



ALPHAGROUP, INC.

平成20年3月期
決算説明会

アルファグループ株式会社

平成20年6月4日

<http://www.alpha-grp.co.jp/>

JASDAQ
Listed Company: 3322



平成20年3月期
業績概要



【単位：百万円・%】

| | 平成20年3月期 (計画) | 平成20年3月期 (実績) | 計画比 | 平成19年3月期 (実績) | 前期比 |
|-----------------|------------------|------------------|--------------|------------------|---------------|
| 売上高 | 28,700 | 27,928 | 771 (2.7%) | 23,313 | 4,614 (19.8%) |
| 営業利益 (利益率%) | 186 (0.6%) | 52 (0.2%) | 133 (71.6%) | 193 (0.8%) | 140 (72.6%) |
| 経常利益 (利益率%) | 170 (0.6%) | 65 (0.2%) | 104 (61.4%) | 259 (1.1%) | 193 (74.7%) |
| 当期純利益 (利益率%) | 24 (0.1%) | 19 - | 43 - | 40 (0.2%) | 59 - |

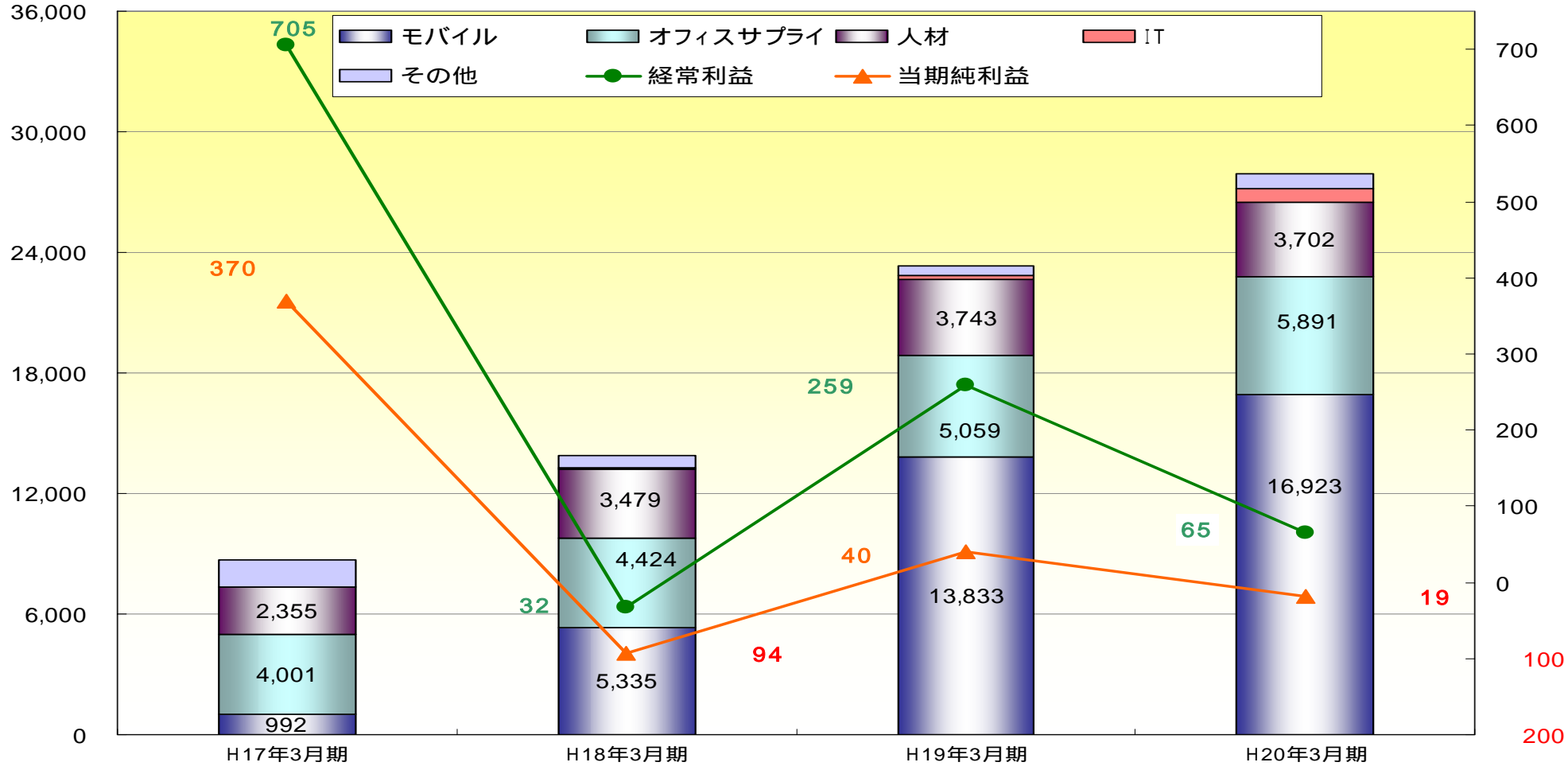
変動要因

● **減少要因** ・モバイル事業 ドコモの割賦販売開始による端末販売台数の減少が主要因

・特別損失計上 (代理店事故負担金・事務所移転費用・不採算店舗撤退による減損損失等)

(売上:百万円)

(経常利益・当期純利益:百万円)



[単位:百万円]

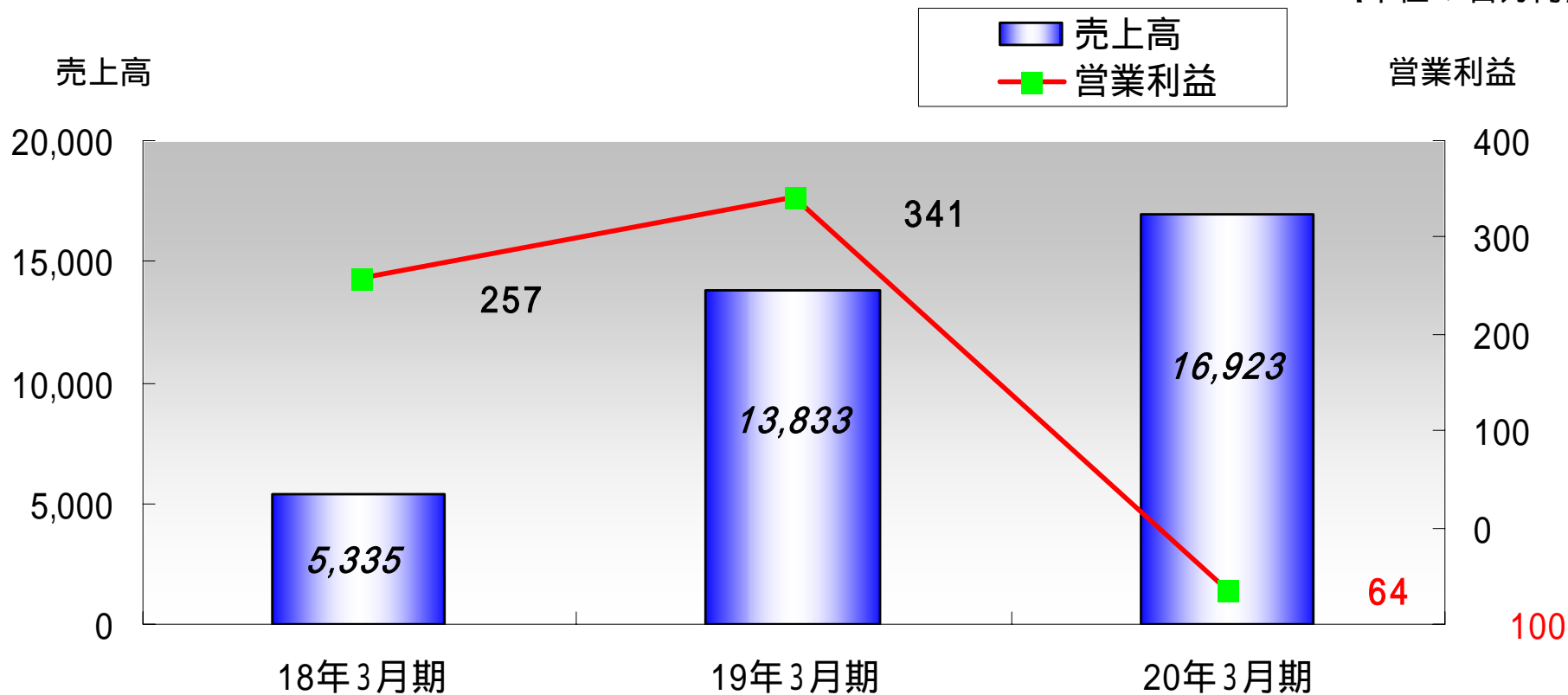
| | | | | |
|-------|-------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 8,686 | 13,879 | 23,313 | 27,928 |
| 経常利益 | 705 | 32 | 259 | 65 |
| 当期純利益 | 370 | 94 | 40 | 19 |

～ モバイル事業 ～





【単位：百万円】



20年3月期 計画対比

| | 計 画 | 実 績 | 計 画 比 |
|---------|--------|--------|---------------|
| 売 上 高 | 18,037 | 16,923 | 1,113 (6.2%) |
| 営 業 利 益 | 143 | 64 | 207 |

● 販売台数

355,025台 (前期実績444,505台 前期比20.1%減少)

● キャリア別シェア

| | | | | | |
|--------|-------|------------|---|-----|--------|
| NTTドコモ | 48.9% | (前期 61.3%) | 、 | 前期比 | 12.4% |
| au | 35.7% | (前期 27.9%) | 、 | 前期比 | + 7.8% |
| ソフトバンク | 12.0% | (前期 6.2%) | 、 | 前期比 | + 5.8% |
| ウィルコム | 3.4% | (前期 4.6%) | 、 | 前期比 | 1.2% |

● 店舗数

234店舗 (前期比 22店舗)

内訳

| | | |
|--------------------------|-------|------------|
| 受託店店舗数 | 9店舗 | (前期比 +2店舗) |
| キャリアショップ | 13店舗 | (前期比 +4店舗) |
| 代理店店舗数 | 212店舗 | (前期比 28店舗) |
| 内、委託店店舗数 56店舗 (前期比 23店舗) | | |

● 新規販売と機種変更の割合

| | |
|-----------|-------|
| 【新規】 | 36.5% |
| 【機種変更・買増】 | 63.5% |



● (H19/4) アルファモバイル出店開始

平成20年3月末現在53店

当社併売店の統一ブランドとして、「アルファモバイル」の屋号にて出店を開始いたしました。



● (H19/10) プライバシーマークの取得

アルファインターナショナル(株)は

平成19年10月23日

財団法人日本情報処理開発協会

(JIPDEC)の




「プライバシーマーク」

の取得審査に合格し、付与認定を受けました。

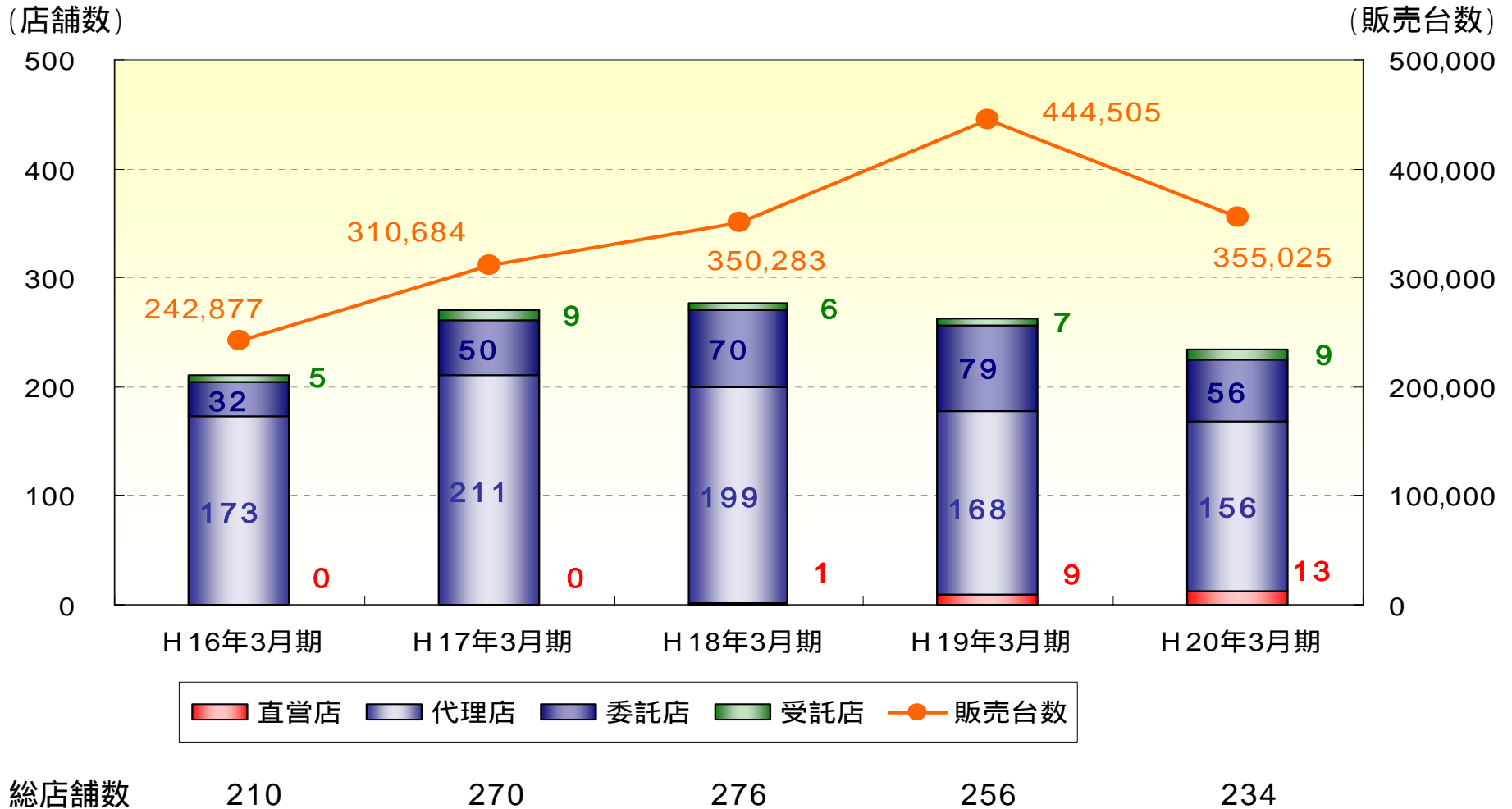


20年3月末現在の業界シェア
電気通信事業者協会調べ

(販売台数)

| | 平成18年3月期 | 平成19年3月期 | 平成20年3月期 | 前期比 | 平成20年3月末 携帯加入総数シェア |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|---------|-----------------------|
| NTT DoCoMo  (比率%) | 261,364 (74.6) | 272,489 (61.3) | 173,445 (48.9) | 36.3% | 52.0% |
| au + ツーカー  (比率%) | 67,422 (19.2) | 123,883 (27.9) | 126,763 (35.7) | + 2.3% | 29.5% |
| SoftBank  (比率%) | 7,827 (2.2) | 27,700 (6.2) | 42,577 (12.0) | + 53.7% | 18.1% |
| WILLCOM  (比率%) | 13,670 (3.9) | 20,433 (4.6) | 12,240 (3.4) | 40.1% | 0.4% |
| 合計 | 350,283 | 444,505 | 355,025 | 20.1% | |

- 不採算店舗の撤退による店舗数減少
- 併売店 割賦販売開始による販売台数の減少

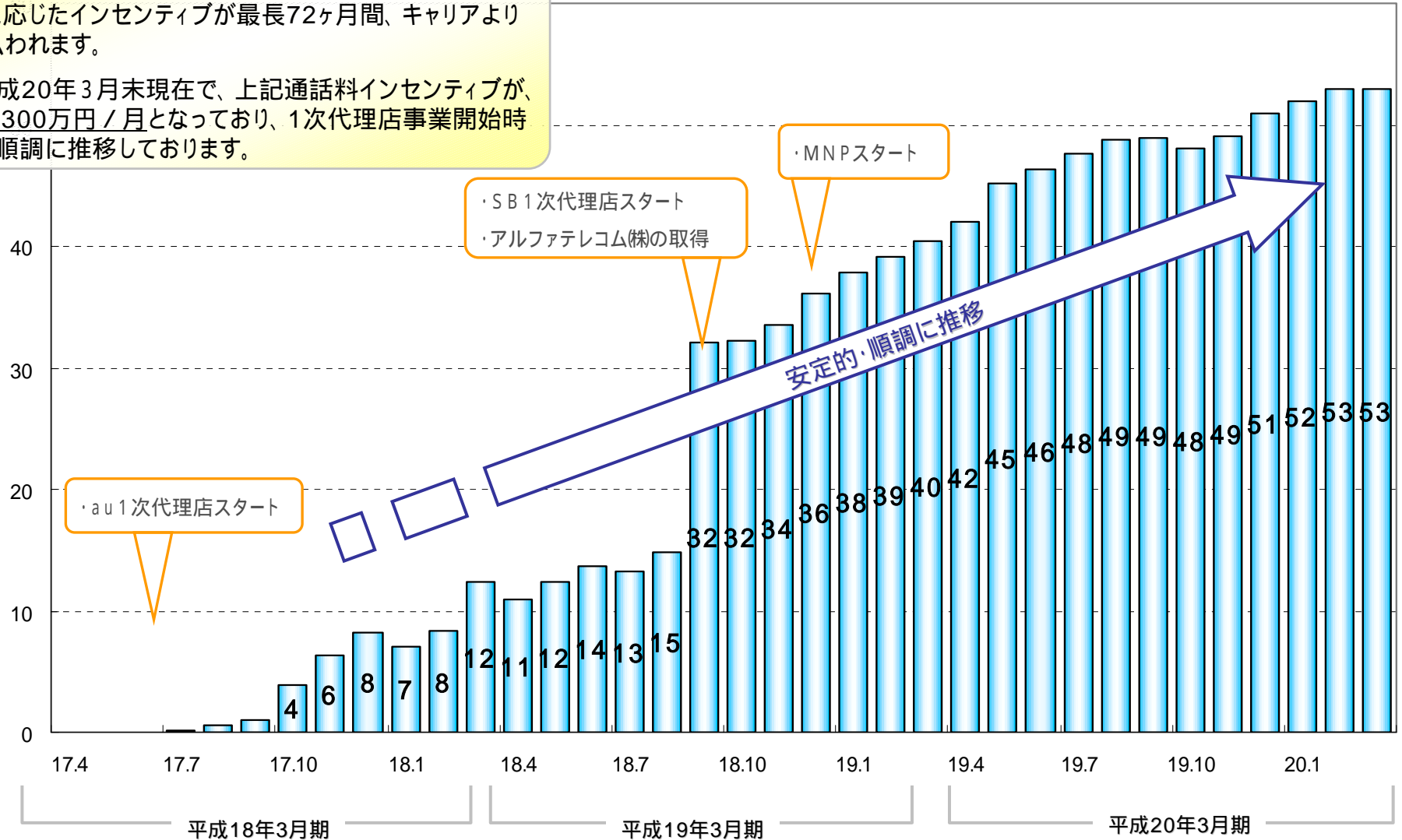


(単位:百万円)

継続収入について

1次代理店として販売した場合、契約した顧客の通話料に応じたインセンティブが最長72ヶ月間、キャリアより支払われます。

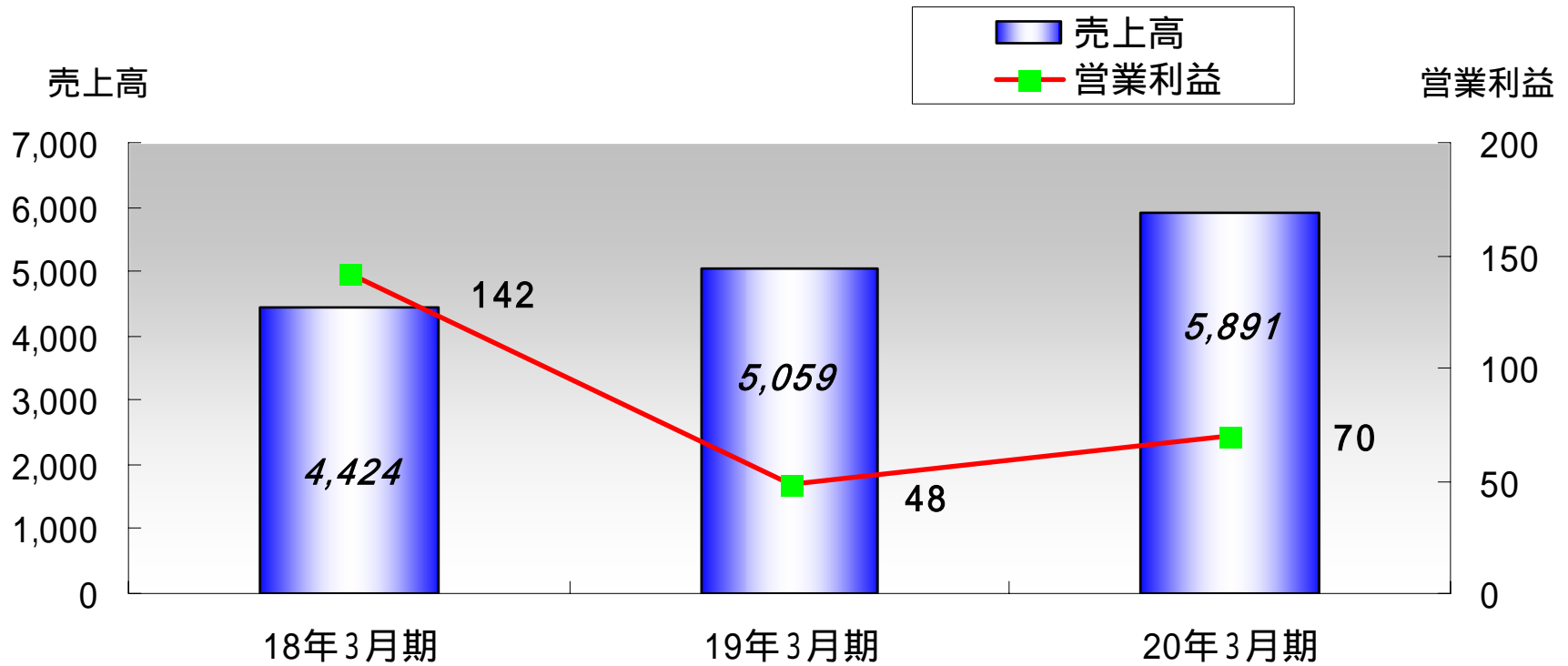
平成20年3月末現在で、上記通話料インセンティブが、約5,300万円/月となっており、1次代理店事業開始時より順調に推移しております。



～ オフィスサプライ事業 ～



【単位：百万円】



20年3月期 計画対比

| | 計 画 | 実 績 | 計 画 比 |
|---------|-------|-------|------------|
| 売 上 高 | 5,632 | 5,891 | 259 (4.6%) |
| 営 業 利 益 | 62 | 70 | 8 (14.1%) |



20年3月期 : カウネット法人顧客の安定獲得、 二次商材の取組

● 年間登録顧客数

255,167事業所 (前期15万事業所)

エージェント (代理店) 53社 (前期末比 ±0社)

● 売上高内訳

AAG (エリアエージェント)

年間売上高 49億19百万円

前期売上高 42億7百万円

1顧客当たり平均単価 11,951円

AG (エージェント)

年間売上高 23億97百万円

前期売上高 21億70百万円

1顧客当たり平均単価 14,022円

● トナー販売

実績売上 2億27百万円

● (H19/6) (株)ランドスケープとの提携

(株)ランドスケープとの業務提携によりカウネット
利用顧客向けに企業情報提供サービスを開始しました。

【参考資料】

コクヨ(株)ステーションリー関連事業

売上高 127,167百万円 営業利益 1,732百万円

原紙・樹脂等の原材料価格の高騰、オフィス通販分野での
競争激化が続いております

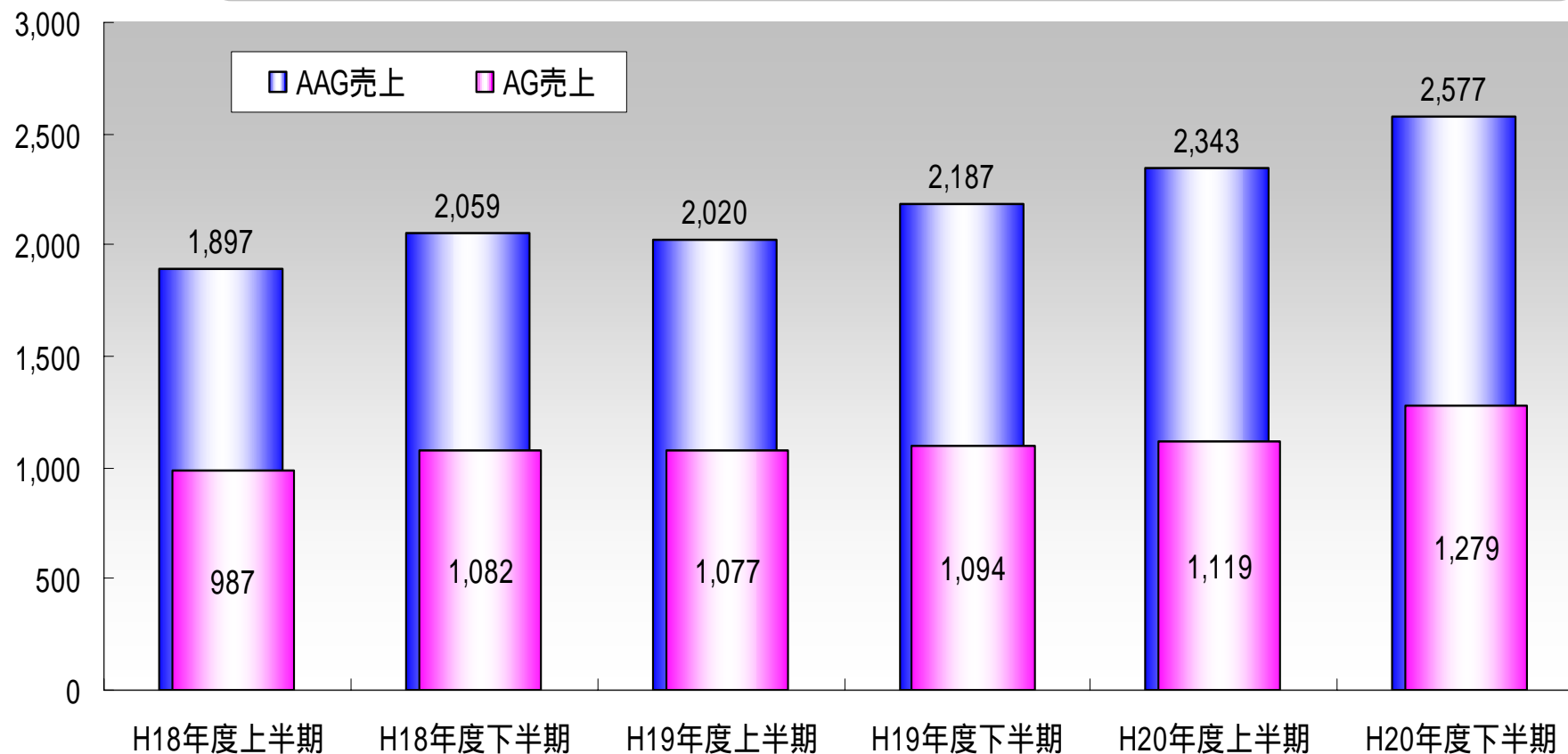
コクヨ(株)発表資料より (H20.2月発表)

カウネット事業の収益について

登録顧客の購入実績に応じた一定割合が収益となる収益モデルです。携帯電話の通話インセンティブと異なり、顧客が継続利用する限り、収入も継続します。(利用減衰率/年 -2%(当社実績))

平成20年3月末現在で、約4,700万円/月の収益となっております。

(売上高:百万円)

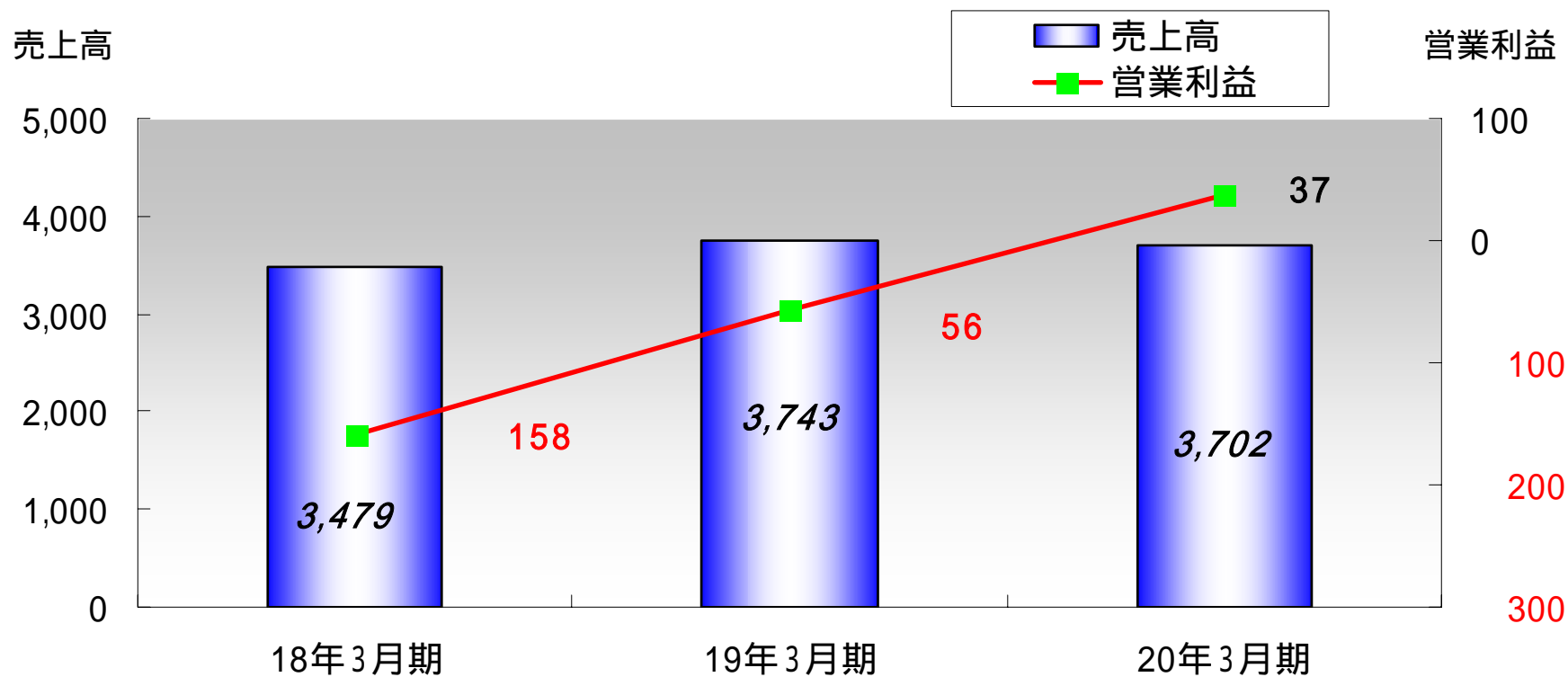


カウネットにおけるエリアエージェント(AAG)及びエージェント(AG)の売上高を表示しており、オフィスサプライ事業の売上高には連動しておりません。

~ 人材事業 ~



【単位：百万円】



20年3月期 計画対比

| | 計 画 | 実 績 | 計 画 比 |
|---------|-------|-------|-----------|
| 売 上 高 | 3,738 | 3,702 | 35 (0.9%) |
| 営 業 利 益 | 11 | 37 | 48 |

20年3月期:継続性の高いサービスにシフト

● 営業派遣

株式会社A・R・Mを設立(株式会社プラスアルファより分社)
人材紹介事業のテストマーケティング開始

● 技術者派遣

デジタル家電・装置精密機器・自動車メーカーの売上が順調に拡大
名古屋支店(7月)、福岡支店開設(9月)、
4箇所にサテライトオフィスを開設(立川、大宮、新宿、船橋)
全国主要都市への拠点展開による新規法人顧客の獲得に注力

● 軽作業

セールスプロモーション・コールセンター・ロジスティクス事業に特化。
エリア拡大戦略 長期的に続く1箇所大口現場へのシェア拡大へ方針をシフト。池袋、秋葉原、横浜を撤退。



拠点紹介

【既存】

渋谷、横浜、大阪、和歌山

計、4支店へ

【既存】

渋谷、八王子、仙台、大阪、横浜、
滋賀

【新規】

名古屋、福岡

計、8支店へ

【既存】

渋谷、新宿、立川、大宮、船橋

計、5支店へ

(売上高:百万円)

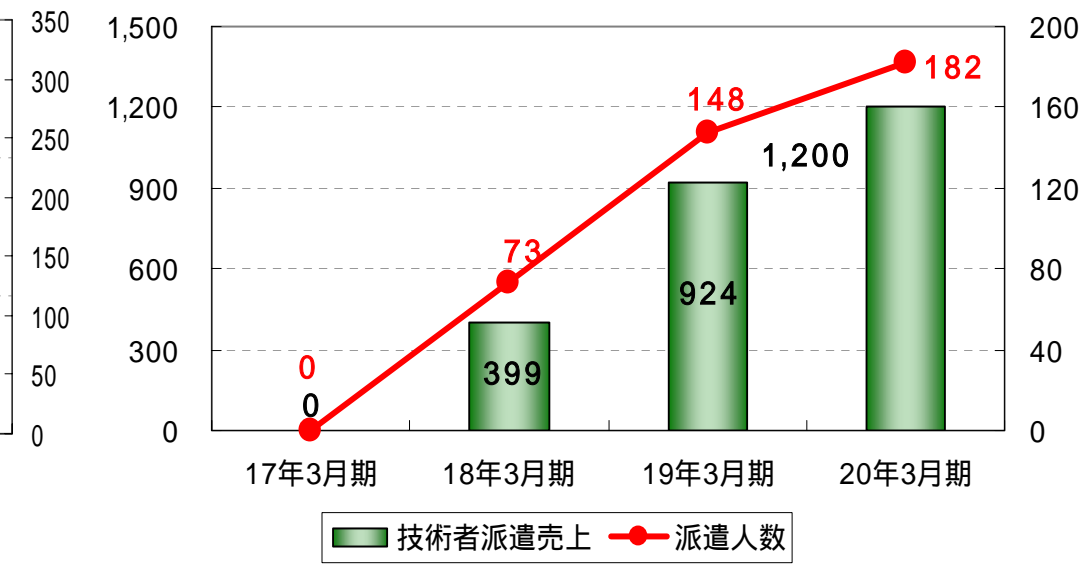
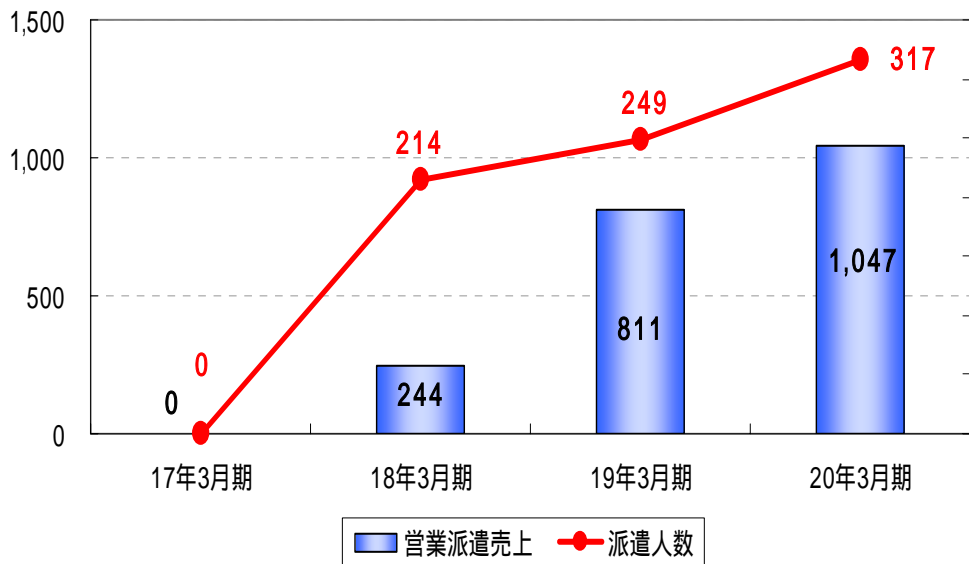
営業派遣 (A・R・M)

(人)

(売上高:百万円)

技術者派遣 (アルファテクノロジー)

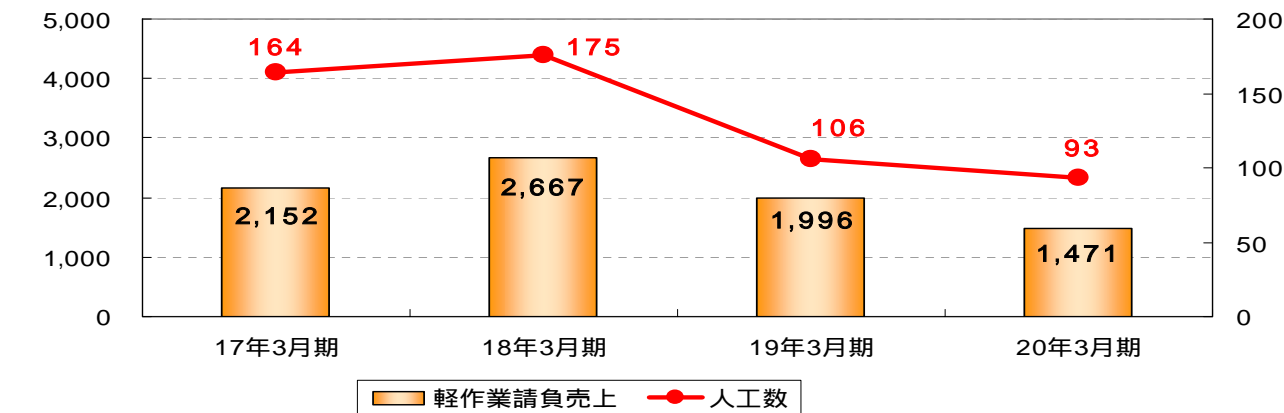
(人)



(売上高:百万円)

軽作業 (プラスアルファ)

(千人)

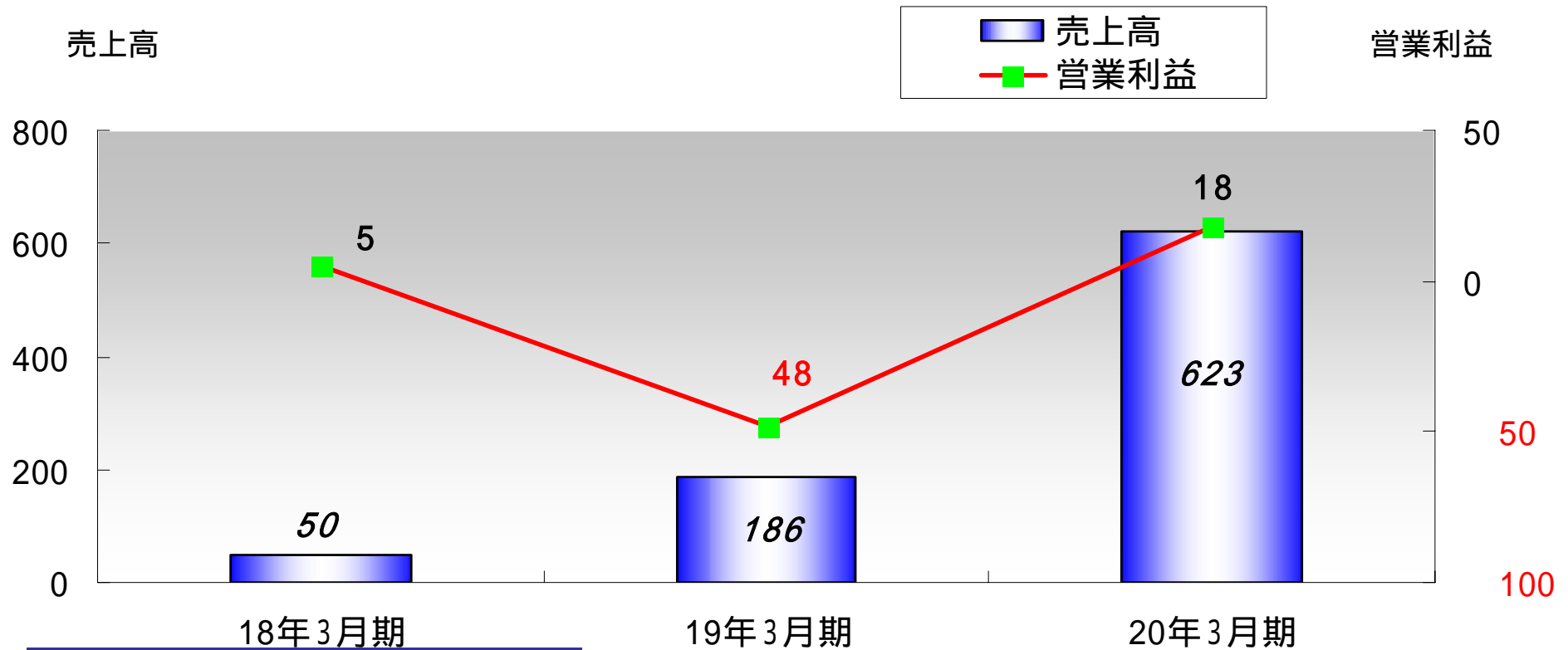


派遣人数については長期雇用の3月末現在の派遣人数、人工数については1日稼働1人工の延べ人数を表示しております。



~ IT事業 ~

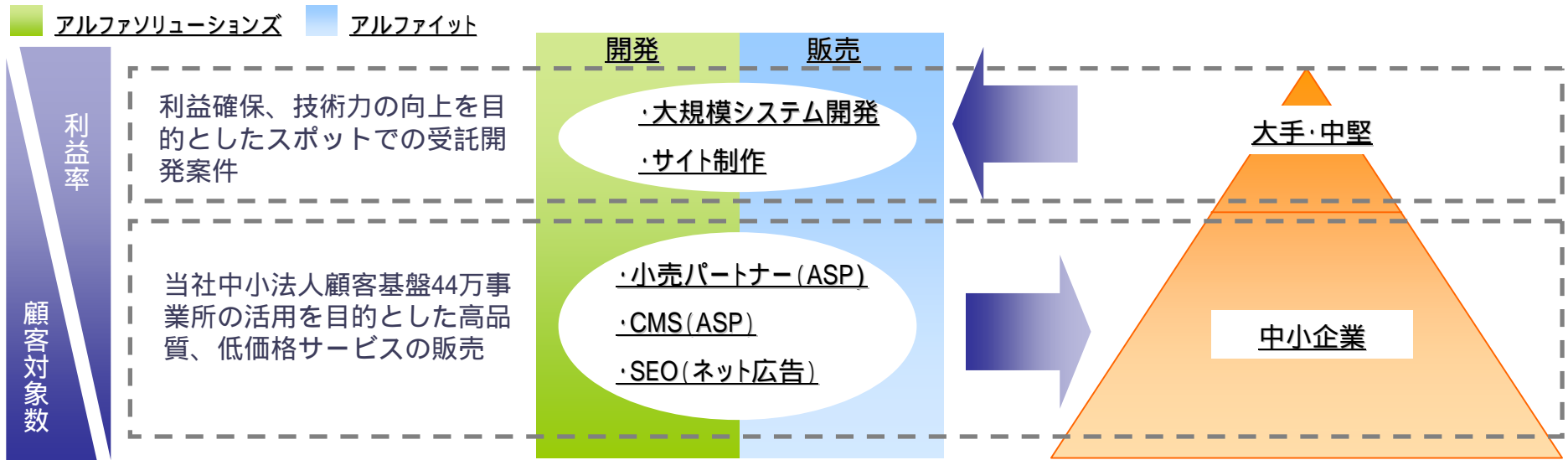
【単位：百万円】



20年3月期 計画対比

| | 計 画 | 実 績 | 計 画 比 |
|---------|-----|-----|-------------|
| 売 上 高 | 711 | 623 | 87 (12.4%) |
| 営 業 利 益 | 11 | 18 | 7 (72.3%) |

20年3月期： 中小法人向け商材の開発・販売ノウハウ蓄積、 収益基盤の確立

● SEOサービス販売開始

Webサイト「集客UPどっと混む」を開設

契約社数 108社

● CMSサービス販売開始

ASPサービス(EC,CMS)累計契約者数 181社

● 受託開発

今期開発案件 11件(実績 3億39百万円)

携帯用SNSシステム、 大規模広告配信システム、
LP0システム、 大規模ポータルサイト管理システム

● 自社商材開発

ASP型CMSシステム

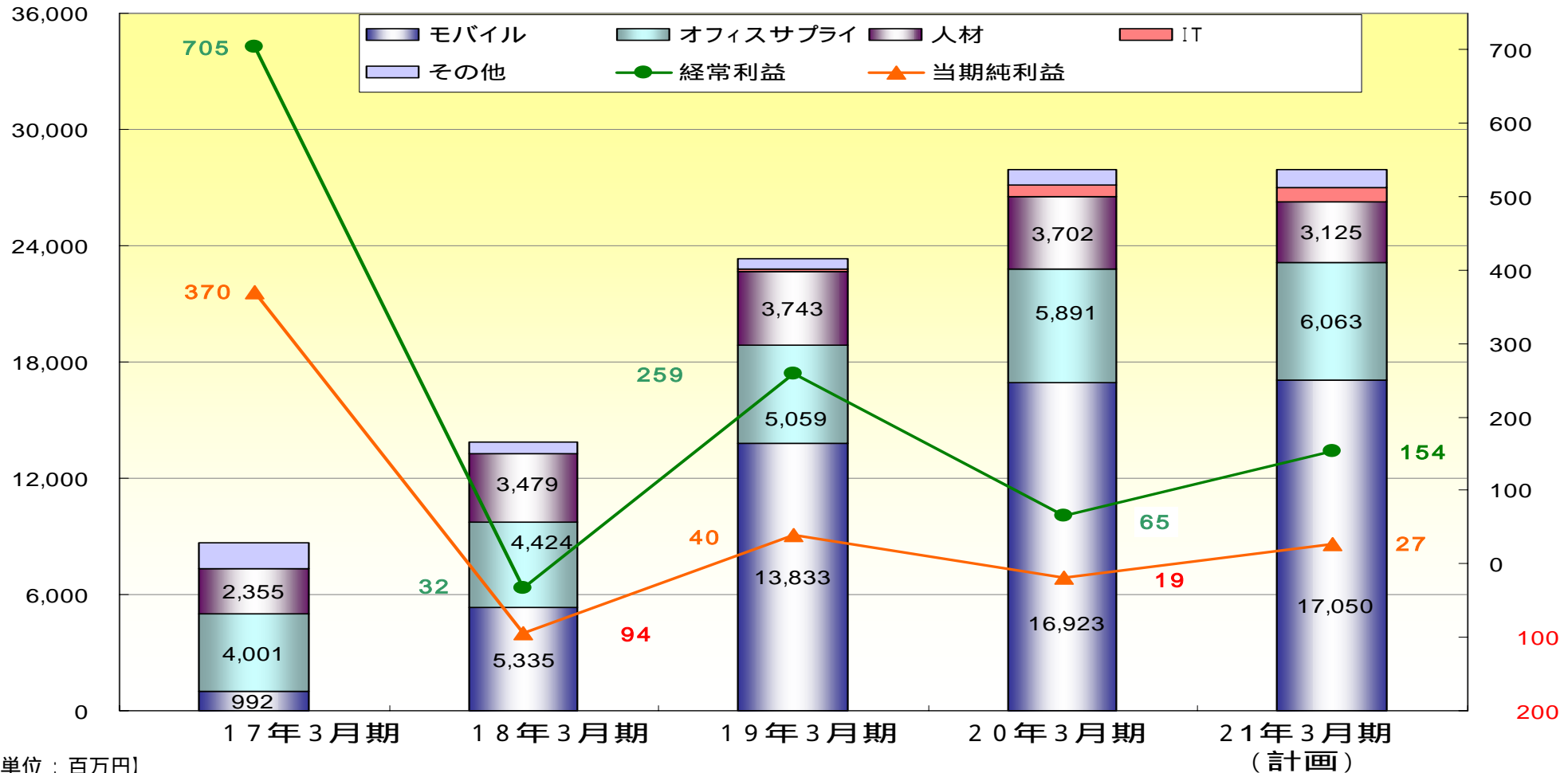
~ 平成21年3月期
連結業績予想 ~

【単位：百万円・％】

| | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | 平成20年3月期 (実績) | 前期増減 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|------------------|------|
| 売上高 | 13,114 | 14,835 | 27,950 | 27,928 | +21 |
| 営業利益 (利益率%) | 15 (0.1%) | 201 (1.4%) | 185 (0.7%) | 52 (0.2%) | +133 |
| 経常利益 (利益率%) | 36 (0.3%) | 191 (1.3%) | 154 (0.6%) | 65 (0.2%) | +89 |
| 当期純利益 (利益率%) | 56 (0.4%) | 84 (0.6%) | 27 (0.1%) | 19 (0.1%) | +47 |

(売上:百万円)

(経常利益・当期純利益:百万円)



[単位:百万円]

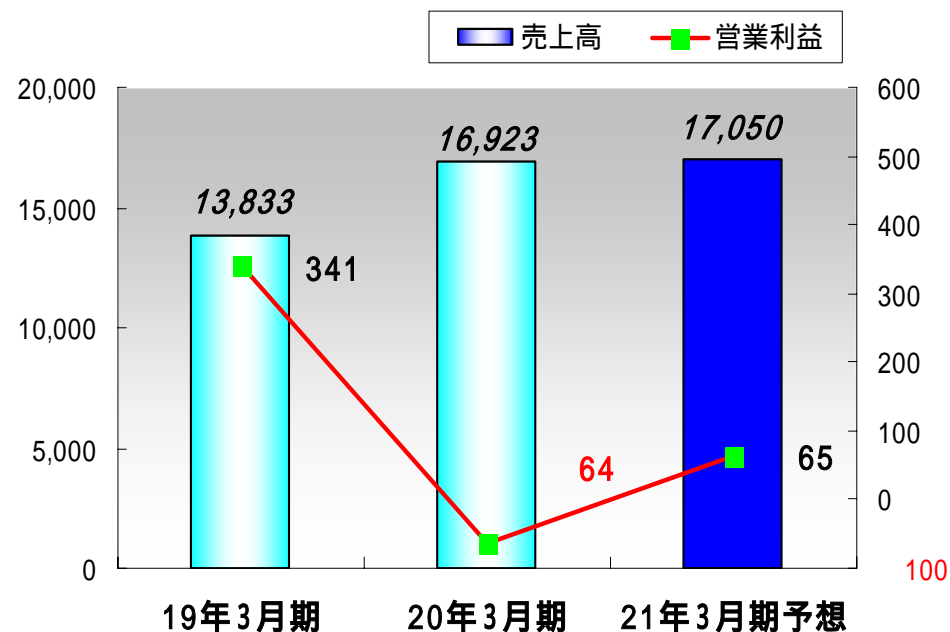
| | | | | | |
|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 8,686 | 13,879 | 23,313 | 27,928 | 27,950 |
| 経常利益 | 705 | 32 | 259 | 65 | 154 |
| 当期純利益 | 370 | 94 | 40 | 19 | 27 |

平成21年3月期
～ 各事業の業績予想 ～

平成21年3月期 業績予想


【単位：百万円・%】

| | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 |
|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 売上高 | 7,698 | 9,351 | 17,050 |
| 売上総利益 (利益率%) | 4,551 (59.1) | 5,676 (60.7) | 10,228 (60.0) |
| 営業利益 (利益率%) | 9 (0.1) | 56 (0.6) | 65 (0.4) |



モバイル事業 ～ TOPICS ～

- 販売台数 308,502台 (前期末比 13.1%)
- 併売店の統廃合を実施 (コスト削減・販売強化)
- フェリカリーダーを活用した「アフィリエイトサービス」の事業展開

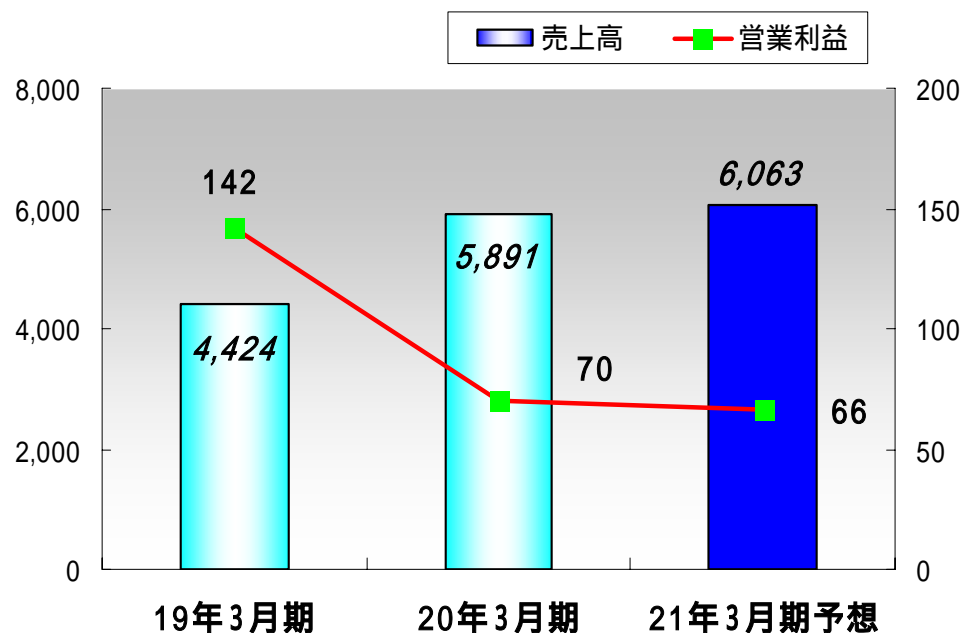
| | | | (販売台数) | | | | |
|------------|---|-------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|--------|
| | | | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 | 前年実績 | 増減 |
| NTT DoCoMo |  | (比率%) | 52,998 (34.9) | 61,996 (32.9) | 114,994 (33.8) | 173,445 (48.9) | 58,451 |
| au + ツーカー |  | (比率%) | 54,883 (40.2) | 74,995 (44.2) | 129,878 (42.4) | 126,763 (35.7) | +3,115 |
| SoftBank |  | (比率%) | 19,556 (18.5) | 22,408 (16.5) | 41,964 (17.4) | 42,577 (12.0) | 613 |
| WILL COM |  | (比率%) | 9,686 (6.3) | 11,974 (6.4) | 21,660 (6.4) | 12,240 (3.4) | +9,420 |
| 合計 | | | 137,123 | 171,373 | 308,496 | 355,025 | 46,529 |



平成21年3月期 業績予想

【単位：百万円・%】

| | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 2,881 | 3,181 | 6,063 |
| 売上総利益 (利益率%) | 311 (10.8) | 348 (10.9) | 660 (10.9) |
| 営業利益 (利益率%) | 21 (0.8) | 44 (1.4) | 66 (1.1) |



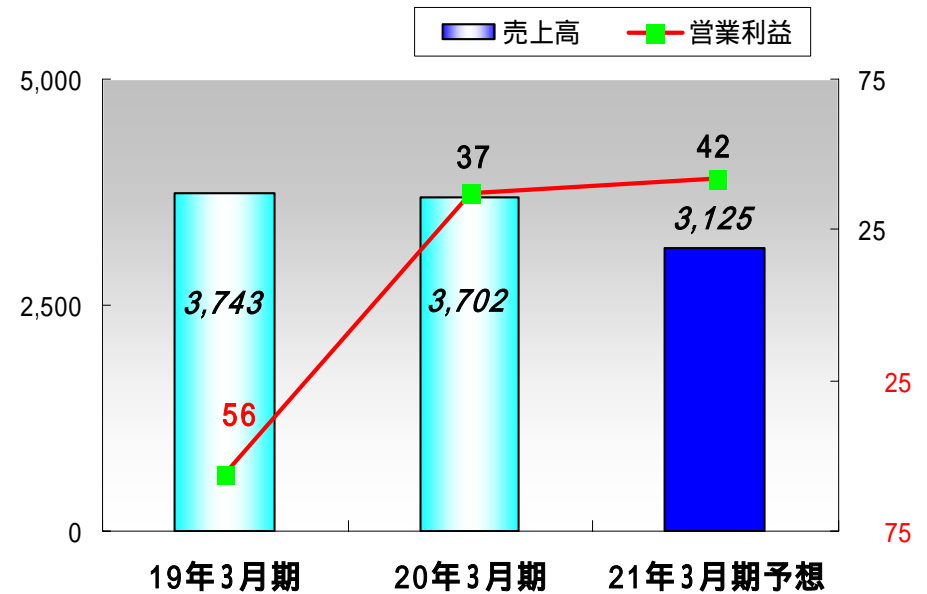
オフィスサプライ事業 ～ TOPICS ～

- カウネット登録顧客数 15万事業所 (前期 25万事業所)
- 販売促進活動を充実し。登録顧客の稼働率の向上に努める
- カウネット顧客に対して、二次商材リサイクルトナーの販売促進

平成21年3月期 業績予想

【単位：百万円・%】

| | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 1,731 | 1,393 | 3,125 |
| 売上総利益 (利益率%) | 419 (24.2) | 344 (24.7) | 763 (24.4) |
| 営業利益 (利益率%) | 13 (0.8) | 55 (4.0) | 42 (1.4) |



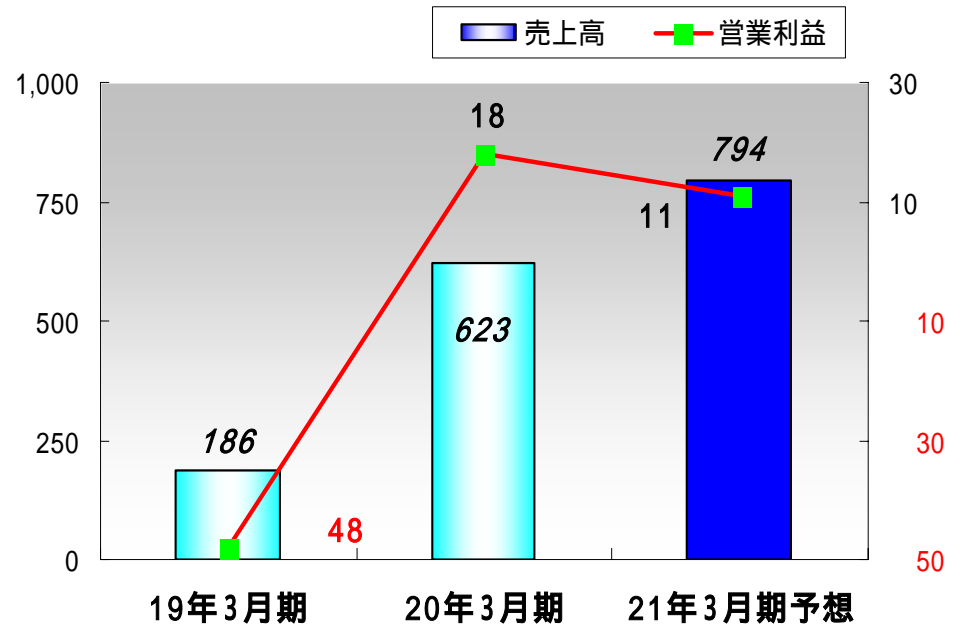
人材事業 ～ TOPICS ～

- 営業派遣 名古屋支店を開設（6月出店）
営業請負の積極的な開拓により、事業拡大を図る
- 技術者派遣 国内主要都市の拠点展開により、新規法人顧客の獲得に注力
- 軽作業派遣 軽作業請負から長期契約へシフト化

平成21年3月期 業績予想

[単位：百万円・%]

| | 上期計画 | 下期計画 | 通期計画 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 346 | 448 | 794 |
| 売上総利益 (利益率%) | 137 (39.8) | 189 (42.2) | 327 (41.2) |
| 営業利益 (利益率%) | 29 (8.5) | 40 (9.1) | 11 (1.4) |



IT事業 ~ TOPICS ~

● SEO・CMS

人材採用に特化したCMSパッケージを代理店販売を主軸に展開

SEOサービスを中心にストック商材となるインターネット広告サービスに注力し、顧客の獲得を強化

● システム受託開発

新規顧客やSEO・CMSの顧客に対してのアプローチを行い、受託開発の獲得に結びつける

- 市場規模が大きい成長市場に、代理店・法人向け事業を展開(水平展開)
- 法人顧客 + 販売チャネルの活用、新規商材のクロスセル(垂直展開)
- ストック / 継続性の高いビジネスに集中

事業展開

IT事業

- ・ネット広告、ASPを順次拡大
- ・導入、運営支援サービスの提供

オフィスサプライ事業

- ・カウネットを継続的に拡大
- ・2次商材の開発

人材事業

- ・技術者派遣、営業派遣の拡大
- ・軽作業の縮小

モバイル事業

- ・併売店チャネルの再構築、強化
- ・1次代理店事業を継続的に拡大

< 今期重点施策 >

1. 併売店の再構築、強化
2. 新規商材の拡大

ビジネスインフラ

含み益 1

【オフィスサプライ】約4700万円 / 月
【モバイル】約5300万円 / 月

顧客基盤

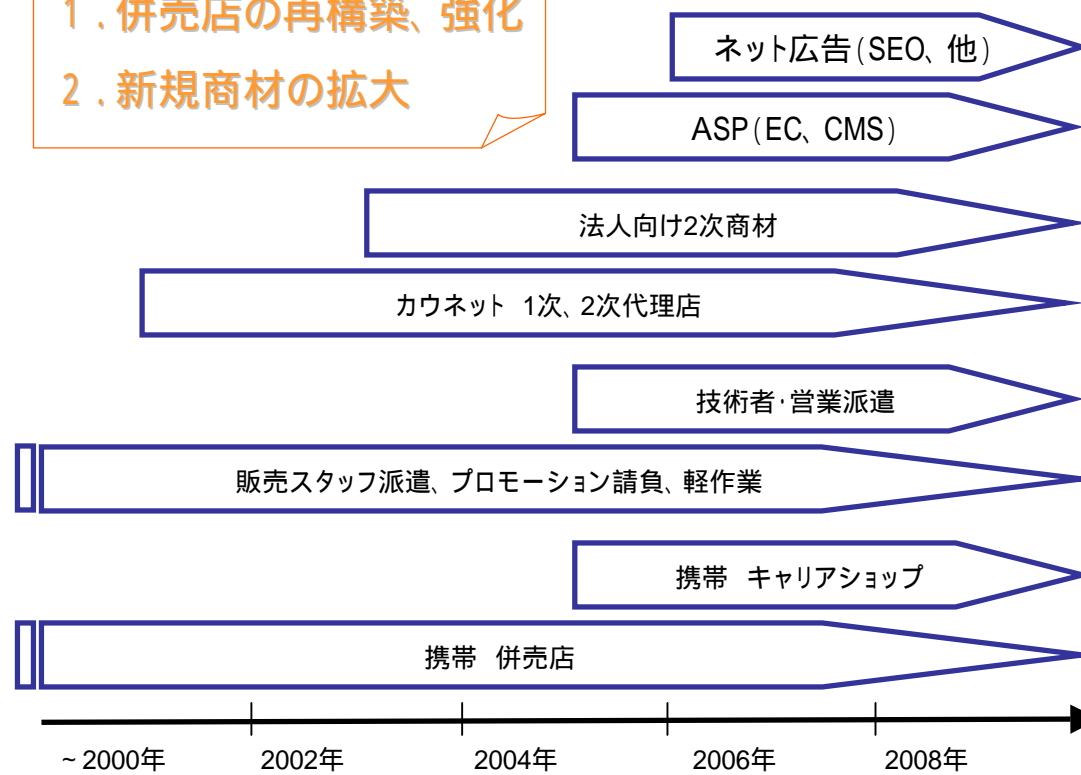
【法人】39万事業の当社登録顧客
【個人】携帯35万台 / 年間

セールスノウハウ

販売網の構築、運営
販売手法の開発

販売ネットワーク

【代理店数】首都圏中心に100社
【拠点】首都圏約230店、大型CC3箇所 2



~ 2000年 2002年 2004年 2006年 2008年

1 20年3月現在
2 CC: コールセンター

【単位：百万円】

19年3月期 実績

| | | | | モバイル | オフィスサプライ | IT | 人材 | その他 | 全社又は消去 | 合計 |
|---|---|---|---|--------|----------|-----|-------|-----|--------|--------|
| 売 | 上 | 高 | | 13,833 | 5,059 | 186 | 3,743 | 489 | 0 | 23,313 |
| 売 | 上 | 総 | 利 | 6,722 | 543 | 141 | 907 | 223 | 26 | 8,511 |
| 営 | 業 | 利 | 益 | 341 | 48 | 48 | 56 | 91 | 0 | 193 |

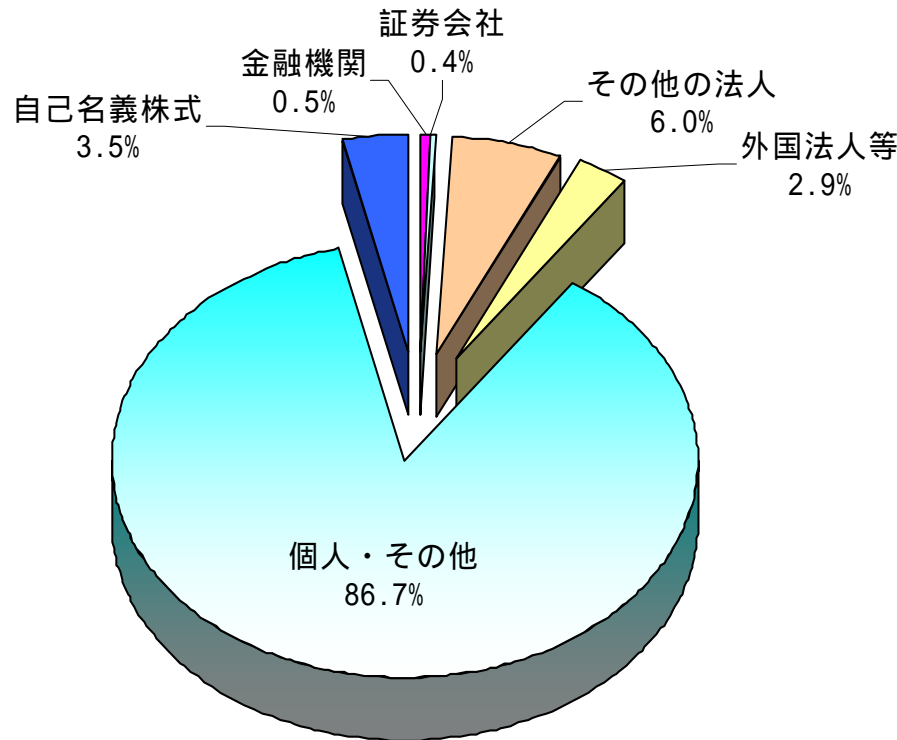
20年3月期 実績

| | | | | モバイル | オフィスサプライ | IT | 人材 | その他 | 全社又は消去 | 合計 |
|---|---|---|---|--------|----------|-----|-------|-----|--------|--------|
| 売 | 上 | 高 | | 16,923 | 5,891 | 623 | 3,702 | 787 | 0 | 27,928 |
| 売 | 上 | 総 | 利 | 7,990 | 637 | 263 | 919 | 141 | 0 | 9,947 |
| 営 | 業 | 利 | 益 | 64 | 70 | 18 | 37 | 10 | 0 | 52 |

21年3月期 計画

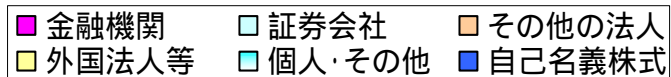
| | | | | モバイル | オフィスサプライ | IT | 人材 | その他 | 全社又は消去 | 合計 |
|---|---|---|---|--------|----------|-----|-------|-----|--------|--------|
| 売 | 上 | 高 | | 17,050 | 6,063 | 794 | 3,125 | 916 | 0 | 27,950 |
| 売 | 上 | 総 | 利 | 10,228 | 660 | 327 | 763 | 116 | 0 | 12,095 |
| 営 | 業 | 利 | 益 | 65 | 66 | 11 | 42 | 0 | 0 | 185 |

所有者別株式分布(株数ベース)



平成20年3月末現在

| 所有者別分布 | 株主数 |
|--------|-------|
| 金融機関 | 3 |
| 証券会社 | 7 |
| その他の法人 | 26 |
| 外国法人等 | 4 |
| 個人・その他 | 1,358 |
| 自己名義株式 | 1 |
| 合計 | 1,399 |



経 営 理 念

全従業員の可能性、創造性、
そして人間性の向上を追求し、
一人でも多く一社でも多くのご縁、
ならびに企業の発展と繁栄を通じて、
世の中に良きことを為すという
地球人としての使命を全うする



本資料に記載されている当社の計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

しかしながら現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または結果の発生等により、本資料記載の計画とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料の計画のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

問合せ先

経営企画室 IR担当

電話03-5469-7302

お忙しい中ご出席賜り
誠にありがとうございました。

JASDAQ
Listed Company:3322

アルファグループ株式会社
<http://www.alpha-grp.co.jp/>