

# 株式会社ネプロジャパン

2013年3月期(第22期)  
第2四半期決算説明会資料  
(JASDAQスタンダード:9421)

2012年11月29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子会社の現在の戦略・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、当社及び当社子会社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社及び当社子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
2. 事業環境

## II. 2013年3月期上期決算ハイライト

1. 連結業績概要
2. セグメント別業績概要
3. 施策

## III. 2013年3月期通期業績見通し

1. 通期業績見通し
2. 施策
3. 配当

※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(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販売店(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(現株式会社シーズプロモーション)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、モバイルゲームコンテンツ等の企画・制作や店舗への人材派遣や販売プロモーションなどを行う。
- 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、SBショップほかの専売店 22店舗
  - ・大手3キャリアをはじめ全キャリアを扱う販売店 38店舗



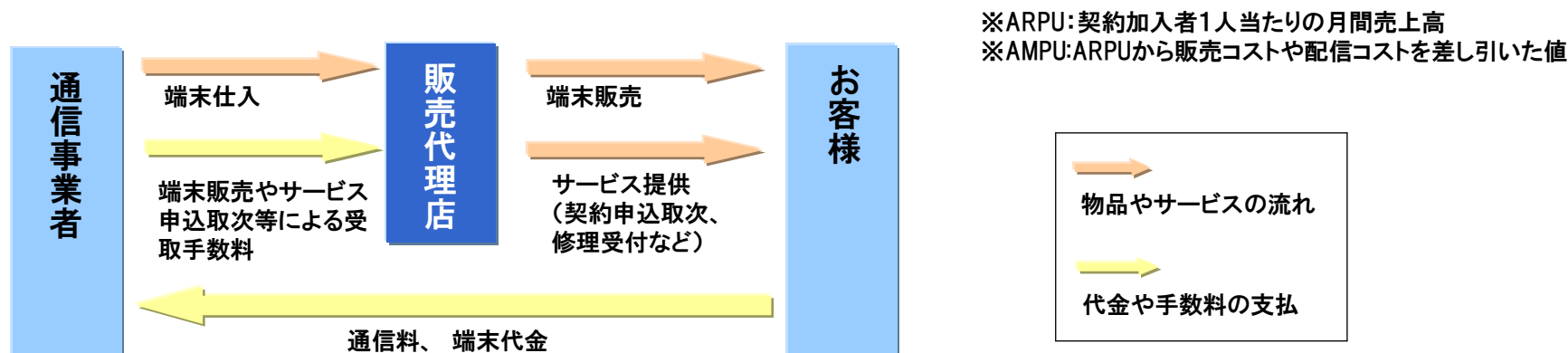
### 【グループ概要】



# 1. 会社概要

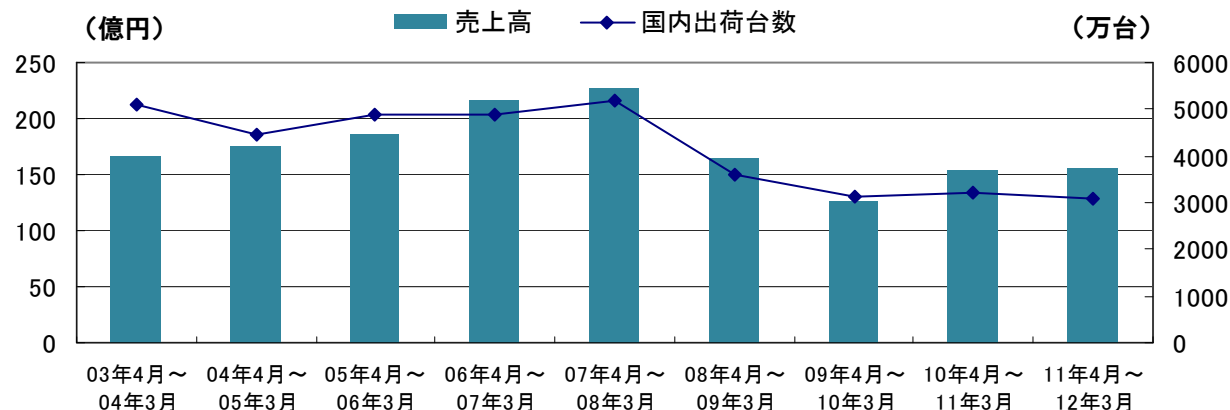
## (3) 移動体通信事業概要

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】

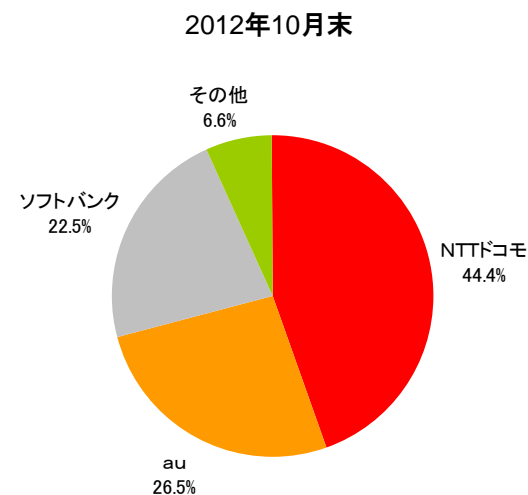
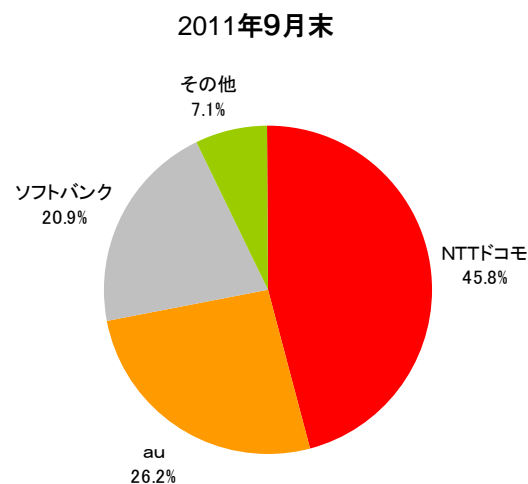
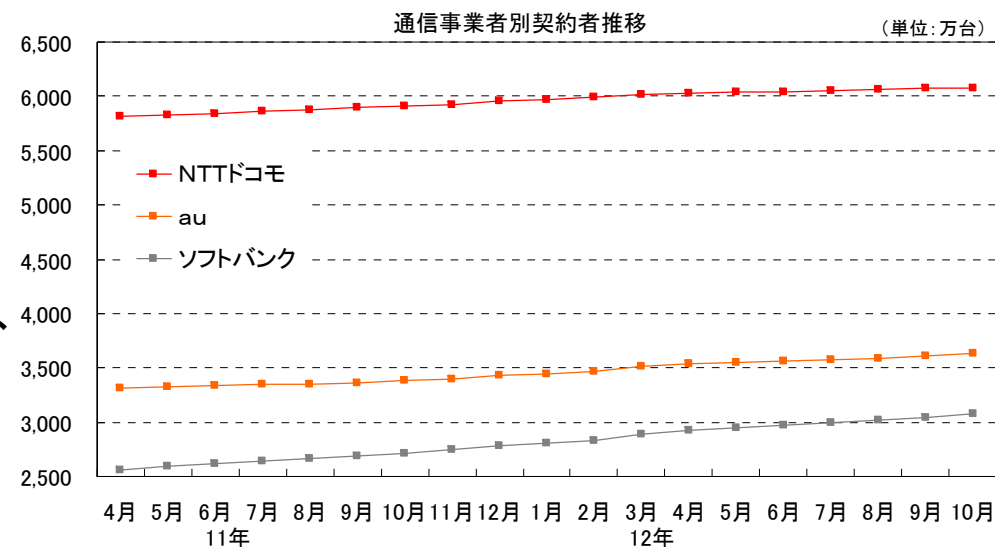
2008年3月期に本格化した割賦販売により買い換えサイクルが長期化し、国内出荷台数が減少。  
 同影響により、当社も販売台数及び売上高が減少。2012年3月期はスマートフォン需要を取り込み、販売台数・売上高ともに増加。  
 直近では2012年9月で国内出荷台数が5ヶ月連続の減少となった。



## 2. 事業環境 移動体通信市場の状況

■NTTドコモ、au、ソフトバンクの大手3キャリアともに契約加入者数は増加を続けている。

■一方で通信事業者の契約者数シェアはこの1年でNTTドコモが1.4%減少、au、ソフトバンクが各0.3%、1.6%増加している。



※社団法人 電気通信事業者協会資料を基に当社作成



## Ⅱ. 2013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

(単位:百万円)

	12.3期上期	13.3期上期	前年同期比		変動の主な要因
			増減	増減率(%)	
売上高	7,202	8,695	+1,493	+20.7	・(株)モバイル&ゲームスタジオ(以下MGS)の連結子会社化による増加 ・移動体通信事業の専売店およびパートナー代理店の販売台数増加による増加
売上総利益	1,832	1,887	+55	+3.0	
販売費及び一般管理費	1,645	1,710	+65	+4.0	MGSの連結子会社化による増加
営業利益	186	177	△9	△4.8	
経常利益	139	91	△48	△34.5	貸倒引当金62百万円の計上
四半期純利益	△199	75	+274	—	12.3期上期は旧(株)ネプロアイティの上場廃止に伴う投資有価証券評価損等を計上

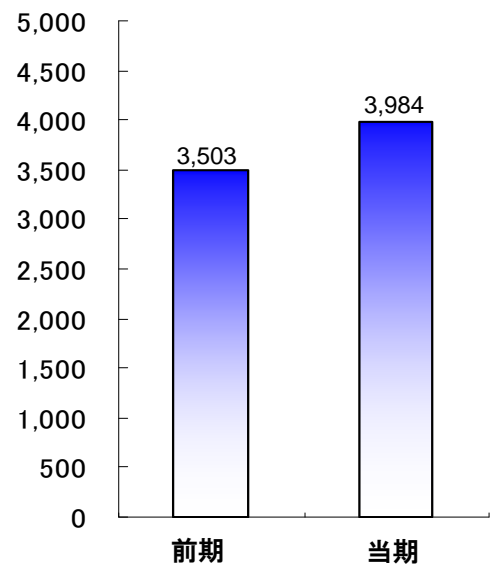
# 1. 連結業績概要

## (2) 四半期業績①

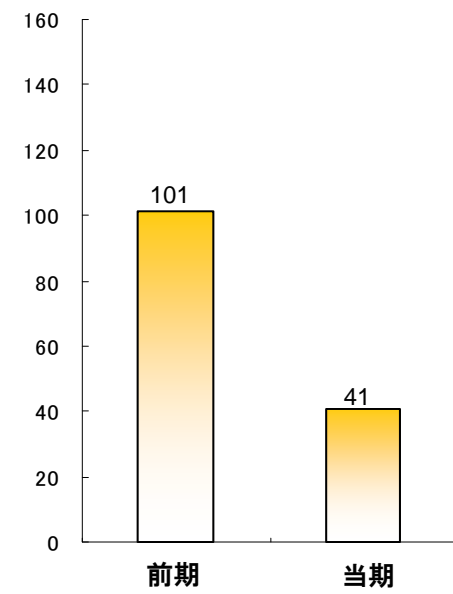
### 四半期業績比較

(単位:百万円)

#### 第1四半期売上高



#### 第1四半期営業利益



売上高は増加、営業利益は減少

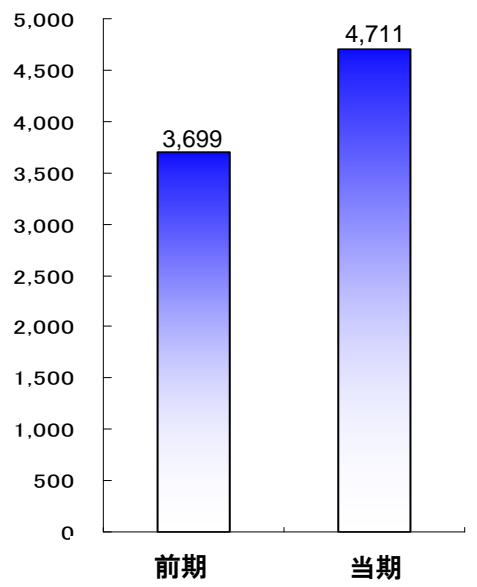
# 1. 連結業績概要

## (2) 四半期業績②

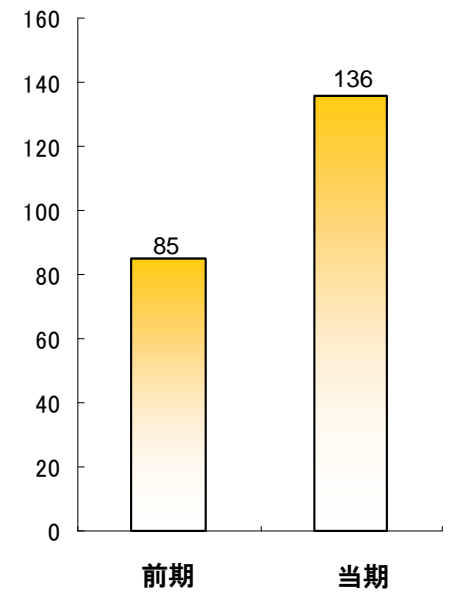
### 四半期業績比較

(単位:百万円)

#### 第2四半期売上高



#### 第2四半期営業利益



売上高、営業利益共に増加

# 1. 連結業績概要

## (3) セグメント別業績

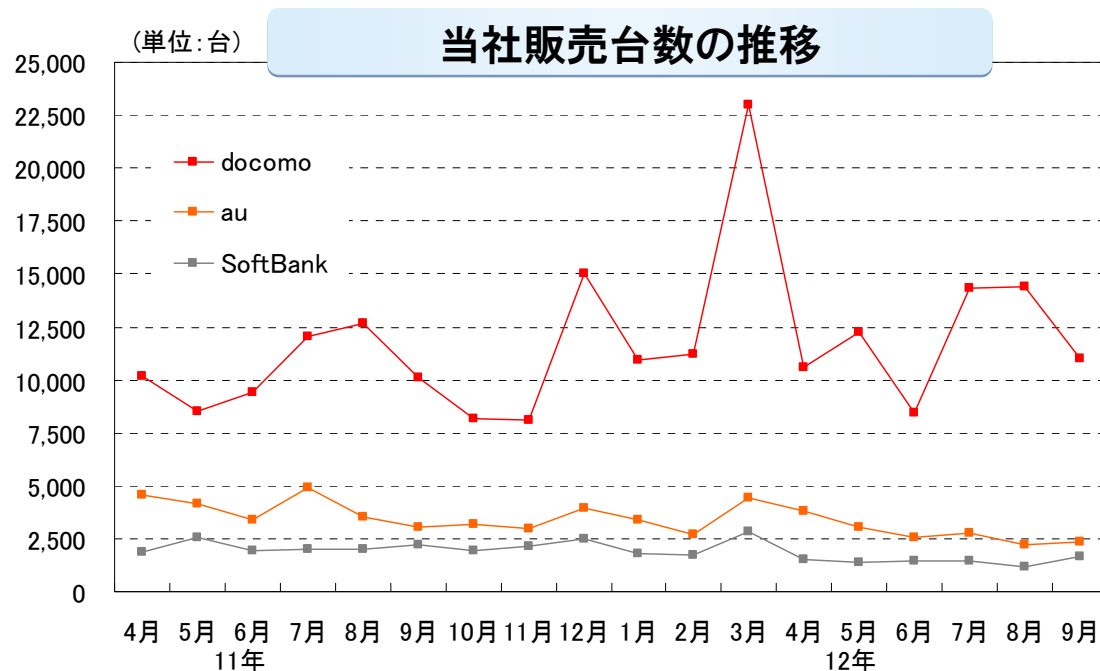
(単位:百万円)

	売上高			セグメント利益		
	12.3期 上半期	13.3期 上半期	前期比 (%)	12.3期 上半期	13.3期 上半期	前期比 (%)
移動体通信事業	7,025	7,521	107.1	423	315	74.5
モバイルゲーム事業	—	990	—	—	24	—
その他	177	182	102.8	△14	11	—
全社費用等	—	—	—	△222	△173	—
合計	7,202	8,695	120.7	186	177	95.2

\*モバイルゲーム事業は2012年3月期下半期より連結開始されております。上記セグメント利益はのれん償却費計上後の数値です。

## 2. セグメント別業績概要

### (1) 移動体通信事業①



**上期販売台数は、前年同期比4.8%の減少**

- ・NTTドコモは夏商戦が好調で前年の販売台数を上回る。
- ・au、ソフトバンクはiPhone5発売の噂もあり、販売台数が前期を下回る。

**スマートフォン比率の増加傾向が顕著**

- ・前上半期では37%程度、当期の上半期では55%まで上昇。

※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)

## 2. セグメント別業績概要 (1) 移動体通信事業②

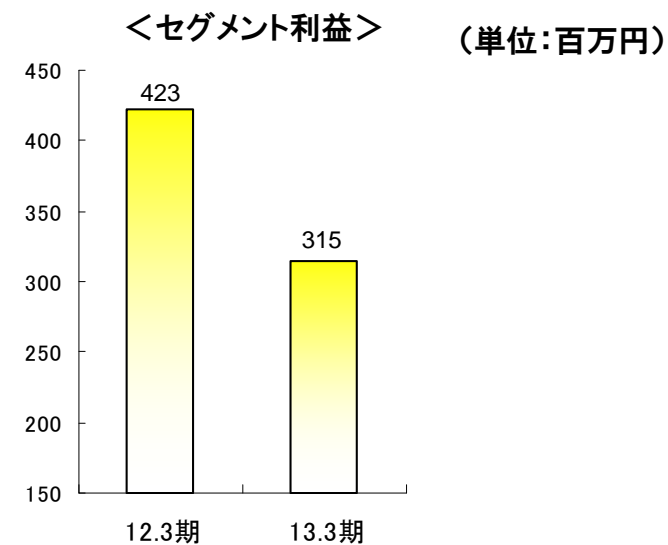
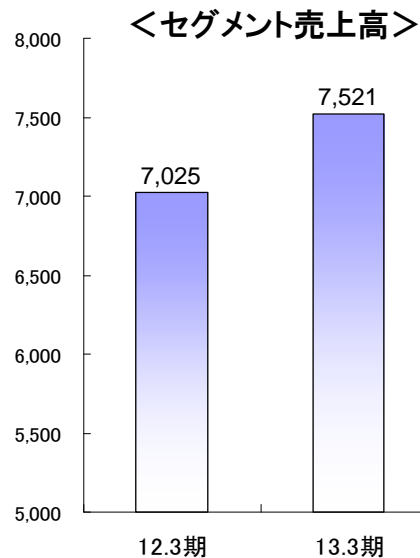
### 移動体通信事業

(当社、連結子会社(株)キャリアフリー)

#### 「増収減益」

- 専売店およびパートナー代理店の販売台数は増加
- 販売店は都心部の一部店舗で量販店等との競合激化から販売台数は減少

#### 業績状況



## 2. セグメント別業績概要 (2) モバイルゲーム事業①

### 市場環境

- スマートフォンの浸透等もあり、ソーシャルゲーム市場は拡大基調
- ゲーム提供・開発会社における開発部門の強化
- 「コンプガチャ」問題により、業績拡大も一服傾向



## 2. セグメント別業績概要 (2) モバイルゲーム事業②

### モバイルゲーム事業

(連結子会社株)モバイル&ゲームスタジオ

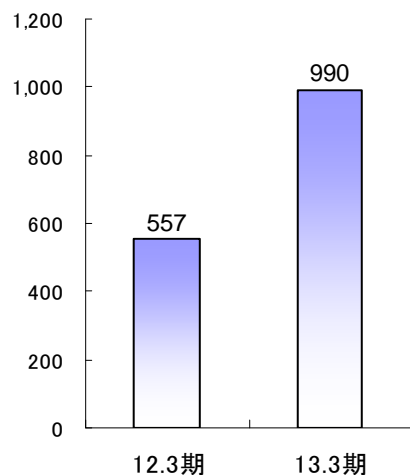
#### 「増収増益」

- 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
- 大手ゲームメーカーからの継続的な大型の受託開発をベースに、新規で小型から中型の受注を獲得することで業績は拡大。

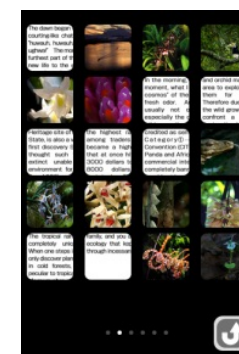
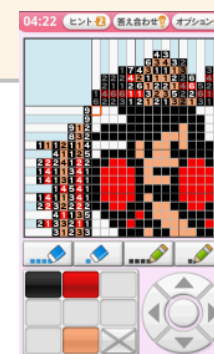
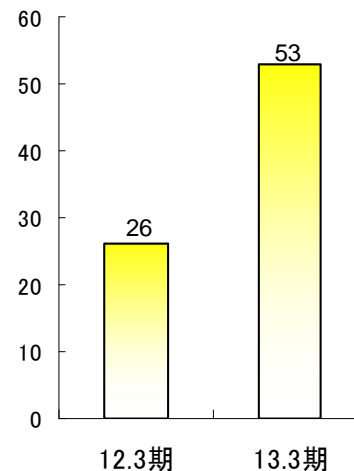
#### 業績状況

(単位:百万円)

<セグメント売上高>



<セグメント利益>



\* モバイルゲーム事業は前上半期は当社連結業績には含まれておりません。

\* セグメント利益はのれん償却前利益にて表示しております。

### 3. 施策

#### (1) 上半期の主な取り組み実績①

中期経営計画スローガン「移動体通信事業への集中と進化」

#### 【基本戦略】

財務基盤の強化

収益の確保

人材の育成

収益向上に向けた取り組み

■専売店は店舗の大型化を目指した移転改装への取り組み、店舗スタッフの増強・育成強化

■販売店は収益向上に向けた再編(専売店への転換など)

■周辺事業への取組強化(モバイルゲーム事業、クレジット決済端末、人材コンサルティング)

人材育成に向けた取り組み

■人事制度の変更と社内外研修の体系化に着手

### 3. 施策

#### (1) 上半期の主な取り組み実績②

- 9月1日、栃木県に「ピポパーク足利北店」をオープン



- 9月22日、大阪市内に当社初の「ウィルコムプラザ玉出」をオープン



- 11月16日、埼玉県に当社初の「イーモバイル越谷店」をオープン



## Ⅲ. 2013年3月期通期業績見通し

# 1. 通期業績見通し

## 13.3月期通期連結業績見通し

(単位:百万円)

科目	13.3期 上期実績(A)	13.3期 通期予想(B)	差異(B)-(A)	進捗率(%)
売上高	8,695	16,500	7,805	52.7
営業利益	177	500	323	35.4
経常利益	91	450	359	20.2
四半期純利益	75	250	175	30

## 2. 施策

### (1) 下半期の業界環境

#### 移動体通信事業

##### ■iPhone5の発売等によるスマートフォン市場の競争激化

→NTTドコモの苦戦、販促費積み増し800億円

##### ■ソフトバンクによるイーアクセス買収

→プラチナバンド900MHzに加え、700MHz帯域の利用権利も獲得

##### ■スマートフォン市場におけるタブレット端末市場の拡大

→「iPad mini」、電子書籍端末などのリリース

#### モバイルゲーム・その他事業

##### ■モバイルゲーム事業においては、ソーシャルゲーム市場拡大の一服

→コンテンツによる優勝劣敗が鮮明に

## 2. 施策

### (2) 下半期の取り組み

#### 13.3月期下期施策方針

##### 移動体通信事業

- 専売店は店舗の大型化を目指した移転改装への取り組み推進、店舗スタッフの増強・育成強化
- 販売店は店舗再編、法人営業強化、他業態との提携推進、販売スキルの向上

##### モバイルゲーム・その他事業

- モバイルゲーム事業においては、継続的受注体制の強化(人材確保と育成)
- その他事業(クレジット決済、人材コンサルティング)の営業推進

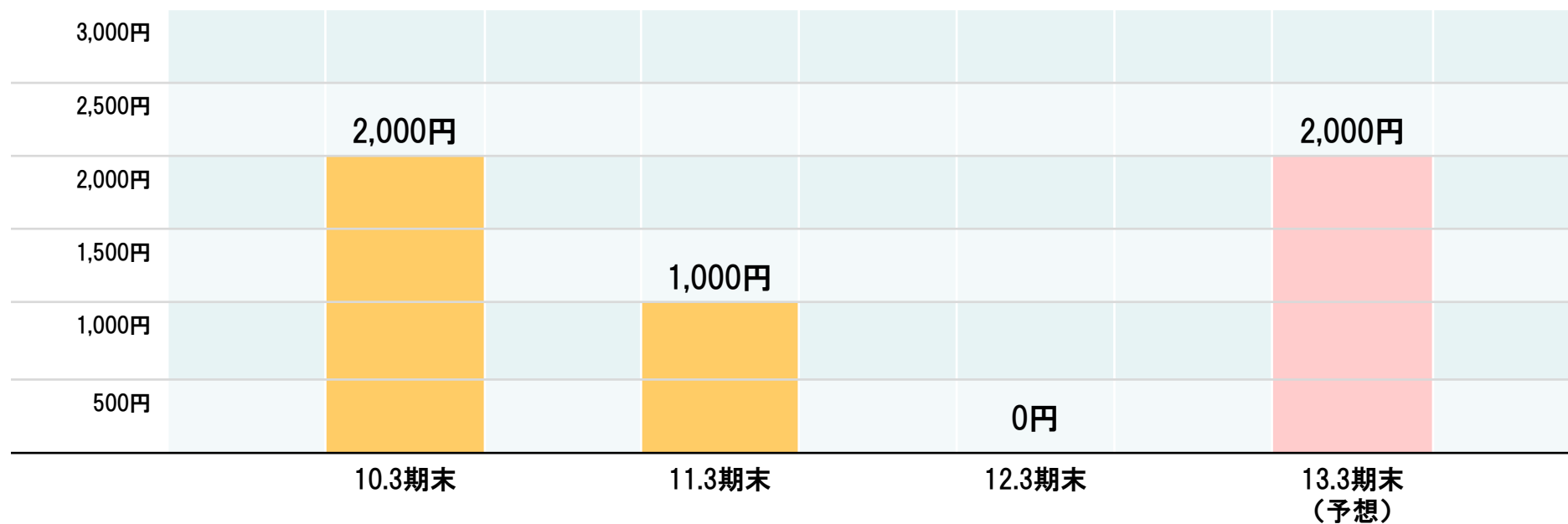
##### 財務・人材

- 実質有利子負債の削減による財務体質の改善
- 人材確保と育成強化

### 3. 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。





# 補足資料

## 参考データ① 月次販売台数推移

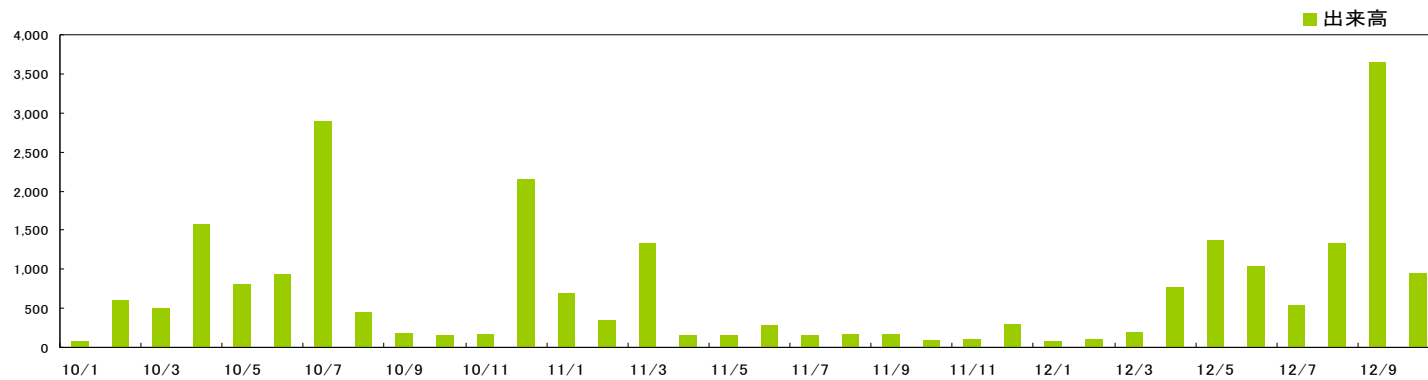
(単位:台)

	12.3期 上期	13.3期 上期	前期比 (%)
4月	17,622	16,296	92.5
5月	16,347	17,375	106.3
6月	15,549	12,890	82.9
7月	19,612	18,970	96.7
8月	18,910	18,155	96.0
9月	15,949	15,355	96.3
上期累計	103,989	99,041	95.2

# 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11月15日時点)

## お問い合わせ窓口 (経営企画室)

TEL 03-6803-3976

FAX 03-6803-3971

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

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