

2024年1月期
第2四半期決算説明会資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2023年9月13日

01	会社及び事業概要	03
02	2024年1月期第2四半期 業績ハイライト	14
03	2024年1月期 通期業績見通し	32
04	中期業績目標及び成長戦略	36
05	トピックス	48
06	Appendix	62

会社及び事業概要

商号	株式会社ネオジャパン	
事業内容	グループウェアを中心としたソフトウェア開発、クラウドサービス運営等	
設立	1992年（平成4年）2月29日	
所在地	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅前3-4-25 アクロスキューブ博多駅前
代表	代表取締役社長 齋藤 晶議	
資本金	297百万円	
売上高(連結)	6,007百万円（2023年1月期）	
従業員(連結)	連結269名	
取引銀行	三井住友銀行、三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行	
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（コード：3921）	
決算期	1月末	

連結 子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE
	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F システムインテグレーション・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
(海外)	DELGUI
	アメリカ合衆国 カリフォルニア州 現地のマーケット調査 / パートナー企業の発掘等
	NEOREKA ASIA
	マレーシア クアラルンプール パッケージソフト販売 / クラウドサービス提供
	NEO THAI ASIA
	タイ王国 バンコク パッケージソフト販売 / クラウドサービス提供



NEOJAPAN

ソフトウェア事業

従業員数148名

主力製品desknet's NEOをはじめとする
自社製品のクラウドサービスによる提供、
パッケージ製品としてのライセンス販売、
及びこれらに関連する役務作業の提供等

NEO THAI
ASIA
海外事業

Coming soon

タイ

フィリピン

マレーシア

日本

DEL CUI
海外事業

アメリカ

Pro-SPIRE システム開発サービス事業

従業員数113名

システムインテグレーション及び、クラウドインテグレーション事業を手掛ける

NEO REKA
ASIA
海外事業

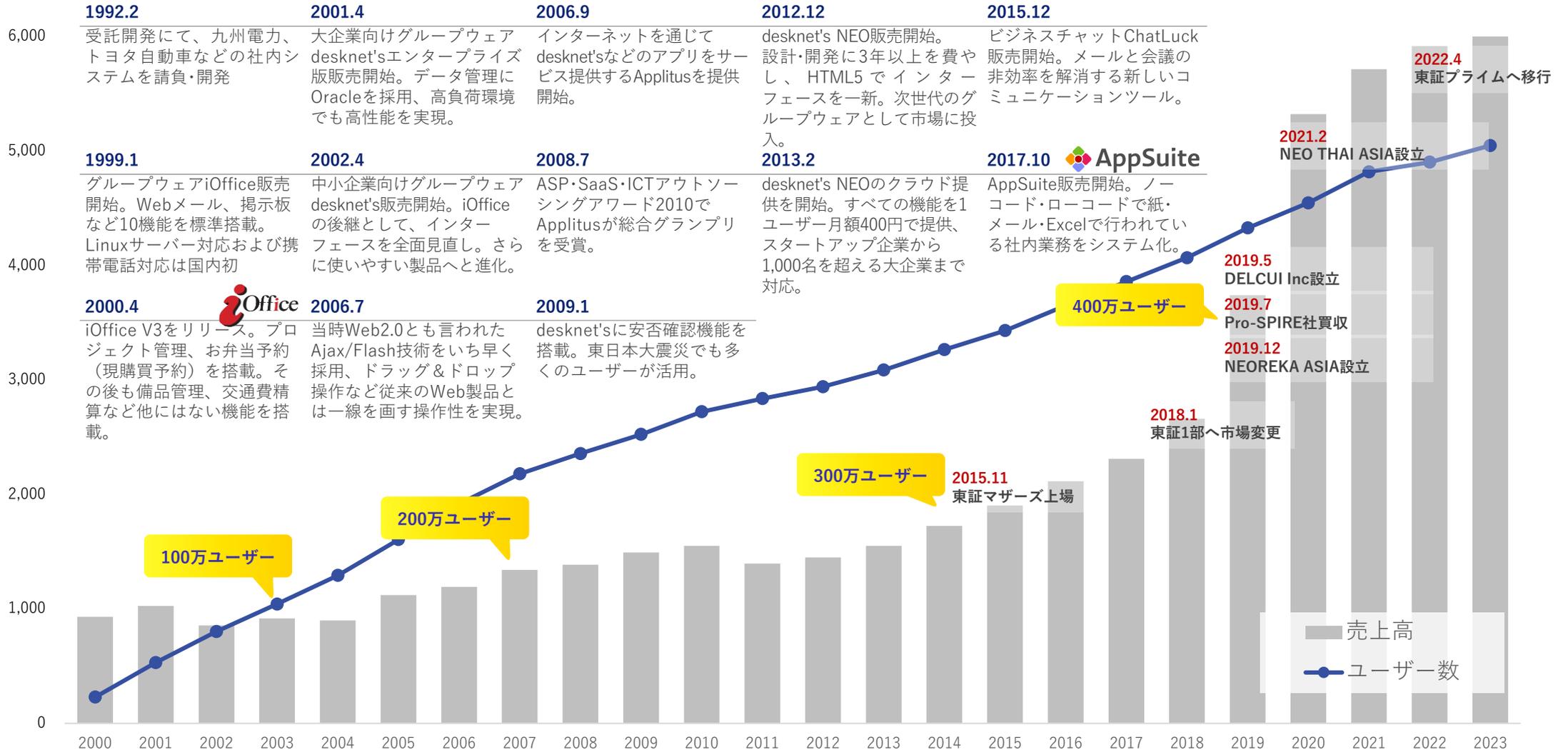
NEOJAPAN

deskNET'S

Applitus

desknet's NEO

ChatLuck



1992.2

受託開発にて、九州電力、トヨタ自動車などの社内システムを請負・開発

1999.1

グループウェアiOffice販売開始。Webメール、掲示板など10機能を標準搭載。Linuxサーバー対応および携帯電話対応は国内初

2000.4

iOffice V3をリリース。プロジェクト管理、お弁当予約（現購買予約）を搭載。その後も備品管理、交通費精算など他にはない機能を搭載。



2001.4

大企業向けグループウェア desknet'sエンタープライズ販売開始。データ管理にOracleを採用、高負荷環境でも高性能を実現。

2002.4

中小企業向けグループウェア desknet's販売開始。iOfficeの後継として、インターフェースを全面見直し。さらに使いやすい製品へと進化。

2006.7

当時Web2.0とも言われた Ajax/Flash技術をいち早く採用、ドラッグ&ドロップ操作など従来のWeb製品とは一線を画す操作性を実現。

2006.9

インターネットを通じて desknet'sなどのアプリをサービス提供するApplitusを提供開始。

2008.7

ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2010で Applitusが総合グランプリを受賞。

2009.1

desknet'sに安否確認機能を搭載。東日本大震災でも多くのユーザーが活用。

2012.12

desknet's NEO販売開始。設計・開発に3年以上を費やし、HTML5でインターフェースを一新。次世代のグループウェアとして市場に投入。

2013.2

desknet's NEOのクラウド提供を開始。すべての機能を1ユーザー月額400円で提供、スタートアップ企業から1,000名を超える大企業まで対応。

2015.12

ビジネスチャットChatLuck販売開始。メールと会議の非効率を解消する新しいコミュニケーションツール。

2017.10 AppSuite

AppSuite販売開始。ノーコード・ローコードで紙・メール・Excelで行われている社内業務をシステム化。

2019.5 DELCUI Inc設立

2019.7 Pro-SPIRE社買収

2019.12 NEOREKA ASIA設立

2018.1 東証1部へ市場変更

2015.11 東証マザーズ上場

2022.4 東証プライムへ移行

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

私たちの提供するサービスは
鉄道・電力・建設などの社会インフラ企業をはじめ、業種、規模を問わず多くの組織で働く方を支えています。

当社の主力製品であるdesknet's NEOの累計販売数は500万人に達しようとしており、ネオジャパンは新たなフェーズを迎えました。

TV CMの放映をはじめ、今後も様々な施策を検討しており、皆様にはネオジャパンを身近に感じていただける機会が増すことと考えております。

足元ではAIを活用した新たなグループウェアの形を模索しており、今まで以上に魅力的な製品をお届けできることと考えております。

一同一丸となって新たなフェーズに挑んで参りますので引き続きネオジャパンにご期待ください。

齋藤 晶議



製品概要

1. desknet's NEO

2. AppSuite

3. ChatLuck

desknet's NEO

すべての組織のDX推進を支えるオールインワン改善プラットフォーム

NEOJAPAN

業務の情報が「集まる、見える」

スケジュール共有の「効率化」

申請・承認業務の「スピードアップ」



9月28日
ChatGPT連携開始
>詳細はトピックスへ

27のアプリが標準搭載



ポータル



スケジュール



ToDo



ウェブメール



伝言・所在



アドレス帳



メモパッド



ネオツイ



議事録



設備予約



ワークフロー



回覧・レポート



インフォメーション



文書管理



安否確認



キャビネット



利用者名簿



仮払精算



備品管理



来訪者管理



電子会議室



プロジェクト管理



アンケート



購買予約



タイムカード



プレゼンス



Amazon
ビジネス連携

製品概要

1. desknet's NEO

2. AppSuite

3. ChatLuck



紙・メール・Excelで行われている業務を誰でも簡単にWebアプリ化できるノーコード業務アプリ作成ツール

ノンプログラミングでWebアプリを「簡単」に作れる

データを集計・グラフ化して「共有」

高度なアプリにも「対応」

desknet's NEO のオプション



 Excel台帳

 紙の書類

 集計データ



集計結果を
desknet's NEO
で共有



製品概要

1. desknet's NEO

2. AppSuite

3. ChatLuck



大規模・オンプレミス導入対応のセキュリティ特化型ビジネスチャット

NEOJAPAN

充実の「セキュリティ」でリスクを最小に

社内外すべてのユーザーを「自社管理」

「オンプレミス」での導入にも対応



ビジネスチャット チャットラック

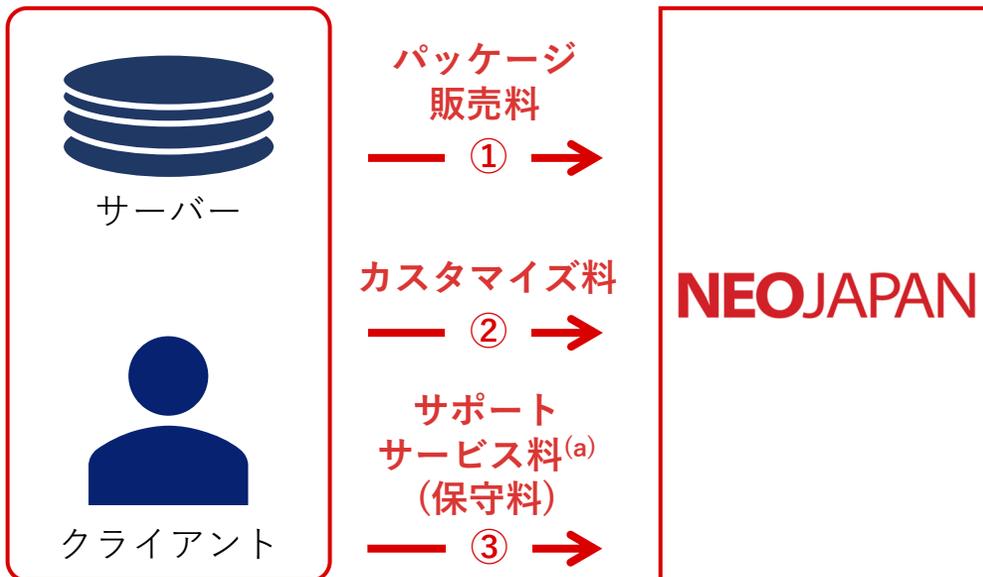
ChatLuck

ChatGPT連携

2023年9月28日(木) 提供開始



プロダクト



オンプレミス形態

- ① パッケージにて製品販売
- ② クライアントの要望に応じたカスタマイズ
- ③ サポートサービス料(保守料)を売上計上
(保守料として対パッケージ販売額比約18%/年⁽¹⁾)

クラウド



クラウド形態

- 月額サービス利用料を継続的に売上計上

ストック売上定義 = (a)サポートサービス料 + (b)月額サービス利用料

1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

販売実績

484万ユーザー⁽¹⁾

自治体・政府機関

1,100以上

情報・通信



製造



流通・小売り



サービス



建築・不動産



医療・福祉



金融

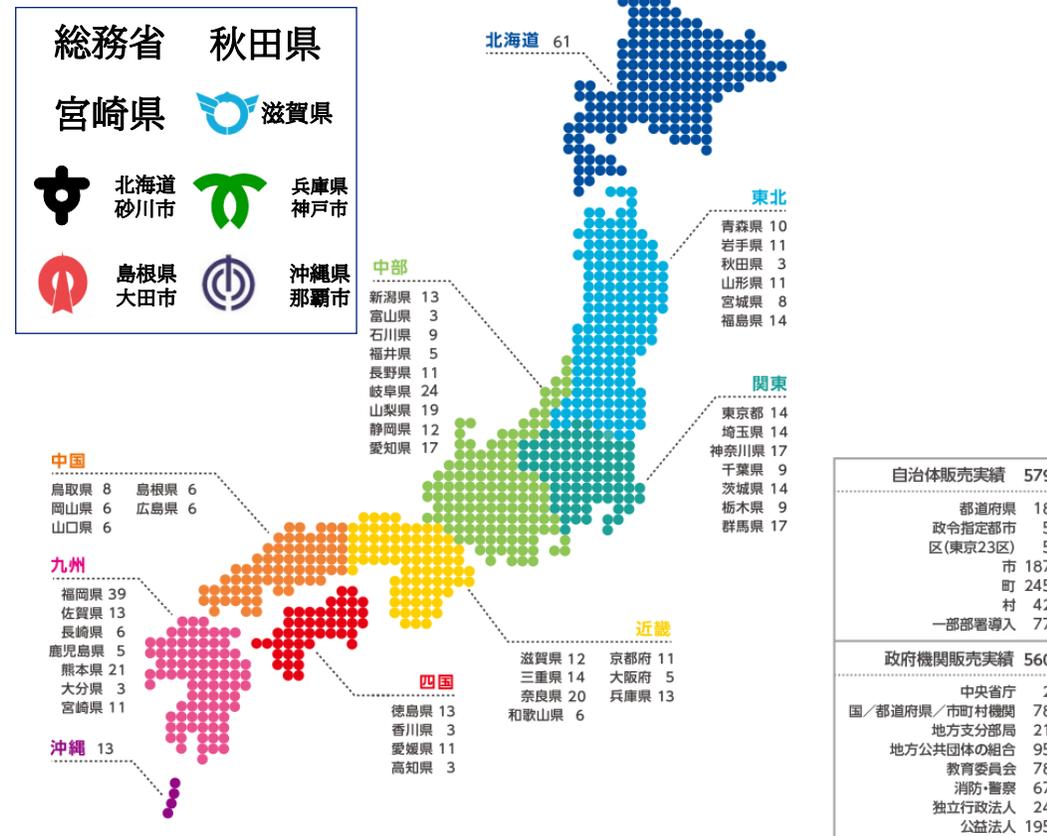


交通・輸送



都道府県庁

18/47



※2023年3月時点の集計結果。
 ●販売実績はパッケージ版の累計出荷件数、およびクラウド版の契約数の合計です。
 ●地図上の数値は自治体(都道府県/市区町村)の販売実績です。合併等で利用停止されたお客様は除外しています。
 ●1つの機関につき複数契約がある場合、1件とカウントしています。
 ●【一部部署導入】・・・都道府県/特別区/市において300名未満、および町村において50名未満の販売実績です。

導入実績

企業・団体導入実績

官公庁販売実績

1. desknet's NEO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

2024年1月期第2四半期
業績ハイライト

売上高

前年同期比 109.8%

3,224百万円



営業利益

前年同期比 98.7%

602百万円



純利益

前年同期比 104.1%

481百万円



ARR

前年同期比 110.6%

3,533百万円

第2四半期で通期予想に対して、
売上高は約51%、営業利益・純利益は60%
を上回り1Qに引続き順調な進捗
クラウドサービスが堅調に推移

広告宣伝費

通期予算は従来の約680百万円に対して、
50百万円上乗せし約**730**百万円
修正後予算に対して、
320百万円(43.8%)を消化
下期はテレビCMの第二弾放映を検討中

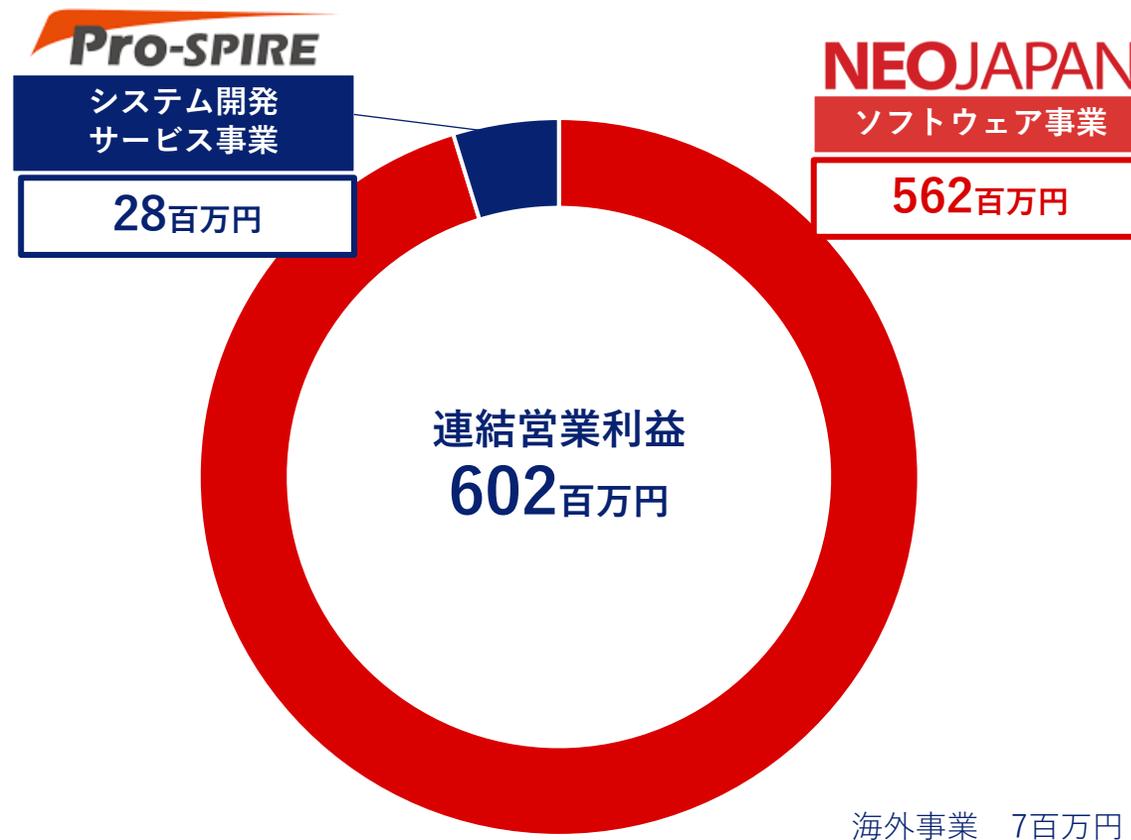
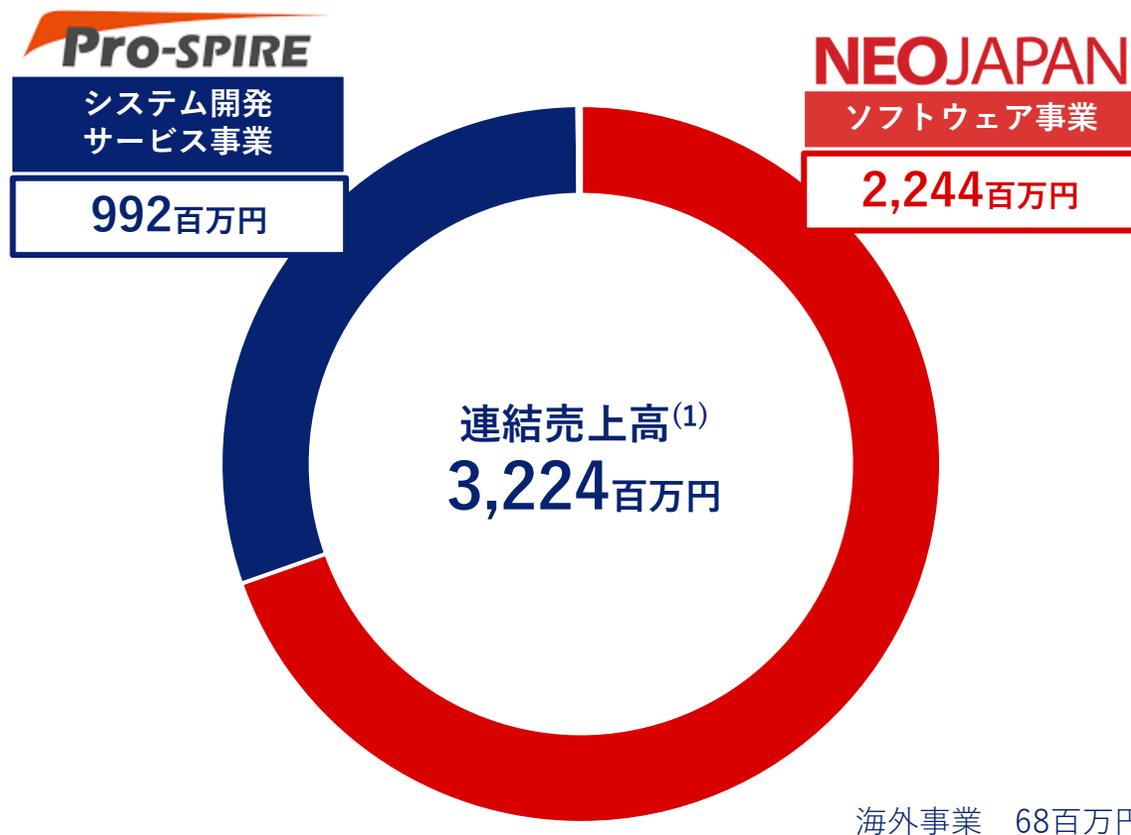
連結業績サマリー

売上高は通期予想に対して約50%と当初の計画通り進捗しております。営業利益は広告宣伝費を43.8%消化した現状において、通期予想に対して60%を超えて推移しており堅調な推移となっております。有価証券の売却等の影響により純利益はプラスの着地となりました。

(単位:百万円)	2Q 2023 累計実績	2Q 2024 累計実績	前期比	2024 通期予想	進捗率
売上高	2,936	3,224	+109.8%	6,359	50.7%
売上総利益	1,538	1,765	+114.7%	-	-
売上総利益率	52.4%	54.7%		-	-
営業利益	610	602	+98.7%	937	64.2%
営業利益率	20.8%	18.7%		-	-
経常利益	687	647	+94.2%	951	68.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	463	481	+104.1%	629	76.4%

累計 連結業績内訳

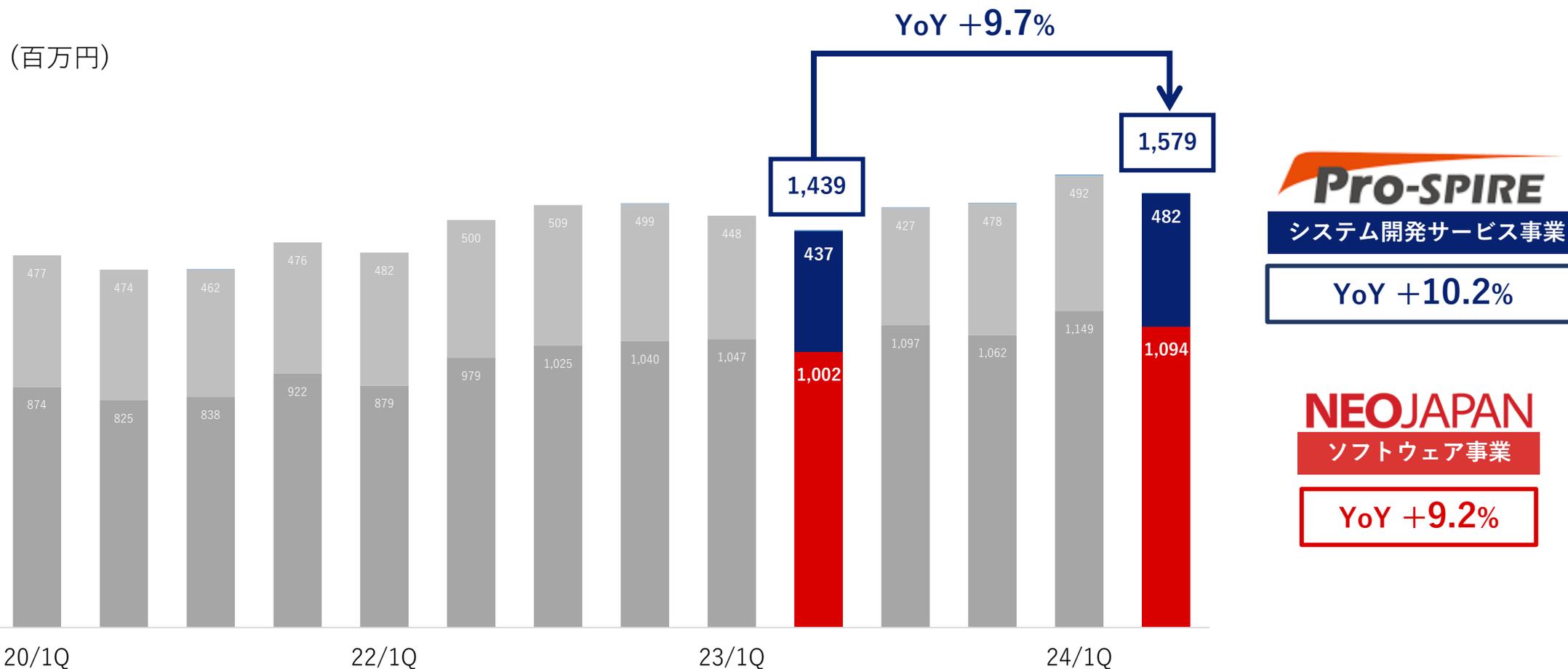
引続き売上高、利益ともネオジャパンが牽引しております。



1. セグメント間取引を消去後の数値。

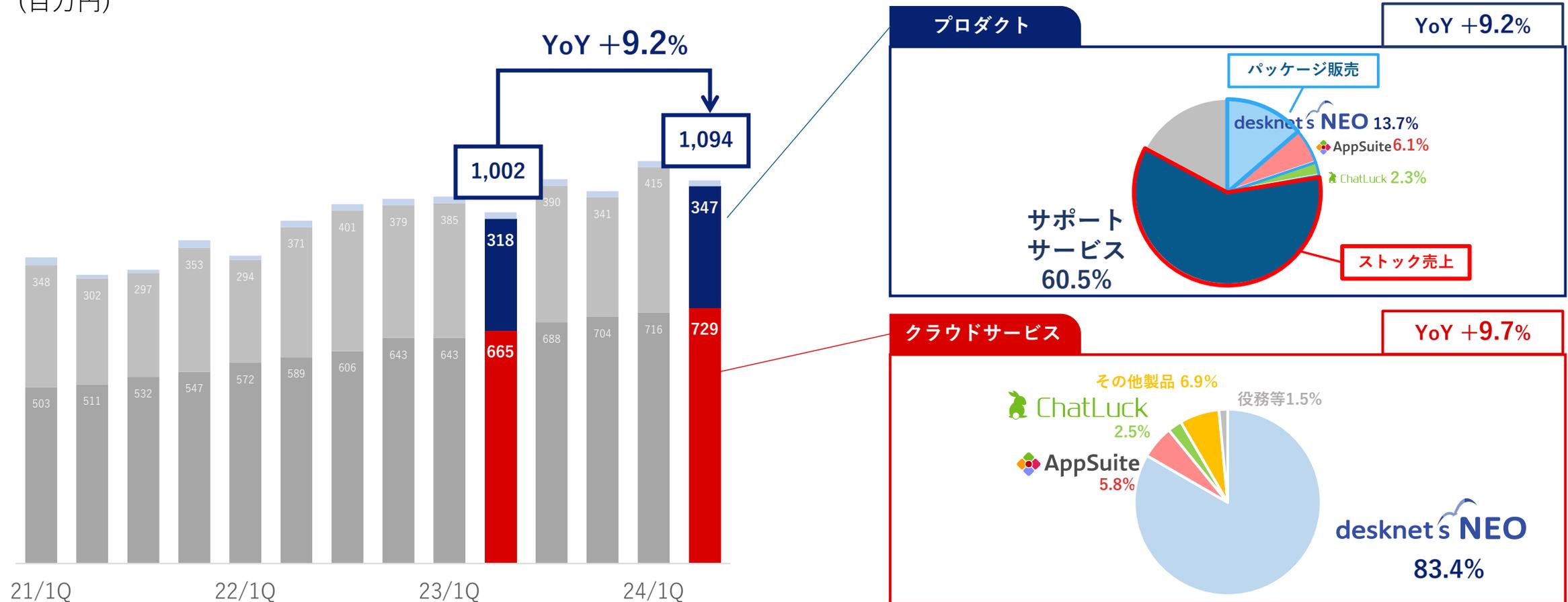
連結売上高の推移

連結売上高は過去最高であった24年第1四半期に次ぐ売上高となり、極めて堅調に推移しました。Pro-SPIRE(システム開発サービス事業)の売上高も順調に回復しており、翌四半期以降も引続き堅調に推移するものと想定します。



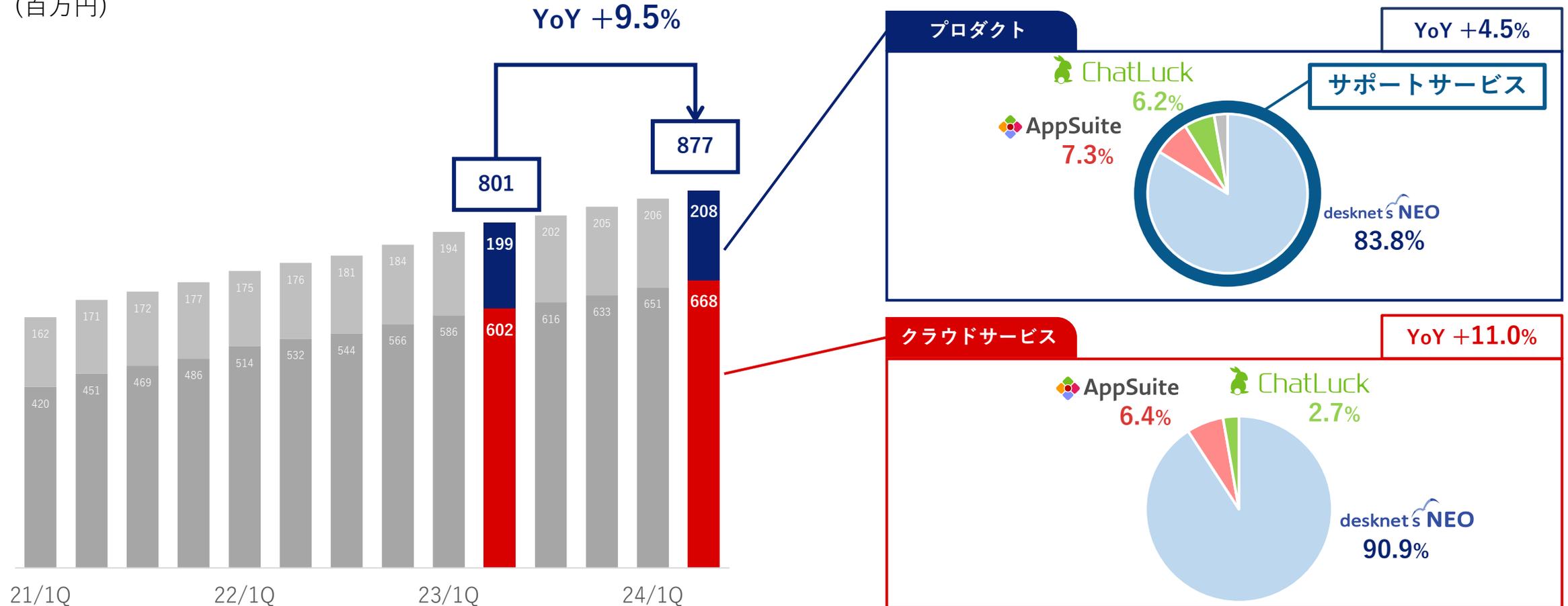
プロダクトはパッケージ販売及びカスタマイズが堅調に推移した結果、昨対比9.2%伸張しました。クラウドサービスは9.7%伸張し過去最高となりました。なお、一般的な年度末と重なる第1四半期(2~4月)は季節要因として、プロダクトが強含む傾向にあります。

(百万円)



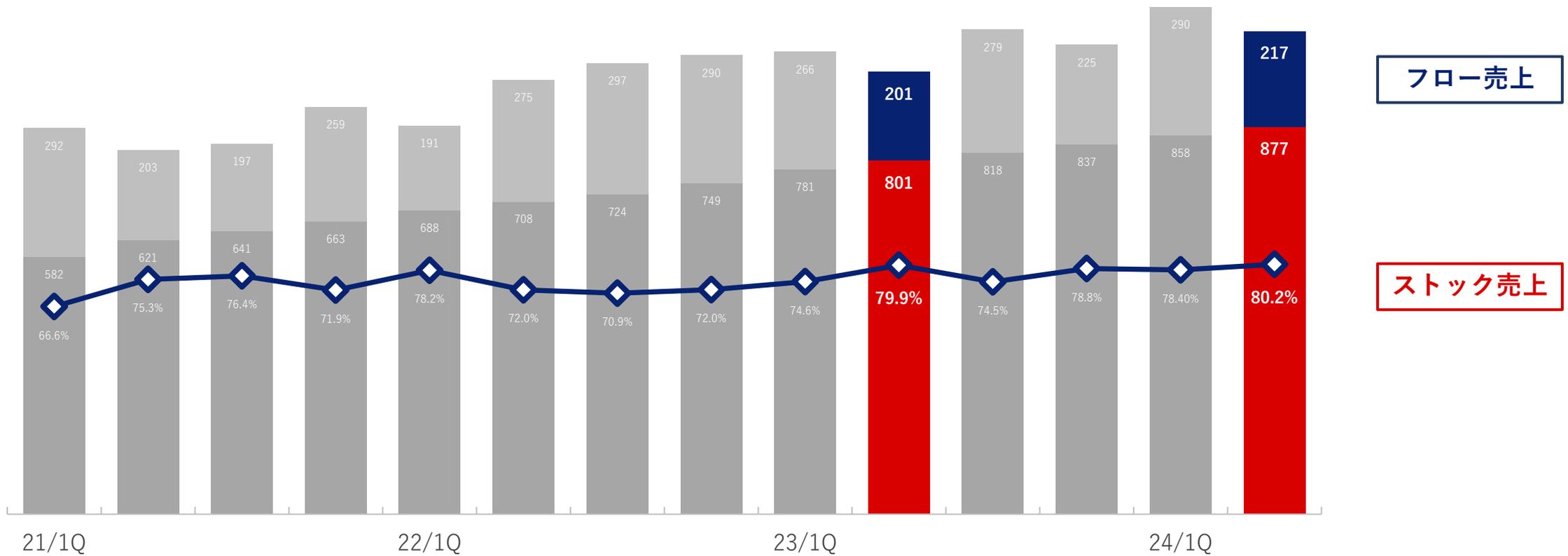
前頁の売上高の内、継続的に計上される売上をストック売上と区分しその推移を示します。なお、プロダクト売上区分の60.5%に相当する**サポートサービスはストック売上**と区分しております。

(百万円)



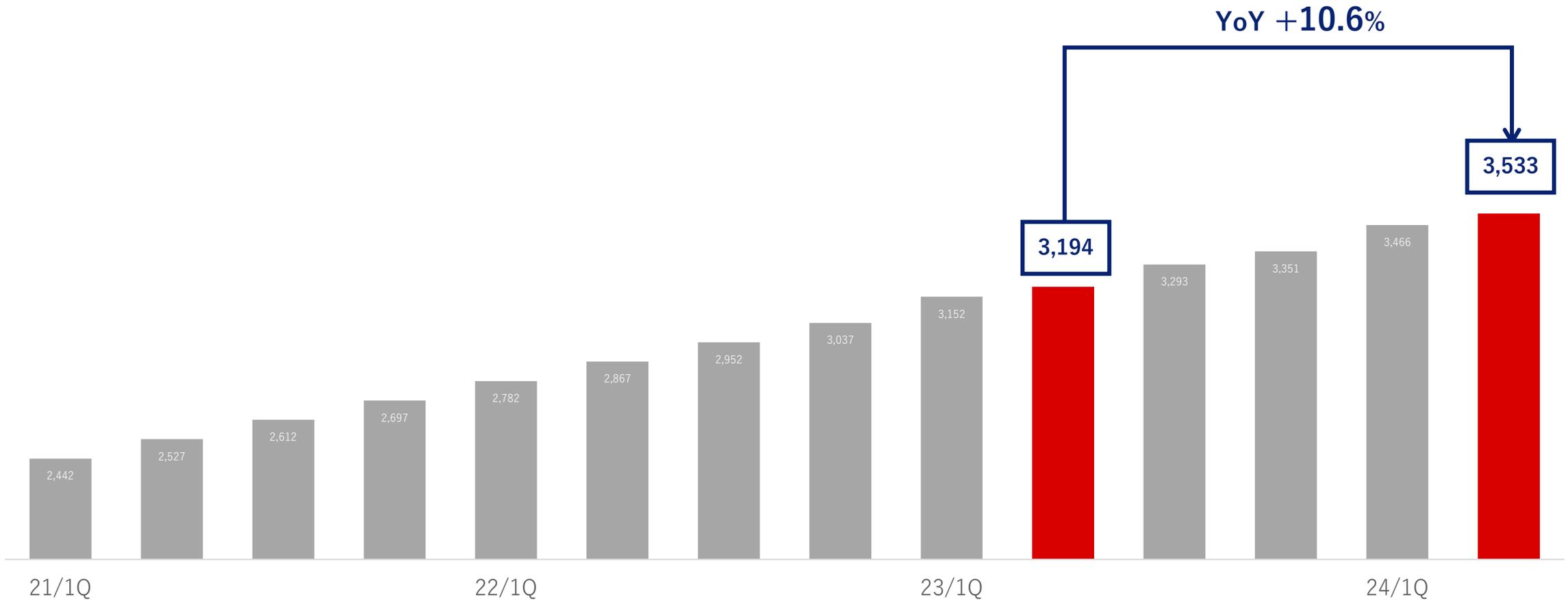
1. プロダクトの内、サポートサービス及び、クラウドサービスの内、desknet's NEO、ChatLuck、AppSuiteのサービス利用料を対象として集計

(百万円)



前頁の通りプロダクト、クラウドサービスともに伸張した結果、前期比+10.6%のARRとなりました。

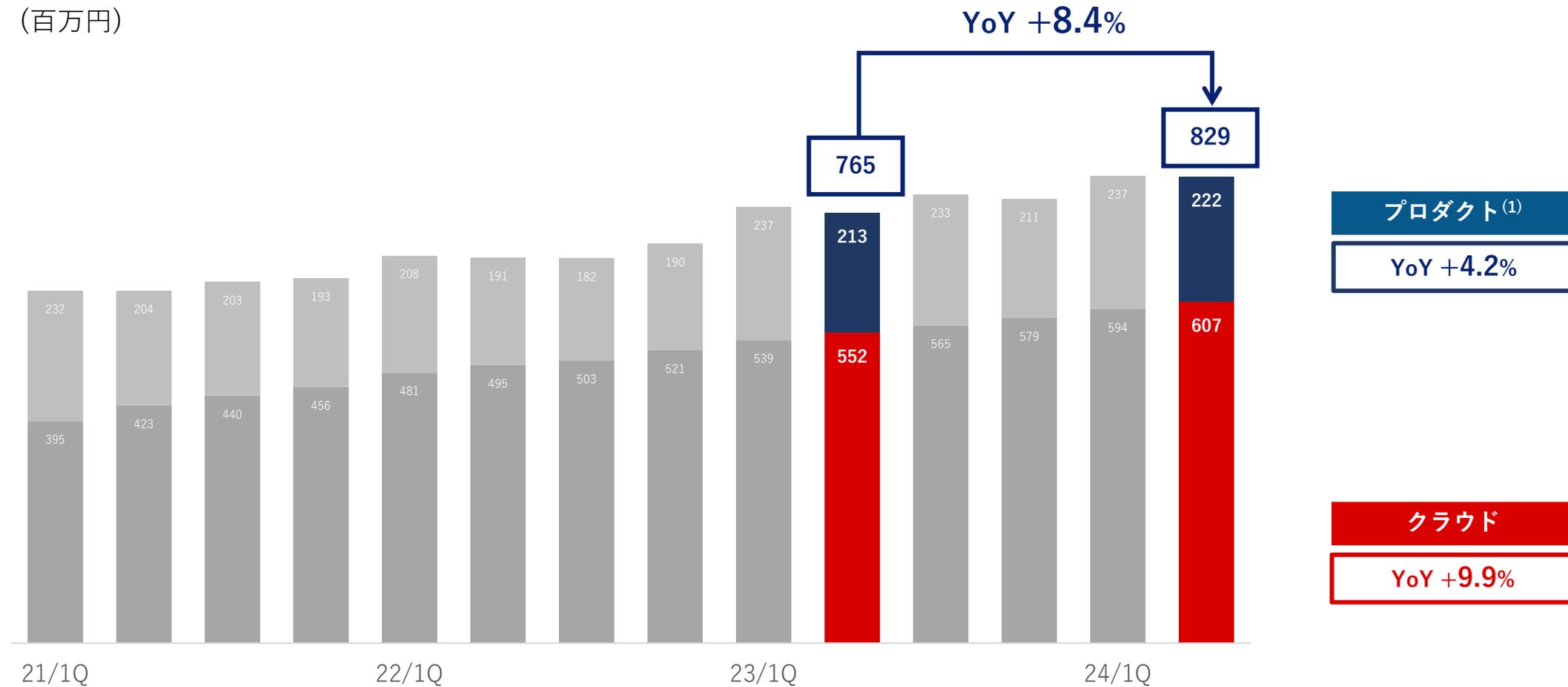
(百万円)



1. 2024年1月期第1四半期末(4月末)時点のストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

クラウドは昨対比9.9%増と引き続き堅調に推移しております。プロダクトはライセンス販売、サポートサービスともに伸び、昨対比4.2%増となりました。

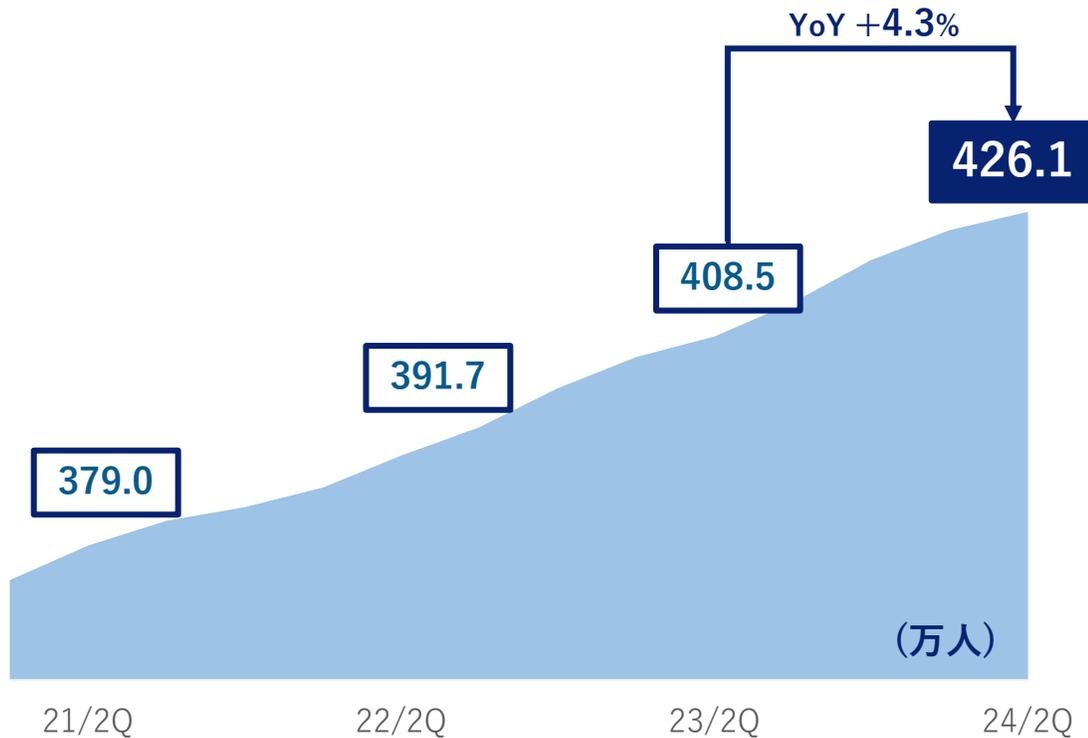
(百万円)



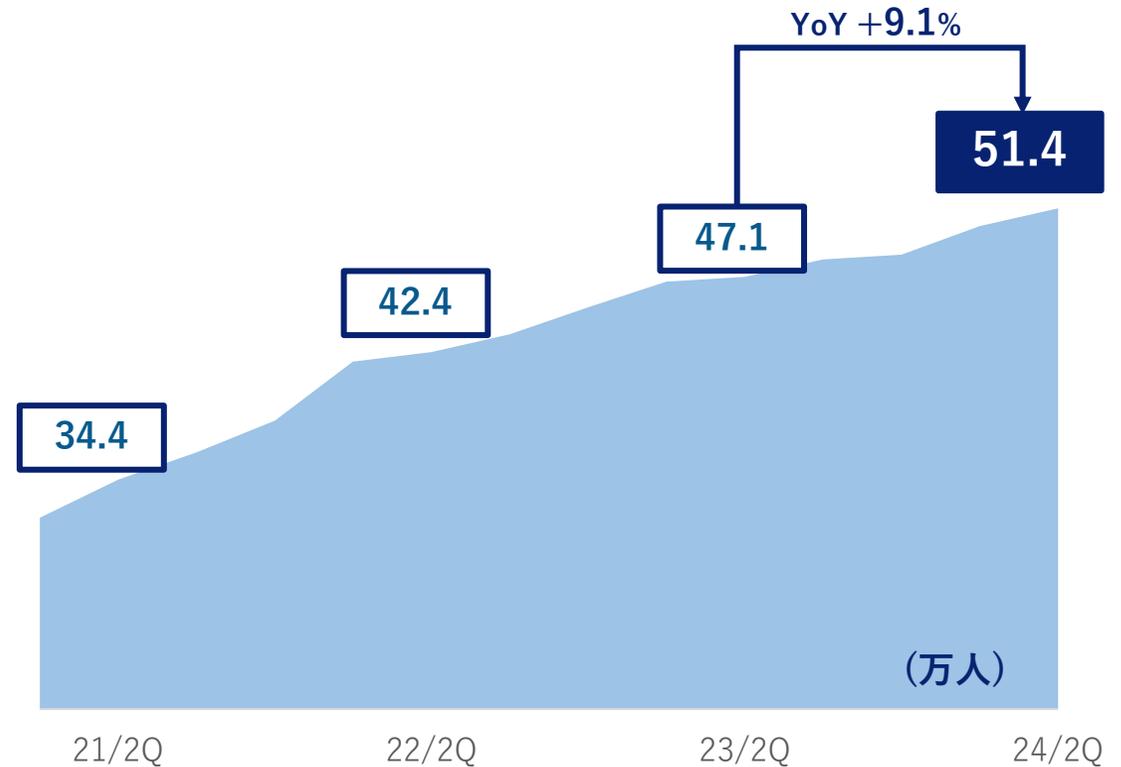
1. desknet's NEOエンタープライズ、desknet's NEOスモール、desknet's NEOに紐づくサポートサービスを集計

プロダクト販売実績数は第1四半期に引続き他社製品からのリプレイス需要を取り込み4.3%のプラスとなりました。クラウドユーザーの純増数は第2四半期終了時点で約2.9万人増となり、去年同期約1.9万人増に対して、+75%となり好調に推移しております。

プロダクト累計販売実績推移(1)

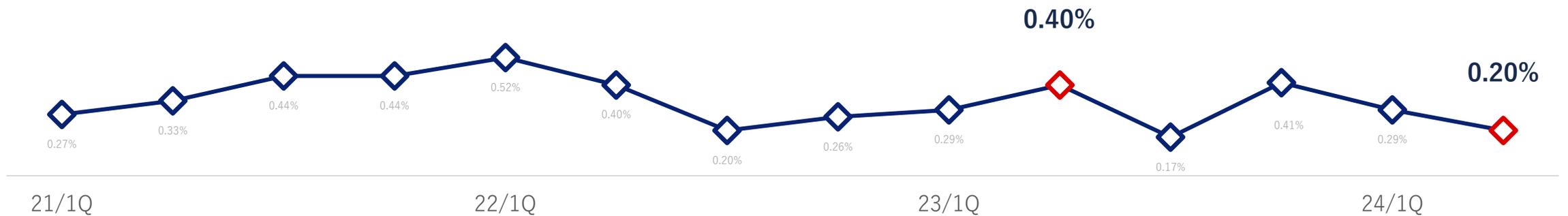


クラウドユーザー数推移



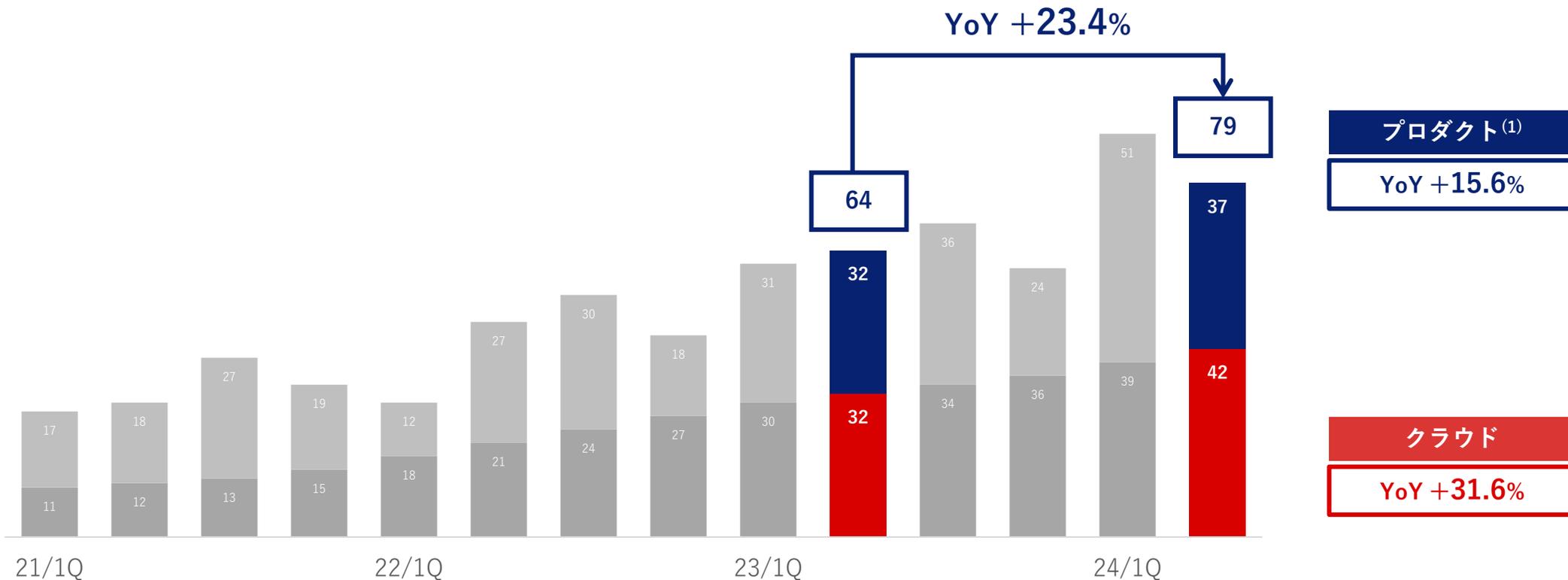
1. ASPを除く数字を掲示

desknet's NEOの解約率は他社のクラウド製品の解約率と比較して引続き、極めて低い水準で推移しております。グループウェアという製品の性格上、利用を開始すると業務推進に欠かせないものとなることや、安価に多くの機能が利用できることが要因であると考えます。



第2四半期も第1四半期に引続き、desknet's NEOのアップセルを狙い、AppSuiteの販促を加速させたことにより、昨対比では大きく伸張し、堅調な推移でした。クラウドの伸び率は30%を超え、高い伸び率を維持しております。

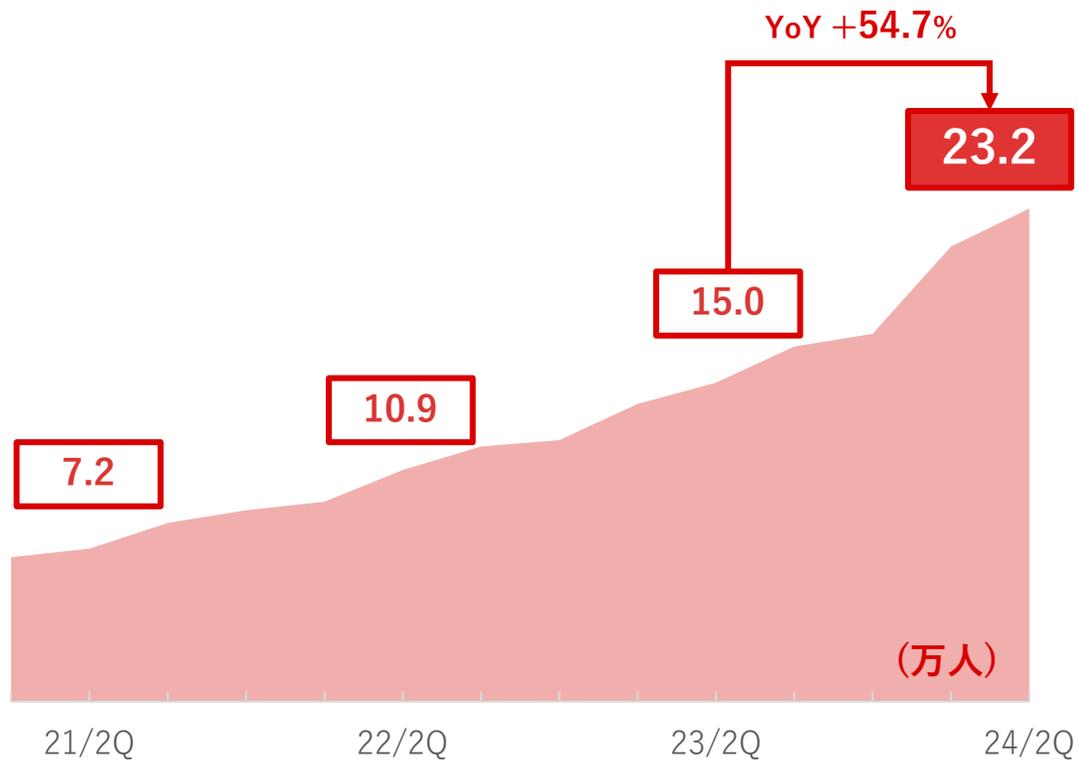
(百万円)



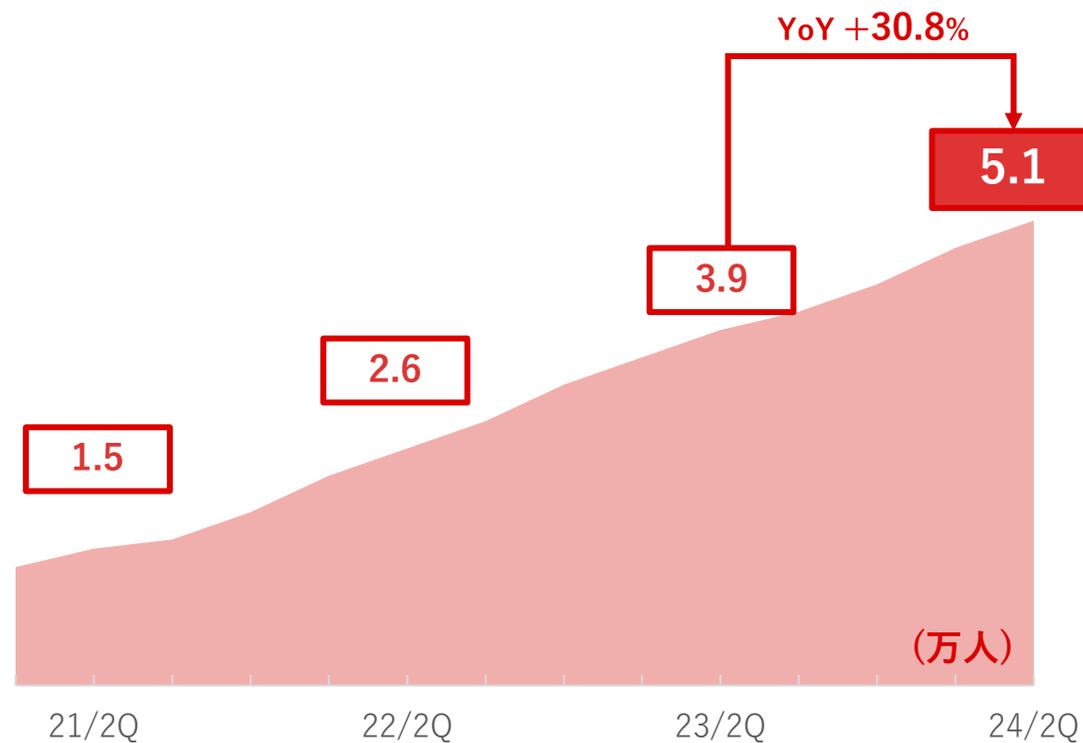
1. AppSuite、AppSuiteに紐づくサポートサービスを集計

プロダクト販売実績の伸び率は大型案件の重なった第1四半期には劣るものの、例年以上の伸び率を実現し非常に堅調に推移しました。クラウドユーザー数についても堅調に推移しております。

プロダクト累計販売実績推移



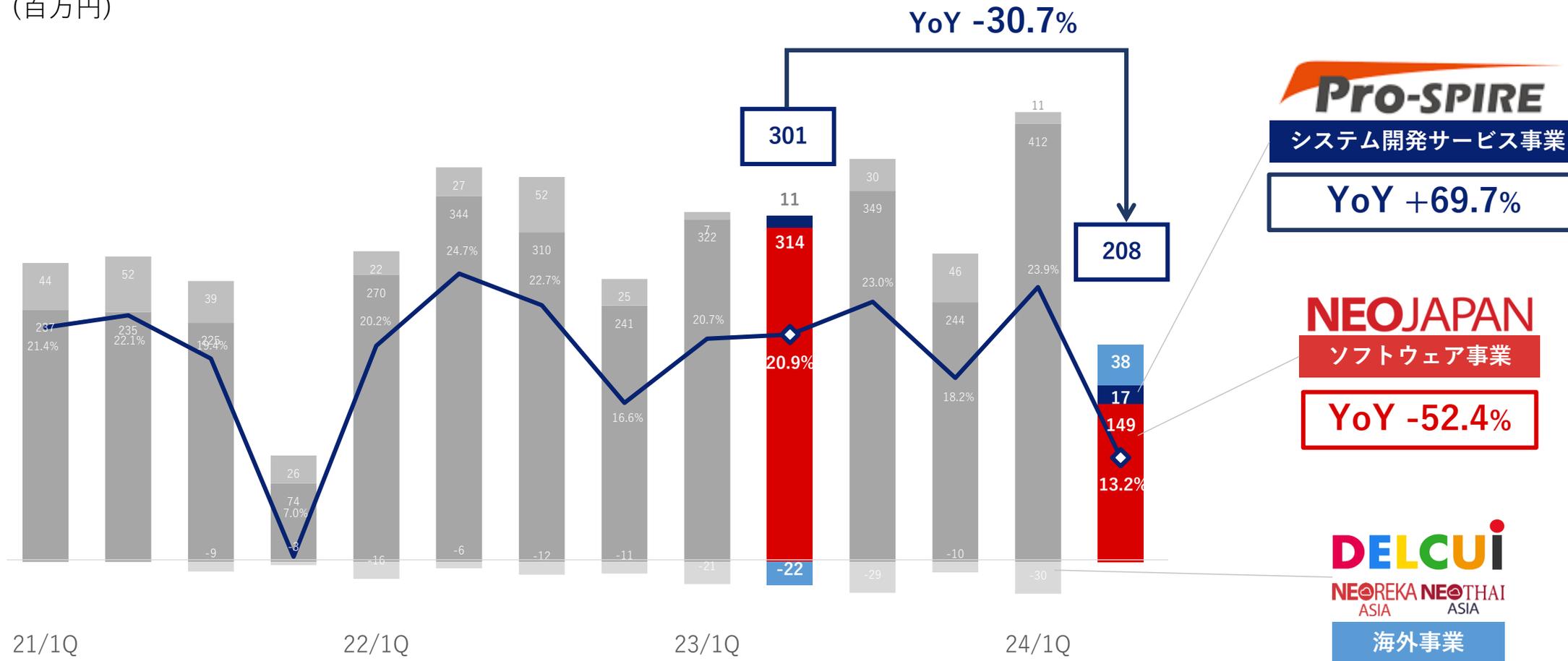
クラウドユーザー数推移



連結営業利益及び営業利益率の推移

当初の計画通り、広告宣伝費を165百万円支出したことにより四半期として過去最高益を記録した第1四半期及び、昨年同期と比較して、減益となりました。またグループ間取引により海外事業で営業利益を計上しております。

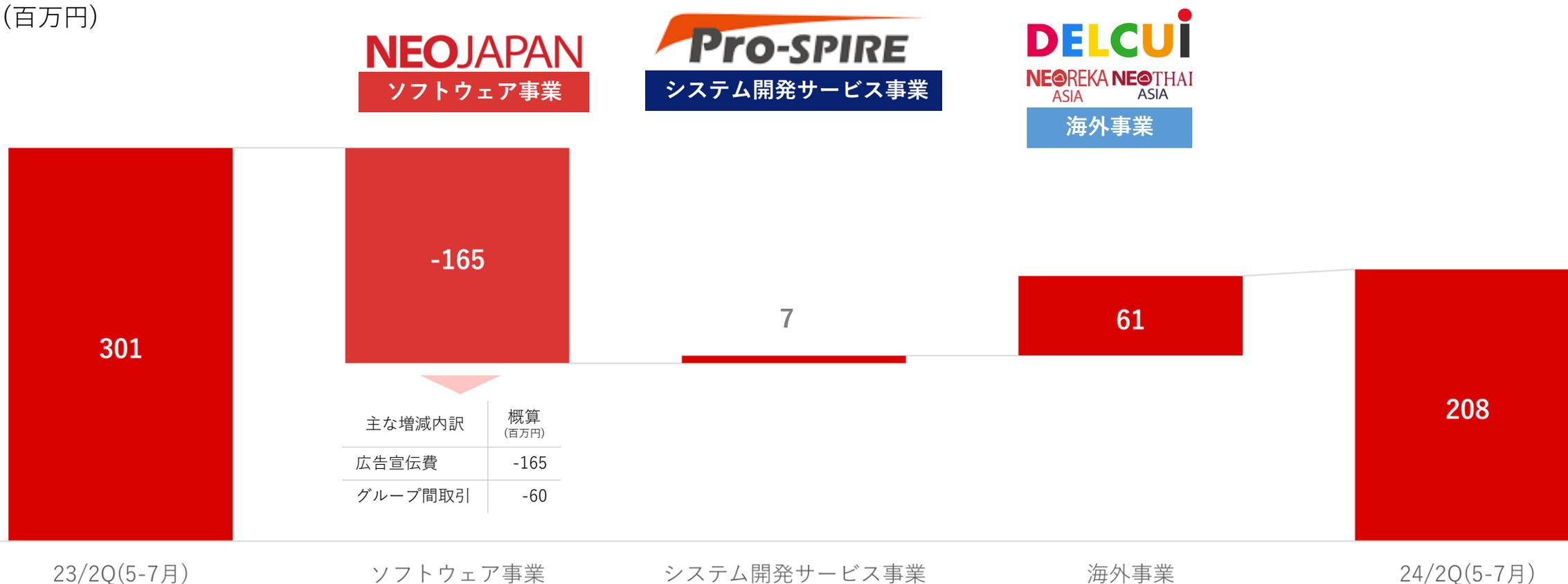
(百万円)



連結営業利益増減要因

昨年同期と比較し、広告宣伝費の支出増等が影響してネオジャパン(ソフトウェア事業)では減益となりました。なお、DELTCUI社(海外事業)からネオジャパンに対するサービス譲渡によりグループ間取引による営業利益がDELTCUI社に計上されております。

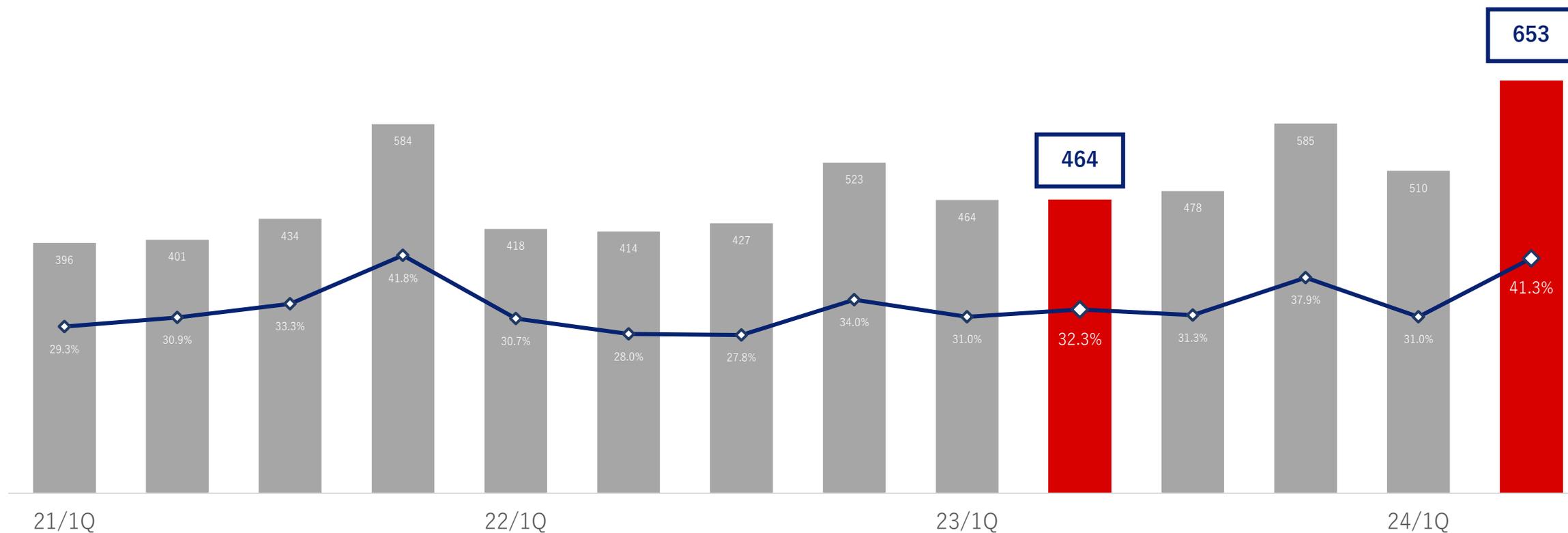
(百万円)



連結販管費及び売上高販管费率推移

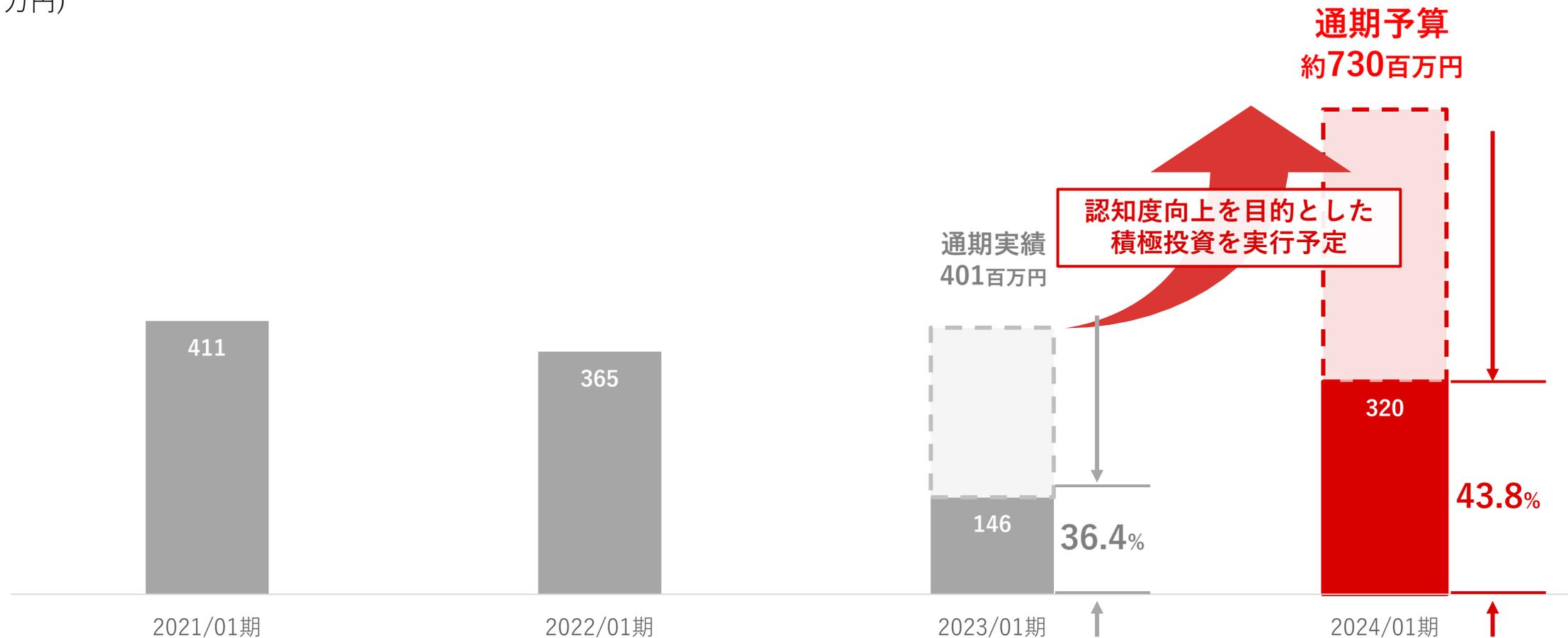
広告宣伝費を主因として販管費及び、販管费率は増加しました。なお今後は売上増加を見込む一方、広告宣伝費は微増に留まる想定のため販管费率は来期以降は徐々に低下する見込みです。

(百万円)



2024年1月期の広告宣伝費は例年予算比300百万円増の680百万円を想定しておりましたが、さらに50百万円上乗せし約730百万円の予定としました。テレビCMの放映などにより、第2四半期時点で43.8%を消化しております。下期は第二弾テレビCM放映などを予定しております。

(百万円)



2024年1月期
通期業績見通し

通期見通しサマリー

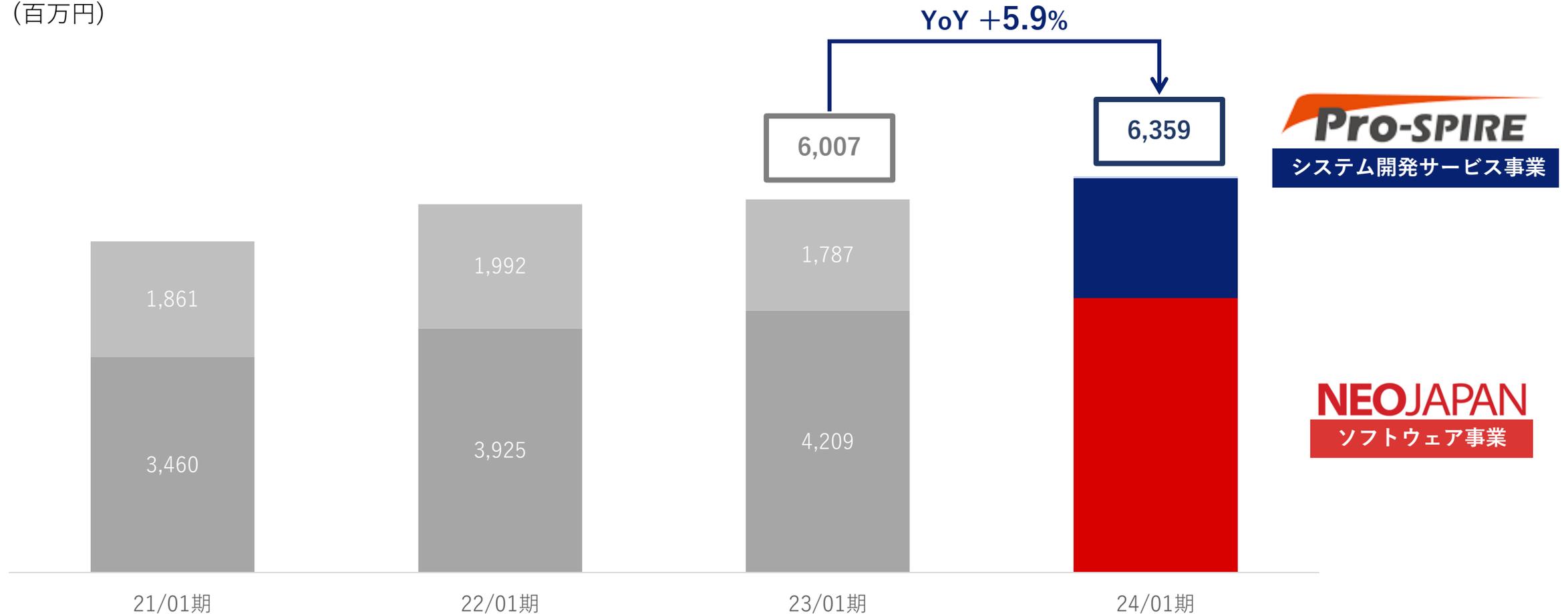
2024年1月期の業績見通しの数値は期初の予想と変わらず、積極的な広告宣伝費への投資等の影響を加味して**増収減益**を想定しております。

(単位:百万円)	2023年1月期 実績	2024年1月期 見通し	前期比
売上高	6,007	6,359	+5.9%
売上総利益	3,232	-	-
売上総利益率	53.8%		
営業利益	1,241	937	-24.4%
営業利益率	20.7%	14.73%	
経常利益	1,335	951	-28.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	812	629	-22.6%

売上高予想(1)

両社とも増収見込みの上、連結売上高は過去最高となる見通しです。

(百万円)

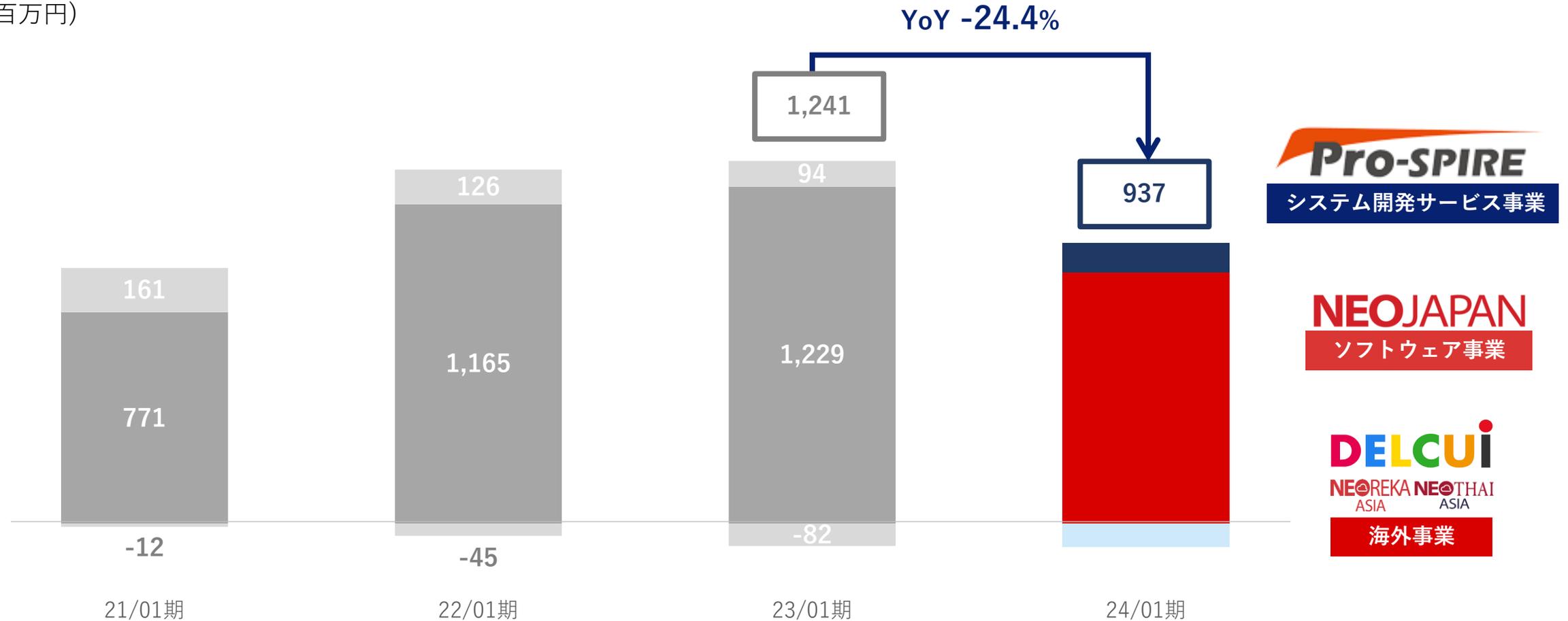


1. 海外事業は少額のため除外して集計

営業利益予想

2024年1月期はタレントを起用したテレビCMをはじめ、認知獲得のための積極的な広告出稿を行う予定であり、937百万円、前期比約24%の減益を見込んでおります。

(百万円)



中期業績目標 及び成長戦略

中期業績目標策定の背景

当社は東証プライム市場上場維持基準の「流通株式時価総額」基準を充しておりません。東京証券取引所が猶予期間として定める2026年1月末日までに基準を充すために中期経営計画を策定の上、取組みを図ってまいります。(2023.4.27公表の内容に基づきます。)

上場維持基準の充足状況

項目 ⁽¹⁾	上場維持基準 (プライム)	当社の状況	充足状況
株主数	800人以上	10,079人	○
流通株式数 ⁽²⁾	2万単位以上	59,731単位	○
流通株式 時価総額⁽³⁾	100億円以上	60.0億円	×
流通株式比率	35%以上	40.0%	○
純資産額	純資産が正	57.2億円	○

流通株式時価総額の向上が必要

株価向上の施策

業績拡大とともに流通株式比率の向上に努めることにより上場維持基準を十分に充足できるものと考えております。

- ① ストック型売上の安定的な成長を基盤とした業績向上
- ② 株主還元施策の強化
- ③ IR活動の強化
- ④ サステナビリティ経営の取り組み強化
- ⑤ 流通株式比率の向上

純利益	PER ⁽⁴⁾	流通株式比率	流通時価総額
1,170百万円	23倍	50%	13,450百万円

※ 2023年1月期の当社年間平均PER19倍の場合においても、上記の仮定の下、上場維持基準を充足する見込みであります。

1. 2023年1月時点の情報を基に作成
2. 流通株式数 = 上場株式数 - (主要株主 + 役員等 + 自己株 + 事業法人)

3. 流通株式時価総額 = (流通株式数) × (期末前3ヶ月の終値平均)
4. 2023年3月時点のプライム市場における情報・通信業の平均

売上高

7,875百万円

2023年1月実績 6,007百万円
2023年1月比 131%

営業利益

1,695百万円

2023年1月実績 1,241百万円
2023年1月比 137%

当期純利益

1,170百万円

2023年1月実績 812百万円
2023年1月比 144%

配当金額

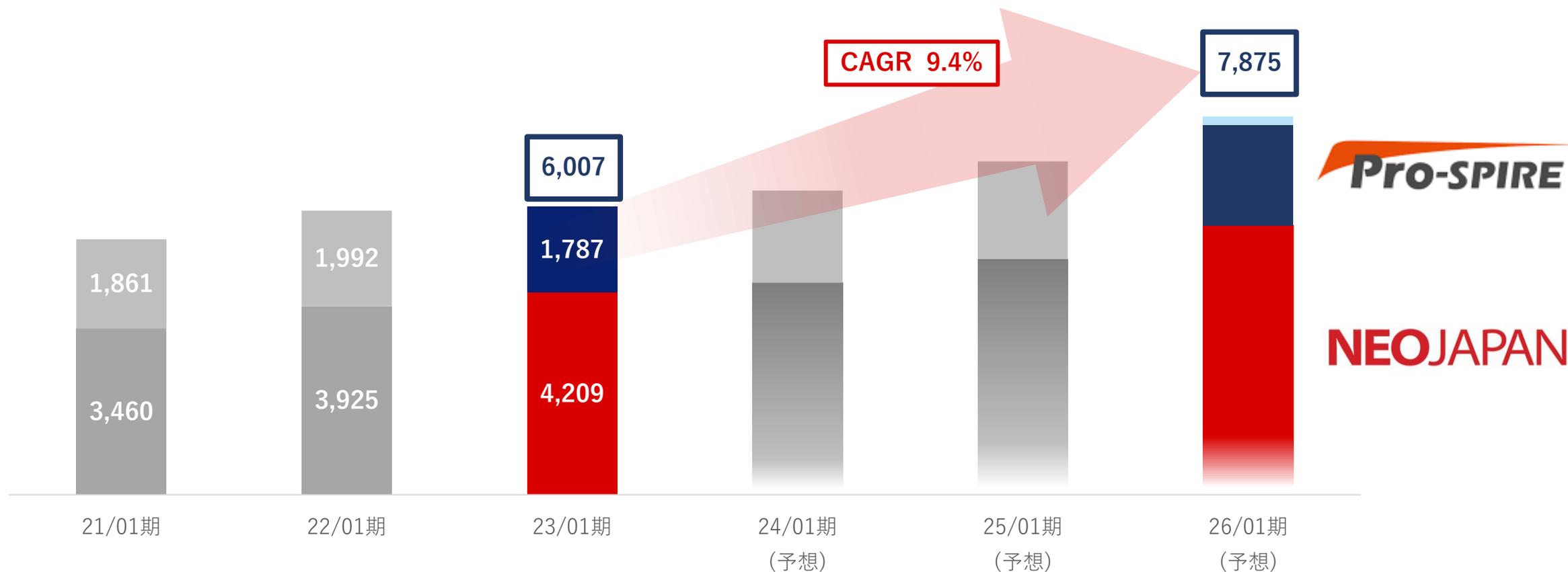
31円

2023年1月実績 20円

連結売上高目標

従来の平均増収率、及び広告宣伝費の影響を加味して年平均9.4%の成長を想定しており、7,875百万円の売上に達する見込みであります。

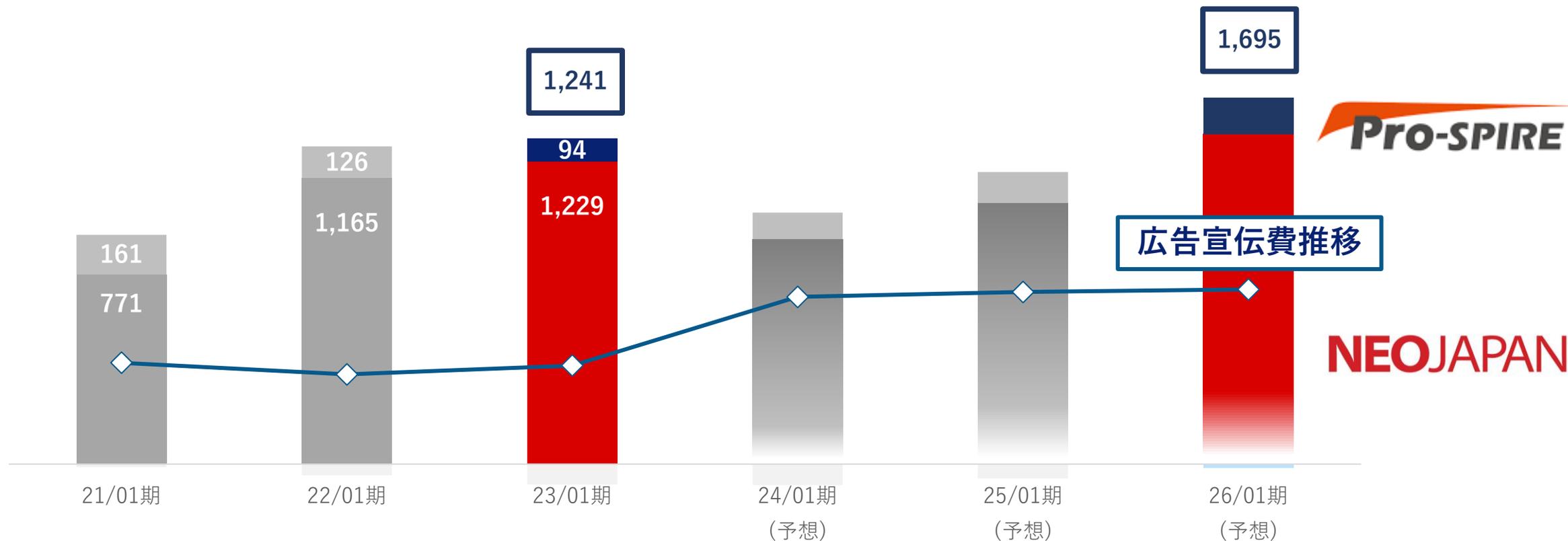
(百万円)



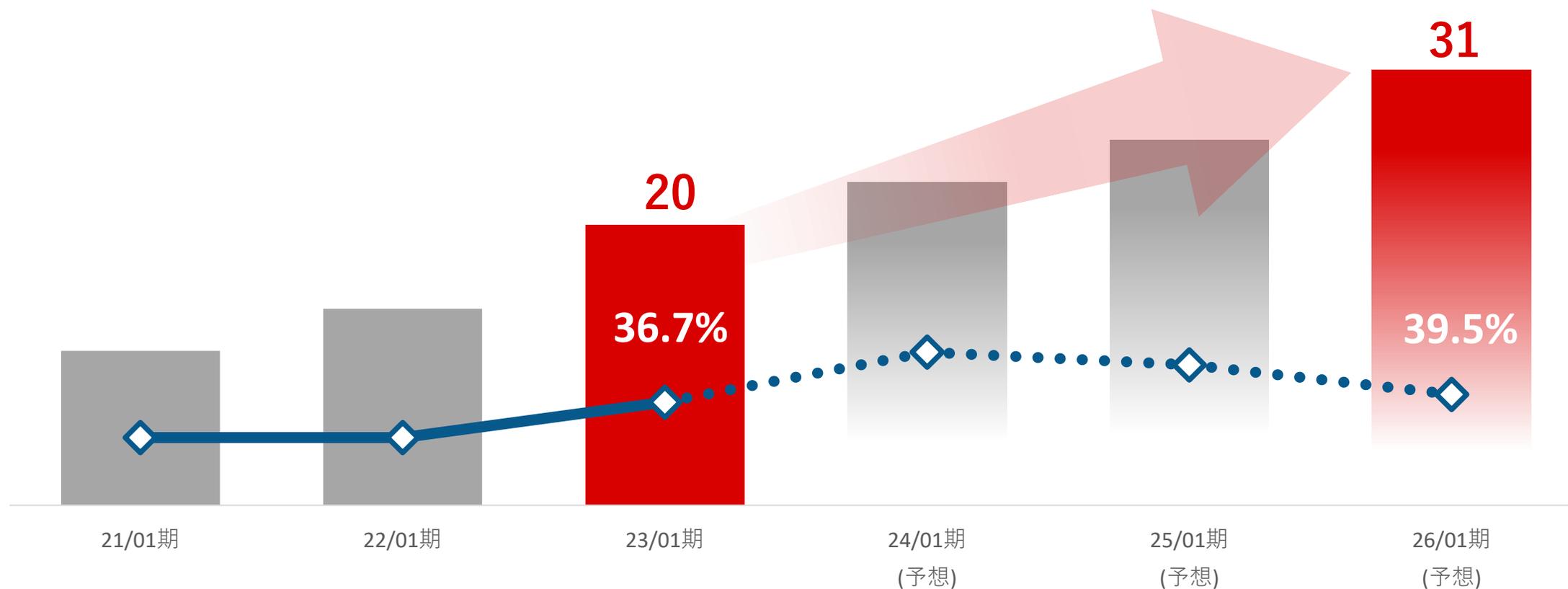
連結営業利益目標

連結営業利益は2024年1月期に広告費の増加等の理由に伴い減少し底打ったのちに2026年1月期に向けて伸張する見込み
でおります。なお2024年1月期以降も継続して広告宣伝費への投資を継続する予定でおります。

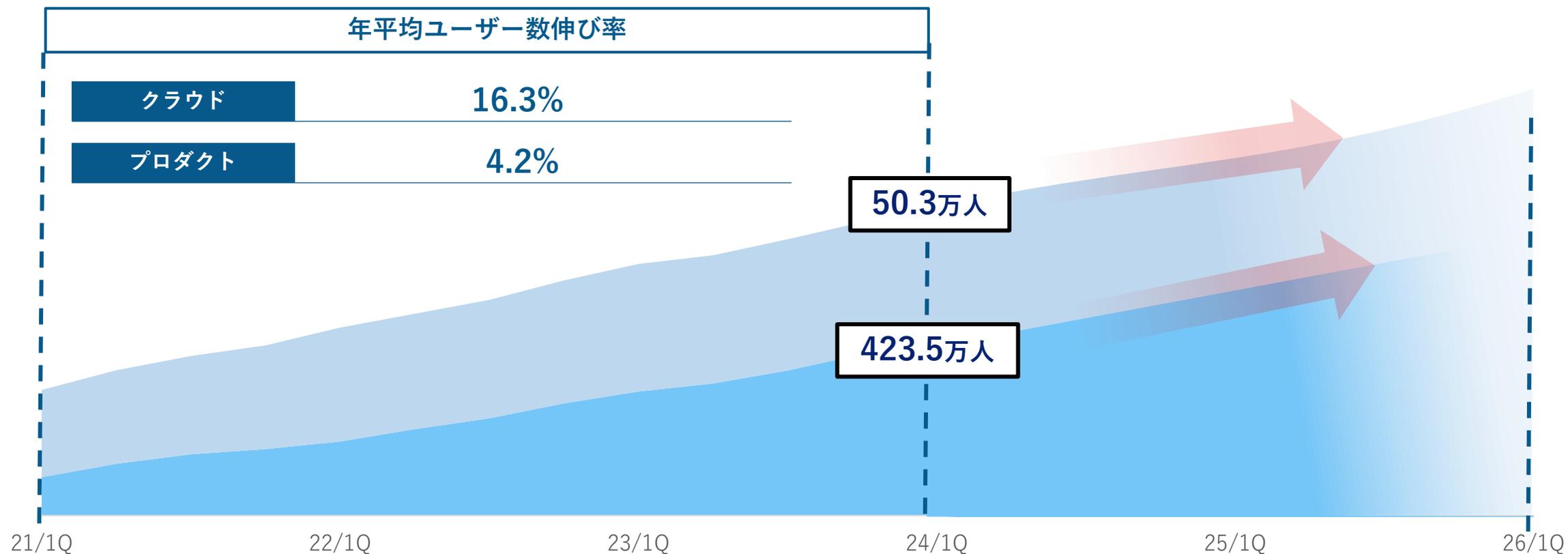
(百万円)



当社は上場来増配を継続しており、今後も継続して増配を目指します。2026年1月期に一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目指します。



下記に直近3年間のユーザー数伸び率は以下の通りです。desknet's NEOユーザーを基盤として新たに高付加価値なサービスを提供することを当社の成長戦略と掲げており、今後も基盤を拡大する計画です。



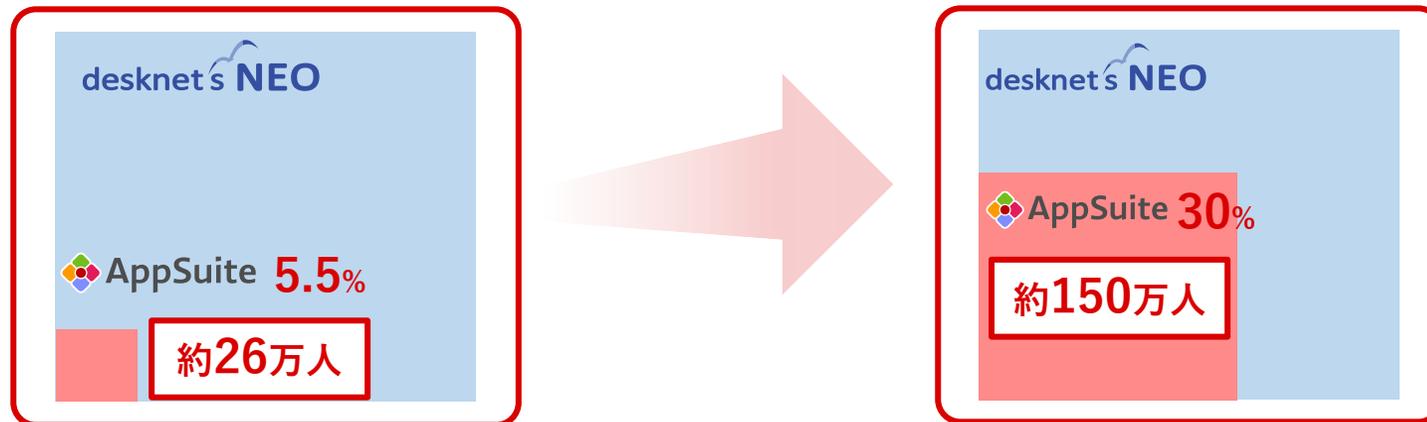
当社は製品販売のためにASEAN各国へ子会社を設立しました。ASEAN各国の急速な経済成長を取り込むことで、さらに成長を加速することができると考えております。



日本	1.257億人
フィリピン	1.139億人
タイ	0.716億人
マレーシア	0.335億人

中期的にAppSuiteのユーザー数をdesknet's NEOのユーザー数対比30%以上まで拡大することを目標とします。

ユーザー数見込み



売上見込み

売上 360百万⁽¹⁾

24/1Q

売上 5,760百万⁽²⁾

ユーザー数	×	価格 ⁽²⁾	=	売上
150万人		320円×12		5,760 百万円

1. 2024年1月期第1四半期の売上に4を乗じて試算

2. AppSuiteクラウド12カ月の価格

ローコード/ノーコード市場は2021~2026年度の間にCAGR16.8%のペースで拡大すると予測されております。AppSuiteは後発であり現状はシェアは高くありませんが、当社の成長エンジンとしてdesknet's NEOの基盤を活かし、シェアの拡大を図ります。

ローコード/ノーコード国内市場規模⁽¹⁾

1,330億円
2026年度

867億円
2023年度

3.6億円

 **AppSuite**
売上見込み⁽²⁾

現在の

 **AppSuite のシェア** **0.27%**
(2026年度対比)



対desknet's NEOユーザー比30%の場合の

 **AppSuite のシェア** **4.33%**
(2026年度対比)

シェア拡大余地が大きく、売上高が大きく伸張する事業と考え当社の**主力成長事業**と位置づけ

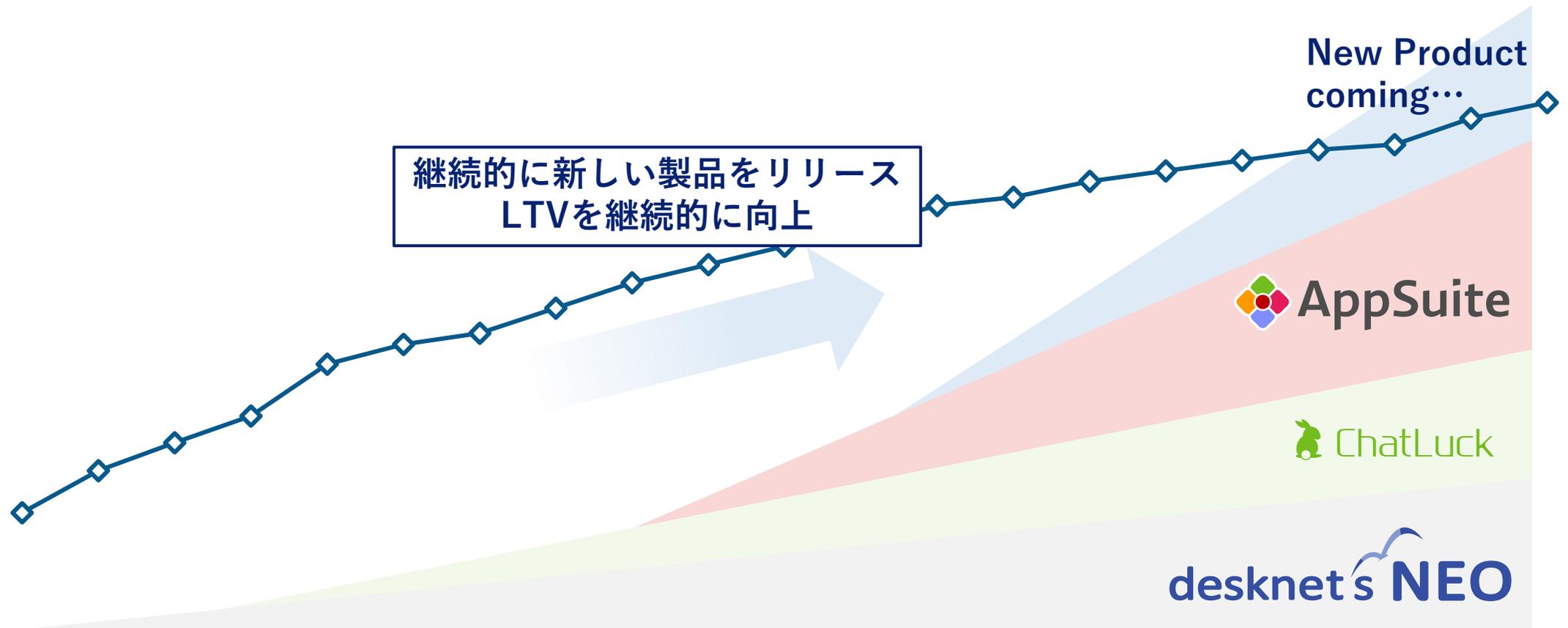
1. 出典：ITR 「ITR Market View：ローコード/ノーコード開発市場2023」 ローコード/ノーコード開発市場規模推移および予測（2020～2026年度予測）

2. 2024年1月期第1四半期の実績に4を乗じて算出

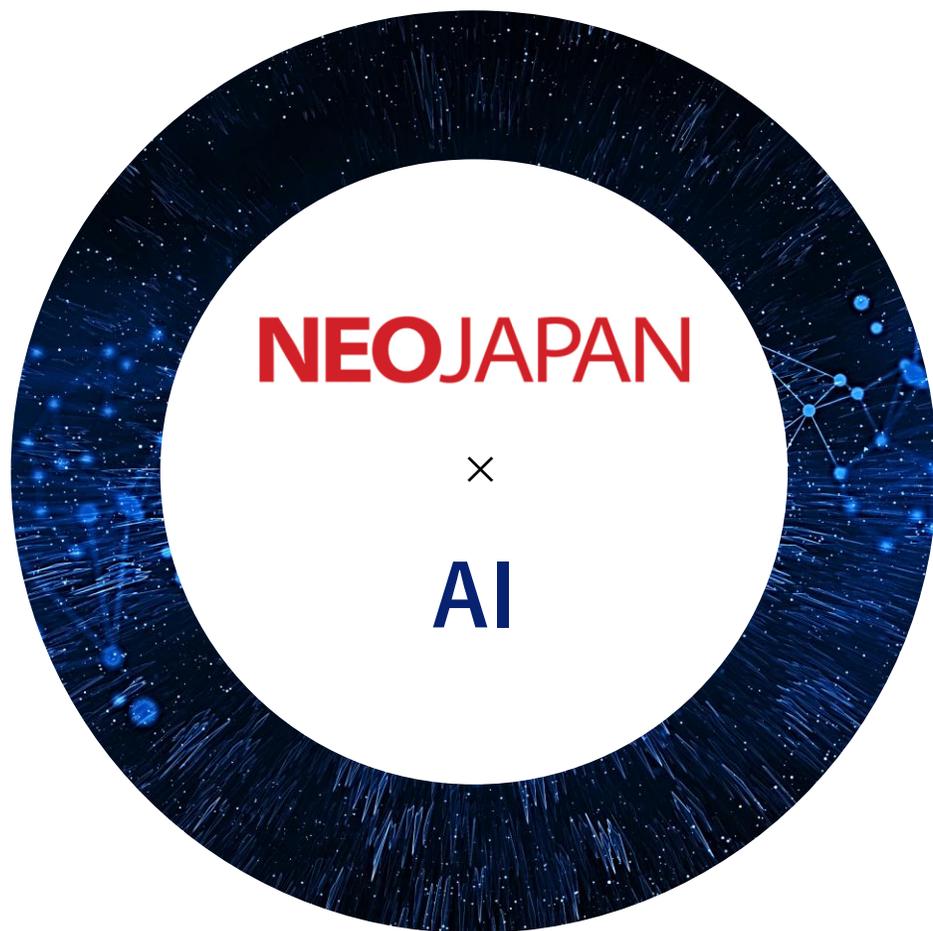
中期展望 製品ラインナップの拡大

NEO JAPAN

desknet's NEOのユーザー基板上でAppSuiteをはじめ高付加価値なサービスを展開することで継続してユーザー単価を上げることを成長戦略と据えており、今後も新たなサービスのリリースを予定しております。



desknet's NEOには様々な産業の業務データが蓄積されております。ネオジャパンはAIを活用することでさらに業務の円滑化を図れると考えており、AIの活用に係る開発を進めております。



- 01 ChatLuckとChatGPTが連携

- 02 desknet's NEOにChatGPT「AIアシスタント」搭載

-
-
-
-

トピックス



代表インタビュー(MIKABU)

2023年9月11日

<https://minkabu.jp/ad/nejapan/>



企業分析(ミンカブ・ジ・インフォノイド)

2023年8月31日

<https://youtu.be/dRsNcaxccu0?si=gxJ9imnn3bYkwJaz>



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

2023年6月29日

<https://youtu.be/gdiPXTM9Nw4?si=agJPwsJbWIGFb5g9>



代表インタビュー(エスクァイア)

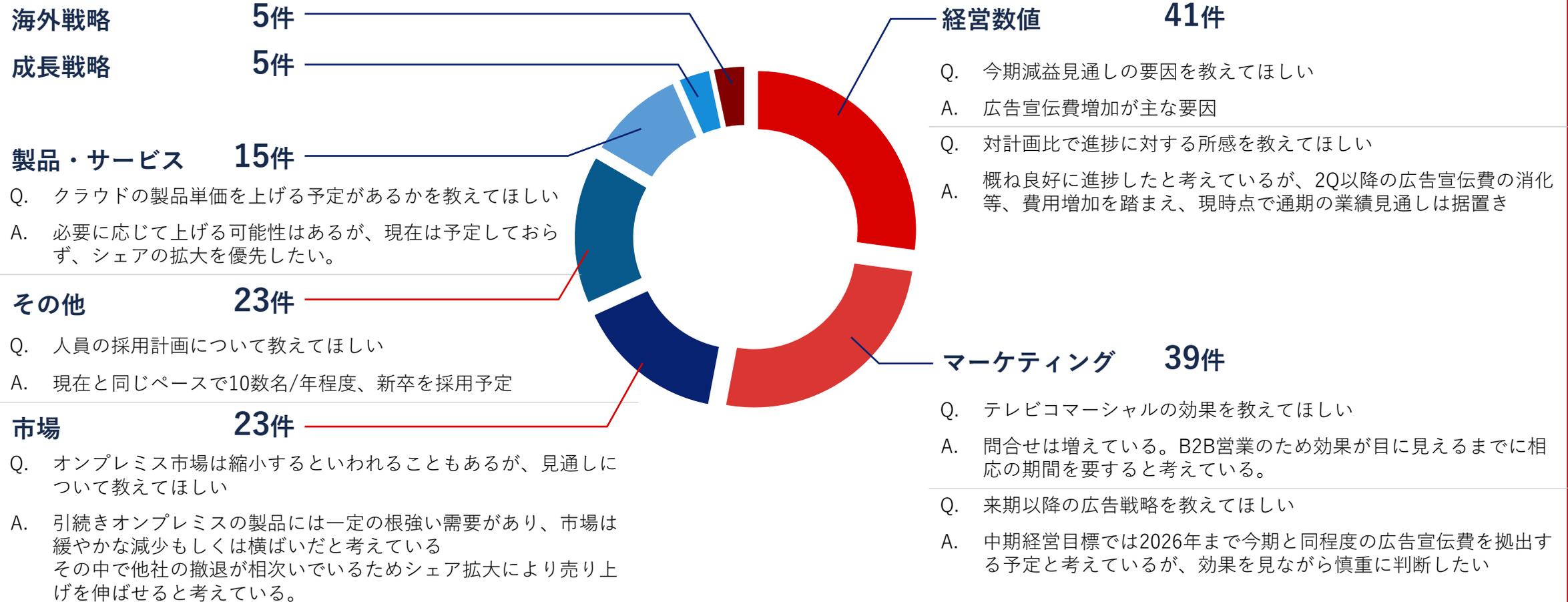
2022年7月22日

<https://www.esquire.com/jp/culture/interview/a39856813/interview-mr-saito-president-of-nejapan-talks-about-the-supporting-philosophy-01/>



機関投資家からの質疑集計

2024年1月期第1四半期後に投資家から寄せられた質問の傾向、及び多くみられた質問を開示します。



desknet's NEO

さあはじめよう

第二弾
制作中

導入すれば
組織も、業務も、うまくいく。

グループウェアデスクネットネオ



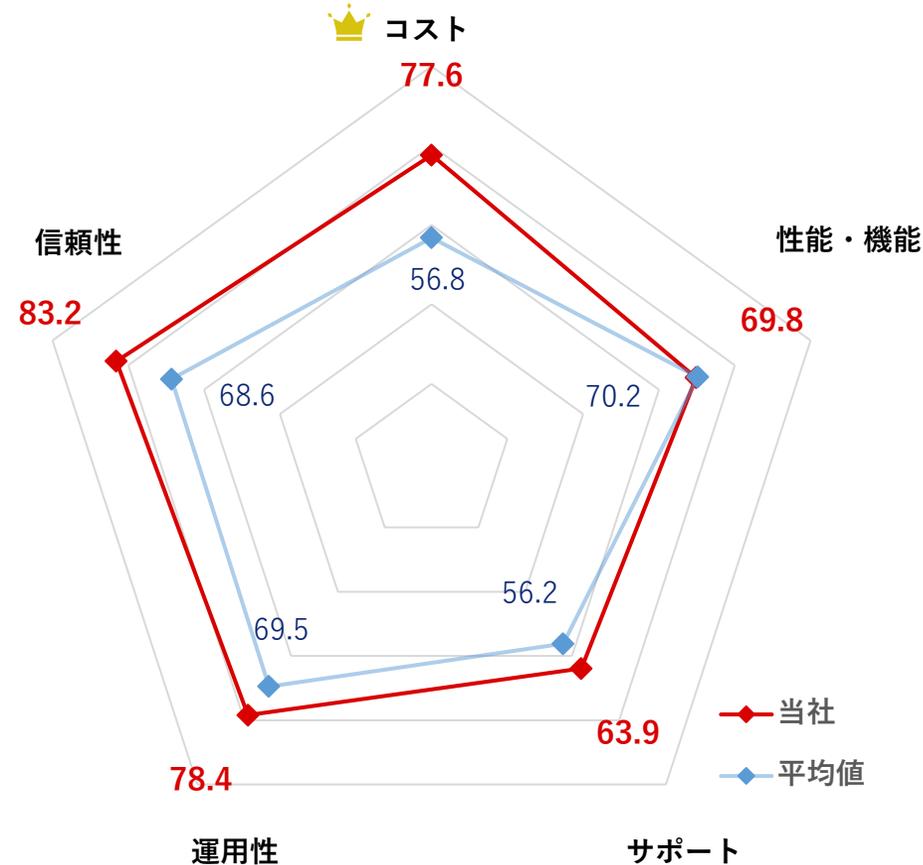
うまくいく理由はこちら▶

- desknet's NEOのTVCMを全国主要5エリアにて5/24~6/12に放映！！
- YouTube再生回数100万回越え！！メイキング映像も公開中！！



顧客満足度調査で1位を獲得

「NEO JAPAN」は日経コンピュータ 2023年8月31日号 顧客満足度調査 2023-2024 グループウェア/ビジネスチャット部門において三年振りに1位を獲得。全5評価項目中、「信頼性」、「運用性」、「コスト」の3項目で高いスコアを獲得。



グループウェア/ビジネスチャット部門
日経コンピュータ 2023年8月31日号
顧客満足度調査 2023-2024
グループウェア/ビジネスチャット部門1位

※「日経コンピュータ 2023年8月31日号掲載の表を基に自社にて再作成

(調査概要)

顧客満足度調査 2023-2024 は、日経 BP「日経コンピュータ」が企画・実施している調査です（協力：日経 BP コンサルティング）。企業向け IT 関連製品やサービス全 23 部門における IT ベンダーに関する満足度を、CIO（最高情報責任者）や情報システム部長といった製品・サービス導入の責任者が評価するものです。調査は毎年実施しており、今回が 28 回目になります。調査は 2023 年 4 月 3 日から 5 月 22 日にかけて実施し、964 件の有効回答を得ました。詳細情報は <https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/news/18/15597/> をご覧ください。

2023年6月20日 NEO THAI ASIA、「RICOH(THAILAND) Limited.」と販売代理店パートナー契約を締結



2023年9月01日 「フィリピン経済特区庁」とICTシステムの開発と導入に関する基本合意(MOU)を締結

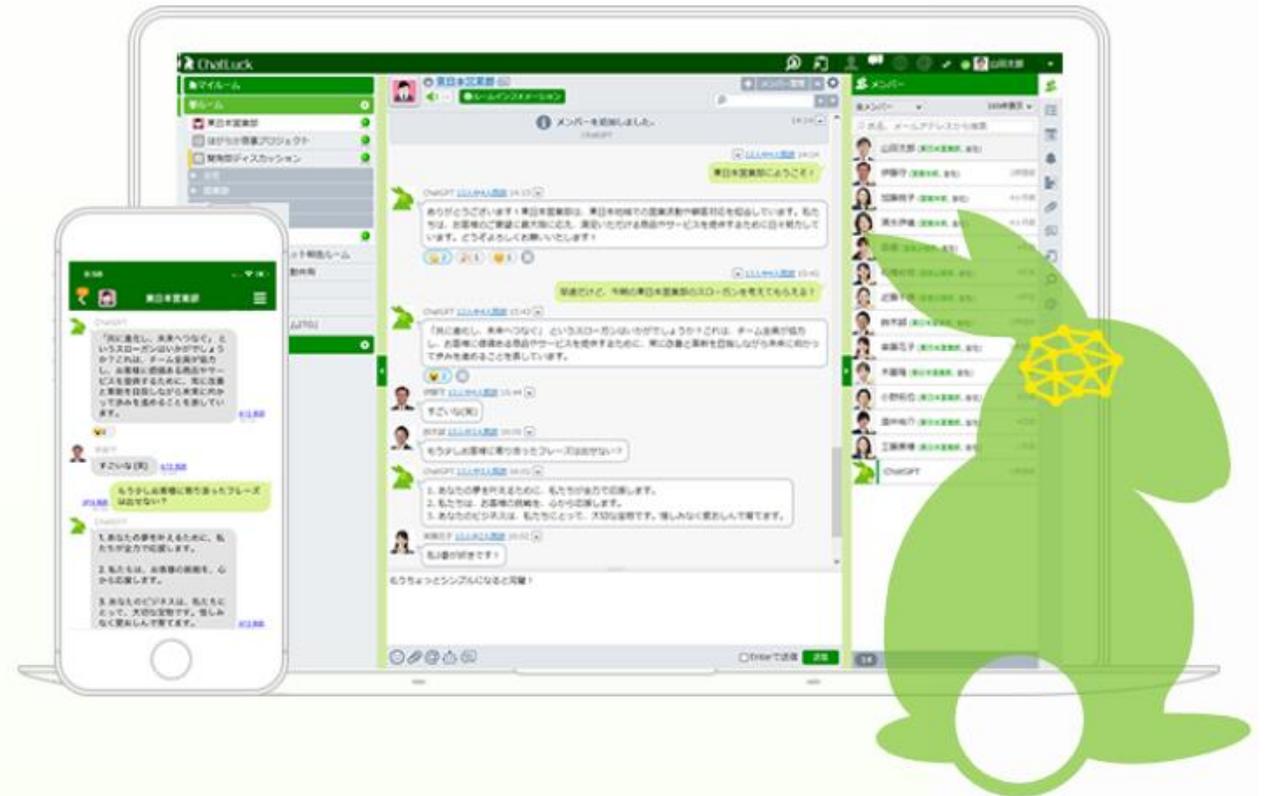


ビジネスチャット チャットラック

ChatLuck

ChatGPT連携

2023年9月28日(木) 提供開始

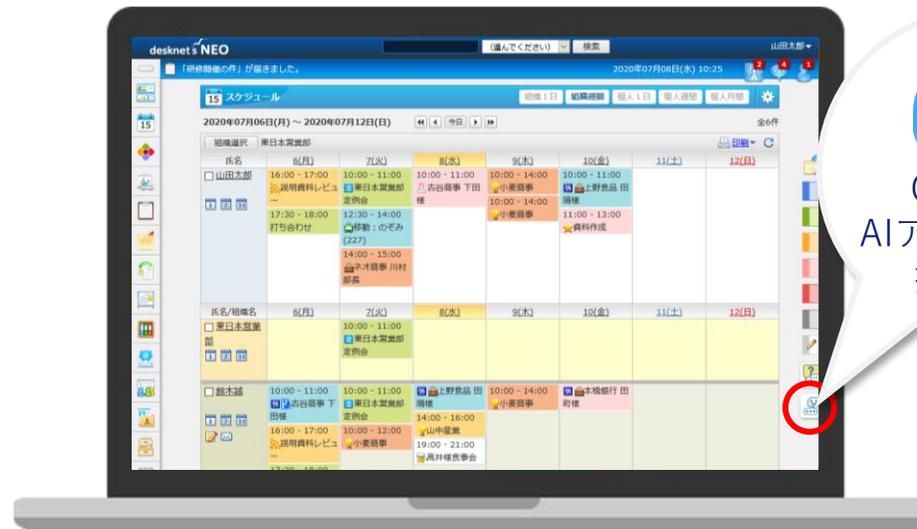


高い機密性が求められる自治体や金融機関、医療団体などに多くの導入実績を持つ『ChatLuck』が、入力情報を学習・二次利用されることのない安全な環境を提供。

desknet's NEOとChatGPTの連携予定

NEOJAPAN

2023年9月28日のアップデートでdesknet's NEOにChatGPTが実装されます。これによりグループウェア上のセキュアな環境からChatGPTが利用可能となります。またユーザーが当社製品に搭載されたAIを最大限に活用するためにAVILEN社と協業し当社のユーザー有効な活用を促していきます。

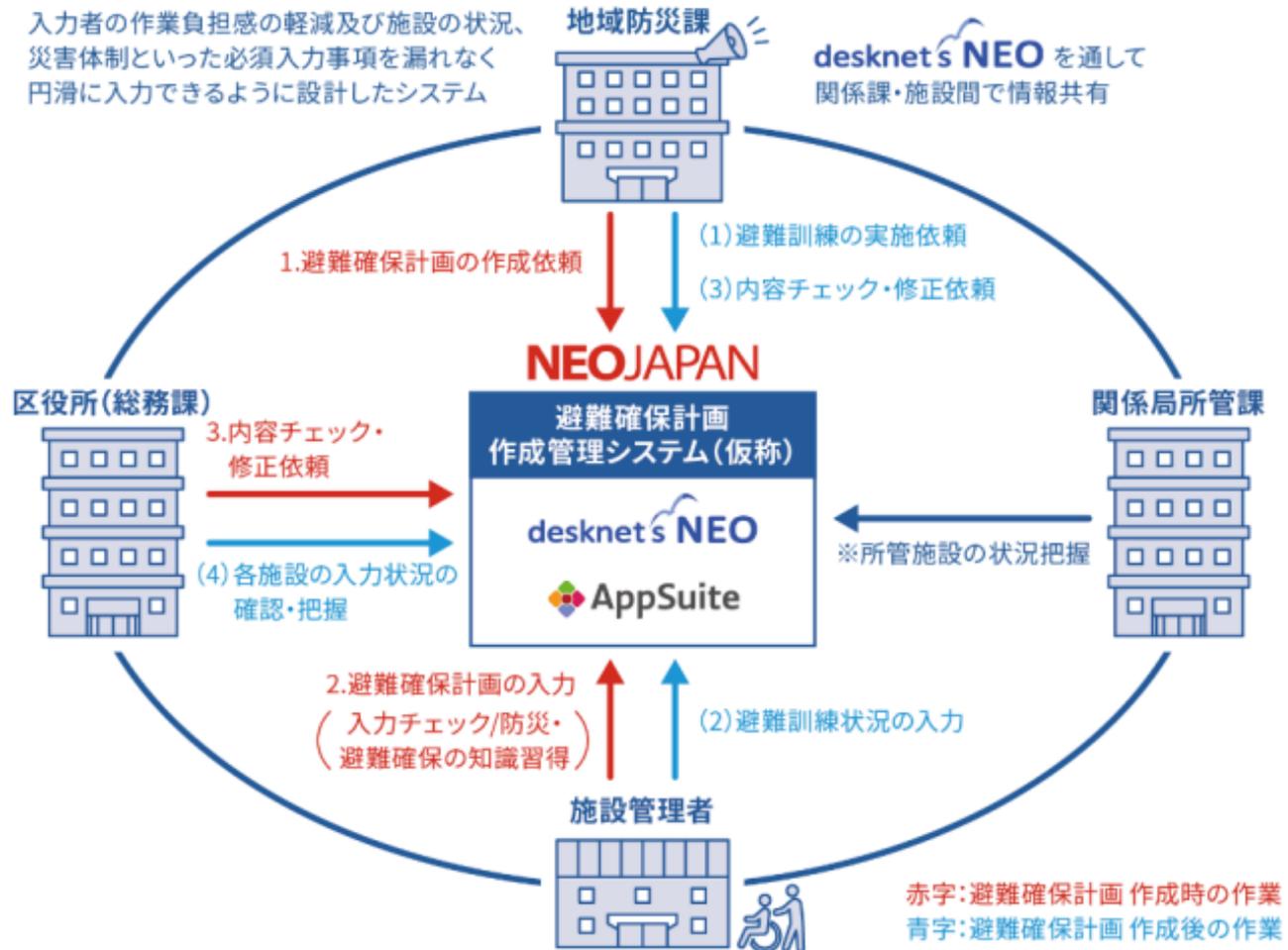


ChatGPTアクセスボタン搭載により、
desknet's NEOからアクセスが可能となる

NEOJAPAN

AVILEN

組織内コミュニケーションとAIの融合で
企業のデジタル化と生産性向上に貢献



- UI/UX改善により防災意識向上を実現
- システム化により作業工数41%削減
- “横浜”で実証した成果を全国の自治体へ！

製品

- 2023年9月06日 desknet's NEO V8.0を提供開始、『ChatGPT』を搭載した
- 2023年9月06日 ChatLuck V6.0を提供開始、『ChatGPT』連携機能によりチームとAIとの協働を実現
- 2023年8月22日 山陰合同銀行がChatGPT実証実験にビジネスチャット「ChatLuck」を採用

ガバナンス

- 2023年5月29日 従業員向け業績条件型譲渡制限付株式報酬制度の導入

IR活動

- 2023年6月29日 「Kabu Berry Lab」にて個人投資家向け説明会を開催
- 2023年6月14日 2024年1月期第2四半期決算発表

神奈川県より「かながわSDGsパートナー」に認定



KANAGAWA SDGs PARTNER

神奈川県 | SDGs未来都市 私たち一人ひとりの行動が、未来につながる。



横浜市SDGs認証制度“Y-SDGs”において上位認証の「Superior（スーパー）」を取得

Y-SDGs

— superior —



気候関連財務情報開示タスクフォースに賛同を表明

TCFD

TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

横浜マラソン2023に協賛

YOKOHAMA MARATHON 2023
横浜マラソン

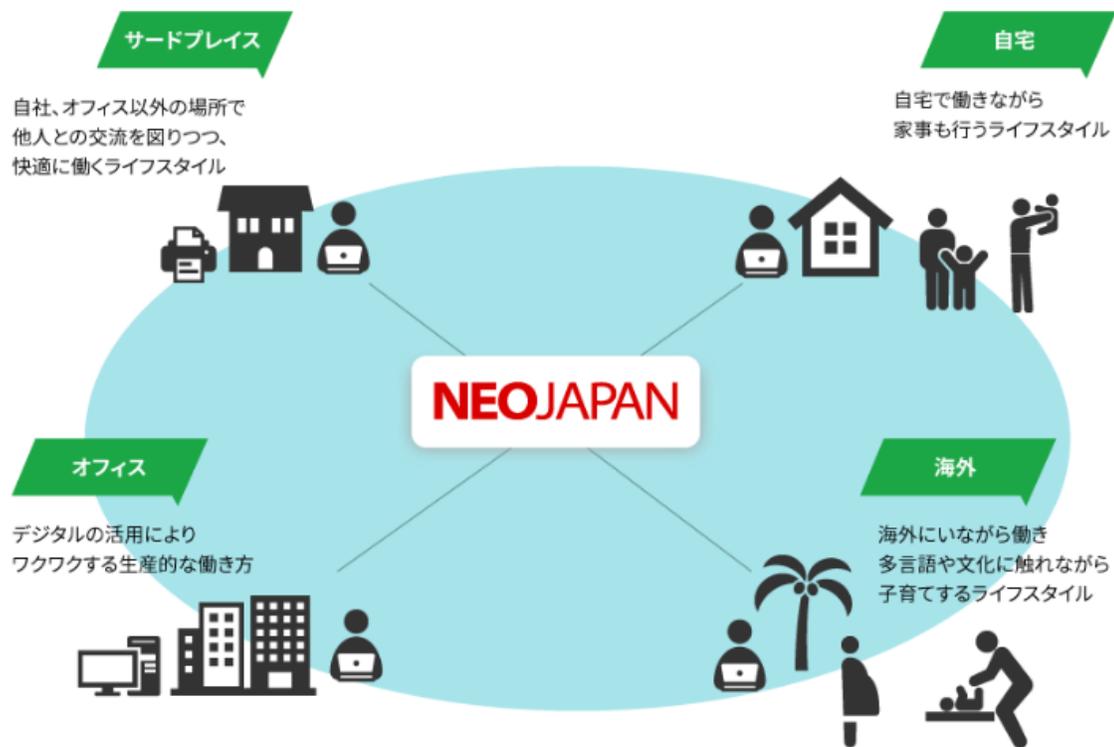
「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」に
4年連続で認定



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

サステナビリティの方針

企業理念	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出来る幸福な社会を実現する
使命	いつでもどこにいて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



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
- ② DXを通じた顧客と地域経済へのエンパワーメント
- ③ 顧客の事業継続リスク軽減
- ④ 気候変動リスクへの対応

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

サステナブルなサプライチェーン



- ⑥ 当社ならではのデジタル人材の育成と多様化
- ⑦ 健康で生産的な働き方の追求
- ⑧ 安全安心な製品の提供

サステナブルな経営基盤



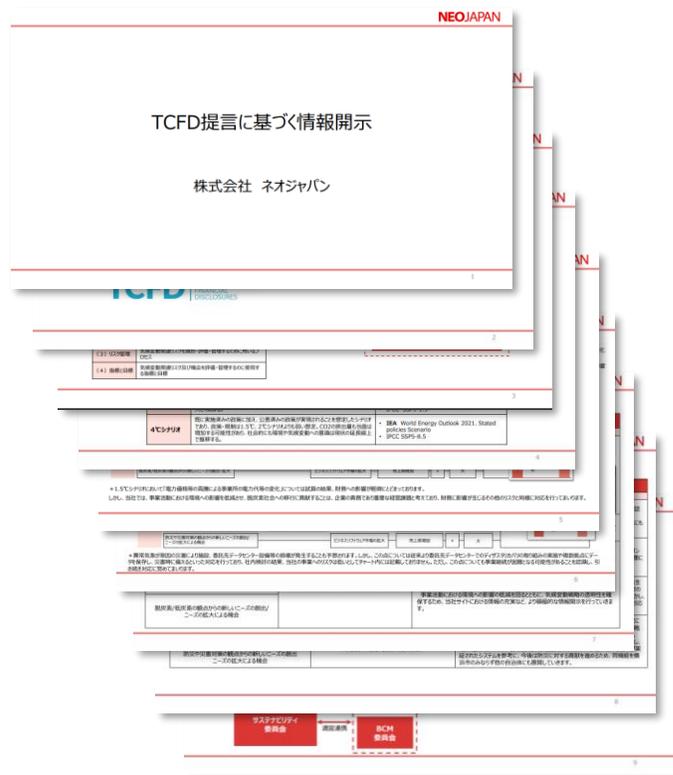
- ⑨ 持続可能な経営基盤の構築

サステナビリティ関連の取り組み

TCFDに関する取り組み **TCFD** TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

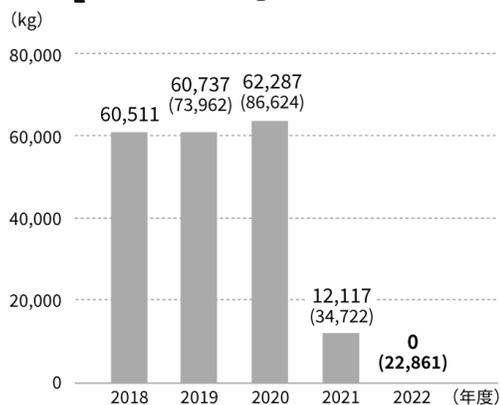
2023年8月4日 TCFD提言に基づく情報開示

2023年5月15日 TCFD提言への賛同

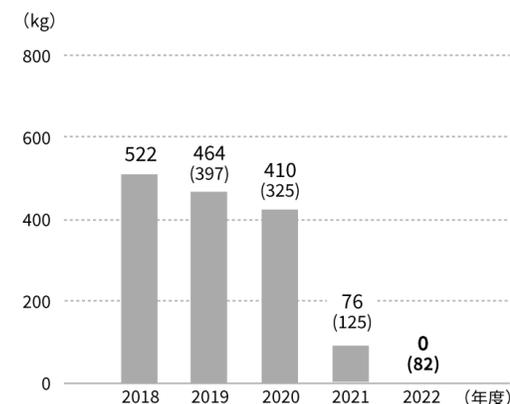


気候変動への取り組み

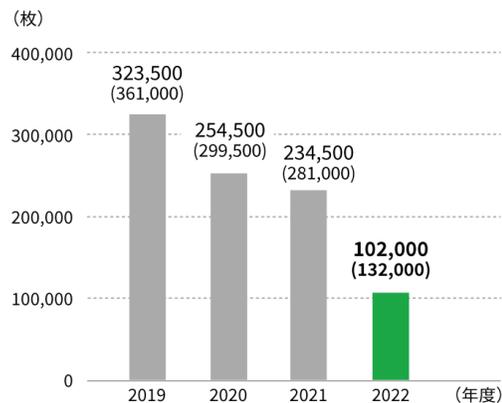
CO₂排出量 (kg)



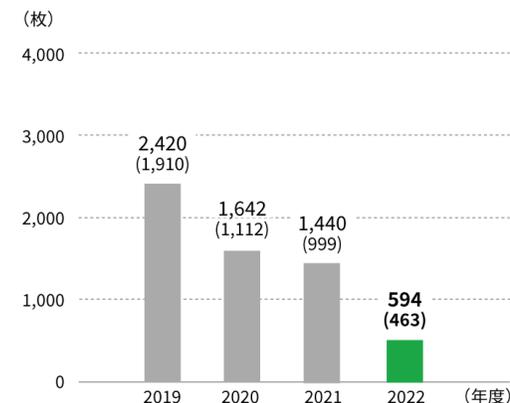
1人当たりCO₂排出量 (kg)



紙使用量 (枚)



1人当たり紙使用量 (枚)





個人投資家向けにIR情報をメール配信しております。
ご希望の方は下記URLかQRコードからお申込み下さい。

<https://rims.tr.mufg.jp/?sn=3921>



Appendix

連結貸借対照表

引続き有利子負債はなく財務の健全性は極めて高い水準を保っております。

(百万円)	23/4Q	24/1Q	直近比		23/4Q	24/1Q	直近比
資産の部	8,025	8,131	+106	負債の部	2,297	2,313	+16
内 現預金	4,841	4,845	+4	内 有利子負債	0	0	0
				資本の部	5,727	5,817	+89
				内 株主資本	5,678	5,776	+98

	2Q 2023	2Q 2024	前期比	
クラウドサービス	665	729	+64	+9.7%
desknet's NEO ⁽¹⁾	552	607	+54	+9.9%
AppSuite ⁽¹⁾	32	42	+10	+31.6%
ChatLuck ⁽¹⁾	17	18	+1	+7.4%
その他月額売上	49	50	+1	+2.3%
その他役務作業	14	11	-2	-20.2%
プロダクト	318	347	+29	+9.2%
desknet's NEOエンタープライズ	30	37	+6	+22.4%
desknet's NEOスモール	10	9	-1	-11.4%
AppSuite	22	21	-0	-0.4%
ChatLuck	6	8	+2	+38.2%
その他ライセンス売上	2	1	-0	-36.5%
サポートサービス ⁽¹⁾	199	208	+9	+4.9%
カスタマイズ	18	37	+19	+107.2%
その他役務作業	29	22	-7	-23.9%
技術開発	19	17	-1	-7.9%
ソフトウェア事業売上高合計	1,002	1,095	+92	9.2%

1. ストック売上として定義された科目

- 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ございます。
- 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、2023年9月13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。