

*Bell-Park*

# 第14期 中間決算説明会

(2006年1月1日～2006年6月30日)

2006年8月10日

株式会社ベルパーク

---

**JASDAQ**  
(証券コード 9441)

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

# 目次

---

- I 中間決算ハイライト
- II 2006年下期経営方針
- III 2006年通期利益計画
- IV 補足資料 「2006年上期財務実績及び営業実績」

# I 中間決算ハイライト

## I-1 全社ハイライト

# 2006年中間決算総括

## ▶ 移動体通信機器販売事業

- 方針どおり、法人営業強化、店舗増（ボーダフォンショップ新規出店4、M&A1）を実施いたしました。
- ソフトバンクによるボーダフォン買収の効果は、広告の大量投下等によりワンセグ対応端末の販売が好調に推移するなど、一部に早くも表れました。

しかしながら、ソフトバンクによる買収後、ワンセグ対応端末以外は、具体的な新施策はほとんどと言ってよいほどまだ打ち出されておらず、全体としては、番号ポータビリティ前の買い控え、およびソフトバンクへのブランドチェンジに対する期待感からの買い控えもあり苦戦、営業利益583百万円（前年同期比85.2%）となりました。

## ▶ ネットワーク事業

- 事業収支の改善を重視し、規模を縮小して運営いたしました。  
通信事業者による一時的な手数料条件の見直し、および申込手続き改善による解約率低下に伴う短期解約引当金の減少により、営業損失2百万円（前年同期は営業損失104百万円）となりました。

## ▶ 人材サービス事業

- 前年度下半期に半期黒字化を達成したことから、追加投資に踏み切り、大阪に拠点を開設しました。  
売上高は順調に伸長したものの、先行投資の影響により、営業損失12百万円（前年同期は営業損失34百万円）を計上いたしました。

以上の結果、連結経常利益は、363百万円（前年同期比97.9%）となりました。

# 2006年中間期連結業績分析

(百万円、%)

	05年上期		06年上期		前年同期比		増減の主な要因
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	
売上高	11,484	100.0	11,610	100.0	+126	+1.1	①移動体△211 主に機種変更台数の減少。 ②ネットワーク+80 獲得件数は減少するも、解約引当金取崩し等（前年同期比引当減+46、当上期取崩し+45）、手数料条件見直し+32、解約補填金+14で増加。 ③人材+258 派遣者数・拠点の増加。
売上総利益	2,123	18.5	2,443	21.1	+320	+15.0	①移動体+122 店舗増も新規・機種変更販売はほぼ横這い。継続手数料は△40。付属品等売上+55、カード取次+38、その他支援金+69が貢献。 ②ネットワーク+137 売上高の要因に加え、取次店への支払手数料が減少。 ③人材+60 売上高の要因と同様。
販売費及び一般管理費	1,755	15.3	2,086	18.0	+331	+18.8	①移動体+224 11店舗増+115、法人営業・代理店営業・本部の強化による人件費等+105。 ②ネットワーク+36 人件費+40（大阪開設等）、通信費△7。 ③人材+37 人件費・求人募集費等増加。 ④管理間接+33 管理部門人材補強等。
営業利益	367	3.2	356	3.1	△11	△2.9	上記の結果。
経常利益	371	3.2	363	3.1	△8	△2.1	上記の結果。
特別損益	△15	△0.1	0.8	0.0	+15.8	-	投資有価証券売却益+30、減損損失△17。
税引前純利益	356	3.1	364	3.1	+8	+2.2	上記の結果。
中間純利益	165	1.4	194	1.7	+29	+17.5	上記の結果に加え、税金費用が減少。

# I 中間決算ハイライト

## I-2 事業セグメント別概況

# 2006年中間期事業セグメント別業績

事業セグメント毎の詳細は、次ページ以降で説明いたします。

	2005年上期 実績		2006年上期 実績		対前年同期 増減率		2006年上期 当初計画		計画達成率	
	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益
移動体通信機器 販売事業	10,876	685	10,663	583	△2%	△15%	12,400	720	86%	81%
ネットワーク 事業	284	△104	364	△2	+28%	—	300	△40	121%	—
人材サービス 事業	361	△34	714	△12	+98%	—	650	△5	110%	—
消去又は全社	△37	△178	△131	△212	—	—	△50	△245	—	—
連結	11,484	367	11,610	356	+1%	△3%	13,300	430	87%	83%

# 移動体機器販売事業



# 移動体通信機器販売事業 概況

(百万円)

	2005年上期 実績	2006年上期 実績	対前年同期 増減率	2006年上期 当初計画	計画達成率
売上高	10,876	10,663	△2%	12,400	86%
営業利益	685	583	△15%	720	81%

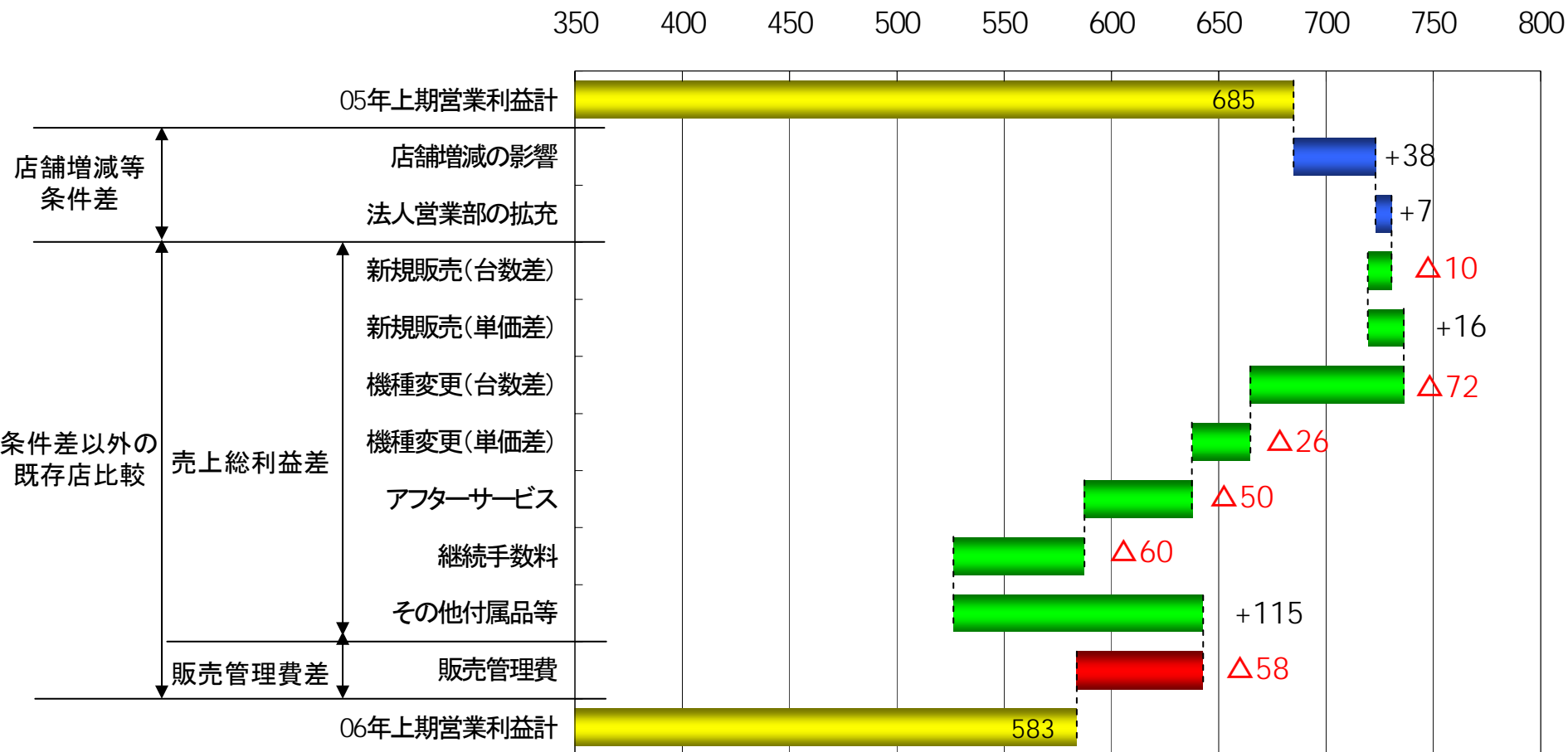
## 2006年上期の事業環境

- 4月に、当初計画外のソフトバンクによるボーダフォンの買収が実施されました。買収により大きな話題となったものの、ワンセグ対応端末(905SH)の投入以外は、新規施策はまだ打ち出されておらず、当社にとって買収の効果は表れていません。
- 全体としては、auの好調、DoCoMoの反撃に押されたことに加え、10月の番号ポータビリティ前の買い控え、およびソフトバンクへのブランドチェンジへの期待感による買い控えもあり、ボーダフォン社に対する需要は計画していたほど喚起されず、当社にとって厳しい環境となりました。

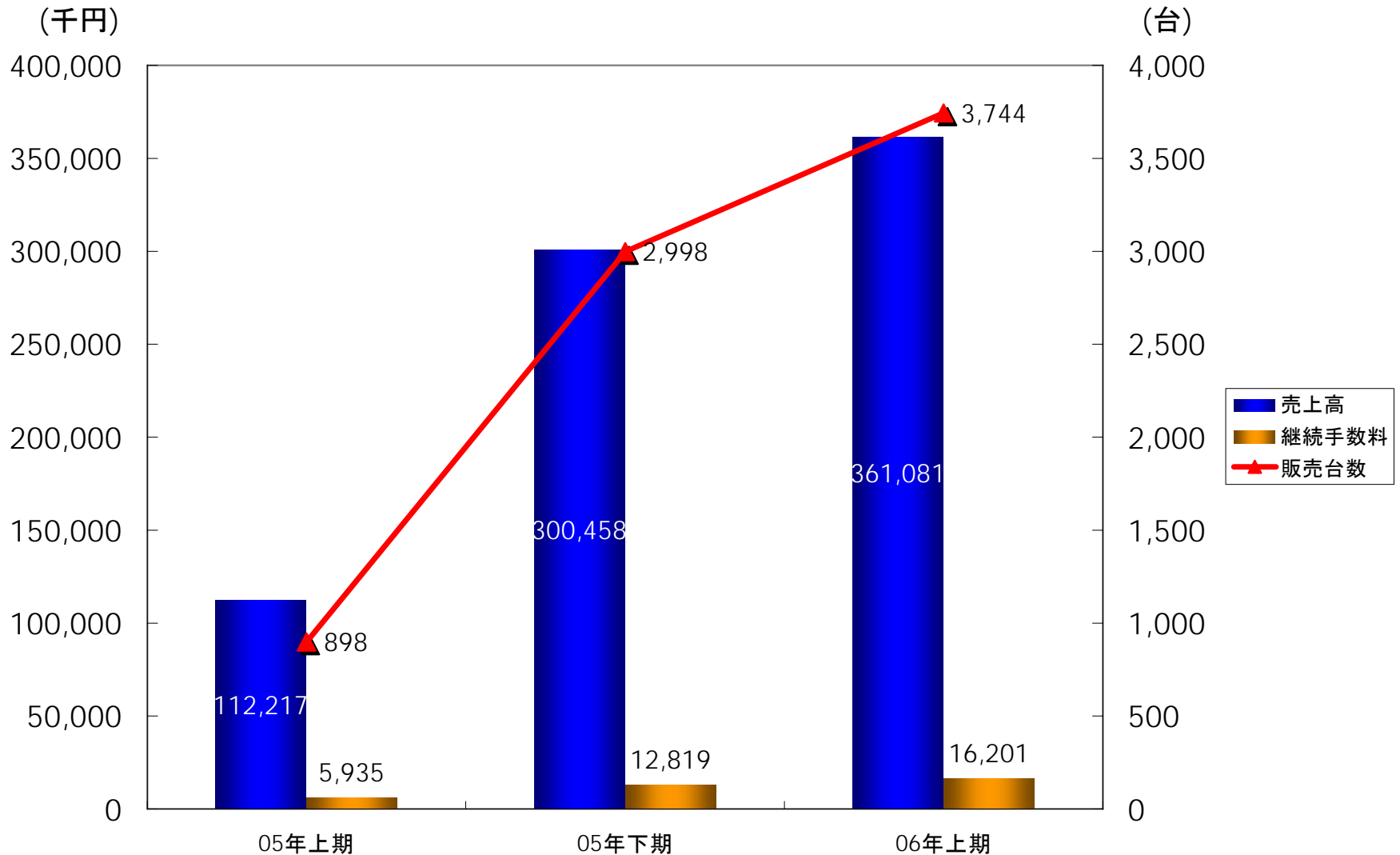
## 2006年上期の主な施策と業績

- 法人営業強化、5店舗増を実施しましたが、厳しい環境の中、新規および機種変更に伴う売上総利益は、前年同期並(法人営業・店舗増を除くと前年同期比△92百万円)となりました。その他、売上総利益確保のため、3G端末販売増に伴って需要の増している付属品や、クレジットカードの加入取次等に注力した結果、売上総利益全体では、前年同期比122百万円の増加となりました。
- 一方、販売管理費は、法人営業等の人員増、店舗増により、前年同期比224百万円増加いたしました。
- 以上の結果、営業利益583百万円(前年同期比15%減)となりました。

(百万円)



# 法人営業 売上高推移



# ネットワーク事業

# ネットワーク事業 概況

(百万円)

	2005年上期 実績	2006年上期 実績	対前年同期 増減率	2006年上期 当初計画	計画達成率
売上高	284	364	+28%	300	121%
営業利益	△104	△2	—	△40	—

## 2006年上期の事業環境

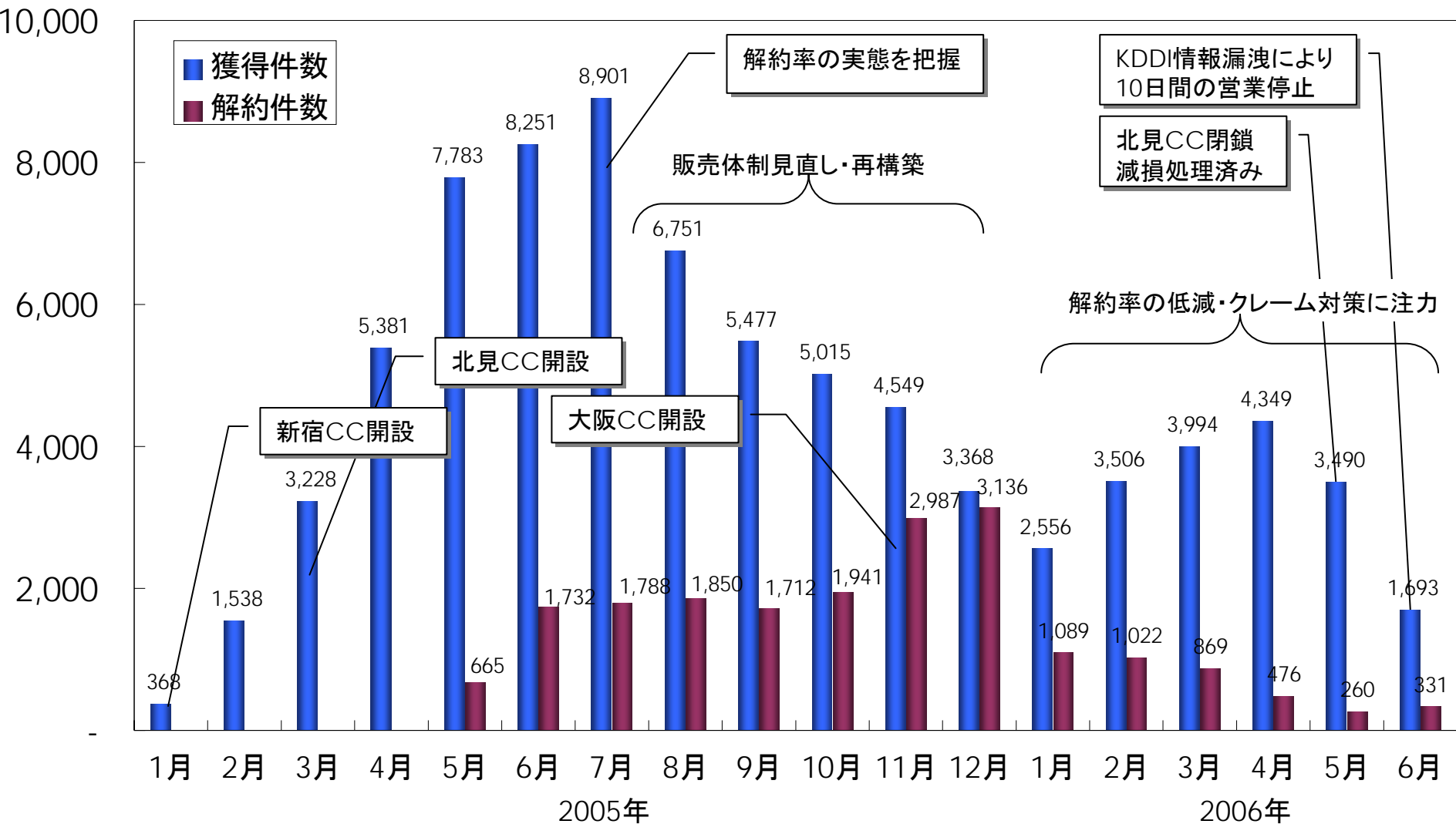
- 主力で取り扱う基本料金直収型の固定電話サービス(KDDIメタルプラス)は、取引先のKDDI社において販売代理店とのパートナーシップ強化等の積極的展開を探る動きもありました。しかしながら、最終的には、同社が個人向けKDDIメタルプラスへの投資を抑制することとなり、市場全体の契約件数の減少に加え、6月以降、手数料条件がより厳しい内容に変更されるなど、当社にとって厳しい環境で推移しました。

## 2006年上期の主な施策と業績

- 3つのコールセンター(新宿、北見、大阪)の内、北見コールセンターの閉鎖(当上期で減損処理)に加え、大阪コールセンターで人員調整を実施するなど、規模を縮小し、採算重視の効率的な運営に努めました。
- 上記取り組みに加え、通信事業者による一時的な手数料条件の見直し、および申込手続き改善による解約率低下に伴う短期解約引当金の減少(45百万円)等により、収益が改善した結果、営業損失2百万円(前年同期は営業損失104百万円)となりました。なお、前述の閉鎖により減損損失17百万円を計上しました。

# ネットワーク事業 KDDIメタルプラス加入取次実績推移

(回線)



# 人材サービス事業

# 人材サービス事業 概況

(百万円)

	2005年上期 実績	2006年上期 実績	対前年同期 増減率	2006年上期 当初計画	計画達成率
売上高	361	714	+98%	650	110%
営業利益	△34	△12	—	△5	—

## 2006年上期の事業環境

- 既存の派遣先をはじめとする企業からの携帯電話販売スタッフ向け人材派遣に対する要請が強く、需要は引き続き堅調に推移いたしました。
- しかしながら、景気回復の影響が雇用面にも広がりを見せる中、前年度に比べ、雇用形態の転換(派遣労働から正規雇用へ)、好条件の仕事へのシフト等の動きも一部に見られるなど、人材の確保が難しくなってきました。

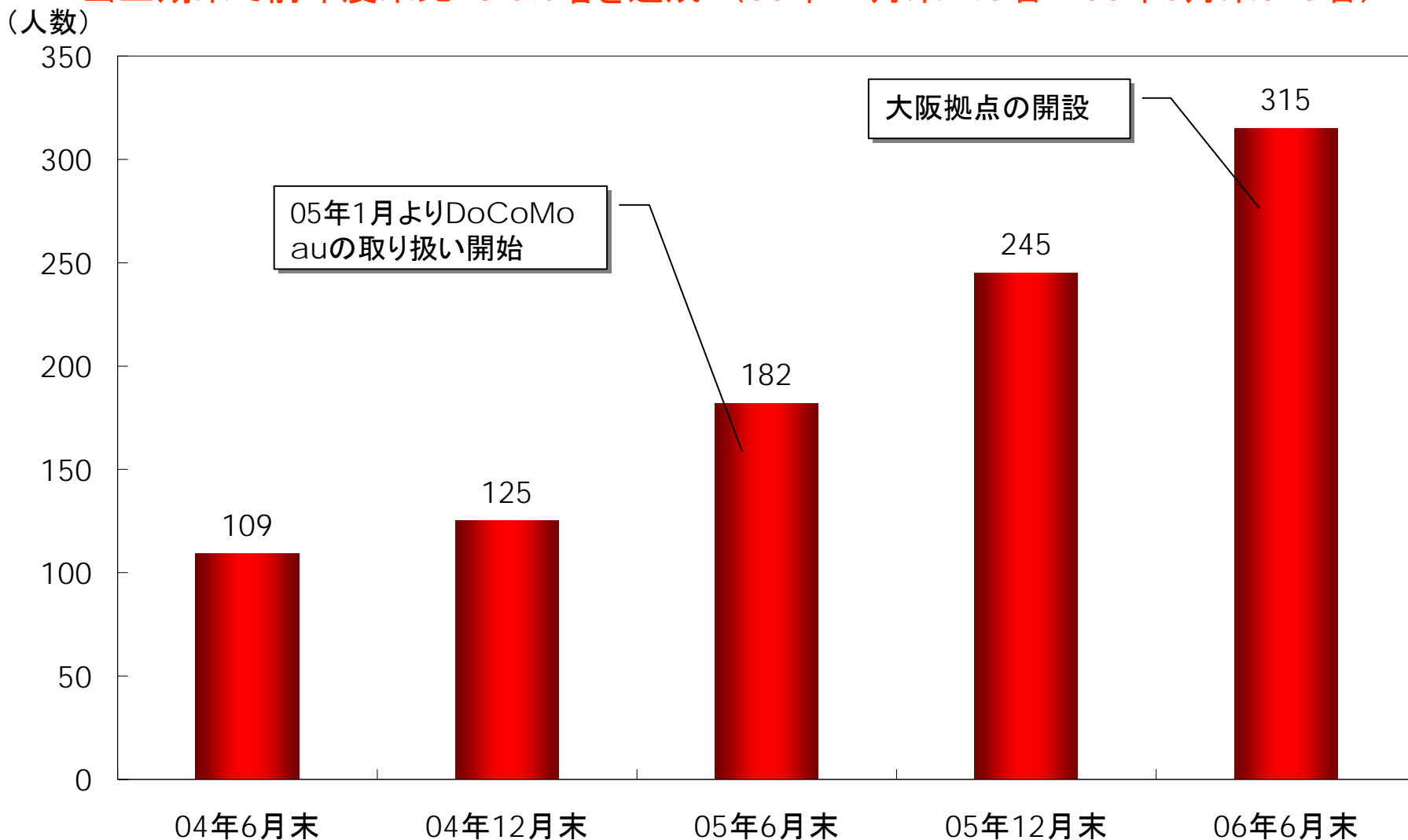
## 2006年上期の主な施策と業績

- 大阪に新たに拠点を開設した効果もあり、上期の6ヶ月間で派遣人数は70名(28.6%)増加、売上高も順調に伸ばしました(前年同期比98%増、前年下期比25%増)。
- しかしながら、損益面では人材派遣事業で投資が先行する形となったこと等により、営業損失12百万円(前年同期は営業損失34百万円、前年下期は営業利益4百万円)となりました。



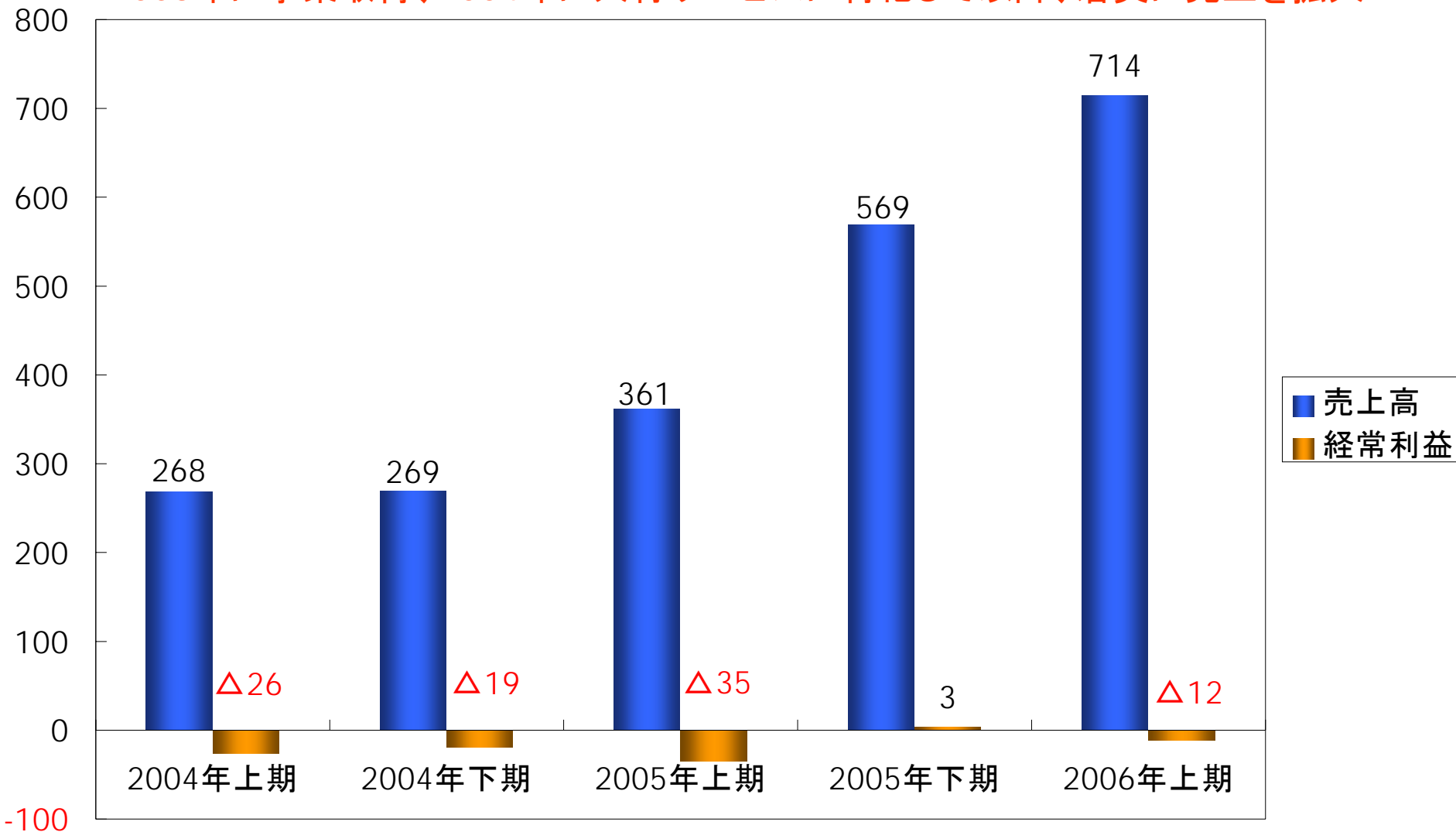
# 人材サービス事業 派遣実績推移

当上期末で前年度末比28.6%増を達成（05年12月末245名→06年6月末315名）



# 人材サービス事業 損益推移（半期毎）

(百万円) 2003年に事業取得、2004年に人材サービスに特化して以降、着実に売上を拡大



## Ⅱ 2006年下期経営方針

～変化をチャンスと捉えて～

# 2006年下期 事業環境見通し

## ▶番号ポータビリティ制度（MNP）のスタート

- 番号ポータビリティ制度は、10月24日にスタート予定となっておりますが、それまでは、既に上期にも一部影響が見られたように、買い控えが生じる可能性が高いと認識しております。
- スタート後については、買い控えの反動としての需要増も期待されますが、一方で、市場全体にどの程度の影響が生じるのか、不透明感もあります。

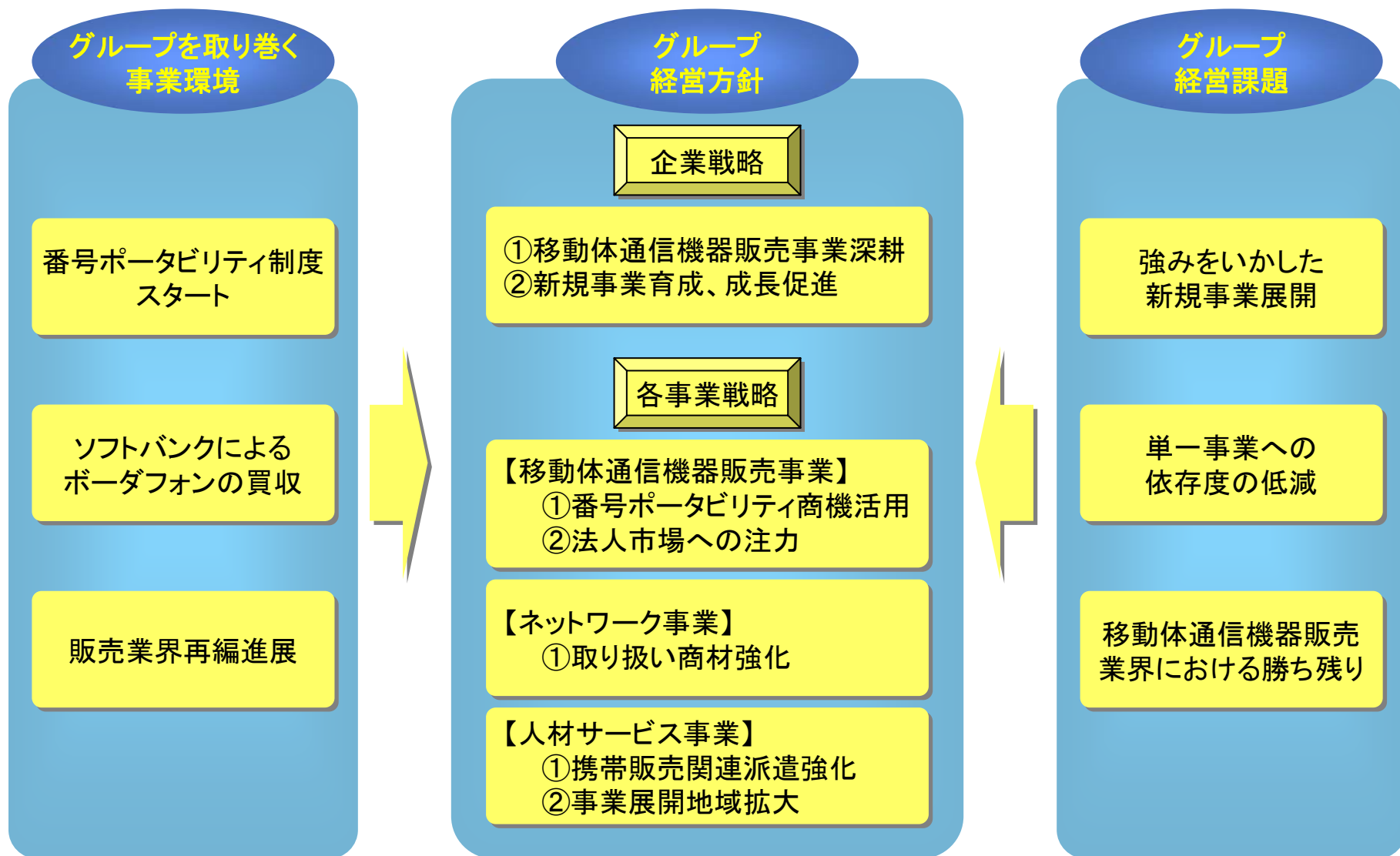
## ▶ソフトバンクへのブランドチェンジ

- 今後、ソフトバンクグループは、10月のブランドチェンジ以降、ボーダフォングループの時代に比べ、スピード感もあり、市場のニーズを捉えた大胆な施策を展開してくるものと、当社は大いに期待しております。しかしながら、8月の現段階でも、ソフトバンクグループの詳しい施策について、十分な情報を得られない状況にあります。

以上の2点から、主力の移動体通信機器販売事業、さらには、グループ全体の収益にどの程度の影響を与えるのか、大変見通しの立てにくい状況にあります。

しかしながら、ソフトバンクグループは、番号ポータビリティ以降に照準を合わせて懸命に準備していることは感じとれていることから、ソフトバンク孫社長の手腕に期待するとともに、当社としても番号ポータビリティ後の変化をチャンスとしたいと考えております。

# 2006年下期 グループ経営方針



## ①番号ポータビリティ商機活用

ショップ販売においては、番号ポータビリティ制度に備え、機動力のある店舗作りを行い、より一層のスタッフ教育に努めます。

具体的には、制度スタート前の厳しい時期を有効に活用し、来るべき制度スタートに向け、番号ポータビリティの手続きに関する教育の他、1顧客あたりの粗利益単価増につながる販売方針の徹底・教育に注力し、利益の最大限の確保に努めます。

## ②法人市場への注力

上期に続き、法人営業に注力します。

番号ポータビリティ制度の開始は、企業が通信事業者を変更する大きな引き金となることが予想されるため、最大限に商機を捉えていくべく体制を強化(社内人材の異動・増員)して、販売実績の拡大を目指します。

## ① 取り扱い商材強化

主力として取り扱ってきた「個人向けKDDIメタルプラス」は、通信事業者が追加設備の投資を抑制する方針を固めたため、今後は回線獲得のペースもスローダウンするものと想定されます。

これに伴ない代理店手数料も見直しされるなど、当社としては、同商材で収益を確保していくことが難しい環境になるものと判断しております。

したがいまして、下期は、取り扱い商材の新規開拓、収益の柱となる商材の見極めが重要な課題となります。

具体的には、8月～9月に新商材の開拓と並行して新商材の実験的取り扱いを実施し、10月以降は、商材別の採算見極め、収益の柱となる商材への経営資源の集中を図って参りたいと考えております。

## ①携帯販売関連派遣強化

下期は、番号ポータビリティ制度の開始に加え、ボーダフォンからソフトバンクへのブランドチェンジも実施されるなど、各種キャンペーンの需要が上期以上にふくらむことが予想されます。

これらの需要を最大限に確保できるよう、社内営業担当者の充実の他、派遣スタッフの募集広告強化も実施いたします。

## ②事業展開地域拡大

上期に新たに開設した大阪事務所での営業活動を引き続き拡大し、番号ポータビリティ等の関連需要の取り込みに注力します。

これにより、収益に貢献できる体制の構築を目指します。



## Ⅲ 2006年通期利益計画

# 2006年通期利益計画 (1/2) — 移動体通信機器販売事業の見通し —

7ページで説明しましたとおり、上期の連結営業利益は、当初計画比83%となりました。

特に、主力の移動体通信機器販売事業については、第2四半期が低調となった結果、上期の営業利益は、当初計画比81%にとどまりました。

7月からの夏商戦の足下の状況を見ると、盛り上がりにかけております。

第2四半期から足下にかけての低調さを踏まえると、少なくとも第3四半期については、10月からの番号ポータビリティとソフトバンクへのブランドチェンジ前の買い控えを想定せざるを得ない状況です。

第4四半期は、番号ポータビリティの開始とソフトバンクへのブランドチェンジによる販売増の期待は大きいものの、番号ポータビリティそのものについては、開始時期の関係上、その期中の効果は限定的なものと想定しています。

具体的には、顧客にとって、10月24日の開始後11月までは、情報収集と熟考の月(see&think)となる可能性があり、12月からが本戦となるものと考えております。

## <参考> 売上高・営業利益(連結) 四半期別業績推移 (百万円)

		第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期	
		売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
2005年	各四半期	5,989	214	5,495	153	6,569	363	6,302	218
	累計	5,989	214	11,484	367	18,053	730	24,355	948
2006年	各四半期	5,897	232	5,713	124	<b>低調</b> (前年同期のような収益は期待できない)		???	
	累計	5,897	232	11,610	356				

前ページの認識に基づき、次のとおり通期計画を修正いたしました。

(百万円)

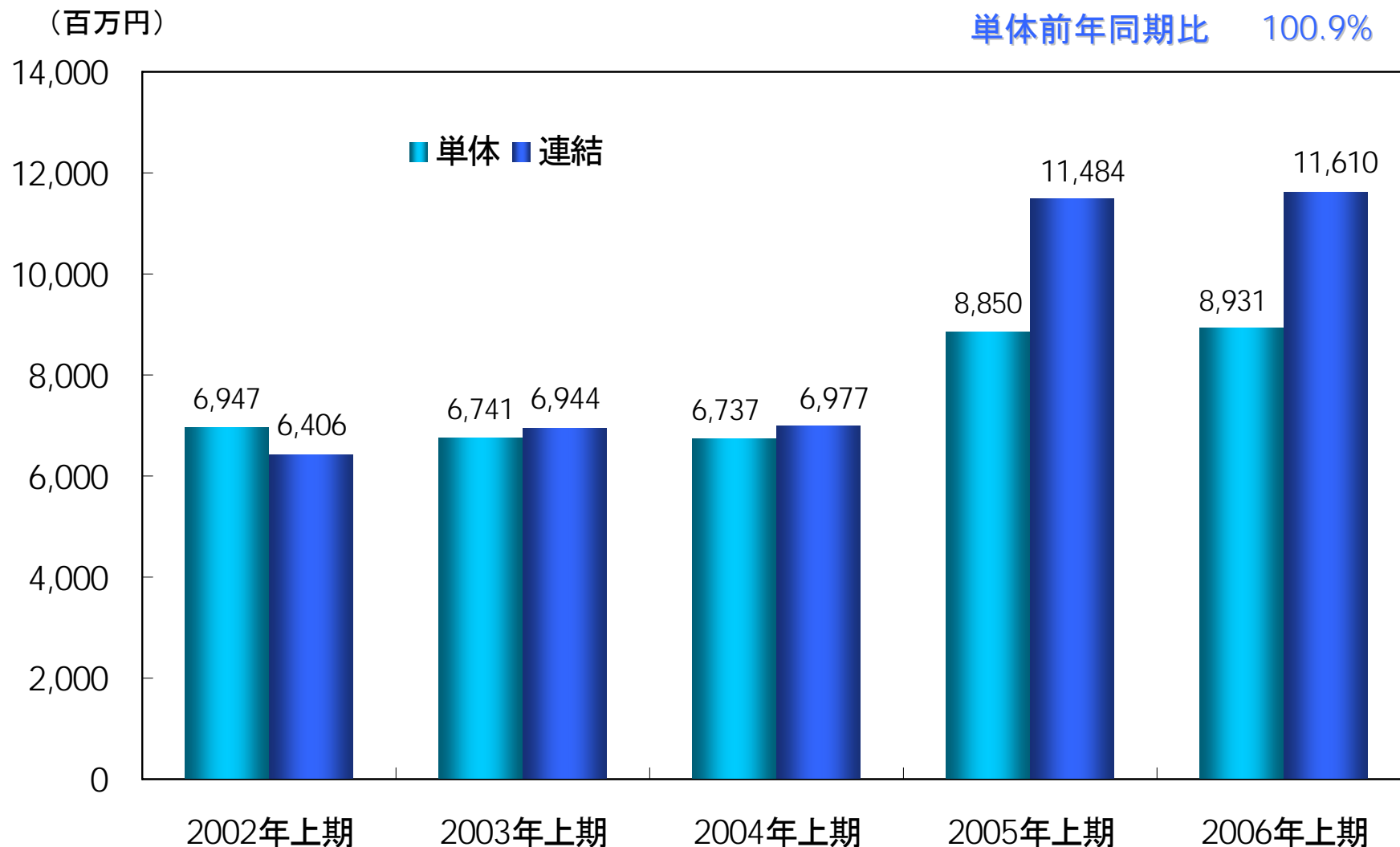
	2006年上期 実績		2006年通期 当初計画		2006年通期 修正計画		修正のポイント	
	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益	売上 高	営業 利益	売上高	営業利益
移動体通信機器 販売事業	10,663	583	26,400	1,580	21,200	1,160	前ページの認識を踏 まえ、上期並の売上 高と想定。	同様に、利益につい ても上期並と想定。
ネットワーク 事業	364	△2	650	△90	500	△50	上期に比べ、主力商 材のKDDIメタルプラ スの営業規模縮小。	左の理由による売上 減少に伴い、上期比 損失拡大（当初計画 比では通期で損失幅 縮小）。
人材サービス 事業	714	△12	1,550	20	1,500	10	人材確保難による減 速を加味。	上期の実績、下期の 人材確保難を加味。
消去又は全社	△131	△212	△100	△460	△200	△420	当初計画に比べ、内 部取引（人材派遣） の増加を想定。	上期の実績を踏まえ、 管理部門費用を減額。
連結	11,610	356	28,500	1,050	23,000	700	—————	—————

## IV 補足資料

### IV-1 財務実績

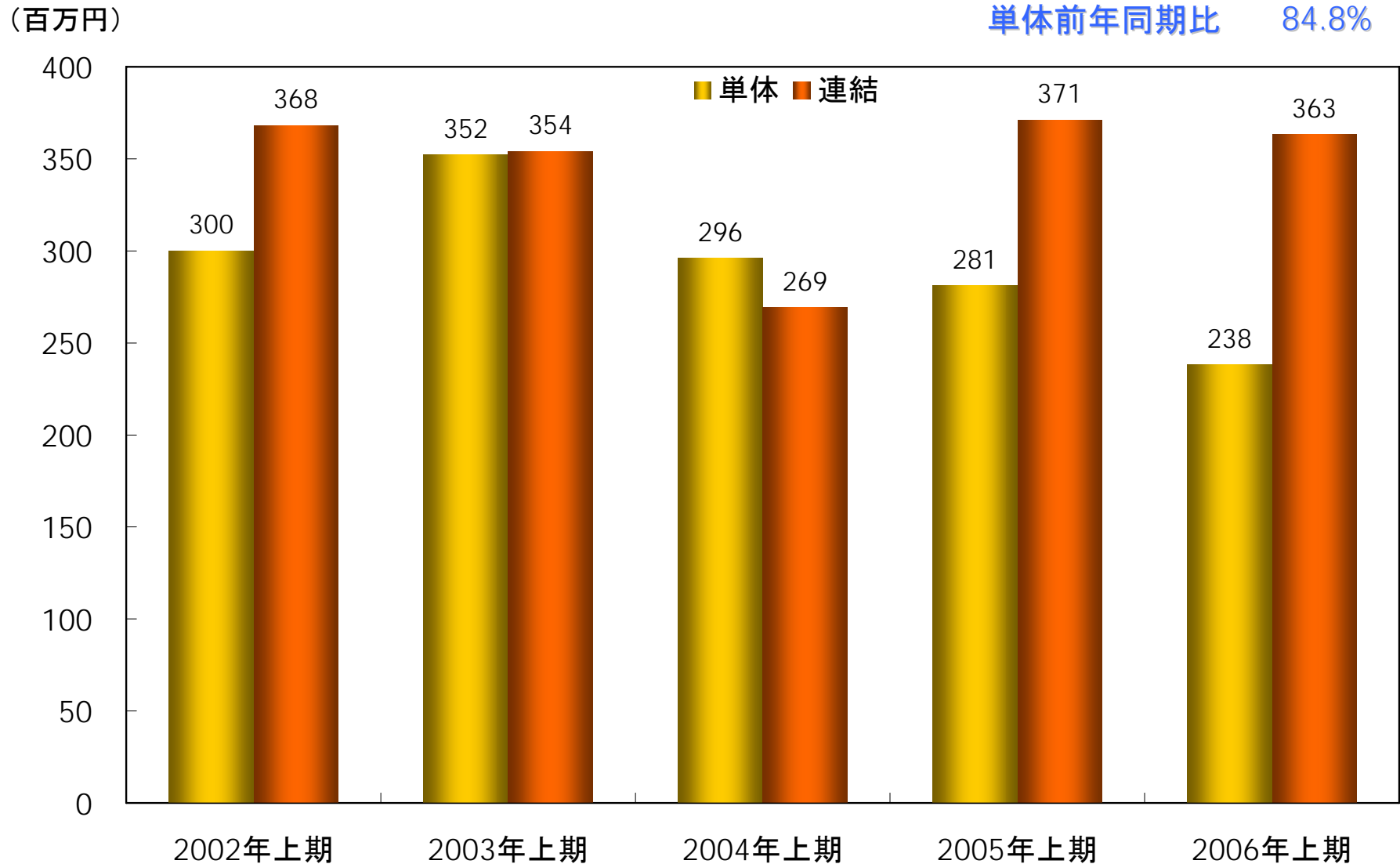
# 1. 売上高（連結・単体）

連結前年同期比 101.1%  
単体前年同期比 100.9%



## 2. 経常利益（連結・単体）

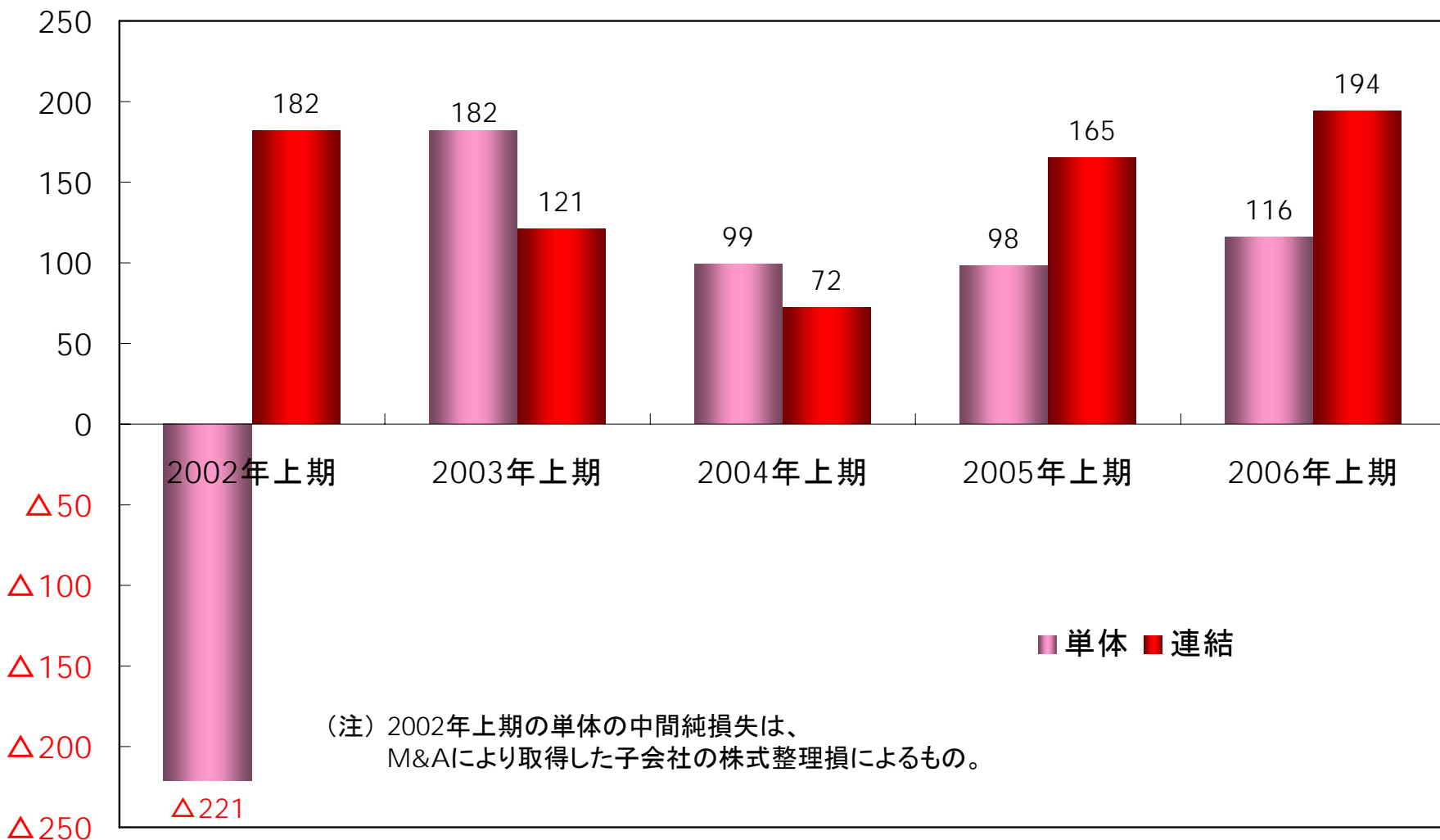
連結前年同期比 97.9%  
 単体前年同期比 84.8%



### 3. 中間純利益（連結・単体）

連結前年同期比 117.9%  
 単体前年同期比 118.2%

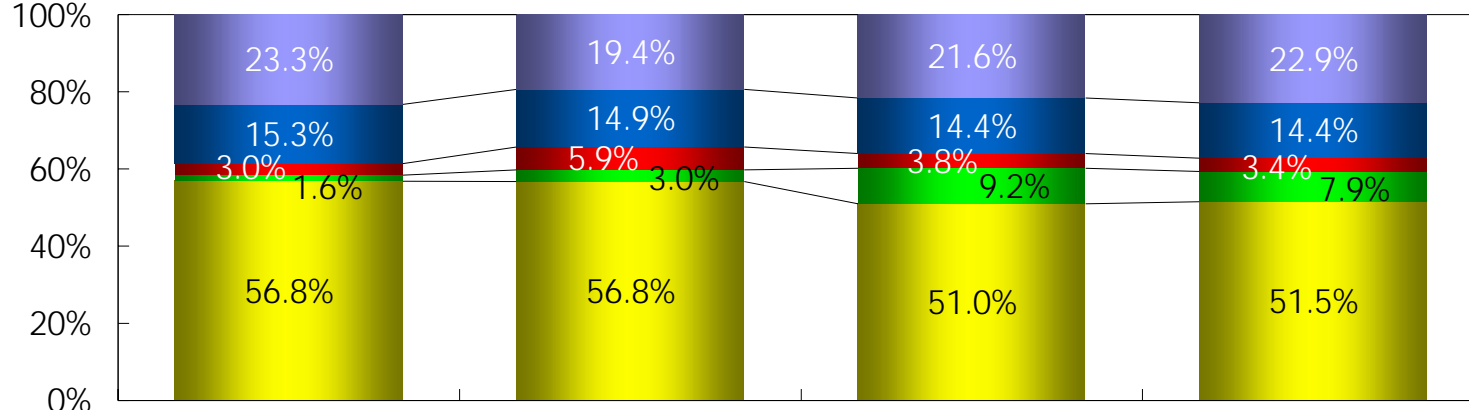
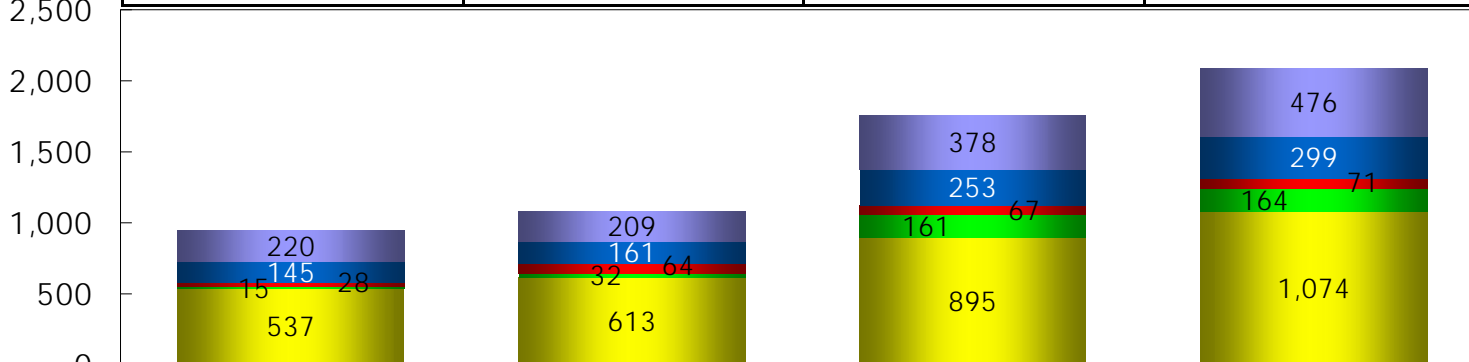
(百万円)



# 4. 販売管理費（連結）

	2003年上期	2004年上期	2005年上期	2006年上期	決算期
	1,292	1,339	2,123	2,443	売上総利益(百万円)
	537	613	895	1,074	人件費(百万円)
	946	1,080	1,755	2,086	販売管理費(百万円)
	2.40	2.19	2.37	2.27	売上総利益 ／人件費
	1.37	1.24	1.21	1.17	売上総利益 ／販売管理費

(百万円)  
2,500



- その他
- 地代家賃
- 広告宣伝費
- 業務委託費
- 人件費

2003年上期

2004年上期

2005年上期

2006年上期

I 中間決算ハイライト

II 2006年下期経営方針

III 2006年通期利益計画

IV 補足資料

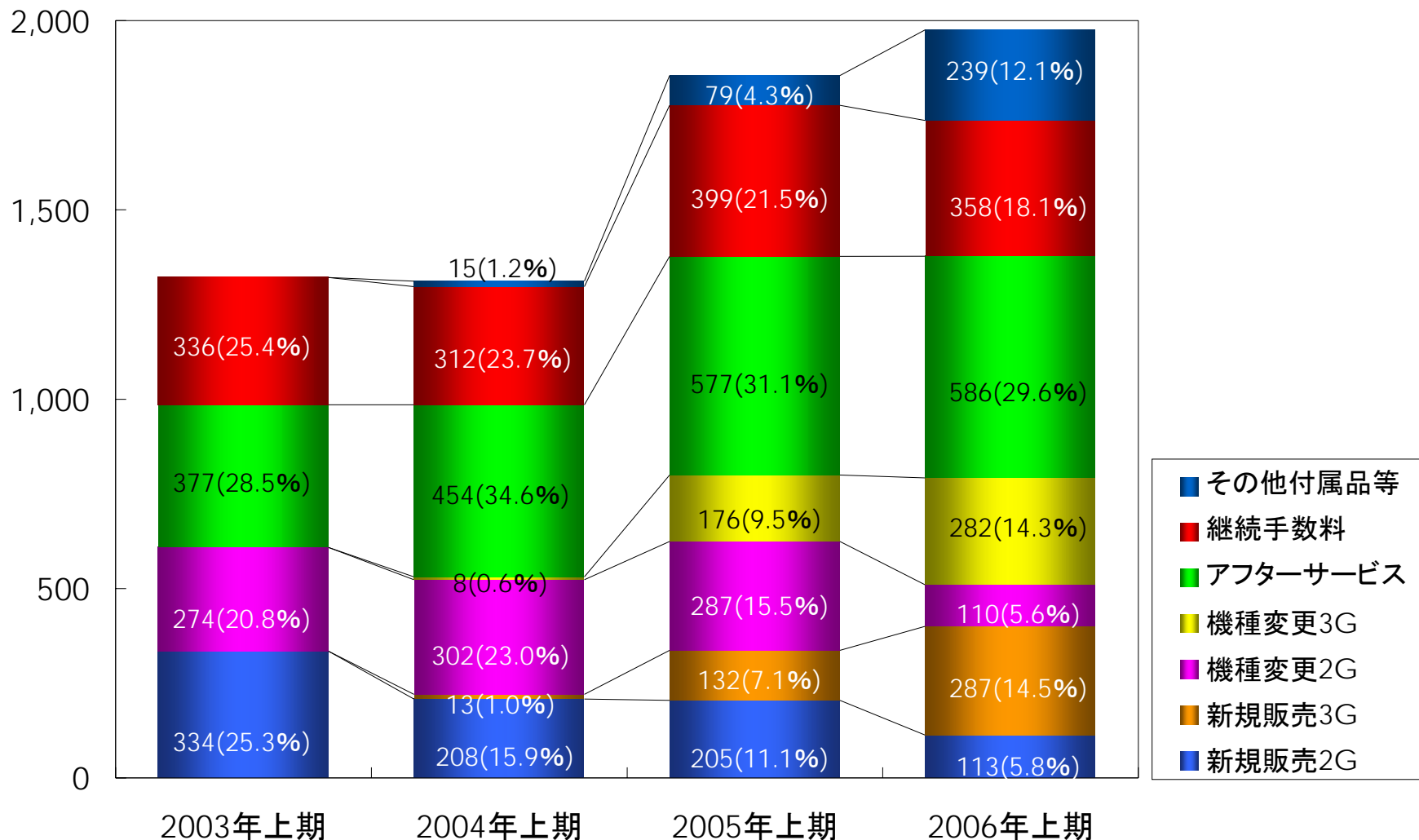
Bell-Park



# 5. 売上総利益構成（連結）

～移動体通信機器販売事業のみ～

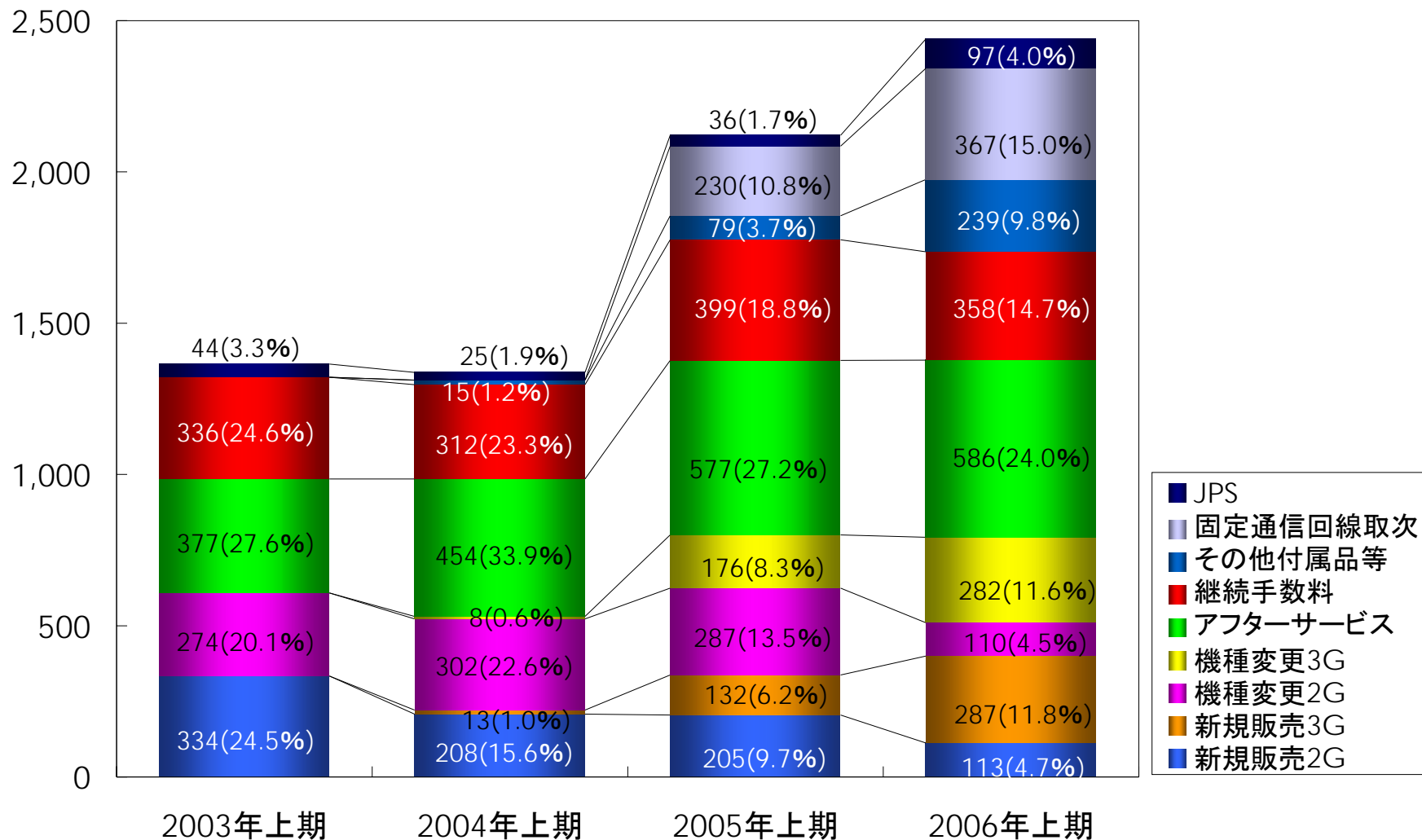
(百万円)



# 6. 売上総利益構成（連結）

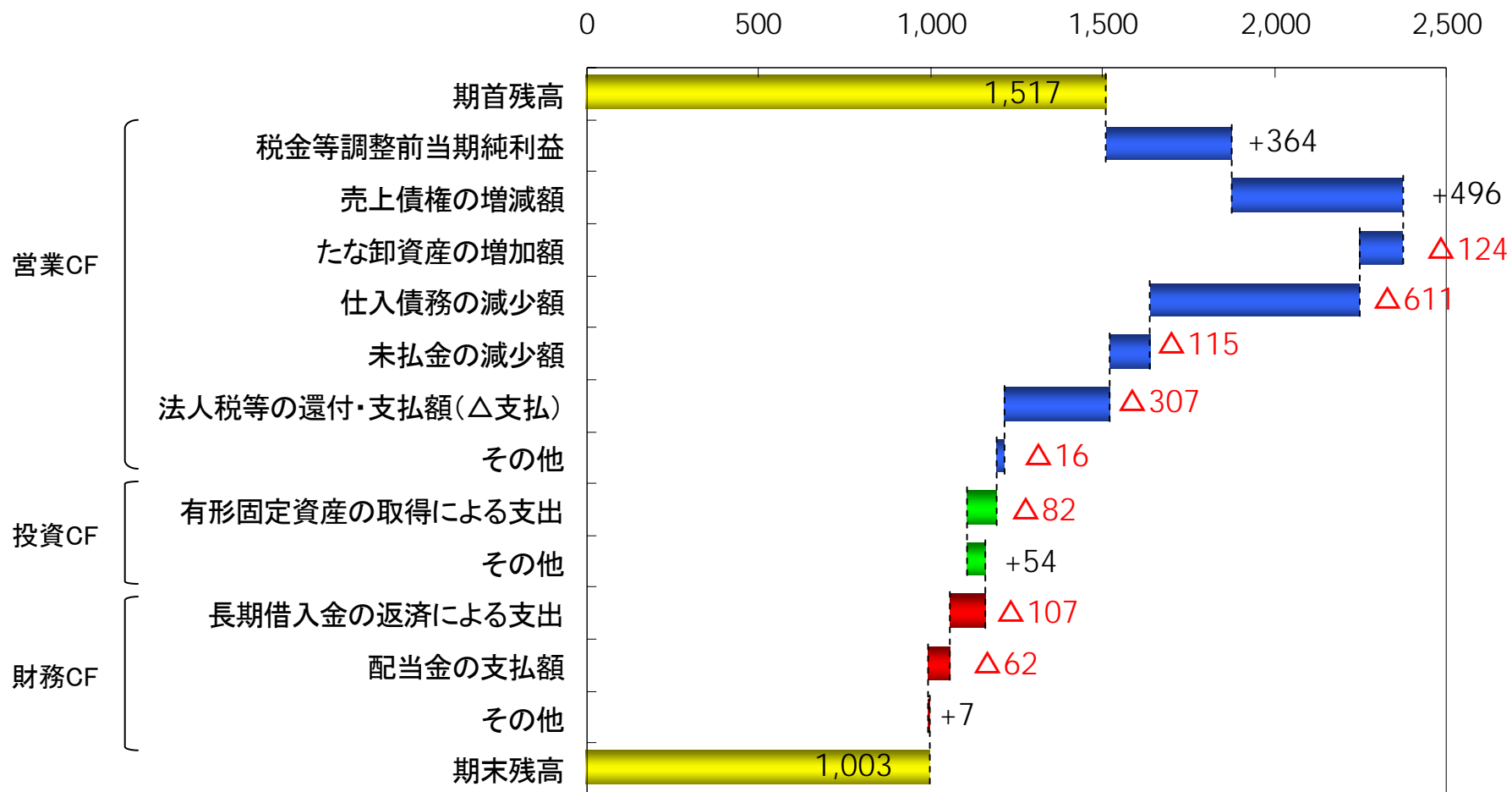
～全事業～

(百万円)



# 7. キャッシュ・フロー内訳（連結）

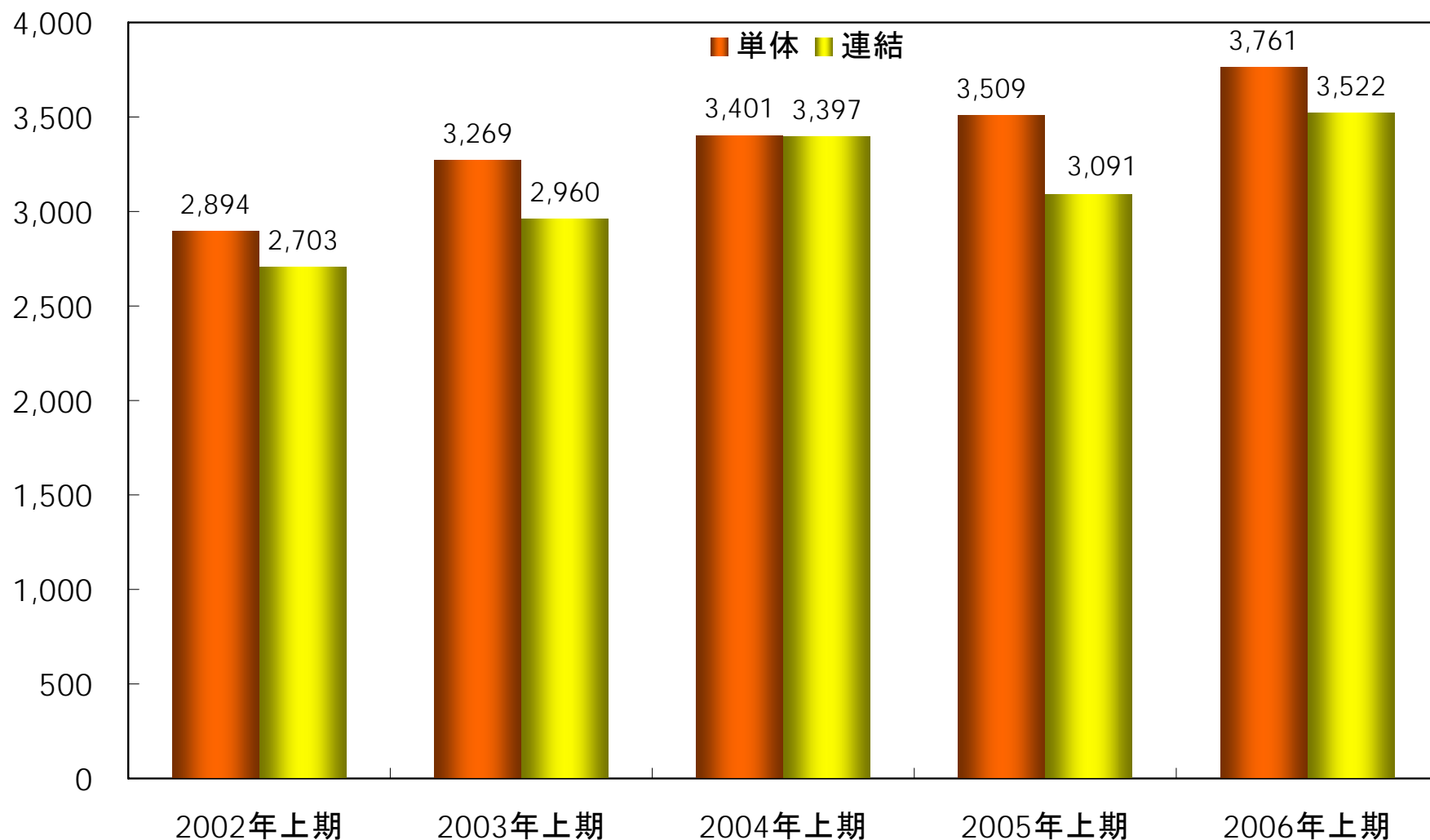
（百万円）



# 8. 純資産（連結・単体）

連結前年同期比 113.9%  
単体前年同期比 107.2%

(百万円)



## 9. 財務指標（連結）

		2003年上期	2004年上期	2005年上期	2006年上期
収益性	総資産経常利益率	15.1%	10.2%	11.2%	11.4%
	自己資本当期純利益率	8.3%	4.2%	10.8%	11.3%
	キャッシュフロー・マージン	2.0%	3.6%	— *	— *
	売上高総利益率	18.6%	19.2%	18.5%	21.1%
	売上高経常利益率	5.1%	3.9%	3.2%	3.1%
効率性	総資産回転率(回/年)	2.97	2.65	3.47	3.65
	売上債権回転日数(日)	35.2	36.6	34.5	33.8
	在庫回転日数(日)	11.7	18.2	19.6	21.2
安全性	自己資本比率	65.2%	67.2%	48.4%	59.6%
	流動比率	247.7%	265.4%	158.9%	196.5%

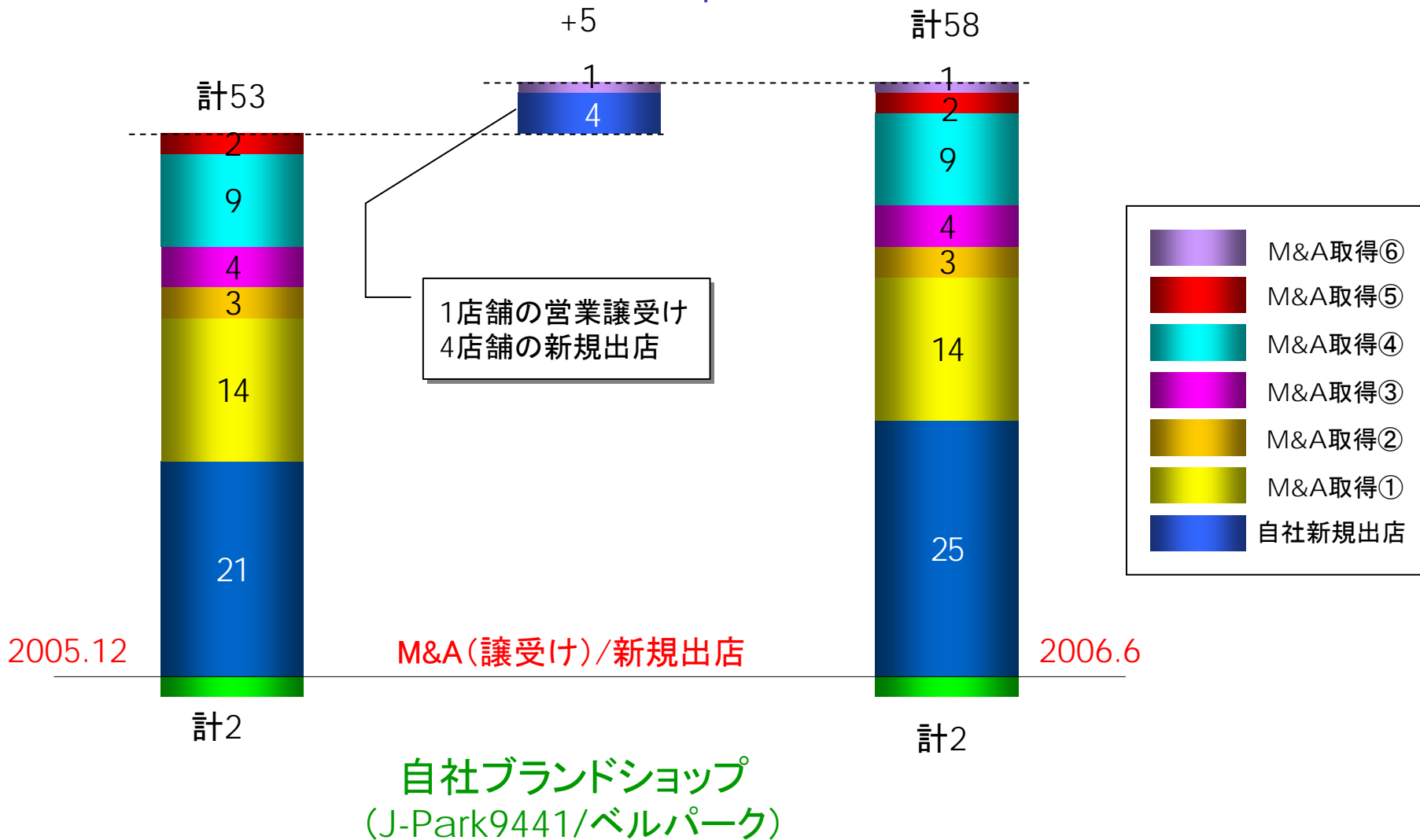
\*営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスの値であるため、算出しておりません。

## IV 補足資料

### IV-2 営業実績(移動体通信機器販売事業)

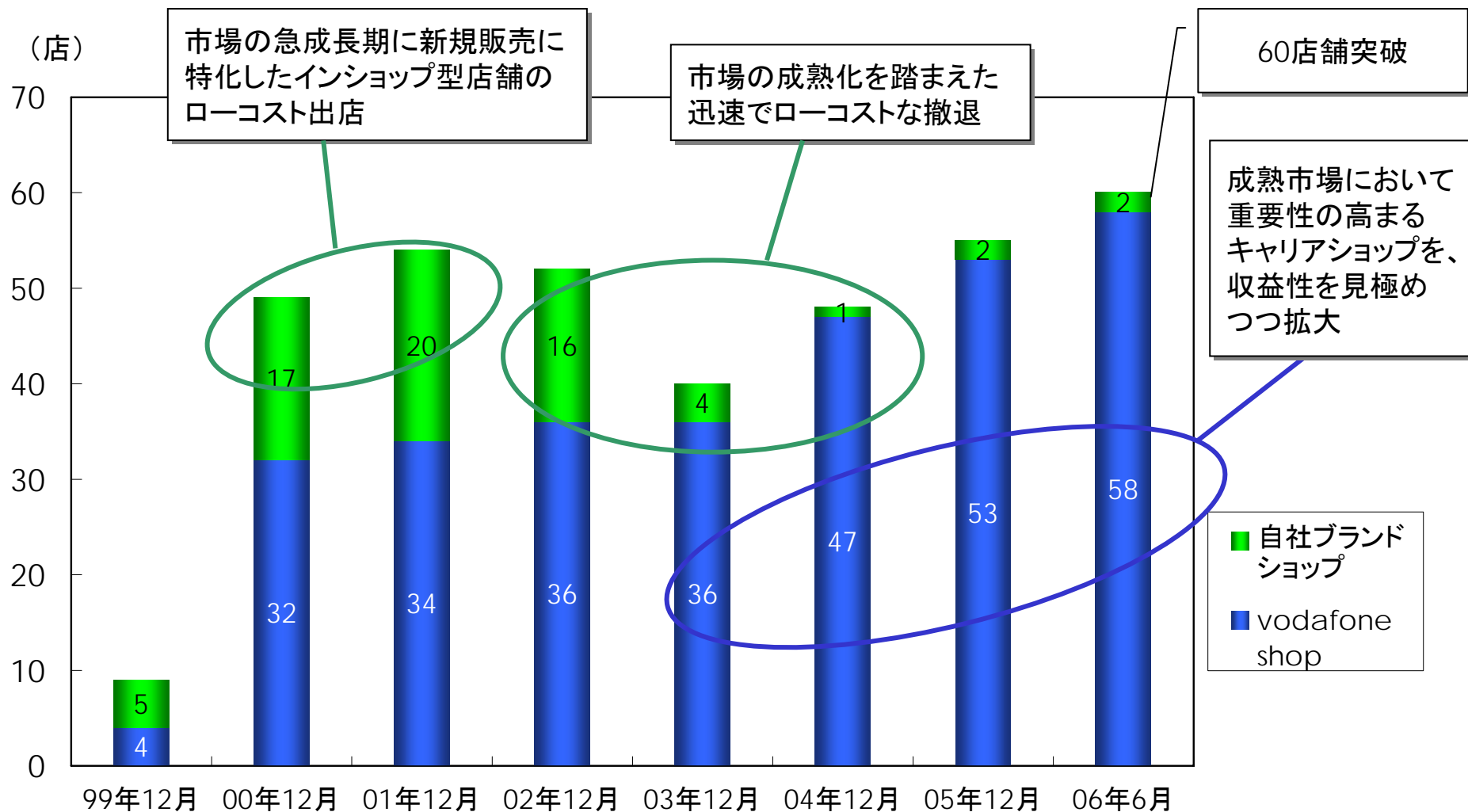
# 1. 店舗数増減

vodafone shop



## 2. 店舗数推移

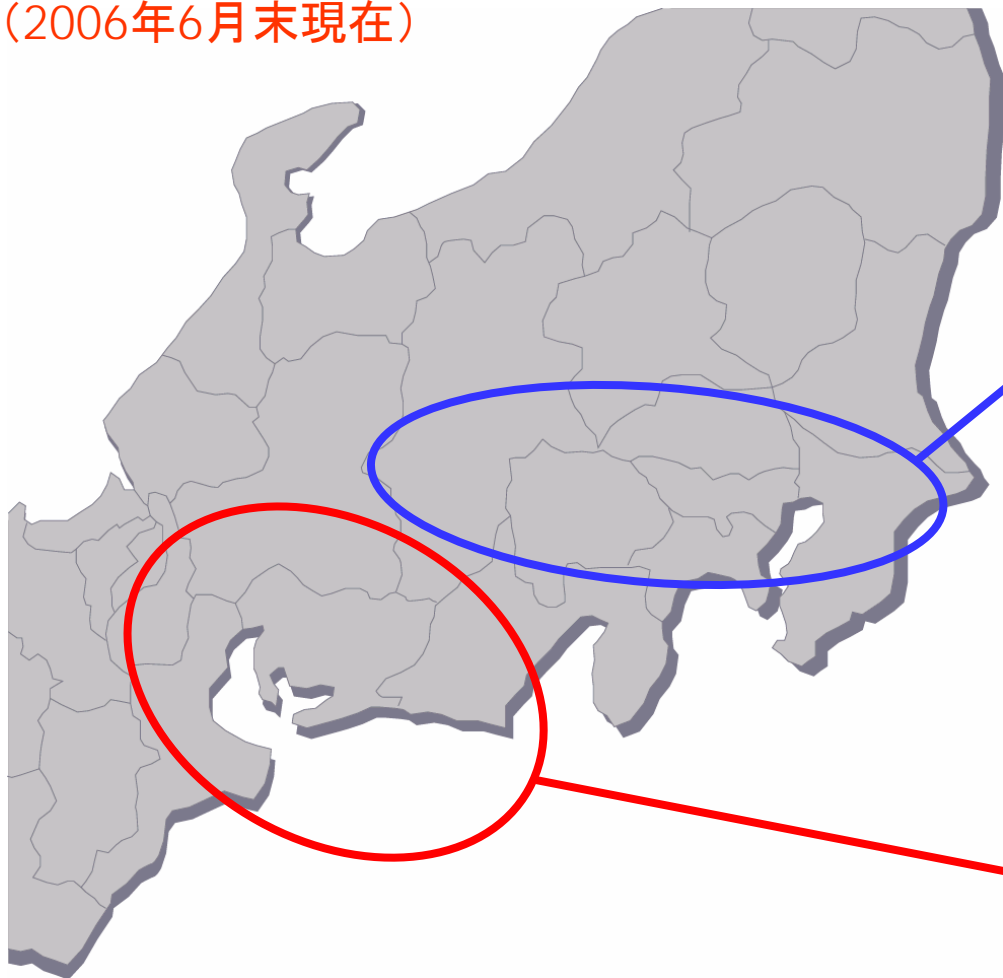
ニーズの変遷と事業採算を踏まえて、キャリア・ショップに特化へ





# 3. 店舗網

1都8県に「vodafone shop」を58店、  
「自社ブランドショップ」を2店展開。  
(2006年6月末現在)



関東圏店舗数

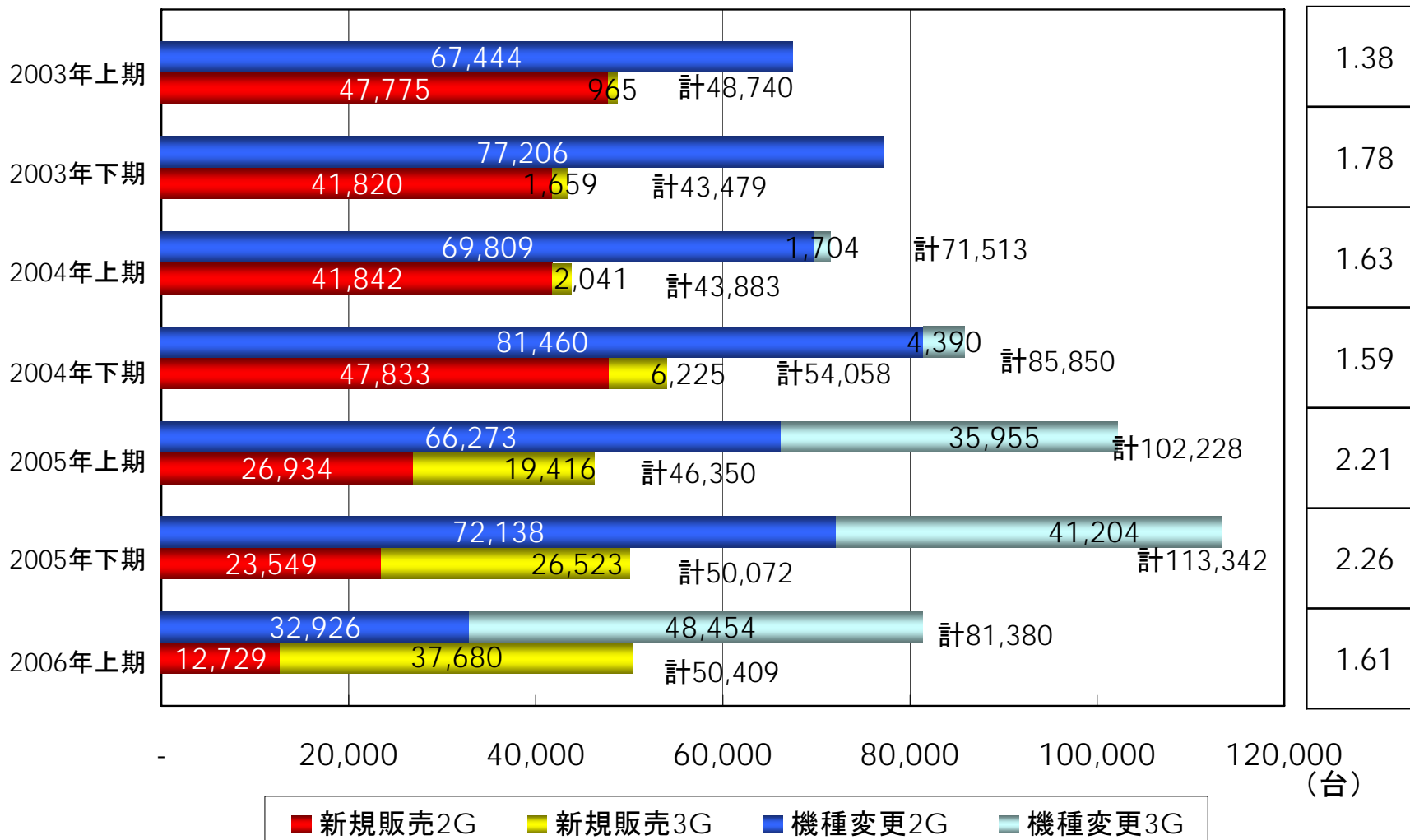
	vodafone shop	自社ブランドショップ
東京都	29	0
神奈川県	5	0
千葉県	5	1
埼玉県	9	0
長野県	1	0
小計	49	1

東海圏店舗数

	vodafone shop	自社ブランドショップ
愛知県	4	1
静岡県	1	0
岐阜県	1	0
三重県	3	0
小計	9	1

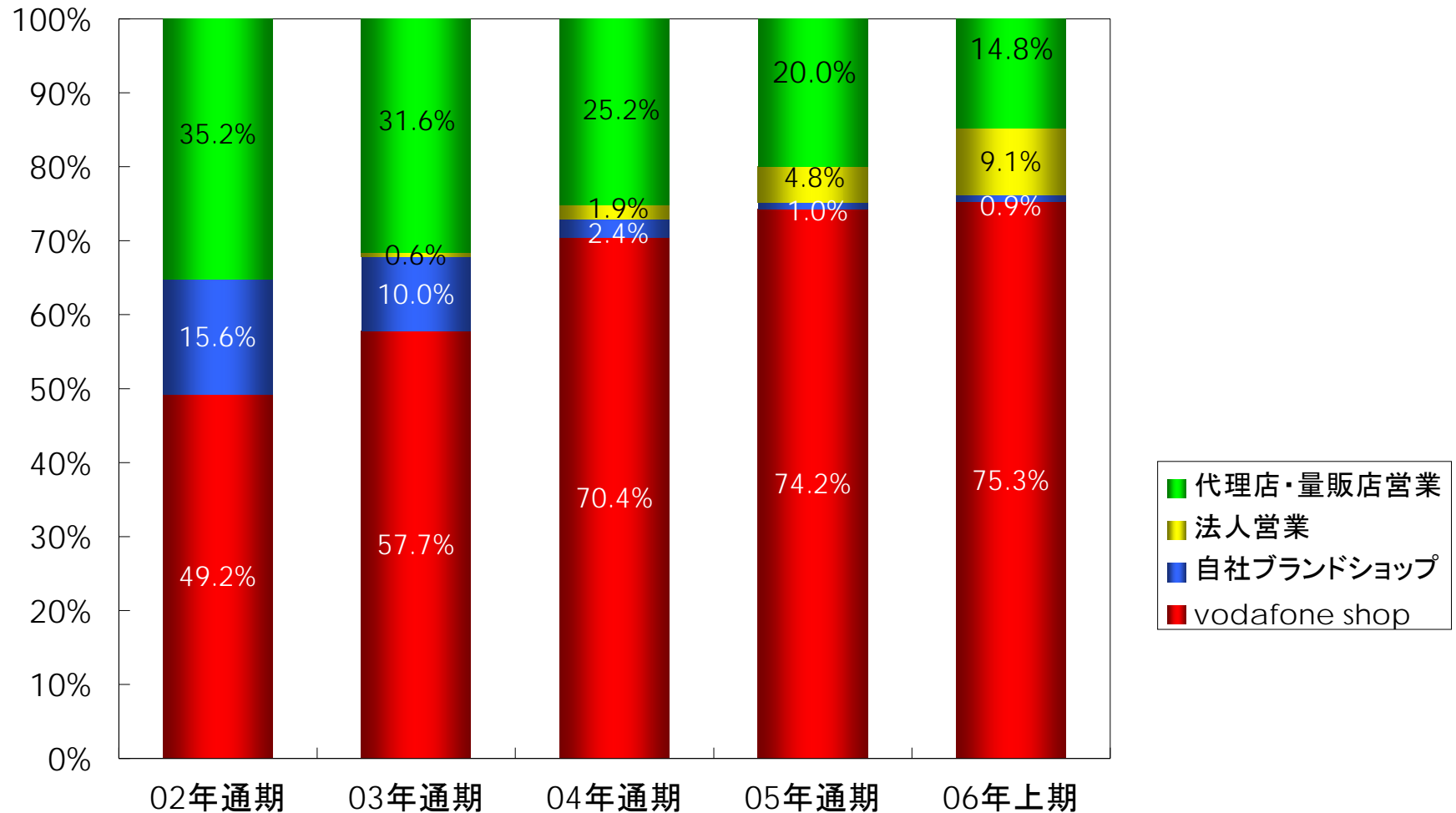
# 4. 販売台数推移

新規販売を1とした際の  
機種変更の指数

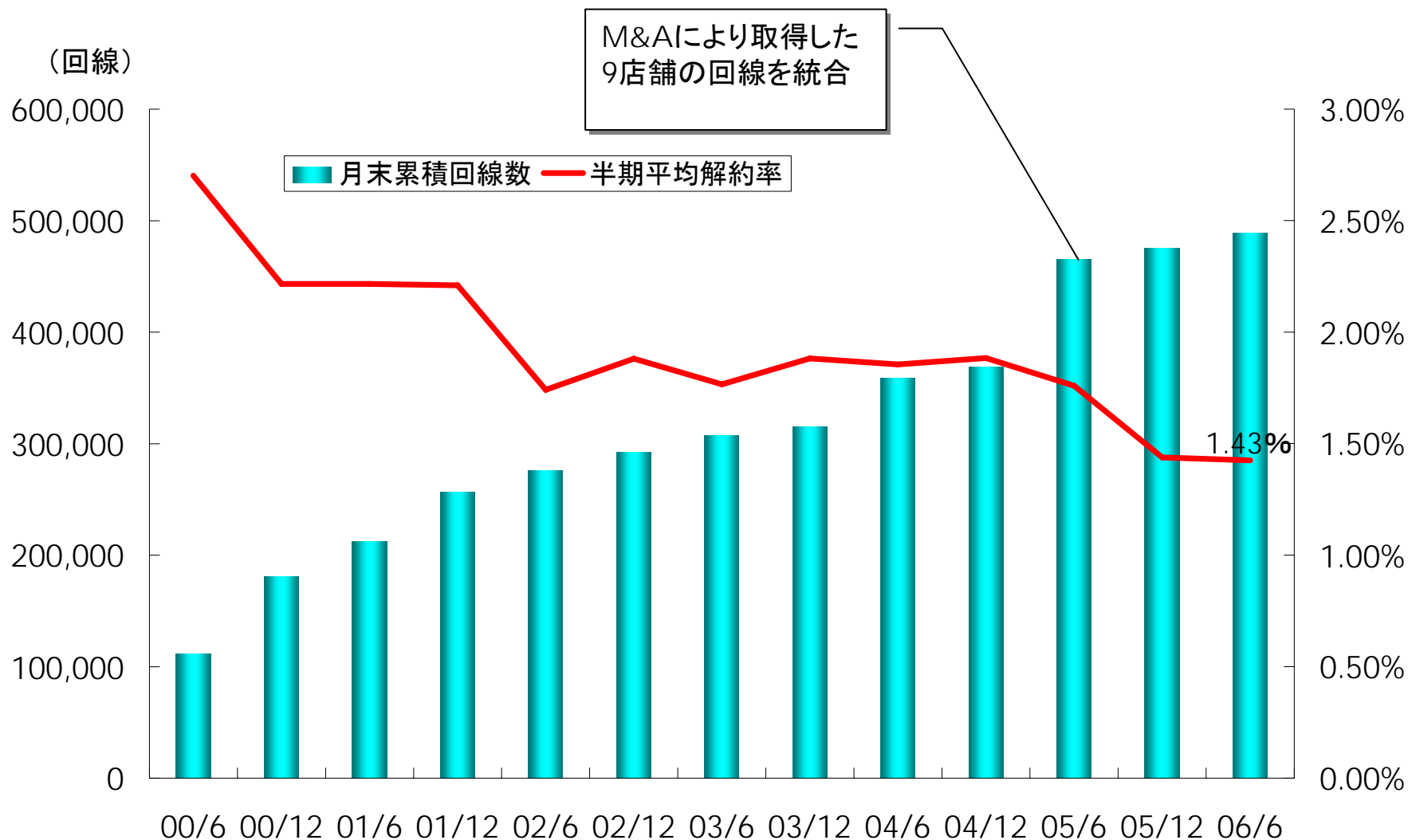


# 5. 新規販売台数チャネル構成比推移

代理店営業(二次代理店への卸販売)は不調。  
法人営業とvodafone Shopに注力。



## 6. 累積回線数と解約率（半期毎の推移）



# 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。

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

**Bell-Park**