



NEPROJAPAN co.,ltd.

株式会社ネプロジャパン

2008年3月期(第17期)
中間決算説明会資料
(JASDAQ:9421)

2007年 11月27日

代表取締役社長 金井 孟

目次

1. 2008年3月期(第18期)中間決算ハイライト …… 2
2. 2008年3月期連結業績見通し ……………21
3. 2008年3月期下期の施策について ……………26

- (ご参考)会社概要 ……………37

1. 2008年3月期(第18期)中間決算ハイライト

(1) 2008年3月期中間決算総括



移動体通信事業は、増収増益

⇒既存店の貢献

⇒但し、出店基準見直しにより2店舗出店計画を1店舗出店に変更



モバイルビジネス事業の収益拡大による貢献

⇒売上高 前年同期比+130.6%、営業利益 前年同期比+333.3%



IPソリューション事業は、

(株)モバイル・テクニカの連結子会社化により、増収

⇒売上高 227百万円(前年同期比 +116.2%)

⇒IPソリューション事業(当社)の上期は対応力強化



子会社における内部統制強化費用等を計上

⇒営業外損益純増 Δ 42百万円



投資損失引当金等の厳格見直しを行い、特別損失 299百万円を計上。

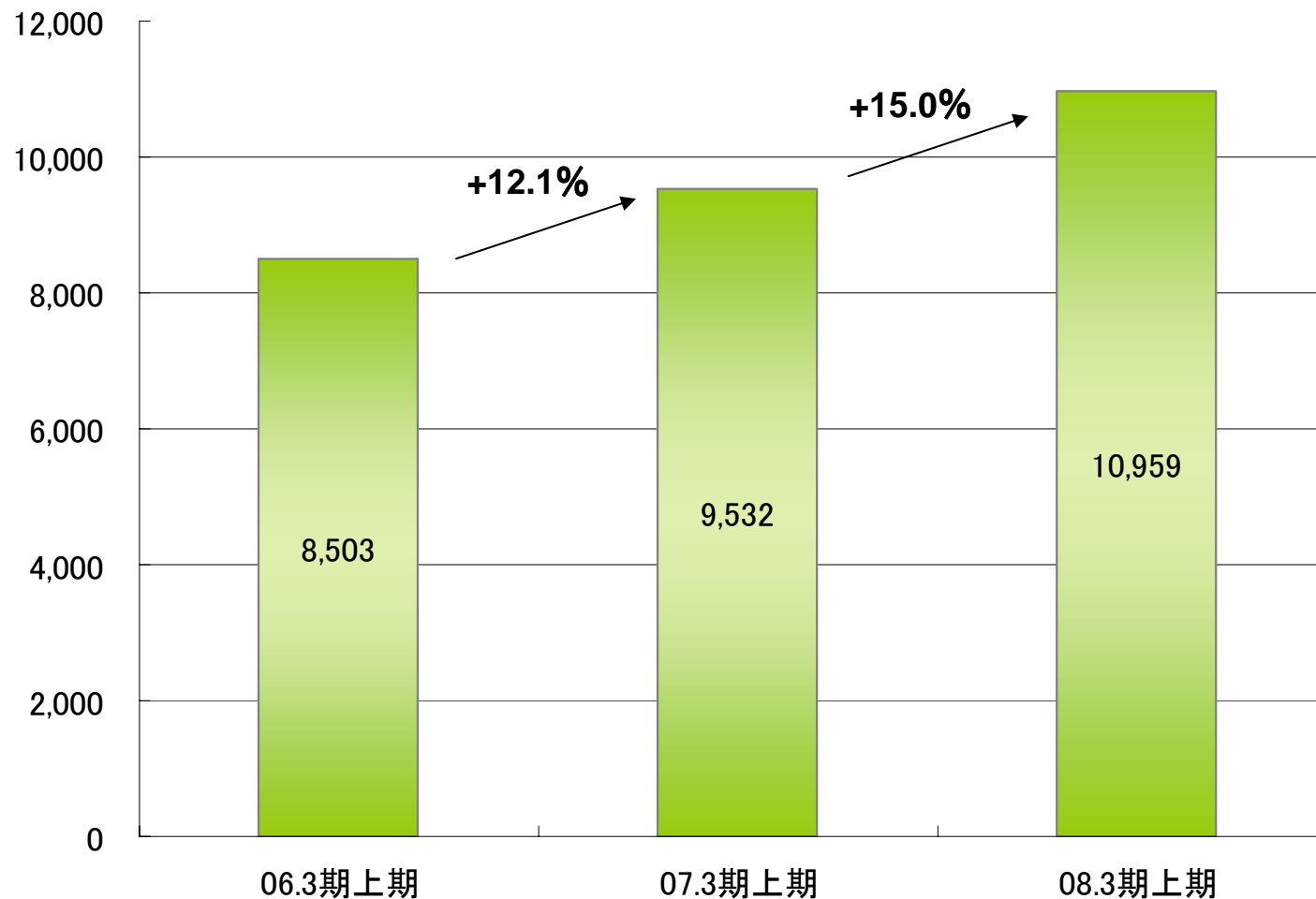
(2) 連結損益計算書概要

(単位:百万円:%)

| 科目 | 2007年3月期(上期) | | 2008年3月期(上期) | | | 増減の要因 |
|-------|-------------------|--------|--------------------|-------|--------|---|
| | 金額 (構成比) | 前年同期比 | 金額 (構成比) | 前年同期比 | | |
| | | | | 増減 | 増減率(%) | |
| 売上高 | 9,532 (100.0%) | 112.0% | 10,959 (100.0%) | 1,427 | 114.9 | 移動体通信事業 前年同期比 +738百万円 モバイルビジネス事業 前年同期比 +482百万円 |
| 売上原価 | 7,716 (80.9%) | 113.5% | 8,742 (79.7%) | 1,026 | 113.2 | 上記に対応 |
| 売上総利益 | 1,815 (19.0%) | 106.1% | 2,217 (20.2%) | 402 | 122.1 | |
| 販管費 | 1,657 (17.3%) | 117.1% | 2,065 (18.8%) | 408 | 124.6 | 新規事業の人件費負担増、 本社移転における賃借料増加等 |
| 営業利益 | 158 (1.7%) | 53.6% | 151 (1.3%) | △7 | 95.5 | |
| 経常利益 | 134 (1.4%) | 46.7% | 109 (0.9%) | △25 | 81.3 | 営業外損益△42百万円 (内部統制関連費用等の増加) |
| 特別損益 | △71 (-) | — | △299 (-) | 228 | — | 貸倒引当金繰入額 98百万円 投資損失引当金繰入額 32百万円 のれんによる減損 137百万円 等 |
| 中間純利益 | 43 (0.5%) | 27.6% | △254 (-) | △297 | — | |

(3) 【連結】上期・売上高の推移

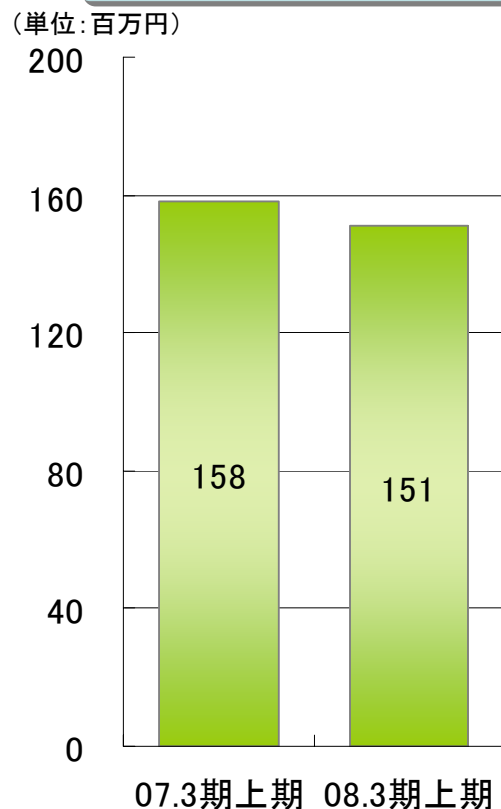
(単位:百万円)



2期連続増収

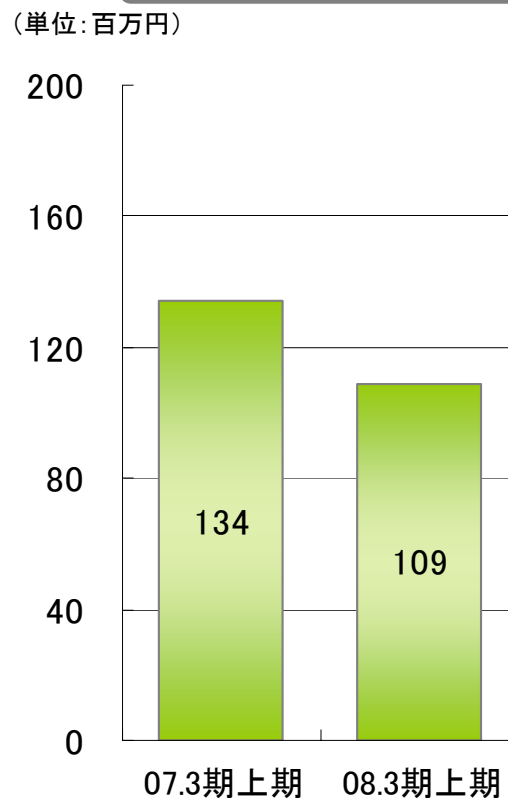
(4) 【連結】上期・利益の推移

営業利益



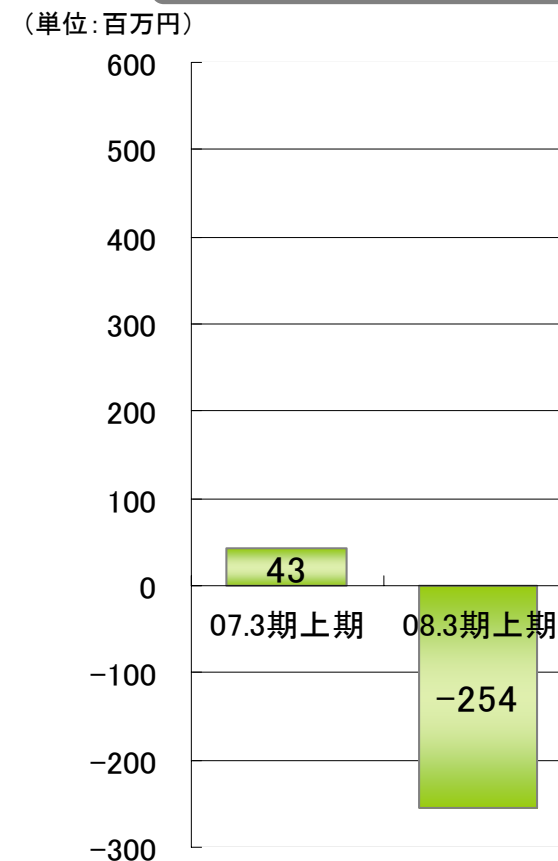
新規事業の
人件費負担増及び
本社移転における
賃借料増加等による

経常利益



営業外損益 Δ 42百万円
(内部統制関連費用等の増加)

中間純利益



特別損失299百万円
(貸倒引当金繰入額98百万円、
投資損失引当金繰入額32百万円、
のれんによる減損137百万円等)

(5)セグメント情報

高収益事業への成長加速

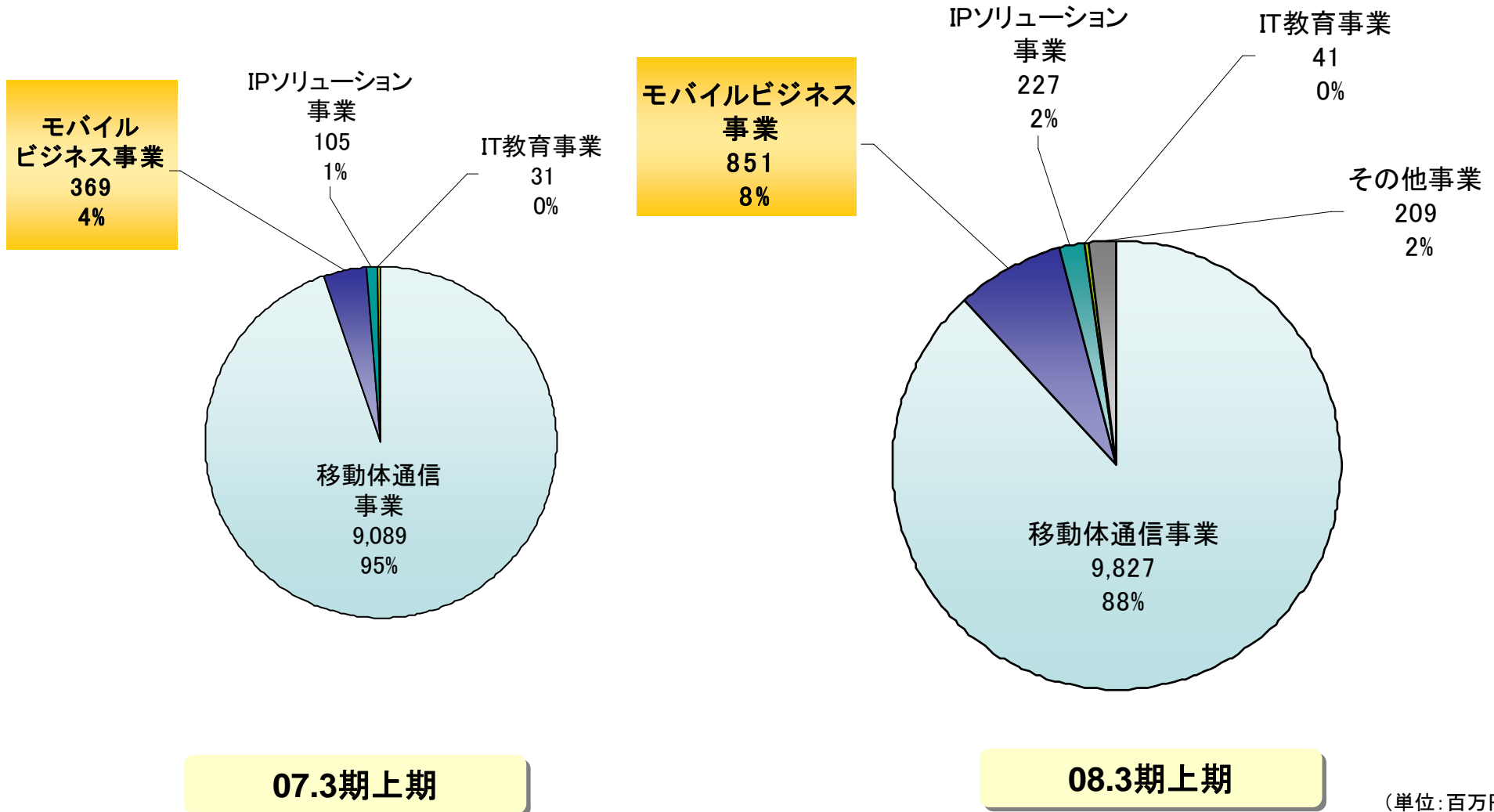


(単位:百万円)

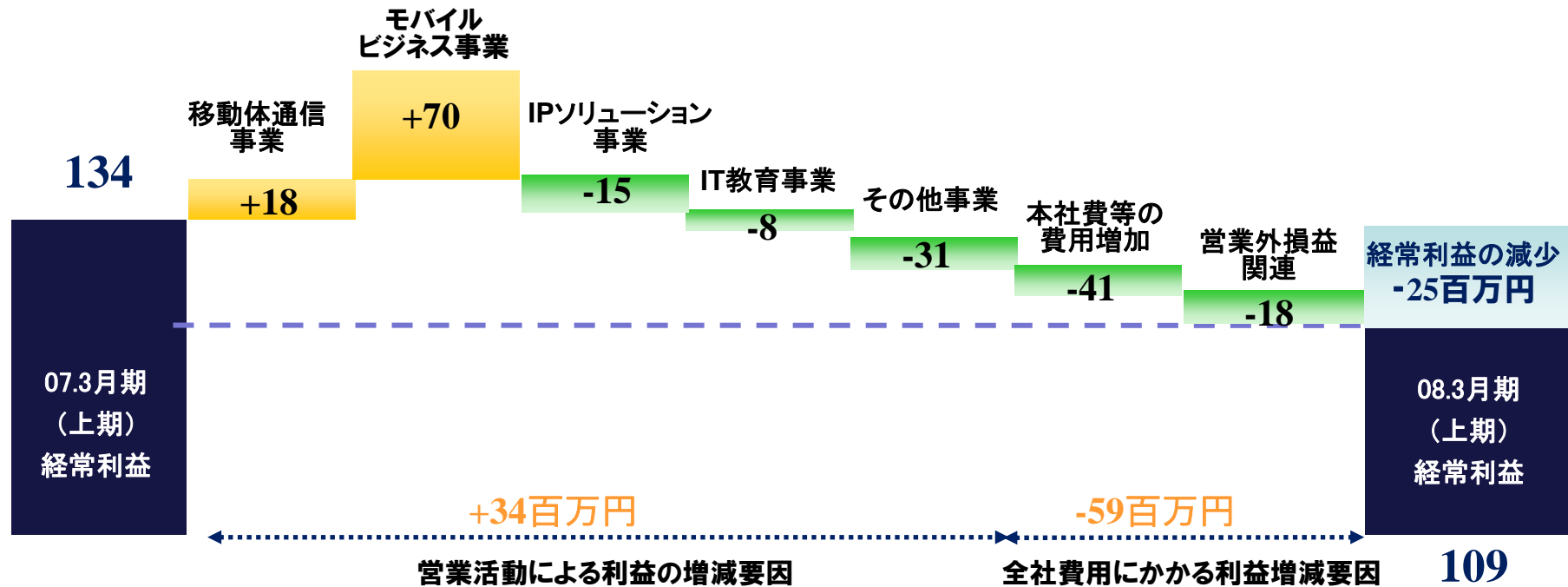
| 事業セクター | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|-------------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| | 07.3期上期 | 08.3期上期 | 前期比(%) | 07.3期上期 | 08.3期上期 | 前期比(%) |
| | | | | | | |
| 移動体通信事業 | 9,089 | 9,827 | 108.1 | 467 | 485 | 103.9 |
| モバイルビジネス事業 | 369 | 851 | 230.6 | 21 | 91 | 433.3 |
| IPソリューション事業 | 105 | 227 | 216.2 | △47 | △62 | 75.8 |
| IT教育事業 | 31 | 41 | 132.2 | △48 | △56 | 85.7 |
| その他事業 | — | 209 | — | — | △31 | — |

(6) 事業別売上高概要

モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)の売上拡大が寄与



(7) 上期経常利益の状況(対前年同期比較)



【前年同期比 経常利益減の主な内容】

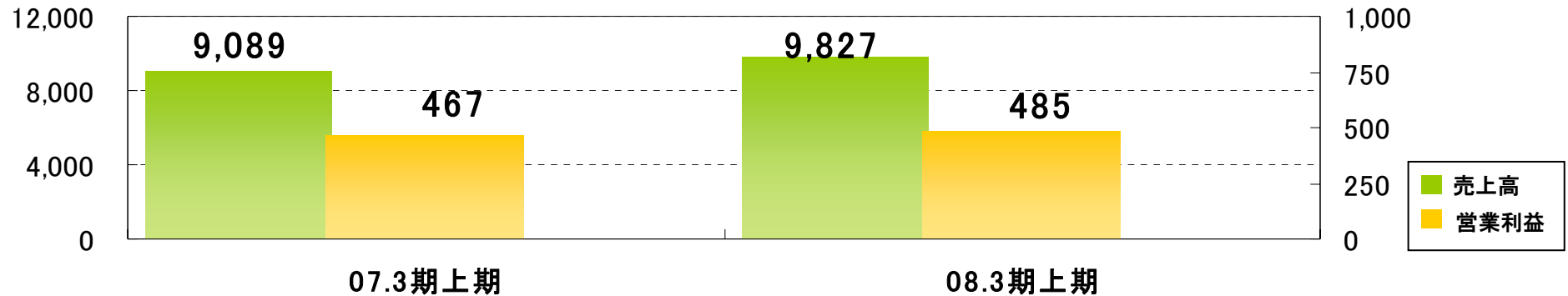
- ◆移動体通信事業：既存店の貢献、採用・教育・研修を(株)ネプロサービスに移管し、18百万円増加
 - ◆モバイルビジネス事業：(株)エイブルアクセスとの合併効果、システム販売が収益に貢献し、70百万円増加
 - ◆IPソリューション事業：NTT向け販売が苦戦、(株)モバイル・テクニカの連結子会社化により15百万円の減少
 - ◆IT教育事業：オンライン試験配信会社への業務委託費増加等により8百万円の減少
 - ◆その他事業：新規事業（セキュリティ事業等）の立上げの遅れにより31百万円の減少
-
- ◆本社費等の費用：本社移転の影響等により41百万円増加
 - ◆営業外損益関連：内部統制関連費用等により18百万円増加

(8)事業別実績 ①移動体通信事業

売上高と営業利益の推移

売上高(単位:百万円)

営業利益(単位:百万円)



08. 3期中間期 トピックス

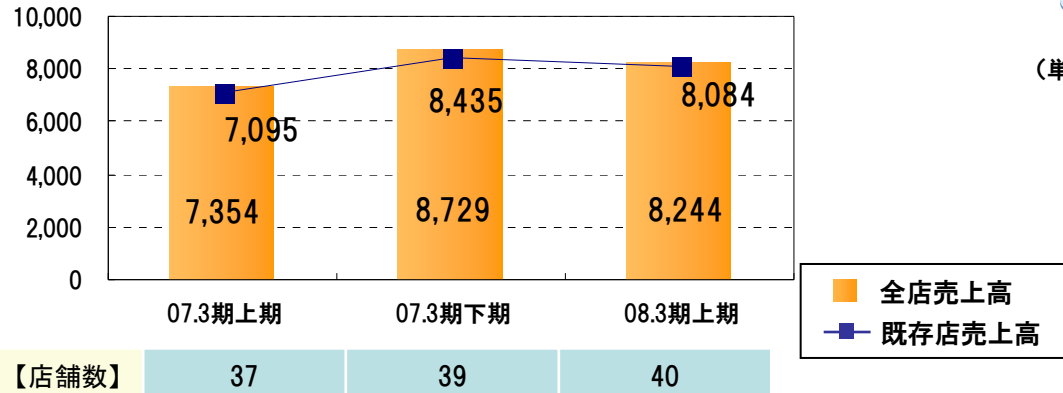
- ◆ 既存店売上高 前年同期比+989百万円、
新店(ダ・カーポ太田中央店)売上高+161百万円
- ◆ 人件費+38百万円、採用費はネプロサービスに採用を移管したことにより-16百万円
- ◆ 上期は2店舗出店計画であったが、出店基準変更により1店舗出店
- ◆ 既存店の強化
(ドコモスポット駒沢大学店を移転、店舗面積を拡大)

(8)事業別実績

① 移動体通信事業 (参考データ)

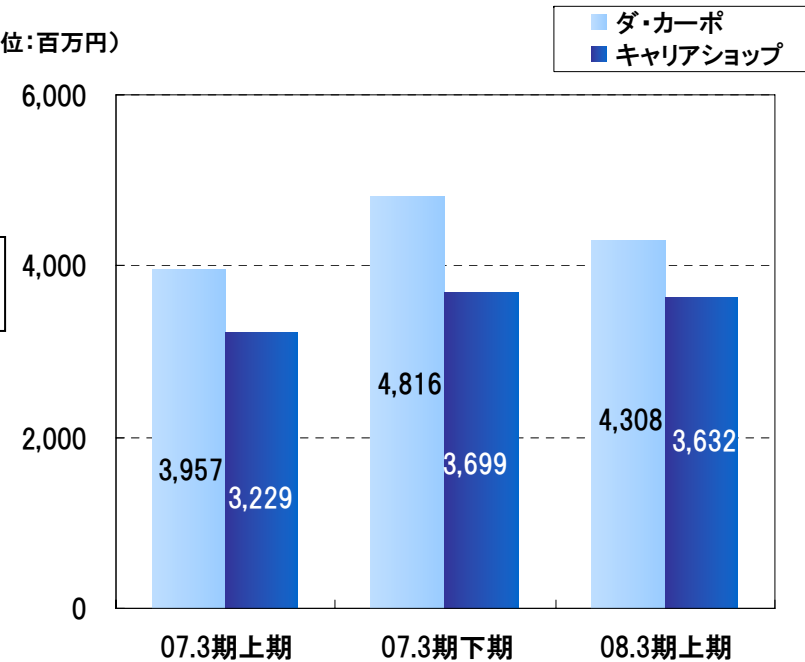
全店および既存店売上高推移(直販)

(単位:百万円)



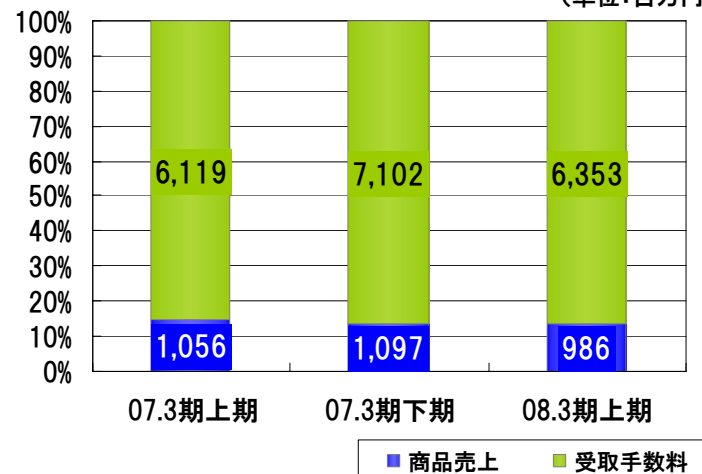
ダ・カーポ キャリアショップ別売上高推移

(単位:百万円)



商品売上と受取手数料の割合

(単位:百万円)



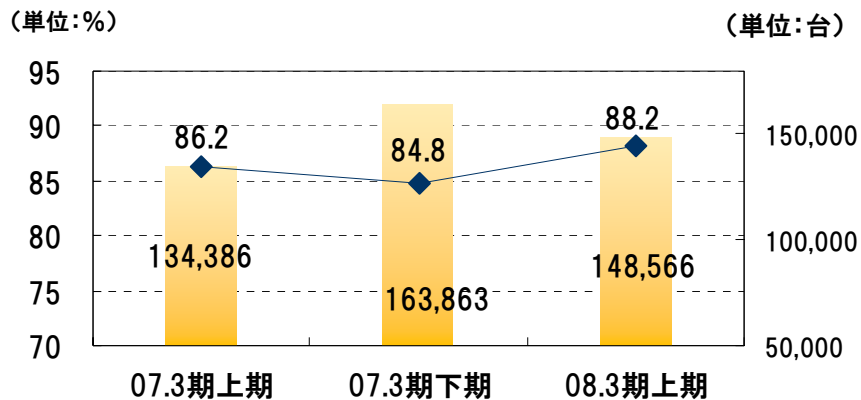
(8)事業別実績

① 移動体通信事業 (参考データ)

08.3期上期 総販売数 148,566台
直販比率 88.2% (前年同期比 +2%)

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

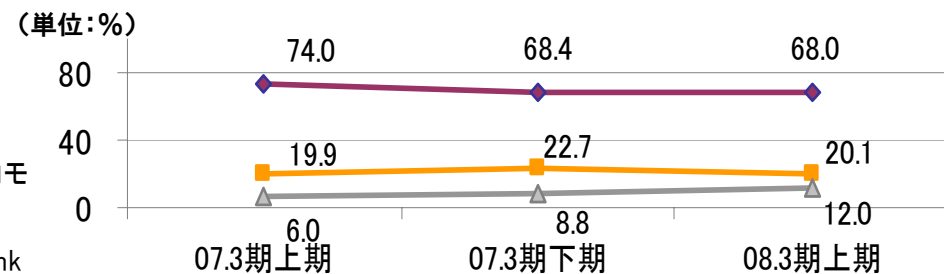
販売台数(直販・卸)と直販比率



08.3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(台) |
|----------|-----|----------------|
| キャリアショップ | 20 | 2,678 |
| ダ・カーポ | 20 | 3,755 |

販売台数キャリア別割合の推移



(8)事業別実績

① 移動体通信事業 (参考データ)

08.3期上期 出店状況
2008. 4.27 ダ・カーポ大田中央店

08.3月期上期
160百万円の
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

都市圏別キャリアショップ店舗数

| | NTT ドコモ | au | Soft bank |
|-----|------------|----|--------------|
| 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

| | 08.3期上期 出店 | 累計 |
|-----|---------------|----|
| 栃木県 | 0 | 4 |
| 群馬県 | 1 | 7 |
| 茨城県 | 0 | 5 |
| 千葉県 | 0 | 2 |
| 新潟県 | 0 | 2 |
| 合計 | 1 | 20 |

キャリアショップ 移転

■ドコモスポット駒沢大学店
東京都世田谷区駒沢1-2-25
駒沢1・2ビル2F



ダ・カーポ店 出店

■太田中央店
群馬県太田市藤阿久町749-7

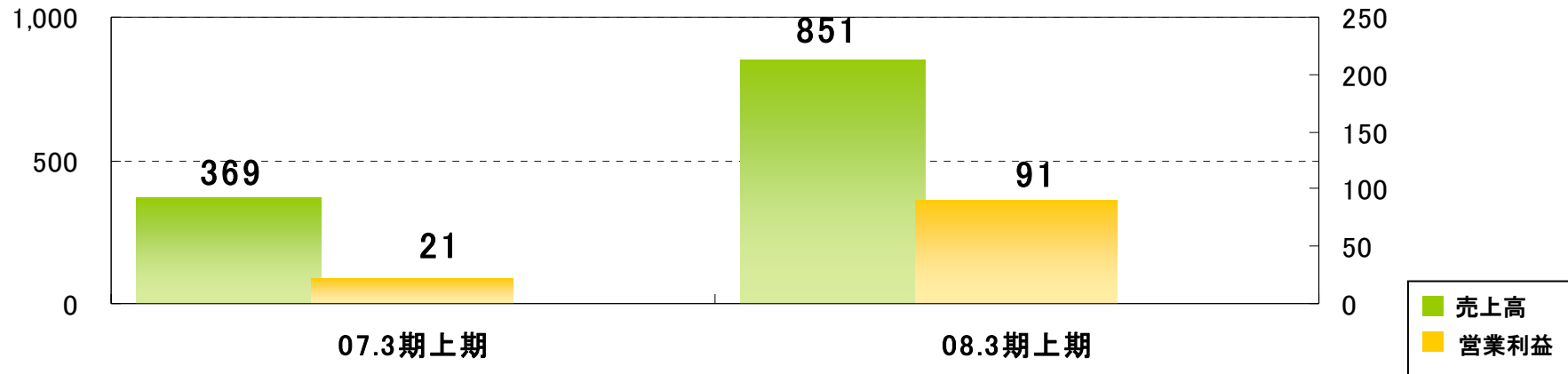


(8)事業別実績 ② モバイルビジネス事業

売上高と営業利益の推移

売上高(単位:百万円)

営業利益(単位:百万円)



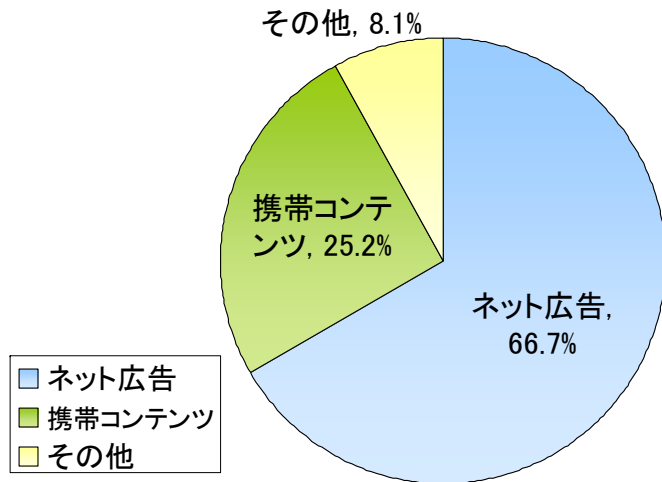
08. 3期上期 トピックス

- ◆ 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
- ◆ 金融アフィリエイト(クレジットカード関連)120案件目標に対し、101案件獲得
- ◆ 占いサイトの会員数が好調に推移
- ◆ 内部統制強化の費用を計上

(8)事業別実績

② モバイルビジネス事業 (参考データ)

売上高に占める各事業の割合

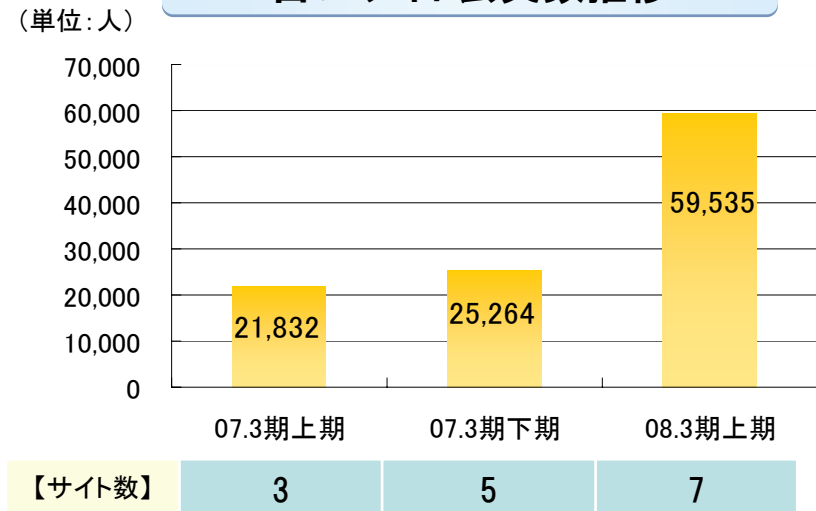


ネット広告売上高

‘08.3上期

- ◆ADメディア 200百万円
(インターネット・モバイル専門広告代理業)
- ◆メディア 20百万円
(自社媒体)
- ◆アフィリエイト 165百万円

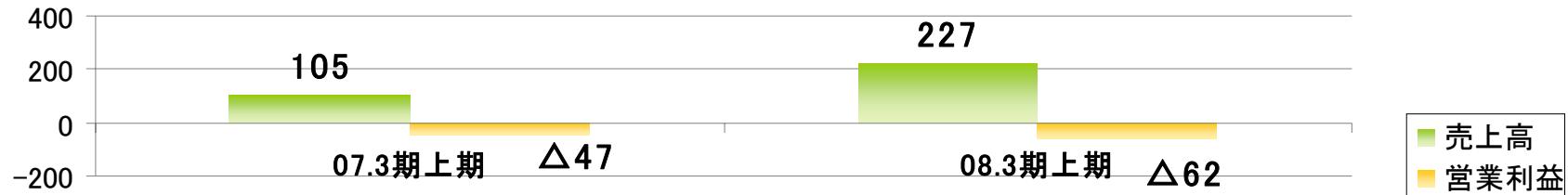
占いサイト会員数推移



(8)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)



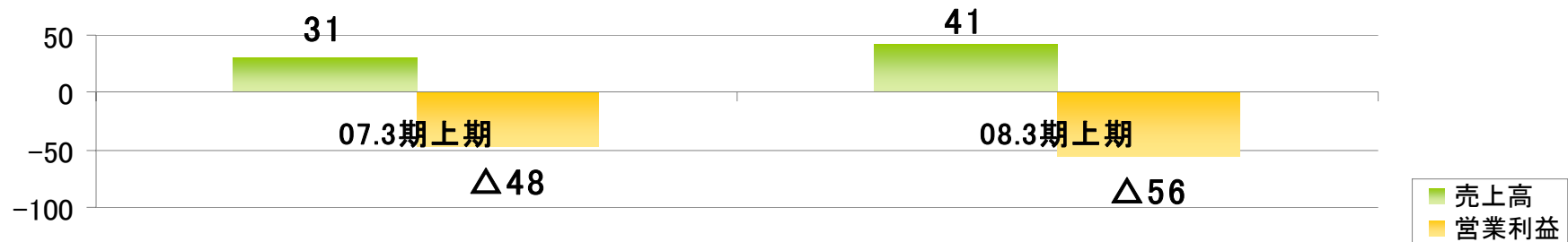
08. 3期中間期 トピックス

- ◆ 売上高227百万円の内、(株)モバイル・テクニカ連結効果は109百万円
- ◆ NTT向けはビジネスタイプの伸び悩み (上期目標台数の達成率 23%)
- ◆ NTT向け「オフィスタイプ」の開発が完了
- ◆ 販売パートナーの見直し
台数コミットを設けた新たな代理店制度を構築
(目標5社に対し、4社契約済。(株)日立ハイテクトレーディングなど)

(8)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)



08. 3期上期 トピックス

- ◆ 学校法人顧客が5校増加し、既存の取引先企業での教材採用数増加により売上高増。
- ◆ 企業の顧客は、2社増加。
- ◆ 実験的に書店(1店舗)での販売を開始。一定の成果が上がった。
- ◆ オンライン試験配信会社への業務委託費増加等により、営業利益はΔ47となる。

(8)事業別実績 ⑤ その他事業(人材派遣事業他)

人材派遣事業

| | | | | |
|----------|-----|--------|------|---------|
| ‘08.3期上期 | 売上高 | 169百万円 | 営業利益 | △0.5百万円 |
|----------|-----|--------|------|---------|

08. 3期上期 トピックス

- ◆ ネプロジャパンへの人材派遣による売上 126百万円

セキュリティ関連事業

| | | | | |
|----------|-----|-------|------|--------|
| ‘08.3期上期 | 売上高 | 39百万円 | 営業利益 | △30百万円 |
|----------|-----|-------|------|--------|

08. 3期上期 トピックス

- ◆ 機密ファイル管理システム「データクレシス」の提供(9/20開始)等

(9) 連結貸借対照表概要－1

(単位:百万円)

| 決算期 | | 2007年 3月期末 | | 2008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 | 5,201 | 68.8 | 6,018 | 68.6 | 817 | IPソリューション事業の品揃え増加等 |
| | 現預金 | 587 | 7.8 | 1,154 | 13.2 | 567 | |
| | 受取手形および売掛金 | 2,611 | 34.5 | 2,134 | 24.3 | △477 | |
| | たな卸資産 | 1,627 | 21.5 | 2,202 | 25.1 | 575 | |
| | その他 | 376 | 5.0 | 528 | 6.0 | 152 | |
| | 固定資産 | 2,355 | 31.1 | 2,745 | 31.3 | 390 | ㈱モバイル・テクニカ連結取込による増加等 |
| | 有形固定資産 | 447 | 5.9 | 449 | 5.1 | 2 | |
| | 無形固定資産 | 431 | 5.7 | 1,253 | 14.3 | 822 | |
| | 投資その他資産 | 1,476 | 19.5 | 1,042 | 11.9 | △434 | |
| | 繰延資産 | 8 | 0.1 | 6 | 0.6 | △2 | |
| 資産合計 | | 7,565 | 100.0 | 8,770 | 100.0 | 1,205 | |
| 負債の部 | 流動負債 | 4,372 | 57.8 | 5,339 | 67.1 | 967 | 短期借入金の増加1,530百万円(㈱モバイル・テクニカ連結取込による増加等) |
| | 固定負債 | 738 | 9.8 | 1,195 | 13.6 | 457 | 社債450百万円の増加 |
| | 負債合計 | 5,110 | 67.5 | 6,534 | 75.1 | 1,424 | |

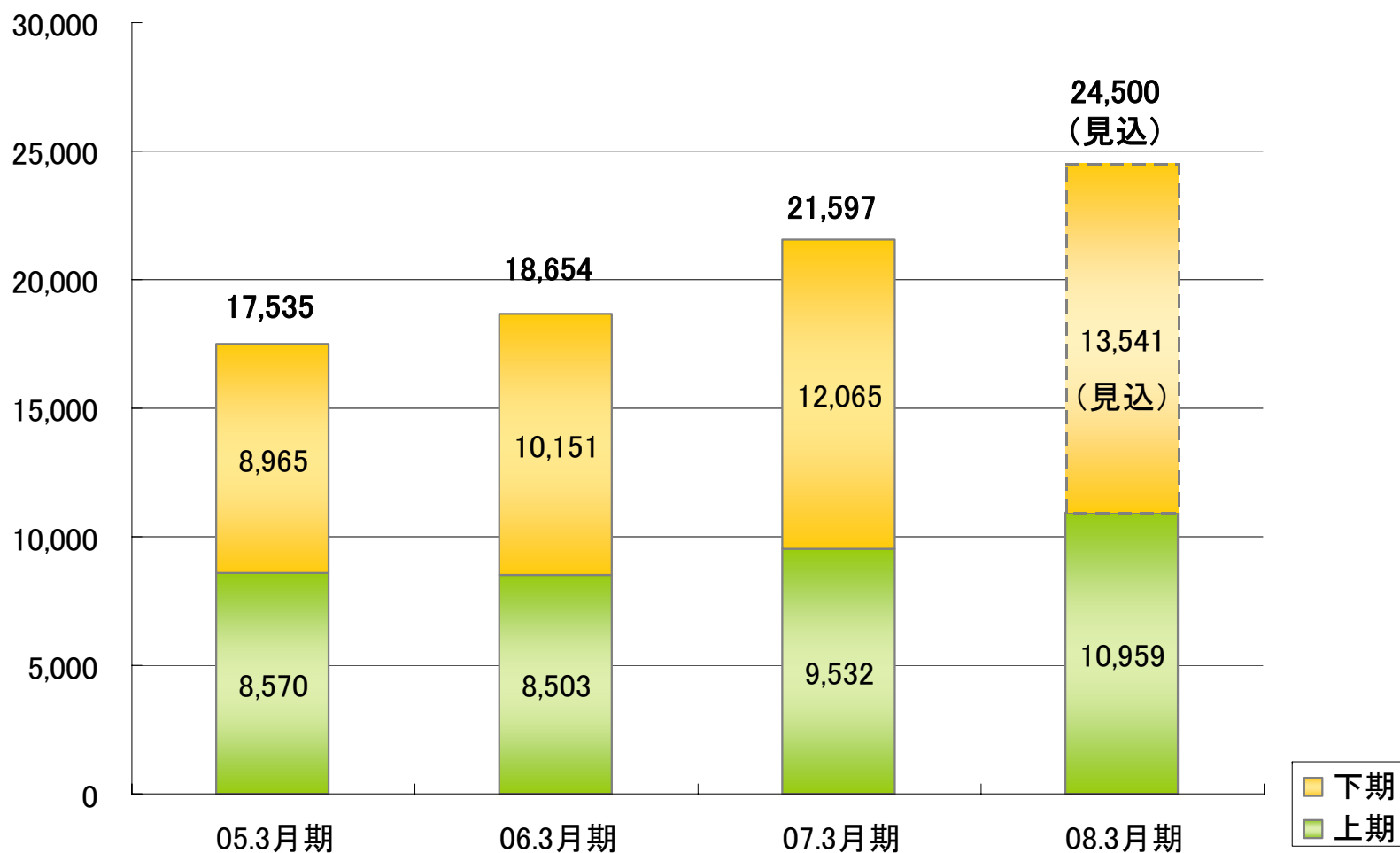
(9) 連結貸借対照表概要－2

(単位:百万円)

| 決算期 | | 2007年 3月期末 | | 2008年 3月期中間期末 | | 増減額 (百万円) | コメント | |
|-----------------------|--------------|------------|--------|---------------|--------|--------------|-----------------------------------|--|
| | | | 構成比(%) | | 構成比(%) | | | |
| 純 資 産 の 部 | 資本金 | 584 | 7.7 | 590 | 6.7 | 6 | ストックオプション行使による増加 中間純利益△254、配当等 | |
| | 資本剰余金及び利益剰余金 | 1,728 | 22.8 | 1,440 | 16.4 | △288 | | |
| | 自己株式 | — | — | — | — | — | | |
| | 株主資本合計 | | 2,312 | 30.6 | 2,031 | 23.2 | △281 | |
| | その他有価証券評価差額金 | | 14 | 0.2 | △1 | 0.1 | △15 | |
| | 少数株主持分 | | 128 | 1.7 | 205 | 2.3 | 77 | |
| | 純資産合計 | | 2,455 | 32.5 | 2,235 | 25.5 | △220 | |
| 負債・純資産合計 | | 7,565 | 100.0 | 8,770 | 100.0 | 1,205 | | |

2. 2008年3月期連結業績見通し

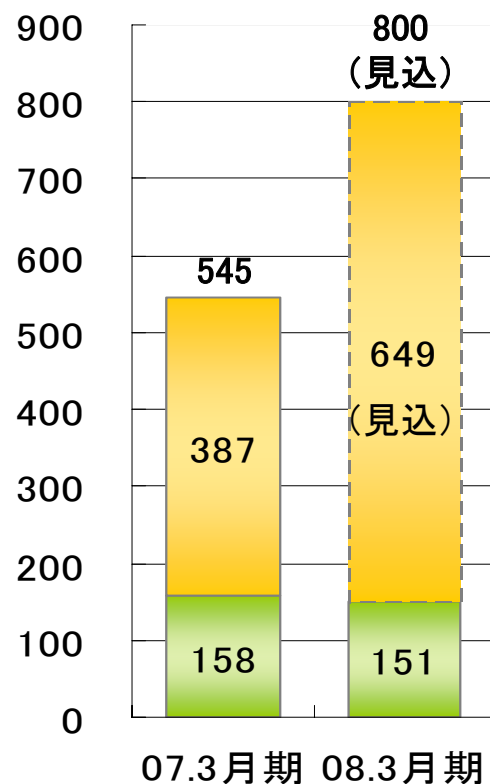
(1) 【連結】売上高の推移



4期連続増収見込

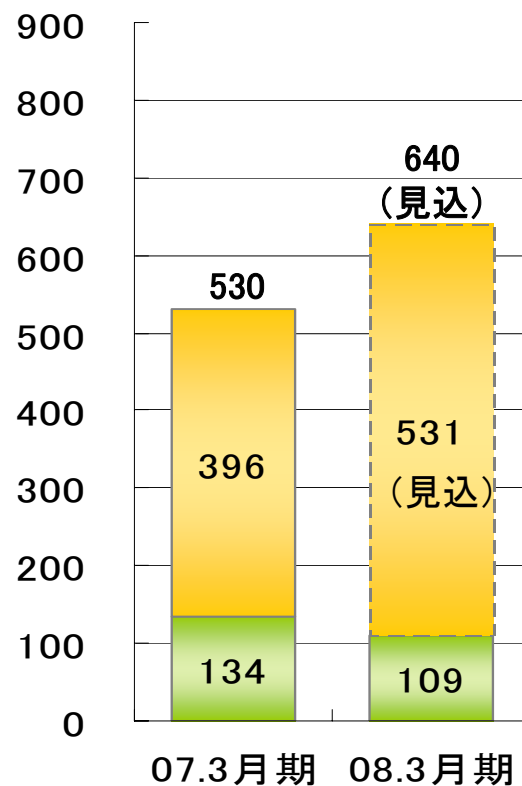
(2) 【連結】利益の推移

営業利益



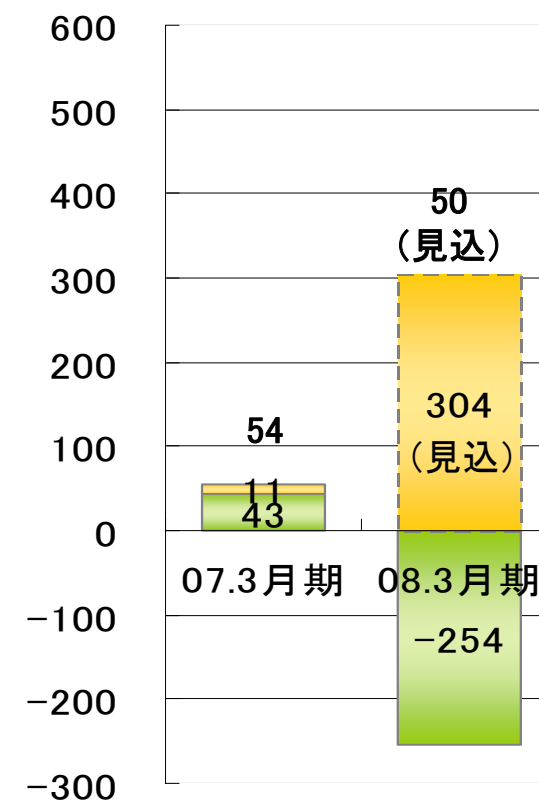
利益率の高い
モバイルビジネス事業
(株)ネプロアイティが
寄与見込

経常利益



営業外費用
(内部統制関連費用)
等見込

当期(中間)純利益



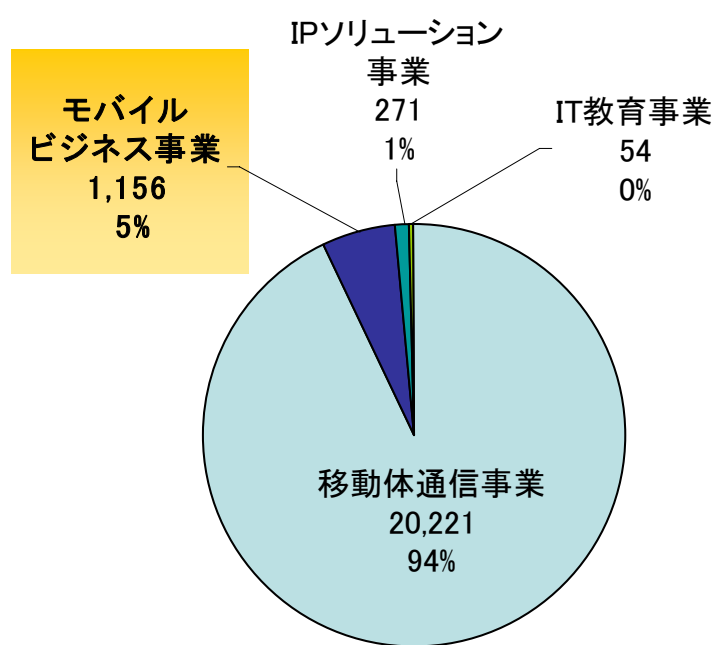
特別損失
299百万円計上(上期)、
税金費用の負担等

■ 上期 ■ 下期

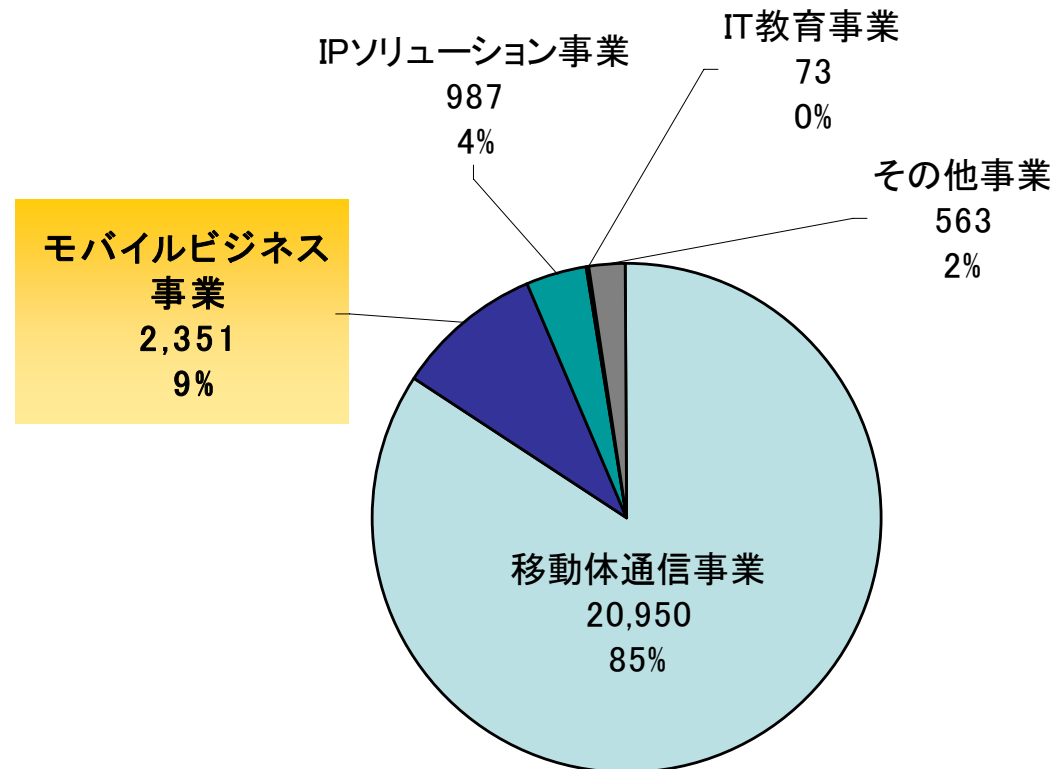
(3) 事業別売上高概要(見通し)

◆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



07.3期



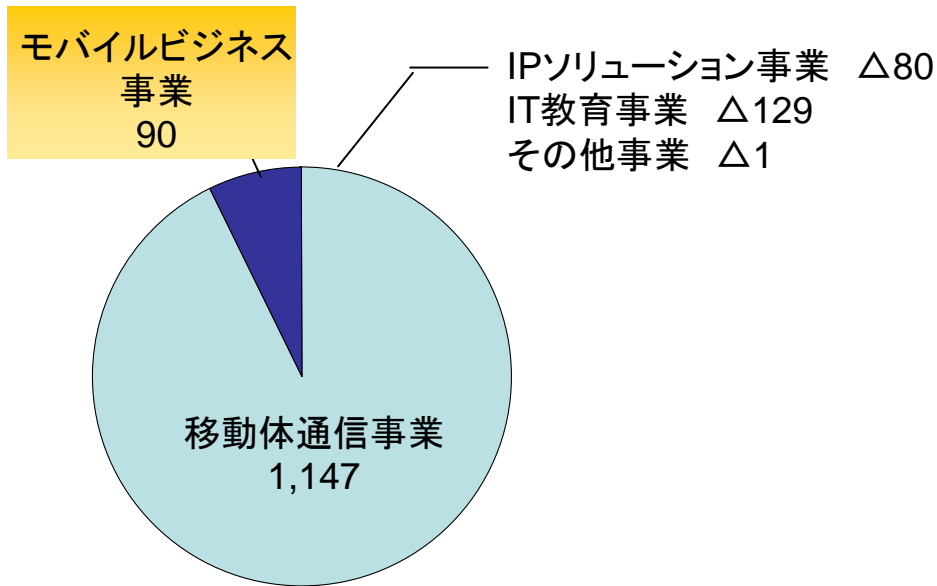
08.3期

(単位: 百万円)

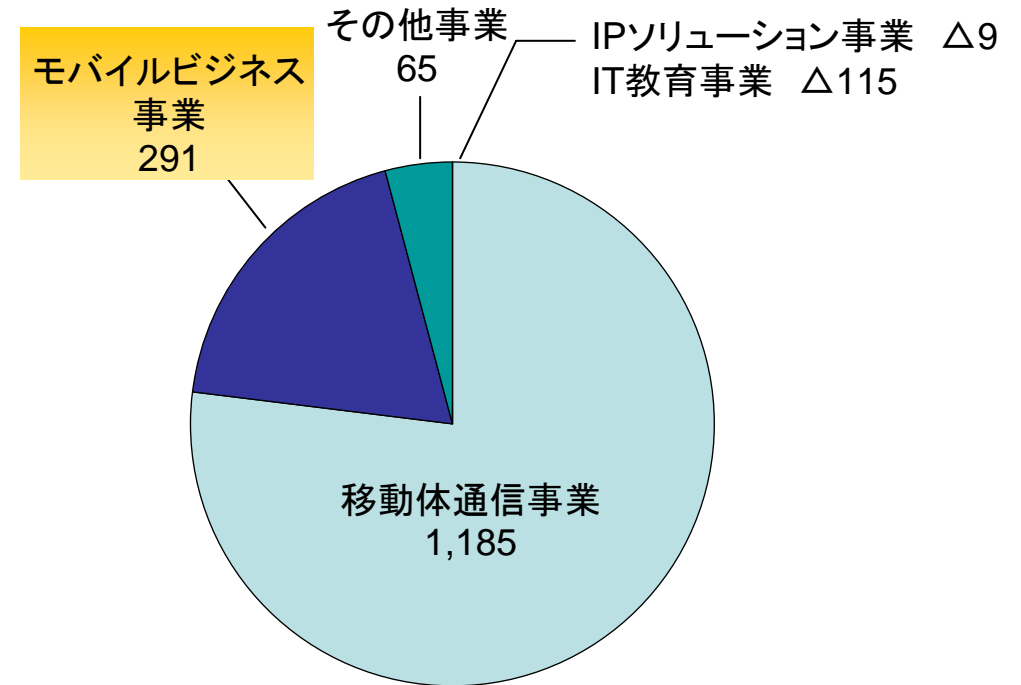
(4) 事業別営業利益概要(見通し)

◆営業利益

モバイルビジネス事業(株ネプロアイティ)が利益拡大見込、その他事業の黒字化



07.3期



08.3期

(単位: 百万円)

3. 2008年3月期下期の施策について

(1)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
- ◆ 法人市場へ注力

(2) 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。



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



(2) モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ)を強化 -施策①

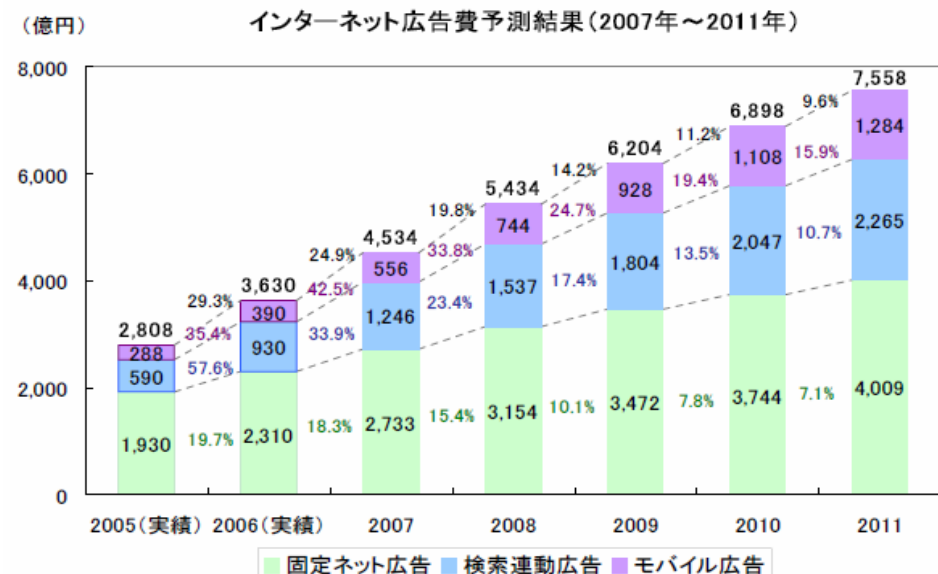
08.3月期下期の方針

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)

(2) 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



Job Link!



《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)

(2) 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% |

※【出処】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)

(3)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

- ④ 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
- ④ 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
- ④ 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
- ④ 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

(4)IT教育事業 -施策

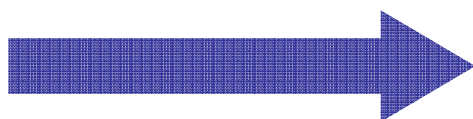
08.3月期下期の方針

新販路、新教材の展開

- ② 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）
- ② 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）
- ② eラーニング教材の完成、経済団体等との共同取組による拡販へ
- ② 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

- ② 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

(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日許可
-  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 : 2,5000千円

出資比率 : ネプロジャパン100%

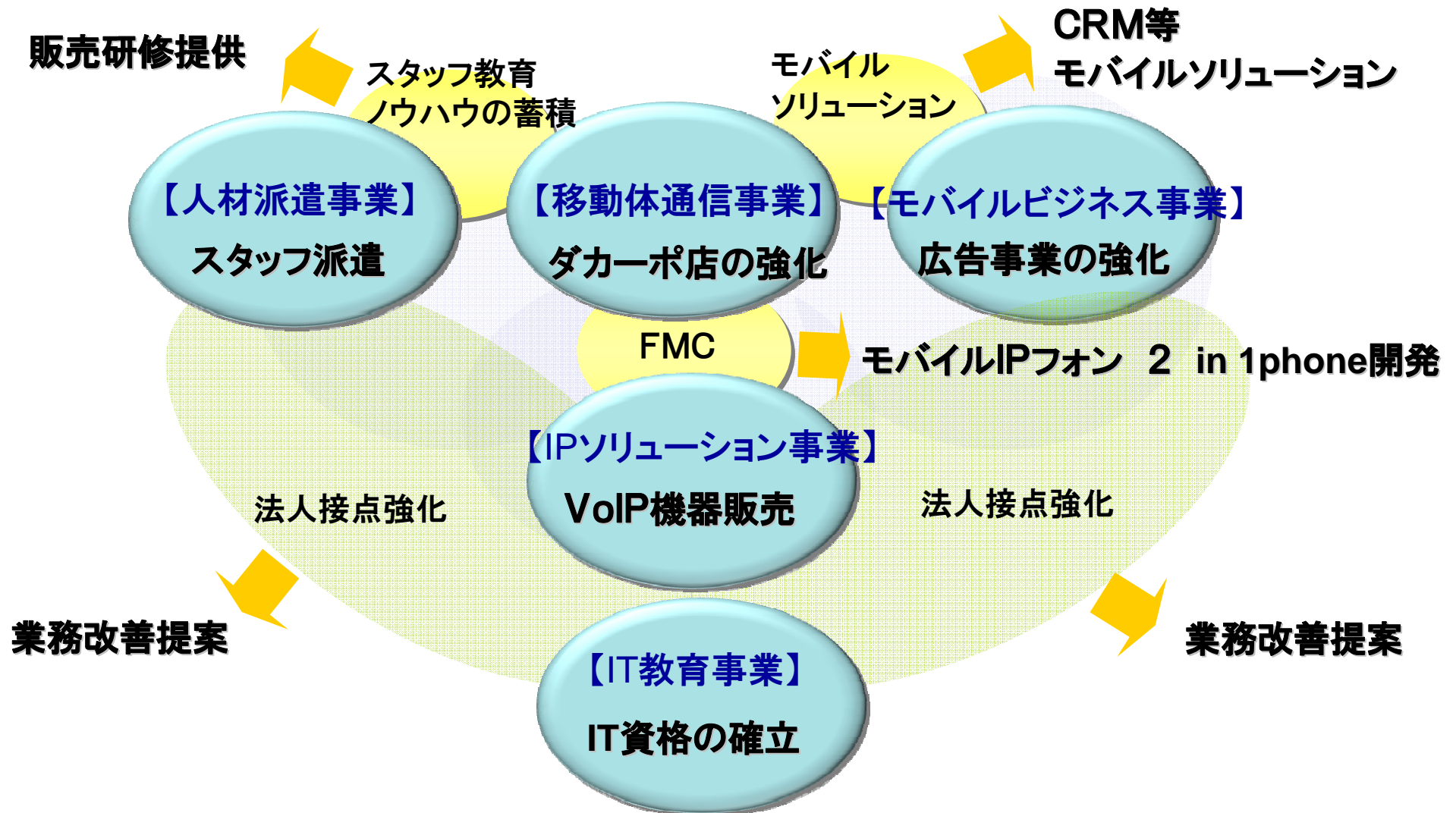
(6) 中期的事業戦略 ①

戦略のポイント

- ① 固定費の見直しによる利益率改善
 - ② 移動体通信事業は安定成長を維持
 - ③ 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
-
- ⑤ 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

(6) 中期的事業戦略 ②

各セクションの方向性



(ご参考)会社概要

(1) 会社概要

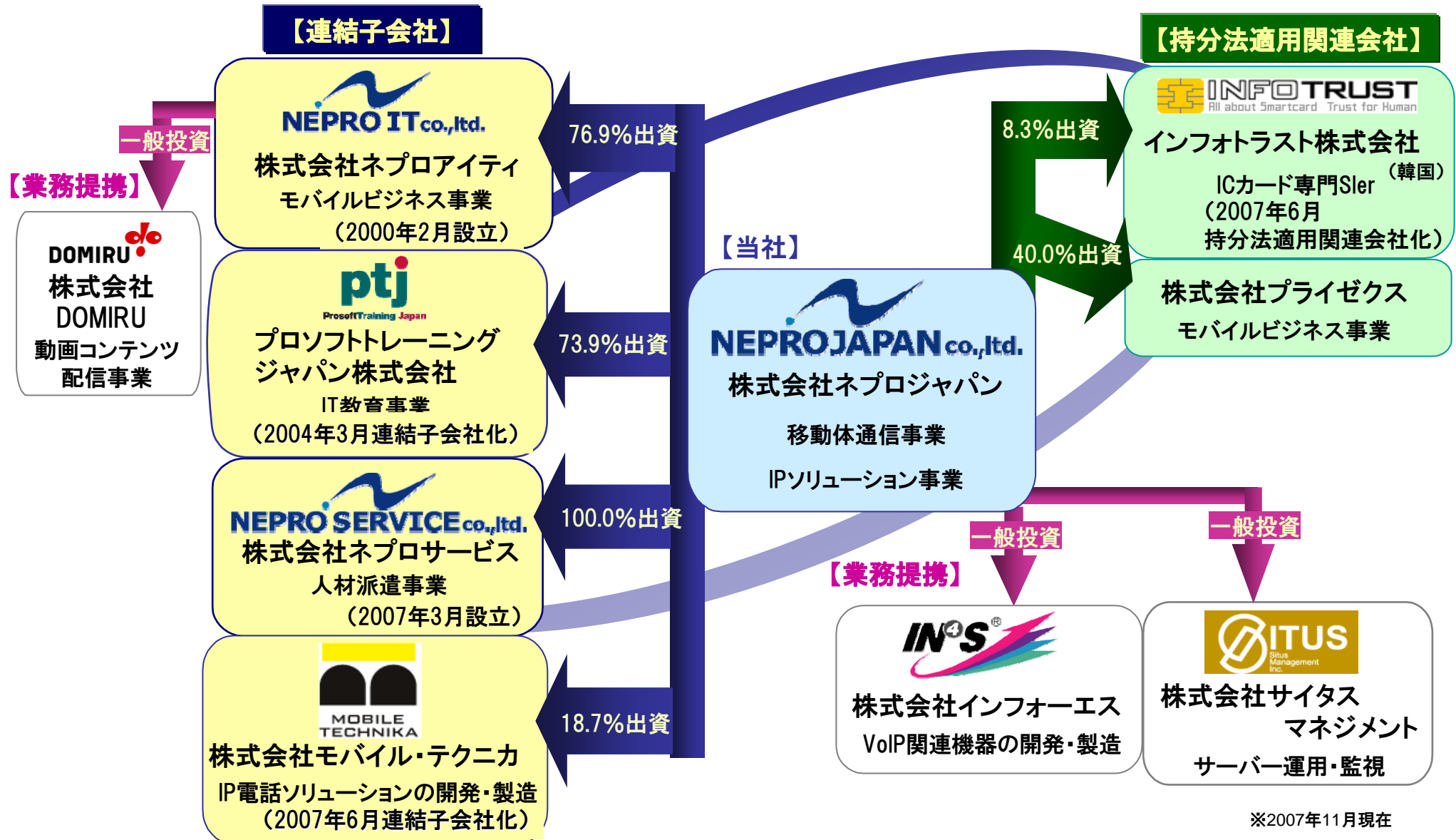
株式会社ネプロジャパン

| | |
|--------|-----------------------------------|
| 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

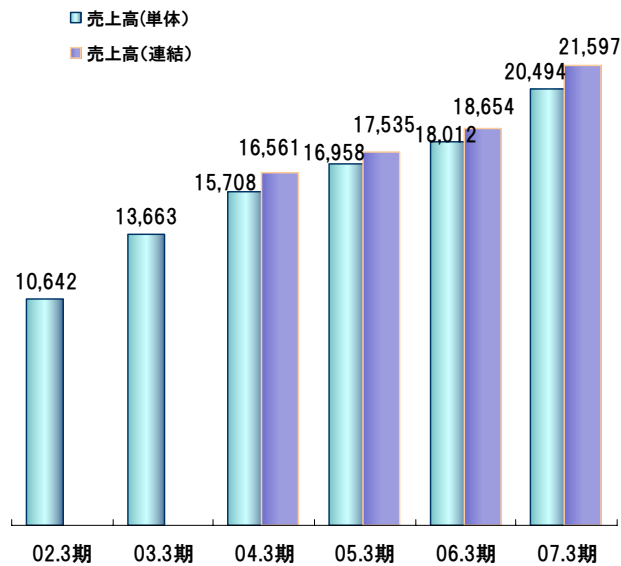


※2007年11月現在

(3) 業績推移

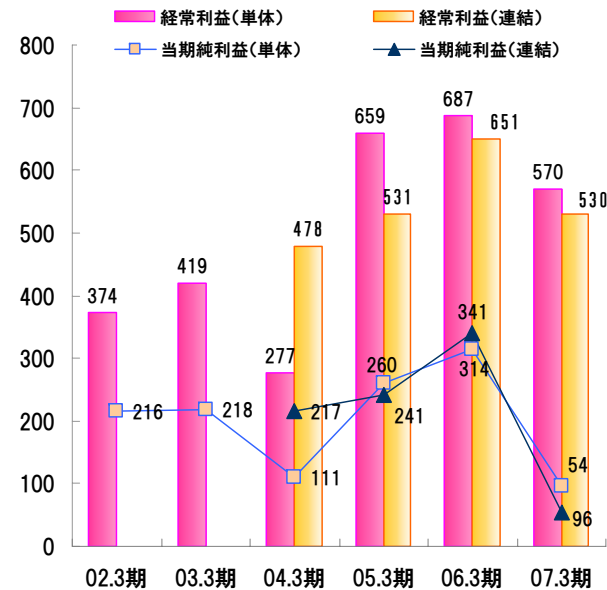
07.3期は移動体通信事業の増収、
モバイルビジネス事業の合併効果

(百万円)



07.3期は移動体通信事業が増収減益
特別損失を計上

(百万円)



(4) 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:(株)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:(株)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(株))

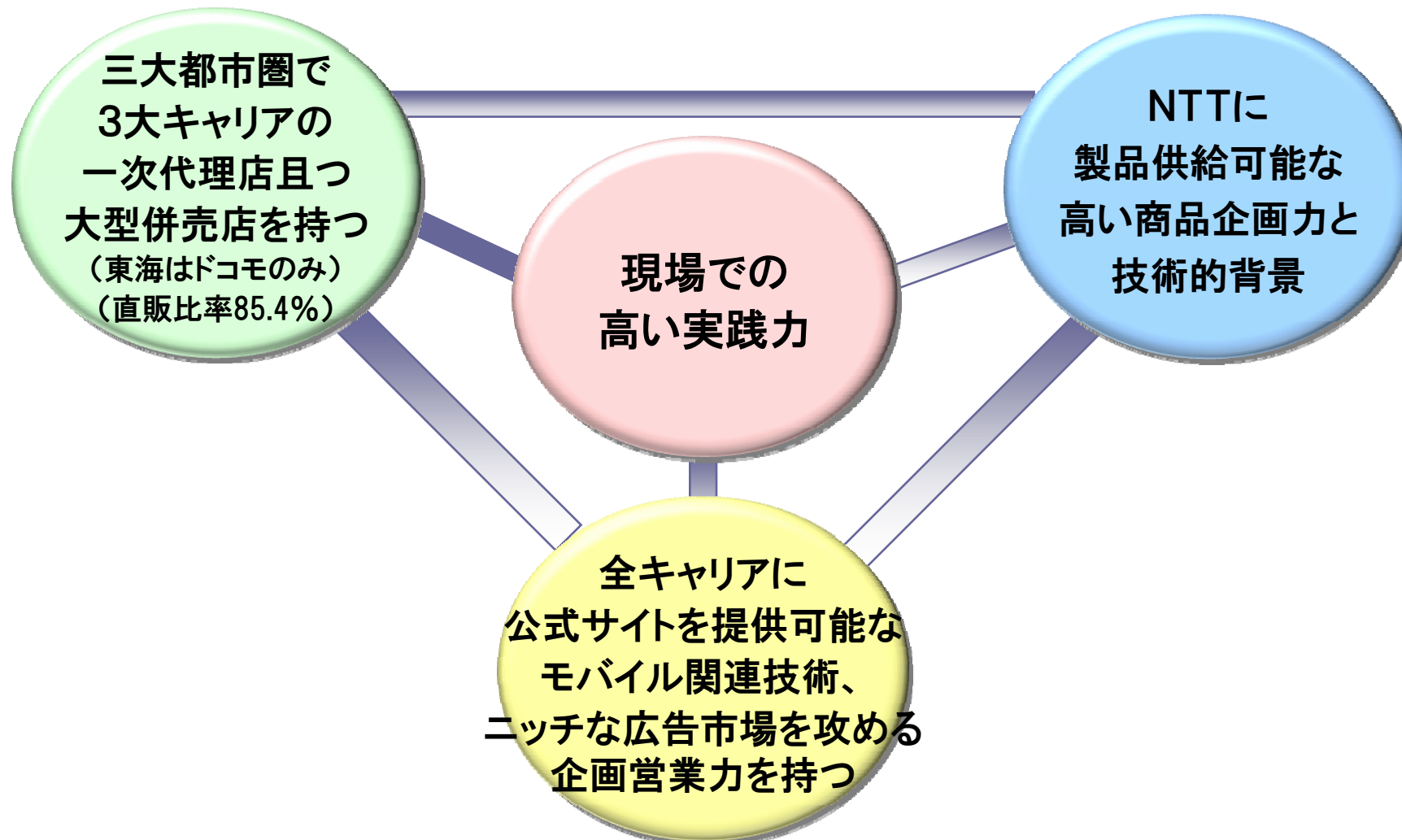
- CIW(Certified Internet Webmaster)の学校向け・法人向けのeラーニング教材の開発・販売
- ITスキル講座(eラーニング講座)としての教材開発、資格試験の展開

⑤ その他事業(人材派遣事業等) (当社、連結子会社:(株)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

(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



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

質の高い顧客サービスの実現と業務システム

「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)

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

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)

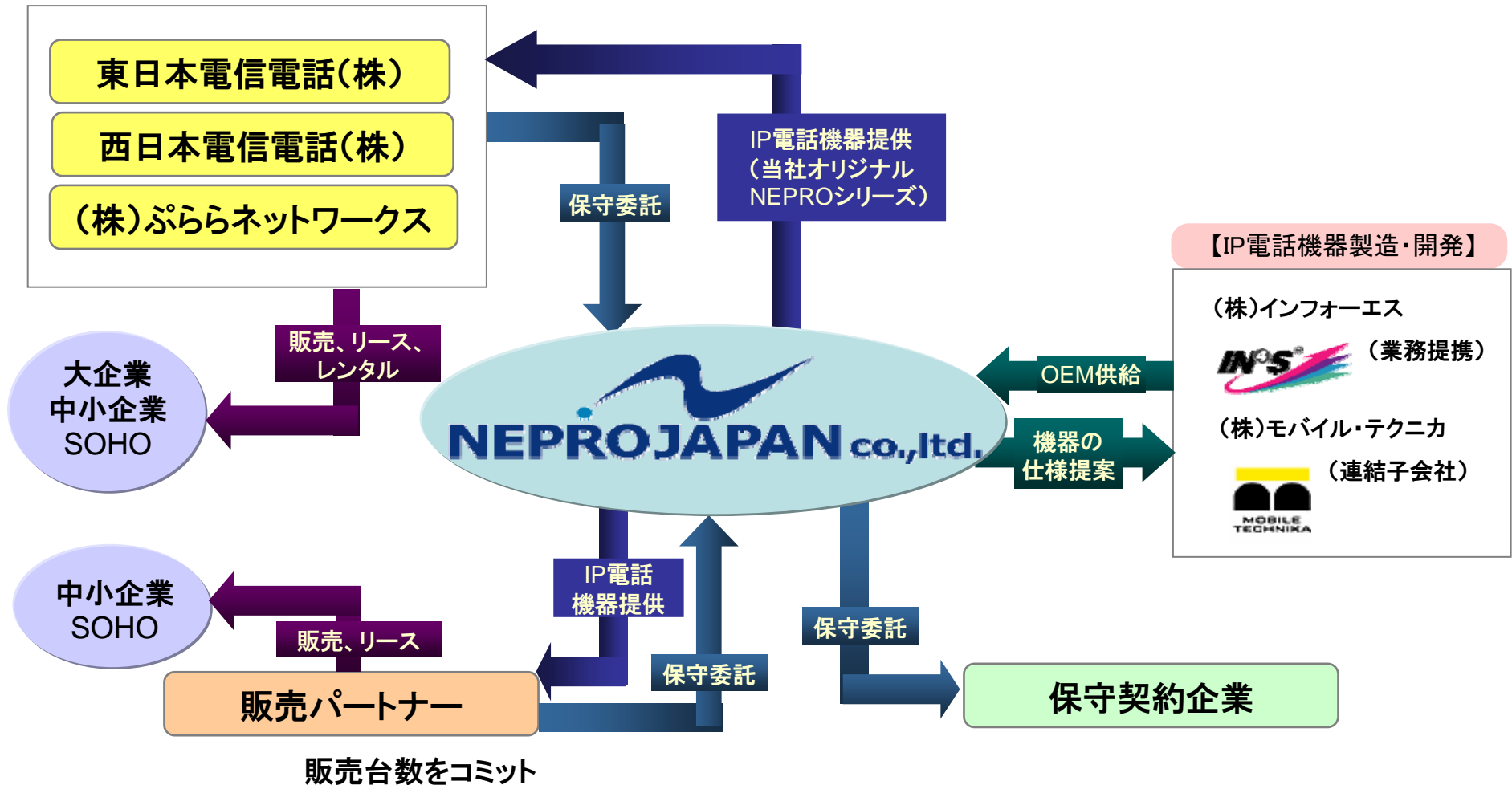
1店舗当り売上高及び販売台数

| | 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) - 2 IPソリューション事業

①事業形態




NTT向け及び販売代理店にIP電話機器を提供



(6) - 2 IPソリューション事業 ②強み

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
- ◆ルータが一体型である為、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

▼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) - 3 モバイルビジネス事業(株)ネプロアイティ

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



(6) - 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、日本のIT教育のスタンダード確立

- 米国Prosoft Learning社が開発したIT資格「CIW」を元に日本語版テキストを開発、販売
- eラーニング講座の開発、販売
- 企業の人材研修、学校法人の教材、個人向けに販売
- 資格試験の開発

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




(6) - 5 その他事業(株)ネプロサービス

顧客満足度の高い人材教育ノウハウを活かし、人材派遣・人材教育

 2007年3月に設立、同年6月に派遣業の免許を取得

 移動体通信事業で培ったノウハウを活かし、派遣先企業の需要に応じた教育を実施

 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

有効求人倍率

全国平均 1.06

◆群馬 1.70 (2位)

◆栃木 1.50 (3位)

◆茨城 0.99 (22位)

(※2007年8月 厚生労働省統計による)

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。