

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

2010年7月10日

代表取締役社長 小澤 正彦



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. 事業概要Page5

II. 2010年3月期決算ハイライト

- 1. 事業環境Page12
- 2. 連結業績概要Page13

III. 2011年3月期業績見通し及び施策

- 1. 連結業績見通しPage18
- 2. 施策Page19

I. ネプロジャパングループの概要

1. 企業情報

(1) 当社概要

株式会社ネプロジャパン

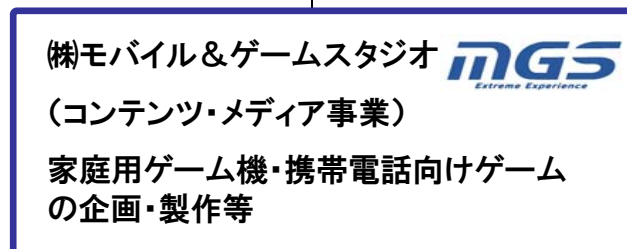
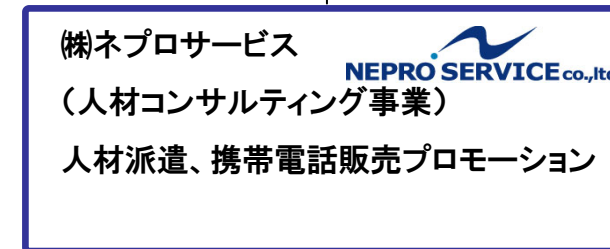
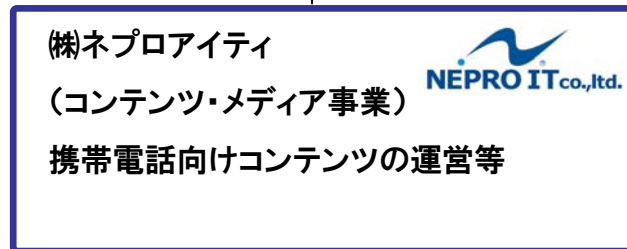
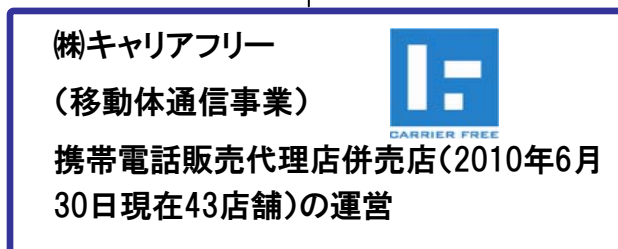
設立	1991年12月 (株)新都市科学研究所として設立 1997年 3月 商号を(株)ネプロジャパンに変更
本社	東京都中央区京橋1-11-8 西銀ビル
資本金	592百万円(2010年6月30日現在)
上場日	2006年4月21日(証券コード:9421)
発行済株式総数	26,752株(2010年6月30日現在)
社員数	連結270名、個別128名(2010年3月31日現在)
事業内容	携帯電話販売代理店専売店(2010年6月30日現在20店舗)の運営 IP関連機器の販売及び光回線の取次ぎ業務 機密情報保護・管理システムの販売 IT教育関連資格CIW(Certified Internet Web Professional)の運営

1. 企業情報

(2) 当社グループ概要

■ 当社及び連結子会社概要

()内は当社グループセグメント



2. 事業概要

(1) 移動体通信事業①



■ 事業内容

・携帯電話販売店の運営

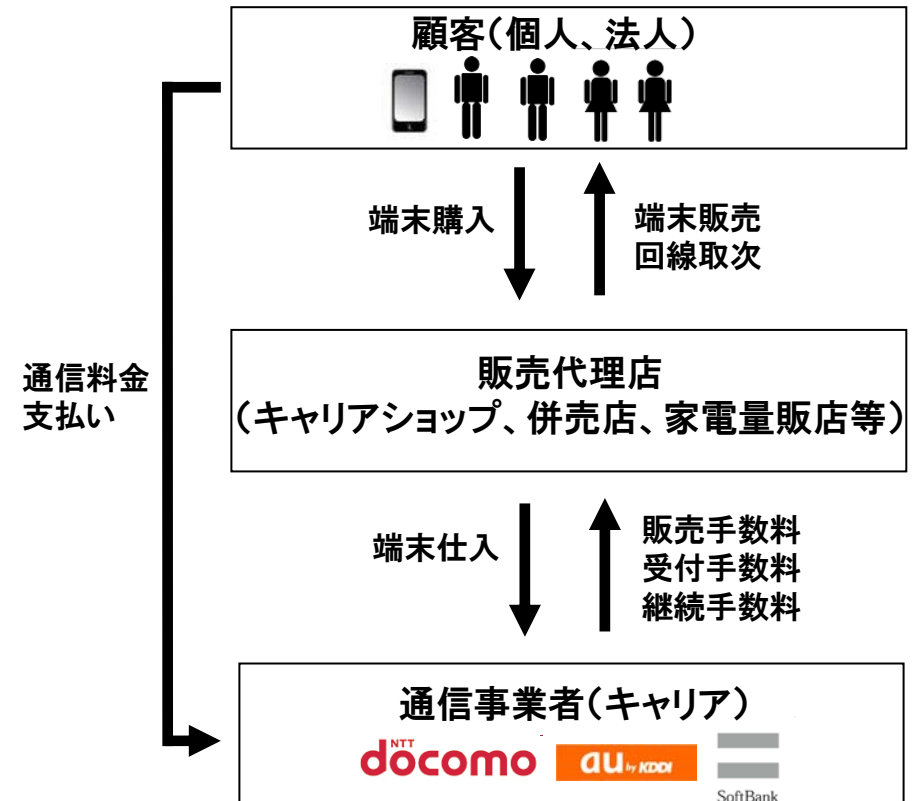
→ 単一のキャリア製品・サービスを取扱う専売店(キャリアショップ)及び複数キャリア製品・サービスを取扱う併売店を首都圏、東海、関西、北陸エリアに展開。

※(株)NTTドコモ、KDDI(株)、ソフトバンクモバイル(株)等の通信事業者を指します。

■ 収益モデル

- ・移動体通信事業者(キャリア)からの手数料収入
- ・携帯電話端末及び付属品等の販売収入

移動体通信事業のしくみ



2. 事業概要

(1) 移動体通信事業②



■ 店舗展開

専売店(キャリアショップ)



NTT
docomo

12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、大阪府3店舗、愛知県3店舗



au by KDDI

6店舗



SoftBank

2店舗

併売店



関東圏: 東京都8店舗、群馬県7店舗、神奈川県5店舗
茨城県4店舗、栃木県4店舗、千葉県3店舗、
埼玉県2店舗、新潟県2店舗

関西圏: 大阪府8店舗

2. 事業概要

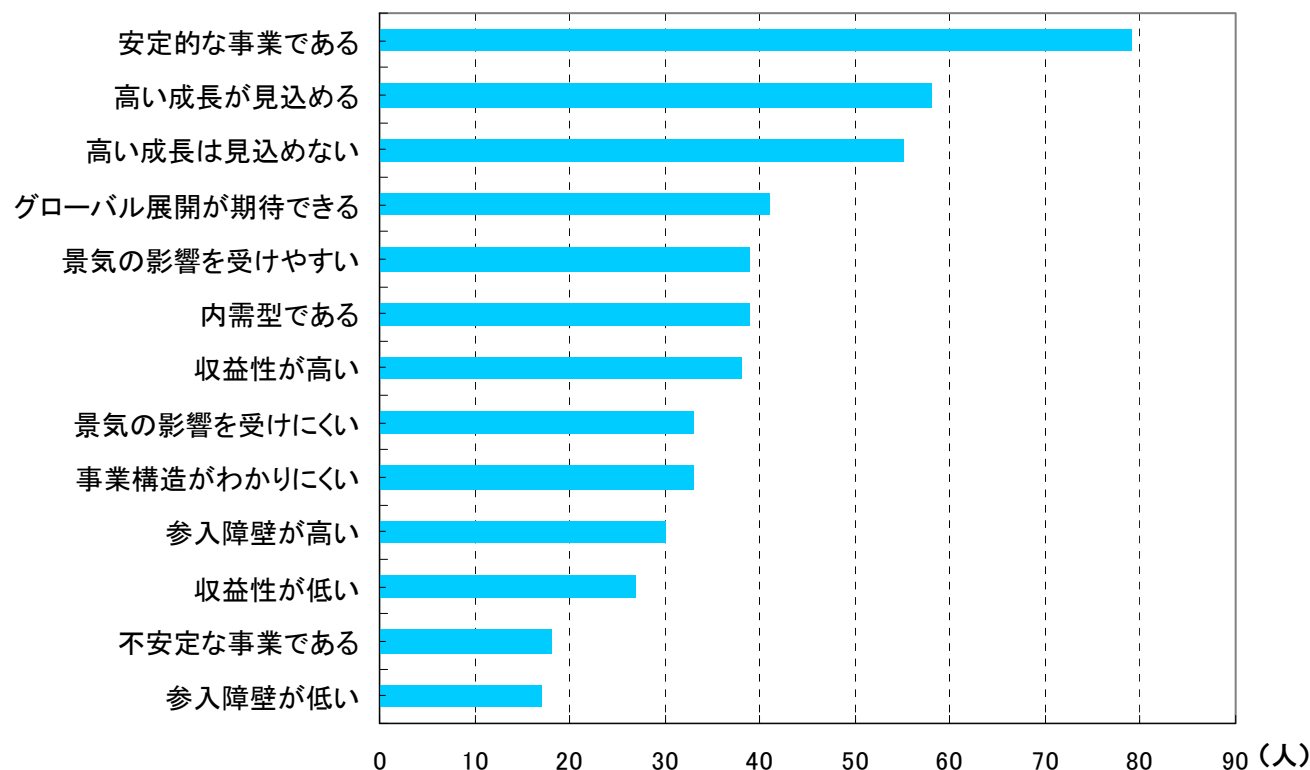
(1) 移動体通信事業③



■ 移動体通信事業に対する投資家のイメージ

Q. 同社の主要事業は携帯電話販売事業(ドコモショップ等販売代理店の運営)ですが、以下の中で携帯電話販売事業(市場)に関するイメージとしてあてはまるものをお答えください。(複数回答可)

- A. 高い成長が見込める 高い成長は見込めない 安定的な事業である 不安定な事業である
 収益性が高い 収益性が低い 参入障壁が高い 参入障壁が低い グローバル展開が期待できる
 内需型である 景気の影響を受けやすい 景気の影響を受けにくい 事業構造がわかりにくい



2010年1月実施
ブリッジサロン企業IRアンケートより抜粋
回答者:237名

(2)コンテンツ・メディア事業

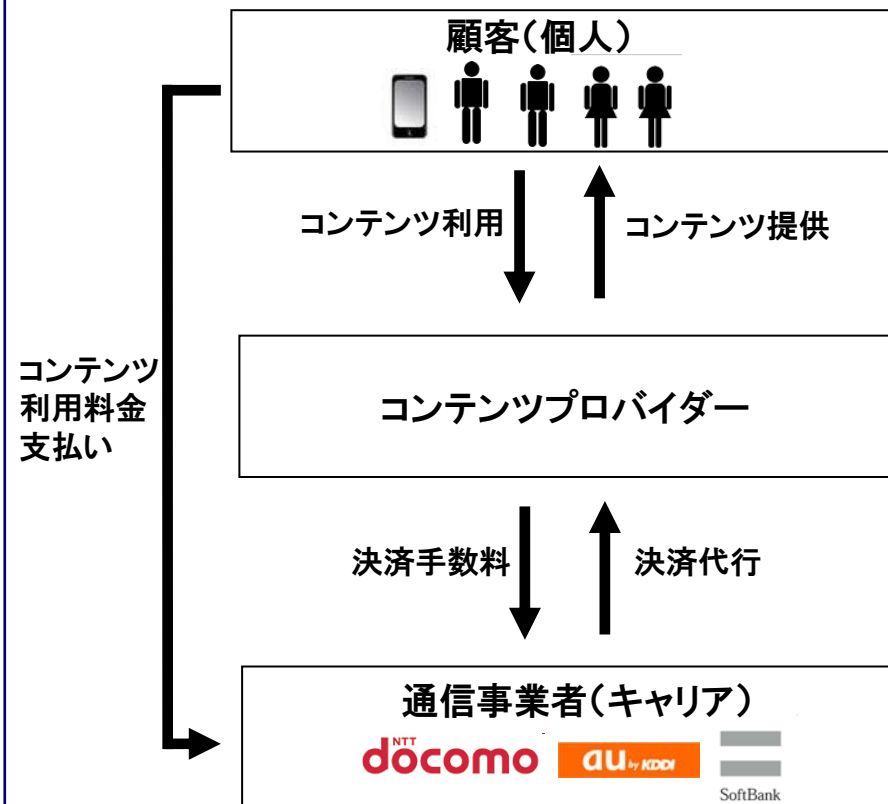
■事業内容

- ・コンテンツ事業
:携帯電話向けコンテンツの運営
- ・ゲーム事業
:家庭用ゲーム機、携帯電話向けゲームの企画・製作等

■収益モデル

- ・モバイルコンテンツ事業
→コンテンツ利用料収入
- ・ゲーム事業
→ゲーム制作業務受託料収入

コンテンツ事業のしくみ



(3)プロダクトソリューション事業

■事業内容

- ・IP電話事業
:VoIPゲートウェイ(IP電話関連機器)の企画、販売、
光回線の取次ぎ等
- ・セキュリティ関連事業
:機密情報保護・管理システム「データクレス」
の開発、販売

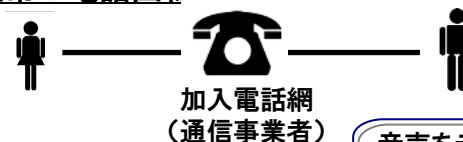
■収益モデル

- ・IP電話事業
→IP機器の販売、保守料及び回線取次ぎ手数料収入
- ・セキュリティ関連事業
→セキュリティシステムのライセンス販売収入

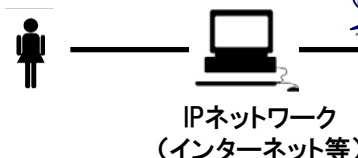
IP電話のしくみ

<通常の電話回線のとの違い>

通常の電話回線



IP電話



音声をデータ
に変換する
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。



(4)その他の事業

IT教育事業

■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

■収益モデル

- ・CIW関連事業
→書籍販売収入及び受験料収入
- ・研修事業
→研修受託料収入

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



Certified Internet Web Professional Program

- ▶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



人材コンサルティング事業

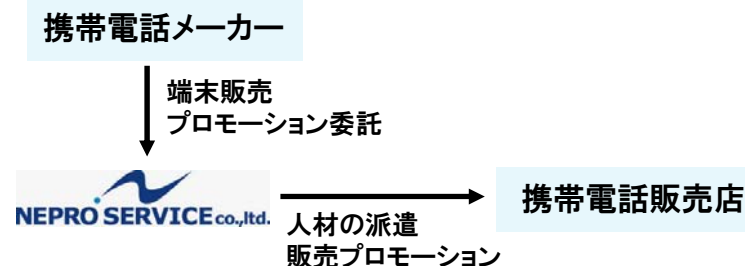
■事業内容

- ・人材派遣事業:携帯電話販売代理店における人材採用、教育業務及び求人サイトの運営等
- ・販売プロモーション事業:携帯電話メーカーから販売プロモーション業務の受託

■収益モデル

- ・人材派遣事業
→派遣料収入
- ・販売プロモーション事業
→販売プロモーション業務受託収入

人材コンサルティング事業のしくみ



10年3月期は、セグメント間売上げが90%以上を占めており、今後外部顧客の増加を目指す。

Ⅱ. 2010年3月期決算ハイライト

1. 事業環境

■当社グループが属する市場の状況

事業	市場	Positive	Negative
移動体通信事業	携帯電話販売	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォン市場の拡大 ・携帯電話端末の修理、メンテナンス需要の増加 ・顧客サービス関連手数料の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・端末の高価格化による買い換えサイクルの長期化
コンテンツ・メディア事業 ^{※1}	コンテンツ、ゲーム	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォン市場の拡大 ・巣籠もり需要の拡大 ・モバイルデータ通信の普及 ・ソーシャルアプリ市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の広告予算の削減
プロダクトソリューション事業 ^{※2}	IP/セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・TVの地デジ化に対する問題意識の高まり ・情報漏えいリスクに対する意識の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットとする中小企業の設備投資抑制

※1 コンテンツ・メディア事業はネットビジネス事業より名称変更しております。

※2 プロダクトソリューション事業はIPソリューション事業より名称変更しております。

2. 連結業績概要

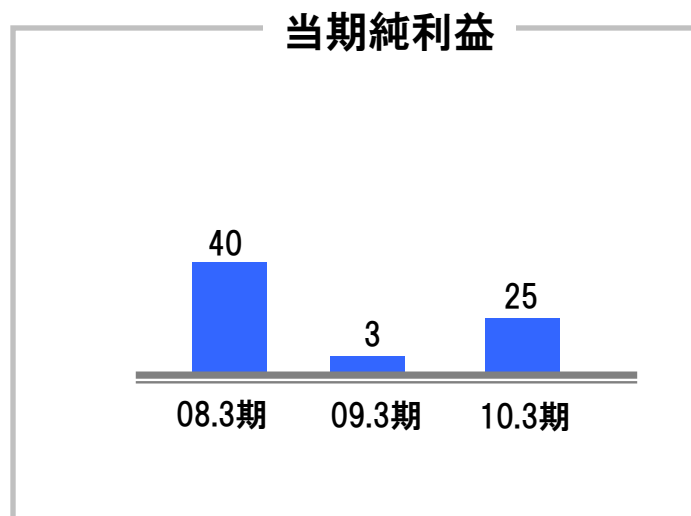
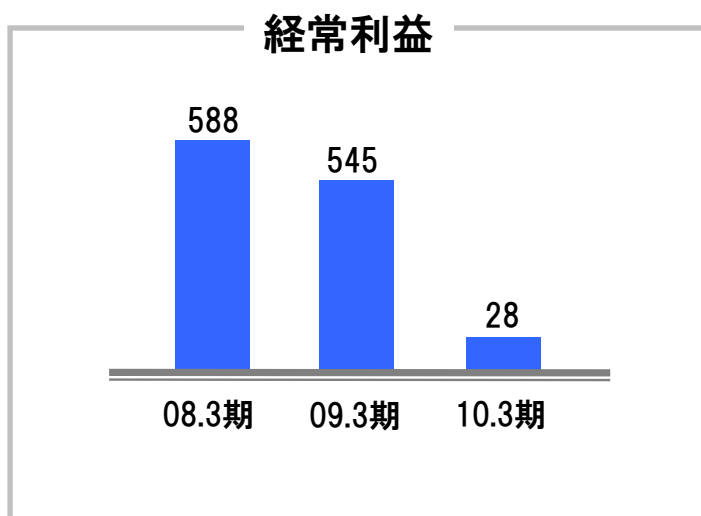
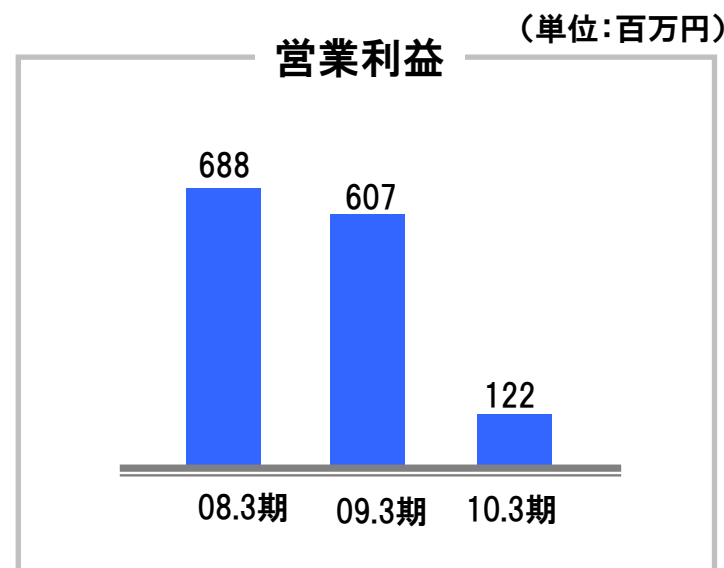
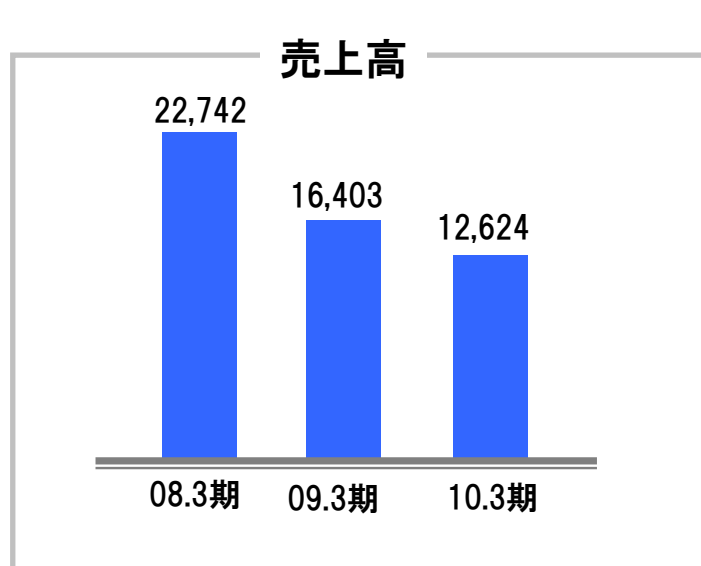
(1) 業績サマリー

(単位:百万円)

科目	09年3月期		10年3月期				主な増減要因
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年同期比		
					増減	比率 (%)	
売上高	16,403	100.0	12,624	100.0	△3,779	77.0	<ul style="list-style-type: none"> ・移動体通信 2,560百万円減 ・コンテンツ・メディア1,287百万円減
売上総利益	4,704	28.7	3,632	28.8	△1,072	77.2	
営業利益	607	3.7	122	1.0	△484	20.2	<ul style="list-style-type: none"> ・コンテンツ・メディア 404百万円減 ・Pソリューション※ 150百万円減
経常利益	545	3.3	28	0.2	△516	5.3	
当期純利益	3	0.0	25	0.2	22	662.4	<ul style="list-style-type: none"> ・特別利益 265百万円増 ・特別損失 413百万円増 ・法人税等 366百万円減

※プロダクトソリューション事業

(2)業績の推移(連結)



3. セグメント業績概要

(1) 業績概要

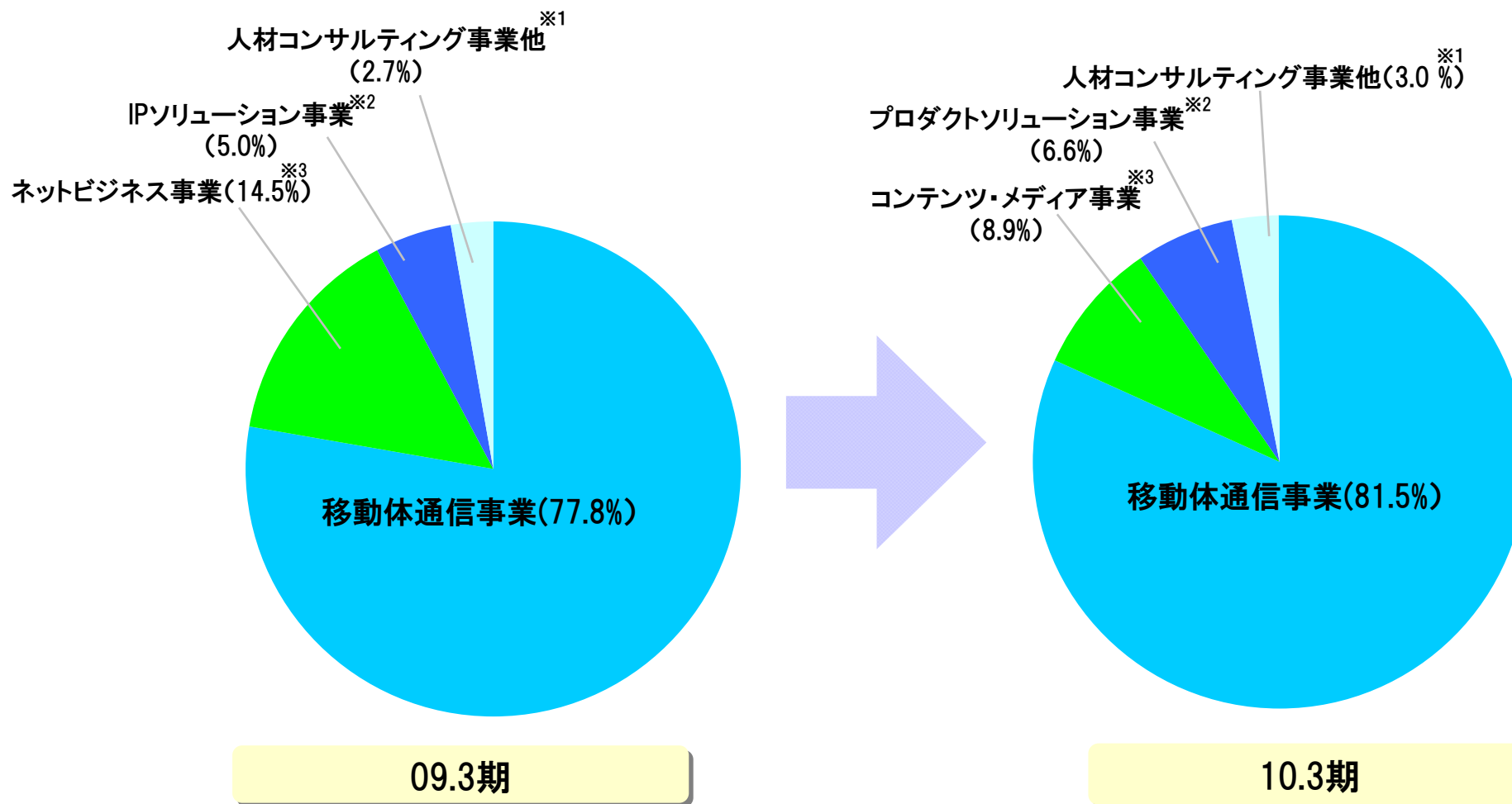
- ◆ 移動体通信事業は減収となったものの営業利益は前期水準を維持
- ◆ コンテンツ・メディア事業、プロダクトソリューション事業、IT教育事業、その他事業は営業損失

(単位:百万円)

	売上高			営業利益		
	09.3期	10.3期	前期比(%)	09.3期	10.3期	前期比(%)
移動体通信事業	13,132	10,571	80.5	1,052	1,055	100.3
コンテンツ・メディア事業	2,441	1,153	47.3	355	△48	—
プロダクトソリューション事業	848	855	100.8	△96	△247	—
IT教育事業	69	43	62.6	△81	△78	—
人材コンサルティング事業	356	334	93.6	60	52	87.5
その他事業	26	6	25.4	△70	△46	—

(2) 売上構成

◆対前期比で移動体通信事業の比率が増加



※1 人材コンサルティング事業、IT教育事業、その他事業
※2 IPソリューション事業は、プロダクトソリューション事業に名称変更しております。
※3 ネットビジネス事業は、コンテンツ・メディア事業に名称変更しております。

Ⅲ. 2011年3月期業績見通し及び施策

1. 連結業績見通し

11.3月期業績見通し

(単位:百万円)

科目	11.3期 上期予想	11.3期 通期予想	10.3期 実績	前期比
売上高	7,000	17,000	12,624	+4,375
営業利益	150	500	122	+377
経常利益	150	550	28	+521
当期純利益	60	150	25	+124

売上高の主な増減要因

(単位:百万円)

・併売店店舗数増加による増収(移動体通信)	+3,500
・M&GS ^{※1} 買収による増収(コンテンツ・メディア)	+900
・メディア関連事業による増収(コンテンツ・メディア)	+500
・MT ^{※2} 連結除外による減収(PS) ^{※3}	△500

営業利益の主な増減要因

・併売店店舗数増加による増益(移動体通信)	+100
・モバイル・テクニカ連結除外による損失減少(PS)	+170
・ソーシャルアプリ収益の増加(コンテンツ・メディア)	+50
・IT教育事業償却負担の減少(IT教育)	+30
・本社費の削減	+30

※1 M&GS…(株)モバイル&ゲームスタジオ

※2 MT…(株)モバイル・テクニカ

※3 PS…プロダクトソリューション事業

2. 施策

(1) グループ戦略

11.3月期の方針

財務体質の強化

FCF(営業CF+投資CF)の向上

- ・投資の選別
- ・投下資金回収に向けた取り組み強化

ROA(営業利益/総資産)の向上

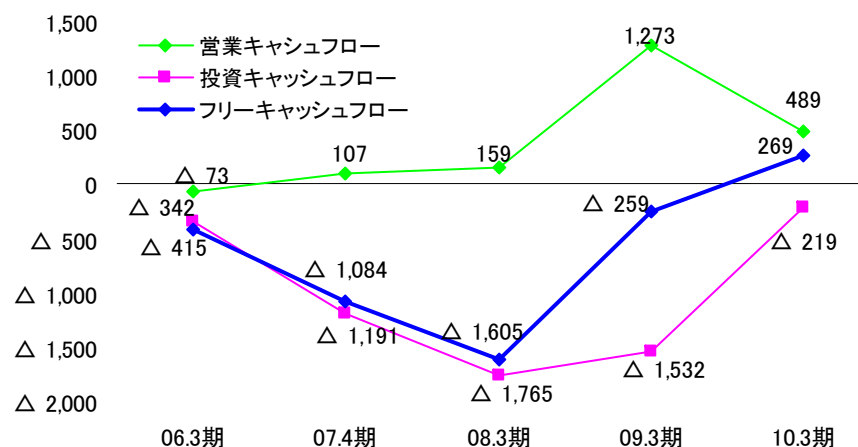
- ・資産、負債の圧縮
- ・不採算事業の建て直し及び見直し
- ・11.3期ROA7%を目指す
(10.3期は1.4%)

管理部門のコスト削減

- ・前期比5%の削減を目指す
(10.3期は590百万円)

キャッシュフローの推移

(単位:百万円)






2. 施策

(2) 移動体通信事業

11.3月期の方針

1台当たりの利益向上

-  **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
-  **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
-  **店舗網の拡大**
 - ・光通信グループとのアライアンスにより、当社での販売台数比率が低かったKDDI、ソフトバンクモバイル端末の販売を強化

(3)コンテンツ・メディア事業

11.3月期の方針

コンテンツプラットフォーム及びメディアの収益化

コンテンツ事業



コンテンツの販路拡大

- ・既存コンテンツのマルチチャネル、マルチデバイス、マルチOS展開

ゲーム事業



受託開発から自社開発へのシフト

- ・ソーシャルアプリ及びスマートフォン向けゲームの開発

韓国事業



ネットワークの拡大

- ・2010年3月韓国ソウル支店開設、本格的に事業展開

ネプロアイティ主要コンテンツ

【占い】



【デコメ】



(4)その他の事業

11.3月期の方針

①プロダクトソリューション事業

機器販売による売り切りビジネスから、ストックビジネスへの転換



マンション向け光回線ソリューションの提案

・マンションプロバイダとして、大手マンション管理会社と協業した入居率向上に向けた提案

②IT教育事業

新検定試験事業の立上げ及びCIWの拡販



公益法人との共催による新IT検定事業の立上げ準備

- ・2011年3月期の新検定実施を目指す
- ・他財団との共催検討



③人材コンサルティング事業

グループ外部顧客の取込み

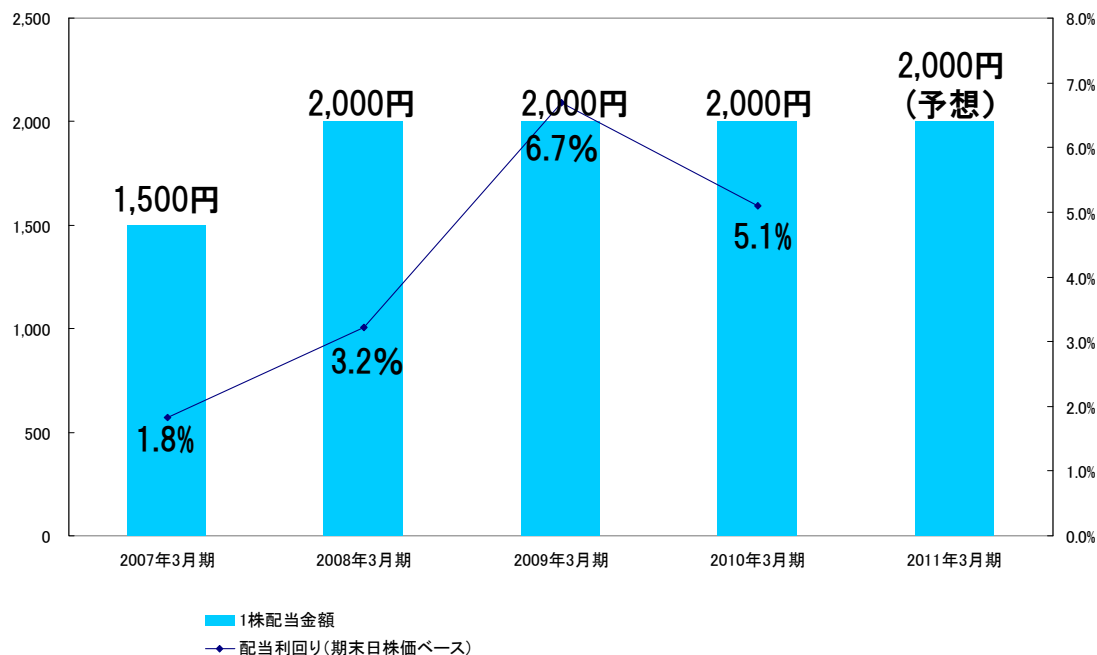


携帯電話販促プロモーション業務の拡大

(5)株主還元

11.3月期の方針

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、移動体通信事業における店舗拡大及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目指してまいります。



補足資料

参考データ① 連結貸借対照表

(単位:百万円)

資産の部	09年3月末		10年3月末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	4,751	51.6%	4,928	56.8%	176
固定資産	4,449	48.4%	3,754	43.2%	△695
有形固定資産	459	5.0%	338	3.9%	△121
無形固定資産	1,710	18.6%	809	9.3%	△901
投資その他資産	2,279	24.8%	2,606	30.0%	326
繰延資産	—	—	—	—	—
資産合計	9,200	100.0%	8,682	100.0%	△518

負債の部	09年3月末		10年3月末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動負債	4,418	48.0%	3,680	42.4%	△738
固定負債	2,130	23.2%	2,219	25.6%	88
負債合計	6,549	71.2%	5,899	67.9%	△650
純資産の部	金額	構成比	金額	構成比	増減
株主資本	2,252	24.5%	2,219	25.6%	△32
資本金	590	6.4%	592	6.8%	2
資本剰余金	343	3.7%	345	4.0%	2
利益剰余金	1,342	14.6%	1,316	15.2%	△26
自己株式	△24	—	△35	—	△11
評価・換算差額等	△51	—	△33	—	18
少数株主持分	450	4.9%	596	6.9%	146
純資産合計	2,651	28.8%	2,782	32.1%	131
負債純資産合計	9,200	100.0%	8,682	100.0%	△518

参考データ② 連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	09年3月期	10年3月期	対前期増減の主な要因
営業活動によるCF	1,273	489	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益の減少 △664 ・売上債権の増加 △261 ・たな卸資産の増加 △319 ・仕入債務の増加 307
投資活動によるCF	△1,532	△219	<ul style="list-style-type: none"> ・固定資産取得支出の減少 377 ・差入保証金差入支出の減少 236 ・貸付支出の減少 230 ・子会社株式売却収入の増加 354
財務活動によるCF	84	25	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入の増加 275 ・長期借入収入の減少 △100 ・長期借入金返済支出の増加 △322 ・社債発行収入の減少 △369 ・少数株主からの払込収入の増加 492
現金及び現金同等物の 期末残高	739	1,034	—

参考データ③ 月次携帯電話販売台数

(単位:台)

月	09年3月期 上期	10年3月期 上期	前期比 (%)	月	09年3月期 下期	10年3月期 下期	前期比 (%)
4月	16,549	12,039	72.7	10月	12,872	8,851	68.8
5月	13,345	9,168	68.7	11月	12,486	10,151	81.3
6月	17,271	9,939	57.5	12月	13,579	12,741	93.8
7月	15,321	10,773	70.3	1月	12,561	12,323	98.1
8月	15,336	11,416	74.4	2月	11,076	10,365	93.6
9月	12,423	9,618	77.4	3月	15,599	14,934	95.7
上期 累計	90,245	62,953	69.8	下期 累計	78,173	69,365	88.7
				通期 累計	168,418	132,318	78.6

IR広報室 お問い合わせ窓口

TEL 03-6803-3976

FAX 03-6803-3971

Email ir@nepro.jp

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

- ・当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。
- ・当資料の作成に際し、正確性を確保するため、注意を払っておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。
- ・当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。
- ・当資料は、今後予告なしに変更されることがあります。
- ・当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、投資家ご自身の判断でなされますようお願い致します。