

2007年6月23日、25日

代表取締役社長 金井 孟



# 当社について



# (1) 経営理念





# (2) 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20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
- VolP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の企画・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

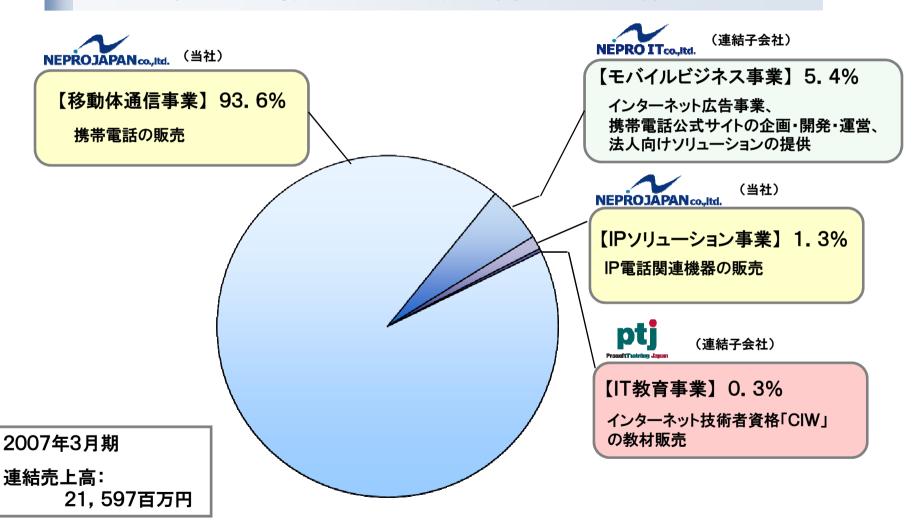
### ⑤ 人材派遣事業(連結子会社)

- 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

# (3) 各セグメントの売上高に占める割合



# 2007年3月期 各セグメントの売上高に占める割合





# 財務ハイライト

# (1) 2008年3月期連結業績見通し概要



(単位:百万円:%)

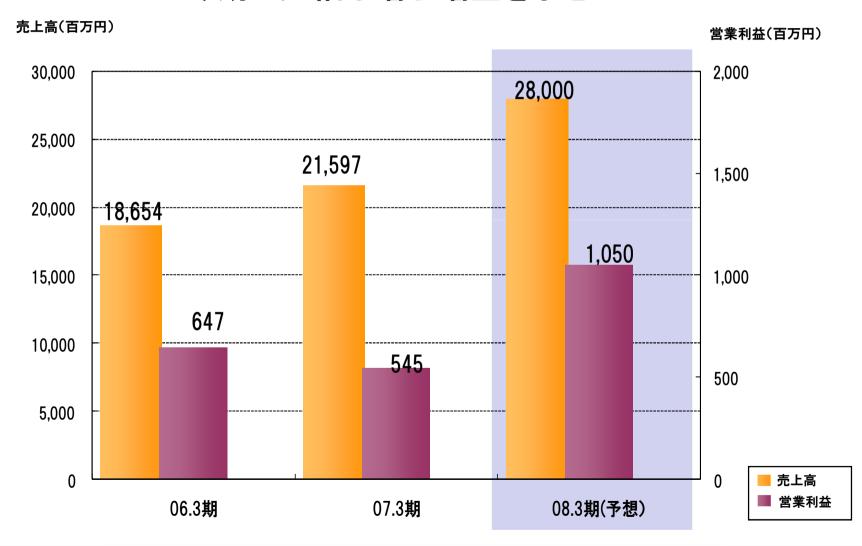
	2006年3月期		2	2007年3月期		2008年3月期(予想)		
		構成比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)		構成比 (%)	前期比 (%)
売上高(百万円)	18,654	100.0	21,597	100.0	115.8	28,000	100.0	129.7
売上原価(百万円)	15,050	80.7	17,461	80.8	116.0	22,563	80.6	129.2
営業利益(百万円)	647	3.5	545	2.5	84.2	1,050	3.8	192.7
経常利益(百万円)	651	3.5	530	2.5	81.4	1,050	3.8	198.1
当期純利益(百万円)	341	1.8	54	0.3	15.8	425	1.5	787.0
期末株式数(※)	7,63	1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	

<sup>※ 2006</sup>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)売上高と営業利益の推移



# 今期は大幅な増収増益を予想

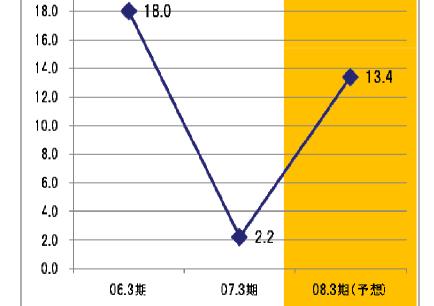


# (3) ROAおよびROEの推移



# 08.3期は収益性が大幅に回復





ROEの推移

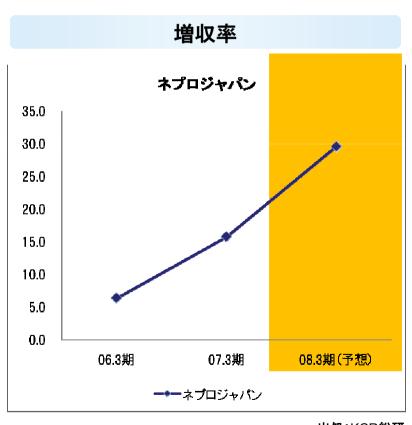
20.0

出処:KCR総研

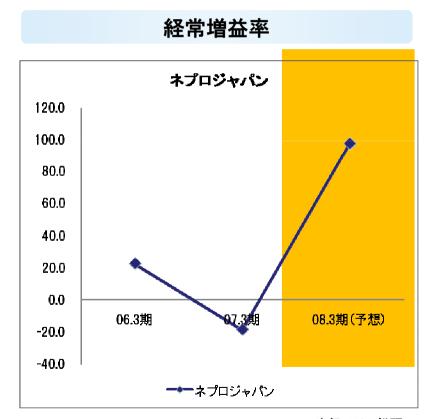
# (4) 増収率および経常増益率



# 08.3期は順調に推移、経常増益率はV字回復







出処:KCR総研



# 今期事業戦略(2008年3月期業績予想)

# (1)2008年3月期連結業績見通しの前提



(単位:百万円:%)

	売上高				営業利益		
事業セクター	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	_	
IT教育事業	54	122	225.9	△95	Δ77	_	
その他事業	_	787	_	Δ2	74	_	

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

# (2) 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

三大都市圏で 3大キャリアの 一次代理店且つ 大型併売店を持つ (東海はドコモのみ) (直販比率85.4%)

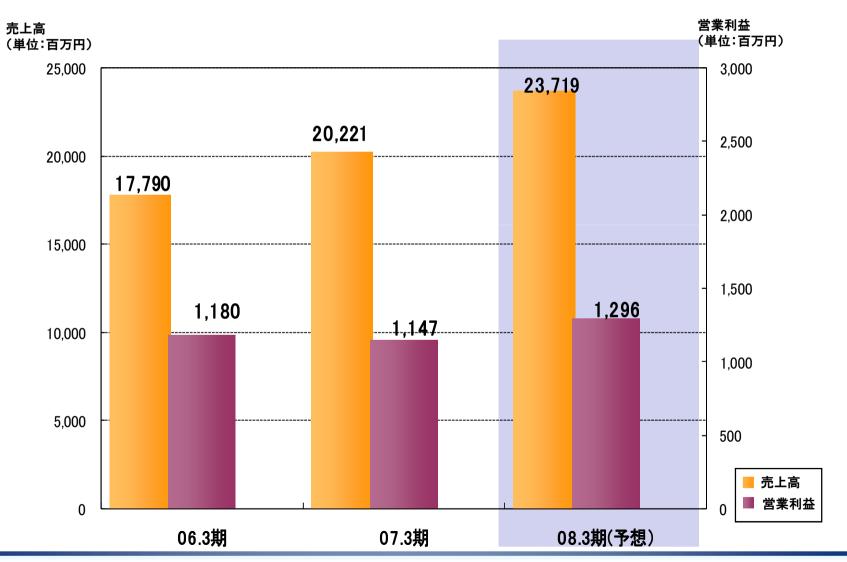
現場での 高い実践力

全キャリアに 公式サイトをもち モバイル関連技術と ソリューションカ を持つ NTTに 製品供給可能な 高い商品企画力と 技術的背景

# (3)移動体通信事業 ① 今期予想



## 売上高と営業利益の推移



# (3)移動体通信事業 ②事業形態

# キャリアショップと独自の大型併売店「ダ・カーポ」を出店・運営

### 【キャリアショップ】

ドコモショップ、auショップ ソフトバンクショップを出店







### ◆東名阪に20店舗を展開

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

### 【キャリア(移動体通信事業者)】



「一次代理店契約」 締結



【独自の大型併売店】

「ダ・カーポ」を出店





◆北関東中心に20店舗を展開

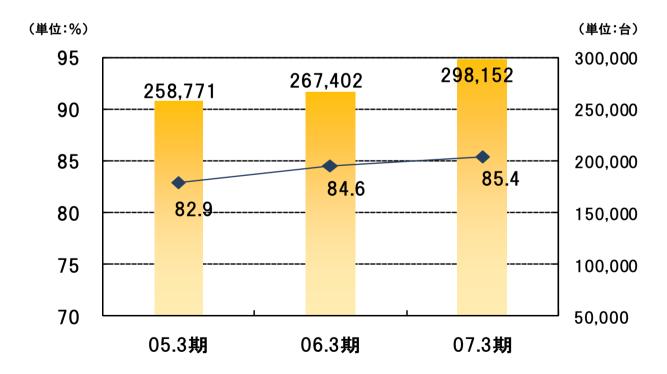
全移動通信事業者の端末を販売 売場面積100坪、駐車場30~35台を有する 自動車を移動のメイン手段とする地域へ出店。 但し幹線道路には出店せず。

# (3)移動体通信事業 ③ 他社との差別ポイント

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



# (3)移動体通信事業

# ④ ダ・カーポについて-1



# 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。

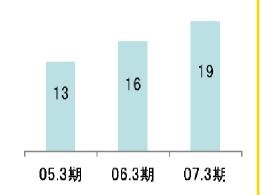
店舗開業費平均3,000万円の低コスト。

### ■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

# (3)移動体通信事業 ④ ダ・カーポについて-2



## 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

# (3)移動体通信事業 ④ ダ・カーポについて-3



同業他社が真似できない仕組みを創造

# 3大キャリアより量販店認定

大手販売店とほぼ同扱い

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)

# (3)移動体通信事業 ⑤ 事業環境



### 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

# (3)移動体通信事業 ⑥ 今期の施策-1



08.3月期に向けての方針

顧客のマルチブランド思考 ナンバーポータビリティ(MNP)の本格化 Fixed Mobile Convergence(FMC) 家族对象、法人对象 大型店舗 ダ・カーポ マルチキャリア対応

# (3)移動体通信事業 ⑥ 今期の施策-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
- 賞与引当金等残高は微増(07.3末は+50百万)
- → 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
- ~ 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

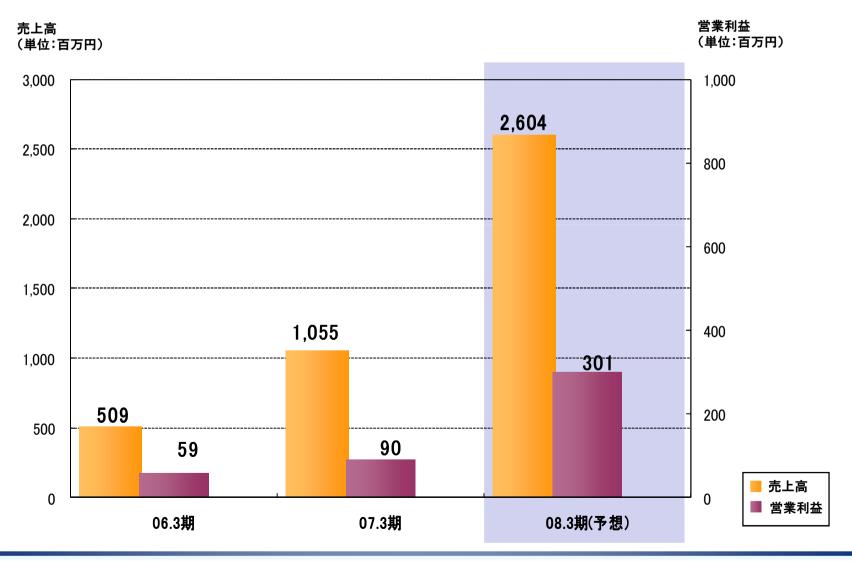
MNP本番に向け、勝者となる

### 

# (4)モバイルビジネス事業 ① 今期予想

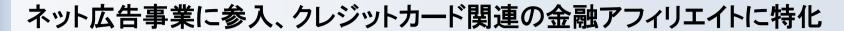


## 売上高と営業利益の推移



# (4)モバイルビジネス事業 ② 事業内容





### ネット広告事業

- ✓ 【ネット広告代理業】 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業】 クレジットカード関連の金融アフィリエイト獲得
- → 自社メディアを広告媒体として提供(懸賞サイト等)

### コンテンツ

🍑 携帯電話向け公式サイト企画・開発・制作・運営



















■新規公式サイトの立上げは、 占いコンテンツに特化

# (4)モバイルビジネス事業 ③ 今期の施策





◆ 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】

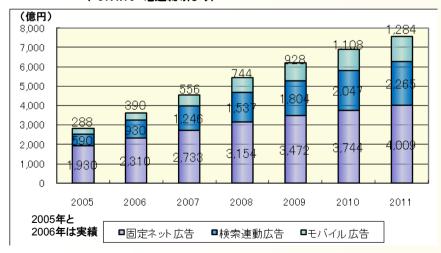
- ・改正貸金業規制法による規制強化の影響で融資拡大路線の転換が迫られている
- 業界全体を巻き込んだ再編が活発化するとみられている



# 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

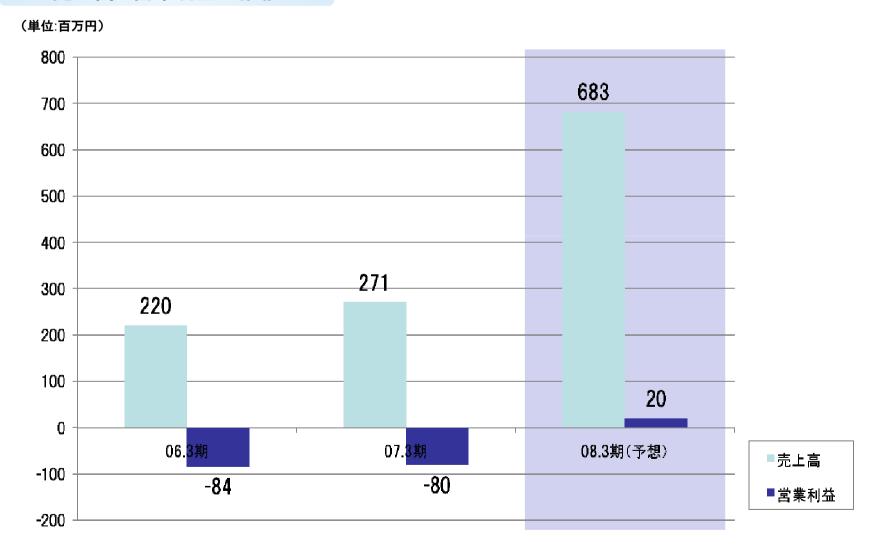
### 【インターネット広告費予想結果(2007年~2011年)】 ('07.4.16 電通総研より)



# (5)IPソリューション事業 ① 今期予想



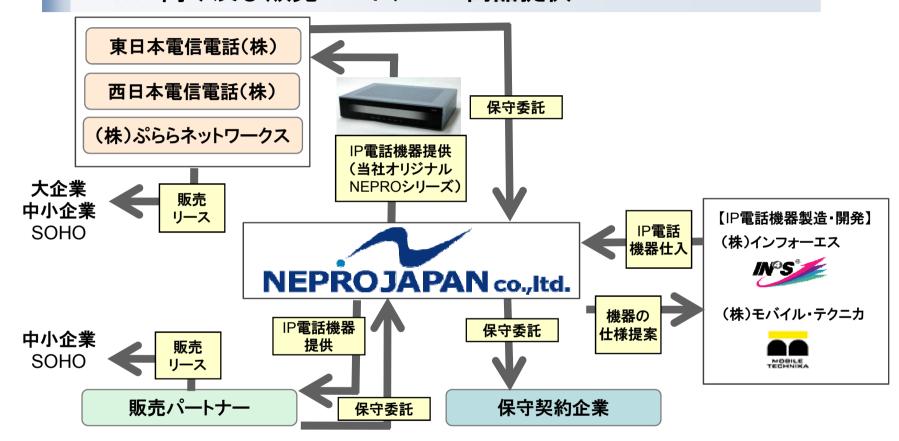
## 売上高と営業利益の推移



# (5) IPソリューション事業 ② 事業形態と強み



# NTT向け及び販売パートナーへ商品提供



- ◆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
- ◆他社製品に無い桑軟性とラインナップ、そして拡張性がある

# (5) IPソリューション事業 ③ 今期の施策-1



## 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。)

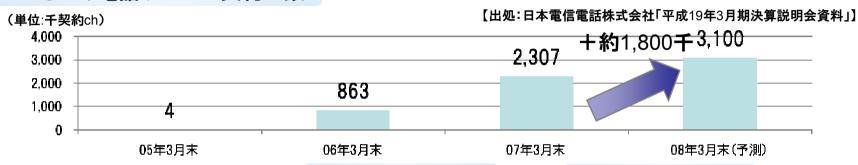
# (5) IPソリューション事業 ③ 今期の施策-2



# 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



### 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	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)IT教育事業 ① 今期予想



## 売上高と営業利益の推移



# (6) | 「教育事業 ② 事業内容



# 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

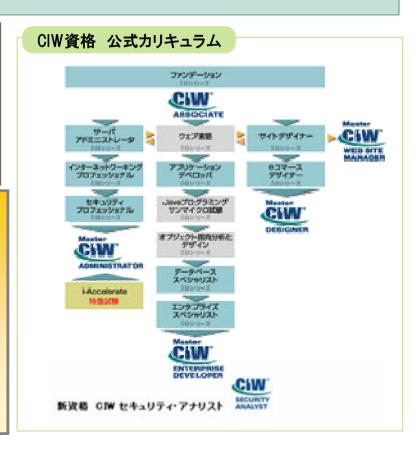
幅広い体系

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%



# (6) | 「教育事業 ③ 今期の施策



## 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)

# 減価償却費を除き、収益黒字化達成へ

### (7)人材派遣事業 今期予想、事業内容、今期の施策

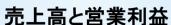
女性

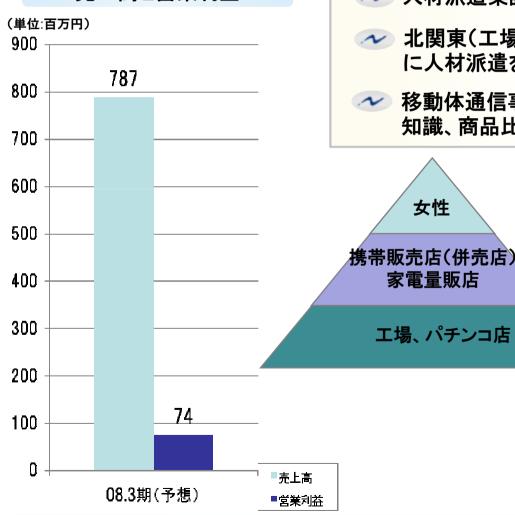
家電量販店

工場、パチンコ店



# ネプロサービス本格稼働





- ∼ 人材派遣業許可 07年6月1日許可済み
- 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

【人材教育】

派遣者の教育、 店長の育成等

【人材派遣業】

NEPRO SERVICE co...ltd.

【株式会社ネプロサービス概要】



(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%



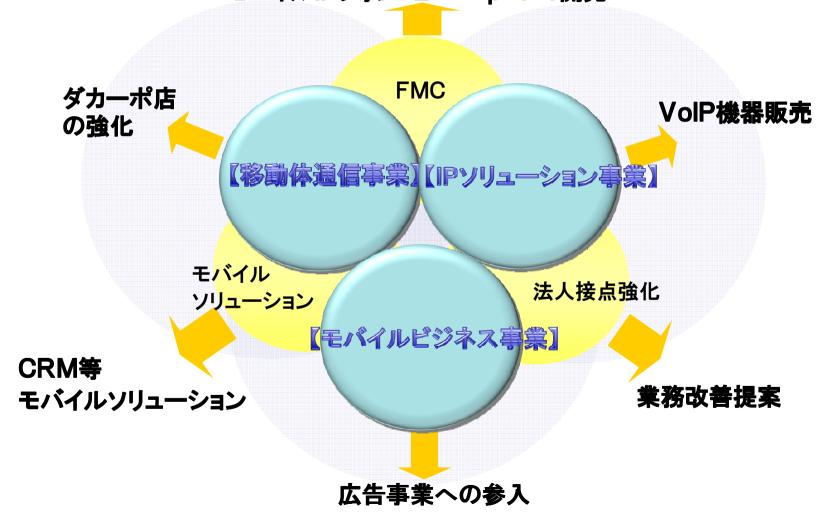
# 中長期成長戦略

# (1)各事業のシナジー効果



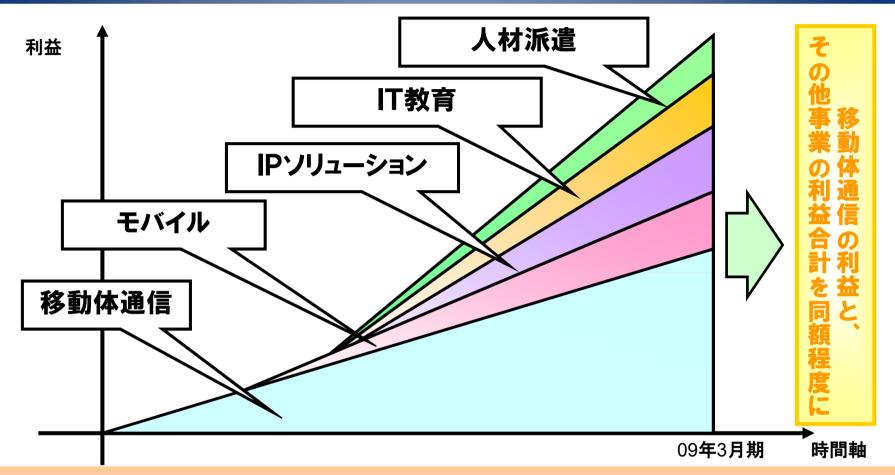
各セクションの方向性

モバイルIPフォン 2 in 1phone開発



# (2)中期的成長イメージ





移動体通信事業は、継続的に安定成長。 移動体通信事業以外の事業に関して、09年3月期までに収益体制を構築

⇒ さらなる企業価値増大へ

# (3) 中期的事業戦略



# 戦略のポイント

- ~ 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
- ∼ 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
- ✓ 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



# 株主還元策

# 株主の皆さまへの利益還元



# 基本方針

財務体質や内部留保の確保に努めつつ、 安定的な配当の継続を基本 業績、当社を取り巻く経営環境等を総合的に勘案した上 で配当をおこなう

> 【配当実績】07年3月期 1株あたり 1,500円 06年3月期 1株あたり 1,500円



# 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 IR課

TEL 03-6803-3976

Email ir@neproit.com

URL http://www.nepro.jp



# 巻末資料

# (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)

連結経常利益 : 530百万円(2007年3月期 連結)

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

■00年 2月 子会社として(株)ネプロアイティー(現(株)ネプロアイティ)を設立

■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

■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

■07年3月 子会社として(株)ネプロサービスを設立

# (2) グループ及び提携会社

一般投資







# NEPROJAPAN co., ltd.

株式会社ネプロジャパン

移動体通信事業

IPソリューション事業

76.9%出資

74.0%出資

### NEPRO ITco., Itd.

株式会社ネプロアイティ モバイルビジネス事業 (2000年2月設立)

-般投資

【業務提携】

### 【連結子会社】

【連結子会社】



プロソフトトレーニング ジャパン株式会社 IT教育事業 (2004年3月連結子会社化)

【連結子会社

### DOMIRU 株式会社 **DOMIRU** 動画コンテンツ 配信事業

### 【業務提携】



株式会社モバイル・テクニカー般投資

IP電話ソリューションの開発・製造

一般投資

100.0%出資

NEPRO SERVICE co., Itd. 株式会社ネプロサービス

人材派遣事業 (2007年3月設立)

【持分法適用関連会社】

株式会社プライゼクス モバイルビジネス事業

### 【業務提携】



株式会社インフォーエス

VolP関連機器の開発・製造



【業務提携】

株式会社サイタス マネジメント サーバー運用・監視

40.0%出資

※2007年5月現在