

2010年度 決算説明会 (2011年3月期)

**2011年4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。

**先の東日本大震災により被災された皆様
に対しまして、心からお見舞い申し上げます
とともに、被災地域の一日も早い復興を
お祈り申し上げます。**

1. 2010年度 決算概要

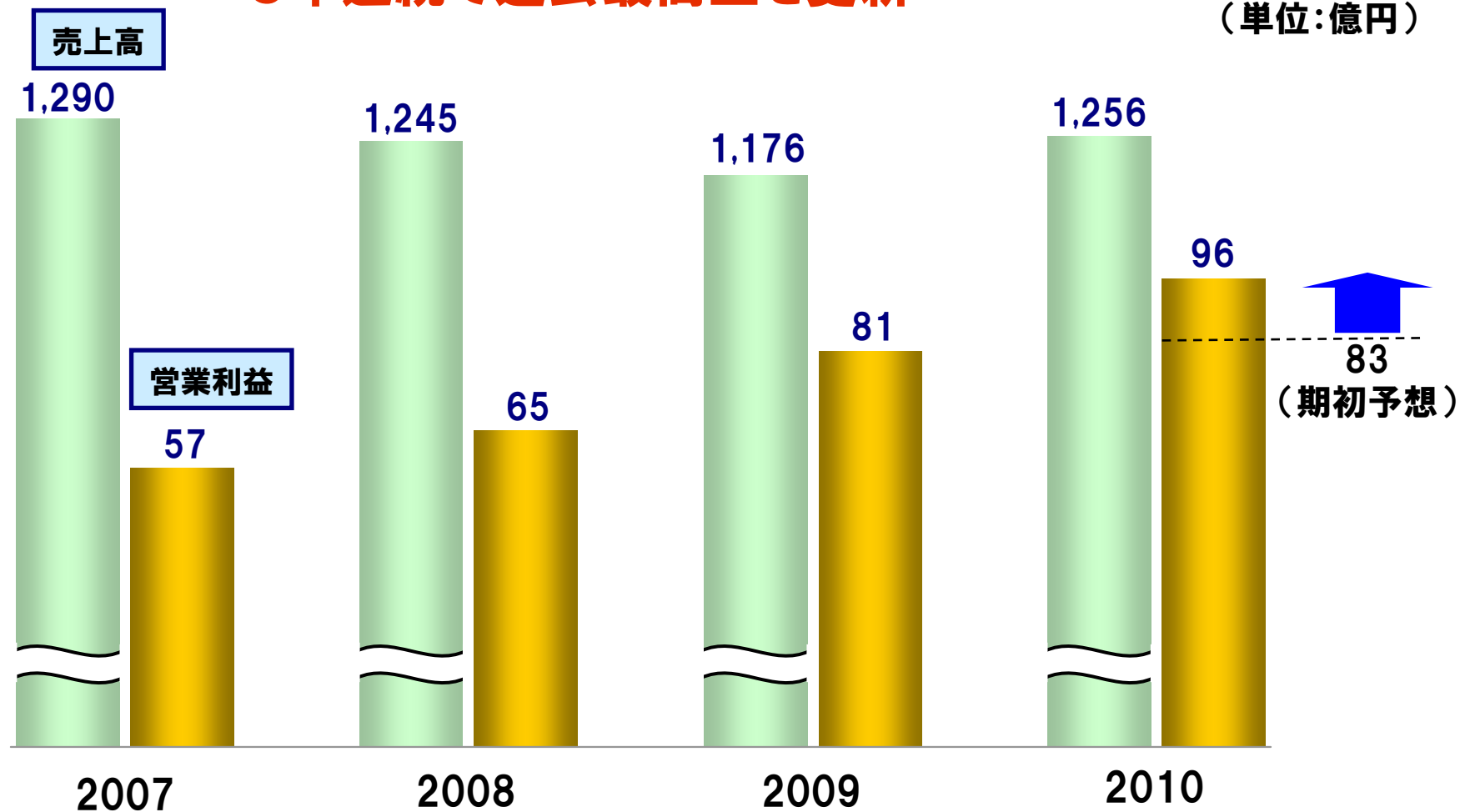
2. 2011年度 事業展開

1. 2010年度 決算概要

業績概要 — 売上高・営業利益推移

期初予想の営業利益83億円を上回り
3年連続で過去最高益を更新

(単位:億円)



業績概要 — 主要指標

(単位:億円)

	2009年度 (単体ベース:参考)	2010年度			
		前回予想 (10/27)	実績	前年度比	
売上高	1,176	1,270	1,256	80	+7%
営業利益	81.2	90.0	96.1	14.9	+18%
(利益率%)	(6.9%)	(7.1%)	(7.6%)	—	—
経常利益	82.2	91.0	98.2	16.0	+19%
(利益率%)	(7.0%)	(7.2%)	(7.8%)	—	—
当期純利益	46.1	50.0	55.0	8.9	+19%
(利益率%)	(3.9%)	(3.9%)	(4.4%)	—	—
ROE (%)	14.0%	13.7%	14.9%		
フリー・キャッシュ・フロー	※ ▲ 2.9	43.0	41.4		
一株当たり年間配当金	85円	100円	100円		
期末従業員数(人)	1,027人	1,245人	1,199人		

※関係会社株式の取得による支出49.5億円(内数)

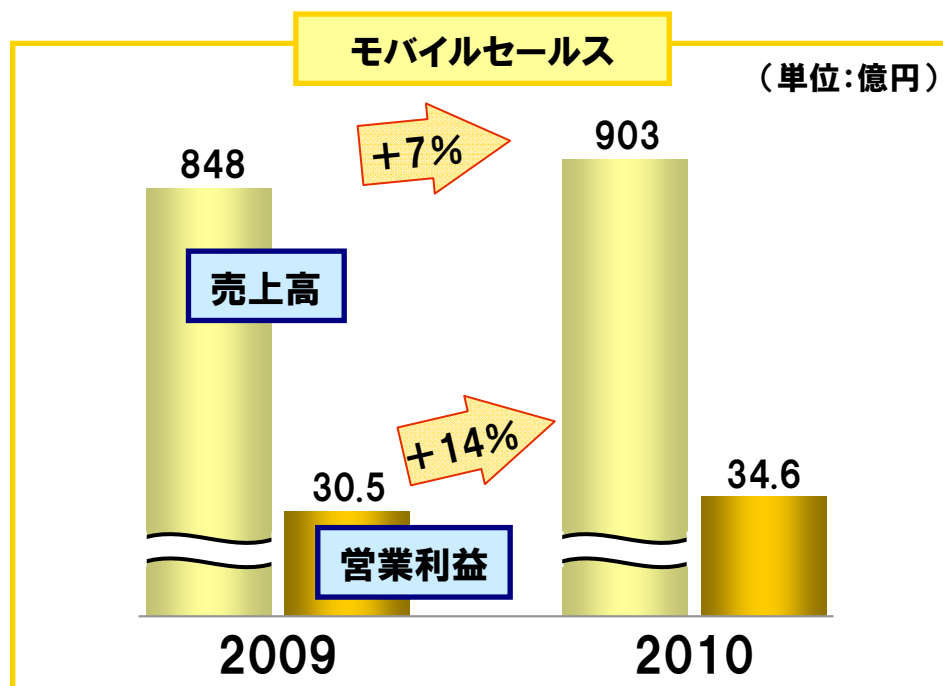
業績概要 — セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2009年度 (単体ベース:参考)	2010年度			
		前回予想 (10/27)	実績	前年度比	
売上高	1,176	1,270	1,256	80	+7%
モバイルセールス	848	921	903	55	+7%
モバイルサービス	328	349	353	25	+8%
営業利益	81.2	90.0	96.1	14.9	+18%
モバイルセールス	30.5	29.5	34.6	4.1	+14%
モバイルサービス	50.7	60.5	61.5	10.8	+21%

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。

業績概要 – セグメント別売上高・営業利益推移

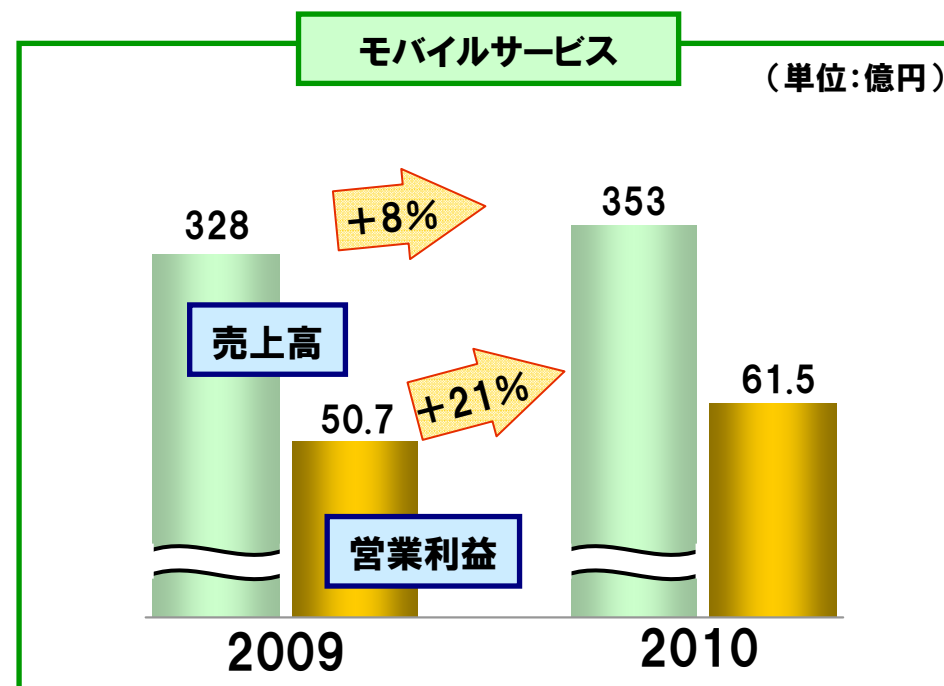


売上高

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

営業利益

- ・ 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
- ・ 低収益事業の改善



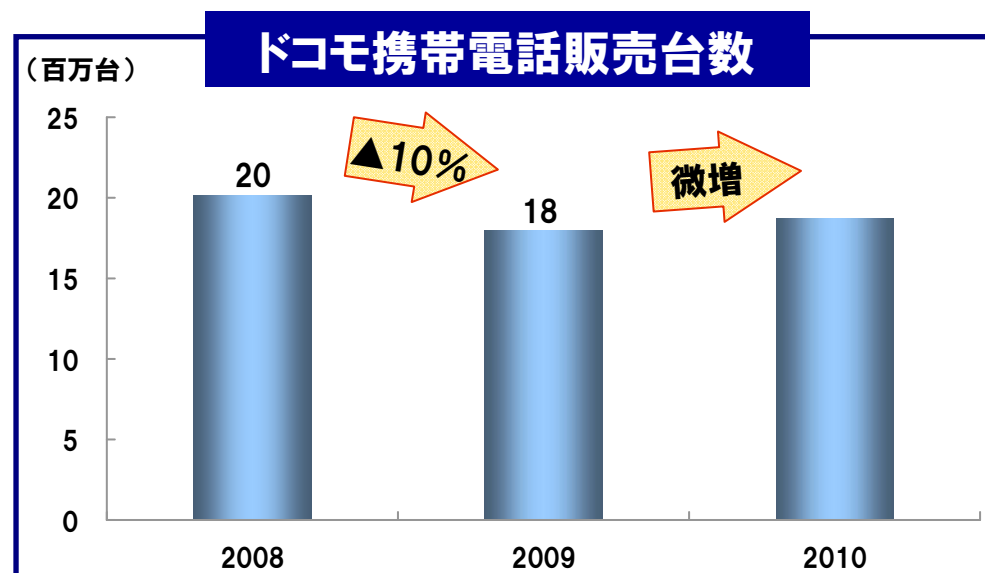
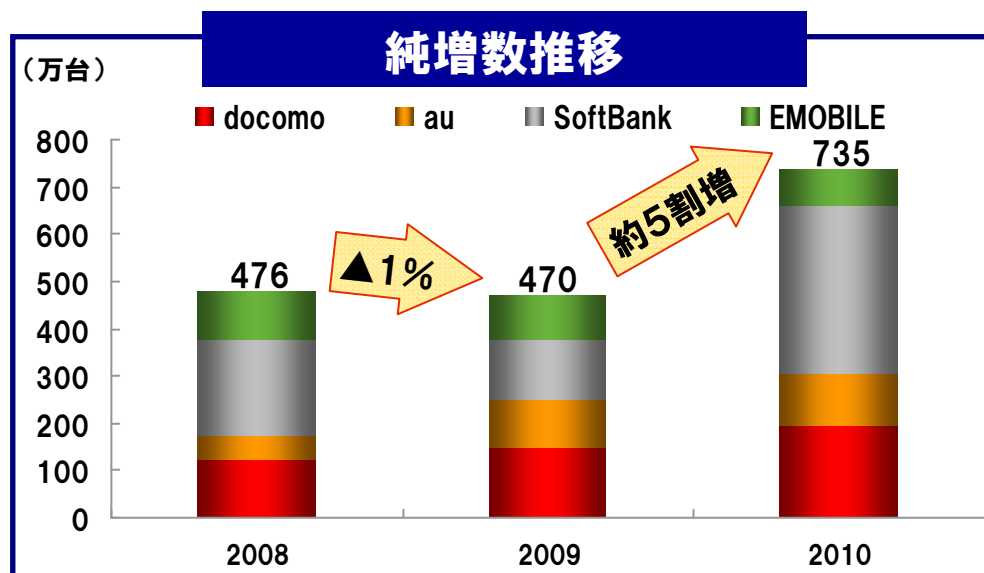
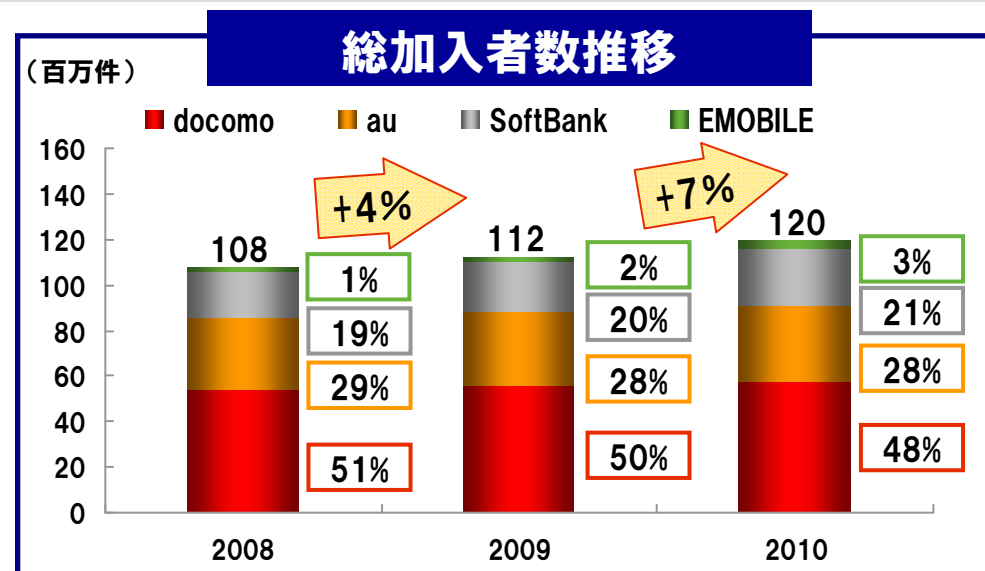
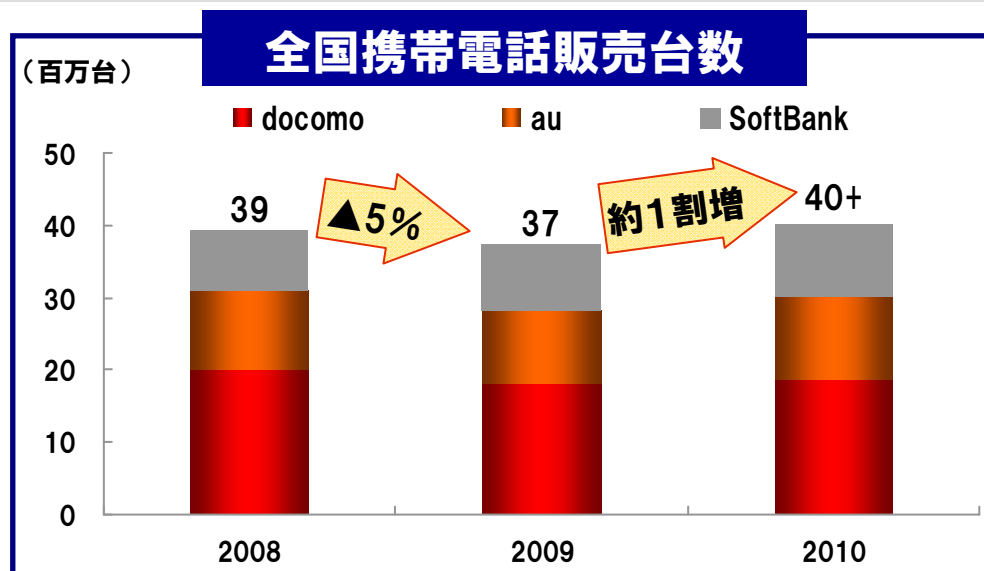
売上高

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

営業利益

- ・ 原価低減の推進
- ・ 個々のプロジェクトにおける損益改善努力

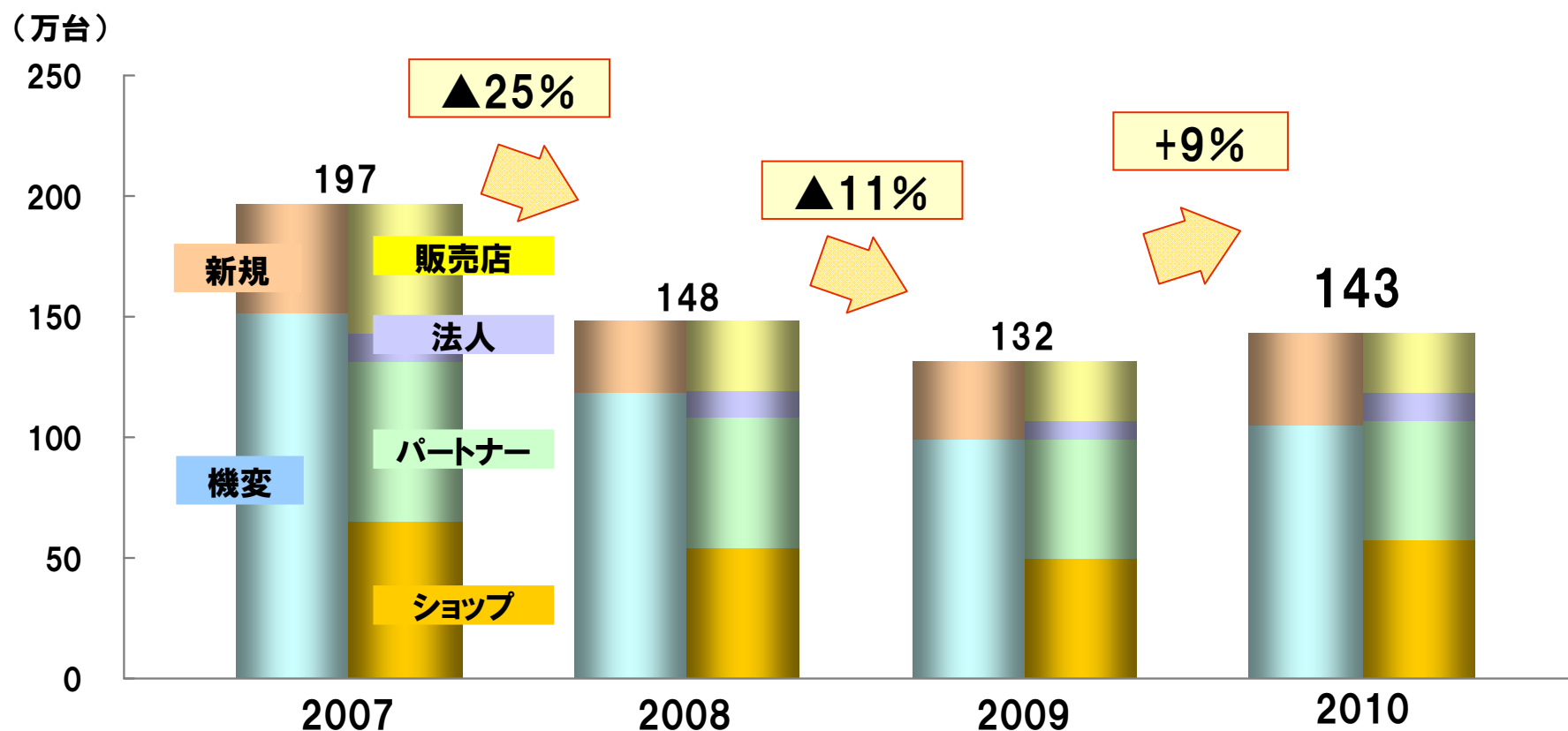
事業環境 – 主要事業者のオペレーション指標の推移



出所: TCA、各社IR資料、当社推定

当社携帯電話販売台数

スマートフォンなどの高機能端末やデータ通信カードの拡販に注力
販売台数は143万台、前年比約1割の増加
(マツハヤ・コーポレーションのM & Aによる効果は約5%)



販売チャネルの状況

ショップ数

	2010年3月末		
	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	116	106	222
NCCショップ,他	4	3	7
合計	120	109	229

3店舗増

	2011年3月末		
	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	118	107	225
NCCショップ,他	4	3	7
合計	122	110	232

地域分布図

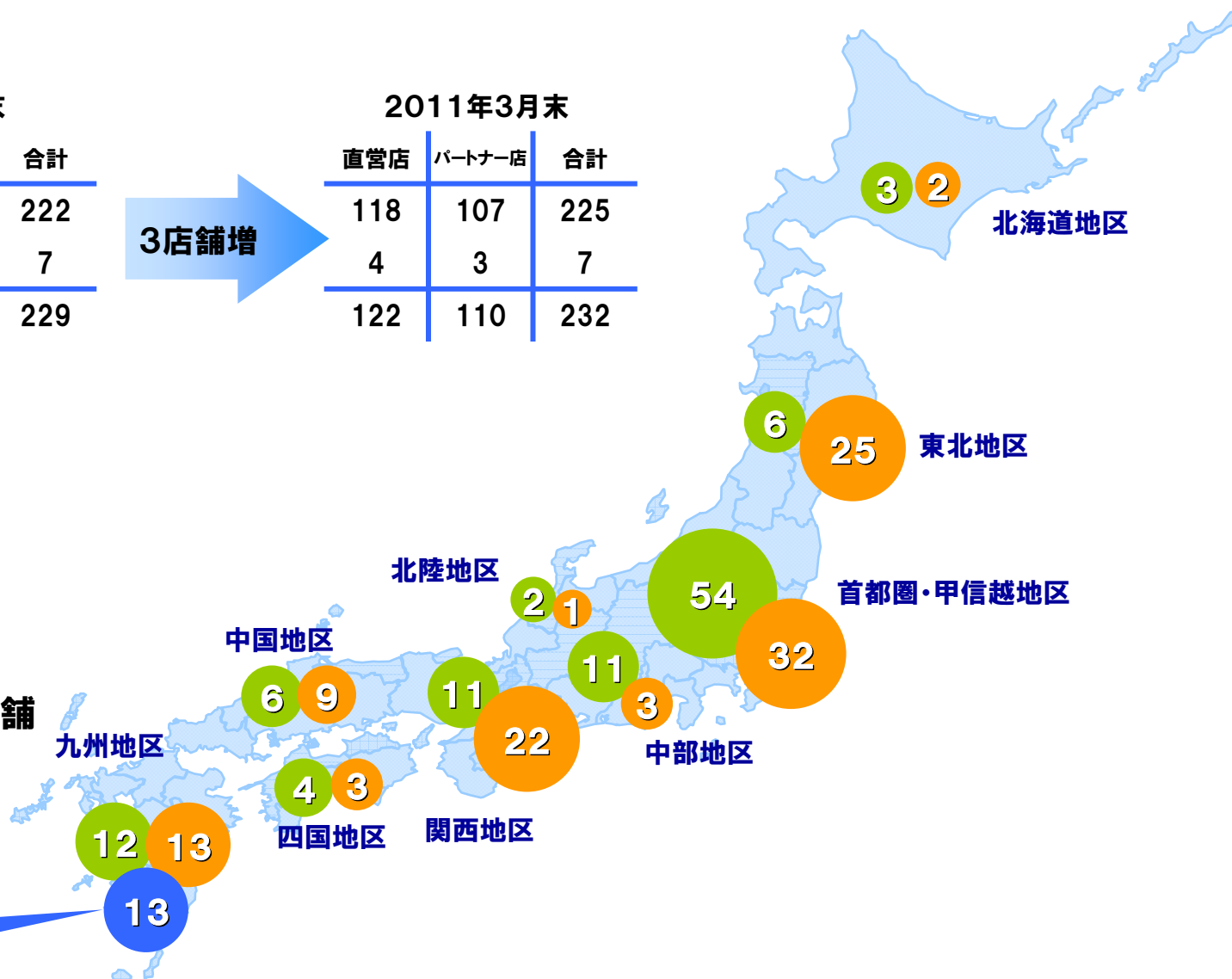
109:直営店舗

110:パートナー店舗

13:マツハヤ・コーポレーション店舗

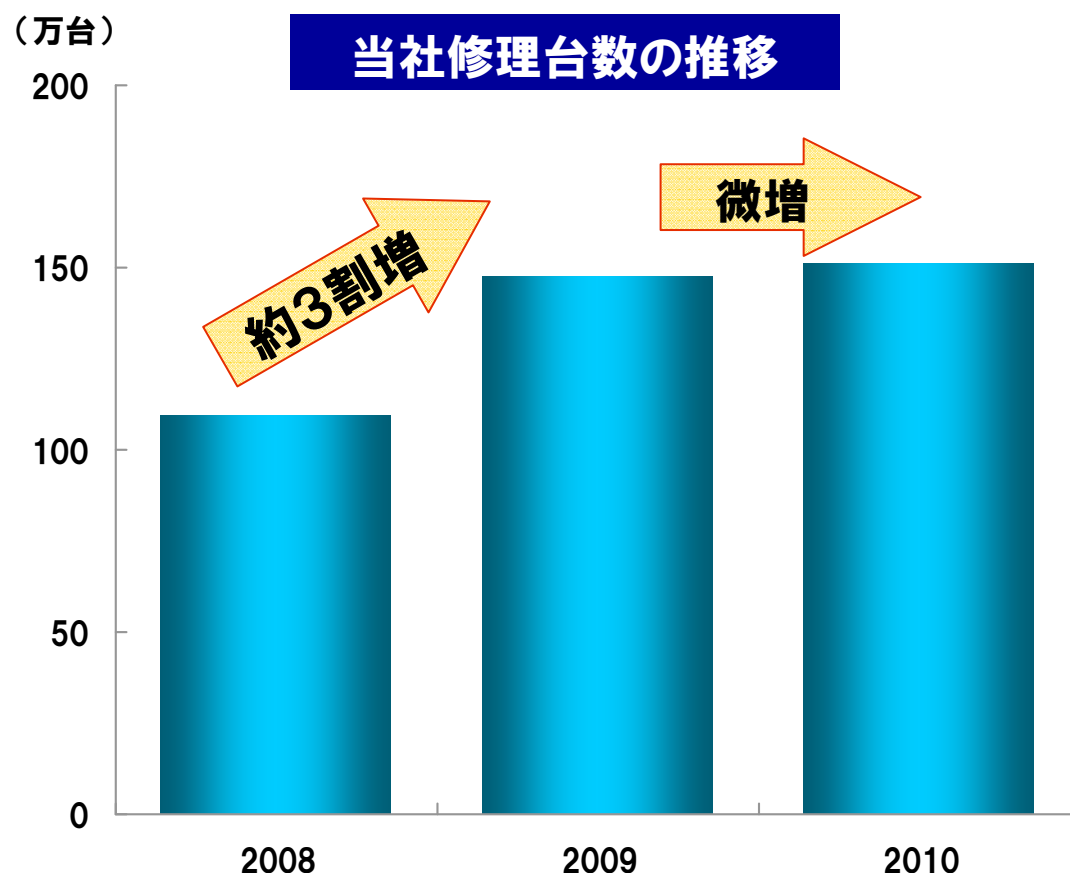
(合計 232店舗)

マツハヤ・コーポレーション



当社携帯電話修理台数推移

■ 新販売方式による端末価格上昇、事業者の保証サービスの充実
⇒ 修理台数は堅調に推移



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:11/1/31まで契約)
(月額:294円または399円
:11/2/1~契約)

「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
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	12月21日	3,000万契約突破

経営効率の改善（2010年12月 日経ヴェリタス）

日経ヴェリタス・デスクロージャー

IR広告特集

企画・制作
日本経済新聞社
クロスメディア営業局

NEC
NECモバイルリング

THE NIKKEI VERITAS DISCLOSURE

NECモバイルリング社長 中川 勝博氏

6期連続増益。ホームICTでさらなる成長へ

6期連続増益を上方修正してめざす

次の成長に向けて

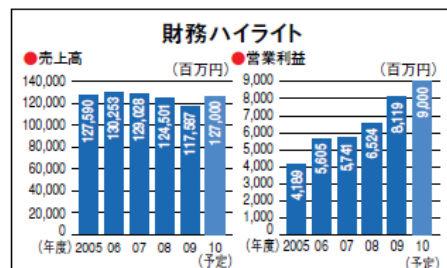
の修理も開始しました。基地局整備関連では、携帯電話の電波が伝わりにくいマンション高層階などの個人宅を訪問し、電波環境を調査・改善するサービスの個別訪問調査ビジネスの拡大と、ソフトバンクモバイルの設備拡充やフィールドの電波調査を推進しています。

プロジェクトリーダー制が業績向上の原動力に

プロジェクトリーダー制の導入が好業績の要因のひとつですが、これはどのようなものなのでしょうか。08年度から導入した制度で、マネジャーや店長がリーダーとなり、合意のもとに設定された数値目標に向けて“経営者”として事業を遂行するものです。半期ごとに成果を個人業績に反映させ、好業績をあげたリーダーと創意工夫をした社員を表彰しています。今上期は38人の社員を表彰しました。制度の導入前は、例えば携帯電話の販売台数の多い大型ショップ偏重の評価になりがちだったかもしれませんが、現在は定性的な評価も加味して規模に関係なく、

と明言されています。今後もこの方針に変わりはありませんか。

A 2010年度は増配し、1株当たり年間で100円の配当を計画しています。これは配当性向30%に近い水準にあたりますが、今後も配当性向を重視し、配当利回りにも留意して安定配当を実施していきます。また、当社の競争力をさらに向上させ成長軌道に乗せていくのは株主の皆様への責任であると考えています。そのために、推進販売と相乗効果を生む新しい事業を育成し、市場におけるビジネス、アクセス、それぞれ多様なバリエーションで、当社としては、その契約できる販売



プロジェクトリーダー制度2010年度上期受賞者

プロジェクトリーダー制優秀賞
創意工夫賞



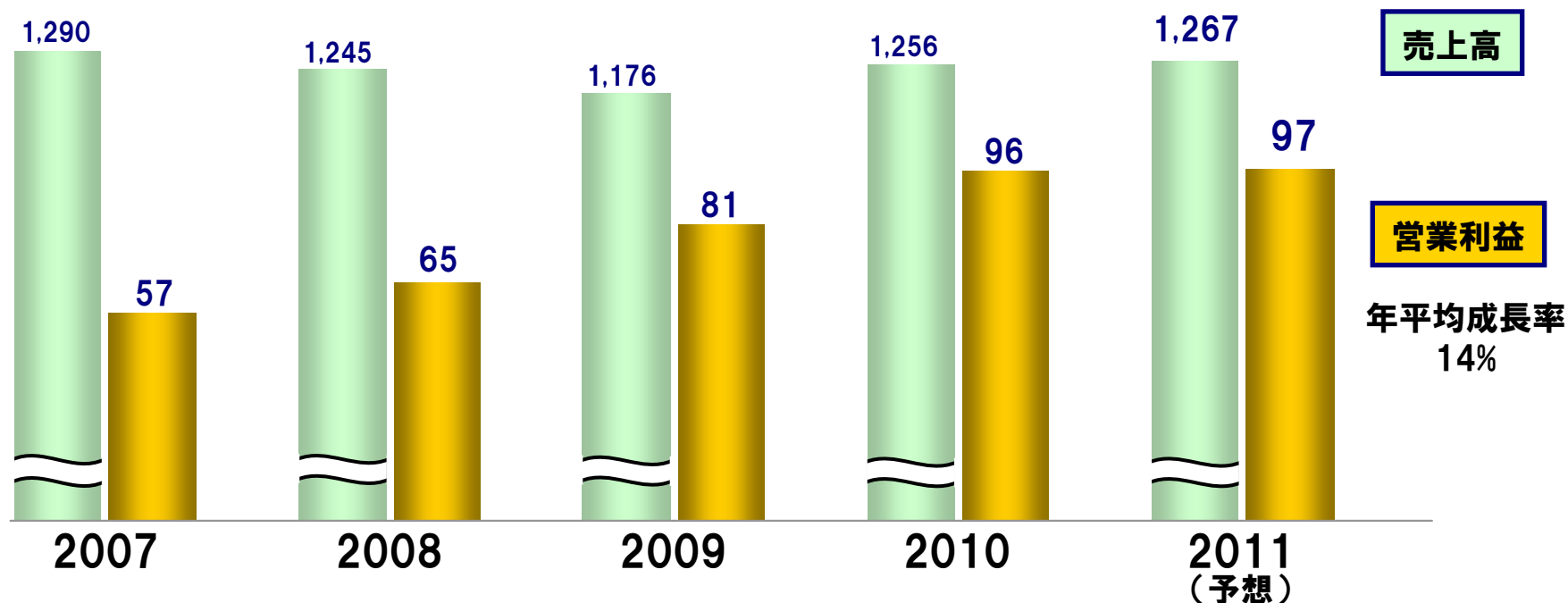
2. 2011年度 事業展開

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)



連結業績概要予想

(単位:億円)

	2010年度	2011年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,256	1,267	11	+1%
営業利益	96.1	97.0	0.9	+1%
(利益率%)	(7.6%)	(7.7%)	—	—
経常利益	98.2	99.0	0.8	+1%
(利益率%)	(7.8%)	(7.8%)	—	—
当期純利益	55.0	55.0	0.0	+0%
(利益率%)	(4.4%)	(4.3%)	—	—
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		
期末従業員数(人)	1,199人	1,250人		

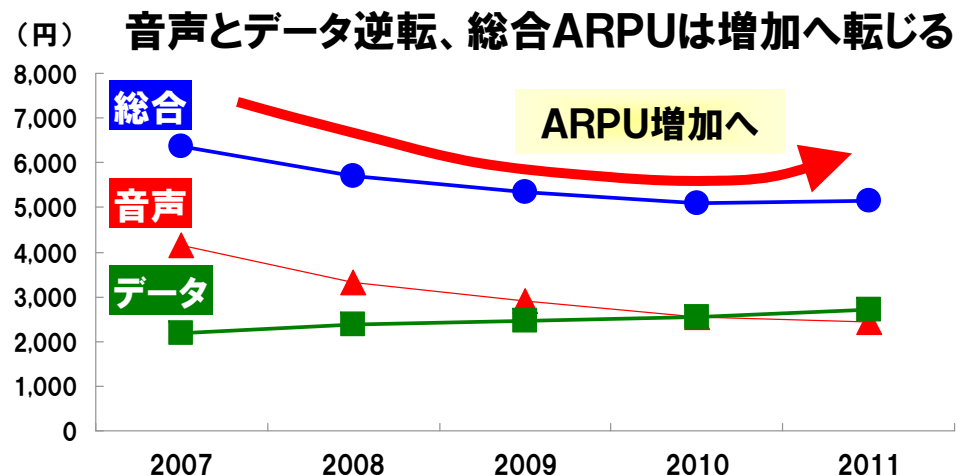
連結業績予想　－　セグメント別売上高・営業利益

（単位：億円）

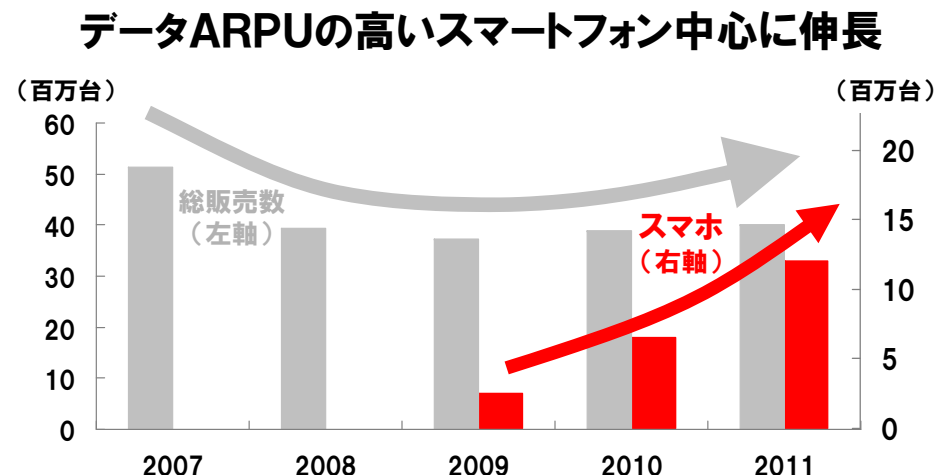
	2010年度	2011年度 （予想）	前年度比	
売上高	1,256	1,267	11	+1%
モバイルセールス	903	914	11	+1%
モバイルサービス	353	353	0	+0%
営業利益	96.1	97.0	0.9	+1%
モバイルセールス	34.6	35.5	0.9	+3%
モバイルサービス	61.5	61.5	0.0	+0%

市場環境 – スマートフォンシフトが続くモバイル市場

ドコモARPU動向

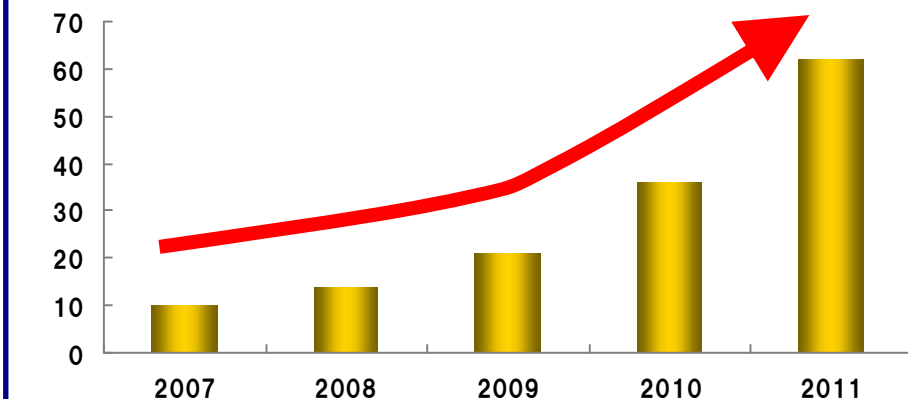


全国携帯電話販売台数



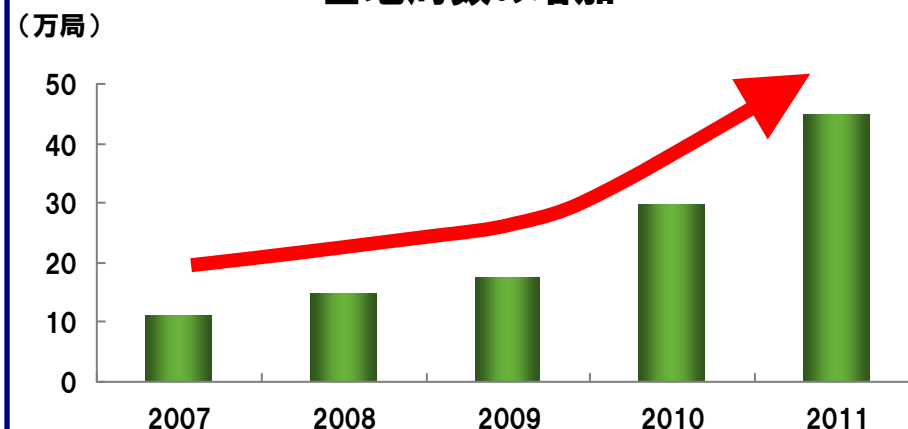
全国データ通信量

データ通信量は年率2倍で拡大



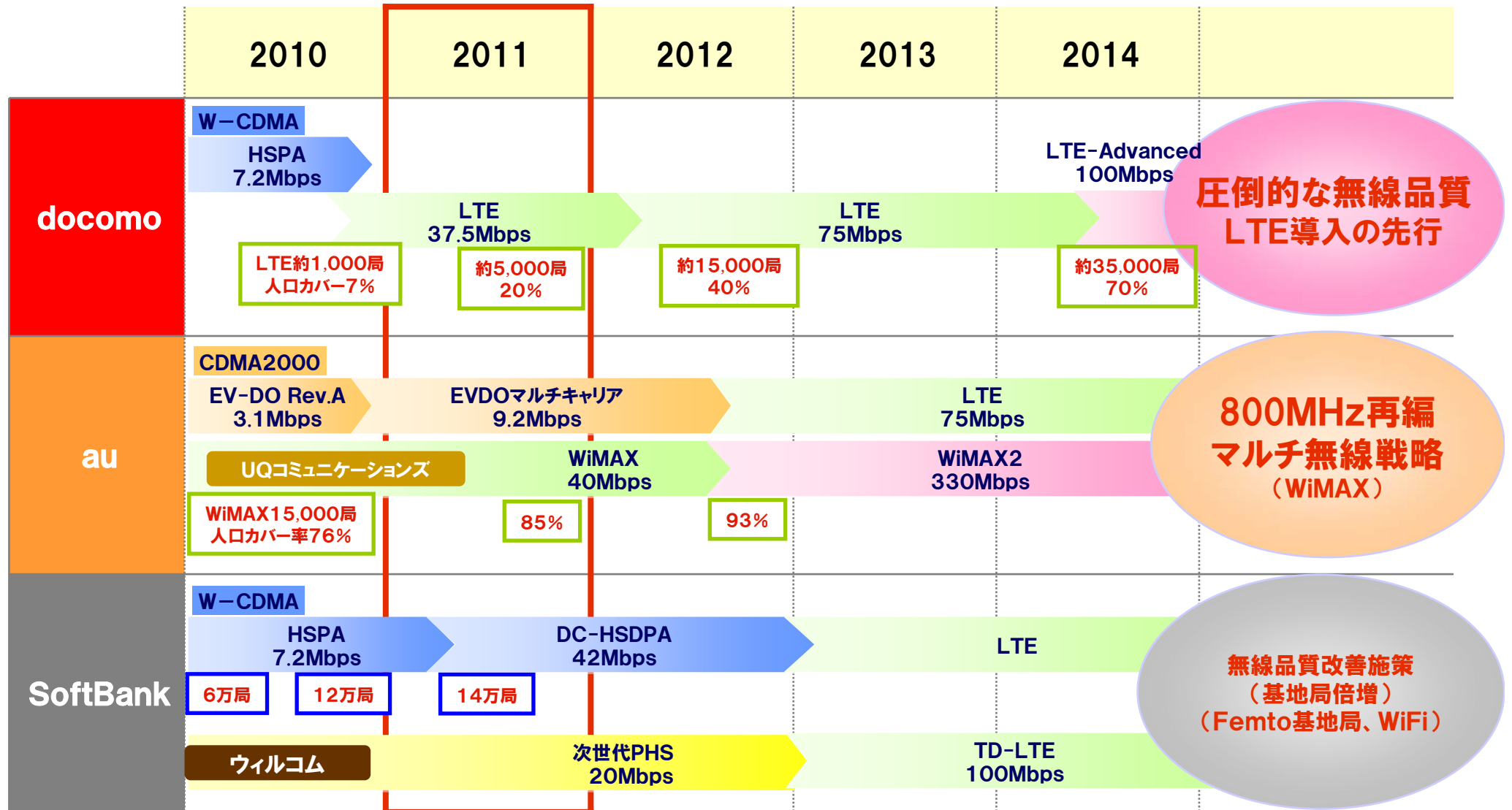
全国基地局数

基地局数の増加



出所: 各社IR資料、当社推定、総務省総合通信基盤局の「無線局等情報検索」

市場環境 – スマートフォン拡大に伴う3キャリアのネットワーク関連施策



出所: 各社IR資料、当社推定

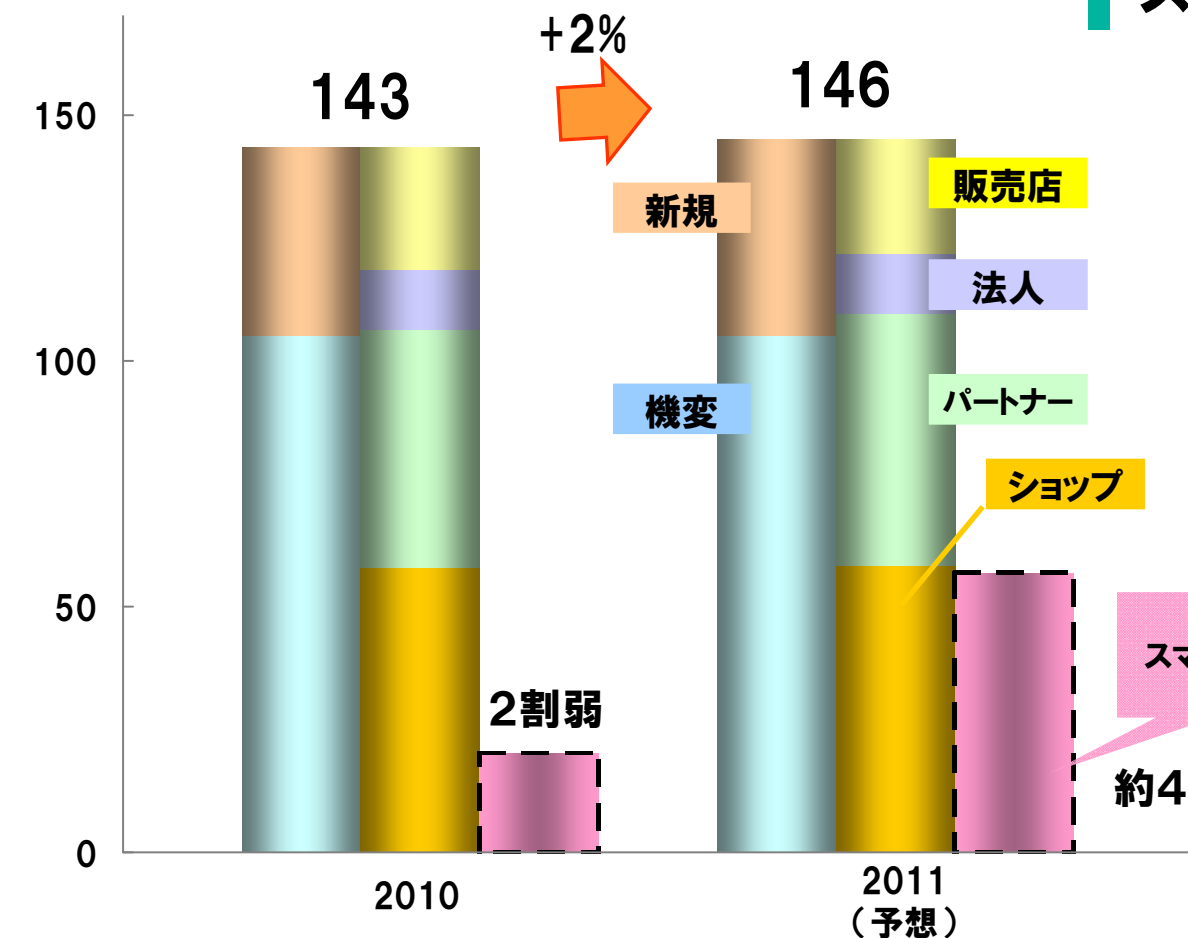
重点施策 – モバイルセールス

携帯電話販売台数

(万台)

スマートフォン市場のさらなる拡大

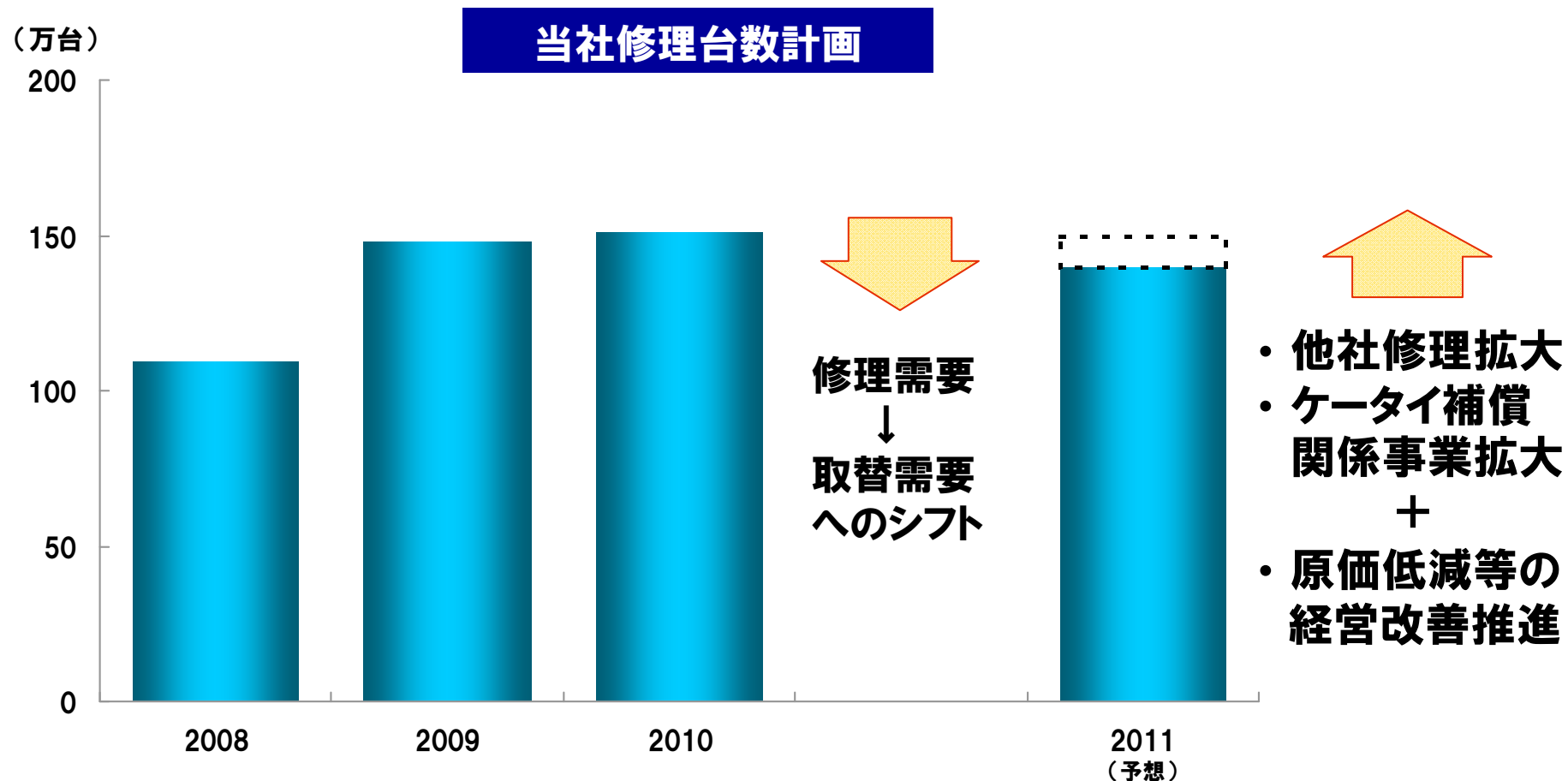
- シェア拡大に向けた積極的な事業展開
- 携帯電話周辺商材の拡大
- 新しいビジネスの拡大



重点施策 – モバイルサービス（携帯電話修理事業）

取替需要へのシフト

- 事業者による販売促進の強化（月々サポート等の本格化）



重点施策 – モバイルサービス（基地局整備関連事業）

通信事業者動向

- 基地局需要の拡大
（エリア改善および容量拡大）

docomo

圧倒的な無線品質
LTE導入の先行

無線品質改善施策
（基地局倍増）
（Femto基地局）
（屋内WiFi）

SoftBank

800MHz再編
マルチ無線戦略
（WiMAX）

KDDI

当社の取り組み

- 拡大する基地局整備関連
需要の確実な獲得
- 上流工程（エリア設計など）
への参入
- 個宅訪問を基点とした
エリア満足度関連需要の
獲得

今後の事業展開

ホームICTを見据えた新事業開拓(ホームICTショップ)

周辺商材市場の拡大

- ・携帯端末
- ・データ商品
- ・スマートフォン
- ・タブレット
- ・周辺商材
- ・アクセサリ
- ・ネットワーク機器



キャリアブランド商材

独自開拓商材

ホームICT関連商材

ホームネットワーク拡大

- ・デジタル家電
- ・家庭内NW商品
- ・ホームオートメーション



ブロードバンドアクセス
(モバイル、固定)

コンテンツ、アプリ

ホームICTショップ

- ・コンサルテーション
- ・設定、設置サポート
- ・ハード
- ・コンテンツ&アプリ
- ・ユーザ向け各種サポートの提供



ホームICTショップ パイロット1号店イメージ

ホームICTショップ

1号店:霞が関ビル内

(オープン予定:2011年6月)



ビジュアル・コンシェルジュ・サービス(VCS)

各 店 舗

ビジュアル・コンシェルジュ・サービス
専門の相談員が直接お応えいたします。

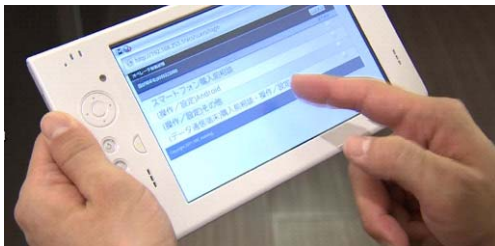
- スマートフォン購入相談
- Android 操作・設定方法
- Windows Mobile BlackBerry 操作・設定

データ通信端末を知りたい!
購入相談・操作/設定方法など

店舗VCS端末画面



ハイビジョン映像でご説明



コミュニケーター状況モニター
(タブレットでセンター状況を確認)



映像コンタクトセンター



スキルスタッフ毎の着信
〈グループ振り分け〉



書画カメラによるサポート
〈お客様との状況共有化〉

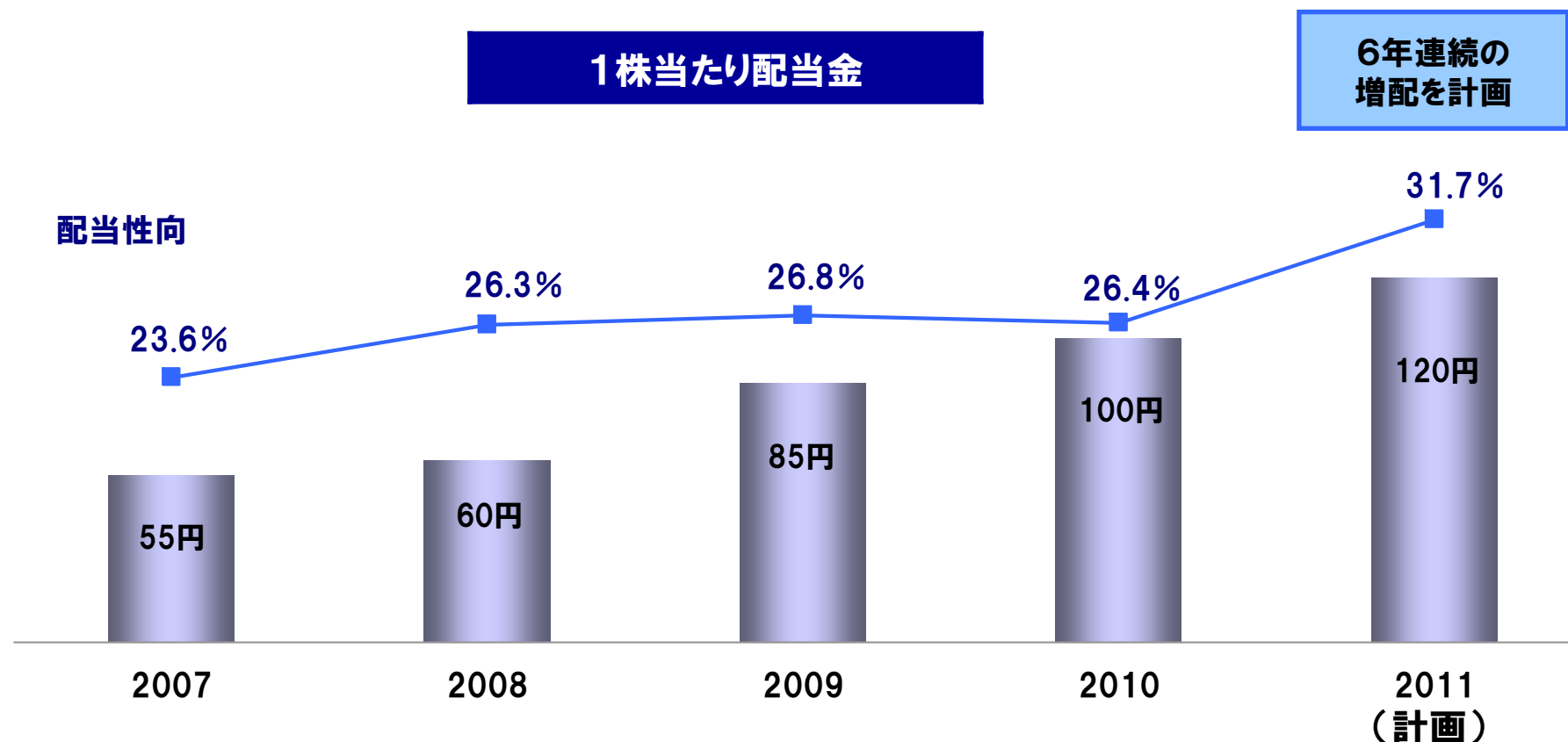


資料共有によるサポート
〈お客様に資料で説明〉

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



Empowered by Innovation

NEC