



株式会社ネオジャパン

2017年1月期 決算説明会資料

2017年3月24日

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、2017年3月16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、変更するものではありません。

1	会社概要	4
2	2017年1月期決算実績	7
3	2018年1月期業績見通し	18
4	中長期成長戦略	21

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・提供しています

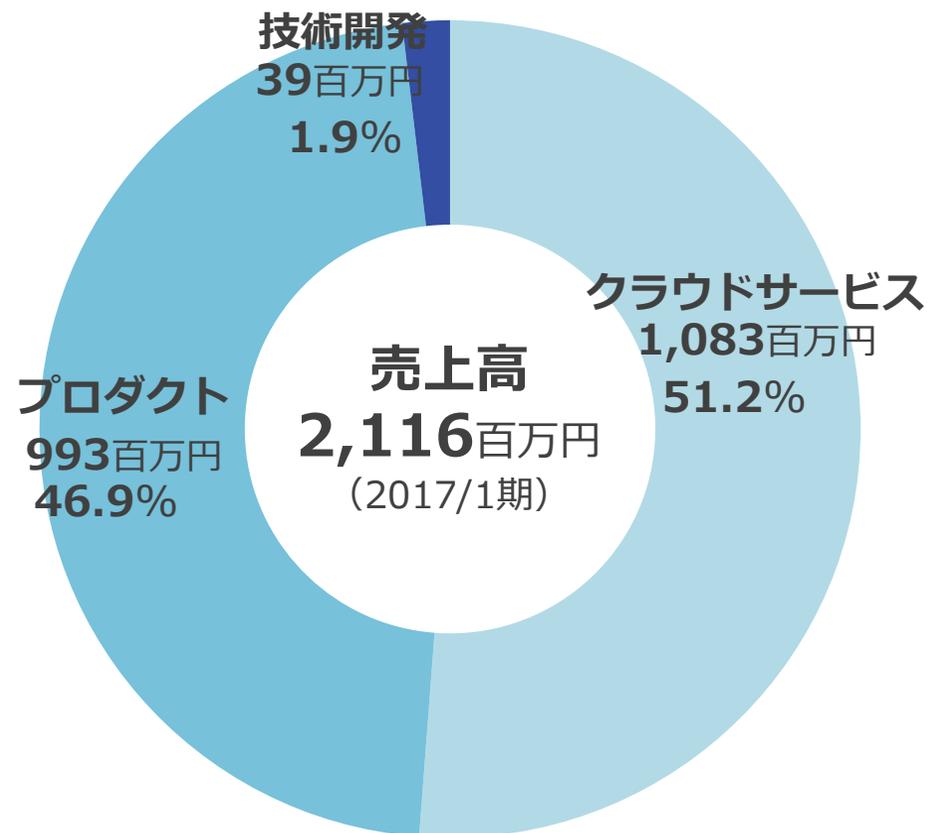
会社概要

会社名	株式会社ネオジャパン
設立	1992年2月29日
資本金	2億8,121万円
本社所在地	神奈川県横浜市
代表者	代表取締役：齋藤晶議
従業員数	99名（2017/1月末）

社名の由来 & 企業理念

- 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
- 「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ます

売上高構成比



グループウェア「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。
リアルタイム・コミュニケーションを実現するビジネスチャット「ChatLuck」を開発・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ビジネスチャットシステム。V2.0でスマートフォン機能も強化
- 他社にも、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

2017年1月期 決算実績

売上高 21.1億、経常利益 4.2億円、当期純利益は2.9億円。
クラウドサービスが好調に推移、2017年1月末販売累計ユーザー数は350万人に

2017年1月期決算概要

- 売上高 21.1億円（前期比 +11.2%、以下、同）
- 売上区分別では、クラウドサービスが 10.8億円（+17.1%）。プロダクトは 9.9億円（+6.0%）。技術開発 39百万円（-4.1%）
- 経常利益は 4.2億円（+11.0%）。売上高経常利益率は 20.2%（-0.04ポイント）
- 当期純利益は 2.9億円（+20.5%）
- EPS（潜在株式調整後）は 80.15円
- 総資産は 37.2億円、前期末比 3.3億円増加
- 営業活動によるキャッシュフローの収入が 3.7億円となり、現金同等物の期末残高は 23.7億円に（期首残高比 1.8億円の増加）

事業動向

- 2017年1月末の販売累計ユーザー数は350万人、前期末比21万人の増加。クラウドサービスが好調に推移
- 日経コンピュータ誌の顧客満足度調査、グループウェア部門で2年連続No.1を獲得
- ビジネスチャットシステム「ChatLuck」のバージョンアップを随時実施（3月 V1.1、8月 V1.2、11月、V2.0）
- 2017年1月、大阪営業所開設。関西での販売・営業体制を拡充

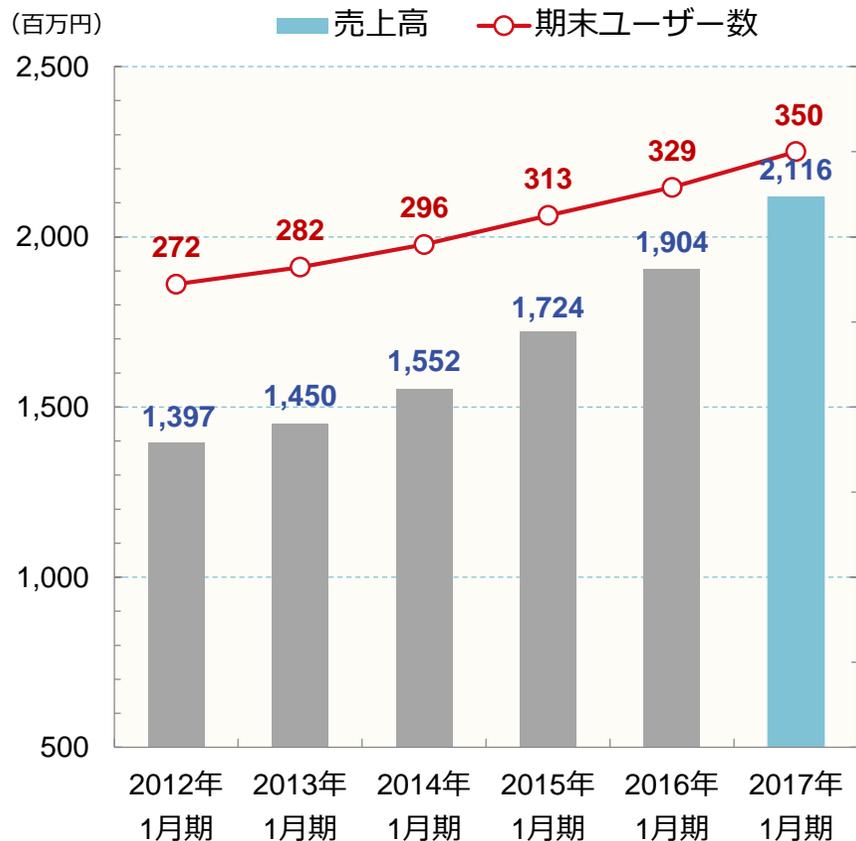
その他

- 2016年2月1日、1:3の株式分割を実施

注) 左記、EPSは株式分割を考慮した数値

5期連続増収増益。
売上高、経常利益、ユーザー数も過去最高を達成

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



売上高（売上区分別）の状況

クラウドサービスの売上が順調に伸長。売上高全体の過半に。
プロダクトは、自治体などに大口納入実績

	2016年1月期		2017年1月期		
		構成比		構成比	前期比
クラウドサービス	925	48.6%	1,083	51.2%	17.1%
プロダクト	937	49.2%	993	46.9%	6.0%
技術開発	41	2.2%	39	1.9%	-4.1%
合計	1,904	100.0%	2,116	100.0%	11.2%

■ クラウドサービス

- ✓ 主カサービスのdesknet's NEOクラウドの売上が好調に推移
- ✓ クラウドサービス全体は前年同期比 17.1%増加。総売上高に占める割合が半分超に

■ プロダクト

- ✓ 大規模ユーザー向けの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安定的に推移。金融機関向けの受注も増加
- ✓ エンタープライズライセンスのカスタマイズ案件も増加

■ 技術開発

- ✓ 過年度に受託したソフトウェアの保守売上高が寄与

売上高 21.1億円、経常利益 4.2億円、11%増収、11%増益。
売上高経常利益率は、ほぼ横ばい

(単位：百万円)

	2016年1月期		2017年1月期		
		売上高 比率		売上高 比率	前期比
売上高	1,904	100.0%	2,116	100.0%	11.2%
売上原価	450	23.6%	583	27.6%	29.6%
売上総利益	1,453	76.4%	1,533	72.4%	5.5%
販売費及び一般管理費	1,087	57.1%	1,141	53.9%	5.0%
営業利益	366	19.2%	391	18.5%	6.9%
営業外収益	30	1.6%	36	1.7%	18.5%
営業外費用	11	0.6%	-	-	-
経常利益	386	20.3%	428	20.2%	11.0%
特別利益	1	0.1%	3	0.1%	77.7%
特別損失	0	0.0%	-	-	-
税引前当期純利益	387	20.4%	431	20.4%	11.3%
当期純利益	246	12.9%	296	14.0%	20.5%

■ 売上総利益率

- ✓ 売上原価中の販売用ソフトウェア減価償却費が増えた結果、売上原価率が上昇。売上総利益率は、前期比4.0ポイント低下

■ 営業利益

- ✓ 売上高販管費率が同3.2ポイント低下し、営業利益は3.9億円
- ✓ 営業利益率は18.5%に（同 0.7ポイント低下）

■ 経常利益

- ✓ 経常利益4.2億円。
売上高経常利益率は20.2%と前期比ほぼ横ばい

広告宣伝費は「ChatLuck」リリースに伴うTV出稿があった前期と比較して減少。
引き続き人員強化により、人件費が11%増加

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期	
			前期比
広告宣伝費	338	308	-8.8%
人件費	333	370	11.1%
研究開発費	88	125	42.3%
減価償却費	3	5	43.2%
その他	322	331	2.6%
合計	1,087	1,141	5.0%

■ 広告宣伝費

- ✓ 前期は新製品「ChatLuck」リリースに伴うTV広告の配信等で増加したが、今期は通常のペースに

■ 人件費

- ✓ 営業体制の強化、派遣社員の正社員化により従業員数が増加したことなどによる

■ 研究開発費

- ✓ 新製品開発に係る研究開発投資

貸借対照表（資産の部）

現金及び預金が1.9億円増加し、流動資産が2.4億円増加。固定資産は84百万円増加し、2017年1月末の資産合計は3.3億円増加、37.2億円に

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期	
			前期末比増減
現金及び預金	2,175	2,368	193
売掛金	150	209	58
その他流動資産	80	75	-4
流動資産合計	2,406	2,653	246
有形固定資産	38	43	5
無形固定資産	105	48	-57
投資その他資産	846	982	135
固定資産合計	990	1,074	83
資産合計	3,397	3,727	330

■ 流動資産

- ✓ 営業活動により、現金及び預金が1.9億円、売掛金が58百万円増加

■ 固定資産

- ✓ 投資有価証券が1.0億円増加

貸借対照表（負債・純資産の部）

負債合計は39百万円増加。繰越利益剰余金の増加等で、純資産は2.9億円増加。
当期末の純資産合計は28億円で、自己資本比率は75.9%と前期末比 1.2ポイント上昇

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期	
			前期末比増減
前 受 収 益	341	350	9
そ の 他	305	317	12
流 動 負 債 合 計	646	668	21
固 定 負 債 合 計	214	232	18
負 債 合 計	860	900	39
資 本 金	264	281	16
資 本 剰 余 金	301	317	16
利 益 剰 余 金	1,931	2,199	267
株 主 資 本 合 計	2,497	2,797	300
評 価 ・ 換 算 差 額 等	38	29	-9
純 資 産 合 計	2,536	2,827	290
負 債 純 資 産 合 計	3,397	3,727	330

■ 流動負債

- ✓ 未払法人税等が増加。一方で、未払金、買掛金が減少し、トータルでは21百万円増加

■ 固定負債

- ✓ 長期前受収益、退職給付引当金の増加による

■ 純資産の部

- ✓ 繰越利益剰余金が2億67百万円増加
- ✓ ストックオプションの行使による増資により資本金、資本準備金が、それぞれ16百万円の増加
- ✓ 当期末の純資産合計は28億円で
- ✓ 自己資本比率は75.9%に
(2016年1月末 74.7%)

営業活動によるCFの増加により、現金及び現金同等物の期末残高は期首より、1.8億円増加 23.7億円に

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期	
			前期比増減
営業活動によるCF	384	378	-5
税引前当期純利益	387	431	43
受取利息及び受取配当金	17	15	-1
投資活動によるCF	-196	-195	1
財務活動によるCF	404	4	-400
現金及び現金同等物の 増減額	592	187	-404
現金及び現金同等物の 期首残高	1,598	2,191	592
現金及び現金同等物の 期末残高	2,191	2,378	187

■ 営業活動によるCF

- ✓ 税引前当期純利益（4.3億円）、減価償却費（1.2億円）、未払消費税の増加（21百万円）の一方で、売上債権増（58百万円）、法人税等の支払（1.0億円）など

■ 投資活動によるCF

- ✓ 主に投資有価証券の取得（3.3億円）、投資有価証券の売却（2.1億円）無形固定資産の取得（53百万円）

■ 財務活動によるCF

- ✓ 株式の発行による収入（32百万円）、配当金の支払い（28百万円）

■ 現金及び現金同等物の期末残高

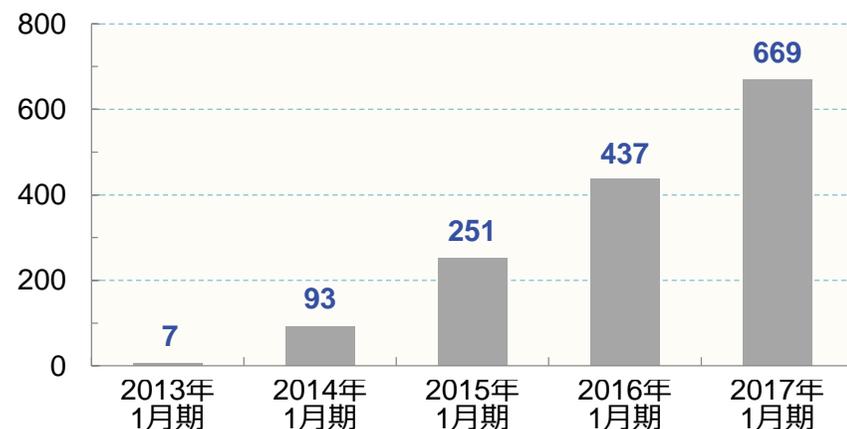
- ✓ 期首残高比1.8億円増加し、期末残高は23.7億円に

クラウド化の進展に伴い「desknet's NEO」クラウドが好調に推移。機能面では、セキュリティ強化等を実施。日経BP誌の顧客満足度調査で2年連続1位を獲得

クラウドサービスが大幅に伸長

セキュリティ面の強化等を継続的に実施

(百万円) 「desknet's NEO」クラウドの売上推移



- 2016年3月、ソリトンシステムズのSecureBrowserを利用して、セキュリティ機能を高めた「セキュリティブラウザ」のオプションをクラウド版で提供
- 2016年4月、「desknet's クラウド メールサービス」に『標的型攻撃メールチェックサービス』を提供。情報漏洩対策を強化
- 2016年5月、マルチプラットフォームに対応した「desknet's NEO クライアントツール」を提供開始。デスクトップ通知で情報共有とコミュニケーションのスピード化を実現
- 2016年7月、アマノビジネスソリューションズと協業し、同社の勤怠管理サービス「CLOUZA」と「desknet's NEO」とがシームレスに連携。様々な付加機能を実現へ

日経コンピュータ誌の満足度調査でグループウェア部門2年連続1位を獲得



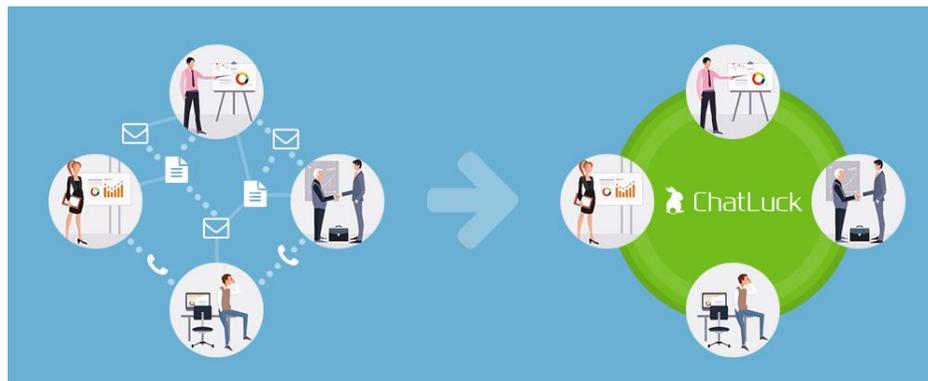
日経コンピュータ
2016年9月15日号

顧客満足度調査
2016-2017

グループウェア部門
1位

グループウェア開発16年の実績を活かし、チームの新しいコミュニケーションツール「ChatLuck」を開発。短時間で度重なるバージョンアップを実施

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**。情報を社外に預けることなく安心して利用できます

バージョンアップ動向

- 2016年3月、使い勝手の改善に加え、処理性の向上など、大規模ユーザーに対応した V1.1を提供開始
- 2016年8月、デスクトップ通知機能、監査機能の強化などを実施した V1.2を提供開始
- 2016年11月、クラウド版のサービスの提供を開始（月額300円/1ユーザー）
- 2016年11月、株式会社アイネットと協業。ChatLuckのクラウド版が、アイネットの次世代クラウド基盤上で本格稼働開始
- 2016年11月、V2.0提供開始。GPSによる位置情報の共有、働きやすい環境への配慮など、スマートフォンアプリを大幅強化

3

2018年1月期 業績見通し

引続きクラウドサービスの伸長を見込む。既存サービスの機能拡充を図るとともに、営業力の強化、新サービスの収益寄与にも注力し、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積極的に拡販。大型案件の受注も見込み、12.5億円（前期比 16.2%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、10.1億円（同 1.7%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31百万円（同 -20.5%）を計画

業績予想

- 売上高 23.0億円（前期比 8.7%増）
- 経常利益は 4.5億円（同 5.3%増）
- 当期純利益は 3.0億円（同 2.0%増）
- EPSは 82.3円を予想（2017年1月期 82.5円）

経営方針、営業施策

- 既存製品の機能拡充を継続するとともに、新製品「ChatLuck」も引続き開発を強化。収益面での早期の貢献を目指す
- 営業・マーケティング力の強化を実施。人員の増強に加えて、地方拠点の整備も更に拡大。売上の拡大を図る

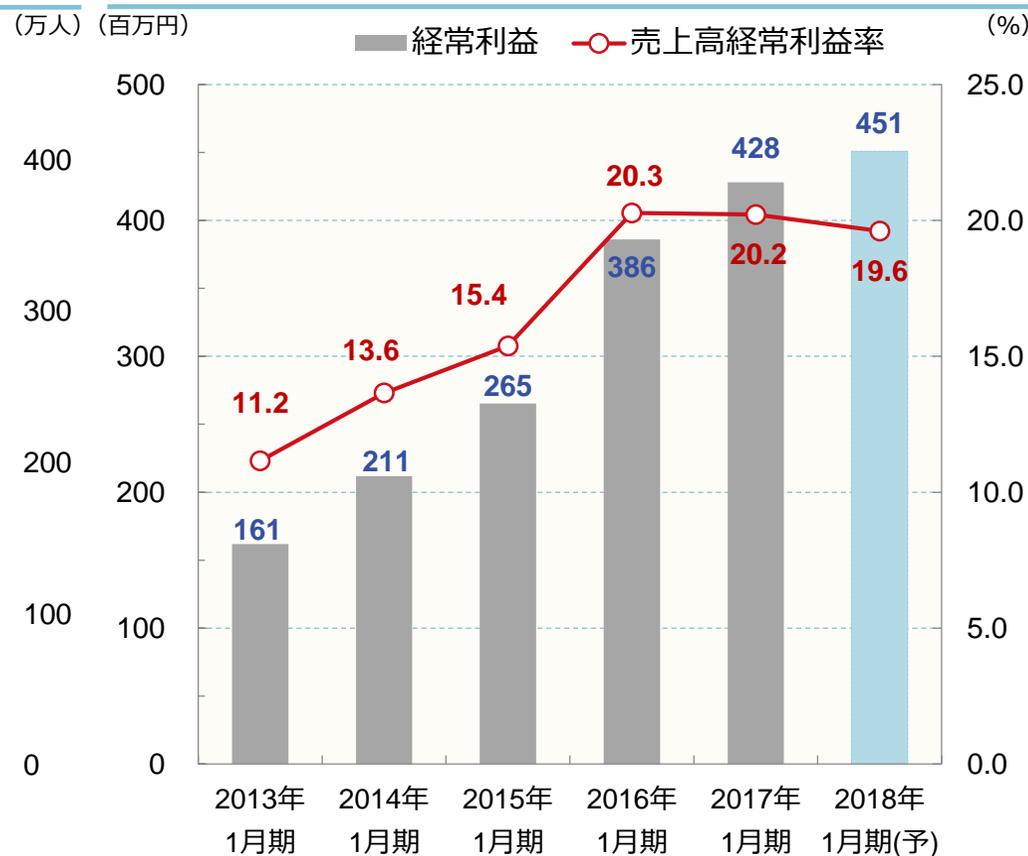
2018年1月期通期業績見通し

売上高23.0億円、8.7%増収、経常利益4.5億円、5.3%増益を予想

売上高・販売累積ユーザー数の推移 (含、予想)



経常利益・同利益率の推移 (含、予想)

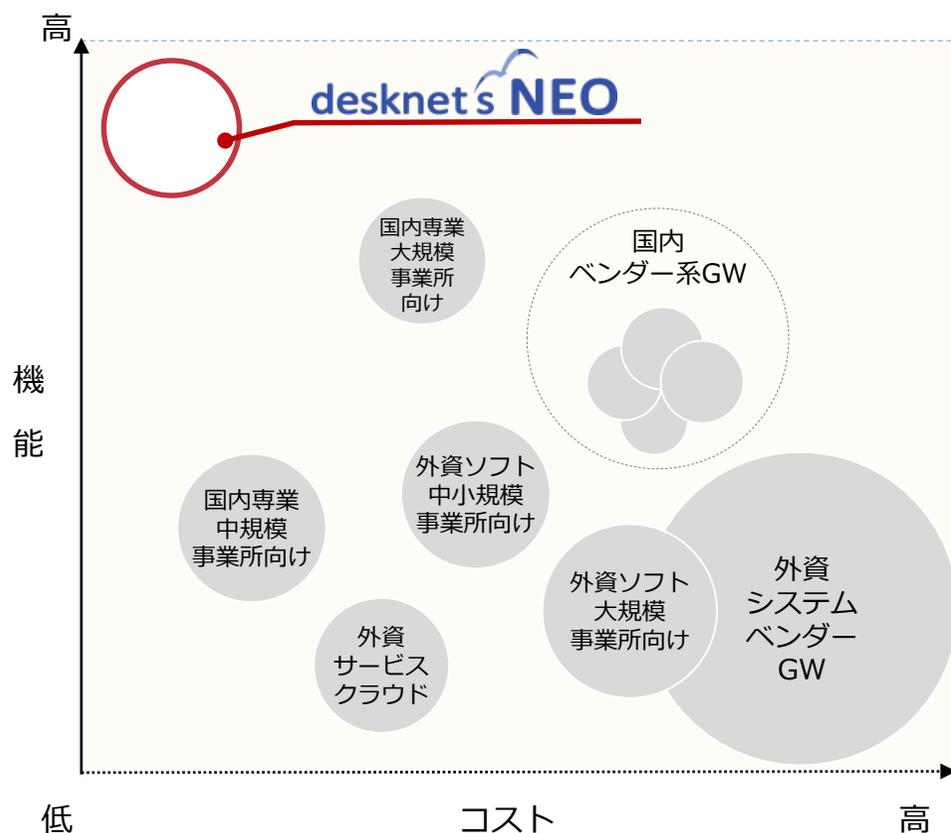


4

中長期 成長戦略

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

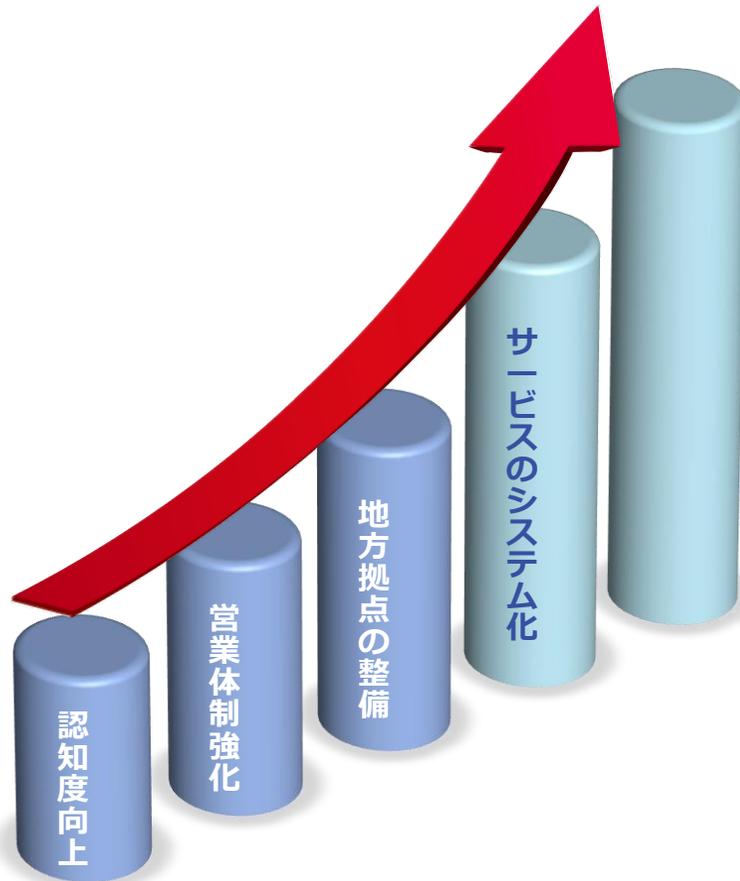


出所：各社資料より，当社作成

- 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となっています

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

進行中及び今後の具体的な施策

- 上場による企業信用力の増大、新製品の投入に伴う広告戦略等により、ブランド認知度の向上を図りつつあります
- 上場による資金調達を活用し、営業体制の強化を実施。2017年1月、大阪営業所を開設。今後は、その他の主要各都市に営業所を開設し、地方での営業・サービス体制の拡充を図ります
- 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

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等を開発。
喫緊のビジネスニーズに対応し、生産性向上に不可欠なサービスを提供

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



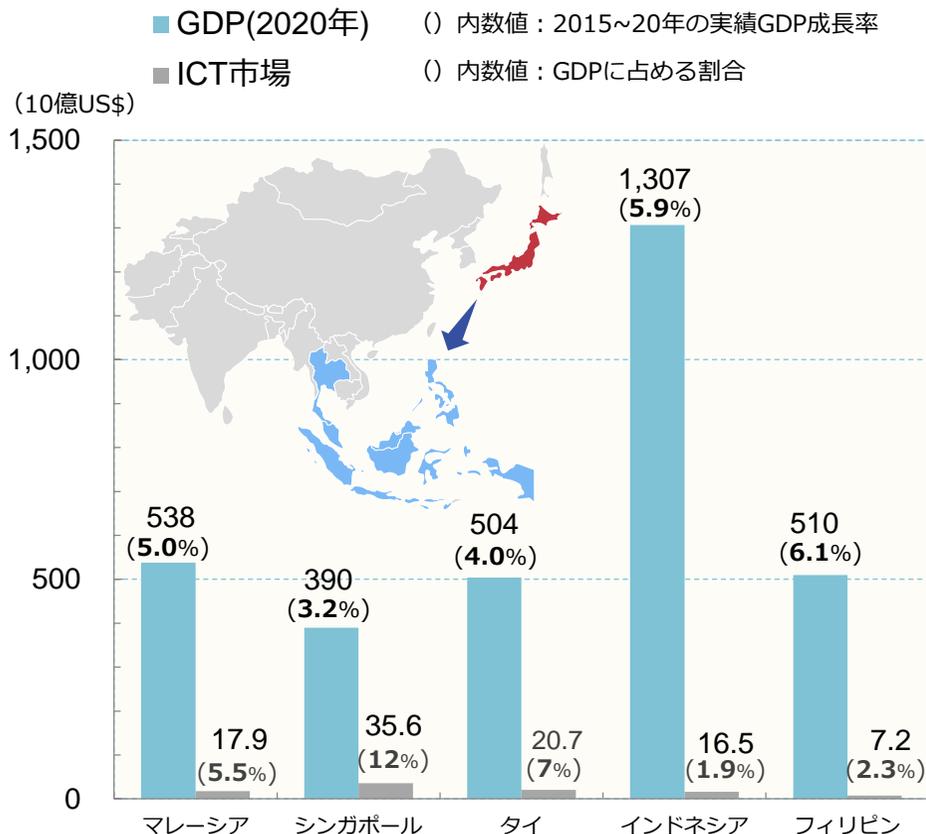
オプションサービス/新サービス



- 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いきます
- 既存の25機能および付加機能の見直し、アップデートをすると共に、喫緊の課題であるセキュリティ面の対策を強化します
- リアルタイムコミュニケーションツールである「ChatLuck」の一層の機能向上を図ります
- 今後の開発方向としては、
 - (1) モバイルデバイスへの対応、使い勝手の向上を目指します
 - (2) 当社のコミュニケーションツールが、日本のホワイトカラーの生産性の向上の一助となると共に、「働き方改革」に必須のツールとなるべく、機能・サービスの向上を図ります

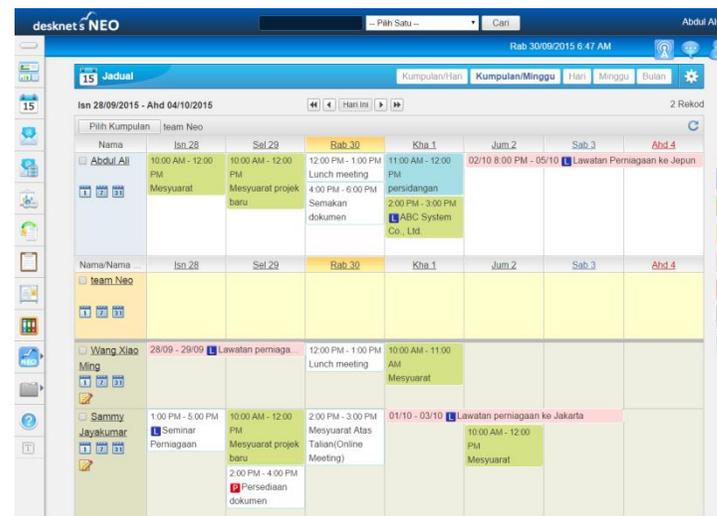
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画しています

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
- マレーシアでの現地語対応の開発を完了し、現地販売代理店の選定後、販売を開始する予定
- マレー語のデスクトップ・イメージ



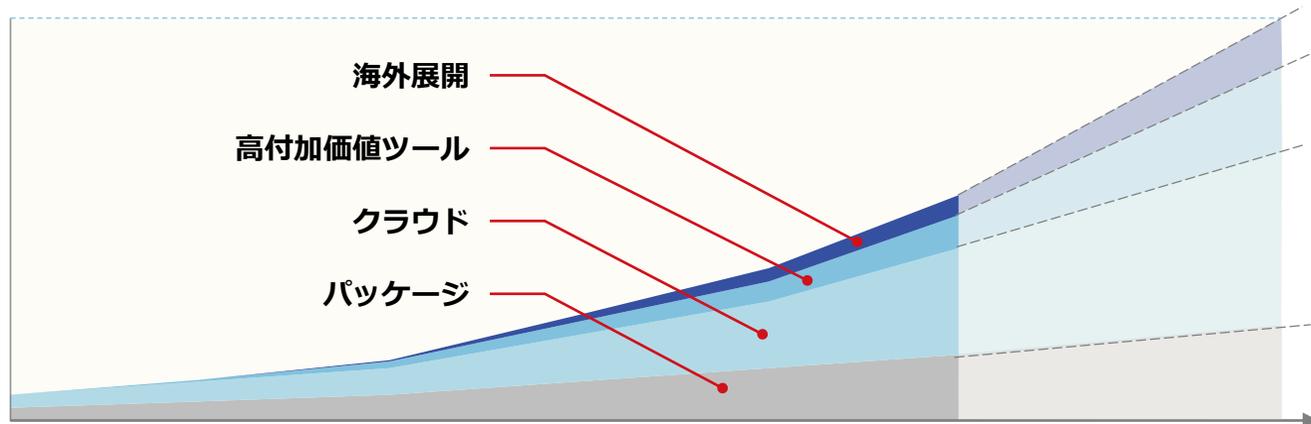
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

グループウェア販売強化と新製品開発

- 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します
- ビジネス・コミュニケーションの変化に迅速に対応し、ニーズを先取りしたサービスを開発・提供していきます

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
- 日本とビジネス慣習が近似する東南アジア市場へ進出し、未成熟な同地域のグループウェア市場でのシェア拡大を図ります



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

ご清聴ありがとうございました