



平成 20 年 5 月 15 日

各位

会社名 株式会社ネプロジャパン
代表者名 代表取締役社長 金井 孟
(JASDAQ・コード 9421)
問合せ先
役職・氏名 取締役管理本部長 大瀧 秀樹
電話 03-6803-3970

新・中期経営計画『Re NEPRO 320』の策定に関するお知らせ

当社は 2006 年 5 月に 2009 年 3 月期を目処とする中期経営計画を掲げておりましたが、社会情勢・競争環境等の変化により業績に大きな乖離が生じたため、課題を整理した上で新たに 2011 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 前・中期経営計画の達成状況

前・中期経営計画では 2009 年 3 月期において、ネットビジネス事業（旧モバイルビジネス事業）・IP ソリューション事業・IT 教育事業の営業利益合計を移動体通信事業の営業利益と同額にすることを利益目標として掲げておりましたが、昨今の社会情勢や競争環境等の変化により目標を達成するには非常に厳しい状況にあります。

	2008 年 3 月期 (実績)
移動体通信事業 営業利益額	1,117 百万円 (達成率 94.2%)
他 3 事業 営業利益額合計	99 百万円 (達成率 59.2%)

前・中期経営計画利益目標と大幅な乖離が生じた主な要因は、以下の通りであります。

- ① ネットビジネス事業の売上及び営業利益は順調に拡大したものの、IP ソリューション事業に関しては IP 関連市場の立ち上がりが遅れていることに加え NTT 向けの営業基盤の整備が遅れており、さらに IT 教育事業に関しては IT 資格「CIW」のライセンス料等償却負担の影響が依然として大きいため、利益目標に大きな乖離を生じる結果となりました。
- ② また移動体通信事業においても利益目標はほぼ達成しているものの、2007 年 11 月より導入された携帯電話の端末価格と通信料の分離プランの影響や、出店基準を見直し 2007 年 11 月以降出店を見合わせたことにより、期待以上の成長を達成できませんでした。

2. 新・中期経営計画の概要

(1) 計画期間

2008 年 4 月から 2011 年 3 月までの 3 年間

(2) 基本方針（目指す姿）

これまで掲げていた移動体通信事業（携帯電話販売）への収益依存体質からの脱却を踏襲するという点では変わりませんが、今回の計画では事業別の戦略をより具体化することに加え、財務構造や経営・組織構造の体質改善についてもより一層強化していくこととし、今後 3 年間に於ける企業ビジョンを以下のとおり策定しました。

企業ビジョン ～Re NEPRO 320 への挑戦～

私たちは、世界一「お客さま主義」の e コミュニケーション企業を目指して、これからの環境変化を的確に捉え新しいサービスや価値をご提供することにより、お客さま・ステークホルダーの皆様およびグループ社員に“選ばれるネプロジャパン”へと変革して参ります。

※「Re NEPRO 320」の「320」とは、(5) 定量目標（連結ベース）に掲げる 2011 年 3 月期の売上高 300 億円、営業利益 20 億円を意味しております。

(3) 活動の柱

① 事業構造の変革

個人・法人のお客さまのニーズと通信・教育技術を結びつけたサービスを創出し、活動の場の拡大を目指します。

【移動体通信事業】

事業構造変革のための基盤の強化・充実

- ・店舗運営形態・出退店基準等の見直し
- ・店舗業務の効率化・標準化
- ・新規出店の再開

【ネットビジネス事業】

メディア事業への経営資源集中とグローバル展開

- ・自社運営媒体の立上・運営による広告収入ビジネスへのシフト
- ・組織内部におけるシナジー強化（商流・人材等）
- ・既存事業（コンテンツ事業・キャリアリレーション事業）における堅調な成長

【IP ソリューション事業】

中小企業向け IP ベンダーとしての地位の確立

- ・セキュリティサービスを中心とした提供商材の拡充
- ・チャンネル別（NTT、SIer（※）等）営業手法の確立
- ・技術専門部隊の編成

※SIer とは

System Integrater の略で、企業の情報システム構築を手掛ける企業を指します。

【IT 教育事業】

IT 教育における国内標準モデルの確立

- ・教育機関と連携した IT 教育検定事業の立上げ
- ・教育現場への浸透施策の実践（大学での単位化推奨、企業研修の強化・拡充等）
- ・全国書店における販売体制の強化

【人材派遣事業】

人材活性化ビジネスの展開

- ・「採用」から「定着・教育」までをサポートする人材コンサルティング事業の確立

② コスト・資産構造の変革

ステークホルダーに期待され、満足されるグループ企業価値の向上を目指します。

“筋肉質”な財務構造の構築

- ・投資判断基準および投資プロセスの見直し
- ・資産の整理および有利子負債の圧縮

CSR、コンプライアンスの仕組みづくり

- ・情報開示の徹底
- ・内部統制等リスク管理機能の強化

③ 企業構造の変革

持ち前のベンチャー精神を発揮し、闊達で自律的な経営風土・企業風土を目指します。

ゆるがぬ経営の実践のためのインフラづくり

- ・戦略策定や現場での実践フォローなど、経営企画機能の強化

個性的な人材がいかに活躍できる企業風土づくり

- ・次世代マネジメント層の育成
- ・全社員のモチベーションアップに向けた施策展開（研修、人事制度等）

（4）利益還元方針

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つとして考えており、中長期的な事業拡大および新規事業開拓のための内部留保に配慮しつつ、継続的な安定配当を行うことを目指します。

（5）定量目標（連結ベース）

上記の活動を実践することで最終年度（2011年3月期）までに以下の経営目標を達成します。

■ 売上高	300億円
■ 営業利益	20億円
■ ROE	20%
■ 純資産配当率	3%

（注）上記の予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により、上記予想数値とは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おき下さい。

以上