

皆さんこんばんは。アルファパーチェスで IR を担当している陰山と申します。

私から本日 15:30 に開示いたしました、決算説明補足資料につき、説明させていただきます。

内容は 2025 年 12 月期の通期業績、セグメント別の動向、2026 年 12 月期の業績見通し、そして MRO 事業の新規顧客開拓に向けた施策展開状況についてです。

まず、最初に 2025 年の通期業績の概要をご説明させていただきます。

このグラフは売上と利益を示しておりますが、一番左側のグラフに示しております売上につきましては 2025 年の実績は 589 億円と、対前年比で 5.3% 増にとどまりました。一方、真ん中のグラフで示しております 営業利益は 14.7 億円、経常利益は 14.8 億円、一番右のグラフの EBITDA は 21.6 億円といずれも前年同期比で 2 割前後の高い成長を実現し、11 期連続での増益となりました。そうした結果となった理由につき、次頁以降で説明させていただきます。

2025 年の四半期別、セグメント別の累計売上の推移です。どの四半期も前年同期では上回っています。ただ、一番右の棒グラフに示しておりますが、昨年 11 月に開示した業績見通しの 595 億円から比べると、6 億円ほど少ない結果となりました。この原因は、昨年 10 月 19 日に明らかになったアスクルのランサムウェア感染による出荷停止の影響です。これにより、MRO 事業の売上が伸び悩みました。一方、FM 事業につきまして第 4 四半期における店舗用資材の需要が強く、11 月時点の想定より売上が伸びました。

次に四半期別、セグメント別の累計営業利益の推移です。一番右の棒グラフに示しているとおり、昨年 2 月に開示した業績予想の数値は上回りましたが、11 月の業績予想の数値を下回りました。11 月時点の想定から変わった理由について説明いたします。まず MRO 事業については、想定以上の売上減がありました。粗利率改善によって想定通りの営業利益額を達成しております。一方、FM 事業につきましては店舗用資材の需要急増に対応すべく、商品手配のための緊急調達費用や配送費用が発生したため、売上増の効果を上回る原価増が発生し、11 月時点の想定より 4 千万円ほど下押しする結果となりました。

今年 3 月の株主総会に付議する予定の年間の配当見通しです。当社は 11 月時点で普通配当を 2 月時点の想定から 2 円引き上げて 32 円とし、それに創立 25 周年の記念配当 5 円を加え、配当合計は 37 円の予定とさせていただきました。その後、11 月時点から利益レベルは若干、下振れしましたが、この配当予定額に変更はございません。

次にセグメント別の業績の詳細です。

まずは MRO 事業についてです。この円グラフは会社紹介で使用しているのですが、円グラフの左上の「アスクルを経由した中小事業所向けの売上」が、今回のランサムウェアの影響を受け、また、アスクルからの商品仕入の停止が、「他の MRO 顧客への売上」にも影響を与えました。

それを具体的に示しているのがこのスライドです。真ん中より少し左側にございます、アスクルを経由した中小事業所向けの間接販売についてはランサムウェア感染の直接的な影響を受けました。これについては感染が明らかになった 10 月 19 日から約 1 カ月経った 11 月中旬ごろより徐々に回復し、販売経路といたしましてはランサムウェア感染前の状態に戻ってきております。

一方、右側に記載している大企業向けの直販につきましては、当社がアスクルから仕入れている部分につき想定以上に大きな影響がございました。当初は 12 月から仕入れが再開できる予定でしたが、実際にアスクル物流センターから当社顧客への出荷が再開したのは 2026 年 1 月中旬となりました。この間、当社のお客様の需要の多くは、当初の想定通り、当社カタログ内の他のサプライヤーの商品購入へとシフトしましたが、一部は電子カタログ外の代替ルートからの商品調達、例えば専門商社や地場の商社からの請求書払いによるスポット購買等へと流れた模様で、大企業顧客向けの売上が当社の想定よりも大きく落ち込みました。

MRO 事業の四半期別売上の推移です。例年の季節パターンですと、1 月から 3 月および 10 月から 12 月、すなわち当社決算期の第 1 四半期と第 4 四半期の売上が大きく伸び、GW や夏休みで稼働日が少なくなる第 2 四半期、第 3 四半期に売上が減る傾向にあります。しかしながら 2025 年に限っては、アスクルのランサムウェアの影響により、第 4 四半期の売上が大きく落ち込む結果となりました。

通期業績の前年との比較ですと、売上は 7.5% 増にとどまりました。これはアスクルのランサムウェアの影響のほかに、無限カタログの導入初年度の効果で、お客様への平均売価が前年より 3% 近く下がったことも理由のひとつです。一方、営業利益につきましてはその無限カタログの効果で、当社が大量に安く仕入れができる商品に売れ筋が集中したことから、粗利率が約 1 % ポイント改善し、営業利益は前年比で大きく増加しました。

二つ目のセグメントとして FM 事業の業績について説明いたします。

まず四半期毎の売上推移です。こちらは例年、第 4 四半期に売上が集中する傾向がございますが、2025 年は特にその傾向が顕著でした。棒グラフで二段書きになっている上の部分は、工事進行基準で計上される大型工事向けの売上が中心ですが、第 4 四半期に大きく変動したのは、それ以外の通常の売上の部分です。この大きな変動の要因となったのは店舗用資材の販売です。

このグラフはお客様の業種と当社が提供するサービスの比率を示したもので、左側にお客様への売上比率を業種別に示しておりますが、大きく分けて商業店舗、外食店舗、宿泊施設を含む大規模施設があります。右側の提供サービス別では、店舗メンテナンス、店舗用資材販売、建設工事といった 3 分類で表示していますが、両方のグラフを比べていただくと、細かい入り繰みはあるものの、全体としては、ほぼ左右が 1 : 1 の関係となることが見て取れると思います。この 3 つの提供サービスのうち、店舗メンテナンスへの需要は年間を通して安定的です。建設工事は都度入札の結果で決まる受注案件数に売上が依存しますが、当社グループ側の施工能力が受注要件となります。店舗用資材販売については、施工業者はお客様が手配するため、当社側の制約条件とはならず、お客様の多店舗チェーン本部様の方針次第で改装の件数、すなわち当社への需要が大きく変動します。2025 年はこの変動幅が、当社の想定をはるかに越え、当社の業績はその影響を大きく受けました。

通期の売上高については前年度比で横ばいでいたが、第 3 四半期までは外食店舗向け売上低迷により、当社の間接部門人員の稼働損が発生しました。第 4 四半期には需要急増により売上が急回復したもの、店舗用資材の需要急増に対応すべく、商品手配のための緊急調達費用や配送費用等の追加コストが発生したため、売上急増にもかかわらず、原価増によって利益が前年同期比減となり、通期の営業利益も前年比大幅減となりました。

ここから今年度、2026 年 12 月期の業績見通しについて説明いたします。まず左側の売上に関しては 2025 年比で 10%超の成長により会社全体で 653 億円を計画しております。

利益率については、ほぼ横ばいを想定しており、その結果として利益額は経常利益、営業利益とも 16.5 億円、当期純利益は 11.3 億円を計画しております。

なお、セグメント別の売上および利益につきましては現時点ではその内訳がございません。年次になって、数字の確度が上がった段階で、その内訳を公表する計画です。

年間配当の予定および見通しです。今年 3 月の株主総会に付議する予定の配当は、記念配当を含めた合計で一株当たり 37 円と説明させていただきましたが、2027 年は普通配当のみで同額の 37 円を計画しております。

当社は株主資本に対する純利益の率、すなわち ROE を高くし、それを継続することにより株主様に向け、価値増大をコミットしたいと考えております。2025 年は前年比較で営業利益率が約 0.2% 改善したこともあり ROE は約 1% 改善いたしました。2026 年は改善した営業利益率を維持しつつ、売上を拡大することに注力していきたいと考えております。

売上拡大に向けて新規顧客を開拓することが重要ですが、そのための施策の展開状況につき、最後に説明させていただきます。

当社は一昨年の 9 月に当社の電子カタログを無限カタログと命名し、販促活動を継続してまいりました。その後、昨年 7 月には無限カタログの専用 web を立ち上げ、現在、無限カタログは検索サイトで一番上位に表示されるようになり、該当ページにたどり着きやすくなりました。

この専用サイトには無限カタログを導入されたお客様の成果事例が多く掲載されており、今後こうした事例を増やし、お客さまにアピールしていく考えです。

なお、以前より、無限カタログ導入による経済効果を *web* 等で明示した方が良いと、株主様からご意見を頂戴しておりましたが、ようやく、物品コスト削減、業務工数削減、調達リードタイムの短縮などの効果の実例を掲載できるようになりました。今後、無限カタログの導入効果をさらにアピールできるよう、コンテンツの拡充を図っていく予定です。

以上が本日の説明資料となります。ありがとうございました。