平成 24 年 5 月 31 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　小澤　正彦
（JASDAQ・コード 9421）
問合せ先
役職・氏名　取締役常務執行役員　筒井　俊光
経営管理本部長
電話　03-6803-3976

新中期経営計画（平成25年3月期～平成27年3月期）の策定に関するお知らせ

このたび、平成 25 年 3 月期から平成 27 年 3 月期の新中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．新中期経営計画策定の理由

当社は平成 23 年 3 月期より本格的に事業ポートフォリオの見直しに着手し、中核事業である移動体通信事業以外で、当社グループでは将来的成長が見込めない事業の整理縮小を実施するとともに、戦略的な事業提携等を目的に企業・事業再編を進めて参りました。その結果、平成 23 年 3 月期は事業整理損失等を計上したことで、大幅な赤字となりました。

平成 24 年 3 月期は、上記の事業整理等の進展とコスト圧縮、及びスマートフォン需要の高まりを背景に移動体通信事業が順調に推移したことから、連結業績は黒字転換を果たしました。

このたび、今後の当社の企業価値の増大に向けて、当社グループの中期的な方針および戦略を社内外に明確にし、実行可能性を高めるため、下記のとおり中期経営計画を策定いたしました。

2．新中期経営計画の基本方針

当社の経営理念『超悦!』※の下、**「移動体通信事業への集中と進化」**をスローガンに全社一丸となって、グループ企業価値増大に向けた戦略・アクションプランを進めて参ります。

※『超悦!』 私たちネプロジャパングループは、人と技術をつなぎ、お客様に満足を超えた、感動と悦びをお届けします。

【スローガンの意味】

当社は上記のとおり、当社グループでは将来成長が難しいと判断した事業の整理縮小を進め、中核事業である移動体通信事業への経営資源の集中を進めてまいりました。この方針を継続、深堀りし、今後の移動体通信業界の環境変化に耐えうる収益体質と販売網の構築を行い、さらなる収益拡大を目指すとともに、移動体通信事業をコアの事業領域として、当社グループの経営資源を活かせる周辺領域への展開を志向して参ります。

３．基本戦略

「収益の拡大」「財務基盤の強化」「人材の育成」の３つを重点戦略といたします。

（１）収益の拡大

①移動体通信事業の収益確保・拡大

－当該事業領域の更なる深耕を行い、収益の確保と拡大を目指します。

－店舗においては、移転・改装等の実施およびスタッフのスキル向上を行うことで顧客満足度の向上と来店客の増加を図ります。

－他社との提携も視野に販売チャネルの開発・拡大を行うことで代理店網の整備・拡大を図ります。

－法人部門においては、移動体通信事業の環境変化に伴う法人マーケット需要に対応すべく企画提案力の強化に努めます。

－取扱い商材・サービスの拡大による収益源の多様化を目指します。

－上記を担う戦略的組織として、営業企画部（仮称）を新たに設置いたします。

②モバイルゲーム事業・人材関連その他事業の強化・事業化

－モバイルゲーム事業においては、プロジェクト管理能力を強化することで新たな顧客に対応する体制を整備し、新規顧客・案件の拡大により収益力の向上を目指します。

－人材関連その他事業においては、既存の顧客ネットワークなどの経営資源を活かし、新たな収益機会を追求し、事業規模の拡大を進めて参ります。

（２）財務基盤の強化

－収益拡大と現在のコスト構造を維持することでキャッシュフローを向上させ、有利子負債を削減し、事業拡大のための資金需要に機動的に対応できる財務基盤を構築します。

（３）人材の育成

－継続的な教育と研修制度の確立により、社員の早期戦力化や中堅社員のマネジメントスキルの向上を目指します。

－人事制度の改革を行い、キャリアパス等の仕組みを構築することで、グループ役職員のモチベーション向上を図り、挑戦可能で能力が発揮できる企業風土を醸成して参ります。

３．数値目標

平成 27 年 3 月期の業績数値として、売上高 200 億円、営業利益 7 億円を目標といたします。

（注）本資料に記載されている内容は、発表日現在入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、当社としてその実現を確約、保証するものではありません。

以上