

日経ヴェリタス・ディスクロージャー

THE NIKKEI VERITAS DISCLOSURE

NEC

NECモバイルリング

NECモバイルリング社長 中川 勝博氏

経営効率改善で2期連続最高益更新へ

携帯販売台数減少なるも増益へ

Q 2008年度の営業利益は65億円と過去最高益を達成されました。非常に厳しい経済環境にもかかわらず、09年度の第3四半期累計も好業績を達成され、通期予想も連続して過去最高益を達成される見込みです。好調の理由をどのように分析されているでしょうか。

A 当社は、携帯電話ショップにおける携帯端末販売や付帯サービスを提供するモバイルセールスと、NEC製携帯電話の修理や携帯電話基地局の

関連ビジネスを行うモバイルサービスが事業の2本柱です。業績向上の理由は、「プロジェクトリーダー制度」を導入したことだと思います。この制度は、全社で100以上の業務（プロジェクト）を担当するマネージャーや店長がリーダーとなり、合意のもとに設定された数値目標に向けて経営者として事業を遂行するものです。半期ごとに成果を個人業績に反映させるとともに、好業績を上げたリーダーと創意工夫をした社員を表彰しています。プロジェクトリーダー制度が機能したことで、社員全体のモチベーションが大きく向上したと分析しています。例えばモバ

イルセールス事業では、販売台数は10%以上減少しましたが、営業利益は大きく伸ばしています。この理由は、社員一人ひとりが努力し、個々のショップにおける損益改善に努めたことによるものです。一方、モバイルサービス事業では、修理需要が前年比で3～4割伸びました。新販売方式になり携帯電話の価格が購入時に高くなりましたが、同時に事業者の故障・修理サービスプランが充実し、これまでは故障すると買い替えていた携帯電話を修理するようになりました。修理の売り上げが伸びたことと社員の創意工夫が業績に表れています。



プロジェクトリーダー制度2009年度上期受賞者 ■セールス部門 ■サービス部門



新規事業の創出で 営業利益のさらなる拡大を目指す

Q 携帯電話の販売台数は07年の年間5000万台をピークに減少しており、今後は販売台数が縮小することが予想されます。よりいっそう収益性を高めるための戦略をどのように描いているのでしょうか。

A 当社は全国に200店舗以上のショップ販売体制を築き、年間500万人以上の来店者が大きな強みとなっています。市場が拡大していた時期のショップは端末販売中心でしたが、市場の変化に合わせてショップ

の提供を開拓していきます。最初の取り組みとして、携帯電話とBluetooth（ブルートゥース）で接続し音楽を聴いたり電話会議ができる「UFOスピーカー」という商品を取り扱い、お客様からは大変好評をいただくことができました。気軽に来店いただける特徴を生かし、今後もさまざまな商品販売やサービスを提供するとともに、家庭内の複雑なホームネットワークを使う統合型（FMC型）サービスの導入コンサルティングも行っていく予定です。当社は販売力に加え、修理技術や、無線環境にかかわるスキルを併せ持っています。これらのリソースを活用して、将来は顧客のニーズにワンストップで対応するショップを作り上げていきたいと思っています。

店が単独で経営するには難しくなる可能性があります。そこで当社が1次代理店となり、地元代理店の方々とパートナーを組み、当社の持つ情報やノウハウを提供し、サポートする方法です。当社は運営するショップの約半数が直営ショップであり、そこで培った様々なノウハウを提供・共有できるものと考えています。もう1つは、M&A（合併・買収）により事業の内容と規模を拡大する方法です。2月26日に発表した長崎のマツハヤ・コーポレーション株式会社のように、今後当社にふさわしい案件であれば積極的に取り組んでいきたいと思っています。

配当性向は30%を視野に さらなる増配を目指す

Q 経営の透明性、コーポレートガバナンス、配当性向等について、どのようなお考えをお持ちでしょうか。

A IR活動を通じて、経営の透明性を図っています。当社の概要、事業内容や動向、業績などについてご理解いただくよう努め、投資家との相互理解に基づく長期的な信頼関係の構築に取り組んでいます。機関投資家やアナリストの取材には積極的に応じており、昨年4月からの面談件数は年末現在で前年の3倍近くとなり継続的にお会いする方も増えています。個人投資家の皆様にはホームページを通じて当社のご理解を深めていただくように、分かりやすい内容の掲載を心掛けるとともに、最新情報の提供に努めています。また、昨年10月にはアドバイザーボードを導入し、外部の有識者の方々からコーポレートガバナンス等についてアドバイスをいただいております。配当は配当性向30%を視野に入れ、安定配当を実施していく方針で、業績の向上とともに、株主の方々に還元していきたいと思っていますので、ご期待ください。

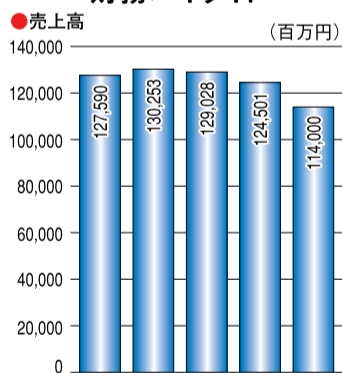
（聞き手は日本IR協議会事務局局長・佐藤淑子氏）

当社の強みを生かした成長を

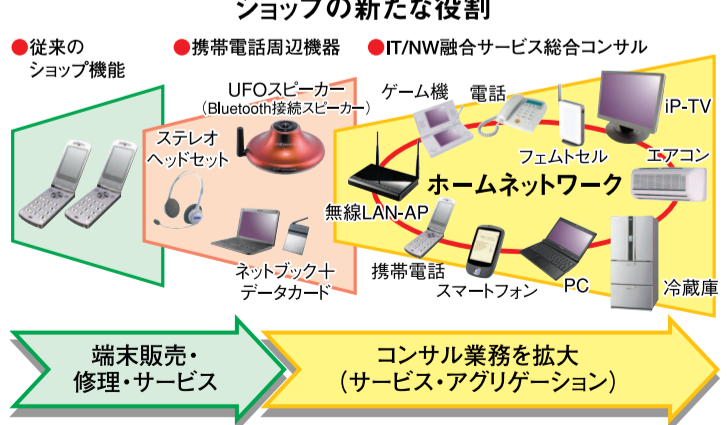
Q 事業規模拡大についてのご意向はどのようなか。

A 携帯電話の事業規模拡大については前向きに取り組むと考えており、2つのやり方を想定しています。1つはキャリアショップの強化です。今後、携帯ショップが提案型販売のノウハウや新商材の販売、ホームソリューションの提供などを求められる中で地域の代理

財務ハイライト



ショップの新たな役割



この紙面の内容はNIKKEI.com (英文) で内外に発信しております。

www.nikkei.com

本企画は、企業情報を提供するものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。情報の利用や投資判断は、ご自身の責任でお願いいたします。