

株式会社ネオジャパン

2019年1月期2Q  
決算説明会資料

2018年9月21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9月21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。

<b>1</b>	ネオジャパンとは？	4
<b>2</b>	2019年1月期トピックス	11
<b>3</b>	2019年1月期2Q決算実績	16
<b>4</b>	2019年1月期業績見通し	25
	Appendix	29

# 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）

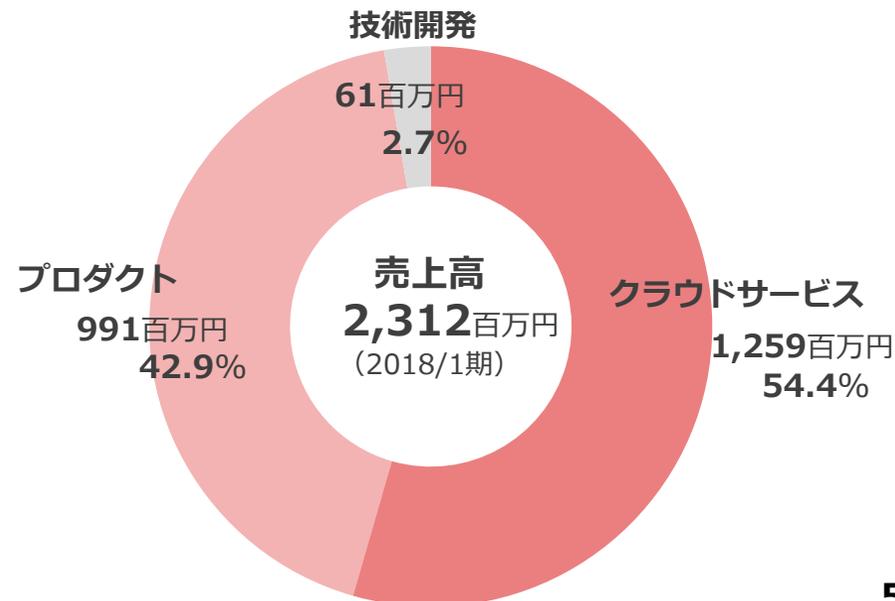
## 事業概要

- 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



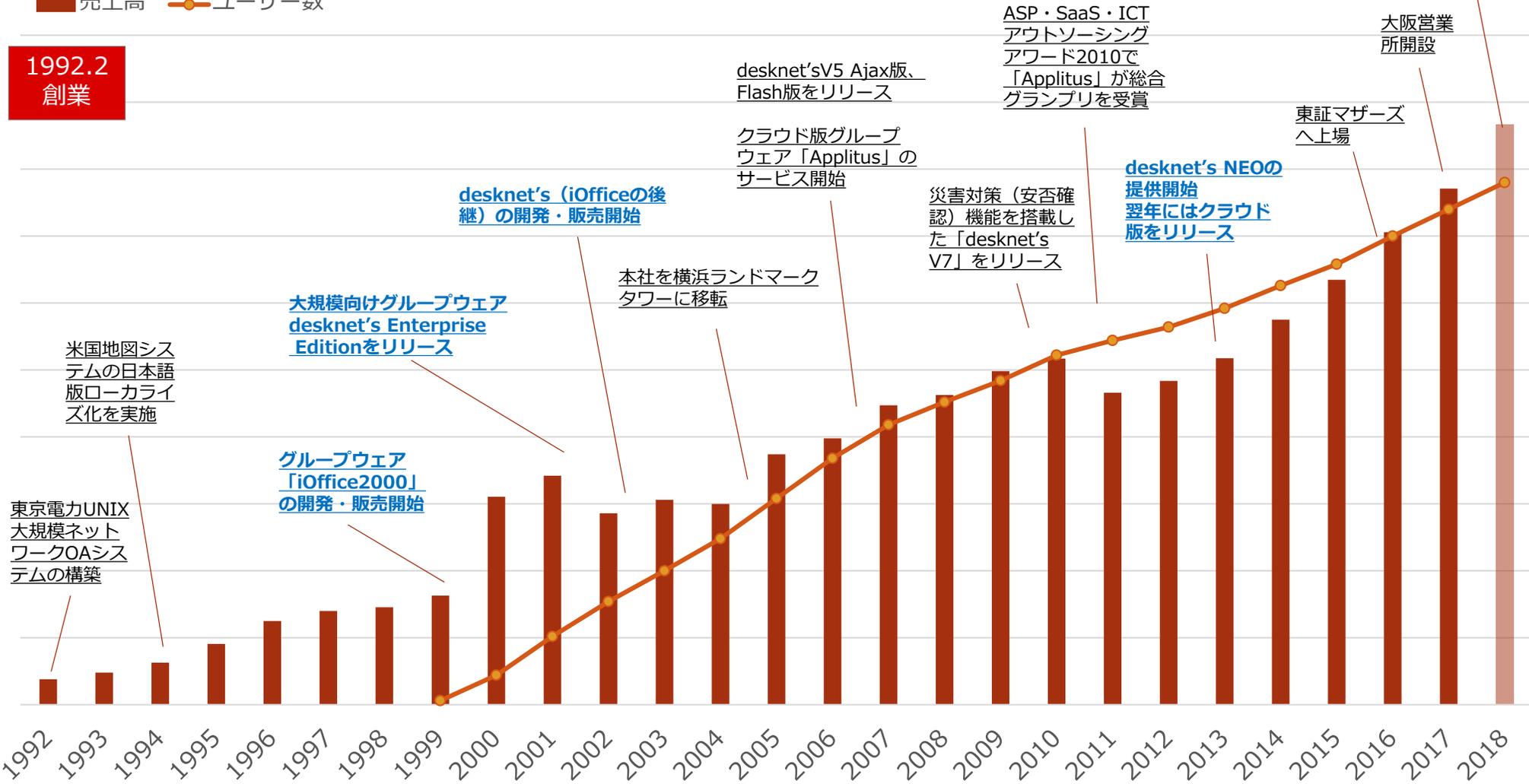
# ネオジャパンの成長の軌跡

売上高・desknet's累積ユーザー数推移

■ 売上高    ● ユーザー数

1992.2  
創業

東証1部へ市場変更



米国地図システム  
の日本語  
版ローカライ  
ズ化を実施

東京電力UNIX  
大規模ネット  
ワークOAシス  
テムの構築

グループウェア  
「iOffice2000」  
の開発・販売開始

大規模向けグループウェア  
desknet's Enterprise  
Editionをリリース

desknet's (iOfficeの後  
継)の開発・販売開始

本社を横浜ランドマーク  
タワーに移転

クラウド版グループ  
ウェア「Applitus」の  
サービス開始

desknet'sV5 Ajax版、  
Flash版をリリース

災害対策(安否確  
認)機能を搭載し  
た「desknet's  
V7」をリリース

ASP・SaaS・ICT  
アウトソーシング  
アワード2010で  
「Applitus」が総合  
グランプリを受賞

desknet's NEOの  
提供開始  
翌年にはクラウド  
版をリリース

東証マザーズ  
へ上場

大阪営業  
所開設



## 「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

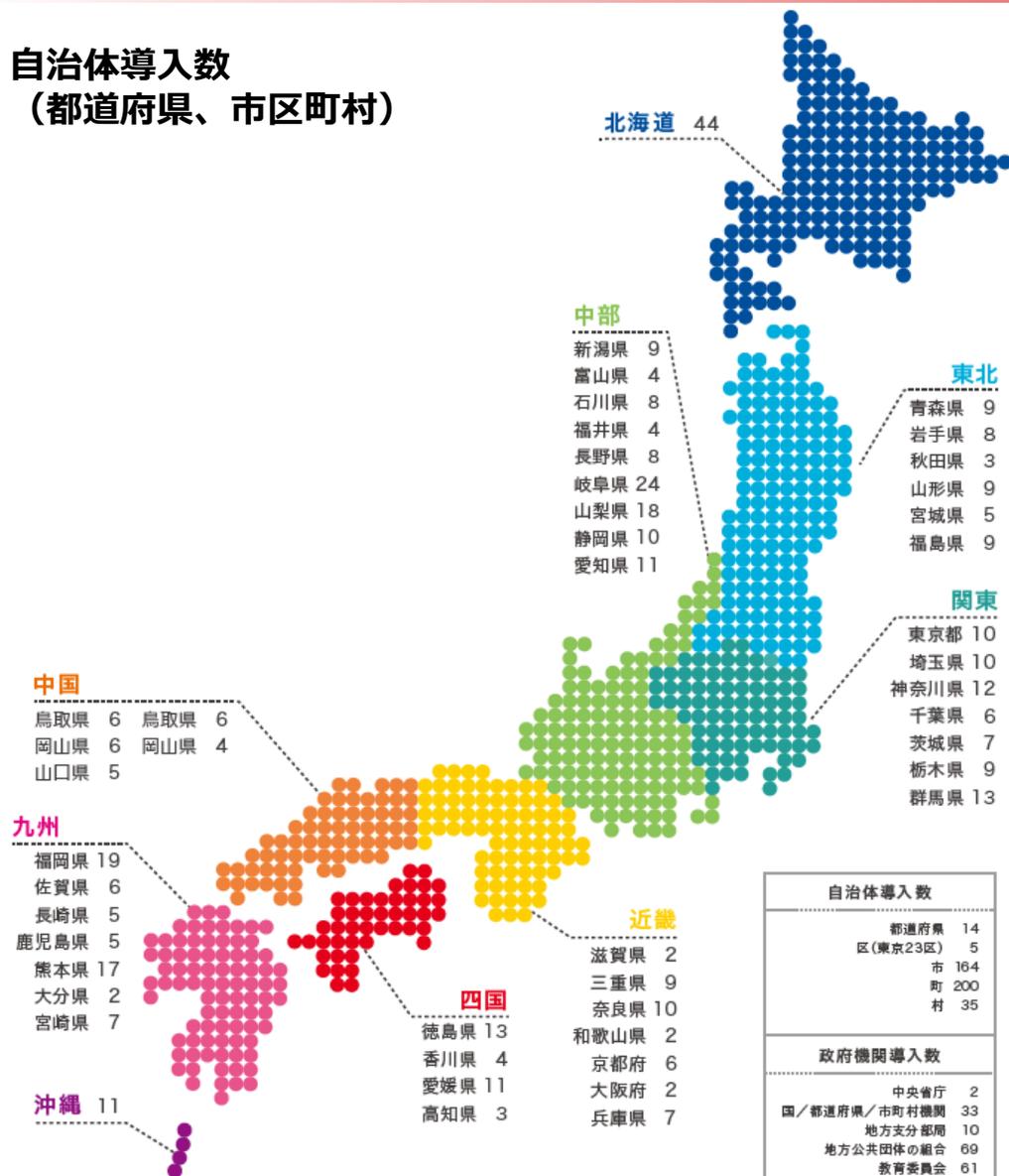
	スモールライセンス	エンタープライズライセンス
概要	低価格で導入できる中小規模のお客様向けのライセンスです。	大規模な構成や高可用性構成に対応する、大規模向けライセンスです。
価格 (初年度サポートサービス含む)	desknet's NEO ライセンス 5ユーザー 39,800円 ~ 300ユーザー 998,000円 AppSuite ライセンス 5ユーザー 31,000円~ ~ 300ユーザー 798,000円	desknet's NEO ライセンス 100ユーザー 500,000円 ~ 無制限ユーザー 15,340,000円 AppSuite ライセンス 100ユーザー 400,000円 ~ 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：380万ユーザー

<p>官公庁</p> <p>維新胎動の地 山口県</p> <p>日本の ひなた 宮崎県</p> <p>北海道 砂川市役所</p> <p>栃木県 さくら市役所</p> <p>滋賀県 彦根市役所</p> <p>兵庫県 淡路市役所</p> <p>沖縄県 那覇市役所</p>	<p>製造</p> <p>山陰酸素工業株式会社</p> <p>The Shoes of Japan ASAHI アサヒシューズ</p> <p>ORION</p> <p>RISO</p> <p>OWN DAYS</p> <p>LUMICA 株式会社ルミカ</p> <p>MIKIMOTO JEWELRY MFG. CO., LTD.</p>	<p>サービス</p> <p>株式会社 鉄人化計画</p> <p>KORA おいしさと楽しさの創造企業 甲羅グループ</p> <p>PASONA TECH</p> <p>CHIBA JETS</p>	<p>建築・不動産</p> <p>大成建設 For a Lively World</p> <p>伊藤忠アーバンコミュニティ</p> <p>株式会社 イノシーエヌ</p> <p>MEZONET 株式会社 メゾネット</p>	<p>学校・教育機関</p> <p>学校法人神奈川大学</p> <p>滋賀県立大学 THE UNIVERSITY OF SHIGA PREFECTURE</p> <p>麻生専門学校グループ</p> <p>東京医療保健大学 TOKYO HEALTHCARE UNIVERSITY</p>	<p>医療・福祉</p> <p>船橋整形外科病院</p> <p>SHIP HEALTHCARE</p> <p>札幌市社会福祉協議会</p> <p>拍江市社会福祉協議会</p> <p>KYUJYUKAI</p>
		<p>金融</p> <p>TFX TOKYO FINANCIAL EXCHANGE</p> <p>鹿児島銀行</p> <p>Kyushu FG</p> <p>肥後銀行 HigoBank</p> <p>九州フィナンシャルグループ</p>	<p>流通・小売</p> <p>青柳総本家</p> <p>卑弥呼</p> <p>大垣書店 KYOTO since 1942</p>	<p>広告・出版</p> <p>スポニチ</p> <p>NNA Global Communities Kyodo News Group</p>	<p>交通・運輸</p> <p>宮交グループ</p> <p>EXING HUMAN NETWORK STATION</p> <p>SANKI</p> <p>ANZON</p>
				<p>ABC Cooking Studio</p> <p>東京医療保健大学 TOKYO HEALTHCARE UNIVERSITY</p> <p>ABC Cooking Studio</p> <p>GAORA SPORTS</p> <p>dip ディップのバイト情報 バイトル</p>	<p>情報・通信</p> <p>inet</p> <p>ちばぎん コンピューター サービス株式会社</p> <p>株式会社 フジミツク 新潟</p>

## 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月から販売してきた desknet'sの累計ユーザー数は国内最大級の380万を誇り、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

# 2019年1月期 トピックス

# desknet's NEO V5+ウェブ会議リリース **NEOJAPAN**

2018年5月29日、desknet's NEO V5.0とウェブ会議機能をリリース  
ウェブ会議機能は、グループウェア上で複数拠点・複数名での映像、音声によるオンライン会議を実現  
その他、desknet's NEO、AppSuiteの多くの機能改善や要望を反映

## ウェブ会議利用イメージ



## 【desknet's NEO ウェブ会議の特長】

### 利用者全員が使える

desknet's NEOのユーザー全員が、いつでもウェブ会議を利用でき、追加のユーザー管理が必要ありません。会議室予約の延長線上でウェブ会議を利用できるので、利用者への教育も不要です。

### 会議を円滑に進められる

1会議室に最大5カ所/5名まで同時参加が可能です。画面共有、レイアウト切り替え、チャット、ファイル共有などの機能で、会議をより円滑に進められます。

### WebRTC技術で高品質

映像・音声データの配信には、WebRTC技術を採用。専用ハードウェアは必要なく、ブラウザとWebカメラのみで、高画質な映像配信と、遅延のないクリアな音声配信を低コストに実現します。

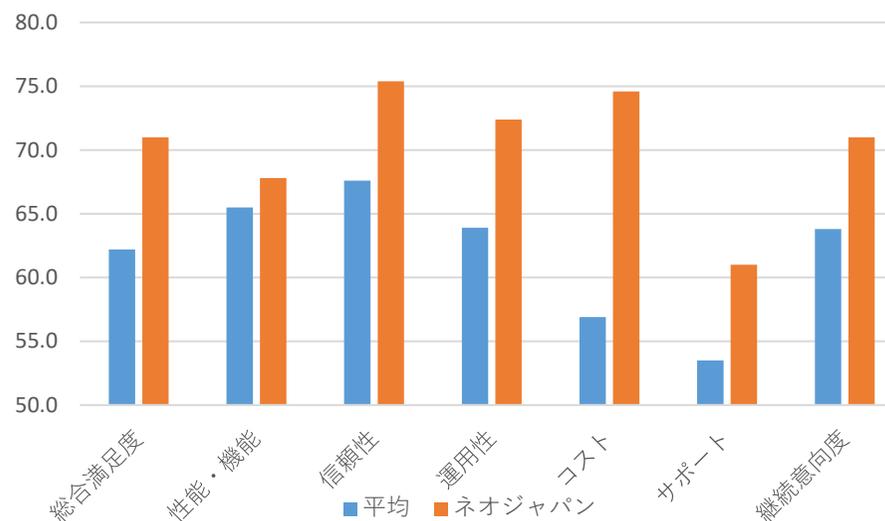


- 総合満足度に加え、調査5項目の中でも「コスト」に最高評価
- 不具合が発生しにくい「信頼性」、製品の使い勝手などの「運用性」でも高い評価



日経コンピュータ 2018年9月13日号  
顧客満足度調査 2018-2019  
グループウェア部門第1位

	総合満足度	性能・機能	信頼性	運用性	コスト	サポート	継続意向度
重視度		62.9	52.0	60.0	56.8	31.4	
平均	62.2	65.5	67.6	63.9	56.9	53.5	63.8
ネオジャパン	<b>71.0</b>	<b>67.8</b>	<b>75.4</b>	<b>72.4</b>	<b>74.6</b>	<b>61.0</b>	<b>71.0</b>

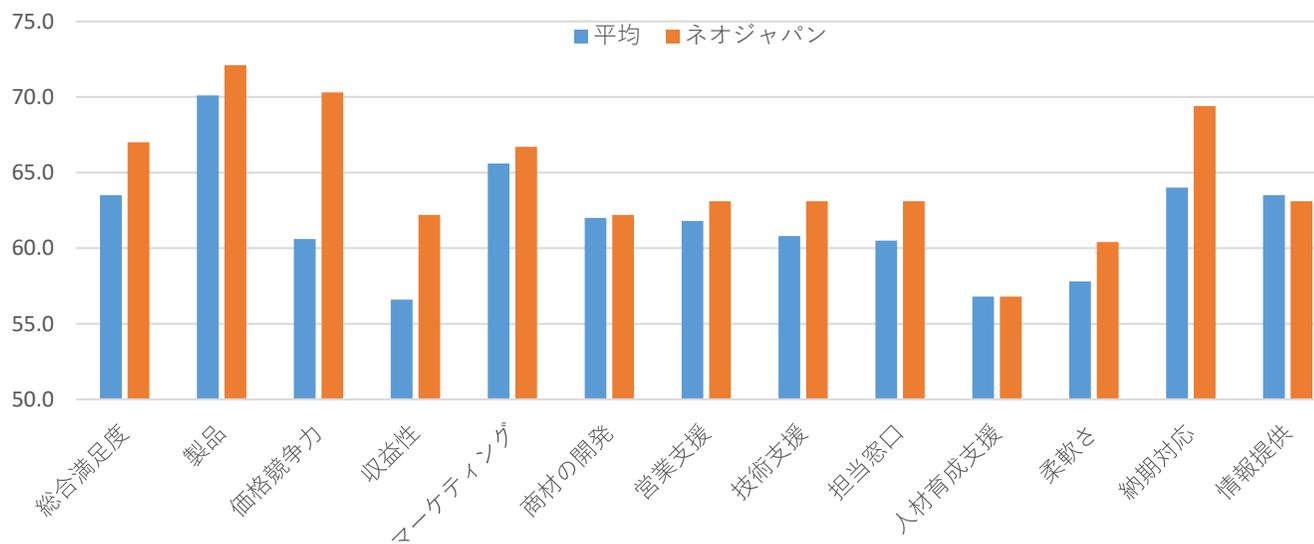


## ■ 調査6項目「価格競争力」「収益性」「技術支援」「担当窓口」 「柔軟さ」「納期対応」面でトップのスコア



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

	総合満足度	製品	価格競争力	収益性	マーケティング	商材の開発	営業支援	技術支援	担当窓口	人材育成支援	柔軟さ	納期対応	情報提供
重視度		74.3	53.1	18.2	9.2	13.4	15.1	41.8	5.5	2.4	14.4	2.4	8.2
平均	63.5	70.1	60.6	56.6	65.6	62.0	61.8	60.8	60.5	56.8	57.8	64.0	63.5
ネオジャパン	<b>67.0</b>	<b>72.1</b>	<b>70.3</b>	<b>62.2</b>	<b>66.7</b>	<b>62.2</b>	<b>63.1</b>	<b>63.1</b>	<b>63.1</b>	<b>56.8</b>	<b>60.4</b>	<b>69.4</b>	<b>63.1</b>



- 2018年4月12日、アプリ作成をお客さまに代わって行う「AppSuiteアプリ作成サービス」を開始
- 2018年4月25日、「セキュアカメラ」機能を搭載したビジネスチャット『ChatLuck』バージョン3.0を提供開始
- 2018年6月28日、ウェブインパクト社が提供する「desknet's Sync for smartphones」がYahoo!カレンダーに対応
- 2018年7月24日、『desknet's NEO』がMicrosoft Azureに対応
- 2018年8月29日、MS-Japanと協業。desknet's NEOとAppSuiteで企業の管理部門・士業資格者を支援する「Manegy専門家アプリ」「Manegyニュース」を提供開始
- 2018年8月31日、当社株式が東京証券取引所市場第一部の貸借銘柄に選定

3

# 2019年1月期2Q 決算実績

# 2Q業績ハイライト

- 9月5日に2Q業績予想の上方修正を発表
- クラウド売上が前年比20.8%増、売上合計は16.7%増
- 営業利益は前年比23.1%増、四半期純利益は15.9%増

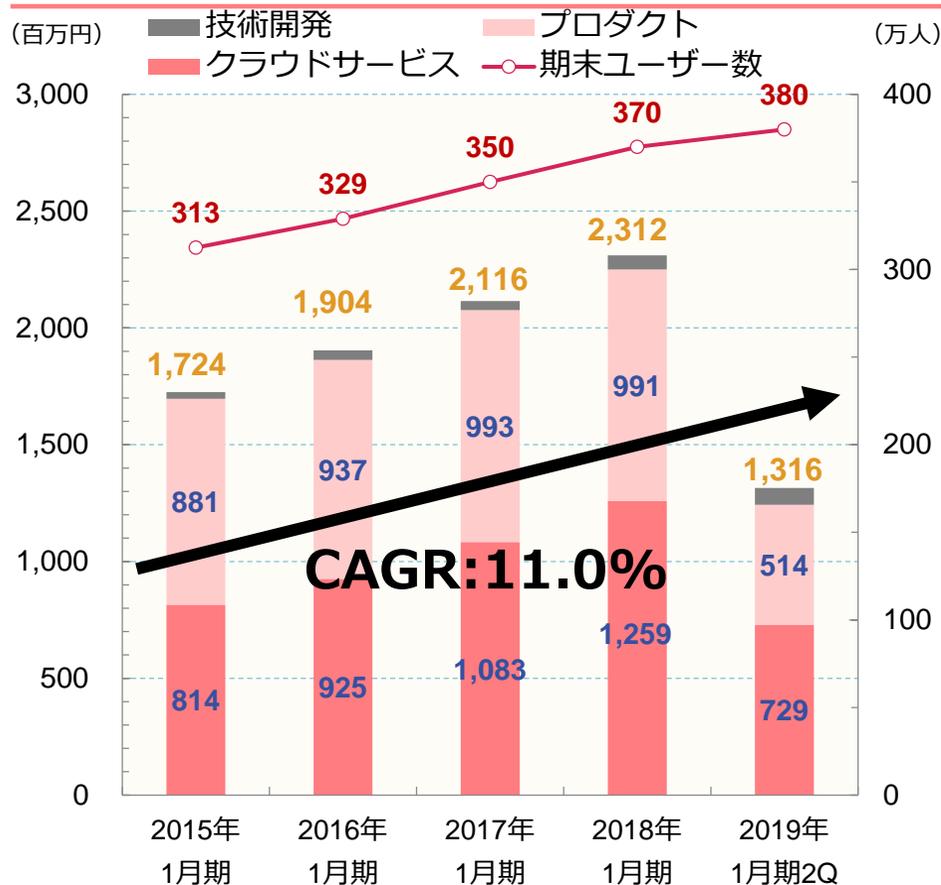
項目 (単位: 万円、%)		2018年1月期 前期2Q実績	2019年1月期 期初2Q予想	2019年1月期 当期2Q実績	前期差異	前期比率
売上高	クラウド	60,360	71,491	<b>72,938</b>	+12,576	+20.8
	プロダクト	51,145	48,308	<b>51,449</b>	+304	+0.6
	技術開発	1,275	7,140	<b>7,228</b>	+5,953	+466.6
	合計	112,781	126,938	<b>131,615</b>	+18,833	+16.7
ユーザー数	プロダクト累積	334万人 <sup>(※①)</sup>	–	<b>341万人</b>	+6万人	+2.0
	自社クラウド	20万人 <sup>(※①)</sup>	–	<b>23万人</b>	+2万人	+11.5
営業利益	金額	25,000	19,459	<b>30,786</b>	+5,786	+23.1
	率	22.2	15.3	<b>23.4</b>	+1.2pt	–
四半期純利益	金額	18,284	13,689	<b>21,186</b>	+2,902	+15.9
	率	16.2	10.8	<b>16.1</b>	▲0.1pt	–

※①ユーザー数は前期末の値を記載

## ■ 売上高は年間平均11.0%で成長、ユーザー数も堅調に増加。

(※②)

### 売上高・販売累積ユーザー数の推移



#### クラウド売上

- 対前年20.8%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

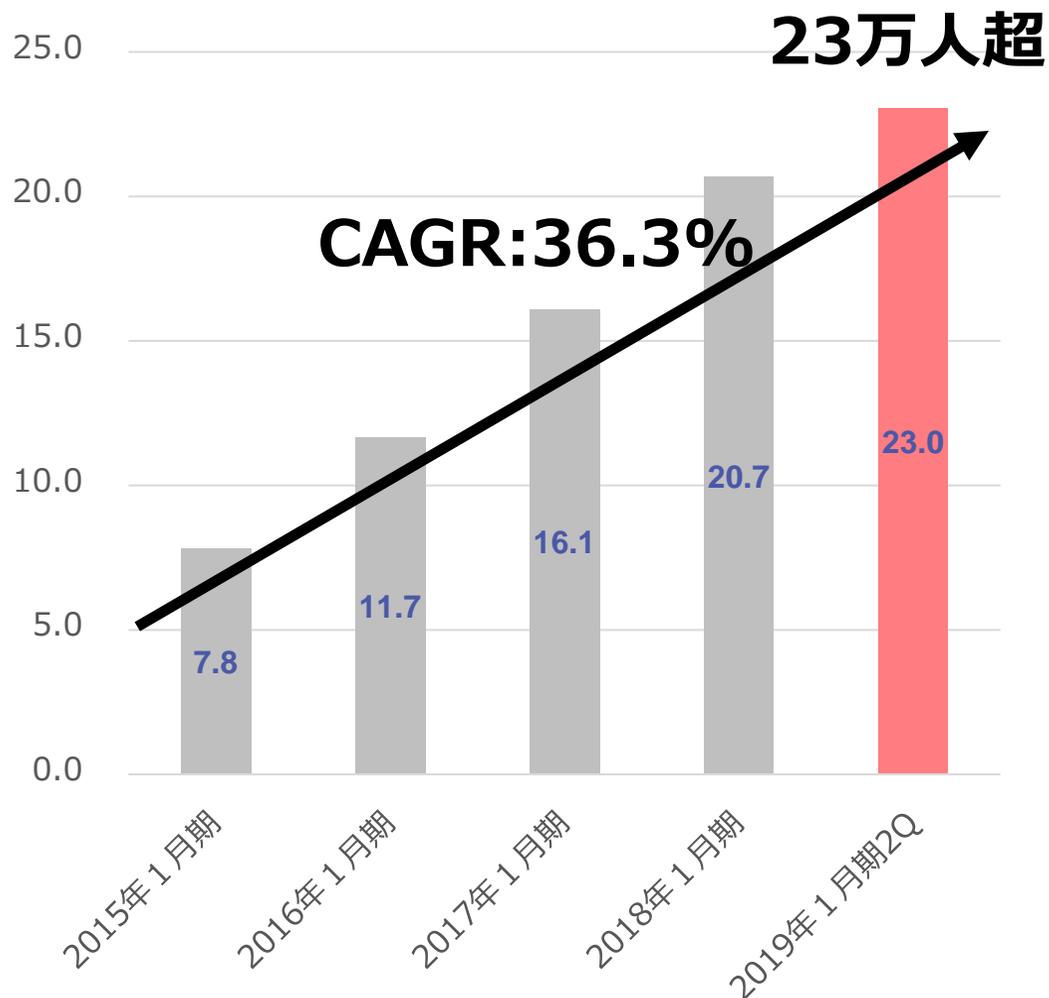
- 対前年0.6%増加
- **中小規模ユーザー向け製品のスマールライセンス**が対前年**11.0%減少**
- AppSuiteは2Q累計で24百万円
- **カスタマイズ**対前年**76.9%減少**
- サポートサービスは堅調に推移

#### 技術開発売上

- 対前年**466.6%増加**
- ECサイト関連等の受託開発
- 過去に受託したシステム保守

※②CAGIは2014年度2Qと2018年年度2Q実績から計算しております

(万人)



■ 市場ニーズの拡大により、年間平均36.3%と急成長

(※③)

※③CAGAは2014年度2Qと2018年年度2Q実績から計算しております

■ 2018年7月末時点でのユーザー数は23万人超となった

■ 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

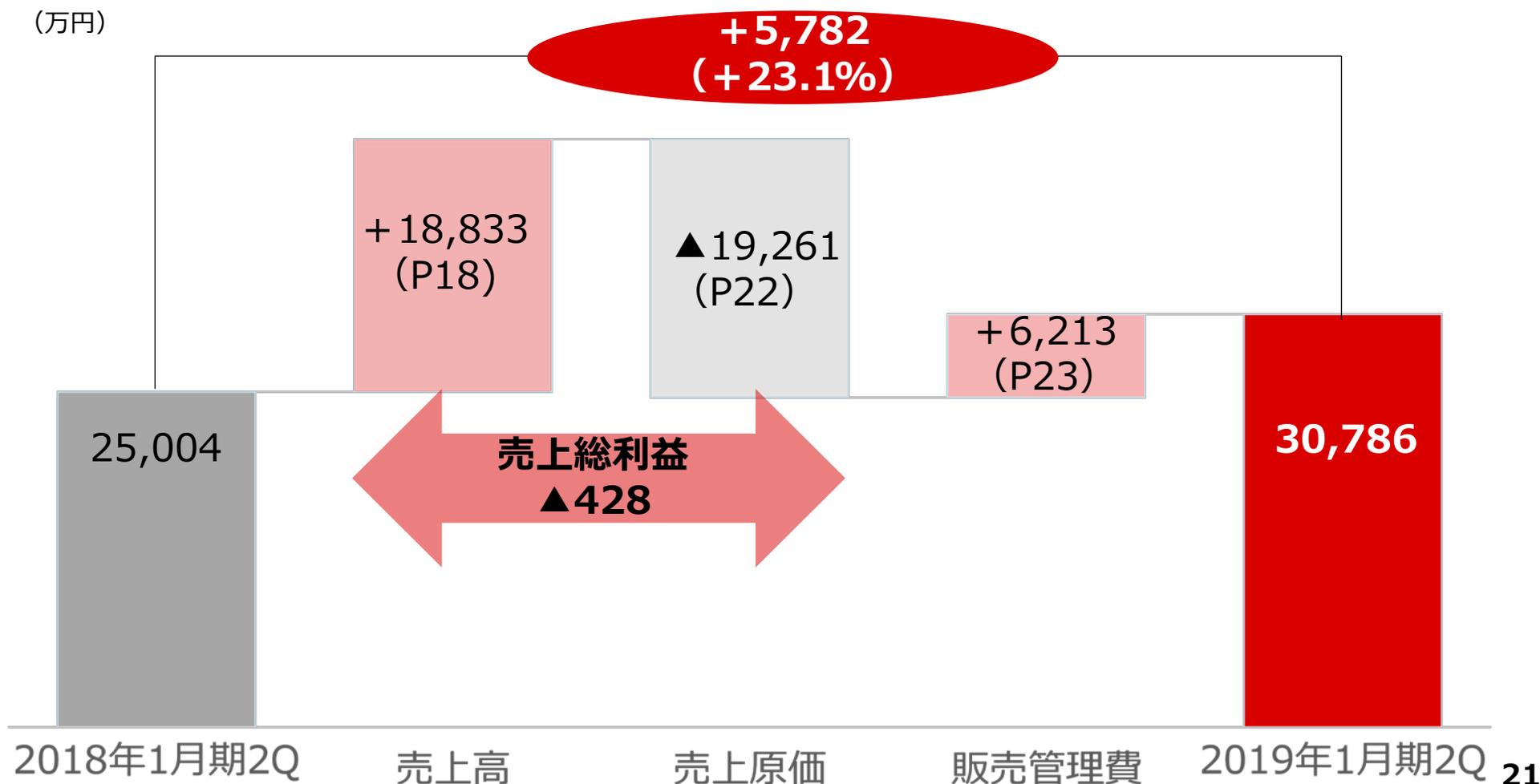
## 営業利益・同利益率の推移



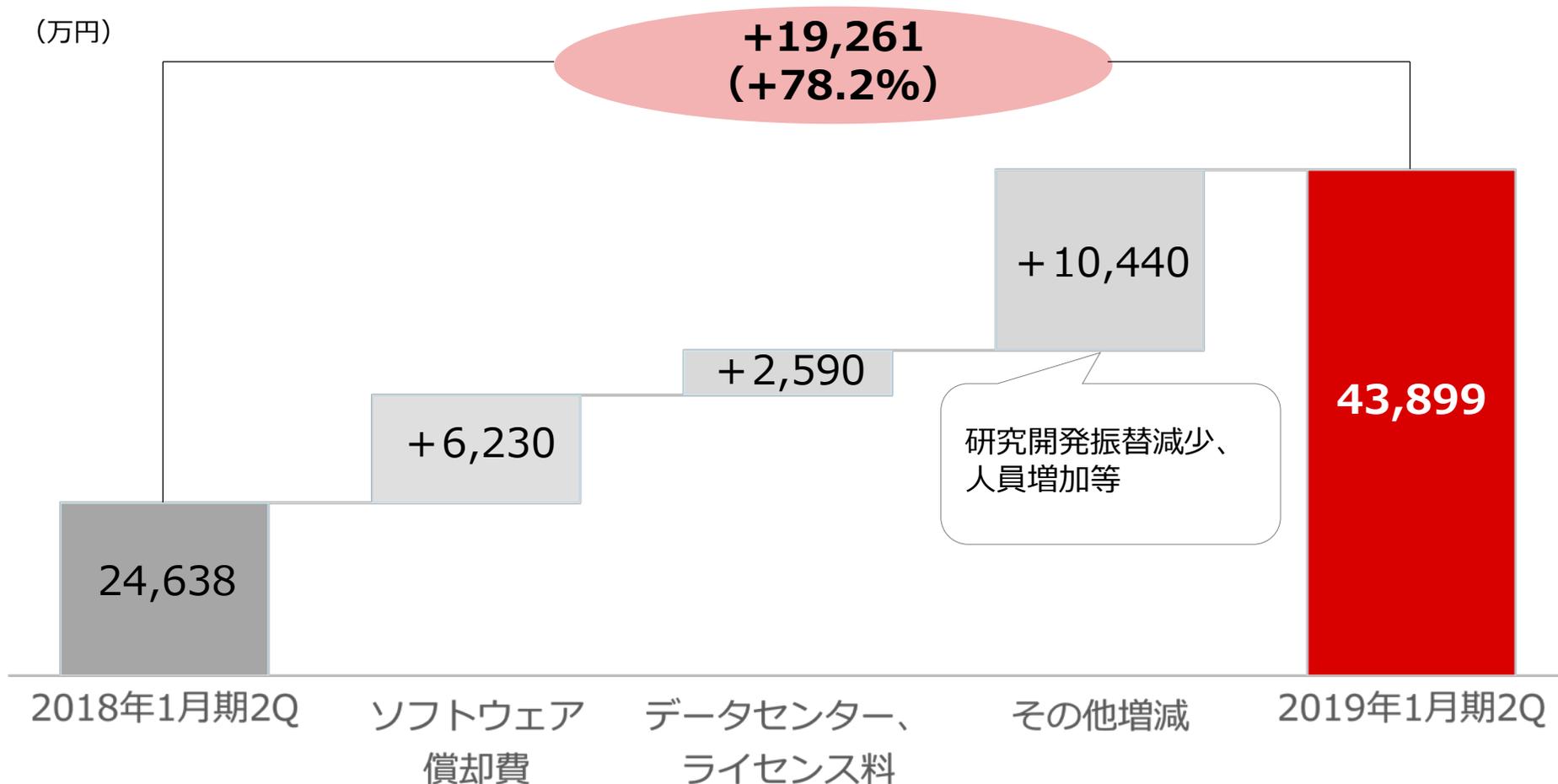
■ クラウドサービスの安定した成長により、営業利益は堅調に増加

■ 当期第2四半期の営業利益率は23.4%と高いが、通期では前年同水準となる見通し

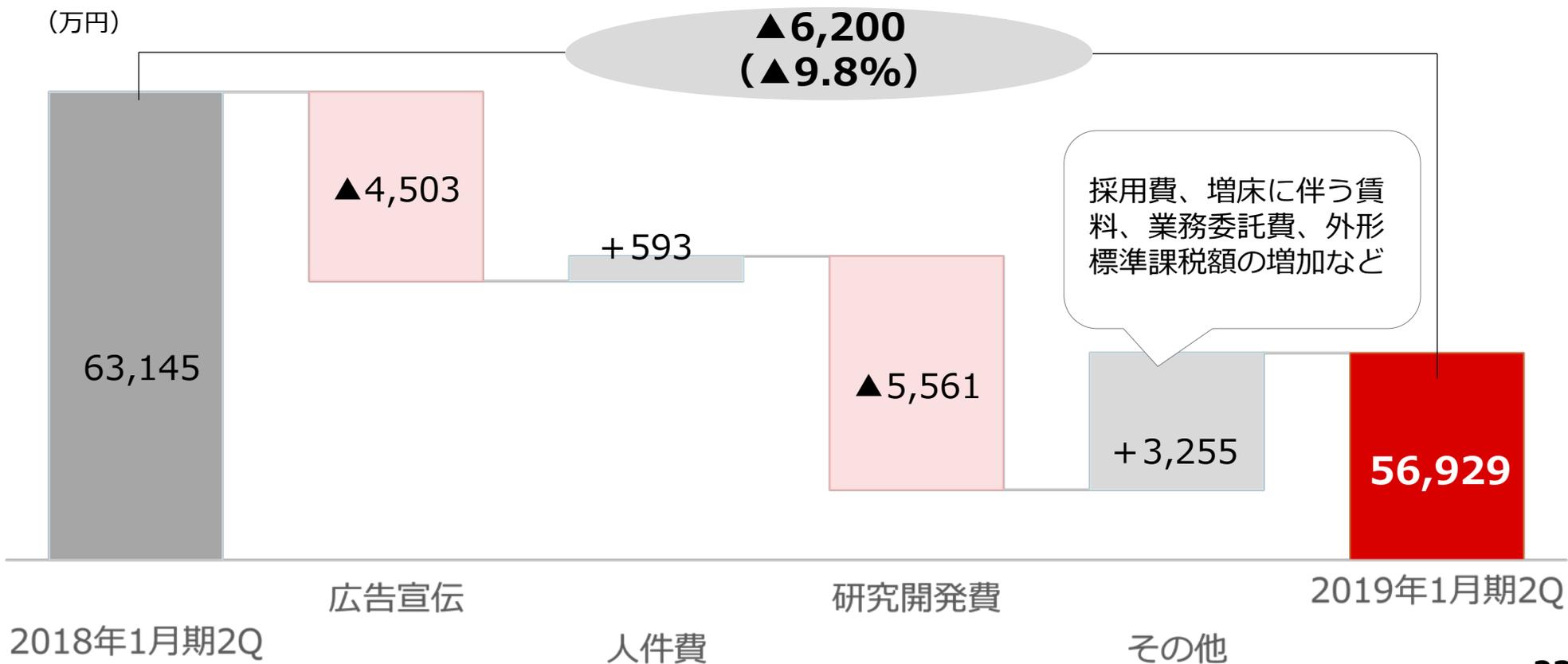
- 売上1億8,833万円増、売上原価1億9,261万円増により売上総利益は▲428万円減少した
- 販管費6,213万円減により営業利益は5,782万円の増加となった



- ソフトウェア償却費の増加はdesknet's NEO V5.0リリースに伴う増加と、前期上半期の償却対象が少なかったことが主な要因
- 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



- 広告宣伝費は前期に自社イベントの開催等があった影響
- 研究開発費は前期にAppSuiteが発生していたが、当期は製品バージョンアップや受託案件に注入されている工数が増加



- 現金預金、売掛金の増加により流動資産が1億800万円増加
- 投資その他資産は、社債の新規取得による増加
- 総資産は 43.1億円、前期末差 2.2億円増加

(単位：万円)

	2018年 1月期	2019年1月期2Q	
			前期末増減
現金預金	255,161	260,077	4,916
売掛金	28,946	34,362	5,415
有価証券	559	249	-309
その他流動資産	6,247	7,069	822
流動資産合計	290,914	301,759	10,844
有形固定資産	5,323	5,096	-226
無形固定資産	10,562	9,046	-1,515
投資その他資産	102,486	115,590	13,104
固定資産合計	118,371	129,733	11,361
資産合計	409,286	431,492	22,206

	2018年 1月期	2018年1月期2Q	
			前期末増減
前受収益	40,132	45,962	5,829
その他流動負債	31,858	32,927	1,069
流動負債合計	71,991	78,890	6,899
固定負債合計	25,143	26,181	1,038
負債合計	97,134	105,072	7,937
資本金	28,826	28,875	48
資本剰余金	32,454	32,503	48
利益剰余金	249,202	262,246	13,043
自己株式	-	-6	-6
株主資本合計	310,483	323,618	13,135
評価・換算差額等	1,669	2,802	1,132
純資産合計	312,152	326,420	14,268
負債純資産合計	409,286	431,492	22,206

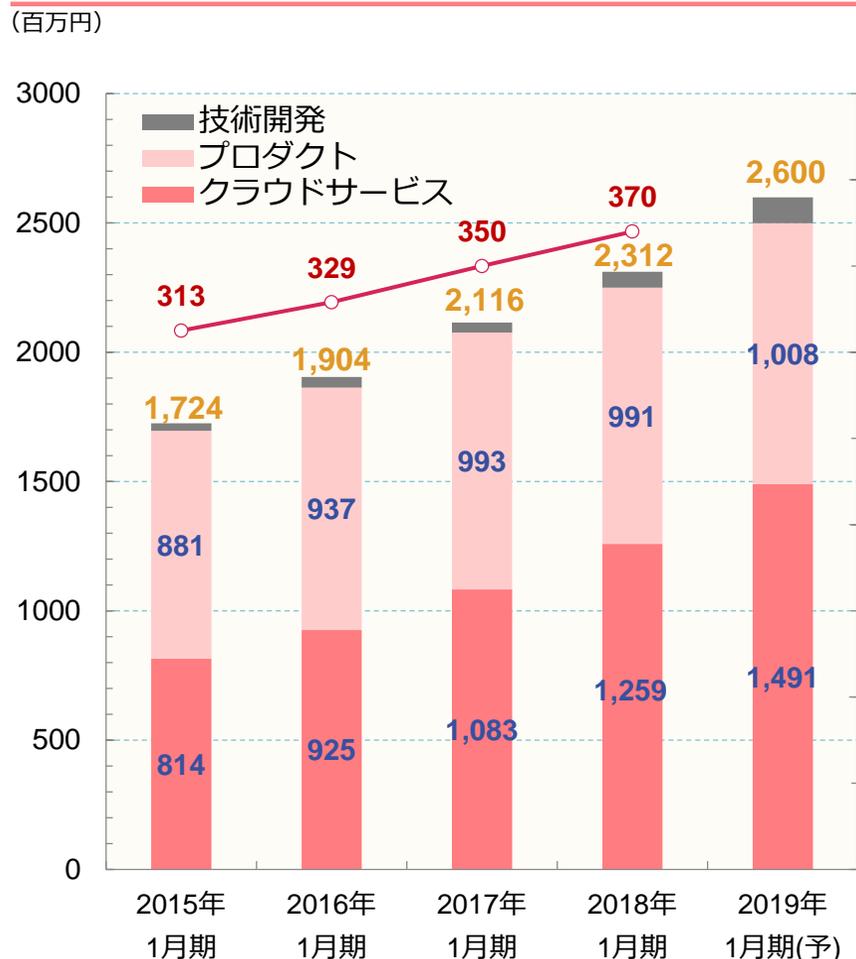
# 4 2019年1月期 業績見通し

■ 2Q業績は当初見込みを大きく上回ったものの、今後の原価増、  
販管費増を踏まえ、通期業績の見通しに変更なし

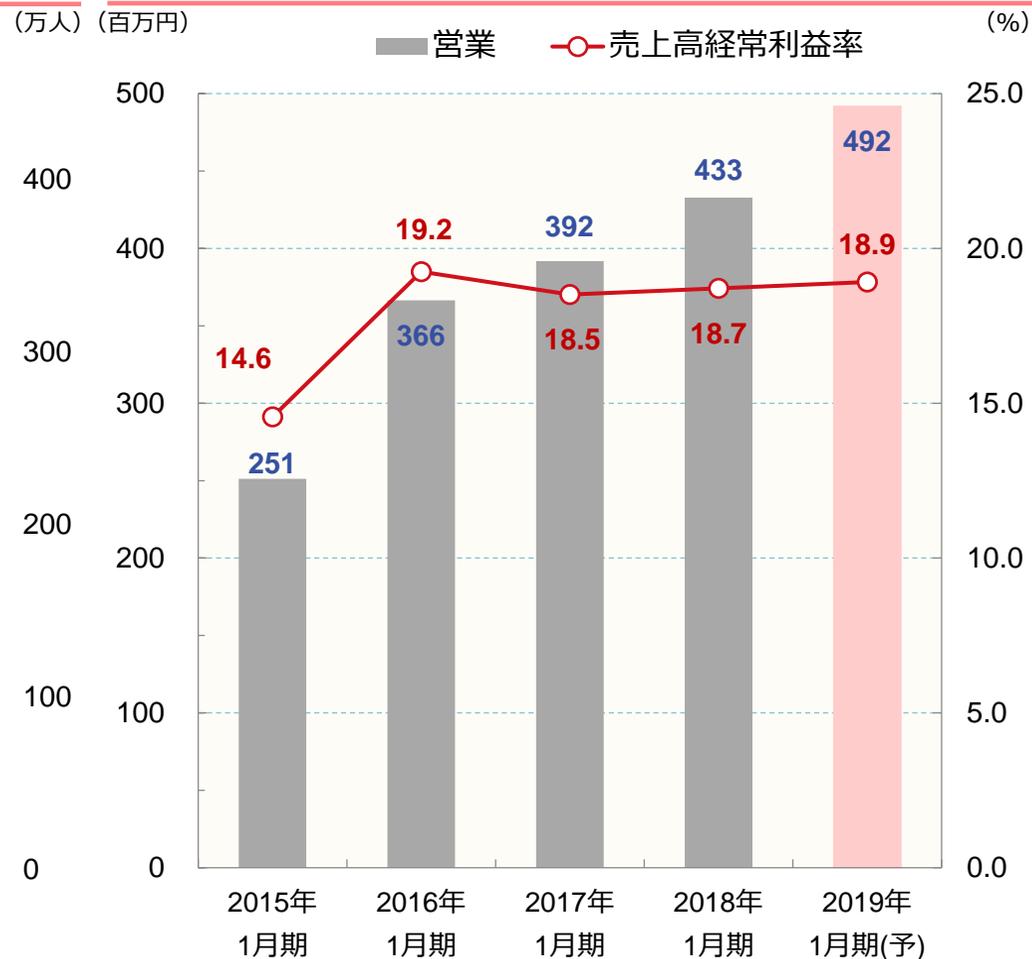
項目 (単位 : 万円、%)		2018年1月期	2019年1月期 2Q累計実績	2019年1月期 見通し	進捗率
売上高	クラウド	125,907	72,938	149,151	+48.9
	プロダクト	99,174	51,449	100,863	+51.0
	技術開発	6,150	7,228	10,010	+72.2
	合計	231,232	131,615	260,023	+50.6
営業利益	金額	43,264	30,786	49,191	+62.6
	率	18.7	23.4	18.9	-
当期純利益	金額	32,414	21,186	34,017	+62.3
	率	14.0	16.1	13.1	-

# 2019年1月期業績見通し（年次推移）

## 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）



クラウドサービス、プロダクトとも、期初計画通り進捗見込み。クラウドサービスの運用体制の強化を図り、営業・マーケティング力の強化にも注力し、増収増益を図ります

## 売上区分別動向

### ■ クラウドサービス

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

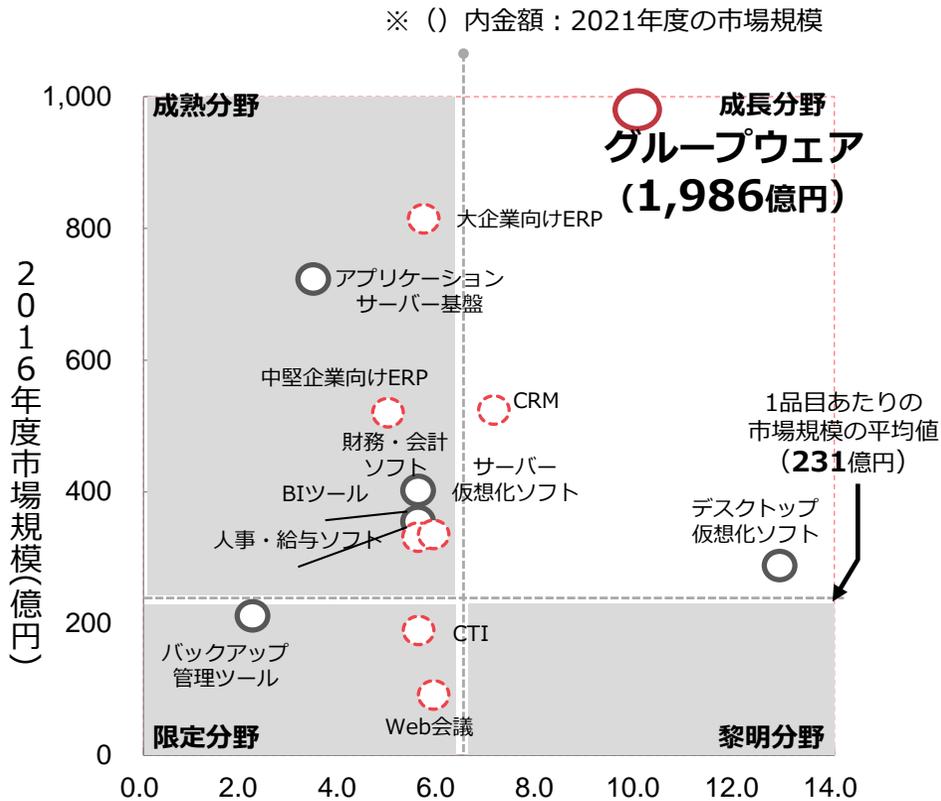
- 堅調にクラウドサービスが成長するため、安定したクラウドサービスの提供ができる運用体制の整備・強化を図る

- 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2016年の市場規模は1,160億円。売上規模は相対的に大きく、さらに今後、年率11.4%で成長し2021年には1,986億円と予想されています

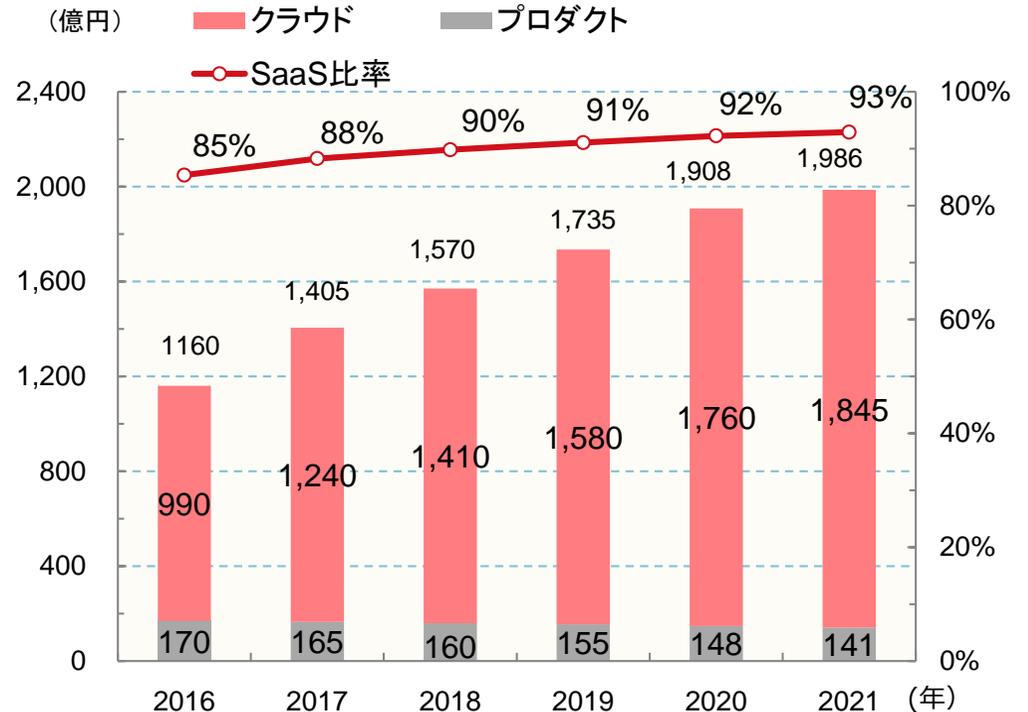
2016年度ソフトウェア市場規模 1兆1,763億円  
ソフトウェア市場全体平均成長率 6.7%



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

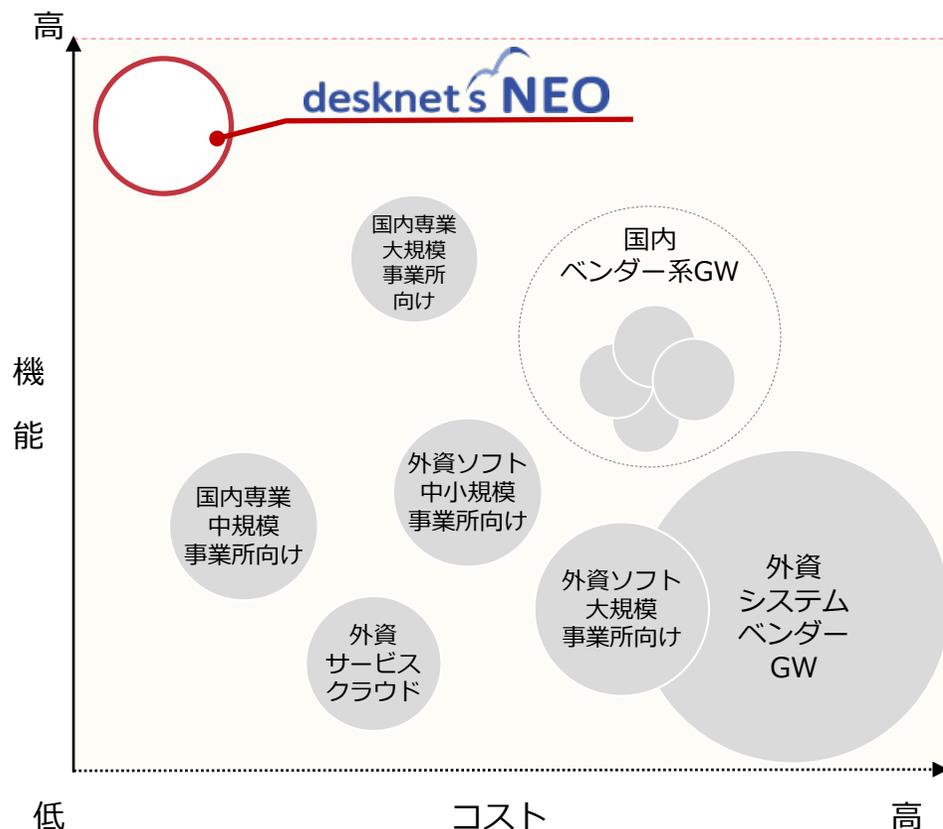
## グループウェア市場規模の推移



- 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。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



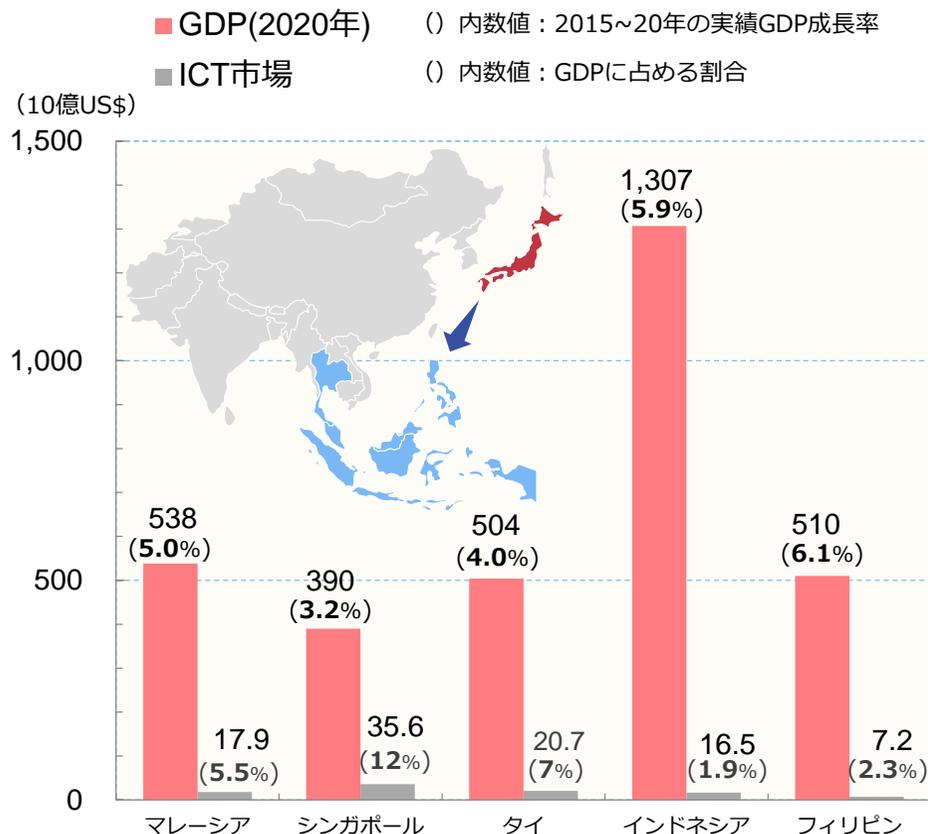
#### オプションサービス／新サービス



- 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、ビジネスチャットを追加。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AppSuiteを追加。WebRTC技術を採用したウェブ会議機能を追加。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

## 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



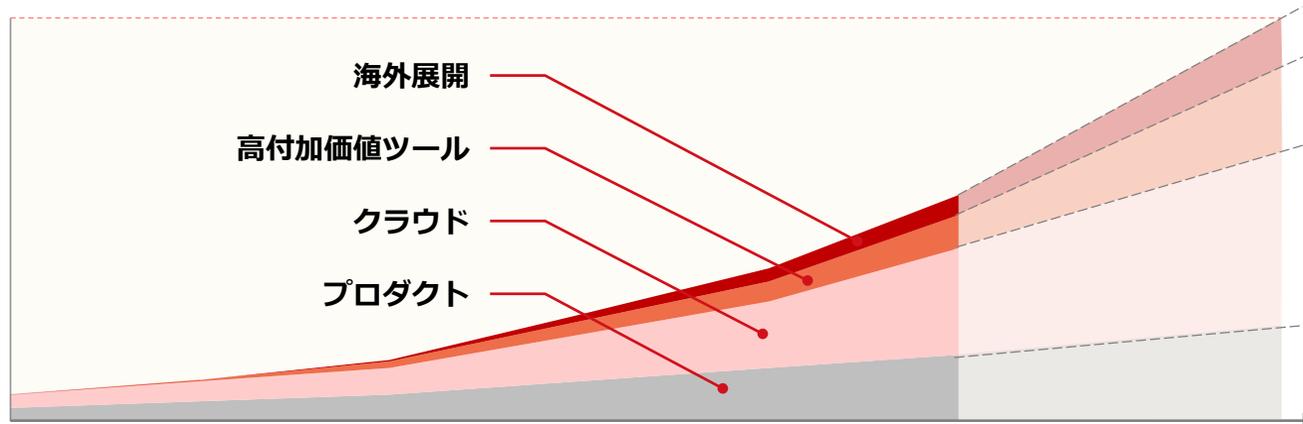
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

## 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**