



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

2007年 11月24日、26日

代表取締役社長 金井 孟

当社について

(1) 会社概要

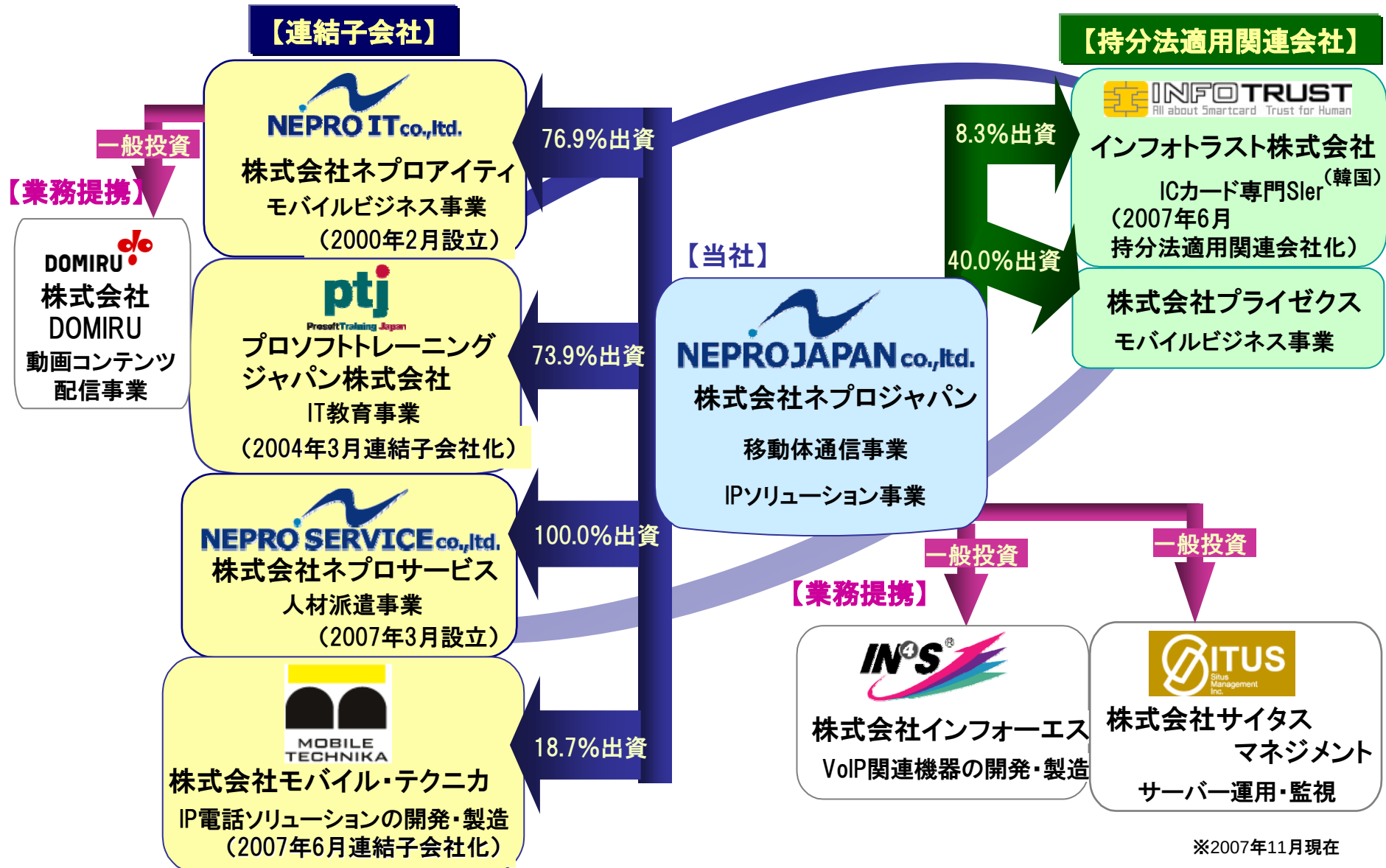
株式会社ネプロジャパン

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(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
- 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



(3) 経営理念



経営理念

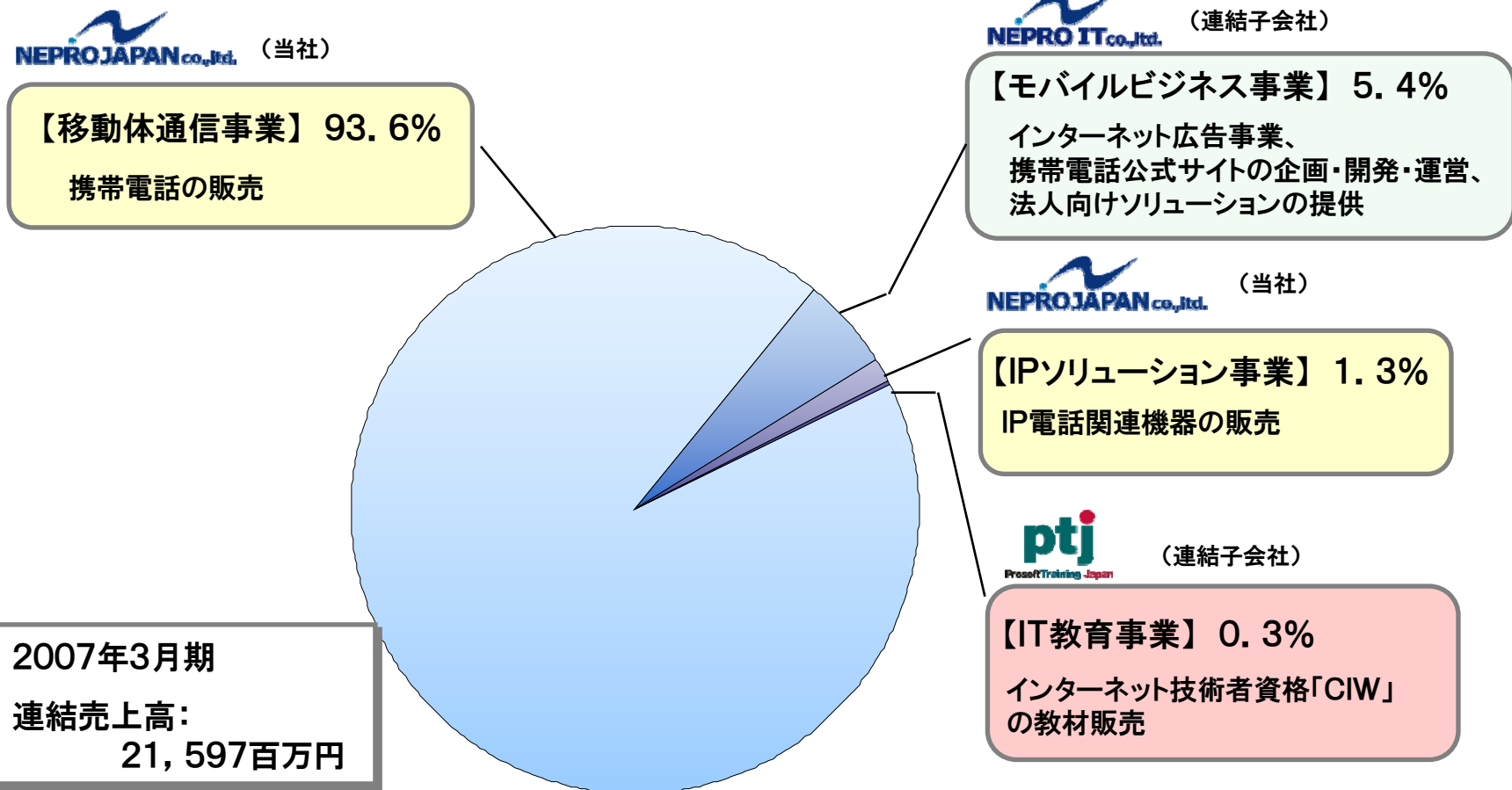
NEPROJAPAN co.,ltd.

『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。

(4) 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



(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さ



財務ハイライト

(1) 2008年3月期中間決算総括



移動体通信事業は、出店基準変更により2店舗出店予定を1店舗に変更。



モバイルビジネス事業は、内部統制強化の費用を計上、システム販売(アフィリエイトシステム、ECシステム等)が収益に寄与。



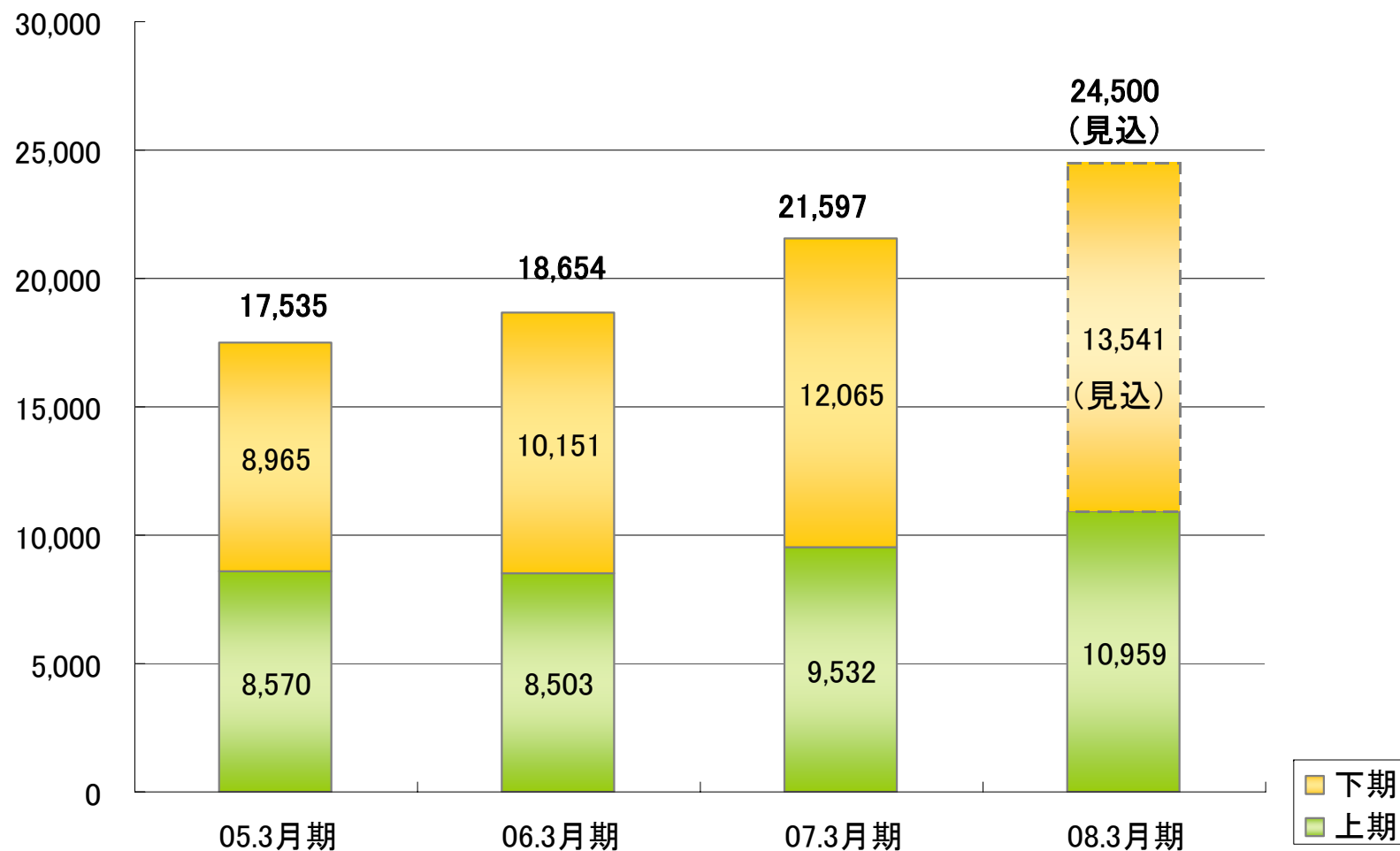
IPソリューション事業は、販売パートナー制度の見直しとNTT向け「オフィスタイプ」の開発が完了。
(株)モバイル・テクニカを6/30付で連結子会社化。



投資損失引当金等の厳格見直しを行い、特別損失を計上。

(2)【連結】売上高の推移

(単位:百万円)

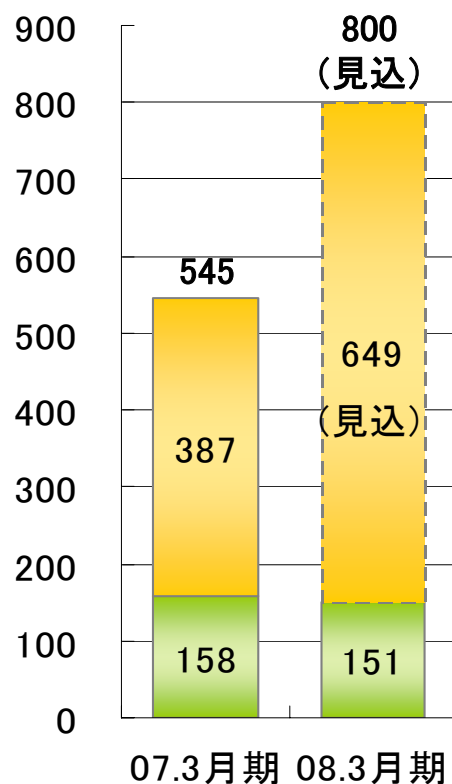


4期連続増収見込

(3) 【連結】利益の推移

営業利益

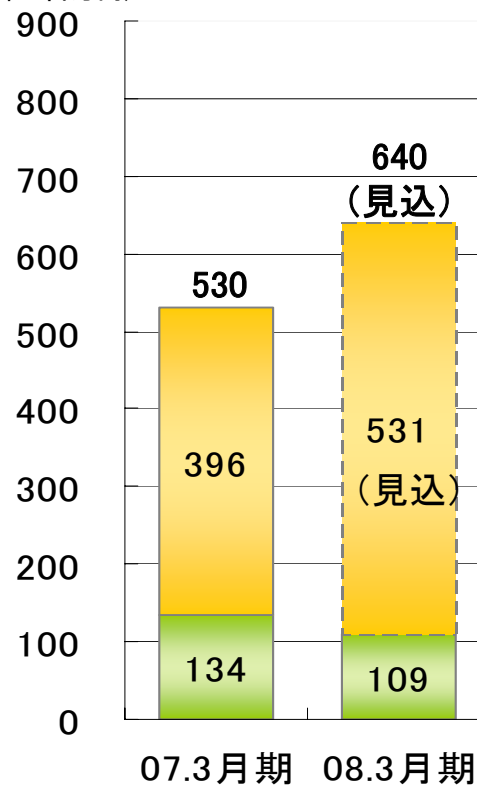
(単位: 百万円)



利益率の高い
モバイルビジネス事業
(株)ネプロアイティが
寄与見込

経常利益

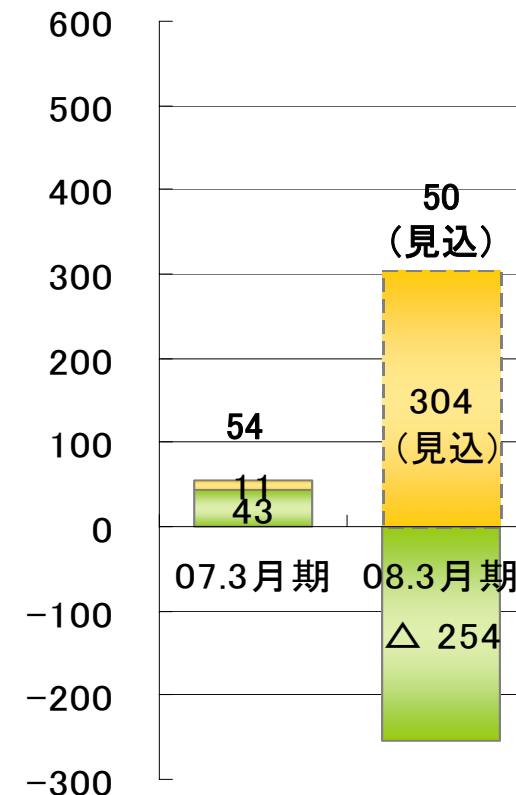
(単位: 百万円)



営業外費用
(内部統制関連費用)
等見込

当期(中間)純利益

(単位: 百万円)



特別損失
299百万円計上(上期)、
税金費用の負担等

■ 上期 ■ 下期

(4)セグメント情報

高収益事業への成長加速

金となる木

移動体通信事業

◆経営基盤の強化

◆安定収益の確保

‘08.3期上期

売上高 9,827百万円

営業利益 485百万円

投資



モバイルビジネス事業 (株)ネプロアイティ

特に今後伸びの
期待できる分野

‘08.3期上期 売上高 851百万円

営業利益 91百万円

投資



IT教育事業

(プロソフトトレーニングジャパン(株))

‘08.3期上期 売上高 41百万円

営業利益 △56百万円

投資



IPソリューション事業

(当社、(株)モバイル・テクニカ他)

‘08.3期上期 売上高 227百万円

営業利益 △62百万円

投資



その他事業(人材派遣事業等)

(当社、(株)ネプロサービス)

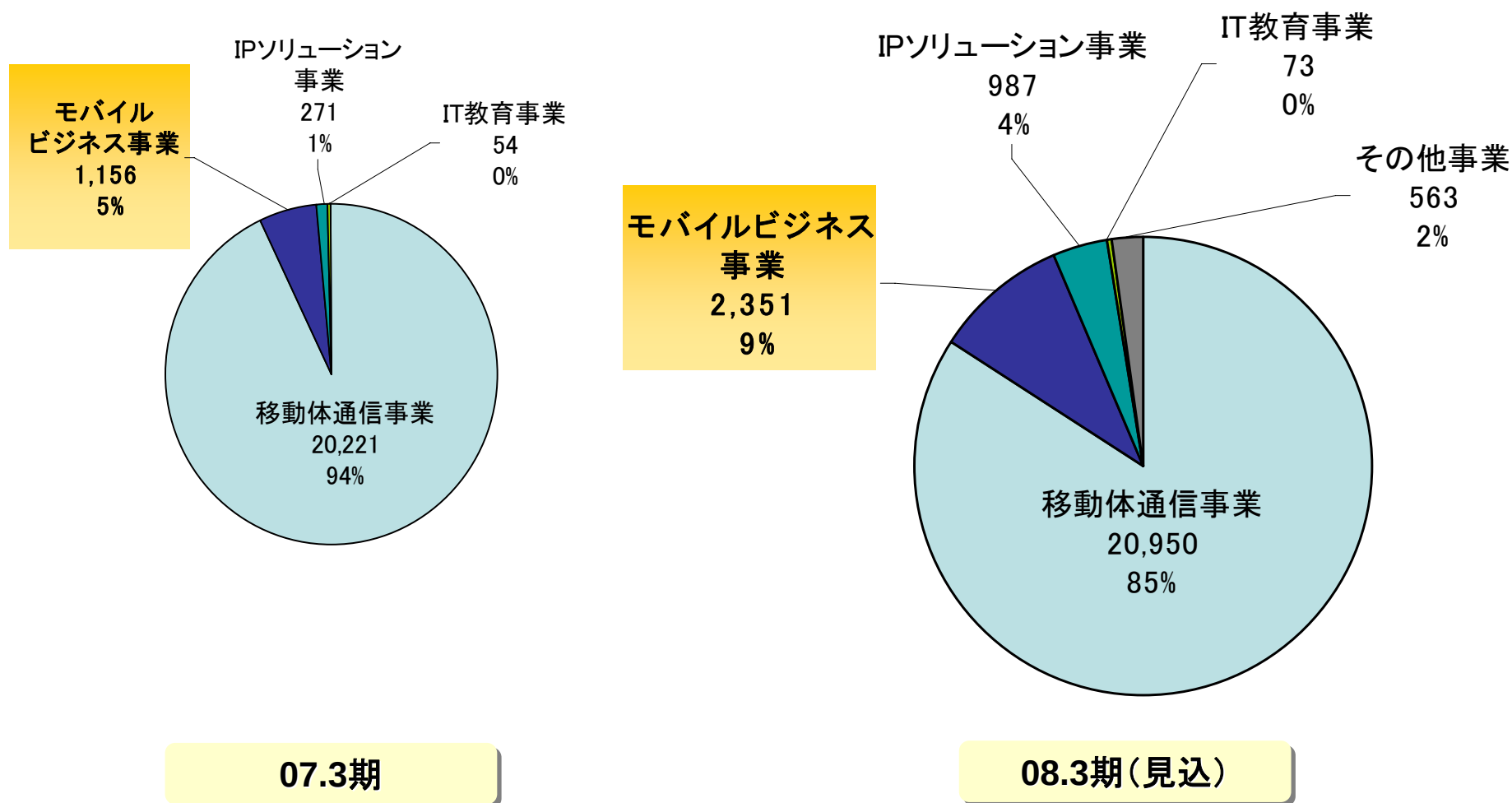
‘08.3期上期 売上高 209百万円

営業利益 △30百万円

(5) 事業別売上高概要(見込)

◆売上高

移動体通信事業は安定収益確保、モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティが売上高拡大見込



(単位: 百万円)

今後の展開について

(1) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)を強化 -事業内容



ニッチな分野のアフィリエイト広告市場で、競争優位を確立。
コンテンツは占いに特化。

インターネット広告事業

アフィリエイト広告事業

PC・モバイル用アフィリエイトプログラムの提供・運営代行。

クレジットカード業界に特化した営業を展開。



メディア事業

自社媒体を活用し、独自の広告メディアとして企画・運営。

《Now Get the Chance!!》
ゲットだ Job Link!
www.getda.com

ADメディア事業

インターネット・モバイル専門広告代理業。

クライアントへの最適な広告プランを提案。

コンテンツ事業

公式サイトの企画・開発・制作・運営。新規サイト立上げは、「占い」サイトに特化。



占いサイト



(1) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)を強化 -施策①



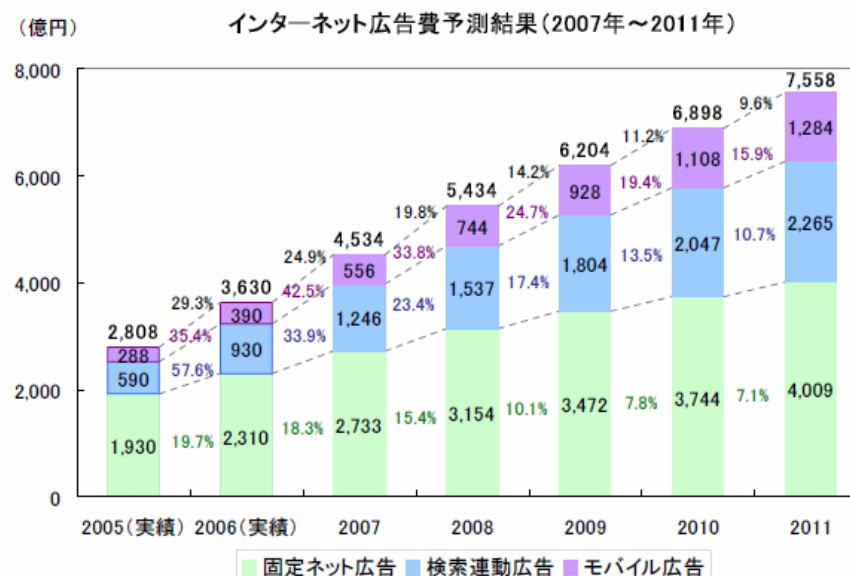
08.3月期下期の方針

インターネット広告の強化及び占いサイトの立上げ

インターネット広告事業①

ADメディア事業(インターネット・モバイル専門広告代理業)

- 大手エステ会社への提案強化(目標クライアント数:2社)
- 人員補強による営業強化



(07.4.16 電通総研発表)

(1) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)を強化 -施策②

インターネット広告事業②

アフィリエイト広告事業

- 金融系アフィリエイト広告を120案件まで増加(※'08.3月期上期 101案件獲得済)
- SEOアフィリエイトの提供開始

【アフィリエイト広告市場】

(単位:億円)

市場	2007年	2008年	2009年	年平均成長率 (%)
アフィリエイト広告(※1)	398	585	819	43.5
モバイルアフィリエイト 広告(※2)	175	245	—	47.6

※1 矢野経済研究所
※2 野村総研

メディア事業

- 現状サイトの媒体価値を強化 ⇒ 合計会員数100万人へ



《Now Get the Chance!!》 (合計会員数約65万人)

- モバイル媒体の立上げ(3サイト予定)

(1) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)を強化 -施策③

コンテンツ事業

携帯電話公式サイト

➤ 占いサイト、デコメサイトの新規立上げに特化

同ジャンル内での多数サイト運営

⇒ 自社サイト登録ユーザーを囲い込み、退会希望ユーザーを他の自社運営サイトへ誘導

占いサイト(7)



デコメサイト(1)



11月14日オープン



	08.3期上期	08.3期下期 立上げ予定	08年3期 合計
占い	7	4	11
デコメ	1	2	3

モバイルコンテンツ市場

2006年は、3,661億円の規模(前年比116%)

	2004年	2005年	対前年比	2006年	対前年比
着メロ系市場	1,167	1,048	90%	843	80%
着うた系市場	201	562	280%	759	135%
モバイルゲーム市場	412	589	143%	748	127%
装飾メール市場	2	14	700%	55	393%
電子書籍市場	3	16	533%	69	431%
その他	818	921	113%	1,187	128%
合計	2,603	3,150	121%	3,661	116%

※【出处】モバイル・コンテンツ・フォーラム
「モバイルコンテンツ関連市場規模調査」(2007.7.24)

(2)移動体通信事業 -施策

08.3月期下期の方針

08.3月期当初の出店計画

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	2	3	5

◆08.3月期は2店舗出店済

【08.3月期上期】

4月27日

ダ・カーポ太田中央店出店

【08.3月期下期】

10月26日

ダ・カーポ東金店出店

出店基準の見直し、
再検討により、
下期の出店は検討中

- ◆ 安定収益の確保
- ◆ 人員、教育、オペレーションの見直し
- ◆ 出店基準の見直し

(3)IT教育事業 -施策

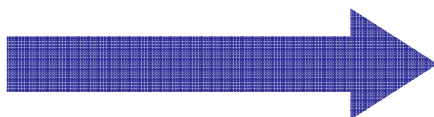
08.3月期下期の方針

新販路、新教材の展開

- ④ 中学、高校向け学習プログラム「CIWビギナーズ」を7/31より販売開始
⇒ 9月末までの販売実績 約500（中小企業、個人、NPO法人）
- ④ オンライン試験業務委託料を圧縮、試験料収入拡大化に向けた取り組み（ペーパー試験実施の準備）
- ④ eラーニング教材の完成、拡販体制へ
- ④ 全国書店での教材販売に向けて(株)日経BPと業務提携

既存営業活動の強化

- ④ 企業研修向け営業 下期見込 1～2社



減価償却費を除き、収益黒字化達成へ

(4)IPソリューション事業 -施策

08.3月期下期の方針

販売パートナー制度見直しによる拡販展開。ネットワークソリューション提案へ

-  NTT東西向け ⇒ひかり電話ビジネスタイプにおけるシェア拡大
 - ・NTT西日本の推奨端末に(11月より)
 - ・NTT東日本ソリューションズ(07.10月設立)がビジネスタイプ拡販に注力
-  ぷららネットワークス「レンタルパック」に機器納入
 - ⇒居酒屋チェーン、某フランチャイズなど
-  販売パートナー
 - ・下期600台納入見込
 - ・ひかり電話オフィスタイプ(11/1より販売開始)の需要取込
-  IP電話を核にネットワークソリューションを提案
 - ・機密ファイル管理システム「データクレシス」(9/20より提供開始)
 - ⇒代理店における販売展開

(5)その他事業(人材派遣事業等) -施策

08.3月期下期の方針

グループ内売上⇒グループ外部売上の取込み

-  人材派遣業 07年6月1日認可
-  グループ外売上の取込み
展開地域:北関東
業態:パチンコホール経営会社への人材派遣(07.11月よりスタート)
-  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

【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)

設立日 : 2007年3月
資本金 : 25百万円
出資比率 : ネプロジャパン100%

(6) 中期的事業戦略

戦略のポイント

- ④ 固定費の見直しによる利益率改善
- ④ 移動体通信事業は安定成長を維持
- ④ モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)は、各事業分野の業界特化により、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

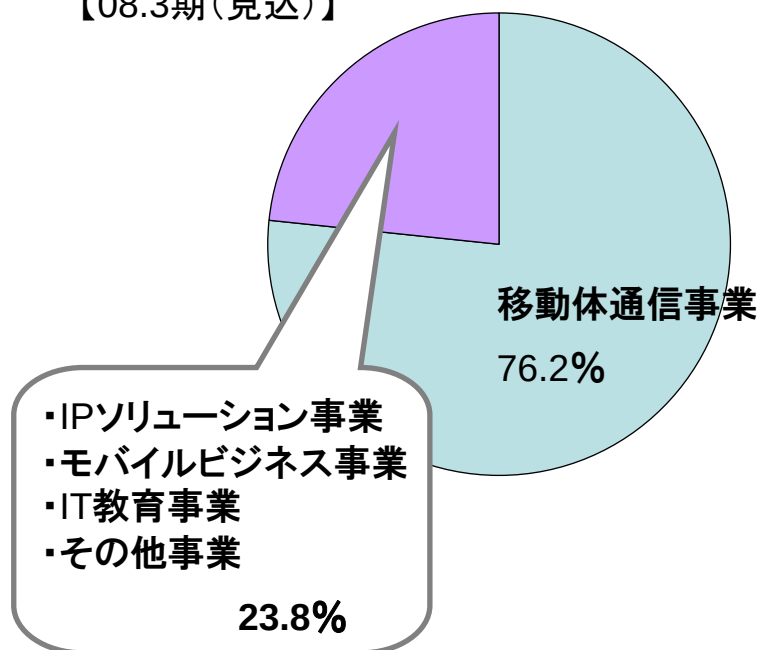
(7) 中期的成長イメージ



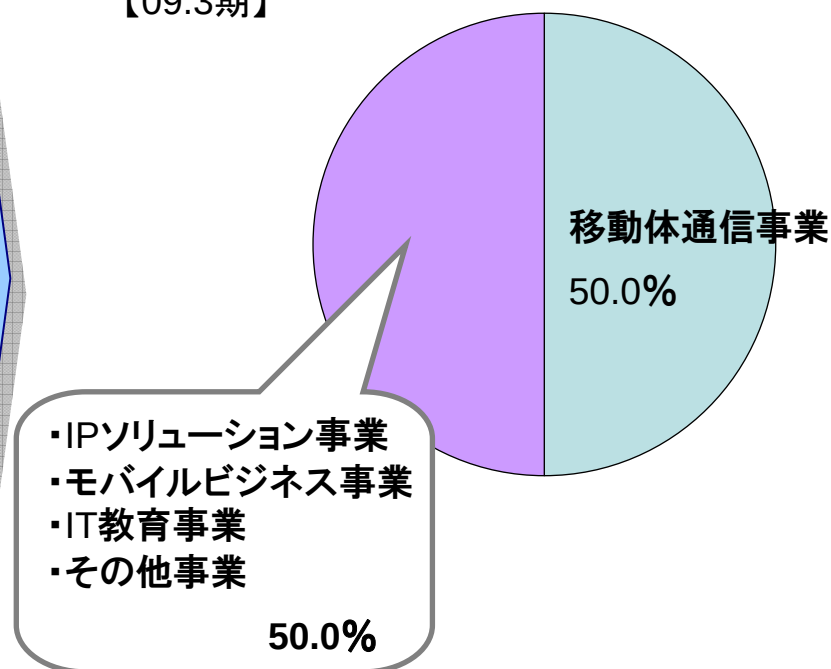
09年3月期においてモバイルビジネス事業、IPソリューション事業、IT教育事業の利益合計を移動体通信事業と同額に

■ 営業利益に占める各事業割合のイメージ

【08.3期(見込)】

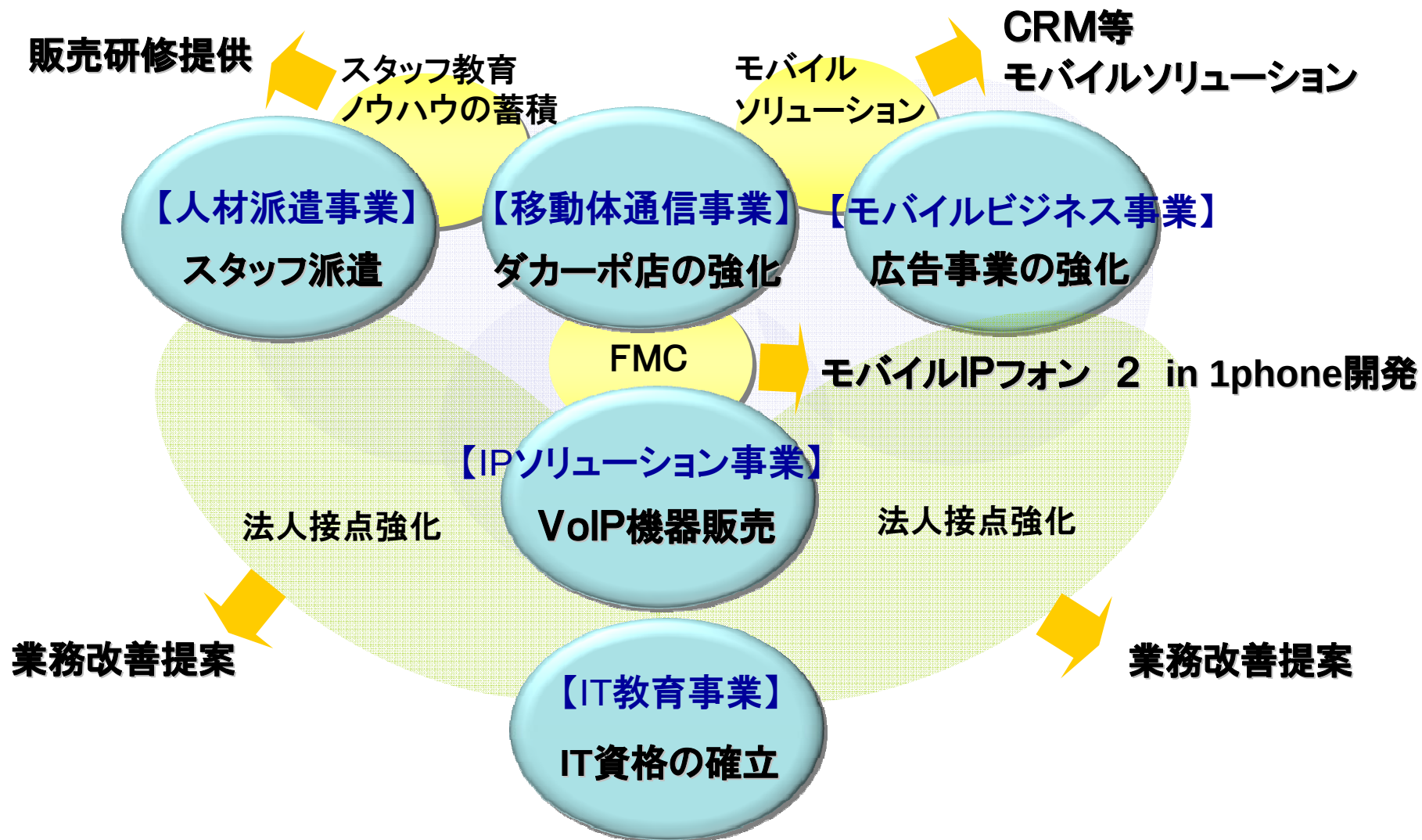


【09.3期】



(8) 各事業のシナジー効果

各セクションの方向性



(ご参考) 事業内容

① 移動体通信事業 (当社)

- 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 (当社、連結子会社:㈱モバイル・テクニカ)

- 販売台数をコミットする契約を締結した販売代理店へ、VoIP機器を提供
- オリジナルVoIP機器をNTT認定製品としてNTT東日本、NTT西日本に提供

③ モバイルビジネス事業 (連結子会社:㈱ネプロアイティ)

- ネット広告事業に参入し、アフィリエイト広告・自社メディアの提供、ネット・モバイル専門広告代理業の展開
- 携帯電話の公式サイト企画・開発・運営

④ IT教育事業 (連結子会社:プロソフトトレーニングジャパン㈱)

- 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(eラーニング講座)としての教材開発、資格試験の展開

⑤ その他事業(人材派遣事業等) (当社、連結子会社:㈱ネプロサービス)

- 北関東(群馬・栃木・茨城)を拠点とするサービス業・小売業・製造業へ人材を派遣
- 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

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とし、
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>