

2009年度 決算説明会 (2010年3月期)

2010年5月11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. 2009年度 決算概要

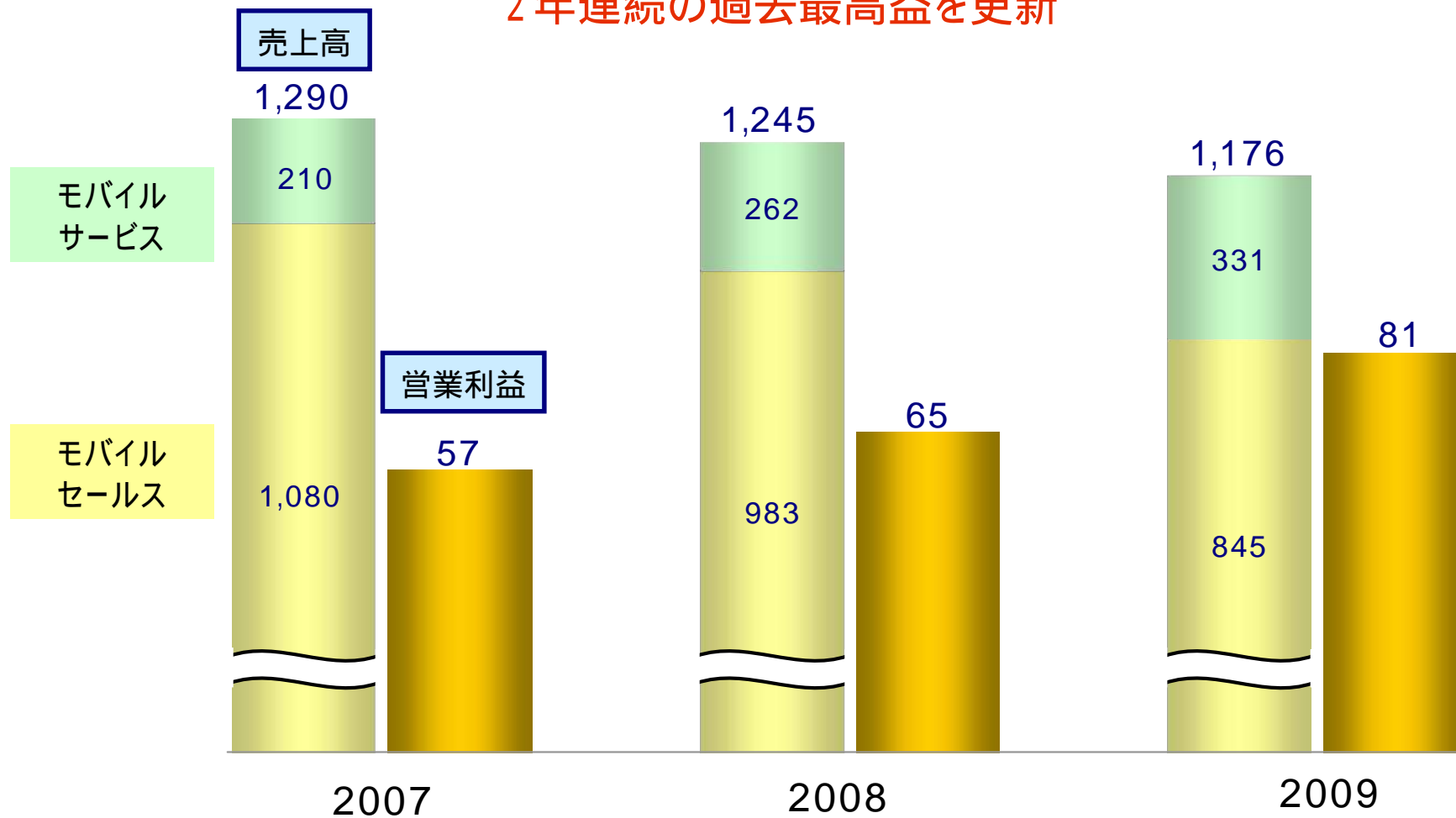
2. 2010年度 事業展開

1. 2009年度 決算概要

業績概要 - 売上高・営業利益推移

中計目標の営業利益70億円を上回り
2年連続の過去最高益を更新

(単位:億円)



業績概要 - 主要指標

(単位: 億円)

	2008年度	2009年度			
		前回予想 (10/29)	実績	前年度比	
売上高	1,245	1,140	1,176	69	6%
営業利益	65.2	78.0	81.2	16.0	+24%
(利益率%)	(5.2%)	(6.8%)	(6.9%)	-	-
経常利益	67.5	80.0	82.2	14.7	+22%
(利益率%)	(5.4%)	(7.0%)	(7.0%)	-	-
当期純利益	33.2	45.5	46.1	12.9	+39%
(利益率%)	(2.7%)	(4.0%)	(3.9%)	-	-
ROE (%)	11.0%	13.8%	14.0%		
フリー・キャッシュ・フロー	49.7	40.0	2.9		
一株当たり年間配当金	60.00円	75.00円	85.00円		
期末従業員数(人)	1,018人	1,035人	1,027人		

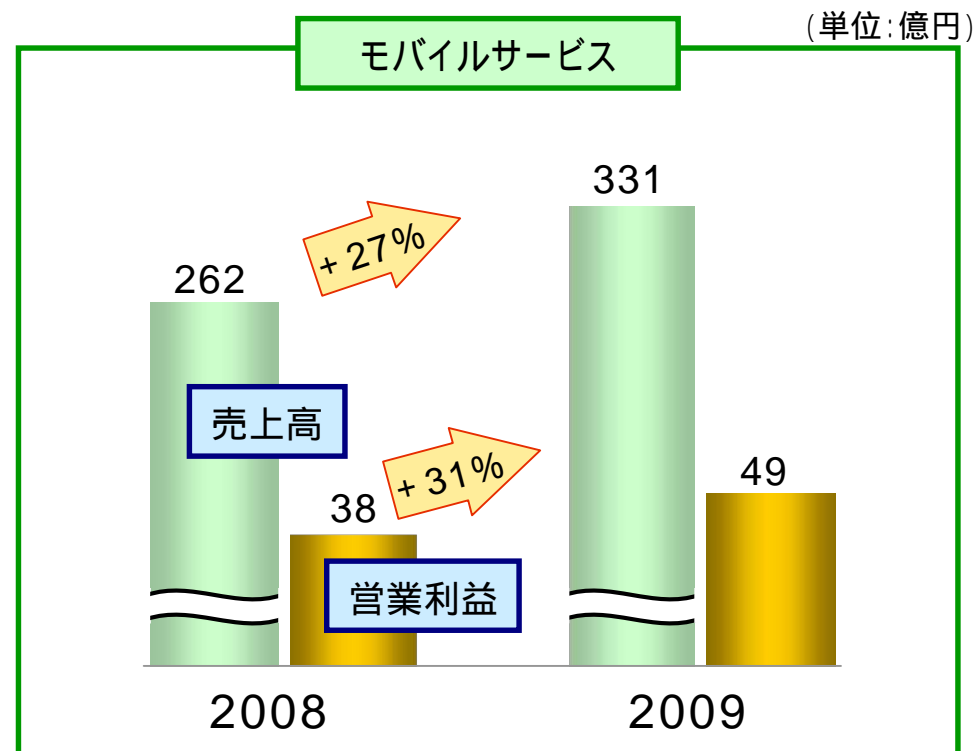
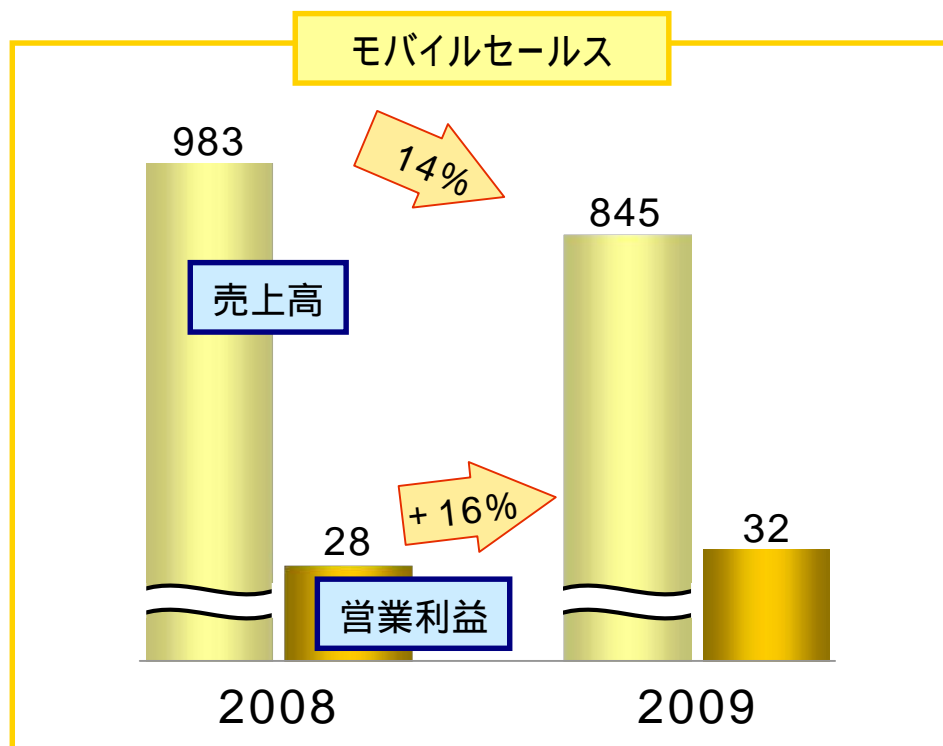
関係会社株式の取得による支出49.5億円(内数)

業績概要 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2008年度	2009年度			
		前回予想 (10/29)	実績	前年度比	
売上高	1,245	1,140	1,176	69	6%
モバイルセールス	983	830	845	138	14%
モバイルサービス	262	310	331	69	+27%
営業利益	65.2	78.0	81.2	16.0	+24%
モバイルセールス	27.6	32.0	32.0	4.4	+16%
モバイルサービス	37.6	46.0	49.2	11.6	+31%

業績概要 - セグメント別売上高・営業利益推移



売上高

- ・ 前年比約1割の販売台数減

営業利益

- ・ 低収益事業の採算性向上
- ・ 個々のショップにおける損益改善努力

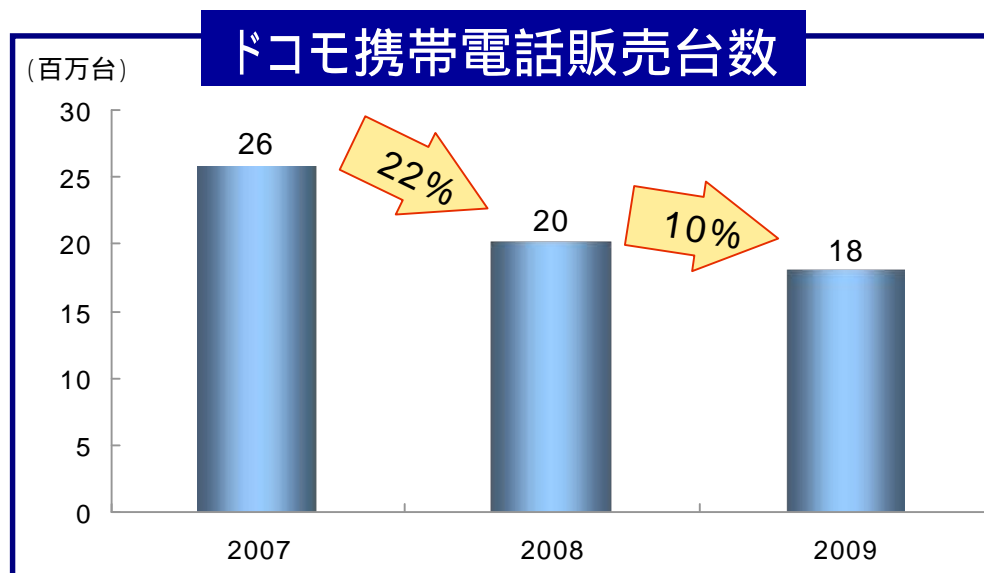
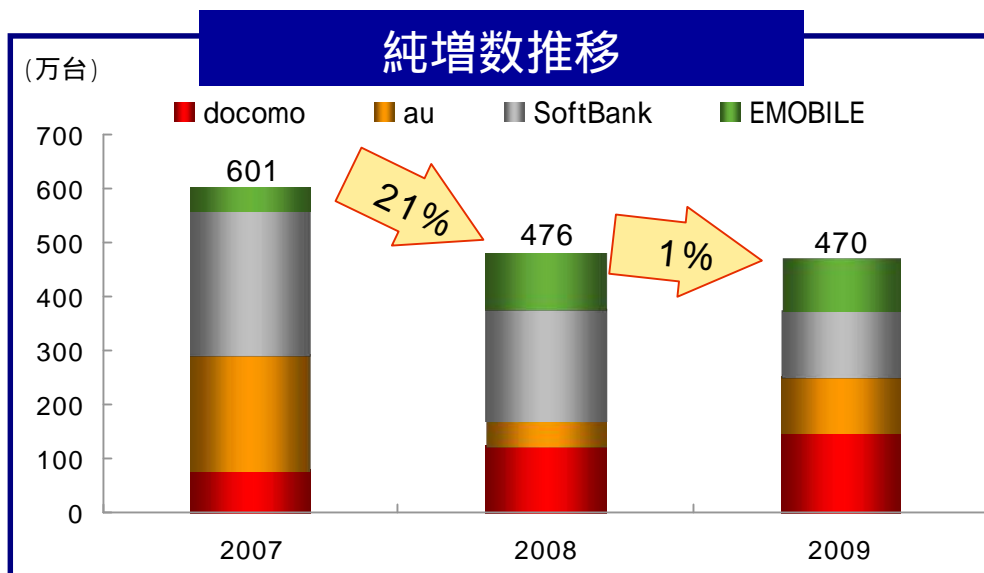
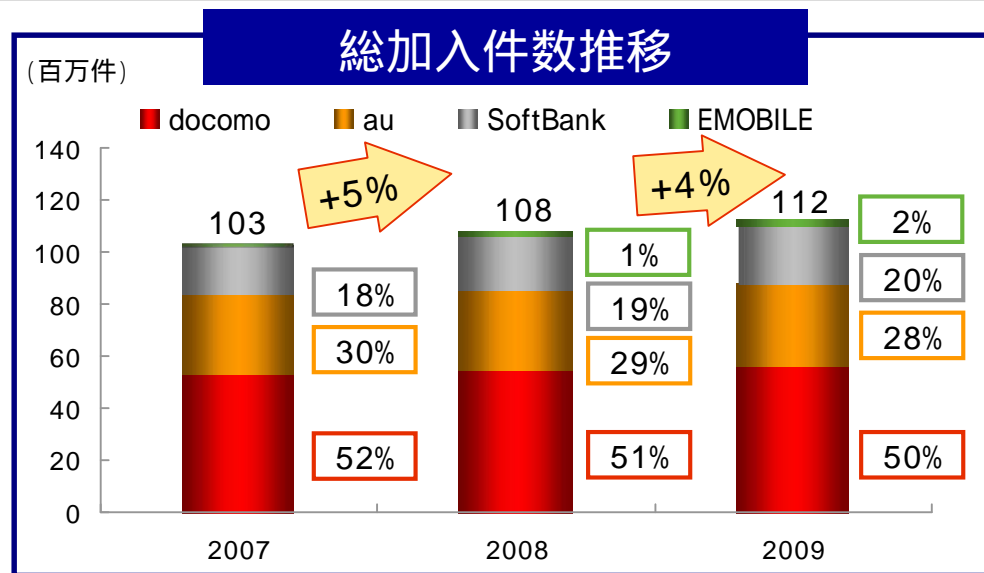
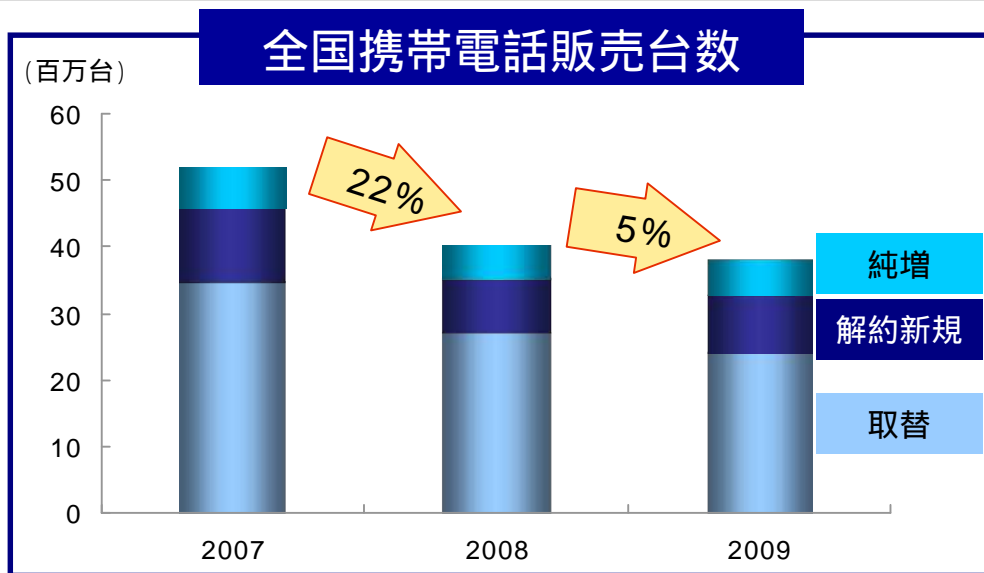
売上高

- ・ 端末修理需要の増加

営業利益

- ・ 売上高の増加に伴う拡大

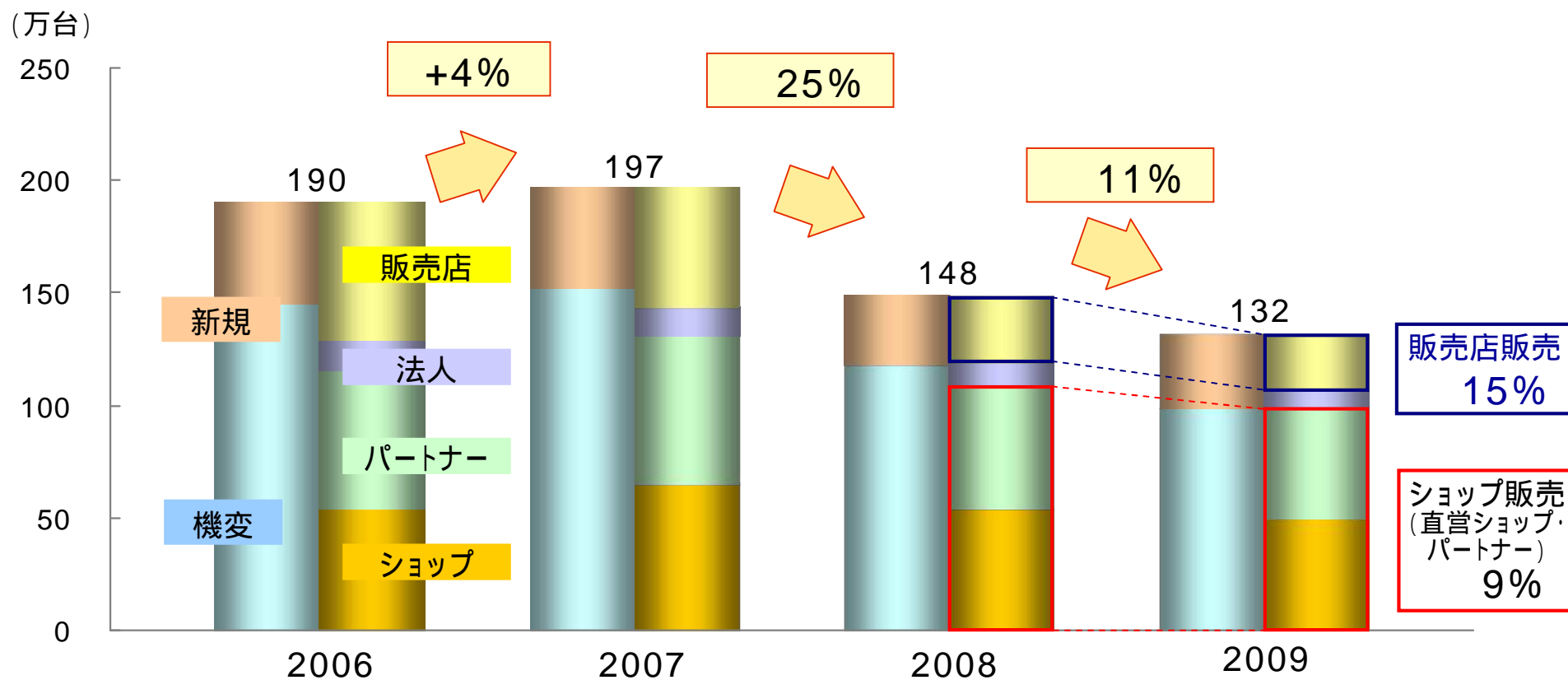
事業環境 - 主要事業者のオペレーション指標の推移



出所: TCA、各社IR資料、当社推定

当社携帯電話販売台数

- スマートフォンなどの高機能端末やデータ通信カードの拡販に注力
- 販売台数は、前年比約11%の減少、うちショップ販売は約9%の減

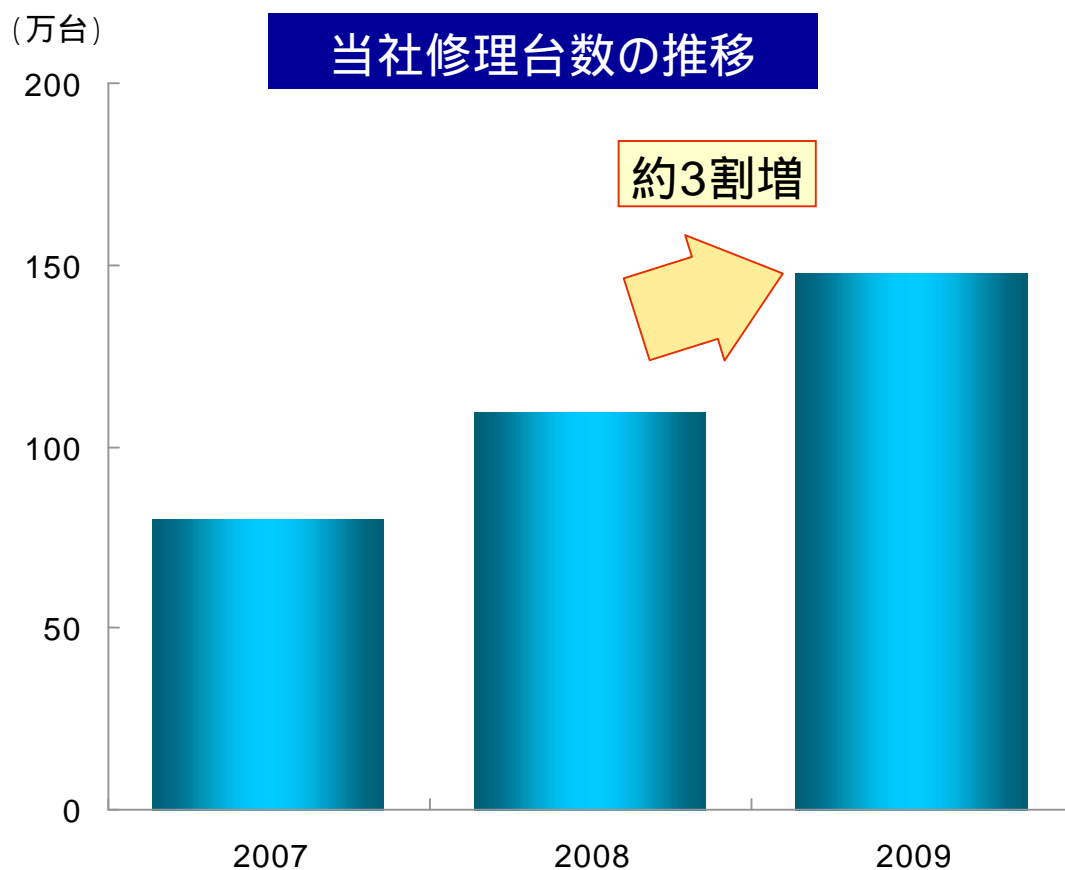


携帯電話修理台数推移

- 新販売方式による端末価格の上昇
- 事業者の端末保証サービスが充実



修理台数の大幅増加



docomo

- ドコモプレミアクラブ安心サポート (月額:無料)
- ケータイ補償お届けサービス (月額:315円)

● 2500万人を突破(10年2月)

「ケータイ補償 お届けサービス」累計契約数推移

年	日付	契約数
2006年	7月1日	提供開始
2007年	12月24日	200万契約突破
2008年	8月9日	1,000万契約突破
2009年	7月1日	2,000万契約突破
2010年	2月14日	2,500万契約突破

経営効率の改善 (2010年3月日経ヴェリタス)

日経ヴェリタス・デスクロージャー

NEC
NECモバイルング

THE NIKKEI VERITAS DISCLOSURE

NECモバイルング社長 中川 勝博氏

企画・制作
日本経済新聞社
クロスメディア営業局

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

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関わらず、09年度の第3四半期累計も好業績を達し、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のでしょうか。

当社は、携帯電話ショップにおける携帯販売や付帯サービスを提供するモバイルサービスが事業の2本柱です。それが活性化し、業績に結びついた第一の理由は、「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。プロジェクトリーダー制度は、全社で100以上に及ぶプロジェクト

に目標を割り当て、その目標に責任を持つマネージャークラスやショップなら店长クラスをリーダーに任命し、リーダーがプロジェクトの経営者として事業を遂行するもので、遂行状況は定期的に確認します。もちろん、リーダーには当



業績に結びついた第一の理由は、「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。

はしています。社員1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ました。携帯電話だけではなく着うたなどのコンテンツやSDカード、データカードと一緒にネットブックなどの関連商品の販売やクレジットサービスの受け付けなどの各種サービスを提供したことで1人あたり月間

売上高が向上したのです。一方、モバイルサービス事業の内、修理需要は前年比で3~4割伸びました。新



時に加入者維持のために故障・修理サービスプランが充実したことにより、これまでは故障すると買い替えていたのが修理に回るようになりました。その結果、修理の売上が大きく伸びていることが業績に表れています。基地局関連ビジネスでは、次世代高速通信方式であるLTE (Long Term Evolution) に向けた需要は見込まれますが、携帯電話の基地局整備市場全体は横ばいと見えています。よって、これまで手がけていなかった事業者やエリアへの参入あるいは、放送関連など携帯電話以外の事業開拓を積極的に行っています。

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



販売チャネルの拡大 M & Aの実施

M & Aの実施

- 会社商号 : マツハヤ・コーポレーション株式会社
- 経営成績(2009年9月期実績)
 - 売上高 : 105億円
 - 営業利益 : 7億円

* 上記数値は、法令に基づく会計監査人の監査は受けておりません。

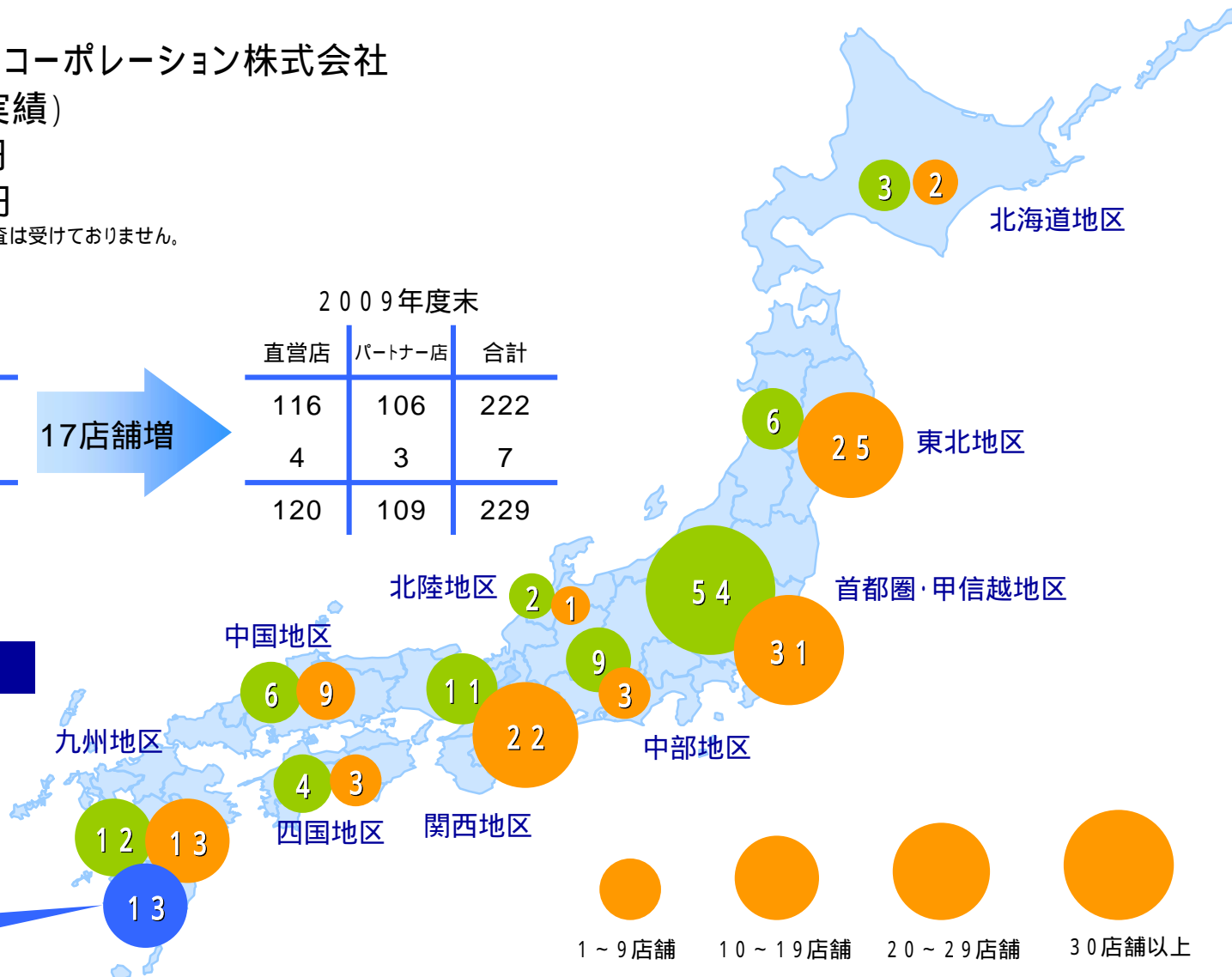
ショップ数

	2008年度末			→	2009年度末		
	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	101	103	204	17店舗増	116	106	222
NCCショップ,他	5	3	8		4	3	7
合計	106	106	212		120	109	229

直営・パートナー店舗分布図

- : 直営店舗
- : パートナー店舗
- : グループ店舗

マツハヤ・コーポレーション

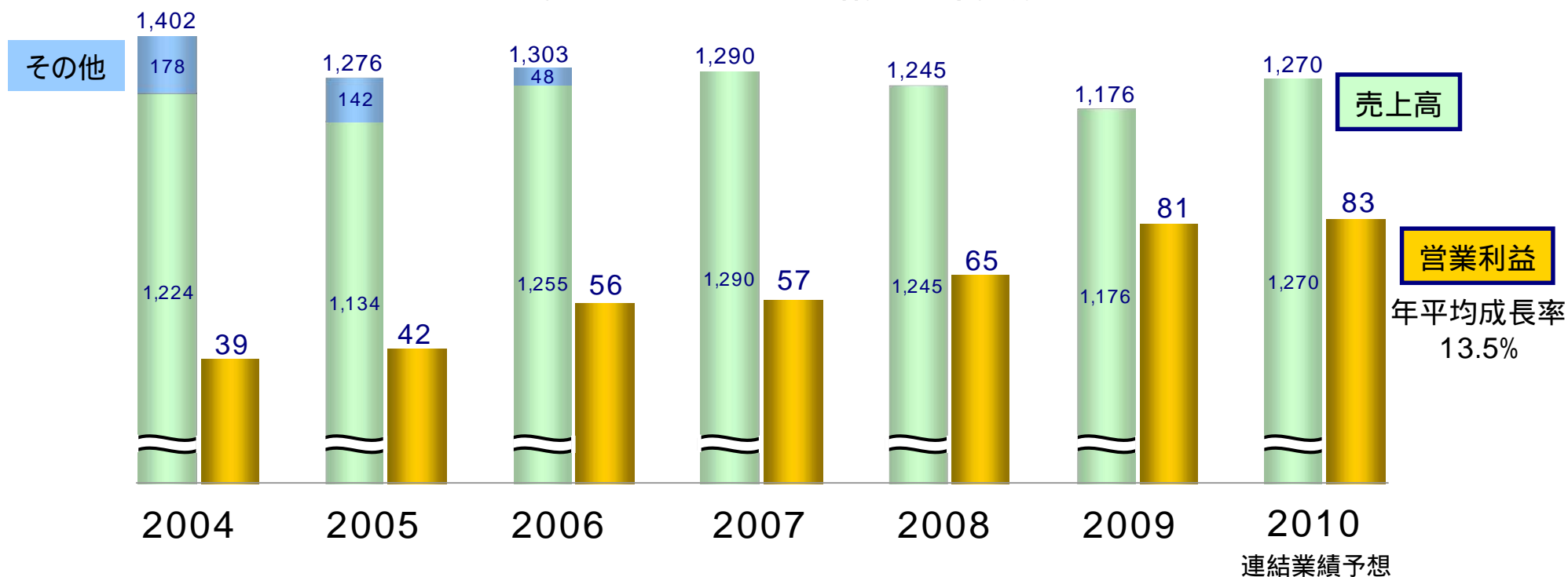


2. 2010年度 事業展開

高度ICT社会の到来に向けて光り輝く企業へ

6年連続の増益を目指して
既存事業の強化
新しいビジネスの創造と育成

(単位: 億円)



通期の連結業績予想

(単位: 億円)

	2009年度 (単体ベース: 参考)	2010年度 (予想)	前年度比(参考)	
売上高	1,176	1,270	94	+8%
営業利益	81.2	83.0	1.8	+2%
(利益率%)	(6.9%)	(6.5%)	-	-
経常利益	82.2	84.0	1.8	+2%
(利益率%)	(7.0%)	(6.6%)	-	-
当期純利益	46.1	48.0	1.9	+4%
(利益率%)	(3.9%)	(3.8%)	-	-
ROE (%)	14.0%	13.2%		
フリー・キャッシュ・フロー	2.9	43.0		
一株当たり年間配当金	85.00円	100.00円		
期末従業員数(人)	1,027人	1,241人		

関係会社株式の取得による支出49.5億円(内数)

通期の連結業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009年度 (単体ベース:参考)	2010年度 (予想)	前年度比(参考)	
売上高	1,176	1,270	94	+8%
モバイルセールス	848	936	88	+10%
モバイルサービス	328	334	6	+2%
営業利益	81.2	83.0	1.8	+2%
モバイルセールス	30.5	32.0	1.5	+5%
モバイルサービス	50.7	51.0	0.3	+1%

前年度まで「モバイルサービス事業」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、ショップ事業と連携した拡販体制をとっていることから、当社の事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルセールス事業」に含めることいたします。

尚、2009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。

事業環境 - 携帯電話端末市場(国内)

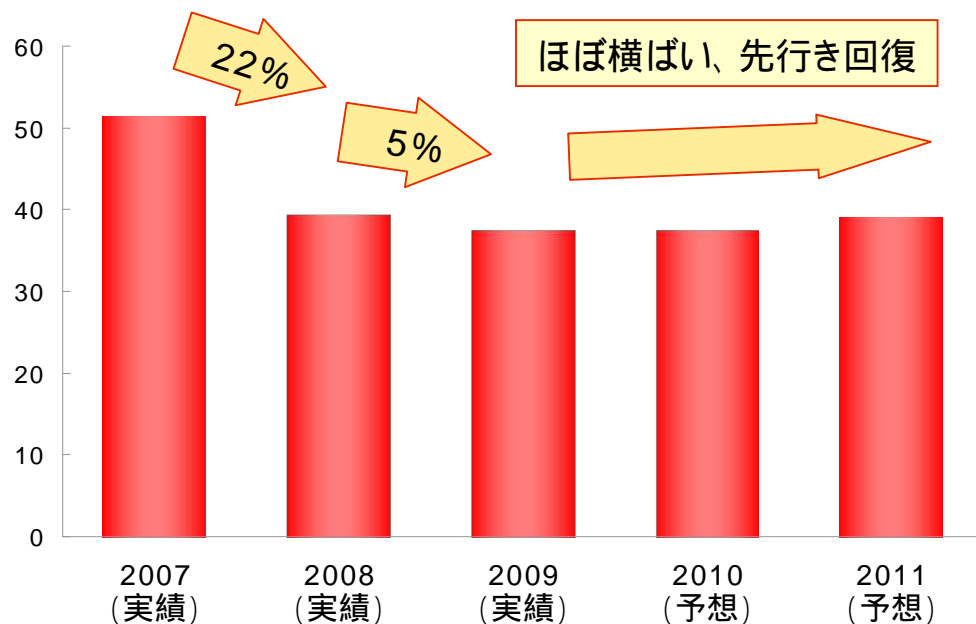
2007年の新販売方式の導入以降、市場規模は大きく縮小
 (買い替えサイクル長期化 2年 3年へ)

短期的変化要因 : スマートフォン、データカード、タブレット市場の拡大
 LTE開始、フェムトセル・WiFiの本格普及

中長期的変化要因 : LTEの本格普及、新周波数帯争奪戦、SIM問題など

全国携帯電話販売台数

(百万台)



出所: 各社IR資料、当社推定

モバイル市場変化要因

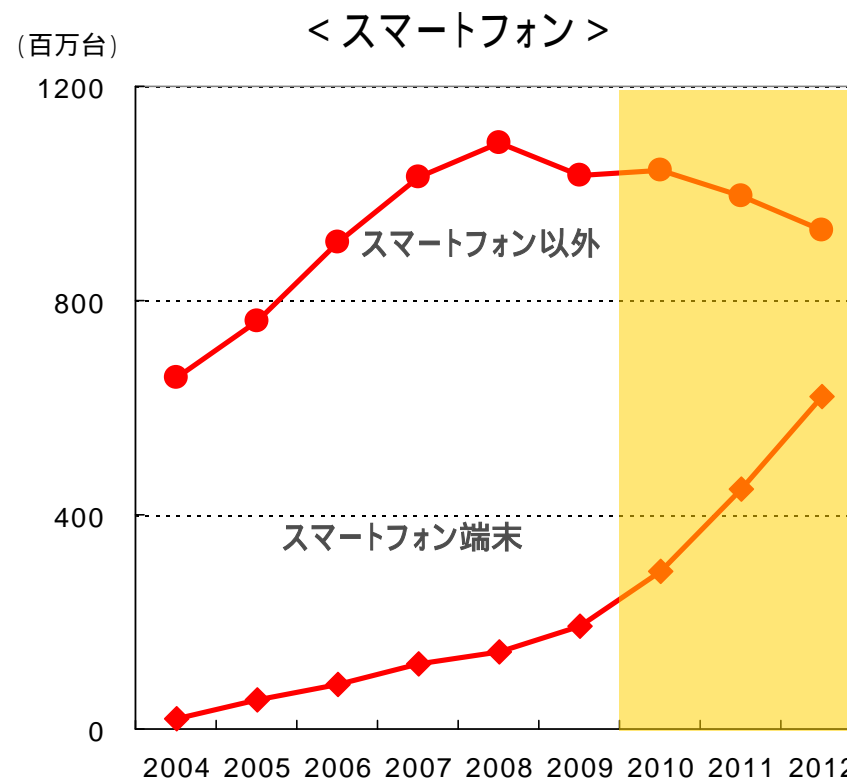
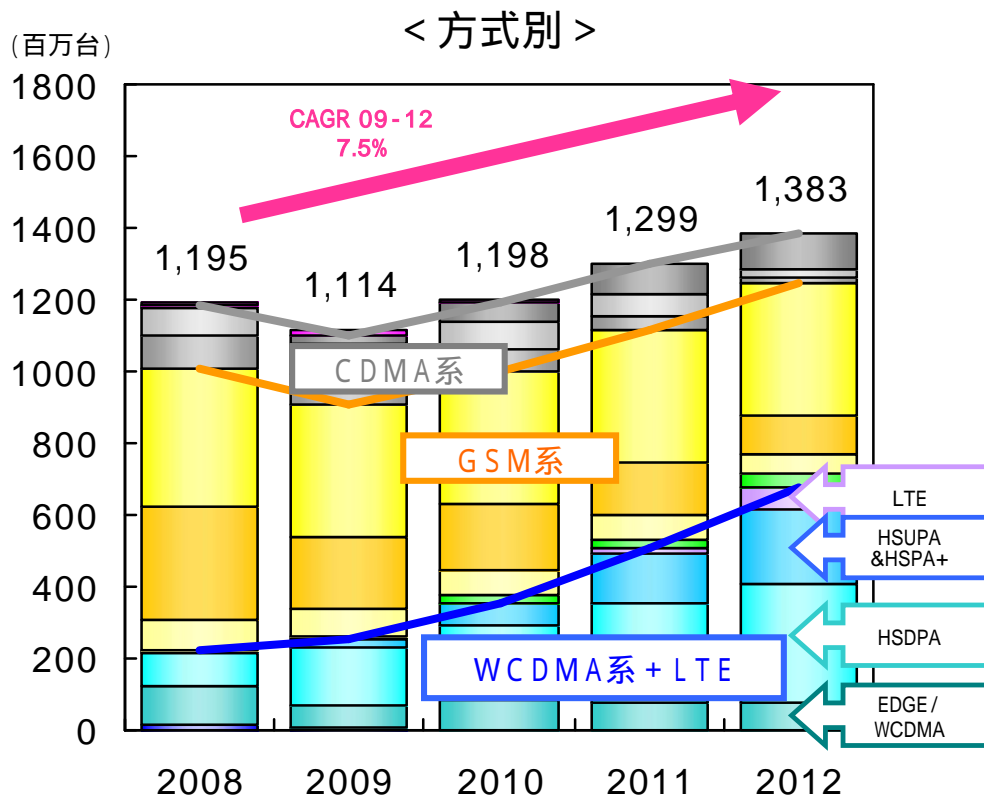


WAC : Wholesale Applications Community @2010年2月バルセロナ

事業環境 - 携帯電話端末市場(グローバル)

グローバル市場はGSM系(WCDMA / HSPA含む)が90%シェア
 中国や新興国市場(インド、ブラジル、等)で今後も拡大傾向
 先進国を中心にスマートフォン、オープン端末の市場が拡大

グローバル販売台数予測

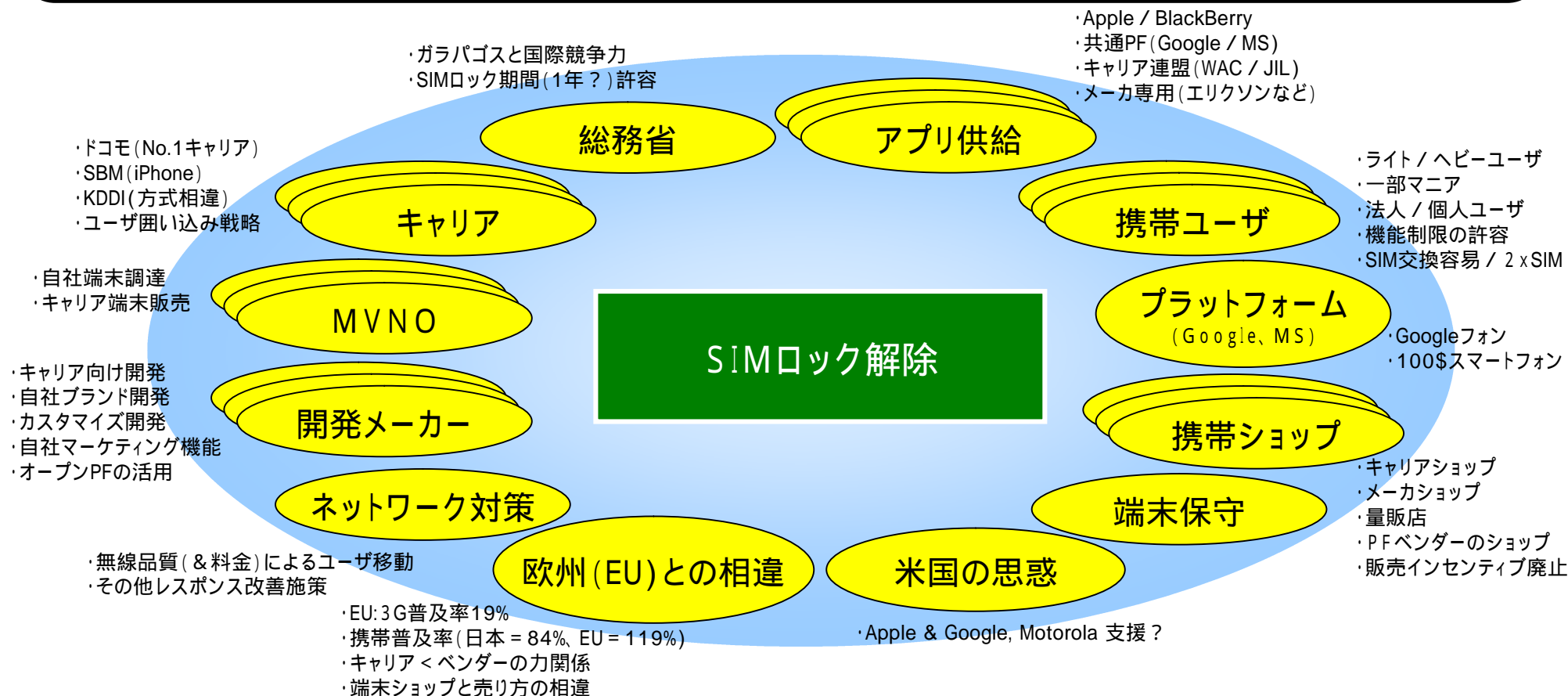


出所: Strategy Analytics

事業環境 - SIMロック解除の影響と当社対応

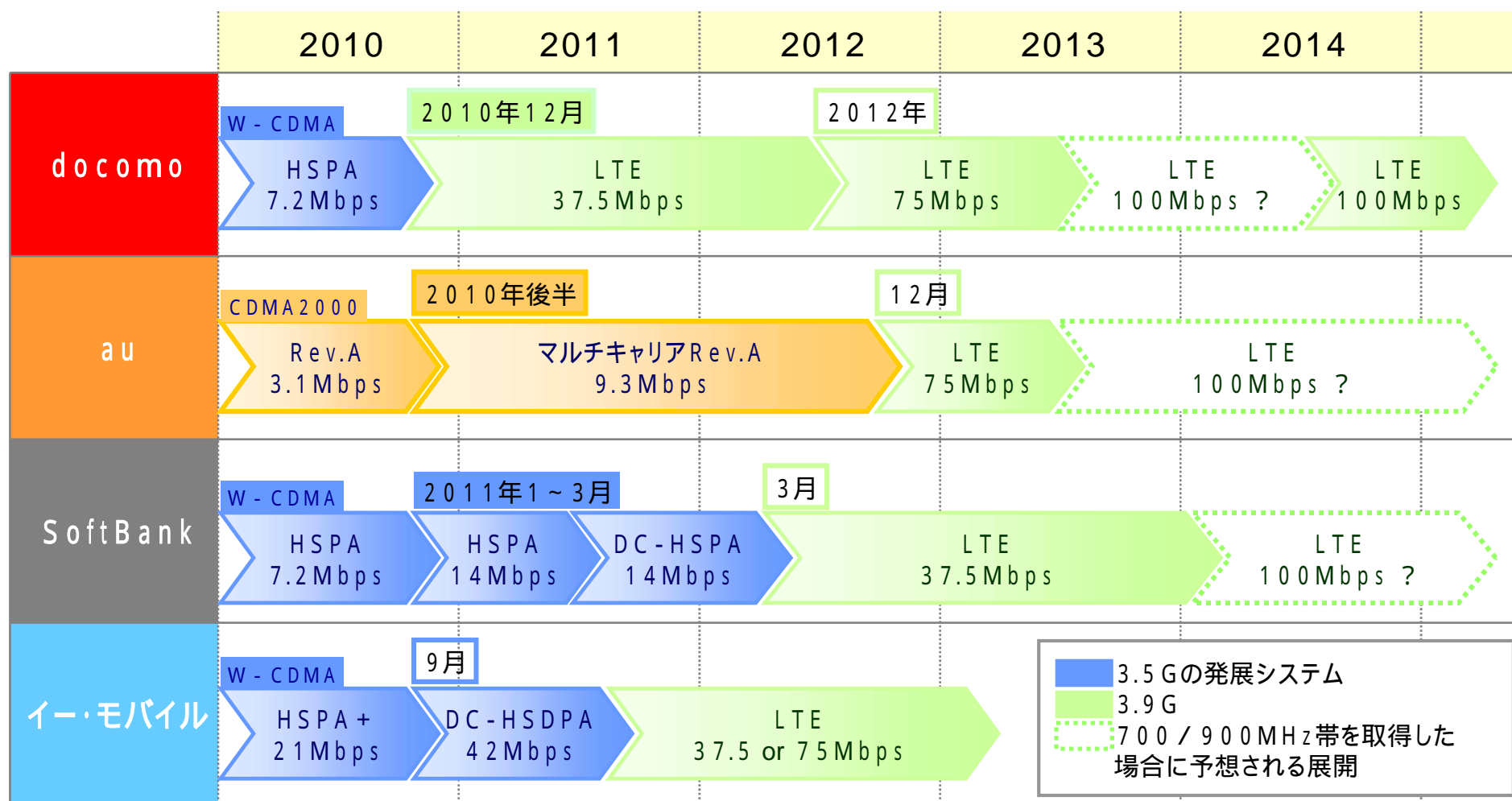
SIMロック解除による市場への影響を予測し、早期の対応を
 その際、SIMロック解除の影響を受ける国内外のプレーヤの動向、特にユーザ意識は重要

2007年11月の端末販売方式の変更と同様な大きなインパクトがあるかどうかは不明だが、
 迅速に対応することが事業拡大の鍵であり、『攻めの姿勢』で拡大を図る



事業環境 - 携帯電話の通信方式の動向 (高速・高効率な無線 = LTEに向けて)

携帯電話キャリア4社の高速化ロードマップ



出所: テレコミュニケーション

モバイルセールス事業の重点施策

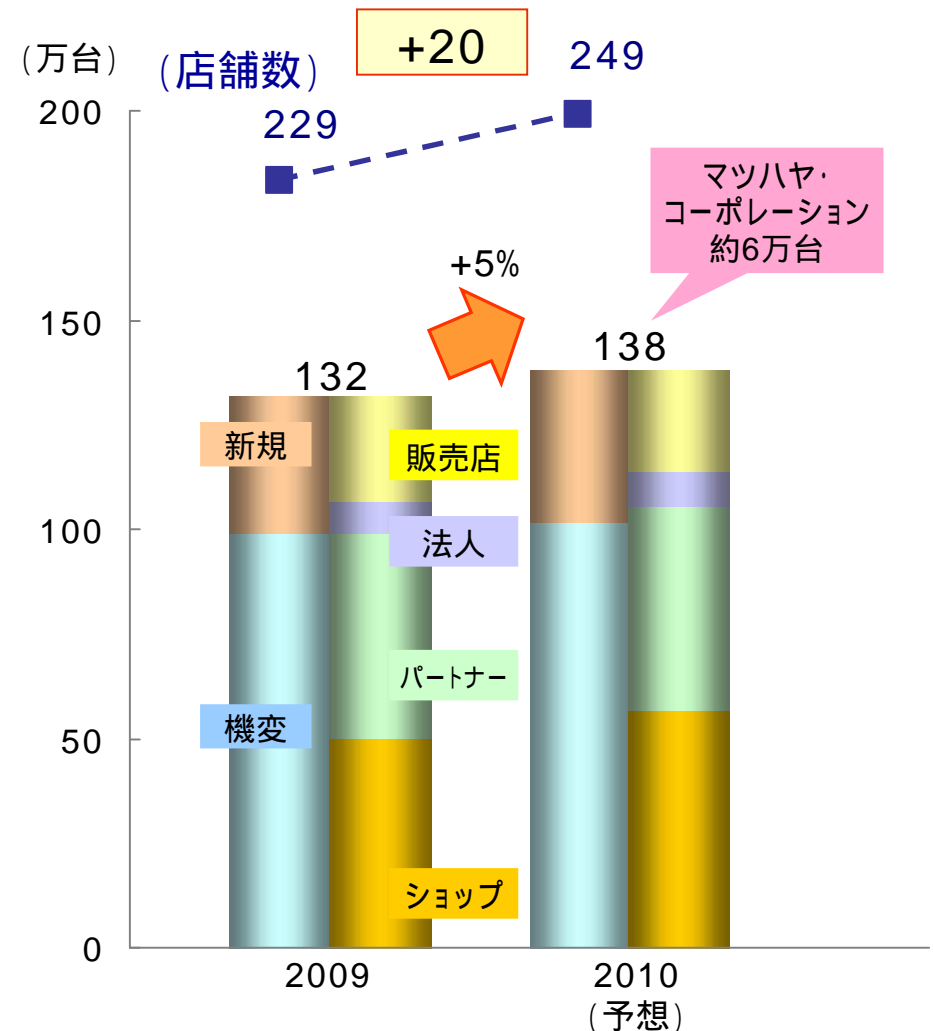
販売チャネル・規模の拡大

- M & A / パートナー化の推進
 - マツハヤ・コーポレーションとのシナジーの発揮
 - 新規パートナーの獲得
- 法人販売の強化
 - 高データARPU商品の拡販

ホームICT市場向けショップビジネス拡大

- 取り扱い商材・サービスの拡大
 - 固定BBとの融合系ビジネスの推進
 - スマートフォン、フェムトセル、WiFiの普及から融合系商材、サービスに注力
- スマートフォンなどインターネット連携端末の増加に向けた、販売体制強化
 - コンサルティング力の増強
 - 遠隔対面販売システムの導入

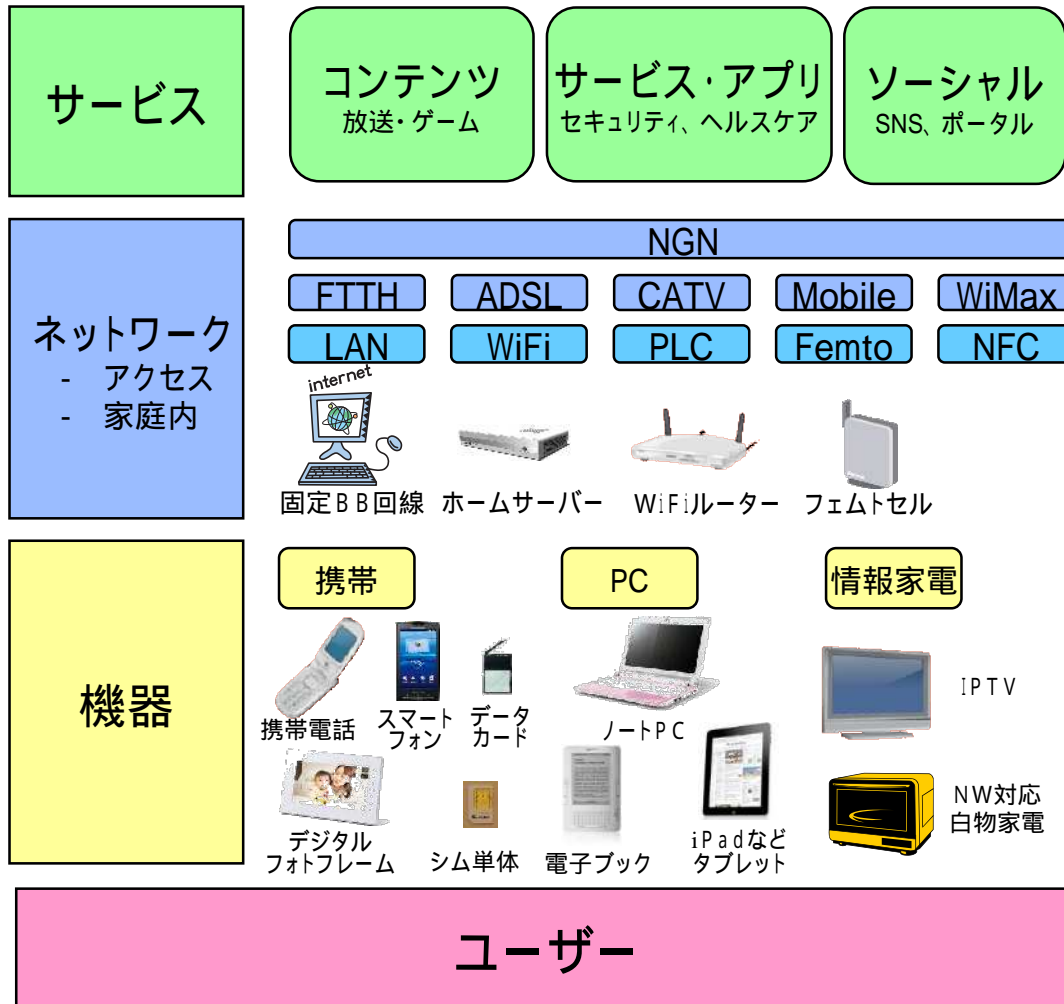
携帯電話販売台数



ホームICT市場に向けたショップビジネス拡大

- 高度ICT社会におけるショップの新たな役割

ホームソリューションの構成要素

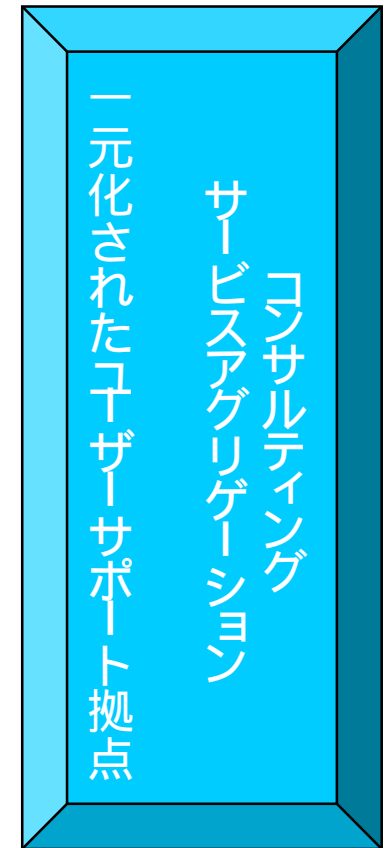


ホームICT ソリューションショップ

多種多様な
サービス

アクセス手段も
多様化、融合化

通信機能を備えた
多くの製品群



購入・契約から、
設置、運用支援まで
サポート

ホームICT市場に向けたショップ販売体制の強化

遠隔対面販売システム

スーパーバイザー



グループ管理

<センター側説明イメージ>



<店舗側画面イメージ>

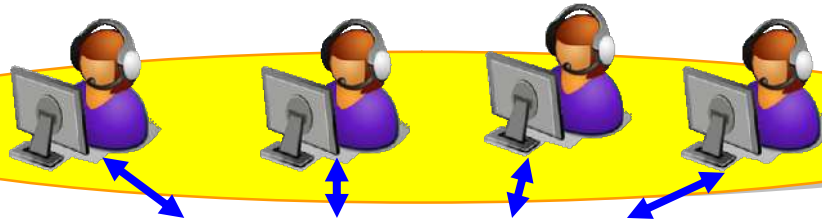


指導・教育

転送

スマートフォンA スマートフォンB 情報通信端末 データ通信カード

オペレータ



商材拡大

顧客への質問・説明を振り分け



店舗A



店舗B



店舗C



店舗D



店舗E



店舗F

ショップ拡大

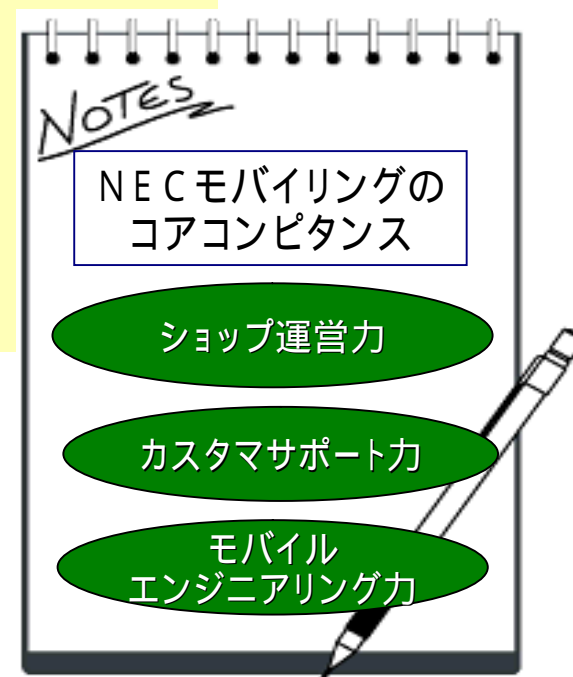
(例)スマートフォンの操作方法をテレビ画面と音声でスムーズに説明することが可能！！

携帯電話修理事業の開拓(他社、他商品)

基地局整備関連ビジネス

キャリア向けソリューション事業拡大

個宅調査業務を通じた事業の拡大



モバイルサービス事業 - 基地局整備関連

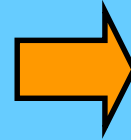
個宅調査業務から事業ドメインを拡大



エリア調査



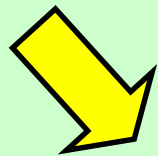
- ある地域でのエリア調査
- 基地局配置などの改善施策の提案



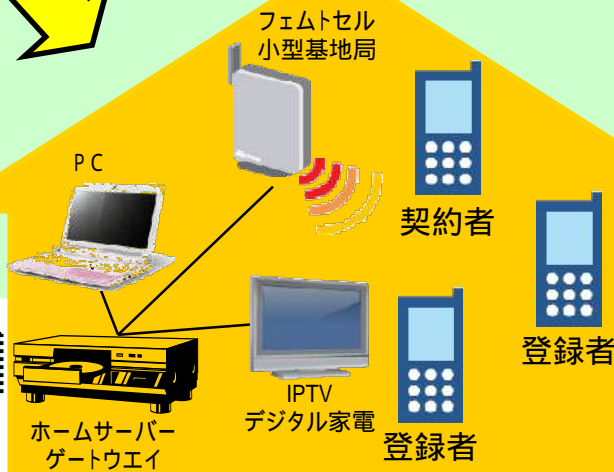
ネットワークの維持オペレーションの総合請負



- 基地局設計、機材調達、現地調整工事などの総合請負



固定BB回線



ICTホームソリューションの全てをサポート

ブロードバンド回線網

販売

携帯回線、端末

工事、セットアップ

IPTV

契約取次ぎ

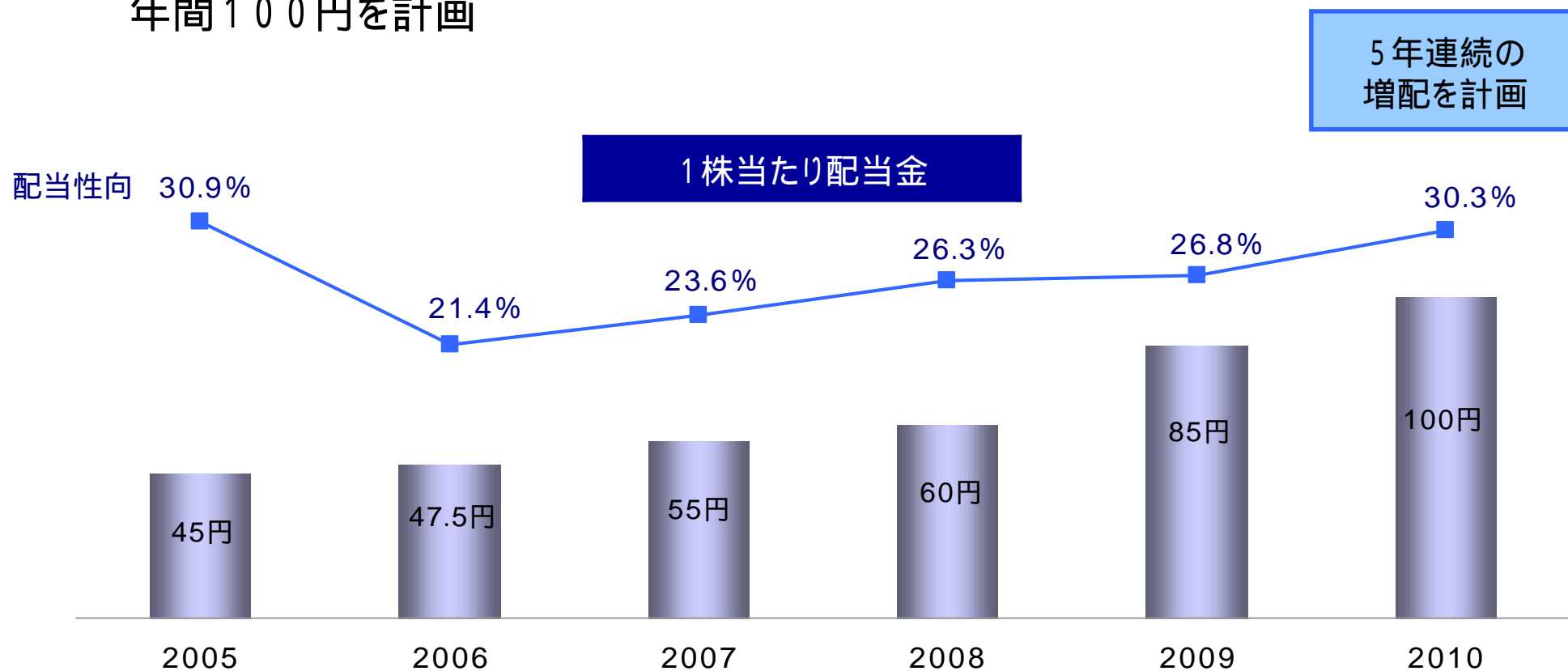
PC,SERVER

サポート

株主還元について

< 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
- 2010年度の配当は、前年比15円を増額し、配当性向30%となる、年間100円を計画



Empowered by Innovation

NEC