

株式会社ネプロジャパン

2014年3月期(第23期)

決算説明会資料

(JASDAQスタンダード:9421)

2014年5月28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

II. 2014年3月期決算ハイライト

1. 連結業績概要
2. セグメント別事業環境
3. 施策

III. 2015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

I . 会社概要及び事業環境

I. 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(2014年3月末現在)
従業員数	: 連結 542名 (2014年3月末時点 ※うち臨時雇用者233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
- ・04年 4月 株式会社インターベルを当社に吸収合併 ※現在の運営会社は株式会社キャリアフリー
- ・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
- ・14年 4月 移動体通信事業を新設会社4社(株)ネプロモバイル関東、(株)ネプロモバイル東海、(株)ネプロモバイル関西、(株)ネプロクリエイト)に新設分割し、持ち株会社体制へ移行

I. 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 21店舗
 - ・大手3キャリアをはじめ全キャリアを扱う販売店(FC含む) 19店舗

docomo



au



SoftBank



EM
EMOBILE



【グループ概要】

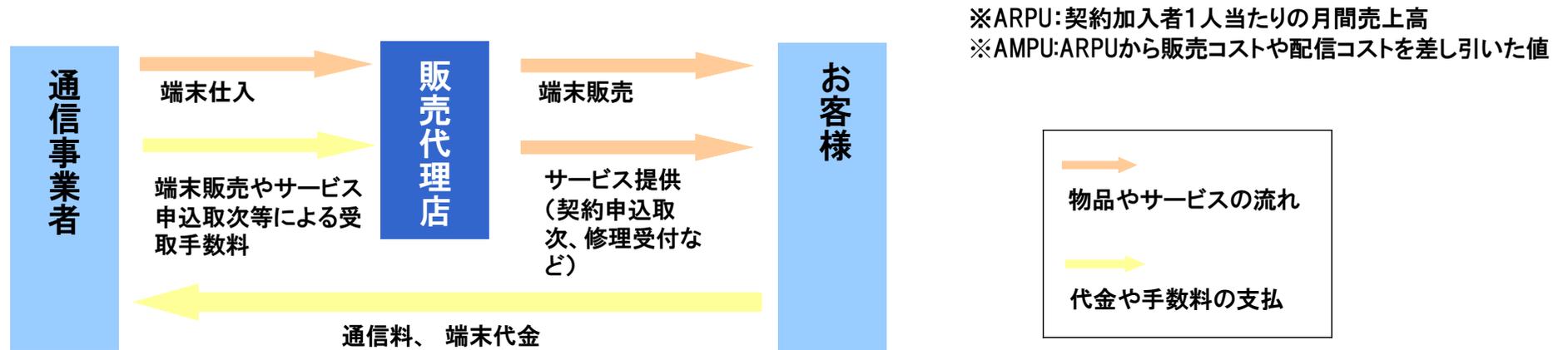


なお、2014年4月1日、(株)ネプロジャパンの専売店事業はエリア・通信事業者ごとに子会社として分離独立しております。

1. 会社概要

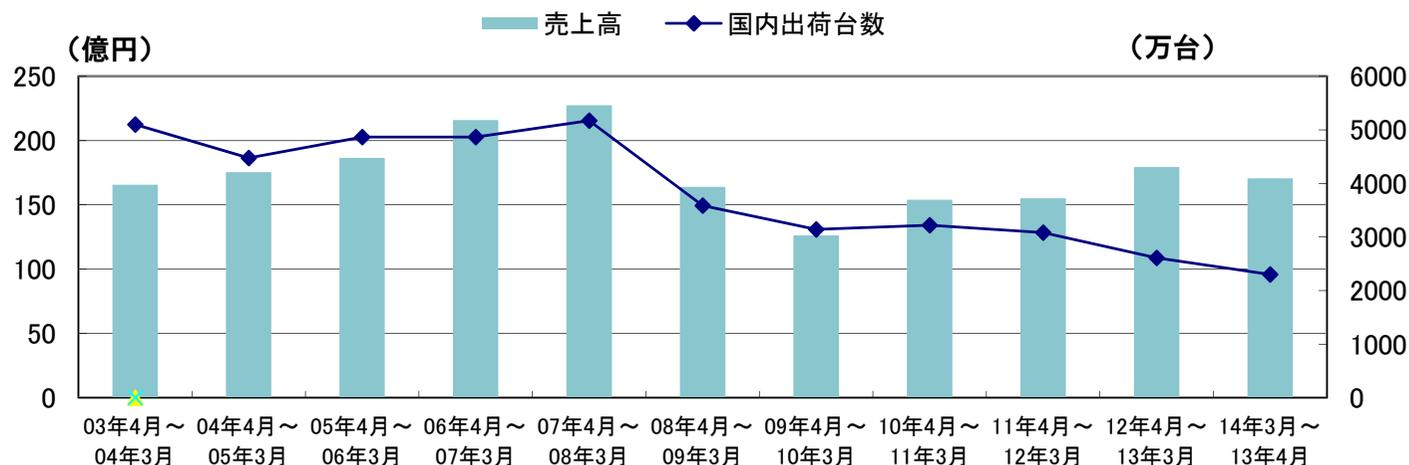
(3) 移動体通信事業概要

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。



【売上高と移動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し、当社売上高も減少。
 2014年3月期は国内出荷台数が前年度比11.8%減少、販売単価は増加したものの当社売上高も4.8%の減少。



Ⅱ. 2014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

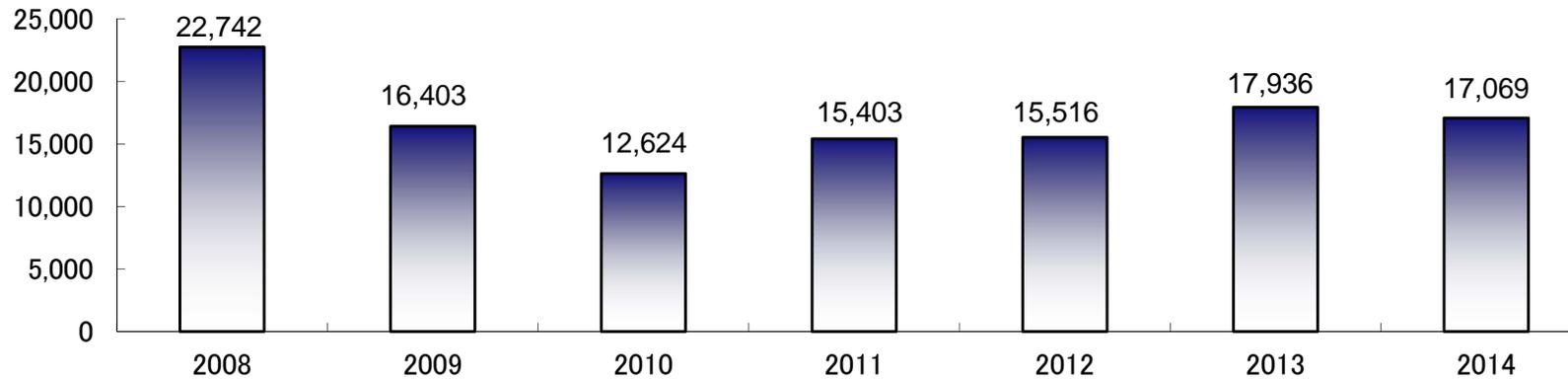
(単位:百万円)

	13.3期	14.3期	前年同期比		変動の主な要因
			増減	増減率 (%)	
売上高	17,936	17,069	△867	△4.8	・主力のNTTドコモ販売台数の減少 ・販売店の閉鎖による販売台数減
売上総利益	3,686	3,264	△419	△11.3	・競争激化による粗利率の低下
販売費及び 一般管理費	3,431	3,307	△124	△3.6	・販売店の閉鎖による販管費減 ・専売店の人件費増
営業利益	255	△42	△297	-	
経常利益	93	△85	△178	-	
当期純利益	51	△481	△532	-	・投資有価証券の評価損 ・繰延税金資産の取崩し

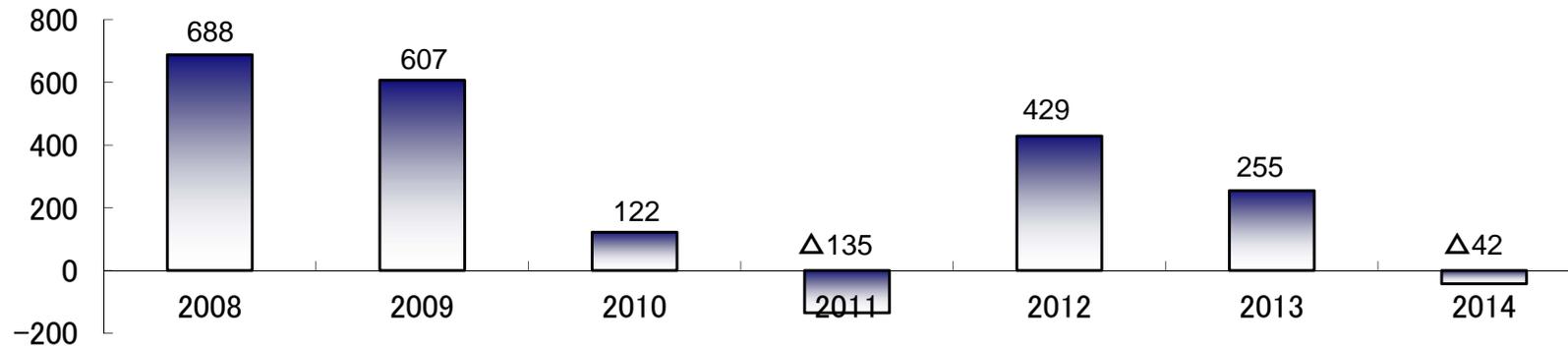
1. 連結業績概要

(2) 業績の推移

連結売上高 (百万円)



連結営業利益 (百万円)



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		
	13.3期	14.3期	前期比 (%)	13.3期	14.3期	前期比 (%)
移動体通信事業	15,566	14,951	96.0%	585	345	59.0%
モバイルゲーム事業	1,977	1,717	86.8%	71	63	88.7%
その他	391	399	102.0%	20	△19	—
全社費用・のれん償却額等	—	—	—	△421	△432	—
合計	17,936	17,069	95.2%	255	△42	—

※「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、人材コンサルティング事業等を含んでおります。

2. セグメント別事業環境

移動体通信事業

(当社、連結子会社(株)キャリアフリー)

- 上半期を中心に主力のNTTドコモの販売台数減少と待ち時間の短縮を狙いとした人員増強等による販売管理費の増加
- 販売店は春の商戦期にMNPの舞台となり活気付くも地方型店舗の赤字転落。

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)

- 大型案件は堅調に推移するも開発中止案件もあり、事業拡大は一服。
- 開発体制の強化に向けた中途採用の増加、関西拠点の設置

その他事業(人材コンサルティング事業)

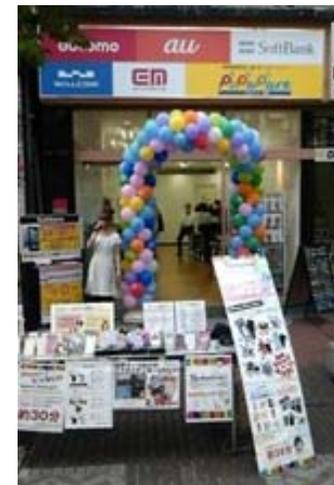
(連結子会社(株)シーズプロモーション他)

- 関西進出も登録者数が伸びず、派遣者数が計画を下回る。

3. 施策

(1) 前期の主な取り組み実績

- 6月15日
「ピポパーク関内店」移転リニューアル



ピポパーク関内店

- 6月27日
「ピポパーク池袋60階通り店」リニューアル



ピポパーク池袋60階通り店

- 7月5日
「ドコモショップ河原町丸太町店」リニューアル



ドコモショップ河原町丸太町店

- 7月25日
「ドコモショップ大府店」
移転リニューアル



ドコモショップ大府店

- 9月6日
「ドコモショップ三軒茶屋店」リニューアル



ドコモショップ三軒茶屋店

3. 施策

(2) 前期の主な取り組み実績

■5月29日 iTunes Store, Google Playにて、
ゲームアプリ『Jungle Gem Tournament』が配信

Jungle Gem Tournament



■6月28日 ニンテンドー3DS™ソフト
『超速変形ジャイロゼッター アルバロスの翼』が
株式会社スクウェア・エニックスより発売

超速変形ジャイロゼッター アルバロスの翼

■8月22日 『LORD of VERMILION III』稼働開始



■1月20日 <Challenge Tablet> 限定アプリ
『アクアリウム★コレクション』が
株式会社ベネッセコーポレーションより配信

LORD of VERMILION III



アクアリウムコレクション

Ⅲ. 2015年3月期通期業績見通し

1. 通期業績見通し

15.3月期通期連結業績見通し

(単位:百万円)

科目	14.3期 実績(A)	15.3期 通期予想(B)	差異(B)-(A)
売上高	17,069	18,000	931
営業利益	△42	250	292
経常利益	△85	200	285
当期純利益	△481	100	581

2. 施策

(1) 業界環境

移動体通信事業

- 格安スマホの登場等により販売競争はより一層激化
- NTTドコモのiPhone取扱開始と新料金プラン開始により販売は前期比プラスで推移する見通し
- スマートフォンへの買換えスピードは鈍化、販売店は再編・閉鎖が進むが、都市部では商戦期に存在感を発揮

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、市場参入の増加により引き続き開発案件数は増加、また1件あたりのゲーム開発費も上昇が続く。
- 人材コンサルティング事業においては、求人倍率の上昇により、引き続き派遣ニーズは拡大するが、登録者数の確保が課題

2. 施策

(2) 当期の取り組み

15.3月当期施策方針

移動体通信事業

- 顧客一人当たり売上の拡大と効率的な接客・応対を追求
- 販売店は携帯端末以外の周辺商材への取り組み強化と地方型店舗は他業態とのコラボ等による集客増を目指す

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、新規案件の獲得推進と開発人員の継続的な採用
- その他事業(人材コンサルティング)では、本社移転と関西の立ち上げ推進、コールセンター向け派遣の強化

3. 配当

配当政策

期末配当は、株式分割(※)により、1株当たり20円を予定しておりましたが、多額の当期純損失を計上したことにより、無配とさせて頂きました。

当期は業績の改善・向上に努め、1株あたり10円の復配を予定しております。

3,000円						
2,500円			2,000円			
2,000円						
1,500円						
1,000円						
500円		0円			0円	
	12.3期末		13.3期末		14.3期末	

30円			
25円			
20円			
15円		10円	
10円			
5円			
		15.3期末 (予定)	

※平成25年10月1日付で普通株式1株につき100株の割合をもって株式分割を行っております。当該株式分割前の配当金につきましては実際の配当金の額を記載しております。

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>