



ALPHAGROUP, INC.

平成18年3月期
決算説明会

アルファグループ株式会社

平成18年6月12日

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

JASDAQ
Listed Company: 3322

- 《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》： 東京都渋谷区東1-26-20 東京建物東渋谷ビルディング
- 《創業》： 平成6年11月30日
- 《設立》： 平成9年10月 8日
- 《資本金》： 497,498千円（平成18年3月末現在）
- 《従業員数》： 197名（平成18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)・・・ 短期軽作業請負・派遣・セールスプロモーション
アルファヒューマン(株)(100%子会社)・・・ 短期軽作業請負・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
アルファソリューションズ(株)(70%子会社)・・・ Web事業
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

《事業ドメイン》： 『 **マーケット戦略のリーディングカンパニー** 』



『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



平成18年3月期通期実績
および
平成19年3月期通期計画



通期実績 (前期比)

(単位:百万円)	平成18年3月期 通期実績	平成17年3月期 通期実績	前期比
売上高	13,879	8,686	+59.8%
売上総利益	4,370	2,260	+93.3%
営業利益	51	769	-93.3%
経常利益	32	705	-
当期純利益	94	370	-

通期計画 (計画比)

(単位:百万円)

平成18年3月期 通期計画	計画比
12,500	+11.0%
3,798	+15.1%
59	-12.9%
60	-
90	-

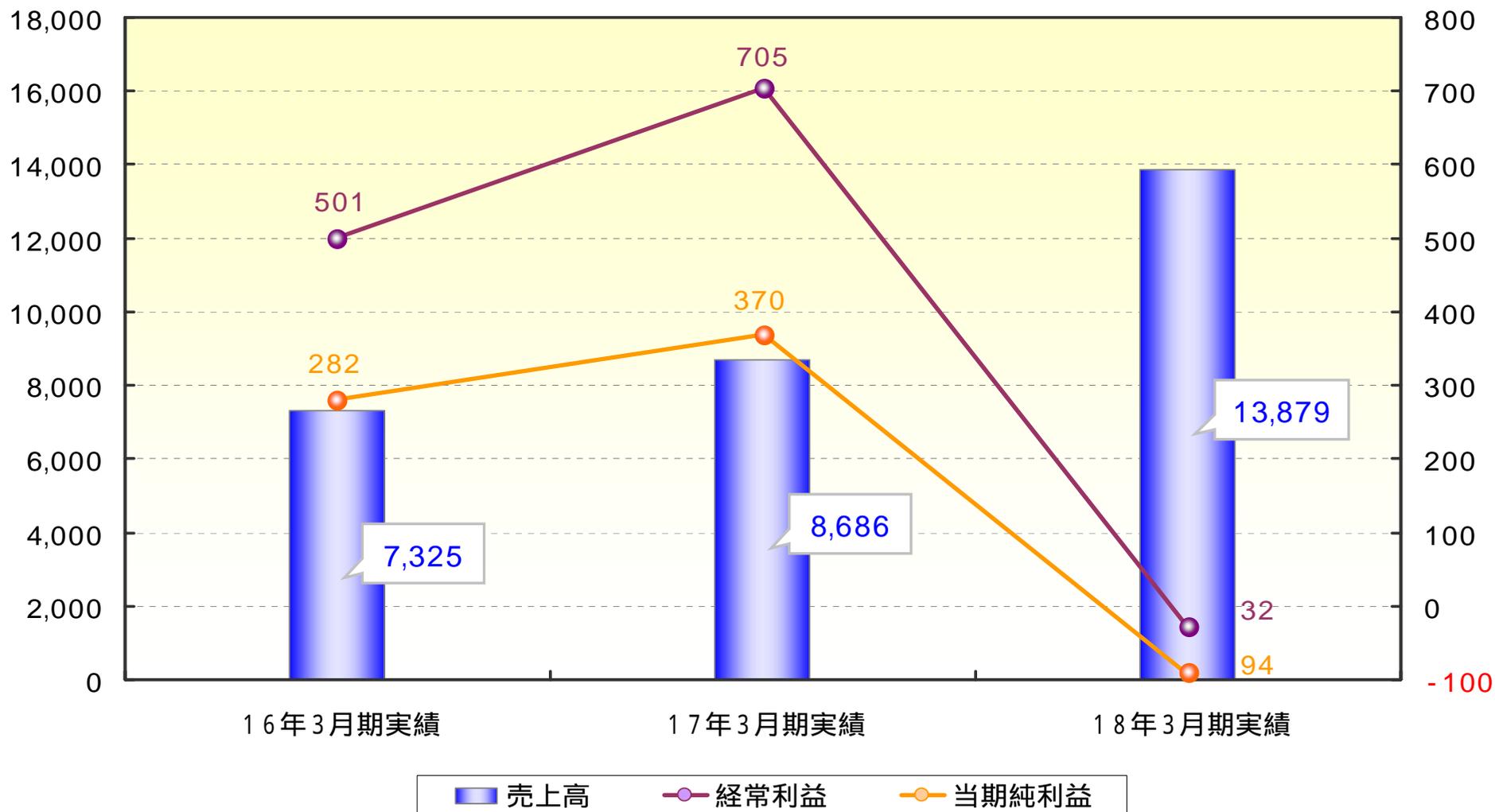
全社Topix

- ・au一次代理店の開始
- ・格安電話サービス(ワールドリンク)の営業譲り受け
- ・カウネットエージェントのエーピーより営業譲り受け



(売上高:百万円)

(經常利益・当期純利益:百万円)





通期計画

(単位:百万円)	平成17年3月期 通期実績	平成18年3月期 通期実績
売上高	8,686	13,879
売上総利益	2,260	4,370
営業利益	769	51
経常利益	705	32
当期純利益	370	94



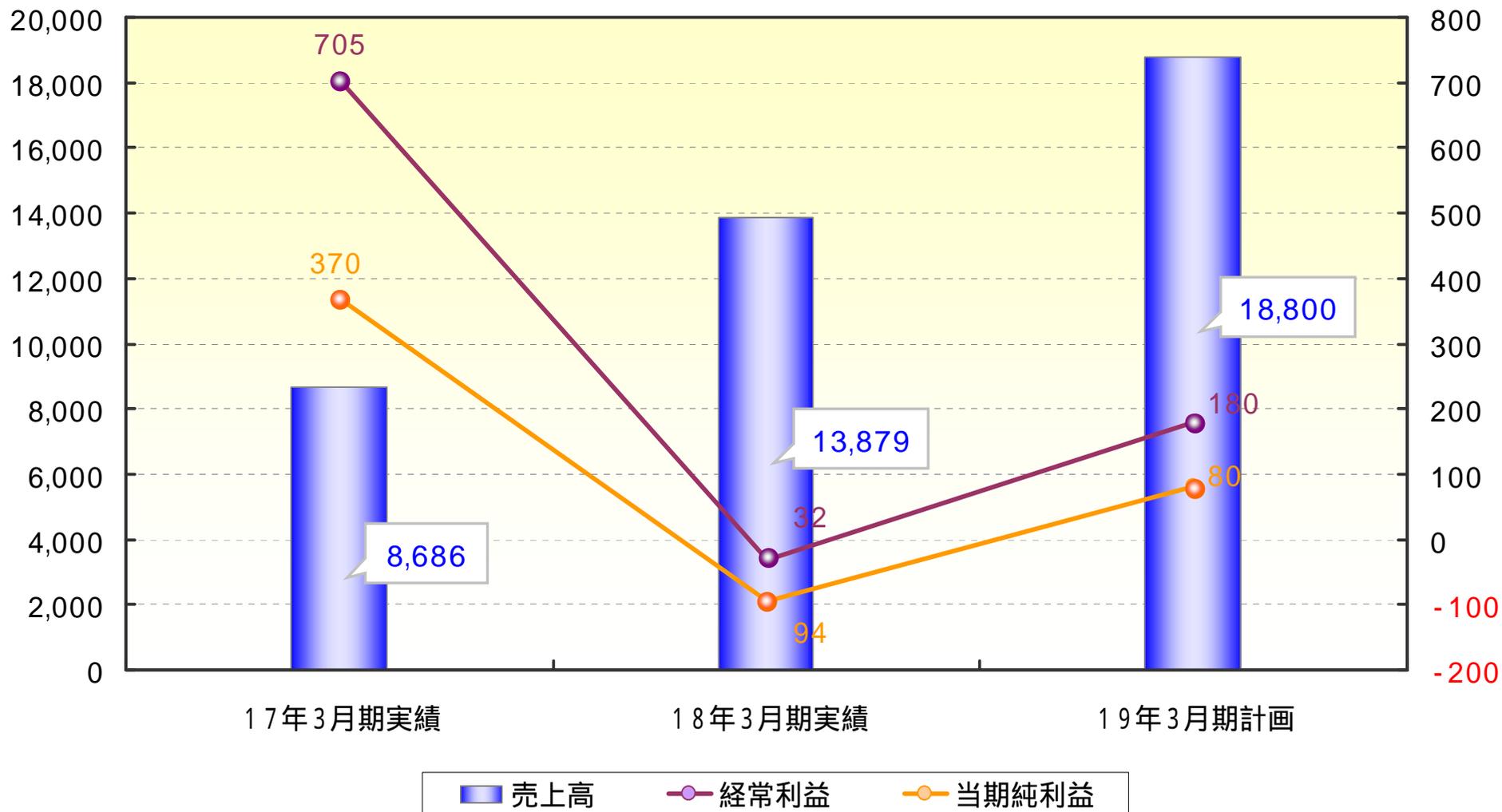
(単位:百万円)

平成19年3月期 通期計画	前期比
18,800	+35.4%
8,247	+88.7%
221	+328.3%
180	-
80	-



(売上高:百万円)

(経常利益・当期純利益:百万円)



 オフィスサプライ事業

- カウネット部門 -

カウネット
kannet





顧客獲得状況について

累計登録顧客数 83万8千事業所（前期末17.3より15万8千事業所増加）

（参考）株カウネット累計顧客数250万事業所

カウネット顧客への二次商材化（トナー販売）

テストマーケティングの開始

「コールセンター愛媛八幡浜」を開設決定

カウネット11号カタログを発刊

快適でありながら、より洗練された環境 “仕立てのいいオフィス”
をテーマに制作したカタログです



八幡濱新聞より(2006.3.30)



【参考資料】

コクヨ(株)オフィス通販事業

売上高 18年3月期 406億円（前年同期318億円）

主なトピックス

- ・平成17年7月に業界4位フォーレスト(株)の株式46.3%を取得し、連結子会社
- ・平成18年2月にカウネット11号カタログを発刊

コクヨ(株)発表資料より(2006.4.24)

通期実績 (前期比)

(単位:百万円)	平成18年3月期 通期実績	平成17年3月期 通期実績	前期比
売上高	4,424	4,001	+10.6%
売上総利益	445	291	+52.7%
営業利益	159	131	+21.0%
配賦後営業利益	142	-	-

通期計画 (計画比)

(単位:百万円)

平成18年3月期 通期計画	計画比
4,634	-4.5%
400	+11.3%
164	-3.2%
-	-

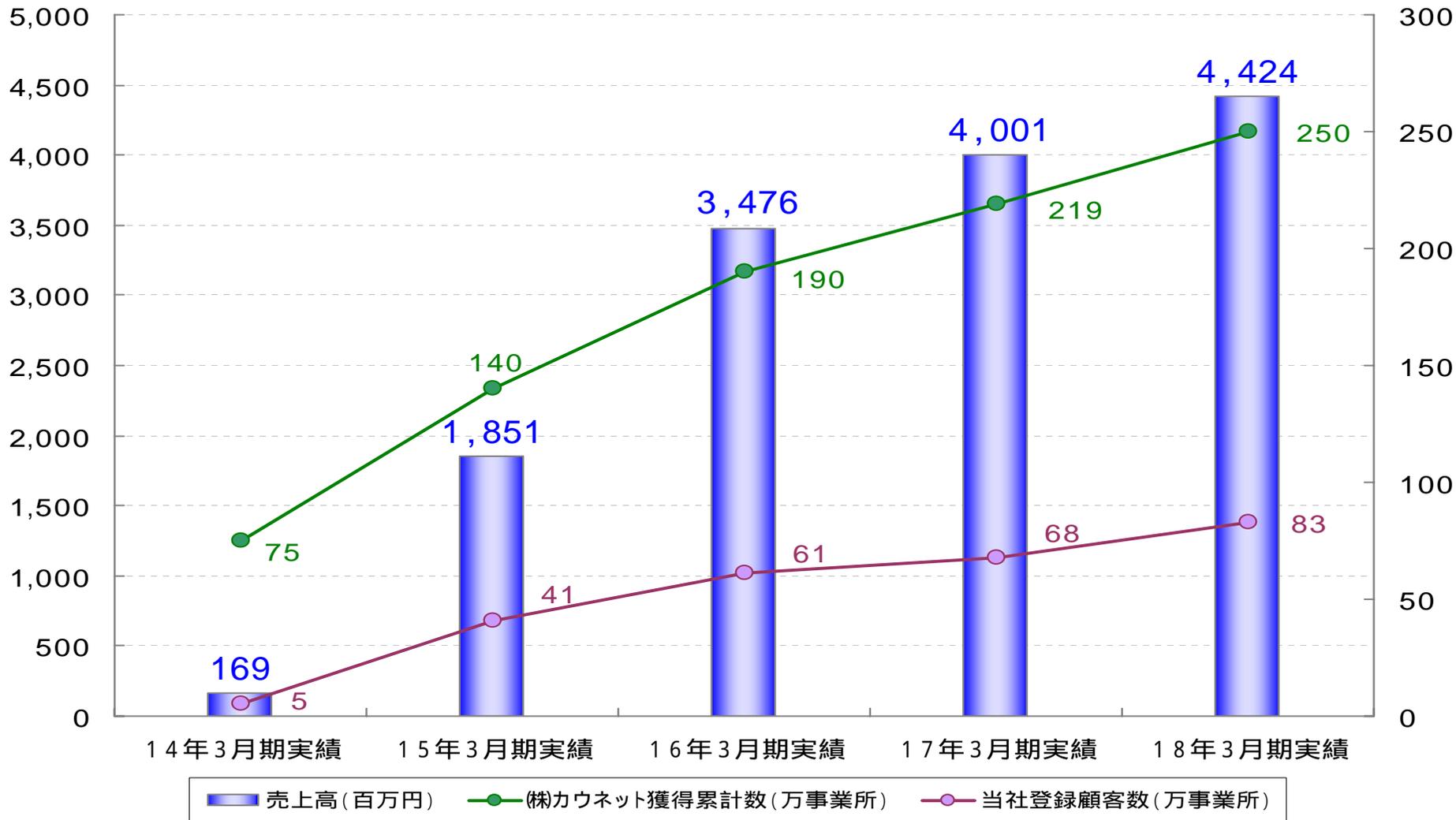


平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を各セグメントに配賦しております。なお計画・計画比におきましては配賦前で表示、比較しております。



(売上高:百万円)

(単位:万事業所)





カウネット顧客獲得件数について

累計登録顧客数計画 93万事業所（平成18年3月より7万2千事業所増加）

カウネット顧客への二次商材化（トナー販売 e t c）

「コールセンター愛媛八幡浜」の本格稼動



～対話から始まる価値の創造と英知の広め～



【参考資料】

コクヨ(株)オフィス通販事業

売上高 19年3月期 574億円（前年同期406億円）

主なトピックス

- ・フォーレスト(株)連結子会社に伴い今後はコクヨグループの展開するオフィス通販事業と調達・物流等の主要機能の合理化を行い、事業の強化を図ります。

コクヨ(株)発表資料より（2006.4.24）

通期計画

(単位:百万円)	平成17年3月期 通期実績	平成18年3月期 通期実績
売上高	4,001	4,424
売上総利益	291	445
営業利益	131	159



(単位:百万円)

平成19年3月期 通期計画	前期比
4,574	+3.4%
504	+13.3%
147	-7.3%



平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を平成17年10月より各セグメントに配賦しておりますが、比較の為、前期及び計画については配賦前にて表示しております。

- モバイルビジネス部門 -



NTT
Do Co Mo



au by KDDI



TU-KA by KDDI



vodafone



WILLCOM

au一次代理店の開始



平成17年6月よりau一次代理店スタート

↳ 平成17年12月auショップ豊洲オープン（右写真）

auショップ豊洲



新宿東口(代理店)



学芸大学(代理店)



開拓・出店状況

店舗数 276店舗（前年同期270店舗）

キャリアショップ

直営店 1店舗（前年同期0店舗）

併売店

受託店 6店舗（前年同期7店舗）

代理店 269店舗（前年同期261店舗）

（内、委託店） 70店舗（前年同期50店舗）



通期実績 (前期比)

(単位:百万円)	平成18年3月期 通期実績	平成17年3月期 通期実績	前期比
売上高	5,335	992	437.7%
売上総利益	2,771	775	257.3%
営業利益	323	446	-27.6%
配賦後営業利益	257	-	-

通期計画 (計画比)

(単位:百万円)

平成18年3月期 通期計画	計画比
3,825	+39.5%
2,166	+27.9%
262	+23.1%
-	-



平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を各セグメントに配賦しております。なお計画・計画比におきましては配賦前を表示、比較しております。



a u 一次代理店開始に伴い、a u 売上高の表示については、機器販売代金と受取手数料の合計金額を売上高に、機器仕入代金を売上原価に、支払手数料を販売費及び一般管理費に計上しております。

通期実績 (前期比)

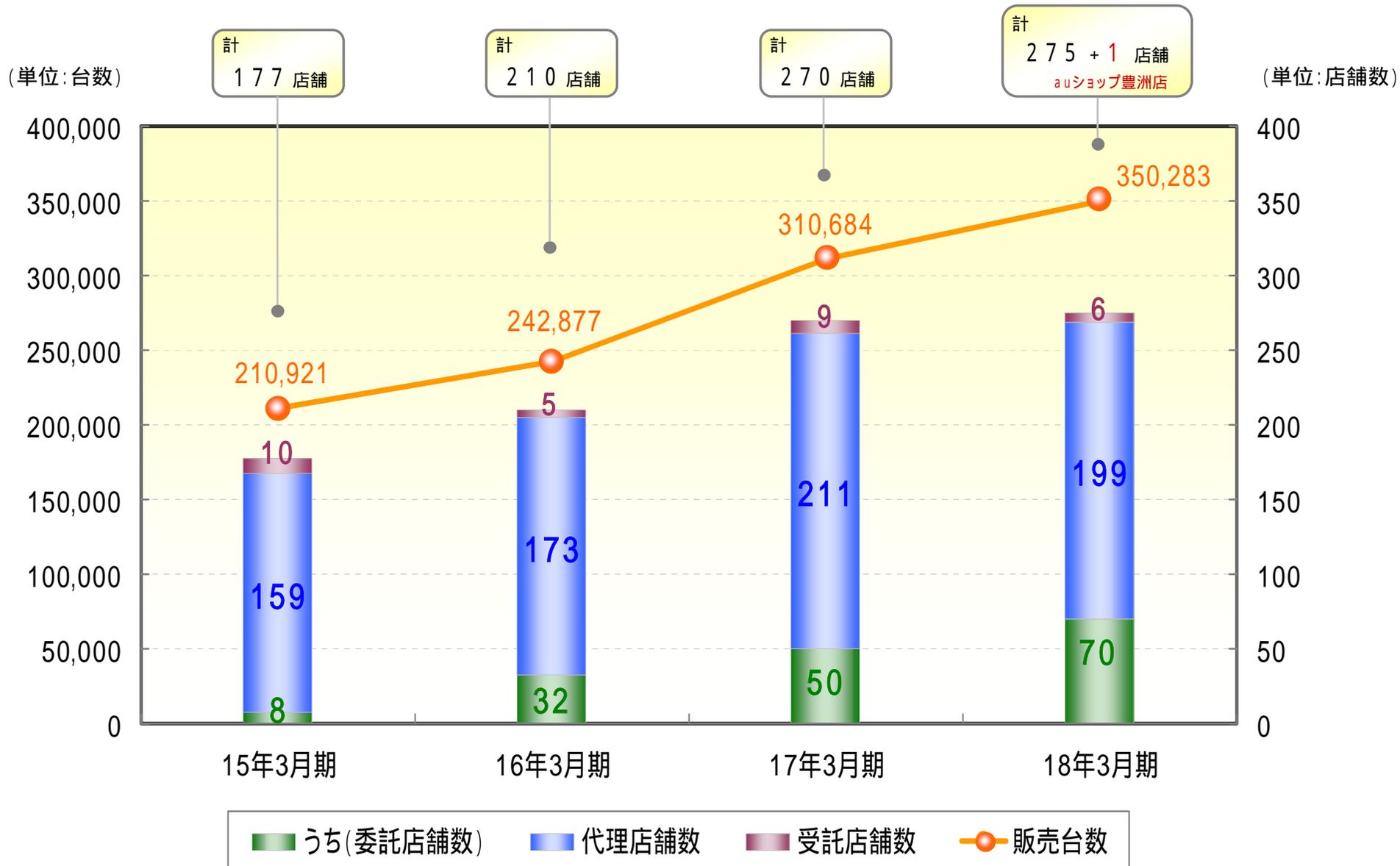
(単位:台数)	平成18年3月期		平成17年3月期		前期比
	通期実績	構成比	通期実績	構成比	
NTTドコモ	261,364	74.6%	256,424	82.5%	+1.9%
au	66,722	19.0%	45,791	14.7%	+45.7%
ボーダフォン	7,827	2.2%	7,867	2.5%	-0.5%
TU-KA	700	0.3%	440	0.1%	+59.1%
ウィルコム	13,670	3.9%	162	0.2%	+8,338.3%
合計	350,283		310,684		+12.7%

新規	181,219	51.7%	127,534	41.0%	+42.1%
機種変更	169,064	48.3%	183,150	59.0%	-7.7%

通期計画 (計画比)

(単位:台数)

平成18年3月期		計画比
通期計画	構成比	
256,035	77.6%	+2.1%
56,566	17.1%	+18.0%
7,260	2.2%	+7.8%
916	0.4%	-23.6%
9,223	2.7%	+48.2%
330,000		+6.1%



a u 一次代理店の更なる販売台数増加

a u ショップの出店拡大



開拓・出店状況

- ・ 委託店出店計画 12店舗
- ・ 売れる店舗のみをさらに強化（キャリアからの支援）
- ・ 不採算店舗のスクラップ&ビルド
- ・ S V チームの更なる強化



モバイルの総合商社へ

Smile to Happiness ~笑顔から幸せに!!~



【携帯市場の動向】

携帯電話の番号ポータビリティの今秋スタート

- ① キャリア比率に影響、買い換え需要
- ソフトバンクによるポータフォンの買収
- ① 料金体系、新サービスに期待

通期計画

(単位:百万円)	平成17年3月期 通期実績	平成18年3月期 通期実績
売上高	992	5,335
売上総利益	775	2,771
営業利益	446	323



(単位:百万円)

平成19年3月期 通期計画	前期比
9,000	+68.7%
5,945	+114.5%
236	-26.9%



平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を平成17年10月より各セグメントに配賦しておりますが、比較の為、前期及び計画については配賦前にて表示しております。

通期計画 (計画比)

単位:台数	平成17年3月期		平成18年3月期	
	通期実績	構成比	通期実績	構成比
NTTドコモ	256,424	82.5%	261,364	74.6%
a u	45,791	14.7%	66,722	19.0%
ボーダフォン	7,867	2.5%	7,827	2.2%
TU-KA	440	0.1%	700	0.3%
ウィルコム	162	0.2%	13,670	3.9%
合計	310,684		350,283	

(単位:台数)

平成19年3月期		前期比
通期計画	構成比	
254,900	65.4%	-2.5%
102,000	26.2%	+52.9%
7,100	1.8%	-9.3%
-	-	-
26,000	6.6%	+90.2%
390,000	100.0%	+11.3%



TU-KAについては19年3月期計画よりa uに含んで表示しております。

- スタッフサービス部門 -



心に残るアルバイトをしよう!

営業派遣事業

立上げ期における先行投資の実施。関東攻略の専門部署を設置し関西でのテストマーケティングを開始。

・東京(渋谷)・大阪 計2支店へ

技術者派遣事業

デジタル家電メーカー・装置精密機器メーカー・自動車メーカーに注力。

・渋谷・横浜・八王子・大阪・仙台 計5支店へ

請負事業

請負事業会社の事業休止(ものづくりアルファ・アルファヒューマン)

不採算店舗の統廃合・販管費の一元管理

・5支店の統廃合

・渋谷・横浜・大宮・秋葉原・新宿・立川・船橋・池袋 計8支店関東圏注力へ



通期実績 (前期比)

(単位:百万円)	平成18年3月期 通期実績	平成17年3月期 通期実績	前期比
売上高	3,309	2,152	+53.8%
売上総利益	817	640	+27.7%
営業利益	162	67	-
配賦後営業利益	193	-	-

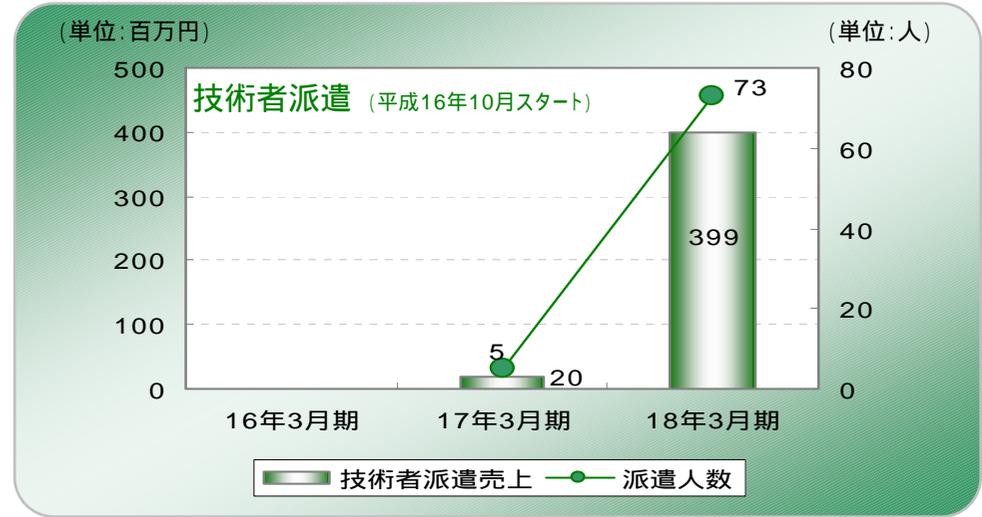
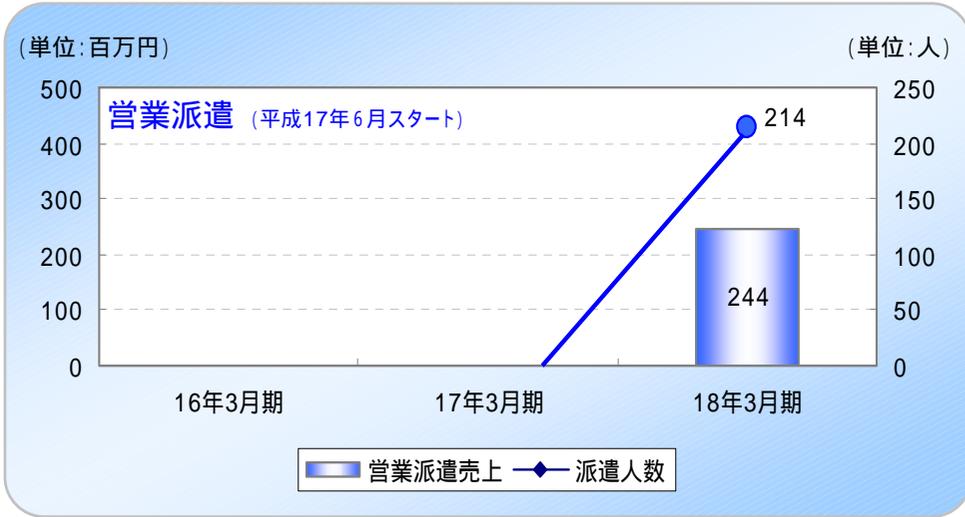
通期計画 (計画比)

(単位:百万円)

平成18年3月期 通期計画	計画比
3,890	- 14.9%
934	- 12.5%
138	-
-	-



平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を各セグメントに配賦しております。なお計画・計画比におきましては配賦前を表示、比較しております。



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

営業派遣 投資（拡大）期

- ・ 今期は需要の多い関東関西圏に特化。
- ・ 各グループカンパニーへの派遣。（シナジー強化）
東京（渋谷）・大阪（梅田）・横浜（5月出店）

技術者派遣 成長（拡大）期

- ・ 外国人技術者の受入（テストマーケティング）を行う。
- ・ シナジー効果のある企業との協業を図り、教育・研修体制の強化、派遣社員および就労先の確保を行う。
- ・ 柔軟な採用活動を行うため、各拠点へ責任と権限を移行
渋谷・横浜・八王子・大阪・仙台・滋賀（4月出店）

請負事業 建て直し、遅れの取り戻しの期

- ・ 既存クライアントへの注力
- ・ 基幹システムの強化を行い、業務効率化を追求
渋谷・横浜・大宮・秋葉原・新宿・立川・船橋・池袋 計8支店

通期計画

(単位:百万円)	平成17年3月期 通期実績	平成18年3月期 通期実績
売上高	2,152	3,309
売上総利益	640	817
営業利益	67	162

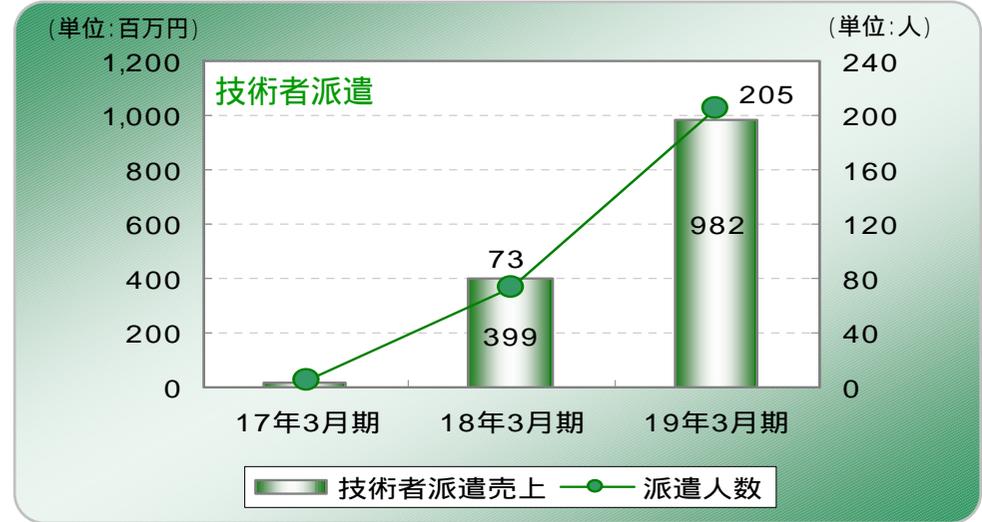
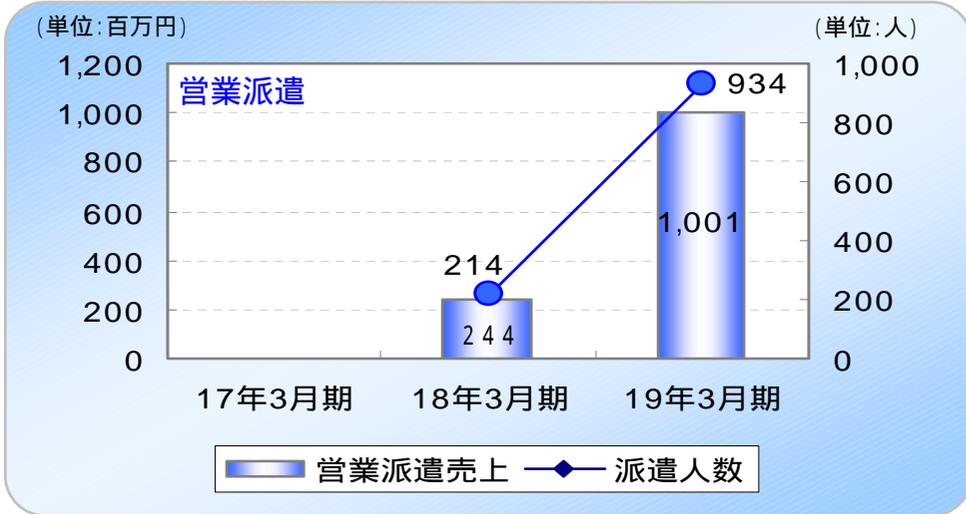


(単位:百万円)

平成19年3月期 通期計画	前期比
4,208	+27.2%
1,054	+29.0%
75	-



平成17年10月1日より持株会社体制へ移行したことに伴い、費用の配賦方法の見直しを図った結果、従来まで「消去又は全社」に含めておりました配賦不能営業費用のうち配賦可能分を平成17年10月より各セグメントに配賦しておりますが、比較の為、前期及び計画については配賦前にて表示しております。



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

- 新規事業 -



IMPRESSION & THANKS



既存の事業(カウネット・モバイルビジネス・スタッフサービス)で培われたノウハウをベースとし、更に中小事業者様との長年の取引にて得た経験を活かし、中小企業・個人事業主様を中心に『売れる』ネットショップのインフラからサービスをオールインワンで提供して参ります。

小売パートナーTMの概要

小売パートナーTMは簡単かつスピーディーに
ECサイトの構築・運営・管理ができる
レンタルサーバサービス& EC サイト運営ソリューションです。

レンタルサーバサービス

「ドメイン取得・管理代行」 「24時間・365日有人監視」
ホームページ容量：200MB メールアドレス：5アカウント、無料ウィルスフィルタ機能

ECソフトウェア

主な機能

- ◎「売上管理機能」
- ◎「受注管理機能」
- ◎「商品・在庫管理機能」
- ◎「顧客管理機能」
- ◎「各種帳票印刷機能」
- ◎「ショッピングカート機能」
- ◎「画像編集ソフトウェア「PicasaTM」」
- ◎「決済機能」※

※決済機能のご利用には別途、決済代行業者とご契約が必要です。

特別機能

- ドラッグ&ドロップに対応した高性能デザイン機能
- ★「ホームページデザイン機能」
- 商品の販売実績を使って顧客分析
- ★「販売分析機能」
- Windows ライクな操作性で簡単に更新・管理
- ★「コンテンツ管理機能」
- サーチエンジン最適化でアクセス向上
- ★「SEO 機能」
- 訪問履歴から動向分析
- ★「アクセス分析機能」

優れた
操作性と
機能!

経営理念

我々アルファは、個性ある企業体として

- 一．常にベンチャースピリットを持ち続ける。
- 二．企業の発展と繁栄を通じて社会を革新し続ける。
- 三．ベストビジネスパートナーを目指して知恵と情熱を注ぎ続ける。





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