

2008年3月期 決算説明会

2008年5月14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. 2008年3月期 決算概要

事業環境

主要成果

業績概要

セグメント別業績

2. 2009年3月期 事業展開

事業環境

業績予想

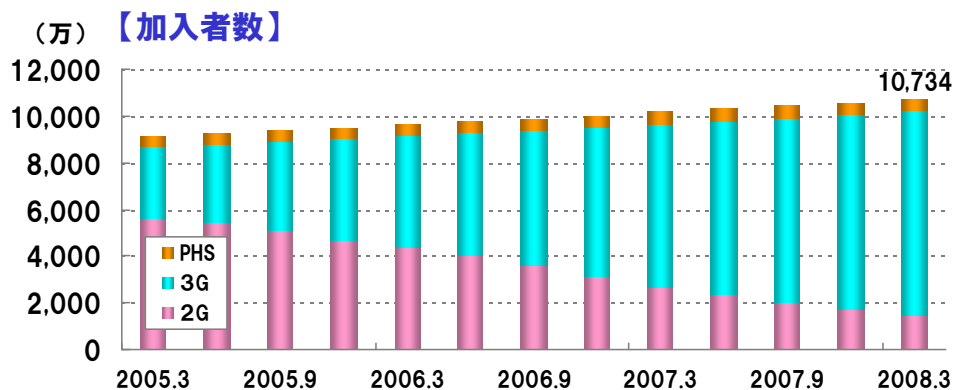
事業戦略

1. 2008年3月期 決算概要

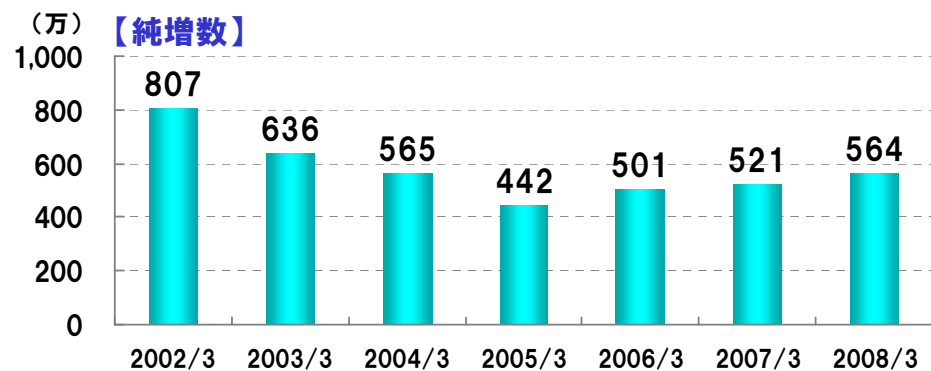
事業環境

事業環境

携帯電話/PHS契約数は1億件を超え、
純増数も前年比プラスへ

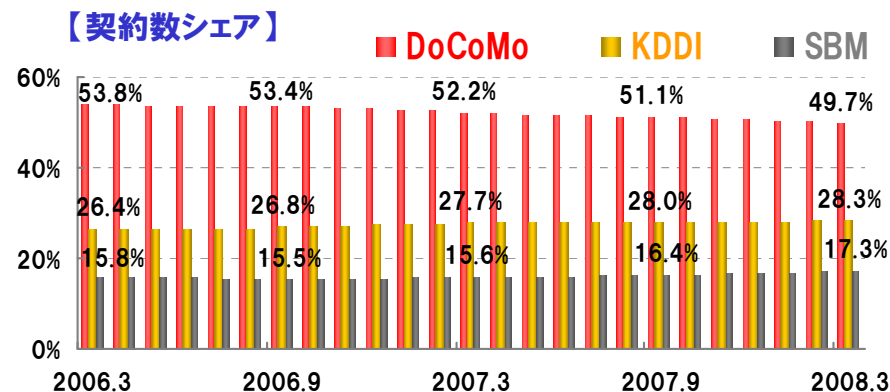


需要台数は飽和傾向だが、
年間純増数は前年比増を継続

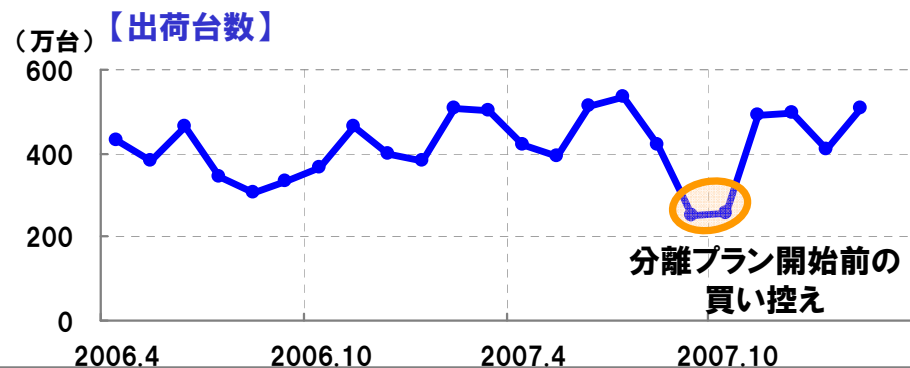


※全グラフ、携帯電話(EMOBILE含む)およびPHSを含む数値

契約数シェアではソフトバンクの増加、
ドコモの減少傾向が続く



高機能な冬モデルの投入により
出荷台数は増加し、取替需要を喚起



(出典:TCA、JEITA)

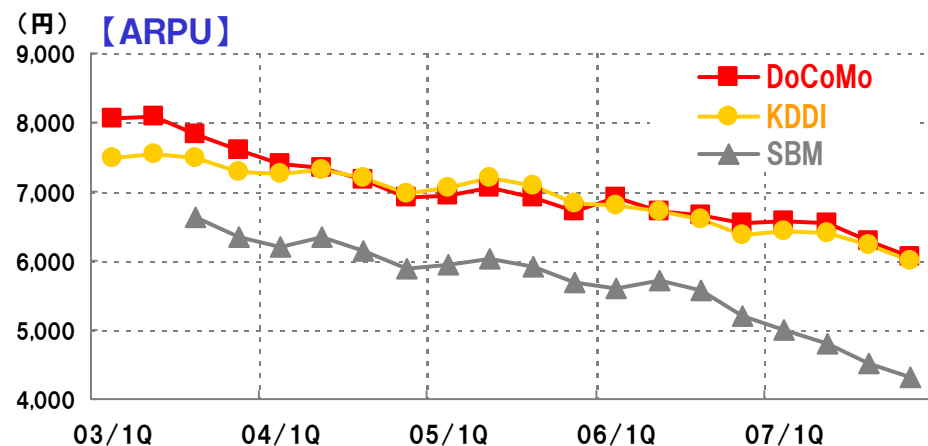
事業環境

契約者囲い込み施策の競争激化

■ 料金割引プラン(期間拘束型料金プラン)の強化・充実

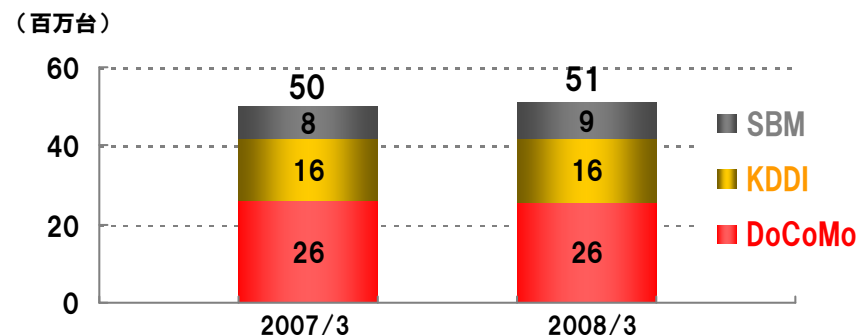
- 家族間・法人グループ間通話の無料
- 実質基本料ゼロ円端末の登場
- ARPUは継続的に減少へ

■ 解約率が再び低下傾向へ



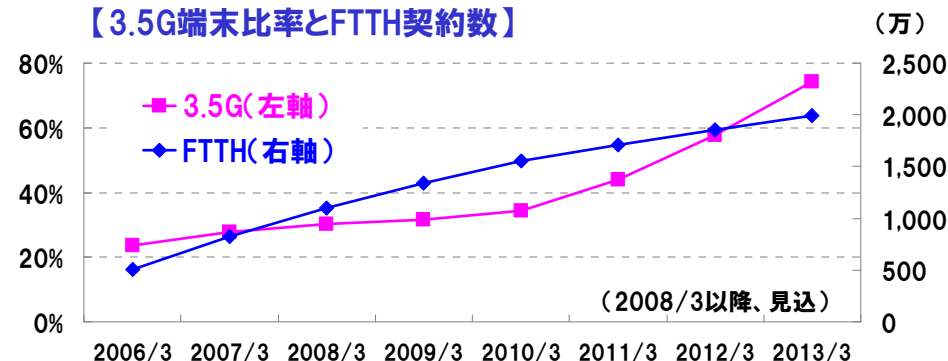
モバイルビジネス活性化プランにより 分離プランが導入され、販売市場は活性化

【携帯電話販売台数】



移動・固定ともにブロードバンド化が進展

【3.5G端末比率とFTTH契約数】



(出典: 各社IR資料および当社予測)

主要成果

主要成果

■ 事業構造改革の継続

- － **公共モバイル事業を事業譲渡**
(2007年4月)
- － **ソリューション事業のカスタマサービス統括部への編入**
(2007年10月)
- － **知育玩具事業を本社直轄の特別プロジェクトとして独立**
(2007年10月)

主要成果

■ 販売力の強化

- ドコモ内シェアの増加 [2007/3 : 7.2% ⇒ 2008/3 : 7.4%]
- 販売網の拡充
 - 店舗整備の推進 [新規:14店舗、移転・改装・昇格:23店舗※]
- 販売チャネル拡充
 - パートナー化の推進 [件数:9社]

■ 新事業への取組み

- V1-Generate規模拡大 [売上高 :前年比 +77%]
[販売件数 :前年比 +53%]
[取扱店舗数:739店舗]
- Bフレッツ販売の本格化 [直営DS :30店舗で展開]
- GROBKIDS出店 [新規オープン(3店舗)により12店舗へ拡大]
- ケータイソリューションサービス「MVPro」の拡販を開始(10月)
 - 「健康」をテーマとしたコミュニティポータルサイトを開始(11月)
URL <http://karada.cafeclip.jp/>

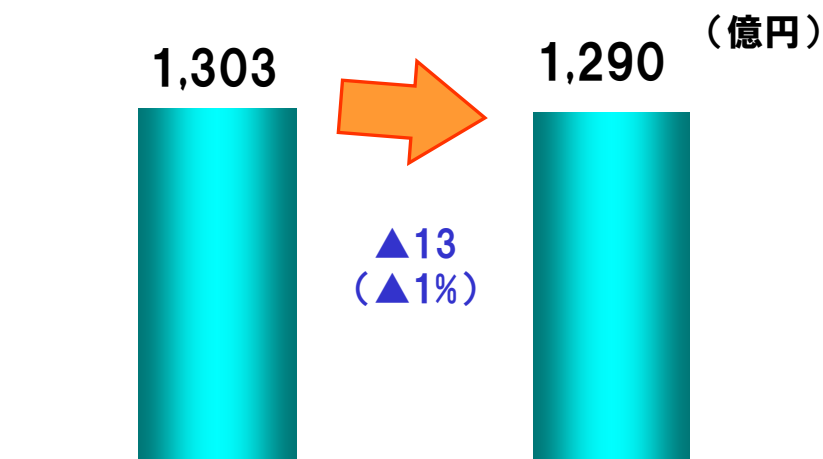
(※ 携帯電話ショップ 直営店のみ)

業績概要

業績概要

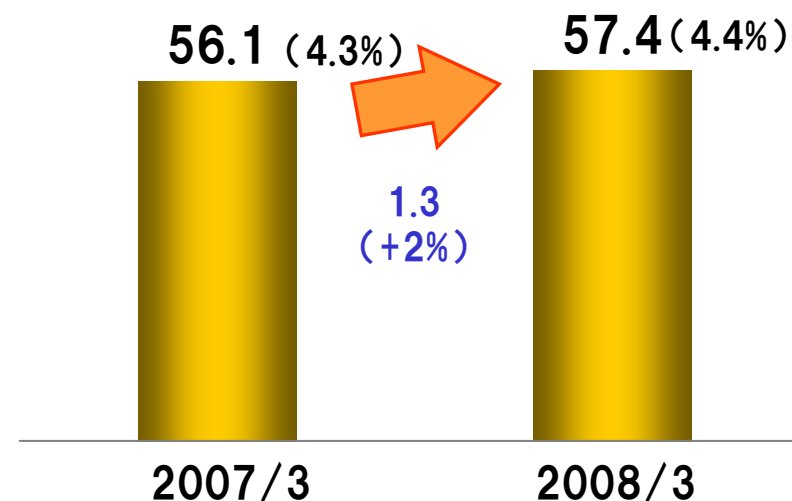
売上高

- ・ 新販売方式導入による高機能端末への取替需要の取り込み
- ・ 公共モバイル事業の事業譲渡による減少



営業利益

- ・ I&S事業における業務プロセス改善
- ・ 事業構造改革による費用効率化
- ・ 先行投資費用の増加



業績概要

単位:億円

| | 2007/3 | 2008/3 | 前期比 | |
|---------------|--------|--------|------|------|
| | | | | |
| 売上高 | 1,303 | 1,290 | ▲ 13 | ▲ 1% |
| 営業利益 | 56.1 | 57.4 | 1.3 | +2% |
| (利益率%) | (4.3%) | (4.4%) | — | — |
| 経常利益 | 56.4 | 58.5 | 2.1 | +4% |
| (利益率%) | (4.3%) | (4.5%) | — | — |
| 当期純利益 | 32.2 | 33.9 | 1.7 | +5% |
| (利益率%) | (2.5%) | (2.6%) | — | — |
| フリー・キャッシュ・フロー | 42.8 | 2.2 | | |

業績概要

| | 2007/3 | 2008/3 |
|---------------|--------|--------|
| 一株当たり年間配当金(円) | 47.50円 | 55.00円 |
| 配当性向(%) | 21.4% | 23.6% |
| 総資産回転率(回) | 2.20回 | 2.14回 |
| 総資産経常利益率(%) | 9.5% | 9.7% |
| ROE(%) | 12.7% | 12.2% |
| 期末従業員数(人) | 1,121人 | 1,057人 |

業績概要 – フリー・キャッシュ・フロー概要

| (単位:億円) | 2008/3 | 前期比 |
|------------------------|------------|---------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | | |
| 税前利益 | 58.5 | 2.1 |
| 減価償却費 | 8.3 | 1.6 |
| 売上債権(増)減 | 39.5 | 30.8 |
| 棚卸資産(増)減 | 2.1 | 3.2 |
| 未収入金(増)減 | 11.2 | 31.4 |
| 仕入債務増(減) | -44.3 | ▲ 46.8 |
| 未払費用増(減) | -16.2 | ▲ 42.2 |
| 法人税の支払 | -25.1 | ▲ 1.4 |
| その他 | 3.3 | 2.8 |
| 小計 | 37.3 | ▲ 18.5 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | | |
| 固定資産取得 | -9.4 | 5.8 |
| 投資有価証券取得 | -23.9 | ▲ 23.9 |
| 事業譲渡に伴う支出 | -1.7 | ▲ 4.0 |
| その他 | -0.1 | 0.0 |
| 小計 | -35.1 | ▲ 22.1 |
| 合計 | 2.2 | ▲ 40.6 |

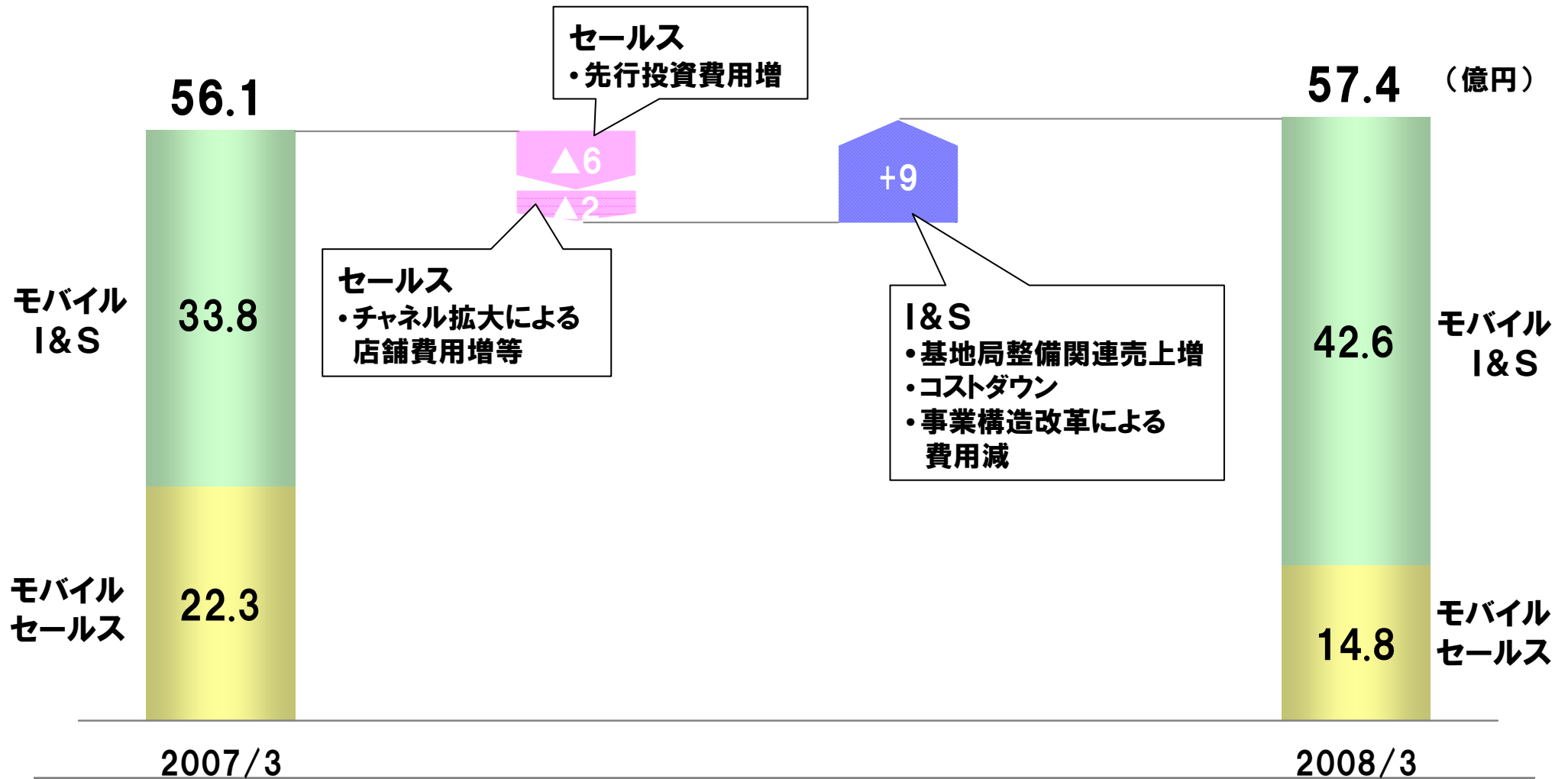
セグメント別業績

セグメント別業績 ①売上高・営業利益

単位:億円、%

| | | 2007/3 | 前期比 | 2008/3 | 前期比 | |
|----------------|----------|--------|---------|--------|-------|-------|
| | | | | | | |
| 売上高 | | 1,303 | 27 | 1,290 | ▲ 13 | ▲ 1% |
| | モバイルセールス | 1,048 | 117 | 1,082 | 34 | +3% |
| | モバイルI&S | 255 | 7 | 208 | ▲ 47 | ▲ 18% |
| 営業利益 (利益率%) | | 56.1 | 14.2 | 57.4 | 1.3 | +2% |
| | モバイルセールス | 22.3 | 0.7 | 14.8 | ▲ 7.5 | ▲ 34% |
| | (%) | (2.1%) | — | (1.4%) | — | — |
| | モバイルI&S | 33.8 | 14.7 | 42.6 | 8.8 | +26% |
| (%) | (13.2%) | — | (20.4%) | — | — | |

セグメント別業績 ②営業利益増減要因('07/3対'08/3)



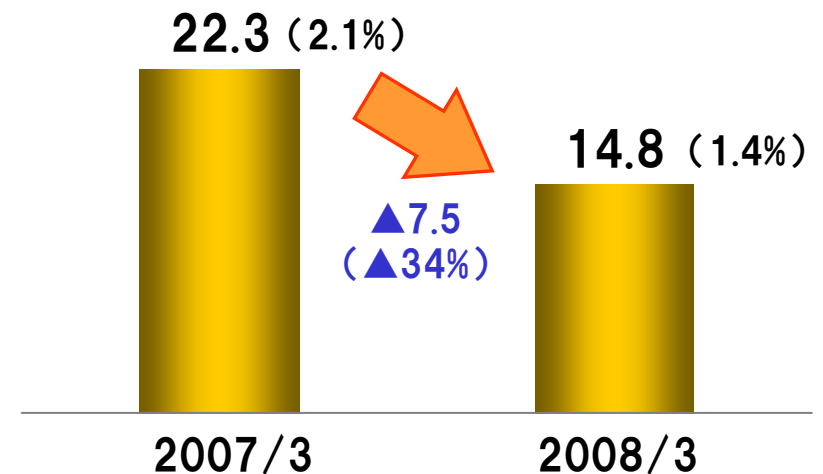
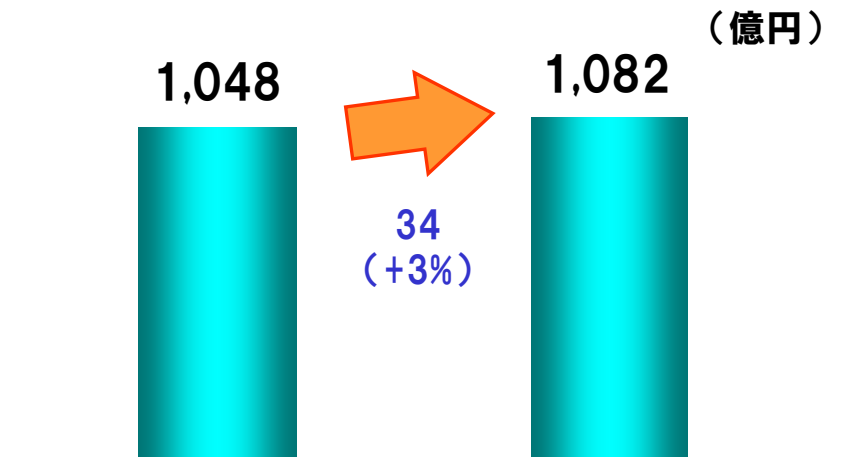
セグメント別業績 ③モバイルセールス事業

売上高

- ・ 販売チャネルの拡充など積極的な携帯電話の拡販
- ・ コンテンツ販売など新事業への積極的な取り組み
- ・ 割賦販売方式導入による端末販売単価の上昇

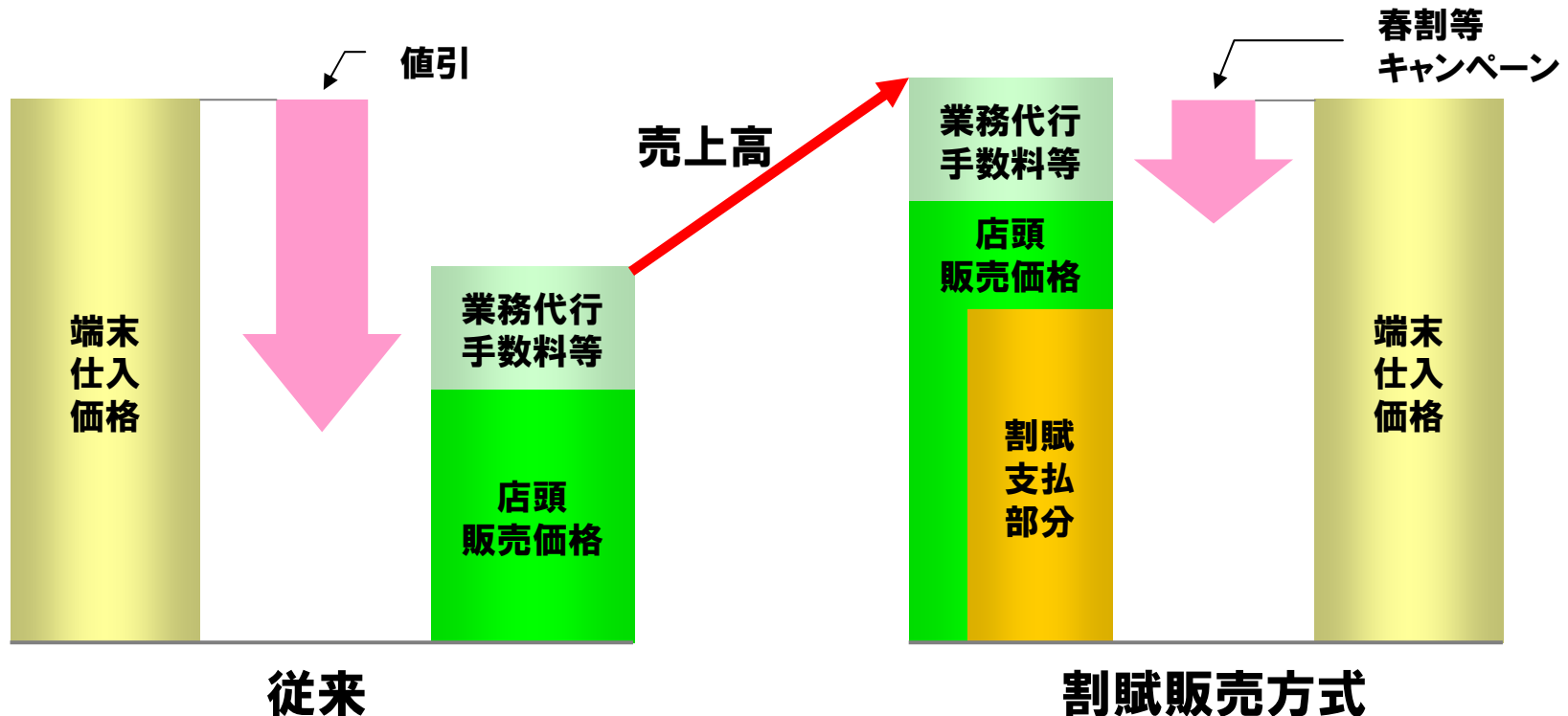
営業利益

- ・ チャネル拡大による店舗費用増
- ・ 将来の成長に向けた先行投資費用の増加



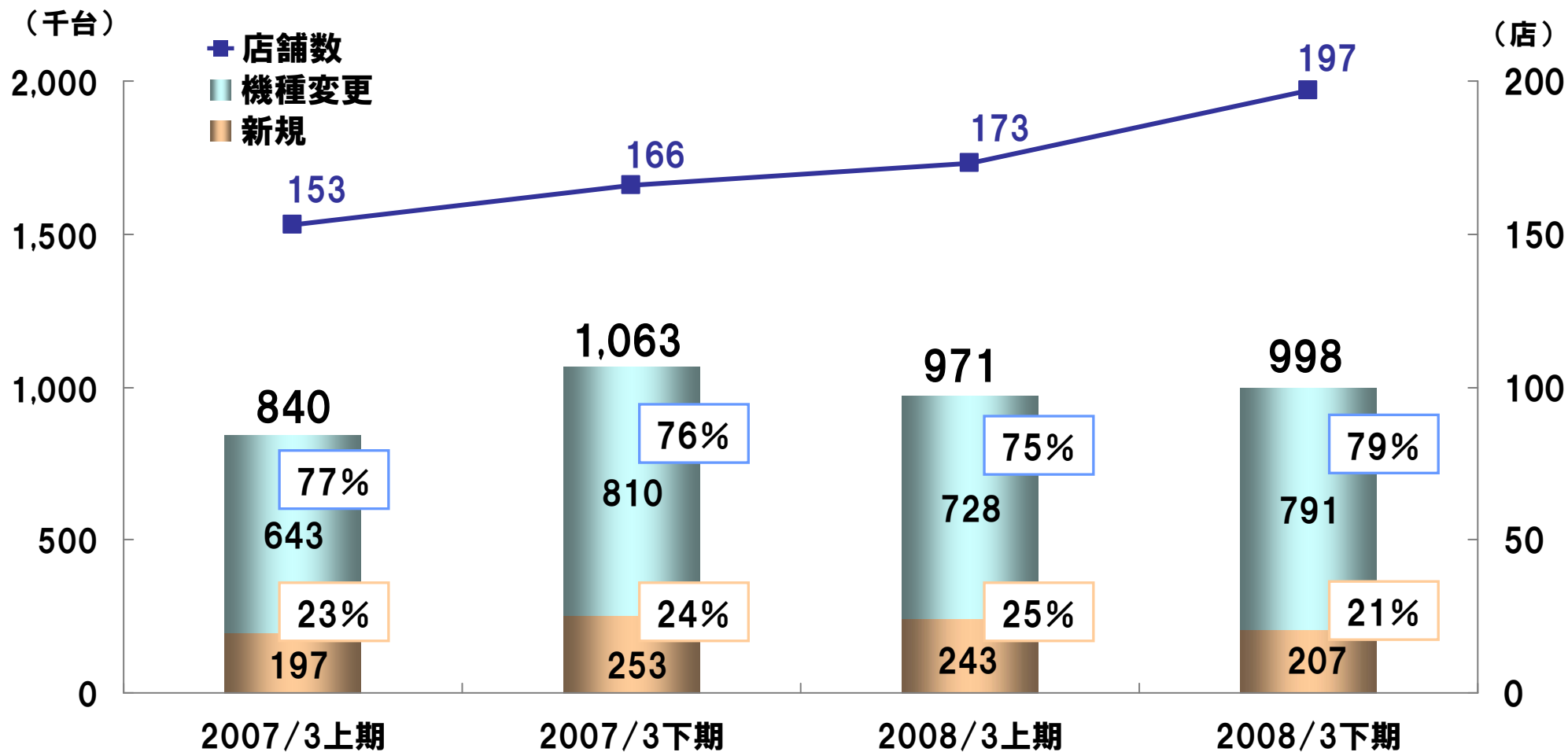
セグメント別業績 ③モバイルセールス事業 – 端末販売売上高について

- 分離プラン(割賦販売方式)の当社売上高への影響
 - 店頭での販売に関わる『会計上の』売上高が増加



セグメント別業績 ③モバイルセールス事業

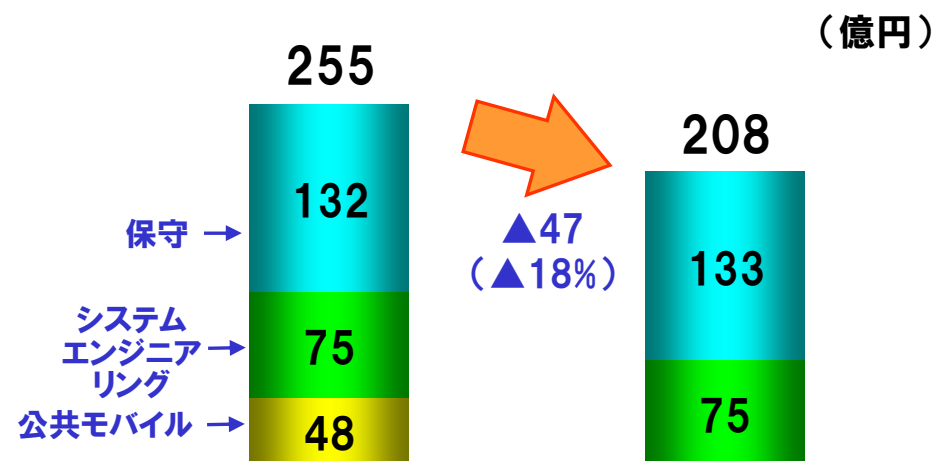
当社店舗数及び携帯電話販売台数推移



セグメント別業績 ④モバイル&S事業

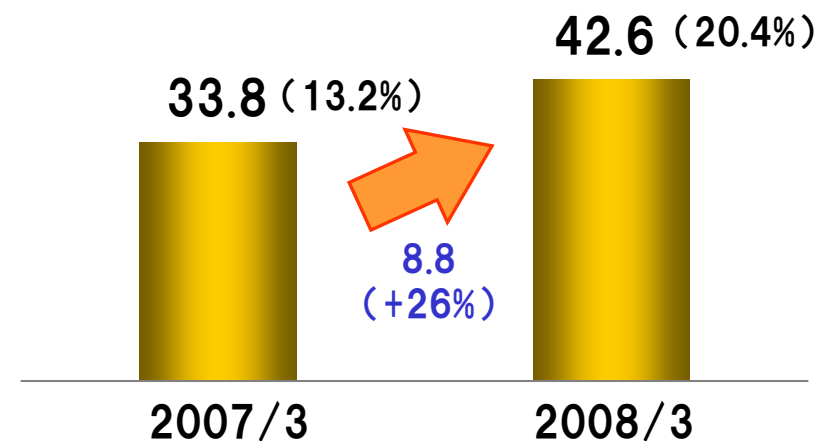
売上高

- ・ 通話品質改善に向けた基地局整備
関連事業の堅調な推移
- ・ 公共モバイル事業の譲渡による減少



営業利益

- ・ 業務プロセス改善や生産革新の強化
などによるコストダウンの推進
- ・ 事業構造改革による費用減



2. 2009年3月期 事業展開

事業環境

事業環境

■ ドコモ・・・全国1社の事業運営体制に見直し(2008年7月1日)

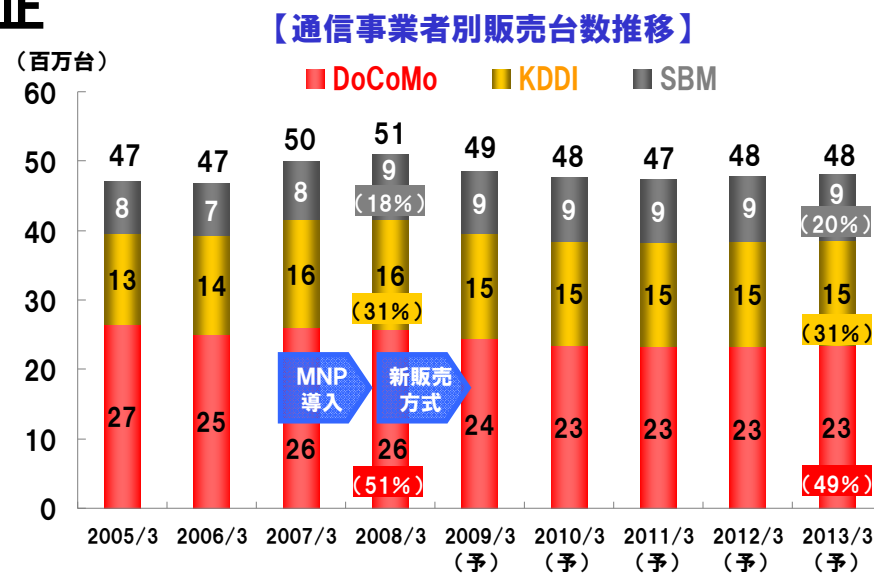
- 更なるお客様サービスの充実・強化、意思決定の迅速化
- 経営の効率化

■ モバイルビジネス活性化プラン評価会議の影響

- MVNOガイドライン再改定、会計規則改正

■ 料金競争/困り込み施策の競争激化

- 家族間・法人グループ間通話の無料化へ



(出典: 各社IR資料および当社予測)

事業環境 – モバイルネットワーク/モバイルブロードバンドの動向

■ モバイルネットワーク

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011~ |
|----------|----------------------------|---|---|---------------|------|-------|
| NTTドコモ | W-CDMA | HSDPA | HSUPA | Super 3G(LTE) | | |
| | | | ☆:一般向け無線LANデュアル端末/フェムトセル(未定) | | | |
| KDDI(au) | EV-DO Rev.0 CDMA2000 1x | | EV-DO Rev.A | UMB/LTE | | |
| | | | ☆09/夏:モバイルWiMAX商用化 (UQコミュニケーションズ) | | | |
| ソフトバンク | W-CDMA | HSDPA | HSUPA | HSPA+ | LTE | |
| | | | ☆08/04:フェムトセル、トライアルサービス ☆08/10:フェムトセル、商用サービス | | | |
| イー・モバイル | | HSDPA | HSUPA | HSPA+ | | LTE |
| | | ☆2008/3/28:イー・モバイル 音声通信 (NTTドコモとローミング) | | | | |

■ モバイルブロードバンド

| | 2008 | | | |
|--------|--------------------|----------------------|-----------|---------------------|
| フェムトセル | ● 08/2/6 方針案 | ➔ 08/3/10 意見募集 | ◎ 方針策定 | ○ 2008年秋頃 商用化 |

- ◆ 高層ビルや地下街などの不感エリアの解消に有効
- ◆ 映像を蓄積して端末にダウンロードするような新サービス等への期待
- ◆ 固定と携帯の融合(FMC)サービスの実現

業績予想

業績予想 ①経営目標

単位:億円

| | 2008/3 | 前期比 | 2009/3 | 前期比 | |
|-----------------|----------------|----------|----------------|----------|----------|
| | 売上高 | 1,290 | ▲ 13 | 1,560 | 270 |
| 営業利益 (利益率%) | 57.4 (4.4%) | 1.3 — | 57.5 (3.7%) | 0.1 — | +0% — |
| 経常利益 (利益率%) | 58.5 (4.5%) | 2.1 — | 58.5 (3.8%) | 0.0 — | +0% — |
| 当期純利益 (利益率%) | 33.9 (2.6%) | 1.7 — | 34.0 (2.2%) | 0.1 — | +0% — |
| フリー・キャッシュ・フロー | 2.2 | ▲ 40.6 | 8.4 | | |

業績予想 ①経営目標

| | 2008/3 | 2009/3 |
|---------------|--------|--------|
| 一株当たり年間配当金(円) | 55.00円 | 60.00円 |
| 配当性向(%) | 23.6% | 25.6% |
| 総資産回転率(回) | 2.14回 | 2.54回 |
| 総資産経常利益率(%) | 9.7% | 9.5% |
| ROE(%) | 12.2% | 11.2% |
| 期末従業員数(人) | 1,057人 | 1,060人 |

業績予想 ②セグメント別売上高・営業利益

単位：億円、%

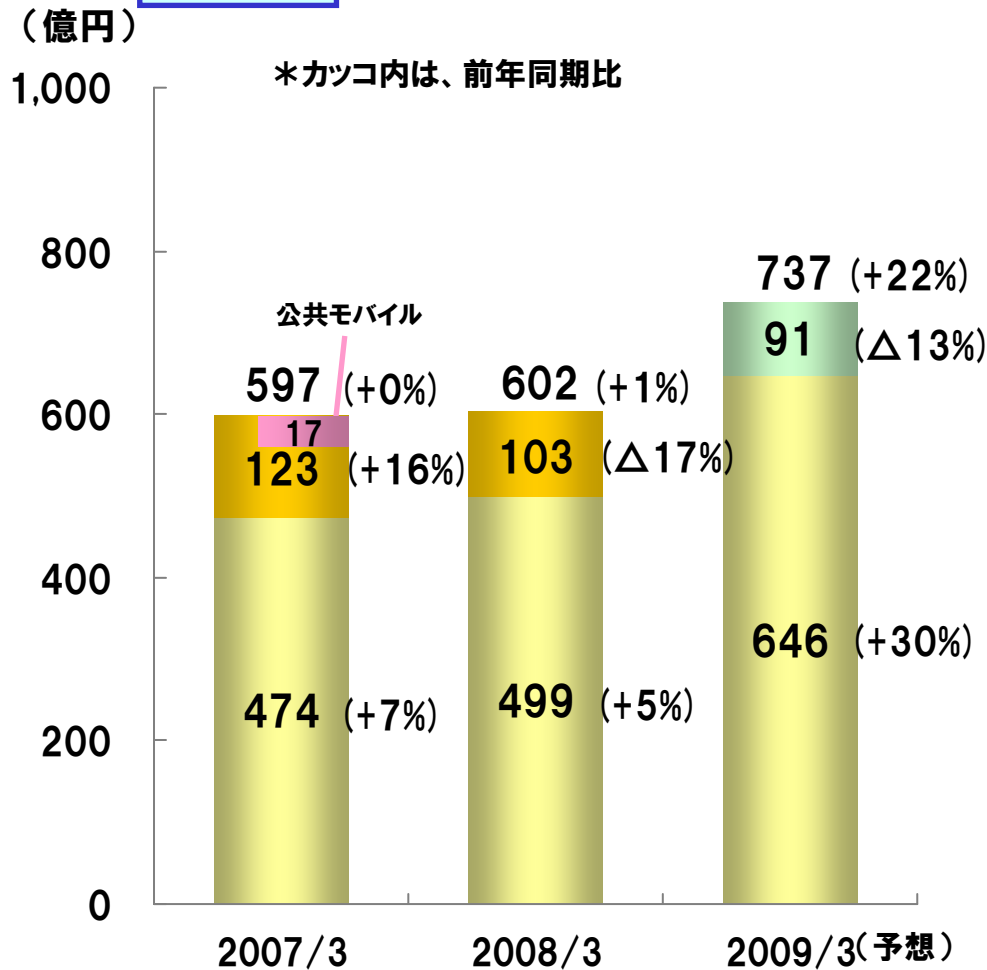
| | 2008/3 (参考:組替後) | | 2009/3 | | |
|-------------|--------------------|------|---------|------|------|
| | | 前期比 | | 前期比 | |
| 売上高 | 1,290 | ▲1% | 1,560 | 270 | +21% |
| モバイルセールス | 1,080 | +3% | 1,375 | 295 | +27% |
| モバイルサービス | 210 | ▲18% | 185 | ▲25 | ▲12% |
| 営業利益 | 57.4 | +2% | 57.5 | 0.1 | +0% |
| (利益率%) | | | | | |
| モバイルセールス | 24.8 | ▲25% | 28.6 | 3.8 | +15% |
| (%) | (2.3%) | — | (2.1%) | — | — |
| モバイルサービス | 32.6 | +43% | 28.9 | ▲3.7 | ▲11% |
| (%) | (15.5%) | — | (15.6%) | — | — |

※ 2009/3月期より事業区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルサービス事業」に変更いたします。
 前期まで「モバイルセールス事業」に含めておりました携帯電話向けASPサービスなどのモバイルソリューションサービスにつきましては、
 当社の事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルサービス事業」に含めることといたします。

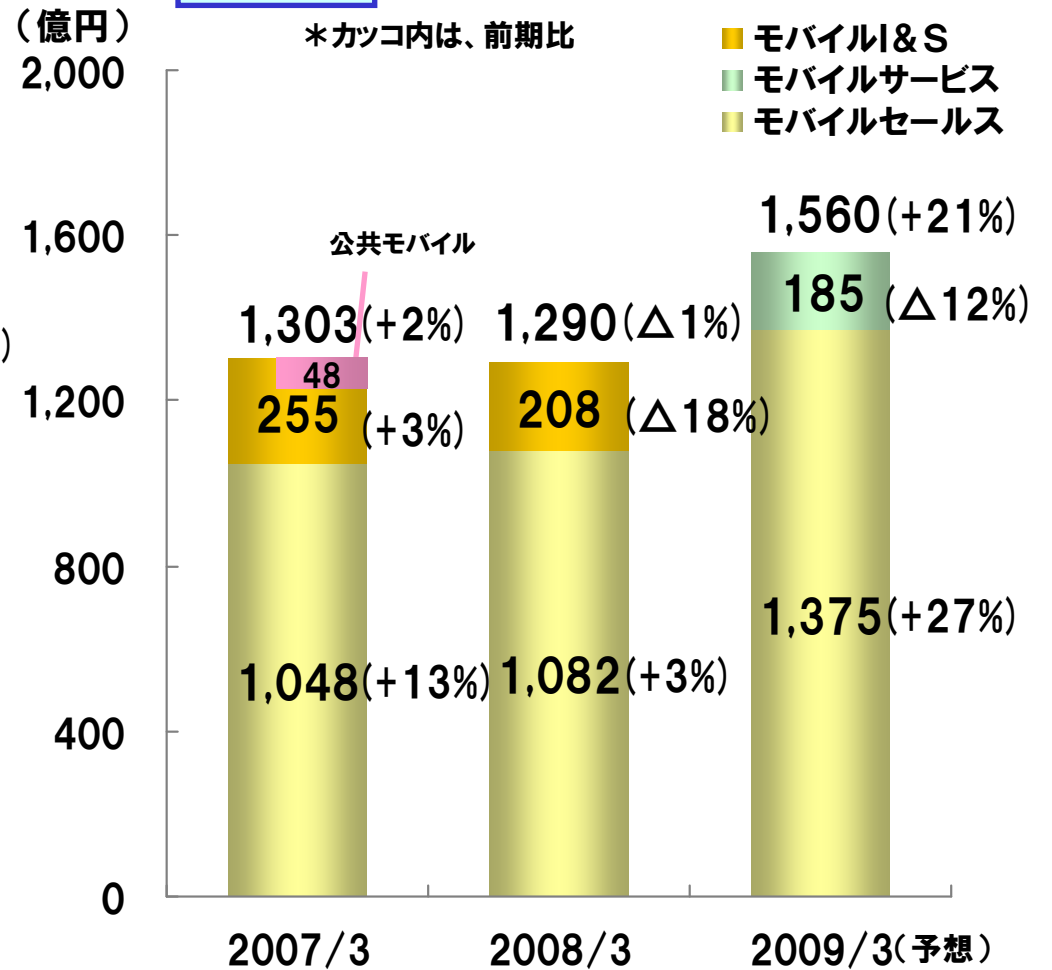
NEC NECモバイリング

業績予想 ③セグメント別売上高推移

上期



年間



※ 2009/3月期より事業区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルサービス事業」に変更いたします。
 前期まで「モバイルセールス事業」に含めておりました携帯電話向けASPサービスなどのモバイルソリューションサービスにつきましては、
 当社の事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルサービス事業」に含めることといたします。
 ※ 過去の実績については旧セグメントで表示しております。 ※2009/3月期の()前年同期比及び前期比は新セグメント比で表示
 しております。

事業戦略

“FMC時代に向けて光り輝く企業へ”

2010年3月期 営業利益 70億円(中計目標)へ向けて、
着実な成長を遂行

■ 既存事業の拡大と収益性改善

- ショップ事業:市場の変化に対応し、販売力強化
- 保守事業・システムエンジニアリング事業:減収環境の中での売上極大化
- プロセス改革の更なる推進

■ 新しいビジネスの創造と育成

- FMCへ向けた新しいサービスへの取組み
- ソリューション事業の本格的な立上げ
- コールセンター等、新事業の立上げ・拡大

事業戦略 ②セグメント別重点施策「モバイルセールス事業」

シェア10%への挑戦 新しい事業環境(ドコモ1社化、新販売方式)への対応力強化

■ 事業規模の拡大と事業体質の強化

- 積極的な出店・移転・改装により店頭販売力の強化
- パートナー化の推進によりトータル・スケールの維持・拡大
- 費用構造改革の推進

■ 販売力強化

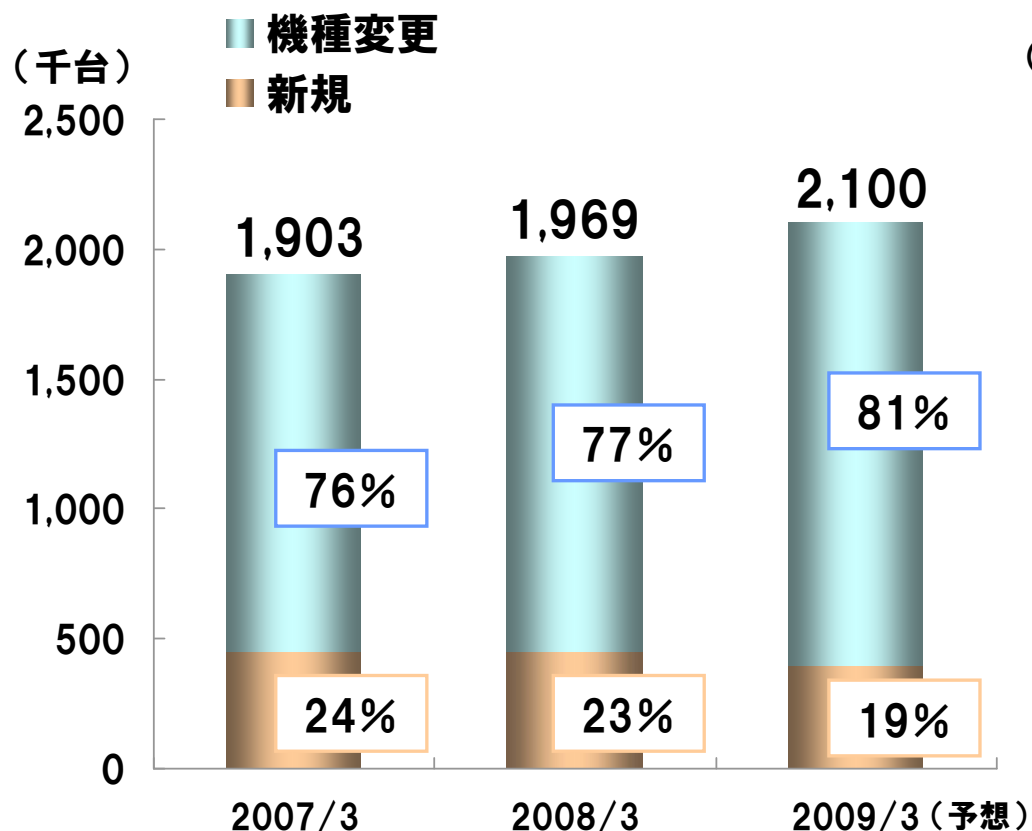
- ホスピタリティの追求
- コンサルティング力(代理店力)の向上

■ FMC新事業の創出と事業化

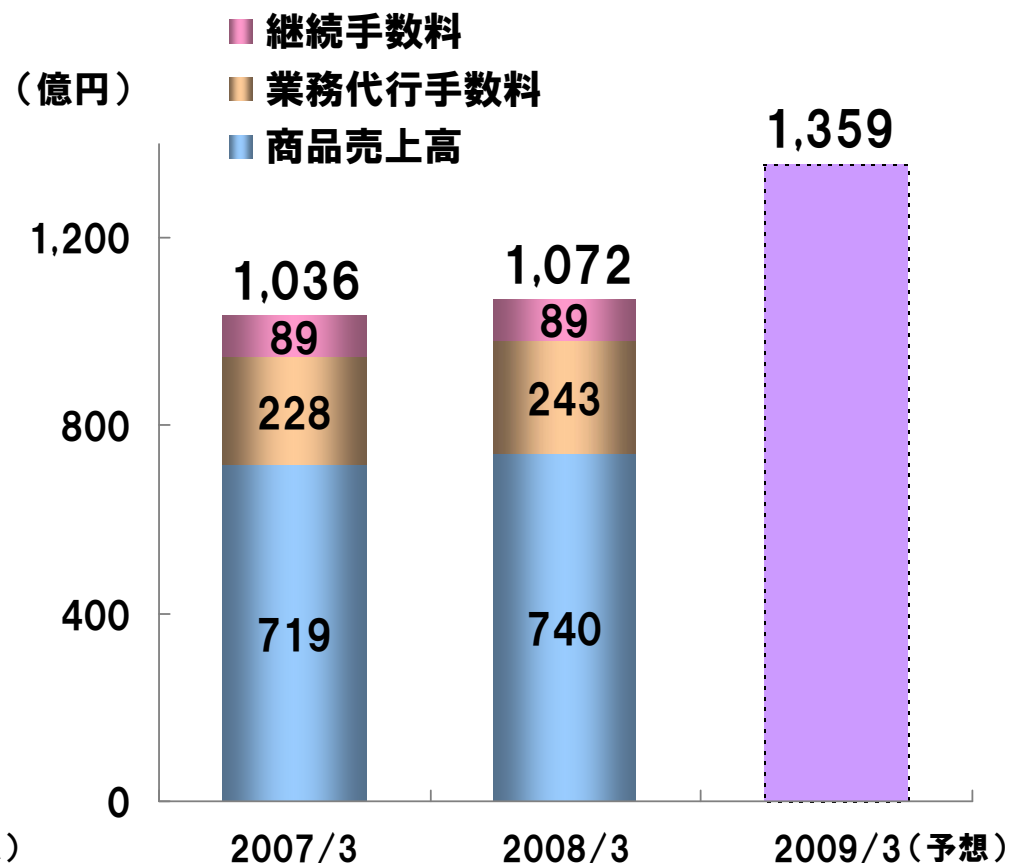
- ワンストップショッピング環境の充実
- Bフレッツ事業の全店舗展開

事業戦略 ②セグメント別重点施策「モバイルセールス事業」

携帯電話販売台数計画



売上高計画(ショップ事業のみ)



(※携帯電話販売以外のショップ事業も含む)

事業戦略 ③セグメント別重点施策「モバイルサービス事業」

保守事業

生産革新活動改革プロジェクトの推進

- 保守拠点統合/再編
- 新規事業の本格稼動
- ソリューション事業の強化

システムエンジニアリング事業

市場変化への迅速な対応と、高付加価値の事業の展開

- 新規分野への積極的取組み
- FMC関連 受注活動の継続と売上拡大
- 更なる費用構造改革、プロセス改善による収益体質強化

END