



成長可能性に関する説明資料

株式会社ネオジャパン

<3921>

2015年11月27日

NEOJAPAN

1 会社概要

2 市場動向

3 当社の特徴・強み

4 成長戦略

1 会社概要

「リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献」を企業理念にWebグループウェア及び関連製品を開発・提供

会社名	株式会社ネオジャパン
設立	1992年2月
資本金	9,905万円（2015年10月末）
代表	代表取締役：齋藤晶議（戸籍名：齋藤章浩）
本社所在地	神奈川県横浜市
従業員数	78名（2015年10月末）
売上高	17億2,485万円（2015年1月期）
社名の由来	一部の先進企業だけでなく、全ての企業にITのメリットを提供し、コンピュータの力で日本企業と社会のコミュニケーションを変えていくという願いを込めて“ネオジャパン（新しい日本）”と命名
企業理念	<p>リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献</p> <p>リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献するという経営理念のもと、ウェブ技術をベースとしたビジネスコミュニケーションツールの開発と販売により、働く人すべてを支え、社会の発展に貢献することを目的に事業を展開。従来の概念を覆す発想と、日本企業ならではの心配りで、品質の高い製品やサービスを社会に提供し続ける</p>
主要業務内容	<p>パッケージソフト</p> <p>ビジネスパッケージソフトの開発、販売（Webグループウェア、Web営業支援システム、Web営業顧客対応管理システム、Webデータベース、イントラブログシステム、大容量データ送受信システム、の開発、及び販売）</p> <p>アプリケーションサービス</p> <p>自社開発パッケージソフトを低価格かつ信頼性の高いクラウド環境にてオンデマンドで提供</p> <p>システムインテグレーション</p> <p>インターネット・イントラネット関連の業務アプリケーションの受託開発</p>

信頼性の高いUNIXの開発を目的に1992年創業。1999年よりグループウェアを開発、高技術力を背景に最先端商品の開発で先行

1992年2月	株式会社ネオジャパン設立。電力会社等向けに、ミッションクリティカルなUNIXベースシステムを開発
1999年1月	Webグループウェア「iOffice2000」のパッケージ開発・販売開始
2000年2月	パッケージ製品の販売拠点として東京都港区に東京オフィス開設
2001年4月	大規模向けグループウェア「desknet's Enterprise Edition」をリリース
2002年4月	グループウェア「desknet's」（iOfficeの後継）のパッケージ開発・販売開始
2004年8月	事業拡大のため、本社および東京オフィスを現在地「横浜ランドマークタワー」に移転
2006年7月	次世代グループウェア「desknet's V5 Ajax版、Flash版」をリリース
2006年9月	クラウド提供型のグループウェア「Applitus」（アプリタス）を販売開始
2007年1月	第三者割当増資により資本金を9,905万円に増資
2008年10月	ガジェット対応の企業ポータルを搭載した大規模ユーザー向けWebグループウェア「desknet's Enterprise Edition Ver.7」をリリース
2009年1月	グループウェアに災害対策（安否確認）機能を搭載した「desknet's Ver.7」をリリース
2009年1月	株式会社ビットアイルと資本提携
2012年12月	「HTML5」を全面採用した「desknet's NEO」（desknet'sの後継）の販売・開始
2015年2月	パートナー満足度調査 2015 グループウェアソフト部門（日経BP社）において5年連続で第1位を受賞
2015年9月	顧客満足度調査 2015-2016グループウェアソフト部門（日経BP社）において第1位を受賞

25の機能を取り揃えた「desknet's NEO」及び関連製品をパッケージ
またはクラウドサービスで提供

最新のテクノロジーを搭載した「desknet's
NEO」をパッケージまたはクラウドで提供



desknet's NEOの提供機能

- ポータル, ウェブメール, スケジュール, 設備予約, ワークフロー, **安否確認**, 文書管理, 伝言・所在, プロジェクト管理, 電子会議室, **アンケート**, 回覧・レポート, **ネオツイ**, インフォメーション, ToDo, **議事録**, **来訪者管理**, **キャビネット**, 利用者名簿, タイムカード, メモパッド, アドレス帳, **仮払精算**, **備品管理**, **購買予約**

* 赤字は当社独自の機能

関連製品

- desknet's DB (データベースシステム)、denbun (Webメールシステム)、desknet's DAX (ファイル送受信システム)、desknet's SSS (営業支援システム)、desknet's CAMS (顧客管理システム)、desknet's Blog (イントラブログ)

「desknet's NEO」の販売形態

プロダクト

- パッケージとしてライセンス販売
スモールライセンス (小規模ユーザー5~300ユーザー)
エンタープライズライセンス (300~数万ユーザー)

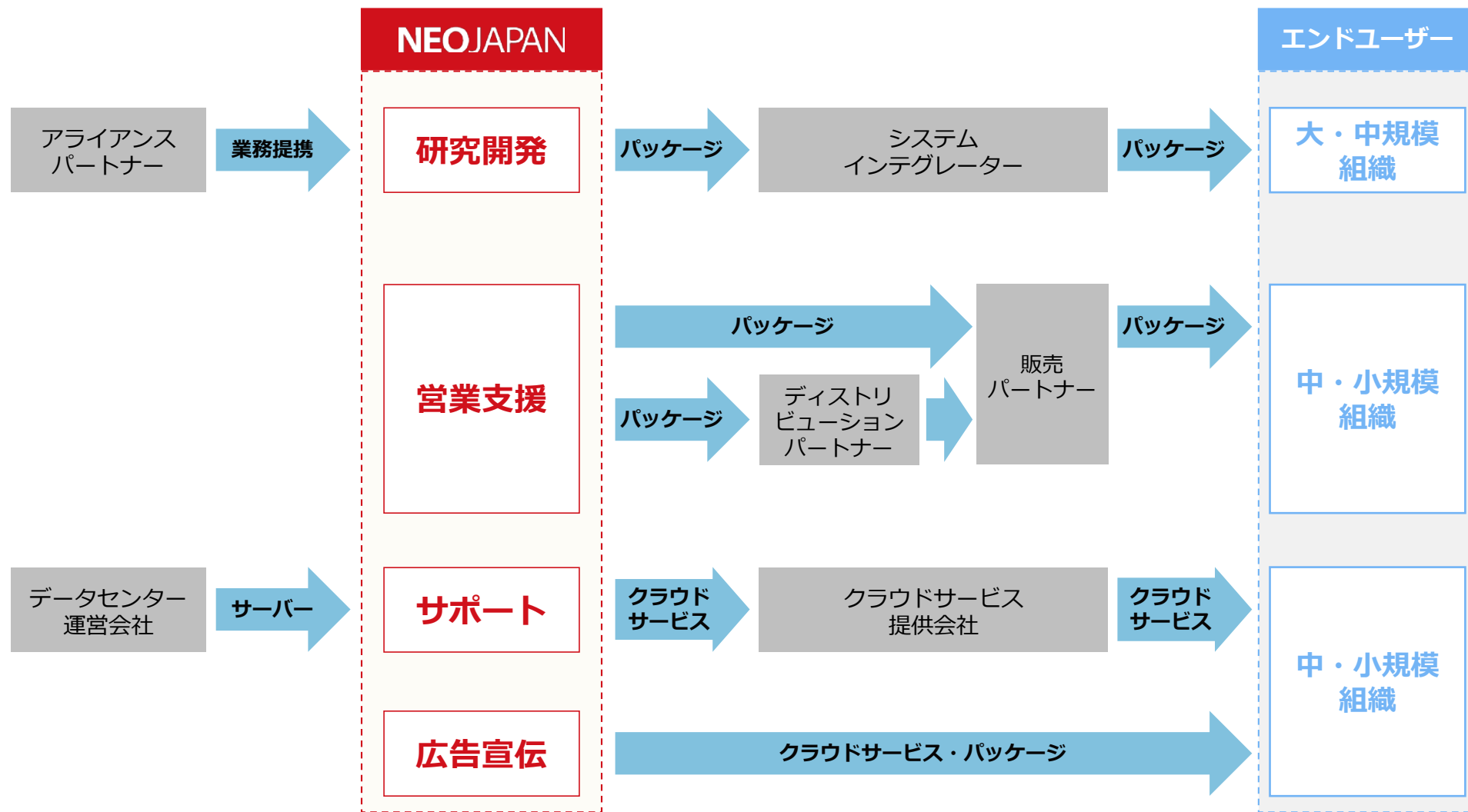
クラウドサービス

- desknet's NEOをインターネット経由で提供
1ライセンス当たり、400円/月

システムインテグレーション

- インターネット・イントラネット関連の業務アプリケーションの受託開発

有力SIer、ディストリビュータ等と提携し、その強力な販売ネットワークを活用



様々な業種の大企業から中小企業、官公庁、団体などで採用の実績
累積導入ユーザー数は300万超

医療・福祉

社会福祉法人
みなと寮大阪市立弘済院
第1特別養護老人ホーム

社会福祉法人
狛江市社会福祉協議会

シップヘルスケア
ファーマシー
東日本株式会社

医療法人社団紺整会
船橋整形外科病院

情報・通信

アイティシージャパン
株式会社

日揮情報システム株式会社

株式会社フジミック新潟

株式会社スカイアーチ
ネットワークス

組合・団体

神奈川県司法書士会

公益財団法人
海外日系人協会

福岡商工会議所

サツラク農業協同組合

製造

株式会社
アサヒコーポレーション

愛知産業株式会社

霧島酒造株式会社

三幸製菓株式会社

流通・小売

株式会社オンデーズ

山陰酸素工業株式会社

株式会社ルミカ

株式会社ミキモト装身具

サービス

広友ホールディングス
株式会社

キュービーネット
株式会社

株式会社みどり会

株式会社鉄人化計画

金融・商社

日本アジア証券株式会社

株式会社大東銀行

建築・不動産

大成建設株式会社

フォルテック
一級建築士事務所

三菱地所ホーム株式会社

東電同窓電気株式会社

交通・運輸

安全輸送株式会社

株式会社エクシング

三紀運輸株式会社

株式会社
シーゲート
コーポレーション

官公庁

熊本県水俣市役所

北海道砂川市役所

滋賀県高島市役所

神奈川県三浦市役所

学校・教育機関

学校法人
神奈川大学

麻生専門学校グループ

神田外語大学

学校法人
ノートルダム女学院
京都ノートルダム女子大学

広告・出版

共同通信グループ
株式会社エヌ・エヌ・エー

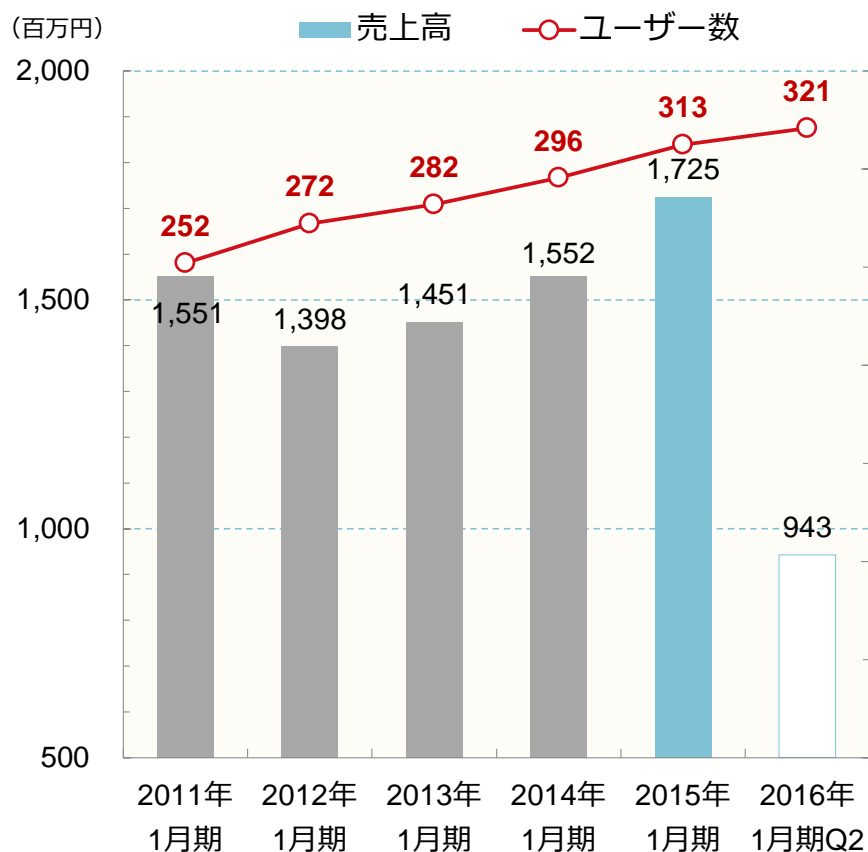
株式会社日庄

株式会社GAORA

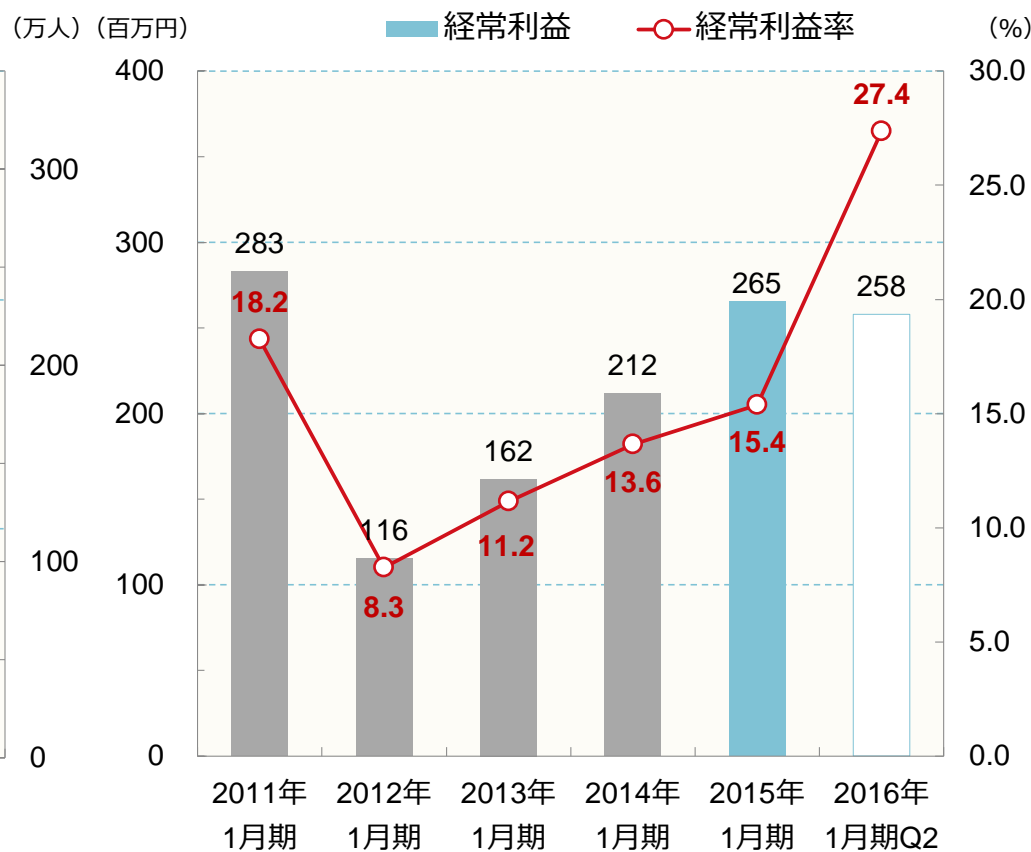
株式会社テレビ岩手

2015年1月期は、増収増益。売上高 17億円、経常利益 2.7億円を達成。
 経常利益率は15%を確保

売上高・販売累積ユーザー数の推移



経常利益・同利益率の推移



2 市場動向

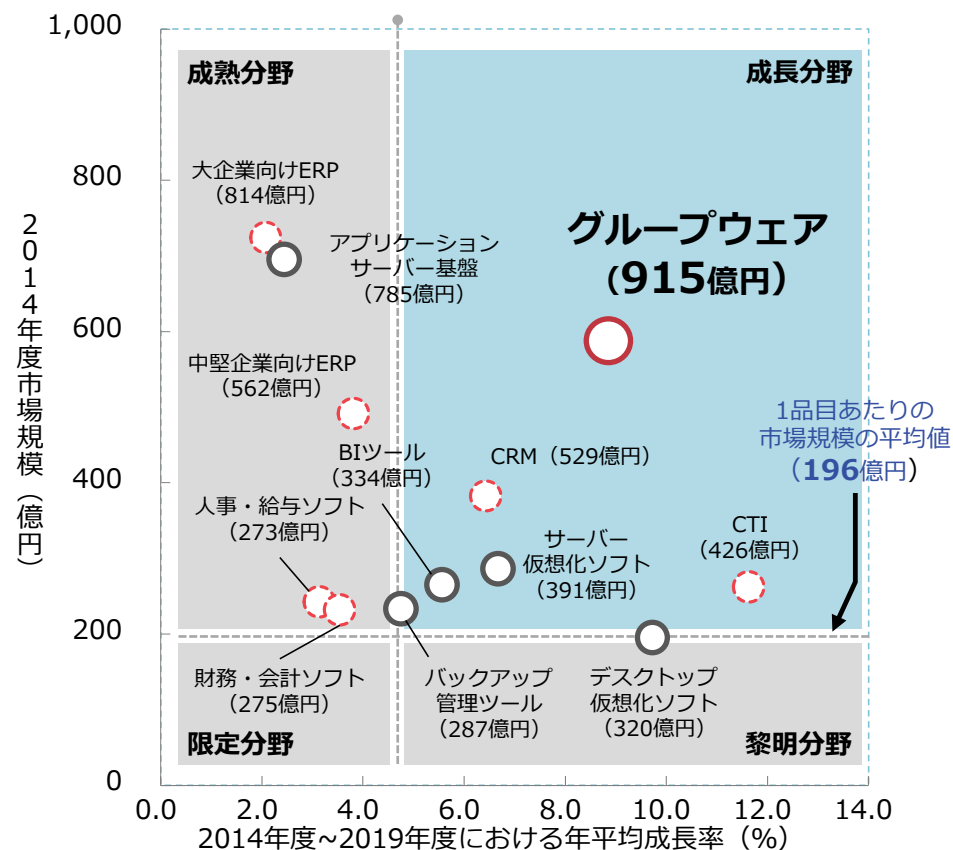
1. グループウェア市場動向

2014年の市場規模は600億円。売上規模は比較的大きく、さらに今後、年率8.8%で成長し、2019年には915億円を予想

2014年度ソフトウェア市場規模 9,626億円

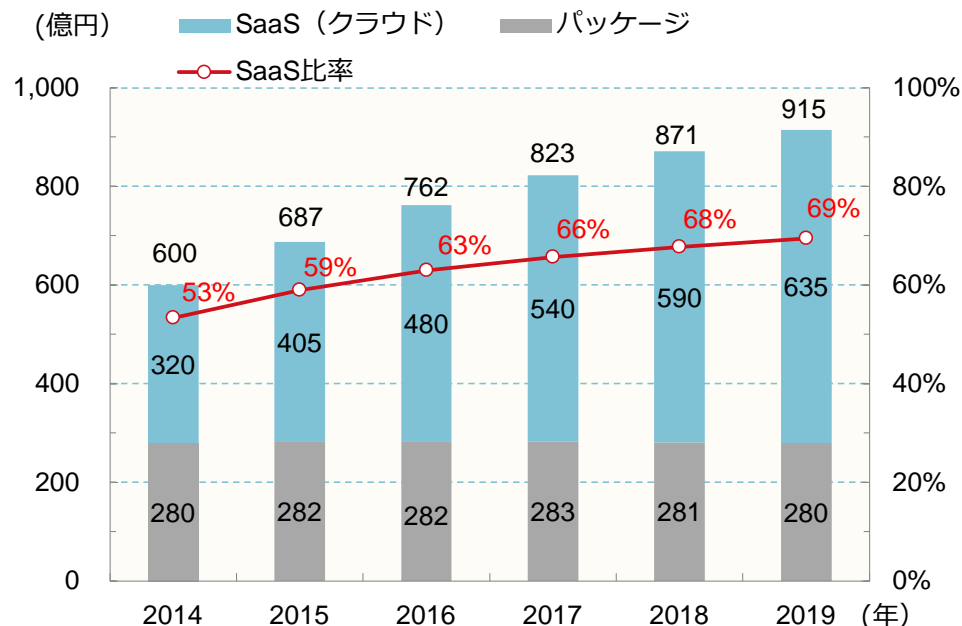
※ () 内金額：2019年度の市場規模

ソフトウェア市場全体平均成長率 4.8%



出所：(株) 富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2015年版 上巻：ソフトウェア市場編

グループウェア市場規模の推移

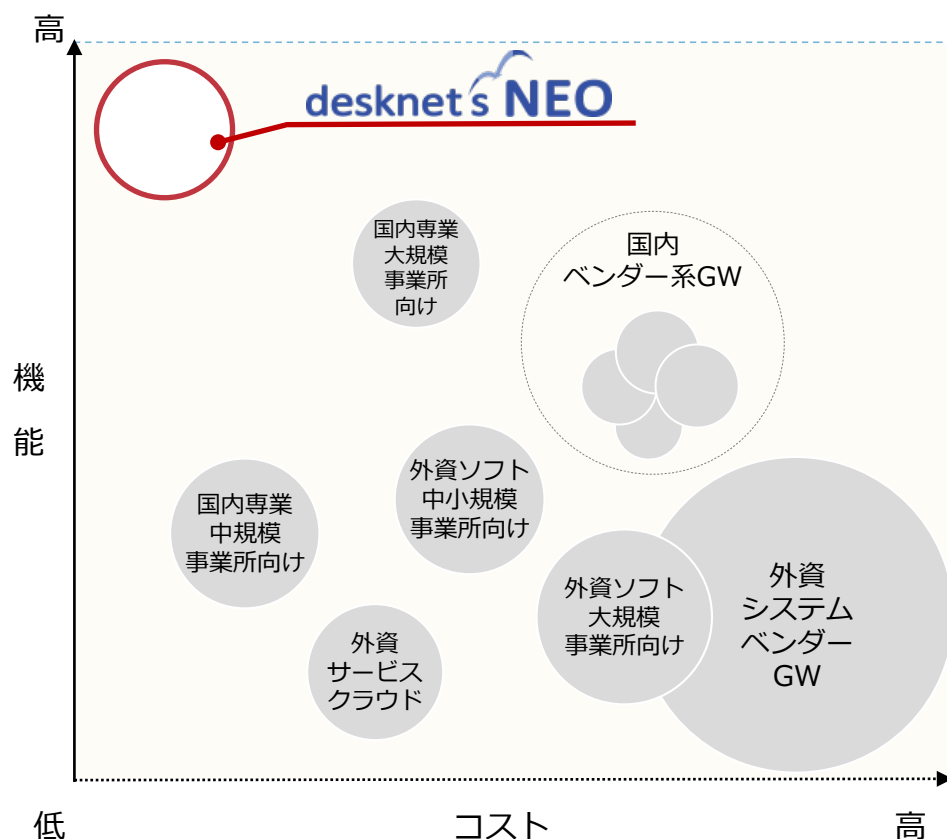


- 今後5年間、年率8.8%と、国内ソフトウェア市場全体の伸び(4.8%)を上回る速度で成長。同市場に占めるシェアは、6.2%→7.5%に
- パッケージ製品が横ばいに推移する中、SaaS (クラウド) が年率14.7%と高成長。SaaS比率は53%→69%に

2. グループウェア主要ベンダー比較

外資を含めた大手ベンダーのシェアが高い。
ローカライズを含めた機能面、コスト面等では当社が優位

各種グループウェアの機能・コスト比較



出所：各社資料より，当社作成

- 機能面では、外資系のサービスは、ローカライゼーション（日本語対応、日本の商習慣、ビジネス習慣など）への対応が不十分なこともあり、国内ベンダーの製品が上回る
- 当社のシステムは25の基本機能数を備え、日系ベンダー他社のサービスよりも機能数で上回る
- コスト面の比較では、外資系ベンダーは大企業向けのサービスが中心で、導入コスト、単位当たりコストとも高くなる傾向に
- 当社システムの導入・運営コストは日系他社と比較し、クラウドサービスの場合約1/2（月額）。パッケージ版（現地でのハードウェアを含んだインストールベース）でも、約1/2となっている

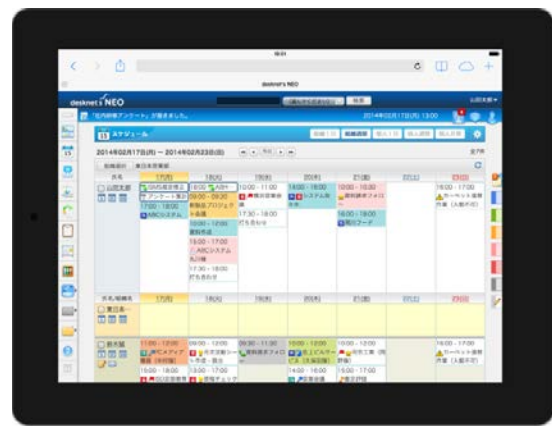
3 当社の特徴・強み

UNIX開発の実績をベースとした高度な技術開発力で業界をリード、最新のテクノロジーにも積極的に対応

年月	技術開発をベースとした製品・サービス
1992年3月	電力会社向け各種管理システム
1999年1月	Webグループウェア「iOffice2000」のパッケージ開発・販売開始
1999年8月	グループウェア「iOffice2000」iモード携帯電話対応版をリリース
2001年4月	Oracle・Microsoft SQL Server・PostgreSQLなどの汎用データベースを使用した大規模向けグループウェア「desknet's Enterprise Edition」をリリース
2002年4月	グループウェア「desknet's」（iOfficeの後継）のパッケージ開発・販売開始
2006年7月	Googleマップで有名なAjax技術を用いた次世代グループウェア「desknet's V5 Ajax版、Flash版」をリリース
2006年9月	クラウド提供型のグループウェア「Applitus」（アプリタス）を販売開始
2008年10月	ガジェット対応の企業ポータルを搭載した大規模ユーザー向けWebグループウェア「desknet's Enterprise Edition Ver.7」をリリース
2009年1月	グループウェアに災害対策（安否確認）機能を搭載した「desknet's Ver.7」をリリース
2012年12月	「HTML5」を全面採用した「desknet's NEO」（desknet'sの後継）の販売・開始

- 業界に先駆けて、オープンソースによる開発に注目。商用ソフトウェアをLinux上に搭載
- 開発環境をフレキシブルにすると共に、最新の技術を積極的に採用。商品開発に活かすことにより、機能面、開発スピード、コスト面等で、競合に対する優位性を確保
- LPIC、ORACLE MASTER、MCSE: Server Infrastructure などの専門資格を、多くの社員が保有
- 最新技術の習得・研鑽に務めており、常に、社内講習、資格試験の受講等を行っている

使い勝手に徹底的に拘り、ユーザーインターフェイス、操作感などで競合をリード



- 直観的で高度なユーザーインターフェイス（UI）を採用。UIの研究に当初から取り組んでおり、使い易さで競合をリード
- 25の基本のアプリケーションを装備しており、オプション機能の追加無しで、通常のオフィス業務をカバー
- 使い易く、ユーザーの使用頻度も上がり、結果コストパフォーマンスも高い

拡張性

UNIXベースで、小規模オフィスから、数万ユーザーの大企業まで対応する柔軟な拡張性

フレキシビリティ

簡単な操作で、機能を追加することが可能

HTML5を全面的に採用

デバイス間の互換性が飛躍的に高まるとともに、動画などの様々なメディアにもフレキシブルに対応

豊富な追加連携機能

データベース機能、Webメール機能、クラウドストレージ、営業サポート機能等とシームレスに連携

大手のシステムベンダーと提携し強力な営業力を活用

提携システムベンダー

ダイワボウ情報システム株式会社

ソフトバンク コマース&サービス株式会社

リコージャパン株式会社

東芝ソリューション株式会社

株式会社日立ソリューションズ

日本電気株式会社

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

キヤノンITソリューションズ株式会社

富士ゼロックス株式会社

NTTアイティ株式会社

- 大手システムベンダーと提携。
高機能でコスト競争力の高いグループウェア商材を提供し、強力な営業力を活用
- 膨大な最終ユーザーに対応するため、ユーザーサポートもベンダーを経由することで効率化を実現

日経コンピュータ誌（日経BP社）パートナー満足度調査 グループウェア部門で5回連続で首位を獲得

全ての項目において平均以上の評価で、特に価格競争力、商材の開発ではNo.1 の評価



高機能を低コストで提供。顧客満足度でも第1位を獲得

ユーザーフレンドリーな使い勝手が高評価

活用例の
多い機能



スケジュール



Webメール



インフォメーション



ワークフロー



アンケート



文書管理



電子会議室



回覧・レポート



設備予約



ネオツイ



安否確認

desknet's NEO採用の決め手

1. 目的としている情報共有が全社横断的にできる
2. ユーザーが直感的に使いこなせるわかりやすさ
3. 優れたコストパフォーマンス
4. 運用管理のしやすいWebベース
5. 出先で使用しても情報漏洩のリスクを回避しやすい

A社



desknet'sクラウド採用の決め手

1. [ワークフロー] の使いやすさ
2. [安否確認] 機能が活用できる
3. 各種機能とインターフェースのわかりやすさ
4. クラウドによる運用負荷軽減と災害時対応
5. コストパフォーマンス

B社



- 徹底的なユーザー体験の最的化を目指したユーザーインターフェイスが顧客から高評価
- 加えて、導入の容易さも選択の際のメリットに
- 導入コスト、ランニングコスト、サポートコスト等、TCOで他社を大きくリード

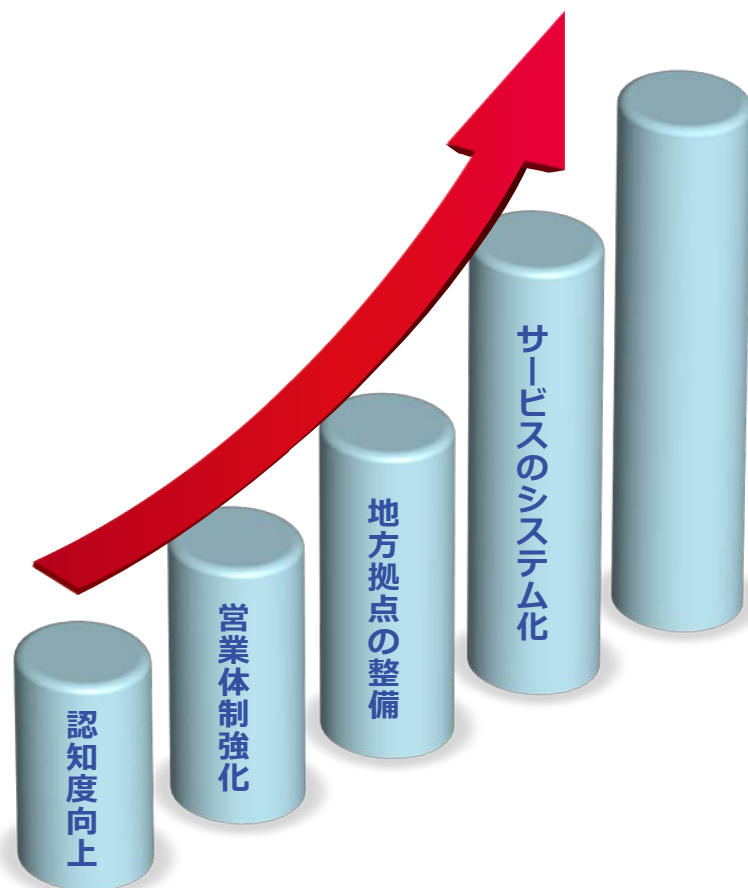
日経コンピュータ誌（日経BP社）の顧客満足度調査
2015-2016 グループウェア部門で第1位の評価を獲得



4 成長戦略

営業力の強化と一層の高機能化による付加価値アップでシェア拡大へ

販売施策



今後の市場環境と対応

- 中規模以上の事業所では、今後、国内大手ベンダーはグループウェアサービスに力を入れないことが予想され、外資系のグループウェアも含め、リプレースを積極的に獲得してゆく
- 今後、導入が予想される中・小規模事業所においては、クラウドベースのシステム導入が見込まれる。ローカル化対応、セキュリティ面での対応、コストパフォーマンス等の面で、当社製品の優位性をアピールする

今後の具体的な施策

- 従来、技術開発に経営資源を集中していたため、「desknet's」製品は相対的に市場での認知度が低い。上場を機に、ブランド認知度の向上を図る
- 営業体制を強化。また主要各都市に営業所を開設し、地場パートナーの囲い込みを図る
- サービスのシステム化を進め、効率化を図るとともに、導入・運用を簡素化する

2. 製品ラインアップの拡大による付加価値向上

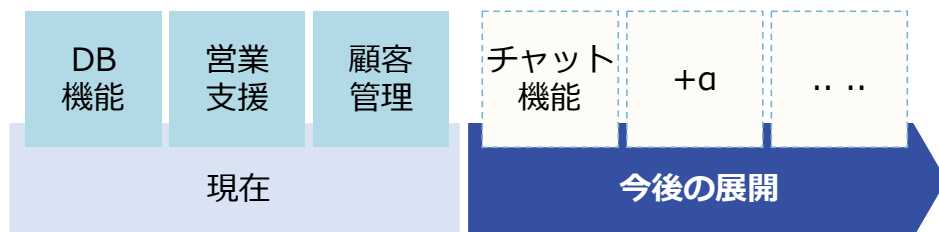
既存の25のアプリケーションに加えて、最新のコミュニケーションツール、ミドルウェアの投入等で機能アップ、他社との差別化を図る

今後の開発動向

デスクネット ネオ 25のアプリケーション



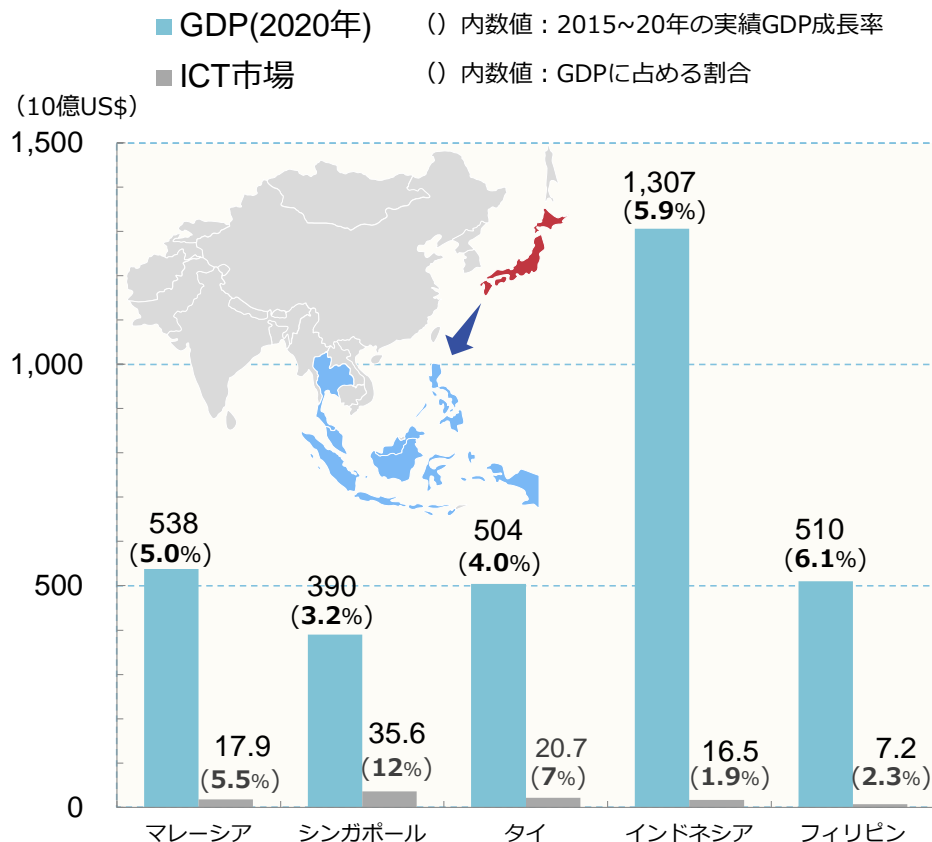
オプションサービス



- ビジネスのコミュニケーション手段は、従来のメール主体から、SNSを始めリアルタイムコミュニケーションであるチャット等へと、急速に進化・変化中。このような変化に対応し、時宜に適した機能を強化して、ユーザーニーズを先取りした商品・サービスを提供する
- 高開発技術力を背景に、引き続き競合他社に先駆けて新たなサービスを提案、提供することにより、業界内でのリーディングカンパニーの立場を盤石のものとしてゆく
- 既存の25機能および付加機能のアップデートに加えて、今後は、チャット関連機能など、種々の機能の追加を検討
- システム管理者に、カスタマイズ可能なポータル機能を提供。既存の社内システムへのポータル機能を持たせることにより、一層のシステムの統合と使い勝手の向上を実現。desknet's NEOによる囲い込みを図る

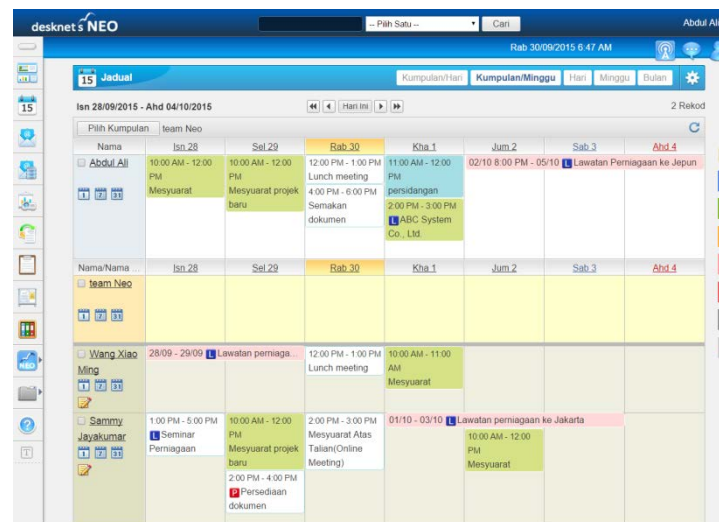
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画中

東南アジアのIT市場の可能性



出所：IMF「World Economic Outlook」April 2015, IDC：ICT市場規模は2015年の推計
(但し、インドネシアは2014年)

- 東南アジア諸国のGDP成長率（2015～20年、実質）は、3～6%が見込まれ、ICT関連市場も高成長が見込まれる
- 東南アジアのビジネスプラクティスは、日本のビジネスプラクティスに似ており（社内稟議、情報共有の仕方、等）、当社のグループウェアの参入の余地があると予想
- すでに現地語対応の開発を進めており、マレーシアを手始めに現地での販売を開始する
- マレー語のデスクトップ・イメージ



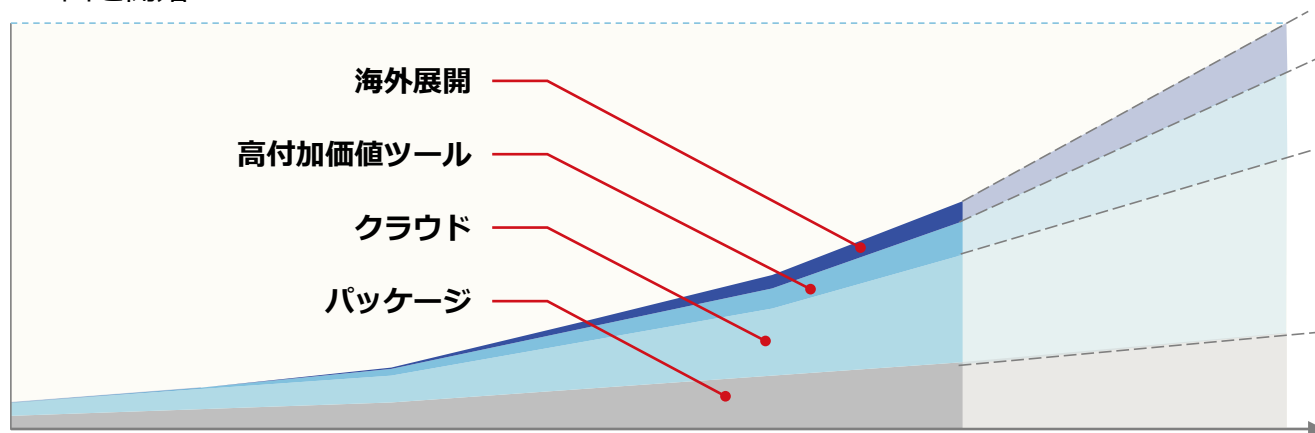
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする商品・サービスを提供する

グループウェア販売強化と海外展開

- 既存のグループウェアのバージョンアップと機能強化を継続するとともに、クラウド分野では高技術力をベースとしたセキュリティ面での優位性も
- 加えて、営業力・マーケティング力の強化を行い、一層のシェア拡大を図ることにより、業界内での地位を盤石のものとする
- マルチ言語への対応、海外パートナーの発掘により、日本とビジネスプラクティスが近似する東南アジア市場への進出を開始

企業にとって戦略的なコミュニケーションツールを提供、一層の差別化を図る

- 既存のグループウェアを核として、今後の社会、企業形態、ビジネス動向を見据えた、より高付加価値のツールへと進化させる
- 企業にとって効率化を実現するだけでなく、事業戦略上不可欠なITコミュニケーションツールを提供することにより、差別化を更に深化する
- 海外展開を加速し、未成熟な東南アジアのグループウェア市場でのデファクトスタンダードを狙う



グループウェアを核とし、究極のITコミュニケーション・ツールを不断に開発。ビジネスにとって不可欠な戦略的ツールを顧客に提供する



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものです。前提や予測を含んで記載しておりますので、今後の経済動向や市場環境の変化によって実際の業績が本資料と異なる可能性があります。

NEOJAPAN