事業内容

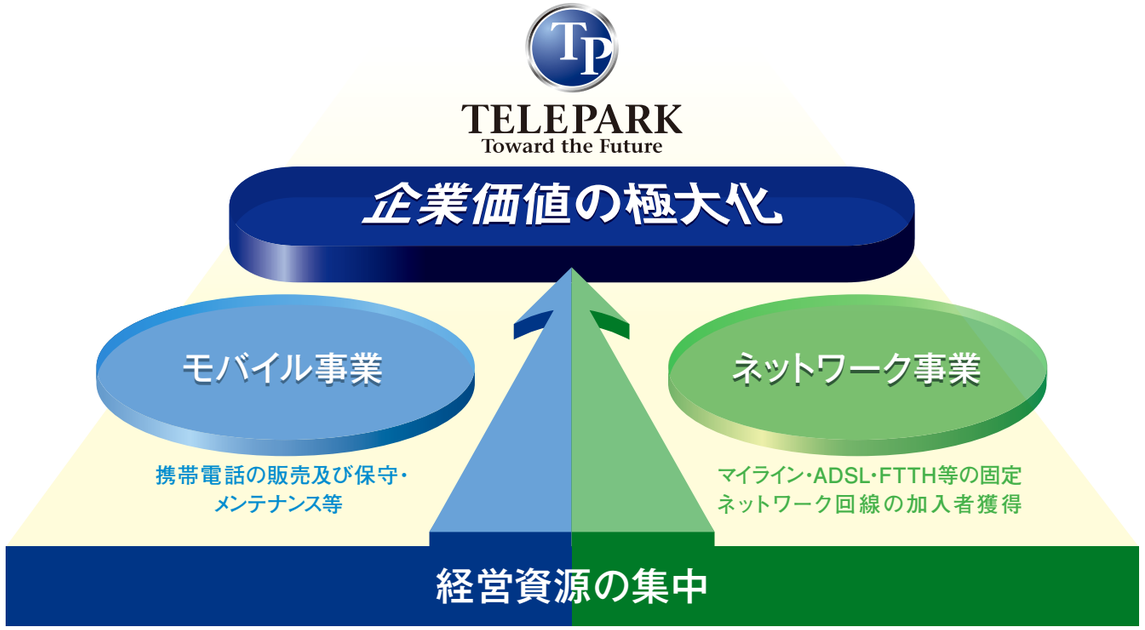
テレパークは上場企業最大の電話販売会社です。携帯電話ではNTTドコモ、au、ソフトバンクモバイル、ウィルコム、そして固定電話ではNTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDIそしてソフトバンクテレコム等、全通信事業者との取引がございます。

一方、販売においては直営ショップのほか、代理店、家電量販店、そしてコンビニエンスストア等多様な販売網を構築しています。売上ベースでは携帯電話が95%、固定電話等が5%、収益面では携帯電話が約70%、固定電話等が約30%という構成です。

経営戦略

人口普及率からすれば携帯電話は成熟商品ですが、技術的には日進月歩であり、市場もM&Aあり新規参入ありで急展開を見せています。当面は、電話販売事業に経営資源を集中し、事業の拡大と企業価値の極大化を目指してまいります。

テレパークは携帯電話だけでなく固定電話の販売網も保有しており、電話販売および電話販売関連の枠内では事業の間口を最大限に広げ、新たな通信ネットワークの可能性を拡げています。

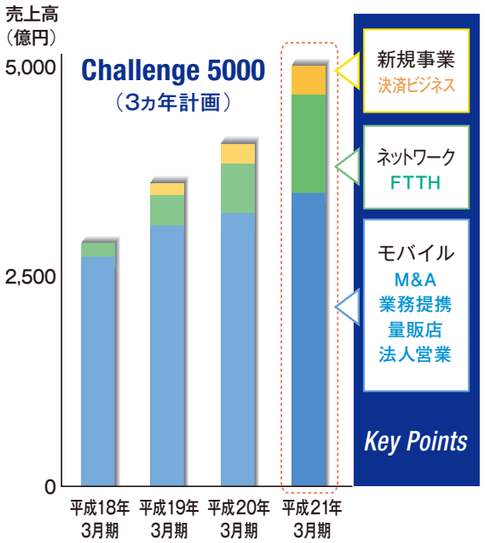


中期経営目標

平成21年3月期へ向けて中期経営目標を策定し、更なる成長を目指します。

Challenge 5000（チャレンジ）

- **売上高：5,000億円**
- **モバイル販売シェア：10%以上**



中期経営目標「Challenge 5000」では、目標年度平成21年度3月期に売上高5,000億円（モバイル・ネットワーク・新規事業含む）、携帯電話販売シェア10%以上（500万台以上獲得）を目指しております。平成19年度3月期は中期計画の初年度に当たりますが、順調なスタートができたと考えています。最終的な目標達成のためには、以下のキーポイントに注力していく必要があります。

第一はモバイル事業の成長であり、M&Aや業務提携による販路拡充、量販店取引の拡大、法人営業の強化などがテーマになりますが、大型M&Aの実施が不可欠と考えております。

ネットワーク事業ではFTTH事業の拡大がキーになります。さらに新規ビジネスにおいては目下のところ、PINを活用した決済ビジネスを最も有望視しております。