

2009年3月期 決算説明会

2009年5月13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。

1. 2009年3月期 決算概要

2. 2010年3月期 事業展開

1. 2009年3月期 決算概要

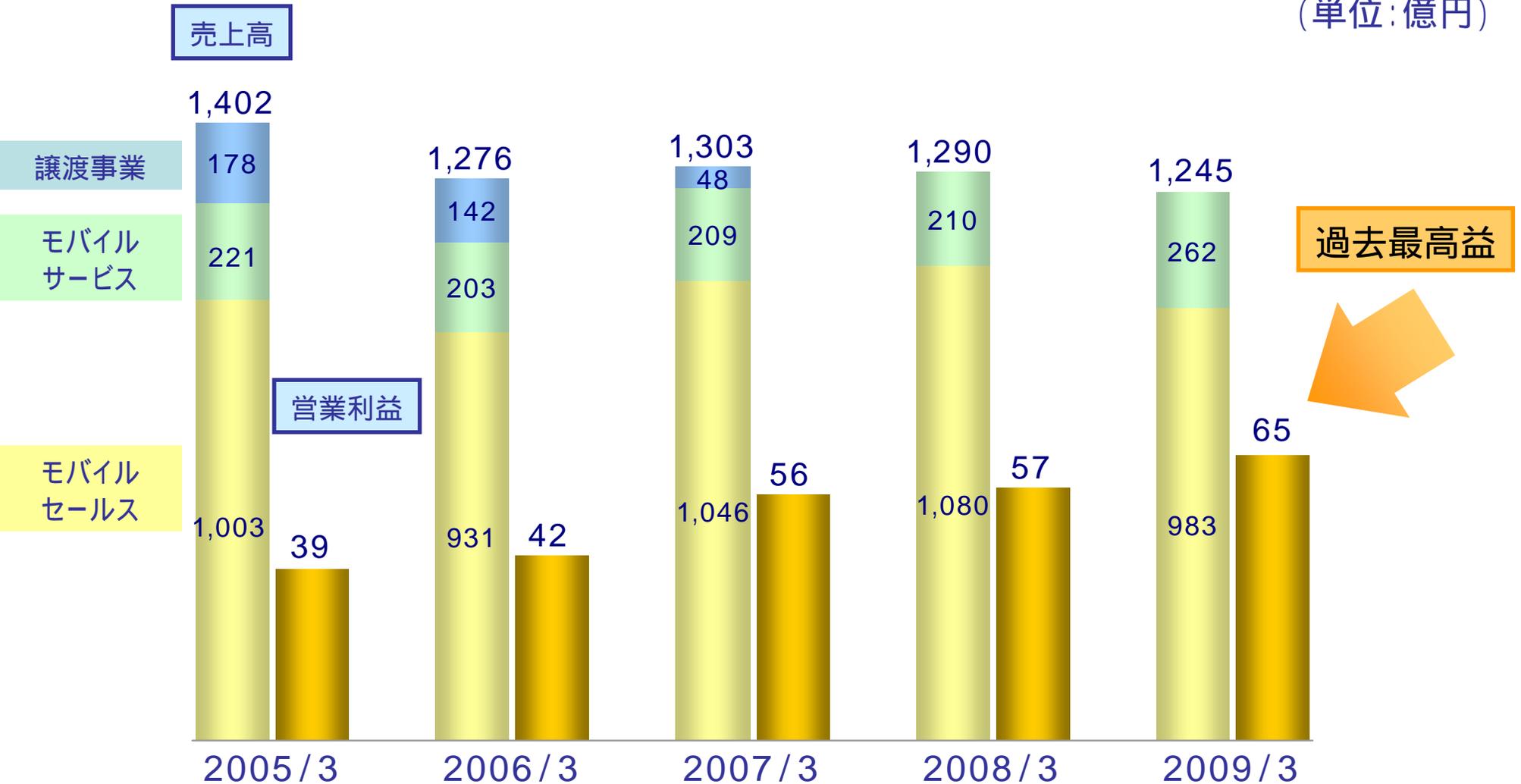
業績概要 - 主要指標

(単位:億円)

	2008/3	2009/3	前期比	
			45	4%
売上高	1,290	1,245	45	4%
営業利益	57.4	65.2	7.8	+14%
(利益率%)	(4.4%)	(5.2%)	-	-
経常利益	58.5	67.5	9.0	+15%
(利益率%)	(4.5%)	(5.4%)	-	-
当期純利益	33.9	33.2	0.7	2%
(利益率%)	(2.6%)	(2.7%)	-	-
ROE (%)	12.2%	11.0%		
フリー・キャッシュ・フロー	2.2	49.7		
一株当たり年間配当金	55.00円	60.00円		
期末従業員数(人)	1,057人	1,018人		

業績概要 - セグメント別売上高・営業利益推移

(単位:億円)



注: 2008/3月期以前の実績は、現在のセグメント別に組み替えて表示しております。

モバイルセールス事業

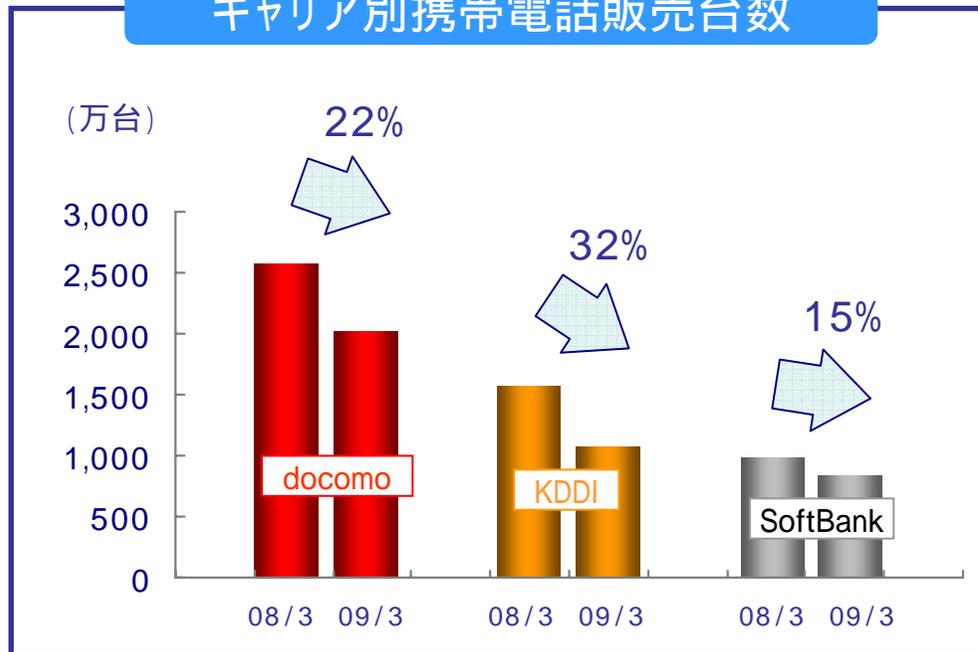
業績概要 - セグメント別実績

(単位:億円)

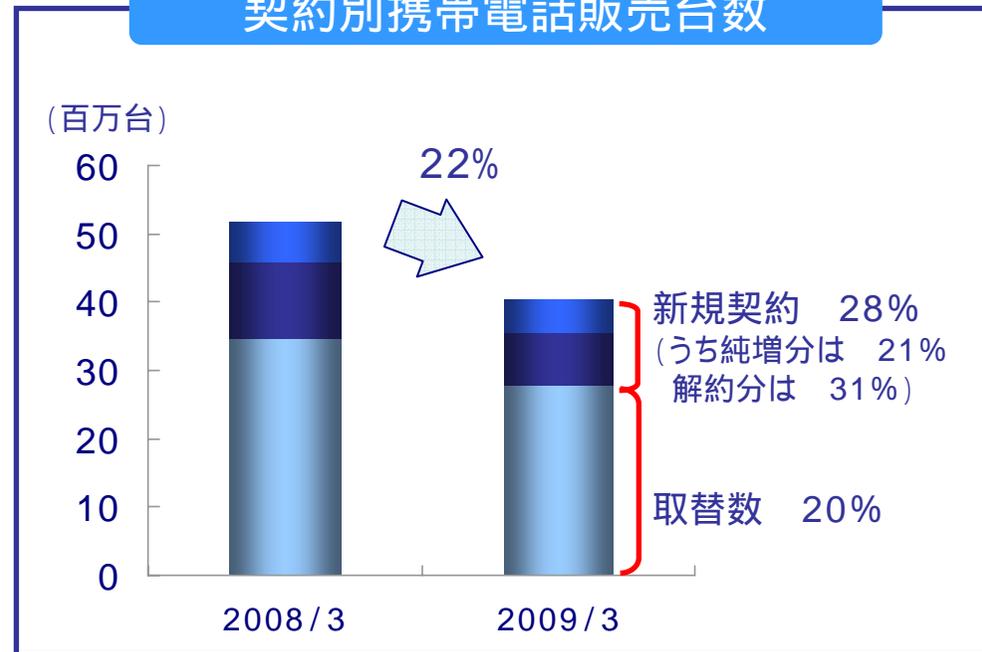
		2008/3	2009/3	前期比	
売上高		1,290	1,245	45	4%
	モバイルセールス	1,080	983	97	9%
	モバイルサービス	210	262	52	+24%
営業利益 (利益率%)		57.4	65.2	7.8	+14%
	モバイルセールス	24.8	27.6	2.8	+11%
	(%)	(2.3%)	(2.8%)	-	-
	モバイルサービス	32.6	37.6	5.0	+15%
	(%)	(15.5%)	(14.4%)	-	-

- ◆ 新販売方式の本格導入の影響により、端末販売数は、前年比約22%減

キャリア別携帯電話販売台数



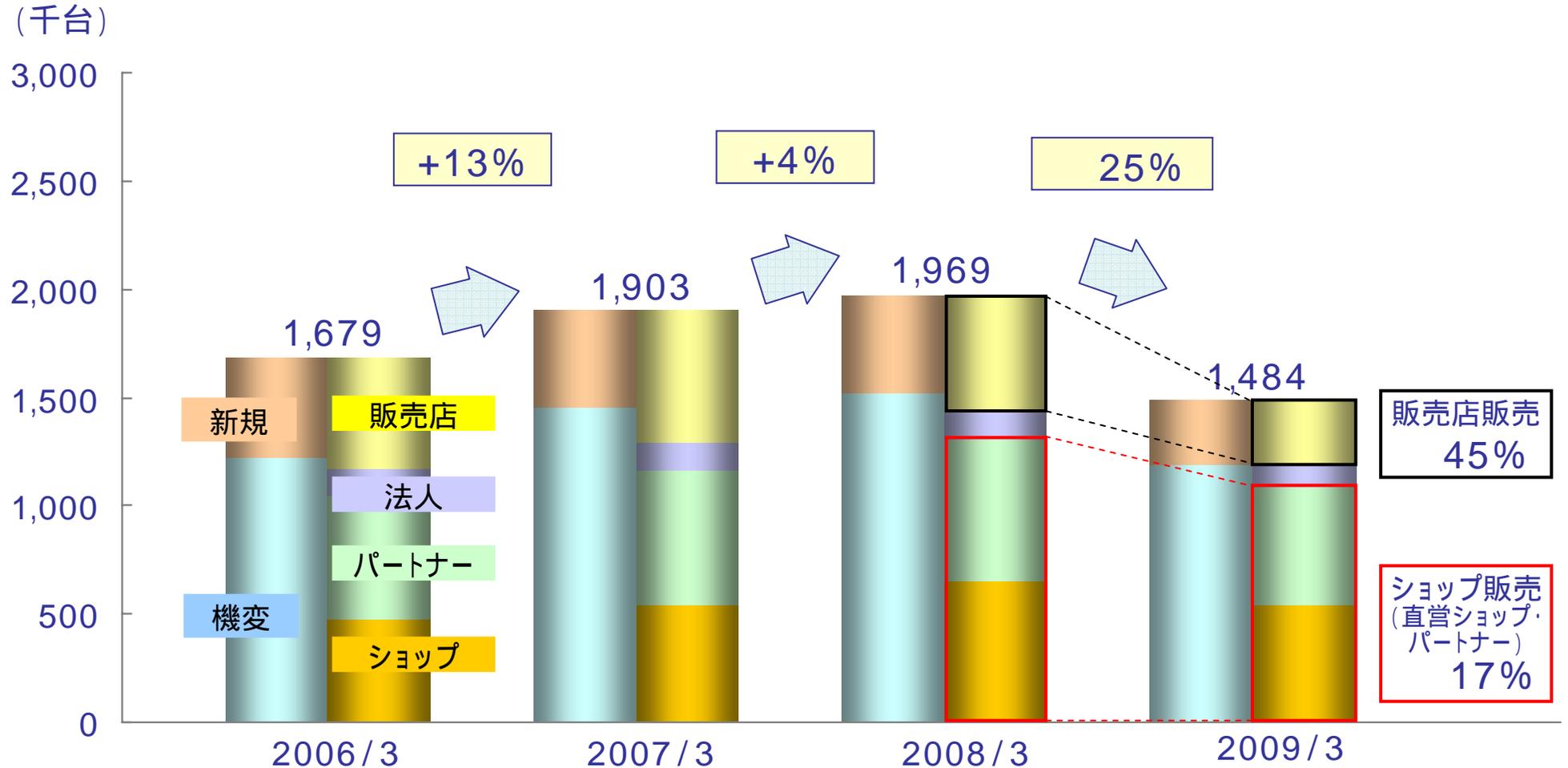
契約別携帯電話販売台数



(出所:各社IR資料、当社推定)

当社携帯電話販売台数

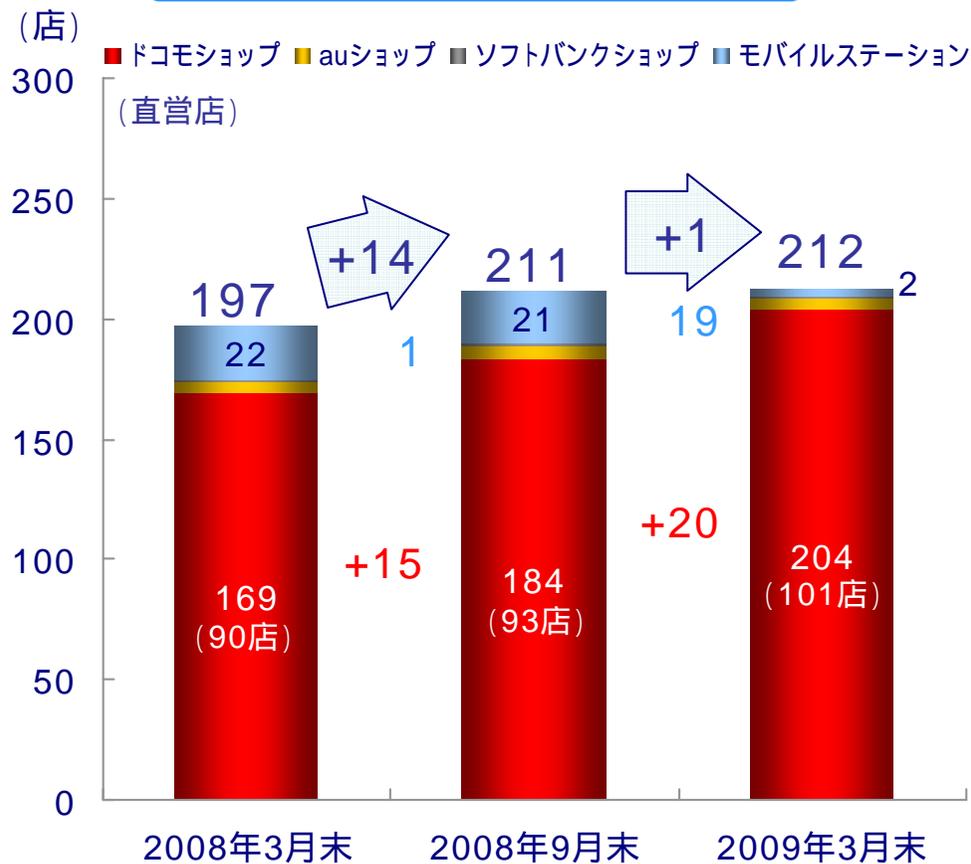
◆ 販売台数前年比は、約25%の減少



当社携帯電話店舗数

◆ 200店舗を超え、うち直営ドコモショップは101店舗へ

当社携帯電話店舗数推移



当社携帯電話店舗数

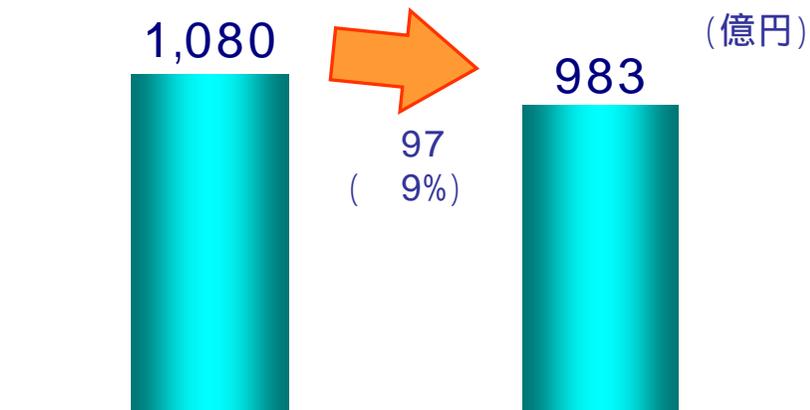
名称	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	101	103	204
auショップ	3	2	5
ソフトバンクショップ	0	1	1
モバイルステーション、他	2	0	2
合計	106	106	212

(2009年3月31日現在)

モバイルセールス事業実績

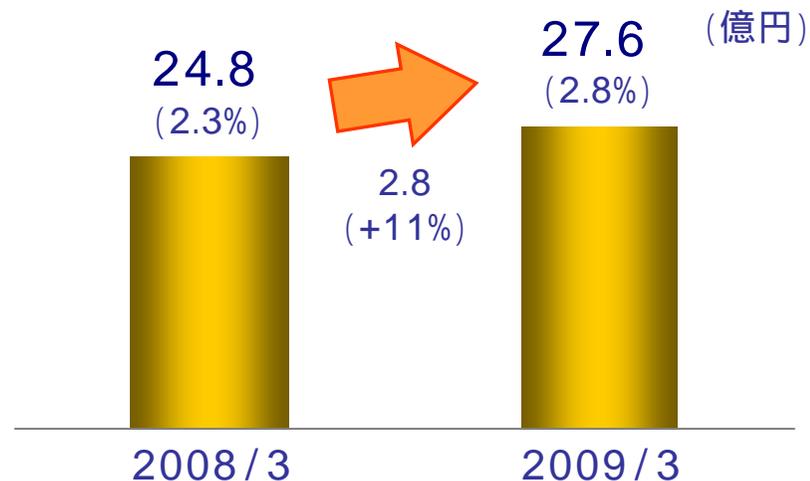
売上高

- ・販売台数減により減収



営業利益

- ・事業者の施策に合わせた販売強化
- ・低収益事業の採算性向上



モバイルサービス事業

業績概要 - セグメント別実績

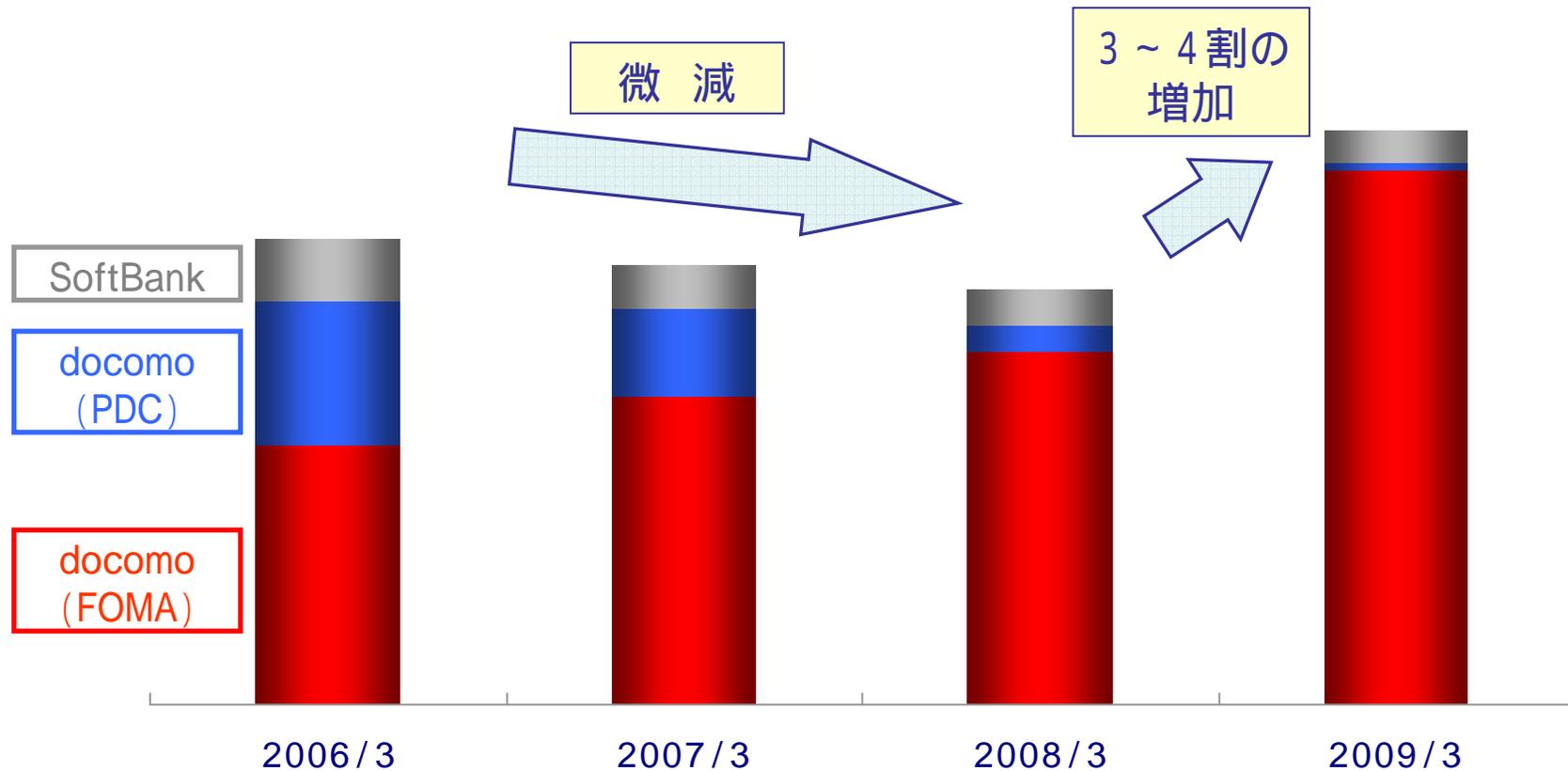
(単位:億円)

		2008/3	2009/3	前期比	
売上高		1,290	1,245	45	4%
	モバイルセールス	1,080	983	97	9%
	モバイルサービス	210	262	52	+24%
営業利益 (利益率%)		57.4	65.2	7.8	+14%
	モバイルセールス	24.8	27.6	2.8	+11%
	(%)	(2.3%)	(2.8%)	-	-
	モバイルサービス	32.6	37.6	5.0	+15%
	(%)	(15.5%)	(14.4%)	-	-

携帯電話修理台数

- ◆ 新販売方式による端末価格の上昇
- ◆ 事業者の端末保証サービスが充実

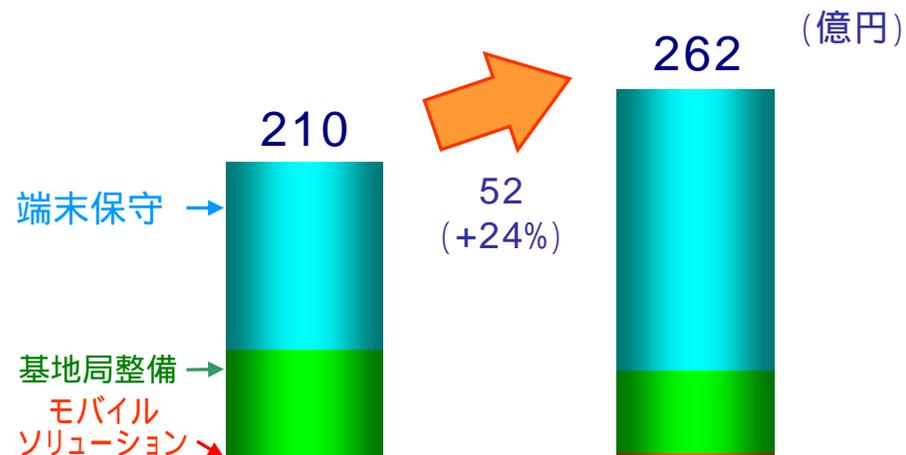
➡ 修理台数の大幅増加



モバイルサービス事業実績

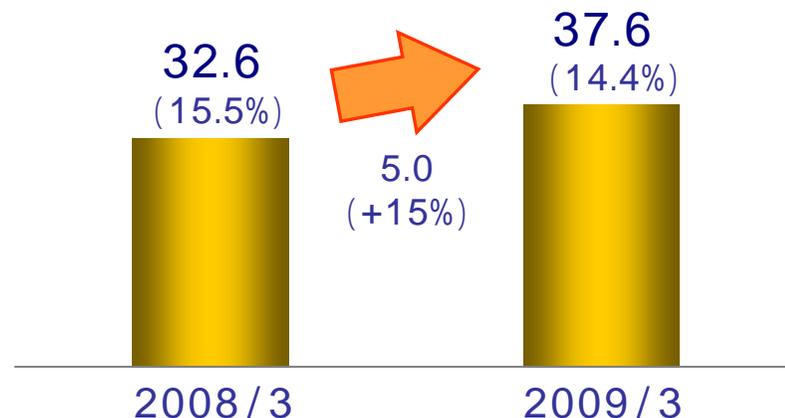
売上高

- ・携帯電話端末の修理需要が増加
- ・基地局整備関連需要の減少



営業利益

- ・モバイルソリューション事業の採算改善



2 . 2 0 1 0 年 3 月 期 通 期 事 業 展 開

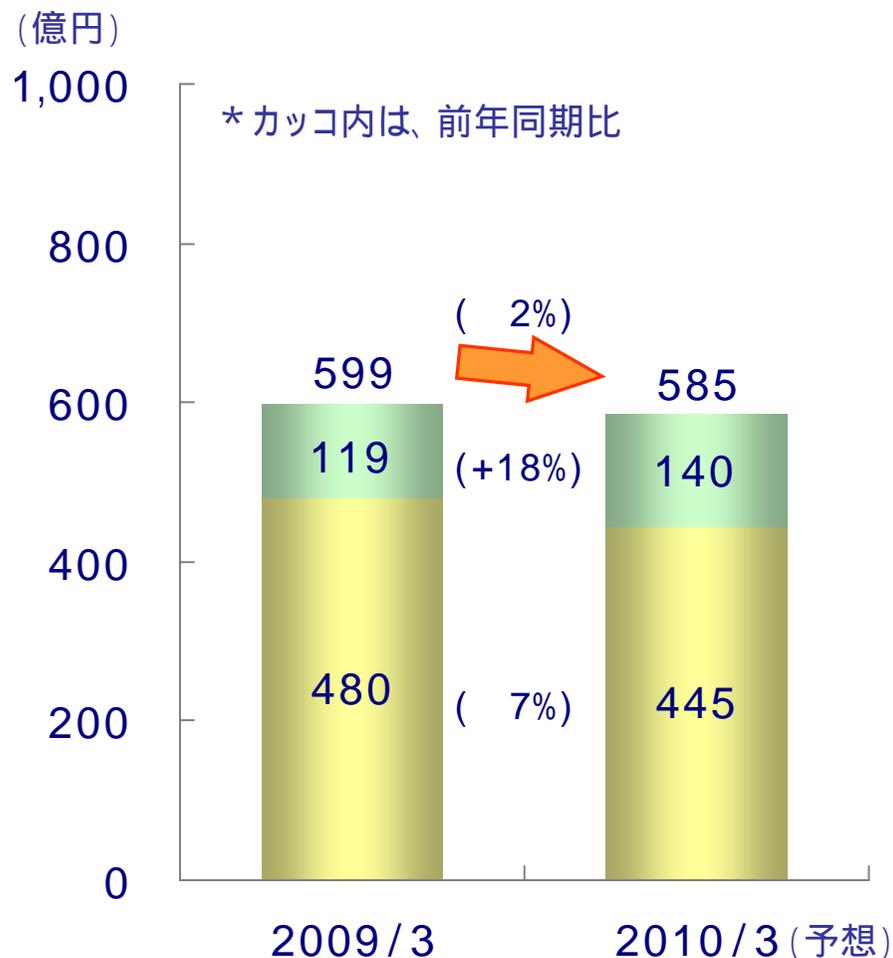
通期業績予想

(単位:億円)

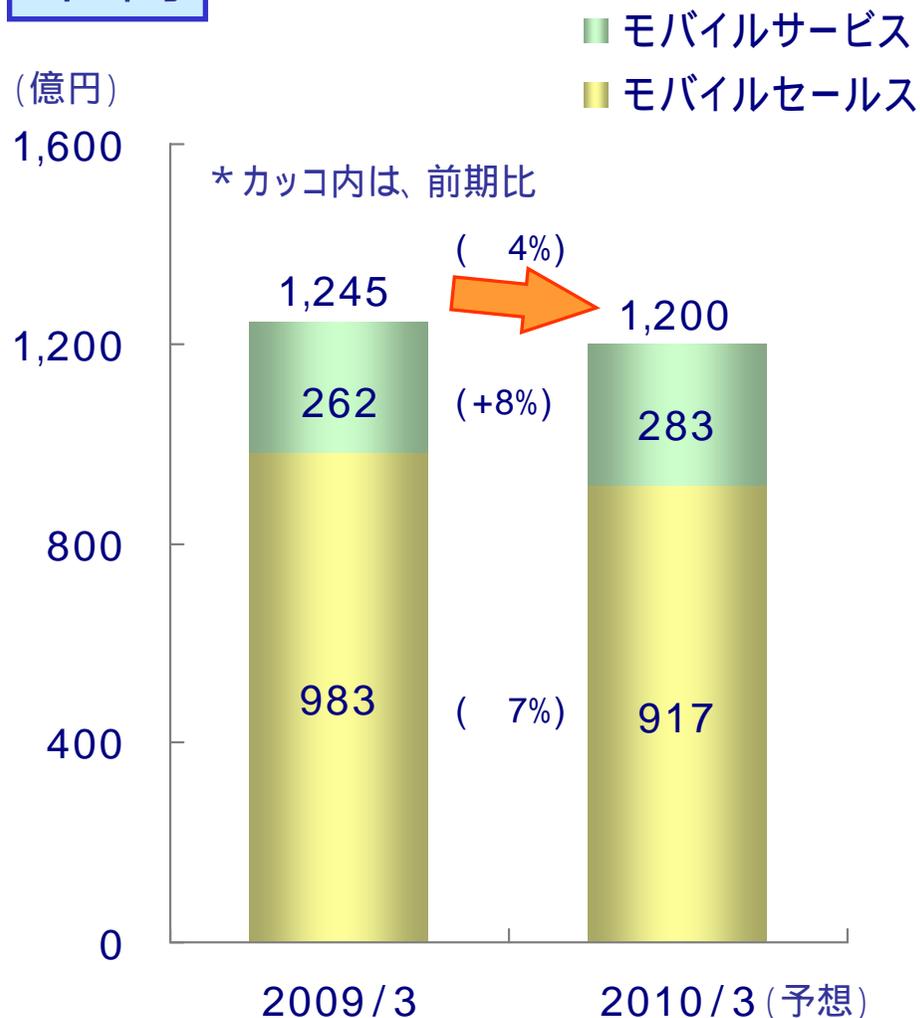
	2009/3	2010/3(予想)	前期比	
			45	4%
売上高	1,245	1,200	45	4%
営業利益	65.2	65.5	0.3	+0%
(利益率%)	(5.2%)	(5.5%)	-	-
経常利益	67.5	67.5	0.0	+0%
(利益率%)	(5.4%)	(5.6%)	-	-
当期純利益	33.2	38.0	4.8	+15%
(利益率%)	(2.7%)	(3.2%)	-	-
ROE (%)	11.0%	11.7%		
フリー・キャッシュ・フロー	49.7	40.0		
一株当たり年間配当金	60.00円	70.00円		
期末従業員数(人)	1,018人	1,010人		

通期業績予想 - セグメント別売上高推移

上期



年間



“FMC時代に向けて光り輝く企業へ”

◆ 既存事業の強化

- ドコモショップを中心とした事業運営

◆ 新しいビジネスの創造と育成

- ショップ及び法人営業との連携を通じた新商材、FMC事業の拡大
- 保守サービス領域での新事業開発

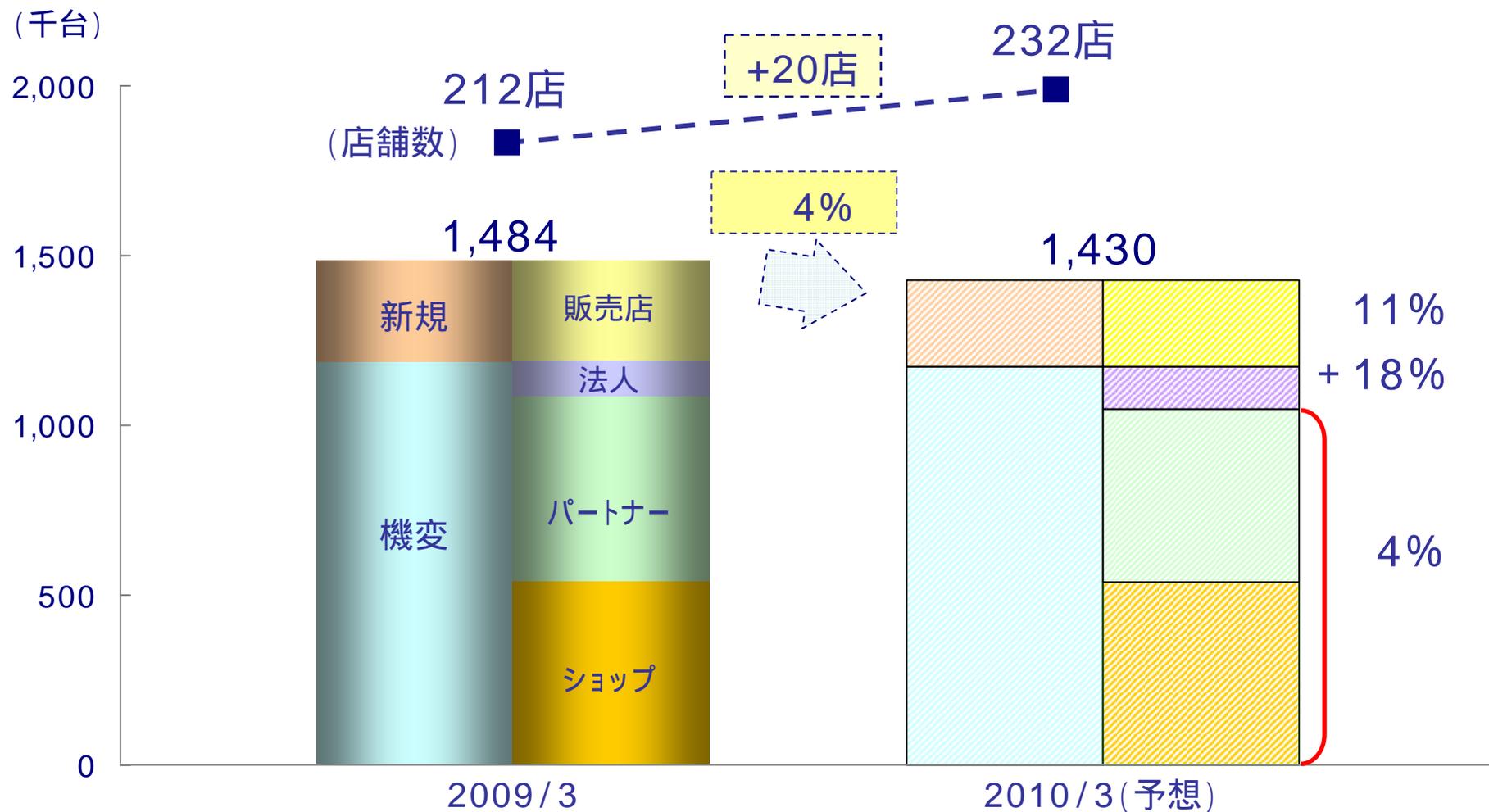
モバイルセールス事業

業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009/3		2010/3 (予想)		前期比	
		前期比		前期比		
売上高		1,245	4%	1,200	45	4%
	モバイルセールス	983	9%	917	66	7%
	モバイルサービス	262	+24%	283	21	+8%
営業利益 (利益率%)		65.2	+14%	65.5	0.3	+0%
	モバイルセールス	27.6	+11%	27.8	0.2	+1%
	(%)	(2.8%)	-	(3.0%)	-	-
	モバイルサービス	37.6	+15%	37.7	0.1	+0%
	(%)	(14.4%)	-	(13.3%)	-	-

店舗数及び携帯電話販売台数計画



◆ 販売力の強化

- 出店・移転・改装による店頭販売力の強化
- パートナー化の推進
- お客様への説明スキル、コンサル能力の向上
- 新規法人需要の開拓

◆ F M C 新事業の創出と事業化

- 新規携帯電話周辺商材の投入
- ワンストップショッピング環境の充実

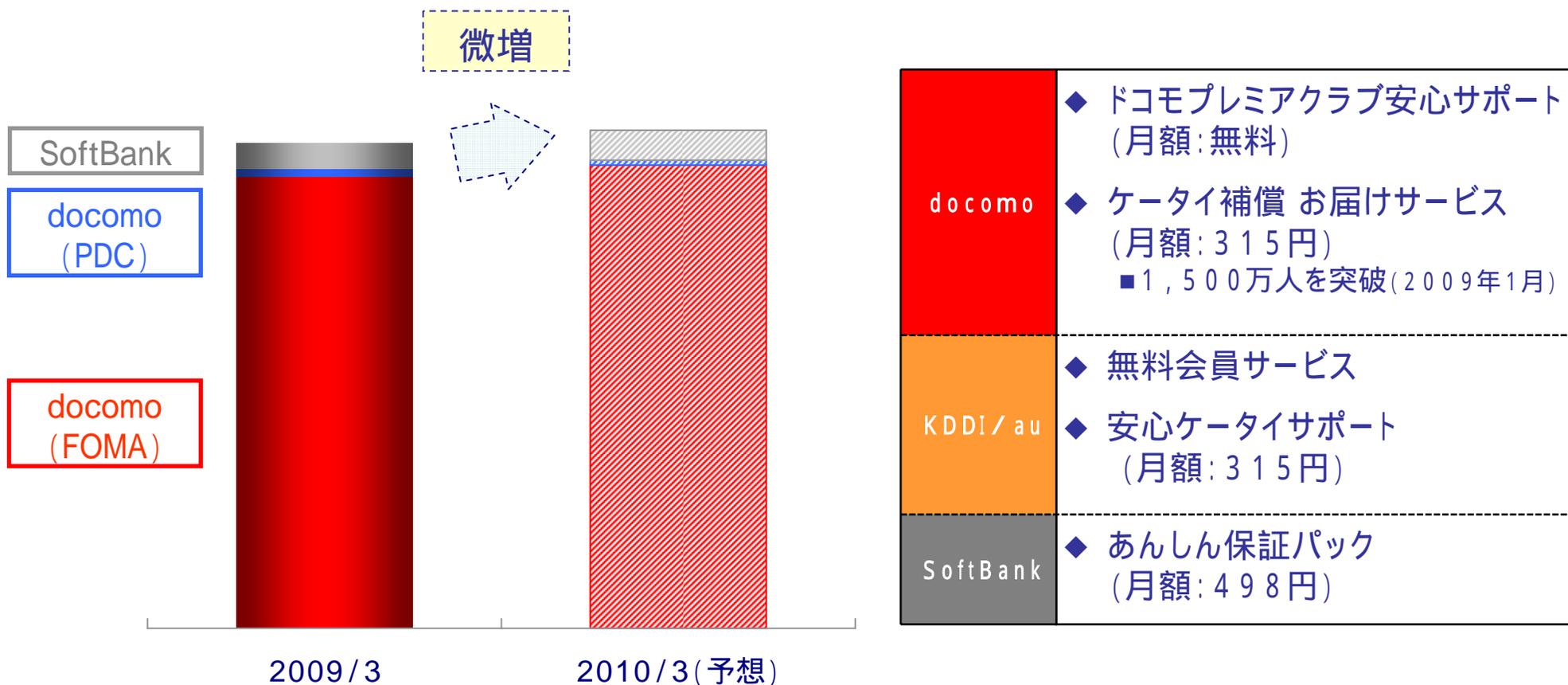
モバイルサービス事業

業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009/3		2010/3 (予想)		前期比	
		前期比		前期比		
売上高		1,245	4%	1,200	45	4%
	モバイルセールス	983	9%	917	66	7%
	モバイルサービス	262	+24%	283	21	+8%
営業利益 (利益率%)		65.2	+14%	65.5	0.3	+0%
	モバイルセールス	27.6	+11%	27.8	0.2	+1%
	(%)	(2.8%)	-	(3.0%)	-	-
	モバイルサービス	37.6	+15%	37.7	0.1	+0%
	(%)	(14.4%)	-	(13.3%)	-	-

◆ 事業者の端末保証サービスの拡充により修理台数は増加の見込み



モバイルネットワーク整備状況



端末保守

- ◆ 修理台数変動に対応した体制整備
- ◆ 新事業の開拓

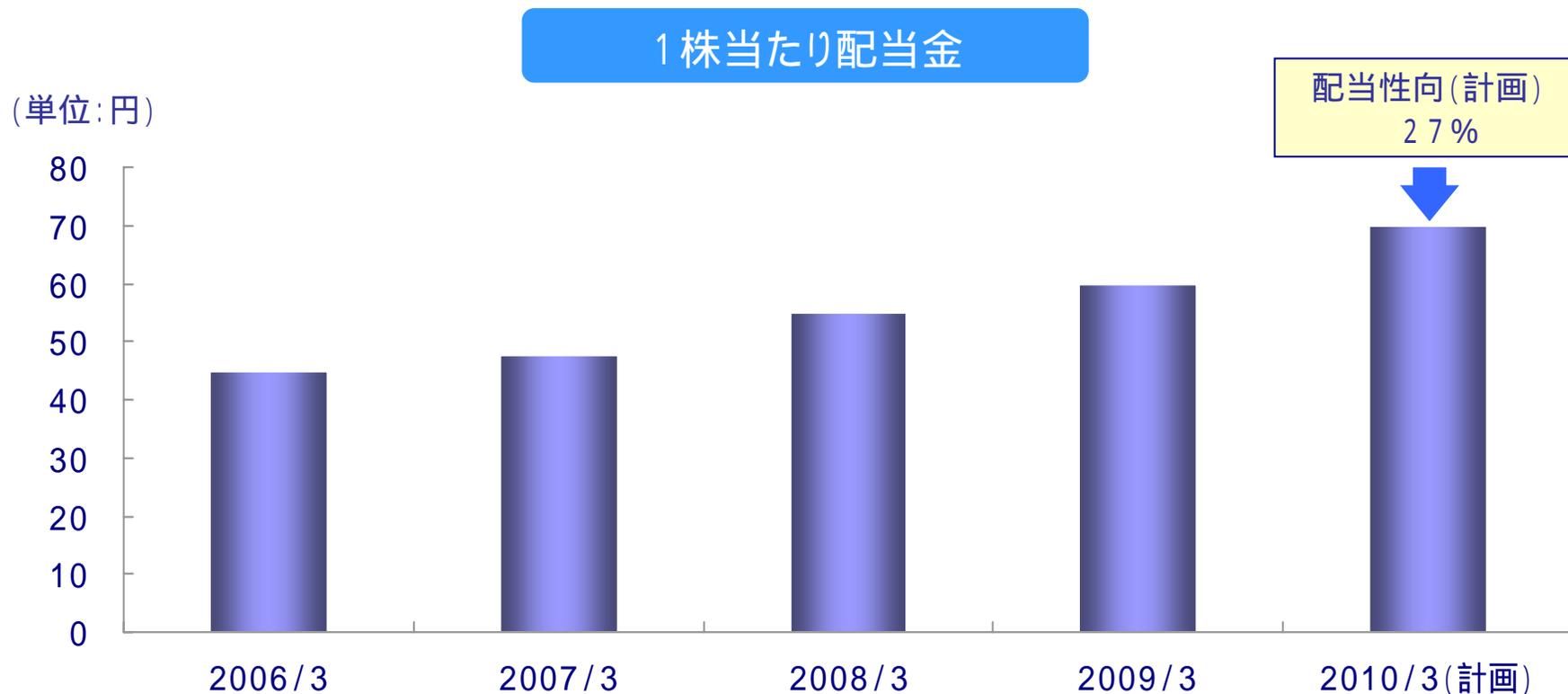
基地局整備

- ◆ 新たな市場・顧客の開拓
- ◆ 更なる収益体質強化

株主還元について

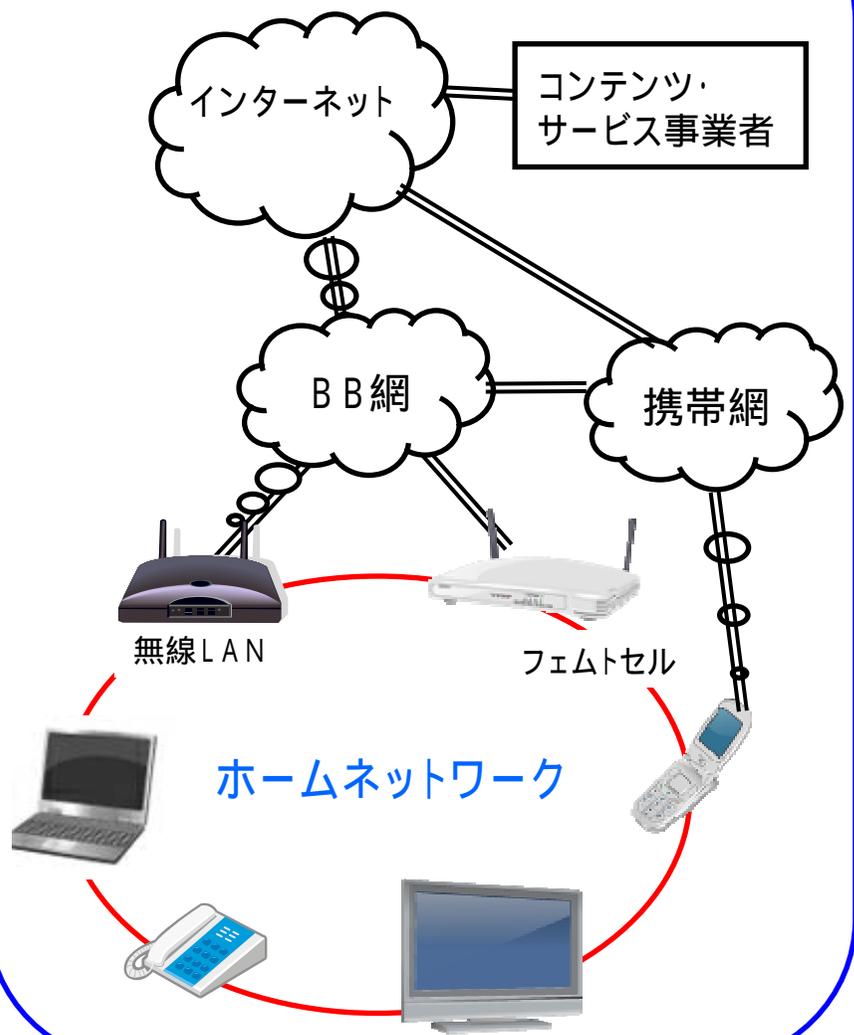
< 配当方針 >

- ◆ 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
- ◆ 2010年3月期の配当は10円増額し年間70円を計画



当社の考える新しい事業領域 (FMCに向けた取り組み)

FMCの方向性



ITソリューションショップ構想

ケータイショップ



ケータイ周辺新商材

ステレオヘッドセット

UFOスピーカー

BT接続フラットパネルスピーカー



BB回線・コンテンツ販売

パソコン・携帯電話教室

情報家電の
コンサルティング



エンジニアリング
サービス

- 出張サービス
- セットアップ
- 保守・修理

END

<ご参考> 用語集(1)

◆FMC (Fixed and Mobile Convergence)

- 固定通信と移動通信の融合と訳され、広義には固定通信と移動通信を密接に関連付けたサービスおよびその製品、技術をいう。
- 狭義では一つの端末で状況に応じて、有線電話としても、携帯電話としても利用できるようなサービスを意味する。具体的には外出時は携帯電話、自宅では無線IP電話として利用が可能な、ドコモ社の提供するN906iL端末及びホームUサービスがある。

◆フェムトセル (Femtocell)

- 通信をカバーする範囲(セル)が数メートル程度の超小型(フェムト)の携帯電話基地局のこと。(フェムトは、ナノ、ピコより小さい単位で千兆分の一)
- オフィス内や地下など不感地対策としての小型基地局としての側面の他に、家庭用のゲートウェイとしての利用法に注目が集まっており、ドコモ、ソフトバンクの両社が2009年度後半からの家庭用サービスの提供を計画中である。具体的には、家庭内にフェムトセルを設置し、光フレッツなどのBB網と接続する事により、携帯電話を有線BB網を介して利用することが可能になるサービスであり、速度、料金面での優位性と共に、事業者にとっては、トラフィックを固定に逃がす事が可能となるメリットがある。

◆PDC/MOVA W-CDMA/FOMA

- PDCはドコモ社が中心となって策定したデジタル携帯電話の方式である。いわゆる第二世代と呼ばれるもの。MOVAは同方式に準拠したサービスに対するドコモ社の呼称である。
- WCDMAは第三世代と呼ばれるデジタル携帯電話の方式である。現在では世界の多くの事業者採用、または採用を予定されている。FOMAは同方式に準拠したサービスに対するドコモ社の呼称。

◆BT/ブルートゥース

- エリクソン社が主導した非接触型近接通信の規格。通話用、AV用、PC接続用など幅広く利用可能なこと、赤外線などに比べて通信速度やセキュリティなどに優れている事から海外の携帯電話で多く採用されており、最近では日本の携帯電話でも採用例が増加している。

<ご参考> 用語集(2)

◆HSPA HSDPA HSUPA HSPA+

- HSPAはW-CDMAを拡張した高速データ通信(パケット通信)の規格である。端末側から見て受信する場合の通信速度(下り: Downlink)が高速化されたものがHSDPA、送信する場合の通信速度(上り: UPLINK)が高速化されたものがHSUPAと呼ばれる。
- HSDPAについては、ドコモ、ソフトバンク、イーモバイルが既にサービスを開始、HSUPAについては、イーモバイルがサービス開始済みで、ドコモも近く開始を予定している。
- HSPA+はHSPAをさらに拡張した規格であり、HSPAエボリューションとも呼ばれる。下りが22Mbps、上りが12Mbpsまで高速が可能。日本のキャリアではソフトバンク、イーモバイルなどが導入を計画している。

◆LTE (Long Term Evolution)

- LTEは新しい携帯電話の通信規格でありW-CDMAなどの第三世代携帯電話(3G)と将来の第4世代携帯電話(4G)との中間の存在となるため、3.9Gとも呼ばれる。通信速度が下り100Mbps、上り50Mbps以上となる予定。日本の事業者も導入を計画しており、ドコモ2010年、イーモバイルが2011年のサービス開始を予定、KDDI/au及びソフトバンクの開始予定は決定していない。

◆WiMAX

- 無線LAN関連の通信規格が発展したもので、加入者系無線ブロードバンドの規格であるが、ハンドオーバーを可能にしたモバイル規格も策定された。日本ではUQコミュニケーションが全国免許を取得し、本年より商用サービス開始を予定している。

◆EV-DO Rev.A (CDMA2000 Evolution Data Only Rev.A)

- 米国Qualcom社が主導して策定された第三世代携帯電話の規格。日本ではKDDI/auが採用している。

◆次世代PHS

- 現行のPHSを拡張した通信規格であり、下り20Mbpsの高速通信が可能となる。WILLCOM社が免許を取得し、本年10月に商用開始を予定している。