

株式会社ネプロジャパン

2013年3月期(第22期)

決算説明会資料

(JASDAQスタンダード:9421)

2013年5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月期通期決算ハイライト

1. 連結業績概要
2. セグメント別業績概要
3. 施策

III. 2014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:連結貸借対照表、連結キャッシュフロー計算書、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(2013年3月末現在)
従業員数	: 連結 538名 (2013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 23店舗
 - ・大手3キャリアをはじめ全キャリアを扱う販売店 34店舗



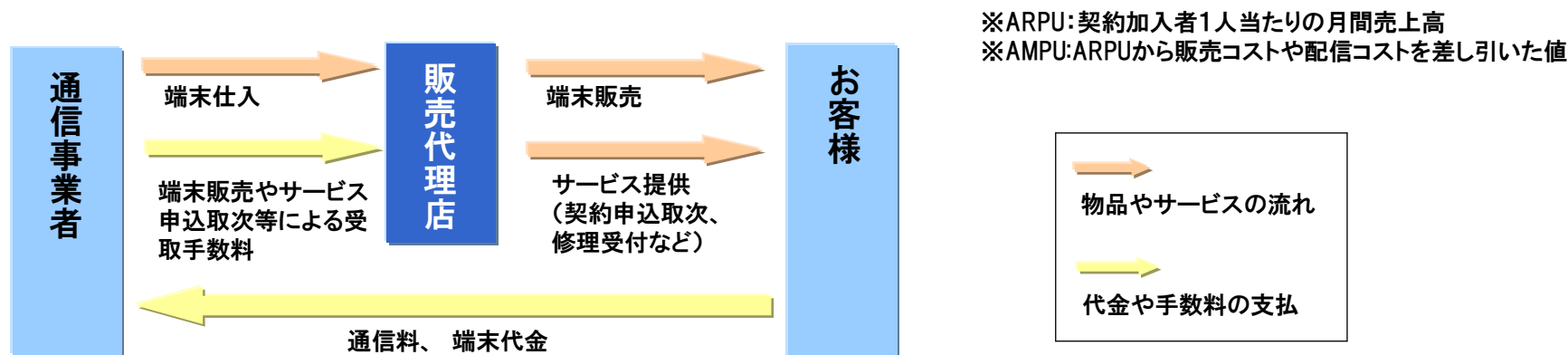
【グループ概要】



1. 会社概要

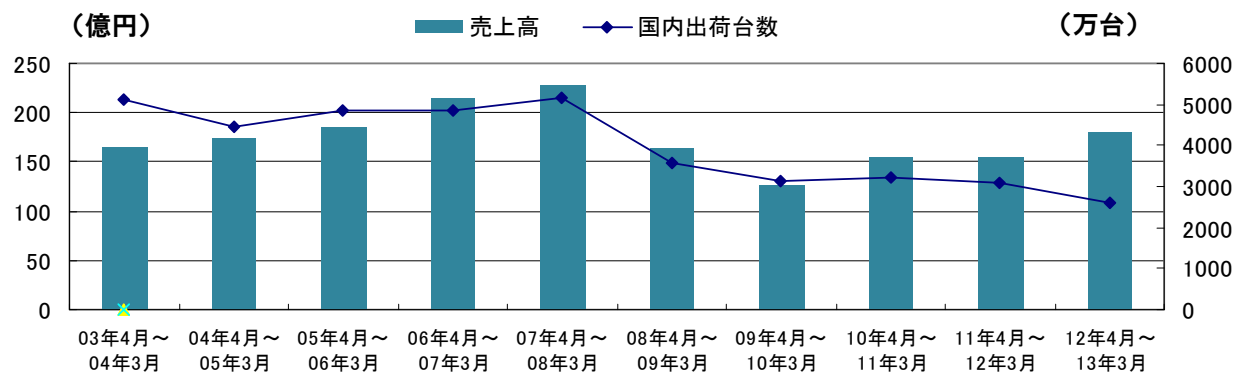
(3) 移動体通信事業概要

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】

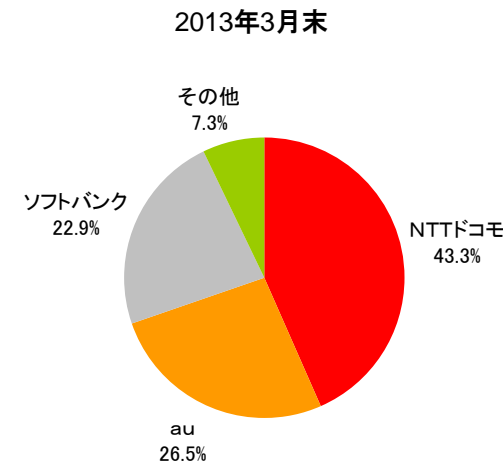
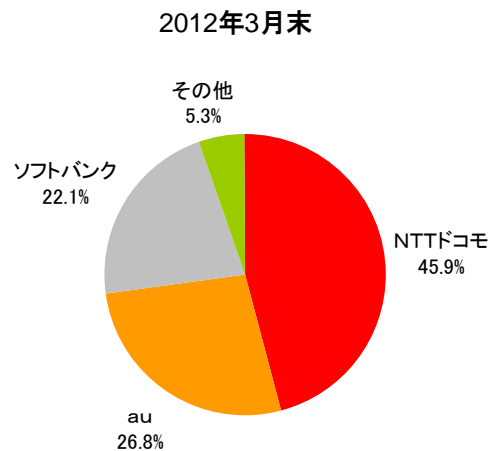
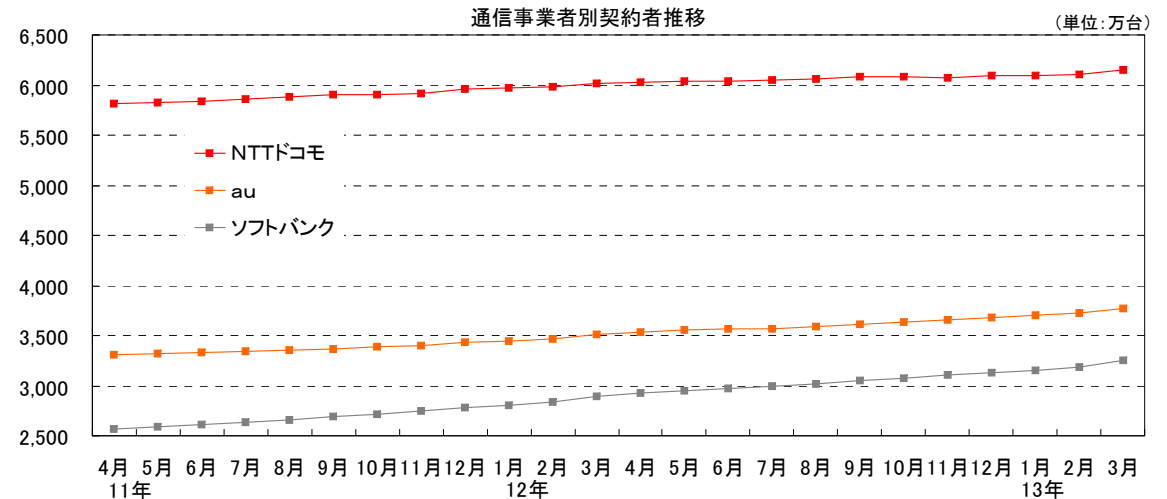
2008年3月期に本格化した割賦販売により買い換えサイクルが長期化し、国内出荷台数が減少。
 同影響により、当社も販売台数及び売上高が減少。
 2013年3月期はスマートフォン需要を取り込み、売上高は増加。



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2.6%減少、auが0.3%減少、ソフトバンクが0.9%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

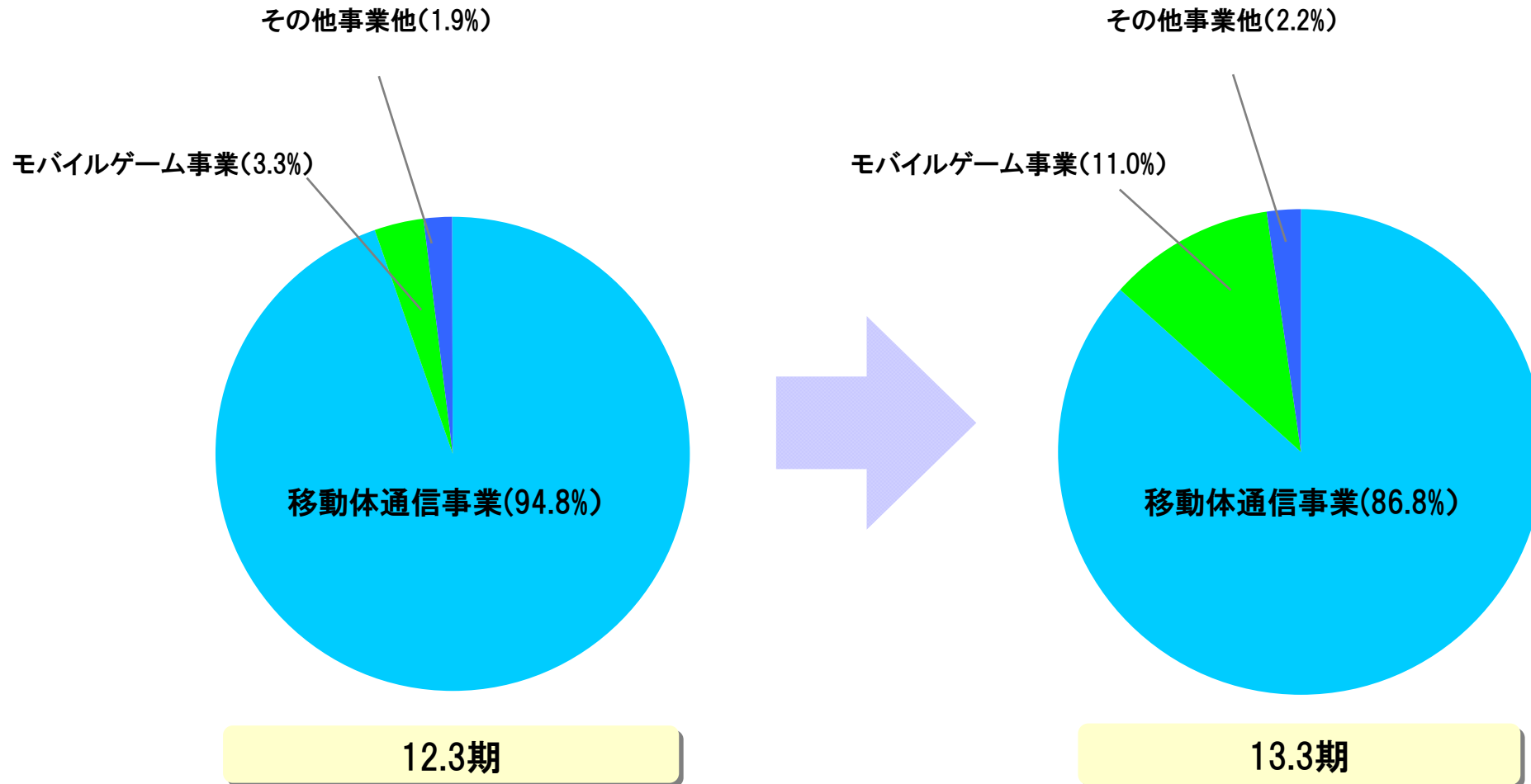
(単位:百万円)

	12.3期	13.3期	前年同期比		変動の主な要因
			増減	増減率(%)	
売上高	15,516	17,936	+2,420	+15.6	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)モバイル&ゲームスタジオ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	3,761	3,686	△75	△2.0	販売店の販売台数減少に伴う売上総利益の減少
販売費及び一般管理費	3,332	3,431	99	+3.0	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)モバイル&ゲームスタジオの連結子会社化による増加 ・専売店における人件費の増加
営業利益	429	255	△174	△40.6	
経常利益	411	93	△318	△77.3	貸倒引当金135百万円の計上
当期純利益	33	51	+18	+54.9	12.3期は旧(株)ネプロアイティの韓国KOSDAQ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) 売上構成

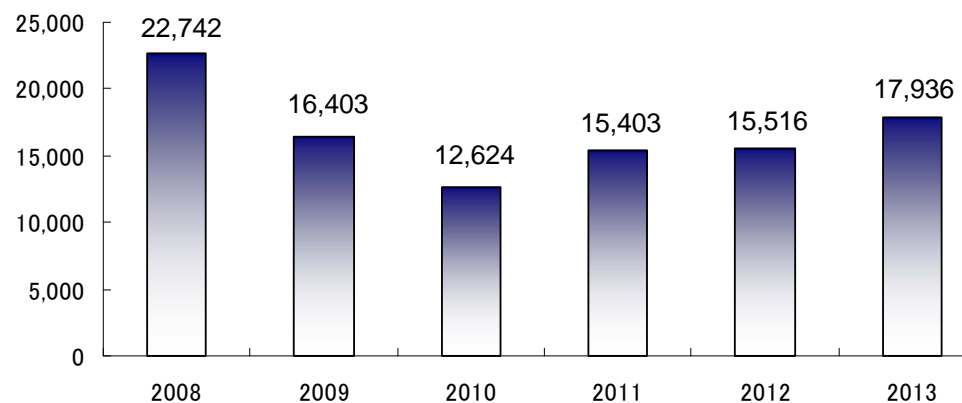
◆対前期比でモバイルゲーム事業の比率が増加



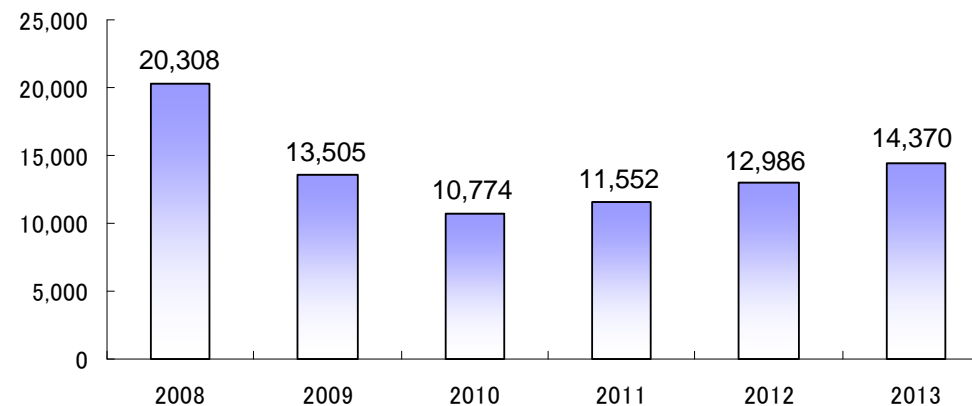
1. 連結業績概要

(3)業績の推移

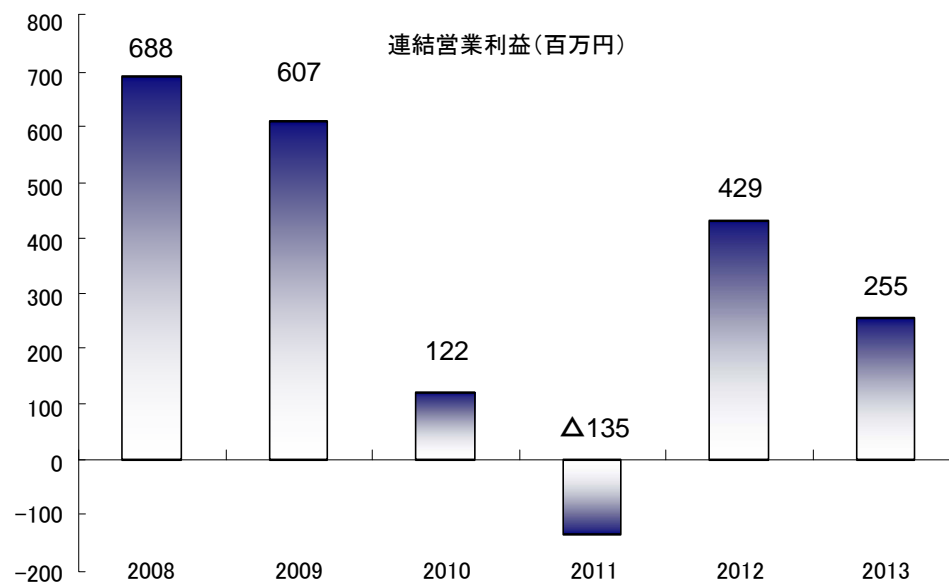
連結売上高 (百万円)



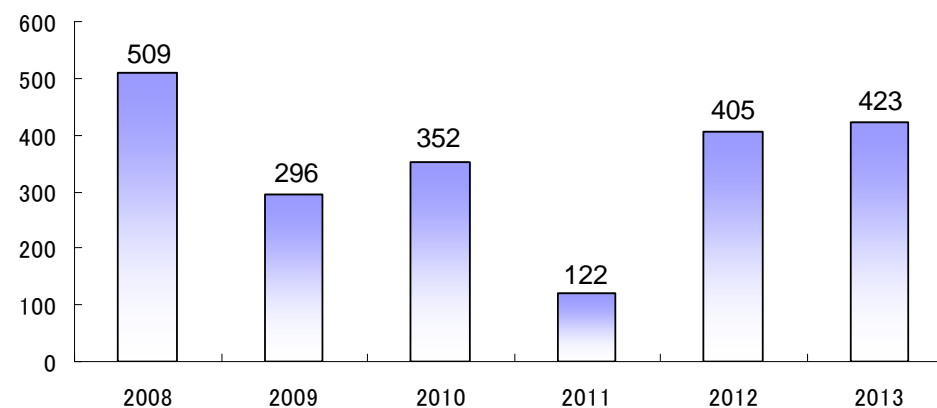
個別売上高 (百万円)



連結営業利益 (百万円)



個別営業利益 (百万円)



1. 連結業績概要

(4) 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	13.3期	前期比 (%)	12.3期	13.3期	前期比 (%)
移動体通信事業	14,713	15,566	105.8	881	585	66.5
モバイルゲーム事業	511	1,977	386.5	22	71	318.8
その他	290	391	134.7	△43	20	—
全社費用・のれん償却額等	—	—	—	△430	△421	—
合計	15,516	17,936	15.6	429	255	△40.6

* 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。

2. セグメント別業績概要

(1) 移動体通信事業

移動体通信事業

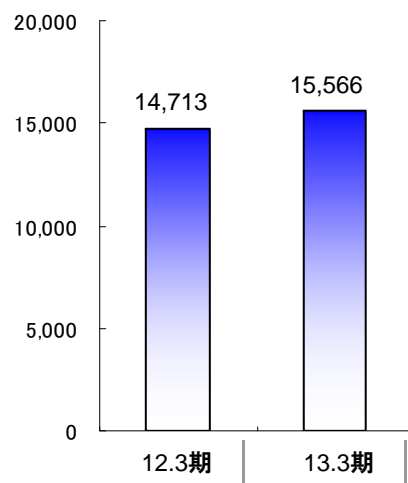
(当社、連結子会社(株)キャリアフリー)

「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

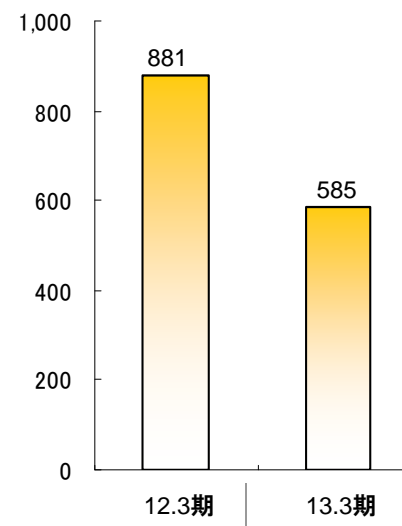
■ 業績状況

<セグメント売上高>



<セグメント利益>

(単位:百万円)



2. セグメント別業績概要 (2) モバイルゲーム事業

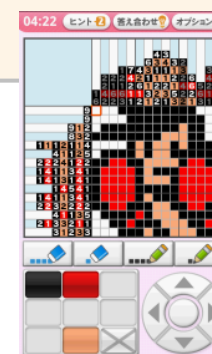
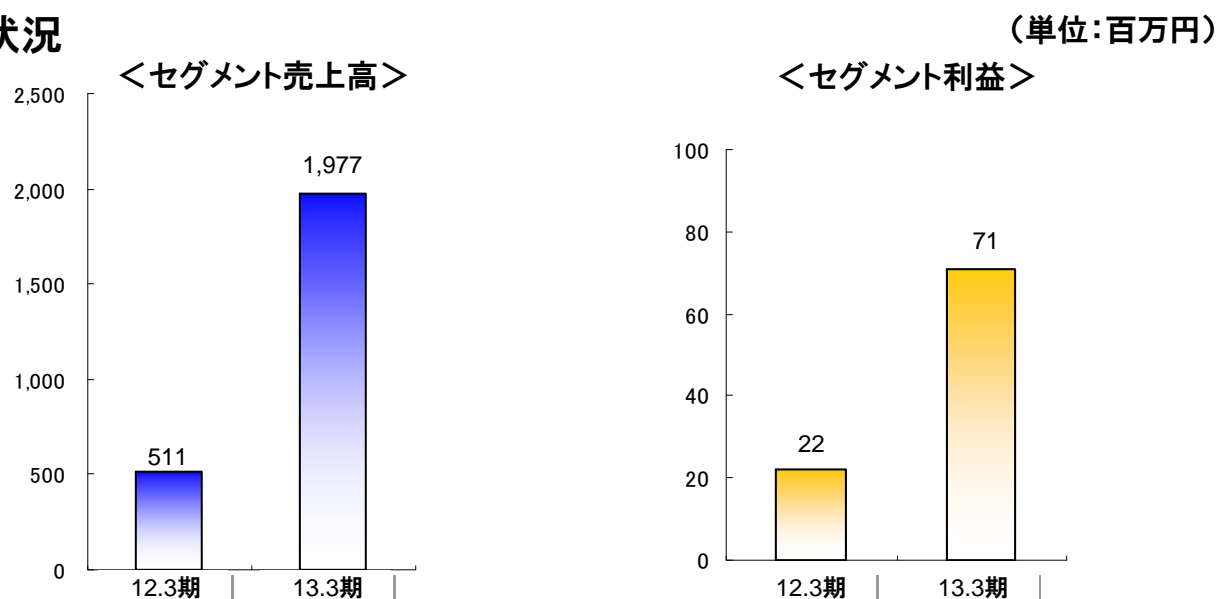
モバイルゲーム事業

(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



* モバイルゲーム事業は2012年3月期の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) 前期の主な取り組み実績

- 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



- 12月1日、大阪市内に「イーモバイル住之江公園」をオープン



Ⅲ. 2014年3月期通期業績見通し

1. 通期業績見通し

14.3月期通期連結業績見通し

(単位:百万円)

科目	13.3期 実績(A)	14.3期 通期予想(B)	差異(B)-(A)
売上高	17,936	18,000	64
営業利益	255	380	125
経常利益	93	350	257
当期純利益	51	200	149

2. 施策

(1) 当期の業界環境

移動体通信事業

- スマートフォンへの切り替え等を中心に販売台数としては安定基調に
- キャリア間競争の激化と店舗淘汰・再編の流れが加速
- 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

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、ヒット作の有無による優勝劣敗が鮮明に
- 人材コンサルティング事業においては、引き続き携帯販売ショップの人材不足ニーズ継続

2. 施策

(2) 当期の取り組み

14.3月期施策方針

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組み推進、店舗のオペレーション効率の向上を目指す
- 販売店は店舗再編、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)と新規取引先の開拓
- その他事業(人材コンサルティング)の営業エリア拡大、登録者スタッフの増加による事業拡大を目指す

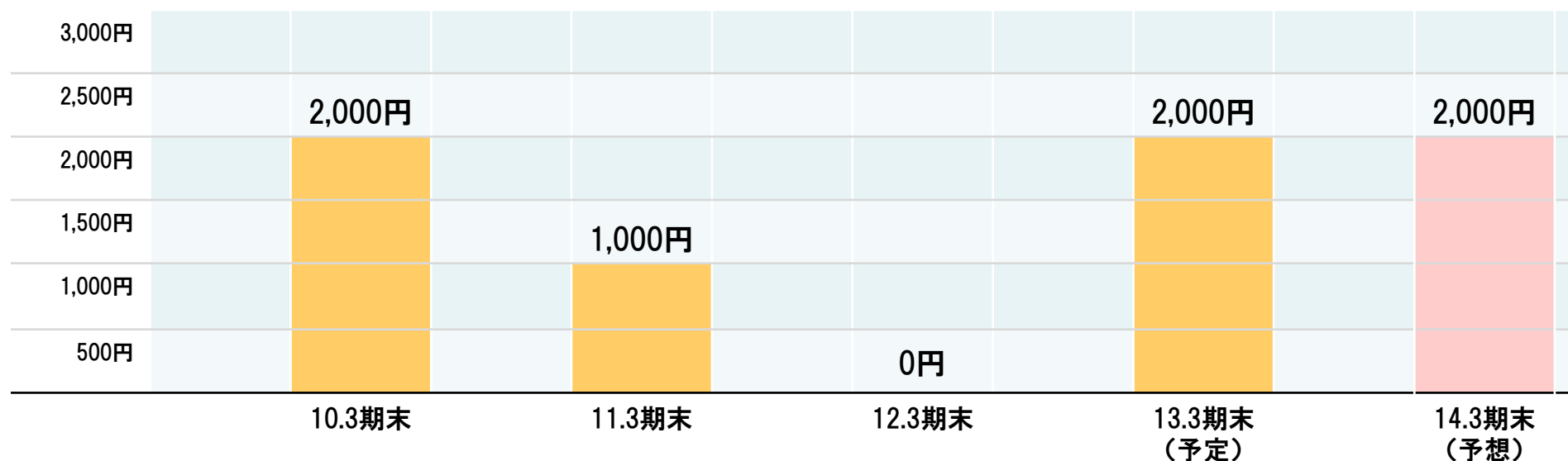
財務・人事面

- 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

- 期末配当は、当期は1株当たり実質2,000円を予定しております。



*株式の100分割を10月1日に実施する予定の為、分割後の1株当たり配当金は20円となる予定。

補足資料

参考データ① 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	12年3月末		13年3月末		
	金額	構成比	金額	構成比	増減
資産の部					
流動資産	4,039	55.2%	3,641	58.0%	△398
固定資産	3,273	44.7%	2,636	42.0%	△637
有形固定資産	378	5.2%	323	5.1%	△55
無形固定資産	348	4.8%	275	4.4%	△73
投資その他資産	2,546	34.8%	2,036	32.4%	△510
繰延資産	—	—	—	—	—
資産合計	7,312	100.0%	6,277	100.0%	△1,035
負債の部					
流動負債	4,856	66.4%	3,991	63.6%	△865
固定負債	867	11.9%	792	12.7%	△75
負債合計	5,723	78.2%	4,784	76.2%	△939

	12年3月末		13年3月末		
	金額	構成比	金額	構成比	増減
純資産の部					
株主資本	998	13.6%	1,050	16.7%	52
資本金	592	8.1%	592	9.4%	—
資本剰余金	345	4.7%	345	5.5%	—
利益剰余金	88	1.2%	141	2.2%	53
自己株式	△28	△0.4	△28	△0.4	—
評価・換算差額等	—	—	41	0.7%	41
少数株主持分	590	8.1%	400	6.4%	△190
純資産合計	1,589	21.7%	1,493	23.8%	△96
負債純資産合計	7,312	100.0%	6,277	100.0%	△1,035

参考データ② 連結キャッシュフロー計算書

通期連結キャッシュフローの状況

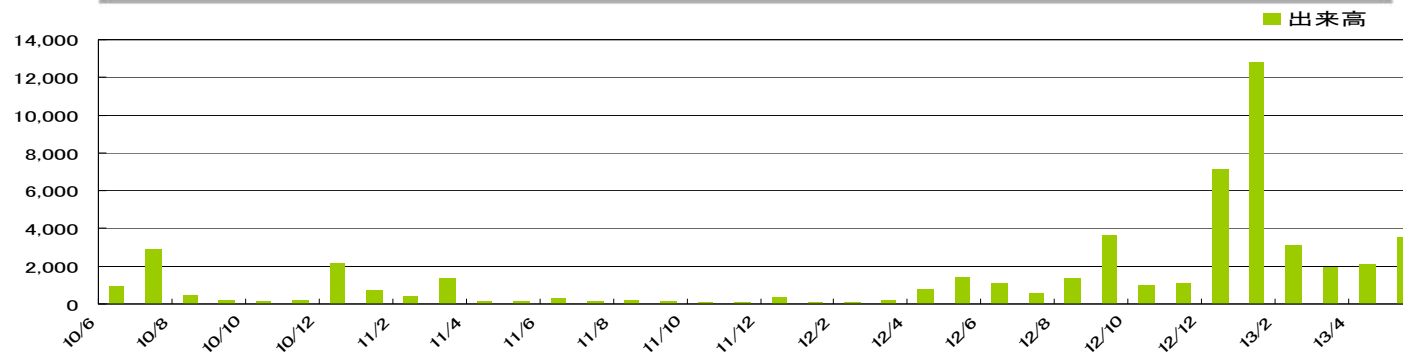
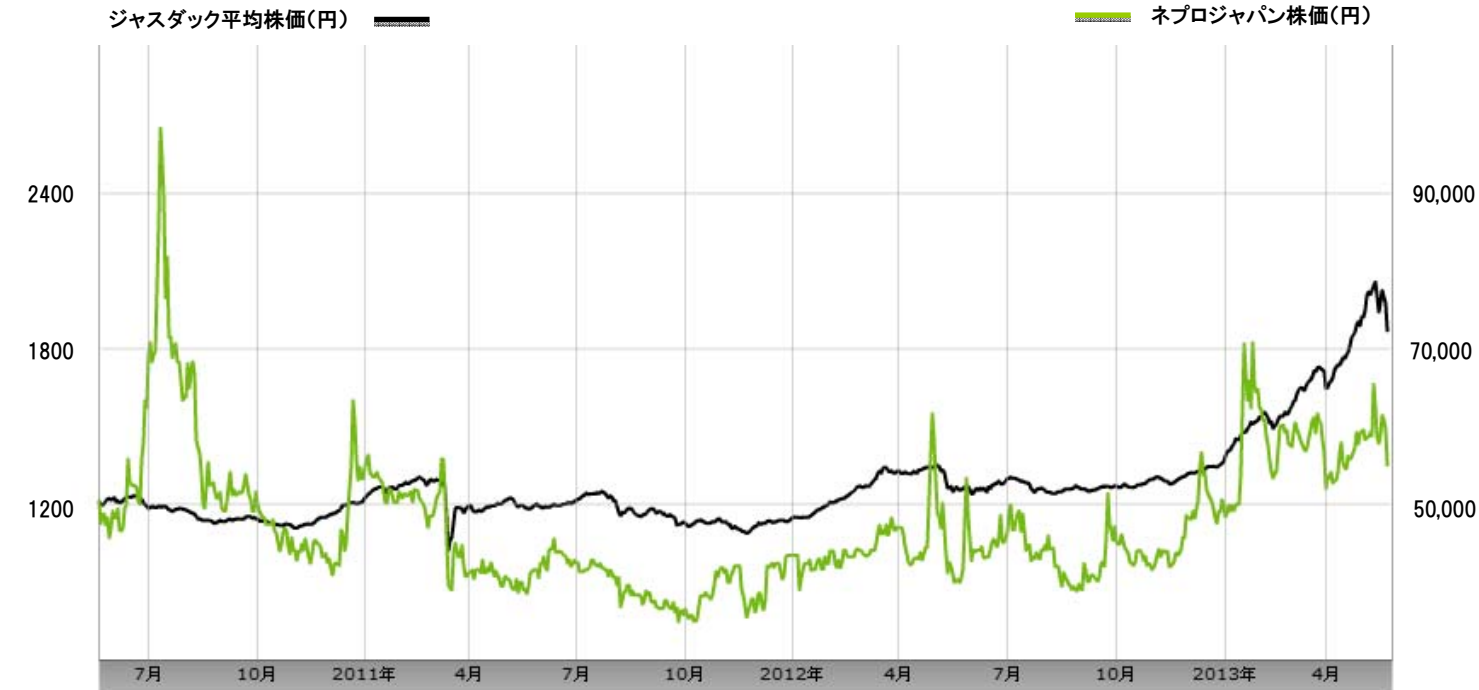
(単位:百万円)

	09.3期 通期	10.3期 通期	11.3期 通期	12.3期 通期	13.3期 通期
営業活動による キャッシュフロー (A)	1,273	489	387	767	378
投資活動による キャッシュフロー (B)	△1,532	△219	△1,456	28	226
財務活動による キャッシュフロー	84	25	623	△816	△736
フリーキャッシュフロー (=A+B)	△259	270	△1,069	795	604

参考データ③ 株価推移

株価推移

最近3年間の当社及び日経JASDAQ平均株価の推移



出典: Bloomberg
(2013年5月23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

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