

# 株式会社ネプロジャパン

2012年3月期(第21期)  
第2四半期決算説明会資料  
(JASDAQスタンダード:9421)

2011年12月1日

## 当資料についての注意

- ・ 当資料に記載されている当社及び当社関連会社の現在の戦略・計画・認識等のうち、将来の業績等に関する見通しは、リスクや不確実な要因を含んでおり、実際の業績は、様々な要因により、見通しとは大きく異なることがあります。実際の業績に影響を与えうる主要な要因には、当社及び当社関連会社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社及び当社関連会社の提供する製品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落や顧客の求めに応じることのできる技術力等があります。なお、業績に影響を与えうる要因はこれらに限定されるものではありません。
- ・ 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。
- ・ 当資料は当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。
- ・ 当資料は、今後予告なしに変更されることがあります。
- ・ 当資料に記載されている会社名及び製品・サービス名等は、該当する各社の商標または登録商標です。

## I. 会社概要及び事業環境

1. 会社概要	Page4
2. 事業環境	Page7

## II. 2012年3月期上期決算ハイライト

1. 連結業績概要	Page10
2. 施策	Page14

## III. 2012年3月期通期業績見通し

1. 通期業績見通し	Page17
2. 施策	Page18

※補足資料: 月次販売台数推移・株価推移

# I . 会社概要及び事業環境

# 1. 会社概要

## (1) 会社情報及び沿革

### 会社情報

設立	: 1991年12月
本社	: 東京都中央区京橋1-11-8 西銀ビル
資本金	: 592, 845千円(2011年9月末現在)
従業員数	: 連結 520名 (2011年9月末時点 ※うち臨時雇用者245名)

### 沿革

- ・91年12月 株式会社新都市科学研究所として設立
- ・95年11月 ディーディーアイ関西ポケット電話株式会社(現 株式会社ウィルコム)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式会社(現 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ)と一次代理店契約を締結
- ・96年 4月 移動体通信事業会社である株式会社インターベルを設立
- ・96年 8月 株式会社インターベルが関西セルラー電話株式会社(現 KDDI株式会社)と一次代理店契約を締結
- ・97年 3月 株式会社新都市科学研究所から株式会社ネプロジャパンに商号変更
- ・99年 6月 株式会社インターベルが株式会社東京デジタルホン(現 ソフトバンクモバイル株式会社)と一次代理店契約を締結
- ・00年 7月 株式会社インターベルが郊外型携帯電話併売店(現 ピポパーク)の営業展開を開始 ※ ※現在の運営会社は株式会社キャリアフリー
- ・04年 4月 株式会社インターベルを当社に吸収合併
- ・06年 4月 **ジャスダック証券取引所に上場**
- ・07年 3月 株式会社ネプロサービスを設立し、人材コンサルティング事業に進出
- ・10年 3月 株式会社キャリアフリーを新設分割し、当社移動体通信事業併売店部門を事業承継
- ・10年 4月 株式会社キャリアフリーが株式会社光通信と資本業務提携し、併売店21店舗を譲受け
- ・11年 9月 株式会社モバイル&ゲームスタジオの発行済株式を全て取得し、連結子会社化

# 1. 会社概要

## (2) 事業内容及びグループ概要

### 事業内容

- 移動体通信事業における店舗運営を中心に、店舗への人材派遣や販売プロモーション、モバイルコンテンツの企画・制作等を行う。
- 東名阪と北関東を中心に店舗を展開
  - ・ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップの専売店 20店舗
  - ・大手3キャリアをはじめ全キャリアを扱う併売店 41店舗



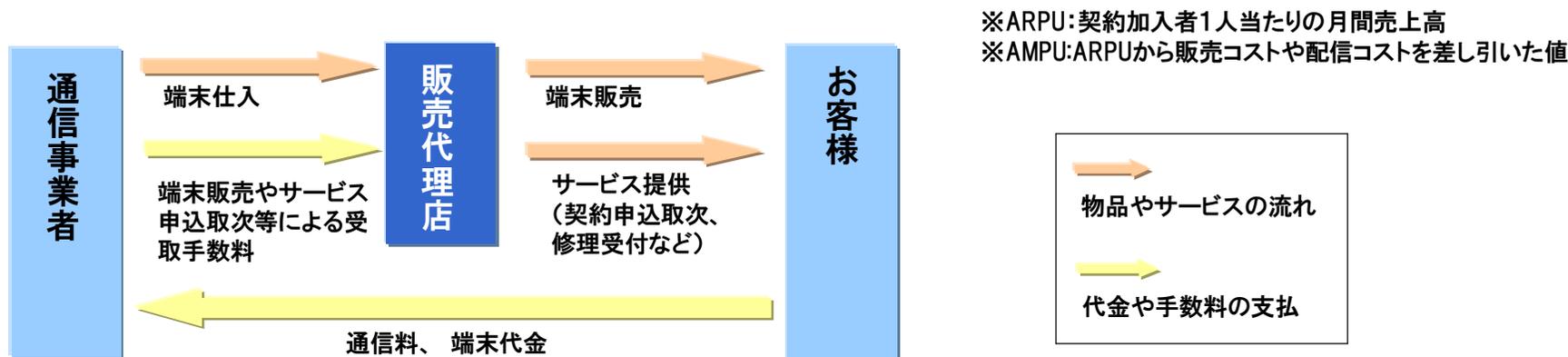
### 【グループ概要】



# 1. 会社概要

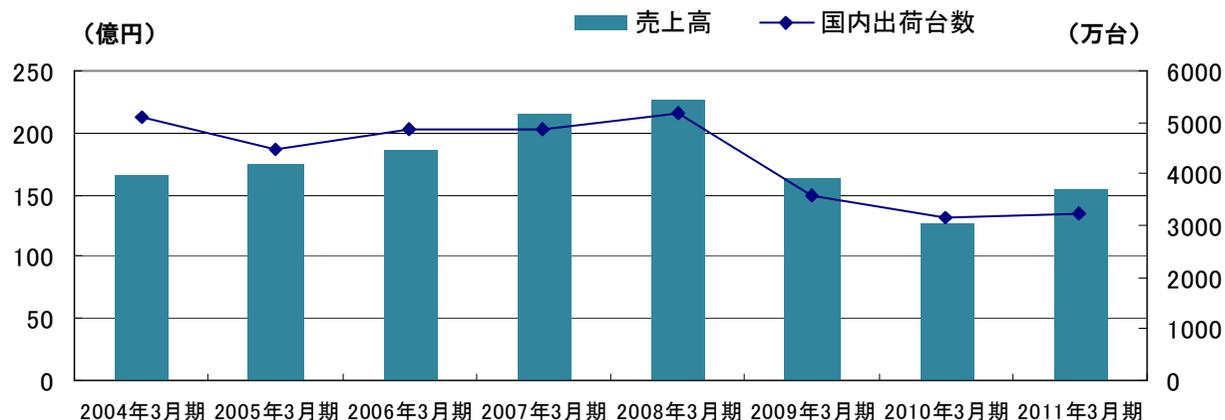
## (3) 移動体通信事業概要

移動体通信端末販売や、通信サービス利用申込取次を行う販売代理店事業。  
 売上高は端末販売による手数料、サービス申込取次による手数料等の受取手数料から構成される。  
 売上高の主な増減要因は、販売台数や通信事業者の契約加入者数並びにARPU・AMPUの増減である。



### 【売上高と国内出荷台数の推移】

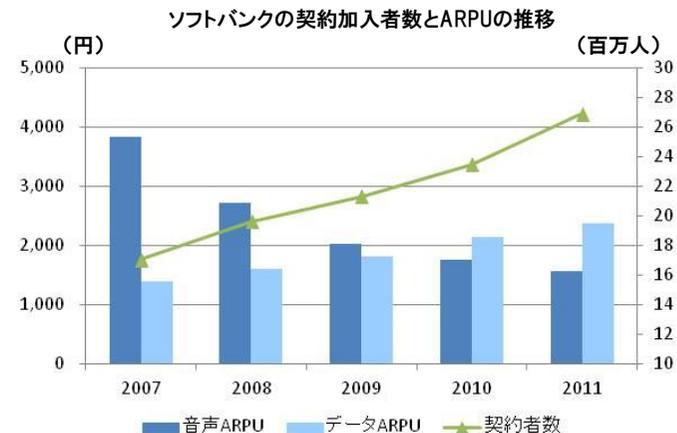
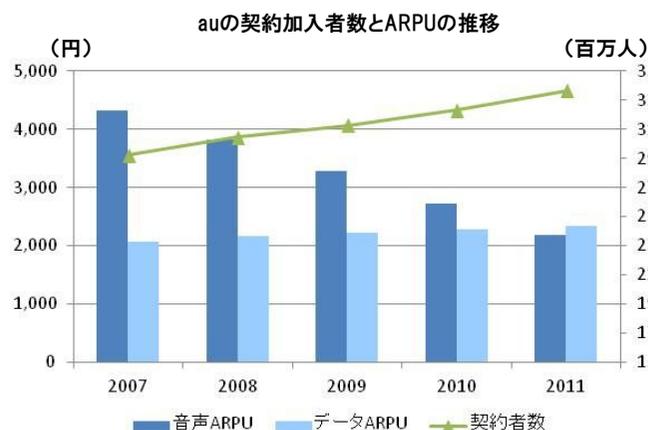
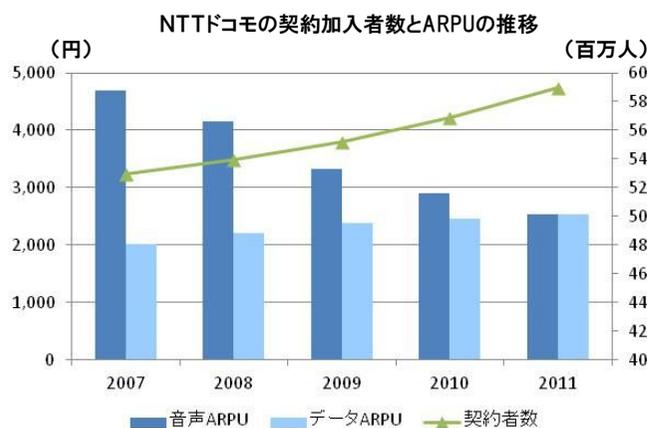
2008年3月期に本格化した割賦販売により買い換えサイクルが長期化し、国内出荷台数が減少。  
 同影響により、当社も販売台数及び売上高が減少。2011年3月期は店舗数の増加により販売台数が増え、増収となる。



## 2. 事業環境

### (1) 移動体通信市場の状況

- 東日本大震災の影響に春商戦前の買い控えが重なり一時販売台数が低下したものの、スマートフォンのラインナップ充実や、割賦販売による2年縛りが一巡を迎えることもあり、買い換えが促進され、国内出荷台数は回復傾向。
- NTTドコモ、au、ソフトバンクの大手3キャリアとも、音声ARPUは減少傾向にあるが、データARPUは増加しており、契約加入者数も増加を続けている。
- スマートフォンやタブレット端末等の普及により2台持ちやデータ通信の需要が増しており、データARPUと契約加入者数の増加は今後も続くものと予想される。



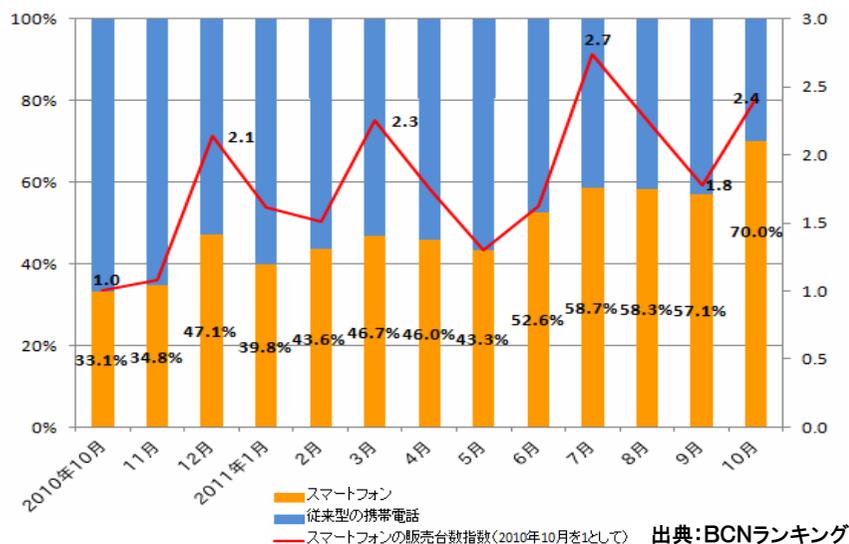
※社団法人 電気通信事業者協会資料を基に当社作成

## 2. 事業環境

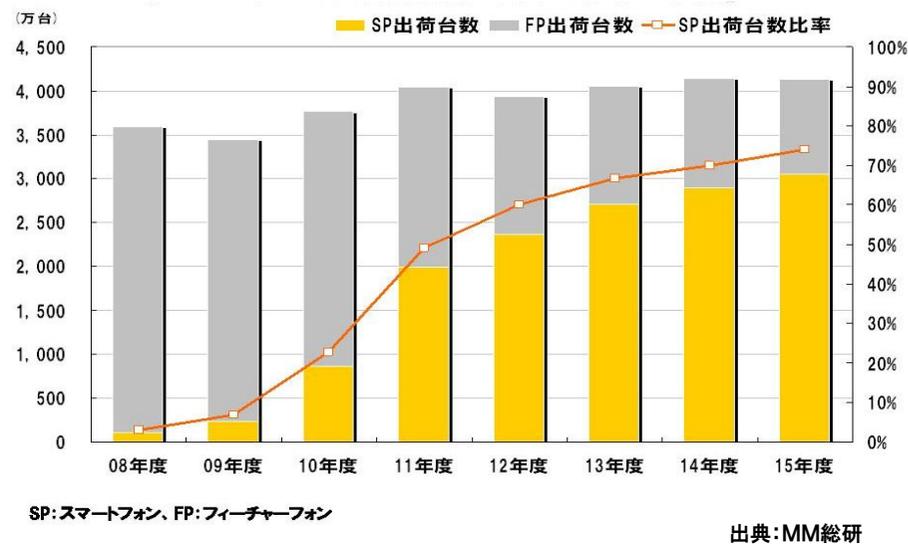
### (2) スマートフォン市場の伸びとその影響

- 販売台数に占めるスマートフォンの割合は増加を続け、50%を超える。2015年度の出荷台数予測では、スマートフォンが約70%を占める。
- スマートフォン市場が拡大する一方、データ通信量の増加による通信帯域の圧迫や、Galaxyシリーズ、iPhoneの台頭などに見られる海外メーカーの存在感が高まっている。

各月の携帯電話販売台数に占めるスマートフォンの割合



各年度のスマートフォン出荷台数・比率の推移と予測



## Ⅱ. 2012年3月期上期決算ハイライト

# 1. 連結業績概要

## (1) 業績サマリー(対前期比)

### 上期連結業績ハイライト(対前期比)

(単位:百万円)

	11.3期上期	12.3期上期	前年同期比		変動の主な要因
			増減	増減率(%)	
売上高	7,703	7,202	△500	△6.5	・(株)ネプロアイティの連結から持分法への異動 ・移動体通信事業の販売台数増加
売上総利益	2,012	1,832	△179	△8.9	
販売費及び 一般管理費	2,144	1,645	△499	△23.3	・(株)ネプロアイティの連結から持分法への異動 ・全社管理部門費用の削減
営業利益	△132	186	+318	黒転	
経常利益	△199	139	+338	黒転	・持分法による投資損失の減少
四半期純利益	△597	△199	+398	赤縮	・投資有価証券評価損の計上 ・貸倒引当金繰入額の計上

# 1. 連結業績概要

## (2) 業績サマリー(対予想比)

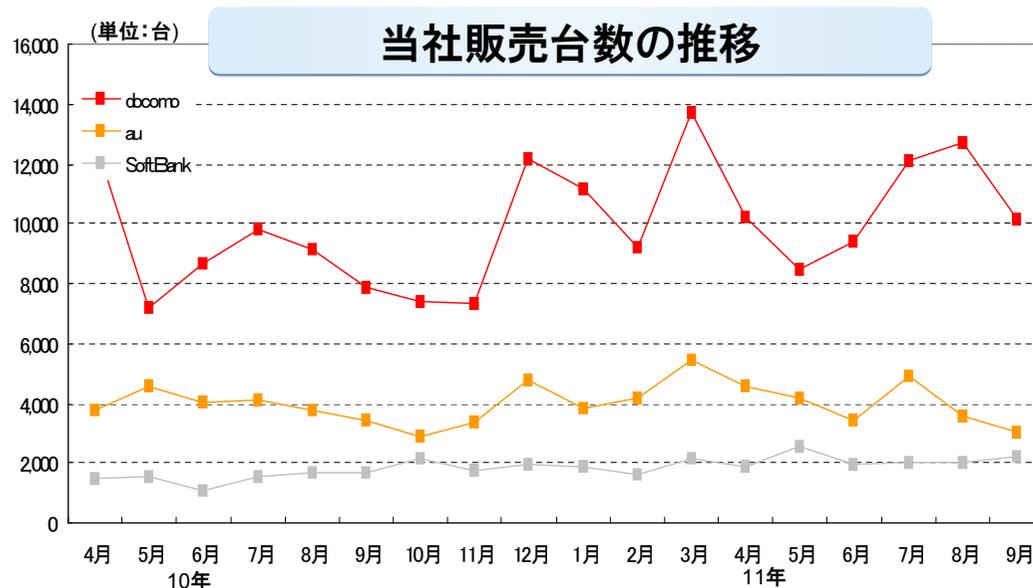
### 上期連結業績ハイライト(対予想比)

(単位:百万円)

科目	12.3期 上期予想	12.3期 上期実績	増減	増減率(%)	11.3期 上期実績
売上高	6,900	7,202	+302	4.4	7,703
営業利益	140	186	+46	32.9	△132
経常利益	80	139	+59	73.8	△199
四半期純利益	△150	△199	△49	—	△597

# 1. 連結業績概要

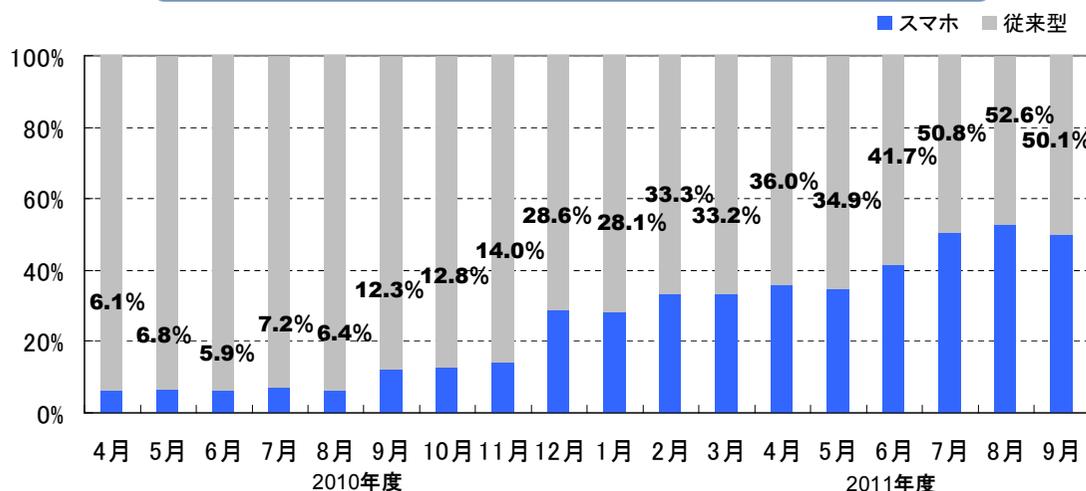
## (3) 当社販売台数及びスマートフォン比率の推移



### 上期販売台数は、前年同期比9.6%の増加

- ・5月と9月は、新商品発表前の買い控え傾向が見られたが、販売台数は前年同月比増加傾向が続く。
- ・9月は、秋・冬商戦向けモデル発表前の買い控えに加え、iPhone4S発表による買い控えの影響をうけるも、前年同月比では16.8%の増加。(国内出荷台数は2ヶ月ぶりの減少となり、前年同月比19.1%減※1)

### 当社販売台数におけるスマートフォン比率



### スマートフォン比率の増加傾向が顕著

- ・昨年冬の商戦以降、各通信事業者のスマートフォンのラインナップ充実に伴い増加を続け、第二四半期においては50%を超える。
- ・市場動向と比して未だ伸びしろがあり、スマートフォン比率は今後さらに拡大する見込み。

※1 出典 電子情報技術産業協会(JEITA)と情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)

# 1. 連結業績概要

## (4) 連結キャッシュフローの状況

### 上期における連結キャッシュフロー

(単位:百万円)

	10.3期 上期	11.3期 上期	12.3期 上期	変動の主な要因
営業活動によるCF	24	205	435	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上債権の減少 293</li> <li>・貸倒引当金の増加 451</li> <li>・たな卸資産の減少 121</li> <li>・仕入債務の減少 <math>\Delta 490</math></li> </ul>
投資活動によるCF	$\Delta 397$	$\Delta 1,440$	151	<ul style="list-style-type: none"> <li>・貸付金の回収による収入 436</li> <li>・関係会社株式の売却による収入 112</li> <li>・子会社株式の取得による支出 <math>\Delta 374</math></li> </ul>
財務活動によるCF	346	1,345	$\Delta 641$	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金の返済による支出 <math>\Delta 531</math></li> <li>・社債の償還による支出 <math>\Delta 100</math></li> </ul>

※ CF:キャッシュフロー

## 2. 施策

### (1) グループ戦略

#### 12.3月期の方針

#### 移動体通信事業の強化及び管理部門のコスト削減

- **移動体通信事業への経営資源のシフト**
  - ・移動体通信事業の収益強化に向けた取り組みを推進
  - ・資金面、人員面での経営資源を移動体通信事業にシフト
- **不採算事業の整理**
  - ・新規投資案件は店舗のリニューアル・好立地への移転等原則、移動体通信事業とのシナジーが見込めるものに限定
- **管理部門のコスト削減**
  - ・本社管理部門を中心に間接コストの見直しを進め、削減を図る

## 2. 施策

### (2) 上期トピック

#### 移動体通信事業への経営資源のシフト

##### ● 不採算事業の整理

- ・旧プロダクトソリューション事業部は、事業整理に向けた販管費の縮小により、赤字額がほぼ解消
- ・(株)ネプロアイティの連結取り込み除外

##### ● 移動体通信事業の収益強化にむけた取り組み推進

- ・スマートフォン需要に対応した教育強化により販売接客スキルの向上
- ・併売店部門の店舗名をPiPoPark(ピポパーク)へ変更し、統一化



au CS AWARDS 2011  
東京大会 3位入賞



##### ● 新規投資は移動体通信事業へ重点配分

- ・併売店部門において、新形態店舗の出店を実施「MEGAドン・キホーテ宇治店」



#### 財務体質の改善及びフリーキャッシュフローの向上

##### ● 周辺事業への投資の凍結並びに投下資本の回収

- ・(株)ネプロアイティへの貸付金について、同社の完全子会社であった(株)モバイル&ゲームスタジオ(以下MGS)の発行済株式の全てを取得することにより回収。MGSはゲーム開発を主事業として、業績は拡大傾向。

#### 管理部門のコスト削減

##### ● 業務委託費や賃料等の圧縮

- ・11.3期上期と比較して、管理部門費用は、64百万円の削減を実現

## Ⅲ. 2012年3月期通期業績見通し

# 1. 通期業績見通し

## 12.3月期通期連結業績見通し

(単位:百万円)

科目	11.3期 実績	12.3期 前回予想	12.3期 通期予想	前回予想 差異	修正の主な理由
売上高	15,403	14,500	15,500	+1,000	・移動体通信事業の好調 ・子会社の取得
営業利益	△135	380	400	+20	・移動体通信事業の好調 ・管理部門の間接コストの削減
経常利益	△275	280	330	+50	・(株)ネプロアイティの連結除外
当期純利益	△1,151	50	50	±0	・上期の着地を踏まえ、据え置き

## 2. 施策

### 12.3月期下期施策方針

#### 移動体通信事業 「顧客1人当たり利益の向上」

- **スマートフォン需要の取り込みに向けた販売体制の強化**
  - ・スタッフの総合的提案力の向上に注力し、スマートフォン並びに親和性の高い他商材の契約受注に務める
- **顧客満足度の向上《店舗運営におけるソフト面・ハード面双方の強化》**
  - ・お客様1人1人のライフスタイルに適合した通信サービス・コンテンツのご紹介
  - ・店舗の改装等による利便性や接客空間の質の向上

- ① 2011年11月11日 ドコモショップ六地蔵店(京都)を改装。売り場面積を拡大し、大型店舗へ！
- ② 2011年11月17日 ドコモショップ豊明駅前店(名古屋)を移転、営業時間を延長し、ドコモショップ前後店としてオープン！
- ③ 2012年1月下旬 ドコモショップ交野店(大阪)の改装を予定！
- ④ 2012年3月中旬 auショップ足利北店(栃木)の移転並びに営業時間の延長を予定！

- **販売チャネルの拡大**
  - ・大手ディスカウントストア、ホームセンター内のインショップ出店等、新たな販売チャネルの展開を志向

#### 経営資源の重点配置及び財務体質の改善

- ・不採算事業及び周辺事業の整理・縮小並びに経営資源の移動体通信事業への集中

# 補足資料

## 参考データ① 月次販売台数推移

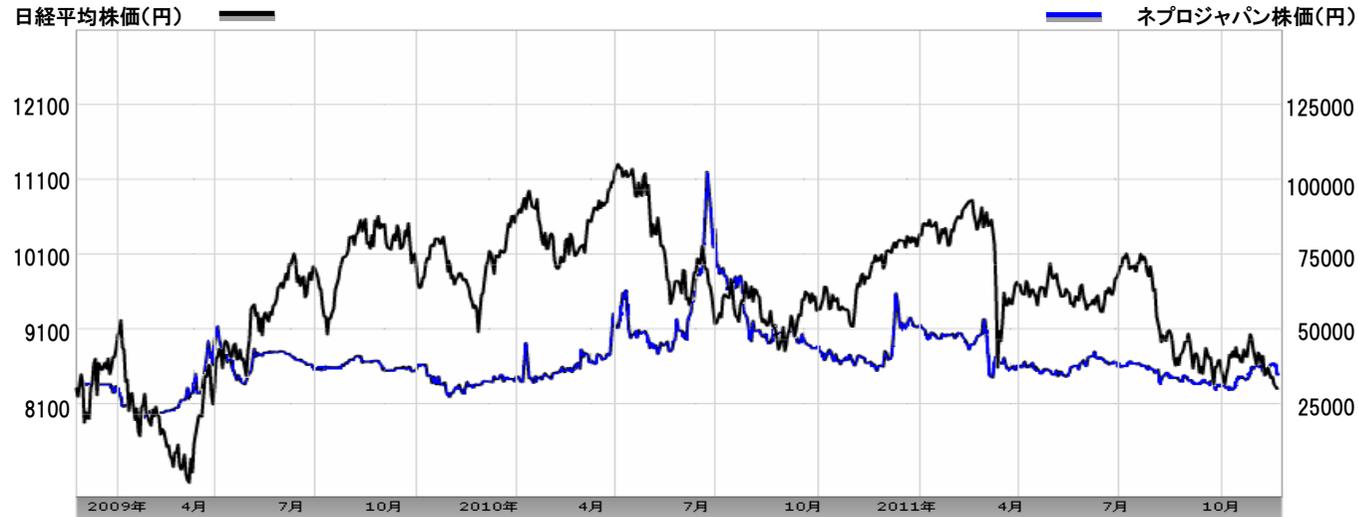
(単位:台)

	11.3期 上期	12.3期 上期	前期比 (%)
4月	19,157	17,622	92.0
5月	15,237	16,347	107.3
6月	14,632	15,549	106.3
7月	16,511	19,612	118.8
8月	15,702	18,910	120.4
9月	13,652	15,949	116.8
上期累計	94,891	103,989	109.6

# 参考データ② 株価推移

## 株価推移

最近3年間の当社及び日経平均株価、日経JASDAQ平均株価の推移



出典: Bloomberg  
(2011年11月24日時点)

## お問い合わせ窓口 (社長室 IR担当)

TEL 03-6803-3976

FAX 03-6803-3971

Email [ir@nepro.jp](mailto:ir@nepro.jp)

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