



ALPHAGROUP, INC.

平成18年 3 月期中間決算説明資料

アルファグループ株式会社

平成17年12月9日

JASDAQ
Listed Company: 3322

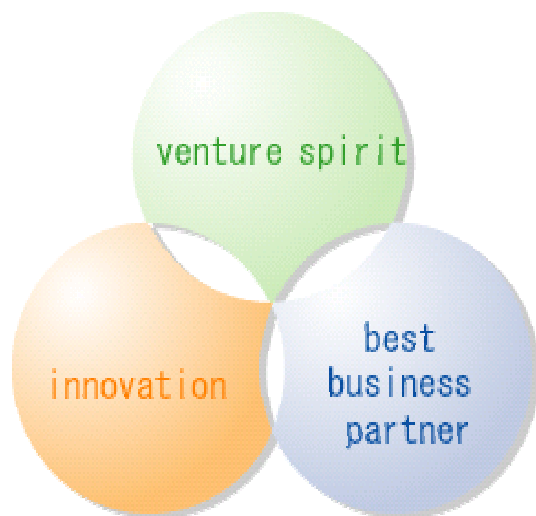
本資料に記載されている弊社の計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

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。

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。

Contents

- ・ 当社の事業内容

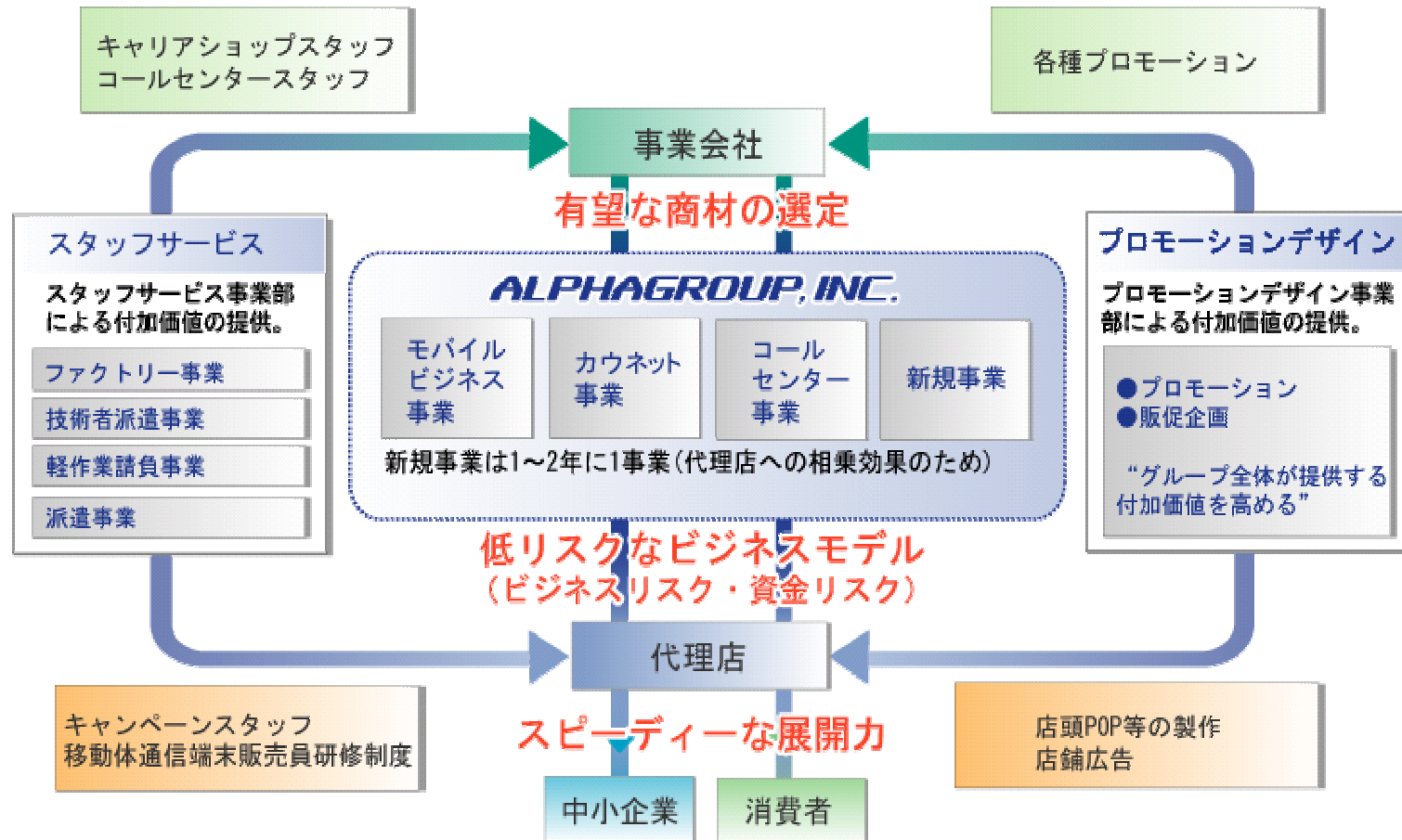
平成18年 3 月期中間決算 & 平成18年 3 月期通期計画

- ・ 連結ベース
- ・ セグメント別
- ・ カウネット部門
- ・ モバイルビジネス部門
- ・ スタッフサービス部門



当社は販売及び人材の面から、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企業**です。

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に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です。





平成17年10月 持株会社化

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

人材サポート事業
業務効率を支援する実働部隊



カウネット事業

モバイルビジネス事業

スタッフサービス事業

プロモーションデザイン事業

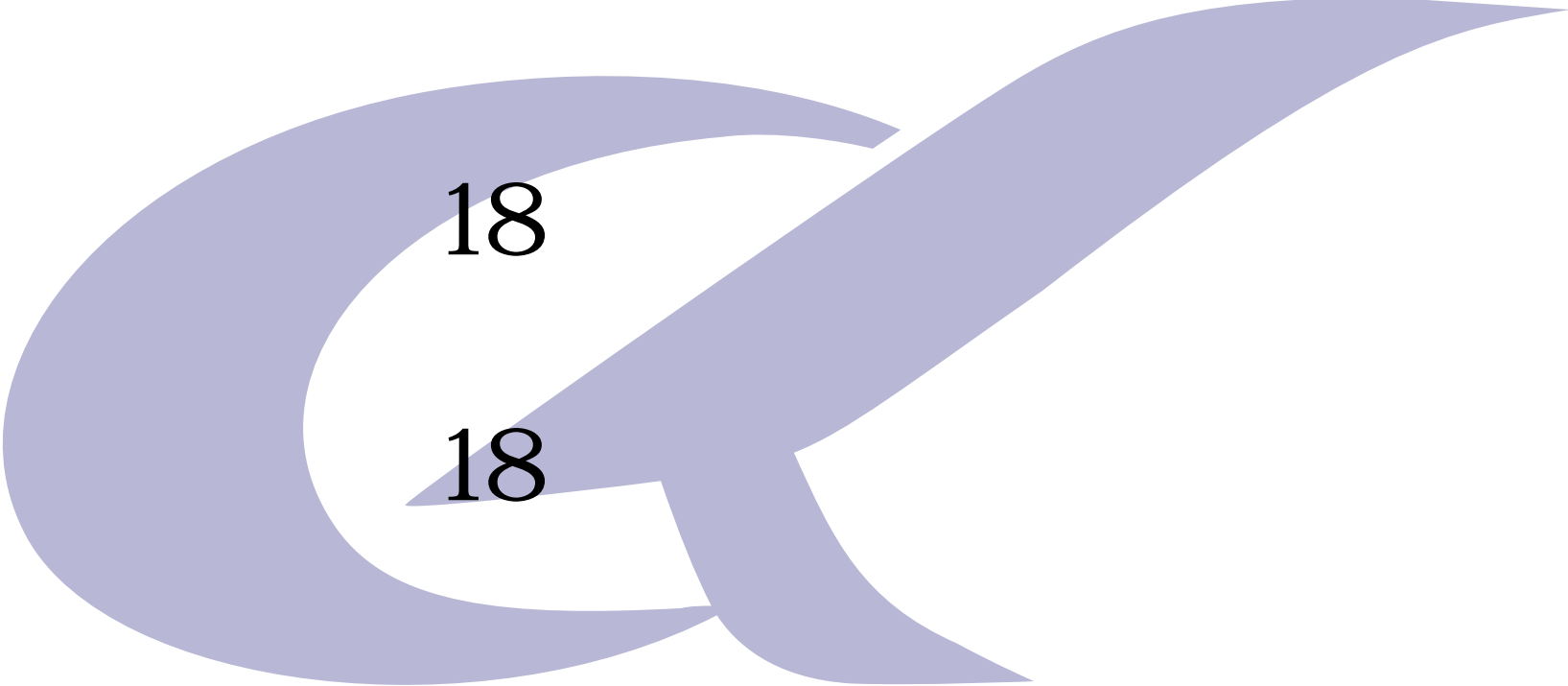
…コクヨ子会社「カウネット」の
文房具、オフィス用品販売

…NTTドコモ主体の携帯電話販売
au一次代理店事業

…軽作業請負
派遣

…企画、プロモーション





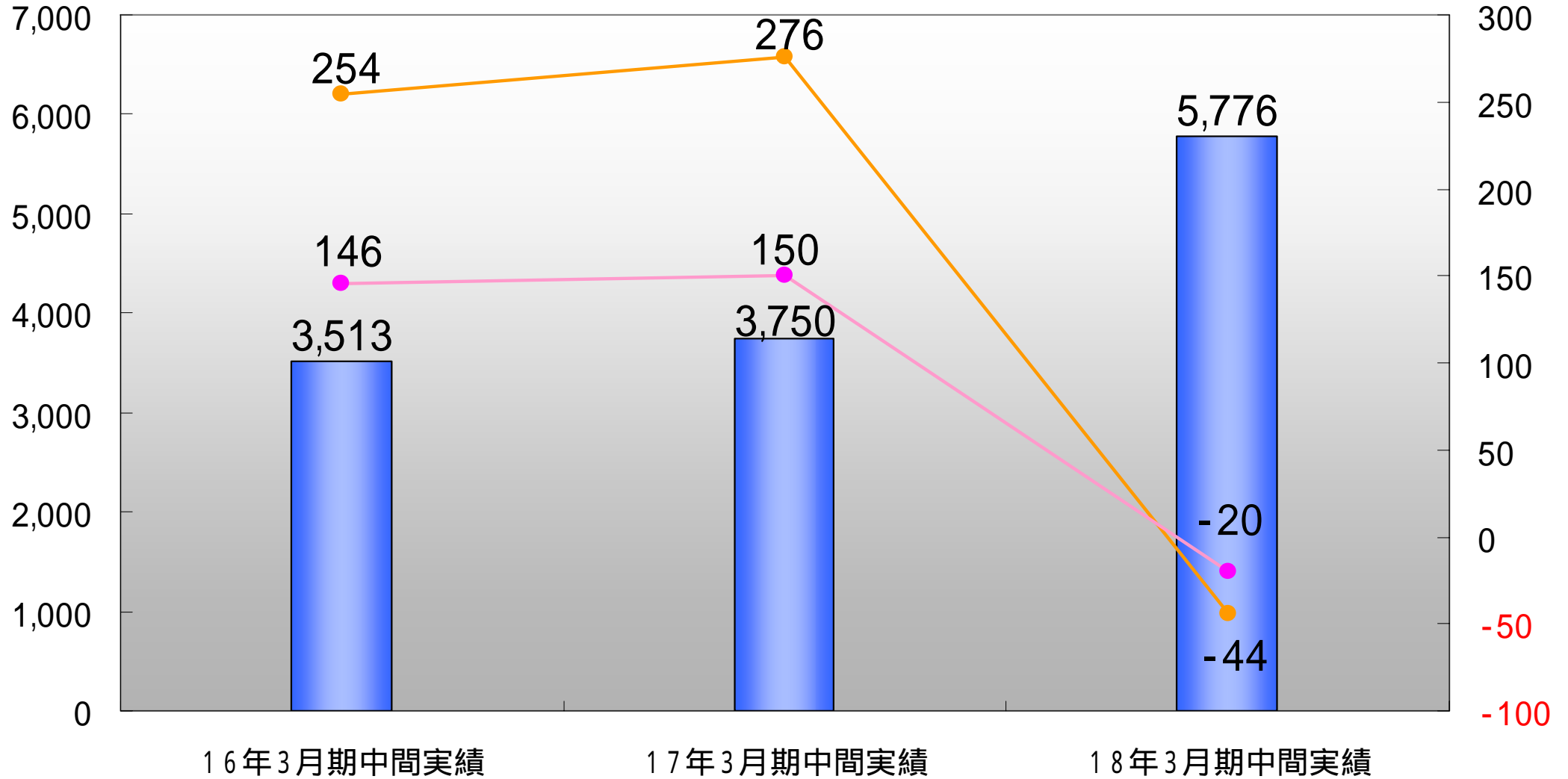
平成18年 3 月期中間決算
および
平成18年 3 月期通期計画

(単位：百万円)

	平成18年3月期 中間実績	平成17年3月期 中間実績	前期比	平成18年3月期 中間計画	計画比
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	5,776	3,750	+54.0%	6,319	-8.6%
売上総利益	1,726	900	+91.6%	1,447	+19.2%
営業利益	6	300	-	261	-
経常利益	44	276	-	205	-
中間純利益	20	150	-	108	-

(売上高: 百万円)

(経常利益・中間純利益: 百万円)



■ 売上高 ● 経常利益 ● 中間純利益

《連結》

(単位：百万円)

	平成18年3月期 修正計画	平成17年3月期 実績	前期比	平成18年3月期 当初計画	対比
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	12,469	8,686	+43.6%	14,821	-15.9%
売上総利益	3,798	2,260	+68.0%	3,274	+16.0%
営業利益	59	769	-92.3%	665	-91.1%
経常利益	10	705	-98.6%	628	-98.4%
当期純利益	5	370	-98.7%	333	-98.5%

《売上高》

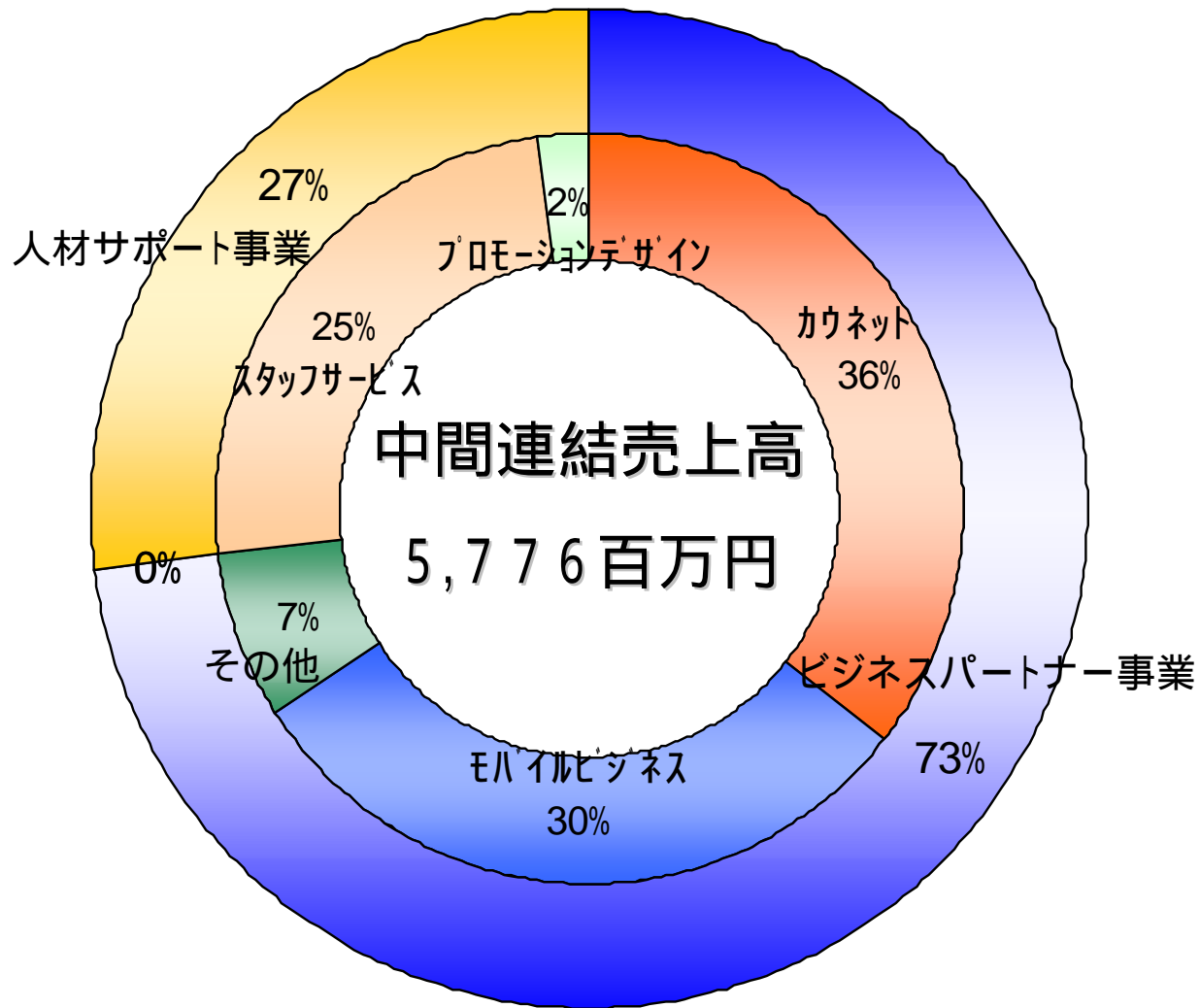
(単位：百万円)

	平成18年3月期 中間実績	平成17年3月期 中間実績	前期比	平成18年3月期 中間計画	計画比
	A	B	A / B	C	A / C
モバイルビジネス部門	1,743	510	+241.7%	1,508	+15.6%
カウネット部門	2,059	1,951	+5.5%	1,982	+3.9%
その他部門	413	107	+285.2%	536	-22.8%
ビジネスパートナー事業	4,217	2,569	+64.1%	4,026	+4.8%
プロモーションデザイン部門	121	128	-5.5%	92	+31.6%
スタッフサービス部門	1,437	1,052	+36.6%	2,201	-34.7%
人材サポート事業	1,558	1,180	+32.0%	2,293	-32.0%
合計	5,776	3,750	+54.0%	6,319	-8.6%

《営業利益》

(単位：百万円)

モバイルビジネス部門	109	228	-51.8%	156	-29.5%
カウネット部門	81	55	+47.5%	61	+33.6%
その他部門	147	36	+301.3%	234	-36.9%
ビジネスパートナー事業	339	320	+5.9%	451	-24.8%
プロモーションデザイン部門	27	28	-5.0%	18	+50.9%
スタッフサービス部門	145	97	-	2	-
人材サポート事業	118	125	-	16	-
消去又は全社共通	226	145	+55.7%	205	+10.4%
合計	6	300	-	261	-



■ カウネット ■ モバイルビジネス ■ その他 ■ スタッフサービス ■ プロモーションデザイン

《売上高》

(単位：百万円)

	平成18年3月期 修正計画	平成17年3月期 実績	前期比	平成18年3月期 当初計画	対比
	A	B	A / B	C	A / C
モバイルビジネス部門	3,825	992	+285.5%	3,590	+6.6%
カウネット部門	4,634	4,001	+15.8%	4,634	+0.0%
その他部門	438	1,338	-67.2%	475	-7.7%
ビジネスパートナー事業	8,898	6,331	+40.5%	8,699	+2.3%
プロモーションデザイン部門	175	201	-13.3%	175	+0.0%
スタッフサービス部門	3,890	2,152	+80.7%	5,947	-34.6%
人材サポート事業	4,065	2,354	+72.7%	6,122	-33.6%
消去又は全社共通	493	0	-	0	-
合計	12,469	8,686	+43.6%	14,821	-15.9%

《営業利益》

(単位：百万円)

モバイルビジネス部門	262	446	-41.2%	334	-21.4%
カウネット部門	164	131	+25.0%	164	+0.0%
その他部門	103	382	-72.8%	235	-55.9%
ビジネスパートナー事業	530	961	-44.7%	734	-27.7%
プロモーションデザイン部門	27	46	-41.3%	31	-12.4%
スタッフサービス部門	138	67	-	292	-
人材サポート事業	111	114	-	323	-
消去又は全社共通	360	305	+18.0%	392	-8.0%
合計	59	769	-92.3%	665	-91.1%

累計登録顧客数

75万8千事業所（前期末17.3より8万7千事業所増加）

（参考）株カウネット累計顧客数235万8千事業所

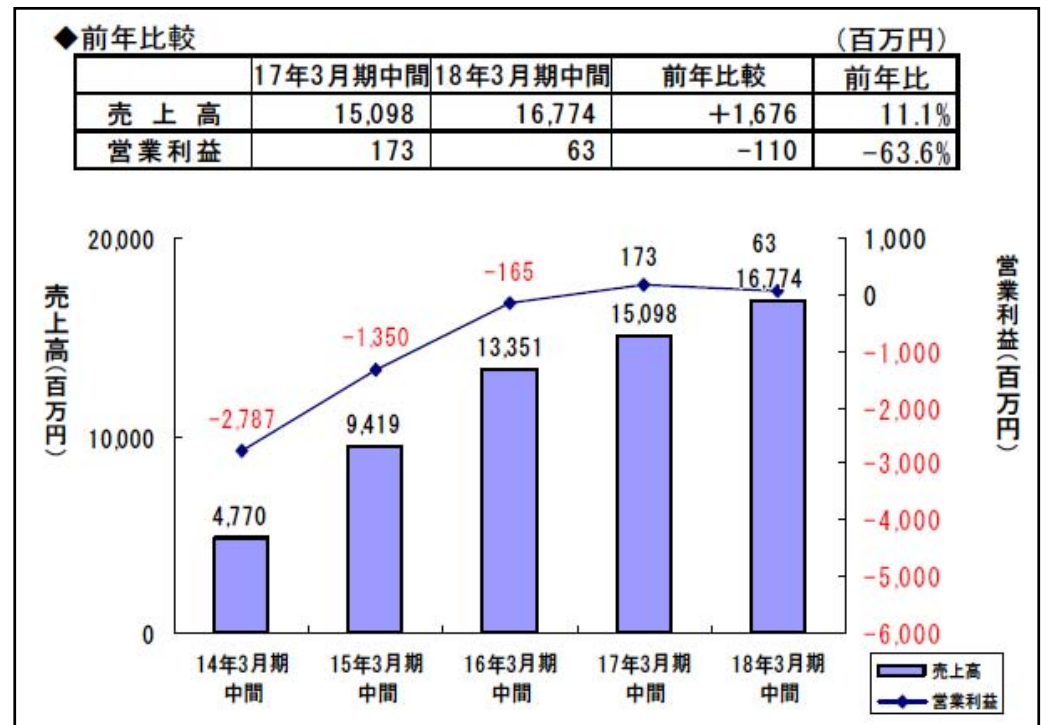
10号記念カタログの発刊

豊富な品揃え約18,700品番（カウグ 掲載品番）

コピー用紙、ファイルなどオフィスの定番商品はもちろんのこと、OA・パソコン用品、オフィス家具、生活用品など豊富にラインナップ。



(株)カウネット



コクヨ(株)発表資料より (2005.10.25)

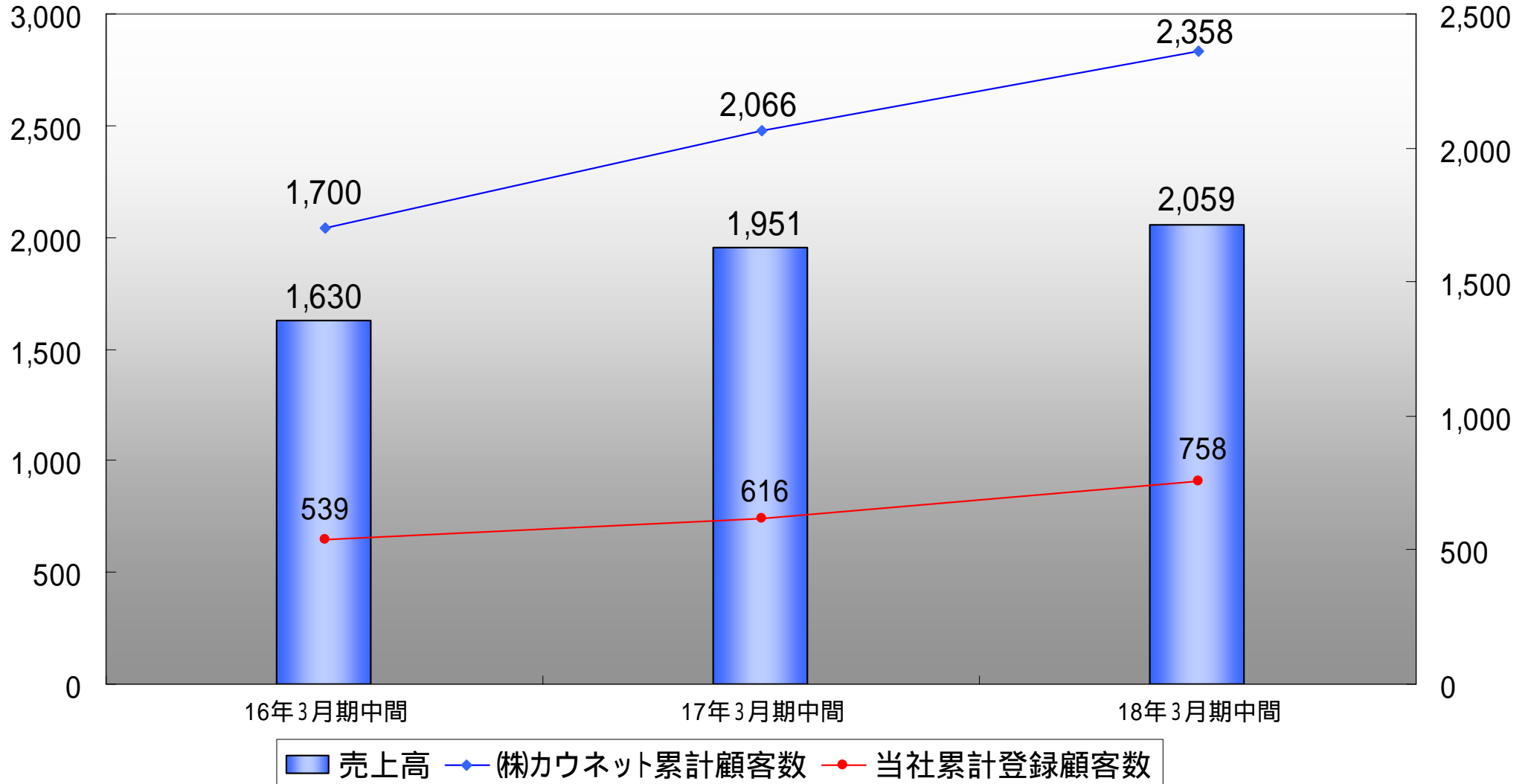
(単位：百万円)

	平成18年3月期	平成17年3月期	前期比	平成18年3月期	計画比
	中間実績	中間実績		中間計画	
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	2,059	1,951	+5.5%	1,982	+3.9%
売上総利益	219	127	+73.0%	172	+27.1%
営業利益	81	55	+47.5%	61	+33.6%



(単位：百万円)

(単位：千事業所)





(単位：百万円)

	平成18年3月期 修正計画	平成17年3月期 実績	前期比	平成18年3月期 当初計画	対比
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	4,634	4,001	+15.8%	4,634	+0.0%
売上総利益	400	291	+37.2%	400	+0.0%
営業利益	164	131	+25.0%	164	+0.0%

下期の取組み

- ・ 下期4万事業所の獲得実施
- ・ フォロー営業に注力



a u 一次代理店の開始

平成17年6月1日より a u 一次代理店スタート

開拓・出店状況

- 店舗数 226 店舗 (前年同期 241 店舗)
- ・ 受託店 10 店舗 (前年同期 7 店舗)
- ・ 代理店 216 店舗 (前年同期 234 店舗)
- うち委託店 72 店舗 (前年同期 36 店舗)

キャリア別シェア

- NTTドコモ 79.7% (前期 83.3%)
- a u 17.1% (前期 14.1%)

= 移動体通信業界 =

2005年度携帯電話国内出荷実績

	携帯・自動車電話					
	台数 (千台)	前年同 月比(%)	2G		3G	
			台数 (千台)	前年同 月比(%)	台数 (千台)	前年同 月比(%)
4月	3,282	95.0	1,098	65.2	2,185	123.3
5月	3,224	97.2	1,154	64.1	2,070	136.5
6月	4,176	104.1	1,172	61.5	3,003	142.5
7月	3,516	85.9	680	31.8	2,836	145.3
8月	3,036	94.2	757	58.9	2,278	117.6
9月	3,921	108.6	1,068	51.6	2,852	185.3
		前年同 期比(%)		前年同 期比(%)		前年同 期比(%)
4月からの累計	21,153	97.4	5,930	54.5	15,224	140.7

出所: (社)電子情報技術産業協会

千台未満は四捨五入の関係で、内訳の和と合計が一致しない場合がある。

電子情報技術産業協会 (J E I T A) は15日、2005年4-9月期の携帯電話の国内出荷台数が前年同期比2.6%減の2115万3000台だったと発表した。買い替え需要をけん引する商品が乏しく、2年連続で前年上期の実績を下回った。一方、出荷台数に占める第3世代携帯の割合は7割を超え、第2世代からの移行は堅調に推移している。
[2005年11月16日/日本経済新聞 朝刊]

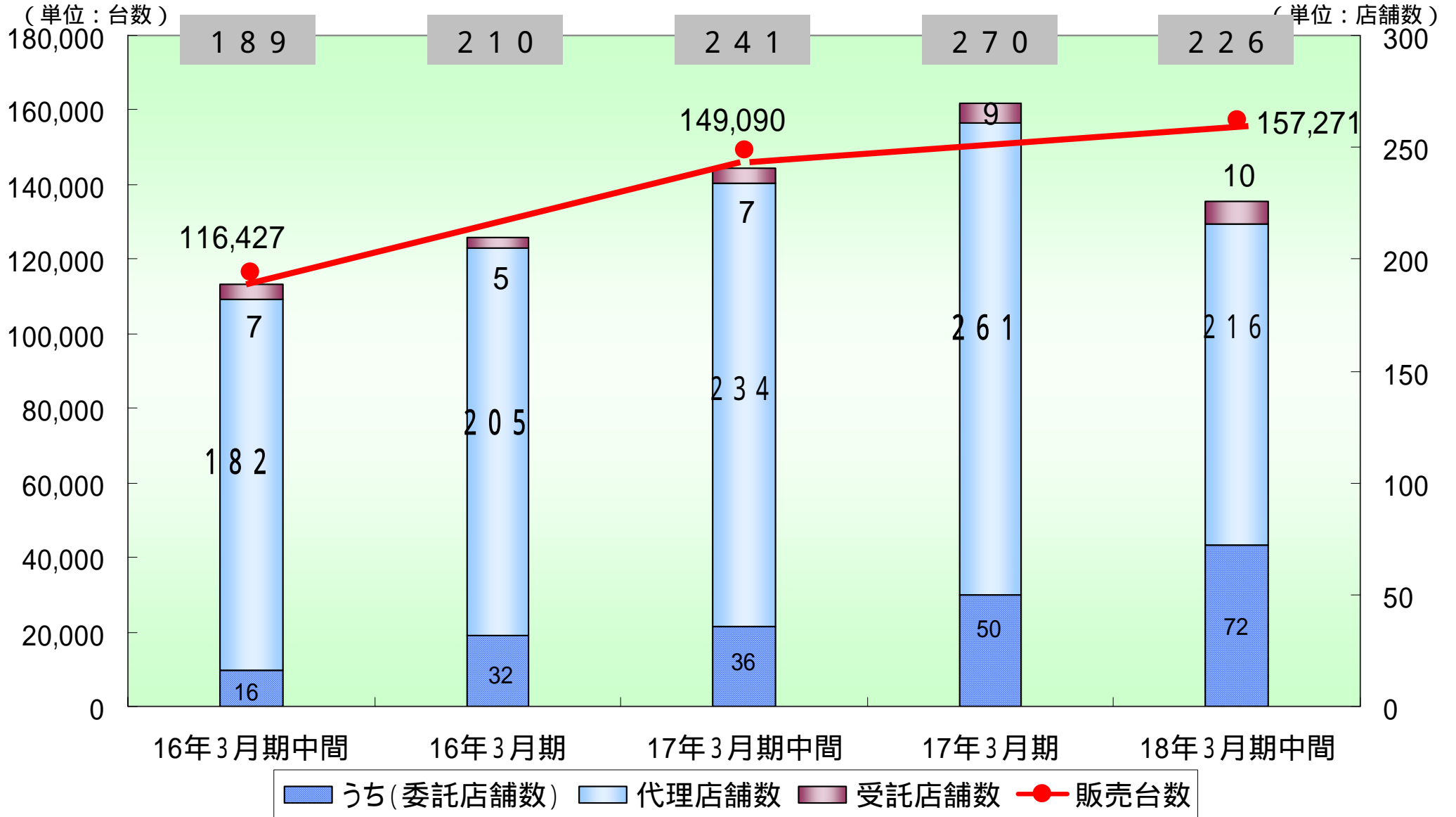


(単位：百万円)

	平成18年3月期	平成17年3月期	前期比	平成18年3月期	計画比
	中間実績	中間実績		中間計画	
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	1,743	510	+241.7%	1,508	+15.6%
売上総利益	877	370	+136.6%	915	-4.2%
営業利益	109	228	-51.8%	156	-29.5%

(単位：台)

	平成18年3月期		平成17年3月期		前期比 A / B	平成18年3月期		計画比 A / C
	中間実績	構成比	中間実績	構成比		中間計画	構成比	
	A		B			C		
NTTドコモ	125,397	79.7%	124,151	83.3%	+1.0%	132,433	84.3%	-5.3%
au	26,833	17.1%	21,041	14.1%	+27.5%	21,108	13.5%	+27.1%
ボーダフォン	3,460	2.2%	3,703	2.5%	-6.6%	3,350	2.1%	+3.3%
TU-KA	458	0.3%	101	0.1%	+353.5%	126	0.1%	+263.5%
ウィルコム	1,123	0.7%	94	0.1%	+1,094.7%	18	0.0%	+6,138.9%
計	157,271		149,090		+5.5%	157,035		+0.2%
新規	72,961	46.4%	61,509	41.3%	+18.6%			
機変	84,310	53.6%	87,581	58.7%	-3.7%			



(単位：百万円)

	平成18年3月期 修正計画	平成17年3月期 実績	前期比	平成18年3月期 当初計画	対比
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	3,825	992	+285.5%	3,590	+6.6%
売上総利益	2,166	775	+179.3%	747	+190.0%
営業利益	262	446	-41.2%	334	-21.4%

平成17年12月1日より a u キャリアショップオープン (豊洲)



(単位：台)

	平成18年3月期		平成17年3月期		前期比 A / B
	通期計画	構成比	中間実績	構成比	
	A		B		
NTTドコモ	256,035	77.6%	256,424	82.5%	-0.2%
au	56,566	17.1%	45,791	14.7%	+23.5%
ボーダフォン	7,260	2.2%	7,867	2.5%	-7.7%
TU-KA	916	0.3%	440	0.2%	+108.2%
ウィルコム	9,223	2.8%	162	0.1%	+5,593.2%
計	330,000		310,684		+6.2%

(単位：百万円)

	平成18年3月期	平成17年3月期	前期比	平成18年3月期	計画比
	中間実績	中間実績		中間計画	
	A	B	A / B	C	A / C
売上高	1,437	1,052	+36.6%	2,201	-34.7%
売上総利益	368	310	+18.8%	581	-36.5%
営業利益	145	97		2	



2005年4月

第1Q

7月

第2Q

請負事業

請負
(短期)

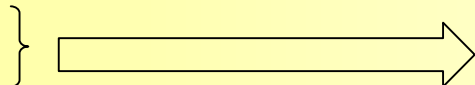
当初計画: 独立採算制による1支店あたりの売上向上・テレマ事業での大口契約



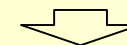
- ・前期から継続して、独立採算制を進める
- ・地方出店・福岡、仙台、大阪



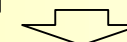
- ・リソース分散(広告費、営業人員等)
- ・販管費の増加



当初計画: 第1Qの継続 + 4支店の出店



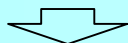
- ・中央集権化
- ・不採算店舗の統廃合及び、方針変更
(統廃合) 上野・春日部・池袋 (請負 技術派遣へ) 仙台
(閉鎖) 福岡



- ・リソースの再集約
- ・販管費の一元管理

ファクトリー

当初計画: 大口顧客の獲得・大口顧客向けの採用強化



- ・立上げ期(4月法人化)
- ・大口クライアント開拓開始
- ・現場管理社員の6月前倒し入社

当初計画: 定着率の向上・採用の強化(入職の純増)



- ・大口クライアントの開拓を継続しつつ、受注開始
- ・現場管理社員の配置
- ・採用の遅れがあらわれ始める

派遣事業

技術者
派遣

- ・立上げ期 (横浜4月出店)
派遣技術者人数: 19人 28人へ

- ・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
- } 主要三大業種へのプロジェクトマネージャークラスの派遣を開始

- ・安定成長への取組み
派遣技術者人数: 28人 34人へ

- ・引き続き3分野に注力

営業
派遣

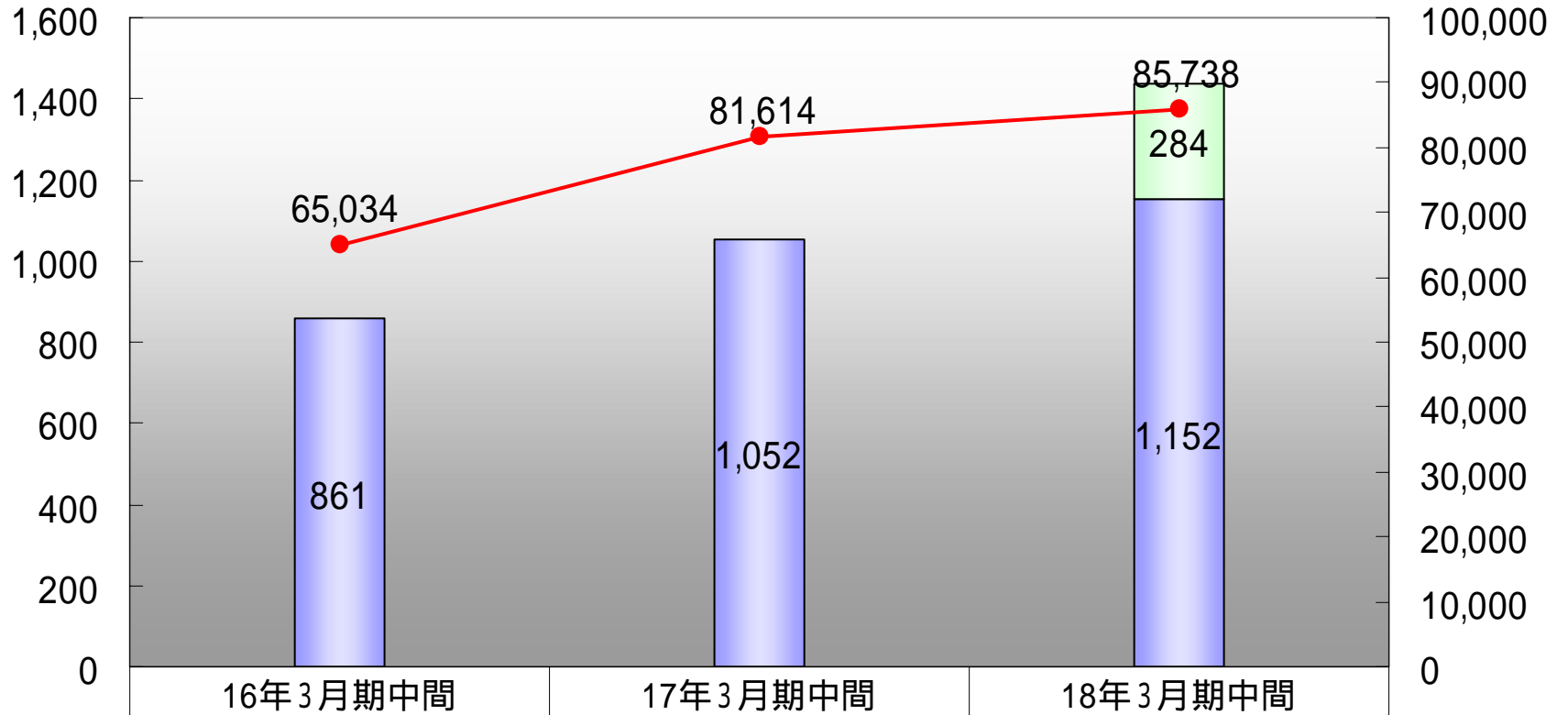
通信会社(携帯キャリア・販社)から幅広い業種(不動産・金融等)へ展開予定

- ・派遣営業人数: 0人 7人へ
- ・関東でのテストマーケティング開始
参入理由: 展開出来る業種が多く、市場が大きい

- ・派遣営業人数: 7人 71人へ
- ・立ち上げ期
- ・関東攻略の専門部署の設置

(売上：百万円)

(累計アシスト数：人)



売上 派遣(百万円)	—	—	284
売上 請負(百万円)	861	1,052	1,152
累計アシスト数(人)	65,034	81,614	85,738

■ 売上 請負(百万円)
 ■ 売上 派遣(百万円)
 ● 累計アシスト数(人)

(単 位 : 百 万 円)

	平成18年3月期 修正計画	平成17年3月期 実績	前期比	平成18年3月期 当初計画	対比
	A	B	A / B	C	A / C
売 上 高	3,890	2,152	+80.7%	5,947	-34.6%
売 上 総 利 益	934	640	+46.1%	1,680	-44.4%
営 業 利 益	138	67		292	



2005年10月

下期 (第3Q~第4Q)

2006年4月

来期以降 (平成18年度~)

請負事業

請負
(短期)

当初計画: 第1Qの取組を継続 + 3支店出店・テレマ事業での大口契約先の受注拡大



- ・中央集権化を継続
- ・不採算店舗の撤退費用発生
(福岡・上野・池袋・春日部・大阪)

- ・1店舗あたりの売上拡大に注力
- ・関東圏での展開を継続(強化)
- ・関東圏でのドミナント方式による出店を行う



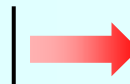
ファクトリー

当初計画: 既存大口クライアント入職拡大に注力



- ・大口受注に対して、欠員補充に注力
- ・グループ内で業種・地域が重複していた部分を改善
広告宣伝費の効率化、シナジー効果

- ・請負(短期)との連携強化(スタッフ、クライアントの共有)
- ・採用対象者層を広げロジスティクス分野へ参入
- ・各地域に強みを持つグループ会社との協力体制を推進
- ・グループ内での重複分野・地域の整理を推進



派遣事業

技術者
派遣

- ・安定成長期
- ・インフラづくり
クライアントとの信頼関係構築
- ・仙台支店出店

・派遣技術者人数: 34人 100人台を目指す

- ・単独派遣 チーム派遣への展開を図る
- ・成長ステージへ
- ・地方主要都市への展開



営業
派遣

- ・派遣営業人数: 71人 300人超を目指す
- ・関東にて大口クライアントの受注獲得
- ・積極的なスタッフ採用

・関西でのテストマーケティング開始



- ・ノウハウの蓄積
- ・収支のバランスを見て優先的に投資予定
- ・成長ステージへ
- ・《関西》既存事業(ファクトリー)に加え営業派遣を開始
- ・首都圏での採用拠点拡充(地方主要都市への展開検討)

