



株式会社ネプロジャパン

(JASDAQ:9421)

個人投資家向け会社説明会 会社説明資料

2006年 12月15日

代表取締役社長 金井 孟

目次

1. 会社概要	2
2. 事業内容	8
3. 2007年3月期中間決算概要	22
4. 中期的事業戦略と下期の施策	26

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)
連結経常利益	: 651百万円(2006年3月期 連結)
連結純資産	: 1,901百万円(2006年3月末現在)
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
- 00年 2月 子会社として(株)ネプロアイティ(現(株)ネプロアイティ)を設立
- 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
- 06年 4月 ジャスダック証券取引所に上場

(2) 経営理念

超
越
悦

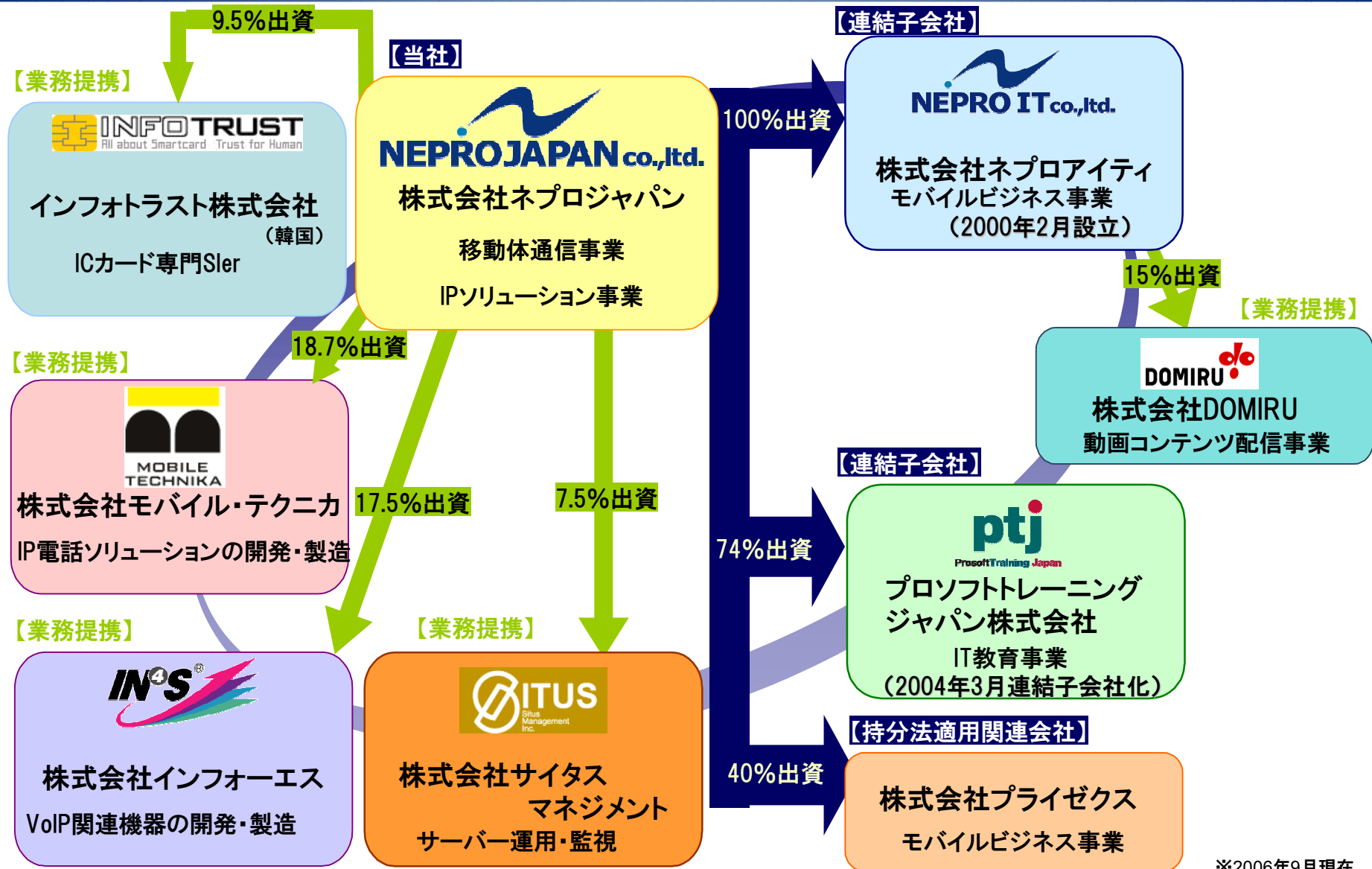
経営理念

NEPROJAPAN co.,ltd.

『超悦!』

私たちネプロジャパングループは、
人と技術をつなぎ、
お客様に満足を超えた、
感動と悦びをお届けします。

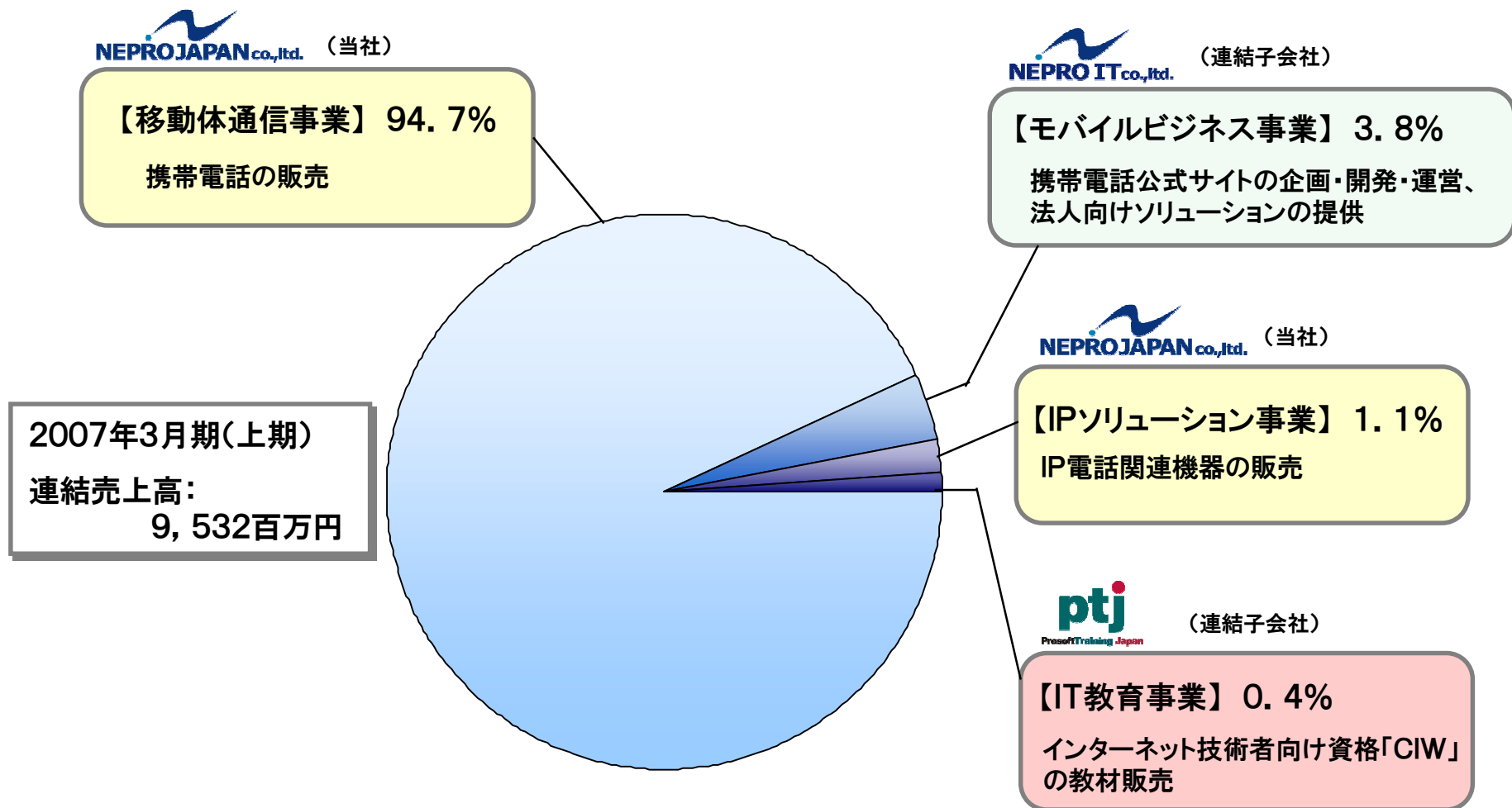
(3) グループ及び提携会社



※2006年9月現在

(4) 事業内容

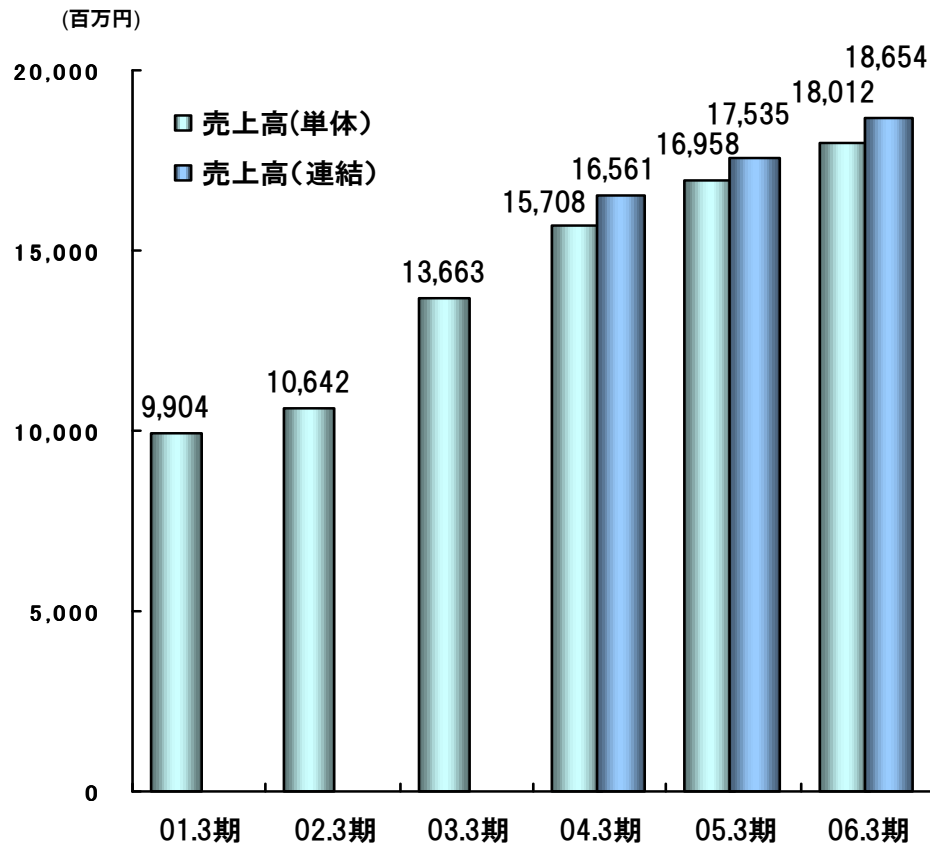
2007年3月期(上期) 各セグメントの売上高に占める割合



(5) 業績推移

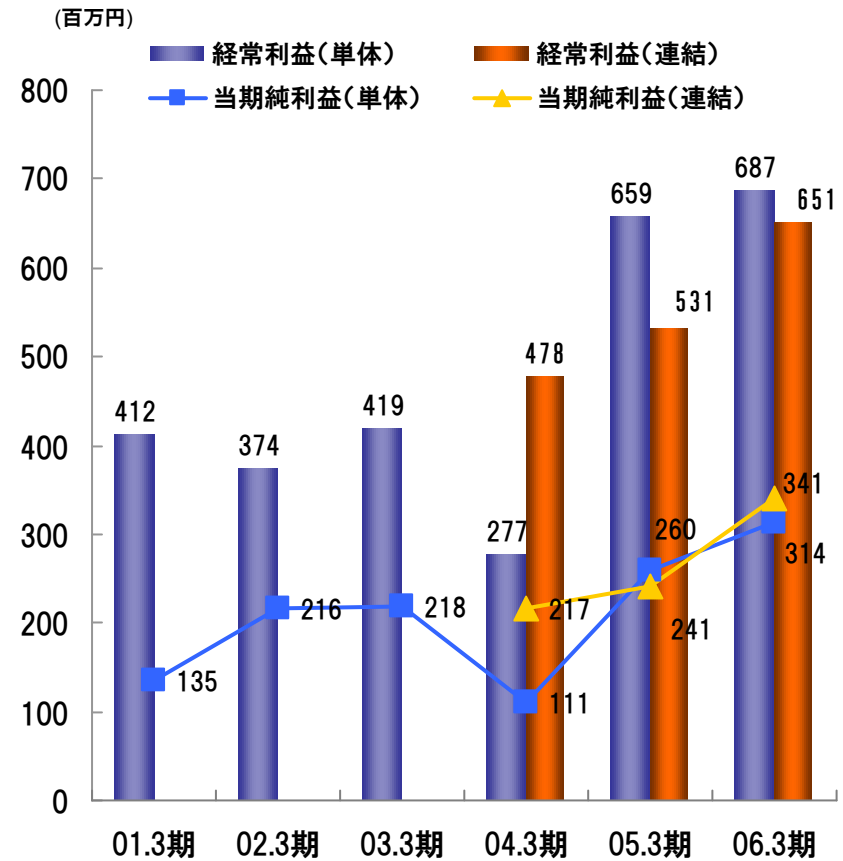
継続的な売上高の拡大

新規出店により着実に増収を達成



安定的な収益の計上

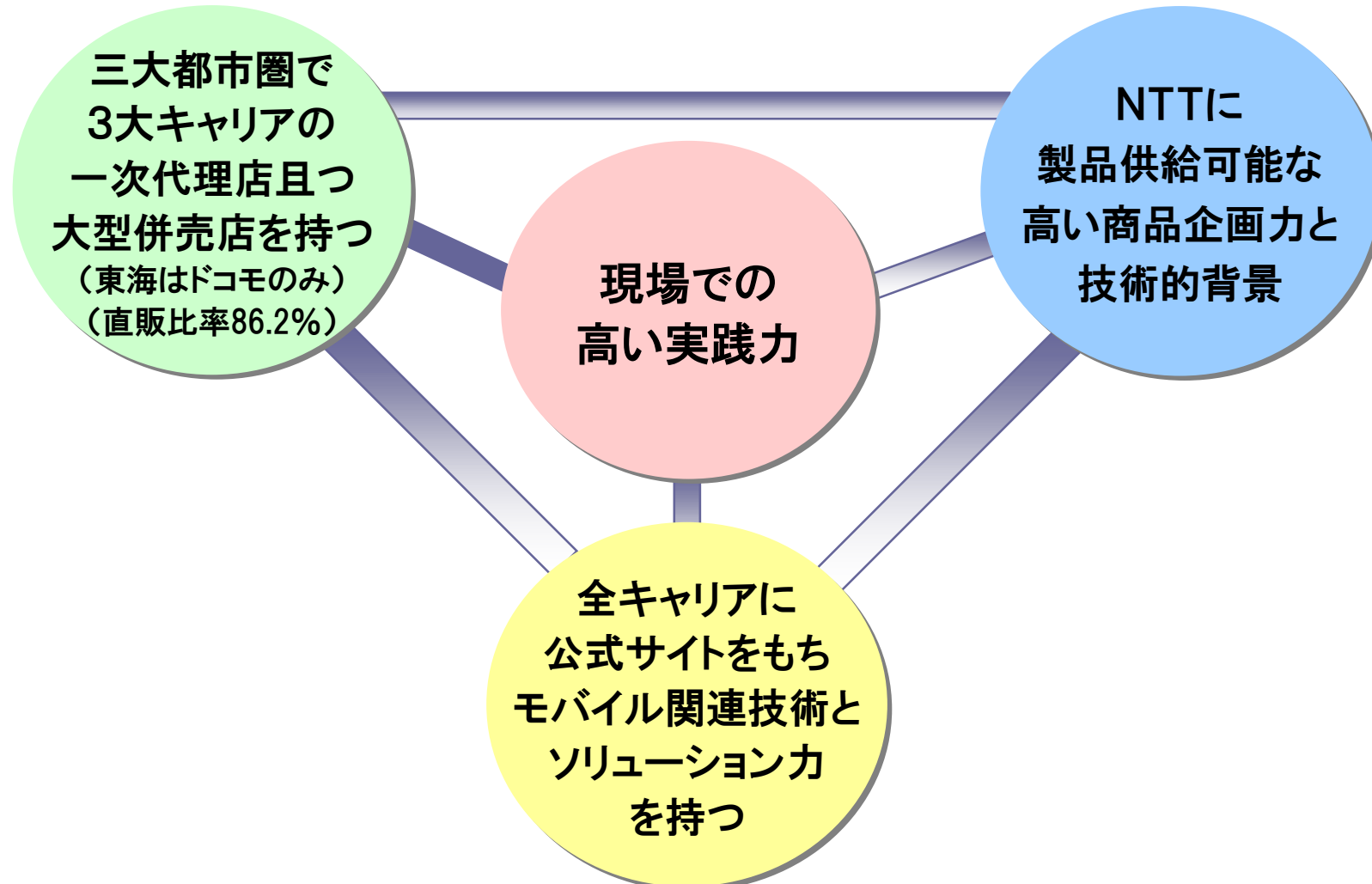
成長分野への先行投資負担を吸収



2. 事業内容

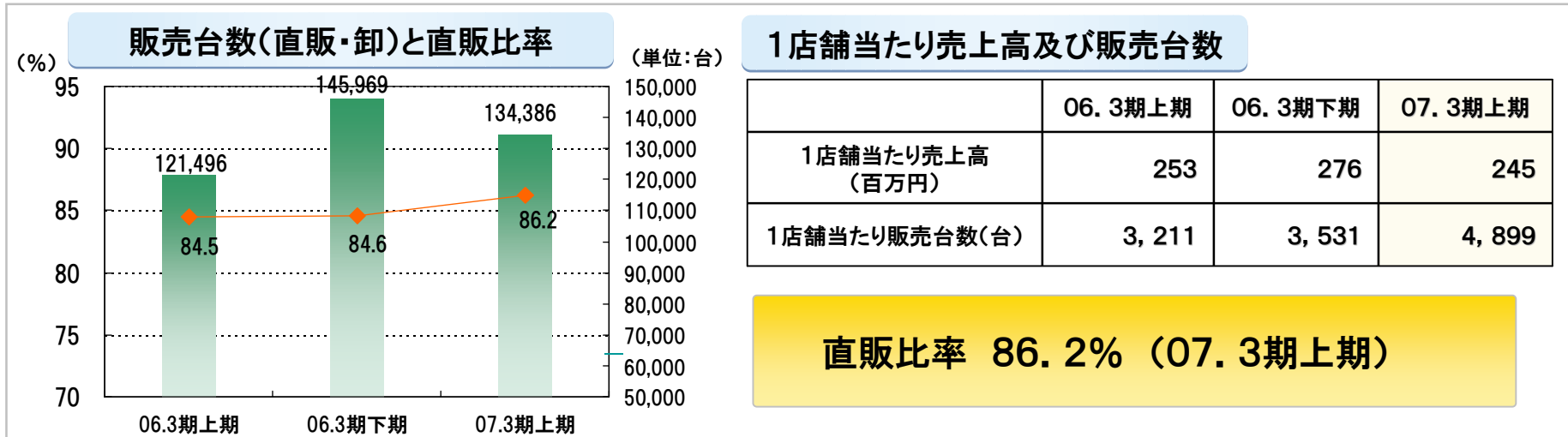
(1) 当社の強み・特長

事業ポジションの強みと現場実践力の強さ



(2)-1 移動体通信事業 ～他社との差別ポイント～

直販がメイン、キャリアショップと独自の大型併売店を展開



(2)-2 移動体通信事業 ～事業環境と当社～

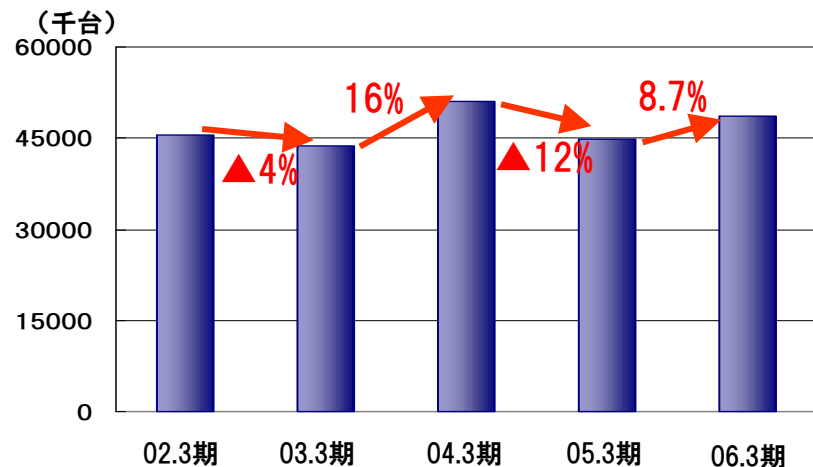


当社販売台数 26万7500台 (2006.3月期)



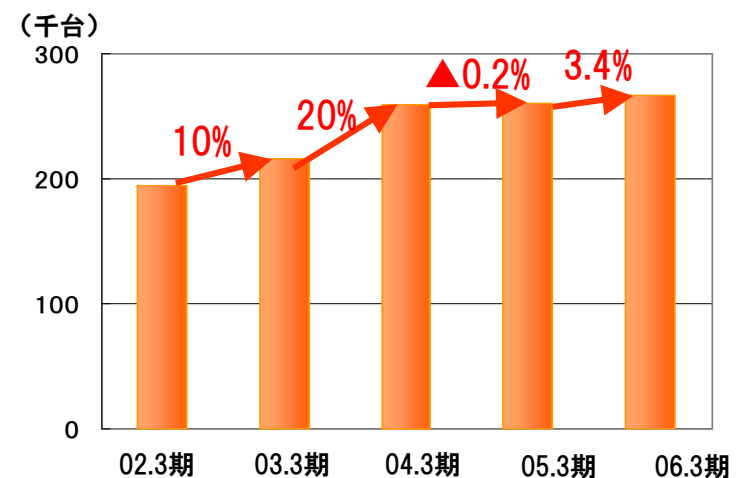
いたずらに卸売販売の台数を求めず、利益率に主眼を置いた販売施策を実施 (当社の卸売販売台数 2005.03期 44,223台、2006.03期 41,100台)

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

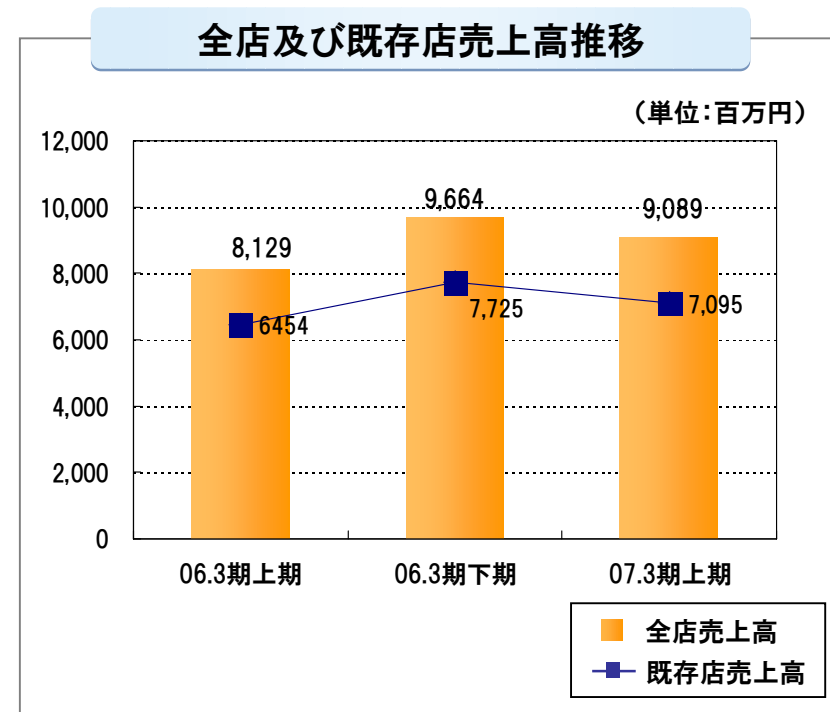
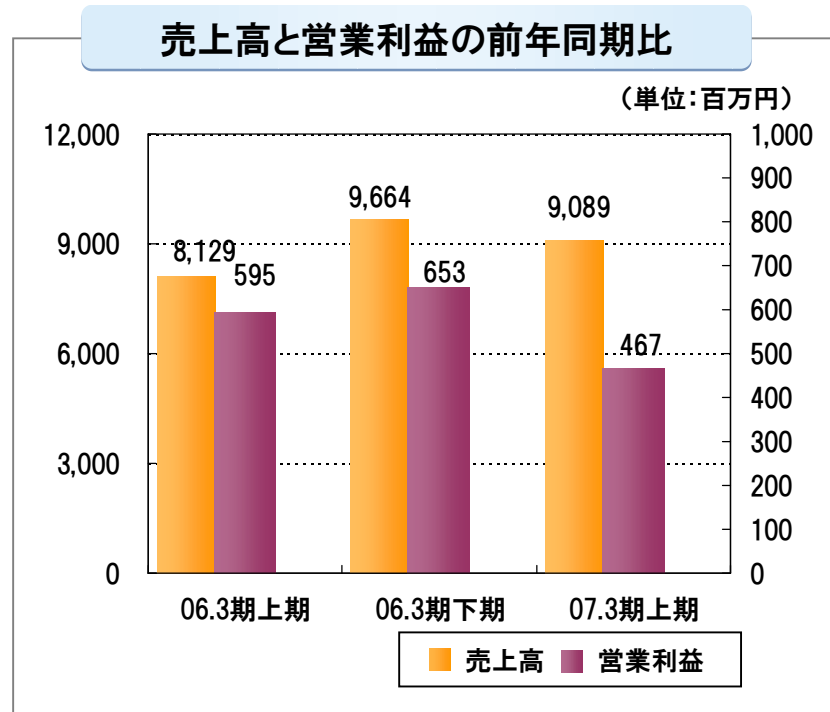


当社のキャリア別販売台数

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

(2)-3 移動体通信事業 ~実績①~



新店舗による売上高増

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

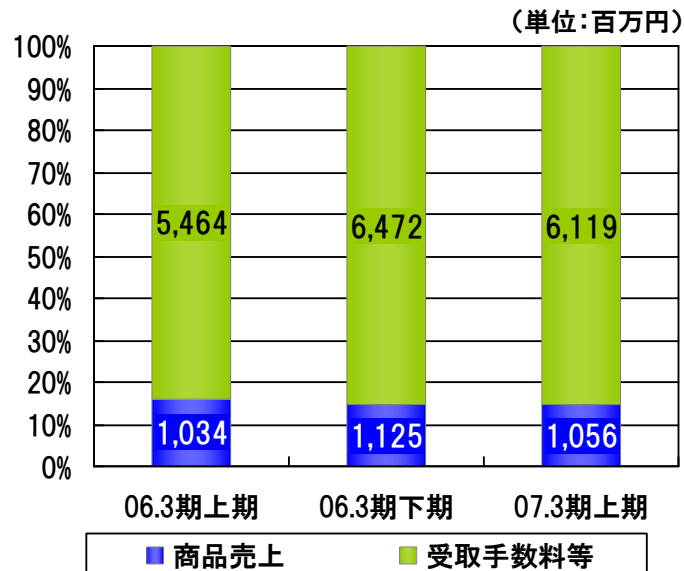
2006.	4.28	ダ・カーポ枚方長尾店
	7.7	ダ・カーポ館林店

→

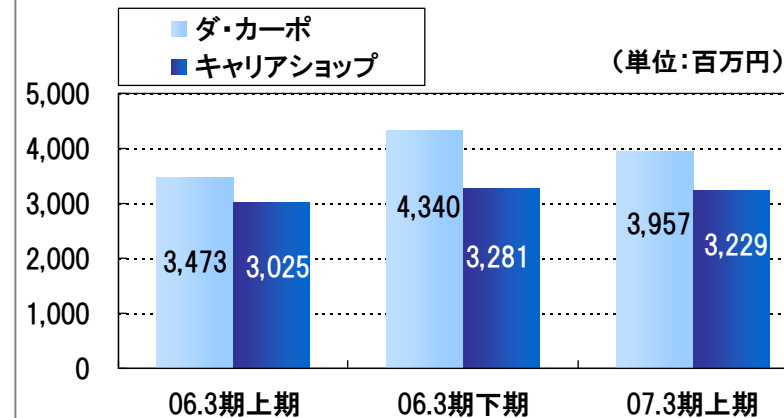
07.3月期上期 259百万円の売上高増

(2)-4 移動体通信事業 ～実績②～

売上高に占める受取手数料等の割合



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

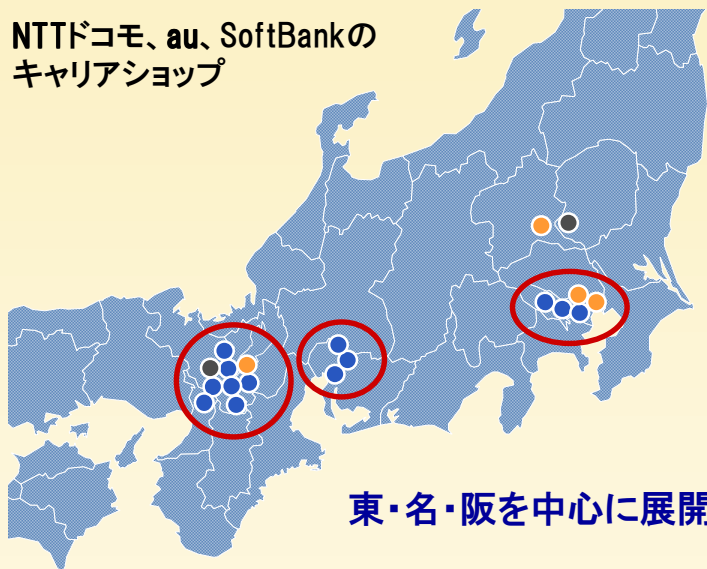
(2)-5 移動体通信事業

～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

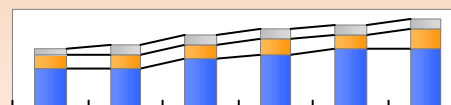


東・名・阪の大都市圏でDoCoMoショップ一次代理店を展開している独立系代理店は当社のみ

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

(2)-6 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

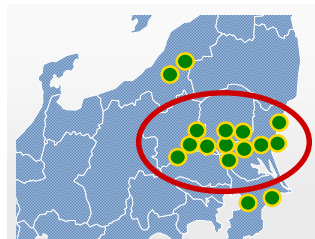
出店予定地域

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)

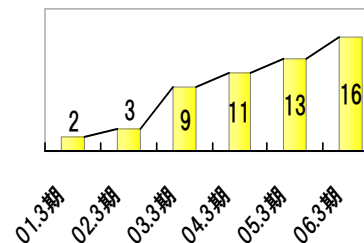
ダ・カーポ店の特徴

- ⌚ 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

(2)-7 移動体通信事業 ~当社の特色

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

- ・ 料金プランの複雑化
- ・ 端末の高機能化
- ・ 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、
個々の課題解決ができる接客

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 『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
- ② スタッフの分業制導入 『プランナー(説明担当)』と『フロント(手続き担当)』に役割を分担
- 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

顧客満足度が向上とスタッフのモチベーションアップ

(2)-8 移動体通信事業 ~ダ・カーポの特色

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

仕組み

■ 3大キャリアより量販店認定

『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

■ 3大キャリアの機種変更対応拠点

当社は新規出店時から当該対応拠点になる
(※通常は実績ベースで機種変更対応拠点となる)

収益性




- ① 会員カード「カーポカード」を発行
(加入率61%)
- ② ドコモカード加入等のオプションの獲得
(ドコモカード加入率40%)
- ③ yahooBB、DION等の加入促進

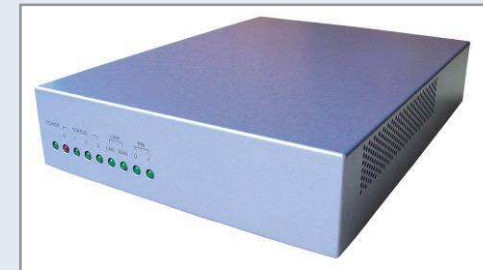
加入手数料を獲得

(3)-1 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、シスコの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

【07.3月期上期納品実績】

市役所、水道局、各種企業向け案件納入

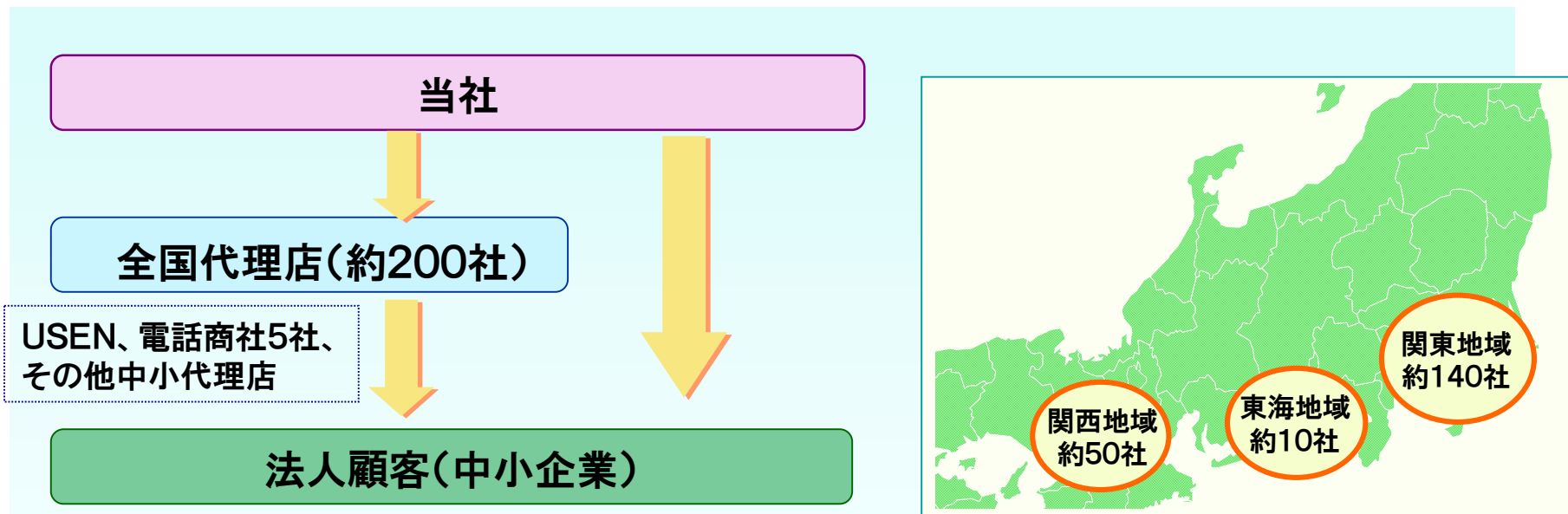
▼NTT ひかり電話ビジネスタイプ BL登録商品

	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+		

(3)-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



(4) 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

コンテンツ

☞ 携帯電話向け公式サイト企画・開発・制作・運営



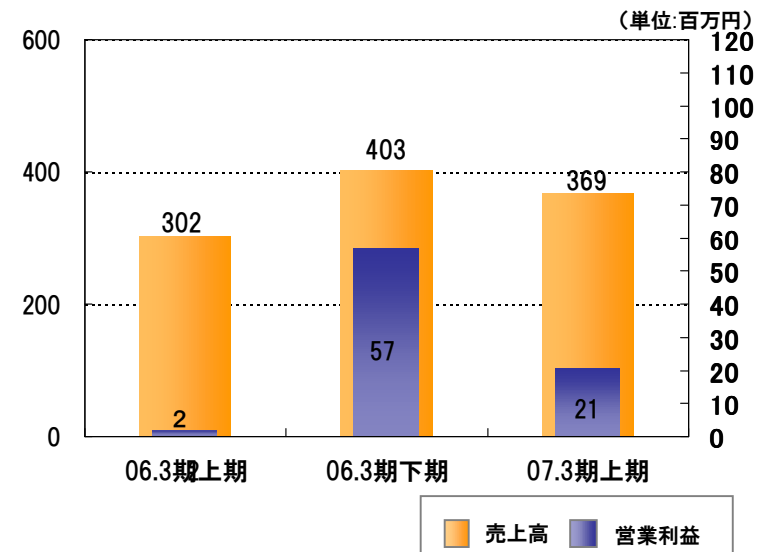
- 新規公式サイトの上上げは、古いコンテンツに特化
- 退会者媒体の上上げ準備完了

法人向けソリューション

- ☞ ICカードを活用した利用サービスの企画、開発
- ☞ 売上管理システムの企画、開発
- ☞ 携帯電話を活用した販促システムの企画・開発

■ 新規法人向けソリューション開始予定

モバイルビジネス事業 売上高・営業利益推移



(5) 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)

■eラーニング教材の開発

■学校教材としてモニター導入

■構造改革特区第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%

CIW資格 公式カリキュラム



3. 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. 中期的事業戦略と下期の施策 (2007年3月期業績予想)

(1)-1 中期的事業戦略

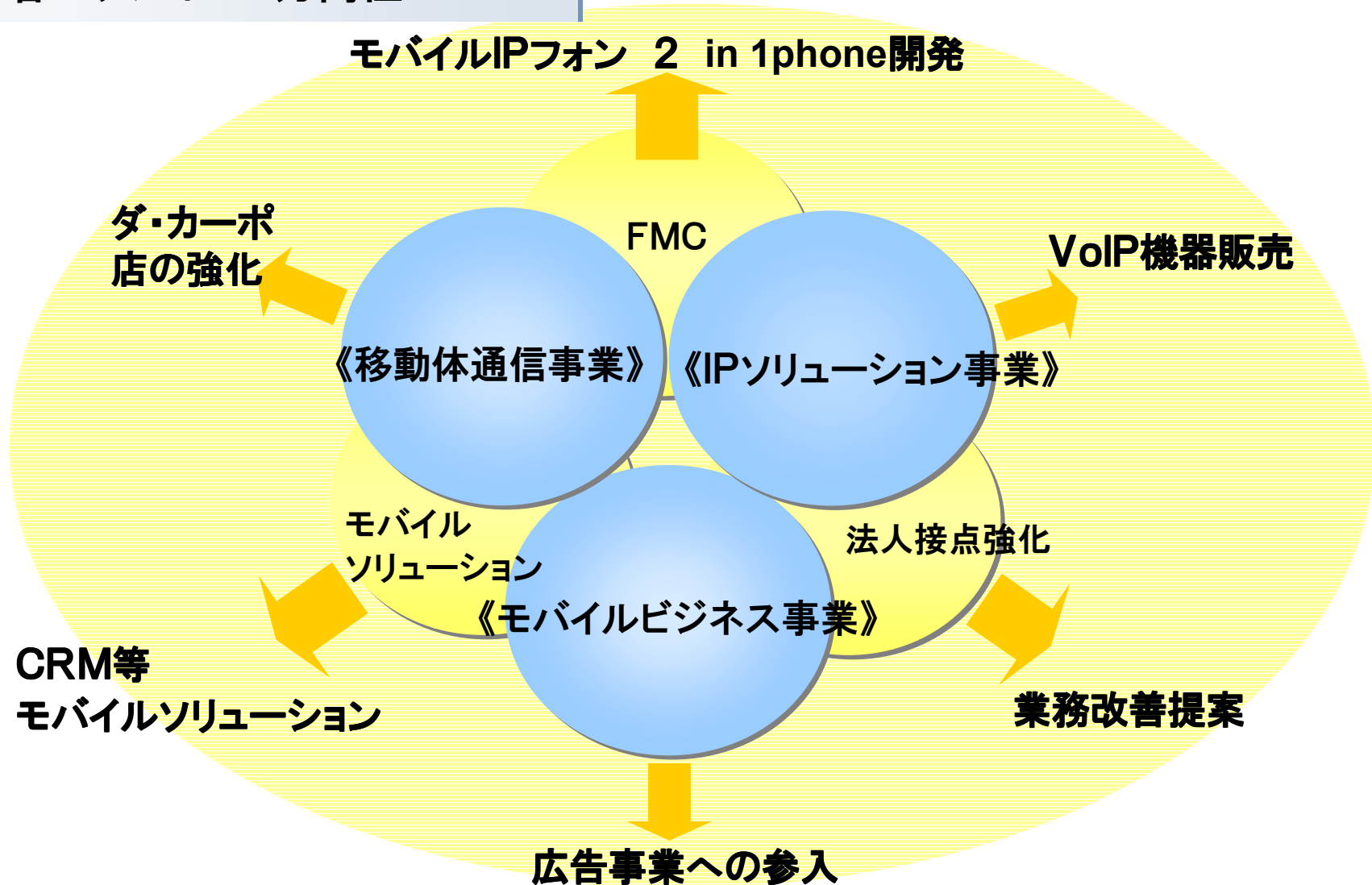
戦略のポイント

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)-2 中期的事業戦略

各セクションの方向性



(2) 下期の施策 移動体通信事業

店舗展開

- ④ 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)
- ④ 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

- ④ 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
- ④ 新商材開発研究
 - ◆ 店舗での集客を活用した取り組み検討

(3) 下期の施策 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

(4) 下期の施策 IPソリューション事業

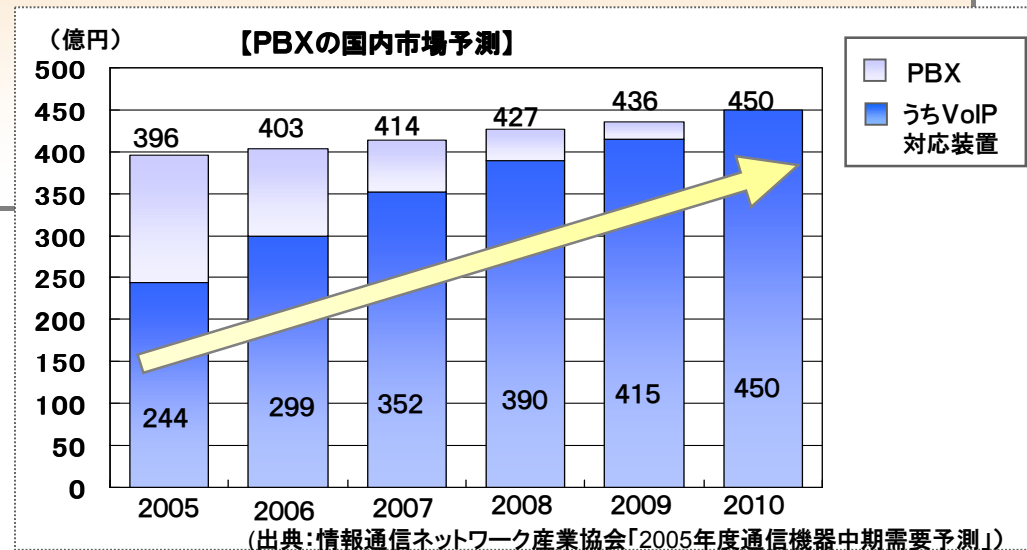
拡販への取組と新端末の開発

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



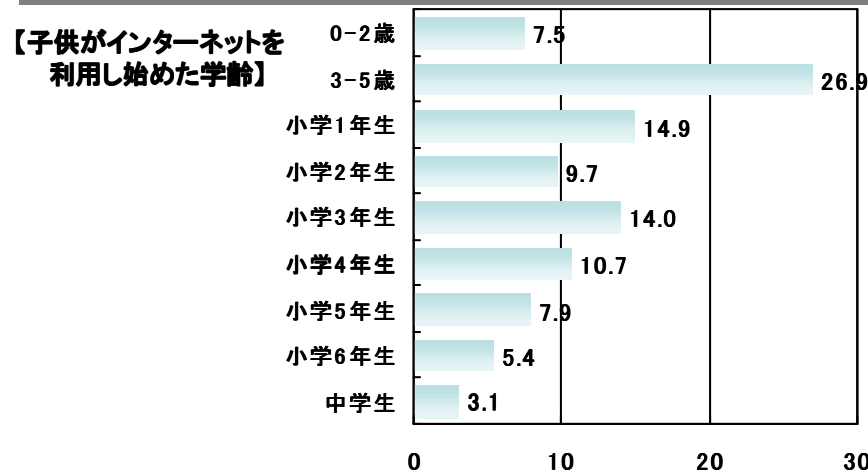
(5)-1 下期の施策 IT教育事業

CIW認知度向上に向けた取り組み

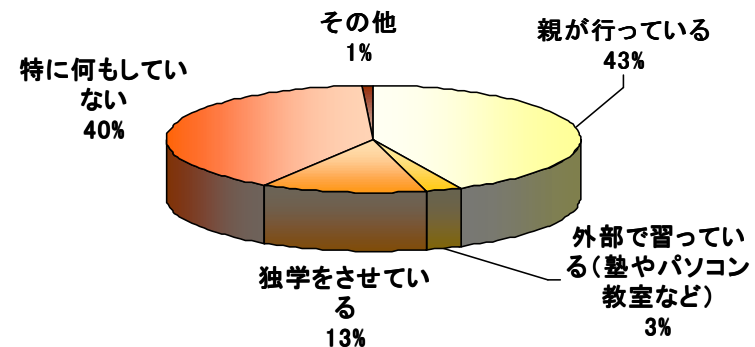
- ◆ 来年4月の企業新人社員向け講座、教材需要に向けた法人営業の強化
- ◆ 構造改革特区に係る学校法人向け営業の強化
(06年春秋実施「基本情報技術者試験」、「初級シスアド」受験者数 約35万人)
※独立行政法人 情報処理推進機構発表による
- ◆ ネット教育センター社との協業によるeラーニング教材の開発注力
- ◆ 中学、高校におけるITスキル習得のためのコンテンツ作り
⇒国内におけるIT関連検定のスタンダードを目指す

07年12月期
黒字化を目指す

※プロソフトトレーニングジャパン(株)は、12月決算です。



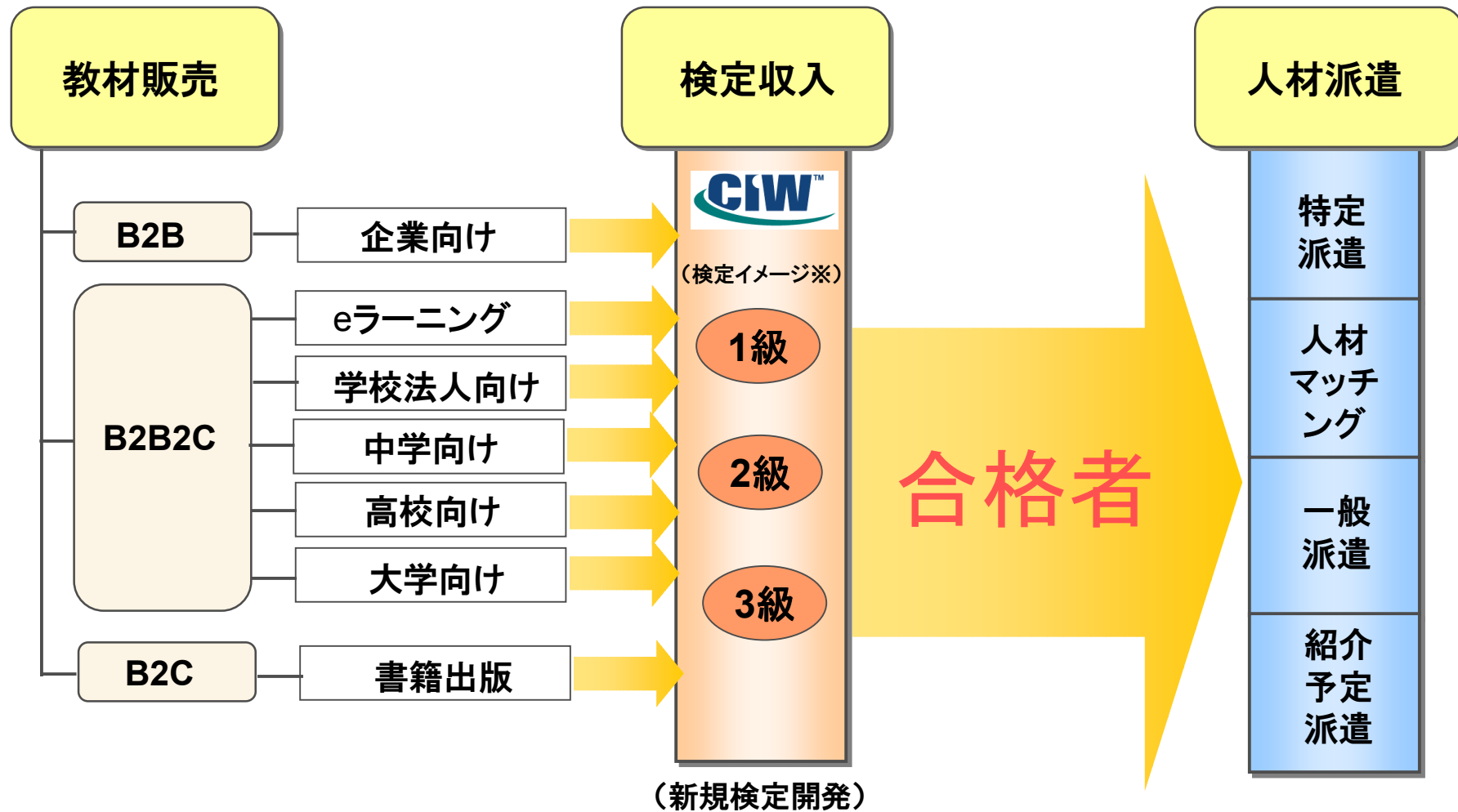
【学校以外でのパソコンの教育について】



※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

(5)-2 下期の施策 IT教育事業

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。

(6) 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。

(7) 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

ご清聴、ありがとうございました。

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、ご自身の判断でなさるようお願い致します。

業績見通しは、現在入手可能な情報と、当社グループが現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績は見通しと大きく異なることがあります。

【お問合せ先】

株式会社ネプロジャパン 財務部 IR課

TEL 03-6803-3976

Email ir@neproit.com

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