

株式会社ネプロジャパン

2012年3月期(第21期)

決算説明会資料

(JASDAQスタンダード:9421)

2012年6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、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	Page 4
---------	--------

II. 2012年3月期決算ハイライト

1. 連結業績概要	Page 8
-----------	--------

2. セグメント別概要	Page10
-------------	--------

III. 2013年3月期業績見通し

1. 業績見通し	Page19
----------	--------

2. 事業環境	Page21
---------	--------

3. グループ戦略	Page22
-----------	--------

IV. 中期経営計画

1. 経営目標	Page24
---------	--------

2. 基本戦略	Page25
---------	--------

※補足資料: 月次販売台数推移・株価推移

I . 会社概要

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(2012年3月末現在)
従業員数	: 連結 498名 (2012年3月末時点 ※うち臨時雇用者229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、モバイルゲームの企画・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販売店ピポパーク 40店舗



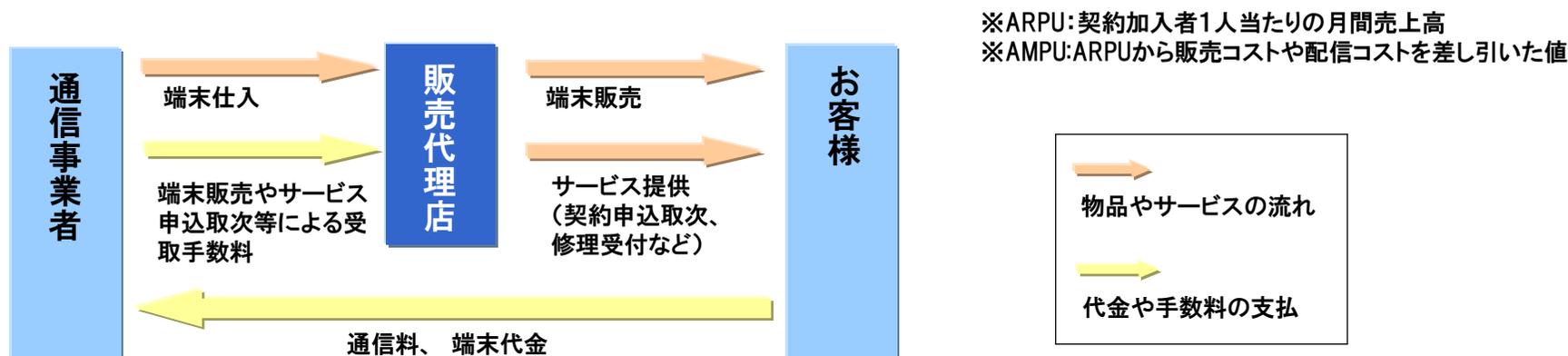
【グループ概要】



1. 会社概要

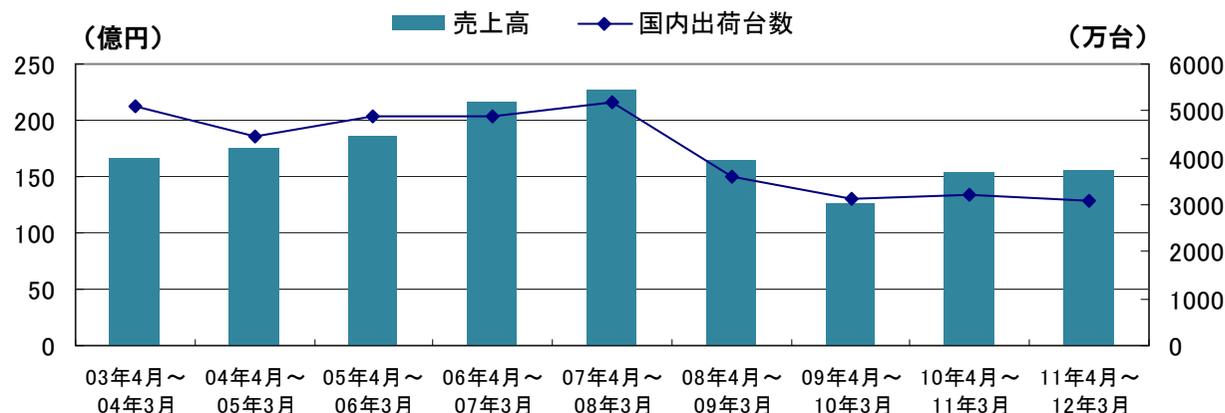
(3) 移動体通信事業概要

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。



【売上高と携帯電話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。2012年3月期はスマートフォン需要を取り込み、販売台数・売上高ともに増加。



Ⅱ. 2012年3月期決算ハイライト

1. 連結業績概要

(1) 業績サマリー

通期連結業績ハイライト

(単位:百万円)

	11.3期 通期	12.3期 従来予想	12.3期 通期	前年度比		変動の主な要因
				増減額	増減率 (%)	
売上高	15,403	15,500	15,516	+113	0.7	・(株)ビーツアイジャパン※の連結除外 ・移動体通信事業の販売台数増加
売上総利益	3,916	—	3,761	△155	△4.0	・(株)ビーツアイジャパン※の連結除外
販売費及び 一般管理費	4,051	—	3,332	△719	△17.7	・(株)ビーツアイジャパン※の連結除外 ・全社管理部門費用の削減
営業利益	△135	400	429	+564	黒転	
経常利益	△275	330	411	+686	黒転	・持分法による投資損失の減少
当期純利益	△1,151	50	33	+1,184	黒転	・投資有価証券評価損の計上 ・貸倒引当金繰入額の計上

※旧㈱ネプロアイティ

1. 連結業績概要

(4) 連結キャッシュフローの状況

通期連結キャッシュフローの状況

(単位:百万円)

	08.3期 通期	09.3期 通期	10.3期 通期	11.3期 通期	12.3期 通期
営業活動による キャッシュフロー (A)	159	1,273	489	387	767
投資活動による キャッシュフロー (B)	△1,765	△1,532	△219	△1,456	28
財務活動による キャッシュフロー	1,878	84	25	623	△816
フリーキャッシュフロー (=A+B)	△1,606	△259	270	△1,069	795

2. セグメント別概要

(1) セグメント別業績

(単位:百万円)

	売上高			セグメント利益		
	11.3期	12.3期	前期比 (%)	11.3期	12.3期	前期比 (%)
移動体通信事業	13,954	14,713	105.4	840	881	104.9
モバイルゲーム事業	682	511	—	11	△6	—
その他	1,079	612	—	△490	△43	—

※ (株)モバイル&ゲームスタジオの連結子会社化に伴い第3四半期連結累計会計期間より報告セグメントを変更しております。前期のセグメント情報は、変更後の報告セグメントに基づいて作成したものであり、集計期間等が異なっているため、前期比を出していません。

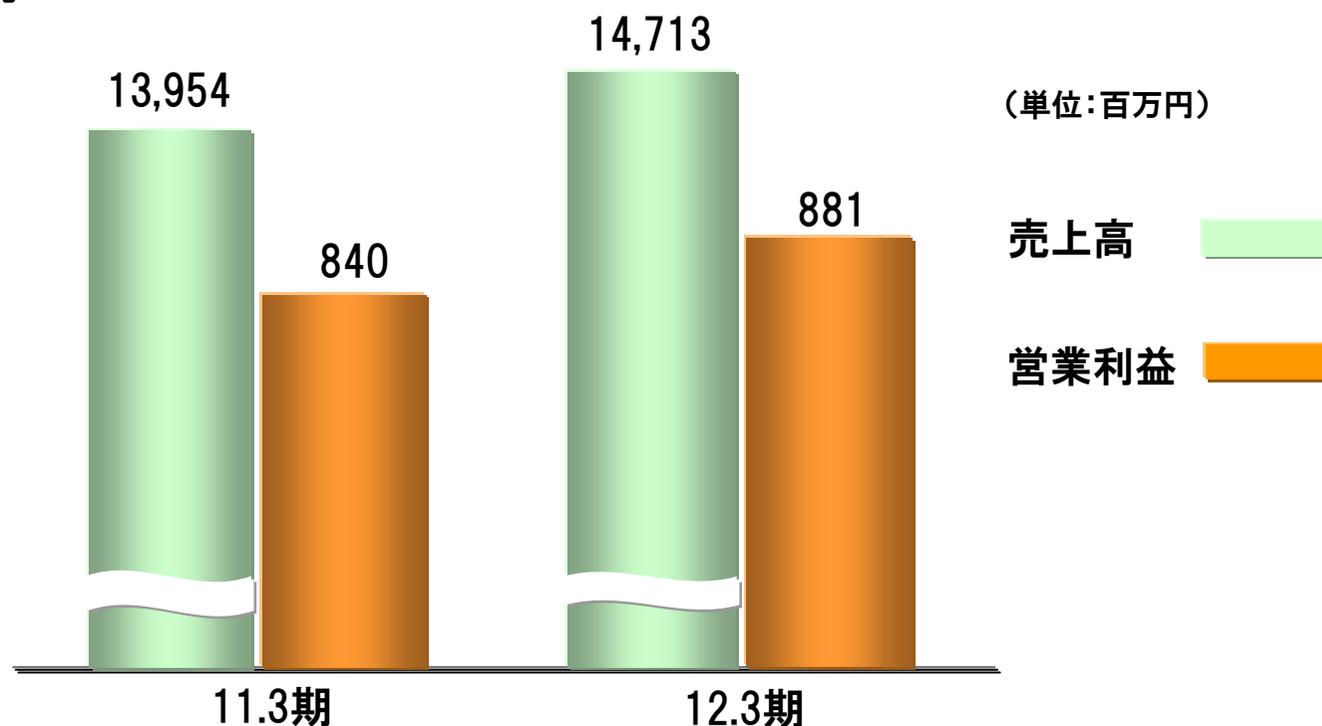
3. セグメント: 移動体通信事業 (1) 業績概要

移動体通信事業

(当社、連結子会社(株)キャリアフリー)

- 関東・東海・関西の三大都市圏を拠点として、NTTドコモ、au、ソフトバンクの各キャリアショップを展開
- (株)キャリアフリーにて、全てのキャリアを取扱う販売店ピポパークを北関東・首都圏・関西圏にて展開
- キャリアショップ(専売店)は20店舗、ピポパークは40店舗を展開

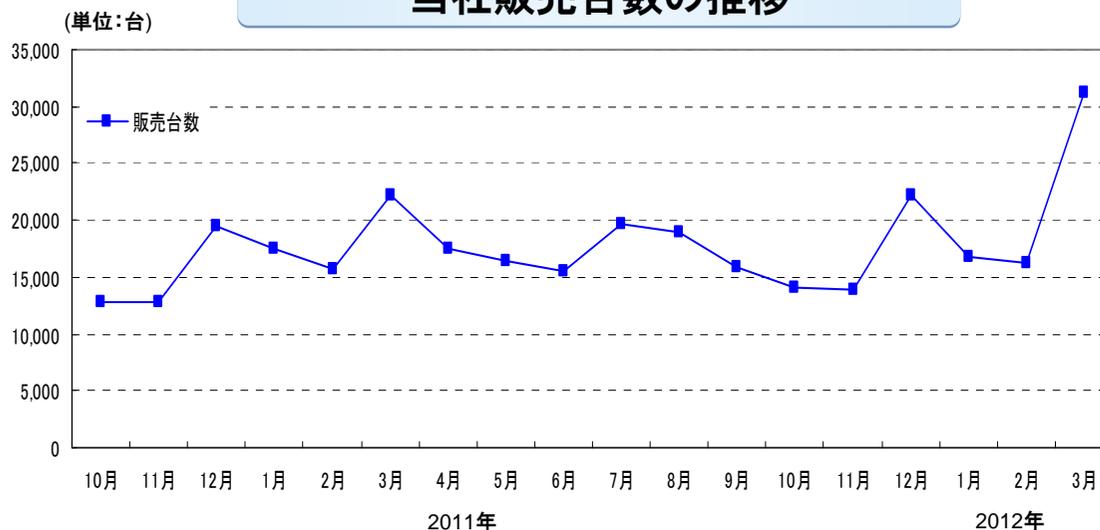
業績状況



3. セグメント: 移動体通信事業

(2) 当社販売台数及びスマートフォン比率の推移

当社販売台数の推移

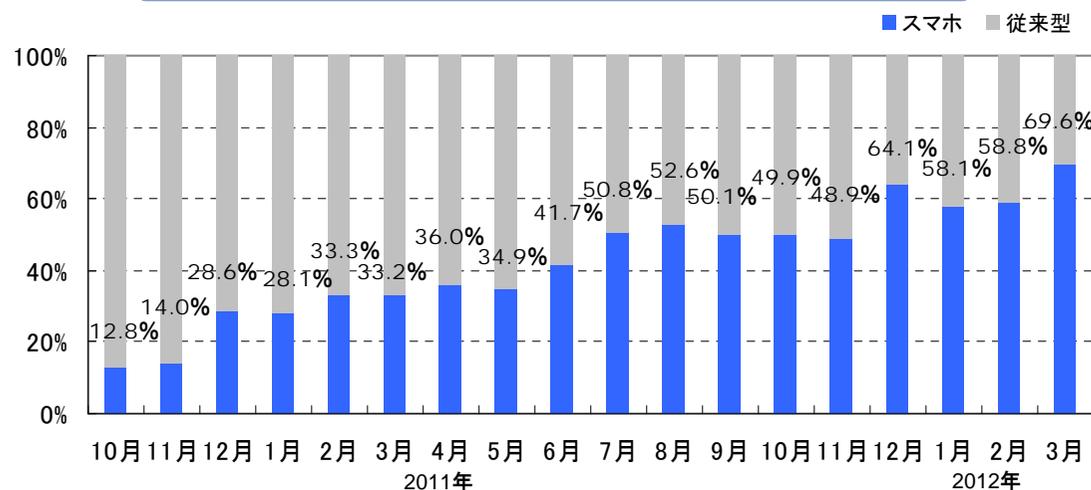


販売台数は、前年対比11.5%の増加

・販売台数は、年間を通じて総じて前年を上回る推移を続け、前年対比11.5%の増加。

・6月と10月から11月は、新商品発表前の買い控えの影響を受けるも、年末商戦と春商戦において、販売台数が大きく伸長。

当社販売台数におけるスマートフォン比率



ケータイはスマートフォンの時代に

・各通信事業者のスマートフォンシフトが進み販売台数の過半数以上をスマートフォンが占める。

3. セグメント:移動体通信事業

(3)施策1

移動体通信事業の収益強化にむけた取り組み1

- 店舗の移転・改装により集客力や対応客数の向上
 - ① 11月11日 ドコモショップ六地藏店(京都)を改装。売り場面積を拡大し、大型店舗へ！
 - ② 11月17日 ドコモショップ豊明駅前店(愛知)を移転し、営業時間を延長、ドコモショップ前後店としてオープン！
 - ③ 2月10日 ドコモショップ交野店(大阪)を改装！
 - ④ 3月16日 auショップ足利北店(栃木)を移転・改装オープン！
- 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
 - ① au CS AWARDS 2011 東京大会 第3位入賞
 - ② NTTドコモ関西支店かいぜん活動事例発表会
ドコモショップ木津山田川店 最優秀賞
 - ③ NTTドコモ関西支社 一次代理店表彰 新規販売計画達成率部門 第2位
 - ④ NTTドコモ東海支社 年間新規目標進捗率 第1位



3. セグメント: 移動体通信事業

(4) 施策2

移動体通信事業の収益強化にむけた取り組み2

- 販売チャネルの拡大

大手ディスカウントストア内のインショップ出店やフランチャイズ等、新たな販売チャネルの展開を志向

①「MEGAドン・キホーテ宇治店」



②「ピポパークMEGAドン・キホーテ柏崎店」



4. セグメント:モバイルゲーム事業 (1) 事業及び業績概要

モバイルゲーム事業

(連結子会社)モバイル&ゲームスタジオ

- スマートフォンアプリから専用ゲーム機まで多様な各種ゲームコンテンツの企画・制作

■ オンラインコンテンツ・サービス

スマートフォンなどモバイルサービス向けの、ゲームや占いなどの各種コンテンツの制作・運営から、オンラインゲームの企画・制作・運用まで、時代の流れをいち早く捉えた多種多様なサービスを提供。



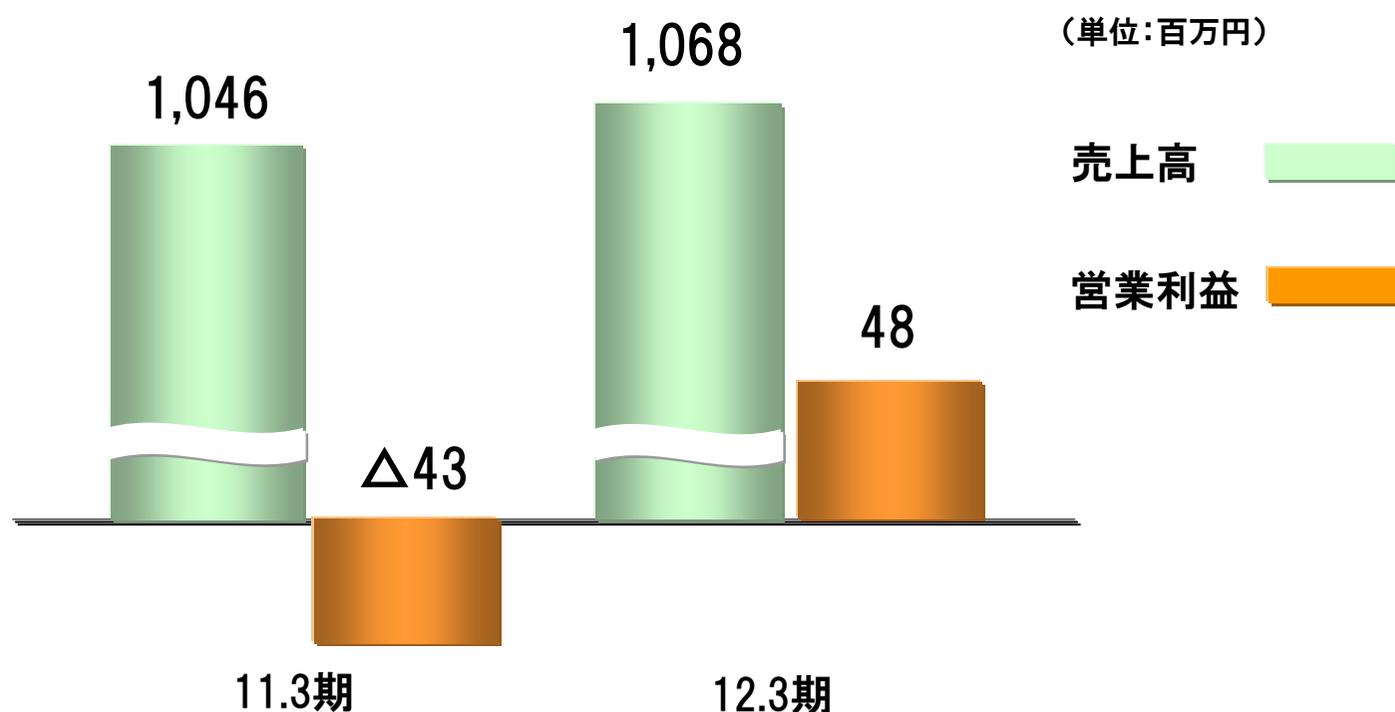
■ パッケージコンテンツ・開発

デジタル技術の最先端であるアーケード向けのコンテンツや、PSVitaやNintendo3DS、PS3やWiiなどのハイエンド機など各種の汎用機向けに、経験豊富な技術者を擁して質の高いゲームコンテンツを開発。



4. セグメント:モバイルゲーム事業 (2) 業績概要

- 売上高は、大手ゲーム開発会社から受注獲得により、堅調に推移
- 営業利益は、プロジェクト管理の強化により粗利率改善し黒字化、業況は上向き傾向



※前年度比較のため、(株)モバイル&ゲームスタジオの年度業績を表記しております。
連結におけるセグメント別業績においては、のれんの償却により、△6百万円のセグメント損失となっております。

5. セグメント

(1) その他、全社管理部門

その他事業

- (株)ビーツアイジャパン(旧(株)ネプロアイティ)の連結除外や、プロダクトソリューション事業等の不採算事業の整理縮小によりその他事業セグメント損益は、△490百万円から、△43百万円へと大きく改善

管理部門のコスト削減

- 11.3期と比較して、管理部門費用は、140百万円の削減を実現

Ⅲ. 2013年3月期業績見通し

1. 業績見通し

(1) 通期業績予想

13.3月期通期連結業績予想

(単位:百万円)

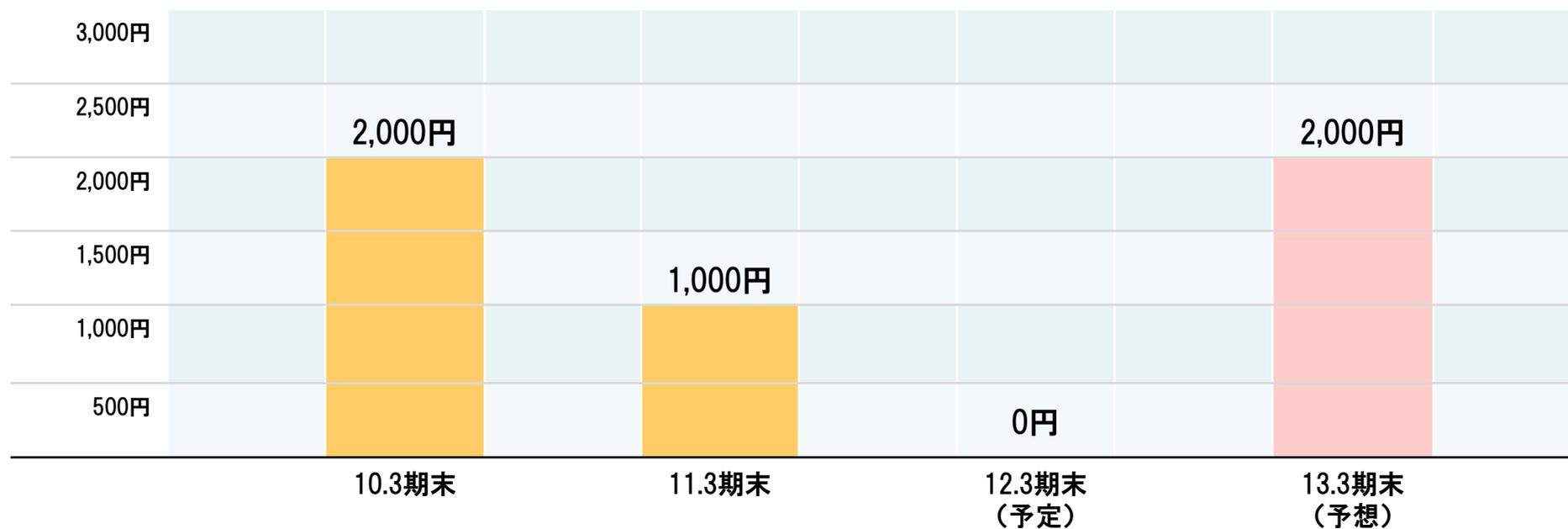
科目	12.3期 実績	13.3期 通期予想	差異	主な要因
売上高	15,516	16,500	+983	・移動体通信事業の堅調な推移 ・子会社の通期業績寄与
営業利益	429	500	+70	・子会社の通期業績寄与 ・管理部門のコストの削減
経常利益	411	450	+38	・同上
当期純利益	33	250	+216	・12.3期は特別損失を計上

1. 業績見通し

(2) 配当

配当政策

- 13.3期期末配当は、2,000円の復配を予定しております。



2. 事業環境

移動体通信事業

- 各社新商品はスマートフォン一色
1人当たり対応時間が長くなるなかで効率的な接客と接客対応人数の増強
らくらくホン版スマホも登場、全世代においてスマホへの移行が進む
- 通信事業者が各種コンテンツサービスを展開
スマートフォンの持つ新たな魅力、楽しみ方の提案
- 各通信事業者プラチナバンドを保有へ
ソフトバンクは900MHz、イーモバイルは700MHzの獲得へ

モバイルゲーム事業

- スマートフォンを契機としたゲーム市場の活性化
スマートフォンを入り口とするゲーム人口の増加、ゲームコンテンツの需要高まり
- コンプガチャ廃止による潜在的事業リスクの減少
景品表示法の解釈が明確になることで今後のソーシャルゲーム市場の健全な成長

その他事業

- 人材コンサルティング事業に対するニーズの高まり
スマートフォンの購入者が過半数を超え、販売店では接客対応の負担が増加
携帯電話販売業界では一定スキルのある人材への需要は大きい

13.3月期の方針

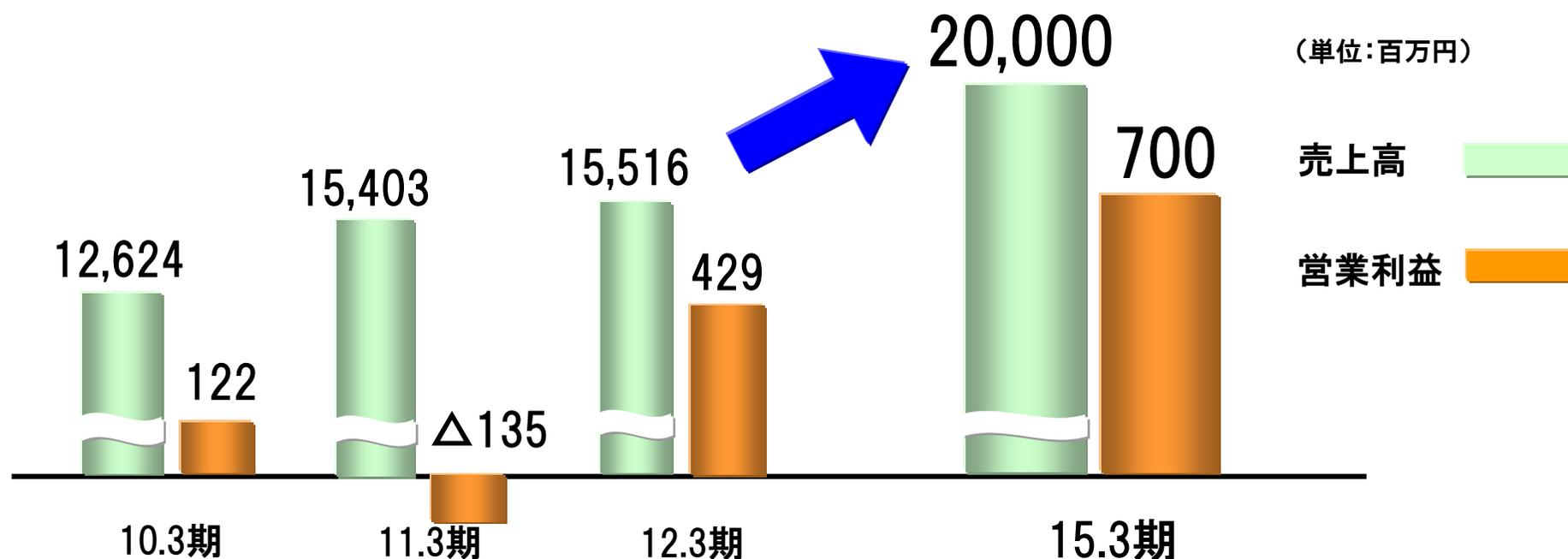
経営資源の重点事業への投下による強化・拡大

- **移動体通信事業の強化**
 - 店舗の移転や改装の実施、取扱い商材及びサービスの充実により、1店舗当たり収益力を強化
 - 新形態店舗や事業提携等による店舗販売網の拡大
 - 人材育成の強化、スマホ関連コンテンツサービスの提案力と顧客1人当たり収益の向上
- **モバイルゲーム事業の収益力向上**
 - プロジェクト管理できる人材を育成等により増員し、企画制作力向上、受注を拡大
- **その他事業の収益拡大**
 - 人材関連事業におけるスマートフォン販売マーケットへの人材の派遣強化
- **財務基盤の強化**
 - 収益拡大とコスト圧縮によるキャッシュフローの向上、負債削減による財務基盤の強化

IV. 中期経営計画

移動体通信事業への集中と進化

中期経営目標



2. 基本戦略

(1) 重点戦略

重点戦略

収益の拡大

財務基盤の強化

人材の育成

2. 基本戦略

(2) 収益の拡大①

収益の拡大 ①

- 移動体通信事業の収益の確保・拡大
 - 当該事業領域の更なる深耕を行い、収益の確保と拡大
 - 店舗において、移転・改装等の実施およびスタッフのスキル向上による顧客満足度の向上と来店客の増加
 - 他社との提携も視野に販売チャネルの開発・拡大を図り、代理店網の整備・拡大
 - 法人部門において、移動体通信事業の環境変化に伴う法人マーケット需要に対応すべく企画提案力の強化
 - 取扱い商材・サービスの拡大による収益源の多様化
 - 上記を担う戦略的組織として、営業企画部(仮称)を新たに設置

2. 基本戦略

(3) 収益の拡大②

収益の拡大 ②

- **モバイルゲーム事業・人材関連その他事業の強化・事業化**
 - モバイルゲーム事業においては、プロジェクト管理能力を強化することで新たな顧客に対応する体制を整備し、新規顧客・案件の拡大により、収益力の向上
 - 人材関連その他事業においては、既存の顧客ネットワークなどの経営資源を活かし、新たな収益機会を追求し、事業規模の拡大

2. 基本戦略

(4) 財務基盤の強化、人材の育成

財務基盤の強化

- 収益拡大と現在のコスト構造を維持することでキャッシュフローを向上させ、有利子負債を削減し、事業拡大のための資金需要に機動的に対応できる財務基盤を構築

人材の育成

- 継続的な教育と研修制度の確立により、社員の早期戦力化や中堅社員のマネジメントスキルの向上
- 人事制度の改革を行い、キャリアパス等の仕組みを構築することで、グループ役職員のモチベーション向上を図り、挑戦可能で能力が発揮できる企業風土を醸成

補足資料

参考データ① 月次販売台数推移

(単位:台)

	11.3期 通期	12.3期 通期	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
10月	13,034	14,157	108.6
11月	12,895	13,835	107.3
12月	19,557	22,177	113.4
1月	17,490	16,760	95.8
2月	15,660	16,271	103.9
3月	22,122	31,162	140.9
累計	195,649	218,351	111.6

※当社ホームページ記載の速報値を転記しており、実績確定値とは異なることがあります。

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
(2012年5月29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

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