

# 株式会社ネプロジャパン

2015年3月期(第24期)  
第2四半期決算説明会資料  
(JASDAQスタンダード:9421)

2014年12月3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. 2015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. 2015年3月期通期業績見通し

1. 通期業績見通し
2. 事業方針
3. 配当

# 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(2014年9月末現在)
従業員数	: 連結 512名 (2014年9月末時点 ※うち臨時雇用者199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
- ・14年 4月 持株会社体制へ移行。株式会社ネプロモバイル関東、同東海、同関西及び㈱ネプロクリエイトを新設分割により設立。
- ・14年12月 株式会社ネプロモバイル関東、同東海、同関西を株式会社ラネットへ譲渡




# 1. 会社概要

## (2) 事業内容及びグループ概要

(株)ネプロジャパン (持株会社)

### 移動体通信事業

携帯電話専売店及び複数のキャリアを扱う販売店(PiPoPark)を運営

 (株)ネプロモバイル関東、同東海、同関西	12店舗
 (株)ネプロクリエイト	7店舗
 (株)キャリアフリー [50.8%出資子会社]	17店舗

平成26年12月1日  
株式会社ラネットへ売却


### モバイルゲーム事業

モバイルゲームコンテンツ等の企画・制作  
アーケードゲームやコンシューマタイトル等の受託開発

 (株)モバイル&ゲームスタジオ

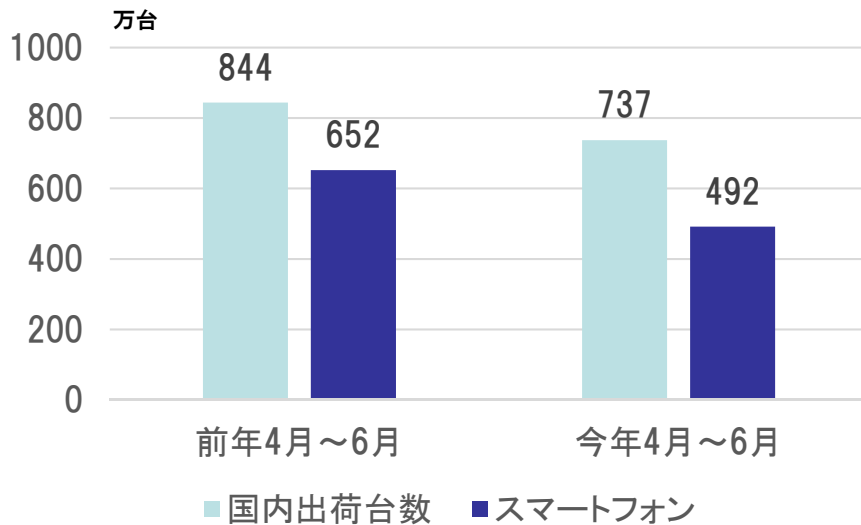
### 人材コンサルティング事業他

携帯ショップへの人材派遣や販売プロモーションなど

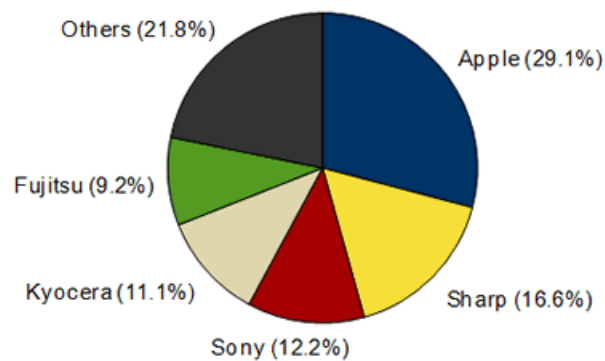
 (株)シーズプロモーション

## 2. 事業環境 移動体通信市場の状況

### ● 出荷台数



※IDC Japan発表データを基に当社作成



2014年4月～6月 国内携帯電話出荷台数 ベンダー別シェア

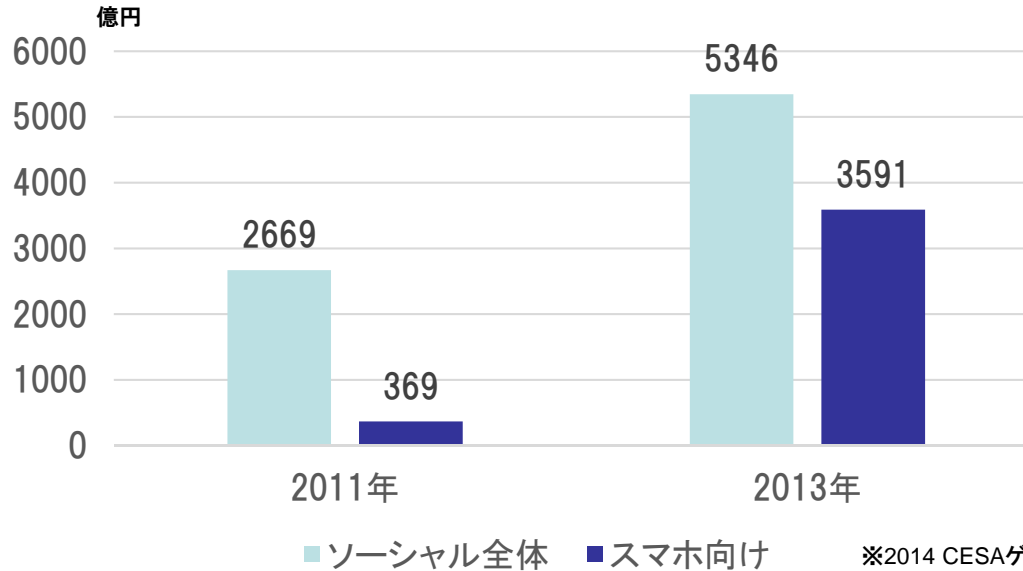
※IDC Japan

出荷台数は、携帯全体・スマホともに減少  
主な要因は、  
総務省指導による販売奨励金戦略の見直し  
夏モデルシリーズの盛り上がり不足

iPhone5s/cから、通信事業者3社が、  
揃って取扱いとなったことから、前年度、  
広くiPhone需要を取り込み、需要が一巡化。

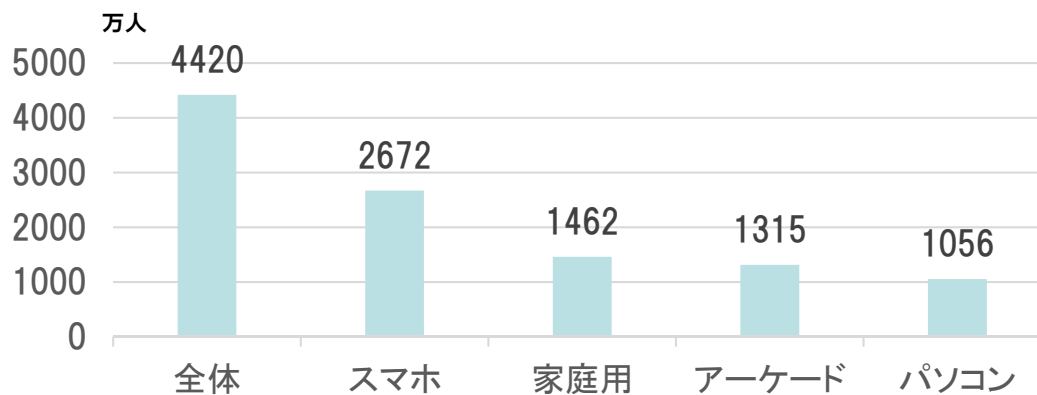
## 2. 事業環境 モバイルゲーム市場の状況

### ● ソーシャルゲーム市場規模



2011年から2013年にかけて、  
ソーシャルゲーム市場全体は、  
2倍に成長  
スマホ向けは、10倍に

### ● アクティブユーザ市場規模



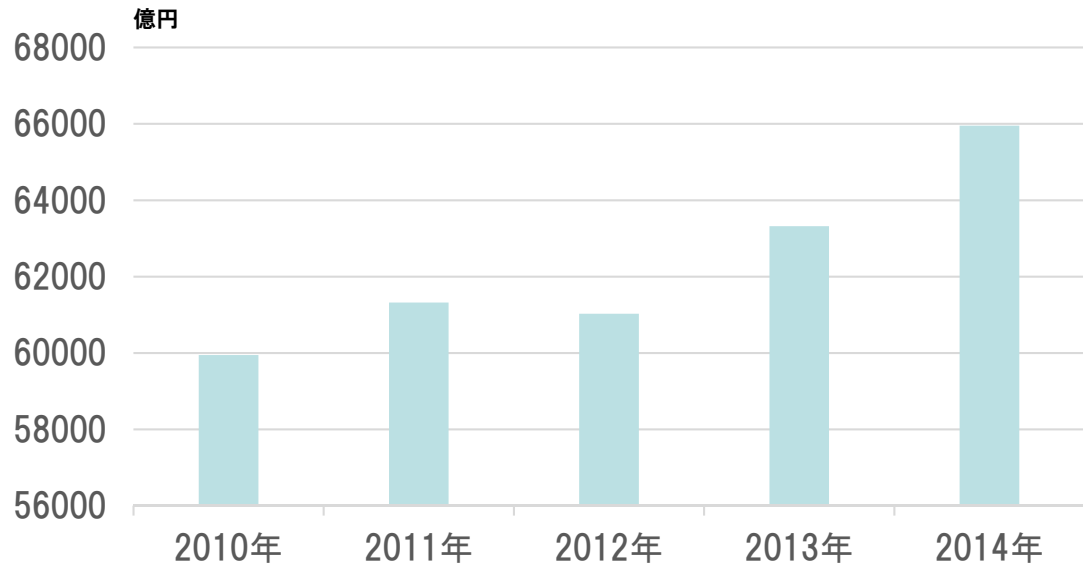
ゲームを継続的にするアクティブユーザは、  
スマホ・タブレットゲームの拡大により、  
全体で4420万人。  
特にスマホ・タブレットの継続率が高い

※2014CESA一般生活者調査報告書



## 2. 事業環境 人材ビジネス市場の状況

### ● 人材ビジネス市場規模



※厚生労働省統計他各種統計及び矢野経済研究所調査による推定

「求人増も、人不足」

景気拡大に伴い、市場は回復基調。

求人は増加しているが、

人材確保(登録者、求職者)が追いつかない状況

少子化、直接雇用化の影響も。

### ● 人材業界の動向

1. 派遣法規制強化により、請負・アウトソーシング分野を拡大。
2. 専門化による差別化。専門性の高い分野に特化して付加価値を訴求。
3. 人材ビジネスの他分野への進出や専門性高いトータルサービスの提供を志向し、合併・買収で参入。

## Ⅱ. 2015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)

	14.3期上期	15.3期上期	前年同期比		変動の主な要因
			増減	増減率 (%)	
売上高	7,839	7,465	△373	△4.8	・採算悪化した販売店の閉鎖による減少
売上総利益	1,641	1,565	△79	△13.0	
販売費及び 一般管理費	1,693	1,501	△191	△1.0	・採算悪化した販売店の閉鎖による販管費減
営業利益	△51	63	115	-	
経常利益	△74	44	118	-	
四半期純利益	△94	12	105	-	

# 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		
	14.3期 上半期	15.3期 上半期	前期比 (%)	14.3期 上半期	15.3期 上半期	前期比 (%)
移動体通信事業	6,642	6,275	94.5%	90	282	312.3%
モバイルゲーム事業	1,024	938	91.6%	87	0	0.0%
その他	172	251	146.2%	△7	△12	—
全社費用・のれん償却額等	—	—	—	△222	△205	—
合計	7,839	7,465	95.2%	△51	63	—

※「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。

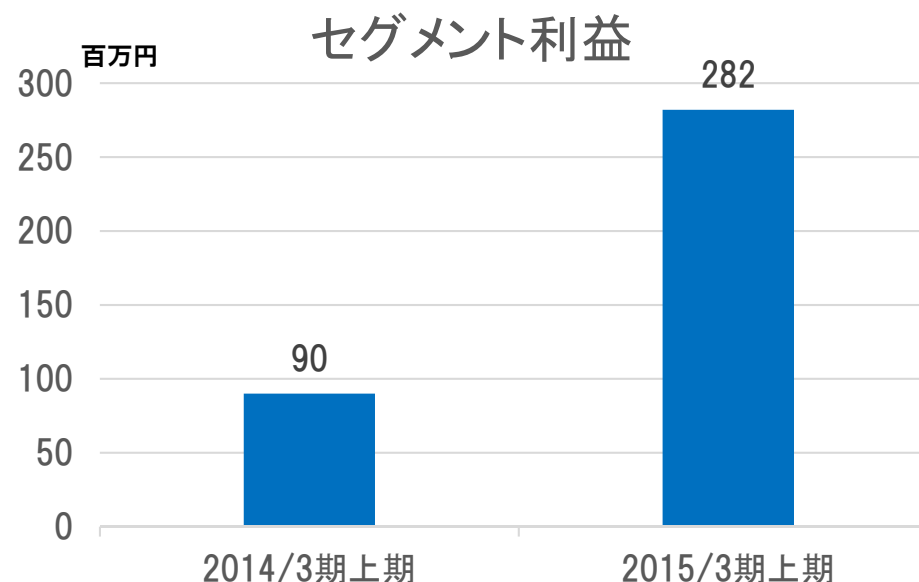
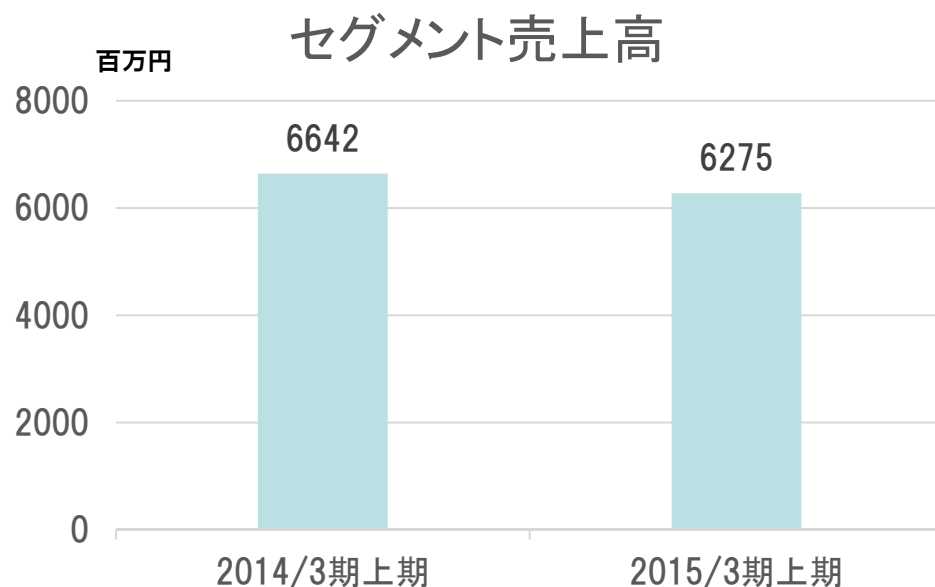
## 2. セグメント別業績概要

### (1) 移動体通信事業

#### 移動体通信事業

- 採算悪化した販売店の閉鎖による売上減も、通話定額プラン等の訴求により販売は堅調を維持し、減少幅は小幅に。
- 販売店部門の業績回復に加え、専売店も堅調な販売から、セグメント利益は大きく改善。

#### 業績状況

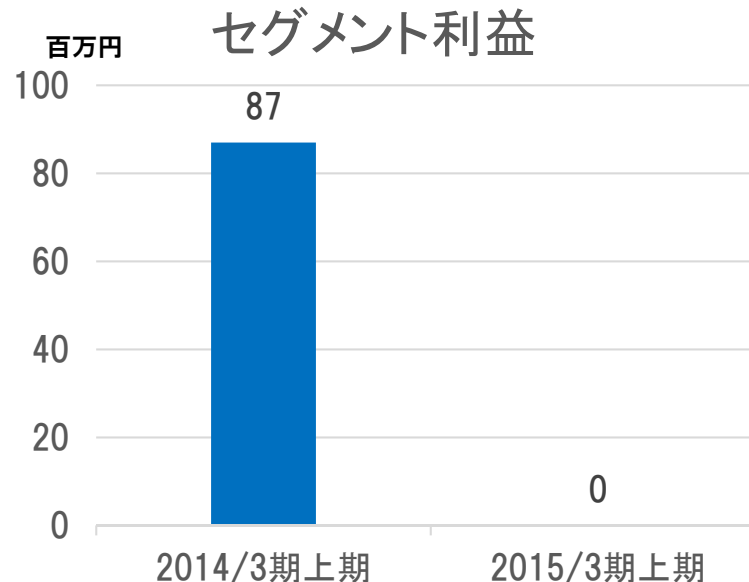
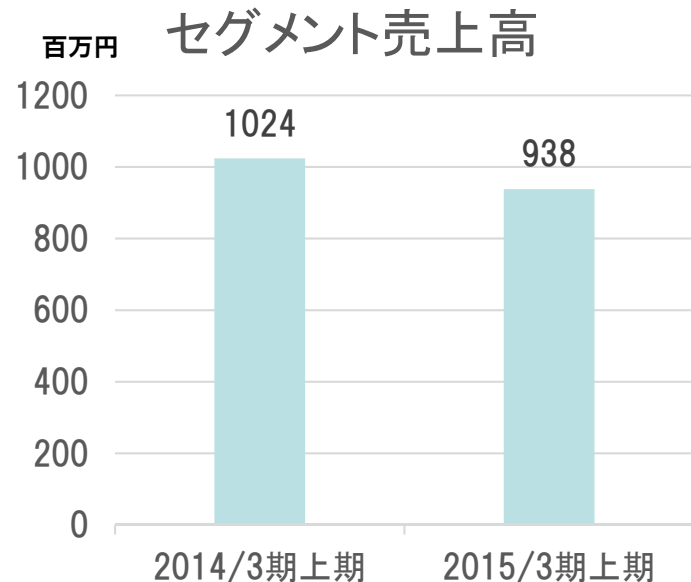


## 2. セグメント別業績概要 (2) モバイルゲーム事業

### モバイルゲーム事業

- 前期は上期偏重の業績であったため、前期比では減少しているものの、受注は堅調。
- 赤字プロジェクトの発生により、上期は損益トントンに。セグメント利益も同様に上期偏重であったため、前期比では大きく減少。

### 業績状況



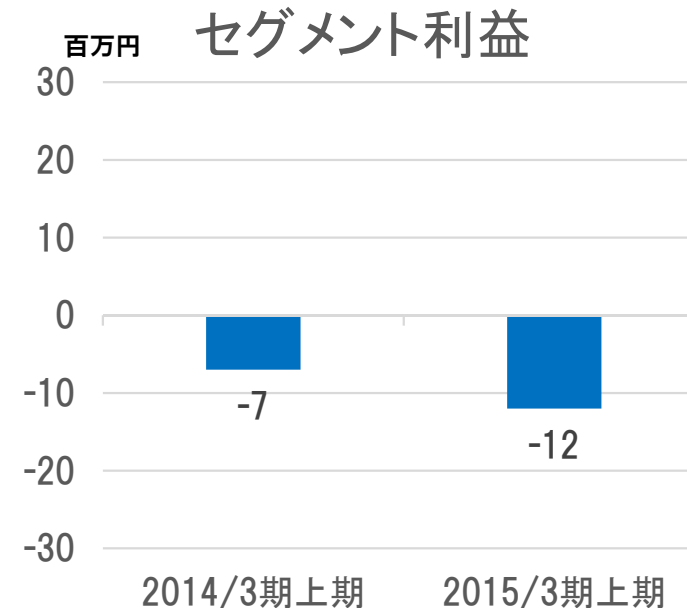
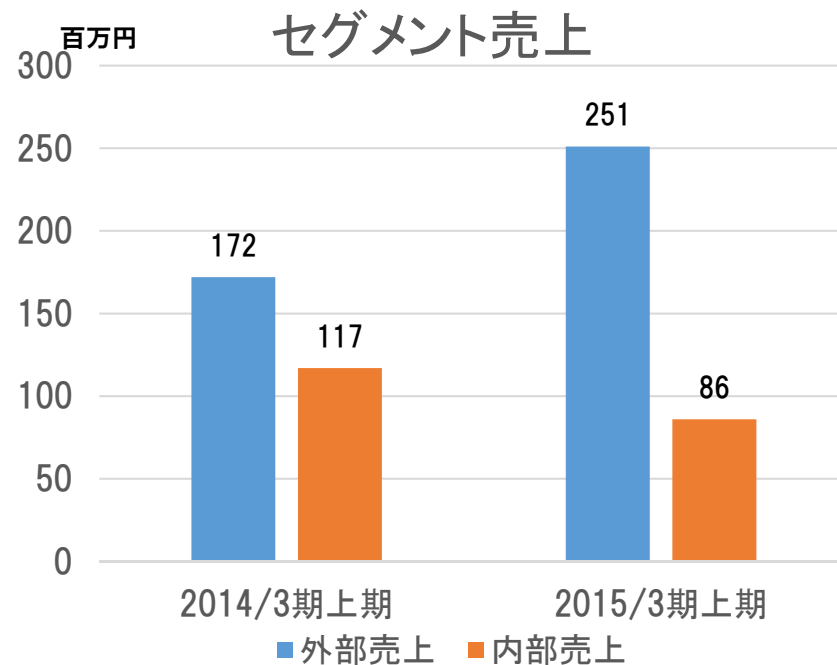
## 2. セグメント別業績概要 (2) その他

### その他

人材コンサルティング事業は、内部派遣から、外部派遣への転換進む

- 不採算店舗の閉鎖に伴い内部売上減少も、外部への営業強化により、セグメント売上げは、約1.5倍に伸張。
- 損益は営業強化等による販管費増により、12百万の損失であるが、引き続き売上を拡大させ、黒字転換を図る。

### ■ 業績状況



# 3. 施策

## (1) 上期の主な取り組み実績

- 移動体通信事業

- 9月12日 「auショップ枚方長尾」リニューアル



auショップ枚方長尾

- モバイルゲーム事業

- 9月24日 ニンテンドーeショップにて『ピンチ50連発！！』配信開始



ピンチ50連発！！



- 10月24日 『LORD of VERMILION III Twin Lance』が稼動開始



LORD of VERMILION III Twin Lance



- その他事業

- 7月8日 「らーめんーか堂」オープン  
携帯ショップとのコラボ店舗として、群馬県太田市にてオープン





## 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	14.3期 実績(A)	15.3期 通期予想(B)	差異(B)-(A)
売上高	17,069	12,500	△4,569
営業利益	△42	50	92
経常利益	△85	20	105
当期純利益	△481	3,000	3,481

## 2. 事業方針

### (1) 移動帯通信事業

- 専売店部門においては、商戦期を控え、来客数及び販売増を目的とした移転改装等を実施。
- 販売店部門は損益が改善しているが、副商材やコンテンツ等の販売によるストック型収益の積み上げを推進。



## 2. 事業方針

### (2) モバイルゲーム事業

- 総合ゲーム開発会社としての技術力を活かし、開発体制の更なる強化と技術レベルの向上を図り、受注案件の拡大。
- 企業提携や買収等も織り交ぜて、開発会社としての業界ポジションを確立。
- 豊富な資金力を生かし、中長期的に自社コンテンツの企画への取り組みや海外展開等も検討。
- 昨年末より営業展開を始めている関西方面についても、開発体制の確立と営業強化を推進。

## 2. 事業方針

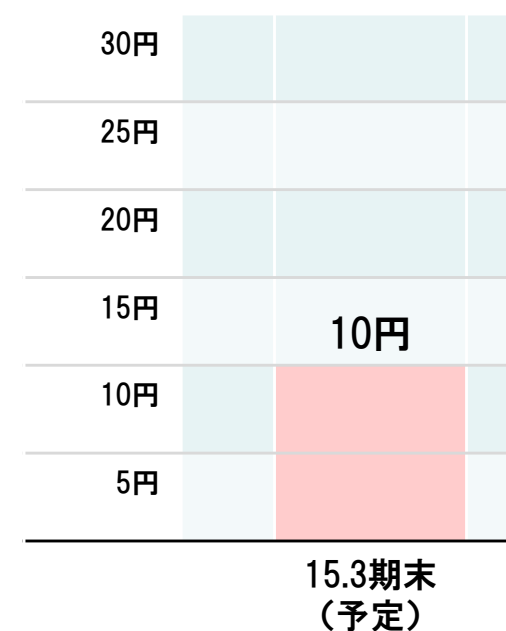
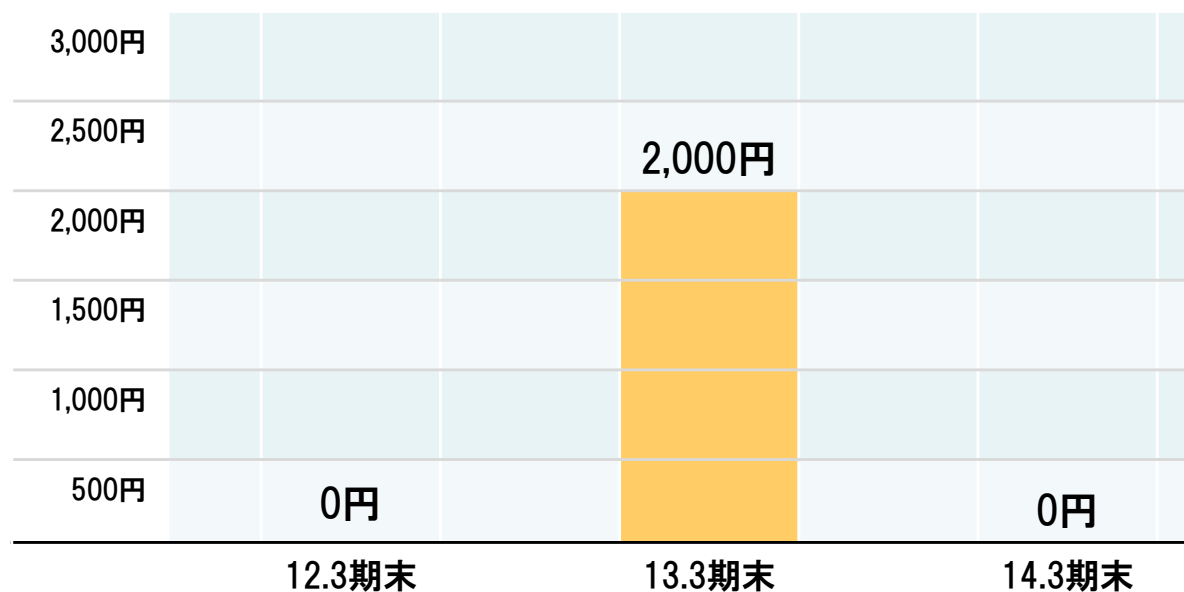
### (3) 人材コンサルティング事業、その他事業

- 求人倍率が高い状況が続いており、登録者・求職者の確保が、売上の拡大に直結。
- 採用媒体のより効果的な活用及び顧客と求人のマッチング強化
- 移動体通信業界で培ったノウハウ等を生かしつつ、より専門性の高い分野や新たな分野への進出について、提携・買収も含め検討。
- その他の事業分野についても、将来有望な事業について、入念な調査の上、企業提携・買収など探索していく。

### 3. 配当

#### 配当政策

- 期末配当は、1株当たり10円の復配を予定しております。



※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](mailto:ir@nepro.jp)

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