

# 2010年度上期 決算説明会

2010年10月27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. 2010年度 上期(4-9月)決算概要

## 2. 2010年度 通期事業展開

# 1. 2010年度 上期(4-9月)決算概要

# 上期業績概要 — 主要指標

(単位:億円)

	2010年度 上期予想 (5/11公表)	2010年度 上期実績	2009年度(単体ベース:参考)	
			上期実績	前年同期比
売上高	626	630	577	+9%
営業利益 (利益率%)	43.0 (6.9%)	47.3 (7.5%)	42.8 (7.4%)	+10% —
経常利益 (利益率%)	43.5 (6.9%)	48.4 (7.7%)	43.7 (7.6%)	+11% —
純利益 (利益率%)	24.8 (4.0%)	26.0 (4.1%)	25.0 (4.3%)	+4% —
ROE (%)	—	14.6%	15.5%	
フリー・キャッシュ・フロー	—	15.6	17.3	
一株当たり中間配当金	50.00円	50.00円	35.00円	15円増
期末従業員数(人)	—	1,235人	1,021人	

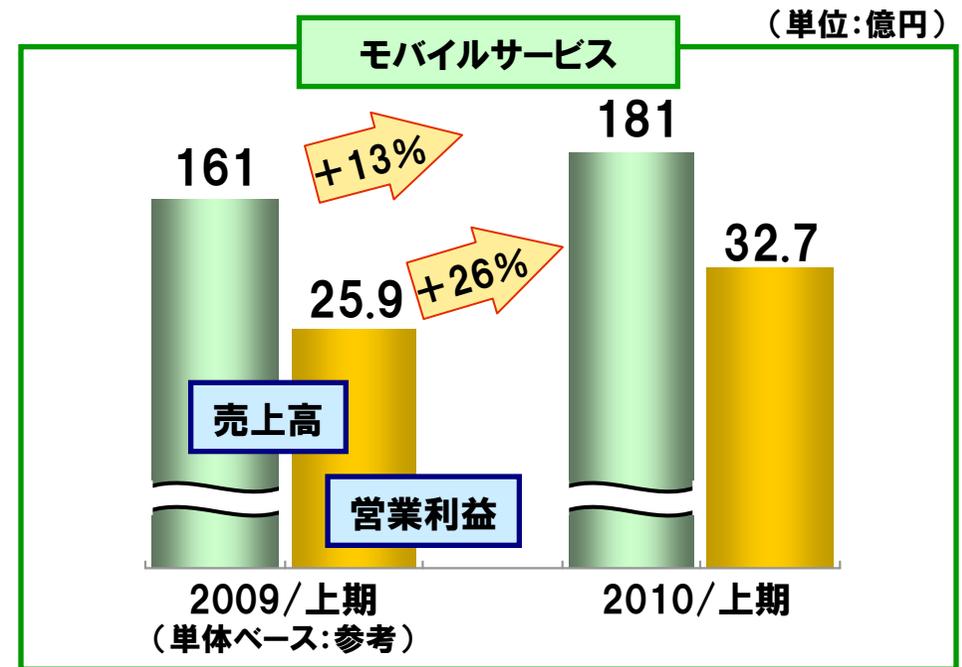
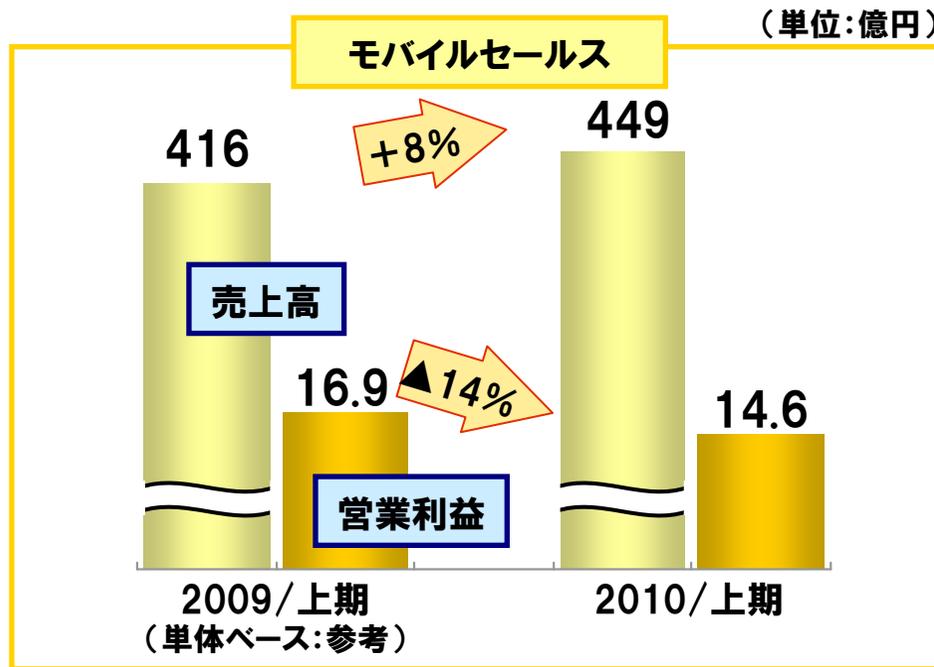
# 上期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009年度 上期実績 (単体ベース:参考)	2010年度 上期実績	前年同期比 (参考)	
<b>売上高</b>	<b>577</b>	<b>630</b>	<b>53</b>	<b>+9%</b>
モバイルセールス	<b>416</b>	<b>449</b>	<b>33</b>	<b>+8%</b>
モバイルサービス	<b>161</b>	<b>181</b>	<b>20</b>	<b>+13%</b>
<b>営業利益</b>	<b>42.8</b>	<b>47.3</b>	<b>4.5</b>	<b>+10%</b>
モバイルセールス	<b>16.9</b>	<b>14.6</b>	<b>▲ 2.3</b>	<b>▲14%</b>
モバイルサービス	<b>25.9</b>	<b>32.7</b>	<b>6.8</b>	<b>+26%</b>

注: 前年度まで「モバイルサービス」に含めておりました携帯電話向け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きましては、ショップ事業と連携した拡販体制をとっていることから、当社の事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルセールス」に含めることとしております。2009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。

# 上期業績概要 – セグメント別売上高・営業利益推移



## 売上高

- M&Aによる増加(マツハヤ・コーポレーション)
- スマートフォン好調による販売増

## 営業利益

- 事業者の手数料体系改定の影響
- M&Aの効果
- 経営効率の改善
  - 周辺商材拡販による改善
  - 個々のショップにおける損益改善努力
  - 低収益事業の改善

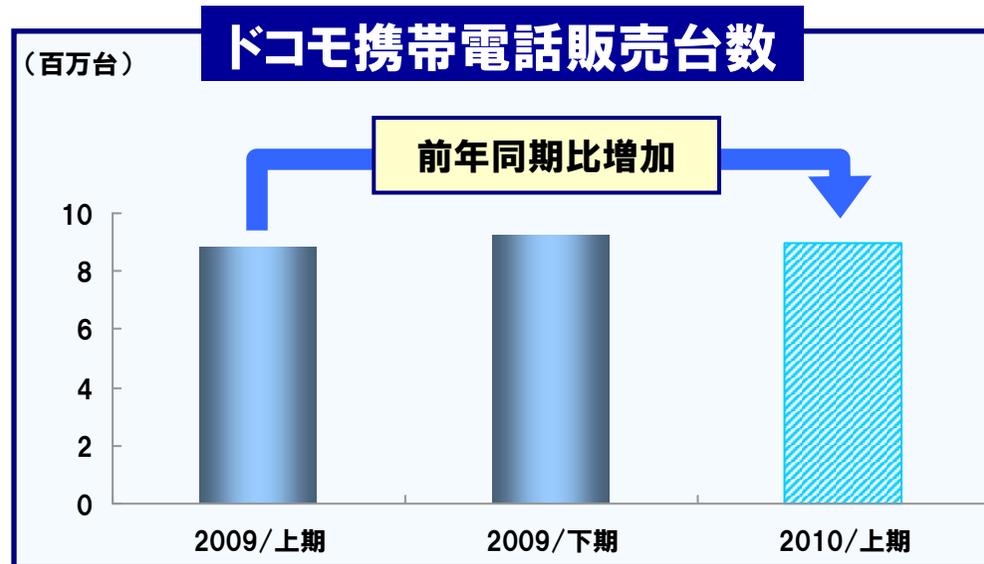
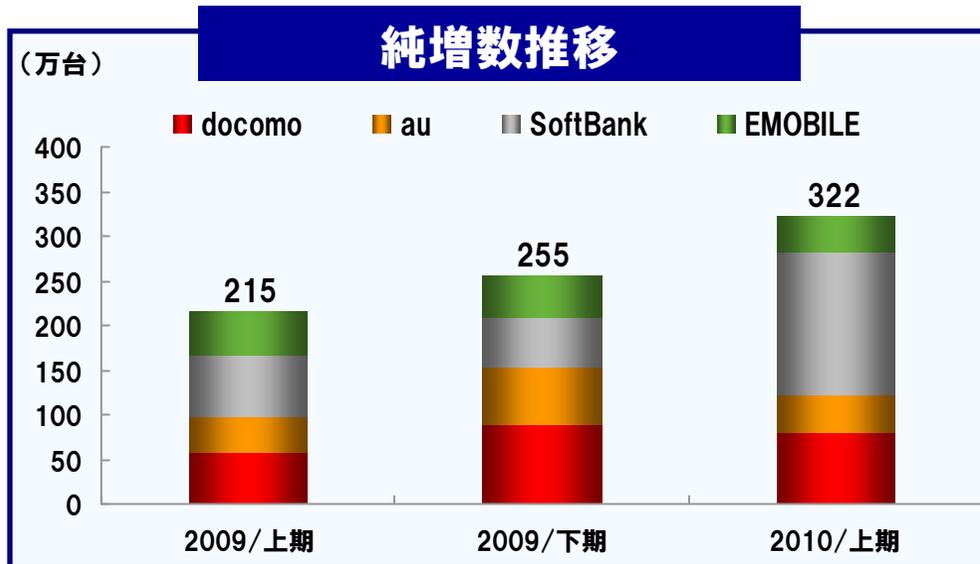
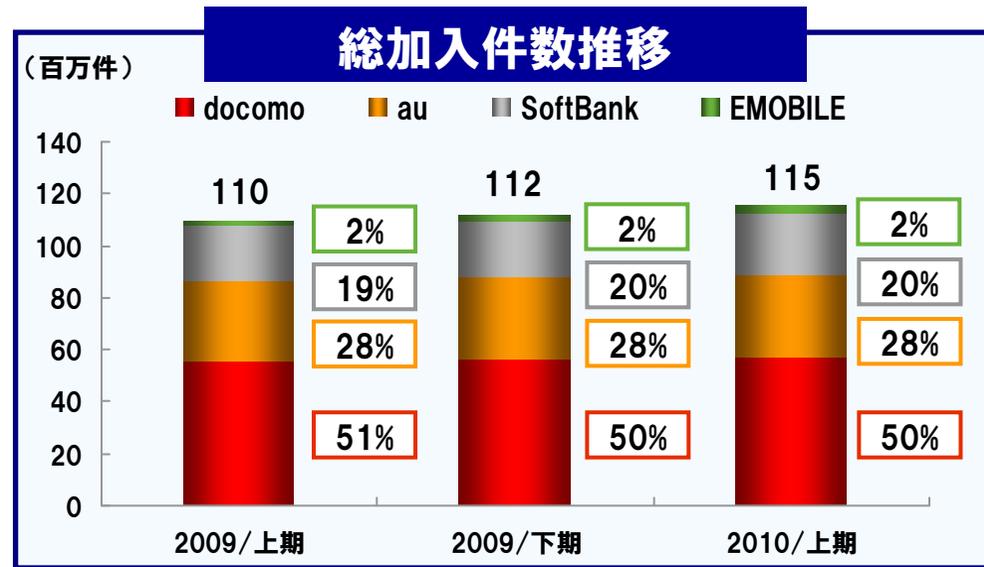
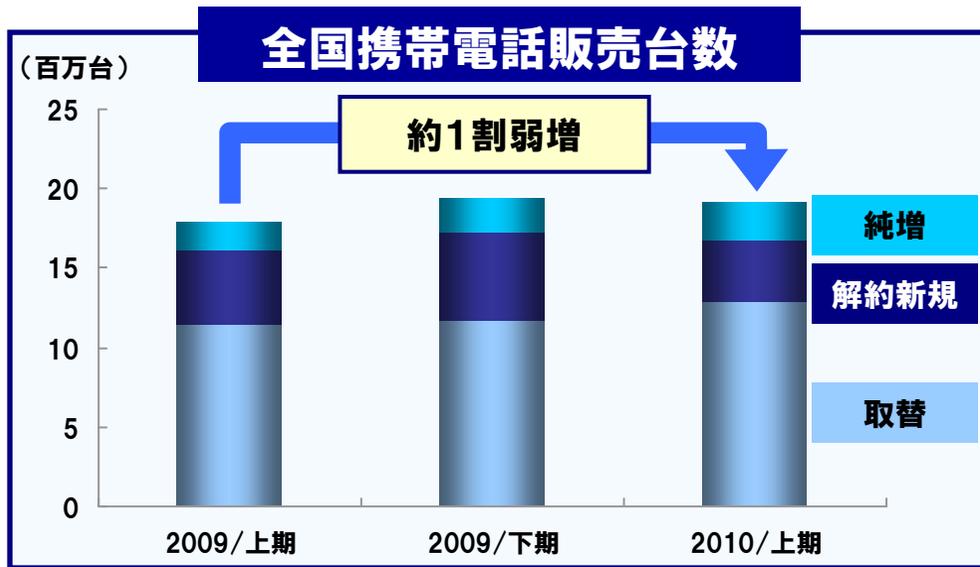
## 売上高

- 事業者によるエリア・通信品質改善関連需要の増加
- 端末修理需要の増加

## 営業利益

- 売上高の増加に伴う拡大
- 経営効率の改善
  - 原価低減の推進

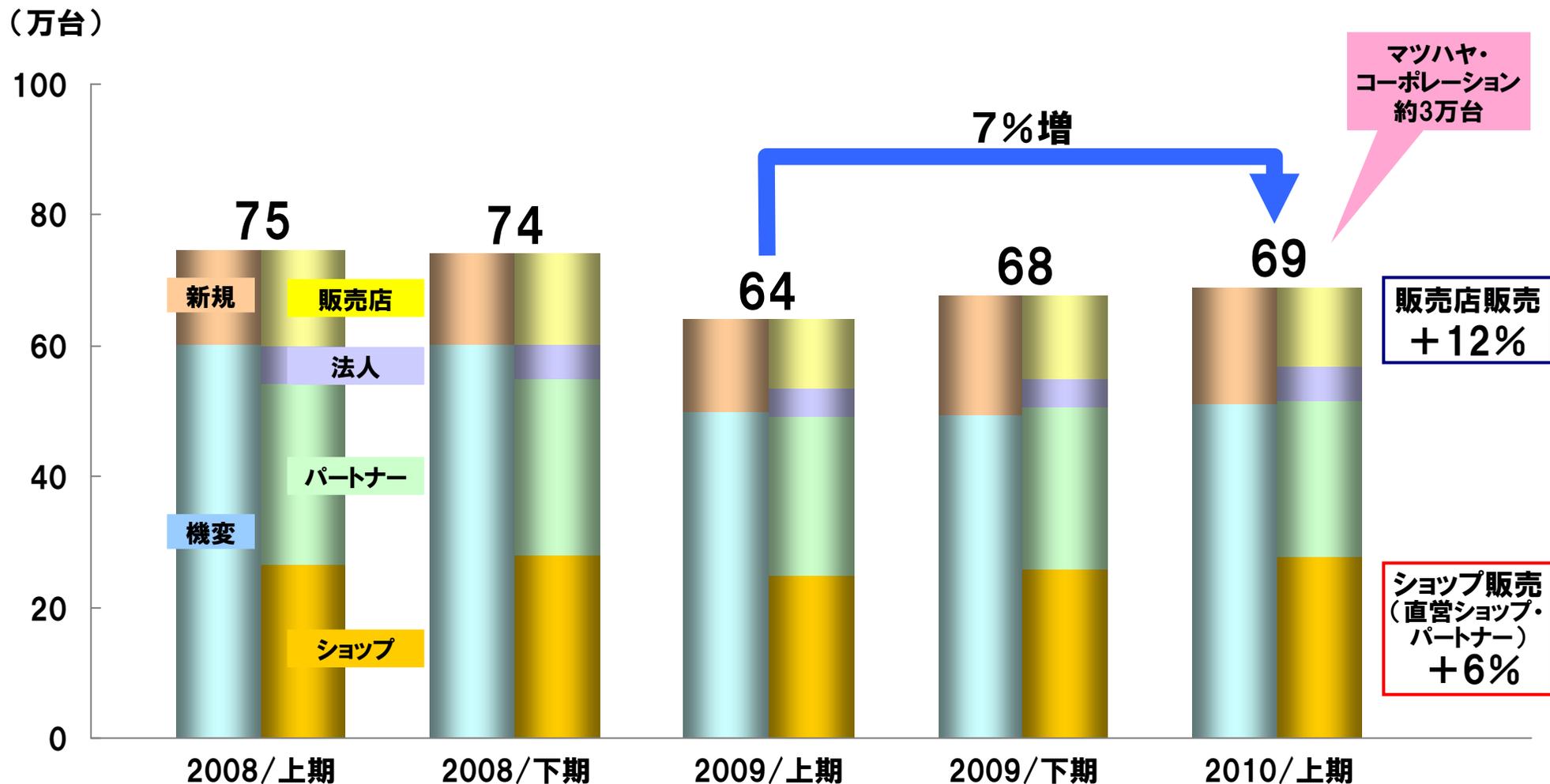
# 事業環境 - 主要事業者のオペレーション指標の推移



出所:TCA、各社IR資料、当社推定

# 当社携帯電話販売台数推移

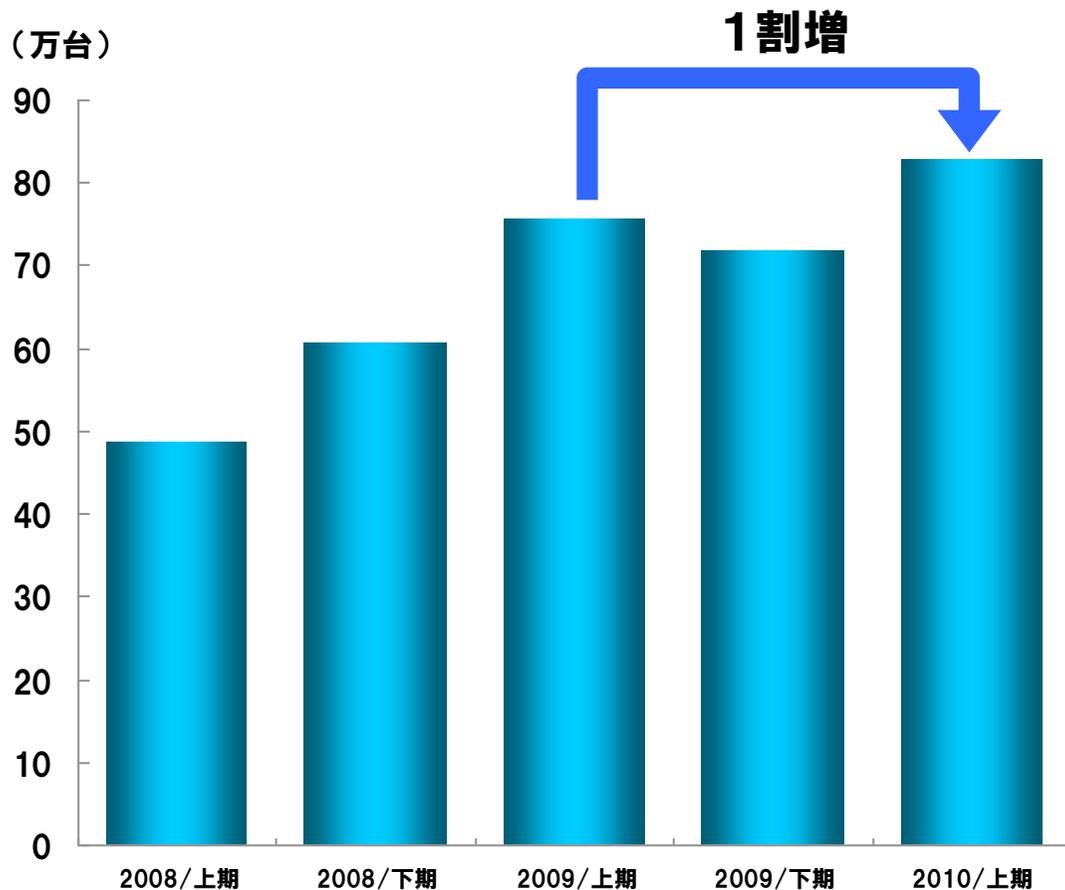
スマートフォンの販売拡大、M & A効果などにより、前年同期比7%増



# 携帯電話修理台数推移

## 修理台数は堅調に推移

### 当社修理台数の推移



docomo

- ドコモプレミアクラブ安心サポート (月額:無料)
- ケータイ補償お届けサービス (月額:315円)
- 料金改定を発表(10月19日)

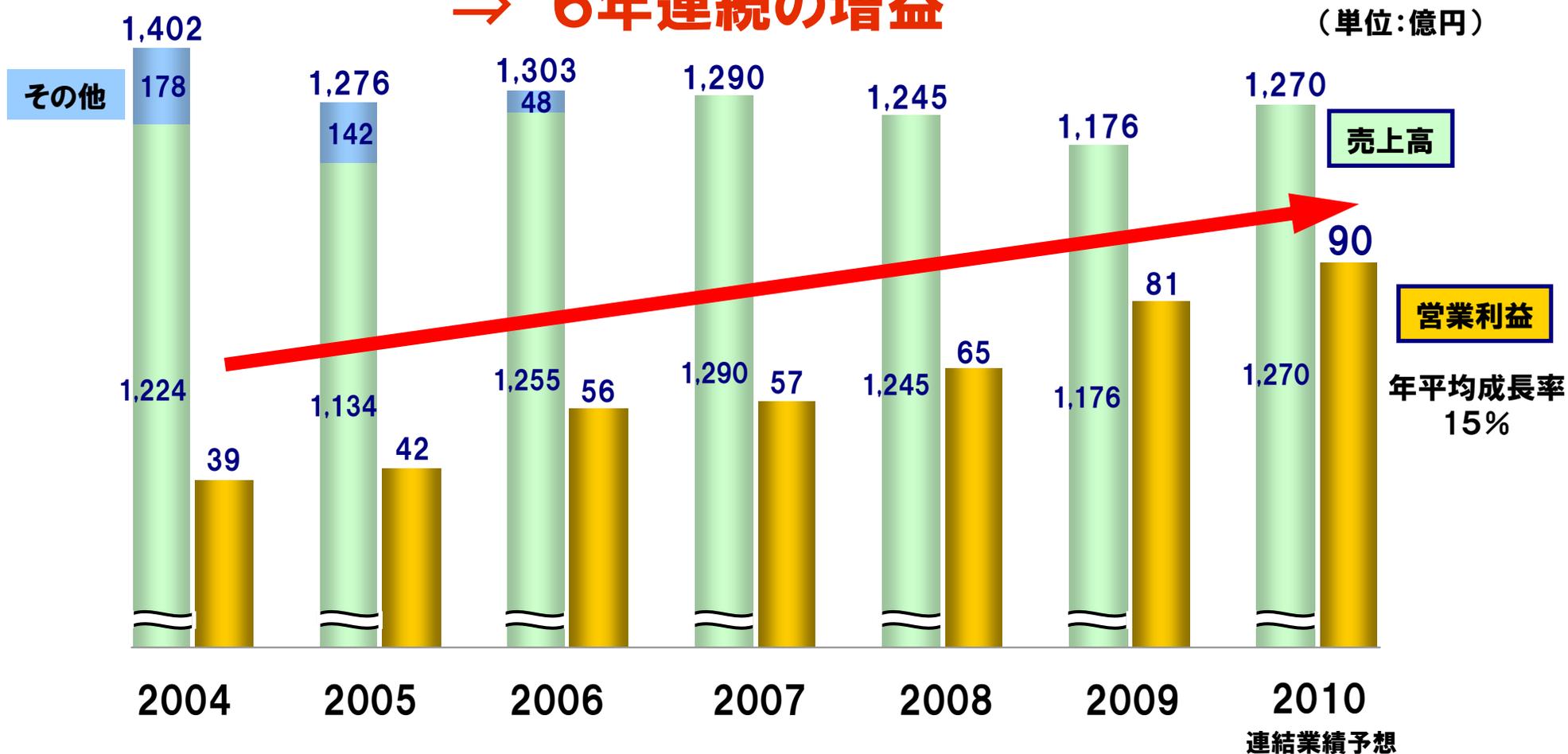
### 「ケータイ補償 お届けサービス」累計契約数推移

年	日付	契約数
2006年	7月1日	提供開始
2007年	12月24日	200万契約突破
2008年	8月9日	1,000万契約突破
2009年	7月1日	2,000万契約突破
2010年	2月14日	2,500万契約突破

2010年9月末:約3000万(当社推定)

## 2. 2010年度 通期事業展開

## 期初予想を超える営業利益：90億円の達成 ⇒ 6年連続の増益



# 通期業績予想

(単位:億円)

	2009年度 通期実績 (単体ベース)	2010年度 通期予想	2010年度 期初予想 (5/11)	期初予想 (5/11) 差異	前年度比 (参考)
売上高	1,176	1,270	1,270	+0%	+8%
営業利益 (利益率%)	81.2 (6.9%)	90.0 (7.1%)	83.0 (6.5%)	+8% —	+11% —
経常利益 (利益率%)	82.2 (7.0%)	91.0 (7.2%)	84.0 (6.6%)	+8% —	+11% —
純利益 (利益率%)	46.1 (3.9%)	50.0 (3.9%)	48.0 (3.8%)	+4% —	+9% —
ROE(%)	14.0%	13.7%	13.2%		
フリー・キャッシュ・フロー	※ ▲ 2.9	43.0	43.0		
一株当たり年間配当金	85.00円	100.00円	100.00円	—	15円増
期末従業員数(人)	1,027人	1,245人			

※関係会社株式の取得による支出49.5億円(内数)

# 通期業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009年度 通期実績 (単体ベース:参考)	通期予想	2010年度		
			期初予想 差異	前年度比 (参考)	
<b>売上高</b>	1,176	1,270	0	94	+8%
モバイルセールス	848	921	▲15	73	+9%
モバイルサービス	328	349	15	21	+7%
<b>営業利益</b>	81.2	90.0	7.0	8.8	+11%
モバイルセールス	30.5	29.5	▲2.5	▲1.0	▲3%
モバイルサービス	50.7	60.5	9.5	9.8	+19%

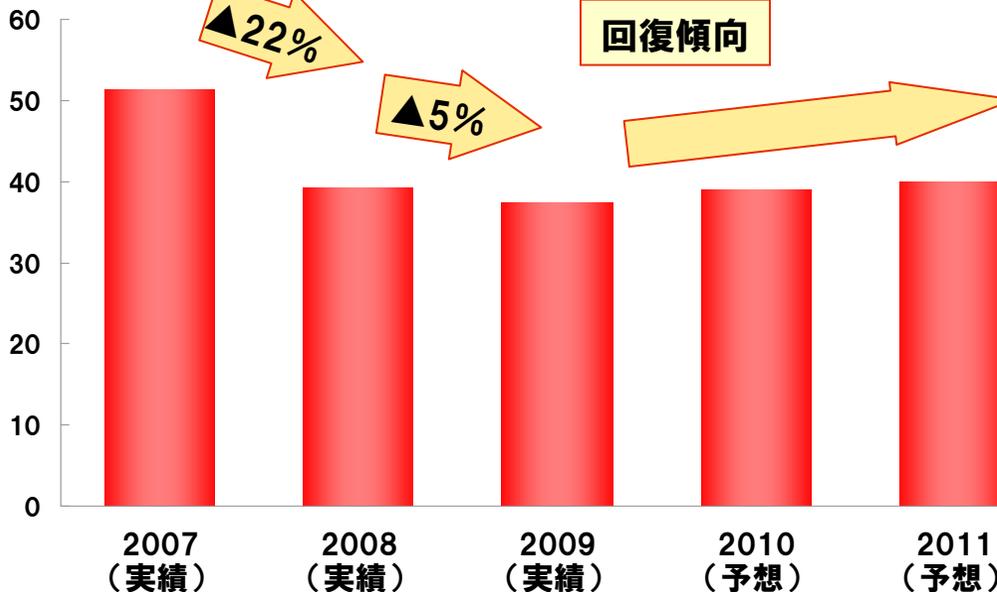
注: 前年度まで「モバイルサービス」に含めておりました携帯電話向けASPサービスなどのモバイルソリューションサービスにつきましては、ショップ事業と連携した拡販体制をとっていることから、当社の事業内容をより適切に反映させるため、「モバイルセールス」に含めることとしております。2009年度の実績は、変更後のセグメント別に組み替えて表示しております。

# 激変の続くモバイル市場環境

- 2007年の新販売方式で縮小した端末販売市場も回復傾向へ  
→ スマートフォンの拡大で、前年比増加へ転じる
- 短期的変化要因  
→ スマートフォン、データカード、タブレット市場の拡大、LTE商用化、フェムトセル・WiFiの普及
- 中長期的変化要因  
→ LTEの本格普及、新周波数帯争奪戦、SIMロック解除問題など

## 携帯電話販売台数

(百万台)



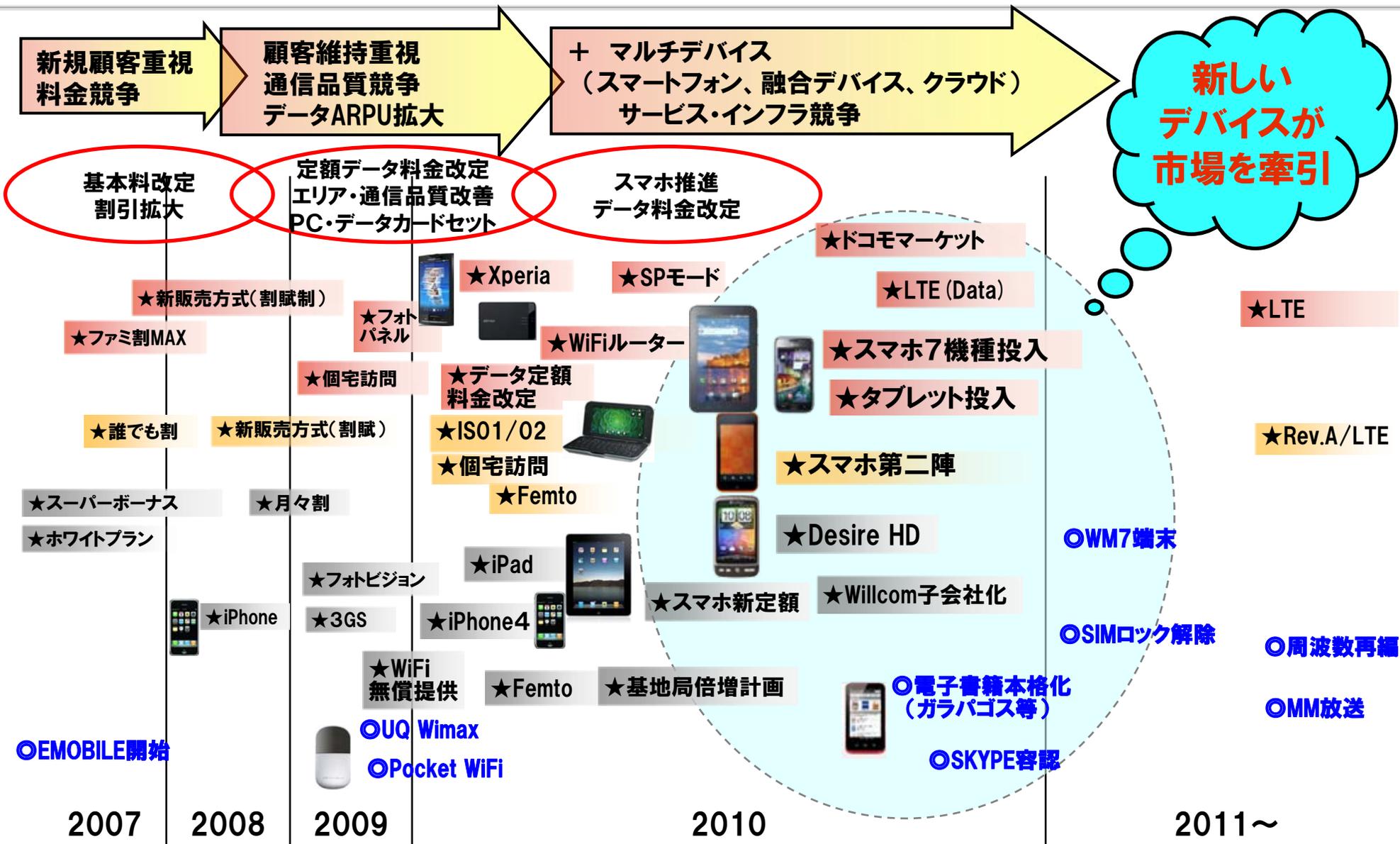
出所: 各社IR資料、当社推定

## モバイル市場変化要因

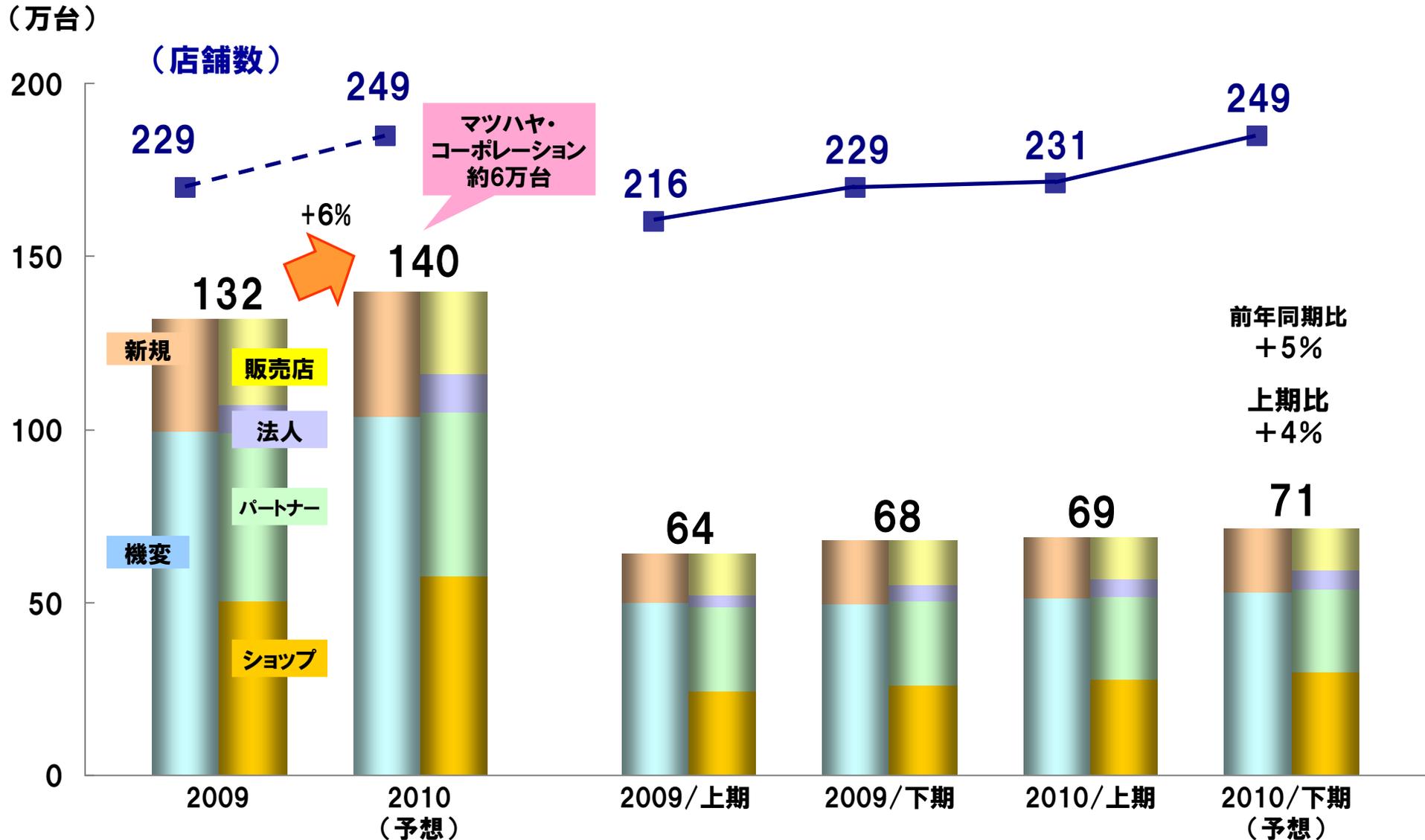


WAC : Wholesale Applications Community @2010年2月バルセロナ

# 事業環境 - 事業者動向

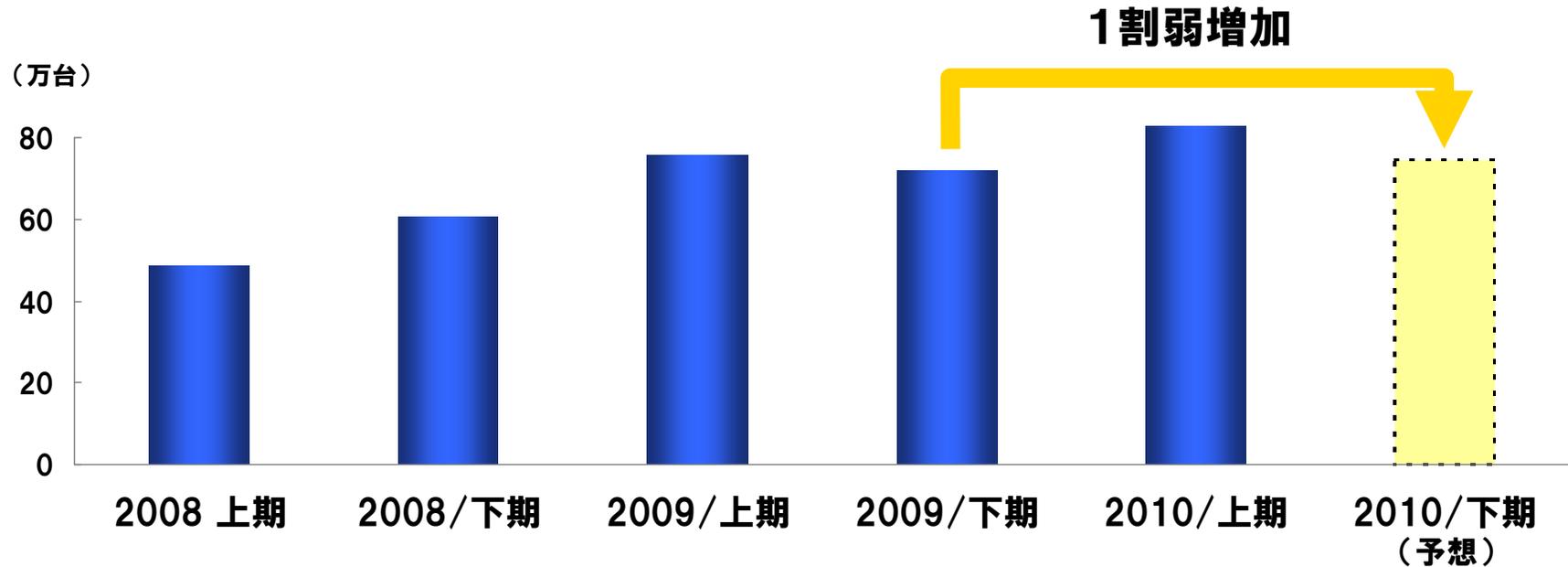


# 携帯電話販売台数及び店舗数の計画



# 端末修理の動向

## 修理台数推移



## 修理台数は引き続き堅調

- 買換えサイクルの長期化傾向も安定期に
- 端末補償サービスの充実に伴う急増も一服

# モバイルセールスの重点施策

## 1. データARPU向上の取り組み強化

- **スマートフォンなどインターネット連携端末の販売拡大**
  - － ユーザ向けコンサルティング力(知識)の向上
  - － ビジュアル・コンシェルジュ・サービス(VCS:次ページで説明)の活用
- **事業者に対して、エンドユーザ観点でのARPU向上策の提案**

## 2. ホームICT市場向けショップビジネス拡大

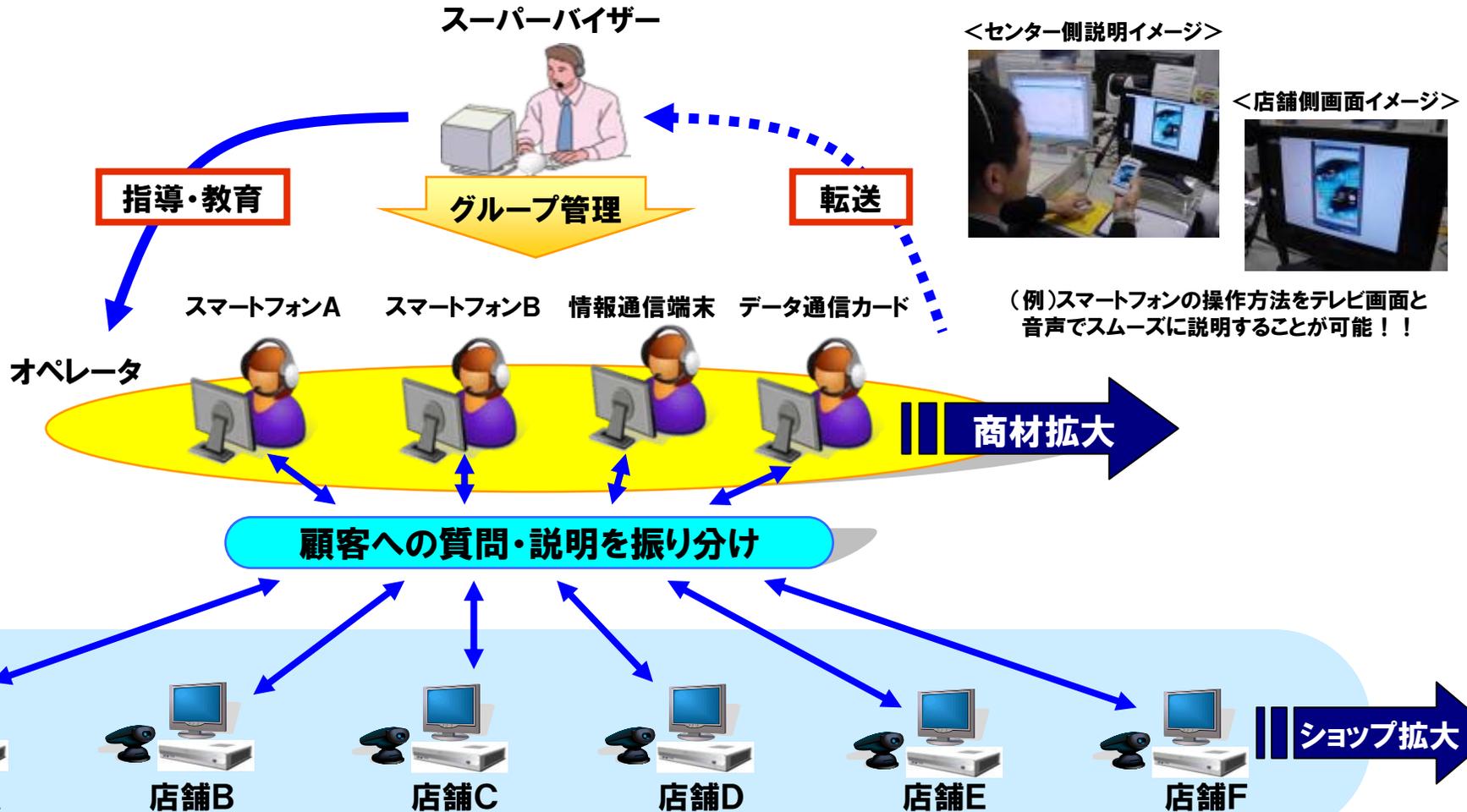
- **取り扱い商材 & サービスの拡大**
  - － 固定BBとの融合系ビジネスの推進
  - － スマートフォン、フェムトセル、WiFiの普及による融合商材やサービスに注力

## 3. 販売チャネル・規模の拡大

- **M & A / パートナー化の推進**
  - － 新規パートナーの獲得

# 高機能端末販売に向けた新販売体制

## VCS(ビジュアル・コンシェルジュ・サービス)



# VCS活用を提案する当社広告(2010年9月)

- スマートフォン等高機能端末やホームICT販売に活用するVCSに関して広告掲載  
→VCS(ビジュアル・コンシェルジュ・サービス)の略

日経新聞およびMJ新聞 2010年9月22日掲載



Empowered by Innovation **NEC**

いらっしゃいませ。  
私がおお客様にお応えします。

離れていても、まるで目の前にいるかのように。  
接客の新たなスタイルを実現する  
NECモバイリングの「ビジュアル・コンシェルジュ・サービス」。

すべての店舗で高品質な接客を実現したい。その思いを形にするのが、NECモバイリングの「ビジュアル・コンシェルジュ・サービス」。光回線を使って本部の専門販売員と店舗を結び、モニター画面を通して、店舗のお客様に商品説明。ハイビジョンならではの鮮明な映像でリアルな接客が可能です。NECモバイリングでは、まず、スマートフォン販売支援のために携帯電話ショップへの導入を開始。今後、新たなサービスとして、接客に関わるさまざまな業種のビジネスにご提供してまいります。

お問い合わせ先 [vcs@mobiling.nec.co.jp](mailto:vcs@mobiling.nec.co.jp) スマートフォンに接続したワンタッチでメール（人） スマートフォン販売支援システム

NECモバイリング株式会社  
<http://www.nec-mobiling.com>

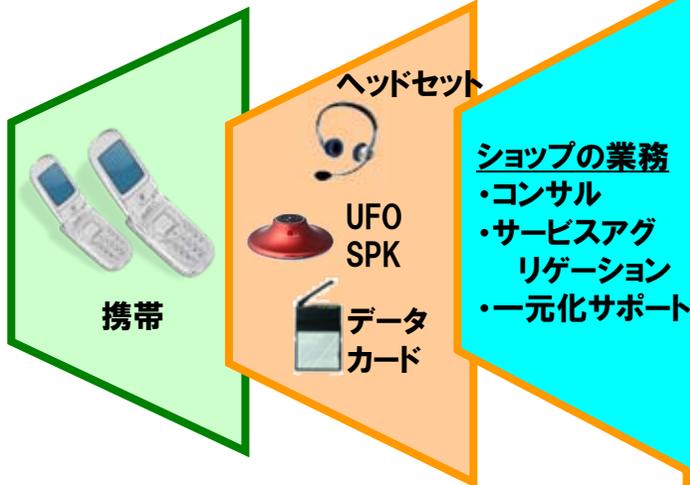
# ホームICT市場に向けたショップビジネス拡大

端末販売

周辺機器

ホームICTソリューションの構成要素

## 携帯ショップ機能の変化



サービス  
(様々なプロバイダー)

アクセス  
(いつでもどこでも誰とでも)

様々な端末  
(固定、モバイル、家電)



固定BB回線



ホームサーバー



WiFiルーター



フェムトセル



携帯電話



スマートフォン



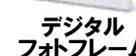
データカード



ノートPC



IPTV



デジタルフォトフレーム



シム単体



電子ブック



iPadなどタブレット



NW対応白家電

扱う商品

高い無線技術力

販売チャネル

広域販売力

特徴

- ① モバイル・デジタル関連雑貨、ホームネットワーク商材
- ② 事業者通信サービス
- ③ サポートサービス（設定・設置サービス、テクニカルサポート）

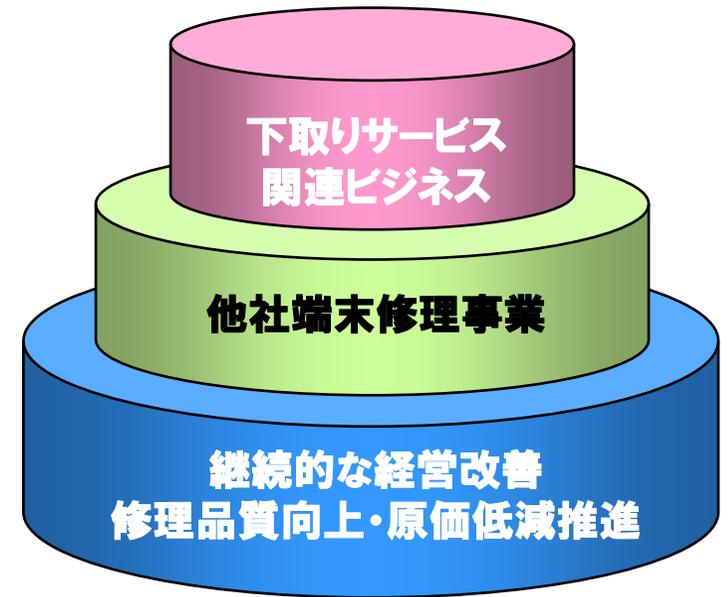
- ① 当社独自ショップ
- ② ショップインショップ
- ③ 事業者ショップ

- ① 利活用シーンの訴求
- ② 事業者提案
- ③ 設定・設置などのサポートサービスの提供

# モバイルサービスの重点施策

## 携帯電話修理事業の継続的な拡大

- 他社端末修理事業の拡大
- 事業者の下取りサービス関係ビジネスの拡大



## 基地局整備関連ビジネス

- 事業者向けソリューション事業拡大
- 自宅調査業務やショップ運営を足掛かりとしたホームICTソリューション事業の拡大

① 事業者向けサービス市場  
→ 上位レイヤへ拡大



② ホームICTソリューション事業  
→ ホームNWへ無線機器が拡大  
→ セールスと連携して事業展開



# 事業間シナジーの追求

**① 個宅訪問 + 販売**  
→ セット販売  
(通信ARPUに関係しない商材)



端末販売  
回線契約  
CS業務



**ショップ運営**

**② ショップ運営 + 無線事業**  
→ ホームICTソリューション  
(無線機器を含むホームNW)



**③ ショップ運営 + 修理**  
→ 海外ベンダー修理



**端末修理**



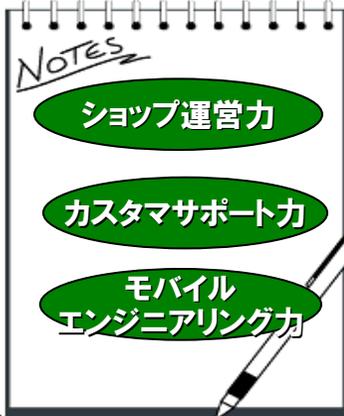
下取り  
リユース  
リサイクル  
リフレッシュ

**無線事業**

基地局の設置  
工事  
保守  
NW最適化  
エリア調査  
個宅訪問



NECモバイリングの  
コアコンピタンス

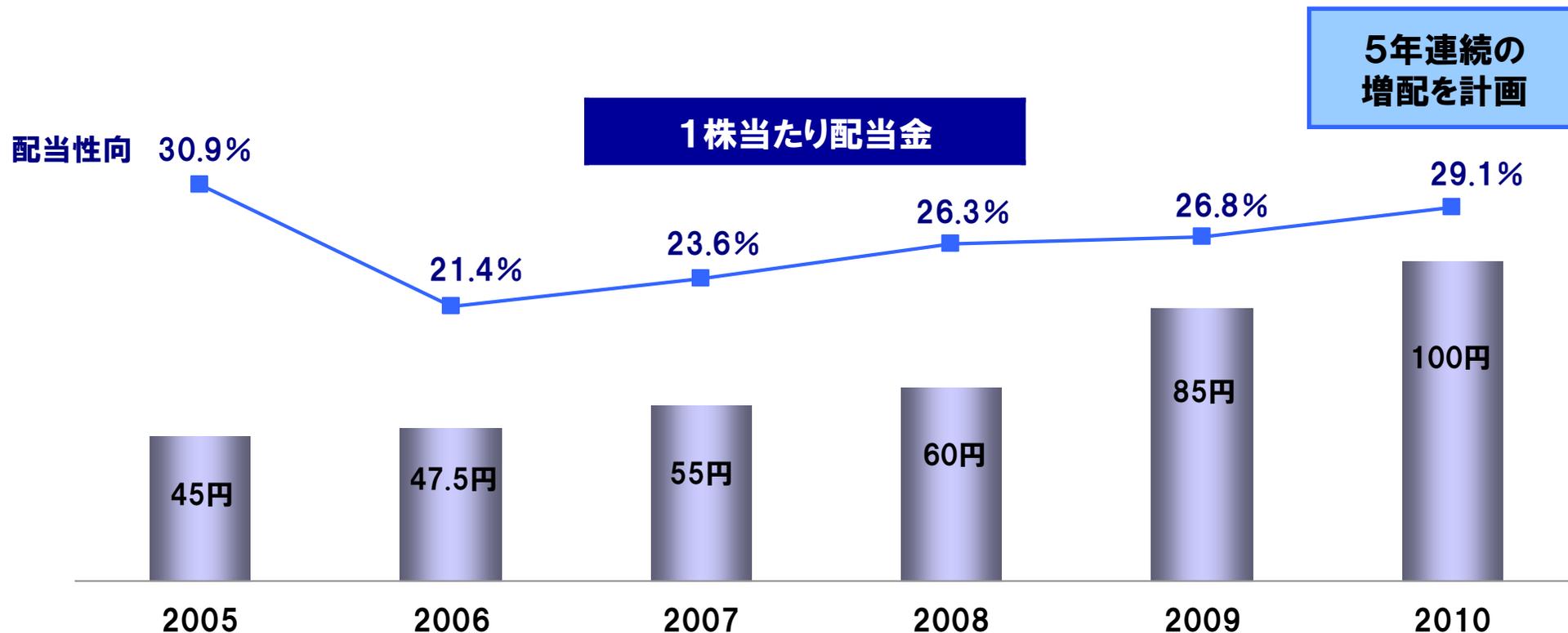


# 株主還元について

## <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年度の配当は、期初予想通り、前年度比15円増額の年間100円を計画



Empowered by Innovation

**NEC**