

主な質疑応答（2010年度決算説明会）

実施日：2011年4月27日

2010年度決算説明会での主な質疑応答は次のとおりです。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正しております。

質問者1

Q1：モバイルセールス事業の2011年度予想が、販売台数が2%の増加に対して売上高1%の増加を予想している理由は何か。

A1：販売単価の下落を織り込んでいるためである。

Q2：モバイルサービス事業の2011年度の携帯電話修理台数はどのくらい減少すると予想しているのか。

A2：2010年度と比べて10～20%減少すると予想している。

Q3：NEC製以外の携帯電話の修理の状況を教えて欲しい。

A3：中国のZTE社製の携帯電話を修理している。その他にも海外メーカーの携帯端末の一部機種を修理しており、今後国内で販売される海外メーカーの携帯端末の修理を拡大していきたい。

Q4：カシオブランド及び日立ブランドの携帯電話を修理する可能性はあるか。

A4：当社はNECブランドの携帯電話の修理を担当しており、その前提で今期予想を作成している。

質問者2

Q1：モバイルセールス事業の2010年度第4四半期の営業利益が、前期比で増加した理由は何か。

A1：携帯電話周辺商材の販売、個々のショップの収益改善努力、低採算事業の改善による。

Q2：モバイルセールス事業の2010年度の営業利益が前期比で14%増益となった理由は何か。

A2：事業者の手数料変更による減益インパクトを経営努力で吸収し、スマートフォンなどの携帯電話の販売台数の増加見合いの利益増となった。経営努力は、携帯電話周辺商材の販売、個々のショップの収益改善努力、低採算事業の改善がそれぞれ奏功した。

Q3：第2四半期の業績発表時に年間営業利益予想を90億円に上方修正し、実績が96億円と更に上回った理由は何か。

A3：営業利益が予想を上回ったのは、携帯電話販売が堅調だったためである。

Q4：2011年度は、修理ではなく買替を選択されるユーザーが増えると予想し、携帯電話の販売台数が2%増加し携帯電話の修理は減少するイメージか。

A 4 : 携帯電話の修理は 2 0 1 0 年度第 4 四半期に前年度比で減少しており、携帯電話販売はスマートフォンが中心となって増加すると予想している。

Q 5 : 6 月の社長交代が発表されたが、開示された 2 0 1 1 年度予想は交代を前提にして作成されたものか。

A 5 : 社長交代は決算発表の直前に決定されたもので、2 0 1 1 年度予想は社長交代を考慮したものではない。

#### 質問者 3

Q 1 : 2 0 1 0 年度実績は第 4 四半期に想定比改善があったが、震災の影響はなかったか。

A 1 : 第 4 四半期の業績が予想を上回ったのは携帯販売がスマートフォンのラインアップが整うなどで堅調だったためである。震災の影響は殆どなかった。

Q 2 : 2 0 1 1 年度の携帯電話の販売台数計画の前提はどうか。

A 2 : 当社はドコモブランド商品の販売が大部分を占めているため、(株)NTTドコモの販売数を予想して販売台数計画を決めている。

Q 3 : モバイルサービス事業でのコスト削減とは、どのような内容なのか。

A 3 : 移動通信事業者の了解を得て、修理用部品や部材の新品利用だけでなく、故障した携帯電話の利用可能な部品を再生して利用するなどにより、修理コストの低減を図っている。

Q 4 : 本社移転費用が 2010 年度に数億円あったと思うが、2011 年度はなくなるのでその分利益の押し上げ要因となるのか。

A 4 : 2010 年度は一桁億円前半の費用が発生したが増益で吸収できた。2011 年度は若干の家賃の上昇分が発生するが、施策の中で吸収していきたい。

#### 質問者 4

Q 1 : ホーム ICT ソリューションショップの展開について教えてほしい。

A 1 : ドコモショップ以外に独自にショップを出すのは、費用を抑え 2~3 店舗と考えている。他店舗展開も考えている。ホーム ICT ソリューションショップで取り扱った商品で人気のあったものは、ドコモショップへの展開も考えている。

Q 2 : LTE サービスの開始効果はどのくらい期待できるか。

A 2 : LTE はドコモが開始をしたばかりであり、エリアもまだまだ狭くゆるやかな伸びとなるとみている。

質問者 5

Q 1 : 業績が伸びている中での社長交代だが好モメンタムをどのように継承していくのか。

A 1 : まだやりたいことややり残したことはあり、次期社長には、今までの方針を理解し継続して欲しいと思っている。

質問者 6

Q 1 : 増益に貢献したプロジェクトリーダー制についてもっと詳しく教えて欲しい。

A 1 : NECで実施し大きな効果をあげたので、NECモバイルリングでも導入した。前期実績や予算と比較して利益の実績を上げた従業員が報われる制度で、従業員のモチベーションを高めるとともに、人事処遇の判断材料としている。

Q 2 : 今後業績を上げるためのポイントは何か。

A 2 : 携帯電話販売と修理や無線通信技術とのシナジー効果を発揮することだと考えている。

Q 3 : 社長として業績を上げるために、これまでどのような点でリーダーシップを発揮したか。

A 3 : 利益を上げることが重要と考え、優先度を考えて伸ばす事業と見直す事業を見極めた。重要な内容については自らリーダーシップを発揮して改革を実行してきた。ベンチマークと情報収集を基に戦略を立てて実行した。