



NEPROJAPAN co.,ltd.

株式会社ネプロジャパン

(JASDAQ:9421)

ブリッジサロン資料 (個人投資家向け説明会)

2008年7月5日

代表取締役社長 金井孟

1. 会社概要
2. 今後の展開
3. 業績
4. 株主還元
5. ご参考（中期経営計画）

- 1. 会社概要**
- 2. 今後の展開**
- 3. 業績**
- 4. 株主還元**
- 5. ご参考（中期経営計画）**

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

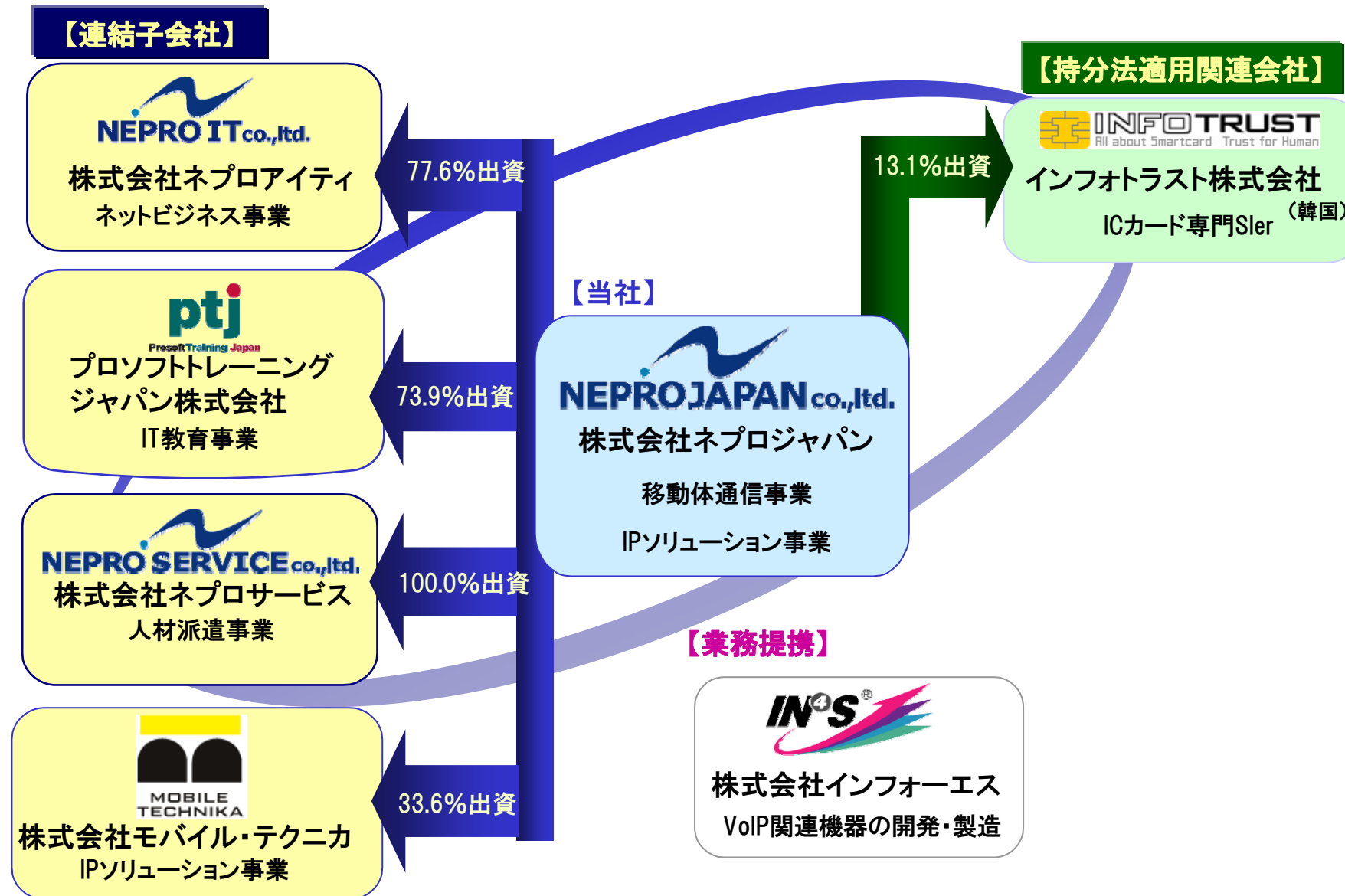
超
越
悦

経営理念

NEPROJAPAN co.,ltd.

『超悦!』

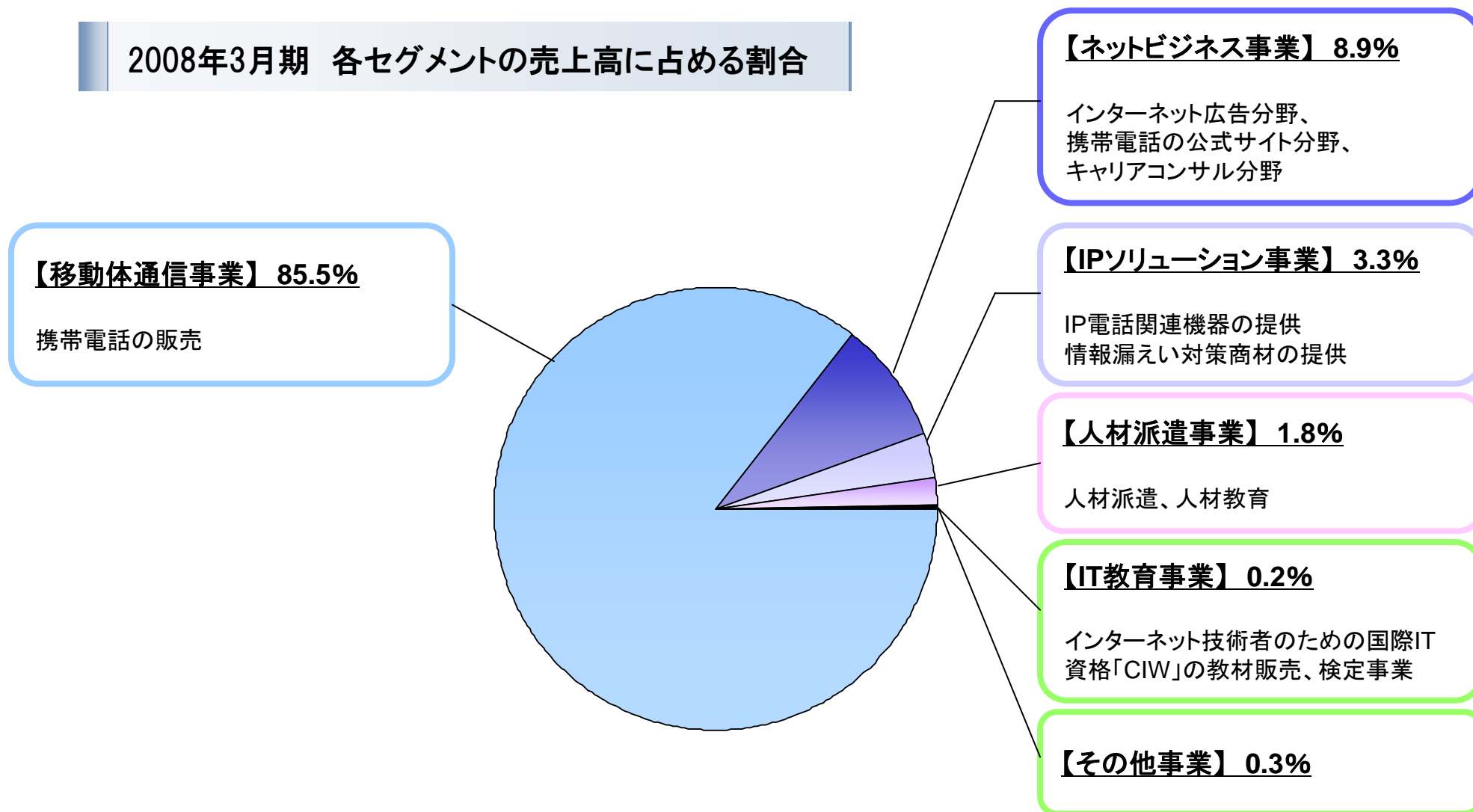
私たちネプロジャパングループは、
人と技術をつなぎ、
お客様に満足を超えた、
感動と悦びをお届けします。



※2008年3月末現在

事業概要と各事業の売上高に占める割合

2008年3月期 各セグメントの売上高に占める割合



移動体通信事業 ～業界でのポジション

上位販売代理店のうち、総販売台数では18位、移動体通信事業の営業利益率は3位。
直営店1店舗あたりの販売台数は、平均を約2,000台上回る。

総販売台数（万台）

	企業名	2008年度
1	テレパーク	500
2	エム・エス・コミュニケーションズ	430
3	パナソニックテレコム	300
4	ITテレコム	270
5	光通信	240
6	兼松コミュニケーションズ	210
7	NECモバイルリング	200
8	ダイヤモンドテレコム	185
9	アイ・ティー・シーネットワーク	210
10	丸紅テレコム	177
11	富士通パーソナルズ	65
12	豊通シスコム	67
13	日立モバイル	-
14	フジデン	56
15	ベルパーク	37
16	ケンウッドジオビット	34
17	SMOJモバイルコミュニケーションズ	32
18	ネプロジャパン	29
19	ラネット	26
20	日本テレホン	26
21	ワイエスシー	25
22	エスケーアイ	26
23	コスモネット	26
24	トーシン	22

移動体通信事業の営業利益率（％）

	企業名	2007年度
1	ベルパーク	7.24%
2	ハスコム	5.70%
3	ネプロジャパン	5.60%
4	トーシン	5.18%
5	ラネット	4.32%
6	豊通シスコム	4.20%
7	光通信	4.00%
8	エスケーアイ	3.70%
9	京王ズホールディングス	3.28%
10	アイ・ティー・シーネットワーク	3.10%
11	ケンウッドジオビット	2.70%
12	コスモネット	2.50%
13	パナソニックテレコム	2.43%
14	エム・エス・コミュニケーションズ	2.16%
15	中央自動車工業	2.00%
16	ITテレコム	1.73%
17	テレパーク	1.29%
18	丸紅テレコム	1.27%
19	NECモバイルリング	1.10%
20	日立モバイル	1.10%
21	フジデン	1.10%
22	フジテレコムズ	0.90%
23	兼松コミュニケーションズ	0.81%
24	ダイヤモンドテレコム	0.80%

2007年度
直営店1店舗あたりの販売台数
当社 6,192台
平均 4,344台

※株式会社シード・プランニング
「2008年版 携帯電話市場の将来動向分析」
を参考に作成

「独立系」で
ドコモ、au、ソフトバンクの一次代理店を、
東名阪の三大都市圏で展開するのは
当社のみ

【携帯電話販売会社の分類】

- 「メーカー系」……NECモバイリングなど
- 「商社系」……テレパーク、丸紅テレコムなど
- 「独立系」……ベルパーク、ネプロジャパンなど

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

08.3期の総販売数 287,725台
直営店舗による販売は、86.9%

店舗展開（合計40店舗）

※2008年7月5日現在

人口の多い東名阪に移動体通信事業者の専売店を出店

NTT
Do Co Mo 12店舗



au by KDDI 5店舗



SoftBank
2店舗



北関東を中心に大型併売店を展開

DA CAPO 21店舗



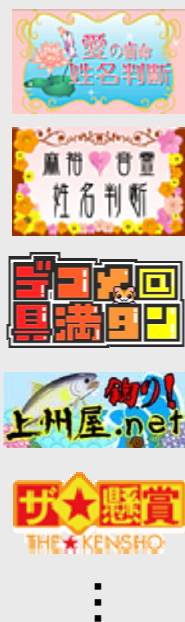
※併売店では、NTTドコモ、au、ソフトバンク、ウィルコム
の携帯電話の販売・サービスの取次を行っています。

特定分野・市場で競争優位を確立

コンテンツ分野

新規サイトの立上げは、
「占い」「装飾メール」に特化。
←システムの転用、人材の活用

08年3月末時点で47サイト
会員数は85万人



キャリアコンサル分野

キャリアからの依頼を受け、
膨大なコンテンツプロバイダーの中
から優秀なコンテンツを探し出し、
勝手サイトの公式化コンサルティング
を実施。

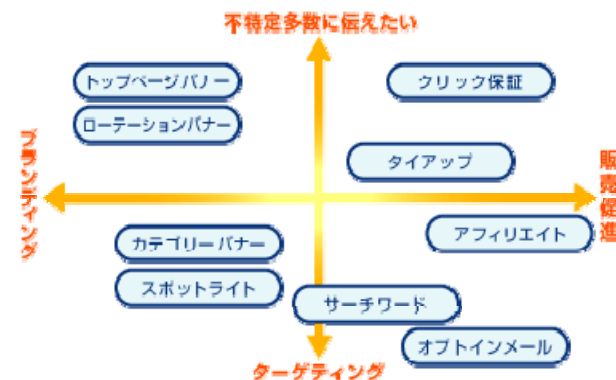
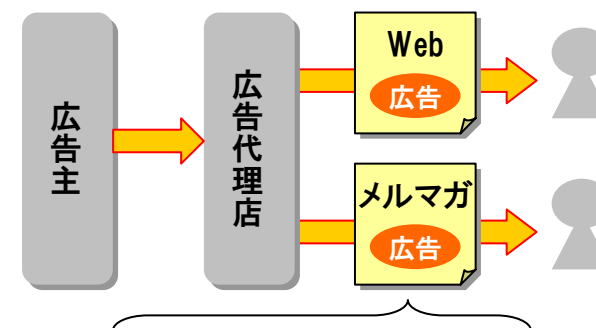


今までに160サイトを公式化！

※キャリア…移動体通信事業者

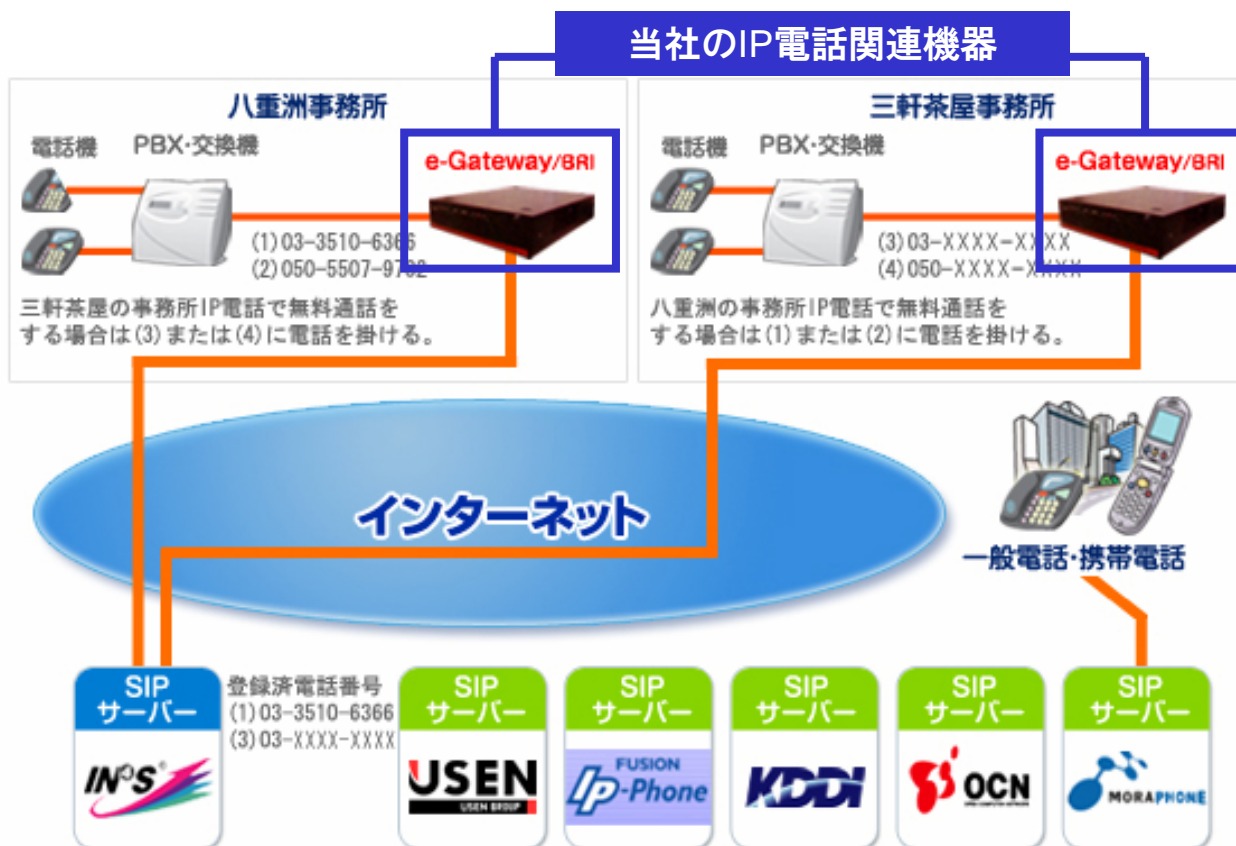
インターネット広告代理分野

広告掲載の為にインターネット媒体の
広告枠を仕入れ、広告主に最適な
インターネット上での広告手法を提案。
アフィリエイト広告は金融分野に特化。



中小企業をターゲットに、IP電話関連機器、情報漏えい対策に関する商材を提供。

IP電話とは、「インターネット回線を使った電話」。



IP電話導入のメリット

コストダウン

拠点間通話が無料

電話料金が安いことから、導入企業が増加

企業の導入状況

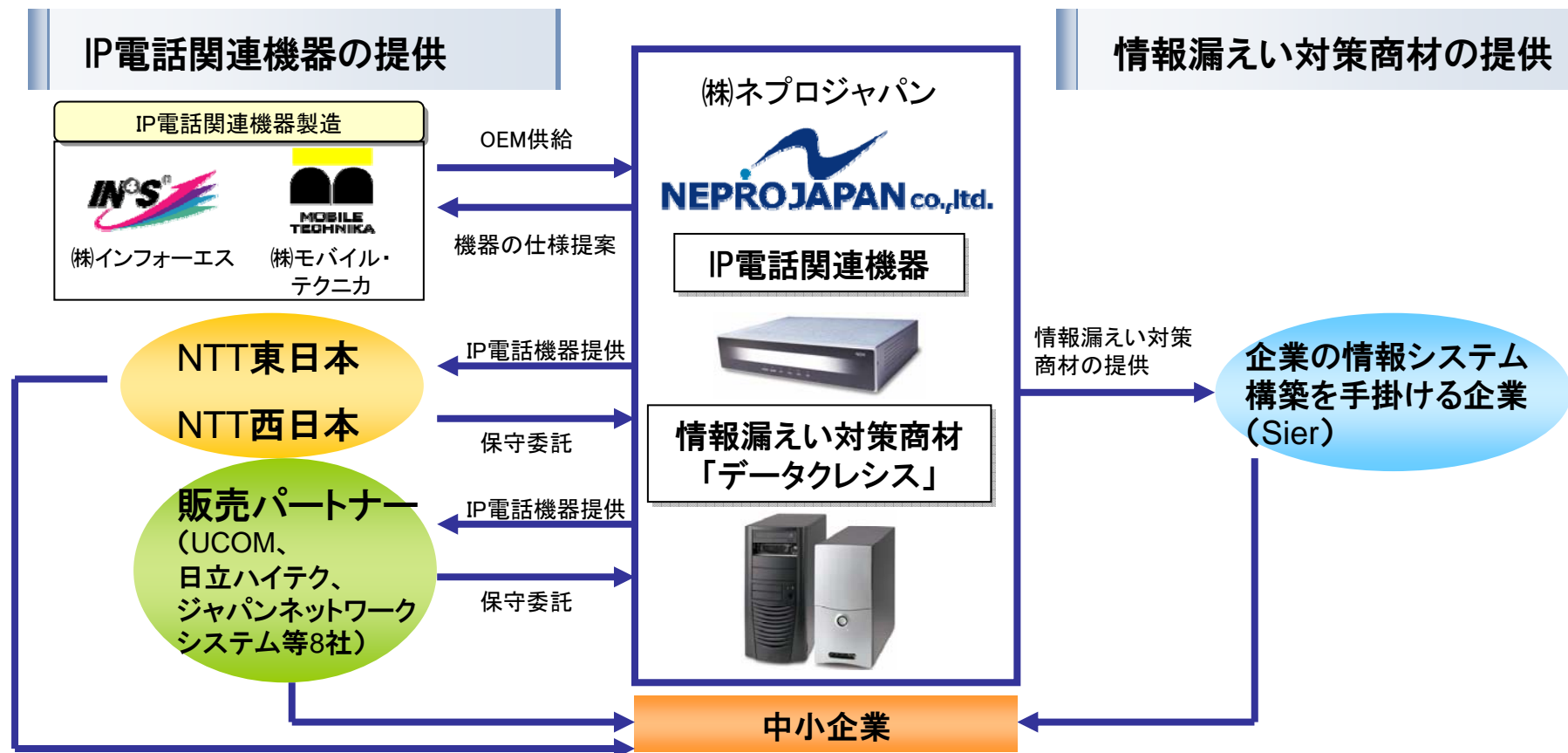
大企業 約8割が導入

中小企業 約2割のみが導入

中小企業のIP電話市場は、今後拡大

【当社のIP電話関連機器の特徴】

- ①NTT東日本・西日本の認定製品として登録されている
(登録されているのは、日立、松下、シスコ、ネプロの4社のみ。そのうち中小企業向けはネプロのみ。)
- ②他社製品に無い柔軟性とラインアップ、そして拡張性がある。



インターネット技術者のための資格「CIW」の普及促進



CIWとは、米国プロソフトラーニング社によって開発されたインターネット技術者の力量を認定する総合教育カリキュラム。

世界70カ国で実施

1,000以上の教育機関で採用

現在約12万人の合格者

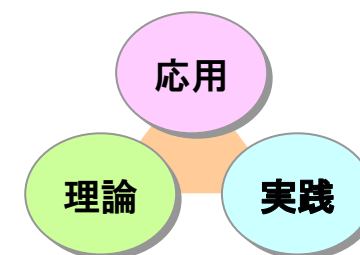
日本では、ライセンス契約を結んだプロソフトラーニングジャパン(株)のみが運営・管理を行っている

これまでのIT教育

- ▶生活で使えないIT知識に偏ったものばかり
- ▶理論ばかりで、パソコンの操作だけに長けたIT便利屋さん止まり

CIW

- ▶トータルなIT人間力として必要な「理論」「実践」をバランスよく学び、「応用力」を養うカリキュラム
- ▶特定のソフトウェアメーカーに依存しない内容
- ▶経済産業省策定のITスキル・スタンダードに対応



IT教育を取り巻く環境

日本のIT競争力は19位(※)
インターネット犯罪の増加

日本における
インターネット知識の向上が急務

※2008.4.10 日本経済新聞 「IT競争力、日本後退19位」より

IT教育における国内標準モデルの確立を目指す

認知度向上活動

教材の提供

- ▶ 法人企業
(日立ソフト、NEC、日本IBM研修サービスなど)
- ▶ 高校・大学・専門学校への単位化推奨
(産能大学、三重県亀山高校など)
- ▶ 全国の書店

全国の書店で販売中のテキスト



研修の提供

- ▶ CIWカリキュラムに準拠したIT研修の提供

検定事業の立上げ

- ▶ 小学生・中学生から学べるITスキル検定の開発

教育現場への浸透

教育機関の認定獲得

日本人のインターネット知識を向上

人材活性化ビジネスの展開

グループ会社の人材教育・採用を一括管理

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。

08.3期売上高 419百万円の84.7%を占める。

他企業の需要取込み

群馬県内に特化した成果報酬型求人サイト
「451039.jp(シゴトサンキュージャパン)」を立上げ。

- ▶ 求人企業と派遣登録者とのマッチングサイト。
- ▶ 大手との違いはサイト掲載料無し、
一定期間勤務した求職者に「採用祝い金」を提供

※「451039.jp」は、2008年5月20日付 日本経済新聞(群馬版)及び、
日経産業新聞に記事が掲載されました。

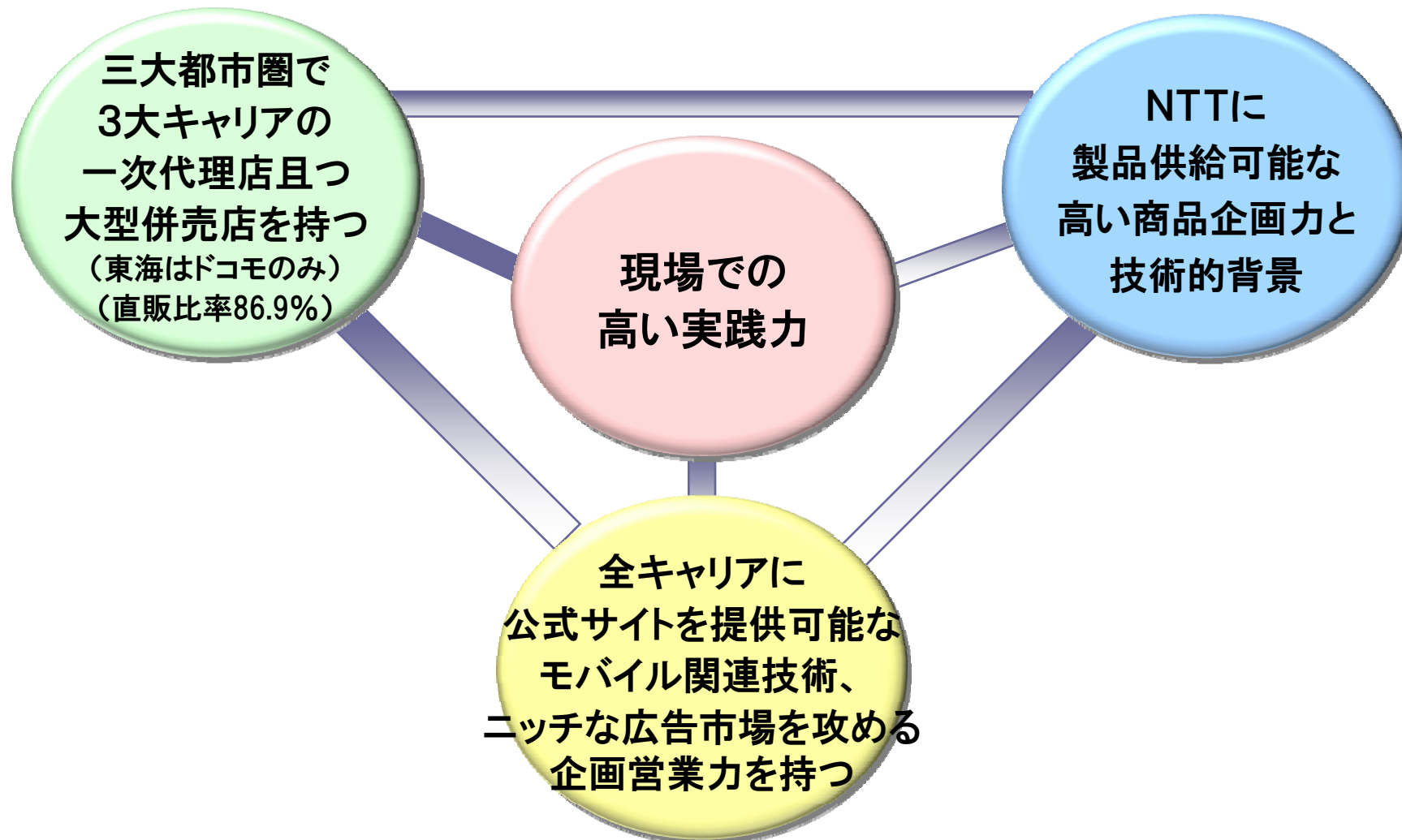
別紙をご参照ください。

「451039.jp(シゴトサンキュージャパン)」 <http://451039.jp/>



※2008年5月20日付 日経産業新聞

事業ポジションの強みと現場実践力の強み



1. 会社概要
2. 今後の展開
3. 業績
4. 株主還元
5. ご参考（中期経営計画）

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%

移動体通信事業は安定収益確保の位置づけ

IPソリューション事業、IT教育事業を次の柱として収益拡大化

事業構造の変革

移動体通信事業

事業構造変革のための基盤の強化・充実

ネットビジネス事業

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

IPソリューション事業

中小企業向けIPベンダーナンバーワンの実現

IT教育事業

IT教育におけるJapanese Standardの確立

人材派遣事業

人材活性化ビジネスの展開

コスト・資産
構造の変革

筋肉質な収益構造・財務体質の実現とValue Up

CSR、コンプライアンスの仕組みづくり

経営・企業
構造の変革

ゆるがめ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

事業構造の変革 ～移動体通信事業

事業環境

- 携帯電話の普及は飽和状態
- 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）

重点戦略

事業構造変革のための基盤の強化・充実

今後の取組み

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

店舗あたり 収益性の向上

- ✓ 顧客満足度向上
- ✓ 不採算・非効率店舗のリニューアル、強化

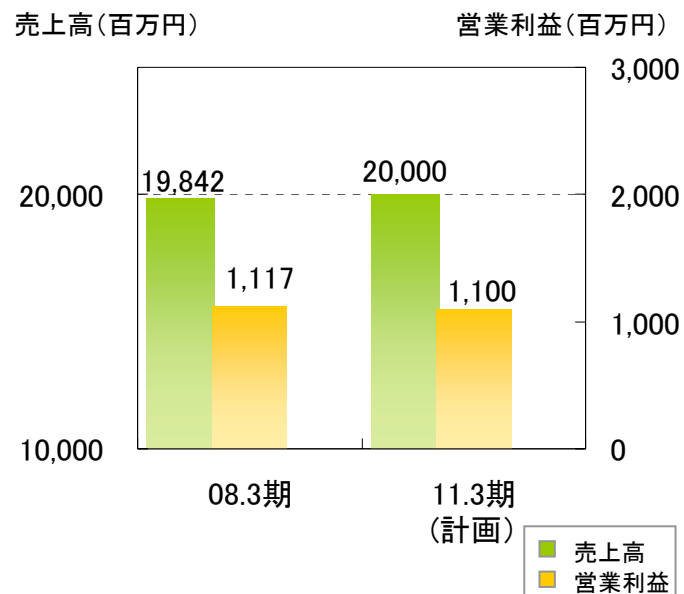
地域顧客の囲い込み （ダ・カーポ）

- ✓ 店舗コンセプトの再検討
- ✓ CRM構築による競合との差別化

新規出店の再開

- ✓ 出店機会の獲得
- ✓ M&A・業務提携の検討

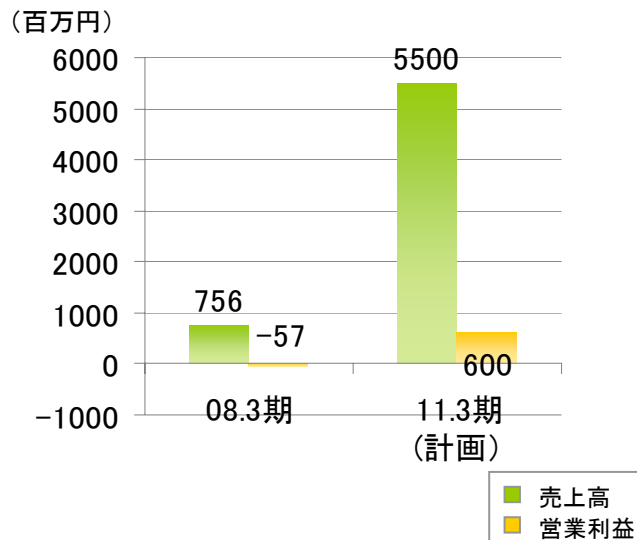
安定収益確保



事業環境

- 中小企業のIP電話普及は約2割
- 情報漏えい対策意識の高まり

- 中小企業におけるIP電話普及は、今後拡大傾向
- 次の柱として収益拡大化



重点戦略

中小企業向けIPベンダーナンバーワンの実現

今後の取組み

取扱商材の拡充

情報漏えい対策分野への注力

- ✓ 導入を喚起する商材の確保

ライセンス収入の確保

- ✓ データクレシスのライセンス販売等によるランニング収益モデルを強化

販売チャネルの強化

NTT販路の強化

- ✓ NTT各支店やNTT系列Slerへの認知度を向上
- ✓ ローラー営業の展開

Slerとの共同提案モデルの構築

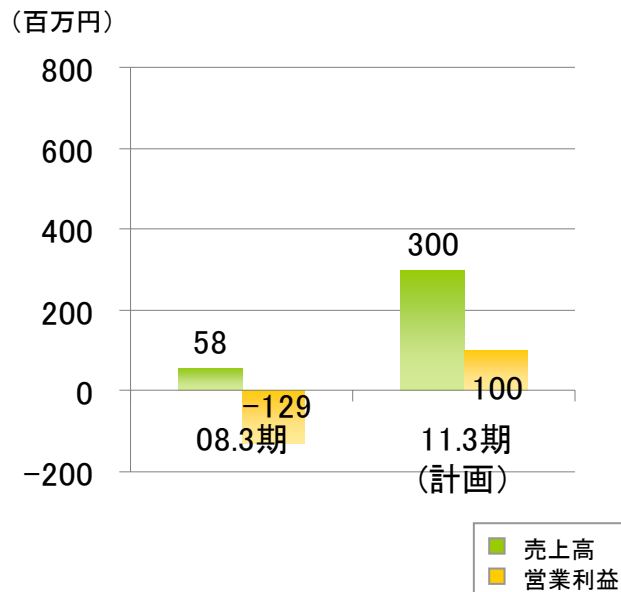
- ✓ 販路をSlerへとシフト
- ✓ 設計フェーズからの参画を狙う

事業構造の変革 ～IT教育事業

事業環境

- 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

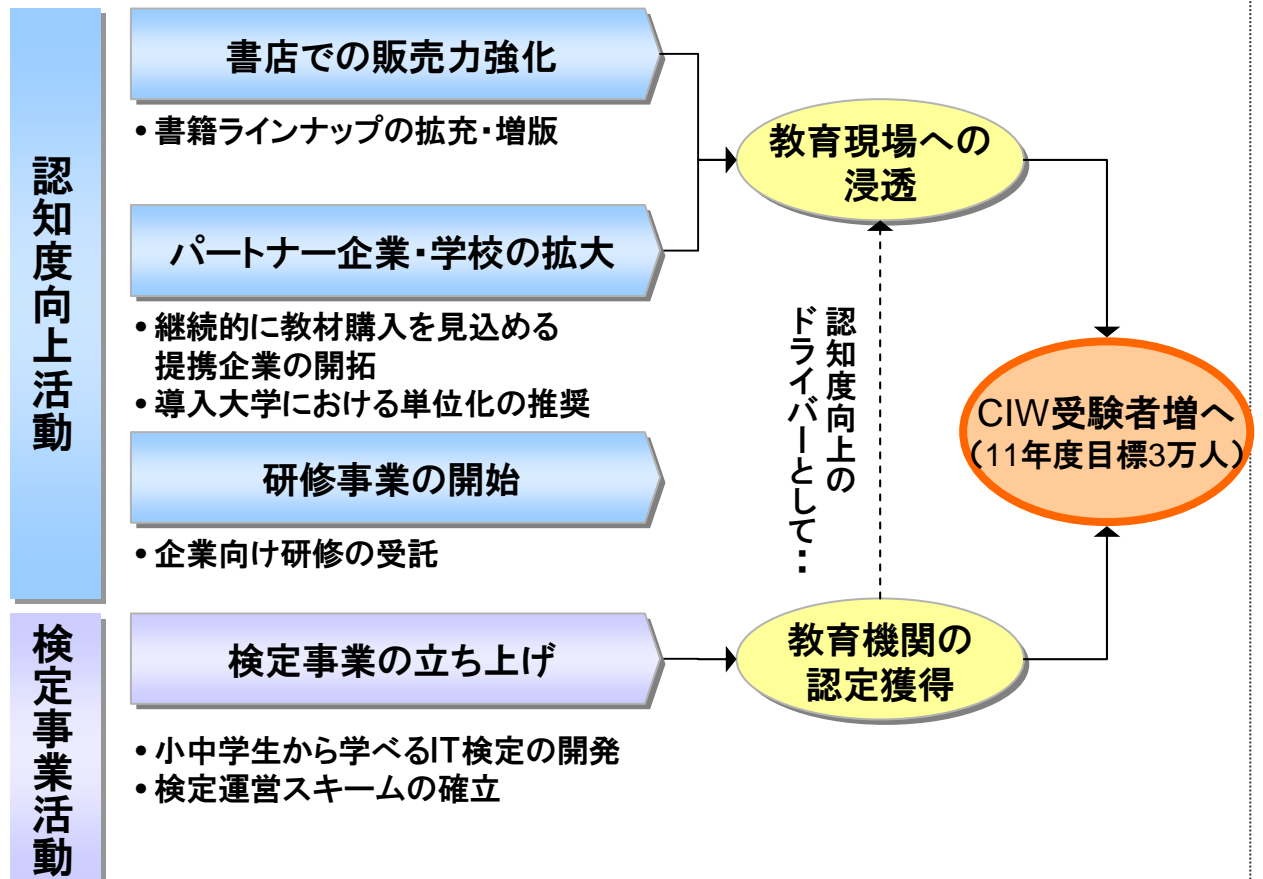
- IT知識向上が求められている
- 次の柱として収益拡大化



重点戦略

IT教育におけるJapanese Standardの実現

今後の取組み



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

- 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
- 社員の離職状況

今後の取組み

求められる本社機能の構築

組織機能の再設計

- ✓ 社内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

- ✓ 事業部別計画・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・教育研修制度の改革

- 現行制度と実運用におけるギャップを解消
⇒社員のモチベーション向上
- 社内におけるスキルロードマップを明確化、
研修機会・内容の充実

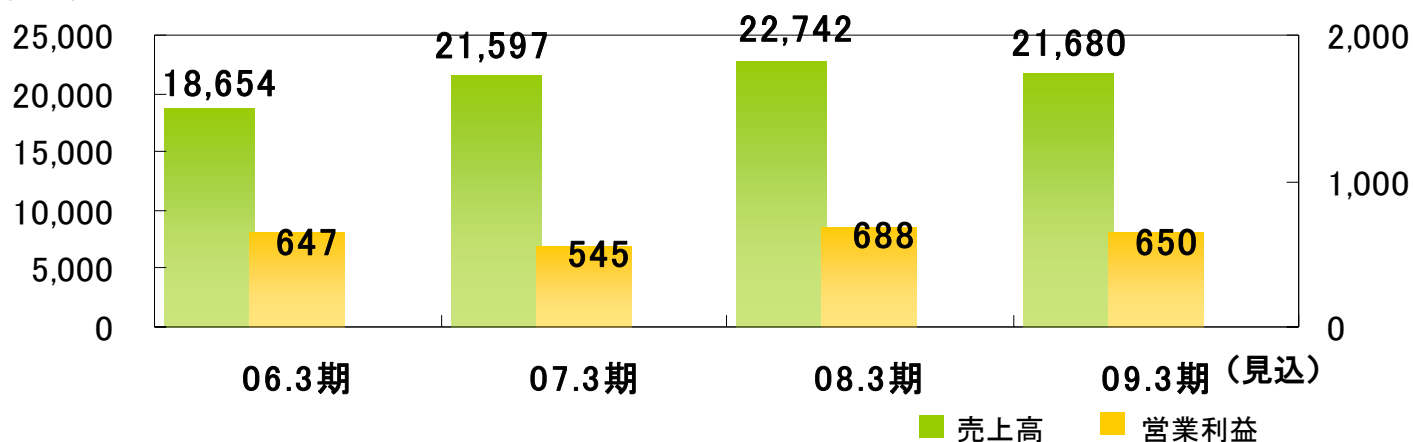
1. 会社概要
2. 今後の展開
- 3. 業績**
4. 株主還元
5. ご参考（中期経営計画）

業績推移

売上／営業利益

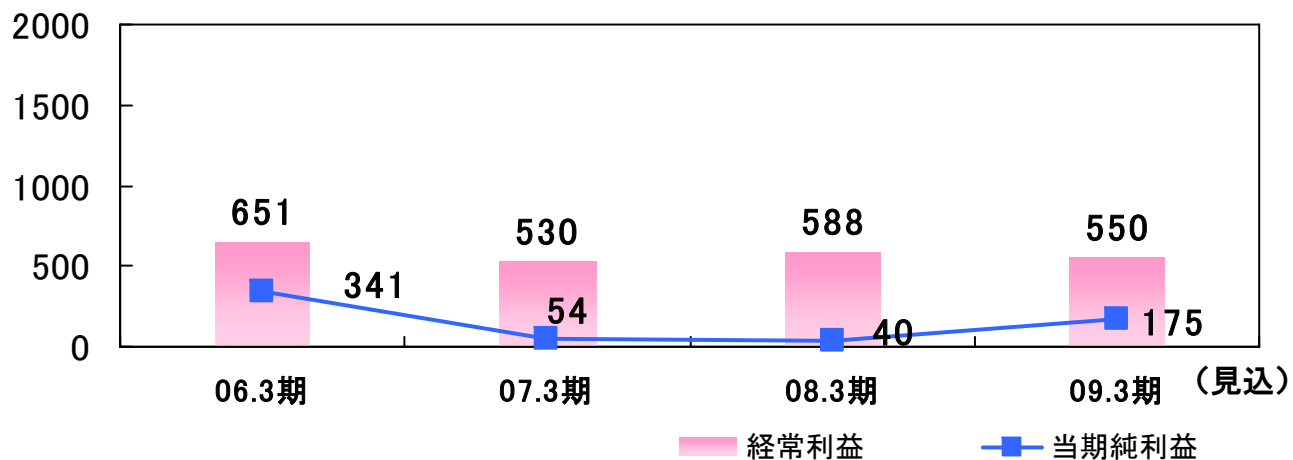
(単位:百万円)

(単位:百万円)



経常利益／当期純利益

(単位:百万円)



(単位:百万円:%)

	売上高				営業利益			
	07.3期	08.3期	09.3期 (見込み)	前期比 (%)	07.3期	08.3期	09.3期 (見込み)	前期比 (%)
移動体通信事業 (当社)	20,221	19,842	18,390	92.7	1,147	1,117	999	89.4
ネットビジネス事業 (株ネプロアイティ)	1,156	2,071	2,351	113.5	90	314	340	108.3
IPソリューション事業 (当社、(株)モバイル・テクニカ等)	271	756	825	109.1	△80	△57	50	—
IT教育事業 (プロソフトトレーニングジャパン(株))	54	58	85	146.6	△129	△157	△41	—
人材派遣事業 (株ネプロサービス)	—	419	482	115.0	△2	44	18	40.9
その他事業 (当社)	—	71	27	38.0	—	△63	△8	—

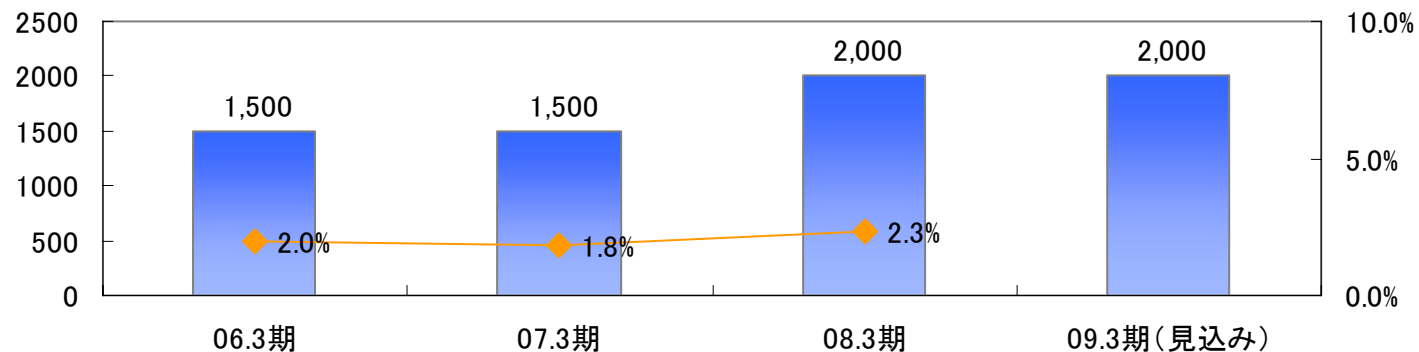
1. 会社概要
2. 今後の展開
3. 業績
4. **株主還元**
5. ご参考（中期経営計画）

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。
純資産配当率 3%を目指す。

1株あたり配当金実績

1株あたり配当金
(単位:円)



純資産配当率
(単位:%)

ご清聴、ありがとうございました。

1. 会社概要
2. 今後の展開
3. 業績
4. 株主還元
5. **ご参考（中期経営計画）**

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

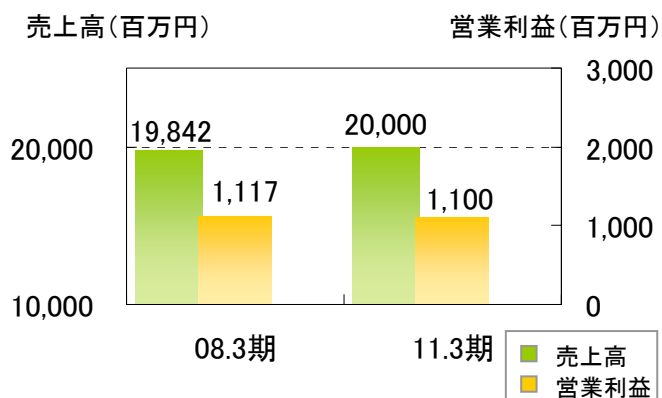
- IPソリューション事業を、次の柱として収益拡大化
- 移動体通信事業は、ほぼ横ばいを想定

(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%)	<ul style="list-style-type: none"> • 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%)	<ul style="list-style-type: none"> • 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%)	<ul style="list-style-type: none"> • 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%)	<ul style="list-style-type: none"> • 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%)	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 人材育成等、組織強化のため若干のコスト増を見込む

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

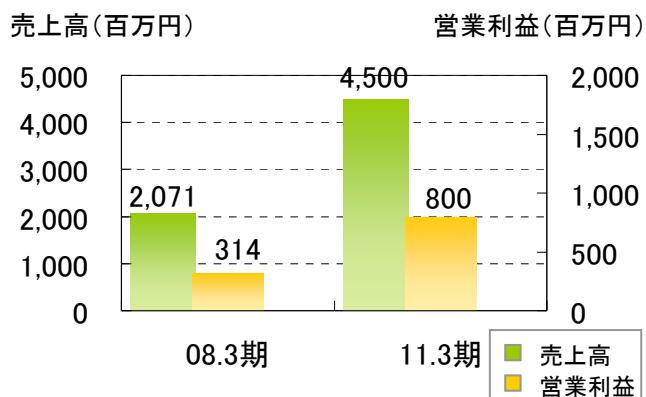
新規出店の再開

- ✓ 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

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

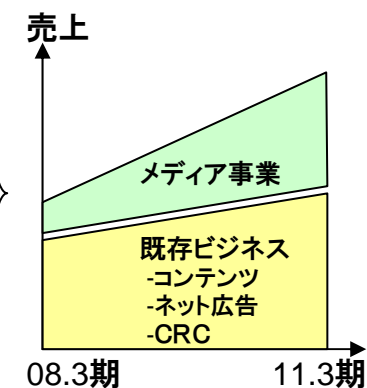
ネット広告分野でのさらなる成長を目指し、従来の広告代理業からメディア運営業への進出を図る

- ✓ 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)

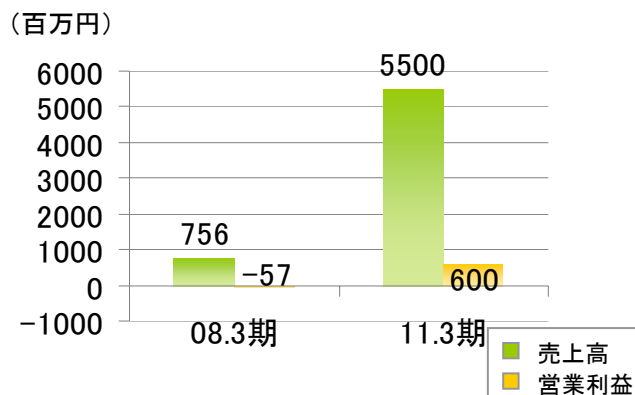
事業別の売上規模 (イメージ)



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

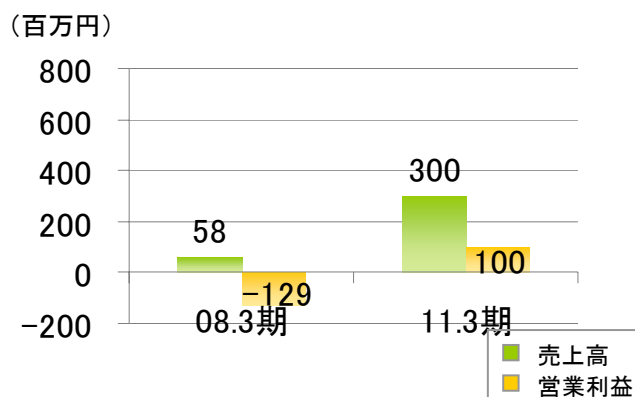
Slerとの共同提案モデルの構築

- ✓ 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

重点戦略

IT教育におけるJapanese Standardの実現

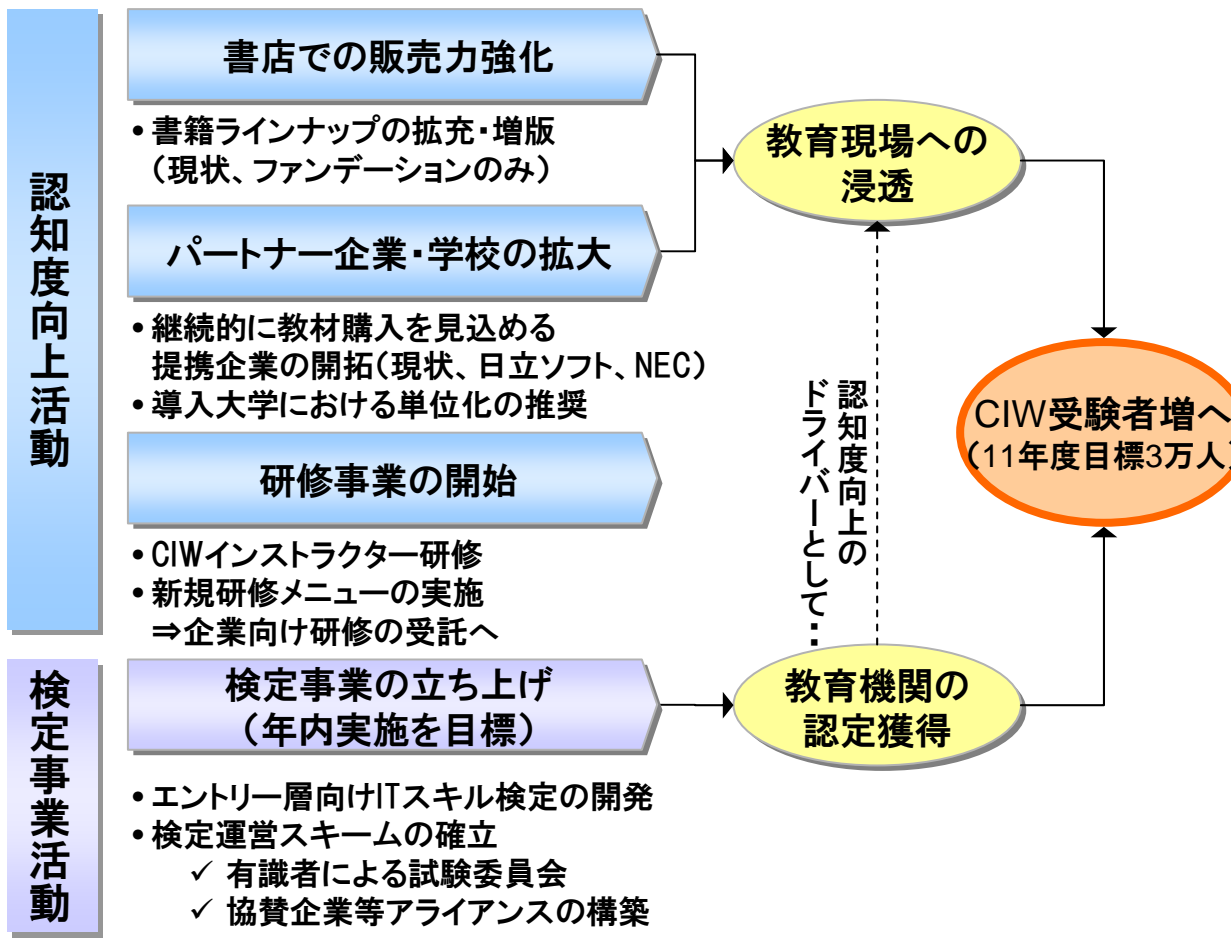
目標(売上高3億、営業利益1億)



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

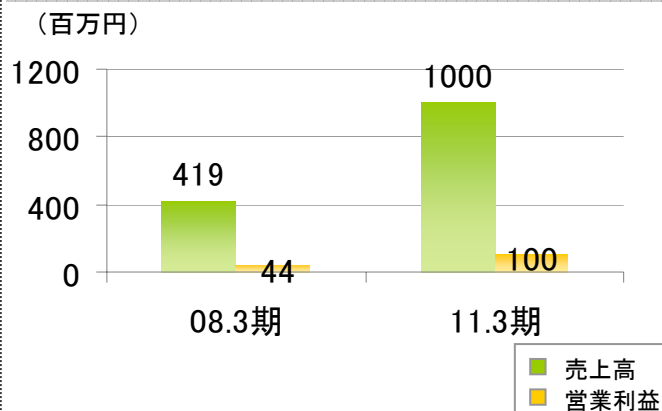
アクションプラン



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～

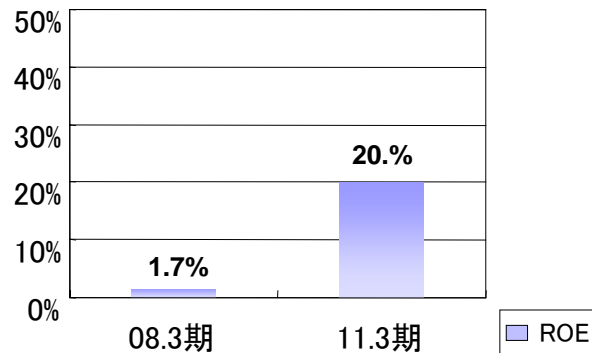
- ✓ 人材の定着化コンサル
 - ✓ 採用活動の受託 ・・等
- ⇒ 収益源をシフト

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・教育研修制度の改革

- 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

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。