

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

購買のベストパートナーであり続け、寄り添う・役立つ・信頼される・創造的・成長し続けることを大切にする

対象市場規模
1兆円

② 中長期の経営戦略

1. 大企業向けDXプラットフォーム

多品種・少量・少額市場で規模の経済とDXを実現。IT技術と全国ネットワークで購買プロセスを効率化

3. 新規顧客開拓加速

無限カタログサイト整備、ダイレクトメール、セミナー開催。売上規模1千億円以上企業約1千社を対象

2. 既存顧客への深い浸透

約80企業グループ中30社が大口。顧客理解深化とPDCAサイクルで付加価値提供継続

4. 人財の獲得と育成

IT人財とコンサルティング人財を新卒・中途で確保。教育と実践で顧客ニーズ対応能力を強化

③ 対処すべき課題

① 既存顧客への深い浸透

- 顧客ニーズの的確把握とシステム機能開発
- 商材拡充と品質・デリバリー水準の維持向上
- 顧客理解深化のためのPDCAサイクル継続

② 新規顧客開拓スピード

- 無限カタログサイトなどマーケティング施策の強化
- 営業活動の効率化。現状スピード不十分が課題
- 売上規模1千億円以上企業約1千社への展開

③ IT・コンサルティング人財確保

- 顧客ITシステム連携を短期実現できる人財の質量確保
- ローコードプラットフォーム活用できる人財育成
- 新卒採用と中途採用で即戦力を構築

面接で使えるポイント

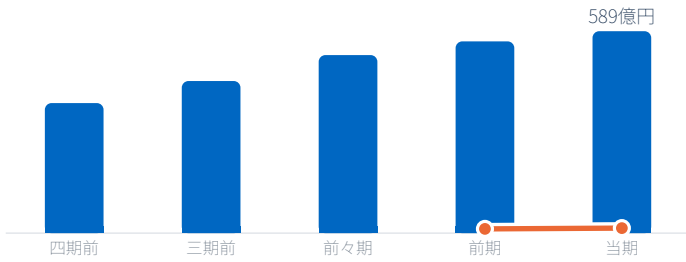
- 約1兆円のロングテール型MRO市場で、大企業約80社に対して購買効率化を支援するプラットフォーム事業に携わる
- 既存30社の大口顧客への深い浸透と、売上規模1千億円以上の約1千社への新規開拓を同時推進
- IT人財やコンサルティング人財として、顧客のDX化を短期間で実現し、日本産業界全体の効率化に貢献できる

株式会社アルファパーチェス

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12月31日 | ...

証券コード 7115

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

東京都港区に本社を置く 商社・卸売業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・ MRO 75.2%
- ・ FM 24.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
589億円

営業利益率
2.5%

財務健康度
34点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
555万円

卸売業内 225位/282社

平均年齢
40.0歳

卸売業内 216位/283社

平均勤続
7.6年

卸売業内 254位/282社

女性管理職
29.2%

卸売業内 9位/209社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: アルファパーチェス、無限カタログの新機能「アップロード検索」

株式会社アルファパーチェス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

