

平成17年3月期 決算説明資料

アルファグループ株式会社

平成17年6月1日

JASDAQ
Listed Company:3322

Contents

- 会社概要
- 沿 革
- 『戦略的アウトソーシング』の定義

平成17年3月期決算

- 決算ハイライト
- セグメント別売上高推移
- カウネット部門
- モバイルビジネス部門
- キャリア別販売台数
- 他社との計上方法の違い
- スタッフサービス部門
- その他部門日本テレコム「おとくライン」

平成18年3月期

- 連結計画
- 成長について
- カウネット部門
- コールセンター事業について
- モバイルビジネス部門
- キャリア別販売台数計画
- a u 一次店の開始について
- スタッフサービス部門

今後の成長性について

- 事業環境について

- 《名称》 : アルファグループ株式会社
平成16年4月27日 JASDAQ取引所上場（証券コード3322）
- 《本社》 : 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 渋谷ヒューマックスビル
- 《創業》 : 平成6年11月30日
- 《設立》 : 平成9年10月 8日
- 《資本金》 : 488,898千円（平成17年3月末現在）
- 《従業員数》 : 166名（平成17年3月末現在）
- 《関連会社》 : (株)アルファライズ（100%子会社）… カウネット&コールセンター
アルファインターナショナル(株)（100%子会社）… モバイルビジネス
(株)プラスアルファ（100%子会社）… 請負派遣、セルフプロモーション
アルファヒューマン(株)（100%子会社）… 請負派遣（西日本地区）
ものづくりアルファ(株)（75%子会社）… 請負派遣
アルファテクノロジー(株)（(株)プラスアルファ51%出資会社）… 技術者派遣
- 《事業トメイン》 : 企業のマーケティングを総合的に支援する戦略的アウトソーシング事業
- 《事業内容》 : ビジネスパートナー事業
人材サポート事業

当社は、現当社代表取締役会長吉岡伸一郎及び現当社代表取締役社長上岳史がセールスプロモーションを目的として設立(平成6年11月)した(株)プラスアルファ(現:連結子会社)が営んでいたモバイルビジネス部門(平成8年8月に設置)を分離独立させ、平成9年10月に設立されております。

平成9年10月 東京都渋谷区渋谷において(株)アルファインターナショナル(現:アルファグループ(株))を設立し
(資本金10,000千円)、モバイルビジネス部門を独立させる

平成10年2月 (株)プラスアルファにスタッフサービス部門を設置

平成11年2月 当社にネットビジネス部門を設置

平成11年6月 当社が(株)プラスアルファの株式を取得し、100%子会社化する

平成13年1月 (株)アルファインターナショナルをアルファグループ(株)に商号変更(株)プラスアルファの
セールスプロモーション部門を当社に営業譲渡

平成13年9月 当社にカウネット部門を設置

平成14年4月 セールスプロモーション部門とネットビジネス部門を統合し、プロモーションデザイン部門を設置

平成16年4月 JASDAQ市場に株式を公開

平成16年9月 技術者派遣アルファテクノロジー(株)設立((株)プラスアルファ51%出資)

平成17年2月 (株)アルファライズ設立(当社100%出資)

平成17年4月 ものづくりアルファ(株)設立(当社75%出資)

平成17年5月 アルファヒューマン(株)設立(当社100%出資)

平成17年6月 アルファインターナショナル(株)設立(当社100%出資)

戦略的アウトソーシング

定義：顧客（パートナー）が更なるプロフィットを獲得できるよう企画も含めた運営を受託することで付加価値の提供を行う事業形態

ビジネスパートナー事業

流通のポイントを押え 強い販路確立



カウネット事業

…コクヨ子会社「カウネット」の
文房具、オフィス用品販売



モバイルビジネス事業

…NTTドコモ主体の携帯電話販売



スタッフサービス事業

…軽作業請負
派遣

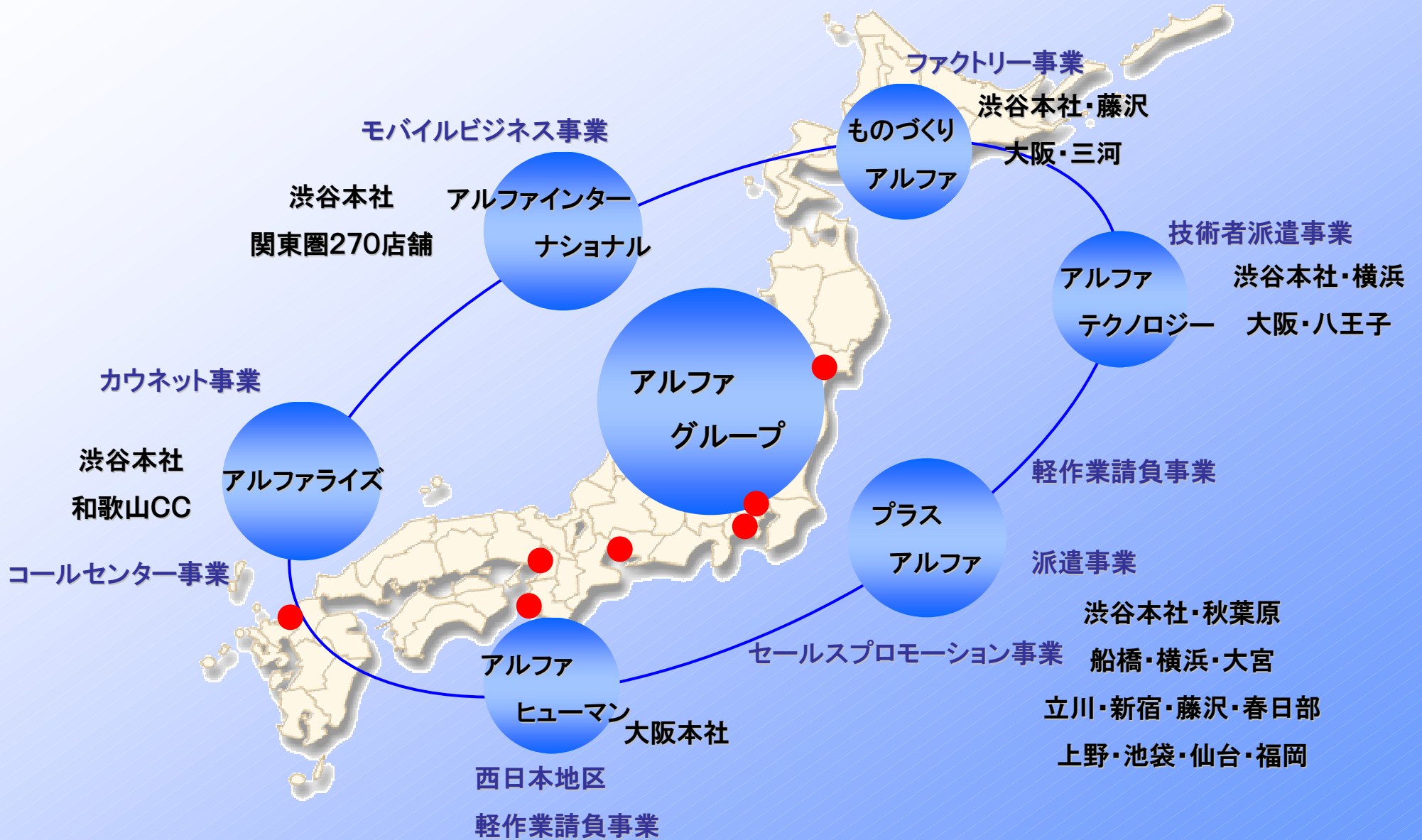
人材サポート事業

業務効率を支援する実働部隊



プロモーションデザイン事業

…企画、プロモーション



(単位:百万円)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比	17年3月期 計画	計画比
売上高	4,535	6,033	7,325	8,686	+18.6%	9,440	-8.0%
営業利益	219 (4.8%)	363 (6.0%)	503 (6.8%)	769 (8.9%)	+52.8%	690 (7.3%)	+11.5%
経常利益	235 (5.2%)	365 (6.1%)	501 (6.8%)	705 (8.1%)	+40.7%	705 (7.5%)	+0.1%
当期純利益	123 (2.7%)	179 (3.0%)	282 (3.8%)	370 (4.3%)	+31.1%	396 (4.2%)	-6.6%

() は売上構成比

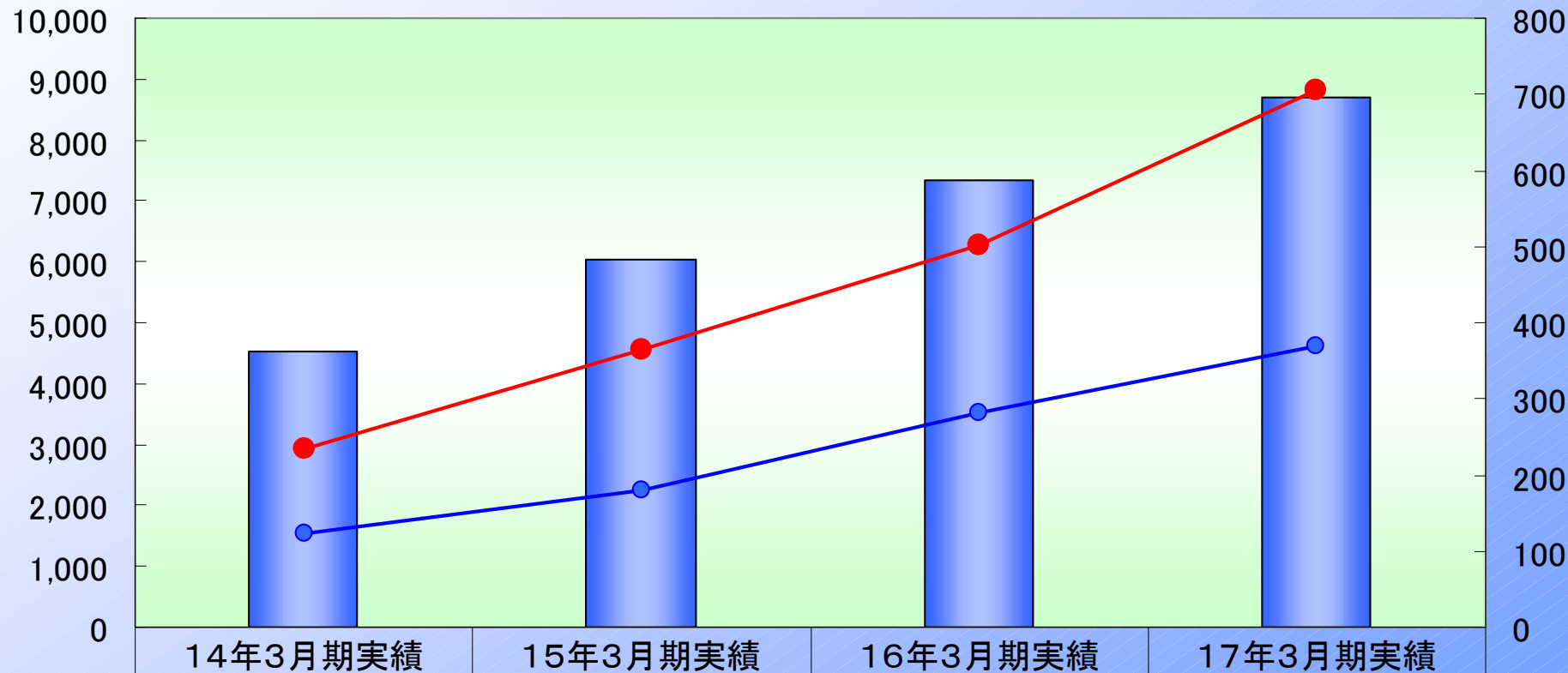
営業外収益 59百万円(和歌山県助成金)
営業外費用 104百万円(営業権の償却費用)

(売上高)

(経常利益・当期純利益)

(単位:百万円)

(単位:百万円)



■ 売上高	4,535	6,033	7,325	8,686
● 経常利益	235	365	501	705
● 当期純利益	123	179	282	370

(単位:百万円)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比	17年3月期 計画	計画比
ビジネスパートナー事業	2,341 (51.6%)	3,860 (64.0%)	5,111 (69.8%)	6,331 (72.9%)	+23.9%	6,765 (71.7%)	-6.4%
（カウネット部門）	169	1,851	3,476	4,001	+15.1%	4,528	-11.6%
（モバイルビジネス部門）	2,166	2,008	1,530	992	-35.2%	1,083	-8.4%
（その他部門）	6	—	105	1,338	+1,173.4%	1,153	+16.0%
人材サポート事業	2,193 (48.4%)	2,173 (36.0%)	2,213 (30.2%)	2,354 (27.1%)	+6.4%	2,675 (28.3%)	-12.0%
（スタッフサービス部門）	1,230	1,579	1,821	2,152	+18.2%	2,380	-9.6%
（プロモーションデザイン部門）	963	594	392	201	-48.6%	295	-31.5%

（ ）は売上構成比

(単位:百万円)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比	17年3月期 計画	計画比
売上高	169	1,851	3,476	4,001	+15.1%	4,528	-11.6%
売上総利益	10 (6.1%)	131 (7.1%)	219 (6.3%)	291 (7.3%)	+33.0%	272 (6.0%)	+7.2%
営業利益	▲ 4 (-)	45 (2.5%)	107 (3.1%)	131 (3.3%)	+22.2%	132 (2.9%)	-0.3%
経常利益	—	—	—	103 (2.6%)	—	178 (3.9%)	-41.7%

() は売上構成比

和歌山県助成金 59百万円

営業権償却 87百万円

●登録顧客数

70千事業所の新規獲得(累計679千事業所)

●既存顧客への注力

上期148千事業所に対して
フォローコールおよびカタログ再送
の実施

●CD-ROMカタログ「ペラパ」



●業界初クレジットカード決済の開始



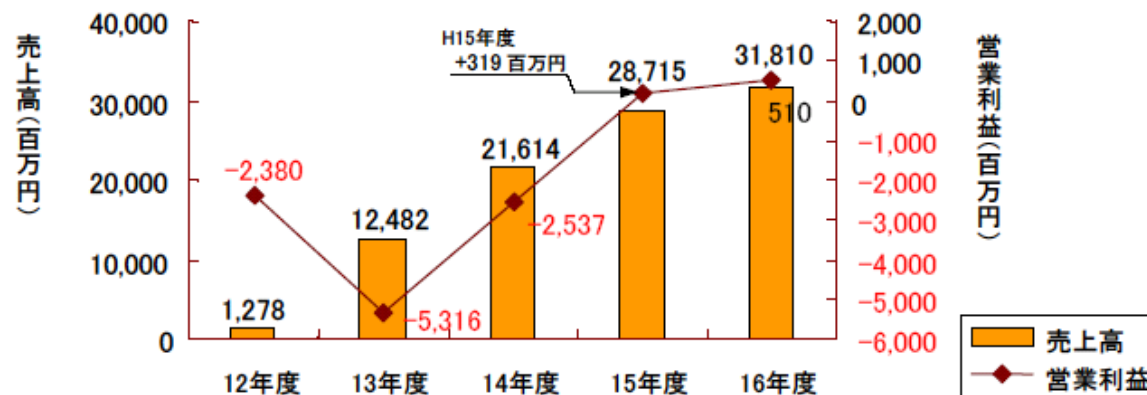
クレジットカード決済

●平成17年4月26日発表 コクヨ(株)資料

一方、オフィス用品通販事業を行う(株)カウネットは、従業員向けクレジット決済サービスの導入、大企業向けサービス「ウイズカウネット」の開始、別冊カタログ「カウネットアネックス」等のサービス拡充を図りました結果、売上高は318億円(前期比10.8%増)となりました。

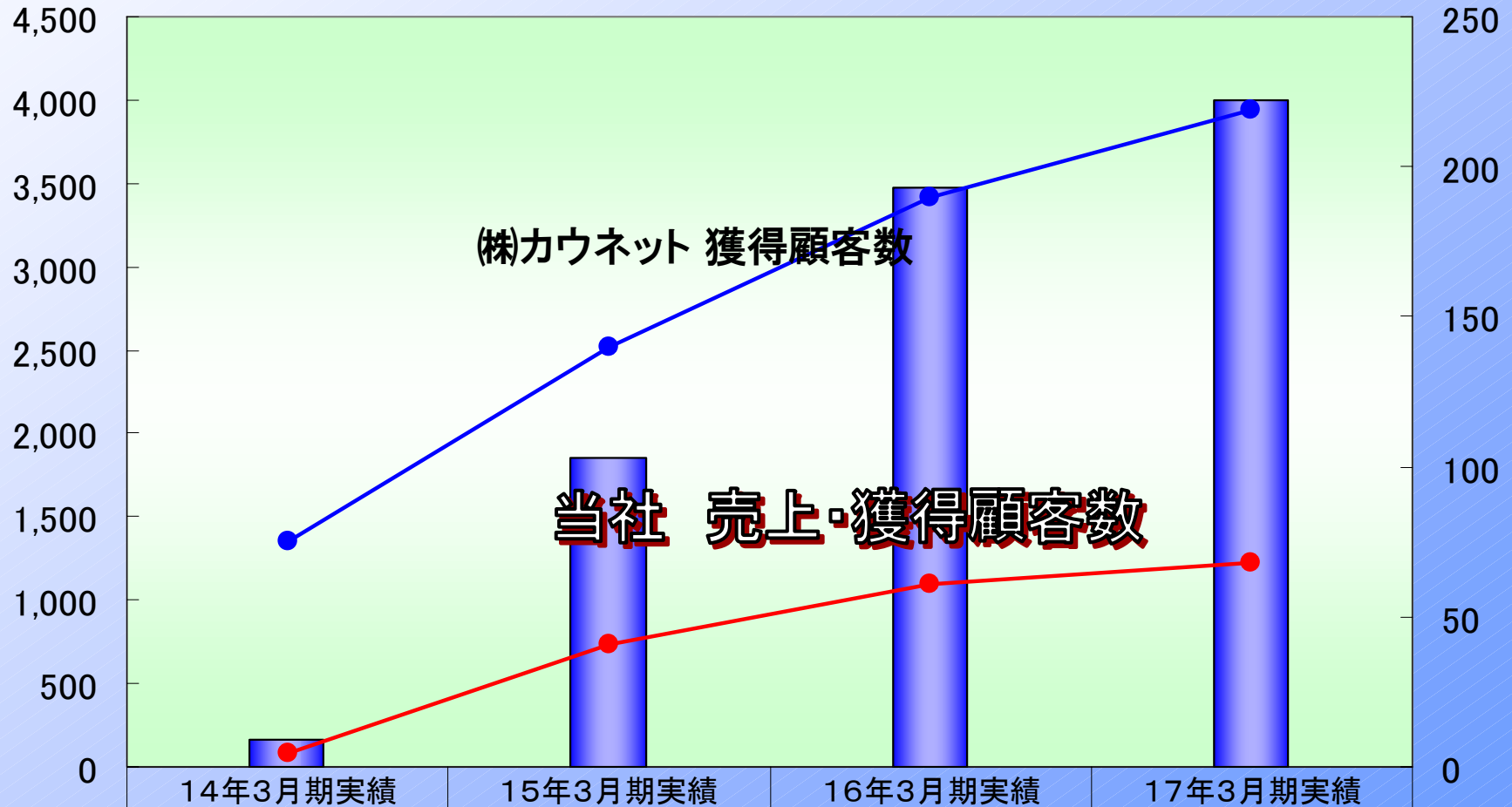
◆前年比較 (単位:百万円)

	15年度	16年度	前年比較
売上高	28,715	31,810	+3,095
営業利益	319	510	+191



(売上高:百万円)

(顧客数:万事業所)



	14年3月期実績	15年3月期実績	16年3月期実績	17年3月期実績
■ 売上高(百万円)	169	1,851	3,476	4,001
● (株)カウネット獲得累計数(万人)	75	140	190	219
● 当社登録顧客数(万人)	5	41	61	68

(単位:百万円)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比	17年3月期 計画	計画比
売上高	2,166	2,008	1,530	992	-35.2%	1,083	-8.4%
売上総利益	683 (31.5%)	700 (34.9%)	625 (40.9%)	775 (78.2%)	+23.9%	754 (69.6%)	+2.9%
営業利益	296 (13.7%)	376 (18.7%)	374 (24.4%)	446 (45.0%)	+19.5%	444 (41.0%)	+0.6%

() は売上構成比

●設立以来初の30万台の突破

310千台(前期比+27.9%)

・NTTドコモ FOMA 122千台 (前期比+359.0%)

・au 45千台(前期比+68.3%)

●キャリア別シェア

NTTドコモ 82.5% (前期85.1%)

au 14.7% (前期11.2%)

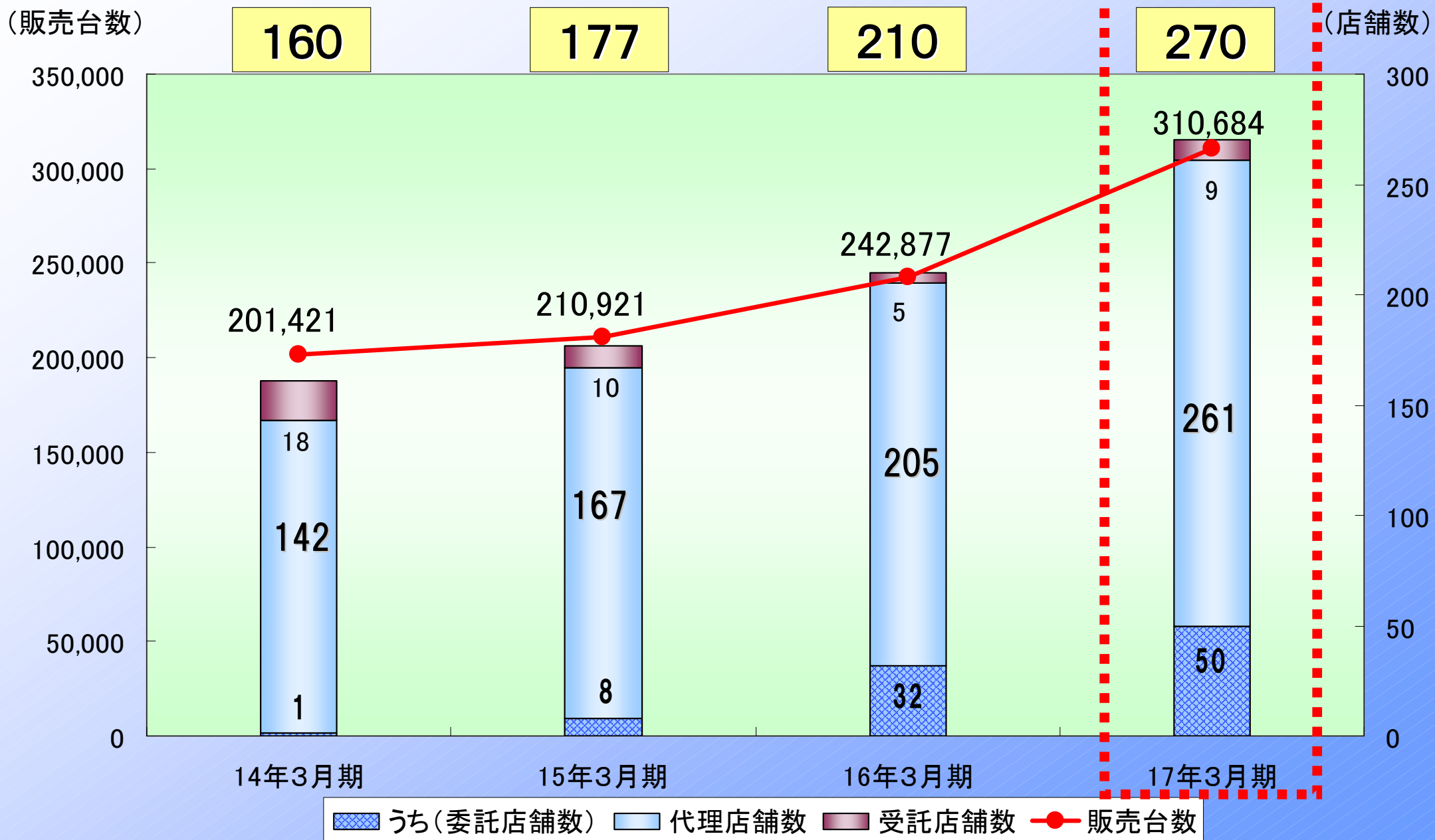
●開拓・出店状況

店舗数270店舗(前期比+60店舗)

・受託店 9店舗(前期比+4店舗)

・代理店261店舗(前期比+56店舗)

うち委託店 50店舗(前期比+18店舗)



(単位:台数)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比
	179,303 (89.0%)	183,775 (87.1%)	206,745 (85.1%)	256,424 (82.5%)	+24.0%
	8,301 (4.1%)	14,320 (6.8%)	27,210 (11.2%)	45,791 (14.7%)	+68.3%
	11,513 (5.7%)	11,317 (5.4%)	8,055 (3.3%)	7,867 (2.5%)	-2.3%
	964 (0.5%)	736 (0.3%)	311 (0.1%)	440 (0.1%)	+41.5%
その他(PHSなど)	1,340 (0.7%)	773 (0.4%)	556 (0.3%)	162 (0.1%)	-70.9%
合 計	201,421	210,921	242,877	310,684	+27.9%

※当社は機器販売代金と支払手数料の差引金額を売上高に、機器仕入代金と受取手数料の差引金額を売上原価にそれぞれ計上しております。当該計上方法を採用している理由は、個々の移動体通信端末について機器販売代金と支払手数料及び機器仕入代金と販売手数料が必ずしも付きの関係であるため、差し引きで計上することが当社の実態をより正確に表していると判断したことならびに当該部門は基本的に在庫を持たないことから当該処理を行っても特に問題がないと判断したためであります。しかしながら、移動体通信端末を販売している一次代理店の中には、機器販売代金と受取手数料の合計額を売上高に、機器仕入代金を売上原価に、支払手数料を販管費に計上している会社もあるため、比較する際に留意する必要があります。

なお、当該方法で計上した場合の当社の売上高、売上原価及び支払手数料は以下のとおりであります。

グロス計上した場合

(単位：百万円)

		平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期
機器売上	A	7,241	7,535	9,473	11,861
受取手数料	B	7,318	7,830	9,519	14,398
売上高	C	14,559	15,365	18,993	26,260
売上原価	D	8,801	9,138	10,424	14,615
売上総利益	E	5,757	6,227	8,569	11,644
支払手数料	F	5,074	5,526	7,943	10,869

当社計上方法
(ネット計上) 売上高 = A - F
 売上原価 = D - B

(単位:百万円)

	14年3月期 実績	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	前期比	17年3月期 計画	計画比
売上高	1,230	1,579	1,821	2,152	+18.2%	2,380	-9.6%
売上総利益	410 (33.3%)	538 (34.1%)	552 (30.3%)	640 (29.7%)	+15.9%	672 (28.2%)	-4.8%
営業利益	16 (1.3%)	121 (7.7%)	214 (11.8%)	67 (3.2%)	-68.4%	201 (8.4%)	-66.2%

() は売上構成比

●新規事業日本テレコム「おとくライン」開始(下期)に伴い

コールセンターに対して、安定供給をおこなうためのスタッフの確保実施
コールセンター維持のためのスタッフサービス部門社員使用

●新会社設立の準備

ものづくりアルファ(株) 平成17年4月設立 …… ファクトリー事業

アルファヒューマン(株) 平成17年5月設立 …… 軽作業・派遣(関西地区)

人員の補充・教育の為、販売管理費の増加 → 来期以降 投資回収

●技術者派遣会社 アルファテクノロジー(株)の設立

回路・図面・基板等の設計技術者 会社

●ニク数

163千人(前期139千人)

●登録スタッフ数

58千人(前期比+9千人)

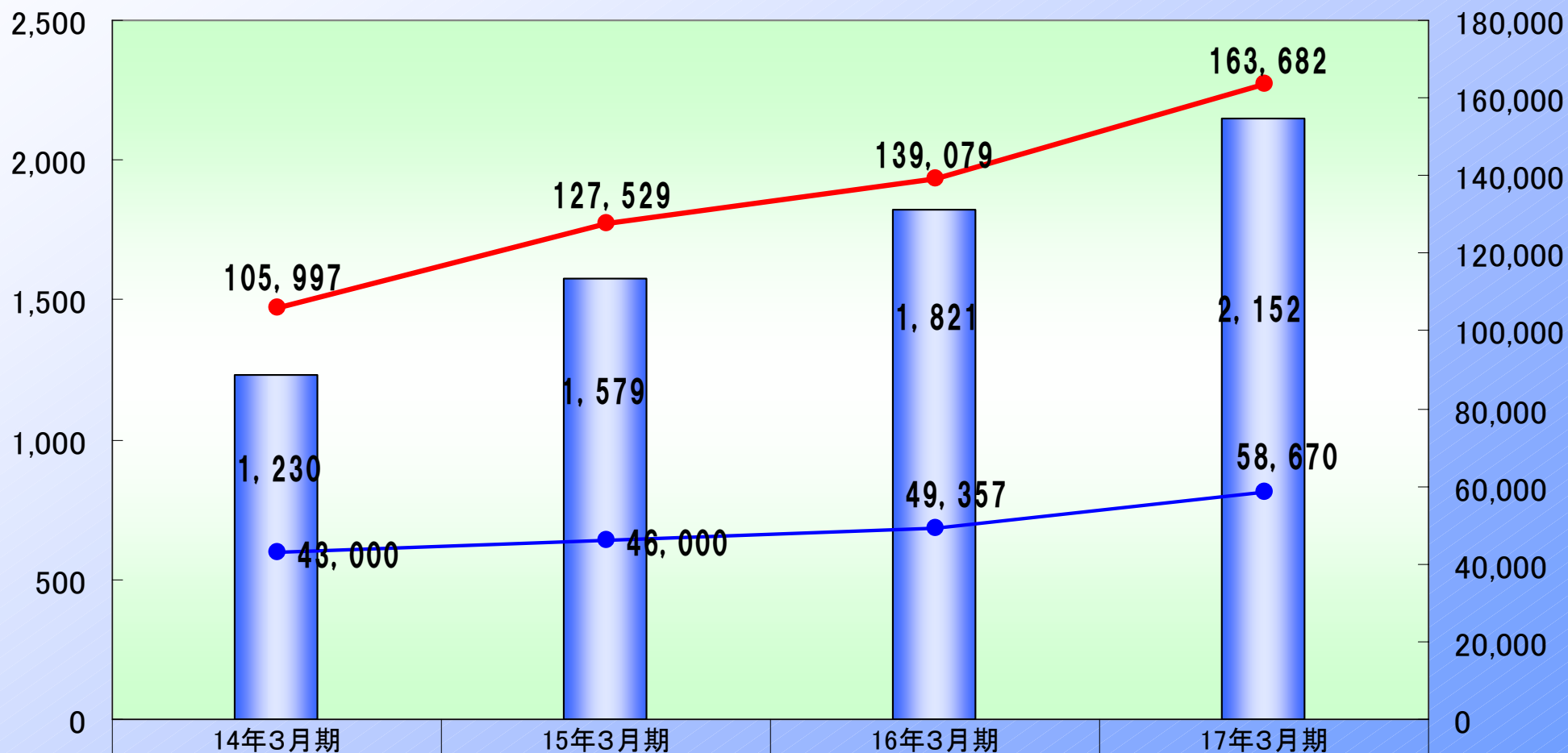
●出店状況

店舗数11店舗(前期比+4店舗)

藤沢、春日部、上野、池袋

(売上：百万円)

(売上リンク数・登録スタッフ数)



■ 売上	1,230	1,579	1,821	2,152
●— リンク数	105,997	127,529	139,079	163,682
●— 登録スタッフ数	43,000	46,000	49,357	58,670

(単位:百万円)

	17年3月期 中間	17年3月期 実績	17年3月期 計画	計画比
売上高	90	1,251	1,063	+17.7%
売上総利益	47 (53.0%)	427 (34.1%)	389 (36.6%)	+9.6%
営業利益	41 (46.4%)	349 (27.9%)	200 (18.8%)	+74.8%

() は売上構成比

平成18年3月期計画

(単位:百万円)

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 計画	前年比
売上高	6,033	7,325	8,686	14,821	+70.6%
営業利益	363 (6.0%)	503 (6.8%)	769 (8.9%)	665 (4.5%)	-13.6%
経常利益	365 (6.1%)	501 (6.8%)	705 (8.1%)	628 (4.2%)	-9.0%

() は売上構成比

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



(単位:百万円)

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 計画	前期比
売上高	1,851	3,476	4,001	4,614	+15.3%
売上総利益	131 (7.1%)	219 (6.3%)	291 (7.3%)	400 (8.7%)	+37.2%
営業利益	45 (2.5%)	107 (3.1%)	131 (3.3%)	164 (3.6%)	+25.0%
経常利益	—	—	103 (2.6%)	135 (2.9%)	+30.2%

() は売上構成比

和歌山県 5.7百万円

営業権償却 8.7百万円

●大規模事業所向け一括購買システム「ウイズカウネット」スタート

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

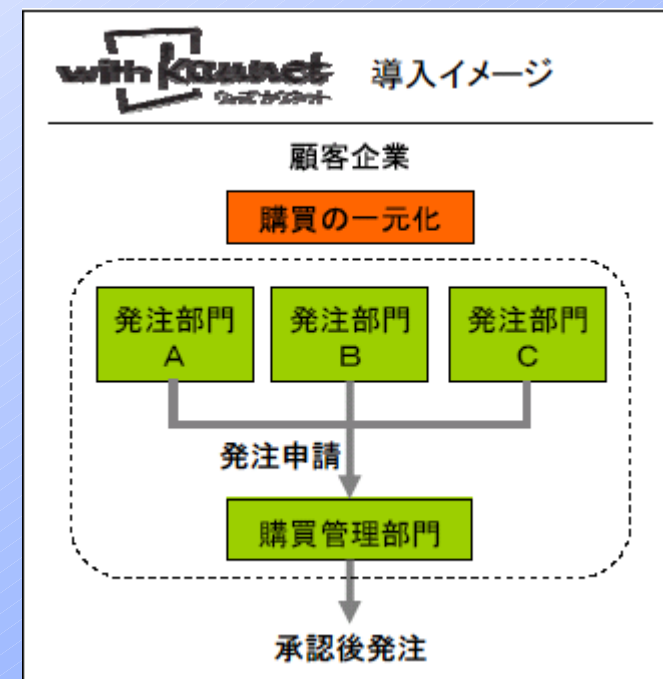
- ・定番商品の設定 → ムダを削減
- ・発注管理機能 → 業務の効率化
- ・予算管理機能 → トータルコスト管理の実現 等

●品揃えの充実 第9号カタログ発刊

- ・約19,000品番を掲載
- ・カウネットオリジナル(PB)商品を巻頭特集で紹介(約830品番を取り扱い)
- ・オフィス家具・インテリアの強化
- ・プリンターを約200品番増
- ・工事関連用品(ヘルメット、安全靴等)の充実
- ・夏季に需要の高いミネラルウォーター22ブランドをラインナップ
- ・うがい薬、トローチやサプリメントなどを「ヘルスケア用品」として品揃え

●平成17年3月に実施した当社子会社アルファライズの営業の譲受により

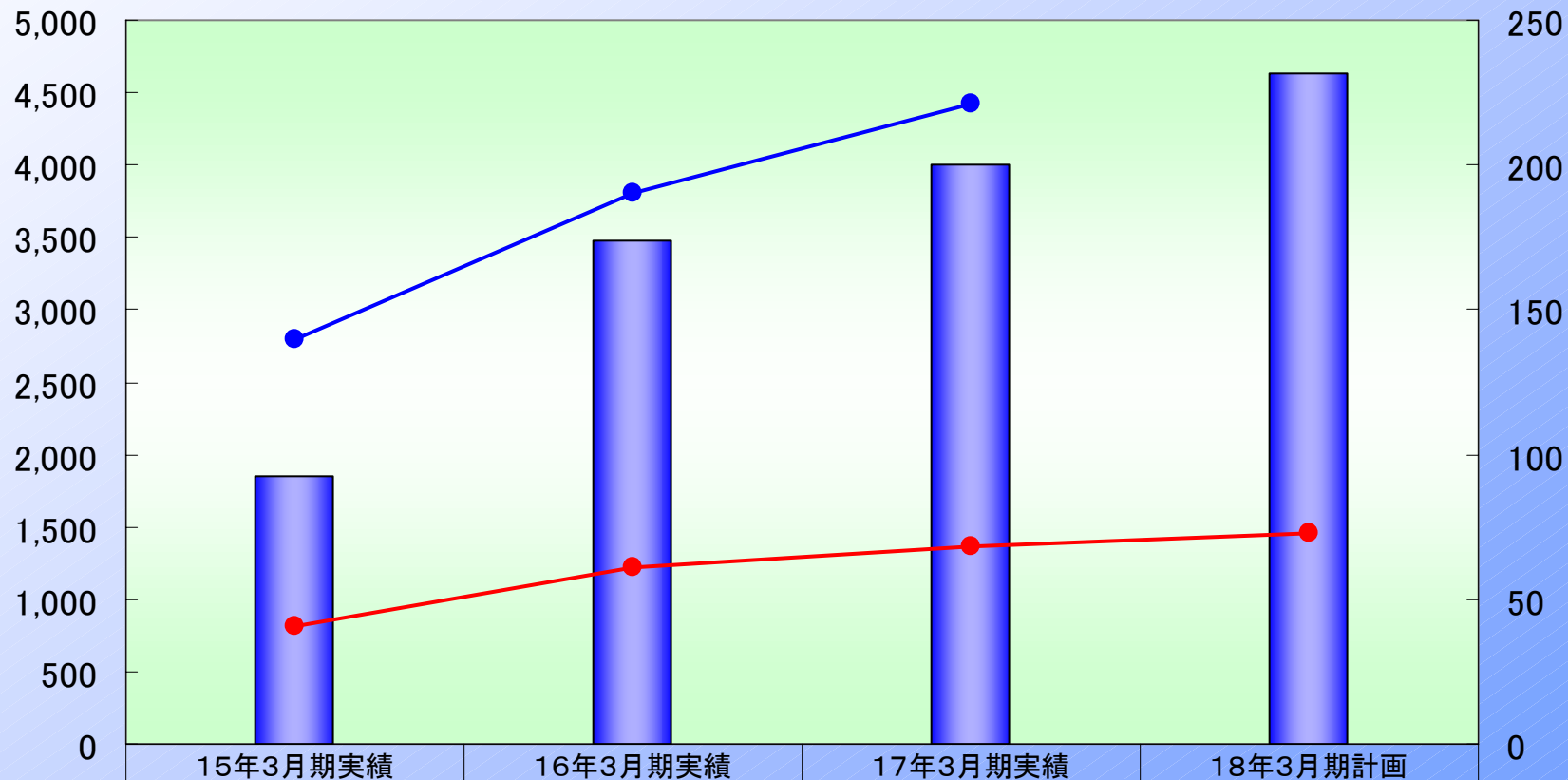
当社保有の直接顧客の増加により利益率の向上



平成17年4月26日発表 コクヨ(株)資料

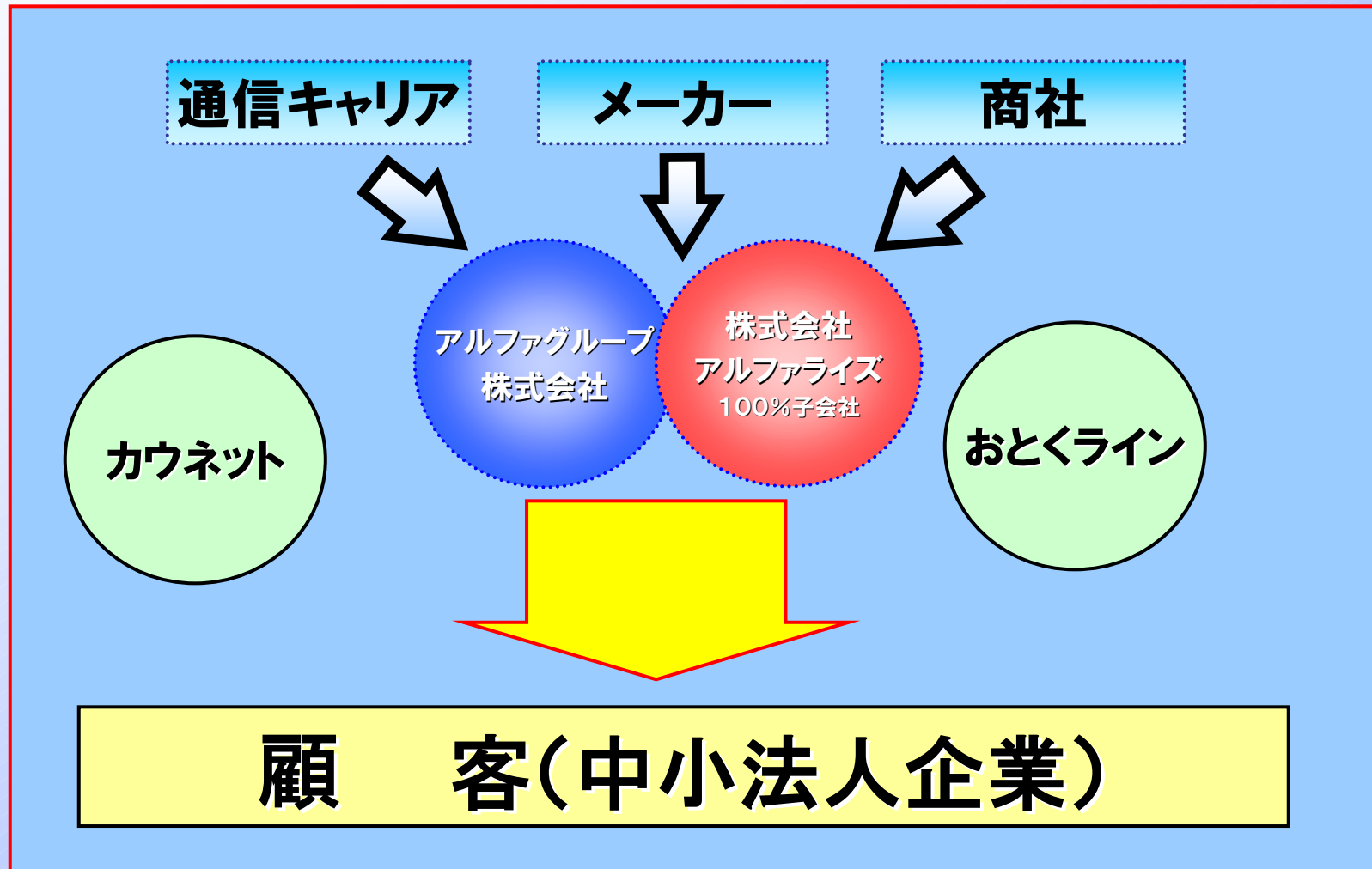
(売上高:百万円)

(顧客数:万事業所)



■ 売上高(百万円)	1,851	3,476	4,001	4,634
● (株)カウネット獲得累計数(万人)	140	190	221	
● 当社登録顧客数(万人)	41	61	68	73

- 「カウネット」と「おとくライン」顧客獲得で培ったアウトバンドのコールセンターノウハウを生かし、コールセンター事業を開始しております。



(単位:百万円)

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 計画	前期比
売上高	2,008	1,530	992	3,590	+261.8%
売上総利益	700 (34.9%)	625 (40.9%)	775 (78.2%)	747 (20.8%)	-3.7%
営業利益	376 (18.7%)	374 (24.4%)	446 (45.0%)	334 (9.3%)	-25.3%

() は売上構成比

●販売台数

352千台（前期比+13.3%）

●積極的な店舗展開により更なる利益の確保

●不採算店の閉鎖による利益率の更なる向上 270店舗→250店舗（閉鎖63店舗、新規43店舗）

代理店数 238店舗（前期比-23店舗）

うち 委託店 67店舗（前期比+17店舗）

受託店数 12店舗（前期比+3店舗）

●au一次店開始

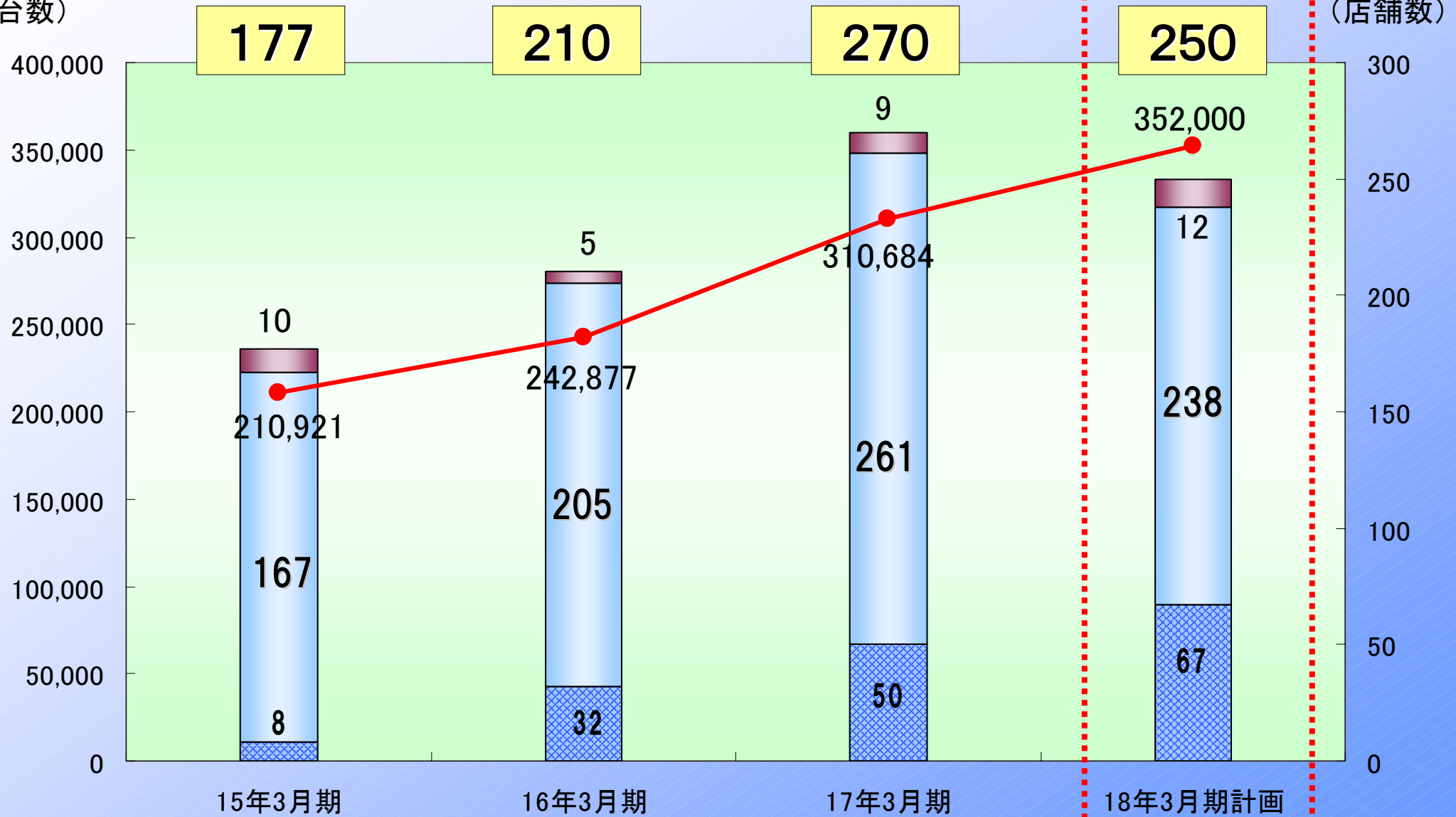
本日スタート

年間販売 台数 52,000台（前期比+13.6%）

売上計上をau一次店事業に関しては、他一次店と同様のグロス計上方法を取ります。

平成18年3月期 au一次店売上高 2,598百万円

(販売台数)



うち(委託店舗数)

 代理店舗数

 受託店舗数

 販売台数

(単位:台数)

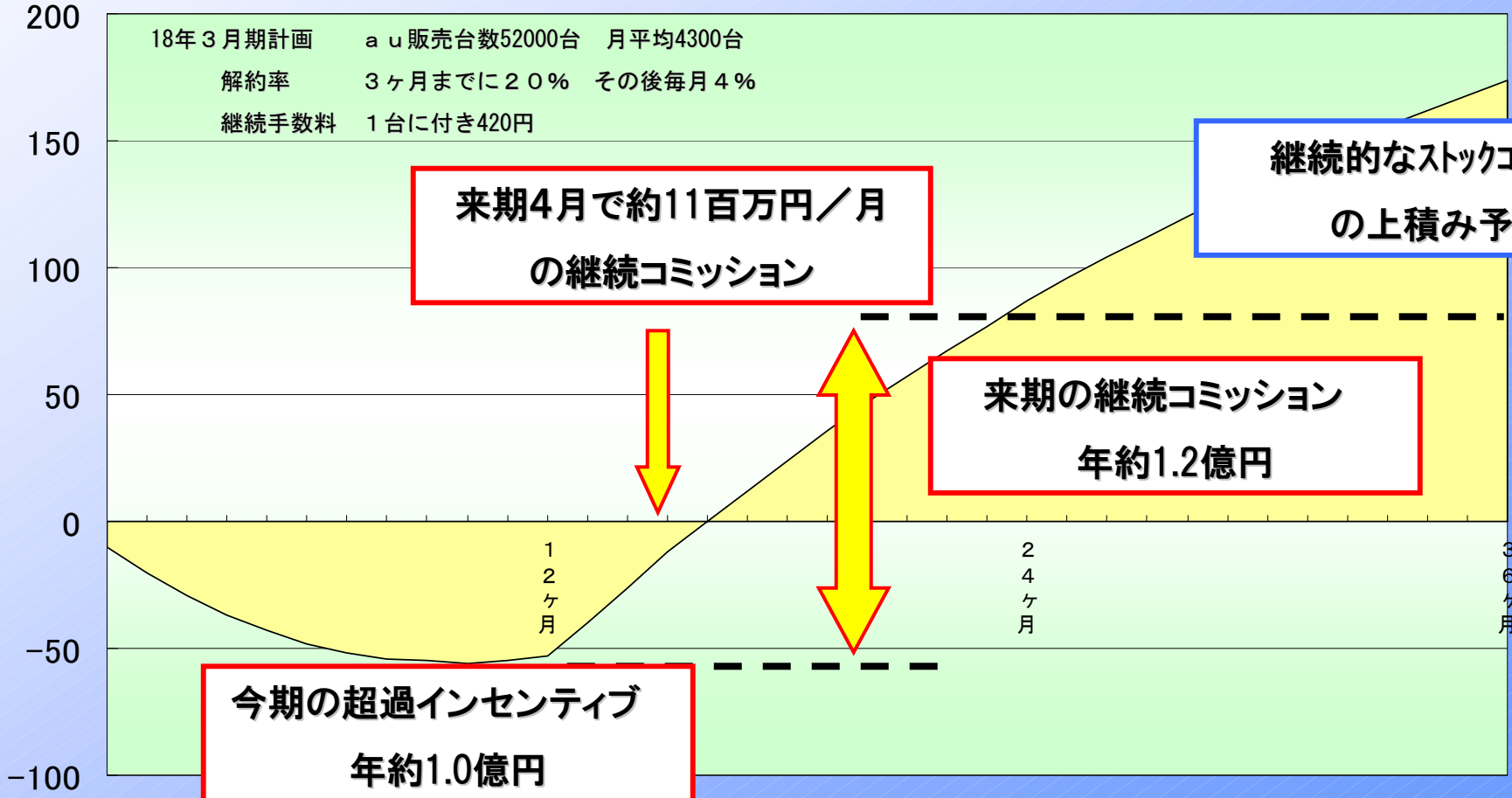
	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 計画	前期比
	183,775 (87.1%)	206,745 (85.1%)	256,424 (82.5%)	292,000 (83.0%)	+13.9%
	14,320 (6.8%)	27,210 (11.2%)	45,791 (14.7%)	52,000 (14.8%)	+13.6%
	11,317 (5.4%)	8,055 (3.3%)	7,867 (2.5%)	7,700 (2.5%)	-2.1%
	736 (0.3%)	311 (0.1%)	440 (0.1%)	250 (2.2%)	-43.2%
その他(PHSなど)	773 (0.4%)	556 (0.3%)	162 (0.1%)	50	-69.1%
合 計	210,921	242,877	310,684	352,000	+13.3%

当社の目指す継続コミッションの急増 安定的収益の基盤

継続手数料収入の発生

継続手数料の推移

(千円)



(単位:百万円)

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 計画	前期比
売上高	1,579	1,821	2,152	5,947	+176.3%
売上総利益	538 (34.1%)	552 (30.3%)	640 (29.7%)	1,680 (28.2%)	+162.5%
営業利益	121 (7.7%)	214 (11.8%)	67 (3.2%)	292 (4.9%)	+330.4%

() は売上構成比

●総合人材アウトソーシング企業を目指して

多種方面での請負・派遣を展開を予定

アルファテクノロジー …… 技術者派遣 平成16年9月

ものづくりアルファ …… ファクトリー事業 平成17年4月

アルファヒューマン …… 軽作業・派遣(関西地区) 平成17年5月

●新規出店

今期10支店の出店予定

福岡・仙台・その他については場所の選定中

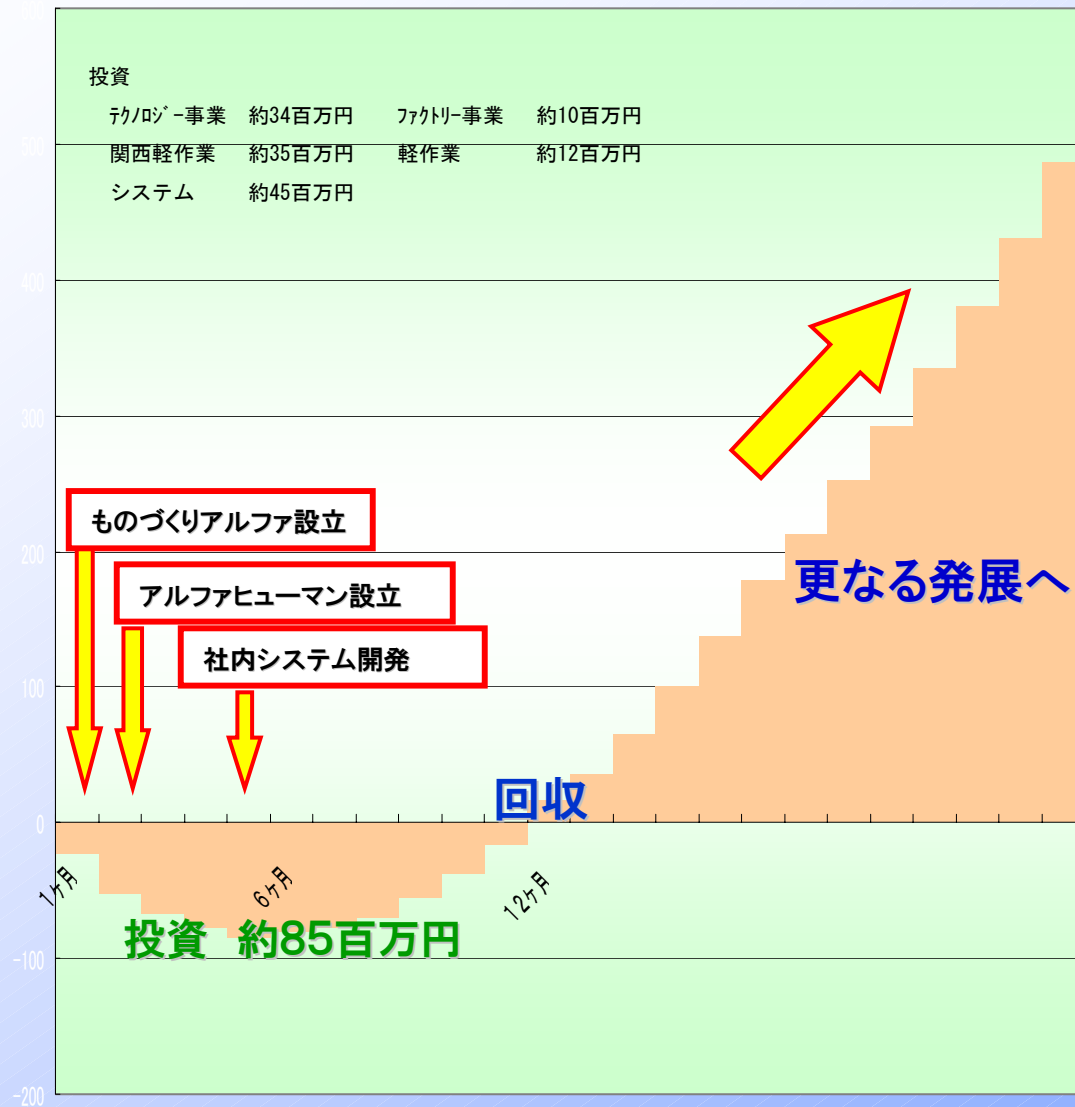
●人の囲い込みについて

採用力向上を目指し

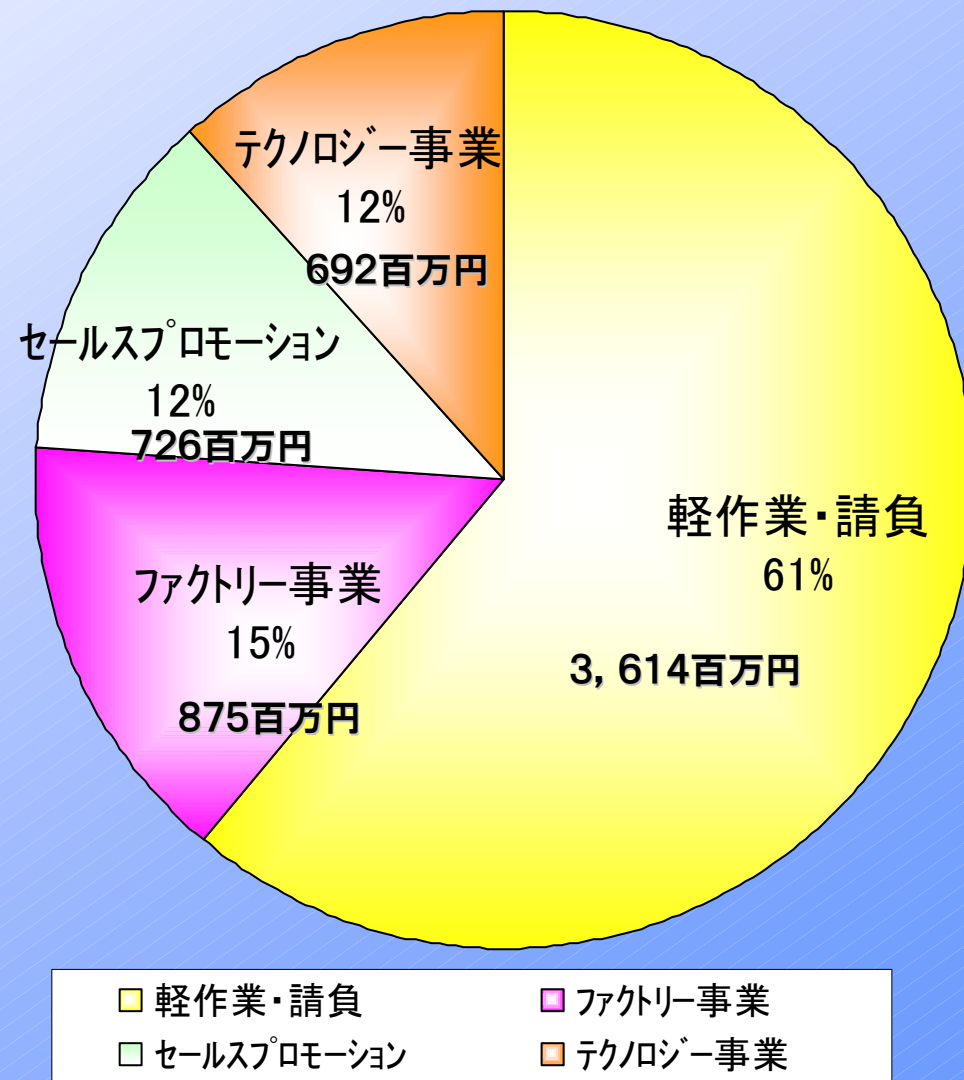
WEB、フリー媒体、ヘッドハンティング、大学との提携などをおこなっていく予定です。

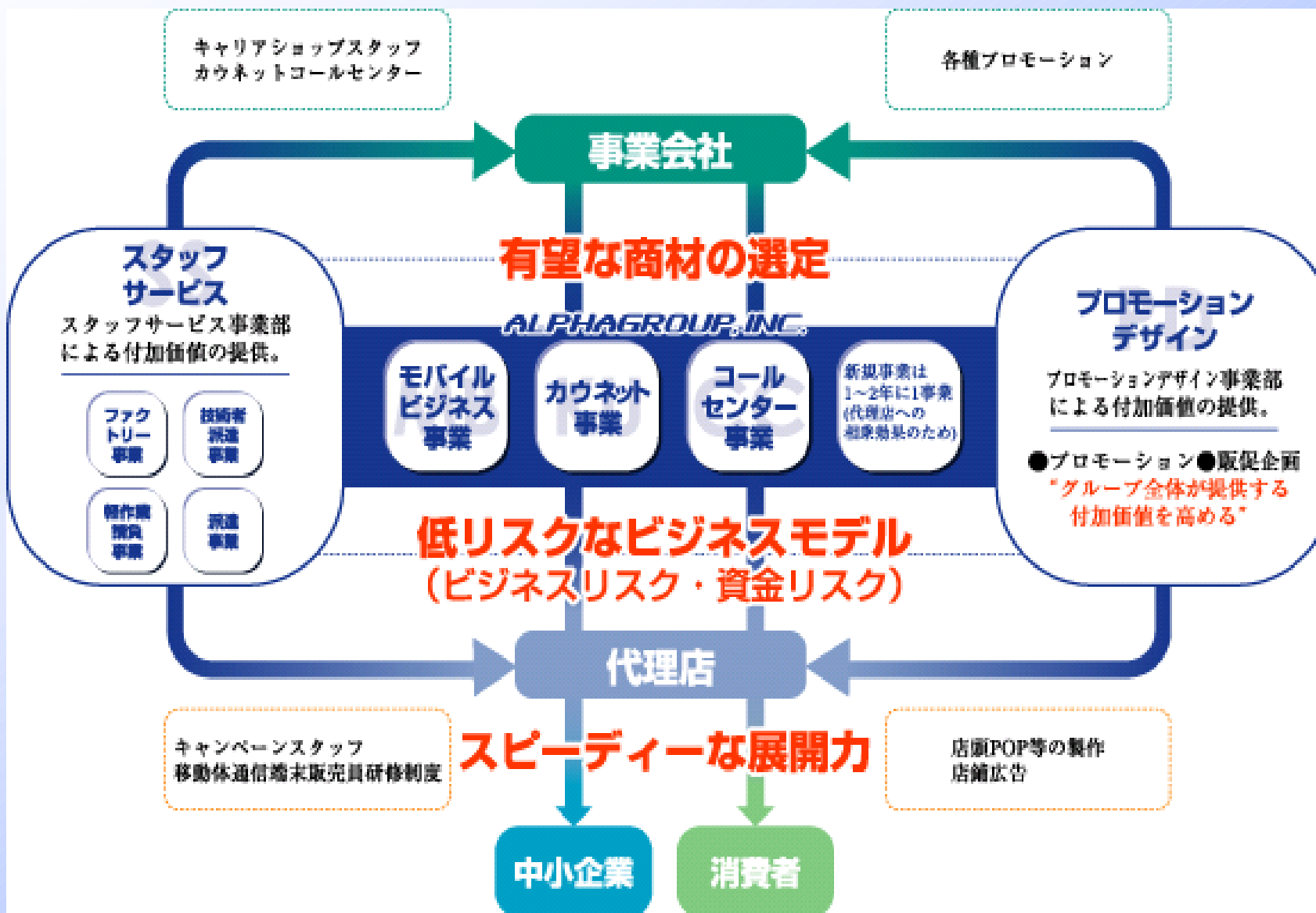
投資について

(千円)



事業別売上割合





本資料に記載されている弊社の計画、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、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通常予測し得ないような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前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03-5728-5501