

2012年度決算説明会における主な質疑応答

2012 年度決算説明会での主な質疑応答は次のとおりです。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正しております。

実施日:2013 年 4 月 26 日

回答者:代表取締役社長 山崎 耕司

Q1:丸紅の完全子会社のMXホールディングスによりNECモバイルリング株の公開買付が行われるので、NECモバイルリング株は今後上場廃止予定という理解でよいか。

A 丸紅株式会社によると、応募株券の総数が当社発行済普通株式の3分の2以上(株数で 9,686,172 株)の応募となれば、その後、一連の手続を経て上場廃止となる予定とのことである。

Q2:基地局事業の譲渡があったが、2013年度はこの分も含めて減益予想ということか。

A 2013年度が減益となるのは、修理事業においてNEC製端末の修理台数が5割減となることが主要因である。

Q3:NTTドコモは、ソニーの Xperia Z が「イチオシ」端末、などとアピールするようになった。このような戦略は、店頭において、Xperia Zの拡販にはつながるものの、他の端末を売りにくくなるといったようなことがあるか。

A いろいろな見方がある。機種種の絞込みで、効率的な販売が可能になり、ショップスタッフの負荷が効率化されるというメリットがある。これは、品揃えが多いというドコモショップの特長とは別の面の訴求となる。

Q4:B/Sについて伺いたい。決算短信に現金および現金同等物の期末残高の内訳が記載されている。このうち有価証券勘定110億円とは何か。また、関係会社預け金とはNECモバイルリングが処分可能な金と考えてよいか。

A 有価証券勘定は、すべてコマーシャルペーパーである。流動性の観点から、コマーシャルペーパーで運用している。関係会社預け金についてはそのとおりである。

Q5:モバイルソリューション事業について、2012年度は法人向け携帯販売事業が予想に対し未達となった。新年度はここを伸ばしていけるのか。

A 現時点では環境は非常に厳しいと思っている。NTTドコモも、法人に力を入れる方向と理解している。中小規模の企業は、すぐにスマートフォンに買い換えたいというところは少ない。当社は、早期に、単に端末販売だけでなく、クラウドサービスや、キッティングなどソリューションの提供で収益の底上げを図りた

いと考えている。

Q6:モバイルソリューションの利益の内訳について、修理事業、基地局関連事業、法人向け販売はそれぞれどのくらいか。

A 修理事業による利益がモバイルソリューションの約8割を占める。残りは半々である。

Q7:NEC製端末のうち、修理を受注できていないものの比率はどのくらいか。それらは別会社で修理されているのか。

A 2012年度に発表されたものの大半は受注できず、うち2割程度は当社が受注している。2013年度の業績に影響する。これらの修理が別会社で行われているのかどうか当社にはわからない。

Q8:モバイルセールス事業の2013年度の利益予想は前年度比+3%となっており、37%増加した2012年度から見れば横ばい程度である。これまで周辺商材の販売が利益増に貢献していたが、ここはもうあまり伸びないとみてよいか。また、通信事業者からの受取手数料の見通しは厳しい状況か。

A 2013年度の販売台数は前年度に比べあまり伸びないだろうとみている。手数料関連は厳しい状況とみている。周辺商材は今後中期的に伸ばしたいと考えている。さらに、ヘルスケアなどのサービス領域も、中期的に拡大が期待できるため、注力していく領域だが、2013年度に周辺商材等が大きく伸びると見るのは楽観的すぎると考えている。

以上