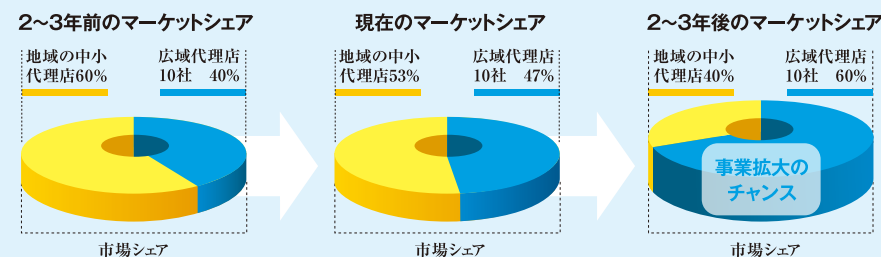


市場環境

携帯電話の保有台数は、1億台に達しています。買い替え期間がここ数年は2年余りと言われているので、年間需要5,000万台弱の巨大市場が想定されます。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が、市場販売台数ベースで約47%、2,350万台にとどまっており、残りの53%、2,650万台は数百社に上る中小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います。

事業拡大のチャンス (M&A、業務提携)

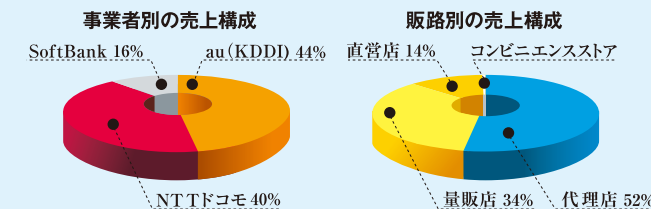
地域中小規模代理店が
上位広域代理店へ集約化



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。

直営ショップ、代理店、量販店、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。



市場規模

年間需要: 約**50**百万台 保有台数: 約**1**億台

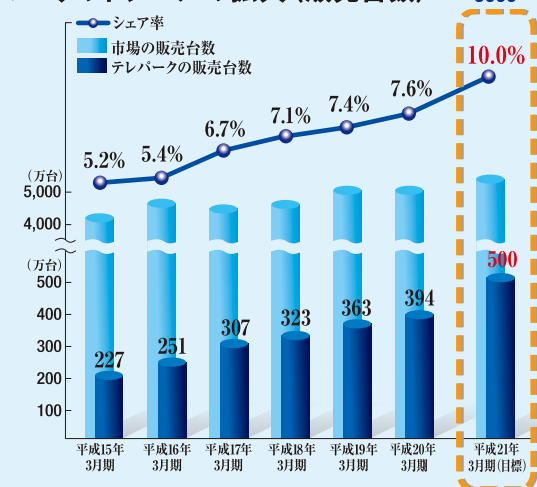


事業戦略

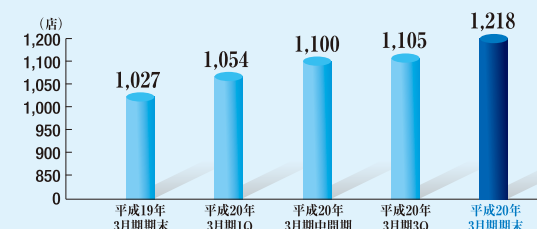
販売チャネルの拡充

法人営業の強化
量販店の拠点拡大
店舗網の拡充

マーケットシェアの拡大 (販売台数)



店舗網の拡充

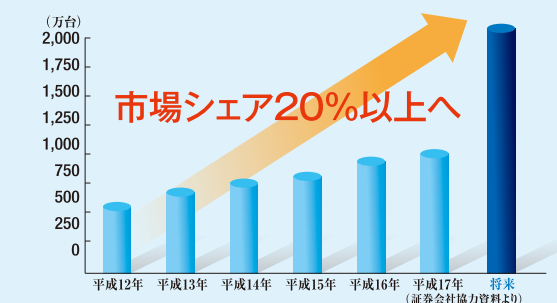


法人営業の強化

急成長する法人市場
~数年で2,000万台規模の市場へ~

法人営業室 平成18年6月 法人営業部へ拡充

- 個人情報保護法対応・内部統制強化、MNPが追い風
- 各企業のニーズに応じて最適ソリューション(キャリア、サービスプラン等)を提案する「コンサルティング営業」を実施
- 三井グループを始めとする顧客基盤の拡大
- 三井物産との連携営業で携帯電話一括管理サービス「Mo-Vino」を展開
- 代理店との連携による小口法人の開拓



業界最大手として 販売網の更なる拡充へ

平成19年10月末をもちまして、三洋電機株式会社の100%子会社であるテレコム三洋株式会社の全株式を取得し、株式会社テレコムパークとして完全子会社化いたしました。テレコム三洋株式会社が運営するキャリアショップや有力二次代理店網の獲得を通じた販売網の拡充、物流および在庫管理の一元化等を通じたシナジー実現とコスト削減による総合的な企業価値の拡充を目的としたものです。

