

平成 19 年 11 月 19 日

各 位

東京都渋谷区東 1 - 2 6 - 2 0
 アルファグループ株式会社
 代表取締役会長 吉岡伸一郎
 (J A S D A Q ・ コード番号 3322)
 問合せ先
 取締役管理本部長 猪野由紀夫
 電話番号 03-5469-7300 (代表)

平成 20 年 3 月期中間業績予想及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成 19 年 5 月 22 日の決算発表時に公表しました平成 20 年 3 月期(平成 19 年 4 月 1 日～平成 20 年 3 月 31 日)の中間業績予想及び通期予想を下記のとおり修正いたしますのでお知らせいたします。

1. 平成 20 年 3 月期中間業績予想の修正 (平成 19 年 4 月 1 日～平成 19 年 9 月 30 日)

(1) 連結

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	12,845	29	5	35
今回修正予想 (B)	14,059	12	23	34
増減額 (B - A)	+1,214	41	28	+ 1
増 減 率	+9.5%	-	-	-
前 期 実 績	9,122	128	123	137

(2) 個別

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	2,845	20	20	8
今回修正予想 (B)	2,775	40	49	15
増減額 (B - A)	70	+20	+29	+7
増 減 率	2.5%	+100.0%	+145.0%	+87.5%
前 期 実 績	2,313	37	46	20

2. 修正の理由

(1) 中間連結業績予想の修正について

モバイル事業におきまして、前事業年度より開始されました番号ポータビリティの導入によって携帯電話事業者は顧客獲得に向けた料金体系の見直しが行われ、また多数の携帯電話端末を新たに販売するなど、サービスの向上が図られました。

このような中、当社グループは競合販売店の差別化を図り競争優位性を確保すべく、立地条件のよい新規物件の開拓や既存店舗を含め、自社ブランドである「アルファモバイル」の店名でオープンおよびリニューアルすることにより、自社ブランドの構築に注力し、積極的な営業活動に取り組んでまいりました。

当社グループのモバイル事業において、au・ソフトバンクモバイルについては一次代理店のポジションにあり、そのため機器販売では利益幅が薄く、ユーザー利用による基本料・通話料からの一定の安定収入(継続インセンティブ)が最長6年間にわたって受け取れるビジネスモデルとなっております。一方、NTTドコモにおいては、二次代理店のポジションであることから機器販売時のみ利益を計上できるビジネスモデルとなっており、継続インセンティブの発生はありません。

上記のような当社グループのビジネスモデルの違いから、当中間連結会計期間は、二次代理店でありますNTTドコモの販売不振が全国的に顕著となり、当初見込んでおりました販売台数に達成しなかったことが今回の利益減少の主要因となりました。

また、人材事業において営業拡大に向けた取組みとして、技術者派遣における新規出店や先行投資としての新規採用・育成に関わる費用が増加したこと等により、営業利益・経常利益は前回発表予想を下回ることとなりました。

当期純利益におきましては、不採算店舗閉鎖による減損損失12百万円、子会社の事務所移転に伴う費用9百万円や代理店事故負担金21百万円を特別損失に計上いたしました。

代理店事故負担金とは、モバイル事業での代理店契約を締結している販売代理店において、異常な早期解約事故が発生したために生じた販売代理店の損失に対して、当社グループが負担したものであります。

(2) 個別中間業績予想の修正理由

売上高は若干下回ったものの、人件費等のコスト削減により営業利益は20百万円増加の40百万円、経常利益は29百万円増加の49百万円、当期純利益は7百万円増加の15百万円となりました。

3. 平成20年3月期通期連結業績予想の修正（平成19年4月1日～平成20年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表予想（A）	28,696	381	325	100
今回修正予想（B）	28,700	186	170	24
増減額（B - A）	+4	195	155	76
増減率	0.0%	51.2%	47.7%	76.0%
前期実績	23,313	193	259	40

4. 通期連結業績予想修正の理由

下期においても中間期の業績を踏まえ、引き続きNTTドコモの販売不振は続くであろうとの予測のもと、NTTドコモの下期販売台数予測を見直し、また、11月26日からNTTドコモが割賦販売を開始することにより、機器販売時のインセンティブの減少も予想されることも併せて、営業利益及び経常利益への減少要因として下方修正をしております。

人材事業におきましても、スタッフの採用確保を強化するため、またスタッフの教育研修の充実を図るため、採用広告費や教育関連費用等を見直したこと、さらにJ-SOX法に伴うITシステム関連費用の増加を見直した結果、前回予想を下回る見込みとなりました。

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき予想したものであり、実際の業績はさまざまな要因により、これらの予想値と異なる場合がありえることをご承知おき願います。

以上