



ALPHAGROUP, INC.

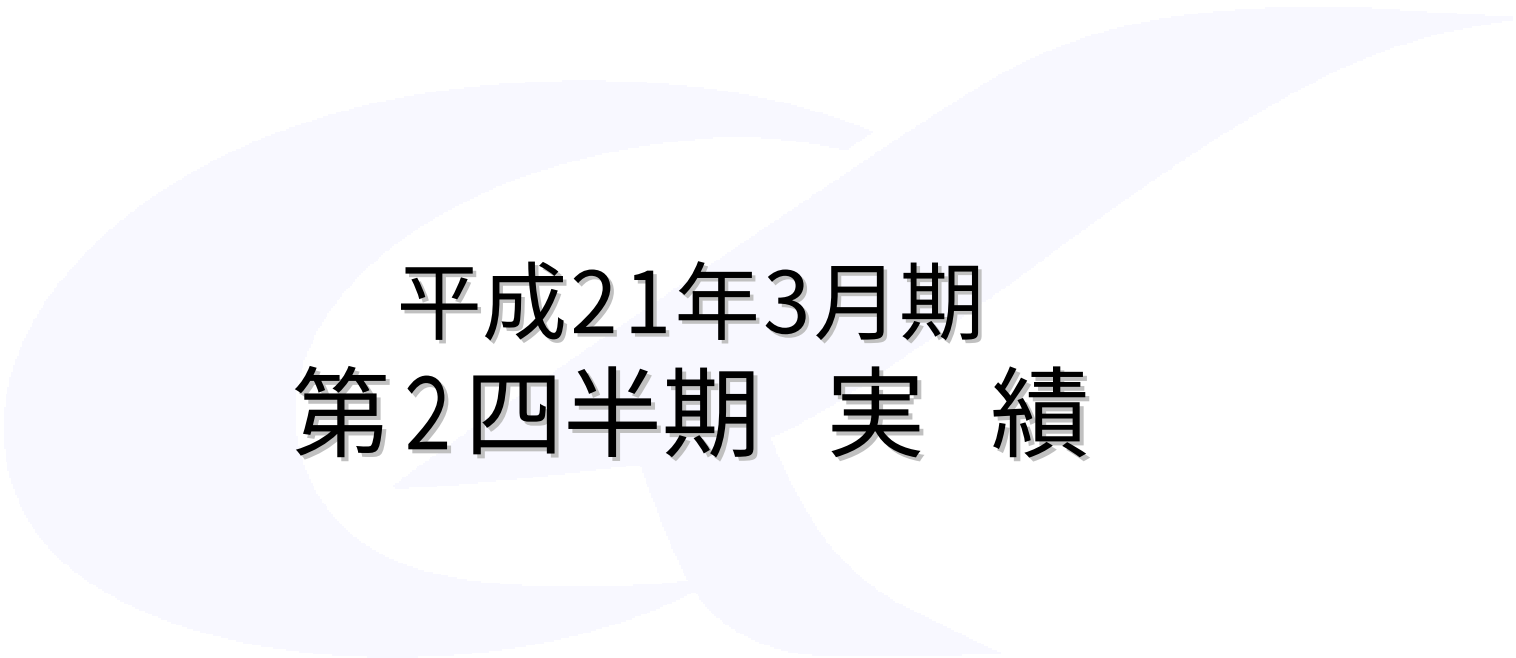
平成21年3月期
第2四半期決算説明会

アルファグループ株式会社

平成20年11月28日

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

JASDAQ
Listed Company: 3322

A large, light blue, stylized 'A' watermark is centered in the background of the slide.

平成21年3月期 第2四半期 実 績



[単位：百万円・%]

	平成21年3月第2四半期 (計画)	平成21年3月第2四半期 (実績)	計画比	平成20年3月中間期 (実績)	前期比
売上高	13,114	11,796	△1,317	14,059	△2,262
営業利益 (利益率%)	△15 (△0.1)	△4 (0.0)	10	△12 (△0.1)	7
経常利益 (利益率%)	△36 (△0.3)	△22 (△0.2)	13	△23 (△0.2)	0
当期純利益 (利益率%)	△56 (△0.4)	△34 (△0.3)	21	△34 (△0.2)	0

第1四半期	売上高	6,358百万円	営業利益	-73百万円(△1.4%)	経常利益	-77百万円(△1.2%)	当期純利益	-85百万円(△1.3%)
第2四半期	売上高	5,438百万円	営業利益	66百万円(1.2%)	経常利益	54百万円(△0.9%)	当期純利益	50百万円(0.9%)

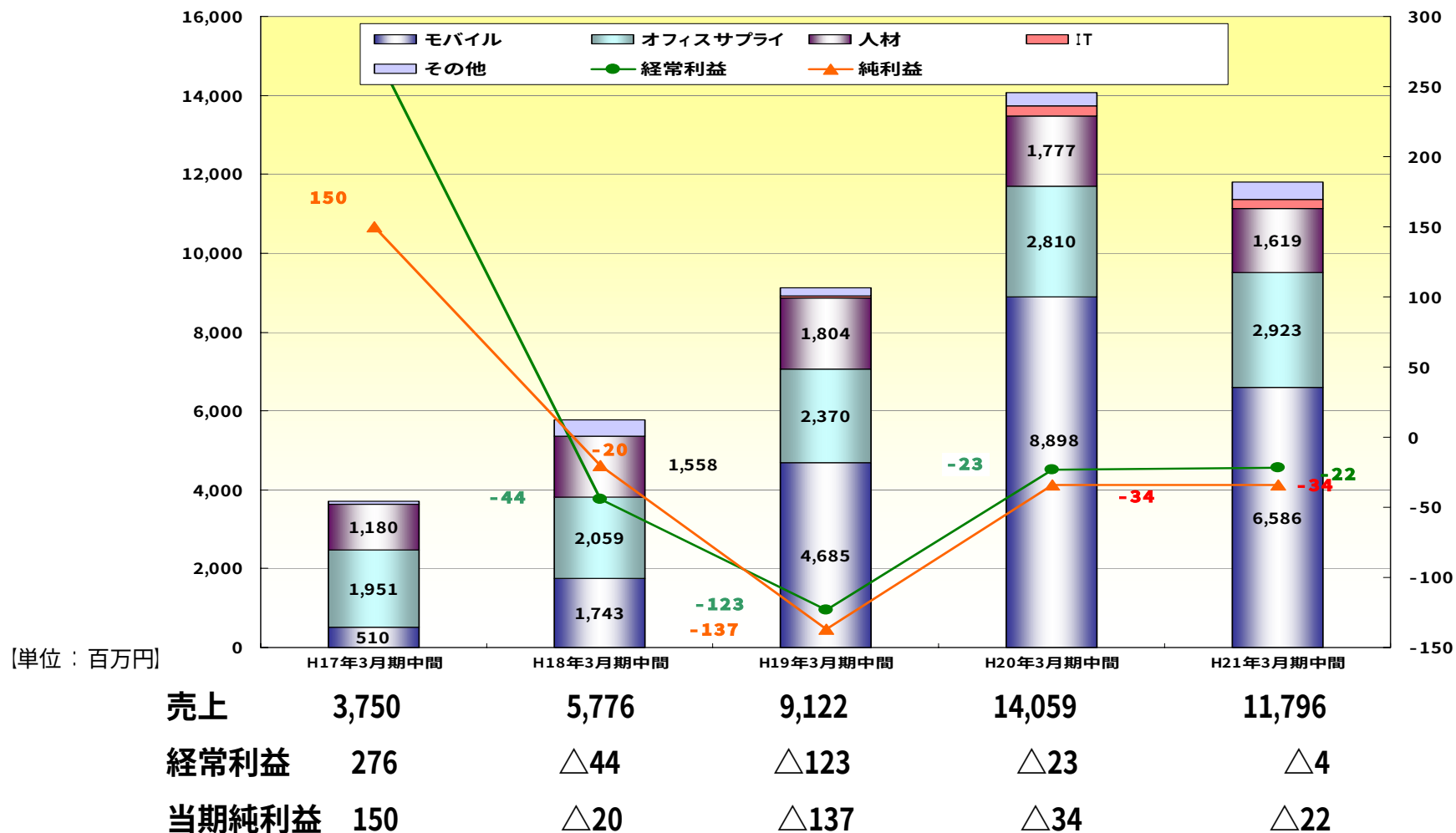
変動要因

- 売上減少要因** ・携帯電話端末の販売台数計画未達による売上減少（モバイル事業）
- 利益増加要因** ・直営の携帯電話販売店の代理店化、不採算店舗の売却、統廃合を行うなど、既存店舗や販売代理店の営業人員の再編成により利益確保に注力（モバイル事業）



(売上:百万円)

(経常利益・当期純利益:百万円)



～ モバイル事業 ～

NTT
docomo

au by KDDI

SoftBank

WILLCOM



【単位：百万円・％】

	平成21年3月第2四半期 (＊計画)	平成21年3月第2四半期 (＊実績)	計画比	平成20年3月中間期 (＊実績)	前期比
売上高	7,698	6,586	△1,112 (-14.4)	8,898	△2,311 (-26.0)
売上総利益 (利益率%)	517 (6.7)	697 (10.6)	180 (-34.8)	760 (8.5)	△63 (-8.3)
営業利益 (利益率%)	9 (0.1)	49 (0.8)	40 (+430.1)	△37 (△0.4)	87 (-)

＊会計方針の変更の為、当連結会計年度より、販売代理店に対して支払う「支払手数料」を売上原価として計上する方法に変更しております。
そのため、売上総利益に関しましては、会計方針変更後の数値を入力であり、前年度中間期、計画と比較すべく、売上総利益の数値を修正しております。

● 販売台数

⇒94,915台（前期実績193,663台 前期比-51,0%減少）

● キャリア別シェア

⇒NTTドコモ 42.6%

⇒au 38.8%

⇒ソフトバンク 13.4%

⇒ウィルコム 5.2%

● 店舗数

⇒149店舗（前期比 -89店舗）

内訳

受託店店舗数 2店舗（前期比 -7店舗）

キャリアショップ 7店舗（前期比 -2店舗）

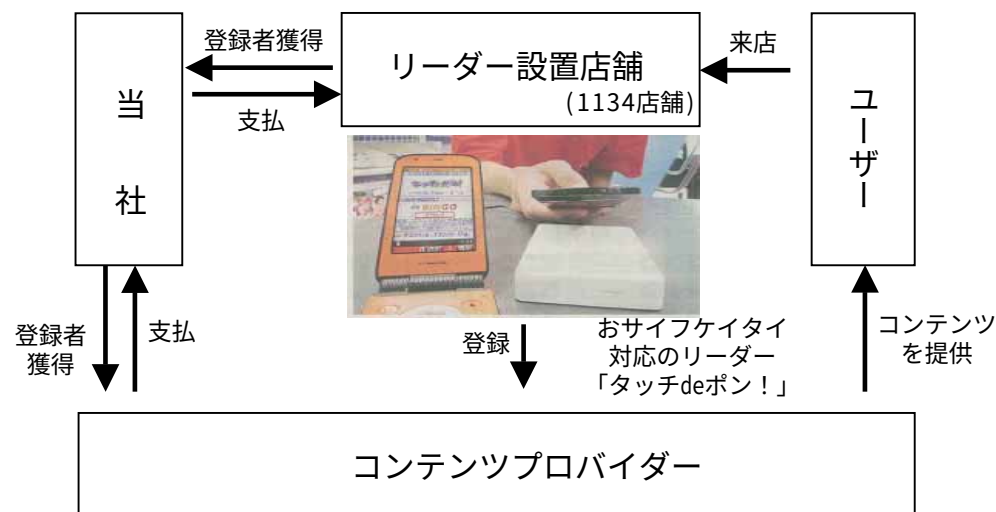
代理店店舗数 140店舗（前期比 -80店舗）

⇒内、委託店店舗数 57店舗（前期比 -3店舗）

● (H20/4) アフィリエイトサービスの開始

⇒新商材として、モバイルコンテンツのアフィリエイトサービス「タッチdeポン！」を開始しました。

設置店舗を広げることで、安定的な収益を確保を目指しております。

● (H20/7) テレコムサービス株式会社との提携

⇒販売代理店の販売力強化を目的として、平成20年7月1日に(株)光通信のグループ会社でありますテレコムサービス(株)とソフトバンク携帯電話販売に関して提携しました。

● 新モデルの端末価格の上昇に加え、景況感の悪化による大幅な販売台数の減少

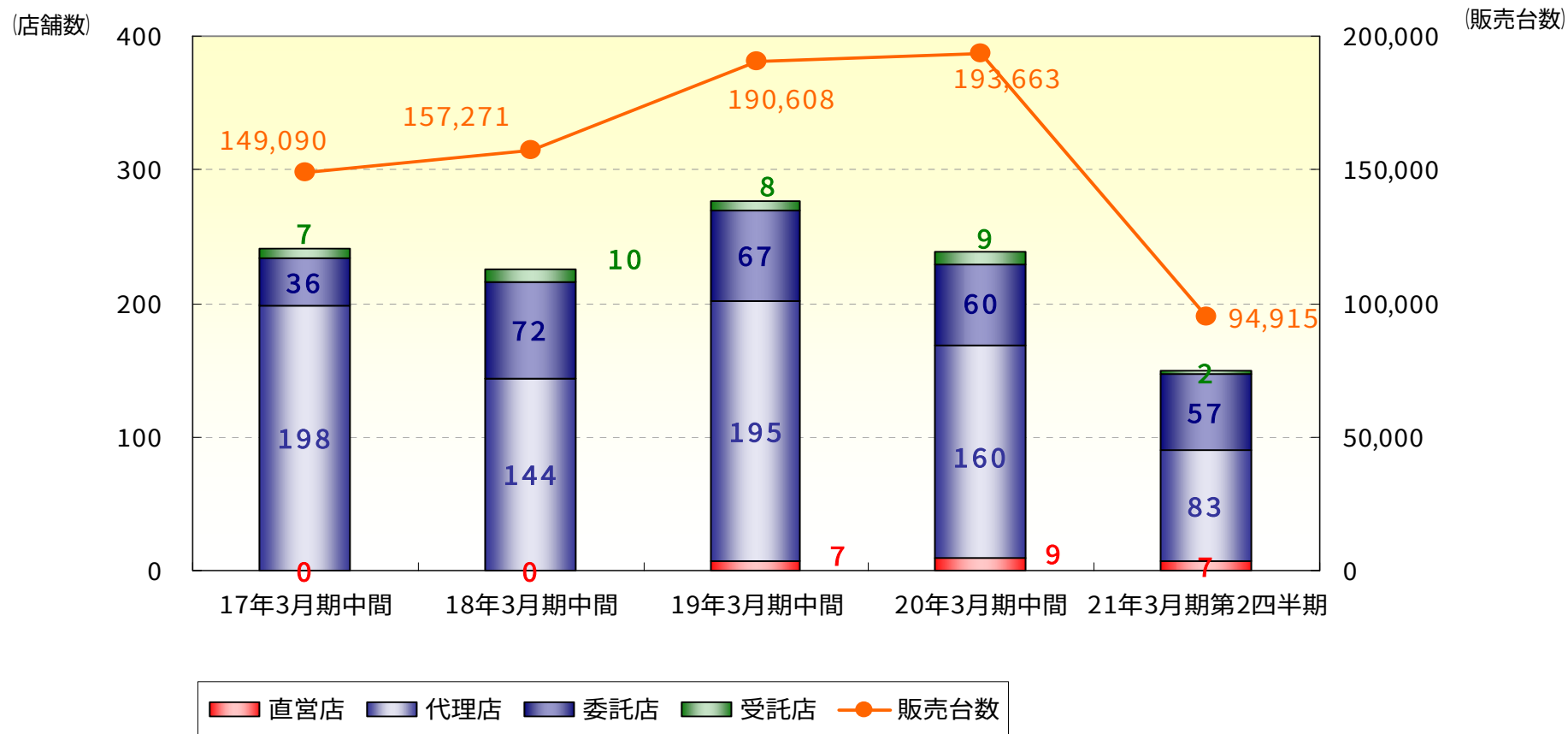
● 割賦販売導入による販売台数の減少

20年9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19年3月期 中間実績	平成20年3月期 中間実績	平成21年3月期 第2四半期実績	前期比	平成20年9月末 携帯加入総数 ¹⁾
NTT DoCoMo (比率%) 	123,373 (64.7)	96,796 (50.0)	40,382 (42.5)	△58.3%	51.5%
au (比率%) 	47,918 (25.1)	66,329 (34.2)	36,859 (38.8)	△44.4%	29.0%
SoftBank (比率%) 	4,357 (2.3)	24,360 (12.6)	12,700 (13.4)	△47.9%	18.7%
WILL COM (比率%) 	14,960 (7.9)	6,178 (3.2)	4,974 (5.2)	△19.5%	-
合計	190,608	193,663	94,915	△51.0%	



- 直営の販売店を代理店化、不採算店舗の売却、統廃合など、
既存店舗や販売代理店の人員の再編成により利益確保を図るべく店舗数を減少



総店舗数

241

226

277

238

149

～ オフィスサプライ事業 ～





【単位：百万円・％】

	平成21年3月第2四半期 (計画)	平成21年3月第2四半期 (実績)	計画比	平成20年3月中間期 (実績)	前期比
売上高	2,881	2,923	41 (+1.4%)	2,810	113 (+4.0%)
売上総利益 (利益率%)	311 (10.8)	322 (11.0)	11 (+3.5%)	309 (11.0)	13 (+4.4%)
営業利益 (利益率%)	21 (0.8)	60 (2.1)	39 (+179.4%)	30 (1.1)	30 (-)



今期テーマ：カウネット法人顧客の安定獲得

● 上期新規登録顧客数

⇒75,170事業所（前期12万事業所）

● 21年3月期第2四半期累計登録顧客数

⇒35万事業所（経年顧客数の見直し後の登録数）

⇒エージェント（代理店） 53社（前期末比 -1社）

● トナー販売

⇒中間実績売 86百万円（前期比 -24百万円）

【参考資料】

	直近売上比率
	約18.5%
大手オフィス通販会社	約81.5%

※各社ホームページ、決算短信等より引用

【参考資料】

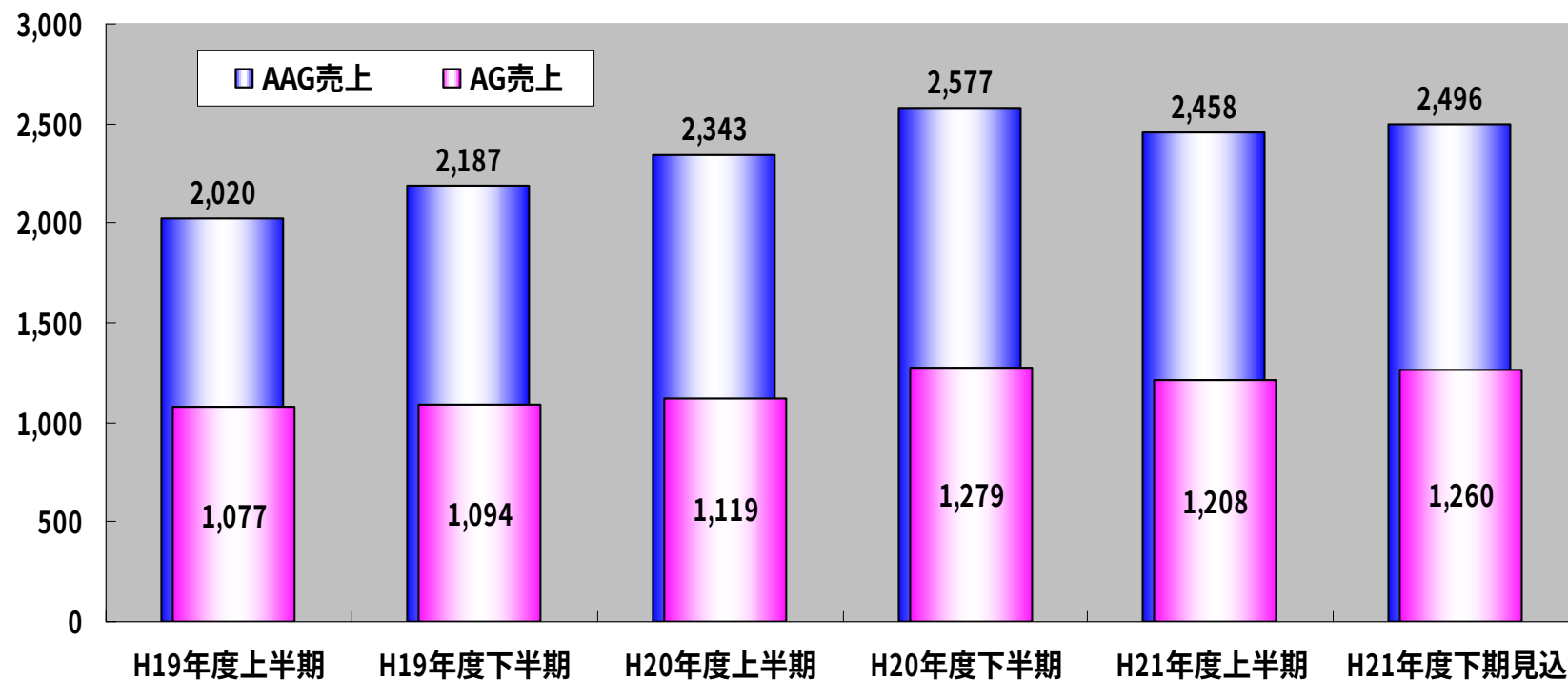
経年顧客の処理は以下のように段階的に実施しております。

最終購入日が1年以上前の未継続顧客
登録日が1年以上前の未稼働顧客

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。

(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いません。

～ 人材事業 ～





[単位：百万円・%]

	平成21年3月第2四半期 (計画)	平成21年3月第2四半期 (実績)	計画比	平成20年3月中間 (実績)	前期比
売上高	1,731	1,619	△112 (△6.5%)	1,777	△158 (△8.9%)
売上総利益 (利益率%)	419 (24.2)	380 (23.5)	△39 (△9.3%)	444 (25.0)	△64 (△14.4%)
営業利益 (利益率%)	△13 (△0.8)	△21 (△1.4)	△8 (66.2)	△6 (△0.4)	△15 (ー)



今期テーマ：継続性の高いサービスにシフト

● 営業派遣

⇒顧客の販売支援を主とした営業派遣が順調に拡大し、
平成20年5月に新たに名古屋支店開設

● 技術者派遣

⇒デジタル家電・精密機器・自動車メーカー等への、
新規法人顧客の獲得に注力

● 株式会社プラスアルファ株式の譲渡

⇒人材事業を主に営む、当社孫会社であった、(株)プラスアルファの全株式をMBO(マネジメント・バイ・アウト)により
平成20年8月1日に譲渡し、株式会社プラスアルファは当社グループの連結会社から外れております。



拠点紹介

[既存]

渋谷、横浜、大阪、和歌山

[新規]

名古屋

計、5支店へ

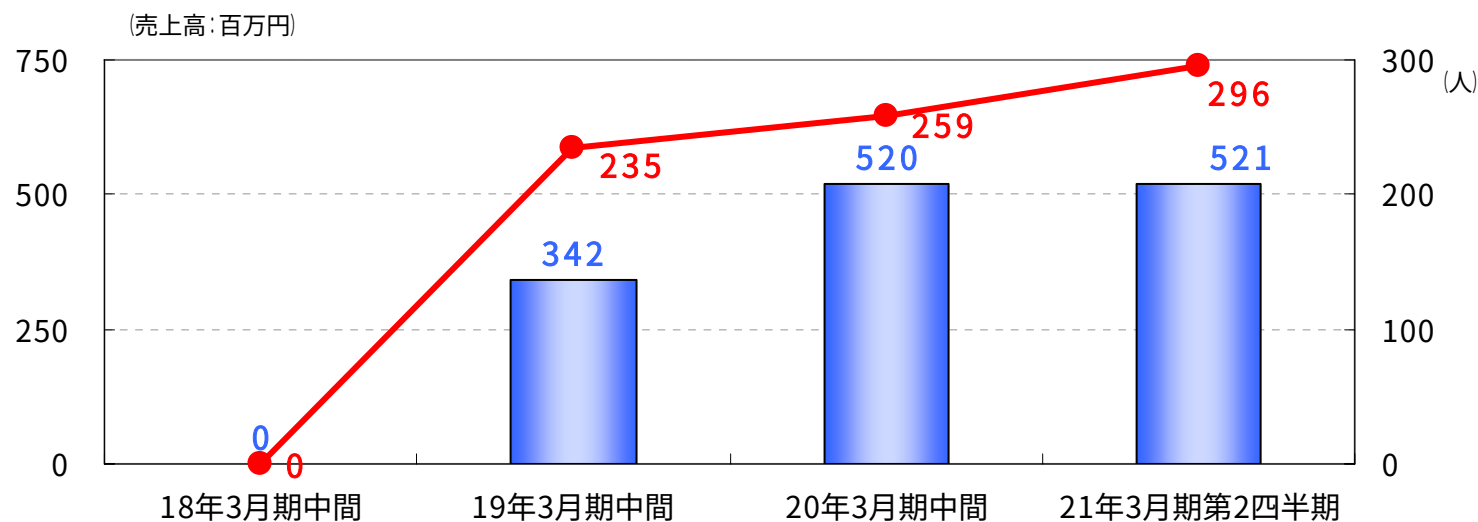
[既存]

渋谷、八王子、仙台、大阪、横浜、
京都、名古屋、福岡

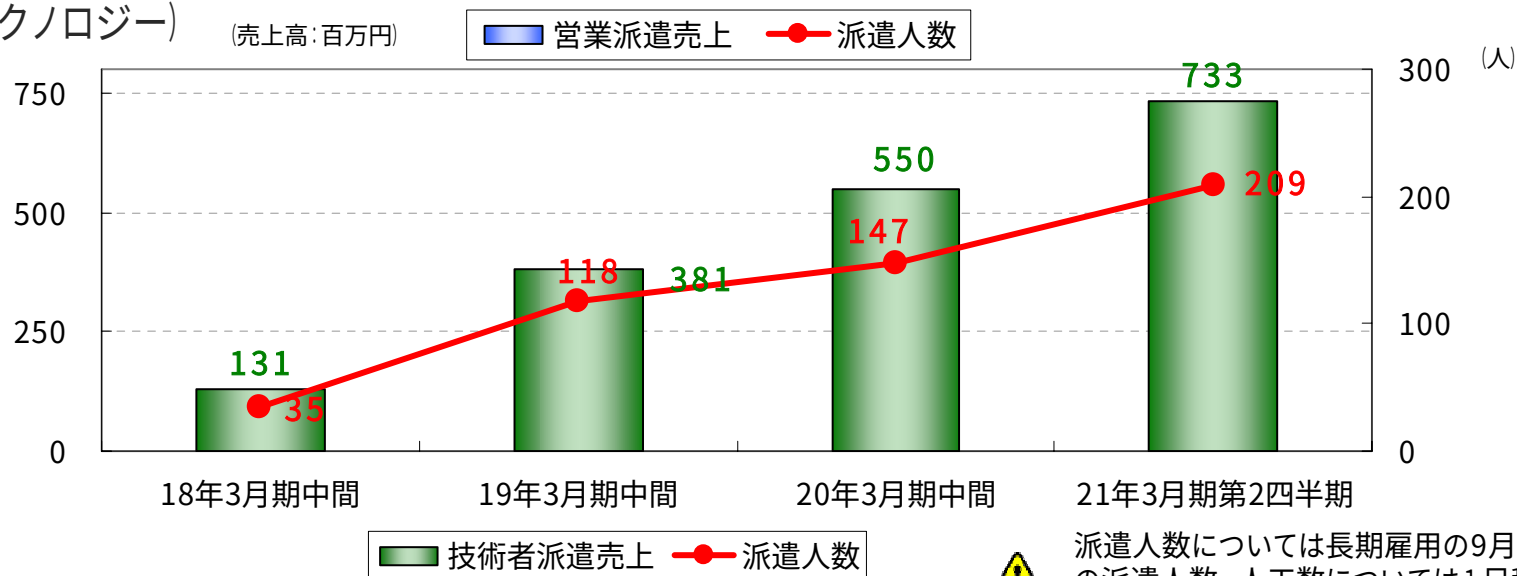
計、8支店



営業派遣（A・R・M）



技術者派遣（アルファテクノロジー）



派遣人数については長期雇用の9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。

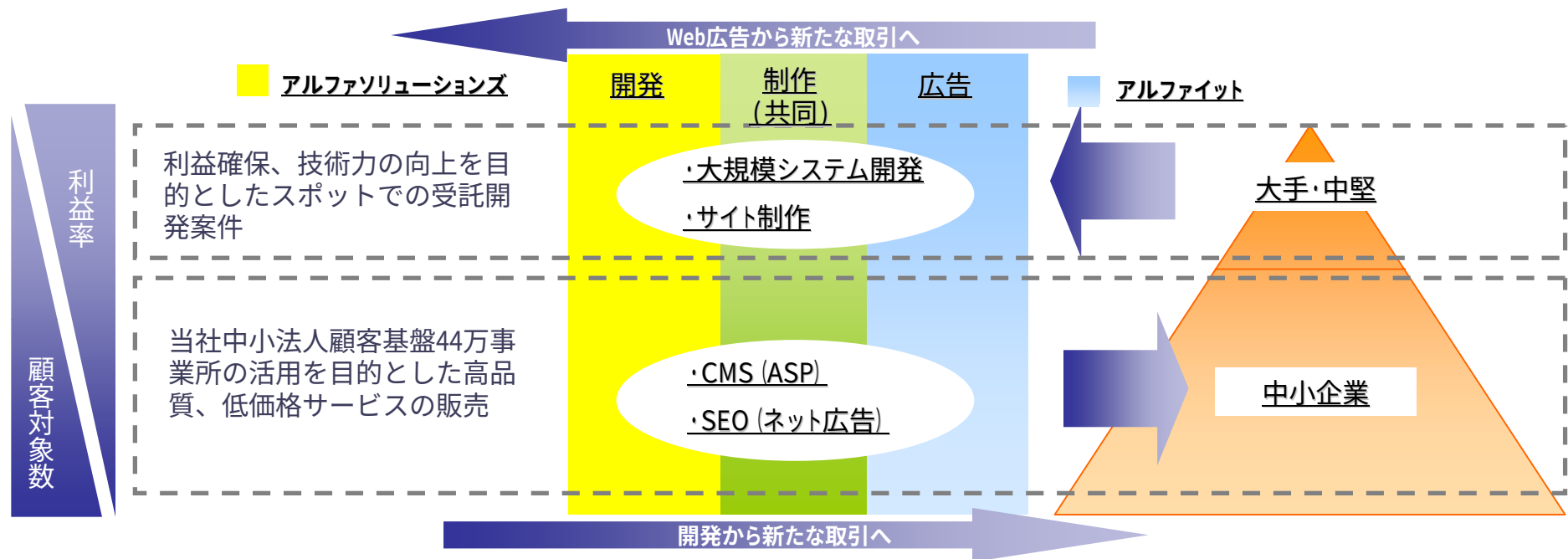
～ IT事業 ～



[単位：百万円・%]

	平成21年3月第2四半期 (計画)	平成21年3月第2四半期 (実績)	計画比	平成20年3月中間期 (実績)	前期比
売上高	346	237	△109 (△31.5%)	260	△23 (△9.1%)
売上総利益 (利益率%)	137 (39.8)	83 (35.2)	△54 (△39.3%)	124 (47.7)	△40 (△32.9%)
営業利益 (利益率%)	△29 (△8.5)	△71 (△30.1)	△42 (-)	9 (3.6)	△80 (△867.8)

今期テーマ: ①中小法人向け商材の開発・販売ノウハウ蓄積、②Web広告事業の基盤の確立



● 自社商材開発、受託開発

⇒今期開発案件（納品予定含む）

CMSを含めた大規模ECサイト（ネットスーパー等）
フルフラッシュ広告サイト、ASP型CMSシステム等

● SEOサービス販売

⇒Webサイト「ランクアップSEO」運営開始

Web広告事業においてその他の広告商材も
拡充し、自社だけではなく代理店の開拓を
進め基盤の確立に注力いたしました。

A large, faint, light blue version of the ALPHA GROUP logo is centered in the background of the slide.

～ 平成21年3月期
連結業績予想 ～

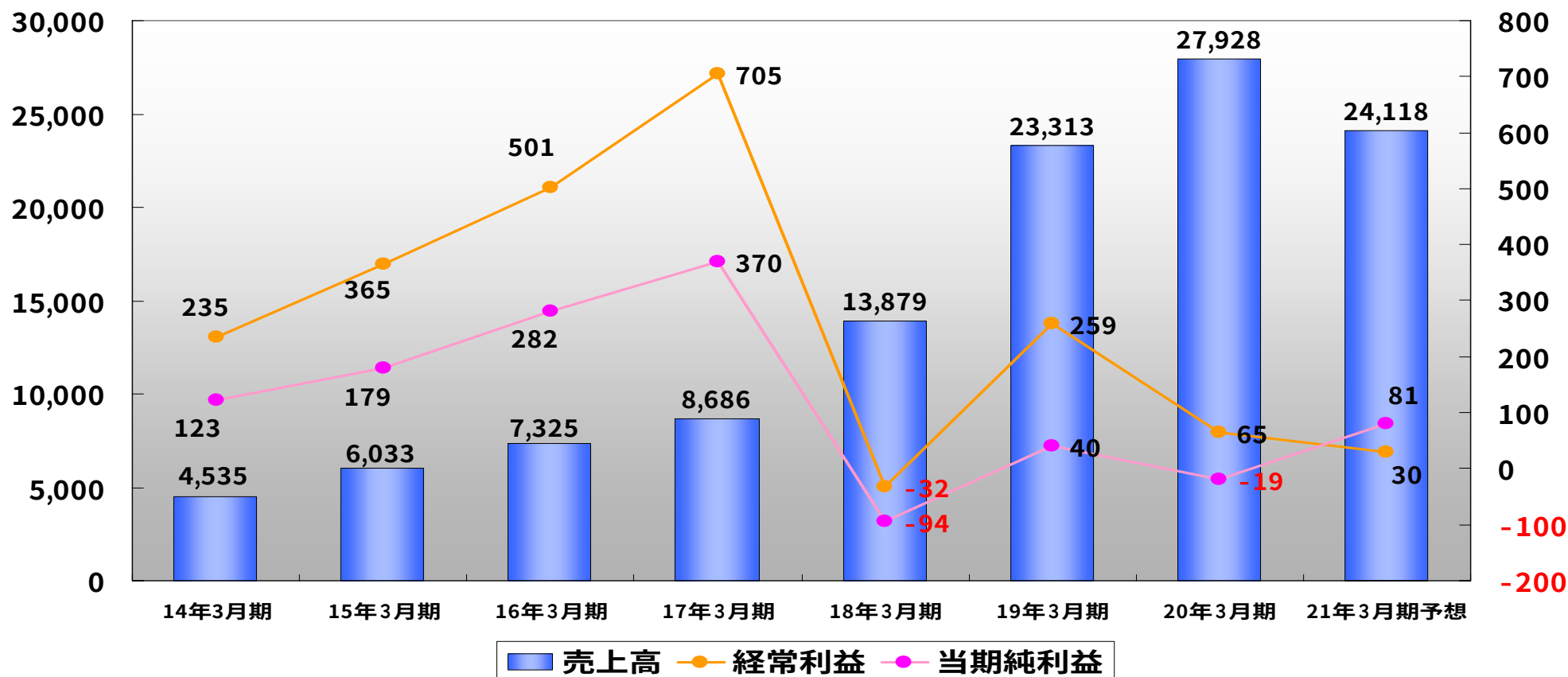
[単位：百万円・%]

	上期実績	下期計画	(今回通期計画)	(前回通期計画)	対比	平成20年3月期 (実績)	増減
売上高	11,796	12,324	24,118	27,950	△13.7%	27,928	△ 3,810
営業利益 (利益率%)	△4 (0)	59 (0.5)	55 (0.2)	185 (0.7)	△70.3%	52 (0.2)	3
経常利益 (利益率%)	△22 (△0.2)	52 (0.4)	30 (0.1)	154 (0.6)	△80.5%	65 (0.2)	△ 35
当期純利益 (利益率%)	△34 (△0.3)	115 (0.9)	81 (0.3)	27 (0.1)	200.0%	△19 (△0.1)	100



(売上:百万円)

(経常利益・当期純利益:百万円)



[単位:百万円]

	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期予想
売上高	4,535	6,033	7,325	8,686	13,879	23,313	27,928	24,118
経常利益	235	365	501	705	-32	259	65	30
当期純利益	123	179	282	370	-94	40	-19	81

平成21年3月期
～ 各事業の業績予想 ～

[単位：百万円・%]

	上期実績	下期計画	(今回通期計画)	(前回通期計画)	対比	(前年度実績)	増減
売上高	6,586	7,200	13,786	17,050	△19.1%	16,923	△3,136
売上総利益 (利益率%)	697 (10.6)	792 (11.0)	1,489 (10.8)	1,138 (6.7)	30.8%	1,556 (9.2)	△67
営業利益 (利益率%)	49 (0.8)	65 (0.9)	114 (0.8)	177 (1.0)	△35.3%	△64 (△0.4)	179

モバイル事業 ～ TOPICS ～

● 販売台数の低下

割賦販売や景況感の悪化の影響により、前期と比べ、販売台数の低下が見込まれる。
 通期計画194,468台（前期末比 －47.7%）



		(販売台数)				
		上期実績	下期計画	今回通期計画	前回通期計画	増減
						前年度実績
NTT DoCoMo		40,382	34,566	74,948	114,994	△40,046
	(比率%)	(42.5)	(34.7)	(38.5)	(37.3)	(48.9)
au		36,859	43,609	80,468	129,878	△49,410
	(比率%)	(38.8)	(43.8)	(41.4)	(42.1)	(35.7)
SoftBank		12,700	15,858	28,558	41,967	△13,409
	(比率%)	(13.4)	(15.9)	(14.7)	(13.6)	(12.0)
WILL COM		4,974	5,520	10,494	21,660	△11,166
	(比率%)	(5.2)	(5.5)	(5.4)	(7.0)	(3.4)
合計		94,915	99,553	194,468	308,499	△114,031



[単位：百万円・%]

	上期実績	下期計画	(今回通期計画)	(前回通期計画)	対比	(前年度実績)	増減
売上高	2,923	3,181	6,104	6,063	0.7%	5,891	213
売上総利益 (利益率%)	322 (11.0)	348 (10.9)	670 (11.0)	660 (10.9)	1.6%	637 (10.8)	33
営業利益 (利益率%)	60 (2.1)	43 (1.4)	103 (1.7)	66 (1.1)	56.7%	70 (1.2)	33

オフィスサプライ事業 ～ TOPICS ～

- カウネット新規登録顧客数 7.5万事業所 (前期 15万事業所)
- 販売促進活動を充実し、登録顧客の稼働率向上に努める
- 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



[単位：百万円・%]

	上期実績	下期計画	(今回通期計画)	(前回通期計画)	対比	(前年度実績)	増減
売上高	1,619	1,393	3,012	3,125	△3.6%	3,702	△690
売上総利益 (利益率%)	380 (23.5)	344 (24.7)	724 (24.0)	763 (24.4)	△5.2%	919 (24.8)	△195
営業利益 (利益率%)	△21 (△1.4)	55 (3.9)	33 (1.1)	42 (1.4)	△22.5	37 (1.0)	△4

人材事業 ～ TOPICS ～

- 営業派遣 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



[単位：百万円・%]

	上期実績	下期計画	(今回通期計画)	(前回通期計画)	対比	(前年度実績)	増減
売上高	237	100	337	794	△57.6%	623	△285
売上総利益 (利益率%)	83 (35.2)	32 (32.0)	115 (34.3)	327 (41.2)	△64.7%	263 (42.4)	△148
営業利益 (利益率%)	△71 (△30.2)	△74 (△74.0)	△145 (△43.2)	11 (1.4)	△1,389.6%	18 (3.0)	△164

IT事業 ～ TOPICS ～

- Web広告事業の基盤の確立、拡大 これまで中小法人向けの商材の開発・販売を行うことにより蓄積してきたノウハウを活かし、Web広告事業に本格参入していく。
- システム開発の受注 自社SEO媒体を利用した、新規顧客獲得やASPサービスによる既存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。また、それらの保守を通して、安定した収益を確保する。



[単位：百万円]

20年3月期 実績

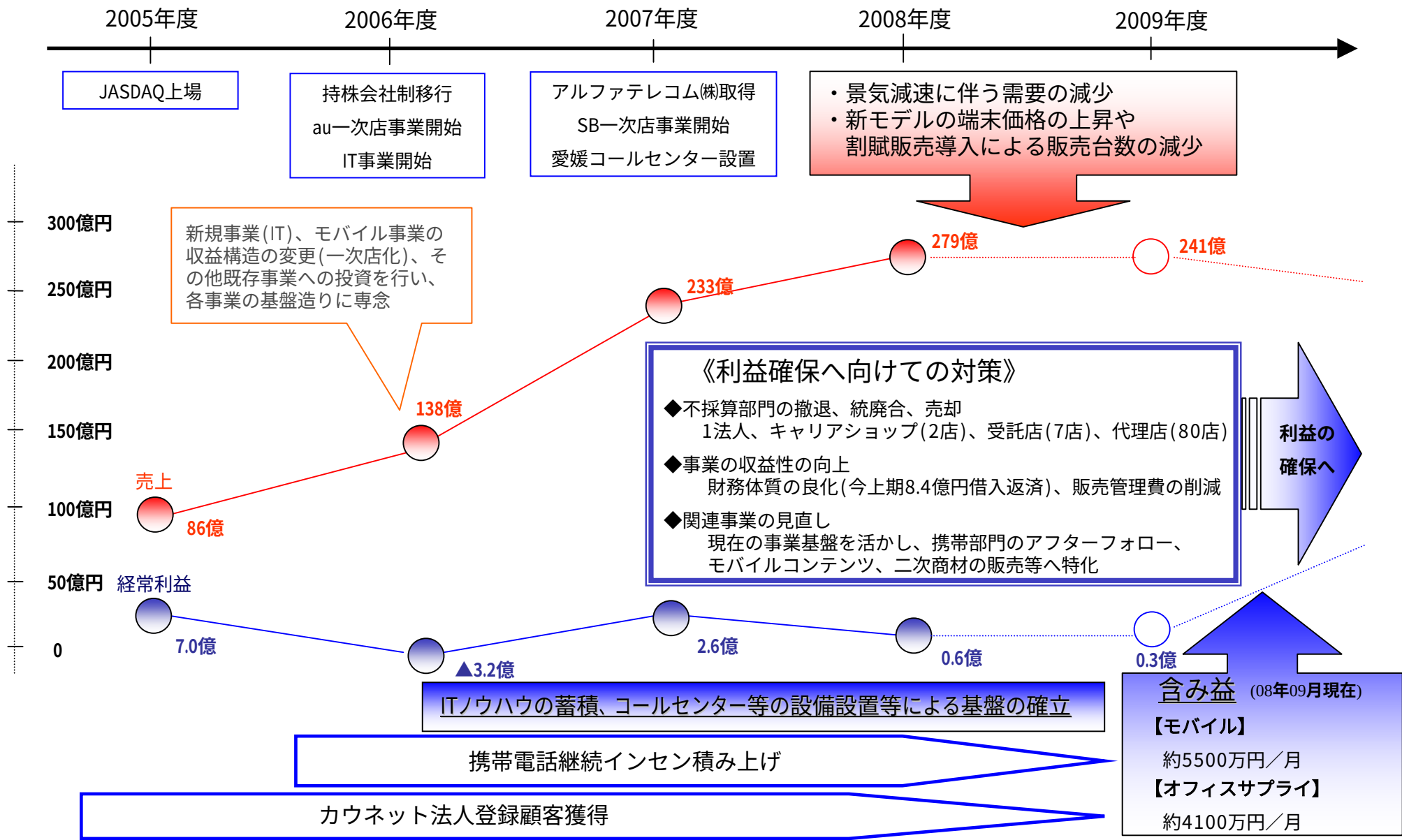
	モバイル	オフィスサプライ	IT	人材	その他	全社又は消去	合計
売上総利益	16,923	5,891	623	3,702	787	0	27,928
営業利益	7,990	637	263	919	141	0	9,947
高収益	△64	70	18	37	△10	0	52

21年3月期 前回計画

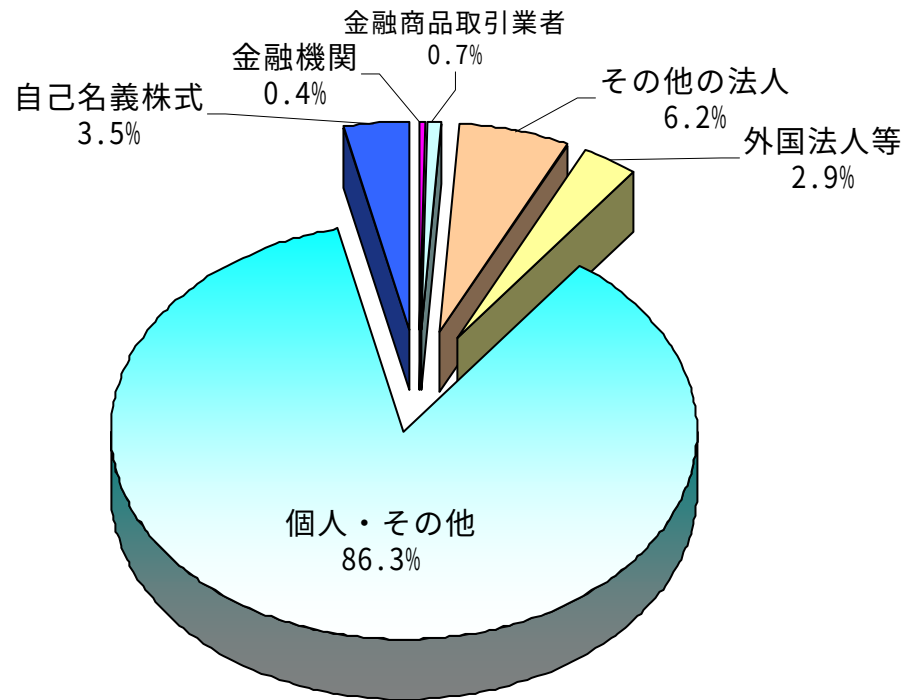
	モバイル	オフィスサプライ	IT	人材	その他	全社又は消去	合計
売上総利益	17,050	6,063	794	3,125	916	0	27,950
営業利益	10,228	660	327	763	116	0	12,095
高収益	65	66	11	42	0	0	185

21年3月期 今回計画

	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
売上総利益	13,786	6,104	337	3,012	879	0	24,118
営業利益	1,489	670	115	724	115	0	3,113
高収益	114	103	△145	34	△51	0	55



所有者別株式分布 (株数ベース)



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

お忙しい中ご出席賜り
誠にありがとうございました。