



NEPRO JAPAN co.,ltd.



会社説明資料

株式会社ネプロジャパン

<http://www.nepro.jp>

2006年4月21日上場

JASDAQ
(証券コード 9421)

会社名	： 株式会社ネプロジャパン
本社所在地	： 東京都中央区八重洲1丁目5番9号 八重洲アメレックスビル
代表取締役社長	： 金井 孟（かない たけし）
設立年月日	： 1991年(平成3年)12月 (株)新都市科学研究所として設立 1997年(平成9年)3月 商号を(株)ネプロジャパンに変更
拠点	： 移動体販売店舗33店舗、ゲートウェイ事業部(東京、大阪)
正社員数	： 214名(2006年2月28日現在 連結グループ)
※臨時雇用者は除く	
グループ会社	： 子会社2社 株式会社ネプロアイティ(持株比率100.0%) プロソフトトレーニングジャパン株式会社(持株比率73.9%) 関連会社1社 株式会社プライゼクス(持株比率40.0%)

沿革

1991年	12月	(株)新都市科学研究所設立
1995年	11月	移動体通信事業開始
1996年	4月	エヌ・ティ・ティ関西移動通信網(株)(現(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ関西)と一次代理店契約を締結
		(株)インターベル(連結子会社)を設立
1997年	2月	エヌ・ティ・ティ移動通信網(株)(現(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ)と一次代理店契約を締結し首都圏進出
	3月	商号を(株)ネプロジャパンに変更。
2000年	2月	連結子会社(株)ネプロアイティ設立
	7月	iモードをはじめとした公式サイト配信開始
	7月	(株)インターベルが、郊外型携帯電話併売店「ダ・カーポ」の営業展開を開始
2004年	2月	IN4Sと業務提携しブロードバンド対応VoIPゲートウェイ「e-Gateway」の取扱開始
	3月	プロソフトトレーニングジャパン(株)の第三者割当増資を引受け連結子会社化
	4月	(株)インターベルを吸収合併しモバイルビジネス部門を(株)ネプロアイティに事業承継する会社分割実施

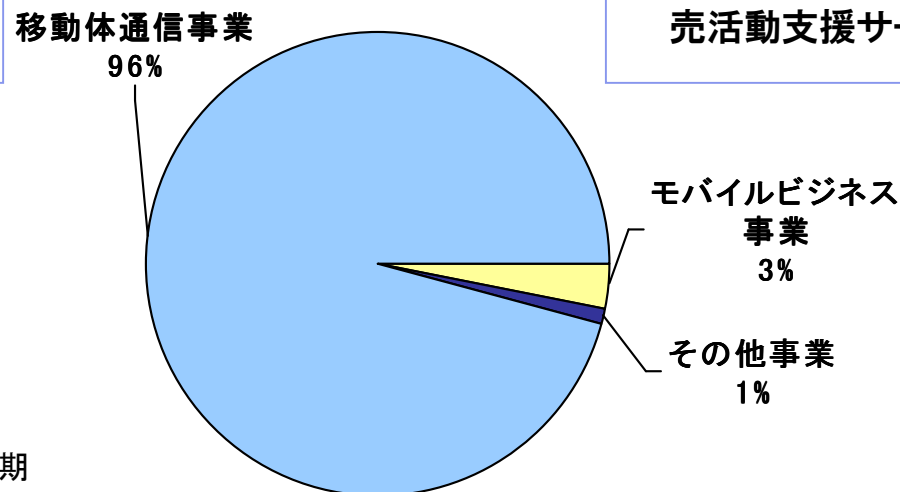
事業概要

移動体通信事業 (当社)

- 携帯電話及びPHS等の移動体通信サービスの利用申込取次
- 携帯電話及びPHS等の移動体通信端末の販売

モバイルビジネス事業 (株式会社ネプロアイティ)

- 移動体通信サービスを利用したコンテンツ配信
- 携帯電話等を活用した店舗販売活動支援サービスの提供



※平成18年3月期中間期

その他事業

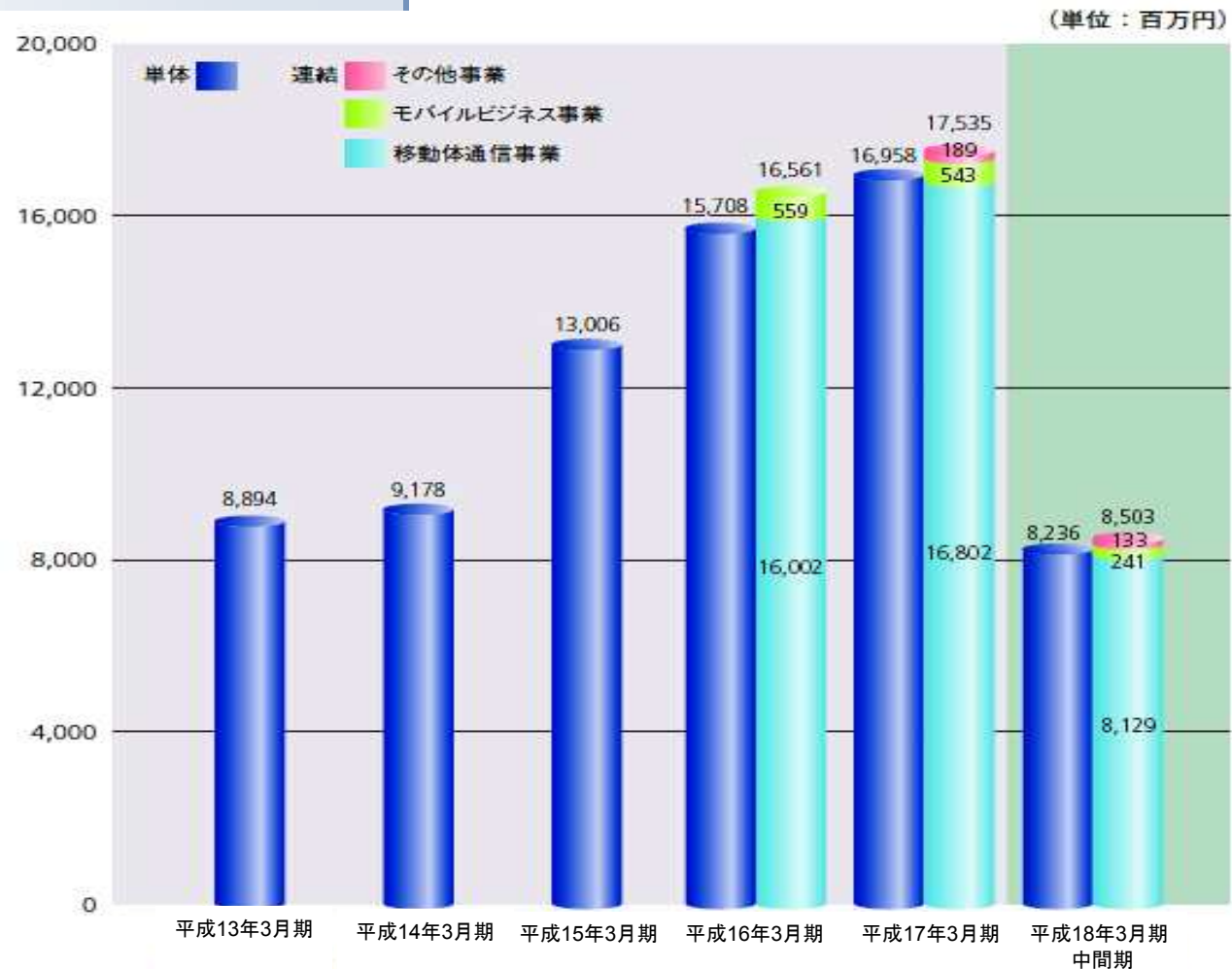
- IP電話関連機器販売(当社)
- IT教育事業(プロソフトトレーニングジャパン株式会社)

業績の推移

継続的な売上高の拡大

新規出店により着実に増収を達成

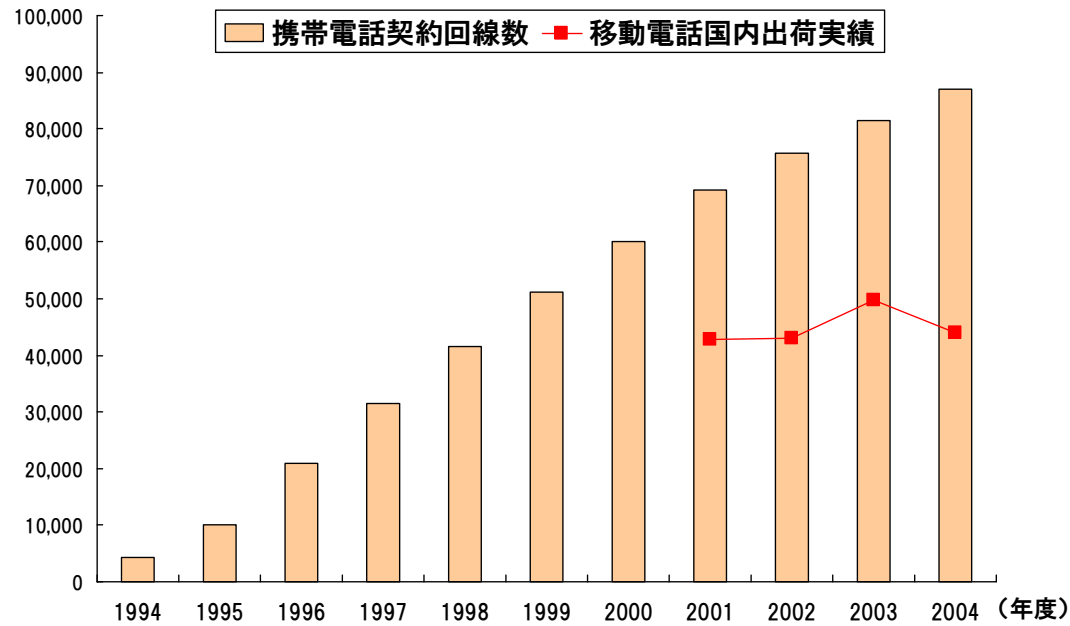
■売上高



携帯電話市場の動向

携帯市場は、安定成長へ

市場規模が大きく、環境変化が大きなビジネス機会となる



(千回線)

出所:(社)電気通信事業者協会 統計資料
(社)電子情報技術産業協会(JEITA)統計資料

携帯電話市場の環境変化

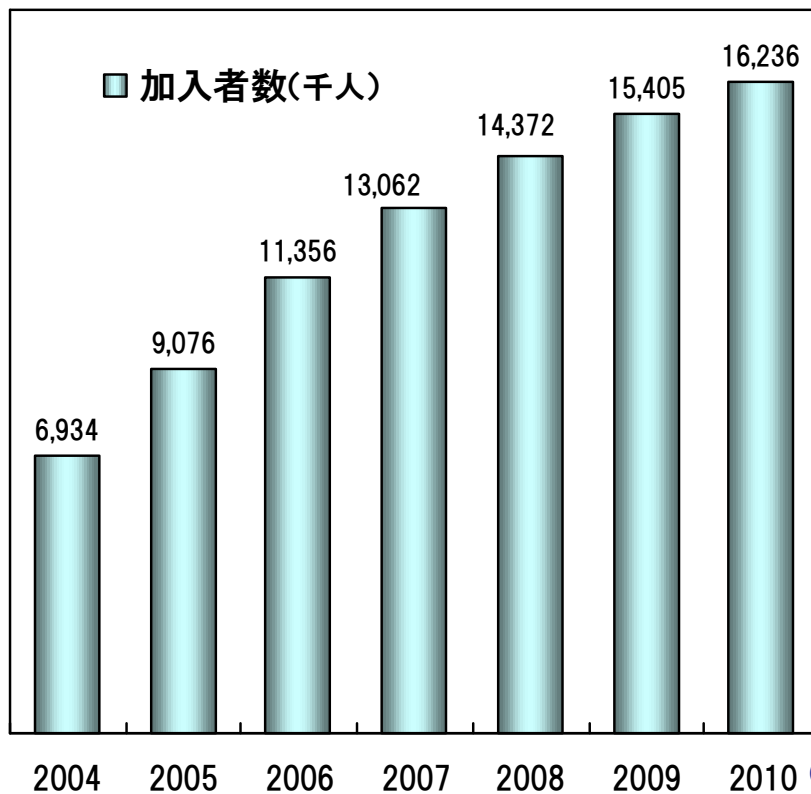
- ①モバイルナンバーポータビリティ
- ②新規事業参入
- ③モバイルプラットフォーム
- ④FMC
- ⑤ワンセグ放送の開始

モバイルソリューション・IP電話の動向

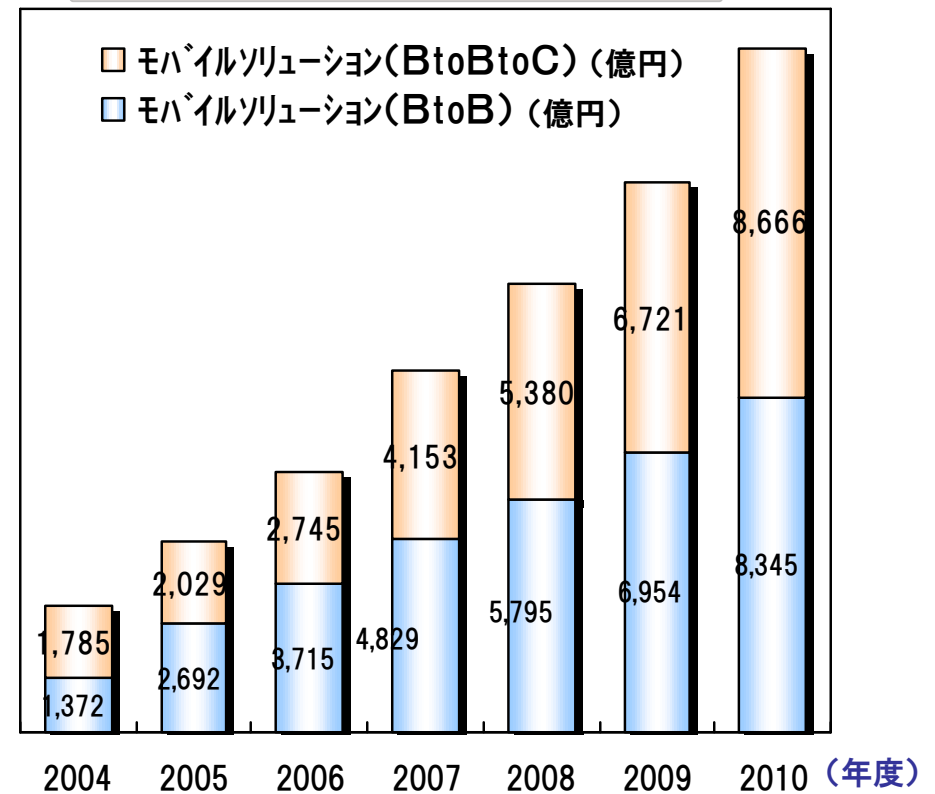
IP電話市場はブロードバンド利用者の成長と共に拡大

携帯関連のアプリケーションは急速に拡大

IP電話の加入者数予測

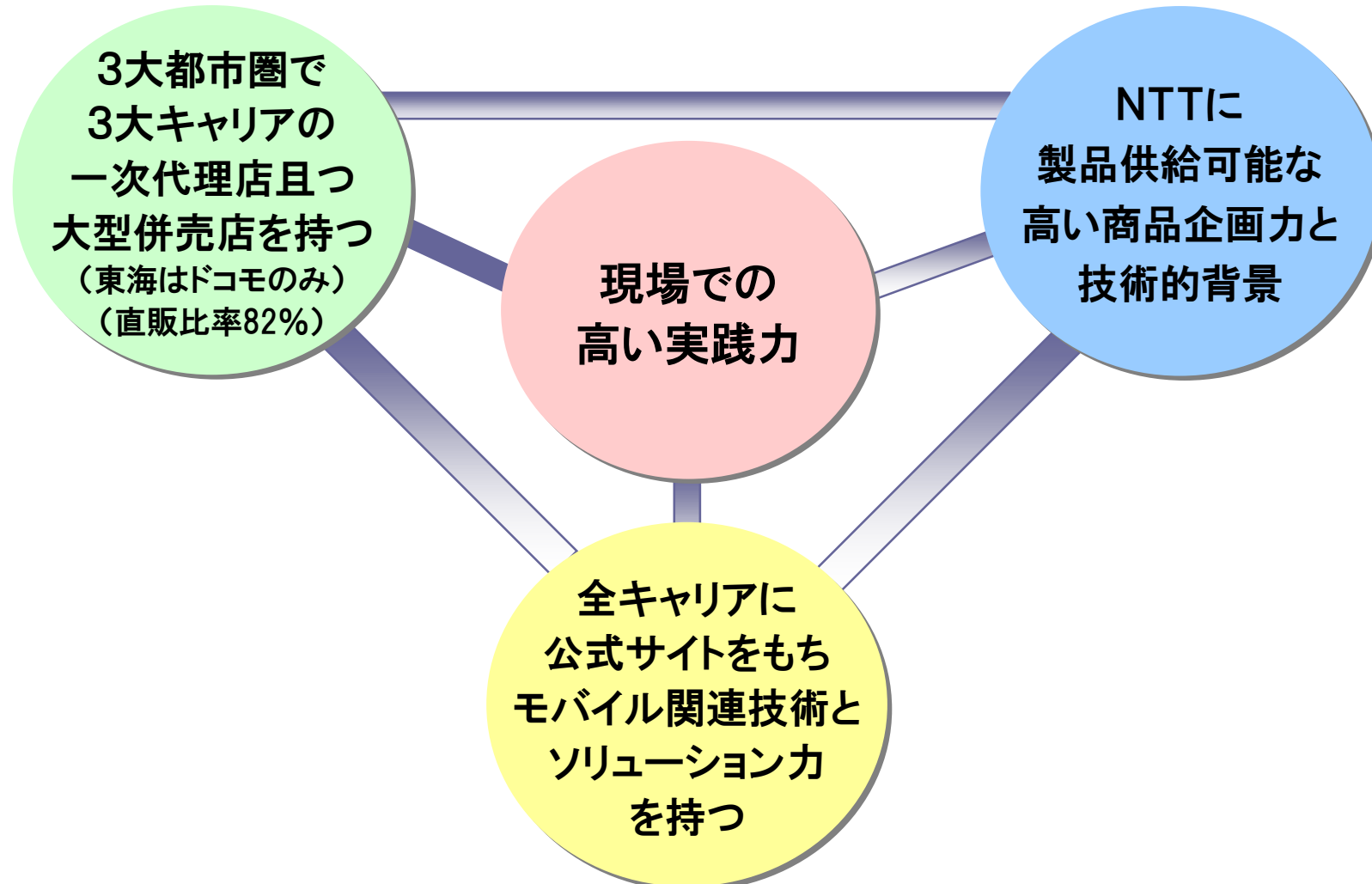


モバイルソリューション市場予測



(出所)野村総合研究所著『これから情報・通信市場で何が起ころのかIT市場ナビゲーター2006年版』

事業ポジションの強みと現場実践力の強み

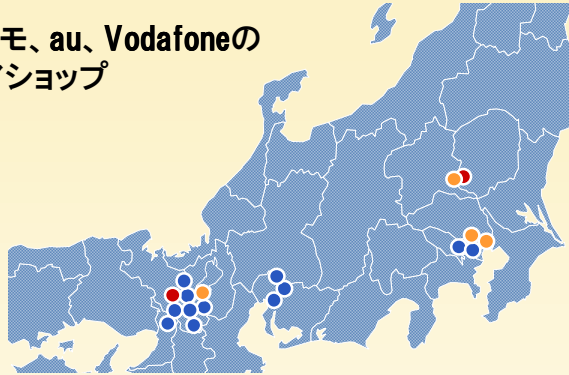


移動体通信事業の特色(1)

NTTドコモを中心に3大キャリアを取り扱う

3大キャリアショップ一覧 (06年2月末現在)

NTTドコモ、au、Vodafoneの
キャリアショップ



DoCoMoショップ(専売店含む)

関東圏2店舗 東海圏3店舗
関西圏7店舗 計12店舗

auショップ

関東圏3店舗 関西圏1店舗 計4店舗

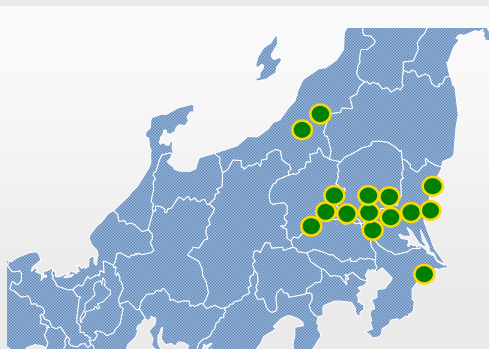
Vodafoneショップ

関東圏1店舗 関西圏1店舗 計2店舗



併売店ダ・カーポによるドミナント戦略

ダ・カーポ出店状況 (06年2月末現在)



茨城県5店舗
栃木県3店舗
群馬県4店舗
新潟県2店舗
千葉県1店舗
計15店舗

3大キャリアの商品を揃え
顧客の要求に対して
満足されるサービスを提供



移動体通信事業の特色(2)

徹底した教育による質の高いサービスと仕組みで高収益を実現

携帯電話販売市場の現状

- ・ 頻繁に行われるキャリアによる料金プランの創設・変更
- ・ 端末の高機能化による店頭でのコンサルティングの重要性
- ・ 価格以外に訴求ポイントを見つけにくい

顧客に
対して

高度できめ細かいサービス、
ホスピタリティの提供が必要

質の高い顧客サービスの実現と業務システム

スタッフのモチベーションを高める一方、他社ができないサービスを提供

目標と責任の明確化 = 他店との差別化

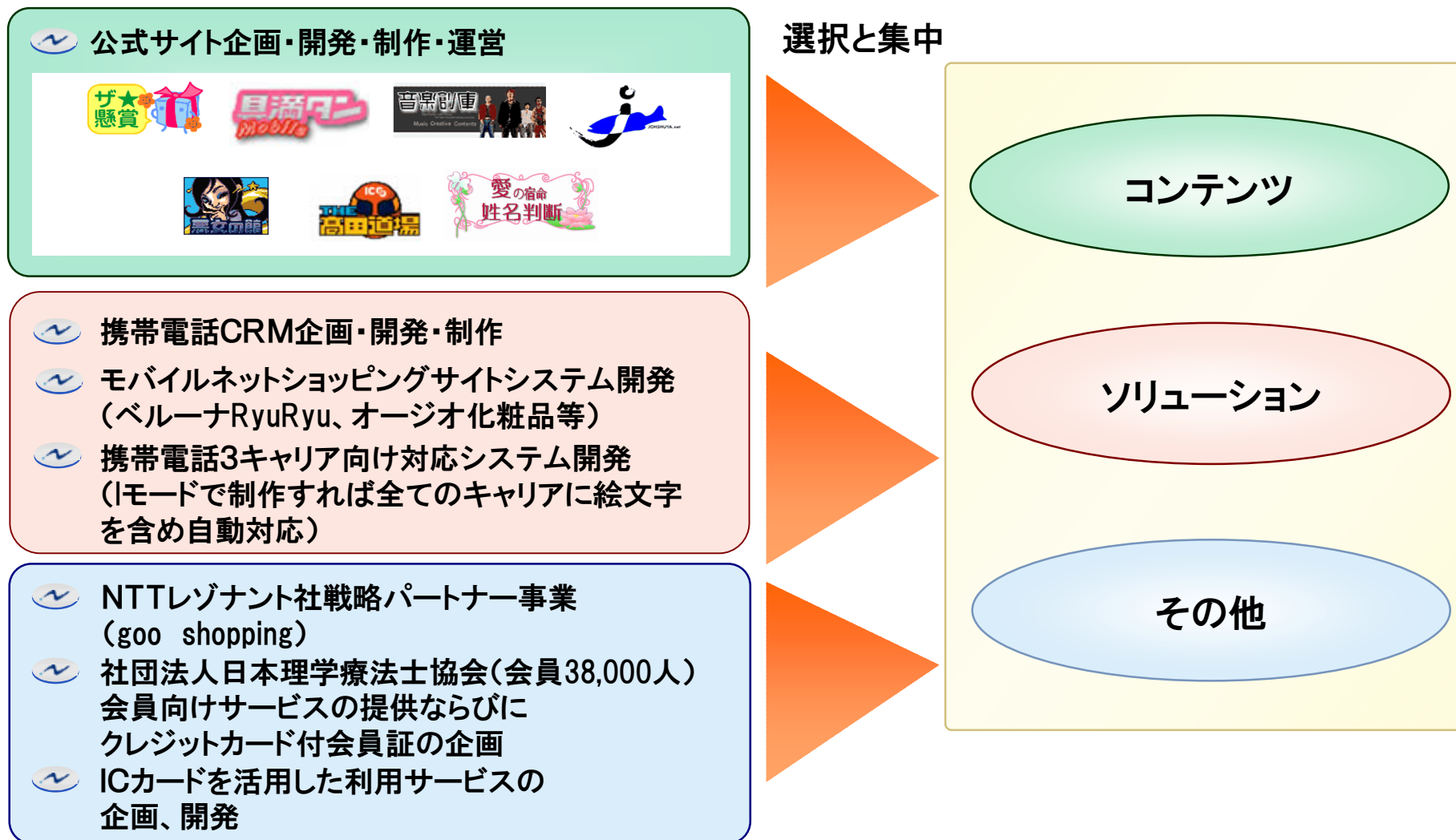
- ① 徹底した教育システムによる商品知識の向上
- ② スタッフの分業制導入
- ③ ランキング制度
- ④ 会員システム制

顧客満足度の向上とスタッフのモチベーションアップ

仕組みと収益性の実現 同業他社が真似出来ない仕組みを創造

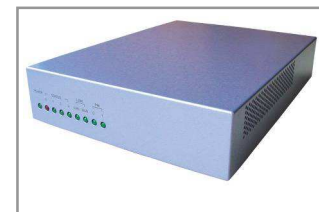
- ① 3大キャリアより量販店認定を受け、『販売ヘルパー特別支援』対象店
- ② 3大キャリアの機種変更対応拠点店
- ③ 会員カード「カーポカード」によるインセンティブ獲得
- ④ スタッフ分業制におけるフロントメンバーのオプション獲得
- ⑤ その他yahooBB、DION等の加入促進への取り組み

収益の見込まれる分野への資源の集中



■ IP電話関連機器販売事業

- VoIP関連機器の販売(VoIPゲートウェイ、IP-PBX等)ならびにIP環境下での各種ソリューション、アプリケーションの提供
(TV会議システム、ソフトフォン、CTI、勤怠管理)
- 代理店ネットワークの構築による販売力強化



■ IT教育事業 (プロソフトトレーニングジャパン(株))

- 米国 Prosoft Learning 社 CIW関連教育教材の日本語版テキスト開発と販売
- 国際的なIT資格の普及促進



今後の経営戦略

移動体通信事業

確実な収益を確保するため、安定成長を目指す

- ダ・カーポ店のドミナントエリアへの出店
- MNPを控え、キャリアショップ、ダカーポ店における徹底的な差別化策の展開
- CRM策の強化

IP電話関連機器販売事業

- オリジナルVoIP機器NEPROシリーズのNTT東日本向け販売

モバイルビジネス事業

- モバイルメールアドレス・ポータビリティサービス
- **Vodafone live!** 公式サイト支援事業
vodafone、ジャパンモバイルコミュニケーションズ社と協業

(vodafone、サイバーコミュニケーションズによる合弁会社)

IT教育事業

- CIW資格を利用した一部情報処理技術者試験の午前試験を免除する講座の開設
- CIWのブランドの確立とネームバリューを高め、人材派遣事業への進出を目論む

■ 本資料お取扱い上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予測ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問合せ

株式会社ネプロジャパン **経営企画室**

TEL 03-5204-6030

FAX 03-5204-6031

Email ir@neproit.com

URL <http://www.nepro.jp>