

2017 1.1-12.31

Bell-Park NEWS

株式会社 ベルパーク 証券コード：9441

当期純利益は過去最高益、来期は1株あたり66円の配当を予定

2017年12月期の業績

携帯電話等販売市場では、競争促進をテーマとした総務省の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の普及が進み、大手通信事業者のメインブランドからも多様な料金プランが展開される等、お客様の選択肢が拡大しております。

2017年12月期は、通信事業者のキャンペーン効果によりスマートフォンの販売台数が増加した一方でデータカード等の販売台数が減少し、当社グループが運営するキャリアショップの総販売台数は2016年12月期と比較して減少いたしましたが、店舗運営の効率化等、販売費及び一般管理費の削減に努めました。法人顧客向け営業では、法人顧客管理システムの

導入による効率的な営業及び営業人員の成長等により携帯電話等の販売が好調に推移し業績が向上いたしました。また、2017年11月には支配株主による株式の一部売却により、当社グループは特定同族会社の留保金課税の対象から外れ、2016年12月期と比較して税引前当期純利益に対する法人税等の金額の割合が減少いたしました。

以上の結果、2017年12月期における業績は、売上高88,894百万円(前年同期比0.8%減)、営業利益3,151百万円(同10.7%増)、経常利益3,184百万円(同8.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,182百万円(同32.7%増)となりました。



代表取締役社長 西川 猛

2018年12月期の見通し

情報通信機器販売サービス事業における着実な成長に向けた取り組みとして、IoT時代にあるべき「素敵な未来」をテーマに、ホスピタリティとコンサルティング能力を備えたショップスタッフを採用・育

成してまいります。ハード面においては、店舗集客向上を目的とした積極的な移転・改装の実施及び店舗オペレーションの効率化等を推進し、店舗の収益性向上を図ってまいります。さらに、事業ポートフォ

リオの拡大に向けた取り組みとして、株式会社ベルブライド(結婚相談所・結婚支援サービス事業)と株式会社ビーラボ(IoTデバイス等の企画、輸入、卸売、小売事業)に続いて、引き続き新規事業の立ち上げを検討し、中長期の成長を目指してまいります。

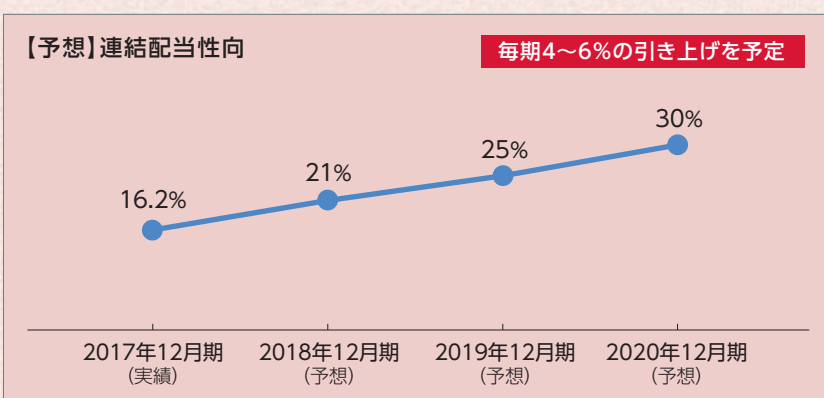
この前提において、2018年12月期の連結業績は、売上高95,000百万円(2017年12月期比6.9%増)、営業利益3,000百万円(同4.8%減)、経常利益3,000百万円(同5.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,950百万円(同10.6%減)を予想しております。

2018年12月期は、1株あたり66円の配当を予定

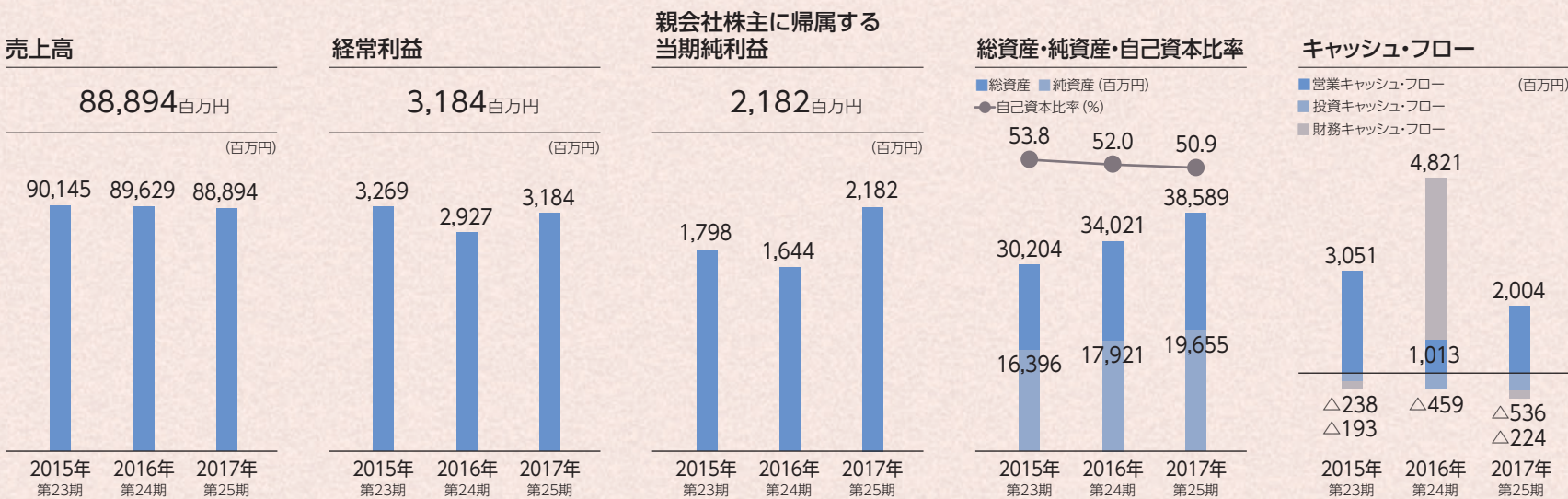
これまで当社グループでは、強固な財務基盤を維持し、安定的な株主還元を実施してまいりましたが、当社グループの利益還元姿勢を明確にするため「連結配当性向」を目安とした業績連動型の配当を実施するとともに、株主の皆様への利益還元をより一層充実させるため、2020年12月期までに連結配当性向を30%まで段階的に引き上げる方針に変更いたしまし

た。2017年12月期は、創立25周年記念配当や増配により、1株あたり55円の配当を実施いたしましたが、2018年12月期は配当をさらに増額し、1株あたり66円の配当を予定しております。

今後も当社グループでは、株主の皆様喜んでいただけるような施策に一つ一つ取り組んでまいりますので、より一層のご支援と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】





TOP MESSAGE

変わりゆく市場の動向を見極めながら、 持てる強みを糧に、新たなフィールドへ

総務省政策による通信キャリア間の競争促進、消費者保護ルールの強化、また、サービス業全般における人材獲得競争の激化等、携帯電話等販売市場を取り巻く環境が大きく変化しています。こうした中、ベルパークグループは新たな時代を見据えてどのようなアプローチで次なる成長を目指していくのか――将来へ向けた今後の経営戦略とそのポイント等について、代表取締役社長である西川猛からご説明いたします。

総務省政策による影響

通信業界では、2015年の安倍首相による通信料金値下げ指示に端を発し、総務省を中心にこの3年ほど通信キャリア間の公正な競争促進に関する議論が続いてきました。MNO事業者への対抗勢力として、MVNO事業者を後押しするにはどうしたら良いかの議論が進められ、販売時において公正な競争が阻害されるのを防ぐためにいくつかのルールが設けられました。例えば、これまでのように新型スマートフォンを大幅に値引く販売ができにくくなり、端末の販売数が減少するのではと指摘されています。また、自由競争の追求の一面として、お客様の囲い込み施策と一体となった割引サービスも出てきており、市場の流動性が低下する懸念もあります。しかしながら、広い視野で見ればこれら競争促進により、この2年間で消費者にとって、多彩かつ魅力的な料金プランやサービスが登場し、業界全体は良い方向に向かっていていると思います。

また、消費者が安心して携帯電話サービスを利用できるよう、消費者保護ルールについても整備・強化が進められています。2018年2月には、未成年者の犯罪被害防止策の一環として、青

少年が携帯電話を持つ際に有害情報のフィルタリングサービス利用を促進する「青少年インターネット環境整備法」の改正が行われました。春の繁忙期を迎える販売現場では回線契約や契約

更新の際にフィルタリングサービスの説明等を義務づけられています。ショップスタッフの負担が増していますが、各通信キャリアや総務省等とも相談・連携しつつ、しっかりと対応してまいります。

IoT時代を見据えて

昨今、「携帯電話等販売市場はすでに飽和しきっているのではないか」という声を耳にすることがあります。しかしそれは、一面的な見方に過ぎません。確かに日本が人口減少局面を迎えているのは事実ですが、あらゆるモノがインターネットにつながる「IoTの時代」が本格化しつつある中で、スマートフォンを基軸に新しいサービスや商品がどんどん生まれています。例えば家の中の様々な家電がIoTでつながる「スマートホーム」はすでにご存知の方も多いことでしょう。

こうした新たな潮流の中で、キャリアショップはスマートフォンを中心としたIoTについて、分かりやすく適切なコンサルティングを提供する拠点になると思います。現在ではご高齢の方でもス

マートフォンやタブレットを使ってみたいと来店されるケースも少なくありません。また、若い世代でも使い方を教えてほしいというお客様はたくさんいらっしゃいます。キャリアショップが果たし得る役割や可能性については、私たち当事者も気づいていないことがまだたくさんあると思います。キャリアショップはいずれ来るIoT時代における重要なステーションになることは間違いないでしょう。将来、キャリアショップが果たすべき役割や期待される役割を見据えながら、事業に取り組んでいきたいと考えております。

現在のキャリアショップは業績によって手数料が大きく変わる厳しい環境下にあり、成績の悪い販売代理店は採算性が悪くなり、退場する代理店も増えるのでは

■ 総務省政策動向

2015年	9月	安倍首相 経済財政諮問会議で携帯電話料金の引き下げ検討指示
2015年	12月	携帯電話の料金その他の提供条件に関するタスクフォース取りまとめ
2016年	4月	スマートフォンの端末購入補助の適正化に関するガイドラインの運用開始
2016年	5月	改正電気通信事業法が施行
2017年	1月	電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドラインが改定
2017年	1月	モバイルサービスの提供条件・端末に関する指針の策定
2017年	6月	消費者保護ルールの実施状況に関するモニタリング（評価・総括）結果発表
2017年	9月	上記モニタリング結果発表を踏まえ、電気通信事業法の消費者保護ルールに関するガイドラインが再改定
2018年	2月	青少年インターネット環境整備法が改正

ないかと考えられます。今後は、人材獲得が困難な時代の中でも手放されたキャリアショップを引き受けられるだけの人材を確保し、資金に余裕のある販売代理店に拡大のチャンスがあるのではないかと感じております。店舗網の拡大については、当社グループの運営力で立て直せるかどうか等を総合的に勘案し、慎重に検討してまいります。

当社グループの未来はIoTと共にあるだろうといった観点から、2017年5月に設立したビーラボ（IoTデバイス等の企画、輸入、卸売、小売事業）のビジネスは、当社グループにとって象徴的な

事業になっていくだろうと考えております。現在、ビーラボでは様々なIoT商材を海外のメーカーと直接契約し、ソフトバンクコマース&サービス株式会社の運営する“+Style”や全国の家電量販店等で販売しております。また、某大手カバンメーカーのスーツケースに取扱商材を組み合わせるといった協業企画も実現しています。2018年は単に商品を販売するだけでなく、テーマパークでの迷子・紛失物搜索や、認知症等による徘徊対策としてIoT機器やスマートフォン等を活用する、といった要素技術のサービス化も検討中です。

市場環境

成長のキーワードはやはり「人材」

雇用情勢が「完全雇用」に限りなく近づいている現在、小売サービス業界では人材確保に大変苦勞しており、販売代理店業界でも採用難と高い離職率という問題に直面しています。これまで当社グループでは、残業時間低減や有給・連休の取得促進等、従業員のワーク・ライフ・バランスの適正化に継続的に取り組んだほか、2017年は従業員の健康管理推進策として体質改善プログラムを試験導入しました。こうした取り組みはES(従業員満足度)の向上に一定の成果を上げてきたと考えておりますが、2018年はこの問題にさらに深く切り込み、従業員に「辞めたい」と思わせる“痛いトゲ”を一つ一つ徹底的に抜いていきたいと考えています。

情報通信機器販売サービスの分野で高いパフォーマンスを出すには「人材」の力が重要であり、当社グループでは顧客満足度(CS)向上を追求しております。

キャリアショップでは通信キャリアが提供する多数のサービスを組み合わせ、お客様に最適なプランを提案することが求められます。ショップスタッフは他の小売サービス業と比較して覚えることが多く、ホスピタリティやコンサルティング能力も必要とされますが、当社グループでは新卒、中途を問わず優秀な人材の獲得に努めており、入社後においても、200名規模の大規模研修センター「Bell-College」での研修、教育店舗・トレーナーによる質の高いOJTなど教育体制を充実させております。

当社グループの大きな強みは、ショップスタッフの高い能力にあります。2018年2月に開催されたソフトバンク主催の「接客No.1グランプリ2017」では、全国約20,000名のソフトバンクショップのスタッフの中から約3,900名が大会にエントリーし、決勝大会では2位と3位に当社スタッフが

選ばれました。同大会では前々回、前回と2年連続でグランプリを獲得しており、ベルパークのショップスタッフは同大会の上位入賞の常連となっています。

こうした能力は他分野のビジネスでも大きな力となると考えております。例えば、子会社のベルブライドでは元々当社キャリアショップで働いていた従業員がコンシェルジュに就いており、お客様に親身に寄り添うサービスを提供しております。2016年に初めて結婚相談所・結婚支援サービス分野に参入しましたが、「約75%」というきわめて高い成婚率や「約5.7ヶ月」という成婚者の短い平均在籍期間の実績を出すことができております。

※上記数値は2017年1月-12月の実績になります。成婚率は、「成婚率＝成婚退会者数÷退会者数」の計算により算出しております。

既存事業を通じて当社グループの強みを磨きながら、その持て

戦略

る力を少し違う視点からうまく発揮できるかどうか、新規事業成功の鍵を握っていると言えるでしょう。2018年以降も私たち自身

が当初は気づかないような自分たちの長所を活かせる領域を見定め、引き続き新規事業の立ち上げを検討してまいります。

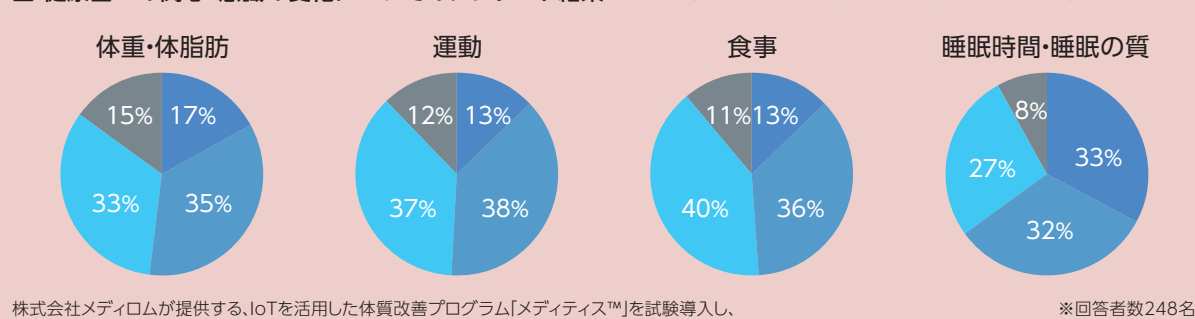


ソフトバンク株式会社主催 接客No.1グランプリ2017：2位、3位に当社スタッフ入賞

お客様に寄り添う結婚相談所ベルブライド
成婚率約75%！成婚者の平均在籍期間は約5.7ヶ月
成婚率＝成婚退会者数÷退会者数 2017年度実績(2017年1月～12月)
まずは無料カウンセリングを！当社 までご予約ください。
<https://www.bellbride.co.jp/>

ベルブライド：早期成婚を強みに着実に会員数増加

健康面への関心・意識の変化についてのアンケート結果



体質改善プログラム トライアル結果：回答者のうち約半数は、健康面の意識に変化

TOPICS

法人営業 顧客管理システムの導入等によりさらなる収益向上を図る

ベルパークの法人営業部門は、主にスマートフォン・タブレット・フィーチャーフォン等のモバイル商材とスマートフォン・タブレットで利用するビジネス向けのアプリケーション等を取り扱っております。全国に約200店舗ある自社直営のキャリアショップと連携できることが強みであり、中堅中小企業様を中心にこれまで約1万社との取引実績があります。

私がベルパークに入社した2005年当初は、法人の携帯電話の利用方法は、音声通話メインでしたが、スマートフォン・タブレットが普及した昨今では、音声通話にとどまらず、外出先でのメール閲覧や返信、スケジュールの共有機能等、業務効率化のニーズが増加しております。また、紛失・盗難による個人情報や機密情報の漏洩に対す

る危機意識の高まりから、管理担当者が遠隔でロック・データ消去、または不必要なアプリケーションの制御が可能なビジネス向けのアプリケーションのニーズも高まっております。

当社法人営業部門のメイン顧客層である中堅中小企業様は、会社が保有する携帯電話の管理担当者を設置していない場合が多く、携帯電話が必要になった際は現場担当者が最寄りのキャリアショップに行かれることが多いです。首都圏オフィス街に多くのキャリアショップを持つ当社では、法人のお客様がご来店された場合、キャリアショップのスタッフが1次対応を行い、その後当社のセールススタッフが訪問することで潜在的なニーズの掘り起こしを行っております。仮に業務用にスマートフォン1台

を購入しようとキャリアショップにご来店いただいた場合でも、セールススタッフがヒアリングしニーズの掘り起こしを行い、業態や規模に合わせたご提案をさせていただいております。最近では、スマートフォン・タブレットの情報漏洩リスクをアプリケーションで最小化し、さらに生産性を向上させるべくGPSと連携が可能な営業日報・運行管理のアプリケーションや従業員間の意思疎通を迅速に行うためのビジネスチャットのアプリケーション等のご提案をさせていただいております。スマートフォン・タブレット向けのアプリケーション販売は当社法人営業部門の得意分野であり、通信キャリアからも高い評価をいただいております。

当社の法人営業部門では、法人のお客様のニーズに対応す

るため、2017年10月に商談管理と顧客管理を一元化できるシステムを導入いたしました。当該システムの導入により、営業面では契約期間満了1ヶ月前の見込み顧客リストの自動算出により、販売の取り逃しが減りました。また、各セールススタッフの販売の癖を過去の販売実績を基に検証し、優秀なセールススタッフの販売手法を習得させる等、セールススタッフの成長にもつながっております。管理面では申込書の自動作成、リアルタイムでの販売実績管理が可能となる等、手入力の作業が大幅に削減されました。

今後は本システムを利用し、セールススタッフの提案力をさらに高めるとともに、セールススタッフの増員、インサイドセールスや人材教育に特化した営業推進



株式会社ベルパーク
営業本部 法人営業部長
舟井 亮次

チームの設置等により法人営業部門の収益向上を図り、企業価値向上につなげてまいります。

※電話やメールなどを使い、直接対面せずに顧客とコミュニケーションを行なう営業手法

Information【株主向け情報】

株主総会のお土産のご紹介

当社は、日頃よりご支援いただいております株主の皆様へ、少しでも感謝の気持ちをお伝えするとともに、当社株主総会のお土産を楽しみにしていただいております株主の皆様のご期待に応えられるようにと、毎年、女性従業員を中心とした「株主総会お土産選定委員会」によって試食会を開催し、従業員の出身地にある「ご当地お菓子」の中から、関東ではなかなか手に入りづらいものを株主総会のお土産として選定しております。

今年は奈良県の洋菓子店、「ワイスバッハ」と「パティスリーエメラ」の焼

菓子の詰合せをご用意し、ご来場いただいた株主様にどちらか一つをお選びいただきました。

これに加えて、東京メトロ線全線が使用開始から24時間乗り降り自由となり、東京メトロ沿線および都営交通沿線の約400あるスポットで割引やプレゼント等の特典が受けられる「東京メトロ24時間券（前売り券）」もあわせてご用意いたしました。

今後も、株主総会にご来場いただく株主の皆様喜んでいただけるお土産を検討してまいります。



①ワイスパッハの焼菓子



②パティスリーエメラの焼菓子



株主総会お土産選定委員会

①または②のいずれか
＋
東京メトロ24時間券（前売り券）

今年の株主総会のお土産を抽選で50名の方に

アンケートにお答えいただいた株主様の中から抽選で50名の方に、今年のお土産の中から、「ワイスバッハの焼菓子」「パティスリーエメラの焼菓子」のいずれか一品をお送りさせていただきます。

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@wjm.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、2018年5月28日です。

※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供による「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

上記とは別に、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）を進呈いたします。

株主の皆様からのご意見

アンケートへのご協力ありがとうございました。一部ではございますが、アンケートの結果をご紹介します。ご紹介させていただきます。（アンケート実施期間：2017年9月12日～11月20日）

- 株主通信を読んで黎明期の苦勞が感じられました。これからの25年に向かって事業の安定的な成長を期待するとともに、周辺事業への展開を期待しています。
- こんにちは。ここ数年、株主総会に出席しています。参考になり、このまま長期保有します。心のこもったお土産も美味しく頂いております。
- 長期保有者向けの株主優待を追加してほしい。

役員構成（2018年3月28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 営業本部部長 兼 営業本部SoftBank東日本事業部長	尾登 知範
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。

株主優待

6月30日現在保有の株主様	12月31日現在保有の株主様	保有株式数
●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	●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	100株 (1単元)以上

■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。

大株主情報（2017年12月31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	1,751,900	27.31
西川 猛	1,443,900	22.51
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505224	481,100	7.50
ソフトバンク株式会社	238,500	3.72
株式会社インフォサービス	78,800	1.23
GOVERNMENT OF NORWAY	17,900	0.28
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	16,500	0.26
株式会社ピーアンドピー	15,900	0.25
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。

配当

基準日	年間配当金		
	第2四半期末	期末	年間(合計)
2018年12月期 (予定)	33円	33円	66円
2017年12月期	20円 (うち記念配当5円)	35円 (うち記念配当5円)	55円 (うち記念配当10円)

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 中間配当 期末配当	毎年12月31日 毎年6月30日 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え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。