

株式会社ネオジャパン

2018年1月期
決算説明会資料

2018年3月28日

- 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、2018年3月28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	ネオジャパンとは？	4
2	2018年1月期トピックス	11
3	2018年1月期決算実績	20
4	2019年1月期業績見通し	29
	Appendix	33

1 ネオジヤパンとは？

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	2億8,826万円
代表者	代表取締役社長：齋藤晶議
拠点	本社：横浜 営業所：1拠点（大阪）
従業員数	107名（2018/1月末）

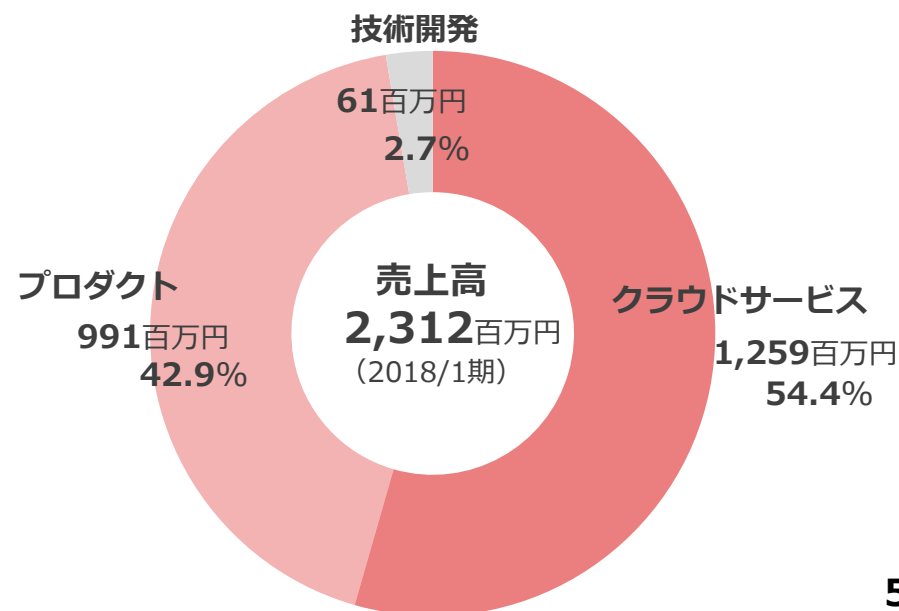
事業概要

- クラウドサービスは、弊社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するサービスです。
- プロダクトはビジネスパッケージソフトの開発、販売と、それに伴うカスタマイズ、役務、サポートサービスの提供を行います。中小企業から大企業、学校、病院、公共団体、官公庁など幅広くご利用いただいております。
- 技術開発は、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を個別に受託開発します。コンサルティングからアプリケーション・システムの企画/設計/開発/ネットワークインフラ構築等、システムにかかわるあらゆるサービスを統合的に提供しております。

社名の由来 & 経営理念

- 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

収益形態



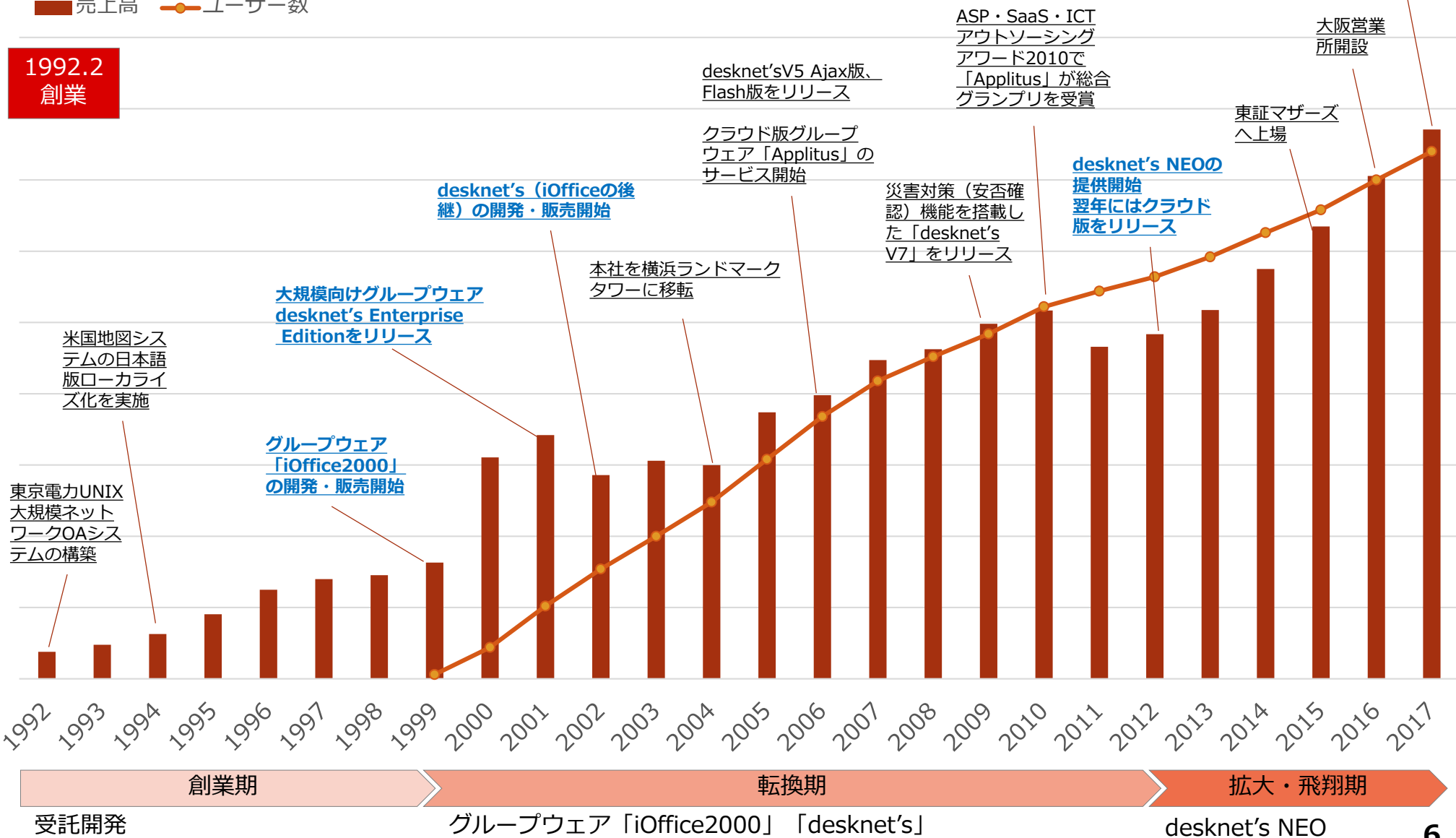
ネオジャパンの成長の軌跡

売上高・desknet's累積ユーザー数推移

■ 売上高 ●-○ ユーザー数

東証1部へ市場変更

1992.2
創業



「現場主義、グループウェア」

desknet's NEOは徹底した「現場主義」を貫く国産グループウェアです。日本のワークスタイルや商習慣に合わせた設計で日々の業務効率をUP。社内のタテとヨコのつながりを活性化します。



現場を支える「**使いやすさ**」

はじめて触る人でも、直感的に使い始めることができる。「やさしさ」と「わかりやすさ」で現場に寄り添い、仕事を支えます。



現場の課題を解決する「**機能**」

できることは、スケジュールや会議室予約、メールだけではありません。現場がいま抱えている課題をグループウェアの枠にとらわれず解決します。



現場の声に応え続ける「**実績**」

363万ユーザー以上の導入実績。様々な規模・業種のお客様に活用されています。定期的なバージョンアップでは、お客さまの声に応える機能改善に取り組んでいます。



特長1 導入してすぐに使える25のアプリケーションを標準で提供

特長2 見やすく、使いやすいインターフェイス HTML5を採用

特長3 使いたくなる工夫 ソーシャル概念を取り入れた機能

特長4 マルチデバイス対応 PC端末、スマートフォン、タブレット

desknet's NEO 25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

クラウドサービス（月額課金）

■利用するユーザー数分の月額/年額料金のみで、サーバーを持たずにご利用頂く形式

	desknet's NEO	AppSuite
概要	毎月利用ユーザー数に応じた金額を請求いたします。	desknet's NEOのクラウド版を利用頂いているユーザー向けにオプションとして別途利用いただけます。
初期費用	¥ 0	¥ 0
月額（税抜）	¥ 400 (1ユーザー)	¥ 320 (1ユーザー)
契約可能ユーザー数	5ユーザー ~ 上限なし (1ユーザー単位)	5ユーザー ~ desknet's NEO契約ユーザー数まで (1ユーザー単位)

プロダクト（パッケージソフトの販売）

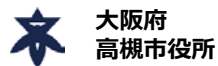
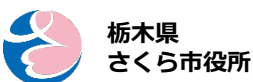
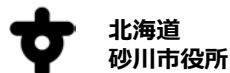
■ライセンスを購入し、社内サーバーや仮想環境、レンタルサーバー、クラウド環境などにインストールしてご利用頂く形式

	スモールライセンス	エンタープライズライセンス
概要	低価格で導入できる中小規模のお客様向けのライセンスです。	大規模な構成や高可用性構成に対応する、大規模向けライセンスです。
価格 (初年度サポートサービス含む)	desknet's NEO ライセンス 5ユーザー 39,800円 ~ 300ユーザー 998,000円 AppSuite ライセンス 5ユーザー 31,000円~ ~ 300ユーザー 798,000円	desknet's NEO ライセンス 100ユーザー 500,000円 ~ 無制限ユーザー 15,340,000円 AppSuite ライセンス 100ユーザー 400,000円 ~ 無制限ユーザー 12,272,000円
利用可能ユーザー数	5~300ユーザー	100~数万ユーザー
年間サポートサービス	初年度は無償 2年目から別途購入（任意） desknet's NEO サポートサービス 5ユーザー 10,000円 ~ 300ユーザー 150,000円	初年度から別途購入（必須） desknet's NEO サポートサービス 100ユーザー 90,000円 ~ 無制限ユーザー 2,340,000円

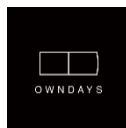
導入企業・団体の一例

- 業種、業態、規模を問わず、あらゆる企業・団体様にご利用いただいております
- 販売累計ユーザー数：370万ユーザー

官公庁



製造



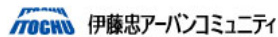
サービス



金融



建築・不動産



流通・小売



学校・教育機関



広告・出版



医療・福祉



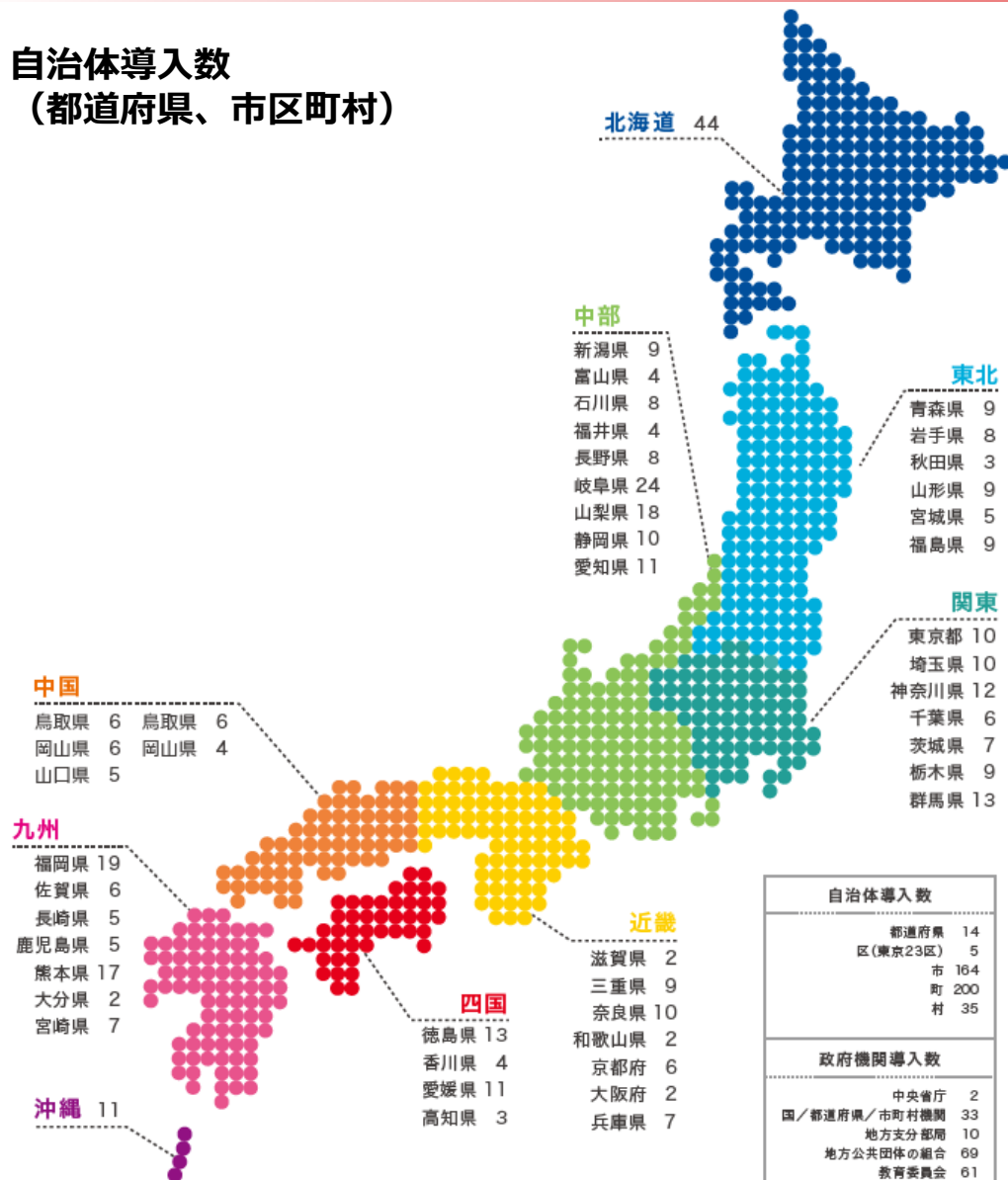
交通・運輸



情報・通信



自治体導入数 (都道府県、市区町村)



■ 820以上の官公庁・自治体が導入

1999年1月から19年に渡り販売してきたdesknet'sの累計ユーザー数は国内最大級の370万を誇り、その豊富な導入実績から、様々な課題に対処し、多様なニーズを標準機能として反映し続けて、グループウェアの導入効果を最大限に高めてきました。

結果、47都道府県に満遍なく、820以上の官公庁・自治体に導入されております。

自治体導入数	
都道府県	14
区(東京23区)	5
市	164
町	200
村	35
政府機関導入数	
中央省庁	2
国/都道府県/市町村機関	33
地方支分部局	10
地方公共団体の組合	69
教育委員会	61
消防・警察	59
独立行政法人	21
公益法人	147

●desknet's導入数は、ライセンスの出荷件数です。1つの機関につき1件とカウントしています。
●地図上の数字は自治体(都道府県/市区町村)の導入数です。合併等で利用停止されたお客様は除外しています。

2

2018年1月期 トピックス

株式会社ネオジャパンは、東京証券取引所の承認をいただき2018年1月18日をもって東京証券取引所市場第一部へ市場変更いたしました。



これからも「desknet's NEO」およびそのシリーズはもっと新しい技術を取り込んで進化してゆきます。

そして、われわれが創るコミュニケーションツールは、電気・ガス・水道・インターネットと同じように新しい社会インフラの一部として豊かな社会を支えてゆきたいと考えています。

これからもますます良い製品、サービスを作り続けてまいります。進化する「desknet's NEO」、リリースされる新製品、ソリューションの提供にもどうぞご期待ください。



desknet's NEO V4.0 + AppSuiteリリース **NEOJAPAN**

2017年10月10日にdesknet's NEO V4.0とAppSuiteをリリースいたしました。

AppSuiteは、グループウェアdesknet's NEO上で動作し、作成したアプリはdesknet's NEOの一機能としてご利用いただけます。

スケジュールや掲示板、ドキュメント管理はdesknet's NEOの標準25機能を活用、営業日報や現場の業務処理、台帳管理は、AppSuiteで実現できます。



全社の情報共有を効率化する25アプリ



+現場の業務処理を効率化するためのアプリを追加



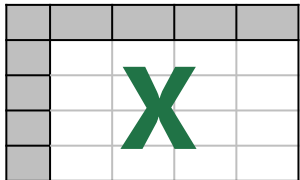
ポータル

「AppSuite」とは

AppSuiteは、紙・メール・Excelで行われている様々な業務処理を誰でも簡単にWebシステム化できるツールです。AppSuiteで現場主導の業務改善を実現できます。



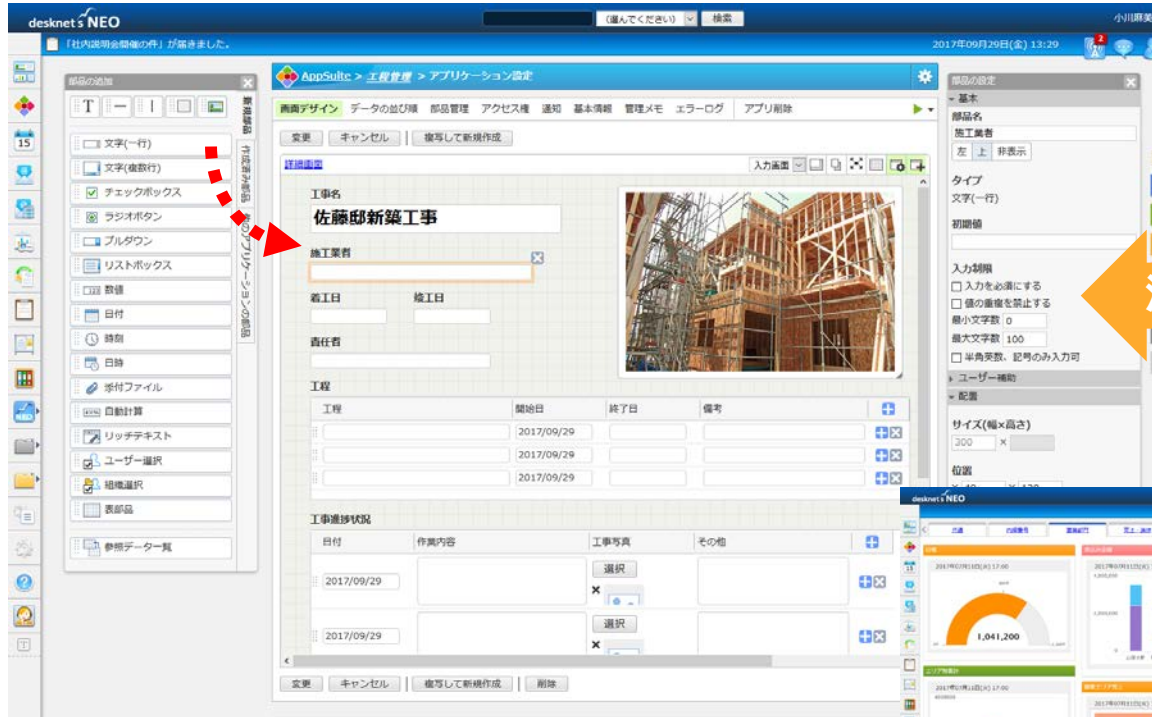
紙ベースの業務処理



Excelベースの管理台帳



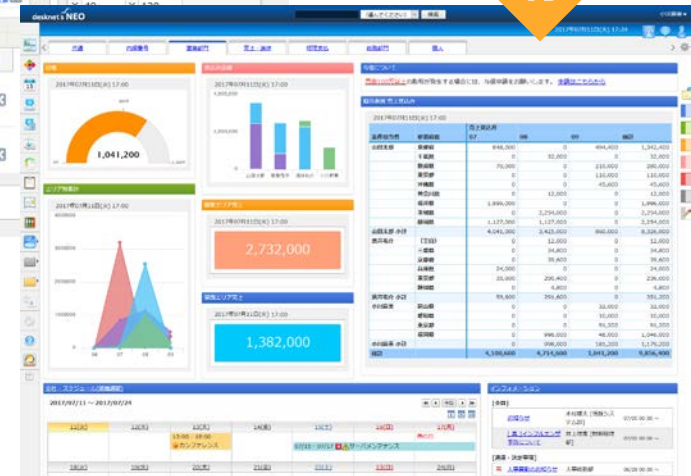
様々な業種・職種向けの豊富なテンプレート



活用

共有

画面に部品を並べるだけで、オリジナルのアプリケーションが完成。紙の申請やExcel台帳をWeb化することで様々な業務の効率を上げられます。



集計結果やグラフをポータルで共有

- 2017年7月に「働き方改革」をテーマとしたトークセッション「desknet's WORK SHIFT SESSION 2017」を開催し、約700名が来場

自社製品体験ブース



スペシャルトークセッション

海洋冒険家・白石康次郎氏
アルピニスト・野口健氏



「海vs山 冒険家はいかに困難を突破してきたのか」
～人々に夢と希望を与えるリーダーシップとは～

3年連続顧客満足度No1

- 全項目平均以上、4つの項目で満足度No1を獲得した結果、3年連続顧客満足度No1を獲得
- ライセンスキー自動再発行やオンラインヘルプのダウンロードができるお客様サポートサイトをリリース



日経コンピュータ 2017年9月14日号
顧客満足度調査 2017-2018
グループウェア部門第1位

顧客満足度評価



お客様からの声



a 利用を始めてからサーバートラブルなど一度もありません

リース業 業務部 ご担当者様



b 他のシステムは、導入支援して頂くことがほとんどなのですが、desknet's NEOは自分で全て構築できました。

専門商社 管理部 ご担当者様



c サポートがとても充実していて、つながりやすく解決が速いのは担当者として高く評価できる

運送業 情報システム課 課長様

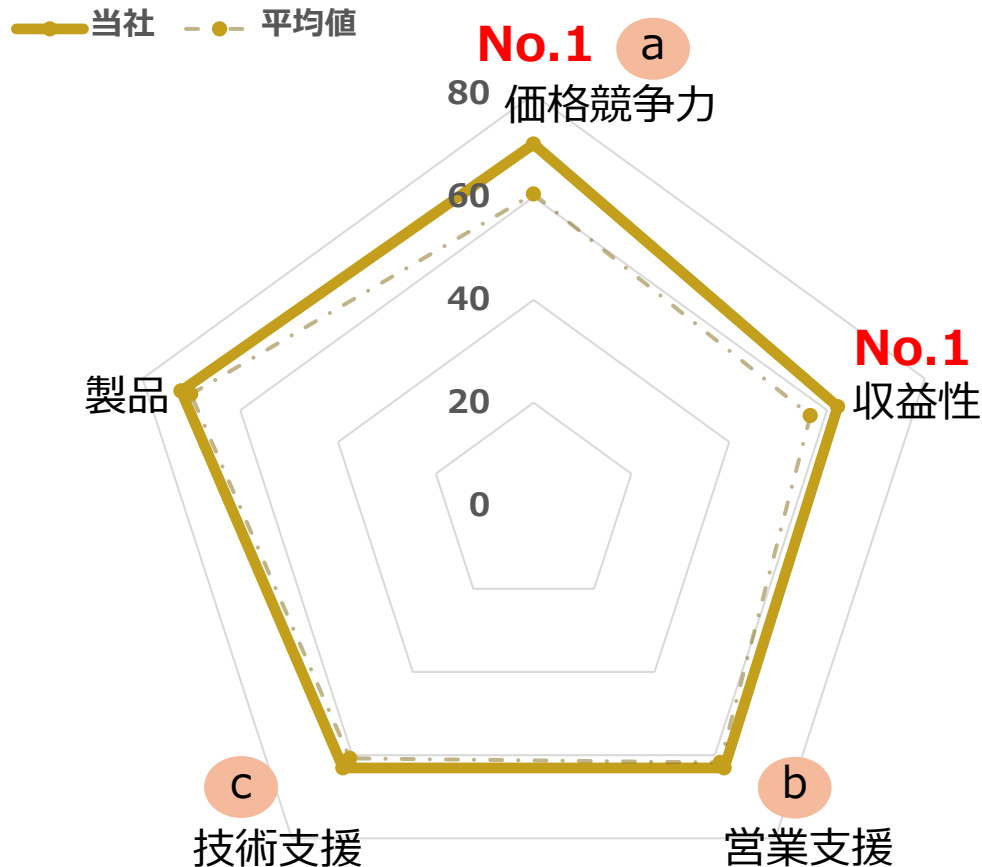
- 調査6項目「価格競争力」「収益性」「技術支援」「担当窓口」「柔軟さ」「納期対応」面でトップのスコア



日経コンピュータ 2018年2月15日号
パートナー満足度調査 2018
グループウェア部門第1位

顧客満足度評価

パートナー様からの声



※満足度調査で重視度が高い5項目に対する当社評価値



a

他社製品に比して圧倒的な価格メリットがありますので、自社ソリューションと組み合わせて提案できます。

SIer ご担当者様



b

こちらの難しい依頼に対し、柔軟な対応をして頂き、いつも助かっております。

SIer ご担当者様



c

毎回サポートに関しては、十分すぎるほど丁寧に行っていただいているので大変助かっています。

SIer ご担当者様

- 2017年6月30日を基準日として1株を2株に分割
- 2017年11月15日を基準日として1株を2株に分割
- 配当性を従来の10%以上から20%以上に変更
- 期末配当は、普通配当4.5円/株に東証一部市場変更記念配当1円/株を上乗せして5.5円/株に増配の予定

分割後の株主還元

配当

配当性を**20%以上**を目安に配当

株主優待

分割後

100株以上200株未満保有者

年2回（中間・期末各1枚）、QUOカード（500円）を贈呈

200株以上保有者

年2回（中間・期末各1枚）、QUOカード（1,000円）を贈呈



yokohama～橋の見える場所～



ベイブリッジ夜景

- 2017年2月21日、ChatLuckアプリがiPad・Androidタブレットに対応
- 2017年4月18日、デスクネッツ地域活性支援サイトが、『ふるコミュ』としてリニューアルオープン
- 大日本印刷株式会社と協業。設備の予約・利用状況を可視化し、設備稼働率を向上させる『desknet's NEO 電子ペーパー設備予約表示システム』を2017年11月27日から販売開始
- 2017年12月5日、国内外の有力ベンダと技術提携し、WebRTC技術をベースにしたリアルタイム・テレコミュニケーション分野に本格参入することをリリース
- 2018年1月26日、トライオンとネオジャパン、WebRTCを活用したリアルタイムコミュニケーション教育プラットフォームの試験運用を開始

3

2018年1月期 決算実績

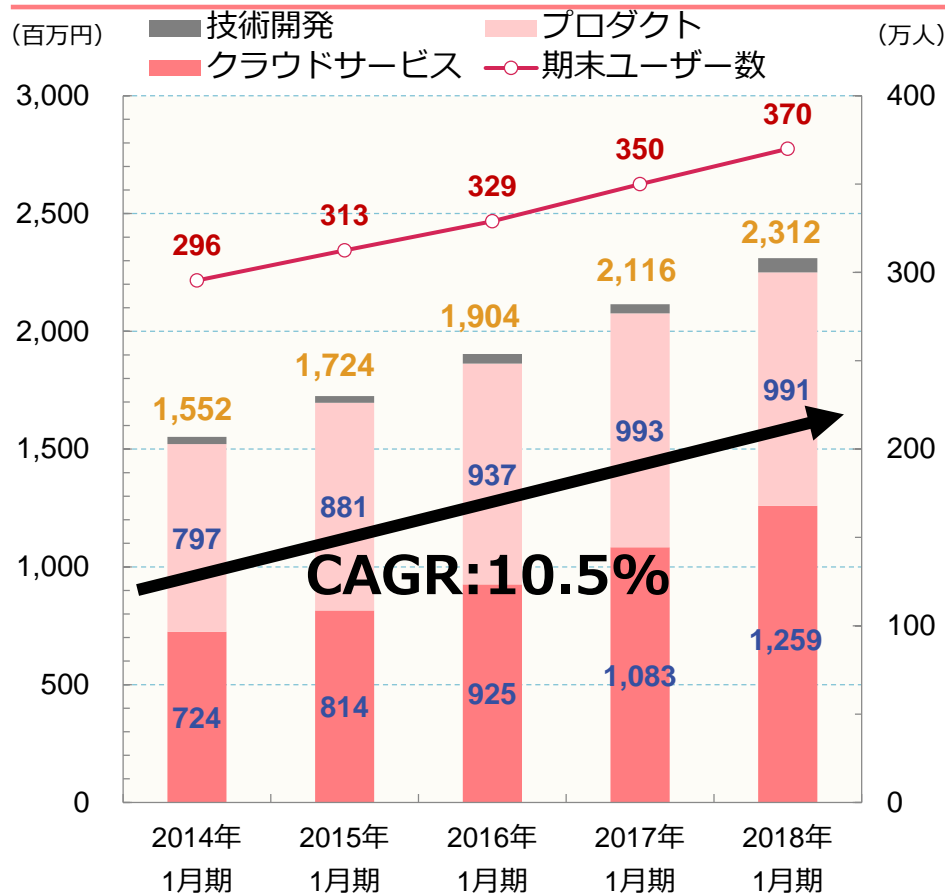
■クラウド売上が前年比16.2%増、売上合計は9.2%増

■営業利益は前年比10.4%増、当期純利益は9.3%増

項目 (単位: 万円、%)		2018年1月期	2017年1月期	増減差異	増減比率
売上高	クラウド	125,907	108,387	+17,520	+16.2
	プロダクト	99,174	99,356	▲182	▲0.2
	技術開発	6,150	3,943	+2,207	+56.0
	合計	231,232	211,687	+19,545	+9.2
ユーザー数	プロダクト累積	334万人	319万人	+15万人	+4.8
	自社クラウド	20万人	16万人	+4万人	+28.4
営業利益	金額	43,264	39,184	+4,080	+10.4
	率	18.7	18.5	+0.2pt	-
当期純利益	金額	32,414	29,663	+2,751	+9.3
	率	14.0	14.0	0.0pt	-

■ 売上高は年間平均10.5%で成長しており、23億円と過去最高を達成。ユーザー数も堅調に増加。

売上高・販売累積ユーザー数の推移



クラウド売上

- 対前年16.2%増加
- 主に、**desknet's NEOクラウド版の利用ユーザー数が順調に増加**したことによる

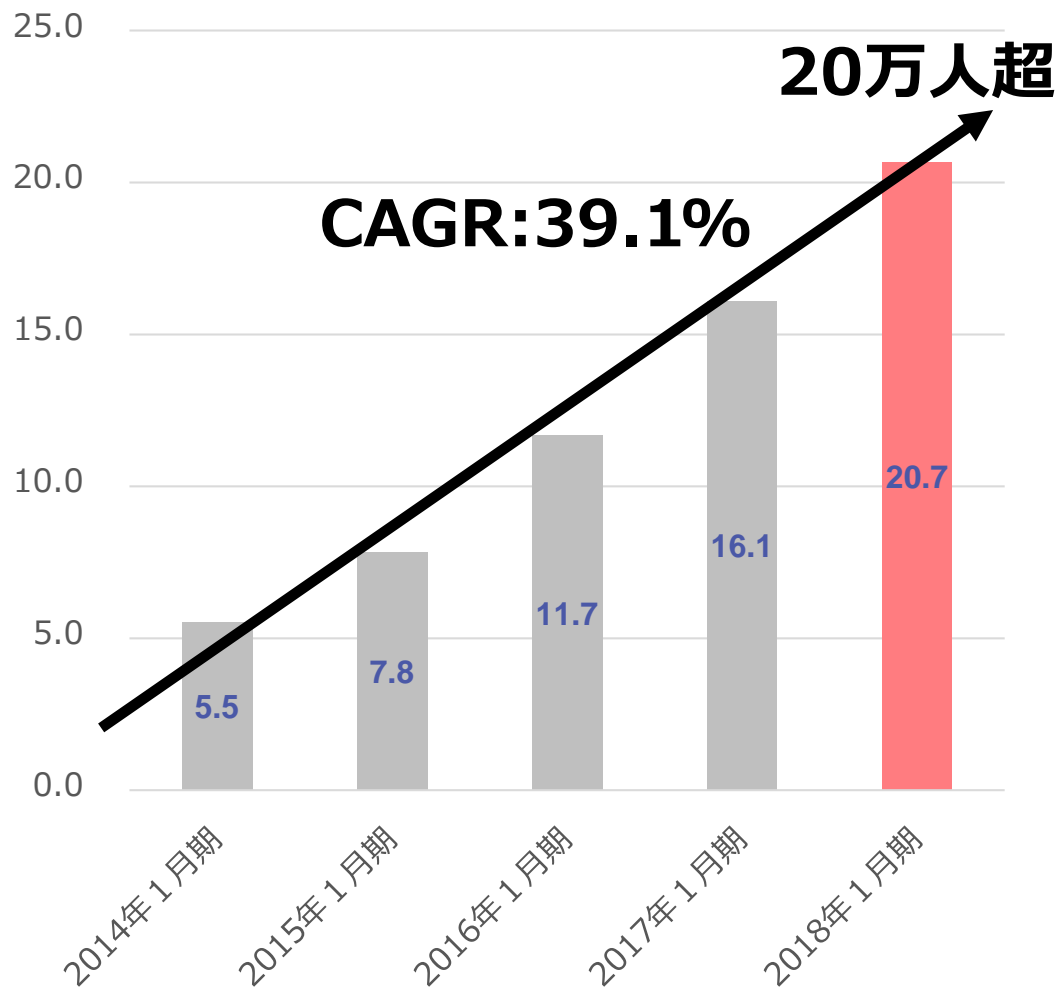
プロダクト売上

- 対前年0.2%減少
- **中小規模ユーザー向け製品のスマールライセンスが対前年16.7%減少**
- **カスタマイズは大型案件の獲得で対前年13.7%増加**、サポートサービスは堅調に推移

技術開発売上

- 対前年**56.0%増加**
- 自社製品と連携の可能性のある受託開発案件を受託

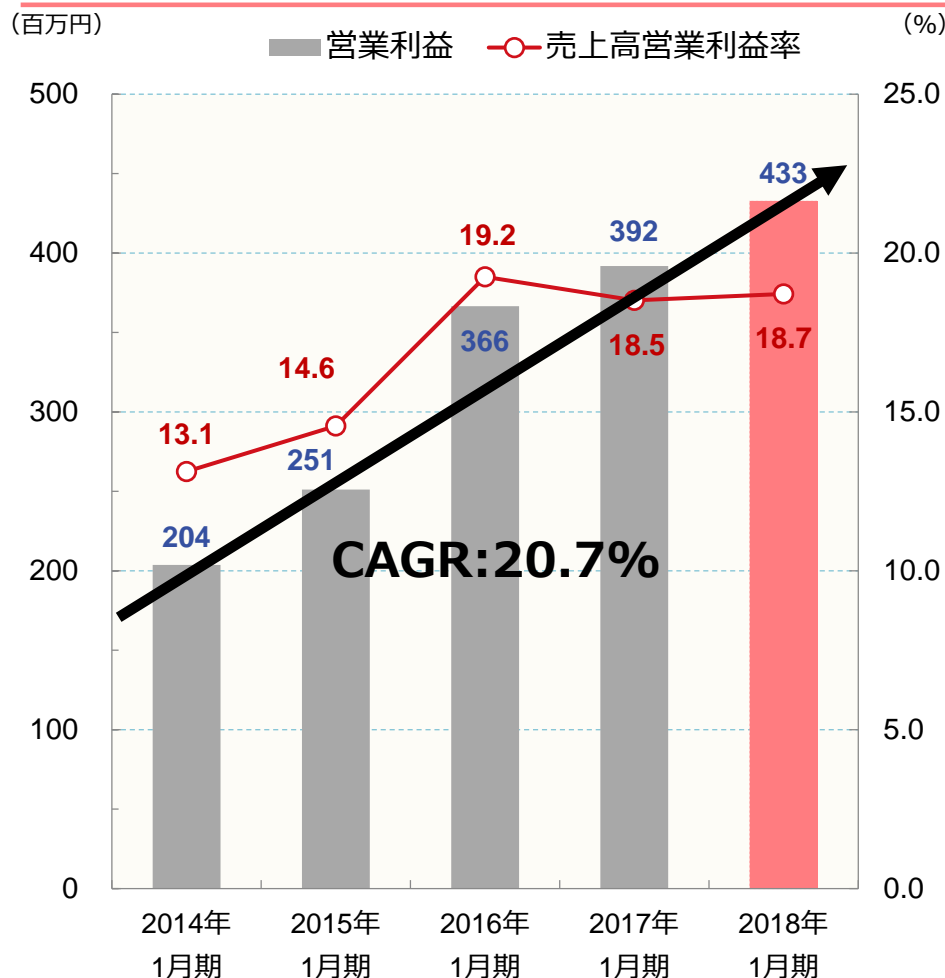
(万人)



- 市場ニーズの拡大により、年間平均39.1%と急成長
- 2018年1月末時点でのユーザー数は20万人超となった
- 別途、ASP事業者へ提供しているユーザー数は15万を超える

注：クラウドユーザー数は、自社製品であるdesknet's NEOクラウド版、及びApplitusのクラウドユーザー数の合計で算定

営業利益・同利益率の推移



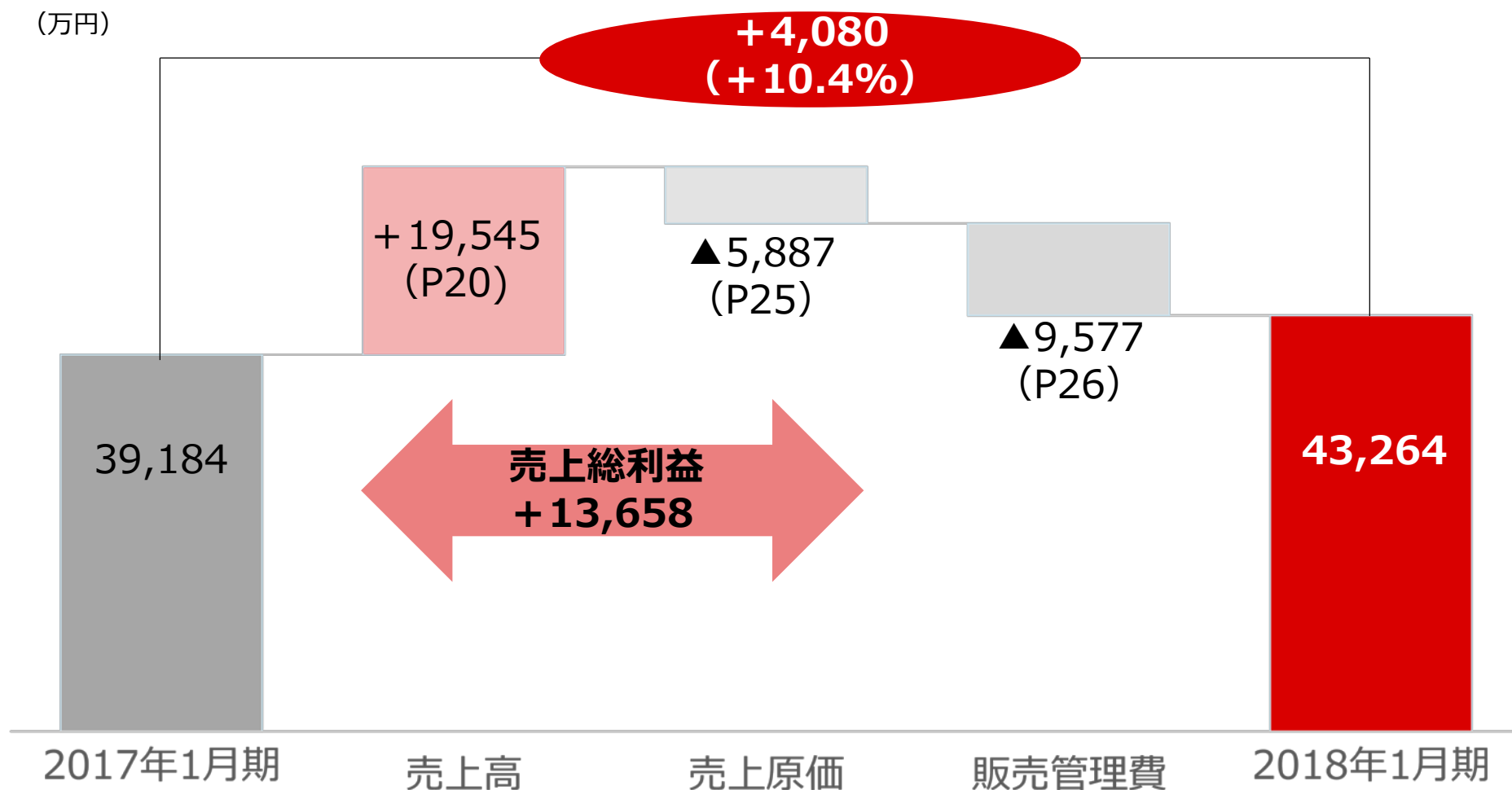
■ 6期連続増収増益

■ クラウドサービスの安定した成長により、営業利益は堅調に増加

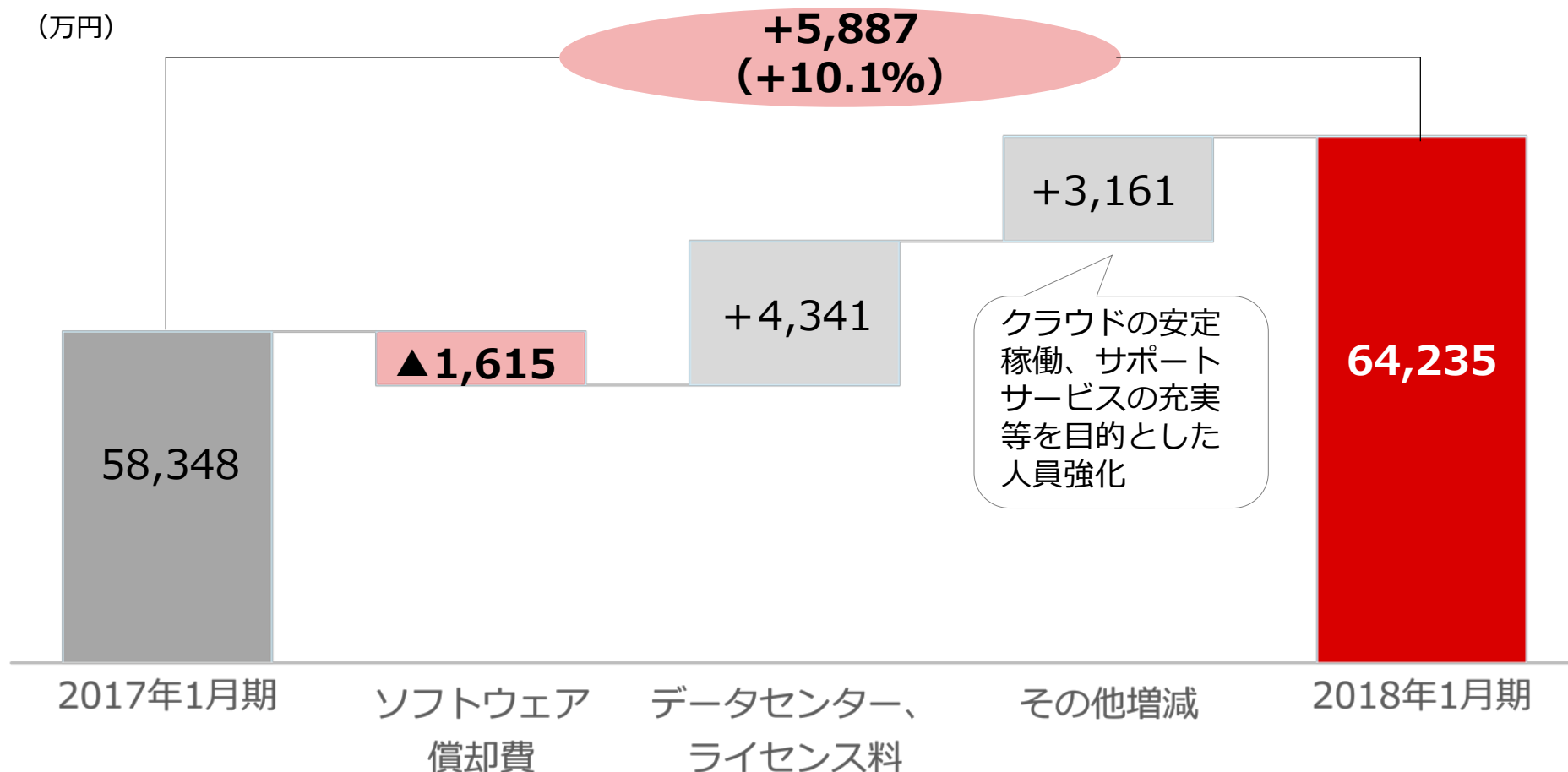
■ 年間平均20.7%と高い成長率

■ 営業利益率は18.7%であり、直近3カ年は同水準で推移している

- 売上1億9,545万円増加、売上原価5,887万円増加により売上総利益は1億3,658万円前期より増加した
- 販管費9,577万円増により営業利益は4,080万円の増加となった

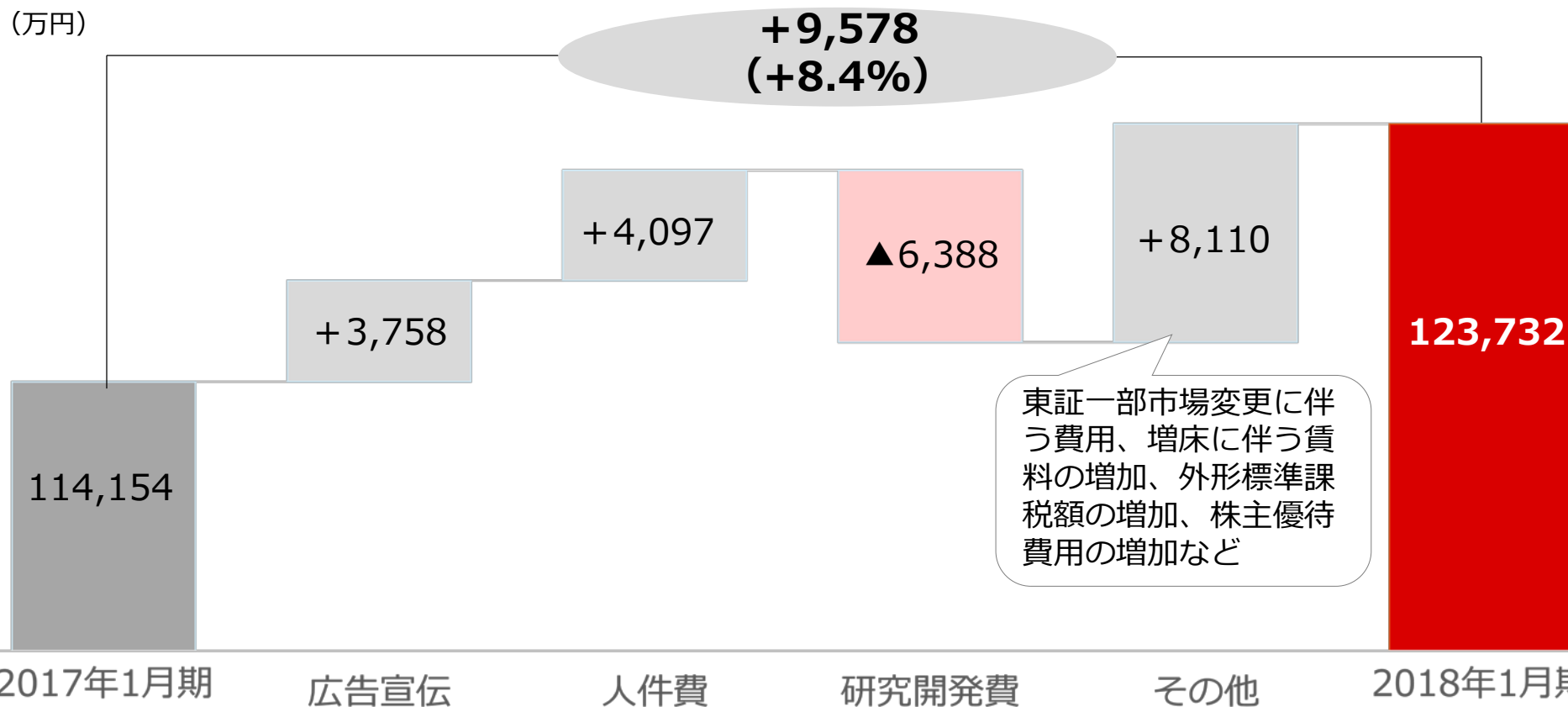


- desknet's NEO V4、AppSuiteを10月にリリースしたが、当期償却対象が全体的に少なかった為、結果ソフトウェア償却費は減少
- クラウドサービスの増加に伴い、データセンター、ライセンス料等の利用料が増加



- 自社イベントの開催等により、広告宣伝費が3,758万円増加
- 定期採用、昇給により人件費が4,097万円増加
- 東証1部市場変更関連、株主優待の実施等上場関連費用が増加
- 研究開発は2017年1月期にAppSuiteを多く計上、2018年1月期中より資産計上フェーズへ

(万円)



- 無形固定資産のうちソフトウェアは9,543万円（前期末差+7,053万円）
- 有価証券11,626万円を売却し、長期社債10,597万円を購入
- 総資産は 40.9億円、前期末差 3.6億円増加

（単位：万円）

	2017年 1月期	2018年1月期	
			前期末増減
現金預金	236,827	255,161	18,333
売掛金	20,909	28,946	8,036
有価証券	12,185	559	-11,626
その他流動資産	6,116	6,247	131
流動資産合計	276,038	290,914	14,876
有形固定資産	4,390	5,323	932
無形固定資産	4,809	10,562	5,752
投資その他資産	87,475	102,486	15,010
固定資産合計	96,676	118,371	21,695
資産合計	372,714	409,286	36,572

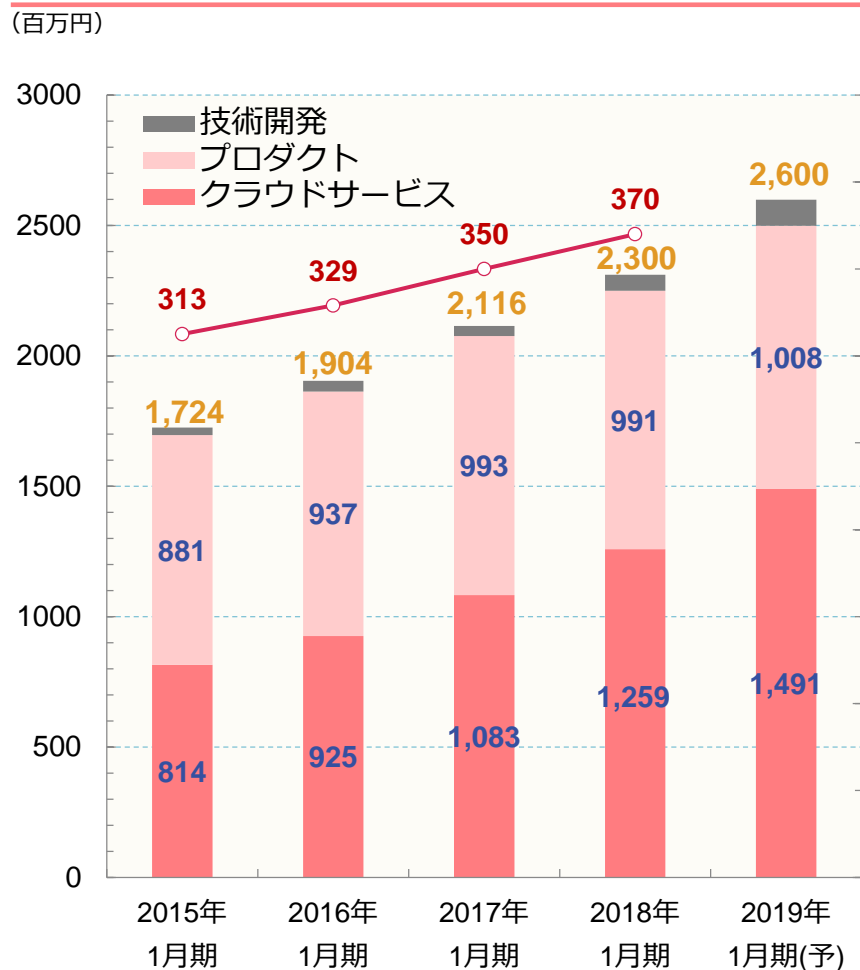
	2017年 1月期	2018年1月期	
			前期末増減
前受収益	35,023	40,132	5,109
その他流動負債	31,776	31,858	81
流動負債合計	66,800	71,991	5,190
固定負債合計	23,200	25,143	1,943
負債合計	90,000	97,134	7,133
資本金	28,121	28,826	704
資本剰余金	31,749	32,454	704
利益剰余金	219,908	249,202	29,293
株主資本合計	279,780	310,483	30,703
評価・換算差額等	2,934	1,669	-1,264
純資産合計	282,714	312,152	29,438
負債純資産合計	372,714	409,286	36,572

4 2019年1月期
業績見通し

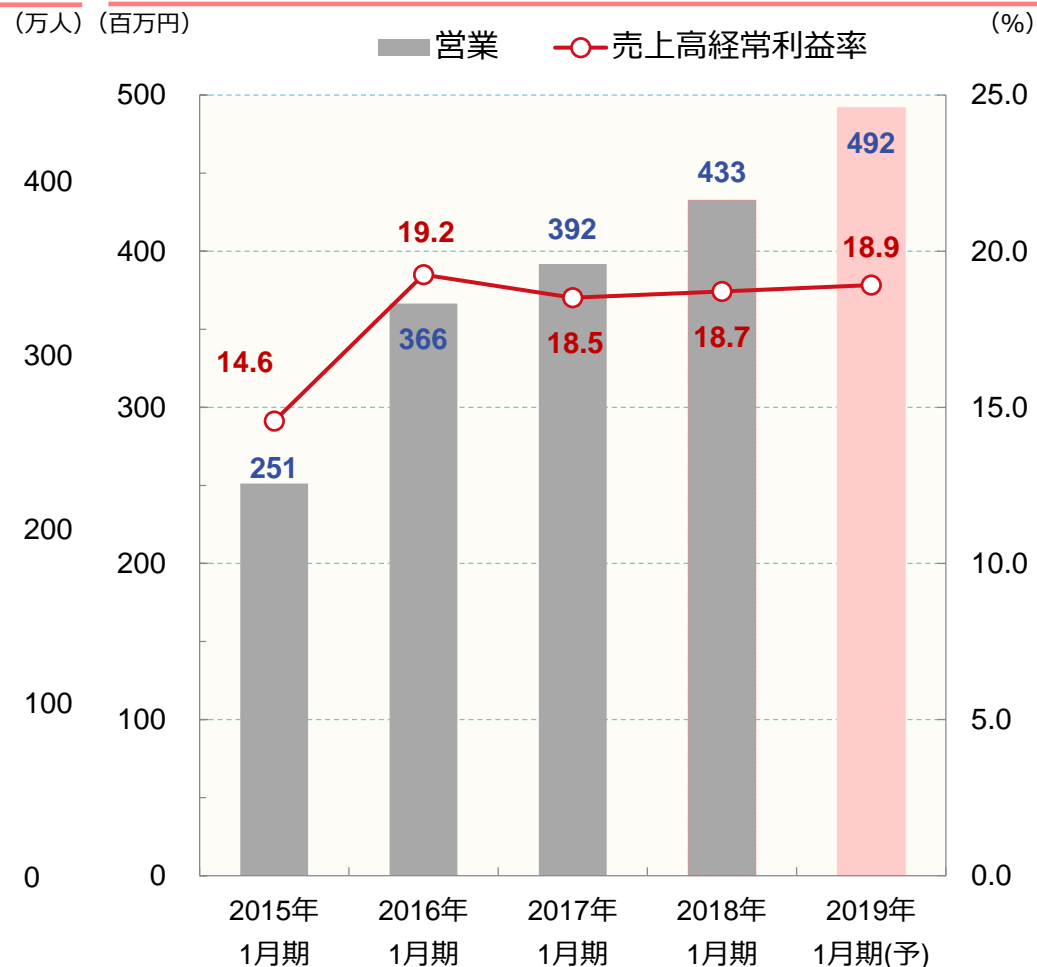
- クラウド売上が前年比18.5%増、
売上合計は同12.5%増の26億円を予想
- 営業利益は前年比13.7%増の4億9千万円を予想

項目 (単位: 万円、%)		2019年1月期 見通し	2018年1月期	増減差異	増減比率
売上高	クラウド	149,151	125,907	+23,243	+18.5
	プロダクト	100,863	99,174	+1,688	+1.7
	技術開発	10,010	6,150	+3,858	+62.7
	合計	260,023	231,232	+28,790	+12.5
営業利益	金額	49,191	43,264	+5,927	+13.7
	率	18.9	18.7	+0.2pt	-
当期純利益	金額	34,017	32,414	+1,603	+4.9
	率	13.1	14.0	▲0.9pt	-

売上高・販売累積ユーザー数の推移（含、予想）



営業利益・同利益率の推移（含、予想）



売上区分別動向

■ クラウドサービス

desknet's NEOの拡販と合わせて、クロスセルで、AppSuite、ChatLuckの売上増を見込む。大型案件の受注も見込み、14.9億円（前年比18.5%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、AppSuiteのクロスセルを見込み、10億円（同 1.7%増）を計画

■ 技術開発

受注済みの受託案件、及び既存の保守案件により1億円（同 62.7%増）を計画

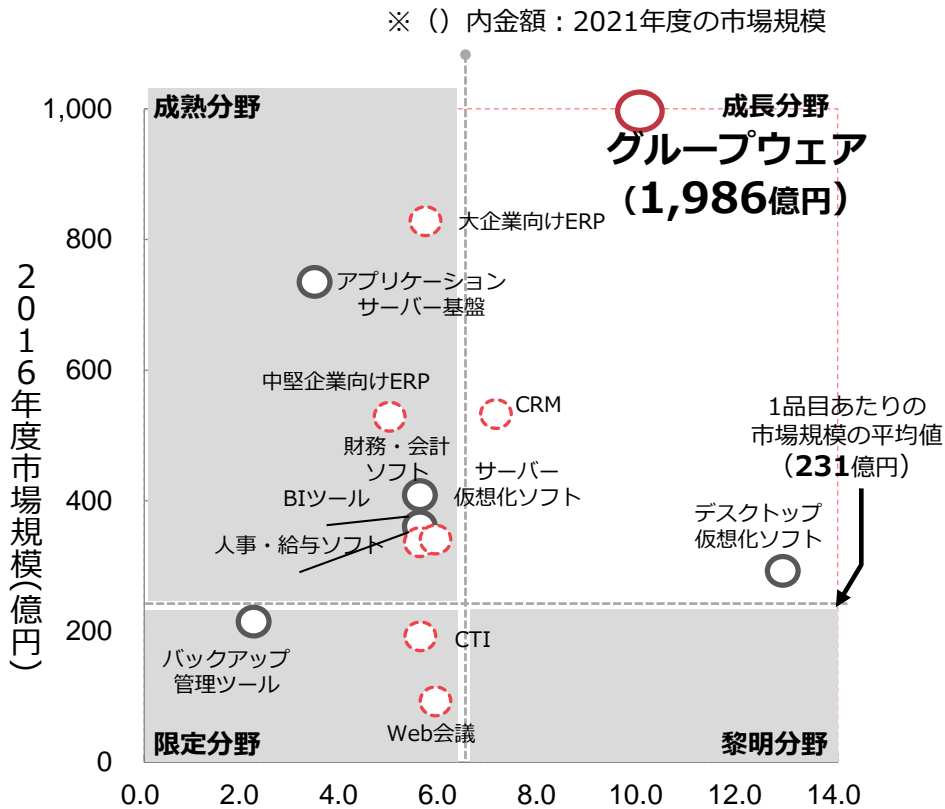
経営方針、経営施策

- 既存製品の機能拡充を継続するとともに、新製品「AppSuite」「ChatLuck」も引き続き開発を強化。収益面での早期の貢献を目指す
- クラウドサービス、サポートサービスの安定したストック型ビジネスに、当社が得意とするエンタープライズ向け製品・サービスのシェアを伸ばすことで、安定的な収益モデルを堅実に成長させる
- 堅調にクラウドサービスが成長するため、安定したクラウドサービスの提供ができる運用体制の整備・強化を図る
- 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、育成を新たな中核テーマとして取り組み、特に技術者の育成に注力する

Appendix

グループウェアの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

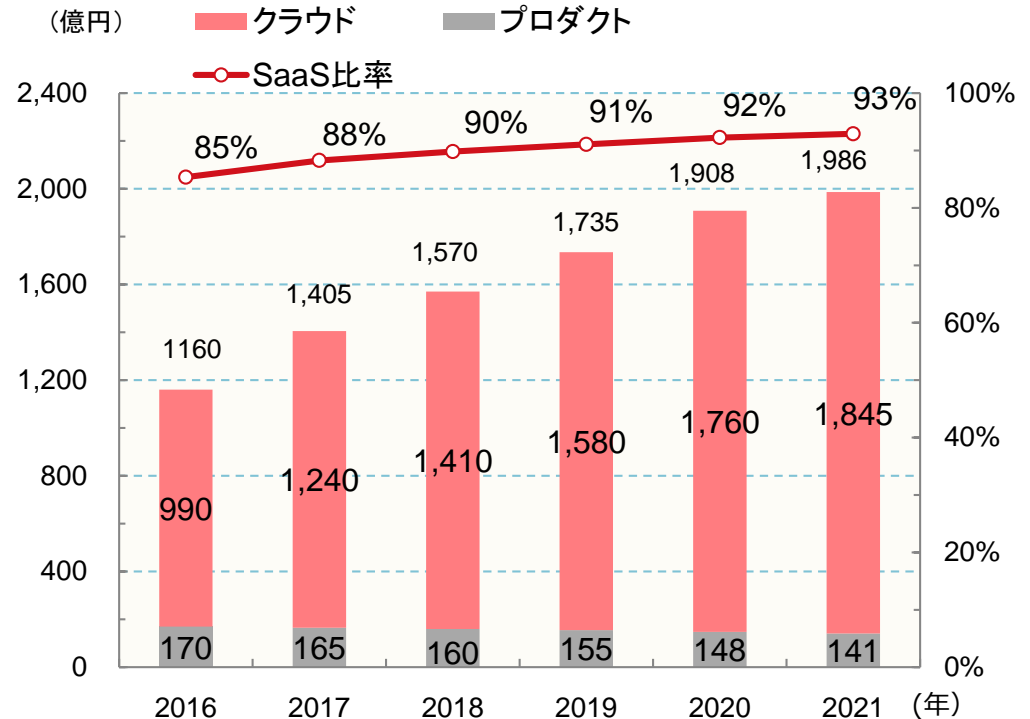
2016年度ソフトウェア市場規模 1兆1,763億円
ソフトウェア市場全体平均成長率 6.7%



2016年度～2021年度における年平均成長率(%)

出所：(株)富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2017年版：ソフトウェア市場編

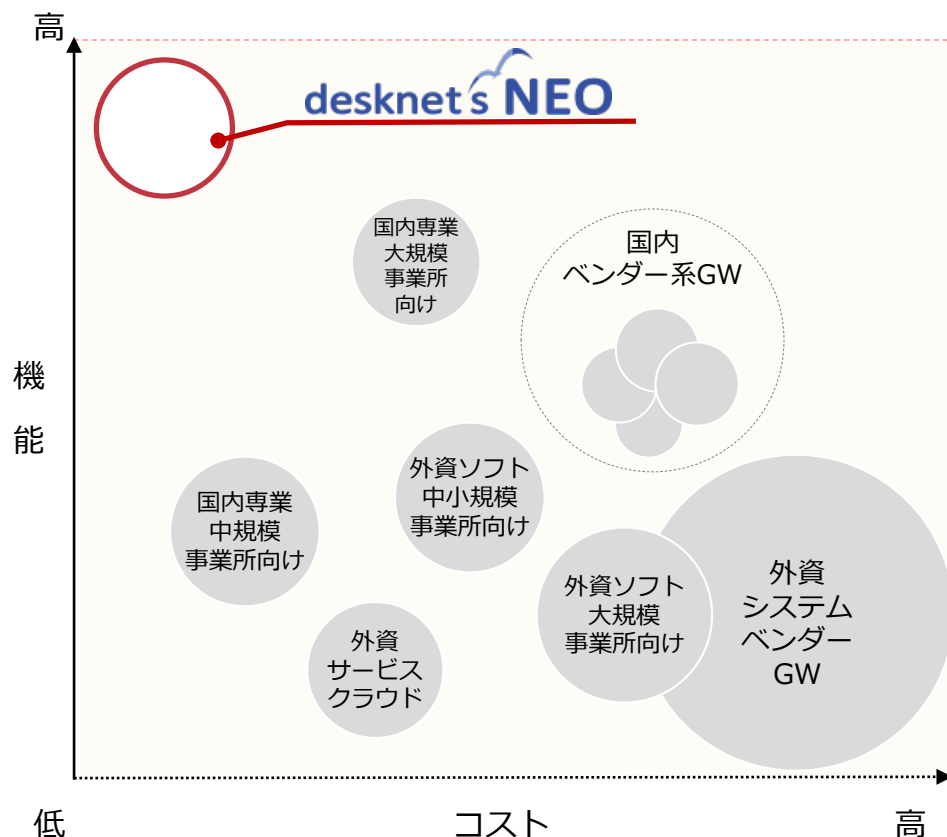
グループウェア市場規模の推移



- 今後5年間 年率11.4%と国内ソフトウェア市場全体の伸び(6.7%)を上回る成長。同市場に占めるシェアは、9.9%→12.2%
- プロダクト製品が顕著に減少する中、クラウドが年率13.3%成長。同比率は85%(16年)→93%(21年)に

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）。プロダクト（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

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。マザーズ市場から東証1部へ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
- 強い製品創りと新しい取り組みへチャレンジできる「人財」の確保、育成を新たな中核テーマとして取り組みます

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、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



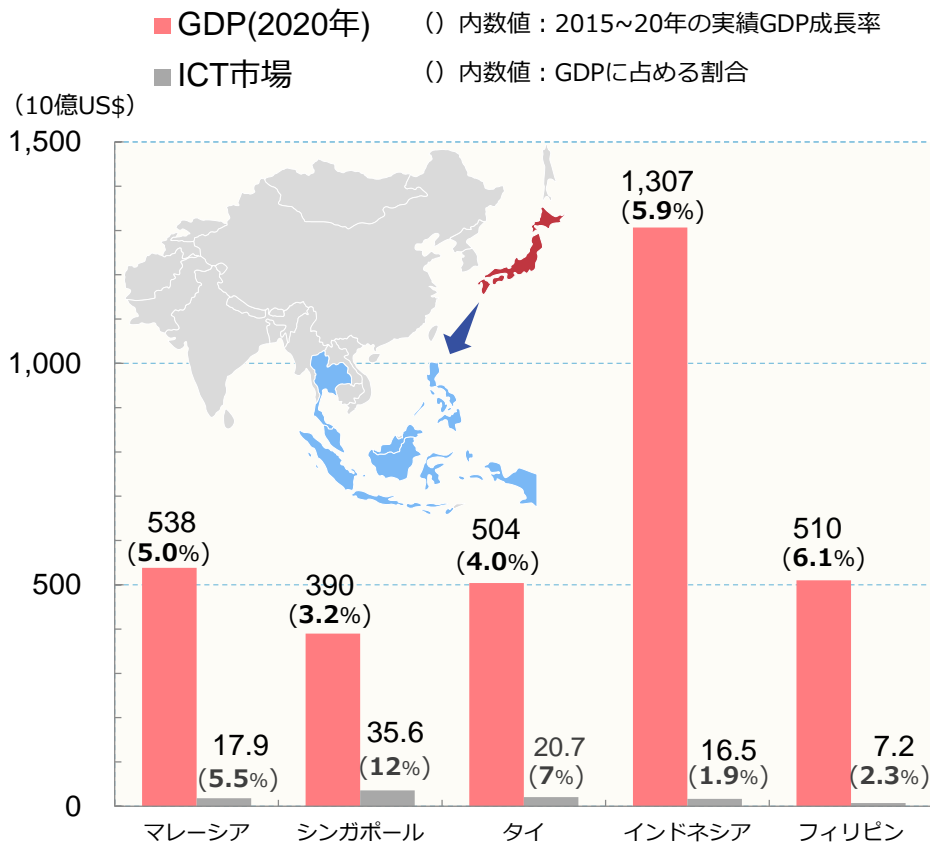
オプションサービス／新サービス



- 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。当社においてはWebRTC（Web Real-Time Communication）技術をベースにしたリアルタイムコミュニケーション分野に本格参入すると発表致しました。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。また、26番目の機能として、お客様ご自身が必要な業務アプリを簡単に作成できる業務アプリ作成ツールを提供。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

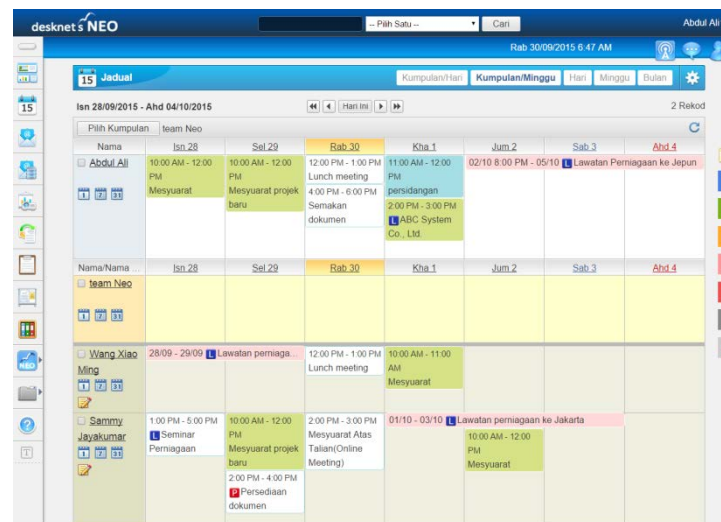
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画しています

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



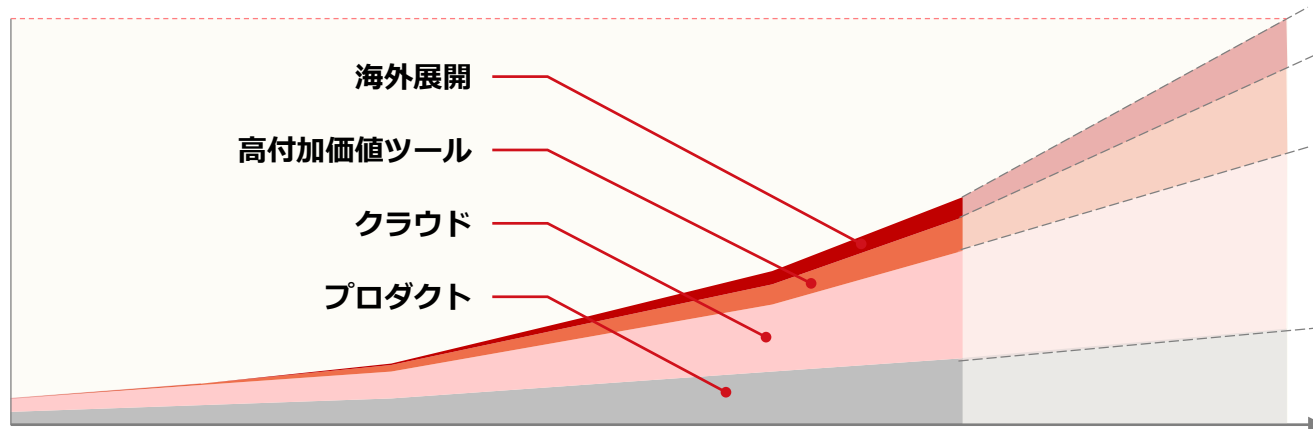
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

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

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

NEOJAPAN