

平成 17 年 6 月 21 日

各 位

東京都渋谷区道玄坂一丁目14番6号
アルファグループ株式会社
代表取締役会長 吉岡伸一郎
(コード番号：3322)

問い合わせ先 取締役情報開示担当
尾崎昌宏
電話番号 03-5728-5500 (代表)

中期経営計画（平成 18 年 3 月期～平成 20 年 3 月期）について

当社グループは、この度3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。今回策定した中期経営計画は、平成 18 年 3 月期を初年度としたもので、中期経営計画最終年度の平成 20 年 3 月期には、連結売上高 200 億円超、連結経常利益 15 億円超の実現を目指します。

記

・中期ビジョン

当社グループの強みである

- 1．強い販路（代理店網）の更なる強化、拡充
- 2．強い販路を使っての新商材のスピーディーな展開
- 3．販売におけるマーケティング戦略から人材確保・支援まで
「マーケット戦略のリーディングカンパニー」を目指します。

これをもとに中長期的な経営目標としビジネスパートナー事業と人材サポート事業のシナジー効果の増大を図ってまいります。

・連結経営数値目標

（単位：百万円）

	平成17年3月期 (実績)	平成18年3月期 (計画)	平成19年3月期 (計画)	平成20年3月期 (計画)
売上高 (売上高成長率)	8,686 (118.6%)	14,821 (170.6%)	17,274 (116.6%)	22,040 (127.6%)
経常利益 (経常利益成長率)	705 (140.7%)	628 (89.1%)	948 (150.8%)	1,553 (163.8%)
当期純利益 (当期純利益成長率)	370 (131.1%)	333 (90.0%)	502 (150.7%)	823 (163.8%)
経常利益率	8.1%	4.2%	5.5%	7.0%

・連結セグメント別数値目標

(単位：百万円)

	平成17年3月期 (実績)	平成18年3月期 (計画)	平成19年3月期 (計画)	平成20年3月期 (計画)
売上高	8,686 (118.6%)	14,821 (170.6%)	17,274 (116.6%)	22,040 (127.6%)
モバイルビジネス部門	992 (64.8%)	3,590 (361.7%)	4,200 (117.0%)	5,489 (130.7%)
カウネット部門	4,001 (115.1%)	4,634 (115.8%)	5,020 (108.3%)	5,220 (104.0%)
スタッフサービス部門	2,152 (118.2%)	5,974 (276.3%)	7,311 (122.9%)	10,528 (144.0%)
プロモーションデザイン部門	201 (51.4%)	175 (86.7%)	217 (124.0%)	266 (122.6%)
その他部門	1,338 (1273.4%)	475 (35.5%)	526 (110.7%)	537 (102.1%)
営業利益	769 (152.8%)	665 (86.4%)	1,050 (157.9%)	1,612 (153.5%)

(注) ()内は、前期からの成長率

その他部門.....アウトバウンドコールセンター事業

固定電話等(Ｂフレッツ、おとくライン、TEPCOひかり)の契約申込の取次ぎ

・中期計画目標達成のための基本戦略

1. ビジネスパートナー事業

(1) 代理店網の強化・拡充

当社グループの収益と成長力の源泉であるビジネスパートナー事業を大きく支えているのは代理店網であり、これこそが強い競争力となっています。当社グループは販社(メーカー)と代理店がよりスピーディーに販路拡大、収益拡大できるように更なる代理店網の強化・拡充を行ってまいります。

(2) 代理店への営業支援(マーケティング)

代理店のレベルアップのため、販売スタッフの教育、経営ノウハウの提供、販売・仕入情報の提供などさまざまな経営サポートを行ってまいります。

(3) 新商材の開発

代理店が成長するためには、市場のニーズを反映した商材の開発が不可欠です。当社グループは代理店が収益を得られるビジネスモデルを構築できる商材を選定して提供していきます。

(4) シナジー効果の増大

ビジネスパートナー事業と人材サポート事業を併せ持つことによって、人材サポート事業が販売促進活動などでビジネスパートナー事業をサポートし、シナジー効果を生み出しています。今後も代理店網の強化・拡充・支援に結び付けていきます。

1- . ビジネスパートナー事業モバイルビジネス部門

(1) 販売台数の計画

当社グループのモバイルビジネス部門の成長性を判断して頂く指標が販売台数であります。

平成17年3月期に強い販路を使い設立初の年間30万台以上の販売台数を行うことができました。

今後も、強い販路を強化・拡充し、『地域一番店』を目指し販売活動をおこない、平成18年3月期も年間約35万台、平成19年3月期は年間約40万台、平成20年3月期は年間約45万台の販売台数を計画しております。

(2) ナンバーポータビリティの開始及び新規キャリアの参入

平成18年度に開始予定のナンバーポータビリティに対し全キャリアを取り扱う当社としましては、『お客様が全キャリアの比較・検討出来る売り場』を目指しており、開始後は、他キャリアへの機種変更等の需要が増加すると考えております。

また、全キャリアを取り扱うことによりキャリアショップとは違い新規参入キャリアも取扱可能であり、また、首都圏1代理店網を使い、急速な展開が可能です。

ナンバーポータビリティ：契約するキャリアを変更しても、携帯電話の番号が変わらずにすむシステム

(3) au 一次代理店事業の開始

今期6月より、au一次代理店事業を新規に開始することとなります。これにより新規契約及び機種変更に伴う基本料・通話料の継続インセンティブを獲得するという継続的かつ安定的なストックコミッション収益が長期的に見込めることとなります。

初年度につきましては、代理店支払うインセンティブが先行発生するため、収益が減少となりますが、2年目以降は、お客様の使用通話料に対する受取インセンティブが発生すること、また3年目以降は受取インセンティブが支払インセンティブを超える予定であり、増収増益となる計画であります。

1. ビジネスパートナー事業カウネット部門

(1) 新規顧客獲得

現在、(株)カウネット登録顧客数の約3分の1を有する当社グループといたしましては、カウネット部門にて得た利益を今後も積極的に顧客獲得のための投資費用に投下し、新規顧客の獲得をおこなっていきたいと思います。但し、近年獲得コストが増大していることもあり、今後投資費用の投下については、慎重に検討して行っていく計画であります。

(2) スtockコミッション収入の増大

当社グループは、カウネット部門のように顧客獲得後、顧客の利用量に応じたストックコミッション収入が得られる商品・サービスの販売に注力することで、安定的かつ継続的な利益の獲得を通じて「継続的な利益成長」を目指してまいります。

また、前期2月に(株)プラスアルファのカウネット部門より分割しました(株)アルファライズですが、エージェントより営業の譲受けたことにより、安定的かつ継続的な利益の基盤が出来上がりました。

(3) 大中規模事業所向け一括購買システム「ウィズカウネット」スタート

現在の「カウネット」は中小規模事業所向け購買システムとして活躍しておりますが、大中規模事業所向け一括購買システム「ウィズカウネット」スタートいたしました。事務用品等消耗品の購買を企業全体で一括管理し、コストダウンを実現するシステムであります。当社グループも現在獲得に向け営業展開中であり、今後の獲得増加を計画しております。

2. 人材サポート事業

(1) 総合人材アウトソーシング事業を目指して

平成16年9月に設立しましたアルファテクノロジー(株)、平成17年4月以後に設立したものづくりアルファ(株)、及びアルファヒューマン(株)につきましては、来期以降、電気・精密機械・自動車・販売流通などの業種に特化した人材派遣事業に多面展開していくことで、顧客企業のニーズへの即応力を高めて、相互に事業拡大を図り、将来的には売上高及び経常利益に大きく貢献することを見込んでおります。なお、今後業種特化した人材派遣においては、パフォーマンスの高い人材を育成するための教育研修体制を充実させていく計画しております。

(2) M & Aへの積極的な取組

M & Aを積極的に取り組むことで、幅広い顧客ニーズへの対応、サービスの質的向上をはかり、企業価値拡大に寄与し総合人材サービス事業に向けたビジネスモデルを展開していきます。

2- . 人材サポート事業スタッフサービス部門

(1) 効率的なスタッフの確保

就職意欲がなく働かない、「ニート(NEET=無業者)」と呼ばれる若者が社会問題となるなか、人材供給力を強化するため、事業所の増設のみならず、独自の採用手法の開発や施策の展開、新システム導入によるスタッフ管理業務の効率化を推進いたします。スタッフ採用に関して、「フリーター」(学生、主婦を除く若年のうち、パート・アルバイト(派遣等含む)及び働く意志のある無職の人)へのアプローチ方法の模索、募集ターゲット層の拡大、採用スタッフの稼働率の向上並びに稼働スタッフの定着率の向上に注力する一方で、新規に社内システムを開発し人材ポータルサイト製作による独自の採用手法を確立していくことで、経営資源を有効活用し採用の強化と業務の効率化を図ってまいります。

(2) 営業体制の整備

地域密着型の体制を構築するため、各支店ごとのスタッフ特性に応じた受注活動、営業活動を推進し、スピーディーな展開が可能になります。今後全国的な展開を行う際の基盤になる計画です。

2- . 人材サポート事業プロモーションデザイン部門

(1) 付加価値の高いプロモーションデザイン事業への展開

モバイルビジネス部門とのシナジーを發揮し、通信方面中心への人の営業・販売派遣をおこなってまいります。また、販売動向や消費者志向などマーケティング戦略に基づいた効果検証結果を提供していくことで、顧客企業への付加価値サービスを向上させてまいります。

以 上