

Bell-Park
個人投資家向け
会社説明会

2007年5月15日
株式会社ベルパーク



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

目次

- I 会社情報
- II 2007年経営方針
- III 2007年利益計画
- IV 補足資料

I 会社情報

社長プロフィール

氏名： 西川 猛（にしかわたける）

年齢： 50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。

職歴： 79年4月 住友商事株式会社に入社。

主に自動車の輸出業務に携わる。

前半8年間は中近東（主にリビア）向け、後半3年間は米国向け。

途中2年間は組合本部専従。

91年2月 同社を退社。

事業開発支援の会社に参画し、海底油田の利権獲得、

ホテルの経営改善等に取り組む。

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。

Bell-Park

会社概要

業種： 携帯電話の販売会社（ソフトバンクモバイル専売）
上場： 2000年5月 JASDAQ（証券コード：9441）
時価総額： 101.9億円（2007年5月10日時点）
有利子負債： 0円
店舗数： 65店舗
主な子会社： (株)ジャパンプロスタッフ
売上高15億円 経常利益1百万円（2006年12月期実績）

<2006年12月期連結業績>

連結売上高： 243億円
連結経常利益： 10.8億円
資本金： 1,089百万円
自己資本比率： 49.7%
現金同等物： 1,897百万円
従業員数： 515名（正社員 300名 臨時 215名）

Bell-Park

会社の特長

・ 無借金経営

創業来、一貫して無借金経営を継続。

・ 同業者のM&A

IPOでの調達 18.5億円 (2000年5月)

M&Aに使用した資金 21.4億円

→いずれも同業他社のM&Aであり、本業に注力して拡大。

テレック(株)	2000年12月	11.8億円
(株)東日本キャリア	2001年11月	1.2億円
(株)田中通商	2004年 3月	0.7億円
(株)ニッカ	2004年12月	7.0億円
内外無線電機工業(株)	2005年 2月	0.2億円
(株)Rユビテック	2006年 3月	0.2億円

・ 社員の若さ

平均年齢 29.0歳

・ 教育研修の重視

従業員のスキルアップのために継続的に教育投資を実施。

今年1月には研修センターを立ち上げ、販売スタッフの更なるスキルアップを図っています。

Bell-Park

SoftBank Shop

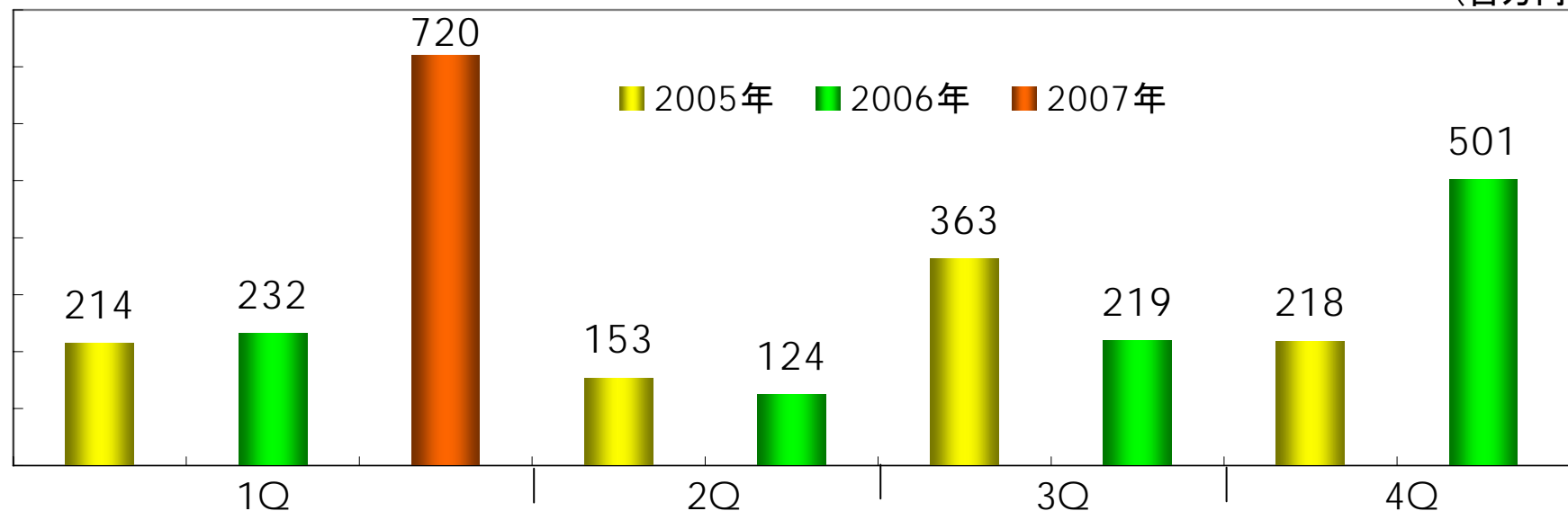


Bell-Park

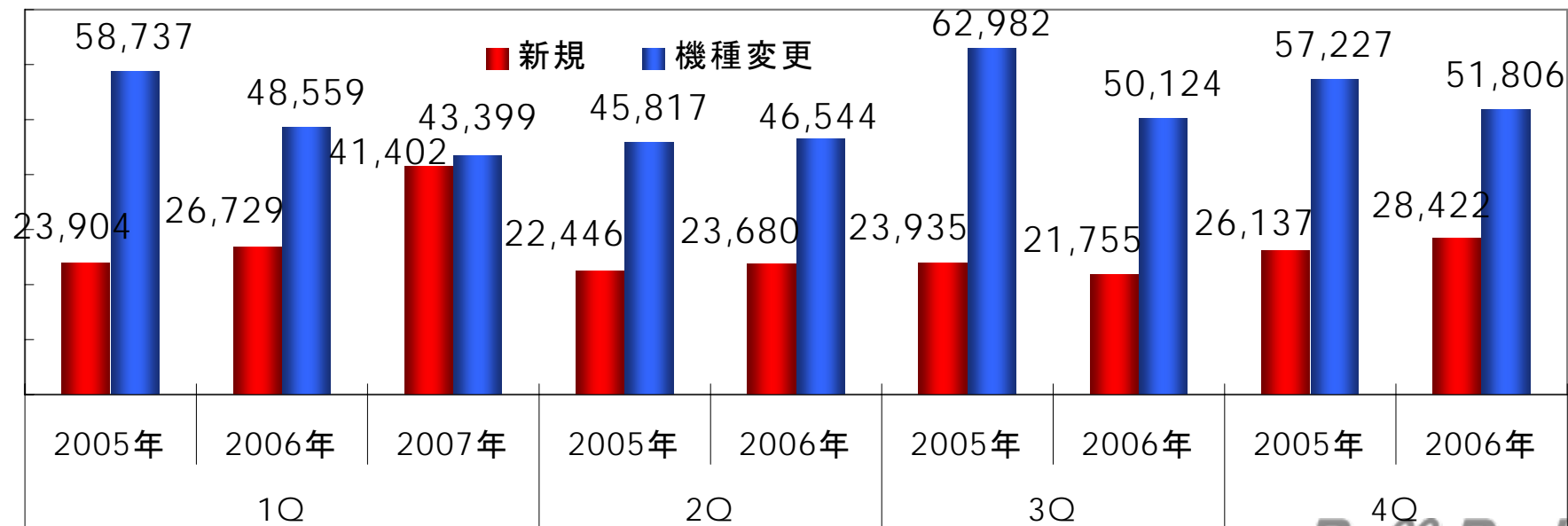
四半期業績比較

(百万円)

営業利益(連結)



販売台数



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、昨年度より盛り上がりました。A U一人勝ちの状況に、首位ドコモの反撃が予想され、業界内の競争が激化すると思われます。最強の2社の堅牢な牙城に新興S Bがいかに挑むか、まさに目が離せない状況です。

▶ソフトバンクの営業体制強化

ソフトバンクが、ショップの拡充の方針を打ち出しており、当社にとっては新規出店による収益拡大の機会となると同時に、需要を越えた出店の場合は、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

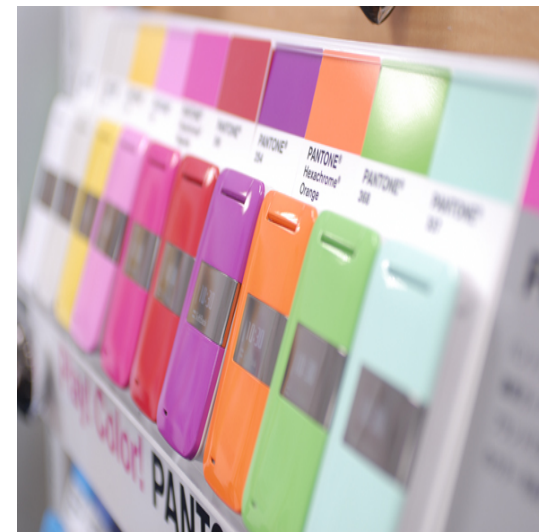
雇用環境改善による他業界への人材流出に加え、キャリア間の競争激化に伴うスタッフ増員競争により、携帯販売業界における人材不足が一層顕著になることが予想されます。人材不足により、販売機会を逃す場面も出てきており、今後、人材の確保が一層重要になります。

2007年事業方針

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。

61店舗(06/12末時点) → 70~80店舗弱(07/12末予定) 14%~30%弱増加見込



Bell-Park

2007年事業方針

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き続き注力します。

今年3月に導入された「Wホワイトプラン」の影響もあり、販売実績を順調に伸ばしております。



Bell-Park

2007年事業方針

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。

<研修センターでの講義風景>



Ⅲ 2007年利益計画

2007年利益計画

(百万円)

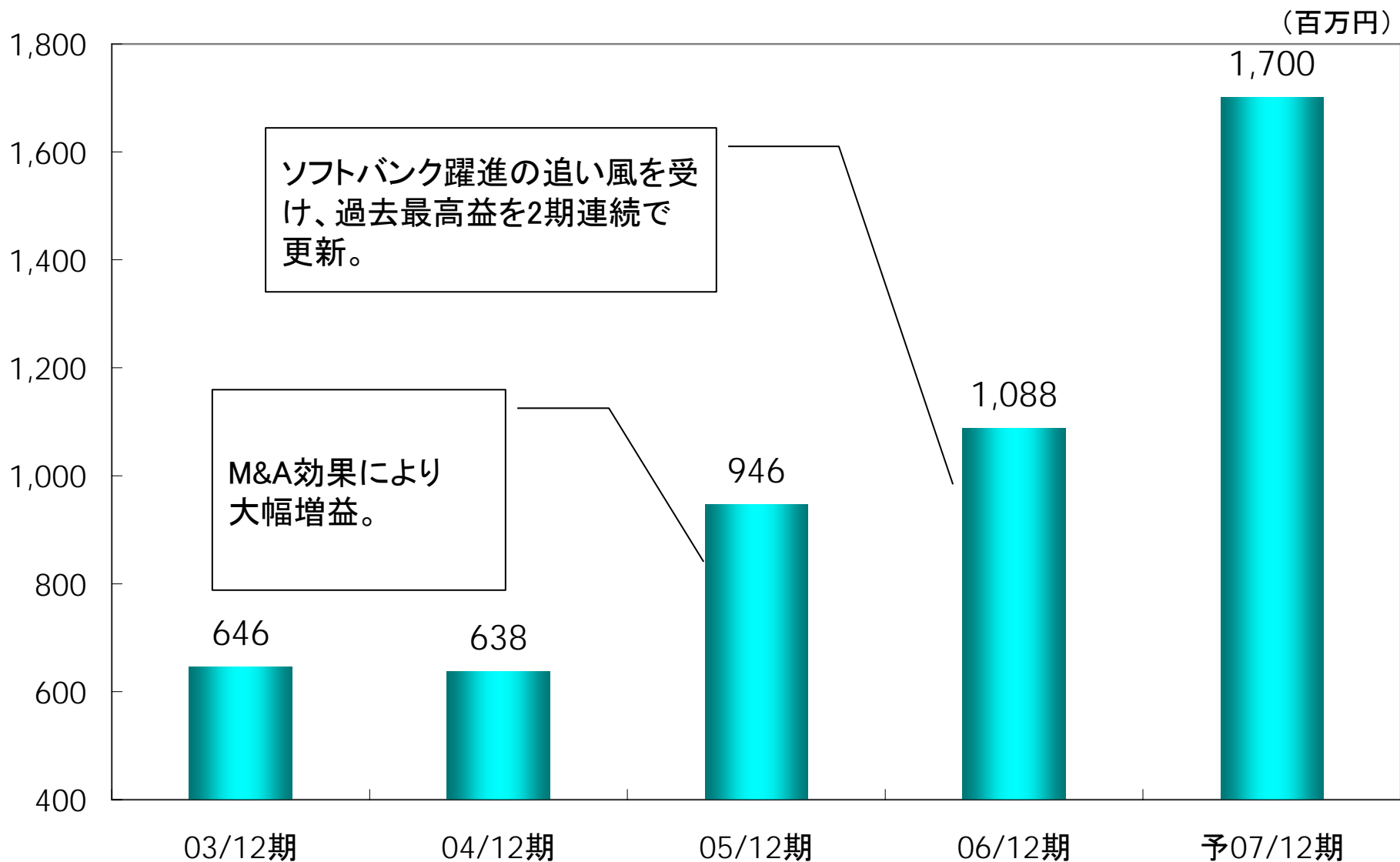
	中間期				通期			
	売上高	経常利益	前年実績比		売上高	経常利益	前年実績比	
			売上高	経常利益			売上高	経常利益
当初計画	13,800	790	119%	221%	28,000	1,300	115%	121%
*修正計画	14,200	1,050	122%	294%	28,800	1,700	118%	158%
差	+400	+260	—		+800	+400	—	

* 修正計画は、平成19年4月10日付け「平成19年12月期中間期及び通期(連結・単独)業績予想の修正のお知らせ」で公表した計画です。

Bell-Park

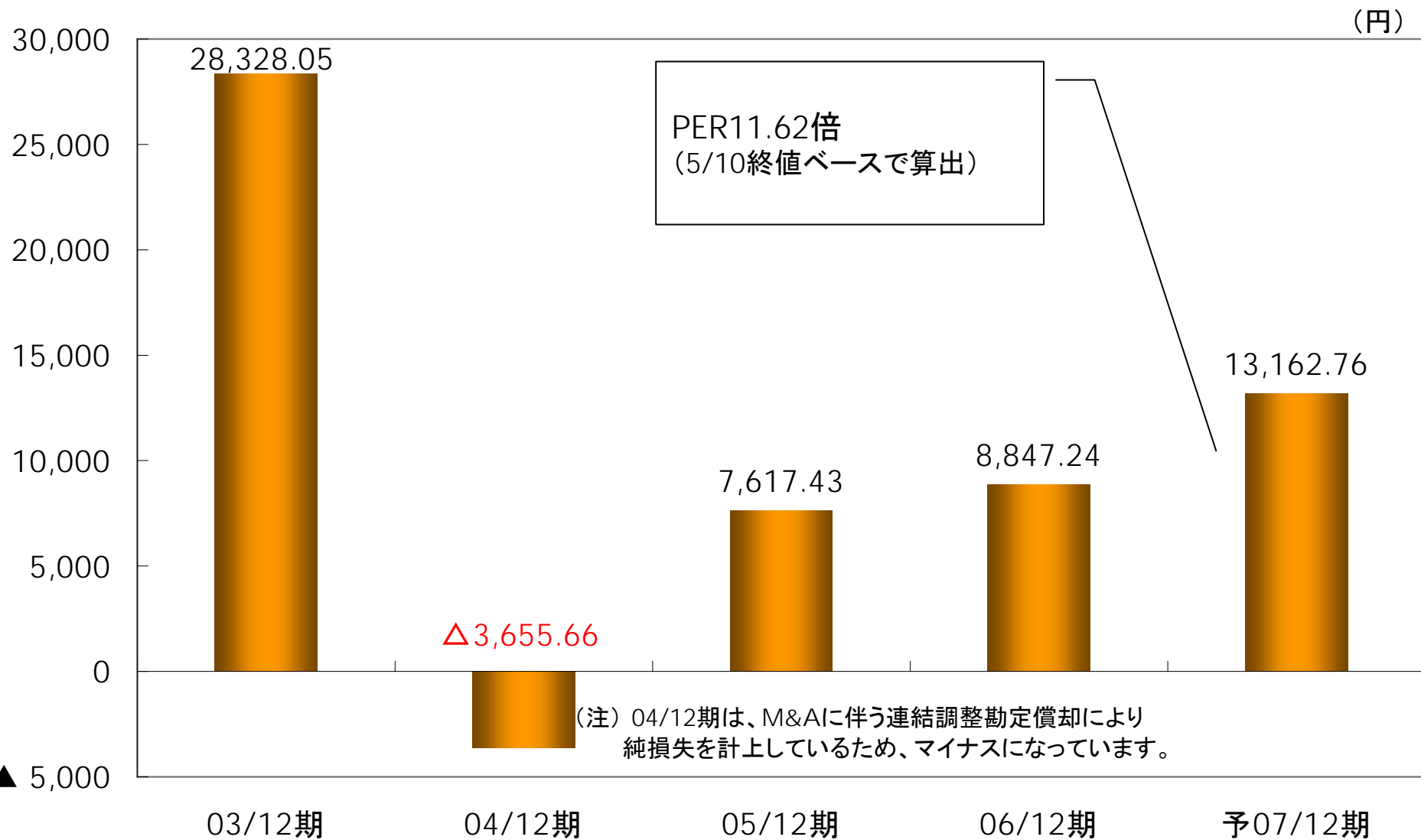
IV 補足資料

経常利益推移



Bell-Park

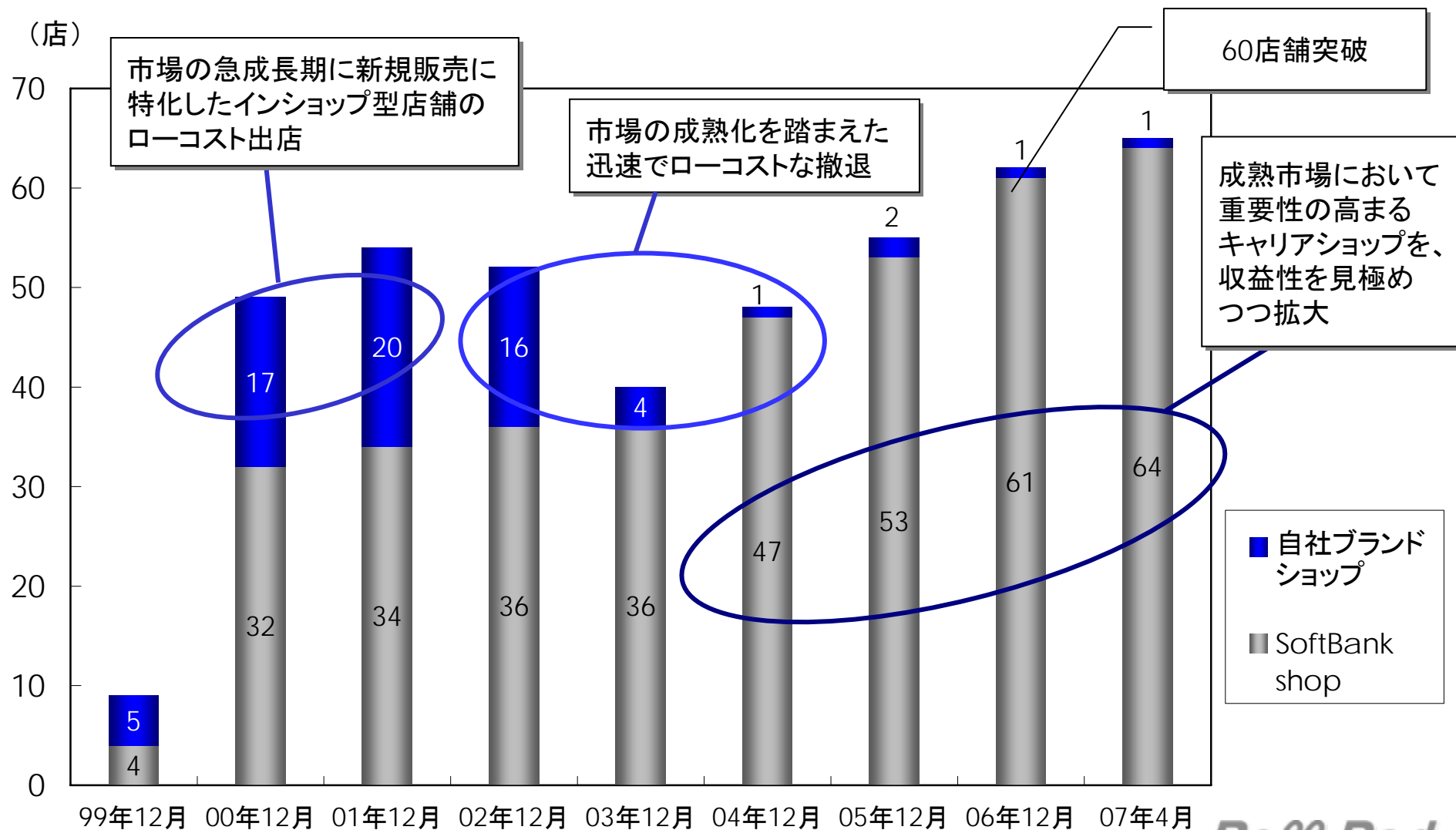
1株当り当期純利益推移



Bell-Park

店舗数推移

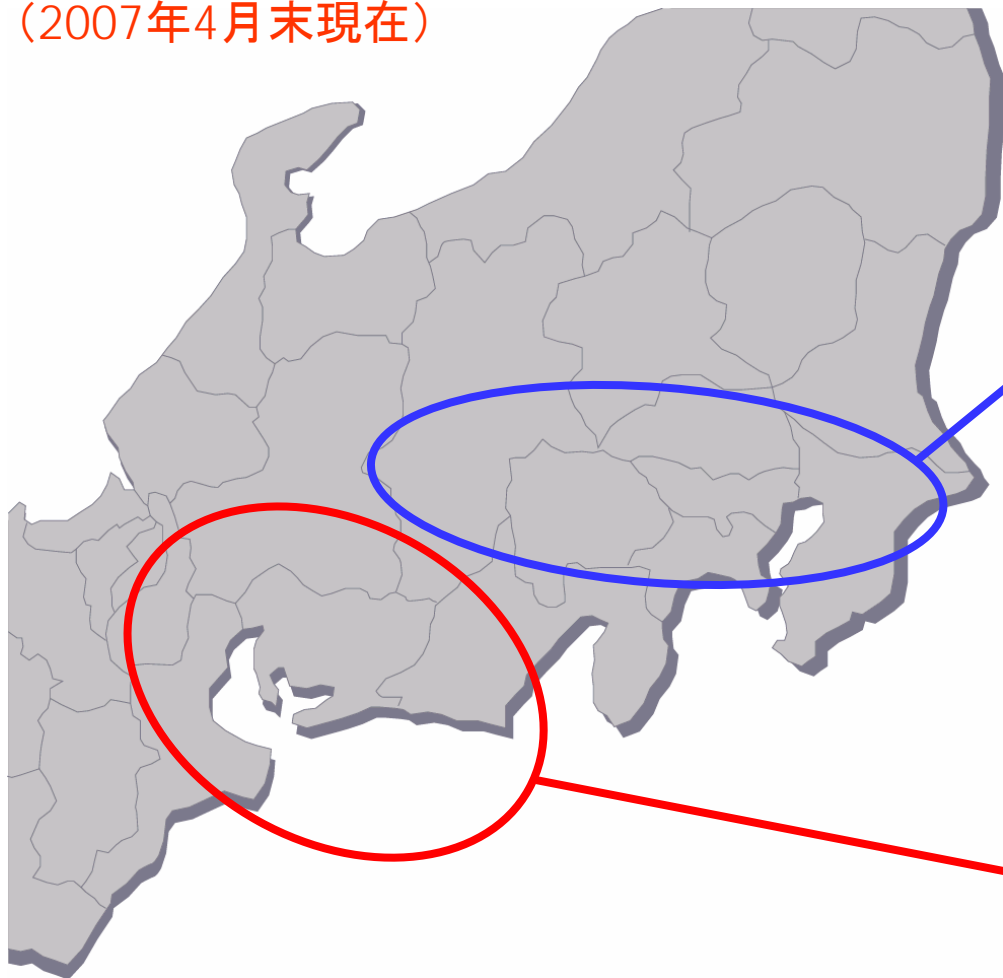
ニーズの変遷と事業採算を踏まえて、キャリア・ショップに特化へ



Bell-Park

店舗網

1都8県に「SoftBank shop」を64店、
「自社ブランドショップ」を1店展開。
(2007年4月末現在)



関東圏店舗数

	SoftBank shop	自社ブランドショップ
東京都	33	0
神奈川県	5	0
千葉県	7	0
埼玉県	9	0
小計	54	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

Bell-Park

➤ 決算発表

中間期 : 8月9日(木)
第3四半期 : 10月31日(水)

➤ ベルパークの月間販売台数速報値

毎月10営業日までに前月の販売実績を以下のサイトで発表しております。

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

販売実績

[2007年][2006年][2005年][2004年][2003年][2002年][2001年]

株式会社ベルパークにおけるソフトバンク携帯電話(*)の販売実績台数(速報値)です。

※ 速報値は、原則第10営業日までに更新します。販売台数については正確な数値が判明次第、修正されることがあります。あらかじめご了承ください。

2007 年度	新規契約					機種交換				
	販売台数(台)			前期比	累積前 年比	販売台数(台)			前期比	累積前 年比
	2G	3G	合計	(%)	(%)	2G	3G	合計	(%)	(%)
1月	358	11,995	12,353	153.3	-	515	16,169	16,684	89.7	-
2月	325	11,314	11,639	158.7	-	312	12,102	12,414	97.5	-
3月	259	17,151	17,410	153.6	154.9	133	14,168	14,301	83.0	89.4
4月	184	14,797	14,981	176.1	-	181	13,664	13,845	87.4	-

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。