

NEOJAPAN

Business Report

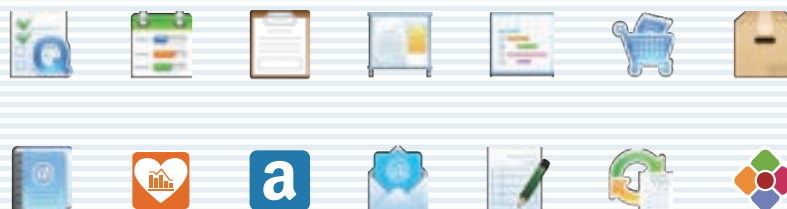
2020.02.01 >>> 2021.01.31

CONTENTS

- ・決算ハイライト
- ・成長の軌跡 / 会社情報
- ・トップメッセージ
- ・ニュース&トピックス
- ・サステナビリティへの取り組み
- ・成長戦略
- ・主要サービス
- ・特長と強み



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

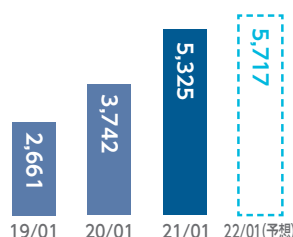


決算ハイライト

Financial Highlights

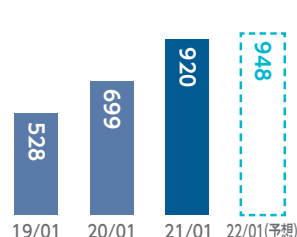
売上高

(単位：百万円)



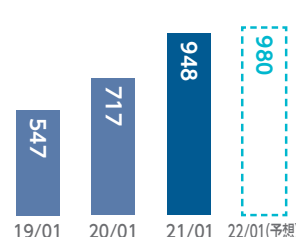
営業利益

(単位：百万円)

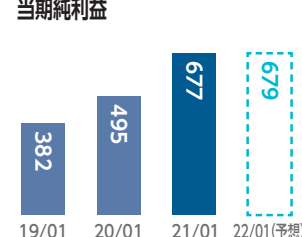


経常利益

(単位：百万円)

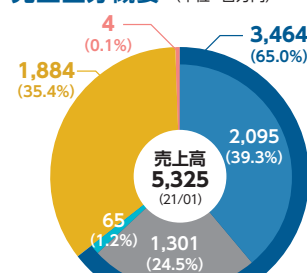
親会社株主に帰属する
当期純利益

(単位：百万円)



売上区分概要

(単位：百万円)



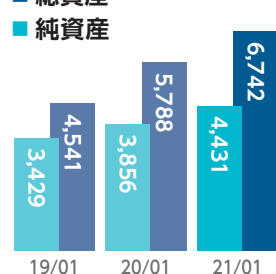
● ソフトウェア事業

- クラウドサービス
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提供するサービス。
- プロダクト
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。
- 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を個別に受託開発。
- システム開発サービス事業
- 海外事業

※連結調整額が△26百万円(△0.5%)となります。

■ 総資産

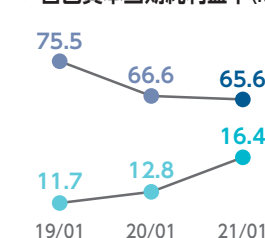
(単位：百万円)



■ 純資産

● 自己資本比率 (単位：%)

● 自己資本当期純利益率(ROE)



● 売上高

クラウドサービスが堅調に推移し、売上高は3,742百万円から5,325百万円となりました。

5,325百万円

● 営業利益

Pro-SPIREの連結への取り込み、ソフトウェア事業の売上増により営業利益は699百万円から920百万円となりました。

920百万円

● 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717百万円から948百万円となりました。

948百万円

● 親会社株主に帰属する
当期純利益

9期連続の増収増益となり、親会社株主に帰属する当期純利益は495百万円から677百万円となりました。

677百万円

※当社は2020年1月期から連結財務諸表を作成しているため、2019年1月期の数値はご参考までに掲載させていただきます。



最新のIR情報・決算情報につきましてはIRサイトをご覧ください。

<https://www.neo.co.jp/ir/>

強い製品づくり・ 新しい収益モデルへの挑戦・人財づくりで、 さらなる成長を目指します。

代表取締役社長

齋藤 晶誠



Q 当期を振り返っていかがでしょうか。

当社では主力製品であるグループウェア「desknet's NEO」においてスケジュールやアンケートなどの基本機能の使い勝手を向上したことに加え、大塚製薬株式会社との協業により働く人の健康管理を支援するための機能として健康サポート機能を搭載したバージョンアップを実施いたしました。さらにスマートフォン専用のアプリ提供、ワークフローのAppSuiteとの連携機能の追加などのバージョンアップを実施いたしました。この他、ビジネスチャット「ChatLuck」に関しては、アプリのUIおよびUXを向上させたアップデート版の提供開始、アンケート機能および運用管理機能を強化したバージョンアップ、desknet's NEOとの連携強化等のバージョンアップと製品・サービスの利便性を高める取り組みを継続しております。

前期において設立し、本年度から活動を本格化する予定であったNEOREKA ASIA Sdn.Bhd.については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、現地での活動が制約される等の影響がありました。また前期において設立した米国子会社についても、ビザの取得等が遅延しており、現地における新型コロナウイルス感染症の状況を勘案のうえ、次期より本格的に活動を開始する予定であります。

その結果、当連結会計年度における売上高は5,325百万円、営業利益は920百万円、経常利益は948百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は677百万円となりました。

Q 今後の成長戦略についてお聞かせください。

当社はさらなる成長に向けて、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ていきます。

クラウドサービスおよびプロダクトはバージョンアップと機能強

化を継続、営業拠点の拡大、営業力・マーケティング力を強化。グループウェア市場No.1を目指します。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させるとともに、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ていきます。システム開発サービス事業はPro-SPIREが展開していますが、堅実運営とグループ内合理化による収益化を目指し、製品開発へエンジニアが参画していきます。また、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・販売を開始していきます。

Q 次期の見通し、株主還元方針についてお聞かせください。

テレワークの推進や働き方改革への関心の高まりから、業務の効率化を目的としたIT投資は比較的安定的に推移するものと考えております。このような中、ソフトウェア事業においてはクラウドサービス全体としては15%程度の売上増加を見込んでおります。プロダクトにおいては当期よりも売上の増加を見込んでおりますが、スモールライセンスの減少などによりプロダクト全体としては微増を見込んでおります。システム開発サービス事業においては、当期は当初の計画を下回りましたが、次期の売上は微増となると見込んでおります。海外事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響による営業活動への制約が不透明な状況ではありますが、約30百万円程度の売上を見込んでおります。

以上から、次期の連結業績予想は、売上高5,717百万円、営業利益948百万円、経常利益980百万円、親会社株主に帰属する当期純利益679百万円を見込んでおります。

当社は配当の安定性・継続性を考慮の上、経営成績に応じた利益還元を行うことを基本方針とし、具体的には配当性向20%以上を目標としております。この基本方針に基づき、2021年1月期の期末配当金につきましては、当期業績を加味し、期末配当予想を1株当たり7円50銭から11円といたしました。

顧客満足度6年連続No.1を獲得

株式会社日経BP発行の「日経コンピュータ」誌2020年9月3日号で発表の「日経コンピュータ顧客満足度調査2020-2021」グループウェア／ビジネスチャット部門で6年連続1位を獲得しました。また、自治体ITシステム満足度調査においてもグループウェア／ビジネスチャット部門で3年連続1位を獲得しました。



日経コンピュータ 2020年9月3日号 顧客満足度調査 2020-2021 グループウェア／ビジネスチャット部門第1位



日経BP社発行「日経BPガバメントテクノロジー」誌2020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」グループウェア／ビジネスチャット部門第1位

タイ王国に子会社設立

当社はマレーシアに続き、2月にタイ王国に子会社を設立いたしました。当社製品は現地企業の課題に対するソリューションツールとして大きなビジネスチャンスがあるものと考えております。政府系機関・ローカル企業・日系企業への展開を目指し、ASEAN全域におけるdesknet's NEOブランドの確立をはかっていきます。



会社概要

- 会社名 NEO THAI ASIA Co., Ltd. (タイ王国)
- 所在地 タイ王国/バンコク市アソーク地区
- 設立 2021年2月23日
- 事業内容 desknet's NEO, AppSuite, ChatLuckのライセンス販売、サポート
- Director 渡辺 立哉、齊藤 晶議、常盤 誠
- Webサイト <http://www.neothai-asia.com/>

desknet's NEOがバージョンアップ

スマートフォン専用アプリや新しいワークフロー機能など多数の機能追加・改善を行ったグループウェアdesknet's NEO(デスクネットネオ)のメジャーバージョンアップ版 V6.0を提供開始しました。今回新たに提供するdesknet's NEOスケジュールアプリは、iOSとAndroid OSに対応したdesknet's NEO専用のスマートフォンアプリとなります。また、ワークフローは基本機能の強化に加え、AppSuiteとの連携で大幅に機能をUPし、専用製品に匹敵する機能と柔軟性で企業の「脱ハンコ」を実現可能としました。



テレワーク推進賞奨励賞受賞

一般社団法人日本テレワーク協会が主催する「第21回テレワーク推進賞(テレワーク促進部門)」において、「奨励賞」を受賞しました。「物理的な空間」「移動」「時間」の制限を受けることなく、一人ひとりが望むスタイルで働くことのできる社会の実現を目指し、自社開発製品グループウェア『desknet's NEO(デスクネットネオ)』およびビジネスチャット『ChatLuck(チャットラック)』の提供を通じ、企業・官公庁・自治体のテレワークを普及させていると評価を受けました。



新型コロナウイルス感染症への対応

社 外

お客さま
お取引先さま

- desknet's NEO、ChatLuckの無償提供 (テレワーク導入支援)
- コミュニケーションのオンライン活用 (商談、イベント・セミナーの開催等)

社 内

従 業 員

- テレワークの推進
- 時差出勤の推奨
- 保護者への臨時特別休暇措置 (休校対応)
- 感染防止対策の徹底
- 在宅勤務環境の整備のため全社員に一律10万円の支給を実施

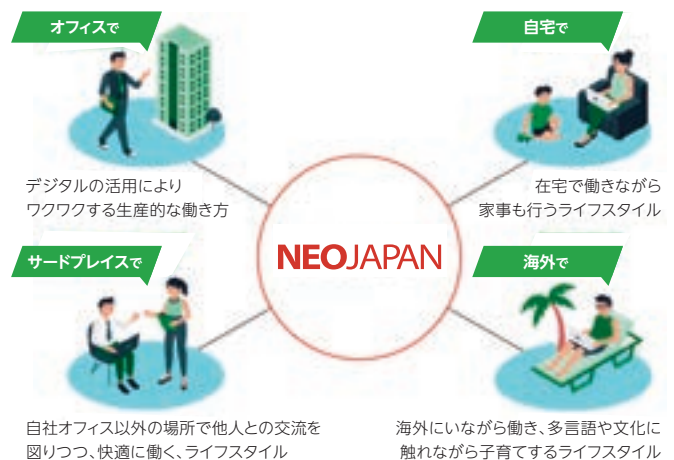
ネオジャパンはITを基盤とした事業活動を通して、ビジョンの実現と持続可能な開発目標(SDGs)の実現に向けての責務を果たしてまいります。2020年度より環境問題、社会課題にどう向き合っていくかを考え9つのマテリアリティを策定しました。

ネオジャパンのサステナビリティに関するページはこちら ▶ <https://www.neo.co.jp/sustainability/>



● 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	いつでもどこで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



● マテリアリティ (経営重要課題)

カテゴリ	マテリアリティ	個別課題
注目している社会課題	1 健康で生産的な働き方の実現支援	生産性の向上、健康経営への貢献
	2 DXを通じた顧客と地域経済へのエンパワーメント	DX推進、顧客のITリテラシー向上、地方経済への貢献
	3 顧客の事業継続リスク軽減	パンデミック対応
	4 気候変動リスクへの対応	自然災害対応
課題解決としての事業創出	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	協業促進、新規事業開発、デジタル技術の活用
	6 当社ならではのデジタル人材の育成と多様化	ダイバーシティ、人材育成
サステナブルなサプライチェーン	7 健康で生産的な働き方の追求	働き方改革、自社健康経営の推進
	8 安全安心な製品の提供	サイバーセキュリティ、競争力のあるチャネル形成
サステナブルな経営基盤	9 持続可能な経営基盤の構築	ESG経営の推進、BCP策定

● ネオジャパンの取り組み

健康経営優良法人認定

経済産業省と日本健康会議が進める健康経営優良法人認定制度において、従業員の健康管理に戦略的に取り組んでいる法人として「健康経営優良法人2021(大規模法人部門)」に認定されました。社員一人ひとりの安全と健康の確保が企業経営の基盤となることを認識し、安全で働きやすい環境の確保に努め、労働災害の撲滅、健康保持・増進への取り組みを年々強化しています。

※健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。



地域活性化支援

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。

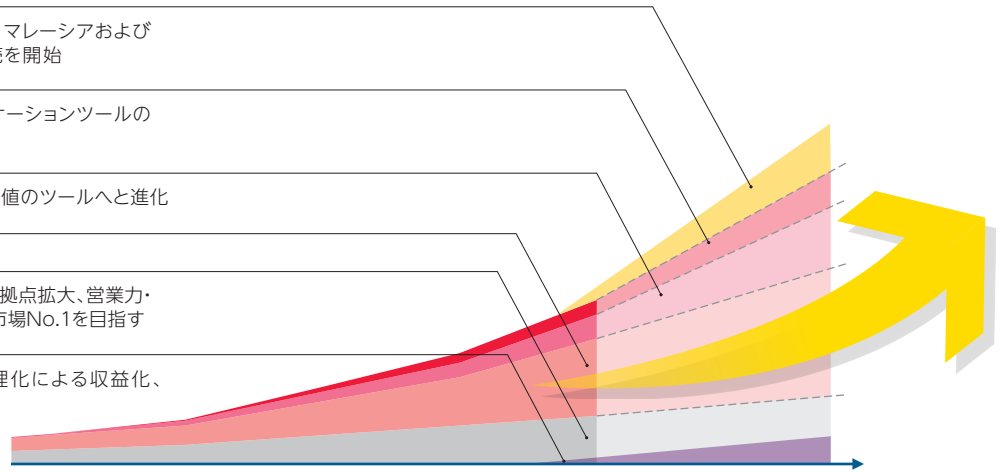


<https://www.furusato-pr.jp/>

ネオジャパングループの成長イメージ

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。

- **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
- **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
- **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
- **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



中長期計画における経営ビジョン

● 市場ポジションと対外的評価

2030年の目指す姿

市場ポジション

- ▶ グループウェアの国内トップブランドへ
- ▶ シェアNo.1、販売累計1,000万ユーザー

グループ売上

- ▶ グループとして年商100億円

対外評価

※顧客満足度調査、パートナー満足度調査を対外評価の一つの指標とし、毎年度No.1を目指します。

- ▶ 信頼のある高い技術力、先進的なITの実用化に対する、いち早い取り組み
- ▶ 『日本屈指のソフトウェア技術力を持つ会社』へ

プライム市場の選択

- ▶ プライム市場を選択し、企業価値のさらなる向上を目指す

新市場区分プライム市場移行を目指す

2021年6月末を基準日として、東証の市場が再編成
当社は国内外の投資家さまから広く投資をしていただくために、**プライム市場**への移行を目指す。

プライム市場移行への当社の課題

流通株式比率の低さ

課題への対応策（コーポレートアクション）

当社大株主である役員などの株式を戦略的に売却し、**流通株式比率を上げプライム市場**への移行基準を達成

引き続きプライム市場移行を目指し準備を進める。

■ 新任取締役のご紹介

2021年4月27日開催の定時株主総会にて、社外取締役であった青木常子氏が常勤の取締役として、新たに常盤誠氏が取締役として選任されました。
青木常子氏は、長年にわたりベンチャーキャピタルで成長企業へのアドバイザー業務に携わったことによる企業経営に関する幅広い見識と豊富な経験を有し、常盤誠氏は、公認会計士として培った豊富な経験と専門的知見を有しています。



取締役 青木 常子



取締役 常盤 誠

desknet's NEO

[デスクネッツネオ]

仕事に役立つ27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27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

- 27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 月額440円**

AppSuite

[アップスイート]

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です。

「AppSuite」は紙・メール・Excel主体で行われている非効率な社内業務を4ステップで簡単にシステム化できる、業務アプリ作成ツールです。台帳管理の効率化から、複雑な業務処理のシステム化まで、あなたの会社に合った「働きやすい環境」が作れます。

月額利用料金

AppSuite クラウド版: **1ユーザー 月額352円**



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、スピーディーに、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、組織の業務効率と生産性の向上を実現します。

月額利用料金

ChatLuck クラウド版: **1ユーザー 月額330円**

導入企業・団体の一例

官公庁



製造



サービス



建築・不動産



学校・教育機関



高い顧客満足度

自社開発にこだわり、長年積み重ねてきたノウハウとお客さまの声を聞きながら磨き上げてきた当社の製品はユーザーの使いやすさはもちろん、システム管理者からも高い評価を受けております。柔軟なカスタマイズ性により業種、官民、規模の大小に関わらずどんな組織でも使いやすいグループウェアを実現しています。



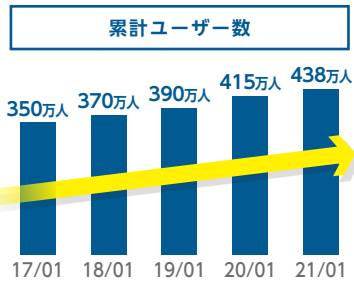
サービスおよびコスト

当社は、外資系企業よりも、サービス・コスト面において優位にあり、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。コスト面でも、外資系ベンダーは導入コスト・単位コストとも高い傾向で、日系他社と比較して導入・運営コストも約1/2となっています。



豊富な導入実績

当社のグループウェアは、47都道府県の1,000以上の官庁や自治体を含め、業種、業態、規模を問わず、多くの企業や団体に導入していただいております。累計ユーザー数は438万人*を超えています。



*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 (2021年1月時点)

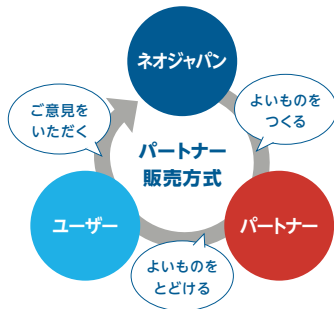
高い技術力

当社の強みの源泉であり、画期的な新製品開発を実現してきたのは、充実した社内教育制度によって育ててきたソフトウェア技術者達です。柔軟な思考と発想で次世代のニーズをつかみ、ゼロから何かを生み出す喜びをお客さまとともに分かち合い、一人ひとりがパイオニア精神を持ち続けることで、使いやすい製品の開発を可能にしています。



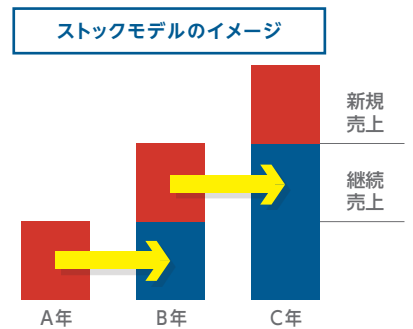
パートナー販売方式

当社の製品を、全国100以上のパートナーさまがお客さまの要望を聞きながら販売しています。またその声を反映し、より良い次の製品をご提供していきます。また、パートナー経由販売のため固定費を抑えることが可能となります。



ストック型ビジネス

新規契約の売上は単発ではなく、継続して積み上がることで、安定した収益に繋がります。次期の売上の8割が見通せ、次なる成長への基盤が拡充します。



医療・福祉



金融



流通・小売



広告・出版



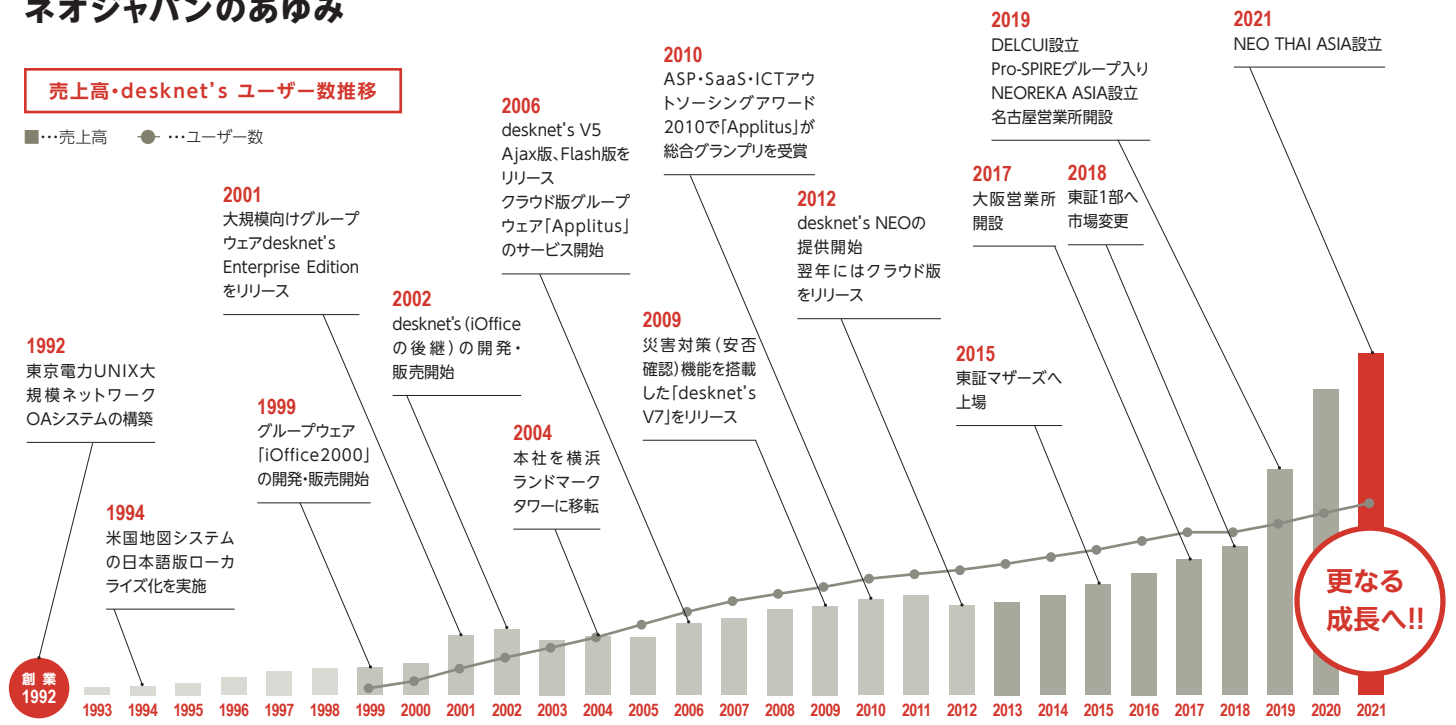
交通・運輸



情報・通信



ネオジャパンのあゆみ



会社情報

会社概要 (2021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
名古屋営業所	〒450-6321 愛知県名古屋市中村区名駅一丁目1番地1号 JPタワー名古屋21階 TEL: 052-856-3310
資本金	2億9,530万円
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256名

役員 (2021年4月27日現在)

代表取締役社長	齋藤 晶議	取締役 (社外)	尾崎 博史
常務取締役	大神田 守	取締役 (社外)	松本 滋彦
取締役	青木 常子	常勤監査役 (社外)	梅園 雅彦
取締役	常盤 誠	監査役 (社外)	藤井 正夫
		監査役 (社外)	岩崎 俊男

株式の状況 (2021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	14,892,000株 (自己株式223株を含む)
株主数	5,964名

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いただくために株主優待制度を実施しています。

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

NEOJAPAN

ネオジャパン株式会社
〒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(代表)

当社の最新情報・詳細情報はWEBサイトからご覧いただけます。
<https://www.neo.co.jp/>

●公式SNSアカウント



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。

