

Bell-Park

2014年12月期

決算説明会

(2014年1月1日～2014年12月31日)

2015年2月16日

株式会社ベルパーク



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

目次

- I. 2014年振り返り
- II. 決算ハイライト
- III. 2015年計画
- IV. 経営者による事業展望

巻末資料:会社概要
IR情報について

I . 2014年振り返り

子会社の改善(ベルパークネクスト社:2014年2月M&A)

- ・新参者で慣れない中、幸いにも全キャリアから高評価を受ける
- ・通期修正計画ではのれん償却後営業赤字であったが、営業黒字に
- ・店舗オペレーションの抜本的改善、人事評価の修正、コスト構造の改革、システムの廃棄と統合など、収益貢献に向けた足場固めは完了

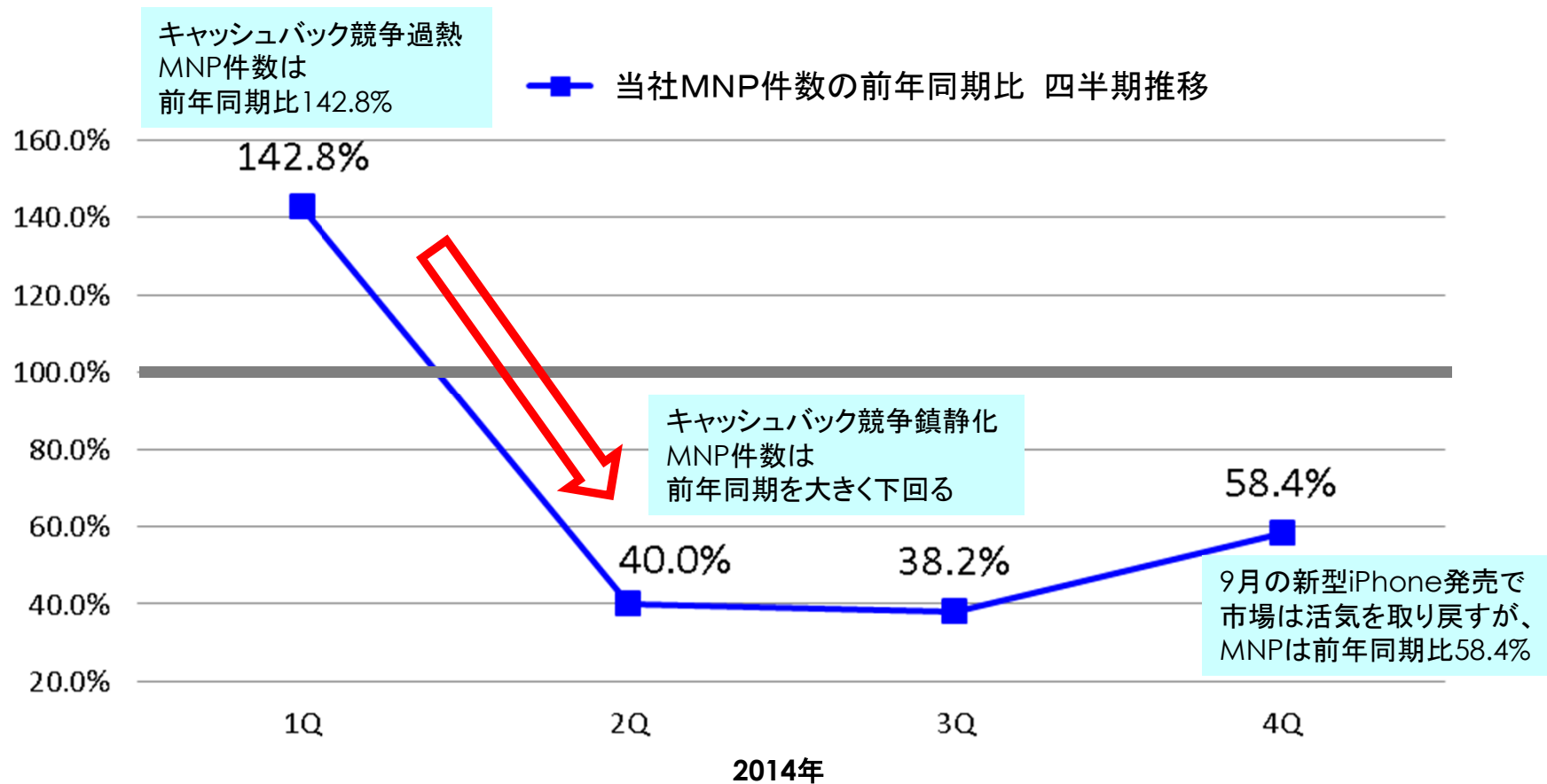
退職率の減少

- ・2013年2月 独自POSシステム導入
- ・2013年2Q以降 ショップスタッフ人員増、福利厚生充実などの取り組み
- ・労働環境の整備に継続して取り組んだ結果、退職率は2年連続で減少
(正社員退職率 12年12.63%⇒13年12.15%⇒14年9.27%)

2014年振り返り(2/2)

2Q以降の販売環境の変化

新規販売、特にMNPは、前年同期比で振るわない状況が続いた



Ⅱ.決算ハイライト

～経営成績及び財政状態～

連結 当期計画の前提について

2014年8月8日に当初計画を以下の通り修正した

販売台数

市場全体で音声端末は前期比マイナス予想
当社はMNP、音声端末に注力し、前期比
△0.5%の93万台を計画



4月以降キャッシュバック競争が鎮静化
音声端末の台数減を中心に下期見直し
89万台に計画を修正

手数料

MNP手数料は春まで過熱を予想
CS、MNPIに取り組み収益の最大化を目指す



MNP手数料の大幅減額を反映
販促費も大幅に削減

(単位:百万円)

	2013年 実績(単体)	2014年 当初計画 (連結)	⇒	2014年 修正計画 (連結)
販売計画 (SBM総販売台数)	93万台	93万台	⇒	89万台
売上高 (構成比)	84,227 (100.0%)	96,200 (100.0%)	⇒	86,400 (100.0%)
営業利益 (構成比)	3,239 (3.8%)	3,400 (3.5%)	⇒	2,210 (2.6%)
経常利益 (構成比)	3,425 (4.1%)	3,380 (3.5%)		2,180 (2.5%)
純利益 (構成比)	1,878 (2.2%)	1,840 (1.9%)		1,130 (1.3%)

連結 2014年 連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	2013年	2014年(連結)		
	(参考) 単体実績	修正計画 (8月8日 発表)	実績	修正計画比
売上高	84,227	86,400	91,485	105.9%
(構成比)	(100.0%)	(100.0%)	(100.0%)	
営業利益	3,239	2,210	2,369	107.2%
(構成比)	(3.8%)	(2.6%)	(2.6%)	
経常利益	3,425	2,180	2,492	114.3%
(構成比)	(4.1%)	(2.5%)	(2.7%)	
純利益	1,878	1,130	1,332	117.9%
(構成比)	(2.2%)	(1.3%)	(1.5%)	

- ・主要な連結数値におけるベルパーク単体の構成比

売上高 96.3%

営業利益 99.9%

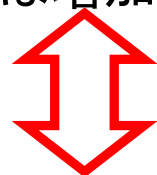
純資産 99.5%

- ・連結グループの当期業績は

単体業績の影響を強く受ける構造となっている

①増店により売上高は増加

- ・ 直営店舗数は、前期末176店舗から202店舗に(26店舗増加)
- ・ 店舗数の増加により売上高は増加



②新規販売台数 (NormalARPU) は伸び悩み (P11参照)

- ・ SBM系販売代理店は、新規、MNPIに対して手厚い手数料となっているため利益は苦戦

③増店によりコスト漸増 (P12参照)

- ・ 店舗数の増加により人件費や地代家賃など販売管理費は増加

営業利益は減少

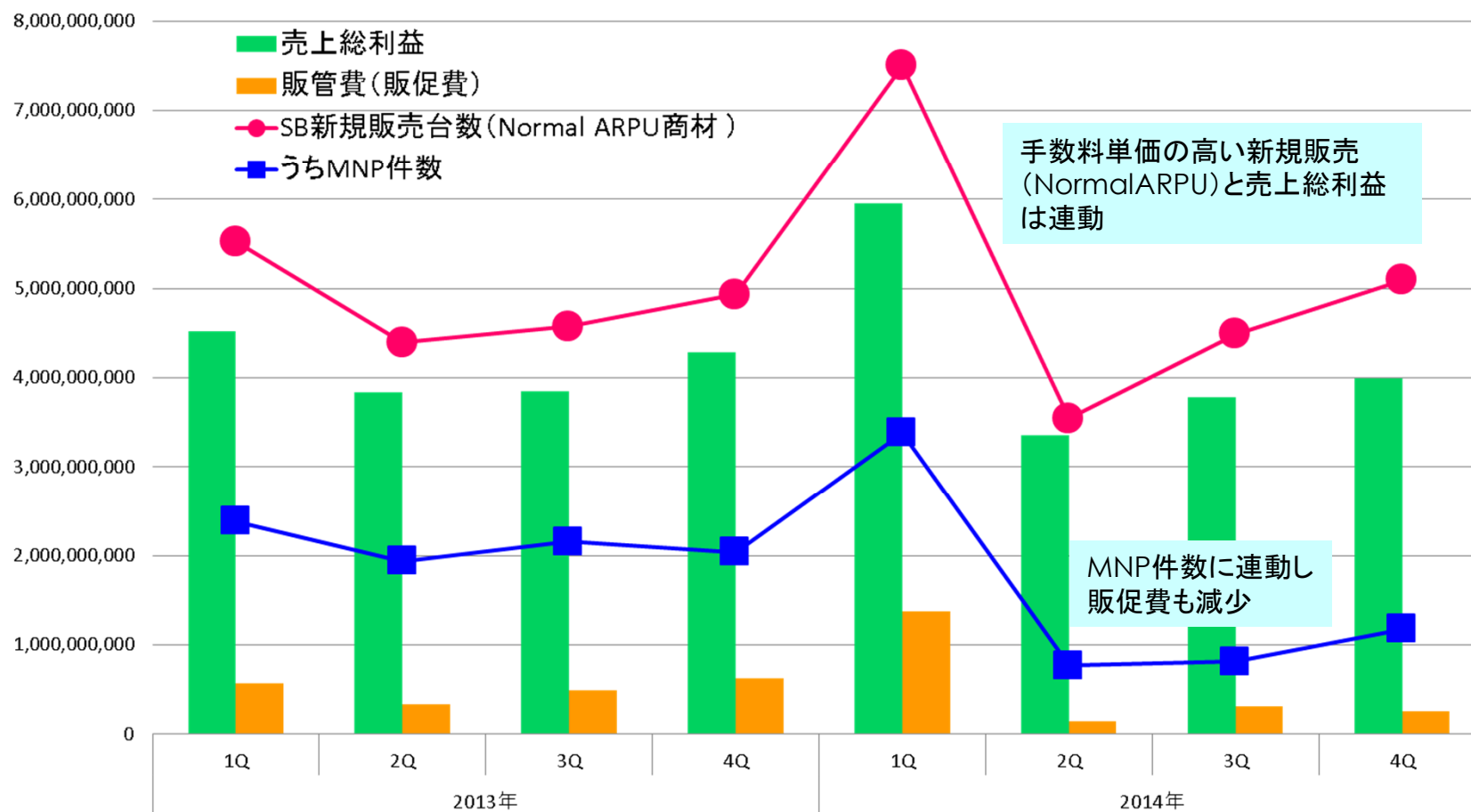
- ・ 販売管理費の増加よりも売上総利益の減少の影響が強かった

②新規販売台数 (NormalARPU) は伸び悩み

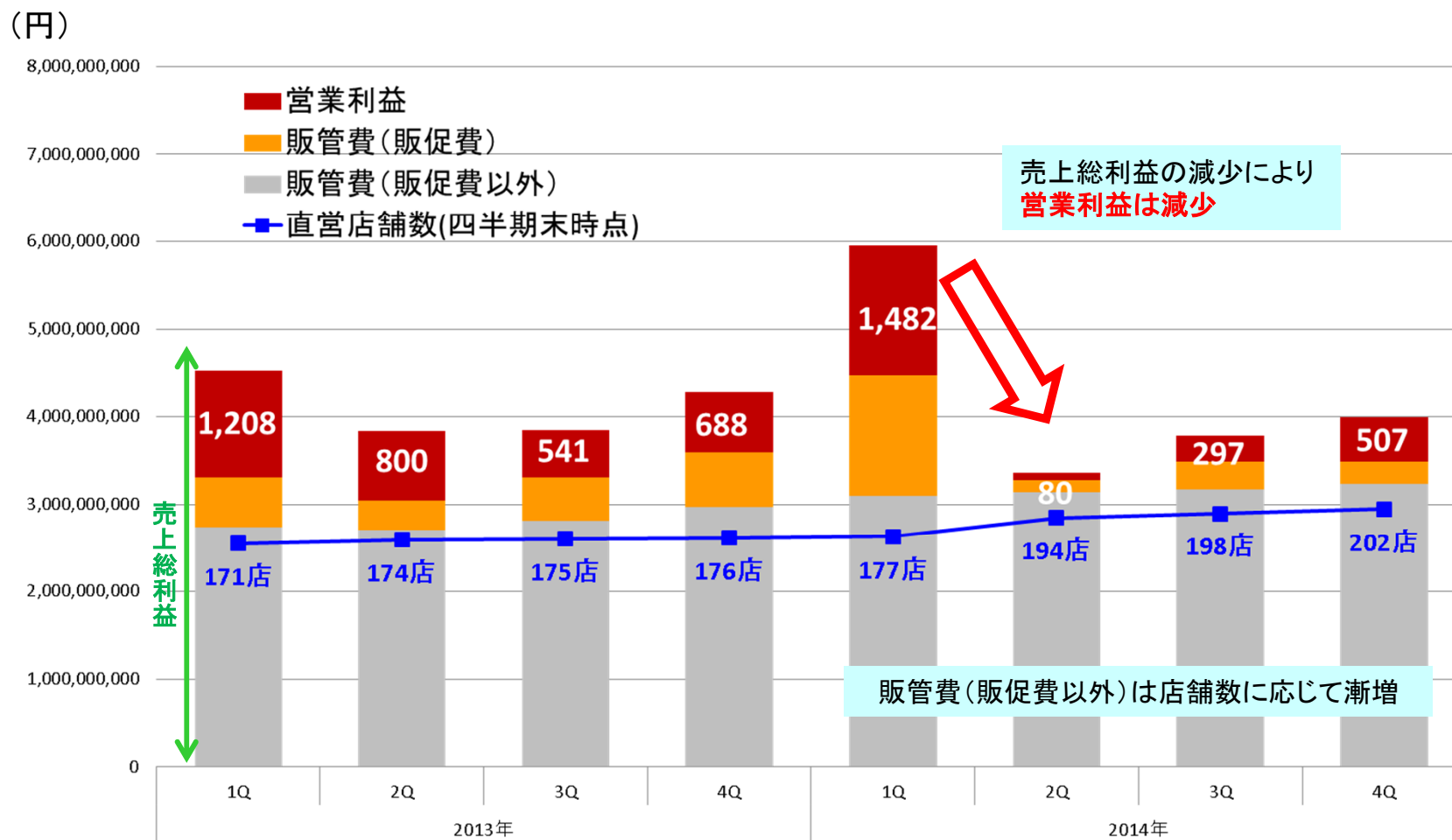
販売代理店への収益貢献が高い新規販売 (NormalARPU) が伸び悩んだ結果、
売上総利益も前年に比べ振るわなかった

※Normal ARPU・・・ iPhone、Android、フィーチャフォン、データカード、タブレット

(円)



販売台数、売上総利益が期待したほどには伸びない中、店舗数増加に伴う家賃・人件費などの固定費の増加により、営業利益は大きく減少



(単位:百万円)

	2014年(単体)		
	修正計画 (8月8日 発表)	実績	修正計画比
売上高	81,200	88,099	108.5%
(構成比)	(100.0%)	(100.0%)	
営業利益	2,220	2,367	106.6%
(構成比)	(2.7%)	(2.7%)	
経常利益	2,190	2,496	114.0%
(構成比)	(2.7%)	(2.8%)	
純利益	1,140	1,324	116.2%
(構成比)	(1.4%)	(1.5%)	

対修正計画 主な差異要因

売上高 6,899百万円超過

- ・ 新型iPhoneを中心に機種変更台数が超過
- ・ 総販売台数は計画比104.6%

営業利益 147百万円超過

- プラス要因
- ・ 下取りCPの業務手数料新設
 - ・ 評価項目に注力しSBショップ支援金を獲得
 - ・ auショップ増加による押し上げ効果
- マイナス要因
- ・ 新型iPhone発売時の営業時間延長に伴う残業代

経常利益 306百万円超過

- ・ 為替差益 +140百万円

純利益 184百万円超過

- ・ 減損損失▲74百万円
- ・ 店舗撤退費用▲17百万円
- ・ 税引前利益の増加による法人税等の増加▲27百万円

(単位:百万円)

	2013年 実績	2014年 実績	前期比
売上高	84,227	88,099	104.6%
(構成比)	(100.0%)	(100.0%)	
売上総利益	16,493	17,095	103.7%
(構成比)	(19.6%)	(19.4%)	
販管費	13,253	14,728	111.1%
(構成比)	(15.7%)	(16.7%)	
営業利益	3,239	2,367	73.1%
(構成比)	(3.8%)	(2.7%)	
経常利益	3,425	2,496	72.9%
(構成比)	(4.1%)	(2.8%)	
純利益	1,878	1,324	70.5%
(構成比)	(2.2%)	(1.5%)	

対前期 主な増減要因

売上高 +3,871百万円

- ・増店による販売台数の増加

売上総利益 +602百万円

- ・継続手数料は微増
- ・下取りCPの業務手数料新設
- ・auショップ増加による押し上げ効果

販管費 +1,474百万円

- ・店舗数増(期末直営店舗数 前期比114.8%)により人件費1,083百万円、家賃等307百万円増加
- ・広宣販促費は前期比で101% (1Qは前期比221%と大きく増加したが、2Q以降は減少したため)

営業利益 ▲872百万円

- ・上述の結果

経常利益 ▲928百万円

為替差益 ▲80百万円
(14年:101百万円、13年:181百万円)

純利益 ▲554百万円

特別損失 ▲59百万円(主に減損損失)
(14年:97百万円、13年:37百万円)
税引前利益の減少による法人税等の減少
+434百万円

Ⅲ.2015年計画

販売台数

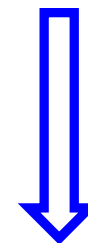
見通し

※Normal ARPU・・・ iPhone、Android、フィーチャフォン、データカード、タブレット

- ①市場全体では音声端末の新規販売については、1割以上の前年割れと予測
当社も、自然体では市場と同様に落ち込むと予測(28.5万台 前期比△7.9%)
- ②機種変更についても、市場全体ではスマホ販売が一服し前年をやや下回る
 機種変更については、当社と市場全体で大きなかい離はない
- ③当社グループの業績を左右する**ソフトバンクの政策もNormalARPUを重視する方向**と予測

販売計画については、代理店収益への貢献が高いNormalARPUを軸にする
 (=LowARPU台数は利益計画では重視しない)。

当社のSBM新規販売台数(NormalARPU)		前期比
前期	30.9万台	
上記見通しに基づく販売予測	28.5万台	△7.9%
タブレット上積み余地	+1.0万台	
ストレッチ	+3.5万台	
当期販売計画	33.0万台	+6.7%



連結 2015年 連結利益計画のポイント

手数料

見通し

- ①MNP手数料は、キャッシュバックが鎮静化した14年4月以降の状況が続くと予測
- ②パフォーマンスが**優れた代理店を評価する手数料体系**になるものと期待

当社グループのパフォーマンスは、キャリアから幸いにも高評価をいただいている
手数料体系の変更までは、苦しい時間帯だが、変更は追い風と成り得る

販管費

- ①人材への投資は継続
人材の優劣が将来の業績を左右するとの考えは不変
 - ・2015年度は新卒112名が入社予定
 - ・退職率の低下に成功し、新卒・中途とも厳選採用へシフト
- ②すべての経費をゼロリセットで見直し
研修の内製化、残業時間の削減、店舗家賃や社内行事の見直しなど全項目で再検証

営業外損益

為替差損益の発生は見込んでいない

連結 2015年 連結利益計画

(百万円)

	第2四半期累計期間			通期		
	計画	前期実績	増減率	計画	前期実績	増減率
売上高	48,000	41,525	15.6%	95,900	91,485	4.8%
営業利益	1,360	1,564	▲13.1%	2,540	2,369	7.2%
経常利益	1,360	1,536	▲11.5%	2,540	2,492	1.9%
純利益	750	772	▲3.0%	1,410	1,332	5.8%

前期1Qはキャッシュバック競争で営業利益を大きく伸ばしていたため上期は増収減益となる。

通期は増収増益、2期連続での減益は何としても避ける。

IV.経営者による事業展望

～視界不良の中の有視界飛行の年～

2014年はどんな年だったか

- 1Q 最高益 キャッシュバックに吸引された機種変更客が他キャリアのMNP新規客となった
一転して、2~4Q 大苦戦
- 端末、サービス、料金が同質化する中での戦い
⇒接客ポイントである店舗の力が勝敗を分ける時代へ
- M&Aが相次ぐ
(ITX、KENWOOD子会社、ネプロモバイル、OCモバイル)
- キャリアの代理店選別が更に進んだ
- 代理店の業界団体が出来ると
→顧客クレームの集計・分析スタート
→クレームの根源を突き止め、現場目線での改善提言を行ない、顧客満足度の向上を目指す

予想されるイベントと利益計画への影響について

× **MVNO林立**

⇒ARPU低下をけん引するか

◎ **MNOの代理店選別時代**

⇒優良代理店は出店のチャンス

? **SIMロック解除の義務化**

⇒早期の解除は割賦債務が残る一方、通信料割引の特典が失われるなどデメリットもあり、まだ影響は読めない

? **新規事業者による修理事業参入**

○ **光回線とのセット販売開始**

今どんな環境にいるのか？

- 業界は、2014年から大きな変化が始まっている
- 変化の要素は、MVNO(疑似携帯キャリア)、SIMロック解除、光回線卸売、修理の自由化
- この変化は、規制緩和
「顧客に選択のチャンスを与える政策」「競争を促進させる政策」が出たとも言える
- 中期的な勝者は、
いかに顧客の信頼と支持を集めるかで決まるだろう

2015年はどんな年だろうか

- 林立するMVNOは、早くも値下げ競争となる一方
知名度をいかに上げられるか、実績上げられる販路をいかに築くかにしのぎを削る
- 同質化が進んだと言われるMNO間競争のKeyは
やはり接客ポイント(店舗)の力
- キャリアは代理店網の再構築へ
「不振の代理店は交代いただきたい」というのが本音のように感じられる
専門性の欠如、高コスト体質、低いES、人材パイプラインの欠如、不正防止のシステム欠如は代理店にとり、致命傷となる。

2015年やるべきこと

- ①2年連続の減益は何としても回避する
CS向上とともに効率性、生産性を徹底的に上げる
- ②光回線とのセット割などキャンペーン毎に最高のパフォーマンスを出す(収益チャンスを逃さない)
- ③店舗のS&Bを進める
- ④全てのコストを見直し、体質を強化する
- ⑤最大の差別化要素である人材に投資する
- ⑥M&Aは厳選(経済合理性のある案件に絞る)
- ⑦新規事業への種を蒔く

2015年度の株主還元

配当

【基本方針】株主の皆様への利益還元を安定的に維持継続

▶ 内部留保を着実に積み上げ、**大きな成長機会を狙う**

基準日	第2四半期末	期末	合計	配当利回り
平成27年12月期	15円	15円	30円	※ 1.21%

※2015年2月13日終値ベース

株主優待

中間、期末の年2回1単元(100株)以上保有の株主様に
一律**クオカード1,000円分**を贈呈

配当と株主優待を合わせた

予想利回りは[※]2.02%(1単元保有の場合)

※2015年2月13日終値ベース

Bell-Park

「モバイルでお客様の
幸せをふくらませ、
モバイルで市場を創造する」

卷末資料

会社概要

会社名称: 株式会社ベルパーク
業種: 情報通信機器販売サービス事業
会社設立: 1993年2月2日 23期目
本店所在地: 東京都千代田区平河町1-4-12 三信平河町ビル
資本金: 11億4千8百万円
上場: 2000年5月25日 東証JQスタンダード(証券コード:9441)
時価総額: 166億6千3百万円(2015年2月13日終値)

グループ従業員: 1,908名(正社員1,042名 臨時 866名)、平均年齢 28.9歳※平均年齢は単体

グループ店舗数: ソフトバンクショップ 239店舗
ドコモショップ 8店舗
auショップ 8店舗
ワイモバイルショップ 9店舗
Apple関連 3店舗

当社ショップ一覧: <http://www.bellpark.co.jp/shop/>

<投資指標>

株価(2015年2月13日終値) : 2,475円 ※最低投資単位: 100株

2015年予想PER: (連)11.26倍 (単)11.76倍 年初来高値: 2,867円(2014年7月7日)
2014年実績PER: (連)11.93倍 (単)12.00倍 年初来安値: 2,089円(2014年10月23日)
2014年実績PBR: (連) 1.08倍 (単) 1.08倍 10年来高値: 3,650円(2013年4月18日)

IR情報について

当社への理解と分析に役立つ情報を、さまざまな形で発信しております。

月次販売台数の発表

原則10営業日までにホームページにて公表しております。

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

アナリストカバレッジ 4社

マッコーリーキャピタル証券、立花証券、シェアードリサーチ、インベストメントブリッジ

アナリストレポート

シェアードリサーチ(元ファンドマネージャーによる当社のライブレポート)

<http://www.sharedresearch.jp>

インベストメントブリッジ(個人投資家向けにまとめられたレポート)

http://www.bridge-salon.jp/database/code_9441.html

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。