

株式会社ネオジャパン

2020年1月期2Q 決算説明会資料

2019年9月27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9月27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。

1 会社及び事業概要 4

2 2020年1月期2Q決算実績 10

3 2020年1月期トピックス 19

4 2020年1月期業績見通し 27

5 中長期展望 31

Appendix 49

1

会社及び事業概要

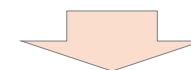
会社概要

会社名	株式会社ネオジャパン
設立	1992年2月29日
資本金	2億9,119万円
代表者	代表取締役社長：齋藤晶議
子会社	DELGUI Inc. (米国) 株式会社Pro-SPIRE (東京)
拠点	本社：横浜 営業所：2拠点 (大阪、名古屋)
従業員数	129名 (2019/7月末)

経営理念

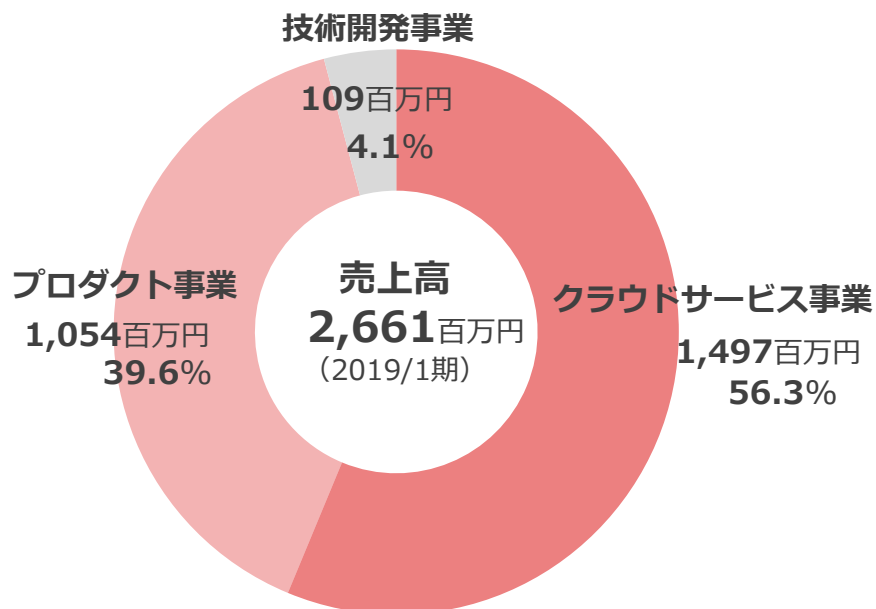
「リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献する」

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

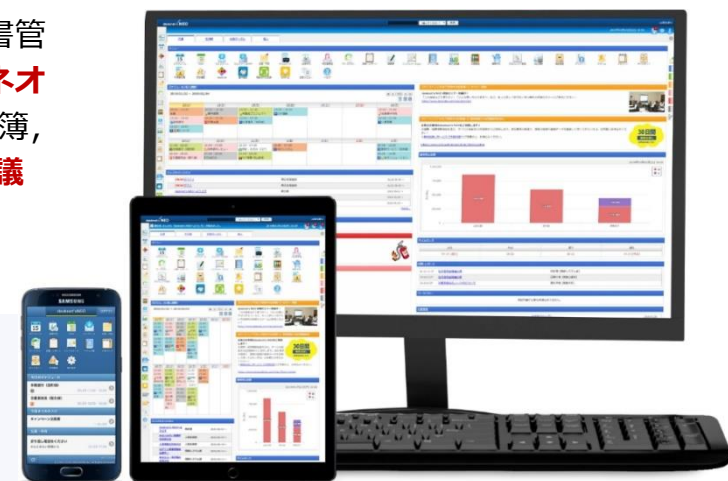
- **プロダクト事業**はビジネスパッケージソフトの開発、販売と、それに伴うカスタマイズ、役務、サポートサービス事業です。
- **クラウドサービス事業**は、自社開発パッケージソフトを低価格かつ信頼性の高いクラウド環境にて提供するサービス事業です。
- **技術開発事業**は、インターネット・イントラネット関連の業務アプリケーションを個別に受託開発する事業です。

グループウェア「desknet's NEO」とは？ 「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**、**Web会議** (オプション)

* 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豊富な「**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**」

累計400万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。

※Appendix(付属資料)に当社製品シリーズと実績を紹介しています。

2つのビジネスモデル（コア事業）

クラウドサービス（月額課金(サブスクリプション(サブスク)モデル))

■ 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

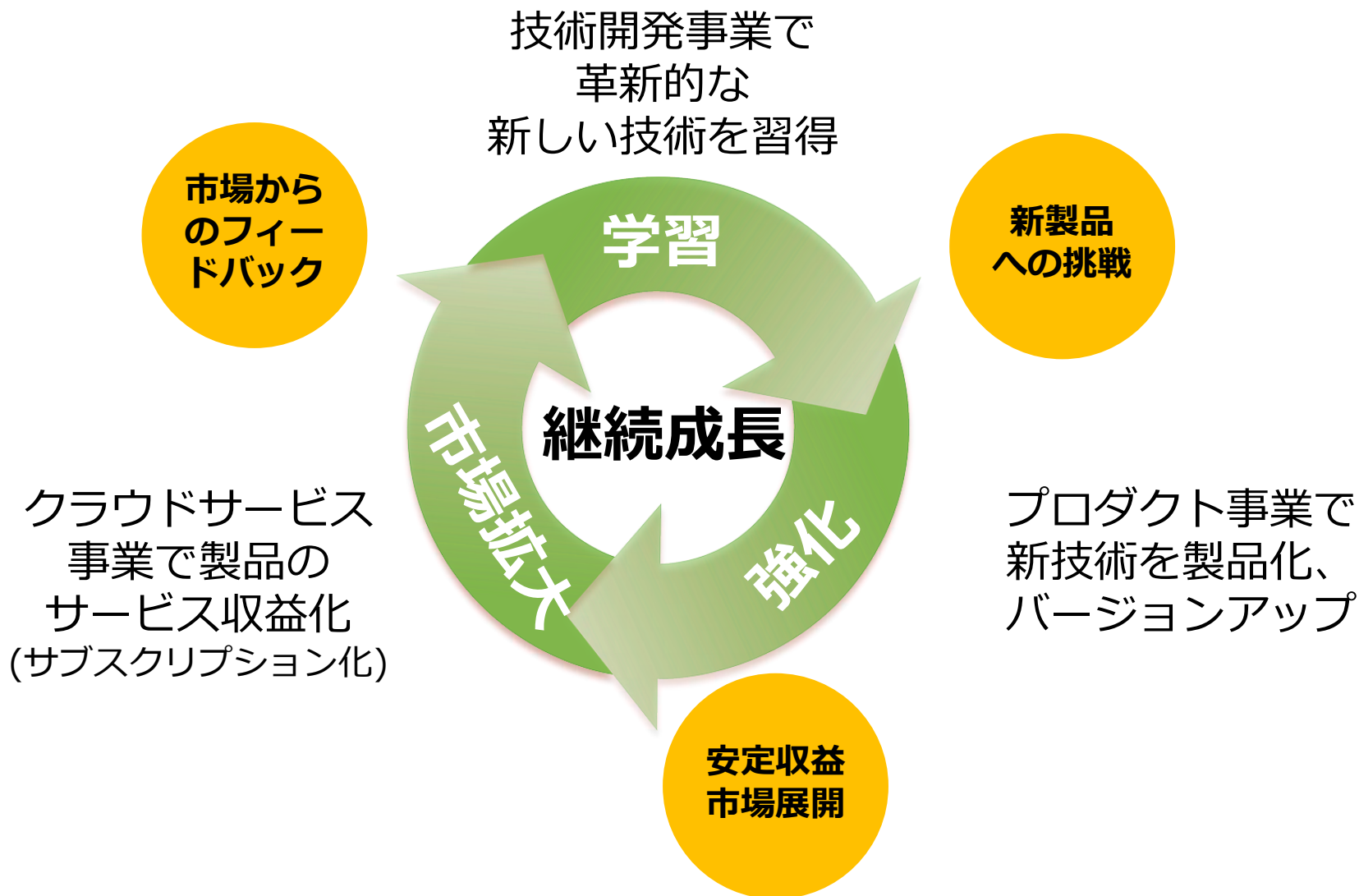
プロダクト（パッケージソフト買取モデル+年額サポートサービスモデル）

■ 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

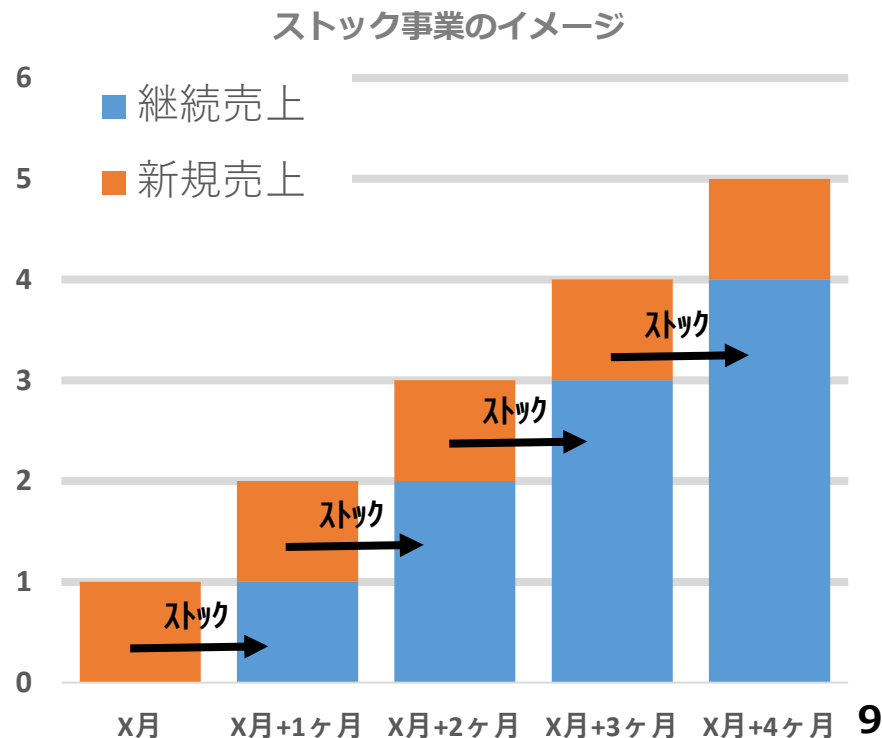
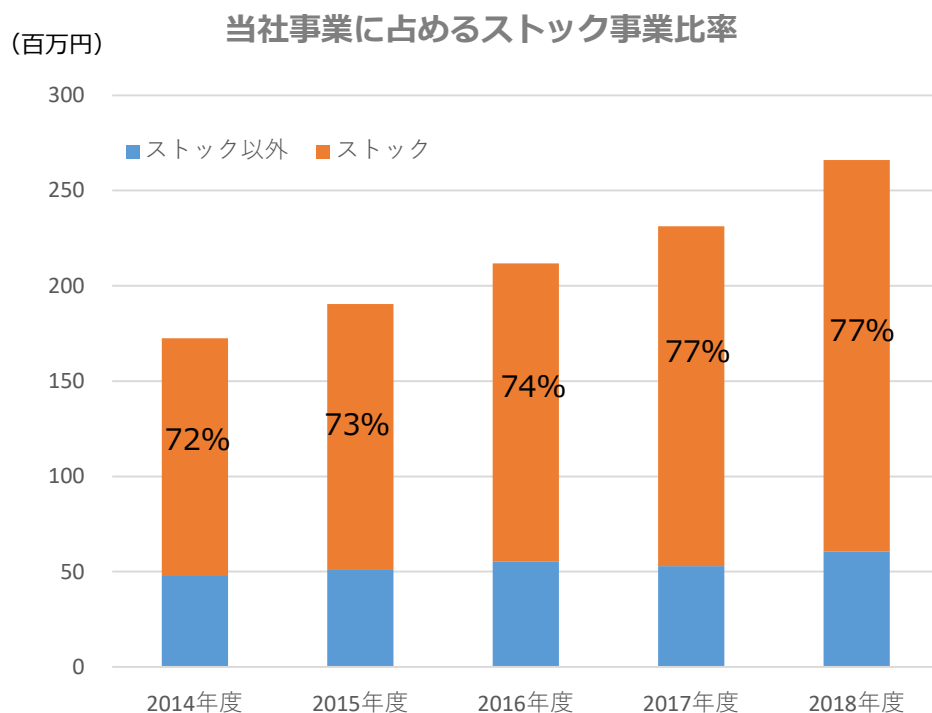
3つの事業モデルのサイクルで安定成長構造を形成



- ネオジャパンの売上構成において、クラウドサービス事業は「サブスクリプションモデル」と言われる利用権の期間購入型モデルです。
一方でパッケージ事業においても、パッケージの買取後のサポートサービスを利用することで、継続的な無償バージョンアップすることが可能となり、合わせて「ストック事業」と定義します。
- 当社事業収益におけるこのストック事業比率は8割近くを占め、安定成長構造が確立されています。

※サブスクリプションモデル (ウィキペディアより抜粋)

利用者はモノを買い取るのではなく、モノの利用権を借りて利用した期間に応じて料金を支払う方式。月ごとや年ごとといった期間で契約し、利用料金を支払うことになるが、期間内のバージョンアップには追加料金が不要となる。エンドユーザーからすると、ソフトウェアを使用するための全ての費用がランニングコストに含まれており、イニシャルコストが不要な料金形態であるともいえる。



2

2020年1月期 2Q決算実績

2Q業績ハイライト

■クラウド売上が前年比16.0%増、売上合計は18.1%増

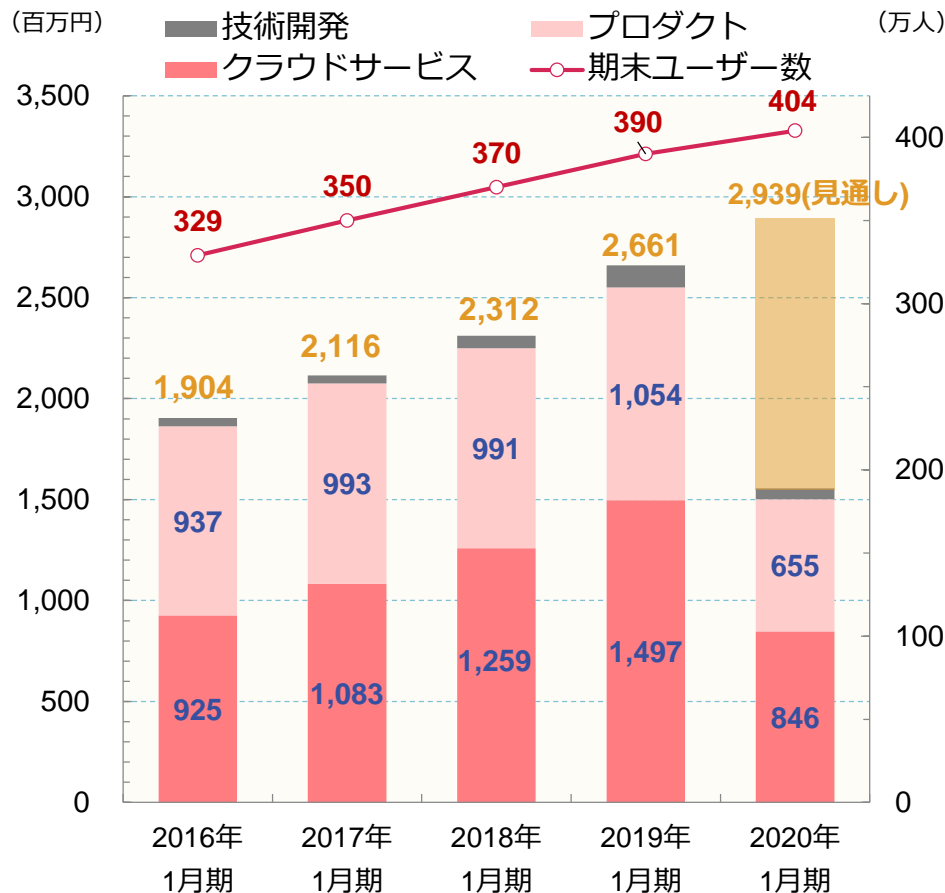
■経常利益は前年比11.6%増、当期純利益は14.3%増

項目 (単位: 百万円)		2019年1月期 前期2Q実績	2020年1月期 当期2Q実績	前期差異	前期比率
売上高	クラウド	729	846	+116	+16.0%
	プロダクト	514	654	+140	+27.2%
	技術開発	72	53	△18	△25.6%
	合計	1,316	1,554	+238	+18.1%
ユーザー数 (ASP事業者分を除く)	プロダクト累積 (※①)	350万人	360万人	+9万人	+2.8%
	自社クラウド (※①)	24万人	27万人	+3万人	+13.3%
営業利益	金額	307	345	+37	+12.3%
	率	23.4	22.2	△1.2pt	-
経常利益	金額	317	354	+36	+11.6%
	率	24.1	22.8	△1.3pt	-
当期純利益	金額	211	242	+30	+14.3%
	率	16.1	15.6	△0.5pt	-

※①ユーザー数は前期末の値を記載

■ 売上高、ユーザー数ともに堅調に増加

売上高・販売累積ユーザー数の推移



クラウド事業売上

- ・ 対前年16.0%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**

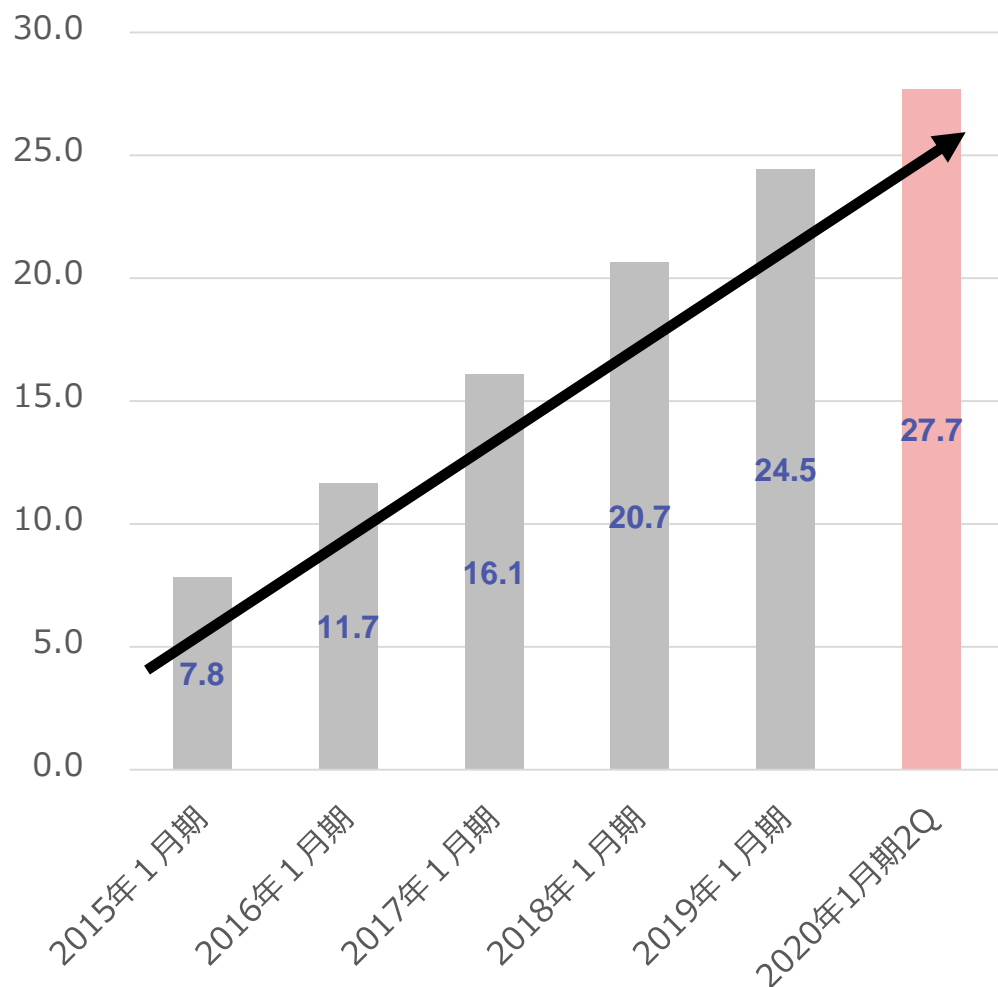
プロダクト事業売上

- ・ 対前年27.2%増加
- ・ **カスタマイズは対前年で5倍増加**
- ・ **役務は対前年で2倍増加**
- ・ サポートサービスは堅調に推移

技術開事業売上

- ・ 対前年25.6%減少
- ・ 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)

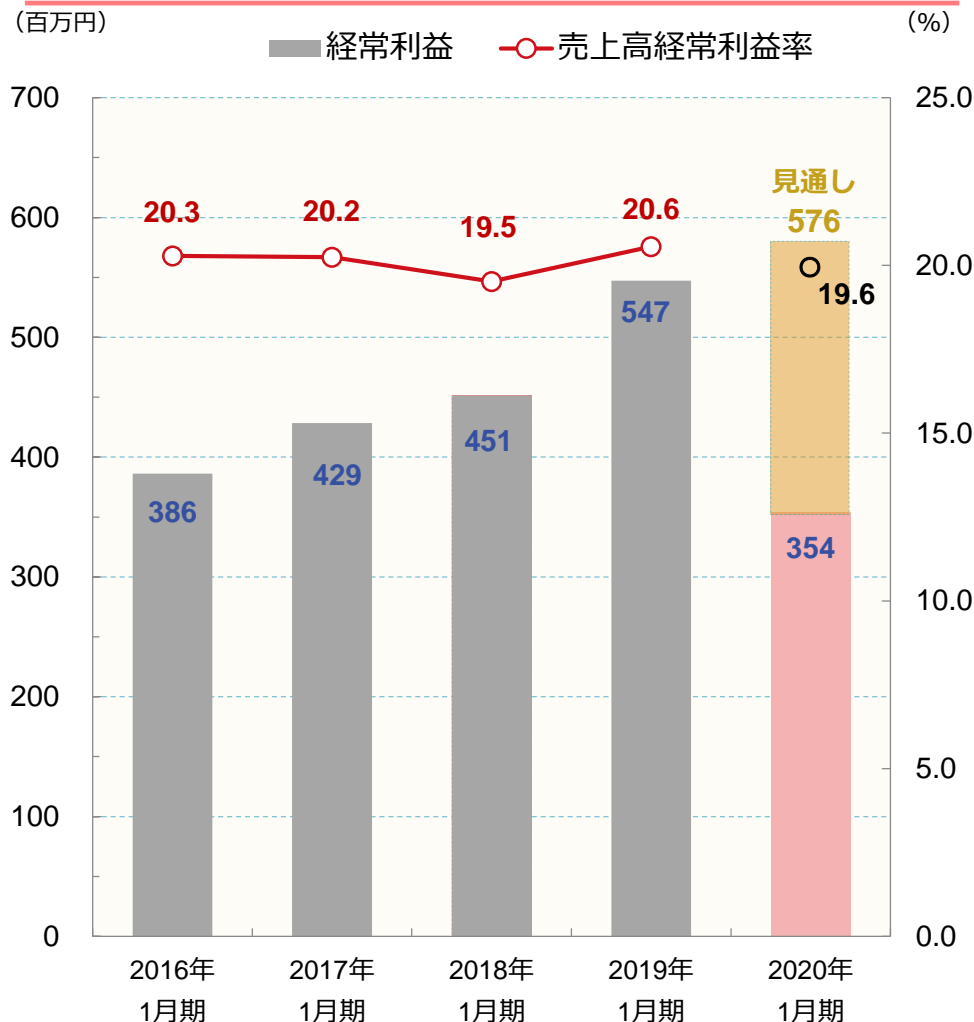


■ 2019年7月末時点でのユーザー数は27万人超

■ 年間4万ユーザー規模で増加中

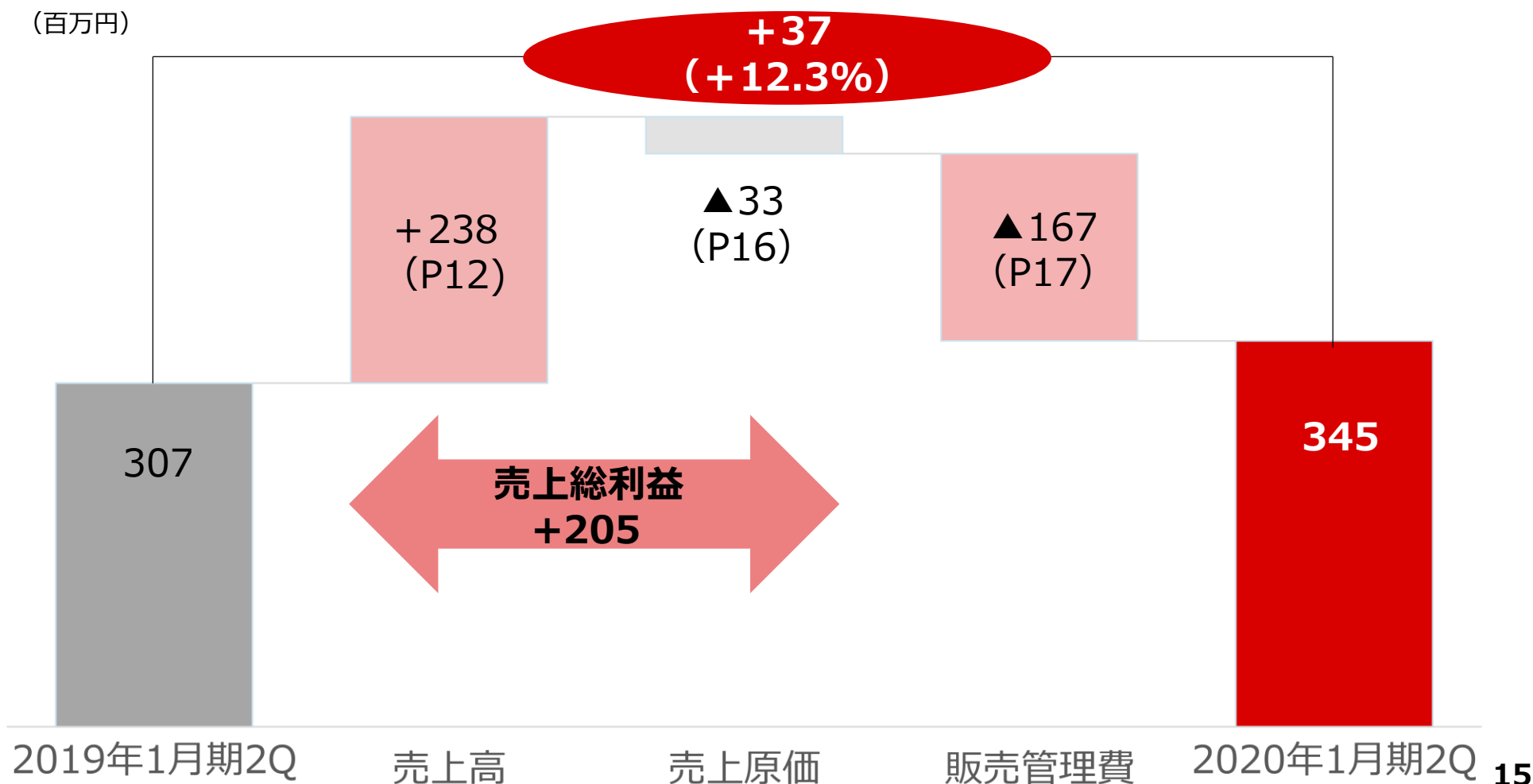
■ 2017年1月期以降は、クラウドサービスによるサブスクリプション売上が収益モデルの半数を超え、安定事業収益モデルを確立

経常利益・同利益率の推移



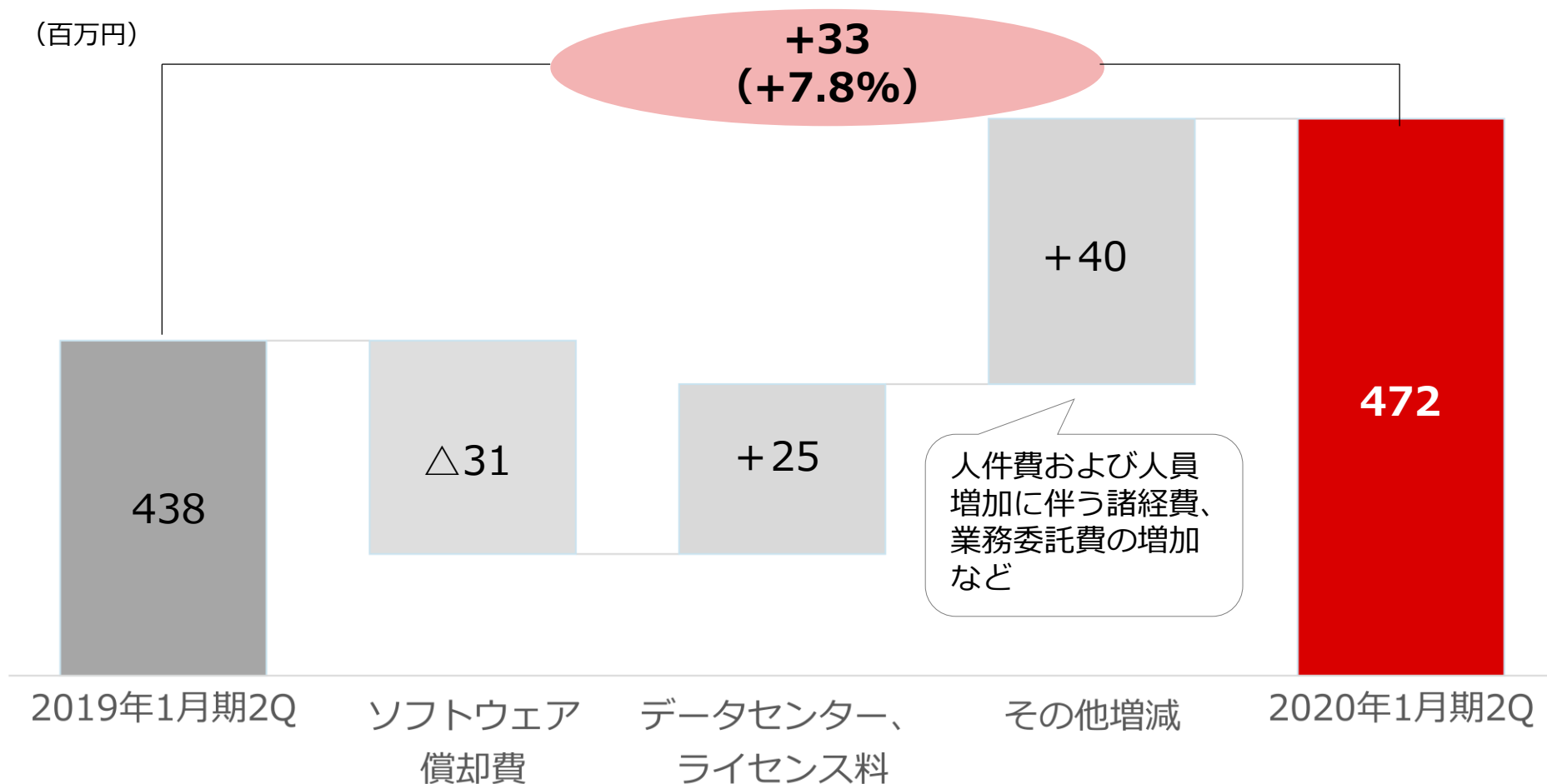
- クラウドサービスの安定した成長とプロダクト売上（カスタマイズ・役務）の大幅増加により、経常利益は増加
- 経常利益率は直近4年間には19%~20%で推移（今期も同等の見通し）

- 売上238百万円増、売上原価33百万円増により売上総利益は205百万円増加した

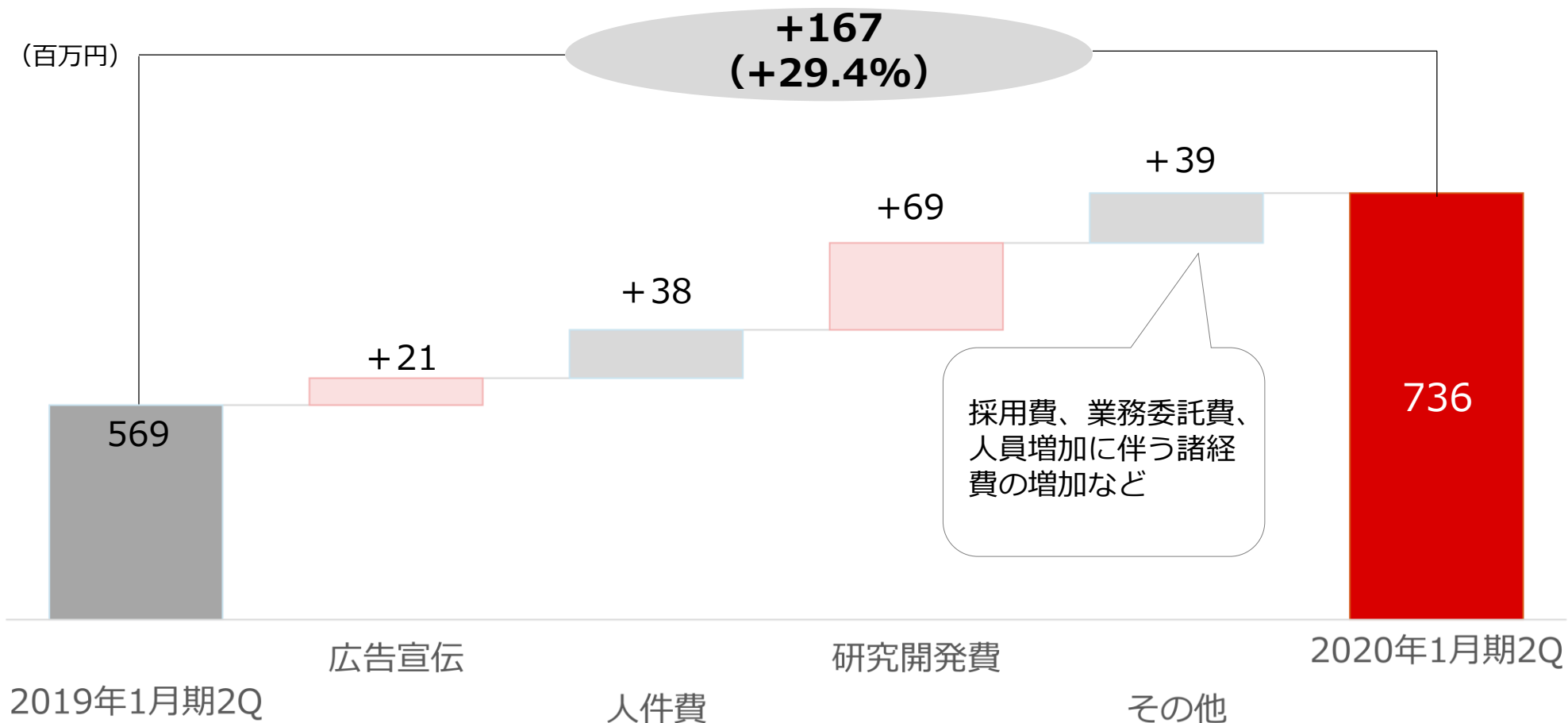


売上原価の増減（前年対比分析）

- ソフトウェア償却費の減少は上期に製品のメジャーバージョンアップがなかったこと
- 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



■ 研究開発費の増加は前期が相対的に少なかった影響



- 有価証券の増加などにより流動資産が223百万円増加
- 総資産は 47.9億円、前期末差 2.5億円増加

(単位：百万円)

	2019年 1月期	2020年1月期2Q	
			前期末増減
現金預金	2,599	2,633	34
売掛金	285	351	65
有価証券	7	121	113
その他流動資産	47	71	24
流動資産合計	2,939	3,177	238
有形固定資産	51	49	-2
無形固定資産	91	103	11
投資その他資産	1,458	1,468	10
固定資産合計	1,601	1,621	20
資産合計	4,541	4,799	258

	2019年 1月期	2020年1月期2Q	
			前期末増減
前受収益	469	537	67
その他流動負債	376	384	8
流動負債合計	846	922	76
固定負債合計	265	274	8
負債合計	1,112	1,196	84
資本金	289	291	0
資本剰余金	325	327	2
利益剰余金	2,792	2,946	153
自己株式	-0	-0	-0
株主資本合計	3,407	3,564	157
評価・換算差額等	22	38	16
純資産合計	3,429	3,603	173
負債純資産合計	4,541	4,799	258

3

2020年1月期 トピックス

- ① 製品評価で今年も顧客満足度No.1を獲得
 - ・ 高い顧客評価・支持
- ② desknet's NEOバージョンアップにおいてamazonビジネスとの連携
 - ・ ECサイト世界No.1のamazonとの提携
 - ・ 企業購買行動における顧客メリットの最大化を目論む
 - ・ 今後の他社サービスとの連携モデルの第一号
- ③ 国内販売拠点の拡大（名古屋営業所設立）
- ④ 米国子会社 DELCUI社設立
 - ・ グローバルマーケティングを実行する戦略子会社
- ⑤ Pro-SPIRE社の株式取得、子会社化
 - ※ 米国子会社と併せ、中長期展望にて説明

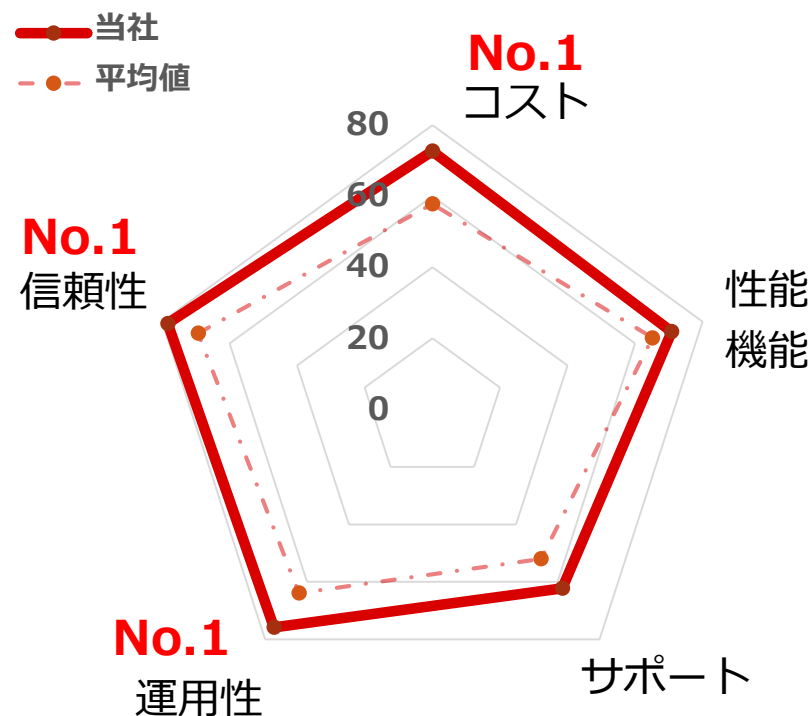
2019年度 顧客満足度調査においてNo.1を達成！ コスト、信頼性、運用性の項目でNo.1の評価！



グループウェア/ビジネスチャット部門

日経BP社発行「日経コンピュータ」誌
「顧客満足度調査2019-2020」
グループウェア/ビジネスチャット部門第1位

顧客満足度項目別評価点



※2019-2020調査より調査対象がグループウェア部門単体から、グループウェア/ビジネスチャット部門に拡大

②desknet's NEO 2019バージョンアップ **NEOJAPAN**

2019年7月
V5.3

amazonビジネス連携機能を搭載

新たにamazonビジネス連携機能を搭載。
ビジネス購買で発生する様々な業務負担を解消します。

- ・ amazonビジネス連携
- ・ SAML認証の互換性向上
- ・ Office 365連携：設定インポート・エクスポート
- ・ AppSuite：詳細画面の一括印刷
- ・ その他 操作性改善・不具合修正

amazon business

連携



■ 訴求ポイント

グループウェアでは世界初となる、
法人向けアマゾン「amazonビジネス」と連携した購買管理機能を新たに搭載

『企業のビジネス購買の「見えないコスト」をゼロにします！』

■ 顧客のメリット

商品選びから稟議・発注にかかる処理をすべて自動化することで、
ビジネス購買の社内手続きにかかる工数とコストを大幅に削減できます

desknet's NEO amazonビジネス連携の紹介

<https://www.desknets.com/special/ab/>

■ 今後のプロモーション内容

- ・【テレマーケティング】amazonビジネスと共同での全desknet's NEO ユーザーテレコールサービス紹介から初期設定まで導入に関わるすべてをフォロー
- ・【イベント共催】amazonビジネスとのIT系イベント共同出展
第10回 クラウド コンピューティングEXPO【秋】
会期：2019/10/23～10/25 会場：幕張メッセ
テーマ：現場が抱える業務課題を解決！

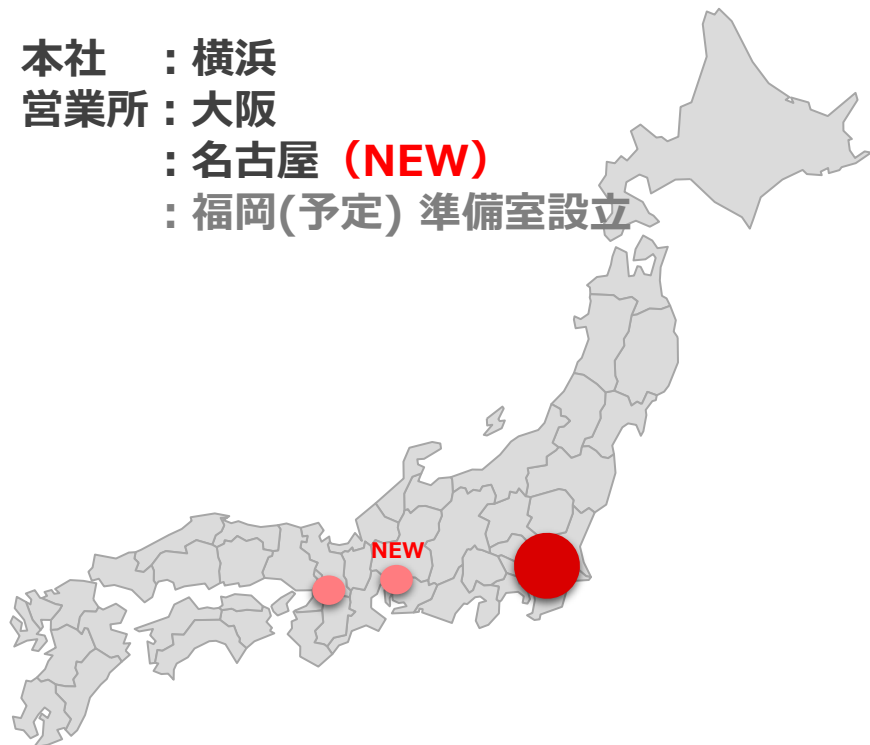
③名古屋営業所を開設し地方販売を強化

2019年5月

目的

名古屋を中心とする東海4県（愛知県、岐阜県、三重県、静岡県）における販売パートナー様、代理店様向けの営業支援活動ならびに拡販のための更なる営業活動の拡大と効率化を図るため、2019年5月14日に名古屋営業所を開設いたしました。

本社 : 横浜
営業所 : 大阪
: 名古屋 (NEW)
: 福岡(予定) 準備室設立



名古屋営業所の主要パートナー様

- ・ リコージャパン株式会社
- ・ 株式会社日立システムズ
- ・ 東芝デジタルソリューションズ株式会社
- ・ 株式会社システムアプローチ
- ・ 株式会社ユニテック(静岡)

中京・東海も ネオ?

誰もが直感的に使えるグループウェア
[デスクネット ネオ]

desknet's NEO
デスクネット ネオ

AppSuite
アップスイート



野口絵子さんプロフィール
2004年生まれ。2019年3月にイギリスの中学校を卒業。
アルピニスト野口健さんを父にもつ。

④海外子会社（DELGUI Inc.）設立

2019年6月



目的：
世界市場進出を目的とした、グローバルマーケティングとグローバルアライアンスを推進
技術系大学との連携(スタンフォード、バークレイ)

会社名：DELGUI Inc.（米国）（100%子会社）
設立：2019年6月11日
代表者：齊藤 浩介
所在地：アメリカ合衆国カリフォルニア州
シリコンバレー
事業内容：北米における営業活動、現地のマーケット調査、パートナー企業の発掘等
Webサイト：<https://www.delcui.com/>



System Integration

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
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



Sales/ Cloud Service

ソフトウェアの開発、販売を実施。また、信頼できるクラウド基盤を使い、クラウドサービスを提供



Market Entry Support

アライアンス先の企業の事業やテクノロジーの日本、ASEANエントリーサポートを実施

⑤Pro-SPIRE社の株式取得（子会社化）

2019年8月



目的：
株式会社Pro-SPIREの各事業が、desknet's NEO
などの導入に係る周辺システム開発案件の獲得や
新事業へのチャレンジ等を加速

株式会社 Pro-SPIRE (Pro-SPIRE Inc.)

設立：1988年7月

代表者：長田 ゆかり

売上高：2,004百万円（2019年6月期）

経常利益：55百万円（2019年6月期）

従業員数：118名

所在地：東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F

事業内容：システムインテグレーション・クラウドイ
ンテグレーション事業 Webマーケティング事業

Webサイト：<https://www.pro-spire.co.jp/>

システムインテグレーション・クラウドインテグレーション事業

企業の情報システムやソフトウェアの設計・開発及び運用など
総合的なITサービスをFinancial system（金融系システム）、
Embedded system（組込系システム）および
Solution system（ソリューションシステム）の分野で
提供しています。



ウェブマーケティング事業

広告の提案・運用にとどまらず、集客・接客・再来訪など
各種マーケティング施策のご提案をしています。
付加価値サービスを提供することで、
お客様の事業拡大に貢献することを目指しています。



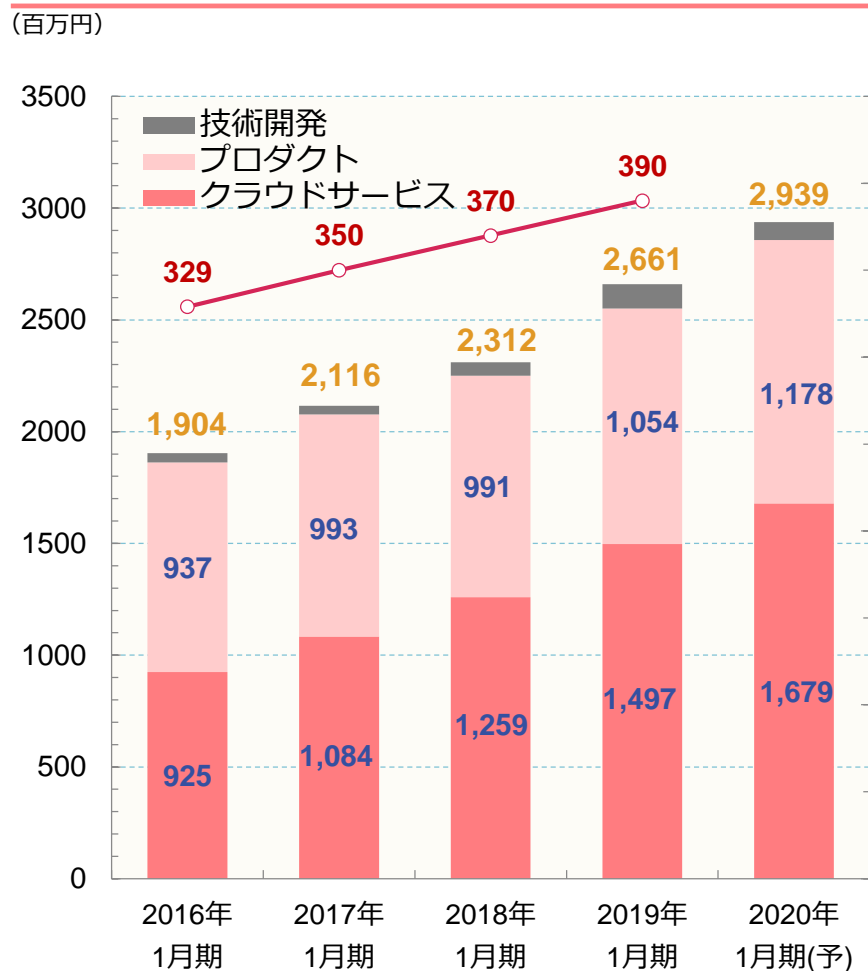
Pro-SPIRE社との連結業績予想は算定次第、別途公表させていただきます。
ネオジャパン単体の数値となります。

4 2020年1月期 業績見通し

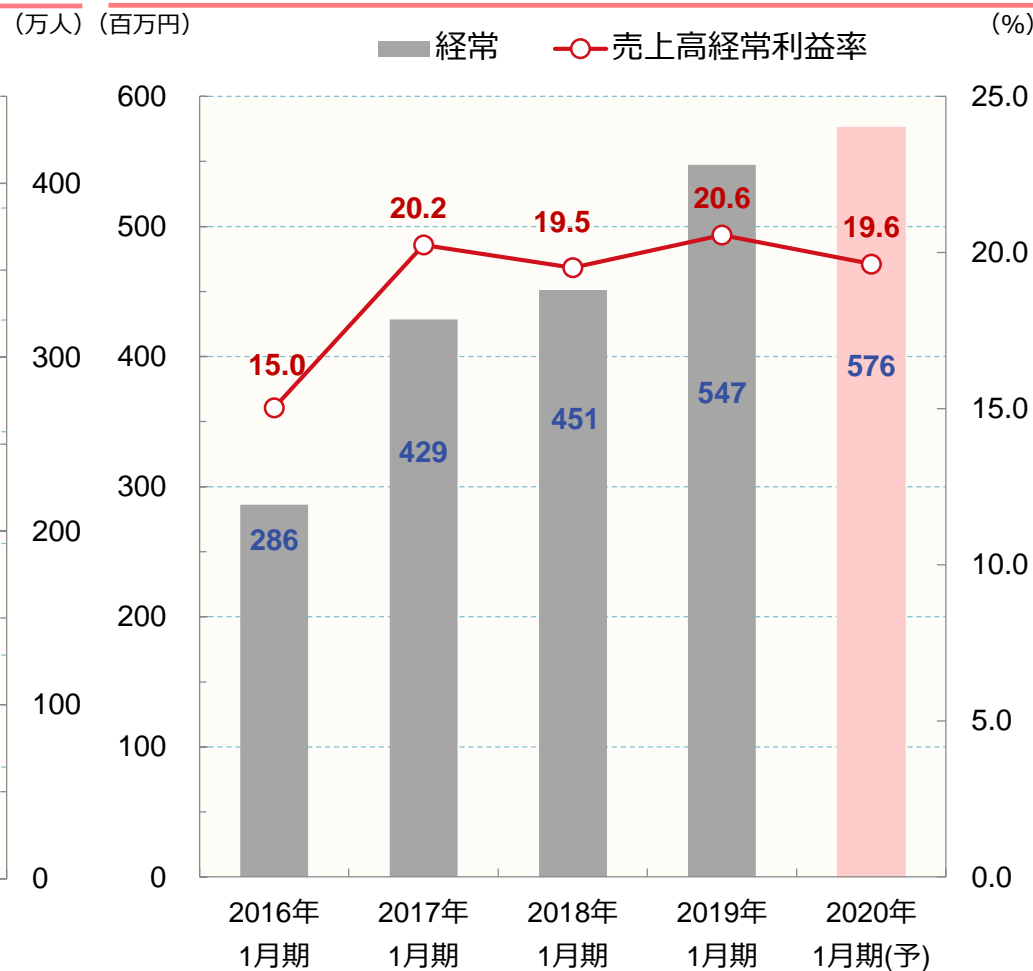
売上高は全区分で50%を超える進捗

項目 (単位：百万円)		2019年1月期	2020年1月期 2Q累計実績	2020年1月期 見通し	進捗率
売上高	クラウド	1,497	846	1,679	50.4%
	プロダクト	1,054	654	1,178	55.5%
	技術開発	109	53	81	65.0%
	合計	2,661	1,554	2,939	52.9%
営業利益	金額	528	345	561	61.5%
	率	19.8	22.2	19.1	-
経常利益	金額	547	354	576	61.5%
	率	20.6	22.8	19.6	-
当期純利益	金額	382	242	400	60.5%
	率	14.4	15.6	13.6	-

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

■ クラウドサービス事業

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

■ プロダクト事業

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

■ 技術開発事業

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する
- クラウドサービス、サポートサービスのストック事業と、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。一方でクラウドサービスの成長に対応し、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

Pro-SPIRE社との今後の中長期における連結業績予想はさらに精査の上、事業戦略の更新と共に公表させていただきます。

5 中長期展望

1. グループウェアビジネスの目標

- ・ 累計1000万ユーザ獲得
- ・ 国内シェアNo.1獲得

2. Pro-SPIRE事業買収の目論見

- ・ 拡大戦略における技術開発人材の確保
- ・ 優良顧客を基盤にSIシナジーを拡大

3. 海外展開戦略

① DELCUI設立

技術アライアンス・技術習得

② マレーシア進出

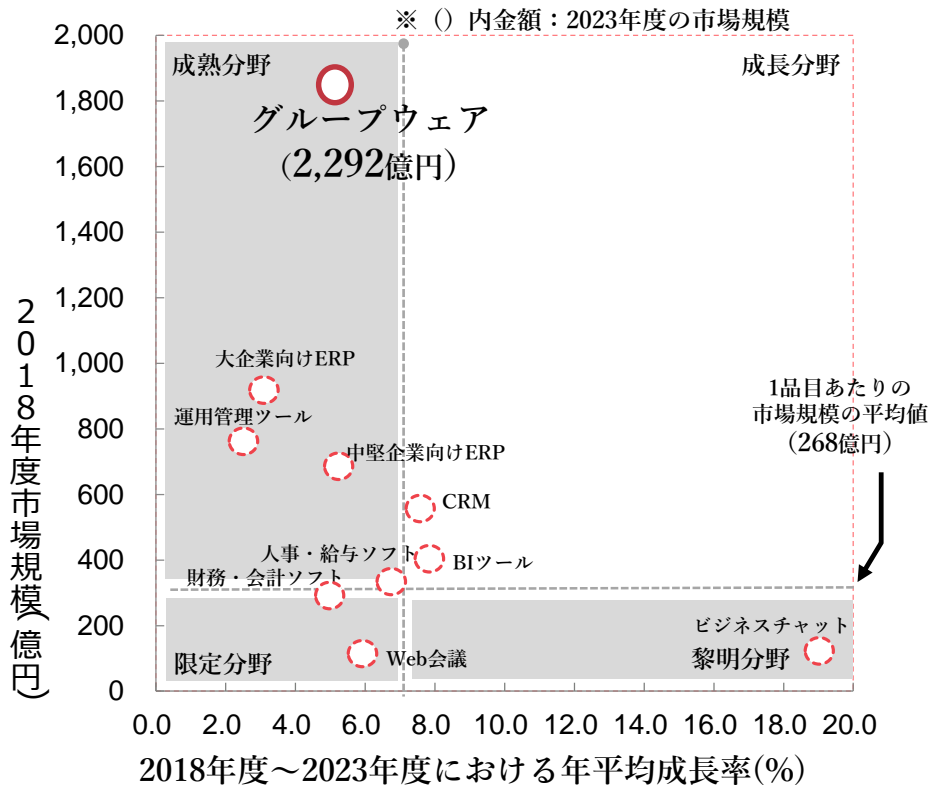
海外初めての重点販売市場、ASEANの拠点

1. グループウェアビジネス

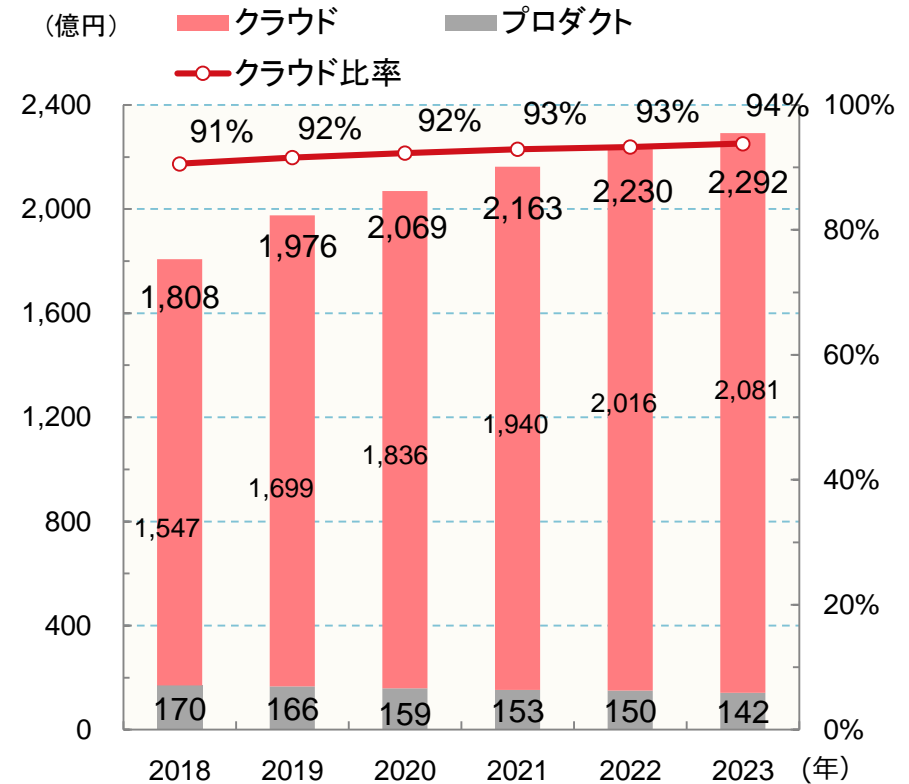
市場ポジションと狙い

2018年**1,808**億円から2023年**2,292**億円
⇒ 年率**4.9%**の成長予想

2018年度ソフトウェア市場規模 1兆2,593億円
ソフトウェア市場全体平均成長率 6.9%

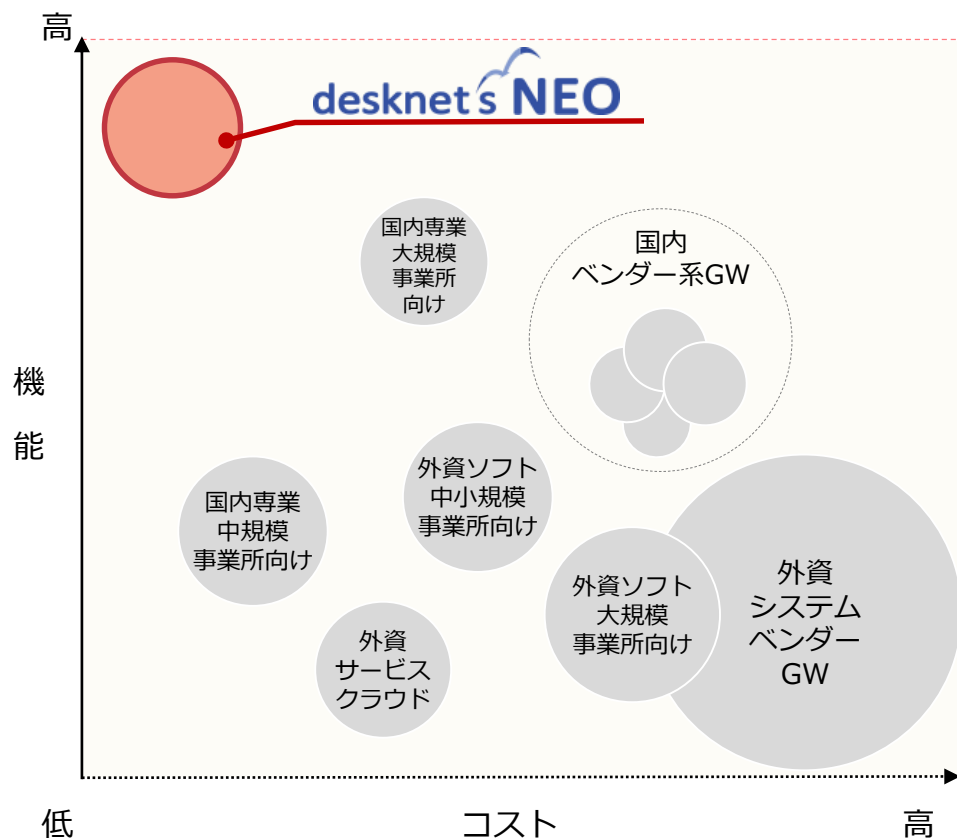


グループウェア市場規模の推移



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

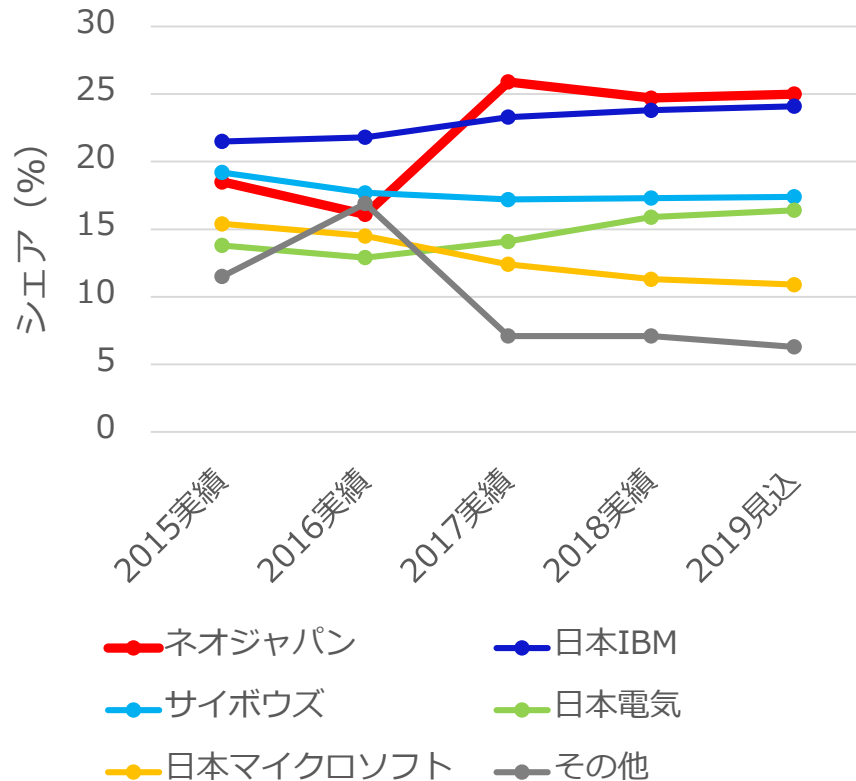


出所：各社資料より、当社作成

- 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

グループウェアのパッケージ市場において 日本IBMのノーツを超えて2017年度よりトップシェアを維持

シェア推移



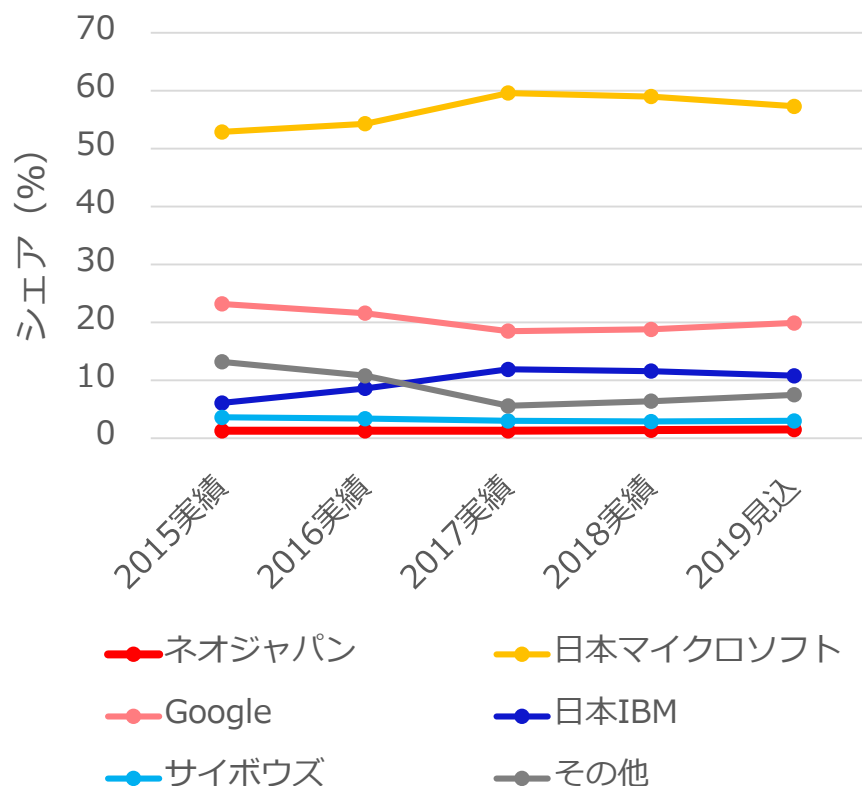
- 大規模組織向けパッケージ市場の新規ID数において、2017年よりトップシェアを維持
- 多機能かつ低コストである点を強みとして大手企業を中心に導入（中略）今後は公共（官公庁・地方自治体）への導入を進めていくことで、堅調な売上確保を見込んでいる

出典：富士キメラ総研

出所：2016-2019ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

グループウェアのクラウド市場はサービスの定義を広範囲にしているため、メジャープレイヤーの中では5番目だが明確な販売戦略に基づく2桁成長と評価

シェア推移



出所：2016-2019ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

- 2019年4月に他社では無料グループウェアサービス提供を終了するなど、有料クラウドサービス化が進み、企業に向けてリプレイスアプローチを進めていくことで売上拡大を図っているベンダーも多数みられている
- ネオジャパンは、SaaSにおいても多機能かつ低コストで利用できる点を訴求し拡販を進めており、中堅/中小企業への新規導入、大手企業からリプレイス案件を獲得したことで、前年度比で2桁成長がみられている。
- 今後は、「desknet's NEO」の機能を補完する同社製品群とのクロスセルによって、既存のグループウェア製品を逸脱した機能性を訴求し、売上拡大を図っていく方針である

出典：富士キメラ総研

販売戦略

豊富な機能と低コストで円滑なコミュニケーションの実現と、ユーザメリットを最大化する

戦略課題

- ① 機能優位性の維持
- ② ユーザエクスペリエンスの向上
- ③ 他サービス、他製品との連携拡大
- ④ 全国販売網の強化(地方拠点展開、地方パートナー協力関係強化)
- ⑤ ブランディング、認知度、市場評価

2. Pro-SPIRE事業買収の目論見

期待するシナジー効果

2019年度 Pro-SPIRE社の2019年10月～2020年1月を連結
2020年度 詳細なシナジー効果の数値や、その他計画は精査の上発表

期待されるシナジー効果

- 大型案件の創出とSI、カスタマイズおよび運用・保守
 - ・ desknet's NEO受託案件対応の拡大(プロダクト事業補完)
 - ・ カスタマイズ要件に対する柔軟な対応を拡大
 - ・ 開発のみならず安定したサービス運用を顧客に提供
 - ・ 案件単価の向上、事業利益率の向上
- 拡大戦略における技術開発人材の確保
 - ・ 技術ポテンシャルを有する人材の確保と教育
 - ・ 製品開発、受託案件へのリソースの適切な配分
 - ・ 将来の安定的な技術開発チームの確立
 - ・ 新しい技術要素への積極的な取り組みを可能に

3. 海外展開戦略

米国新会社DELCUI
& マレーシアへの本格進出

米国・日本・東南アジア間のビジネスパイプ役を担い、グローバルビジネスネットワークを構築

目的

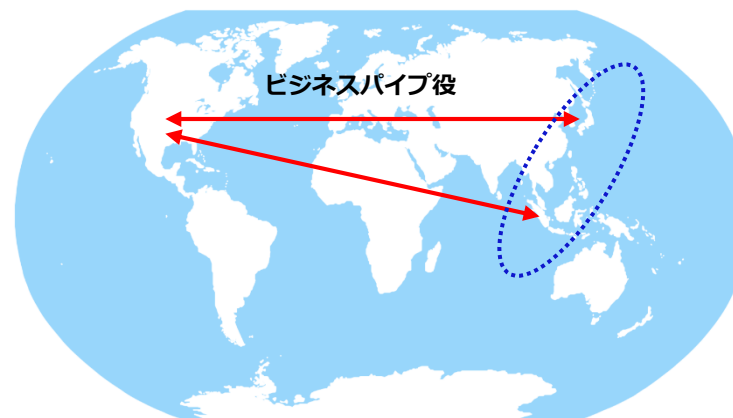
- 米国市場でNEOJAPAN製品、日本製品を販売、サポート
- 海外で進んだテクノロジーやビジネスモデルを日本及び東南アジア市場へ展開。(NEOJAPANとのアライアンスを促進)
- グローバルで通用する製品開発を実現する為のリソース確保

活動計画

- アライアンス事業会社の発掘
- グローバルネットワーク構築
- NEOJAPAN新製品販売

戦略

- **アライアンス活動を通して米国内リレーションを構築**
 - ・メンターの獲得(販売・製品ノウハウの助言、支援)
 - ・アライアンス案件候補の獲得(有望企業へのアクセス)
 - ・パートナーの獲得
- **アライアンスを通して築いたネットワーク上にNEOJAPAN製品をPR**
- NEOJAPAN既存ビジネスユーザーへのアップセル、パートナーへの働きかけを実施。**日本及び東南アジアでの事業開発を無駄なく、効率的に実施**



マレーシアへの本格進出フェーズを検討

東南アジアのIT市場の可能性

- 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は一部言語で対応完了しており、マレーシアを手始めに現地での販売を開始する計画です

1年間のフィジビリティスタディ結果

- 昨年10月にパートナー現地法人へ当社スタッフを出向させ、現地での市場開発に関するフィジビリティスタディとパートナーを通じた販売活動を行ってまいりました
- 当社の主力製品であるグループウェアdesknet's NEOは説明商品ということで、導入までの期間はある程度かかるものの、製品に対しては高い評価であり、日本市場とは異なった新たな機能要望などもいただくようになりました
- また、勤怠管理システムなどの周辺サービスとの連携についても要望が多くあり、現地での中規模SIサービスとしてのニーズも見込めています

今後の目論見：マレーシアを中心拠点とした東南アジア市場への進出を目指す

- 上記の期間においては、現地パートナー候補へのアプローチを行い、具体的な協業についても検討してまいりました
- 活動枠を広げたことで、タイ、ベトナムといった近隣国のSIerや企業からの商談も生まれつつあります
- マレーシアは東南アジア諸国の中でも、親日国であり、互いの文化等に深い理解があること、日本企業の東南アジア進出国として最も優れていたこと、進出企業への優遇制度があること、積極的な投資が行われ、IT産業の隆興に国を挙げての対応されていること、将来の高度人材の輩出が期待されること、当社関係ルートからの情報が得やすい（銀行系）こと、シンガポールに次ぐ東南アジアの中心拠点として期待されること、英語圏市場における開発人材、ビジネス人材の獲得を見込めること、などに加え、当社にマレーシア人スタッフ(エンジニア)がいたこととパートナー企業の現地法人など関係企業があったことから、ASEAN市場への進出に最も優位な中心拠点と位置づけて取り組んでまいります。

中長期展望のまとめ

中長期の成長イメージと事業課題

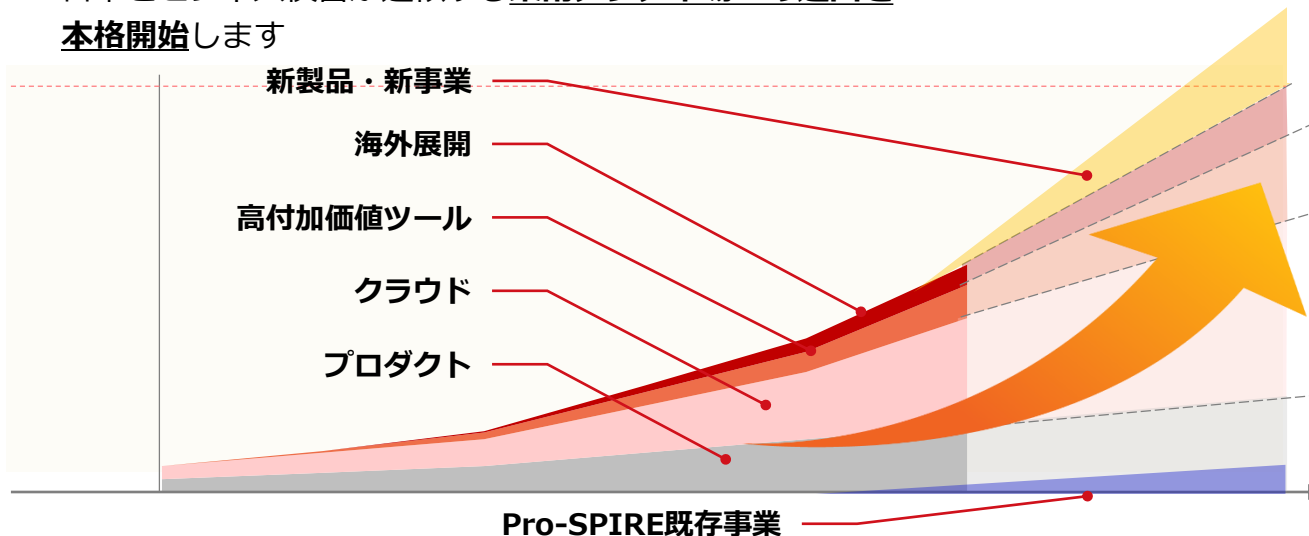
既存のグループウェア事業を核に、ビジネスに不可欠の新たなコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます。

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、**クラウド事業**では高技術力をベースとしたセキュリティ面で差別化による**販売拡大**を図ります
- **プロダクト、クラウド事業**では営業拠点拡大、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、グループウェア市場No.1を目指します
- **海外パートナーとの積極的なアライアンスの発掘**および、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本格開始**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**新しいITコミュニケーションツールの提供と事業を開発**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コミュニケーション市場でのデファクトスタンダードを狙います

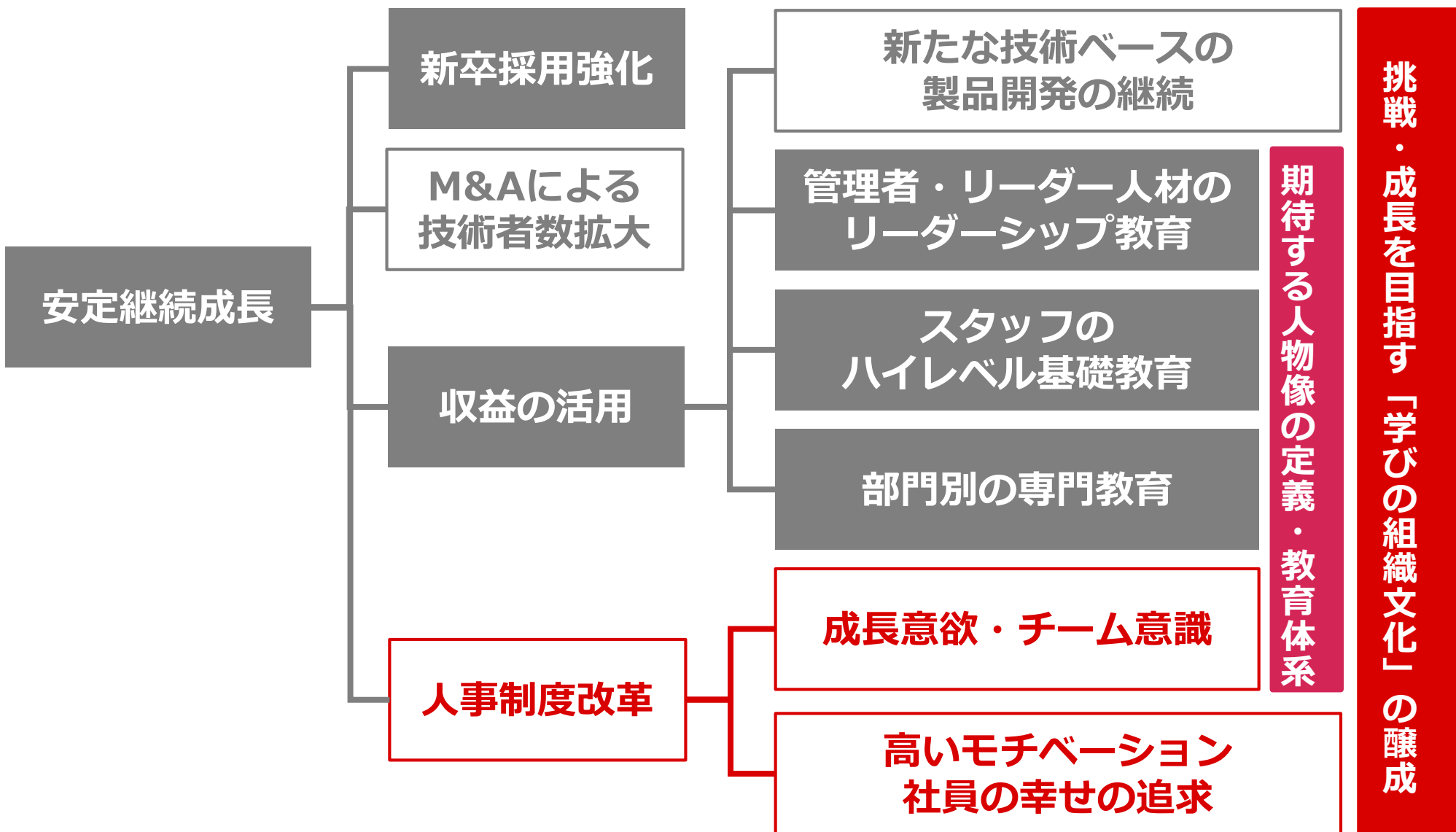


グループウェアを核とし、究極のITコミュニケーション・ツールを不断に開発。ビジネスにとって不可欠な戦略的ツールを顧客に提供し続けます

将来に向けた当社事業課題（拡大成長戦略）

- **製品の価値拡大・向上によるユーザの利用拡大**
 - 働き方改革への提言
 - 生産性拡大実証
 - ビックデータ利用によるグループウェアの新たな価値向上
- **新プロダクト、新サービス提供による顧客市場の拡大**
 - 新プロダクトに向けた新技術の習得
 - 新アライアンス、事業提携の推進
 - 新市場（海外等）への挑戦

人材の獲得・育成とアライアンスが鍵！



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

DELCUi

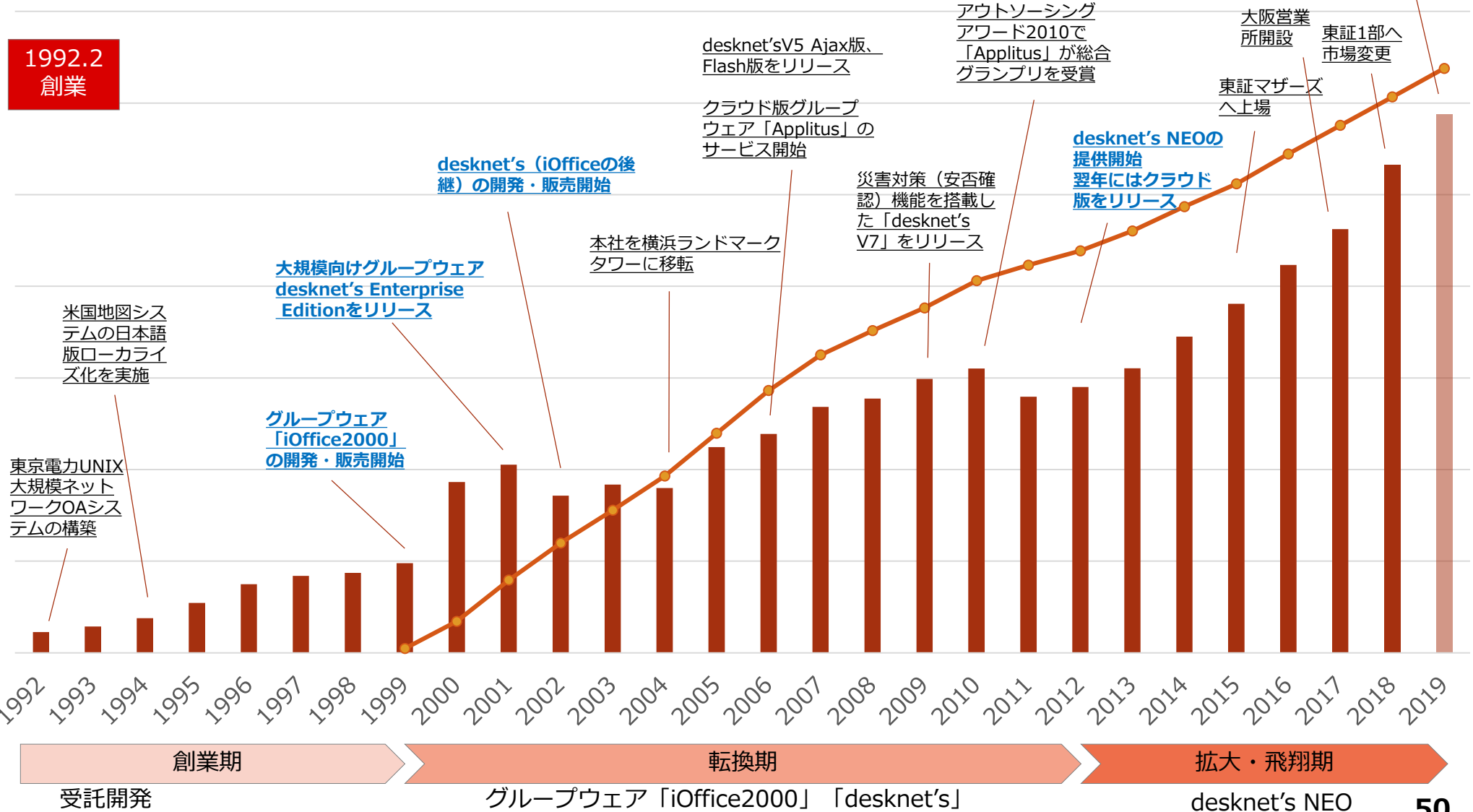
Pro-SPIRE

Appendix

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

東京電力UNIX
大規模ネット
ワークOAシス
テムの構築

米国地図シス
テムの日本語
版ローカライ
ズ化を実施

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

desknet'sV5 Ajax版、
Flash版をリリース

クラウド版グループ
ウェア「Applitus」の
サービス開始

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

desknet's NEOの
提供開始
翌年にはクラウド
版をリリース

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

大阪営業
所開設

東証マザーズ
へ上場

DELCOJ設立
Pro-SPIRE子会社化
名古屋営業所開設

東証1部へ
市場変更

創業期

転換期

拡大・飛翔期

受託開発

グループウェア「iOffice2000」「desknet's」

desknet's NEO

ネオジャパン製品

当社主力製品一覧

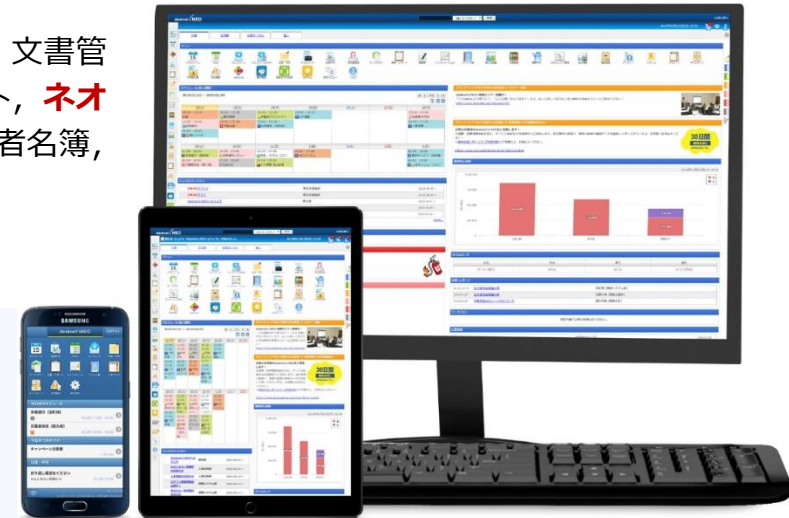
グループウェア

「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、メールだけではなく。
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。

現場の声に答え続ける「**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、お客さまの声に答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



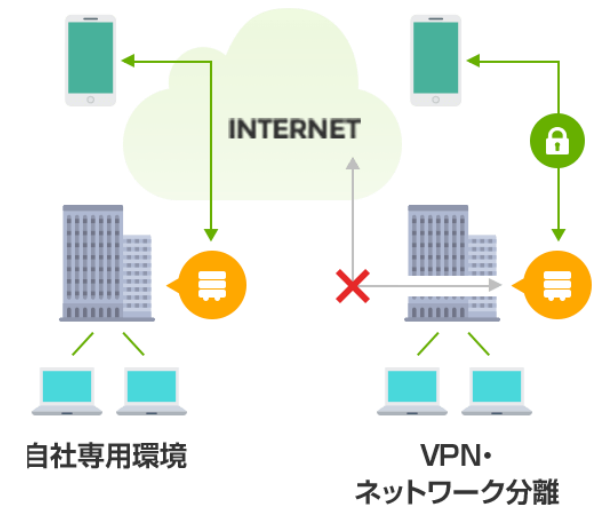
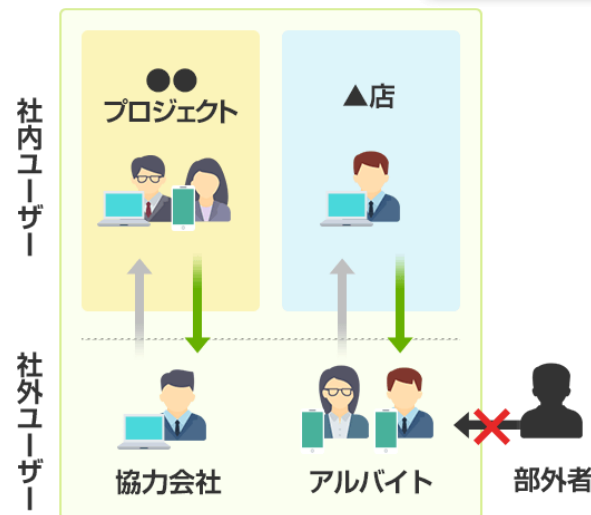
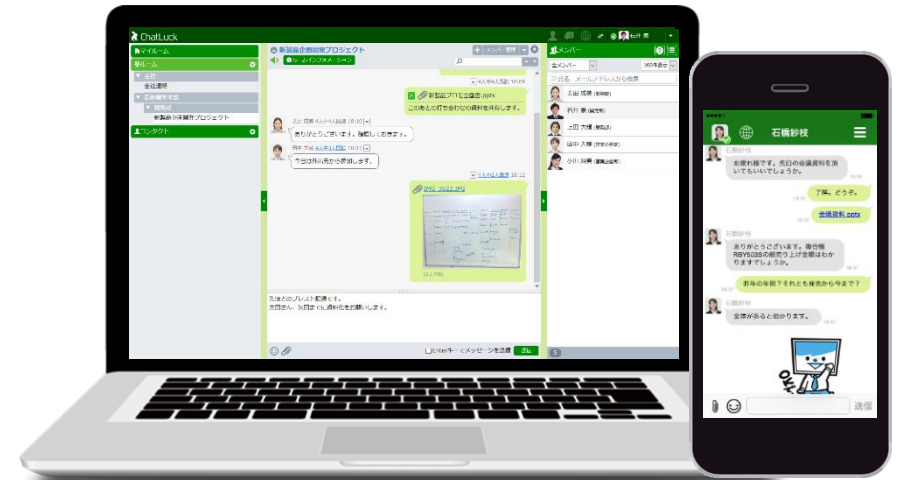
desknet's NEOの1機能として展開



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



ネオジャパン製品導入実績

導入企業・自治体 導入実績

- 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：400万ユーザー

官公庁



日本の
ひなた
宮崎県

北海道
砂川市役所

栃木県
さくら市役所

滋賀県
彦根市役所

兵庫県
淡路市役所

島根県
大田市役所

沖縄県
那覇市役所

製造



創業明治元年
濱田酒造株式会社

山陰酸素工業株式会社



MIKIMOTO
JEWELRY MFG. CO.,LTD.

サービス



SHIROYAMA HOTEL
kagoshima



おいしさと楽しさの創造企業
甲羅グループ



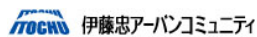
金融



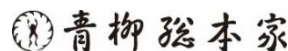
九州フィナンシャルグループ



建築・不動産



流通・小売

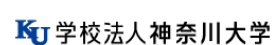


卑弥呼

大垣書店
KYOTO since 1942



学校・教育機関



ABC Cooking Studio

広告・出版



医療・福祉



交通・運輸



情報・通信



交通・運輸

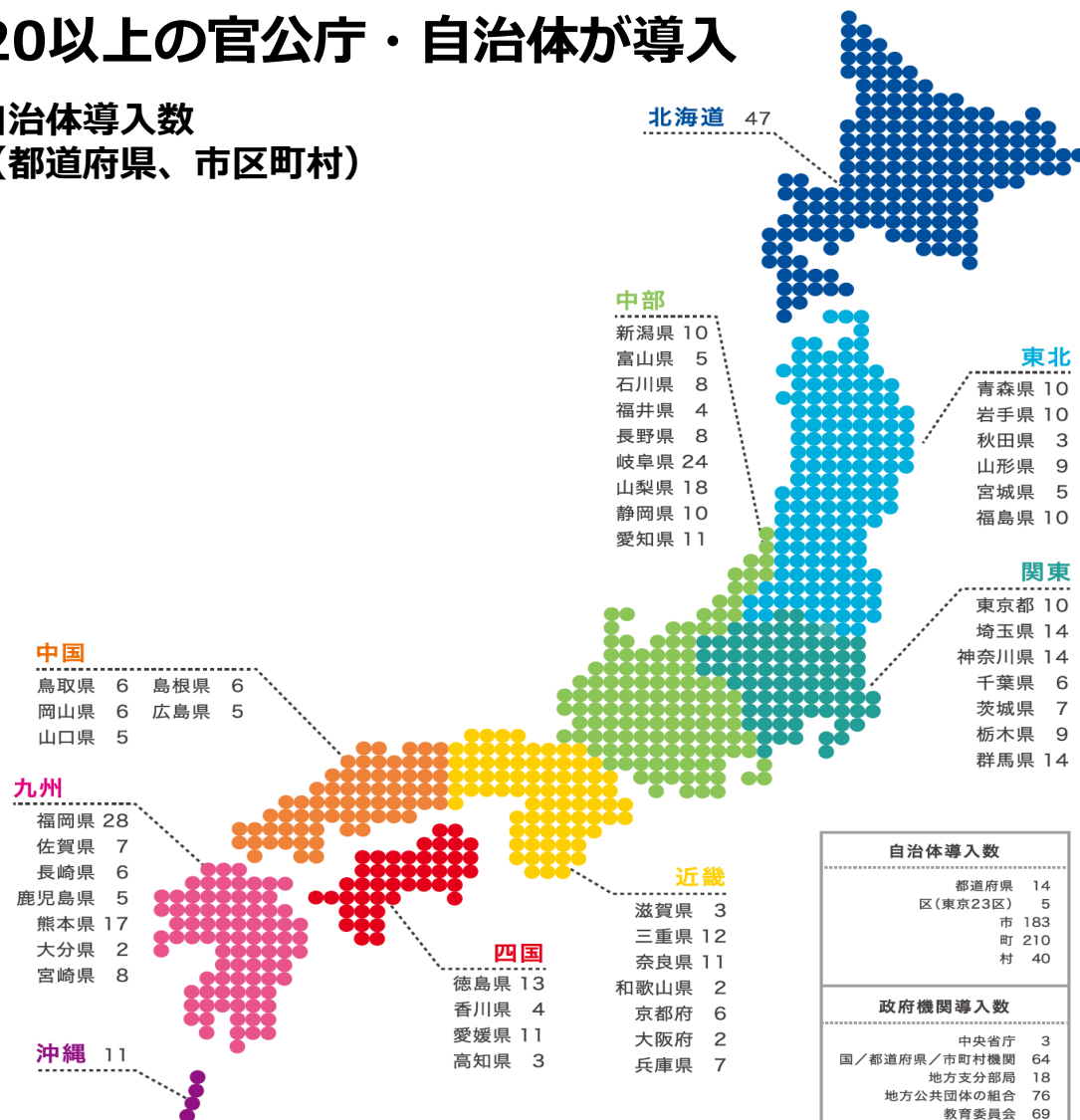


情報・通信



■ 920以上の官公庁・自治体が導入

自治体導入数
(都道府県、市区町村)



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。

※2019年2月時点の集計結果