



株式会社ネプロジャパン
2006年3月期(第15期)
決算説明会資料
(JASDAQ:9421)

2006年 5月30日

代表取締役社長 金井 孟

目次

1. 会社概要.....	2
2. 事業内容.....	7
3. 2006年3月期(第15期)決算概要...	16
4. 今後の事業戦略と 2007年3月期業績予想.....	27

1. 会社概要

(1) 会社概要

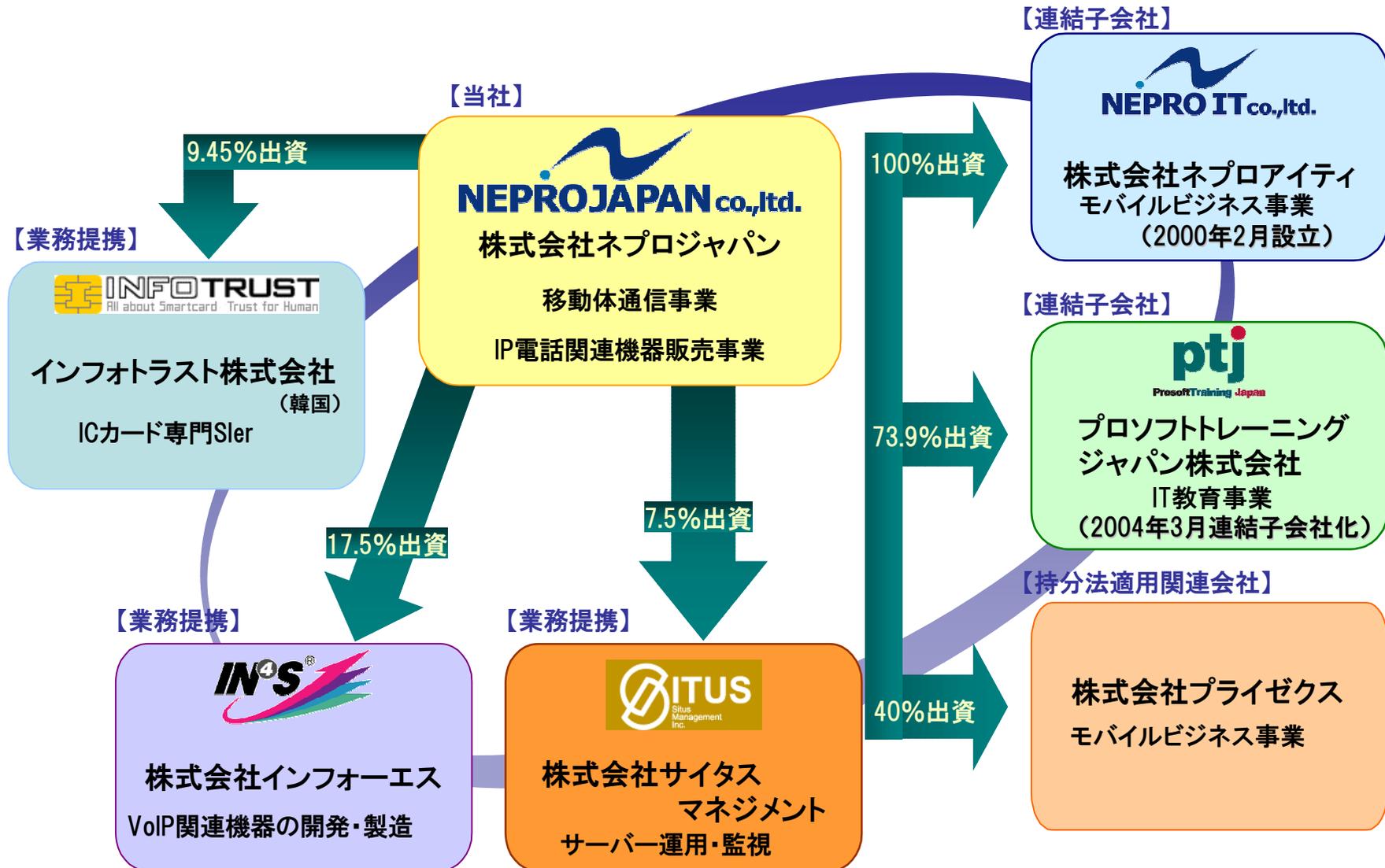
株式会社ネプロジャパン

設立	: 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
本社	: 東京都中央区八重洲1-5-9 アメレックスビル
売上高	: 18,654百万円(2006年3月期 連結)
経常利益	: 651百万円(2006年3月期 連結)
社員数	: 215名(2006年3月末日現在 連結グループ)
事業内容	: 移動体通信事業、IP電話関連機器販売事業

事業沿革

- 91年12月 (株)新都市科学研究所設立
- 95年11月 二次代理店として移動体通信事業開始
- 96年 4月 エヌ・ティ・ティ関西移動体通信網(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
- 97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
- 00年 7月 iモードをはじめとした公式サイト配信開始
- 00年 7月 (株)インターベル(04年4月に当社に吸収合併)が、郊外型携帯電話併売店「ダ・カーポ」の営業展開を開始
- 04年 2月 (株)インフォエス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
- 04年 3月 プロソフトトレーニングジャパン(株)を子会社化

(2) グループ及び提携会社

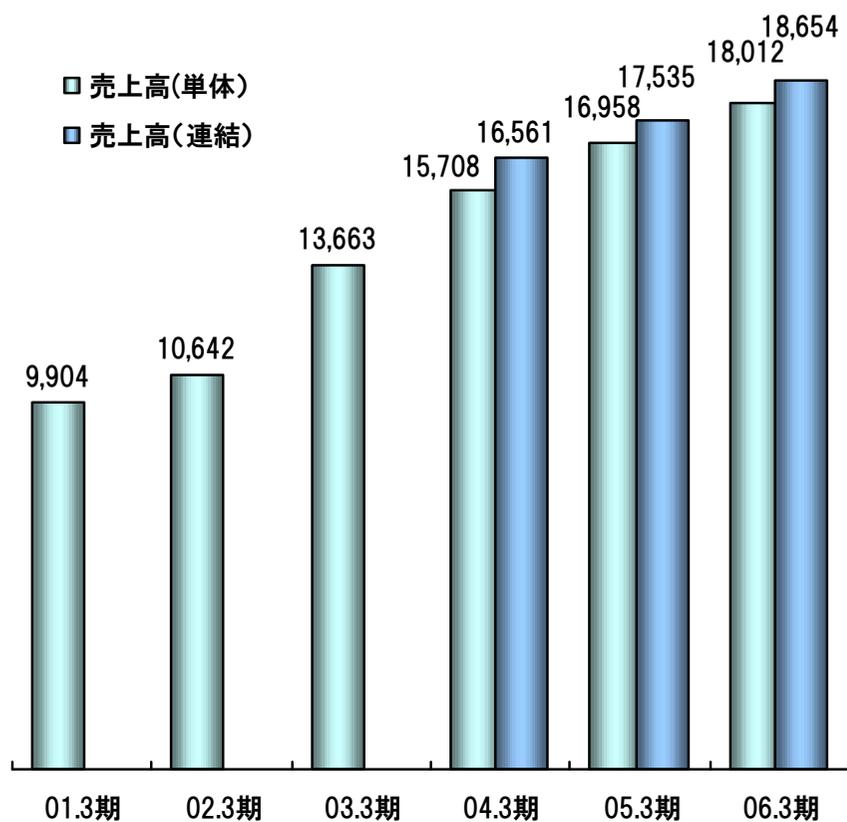


(3) 業績推移

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

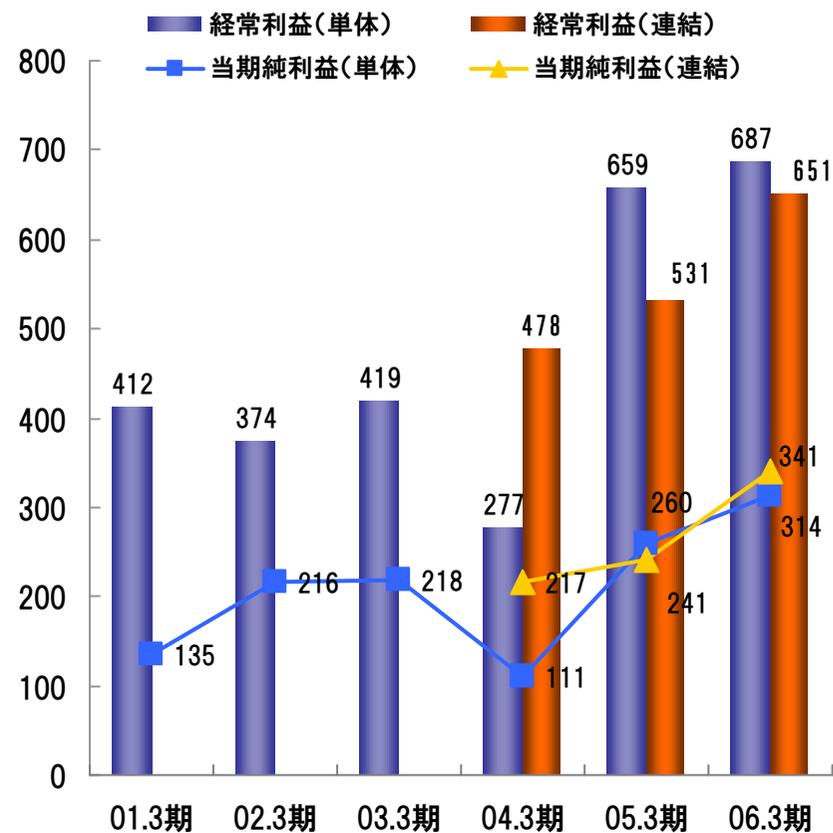
(百万円)



安定的な収益の計上

成長分野への先行投資負担を吸収

(百万円)



(4) 携帯電話市場の現状と当社

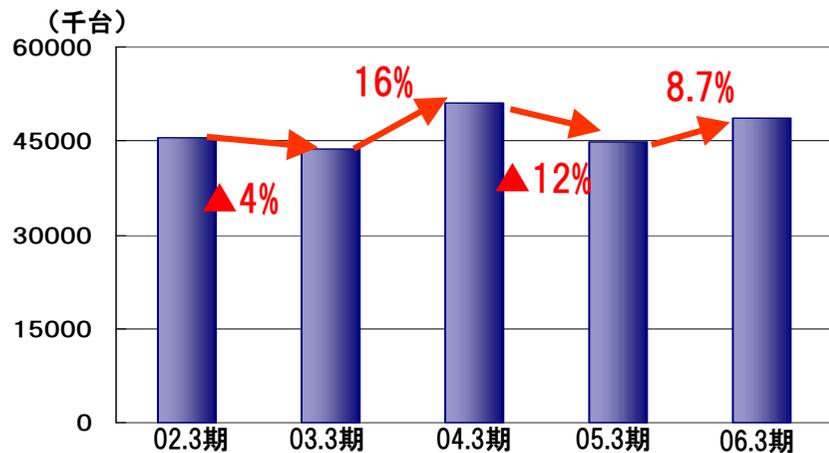


当社販売台数 26万7,500台 (2006.3期)



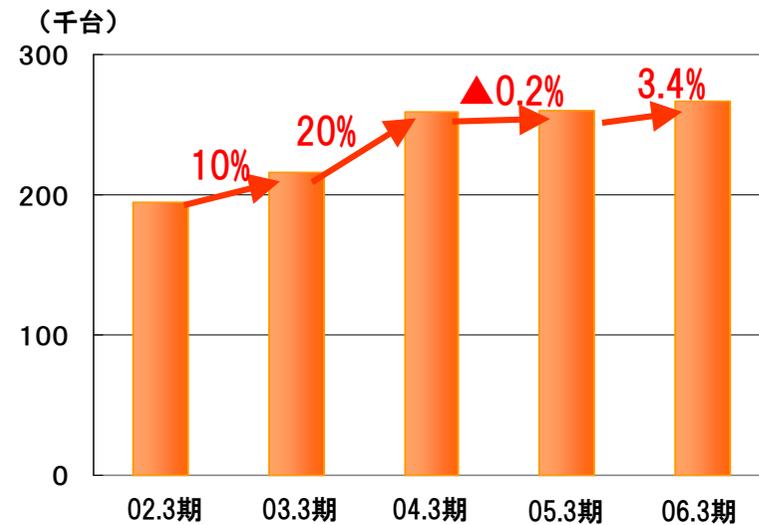
いたずらに卸売販売の台数を求めず、利益率に主眼を置いた販売施策を実施 (当社の卸売販売台数 2005. 03期 44,223台、2006. 03期 41,100台)

携帯電話出荷台数



【資料】JEITA「移動電話国内出荷実績」

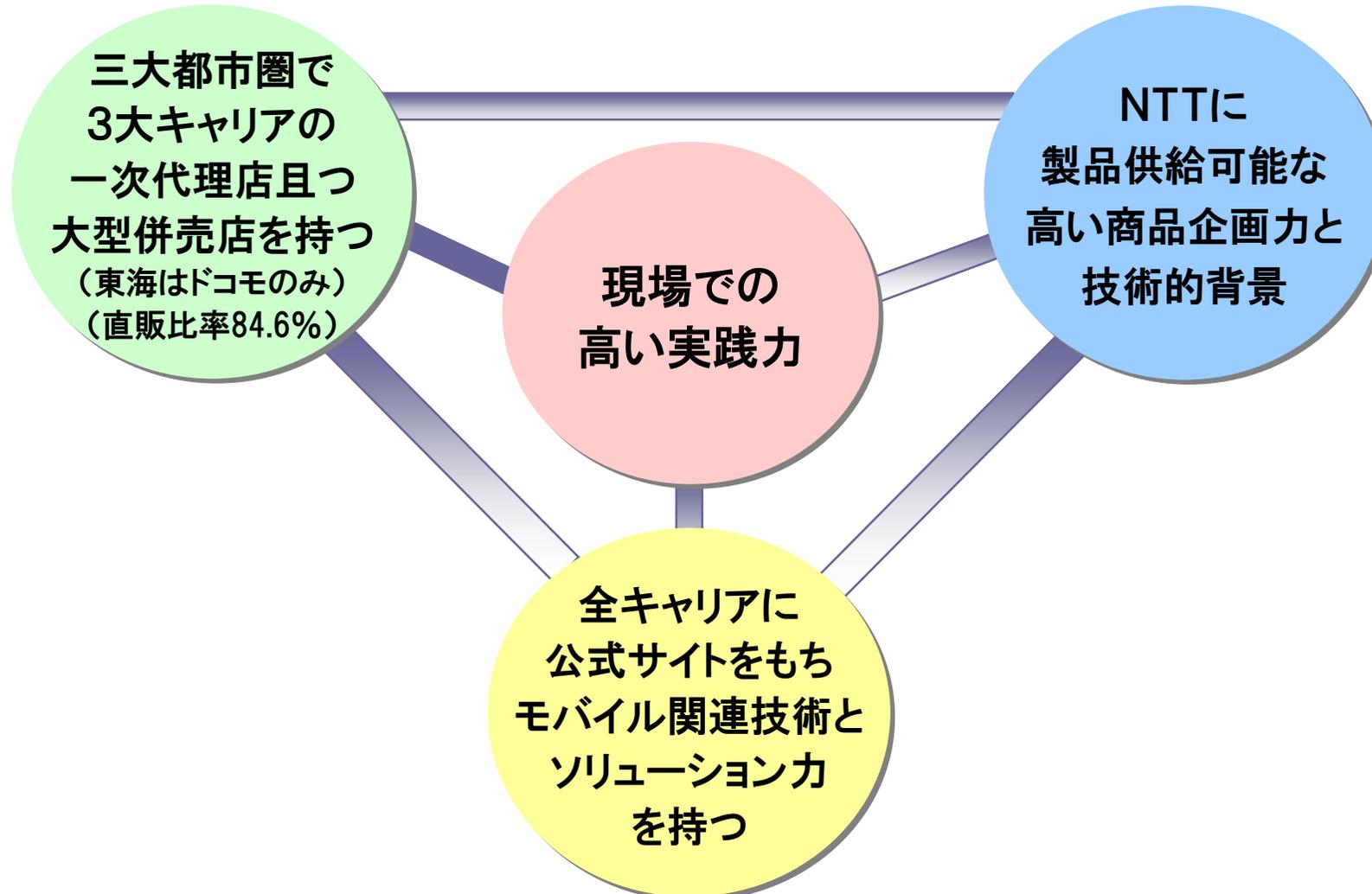
当社の携帯電話販売台数



2. 事業内容

(1) 当社の強み

事業ポジションの強みと現場実践力の強み

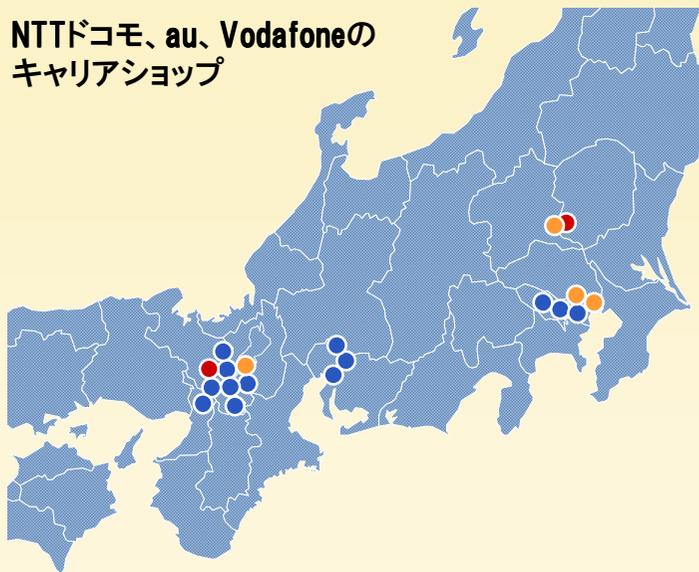


(2) 移動体通信事業の特色 ~3大都市圏に主要キャリアの一次代理店を展開

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3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3店舗 東海圏3店舗
関西圏7店舗 計13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

DoCoMoショップ



auショップ



Vodafoneショップ

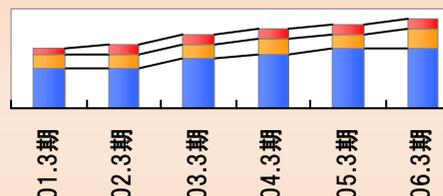


東・名・阪の大都市圏でDoCoMoショップ一
次代理店を展開している独立系代理店は
当社のみ

首都圏・関西圏においては3キャリアの一次
代理店契約

3キャリアの戦略を有効に活用し、販売数を
拡大

3大キャリア一次代理店店舗数推移



	01.3期	02.3期	03.3期	04.3期	05.3期	06.3期
vodafone	1	2	2	2	2	2
au	3	3	3	3	3	4
ドコモ	8	8	10	11	12	13

(3) 移動体通信事業 ~併売店ダ・カーポによるドミナント戦略



社内における出店基準をクリアした地域へ出店(北関東が中心)

出店基準

- ① 携帯普及率が比較的低い
- ② 出店コストや運営コストが安価
- ③ 周辺キャリアショップの売り上げが大きい
- ④ 電車に乗って直接都心に行けない
- ⑤ 店舗から半径10kmで人口20万人程度

※上記の①～⑤の条件を満たすエリア≒北関東

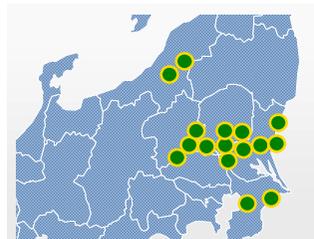
出店可能店舗数 → あと83店出店可能

ドミナント化を推進するエリア、
(茨城、群馬、栃木、新潟、千葉、埼玉の6県にて)

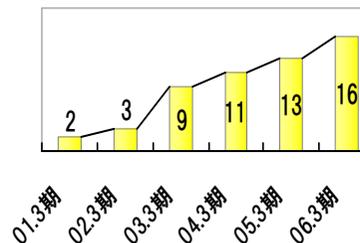
ダ・カーポ店の特徴

- ① 売場面積100坪、駐車場30～35台を有する
- ② 全移動通信事業者の端末を販売
- ③ 自動車を移動のメイン手段とする地域へ出店。但し幹線道路には出店せず。
- ④ 店舗開業費平均3,000万円の低コスト。(不動産保証金等含む)
- ⑤ 来店動機1位は「ロコミ」

ダ・カーポ出店状況



ダ・カーポの店舗数の推移



05年12月末 携帯電話普及状況

千葉県	67.4%	山梨県	63.3%
茨城県	64.1%	新潟県	55.5%
栃木県	64.2%	関東平均	75.7%
群馬県	63.9%		

(各種統計データより
当社集計)

ダ・カーポ 八日市場店



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

(4) 移動体通信事業 ~当社の特色①

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
- ・ 端末の高機能化に因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

① 徹底した教育システムによる商品知識の向上 『商品知識ナンバーワン!』

1日2回のロールプレイングを実施: 就業前、就業後にやり取りをカメラで撮影し商品知識レベルと営業トークの確認を実施
独自のお客様用説明資料を作成: 日々アップデートを行い、顧客に分りやすく説明する

② スタッフの分業制導入 『プランナー』と『フロント』に役割を分担

プランナー: 接客・端末等の顧客説明、契約のクロージングまでを担当
フロント: その後の手続きや具体的な説明、オプション対応を行う

目標と責任の明確化 = 他店との差別化

- ③ ランキング制度 当月の注力計画や事業部の方針をポイント化し、スキルアップの向上やモチベーションの向上を図る
- ④ 会員システム制 『カーポカード』制度により割引などのサービスを実施

顧客満足度が向上とスタッフのモチベーションアップ

(5) 移動体通信事業

～当社の特色②

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、『販売ヘルパー支援』対象店
大手販売店(カメラ量販店等)とほぼ同条件
- ② 3大キャリアの機種変更対応拠点店
本来実績ベースでの機種変更対応拠点となるべきキャリア制度に対し、当社は新規出店時から当該対応拠点となる
- ③ 会員カード「カーポカード」によるインセンティブ獲得
クレジットカード会社と提携カードを発行(加入率68.7%)。
- 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
06年3月期までの実績にて、ドコモ契約者の30%をドコモカードに誘引
- ⑤ その他yahooBB、DION等の加入促進への取り組み
通信規制緩和に関係する商材等をしっかりと販売できるノウハウ保有

既存店1店舗当りの売上高及び販売台数

【キャリアショップ】

	05. 3月期	06. 3月期
1店舗当たり売上高(百万円)	368	369
1店舗当たり販売台数(台)	5,015	5,039

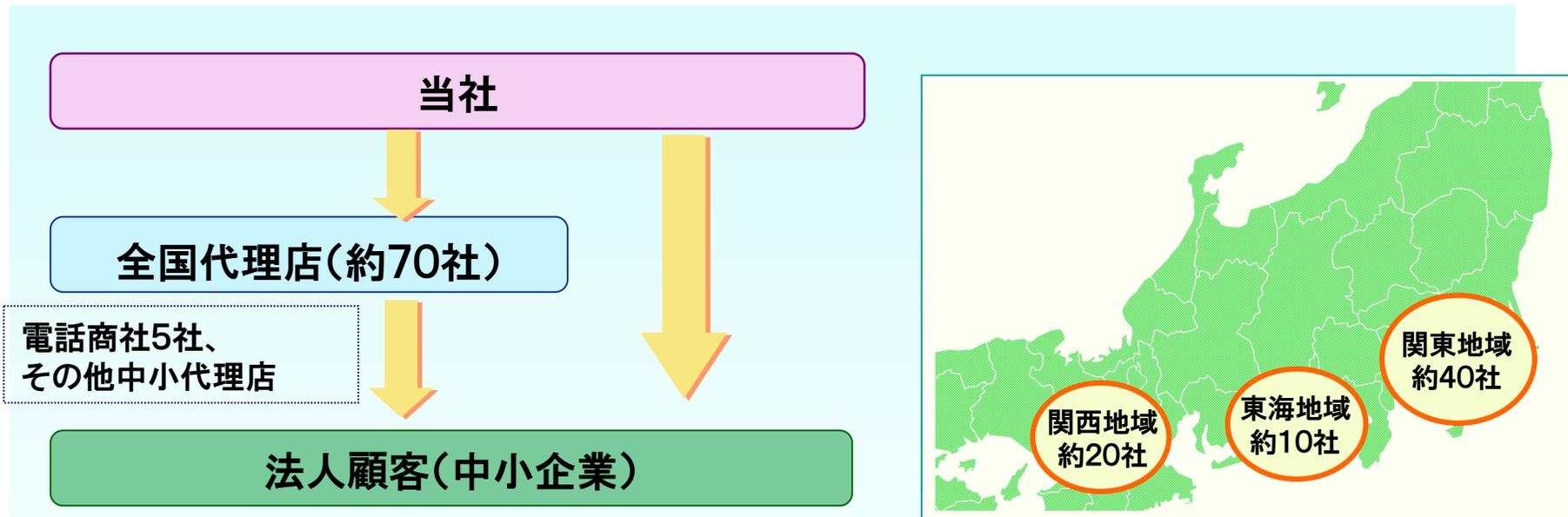
【ダ・カーポ】

	05. 3月期	06. 3月期
1店舗当たり売上高(百万円)	530	537
1店舗当たり販売台数(台)	9,637	9,266

(6)IP電話関連機器販売事業

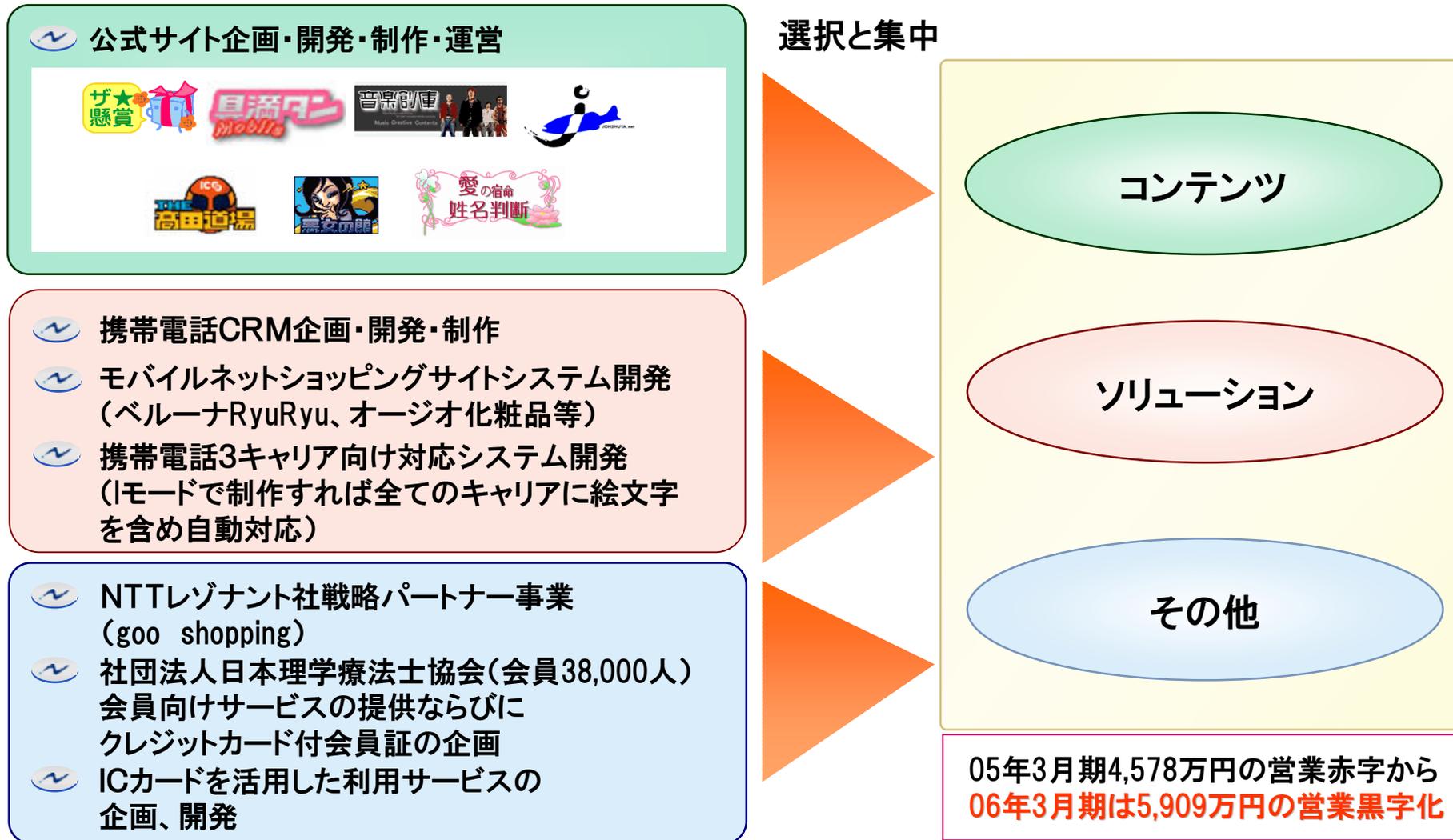
VoIP関連機器の販売(VoIPゲートウェイ、IP-PBX等)
ならびに
IP環境下での各種ソリューション、アプリケーションの提供
(TV会議システム、ソフトフォン、CTI、勤怠管理)

代理店ネットワークの構築による販売力強化



(7) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ

収益の見込まれる分野への資源の集中



(8)IT教育事業(プロソフトトレーニングジャパン(株))

国際的なIT資格の普及促進

事業内容

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

CIW
(Certified Internet Webmaster)
とはインターネットスキル資格の一つ

ベンダーニュートラルな資格

ITSS(ITスキル標準)に準拠

幅広い体系

世界100カ国以上で使用

CIW資格 公式カリキュラム



3. 2006年3月期(第15期)決算概要

(1) 2006年3月期決算のポイント

 移動体通信事業の順調な拡大による増収、増益を達成

 キャリアショップは2店舗出店、合計19店舗に
ダ・カーポ店は計画通り3店舗出店し、合計16店舗に

 モバイルビジネス事業の収益黒字化を実現

 IP電話関連機器販売事業の準備が完了、拡販体制へ

(2) 連結損益計算書概要

(単位:百万円)

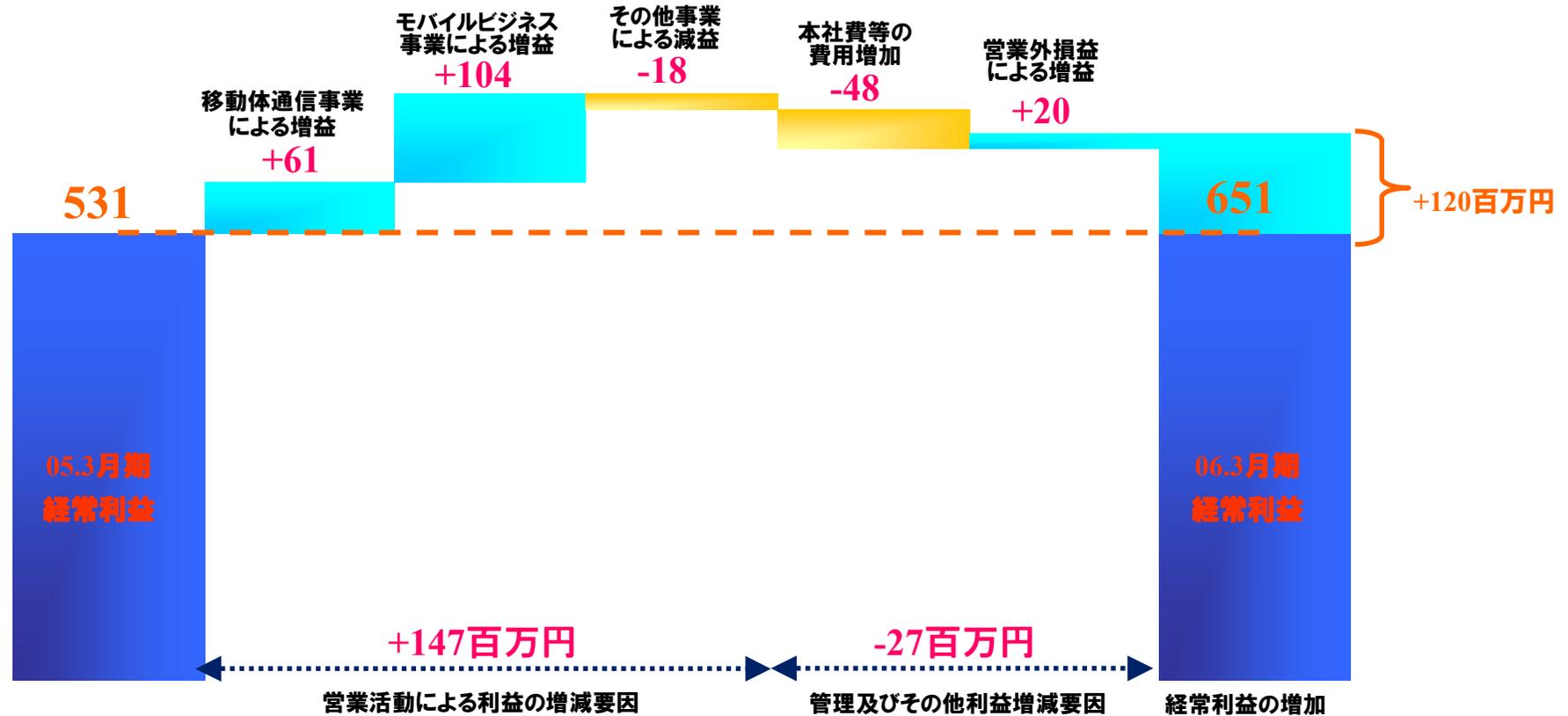
科目	2005年 3月期 (前々期)			2006年 3月期(前期)					
				業績予想値		実績		予想 対比 (%)	前年 同期比 (%)
	金額	売上高 比率(%)	前期比 (%)	金額	売上高 比率(%)	金額	売上高 比率(%)		
売上高	17,535	100.0	105.9	17,616	100.0	18,654	100.0	105.8	106.4
売上原価	14,204	81.1	105.7	—	—	15,050	80.7	—	106.0
売上総利益	3,331	18.9	106.6	—	—	3,604	19.3	—	108.2
販管費	2,783	16.0	105.5	—	—	2,957	15.8	—	106.2
営業利益	547	2.9	112.3	—	—	647	3.5	—	118.2
経常利益	531	2.9	111.1	637	3.6	651	3.5	102.3	122.6
当期純利益	241	1.3	111.2	312	1.8	341	1.8	109.5	141.5
一株当たり 当期純利益	33,085円			41,268円		45,180円			

(3) 事業セグメント別業績概要

(単位:百万円)

事業セクター	売上高			営業利益		
	2005年3月期	2006年3月期	前期比(%)	2005年3月期	2006年3月期	前期比(%)
移動体通信事業	16,808	17,790	105.8	1,119	1,180	105.4
モバイルビジネス事業	636	705	110.3	△45	59	—
IP電話関連機器販売事業	150	220	146.7	△67	△84	—
IT教育事業	40	45	111.5	△94	△95	—
消去又は全社	△100	△106	—	△364	△412	—
合計	17,535	18,654	106.3	547	647	118.2

(4) 経常利益の状況(対前期比較)

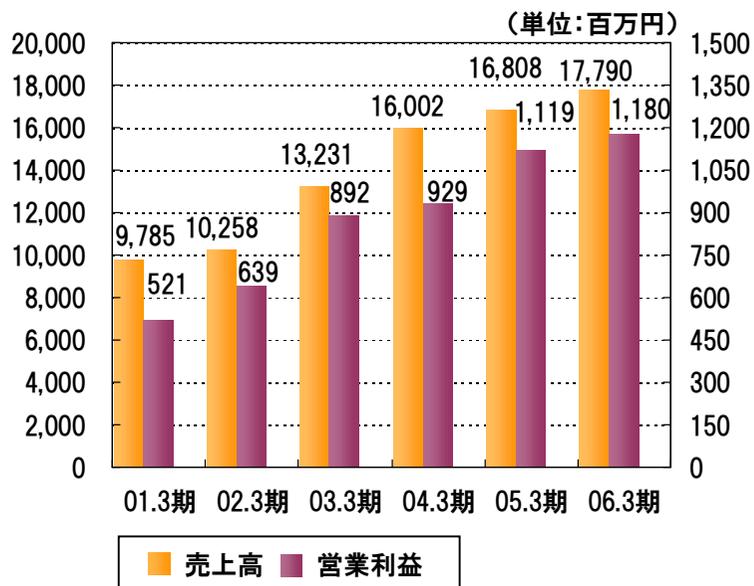


05年3月期と比較した経常利益増減について、移動体通信事業では5店舗を新規に出店したことにより61百万円増、モバイルビジネス事業はCRMソリューションやgooショッピングにおける業務受託の黒字化により104百万円増加。IP電話関連機器販売事業及びIT教育事業については、それぞれ営業体制の確立と強化に努めたものの、18百万円の減少となっております。

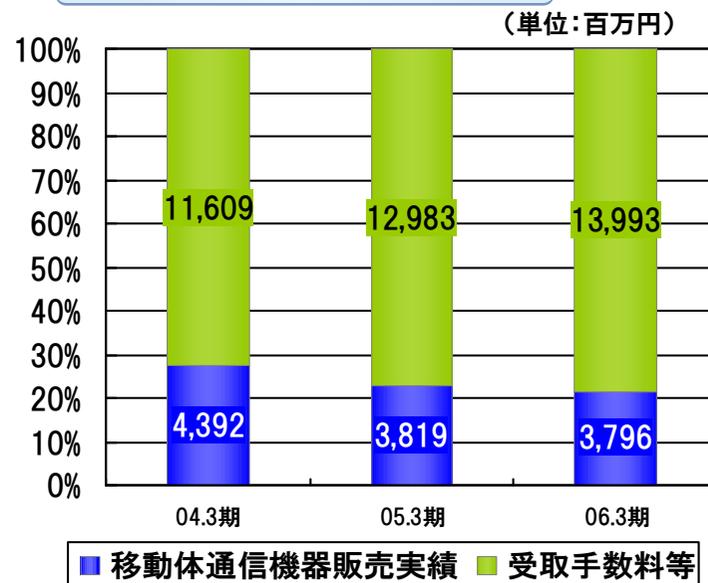
営業外損益は出店に際してのキャリアからの支援金収入が増加した反面、営業外費用として上場関連費用が増加したことにより営業外損益は前期と比べ20百万円増加となりました。なお、其他上場関連費用が計上されたことに加え、内部管理体制の強化策を実施したこと等により、本社費等の費用が48百万円増加となりました。その結果、連結経常利益は前期より120百万円の増加となりました。

(5) 移動体通信事業販売関連データ

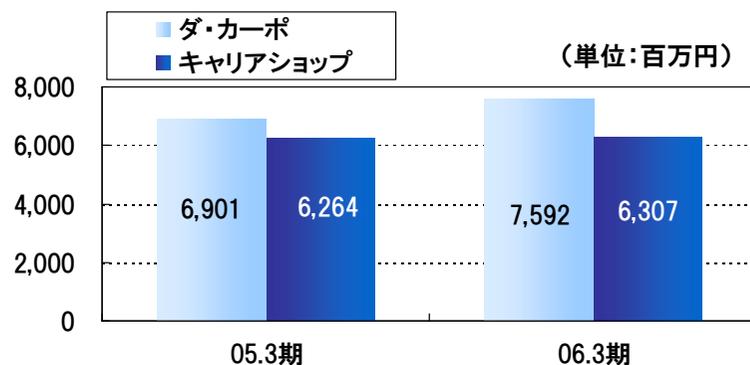
過去5年間の売上高と営業利益の推移



過去3年間の手数料料推移



ダ・カーポ キャリアショップ別売上高推移

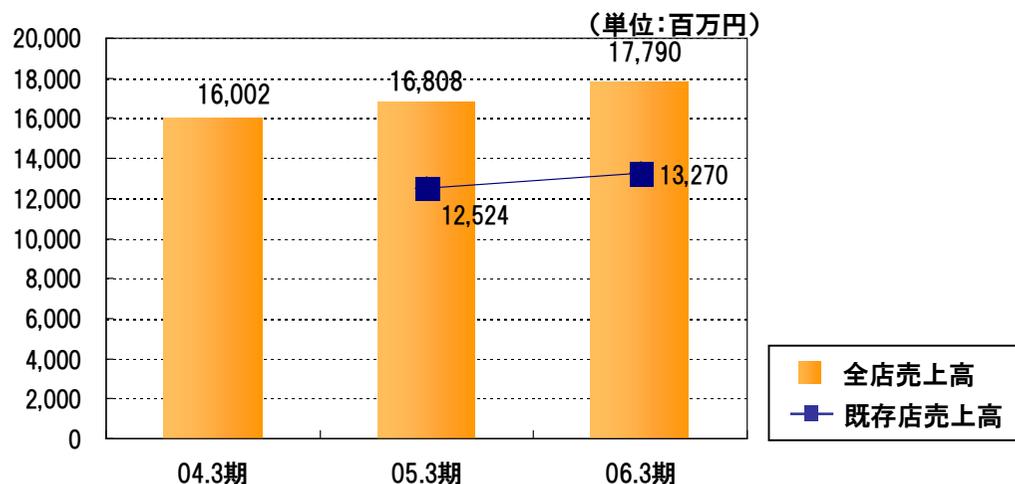


06.3期 1店舗あたりの販売台数

	店舗数	1店舗あたりの販売台数
キャリアショップ	19	4,528
ダ・カーポ	16	8,232

(6) 移動体通信事業販売関連データ

移動体通信事業 全店および既存店売上高推移



05.3期 出店状況

2004.	8.13	ダ・カーポ長岡店
	10.8	ドコモショップ宇治横島店
2005.	2.25	ダ・カーポ八日市場店

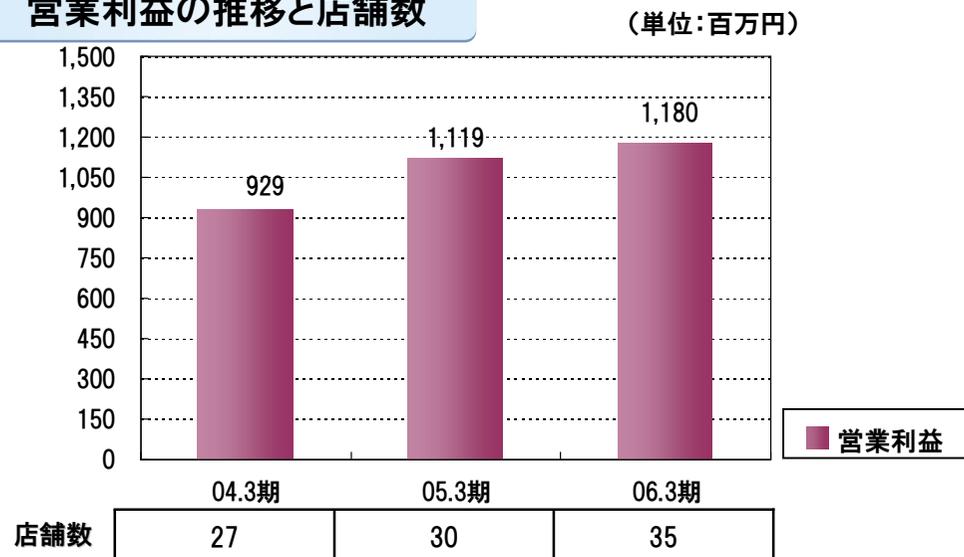
05.3月期
642百万円の
売上高増

06.3期 出店状況

2005.	4.22	ダ・カーポ加茂店
	9.23	ダ・カーポ下館店
2006.	2.24	auショップ足利北
	3.10	ダ・カーポ銚子店
	3.31	ドコモスポット駒沢大学店

06.3月期
630百万円の
売上高増

営業利益の推移と店舗数



キャリア別販売台数

決算期	04.3期	05.3期	06.3期
	販売台数	販売台数	販売台数
NTTドコモ	202,648	198,430	196,070
au	34,809	49,448	54,981
Vodafone	21,837	10,728	13,671

(7) 移動体通信事業出退店推移

都市圏別キャリアショップ店舗数

キャリア	NTTドコモ	au	Vodafone
関東圏	3	3	1
東海圏	3	0	0
関西圏	7	1	1

■ キャリアショップ出店

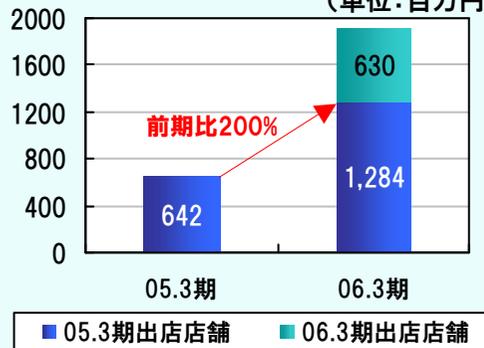
- ドコモショップ駒沢大学店
東京都目黒区東が丘2-11-20
駒沢テラス1F

■ ダ・カーポ店 出店

- 下館店
茨城県筑西市大字玉戸1001-14
- 加茂店
新潟県加茂市旭町10-10
- 銚子店
千葉県銚子市春日町2055-4

新規店舗売上高(前期比)

(単位:百万円)



ダ・カーポ県別出店数推移

	04.3期まで	05.3期	06.3期
栃木県	3	0	0
群馬県	4	0	0
茨城県	4	0	1
千葉県	0	1	1
新潟県	0	1	1

ドコモショップ駒沢大学店



ダ・カーポ店

【下館店】



【加茂店】



【銚子店】



(8) 移動体通信事業前期事業総括

① 売上高に関して(販売戦略)

- キャリア毎の戦略が奏功し、売上高拡大を実現
 - ・ NTTドコモの買い換え促進により一台当たり単価・売上高上昇(第2世代から第3世代)
 - ・ auへの第3世代新規販売が奏功
 - ・ ダ・カーポ店の既存店の売上高が堅調に推移

② 利益に関して

- キャリア・ショップ、ダ・カーポでの直販比率上昇(前期比2.7ポイントup)により利益率UP
- 売上総利益の伸び8.2%に対し、販売管理費の伸びを6.2%に抑制

③ 出店に関して

- 北関東を中心に店舗を展開したことによる、店舗間の在庫融通・人材配置等の合理化
- ドコモスポット1店舗、auショップ1店舗、ダ・カーポ3店舗を出店、07年3月期の業績にフルに貢献

④ 人材育成に関して

- 06年4月入社26名の入社前集合研修の実施による当社理念の浸透及びモチベーションマネジメント
- 徹底した自社要員による店舗運営にこだわり、顧客対応能力の向上及びナレッジマネジメントを実現

(9) その他事業の実績

1. モバイルビジネス事業(売上高:636百万円→705百万円)

【前期の具体的な施策】

- 携帯電話を活用したチェーン店舗向け販促支援サービスが堅調
- Vodafoneからの業務委託事業(コンサルティングサービス)が黒字化に貢献
- NTTレゾナント社戦略パートナーとしてのgooショッピング事業における成果

営業利益:△45百万円→59百万円

2. その他事業(売上高:190百万円→265百万円)

- IP電話関連機器販売事業・・・拡販に向けての準備が完了
 - ・ NTT東日本向け機器の開発並びに製品化
 - ・ 自社販売代理店網の構築拡大
- IT教育事業
 - ・ 構造改革特区申請ならびに承認の第一フェーズ完了(自治体16、事業者30の承認、顧客化に成功)
 - ・ 既存顧客へのサポート

(10) 連結貸借対照表概要

(単位:百万円)

決算期		2005年 3月期 (前々期)		2006年 3月期 (前期)		増減額 (百万円)	コメント
			構成比(%)		構成比(%)		
資産 の 部	流動資産	3,797	74.1	3,831	71.9	34	店舗間の在庫融通の積極化により在庫圧縮
	現預金	280	5.4	386	7.2	105	
	受取手形および売掛金	1,830	35.7	1,883	35.3	52	
	たな卸資産	1,443	28.1	1,348	25.3	△95	
	その他	242	4.7	213	4.0	△28	
	固定資産	1,329	25.9	1,493	28.1	164	新規出店(5店舗)による店舗備品等の増加 プロソフト株追加取得による連結調整勘定23増 投資有価証券(インフォトラスト社)104増
	有形固定資産	288	5.6	327	6.2	39	
	無形固定資産	103	2.0	133	2.5	29	
投資その他資産	937	18.3	1,033	19.4	96		
資産合計		5,126	100.0	5,325	100.0	199	
負債 の 部	流動負債	3,007	58.6	2,917	54.8	△89	長期借入金返済△309、短期借入700増
	固定負債	582	11.4	507	9.5	△75	18年9月償還社債100を流動負債に振替
	負債合計	3,589	70.0	3,424	64.3	△165	
少数株主持分		18	0.4	—	—	△18	
資本 の 部	資本金	449	8.8	449	8.4	—	当期純利益341増 円安による為替変動 200株をインフォトラスト社に譲渡(05年7月)
	資本剰余金及び利益剰余金	1,177	23.0	1,501	28.2	323	
	その他有価証券評価差額金	—	—	10	0.2	10	
	自己株式	△110	△2.2	△60	△1.1	50	
	資本合計	1,517	29.6	1,901	35.7	383	
負債・少数株主持分・資本合計		5,126	100.0	5,325	100.0	199	

4. 今後の事業戦略と 2007年3月期業績予想

(1)グループとしての中期的事業戦略ポイント

② 今後3年間で、モバイルビジネス事業、IP電話関連機器販売事業、IT教育事業の利益合計を移動体通信事業と同額に

② 直販比率の更なる上昇とダ・カーポ店の継続出店により移動体通信事業は安定成長を維持

(2) 移動体通信事業

店舗戦略

- ④ ダカーポ店のドミナントエリアへの出店
 - ◆ 年間3店舗

販売戦略

- ④ 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
 - ◆ 各キャリアの特色、料金体系、機能性等に関する商品知識を強化
 - ◆ お客様の声を店舗運営に取り入れた顧客満足度向上の追求を実践
- ④ CRM策の強化

確実な収益を確保するため、安定成長を目指す

(3) モバイルビジネス事業

MNP商機関連

② モバイルメールアドレス・ポータビリティサービス

② **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)

モバイルビジネス事業の位置付け

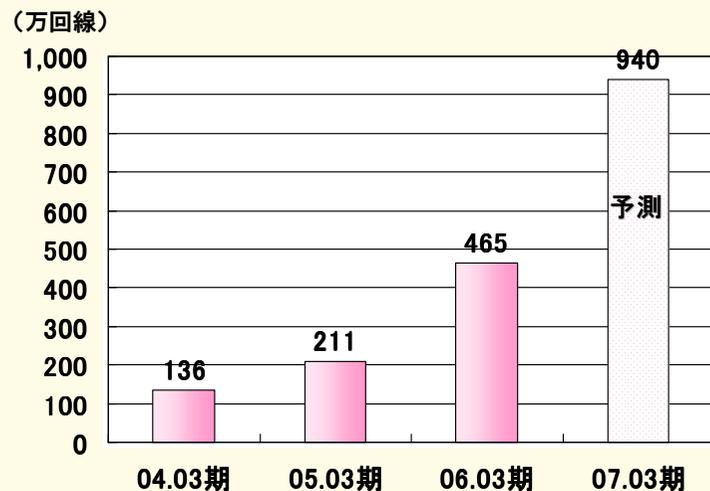
- ◆ 最新技術動向の情報収集
- ◆ 他事業との補完関係を構築するための「くさび」

(4) 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

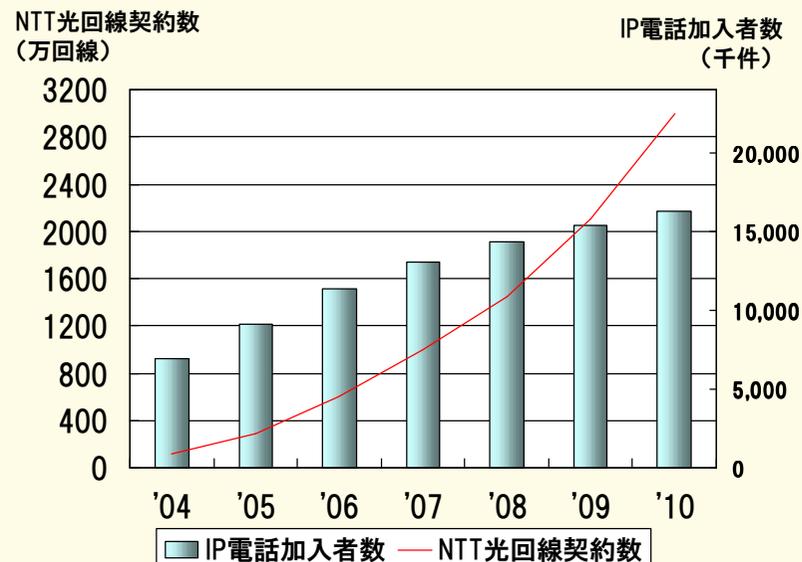
NTTが目標とする光回線の将来ビジョン **2010年度末までに光3000万回線と急激に拡大**

【NTT光回線契約数の実績値推移】

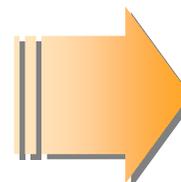


出所:NTT2006年3月期 決算補足資料より(2006年5月12日発表)

【NTT光回線契約数とIP電話加入者数の予測】



出所:野村総合研究所著 『これから情報・通信市場で何が起るのかIT市場ナビゲーター2006年版』
NTTグループ中期経営戦略資料より



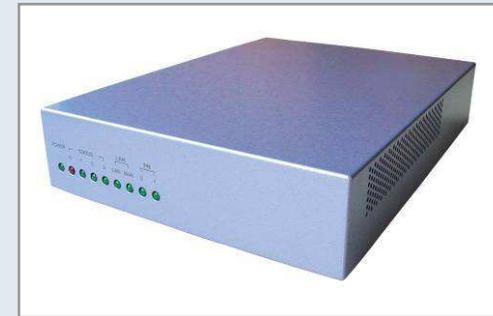
**この市場における
シェア獲得を目指す**

(5) IP電話関連機器販売事業

戦略商品の販売(NTT向け製品開発と提供)

オリジナルVoIP機器NEPROシリーズ(NTT認定製品として提供)

-  全国で最も多くの法人顧客を持つNTT法人営業部門が顧客となる
-  NTT認定製品(BL登録)は日立、松下、シスコなど4社のみ
-  他社製品に無い柔軟性とラインナップ、そして拡張性がある



【当社製品の特長】

-  既存電話設備を用いてそのままIP化が可能
-  router(ルータ)一体型である為、設置工事に係る工程が減少、さらに省スペース、低コスト、ネットワークの一元管理が可能
-  カスケード接続が可能であり、一つのネットワークに接続する端末数を増やす多段接続が実現可能

▼NTT ひかり電話ビジネスタイプ BL登録商品

	ネプロジャパン	日立	CISCO	パナソニック
アナログ4ch(4FXS)	NEPRO-04a	NT-4S		AD7214
アナログ8ch(8FXS)	NEPRO-08a			
デジタル4ch(2BRI)	NEPRO-02b	NT-40i		
デジタル8ch(4BRI)	NEPRO-04b			
デジタル23ch(1PRI)	NEPRO-23p	NT-230i	CISCO1751V	
デジタル46ch(2PRI)	NEPRO-46p		CISCO1760V	
IP-PBX	NEPRO-x			
セントレックス対応トランクゲートウェイ	NEPRO-u	NT-40i		

(6) IT教育事業

構造改革特区の認定を受けた自治体が、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

16自治体が認定済み

北海道 札幌市	神奈川県 横浜市	大阪府 大阪市
北海道 登別市	新潟県 新潟市	大阪府 吹田市
埼玉県	富山県 高岡市	兵庫県
千葉県	福井県	沖縄県 那覇市
東京都 江東区	長野県 松本市	
東京都 大田区	長野県 上田市	

専門学校(19)、研修企業(5)、
パソコンスクール(14)
にて、講座の開設

CIWの特長を生かし……

- 基本情報技術者試験
- 初級システムアドミニストレータ

の午前試験免除講座の開設を目指す

受験者 年間40万人

- CIWのブランドの確立とネームバリューを高める
- 将来的には人材派遣事業への進出を目論む

(7) 2007年3月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	2005年3月期 (%)		2006年3月期 (%)			2007年3月期(予想) (%)		
		構成比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高(百万円)	17,535	100.0	18,654	100.0	106.3	18,730	100.0	100.4
売上原価(百万円)	14,204	81.0	15,050	80.7	105.9	—	—	—
営業利益(百万円)	547	3.1	647	3.5	118.2	—	—	—
経常利益(百万円)	531	3.0	651	3.5	122.6	751	4.0	115.3
当期純利益(百万円)	241	1.4	341	1.8	141.4	353	1.9	103.5
期末株式数	7,431		7,631			25,893		
1株当たり当期純利益(円)	33,085.91		45,180.25			13,668.59		
(※遡及修正金額)	10,838.64 (22,293株)		14,929.80 (22,893株)			13,668.59 (25,893株)		
1株当たり配当金(円)	2,500		4,500			1,500 (※)		

※ 2006年5月15日開催の取締役会において、2006年6月30日の最終株主名簿及び実質株主名簿に基づき1株を3株に分割する決議による期末配当の修正を行っております。

【IR担当】

取締役経営企画室長 大野 博堂

TEL 03-5204-6030

FAX 03-5204-6031

Email ir@neproit.com

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

将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。