

日経ヴェリタス・ディスクロージャー

IR広告特集

NEC

NECモバイルリング

THE NIKKEI VERITAS DISCLOSURE

NECモバイルリング社長 山崎 耕司氏

企画・制作
日本経済新聞社
クロスメディア営業局

好調なスマートフォン軸に増収増益

12年3月期決算の見通し

Q 2012年3月期の業績予想は、営業利益は前年同期に比べて1%の増益で、過去最高益の更新を予想しています。11年度上期は、順調に推移しました。目標達成に向けてどのような施策を実行していきますか。

A モバイル市場は活性化しています。3.9Gと呼ばれるLTE^(※1)やWiMAX^(※2)等の高速大容量のネットワークの整備が進み、スマートフォンが急速に普及しています。上期は、スマートフォン関連の販売が好調であったことから、営業利益が前年同期に比べ4%増加し、上期業績として過去最高益を更新することができました。当社は、主に携帯電話の販売を行うモバイルセールス事業とNEC製携帯電話の修理や携帯電話基地局の関連ビジネスを行うモバイルサービス事業の2つの事業セグメントがあります。モバイルセールス事業では、スマートフォンの好調により携帯電話販売台数が前年同期に比べ約1割増となったことと、これに伴い本体ケースなどの周辺商材の販売が増加したことにより増益となりました。各ショップにおける損益改善努力も貢献しています。モバイルサービス事業では、スマートフォンへの取替えが増えたことの影響により、修理台数が前年同期に比べ2割強減少しました。当社は、エンジニアリング力により修理工法を工夫し、ボードの再生を可能にするなど、原価低減の努力により台数減の影響

を補い、前年同期に比べ約1割の減益にとどめることができました。下期においては、LTE対応スマートフォンなどサービスが拡充された新端末が出そろうため、さらなる市場の活性化が期待されます。当社はこの事業機会を捉え、着実に増益を果たしたいと考えています。

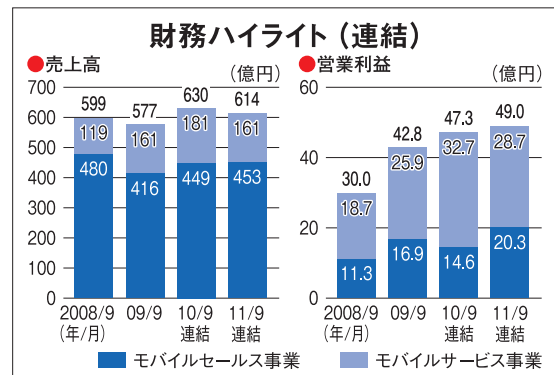
どのように“現場力”を發揮させるか

Q 過去最高益の更新に向けて、現場の力の向上が鍵になりそうです。

A 私はなるべく全国に展開している携帯電話販売ショップや修理センターの現場を訪問するようにしています。そこで感じることは、「現場の力」です。一つひとつのショップにおいて、日々どのようにしてお客さま満足度を向上させるかを若手の店長以下スタッフ全員が考えることで販売の増加につながっています。修理の現場では、故障箇所を特定し、着実に修理を行い、できるだけ早くお客さまにお返しするために、いかにして作業効率を高めるか、秒単位の工夫をしています。当社は、08年度から、これら現場の努力に報いる業績評価制度「プロジェクトリーダー制」を実施しています。マネージャーや店長を「リーダー=経営者」として、半期ごとの成果で優秀な成績を上げたリーダーについては、個人業績に反映させ表彰するものです。また、日々の業務の中で創意工夫をしたスタッフも表彰しています。現場ならではの創意工夫には、すばらしいものが多くあります。このように、各現場のスタッフの事業に対する前向きな姿勢、強い熱意が当社の持続的な成長を支えていくものと思っています。



インストールして使用するものです。このため、これらをお手伝いする販売現場の重要性が増えています。当社は、エンジニアリング力を兼ね備えた携帯電話販売代理店である点に特徴がありますので、今後需要が高まると期待されるアプリケーションやサービスを自社の力で開拓していくことができると考えています。全国のショップをセールスプラットフォームとして、これに、ベンダーとの連携で、取り扱い商材の拡大という縦方向の軸を伸ばしていくとともに、異業種のセールスパートナーとショップ展開の多様化を図ることで横方向の軸を拡大し、これらのかげ算で、当社の事業を拡大していく方針です。また、今後、日本市場において海外メーカー製携帯電話のシェアが高まると予想されることから、これらの修理拡大を狙ってまいります。さらに、次世代のネットワークに対応したエンジニアリングサービスも含め、お客さまが求めているものを総合的なサービスとして提供することで、進化するモバイル市場環境にいち早く対応した事業展開を行ってまいります。



激変する市場と課題への対応

Q モバイル市場は激変しています。今年度はスマートフォンが急激に伸びましたが、その課題は何かでしょうか。どのように対応していきますか。

A スマートフォンの拡大で、携帯電話の付加価値を付ける場がモノ作りからモノ売りへと変わって

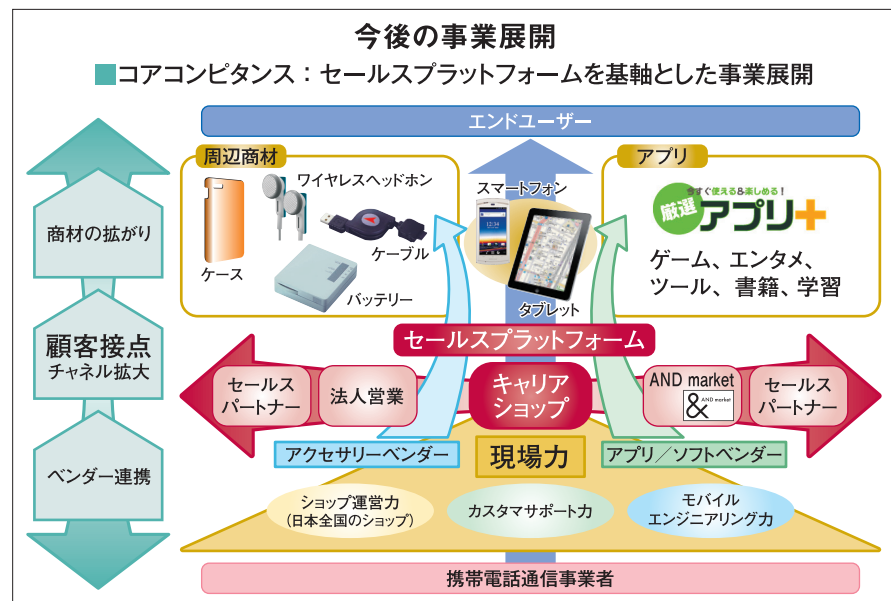
きました。従来型携帯電話は、メーカーが多くの機能を作りこんでいるのですが、スマートフォンは、購入後に必要なアプリケーションを

中・長期的な成長戦略による株主還元

Q 株主尊重・重視を重要事項に位置づけていらっしゃる。「配当性向30%」という株主への還元とともに、株主・投資家へのメッセージをお願いします。

A 株主のみなさまへの還元を重要事項と位置づけ、配当性向30%を視野に入れ、安定配当を実施していく方針です。これまで、5年連続で増配を行ってまいりました。11年度についても、前年から20円増額し1株あたり年間120円の配当金を計画していますが、スマートフォンは、購入後に必要なアプリケーションを

(聞き手は日本 IR 協議会事務局長・佐藤淑子氏)



※1：Long Term Evolution ※2：Worldwide Interoperability for Microwave Access

プロジェクトリーダー制度2011年度上期受賞者



この紙面の内容はNIKKEI.com (英文) で1月29日よりご覧いただけます。

<http://nikkei.com>

本企画は、企業情報を提供するものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。情報の利用や投資判断は、ご自身の責任でお願いいたします。