

Bell-Park

第14期 決算説明会

(2006年1月1日～2006年12月31日)

2007年2月16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 決算ハイライト
- II 2007年経営方針
- III 2007年利益計画
- IV 補足資料 「2006年財務実績及び営業実績」

I 決算ハイライト

I-1 全社ハイライト

- 第3四半期までは、番号ポータビリティとソフトバンクへのブランド変更を前にした買い控えなどで苦戦が続いたものの、番号ポータビリティ後は、ソフトバンク躍進の追い風を受け、**経常利益ベースでは2期連続過去最高益を更新!**
- コールセンターをベースとした固定回線ビジネスは、採算改善が果たせず、主要3コールセンターを順次閉鎖し、大幅に規模を縮小。

以上の結果、連結経常利益は、1,087百万円（前期比115%）となりました。

2006年連結業績総括

(百万円)

	2005年		2006年		対前期		増減の主な要因
	上段 下段	金額 構成比*1	金額 構成比*1	増減額 増減比*2			
売上高		24,355 (100.0%)	24,356 (100.0%)	+0.8 (0.0%)	①移動体 ②人材 ③その他	△350 +467 △116	主に機種変更数が減少 派遣者数が増加 固定通信回線取次が縮小
売上総利益		4,684 (19.2%)	5,196 (21.3%)	+512 (10.9%)	①移動体 ②人材 ③その他 ④全社・消去	+491 +73 △27 △25	粗利単価の上昇、付属品販売の増加 派遣者数が増加 固定通信回線取次が縮小 内部取引の増加
販売費及び 一般管理費		3,735 (15.3%)	4,120 (16.9%)	+385 (10.3%)	①店舗数の増加及び管理体制強化 ②固定通信回線取次が縮小	主因は人件費+339、地代家賃+86、消耗品費+33 主因は通信費△38、業務委託費△100	
営業利益		948 (3.9%)	1,076 (4.4%)	+127 (13.4%)	上記の結果		
経常利益		946 (3.9%)	1,087 (4.5%)	+141 (15.0%)	営業利益の増加に加え、受取配当金 (+5) 等が増加		
特別損益		△18 (△0.1%)	△41 (△0.2%)	△23 (-)	主に投資有価証券売却益 (0→+30)、固定資産除却損 (△11→△22)、減損損失 (0→△43)		
税引前 純利益		927 (3.8%)	1,046 (4.3%)	+118 (12.7%)	上記の結果		
当期純利益		483 (2.0%)	557 (2.3%)	+74 (15.4%)	税引前利益の増加に伴い税金費用も増加		

*1: 売上高に対する構成比率 *2: 前期に対する増減率

I 決算ハイライト

II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

IV 補足資料

Bell-Park

I 決算ハイライト

I-2 事業セグメント別概況

2006年事業セグメント別業績分析

	上段：金額（百万円） 下段：構成比（%）			事業セグメント別の業績概要
	売上高	営業費用	営業利益	
移動体通信機器 販売事業	22,579 (92.7)	20,975 (90.1)	1,603 (149.0)	①新規販売数は増加したものの、機種変更数が減少し、売上高は微減。 ②番号ポータビリティ、割賦契約の導入された第4四半期に粗利単価が上昇。 ③店舗数の増加に伴い人件費・地代家賃も増加。
人材サービス 事業	1,531 (6.3)	1,529 (6.6)	1 (0.2)	①2005年派遣者数245名から2006年派遣者数419名へ増加し、通年で黒字化へ。 ②規模の拡大を図るため大阪に拠点を新設、売上高は伸びたが営業費用も増加。
※その他事業	466 (1.9)	587 (2.5)	△120 (△11.2)	基本料金直収型の固定電話サービスは受取手数料単価が大幅に悪化し、コールセンターを利用したの獲得は維持不能となり、大幅に規模を縮小。
消去又は全社	△220 (△0.9)	188 (0.8)	△408 (△38.0)	_____
連結	24,356 (100.0)	23,280 (100.0)	1,076 (100.0)	_____

※「ネットワーク事業」は規模縮小により、事業区分を「その他事業」に変更いたしました。

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年通期 実績	2006年通期 実績	対前期 増減率	*2006年通期 当初計画	計画達成率
売上高	22,929	22,579	△2%	26,400	86%
営業利益	1,523	1,603	+5%	1,580	102%

*第13期決算説明会資料にて
発表した数値になります。

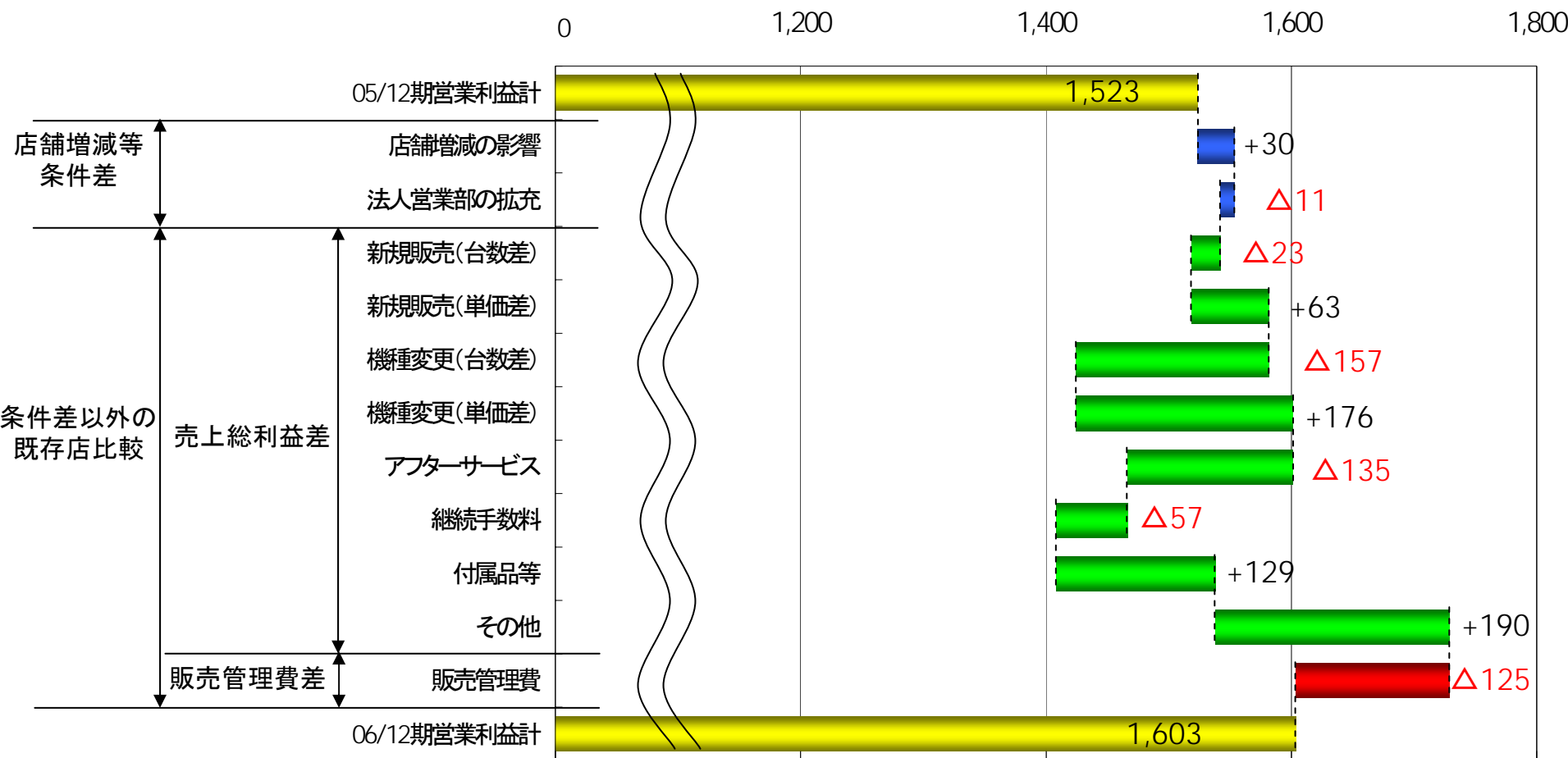
2006年の事業環境

- 春先にワンセグ対応端末が投入されたことで一部モデルについては人気化しましたが、全般としては10月の番号ポータビリティ開始を前に買い控えが顕著となりました。しかし、当社が主力として扱うソフトバンクは番号ポータビリティの開始に照準を定め、多機種にわたる新モデルの投入、斬新な料金プランの導入等の施策を展開しました。システムトラブル等の混乱はありましたが、総じて見れば順調に契約者数を伸ばし、ポータフォン時代の05年は9万回線の純減であった累計加入者数も、06年は37万回線の純増となりました。

2006年の主な施策と業績

- 方針どおり、法人営業強化、店舗増(8店舗)を実施いたしました。
- 上期は買い控えの影響により苦戦を強いられる中、SDカードの販売やクレジットカードの加入取次等に注力し、収益を積み上げました。下期は番号ポータビリティ開始直後のシステムトラブル等による混乱はあったものの、ソフトバンクの積極的な施策に迅速に対応し、商機を最大限に生かすように努めました。
- ソフトバンクの販売施策による新規販売、機種変更の粗利単価の改善、上記の当社施策により営業利益1,603百万円(前期比5%増)となりました。

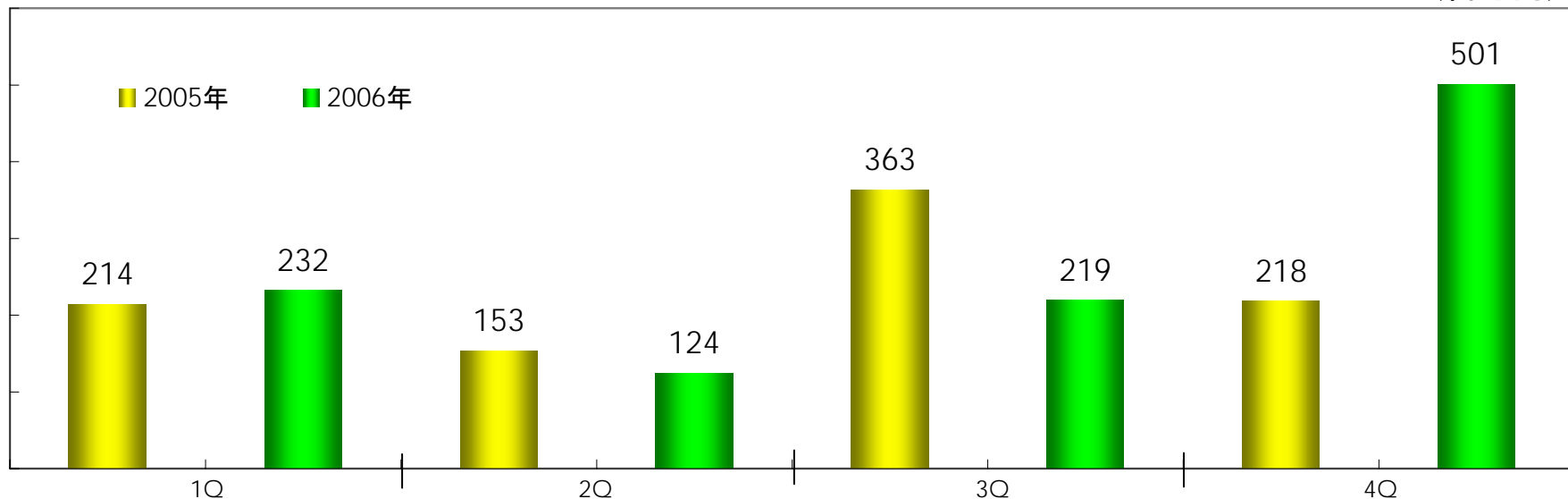
(百万円)



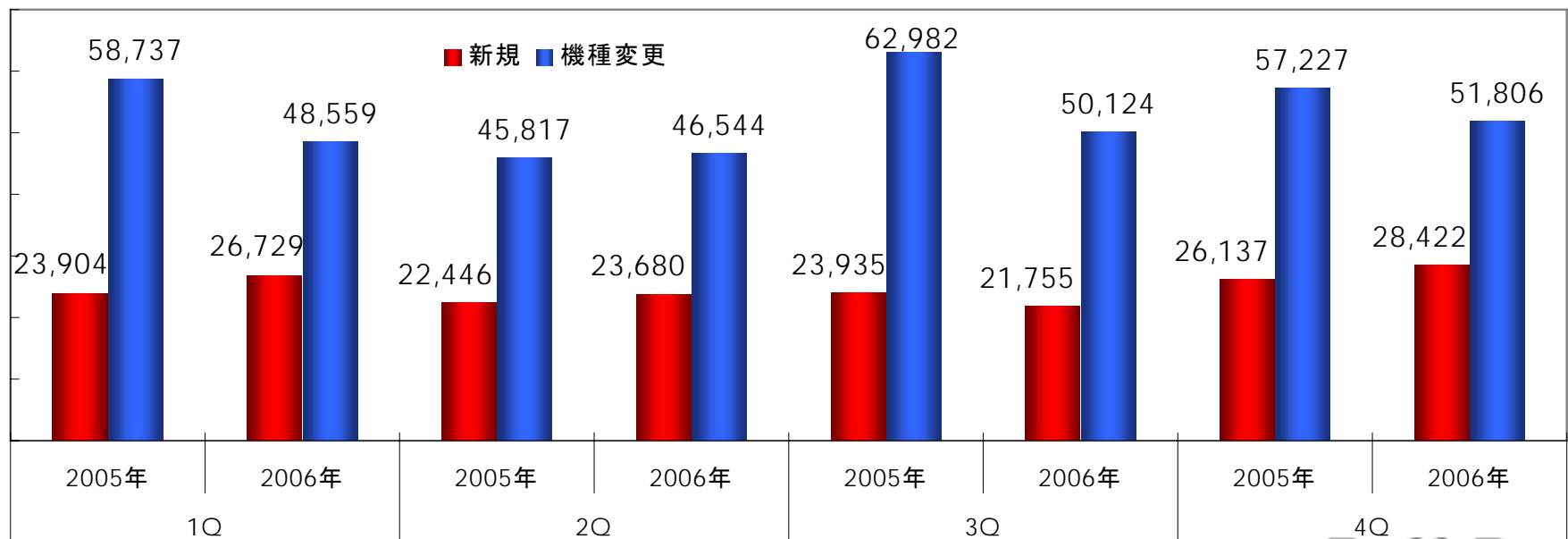
四半期実績推移（営業利益・新規・機種変更）

（百万円）

営業利益（連結）



販売台数



I 決算ハイライト

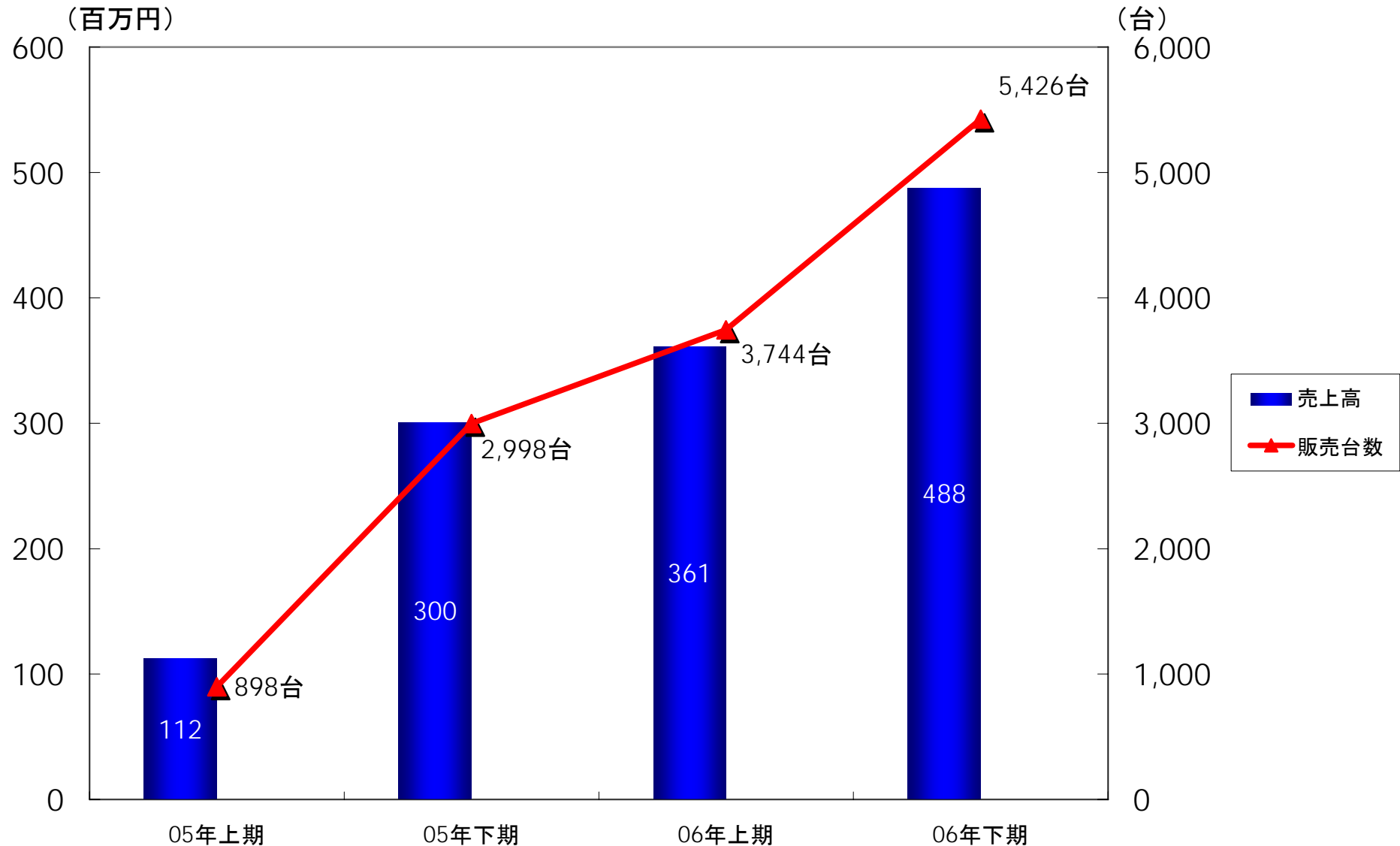
II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

IV 補足資料

Bell-Park

法人営業 売上高推移



人材サービス事業

人材サービス事業 概況

(百万円)

	2005年通期 実績	2006年通期 実績	対前期 増減率	*2006年 当初計画	計画達成率
売上高	930	1,531	+64%	1,550	99%
営業利益	△30	1.9	—	20	10%

2006年の事業環境

*第13期決算説明会資料にて
発表した数値になります。

- 番号ポータビリティ開始後の通信事業者間の競争激化等により、携帯電話販売代理店の人材不足が顕著となり、携帯電話販売スタッフ向け人材派遣に対する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、前期に比べ、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りました。

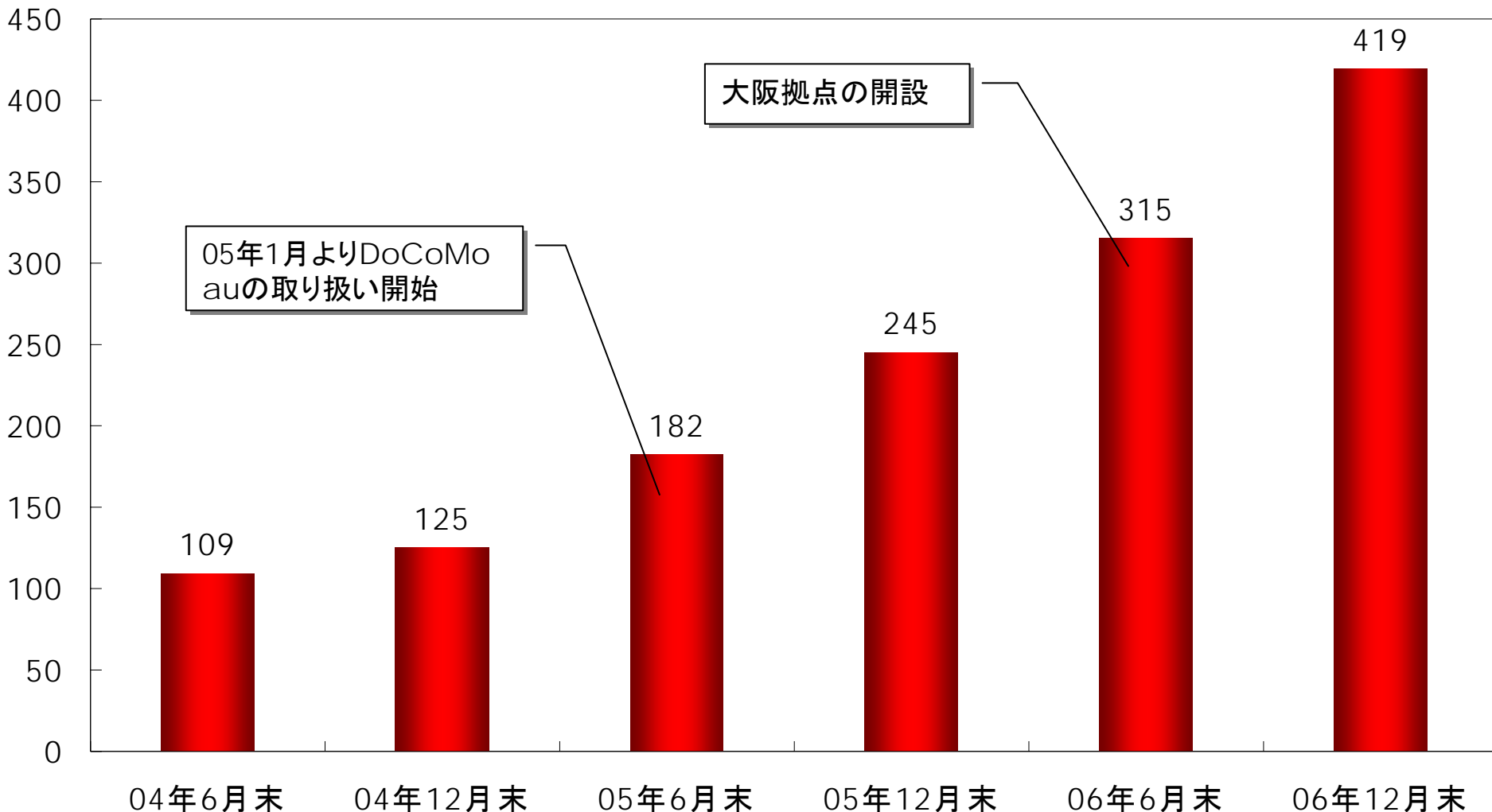
2006年の主な施策と業績

- 大阪に新たに拠点を開設した効果もあり、通期で派遣人数は174名(71%)増加、売上高も順調に伸長しました(前期比64%増)。
- 損益面では主力の携帯電話販売スタッフ派遣の関東におけるサービス展開が順調に推移したことから、営業損益も通期黒字化を達成し、営業利益1百万円(前期は営業損失30百万円)となりました。

人材サービス事業 派遣実績推移

2006年度1年間で派遣人数71%増を達成（05年12月末245名→06年12月末419名）

(人数)



I 決算ハイライト

II 2007年経営方針

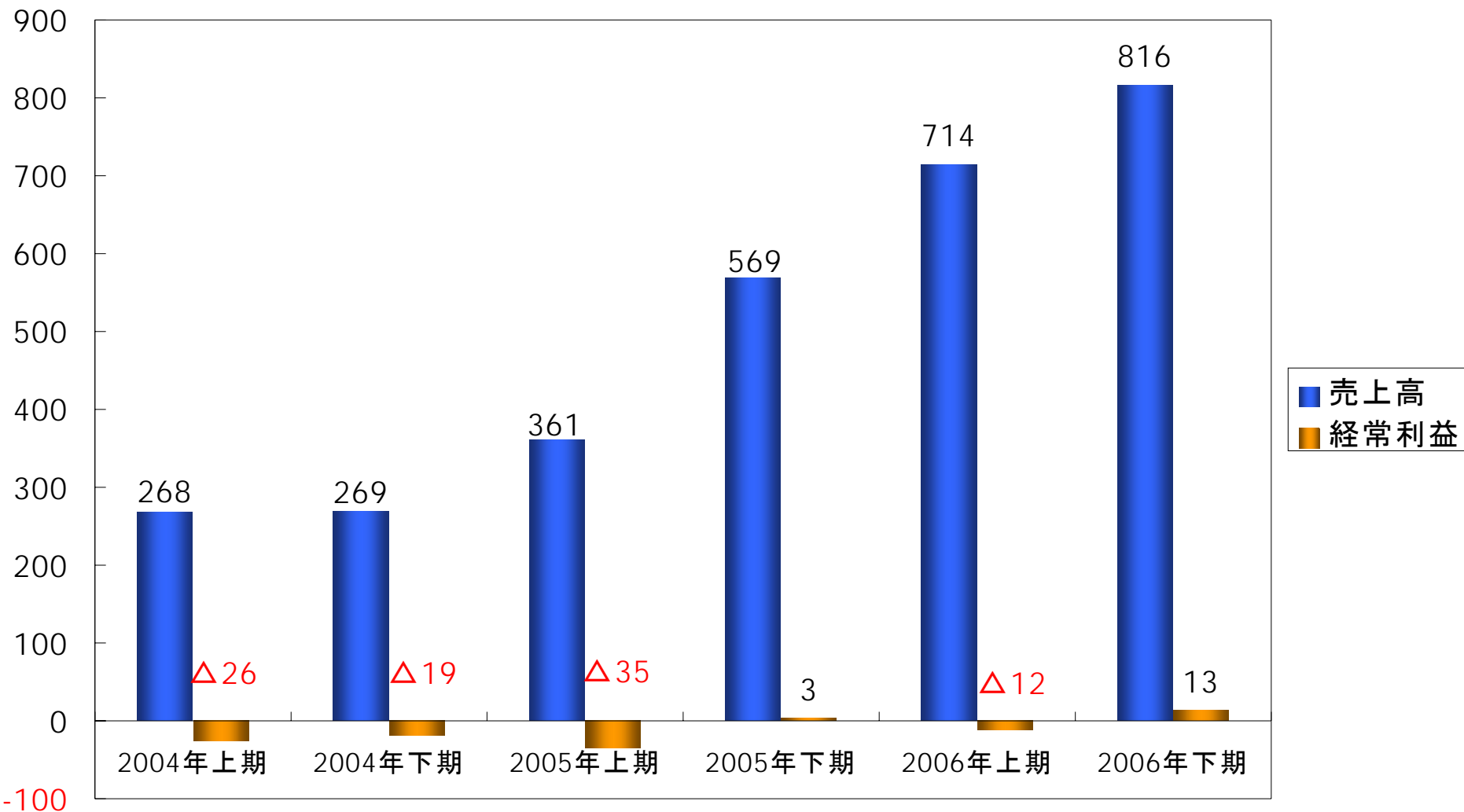
III 2007年利益計画

IV 補足資料

Bell-Park

人材サービス事業 損益推移（半期毎）

(百万円)



I 決算ハイライト

II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

IV 補足資料

Bell-Park

Ⅱ 2007年経営方針

▶移動体通信業界の動向

番号ポータビリティ開始後初めての春商戦は、新端末の投入や充実した料金プランの展開、新規事業者の参入等により、大きな盛り上がりが見込まれます。

一方、番号ポータビリティに刺激され、業界全体が盛り上がりましたが、その盛り上がりは春商戦以降は一段落する可能性があり、見通しが立てにくい状況にあります。

▶ソフトバンクの営業体制強化

ソフトバンクが、ショップの拡充、量販店での取り扱い強化を打ち出しており、当社にとっては新規出店による収益拡大の機会となります。

一方で、チャネル別の販売量が量販店にシフトした場合は、1店あたりの収益が減少する可能性もあります。

▶携帯販売業界全体における人材不足

国内の雇用環境改善による他業界への人材流出に加え、キャリア間の競争激化に伴う販売スタッフ増員により、携帯販売業界における人材不足が一層顕著になることが予想されます。

人材不足により、販売機会を逃す場面も出てきており、今後、人材の確保が一層重要になります。

2007年 グループ経営方針

中期経営課題と 対策方針

移動体通信機器販売
業界における勝ち残り



・ショップ事業の収益力増強
・法人営業の強化

周辺事業の育成による
事業リスク低減



・人材サービス事業の展開

2007年 移動体通信機器 販売事業方針

①新規出店

②法人市場への注力

③人材の採用・教育強化

2007年 人材サービス事業方針

①携帯販売関連派遣強化

②事業展開地域拡大

①新規出店

ソフトバンクのチャネル政策に沿い、新規出店の機会を積極的にうかがうとともに、既存店舗についてもカウンター数の増加等により収益力の拡大を図ります。また、不採算店舗の移転、撤退も検討してまいります。

②法人市場への注力

今後大きな成長が期待される法人市場へ引続き注力します。ソフトバンクから法人市場を意識した料金プランも展開されていることから、最大限に商機を捉えていくべく体制を強化し、販売実績の拡大を図ります。

③人材の採用・教育強化

通信事業者間の競争激化により、販売代理店各社とも人材不足の状況にあります。販売スタッフの充足率とスキルレベルの違いが収益に大きな影響を与えるため、積極的な採用活動を行うとともに、2007年1月に開設した研修センターでの教育を充実させることでスタッフの定着率向上、レベルアップを図ります。

①携帯販売関連派遣強化

販売代理店各社とも人材不足の状況にあり、主力の携帯電話販売スタッフ派遣への需要がふくらむことが予想されます。

一方で景気回復の影響から派遣スタッフの確保が難しくなるため、派遣スタッフ確保に向け採用活動の改善に取り組めます。

②事業展開地域拡大

大阪拠点開設に続き、需要の見込まれる東海地区にも拠点を開設します。

主力の携帯電話販売スタッフの派遣に注力し、収益に貢献できる体制を早期に構築することを目指します。

Ⅲ 2007年利益計画

2007年利益計画

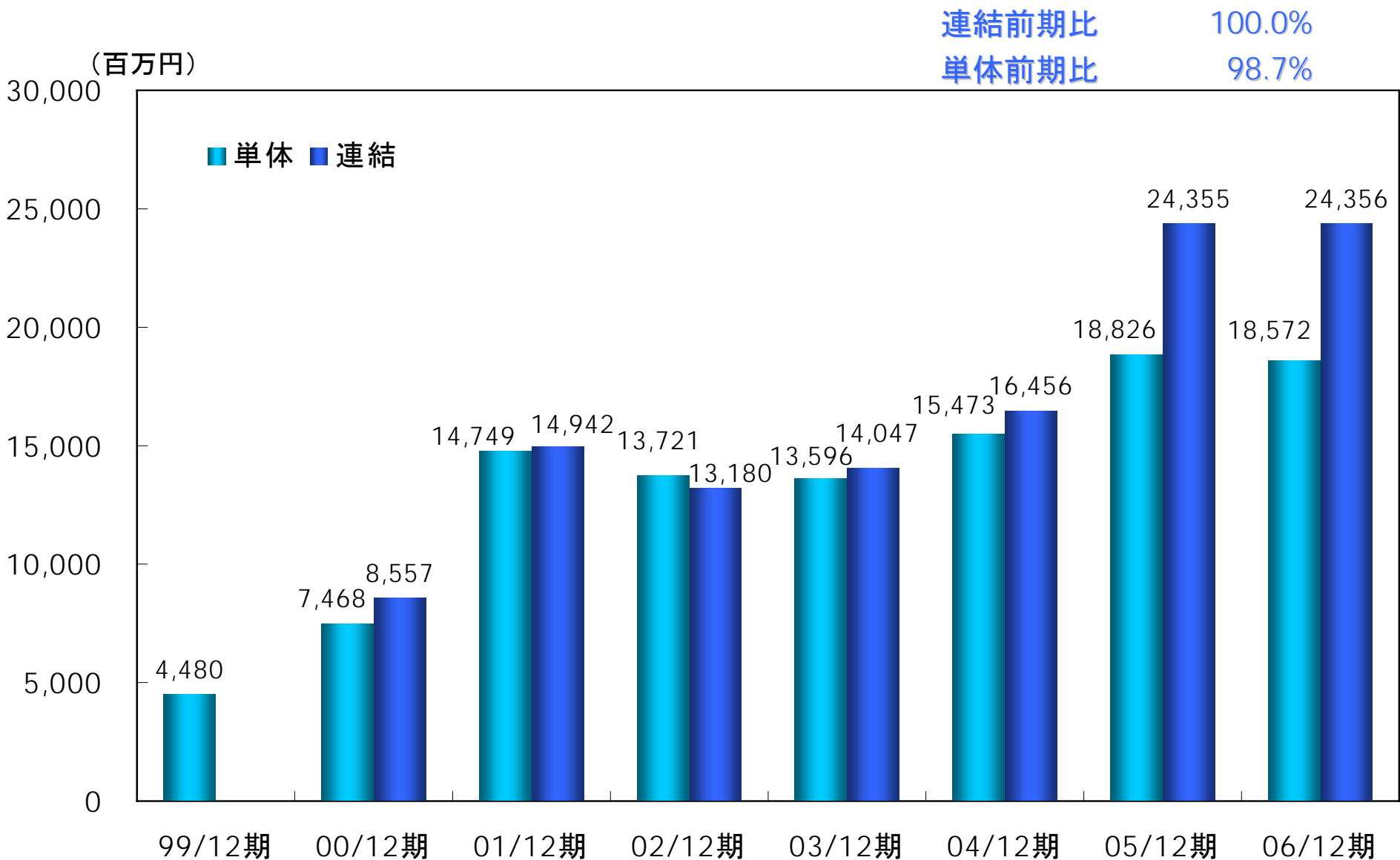
(百万円)

	中間期		通期	
	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	12,850	1,080	25,900	1,860
人材サービス 事業	900	2	2,000	20
その他の 事業	100	△5	200	△10
消去又は全社	△50	△287	△100	△570
連 結	13,800	790	28,000	1,300

IV 補足資料

IV-1 財務実績

1. 売上高（連結・単体）



I 決算ハイライト

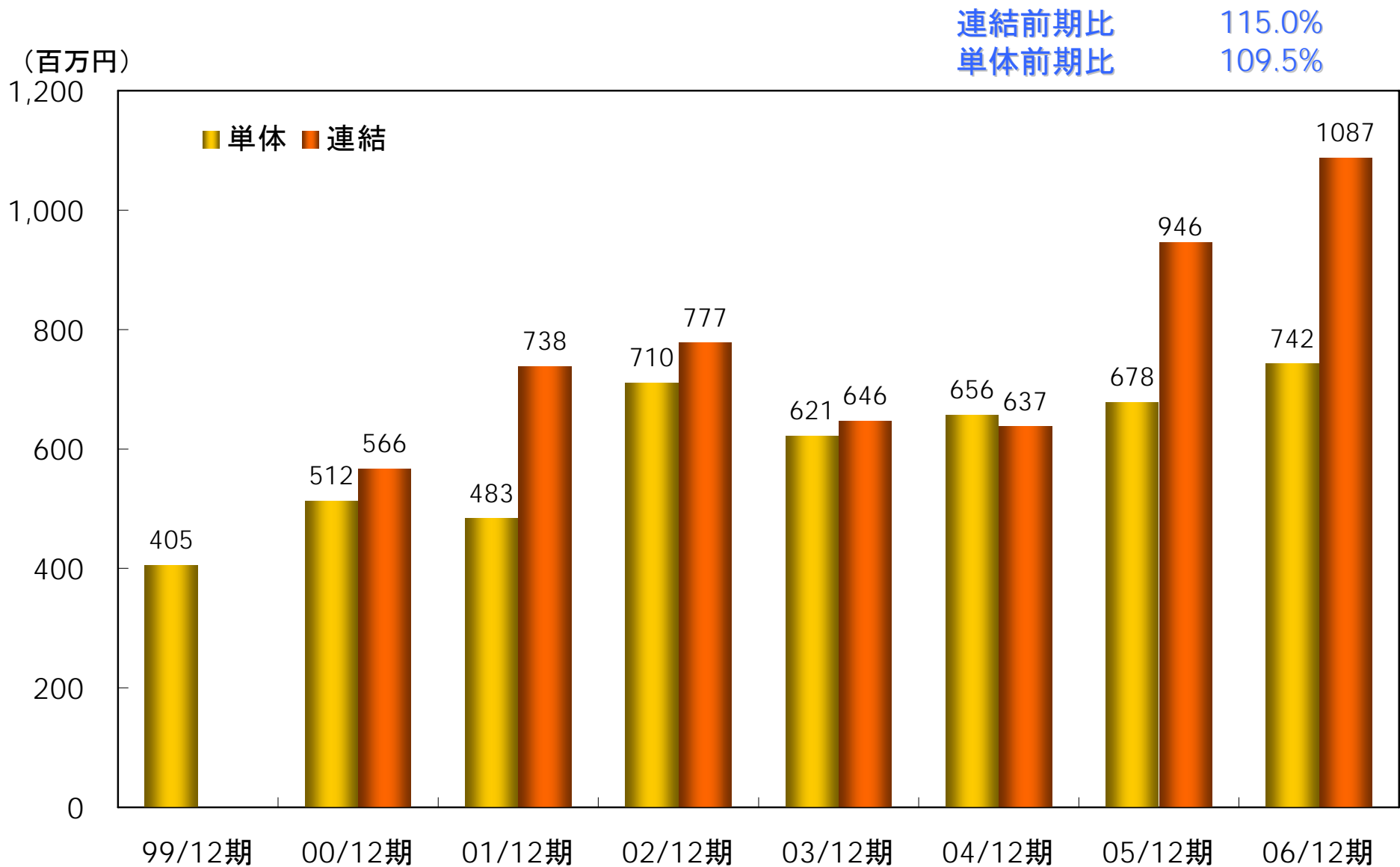
II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

IV 補足資料

Bell-Park

2. 経常利益（連結・単体）



I 決算ハイライト

II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

IV 補足資料

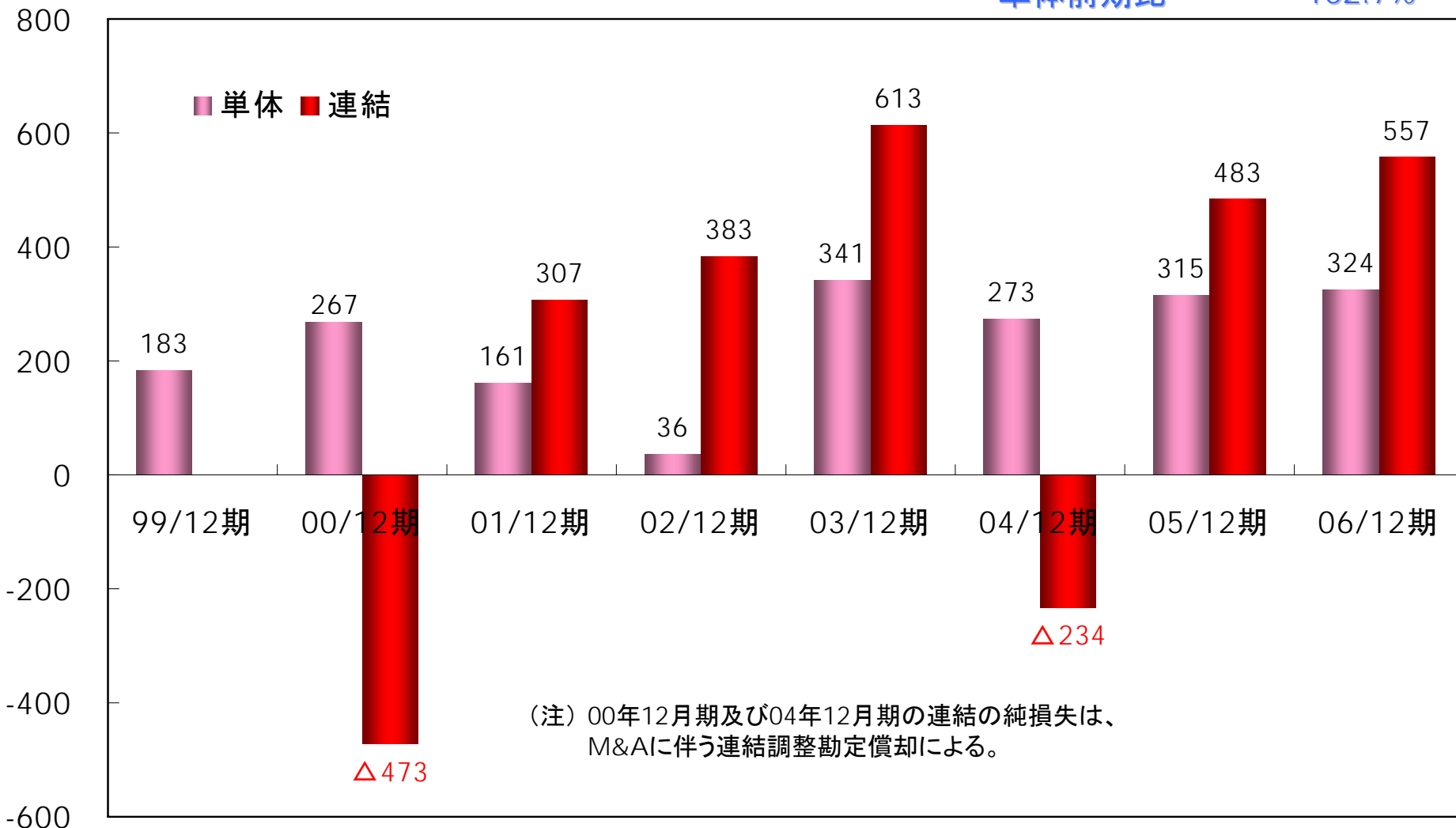
Bell-Park

3. 当期純利益（連結・単体）

連結前期比
単体前期比

115.4%
102.7%

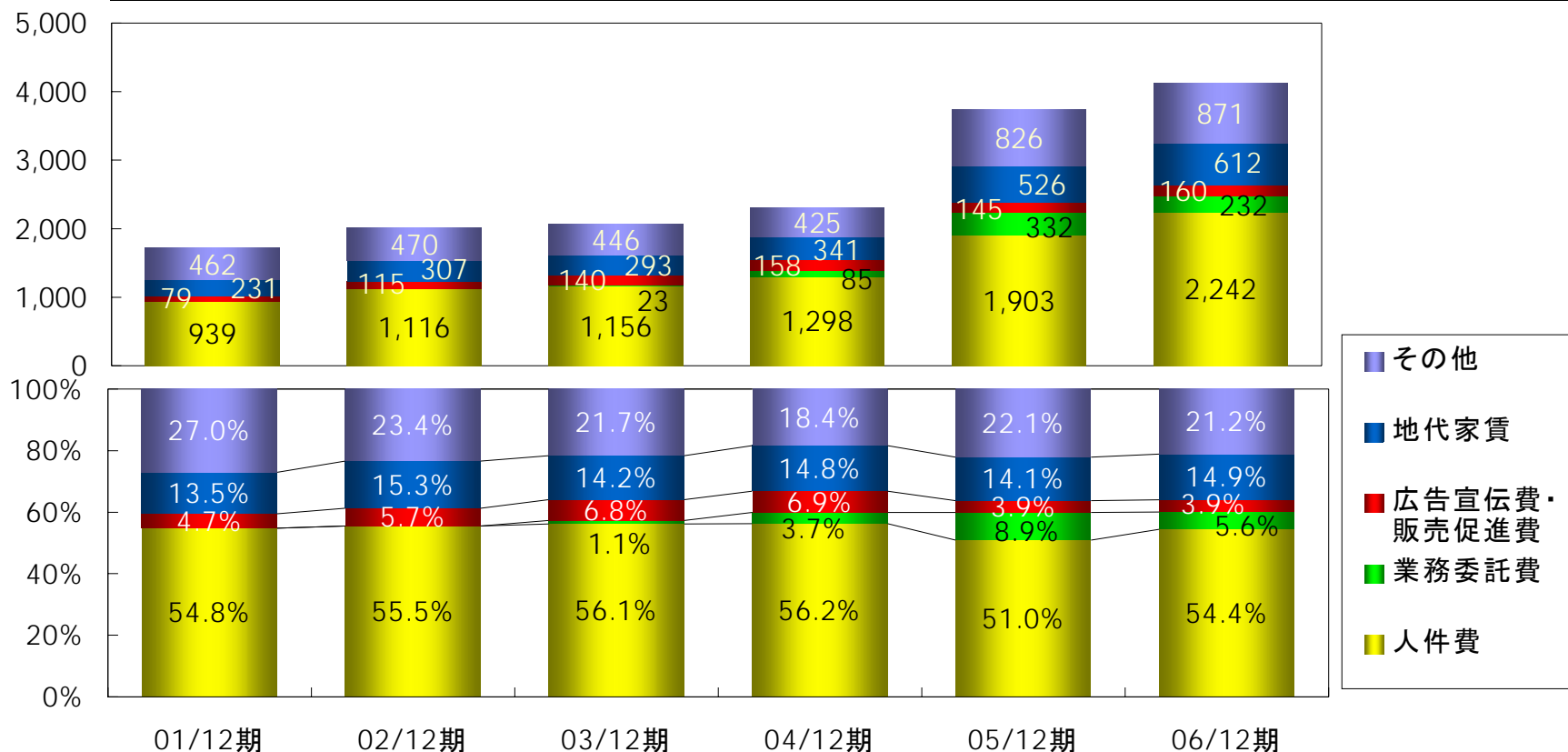
(百万円)



4. 販売管理費（連結）

01/12期	02/12期	03/12期	04/12期	05/12期	06/12期	決算期
2,428	2,765	2,705	2,940	4,684	5,196	売上総利益(百万円)
939	1,116	1,156	1,298	1,903	2,242	人件費(百万円)
1,714	2,009	2,058	2,309	3,735	4,120	販売管理費(百万円)
2.58	2.48	2.34	2.26	2.46	2.32	売上総利益 ／人件費
1.42	1.38	1.31	1.27	1.25	1.26	売上総利益 ／販売管理費

(百万円)



I 決算ハイライト

II 2007年経営方針

III 2007年利益計画

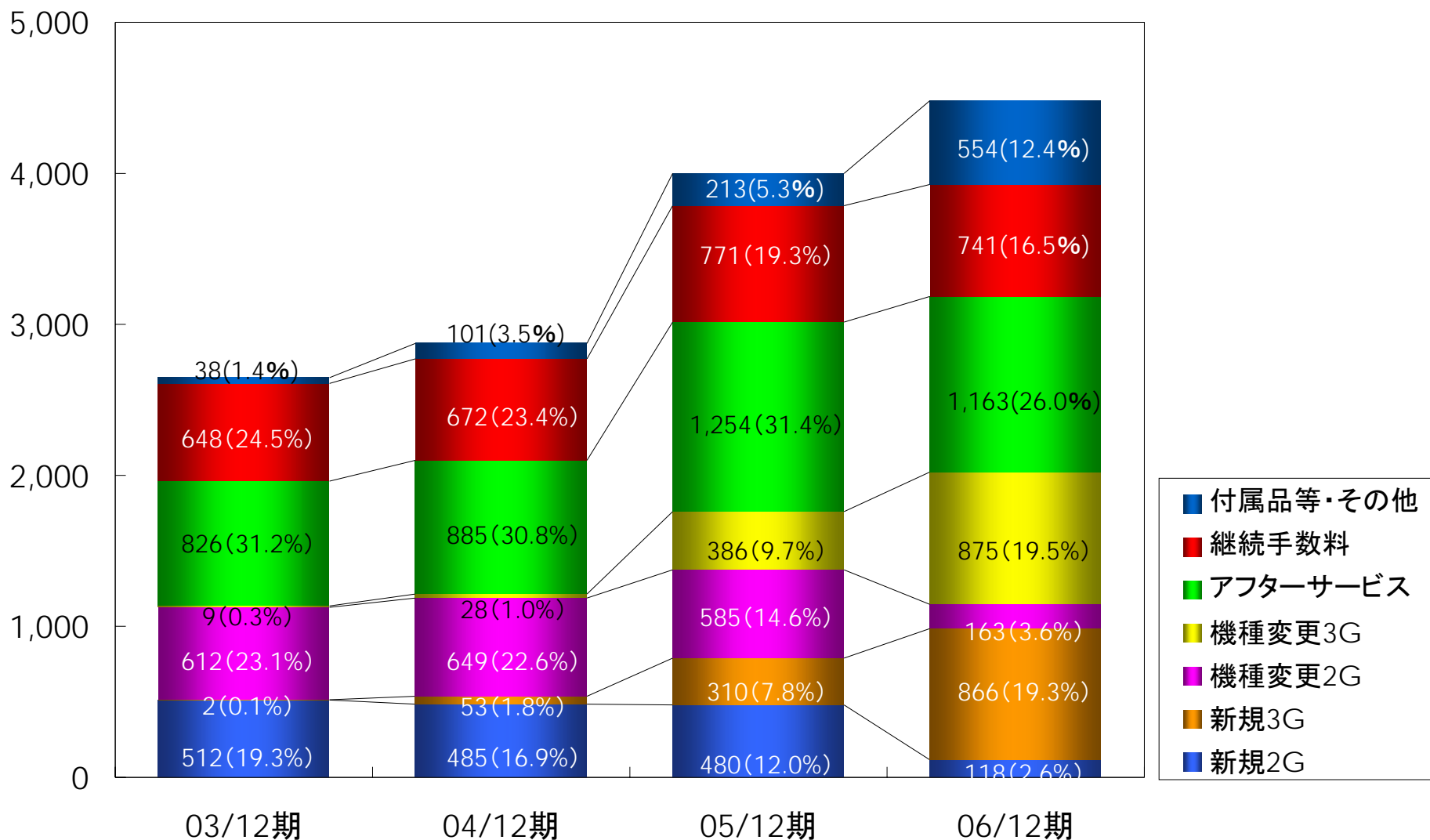
IV 補足資料

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～

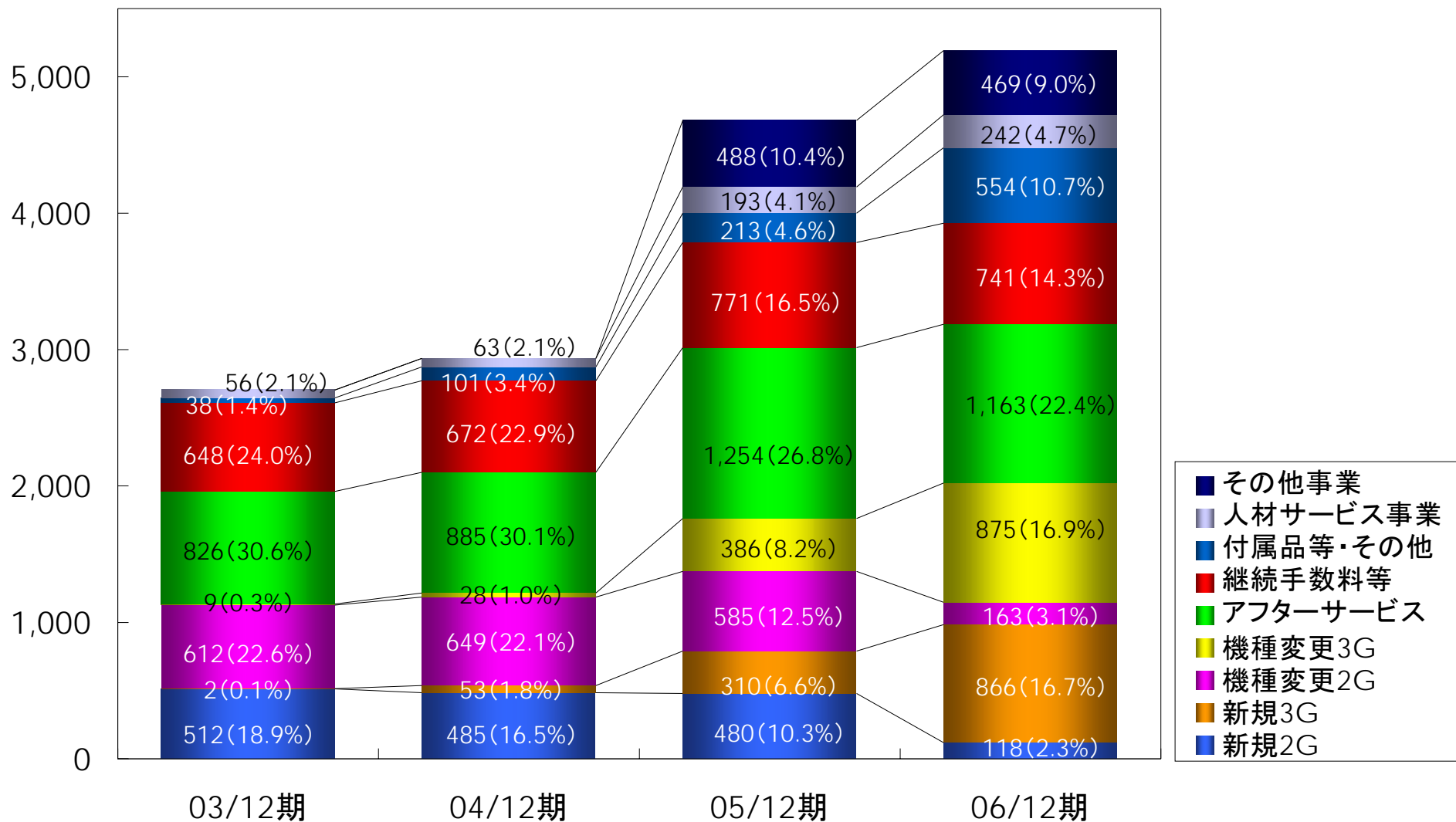
(百万円)



6. 売上総利益構成（連結）

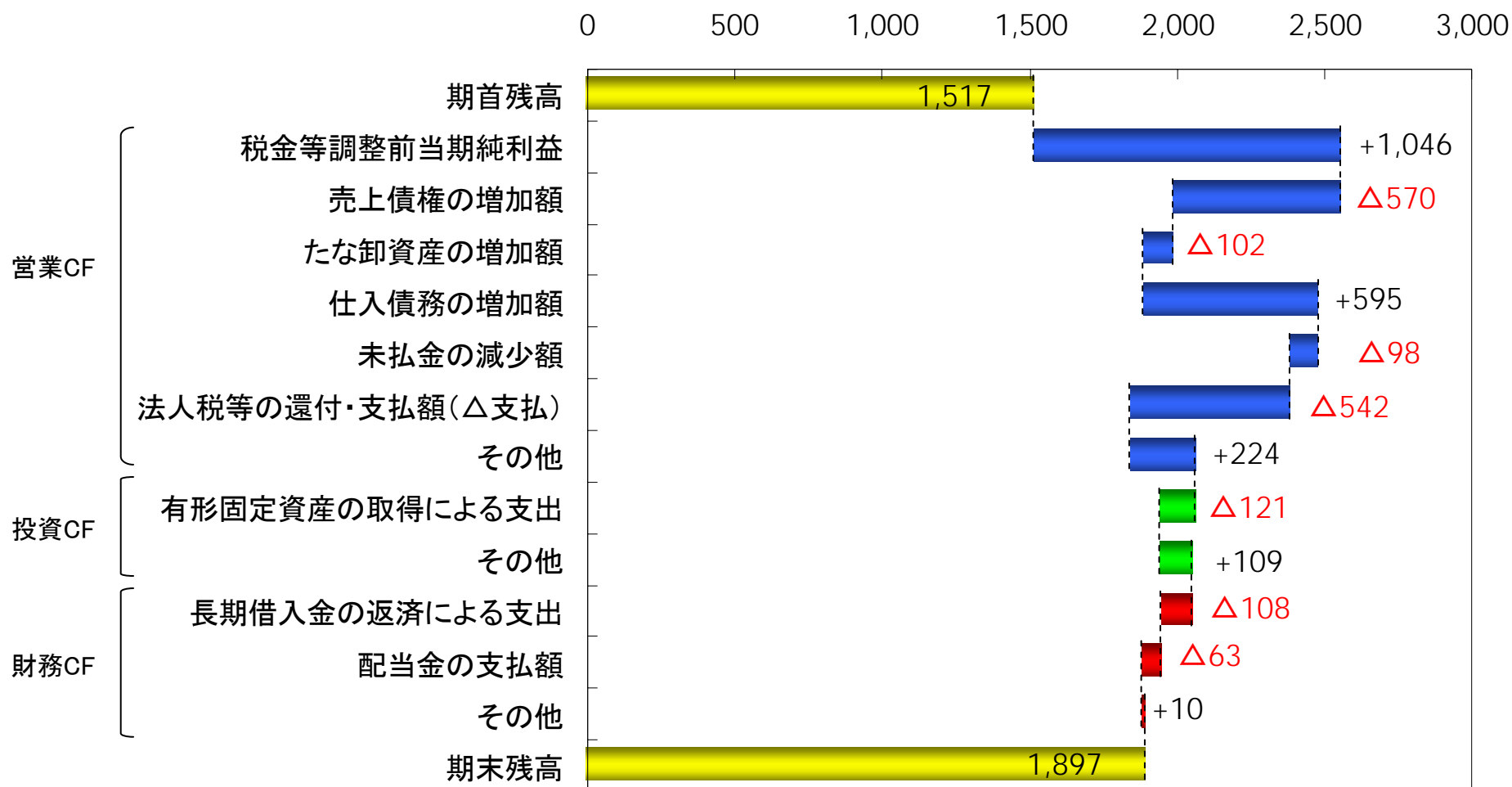
～全事業～

(百万円)

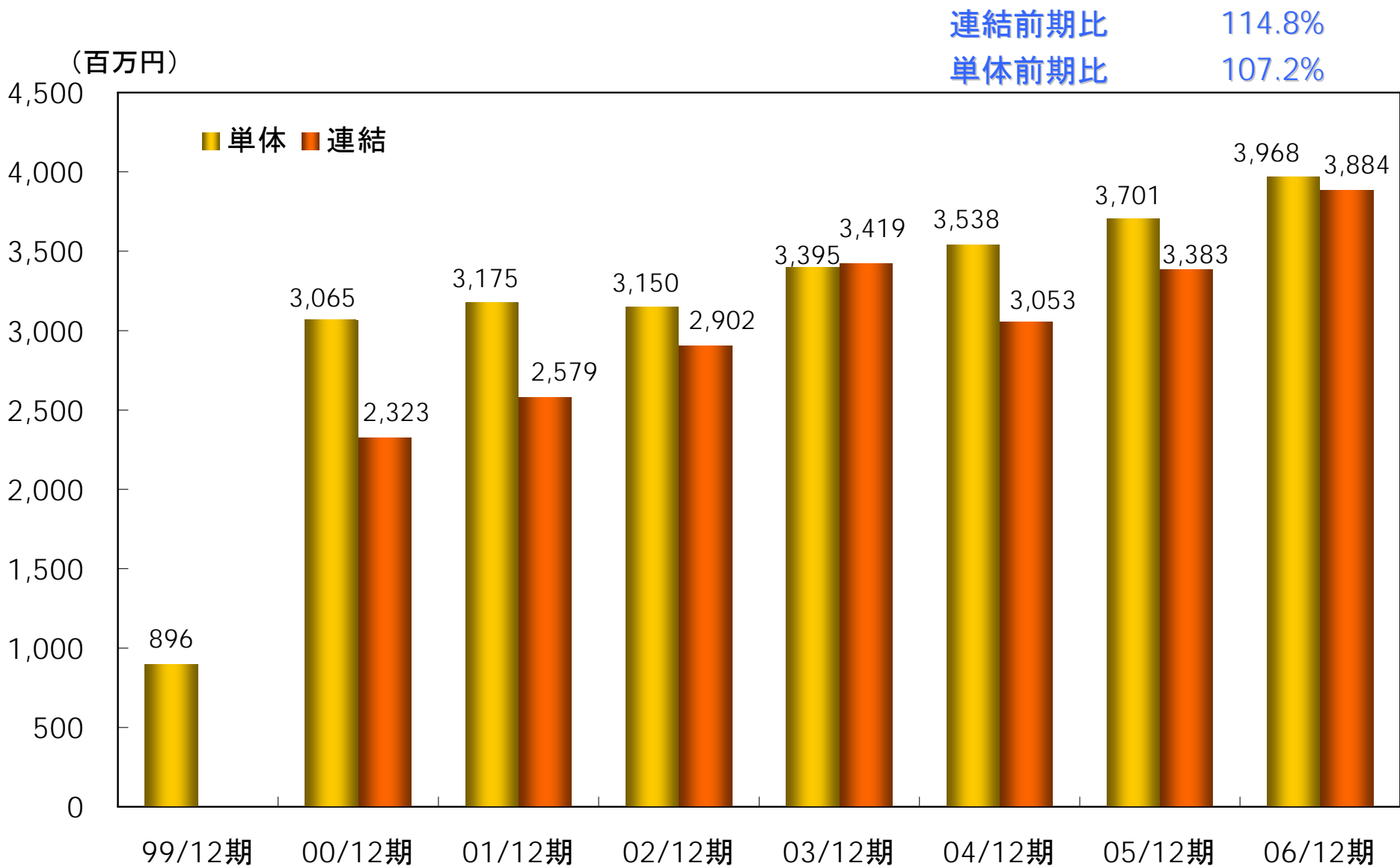


7. キャッシュ・フロー内訳（連結）

(百万円)



8. 純資産（連結・単体）



9. 財務指標（連結）

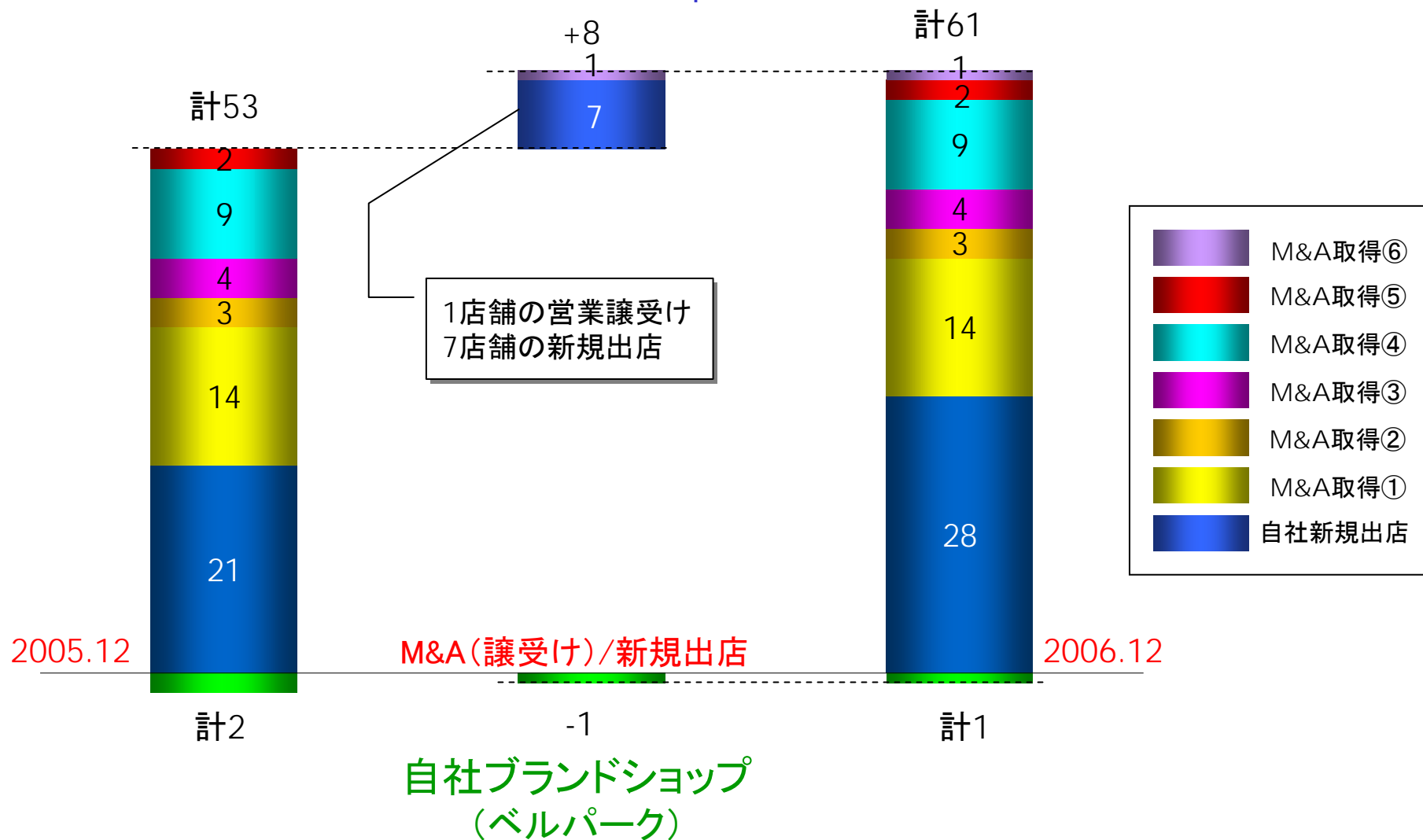
		03/12期	04/12期	05/12期	06/12期
収益性	総資産経常利益率	12.6%	10.4%	13.9%	14.9%
	自己資本当期純利益率	19.4%	-7.2%	15.0%	15.3%
	売上高総利益率	19.3%	17.9%	19.2%	21.3%
	売上高経常利益率	4.6%	3.9%	3.9%	4.5%
効率性	総資産回転率	2.73	2.68	3.57	3.34
	売上債権回転日数	38.8	40.7	34.5	40.2
	在庫回転日数	15.2	20.6	17.6	20.1
安全性	自己資本比率	62.6%	44.7%	49.7%	49.9%
	流動比率	236.5%	156.5%	165.8%	167.7%

IV 補足資料

IV-2 営業実績(移動体通信機器販売事業)

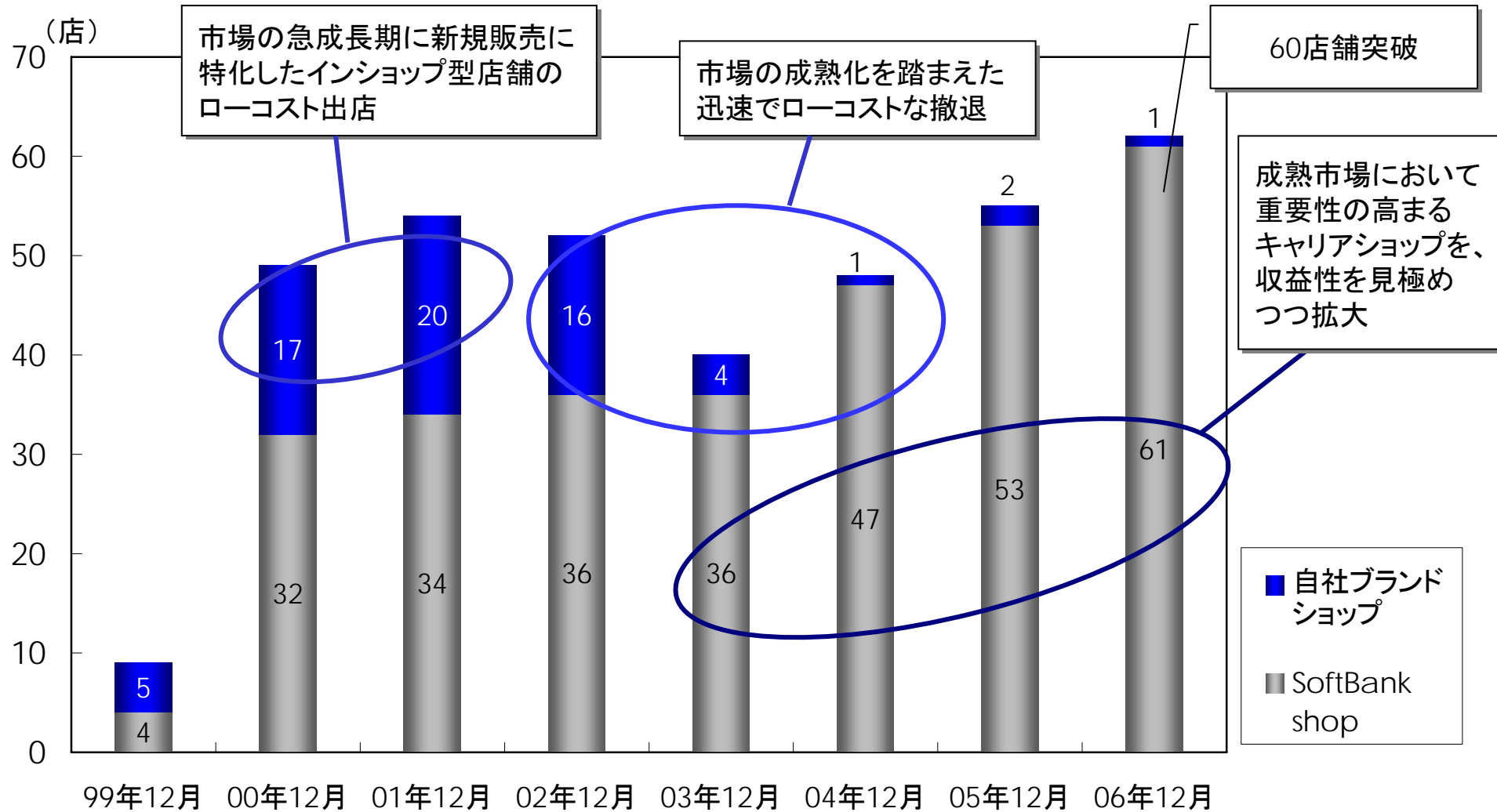
1. 店舗数増減

SoftBank shop



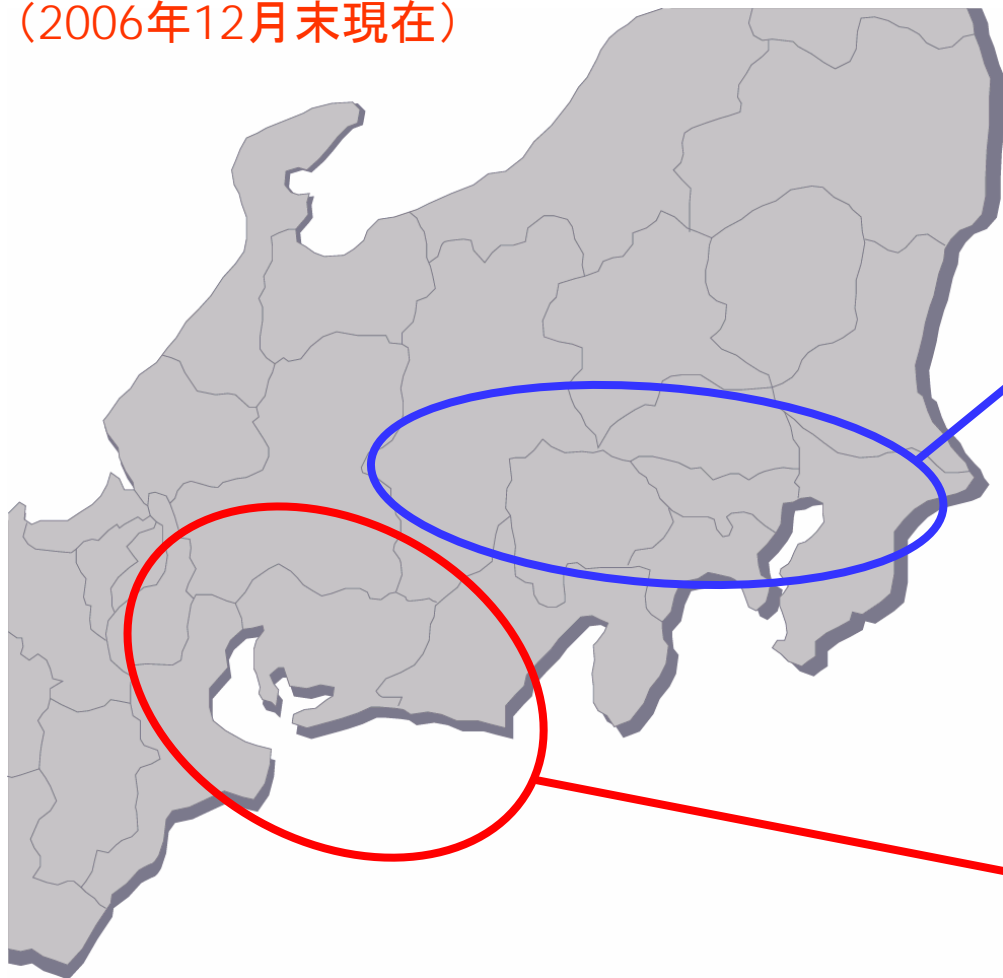
2. 店舗数推移

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「SoftBank shop」を61店、
「自社ブランドショップ」を1店展開。
(2006年12月末現在)



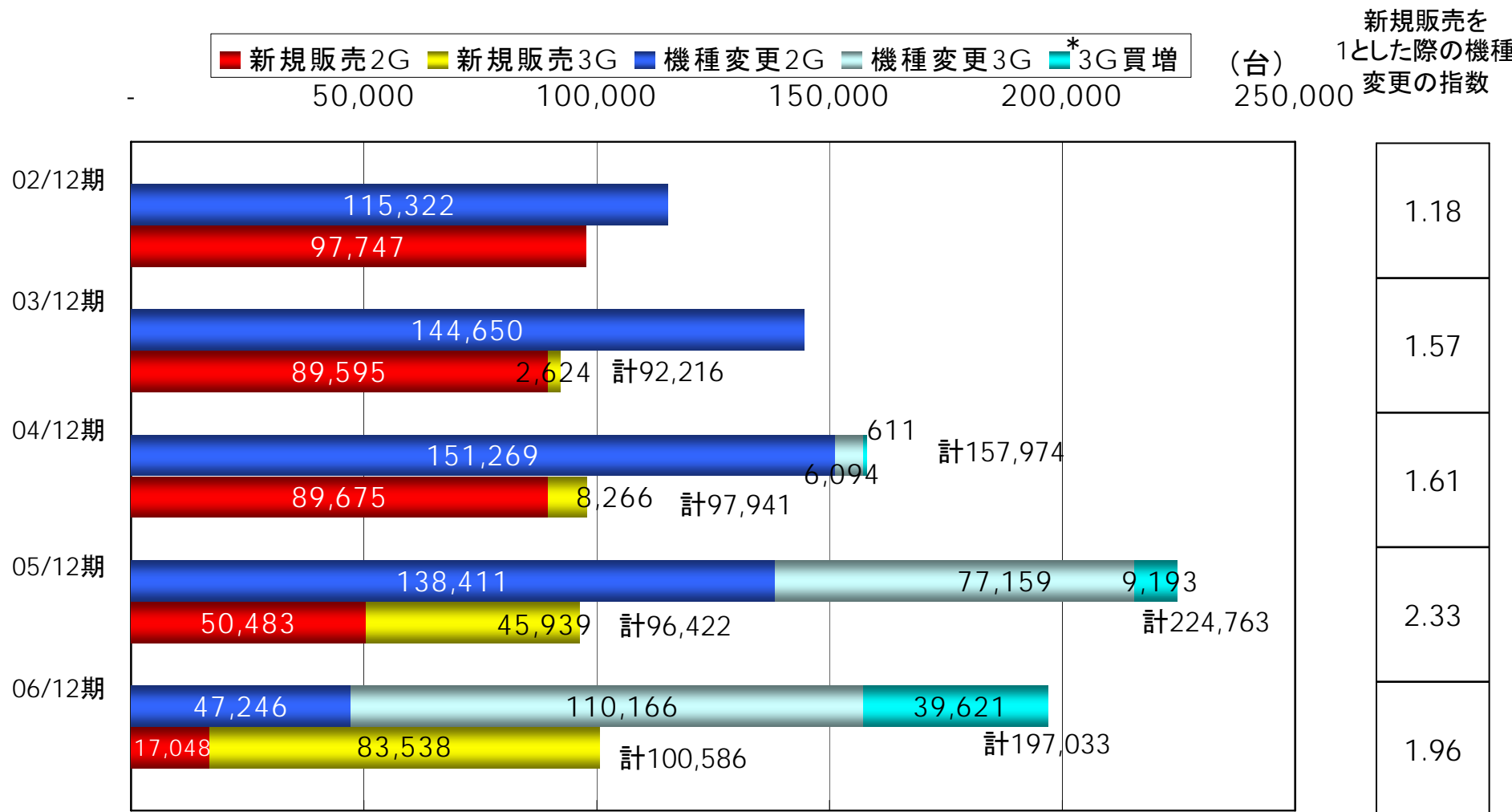
關東圏店舗数

	SoftBank shop	自社ブランドショップ
東京都	31	0
神奈川県	5	0
千葉県	5	0
埼玉県	9	0
長野県	1	0
小計	51	0

東海圏店舗数

	SoftBank 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	4	0
小計	10	1

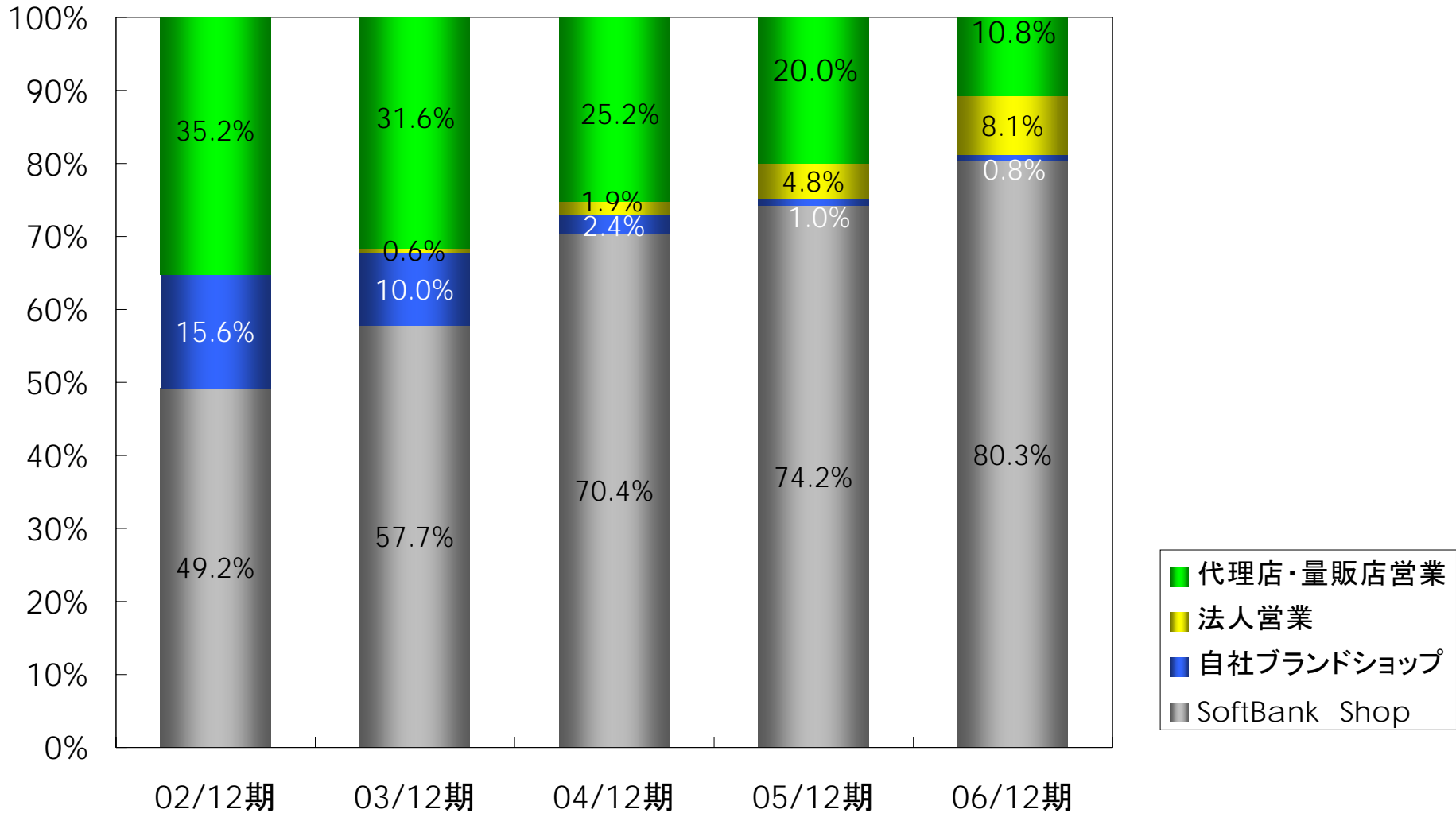
4. 販売台数推移



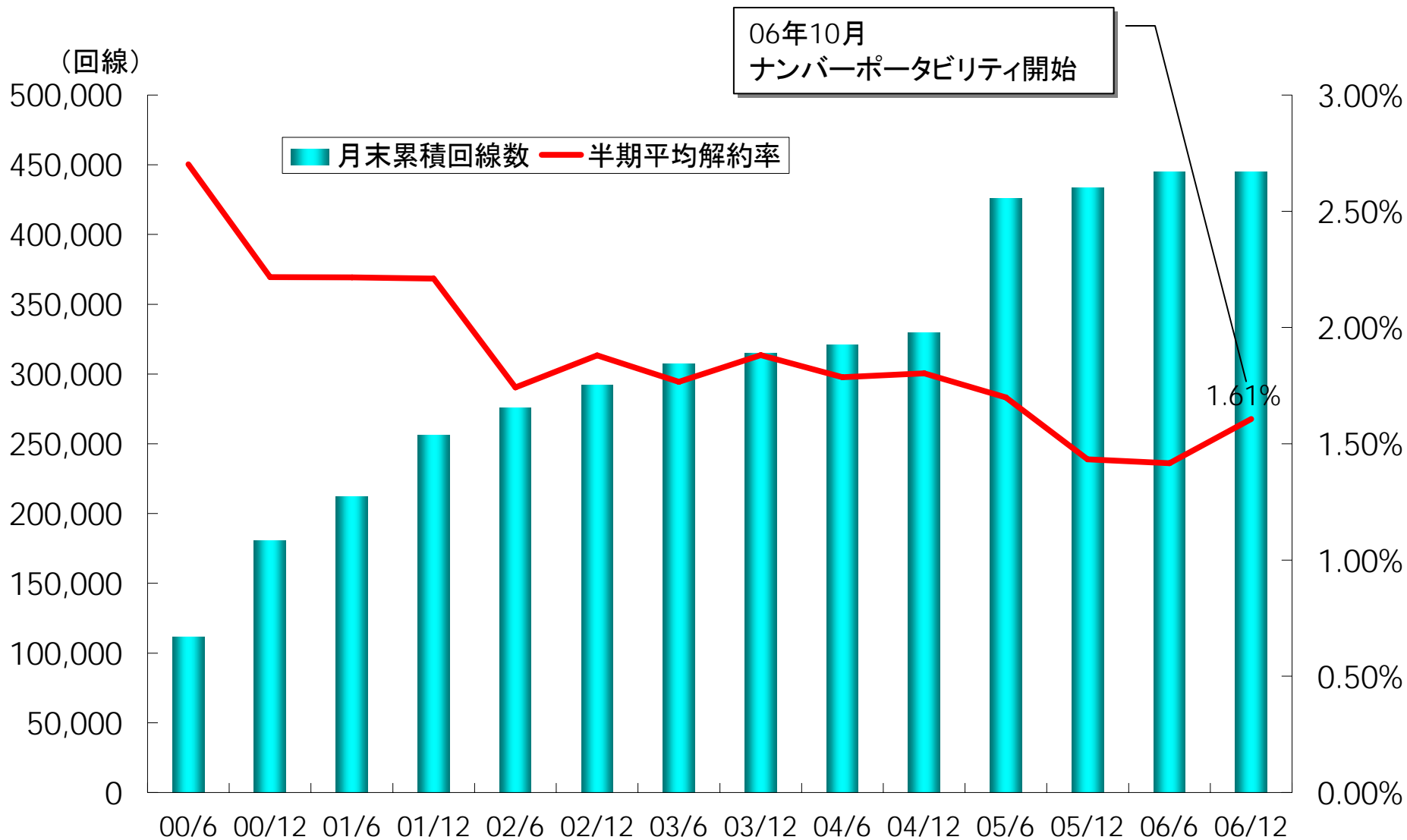
*3G買増とは、既にソフトバンクの携帯電話を契約されているお客様が、端末だけを追加で購入することを指します。

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 SoftBank 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