

2011年度(2012年3月期) 第1四半期 決算概要

2011年7月26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。

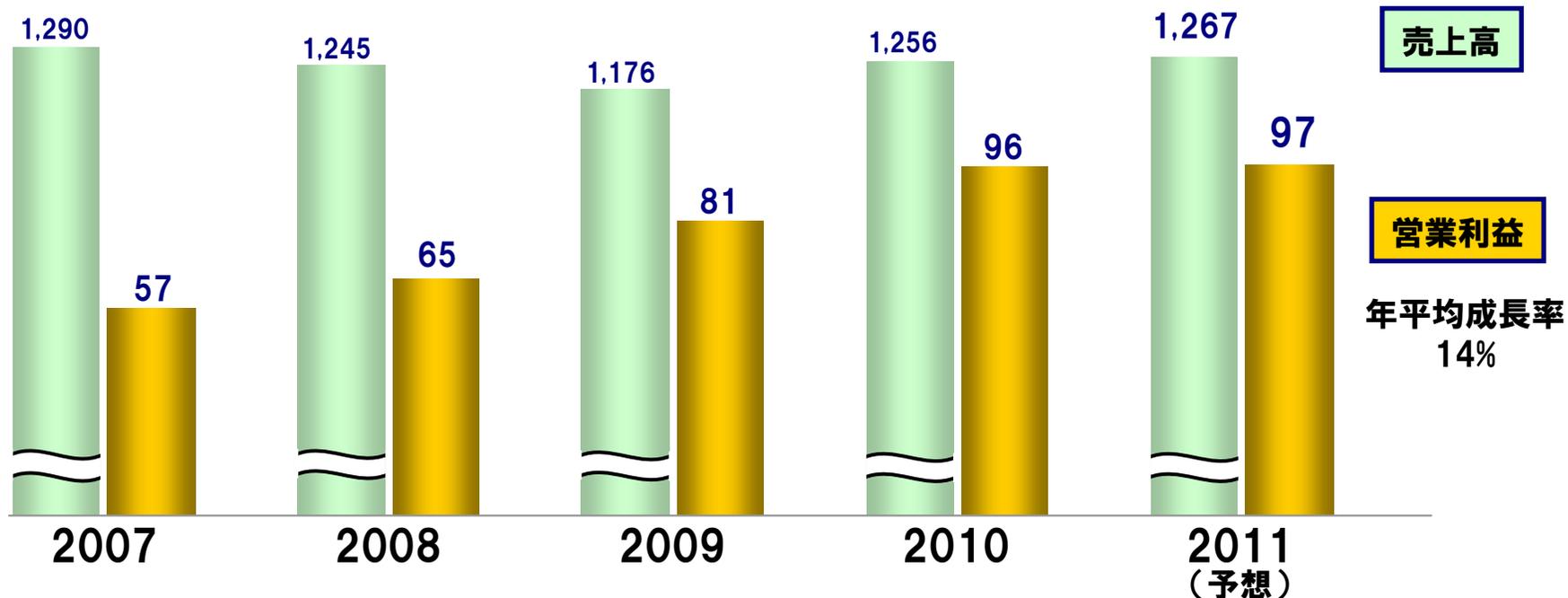
※全てのブランド名、製品名および会社名等は各社の商標または登録商標です。本文中には「TM」、「R」などのマークは記載していません。

高度ICT社会の到来に向けて光り輝く企業へ

過去最高益の更新を目指して

既存事業の強化
新しいビジネスの創造と育成

(単位:億円)



* 予想値は、2011年4月27日現在

連結業績概要予想 - 主要指標

(単位:億円)

	2010年度	2011年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,256	1,267	11	+1%
営業利益 (利益率%)	96.1 (7.6%)	97.0 (7.7%)	0.9 -	+1% -
経常利益 (利益率%)	98.2 (7.8%)	99.0 (7.8%)	0.8 -	+1% -
当期純利益 (利益率%)	55.0 (4.4%)	55.0 (4.3%)	0.0 -	+0% -
ROE (%)	14.9%	13.5%		
フリー・キャッシュ・フロー	41.4	45.0		
一株当たり年間配当金	100円	120円		
期末従業員数(人)	1,199人	1,250人		

*予想値は、2011年4月27日現在

連結業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2010年度	2011年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,256	1,267	11	+1%
モバイルセールス	903	914	11	+1%
モバイルサービス	353	353	0	+0%
営業利益	96.1	97.0	0.9	+1%
モバイルセールス	34.6	35.5	0.9	+3%
モバイルサービス	61.5	61.5	0.0	+0%

* 予想値は、2011年4月27日現在

第1四半期 業績概要 - 主要指標

第1四半期としては過去最高益を更新

(単位:億円)

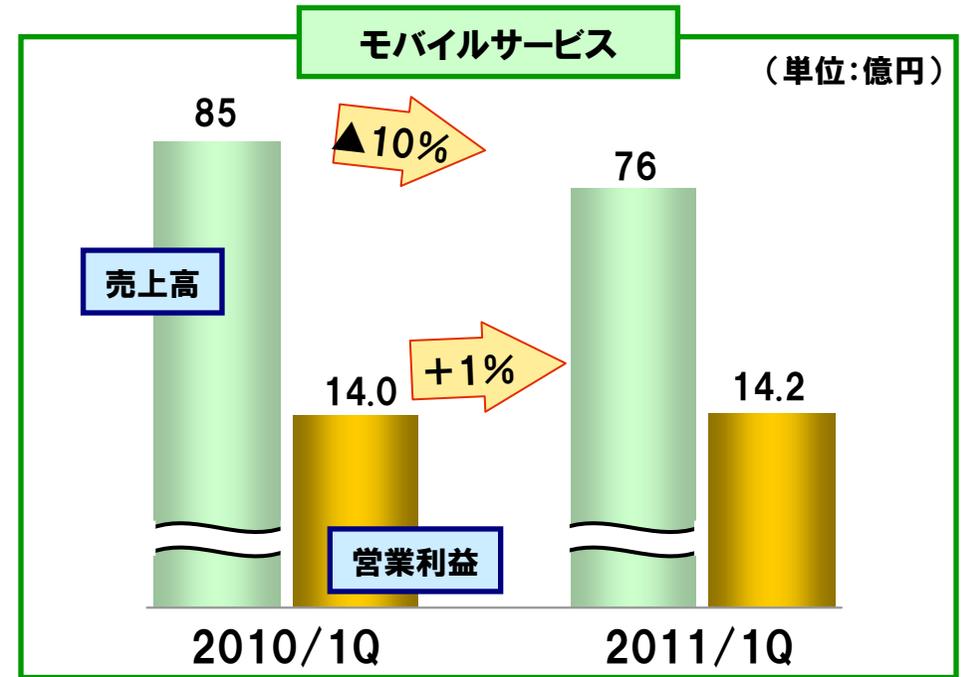
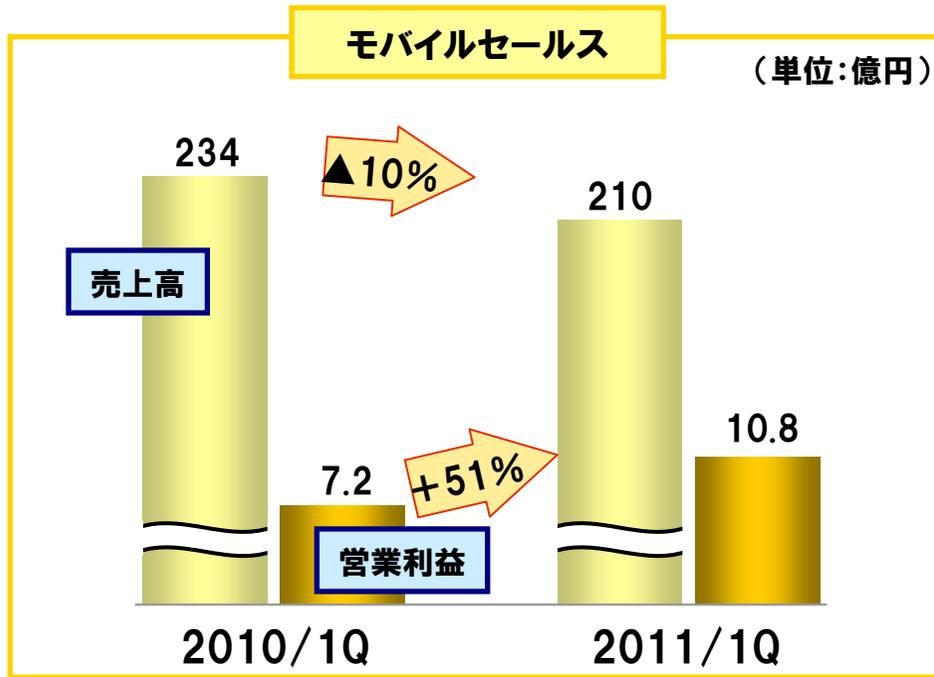
	2010年度 第1四半期	2011年度 第1四半期	前年同期比	
売上高	319	286	▲ 33	▲10%
営業利益	21.2	25.0	3.8	+18%
(利益率%)	(6.6%)	(8.7%)	—	—
経常利益	21.5	25.6	4.1	+19%
(利益率%)	(6.8%)	(9.0%)	—	—
当期純利益	11.7	14.0	2.3	+20%
(利益率%)	(3.7%)	(4.9%)	—	—

第1四半期 業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2010年度 第1四半期	2011年度 第1四半期	前年同期比	
売上高	319	286	▲ 33	▲10%
モバイルセールス	234	210	▲ 24	▲10%
モバイルサービス	85	76	▲ 9	▲10%
営業利益	21.2	25.0	3.8	+18%
モバイルセールス	7.2	10.8	3.6	+51%
モバイルサービス	14.0	14.2	0.2	+1%

第1四半期 業績概要 - セグメント別売上高・営業利益推移



売上高

- 販売台数は横ばいも、スマートフォンの増加
- 調達単価の減少に伴う販売単価の減少

営業利益

- 個々のショップにおける損益改善努力
- 周辺商材の拡販等による増加

売上高

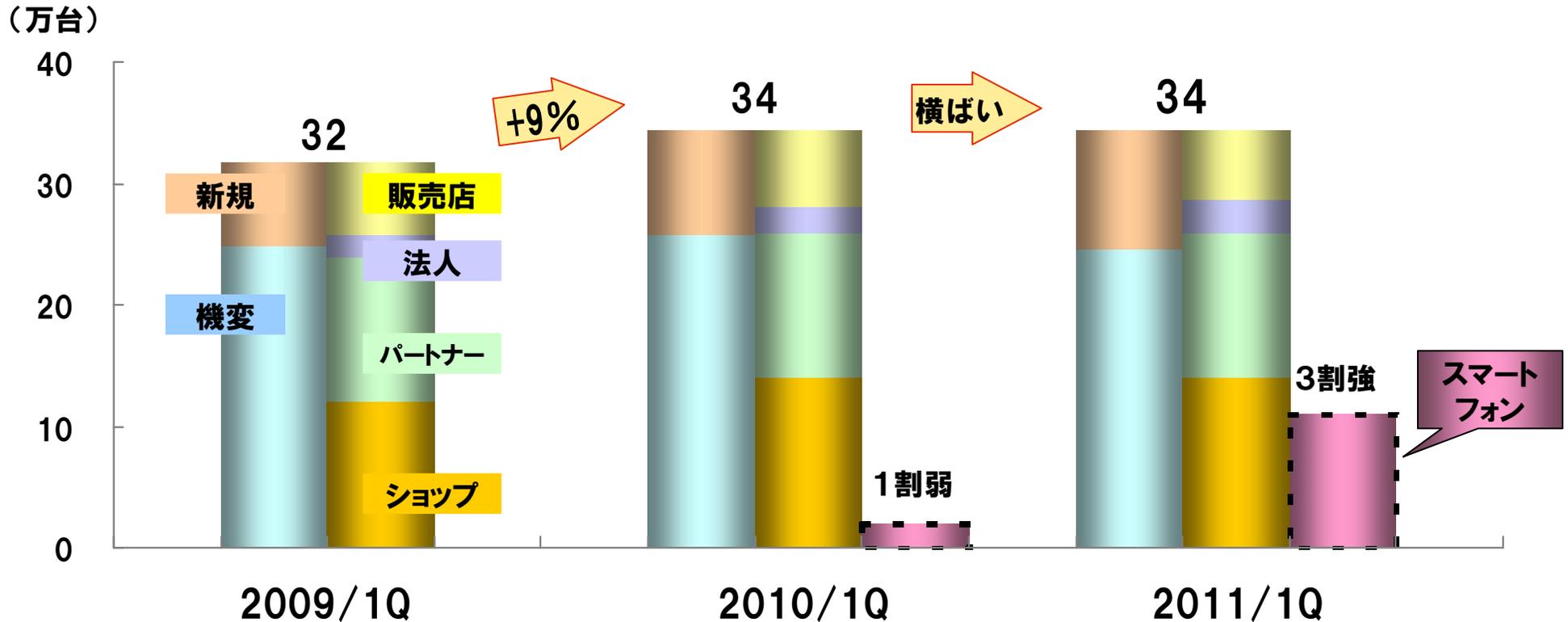
- 端末保守需要の減少
- 通信事業者によるネットワーク品質改善関連需要の堅調な推移

営業利益

- 原価低減の推進

モバイルセールス事業 - 当社携帯電話販売台数

- スマートフォンやデータ通信専用端末の拡販に注力
- 販売台数は34万台(前年同期比 横ばい)
- スマートフォン比率は3割強



スマートフォンと多様化するアプリに適した新しい販売スタイルや お客様サポートのあり方を模索/確立

- ◆ サポートサービスのご提供
- ◆ 個々のお客様に適したアプリケーションのご提案等



スマートフォン専門店

1号店:「AND market 霞が関」
(2011年7月グランドオープン)



ビジュアル・コンシェルジュ・サービス(VCS)や スマート・コンシェルジュ・サービス(SCS)によるお客様へのサービスの向上

ビジュアル・コンシェルジュ・サービス

どんな技術的なご質問にも対応

ショップの画面



専門的な情報の提供



コンタクトセンター

スマート・コンシェルジュ・サービス

お客様ご自身で初期設定が可能に



モバイルセールス事業 - 販売チャネルの状況

ショップ数

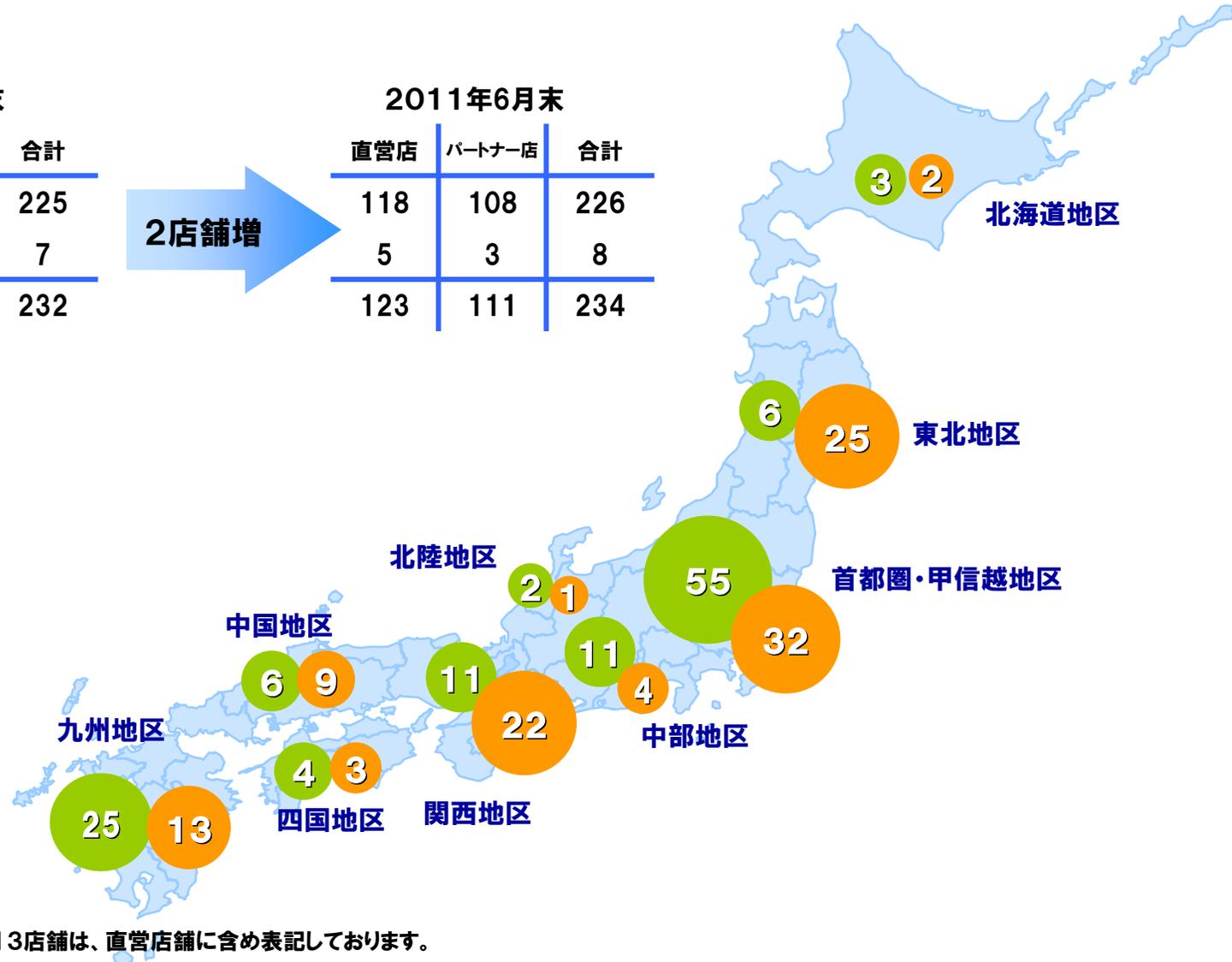
	2011年3月末			→ 2店舗増	2011年6月末		
	直営店	パートナー店	合計		直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	118	107	225		118	108	226
NCCショップ,他	4	3	7		5	3	8
合計	122	110	232		123	111	234

地域分布図

123:直営店舗

111:パートナー店舗

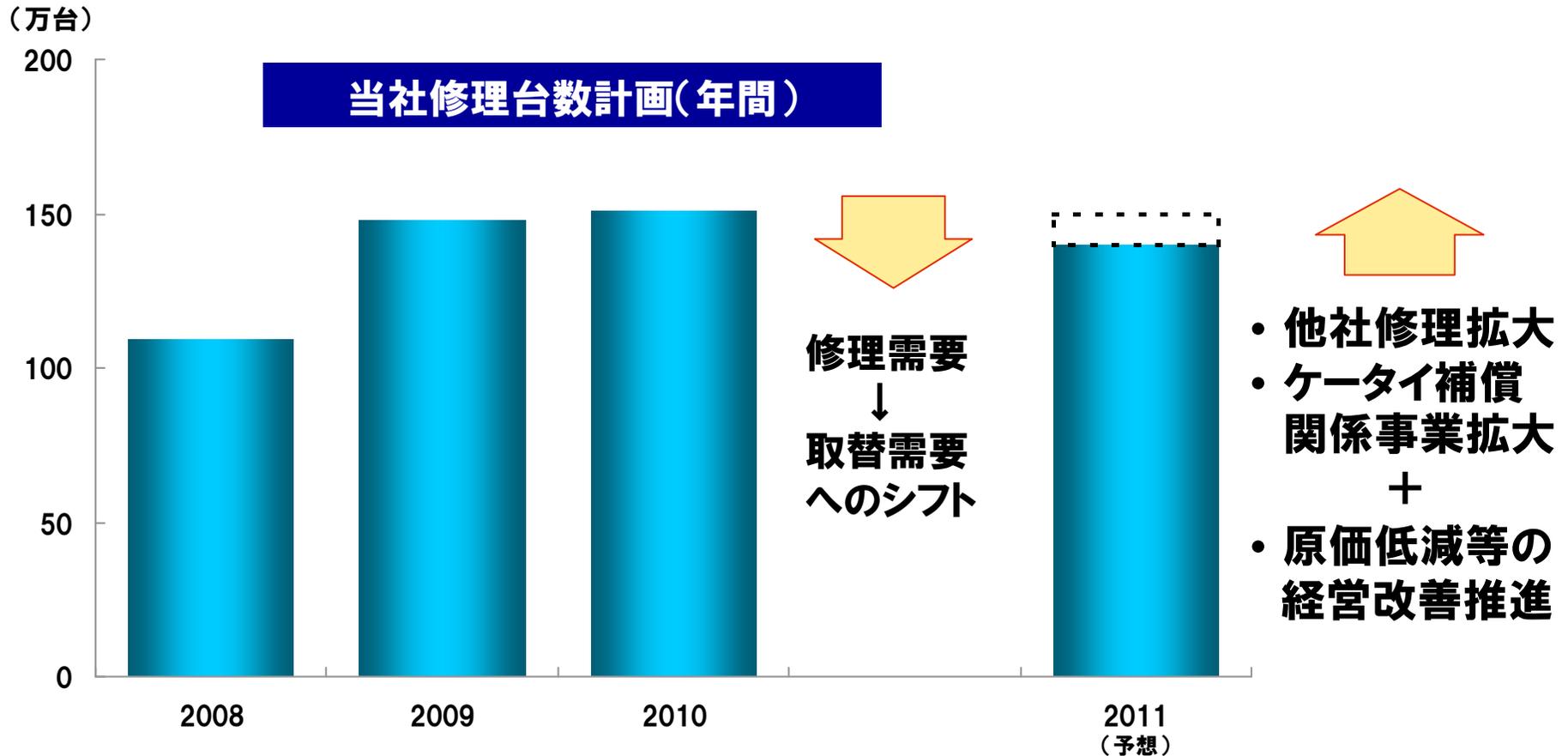
(合計 234店舗)



*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。

修理から取替需要へのシフト

- 事業者による販売促進施策の強化
(スマートフォンの価格戦略、月々サポート等の本格化)



* 予想値は、2011年4月27日現在

通信事業者動向

- **基地局需要の拡大**
(エリア改善および容量拡大)

docomo

圧倒的な無線品質
LTE導入の先行

無線品質改善施策
(基地局倍増)
(Femto基地局)
(屋内WiFi)

SoftBank

800MHz再編
マルチ無線戦略
(WiMAX)

KDDI

当社の取り組み

- **拡大する基地局整備関連
需要の確実な獲得**
- **上流工程(エリア設計など)
への参入**
- **自宅訪問を基点とした
エリア満足度関連需要の
獲得**

ホームICTを見据えた新事業開拓(ホームICTショップ)

周辺商材市場の拡大

- ・携帯端末
- ・データ商品
- ・スマートフォン
- ・タブレット
- ・周辺商材
- ・アクセサリ
- ・ネットワーク機器



キャリアブランド商材

独自開拓商材

ホームICT関連商材

ホームネットワーク拡大

- ・デジタル家電
- ・家庭内NW商品
- ・ホームオートメーション



ブロードバンドアクセス
(モバイル、固定)

コンテンツ、アプリ

ホームICTショップ

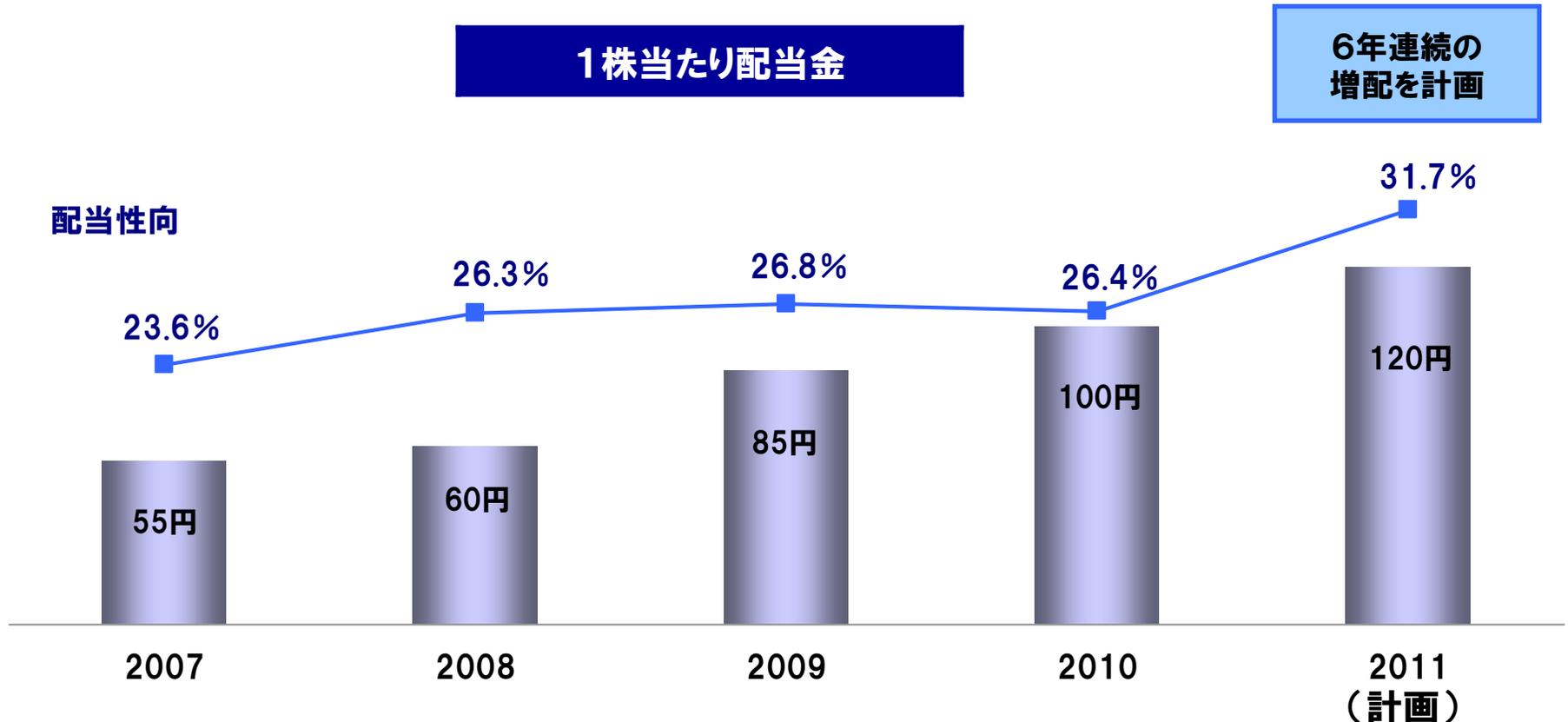
- ・コンサルテーション
- ・設定、設置サポート
- ・ハード
- ・コンテンツ&アプリ
- ・ユーザ向け各種サポートの提供



配当推移

<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
- 2011年度の配当は、前年度比20円増額の年間120円を計画



Empowered by Innovation

NEC