

株式会社ネオジャパン

**2023年1月期 第1四半期
決算説明資料**

2022年6月10日

東京証券取引所プライム市場
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：大阪、名古屋、福岡

従業員数 連結 265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.連結業績	4
2.各事業セグメントの状況	11
3.ビジネスハイライト	20
Appendix	28

1.連結業績

2023年1月期 第1四半期 連結業績ハイライト **NEOJAPAN**

(単位：百万円)

	2022年1月期	2023年1月期	前年同期比	2023年1月期	業績予想
	1Q実績	1Q実績		通期予想	進捗率
売上高	1,362	1,496	109.8%	6,271	23.9%
売上総利益	694	773	111.4%		
売上総利益率	50.9%	51.7%			
営業利益	275	309	112.2%	1,271	24.3%
営業利益率	20.2%	20.7%		20.3%	
営業外収益	76 ^{*1}	18^{*2}	24.4%		
営業外費用	1	0	1.5%		
経常利益	349	327	93.7%	1,359	24.1%
特別利益	-	-	-		
特別損失	-	-	-		
親会社株主に帰属する当期純利益	237	221	93.2%	920	24.0%

*1 一過性の収益、保険解約返戻金が60百万円があったため、対前年同期（2021年1月期1Q）比+61百万円となった。

*2 「*1」にて発生した保険解約返戻金がなかったことにより対前年同期（2022年1月期1Q）比で減少したものの。

2022年6月10日、配当政策の変更および配当予想の修正（増配）を発表
今回の配当政策の変更にともない、2023年1月期末の配当予想を以下のとおり修正

修正予想

1株当たり期末配当金

配当性向の目標を

「20%以上」から「30%以上」に変更

19.00円（配当性向**30.8%**）

前回予想

1株当たり期末配当金

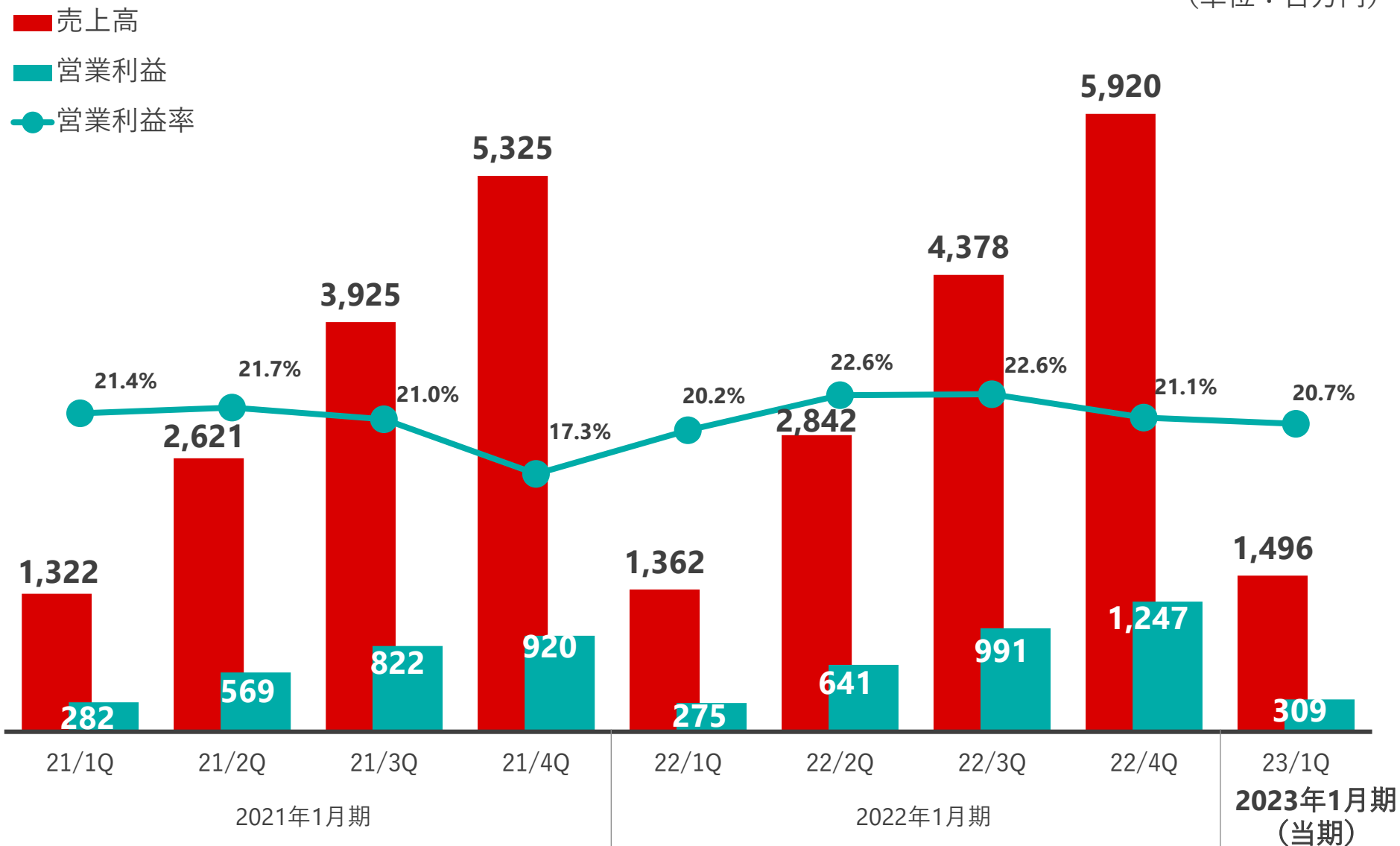


+3.00円

16.00円（配当性向**25.9%**）

連結 累計売上高・営業利益 四半期推移

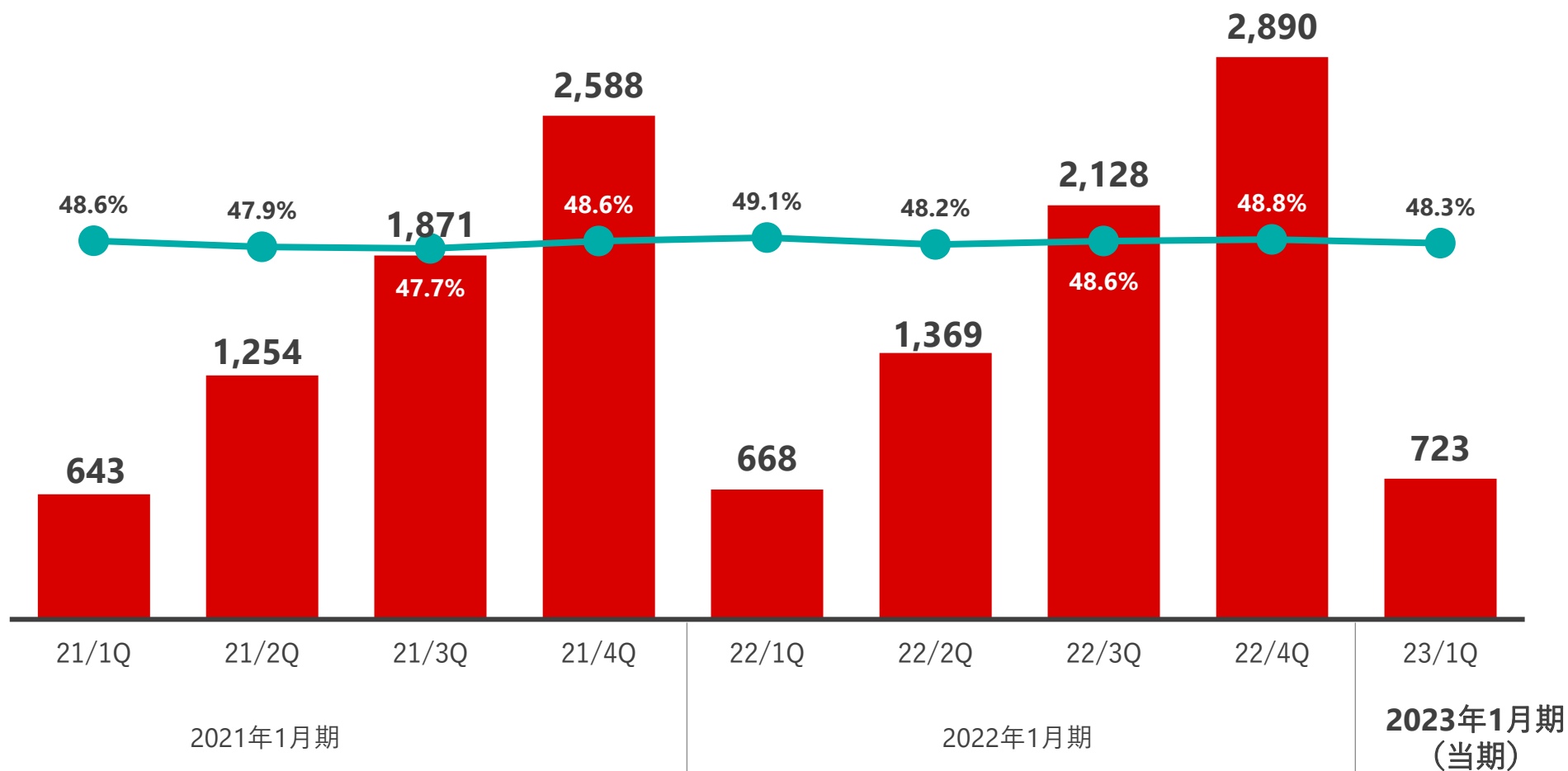
(単位：百万円)



連結 累計売上原価 四半期推移

(単位：百万円)

■ 売上原価
● 売上原価率

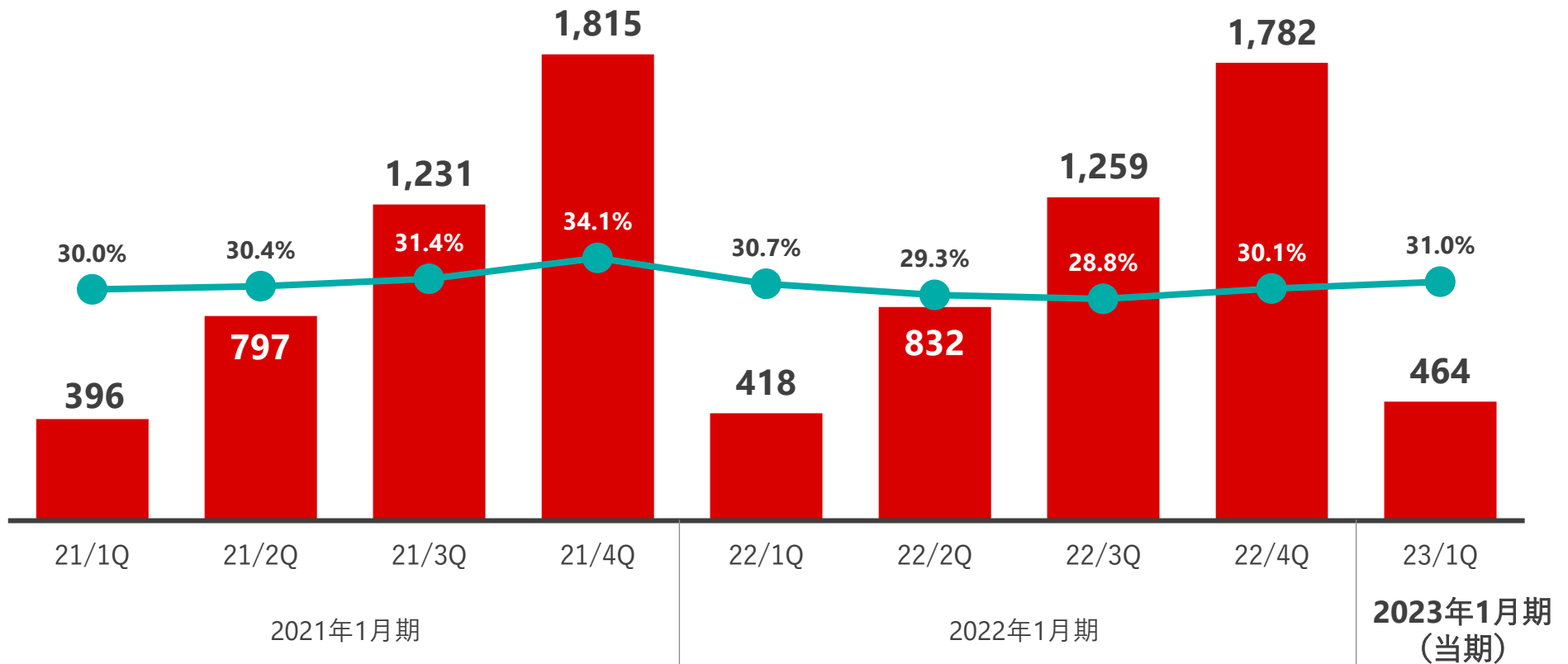


連結 累計販管費及び一般管理費 四半期推移 NEOJAPAN

(単位：百万円)

■ 販管費

● 販管費率



連結 貸借対照表

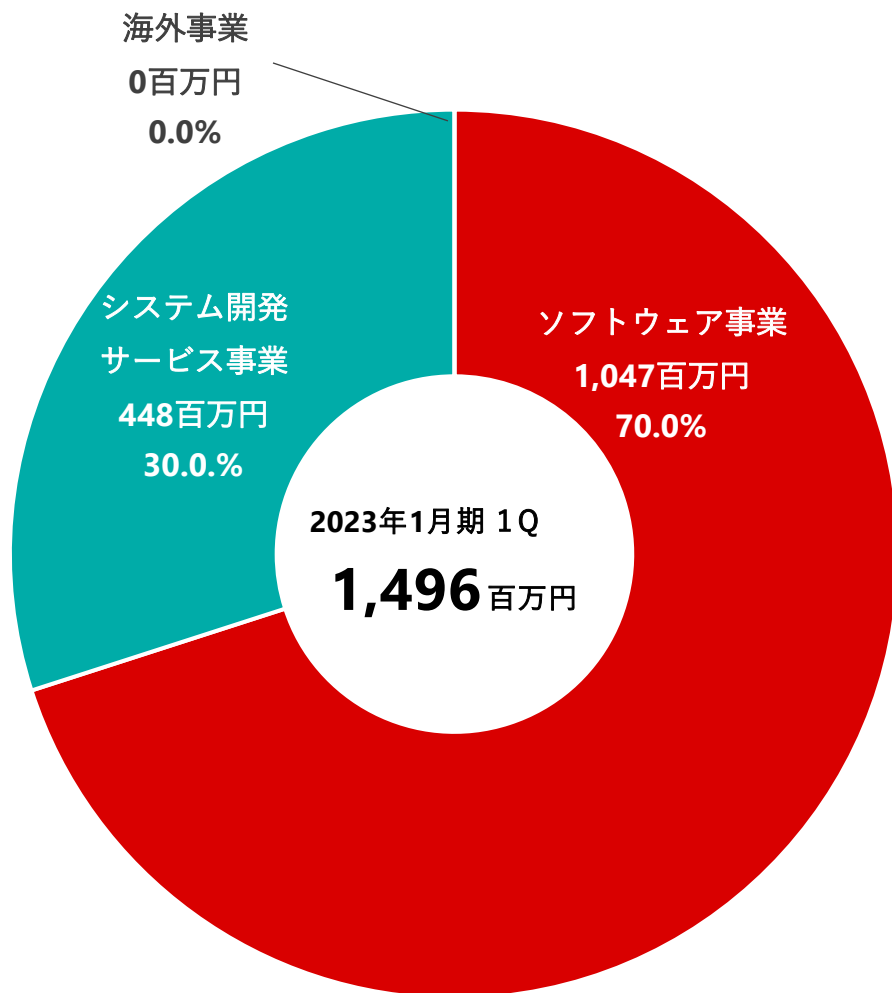
NEOJAPAN

(単位：百万円)

	2022年1月期 期末	2023年1月期 1Q末	前期末比
資産合計	7,287	7,294	+6
うち、現預金	4,018	3,854	△164
負債合計	2,122	2,080	△41
うち、有利子負債	-	-	
純資産合計	5,165	5,213	+48
うち、株主資本	5,078	5,085	+6
自己資本比率	70.7%	71.3%	+0.6%

2.各事業セグメントの状況

1Q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

DELGUI Inc. (米国・連結子会社)

米国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

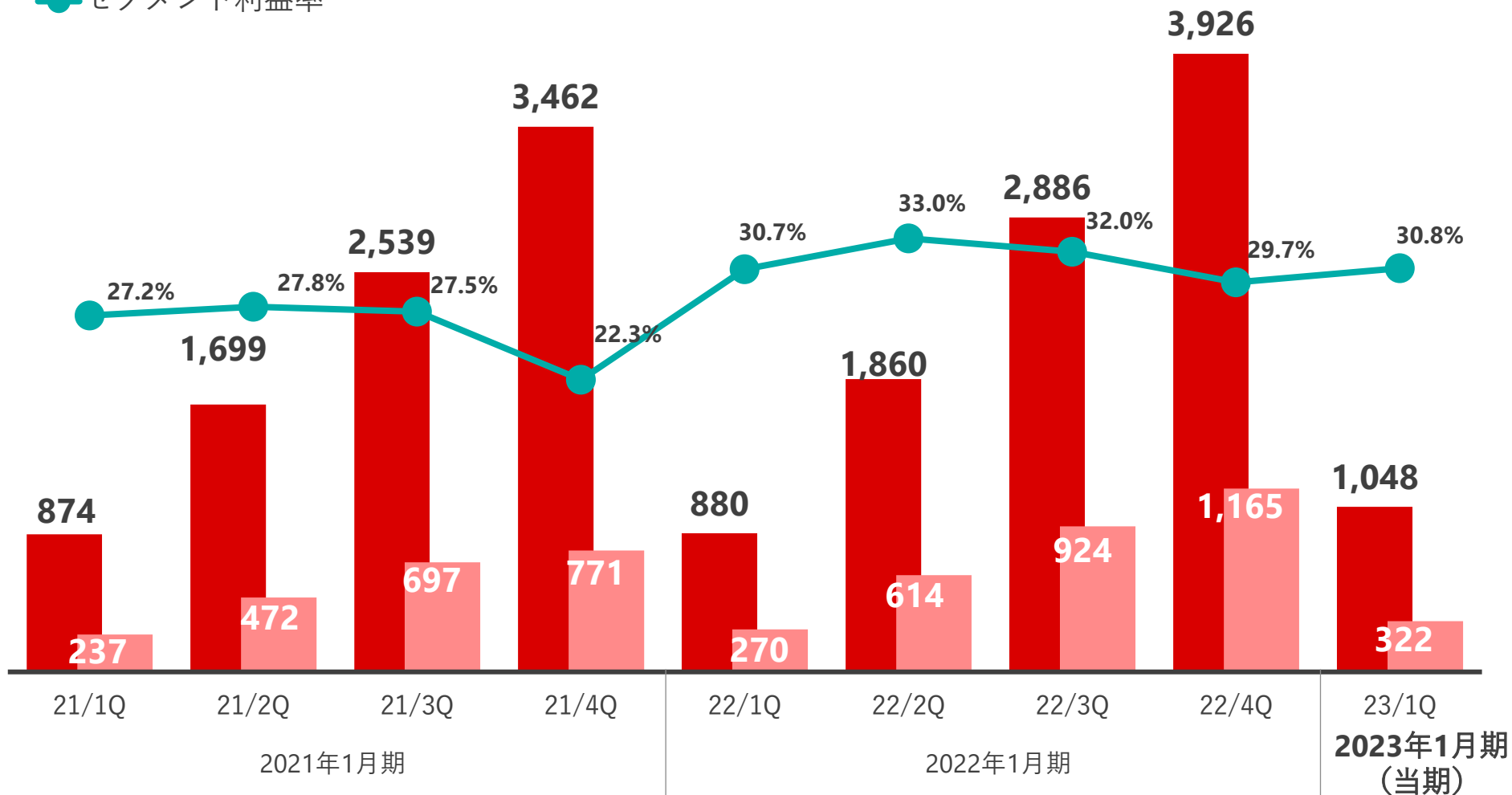
ソフトウェア事業 累計売上・セグメント利益 四半期推移

■ ソフトウェア事業売上高

■ ソフトウェア事業セグメント利益

● セグメント利益率

(単位：百万円)



ソフトウェア事業の製品・サービス別売上高 **NEOJAPAN**

(単位：百万円)

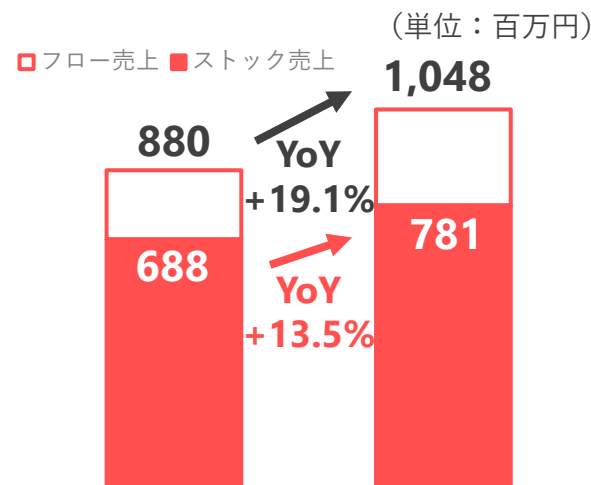
ARR^{*1}

3,152百万円

	2022年1月期 (前期)	2023年1月期 (当期)	前年同期比	
	1Q実績	1Q実績		
クラウドサービス	572	643	+71	112.4%
desknet's NEO	481	539	+57	112.0%
AppSuite	18	30	+11	162.8%
ChatLuck	14	17	+3	121.3%
その他月額売上	49	49	△0	99.8%
その他役務作業	9	7	△1	86.2%
プロダクト	294	385	+90	130.7%
desknet's NEOインタープライズ*	38	58	+19	151.5%
desknet's NEOメール	14	10	△4	68.0%
AppSuite	6	21	+14	317.0%
ChatLuck	4	12	+8	303.4%
その他ライセンス売上	2	3	+0	117.3%
サポートサービス	174	194	+20	111.6%
カスタマイズ	2	16	+13	548.5%
その他役務作業等	50	69	+18	136.5%
技術開発	12	19	+6	147.6%
ソフトウェア事業売上高合計	880	1,048	+167	119.1%

*1 Annual Recurring Revenue。ソフトウェア事業におけるストック型売上*2。クラウドサービス事業のうちdesknet's NEO、AppSuite、ChutLuck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4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、もしくは年額料金の1/12の合計額（一時収益は含まない）

ストック型/フロー型売上高*2



...ストック売上

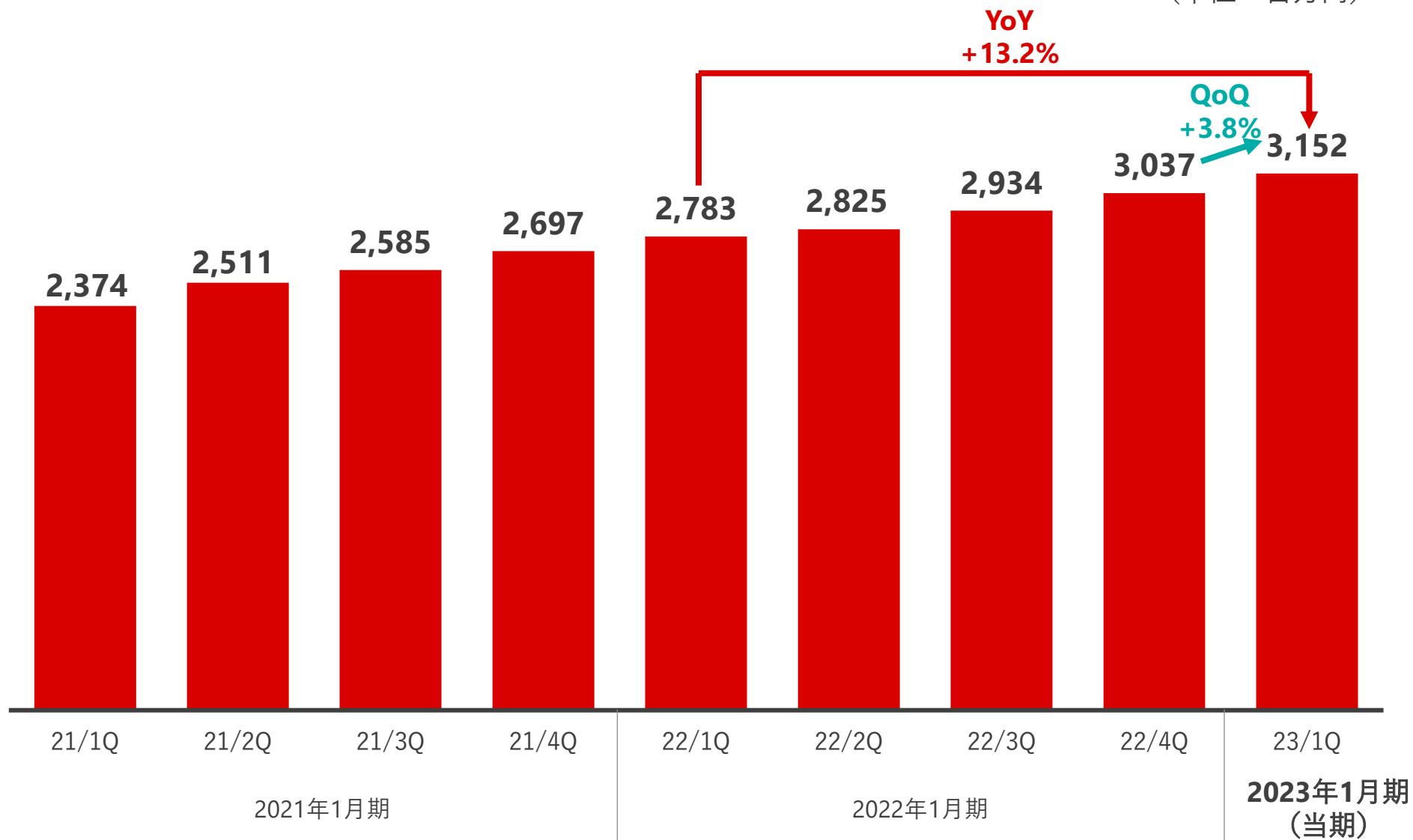
22/1Q (前期) 23/1Q (当期)

*2 ストック型/フロー型収益の認識区分が一部決算短信と異なっております。

※各売上高には、セグメント間取引が含まれています。 **14**

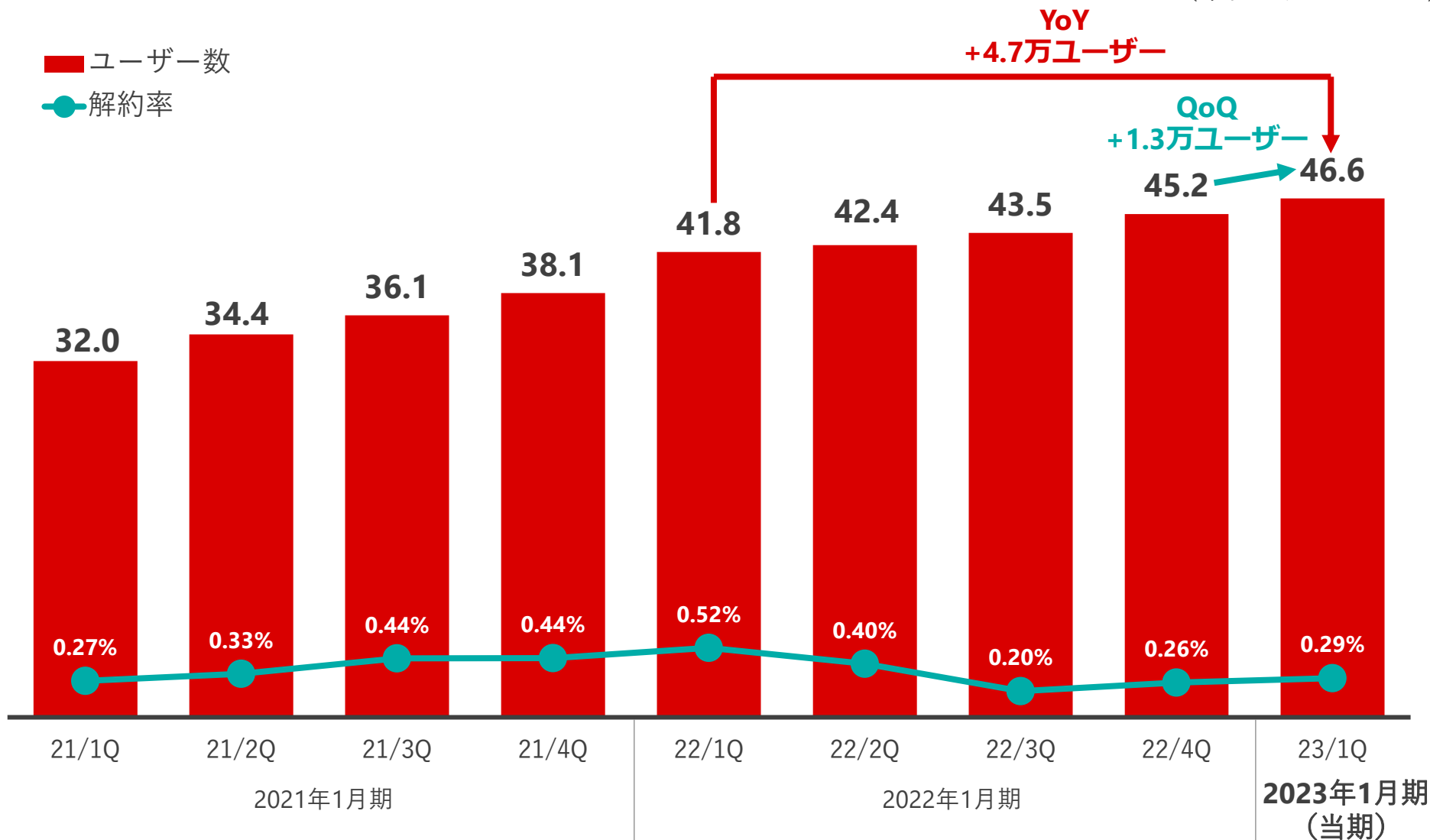
ARR四半期推移

(単位：百万円)



desknet's NEOクラウドのユーザー数と解約率推移

(単位：万ユーザー)



※解約率は、月次解約率の四半期ごとの各月平均

導入実績：企業・団体の一例

2022年4月末時点
導入実績* **468.7**万ユーザー (前四半期末比 +6.1万ユーザー)

* desknet's NEO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



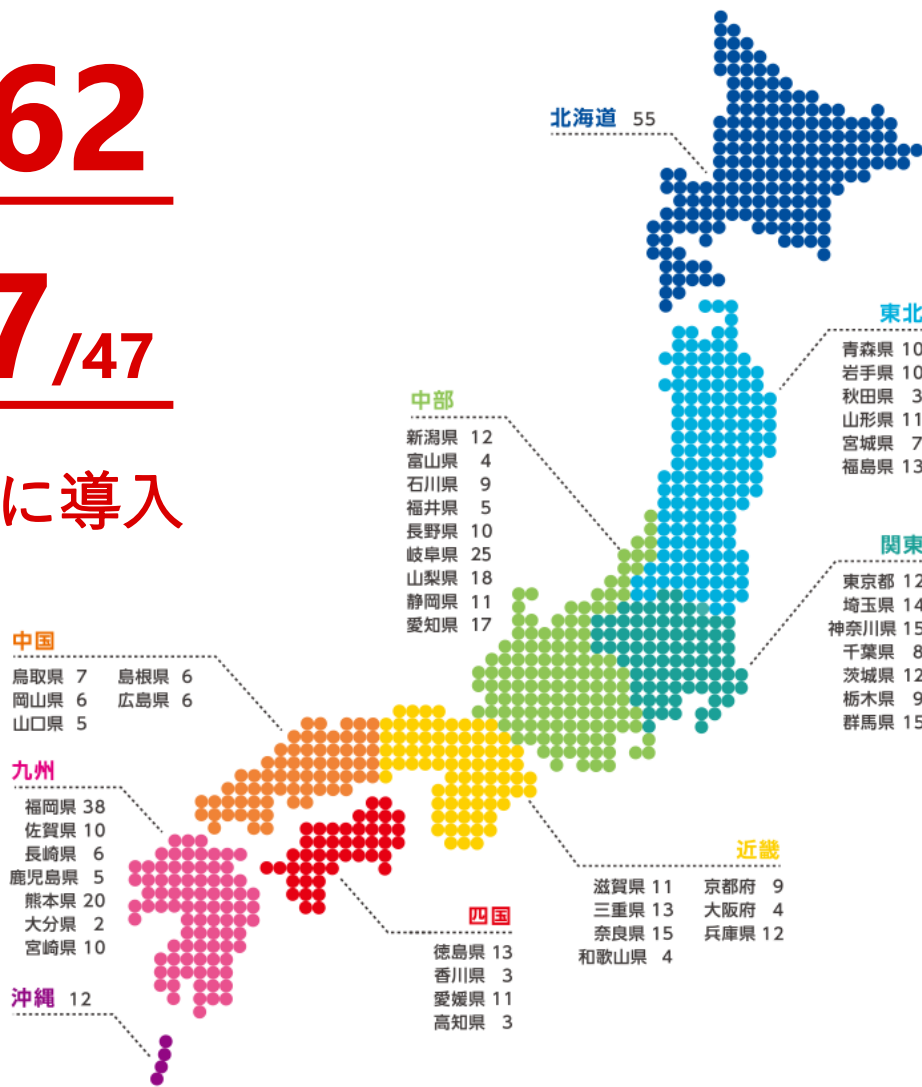
■その他 (敬称略、順不同)

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

自治体・政府機関 **1,062**

都道府県庁 **17/47**

に導入



自治体導入実績 536	
都道府県	17
政令指定都市	4
区(東京23区)	5
市	168
町	235
村	40
一部部署導入	67
政府機関導入実績 526	
中央省庁	2
国/都道府県/市町村機関	72
地方支分部局	20
地方公共団体の組合	83
教育委員会	75
消防・警察	65
独立行政法人	23
公益法人	186

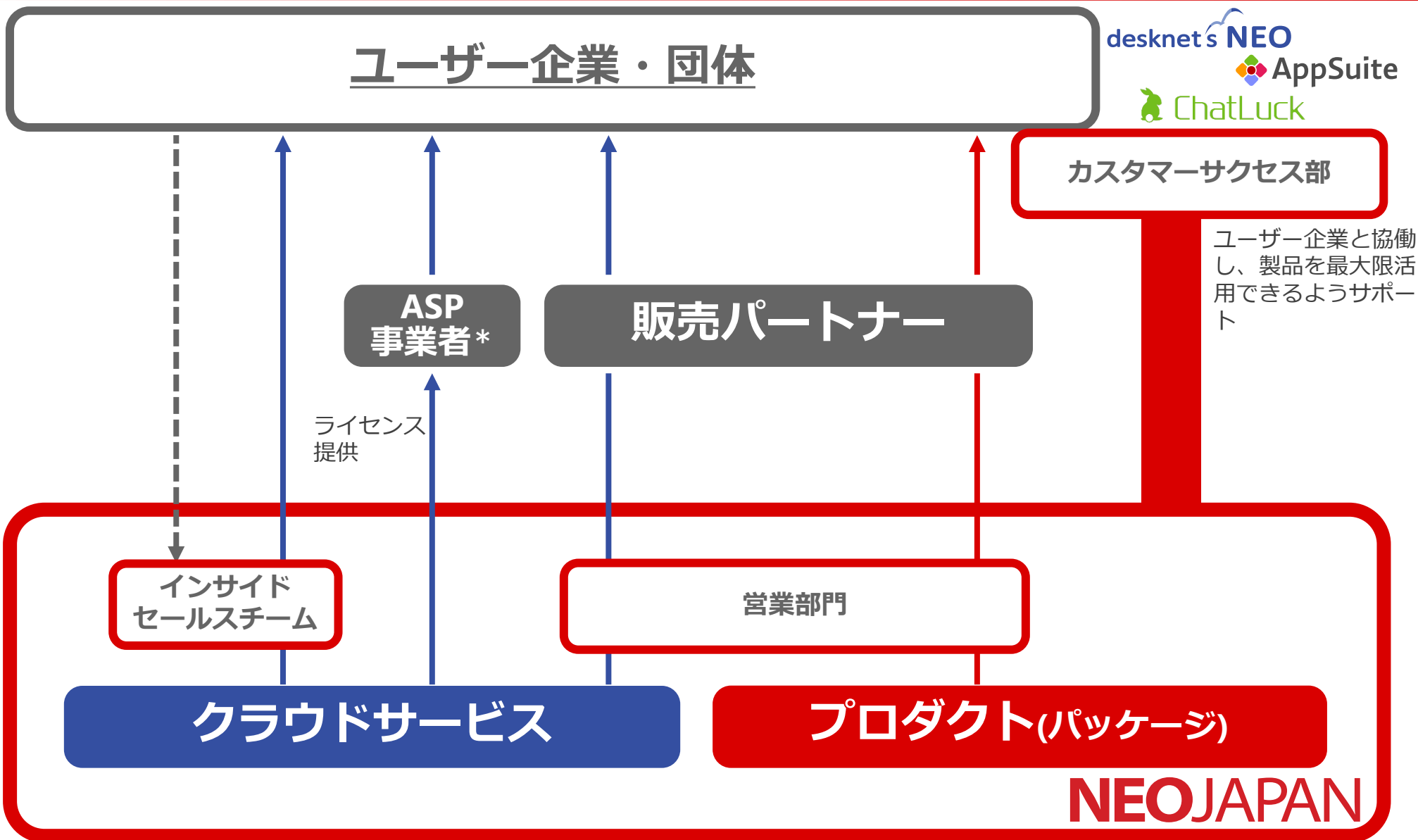
※2022年2月時点の集計結果。

●導入実績はパッケージ版の累計出荷件数、およびクラウド版の契約数の合計です。

●地図上の数値は自治体(都道府県/市区町村)の導入実績です。合併等で利用停止されたお客様は除外しています。

●1つの機関につき複数の契約がある場合、1件とカウントしています。

●【一部部署導入】・・・都道府県/特別区/市において300名未満の導入、および町村において50名未満の導入実績です。



* Application Service Provider事業者で、当社製品をOEMでライセンス提供

3. ビジネスハイライト

2022年3月

『desknet's NEO』新バージョン7.0をリリース ～テレワーク状況を可視化する新機能「プレゼンス」を搭載

全社のテレワークの状況をモニタリングできるので、テレワークの効果分析などに活用できます。また、チームメンバーの勤務場所、ステータスを確認できるので、テレワーク中のコミュニケーションを円滑にします。



詳細は、

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

ユーザーの好事例を紹介

ユーザー様に、より便利に活用いただくため、製品サイトでユーザー様の好事例を紹介

京都信用金庫様の導入事例

電子会議室をフル活用。データや紙の台帳類をAppSuiteで作成したアプリで管理することで、円滑な情報共有や業務効率化を実現。

京都信用金庫

事業内容	金融機関
設立	1923年9月27日
組織形態	パナシー式
導入までの期間	6か月
ユーザー数	3000ユーザー

この事例を印刷する



「ゆたかなコミュニティを求めて」をキャッチコピーに掲げる京都信用金庫様。「きょうしん」の愛称で親しまれ、地域に寄り添った金融機関を目指すと同時に、地域貢献にも注力しています。2018年10月には「ゆたかなコ

ほか多くの導入事例を掲載



<https://www.desknets.com/neo/casestudy/>



<https://www.chatluck.com/casestudy/>



京都信用金庫様

[「https://www.desknets.com/neo/casestudy/11602/」](https://www.desknets.com/neo/casestudy/11602/)

2022年3月

『desknet's NEO』および『AppSuite』

東京都多摩市「令和3年度多摩市民間提案制度」採用候補に選定

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、グループウェア『desknet's NEO』と業務アプリ作成ツール『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、準備が進んでいます。

詳細は、

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

2022年4月

「ITreview Grid Award 2022 Spring」を受賞 ～ 『desknet's NEO』は13期『ChatLuck』は7期連続での受賞



グループウェア部門 および ワークフロー部門
13期連続受賞



ビジネスチャット部門
7期連続受賞

詳細は、

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/306bf36a/576c/481c/ad0a/b4bbff772c7c/140120220420524427.pdf>

2022年3月

『desknet's NEO』が 「ITトレンド Good Product」を受賞



グループウェア部門

詳細は、

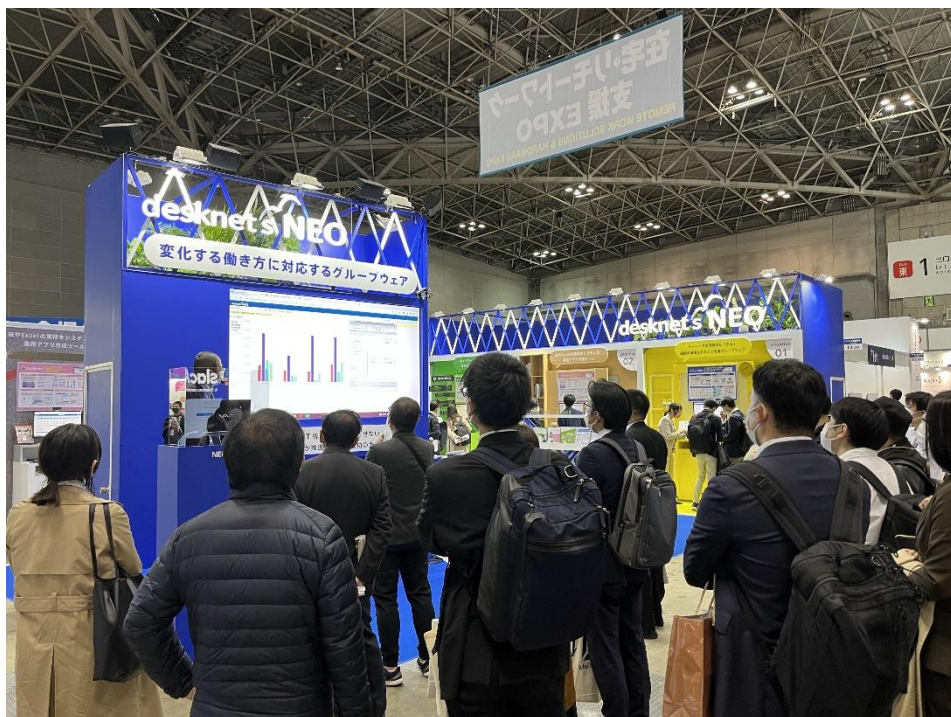
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS97261/c9dc6a3d/7db0/44d5/91c9/f1058bbc02ee/140120220331515279.pdf>

2022年4月6日(水)～8日(金)

クラウド業務改革EXPO 春 に出展@東京ビッグサイト

2022年4月19日(火)～20日(水)

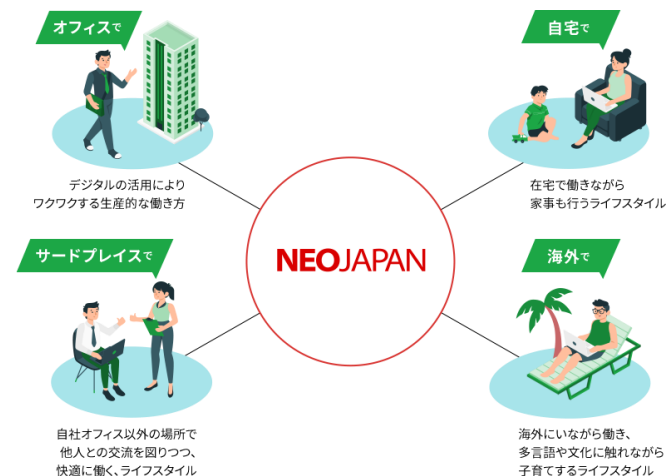
東京デジタルイノベーション2022 に出展@産業貿易センター浜松町館



クラウド業務改革EXPO 春 @東京ビッグサイトの当社ブースの様子

ネオジャパンの目指す姿

- 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
- 実現したいビジョン** 人々が未来を感じることができる幸福な社会を実現する
- 使命** いつどこにいても他人とコミュニケーションが取れ、働く場所や子育ての場所にとらわれないライフスタイルの支援



カテゴリー	注目している社会課題	課題解決としての事業創出	サステナブルなサプライチェーン	サステナブルな経営基盤
マテリアリティ	<ul style="list-style-type: none"> ①健康で生産的な働き方の実現支援 ②DXを通じた顧客と地域経済へのエンパワーメント ③顧客の事業継続リスク軽減 ④気候変動リスクへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ⑤デジタル技術を活用したオープンイノベーションによる事業開発 	<ul style="list-style-type: none"> ⑥当社ならではのデジタル人材の育成と多様化 ⑦健康で生産的な働き方の追求 ⑧安全安心な製品の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ⑨持続可能な経営基盤の構築

詳細は、 <https://www.neo.co.jp/sustainability/aim.html>

スポーツへの協賛を通じて、従業員への運動意欲の向上
健康で生産的な働き方に繋げ、従業員のウェルビーイング実現を目指す

バスケットボール女子日本リーグ
Wリーグ 東京羽田ヴィッキーズ



東京羽田ヴィッキーズ公式HP "<http://vickies.jp/>"

プロゴルファー
木下 稜介選手



横浜マラソン2022



横浜マラソン2022 大会HP "<https://yokohamamarathon.jp/>"

ネオジャパンは
「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に認定されています



多様性の確保に向けた取り組みの一環として以下の目標を設定

目標：

2022年4月1日～2023年8月31日

採用者に占める女性の割合を40%とする

対策：

- ・採用担当者に女性社員を配置し、採用選考過程において女性応募者が直接対話できる場を設ける
- ・採用ホームページ・募集広告において社内で活躍する女性社員・制度を紹介



実績：

2021年4月1日～2022年3月31日

全社**42%** (開発職 **30%** 営業職 **75%** 事務職 **40%**)

Appendix

2030年 国内累計ユーザー数 **1,000**万ユーザー 売上高 **100**億円 を目指す
グループウェア国内トップシェアへ！

■クロスセルの促進

DX化や働き方の多様化などにおけるユーザーの課題解決のためのソリューションを提供し、ユーザーの成功にコミット

■クラウドサービス

■プロダクト

継続的なバージョンアップと機能強化により、ユーザー満足度を向上

営業拠点拡大による販売力強化

■新製品・新事業

質の高いコミュニケーションの創造と情報化社会のより豊かな発展に貢献するビジネスICTツールの開発

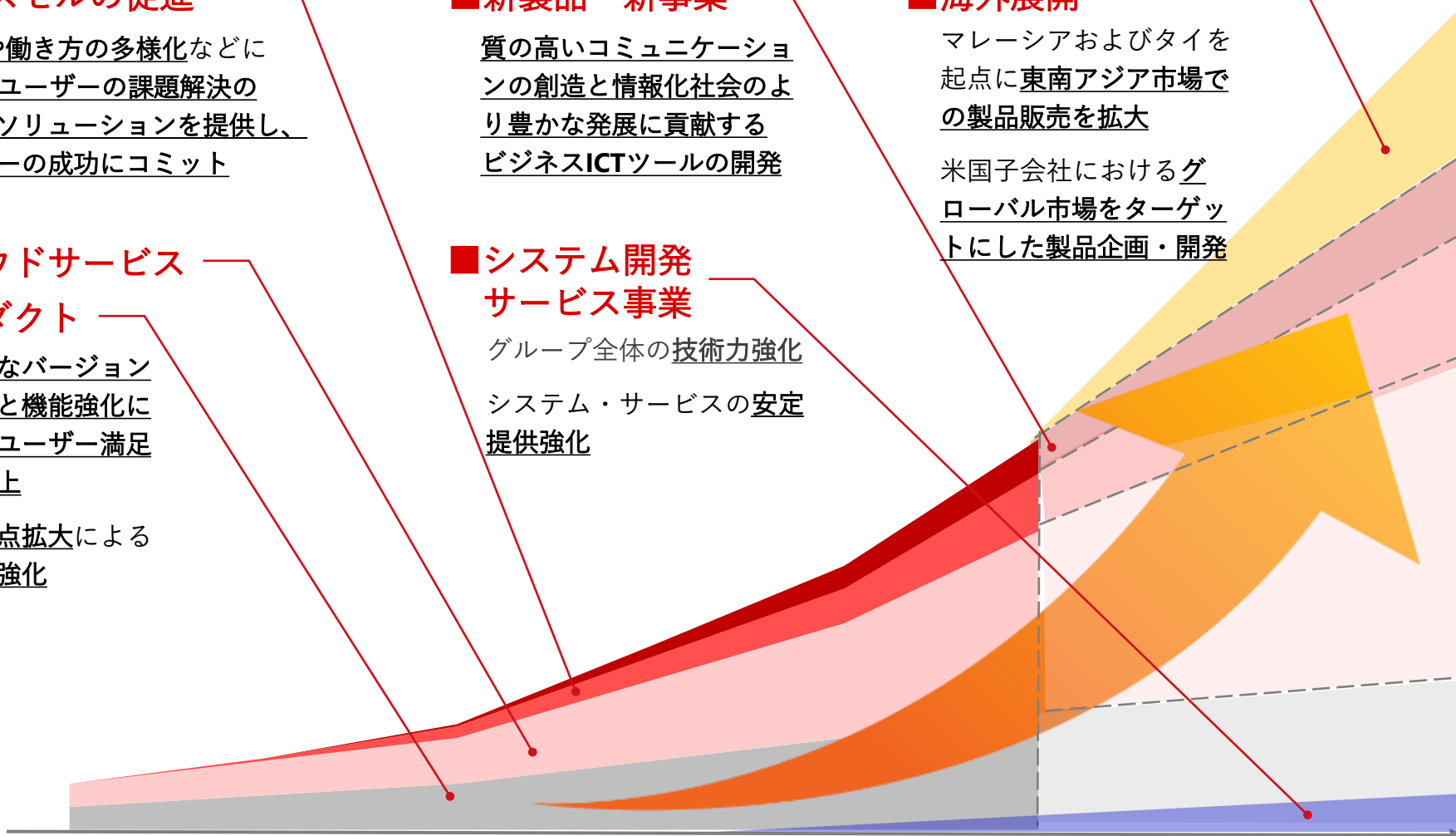
■システム開発 サービス事業

グループ全体の技術力強化
システム・サービスの安定提供強化

■海外展開

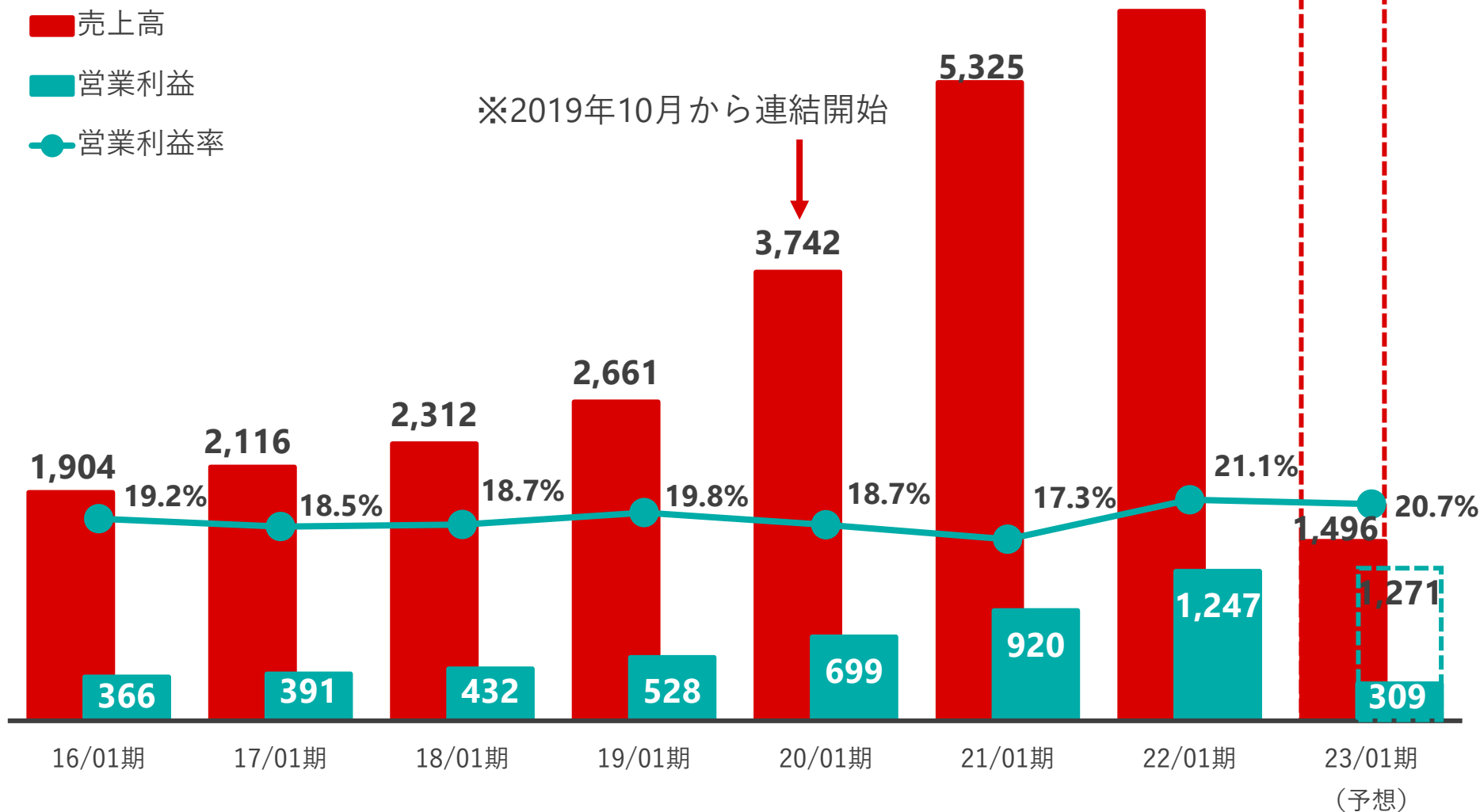
マレーシアおよびタイを起点に東南アジア市場での製品販売を拡大

米国子会社におけるグローバル市場をターゲットにした製品企画・開発



11期連続増収増益を見込む

(単位：百万円)



上場来 継続増配

(単位：円)

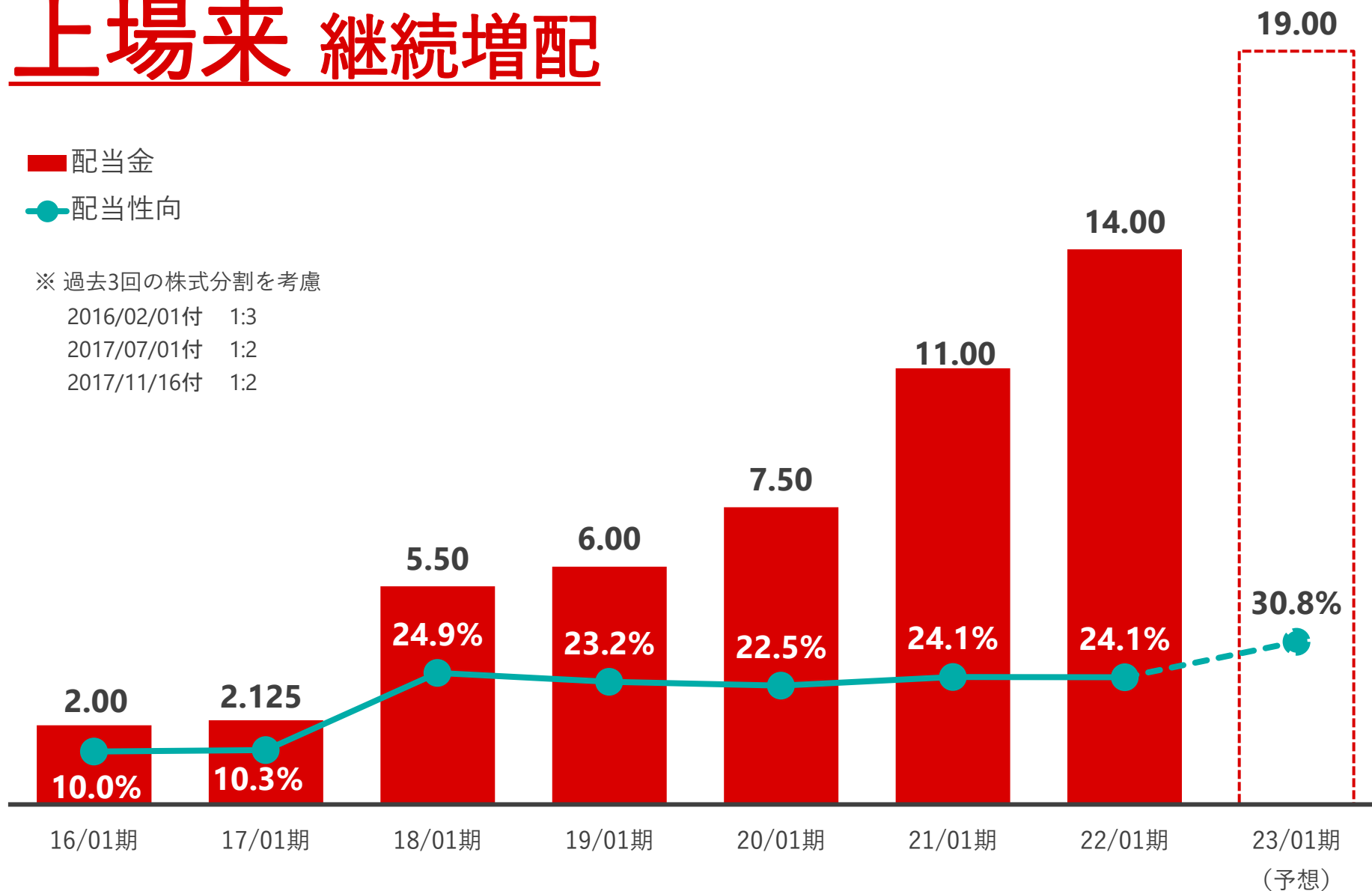
■ 配当金
● 配当性向

※ 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



- 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6月10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。