

株式会社ネオジャパン

2022年1月期 決算説明資料

2022年3月24日

東京証券取引所市場一部
証券コード3921

おかげさまでネオジャパンは創業30周年を迎えることができました

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 296.6百万円

代表者 代表取締役社長：齋藤 晶議

拠点 本社：横浜 営業所：3拠点（大阪、名古屋、福岡）

従業員数 連結 262名（2022/1月末）

子会社の状況

連結子会社 株式会社Pro-SPIRE：2019年8月株式取得により連結子会社化

DELCUI Inc.（米国カリフォルニア州）：2019年6月設立

NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（マレーシア）：2019年12月設立

NEO THAI ASIA Co., Ltd.（タイ王国）：2021年2月設立

1. 連結決算ハイライト

2022年1月期 通期 連結累計業績/株主還元

売上高

5,920百万円

前年同期比 111.2%

業績予想比* +10百万円

営業利益

1,247百万円

前年同期比 135.5%

業績予想比* +64百万円

年間配当金額

14.00円

前年比 +3.00円増配

経常利益

1,361百万円

前年同期比 143.5%

業績予想比* +74百万円

親会社株主に
帰属する当期純利益

866百万円

前年同期比 127.9%

業績予想比* +2百万円

連結配当性向

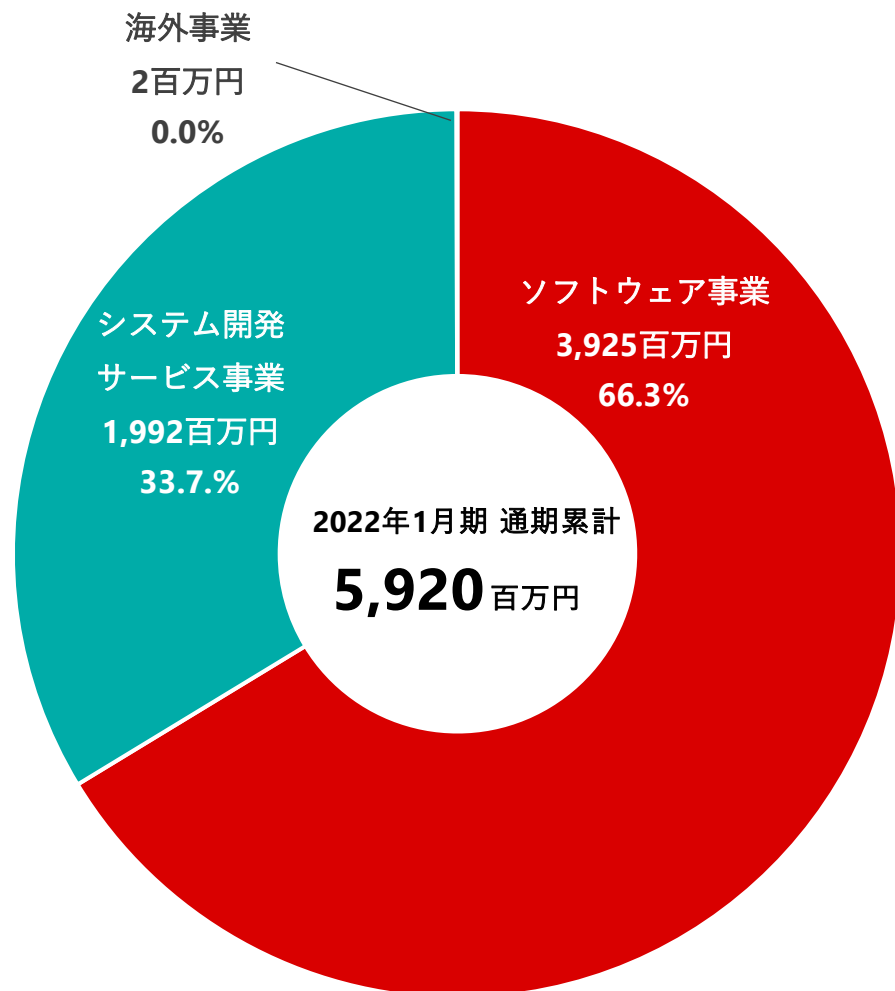
24.1%

* 2021年12月13日付で、修正業績予想を公表しております。

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/c9eb5582/2fc8/49eb/888a/0294ac3c20a3/140120211213451010.pdf>

2. ネオジャパングループの売上高（連結）

通期連結売上高内訳



※各売上高は、セグメント間取引消去後の数値です。

ソフトウェア事業

株式会社ネオジャパンの事業

主力製品desknet's NEOをはじめとするビジネスICTツールのクラウドサービスによる提供、パッケージ製品としてのライセンス販売、及びこれらに関連する役務作業の提供等

システム開発サービス事業

株式会社 Pro-SPIRE（連結子会社）の事業

企業向け基幹システム及び情報系システムの開発・保守、組込系システムの開発等

海外事業

DELCUI Inc.（米国・連結子会社）

米国シリコンバレーの同社においてグローバル市場をターゲットとした製品企画、開発、アライアンス先の発掘等

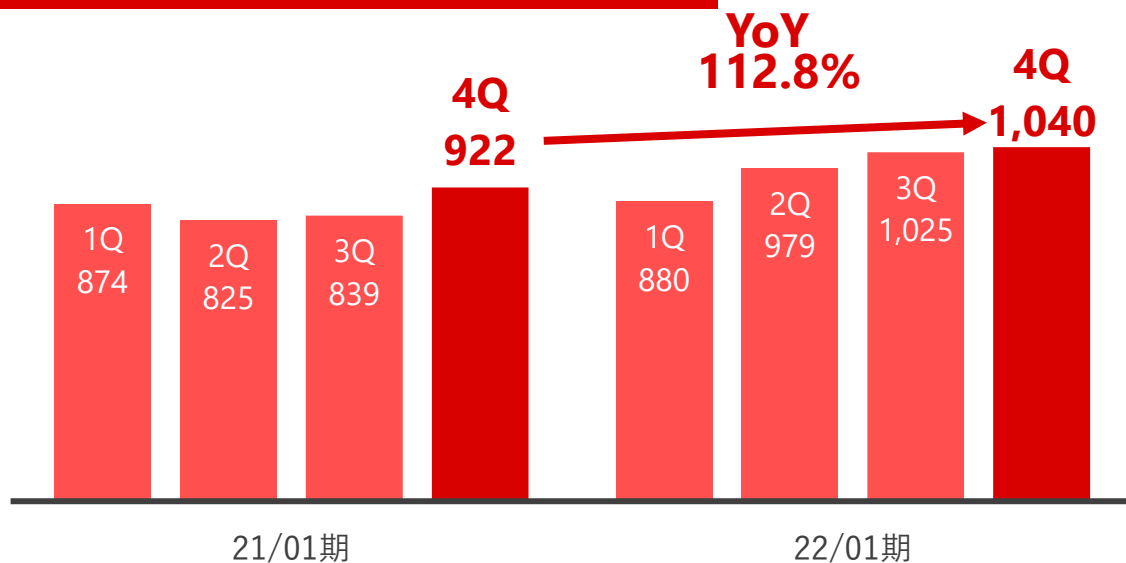
NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（マレーシア・連結子会社）、 NEO THAI ASIA Co., Ltd.（タイ・連結子会社）

日本のビジネス慣習と親和性の高い東南アジア市場進出に向けたマレーシア、タイ各国での当社製品の販売等

3. 事業セグメント別売上高推移

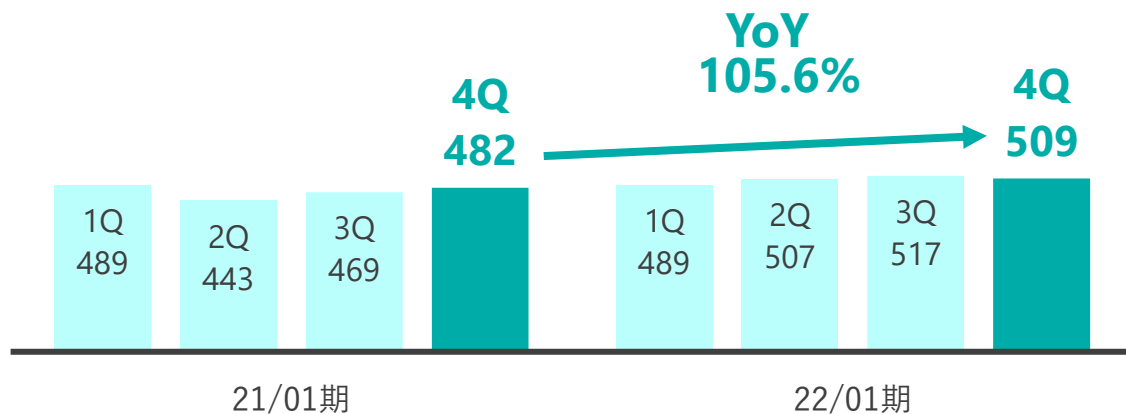
ソフトウェア事業売上高

(単位：百万円)



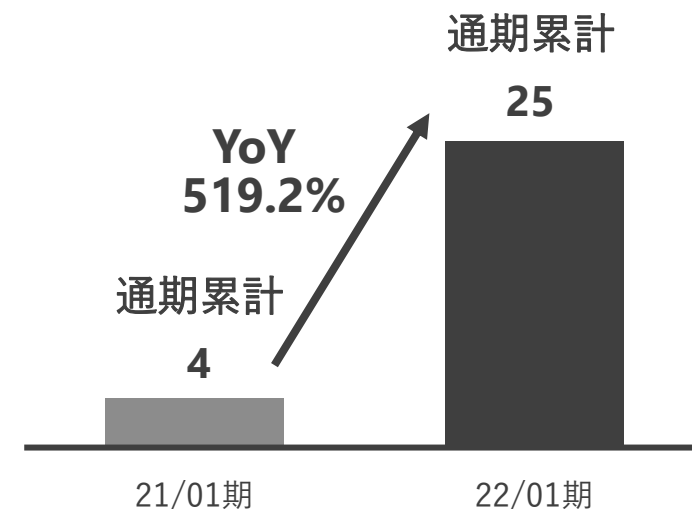
システム開発サービス事業売上高

(単位：百万円)



海外事業売上高

(単位：百万円)

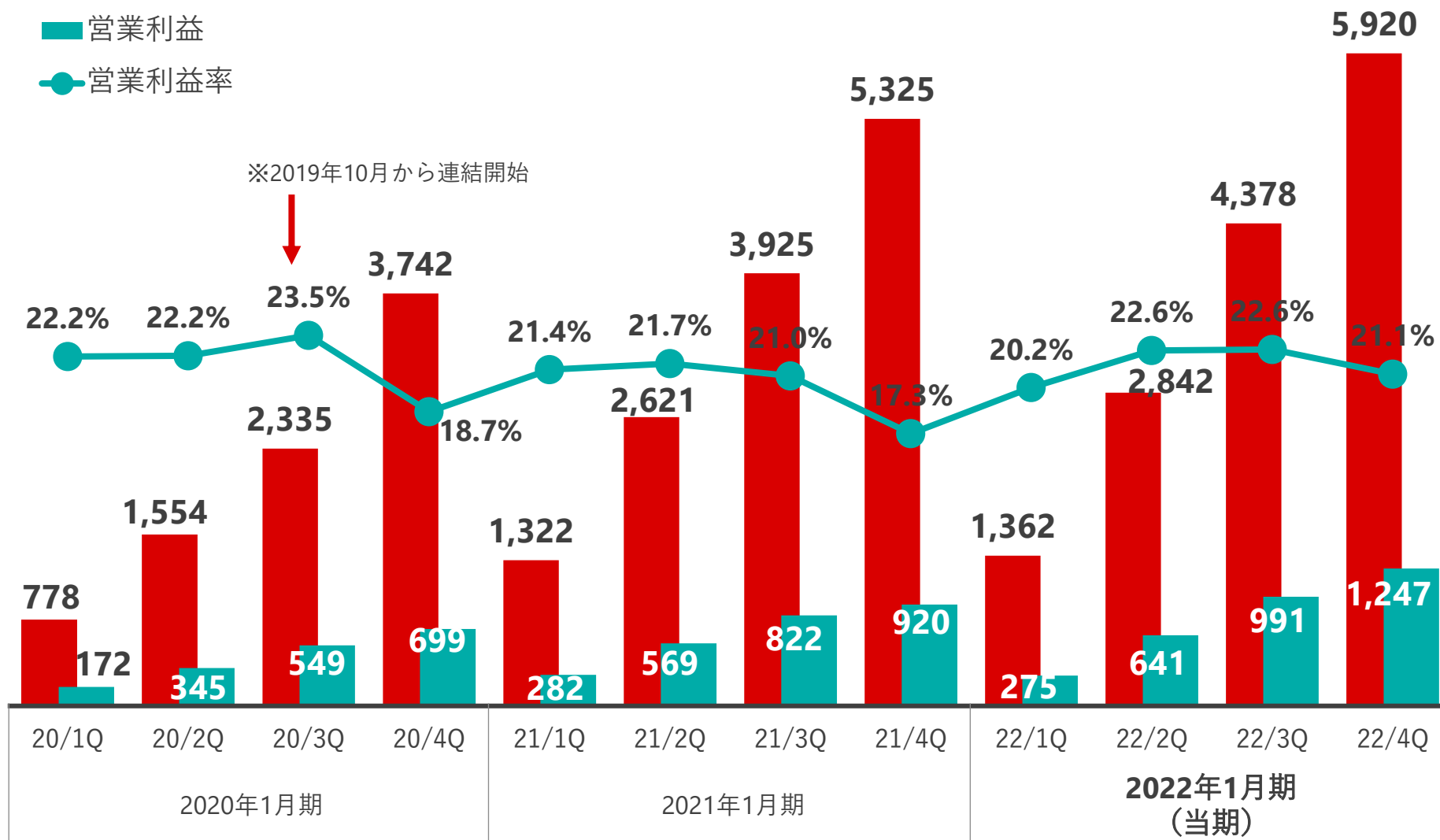


※各売上高には、セグメント間取引が含まれています。

4. 連結 四半期別累計売上高と営業利益推移

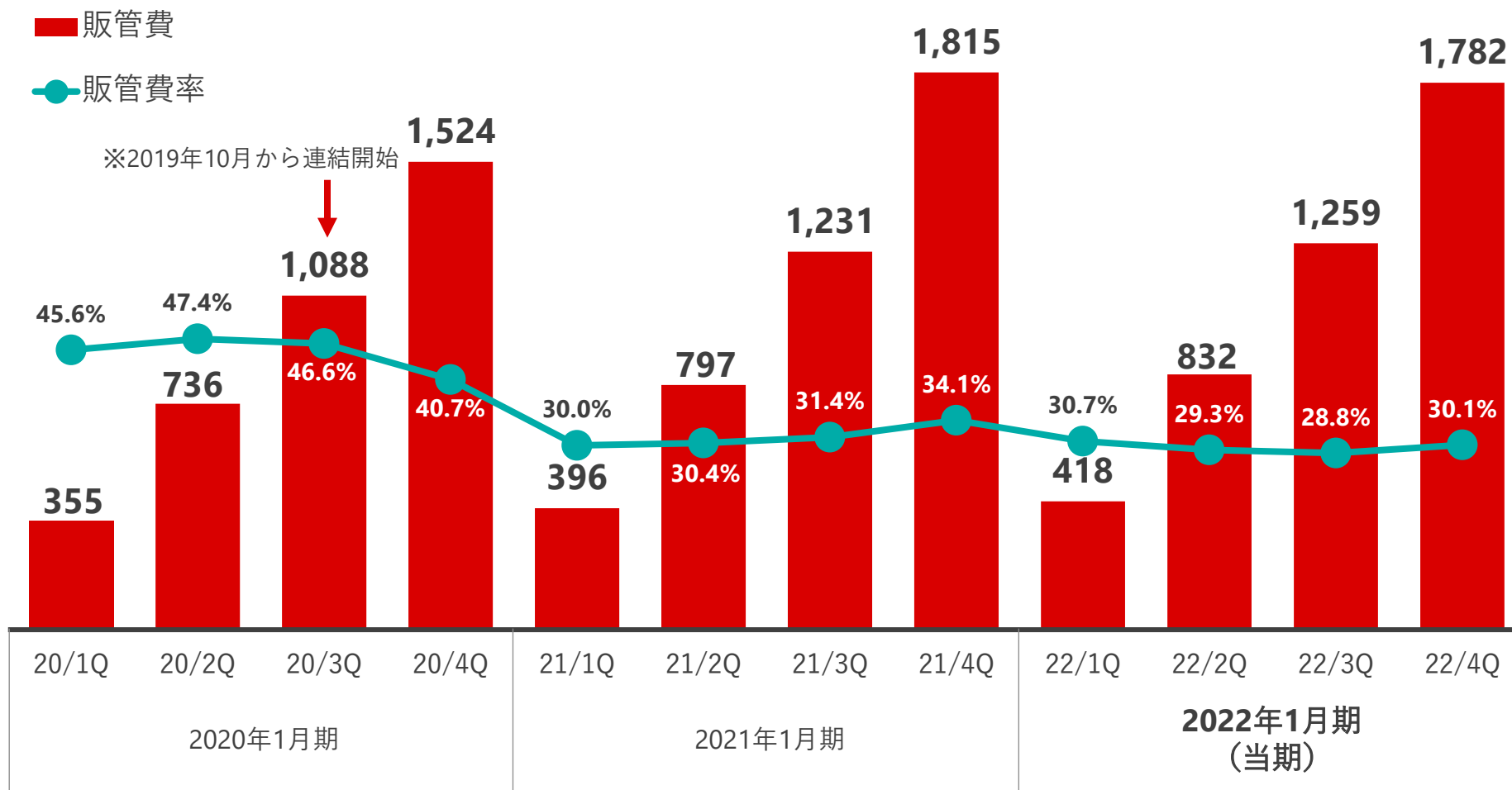
(単位：百万円)

- 売上高
- 営業利益
- 営業利益率



5. 連結 販管費及び一般管理費

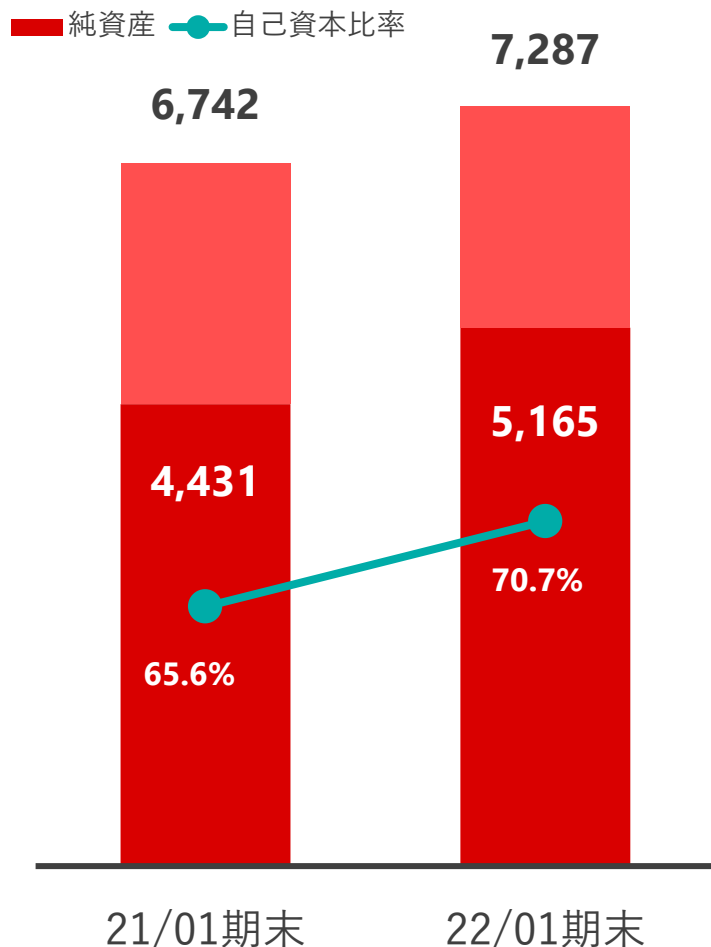
(単位：百万円)



6. 連結貸借対照表/キャッシュ・フローの状況

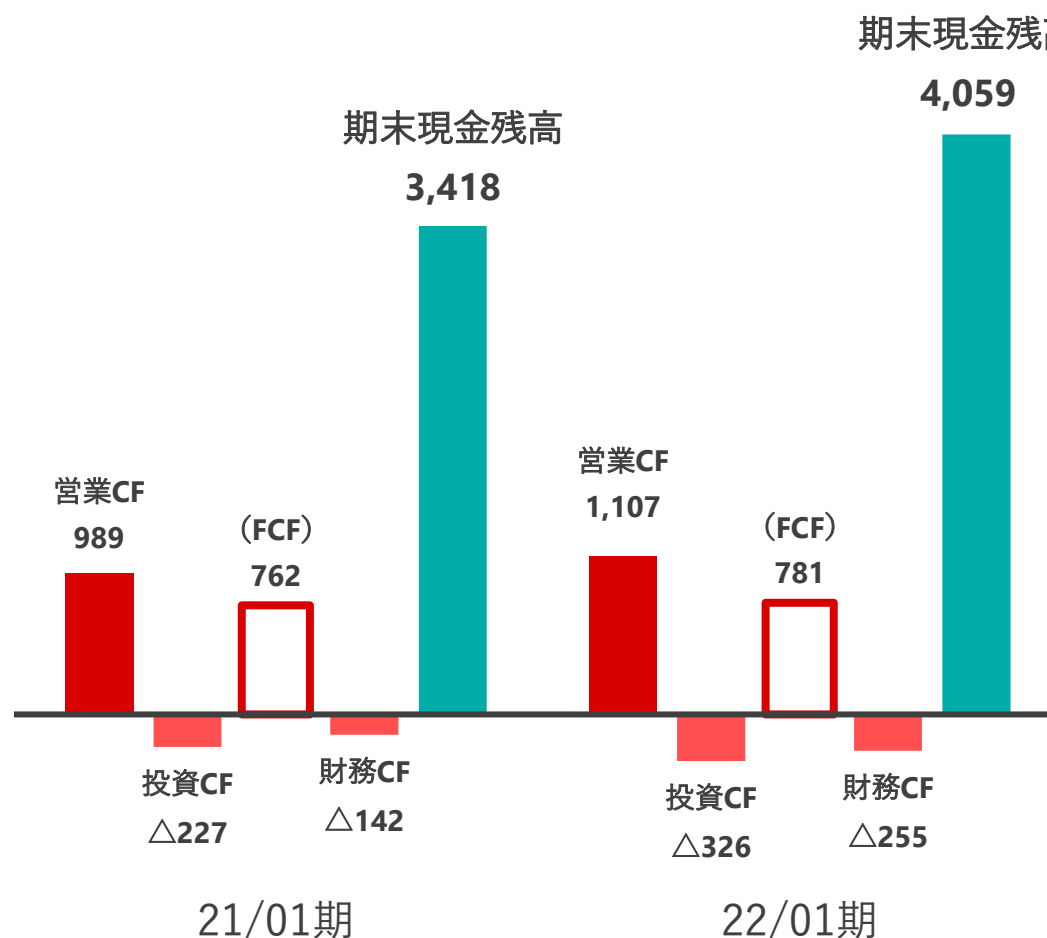
連結貸借対照表

(単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)



7. ソフトウェア事業の製品・サービス別売上高

(単位：百万円)

	2021年1月期 (前期)	2022年1月期 (当期)	前年同期比	
	通期実績	通期実績		
クラウドサービス	2,095	2,411	+316	115.1%
desknet's NEO	1,715	2,001	+286	116.7%
AppSuite	52	92	+39	175.0%
ChatLuck	58	62	+4	107.0%
その他月額売上	209	195	△13	93.6%
その他役務作業	59	59	△0	99.6%
プロダクト	1,301	1,447	+145	111.2%
desknet's NEOインタ	162	203	+40	124.7%
desknet's NEOスモール	59	51	△8	86.6%
AppSuite	65	60	△5	92.0%
ChatLuck	28	48	+19	169.2%
その他ライセンス売上	9	6	△3	61.2%
サポートサービス	682	714	+32	104.8%
カスタマイズ	150	168	+18	112.2%
その他役務作業等	142	194	+52	136.6%
技術開発	65	67	+2	103.8%
ソフトウェア事業売上高合計	3,462	3,926	+464	113.4%

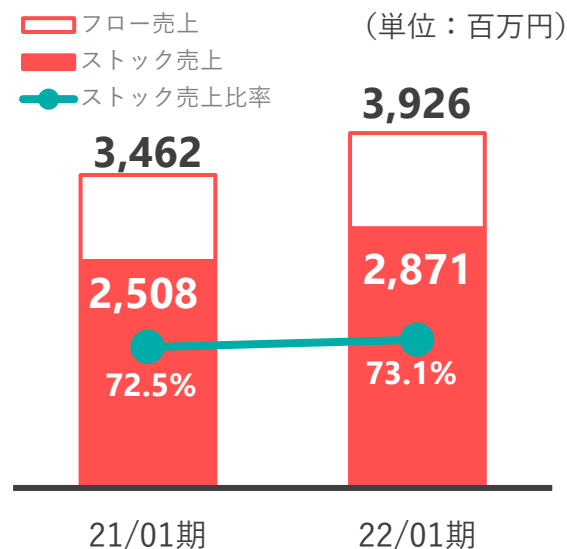
ARR*

3,037 百万円

前年同期比 **112.6%**

*Annual Recurring Revenue。ソフトウェア事業におけるストック型売上。クラウドサービス事業のうちdesknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの3製品及びプロダクト事業のうちサポートサービス（年間保守料）の合計金額を、2022年1月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業にかかる月額料金、もしくは月額料金の1/12の合計額（一時収益は含まない）

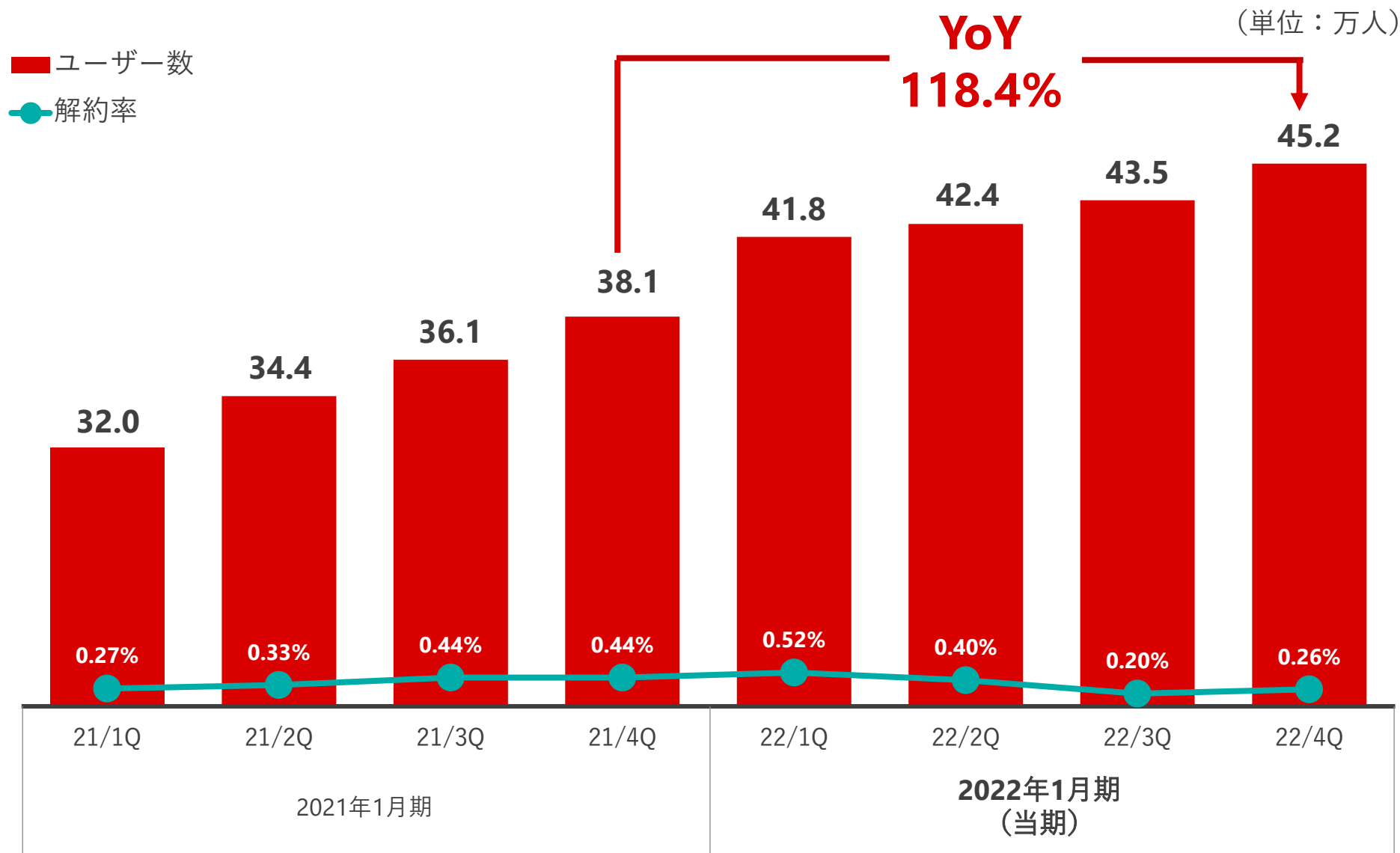
ソフトウェア事業売上高の
ストック型売上比率



...ストック売上

※各売上高には、セグメント間取引が含まれています。

8. desknet's NEOクラウドのユーザー数と解約率推移



9. 導入実績：企業・団体の一例

2022年1月末時点
導入実績* **462.6**万ユーザー (前年同期比 +24.2万ユーザー)

*クラウド版契約ユーザー数とパッケージ版販売累計ユーザー数の合計

情報・通信

製造

流通・小売

金融

サービス

官公庁



建築・不動産



交通・運輸



医療・福祉



広告・出版



学校・教育



■その他（敬称略、順不同）

大阪府高槻市役所、滋賀県長浜市役所、沖縄県糸満市役所、三重県厚生農業協同組合連合会、清水建設、伊藤忠テクノソリューションズ、住信SBIネット銀行 他

2021年9月

desknet's NEOの新バージョン6.1をリリース

会議の調整から資料の配布・保管まで、ペーパーレス会議をグループウェアで実現

紙の利便性を失うことなく資料を活用できる

少ない回線負担、各種ウェブ会議と組み合わせて利用可能

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/4a2e62a4/1641/48f7/a93b/fcfc3ee5f516/140120210831492131.pdf>

2021年12月

ビジネスチャット『ChatLuck』新バージョン4.5提供開始

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/12a8e660/9a08/4039/b156/49e50a82655a/140120211130444232.pdf>

2022年3月

desknet's NEO Ver.7.0をリリース

社内のテレワーク状況と社員の「今」を可視化する『プレゼンス機能』を新たに搭載

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/3467252b/a31c/4a3e/91ee/75fb6cedc310/140120220322508715.pdf>

2021年4月・8月

製品の導入価値最大化のため、組織を新設

製品の利用率の向上や定着までの時間の短縮を図り、導入価値を最大化するために4月に「カスタマーサクセス部」、8月に「プロセス改革部」の組織を新設しました。

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/3d3278e6/4f2a/4ac3/a79e/da688c2e55e5/140120210729473572.pdf>

2021年9月

指名・報酬委員会を設置

取締役会の監督機能の強化、コーポレート・ガバナンス体制の充実を図ることを目的として指名・報酬委員会を設置しました

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/b63b433a/06de/4661/a385/55d74dd44312/140120210929403968.pdf>

2022年2月

福岡営業所を開設

福岡を中心とする九州エリアにおけるお客様・販売パートナー様の支援と拡販のための、さらなる営業活動の拡大と効率化を図るため福岡営業所を開設しました

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/237cf7d1/da2b/4f2a/a007/9f60c528a65c/140120220128574979.pdf>

2022年4月

東京証券取引所 新市場区分「プライム市場」へ移行

ワクチンの在庫・配送管理のDX化に貢献

「つくば市新型コロナワクチン配送システム」

新型コロナワクチンの3回目接種において、つくば市と、ネオジャパン、パートナー企業である沼尻産業との、3者での取り組みとして、グループウェア『desknet's NEO』および『AppSuite』上で「つくば市新型コロナワクチン配送システム」と「ワクチン数量管理票」を構築しました

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/49ffa5fe/d0f3/4b88/b5b7/76376e4dd71b/140120211130444254.pdf>

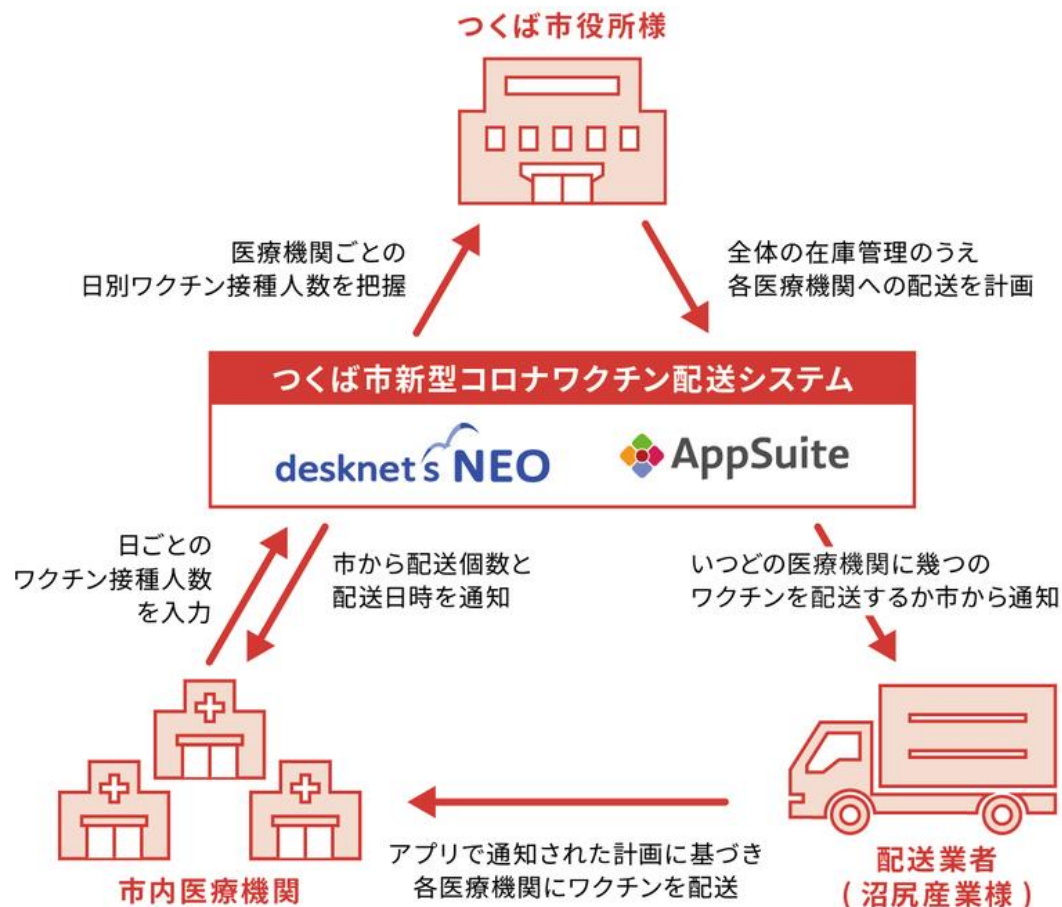
ほかの自治体様でも検討が始まっています

東京都多摩市が実施した「令和3年度多摩市民間提案制度」において、desknet's NEOとAppSuiteによる「ワクチン接種記録等の効率化と工数削減に向けた管理向上」事業が採用候補に選定されました

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/76a59173/2e5c/4dbf/a361/2254a4ba5c53/140120220301598623.pdf>

[つくば市新型コロナワクチン配送システムのしくみ]



男子プロゴルファー
木下稜介選手と
スポンサー契約を締結



ヴァイオリニストの
松尾依里佳さんと
タイアップ



14. 2023年1月期業績予想

(単位：百万円)

	2022年1月期 通期実績	2023年1月期 通期予想	前年同期比
売上高	5,920	6,271	105.9%
営業利益	1,247	1,271	101.9%
営業利益率	21.1%	20.3%	
経常利益	1,361	1,359	99.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	866	920	106.3%
<hr/>			
1株当たり当期純利益	58.17円	61.77円	+3.60円
年間配当金	14.00円	16.00円	+2.00円
配当性向	24.1%	25.9%	

2022年1月

『desknet's NEO』 『ChatLuck』 が「ITreview アワード」を受賞

～ 『desknet's NEO』 は12期連続 『ChatLuck』 は6期連続で受賞

IT製品比較・レビューサイト「ITreview」が主催し、四半期ごとに発表されている「ITreview Grid Award」の「2022 Winter」において、グループウェア『desknet's NEO』がグループウェア部門とワークフロー部門の「Leader」を、ビジネスチャット『ChatLuck』がビジネスチャット部門の「High Performer」をそれぞれ受賞しました。

詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/17ab1d23/dad6/4bed/823f/133d29e76083/140120220119569642.pdf>



2022年3月

「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に3年連続で認定

経済産業省と日本健康会議が推進する健康経営優良法人認定制度において、従業員の健康管理を経営的な視点でとらえ、戦略的に取り組んでいる法人として「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に昨年に引き続き、3年連続で認定されました

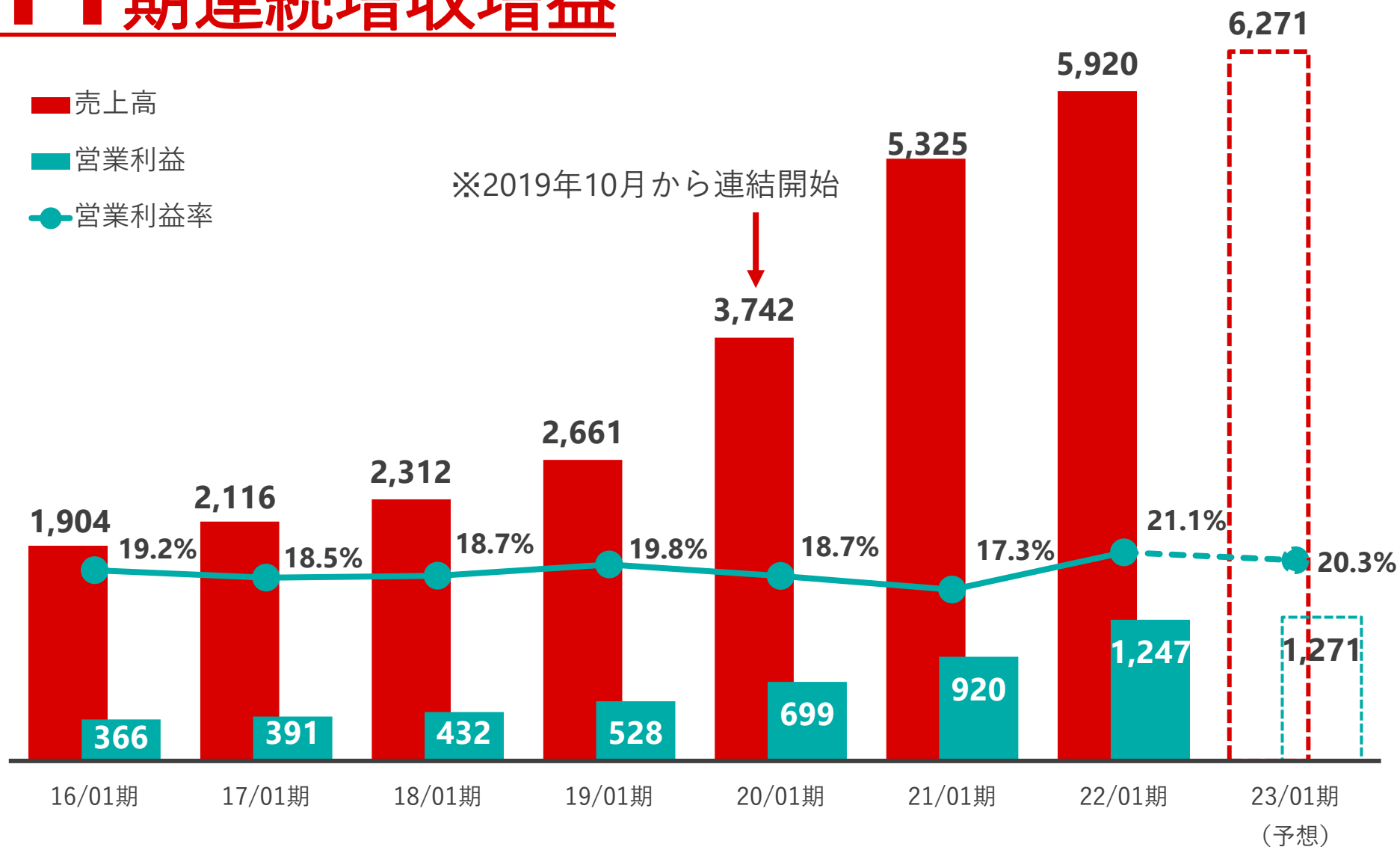
詳細は

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/3f782c38/797c/49ef/8ff8/d21a73484e5f/140120220310503656.pdf>



11期連続増収増益

(単位：百万円)



上場来 継続増配

(単位：円)

■ 配当金

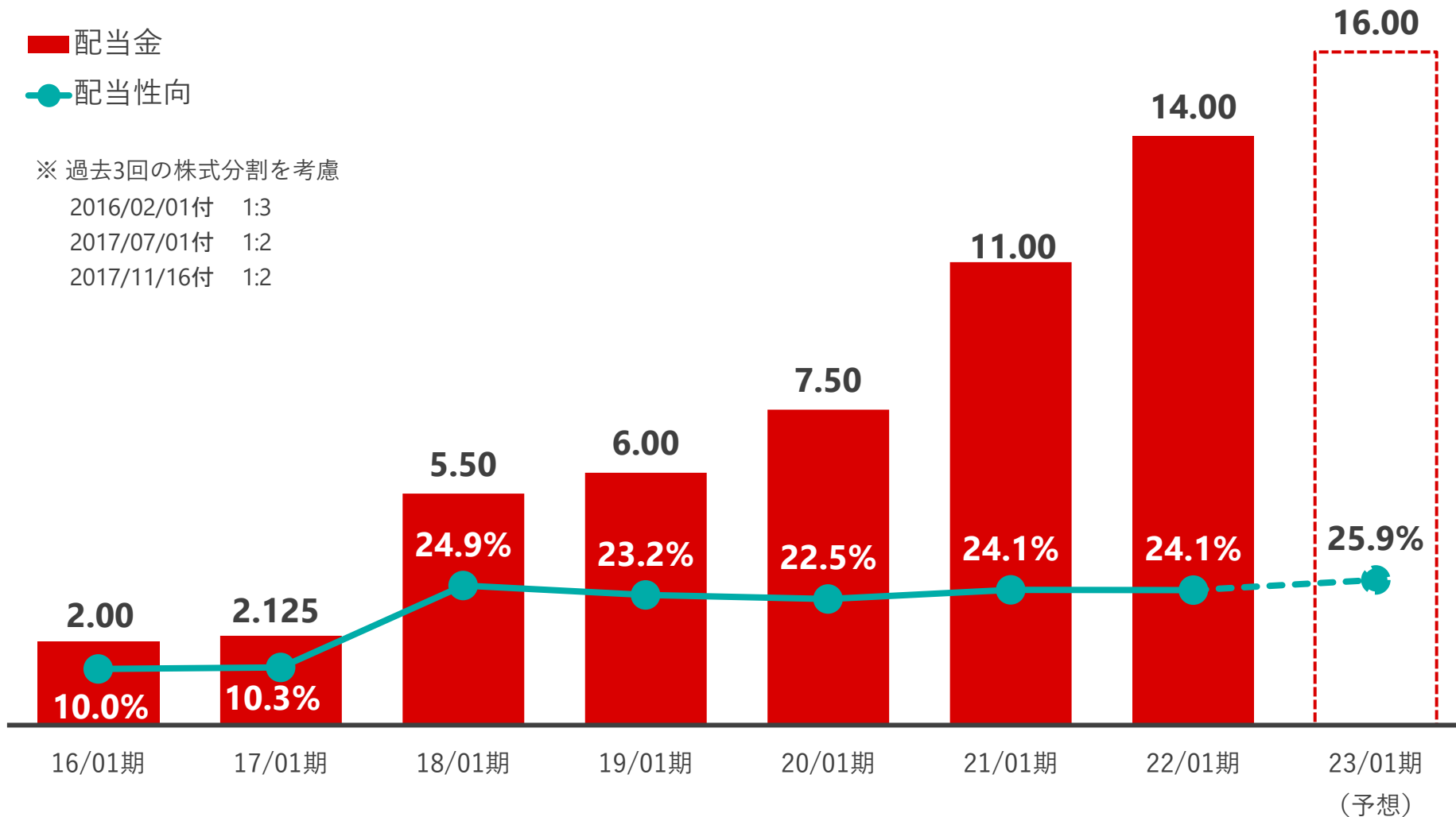
● 配当性向

※ 過去3回の株式分割を考慮

2016/02/01付 1:3

2017/07/01付 1:2

2017/11/16付 1:2



既存のグループウェア事業を核に、新たなビジネスICT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。

■高付加価値化・製品連携

グループウェアを核として、より高付加価値のツールへと進化

■新製品・新事業

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

■海外展開

海外パートナーとのアライアンスにより、マレーシアおよびタイから東南アジア市場への進出・販売を開始

■クラウドサービス

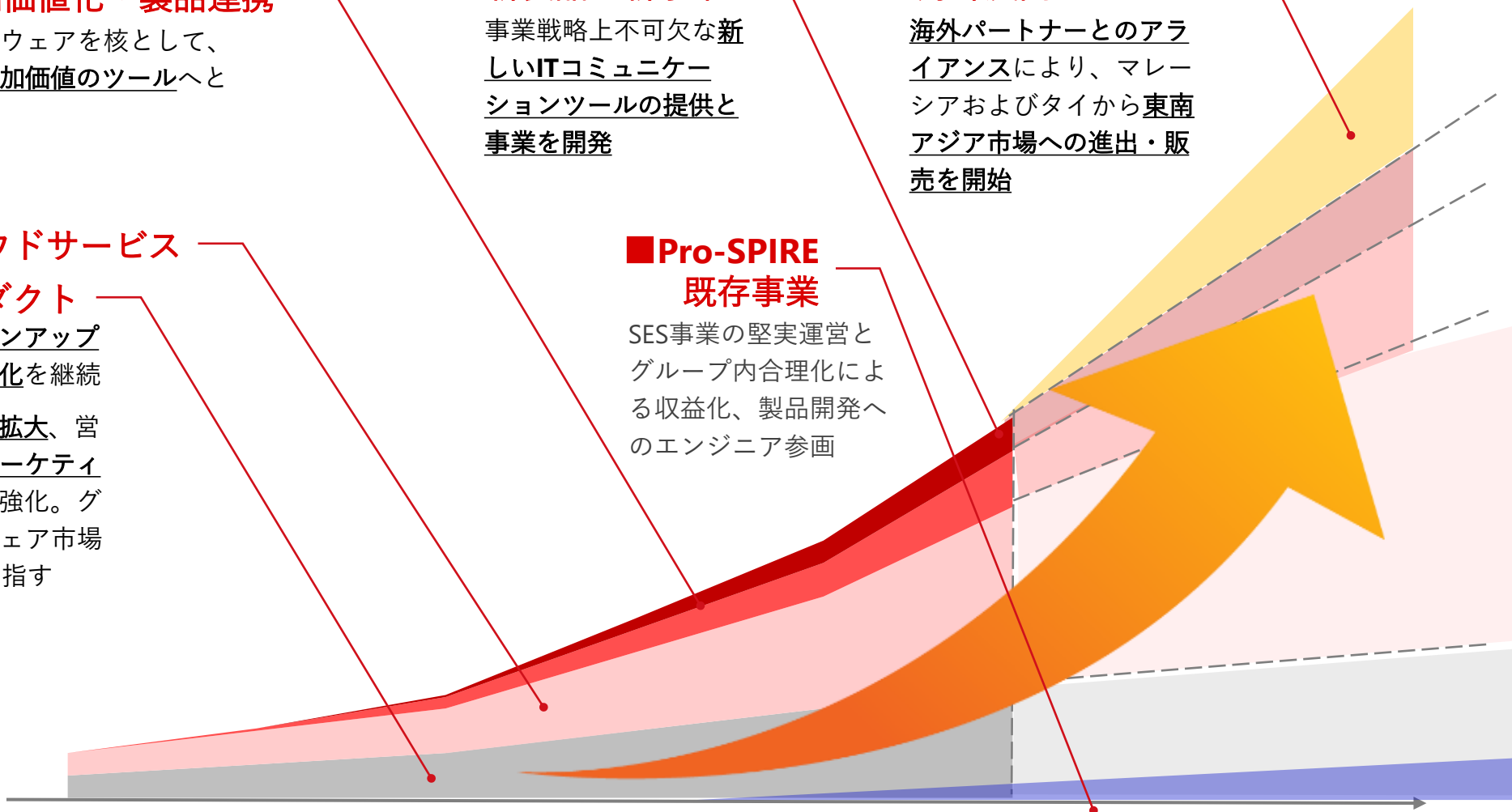
■プロダクト

バージョンアップと機能強化を継続

営業拠点拡大、営業力・マーケティング力の強化。グループウェア市場No.1を目指す

■Pro-SPIRE 既存事業

SES事業の堅実運営とグループ内合理化による収益化、製品開発へのエンジニア参画



- 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、2022年3月17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。