

2012年度 第3四半期 決算概要 (2013年3月期)

2013年1月29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. 2012年度 第3四半期(4-12月)決算概要

2. 2012年度 通期事業展開

1. 2012年度 第3四半期(4-12月)決算概要

第3四半期業績概要 – 主要指標

第3四半期は想定線で推移し、増収・増益

(単位:億円)

	第3四半期累計期間(9カ月)				2012年度 通期予想
	2011年度	2012年度	前年同期比		
売上高	905	1,041	136	+15%	1,360
営業利益 (利益率%)	75.6 (8.4%)	78.4 (7.5%)	2.8	+4%	105.0 (7.7%)
経常利益 (利益率%)	77.2 (8.5%)	78.8 (7.6%)	1.6	+2%	106.0 (7.8%)
当期純利益 (利益率%)	40.5 (4.5%)	45.4 (4.4%)	4.9	+12%	62.0 (4.6%)

*予想値は、2013年1月29日現在

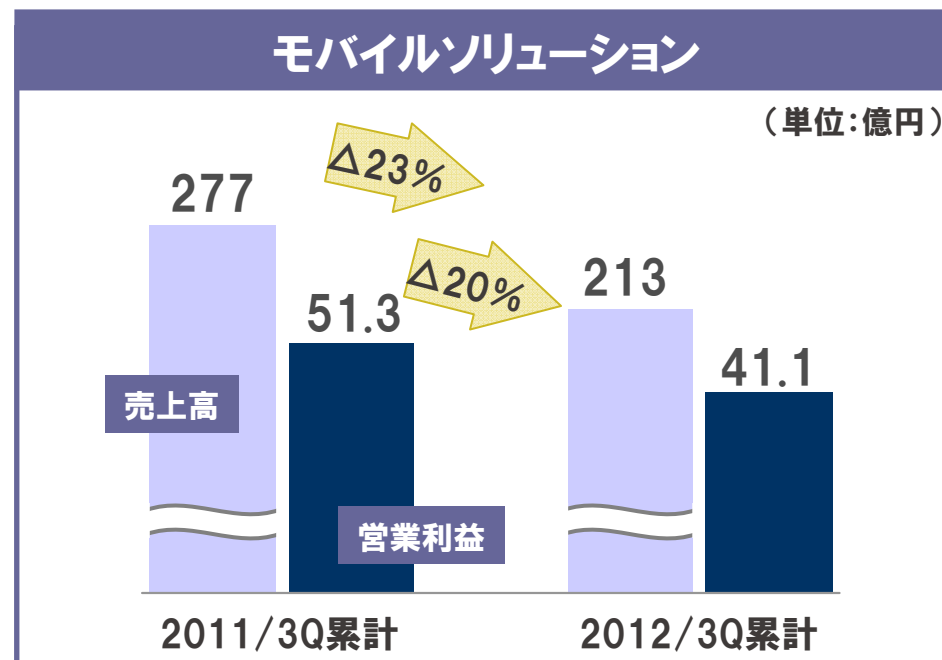
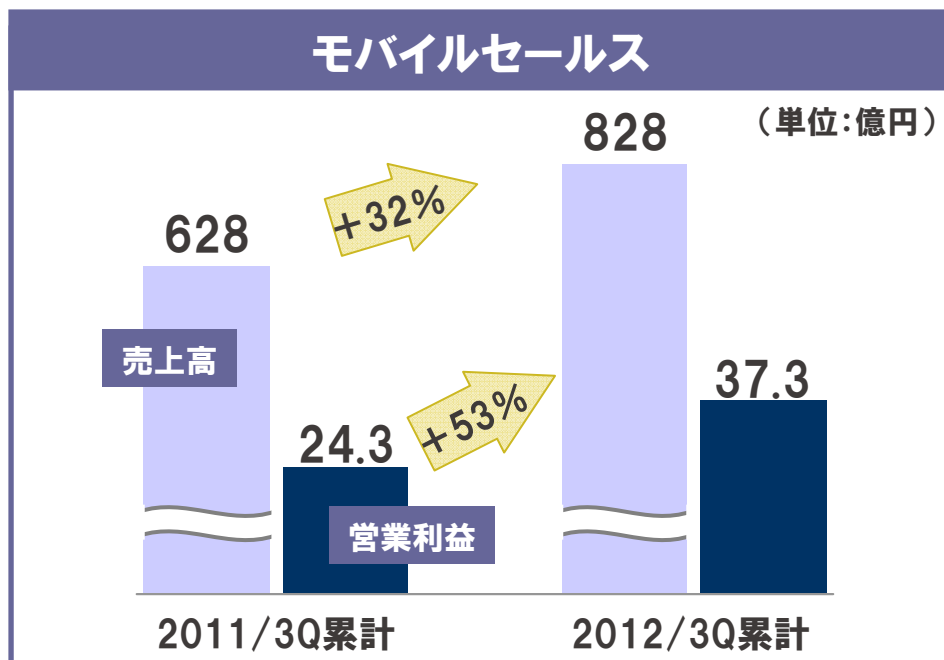
第3四半期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	第3四半期累計期間(9カ月)			
	2011年度	2012年度	前年同期比	
売上高	905	1,041	136	+15%
モバイルセールス	628	828	200	+32%
モバイルソリューション	277	213	△ 64	△23%
営業利益	75.6	78.4	2.8	+4%
モバイルセールス	24.3	37.3	13.0	+53%
モバイルソリューション	51.3	41.1	△ 10.2	△20%

注: 2012年度よりセグメント区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルソリューション事業」に変更しております。
 前年度まで「モバイルセールス事業」に含めておりました法人向け販売事業と「モバイルサービス事業」に含めておりました保守サービス事業・基地局整備関連事業を統合し、「モバイルソリューション事業」としております。
 なお、2011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。

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



売上高

- 高機能な端末の販売比率増加と仕入単価上昇に伴う販売単価上昇
- スマートフォンの増加により、販売台数増加

営業利益

- 販売台数の増加
- 周辺商材の拡販等による増加
- 個々のショップにおける損益改善努力

売上高

- 保守サービス需要の減少
- NEC製品以外の端末保守サービス増加

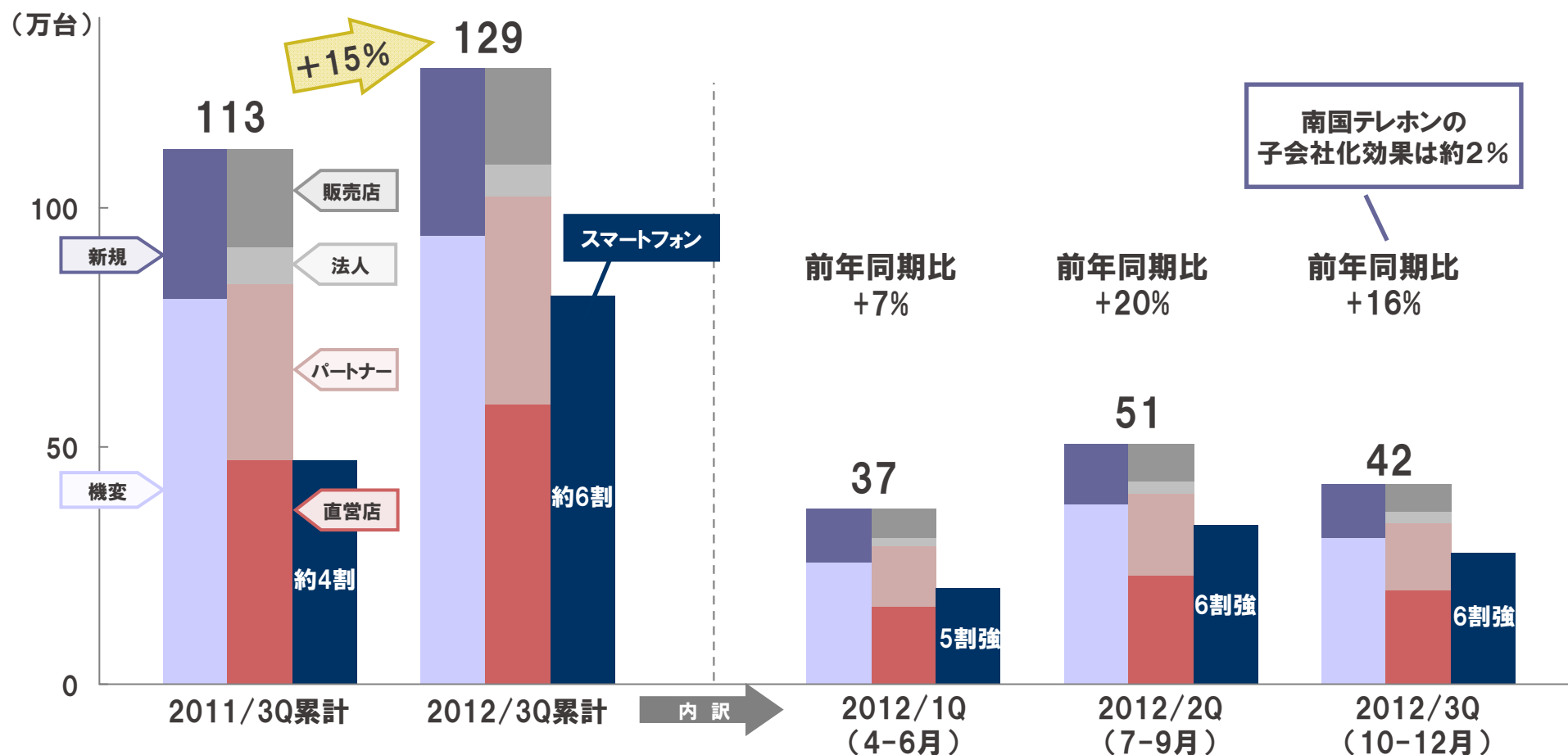
営業利益

- 売上高の減少
- 原価低減の推進などの経営効率の改善

モバイルセールス事業 – 当社携帯電話販売台数実績

スマートフォン市場の拡大継続により3Q累計で15%増

- 魅力的な冬モデルの出揃いで3Q(10-12月)は前年同期比16%増



*法人向け携帯販売関連はモバイルソリューション事業に含まれます。

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

ショップ店頭での待ち時間増加への対応

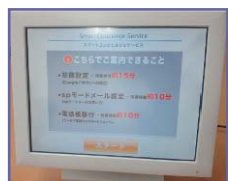
スマートフォン・コンシェルジュ・サービス

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

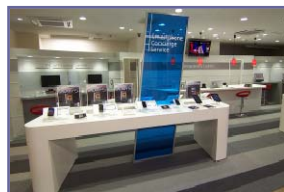
「専用タッチパネルPC」を使用して
スマートフォン初期設定を実施。

- 全国ドコモショップ直営店126店舗中、
105店舗に導入済

<メニュー画面>



<設定画面>



<ドコモショップ町田店>

売場改善

接客カウンタの増設により待ち時間を短縮

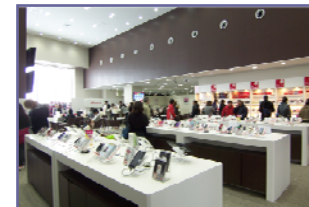
積極的な移転・改装による
接客カウンタの増設



CS向上

お客さまご自身が自由に
携帯電話・タブレット端末の実機を
体験・比較することが可能

実機体験コーナーの拡大



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

ショップスタッフ専門教育の刷新で、お客さまに対するサービス品質を向上

新人スタッフ集合研修

- ノウハウを凝縮した集中教育で、新人スタッフの早期立ち上げ
- 個々のショップでの教育にかかる負荷を軽減



スタッフ各個人に向けたツール

- スタッフ一人ひとりにタブレットを配備
- 研修・コミュニケーションでタブレットを活用し、最新情報を共有



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

■ スマホデビューからアプリサービスの活用まで、お客さまへのサポートをご提供

周辺商材



コンテンツ紹介

■ 数あるアプリの中から当社が厳選

アプリカテゴリ

ゲーム
エンタメ
ツール
書籍
学習
その他



<店頭でのご案内>



モバイルセールス事業 – セールスプラットフォームの拡大

M & Aの実施：南国テレホン株式会社

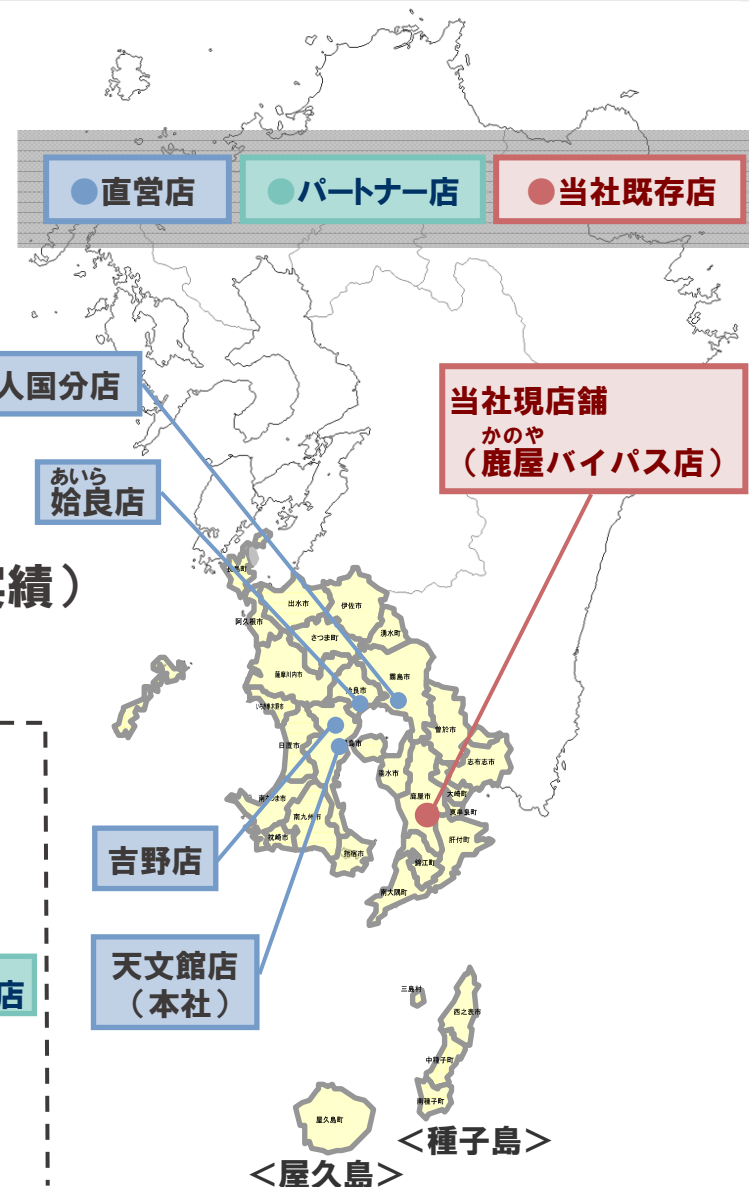
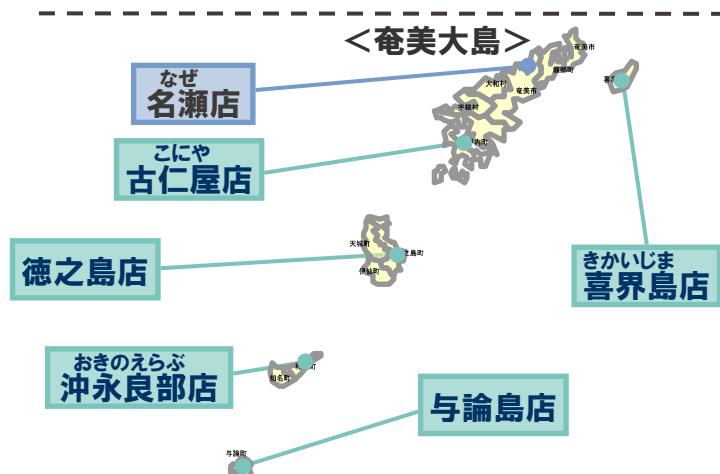
- 完全子会社化(10月1日)

南国テレホン株式会社の概要

- 鹿児島県の地場系有力販売店で
ドコモショップ10店舗
(直営5店舗、パートナー5店舗)を運営



当社販売台数成長率を約2%押し上げ(第3四半期実績)



モバイルセールス事業 – 販売チャネルの状況

店舗の拡大

- 直営ドコモショップ1店舗新規オープン

売場改善・CS向上に向けた積極投資

- 移転・改装を24店舗で実施

ショップ数

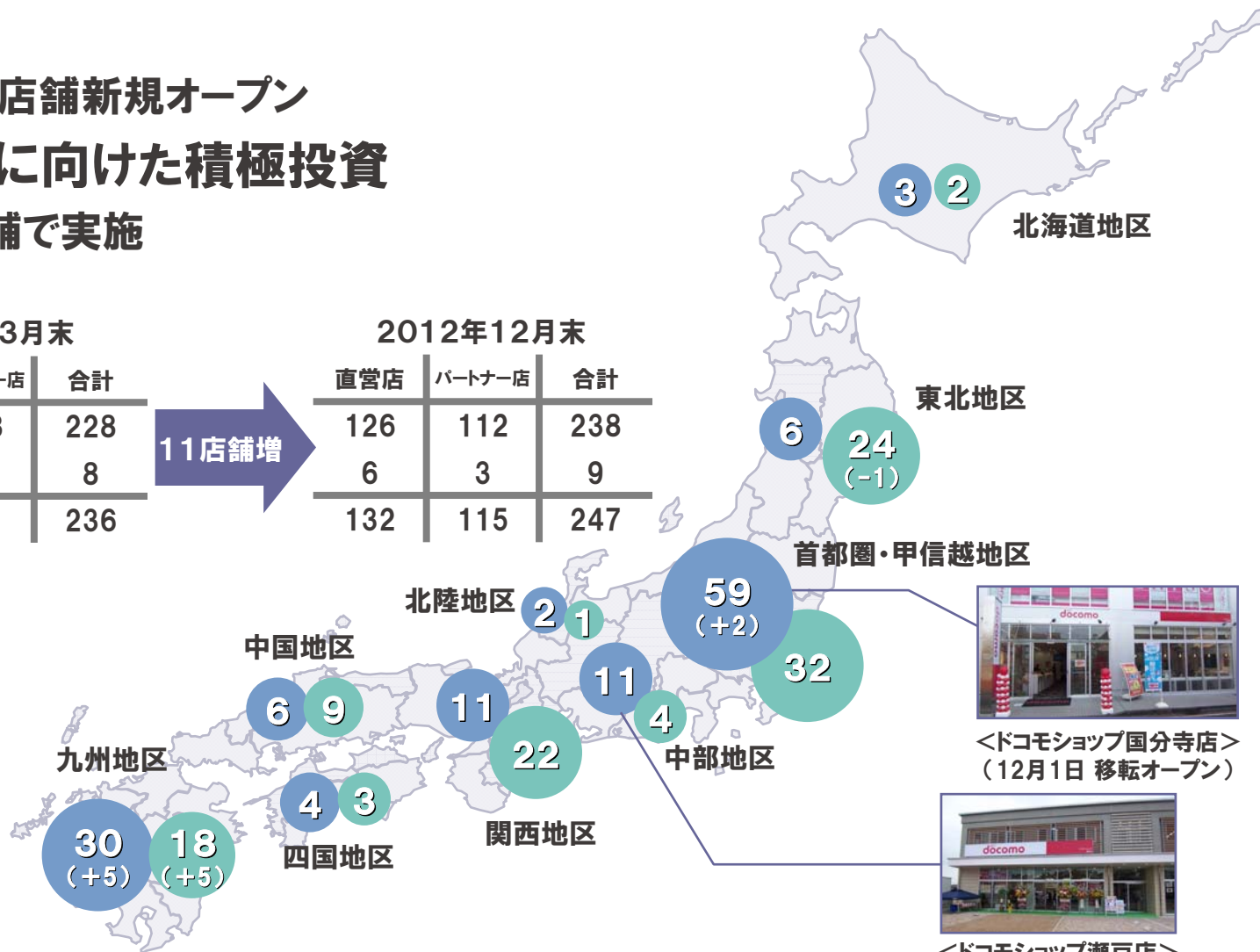
	2012年3月末			→ 11店舗増	2012年12月末		
	直営店	パートナー店	合計		直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	120	108	228		126	112	238
NCCショップ,他	5	3	8		6	3	9
合計	125	111	236		132	115	247

地域分布図

132:直営店舗

115:パートナー店舗

(合計 247店舗)



<ドコモショップ国分寺店>
(12月1日 移転オープン)



<ドコモショップ瀬戸店>
(11月22日 移転オープン)

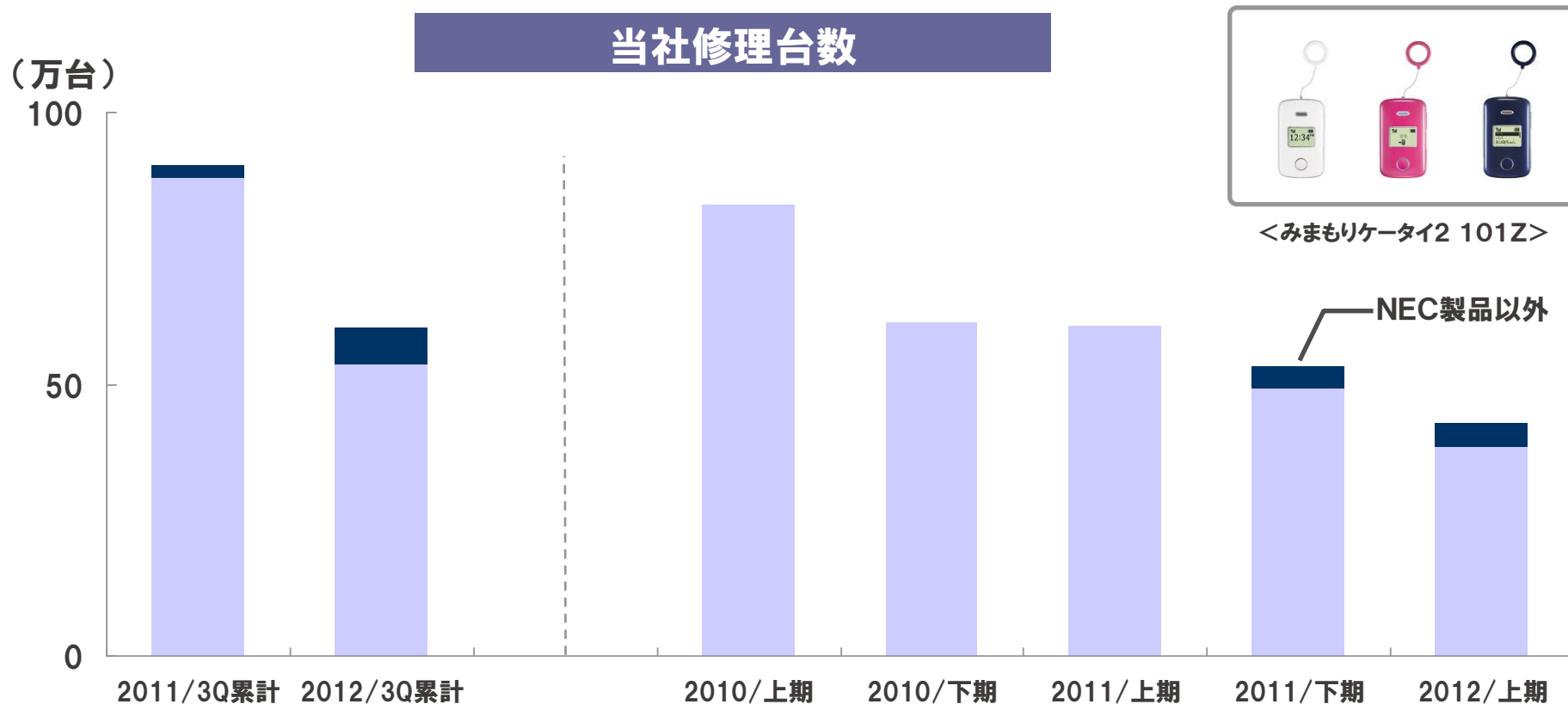
*連結子会社マツハヤ・コーポレーションの九州地区13店舗、および南国テレホンの九州地区5店舗は、直営店舗に含め表記しております。

モバイルソリューション事業 – 当社携帯電話修理台数実績

■ 修理需要から取替需要にシフト


■ 中興通迅(ZTE)社製品の修理台数は堅調に推移

■ 修理技術向上による原価低減で修理台数減の影響を一部カバー



2012年度第3四半期までの成果

スマートフォン市場活況に対する対応強化

- お客さま満足度向上と販売台数の拡大
- 売れ筋周辺商材の自社ブランドでの展開
- 異業種パートナー カメラのキタムラでスマートフォン取扱い店舗数倍増
- 販売促進ASPサービスのスマートフォン向けサービス提供開始 

海外展開の推進

- 中国(上海・北京)のリペアセンター「AND market」にて、周辺商材の販売開始



<AND market 上海>



<南国テレホン本社>

南国テレホンの子会社化(10月)

トラフィック急増に対応した基地局エリア品質改善業務の受注堅調

グローバルな視野を持つ人材育成のため、海外研修プログラムを開始

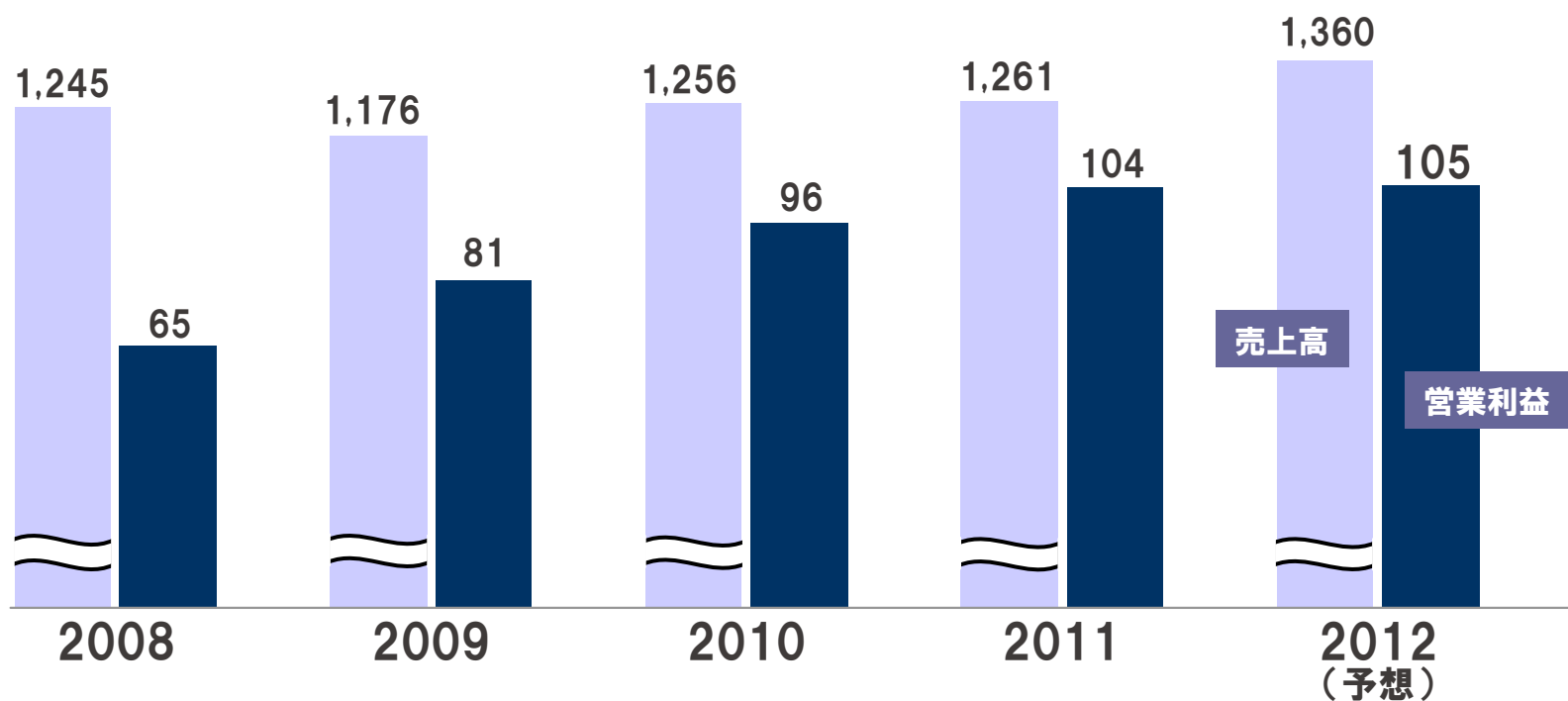
2. 2012年度 通期事業展開

高度ICT社会の実現に向けて光り輝く企業へ

絶えることのない成長への挑戦

(単位:億円)

既存事業の強化
新しいビジネスの創造と育成



*予想値は、2013年1月29日現在

通期業績予想 — 主要指標

(単位:億円)

	2011年度 通期実績	2012年度		
		通期予想	前年度比	
売上高	1,261	1,360	99	+8%
営業利益 (利益率%)	104.4 (8.3%)	105.0 (7.7%)	0.6	+1%
経常利益 (利益率%)	106.1 (8.4%)	106.0 (7.8%)	△ 0.1	0%
当期純利益 (利益率%)	48.9 (3.9%)	62.0 (4.6%)	13.1	+27%
ROE(%)	12.0%	13.8%		
フリー・キャッシュ・フロー	61.3	55.0		
一株当たり年間配当金	120円	130円	10円増	+8%
期末従業員数(人)	1,227人	1,350人		

*予想値は、2013年1月29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)

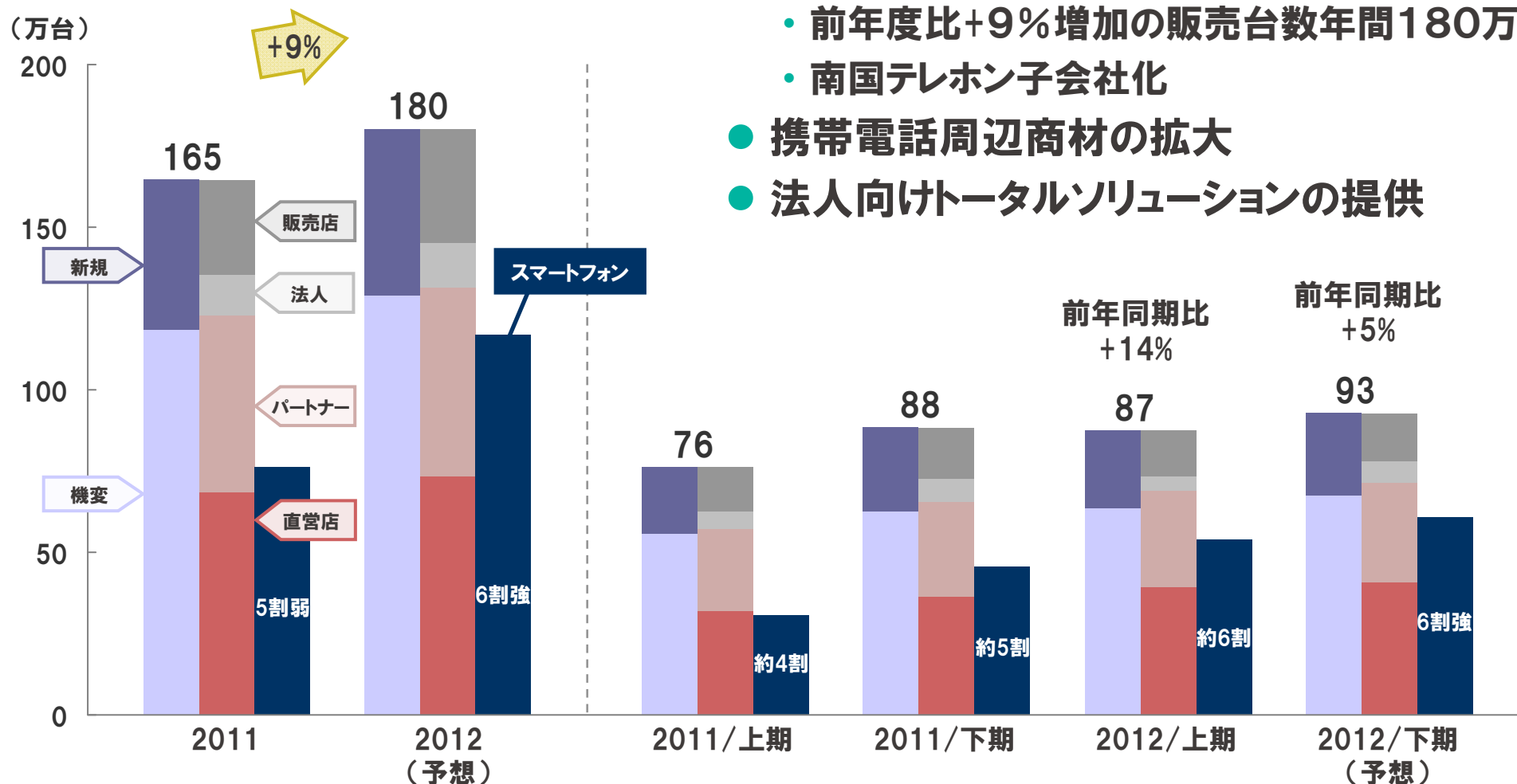
	2011年度 通期実績	2012年度		
		通期予想	前年度比	
売上高	1,261	1,360	99	+8%
モバイルセールス	900	1,074	174	+19%
モバイルソリューション	361	286	△ 75	△21%
営業利益	104.4	105.0	0.6	+1%
モバイルセールス	38.3	50.0	11.7	+31%
モバイルソリューション	66.1	55.0	△ 11.1	△17%

注: 2012年度よりセグメント区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルソリューション事業」に変更しております。
 前年度まで「モバイルセールス事業」に含めておりました法人向け販売事業と「モバイルサービス事業」に含めておりました保守サービス事業・基地局整備関連事業を統合し、「モバイルソリューション事業」としております。
 なお、2011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。

*予想値は、2013年1月29日現在

重点施策 – 携帯電話販売関連

当社携帯電話販売台数



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
 - ・ 前年度比+9%増加の販売台数年間180万台
 - ・ 南国テレホン子会社化
- 携帯電話周辺商材の拡大
- 法人向けトータルソリューションの提供

*法人向け携帯販売関連はモバイルソリューション事業に含まれます。

*予想値は、2013年1月29日現在

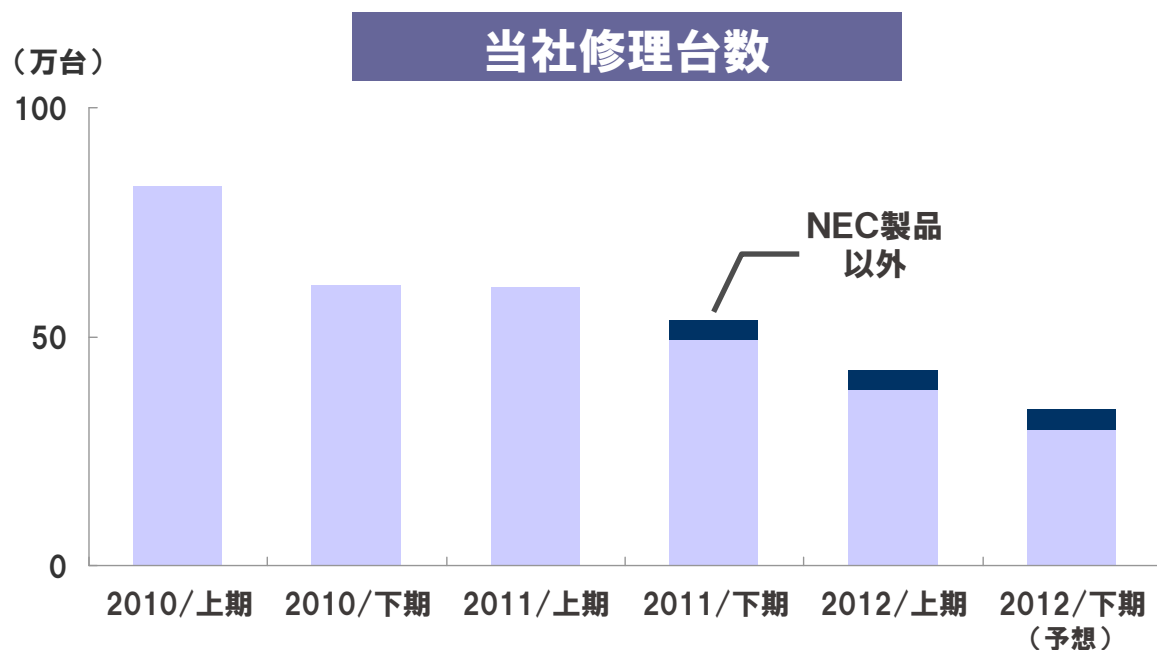
重点施策 – 携帯電話修理関連

修理台数減少への対応

- 修理技術向上による原価低減の更なる推進
- NEC製品以外の修理の拡大
 - ・ ZTE社製品は前年比倍増を予想
 - ・ 更に新規顧客獲得による上乗せを目指す
- サポート・サービスビジネスの開拓



<基板からのIC取り外し作業>



当社の強み

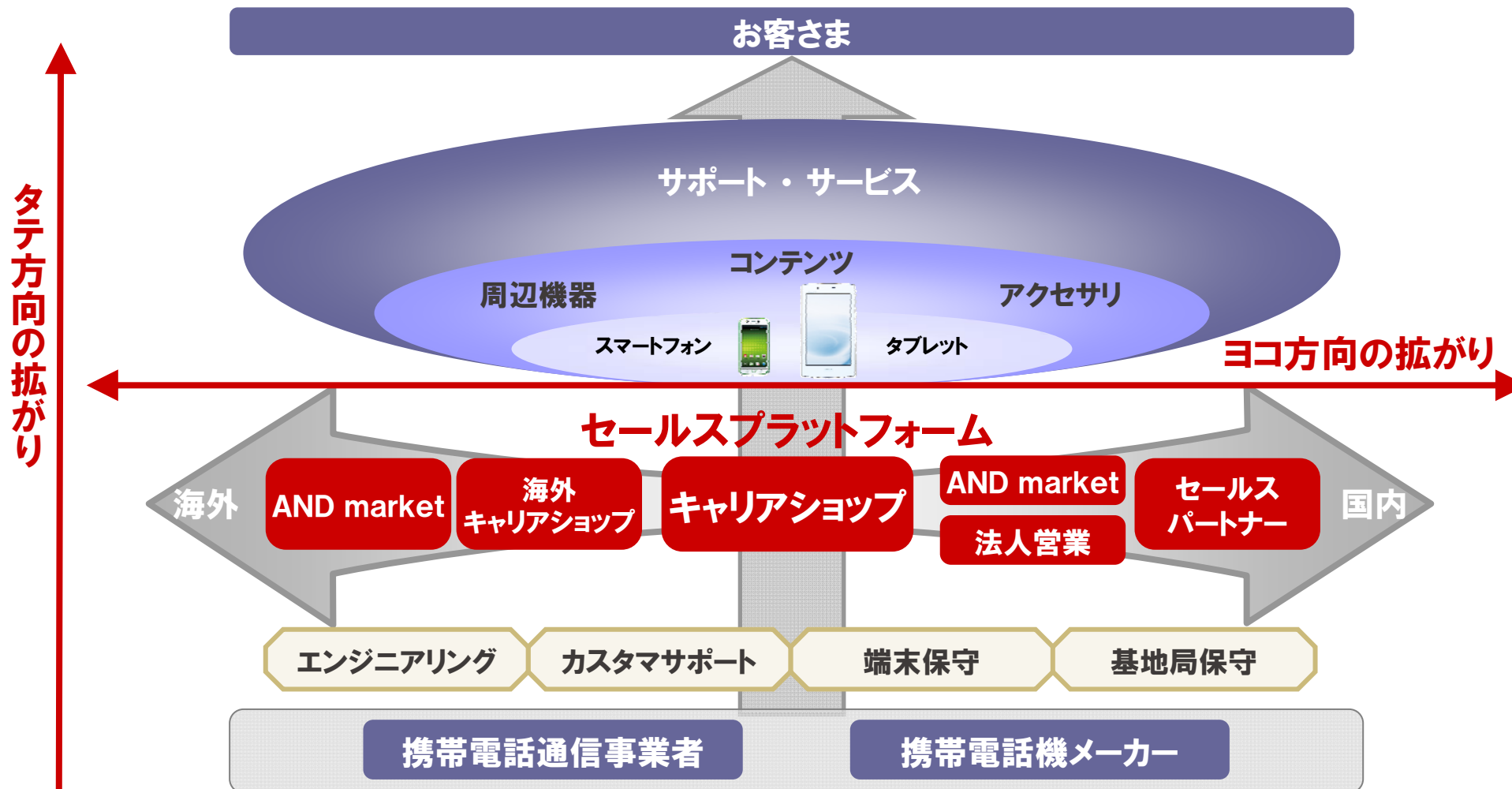
アフターサービスの総合的なサポート

- 高密度・多層実装基板の修理・再生技術
- 高い修理品質
- 短TAT(turn around time)修理
- ITインフラによる修理状況のトラッキング
- 通信事業者のニーズの理解

*予想値は、2013年1月29日現在

成長戦略 - セールスプラットフォーム

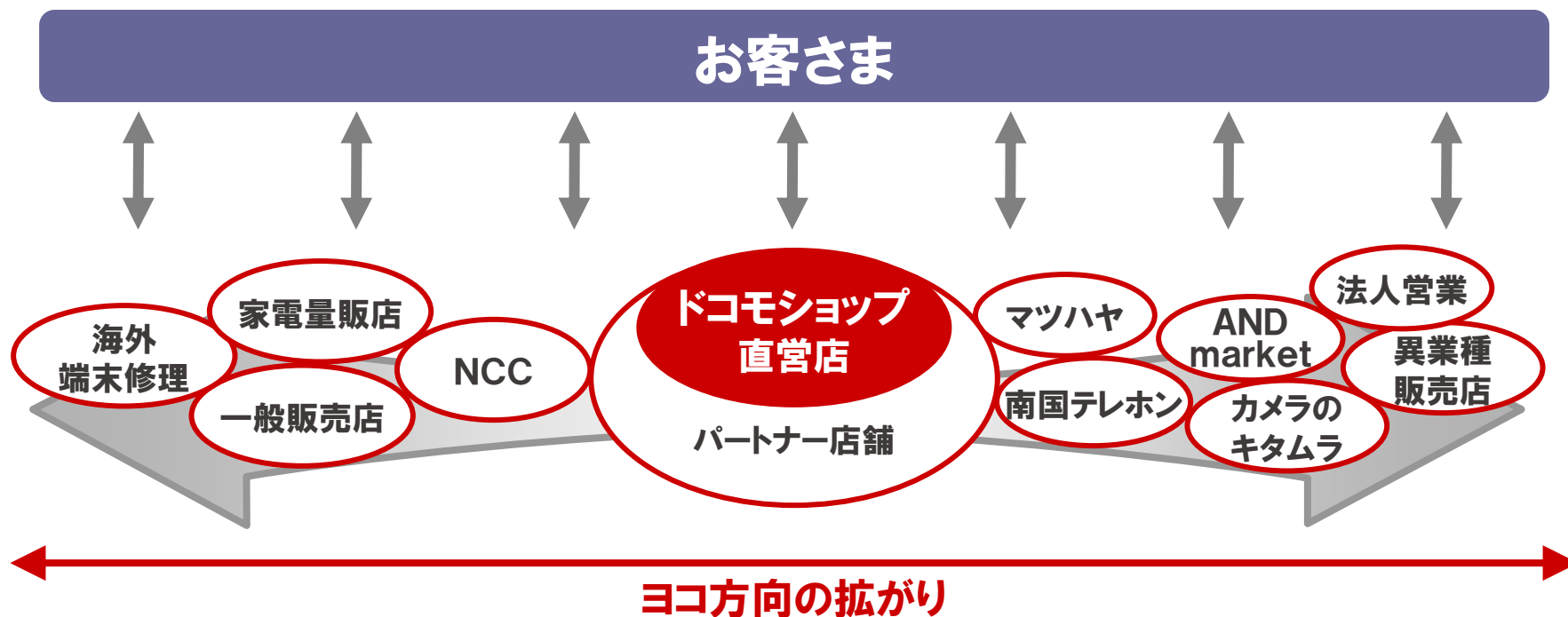
セールスプラットフォームを軸とした収益の最大化



成長戦略 - セールスプラットフォームのヨコ方向への拡がり

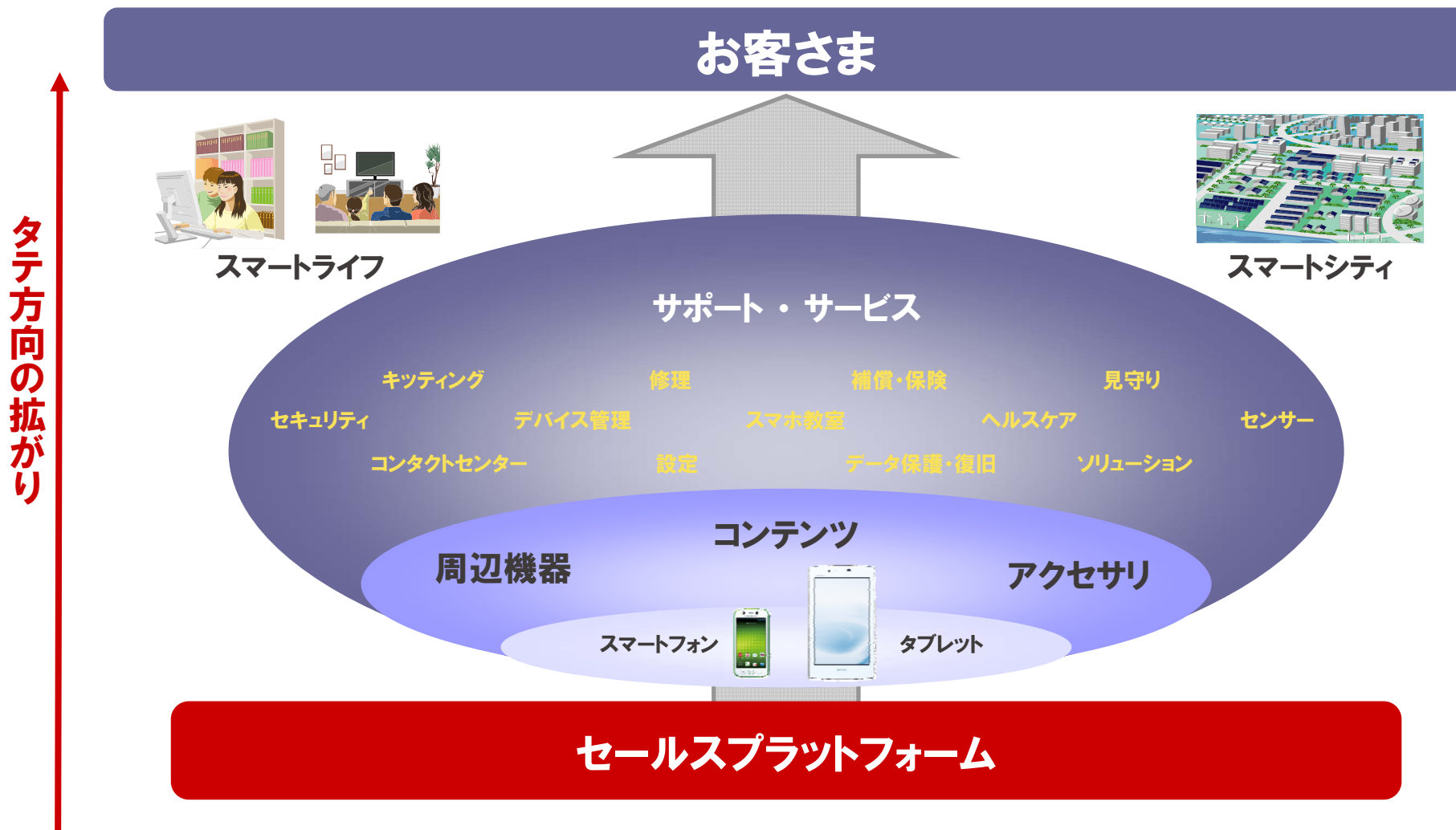
規模の拡大による顧客接点の増大

- パートナーとの連携強化
- 更なるパートナー化とM&Aの推進
- 法人顧客基盤の拡大
- 海外展開



成長戦略 - セールスプラットフォームのタテ方向への拡がり

サポートやサービスなどへの拡がり

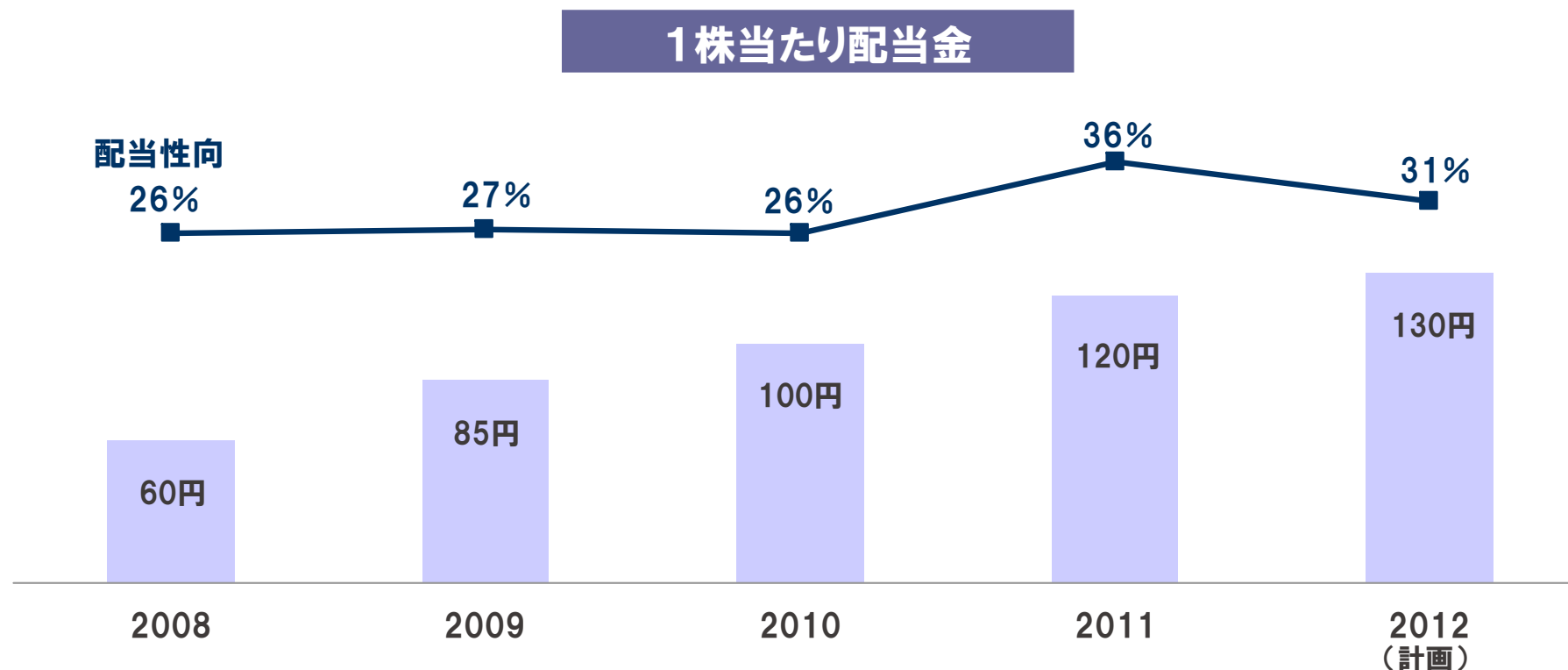


配当推移 – 7年連続の増配を計画

<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

2012年度は、配当性向30%を維持し、前年度比10円増額の年間130円を計画



*計画値は、2013年1月29日現在

Empowered by Innovation

NEC

NECモバイルリング株式会社

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)			
	2011年度	2012年度	前年同期比	
売上高	291	361	70	+24%
営業利益 (利益率%)	26.6 (9.1%)	23.6 (6.5%)	△ 3.0	△11%
経常利益 (利益率%)	27.1 (9.3%)	23.8 (6.6%)	△ 3.3	△12%
当期純利益 (利益率%)	13.4 (4.6%)	15.5 (4.3%)	2.1	+16%

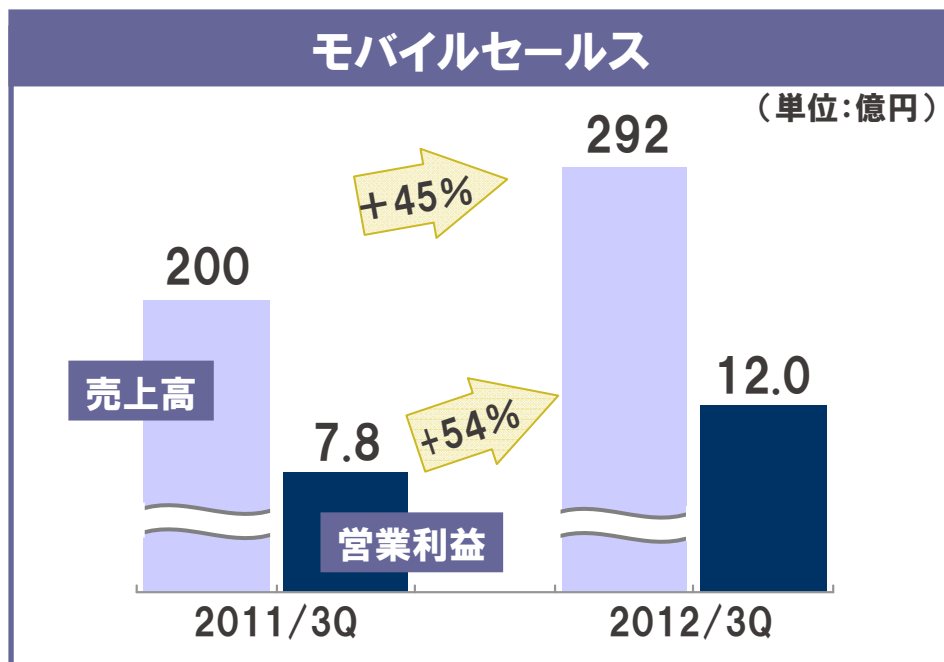
第3四半期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	第3四半期(10-12月)			
	2011年度	2012年度	前年同期比	
売上高	291	361	70	+24%
モバイルセールス	200	292	92	+45%
モバイルソリューション	91	69	△ 22	△23%
営業利益	26.6	23.6	△ 3.0	△11%
モバイルセールス	7.8	12.0	4.2	+54%
モバイルソリューション	18.8	11.6	△ 7.2	△38%

注: 2012年度よりセグメント区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルソリューション事業」に変更しております。
 前年度まで「モバイルセールス事業」に含めておりました法人向け販売事業と「モバイルサービス事業」に含めておりました保守サービス事業・基地局整備関連事業を統合し、「モバイルソリューション事業」としております。
 なお、2011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。

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

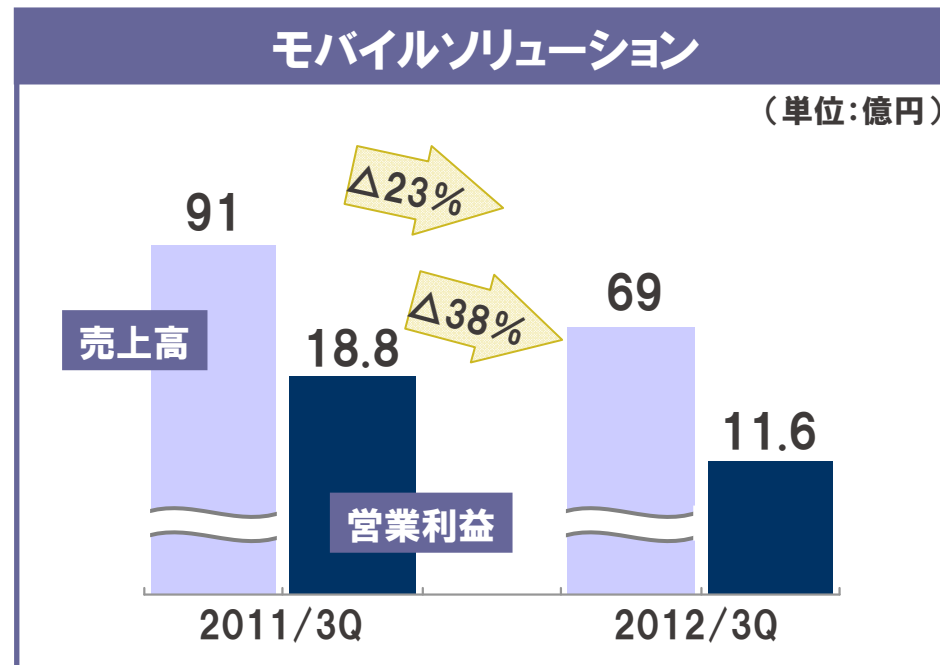


売上高

- 高性能な端末の販売比率増加と仕入単価上昇に伴う販売単価上昇
- スマートフォンの増加により、販売台数増加
- 南国テレホンの子会社化

営業利益

- 販売台数の増加
- 周辺商材の拡販等による増加
- 個々のショップにおける損益改善努力



売上高

- 保守サービス需要の減少
- NEC製品以外の端末保守サービス増加

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