株式会社ネオジャパン

2016年1月期
決算説明会資料

2016年3月25日

NEOJAPAN

ご留意事項

NEOJAPAN

- 本資料は、株式会社ネオジャパンの業界動向及び事業内容について、株式会社ネオジャパンによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、
将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ネオジャパンの実際の将来における事業内容や業績等は、
本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2016年3月25日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社ネオジャパンによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、
将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

目次

NEOJAPAN

1	会社概要	4
2	2016年1月期決算実績	7
3	2017年1月期業績見通し	19
	Appendix - 成長可能性資料	22

1　会社概要

会社概要

NEOJAPAN

「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・提供しています

会社名	株式会社ネオジャパン
設立	1992年2月29日
資本金	2億6,491万円
代表	代表取締役：齋藤晶議
本社所在地	神奈川県横浜市
従業員数（2016年1月末）	81名
上場市場	東証マザーズ（コード番号：3921、2015年11月27日上場）
売上高	19億410万円（2016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	**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** 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

製品ラインアップ

NEOJAPAN

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。2015年12月、ビジネスチャット「ChatLuck」を新たに投入しました

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サービスで提供

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

「desknet's NEO」の販売形態

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ユーザー当たり、400円／月

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）

ビジネスチャットシステム「ChatLuck」

■ 現場の情報共有と共同作業のスピードを上げ、セキュリティも強化したオンプレミス型ビジネスチャットシステム「ChatLuck」を2015年12月より提供開始

■ ソフトバンク社にも「PrimeChat」としてOEM提供

システムインテグレーション（技術開発）

■ 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

2

2016年1月期
決算実績

要約

NEOJAPAN

2016年1月期、売上高、経常利益とも過去最高を更新。期末ユーザー数は329万人。
2015年11月27日、東証マザーズに上場。同12月に新サービス「ChatLuck」を投入

2016年1月期決算概況

- 売上高19億410万円、前期比（以下、同）10.4%増加。過去最高の売上高を達成
- 売上区分別では、クラウドサービスが9.2億円、13.6%増加。プロダクトは9.3億円、6.3%増加。技術開発は　0.4億円、44.7%増加
- 経常利益は 3.8億円、45.5%の増益。
  経常利益率は、前期比4.9ポイント上昇し20.3%に
- EPSは、79.8円（2015年1月期　57.3円）
- 期末配当金は、一株当たり24円を予定
- 総資産は33.9億円、前期末比7億円増加
- 財務活動によるキャッシュフローの収入が4億円となり、現金同等物の期末残高は 21.9億円に（期首残高比 5.9億円の増加）

事業動向

- 2016年1月末のユーザー数は329万人、前期末比16万人の増加。旧来製品からdesknet's NEOへの移行、及びクラウドサービスが好調に推移
- 日経コンピュータ誌の満足度評価で2015年二冠を獲得
- 2015年12月より、ビジネスチャットシステム「ChatLuck」を販売開始。
  同システムは、ソフトバンク社向けにもOEM供給

その他

- 2015年11月27日、東証マザーズに上場
- 2015年9月8日、1:200、
  2016年2月1日、1:3の株式分割を実施

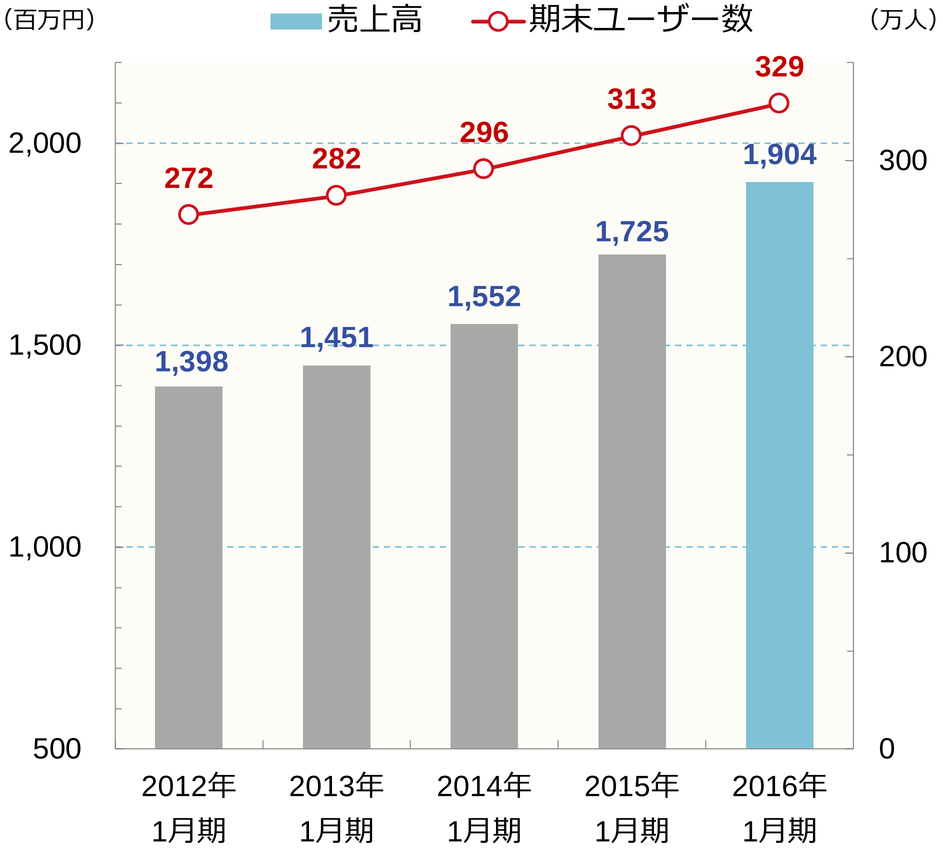
注）左記、EPSは両株式分割を考慮した数値。配当金に関しては、前期末時の実際の株式数を元に計算

業績推移

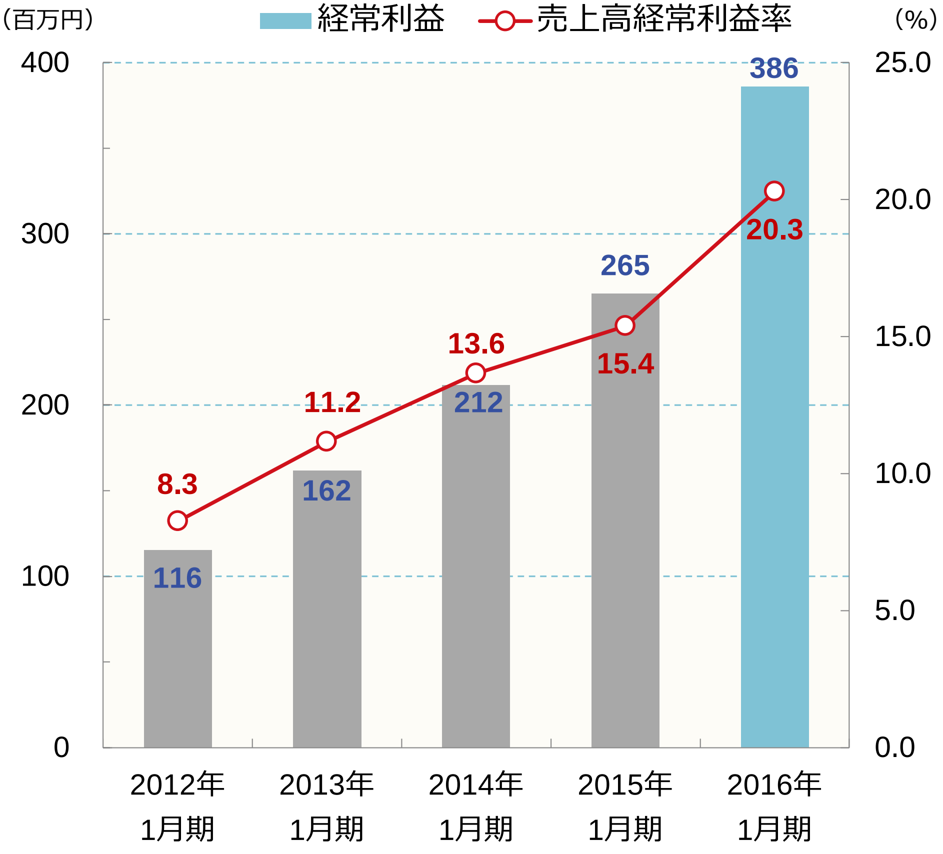
NEOJAPAN

2016年1月期は、４期連続増収増益。売上高 19億円、経常利益 3.8億円を達成。
販売累積ユーザー数も329万人と順調に増加しています

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



損益計算書

NEOJAPAN

売上高 19億円、経常利益 3.8億円。10.4%増収、45.5%増益を達成。
売上高経常利益率は前期比4.9ポイント上昇し20.3%に

（単位：百万円）

	2015年1月期		2016年1月期		
		売上高比率		前期比	売上高比率
売上高	1,724	100.0%	1,904	10.4%	100.0%
売上原価	525	30.5%	450	-14.3%	23.6%
売上総利益	1,199	69.5%	1,453	21.2%	76.4%
販売費及び一般管理費	948	55.0%	1,087	14.7%	57.1%
営業利益	251	14.6%	366	45.9%	19.2%
営業外収益	14	0.8%	30	116.1%	1.6%
営業外費用	0	0.0%	11	-	0.6%
経常利益	265	15.4%	386	45.5%	20.3%
特別利益	0	0.0%	1	-	0.1%
特別損失	0	0.0%	0	-	0.0%
税引前当期純利益	265	15.4%	387	46.2%	20.4%
当期純利益	172	10.0%	246	42.7%	12.9%

■売上総利益率
- ✓ 売上原価中の販売用ソフトウエア減価償却費が減った結果、売上原価が減少。売上総利益率は、前期比6.9ポイント上昇

■営業利益
- ✓ 販管費が14.7%増加し、営業利益3.6億円
- ✓ 営業利益率は同4.6ポイント上昇し19.2%に

■経常利益
- ✓ 営業外に株式公開費用 11百万円を計上
- ✓ 経常利益率も4.9ポイント上昇。経常利益は3.8億円、45.5%増益

売上高（売上区分別）の状況

NEOJAPAN

クラウドサービスの売上が、前期比13.6%増と大きく伸長。
プロダクトは、自治体などに大口納入実績、6.3%増加

（単位：百万円）

	2015年1月期	2016年1月期	前期比
クラウドサービス	814	925	13.6%
プロダクト	881	937	6.3%
技術開発	28	41	44.7%
合計	1,724	1,904	10.4%

■ クラウドサービス

✓ 主力サービスのdesknet's クラウドの売上高は、前期比73.9%の増加

■ プロダクト

✓ エンタープライズライセンスは、官公庁・自治体向けの受注が好調

✓ 大口納入実績としては、県庁、大手外食チェーン、ビル管理会社など

✓ ユーザー数の増加に伴い、保守サービス関係の売上も増加

■ 技術開発

✓ 過年度に受託したソフトウエア保守売上高が寄与

費用の状況

NEOJAPAN

マーケティングの強化を実施、広告宣伝費は34.2%増加。また、営業力増強等のための人員増もあり、人件費が約5%増加した

（単位：百万円）

	2015年1月期	2016年1月期	
			前期比
広告宣伝費	252	338	34.2%
人件費	318	333	4.9%
研究開発費	118	88	-25.6%
減価償却費	2	3	62.4%
その他	256	322	25.7%
合計	948	1,087	14.7%

■ 広告宣伝費

- ✓ 新製品「ChatLuck」の認知度向上を図るべく、4Qに積極的にTV広告を投入。
また、全国紙への新聞広告出稿等により増加

■ 人件費

- ✓ 従業員数の増加、及び経営監理体制の強化のため等により増加

■ 研究開発費

- ✓ 2015年1月期中に、機能強化及び新製品開発分を計上しており、それとの比較では減少

貸借対照表（資産の部）

NEOJAPAN

事業及び利益の拡大により、現金預金が5.8億円の増加。2016年1月末の資産合計は7.2億円増加し、33.9億円に

（単位：百万円）

	2015年1月期	2016年1月期	
			前期末比増減
現　金　預　金	1,591	2,175	583
売　掛　金	115	150	35
その他流動資産	78	80	1
流動資産合計	1,786	2,406	620
有形固定資産	20	38	18
無形固定資産	27	105	77
投資その他資産	843	846	3
固定資産合計	890	990	99
資　産　合　計	2,676	3,397	720

- 流動資産
  - ✓ 売上の増加及び公募増資により、現金預金（5.8億円）、売掛金（35百万円）が増加
- 固定資産
  - ✓ 既存ソフトウエアのバージョンアップ及び新製品開発により、ソフトウエア（64百万円）、ソフトウエア仮勘定（14百万円）が増加
- その他
  - ✓ 繰延税金資産が減少（16百万円）

貸借対照表（負債・純資産の部）

NEOJAPAN

東証マザーズ上場に伴う公募増資により 3.3億円を調達。
期末の株主資本合計は24億円に。自己資本比率は74.7%と前期末比、4.6ポイント上昇

（単位：百万円）

	2015年1月期	2016年1月期	前期末比増減
前受収益	296	341	44
流動負債合計	607	646	38
固定負債合計	191	214	22
負債合計	799	860	61
資本金	99	264	165
資本剰余金	89	301	212
利益剰余金	1,701	1,931	229
自己株式	-55	0	55
株主資本合計	1,834	2,497	662
評価・換算差額	42	39	-3
純資産合計	1,877	2,536	658
負債純資産合計	2,676	3,397	720

■ 流動負債
- ✓ サポートサービス、クラウドの利用者増により前受収益が44百万円増加
- ✓ 未払金（79百万円）、買掛金（13百万円）が増加

■ 固定負債
- ✓ 長期前受収益（15百万円）、退職給付引当金（7百万円）が増加

■ 純資産の部
- ✓ 東証マザーズ上場による公募で、3.3億円の資金調達を実施
- ✓ 資本剰余金には、上場時の自己株式の売出分46百万円を含む
- ✓ 自己資本比率は74.7%に（2015年1月末 70.1%）

キャッシュ・フロー計算書

NEOJAPAN

営業活動によるCF及び財務活動によるCFの伸びにより、現金及び現金同等物の期末残高は期首より、5.9億円増加しました

（単位：百万円）

	2016年1月期
営業活動によるCF	384
税引前当期純利益	387
受取利息及び受取配当金	-18
投資活動によるCF	-196
財務活動によるCF	404
現金及び現金同等物の増減額	592
現金及び現金同等物の期首残高	1,598
現金及び現金同等物の期末残高	2,191

- 営業活動によるCF
  - ✓ 税引前当期純利益（3.8億円）、減価償却費（73百万円）、前受収益の増加（44百万円）等による
- 投資活動によるCF
  - ✓ 主に有形固定資産の取得（28百万円）、無形固定資産の取得（1.4億円）
- 財務活動によるCF
  - ✓ 株式の発行による収入（3.3億円）、自己株式の処分（1.0億円）、等
- 現金及び現金同等物の期末残高
  - ✓ 期首残高比5.9億円増加し、期末残高は21.9億円に

事業動向（1）：desknet’s NEO

NEOJAPAN

主力製品である「desknet’s NEO」の機能アップを継続的に実施。満足度調査で2015年二冠を獲得するとともに、自治体・教育機関などの大口顧客での納入実績も拡大

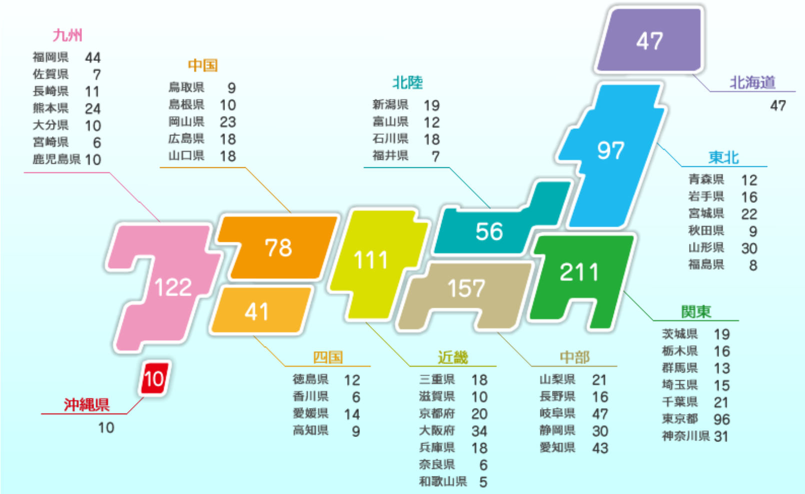
ヴァージョンアップ動向

- 2015年6月に V3.0、2016年1月に V3.5を投入。継続的なバージョンアップで新機能を追加し、顧客の利便性を向上
- V3.5では、1）運用・管理をより使い易く、2）アプリケーション間の連携強化、3）スマートフォン版の使い易さ向上、4）その他、多数の機能改善、ユーザーの要望を反映

日経コンピュータ誌の満足度調査で 2015年二冠を獲得

日経コンピュータ 2015年9月3日号	日経コンピュータ 2015年2月5日号
顧客満足度調査 2015-2016	パートナー満足度調査 2015
グループウエア部門 1位	グループウエア部門 1位

自治体・教育機関での導入実績例



事業動向（2-1）：ChatLuckのご紹介

NEOJAPAN

グループウエア開発16年の実績を活かし、メールより早く、電話より確実で、既存のチャットより安全な、チームの新しいコミュニケーションツール「ChatLuck」を開発

ChatLuckの機能

メールより速い情報共有

社内のコミュニケーションをメールからチャットに変えることで、**情報共有のスピードと効率が大きく向上します。**

共同作業がはかどる

「仕事に使えるチャット」として、ファイル共有やタスク管理、社外ユーザー招待など、**共同作業を支援する様々な機能を搭載**しています。

自社専用の環境で安全に・安心して使える

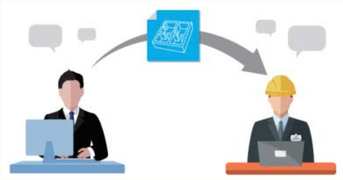
企業に導入する際に必要な**管理・セキュリティ機能が充実。オンプレミス型で、情報を社外に預けることなく**安心して利用できます。

利用イメージ

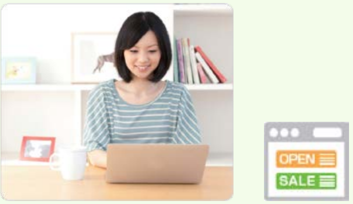
客先から社内への連絡手段として

プロジェクト管理ツールとして

協力会社とのやりとりに



在宅勤務社員との連絡に



PC、タブレット、スマートホンに対応しています

事業動向（2-2）：ChatLuckの機能比較

NEOJAPAN

これまでのツールでは解決できなかった、組織間や企業間のコミュニケーション問題を解決

	メール		既存のチャット		チャットラック	
特長と課題	**手紙のやりとりに近い。社外との基本的な連絡には必須だが、社内業務を円滑化するツールとしては様々な課題がある。**		**コミュニケーション効率を一気に引き上げたが、プライベートツールの認識が強く、業務利用には心理的な抵抗が強い。**		**メールの課題を解決し社内のコミュニケーション効率を向上。プライベートと仕事を分け、心理的な抵抗も少ない。**	
個人のコミュニケーション	△	相手が見たかどうかがわからず、返信がいつくるかもわからないため、コミュニケーションの速度は遅い。	○	相手に要件だけを伝えられる、即時にメッセージが届く、メールアドレスに頼らないので誤送信リスクが低い。	○	メールより速くて効率的なチャットを、業務用のコミュニケーションツールとして利用できる。
グループでのコミュニケーション	△	返信の繰り返しでメール量が増え、混乱しがち。後から参加したメンバーは、過去の経緯を把握できない。	○	メンバーを友だち登録する必要があり、上司や同僚、取引先にプライベートの電話番号を共有する必要がある。	○	効率的に複数メンバーとのコミュニケーションが行え、途中からメンバーに参加しても過去の経緯を把握可能。
ファイルの共有	△	大容量ファイルのやりとりが行えない。送信相手の数だけメールが増え、サーバーの容量も圧迫する。	△	PC版で1GBまでのファイルを共有可能。サーバー上の保管は1週間のみで、端末にダウンロードする必要がある。	○	ファイルを共有して、サーバー上で管理可能。管理者側で、容量の制限をかけることもできる。
タスクの管理	×	機能なし。	×	機能なし。	○	自分やメンバーのタスクを管理可能。
スケジュール共有	×	機能なし。	×	機能なし。	○	メンバーと様々な日程を共有できる。
アンケートの収集	△	集計は手動で、負荷が高い。	○	簡単な投票やアンケートを収集できる。	○	簡単な投票やアンケートを収集できる。
音声通話	×	機能なし。	○	1:1の無料通話が可能。	○	1:1の無料音声通話が可能。
ビデオ通話	×	機能なし。	○	1:1の無料ビデオ通話が可能。	○	1:1の無料ビデオ通話が可能。
画面共有	×	機能なし。	×	機能なし。	○	自分の画面を映しながらチャット可能。
ユーザー管理	△	社内利用者のアドレスを一元管理できる。社外や取引先のユーザーは管理できない。	×	ユーザー管理は不可。	○	社内と社外のユーザーを一元管理。社外のユーザーを招待する権限も設定可能。
組織管理	×	組織管理の概念はない。	×	組織管理の概念はない。	○	組織の階層管理が可能。
セキュリティ	△	PC上にデータが残る、送信した後の訂正や取り消し不可、誤送信のリスク高。	△	やりとりした情報は業務終了後も端末に残る、管理者が利用停止を強制できない。	○	ゲスト管理、ログの監査、パスワードポリシー、ダウンロード履歴などを搭載。

NEOJAPAN

3

2017年1月期
業績見通し

2017年1月期事業施策

NEOJAPAN

クラウドサービスに注力し、引続き営業拠点の拡充、上場による知名度向上などによる営業力強化に注力し、増収増益を図ります

売上区分別動向

- クラウドサービス
  - ✓ 中小規模ユーザー向けに市場拡大を見込む。大型案件の受注、旧サービスから新サービスへの移行を見込み、10.7億円（前期比16.5%増）を計画
- プロダクト
  - ✓ 官公庁・自治体向けに堅調に推移すること、及び大規模ユーザーのリプレイス需要を見込み、9.7億円（同 4.5%増）を計画
- 技術開発
  - ✓ 過去の受託案件からの派生案件及び既存の保守案件により35百万円（同 13.6%減）を計画

業績予想

- 売上高20.9億円、（前期比9.9%増）
- 経常利益は4.1億円（同8.5%増）
- 当期純利益は、2.8億円（同16.5%）
- EPS※は、80.1円を予想（2016年1月 期 79.8円）

注）2016年2月の1:3の株式分割をベースとした数字

経営方針、営業施策

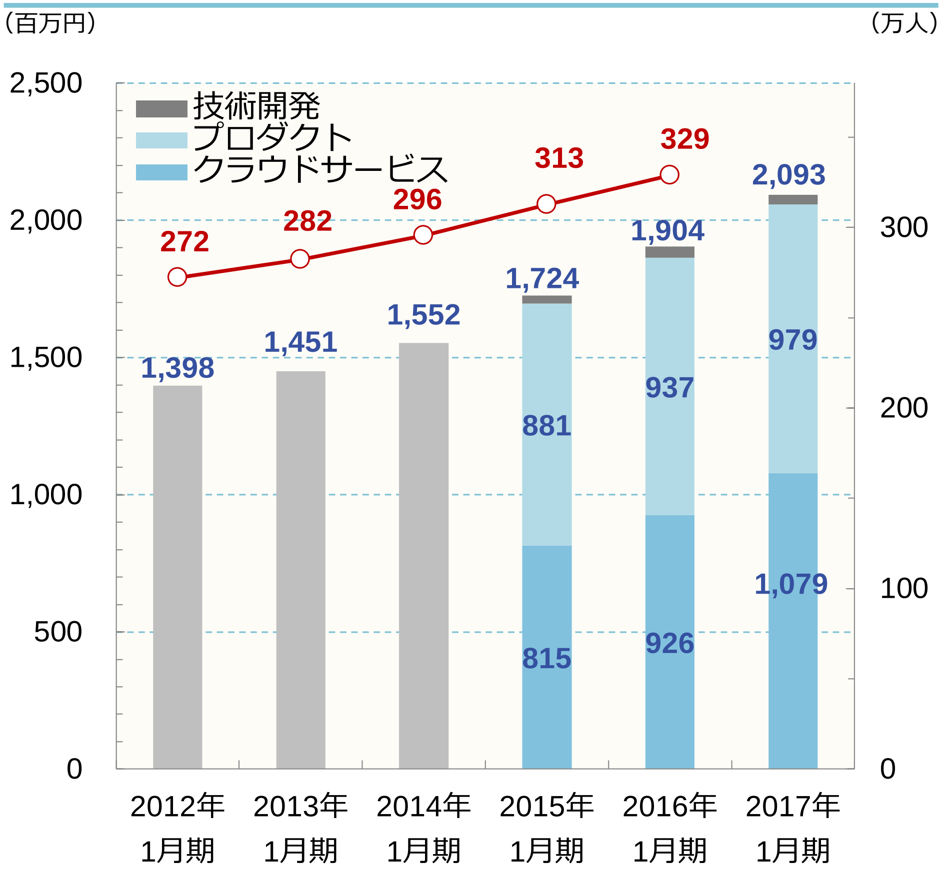
- 上場による知名度、信用力の向上を活かし、営業・マーケティング力の強化を実施。地方拠点の整備も進め、売上の拡大を図る
- 既存製品の機能拡充を継続するとともに、新製品の拡販も目指す

2017年1月期業績見通し

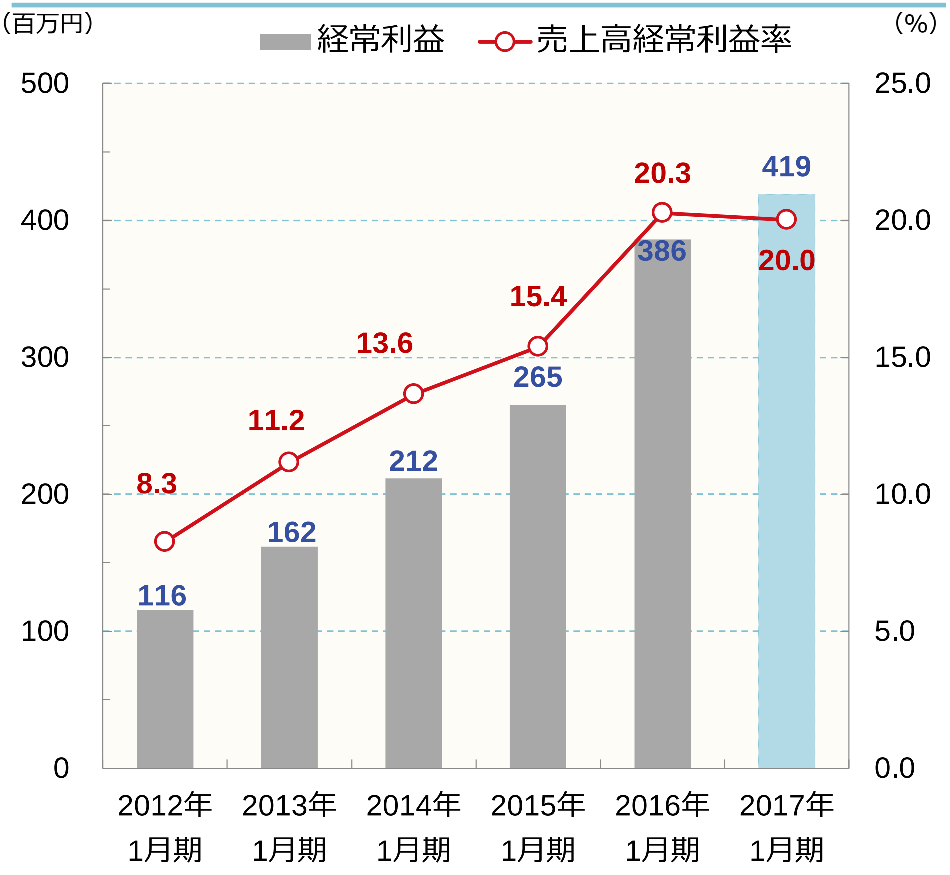
NEOJAPAN

売上高20.9億円、9.9%増収、経常利益4.1億円、8.5%増益の見通し

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



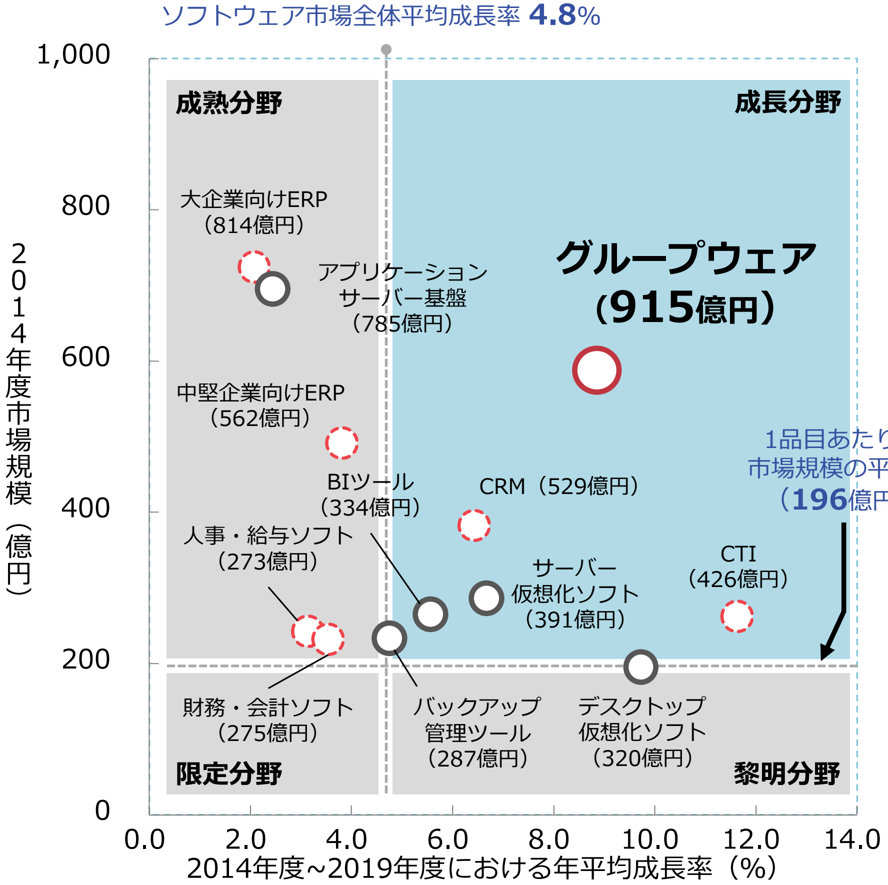
Appendix 成長可能性資料

グループウェア市場動向

NEOJAPAN

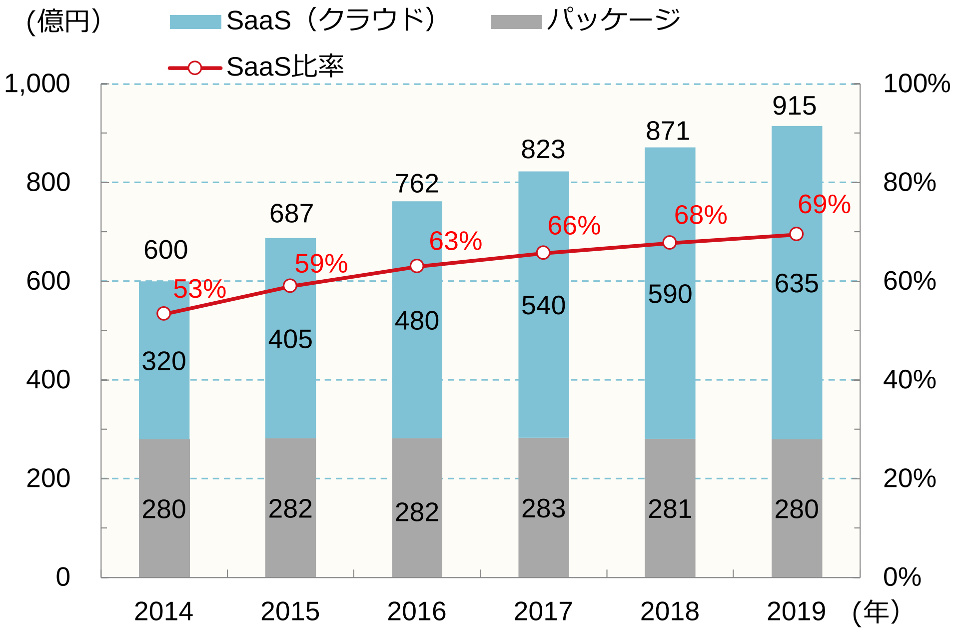
グループウエアの2014年の市場規模は600億円。売上規模は相対的に大きく、さらに今後、年率8.8%で成長し2019年には915億円と予想されています

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



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

グループウェア市場規模の推移



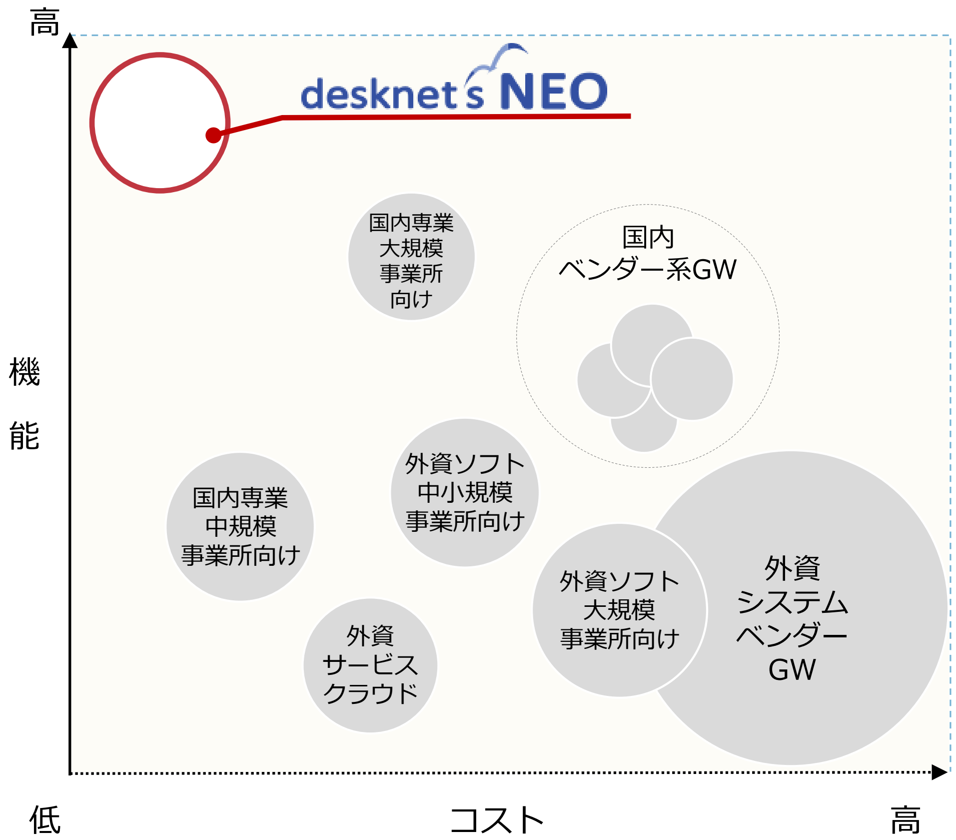
- 今後5年間、年率8.8%と、国内ソフトウエア市場全体の伸び（4.8%）を上回る速度で成長。同市場に占めるシェアは、6.2%→7.5%に
- パッケージ製品が横ばいに推移する中、SaaS（クラウド）が年率14.7%と高成長。同比率は53%（14年）→69%（19年）に

グループウェア主要ベンダー比較

NEOJAPAN

**外資を含めた大手ベンダーが高いシェアを有していますが、
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にあると見ています**

各種グループウェアの機能・コスト比較



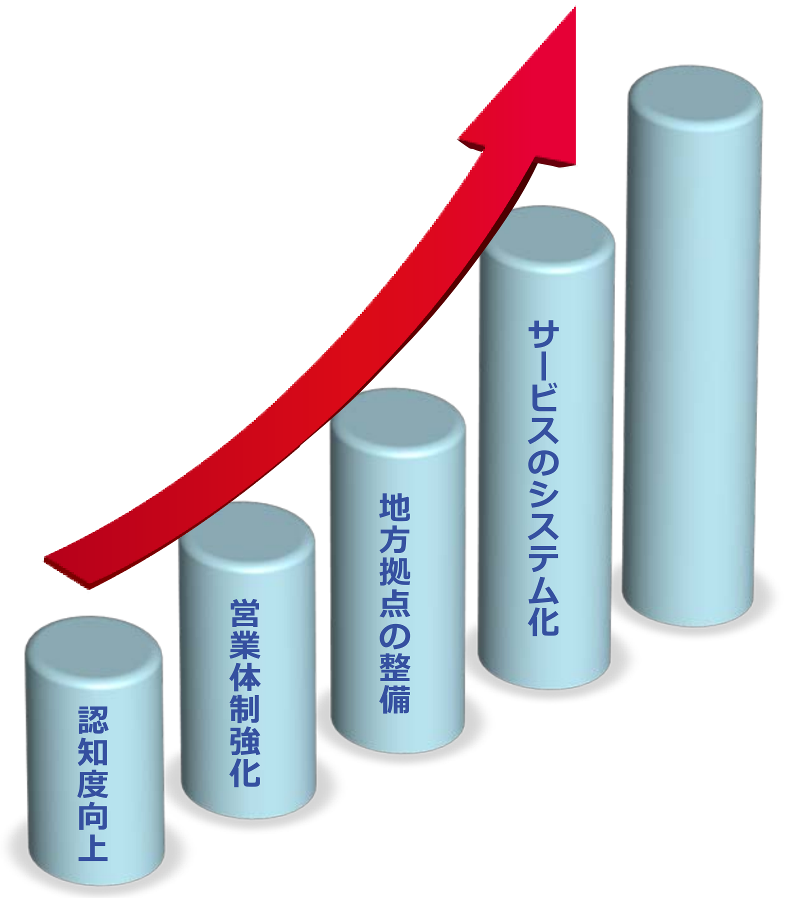
出所：各社資料より，当社作成

- 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）への対応が不充分なこともあり、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っています
- 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あります
- 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（現地でのハードウエアを含んだインストールベース）でも、約1/2となっています

成長戦略：グループウェア市場での一層のシェア拡大

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を目指します

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きます
- 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ています。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訴求し、シェアを確保します

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。上場が実現したことにより、企業信用力の増大に加え、ブランド認知度の向上を図ります
- 上場による資金調達を活用し、営業体制の強化を実施します。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予定です
- 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・運用を簡素化の実現を図ります

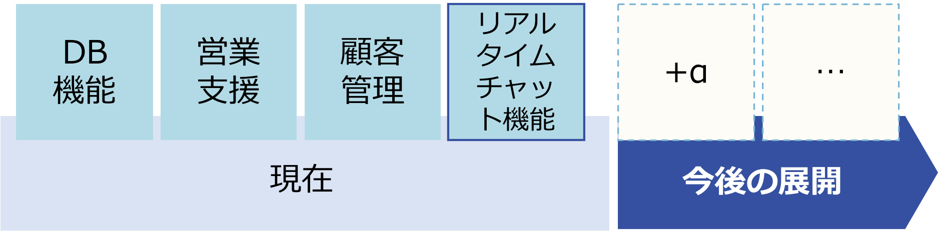
成長戦略： 製品ラインアップの拡大による付加価値向上 NEOJAPAN

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、他社製品との差別化を図ります

今後の開発動向

デスクネッツ ネオ 25のアプリケーション

オプションサービス／新サービス

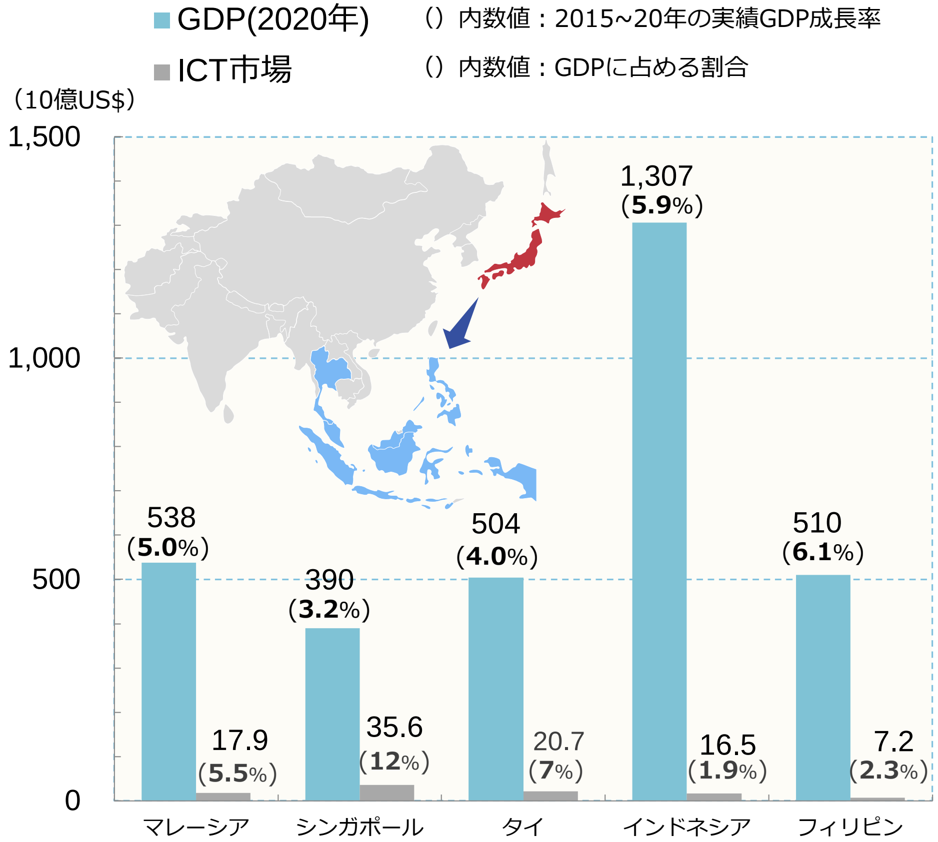


- ビジネスのコミュニケーション手段は、従来のeメール主体から、SNSを始め、リアルタイムコミュニケーションであるチャット等へと、急速に進化・変化しています。この様な変化に対応し、時宜に適した機能を強化して、ユーザーニーズを先取りした製品・サービスを提供していきます
- 高技術開発力を背景に、引き続き競合他社に先駆けて新たなサービスを提案、提供することにより、業界内でのリーディングカンパニーの立場を盤石のものとしてゆきます
- 既存の25機能および付加機能のアップデートに加えて、ビジネスチャット機能を追加。さらに，種々の機能の追加を検討しています
- システム管理者に、カスタマイズ可能なポータル機能を提供。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の実現を目指します。desknet's NEOの導入実績を元に、周辺機能のサービスの囲い込みを図ります

成長戦略：海外展開

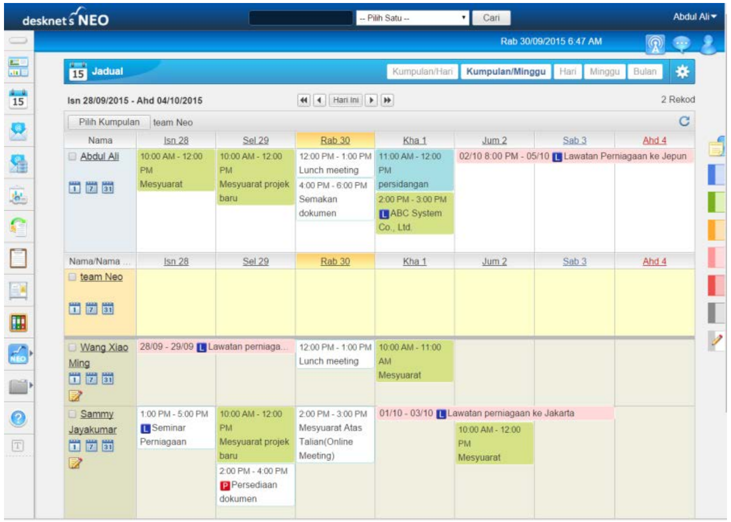
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画しています

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ています
- 東南アジアのビジネス慣習は、日本のビジネス慣習に似ており（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認識しています
- 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予定です
- マレー語のデスクトップ・イメージ



中・長期成長戦略

NEOJAPAN

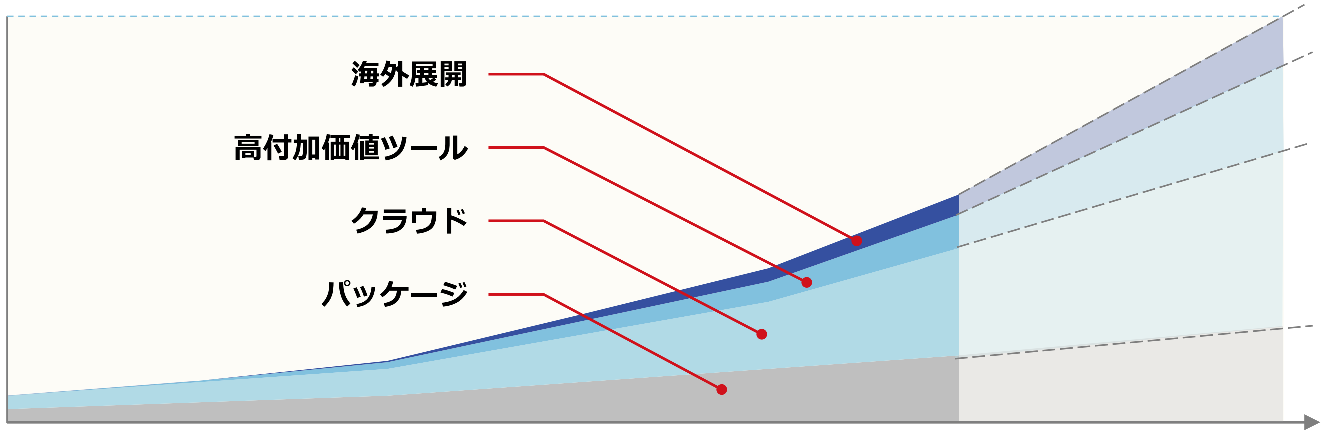
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

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差別化を図ります
- 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り、業界内での地位を盤石のものとします
- マルチ言語への対応、海外パートナーの発掘により、日本とビジネス慣習が近似する東南アジア市場への進出を開始します

企業にとって戦略的なコミュニケーションツールを開発・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ます
- 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します。それにより、他社との差別化を一層深化します
- 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います



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し続けます