



株式会社ネプロジャパン
2007年3月期(第16期)
中間決算説明会資料
(JASDAQ:9421)

2006年 11月20日

代表取締役社長 金井 孟

目次

1. 2007年3月期中間決算概要…………… 2
2. 中期的事業戦略と下期の施策… 15
- (ご参考) 会社概要……………25

1. 2007年3月期(第16期)中間決算概要

(1) 2007年3月期中間決算のトピックス



移動体通信事業の増収・減益、先行的人材投入により人件費比率UP
(粗利55百万円増、継続手数料3百万円増、直販比率86.2%)



ドコモモール名東八前をドコモショップへリニューアル
ボーダフォン(五条桂・足利北)をソフトバンクショップへリニューアル
ダ・カーポ新規出店(館林・枚方長尾)



ドコモショップ大府店が火災
(8/17より休業10/6営業再開、損失発生約18百万円)



モバイルビジネス事業における法人向けソリューション事業
(ICカード等のシステム、チェーン店向けCRMソリューション等)が収益貢献



IPソリューション事業のNTT東日本向け販売、立ち上げの遅れ
(計画の達成率7.3%にとどまる。メーカーからの納入を4月に予定していたが7月に。その後NTTでの本検証を終え、実際の販売は9月より開始)



IT教育事業の拡販戦略、立ち上げの遅れ(前期並みの状況)



新人事制度の導入による支給対象期間変更による支給見込等増加(約23百万円)

(2) 連結損益計算書概要

(単位:百万円:%)

科目	2006年 3月期(上期)			2007年 3月期(上期)					
				業績予想値		実績		予想 対比 (%)	前年 同期比 (%)
	金額	売上高 比率(%)	前年 同期比 (%)	金額	売上高 比率(%)	金額	売上高 比率(%)		
売上高	8,504	100.0	99.2	8,745	100.0	9,532	100.0	109.0	112.0
売上原価	6,794	79.9	98.4	6,766	77.4	7,716	80.9	114.0	113.5
売上総利益	1,710	20.1	102.6	1,979	22.6	1,815	19.0	91.7	106.1
販管費	1,414	16.6	103.8	1,663	19.0	1,657	17.3	99.6	117.1
営業利益	295	3.5	97.0	315	3.6	158	1.7	50.1	53.6
経常利益	287	3.4	95.3	274	3.1	134	1.4	48.9	46.7
当期純利益	156	1.8	152.9	143	1.6	43	0.5	30.1	27.6

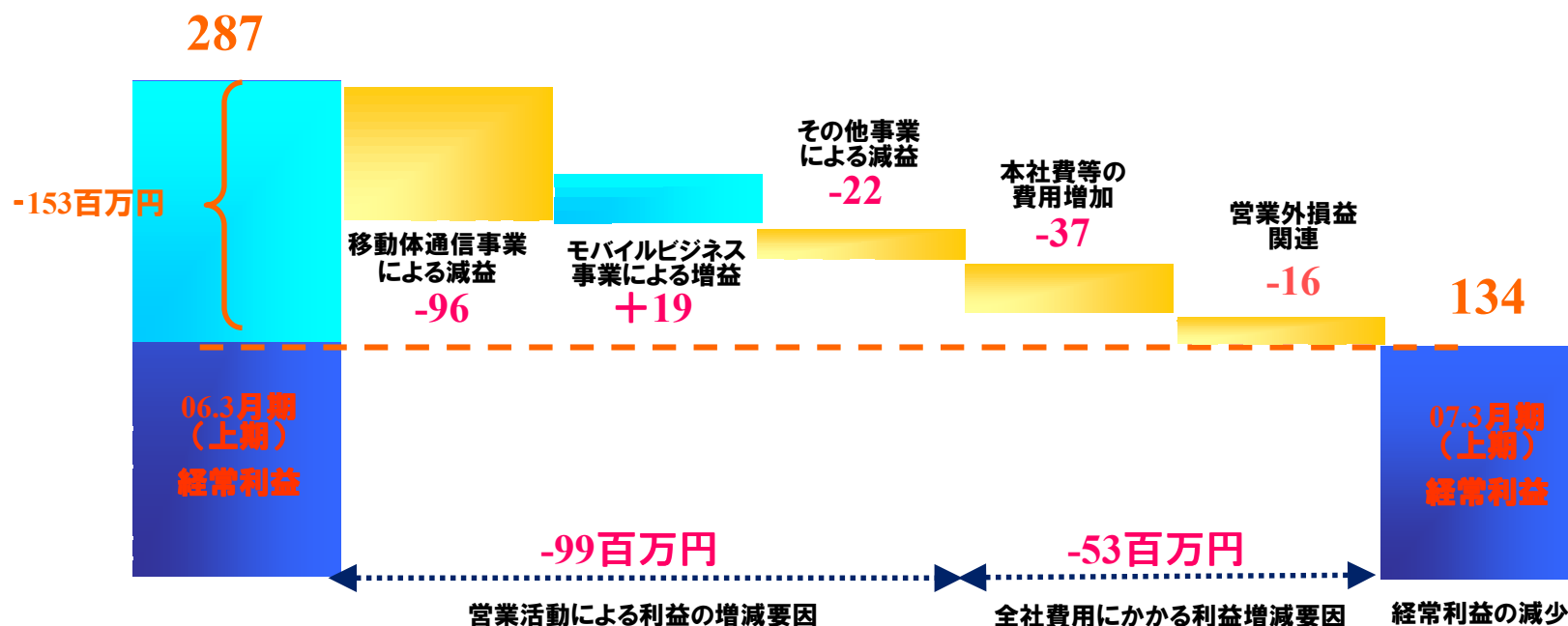
(3) 事業セグメント別業績概要

(単位:百万円:%)

事業セクター	売上高			営業利益		
	2006年3月期 (上期)	2007年3月期(上期)		2006年3月期 (上期)	2007年3月期 (上期)	
			前期比(%)			前期比(%)
移動体通信事業	8,129	9,089	111.8	563	467	82.9
モバイルビジネス 事業	302	369	128.6	2	21	105.0
IP電話関連機器 販売事業	135	105	74.0	△28	△47	59.6
IT教育事業	26	31	119.2	△46	△48	95.8

注1) セグメント別の金額は相殺消去前の金額による

(4) 経常利益の状況(対前期比較)



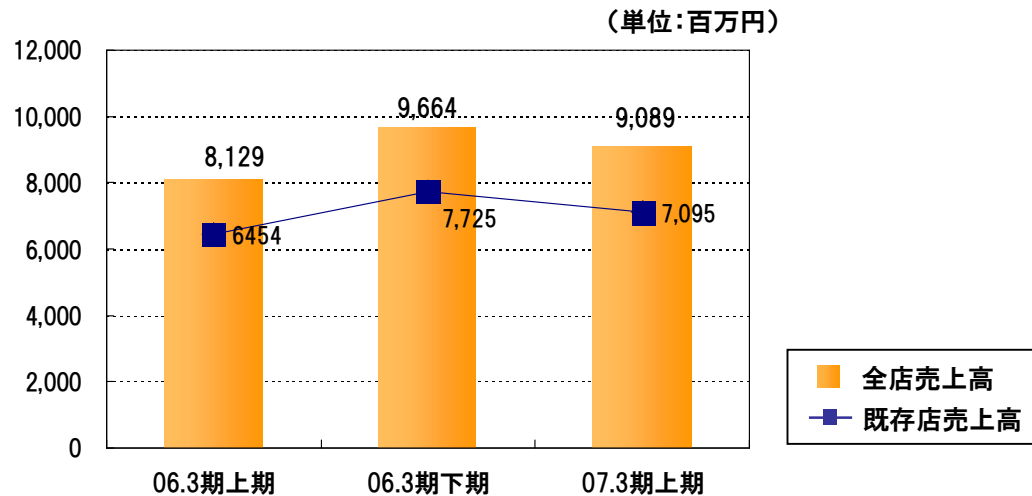
【前年同期比 経常利益減の主な内容】

移動体通信事業ではMNPを控えた買い控え等により96百万円の減少、モバイルビジネス事業はCRMソリューションやICカード等システムが収益に貢献し、19百万円増加の結果となりました。其他事業（IPソリューション事業及びIT教育事業）については、それぞれ立上げが遅れたことにより、22百万円の減少となっております。

新人事制度導入における支給対象期間変更による支給見込等増加等により、本社費等の費用が37百万円増加となりました。営業外損益関連の主な内容として、株式公開関連費用等があります。その結果、連結経常利益は前期より153百万円の減少となりました。

(5) ① 移動体通信事業

移動体通信事業 全店および既存店売上高推移



06.3期 出店状況

2005.	4.22	ダ・カーポ下館店
	9.23	ダ・カーポ加茂店
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

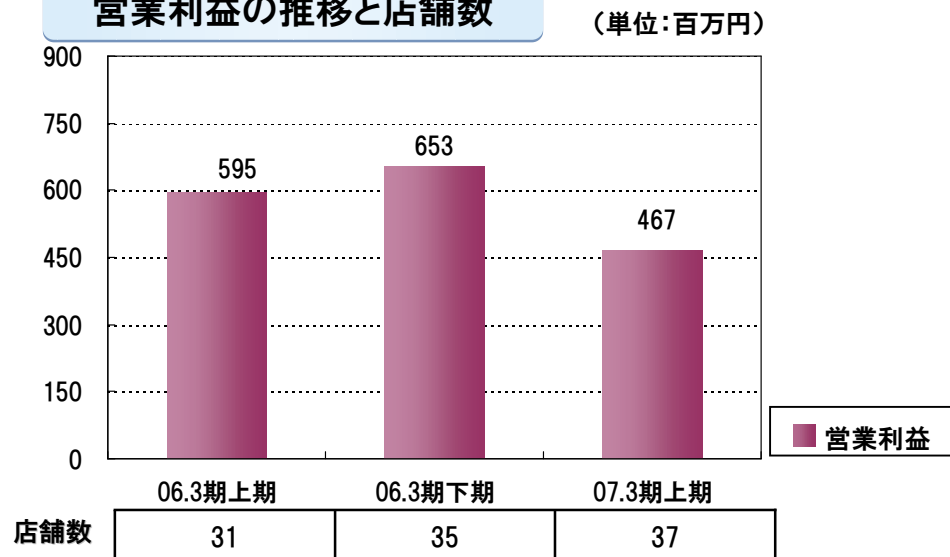
06.3月期
629百万円の
売上高増

07.3期上期 出店状況

2006.	4.28	ダ・カーポ枚方長尾店
	7.7	ダ・カーポ館林店

07.3月期上期
259百万円の
売上高増

営業利益の推移と店舗数



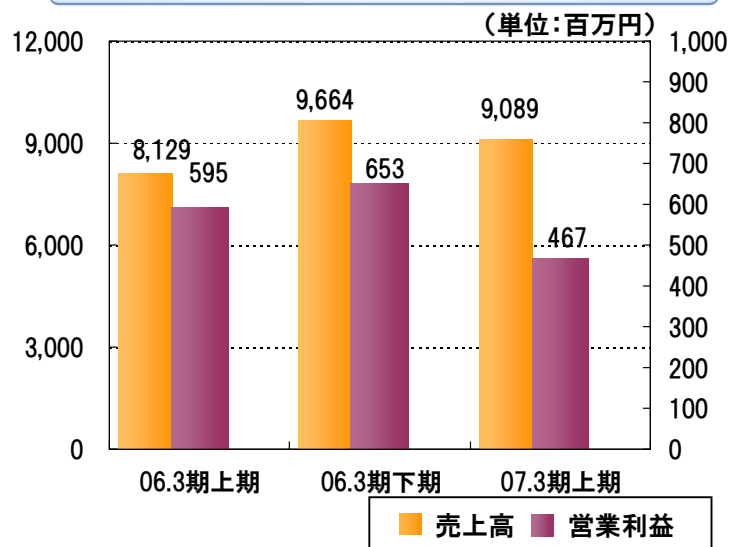
キャリア別販売台数

決算期	06.3期 上期	06.3期 下期	07.3期 上期
NTTドコモ	74,300	87,107	83,961
au	21,027	27,591	22,583
SoftBank	6,277	7,220	6,814

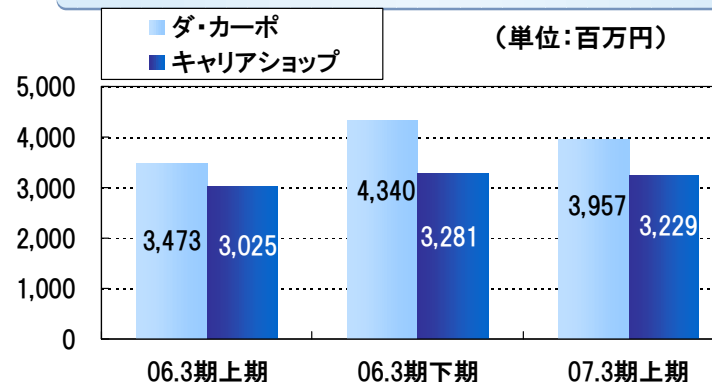
※直販台数

(5) 事業別実績 ① 移動体通信事業

売上高と営業利益の前年同期比



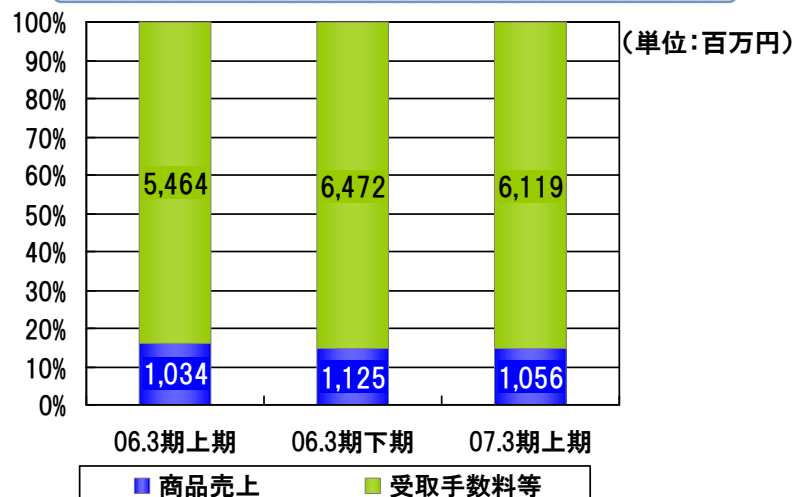
ダ・カーポ キャリアショップ別売上高推移



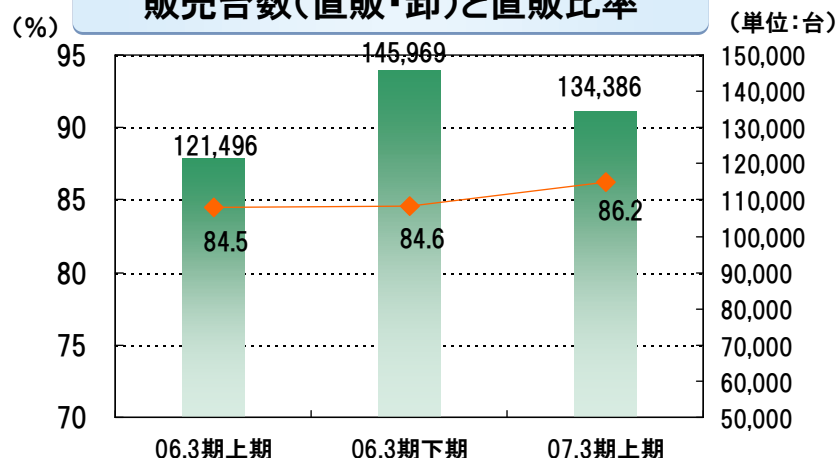
07.3期上期 1店舗あたりの販売台数

	店舗数	1店舗あたりの販売台数
キャリアショップ	19	2,415
ダ・カーポ	18	3,774

売上高に占める受取手数料等の割合



販売台数(直販・卸)と直販比率



(5) ① 移動体通信事業 店舗数の推移

■ キャリアショップ・リニューアル

・ドコモショップ名東八前店

愛知県名古屋市名東区八前1-803



■ ソフトバンク五条桂

京都市西京区上桂北村町216



■ ソフトバンク足利北

栃木県足利市助戸東山町863-1



都市圏別キャリアショップ店舗数

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

※上期におけるキャリアショップの出店は無し。
ドコモショップ名東八前店、ソフトバンク五条桂、
ソフトバンク足利北の合計3店舗をリニューアル。

ダ・カーポ県別出店数と店舗数累計

	上期出店	累計
栃木県	0	3
群馬県	1	5
茨城県	0	5
千葉県	0	2
新潟県	0	2
大阪府	1	1

ダ・カーポ店 出店

【枚方長尾店】

大阪府枚方市山田池東町1870-1



【館林店】

群馬県館林市本町4-704-1



(5) ① 移動体通信事業 上期事業総括

① 売上高に関して(販売戦略)

- 前期末の出店により販売ボリューム拡大⇒増収
- 直販比率86.2%、既存店売上高は前年同期より641百万円増

② 利益に関して

- 先行的人材投入による人件費比率のUPにより、営業利益DOWN
- 競争激化により、端末の粗利が低下 (06.3期上期 12,847円⇒07.3期上期 12,025円)

③ 出店に関して

- 関西におけるダ・カーポテスト店出店(4月)
- ダ・カーポ枚方長尾店(大阪府)、館林店(群馬県)オープン、合計キャリアショップ19店、ダ・カーポ18店に

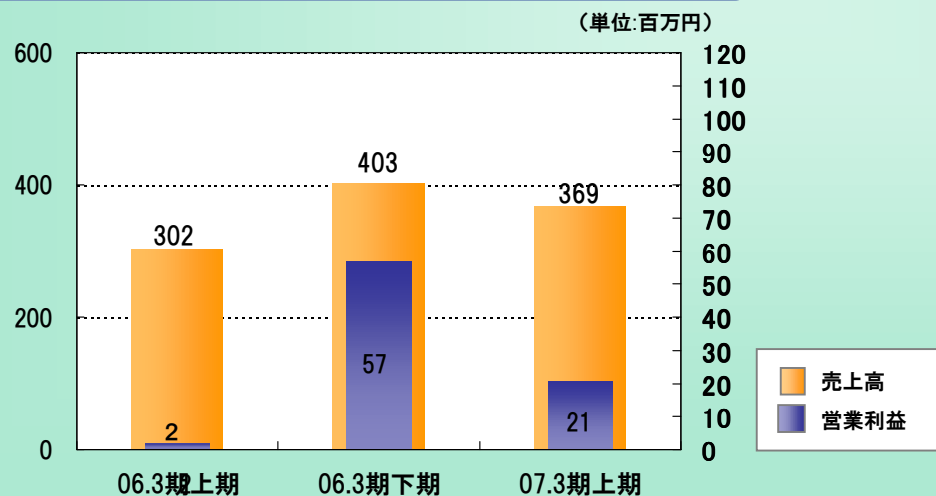
④ 人材育成に関して

- モチベーション研修の開催
- 新人事制度施行
- 採用施策(高卒の新規採用)

(5) ② モバイルビジネス事業

- ほぼ計画どおりの進捗。前期、収益黒字化達成後、黒字を継続
- 法人向けソリューション事業が好調(ICカード等のシステム、売上管理システム等)。CRMソリューション提案好調
- 占いコンテンツに特化(「宇月田麻裕・音霊術」オープンし、合計3サイトに)退会者媒体を立ち上げ準備完了

モバイルビジネス事業 売上高・営業利益推移



占いコンテンツ



(5) ③ その他事業

■ IPソリューション事業

- ◆ 主にNTT東日本向け立ち上げが遅れ、計画に対し未達
- ◆ 直販・代理店網は、商材の変更による立上げの遅れ(前年同期比△19%)
- ◆ NTT納品実績・・・市役所、水道局、各種企業向け案件納入

※NTT東日本との契約により具体的名称の記載は致しかねますのでご了承ください。

■ IT教育事業

- ◆ 前期上期とほぼ同じ程度の売上にとどまる
- ◆ eラーニング教材の開発
- ◆ 学校教材としてのモニター導入が決定
- ◆ 構造改革特別区第1陣の成果が現れる(認定自治体26、講座開設者49)
⇒午前試験免除 基本情報技術69人・初級シスアド73人
合格率 基本情報技術44.9%、初級シスアド32.9%

(6) 連結貸借対照表概要 ①

(単位:百万円)

決算期		2006年 3月期末		2007年 3月期中間期末		増減額 (百万円)	コメント
			構成比(%)		構成比(%)		
資産 の 部	流動資産	3,831	71.9	3,310	60.6	△521	ほぼ季節的要因 期末月の仕入状況に影響を受ける
	現預金	386	7.2	255	4.7	△131	
	受取手形および売掛金	1,883	35.3	1,567	28.7	△316	
	たな卸資産	1,348	25.3	1,228	22.5	△120	
	その他	213	4.0	260	4.8	47	
	固定資産	1,493	28.1	2,138	39.2	645	新規出店(2店舗)による店舗備品等の増加 IT教育事業における商標権関連79百万円 投資有価証券262百万円増 株式交付費
	有形固定資産	327	6.2	368	6.7	41	
	無形固定資産	133	2.5	231	4.2	98	
	投資その他資産	1,033	19.4	1,539	28.2	506	
	繰延資産	—	—	11	0.2	—	
資産合計		5,325	100.0	5,459	100.0	134	
負債 の 部	流動負債	2,917	54.8	2,579	47.2	△338	短期借入純減100百万円
	固定負債	507	9.5	566	10.4	59	長期借入返済49百万円
	負債合計	3,424	64.3	3,145	57.6	△279	

(6) 連結貸借対照表概要 ②

(単位:百万円)

決算期	2006年 3月期末		2006年 9月中間期末		増減額 (百万円)	コメント	
		構成比(%)		構成比(%)			
純資産の部※	資本金	449	8.4	583	10.7	134	株式公開時の募集
	資本剰余金及び利益剰余金	1,500	28.1	1,717	31.4	217	株式公開時の募集等
	自己株式	△60	△1.1	—	—	60	
	株主資本合計	1,891	35.5	2,301	42.1	410	
	その他有価証券評価差額金	10	0.2	12	0.2	2	円安による為替変動
	少数株主持分	—	—	—	—	—	
	純資産合計	1,901	35.7	2,313	42.3	412	
負債・純資産合計	5,325	100.0	5,459	100.0	134		

※ 前期末の資本の部の表記については、便宜的に新会計基準適用後の当中間期末の表記とあわせております。

2. 中期的事業戦略と下期の施策 (2007年3月期業績予想)

(1) 中期的事業戦略 ー①

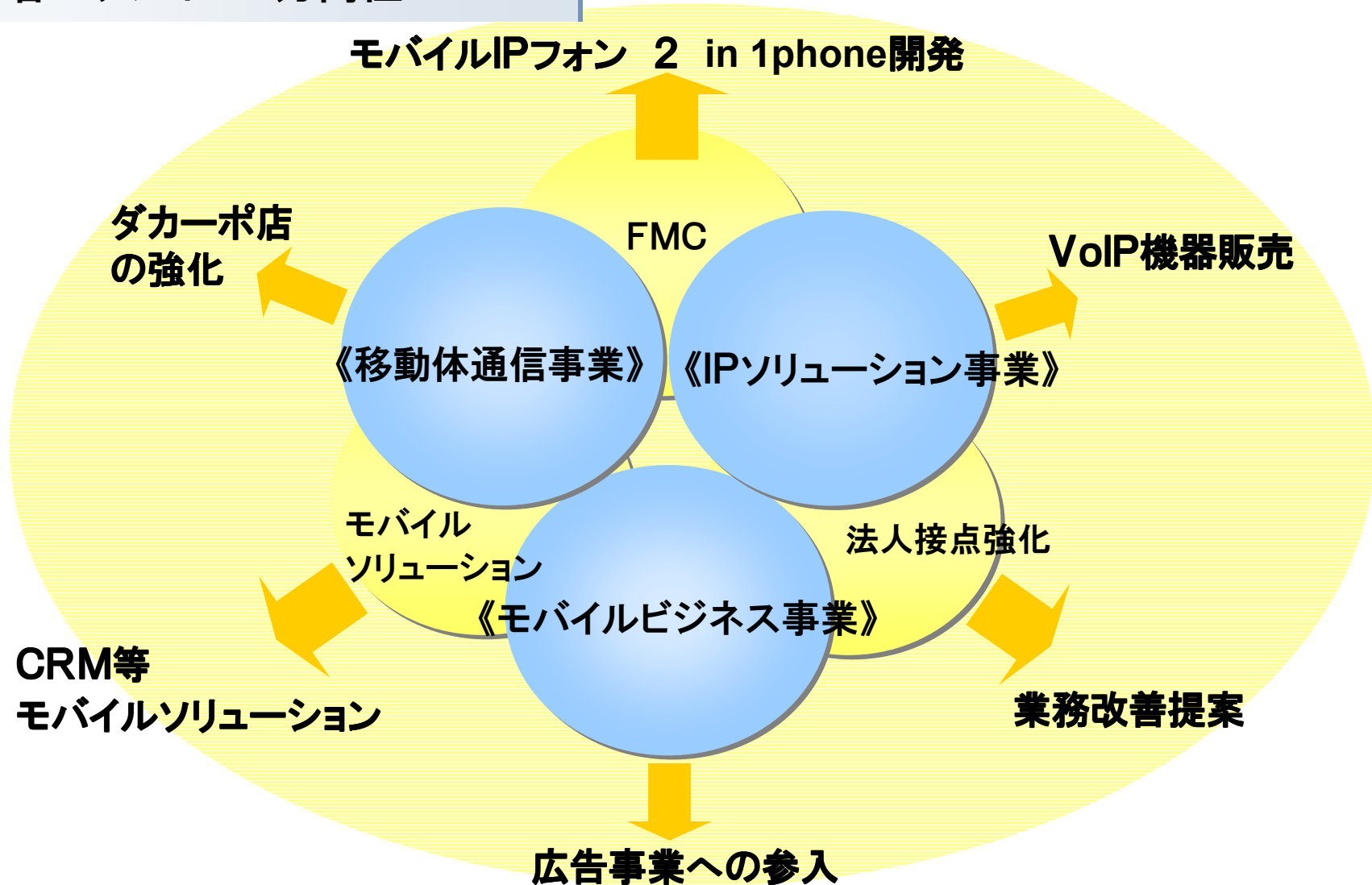
戦略のポイント

② 今後3年間で、モバイルビジネス事業、IP電話機器販売事業、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

(1) 中期的事業戦略 ②

各セクションの方向性



(2) 下期の施策 ① 移動体通信事業

店舗展開

- ② ダカーポ店のドミナントエリアへの出店(下期3店舗計画 群馬/栃木)
- ② ダカーポ店とは異なる業態の店舗出店計画(検討中)
 - ◆ 通信全般に関する体験的・遊び感覚的提案拠点・その他商材販売

販売戦略

- ② MNP実施後の活性化および各キャリア新機種投入への対応
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
- ② 新商材開発研究
 - ◆ 店舗での集客を活用した取組検討

(2)-② モバイルビジネス事業

新規分野への取り組み



ネット広告ベンチャーとの合併、経営統合

エイブルアクセスとの合併、ネット広告事業へ参入

【株式会社エイブルアクセス概要】

代表取締役社長：三宅川 登
資本金：15,000千円
純資産：△17,725千円
総資産：110,897千円



日本商工会議所推奨「CHAMBER WEB」提携協力契約

全国522地方会議所、中小企業145万社を対象としたサイト広告事業の他、
経営課題解決のためのソリューション提供



◆ 市場規模2804億円(*)といわれるネット広告事業に参入

(*)電通「日本の広告費」より

- ◇ 売上に結びつくソリューションの提供
- ◇ ネット事業全般のマーケティング、市場動向の掌握



企業価値の拡大に寄与

(2)-③ IPソリューション事業

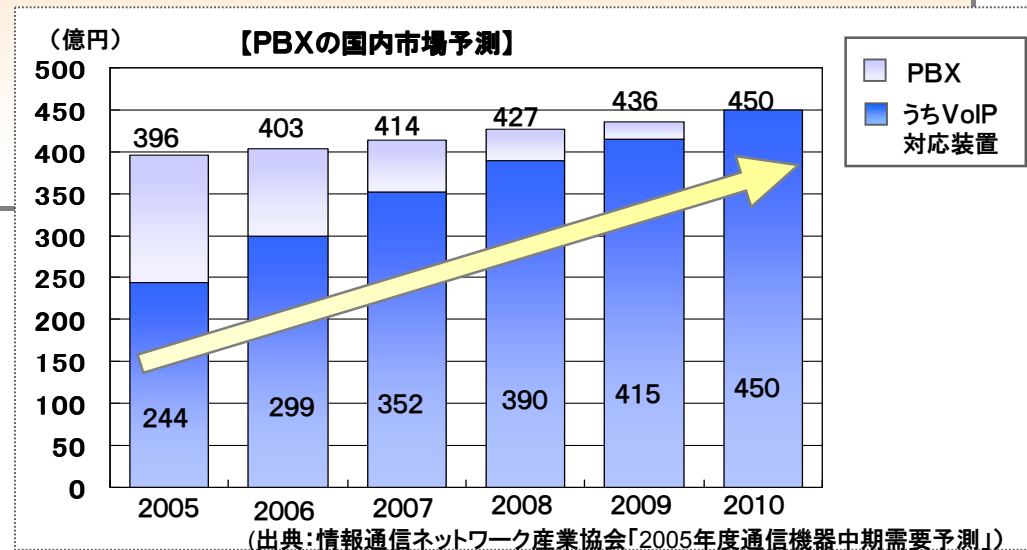
拡販への取組と新端末の開発

NTTグループへの卸販売

- ◆ 下期に約600台の案件を受注済み、1,500台の卸販売を計画
- ◆ NTT西日本への卸販売について協議中
- ◆ 新端末(IP-PBX)を'07年2月目処に販売開始
- ◆ 光電話オフィスタイプに接続できる端末の開発を開始

当社代理店ネットワーク(約200社)への卸販売と直販

- ◆ IP-PBXを拡販
- ◆ 固定電話とモバイルを融合させた商品販売

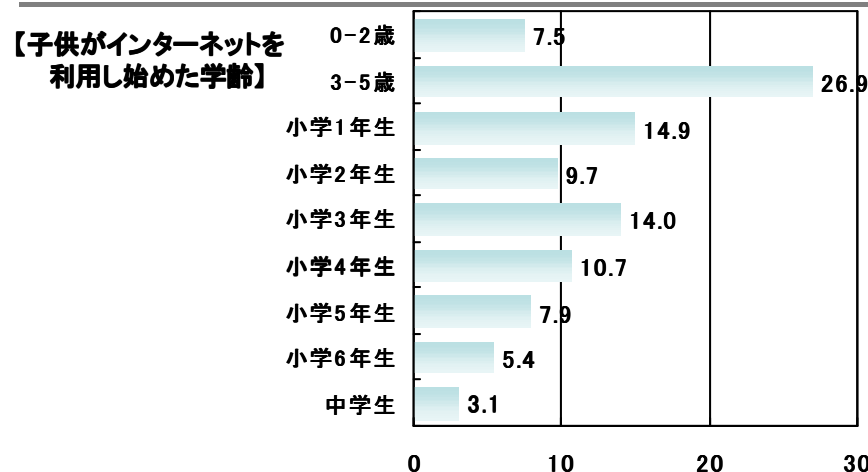


(2)-④ IT教育事業 ー①

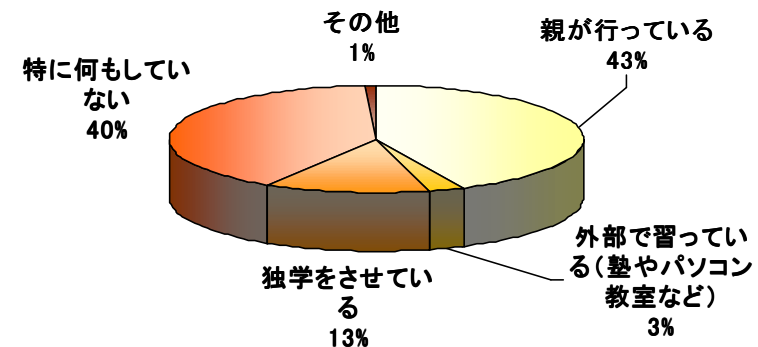
CIW認知度向上に向けた取り組み

- ◆ 来年4月の企業新人社員向け講座、教材需要に向けた法人営業の強化
- ◆ 構造改革特区に係る学校法人向け営業の強化
(06年春秋実施「基本情報技術者試験」、「初級シスアド」受験者数 約35万人)
※独立行政法人 情報処理推進機構発表による
- ◆ ネット教育センター社との協業によるeラーニング教材の開発注力
- ◆ 中学、高校におけるITスキル習得のためのコンテンツ作り
⇒国内におけるIT関連検定のスタンダードを目指す

07年12月期
黒字化を目指す



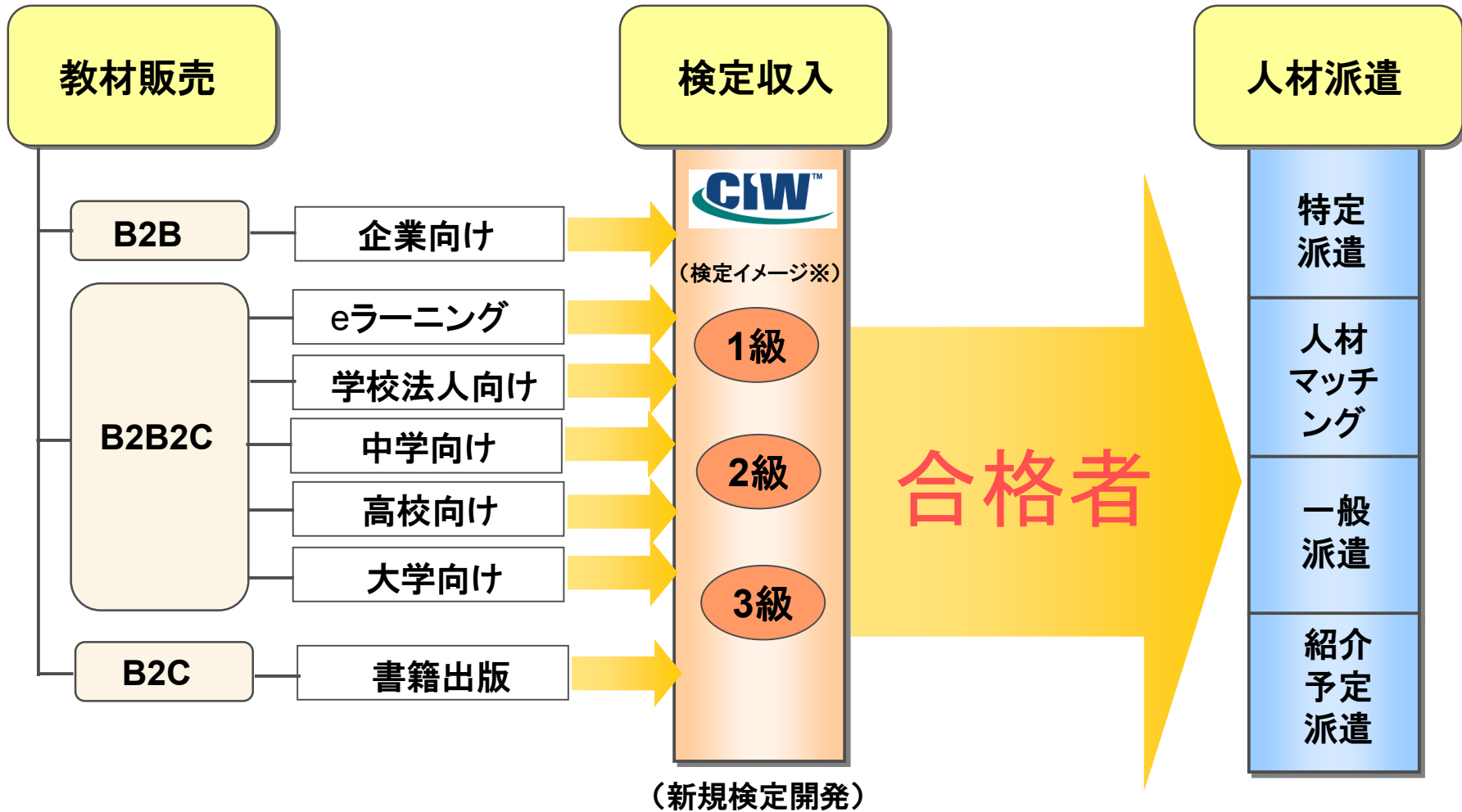
【学校以外でのパソコンの教育について】



※2007.8.2 gooリサーチ「第4回小学生のインターネット利用に関する調査」より

(2)-④ IT教育事業 ー②

ビジネスモデル



※1級、2級、3級は検定イメージであり、確定しているものではありません。

(3) 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	19,898	100.0	106.7
売上原価(百万円)	14,204	81.0	15,050	80.7	105.9	16,029	80.6	106.5
営業利益(百万円)	547	3.1	647	3.5	118.2	428	2.2	66.2
経常利益(百万円)	531	3.0	651	3.5	122.6	396	2.0	60.8
当期利益(百万円)	241	1.4	341	1.8	141.4	196	1.0	57.5
期末株式数(※)	7,431株		7,631株			26,397株		
1株当たり当期純利益(円)	33,085.91		45,180.25			7,462.97		
(※遡及修正金額)	11,028.64 (21,909株)		15,060.08 (22,695株)			—		
1株当たり純資産額(円)	204,252.86		249,140.94			95,119.10		
(※遡及修正金額)	68,084.29 (22,293株)		83,046.98 (22,893株)			—		
1株当たり配当金(円)	2,500		4,500			1,500 (※)		

※ 2006年7月1日付で1株を3株に分割しております。

(3) 2007年3月期連結業績見通し

通期見通しの前提

(単位:百万円:%)

事業セクター	売上高		
	2006年3月期	2007年3月期	前期比 (%)
移動体通信事業	17,790	18,498	104.0
モバイルビジネス事業	705	911	129.2
IP電話関連機器 販売事業	220	553	251.3
IT教育事業	45	63	140.0

注1) セグメント別の金額は相殺除去前の金額による

移動体通信事業(出店計画)

店舗形態	下期	通期	累計
キャリアショップ	0	0	0
ダ・カーポ	3	5	5

(ご参考)会社概要

(1) 会社概要

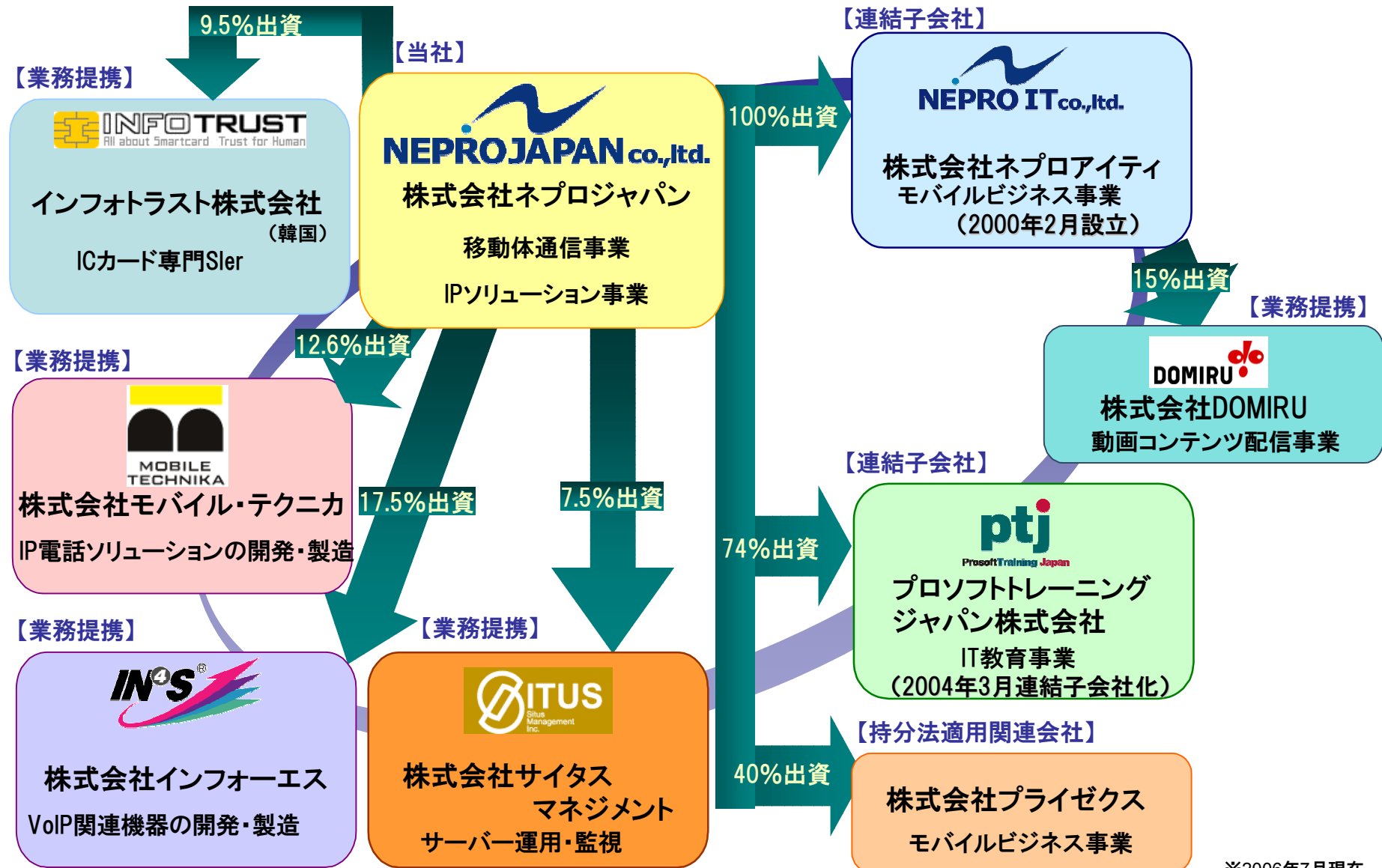
株式会社ネプロジャパン

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	: 東京都中央区京橋1-11-8 西銀ビル
連結売上高	: 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)
連結純資産	: 2,313百万円(2006年9月末現在)
社員数	: 225名(2006年9月末日現在 連結グループ)
事業内容	: 移動体通信事業、IPソリューション事業

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

(2) グループ及び提携会社



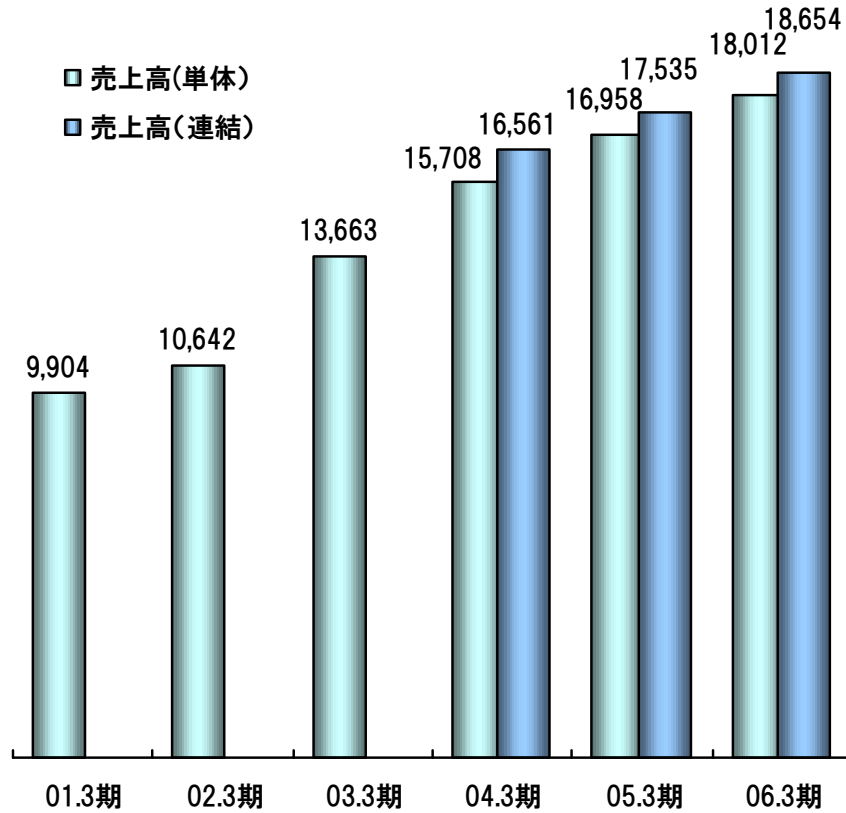
※2006年7月現在

(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

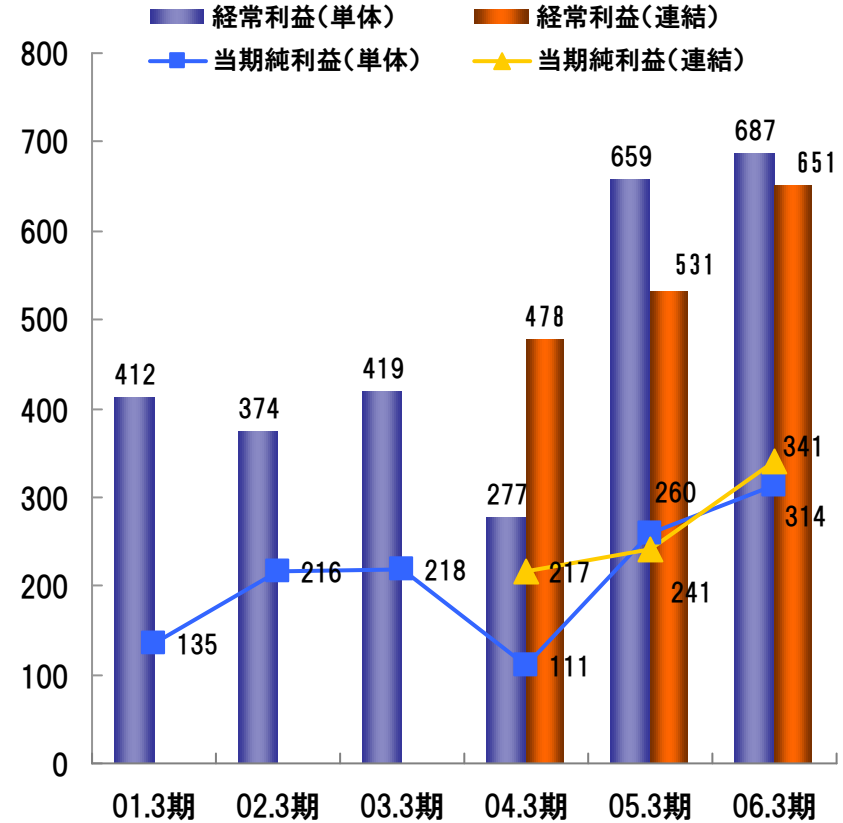
(百万円)



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

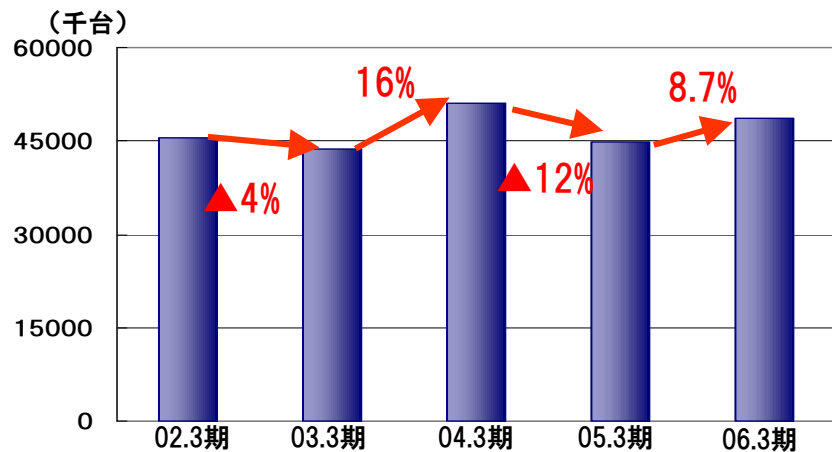


当社販売台数 26万7500台 (2006.3期)



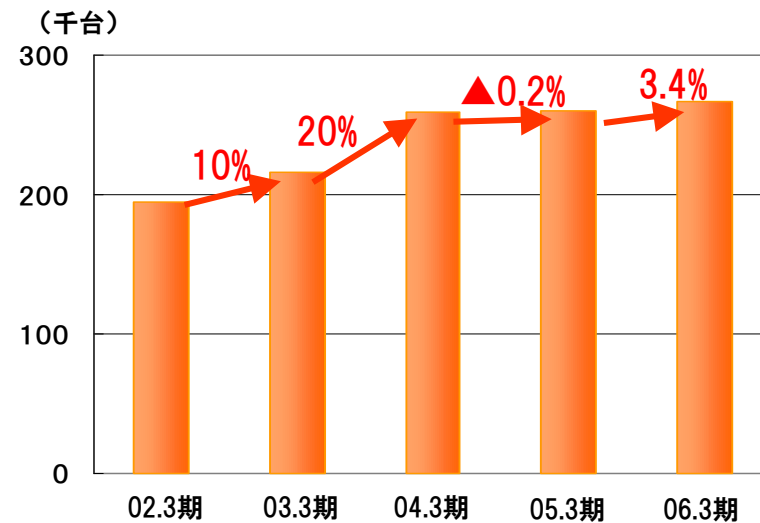
いたずらに卸売販売の台数を求めず、利益率に主眼を置いた販売施策を実施 (当社の卸売販売台数 2005.03期 44,223台、2006.03期 41,100台)

携帯電話出荷台数



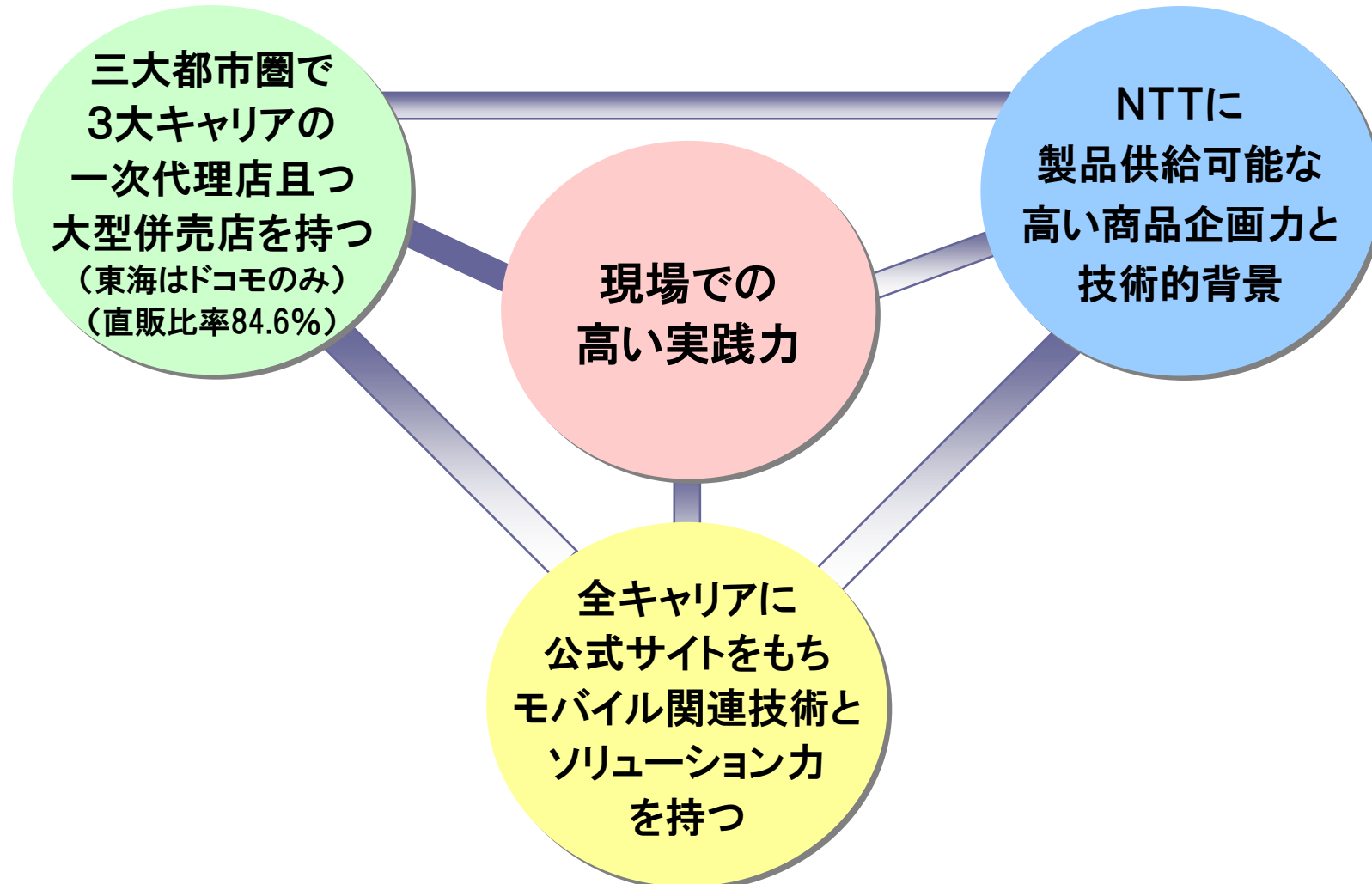
【資料】JEITA「移動電話国内出荷実績」

当社の携帯電話販売台数



(5) 当社の強み・特長

事業ポジションの強みと現場実践力の強み



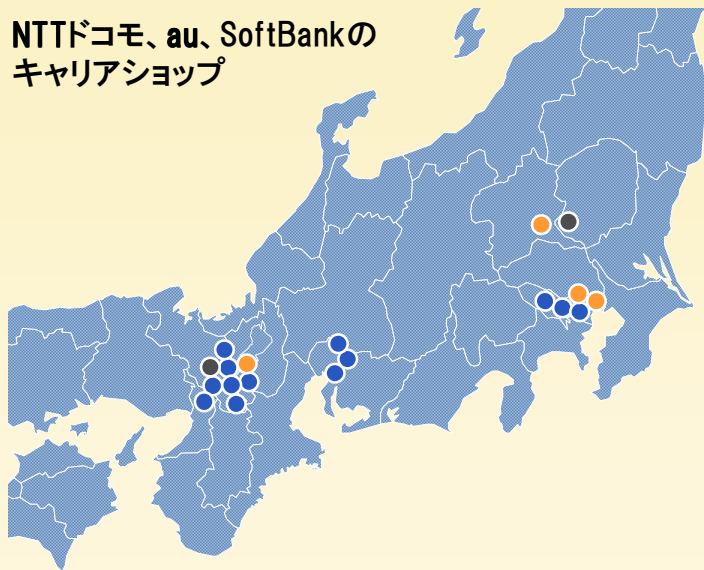
(5)-1 移動体通信事業

～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、SoftBank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

SoftBank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



SoftBankショップ

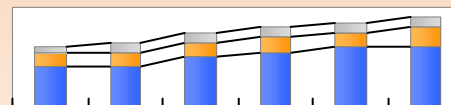


東・名・阪の大都市圏でDoCoMoショップ一次代理店を展開している独立系代理店は当社のみ

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
SoftBank	1	2	2	2	2	2
au	3	3	3	3	3	4
ドコモ	8	8	10	11	12	13

(5)-1 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

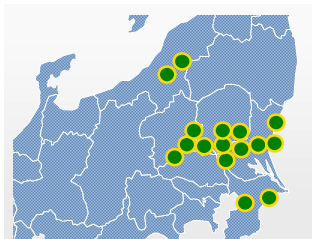
出店予定地域

ドミナント化を推進するエリア、
(茨城、群馬、栃木の3県にて)

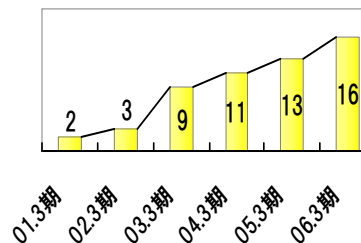
ダ・カーポ店の特徴

- ⌚ 売場面積100坪、駐車場30～35台を有する
- ⌚ 全移動通信事業者の端末を販売
- ⌚ 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。
- ⌚ 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)
- ⌚ 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

(5)-1 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)-1 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、『販売ヘルパー特別支援』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61%)。
- 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40%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




1店舗当り売上高及び販売台数

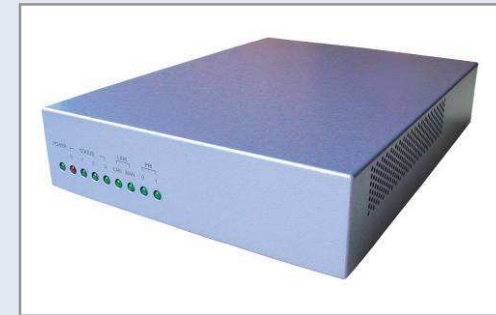
	06. 3期上期	06. 3期下期	07. 3期上期
1店舗当たり売上高(百万円)	253	276	245
1店舗当たり販売台数(台)	3, 211	3, 531	4, 899

(5)-2 IPソリューション事業




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NTTベンダーとして提供)

-  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
-  ルーター体型である為、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

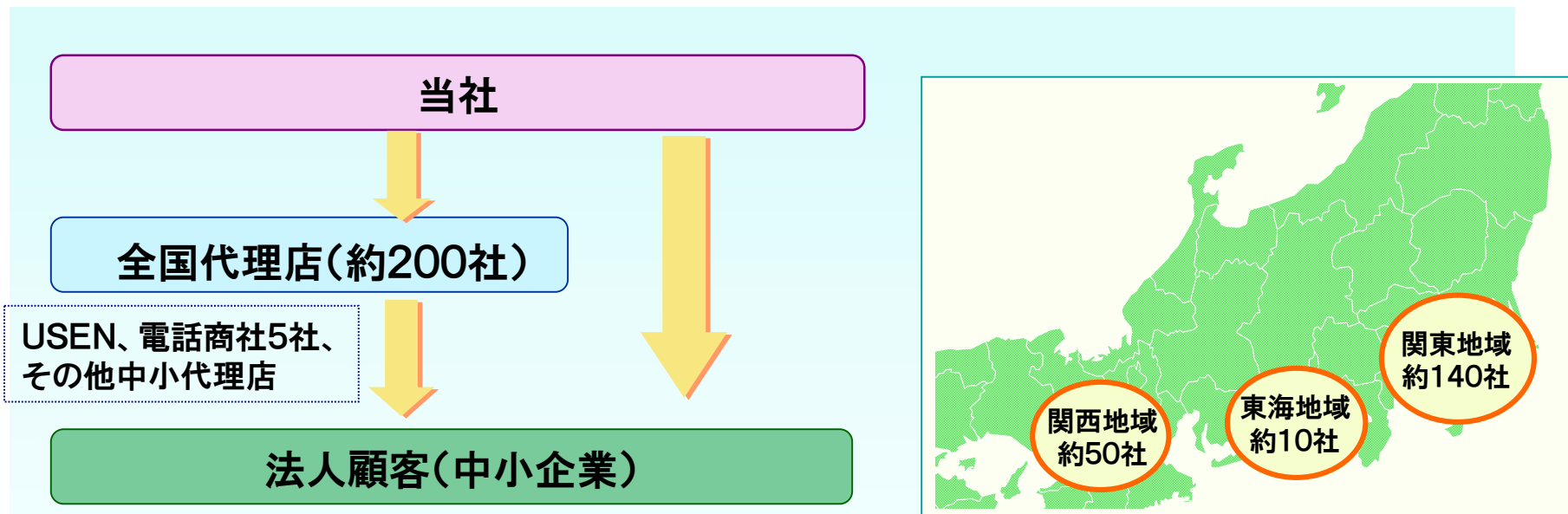
▼NTT ひかり電話ビジネスタイプ BL登録商品

	ネプロジャパン	日立	CISCO
アナログ4ch(4FXS)	NEPRO-04a	NT-4S	
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	
	NEPRO-02b+		

(5)-2 IPソリューション事業

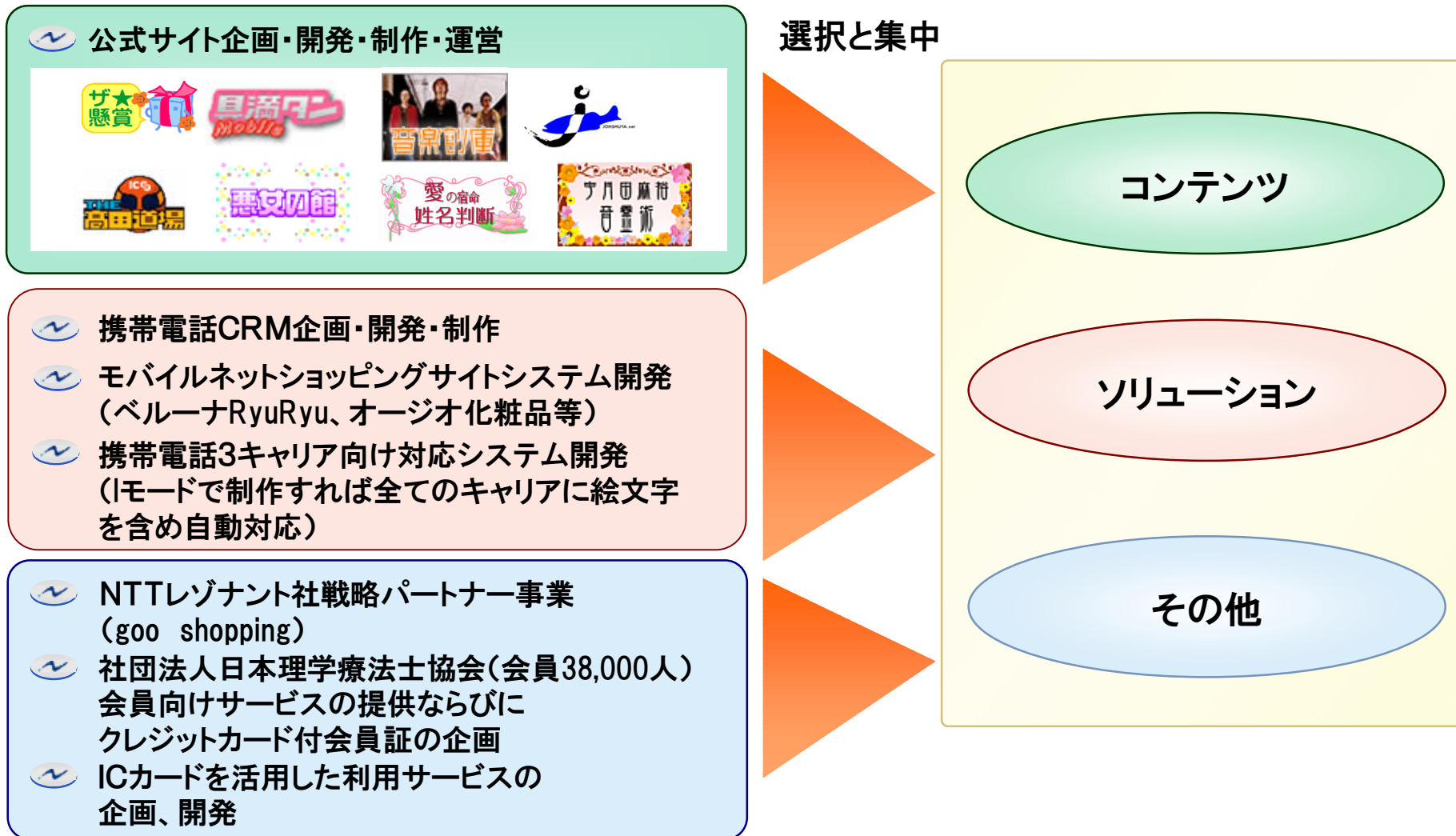
VoIP関連機器の販売(VoIPゲートウェイ、IP-PBX等)
ならびに
IP環境下での各種ソリューション、アプリケーションの提供
(TV会議システム、ソフトフォン、CTI、勤怠管理)

代理店ネットワークの構築による販売力強化



(5)-3 モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ

厳しい競争状況の中、資源の集中による収益を安定化



(5)-4 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

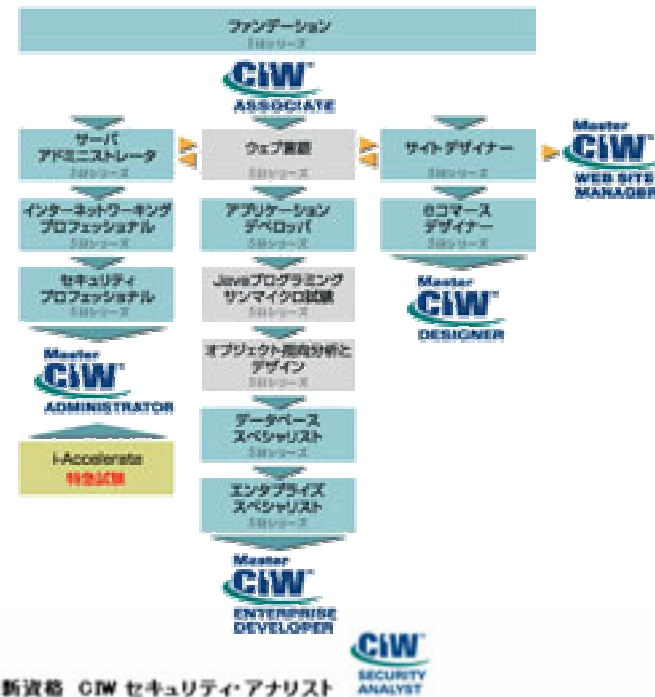
ベンダーニュートラルな資格

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(2005年度)

CIW資格 公式カリキュラム



【IR担当】

取締役管理本部長 瀬瀬 崇

TEL 03-6803-3976

FAX 03-6803-3971

Email ir@neproit.com

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

当該資料は弊社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず目論見書をご覧頂いたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。