

株式会社ネオジャパン

# 2020年1月期 決算説明会資料

2020年 3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、2020年3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、変更するものではありません。

**1** 会社及び事業概要 4

**2** 2020年1月期決算実績 10

**3** 2020年1月期トピックス 20

**4** 2021年1月期業績見通し 31

**5** 中長期展望 35

Appendix 53

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	2億9,188万円
代表者	代表取締役社長：齋藤晶議
子会社	株式会社Pro-SPIRE（東京） DELCUI Inc.（アメリカ） NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（マレーシア）
拠点	本社：横浜 営業所：2拠点（大阪、名古屋）
従業員数	連結 234名（2020/1月末）

## 事業区分概要

### ソフトウェア事業(3セグメントで構成)

- **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、サポートサービスを提供しています。
- **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サービスを提供しています。
- **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ています。

### システム開発サービス事業(Pro-Spireの子会社化による新事業領域)

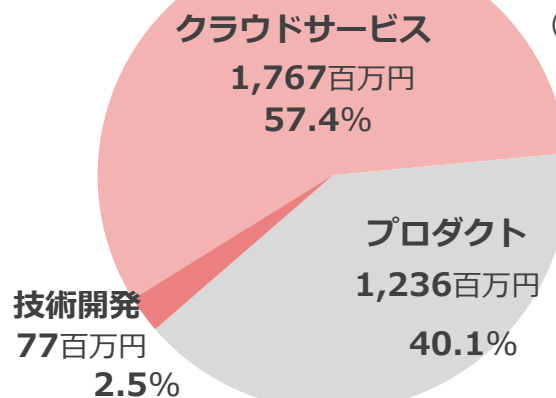
- 企業の情報システムやソフトウェアの設計・開発及び運用など総合的なITサービスを特定の分野で提供する事業です。

## 収益形態

連結売上高  
3,742百万円  
(2020/1期)



ソフトウェア事業売上高  
3,081百万円  
(2020/1期)

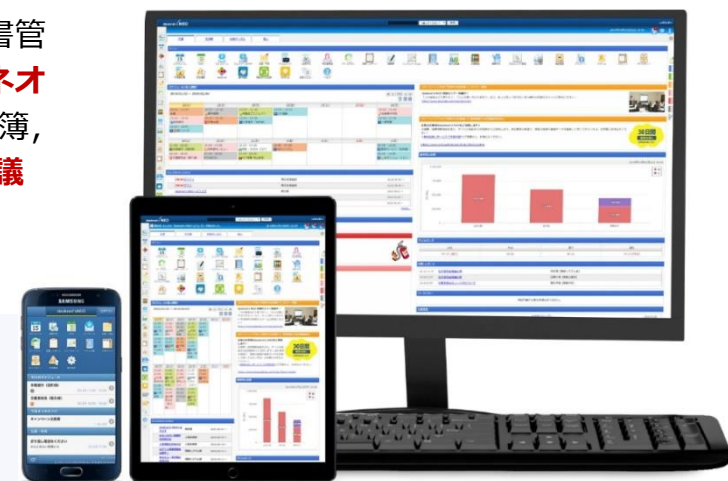


## グループウェア「desknet's NEO」とは？ 「業務の効率UPを目的とした、情報共有のためのソフトウェア」

### グループウェア「desknet's NEO」27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

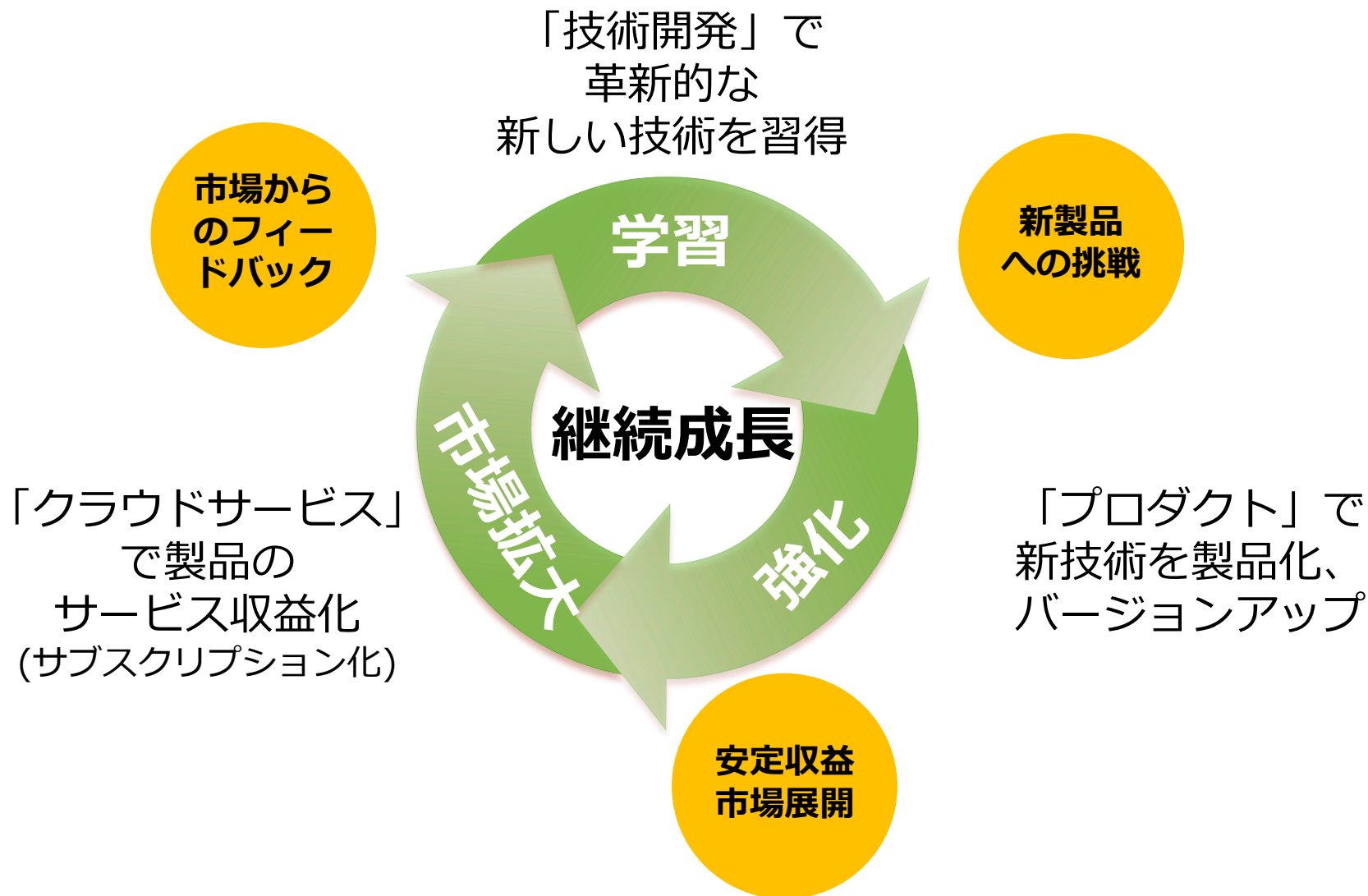
## プロダクト（パッケージソフト買取モデル+年額サポートサービスモデル）

■ 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つのモデルのサイクルで安定成長構造を形成



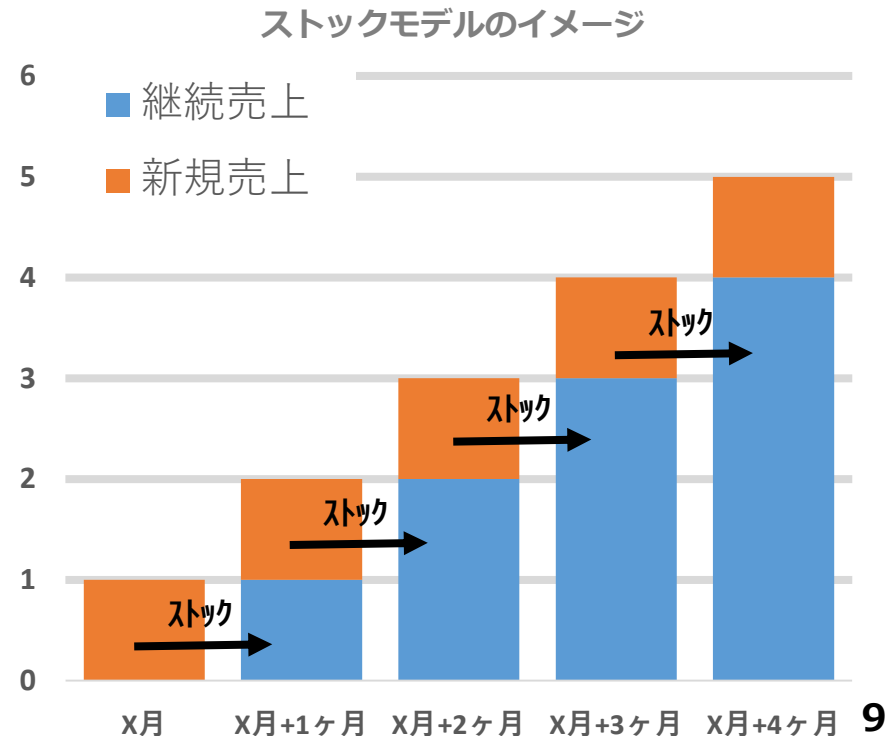
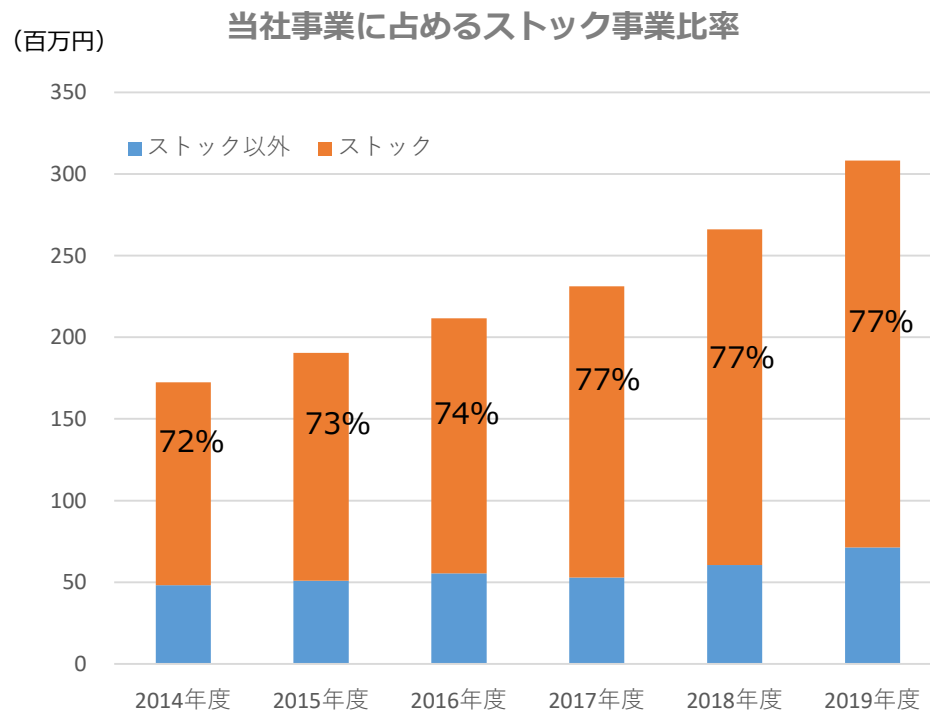


# ソフトウェア事業は成長型ストックモデル **NEOJAPAN**

- ネオジャパン ソフトウェア事業の売上構成において、クラウドサービスは「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。  
一方でプロダクトにおいても、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が可能となり、合わせて「成長型ストックモデル」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、インシタルコストが不要な料金形態であるともいえる。



2

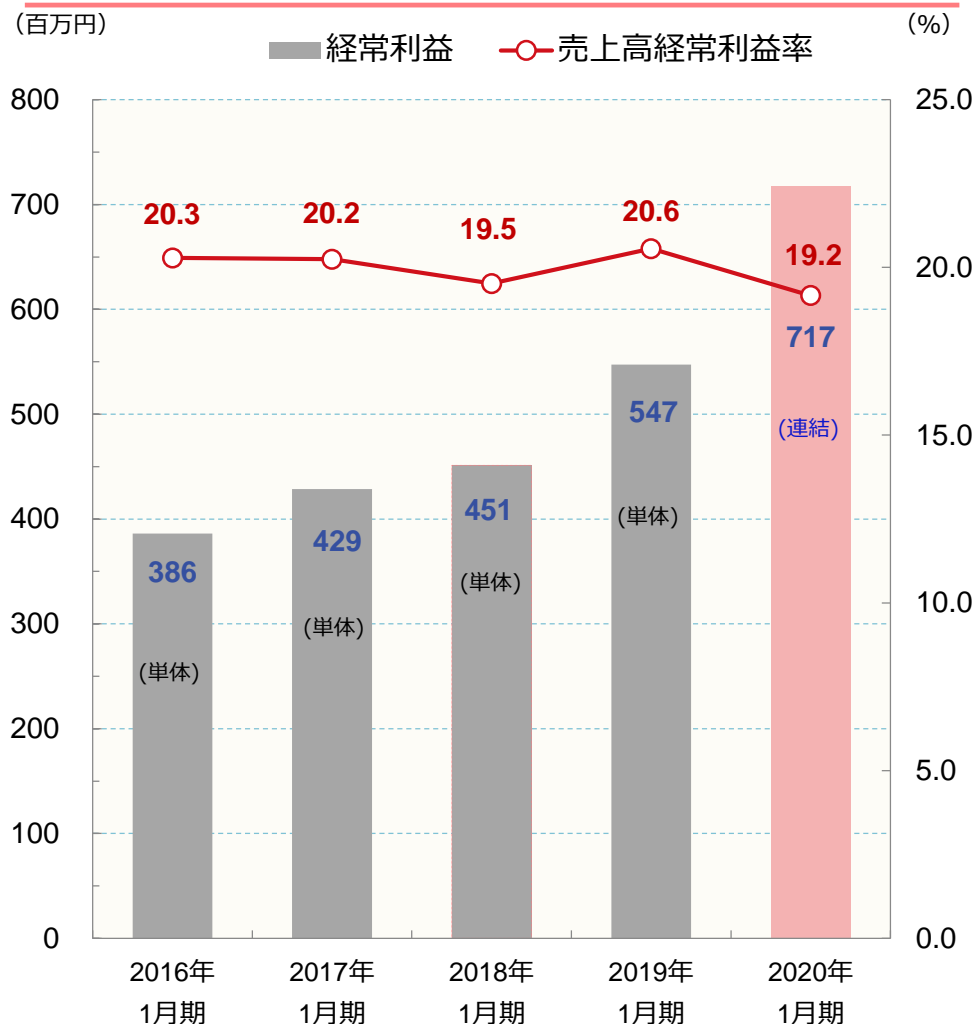
# 2020年1月期 決算実績

2020年1月期より株式会社Pro-SPIRE（2019年10月1日より）を連結の範囲に含め、連結決算に移行しております。  
全連結会計年度につきましては連結財務諸表を作成していないため、原則として全連結会計年度との比較・分析は行っておりません。

(単位：百万円)

業績	2020年 1月期
売上高	3,742
売上原価	1,519
売上総利益	2,223
販売費及び一般管理費	1,524
営業利益	699
経常利益	717
親会社株主に帰属する当期純利益	495

## 経常利益・同利益率の推移



## 業績サマリ(増加要因)

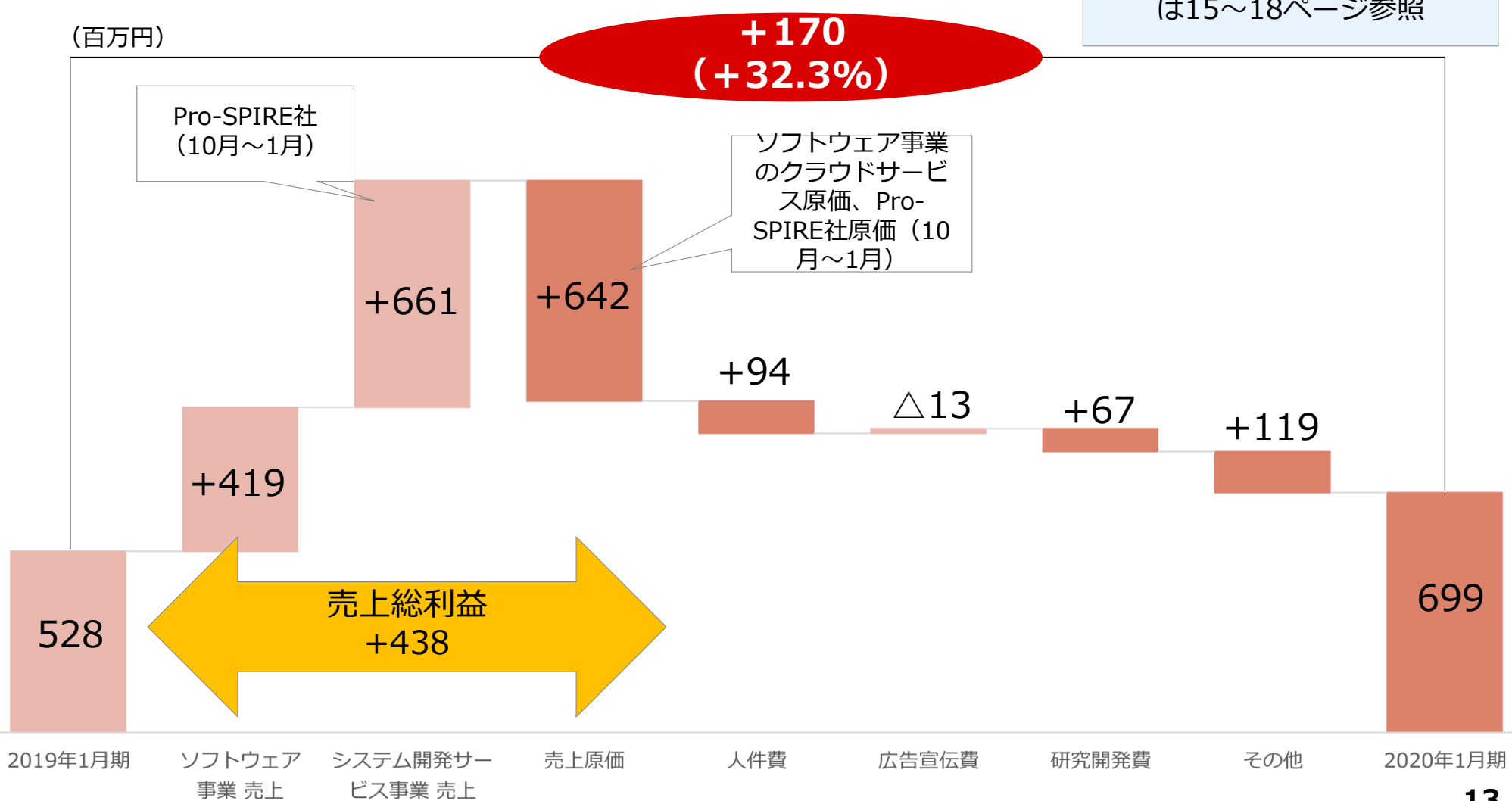
- クラウドサービスの安定した成長とプロダクト（カスタマイズ・役務）の大幅増加により、経常利益は増加
- Pro-SPIRE社（システム開発サービス事業）を連結範囲に含めたことで経常利益は増加
- 経常利益率はソフトウェア事業に比べ、システム開発サービス事業の方が低い

注：2019年1月期以前は単体の経常利益・同利益率

## ■ 売上1,081百万円増、売上原価642百万円増により売上総利益は438百万円増加した

(百万円)

ソフトウェア事業(単体)  
は15~18ページ参照



Pro-SPIRE社  
(10月~1月)

ソフトウェア事業  
のクラウドサービ  
ス原価、Pro-  
SPIRE社原価 (10  
月~1月)

(単位：百万円)

	2020年1月期
現金預金	2,996
売掛金	538
有価証券	127
その他流動資産	69
流動資産合計	3,730
有形固定資産	57
無形固定資産	322
投資その他資産	1,676
固定資産合計	2,057
資産合計	5,788

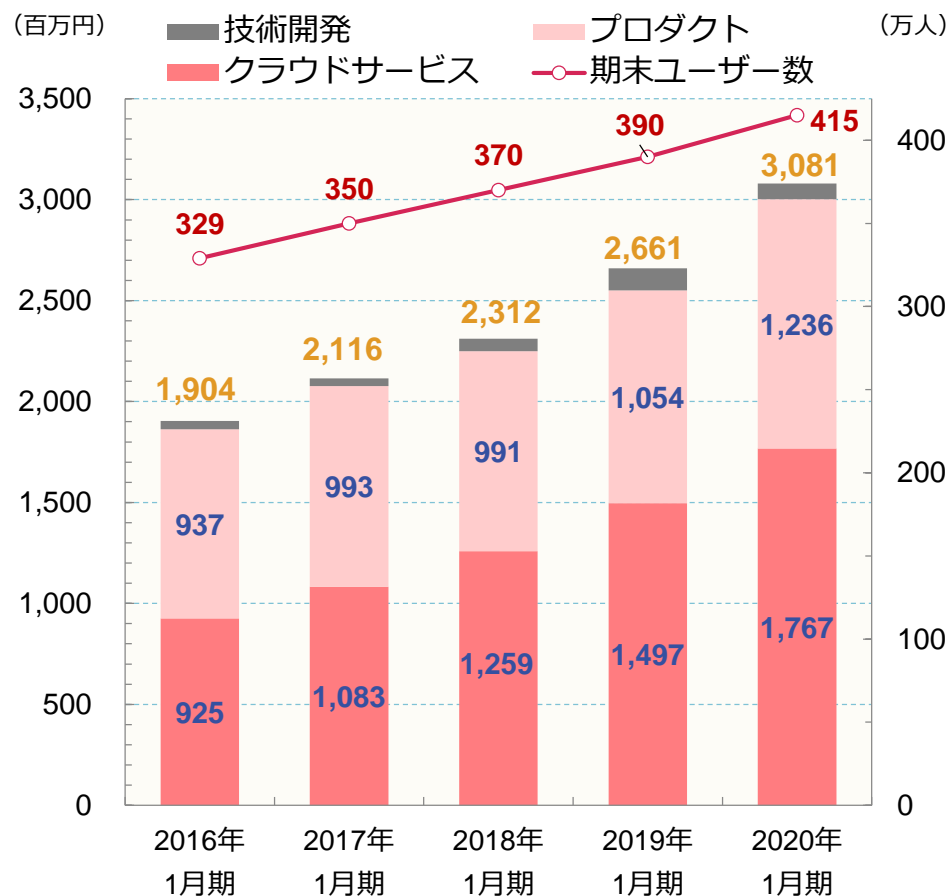
	2020年1月期
前受収益	533
その他流動負債	828
流動負債合計	1,362
固定負債合計	569
負債合計	1,931
資本金	291
資本剰余金	328
利益剰余金	3,199
自己株式	-0
株主資本合計	3,818
その他の包括利益累計額合計	37
純資産合計	3,856
負債純資産合計	5,788

## ■ クラウドサービス売上が前年比18.0%増、ソフトウェア事業売上は15.8%増

項目 (単位 : 百万円)		2019年1月期 実績	2020年1月期 実績	前期差異	前期比率
売上高	クラウド	1,497	<b>1,767</b>	+270	+18.0%
	プロダクト	1,054	<b>1,236</b>	+181	+17.2%
	技術開発	109	<b>77</b>	△31	△29.0%
	合計	2,661	<b>3,081</b>	+419	+15.8%
ユーザー数 (ASP事業者分を除く)	プロダクト累積	350万人	<b>368万人</b>	+18万人	+5.0%
	自社クラウド	24万人	<b>30万人</b>	+6万人	+24.0%
営業利益	金額	528	<b>644</b>	+116	+22.0%
	率	19.8	<b>20.9</b>	+1.1pt	-
経常利益	金額	547	<b>662</b>	+114	+21.0%
	率	20.6	<b>21.5</b>	+0.9pt	-
当期純利益	金額	382	<b>461</b>	+122	+20.7%
	率	14.4	<b>15.0</b>	+0.6pt	-

## ■ 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



### クラウドサービス売上

- 対前年18.0%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

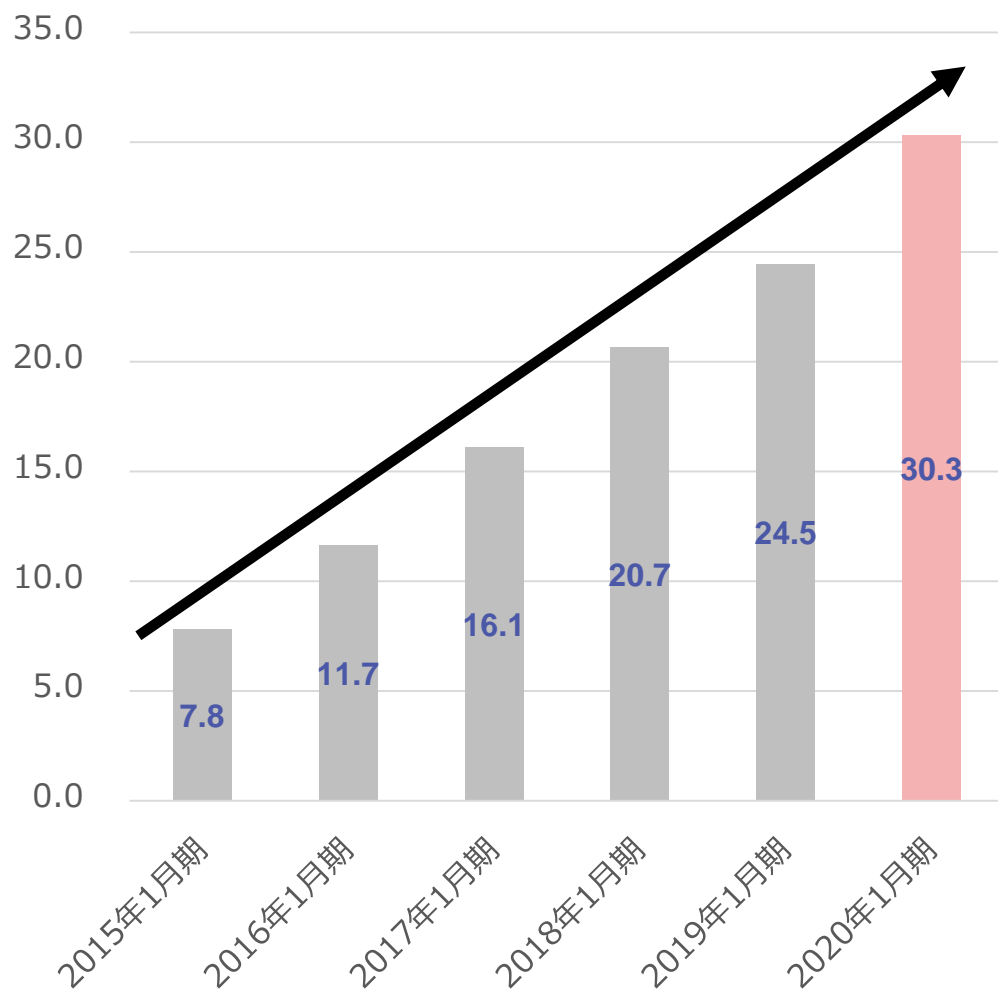
- 対前年17.2%増加
- NEOエンタープライズライセンス売上は前年同水準の2億で堅調に推移
- **カスタマイズ**は大型案件受注により対前年70.9%増加
- サポートサービスは堅調に推移

### 技術開発売上

- 対前年29.0%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)



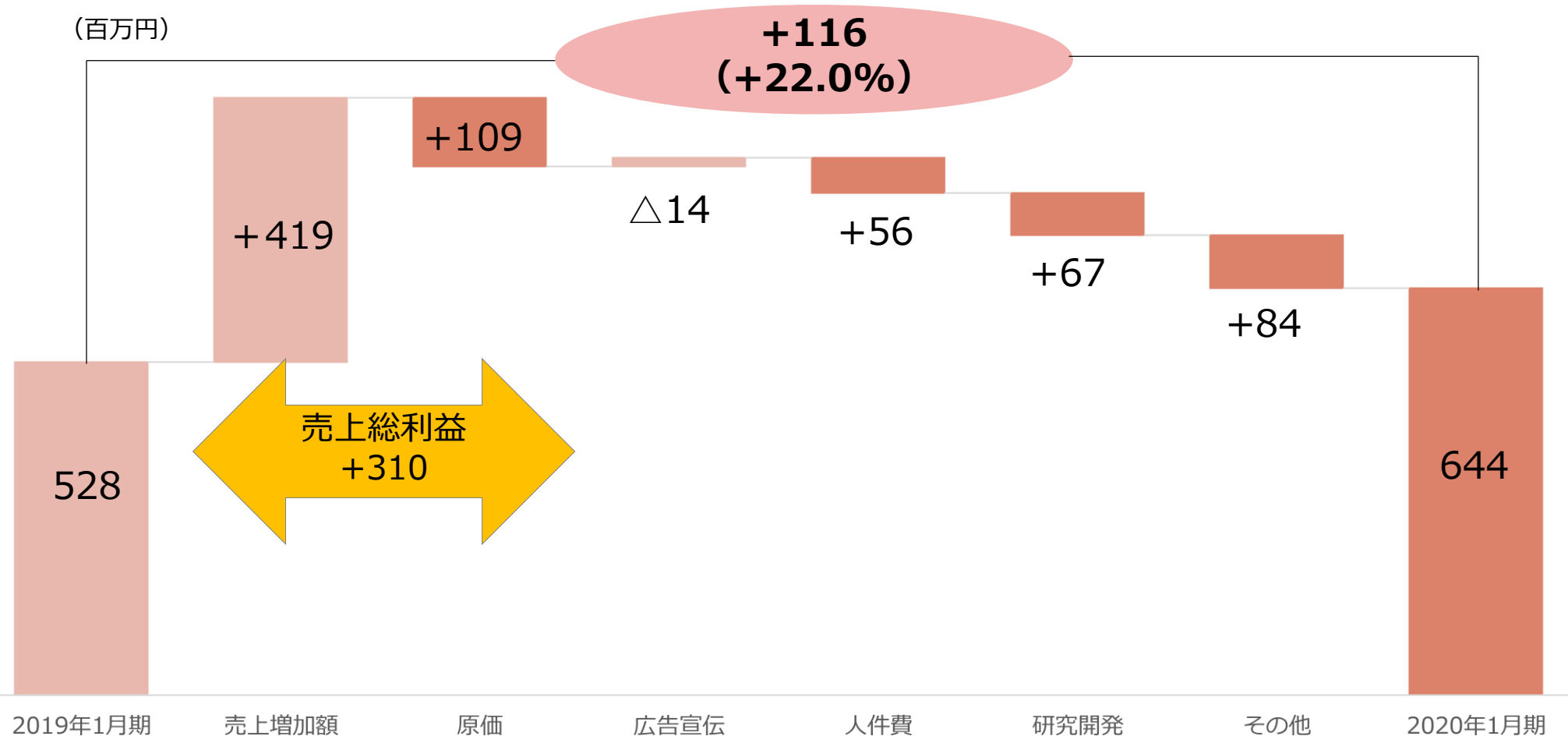
■ 2020年1月末時点でのユーザー数は30万人超

■ 2020年1月期は年間6万弱のユーザーが増加

■ 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

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

- クラウドサービスの成長に伴い原価が増加
- 研究開発費は前年度が比較的少なかったことによる相対的増加
- 人員増加に伴う人件費や販管費の増加



## 期末配当予想について

- 期末配当は、普通配当6.5円/株から1円/株を上乗せして7.5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



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 ブランディング
  - ② 自治体ITシステム満足度調査においても、2年連続で第1位を獲得 ブランディング
  - ③ desknet's NEOバージョンアップにおいてamazonビジネスとの連携 製品強化
  - ④ 国内販売拠点の拡大（名古屋営業所設立） 販売強化
  - ⑤ 米国子会社 DELCUI社設立 海外展開戦略
  - ⑥ Pro-SPIRE社の株式取得、子会社化 事業領域拡大
  - ⑦ NEOREKA ASIA SDN.BHD.をマレーシア法人とのJVで設立 海外展開戦略
- 
- ⑧ desknet's NEOバージョンアップにおいて大塚製薬との共同プロジェクト「健康サポートプラス」を提供（2020年2月） ESG 製品強化

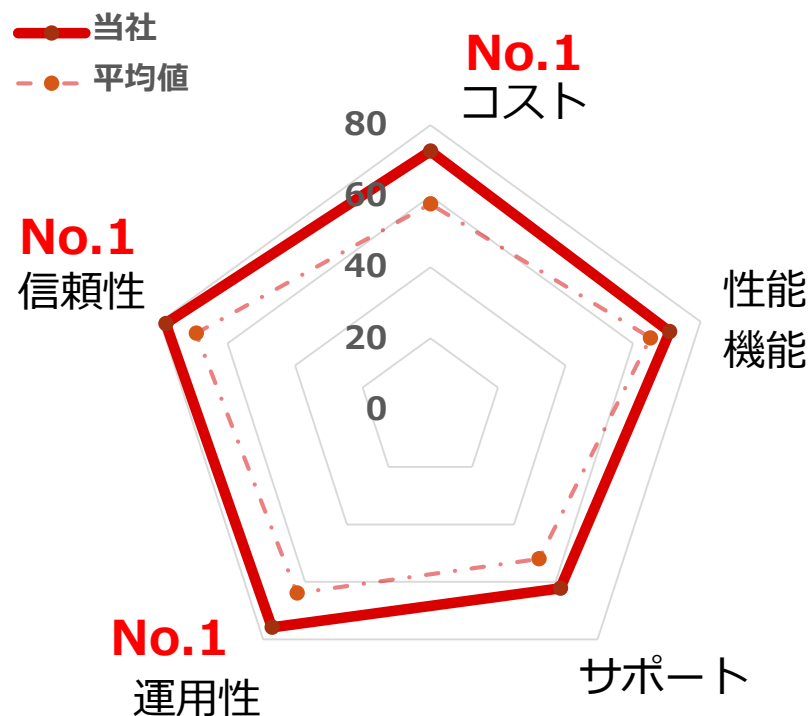
## 2019年度 顧客満足度調査においてNo.1を達成！ コスト、信頼性、運用性の項目でNo.1の評価！



### 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2019年8月22日号  
「日経コンピュータ 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

#### 満足度調査項目別評価点



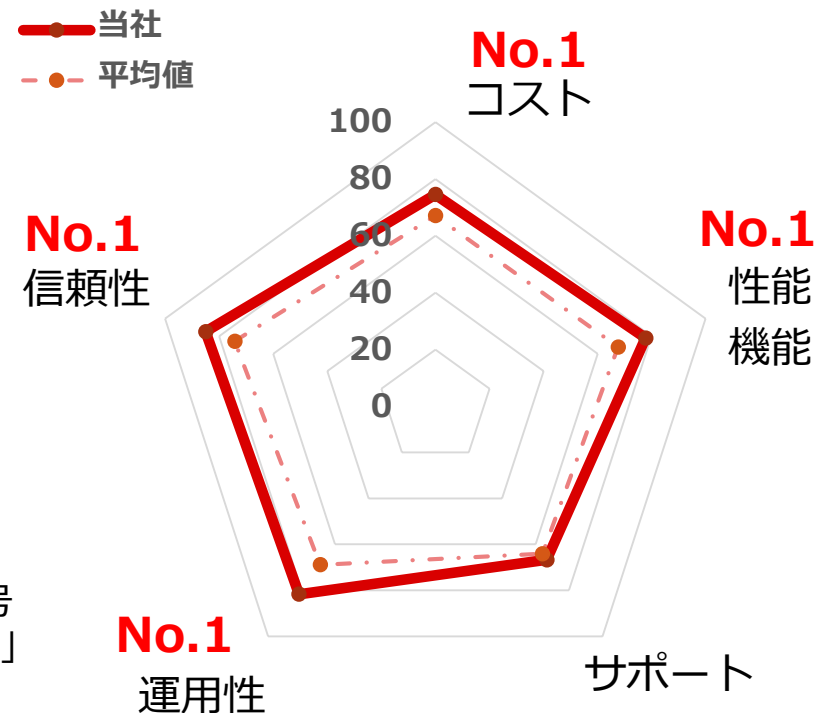
※2019-2020調査より調査対象がグループウェア部門単体から、グループウェア/ビジネスチャット部門に拡大

## 2019年度 自治体ITシステム満足度調査において2年連続 でNo.1を達成！

### コスト、信頼性、運用性、性能・機能の項目でNo.1評価！



#### 満足度調査項目別評価点



日経BP社発行「日経BPガバメントテクノロジー」誌2019年秋号  
「日経BPガバメントテクノロジー 自治体ITシステム満足度調査」  
グループウエア/ビジネスチャット部門第1位

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

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/>

## ■ プロモーション実施内容

- ・【テレマーケティング】 amazonビジネスと共同で  
desknet's NEOクラウドユーザーへテレコール  
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！

# ④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



## 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)

# ⑤海外子会社（DELGUI Inc.）設立

2019年6月



**設立目的：**  
**グローバル市場への進出を目的とした「マーケティング」「アライアンス」「製品開発」を推進**

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  
          サンタクララ  
事業内容 : 北米における現地のマーケット調査、  
          パートナー企業の発掘、製品開発/販売  
Webサイト : <https://www.delgui.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。  
システム稼働までのSI業務を実施



**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  
サービスとして提供



**Market Entry Support**

米国プロダクトやテクノロジーを日本、  
東南アジアに展開。ローカライズや事業  
立ち上げをサポート

# ⑥Pro-SPIRE社の株式取得による子会社化 **NEOJAPAN**

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。



2019年12月



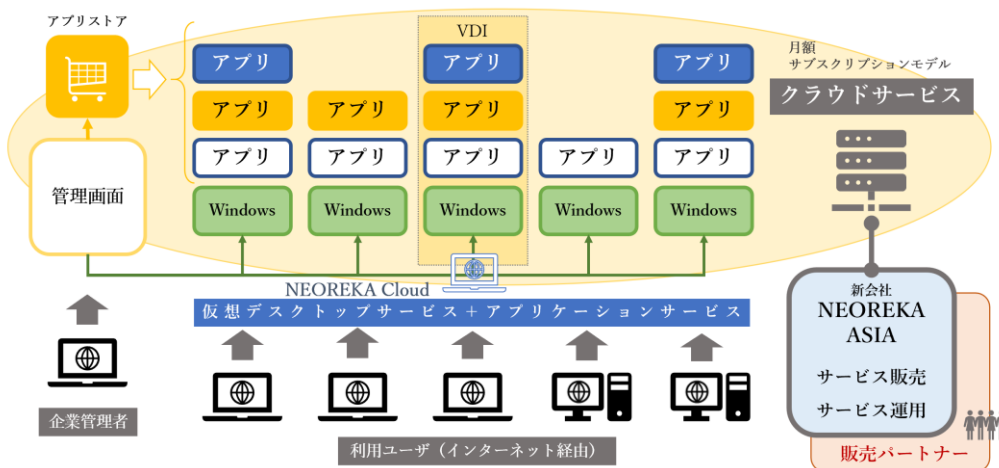
## 設立目的：

- ・ワンストップクラウドサービスの提供により、東南アジア企業のビジネスの働き方に貢献する
- ・当社の海外進出の中核拠点として新たな挑戦を行う

会社名：NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（マレーシア）  
設立：2019年12月6日(JV契約締結日)  
Director：齊藤 晶議、狩野英樹  
Ahmad Zaki Tajuddin  
所在地：マレーシア国 クアラルンプール  
クアラルンプールセントラル  
事業内容：DaaS、SaaSなどのクラウドサービス事業、  
システムインテグレーション事業  
Webサイト：<https://neoreka.asia/>

## DaaS(Desktop as a Service)事業

「NEOREKAクラウド」サービスとして、東南アジア市場に向けた新たな事業展開を開始する



## 東南アジア市場開拓

マレーシアのみならず、タイ、ベトナムなど東南アジア市場での販売拡大を目論み、新たな販売チャネルの開拓、desknet'sNEOを含むクラウドサービスの充実、サポート体制を強化する

## 技術人材の採用を活性化

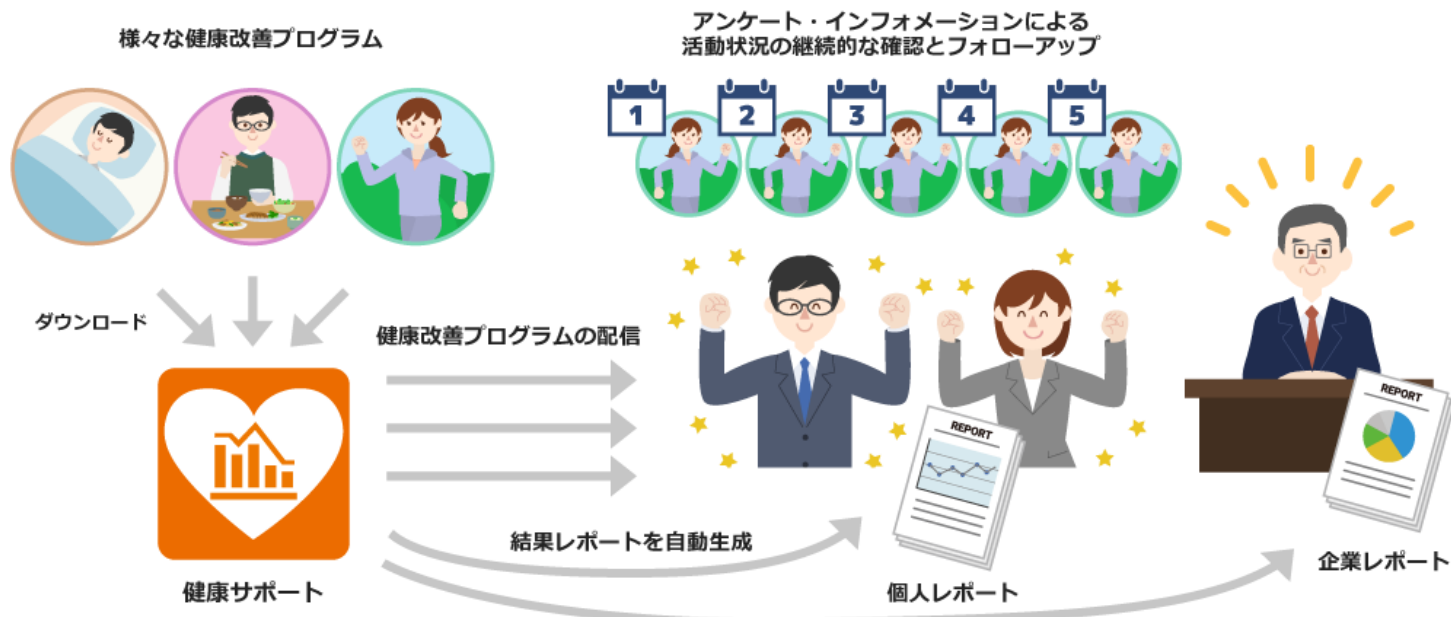
東南アジアからの優秀な技術人材確保へアプローチし、継続的な海外からの採用ルートを確認する

2020年2月  
V5.5

## 大塚製薬との共同プロジェクト「健康サポートプラス」を提供

大塚製薬と「desknet's NEO」を通じて、働く人の健康管理を支援する「睡眠改善プログラム」を開始

- ・新機能：健康サポート
- ・SAML認証の互換性向上
- ・AppSuite：条件つきスタイル設定／スケジュール機能との連携
- ・その他 操作性改善・不具合修正



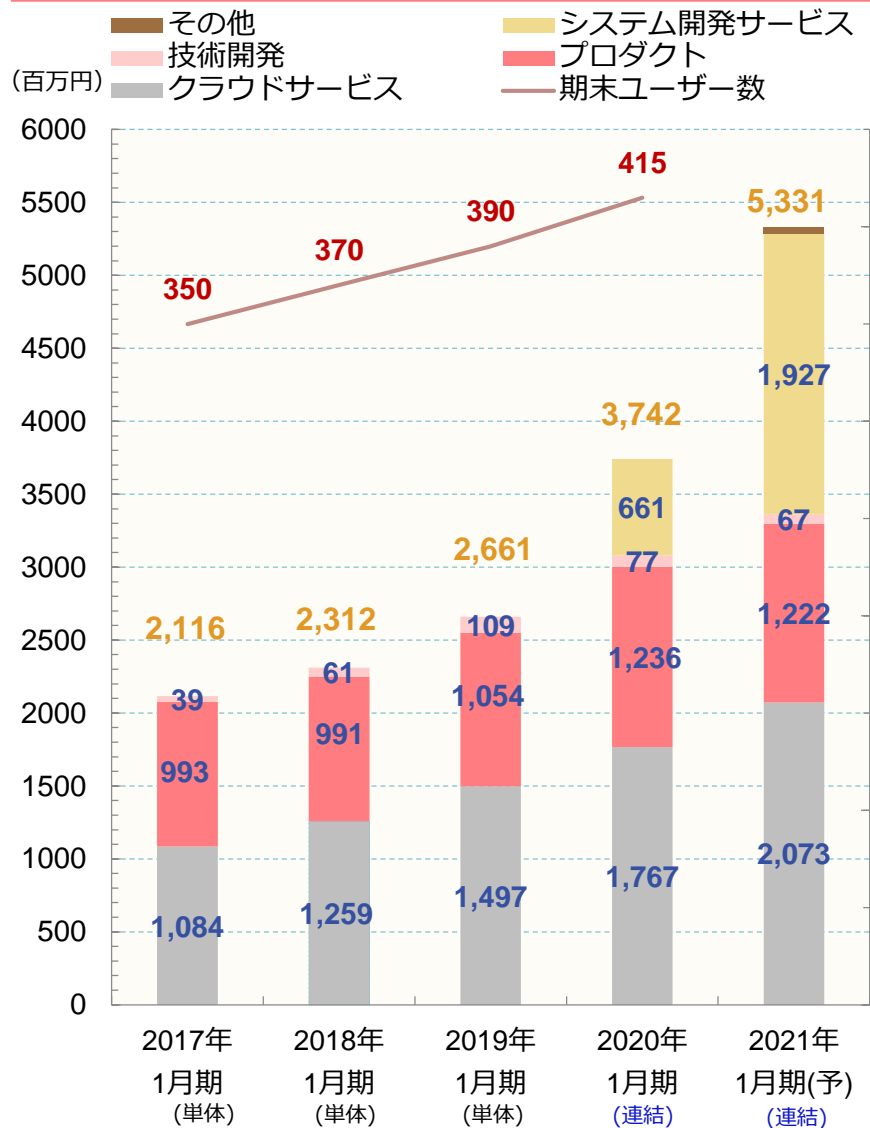
4 2021年1月期  
業績見通し

着実な販売伸長とPro-SPIRE社の連結により売上高は大きく増加、一方で人材や新たな挑戦となる海外子会社への投資額が増加するため、増収・減益の見通し

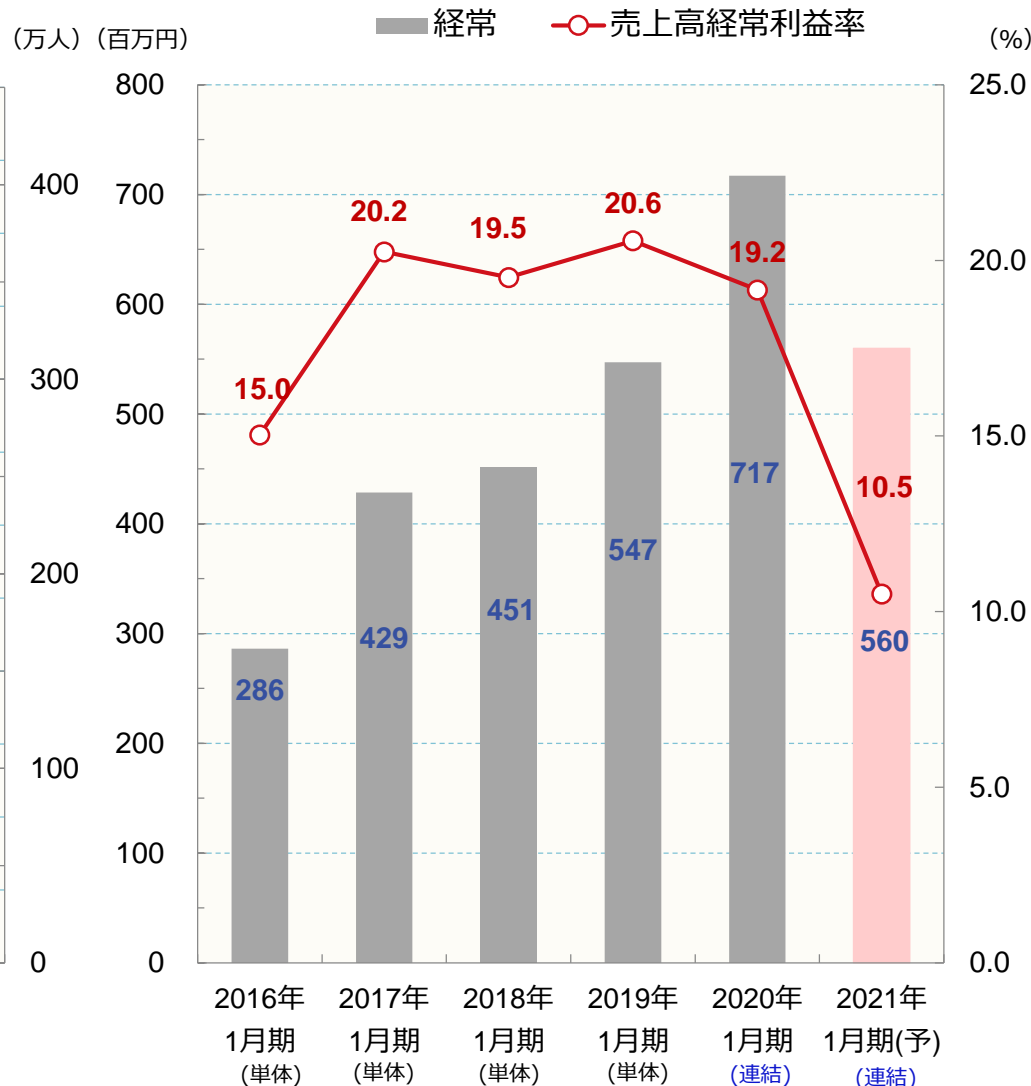
	2021年 1月期
売上高	5,331
営業利益	540
経常利益	560
親会社株主に帰属する当期純利益	352



## 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

### ■ ソフトウェア事業

#### ✓ 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、**20.7億円（前年比17.3%増）を計画**

#### ✓ プロダクト

エンタープライズライセンスや保守サービスの堅調な受注を見込み、**前年同水準の12.2億円を計画**

### ■ システム開発サービス事業

システム・インテグレーションサービスの維持・規模の拡大、基幹系（SoR）と情報系（SoE）のノウハウを活かし**19.2億円を計画**

## 経営方針、経営施策

- desknet'sNEO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、継続、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
- マレーシアを拠点とする海外事業の開始、クラウドサービスによる東南アジア市場開拓への挑戦、実績創りを行う

# 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

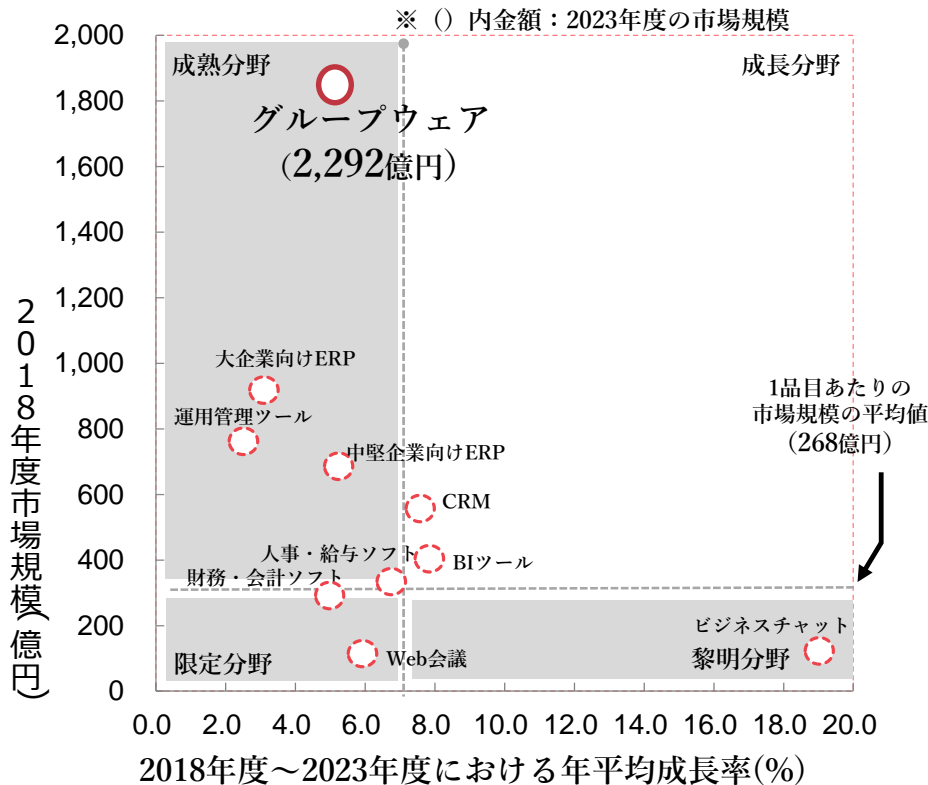
海外初めての重点販売市場、ASEANの拠点

# 1. グループウェアビジネス

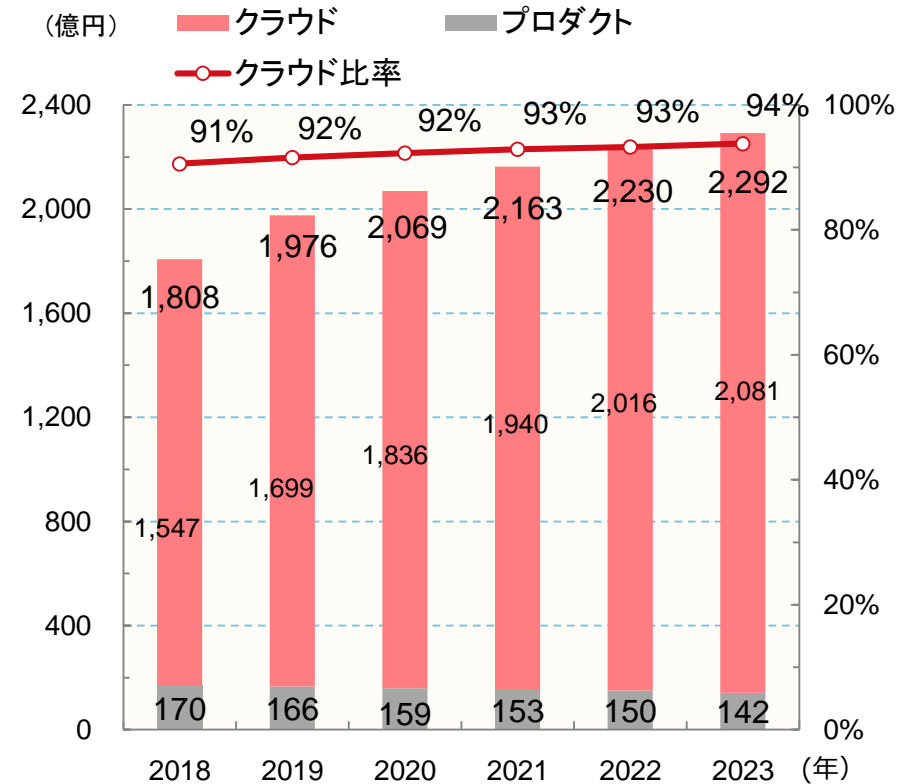
市場ポジションと狙い

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%

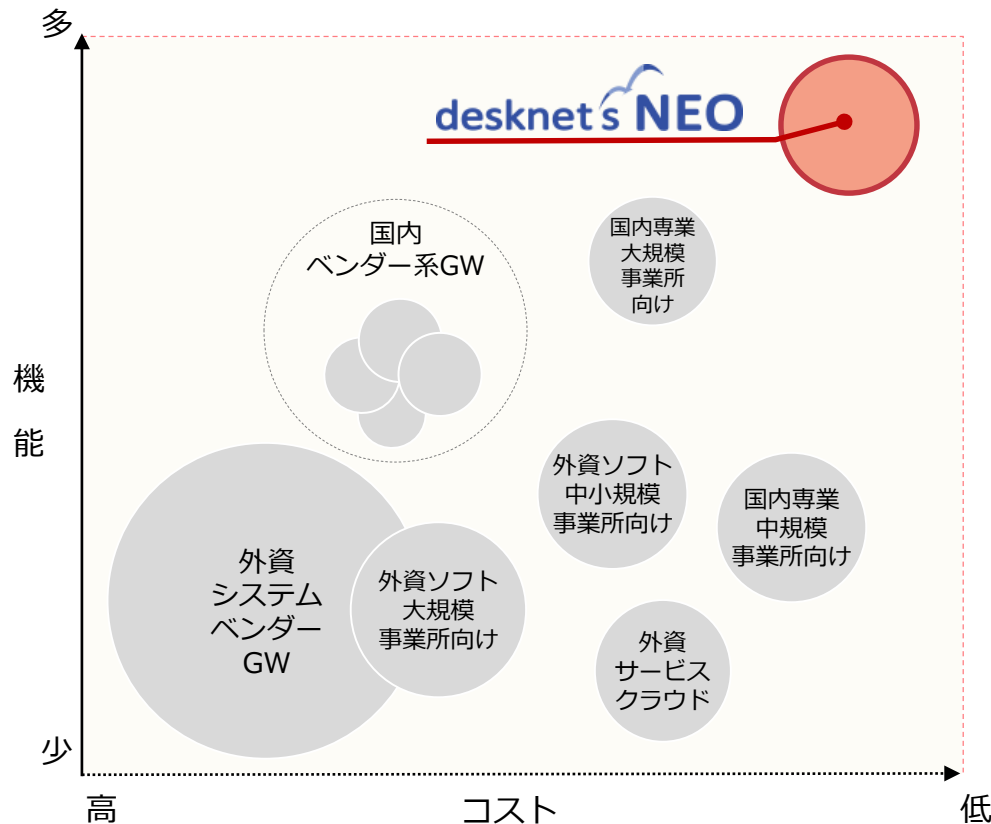


## グループウェア市場規模の推移



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

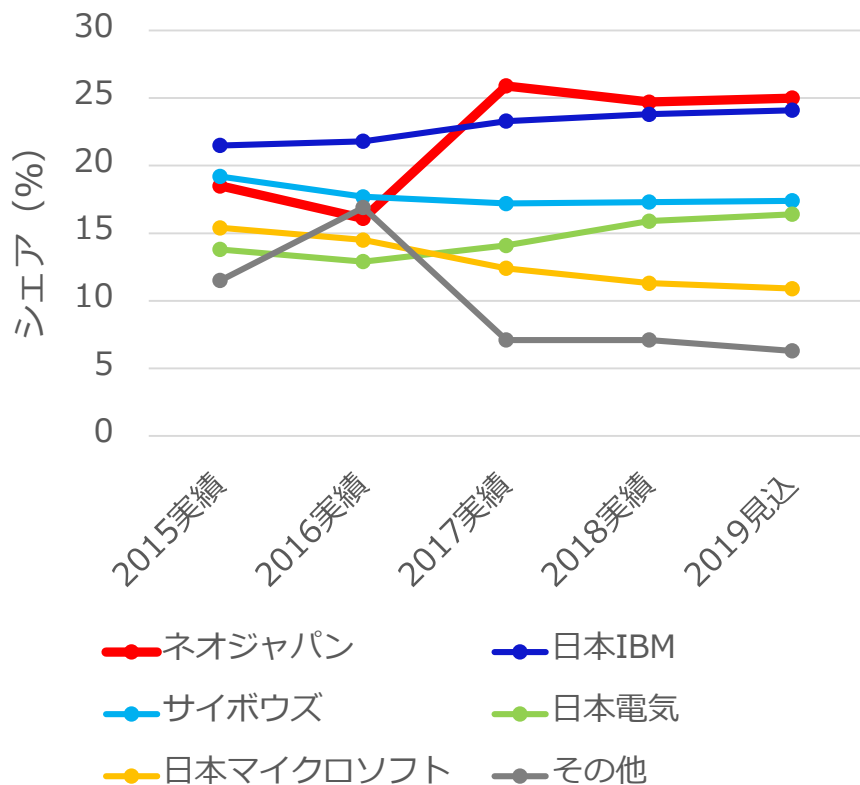


出所：各社資料より、当社作成

- 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27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

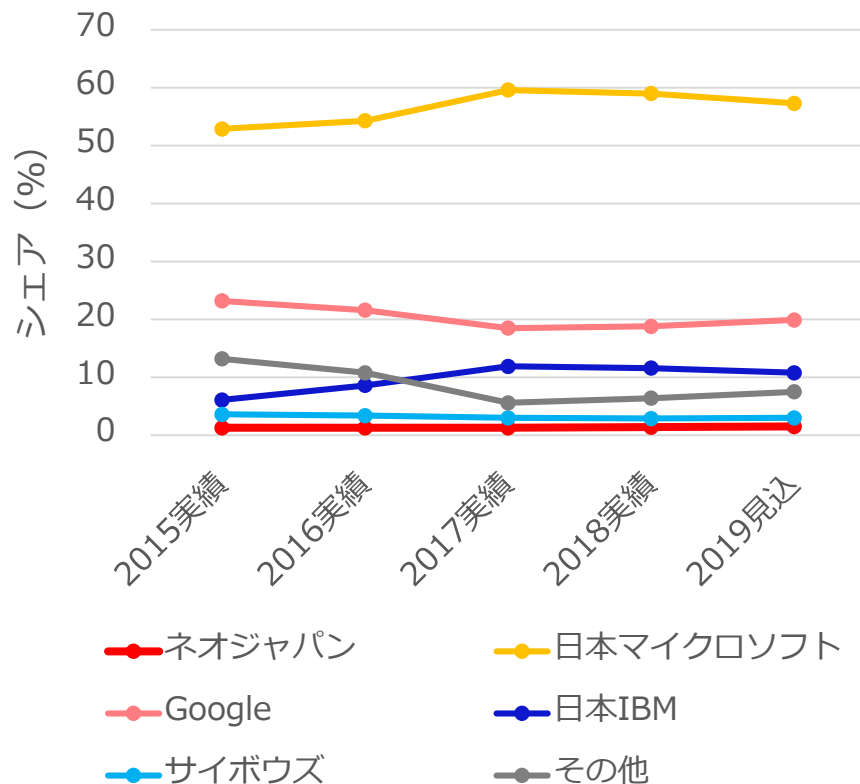
出典：富士キメラ総研

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おいているため、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、ESG経営の促進

## 2. Pro-SPIRE事業買収の目論見

期待するシナジー効果

## 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(プロダクト販売補完)
  - ・ 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
- 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、グローバルネットワークを構築

### 設立目的

- 米国内で実績あるプロダクトや進んだテクノロジーを日本及び東南アジア市場へ展開し、NEOJAPANグループにとって新たな柱となるビジネスを起ち上げる
- グローバル市場をターゲットとした製品企画、開発及び販売を実施。その為に必要なリソースの獲得やネットワークの構築を行う

### 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
- 新製品の企画、開発、販売
- リソースの獲得

### 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**
  - ・ アライアンス案件の獲得(有望事業会社へのアクセス)
  - ・ 技術/販売パートナーの獲得
  - ・ メンターの獲得(販売、開発ノウハウの助言、支援)
- 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事業開発を無駄なく、効率的に実施**
- アライアンス活動を通して得たビジネス、技術ノウハウを生かし**製品企画、開発を実施**



## まずマレーシアへ進出開始、常に東南アジア市場を見据えて戦略的な展開を目論む

### 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、マレーシアを始めに現地での販売を開始する計画です

### マレーシアを中心に東南アジアへ進出開始

- 昨年12月にマレーシア企業であるTAZAKI Holdingsとのジョイントベンチャーで新会社「**NEOREKA ASIA Sdn. Bhd.**」を設立しました
- 新会社は今後東南アジア市場での中核拠点となり、当社主力製品であるdesknet's NEOのグローバル展開、東南アジア市場向けの製品、サービス開発、販売を目指します。
- まずは、DaaSを中心としたクラウドサービス利用顧客の獲得に注力し、市場実績を積み上げてまいります

## 今後の目論見：クラウドサービスの販売に注力し、東南アジア市場での顧客を増やす

- 新会社「**NEOREKA ASIA Sdn. Bhd.**」では、クラウドサービスの利用拡大に向けた市場マーケティング活動を徹底的に行い、ITを活用したワークスタイルの浸透を計ってまいります
- 新サービスとなる「NEOREKAクラウド(DaaS)」をはじめ、「desknet's NEOクラウド」の供給、提供体制を整え、クラウドサービスを重点商品として販売してまいります
- 一方、マレーシア、タイ、ベトナム、インドネシアのシステムインテグレーターや、リセラー、マーケティング会社は新たな収益源としてクラウドサービスに注力しており、NEOREKA ASIAの進出で東南アジア市場への活動枠を広げたことで、パートナー商談も生まれつつあります 各国の有力なパートナーとの意見交換を活性化し、市場拡大に向けた協業へと発展させてまいります

### 東南なアジアからの技術人材の獲得と育成

- 新会社はその新たな役割として、東南アジアからの現地学生、留学生に対し、日本での雇用を拡大促進し、今後の技術開発人材の獲得と育成の窓口として機能します

# 中長期展望のまとめ

中長期の成長イメージと事業課題



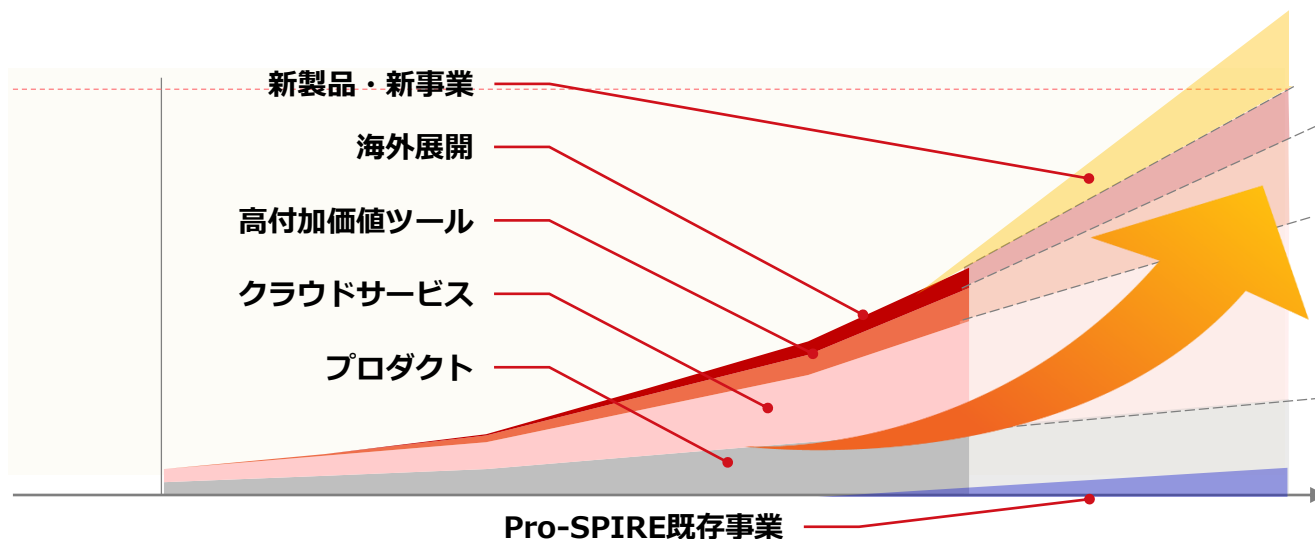
既存のグループウェア事業を核に、ビジネスに不可欠の新たなコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます。

## 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、クラウドサービス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、クラウドサービスでは営業拠点拡大、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アライアンスにより、マレーシアを中核として東南アジア市場への進出・販売を開始します

## 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、今後の発達が見込まれる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



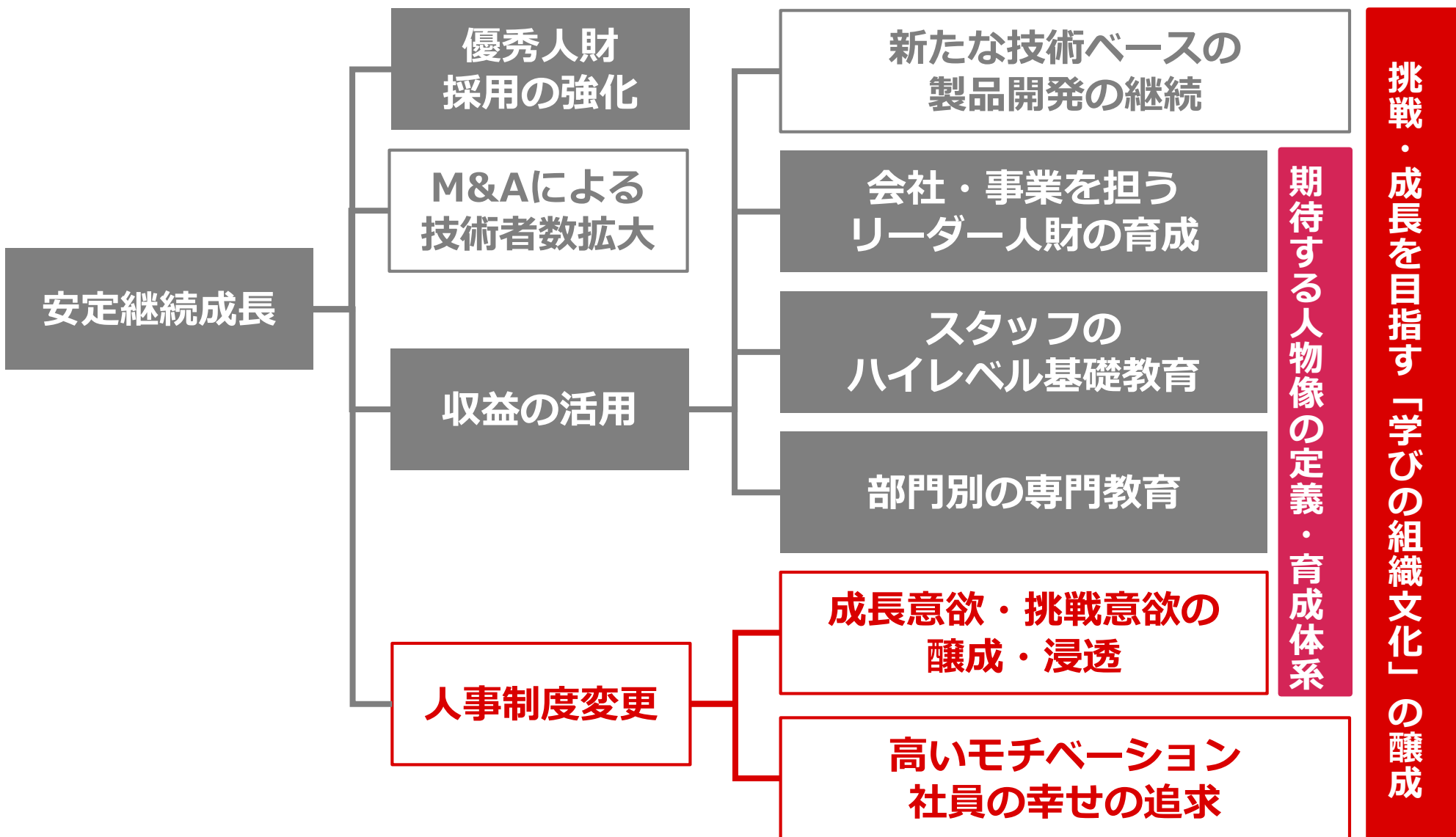
グループウェアを核とし、究極のITコミュニケーション・ツールを不断に開発。ビジネスにとって不可欠な戦略的ツールを顧客に提供し続けます

## 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

中期の重点テーマ

**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

**DEL**CUi

**Pro-SPIRE**

**NEOREKA**  
ASIA

# Appendix

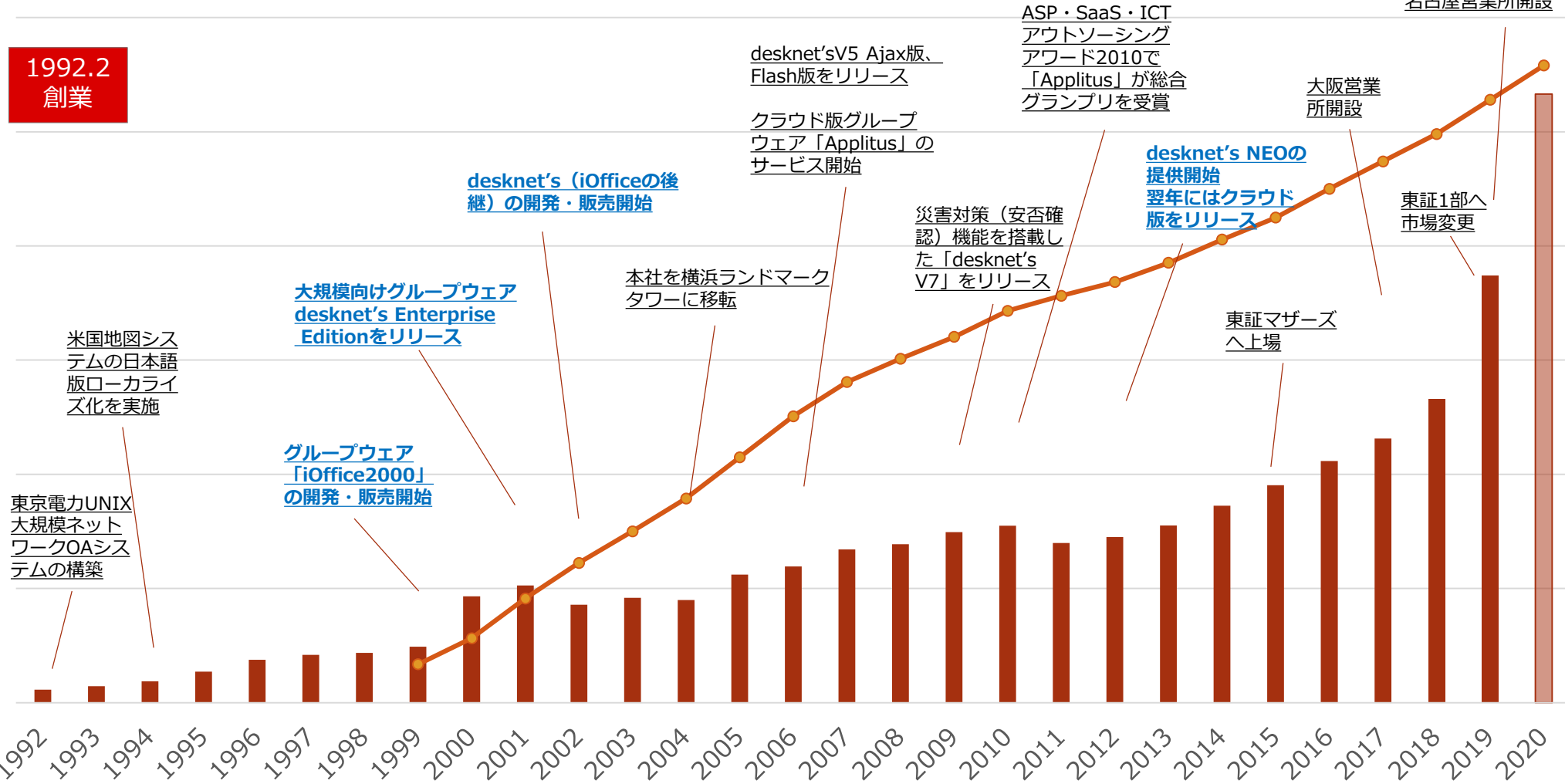
# ネオジャパンの成長の軌跡

売上高・desknet's累計ユーザー数推移

■ 売上高    ● ユーザー数

DELCAUI設立  
Pro-SPIRE子会社化  
NEOREKA ASIA設立  
名古屋営業所開設

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

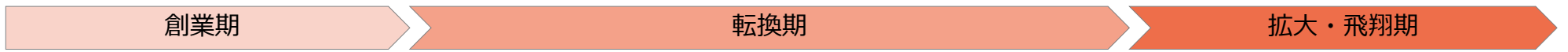
ASP・SaaS・ICT  
アウトソーシング  
アワード2010で  
「Applitus」が総合  
グランプリを受賞

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

東証1部へ  
市場変更

大阪営業  
所開設



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

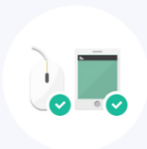
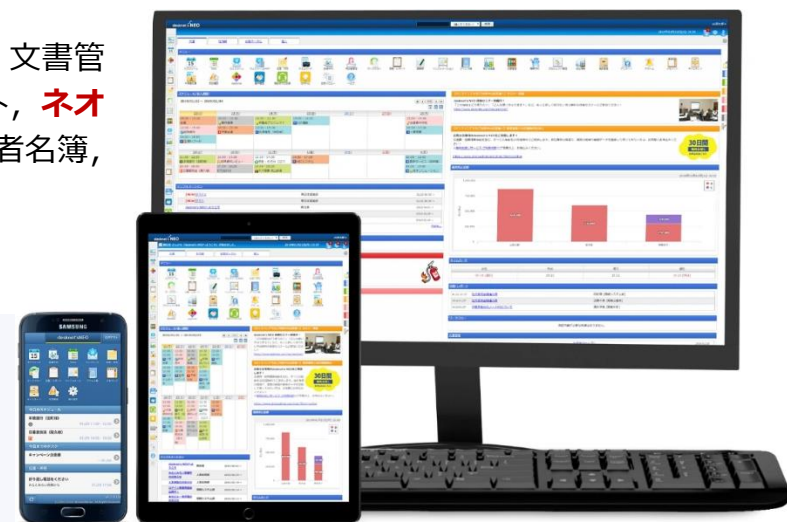
## グループウェア

「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」27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



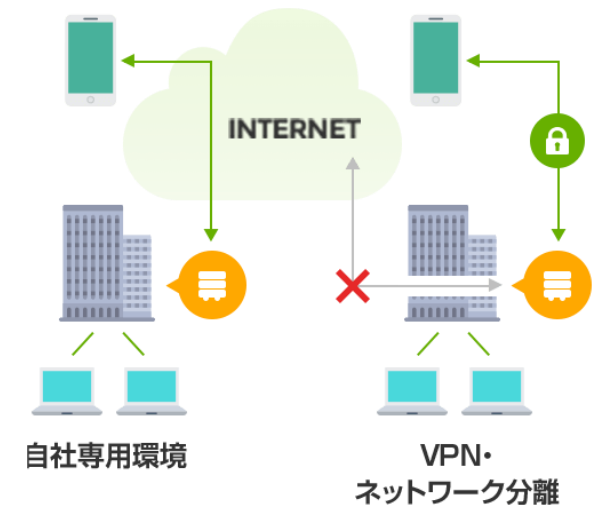
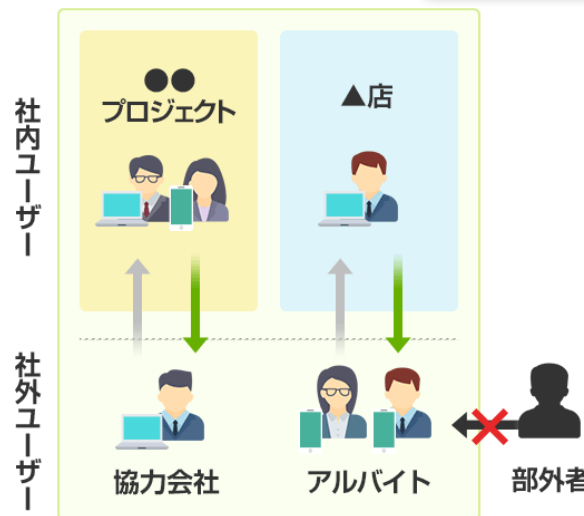
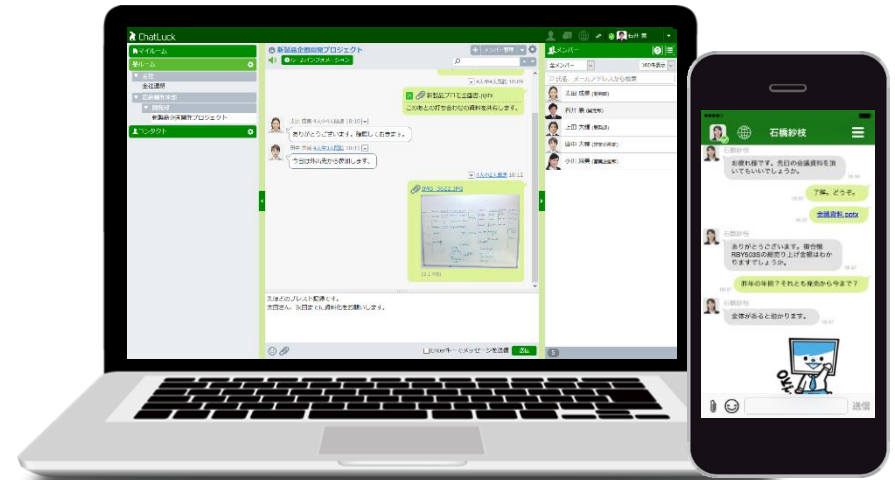
desknet's NEOの1機能として展開



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

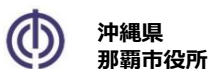
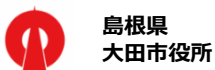
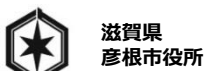
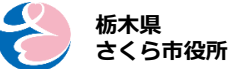


# ネオジャパン製品導入実績

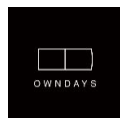
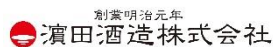
導入企業・自治体 導入実績

- 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けます
- 販売累計ユーザー数：415万ユーザー

## 官公庁



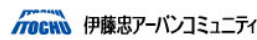
## 製造



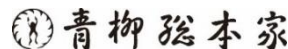
## サービス



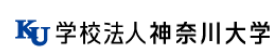
## 建築・不動産



## 流通・小売



## 学校・教育機関



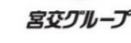
## 広告・出版



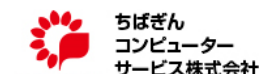
## 医療・福祉



## 交通・運輸

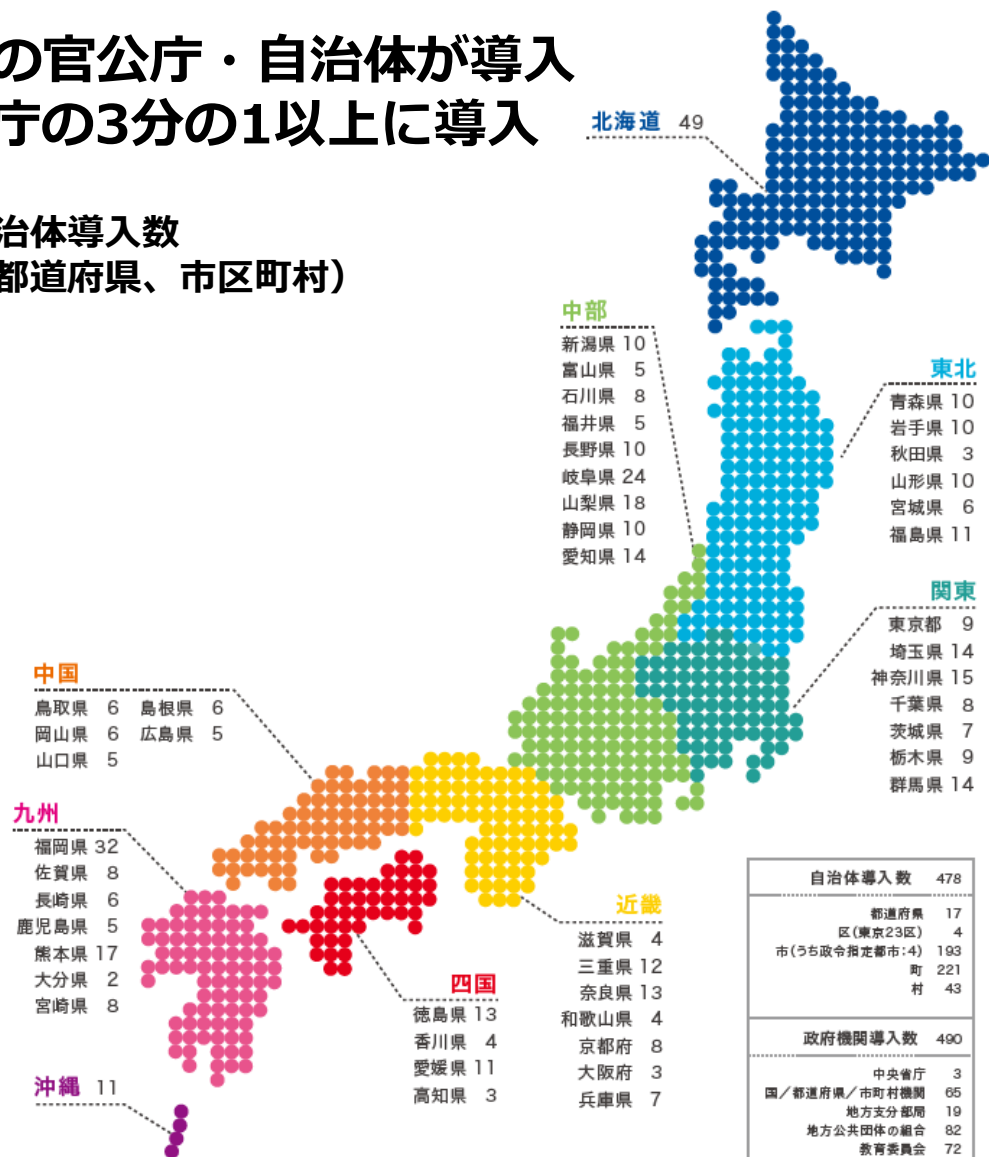


## 情報・通信



- 960以上の官公庁・自治体が導入
- 都道府県庁の3分の1以上に導入

自治体導入数  
(都道府県、市区町村)



自治体導入数	478
都道府県	17
区(東京23区)	4
市(うち政令指定都市:4)	193
町	221
村	43
政府機関導入数	490
中央省庁	3
国/都道府県/市区町村機関	65
地方支分部局	19
地方公共団体の組合	82
教育委員会	72
消防・警察	66
独立行政法人	21
公益法人	162

※2020年1月時点の集計結果

●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。