市場環境

携帯電話の保有台数はすでに97百万台に達し、まもなく1億台を超える見込みです。買い替え期間が平均20ヶ月余りですので、年間需要50百万台弱の巨大市場が出現することになります。現状ではテレパークを含む10社の大手代理店の取り扱いは、市場販売台数ベースで約40%、20百万台にとどまっており、残りの60%、30百万台は数百社にのぼる中小規模代理店が占めています。今後の業界における競争激化に伴い代理店再編が加速化し、数年以内には現在の市場シェアが大手60%に対して中小規模40%と逆転し、当社にとっても更なる事業拡大の好機が到来すると予想しております。

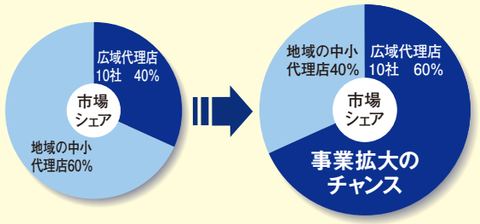
市場規模

年間需要：約**50**百万台　保有台数：**97**百万台
（買い替え期間：平均20ヶ月）

事業拡大のチャンス

（M&A、業務提携）
地域中小規模代理店が上位広域代理店へ集約化

■現在のマーケットシェア　■将来のマーケットシェア

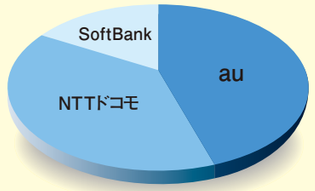


事業運営の特長

全通信事業者との良好な取引関係

競合他社に比べて特定の事業者の施策に影響されにくく、市場ニーズに合致した販売戦略のもと、安定した経営が可能になります。

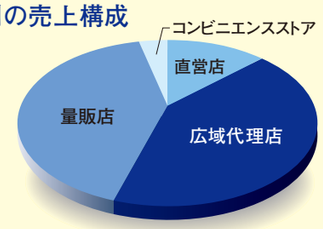
事業者別の売上構成



多様な販売網と販売網の拡大

直営ショップ、量販店、代理店、コンビニエンスストアと、多様な販売網を展開し、ユーザーの利便性を考慮した柔軟な営業戦略を実施することができます。

販路別の売上構成

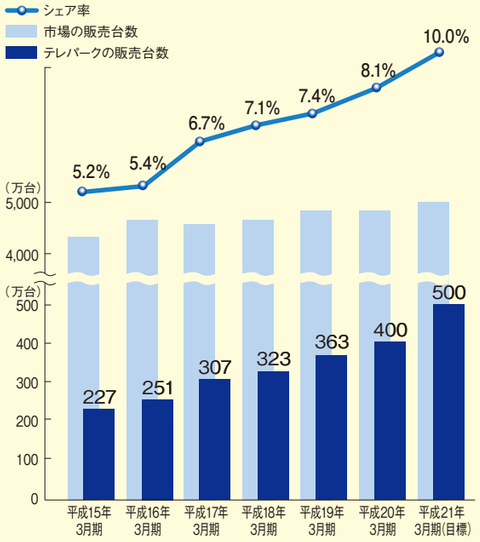


事業戦略

以下の戦略を実施することにより事業を拡大し、収益の拡大を図ってまいります。

- 有力代理店の獲得
- 量販店取引の拡大
- 法人営業の強化

マーケットシェアの拡大（販売台数）



当社ショップ例