

株式会社ネオジャパン

2019年1月期
決算説明会資料

2019年3月26日

東京証券取引所市場一部
証券コード3921

- 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、2019年3月26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	2019年1月期トピックス	14
3	2019年1月期決算実績	24
4	2020年1月期業績見通し	33
	Appendix	37

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	2億8,904万円
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	117名（2019/1月末）

経営理念

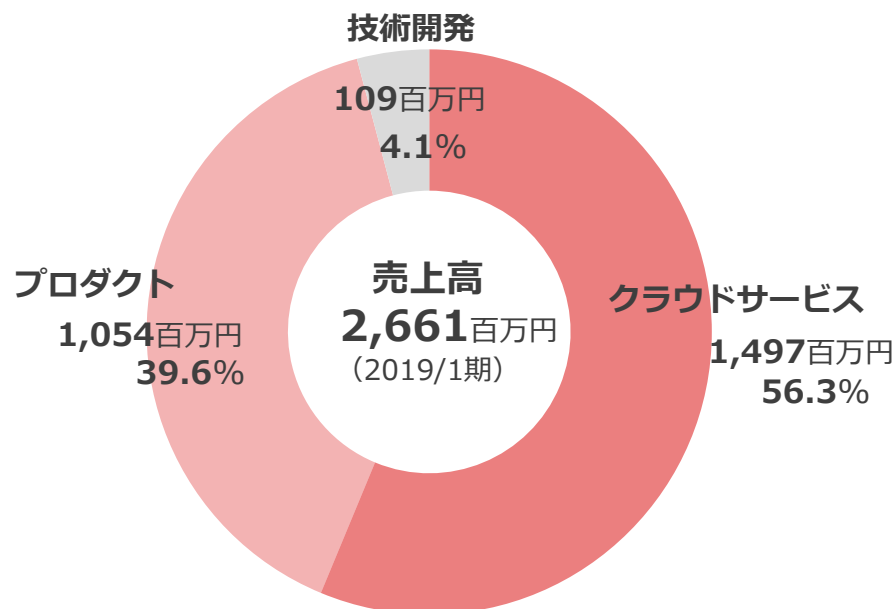
「リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献する」

従来の概念を覆す発想と、日本企業ならではの心配りで、ビジネスコミュニケーションツールを開発、販売、サービス提供



働く人すべてを支え、社会の発展に貢献

収益形態



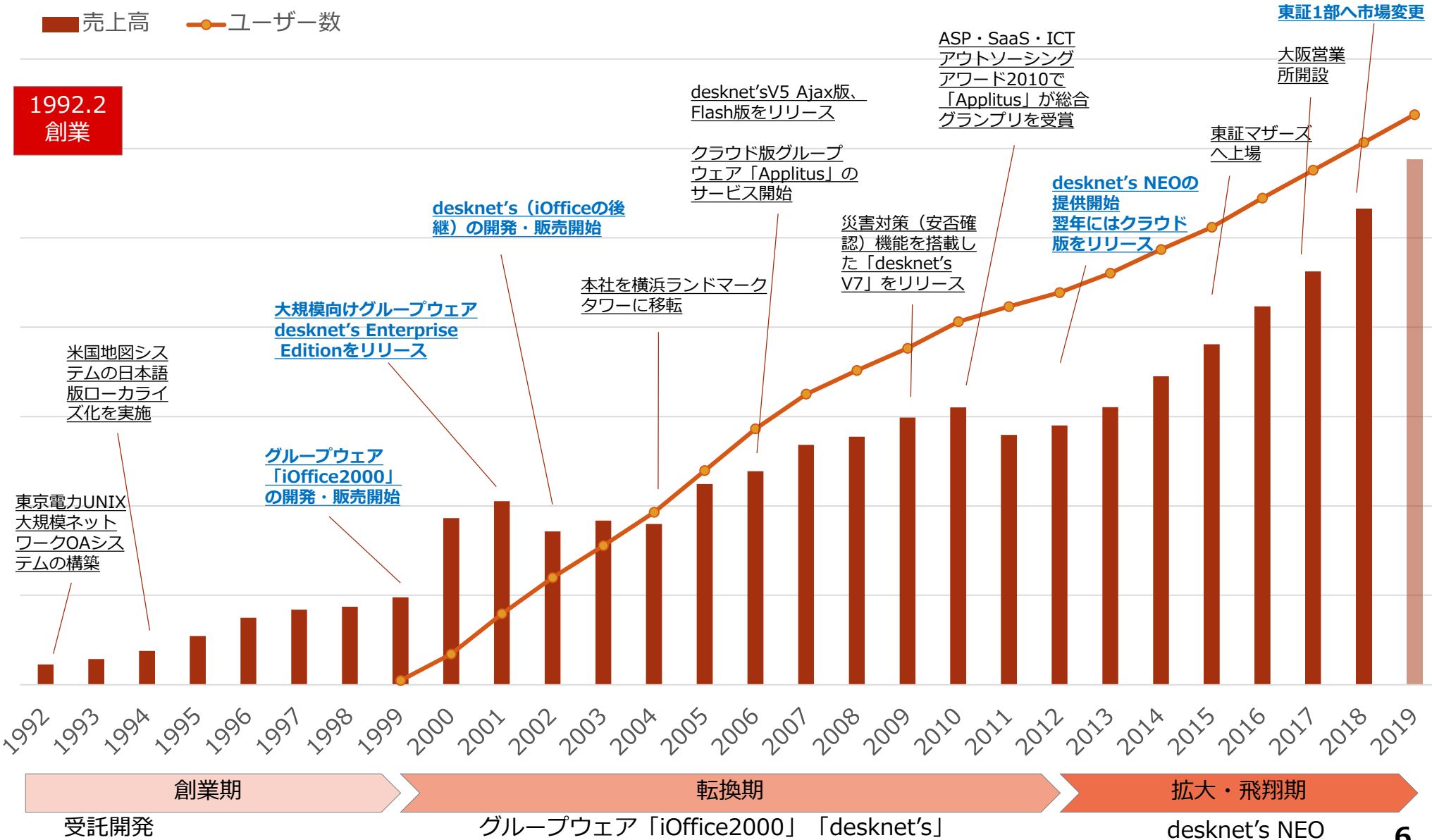
売上区分概要

- クラウドサービスは、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提供するサービス
- 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
- 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

ネオジャパンの成長の軌跡

売上高・desknet's累計ユーザー数推移

■売上高 ●ユーザー数



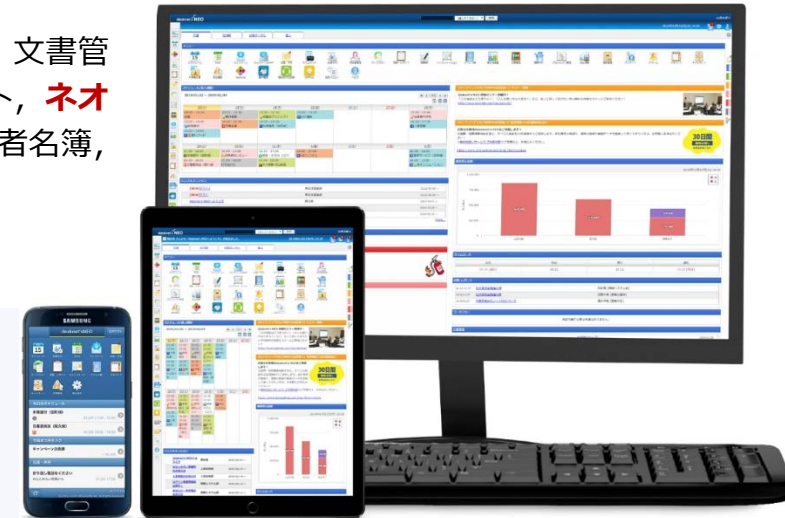
グループウェア

「業務の効率UPを目的とした、情報共有のためのソフトウェア」

グループウェア「desknet's NEO」25の提供機能と特徴

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



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。



現場の声に引き続き「**実績**」

390万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。

業務アプリ作成ツール「AppSuite」とは？

紙・メール・Excelで行われている業務を、誰でも簡単にアプリ化できるツール

ノンプログラミングでWebアプリを作れる

- マウスで部品を並べるだけでアプリが完成します。
- 作成したアプリはdesknet's NEOの1機能として公開できるので、社内の展開も容易です。

データを集計・グラフ化して共有

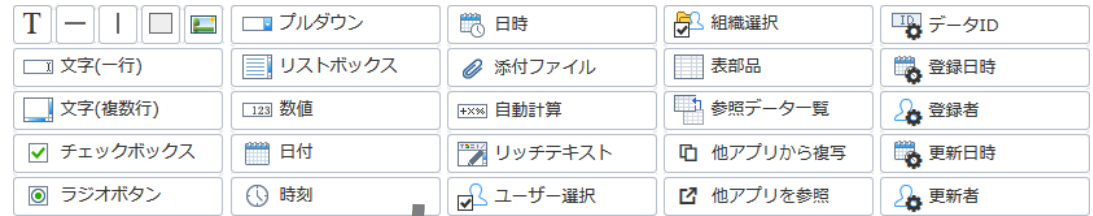
- アプリ上のデータを集計・グラフ化し、ポータルでの情報共有や、社内会議等での分析・報告に利用できます。

高度なアプリにも対応できる

- 関数計算、メール通知、データ連携、アクセス制御、データ一括出力など豊富な機能で社内システムを低コストに構築できます。

AppSuiteアプリライブラリ

豊富なアプリを用意。自社の業務に合わせてカスタマイズすれば、今すぐ業務改善に活かれます。



部品を並べて画面を作るだけで、Webからデータを登録できる台帳管理アプリが完成

既存の管理台帳も自動でアプリ化



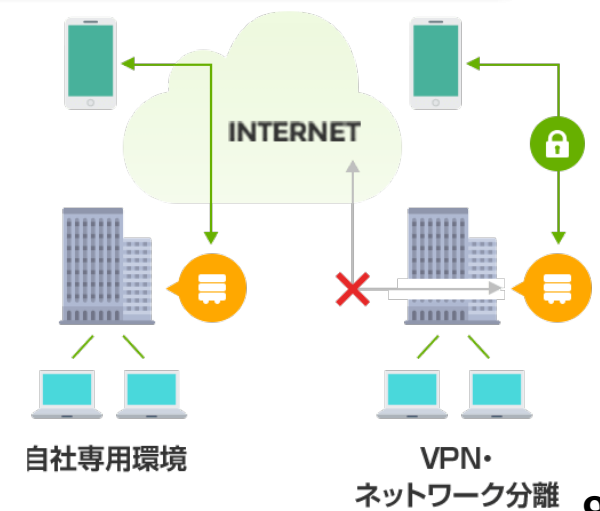
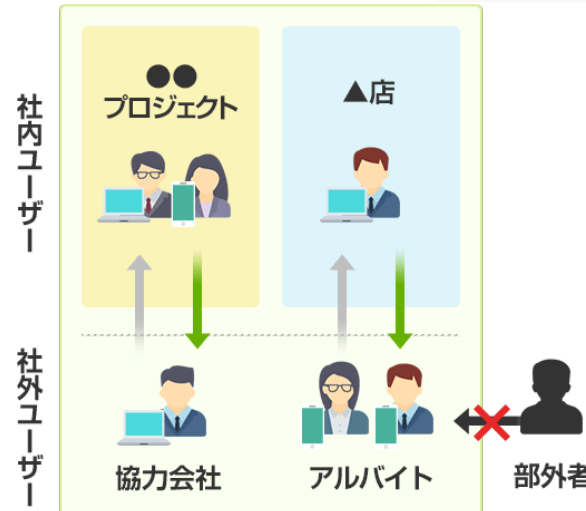
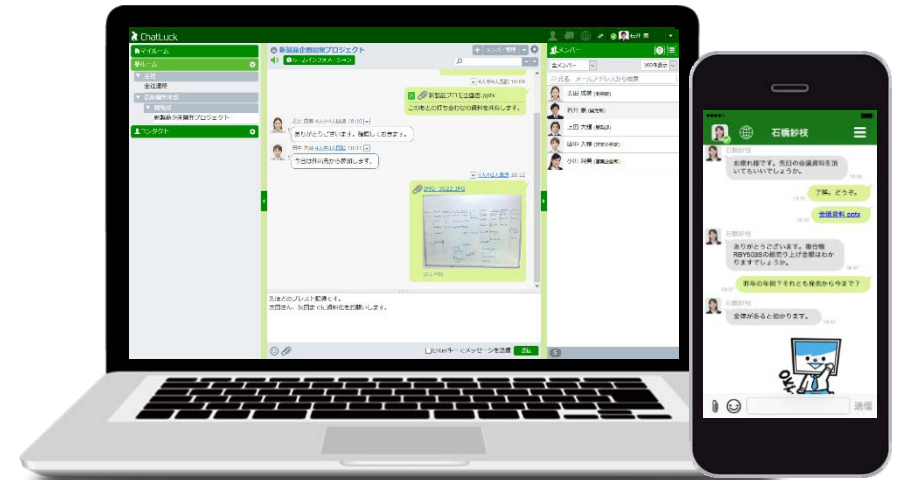
desknet's NEOの1機能として展開



集計結果をグラフ化してポータルで共有

ChatLuck (チャットラック)は、チームのコミュニケーションとグループワークの効率を上げる、メールに代わる新しいコミュニケーションツール

- 長年のグループウェア開発・提供ノウハウを最大限に活かして実現された、「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたチャットツール
- メールより早く電話より確実で、LINEより安全
- メールの非効率改善、PCを持たない業務現場でのIT活用、シャドーIT対策、テレワーク支援・ワークスタイル変革に効果大



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	ChatLuck
初期費用	¥ 0	¥ 0	¥ 0
月額	¥ 400 (1ユーザー)	¥ 320 (1ユーザー)	¥ 300 (1ユーザー)
利用可能ユーザー数	5ユーザー ~ 上限なし	5ユーザー ~ desknet's NEO契約ユーザー数まで	5ユーザー ~ 数千ユーザー

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、レンタルサーバーなどにインストールしてご利用頂く形式

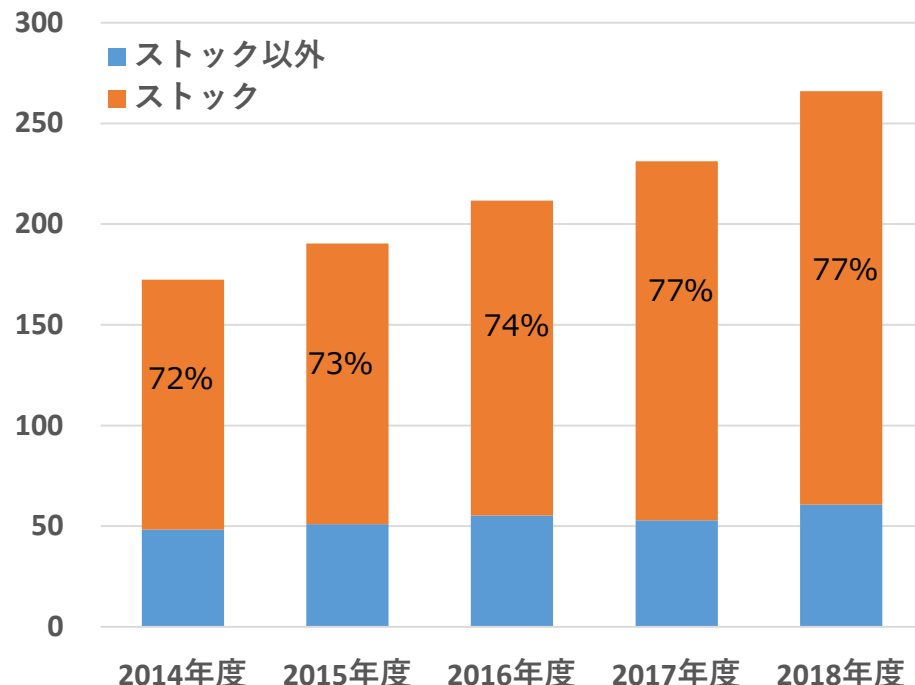
	スモールライセンス	エンタープライズライセンス	ChatLuck
ライセンス	desknet's NEO ライセンス 5ユーザー 39,800円 ~ 300ユーザー 998,000円 AppSuite ライセンス 5ユーザー 31,000円~ ~ 300ユーザー 798,000円	desknet's NEO ライセンス 100ユーザー 410,000円 ~ 無制限ユーザー 13,000,000円 AppSuite ライセンス 100ユーザー 328,000円 ~ 無制限ユーザー 10,400,000円	ChatLuck ライセンス 100ユーザー 360,000円 ~ 5,000ユーザー 5,600,000円
サポートサービス	初年度無償 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 AppSuite サポートサービス 5ユーザー 8,000円~ ~ 300ユーザー 120,000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 AppSuite サポートサービス 100ユーザー 72,000円 ~ 無制限ユーザー 1,872,000円	初年度無償 2年目から別途購入（任意） ChatLuck サポートサービス 100ユーザー 72,000円 ~ 5,000ユーザー 1,120,000円
利用可能ユーザー数	5~300ユーザー	100~数万ユーザー	100~5,000ユーザー

※税抜価格で表記しております

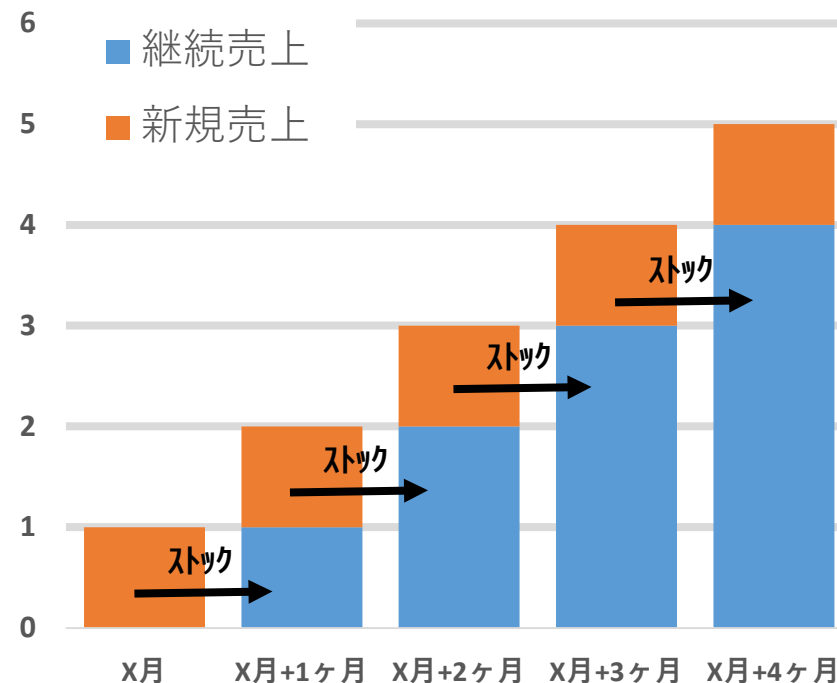
- ストック型ビジネス
クラウドサービス、サポートサービス
- 2018年度のストック型ビジネス比率は77%

売上高とストック構成比率

(百万円)



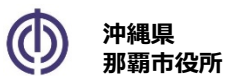
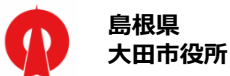
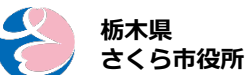
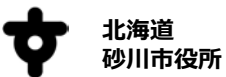
ストック型ビジネスのイメージ



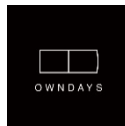
導入企業・団体の一例

- 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：390万ユーザー

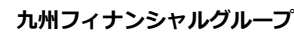
官公庁



製造



サービス



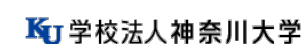
建築・不動産



流通・小売



学校・教育機関



広告・出版



医療・福祉



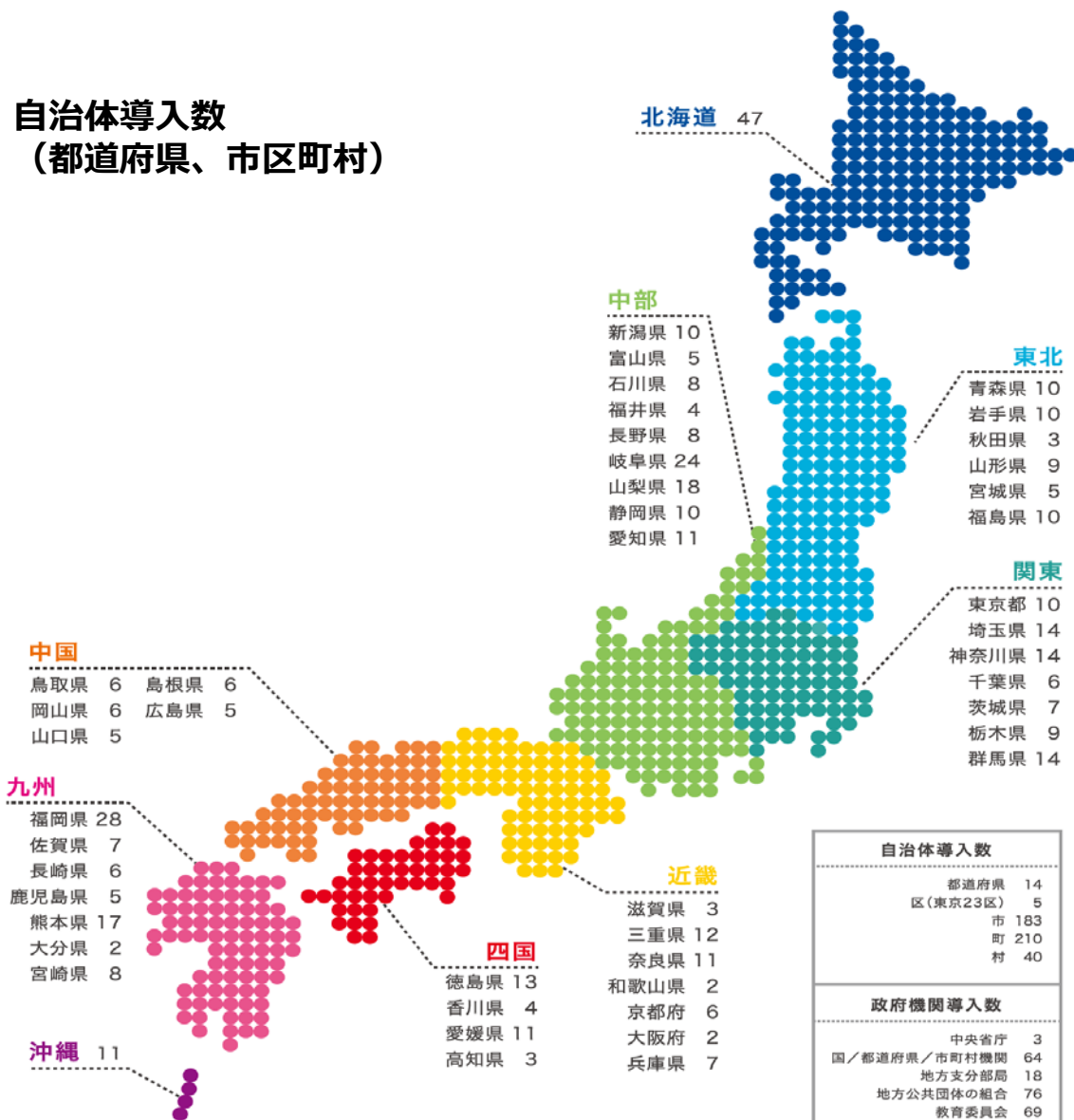
交通・運輸



情報・通信



自治体導入数 (都道府県、市区町村)



920以上の官公庁・自治体が導入



日経BPガバメントテクノロジー2018年秋号
自治体ITシステム満足度調査2018-2019
グループウェア部門第1位

自治体導入数	
都道府県	14
区(東京23区)	5
市	183
町	210
村	40
政府機関導入数	
中央省庁	3
国/都道府県/市町村機関	64
地方支分部局	18
地方公共団体の組合	76
教育委員会	69
消防・警察	64
独立行政法人	21
公益法人	153

●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

2018年5月
V5.0

ウェブ会議機能を搭載

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



【ウェブ会議の特長】

利用者全員が使える



会議を円滑に進められる



WebRTC技術で高品質



2018年11月
V5.1

外部サービス連携を強化 Office 365連携とSAML認証に対応

Office 365連携

連携1 シングルサインオン連携

The image shows two screenshots. On the left is the 'desknet's NEO ポータル' (portal) displaying a calendar and various application icons. On the right is the 'Outlook Online' interface. Two orange arrows with the text 'ログイン不要' (No login required) point from the NEO portal to the Outlook Online interface, indicating that users can access Office 365 services without logging in again.

desknet's NEO ポータル

PowerPoint Online

連携2 Outlook予定表とのスケジュール同期

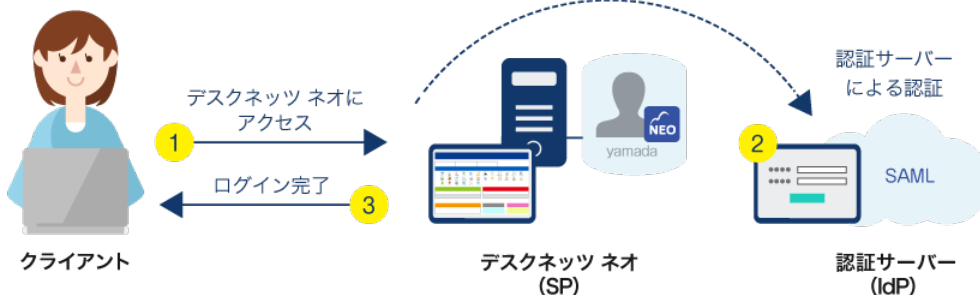
The image shows two screenshots of calendar applications. On the left is 'desknet's NEO 組織スケジュール' (organization schedule) and on the right is 'Outlook (山田さんの予定表)' (Yamada's Outlook calendar). Two orange arrows with the text '同期' (Sync) point between the two calendar views, indicating that schedules are synchronized between the two systems.

desknet's NEO 組織スケジュール

Outlook (山田さんの予定表)

Outlook (鈴木さんの予定表)

SAML認証



動作確認済み製
品・サービス

Hewlett Packard Enterprise
IceWall SSO (日本ヒューレット・パッカード)

PassLogic
PassLogic (パスロジ)

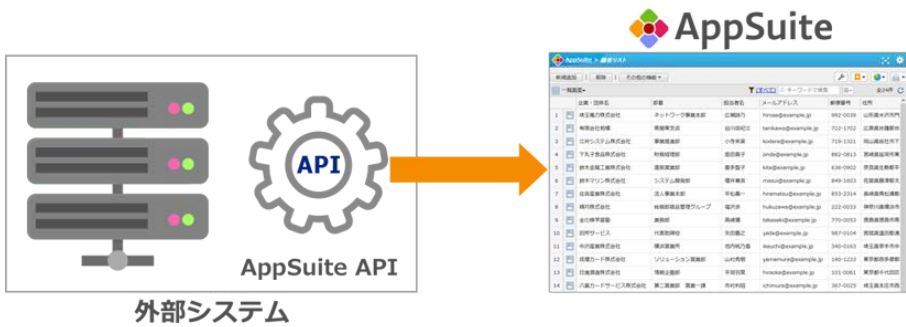
HDE one
HDE One (HDE)

WisePoint Shibboleth
WisePoint (ファルコンシテムコンサルティング)

2019年1月
V5.2

システム連携を強化

コマンドラインツールによるCSVデータの一括登録に対応 AppSuite 外部システム連携APIを公開



ワークフロー機能とAppSuiteの連携



2018年4月
V3.0

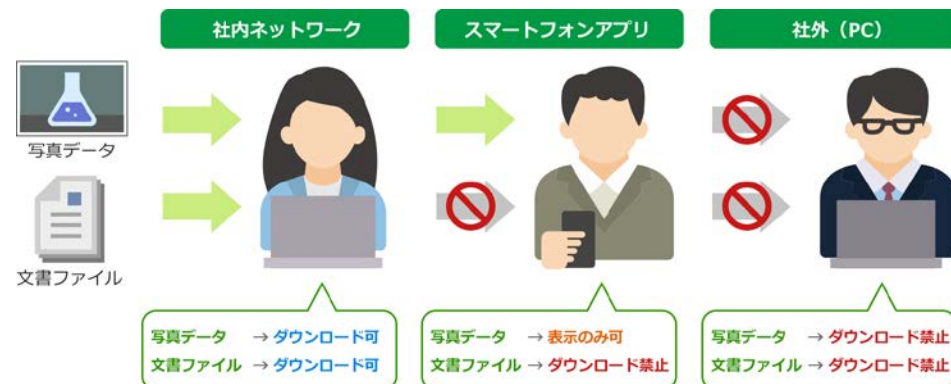
セキュアカメラ

機密性の高い写真を端末に残さず送受信

<動作イメージ>



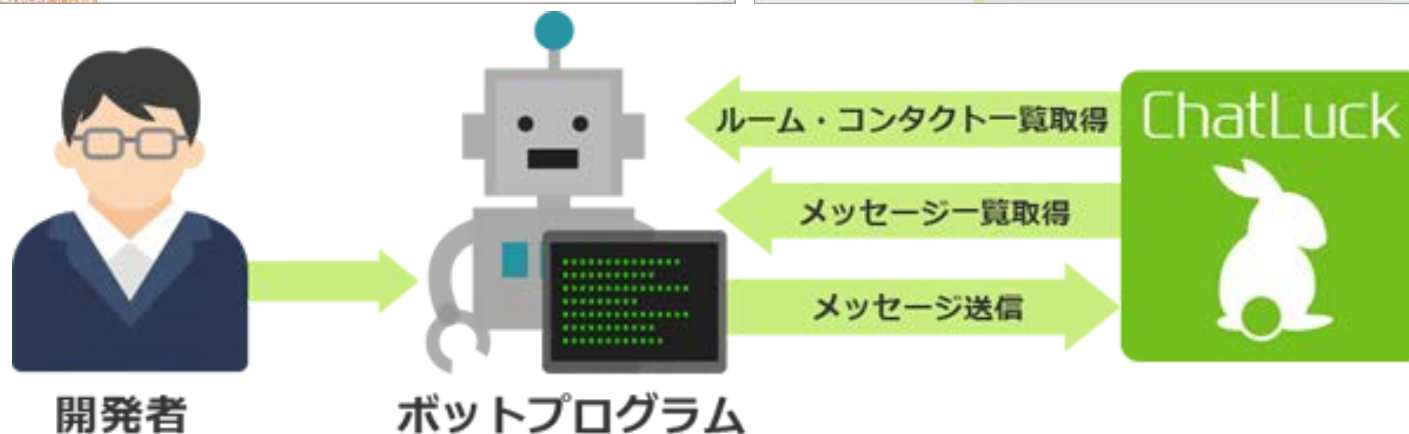
<活用シーン>



2019年1月
V3.5

チャットボットAPI

外部のボットプログラムから、Web APIを介してチャットボットを制御

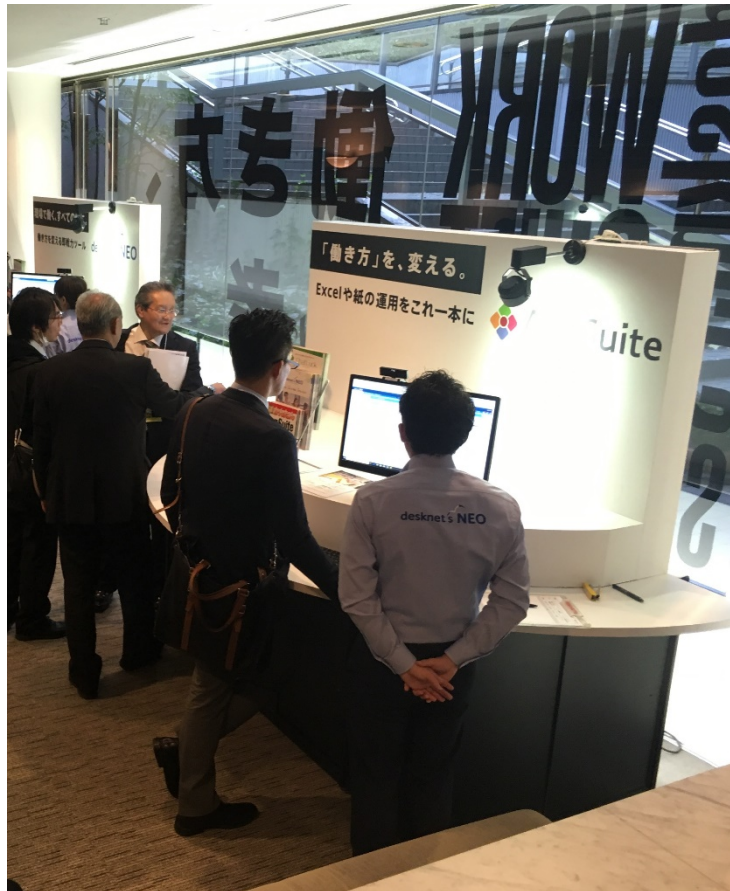


2018年度 満足度調査において3冠達成！

- 日経BP社発行「日経コンピュータ」誌
「パートナー満足度調査2018」グループウェア部門第1位
- 日経BP社発行「日経コンピュータ」誌
「顧客満足度調査2018-2019」グループウェア部門第1位
- 「日経BPガバメントテクノロジー」誌
「自治体ITシステム満足度調査2018-2019」グループウェア部門 第1位

- 2018年11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 2018」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



「働き方は変えられないものなのか?今の日本人の働き方について考える。」
慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科特任教授 高橋 俊介氏
P6Partners 共同代表 ブルーオーシャングローバルネットワーク ムーギー・キム氏

- 期末配当は、普通配当5.0円/株から1円/株を上乗せして6.0円/株に増配の予定

当社の株主還元

配当

配当性向**20%以上**を目標に配当

株主優待

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



- 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「Manegy 専門家アプリ」「Manegyニュース」を提供開始
- 2018年10月9日、アール・アンド・エー・シー社の「V-ONEクラウド」と連携するAppSuiteアプリ「未入金回収管理」の提供を開始
- 2018年10月16日、「desknet's NEO」の連携サービス「タイムカード+CLOUZA」に有休管理・申請承認オプションを追加
- 2018年11月27日、Office 365連携とSAML認証に対応したグループウェア『desknet's NEO』新バージョン5.1を提供開始

3

2019年1月期 決算実績

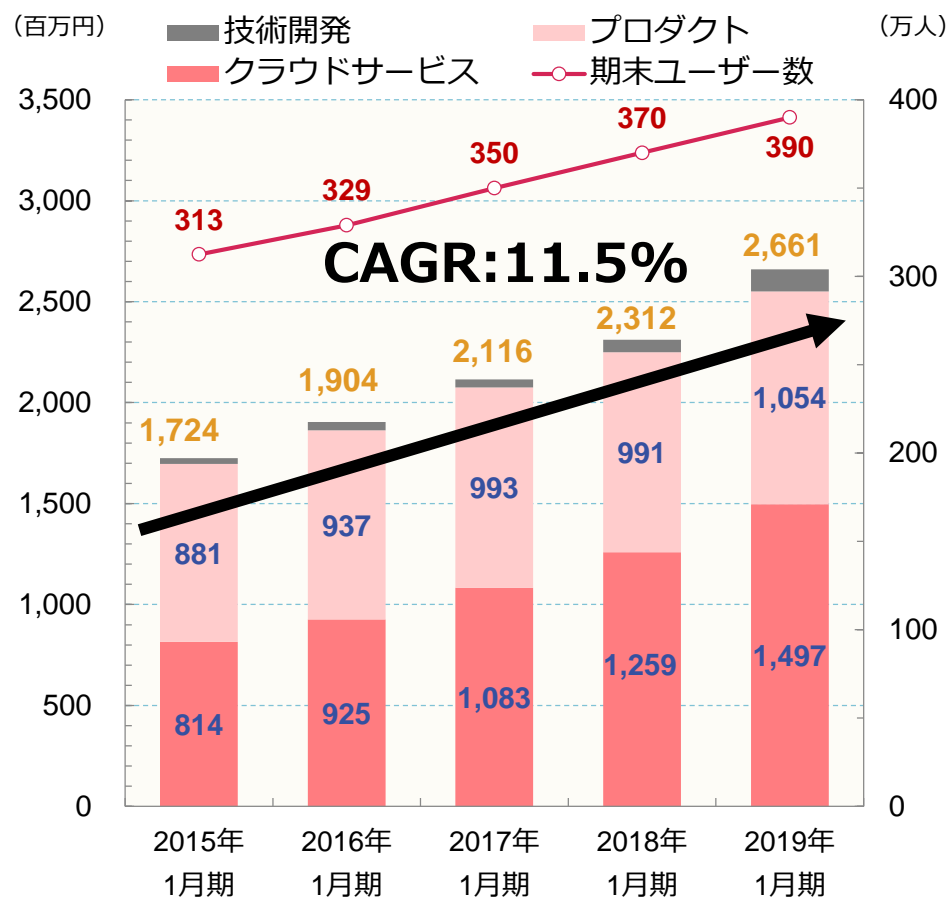
■クラウド売上が前年比19.0%増、売上合計は15.1%増

■経常利益は前年比21.3%増、当期純利益は17.9%増

項目 (単位：百万円、%)		2018年1月期 前期実績	2019年1月期 期初予想	2019年1月期 実績	前期差異	前期比率
売上高	クラウド	1,259	1,491	1,497	+238	+19.0
	プロダクト	991	1,008	1,054	+62	+6.3
	技術開発	61	100	109	+48	+78.4
	合計	2,312	2,600	2,661	+349	+15.1
ユーザー数 (ASP事業者分を除く)	プロダクト累積	334万人	–	350万人	+15万人	+4.8
	自社クラウド	20万人	–	24万人	+4万人	+18.3
営業利益	金額	432	491	528	+96	+21.3
	率	18.7	13.7	19.8	+1.1pt	–
経常利益	金額	451	507	547	+96	+21.3
	率	19.5	19.5	20.6	+1.1pt	–
当期純利益	金額	324	340	382	+58	+17.9
	率	14.0	13.1	14.4	+0.4pt	–

■ 売上高は年間平均11.5%で成長、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19.0%増加
- 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

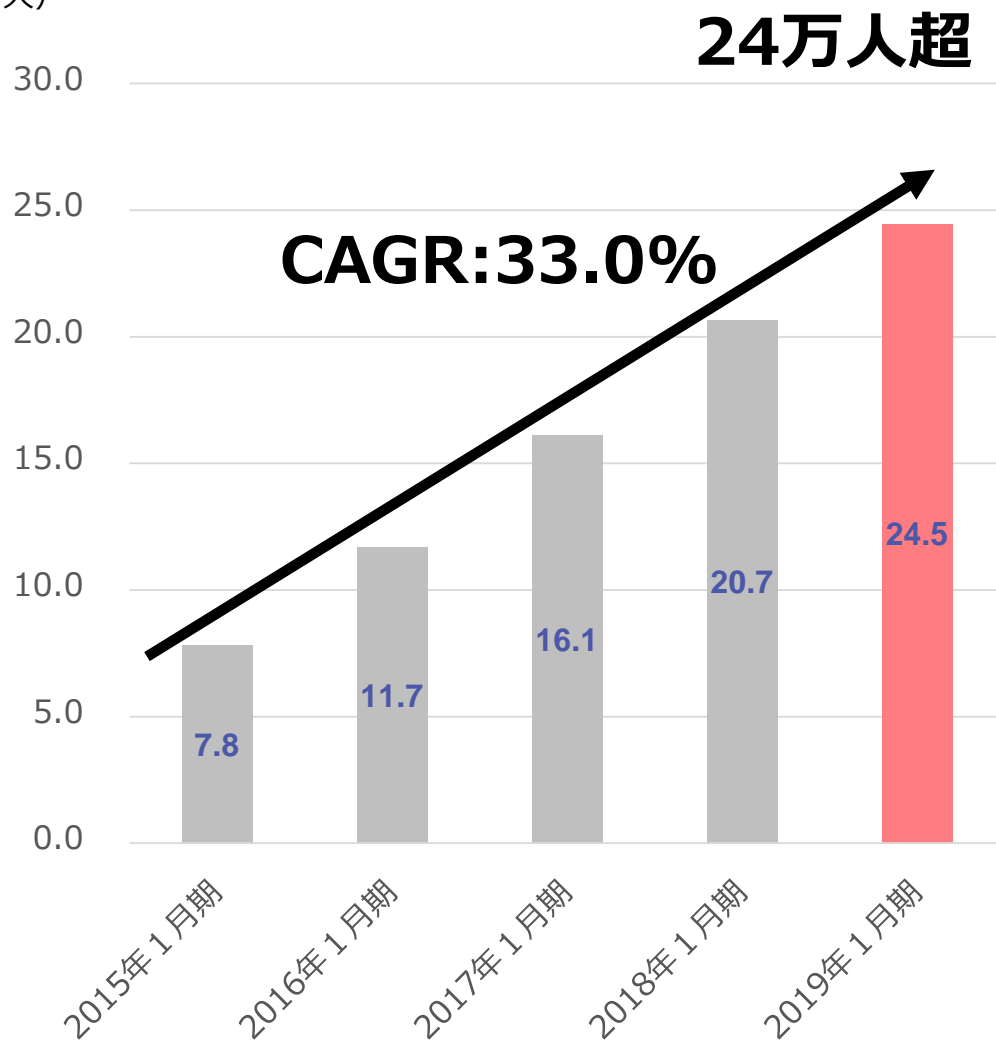
プロダクト売上

- 対前年6.3%増加
- AppSuiteは39百万円
- カスタマイズは対前年29.3%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78.4%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

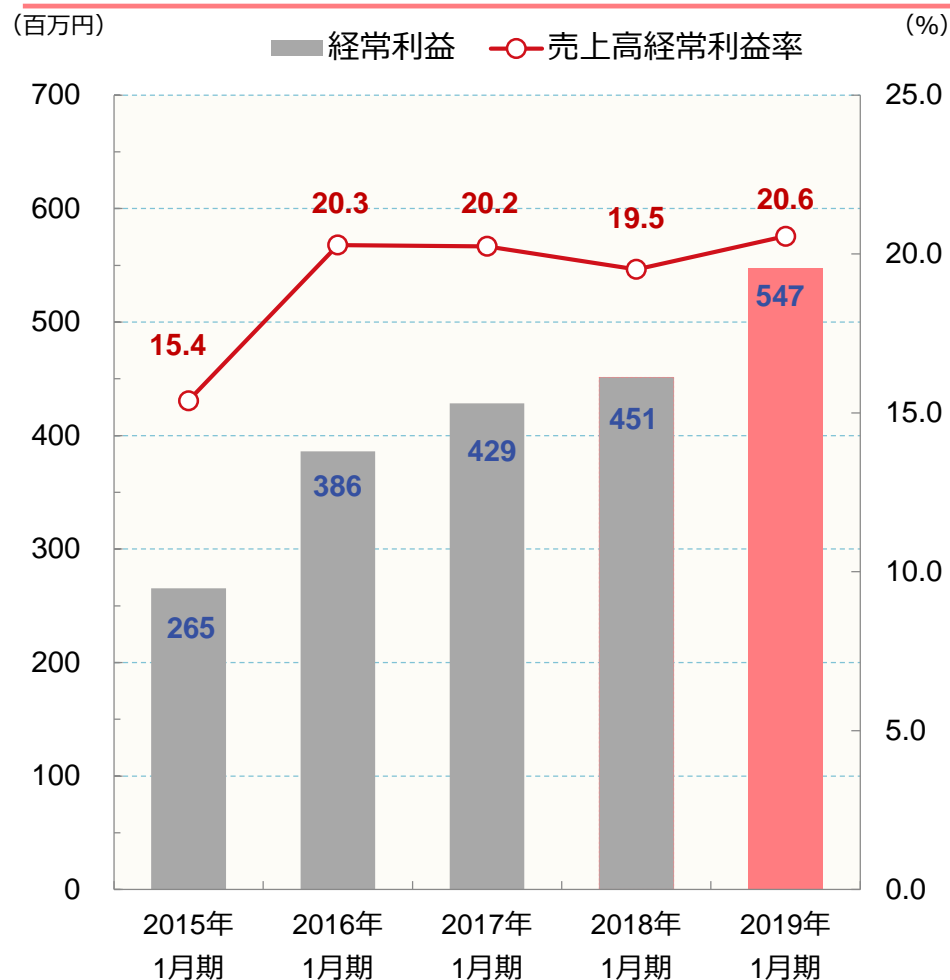
(万人)



- 市場ニーズの拡大により、年間平均33.0%と急成長
- 2019年1月末時点でのユーザー数は24万人超
- 別途、ASP事業者へ提供しているユーザー数は15万超

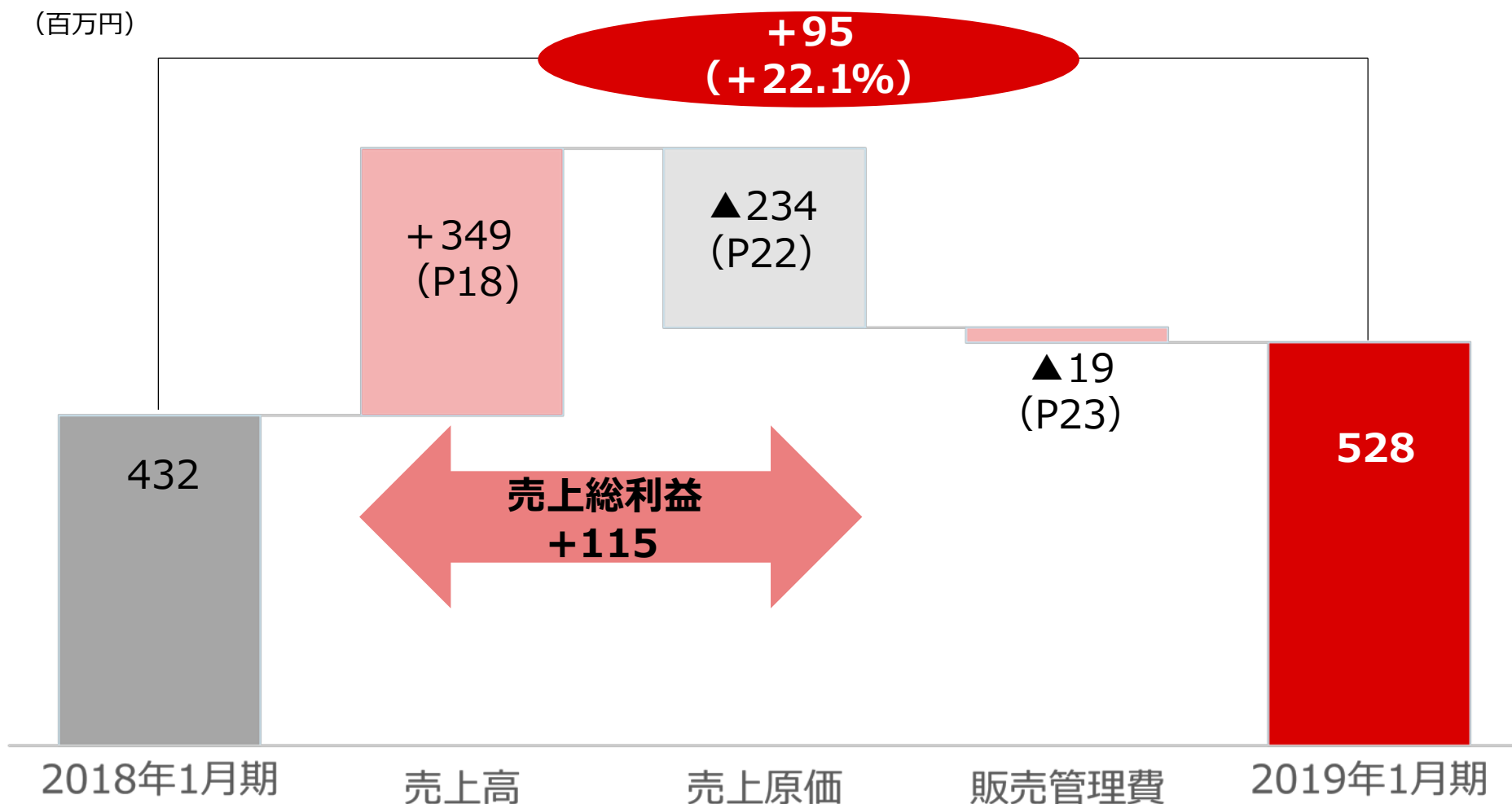
注：クラウドユーザー数は、自社製品であるdesknet's NEOクラウド版、及びApplitusのクラウドユーザー数の合計で算定

経常利益・同利益率の推移

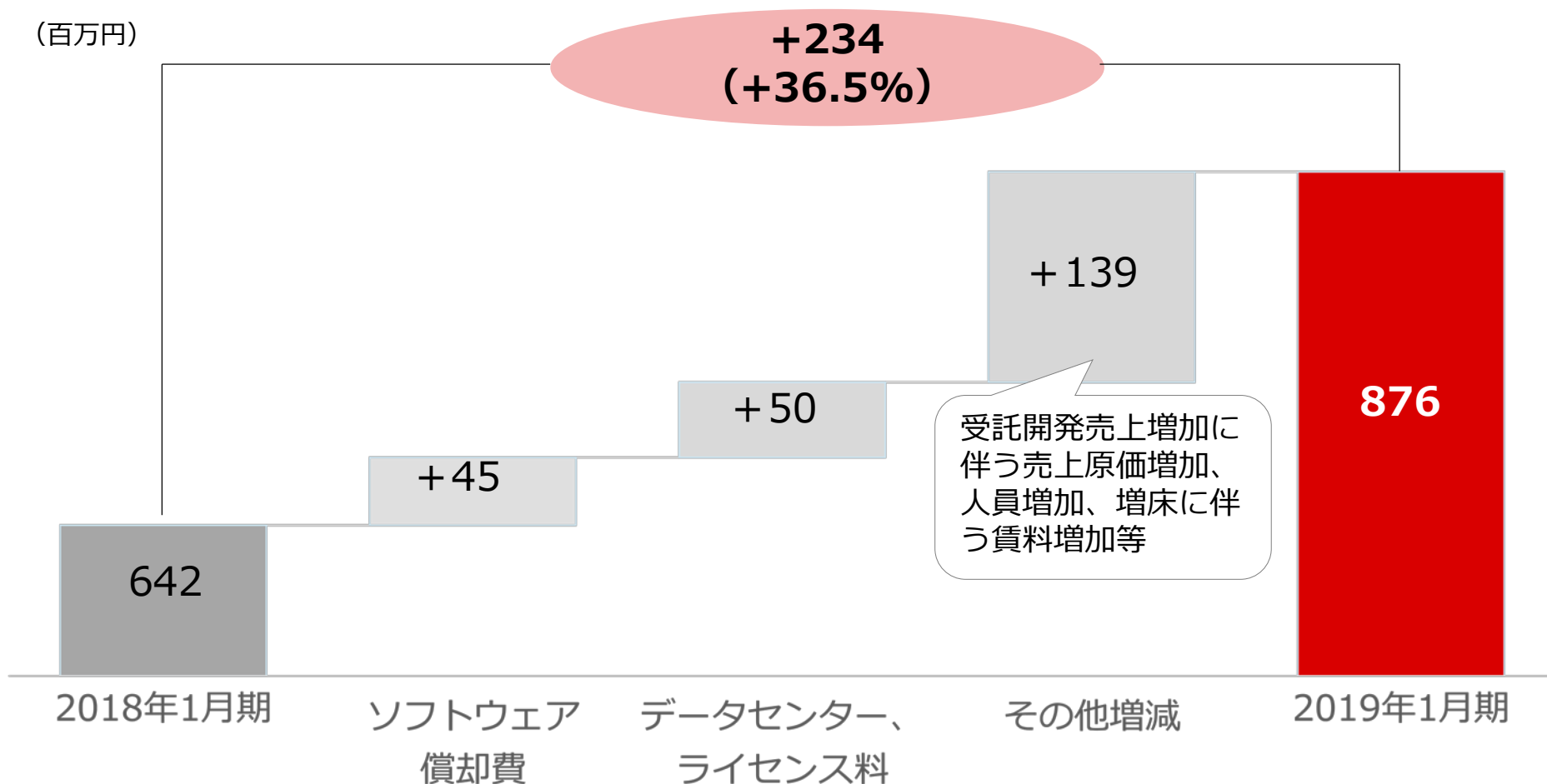


- クラウドサービスの安定した成長により、経常利益は堅調に増加
- 経常利益率は直近4年間は19%~20%で推移

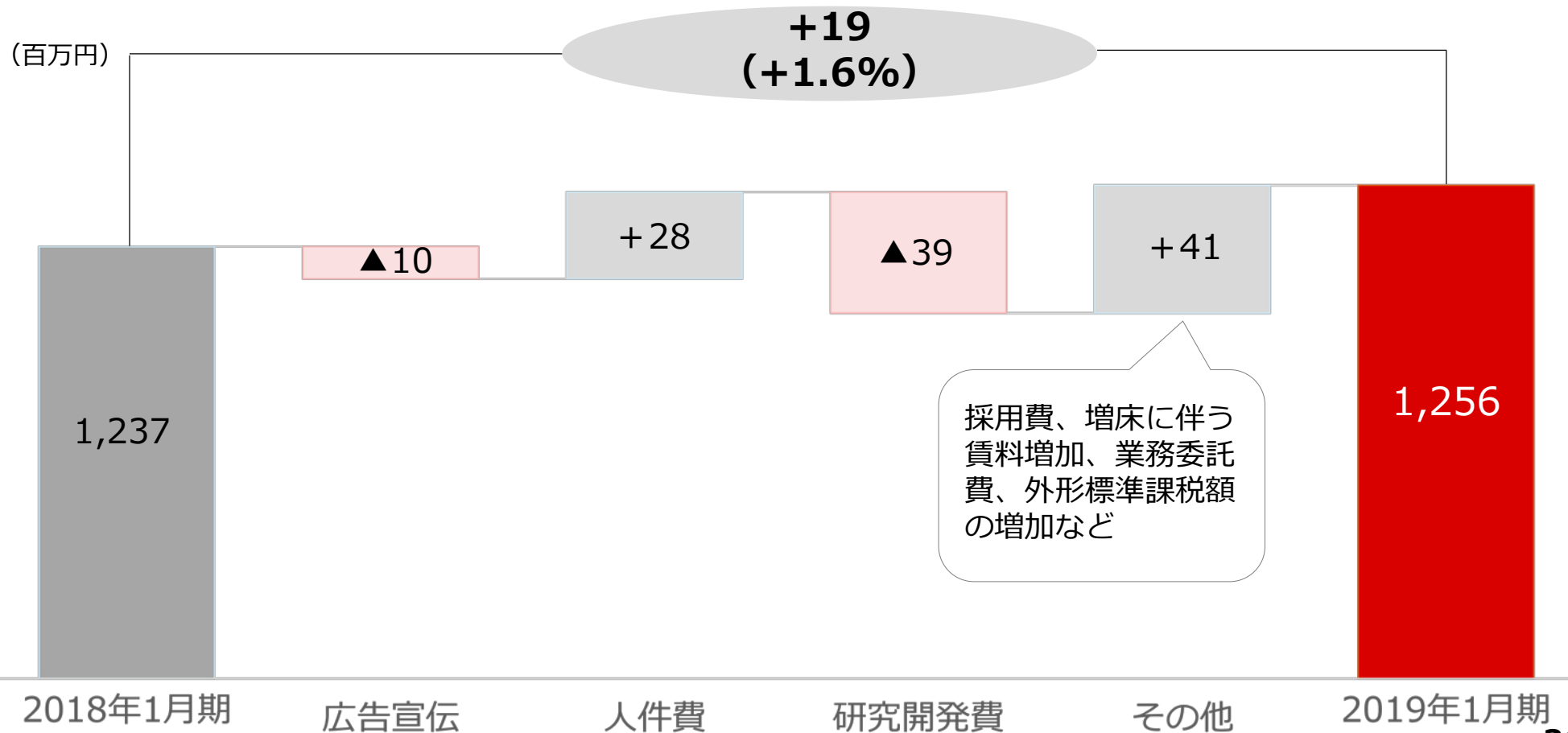
- 売上349百万円増、売上原価234百万円増により売上総利益は115百万円増加した



- ソフトウェア償却費の増加はdesknet's NEO、AppSuite、ChatLuckリリースに伴う増加
- 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



- 研究開発費は前期にAppSuite分が発生していたが、当期は製品バージョンアップや受託案件に対する工数が増加



- 現金預金の増加により流動資産が45百万円増加
- 投資その他資産は、有価証券の新規取得による増加
- 総資産は 45.4億円、前期末差 4.4億円増加

(単位：百万円)

	2018年	2019年1月期	
	1月期		前期末増減
現金預金	2,551	2,599	47
売掛金	289	285	-3
仕掛品	7	19	11
その他流動資産	60	49	-10
流動資産合計	2,909	2,954	45
有形固定資産	53	51	-1
無形固定資産	105	91	-13
投資その他資産	1,024	1,443	418
固定資産合計	1,183	1,587	403
資産合計	4,092	4,541	448

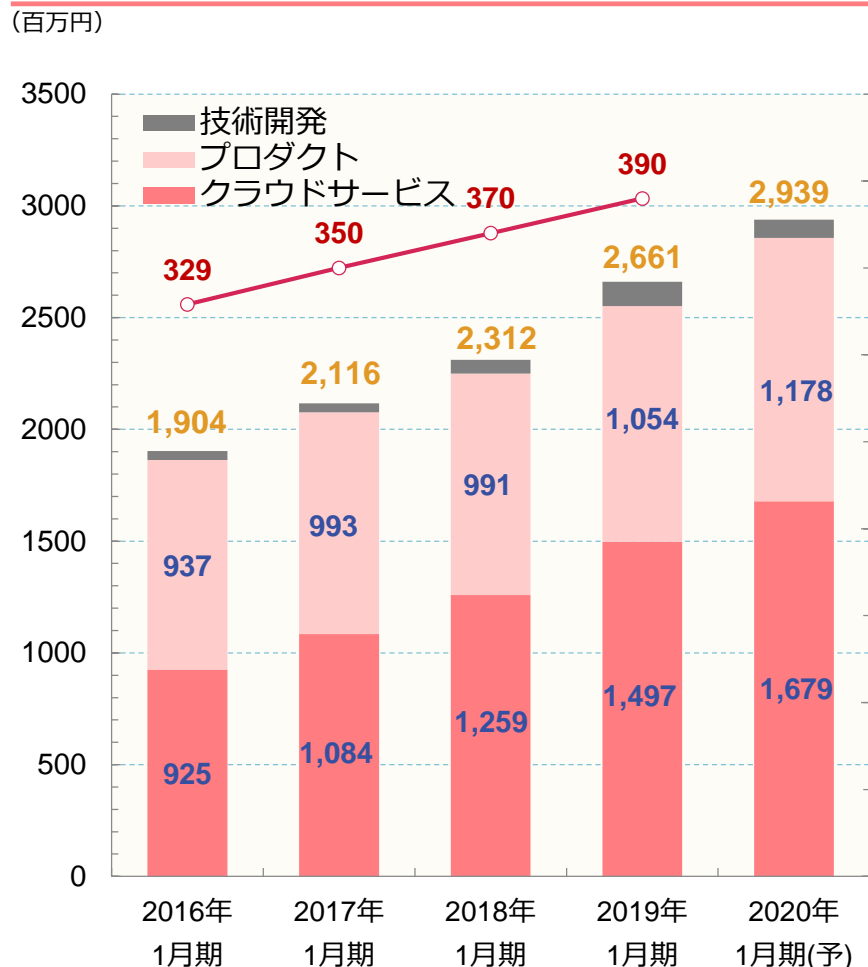
	2018年	2019年1月期	
	1月期		前期末増減
前受収益	401	469	68
その他流動負債	318	376	57
流動負債合計	719	846	126
固定負債合計	251	265	14
負債合計	971	1,112	140
資本金	288	289	0
資本剰余金	324	325	0
利益剰余金	2,492	2,792	300
自己株式	-	-0	-0
株主資本合計	3,104	3,407	302
評価・換算差額等	16	22	5
純資産合計	3,121	3,429	307
負債純資産合計	4,092	4,541	448

4 2020年1月期
業績見通し

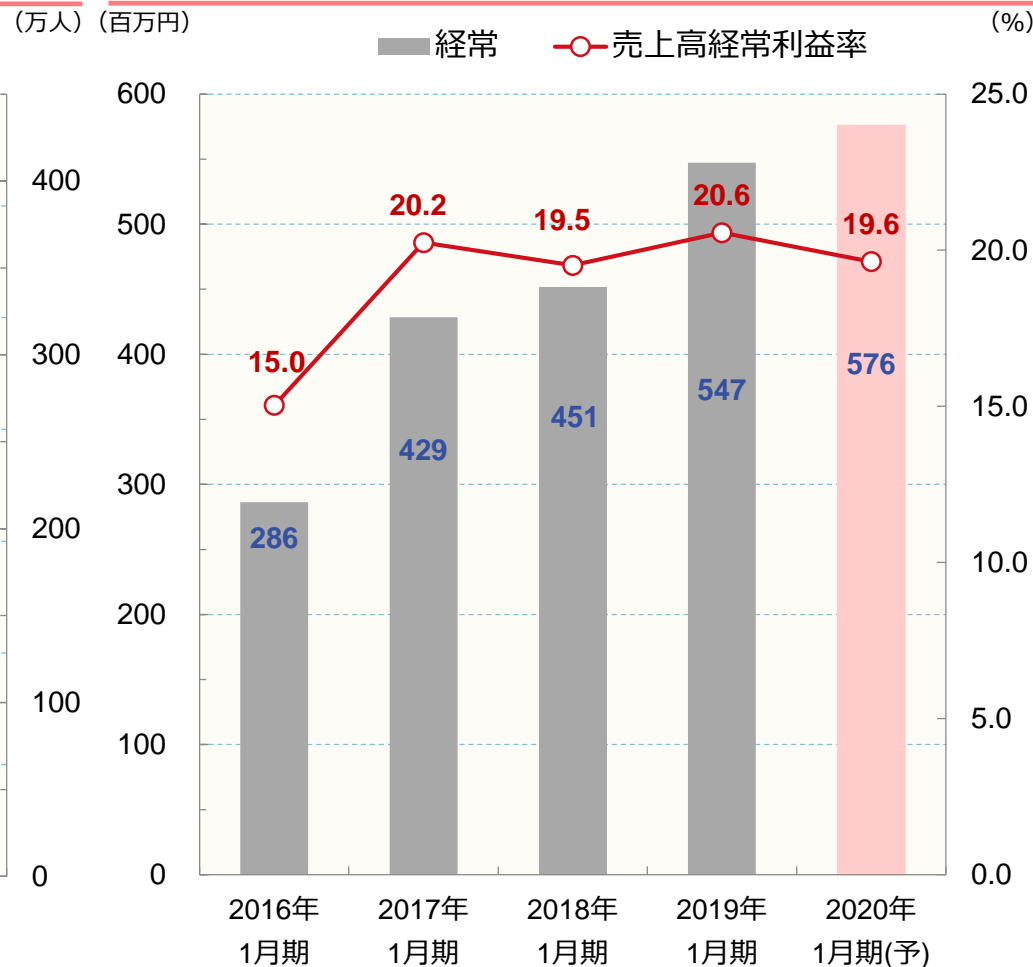
- クラウド売上が前年比12.2%増、
売上合計は同10.4%増の29億円を予想
- 経常利益は前年比5.2%増の5億7千万円を予想

項目 (単位: 百万円、%)		2020年1月期 予算	2019年1月期 実績	増減差異	増減比率
売上高	クラウド	1,679	1,497	182	+12.2
	プロダクト	1,178	1,054	123	+11.7
	技術開発	81	109	△28	△25.6
	合計	2,939	2,661	277	+10.4
営業利益	金額	561	528	+33	+6.3
	率	19.1	19.8	△0.7pt	-
経常利益	金額	576	547	+28	+5.2
	率	19.6	20.6	△1.0pt	-
当期純利益	金額	400	382	+18	+4.7
	率	13.6	14.4	△0.8pt	-

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）



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、16.7億円（前年比12.2%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、AppSuiteのクロスセルを見込み、11.7億円（同 11.7%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0.8億円（同 25.6%減）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、注力製品「AppSuite」「ChatLuck」も引続き開発を強化

- クラウドサービス、サポートサービスのストック型ビジネスと、当社が得意とするエンタープライズ向け製品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。特にクラウドサービスが成長するため、安定したサービスの提供ができる運用体制の整備・強化を図る

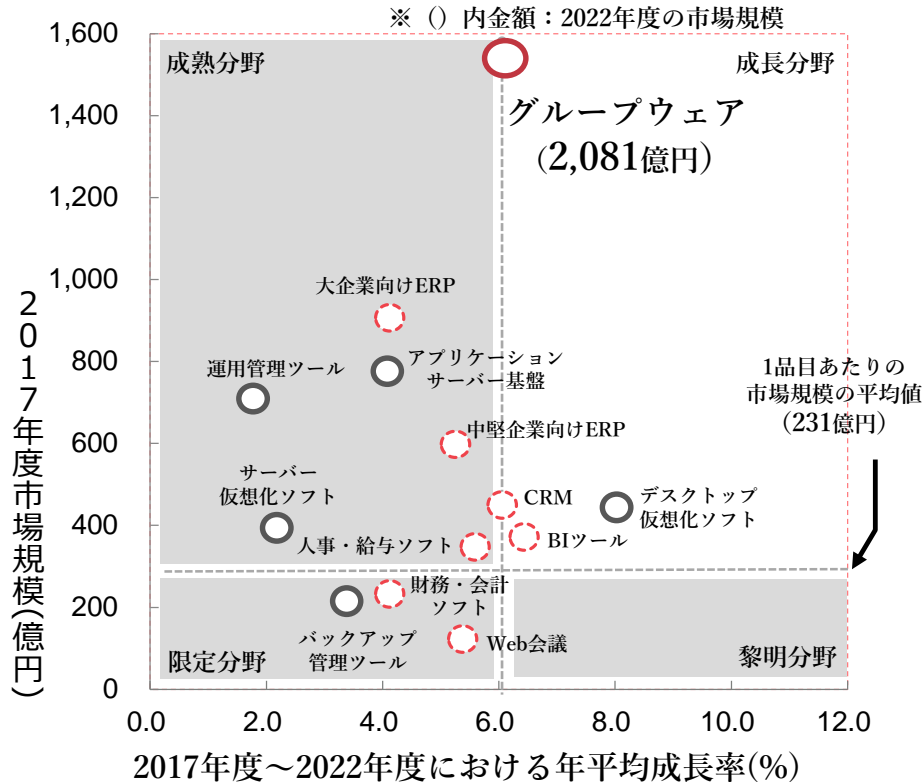
- インテグレーション力を強化し、当社製品を軸としたシステムインテグレーション、さらに当社製品とのシナジーが見込める製品やアライアンスへの戦略投資を行い、新しい収益モデルとして立ち上げを図る

- 強い製品創りと新しい収益モデル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む。特に技術者の育成と営業力の強化に注力する

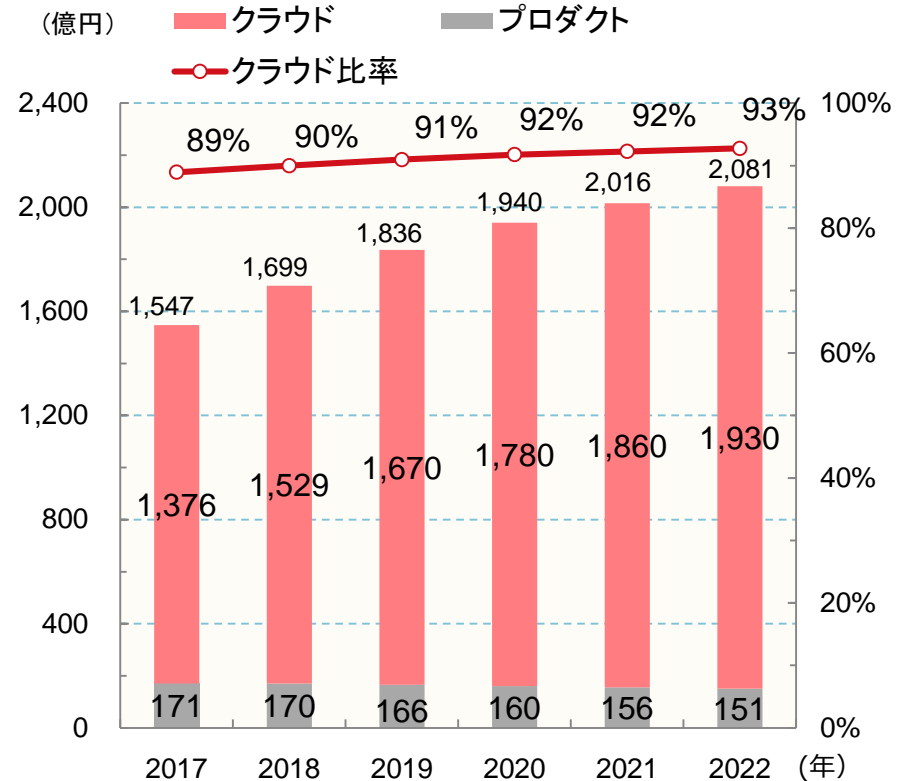
Appendix

2017年1,547億円から2022年2,081億円
⇒ 年率6.1%の成長予想

2017年度ソフトウェア市場規模 1兆2,890億円
ソフトウェア市場全体平均成長率 6.1%



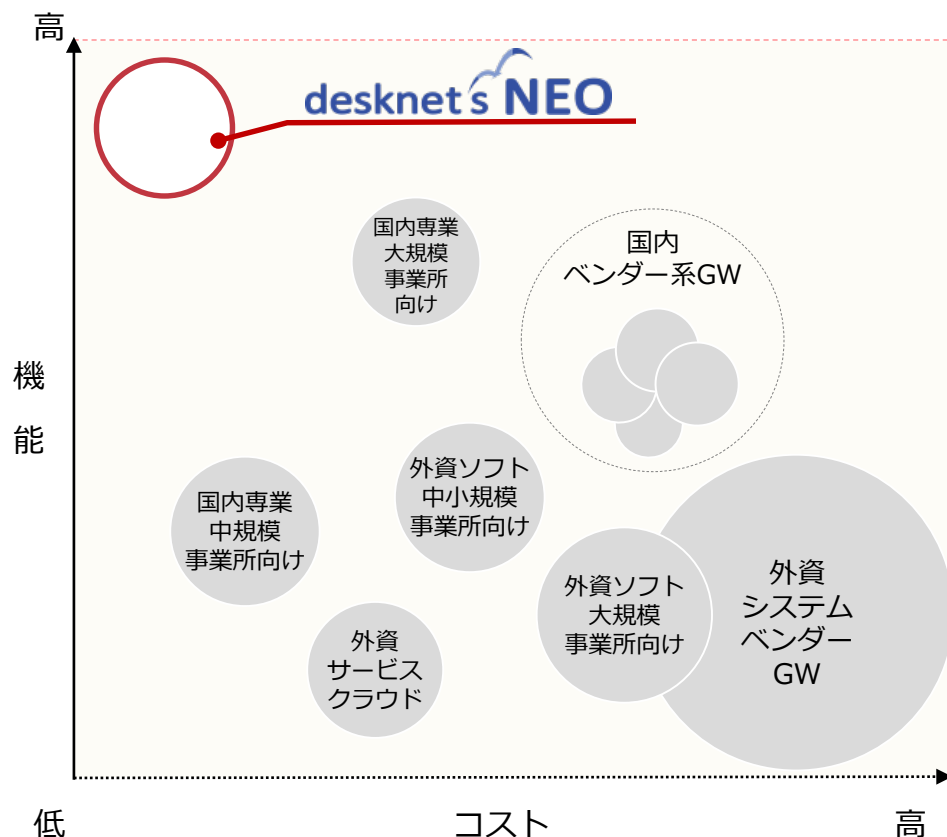
グループウェア市場規模の推移



出所：(株)富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2018年版：ソフトウェア市場編

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

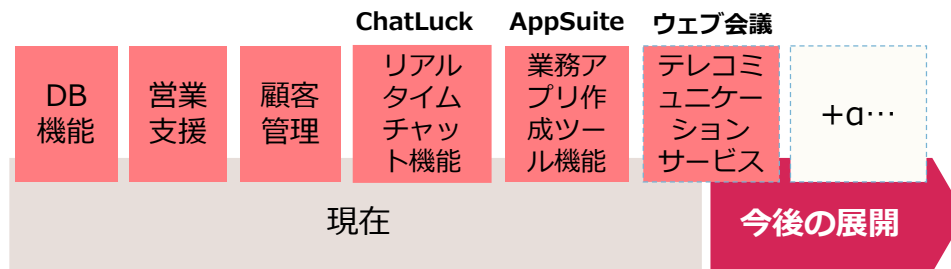
既存の25のアプリケーションに加えて、最新のコミュニケーションツール、ミドルウェアの投入等で機能アップ、他社製品との差別化を図ります

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



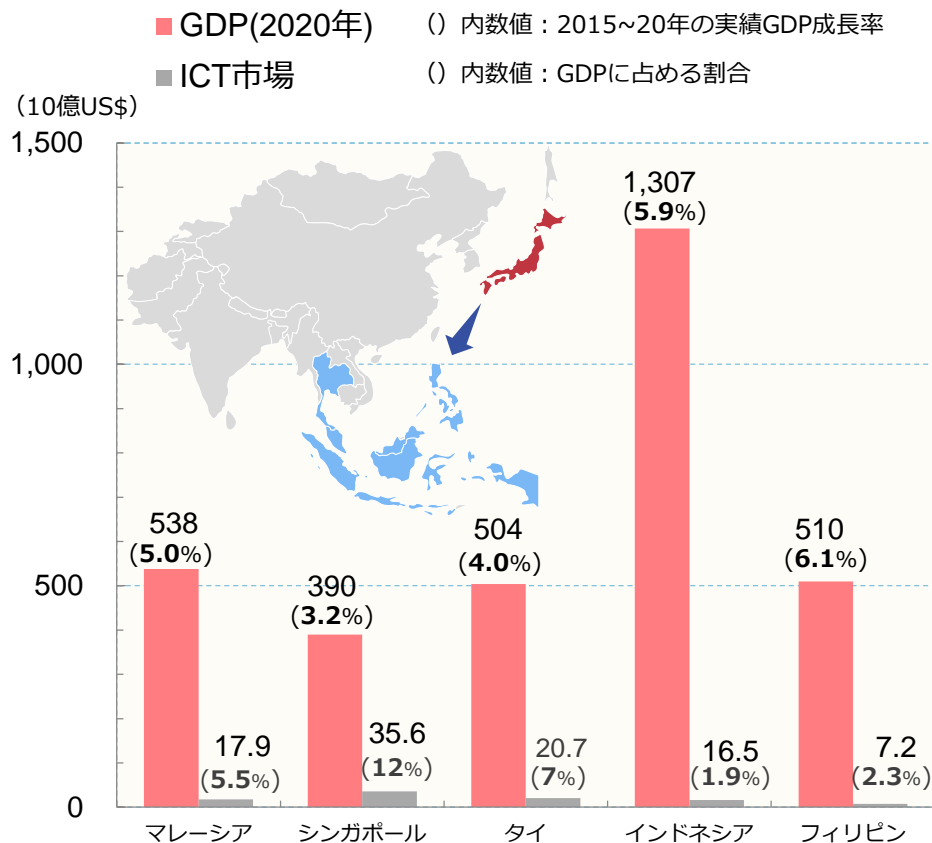
オプションサービス／新サービス



- 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、ビジネスチャットや、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、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

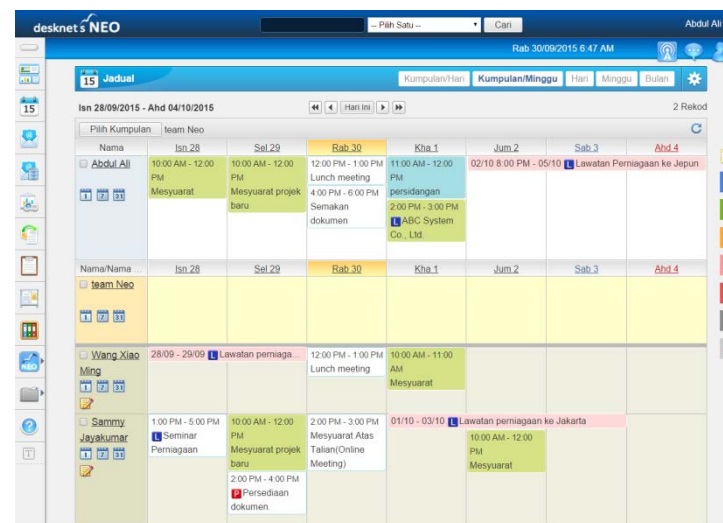
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画しています

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



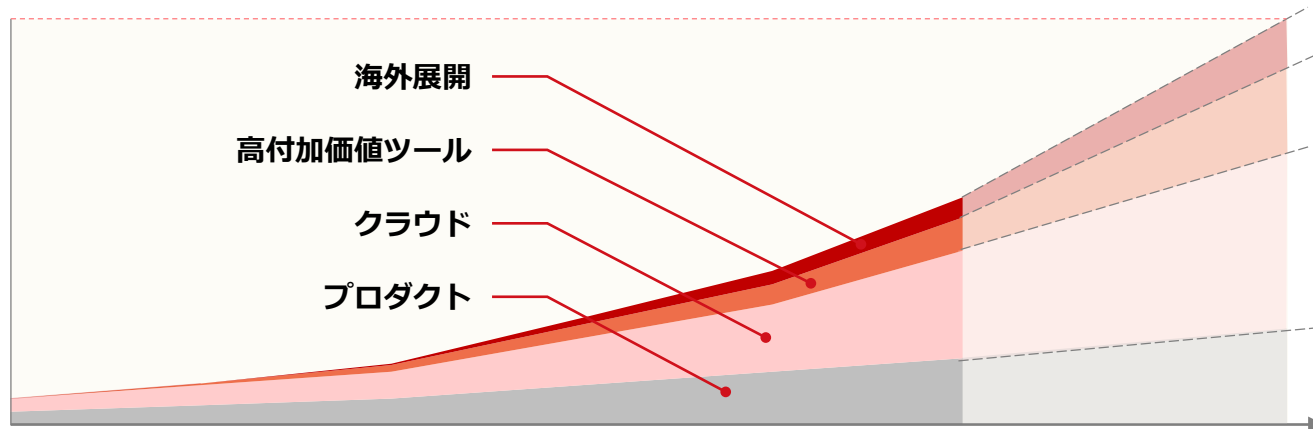
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

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