

Bell-Park

株式会社ベルパーク

個人投資家向け会社説明会

2009年11月13日

東京証券会館



<http://www.bellpark.co.jp/>

社長プロフィール

氏名： 西川 猛(にしかわ たける)
年齢： 53歳(1956年生まれ)
出身： 兵庫県

学歴： 79年3月 東京大学法学部公法学科卒業。
法学部緑会合唱団ゼネラルマネージャー

職歴： 79年4月 住友商事株式会社に入社。
一貫して自動車の輸出業務に携わる。
前半7年間は中近東(主にリビア)向け、その後2年間組合専従、
後半の3年間はアメリカ向け**自動車輸出**を担当。

91年2月 同社を退社。

その後、事業開発支援の会社に参画し、以下のような案件に従事。

- ・海底油田の利権獲得
- ・ホテルの経営改善
- ・飲食事業(ラーメン屋、居酒屋)

93年2月 株式会社ベルパーク設立時に監査役就任。

95年4月 株式会社ベルパーク代表取締役副社長に就任。

96年2月 同社をMBOで買い取り代表取締役社長に就任する。

00年5月 JASDAQに上場



会社概要

会社名称： 株式会社ベルパーク
業種： 携帯電話の販売会社(ソフトバンクモバイル専売)
会社設立： 1993年2月2日
本店所在地： 東京都千代田区平河町1-4-12 KDX平河町ビル
上場： 2000年5月 JASDAQ(証券コード:9441)
時価総額： **83億2千6百万円**(2009年11月11日時点)
店舗数： 175店舗(2009年10月末時点)
従業員数： 876名(正社員 486名 臨時 390名)
当社ショップ一覧： <http://www.bellpark.co.jp/shop/>

<2009年第3四半期累計期間業績>

売上高： 339億円4千9百万円
経常利益： 26億円1千3百万円
資本金： 11億2千3百万円
自己資本比率： 43.9%
現金同等物： 52億1千8百万円(借入金 14億円)

<投資指標>

株価:124,400円(2009年11月11日終値)
最低投資単位:1株
08年実績PER:7.00倍、PBR:1.35倍
09年予想PER:**4.99倍**

企業理念/企業行動指針

企業理念

「私たちは、私たちの可能性を信じ、
チャレンジし続けます。」

企業行動指針

1. **自由闊達な社風を尊重し**、創造性、
チャレンジ精神を大切に
する人間成長企業を目指します。
2. 顧客、株主、取引先などのステークホルダーとの
相互繁栄を目指します。
3. 内外の法令を遵守し、**信用を旨とし浮利を追わず**、
公正かつ透明で**堅実な**経営を目指します。

ベルパークの強み

➤ ソフトバンクモバイル専業

-躍進を続けるソフトバンクを扱う

➤ 地域集中型の店舗展開

-東名阪に集中・特化した店舗展開

➤ 人材への投資

-「顧客満足という御旗の待ちの姿勢」

VS「ベルパークの企業文化(攻め)」

➤ 財務基盤の安定性

-豊富な手元資金に加え、未使用のコミットメントライン契約を保持

ランチェスターの法則

ランチェスターの法則とは、軍事作戦における方程式の一種です。
「一騎打ちの法則」、「集中効果の法則」を使って、強者と弱者が取るべき戦略を提唱している理論です。
弱者は、1つの分野に特化し、1点に力を集中させ、大企業との競争に立ち向かう。

2009年利益計画

今期は、これまで**3度**の業績予想の上方修正を行ないました。

(百万円)

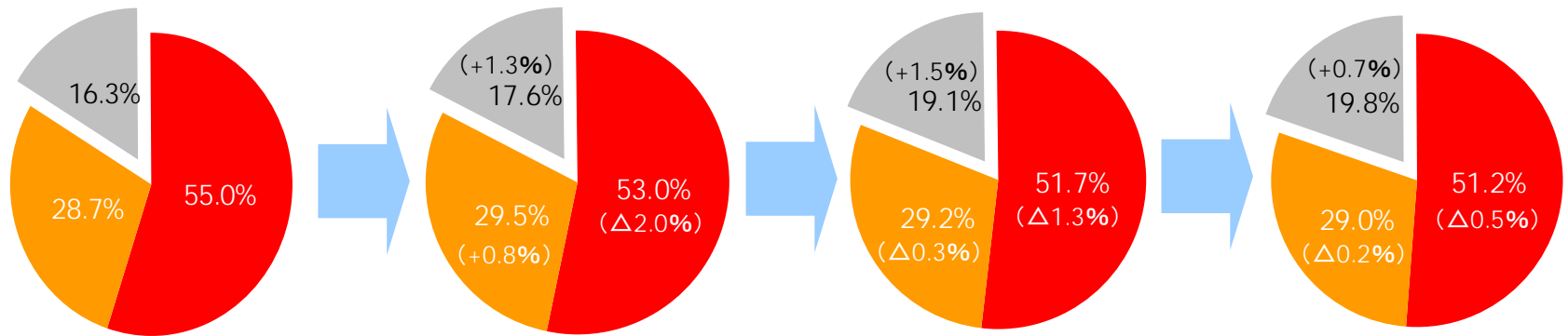
	第3四半期 累計期間			通期		
	実績	前期実績 ※(単体)	増減率	計画	前期実績 (単体)	増減率
売上高	33,949	24,726	+37.3%	44,436	32,437	+5.8%
営業利益	2,630	917	+186.8%	3,034	1,409	+43.1%
経常利益	2,613	929	+181.1%	3,002	1,395	+43.0%
四半期 純利益	1,523	885	+72.0%	1,668	1,122	+58.9%

※2008年第1四半期～第3四半期は個別開示を行っていないため参考値となっております。

躍進を続けるソフトバンクを扱う！

	2006年～2007年	2007年～2008年	2008年～2009年	2009年10月末
ドコモ	↘	↘	↘	↘
au	↗	↘	↘	↘
ソフトバンクモバイル	↗	↗	↗	↗

2006年12月末時点 2007年12月末時点 2008年12月末時点 2009年10月末時点



()内の数値は前年との差になります。

当社が取り扱うソフトバンクモバイルは、参入時から順調にシェアを拡大。加入者純増数は2007年5月から26ヶ月間首位を獲得。一時、純増No.1をドコモに明け渡すも、純増No.1を3ヶ月継続中。

- NTTドコモ
- KDDI (au + ツーカー)
- ソフトバンクモバイル

(出典: 電気通信事業者協会 (TCA) データより)

東名阪に特化した店舗戦略

ソフトバンクモバイルのみを取り扱うキャリアショップ
である「SoftBank shop」を1都2府18県に
175店展開。

(2009年10月末現在)

地域別店舗数

		SoftBank shop	
店 舗 数		直営店	FC店
東 北		2	10
北 陸		1	1
関 東		90	3
東 海		19	18
関 西		10	17
中 国		3	1
小 計		125	50

人口の多い関東・東海・関西に集中的
に店舗を展開し、収益性の高い店舗
網の構築を進めております。



M&Aで会社規模を拡大！ 過去14回実施

SoftBank shop

+65

計175



計110

累計期間
譲受け

33店舗の譲受け、1店舗の退店
FC33店舗の2次店化
自社ブランドショップ
1店舗の退店

上場時調達額: 1,850百万円
累計当期純利益: 3,620百万円

自社ブランドショップ
(ベルパーク)

※自社ブランドショップは5月31日に閉店

2008.12 計1

2009.10

高い財務の健全性および資金調達について

▶ 資金調達の実施

無借金経営を原則としてきたが、リーマンショック後の経済情勢を踏まえ、2008年度末に財務基盤の強固とM&Aのチャンスに備え**大胆に資金調達を実施**。

⇒短期長期借入による28億円規模の資金調達を実施。
短期借入金は完済し、長期借入金残高14億円のみ。

期末現預金残高は、52億1千8百万円に（09年9月末）。

⇒10月5日 自己株式の処分及び売出しを発表。

同14日 売出価格等の決定。

手取概算額合計上限 7億5百万円。

資金使途は、設備投資9千3百万円、運転資金6千7百万円、
残額を長期借入金の返済に充当する予定であります。

高い財務の健全性および資金調達について

▶コミットメントライン契約の設定

効率的な運転資金の調達と財務基盤の安定性を目的として、
平成20年12月 **総額20億円**のコミットメントライン契約
を主要3行（みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行）と締結。

⇒財務基盤をさらに強固なものへ

※なお、09年12月期においてコミットメントライン契約に基づく借入れは実施しておりません。

2009年 M&A推移

資金調達で強固な財務基盤を持つ当社は、
2009年にほぼ毎月店舗のM&Aを実施。

過去最高の**66**店舗（直営店33、FC店33店舗）

2009年期初 110店舗 → **175**店舗へ（約**60%**増加）
※1店舗閉店

3月 A社 4店舗 うちFC2店舗
B社 1店舗 うちFC1店舗

4月 C社 3店舗

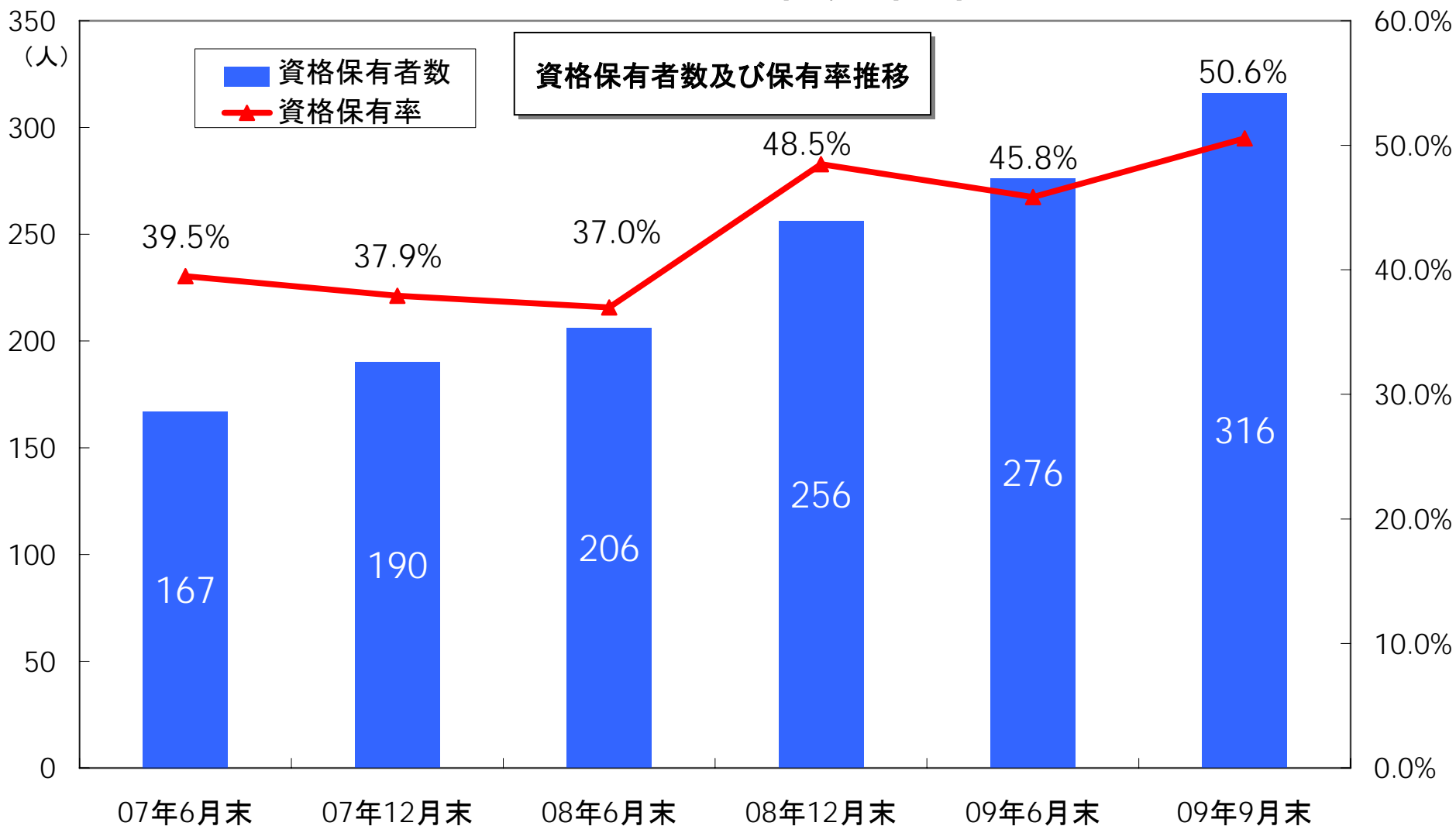
5月 D社 3店舗

6月 パナソニックテレコム 52店舗 うちFC30店舗

7月 E社2店舗
F社1店舗

積極的な人材投資

ショップスタッフの2人に1人が有資格者！

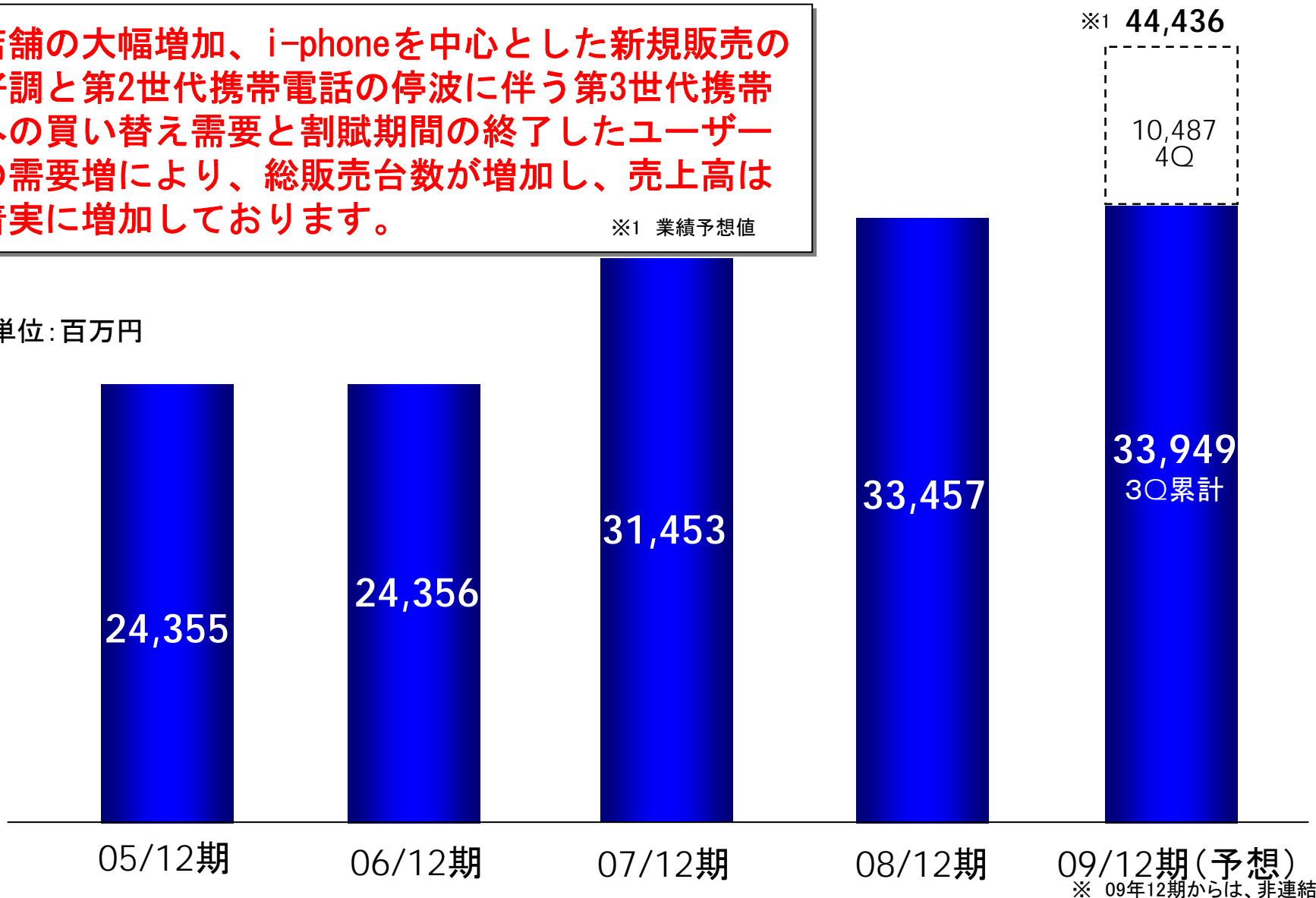


1. 売上高

店舗の大幅増加、i-phoneを中心とした新規販売の好調と第2世代携帯電話の停波に伴う第3世代携帯への買い替え需要と割賦期間の終了したユーザーの需要増により、総販売台数が増加し、売上高は着実に増加しております。

※1 業績予想値

単位:百万円



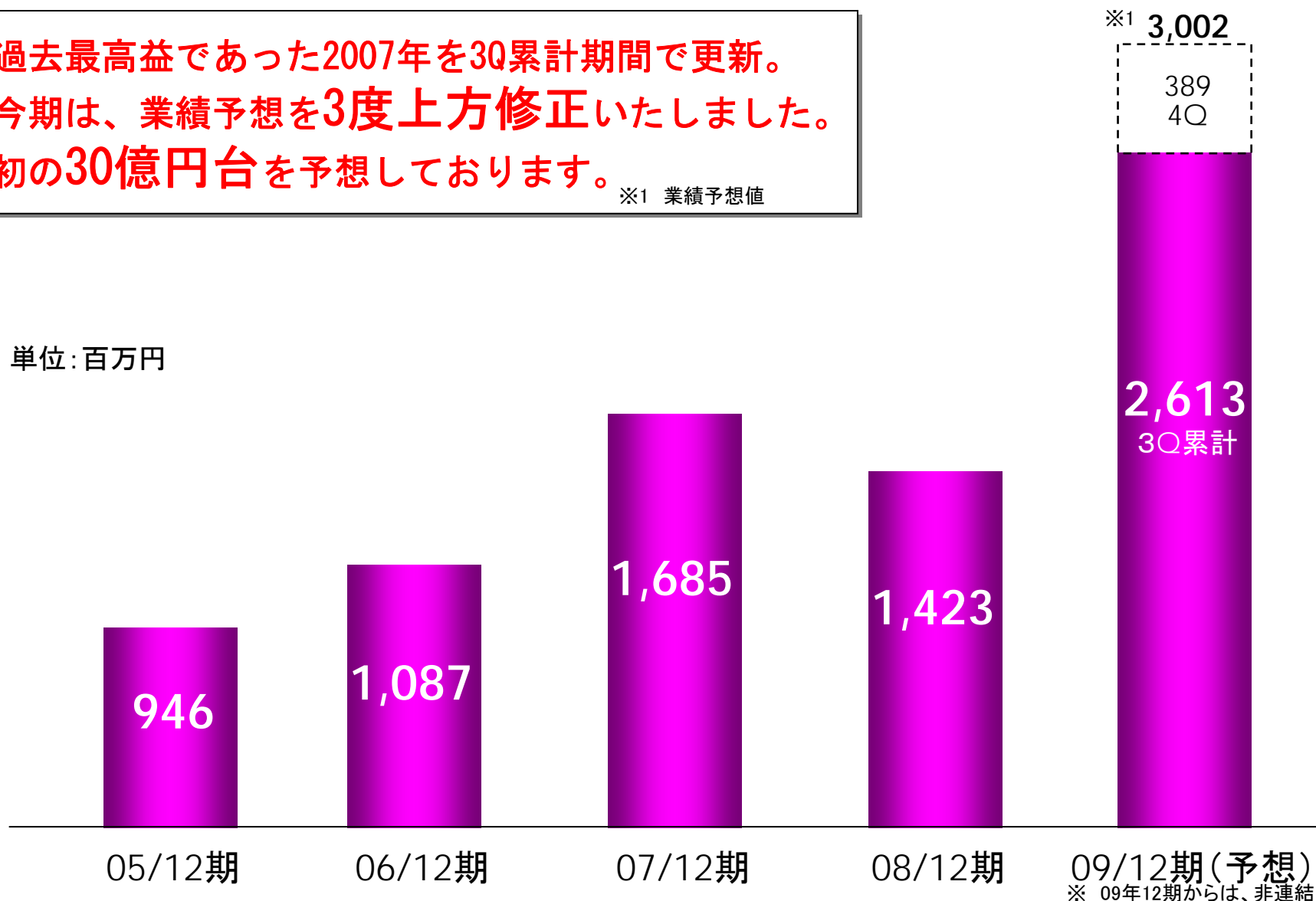
※ 09年12期からは、非連結

2. 経常利益

過去最高益であった2007年を3Q累計期間で更新。
今期は、業績予想を3度上方修正いたしました。
初の30億円台を予想しております。

※1 業績予想値

単位：百万円

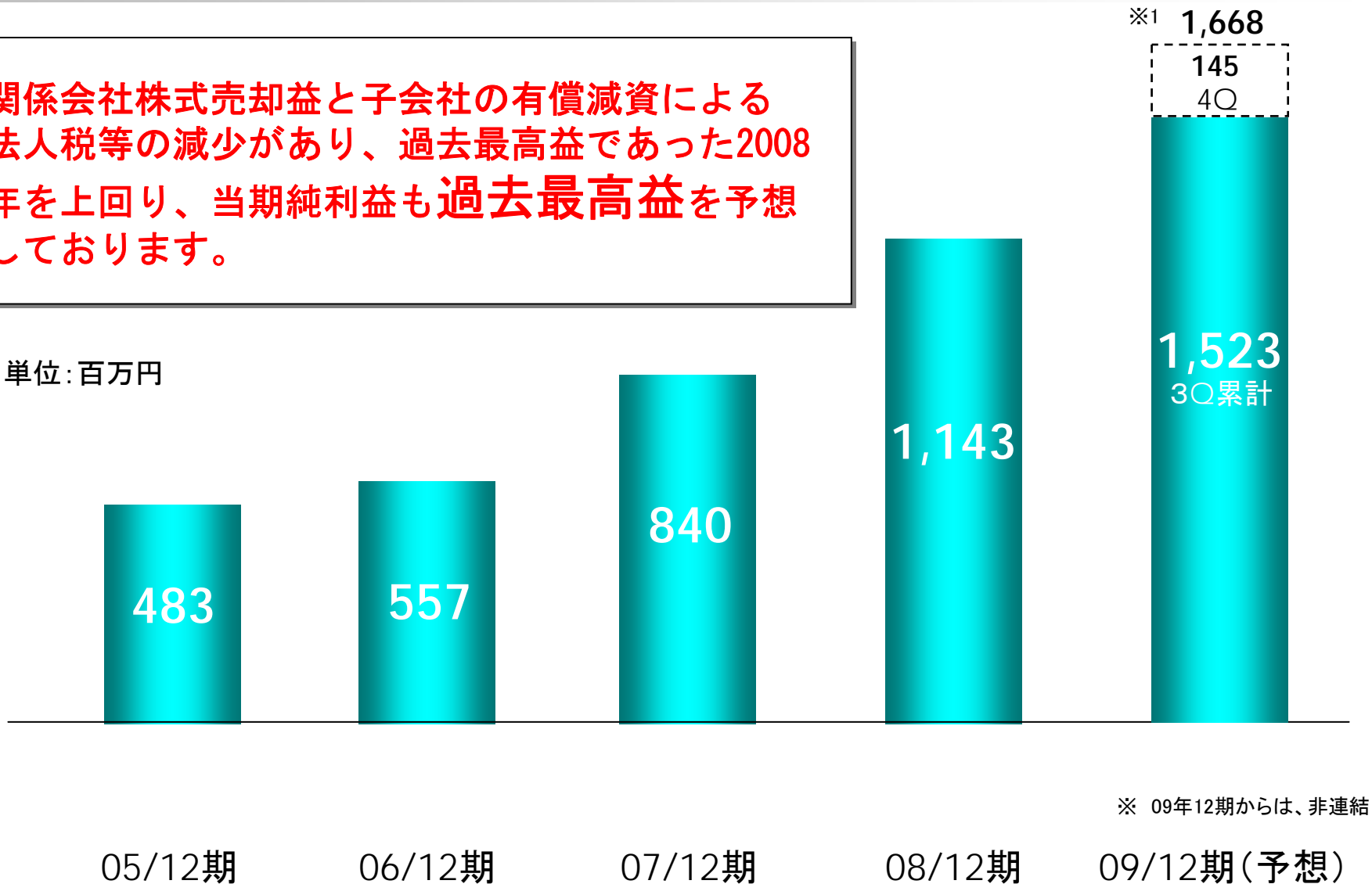


※ 09年12期からは、非連結

3. 当期純利益

関係会社株式売却益と子会社の有償減資による法人税等の減少があり、過去最高益であった2008年を上回り、当期純利益も過去最高益を予想しております。

単位：百万円



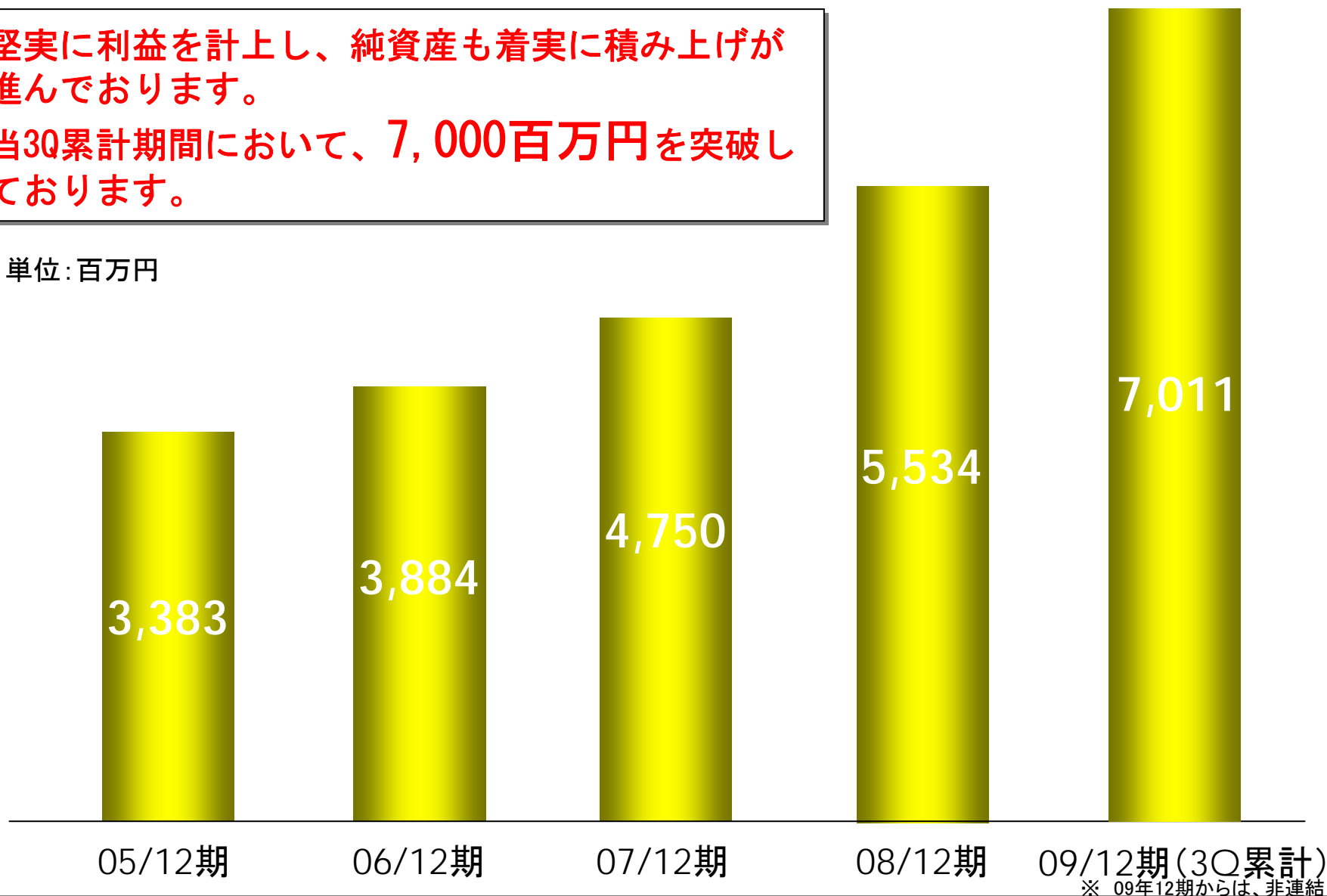
※ 09年12期からは、非連結

4. 純資産

堅実に利益を計上し、純資産も着実に積み上げが進んでおります。

当3Q累計期間において、7,000百万円を突破しております。

単位:百万円



※ 09年12期からは、非連結

2009年 第4四半期以降の事業環境見通し

今後、自動車販売のように需要が半減するような事態に陥る可能性は、極めて低いと考えております。

(3月時点)

⇒通信業界は、ディフェンシブ

携帯電話は生活必需品であり、買い替えサイクルの長期化はあるものの、携帯の保有台数は、景気に左右されにくい。

⇒端末の出荷台数の減少傾向は、そろそろ底打ちする可能性が高い。

⇒買い替えサイクルの平準化

⇒データ中心のオープン型端末とデータカードの普及

⇒i-phoneおよびネットブックの更なる裾野の拡大

2009年第4四半期以降の経営方針

➤収益性の高い店舗網の構築

店舗網の拡大に加え、新店舗の収益力向上が、さらなる業績向上に直結することから当社ノウハウの共有化等をして注力して参ります。

➤販売量の増加と販売クオリティの向上

MNPによる他キャリアからの乗り換え顧客の獲得、オープン型端末とデータカードの販売スキル向上による販売量の増大。

不良顧客の加入防止による短期解約数の低下と顧客満足度の向上。

ARPU(1人当たり通信料収入)向上に注力してまいります。

※ARPU(Average Revenue Per User)、MNP(Mobile Number Portability)

➤M&Aは慎重に検討

営業譲受け等の機会はあるが、商圈、立地、当社運営による収益改善値を見極め、慎重に検討していきたい。

株主還元について

配当

配当を1,300円増額し、1株当たり2,600円の配当を予定。配当利回りは2.09%。（2009年11月11日終値ベース）

株主優待

1株以上保有の株主様に

一律クオカード2,000円分をお贈りしております。

配当と株主優待を合わせた利回りは3.70%。

(※) (2009年11月11日終値ベース)

※1株保有の場合の利回りとなります。

ホームページ上でのIR活動

月次販売台数

- 月次の販売台数を原則10営業日までに
ホームページで公表しております。

<http://www.bellpark.co.jp/ir/salesdata.php>

アナリスト向け説明会資料

- アナリスト向け説明会資料は、
ホームページでご覧頂くことができます。

http://www.bellpark.co.jp/ir/presentation_a.php

ホームページには上記以外にも、様々な情報を掲載しております。
是非一度当社ホームページにアクセスしてみてください。

当社のIRサイトは、大和インベスター・リレーションズが本年4月に発表した、「インターネットIRサイト優良企業580社」に2年連続で選定されております。

<http://www.bellpark.co.jp/>

将来の見通しに対する記述についての注意事項

本プレゼンテーション資料に記載されている計画、戦略、財務的予測のうち、歴史的事実でないものは、将来の見通しに対する記述であり、当社経営陣が現在入手可能な情報に基づき判断したものであるため、環境等の変化により大きく見通しが変動する可能性があります。

Bell-Park

私たちは、私たちの可能性を信じ、
チャレンジし続けます！

We strongly believe in our ability,
potential and the possibilities of the future.