

ベルパーク (9441・ジャスダック) はソフトバンク専売の携帯電話販売代理店。ボーダフォンをソフトバンクが買収、MNP (モバイル・ナンバー・ポータビリティ=携帯電話の番号持ち運び制) のスタートと、環境が急速に変化している中で同社はどのような成長シナリオを描いているのか、西川猛社長に聞いた。



西川 猛 社長

—環境が激変してはいますか。

西川社長 ソフトバンクがボーダフォンを買収したことは、良い意味で大きな変化です。低料金も魅力ですが、何と云ってもソフトバンクには「トレンド力」がある。街を歩いていると、ソフトバンク携帯電話の話題を耳にします。発売されて半年未満で早くもブラ



# ベルパーク

ンドとして認知されている。聞くところでは、孫正義社長は携帯電話を手にとつて、デザインや色調などをチェックするそうです。最近の孫社長はIT (情報技術) 黎明期の顔付きに戻った、という声も聞く。当社にとっても頼もしい存在であり、強気になつてもよいでしょう。MNPはこれからでしょうね。先ほども申し上げたように、ソフトバンクにはトレンドをつくる力がある。トレンドが浸透してからの勝負だと思えます。格安な料金プランも法人需要を呼び込んでいる要因でしょう。法人営業は引き続き注力していきます。

—人材の確保について。

西川社長 頭の痛い問

## 法人向け注力 継続

題です。しかし、チャンスでもある。店員の育成には最低でも半年かかります。時間がかかるが、そこで育成された店員は他社とは比べものにならない力を発揮しています。しかも店舗全体が一体になることで、さらなる相乗効果を生み出している。これが大きな参入障壁になるのです。この業界は、人材確保が成長の力半を握ります。人材育成のために研修センターを設けましたが、もっと大きなセンターを造ります。そこで育つた人材がチーム力を発揮し、当社にとって大きな戦力になる。今期も新規出店を行います。業種予想には新規出店の売上を乗せていないので、期待してください。

—個人投資家にメッセージを。

西川社長 今12月期は大きな飛躍を遂げる年だと感じています。本業の数字がそれを表すと思います。チャンスが目の前にある以上、リスクを承知で積極的に投資していくべきと考えています。人材はモノにも投資をする。飛躍を遂げ、株主還元していきたい。投資家の皆様には、長い目で見守っていただきたいと思います。