

株式会社ネプロジャパン

(ジャスダック:9421)

個人投資家向け説明会資料

2009年6月6日
代表取締役社長 金井孟



経営理念  NEPROJAPAN co.,ltd.

『超悦!』

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

目次

INDEX

I. ネプロジャパングループの概要	
1. 企業情報Page3
2. 事業概況Page4
II. 2009年3月期(第18期)決算ハイライト	
1. 事業環境Page10
2. 連結業績概要Page11
III. 2010年3月期(第19期)業績見通し及び施策	
1. 連結業績見通しPage14
2. 施策Page15

I. ネプロジャパングループの概要

1. 企業情報

株式会社ネプロジャパン

- 設立 : 1991年12月 (株)新都市科学研究所として設立
- : 1997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
- 資本金 : 590百万円
- 上場日 : 2006年4月21日(証券コード:9421)
- 社員数 : 168名(2009年3月末日現在)
- 事業内容 : 携帯電話販売代理店の運営
IP関連機器及び機密情報保護・管理システムの販売等

連結子会社(当社グループセグメント)



(株)ネプロアイティ
(ネットビジネス事業)



(株)モバイル・テクニカ
(IPソリューション事業)



プロソフトトレーニングジャパン(株)
(IT教育事業)



(株)ネプロサービス
(人材コンサルティング事業)

2. 事業概況

(1) 移動体通信事業

■ 事業内容

・専売店

：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(19店舗)

・併売店

：北関東を中心に100坪規模の大型併売店を
展開(21店舗)

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

※店舗数は、2009年3月31日現在のものになります。

■ 09年3月期業績

(単位:百万円)

	09年3月期	前年同期比
売上高	13,132	66.2%
営業利益	1,052	94.2%

割賦販売制度の導入、景気の低迷により、新規販売台数は減少するものの、継続手数料収入により営業利益は、対前年同期比とほぼ同水準を維持

専売店(キャリアショップ)



NTT
docomo

12店舗



au
by KDDI

5店舗



SoftBank
2店舗

関東圏: 東京都5店舗、栃木県2店舗
関西圏: 京都府7店舗、愛知県3店舗、大阪府2店舗

併売店(ダ・カーポ)



群馬県: 7店舗 千葉県: 3店舗
茨城県: 5店舗 新潟県: 2店舗
栃木県: 4店舗

■ 事業内容

- ・インターネット広告事業
 - ： インタネット広告代理、アフィリエイト(成果報酬型)サービス及びメディアの運営等
- ・モバイルコンテンツ事業
 - ： 携帯電話向けコンテンツを運営

【News】

2009年4月24日韓国コスダック市場上場
韓国のベンチャー企業と提携し、韓国市場を開拓

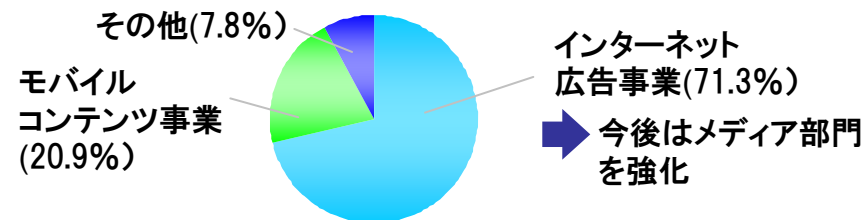
■ 09年3月期業績

(単位:百万円)

	09年3月期	前年同期比
売上高	2,441	117.9%
営業利益	355	113.1%

インターネット広告事業、モバイルコンテンツ事業
ともに増収増益を維持、また韓国向け事業も収益化。

売上の内訳(09.3期)



次世代検索エンジン事業の展開

■ 韓国SEMANTICS社が開発した次世代検索エンジン「Qrobo」の日本展開

「Qrobo」の特徴

ロボットが検索キーワードの意味を把握して、ユーザが探し易いようにカテゴリで分類し、表示することが可能

例えば、「ウイルス」と検索する場合、
 <既存の検索エンジン> <次世代検索エンジン「Qrobo」>

Yahoo!
Google
Bing



病気・コンピュータ
どちらの「ウイルス」
なのかを自動的に
判別可能

病気の「ウイルス」も
コンピュータの「ウイルス」
もまとめて表示

病気のウイルスと
コンピュータの「ウイルス」
を別々に表示

■事業内容

- ・IP電話事業
:VoIPゲートウェイ(IP電話関連機器)の販売
- ・セキュリティ関連事業
:機密情報保護・管理システム「データクレシス」の開発、販売

■09年3月期業績

(単位:百万円)

	09年3月期	前年同期比
売上高	848	112.2%
営業利益	△96	— [※]

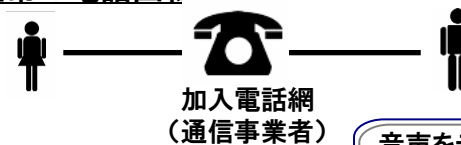
※08年3月期は57百万円の営業損失

セキュリティ関連事業が牽引し増収も固定資産の償却負担により、営業損失は前年同期比39百万円の増加。

IP電話のしくみ

<通常の電話回線のとの違い>

通常の電話回線



IP電話



音声を変換する機器が必要

VoIP ゲートウェイ



インターネット網を利用しているため通信コストを安く抑えることが可能になる。

データクレシスの特徴

役職や部署単位等で、ファイルに閲覧制限を設定し、サーバ内情報を管理することで情報漏えいを防止することが可能になる。



IT教育事業 **ptj** ProsoftTraining Japan

■ **事業内容**

- ・検定事業:米国で開発されたインターネット技術者向けカリキュラム「CIW」の普及促進

※Certified Internet Web Professional

■ **09年3月期業績**

(単位:百万円)

	09年3月期	前年同期比
売上高	69	118.9%
営業利益	△81	—

人材コンサルティング事業 NEPRO SERVICE co.,ltd.

■ **事業内容**

- ・人材派遣事業:「ダ・カーポ」における人材採用、教育業務の一括管理及び求人サイトの運営

■ **09年3月期業績**

(単位:百万円)

	09年3月期	前年同期比
売上高	356	85.0%
営業利益	60	136.6%

CIWの特徴

- ▶ 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
- ▶ 認定試験は世界70か国以上で実施



成果報酬型求人サイト「451039.jp」

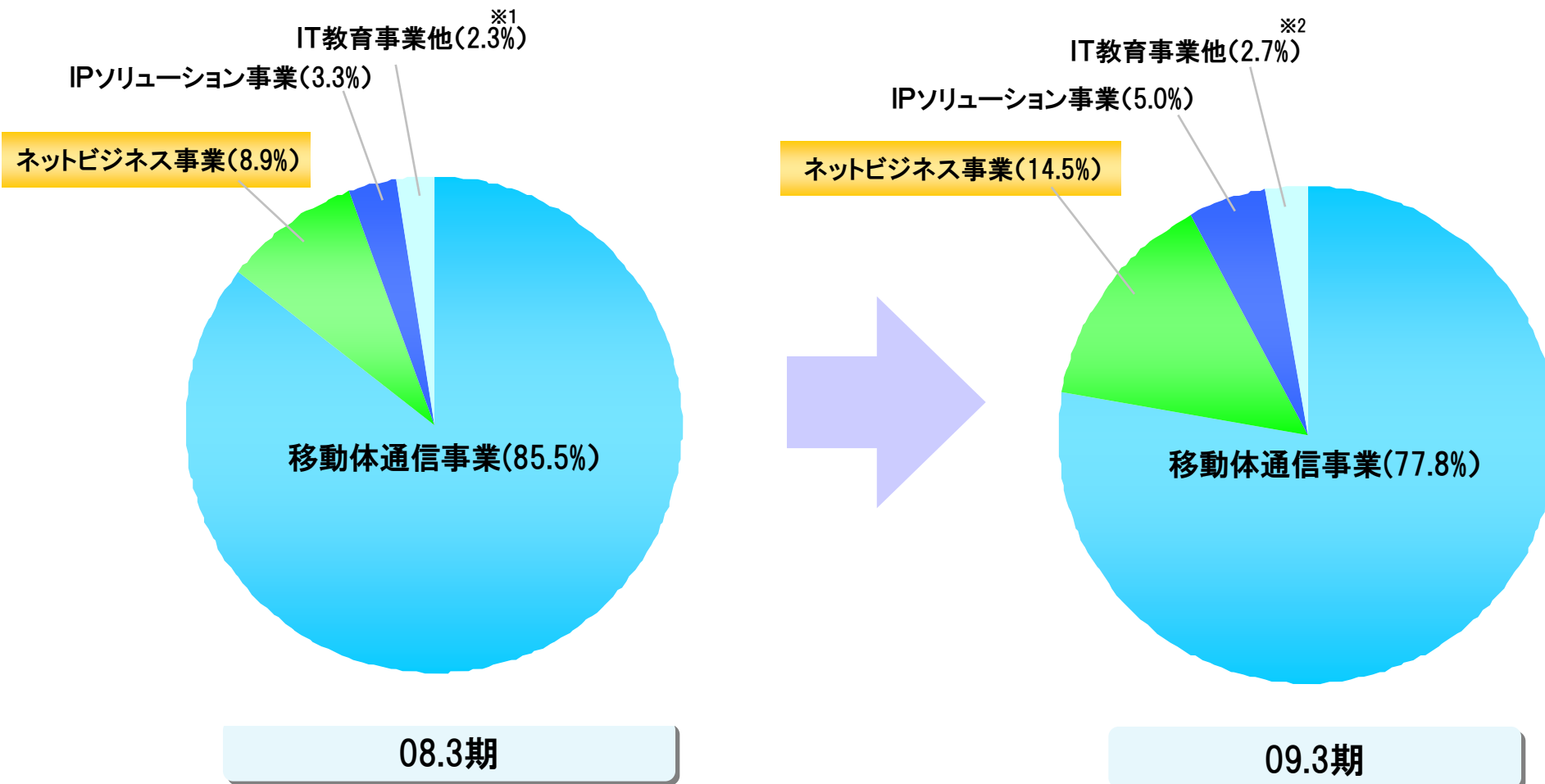


現在、北関東を中心に展開、今後東京、神奈川にも展開予定。

09年3月期時点でセグメント間売上げが90%近くを占めており、今後外部顧客の増加を目指す。

(5) 売上構成

◆ネットビジネス事業を核として移動体通信事業以外の事業の比率向上



※1IT教育事業、人材派遣事業、その他事業

※2IT教育事業、人材コンサルティング事業、その他事業

Ⅱ. 2009年3月期業績ハイライト

1. 事業環境

■2009年3月期当社グループの事業環境

携帯電話販売市場(移動体通信事業)

<Positive>

- ・携帯電話の修理、メンテナンス等の需要が増加

<Negative>

- ・買換え需要低下による販売台数の減少

インターネット広告市場(ネットビジネス事業)

<Positive>

- ・堅調なモバイルコンテンツ市場
- ・巣籠もり需要の増加

<Negative>

- ・広告市場の伸びが鈍化
- ・メディア格差の拡大

IP/セキュリティ市場(IPソリューション事業)

<Positive>

- ・IP市場の高いポテンシャル
- ・内部統制対策の需要が拡大

<Negative>

- ・ターゲットとしている中小企業の財務内容悪化

2. 連結業績概要

(1) 業績サマリー

(単位:百万円)

科目	08年3月期		09年3月期			
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年同期比	
					増減	比率 (%)
売上高	22,742	100.0	16,403	100.0	△6,339	72.1
売上総利益	4,844	21.3	4,704	28.7	△139	97.1
営業利益	688	3.0	607	3.7	△81	88.2
経常利益	588	2.6	545	3.3	△43	92.7
当期純利益	40	0.2	3	0.0	△36	9.7

主な増減要因

- ・移動体事業6,710百万円減
- ・ネットビジネス370百万円増

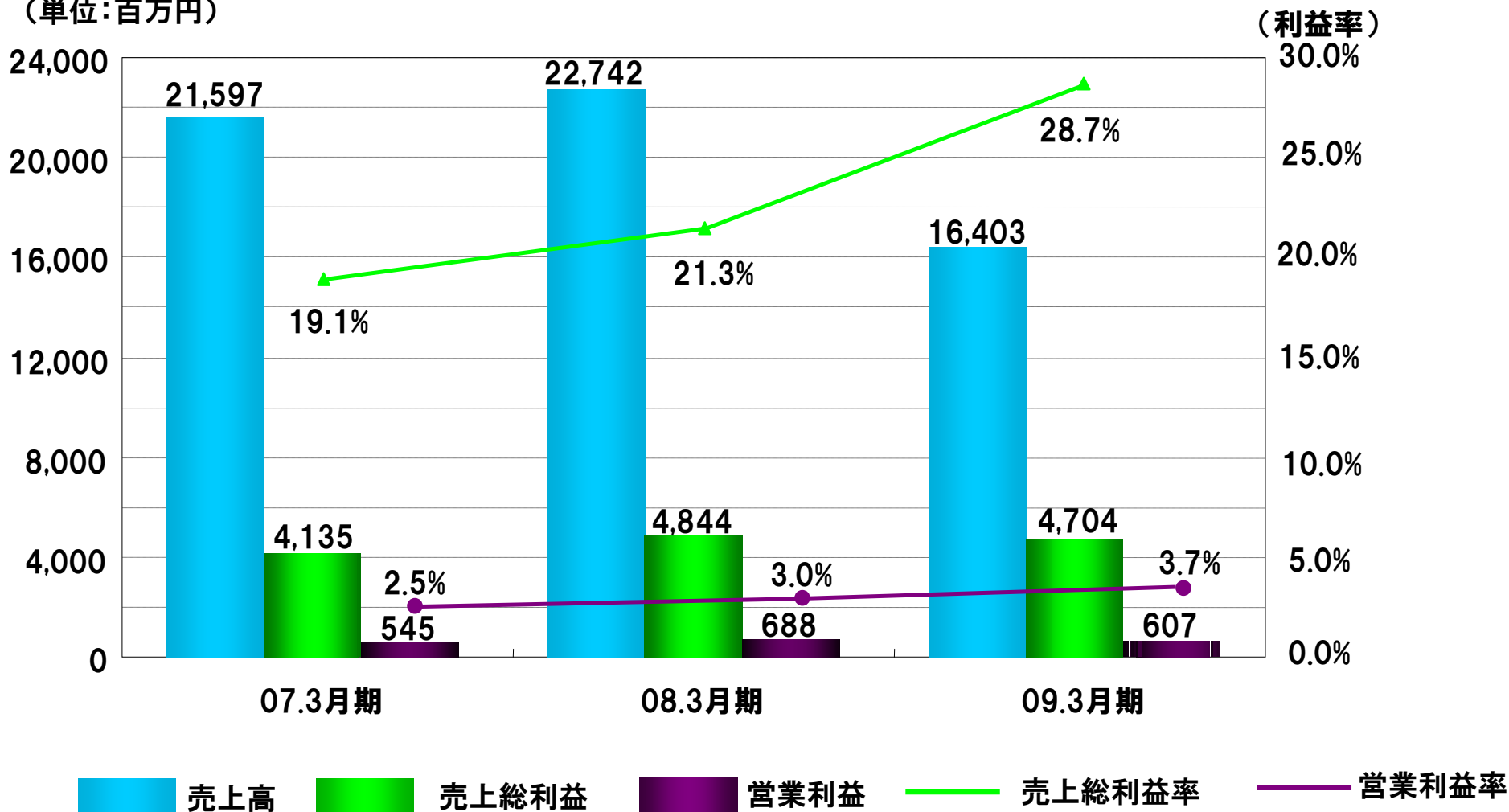
- ・売上総利益率7.4%向上
(移動体事業の販売単価の上昇、利益率の高いネットビジネス事業の比率拡大)

- ・支払利息21百万円増

- ・貸倒引当金繰入140百万円増

(2) 業績の推移

(単位:百万円)



Ⅱ. 2010年3月期業績見通し及び施策

1. 2010年3月期連結業績見通し

第2四半期累計期間

(単位:百万円)

科目	前期実績	予想	前期比(%)
売上高	8,332	7,200	86.4
営業利益	63	150	238.1
経常利益	18	100	555.6
当期純利益	△29	△65	—

通期




科目	前期実績	予想	前期比(%)
売上高	16,403	15,500	94.5
営業利益	607	570	93.9
経常利益	545	470	86.2
当期純利益	3	150	—

2. 施策


(1) 移動体通信事業

10.3月期の方針

収益モデルのシフト

-  販売手数料収入から付加価値サービス収入へのシフト
⇒修理メンテナンス等の付加サービスや親和性の高い他商材の提供による収益拡大
-  法人営業力の強化
⇒グループ内顧客基盤、ネットワークの掘り起こし
-  顧客満足に応える人材の育成
⇒継続的な研修による高い接客スキルの維持

コスト構造変革の継続的な推進

-  同業他社に負けないロー・コスト・オペレーション店舗運営
⇒徹底したムダ取りと人材再配置の実施

10.3月期の方針

事業基盤の強化

インターネット広告事業

- 付加価値の高い広告システムの開発
⇒アフィリエイト事業のノウハウを応用した新サービス「FanSiteManager」オープン(5月)



FanSiteManager

コンテンツ事業

- 会員獲得から収益獲得へのシフト
⇒既存コンテンツの利益率拡大

韓国事業

- 韓国の技術・サービス輸入
⇒韓国シメンティクス社が開発した次世代検索エンジン「Qrobo」の国内商用化(7月予定)






当社主要コンテンツ


10.3月期の方針

新・販売チャネルによる未開拓市場の掘り起こし。NTT東西の各支店との関係の再構築

IP関連事業

-  **販売パートナー10社体制による拡販推進**
⇒販売パートナーを選定し、少ないパートナー数で効率的に収益を上げる
-  **IP電話を核にネットワークソリューションを提案**
⇒NTT営業専門部隊によるNTT東西各支店との連携強化
-  **今後成長の見込めるWiMAX市場の開拓(連結子会社モバイル・テクニカ)**
⇒技術優位性を活かした新サービスの提供

セキュリティ関連事業

-  **セキュリティソリューション商材「データクレシス」の営業強化**
⇒Slerとの協業(NTTデータ、日立情報、富士電機ITソリューションなど)による、官公庁、地公体、教育機関へのアプローチ強化

10.3月期の方針

IT教育事業 ptj ProsoftTraining Japan

新検定試験事業の立上げ及びCIWの拡販

IT検定事業

- ① (仮称)日本ITスキル検定の立ち上げ準備
⇒教育機関との提携による事業の拡大
- ② 学校法人、一般企業向けにCIWカリキュラム販売強化
⇒CIWの認知度向上と収益の下支えを強化するため、営業活動を強化



人材コンサルティング事業 NEPRO SERVICE co.,ltd.

グループ外部顧客の取込み

人材派遣事業

- ① グループ外顧客の取込み
展開地域:北関東、東京、神奈川
展開方法:人材派遣⇒完全成果報酬型求人サイト「451039.jp」を使ったマッチング件数のアップ

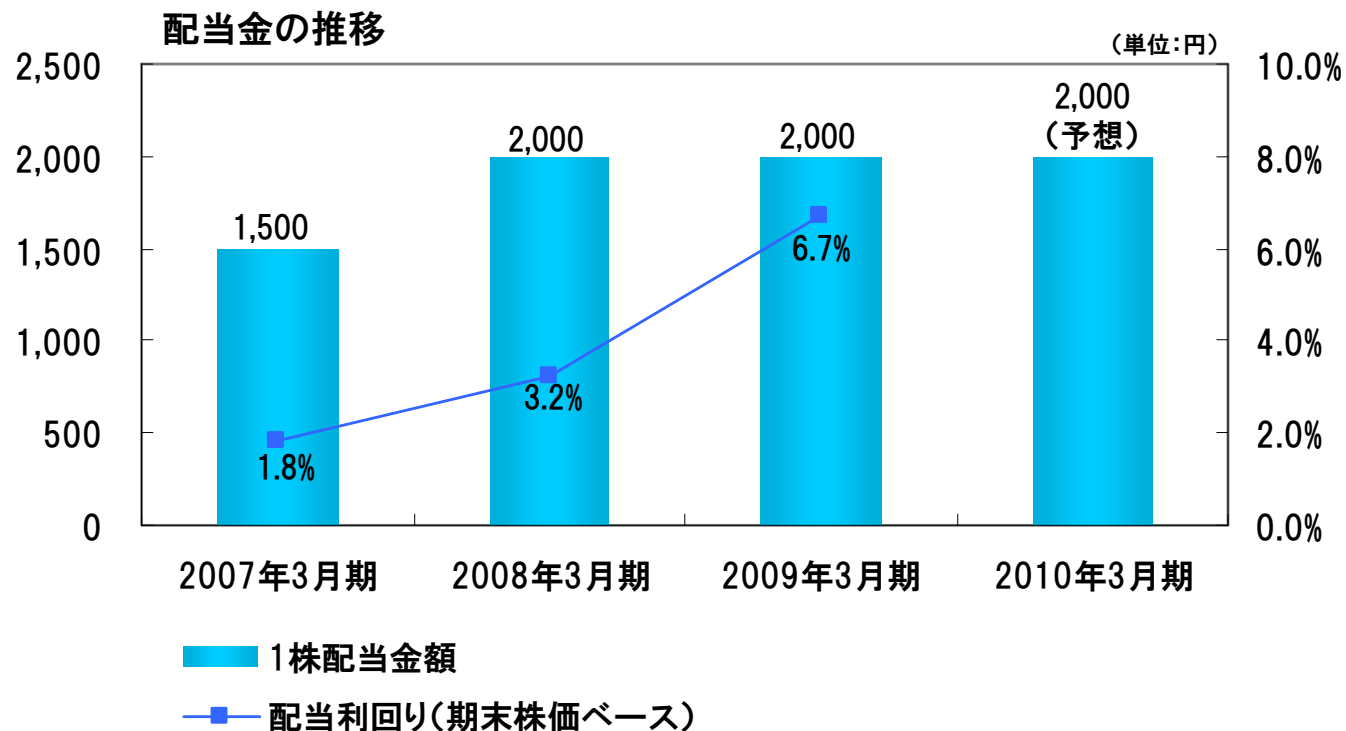


登録無料！完全成果報酬型求人サイト

(5)株主還元

当社の株主還元方針

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つとして考えており、中長期的な事業拡大および新規事業開拓のための内部留保に配慮しつつ、継続的な安定配当を行うと共に、自己株式の取得につきましても機動的に実施してまいります。



IR広報室 お問い合わせ窓口

TEL 03-6803-3975

FAX 03-6803-3971

Email ir@nepro.jp

URL <http://www.nepro.jp>

- ・当該資料におけるセグメント別売上高、営業利益のデータは、連結仕訳以前のものになります。
- ・当該資料における業績見通し等の将来に関する記述は、作成時時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。
- ・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。