

2005年7月13日

住友商事株式会社
三菱商事株式会社

住友商事、三菱商事、携帯電話事業拡大へ
MS コミュニケーションズを通じてカルソニックコミュニケーションを買収
～ No. 1 携帯電話販売会社の誕生とモバイルソリューションカンパニーへの飛躍～

【概要】

住友商事株式会社と三菱商事株式会社の折半出資子会社である株式会社 MS コミュニケーションズ（東京都新宿区、社長：宮城 利行）は、カルソニックカンセイ株式会社（東京都中野区、社長：北島 孝）と同社 100%子会社であるカルソニックコミュニケーション株式会社（東京都中野区、社長：松本 隆）の全発行済み株式の売買に関して株式譲渡契約を締結しました。今回の株式売買の実施により、売上高 2,500 億円、従業員 3,000 名、年間携帯端末販売台数 330 万台規模の、業界 No. 1 の携帯電話販売会社グループが誕生します。

【背景】

株式会社 MS コミュニケーションズは 2001 年 7 月に住友商事と三菱商事の子会社が合併して誕生した大手携帯電話販売会社であり、合併以降、每期 10%以上の成長を遂げてきております。


現状、本邦携帯電話販売市場は人口普及率では約 70%にも達し、成長期から安定期に移行しつつある中で、キャリア間の携帯電話料金の価格競争は一段と加速することが予想されております。一方で、2006 年秋に導入予定の Mobile Number Portability 制度、及び携帯端末による決済機能等を活用したモバイルソリューションサービスの本格的普及による市場の一層の活性化が期待されております。

かかる市場環境において、株式会社 MS コミュニケーションズは、規模拡大による収益基盤の拡大と共に、各種モバイルソリューションサービスに積極的取組み、モバイルソリューションカンパニーとして成長する事を戦略としております。

今回の買収は、かかる成長戦略を加速度的に推進するための第一歩であり、住友商事・三菱商事グループとして、引続き積極的に支援していく考えです。

【資料】

1. 大手携帯電話販売代理店における販売台数（2004年度実績）



販売代理店名	販売台数
1 MS コミュニケーションズグループ	330万台
1 2 パナソニックテレコム	300万台強(推定)
2 3 テレパーク	307万台
3 MS コミュニケーションズ	270万台
4 IT テレコム	215万台(推定)
：	
カルソニックコミュニケーション	60万台

2. MS コミュニケーションズが現在提供しているモバイルソリューションサービスの一例（サービス名：「Mobilestar」「Mobilestar Secured Service」）

- ・ 端末の Web 受発注サービス
- ・ 料金プラン自動最適化サービス（通話料の最効率化を実現しコストを削減）
- ・ 通話履歴管理サービス（企業内管理者向けデータの提供）
- ・ Billing サービス（企業内における費用付け替えデータの提供）
- ・ 端末内データ管理サービス（リモートメール、Web 電話帳などによるシンククライアント化）