

NECモバイルリング株式会社

第37期
中間期 事業のご報告

平成20年4月1日～平成20年9月30日

証券コード：9430



To 株主の皆様へ

From NECモバイルリング株式会社

Subject 企業理念

NECモバイルリングは、モバイル・マルチメディアをとおして、世界の人々が、いつでも、どこでも相互に理解を深め、個性を十分に発揮し合う生き生きとした社会の実現に貢献します。



TOPICS

当社は携帯電話販売網の拡充に努めています。携帯ショップは、最近2年間に50店以上増加し4月に200店を超え、9月末現在では211店になりました。

直営店舗では、ドコモショップ池袋北口店（東京都）、ドコモショップ羽生店（埼玉県）、ドコモショップ鎌倉店（神奈川県）、ドコモショップはりまや橋店（高知県）などを開店するとともに、既存8店の移転や改装も行いました。また、5社が当社のビジネスパートナーとなりパートナー店は9店増えました。

携帯ショップは、携帯電話や関連商品の販売だけでなく、最適な料金プランのご説明など様々なサービスを提供しております。これからもお客様に愛されるショップを目指して、ホスピタリティを追求しコンサルティング力を向上させて、お客様の満足度を高める努力を続けてまいります。

当社の携帯ショップの情報サイトはこちらです。

<http://www.nec-mobiling.com/html/corporate/base/shop.html>



ドコモショップ羽生店



ドコモショップはりまや橋店

携帯ショップ数推移

(単位：店)





◎ ごあいさつ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
ここに、当社の2009年3月期の中間期（第2四半期累計期間）における事業概況をご報告するにあたり、謹んでごあいさつ申し上げます。
本年6月開催の定時株主総会におきましてご選任いただき、代表取締役社長の任にあたることになりました。今後、NECモバイルリングのさらなる発展に向けて全力を尽くしてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。

携帯電話販売市場におきましては、携帯電話事業者の通信料金と端末価格を分離した、いわゆる分離プランの導入による端末販売価格の上昇などによって販売台数の減少傾向が続いておりますが、その一方で買い替えサイクルの長期化に伴う携帯電話の修理・保守サービスの需要は増加しました。こうした事業環境の変化に対応するため、当社は事業の見直し・改革に取り組み、経営効率の向上に努めてまいりました。その結果、当中間期におきましては、売上高は前年同期比で減少いたしました。営業利益、純利益ともに増益を確保することができました。

モバイル通信市場は大きく変化しつつあり、携帯電話販売は現在の事業環境が続くものの、これらの市場変化によって多くの新しい市場や事業機会が生まれてくるものと考えております。当社といたしましては、携帯電話に関連する既存事業の充実を図るとともに、新たな事業の開拓・拡大を推し進め、さらなる成長を目指してまいります。

株主の皆様には、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **中川 勝博**

Q 中間期の市場環境はいかがでしたか

A 携帯電話販売市場全体で見ますと、当中間期に販売台数が前年同期比で約2割減少しています。これは、分離プランの導入に伴って、携帯電話の販売価格が上昇していることが大きな要因になっています。第三代携帯電話への買い替えが進んだことによる移行需要の減少や買い替えサイクルが2年から3年弱へと長期化しているという要因もあります。

しかし、買い替えサイクルの長期化は、携帯電話を次々に買い替えるのではなく、修理しながら長く利用することになり、修理・保守サービスの需要が増加しました。

また、携帯電話基地局のシステムエンジニアリングは、携帯電話事業者による高速通信などのサービス向上を目的とした基地局整備関連の需要が一巡しました。

Q 中間期の業績について教えてください

A 事業環境が急速に変化する中で、当社では、高性能端末への買い替え需要を確実に取り込むとともに、販売チャネルの強化・拡大にも積極的に取り組み、新たに5社がビジネスパートナーとなり全国で運営する店舗数は211店まで拡大しています。

さらに、事業環境の変化への対応として、事業全体の改革、業務プロセスの改善を引き続き推し進めて、経営効率の向上に努めました。こうした取り組みの結果、当中間期における売上高は、モバイルセールス事業での携帯電話販売台数の減少、モバイルサービス事業での修理・保守サービス需要の増加や携帯電話事業者向けの基地局関連需要の減少などにより、前年同期比1%減の約599億円となりました。利益面では、携帯電話販売台数の減少があったものの、経営効率の改善に努めたことや修理・保守サービス需要の増加などにより、営業利益が前年同期比1%増の30.0億円、当期純利益は5%増の18.4億円を確保いたしました。

◎ セグメント別ハイライト <モバイルセールス事業>

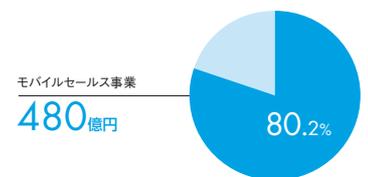
NTTドコモをはじめとする携帯電話事業者と代理店契約を結び、ドコモショップを中心とする店舗・販売網を全国に展開して、携帯電話などの販売、各種サービスの契約や変更、修理受付などを行っております。また、法人向けに携帯電話および関連製品の販売を行っております。さらには、携帯ショップに併設されたアイスクリーム・レンタルビデオ・コーヒーショップを運営するとともに、玩具などを扱う「GROBKIDS（グローブキッズ）」をショッピングセンター内に展開しております。

当中間期におきましては、分離プラン導入後に携帯電話の販売価格が上昇し、値ごろ感が薄れたことや第三代移動通信サービスへの移行需要が一巡したことなどから、ワンセグやGPS、音楽配信、決済機能などに対応した高性能端末への取替需要はあったものの、携帯電話販売需要は低調に推移しました。

このような状況のもと、高性能端末の拡販や販売チャネルの拡充に注力しましたが、販売台数は需要減少の影響を受け、前年同期比で約2割減少の74万6千台となりました。

この結果、売上高は479億95百万円となりました。営業利益については、販売台数の減少の影響を受け、11億28百万円となりました。

■ 第37期中間期事業区分別 売上高



■ 第37期中間期事業区分別 営業利益



MOBILING

Q 通期の見通しについて教えてください

A 現在の携帯電話販売の市場環境はしばらく継続すると見ており、通期の売上高は期初予想を310億円下回る1,250億円を見込んでおります。営業利益、純利益は、現時点ではほぼ期初の予想どおりに達成できると見込んでおります。

一方で市場環境が好転する要因がいくつかあります。今年も冬モデルなど新しい機能やデザインの携帯電話が発売され、携帯ユーザーに分離プランの通信料金と端末価格の仕組みが理解され、販売価格の高値感がなくなれば買い替えが促進されます。NTTドコモは第二世代サービスの新規申込受付を終了しますので、第三世代への移行の加速による需要が見込まれます。これらに対応するために、ショップの店頭での販売を強化するとともに、法人営業にも力を入れて拡販に努めます。販売チャネルの構造にも徐々に変化が起きており、キャリアショップと大手量販店に二極化が進むと思われる。また、代理店も全国各地をカバーする当社のような広域代理店に徐々に集中する傾向があり、当社としても、全国展開するショップ網を着実に拡大していくために、直営店舗とともにパートナー店をさらに増やしていく方針です。

Q 中長期の展望について教えてください

A 当社は「FMC時代に向けて光り輝く企業」へ発展するために、今後もモバイルセールス事業とモバイルサービス事業の2つの事業に経営資源を集中し、両者のシナジーの最大化を追求してまいります。モバイルセールス事業では、積極的な出店・移転・改装による店頭販売力の強化とともに、ビジネスパートナーを増やすことにより、事業規模の拡大と体質の強化を図ってまいります。モバイルサービス事業については、拡大する端末の修理・保守サービス需要に的確に応える体制を強化し、システムエンジニアリングの新たな市場開拓に努め、それぞれのさらなる構造改革と効率化を推進し、収益体質の強化を図ります。

これに加えて、当社では新しいビジネスの創出と事業化にも積極的に取り組んでおります。特に、FMC (Fixed Mobile Convergence:固定網と移動網の融合)サービス関連の市場開拓には引き続き注力します。今後家庭やオフィス内に設置が可能な超小型の携帯電話基地局「フェムトセル」のサービスがスタートする見込みですが、こうしたFMCの進展を見据えつつ、周辺市場も巻き込んだ新しいビジネスの創出と事業化を目指します。

当社は、今後も、既存事業の充実と新事業の開拓・拡大を両輪として、さらなる企業価値の向上に邁進してまいります。

※…当期より四半期会計基準を採用しており、前年同期実績については、参考として掲載しております。
 ※…本ご報告に記載した業績予想は、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績は各種要因により、予想と異なる結果となりうることをご承知おください。
 ※…本ご報告に記載されているブランド名、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。本文中では「TM」、「R」などのマークは記載していません。

TOPICS

■ IR活動 ■ 主な出来事 ■ 店舗開店

- 第37期第1四半期決算発表
- ドコモショップ鎌倉店オープン
- ドコモショップはりまや橋店オープン
- GROBKIDS那須ガーデンアウトレット店オープン
- NECビジネスソリューションフェア&クラサバ市場in広島に出展
- オフィストレンドフェア2008 (広島)に出展
- NECパートナーFORUM2008 (福岡)に出展

- 第36期定時株主総会を開催
- 第36期決算発表、説明会を開催
- ドコモショップ池袋北口店オープン

2008.4 ■ 新横浜地区地域ボランティア「花の植替え」実施

- ドコモショップ羽生店オープン
- モバイルステーション町田中町店オープン
- GROBKIDSイオンレイクタウン店オープン
- GROBKIDSイオン浜松市野店オープン

2008.7

2008.6

2008.5

2008.9

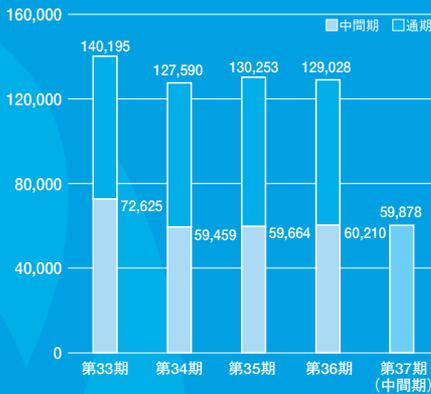
店舗数 (2008年9月末現在) (単位: 店)

名称	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	93	91	184
auショップ	3	2	5
ソフトバンクショップ	0	1	1
モバイルステーション	21	0	21
携帯ショップ 計	117	94	211
GROBKIDS			15
サーティワン			8
TSUTAYALレンタルショップ			1
タリーズコーヒー			1
その他の店舗 計			25

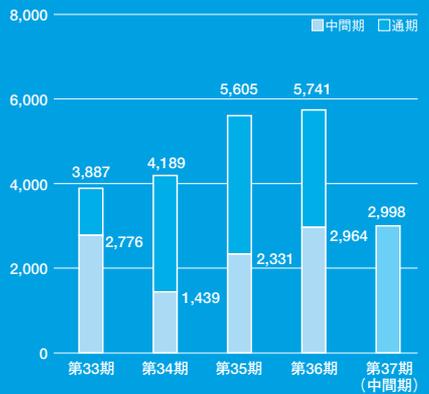
MOBILING

財務ハイライト

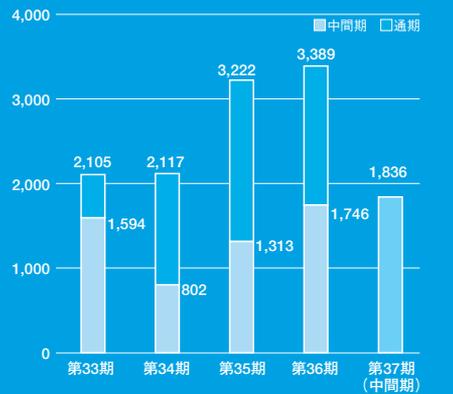
売上高



営業利益



当期純利益



1株当たり当期純利益 (円)



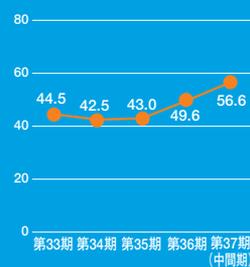
モバイルセールス事業において携帯電話販売台数の減少により利益が減少したものの、モバイルサービス事業における保守サービス需要の増加、また経営効率の改善に努めたことにより、経常利益、当期純利益が増加したため、前年同期に比べ6円14銭増加しました。

1株当たり純資産 (円)



当期純利益の計上による純資産の増加により、前期末に比べ60円22銭増加しました。

自己資本比率 (%)



主に、売掛金および未収入金の減少による総資産の減少、当期純利益の計上による株主資本の増加により、前期末に比べ7.0ポイント増加しました。

中間配当金 1株当たり中間配当金

30.00円
前年同期比
2.50円増

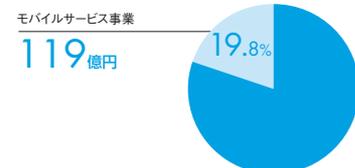
当中間期の業績および通期の業績見通しを考慮し中間配当を前年同期に比べ2円50銭増加の1株につき30円00銭といたしました。

セグメント別ハイライト <モバイルサービス事業>

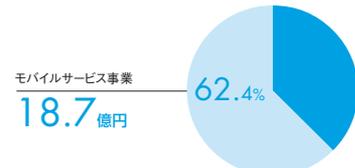
携帯ショップ等で受け付けたNEC製携帯電話の修理・保守サービスを提供しております。また、携帯電話事業者の基地局装置の設置や保守サービスを行うとともに基地局からの電波受信調査など、システムエンジニアリングを行っております。併せて、携帯電話を利用した集客・販売促進ツールやインターネットを利用して顧客満足度を高めるモバイルソリューションサービスを提供しております。当中間期におきましては、携帯電話の修理・保守サービス需要の増加、携帯電話事業者向けの基地局整備関連の需要の減少などにより、売上高は118億83百万円となりました。営業利益については、経営効率の改善、売上高の増加などにより、18億70百万円となりました。

モバイルソリューションサービスのサイトはこちらです。
<http://www.nec-mobiling.com/mvpro/>

第37期中間期事業区分別 売上高



第37期中間期事業区分別 営業利益



(注) 当期より事業区分を「モバイルセールス事業」と「モバイルサービス事業」に変更しております。前期まで「モバイルセールス事業」に含めていた携帯電話向け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いては、事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルサービス事業」に含めることといたしました。

財務諸表ダイジェスト

貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前 期 平成20年3月31日現在	当中間期 平成20年9月30日現在
資産の部		
流動資産	47,528	42,037
現金及び預金	10,948	12,931
受取手形及び売掛金	15,592	12,538
たな卸資産	4,624	4,137
未収入金	9,111	5,083
関係会社預け金	5,000	5,001
その他	2,253	2,347
固定資産	11,110	10,860
有形固定資産	1,356	1,448
無形固定資産	1,158	1,071
投資その他の資産	8,596	8,341
資産合計	58,638	52,897
負債の部		
流動負債	25,945	19,192
支払手形及び買掛金	11,632	9,131
未払法人税等	1,174	1,399
未払費用	10,867	7,385
その他	2,272	1,277
固定負債	3,637	3,774
退職給付引当金	3,383	3,438
その他	254	336
負債合計	29,582	22,966
純資産の部		
株主資本	29,215	30,651
資本金	2,371	2,371
資本剰余金	2,707	2,707
利益剰余金	24,137	25,573
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	△159	△720
その他有価証券評価差額金	△159	△720
純資産合計	29,056	29,931
負債純資産合計	58,638	52,897

損益計算書

(単位:百万円)

科目	前中間期 平成19年4月1日～ 平成19年9月30日	当中間期 平成20年4月1日～ 平成20年9月30日
売上高	60,210	59,878
売上原価	53,135	53,052
売上総利益	7,075	6,826
販売費及び一般管理費	4,111	3,828
営業利益	2,964	2,998
営業外収益	95	188
営業外費用	18	25
経常利益	3,041	3,161
特別利益	—	60
税引前当期純利益	3,041	3,221
法人税等	1,295	1,385
当期純利益	1,746	1,836

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前中間期 平成19年4月1日～ 平成19年9月30日	当中間期 平成20年4月1日～ 平成20年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,379	4,152
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,485	△1,767
財務活動によるキャッシュ・フロー	△363	△404
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	2
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	△469	1,983
現金及び現金同等物期首残高	17,501	16,947
現金及び現金同等物期末残高	17,032	18,930

お知らせ

当社はIRサイトの更新情報などをEメールでお知らせするサービスをはじめました。パソコンのメールアドレスをお持ちの方はどなたでもご登録いただけます。

ご希望の方は下記URLからご登録ください。

http://www.nec-mobiling.com/html/ir/ir_mail.html



Mail

IR情報メール登録
募集中



■ 会社概要

商号	NECモバイルリング株式会社
本社	〒222-8520 神奈川県横浜市港北区新横浜二丁目4番18号
設立	1972年12月15日
資本金	23億7,078万円
従業員数	1,017名
拠点	
国内	事業所・支店：9拠点 店舗数：236店 サービスセンター：8拠点
海外	1拠点
WEBサイト	http://www.nec-mobiling.com

■ 株式の状況

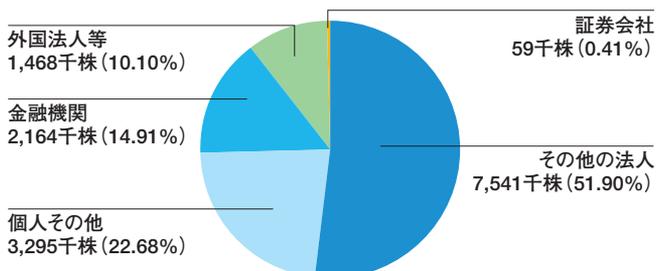
発行可能株式総数	48,000,000株
発行済株式の総数	14,529,400株
株主数	8,249名

■ 大株主 (上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	出資比率(%)
日本電気株式会社	7,410	51.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	714	4.92
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	635	4.38
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	349	2.40
メロンバンク エヌエー トリーティー クライアント オムニバス	300	2.06
NECモバイルリング従業員持株会	219	1.51
ジェービー モルガン チェース バンク 385123	161	1.11
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	127	0.88
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	102	0.70
ジェービー・エムシー・エヌエイ・アイティー・エス・ロンドン・ライオンズ アカウント・モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー・インターナショナル	88	0.61

(注) 1. 持株数は、いずれも千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 出資比率は、いずれも小数点第3位を四捨五入しております。

■ 所有者別株式数分布状況



■ 役員 (2008年10月1日現在)

取締役		執行役員	
代表取締役	中川 勝博	※社長	中川 勝博
取締役	木村 裕一	※執行役員常務	樋山 孝
取締役	樋山 孝	※執行役員	折笠 裕己
取締役	折笠 裕己	※執行役員	長島 優
取締役	長島 優	執行役員	田中 哲男
		執行役員	森 泰啓
		執行役員	庭野 修次
		執行役員	小島 和人
監査役			
常勤監査役	高橋 佳一		
常勤監査役	佐藤 益次郎		
監査役	藤井 繁幸		
監査役	佐藤 雅之		

※取締役を兼務する執行役員

■ 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 その他必要があるときは、 あらかじめ公告して定めた日
公告方法	当社のホームページに掲載します。 http://www.nec-mobiling.com
株主名簿管理人	大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	(住所変更等用紙のご請求) TEL:0120-175-417 (その他の照会) TEL:0120-176-417
(ホームページ)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店および 全国各支店
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所

株券電子化後の株式に関するお届出先およびご照会先について

平成21年1月5日に株券電子化となります。その後の住所変更等のお届出およびご照会は、株主様の口座のある証券会社宛にお願いいたします。株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたします。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

株券電子化前後の単元未満株式の買取請求のお取扱いについて

特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。また、平成20年12月25日から30日までに請求をいただいた場合は、代金のお支払は平成21年1月26日以降となります。

※単元未満株式について「ほふり」を利用されている株主様につきましては、上記取扱と異なりますので、お取引の証券会社へお問い合わせください。