

株式会社ネプロジャパン

2008年3月期(第17期)
決算説明会資料

JQ:9421

2008年5月29日
代表取締役社長 金井 孟

1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. 新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)
5. ご参考 (事業データ)

1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. 新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)
5. ご参考 (事業データ)

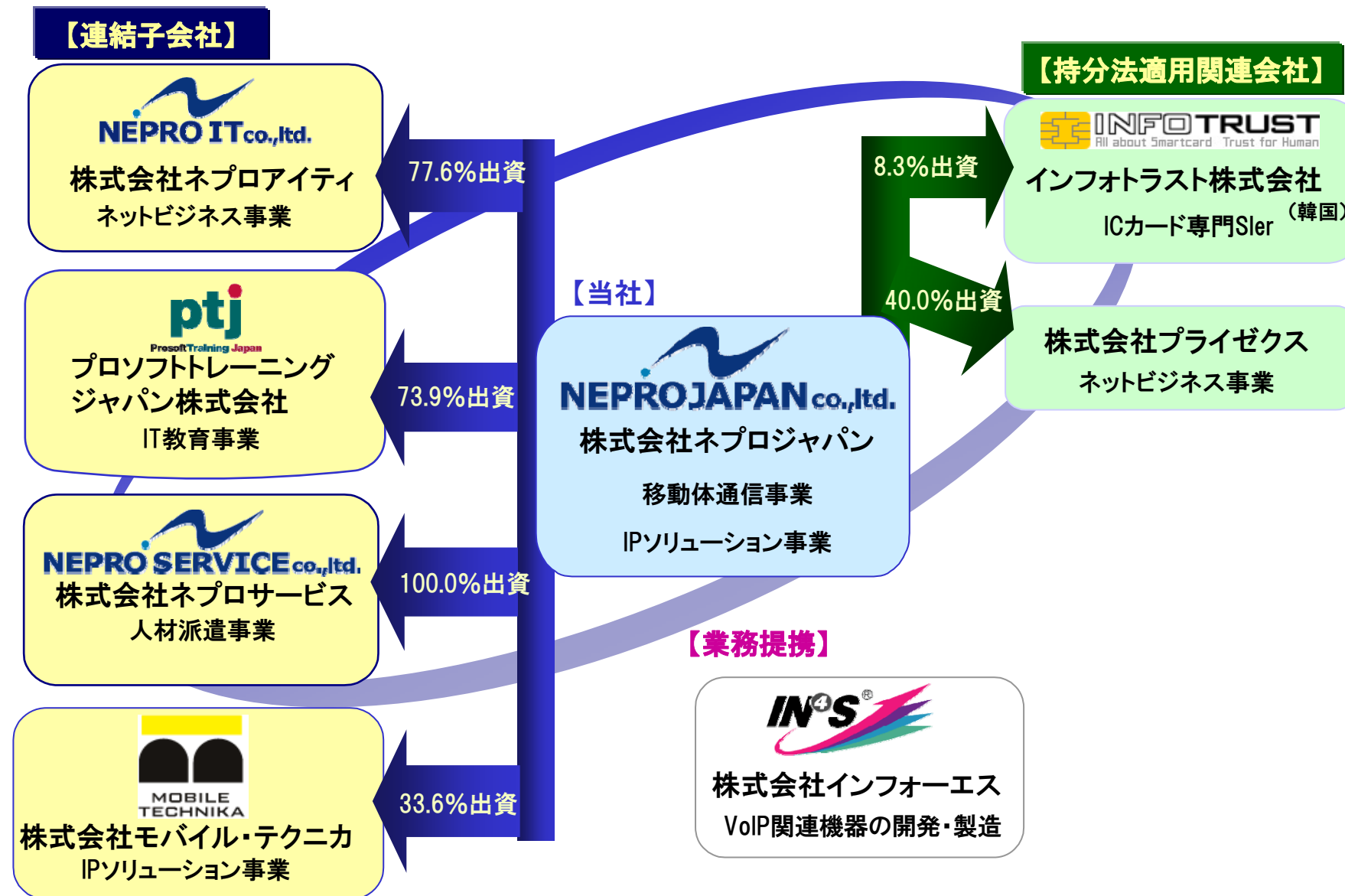
株式会社ネプロジャパン

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	： 22, 742百万円(2008年3月期)
連結営業利益	： 688百万円(2008年3月期)
連結純資産	： 2, 788百万円(2008年3月末現在)
社員数	： 313名(2008年3月末日現在 連結グループ)
連結事業内容	： 移動体通信事業、ネットビジネス事業、IPソリューション事業、IT教育事業、 人材派遣事業、その他事業

事業沿革

- 91年12月 (株)新都市科学研究所設立
- 95年11月 ディーディーアイ関西ポケット電話(株)(現(株)ウィルコム)と一次代理店契約を締結し、移動体通信事業を開始
- 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 (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
- 06年 4月 株式会社ジャスダック証券取引所に上場

グループおよび提携会社



※2008年5月現在

① 移動体通信事業

(当社)

- 移動体通信事業者(NTTドコモ、au、ソフトバンク)と一次代理店契約を締結し、東名阪に専売店を展開
- 北関東を中心にドミナント戦略を取り、NTTドコモ、au、ソフトバンク、ウィルコムを取扱う大型併売店「ダ・カーポ」を展開
- 直営に重点をおき、キャリアショップ(専売店)19店舗、ダ・カーポ(併売店)を21店舗展開 (08.5.29現在)

② ネットビジネス事業

(連結子会社:株ネプロアイティ)

- 06年12月にインターネット広告事業を手掛ける(株)エイブルアクセスと合併
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を展開
- 携帯電話の公式サイト企画・開発・運営
- ネット関連ソリューションの提供

※ネットビジネス事業は、モバイルビジネス事業より名称変更しております。

③ 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)

- (株)インフォエス及び(株)モバイル・テクニカとIP電話機器を共同開発し、仕入
- 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

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))

- インターネット技術者向け資格CIW(Certified Internet Webmaster)の学校向け・法人向け教材の開発・販売、および全国書店での教材販売
- 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

※CIWとは
特定ベンダーに依存しない技術者認定制度・教育カリキュラム。
カリキュラムを体系的に構成。世界70カ国以上で実施。

【ファンデーション】	必要な基本的ITスキルを習得
【プロフェッショナル】	それぞれのIT職種において必要とされる専門的ITスキルを習得
【マスター】	複数のIT職種からなる専門分野における上級技術者としてのスキルを習得

⑤ 人材派遣事業

(連結子会社:(株)ネプロサービス)

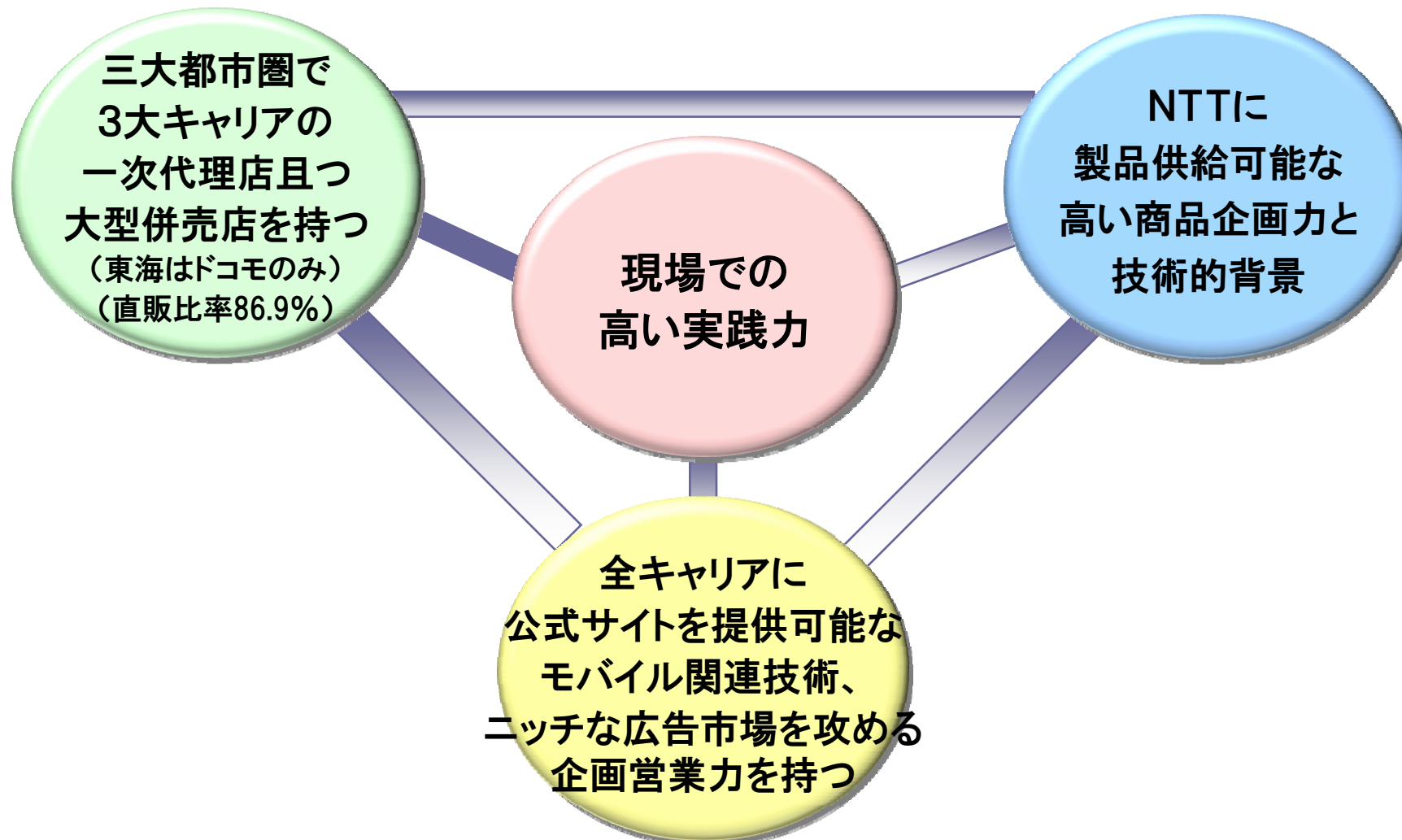
- 移動体通信事業の大型併売店「ダ・カーポ」における人材教育、採用を一括管理(売上の85%は対当社)
- その他北関東(群馬・栃木・茨城)を拠点とするサービス業・小売業・製造業へ人材を派遣

⑥ その他事業

(当社)

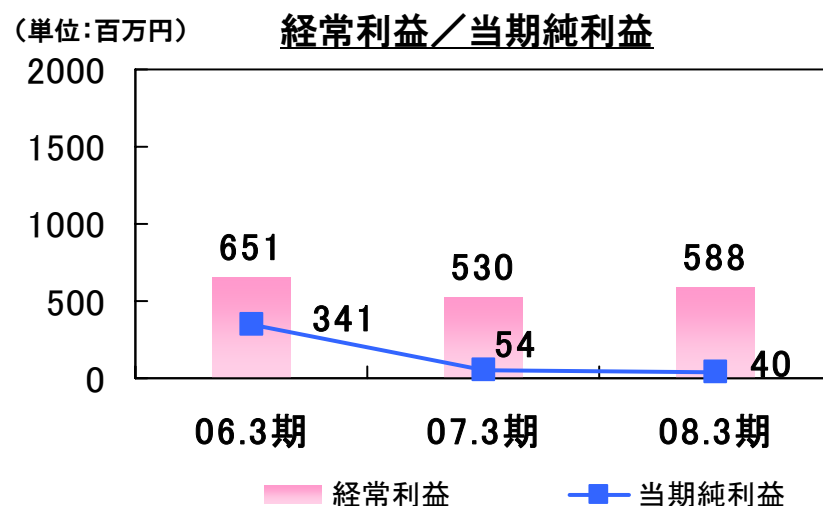
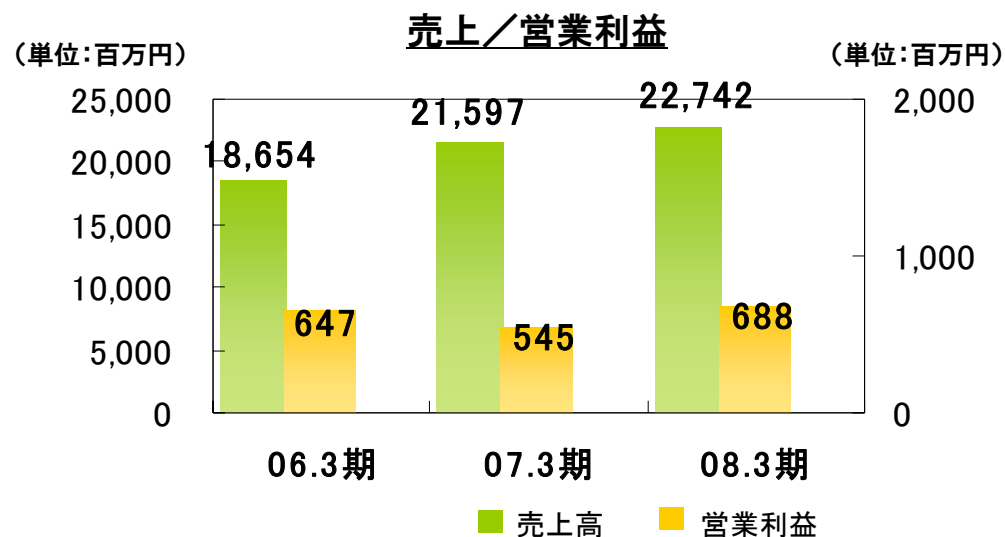
- セキュリティ関連事業を手掛け、機密ファイル管理システム「データクレシス」を提供

事業ポジションの強みと現場実践力の強み

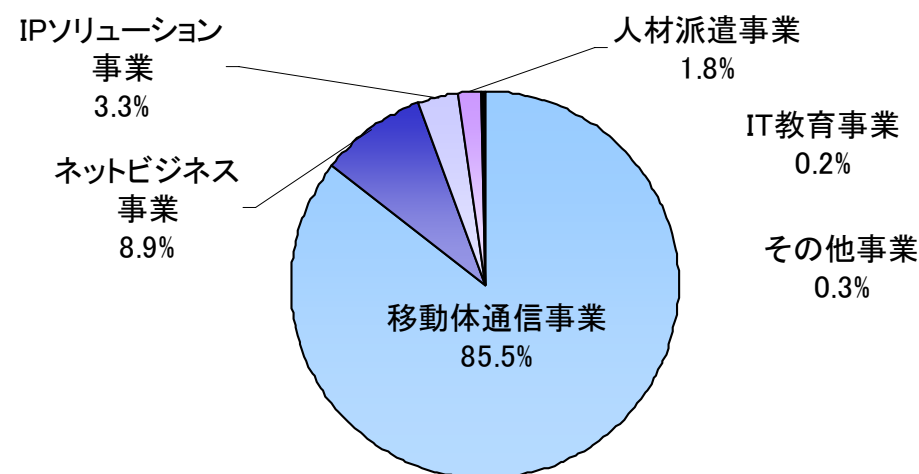


業績推移・セグメントの売上構成

業績推移



08.3期セグメントの売上構成



1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. 新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)
5. ご参考 (事業データ)

2008年3月期 連結業績サマリー

売上高	22,742百万円	(+5.3%)	経常利益	588百万円	(+10.8%)
営業利益	688百万円	(+26.1%)	当期純利益	40百万円	(△25.7%)



増収増益を達成



営業利益は過去最高益を更新



ネットビジネス事業が売上高2,071百万円(+79.2%)、
営業利益314百万円(+246.9%)と拡大したものの、
移動体通信事業の微減により売上高は前年同期比+5.3%にとどまる



ネットビジネス事業の大幅な増益により営業利益は26.1%増



特別利益に投資有価証券売却益120百万円を計上するも、
特別損失356百万円の発生により当期純利益は25.7%減

(特別損失内訳	貸倒引当金繰入額	149百万円
	投資有価証券評価損	32百万円
	のれん再評価による減損	137百万円 等)

連結損益計算書 概要



(単位:百万円:%)

科目	2007年3月期		2008年3月期			増減の要因
			金額 (百分比)	前期比		
	金額 (百分比)	前期比 (%)		増減	前期比 (%)	
売上高	21,597 (100.0%)	115.8	22,742 (100.0%)	1,145	105.3	移動体通信事業 △379百万円、 ネットビジネス事業 +914百万円
売上原価	17,461 (80.8%)	116.0	17,898 (78.7%)	437	102.5	移動体通信事業 △448百万円、 ネットビジネス事業 +442百万円
売上総利益	4,135 (19.1%)	114.7	4,844 (21.3%)	709	117.1	
販管費	3,589 (16.6%)	121.4	4,155 (18.3%)	566	115.8	人件費： ネットビジネス事業合併による影響 +112百万円、 単体 +42百万円
営業利益	545 (2.5%)	84.2	688 (3.0%)	143	126.2	
経常利益	530 (2.5%)	81.4	588 (2.6%)	58	110.9	
特別損益	△254 (－)	－	△233 (－)	21	－	投資有価証券売却益 120百万円 貸倒引当金繰入額 150百万円
当期純利益	54 (0.3%)	15.8	40 (0.2%)	△14	74.0	

- 移動体通信事業は減収減益
- ネットビジネス事業は大幅な増収増益を達成
- IPソリューション事業は増収し営業損失は縮小

(単位: 百万円: %)

	売上高			営業利益		
	07.3期	08.3期	前期比 (%)	07.3期	08.3期	前期比 (%)
移動体通信事業 (当社)	20,221	19,842	98.1	1,147	1,117	97.4
ネットビジネス事業 (㈱ネプロアイティ)	1,156	2,071	179.2	90	314	346.9
IPソリューション事業 (当社、㈱モバイル・テクニカ等)	271	756	279.0	△80	△57	—
IT教育事業 (プロソフトトレーニングジャパン㈱)	54	58	107.4	△129	△157	—
人材派遣事業 (㈱ネプロサービス)	—	419	—	△2	44	—
その他事業 (当社)	—	71	—	—	△63	—

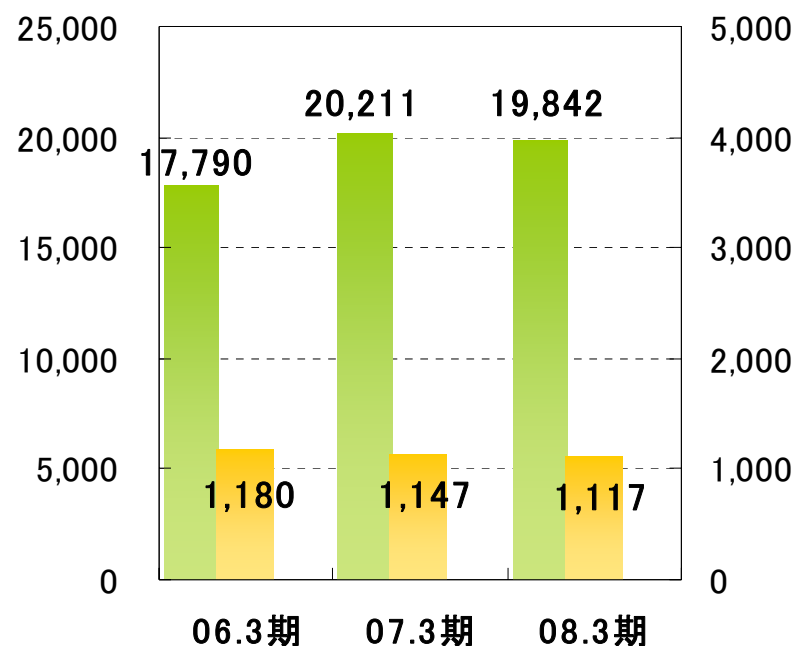
事業別実績 ～移動体通信事業

- 売上高(△1.8%)、営業利益(△2.6%)、販売台数(△3.5%)
- 11月のNTTドコモ新料金サービス導入により大型併売店「ダ・カーポ」が苦戦

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)



■ 売上高
■ 営業利益

【08.3期当初の見通し】
売上高 20,950百万円
営業利益 1,185百万円

出店状況

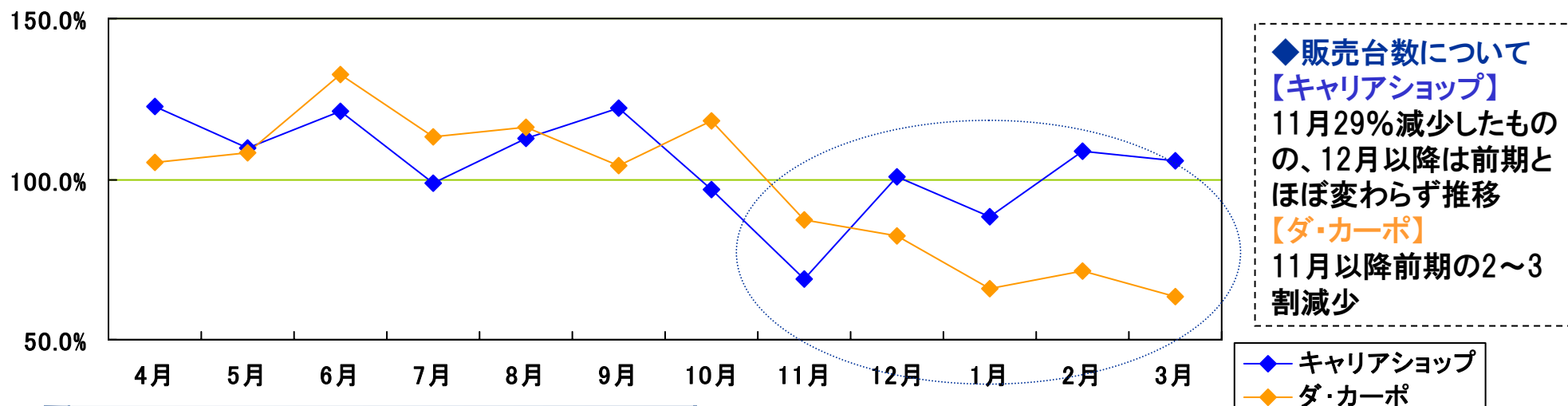
- ◆ 出店基準の見直しにより11月以降出店を見合わせ
【新店舗出店の影響】
 - 07.3期(5店舗出店) 売上高 928百万円増
 - 08.3期(2店舗出店) 売上高 509百万円増
- ◆ NTTドコモ関西の専売店に対する方針変更等のため、ドコモ専売店NPJ河原町三条店を08年3月31日に閉店。

NTTドコモ新料金サービス導入の影響

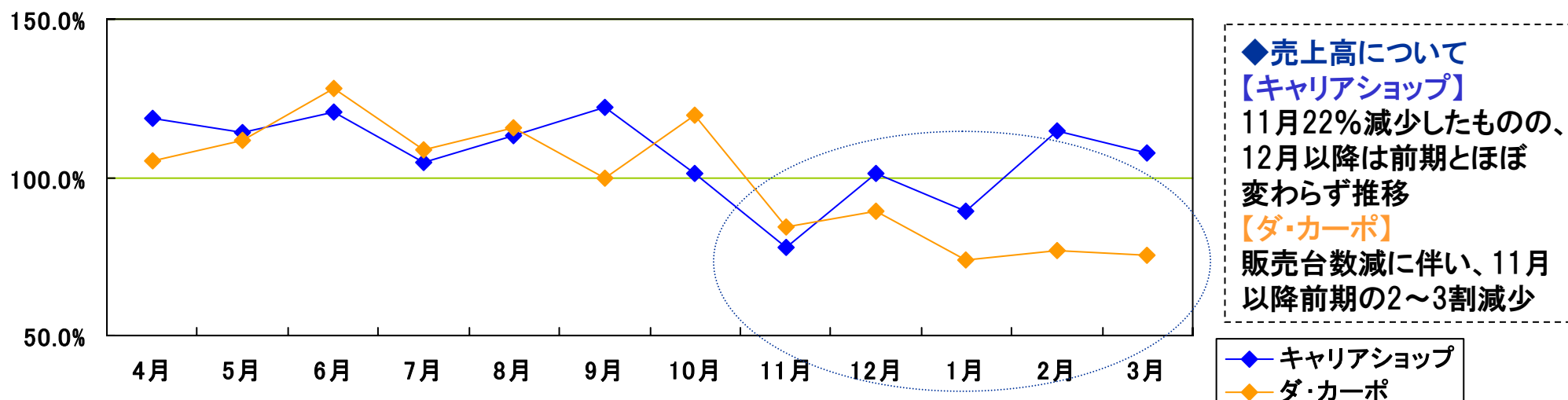
- ◆ NTTドコモ関西の出荷調整
- ◆ 販売台数の減少
 - 08.3期 287,725台 (07.3期 298,152台)
 - 07年11月～08年3月の直販は前年同期比28%減
- ◆ 売上高について
 - 07年11月～08年3月の直販前年同期比について、キャリアショップはほぼ変わらず推移、ダ・カーポは20%減

事業別実績 ～移動体通信事業

08.3期 販売台数 前年同期比較



08.3期 売上高 前年同期比較



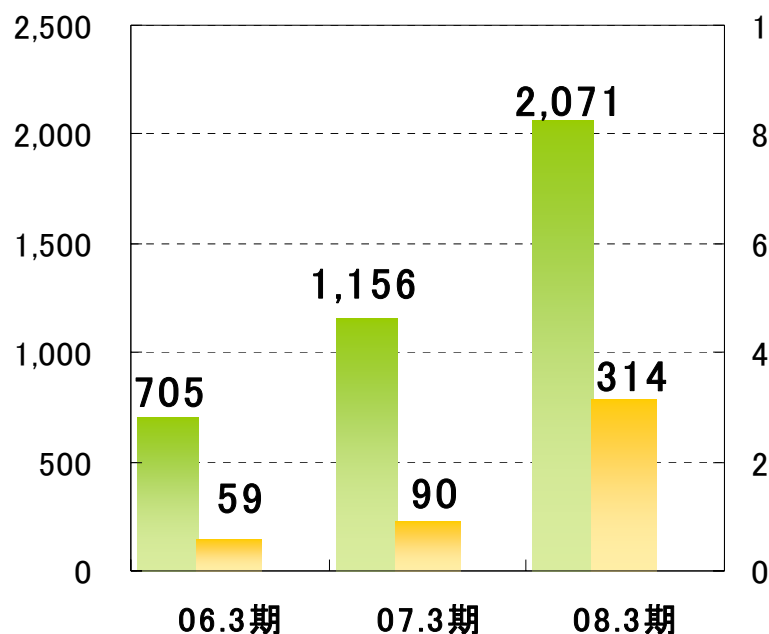
事業別実績 ～ネットビジネス事業

- 大幅な増収増益（売上高 +79.2%、営業利益 +246.9%）
- インターネット広告分野の成長が業績に寄与

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)



■ 売上高
■ 営業利益

【08.3期当初の見通し】
売上高 2,351百万円
営業利益 291百万円

インターネット広告関連

- ◆08.3期売上高 1,138百万円、07.3期(07.1～07.3) 売上高 255百万円
※06年12月に(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新規参入
- ◆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、115案件獲得
- ◆07年12月～08年3月にかけてSEOアフィリエイトの販売強化

コンテンツ関連

- ◆占い 3サイト、装飾メール 2サイト立上げ
- ◆会員数は占いサイト約20万人増加と好調に推移

その他

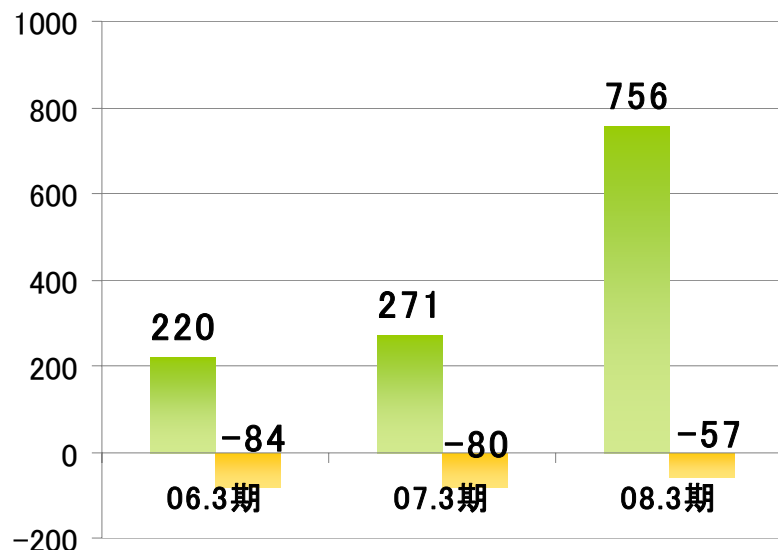
- ◆携帯電話公式サイト化のコンサルティング事業が堅調に推移
売上高 85百万円、営業利益 18百万円
- ◆顧客企業の商品PRサイトの企画・制作受託 87百万円
保守・管理について継続的な売上を計上見込

事業別実績 ～IPソリューション事業

- ネプロジャパン単体はほぼ赤字改善、
(株)モバイル・テクニカ連結範囲取込み、のれん償却により営業利益は△57百万円
- 08.3期は商材拡充・販売体制の見直しに注力

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



【08.3期当初の見通し】
売上高 987百万円
営業利益 △9百万円

(株)モバイル・テクニカの連結範囲取込み

- ◆ 売上高756百万円内訳
(株)モバイル・テクニカ 486百万円、ネプロ単体 411百万円)
- ◆ 売上高の伸びに対して営業利益の伸びが比例していない要因は、
(株)モバイル・テクニカの営業損失△12百万円、
のれん償却費△23百万円等による

NTT東日本・西日本への機器提供

- ◆ NTT向けはビジネスタイプが伸び悩み、目標台数の達成率30%
- ◆ NTT西日本のSEを教育する教材として当社製品採用
- ◆ NTT東日本の一部支店において製品力が認められ、
エステフランチाइズに納品 売上高9百万円

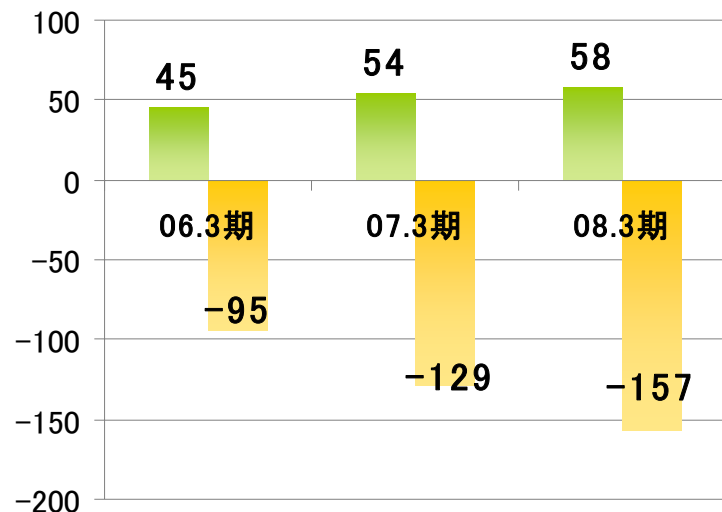
販売チャネルの強化

- ◆ 販売パートナーの契約企業数は合計8社に
(UCOM、日立ハイテク、ジャパンネットワークシステム等)
目標台数達成企業は2社

➤ 今後の事業展開のため、教材のバージョンアップや全国書店展開の準備

売上高と営業利益の推移

(単位:百万円)



【08.3期当初の見通し】
売上高 73百万円
営業利益 △115百万円

営業展開

◆学校法人顧客 5校、企業顧客 2社増加

今後の事業展開のための準備

- ◆(株)日経BPと業務提携し、全国書店での教材販売に向けた準備
(08年2月より全国書店での販売を開始)
- ◆CIWファンデーション試験 バージョンアップ版の作成
- ◆CIWビギナーズ(ITスキル初心者向け教材)は
社会人取込みのため内容を精査

ライセンス費用等の償却負担

- ◆07.12期は71百万円
ライセンス費用等の償却期間を圧縮し、前倒しで償却
償却終了時期は、08年12期

※IT教育事業を手掛ける連結子会社プロソフトトレーニングジャパン(株)は12月決算です。

事業別実績 ～人材派遣事業、その他事業



人材派遣事業、その他事業【08.3期当初の見通し】

売上高 563百万円 営業利益 65百万円

人材派遣事業

‘08.3期 売上高: 419百万円 営業利益: 44百万円

08. 3期 トピックス

- ◆ネプロジャパンへの人材派遣による売上 355百万円
- ◆他企業の需要取込のため、群馬県内に特化した成果報酬型求人サイトの立上げ準備
(08年5月に稼動)

その他事業

‘08.3期 売上高: 71百万円 営業利益: △63百万円

08. 3期 トピックス

<セキュリティ関連事業>

- ◆ 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)
- ◆ サーバ一体型の中小企業向けパック「データクレシス・ステーション」の開発(2/25提供開始)
- ◆ 「データクレシス・ステーション」の販売チャネル構築、大手Sier2社と共同提案のスキームを検討中

※Sierとは、System Integraterの略で、企業の情報システム構築を手掛ける企業を指します。

連結貸借対照表 概要(1/2)



(単位: 百万円)

決算期		2007年 3月期末		2008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	5,201	68.8	5,702	58.7	501	
	現預金	587	7.8	924	9.5	337	
	受取手形および売掛金	2,611	34.5	2,725	28.0	114	
	たな卸資産	1,627	21.5	1,600	16.4	△27	
	その他	376	5.0	453	4.7	77	
	固定資産	2,355	31.1	4,011	41.3	1,656	新規出店(2店舗)+34百万円、 改装(1店舗)+16百万円 (株)モバイル・テクニカ連結取込による増加、 (株)ネプロアイティのアフィリエイトシステム等ソフトウェアの増加
	有形固定資産	447	5.9	466	4.8	19	
	無形固定資産	431	5.7	1,655	17.0	1,224	
	投資その他資産	1,476	19.5	1,890	19.5	414	
	繰延資産	8	0.1	4	0.0	△4	
資産合計		7,565	100.0	9,718	100.0	2,153	

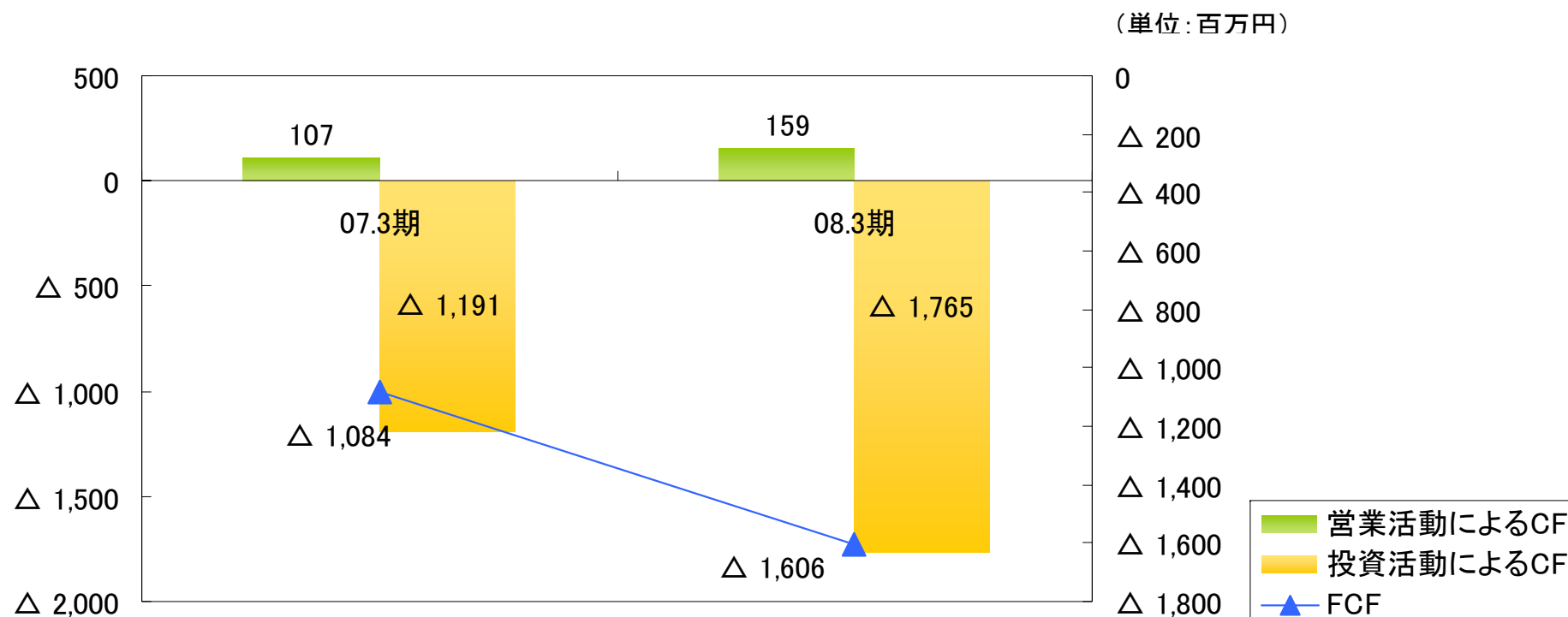
連結貸借対照表 概要(2/2)

(単位: 百万円)

決算期		2007年 3月期末		2008年 3月期末		増減額 (百万円)	コメント
			構成比(%)		構成比(%)		
負債の部	流動負債	4,372	57.8	4,820	49.6	448	子会社における長期借入金の増加 社債: 653百万円等、長期借入金: 402百万円の増加
	固定負債	738	9.7	2,108	21.7	1,370	
	負債合計	5,110	67.5	6,929	71.3	1,819	
純資産の部	資本金	584	7.7	590	6.1	6	ストックオプション行使による増加
	資本剰余金及び利益剰余金	1,728	22.8	1,735	17.9	7	
	自己株式	—	—	—	—	—	
	株主資本合計	2,312	30.6	2,325	23.9	13	
	その他有価証券評価差額金	14	0.2	△7	—	△21	モバイル・テクニカの連結取込による大幅増
	少数株主持分	128	1.7	469	4.8	341	
	純資産合計	2,455	32.5	2,788	28.7	333	
負債・純資産合計		7,565	100.0	9,718	100.0	2,153	

連結キャッシュフロー 概要

- 営業キャッシュフローは上向き傾向
- 新規事業への継続投資が重く、フリーキャッシュフローは悪化



1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. 新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)
5. ご参考 (事業データ)

2009年3月期 連結業績見通し概要



(単位:百万円:%)

	2007年3月期		2008年3月期			2009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)	21,597	100.0	22,742	100.0	105.3	21,680	100.0	95.3
売上原価(百万円)	17,461	80.8	17,898	78.7	102.5	16,459	75.9	91.9
営業利益(百万円)	545	2.5	688	3.0	126.2	650	3.0	94.5
経常利益(百万円)	530	2.5	588	2.6	110.9	550	2.5	93.5
当期純利益(百万円)	54	0.3	40	0.2	74.1	175	0.8	437.5
期末株式数	26,400株		26,652株			26,652株		
1株当たり当期純利益(円)	2,086.79		1,518.35			6,564.33		
1株当たり純資産額(円)	88,159.01		87,003.79			93,569.90		
1株当たり配当金(円)	1,500		2,000			2,000		

セグメント別業績見通し

事業 セクター	売上高				営業利益				コメント
	上期 (百万円)	下期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比 (%)	上期 (百万円)	下期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比 (%)	
移動体通信 事業	8,674	9,716	18,390	92.7	418	581	999	89.4	▶環境変化による出店見合わせのため ほぼ横ばいを想定 ▶機種変更期間長期化による販売台数 減少を見込む
ネットビジネ ス事業	705	1,646	2,351	113.5	102	238	340	108.3	▶既存事業(携帯電話公式サイト化のコン サルティング事業、公式サイト)の堅 調な推移 ▶ネット広告のサイト開発請負により拡大
IPソリュー ション事業	295	530	825	109.1	△16	66	50	—	▶NTT向け営業の展開拡大 ▶機密ファイル管理システム「データクレ シス」の提供拡大 ▶商材拡充、販売チャネル拡大のため M&A・提携の検討
IT教育事業	68	17	85	146.6	4	△45	△41	—	▶教材の全国書店販売を08年2月に開始 したことによる印税収入 ▶検定事業立上げへの投資
人材派遣事 業	225	257	482	115.0	△3	21	18	40.9	▶エリア特化型求人サイトの稼働、他企 業の需要取込み
その他事業	16	11	27	38.0	△5	△3	△8	—	▶セキュリティ関連事業は、08年4月以降、 IPソリューション事業に移管
全社又は 消去	△203	△277	△480	—	△390	△318	△708	—	
合計	9,780	11,900	21,680	95.3	110	540	650	94.5	

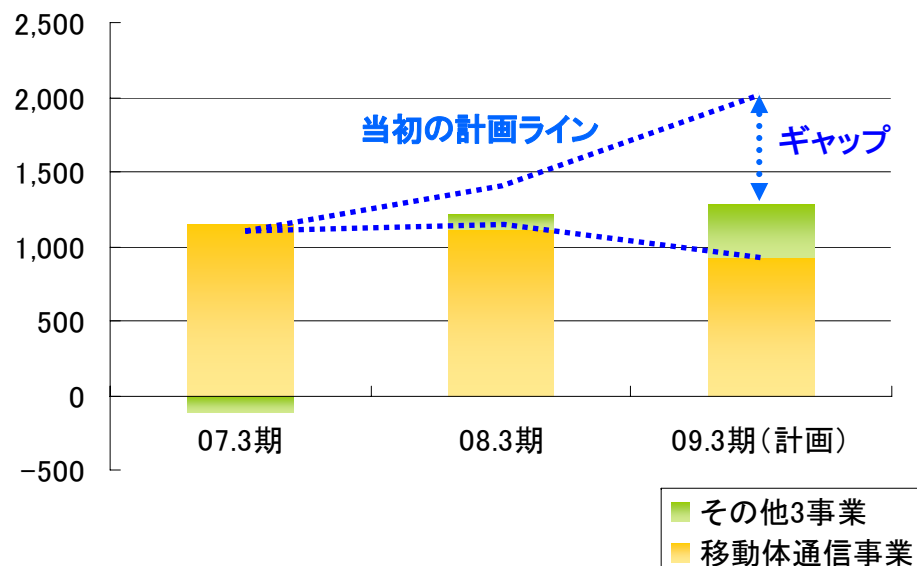
1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. **新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)**
5. ご参考 (事業データ)

【前・中期経営計画】

2009年3月期において、ネットビジネス事業・IPソリューション事業・IT教育事業の営業利益合計を、移動体通信事業の営業利益と同額にする

移動体通信事業とその他3事業の営業利益推移

(単位: 百万円)



中期経営計画利益目標と大幅な乖離が生じた要因

- 移動体通信事業
07年11月以降より導入された割賦販売の影響
出店基準の見直しによる出店見合わせ
- IPソリューション事業
IP関連市場の立ち上がりの遅れ
NTT向け営業基盤の整備の遅れ
- IT教育事業
IT資格の償却負担が09.3期まで大きい

目指す姿(企業ビジョン)

世界一「お客さま」主義のeコミュニケーション企業 ゆるがぬ決意―選ばれるネプロへの挑戦

◆eコミュニケーション企業の目指すところ

“携帯電話の販売会社”から脱却し、通信・ネットワークの分野で、
お客様に満足を超えた喜びをお届けします

グループ基本戦略

事業構造の変革

個人・法人のお客さまのニーズと通信技術、教育技術を結びつけたサービス創出による活動の場の拡大

コスト・資産構造の変革

ステークホルダーに期待され満足される
グループ企業価値の向上

経営・企業構造の変革

ベンチャー精神をバネとした、闊達で自律的な経営と企業風土づくり

2011年3月期 計画

売上高

30,000百万円

営業利益

2,000百万円

ROE

20.0%

純資産配当率

3.0%

セグメント別数値目標

- IPソリューション事業を、次の柱として収益拡大化
- 移動体通信事業は、ほぼ横ばいを想定

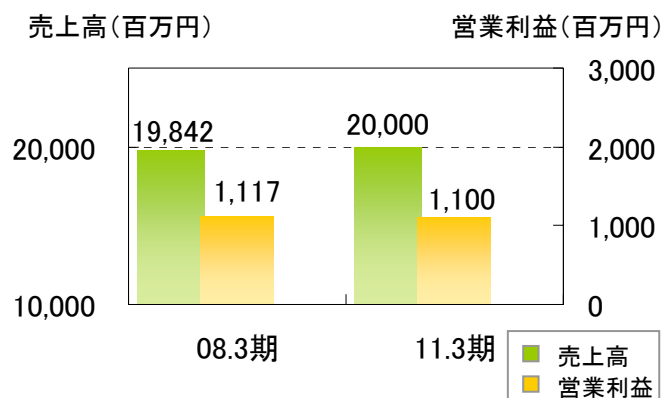
(単位: 百万円、%)	08/03期(実績)		11/03期(目標)		設定根拠
	売上	営業利益 (営業利益率%)	売上	営業利益 (営業利益率%)	
移動体通信事業	19,842	1,117 (5.6%)	20,000	1,100 (5.5%)	・割賦販売による機種変更サイクル長期化のため横ばいを想定
ネットビジネス事業	2,071	314 (15.2%)	4,500	800 (17.8%)	・自社運営媒体の立上・運営による広告収入ビジネスへシフトし拡大
IPソリューション事業	756	△57 (-)	5,500	600 (10.9%)	・取扱商材/分野の拡大とライセンスモデルによる収益基盤の強化
IT教育事業	58	△157 (-)	300	100 (33.3%)	・教育現場への浸透施策の実践により受験収入モデルを確立
人材派遣事業	419	44 (10.4%)	1,000	100 (10.0%)	・他業種への派遣比率を高めるとともに、コンサル事業も展開
全社又は消去等	△404	△573	△1,300	△700	・人材育成等、組織強化のため若干のコスト増を見込む

事業構造の変革 ～移動体通信事業

重点戦略

事業構造変革のための基盤の強化・充実

目標（売上高200億、営業利益11億）



事業環境認識

- ・携帯電話の普及は飽和状態
- ・割賦販売制度の浸透による買い替えサイクルの長期化／固定化
- ・代理店業界再編の動き
- ・販売スタッフの離職率上昇（獲得競争の激化）

アクションプラン

短期施策

人的リソースの確保
および組織力強化

- ✓ 販促・企画の専門人材の育成
- ✓ 店長クラスの育成
- ⇒ 割賦によるキャリアショップ回帰の間に各店の販売力を強化

店舗あたり
収益性の向上

- ✓ CS向上による顧客囲い込み
- ✓ 不採算・非効率店舗のリニューアル、強化

中長期施策

地域顧客の囲い込み
（ダカーポ）

- ✓ 店舗コンセプトの再検討（価格勝負からの脱却）
- ✓ CRM構築による競合との差別化

新規出店の再開

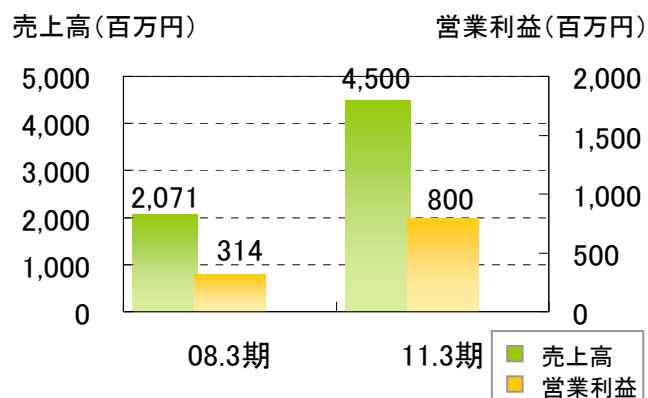
- ✓ キャリアリレーションシップの強化（出店機会の獲得）
- ✓ M&A・業務提携の検討

事業構造の変革 ～ネットビジネス事業

重点戦略

メディア事業への経営資源集中によるビッグビジネスの実現とグローバル展開

目標(売上高45億、営業利益8億)



事業環境認識

- ・携帯電話端末の高機能化
通信速度の高速化・大容量化
- ・ネット広告市場の拡大
(とくにモバイル広告分野)
- ・ブログ・SNSのさらなる普及、技術革新
- ・携帯フィルタリング等の法的規制
- ・MVNOの参入促進

アクションプラン

メディア事業への集中とグローバル展開

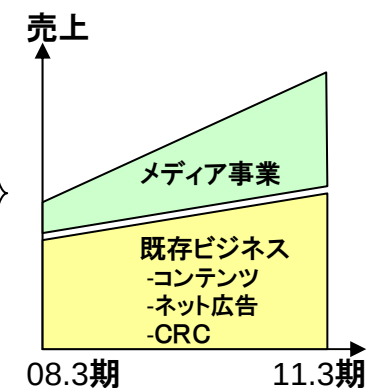
ネット広告分野でのさらなる成長を目指し、
従来の広告代理業からメディア運営業への
進出を図る

- ✓ 海外からの先進技術の導入
- 検索技術、アフィリエイト技術等
- ✓ 分野特化型ポータルサイトの企画・運営
- 現在大手通信事業者と協業検討中

既存ビジネスの堅調な成長

- | | |
|-------------|---|
| コンテンツ
事業 | ✓ 装飾メールサイトへの進出 |
| ネット広告
事業 | ✓ 金融アフィリエイトに続く商材の開発
- SEOアフィリ、ブログアフィリ等 |
| CRC
事業 | ✓ 現状ビジネス規模の拡大
✓ 他キャリアからの受託(横展開) |

事業別の売上規模 (イメージ)

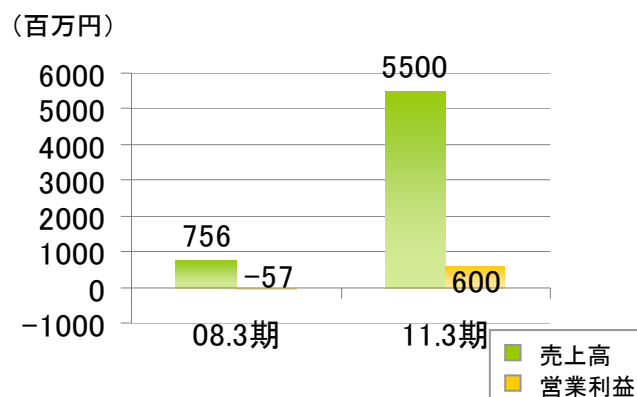


事業構造の変革 ～IPソリューション事業

重点戦略

中小企業向けIPベンダーナンバーワンの実現

目標(売上高55億、営業利益6億)



事業環境認識

- 050タイプから0AB～Jタイプへの移行
- IP電話、IP-NW市場の伸び悩み (NGNの立ち上がりが低調)
- VoIP利用理由の変化 (コスト削減⇒業務アプリ利用へ)
- 情報セキュリティ意識の高まり

アクションプラン

取扱商材の拡充

セキュリティ分野への注力

- ✓ IP-NW単体での販売は困難
- ✓ まずはセキュリティ商材を皮切りに導入を喚起する商材を確保していく

中小企業だけでなくセキュリティ意識の高い官公庁や学校等を狙っていく

ライセンス収入の確保

- ✓ 機器卸では利益率が限られるためライセンス等によるランニング収益モデルを強化(DataClasys)

販売チャネルの強化

NTT販路の強化

- ✓ NGN需要を見越し、NTT各支店やNTT系列Slerへの認知度を向上
- ✓ 今期よりローラー営業を展開

NTTからの案件は継続的に受注しつつ内部ではSler比率を高めていく

Slerとの共同提案モデルの構築

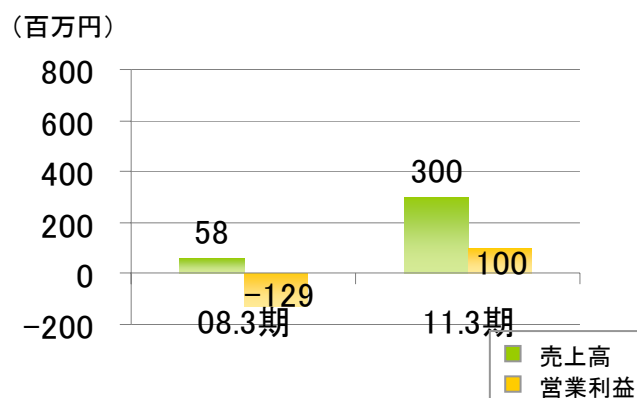
- ✓ 販路を従来の機器販社・商社からSlerへとシフト
- ✓ 設計フェーズからの参画を狙う

事業構造の変革 ～IT教育事業

重点戦略

IT教育におけるJapanese Standardの実現

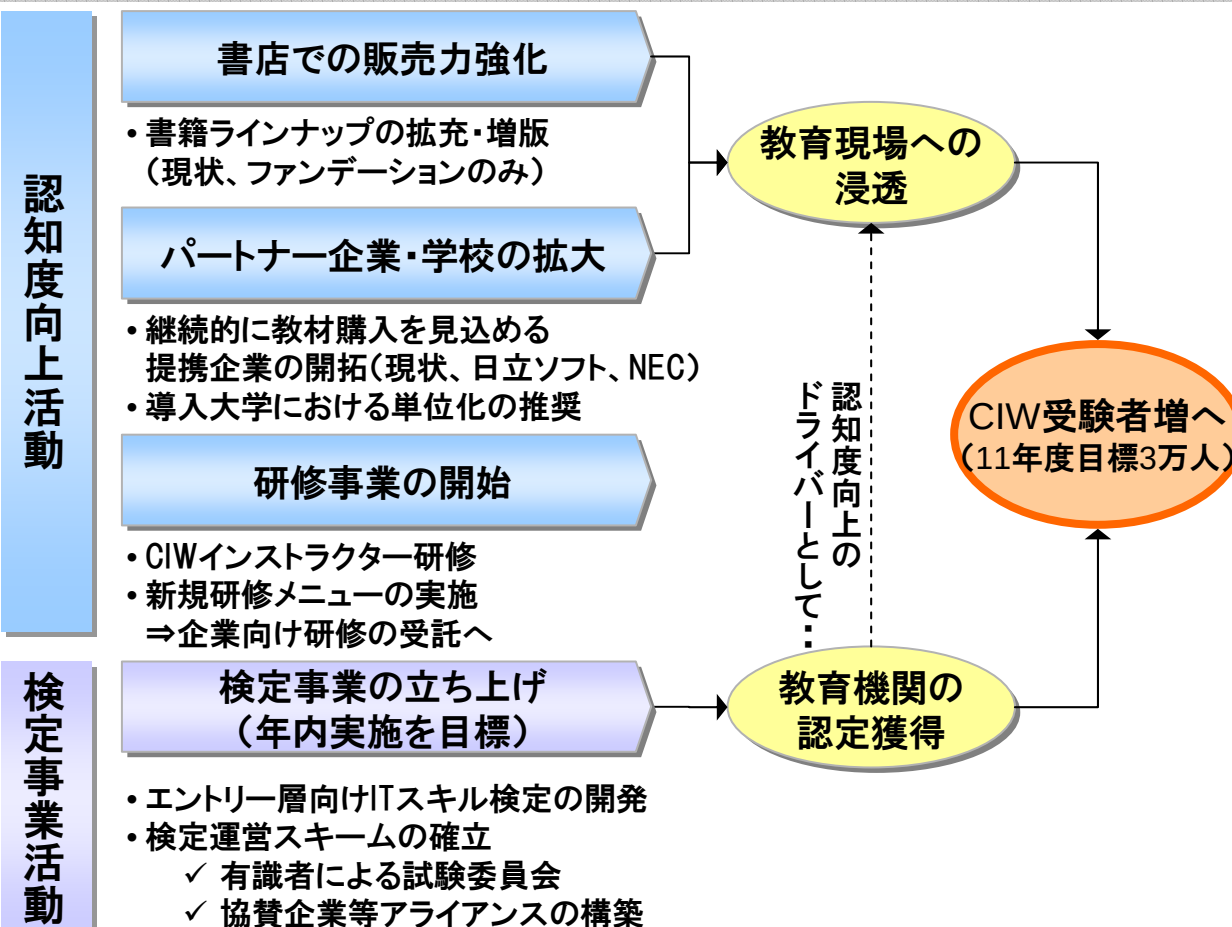
目標(売上高3億、営業利益1億)



事業環境認識

- ネット人口の広がり
- インターネット犯罪の増加
- 学校における情報教育の推進
- 大学全入時代／学校淘汰
- 企業向け研修の増加

アクションプラン

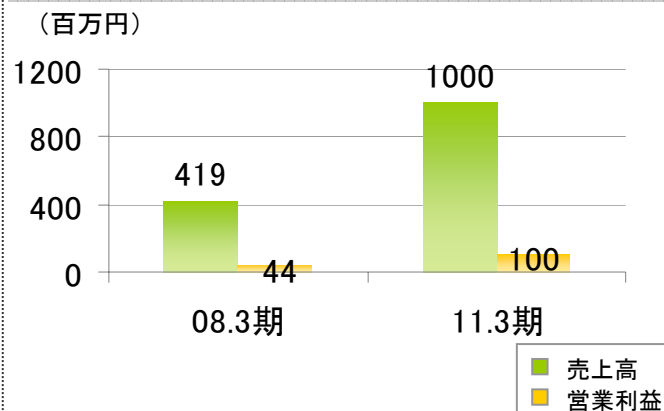


事業構造の変革 ～人材コンサルティング事業

重点戦略

人材活性化ビジネスの展開

目標(売上高10億、営業利益1億)



事業環境認識

- ・若年労働人口の減少
- ・派遣法の改訂(規制強化)
- ・新卒社員の定着率低下
- ・外国人労働者の受け入れ緩和
- ・企業における採用コストの負担増

アクションプラン

エリアに密着した採用チャネルを構築し差別化

08年5月より稼働

成果報酬型
求人・求職
マッチングサイト
(群馬県限定)



09年3月期中を目処に
茨城県、栃木県の展開

成果報酬型
求人・求職
マッチングサイト
(〇〇限定)



地域ポータル
としての今後の
拡がりを期待

- ・エリアの特性に合わせた営業展開
- ・地元メディアを活用した集客

コンサルティング事業へのシフト

09.3期

- コンサルパッケージ作成
- 営業手法の確立

10.3期～

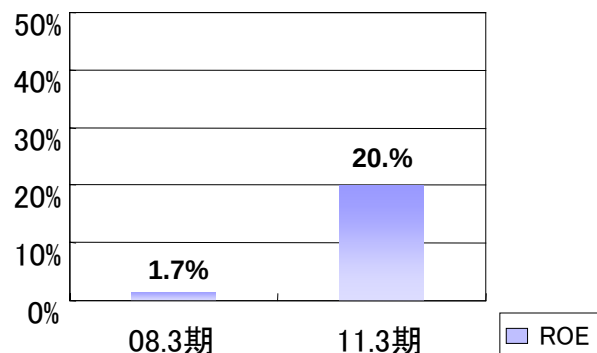
- ✓ 人材の定着化コンサル
- ✓ 採用活動の受託 ・・等
- ⇒ 収益源をシフト

地域ポータルより
案件取込みを狙う

重点戦略

- ・筋肉質な収益構造・財務体質の実現とValueUp
- ・CSR、コンプライアンスの仕組みづくり

目標(ROE20%)



課題認識

- ・株価の低迷
- ・出来高の低迷・硬直化
- ・有利子負債の膨らみ
- ・子会社増による管理業務の複雑化
- ・情報漏洩リスク

アクションプラン

戦略的事業展開に沿った投資判断の仕組みづくり

投資案件窓口を一箇所に集中させ、合理的な可否判断を行うとともに投資後の進捗確認や採算性フォローを行う体制を作る

- ✓ 投資基準の策定
- ✓ “投資委員会”の立ち上げ
- ✓ ルールに則った投資プロセスの運営

09. 3期(下期)より
実施していく



今回のプロセス整備のなかで過去の投資案件も評価し、資産圧縮(負債の削減)も狙っていく

内部統制の強化

業務の効率性・有効性を見直し再構築
⇒コスト削減化

重点戦略

- ゆるがぬ経営の実践のためのインフラづくり
- 個性的な人材がいかに活躍できる企業風土づくり

目標

従業員満足度／
モチベーションの向上

課題認識

- 昨今の業績予想の修正
- 事業部における成功体験の少なさ
- 社員間における一体感の希薄さ（上場前と比べて）
- 社員の離職状況

アクションプラン

求められる本社機能の構築

組織機能の再設計

- ✓ 執行役員制度の導入
- ✓ 事業特性・環境変化に応じた組織配置の見直し

戦略マネジメント体制の構築

- ✓ 事業部別アクションプラン・管理指標の策定
- ✓ 定期フォロー・運営体制の確立

本社業務の効率化

- ✓ 現状本社業務の精査
- ✓ あるべき本社機能に則した改善策の検討・実施

人事・教育研修制度改革

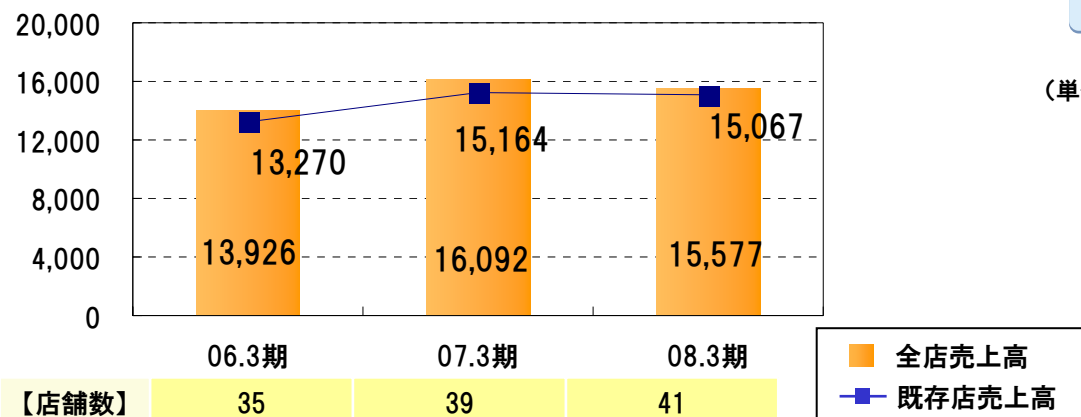
- 現行制度と実運用におけるギャップを解消し、社員のモチベーション向上を図る
- 人材育成を投資ととらえ、社内におけるスキルロードマップを明確化するとともに、研修機会・内容の充実を図る

今期中に制度を固め
翌期以降定着化を図る

1. 会社概要
2. 2008年3月期(第17期)
決算総括
3. 2009年3月期(第18期)
連結業績見通し
4. 新・中期経営計画
(2009年3月期～2011年3月期)
5. ご参考 (事業データ)

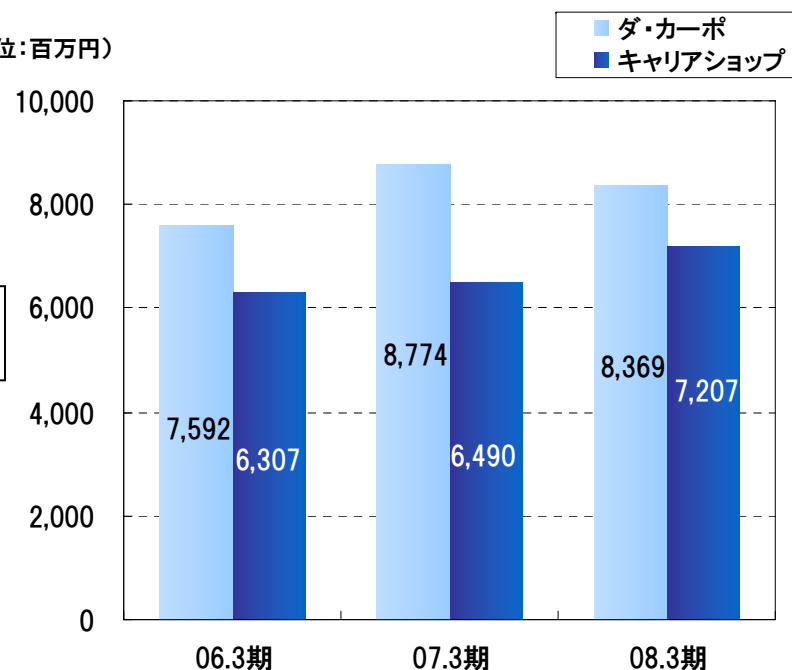
全店および既存店売上高推移(直販)

(単位:百万円)



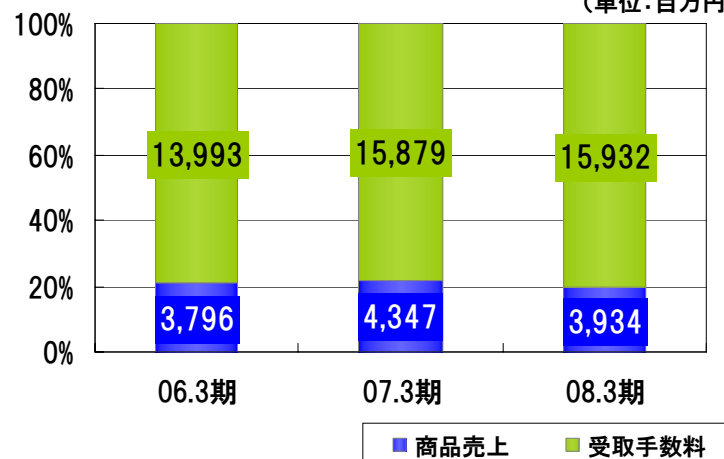
ダ・カーポ キャリアショップ別売上高推移

(単位:百万円)



商品売上と受取手数料の割合

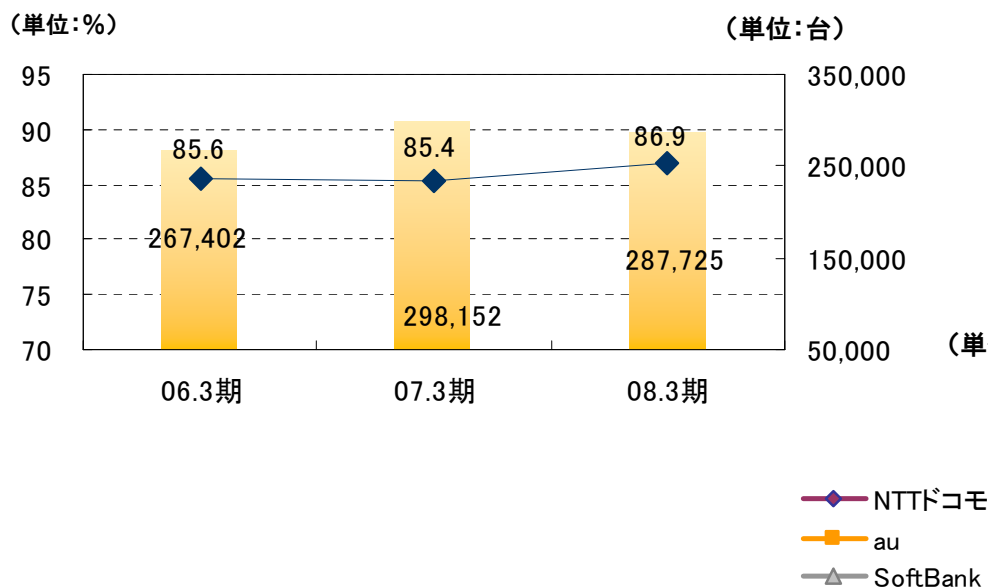
(単位:百万円)



08.3期 総販売数 287,725台
直販比率 86.9% (前年同期比 +1.5%)

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

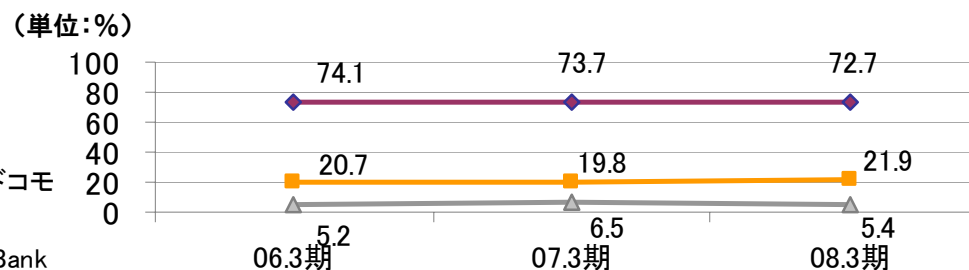
販売台数(直販・卸)と直販比率



08.3期 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	5,200
ダ・カーポ	21	6,616

販売台数キャリア別割合の推移



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

◆08年11月より、出店基準見直しの
ため出店を見合わせ

08.3期 出店状況

2007	4.27	ダ・カーポ太田中央店
	10.26	ダ・カーポ東金店

08.3月期
509百万円の
売上高増

都市圏別キャリアショップ店舗数

※08.5.29現在

	NTT ドコモ	au	Soft bank
関東圏	3	3	1
東海圏	3	0	0
関西圏	6	2	1
合計	12	5	2

※08年3月末に
ドコモ専売店NPJ河原町三条店を閉店。

ダ・カーポ県別出店数と店舗数累計

※08.5.29現在

	08.3期 出店	累計
栃木県	0	4
群馬県	1	7
茨城県	0	5
千葉県	1	3
新潟県	0	2
合計	2	21

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

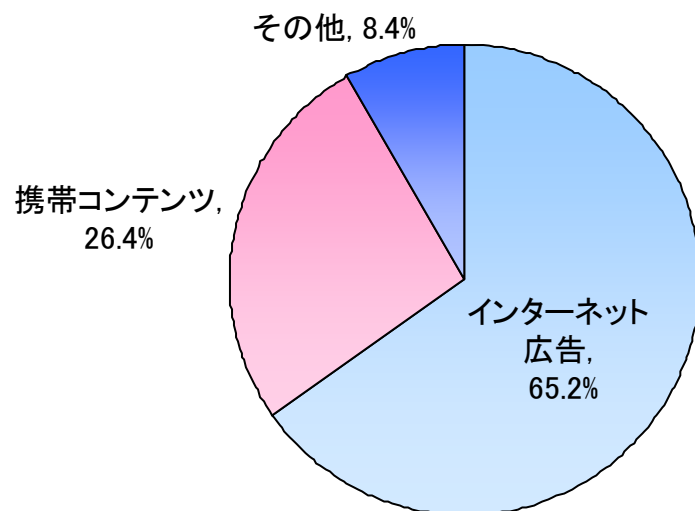
■太田中央店
群馬県太田市藤阿久町749-7



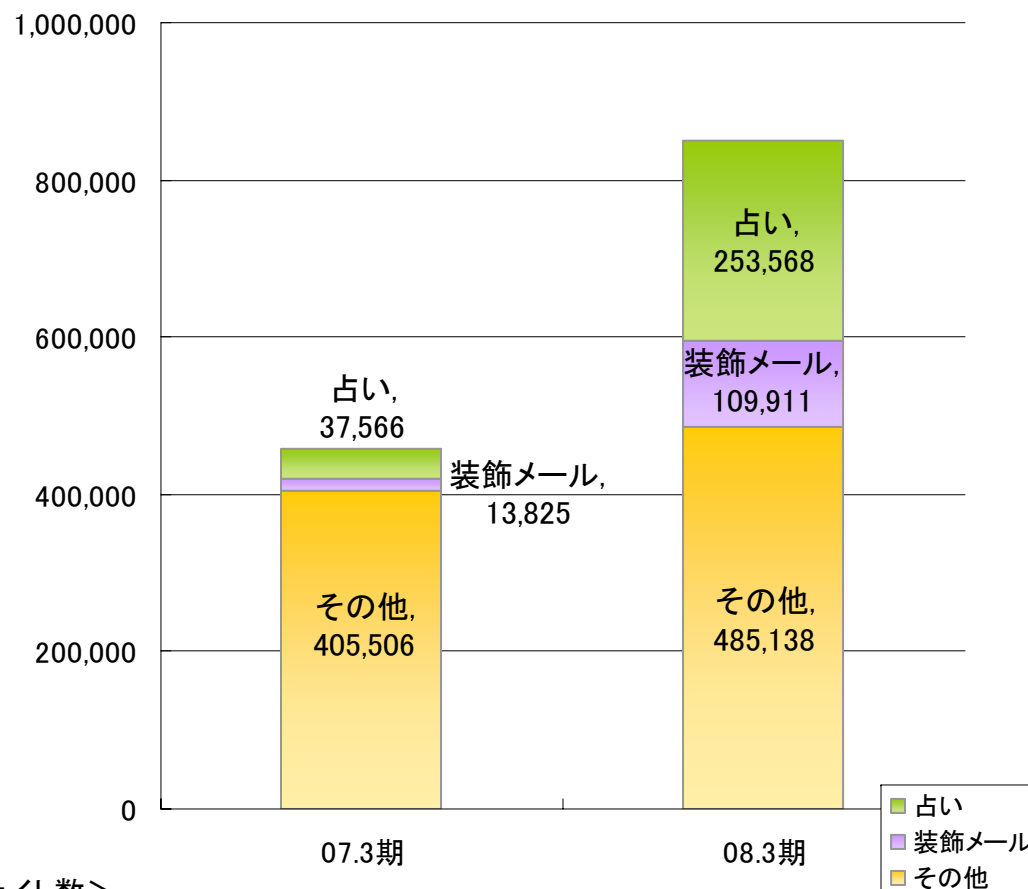
■東金店
千葉県東金市南上宿5-38



売上高に占める各事業の割合



コンテンツ会員数の推移



<サイト数>

占い	5	11
装飾メール	1	3
その他	2	2

IR室 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。