



株式会社ネオジャパン

# 2017年1月期2Q 決算説明会資料

2016年9月21日

**NEOJAPAN**

- 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あります。
- 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、2016年9月21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** 会社概要 4

**2** 2017年1月期 2 Q決算実績 7

**3** 2017年1月期業績見通し 16

Appendix - 成長可能性資料 19

1

# 会社概要

「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」を企業理念に  
Webグループウェア及び関連製品を開発・提供しています

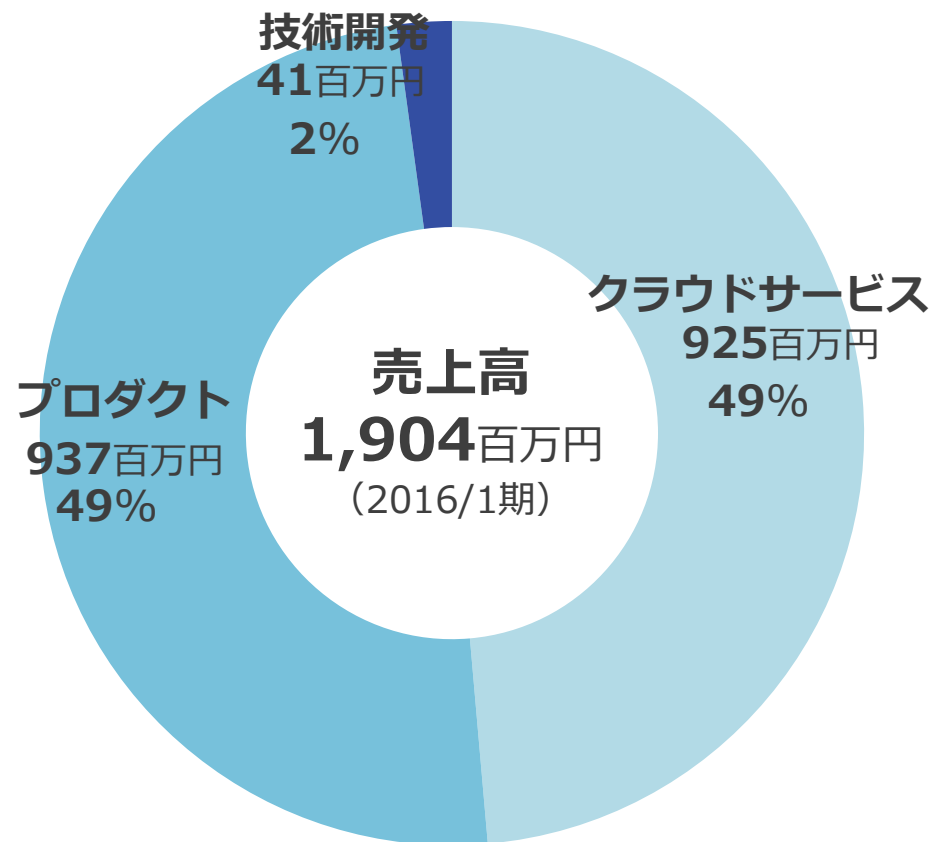
## 会社概要

会社名	株式会社ネオジャパン
設立	1992年2月29日
資本金	2億6,491万円
本社所在地	神奈川県横浜市
代表者	代表取締役：齋藤晶議
従業員数	90名（2017/7月末）

## 社名の由来 & 企業理念

- 一部の先進企業だけでなく、全ての企業にITのメリットを提供し、コンピュータの力で日本企業と社会のコミュニケーションを変えていくという願いを込めて“ネオジャパン（新しい日本）”と命名
- 「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」という経営理念のもと、ウェブ技術をベースとしたビジネスコミュニケーションツールの開発と販売により、働く人すべてを支え、社会の発展に貢献することを目的に事業を展開。従来の概念を覆す発想と、日本企業ならではの心配りで、品質の高い製品やサービスを社会に提供し続けます

## 売上高構成比



25の機能を取り揃えた「desknet's NEO」及び関連製品をパッケージまたはクラウドサービスで提供。2015年12月より、ビジネスチャット「ChatLuck」を提供開始

最新のテクノロジーを搭載した「desknet's NEO」をパッケージまたはクラウドサービスで提供



## desknet's NEOの提供機能

- 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

## 「desknet's NEO」の販売形態

### クラウドサービス

- desknet's NEOをインターネット経由で提供  
1ユーザー当たり、400円/月

### プロダクト

- パッケージとしてライセンス販売  
スモールライセンス（小規模ユーザー5~300ユーザー）  
エンタープライズライセンス（300~数万ユーザー）

## ビジネスチャットシステム「ChatLuck」

- 現場の情報共有と共同作業のスピードを上げ、セキュリティも強化したオンプレミス型ビジネスチャットシステム  
「ChatLuck」を2015年12月より提供開始
- ソフトバンク社にも「PrimeChat」としてOEM提供

## システムインテグレーション（技術開発）

- 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の受託開発

# 2 2017年1月期 2Q決算実績

2017年1月期2Q、売上高 10.2億、経常利益は1.9億円、と期初計画をクリア。  
新製品への移行およびクラウドサービスが好調で、7月末ユーザー数は339万人に

## 2017年1月期 2Q決算概要

- 売上高 10.2億円（期初計画比、103.6%、以下、同）
- 売上区分別では、クラウドサービスが5.1億円。プロダクトは4.8億円。技術開発は25百万円
- 経常利益は 1.9億円（同、128.6%）。売上高経常利益率は19.3%
- 四半期純利益は1.3億円（同、127.4%）
- EPS（潜在株式調整後）は、36.6円
- 総資産は34.5億円、前期末比59百万円増加
- 営業活動によるキャッシュフローの収入が1.6億円となり、現金同等物の期末残高は 22.7億円に（期首残高比 80百万円の増加）

## 事業動向

- 2016年7月末のユーザー数は339万人、前期末比10万人の増加。旧来製品からdesknet's NEOへの移行、及びクラウドサービスが好調に推移
- 日経コンピュータ誌の顧客満足度調査、グループウェア部門で2年連続No.1を獲得
- ビジネスチャットシステム「ChatLuck」のバージョンアップを実施（3月、V1.1）
- ソリトンシステムズ社のSecureBrowserを利用してWebセキュリティを高めたオプションサービスを提供開始する等、セキュリティ面での信頼性を向上

## その他

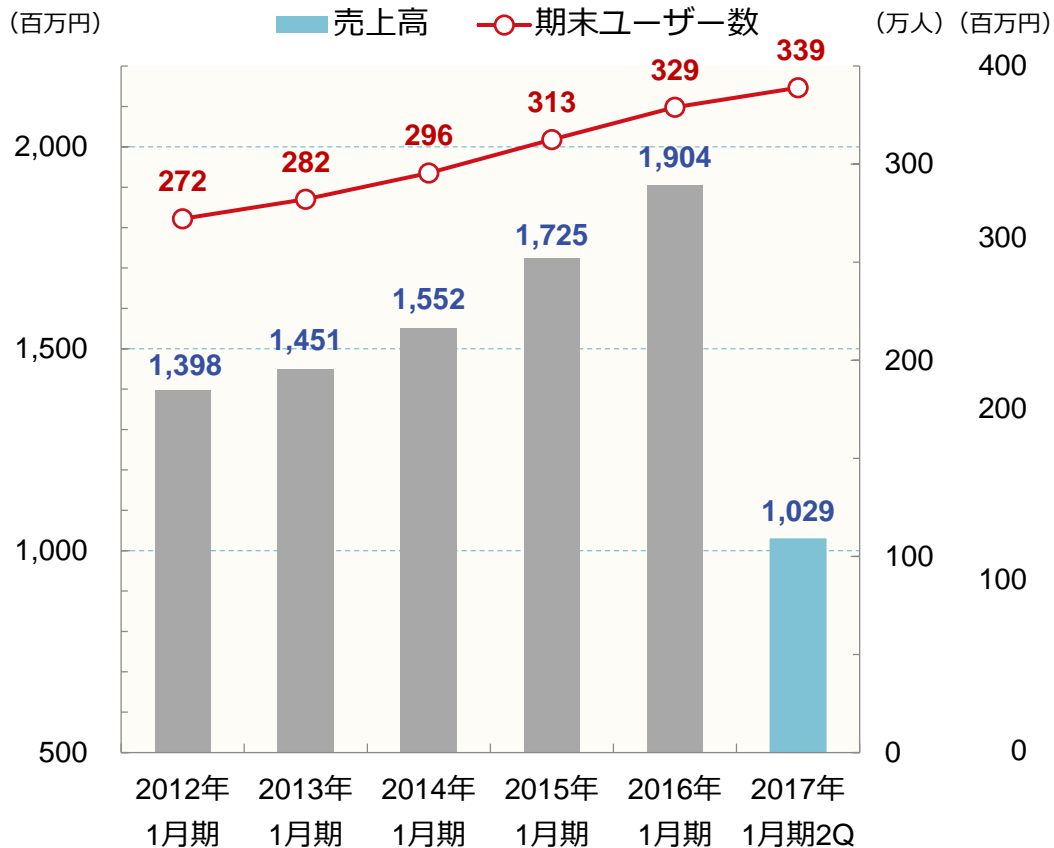
- 2016年2月1日、1:3の株式分割を実施

注) 左記、EPSは株式分割を考慮した数値

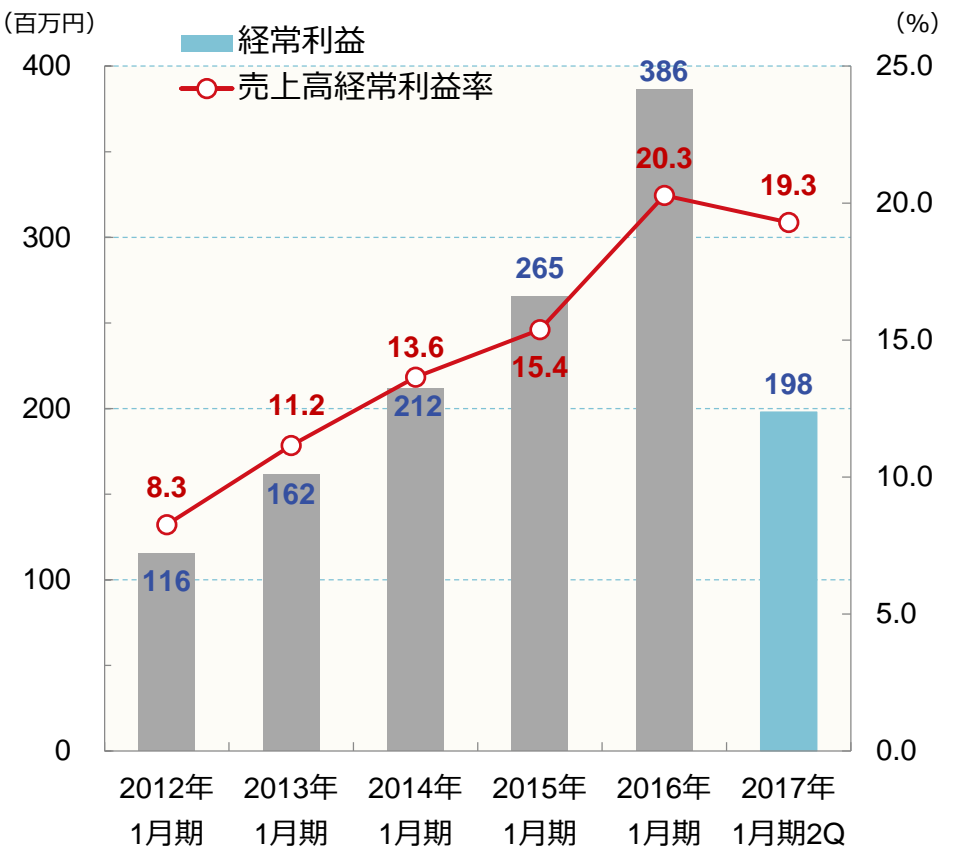


売上高、販売累積ユーザー数、利益指標も期初計画通り進捗中

## 売上高・販売累積ユーザー数の推移



## 経常利益・同利益率の推移



# 売上高（売上区分別）の状況

クラウドサービスの売上順調に伸長。  
プロダクトは、自治体などに大口納入実績

(単位：百万円)

	2016年1月期		2017年1月期2Q	
		構成比		構成比
クラウドサービス	925	48.6%	518	50.3%
プロダクト	937	48.2%	485	47.2%
技術開発	41	2.2%	25	2.5%
合計	1,904	100.0%	1,029	100.0%

## ■ クラウドサービス

- ✓ 主カサービスのdesknet's クラウドの売上が好調に推移。総売上高に占める割合が半分超に

## ■ プロダクト

- ✓ 大企業向けのエンタープライズライセンスは、官公庁・自治体向けの受注が堅調に推移
- ✓ 大手地方銀行のシステム更新に際し、グループウェアの入替えオーダーを受注。運用費の大幅削減を実現し、顧客から高評価
- ✓ エンタープライズライセンスのカスタマイズ案件も増加

## ■ 技術開発

- ✓ 過年度に受託したシステム開発の更新、及びソフトウェア保守売上高が寄与

売上高 10.2億円、経常利益 1.9億円。  
売上高経常利益率は前通期比 1ポイント低下し19.3%に

(単位：百万円)

	2016年1月期		2017年1月期2Q	
		売上高比率		売上高比率
売上高	1,904	100.0%	1,029	100.0%
売上原価	450	23.6%	313	30.5%
売上総利益	1,453	76.4%	715	69.5%
販売費及び一般管理費	1,087	57.1%	540	52.5%
営業利益	366	19.2%	175	17.0%
営業外収益	30	1.6%	23	2.3%
営業外費用	11	0.6%	-	-%
経常利益	386	20.3%	198	19.3%
特別利益	1	0.1%	2	0.2%
特別損失	0	0.0%	-	-%
税引前四半(当)期純利益	387	20.4%	201	19.5%
四半(当)期純利益	246	12.9%	135	13.2%

## ■ 売上総利益率

- ✓ 売上原価中の販売用ソフトウェア減価償却費が増えた結果、売上原価が増加。売上総利益率は、前通期比 6.9ポイント低下

## ■ 営業利益

- ✓ 売上高販管費率が、同4.6ポイント減少し、営業利益は1.7億円
- ✓ 営業利益率は17.0%に（同、2.2ポイント低下）

## ■ 経常利益

- ✓ 経常利益1.9億円。  
経常利益率は19.3%に（同、1ポイント低下）

# 貸借対照表（資産の部）

現金及び預金が92百万増加し、流動資産が1.0億円増加。一方、固定資産が42百万円減少した結果、2016年7月末の資産合計は60百万円増加し、3.4億円の

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期2Q	
			前期末比増減
現金預金	2,175	2,267	92
売掛金	150	148	-2
その他流動資産	80	92	12
流動資産合計	2,406	2,508	102
有形固定資産	38	34	-4
無形固定資産	105	51	-53
投資その他資産	846	862	15
固定資産合計	990	948	-42
資産合計	3,397	3,456	60

## ■ 流動資産

- ✓ 営業活動により、現金及び預金が（92百万円）増加

## ■ 固定資産

- ✓ 当期はdesknet's NEO等のバージョンアップによるソフトウェアの増加よりも、減価償却が大きかったことで無形固定資産（53百万円）減少

# 貸借対照表（負債・純資産の部）

負債合計は36百万円減少。四半期純利益の計上等で、純資産は95百万円増加。当四半期末の純資産合計は26億円に。自己資本比率は76.1%と前期末比 1.5ポイント上昇

(単位：百万円)

	2016年 1月期	2017年1月期2Q	
			前期末比増減
前受収益	341	359	19
その他	305	247	-59
流動負債合計	646	606	-41
固定負債合計	214	219	5
負債合計	860	825	-36
資本金	264	264	0
資本剰余金	301	301	0
利益剰余金	1,931	2,038	107
株主資本合計	2,497	2,604	107
評価・換算差額等	38	27	-12
純資産合計	2,536	2,631	95
負債純資産合計	3,397	3,456	60

## ■ 流動負債

- ✓ 前受収益及び未払法人税等が増加する一方、その他流動負債、買掛金が減少し、トータルでは41百万円減少

## ■ 固定負債

- ✓ 退職給付引当金の増加による

## ■ 純資産の部

- ✓ 四半期純利益の計上（135百万円）の一方で、剰余金の配当（28百万円）を実施
- ✓ 当四半期末の純資産合計は26億円に
- ✓ 自己資本比率は76.1%に（2016年1月末 74.7%）

# トピックス (1) : desknet's NEOの機能強化 NEOJAPAN

主力製品である「desknet's NEO」の機能アップを継続的に実施。使い勝手を高めるとともに、セキュリティ強化を実現。日経BP誌の顧客満足度調査で2年連続1位を獲得

## バージョンアップ及び機能向上動向

NEOJAPAN  
2016年1月  
リリース

現場主義、  
グループウェア  
desknet's NEO

最新バージョンV3.5

今回のバージョンアップでは、**管理機能を大幅に強化**。さらに運用しやすくなりました。  
密なアプリケーション連携により、グループウェアの**活用もさらに深まります**。

- 運用・管理しやすさがさらに向上
- アプリケーション間連携の強化
- スマートフォン版の使いやすさ向上
- その他多数の機能改善・要望反映

- 2016年1月に、運用面の改善等をしたV3.5を投入

- 2016年3月、ソリトンシステムズのSecureBrowserを利用して、セキュリティ機能を高めた「セキュリティブラウザ」のオプションをクラウド版で提供
- 2016年4月、「desknet's クラウド メールサービス」に『標的型攻撃メールチェックサービス』を提供。情報漏洩対策を強化
- 2016年5月、マルチプラットフォームに対応した「desknet's NEO クライアントツール」を提供開始。デスクトップ通知で情報共有とコミュニケーションのスピード化を実現
- 2016年7月、アマノビジネスソリューションズと協業し、同社の勤怠管理サービス「CLOUZA」と「desknet's NEO」とがシームレスに連携。様々な付加機能を実現へ

## 日経コンピュータ誌の満足度調査で グループウェア部門2年連続1位を獲得

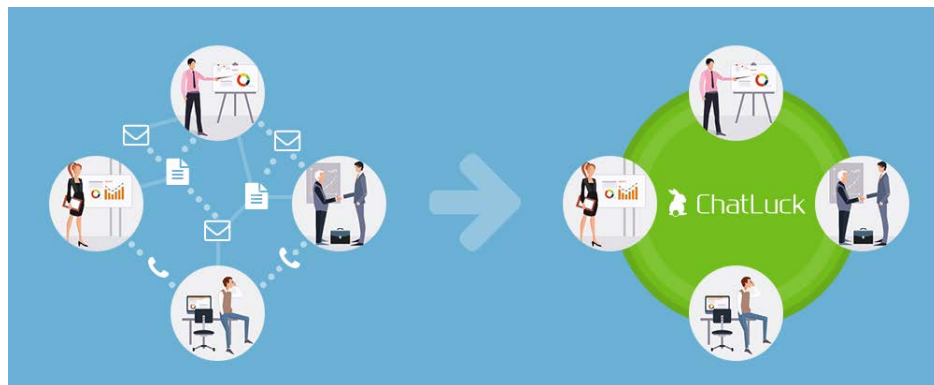


日経コンピュータ  
2016年9月3日号  
顧客満足度調査  
2016-2017

グループウェア部門  
1位

グループウェア開発16年の実績を活かし、チームの新しいコミュニケーションツール「ChatLuck」を開発。顧客から高評価を獲得

## ChatLuckの機能



### メールより速い情報共有

社内のコミュニケーションをメールからチャットに変えることで、**情報共有のスピードと効率が大きく向上します**



### 共同作業がはかどる

「仕事に使えるチャット」として、ファイル共有やタスク管理、社外ユーザー招待など、**共同作業を支援する様々な機能を搭載**しています



### 自社専用の環境で安全に・安心して使える

企業に導入する際に必要な**管理・セキュリティ機能が充実**。**オンプレミス型で、情報を社外に預けることなく安心して利用**できます

## 利用イメージ

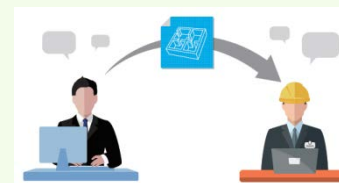
客先から社内への連絡手段として



プロジェクト管理ツールとして



協力会社とのやりとりに



在宅勤務社員との連絡に



- 2015年12月、ビジネスチャット「ChatLuck」を投入。2016年3月、バージョンアップを実施し、スピード、管理面、機能面を強化
- 既存および新規顧客の反応も好評。現状は試用段階で、売上への貢献は限られているが、下半期以降は売上・利益面でプラスの影響を期待

3

# 2017年1月期 業績見通し



クラウドサービス、プロダクトとも、期初計画通り進捗の見込み。既存サービスの機能拡充を図るとともに、営業力の強化にも注力し、増収増益を図ります

## 売上区分別動向

- クラウドサービス
  - ✓ 中小規模ユーザー向けに市場拡大を見込む。大型案件の受注、旧サービスから新サービスへの移行を見込み、10.7億円（前期比16.5%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、及び大規模ユーザーのリプレイス需要を見込み、9.7億円（同 4.5%増）を計画
- 技術開発
  - ✓ 過去の受託案件からの派生案件及び既存の保守案件により35百万円（同 13.6%減）を計画

## 業績予想

- 売上高 20.9億円（前期比 9.9%増）
- 経常利益は 4.1億円（同 8.5%増）
- 当期純利益は 2.8億円（同 16.5%）
- EPS※は 80.1円を予想（2016年1月期 79.8円）

注) 2016年2月の1:3の株式分割をベースとした数字

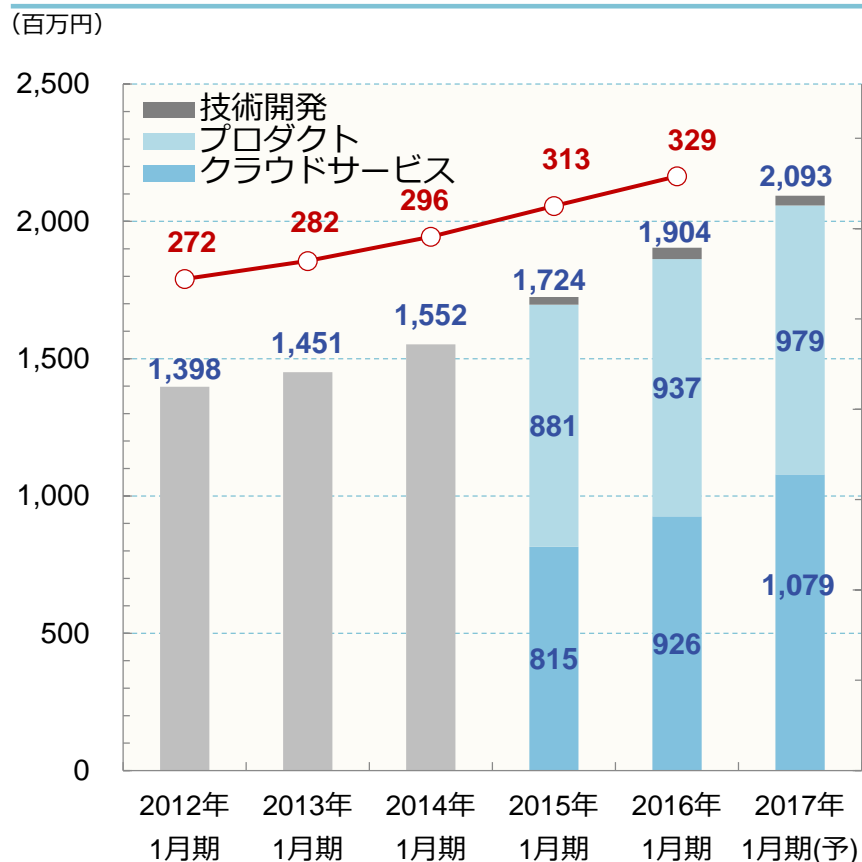
## 経営方針、営業施策

- 既存製品の機能拡充を継続するとともに、新製品の拡販も目指す
- 上場による知名度、信用力の向上を活かし、営業・マーケティング力の強化を実施。人員の増強に加えて、地方拠点の整備も進め、売上の拡大を図る

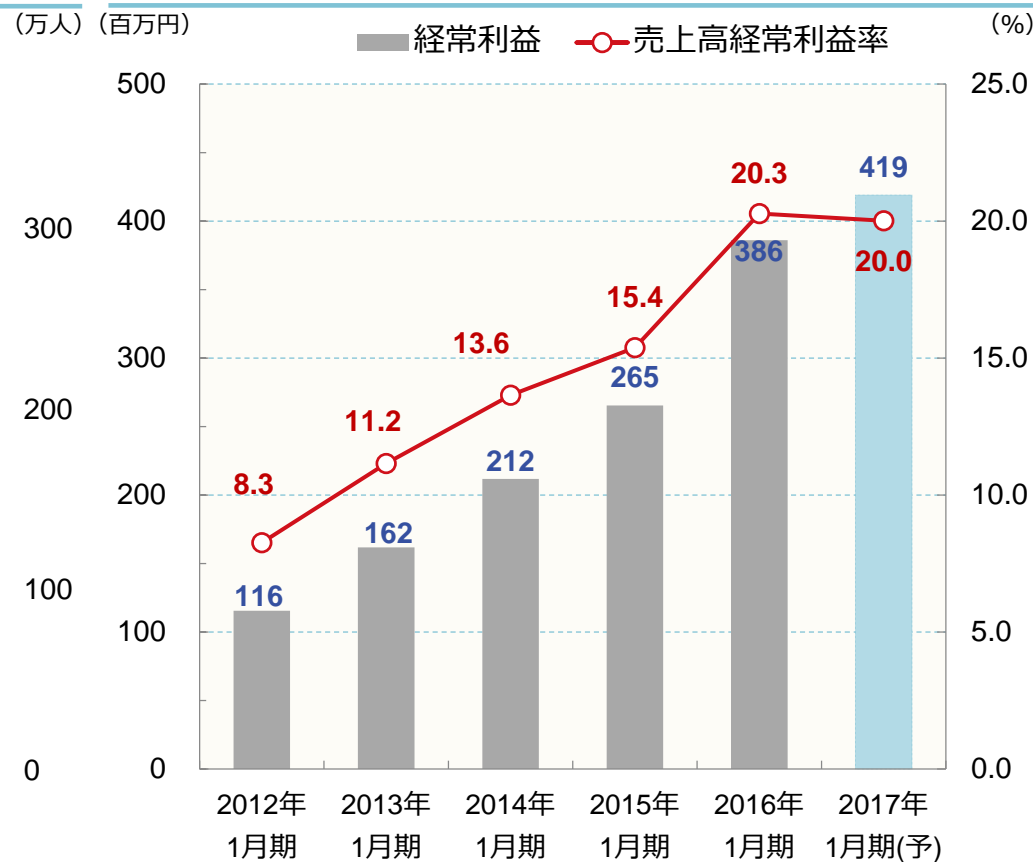
# 2017年1月期通期業績見通し

売上高20.9億円、9.9%増収、経常利益4.1億円、8.5%増益を予想

## 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)

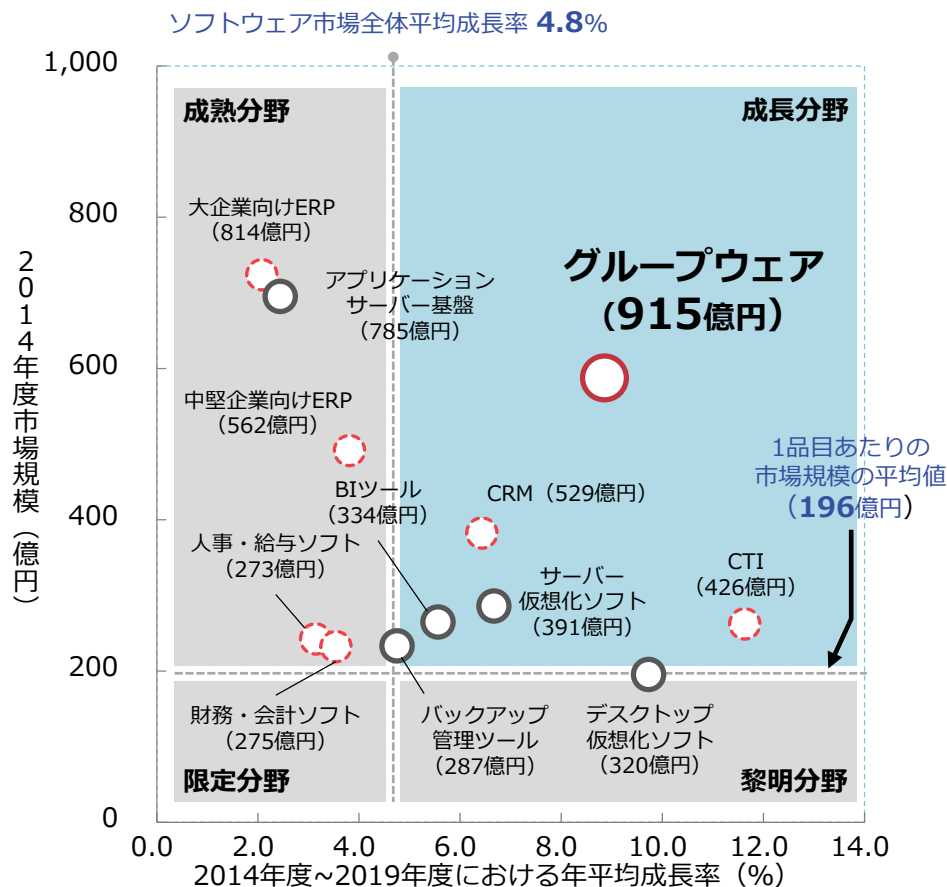


# Appendix 成長可能性資料

グループウェアの2014年の市場規模は600億円。売上規模は相対的に大きく、さらに今後、年率8.8%で成長し2019年には915億円と予想されています

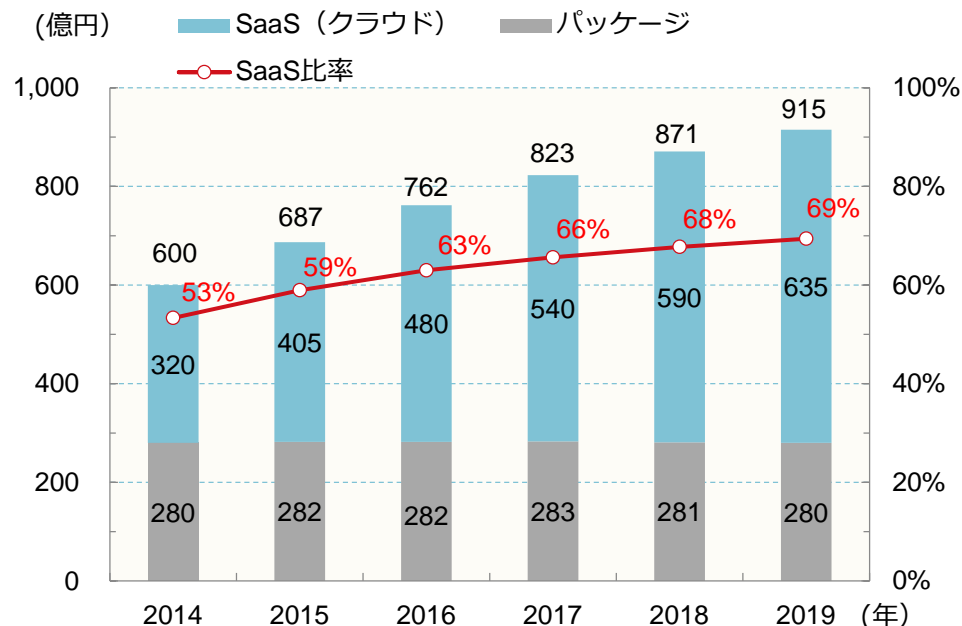
2014年度ソフトウェア市場規模 9,626億円

※ ( ) 内金額：2019年度の市場規模



出所：(株)富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2015年版 上巻：ソフトウェア市場編

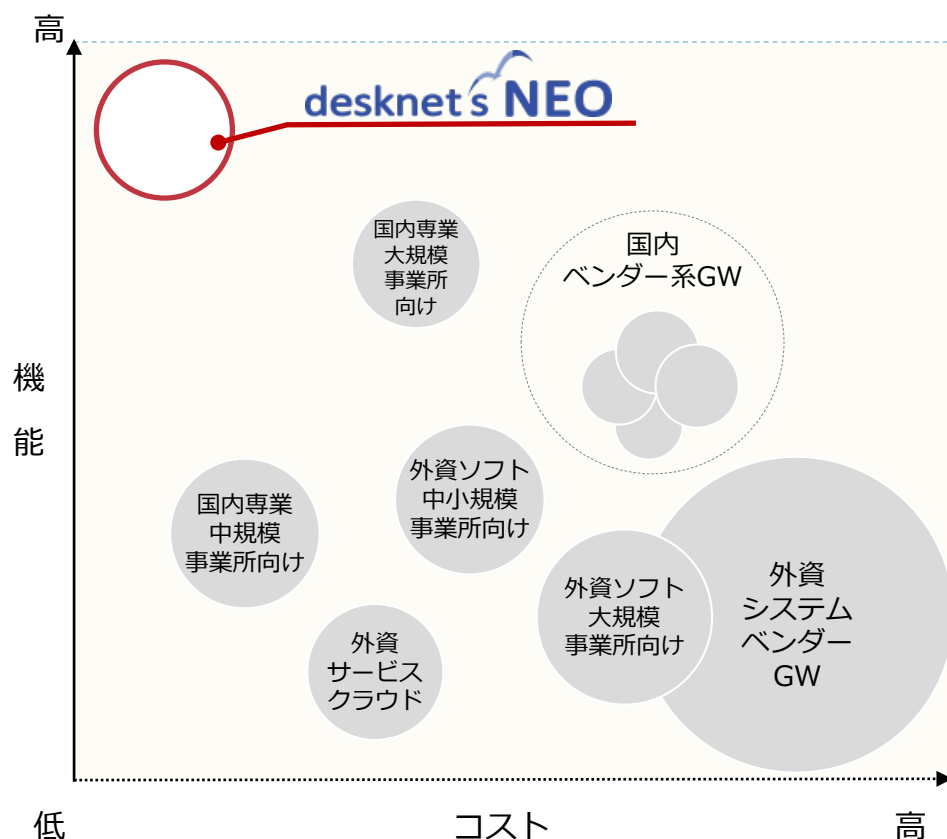
## グループウェア市場規模の推移



- 今後5年間、年率8.8%と、国内ソフトウェア市場全体の伸び(4.8%)を上回る速度で成長。同市場に占めるシェアは、6.2%→7.5%に
- パッケージ製品が横ばいに推移する中、SaaS (クラウド) が年率14.7%と高成長。同比率は53% (14年) →69% (19年) に

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

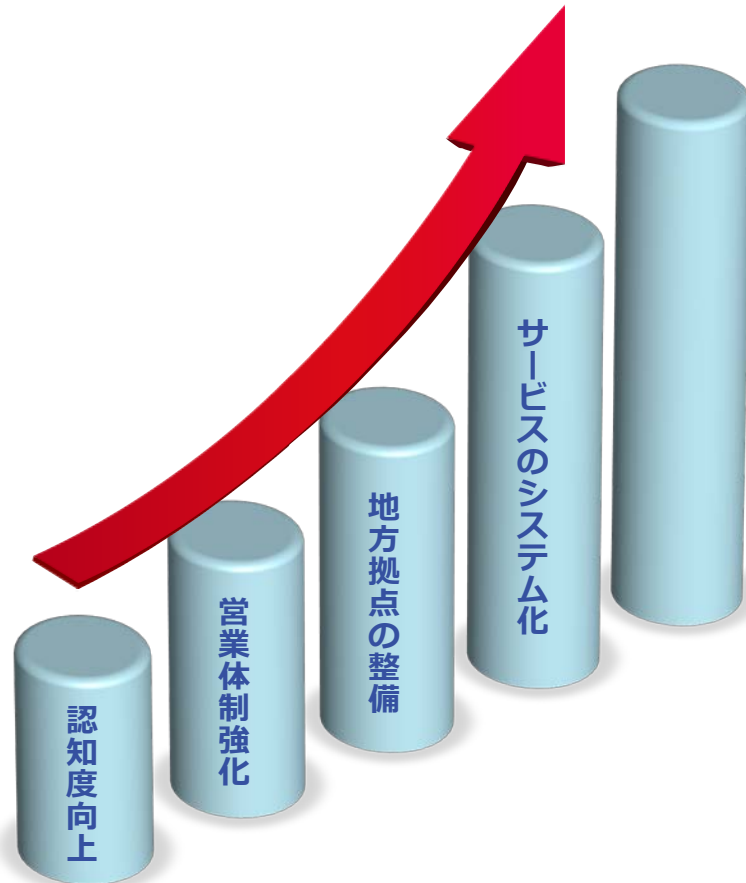


出所：各社資料より、当社作成

- 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）。パッケージ版（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

営業力の強化と一層の高機能化による付加価値アップでシェア拡大を目指します

## 販売施策



### 今後の市場環境と対応

- 中規模以上の事業所では、今後、国内大手ベンダーはグループウェアサービスに力を入れないことが予想され、外資系のグループウェアも含め、リプレースを積極的に獲得してゆきます
- 今後、導入が予想される中・小規模事業所においては、クラウドベースのシステム導入が見込まれています。ローカル化対応、セキュリティ面での対応、コストパフォーマンス等の面で、当社製品の優位性を訴求し、シェアを確保します

### 今後の具体的な施策

- 従来、技術開発に経営資源を集中していたため、「desknet's」製品は相対的に市場での認知度が低い。上場が実現したことにより、企業信用力の増大に加え、ブランド認知度の向上を図ります
- 上場による資金調達を活用し、営業体制の強化を実施します。主要各都市に営業所を開設し、地場パートナーの囲い込みを図る予定です
- サービスのシステム化を進め、効率化を図るとともに、導入・運用を簡素化の実現を図ります

# 成長戦略：製品ラインアップの拡大による付加価値向上 **NEOJAPAN**

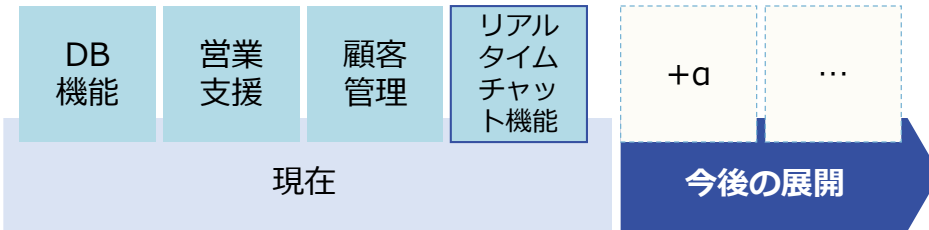
既存の25のアプリケーションに加えて、最新のコミュニケーションツール、ミドルウェアの投入等で機能アップ、他社製品との差別化を図ります

## 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



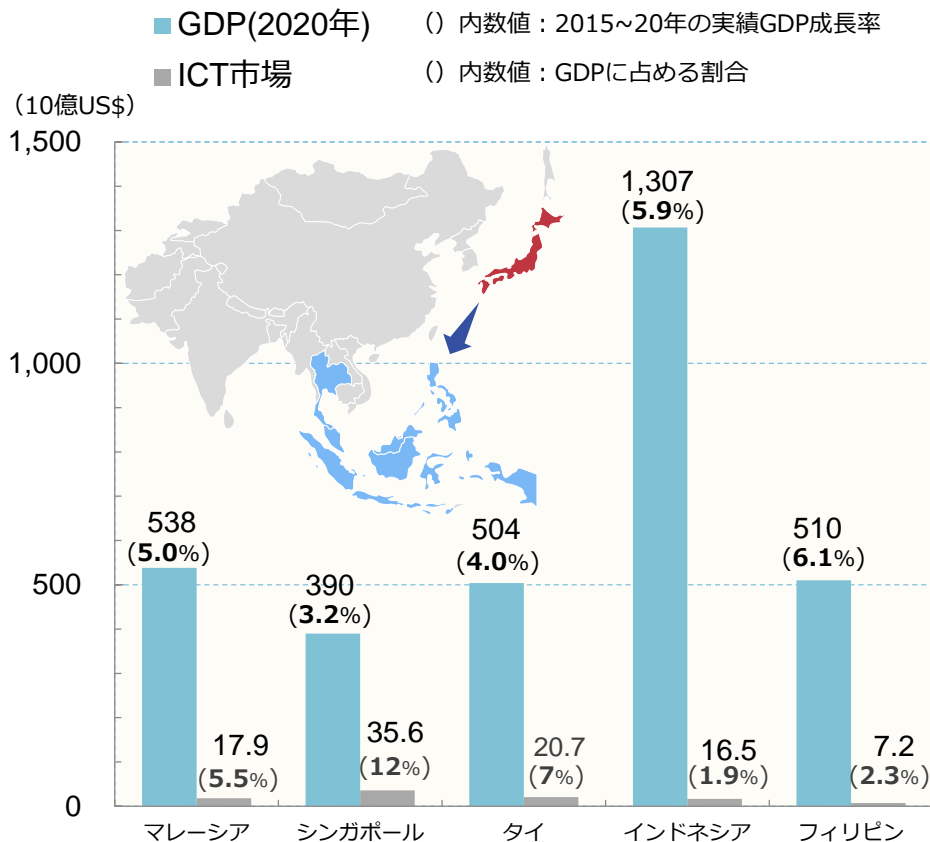
### オプションサービス／新サービス



- 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。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

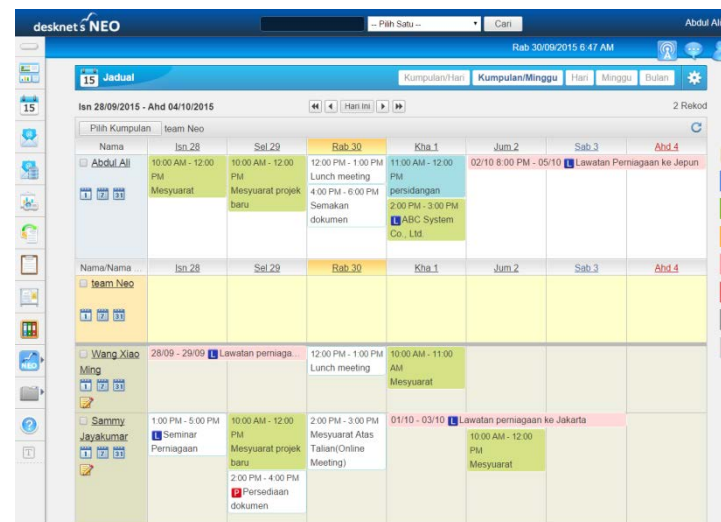
マレーシアを手始めに、東南アジアのグループウェア市場への進出を計画しています

## 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





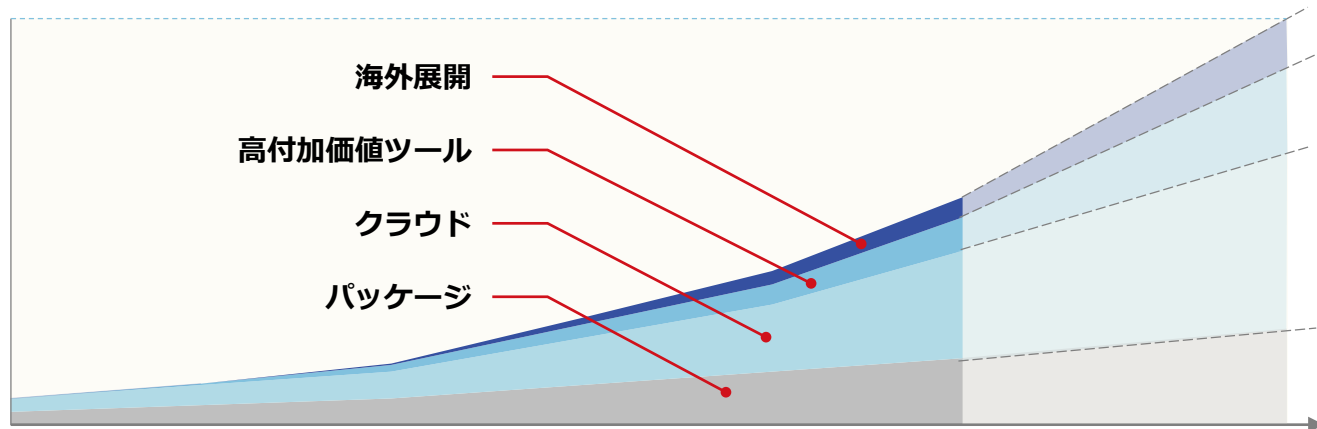
既存のグループウェアを核に、ビジネスに不可欠のコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます

## 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

ご清聴ありがとうございました