株式新聞
The Kabushiki Shimbun
3版
日刊／第16539号　2008年(平成20年)
12月5日(金)
株式
土曜・日曜・祝日付休刊 | 昭和24年9月12日第3種郵便物認可

ベルパーク 最高益
店舗網着実に拡大

ベルパーク（9441・JQ）は首都圏を中心にソフトバンクモバイル専業の携帯電話販売店を展開する。

携帯電話販売の事業環境は厳しいが、今12月期の連結純利益は10・4億円（前期比23・7％増）で、過去最高益を見込んでいる。

同社は95年から東京デジタルホンを専門に取り扱い、その後、キャリアがJフォン、ボーダフォン、ソフトバンクモバイルと変更になっても、専門販売店であり続けている。これは、長年にわたり築いた信頼関係を重視しているためだ。キャリアが変わっても、同社の経験、ノウハウを新キャリアにフィードバックし、共に成長してきた。

同社は現在、首都圏を中心に、直営で93店舗、FC（フランチャイズチェーン）で17店舗、計110店舗のソフトバンクショップを展開している。直接雇用比率の高さが特徴で、社員教育を徹底し、さらにモチベーションを上げ、販売力強化に努めている。例えば、携帯電話を販売する場合、同時にSDカードなど付属品を付けて客単価を上げ、それが粗利益率向上につながっている。

一方、昨年ソフトバンク（9984）が大量に出店を行ったことからオーバーストア状態となり、同社においても1店舗当たりの販売台数の低下が課題になっている。今後は実体経済の悪化に加え、携帯電話機器の買い替えサイクルの長期化という構造的な変化から、店舗の自然淘汰が進むことが予想される。過去に大小8回のM&A（企業の合併・買収）を実施し、本業の拡大に注力してきた同社にとっては、体力の弱った店舗をM&Aするチャンスでもある。

「店舗の譲り受けには積極的な姿勢で臨んでおり、話がきたら効率的にデューデリジェンス（資産価値の精査）を行い、方針を決定する。資金も厚めに手当てしており、機動的に対応できる状態にある」（西川猛社長＝写真）という。

実際、今期は6月に、ソフトバンクショップ2店舗の譲り受けを実施するなど着実に店舗網を拡大している。

今期の業績は連結売上高323億円（前期比2・7％増）、営業利益12・2億円（同27・6％減）、純利益10・4億円（同23・7％増）と、厳しい環境の中でも着実な利益を上げる見通しだ。純利益に関しては、連結子会社ニッカの有償減資に伴い、法人税などが3億円減少、その分利益が増加するため、最高益を更新する見込みとなっている。

配当は1株につき期末一括1300円。さらに、株主優待として1株以上保有で2000円相当のクオカードを贈呈するため、利回り面の魅力も大きい。