

株式会社ネプロジャパン

2007年3月期 (第16期)
決算説明会資料
(JASDAQ:9421)

2007年 5月25日

代表取締役社長 金井 孟

目 次

1. 2007年3月期決算ハイライト…………… 2
2. 2008年3月期の業績見通しと
中期的事業戦略 …………… 14
- (ご参考) 会社概要…………… 34

1. 2007年3月期(第16期)決算ハイライト

(1) 2007年3月期決算のトピックス



移動体通信事業における増収減益

- ⇒粗利の低下
- ⇒人件費のUP (求人難による採用費のUP、中堅管理者向け研修等)
- ⇒新人事制度導入による賞与引当金等の増加 +50百万円



モバイルビジネス事業におけるネプロアイティ合併効果 (ネット広告ビジネスへの参入)

- ⇒第4四半期のみでネット広告部門 営業利益40百万円
- ⇒通期営業利益 90百万円



IPソリューション事業、IT教育事業の立ち遅れ



特別損失の計上

- ⇒貸倒引当金繰入額 110百万円、投資損失引当金繰入額 71百万円、
本社移転関連 31百万円、災害損失 18百万円、有形固定資産除却損 7百万円他

(2) 連結損益計算書概要

(単位:百万円:%)

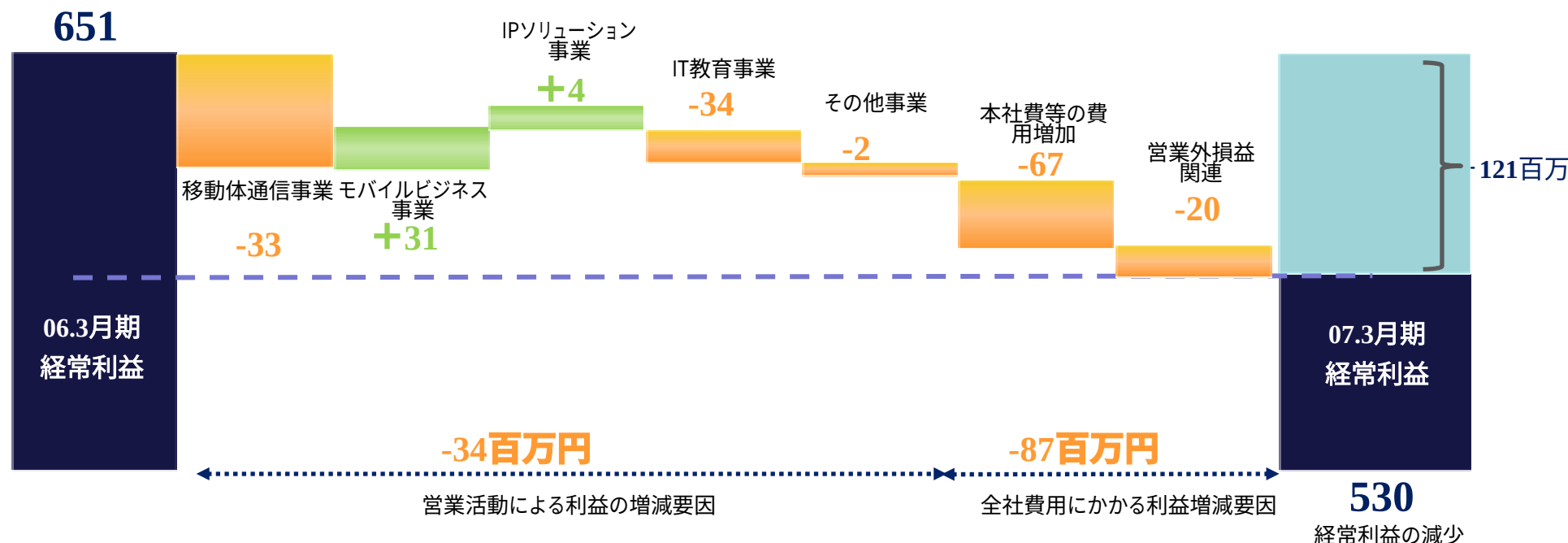
科 目	2006年 3月期		2007年 3月期		計画比	2007年3月期 前年同期比 増減要因
	金額 (構成比)	前年 同期比	金額 (構成比)	前年 同期比		
売上高	18,654 (100.0%)	106.4%	21,597 (100.0%)	115.8%	108.5%	移動体 (+2,431)、モバイルビジネス (+451)
売上原価	15,050 (80.7%)	106.0%	17,461 (80.8%)	116.0%	108.9%	移動体の端末仕入単価の上昇等による増加
売上総利益	3,604 (19.3%)	108.2%	4,135 (19.1%)	114.7%	106.9%	売上増加による粗利益の増加
販管費	2,957 (15.8%)	106.2%	3,589 (16.6%)	121.4%	104.3%	人件費の増加 (+282)
営業利益	647 (3.5%)	118.2%	545 (%)	84.2%	127.3%	
経常利益	651 (3.5%)	122.6%	530 (2.5%)	81.4%	133.8%	株式上場関係費用 (△27)
特別損益	△22 (0.1%)	31.4%	△254 (1.2%)	1154.0%	—	投資損失引当金繰入額 (0→△71)、 貸倒引当金繰入額 (△5→△110)、災害損失 (△18) 等
当期純利益	341 (1.8%)	141.5%	54 (0.3%)	15.8%	27.6%	特別損失増加等による減少

(3) 事業別業績概要

(単位:百万円:%)

事業セグメント	売上高			営業利益		
	2006年 3月期	2007年 3月期		2006年 3月期	2007年 3月期	
			前期比 (%)			前期比 (%)
移動体通信事業	17,790	20,221	113.7	1,180	1,147	97.2
モバイルビジネス 事業	705	1,156	164.0	59	90	152.5
IPソリューション事業	220	271	123.2	△84	△80	—
IT教育事業	45	54	120.0	△95	△129	—
その他事業	—	—	—	—	△2	—
消去又は全社	△106	△108	101.9	△412	△480	—
合計	18,654	21,597	115.8	647	545	84.2

(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：競争激化による端末粗利の低下等により33百万円の減少
- ◆モバイルビジネス事業：(株)エイブルアクセスとの合併効果、ネット広告事業が収益に貢献し、31百万円増加
- ◆IPソリューション事業：下期にNTT東日本向けの納入が始まり4百万円の増加
- ◆IT教育事業：新教材開発、新販売チャネル構築のための費用増加により34百万円の減少
- ◆その他事業（人材派遣事業）は2百万円の減少
- ◆本社費等の費用：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67百万円増加
- ◆営業外損益関連：株式公開関連費用等により20百万円増加

(5) 事業別実績 ① 移動体通信事業 事業総括

① 売上高に関して

売上高:20,221百万円 (前期比+13.7%)

- MNPの効果により販売台数29万8千台 (前年比+15%)
- 直販比率85.4%
- 大型併売店ダ・カーポの売上増による貢献
【既存店売上高】 06.3期 6,983百万円 ⇒ 07.3期 8,268百万円
【06.3期出店店舗 (下館、加茂、銚子) 売上高】 06.3期 609百万円 ⇒ 07.3期 897百万円

② 利益に関して

営業利益:1,147百万円 (前期比-2.8%)

- 新人事制度導入期特有の人件費増、求人難による採用費のUP、中堅管理者向け研修費等により営業利益DOWN
- 競争激化により、端末の粗利が低下

③ 出店に関して

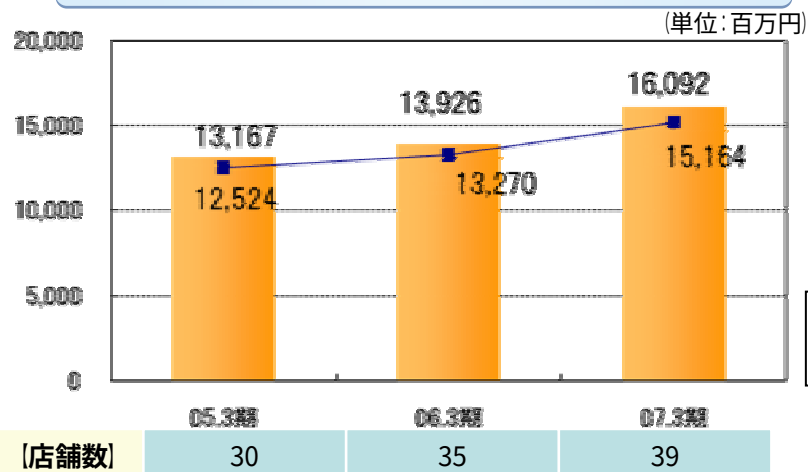
- ダ・カーポ枚方長尾店 (大阪府) (※)、館林店 (群馬県)、栃木店 (栃木県)、Plus+桐生50号店 (群馬県) オープン、合計キャリアショップ20店、ダ・カーポ19店に
(※ダ・カーポ枚方長尾店は、'07.3期中にau枚方長尾にリニューアル)
- 3/21通信体験型ショップのテスト店を出店 (ダ・カーポPlus+桐生50号店 (群馬県))

④ 人材育成に関して

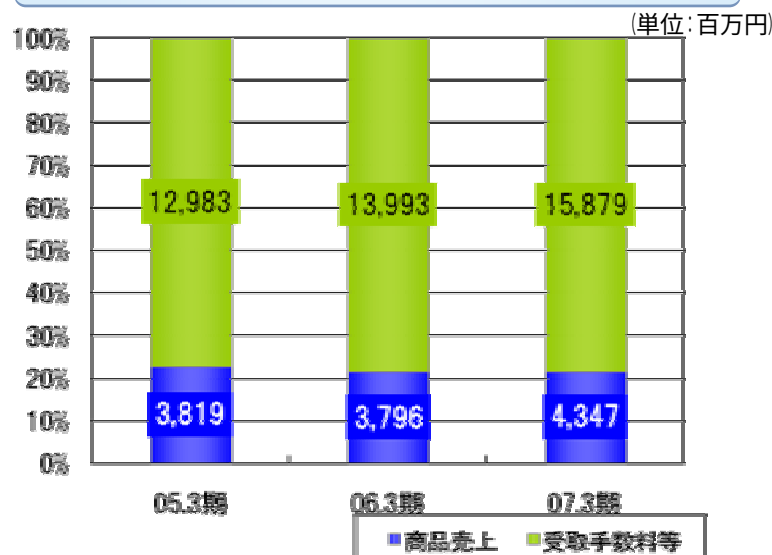
- 中堅社員の育成を目指した研修の実施
- 採用難による採用費の増加

(5) 事業別実績 ① 移動体通信事業

全店および既存店売上高推移 (直販)



売上高に占める受取手数料等の割合



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

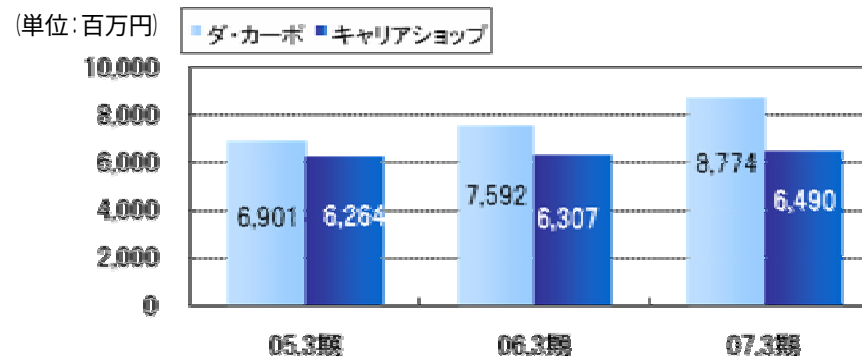
07.3期 出店状況

2006.	4.28	ダ・カーポ枚方長尾店
	7.7	ダ・カーポ館林店
	12.15	ダ・カーポ栃木店
2007.	3.21	ダ・カーポPlus+ 桐生50号店

※ダ・カーポ枚方長尾店は、2006.12.9にau枚方長尾店にリニューアルしました。

07.3月期
928百万円の
売上高増

ダ・カーポ キャリアショップ別売上高推移

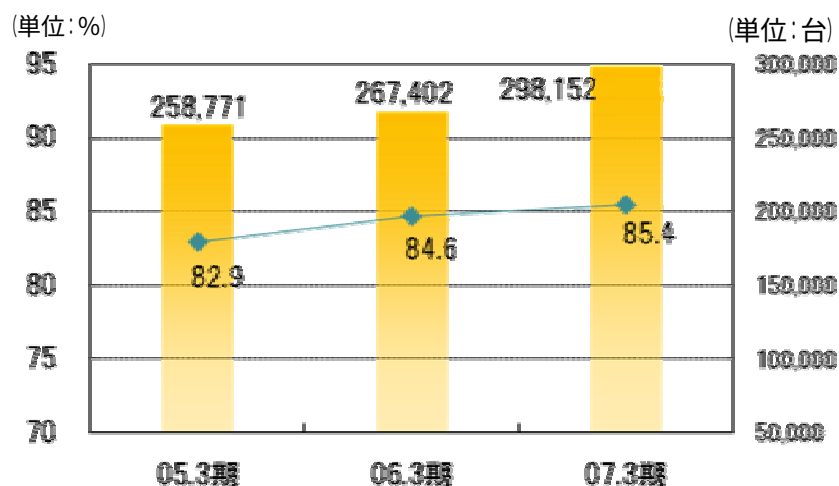


(5) 事業別実績 ① 移動体通信事業

07.3期 総販売数 298,152台 (+15.0%)
直販比率 85.2% (+0.8%)

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

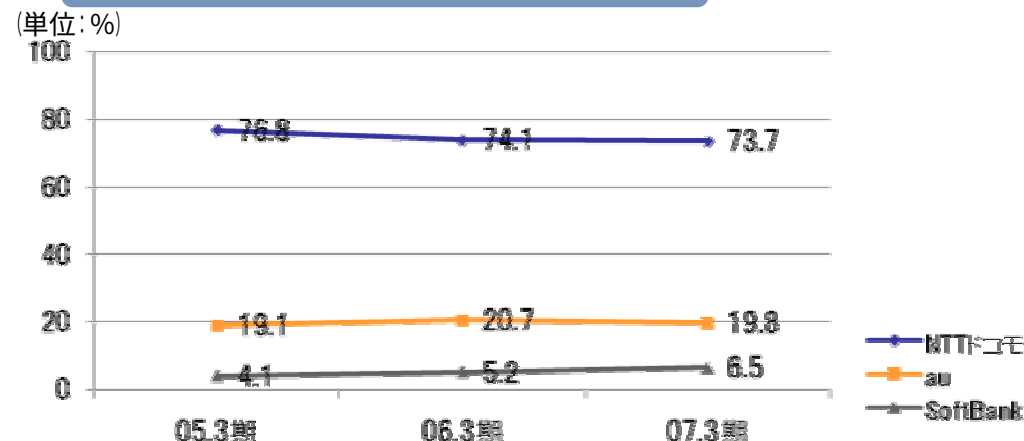
販売台数 (直販・卸) と直販比率



07.3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 (台)
キャリアショップ	20	5,114
ダ・カーポ	19	7,737

販売台数キャリア別割合の推移



(5) 事業別実績 ① 移動体通信事業 店舗数の推移

都市圏別キャリアショップ店舗数

	NTTドコモ	au	Softbank
関東圏	3	3	1
東海圏	3	0	0
関西圏	7	2	1
合計	13	5	2

ダ・カーポ県別出店数と店舗数累計

	07.3期出店	累計
栃木県	1	4
群馬県	2	6
茨城県	0	5
千葉県	0	2
新潟県	0	2
大阪府	1	0
合計	4	19

※ダ・カーポ枚方長尾店（大阪府）はau枚方長尾にリニューアル。

キャリアショップ 出店

■au枚方長尾
大阪府枚方市山田池東町1870-1



※ダ・カーポ枚方長尾店を、au枚方長尾にリニューアル

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
愛知県名古屋市中名区八前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

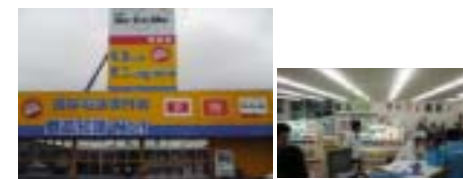


ダ・カーポ店 出店

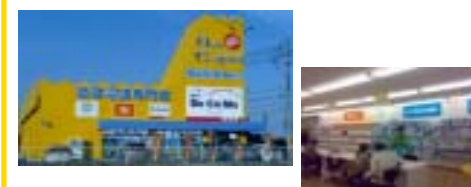
[枚方長尾店]
大阪府枚方市山田池東町1870-1



[館林店]
群馬県館林市本町4-704-1



[栃木店]
栃木県栃木市菌部町3-14-41

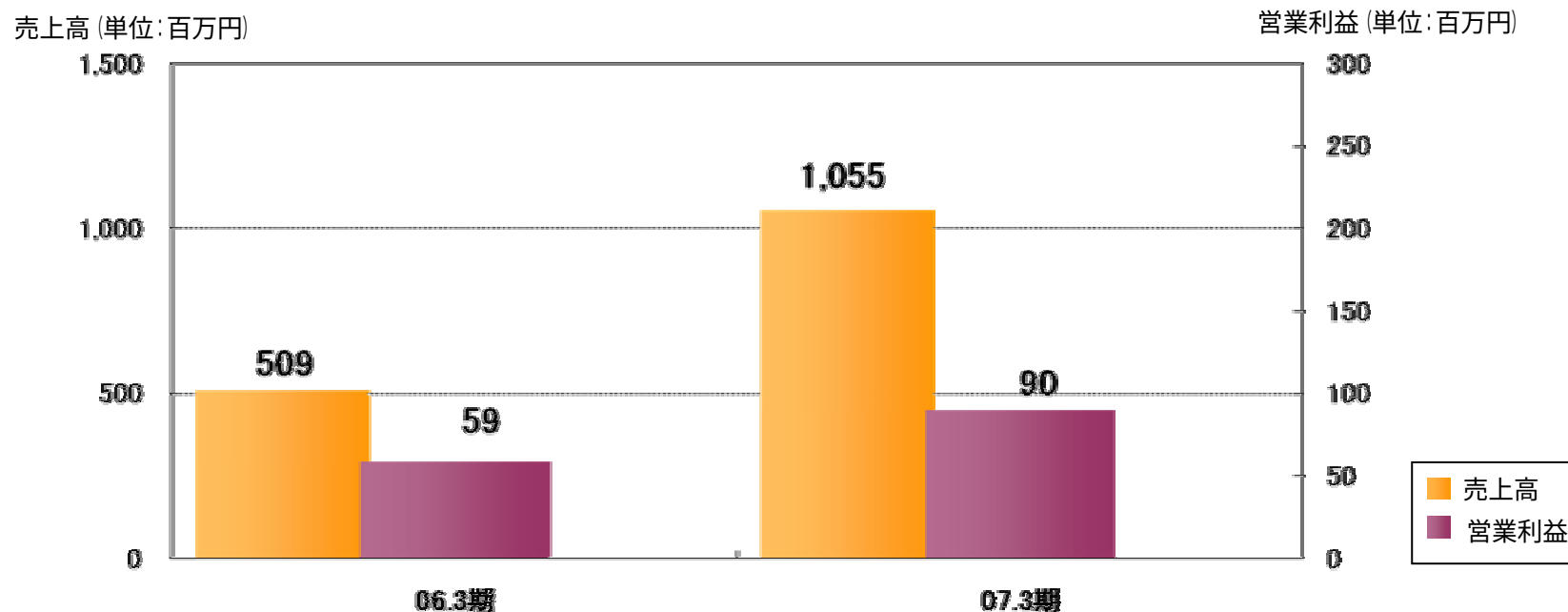


[Plus+桐生50号店]
群馬県太田市藤阿久町749-7



(5) 事業別実績 ② モバイルビジネス事業

売上高と営業利益の推移



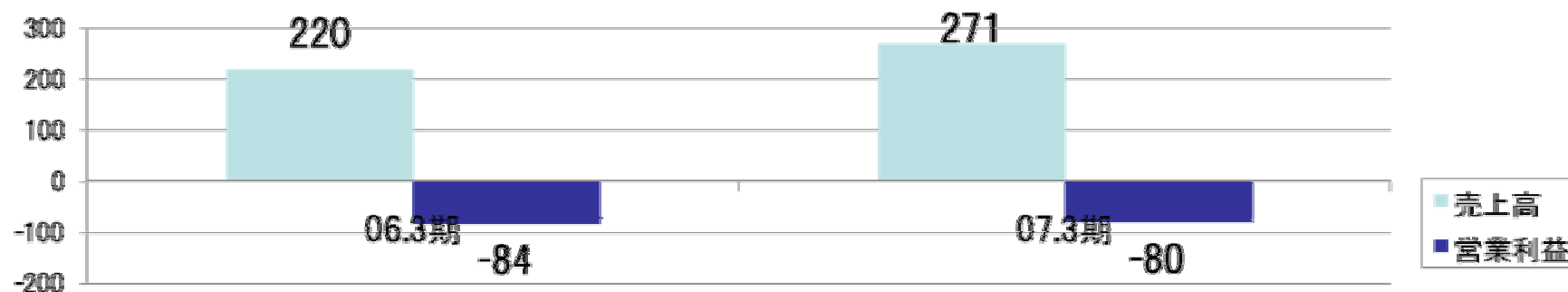
07.3期 トピックス

- ◆ 06年12月25日に (株) エイブルアクセスと合併し、インターネット広告事業に参入
- ◆ ネット広告事業が大手インターネット媒体との取引を開始、
アフィリエイト広告事業がクレジットカード関連で売上を伸ばし好調に推移
- ◆ 自社メディア (3サイト) の売上が好調に推移

(5) 事業別実績 ③ IPソリューション事業

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



07.3期 トピックス

[NTTグループへの端末提供]

- ◆ NTT納品実績 【上期】 市役所、水道局、各種企業向け案件納入
【下期】 官公庁、各種企業向け案件 357台納入 (計画達成率23.8%)
※NTT東日本との契約により具体的納入先の記載は致しかねますのでご了承ください。

納入を開始したが、機器に一部不具合が発生し計画よりも大幅未達に

- ◆ NTT西日本への端末提供協議 (NTT側の承認:07年4月、提供開始:07年7月予定)
- ◆ 新商材 (IP-PBX) の提供 (NTT側の承認:07年3月、提供開始:07年7月予定)
- ◆ 光電話オフィスタイプに接続できる端末の開発は、08.3期上期に終了予定

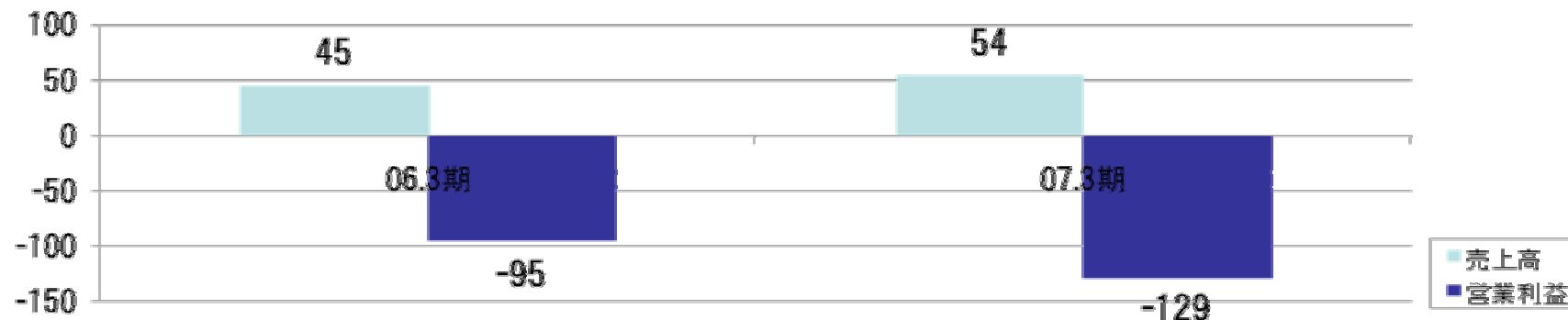
[当社代理店ネットワーク (約200社) への卸販売と直販]

- ◆ IP-PBXの拡販
- ◆ 固定電話とモバイルを融合させた商品の販売

(5) 事業別実績 ④ IT教育事業

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



07. 3期 トピックス

- ◆ ソフトウェア商標権の償却負担増
- ◆ 米国プロソフトラーニング社からの商標権取得
- ◆ 拡販チャネル構築の為のeラーニングシステム開発による償却負担増
- ◆ 06年4月米国プロソフトラーニング社との間で、日本語による新教材、新試験の実施が可能となる商標権の取得ならびにコンテンツ使用に関する契約を締結
- ◆ eラーニング開発は6月に終了予定、
中学、高校におけるITスキル習得のためのコンテンツは開発中 (07年9月末完成予定)
- ◆ 学校法人顧客が約20校増加したものの企業向けの販売が伸び悩む

2. 2008年3月期の業績見通しと中期的事業戦略

(1) 2008年3月期連結業績見通し概要

(単位:百万円:%)

	2006年3月期		2007年3月期			2008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)	18,654	100.0	21,597	100.0	115.8	28,000	100.0	129.7
売上原価 (百万円)	15,050	80.7	17,461	80.8	116.0	22,563	80.6	129.2
営業利益 (百万円)	647	3.5	545	2.5	84.2	1,050	3.8	192.7
経常利益 (百万円)	651	3.5	530	2.5	81.4	1,050	3.8	198.1
当期純利益 (百万円)	341	1.8	54	0.3	15.8	425	1.5	787.0
期末株式数 (※)	7,631株		26,400株			26,400株		
1株当たり当期純利益 (円)	(※) 15,058.76		2,086.79			16,098.49		
1株当たり純資産額 (円)	(※) 83,046.98		88,159.01			95,119.10		
1株当たり配当金 (円)	(※) 1,500		1,500			1,500		

※ 2006年7月1日付で1株を3株に分割しているため、06年3月期は遡及修正しております。

(2) 2008年3月期連結業績見通しの前提

(単位:百万円:%)

事業セクター	売上高			営業利益		
	2007年 3月期	2008年3月期 (予想)		2007年 3月期	2008年3月期 (予想)	
			前期比 (%)			前期比 (%)
移動体通信事業	20,221	23,719	117.3	1,147	1,296	113.0
モバイルビジネス事業	1,156	2,604	225.3	90	301	334.4
IPソリューション事業	271	683	252.0	△80	20	225.0
IT教育事業	54	122	225.9	△95	△77	210.0
その他事業	—	787	—	△2	74	102.7

注1) セグメント別の金額は相殺消去前の数字による

移動体通信事業 (出店計画)

店舗形態	上期	下期	累計
キャリアショップ	0	0	0
ダ・カーポ	3	2	5

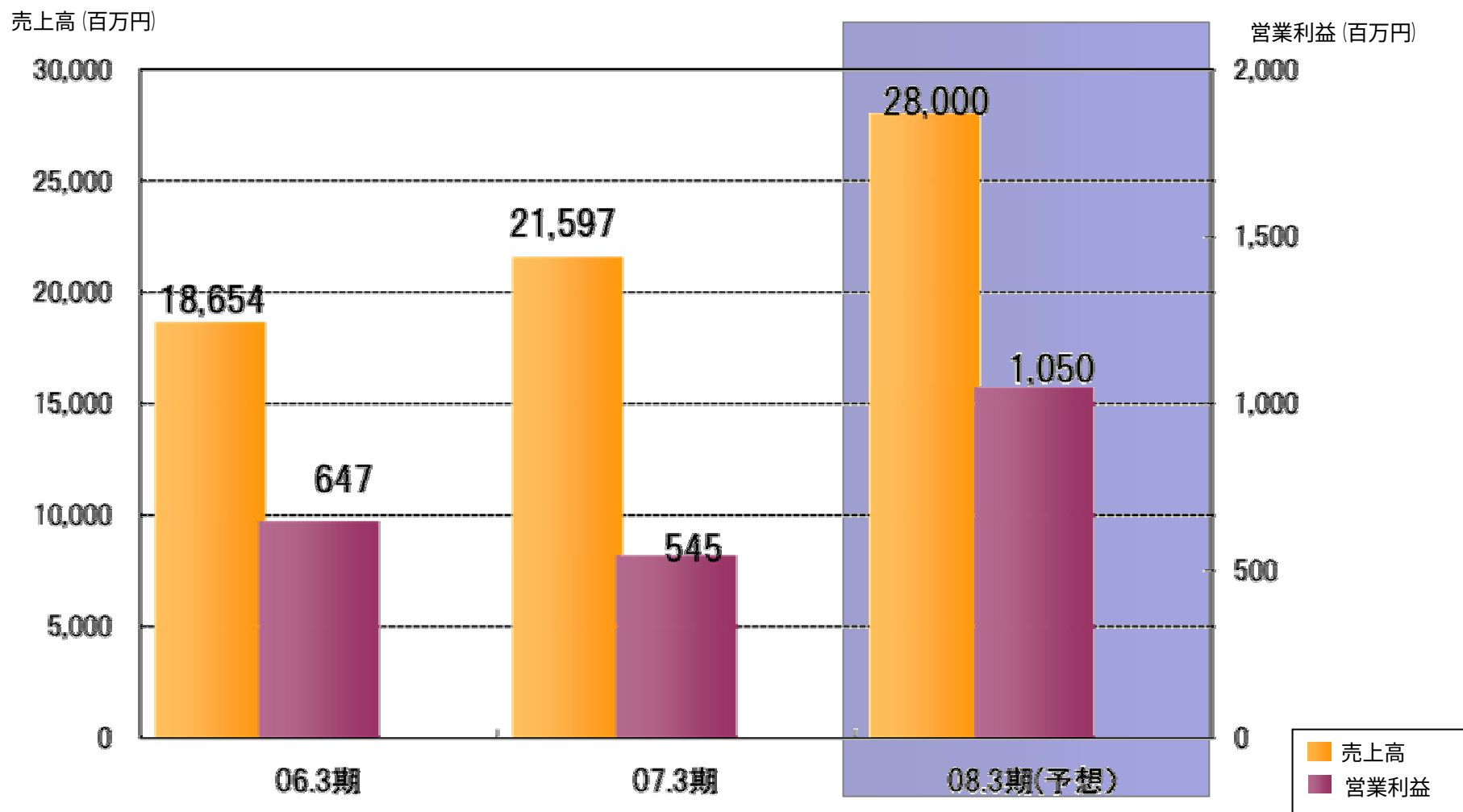
※07年4月27日

ダ・カーポ太田中央店出店

※07年5月18日

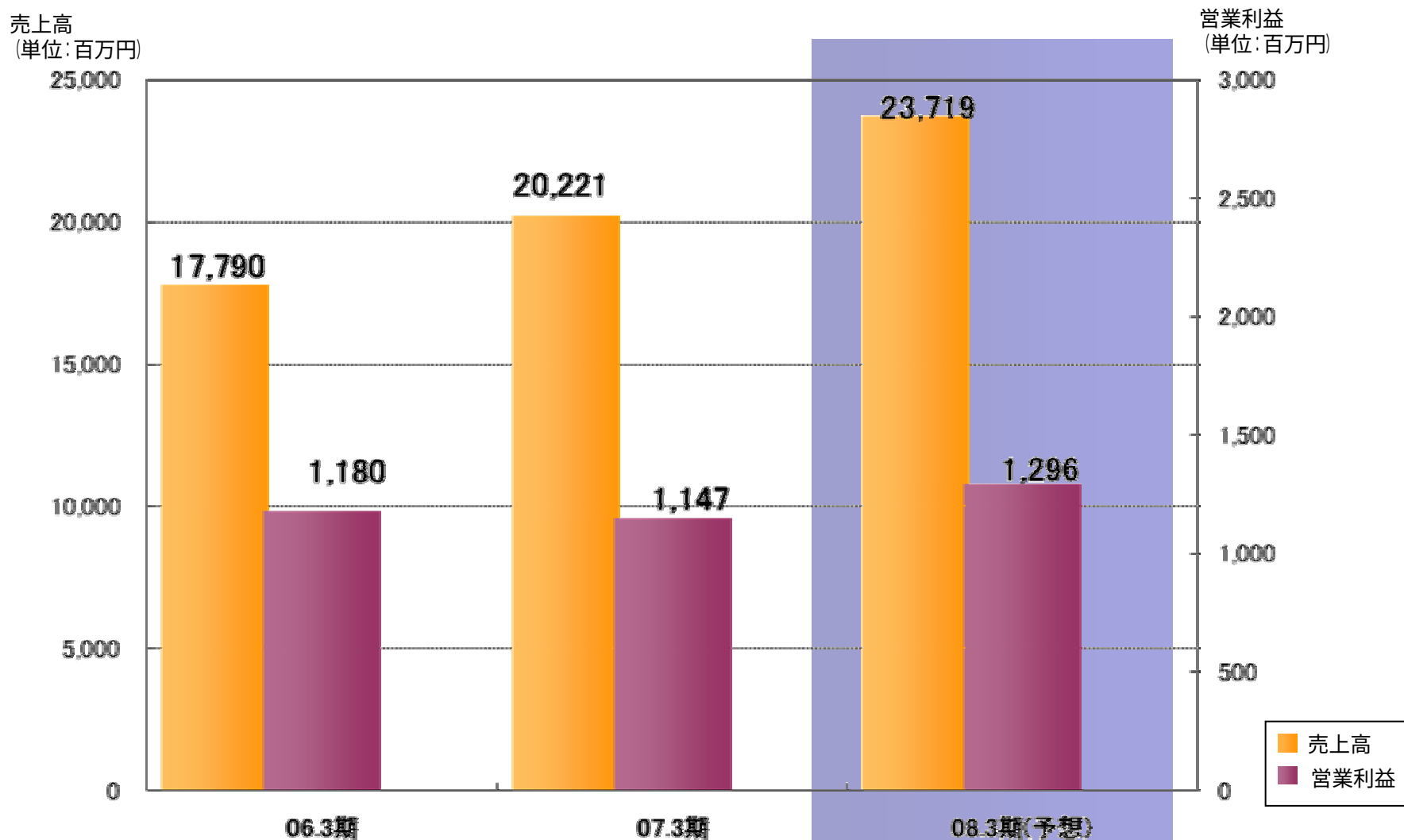
ドコモスポット駒沢大学店を移転

(3) 売上高と営業利益の推移



(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業一概要

売上高と営業利益の推移



(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業－背景

移動体通信事業を取り巻く環境



MNP本番はこれから

- ◆MNPによる「移動」は数%程度⇒併売店ダ・カーポに追風
- ◆NTTドコモの反撃も
- ◆5/22 au、SoftBank夏商戦発表 (各社機種・機能が特徴的)
- ◆ワンセグケータイが伸びる (08年より携帯独自の番組放送開始)



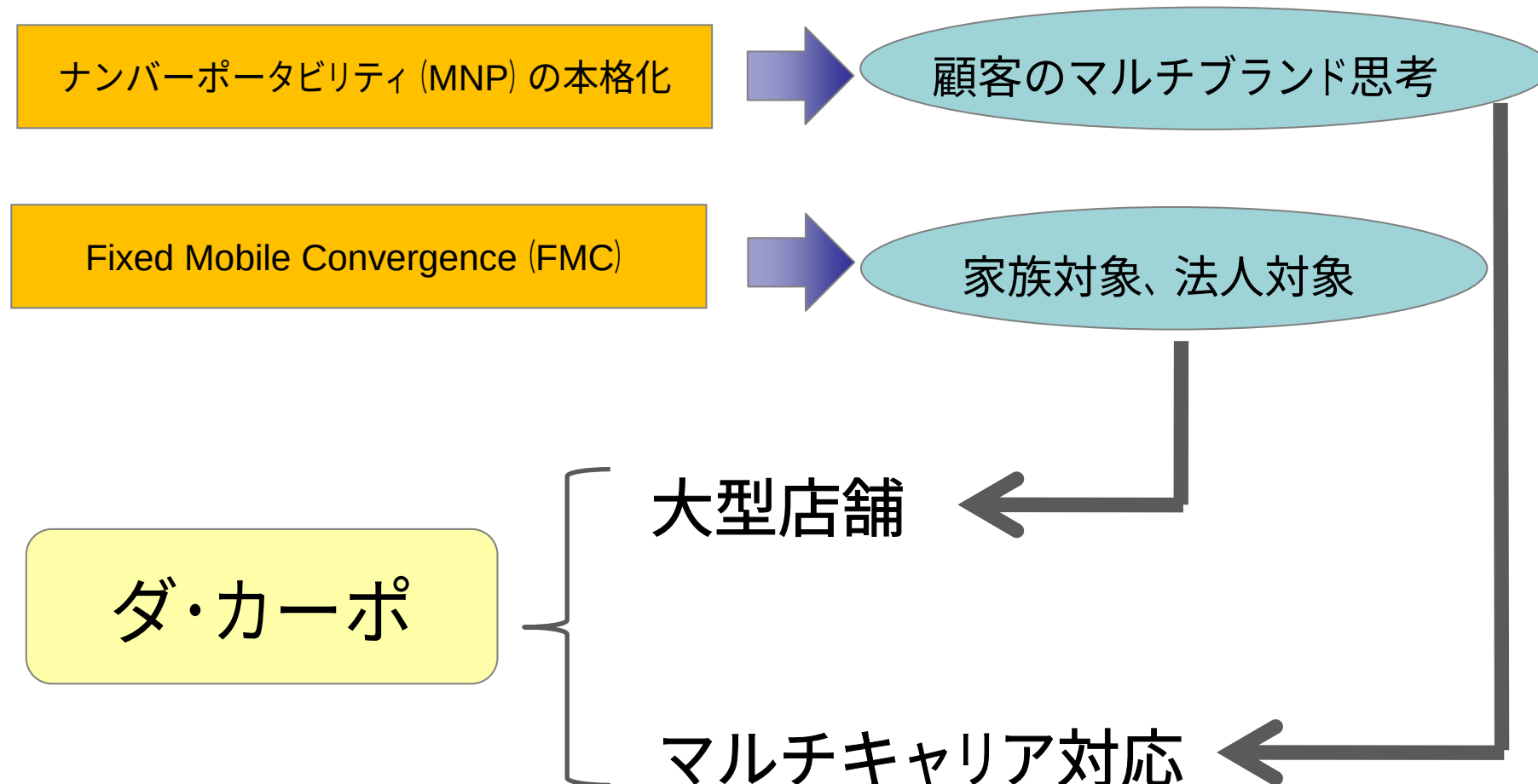
FMC (Fixed Mobile Convergence) が本格的にスタート NCCキャリアによるFMCサービスが近く登場



携帯販売業界にある慢性的人材不足

(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業－施策(1)

08.3月期に向けての方針



(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業－施策(2)

08.3月期に向けての方針

人材育成・採用

07.3月期の人件費増減要因(研修費および採用費)に対して

- ② 賞与引当金等残高は微増(07.3末は+50百万)
- ② 研修費(07.3月期の費用は一時的なもの)
 - ◆07.3月期にマネジメント研修、モチベーション研修を実施し中堅層を育成
⇒今期より中堅層が活躍
- ② 採用費⇒【対策】ネプロサービス(人材派遣会社)の立ち上げ
 - ◆労務管理を一元化
 - ◆オペレーションの効率化
現場における採用、教育の負担を取り除き販売に特化
 - ◆人材派遣に対するキャリアからのヘルパー収入
 - ◆他業種、他社への派遣⇒人材の定着

MNP本番に向け、勝者となる

ダ・カーポ

広い売り場面積
(100坪)

全キャリア取扱い

商品知識、商品比較力
(コンサルティング能力)

+

ネプロサービス

人材確保

人材教育

採用コスト削減

(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業—ダ・カーポの特徴

大型併売店「ダ・カーポ」の特徴

出店基準

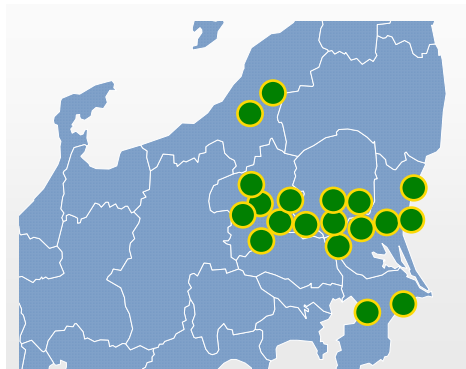
- ① 携帯普及率が比較的低い
- ② 出店コストや運営コストが安価
- ③ 周辺キャリアショップの売り上げが大きい
- ④ 電車に乗って直接都心に行けない
- ⑤ 店舗から半径10kmで人口20万人程度

※上記の①～⑤の条件を満たすエリア 北関東

ダ・カーポ店の特徴

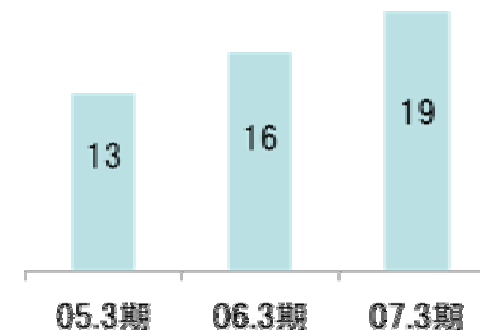
- 売場面積100坪、駐車場30～35台を有する
- 全移動通信事業者の端末を販売
- 自動車を移動のメイン手段とする地域へ出店。
但し幹線道路には出店せず。
店舗開業費平均3,000万円の低コスト。

ダ・カーポ出店状況



【ドミナント化を推進するエリア】
群馬県、栃木県、茨城県

ダ・カーポの店舗数の推移



ダ・カーポ栃木店



ダ・カーポ伊勢崎店・内観



今後当面は、群馬県、栃木県に集中出店し、
2県におけるシェア拡大を目指す

(6) 事業別見通し ① 移動体通信事業一ダ・カーポの強み

大型併売店「ダ・カーポ」の強み

質の高い顧客サービスの実現と業務システム

① 「商品知識ナンバーワン」、「商品比較能力」に優れている

◆ 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）

◆ 独自のお客様用説明マニュアルをスタッフ自ら作成

⇒ 新機能・新サービスの知識、各キャリアの商品比較能力を身につける

量販店ではドコモスタッフはドコモの機種・サービスの説明しかできない
⇒ ダ・カーポは、「ドコモ」「au」「SoftBank」「ウィルコム」の商品知識がある
（お客様それぞれに合った商品の売り分けが可能）

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

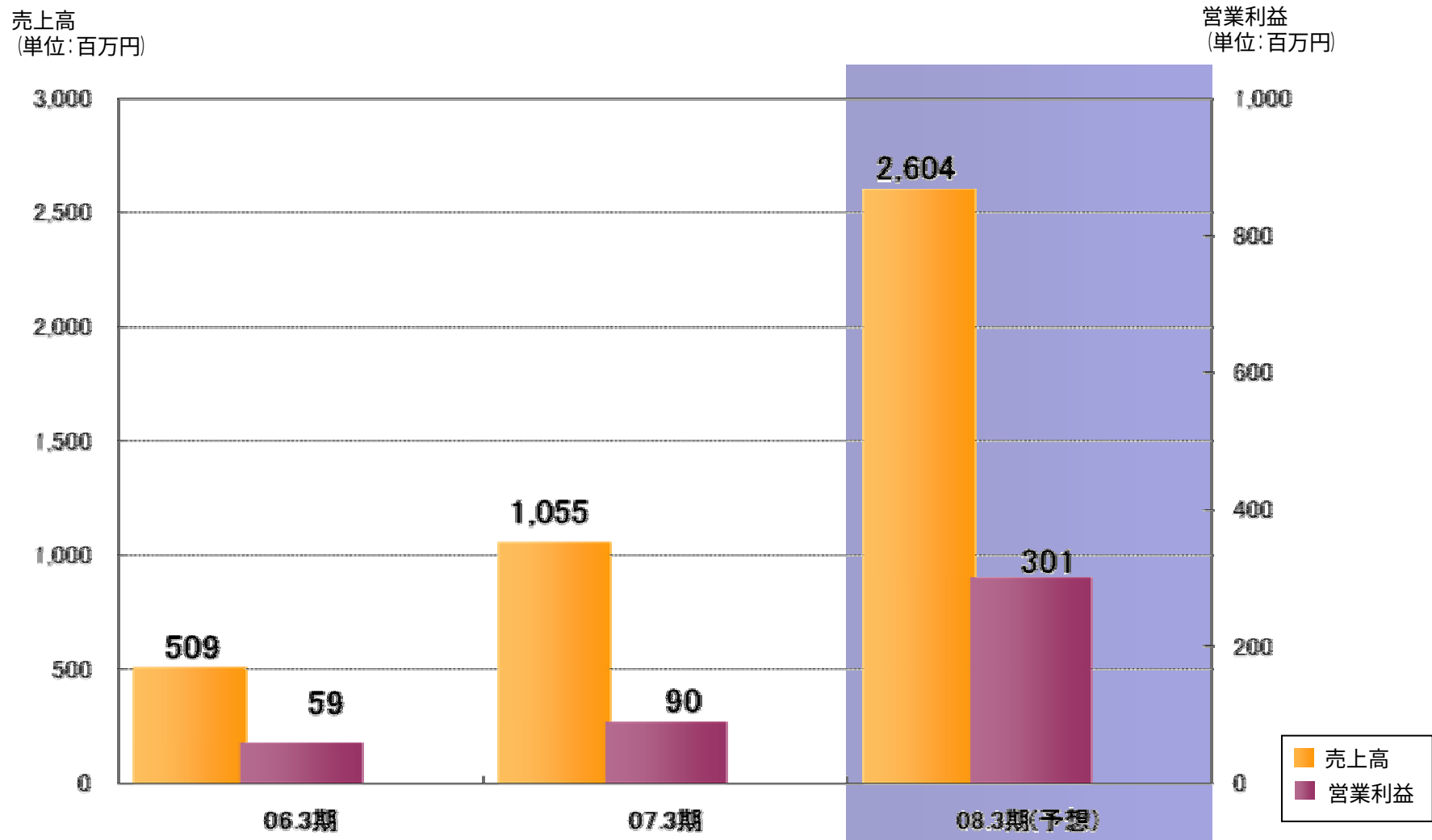
プランナー : 接客・端末等の顧客説明、契約のクロージングまでを担当

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

(6) 事業別見通し ②モバイルビジネス事業一概要

売上高と営業利益の推移



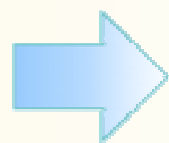
(6) 事業別見通し ②モバイルビジネス事業一施策

新規分野で企業価値の更なる拡大を目指す

金融系アフィリエイト広告で08年3月期までに日本一を目指す

【消費者金融業界の背景】

- ・改正貸金業規制法による規制強化の影響で融資拡大路線の転換が迫られている
- ・業界全体を巻き込んだ再編が活発化するとみられている



計画 120案件獲得 (07年4月末 30件獲得済み)

ネット広告事業 (大手広告媒体との取引拡大化)

自社メディアの立ち上げ

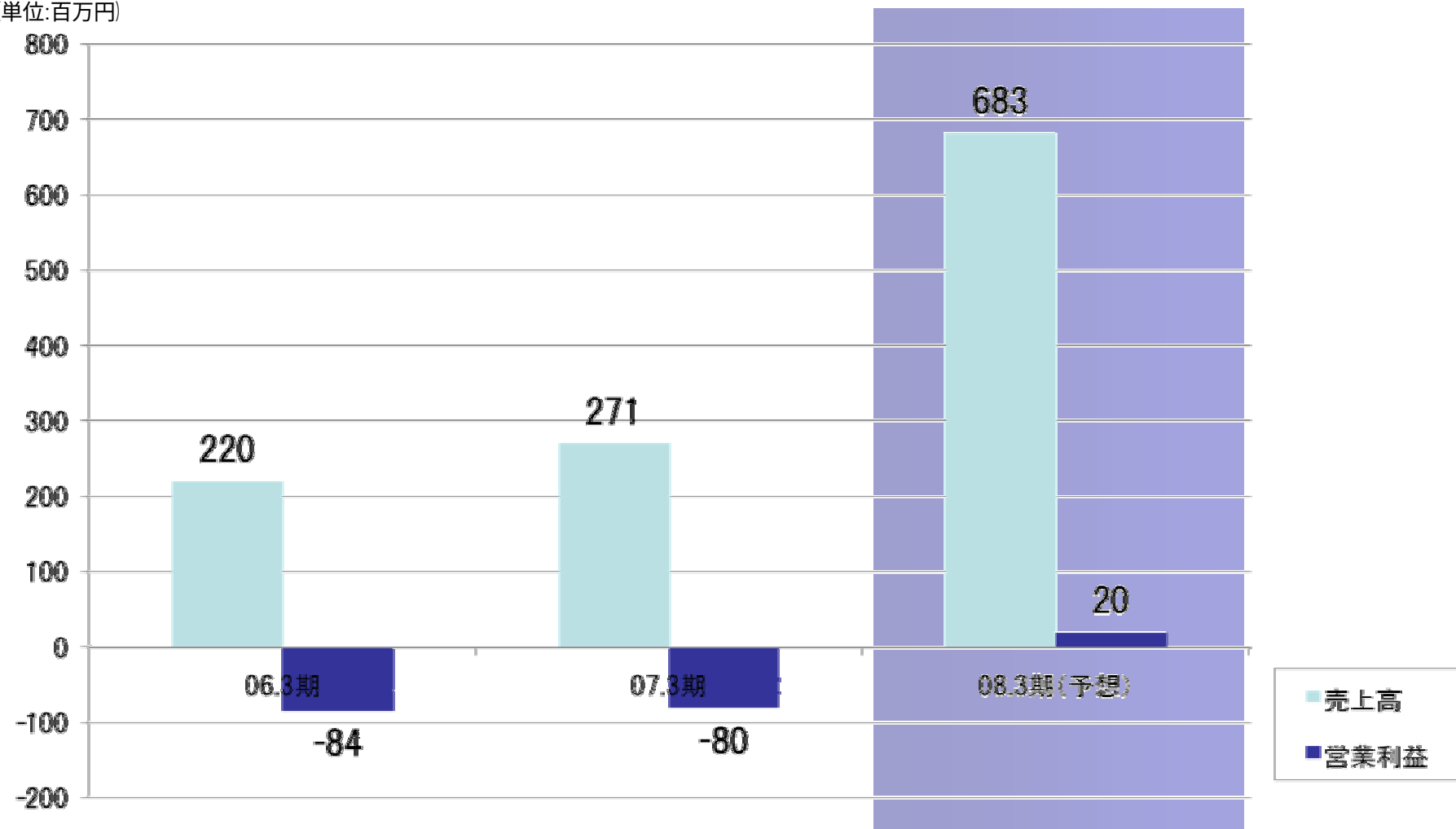
【インターネット広告費予想結果 (2007年～2011年)】 ('07.4.16 電通総研より)



(6) 事業別見通し ③IPソリューション事業一概要

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



(6) 事業別見通し ③IPソリューション事業一施策

上期は対応力強化、下期に拡販展開

【ひかり電話ビジネスタイプ・オフィスタイプ販売台数計画】 2,525台
(進捗状況 07.4末で引合い台数は1,200台 納入時期は下半期に集中予定)



【上期】 対応力の強化

- ◆品質の保証 (不具合への対応が完了)
- ◆ラインナップの拡大
(前期の4ch～46chゲートウェイから、緊急時の迂回機能付2ch～IP-PBXまでが揃う)
- ◆機能の追加
(ビジネスタイプの新機能追加およびオフィスタイプへの対応)
⇒現段階では、同一端末でビジネスタイプにも
オフィスタイプにも対応できる機種は当社製品のみ。



【下期】 拡販展開

- ◆ビジネスタイプにおけるシェア拡大 (07.3期 5.17%→08.3期 10.0%目標)
- ◆更なるラインナップの強化⇒NTTの需要により幅広く対応
(下半期にNepro-x汎用サーバ版のリリースを予定。内線端末500台まで対応)
- ◆ぷららネットワークスのレンタルパックに機器納入とオフィスタイプの提供を開始
- ◆マルチキャリア対応
(NTT東日本、西日本、NTTコミュニケーションズ、ぷららネットワークスに対し、顧客のニーズに合った回線サービスと機器の組み合わせを提案。)

(6) 事業別見通し ③IPソリューション事業ー補足

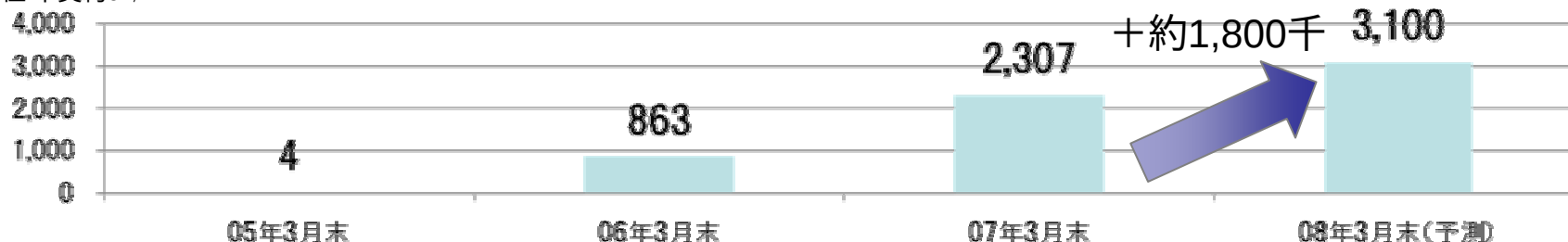
販売台数計画について

NTTひかり電話サービス契約ch数

※数値はコンシューマー、ビジネスタイプ、オフィスタイプの合計

【出処：日本電信電話株式会社「平成19年3月期決算説明会資料」】

(単位:千契約ch)



NTT東日本

	07年3月末 実績	08年3月末 計画
ひかり電話	1,234,000	1,800,000
ビジネスタイプ	29,000	54,000
NEPRO販売数	104	
NEPRO販売シェア(ch)	5.17%	

NTT西日本

	07年3月末 実績	08年3月末 計画
ひかり電話	1,073,000	1,300,000
ビジネスタイプ	13,000	26,000

オフィスタイプ

	07年3月末 実績	08年3月末 計画
NTT東日本	128,000	246,000
NTT西日本	92,000	177,000

ぷららネットワークス

	07年3月末 実績	08年3月末 計画
NEPRO販売数	254	1,000

【ネプロジャパンシェア】

07年3月期 上期 2.31%
下期 7.50%
通期 5.17%

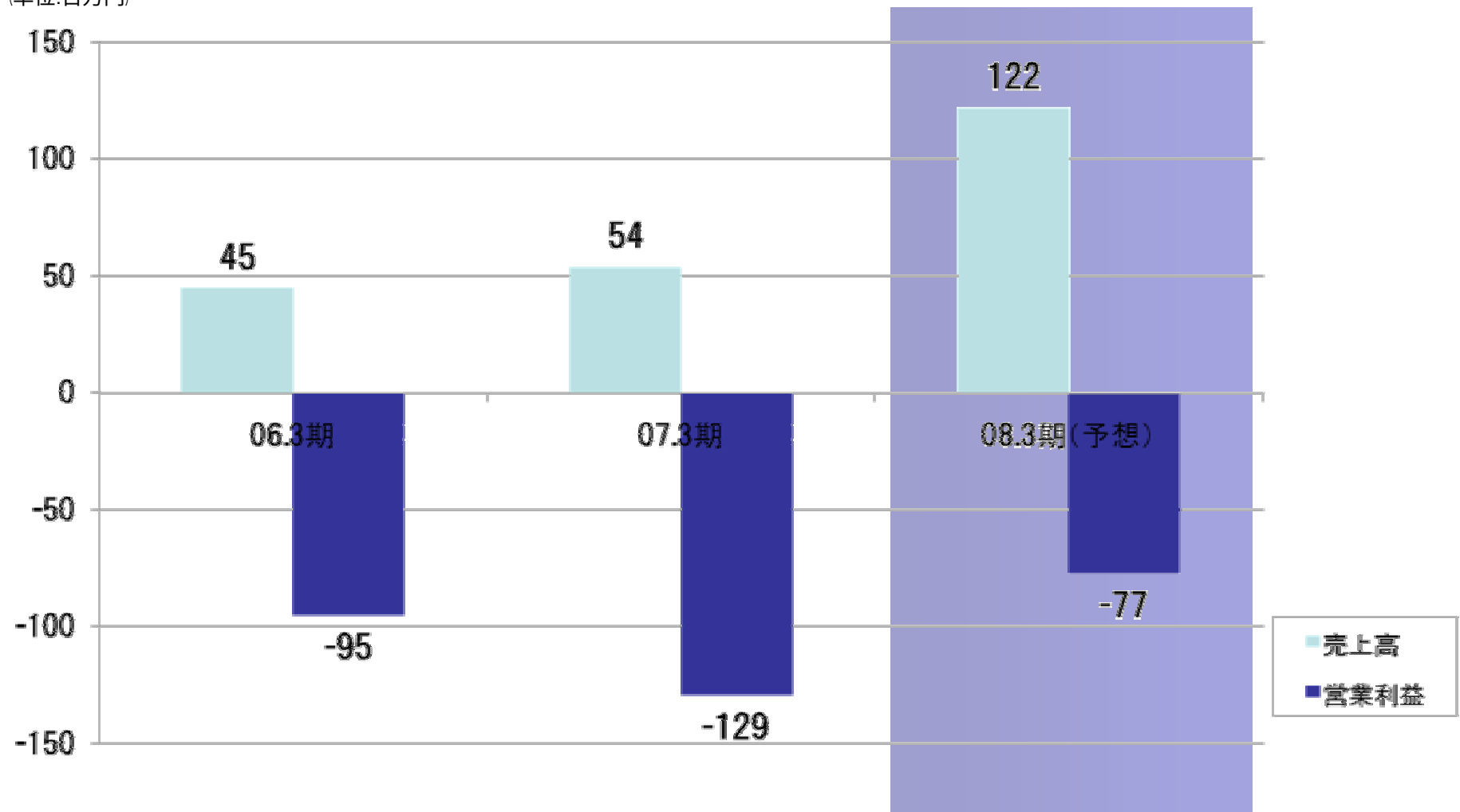
08年3月期計画値 通期 10.0%

【ビジネスタイプ、オフィスタイプ市場の出処：日本電信電話株式会社「平成19年3月期決算説明会資料」およびテレコミュニケーション5月号より当社が独自に計算】

(6) 事業別見通し ④IT教育事業一概要

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



(6) 事業別見通し ④IT教育事業一施策

08.3月期に向けての方針

既存営業活動の強化

-  企業研修向け営業
-  学校法人向け営業

新販路、新教材の展開

米国プロソフトラーニング社との間での商標権取得ならびに新教材の新試験へのコンテンツ活用に関する契約を2006年4月に締結⇒以後ロイヤリティ支払不要

-  eラーニング教材の開発 (新教材として07年6月末に完成)
-  中学、高校向けコンテンツ開発 (CIWビギナーの位置づけとして07年9月末に完成予定)

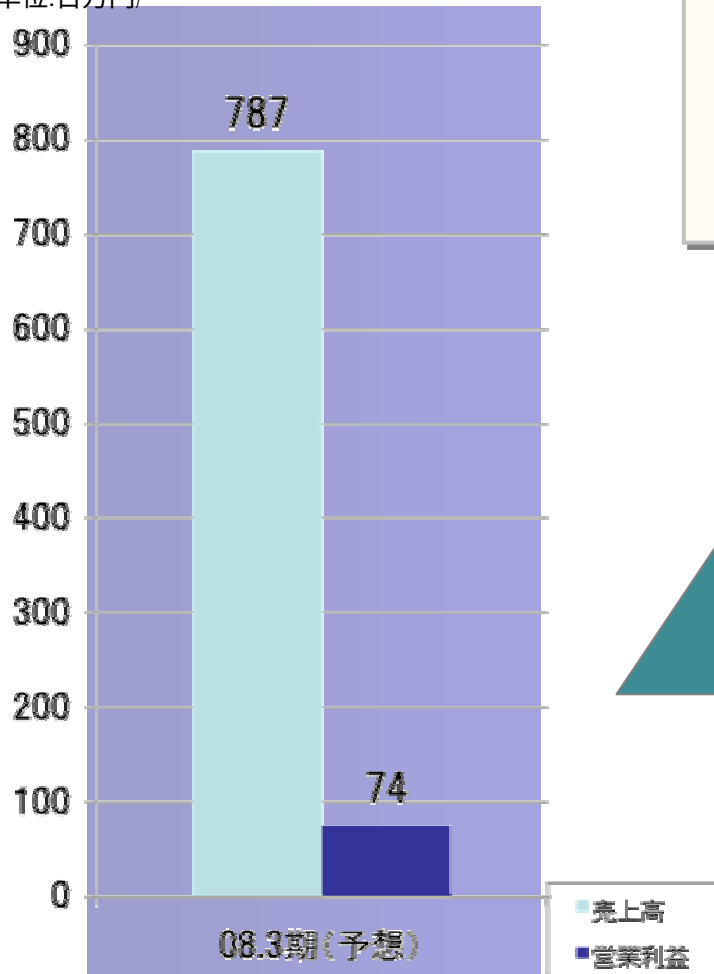
減価償却費を除き、収益黒字化達成へ

(6) 事業別見通し ⑤その他事業 (人材派遣事業) 一概要と施策

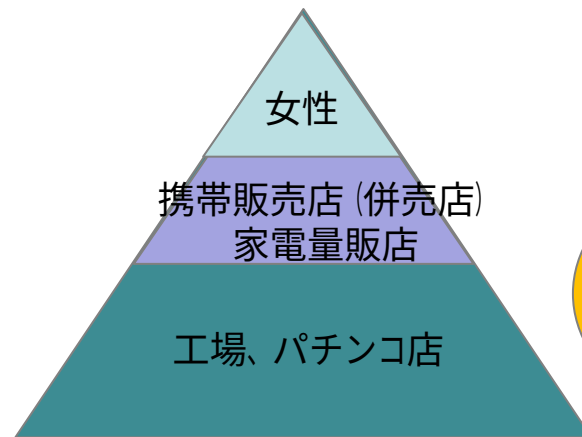
ネプロサービス本格稼働

売上高と営業利益

(単位:百万円)

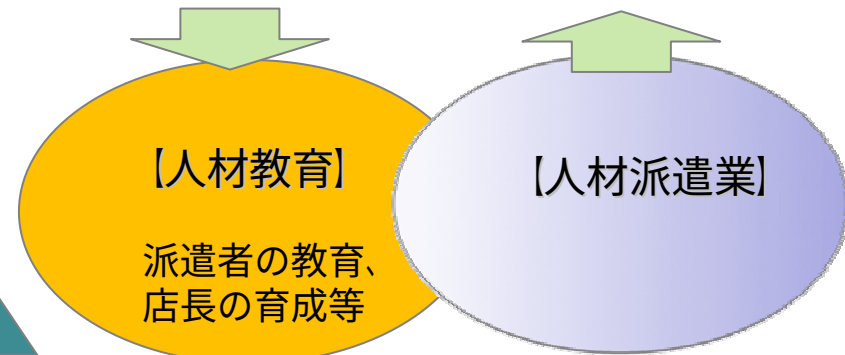


- 人材派遣業許可 07年6月1日予定
- 北関東 (工場、パチンコ店、携帯販売店 (併売店) 等) を中心に人材派遣を展開
- 移動体通信事業で培った販売スキル教育 (商品説明、商品知識、商品比較能力) で他社と差別化



移動体通信業で
培った教育の向上

法人接点の強化



【株式会社ネプロサービス概要】

代表取締役社長 : 綾部 泰巳
(ネプロジャパン取締役
CS事業本部長兼法人営業部長)

資本金 : 2,5000千円

出資比率 : ネプロジャパン100%

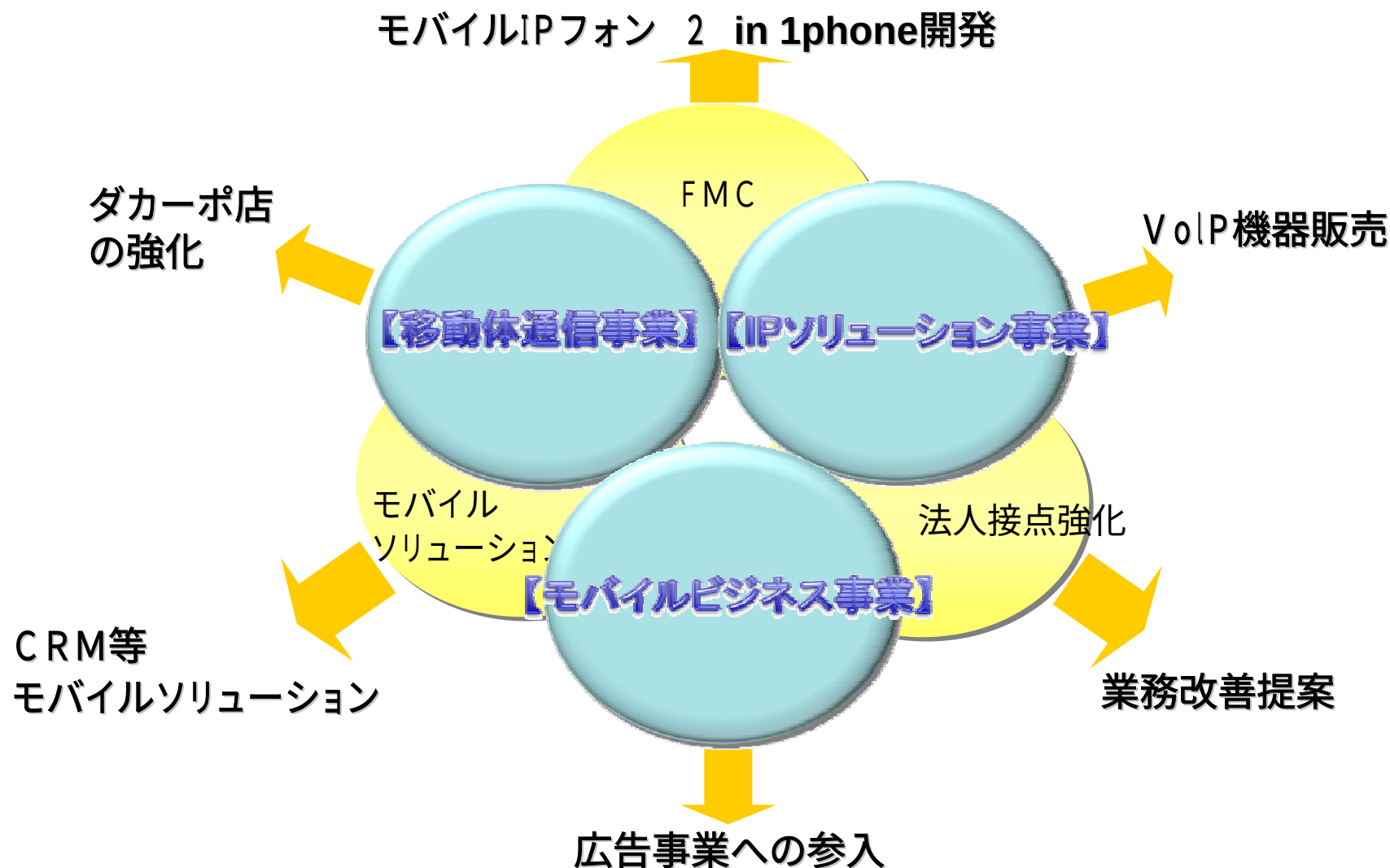
(2) 中期的事業戦略 ー①

戦略のポイント

- ① 09年3月期においてモバイルビジネス事業、IPソリューション事業、IT教育事業の利益合計を移動体通信事業と同額に
- ② 直販比率の更なる向上とダ・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
- ③ 業界特化型アフィリエイト広告により、他社との差別化、提案の合理性、効率化を図り高収益事業へ
- ④ IPソリューション事業、IT教育事業においては08年3月期を足掛かりに、09年3月期の収益拡大を目指す

(2) 中期的事業戦略 ー②

各セクションの方向性



(ご参考)会社概要

(1) 会社概要

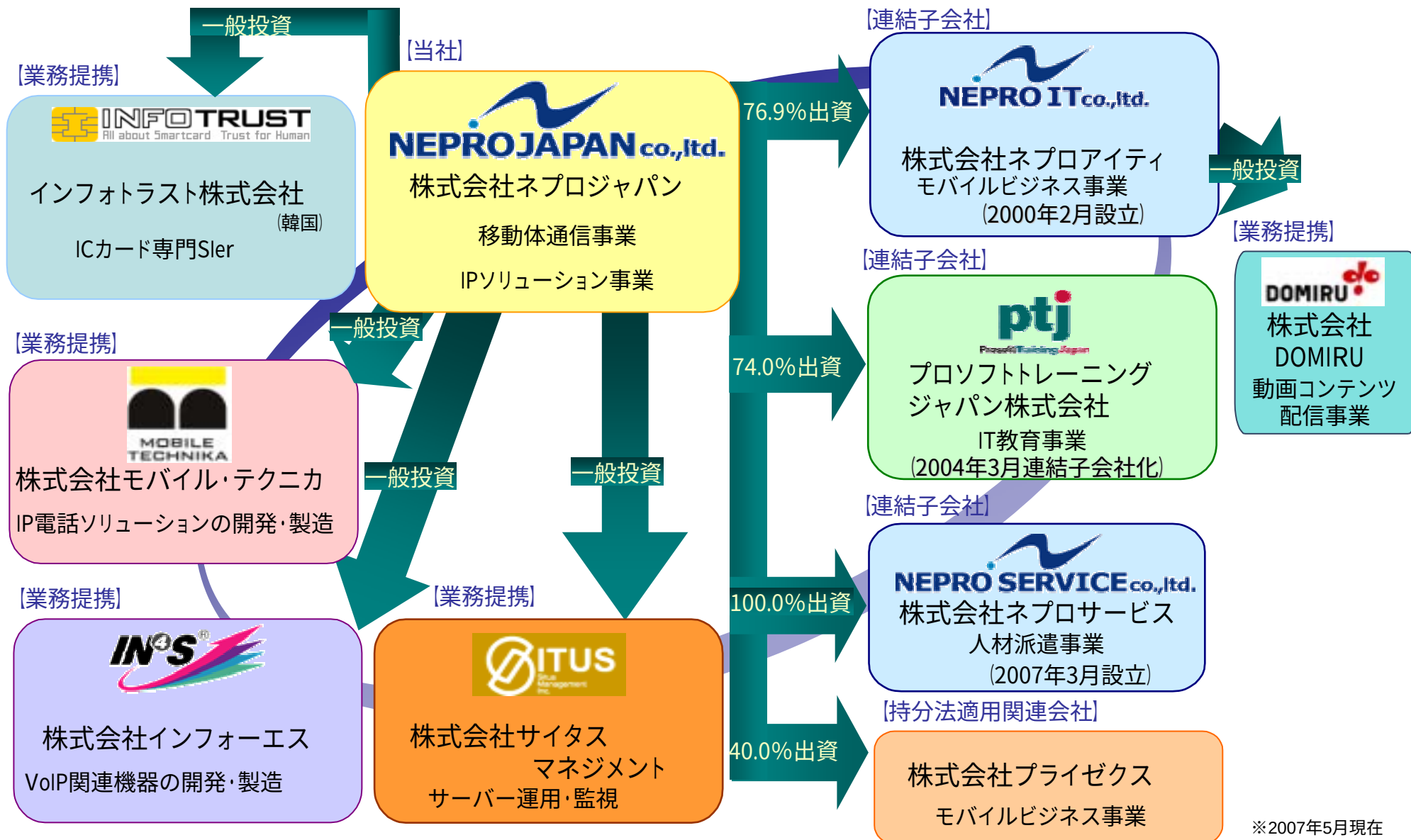
株式会社ネプロジャパン

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	： 21,597百万円(2007年3月期)
連結経常利益	： 530百万円(2007年3月期)
連結純資産	： 2,455百万円(2007年3月末現在)
社員数	： 258名(2007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
- 04年2月 (株)インフォー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



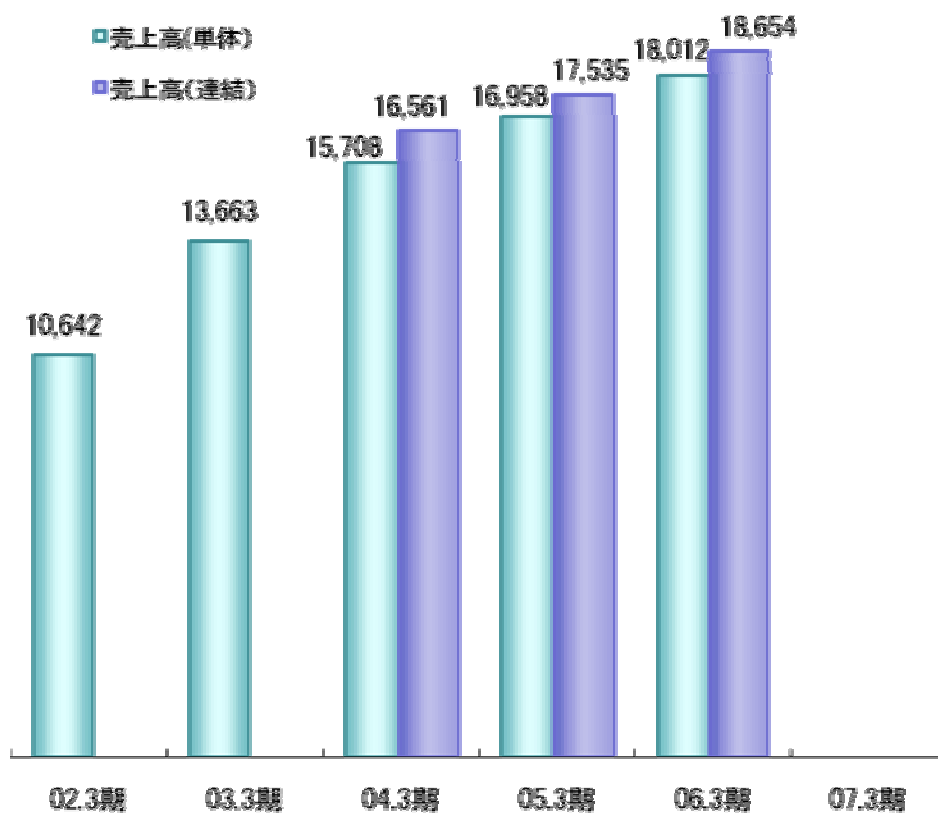
※2007年5月現在

(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

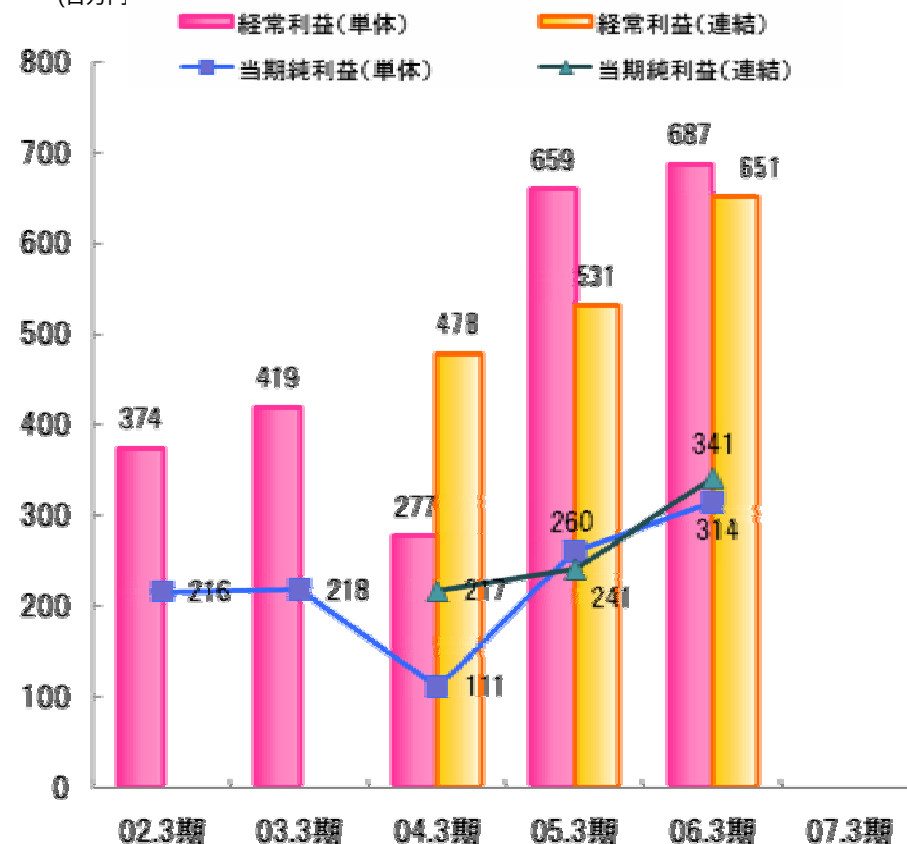
(百万円)



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) 事業内容

① 移動体通信事業

- 3大都市圏 (関東・東海・関西) に主要キャリアの一次代理店を展開
- 直営に重点をおき、キャリアショップ20店舗、併売店ダ・カーポを19店舗展開

② IPソリューション事業

- 代理店ネットワークを構築し、固定電話とモバイルを融合させた商品販売
- VoIP機器のNTTグループへの製品提供

③ モバイルビジネス事業 (連結子会社)

- 各キャリアにて公式サイト企画・開発・制作・運営
- ネット広告事業に参入

④ IT教育事業 (連結子会社)

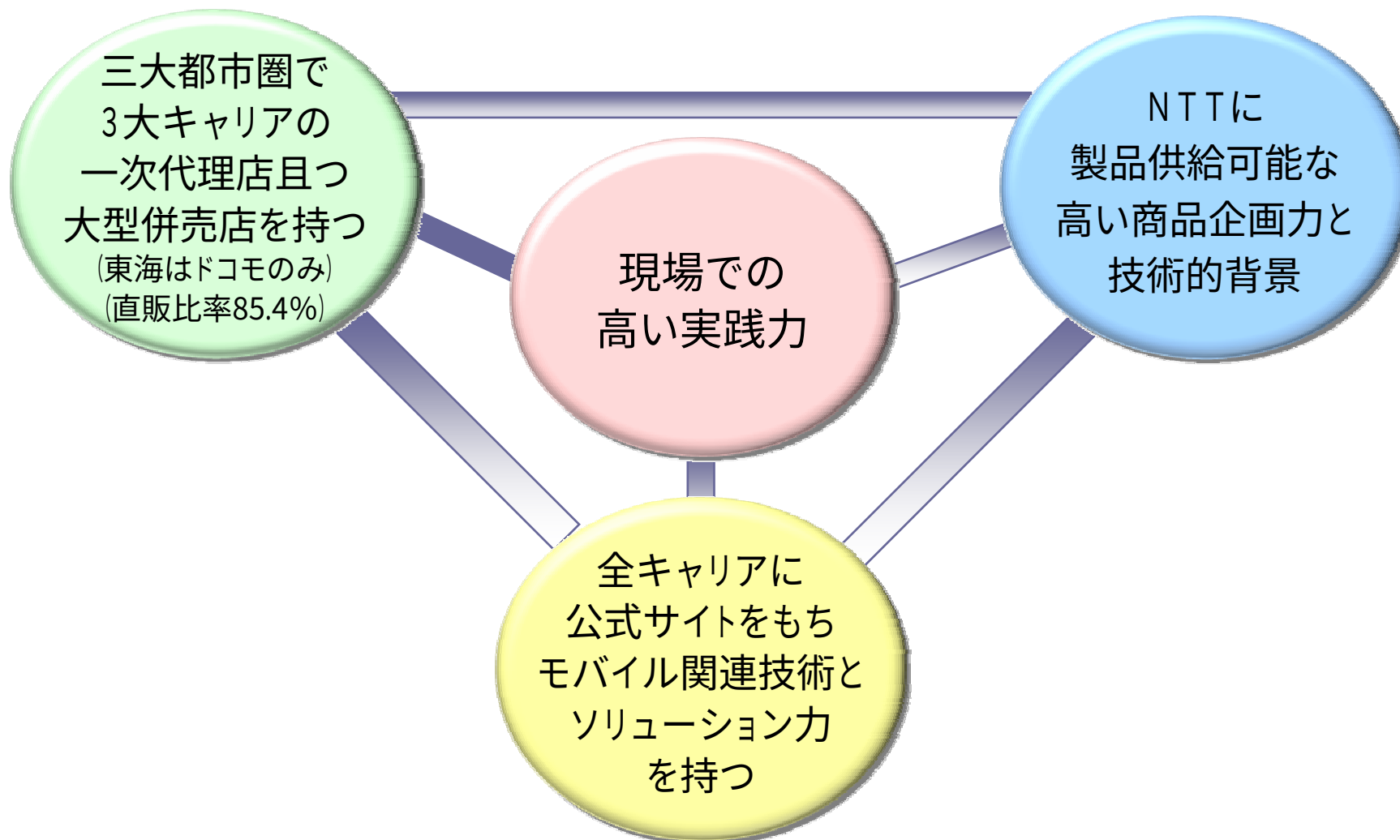
- CIW (Certified Internet Webmaster) の学校向け・法人向けのeラーニング教材の開発・販売
- ITスキル講座としての教材開発、並びに検定事業としての展開

⑤ 人材派遣事業 (連結子会社)

- 北関東を中心に、工場、家電量販店に人材を派遣
- 移動体通信事業の大型併売店「ダ・カーポ」における人材教育、採用を一括管理

(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



(6) ー 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

顧客満足度の向上とスタッフのモチベーションアップ

(6) ー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
- 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
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	07.3期
1店舗当たり売上高(百万円)	397	412
1店舗当たり販売台数(台)	6,465	6,532

(6) ー 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+		

(6) ー 3 モバイルビジネス事業 (株)ネプロアイティ

金融アフィリエイト広告で、日本一を狙う！

公式サイト企画・開発・制作・運営



選択と集中

携帯電話CRM企画・開発・制作

モバイルネットショッピングサイトシステム開発
(ベルーナRyuRyu、オージオ化粧品等)

携帯電話3キャリア向け対応システム開発
(Iモードで制作すれば全てのキャリアに絵文字を含め自動対応)

携帯・PCネット広告事業へ進出

社団法人日本理学療法士協会 (会員38,000人)
会員向けサービスの提供ならびに
クレジットカード付会員証の企画

ICカードを活用した利用サービスの
企画、開発

コンテンツ

ソリューション

その他

(6) ー 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課 お問い合わせ窓口

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。

参考資料 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	5,201	68.8	1,370	ほぼ季節的要因 店舗数の増加による
	現預金	386	7.2	587	7.8	201	
	受取手形および売掛金	1,883	35.3	2,611	34.5	773	
	たな卸資産	1,348	25.3	1,627	21.5	279	
	その他	213	4.0	376	5.0	163	
	固定資産	1,493	28.1	2,355	31.1	862	新規出店(4店舗)による店舗備品等の増加 モバイルビジネス事業の合併によるのれん100百万円 IT教育事業における商標権関連79百万円 投資有価証券150百万円増 株式交付費
	有形固定資産	327	6.2	447	5.9	120	
	無形固定資産	133	2.5	431	5.7	298	
	投資その他資産	1,033	19.4	1,476	19.5	443	
	繰延資産	—	—	8	0.1	8	
資産合計		5,325	100.0	7,565	100.0	2,240	
負債 の 部	流動負債	2,917	54.8	4,372	57.8	1,455	短期借入800百万円の増加 新機種販売による買掛金700百万円の増加
	固定負債	507	9.5	738	9.8	231	長期借入返済91百万円、借入増加300百万円 新店舗内装費等の未払金100万円増加
	負債合計	3,424	64.3	5,110	67.5	1,686	

参考資料 連結貸借対照表概要 - 2

(単位:百万円)

決算期			2006年 3月期末		2007年 3月期末		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	584	7.7	135	株式公開時の募集等
		資本剰余金及び利益剰余金	1,500	28.1	1,728	22.8	228	株式公開時の募集等
		自己株式	△60	△1.1	—	—	—	
		株主資本合計	1,891	35.5	2,312	30.6	421	
		その他有価証券評価差額金	10	0.2	14	0.2	4	
		少数株主持分	—	—	128	16.9	128	
		純資産合計	1,901	35.7	2,455	32.5	554	
負債・純資産合計			5,325	100.0	7,565	100.0	2,240	