

2025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

2026年 2月 13日

本日のアジェンダ

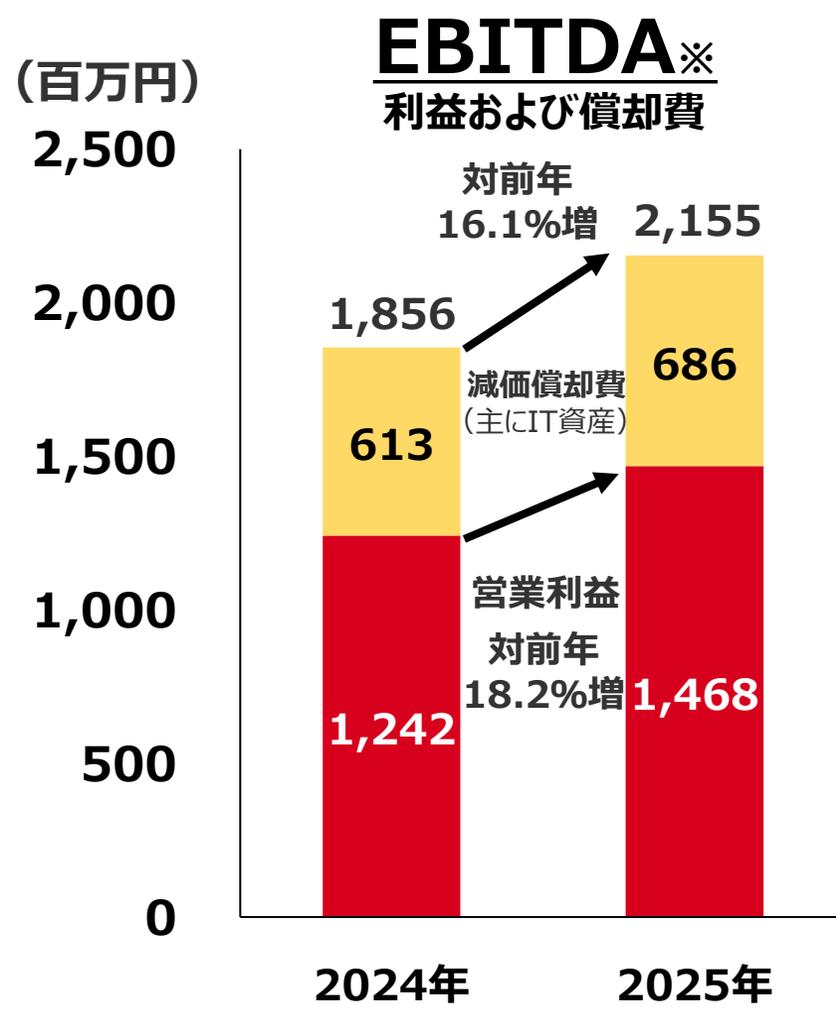
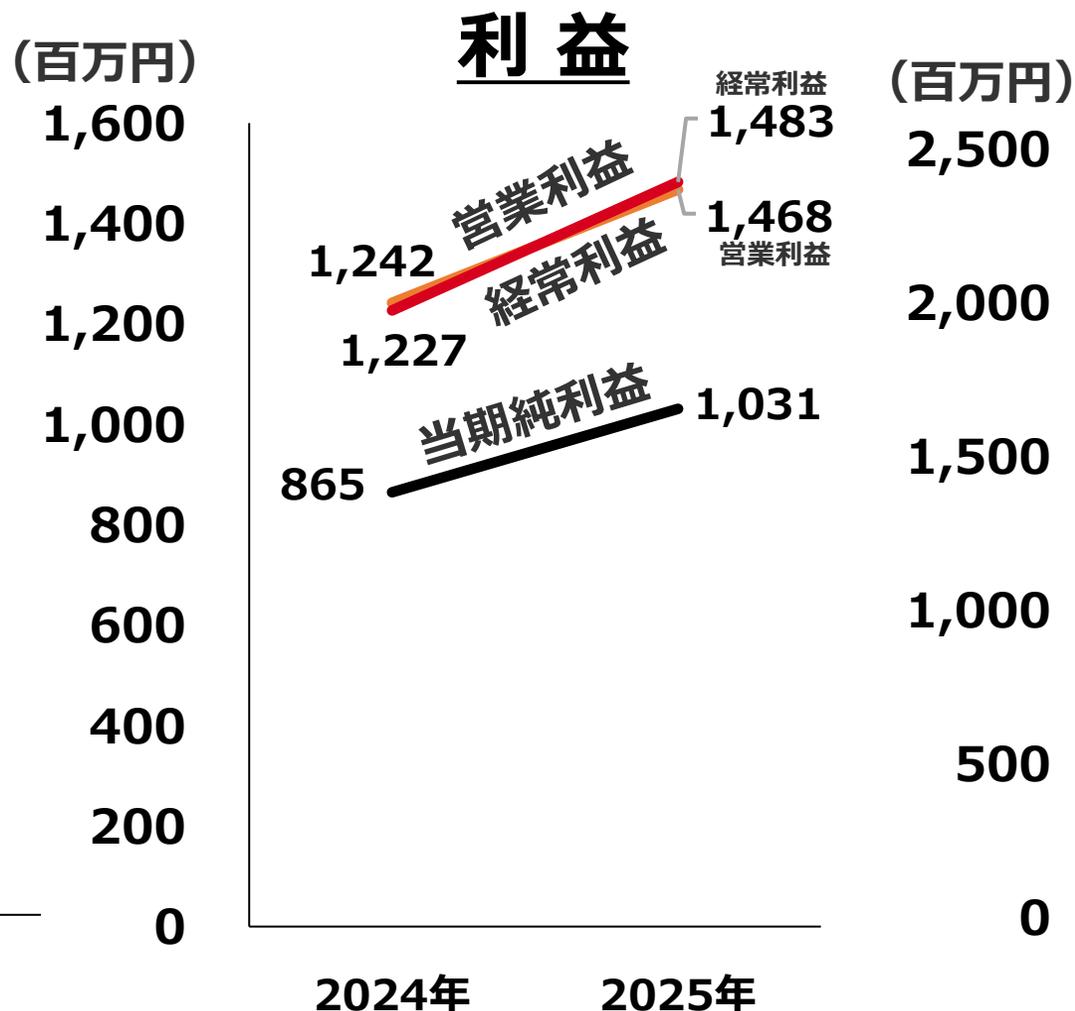
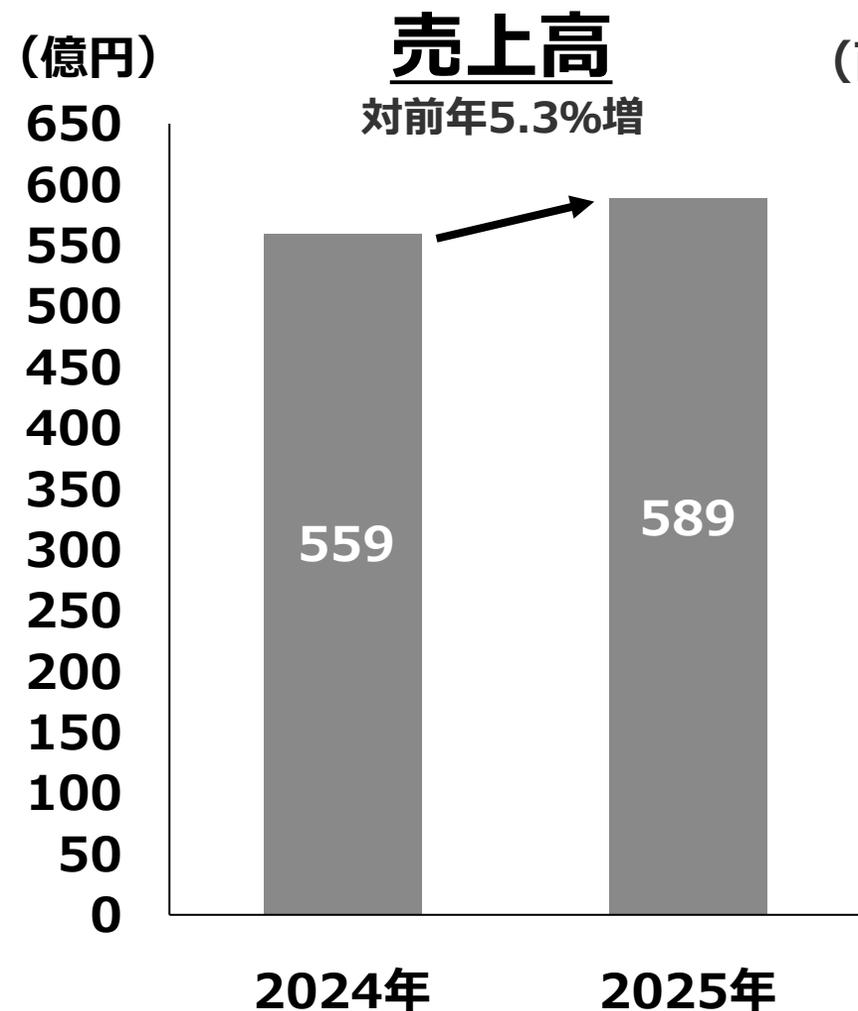
01. 2025年12月期の通期業績
02. MRO事業の2025年12月期の業績
03. FM事業の2025年12月期の業績
04. 2026年12月期の業績見通し
05. MRO事業の新規顧客開拓に向けた施策展開状況

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。また当社では、四半期連結財務諸表に対する監査法人によるレビューを受けておりません。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。なお、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。

01.2025年12月期の通期業績

2025年12月期 の売上高および利益

売上は伸び悩んだが、利益率の改善が顕著で、営業・経常利益が11期連続増益

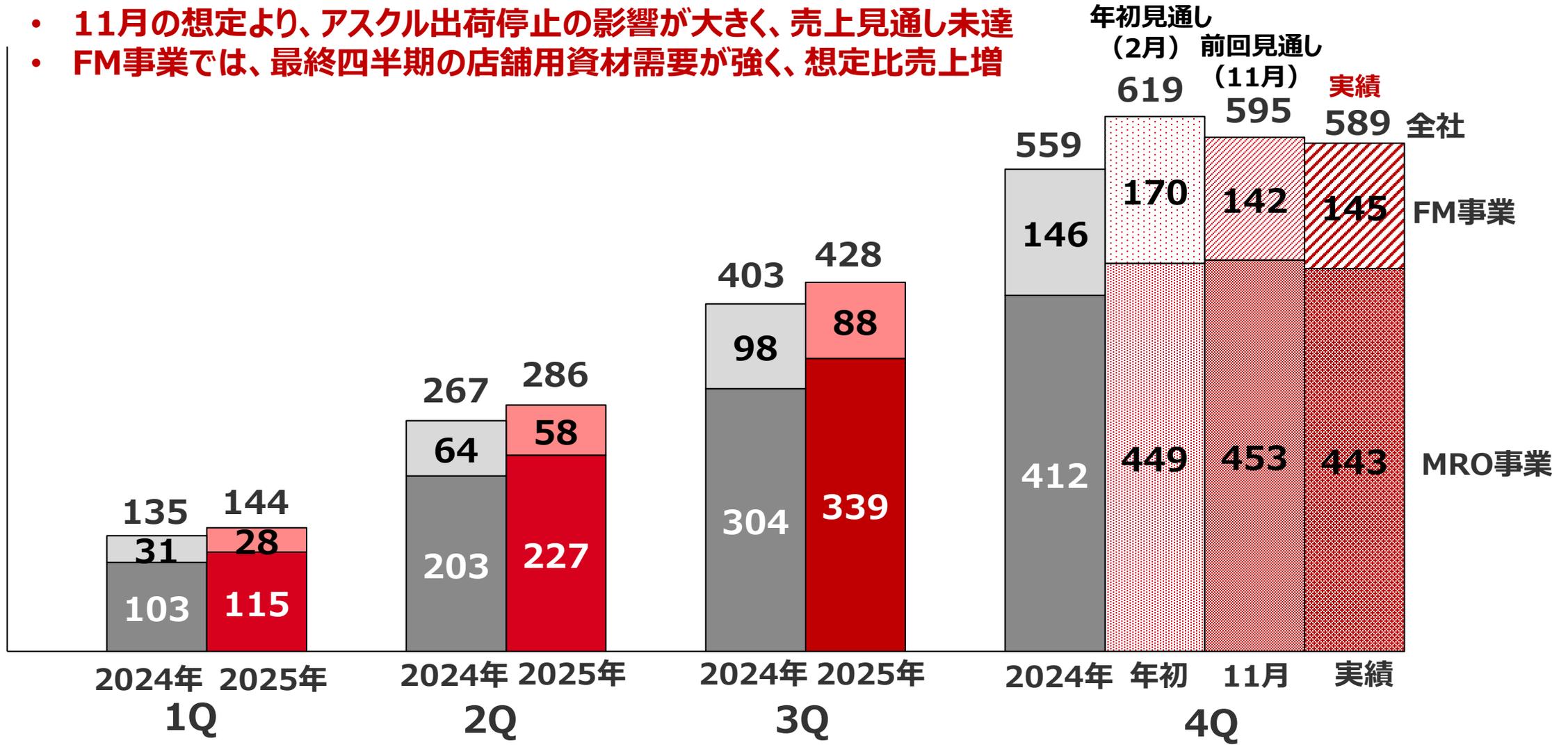


四半期別セグメント別 累計売上高の見通しと実績の比較

(億円)
700

- 11月の想定より、アスクル出荷停止の影響が大きく、売上見通し未達
- FM事業では、最終四半期の店舗用資材需要が強ク、想定比売上増

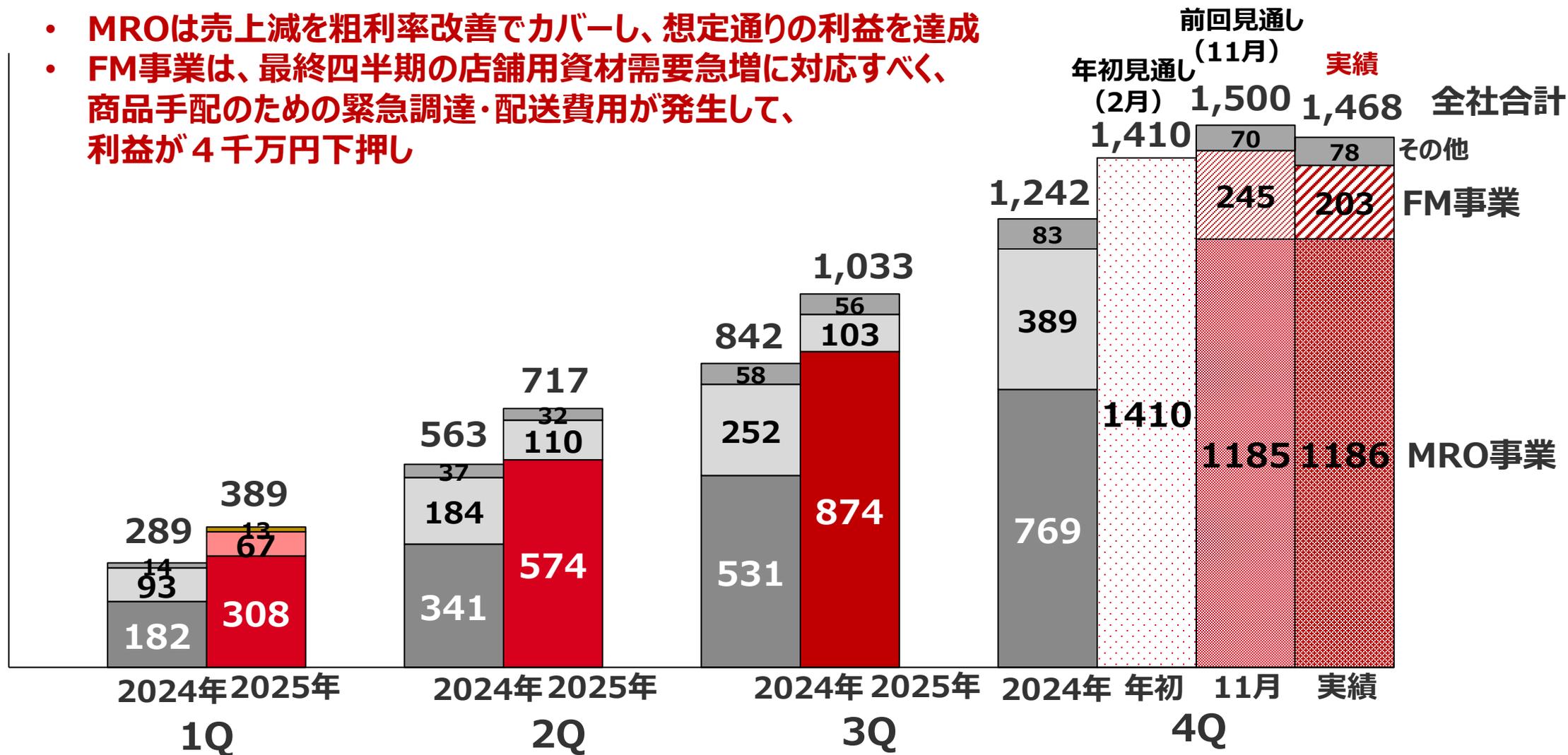
600
500
400
300
200
100
0



四半期別セグメント別 累計営業利益の見通しと実績の比較

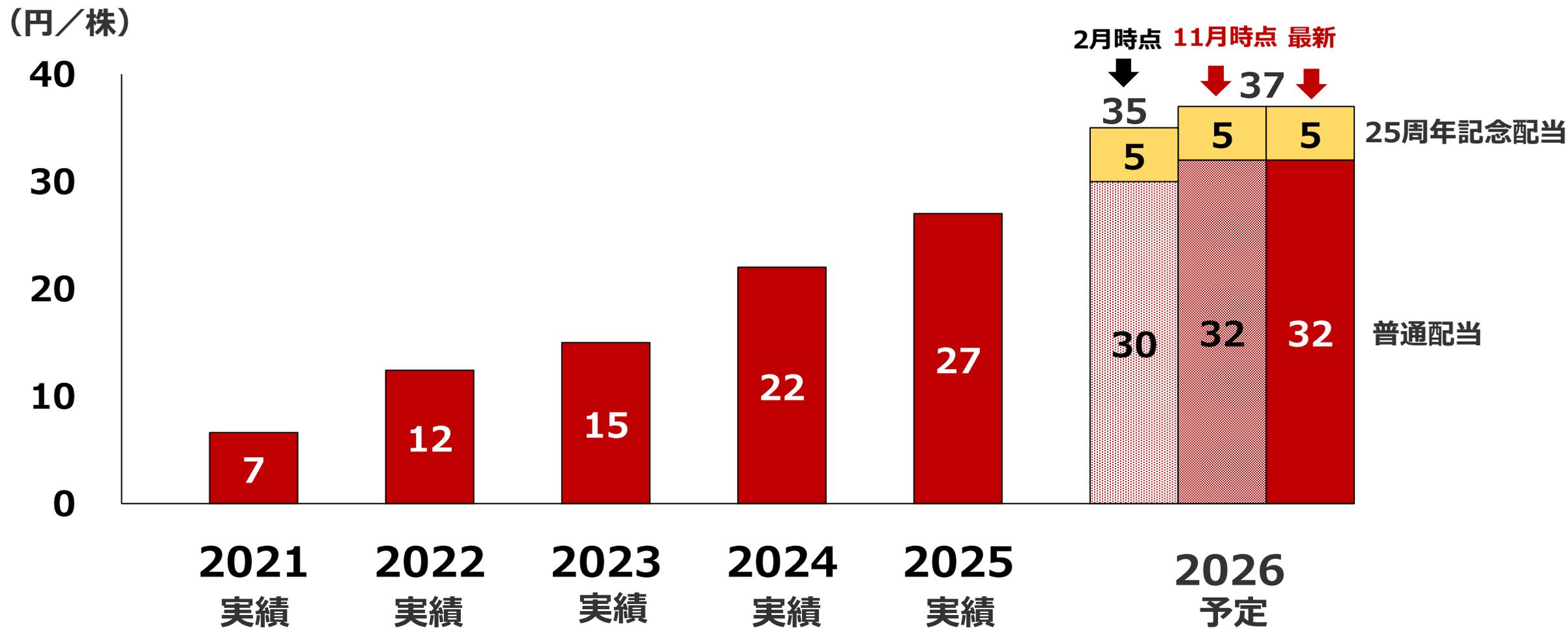
(百万円)

- MROは売上減を粗利率改善でカバーし、想定通りの利益を達成
- FM事業は、最終四半期の店舗用資材需要急増に対応すべく、商品手配のための緊急調達・配送費用が発生して、利益が4千万円下押し



年間配当見通し（支払年ベース）

普通配当は32円 + 記念配5円 = 37円を予定



2026年
3月株主総会付議

02.MRO事業の2025年12月期の業績

当社の事業セグメントと主要顧客（2025年実績）

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



MRO事業

- 工場備品・現場の消耗品



- 作業工具・作業用品



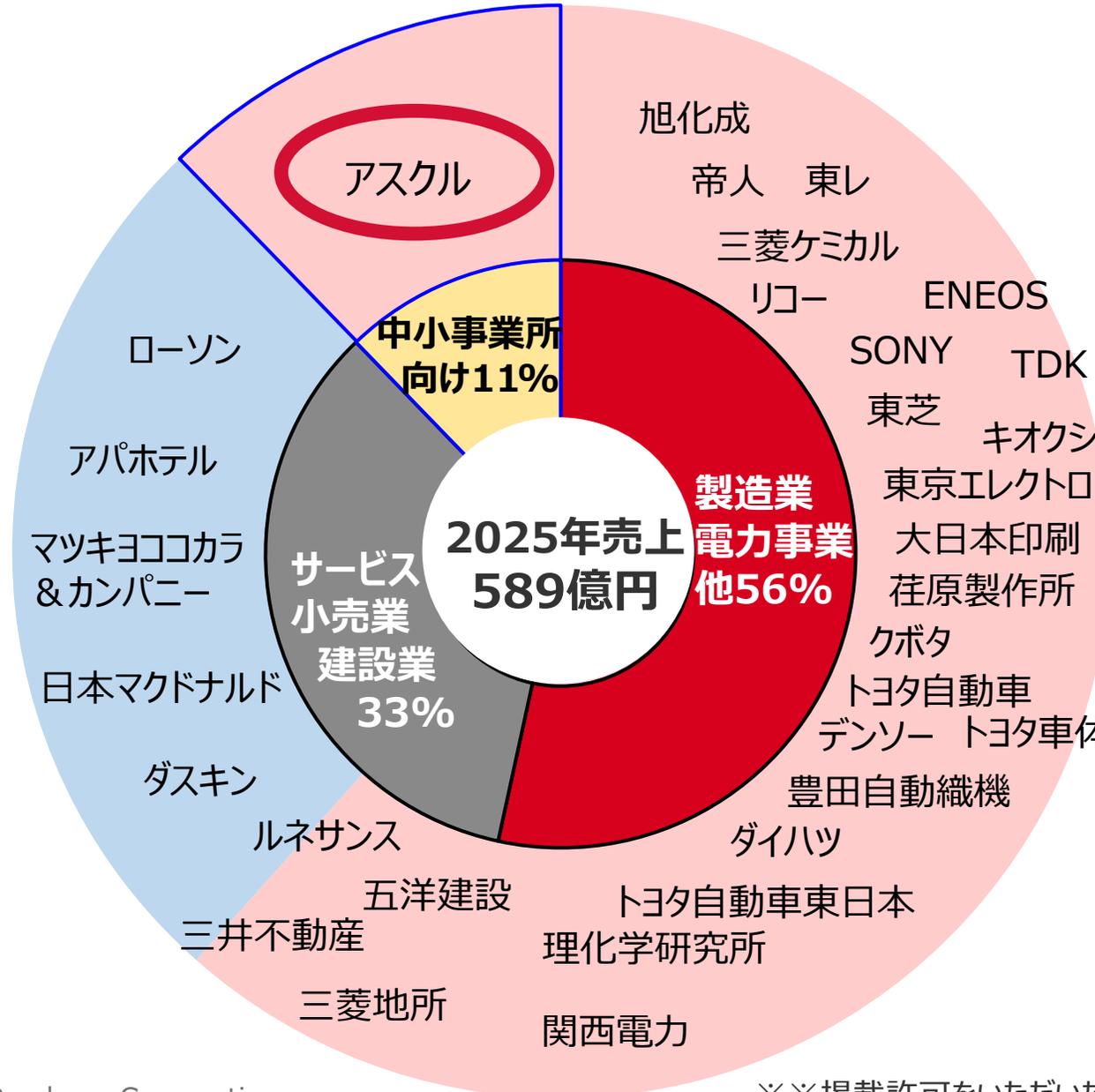
- 安全用品



- 研究備品・試薬・部品



- 事務用品・O A 機器・家電・書籍



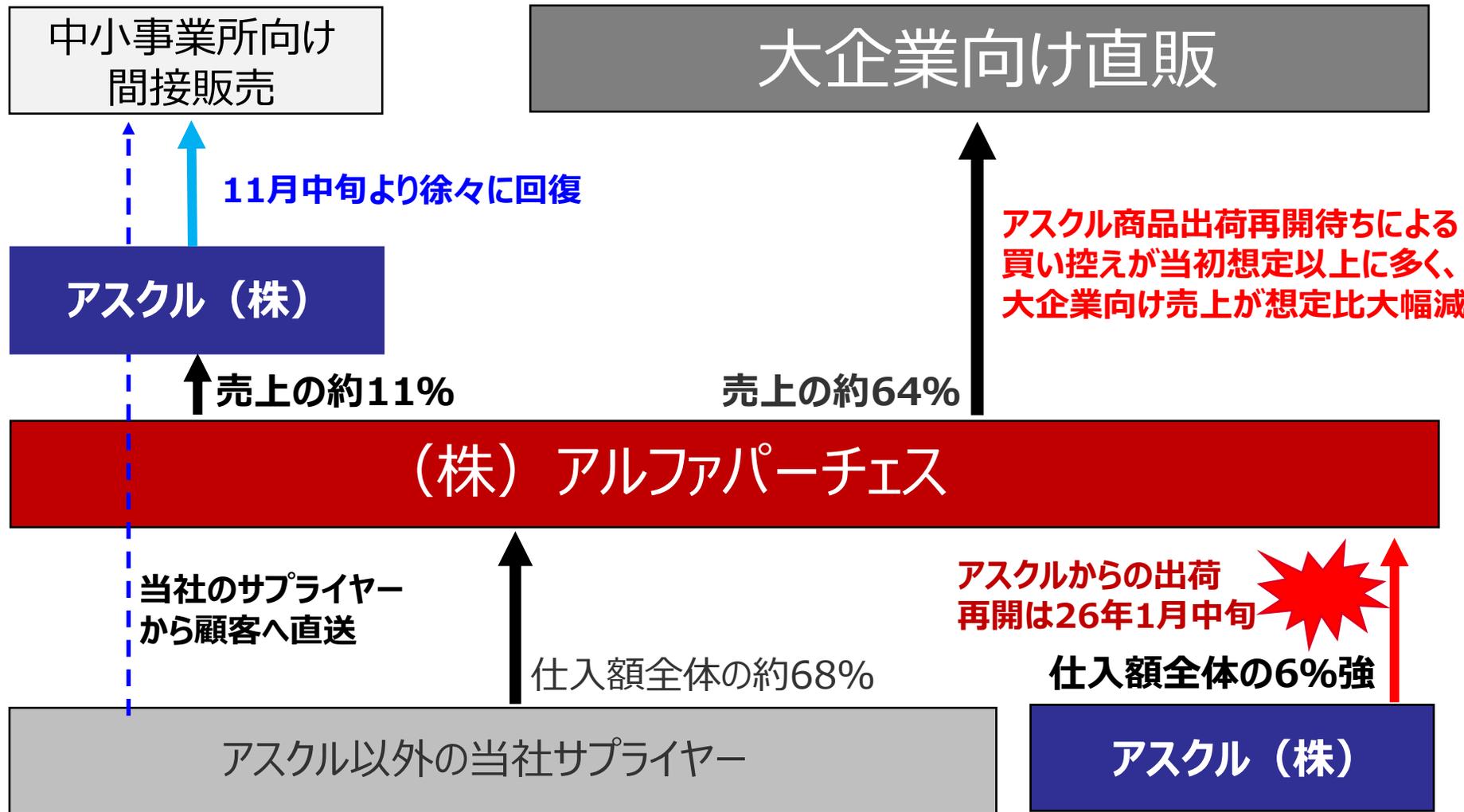
アスクルとの取引構造と、ランサムウェアの影響

F M事業
売上の約25%

MRO事業 売上の約75%

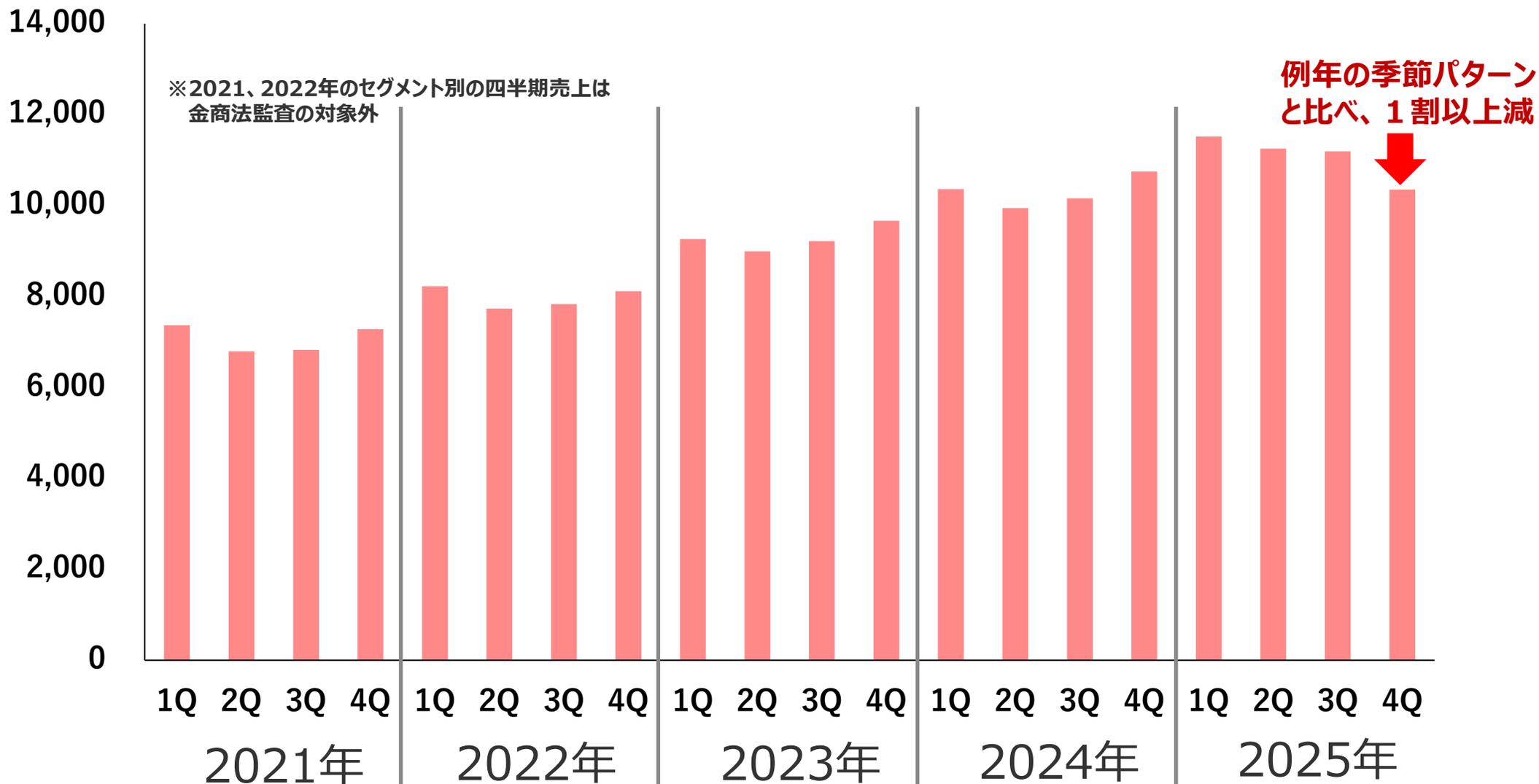
アスクル経由の売上は「ビズらく」からの清掃の受託のみ

アスクルからの仕入なし



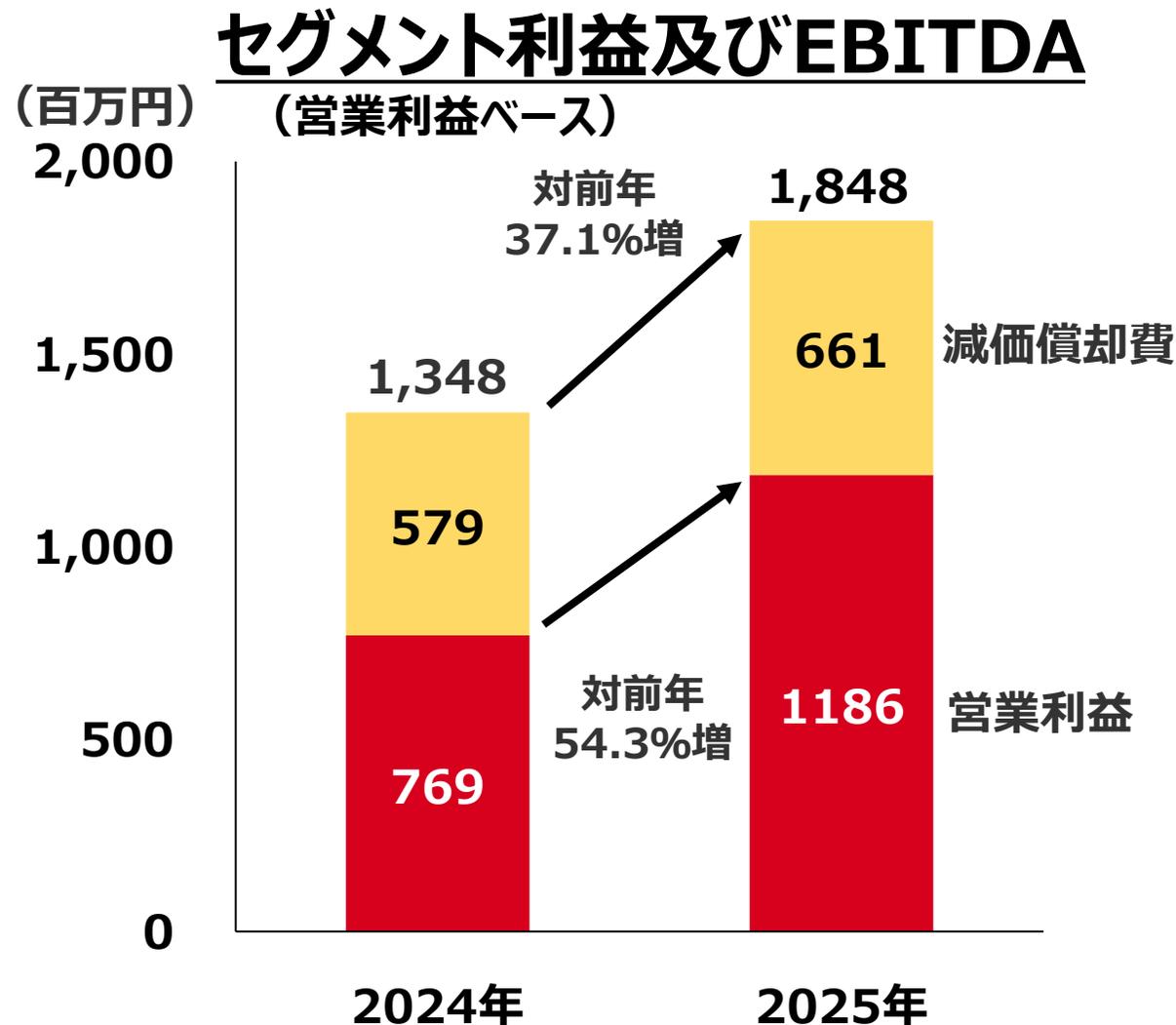
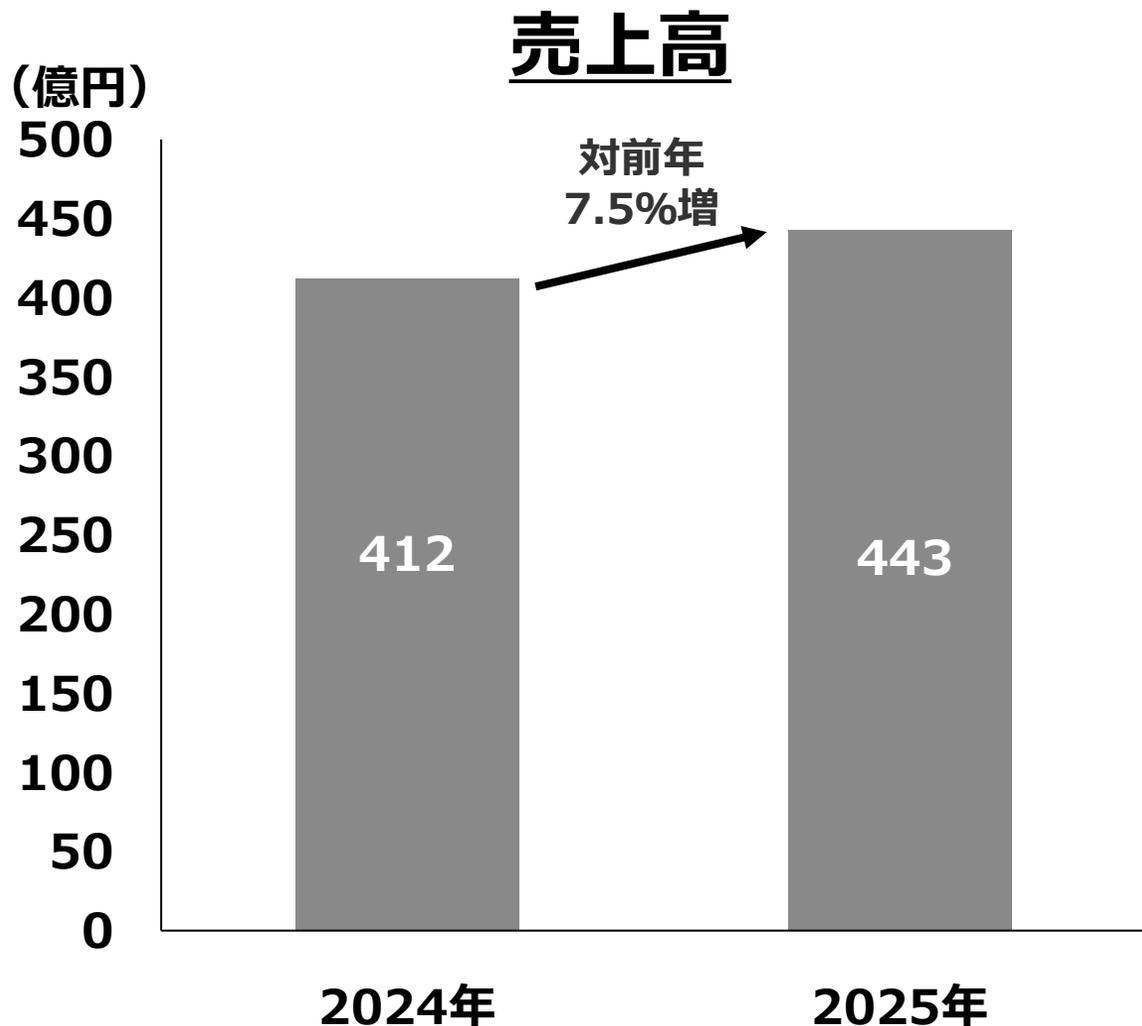
MRO事業の四半期別売上推移

(百万円/四半期)



MRO事業の売上高、利益、およびEBITDA

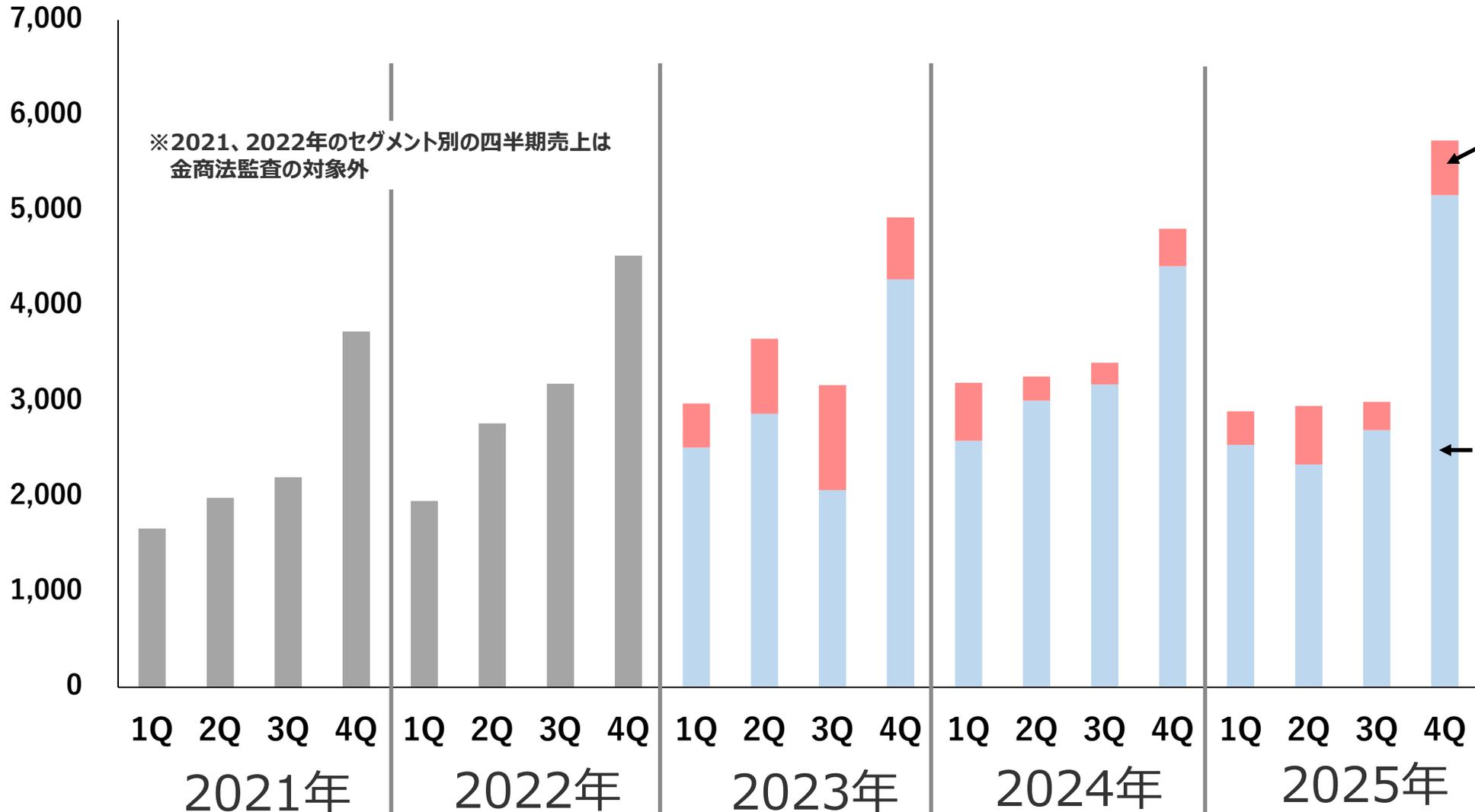
売上の伸びは大きくないが、利益は無限カタログの効果により大幅改善



03.FM事業の2025年12月期の業績

F M事業の四半期別売上推移

(百万円)



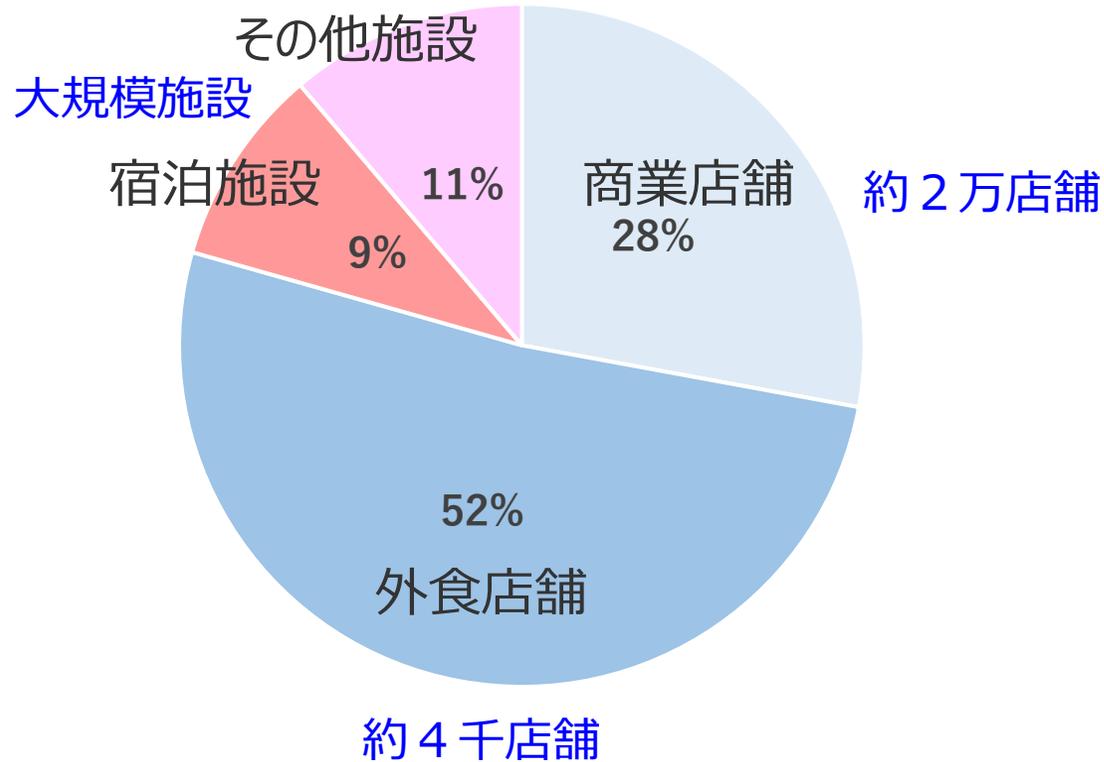
※2021、2022年のセグメント別の四半期売上は
金商法監査の対象外

一定の期間にわたり移転
される財またはサービス
(増減は主に大型工事)

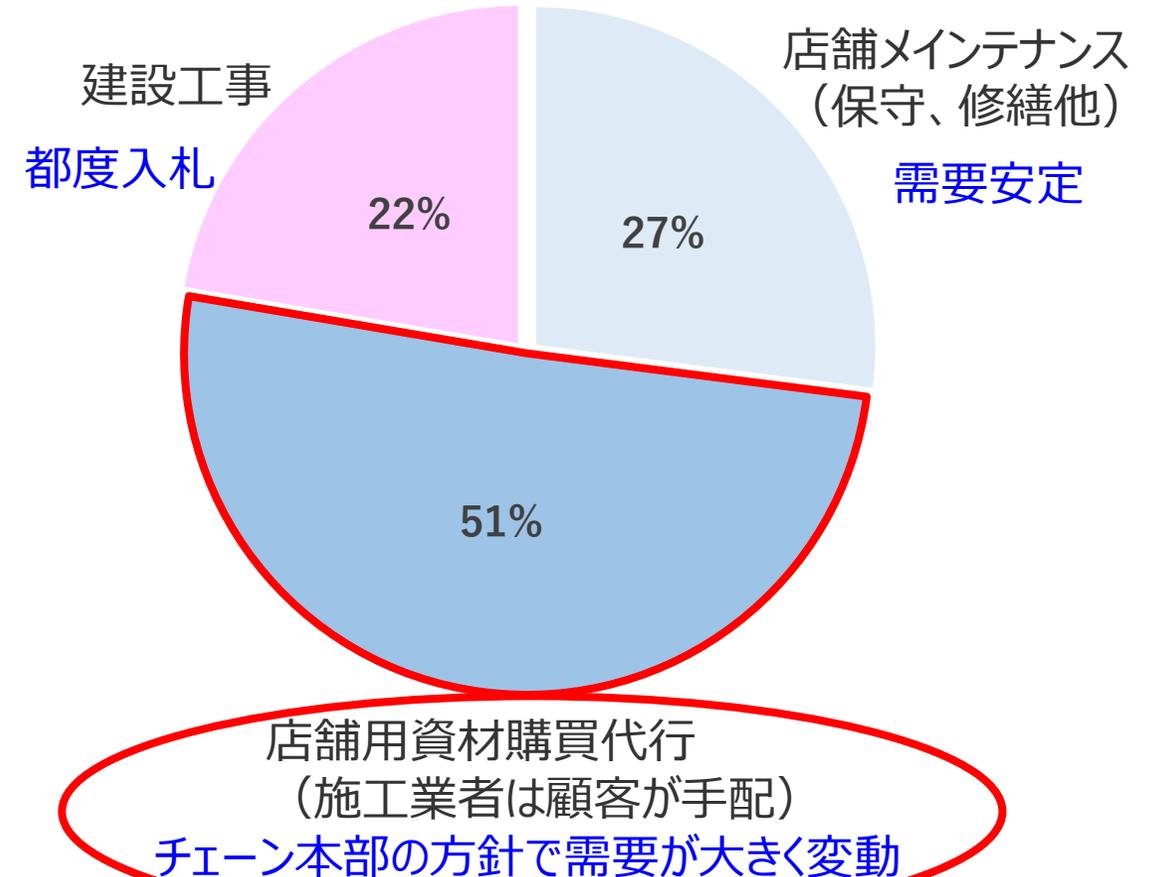
一時点で移転される
財またはサービス
(店舗用資材購買代行、修繕等)

FMセグメントの業種別・提供サービス別内訳（2025年）

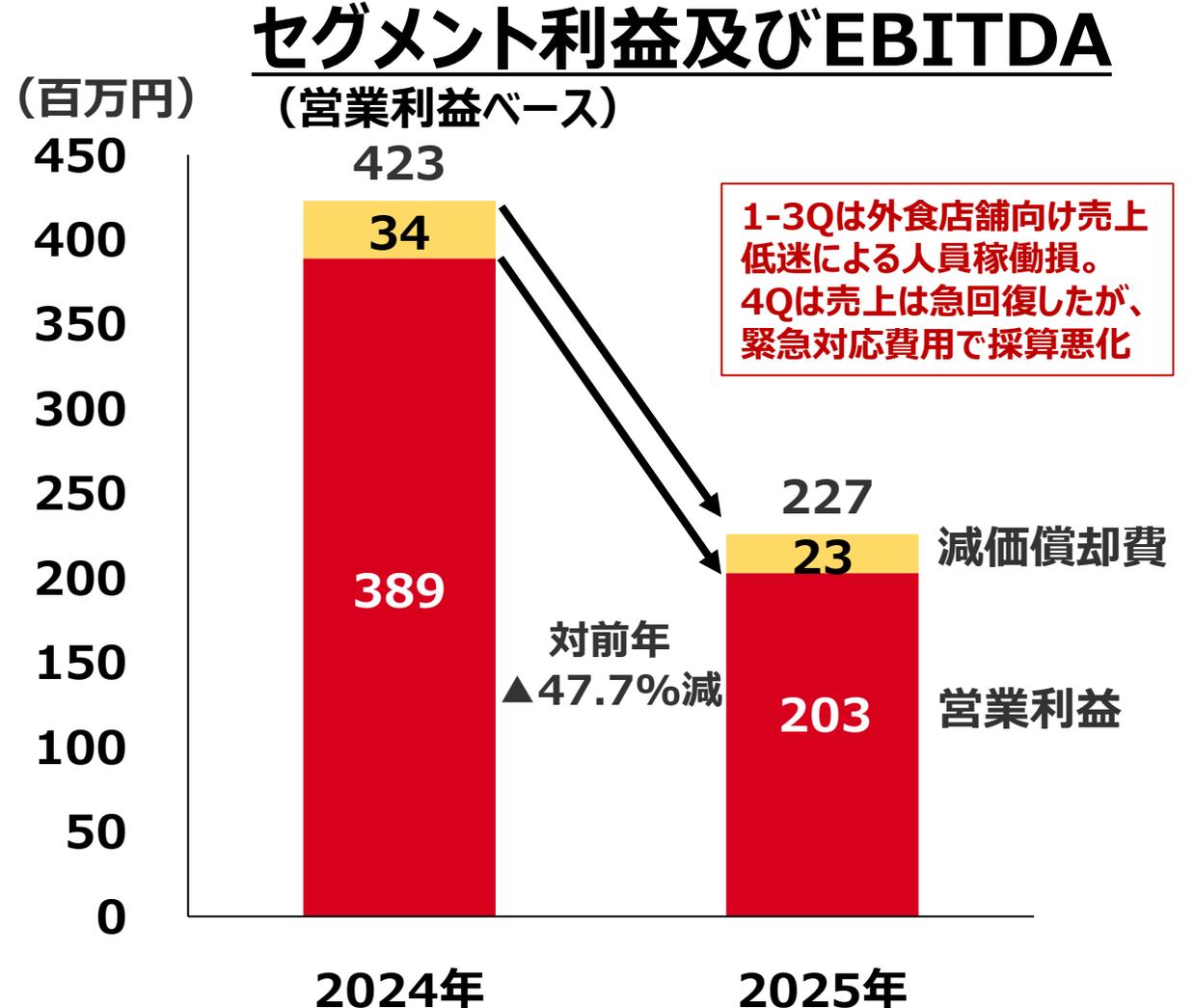
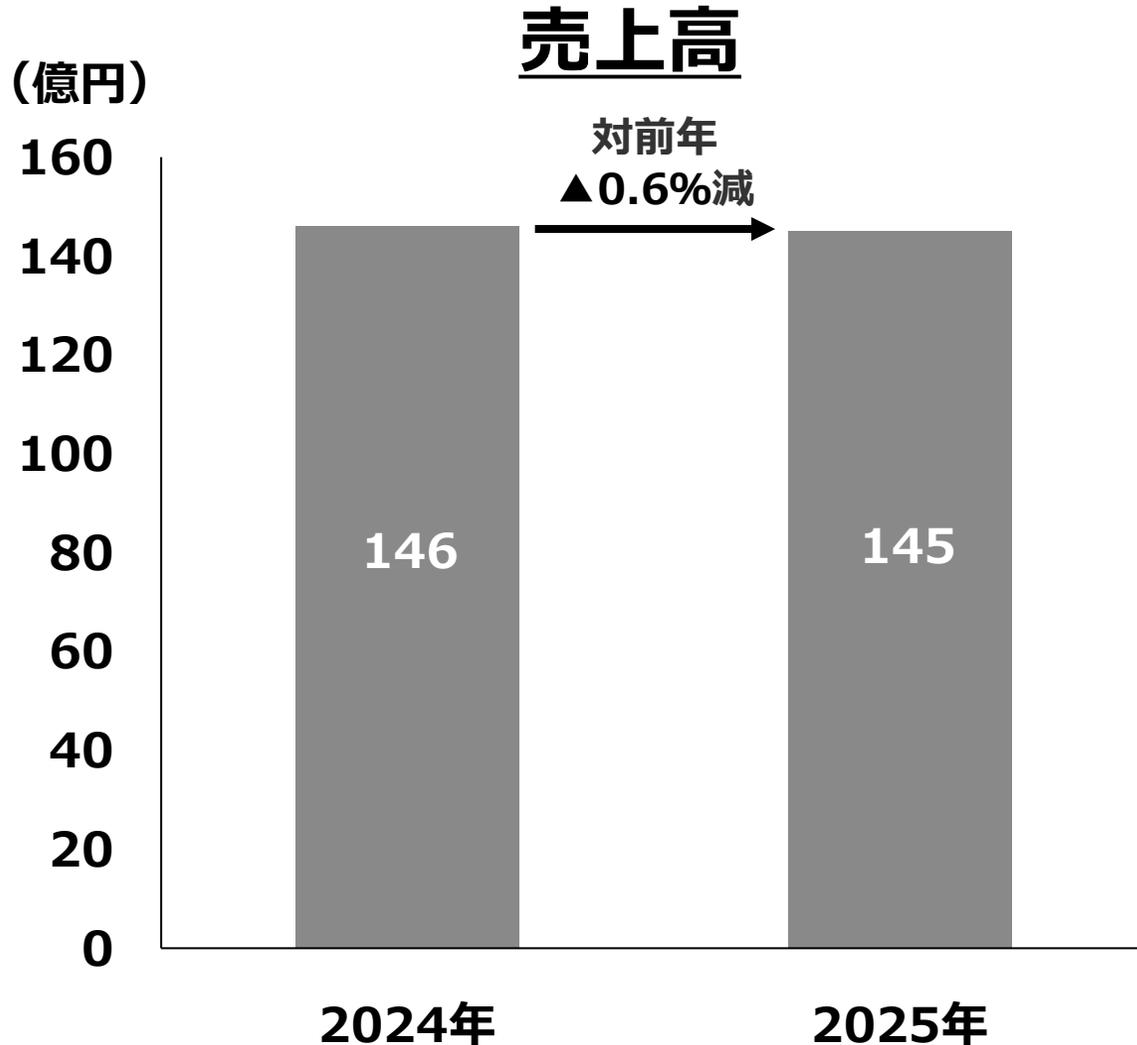
業種別内訳



提供サービス別内訳



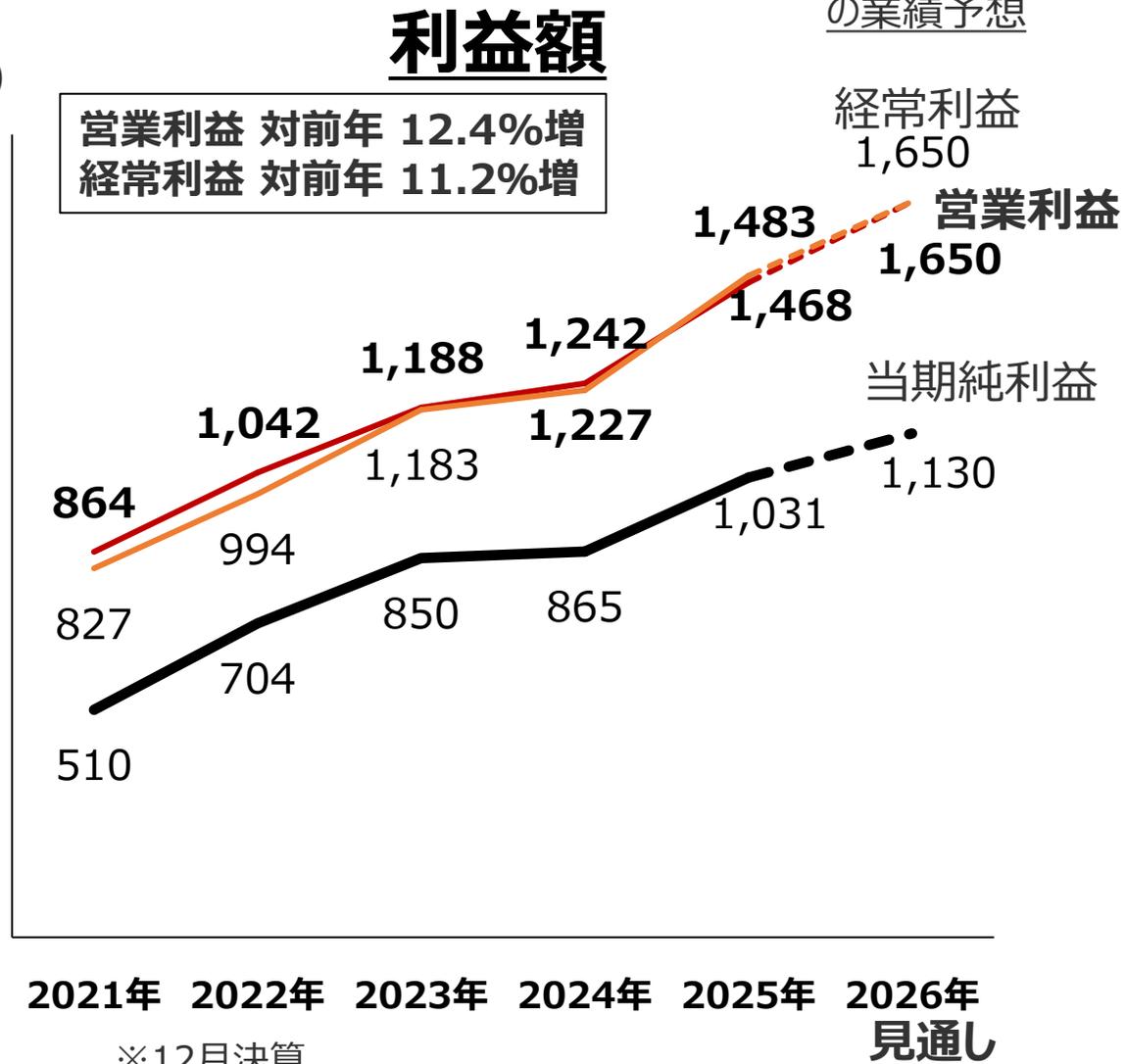
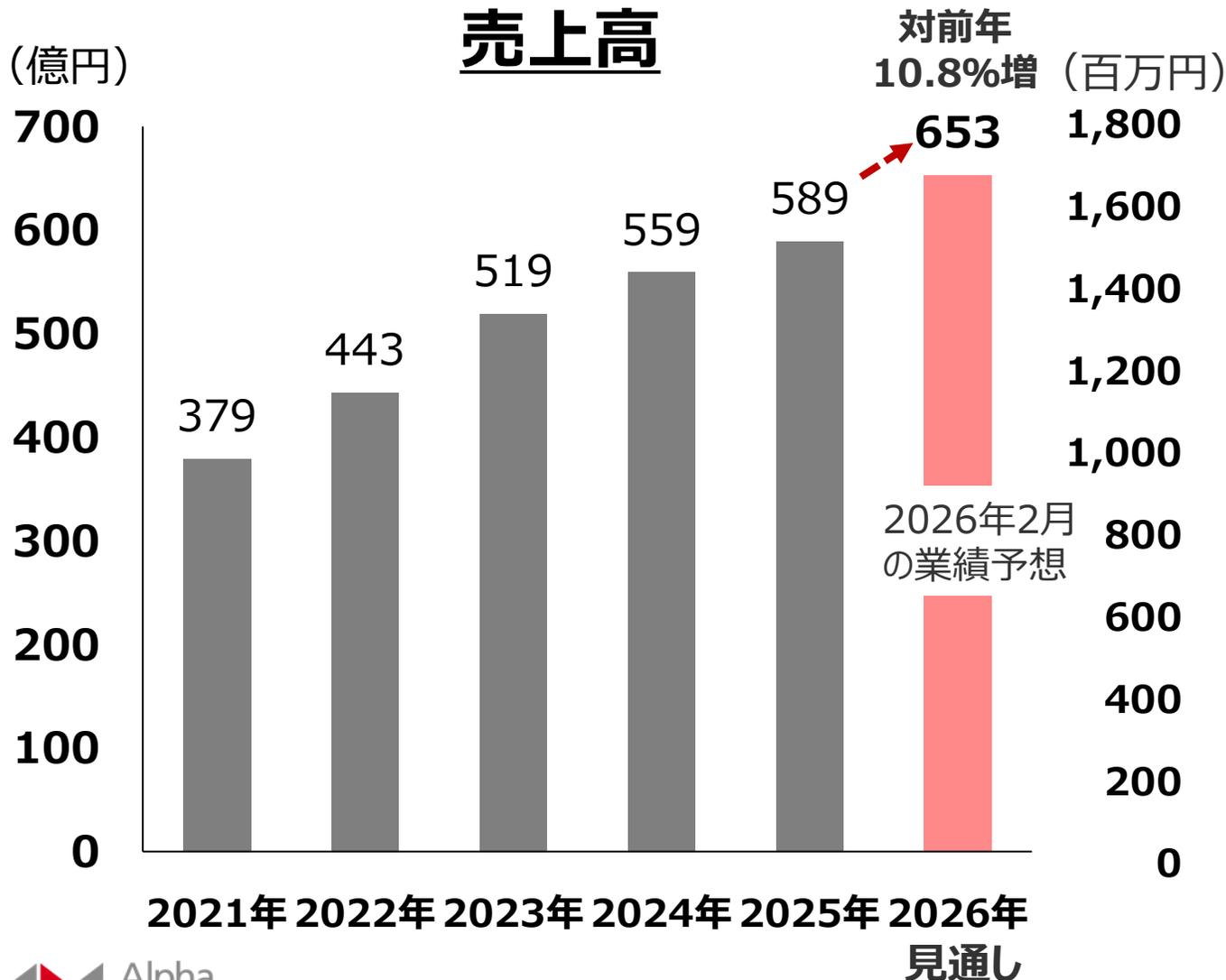
FM事業の売上高、利益、およびEBITDA



04.2026年12月期の業績見通し

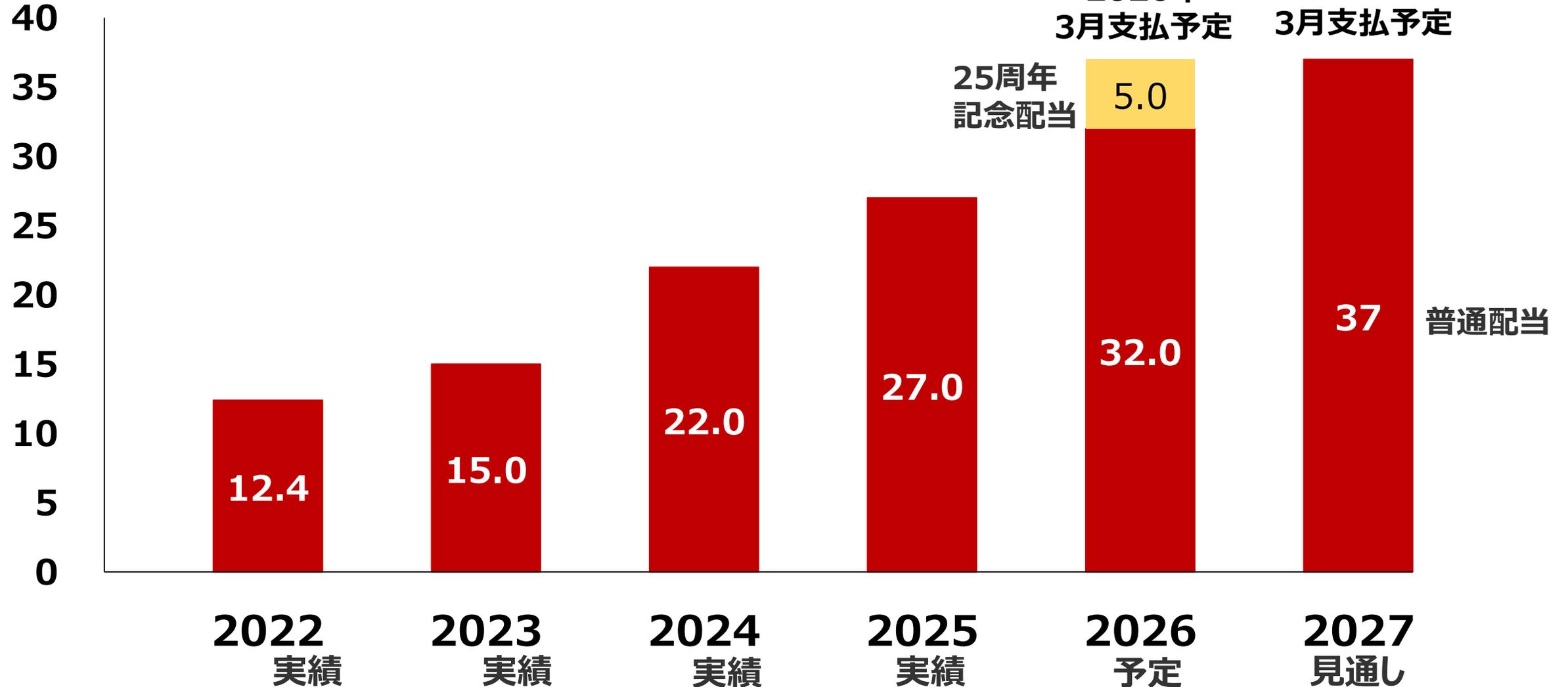
2026年12月期の業績見通し

2026年は売上成長の回復を計画。利益率は横ばいと想定



年間配当の予定および見通し（支払年ベース）

(円/株)



高ROE継続による株主価値増大へのコミット

**2025年は、前年比で営業利益率が約0.2%、ROEが約1%改善。
2026年は、その営業利益改善を維持しつつ、売上再拡大に注力**

	2023年 実績	2024年 実績	2025年 期首見通し	2025年 実績	2026年 目標	
売上高営業利益率	2.3%	2.2%	2.3%	2.5%	2.5%	営業利益 ÷ 売上高
総資産回転率	3.2回	3.2回	3.2回	3.2回	3.2回	売上 ÷ 期中平均総資産
自己資本比率（期末）	31.4%	33.0%	34%以上	34.0%	34%以上	
自己資本当期純利益率	17.1%	15.1%	15%以上	16.1%	約16%	当期純利益 ÷ 期中平均株主資本
売上成長率	17.1%	7.7%	10.6%	5.3%	10.8%	

ROE : Return On Equity

05.MRO事業の新規顧客開拓に向けた施策展開状況

無限カタログの検索サイトでの表示結果



無限カタログ



AI モード

すべて

ショッピング

画像

ショート動画

動画

ニュース

もっと見る ▾

ツール ▾



mugencatalog.com

https://mugencatalog.com

無限カタログ | 購買管理システムに連携させる統合カタログ ...

無限カタログとは、現在お使いの購買管理システムに連携してご利用いただける統合カタログプラットフォームです。お客様が必要な商品をダイナミックにカタログ化・統合が ...

特長・機能紹介

無限カタログとは、現在お使いの購買管理システムに連携してご利用い ...



WEBサイトを公開いたしました

本日7月1日（火）に、株式会社アルファパーチェスは、当社提供サービス ...



[mugencatalog.com のすべての検索結果を表示](#) »

※Google および Google ロゴは Google LLC の商標です。
本資料の画面は Google のサービス画面を引用しています。

無限カタログ導入の成果事例を多く掲載

導入事例



電子部品製造会社様

2026.01.13



化学繊維・樹脂製造会社様

2026.01.13



非金属素材製造会社様

2026.01.8



自動車製造会社様

2026.01.8



ゴム製品製造会社様

2026.01.8



自動車部品製造会社様

2026.01.5



生産設備・ロボット製造会社様

2026.01.5



半導体材料製造会社様

2026.01.5



自動車関連製品製造会社様



化学品製造会社様



事務機器・光学機器製造会社様



エネルギー供給会社様

無限カタログ導入の経済効果を明示

①	これらの効果によって主要課題であった「コスト管理の不十分さ」と「サプライヤ個別対応の業務コストの大きさ」に対して大きな効果を発揮し、特に「コスト管理の不十分さ」については導入後に 約7.6%の物品コスト削減 に繋げることが出来ました。
②	特に具体効果として、「無限カタログ」を用いたことによって、間接材については 年間約300万円(低減率2.8%)のコスト低減 を実現いたしました。
③	カタログ登録・更新業務が属人化しているという課題に対しては、当社BPOがカタログ登録・更新業務を代行。業務継続のリスクを解消するとともに、カタログ管理にかかる業務コストを 約70%削減 出来た。
④	本事例の主要課題であった「複雑化してしまった購買プロセスの簡素化」と「非効率な業務削減」に対して上記の効果を発揮し、 約6500時間/年もの業務コスト抑制 に繋げることが出来ました。
⑤	紙ベースの承認が残っておりリードタイムがかかるという課題に対して、一気通貫型システムと「無限カタログ」を併せて導入したことにより、承認フローの電子化と購買プロセスの標準化がなされ、発注までのリードタイムが 最大2週間から最短2日 へ大幅に短縮された。



Alpha
Purchase