

# 2011年度(2012年3月期) 第3四半期 決算概要

2012年1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。

# 目次

---

**1. 2011年度 第3四半期 決算概要**

**2. 2011年度 通期事業展開**

---

# 1. 2011年度 第3四半期 決算概要

## 第3四半期業績概要 - 主要指標

■ スマートフォンの販売好調により、当年度目標に向けて着実に推移  
 (営業利益の進捗率は78%)

(単位:億円)

	第3四半期累計期間(9カ月)				2011年度 通期予想
	2010年度	2011年度	前年同期比		
売上高	928	905	▲ 23	▲ 2%	1,225
営業利益 (利益率%)	74.2 (8.0%)	75.6 (8.4%)	1.4	+2%	97.0 (7.9%)
経常利益 (利益率%)	76.0 (8.2%)	77.2 (8.5%)	1.2	+2%	99.0 (8.1%)
純利益 (利益率%)	41.5 (4.5%)	* 40.5 (4.5%)	▲ 1.0	▲ 3%	55.0 (4.5%)

※純利益は、法人税率改正により法人税等が1.7億円増加した影響

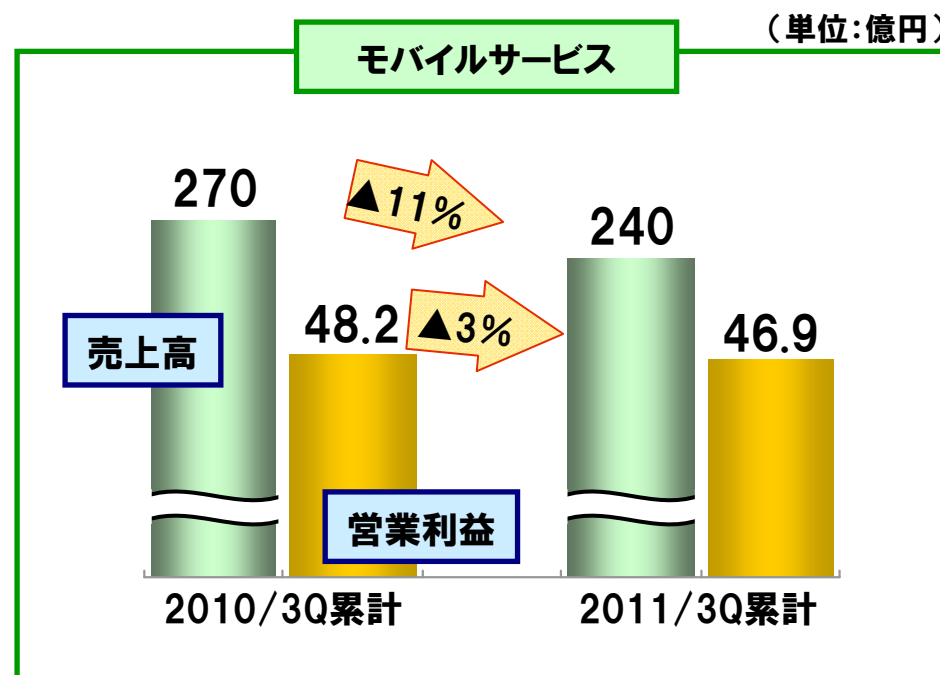
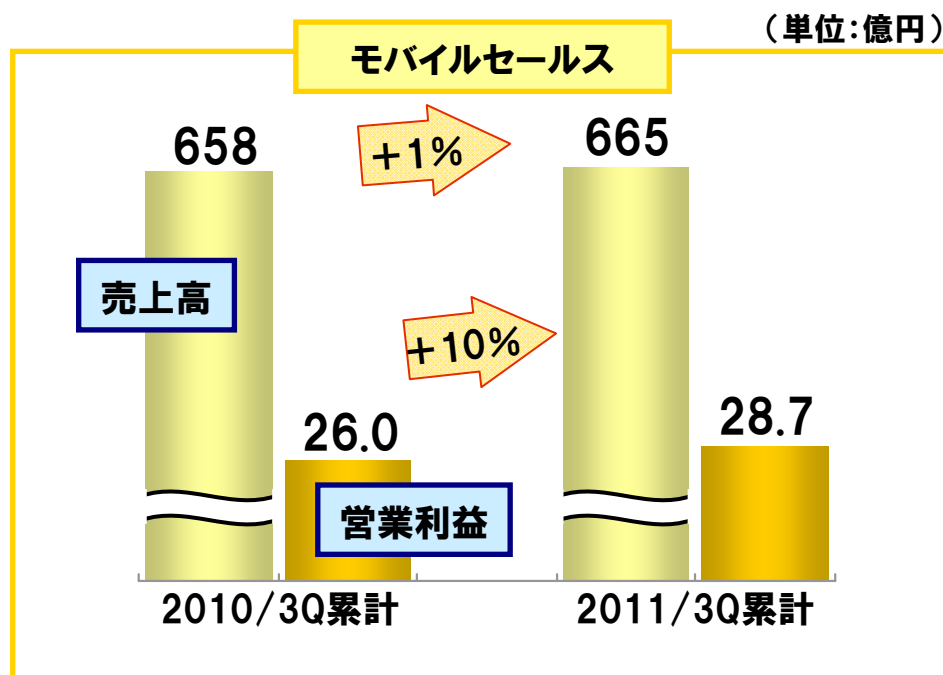
\*予想値は、2012年1月25日現在

## 第3四半期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	第3四半期累計期間(9カ月)			
	2010年度	2011年度	前年同期比	
<b>売上高</b>	928	905	▲ 23	▲ 2%
モバイルセールス	658	665	7	+1%
モバイルサービス	270	240	▲ 30	▲ 11%
<b>営業利益</b>	74.2	75.6	1.4	+2%
モバイルセールス	26.0	28.7	2.7	+10%
モバイルサービス	48.2	46.9	▲ 1.3	▲ 3%

# 第3四半期累計期間(9カ月)業績概要 – セグメント別売上高・営業利益推移



## 売上高

- ・ スマートフォンの増加により、販売台数は1割の増加
- ・ 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
- ・ 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

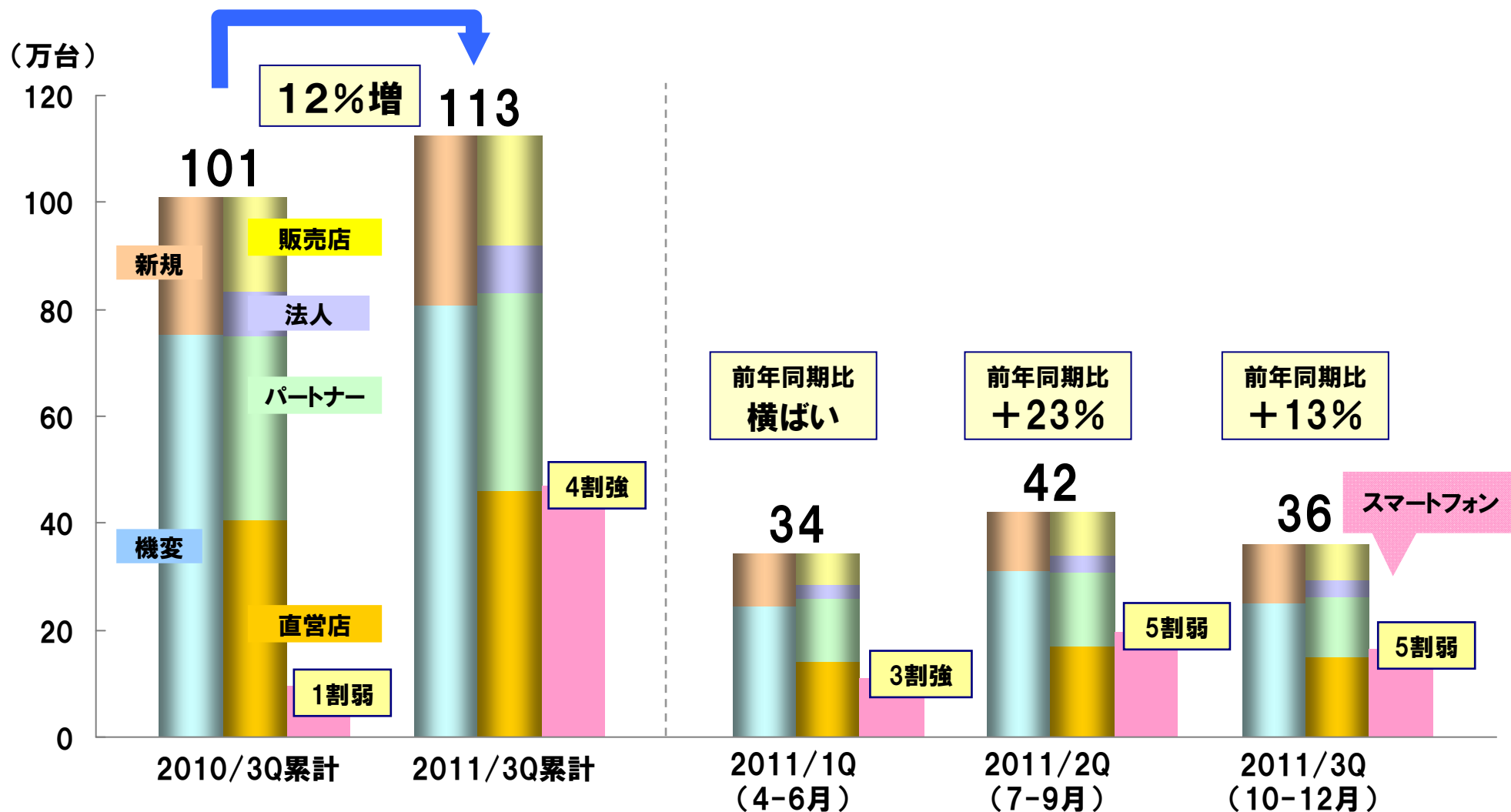
- ・ 端末保守需要の減少
- ・ 通信事業者によるネットワーク品質改善関連需要の増加

## 営業利益

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

# モバイルセールス事業 – 当社携帯電話販売台数推移

3Q累計:スマートフォンシフトにより、前年同期比12%増





# モバイルセールス事業 – 販売チャネルの状況

## ショップ数

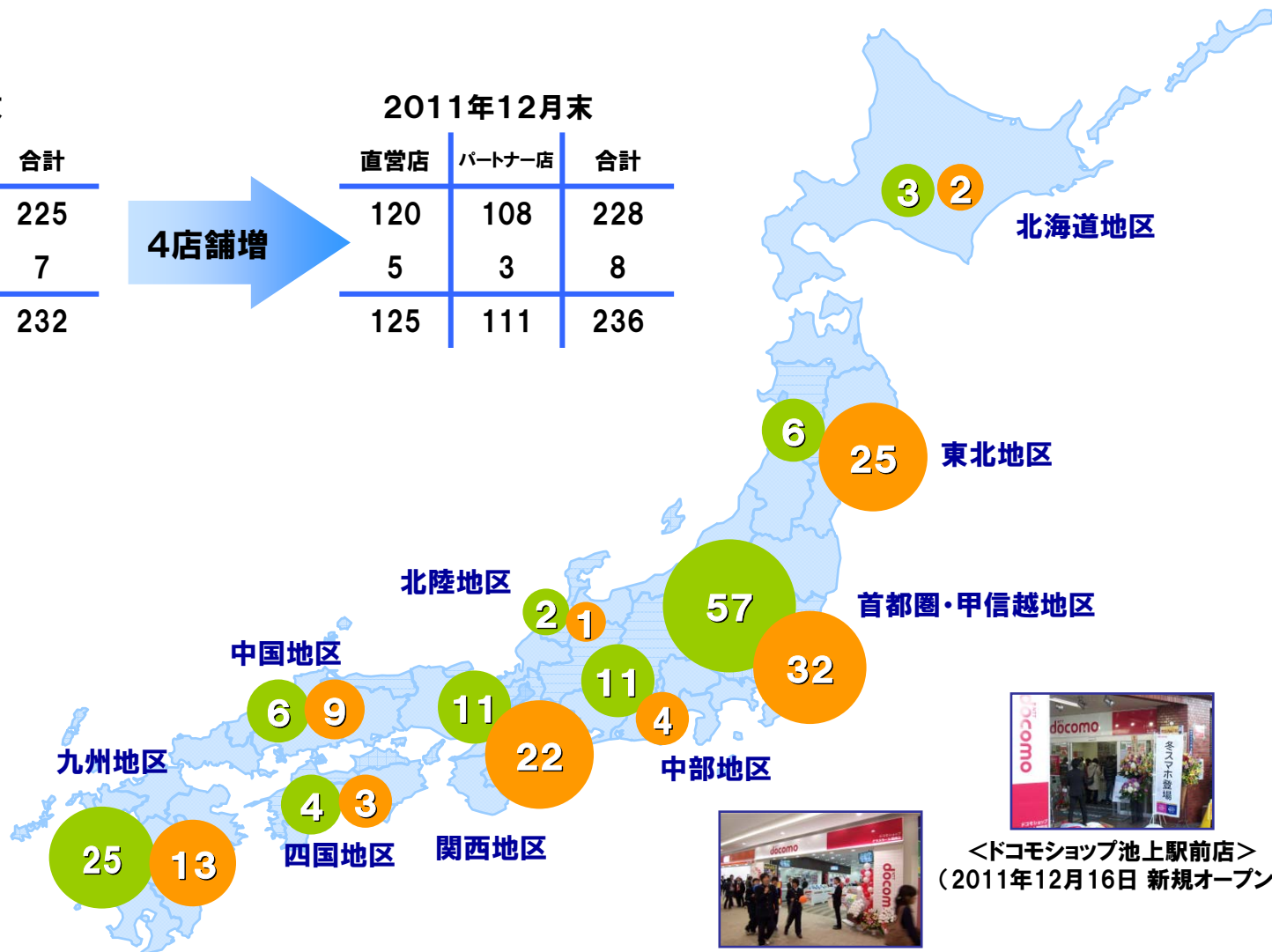
	2011年3月末			4店舗増	2011年12月末		
	直営店	パートナー店	合計		直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	118	107	225		120	108	228
NCCショップ,他	4	3	7		5	3	8
合計	122	110	232		125	111	236

## 地域分布図

125: 直営店舗

111: パートナー店舗

(合計 236店舗)



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



<ドコモショップ池上駅前店>  
(2011年12月16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。

## モバイルセールス事業 – 現場力の向上に向けた施策

### 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 お客さま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
- ◆ 個々のお客さま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

「AND market 霞が関」



# モバイルセールス事業 – スマートフォン需要増に対応した施策

## 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



メモリーカード



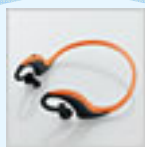
液晶保護フィルム  
カバーケース



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



タッチスクリーン  
対応グローブ

### 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セレクト



The screenshot shows the '厳選アプリ+' website interface. On the left, there is a sidebar with 'アプリカテゴリ' (App Categories) including: ゲーム (Games), エンタメ (Entertainment), ツール (Tools), 書籍 (Books), 学習 (Learning), and その他 (Others). The main content area is titled '注目のアプリ' (Featured Apps) and lists several apps with details like '社説リーダー', '5分クッキング', 'セカイカメラ for Android', and '森Check-it'. On the right, there is a 'ランキング' (Ranking) section with 'アクセスランキング' (Access Ranking) listing apps like 'Akator Lite', 'ジャンルズ', 'ユーザー辞書', '辞書通じん', 'PowerAMP Music FI', 'docomo読文字', 'Shazam', and 'Kuhon'.

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

# モバイルセールス事業 – 現場力の向上に向けた施策

## スマートフォン需要増に対応した施策

- ◆スマートフォン・コンシェルジュ・サービスの導入  
全国ドコモショップ直営店120店舗中、95店舗に導入済

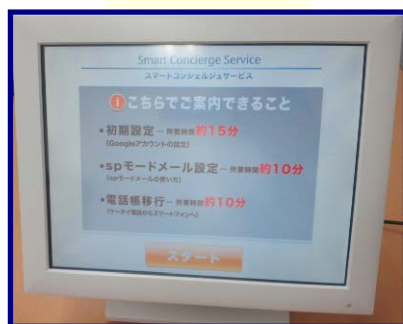
### スマートフォン・コンシェルジュ・サービス

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

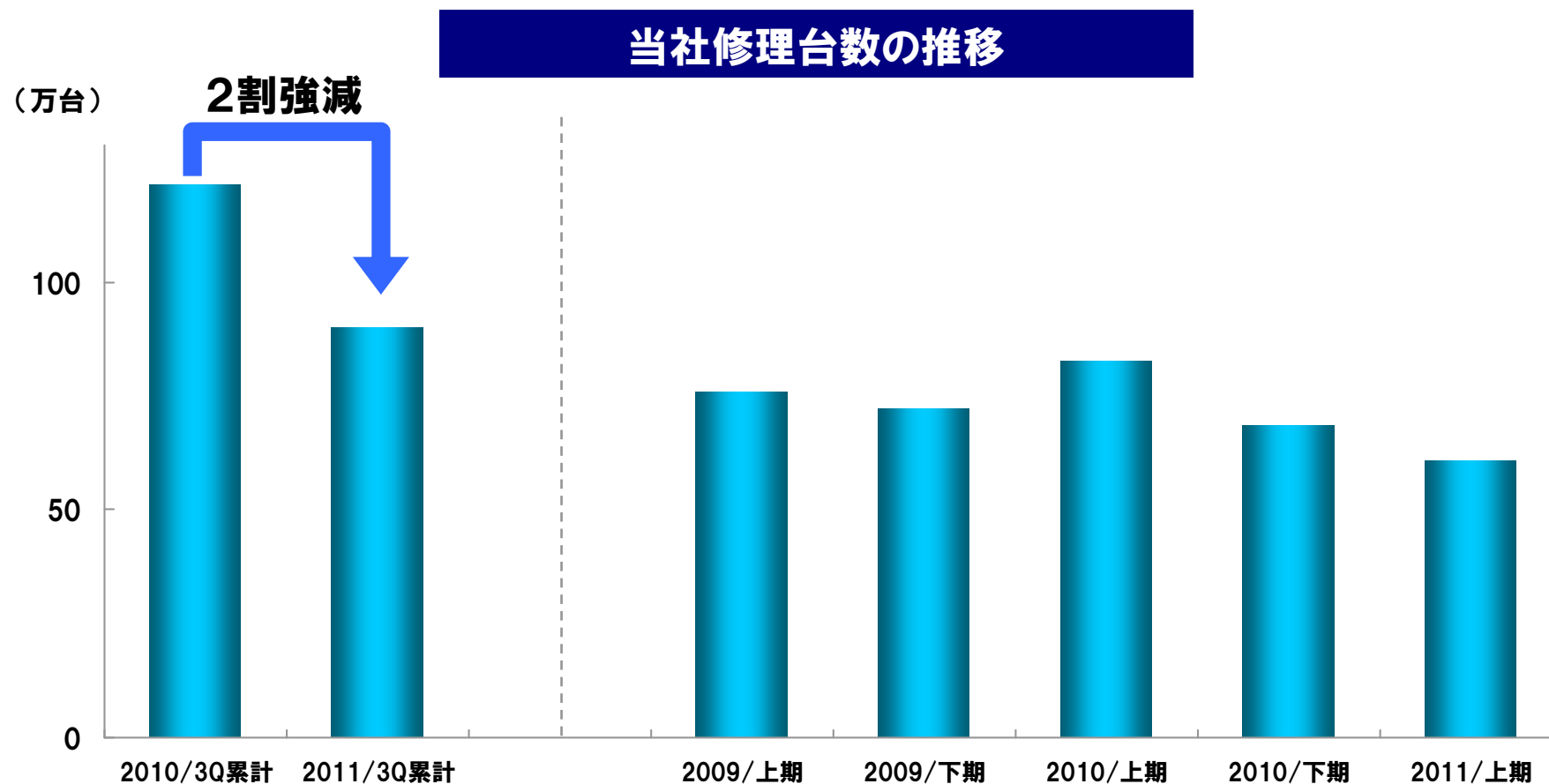


## モバイルサービス事業 – 携帯電話修理台数推移

■ 修理需要からスマートフォンへ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カバー



---

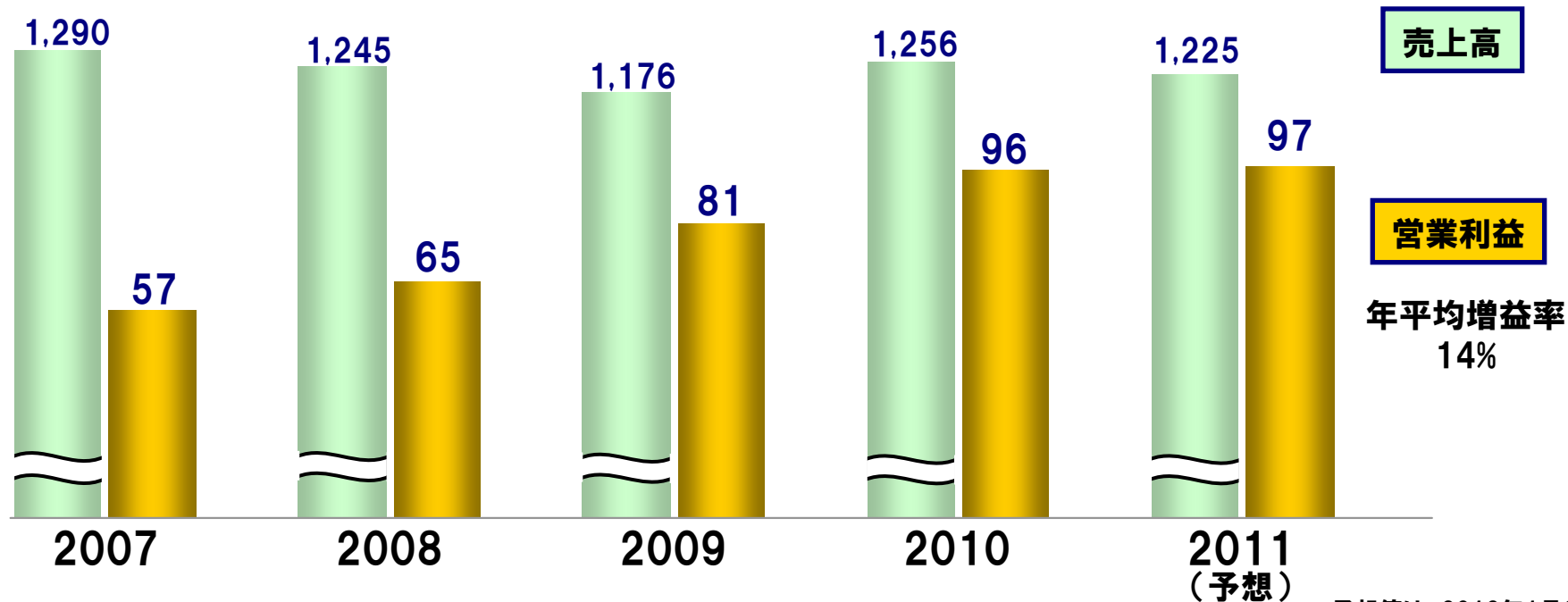
## 2. 2011年度 通期事業展開

## 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、2012年1月25日現在



## 通期業績予想 - 主要指標

(単位:億円)

	2010年度 通期実績	2011年度		
		通期予想	前年度比	
売上高	1,256	1,225	▲ 31	▲ 3%
営業利益 (利益率%)	96.1 (7.6%)	97.0 (7.9%)	0.9	+1%
経常利益 (利益率%)	98.2 (7.8%)	99.0 (8.1%)	0.8	+1%
当期純利益 (利益率%)	55.0 (4.4%)	55.0 (4.5%)	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	20円増	+20%
期末従業員数(人)	1,199人	1,250人		

\*予想値は、2012年1月25日現在



## 通期業績予想 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2010年度 通期実績	2011年度		
		通期予想	前年度比	
<b>売上高</b>	1,256	1,225	▲31	▲3%
モバイルセールス	903	914	11	+1%
モバイルサービス	353	311	▲42	▲12%
<b>営業利益</b>	96.1	97.0	0.9	+1%
モバイルセールス	34.6	40.5	5.9	+17%
モバイルサービス	61.5	56.5	▲5.0	▲8%

\*予想値は、2012年1月25日現在

## スマートフォンによるモバイル市場の急激な変化

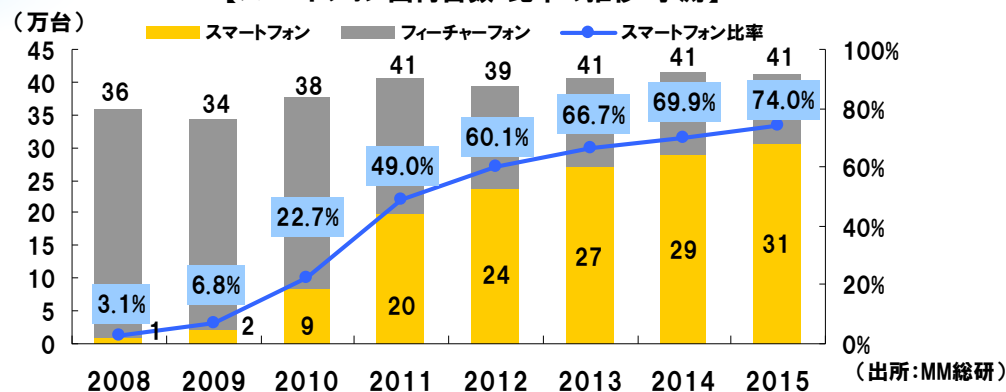


市場の関心の高まり  
モバイルインターネットの広がり  
ユーザエクスペリエンス

スマートフォンの  
出現

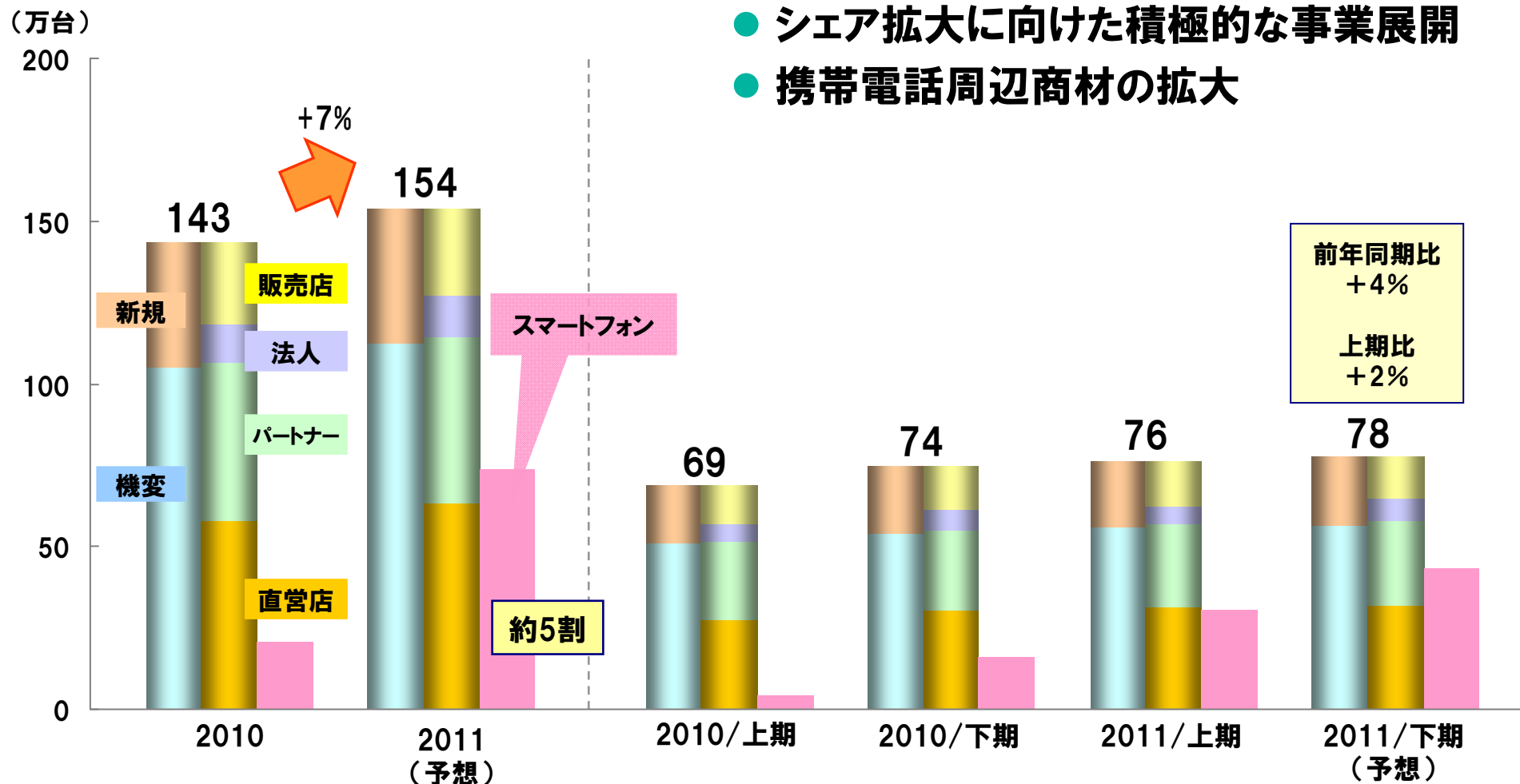
タブレット

【スマートフォン出荷台数・比率の推移・予測】



# 重点施策 - モバイルセールス事業

## 携帯電話販売台数



## 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

\*予想値は、2012年1月25日現在

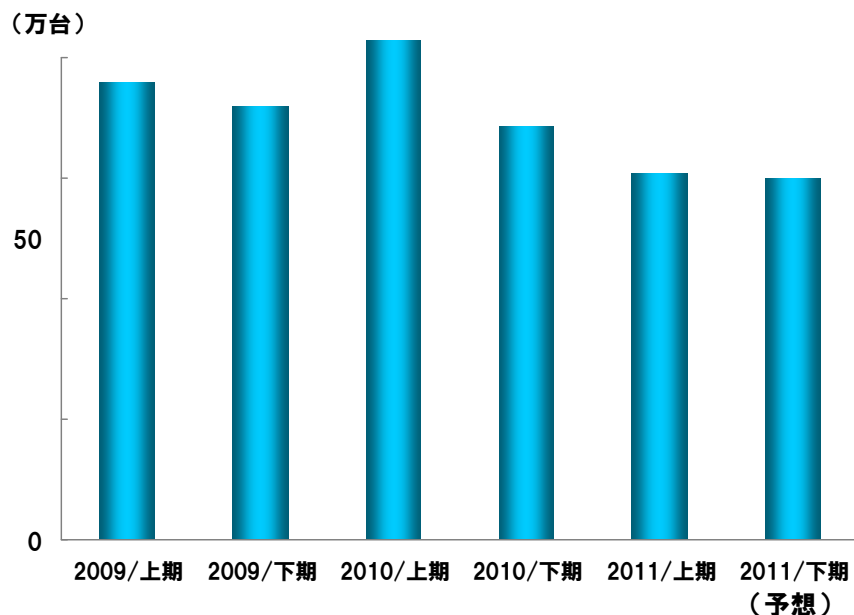
# 重点施策 – モバイルサービス事業

## 携帯電話修理事業

### 保守サービス需要減少への対応

- 新規保守業務の獲得
- 原価低減等の経営改善推進

### 修理台数推移



\*予想値は、2012年1月25日現在

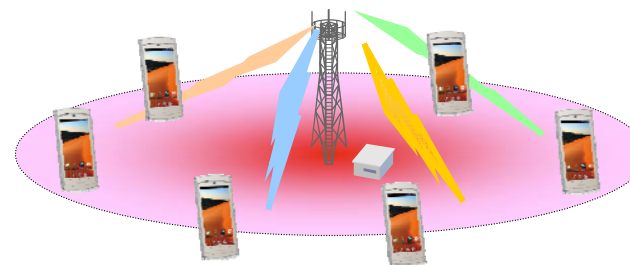
## 基地局整備関連事業

### 拡大する基地局整備関連需要の 確実な獲得

- LTE基地局
- プラチナバンド
- Wi-Fi基地局

### 上流工程への参入

- エリア設計、品質調査
- 最適化提案 等



# 今後の事業展開

## 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

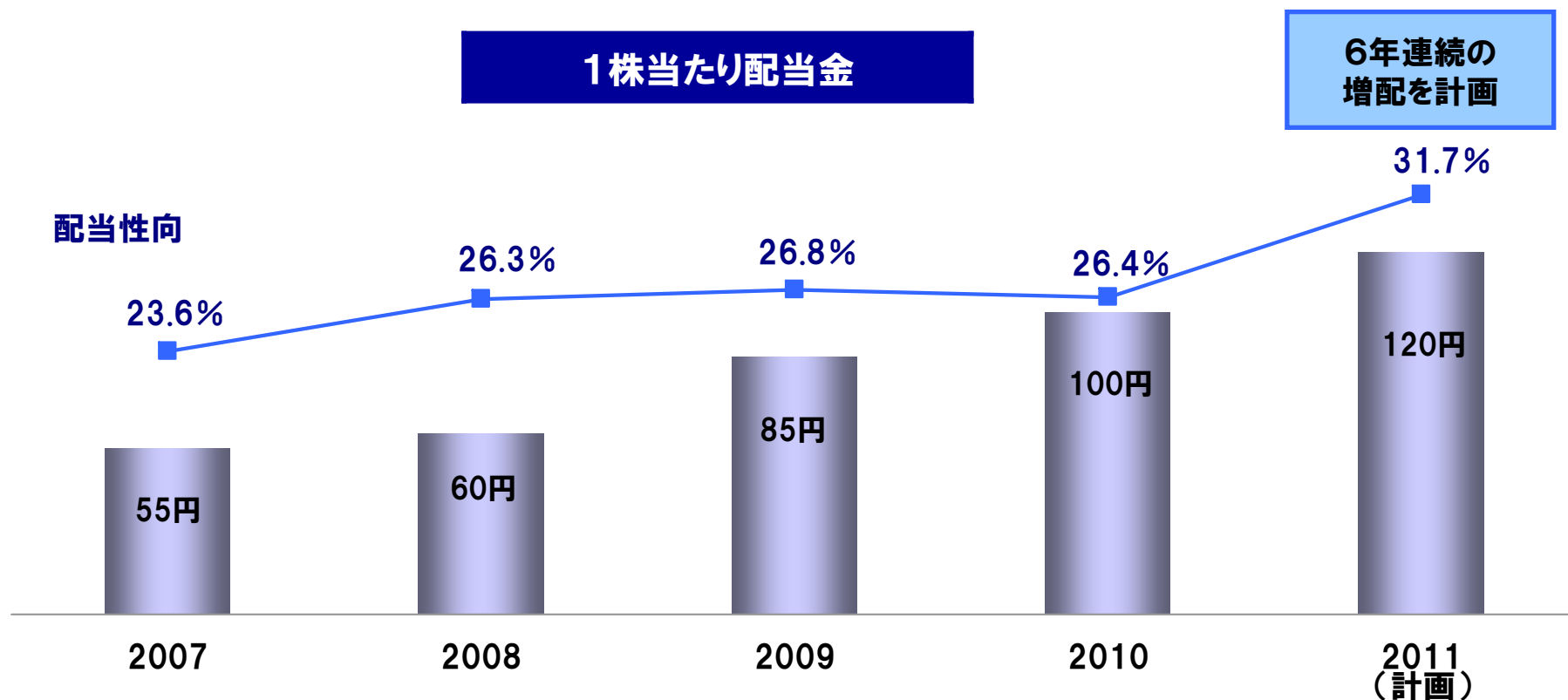


# 配当推移

## <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



\*計画は、2012年1月25日現在

Empowered by Innovation

**NEC**

# 略語集

---

## ARPU

- Average Revenue Per User

## DC-HSDPA

- Dual Cell High Speed Downlink Packet Access

## ICT

- Information and Communication Technology

## LTE

- Long Term Evolution

## Wi-Fi

- Wireless Fidelity

## WiMAX

- Worldwide Interoperability for Microwave Access



---

# 補足情報

## 第3四半期業績概要 - 主要指標

(単位:億円)

	第3四半期(10-12月)			
	2010年度	2011年度	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>298</b>	<b>291</b>	<b>▲ 7</b>	<b>▲ 2%</b>
<b>営業利益</b> (利益率%)	<b>27.0</b> (9.1%)	<b>26.6</b> (9.1%)	<b>▲ 0.4</b>	<b>▲ 1%</b>
<b>経常利益</b> (利益率%)	<b>27.5</b> (9.2%)	<b>27.1</b> (9.3%)	<b>▲ 0.4</b>	<b>▲ 1%</b>
<b>純利益</b> (利益率%)	<b>15.5</b> (5.2%)	<b>※ 13.4</b> (4.6%)	<b>▲ 2.1</b>	<b>▲ 13%</b>

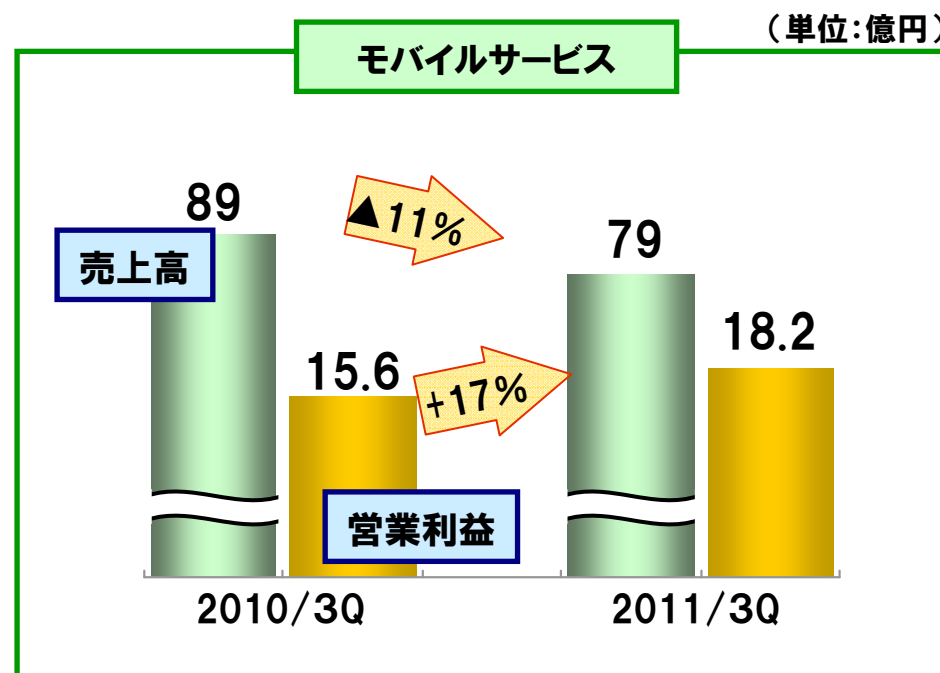
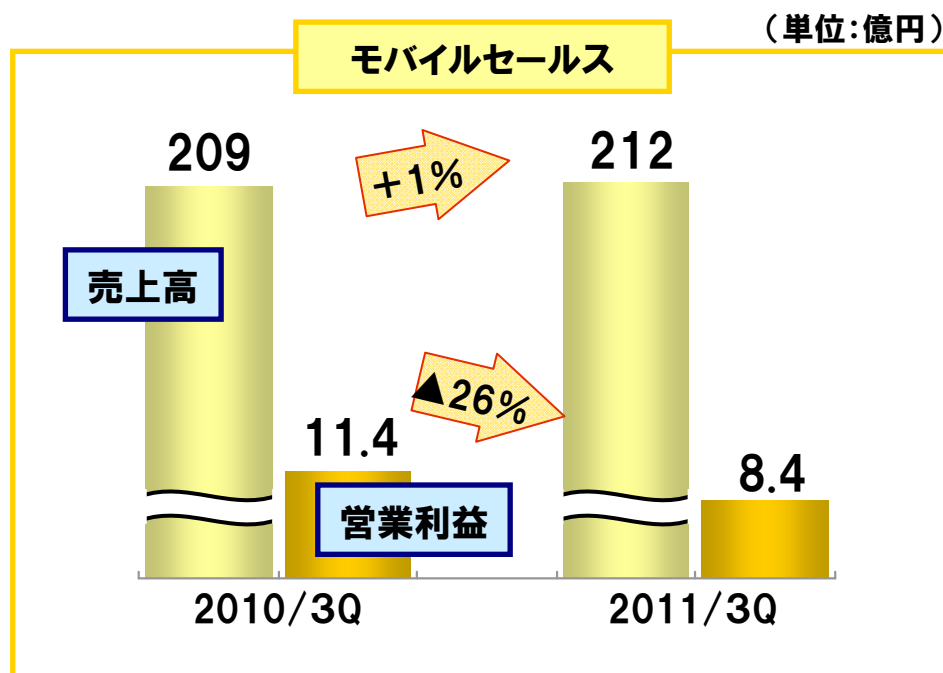
※純利益は、法人税率改正により法人税等が1.7億円増加した影響

## 第3四半期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	第3四半期(10-12月)			
	2010年度	2011年度	前年同期比	
<b>売上高</b>	298	291	▲ 7	▲2%
モバイルセールス	209	212	3	+1%
モバイルサービス	89	79	▲ 10	▲11%
<b>営業利益</b>	27.0	26.6	▲ 0.4	▲1%
モバイルセールス	11.4	8.4	▲ 3.0	▲26%
モバイルサービス	15.6	18.2	2.6	+17%

# 第3四半期(10-12月) 業績概要 – セグメント別売上高・営業利益推移



## 売上高

- ・ スマートフォンの増加により、販売台数は1割の増加
- ・ 調達単価減少に伴う販売単価減少

## 営業利益

- ・ 冬商戦本格化は12月となった影響
- ・ 機種ミックスの変化
- ・ 個々のショップにおける損益改善努力
- ・ 周辺商材の拡販

## 売上高

- ・ 端末保守需要の減少

## 営業利益

- ・ 原価低減の推進などの経営効率の改善で台数減の影響をカバー