度による報酬は、2011年の定時株主総会でご承認をいただいた取締役総員の上限枠（現金報酬2億円）とは別枠とさせていただきます。

※本制度の詳細につきましては、取締役会にご一任いただきます。

3. 本制度の対象者

- ・ 取締役（監査役は対象外）
- ・ 執行役員（雇用型執行役員は対象外）



24

続きまして、第5号議案、「取締役に対する株式報酬制度導入の件」でございます。

「招集ご通知」に記載のとおり、当社は、取締役等の報酬制度の見直しを行います。

具体的には当社株式による株式報酬制度として、「株式給付信託」を導入したくご承認をお願いするものです。

本制度は、当社が拠出する金銭を原資として信託を通じて取得された当社株式を、当社取締役会が定める役員株式給付規程に従って、当社の取締役等に対して信託を通じて給付する株式報酬制度です。

本制度の導入は、取締役の報酬と当社の業績及び株式価値との連動性をより明確にし、取締役等が株価上昇によるメリットのみならず、株価下落によるリスクまでも株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目指したものであります。

なお、本株式報酬は、2011年の定時株主総会でご承認をいただいた取締役総員の上限枠である、現金報酬2億円とは別枠で、ご承認をお願いしたく存じます。

本株式報酬額は、信託銀行が市場から株式を取得する際の取得価格により、帳簿上の金額換算を行うことが可能ではあるものの、最終的には、対象者の退任日の株価をもって初めて、対象者の報酬額が確定するため、事前に報酬額を明確にすることが難しいためです。また、本制度の詳細につきましては、取締役会にご一任いただきたいと存じます。

本制度における報酬等の額・内容等につきましては、招集ご通知をご確認くださいようお願いいたします。

事前質問

1. 社長交代の経緯と 新社長に内定している田辺氏の今後の抱負を 聞かせてほしい。

質疑応答に入る前に、報告事項および決議事項に関し、事前にいただいたご質問のうち、株主の皆さまのご関心が高いと思われる質問につきまして、先にお答えいたします。

1 つ目は、社長交代の経緯と、新社長に内定している田辺氏の今後の抱負を聞かせてほしい。というご質問です。

本株主総会の決議事項は「取締役の選任」であり、代表取締役の選定は、本総会で取締役として選任された取締役が互選するものであるため、現時点では内定の段階でございますが、当社の指名・報酬委員会における審議を経て、取締役会に答申し、取締役会で正式に内定した事項であるため、この場で、私、多田からは社長交代の経緯の説明。新社長に内定している田辺からは、本人の抱負を含めたご挨拶をさせていただきます。

まず今回の人事の背景でございますけれども、私自身の社長在任期間が 19 年に及ぶこと、そして今後のさらなる成長またビジネスモデルの進化を考慮すると、事業基盤が固まってきた今こそ良い意味で組織に揺らぎを与える時期だと考えたことによります。

指名・報酬委員会において、私が社長を継続するという議論もございましたが、私としては、やはり交代の時期だろうというふうに考えました。そして指名・報酬委員会の中では社長として必要な条件に関し、いろんな議論がございました。まず一つめは、我々のビジネスにとって、IT の積極的な利活用というのは、やった方がいいというレベルではなく、むしろ必須であるということです。そういった中で日々進化するテクノロジーに対して造詣が深いだけでなく、非常に強い洞察力が求められることです。そして、2 つ目は、我々が手掛ける MRO 事業と FM 事業の双方とも間接材の購買に関わり、しかも、大手企業向けのビジネスであるという背景のもと、そうした大手企業のお客様の購買行動をよく理解し、それをハンズオンでリードできるそういった人物であることです。3 つめは何よりも社長としてのコミットメント、あるいは覚悟といったものが持てる人物でであろうということで、後任の選任に入りました。後任候

補の数名の中から、田辺が最適任であろうということで、指名・報酬委員会としては、意見がまとまって取締役会に答申をしたという状況でございます。

新社長になる予定の田辺は今からご挨拶をさせていただきますけれども、この会社アルファパーチェス、設立準備段階からこの事業には携わっており、その後テクノロジーコンサルティングの分野でこの会社をリードしてきました。そういった意味では私にとっても同士と言える存在でございます。彼がリードすること、私がそれをサポートするという体制でこの会社のさらなる発展が可能というふうに考えております。以上私からはご回答申し上げます。

それでは田辺の方から挨拶をさせていただきます。

田辺孝夫

私は田辺孝夫と申します。先ほどの議長の説明の通り、私の社長就任は内定の状態であることをご了承いただければと思います。私は非鉄金属の加工工場でのエンジニアとして、キャリアをスタートしました。その後、米国のカーネギーメロン大学でインターネットビジネスに触れる機会を得ました。

当時の日本は、スタンドアローンのパソコンやワープロが普及し始めた時期でしたけれども、カーネギーメロン大学ではすでに光ファイバーが敷設されていて、学部内に留まらずスタンフォード大学は MIT とデジタル空間で情報共有ができる環境が整ってありました。この経験から、日本もこういった環境を整備しなければならないという危機感を強く感じて帰国をしました。帰国後、直ちに私はインターネットベースのシステム開発に取り組みまして、特に業務改革に必要となるビジネスアプリケーションの開発に注力をいたしました。

そして当社に転職する前に携わったプロジェクトは、コンビナートの複数会社をデジタル空間上で仮想統合し、サプライチェーンの全体最適化を行うといったような実証実験でした。実はこの成果がアルファパーチェスの設立メンバーに参加するきっかけとなっております。

当社が設立された 2000 年以降の日本経済は、ご存知の通り、デフレかつ人手不足といった状況でしたので、我々はインターネットを活用して、お客様の購買プロセスの効率化とコスト削減に貢献してまいりました。

しかし、これからはインフレ経済への移行や AI を中心とした技術革新に追従していかなければなりません。そういった中で、新しい付加価値、顧客価値を提供していくにあたって、私としては、技術の導入といったものを積極的に進めていきたいと思っています。

また議長の多田が、説明会等で表明しております、2030 年に 1000 億円の売上実現といったものを、できるだけ前倒して達成し、さらにその売上を伸ばしていくといったところが私の使命だと考えております。

そのためには我々のビジネスモデルをさらに進化する必要があると思います。それを社員一丸となって取り組みながら、皆さまと新しい未来を一緒に築いてきたらと思っていますので、今後ともご協力のほどよろしくお願いいたします。

以上を持ちまして私の回答とさせていただきます。

多田雅之

以上、ご回答申し上げます。

2. 最近株価が好調のようだが、何が原因なのか。

2 つ目のご質問ですが、株価に関するご質問です。最近株価が好調のようだが何が原因なのかというご質問です。このご質問については議長である私よりご回答させていただきます。ご指摘の通り、年初から 1100 円台で推移していた当社の株価が 2024 年度決算および 2025 年度見通しの開示以降上昇を続け、特に直近では PER18 倍ほどのレベルに達しております。原因のひとつは本年 2 月 14 日に開示させていただきました、2025 年 12 月期の見通しをご評価いただいているということがあると思います。その開示以降、海外の機関投資家から当社 IR 部門への面談依頼が急増いたしました。

当社の英語での情報開示はまだ十分ではありませんが、ようやく国内投資家向け IR と同水準の説明が英語でも、できるようになってきましたので、当社の業態を初めて理解された機関投資家からの買いが入った可能性があります。当社は営業利益率こそ低いものの海外の投資家が重視される ROE は 15% 以上を維持しているため、どちらかという、海外投資家好みの銘柄ということもできるかと思います。ただ具体的に現時点においてはどの投資家様がなぜお買いになっているかについては全く分かっておりません。特に機関投資家は金融機関名義で株式をお買いになることが多いため、確かなことを申し上げることはできません。

したがって今申し上げることができるのは新たに当社の株式を取得された株主の皆さまに対しても本日総会にご出席いただいている既存の株主の皆さまに対してもそのご期待に応えるべく業績改善と企業価値向上に向けて全力を尽くすということにつきます。以上ご回答を申し上げます。

3.

当社はまだまだ知名度が足りないように思う。
認知度向上に向けて、今後実施予定の取り組み、またプライム市場に変更して大型資金の流入を狙うなどといった考えがあれば、教えてほしい。

3 つ目のご質問は、当社はまだ知名度が足りないように思う認知度向上に向けて今後実施予定の取り組みまたプライム市場に変更して大型資金の流入を狙うといった考えがあれば教えてほしいというご質問です。

このご質問についても議長である私よりご回答させていただきます。

おっしゃる通り、先ほど私どもの対処すべき課題でも申し上げましたが、私どもの知名度はまだまだ足りないと考えており、当社の課題の一つであります。改善への取り組みとして、広報活動・IR 活動の充実化に加え、特に MRO 事業においてはデジタルマーケティングやセミナー開催などの個別のプロモーション施策を展開してまいります。またプライム市場にはぜひ挑戦したいと考えております。東証のルールに基づく時価総額の向上や、流通株式比率基準のクリア、情報開示の充実化とのための体制整備というような課題は山積しておりますけれども、これらの課題を解決していきたいと考えています。なおプライム市場への移行と新規の株式発行は直結いたしませんので、プライム市場への移行＝大型資金の獲得ではございません。

プライム市場への移行の目的としては、信用度や知名度のさらなる向上に加え株式売買の活発化による取引の流動性向上がより重要と考えております。

以上ご回答申し上げます。

4.
多田社長が先日動画で、2030年度までに売上高1000億円を目指す、と話していましたが、これは利益率、特に売上高営業利益率を落とさずに達成できると考えていますか。

4 つ目でございます。先日 2 月 14 日の会社説明会の動画で、先ほど田辺も申し上げましたが、2030 年度までに売上高 1000 億円を目指すと話していた、これは利益率、特に売上高営業利益率を落とさずに達成できると考えているのかというご質問です。このご質問についても議長である私より回答いたします。

売上高 1000 億円、その後、さらに成長するために、我々は人材や IT に関しての戦略的な投資を継続してまいります。そのため、固定費は一定程度増加しますが、その増加率は売上の伸び率を下回る見込みでございますので、売上高 1000 億円達成時点では売上高営業利益率はむしろ改善できると考えております。

以上ご回答を申し上げました。

5. 親会社アスクルとの取引が減少しているが、 シナジー効果はあるのか。

5 つ目でございますけれども、親会社アスクルとの取引に関してのご質問です。親会社アスクルとの取引が減少しているがシナジー効果あるのかというご質問です。このご質問についても議長である私よりご回答いたします。昨年は厳しい状況が続きましたが、やっと底打ちの兆しが見え始めています。当社は中小事業所向けには自社の販売チャンネルを持っていないため、自社での販路開拓の投資を行うことなく、既存の大きな販売網と販売力を使えることは大変ありがたく、アスクルとのシナジーを実感しております。また当社はアスクルからの仕入れも行っており、魅力ある商品、価格競争力が強い商品をご提供いただいております。当社の売上拡大にも大きく寄与しております。一方、アスクル側も当社の幅広い MRO 商品のラインナップが必要なはずと考えております。引き続きお互いのシナジーはございますので、それを生かしていきたいと考えております。

以上ご回答を申し上げます。

質疑応答

ご発言に際しては、**入場票の番号のみ**をおっしゃってください。
お名前等、個人情報のご発言はお控えいただくようお願いいたします。

それでは報告事項および決議事項に関するご質問並びに動議を含めた審議に関するご発言を受けしその後閣議案の採決を取らせていただきたく存じます。またご質問はお 1 人につき一度に 2 問までとさせていただきます この進め方にご賛成いただける株主様は拍手をお願いいたします。

(拍手)

ありがとうございます。多数のご賛成をいただきましたのでこの方式を行わせていただきます。それでは報告事項および決議事項に関する質問等をお受けいたします ご質問される株主様は着席のまま挙手をお願いいたします 私が指名をいたしましたら、会場前方のマイクスタンドまでご移動をお願いいたします。

入場表の番号と合わせご質問について要点を簡潔にまとめてご発言くださいますようお願いいたします。またご発言が終了しましたら、お席にお戻りくださいますようお願いいたします。なおお名前は個人情報ですのでおっしゃっていただく必要はございません。おっしゃっておっしゃっていただいた場合は後日当社ホームページに掲載予定の本総会の動画にて公表されることについてあらかじめご了承くださいますようお願いいたします。それではご発言を希望される株主様、挙手をお願いいたします。

はい。ではそちらの株主様よろしくお願いします。

株主様

22 番です。

先ほどこれからの施策として、知名度の向上で新規顧客を獲得していきたいというお話がございました。しかしながら、個人的には、御社のその大企業との取引の中で、知名度を上げたところで、顧客の獲得につながるのかという点につき疑問を感じております。

そのため、その知名度の向上のため、どのような施策を具体的に取られようとしているのか、教えていただきたい。

それから既存顧客、例えば資料に載ってるトヨタ、ソニー、東レ、東京エレクトロンだとか、そういった特に大きな顧客との取引の密度を上げていただく、アップセル、クロスセルというのでしょうか、そういったその既存顧客向けの施策もお伺いしたい。

それから先日の動画ではで田辺さんが社長に就任された後に、中期計画のようなものも、発表していく方針であるというお話がありましたし、その時になるべく早く、というお話であったと思います。できれば、多田さんが先ほどおっしゃられた通り、社長としての覚悟とかコミットメントが重要ということであれば、発表の予定をはっきりと明示していただきたい。

それを楽しみに待ちたいと考えています。以上です。

多田雅之

ありがとうございます。先にお戻りください。

ただ今の 22 番の株主様からのご質問は 3 つと理解いたします。1 つ目は新規顧客開拓の件、2 つ目は既存顧客の深掘りの件と理解いたしまして、3 つ目は新社長就任時のいわゆる中期計画についての開示の件というふうに理解いたしました。

こちらに関しては、私からご回答申し上げて、もし補足があれば田辺の方からご回答させていただくこととします

まず知名度の件ですが、新規顧客開拓に知名度向上はどの程度役立つのかという話です。ご指摘の通りの側面もございます。知名度があっても実力がない、あるいは大企業が使うに耐えないような仕組みだとかシステムあるいはコンテンツであれば、使ってくれないというのは、おっしゃる通りでございます。

ただ我々は 25 年間、大企業向けにビジネスを行ってきまして、大企業向けのメニューやコンテンツについては自信を持っております。今までも私自身も営業に行って、お客様から、「2〜3 年前にアルファパーチェスを知っていれば採用したのに」といったことを言われ、これは悔しい思いをしたことがあります。我々が提供してるメニューは大企業のお客さんに結構マッチしてると考えておりますので、むしろそういったことがないよう、機会損失がないように知名度も上げていくということが重要だと思っています。なお、今までは、私どもの購買システムである APMRO を前面に出して、お客様に訴求しておりました。ただそうすると、お客様においては、アルファパーチェスはシステム会社なので購買システムを導入しなければいけないのか、といった理解になります。ところが実は我々の MRO の事業の売上のうち、約 2/3 は他社の購買システムを利用し、当社の電子カタログのみを利用されるケースになります。そうした背景のもと、昨年の 9 月に、当社の電子カタログを無限カタログと名付け、外に訴求し始めました。ですから、当社の購買システムを導入しなくても、当社の電子カタログを導入いただければいいんですということにしております。これが、非常に好評でして、これからも我々として訴求をしていく、また先ほど申し上げました セミナーや、デジタルマーケティングを含めて実行していきたいというふうに考えております。

それから二つ目の既存顧客についてですが、これは実はお客様ごとに濃淡がございます。フルサービスでお使いいただいているようなお客様もいらっしゃいますし、そうでないお客様もいらっしゃいます。説明会で紹介しているように月 1000 万円以上お買い上げのお客様と月 100 万円以上のお客様という形にも分けられます。月 100 万円のお客様の中には、規模が大きく、本当はもっと購買ポテンシャルがある場合があるというふうに考えています。近いうちに 1000 万円以上になると思われるお客様もいらっしゃいますし、そもそも当社の機能をご存じないといったお客様もいらっしゃるかもしれません。そうしたお客様に対して MRO 事業部内に既存のお客様を専門とする営業チームを組成しまして、新しいブランドである無限カタログなどをご紹介している最中でございます。また、必要に応じて、大企業における当社カタログのユーザー様、大体大企業グループひとつにつき数千名いらっしゃいますが、そういった

方々への訴求活動というのも実行してまいりたいと思っております。

それから中期計画についてですが、中期計画と呼ぶかあるいはありがたい姿と呼ぶか、また数字も含めて、田辺の新体制の中でどういう方向性を目指していくのか、は実は議論をしている真っ最中でございます。これは本日この総会の後の臨時取締役会で田辺が社長に就任することを内定しておりますが、もうしばらくお待ちいただきたいと思います。いつまでということを本当はお約束したいところですが、取締役会の決議が必要です。ただそんなにお待たせすることはないと考えております。例えば 1 年先かとかということは全くございません。

田辺孝夫

田辺です。本日をもって、社長に就任した暁には第一四半期の決算発表は私が担当させていただくことになると考えております。この時点で第一四半期の決算の説明、今期の見通しを発表し、その次の決算発表時までには今後のありがたい姿を私の決意表明として提示できたらと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

以上ご回答申し上げました。

多田雅之

ありがとうございました。他にご質問ございますか？

よろしいでしょうか？

では報告事項および決議事項に関し特にご質問も追加でございませんので、以上といたしましては、これを持ってすべての審議を打ち切り議案の採決に移らせていただきたいと思います。ご賛成いただける株主様は拍手をお願いいたします。

(拍手)

ありがとうございます。多数のご賛成をいただきましたのでこれにて審議を打ち切り議案の採決に移らせていただきます。

採決

第1号議案「剰余金処分の件」の採決をいたします。本議案につき、ご賛成いただける株主さまは拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。事前の議決権行使をあわせ、過半数の賛成を得ましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。

第2号議案「定款変更の件」の採決をいたします。本議案につき、ご賛成いただける株主さまは拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。事前の議決権行使をあわせ、3分の2以上の賛成を得ましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。

第3号議案「取締役6名選任の件」の採決をいたします。

本議案につきましては、先ほど議案の説明時に申し上げましたとおり、提案の候補者6名を一括してご選任いただきたく存じます。本議案にご賛成いただける株主さまは拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。事前の議決権行使をあわせ、過半数の賛成を得ましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。

第4号議案「補欠監査役1名選任の件」の採決をいたします。

本議案につき、ご賛成いただける株主さまは拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。事前の議決権行使をあわせ、過半数の賛成を得ましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。

第5号議案「取締役に対する株式報酬制度導入の件」の採決をいたします。

本議案につき、ご賛成いただける株主さまは拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。事前の議決権行使をあわせ、過半数の賛成を得ましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。

以上をもちまして、本総会の議事はすべて終了いたしました。

多田雅之挨拶

最後に、私ですが、本総会の終結をもって、19 年間務めた社長の職を退くことといたしました。
ここで改めて皆さまにご挨拶をさせていただきます。

今申し上げました通り、私は長年社長を務めさせていただきました。

最初に社長就任の打診を受けたのが 2005 年の 12 月ぐらいだったと記憶しております。

その後、1 カ月半ほど、2006 年の 2 月から副社長に就任して、事実上のお指揮を執ることになりました。

その当時のアルファパーチェスはどのような状況だったかという、売上こそ 2005 年 70 億ほどございましたが、単年度損益でいいますと、3 億を超える赤字でした。またそれまでも黒字になったことは一度もないという会社でございましたし、累積損失も 37 億を超えるレベルでございました。とにかくまず赤字を脱却しないといけない、金融機関の皆さんからも結構厳しい指導をいただいていた、というところからスタートいたしました。その後の、2008 年のリーマンショック、2011 年の東日本大震災、そして 2020 年以降のコロナ禍と、社会的な危機状況がいくつかございましたけども、それを乗り越えて、今年度に関しては、売上高 619 億円、営業利益に関しては、14 億円を超えるレベルになる、という見通しを発表しています。昔を知る人間としては、もう本当に夢のような、いいですか、だいぶ様変わりしたなというところがあります。こういったことが、実現できたのも、まずお客様、そして、サプライヤー様のご支援があったからと思いますし、そして、株主の皆さまのご支援もございました。これは本当に感謝しております。

そして、それらを、可能にしてくれたのがやはり社員の頑張りだったと思います。ここに改めてステークホルダーの皆様に厚く御礼を申し上げます。

このアルファパーチェスという会社は、私が不思議な会社、とコメントするとちょっと変ですが、今年の 11 月に 25 周年を迎えるということで、今は 24 年 4 カ月目か 5 カ月目といったレベルでございます。私が大学生の頃は、会社の寿命は 30 年と言われましたし、それから考えると、24 年目、25 年目というのは、もう成熟期それも立派なもう成熟期の後期に差し掛かっている会社と考えるのが一般的だと思います。ですが、この会社は実はこれからがむしろ成長の本番だと考えています。来週、新卒の新入社員、これが新卒採用を始めて 8 期目となるのですが、ちょうど 8 年ぐらい前に当時の学生が当社に来て、アルファパーチェスはどんな会社かと聞かれた時に、当社はドッグイヤーとかマウスイヤーとか、そうした早いサイクルで回る会社ではなくて、人間の年齢とほぼ同じぐらいの会社なんだということを申し上げました。ただ当時でいうと、16 歳 17 歳、まだ成長痛に悩みながらもいろんなことに夢を持って走っている、一緒になって考えていこうということは語りかけたと思います。そして、今足元、24 年目 24 歳というと、社会のことも少しは分かってきてるけども、自分が属している組織やあるいは社会に対しての貢献というのは、まだまだこれからの段階だというふうに思っています。そういった時期ですが、これから我々はさらに成長して社会に貢献していきたいというふうに考えてますし、そういう時期に、今回社長を田辺にバトンタッチできることは、私としては非常にうれしいですし、彼はきっとこの会社をもっともっと成長させて、世の中に貢献できるような会社にしてくれると信じております。

以上ちょっと最後長くなりましたけども、私の思いも含めまして、ご挨拶をさせていただきました。

本当に皆さん、どうもありがとうございました。

それでは株式会社アルファパーチャス第 15 回定時株主総会を閉会いたします。

本日は誠にありがとうございました。