

アルファグループ株式会社
2019年3月期 決算説明会

2019年6月14日（金）

サマリー

2019年3月期総括

◆これまでの投資から生まれた新たな収益基盤をより強固に

- ・ 主力事業となる携帯電話販売、オフィス文具通販において引き続き安定的な運営を実施
- ・ 新たに開始したスマートフォンアクセサリ販売が当社の新たな収益の柱へ
- ・ 環境商材事業に注力し、新たなビジネスモデル基盤を確立

2020年3月期事業方針

◆環境商材事業に注力し、継続的な成長を目指す

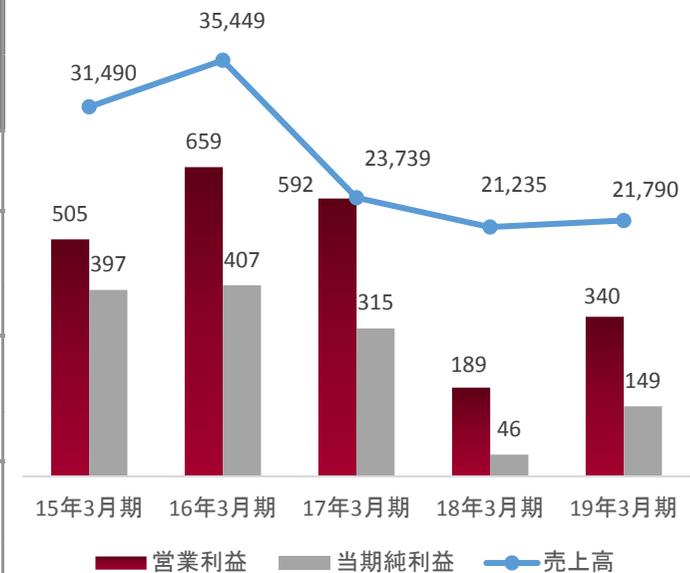
- ・ 携帯電話販売、オフィス文具通販、スマートフォンアクセサリ販売において、安定収益の確保を目指す
- ・ 安定収益から得られる原資を活用し、環境商材事業に特化し、LED照明機器の販売・レンタルをはじめとする商材を取り扱い、法人顧客開拓及び既存法人顧客へのアップセルを進める

2019年3月期 決算実績

◆ 「営業利益」「経常利益」は増加の一方で「当期純利益」が減少

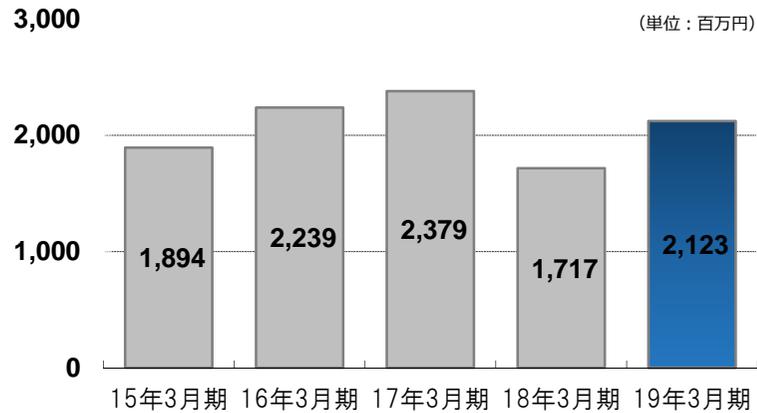
	2018年3月期 実績	2019年3月期 予算 (2018年11月13日 開示予想)	2019年3月期 実績	対前年実績増減額/率		対予算増減額/率	
売上高	21,235	21,201	21,790	555	2.6%	589	2.8%
営業利益 (利益率%)	189 (0.9%)	211 (1.0%)	340 (1.6%)	151	80.2%	129	61.1%
経常利益 (利益率%)	243 (1.1%)	344 (1.6%)	498 (2.3%)	255	104.2%	154	44.8%
当期純利益 (利益率%)	46 (0.2%)	259 (1.2%)	149 (0.7%)	103	220.3%	▲ 110	▲ 42.5%

(単位：百万円)

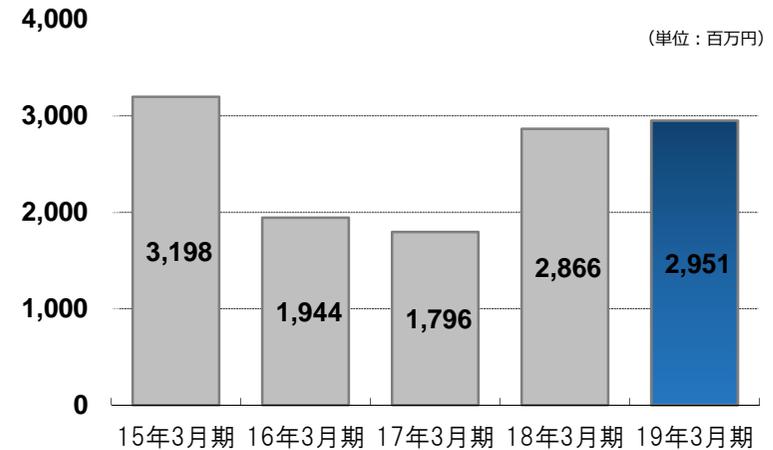


財務状況

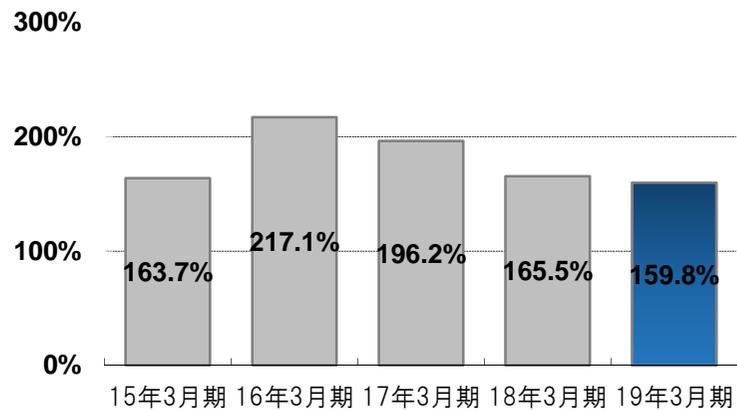
現金および預金



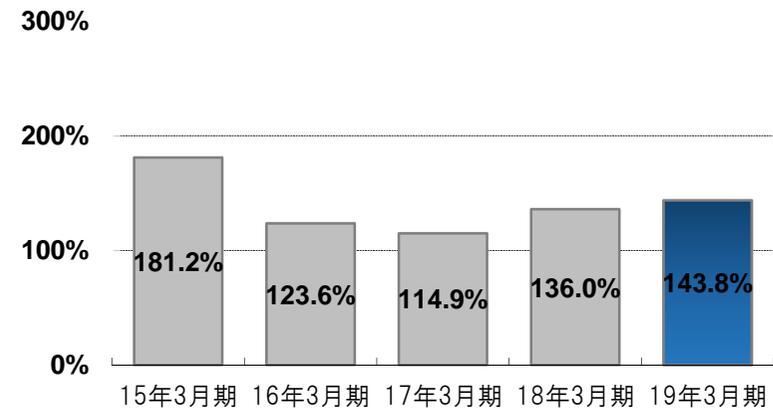
借入金



流動比率



負債比率

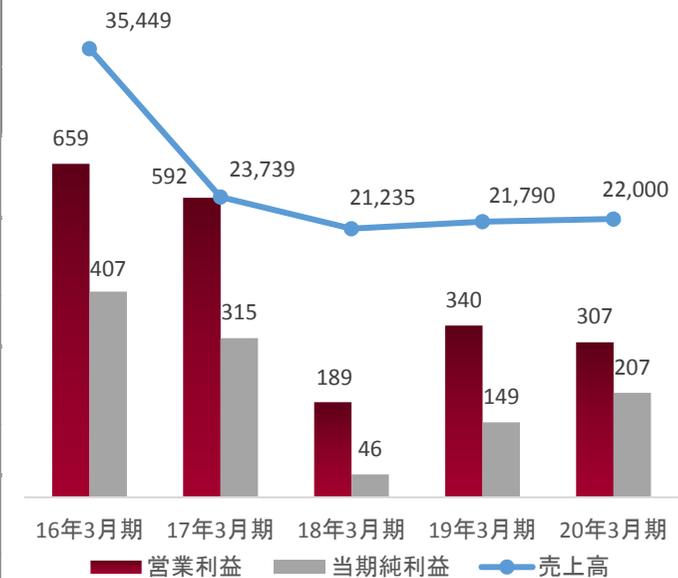


2020年3月期 連結業績予想

◆ 環境商材事業に注力し、継続的な成長を目指す

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画		対前年実績増減額/率		
		上期計画	下期計画			
売上高	21,790	22,000	10,500	11,500	210	1.0%
営業利益 (利益率%)	340 (1.6%)	307 (1.4%)	153 (1.5%)	154 (1.3%)	▲ 33	▲9.7%
経常利益 (利益率%)	498 (2.3%)	459 (2.1%)	228 (2.2%)	231 (2.0%)	▲ 39	▲7.8%
当期純利益 (利益率%)	149 (0.7%)	207 (0.9%)	128 (1.2%)	79 (0.7%)	58	38.9%

(単位：百万円)



セグメント別 取り組み

モバイル事業の総括と方針

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績				2020年3月期 計画		
		前年実績	増減額	比率		増減額	比率
売上高	14,950	14,250	700	4.9%	13,920	▲ 1,030	▲ 6.9%
営業利益 (利益率)	181 (1.2%)	▲ 69 (▲0.5%)	250	—	194 (1.4%)	13	7.2%

2019年3月期総括

◆前年と比べ、「売上高」、「営業利益」共に増加

- ・多様化されるモバイル市場に柔軟に対応すべく、MVNO等の新たな商材や販路の開拓に引き続き注力
- ・スマートフォンアクセサリショップの運営が黒字化し、新たな収益基盤の1つへと成長

2020年3月期事業方針

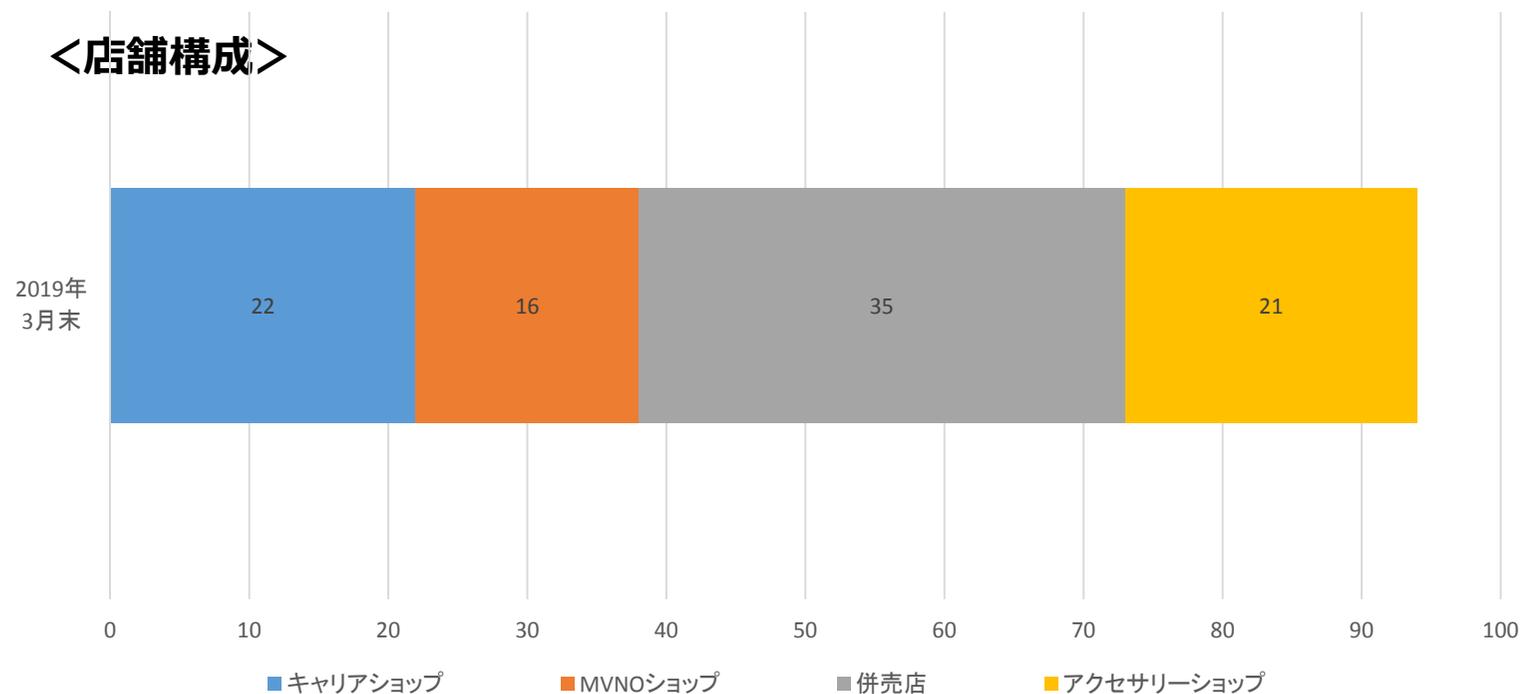
◆当社の各販売網からの安定的な収益の確保

- ・当社の総販売台数におけるMVNO構成比の変化などにより、売上高が微減
- ・前期までに出店したMVNOショップ、スマートフォンアクセサリショップからの収益を確保しつつ、販売網の拡大及び強化を継続して進めていく

モバイル事業 2019年3月期取り組み（店舗出店状況①）

◆ 店舗数

2019年3月末時点：94店舗



モバイル事業 2019年3月期取り組み (店舗出店状況②)

◆ 直近の出店及びリニューアル店



2019.2 SB西日暮里
(出店)



2019.3
スマプラ東久留米店
(リニューアル)



2019.2
楽天モバイル津田沼店(出店)

オフィスサプライ事業の総括と方針

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績				2020年3月期 計画		
		前年実績	増減額	比率		増減額	比率
売上高	6,153	6,358	▲ 205	▲ 3.2%	6,420	267	4.3%
営業利益 (利益率)	245 (4.0%)	225 (3.5%)	20	8.7%	190 (3.0%)	▲ 55	▲ 22.6%

2019年3月期総括

◆前年と比べ「売上高」減少、「営業利益」増加

- ・カウネット顧客の利用促進等を進めると共に、当社環境商材事業における新規アポイント獲得などグループ内シナジーに注力

2020年3月期事業方針

◆安定的な事業運営を行いつつ、新たな商材の取扱い量を増加させて行く

- ・当社環境商材事業における、電力の小売等、電力に関わるサービス提案の顧客獲得に引き続き注力
- ・(株)カウネットが提供する、大口顧客向けの購買一括システム「べんりねっと」の導入提案を強化

カウネット事業について



<総合販売カタログ>

OA機器から生活用品まで幅広いラインナップ
最近では生活用品の販売も好調



<カウネットまるごと「便利」BOOK>

職場のお困りごとを解決するために開発された、
カウネットオリジナル商品
「カウコレ」プレミアム全約3,900品番を
掲載した便利BOOK

大口顧客への「べんりねっと」のご提案

べんりねっと
一括購買システム
NWNネット

購買を一元化し
コスト削減を
実現する

HOME べんりねっととは サービス概要 べんりねっとの特徴 豊富な導入実績 実現できること

お問い合わせ・資料請求
お問合せはリンクからお願いします。
・ [詳しくはこちら](#)

購入ノウハウ集
プレゼント **無料!**
購買改革のノウハウを凝縮した小冊子を差し上げます。
・ [詳しくはこちら](#)

導入ノウハウ集
プレゼント **無料!**
失敗しない購買システム導入ノウハウ資料がダウンロードできます。
・ [詳しくはこちら](#)

TOPICS
2015/06/30
[6月30日コーポレートサイト開設のご案内](#)
2013/05/23
[5月16日開催「購買マネジメント」セミナーレポート](#)
2013/04/16
[「べんりねっとL\(ライト\)」新PDF冊子「間接材コストダウンの4原則」のご紹介](#)
・ [一瞥で見る](#)

導入費 **0円**
たくさんのお客様にご利用いただいています!

導入ポイントはパッケージ型の手軽さと
「拡げやすさ」「続けやすさ」
NWNネット **L** ライト
詳しくはこちら
ライトのできること
ライトの導入事例

<間接材一括購買システム>

企業の間接材全般の購買を一括管理できるクラウド型WEBシステム

お客様の会計システムとの連携や、コスト一括管理に加え、内部統制環境を整える機能も有している。

環境商材事業の総括と方針

	2019年3月期 実績				2020年3月期 計画		
		前年実績	増減額	比率		増減額	比率
売上高	702	642	60	9.4%	1,660	958	136.5%
営業利益 (利益率)	▲85 (▲12.1%)	32 (5.0%)	▲117	—	▲77 (▲4.7%)	8	—

2019年3月期総括

◆高まるLED普及率を鑑み、営業活動を加速

- ・営業人員の増強及び環境商材に関わる商品ラインナップの充実化
- ・医療法人、学校法人等を中心に導入事例を増加させ、同種の顧客への提案力を高める。

2020年3月期事業方針

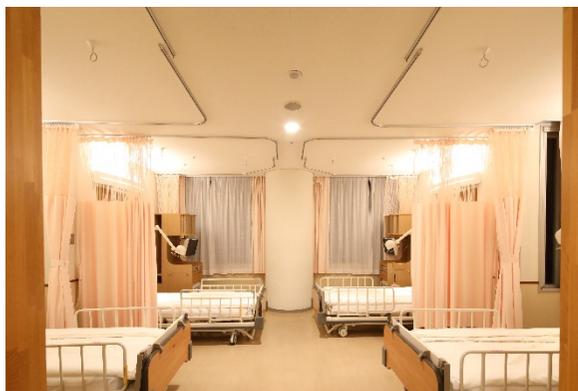
◆オフィス環境に関わる取扱商材数を増加させ、1顧客当たりの粗利益を高める。

- ・LED照明機器だけでなく、環境商材に関わる商品の開発及び提案を進め、
環境商材事業を、モバイル事業、オフィスサプライ事業に次ぐ、3つ目の事業として成長させていく

LED導入事例①

秦野赤十字病院

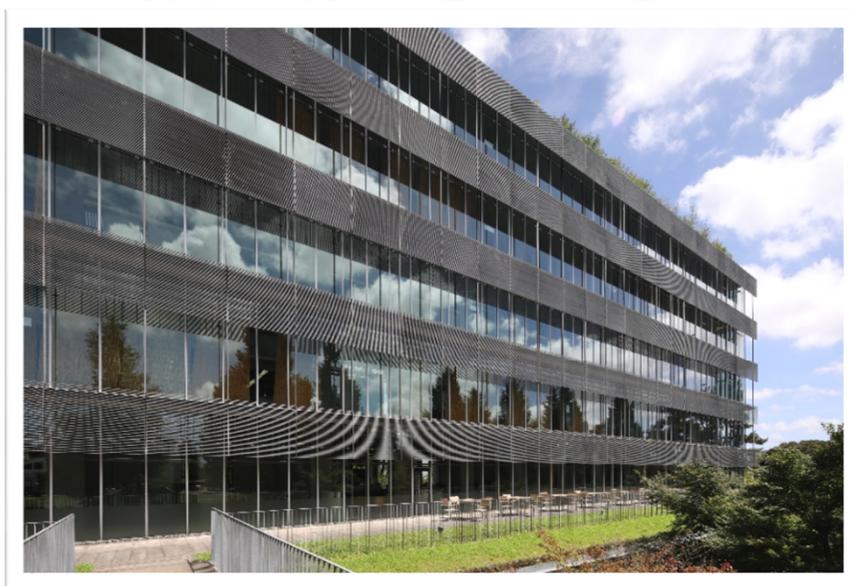
導入数：約 8,000台 320 床



LED導入事例②

相模女子大学

導入数：4,464台



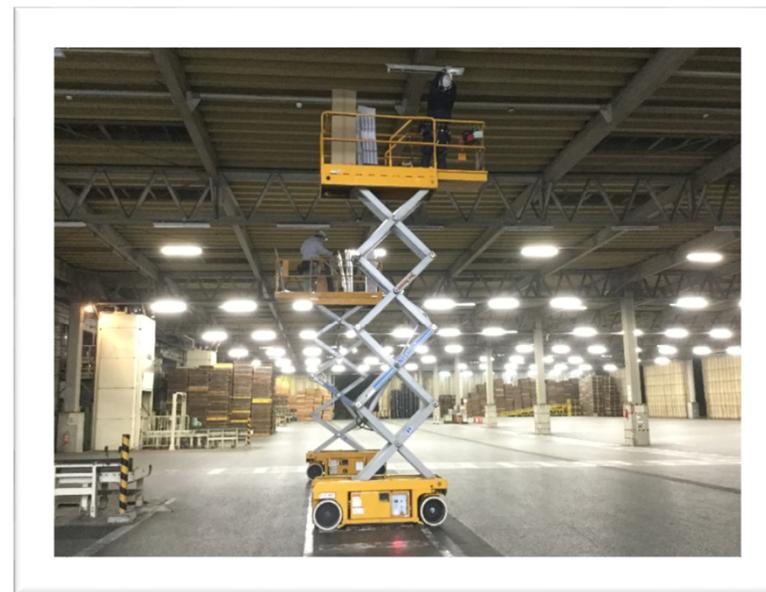
LED導入事例③

イデア店舗



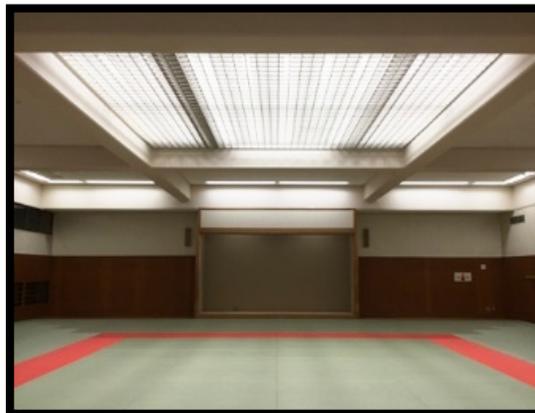
LED導入事例④

コクヨサプライロジスティクス株式会社 茨城配送センター

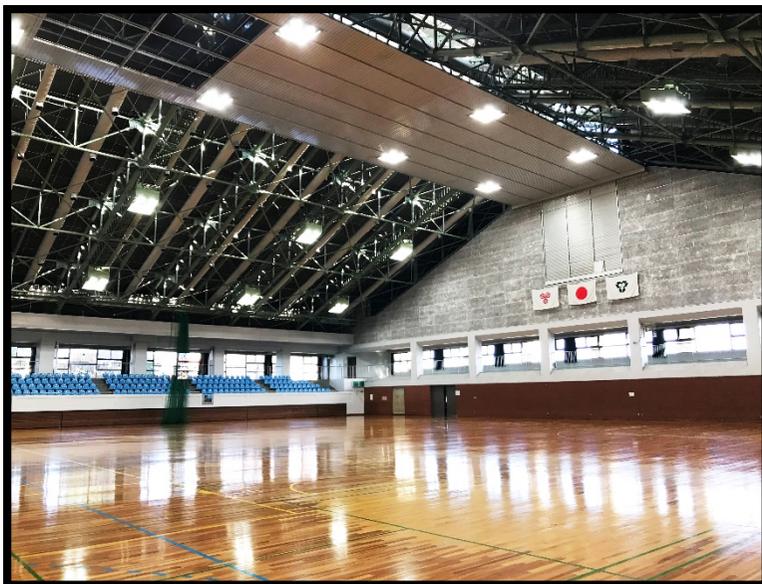


LED導入事例⑤

草加市スポーツ健康都市記念体育館



導入数：800台



企業理念

『人に、よりよく』

本資料に記載されている当社の計画、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の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。

当社は、投資家の皆さまにとって重要と考えられるような情報の積極的な開示に努めて参りますが、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ますようお願いいたします。

問い合わせ先： 経営企画 I R 担当 03-5469-7302