

# 2012年度(2013年3月期) 第1四半期 決算概要

2012年7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。

## 業績予想 - 主要指標

(単位:億円)

	2011年度	2012年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,261	1,265	4	0%
営業利益	104.4	105.0	0.6	+1%
(利益率%)	(8.3%)	(8.3%)	-	-
経常利益	106.1	106.0	△ 0.1	0%
(利益率%)	(8.4%)	(8.4%)	-	-
当期純利益	48.9	62.0	13.1	+27%
(利益率%)	(3.9%)	(4.9%)	-	-
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		
期末従業員数(人)	1,227人	1,240人		

\*予想値は、2012年4月25日現在

## 業績予想 - セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2011年度 ＜組替後＞	2012年度 (予想)	前年度比	
<b>売上高</b>	1,261	1,265	4	0%
モバイルセールス	900	960	60	+7%
モバイルソリューション	361	305	△ 56	△16%
<b>営業利益</b>	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、2012年4月25日現在

## 第1四半期 業績概要 – 主要指標

### 第1四半期は想定線で推移

(単位:億円)

	2011年度 第1四半期	2012年度 第1四半期	前年同期比	
			2011年度 第1四半期	2012年度 第1四半期
売上高	286	288	2	+1%
営業利益 (利益率%)	25.0 (8.7%)	22.5 (7.8%)	△ 2.5 —	△10% —
経常利益 (利益率%)	25.6 (9.0%)	22.6 (7.8%)	△ 3.0 —	△12% —
当期純利益 (利益率%)	14.0 (4.9%)	12.5 (4.3%)	△ 1.5 —	△11% —

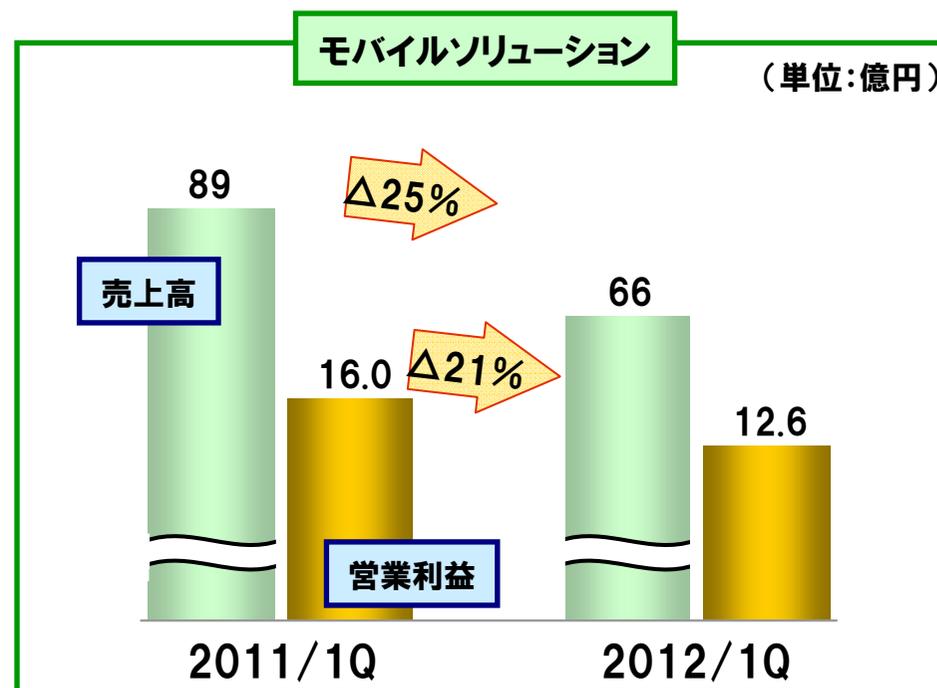
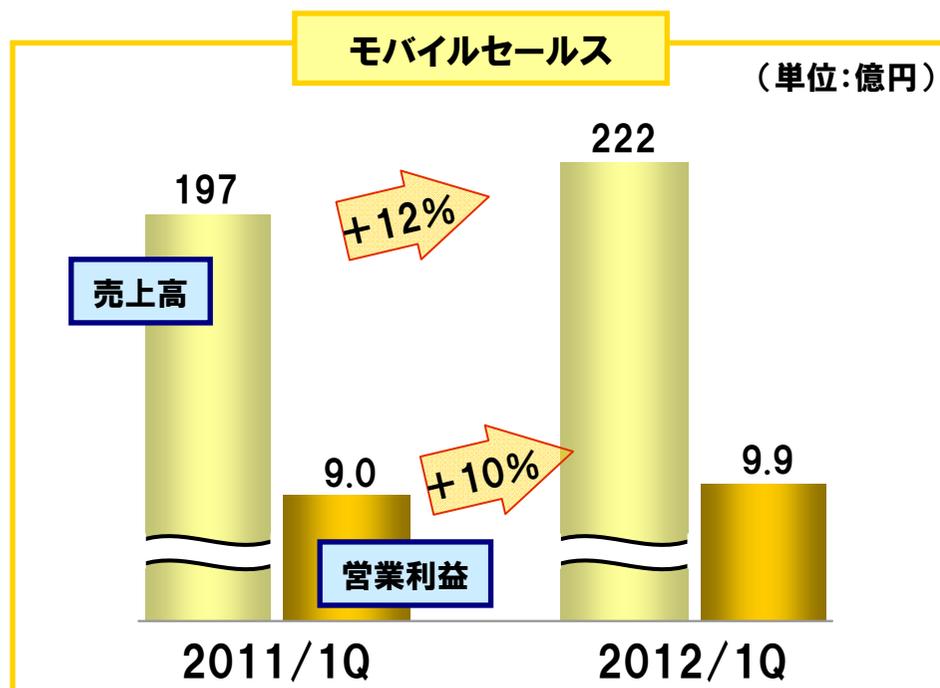
# 第1四半期 業績概要 – セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2011年度 第1四半期	2012年度 第1四半期	前年同期比	
			増減	増減率
<b>売上高</b>	286	288	2	+1%
モバイルセールス	197	222	25	+12%
モバイルソリューション	89	66	△ 23	△25%
<b>営業利益</b>	25.0	22.5	△ 2.5	△10%
モバイルセールス	9.0	9.9	0.9	+10%
モバイルソリューション	16.0	12.6	△ 3.4	△21%

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1四半期 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
- ・ 海外製端末の保守サービス増加

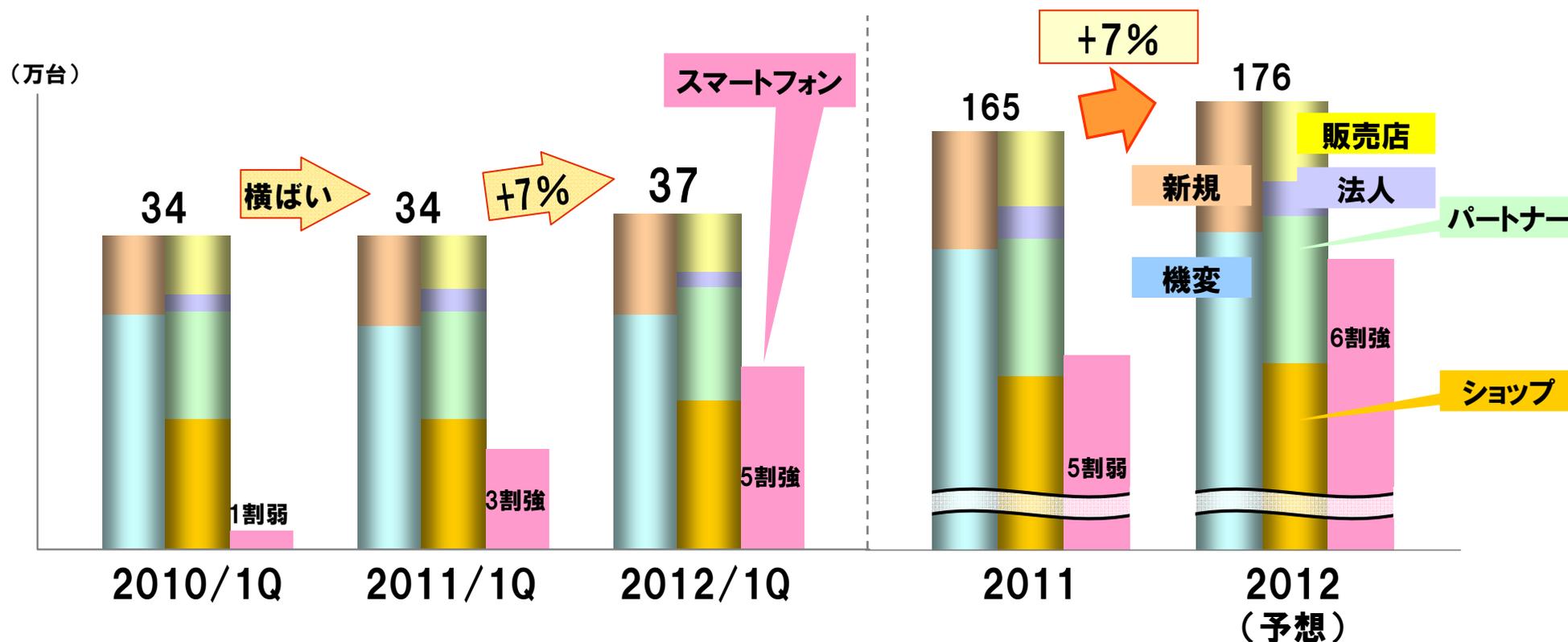
## 営業利益

- ・ 売上高の減少
- ・ 原価低減の推進などの経営効率の改善

# 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
- 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



# モバイルセールス事業 – 販売チャネルの状況

## 夏商戦に向けショップを増強

- 直営ドコモショップ1店舗新規オープン
- 移転・改装を7店舗で実施

### ショップ数

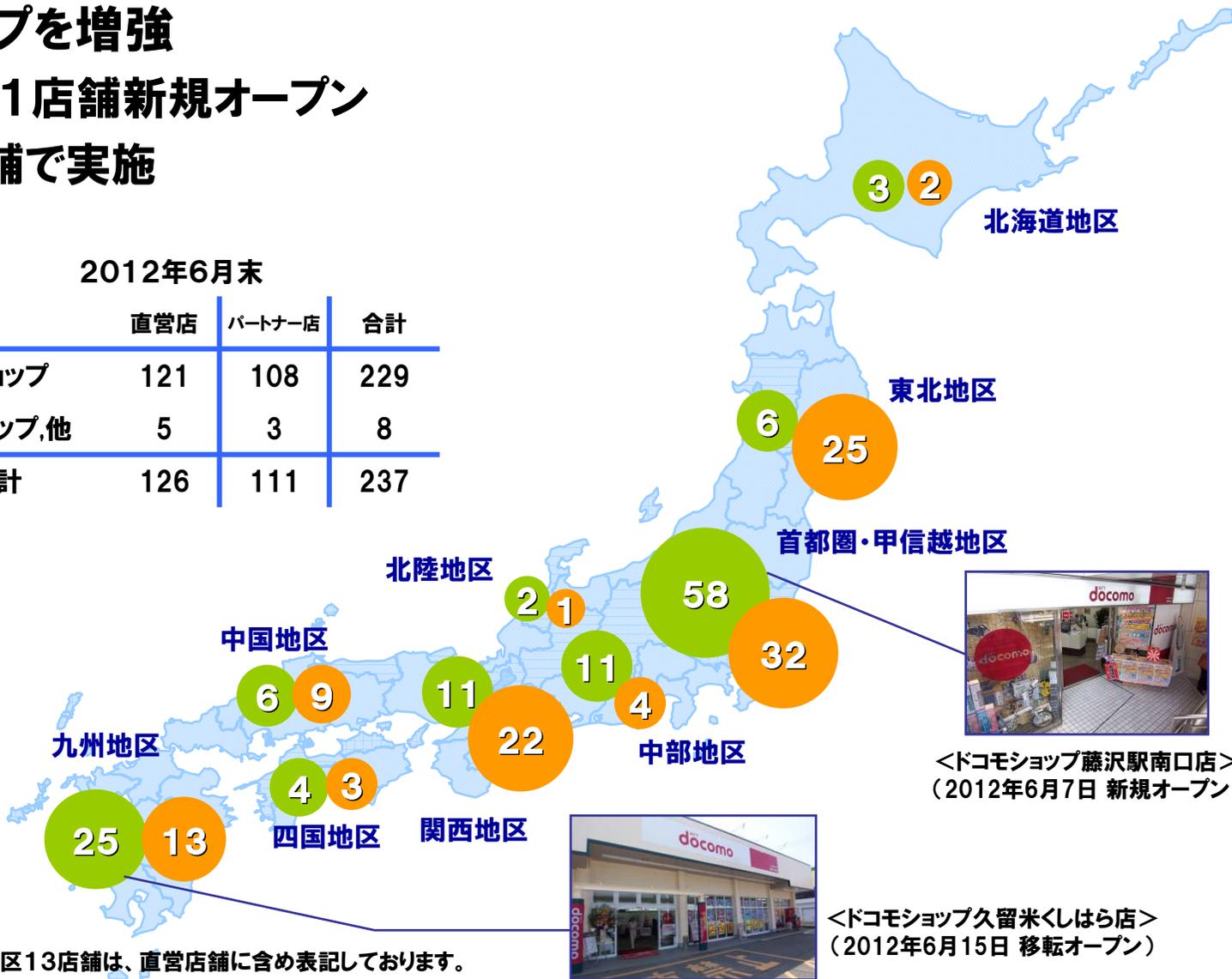
	2012年6月末		
	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	121	108	229
NCCショップ,他	5	3	8
合計	126	111	237

### 地域分布図

126: 直営店舗

111: パートナー店舗

(合計 237店舗)



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

# 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

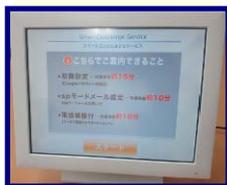
## スマホデビューからアプリサービスの活用まで、お客さまへのサポートをご提供

### 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121店舗中、96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>

### 周辺商材



メモ리카ード



スピーカー



液晶保護フィルム



ワイヤレスヘッドセット



カバーケース



投影型キーボード

### コンテンツ紹介

- 数あるアプリの中から当社が厳選

厳選アプリ+

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 – 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

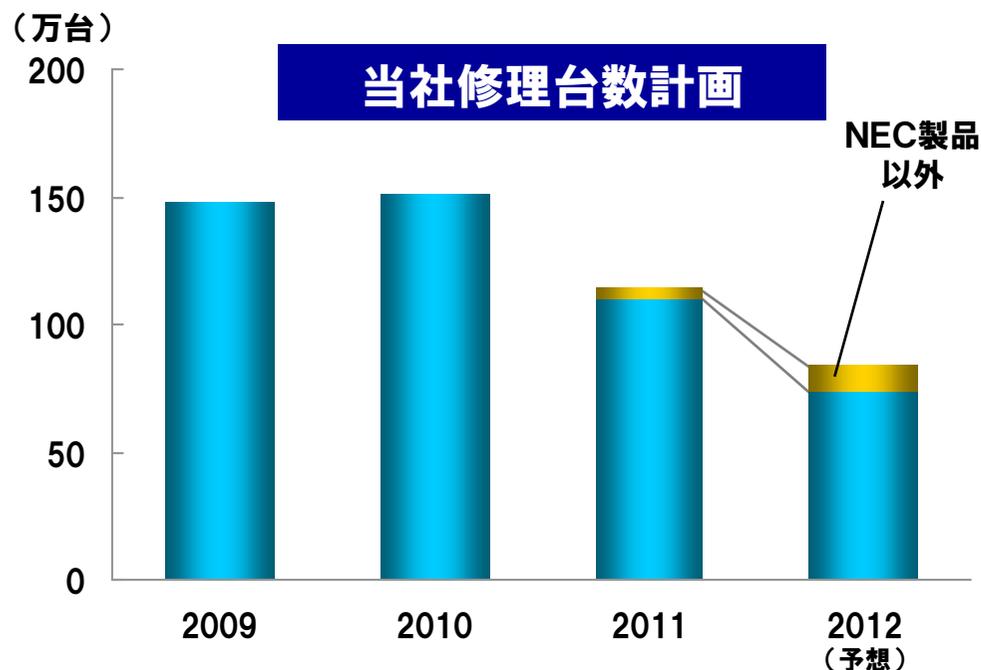


# 当社携帯電話修理台数推移

## 1Q修理台数は2割強の減

### 修理台数減少への対応

- 修理技術向上による原価低減の継続
- NEC製品以外の修理の拡大
  - 販売ランキング上位のみまもりケータイ等ZTE社製品の修理は堅調、年間で前年比倍増を計画
  - 更に新規顧客獲得による上乗せを目指す



<みまもりケータイ2 101Z>

### 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

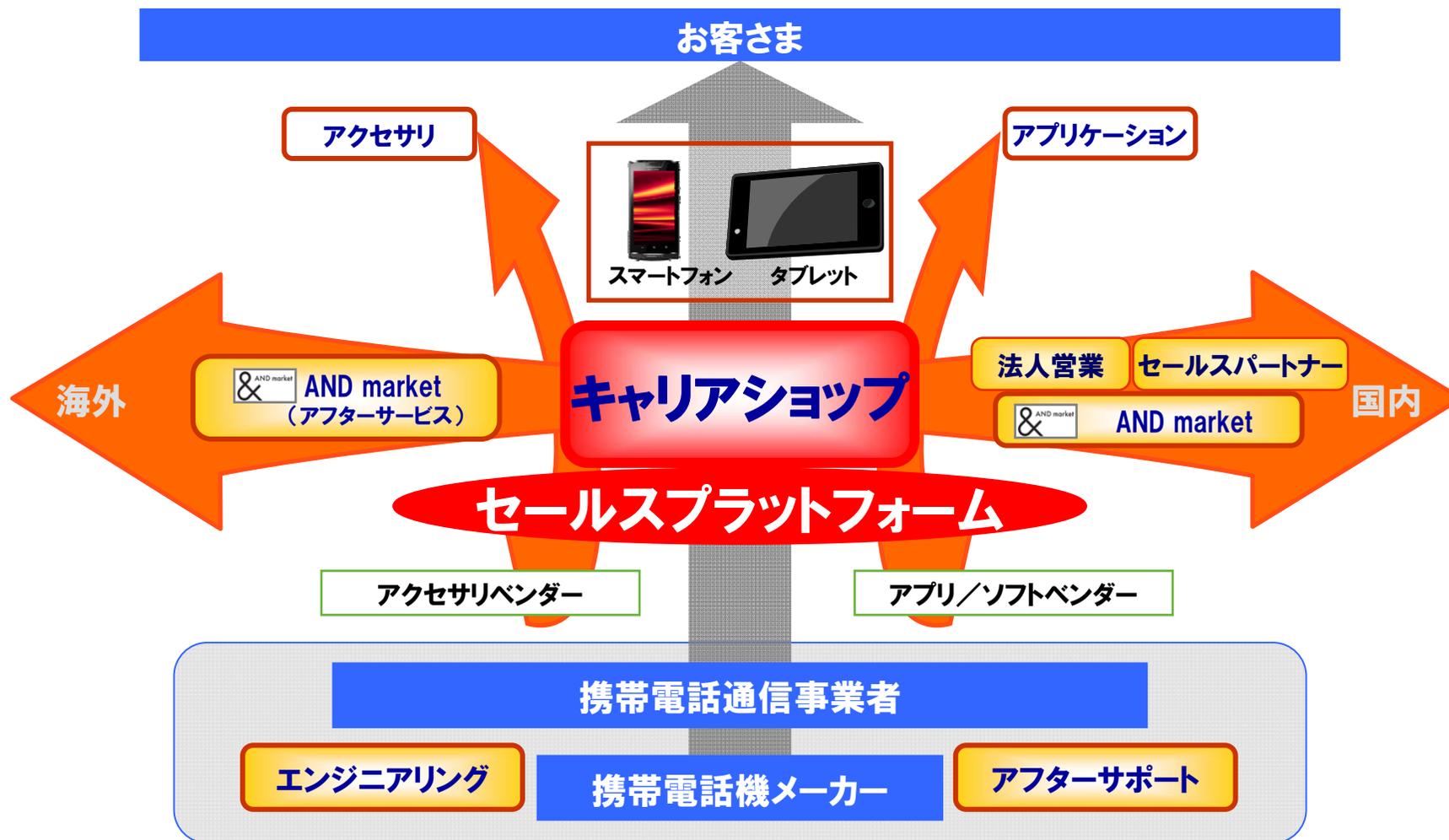


<基板からのIC取り外し作業>

\*予想値は、2012年4月25日現在

# 成長戦略 - セールスプラットフォーム

## コアコンピタンス:セールスプラットフォームを基軸とした事業展開

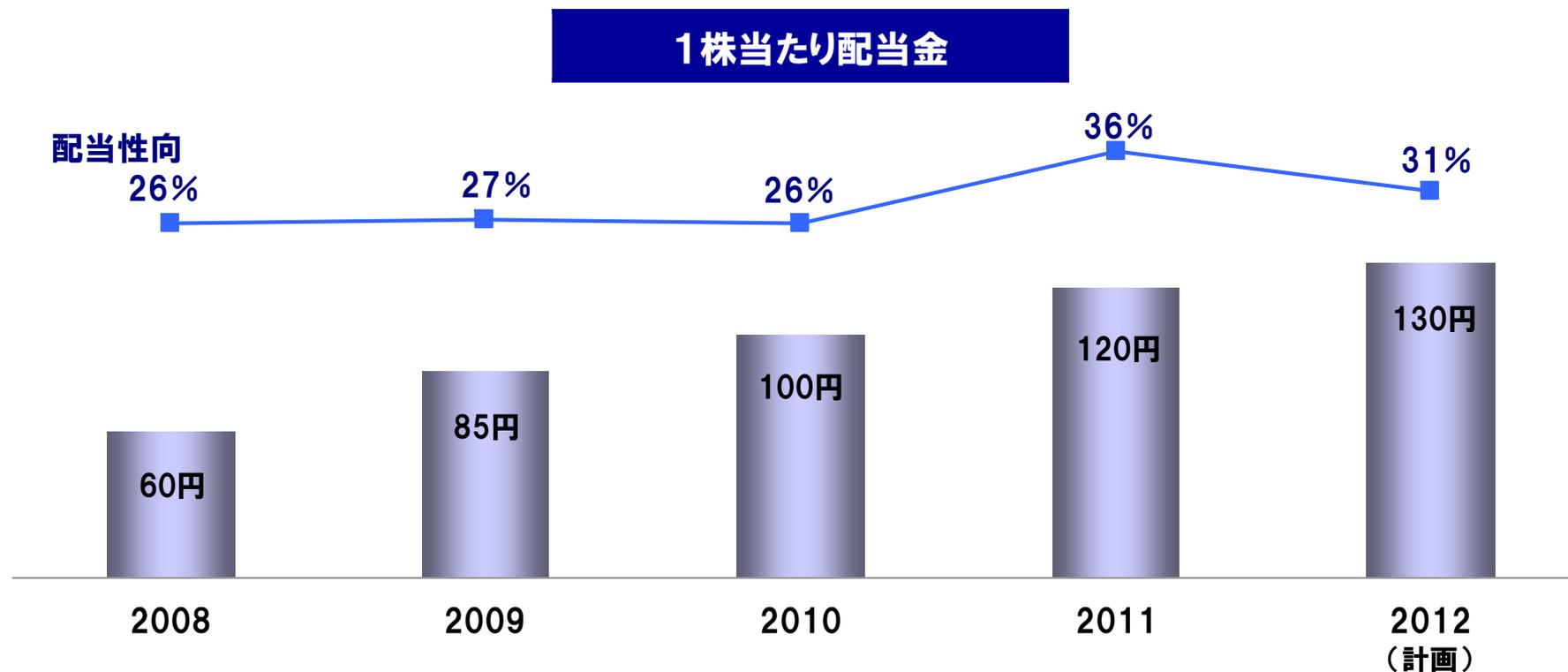


## 配当推移 – 7年連続の増配を計画

### <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



\*計画は、2012年4月25日現在

Empowered by Innovation

**NEC**