



平成 27 年 5 月 22 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 筒井 俊光  
(JASDAQ・コード 9421)  
問合せ先  
役職・氏名 経営企画室長 野澤 創一  
電話 03-6803-3976

## 新中期経営計画（平成28年3月期～平成30年3月期）の策定に関するお知らせ

このたび、平成 28 年 3 月期から平成 30 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 26 年 4 月、事業の効率化等を目的にグループを持株会社化形態に改組し、同年 12 月にはそれまで当社の主力事業であった NTT ドコモに関連する代理店事業を売却、一方 12 月には人材関連事業の拡大を目指し、IT/バイリンガルスキル人材の派遣事業を買収、また 3 月にはゲーム事業の基盤強化を目指して、(株)トライエースの株式取得を行いました。

現在まさに大きな変革期を迎えておりますが、再出発に向けてこのたび、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、「**変革と挑戦**」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まいります。

主要事業であるゲーム事業、人材ソリューション事業、モバイル事業を中心に下記の成長戦略を遂行し、売上及び利益の回復と新たな成長に向けた、事業基盤を構築してまいります。

\*『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、感動と喜びをお届けします。

#### 3. 成長戦略

##### (1) ゲーム事業

当社は当事業を新たな主力事業とすべく事業拡大を進めてまいります。

ゲーム業界は、スマートフォンの浸透、デバイスの大画面化という背景等からライトユーザー

の取り込みにより、スマホゲーム市場が拡大、一方でコンシューマーゲーム機市場が縮小基調にあります。

またこれらネイティブゲームの開発費が高騰しており、開発費を開発会社側で一部負担するケースも一般化しつつあり、それによってゲーム配信後の運営収益をシェアする、いわゆるレベニューシェアモデルが増加してきております。

このような市場環境において、コンシューマーゲーム及びアーケードゲームを中心に豊富な開発実績を持ち、一定の資金力を有する当社ゲーム事業においては、企画・開発リソースの更なる拡大によってネイティブゲーム市場への取組みを強化するとともに、収益源の多様化を進めることが重要であると考えております。

こうした中、当社ゲーム事業においては下記の取組みを進めてまいります。

#### ① ネイティブゲームの企画・開発の取組強化

上記のとおり、市場拡大に伴い案件数が増加しておりますので、積極的に取り組みます。

#### ② 企画・開発力の強化

受注機会を失わない為にも開発体制の更なる強化が必要であり、引き続き採用の強化と他社との提携を推進してまいります。

#### ③ 運営等の周辺事業領域への本格展開

スマホゲーム市場の拡大とあわせ、運営業務の重要性が高くなっており、顧客からの運営委託ニーズも高まっております。収益の多様化にもつながることから、本格展開を目指してまいります。

**【数値目標】**（平成27年3月期セグメント売上実績約18億円に対して）平成30年3月期のゲーム事業の売上目標を55億円とします。

## （2）人材ソリューション事業

当社は当事業を安定的な収益事業とすべく規模の拡大を図りたいと考えております。

現在当社グループの人材関連事業は、携帯ショップ等通信関連向けの人材派遣・業務請負（以下、通信事業）と、平成27年1月より、事業買収により進出した外資系及び国内大手企業の情報システム部門向けのIT/バイリンガルスキル人材の派遣事業「PANACHE（パナッシュ）スタッフィング事業」（以下、PANACHE Staffing 事業）で構成されております。

通信事業については、小売業界全体にわたる若年層の人材不足等の影響で、応募・登録者数を増やすことが課題になっております。PANACHE Staffing 事業については、バイリンガルスキルを持つITスペシャリストへの企業の人材ニーズは底堅いものの、業績向上を目指すにあたり営業体制の強化と顧客および派遣スタッフとの接点強化が課題となっております。

こうした中、当社人材ソリューション事業においては下記の取組みを進めてまいります。

#### ① 登録者数及び派遣者数の増加

携帯販売ショップならびにITスキル人材等の人材不足感が高まる中、応募数を維持・拡大することが業績に直結することから、採用媒体のより効果的な利用やマッチング力の強化に努め、登録

者数および派遣者数の増加を目指してまいります。

## ② 営業体制の強化

安定的な収益基盤とするためには、顧客と派遣者の満足度を高めることが必要であり、フロント・バックも含めた営業体制の見直しと強化に努めてまいります。

**【数値目標】**（平成27年3月期のセグメント売上実績約6億円に対して）平成30年3月期の売上目標を20億円とします。

## （3） モバイル事業

当社は当事業を当社創業期からの主力事業として経営資源の集中を図りながら、持続的な再成長を目指し、収益力の回復・向上を進めてまいります。

現在、当社グループのモバイル事業では、いわゆるキャリアショップ6店舗（auショップ5店舗、ソフトバンクショップ1店舗）と販売店16店舗の運営を行っております。

各通信キャリアの取扱製品の均質化が進む中、ショップごとの販売実績や顧客満足度によって店舗収益の格差が拡大しており、また通信商材以外の商品の取扱いなどが通信キャリアで検討されるとともに、格安スマホの出現やSIMロック解除義務化など業界を取り巻く環境は大きく変化しております。

こうした中、当社モバイル事業においては下記の取組みを進めてまいります。

### ① 店舗収益力の向上

キャリアショップについては、販売実績ならびに顧客満足度の向上により、店舗の収益力を向上させるべくハード・ソフト面での投資を随時実施してまいります。

### ② ストック型収益の向上

販売店では、個別店舗の収益改善に取り組むとともに通信商材以外の副商材の取扱いも進め、安定的なストック型収益の向上に努めます。

**【数値目標】**平成30年3月期の営業利益目標を1.5億円とします。

なお、上記成長戦略の遂行と数値目標の達成に向け、当該計画期間内において、買収や提携も含めた投資予算として、10億円を設定いたします。

（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