



# **2013年度(2014年3月期) 第1四半期 決算概要**

**2013年7月29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)

	2012年度	2013年度 (予想)	前年度比	
売上高	1,410	1,410	0	0%
営業利益	102.1	77.0	△ 25.1	△25%
(利益率%)	(7.2%)	(5.5%)	—	—
経常利益	102.4	77.0	△ 25.4	△25%
(利益率%)	(7.3%)	(5.5%)	—	—
当期純利益	58.9	55.0	△ 3.9	△7%
(利益率%)	(4.2%)	(3.9%)	—	—
一株当たり配当金				
中間配当金	65円	0円		
期末配当金	65円	未定		

\*予想値は、2013年7月29日現在

# 業績予想 — セグメント別売上高・営業利益

(単位:億円)

	2012年度	2013年度 (予想)	前年度比	
<b>売上高</b>	1,410	1,410	0	0%
モバイルセールス	1,132	1,230	98	+9%
モバイルソリューション	278	180	△ 98	△35%
<b>営業利益</b>	102.1	77.0	△25.1	△25%
モバイルセールス	52.3	53.6	1.3	+3%
モバイルソリューション	49.8	23.4	△ 26.4	△53%

\*予想値は、2013年7月29日現在

# 第1四半期 業績概要 – 主要指標

## 第1四半期はスマートフォン需要の拡大に積極的に対応

(単位:億円)

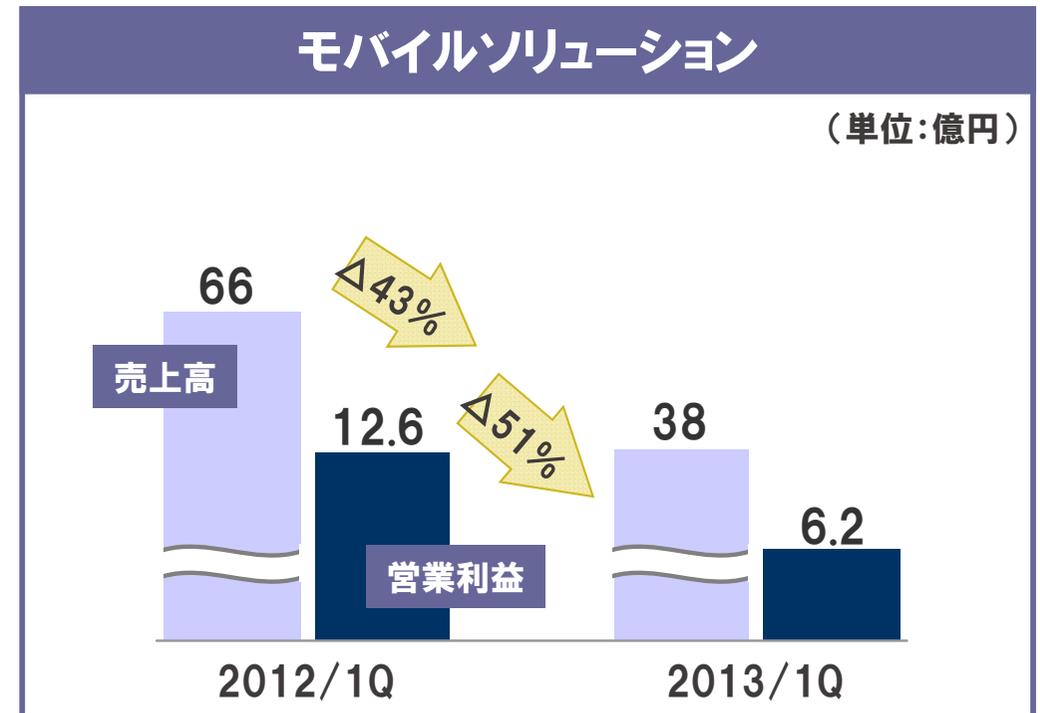
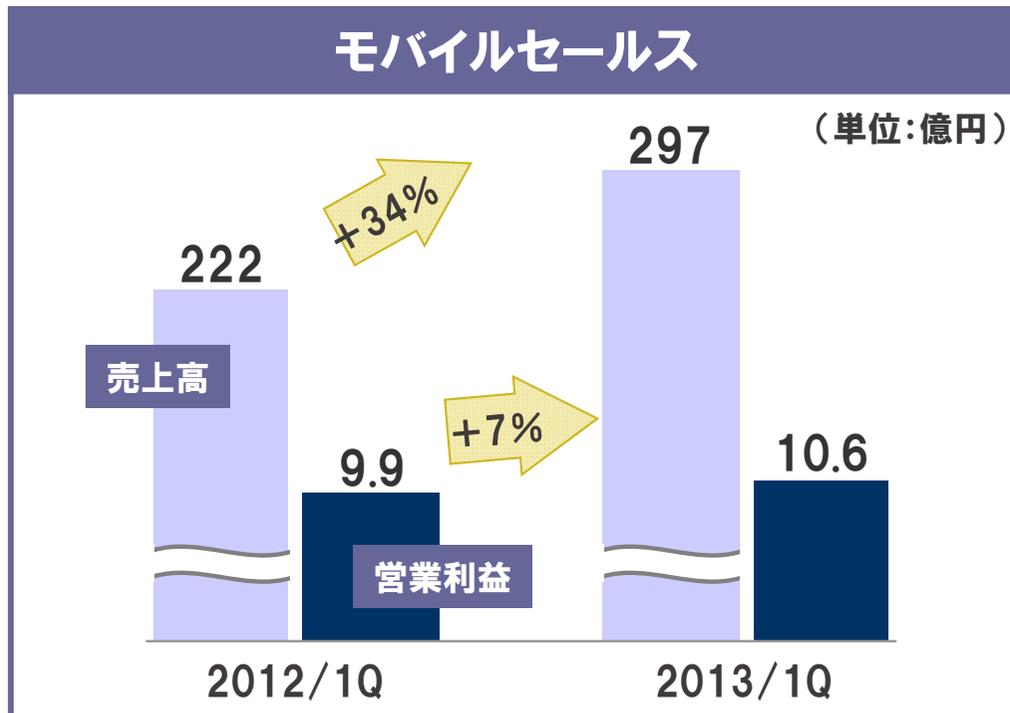
	2012年度 第1四半期	2013年度 第1四半期	前年同期比	
売上高	288	335	47	+16%
営業利益 (利益率%)	22.5 (7.8%)	16.8 (5.0%)	△ 5.7 —	△26% —
経常利益 (利益率%)	22.6 (7.8%)	16.6 (5.0%)	△ 6.0 —	△26% —
当期純利益 (利益率%)	12.5 (4.3%)	17.4 (5.2%)	4.9 —	+40% —

# 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)

	2012年度 第1四半期	2013年度 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>売上高</b>	288	335	47	+16%
モバイルセールス	222	297	75	+34%
モバイルソリューション	66	38	△ 28	△43%
<b>営業利益</b>	22.5	16.8	△ 5.7	△26%
モバイルセールス	9.9	10.6	0.7	+7%
モバイルソリューション	12.6	6.2	△ 6.4	△51%

# 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

端末の高機能化による販売単価の上昇  
 スマートフォンの増加により、販売台数増加  
 南国テレホン子会社化効果(2012年10月～)

### 営業利益

販売台数の増加  
 周辺商材の拡販等による増加  
 在庫リスクの高まり  
 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  
 基地局整備関連事業を2013年4月1日付け  
 で譲渡した影響

### 営業利益

売上高の減少  
 ・保守サービスの減少に加え、法人向け販売需要の  
 低迷が継続  
 原価低減の推進などの経営効率の改善

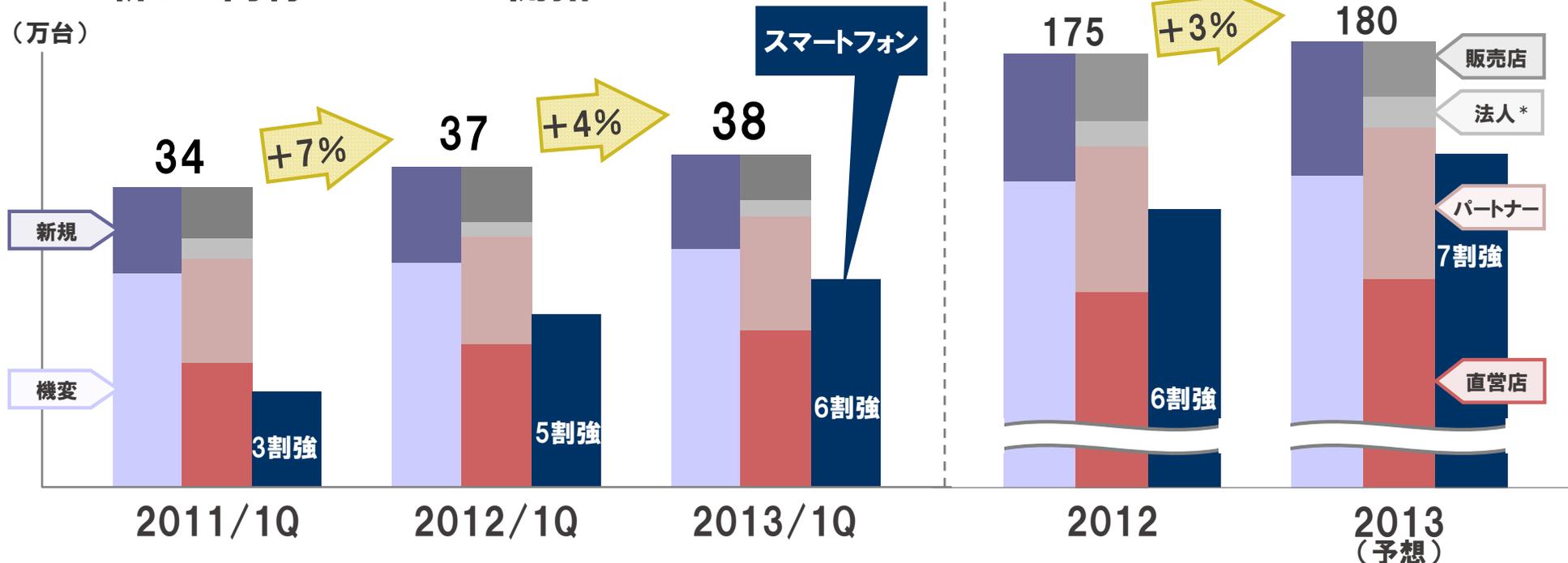
# 当社携帯電話販売台数

## 市場は引き続き堅調

- 夏商戦は昨年より前倒しでスタート
- 特別価格が設定された機種への販売の集中

## さらなる販売拡大をめざす

- お客さまとの接点となるセールスプラットフォームの拡大
- 既存周辺商材の強化
- 新しい商材・サービスの開拓



\*法人向け携帯販売関連はモバイルソリューション事業に含まれます。

\*予想値は、2013年7月29日現在

# モバイルセールス事業 - 販売チャネルの状況

## 売場改善・CS向上に向けた積極投資

- 移転・改装を5店舗で実施

### ショップ数

2013年6月末

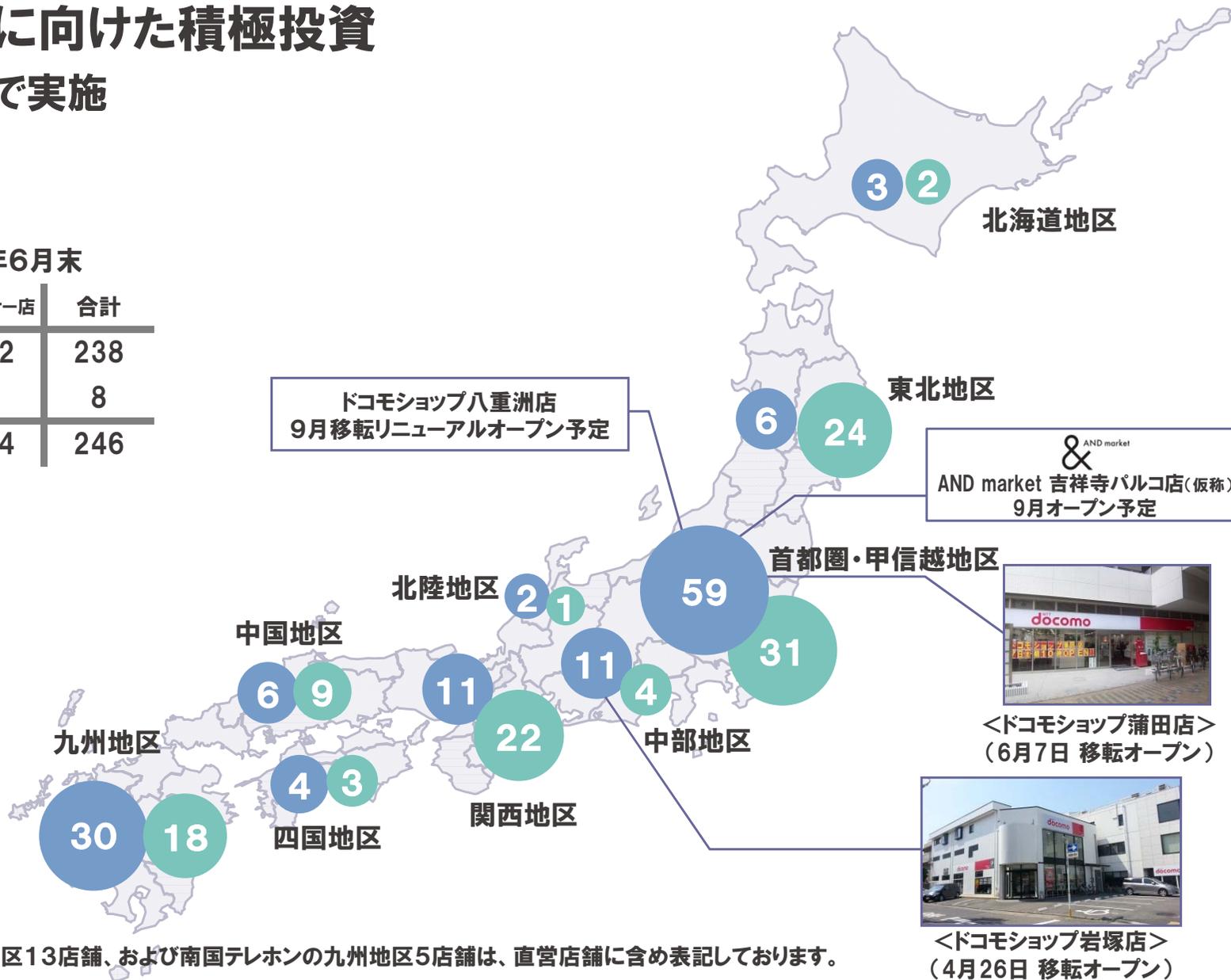
	直営店	パートナー店	合計
ドコモショップ	126	112	238
NCCショップ,他	6	2	8
合計	132	114	246

### 地域分布図

132:直営店舗

114:パートナー店舗

(合計 246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、および南国テレホンの九州地区5店舗は、直営店舗に含め表記しております。

修理からスマホに買い替えへのシフトが続く

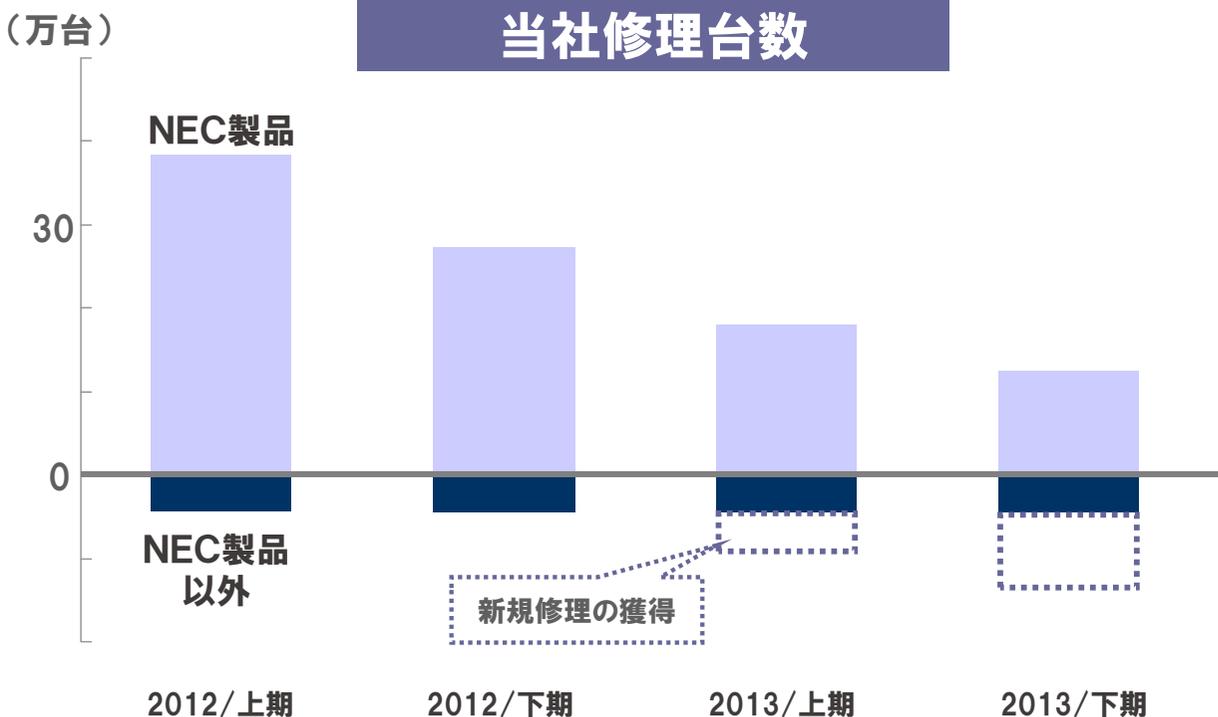
修理台数減少の継続を見込む

- NEC製端末の修理台数の半減
  - ・ スマートフォン修理の当社受注の減少
  - ・ 対象フィーチャーフォン稼働台数の減少
  - ・ 修理を依頼するお客さまの減少が継続



対策

- 費用構造改革の実施
  - ・ 修理拠点の集約等
- 新規修理の獲得
- サポート・サービスビジネスの開拓



**当社の強み**

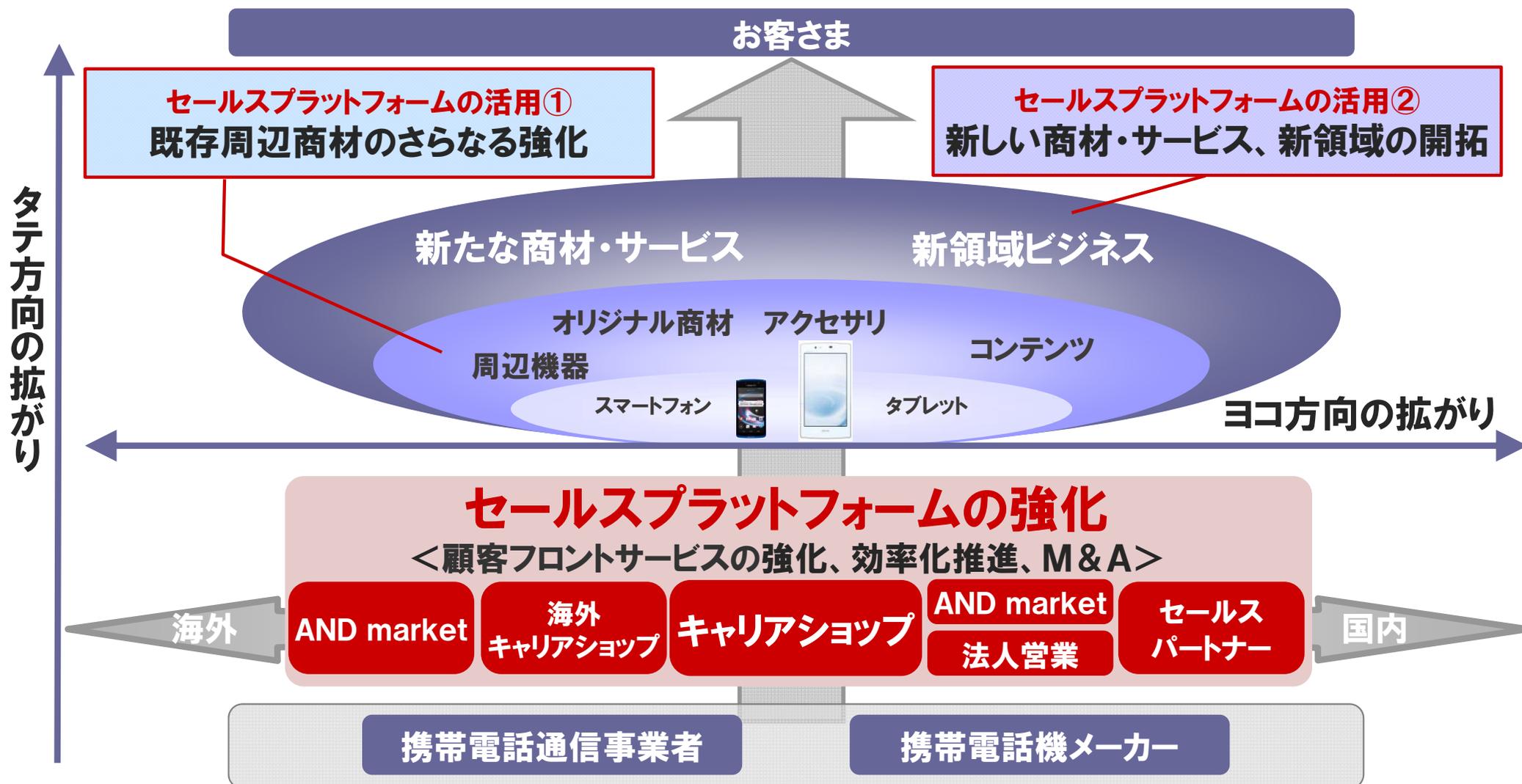
**アフターサービスの総合的なサポート**

- ・ 高密度・多層実装基板の再生技術
- ・ 再修理の少ない高い修理品質
- ・ 短納期修理でお客さま満足度向上
- ・ 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

\*予想値は、2013年7月29日現在

# セールスプラットフォームの強化と活用

## セールスプラットフォームを軸とした収益の最大化



# NECグループから丸紅グループへ

**丸紅(株)とMXホールディングス(株)が親会社へ 6月19日(水)**

**臨時株主総会／種類株主総会 8月15日(木)**

- 商号の変更: MXモバイリング株式会社 (英文名:MX Mobiling Co., Ltd.)
- MXホールディングス(株)の完全子会社となるための手続
- 取締役・監査役の改選



**東京証券取引所による当社普通株式の取扱い(予定)**

- 整理銘柄への指定 8月15日(木)
- 売買最終日 9月13日(金)
- 上場廃止日 9月17日(火)