

事業ポートフォリオ拡大に向けた取組みを推進

2017年度上期(1~6月)の業績

2017年度上期(1~6月)における携帯電話等販売市場は、総務省の競争促進政策により、格安スマホ等のMVNOや大手通信事業者のサブブランド(ワイモバイル・UQモバイル)が台頭し、サービス料金低下の動きが見られました。販売面においては、新規販売を過度に優遇する販売慣行の是正により、新規販売は減少し、機種変更が増加する傾向の中、大手通信事業者はフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行を促進する施策を積極的に打ち出しました。

このような事業環境の中、当社グループでは、大手通信事業者

の施策によりスマートフォン販売が好調となったことに加え、店舗数増加の効果もあり、携帯電話の販売台数は昨年同期より増加しました。また、一部手数料が前年よりも減少しましたが、光回線やアクセサリ等の周辺商材販売の強化、店舗運営の効率化、法人営業部門のソリューション営業の強化に努めました。以上の結果、2017年度上期(1~6月)における業績は、売上高42,909百万円(前年同期比0.3%減)、営業利益1,408百万円(同0.8%減)、経常利益1,415百万円(同4.2%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益842百万円(同



0.8%増)となり、上期計画を上回る進捗となりました。

代表取締役社長 西川 猛

高まるキャリアショップの重要性と進む働き方改革

2017年6月に発表された総務省による覆面調査等の結果を経て、消費者と販売側の情報格差を埋めるため、「消費者保護ルールに関するガイドライン」の改定に向けた動きが進んでおります。一例として、携帯電話サービスで一般的となっている「期間拘束と自動更新があるプラン(いわゆる『2年縛りプラン』)」の他に「期間拘束と自動更新が無いプラン」も選択肢として説明を徹底すること等が新たに求められています。これまでよりも多様な通信サービスが出揃ったことにより、お客様が最適なサービスを選択できる環境が整いつつありますが、国民生活センターの発表によると、「格安スマホにして通信料金が安くなったが通信速度は遅くなった」、「格安スマホが故障したが修理窓口が分かりにくい」等の課題も発生しており、お客様に

とって対面で安心して最適なサービスを受けることができる窓口として、キャリアショップの重要性は今後さらに高まっていくと感

じております。また、働き方改革の一環として、キャリアショップの営業時間短縮と定休日導入が始まり、ショップスタッフの負担を軽

減することにより職場環境を改善し、より良いサービスを提供することでCS(顧客満足度)の向上を図る動きも見られ始めております。

IoTの社内活用と新たな子会社設立

当社グループでは中長期の安定した成長を目指すため、2017年度上期(1~6月)に様々な取り組みを推進しました。情報通信機器販売サービス事業の成長に向けた取り組みとしては、店舗の移転・改装・スクラップ&ビルドを進めたほか、ショップスタッフの労働環境整備に力を入れました。また、残業時間の低減や有休取得の推進に加え、株式会社メディコムが提供する、IoTを活用した体質改善プログラムを試験導入し、従業員の健康管理推進の取り組みをスタートさせました。最初は幹部社員25名からスタートしまし

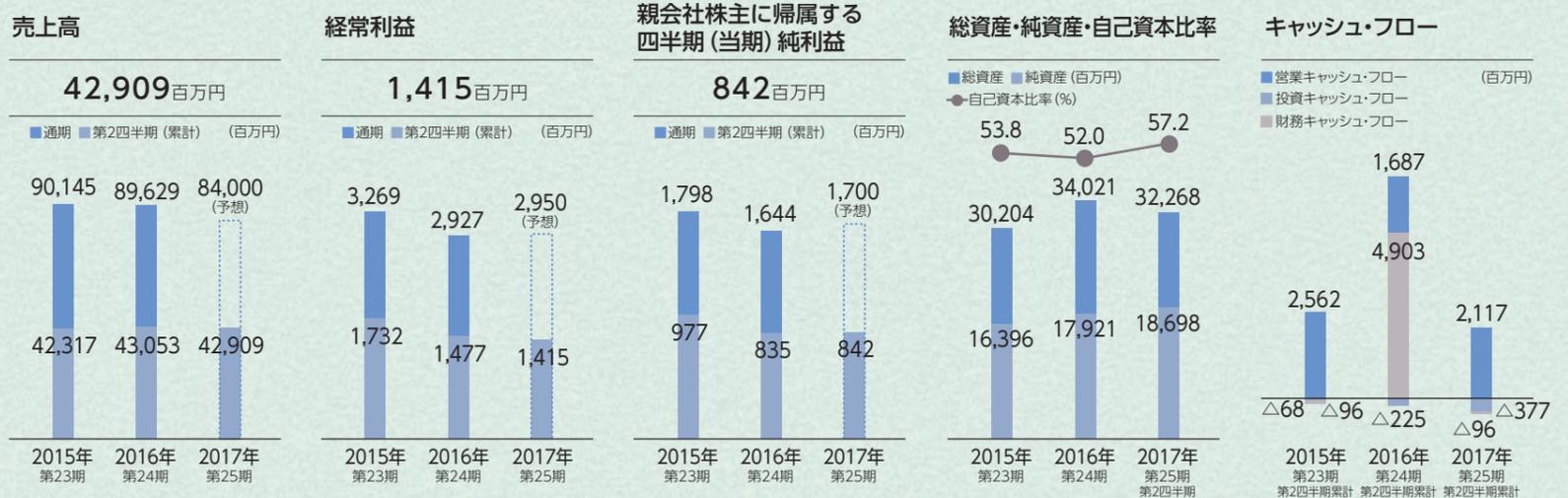
たが、2017年度下期(7~12月)は対象者を都内41店舗のショップスタッフ300名へ拡大し、将来的には全従業員への導入を検討してまいります。

事業ポートフォリオの拡大に向けた取り組みとしては、IoTデバイス等の企画、輸入、卸売を行う株式会社ビーラボ(非連結)を2017年5月に設立しました。また、2016年8月に設立した結婚相談所・結婚支援サービス事業を行う株式会社ベルブライド(非連結)につきましては、2016年12月より本格的にサービスをスタートさせ、12月にご入会された会員

様が翌年5月にご成婚されました。ベルブライドは、早期成婚のノウハウを独自に蓄積し、成婚第一主義のサービスとコンシェルジュのアドバイザー能力を掛け合わせることで、他社との差別化を図り業界No.1の成婚率を目指してまいります。

2017年度下期(7~12月)も引き続き、情報通信機器販売サービス事業における着実な成長と共に新たな事業領域の拡大に挑戦してまいります。株主の皆様におかれましては、今後もより一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

Financial Highlight 【財務ハイライト】



創立25周年特別企画

ベルパーク 創立25周年 成長の軌跡

当社は、おかげさまで2018年2月2日に創立25周年を迎えます。1993年2月に創立し、携帯電話がまだ一般的に普及していない黎明期から、携帯電話販売ビジネスに携わってまいりました。ベンチャーからスタートして25年、激しく変化する事業環境の中で、幾多の困難や課題に直面しながらも、数えきれないほどの失敗と成功を繰り返しながら成長を続けることができました。これもひとえに、株主の皆様、お取引先様、関係各位のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

▶ 1993年 2月

移動体通信サービスの加入申込、ネットワーク商品の取次業務を目的として東京都千代田区永田町に株式会社ベルパークを設立

▶ 1994年 5月

東京都千代田区麹町に本店移転

▶ 1995年 4月

株式会社東京デジタルホン(現 ソフトバンク株式会社)と代理店委託契約を締結

▶ 2000年 5月

日本証券業協会に株式を店頭登録

▶ 2000年 8月

愛知県名古屋市に「J-PHONE SHOP」(現 ソフトバンクショップ)を設置し、東海地区進出

▶ 2004年 3月

株式会社田中通商が運営していた東海地域の「Vodafone Shop」(現 ソフトバンクショップ)4店舗及び卸売部門を事業譲受け

▶ 2004年 11月

東京都千代田区平河町に本店移転

▶ 2004年 12月

株式会社ニッカ(関東地域において「Vodafone Shop」(現 ソフトバンクショップ)9店舗を運営)の株式取得により完全子会社化

▶ 2007年 10月

大阪府八尾市にソフトバンクショップを設置し、関西地区進出

▶ 2007年 12月

運営店舗数100店舗突破

1995年	
店舗数(年度末)	2店舗
M&A回数 計	0回
経常利益	0.5百万円

2005年	
店舗数(年度末)	53店舗
M&A回数 計	5回
経常利益	946百万円

1990

2000年5月 上場

2005

▶ 1995年 5月

東京デジタルホン認定店舗である「デジタルホンサービス専門店」(現 ソフトバンクショップ)の運営開始

▶ 2000年 9~12月

テレック株式会社を株式取得により完全子会社化(2003年11月に全株式を第三者に譲渡)

▶ 2009年 6月

パナソニックテレコム株式会社が運営していたソフトバンクショップ52店舗(直営22店舗、FC30店舗)及び卸売事業を譲受け

2008年に起きたリーマンショック後で先行きが見えない状況の中、大型のM&Aを実施しました。取得前の店舗数は約120店舗でしたが、一気に約170店舗まで販売網が拡大しました。

成長の根源は企業文化

当社はキャリアショップを1店舗からスタートし、これまで大小合わせて30回以上のM&Aを実施し、店舗網を拡大してまいりました。その中で経営不振により手放された店舗を譲り受けることも数多くありましたが、早期の改善を実現してまいりました。一般にM&Aは買収する側が偉くて、買収された側が従属する、つまり買われた側の従業員は敗北感でうなだれがちだと思いますが、当社の場合は元の会社に在籍していた従業員が多数活躍しています。

実は私自身も2004年、勤めていた田中通商が経営危機を迎え、事業部ごと買収される形で当社に入社しました。入社して気付きましたが、ベルパークは入社

経緯で分け隔てする雰囲気など微塵もなく、「うちもともと大したことない会社だから君達が頑張ってくれ。大いに期待している。」と言う社長の言葉に励まされました。買収された側から合流した多くの従業員は大切にされて奮起し、結果、多くが昇進し活躍してくれています。

この業界は、どんなに良い立地で良い設備の店舗を用意できたとしても、そこで働く従業員のモチベーション次第で業績は大きく変わります。モチベーションは、期待され、フェアに評価され、本人が納得し、もっと頑張ろうと思える企業文化があってこそ生まれます。当社グループは、引き続き人をフェアに評価する企業文化を大切にしながら、成長を目指してまいります。



株式会社ベルパーク
取締役営業本部長
古川 等

上場前を振り返って(1995年-1999年)

1993年の設立からたった1年で資本金を使い果たし、華やかな渋谷オフィスから人通りのない半蔵門の15坪の店舗兼本社に落ち延びました。財務はもうポロポロでいつ潰れても不思議ではありませんでした。1995年に私は再建を任せられ、社員2名、バイト3名と私で、なんとか赤字を止めました。業績推移表にあるように1995年は当期純利益わずか5千円でしたが、それでも嬉しくて皆で安酒場に行きました。それから順調に業績を伸ばし、1996年にはご心配をお掛けした株主様に初めての配当を実施しました。今となっては笑い話ですが、初めての配当で勝手が分からないまま株主様の口座にいきなり入金してしまい、びっくりした株主様から電話が飛んできたことを覚えています。その後、ITバブル真っ只中の1999年は、同業からかなり高い値段で会社売却の提案を何度も受けましたが、当時銀行員だった現監査役から、上場して資金調達してはと助言を受け、翌年2000年5月にはIPOまでこぎつけました。上場時の目論見書を読み返しますと、正社員数は50名、店舗数は16店舗でした。懐かしい思い出です。

代表取締役社長 西川 猛

※ご参考 上場前業績推移

(千円)

決算期 決算年月	第3期 1995年12月	第4期 1996年12月	第5期 1997年12月	第6期 1998年12月	第7期 1999年12月
売上高	278,685	243,286	643,616	4,320,090	4,480,501
経常利益	547	60,132	16,358	84,191	405,881
当期純利益	5	54,223	10,803	40,409	183,570
純資産	36,285	90,509	98,689	136,475	896,496
総資産	58,401	120,836	142,906	1,082,641	1,476,016
正社員数	2人	3人	4人	6人	30人

2010年 12月

株式会社ウィルコム(現 ソフトバンク株式会社)と代理店基本契約を締結

2011年 10月

運営店舗数200店舗突破

2010年

店舗数(年度末) **179**店舗
M&A回数 計 **14**回
経常利益 **2,893**百万円

2013年 2月

KDDI株式会社と代理店業務委託基本契約を締結

2014年 2月

株式会社OCモバイル(現 株式会社ベルパークネクスト)を株式取得により完全子会社化し、NTTドコモ認定店舗である「ドコモショップ」の運営開始

通算23回目のM&Aとなり、キャリアショップ22店舗(ソフトバンクショップ直営19店舗、FC3店舗)が新たに加わりました。運営キャリアショップは4ブランドに拡大し、九州地区に販売エリアを拡大することができました。

2016年 8月

結婚相談所・結婚支援サービス事業を行う株式会社ベルブライド(100%子会社 非連結子会社)を設立

2017年(6月末)

店舗数 **283**店舗
M&A回数 計 **33**回
経常利益 **2,950**百万円(通期計画)

2010

2013年 4月

200名規模の大規模集合研修施設「ベルカレッジ」開設



2017年 5月

IoTデバイス等の企画・輸入・卸売を行う株式会社ビーラボ(100%子会社 非連結子会社)を設立



通信業界とともに変化するベルパーク

2001年に当社初の新卒社員として入社し、17年目になります。携帯電話販売業界は元々変化が激しい業界ですが、携帯電話の急速な普及、ブランドの変更(J-PHONE⇒Vodafone⇒ソフトバンク)、MNP制度の開始、スマートフォンの登場等、入社してから最初の10年で経験した業界全体の変化は非常に激しかったと思います。入社当時の店舗数は30店舗ほどでしたが、業界の変化の流れに乗り、新規出店やM&Aにより店舗網は急速に拡大し、現在300店舗近くにまで拡大しました。当時はここまで拡大するとは思っていませんでした。

入社当時のベルパークは、組織の壁がなく、社員一人一人がとても働きやすい会社という印象で、今でも

変わらない良い部分だと思います。大きく変わった点は、研修が充実した点です。社員教育に力を入れるようになり、大規模な集合研修施設「ベルカレッジ」による研修やeラーニングの導入等により、中長期で成長するためのキャリアプランが考えられるようになりました。また、子育てしながら仕事を続けられるよう、産休・育休制度を利用しやすい環境が整備され、数多くの社員が産休・育休を取得するようになりました。今後も産休・育休が増えていくことが予想されますが、私自身も産休・育休制度を活用して職場復帰をしていることもあり、その経験を活かして良きロールモデルになっていけたらと考えております。

株式会社ベルパーク
営業管理部
主任

Information 【株主向け情報】

創立25周年記念配当の実施について

当社は、2018年2月2日をもって創立25周年を迎えます。株主の皆様へ感謝の意を表するため、2017年12月期の1株当たり30円の普通配当に、1株

当たり10円(中間5円、期末5円)の創立25周年記念配当を加え、合計40円の配当を実施させていただく予定です。

■配当予想

基準日	年間配当金		
	第2四半期末	期末	年間(合計)
当期予想 (2017年12月期)	20円 (普通配当15円) (記念配当 5円)	20円 (普通配当15円) (記念配当 5円)	40円 (普通配当30円) (記念配当10円)
前期実績 (2016年12月期)	15円	15円	30円

株主様向けアンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード
●●●●●●

いいかぶ

検索

空メールによりURL自動返信

kabu@wjw.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●本アンケートの締め切りは、2017年11月20日です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media (エー・ツー・メディア) の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media についての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」 TEL:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com

株主優待制度の一部変更(追加)について

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期にわたり株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。

このたび、株主の皆様へ結婚支援サービス事業を行うベルブライドのサービスへのご理解を深めていただくことを目的として、結婚相談所ベルブライドへの入会時にかかる初期費用(入会金、登録料)を割り引く「株主優待割引券」を株主優待として追加することといたしました。

※なお、現在年2回実施しております「1,000円相当のクオカード」の株主優待については、変更はございません。



■変更後

対象株主様	保有株式数	贈呈品	贈呈時期
6月30日現在	100株(1単元)以上	●1,000円相当のクオカード ●ベルブライド株主優待割引券 1枚	9月中旬 (中間期の「ビジネスレポート」等と同封して送付)
12月31日現在	100株(1単元)以上	●1,000円相当のクオカード ●ベルブライド株主優待割引券 1枚	3月下旬 (株主総会終了後に「ビジネスレポート」等と同封して送付)

※2017年6月30日現在の株主名簿に記載又は記録された、当社株式100株(1単元)以上を保有されている株主様への株主優待から変更を適用いたします。

■結婚相談所ベルブライドウェブサイト <https://www.bellbride.co.jp/>

〈ベルブライド株主優待割引券について〉

- 本券をご利用いただくことで、結婚相談所ベルブライドの「スタンダードプラン」において入会時にかかる初期費用(入会金と登録料)を割り引きいたします。
- 本券1枚につき、お一人様一回限り、有効期限内のみ有効とさせていただきます。

- ご本人様だけでなく、ご家族・友人・知人、どなた様でもご利用可能です。
- 他のキャンペーン、割引特典と本券の利用を併用することはできません。

※ご利用方法につきましては、2017年5月12日リリース「配当予想の修正(創立25周年記念配当の実施)及び株主優待制度の一部変更(追加)に関するお知らせ」をご覧ください。

URL http://www.bellpark.co.jp/library/IR_PDF/press_release/2017/release20170512.pdf

※日本結婚相談所連盟において定められている入会審査の結果によりご入会いただけない場合もあります。

役員構成 (2017年6月30日現在)

代表取締役社長	西川 猛
取締役営業本部長	古川 等
取締役管理本部長	石川 洋
取締役	高須 武男 ※1
取締役	秋田 芳樹 ※1
取締役	大西 利佳子 ※1
常勤監査役	敦谷 敬一 ※2
監査役	齋藤 邦雄 ※2
監査役	山川 隆久 ※2

※1 社外取締役であります。 ※2 社外監査役であります。

大株主情報 (2017年6月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社光通信	1,970,100	30.72
株式会社日本ビジネス開発	1,752,100	27.32
西川 猛	1,525,900	23.79
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	414,600	6.46
ソフトバンク株式会社	238,500	3.72
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	51,750	0.81
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	16,300	0.25
株式会社ピーアンドピー	15,900	0.25
株式会社インフォサービス	15,700	0.24
東京海上日動火災保険株式会社	14,400	0.22

※1 当社は、自己株式を318,825株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※2 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

企業調査レポート

●シェアードリサーチ

URL:<http://www.sharedresearch.jp>

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
基準日	定時株主総会の議決権 毎年12月31日 中間配当 毎年 6月30日 期末配当 毎年12月31日 そのほか必要があるときはあらかじめ公告して定めた日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人 特別口座の口座 管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券 取引所	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)
証券コード	9441
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.pronexus.co.jp/koukoku/9441/9441.html (ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店又は全国各支店でお支払いいたします。

株式会社 ベルパーク

本店所在地 〒102-0093 東京都千代田区平河町一丁目4番12号

HPアドレス <http://www.bellpark.co.jp>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



環境にやさしい植物油
インキを使用して印刷
しています。