

DXへの取り組み

NEOJAPAN

目次

01	社長メッセージ（DXへの取り組みにあたって）	3
02	DXへの取り組み方針	4
03	製品・サービスの成長モデルと企業価値創造	5
04	DX戦略	6
05	重要な課題とその対策	10
06	情報セキュリティ/サイバーセキュリティ	11
07	目標	13
Appendix		14

1. 社長メッセージ（DXへの取り組みにあたって）

- 「概念的なモノも含めて、あらゆるもの」がネットワークにつながり、膨大なデジタルデータが瞬時に処理できる世界となりました。今、未来への大きな変化が指数関数的に起きています
- この変化の先にある未来は、2016年頃から議論が始まった第4次産業革命であり、それは革新的なデジタルテクノロジーが生み出す人類への恩恵とリスクを同時に認識し使いこなしていくことが非常に重要な社会です。ネオジャパンはこれらの技術革新を通じて、我が国の目指すべき姿として提唱されているSociety 5.0^{※1}を軸として、経済発展と社会課題の解決の両立の実現に向けて、皆様とともに取り組んでまいります
- 私たちは設立当初より「ビジネスICTツールを社会インフラに、すべての企業にITメリットを」というビジョンを掲げ、ソフトウェアの開発等、インターネットに関わるIT技術の最先端へ挑戦してきました。変化の速度とその力、気候変動リスク、人口減少など、取り巻く多くの環境の変化と新しく生まれるニーズを捉えることで、技術革新のスピードへの対応力と競争力の強化に努め、最新のデジタル技術の活用を通じ、お客さまのDX化推進を通じSX及びGX^{※2}を実現することで、豊かな社会づくりに貢献して参ります
- DXへの取り組みについては中期経営計画にも織り込み、私たちの課題解決方法や取り組み状況について、しっかりとステークホルダーの皆様へお伝えしてまいります

※1. 仮想空間と現実空間を融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会

※2. SX：サステナビリティ・トランスフォーメーション

GX：グリーン・トランスフォーメーション

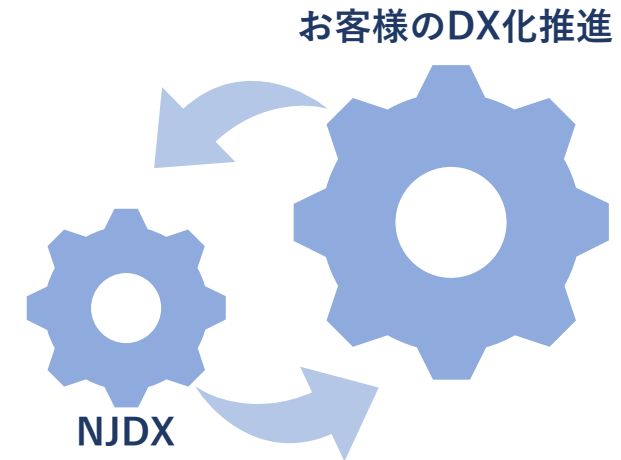
2023年10月

代表取締役社長

齋藤 晶議

2. DXへの取り組み方針

- ネオジャパンは「お客様のDX化推進」のご支援と「社内におけるDX化推進（以下、「NJDX」とする）」を両輪としたビジネスモデルを展開しています
- NJDXにより得たデータ、長年にわたり蓄積されたデータや新しいコミュニケーションテクノロジーを積極的に駆使し、ビジネスプロセスの効率化、顧客体験の向上、そして新たな企業価値の創造を目指します
- 企業理念として「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」、ビジョンとして「ビジネスICTツールを社会インフラに、すべての企業にITメリットを」を掲げて取り組んでまいりました
- 今後さらにネオジャパンがDX化をご支援させて頂くことで、お客様がSX、GXを推進し実現していただけるよう進めてまいります



3. 製品・サービスの成長モデルと企業価値創造



4. DX戦略

DX戦略1 2つのDXの推進

DX戦略2 環境構築

DX戦略3 推進体制

4.1 DX戦略1 2つのDXの推進

あらゆる要素がデジタル化されていくSociety5.0に向けて、ネオジャパンは2つのDX（「お客様のDX化推進」と「NJDX」）を進めながら、さらに分かりやすく使い易い自社製品とサービスの開発、販売に取り組みます

お客様のDX化推進への取り組み

- ノーコードツール等データとデジタル技術を活用可能とするアプリケーション導入を加速することで、お客様が環境の変化に対応するために取り組む業態変革や新たなビジネスモデルの構築等をサポートし、SX化、GX化、企業文化・風土の変革の実現等へのご支援いたします

NJDXへの取り組み

- 顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立するためにNJDXを進めています

NJDX：社内におけるDX化推進

4.2 DX戦略2 環境構築

子会社、組織の新設

- 2019年米国子会社「DELGUI Inc.」設立

新たなデジタル技術の情報収集・評価と、実際の適用に向けた検証に係るデジタル技術評価に取り組んでいます

- 2019年「株式会社Pro-SPIRE」を子会社化

優れた技術者の確保、強化を進めています

- 2019年「NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.」、2021年「NEO THAI ASIA Co., Ltd.」設立

グローバルにDXを推進するための拠点を構築し活動をしています

- 2021年「カスタマーサクセス部」と「プロセス改革部」を設立

システム導入後のお客様の伴走パートナーとなる組織と、NJDX（社内のDX化推進）の中心となる組織を立ち上げ取り組んでいます

認知度の向上

- TVコマーシャル等

これまで以上に認知度向上に努めることで、DX化推進に取り組もうとしているお客様へのアプローチ力を強化し、豊かな社会作りに積極的に貢献していきます。そのために、これまでのネット広告に加えて新たにTVコマーシャルにも取り組んでいます

国内子会社

Pro-SPIRE

海外子会社

カリフォルニア

AMERICAS

NEW
DELGUI

社内組織新設

- プロダクト事業本部
- クラウド営業部
- ソリューション営業部
- サービス部
- クラウドサービス部
- 業務部
- 営業所（大阪、福岡、各々）
- プロセス改革部 **NEW**
- カスタマーサクセス部 **NEW**

PR



タイ
バンコク

ASIA

マレーシア
クアラルンプール

NEO THAI
ASIA

NEO REKA
ASIA

4.3 DX戦略3 推進体制

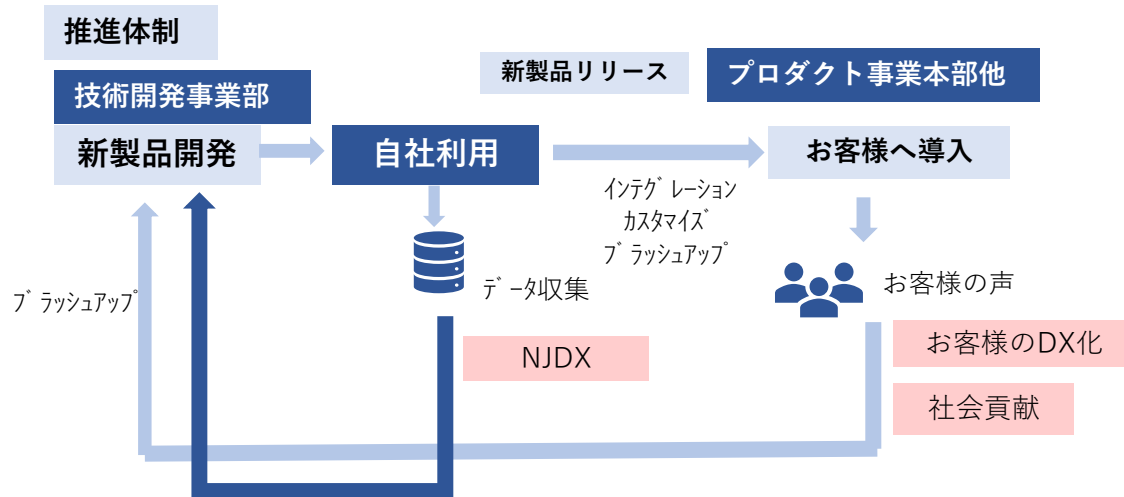
お客様のDX化推進体制

- お客様のDX化推進のため、技術開発事業部が製品を開発し自社利用によるブラッシュアップを経て、プロダクト事業本部が販売パートナー企業とともにご提案させていただきます
- 導入後のお客様がDX化へ取り組まれる際に伴走パートナーとして「カスタマーサクセス部」をご利用頂いています
- お客様との接点であるプロダクト事業本部は、お客様のニーズを伺ってバージョンアップや新たな製品開発へとつなげる役割を担っています。その結果、弊社の開発するグループウェア「desknet'sNEO」を中心とする製品群は、お客様の業態業種、規模の大小を問わず、幅広いお客様にご利用頂いています

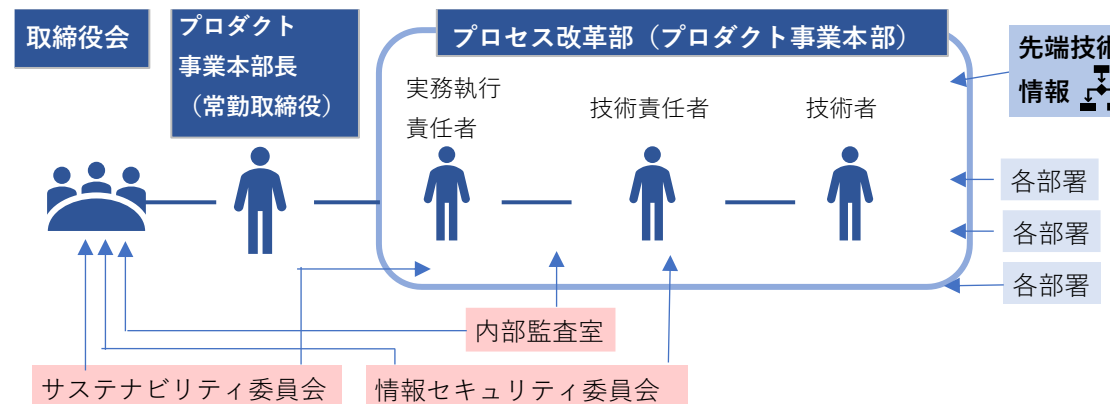
NJDX推進体制

- 全社が一体となって、人的工数を減らしエラー撲滅のため、データ活用のシステムへと変貌させ、業務プロセスの大幅な効率化とコストの低減に留まらず、新しい製品・サービスを創造し競争優位性を確立するための環境整備に取り組んでいます
- 現場では合理的な社内システムの構築・運用実現のために「プロセス改革部」が情報を集約し、また必要に応じて技術サポートを行い、全体最適化を進めていきます
- NJDXにより培ったノウハウは、カスタマーサクセス部等を通じてお客様に提供しています

NJDX：社内におけるDX化推進



ガバナンス

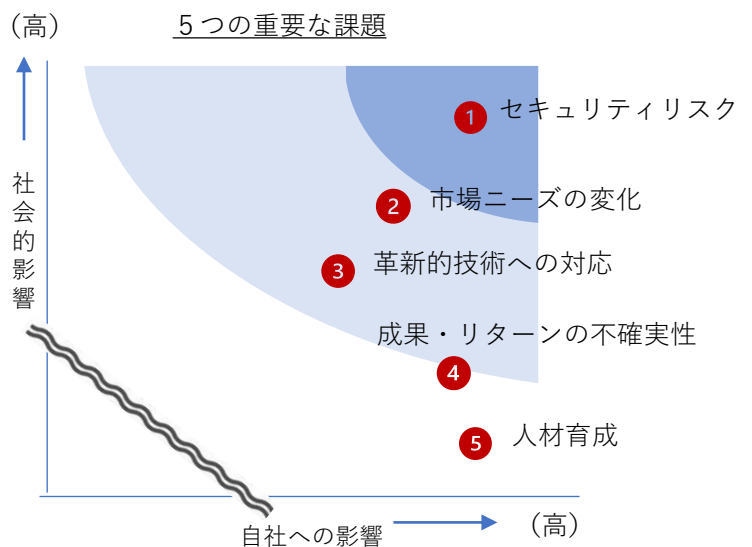


5. 重要な課題とその対策

事業（お客様のDX化）を推進しNJDJXに取り組む上で、最も重要な5つの課題は以下のとおりです。重要な課題については、プロダクト事業本部や技術開発事業部等各部署とISMS情報セキュリティ委員会等各委員会が一体となって、具体的な対応策の立案、実行、モニタリングを行っています。事業運営にかかるリスクについてはBCM委員会が主体となり、勉強会の他災害を想定した訓練を行うなど全社で取り組んでいます。リスクには的確に対応し、機会を積極的にとらえて企業成長を実現していきます。

*情報セキュリティリスクに関しては、「6. セキュリティ/サイバーセキュリティ」をご参照ください

NJDJX：社内におけるDX化推進



- : 最優先で取り組むべき課題
- : 社会やお客様のニーズも踏まえて取り組むべき課題
- : 社内で十分な注意を払いながら対応すべき課題

重要な課題

対策

1

積極的に蓄積されたデータを利用する上で、情報セキュリティ/サイバーセキュリティについて最大の注意を払うべき重要項目と認識しています。データ活用時のプロセスの確立、励行、法令や業界標準の遵守など社内体制整備、教育を進めています。

2 3

IT業界に身を置くネオジャパンにとって市場ニーズの変化、革新的技術の台頭はリスクでもあり大きなチャンスでもあります。米国子会社をマーケティングの拠点とし最新情報の収集を進めています。また製品開発を自社内で行っているため、新製品開発、既存製品への組み込み等への対応が速やかに行うことが可能です。

4

市場変化を起こすことを目指して、リーン&アジャイルアプローチにより、新しい製品を市場に提供しDX推進に貢献します。既に推進体制、管理体制等が確立され機能しています。成果指標を最適化することで不確実なリターンに対応し従業員のモチベーション向上へとつなげます。

5

企業の根幹に関わる重要な、永遠のテーマと捉えています。成果指標や評価制度についても常に検証しながら、ニーズに合わせた人材育成システムを速やかに構築し、中長期の人材計画とのリンクを強化します。健康経営など従業員のエンゲージメント向上にも取り組みます。

6. 情報セキュリティ/サイバーセキュリティ (推進体制)

2006年9月（情報セキュリティ規則制定時）より現在に至るまで、セキュリティポリシーに則り、お客さまの大切な情報をはじめとする情報資産を守るために、全従業員が情報漏えい防止や情報システムの保全に努めています
ISMSに基づき、明確な管理の設定と定期的なリスクアセスメントの実施、管理策の見直しを行い、継続的な情報セキュリティ教育を実施し、また経営者の直轄組織による内部監査を実施することで、全従業員は高い意識と守るべき情報セキュリティ管理策に基づいた活動をしています

推進体制

ISMS情報セキュリティ委員会	ISMS外部監査	内部監査
<p>全社的な情報セキュリティ対応を行うためにプロダクト事業本部の管掌役員がCISO、各部門長が委員で構成するISMS情報セキュリティ委員会を設置、日々のサイバーセキュリティ対策推進とセキュリティ・インシデント対応を実施し、情報管理に努めています</p> <p>ISMS内部監査</p> <p>ISMSの運用ステップにおいて規定している監査プログラムに則り、CISOによって任命された監査責任者らによる内部監査を実施しています</p>	<p>ISO27001認証の継続(更新審査)を行い認証登録機関による外部監査を受けています</p> <p>定期的に組織的な情報セキュリティ評価・検証を実施することで、リスクの洗い出しを行いさらなるセキュリティリスクの低減、セキュリティ事故等の発生防止に努めています</p>	<p>代表取締役直轄組織である内部監査室において、情報セキュリティ、サイバーセキュリティリスク等を踏まえ、各委員会や組織をモニタリングしています。また適時、適切に取締役会等への報告を行っています</p>

*適用範囲：ソフトウェアプロダクト及びクラウドサービスの販売及びそれに関連するプロモーション、受発注業務、カスタマーサポート

- プロダクト事業本部を中心として情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を構築しISO27001/ISMS認証取得を取得*。適用範囲外の部署においても準拠する形で、全社で継続的なPDCA活動を行い、情報セキュリティの維持に取り組んでいます。

6. 情報セキュリティ/サイバーセキュリティ (強化・維持)

サイバー攻撃からの情報の保全

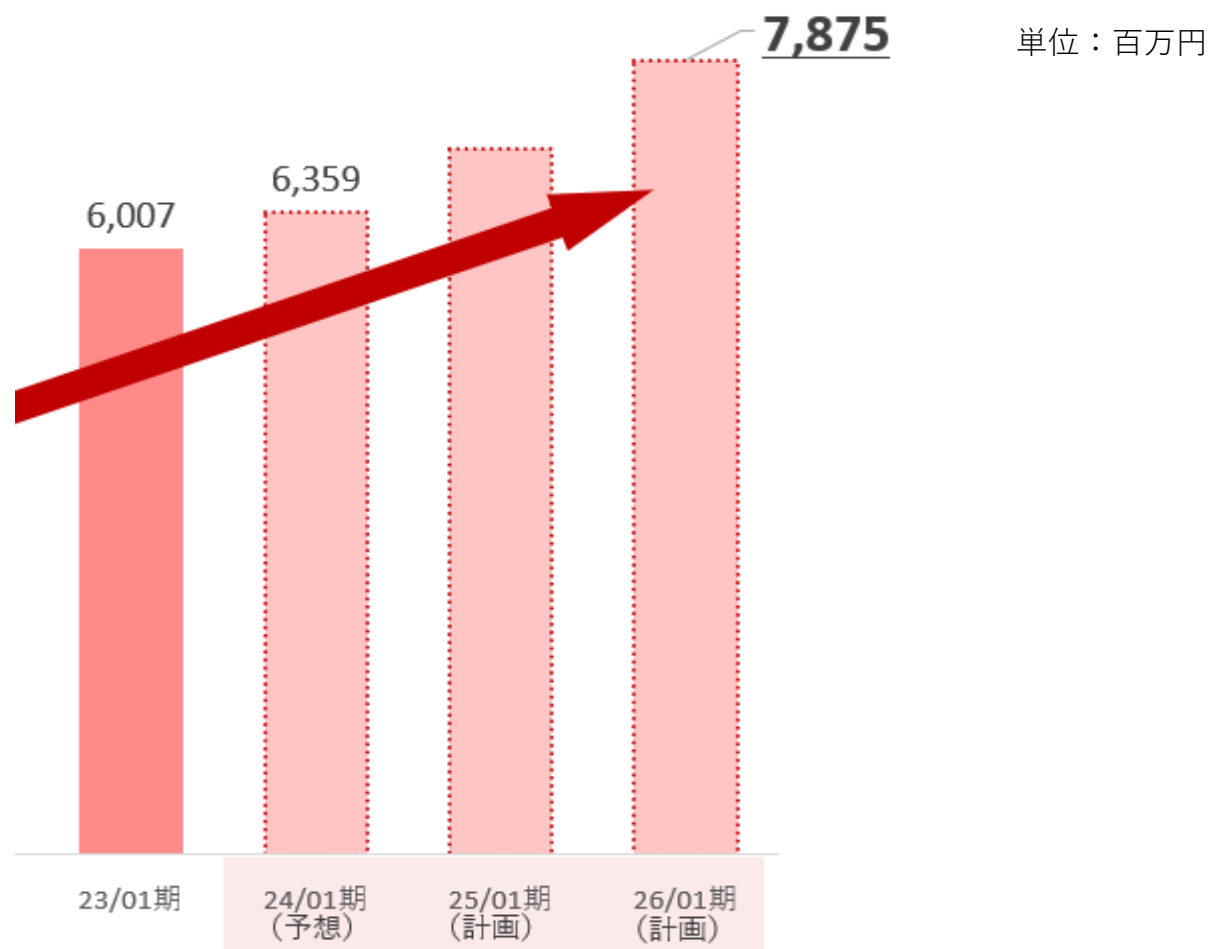
- 機密情報・個人情報等守るべき情報資産について、ISMSに則り、ISMS情報セキュリティ委員会を中心として、リスクアセスメント、管理策の見直し等、全社でそしてまた各部署においてPDCAを回しています
- また、高度化するサイバー攻撃から情報システムを守るため、顧客サポートとシステム運用を担当する部門が一体となり、システム及びアプリケーションのアクセス制限やマルウェア対策、自社運用だけでなく外部委託先や供給者間においても、ネットワークサービスについてセキュリティに関する事項を盛り込んだ合意書を締結しています
- 最適なシステム構築による自動化も行いながらモニタリングを行い、サプライチェーンを含めたシステムの安全な運用とセキュリティ維持・強化に努めています

個人情報の保護

ISMSでは、個人情報保護方針を個別に定め、個人情報の保護とその適切な取り扱いに努めています

7. 目標

ネオジャパンはコミュニケーションツールを使ったDX化推進のグローバルな展開により、2026年1月期グループ売上高78.7億円を目指します



Appendix

事例紹介

DX化推進のための製品例

と NJDXにおける活用例

↓ネオジャパン総務部門の導入ストーリーに学ぶAppSuite徹底活用術
 (<https://www.desknets.com/neo/column/interview03.html>)
 P.15、P.16もご覧ください

お客様のDX事例

(1)ノーコードツールによるアプリケーション導入を加速

■個別相談会、アプリケーション作成支援サービスなどを提供し、お客様によるアプリケーション作成スキル向上を支援します

- ・事例1：つくば市新型コロナワクチン配送システム(① <https://www.neo.co.jp/corp/news/211201.html>、② <https://neo.co.jp/corp/news/221026.html>)
 ノーコードツール「AppSuite」と「desknet'sNEO」の導入により、3者による情報共有システムを2カ月でスピード構築。情報共有プロセスを変革し大幅な業務の効率化、人手の削減だけでなく、ワクチン廃棄率ゼロに。配送の効率化によりGX化も推進
- ・事例2：風水害から市民の命を守る「避難確保計画」システム(<https://www.neo.co.jp/corp/news/231013.html>)
 これまではメール・電話・郵送で行っていた処理をシステム化。1～2週間かかっていたやり取りが、1～2日へ短縮。作業工数41%削減

(2)お客様の業態変革や新たなビジネスモデル創出をデジタル技術を用いてサポート

- グローバルなネオジャパングループシナジーによるお客様支援体制の強化を進めます
- 子会社の人材・知見を活かして支援サービスの充実に取り組みます

NJDXのDX事例

■ビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立するために、以前より他社製品も積極的に導入しており、身近なところでDXを実現しています

- ・事例3：クラウド環境構築の安定稼働
- ・事例4：SFA（営業支援ツール）、MA（マーケティング・オートメーション）ツールの活用による営業プロセスの改革
- ・事例5：AIを使ったFAQサイトによる問合せ業務の自動化
- ・事例6：社内事務作業の効率化

事例3～6については、P.17～P.20をご覧ください。

NJDX：社内におけるDX化推進

Appendix 【DX化推進のための製品例】

desknet's NEO と AppSuite の紹介

全社でスケジュール共有を効率化

紙、FAX、表計算ソフトを使用したスケジュール、設備の予約管理をdesknet's NEOでデジタル化、複数人の予定調整から会議室、プロジェクトなどの設備の予約、来客の管理まで、一度に行うことが可能です

申請・承認業務を一元管理し共有

出張申請、日報などあらゆる申請をdesknet's NEOで一元管理。外出先からも申請・承認を進められます。書類の印刷やメールへのファイル添付送信の手間もありません

ノーコードツールでシステム化

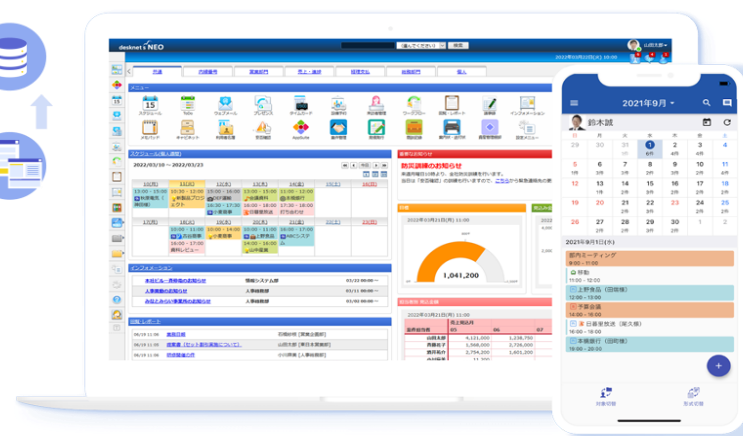
表計算ソフトを使用して管理していた台帳、定型入力業務等をAppSuiteを使ってアプリ化し、desknet's NEOで一元管理することが可能です



全ての組織のDX推進を支える オールインワン業務改善プラットフォーム

組み込まれている25機能以上を使って、データ化、データの共有が可能です
パンデミック時にお客様のニーズから生まれた「プレゼンス」機能は、働く場所の多様化が進みコミュニケーションのハードルが上がる中、自分の所在を明確にすることで、スムーズなデジタルコミュニケーションにつながります

desknet's NEO



Appendix 【自社製品活用におけるNJDX事例】

desknet's NEO と AppSuite でDX化推進

NJDX：社内におけるDX化推進

オリジナルアプリの作成で業務効率化

「Excelによる情報管理・情報共有」「紙の申請書を用いた承認フロー」など多くの問題を、ノーコードツールAppSuiteで作成したオリジナルアプリを使い業務のムダを現場で改善し、業務の効率化を実現。

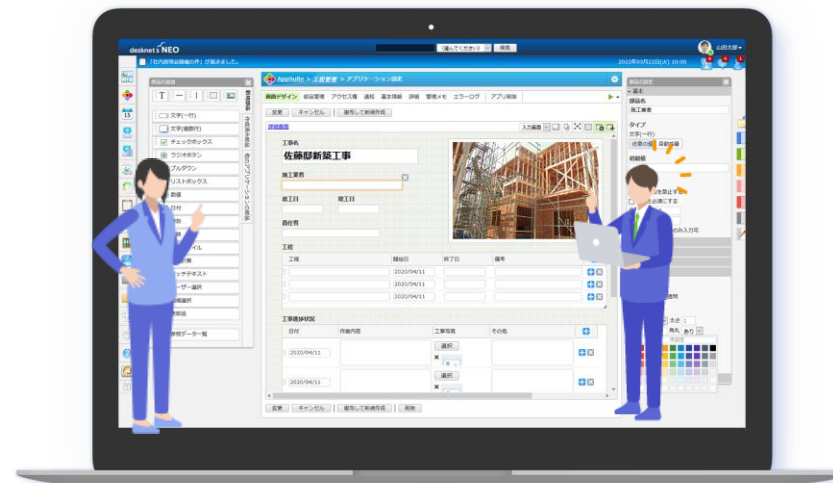
例えば、管理部では「資産管理台帳」「棚卸台帳」などの69種類のアプリを作成し、部署を超えたアプリの利用で、管理部の問い合わせ対応時間の大幅削減とペーパーレス化に成功。

desknet's NEOとAppSuiteの連携で情報のプラットフォーム化

稟議書などの申請業務のほとんどをアプリ化。またAppSuiteをグループウェアdesknet's NEOと連携させAppSuite上へデータを自動的に集約させプラットフォーム化。紙で情報を管理していたときに掛かった必要な情報を探す時間を軽減。さらにアプリの情報の入力時には、グループウェアの登録情報と紐づけてできるようになり、入力ミスや表記揺れなどのヒューマンエラーの防止も実現。

AppSuite(ノーコードツール)でアプリを作成

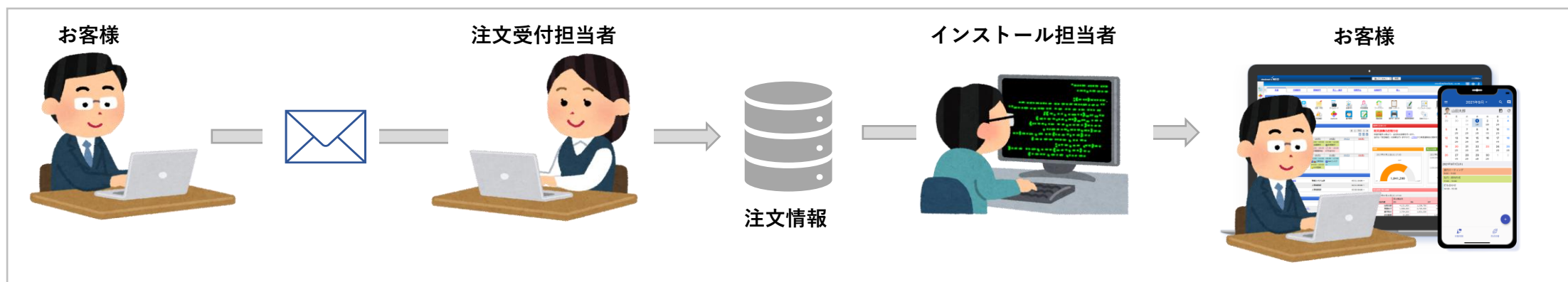
表計算ソフトで作られた管理台帳、紙で行っている稟議・承認業務、日々社内を行き交う営業日報など、管理の手間、共有に時間を要している非効率な業務を、自社の業務や運用にあわせてアプリ化することができます。



Appendix 【事例3】

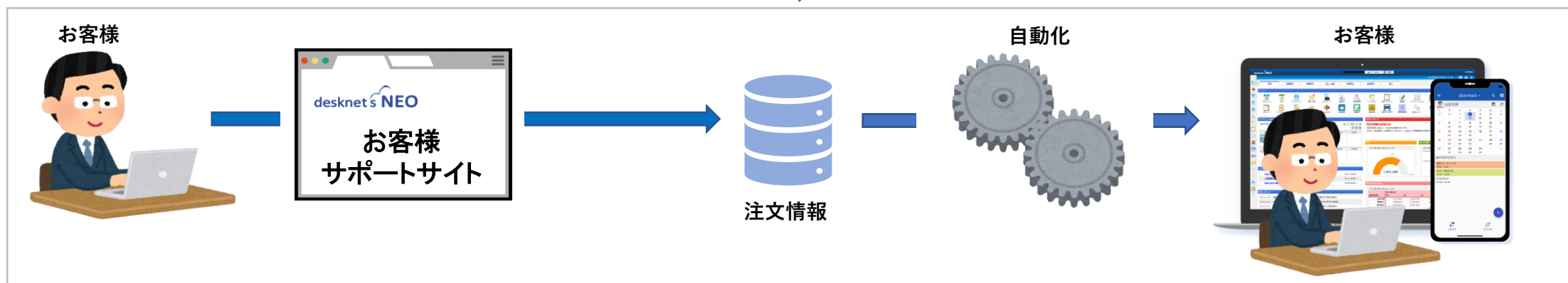
お客様の注文に基づくクラウド環境構築の安定稼働

「クラウドサービスへの利用申し込み」を自動化することで安定稼働が実現、申し込みが立て込んでも顧客の待ち時間が増えることなく、さらにミス無くサービスの提供開始が出来るようになりました



サービス申し込み⇒受付作業

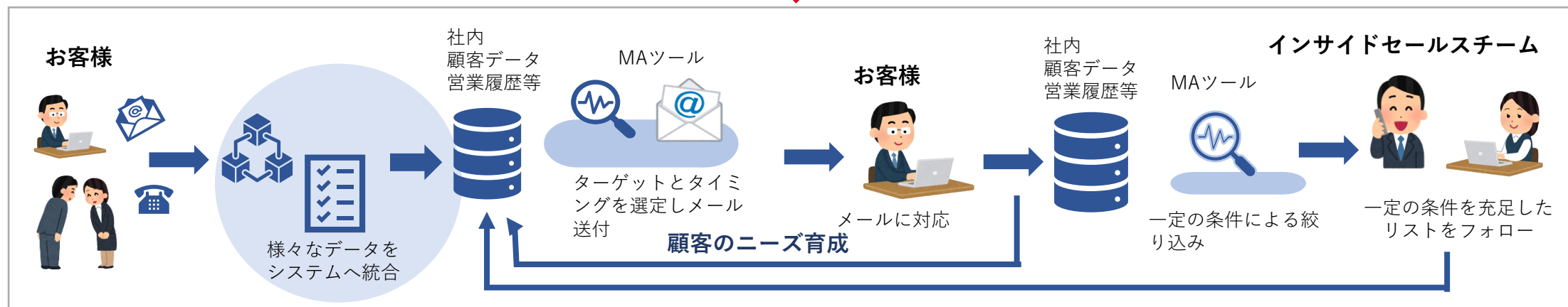
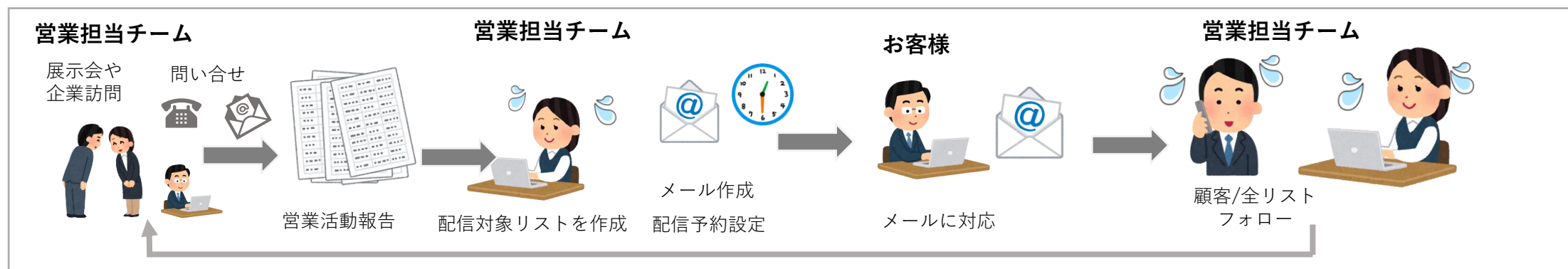
サービス提供開始作業⇒サービス開始



Appendix 【事例4】

SFA、MAツールの活用による営業プロセスの改革

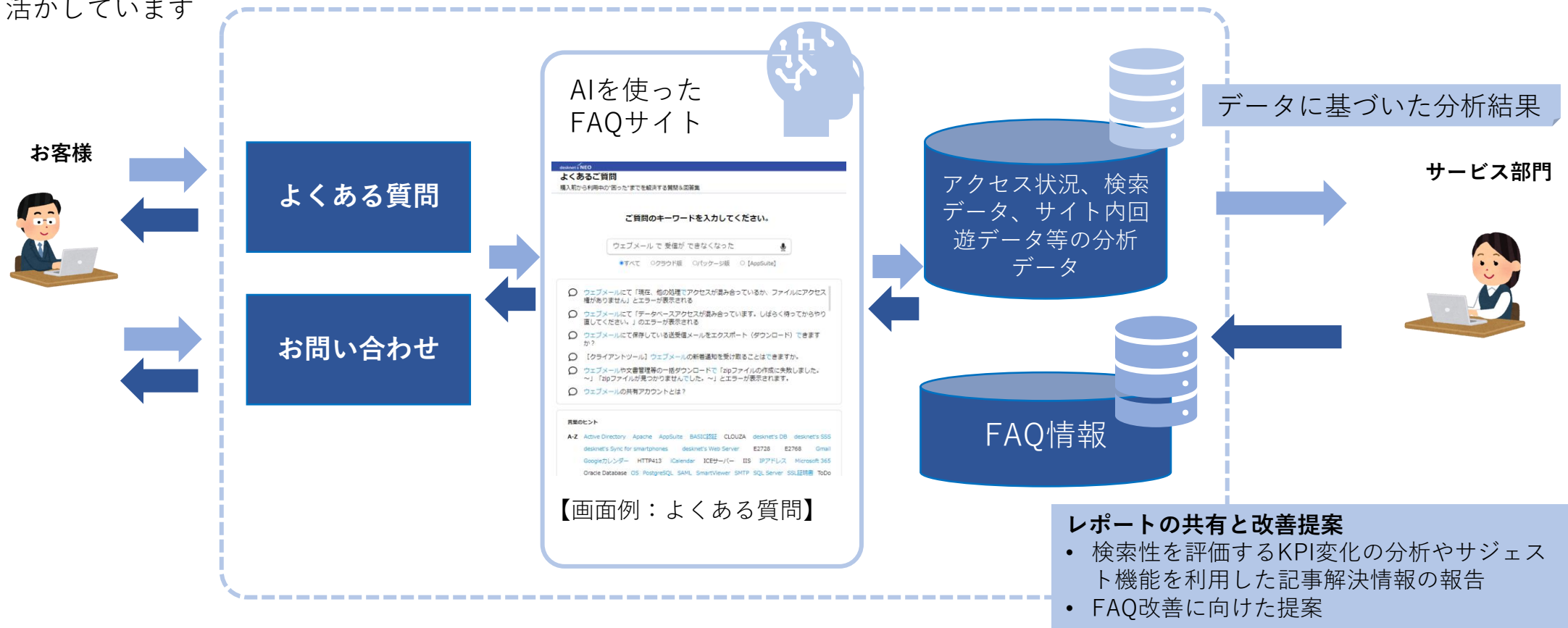
コロナによる訪問営業の鈍化をきっかけとして、複数の顧客情報データベースと営業支援システム（SFA）/マーケティングオートメーションツール（MA）をつなぎこみ、非対面で営業を行うインサイドセールスチームを立ち上げました。データ分析に基づいて非対面かつオートマティカルに顧客との情報交換を行い、的確なタイミングをとらえてインサイドセールスチームが対応する、新しい営業活動が稼働しています



Appendix 【事例5】

AIを使ったFAQサイトによる問合せ業務の自動化

お客様からのお問い合わせをAIを使って分析し、新たなお問い合わせにはそのデータに基づいて自動対応し、また製品開発に活かしています



Appendix 【事例6】

請求書の自動送信と社内事務作業の効率化

社内のデータベースを使って利用請求書がお客様へ定期的に自動送信されています。自動化により請求漏れや請求金額ミスなどの撲滅を目指します

