

各種サービスのバージョンアップを進める一方で、お客さまから高い評価をいただきました

代表取締役社長

齋藤 晶議

当期の事業環境について

当期の事業環境は、企業収益や雇用環境の改善が見られ、緩やかな景気回復基調が継続しております。一方で、米中に端を発する通商摩擦や朝鮮半島を巡る警戒感の高まりなど先行きが不透明な状況が継続しております。

当社が属するソフトウェア業界では、国内経済が緩やかな回復基調にあることに加え、政府が主導する働き方改革や人手不足を背景に、業務効率化を目的とした企業のソフトウェア投資額も増加することが見込まれております。

主要な取り組みと業績結果

このような状況の中、2018年4月に「ChatLuck」の拡販を目的としてバージョンアップを実施し、端末に写真データを残さず写真の送受信を可能にする「セキュアカメラ」機能をはじめ、セキュリティをさらに強化する機能を追加いたしました。同年5月には、ウェブ会議機能を搭載したグループウェア「desknet's NEO」の新バージョン5.0の提供を開始いたしました。さらに、「desknet's NEO」をクラウドで利用する選択肢を拡大するため、7月に「Microsoft Azure」をパッケージ版の動作環境として正式にサポートすることを開始いたしました。また11月にはユーザーの利便性を高めるため、「desknet's NEO」のバージョンアップを実施し、日本マイクロソフト社が提供する「Office365」との連携機能を搭載いたしました。2019年1月には、再度「desknet's NEO」のバージョンアップを実施し、業務アプリ作成ツール「AppSuite」とのワークフロー機能連携や外部システム連携用のAPI公開など多数の機能改善を行いました。また、同年1月に外部APIによるチャットボットの制御や外部システムからのメッセージ通知など、外部システムとの連携を強化した「ChatLuck」の新バージョン3.5の提供を開始いたしました。

これらの結果、売上高は2,661百万円(前期比15.1%増)、営業利益は528百万円(前期比22.1%増)、経常利益は547百万円(前期比21.3%増)、当期純利益は382百万円(前期比17.9%増)となりました。



今後の見通し

次年度のグループウェア市場については、パッケージ市場の市場規模が今後緩やかに縮小していく一方で、クラウドサービス市場の市場規模は拡大が継続することが見込まれます。このような中、クラウドサービスでは、desknet's NEOクラウド版の利用ユーザー数の増加が継続すると見込んでおります。一方、プロダクトにおいては、市場全体としては緩やかに縮小が見込まれているものの、大規模企業向けの売上増加を見込む一方で、中小規模企業向けの上減少を見込んでおります。また、技術開発においては、積極的に受託開発を行わない方針のため、売上減少を見込んでおります。

これらの結果、次期の業績予想(2020年1月期)は、売上高2,939百万円(当期比10.4%増)、営業利益561百万円(当期比6.2%増)、経常利益576百万円(当期比5.2%増)、当期純利益400百万円(当期比4.7%増)を見込んでおります。

Profile

齋藤 晶議 Akinori Saito

1961年(昭和36年)宮崎県生まれ。宮崎県立小林高校卒業後、日本電信電話公社(現NTT)に入社。企業内大学である「電気通信大学部」に入学。卒業後は横須賀通信研究所に光通信方式の研究員として配属。その後渡米し、当時最新のUNIX(コンピュータOS)の技術を学び、帰国後は国内中堅のソフト開発会社に入社。新事業部門であるUNIX関連の研究開発部門を任される。TCP/IP通信技術のノウハウを評価され大規模ネットワークシステムの通信・インフラ部の開発を受注し、プロジェクトの技術責任者を務める。1992年に独立し、株式会社ネオジャパンを設立。代表取締役社長就任。(現任)



NEOJAPAN

Business Report

2018.02.01 >>> 2019.01.31



株式会社ネオジャパン 証券コード：3921



ネオジャパン「3冠達成」



「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 2018-2019」グループウェア部門 **第1位**



「日経コンピュータ 顧客満足度調査 2018-2019」
グループウェア部門 **第1位**



「日経コンピュータ パートナー満足度調査 2018」
グループウェア部門 **第1位**

日経BP社の「日経コンピュータ 顧客満足度調査 2018-2019」グループウェア部門*1、「日経コンピュータ パートナー満足度調査 2018」*2、「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 2018-2019」*3で、満足度調査3冠を達成しました。

*1 「日経コンピュータ」誌(2018年9月13日号) *2 「日経コンピュータ」誌(2018年2月15日号) *3 「日経BPガバメントテクノロジー」誌2018年秋号

業績ハイライト

● 売上高

クラウド売上が前年比19.0%増加し、売上高は前期比15.1%増の2,661百万円となりました。

2,661百万円 前期比 **15.1%** ↑

● 営業利益

売上総利益が115百万円増加し、営業利益は前期比22.1%増の528百万円となりました。

528百万円 前期比 **22.1%** ↑

● 経常利益

クラウドサービスの安定した成長により、経常利益は堅調に増加し前期比21.3%増の547百万円となりました。

547百万円 前期比 **21.3%** ↑

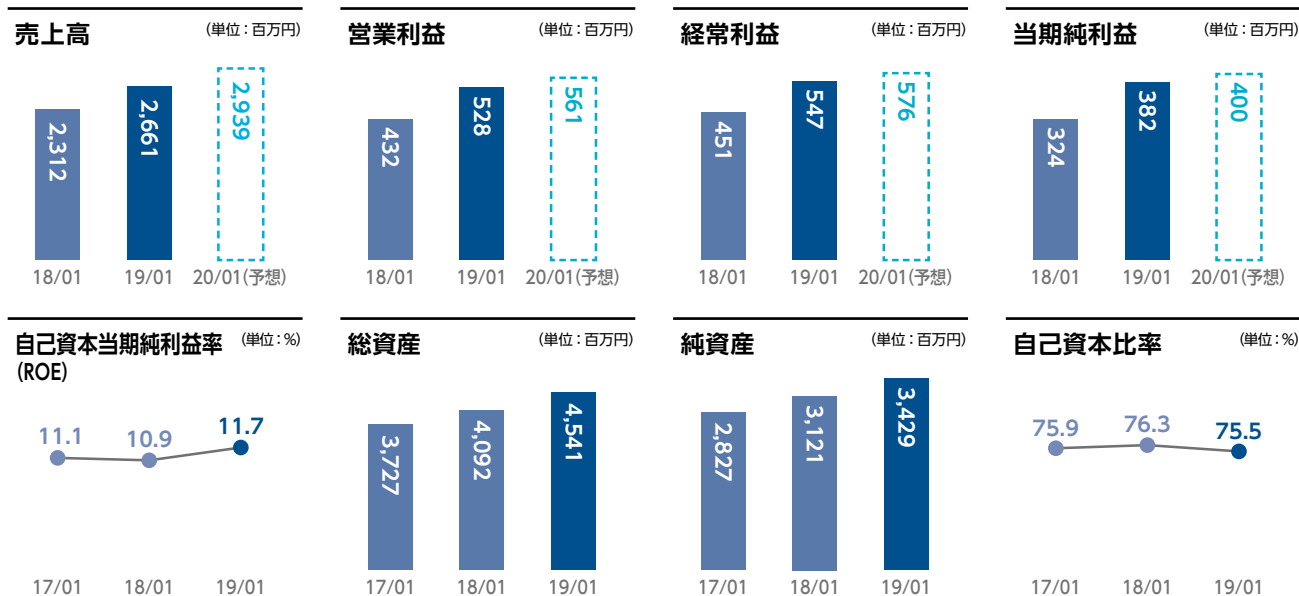
● 当期純利益

7期連続の増収増益となり、当期純利益は前期比17.9%増の382百万円となりました。

382百万円 前期比 **17.9%** ↑

Financial Highlights

財務ハイライト



Corporate Data

会社情報

会社概要 (2019年1月31日現在)

| | |
|--------|--|
| 商号 | 株式会社ネオジャパン |
| 設立 | 1992年2月29日 |
| 本社 | 〒220-8110 神奈川県横浜市西区みなとみらい二丁目2番1号 横浜ランドマークタワー10階 TEL: 045-640-5900 |
| 大阪営業所 | 〒530-6107 大阪府大阪市北区中之島三丁目3番23号 中之島ダイビル7階 TEL: 06-4560-5900 |
| 資本金 | 2億8,904万円 |
| 従業員 | 117名 |
| 主要業務内容 | <ul style="list-style-type: none"> ●パッケージソフトの開発・販売/クラウドサービス ●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 |

役員 (2019年4月25日現在)

| | | | |
|----------|-------|------------|-------|
| 代表取締役社長 | 齋藤 晶議 | 取締役 (社外) | 松本 滋彦 |
| 専務取締役 | 大坪 慶種 | 取締役 (社外) | 青木 常子 |
| 常務取締役 | 大神田 守 | 常勤監査役 (社外) | 梅園 雅彦 |
| 取締役 | 小沼 尚夫 | 監査役 (社外) | 藤井 正夫 |
| 取締役 (社外) | 尾崎 博史 | 監査役 (社外) | 岩崎 俊男 |

株式の状況 (2019年1月31日現在)

| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 38,400,000株 |
| 発行済株式の総数 | 14,815,200株 |
| 株主数 | 6,248名 |

株主メモ

| | |
|-------------|------------------------------|
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所市場第一部 |
| 証券コード | 3921 |
| 事業年度 | 2月1日から1月31日まで |
| 配当金受領株主確定日 | 1月31日および中間配当金の支払いを行うときは7月31日 |
| 定時株主総会 | 毎事業年度後3ヶ月以内 |
| 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 特別口座の口座管理機関 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |

株主優待制度のお知らせ

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を中長期的に保有して頂くために株主優待制度を新設いたしました。

対象となる株主様

毎年1月31日および7月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式100株(1単元)以上を保有されている株主様

株主優待の内容

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

贈呈の時期

毎年1月31日および7月31日を基準日として年2回実施

1月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上保有されている株主様に対しましては4月下旬、7月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上保有されている株主様に対しましては9月下旬の発送を予定

| | |
|-------|--|
| 同連絡先 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 公告の方法 | 電子公告の方法により行います。 電子公告掲載URL http://www.neo.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。 |



見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。



グループウェアとは？

現代のビジネスに欠かせない。業務の効率化やコミュニケーションを向上させるソフトウェアです。

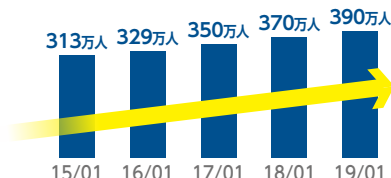
グループウェアとは企業など組織内で、ネットワークでつながれたユーザーが情報を公開、共有することで、業務の効率化やコミュニケーションの向上を可能にするソフトウェアです。大企業から、中小企業、官公庁、団体などあらゆる業種で使用されており、当社の累積導入ユーザー数は390万人※を超えています。パソコン、タブレット、スマートフォンといつでも、どこでも、簡単に利用できる利便性があります。

※2019年1月期

グループウェア活用のメリット

- 情報共有の迅速化
- コミュニケーションの向上
- 業務の効率化 …etc

販売累計ユーザー数



ネオジャパンが提供する、主要サービス

desknet's NEO

【デスクネットネオ】

仕事に役立つ25のアプリケーションを標準搭載した、国産のグループウェアです。

「desknet's NEO」はスケジュール、設備予約、ワークフロー、回覧・レポートなど、業務の効率化とコミュニケーションの向上に役立つ25のアプリケーションを標準搭載しています。日々の業務効率を向上し、社内のタテとヨコのつながりを活性化します。

特 徴

- ▷ 25のアプリケーションでグループウェアに必要なすべてのツールが揃う
- ▷ シンプルで見やすく、使いやすいインターフェース
- ▷ グループウェアでのコミュニケーションが楽しくなる工夫を搭載
- ▷ マルチデバイス対応で、アプリケーション間のスムーズな連携など、快適な操作性

業務を効率化する機能のご紹介（一例）



スケジュール

個人やグループの行動予定を管理することで、行き先管理や日程調整を効率化します。



設備予約

会議室や社用車などの共有設備を一元管理し、利用や予約を効率化します。



回覧・レポート

お知らせの回覧や報告書の提出など、複数人とのコミュニケーションを効率化します。

月額利用料金

desknet's NEO クラウド版: **1ユーザー 400円**

※ご契約は5ユーザーから、追加は1ユーザー単位で行えます。
※全てのアプリケーションを利用可能



ChatLuck

【チャットラック】

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です。

「ChatLuck」はスマートフォンとパソコンを活用し、チームメンバーや個人間でメッセージやファイルのやりとりを、スピーディに、安全・安心な環境で行うことができます。メールに代わる新たなコミュニケーション手段として、メールの非効率とセキュリティの課題を解決し、企業の業務効率と生産性の向上を実現します。

特 徴

- ▷ パソコン・タブレット・スマートフォンをフル活用
- ▷ ルームを作ってグループチャット
- ▷ ファイルはサーバー上で一元管理
- ▷ 社外ユーザーも安全に利用可能

Chat Luck 活用例



ルーム

社内・取引先との情報共有、営業スタッフ間の連絡などプロジェクトやテーマごとに部屋（ルーム）を作り、複数のメンバーと同時にチャットで情報共有を行えます。ルームは、参加者以外には非公開にしたり、特定のメンバーに公開して参加を受け付けることもできます。

月額利用料金

ChatLuck クラウド版: **1ユーザー 300円**

※ご契約は5ユーザーから、追加は1ユーザー単位で行えます。
※最低契約期間は1ヶ月間となります。

販売累計
ユーザー数

390万
ユーザー

導入企業・団体の一例

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。

| 官公庁 | 製造 | サービス | 建築・不動産 | 学校・教育機関 |
|---|---|--|---|--|
|   |   |   |   |    |
|    |    |    |   |     |
|    |    |     |      |     |

Message

新任役員メッセージ



社外取締役
青木 常子 Tsuneko Aoki

約20年間にわたるベンチャー企業の成長支援の経験をもとに、より一層のダイバーシティの推進と力強いイノベーションの実現にチャレンジし、企業価値の向上を通じて社会に貢献していききたいと思います。

Profile

1959年 8月6日生
1982年 4月、株式会社三井銀行(現株式会社三井住友銀行)入行
1991年 4月、KPMGピートマーウィック会計事務所(現有限責任あずさ監査法人)入所

1991年 9月、矢矧コンサルタント株式会社入社
1998年 10月、株式会社次世代通信研究館
2001年 2月、ダイヤモンドキャピタル株式会社(現三菱UFJキャピタル株式会社)入社(現任)
2005年 10月、当社社外取締役

グループウェア活用例

desknet's NEOとChatLuckの具体的な活用例ご紹介いたします。

働き方改革をサポートする desknet's NEO

仕事の効率化

各業務の効率化をさらにフォローアップします。

例 **ToDoアプリ**: やるべきタスクやメンバーに依頼したタスクを一元管理



組織業務の改善

複雑な業務をペーパーレス化、組織がつながります。

例 **文書管理アプリ**: 社内の規定集や契約書などの文書を保管・共有



会社員 NEOさん

円滑なコミュニケーション

社内の情報共有とコミュニケーションを円滑にします。

例 **インフォメーションアプリ**: 全社や特定部署向けに通達事項やお知らせを掲載



その他便利機能

その他さまざまな業務を支えます。

例 **タイムカードアプリ**: ボタン入力のみで、勤怠管理



メールに代わる新しいコミュニケーション ChatLuck

客先から社内への連絡手段

協力会社とのやりとり

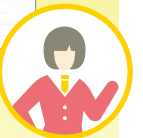


会社員 NEO子さん

プロジェクト管理のツール



在宅勤務社員との連絡



NEOJAPAN CSR

ネオジャパンの「地域活性化支援」の取り組み

都道府県が持つ魅力を発信するふるさとコミュニケーションサイト『ふるコミュ』を公開中です。



地域の魅力に触れる機会を提供したい。加えて、その地域で生活を営む地元の人達に、改めて地域の良さを掘り起こし、見直すきっかけとしていただきたい。そのような考えから、地方のユニークな情報を共有する場を設け、その地域内外の人々をつなげる『ふるコミュ』を公開しております。

<https://www.furusato-pr.jp/>



POINT

2017年1月 desknet'sユーザー数350万突破

desknet'sユーザー数が350万ユーザー(1999年からの累計)を突破。

積みあげられた
「ビジネスモデル」



最新トピックス

2018

1月、東京証券取引所市場第一部への上場市場変更

2017

1月、関西圏の新たなコミュニケーションの拠点として大阪営業所を開設

10月、新製品「AppSuite」、グループウェア「desknet's NEO V4.0」を提供開始

2015

11月、東京証券取引所マザーズ市場に上場

12月、オンプレミス型ビジネスチャットシステム「ChatLuck」をリリース

2012

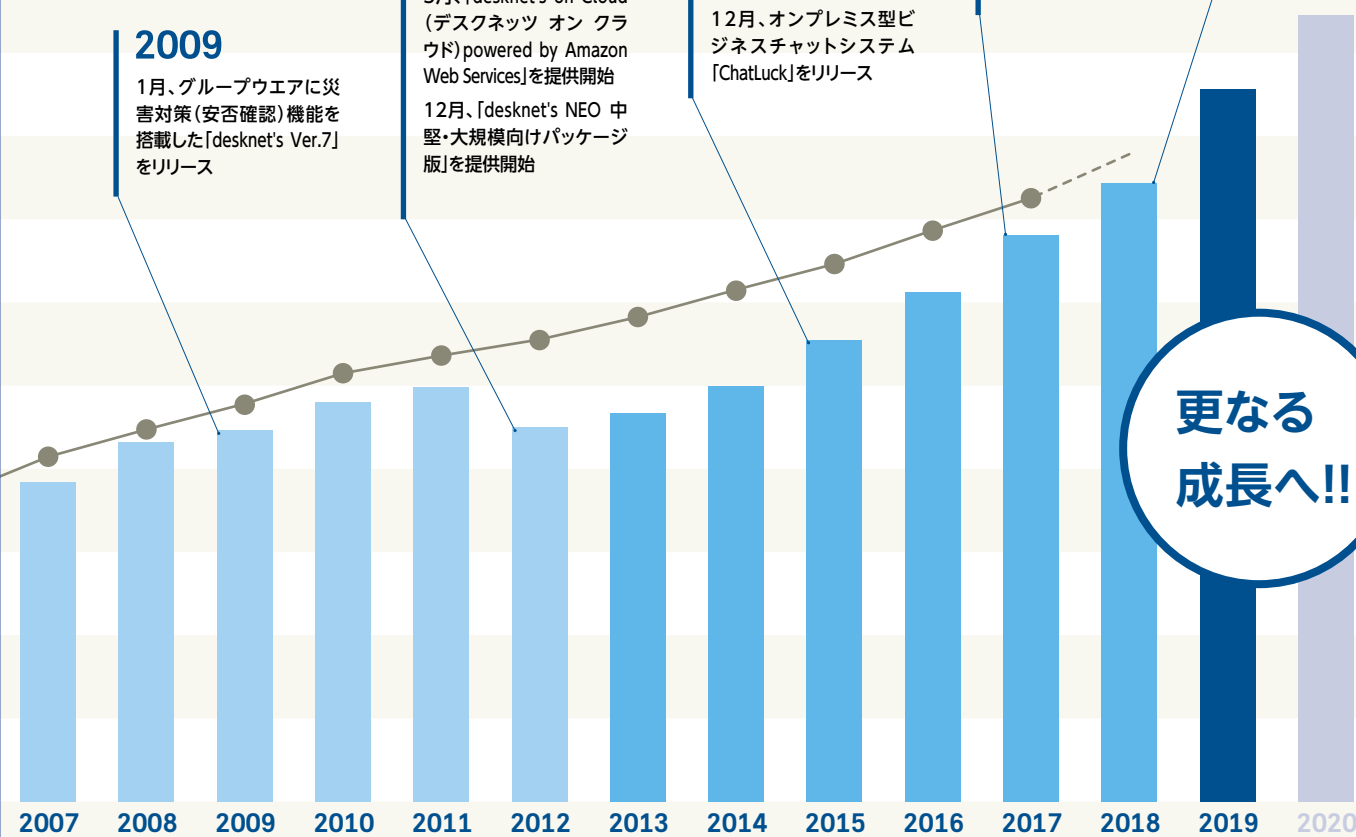
5月、「desknet's on Cloud (デスクネット オン クラウド) powered by Amazon Web Services」を提供開始

12月、「desknet's NEO 中堅・大規模向けパッケージ」を提供開始

2009

1月、グループウェアに災害対策(安否確認)機能を搭載した「desknet's Ver.7」をリリース

更なる
成長へ!!



最新トピックス



グループウェアdesknet's NEOと日本マイクロソフト社が提供する「Office 365」が連携

お客さまからのご要望に応え、Office 365へのシングルサインオンとdesknet's NEOのスケジュールとOutlookの予定表の同期が可能になりました。相互運用性が高まり、より利便性の高い利用環境を提供します。



「ウェブ会議」機能搭載の「desknet's NEO」新バージョン5.0を提供開始

グループウェア上で複数拠点・複数名での、高品質な映像、音声によるオンライン会議を実現しました。グループウェアの利用者「全員」がいつでも、どこでもウェブ会議を円滑に進められます。

ネオジャパンの成長の軌跡

お客さまとのコミュニケーションを大切にし、
 お客さま視点に立った製品開発・サービス提供を行ってきました。
 つねにNEOであり続けるために。パワフルに、夢に挑んでいます。

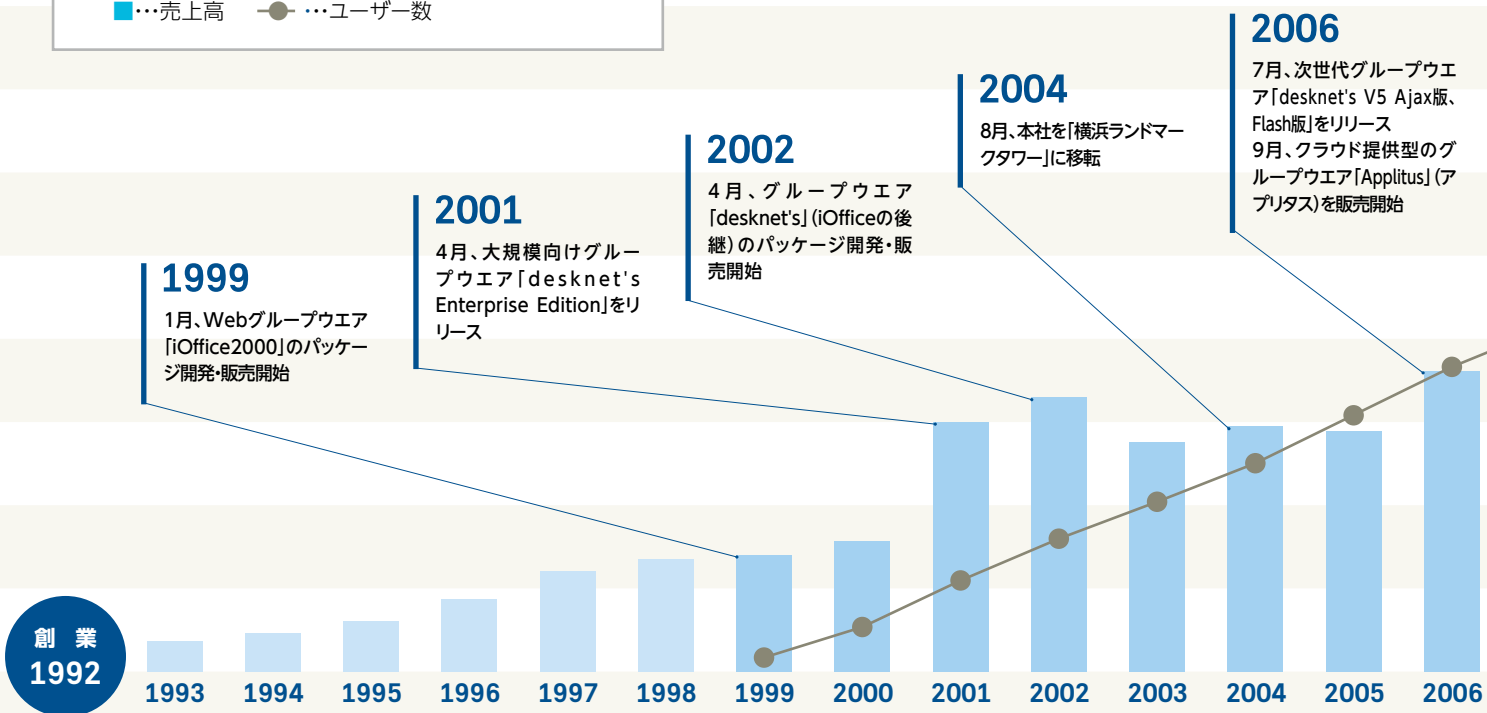
POINT

2006年 パートナー満足度NO.1 初受賞

グループウェアdesknet's、日経ソリューションビジネス(日経BP社発刊)
 パートナー満足度調査グループウェア
 /EIP部門にて総合第1位を獲得。以後2018年までに全10回受賞。

売上高・desknet'sユーザー数推移

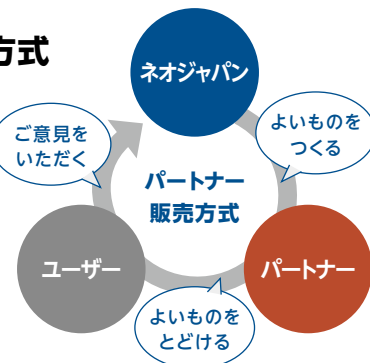
■…売上高 ●…ユーザー数



積みあげられた『ビジネスモデル』

パートナー販売方式

当社の製品を、全国100以上のパートナーさまがお客様の要望を聞きながら販売。またその声を反映し、もっと良い次の製品をご提供します。

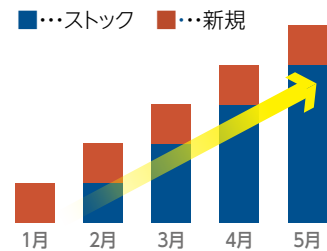


パートナー販売方式

パートナー経由の販売のため **固定費が低い**

ストック型ビジネス

新規契約の売上は単発ではなく、毎月積みあがり、安定した収益に繋がります。次期の売上の8割が見通せ、収益源の基盤が盤石です。



ストック型ビジネス

売上が毎月積み上がるので **安定した収益**