

2011年度 決算説明会 (2012年3月期)

**2012年4月25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には、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. 2011年度 決算概要

2. 2012年度 事業展開

1. 2011年度 決算概要

業績概要 - 主要指標

営業利益は100億円台に

(単位:億円)

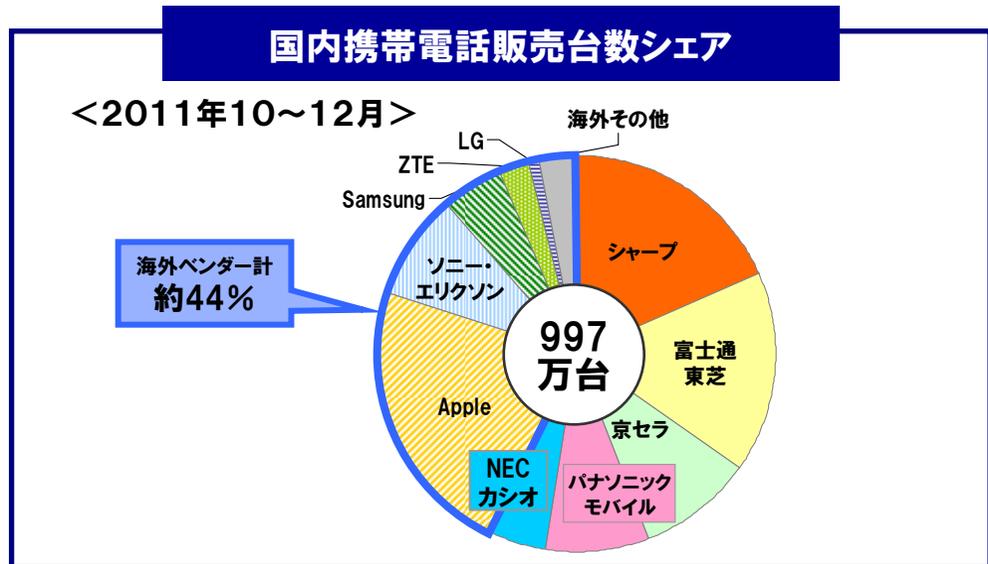
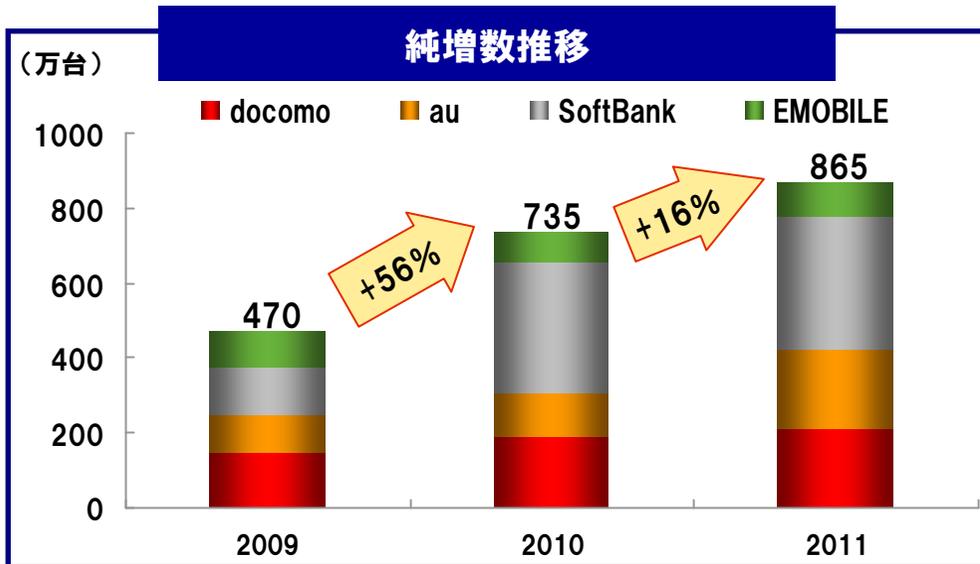
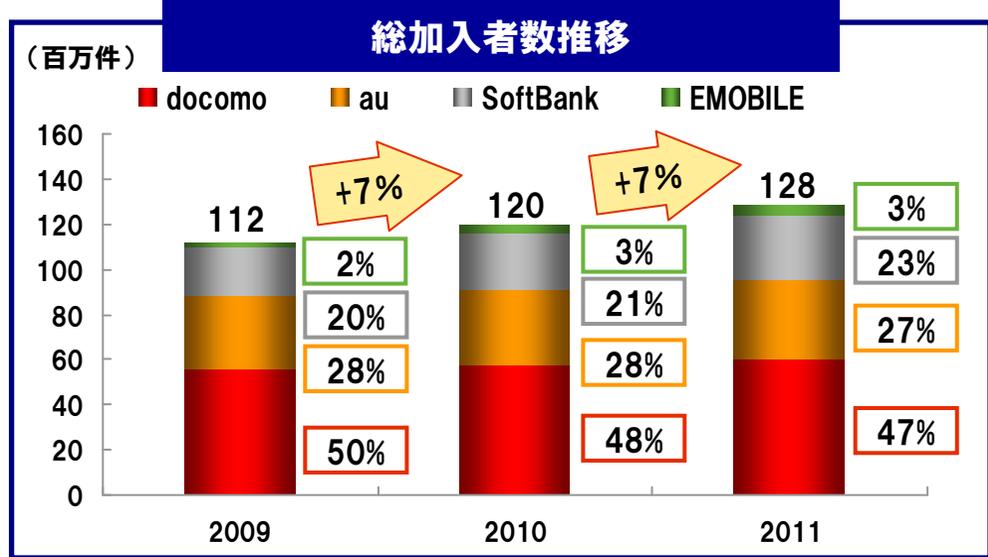
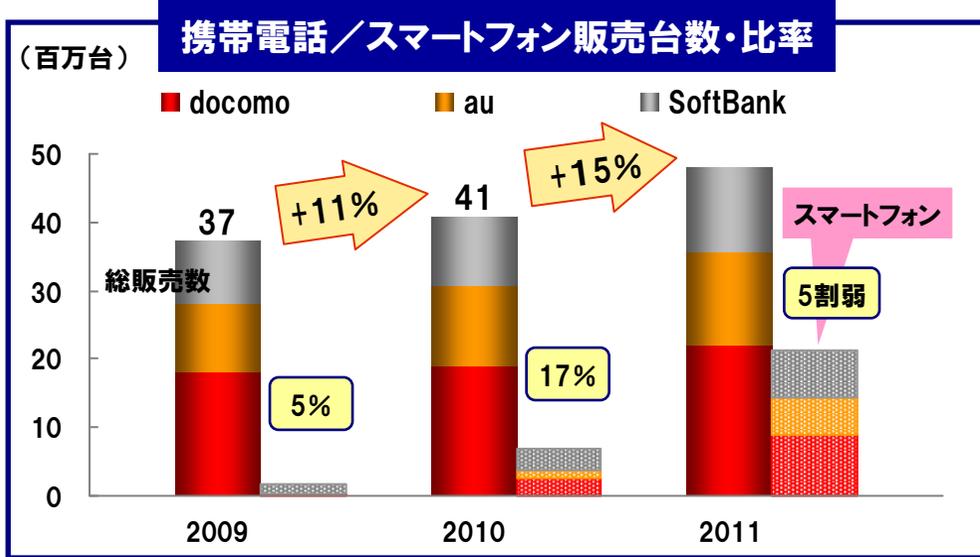
	2010年度 実績	2011年度			
		前回予想 (10/25)	実績	前年度比	
売上高	1,256	1,225	1,261	5	0%
営業利益 (利益率%)	96.1 (7.6%)	97.0 (7.9%)	104.4 (8.3%)	8.3 —	+9% —
経常利益 (利益率%)	98.2 (7.8%)	99.0 (8.1%)	106.1 (8.4%)	7.9 —	+8% —
当期純利益 (利益率%)	55.0 (4.4%)	55.0 (4.5%)	48.9 (3.9%)	△ 6.1 —	△11% —
ROE(%)	14.9%	13.5%	12.0%		
フリー・キャッシュ・フロー	41.4	45.0	61.3		
一株当たり年間配当金	100円	120円	120円	20円増	+20%
期末従業員数(人)	1,199人	1,250人	1,227人		

業績概要 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

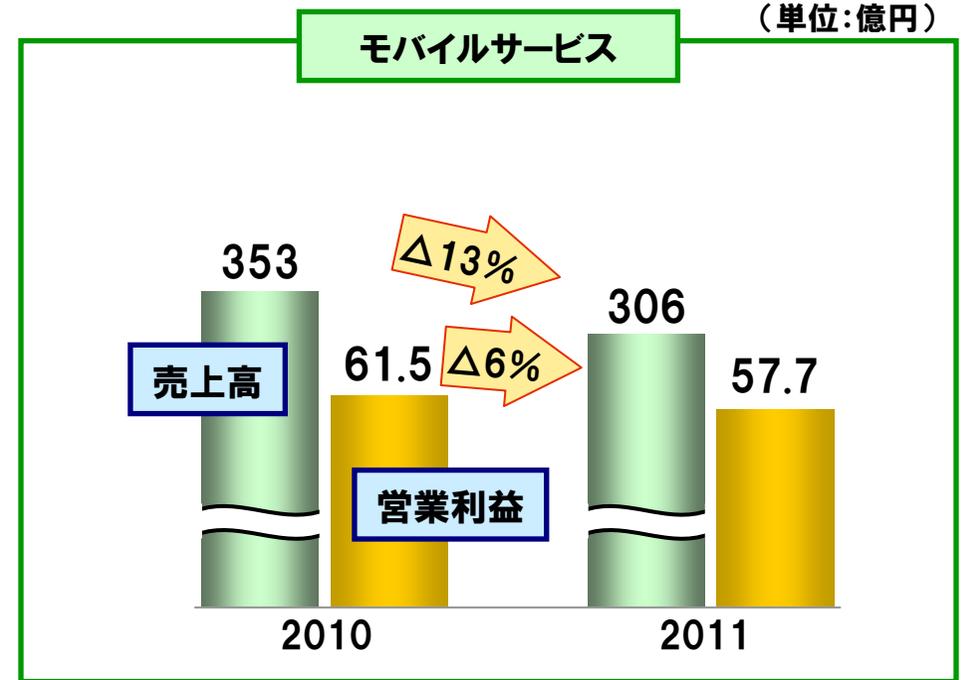
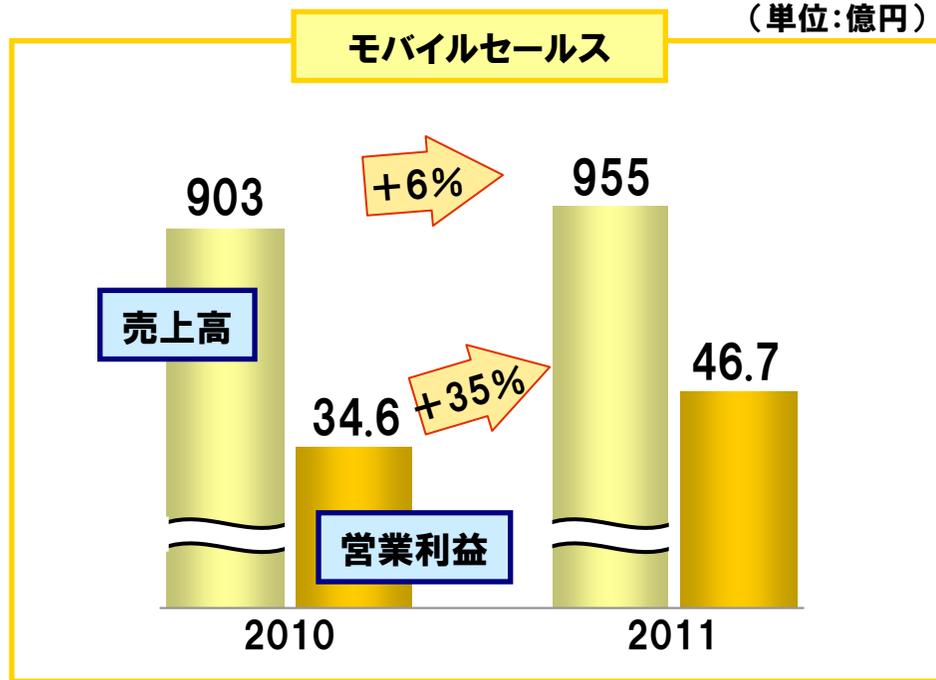
	2010年度 実績	2011年度			
		前回予想 (10/25)	実績	前年度比	
売上高	1,256	1,225	1,261	5	0%
モバイルセールス	903	914	955	52	+6%
モバイルサービス	353	311	306	△ 47	△13%
営業利益	96.1	97.0	104.4	8.3	+9%
モバイルセールス	34.6	40.5	46.7	12.1	+35%
モバイルサービス	61.5	56.5	57.7	△ 3.8	△6%

業績概要 — 事業環境



出所：TCA、各社IR資料、MM総研、当社推定

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

- ・ スマートフォンの増加により、販売台数は15%の増加
- ・ 調達単価減少に伴う販売単価減少

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

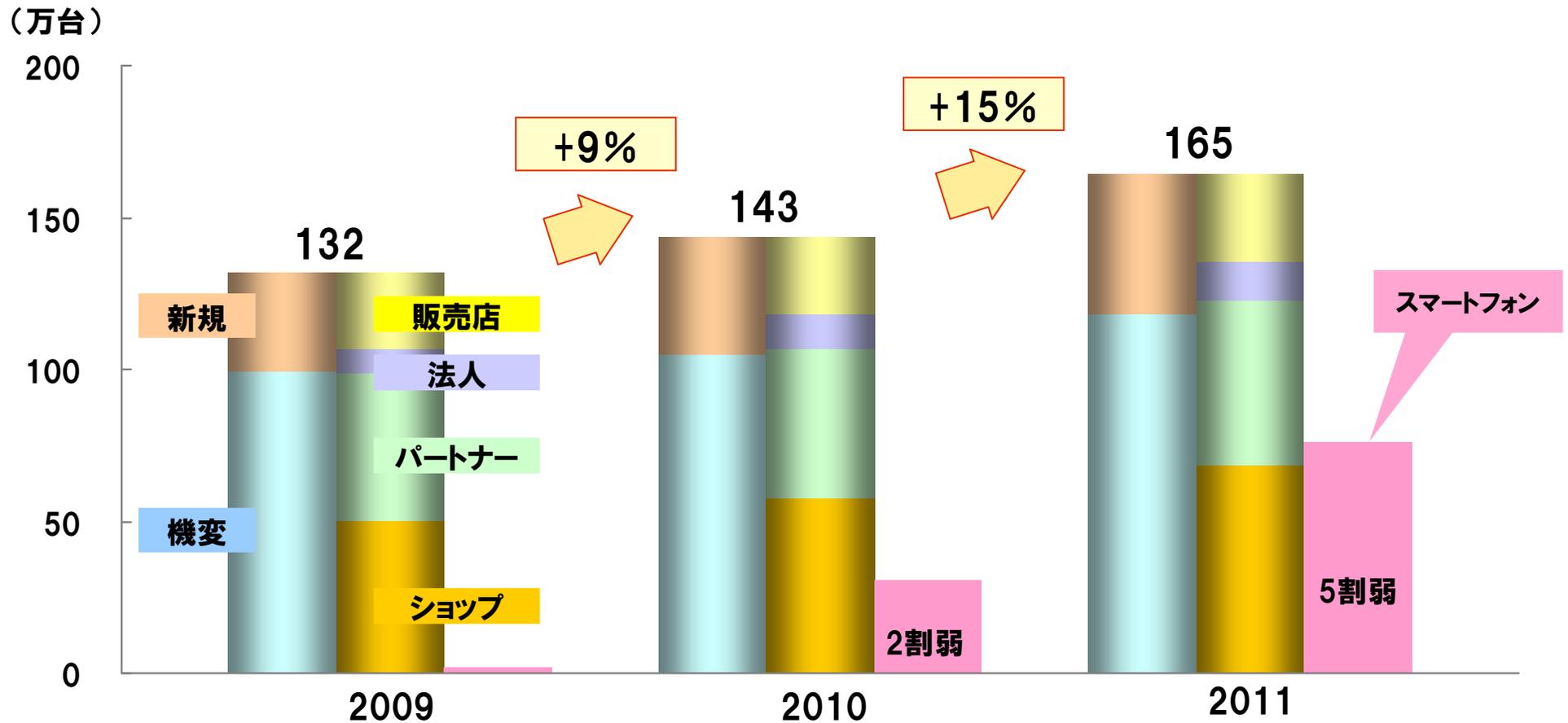
- ・ 端末保守需要の減少

営業利益

- ・ 売上高の減少
- ・ 修理台数減の影響を原価低減の推進などの経営効率の改善で挽回

モバイルセールス事業 - 当社携帯電話販売台数

- スマートフォン・LTE対応端末の拡販に注力
- 販売台数は165万台、前年比15%の増加



モバイルセールス事業 - 販売チャネルの状況

ショップ数は4店舗増加

- 直営ドコモショップを2店舗新規オープン

ショップ数

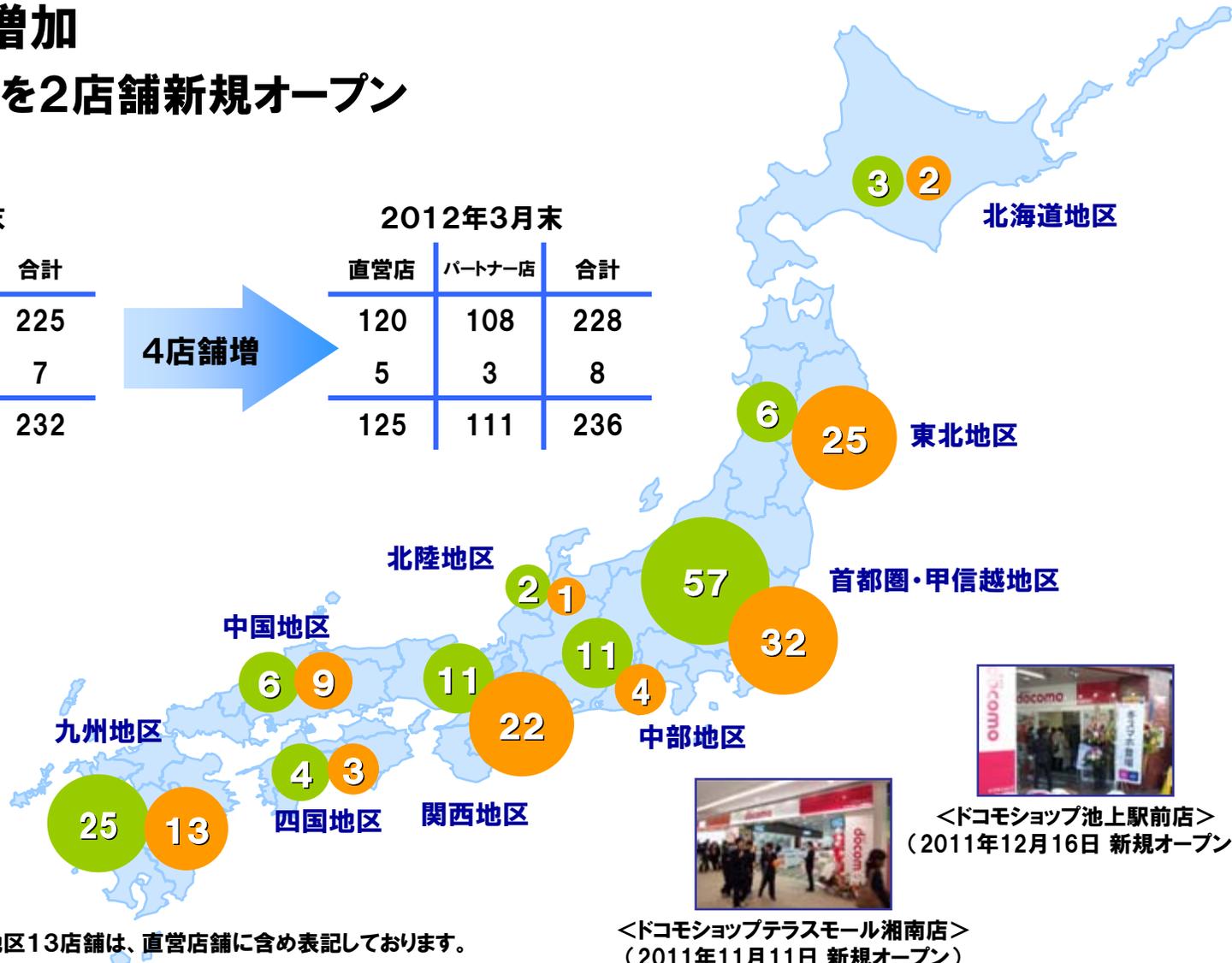
	2011年3月末			4店舗増	2012年3月末		
	直営店	パートナー店	合計		直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	118	107	225		120	108	228
NCCショップ,他	4	3	7		5	3	8
合計	122	110	232		125	111	236

地域分布図

125: 直営店舗

111: パートナー店舗

(合計 236店舗)



<ドコモショップ池上駅前店>
(2011年12月16日 新規オープン)



<ドコモショップテラスモール湘南店>
(2011年11月11日 新規オープン)

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

スマートフォン・コンシェルジュ・サービスの導入 ⇒販売効率向上に寄与

- 全国ドコモショップ直営店120店舗中、95店舗に導入済

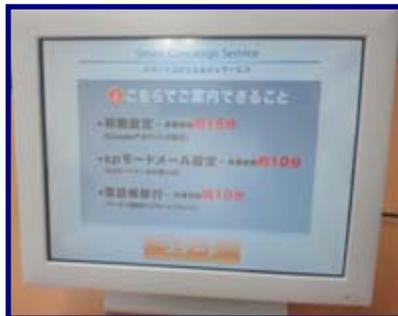
スマートフォン・コンシェルジュ・サービス

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。

<ドコモショップ町田店>

メニュー画面



設定画面



スマートフォンの本格普及に伴い、周辺商材の販売が拡大

周辺商材



メモ리카ード



液晶保護フィルム
カバーケース



スピーカー



Bluetoothキーボード



ワイヤレスヘッドホン
ワイヤレスヘッドセット

コンテンツ紹介

お客様のニーズに合ったアプリの提案を実施

- 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

お客様がスマートフォンにダウンロードすると
成功報酬として販売店に紹介手数料が支払われる
アフィリエイトプログラム

スマートフォン時代に向けた次世代ショップ構想の具体化

- サポートサービスのご提供
- 個々のお客さまに適したアプリケーションのご提案等
- 「AND market」ブランドの展開

スマートフォン専門店

「AND market 霞が関」

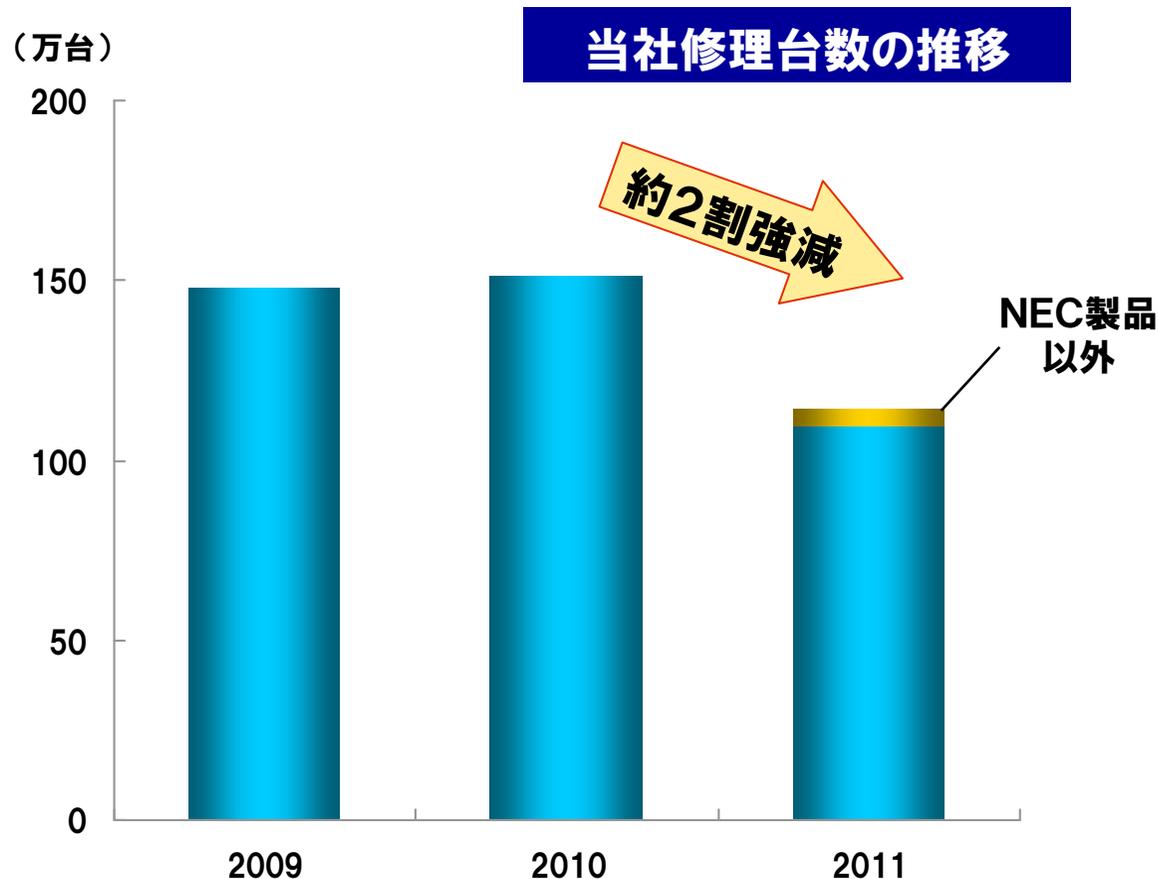


モバイルサービス事業 - 当社携帯電話修理台数推移

修理需要からスマートフォンの取替需要にシフト

中興通迅(ZTE)等の修理台数増

修理技術向上による原価低減で修理台数減の影響を挽回



<みまもりケータイ 005Z>



<クリーンルーム内での基板修理>

2011年度の成果

スマートフォン市場活況の事業機会を最大化

- 周辺商材の販売拡大
- 店舗運営効率化の追求
- セールスプラットフォームの強化

修理技術力で、修理台数減少の影響を挽回

- 修理技術向上による原価低減
- NEC製品以外の端末修理の拡大

海外展開への第一歩

- 中国大陸で、NEC製品以外の修理事業を展開
 - ・ 「AND market」ブランドでの出店。5店舗に。



<北京のリペアセンター>

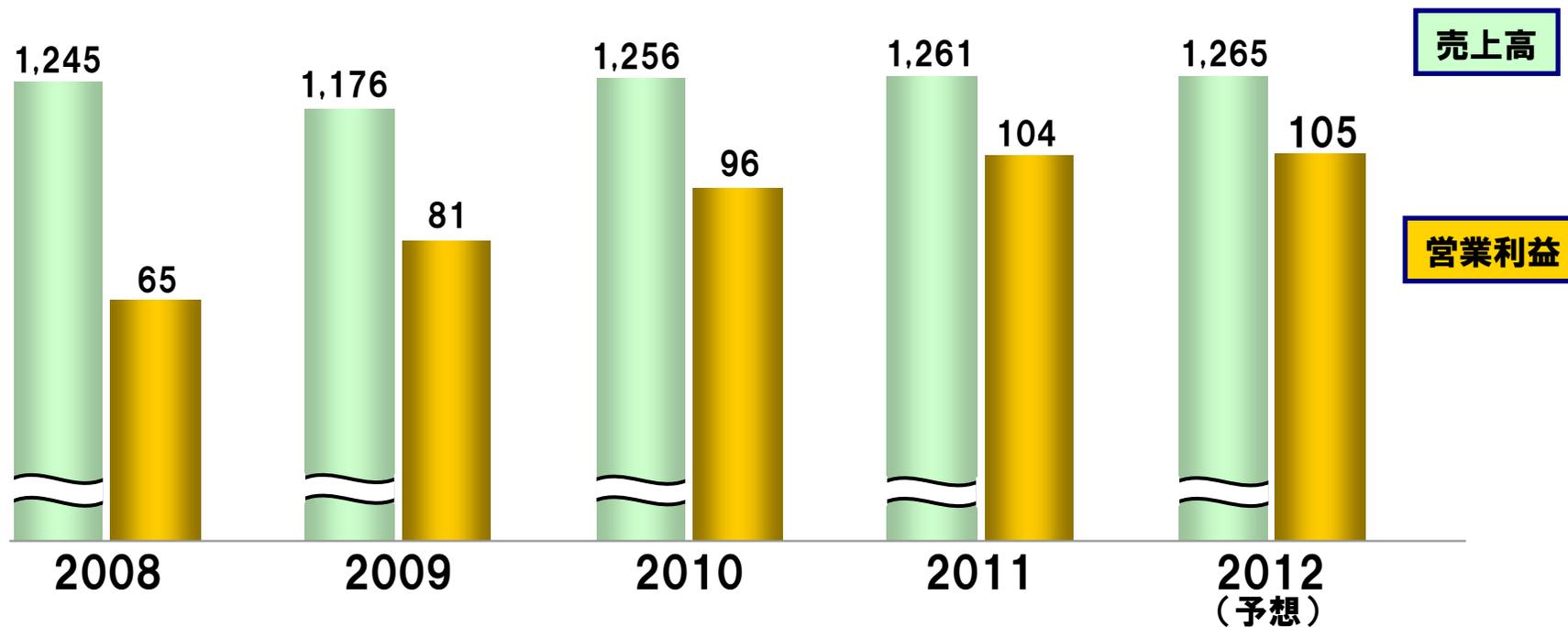
2. 2012年度 事業展開

高度ICT社会の実現に向けて光り輝く企業へ

絶えることのない成長への挑戦

(単位:億円)

既存事業の強化
新しいビジネスの創造と育成



*予想値は、2012年4月25日現在

業績予想 - 主要指標

(単位:億円)

	2011年度	2012年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,261	1,265	4	0%
営業利益	104.4	105.0	0.6	+1%
(利益率%)	(8.3%)	(8.3%)	-	-
経常利益	106.1	106.0	△ 0.1	0%
(利益率%)	(8.4%)	(8.4%)	-	-
当期純利益	48.9	62.0	13.1	+27%
(利益率%)	(3.9%)	(4.9%)	-	-
ROE (%)	12.0%	13.8%		
フリー・キャッシュ・フロー	61.3	55.0		
一株当たり年間配当金	120円	130円		
期末従業員数(人)	1,227人	1,240人		

*予想値は、2012年4月25日現在

業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

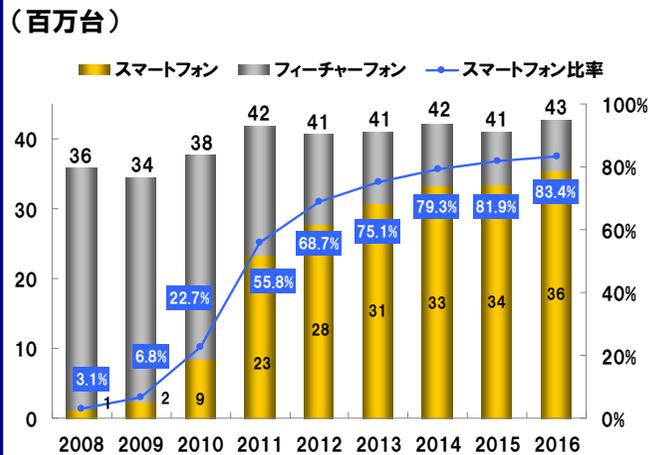
	2011年度 ＜組替後＞	2012年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,261	1,265	4	0%
モバイルセールス	900	960	60	+7%
モバイルソリューション	361	305	△ 56	△16%
営業利益	104.4	105.0	0.6	+1%
モバイルセールス	38.3	50.0	11.7	+31%
モバイルソリューション	66.1	55.0	△ 11.1	△17%

注: 2012年度よりセグメント区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルソリューション事業」に変更いたします。
 前年度まで「モバイルセールス事業」に含めておりました法人向け販売事業と「モバイルサービス事業」に含めておりました保守サービス事業・基地局整備関連事業を統合し、「モバイルソリューション事業」としております。
 なお、2011年度の実績は、変更後のセグメント別に組み替えて表示しております。

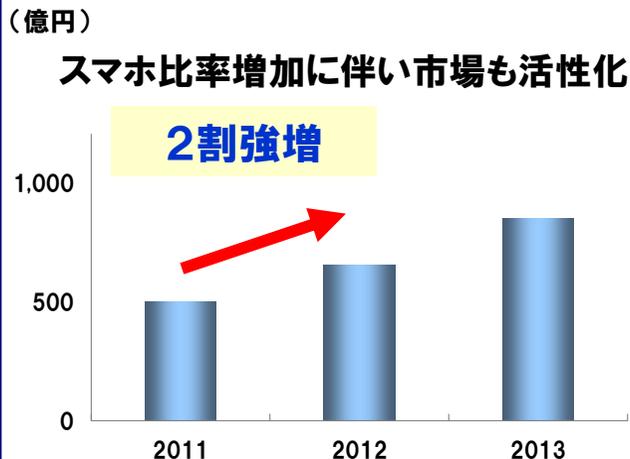
*予想値は、2012年4月25日現在

事業環境 - スマートフォンシフトが続くモバイル市場

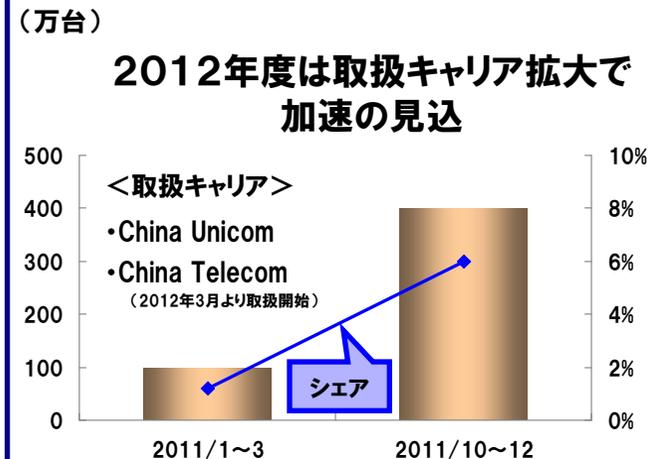
スマートフォン出荷台数・比率



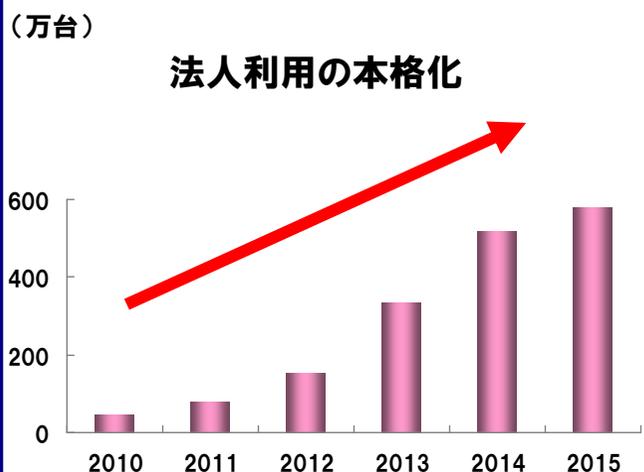
国内スマホアクセサリ市場予測



中国市場iPhone販売台数/シェア



法人向けスマートフォン/タブレット端末の販売台数



携帯電話アプリダウンロード数



データトラフィックの推移

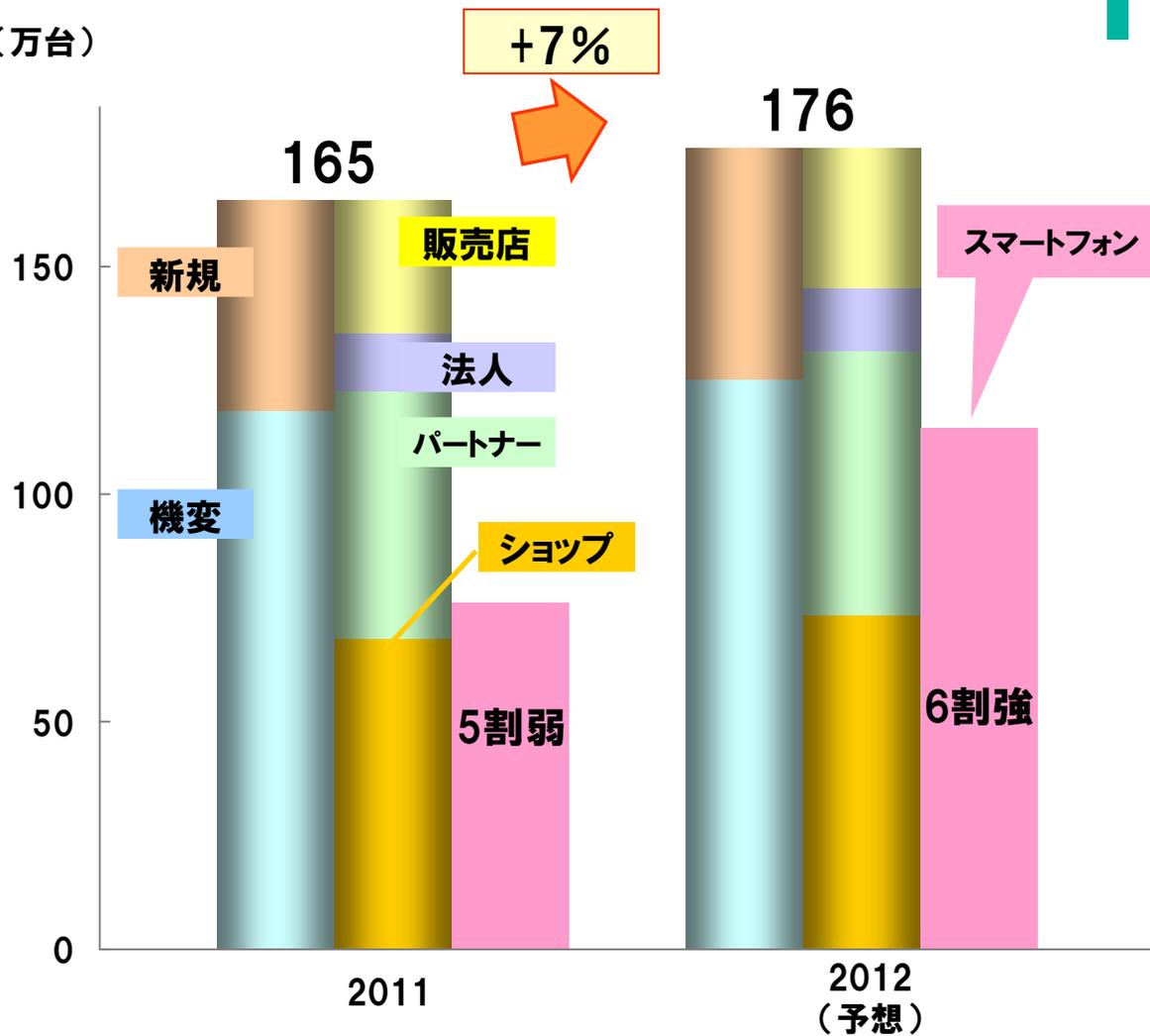


出所: 各社IR資料、MM総研、当社推定

重点施策 - 携帯電話販売関連

当社携帯電話販売台数

(万台)



スマートフォン市場拡大への対応

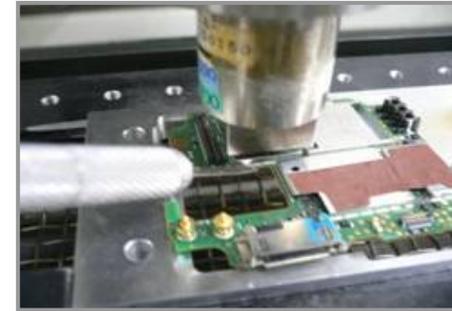
- シェア拡大に向けた積極的な事業展開
- 携帯電話周辺商材の拡大
- 法人向けトータルソリューションの提供

*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、2012年4月25日現在

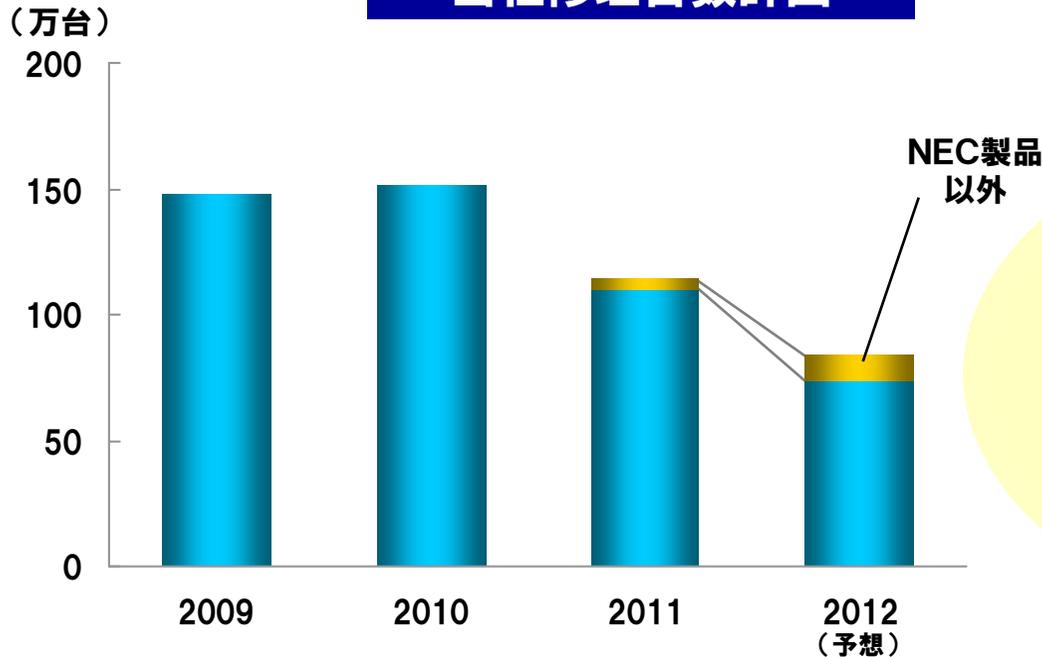
修理台数減少への対応

- 修理技術向上による原価低減の更なる推進
- NEC製品以外の修理の拡大
 - ZTE社製品は前年比倍増を計画
 - 更に新規顧客獲得による上乗せを目指す



<基板からのIC取り外し作業>

当社修理台数計画



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・多層実装基板の修理・再生技術
- 高い修理品質
- 短TAT(turn around time)修理
- 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、2012年4月25日現在

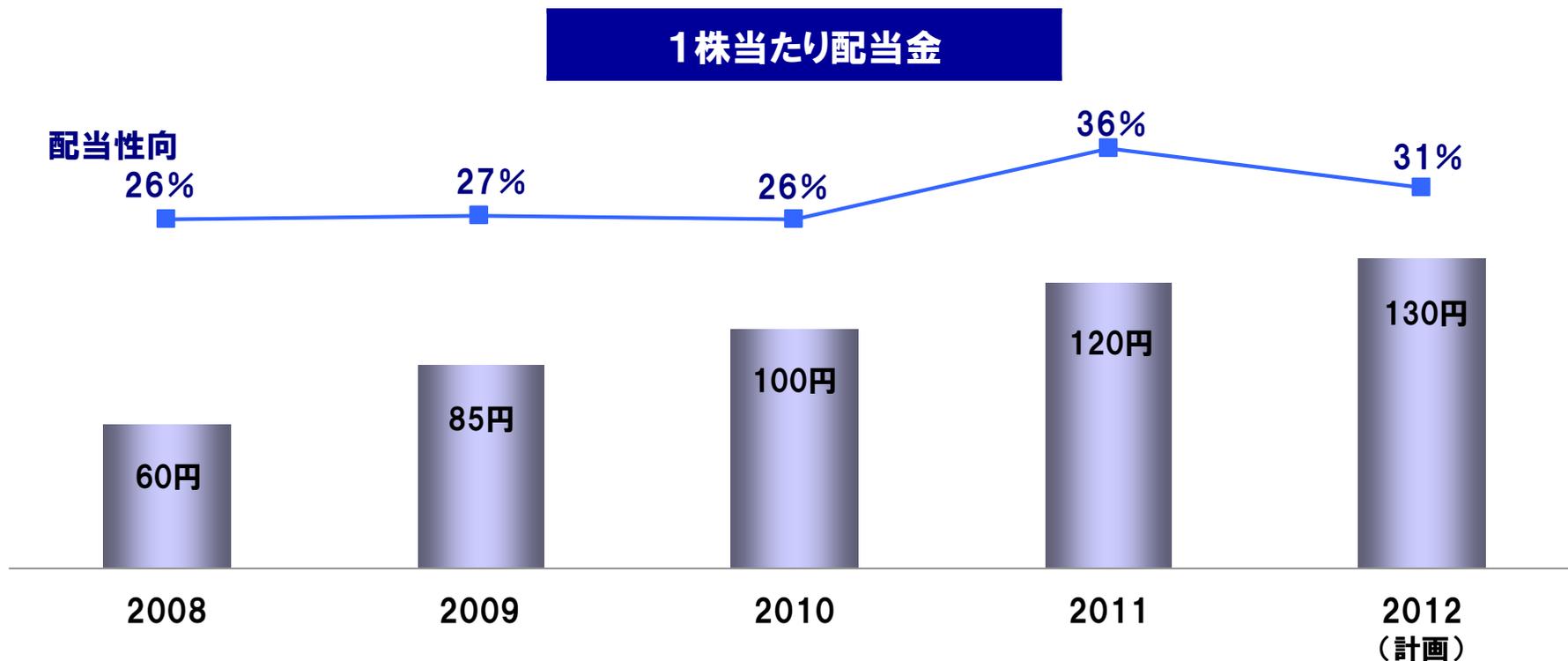
コアコンピタンス: セールスプラットフォームを基軸とした事業展開



配当推移 - 7年連続の増配を計画

<配当方針>

- 株主尊重・重視を重要事項と位置付け、配当性向30%の水準を視野に入れ、安定配当を実施
- 2012年度は、配当性向30%を維持し、前年度比10円増額の年間130円を計画



*計画は、2012年4月25日現在

Empowered by Innovation

NEC

新セグメントによるセグメント別売上高／営業損益

旧セグメント

(百万円)		2012年3月期 (実績)	
		金額	構成比
モバイルセールス事業	売上高	95,513	75.8%
	営業利益	4,673	44.8%
	(営業利益率)	4.9%	
モバイルサービス事業	売上高	30,571	24.2%
	営業利益	5,765	55.2%
	(営業利益率)	18.9%	
合計	売上高	126,084	
	営業利益	10,438	
	(営業利益率)	8.3%	

新セグメント

(百万円)		2012年3月期 <組替後>		2013年3月期 (予想)	
		金額	構成比	金額	構成比
モバイルセールス事業	売上高	90,015	71.4%	96,050	75.9%
	営業利益	3,827	36.7%	5,000	47.6%
	(営業利益率)	4.3%		5.2%	
モバイルソリューション事業	売上高	36,069	28.6%	30,450	24.1%
	営業利益	6,611	63.3%	5,500	52.4%
	(営業利益率)	18.3%		18.1%	
合計	売上高	126,084		126,500	
	営業利益	10,438		10,500	
	(営業利益率)	8.3%		8.3%	

*予想値は、2012年4月25日現在