

強い製品づくり・ 新しい収益モデルへの挑戦・人材づくりで、 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。

顧客ニーズに応える様々な製品・サービスを開発・提供するとともに、当社グループ全体としての成長の実現に向けて取り組んだ1年となりました。

新製品・新サービスの開発・提供を行うため、技術者を確保することが重要となる中、当社は2019年8月にシステムインテグレーションを主な事業とする株式会社Pro-SPIREを子会社化いたしました。今後、同社の技術者を活用することを含め、グループ全体としての成長を実現してまいります。

一方で、長期的には日本国内において当社グループが提供する製品・サービスを利用する労働人口も減少していくことが予想され、中長期的に成長を継続していくためには海外へのチャレンジが不可欠であると認識しております。2019年6月には、グローバルマーケティングとグローバルアライアンスを推進するため、シリコンバレーに完全子会社を設立いたしました。さらに、2019年12月にはアジアでの新規事業立ち上げのためマレーシア企業と現地に合弁会社を設立いたしました。

そうした中、当連結会計年度における売上高は3,742百万円、営業利益は699百万円、経常利益は717百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は495百万円となりました。

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、強い製品づくりに取り組んでおります。「desknet's NEO」のバージョンアップはもちろんのこと、「AppSuite」や「ChatLuck」のさらなる充実を図っております。その他にも、Amazonビジネスや大塚製薬と連携するなど他社サービスとの連携も進めております。コミュニケーション分野において、圧倒的な価値を持つ製品をつくり続けてまいります。

また、成長に向けて、新しい収益モデルへの挑戦が不可欠と考えております。総合インテグレーション力を強化し、当社製品を軸としたシステムインテグレーション事業、さらに当社製品とのシナジーが見込める製品や事業への戦略投資を行い、新しい収益モデルとして立ち上げてまいります。

さらに、強い製品づくりと新しい収益モデルへのチャレンジができる人材の確保と育成にも取り組んでまいります。

→ [成長戦略の詳細に関しては中面をご覧ください。](#)

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。

新型コロナウイルス感染症の拡大などの影響により先行きの不透明感が高まる一方で、働き方改革の実現や緊急時のテレワークへの関心の高まりなどから、業務の効率化を目的としたIT投資が高まることが予想されます。このような中、ソフトウェア事業においては、クラウドサービスが当期と同程度増加、プロダクトは当期と同水準、技術開発は当期より減少する見込みであります。また、システム開発サービス事業は当期と同水準で推移する見込みであります。費用面では、人件費と研究開発費の増加を見込んでおり、海外子会社2社の活動が本格化することに伴い当面は投資(損失)が先行する見込みです。

次期の連結業績予想は、売上高5,331百万円、営業利益540百万円、経常利益560百万円、親会社株主に帰属する当期純利益352百万円を見込んでおります。

当社は必要な内部留保の充実を図りつつ、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ております。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、2020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6円から7円50銭といたしました。

NEOJAPAN

Business Report

2019.02.01 >>> 2020.01.31

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

CONTENTS

決算ハイライト

株主様ひろば / 会社情報
トップメッセージ

ニュース & トピックス

成長の軌跡
成長戦略

持続的成長に向けて

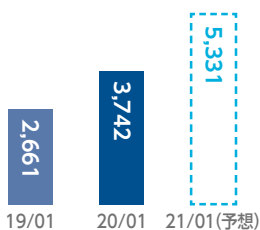
主要サービス
特長・強み

決算ハイライト

Financial Highlights

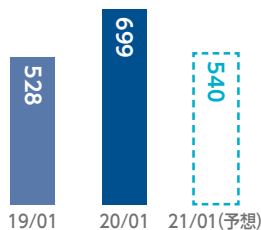
売上高

(単位：百万円)



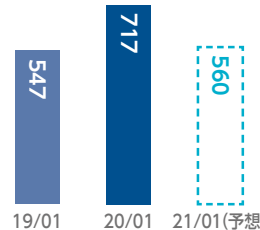
営業利益

(単位：百万円)



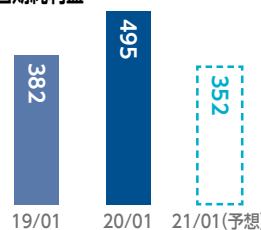
経常利益

(単位：百万円)



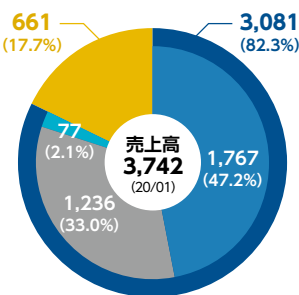
親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)



売上区分概要

(単位：百万円)



● ソフトウェア事業

● 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、サポートサービス事業です。

● 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事業です。

● 技術開発

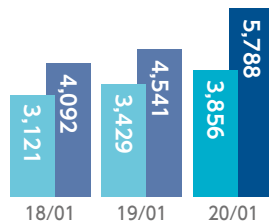
インターネット・イントラネット関連の業務アプリケーションを個別に受託開発する事業です。

● システム開発サービス事業

総資産

(単位：百万円)

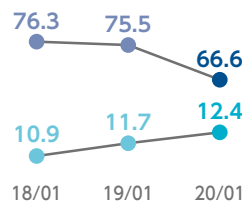
純資産



自己資本比率

(単位：%)

自己資本当期純利益率(ROE)



● 売上高

クラウド売上が前年比18.0%増加し、売上高は前年の2,661百万円から3,742百万円となりました。

3,742百万円

● 営業利益

売上総利益が438百万円増加し、営業利益は前年528百万円から699百万円となりました。

699百万円

● 経常利益

クラウドサービスの安定した成長とプロダクトの大幅増加により、前年の547百万円から717百万円となりました。

717百万円

● 親会社株主に帰属する 当期純利益

8期連続の増収増益となり、前年の当期純利益382百万円から親会社株主に帰属する純利益は495百万円となりました。

495百万円

※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月期及び2018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。また、総資産経常利益率は、連結初年度のため期末総資産額に基づいて計算しております。



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/>



Q ネットでIRの情報をもっと知りたい。

A 株主アンケートの結果によると、28.7%のかたがネットでの情報提供の充実を希望されております。その声を受けまして、IRのWebページを強化、更に内容を充実させてまいります。

Q 海外の機関投資家への対応はどうしていくのか？

A 近年、海外の機関投資家からの問い合わせが増加しております。当社のビジネスモデルや成長性に対する関心の高まりにあわせ、第三者による英文レポートやWebページの英語対応をすすめてまいります。

会社情報

Corporate Data

会社概要 (2020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	2億9,188万円
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234名

役員 (2020年4月27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 慶穰	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 (2020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	14,850,000株
株主数	5,147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	

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

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 https://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。

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



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。



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。



顧客満足度5年連続No.1を獲得

「日経コンピュータ顧客満足度調査2019-2020」のグループウェア/ビジネスチャット部門において5年連続1位を獲得、また「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2019-2020」グループウェア/ビジネスチャット部門においても1位を獲得しました。特に信頼性・運用性・コストの評価項目にて高い評価をいただいています。当社は今後もお客様にご満足いただける製品を提供していきます。



日経コンピュータ 2019年8月22日号 顧客満足度調査 2019-2020 グループウェア/ビジネスチャット部門 第1位



日経BP ガバメントテクノロジー 2019年秋号 自治体ITシステム満足度調査 2019-2020 グループウェア/ビジネスチャット部門 第1位

Amazonビジネスと連携

当社の主力製品である「desknet's NEO」は、法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazonビジネス」と連携し、購買プロセス効率化およびコスト削減に役立つビジネス購買管理機能を搭載させました。「Amazonビジネス」との連携はグループウェアでは世界初となります。1,000万ユーザーへのシェア拡大を目指し、企業ポータルとしての確固たる地位を築くとともに、業務改善や働き方改革のさらなる成功を支えていきます。



大阪に続き名古屋営業所を設立

2019年5月、名古屋を中心とする東海4県(愛知県・岐阜県・三重県・静岡県)における販売パートナー・代理店向けの営業支援活動ならびに効率的な営業活動を行うため、名古屋営業所を開設しました。なお、開設にあたり、「未来につながる働き方」メッセンジャーとして、アルピニスト野口健さんのご息女・野口絵子さんを起用。ウェブ・雑誌広告等を通じて幅広くメッセージを発信しています。

- 本社：横浜
- 営業所：大阪
：名古屋 **NEW**



DELGUI Inc.をシリコンバレーに設立

2019年6月、グローバルマーケティングとグローバルアライアンスを推進するため、米国のカリフォルニア州に子会社DELGUI Inc.を設立しました。このDELGUI Inc.は、グローバルな視点におけるマーケティング、投資先・アライアンス先や市場とのブリッジとして当社の今後の世界市場戦略の実現をけん引する役割を担う拠点となります。



株式会社Pro-SPIREグループ入り

2019年8月、システムインテグレーション事業・クラウドインテグレーション事業・WEBマーケティング事業を手掛ける株式会社Pro-SPIREの株式を取得し、100%子会社としました。Pro-SPIREの各事業は、「desknet's NEO」などの導入に係る周辺システム開発案件の獲得や新事業へのチャレンジ等を加速させていきます。



マレーシアに合併子会社を設立

2019年12月、マレーシアにTazaki Holdings Sdn. Bhd.と合併にて新会社NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.を設立しました。ソフトウェアの所有コストを削減し企業データのセキュリティを強化する有用なソリューションDaaS(Desktop as aServices)を基盤にしたソフトウェアを販売していきます。



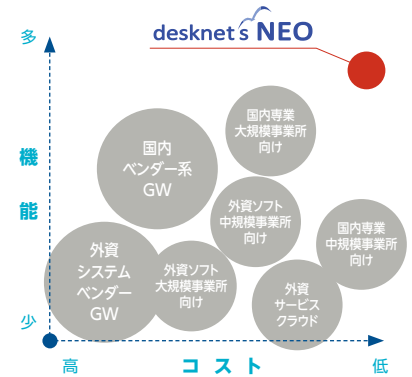
高い顧客満足度

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様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つか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。



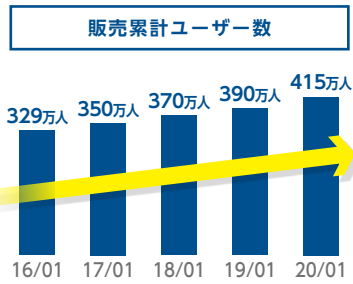
サービスおよびコスト

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960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。累積導入ユーザー数は415万人を超えています。



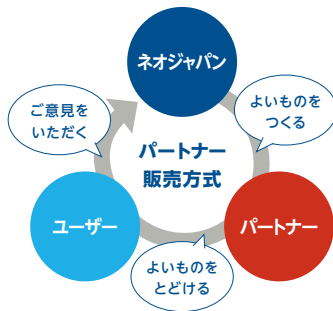
高い技術力

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、言うまでもなく高度な技術力とチャレンジ精神を合わせ持つソフトウェア技術者達であります。常にアグレッシブに最新の技術を取り入れ、新たな分野を切り拓こうとするチャレンジ精神と高い技術力が製品化を可能にしています。



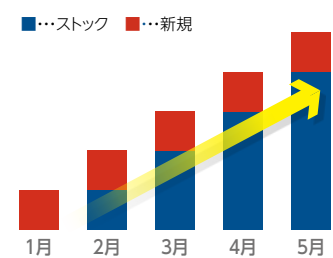
パートナー販売方式

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、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と言えます。



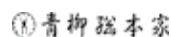
医療・福祉



金融



流通・小売



卑弥呼



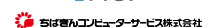
広告・出版



交通・運輸



情報・通信



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 400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 320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 300円**

導入企業・団体の一例

官公庁



北海道
砂川市役所

栃木県
さくら市役所

滋賀県
彦根市役所

製造



山陰酸素工業株式会社



ORION



サービス



建築・不動産



学校・教育機関

KU 学校法人神奈川大学

滋賀県立大学

東京医療保健大学
TOKYO HEALTHCARE UNIVERSITY

亜細亜大学
ASIA UNIVERSITY

中期基本方針として、SI受託開発体制の強化、IoTデバイス、ハードウェア等を含めた総合インテグレーション力を強化し、当社製品を軸としたシステムインテグレーション、さらに当社製品とのシナジーが見込める製品や事業への戦略投資を行い、新しい収益モデルとして立ち上げを図ります。ソフトウェア事業につづく第二の事業として、システム開発サービス事業を新たな中核事業に加えます。2019年に子会社化したPro-SPIRE社を軸に、当社顧客、パートナーとのシナジーを最大化し、枯渇するエンジニア需要に応えながら、当社製品の強化に関するリソースとしても見込んでいます。また、マレーシアのNEOREKA ASIA社のDaaSサービスは海外事業プロジェクトのスタート時のメインビジネスとして海外向けクラウドサービスによる収益を計画しています。その後のdesknet's NEOのアップセルと顧客拡大と共に海外事業の本格立ち上げを目論んでいます。

「強い製品づくり」と「新しい収益モデルへのチャレンジ」ができる「人材の確保、育成」を継続的な中核テーマとして取り組んでまいります。特に技術者育成事業は今後の当社の新たな事業としてチャレンジします。また、全社規模、全グループ会社規模で次世代リーダーの育成、グローバル人材の育成に向けてもプログラムの整備、体制の強化、継続的なフォローアップ教育を整備します。新規プロジェクトにも積極的に若手の登用を計ります。2020年度より「新人事制度（評価制度、等級制度、報酬制度）」を運用開始し、社員の発揮した力と結果を評価し、その結果を各個人の処遇及び人材育成に反映してまいります。組織体制を強化し、必要な組織機能に対して必要な人材の採用・配置、組織組みを行います。

持続的成長に向けて

Sustainability

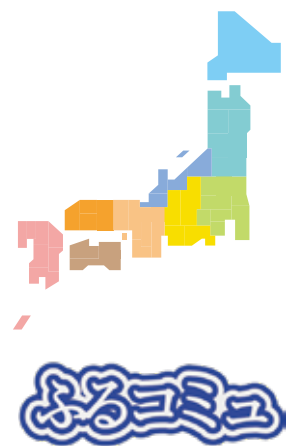
「地域活性化支援」の取り組み

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/>



働く人、ひとりひとりが 最高のパフォーマンスを発揮できる 職場づくりを目指して

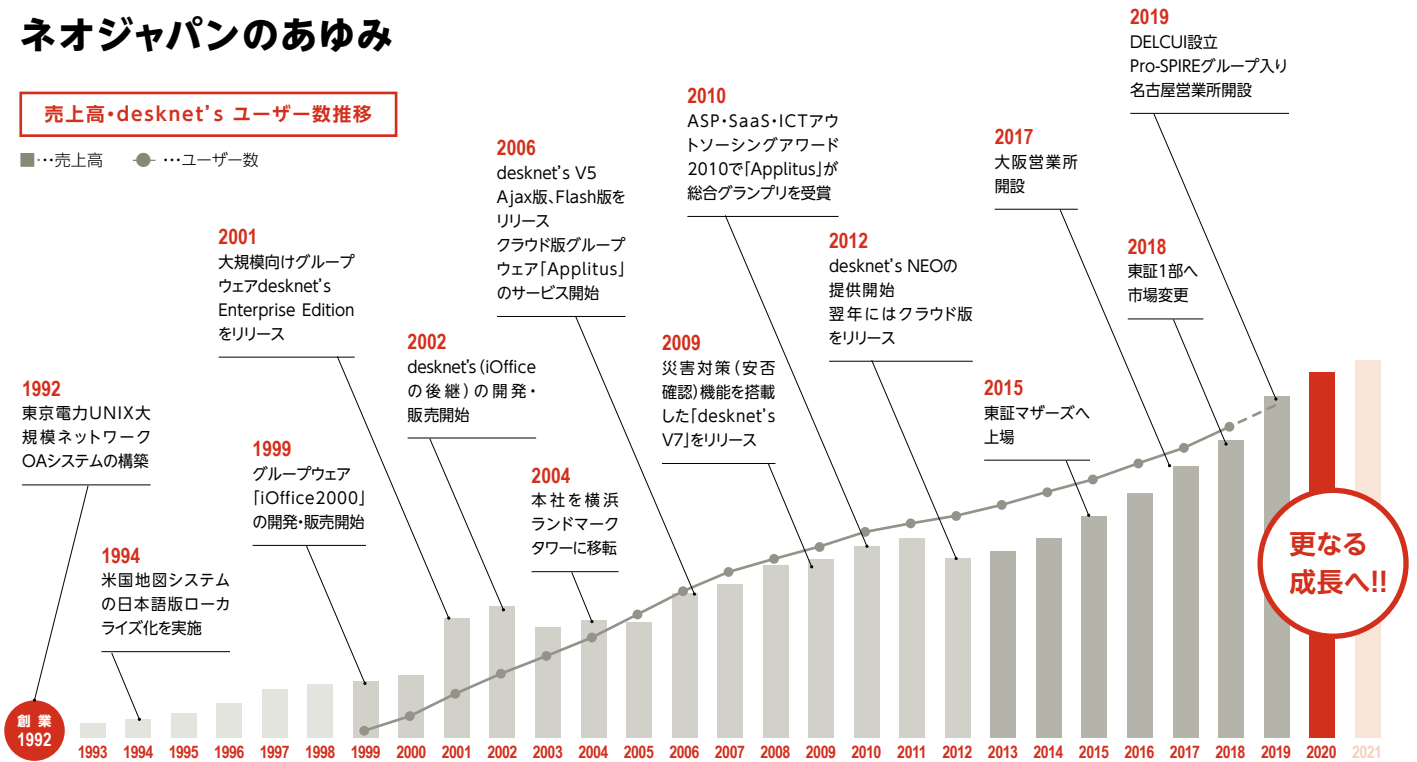
株式会社ネオジャパンは、日本健康会議による「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に認定されました。代表取締役社長によるトップメッセージのもと、ひとりひとりが心身ともに健康で思う存分に能力を発揮できる職場環境の整備をつづけ、様々な取り組みを行ってまいりました。これからも働く人の健康増進をサポートし、最高のパフォーマンスを発揮して、より良い製品づくりと業績の向上を実現するために健康経営の推進をつづけてまいります。



ネオジャパンのあゆみ

売上高・desknet's ユーザー数推移

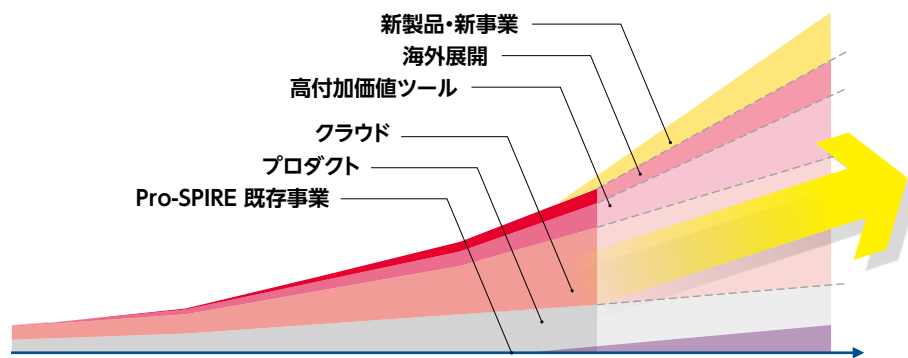
■…売上高 ●…ユーザー数



成長戦略

Growth Strategies

ネオジャングループの成長イメージ



営業力・マーケティング力を強化し、一層のシェア拡大を図り、グループウェア市場NO.1を目指します。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ていきます。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することで、他社との差別化を一層深化させます。また、海外展開を加速し、今後の成長が期待される東南アジアのビジネスコミュニケーション市場でのデファクトスタンダードを狙います。

中長期的な戦略

Strategy

01 強い製品づくりを一層強化

desknet's NEOの継続的なバージョンアップはもとより、desknet's NEOをプラットフォームとしたデータベースAppSuiteのさらなる充実、グローバル対応を図ります。その他に、音声入力やAI対応・自動化機能の実装、desknet's NEOをポータルとして利用する他社サービス(Office365、Amazonビジネス、健康サポート)との連携、ChatLuck等既存製品の継続的なバージョンアップによりコミュニケーション分野において、圧倒的な価値を持つ強い製品をつくり続けます。今後、5G、モバイル端末の発達に対応し、desknet's NEOのモバイルアプリの開発を開始します。また、マレーシアを中心とした東南アジア市場向けには、DaaSサービスを新たに開発、市場投入し、その上で当社のdesknet's NEOの販売へと拡大を目論んでいます。