

2012年度 決算説明会 (2013年3月期)

2013年4月26日
NECモバイルリング株式会社

本資料についての注意

本資料に記載されているNECモバイリング株式会社の現在の戦略、計画、認識などのうち、将来の業績等に関する見通しは、リスクや不確定な要因を含んでおります。

実際の業績はさまざまな要因により、見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知ください。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社の事業領域を取り巻く経済情勢・社会的動向、当社の提供する製品やサービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、顧客の求めに応じることの出来る技術能力などです。

なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。

※全てのブランド名、製品名および会社名等は各社の商標または登録商標です。本文中には「TM」、「R」などのマークは記載していません。

1. 2012年度 決算概要

2. 2013年度 事業展開

1. 2012年度 決算概要

業績概要 — 主要指標

(単位:億円)

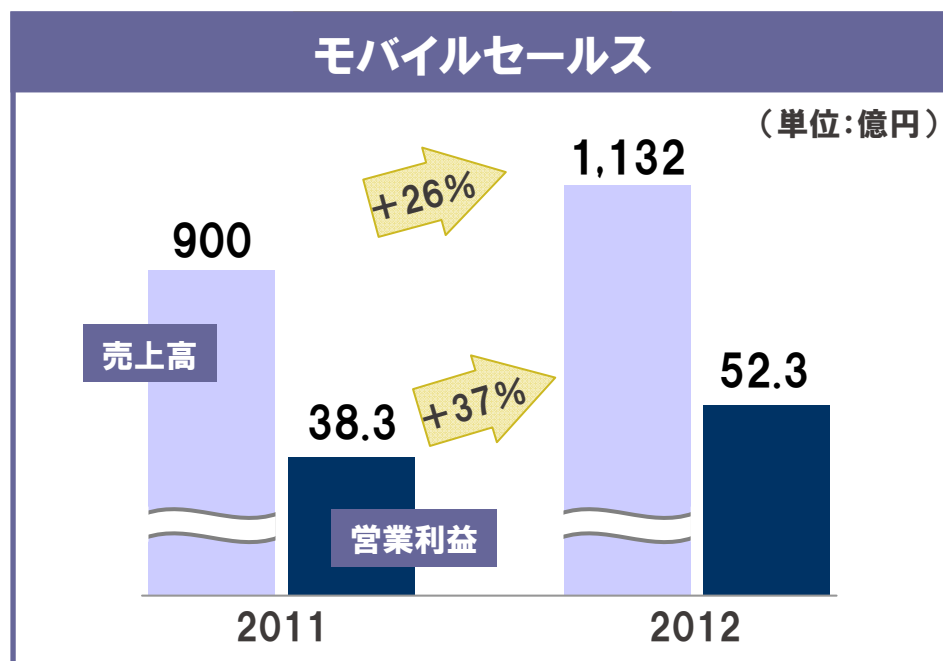
	2011年度 実績	2012年度			
		前回予想 (1/29)	実績	前年度比	
売上高	1,261	1,360	1,410	149	12%
営業利益 (利益率%)	104.4 (8.3%)	105.0 (7.7%)	102.1 (7.2%)	△2.3 —	△2% —
経常利益 (利益率%)	106.1 (8.4%)	106.0 (7.8%)	102.4 (7.3%)	△3.8 —	△4% —
当期純利益 (利益率%)	48.9 (3.9%)	62.0 (4.6%)	58.9 (4.2%)	10.0 —	+20% —
ROE(%)	12.0%	13.8%	13.2%		
フリー・キャッシュ・フロー	61.3	55.0	36.5		
一株当たり年間配当金	120円	130円	130円	10円増	+8%
期末従業員数(人)	1,227人	1,350人	1,367人		

業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2011年度 実績	2012年度			
		前回予想 (1/29)	実績	前年度比	
売上高	1,261	1,360	1,410	149	12%
モバイルセールス	900	1,074	1,132	232	+26%
モバイルソリューション	361	286	278	△ 83	△23%
営業利益	104.4	105.0	102.1	△ 2.3	△2%
モバイルセールス	38.3	50.0	52.3	14.0	+37%
モバイルソリューション	66.1	55.0	49.8	△ 16.3	△25%

業績概要 – セグメント別売上高・営業利益前年度比較

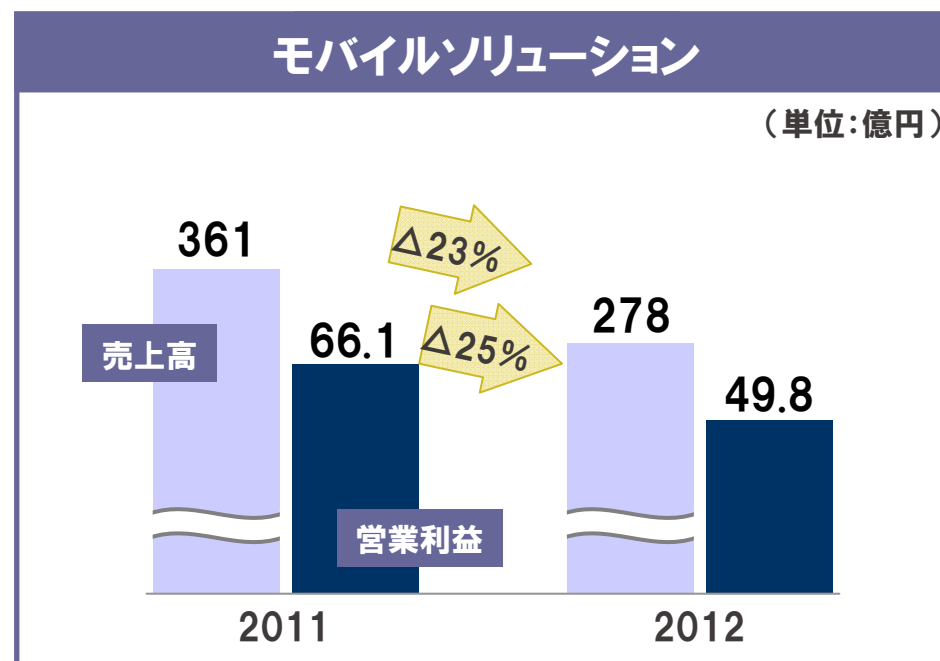


売上高

- 高機能な端末の販売比率増加と仕入単価上昇に伴う販売単価上昇
- スマートフォンの増加により、販売台数は増加

営業利益

- 販売台数の増加
- 周辺商材の拡販等による増加
- 個々のショップにおける損益改善努力



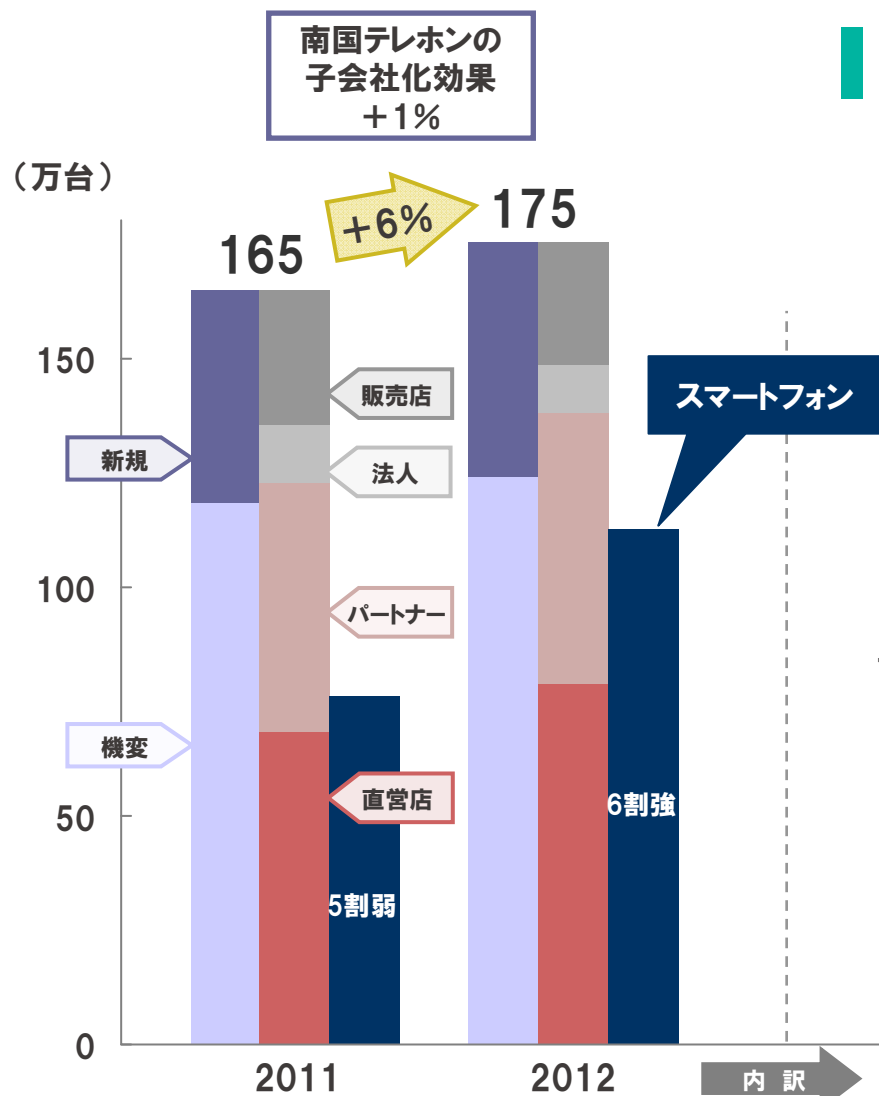
売上高

- 保守サービス需要の減少
- NEC製品以外の端末保守サービス増加

営業利益

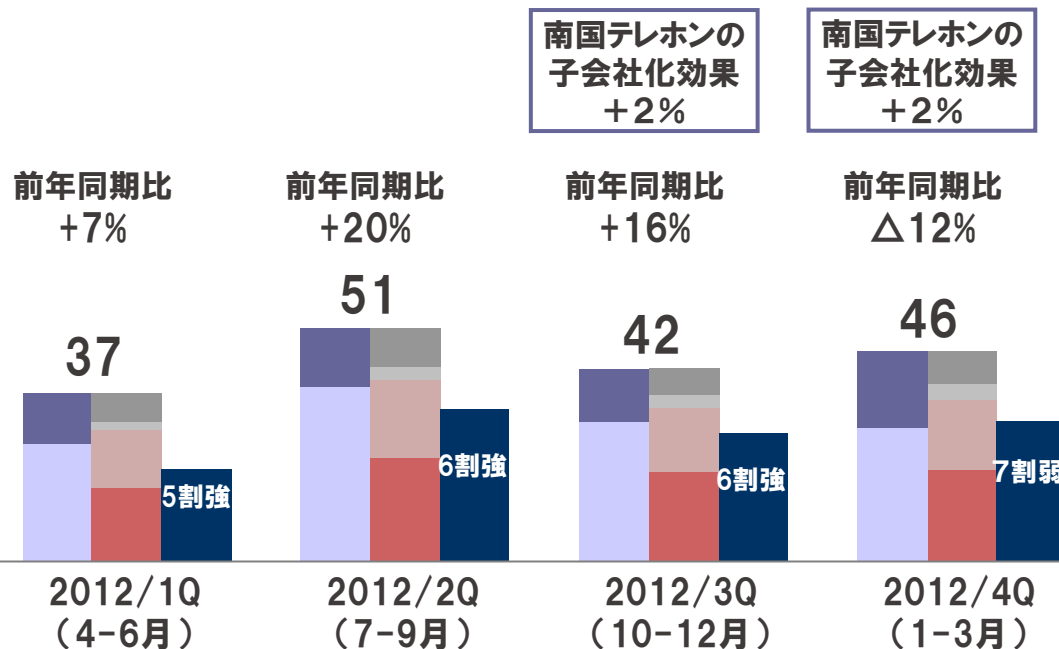
- 売上高の減少
 - ・ 保守サービスの減少に加え、法人向け販売需要も低迷
- 原価低減の推進などの経営効率の改善

当社携帯電話販売台数



販売台数は175万台、前年比6%の増加

- スマートフォン市場の拡大
- 南国テレホンの子会社化効果
- 4Qは前年同期比12%減



*法人向け携帯販売関連はモバイルソリューション事業に含まれます。

モバイルセールス事業 – 販売チャネルの状況

店舗の拡大

- 直営ドコモショップ1店舗新規オープン

売場改善・CS向上に向けた積極投資

- 移転・改装を35店舗で実施

ショップ数

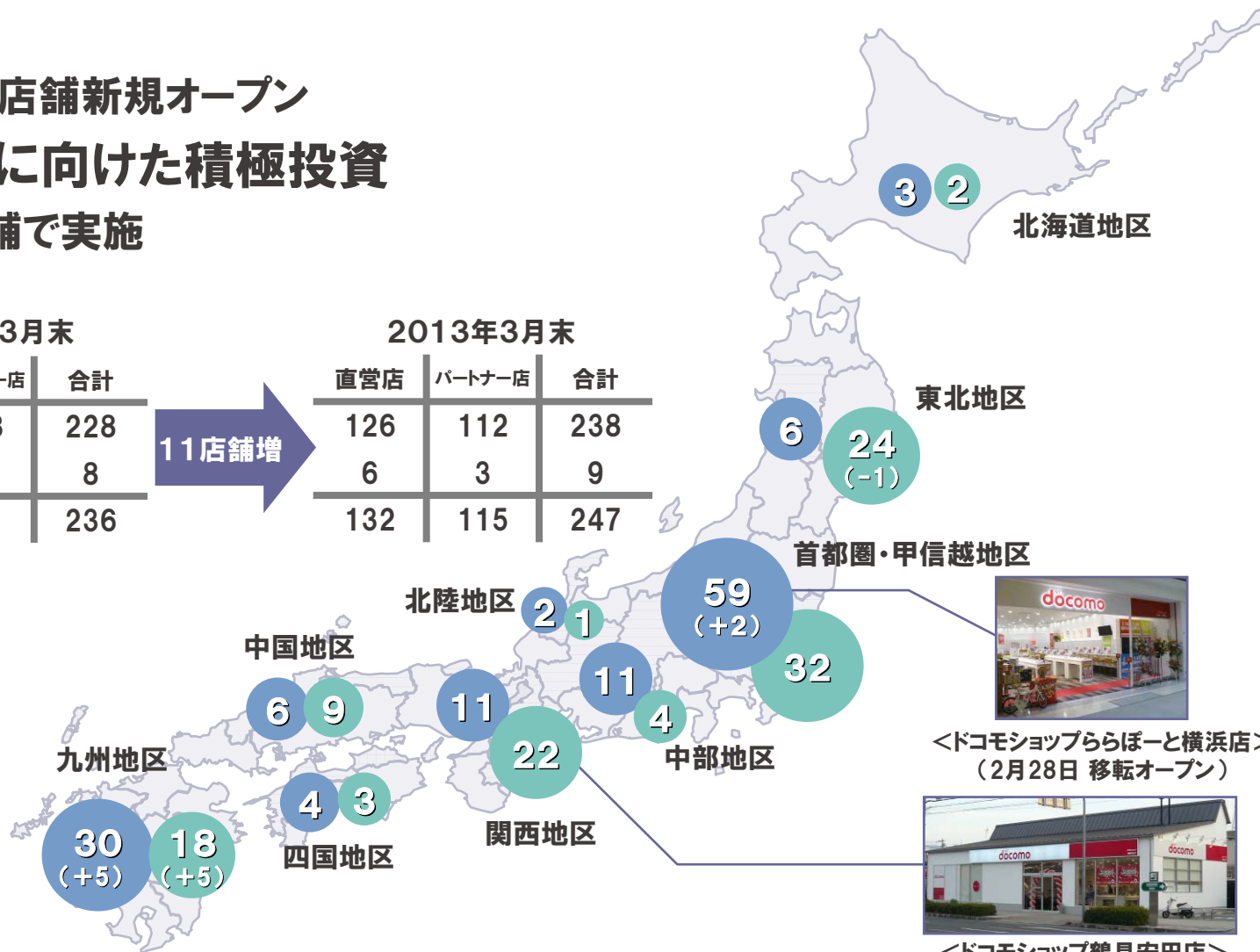
	2012年3月末			→	2013年3月末		
	直営店	パートナー店	合計		直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	120	108	228	11店舗増	126	112	238
NCCショップ,他	5	3	8		6	3	9
合計	125	111	236		132	115	247

地域分布図

132:直営店舗

115:パートナー店舗

(合計 247店舗)



<ドコモショップららぽーと横浜店>
(2月28日 移転オープン)



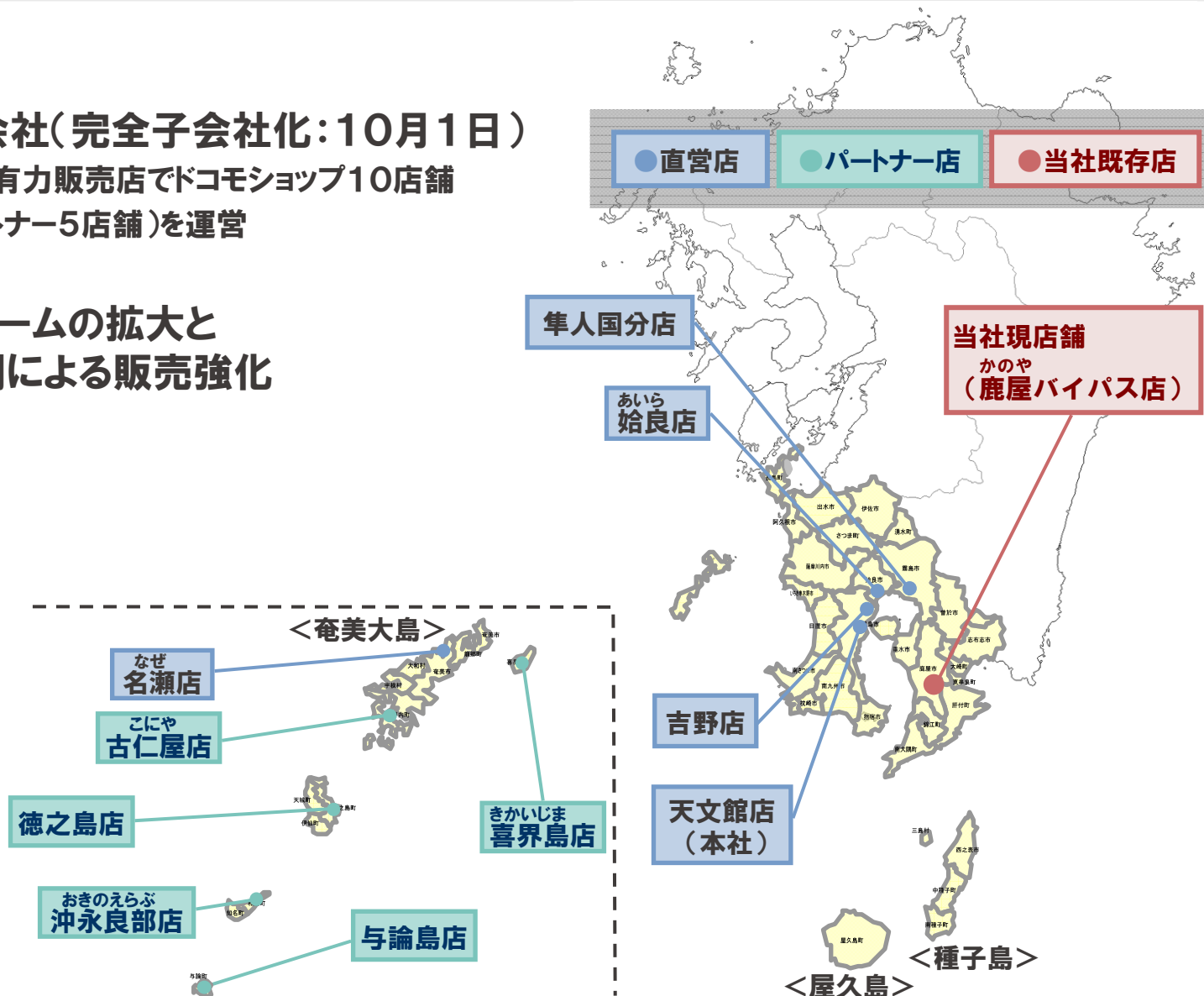
<ドコモショップ鶴見安田店>
(1月25日 移転オープン)

*連結子会社マツハヤ・コーポレーションの九州地区13店舗、および南国テレホンの九州地区5店舗は、直営店舗に含め表記しております。

モバイルセールス事業 – セールスプラットフォームの拡大

M & Aの実施

- 南国テレホン株式会社(完全子会社化:10月1日)
 - 鹿児島県の地場系有力販売店でドコモショップ10店舗(直営5店舗、パートナー5店舗)を運営
- セールスプラットフォームの拡大と当社のノウハウ展開による販売強化



モバイルセールス事業 – スマートフォン需要増に対応した施策

ショップ店頭での待ち時間短縮の対応

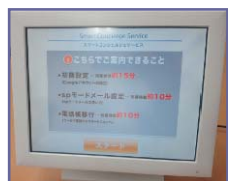
スマートフォン・コンシェルジュ・サービス

お客さまご自身で簡単に初期設定が可能
待ち時間を短縮

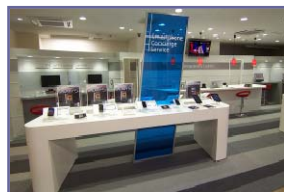
「専用タッチパネルPC」を使用して
スマートフォン初期設定を実施。

- 全国ドコモショップ直営店126店舗中、
105店舗に導入済

<メニュー画面>



<設定画面>



<ドコモショップ町田店>

売場改善

接客カウンタの増設により待ち時間を短縮

積極的な移転・改装による
接客カウンタの増設



CS向上

お客さまご自身が自由に
携帯電話・タブレット端末の実機を
体験・比較することが可能

実機体験コーナーの拡大



モバイルセールス事業 – スマートフォン需要増に対応した施策

顧客フロントサービスの向上

新人スタッフ集合研修

- ノウハウを凝縮した集中教育で、新人スタッフの早期立ち上げ
- 個々のショップでの教育にかかる負荷を軽減



スタッフ各個人に向けたツール

- スタッフ一人ひとりにタブレットを配備
- 研修・コミュニケーションでタブレットを活用し、最新情報を共有



接客ツールの整備

- タブレットを活用し、接客カウンタで対応する前に、料金プランや機種の特徴などを分かりやすく説明

モバイルセールス事業 – スマートフォン需要増に対応した施策

■ スマホデビューからアプリサービスの活用まで、お客さまへのサポートをご提供

周辺商材



コンテンツ紹介

■ 数あるアプリの中から当社が厳選

アプリカテゴリ

ゲーム
エンタメ
ツール
書籍
学習
その他



<店頭でのご案内>



携帯電話修理関連

修理からスマホへの買い替えにシフト

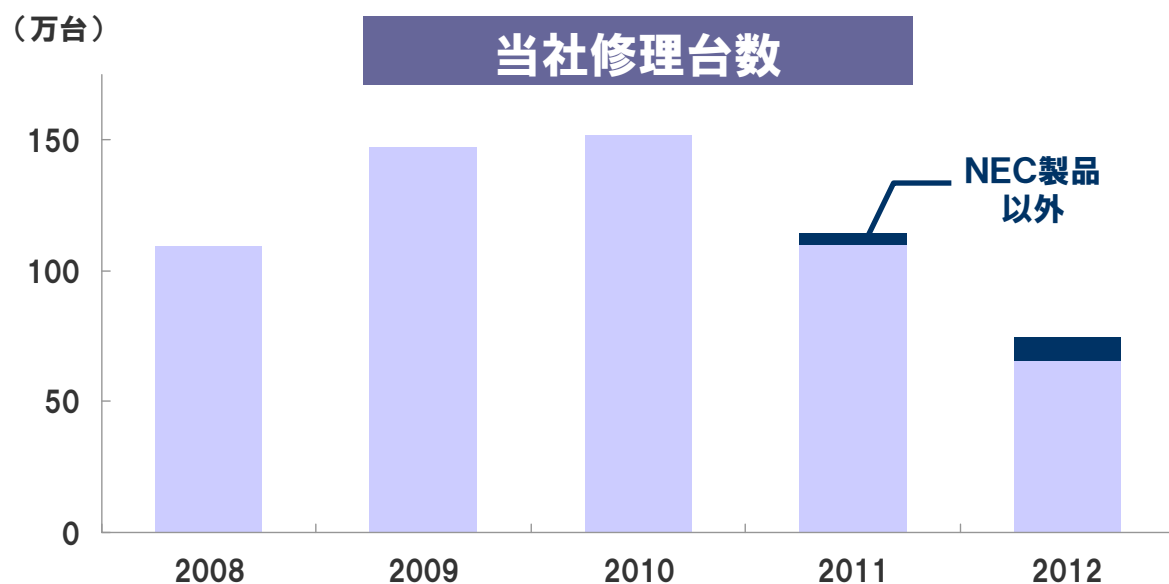
- 通信事業者による積極的なスマホ拡販施策

修理台数減少による売上減

- 修理を依頼するお客さまの減少
- 修理対象端末の市場稼働台数の減少

対策

- 修理技術向上による原価低減の推進
- NEC製品以外の修理の拡大



<みまもりケータイ2 101Z>

基地局関連事業を4月1日付けでNECネットエスアイに統合

(2013年2月13日発表)

移動通信基地局事業の会社分割によるNECネットエスアイへの
承継に関する吸収分割契約締結について

当社は、携帯電話／スマートフォン関連販売と修理事業に
経営資源を集中

背景

- 基地局設置分野に特化した企業との競争が激化
- 今後の成長・発展のためには、スケールメリットを持った事業展開が重要

2. 2013年度 事業展開

業績予想 - 主要指標

(単位:億円)

	2012年度	2013年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,410	1,410	0	0%
営業利益	102.1	77.0	△ 25.1	△25%
(利益率%)	(7.2%)	(5.5%)	—	—
経常利益	102.4	77.0	△ 25.4	△25%
(利益率%)	(7.3%)	(5.5%)	—	—
当期純利益	58.9	55.0	△ 3.9	△7%
(利益率%)	(4.2%)	(3.9%)	—	—
一株当たり配当金				
中間配当金	65円	0円		
期末配当金	65円	未定		

*予想値は、2013年4月26日現在

業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

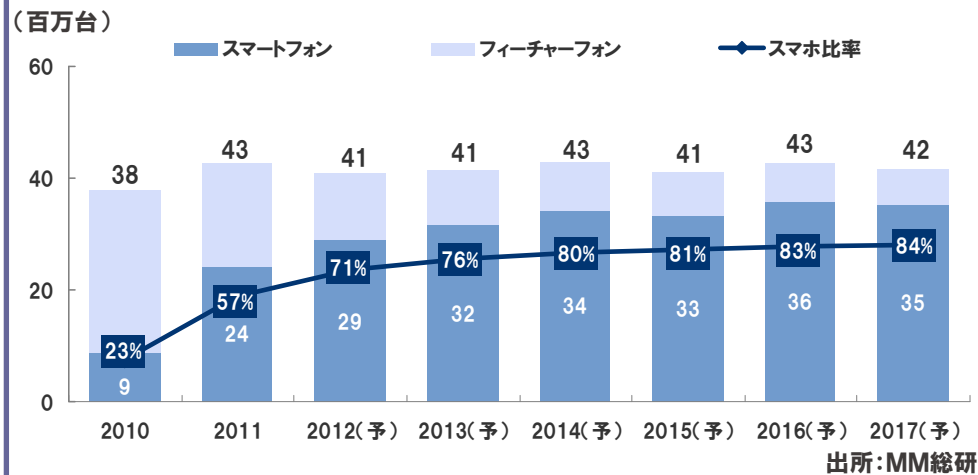
(単位:億円)

	2012年度	2013年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,410	1,410	0	0%
モバイルセールス	1,132	1,230	98	+9%
モバイルソリューション	278	180	△ 98	△35%
営業利益	102.1	77.0	△25.1	△25%
モバイルセールス	52.3	53.6	1.3	+3%
モバイルソリューション	49.8	23.4	△ 26.4	△53%

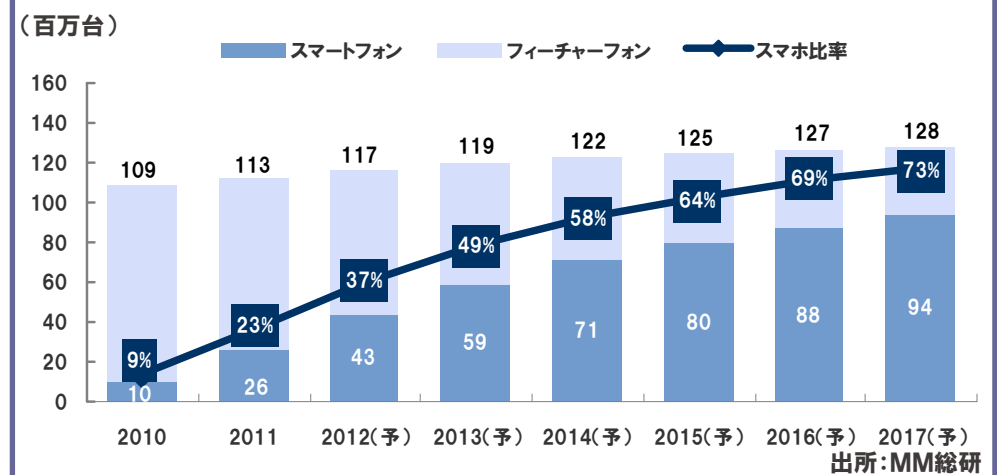
*予想値は、2013年4月26日現在

事業環境 — 携帯電話市場

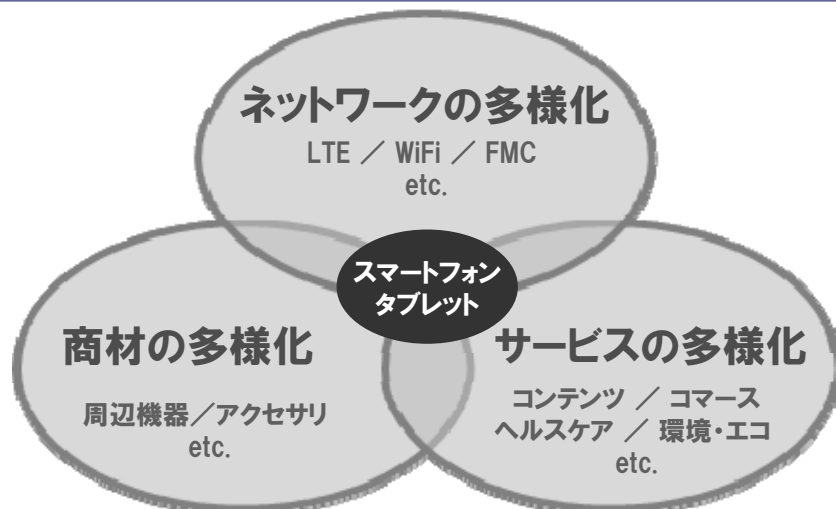
国内携帯電話：スマートフォン出荷台数・比率



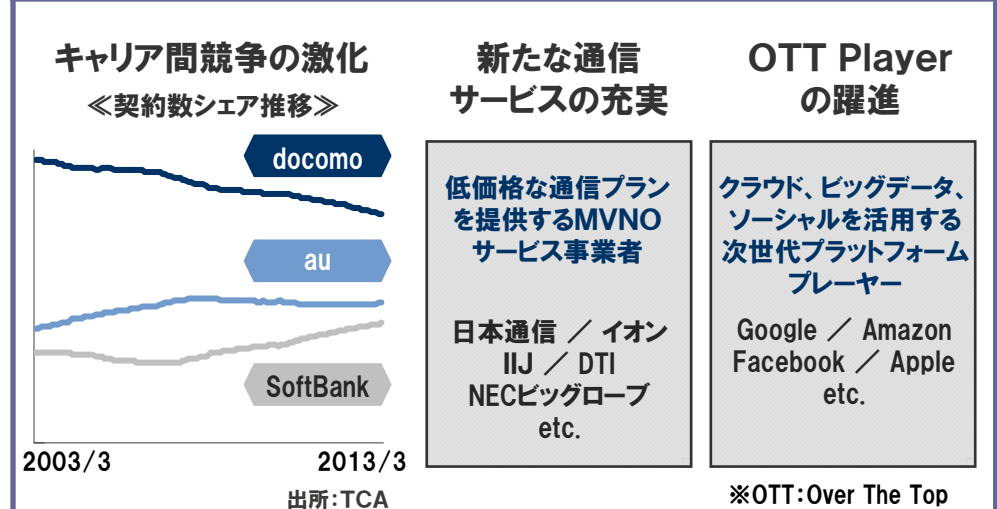
国内携帯電話：累計加入数とスマートフォン普及台数



モバイル市場の多様化

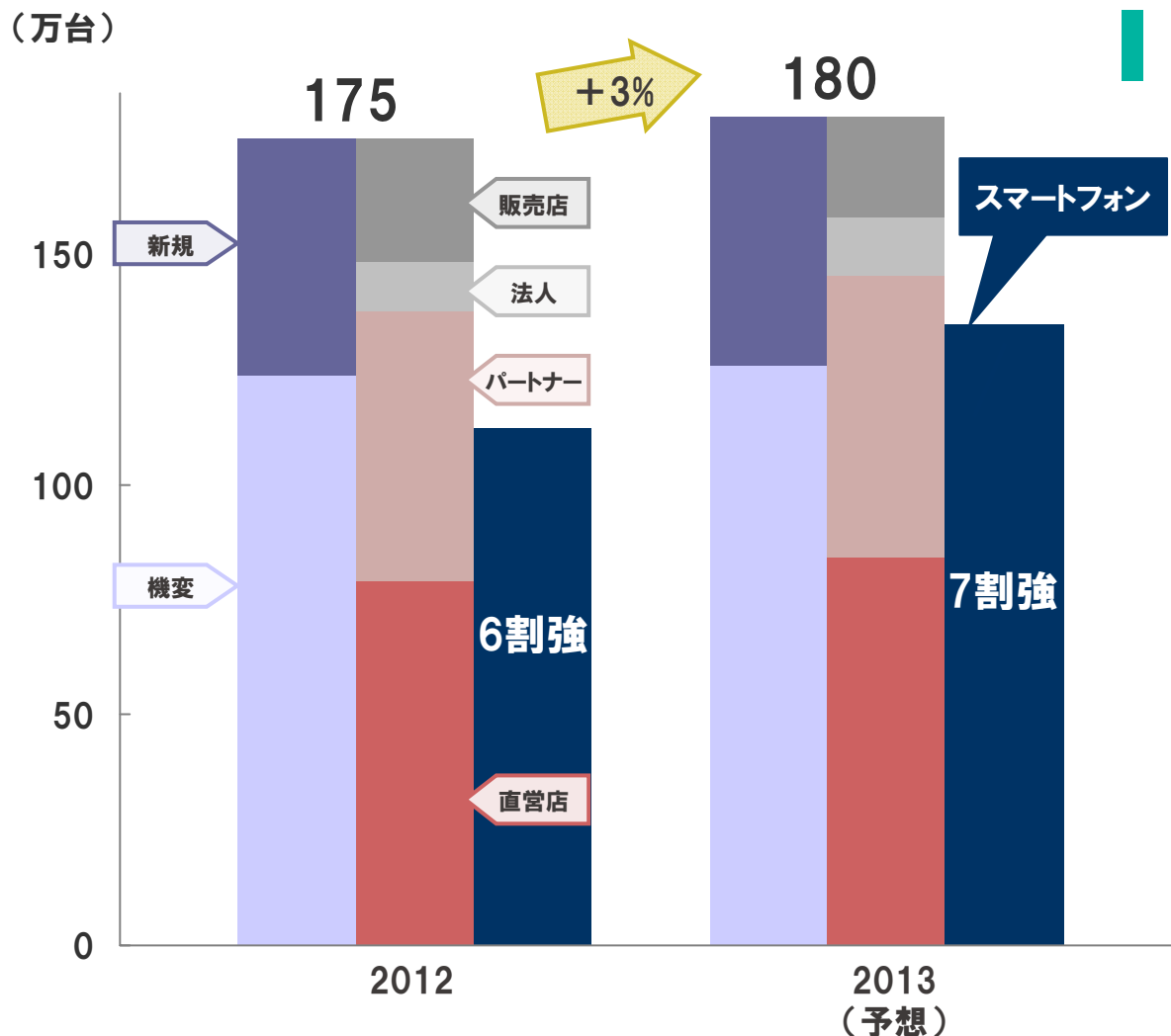


モバイル市場の競争激化



重点施策 – 携帯電話販売関連

当社携帯電話販売台数



市場は引き続き堅調

さらなる販売拡大をめざす

- お客さまとの接点となるセールスプラットフォームの拡大
- 既存周辺商材の強化
- 新しい商材・サービスの開拓

*法人向け携帯販売関連はモバイルソリューション事業に含まれます。

*予想値は、2013年4月26日現在

重点施策 – 携帯電話修理関連

修理からスマホに買い替えへのシフトが続く

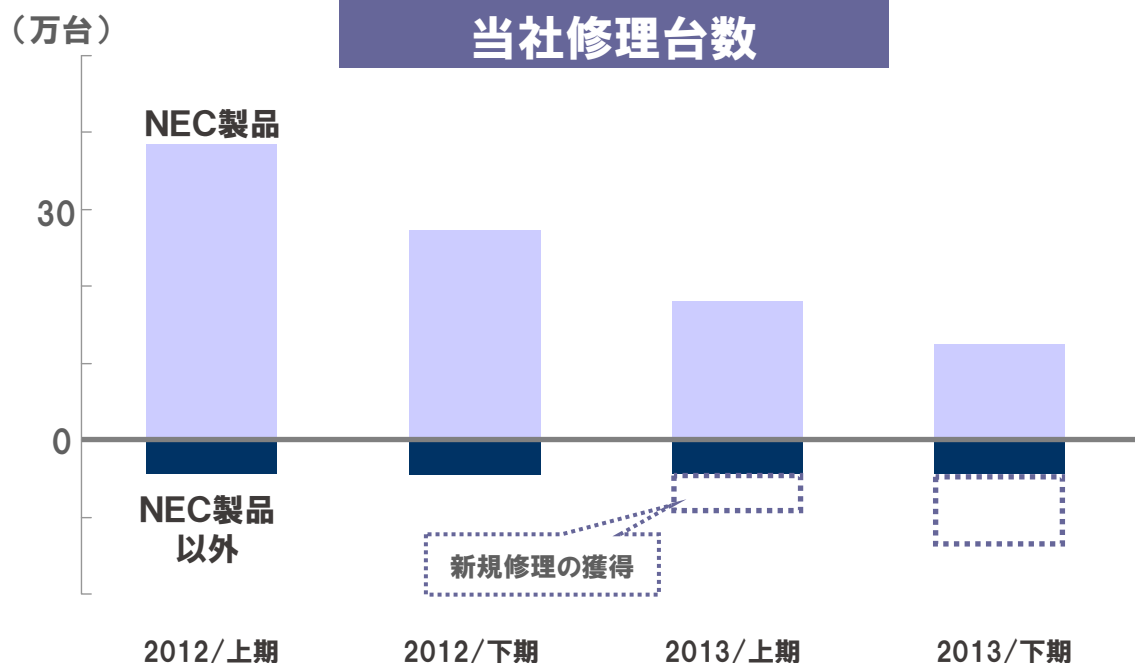
修理台数減少の継続を見込む

- NEC製端末の修理台数の半減
 - ・ スマートフォン修理の当社受注の減少
 - ・ 対象フィーチャーフォン稼働台数の減少
 - ・ 修理を依頼するお客さまの減少が継続



対策

- 費用構造改革の実施
 - ・ 修理拠点の集約等
- 新規修理の獲得
- サポート・サービスビジネスの開拓



当社の強み

アフターサービスの総合的なサポート

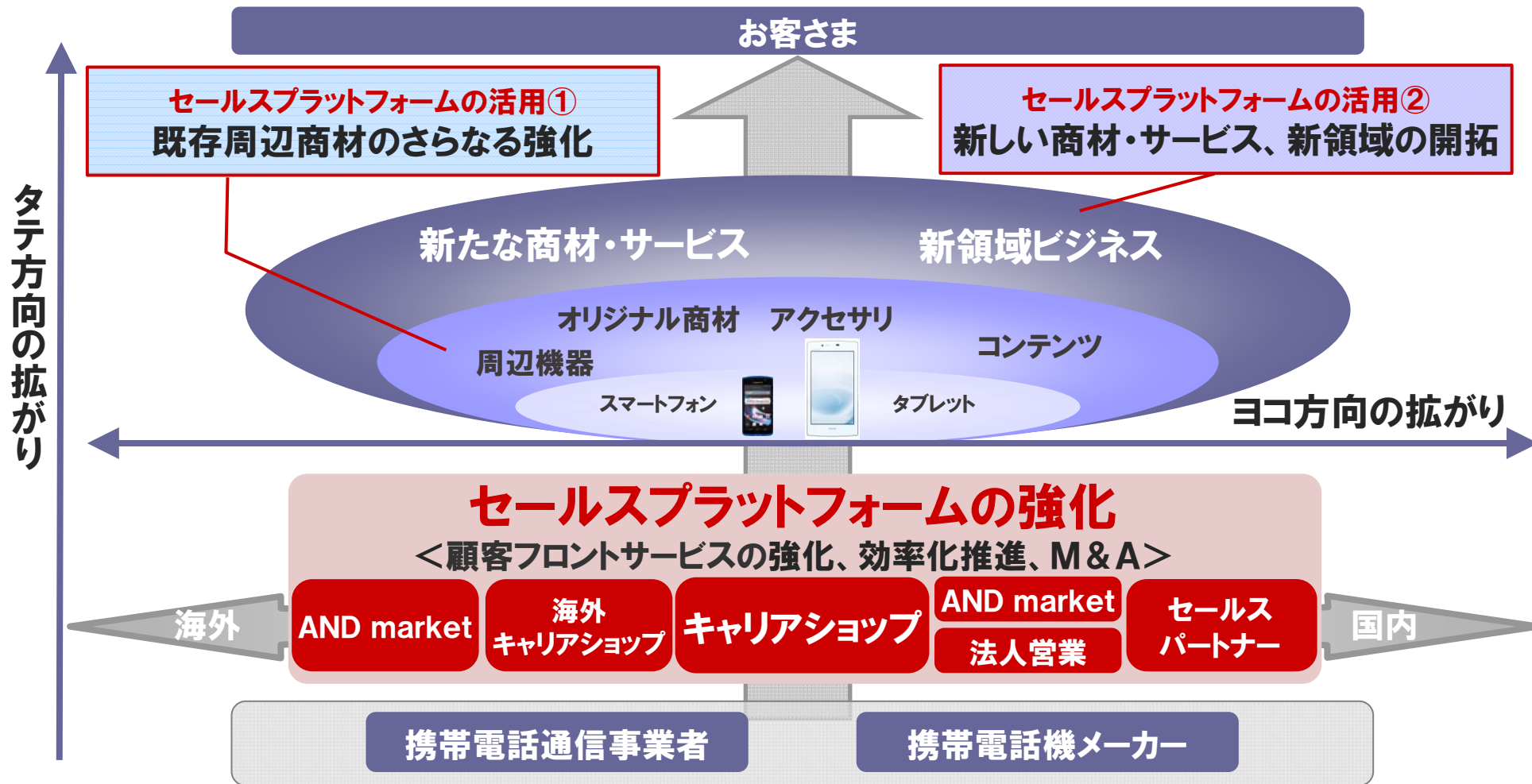
- ・ 高密度・多層実装基板の再生技術
- ・ 再修理の少ない高い修理品質
- ・ 短納期修理でお客さま満足度向上
- ・ ITインフラによる修理状況のトラッキング
- ・ 通信事業者のニーズの理解

*予想値は、2013年4月26日現在

今後の成長に向けて

セールスプラットフォームの強化と活用

セールスプラットフォームを軸とした収益の最大化



Empowered by Innovation

NEC

NECモバイルリング株式会社