

2024年1月期
第3四半期決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2023年12月13日



01	会社及び事業概要	04
02	2024年1月期第3四半期 業績ハイライト	15
03	2024年1月期 通期業績見通し	34
04	中期業績目標及び成長戦略	38
05	トピックス	50
06	Appendix	65

01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

Appendix

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
-------------------	---

(海外)	DELGUI Inc. 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 Sdn.Bhd. 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 Co.,Ltd. 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

NEOTHAI
ASIA
海外事業

Coming soon

タイ

フィリピン

マレーシア

日本

DELGUI
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

NEOREKA
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

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。

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。

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。

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。

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

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。

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。

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。

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。

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。

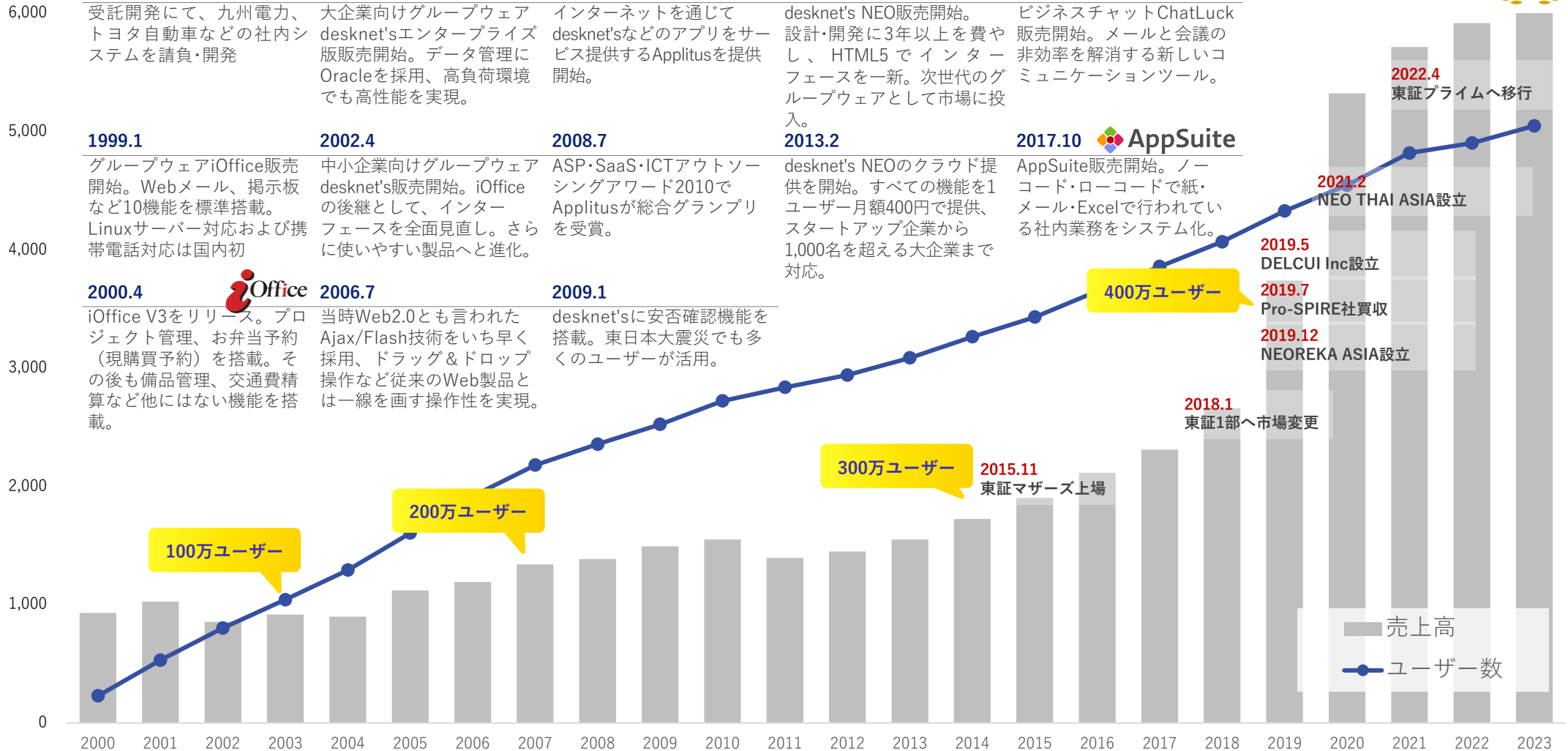


2006.7

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。

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。



100万ユーザー

200万ユーザー

300万ユーザー

400万ユーザー

2018.1 東証1部へ市場変更

2015.11 東証マザーズ上場

2019.5 DELCUI Inc設立

2019.7 Pro-SPIRE社買収

2019.12 NEOREKA ASIA設立

2021.2 NEO THAI ASIA設立

2022.4 東証プライムへ移行

売上高

ユーザー数

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。

2024年1月期第3四半期に、当社の主力製品であるdesknet's NEOの累計販売数が、ついに500万ユーザーを突破しました。累計1,000万の目標に対してはまだ折返し地点ですが、多くの方にご利用いただけるサービスに成長したことを改めて実感しました。ユーザー数をさらに拡大するためにdesknet's NEOをはじめとした当社製品は今後も継続してアップデートを繰り返し、よりお客様に寄り添った製品へ進化してまいります。一同一丸となって邁進してまいりますので、引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

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

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

NEOJAPAN

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」

高度なアプリも作成可能



- Excel台帳
- 紙の書類
- 集計データ



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

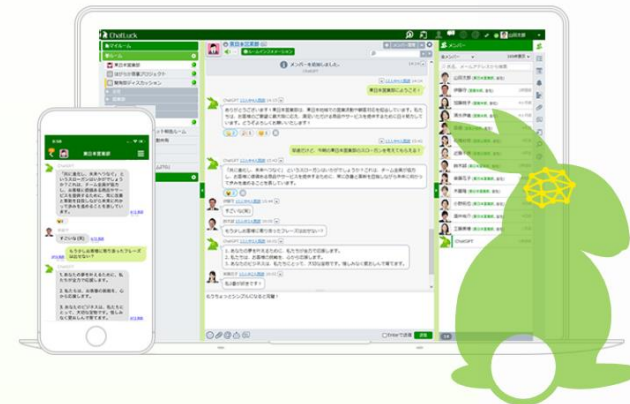


ビジネスチャット チャットラック

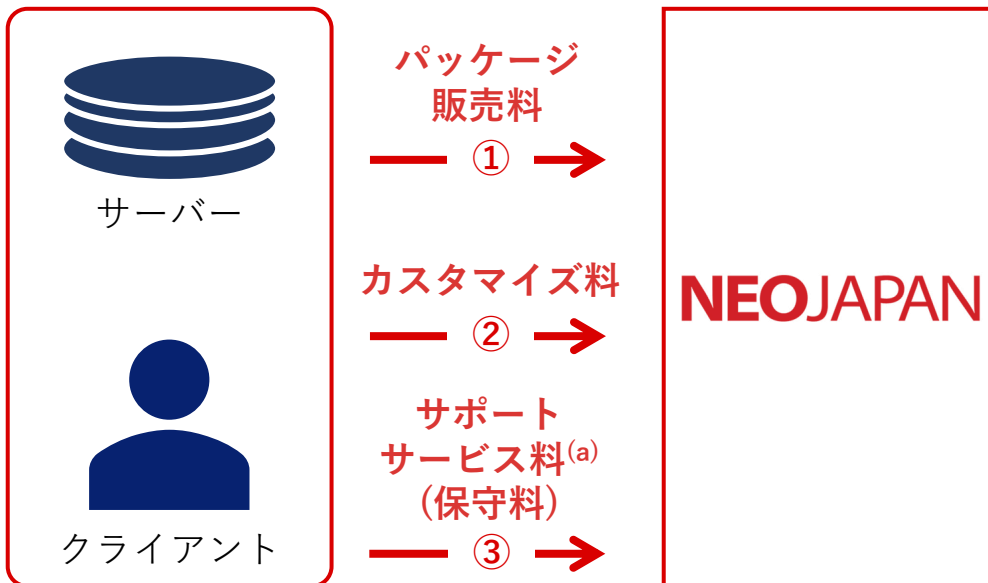
ChatLuck

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

=

(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。

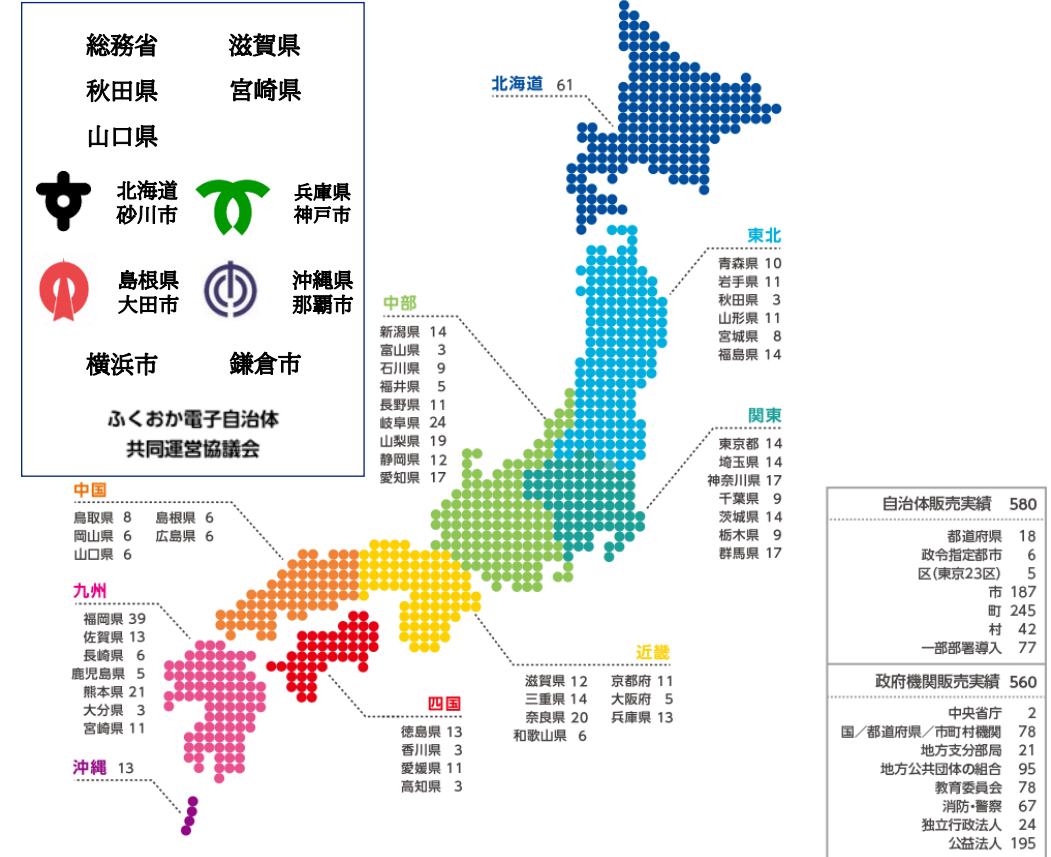
販売実績 500万ユーザー以上⁽¹⁾

自治体・政府機関 1,100以上

都道府県庁 18/47

販売実績

<p>情報・通信</p>	<p>製造</p>	<p>流通・小売り</p>	<p>サービス</p>
<p>建築・不動産</p>	<p>医療・福祉</p>	<p>金融・商社</p>	<p>広報・出版</p>
<p>学校・教育機関</p>	<p>総合・団体</p>	<p>交通・運輸</p>	



企業・団体実績 官公庁実績

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

01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

Appendix

連結業績予想の修正について

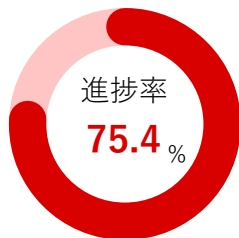
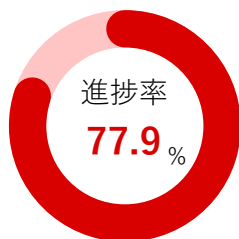
2024年1月期初時点の想定より、ソフトウェア事業におけるプロダクト販売、およびシステム開発サービス事業が好調であったことを主要因として、連結業績予想を下記の通り修正致します。

(単位:百万円)	3Q 2024 累計実績	修正前 業績予想	修正後 業績予想	増減額	増減率
売上高	4,956	6,359	6,570	+210	+3.3%
売上総利益	2,731	-	-	-	-
売上総利益率	55.1%	-	-	-	-
営業利益	1,083	937	1,128	+190	+20.3%
営業利益率	21.9%	14.7%	17.2%	-	-
経常利益	1,150	951	1,201	+250	+26.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	826	629	832	+202	+32.2%

売上高

前年同期比 111.1%

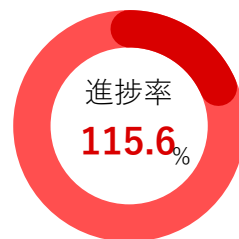
4,956百万円



営業利益

前年同期比 112.7%

1,083百万円



純利益

前年同期比 116.8%

826百万円



連結業績サマリー

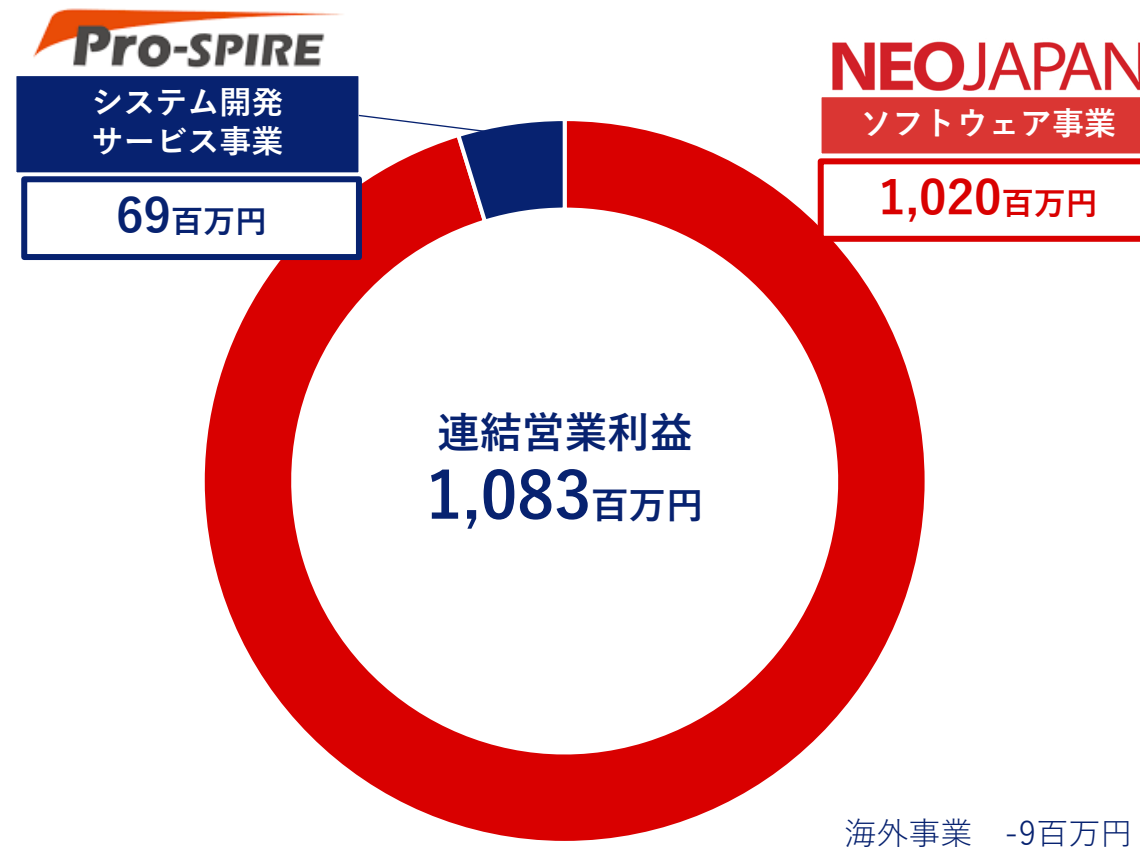
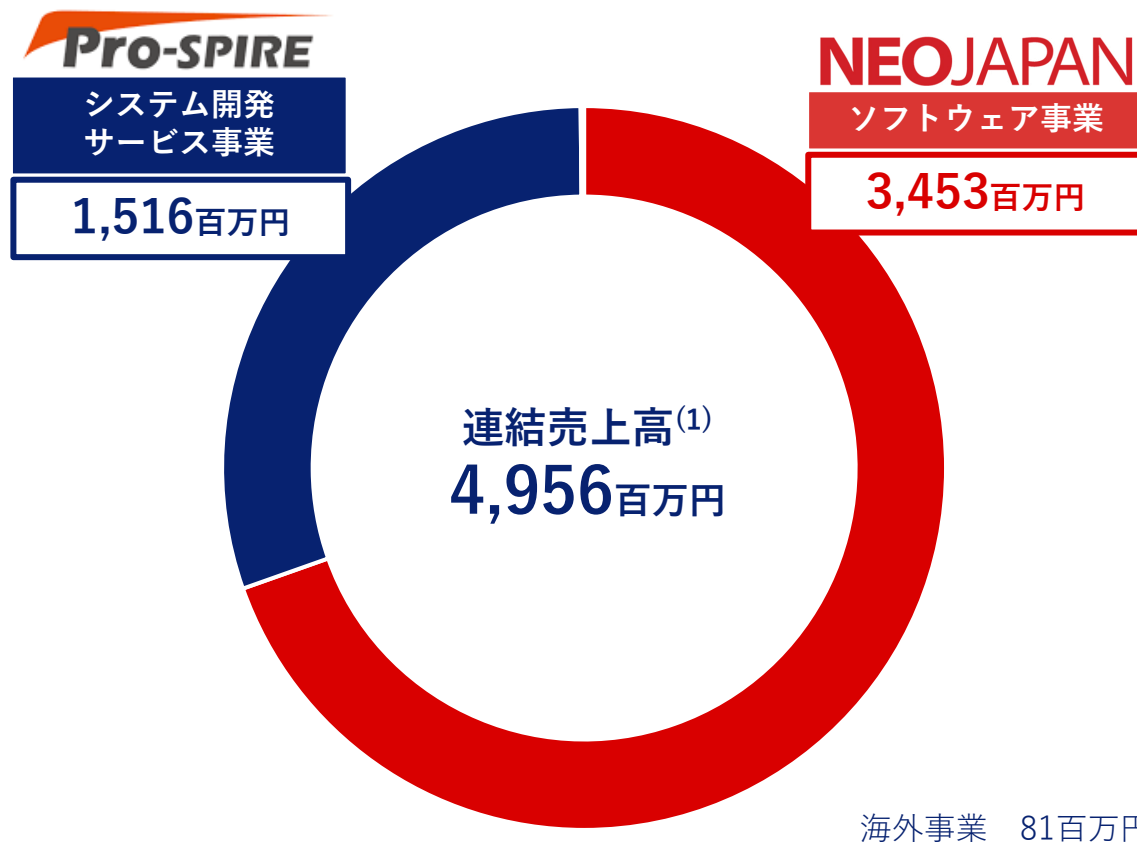
連結業績予想を修正したことに伴い、進捗率は表の通りとなりました。第4四半期は広告宣伝費予算の消化等を見込んでおり、各利益とも第3四半期時点での進捗率は90%を超える結果となりました。

(単位:百万円)	3Q 2023 累計実績	3Q 2024 累計実績	前期比	2024 通期予想	進捗率
売上高	4,462	4,956	+11.1%	6,570	75.4%
売上総利益	2,367	2,731	+15.4%	-	-
売上総利益率	53.1%	55.1%	-	-	-
営業利益	960	1,083	+12.7%	1,128	96.0%
営業利益率	21.5%	21.9%	-	-	-
経常利益	1,052	1,150	+9.3%	1,201	95.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	707	826	+16.8%	832	99.3%

累計 連結業績内訳

NEOJAPAN

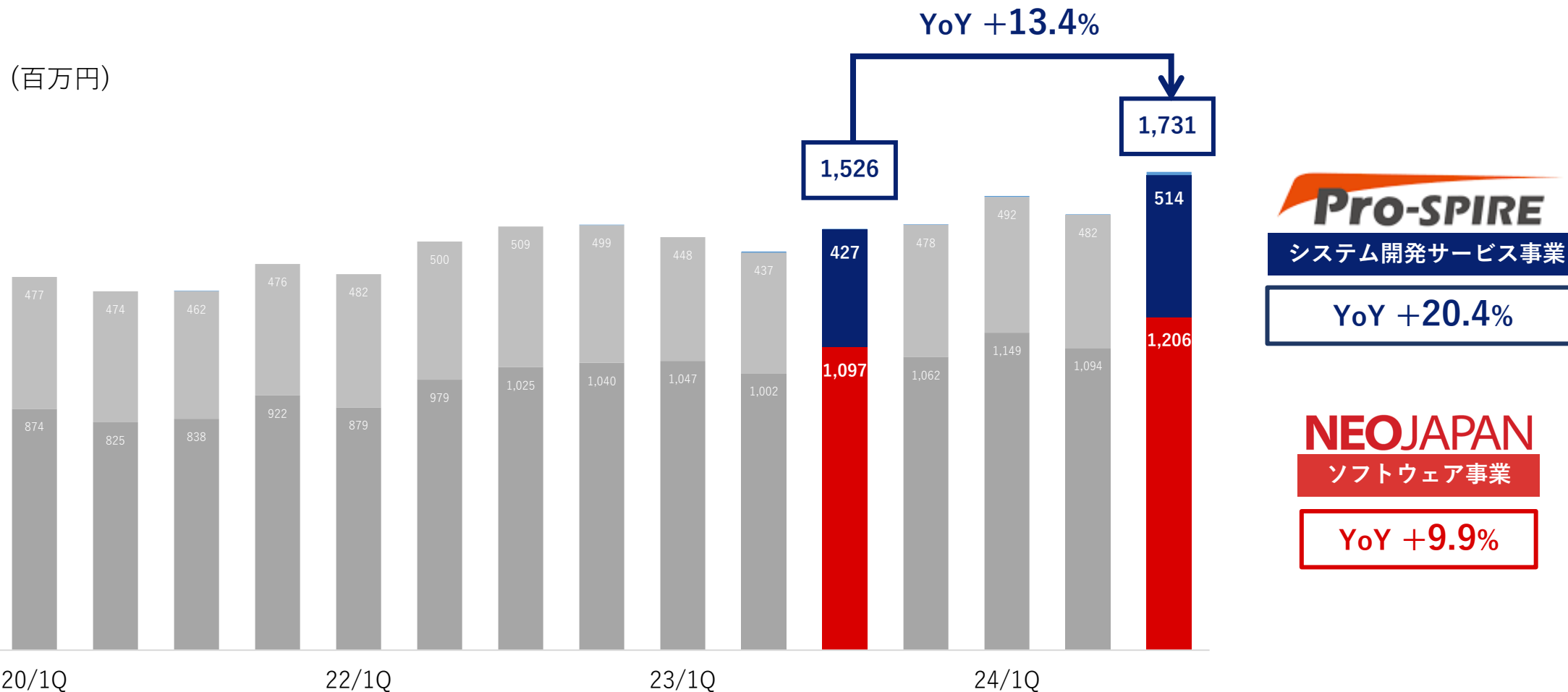
引続き売上高、利益ともネオジャパンが牽引しております。



1. 各事業はセグメント間取引消去前、連結売上高は消去後の数値を記載

連結売上高⁽¹⁾の推移

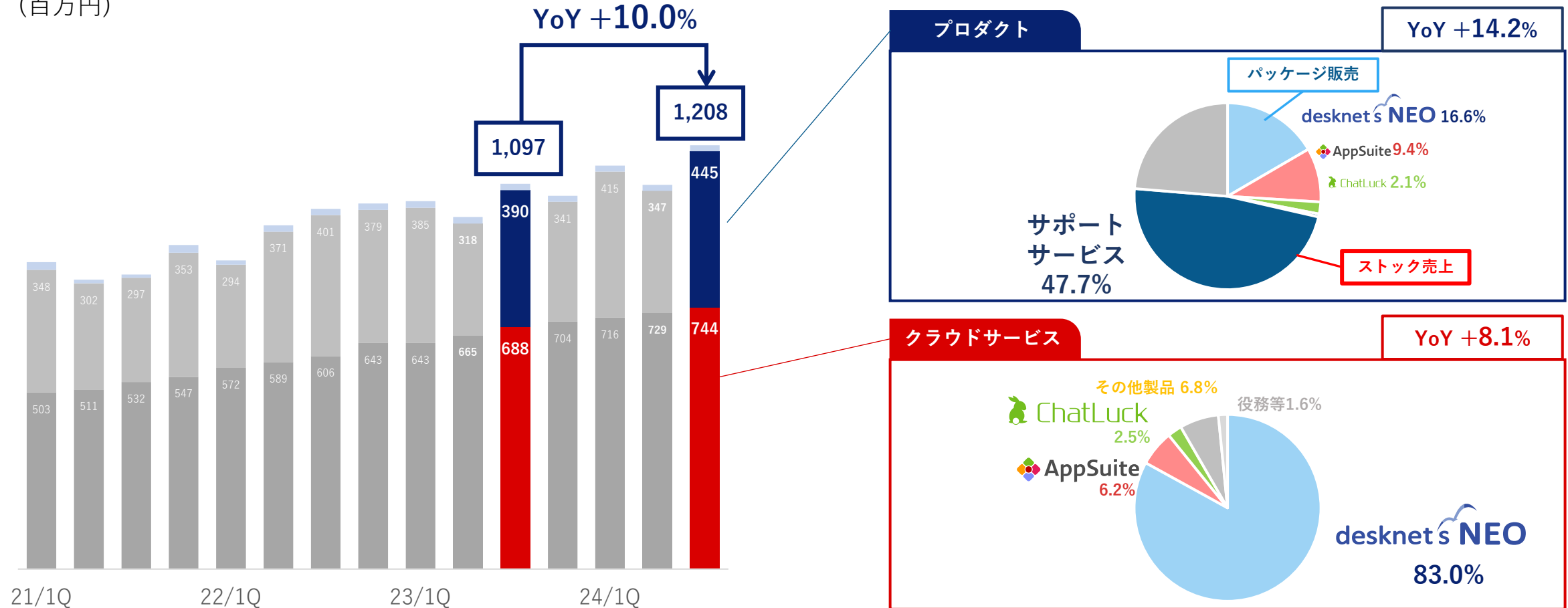
第3四半期はネオジャパン(ソフトウェア事業)、Pro-SPIRE(システム開発サービス事業)とも過去最高売上を更新し、連結売上高は2四半期ぶりに過去最高となりました。



1. セグメント間取引を消去後の数値

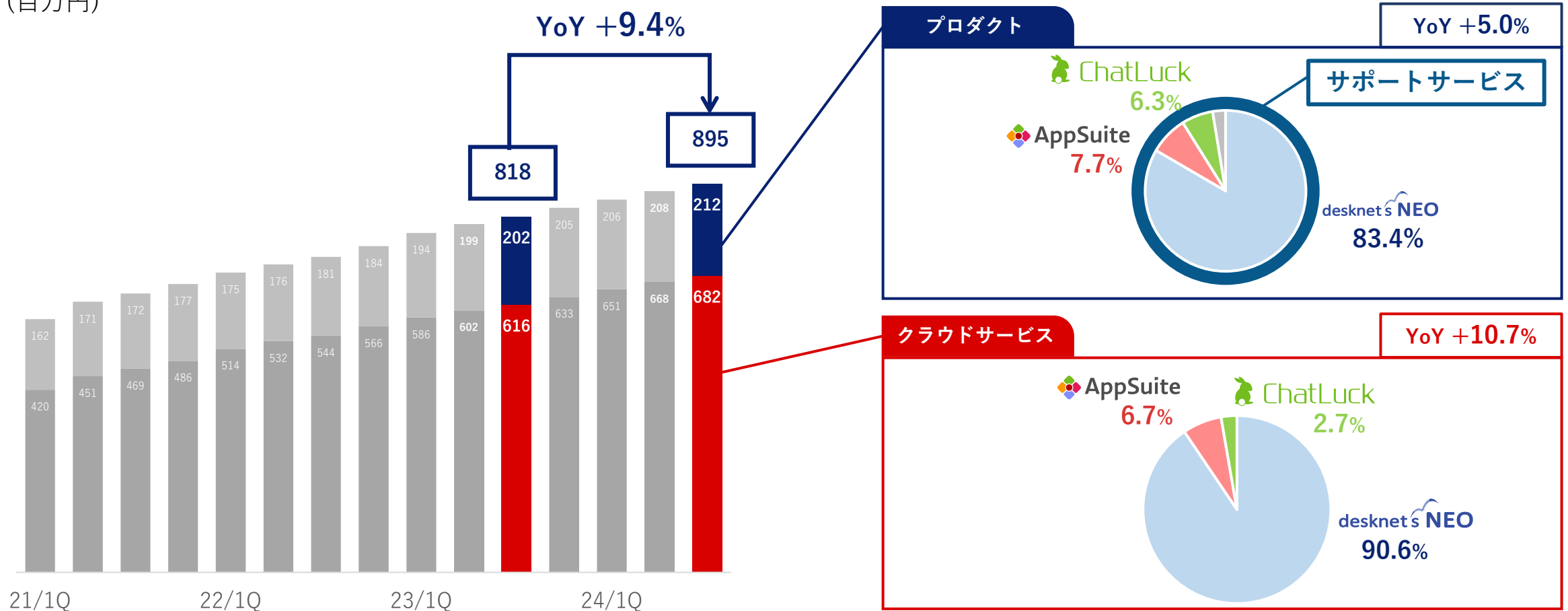
官公庁や金融機関向けの売上が堅調に推移し、プロダクトは昨対比14.2%増となりました。クラウドは引続き堅調に推移しており、昨対比8.1%増となりました。なおパッケージ販売の増加により、プロダクトに占めるサポートサービスの割合は第2四半期60.5%から第3四半期47.7%と相対的に低下しております。

(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47.7%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。

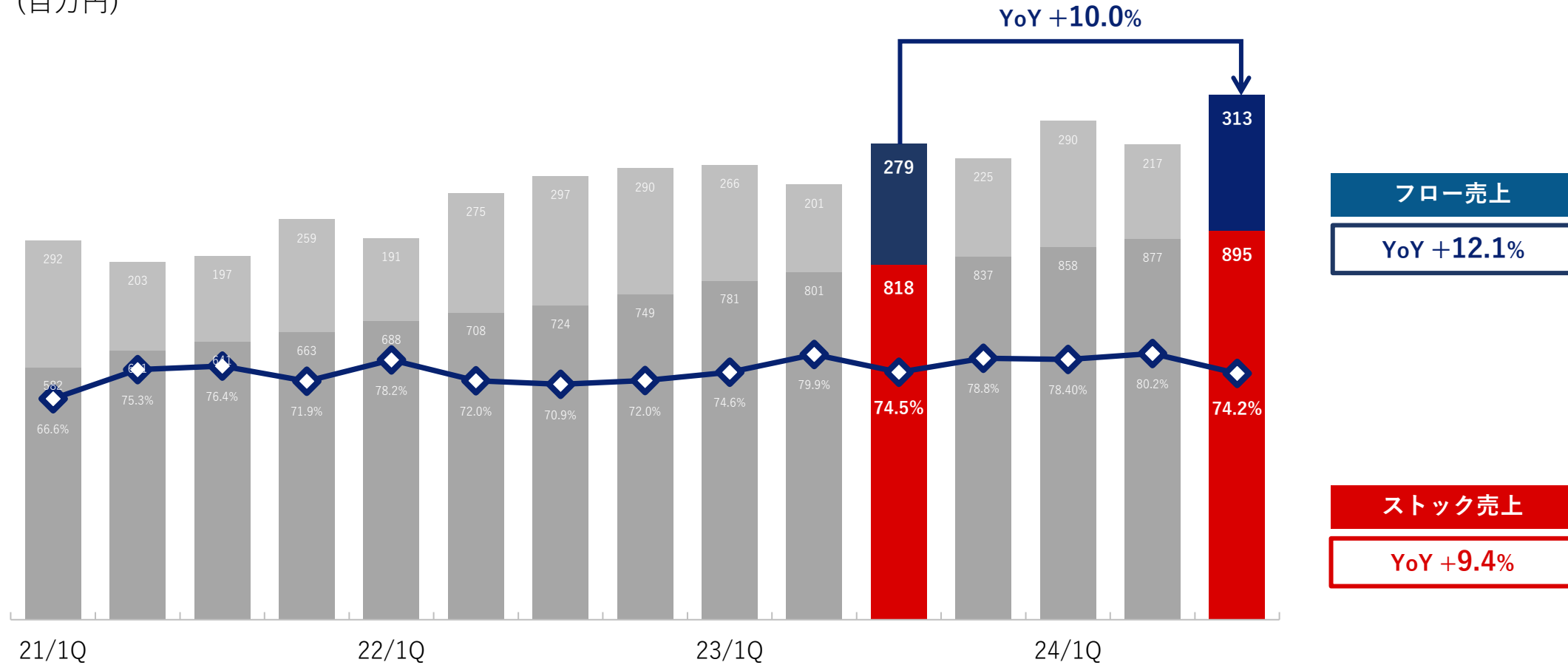
(百万円)



1. プロダクトの内、サポートサービス、およ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

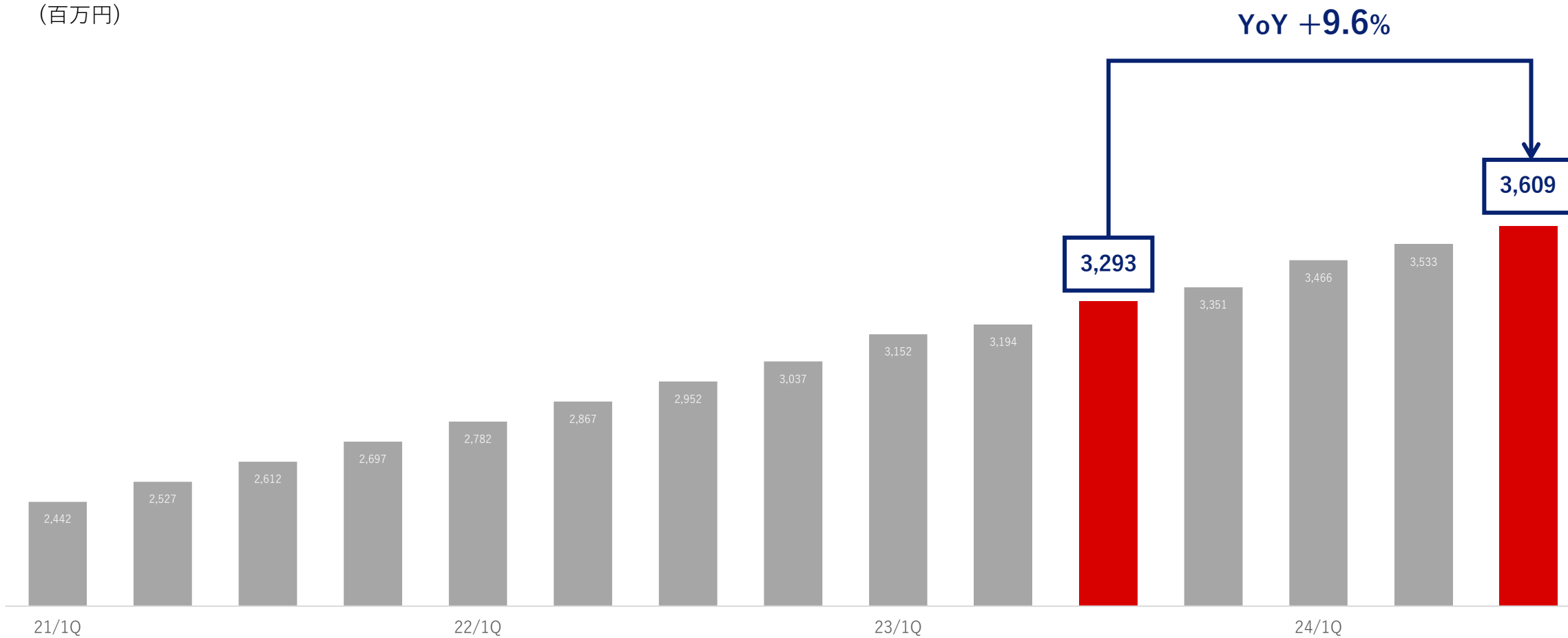
第3四半期はフロー売上、ストック売上ともに堅調でした。desknet's NEOやAppSuiteのパッケージ販売の好調を要因としてフロー売上が大きく伸張し、第2四半期と比較してストック売上比率は相対的に下がりました。

(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+9.6%のARRとなりました。

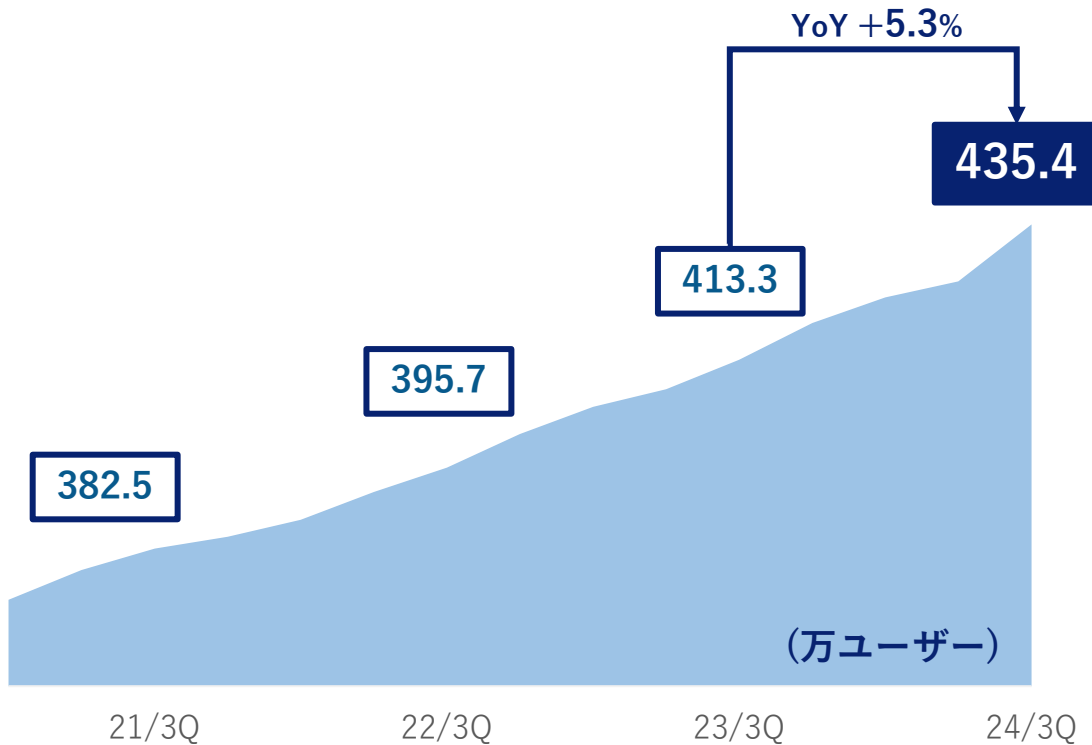
(百万円)



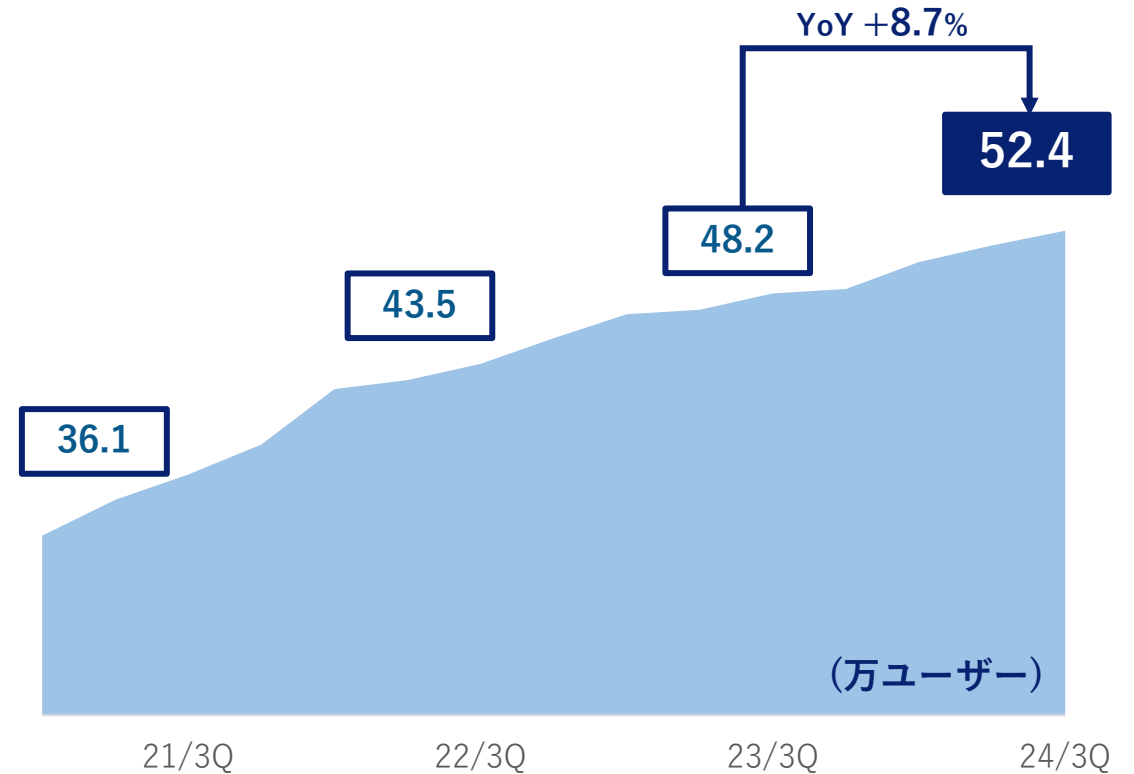
1. 2024年1月期第3四半期末(10月末)時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクト販売実績数は大型案件の獲得により第2四半期と比較して第3四半期は9.3万ユーザー増となりました。

プロダクト累計販売実績推移(1)



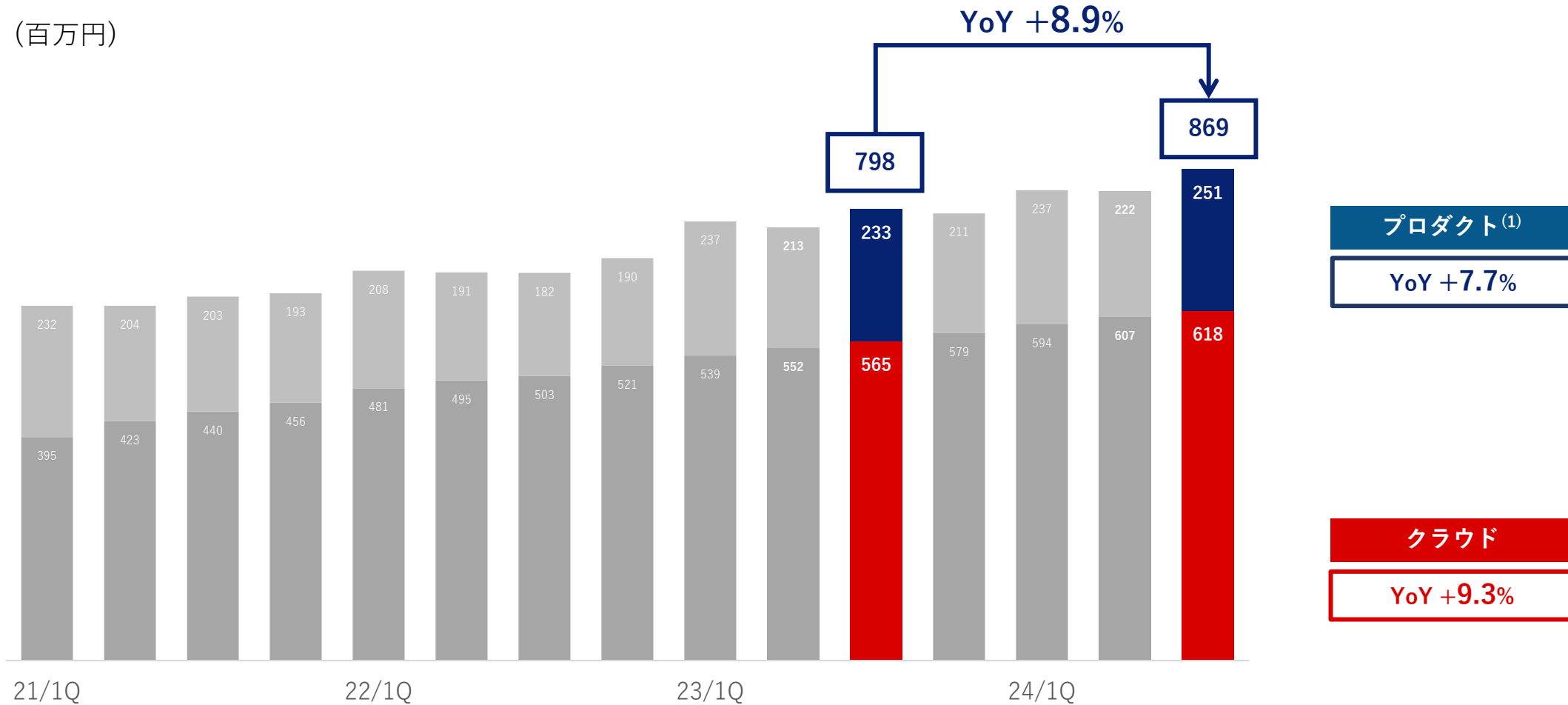
クラウドユーザー数推移



1. ASPを除く数字を掲示

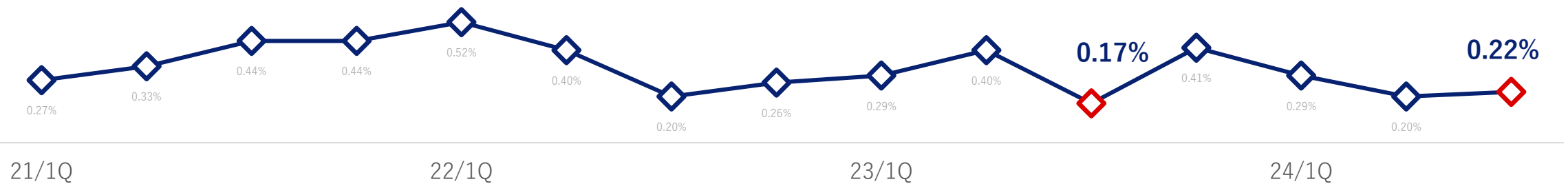
クラウドは昨対比9.3%増と引き続き堅調に推移しております。プロダクトはパッケージ販売、サポートサービスともに伸び、昨対比7.7%増となりました。

(百万円)



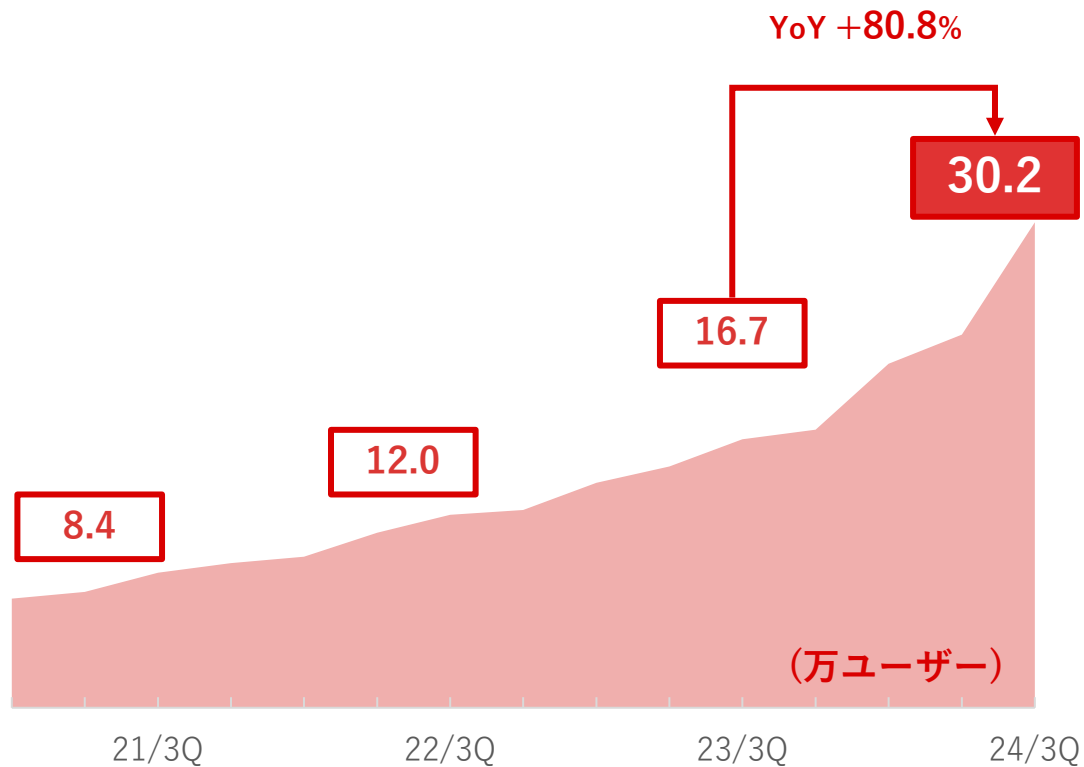
1. desknet's NEOエンタープライズ、desknet's NEOスモール、desknet's NEOに紐づくサポートサービスを集計

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。

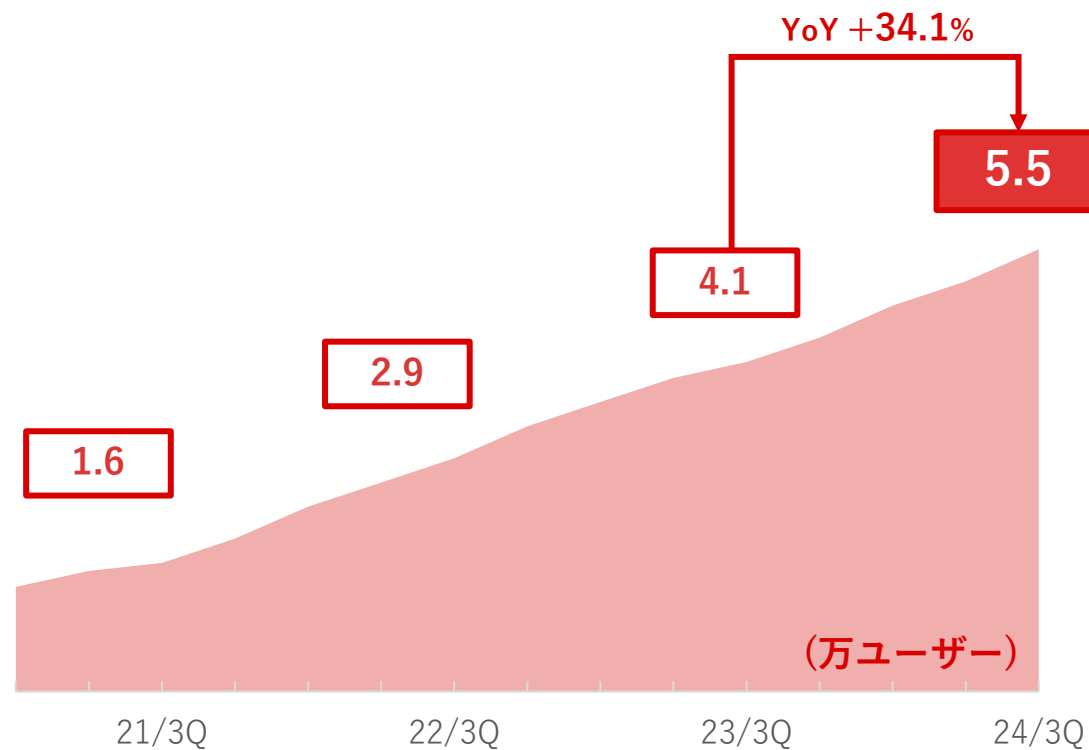


成長エンジンと位置付けるAppSuiteの販売に注力したことで、プロダクト、クラウドとも大きく伸張しました。特にプロダクトは5万人超の契約をはじめとした大型案件の獲得により大きく伸張しました。

プロダクト累計販売実績推移

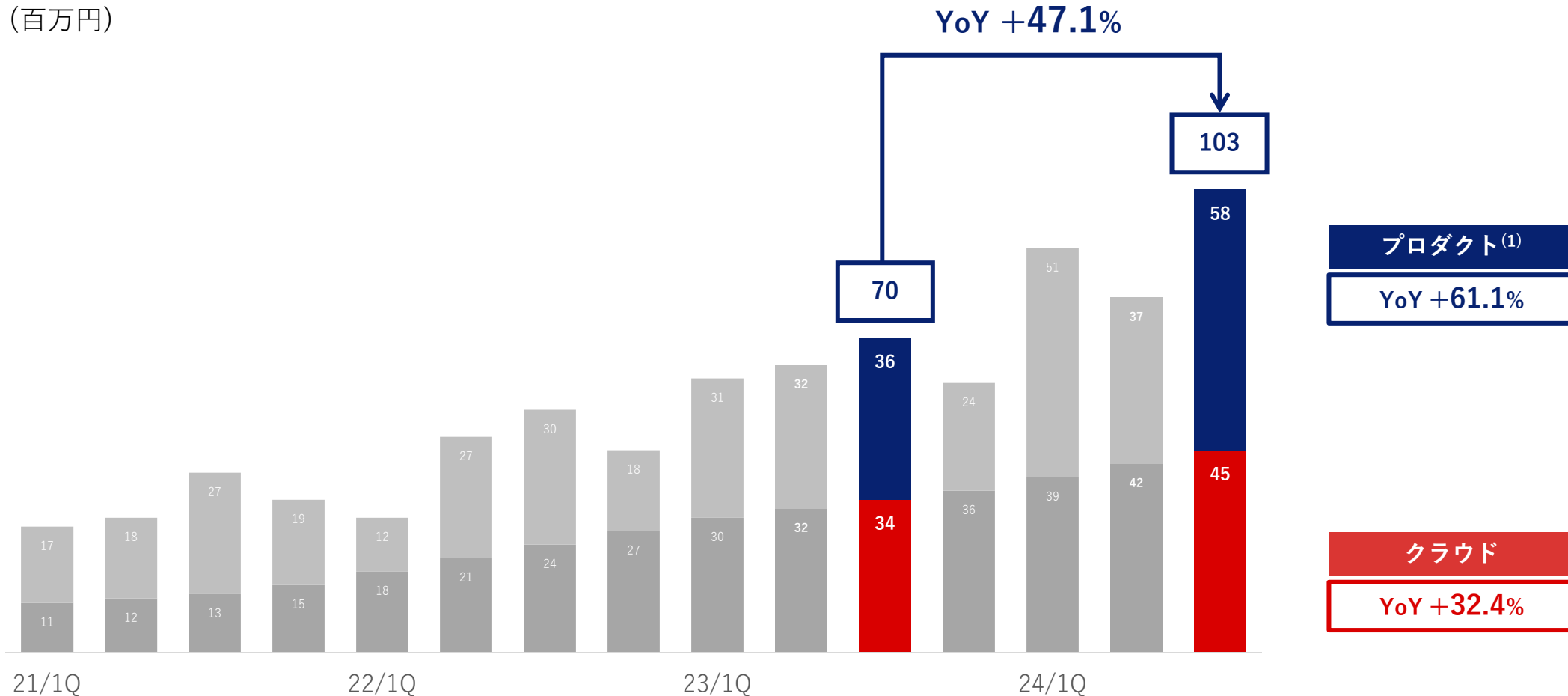


クラウドユーザー数推移



第3四半期も第2四半期に引続き、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。プロダクトはユーザー数に応じてディスカウントを適用する当社の料金体系により、ユーザー数80.8%増に対して、売上高は61.1%増となりました。

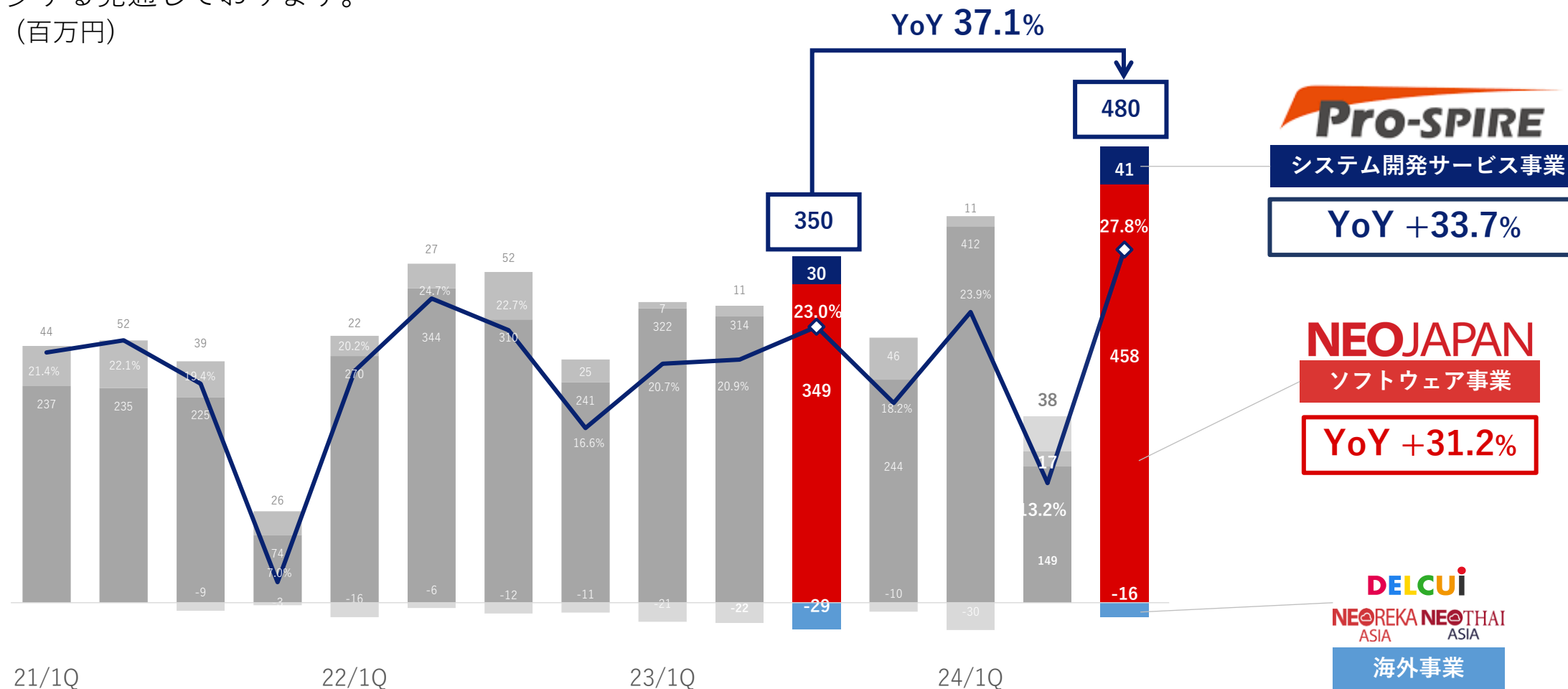
(百万円)



連結営業利益及び営業利益率の推移

第3四半期は第2四半期と比較して、大型案件の受注があったことや、広告宣伝費の支出が少なかったことが要因となり大きく増益となりました。なお、第4四半期の営業利益は広告宣伝費支出額の増加を予定しており、第3四半期と比較して減少する見通しであります。

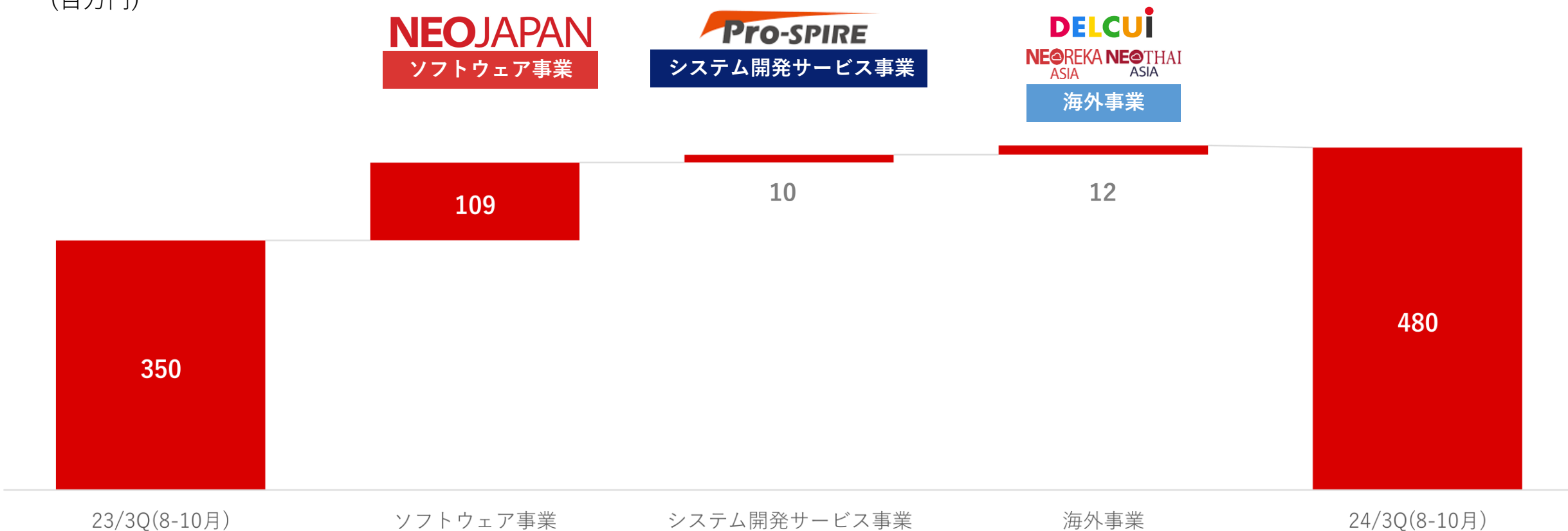
(百万円)



連結営業利益増減要因

昨年同期と比較し、ネオジャパン(ソフトウェア事業)が大幅に増益したことに伴い、130百万円の増益となりました。

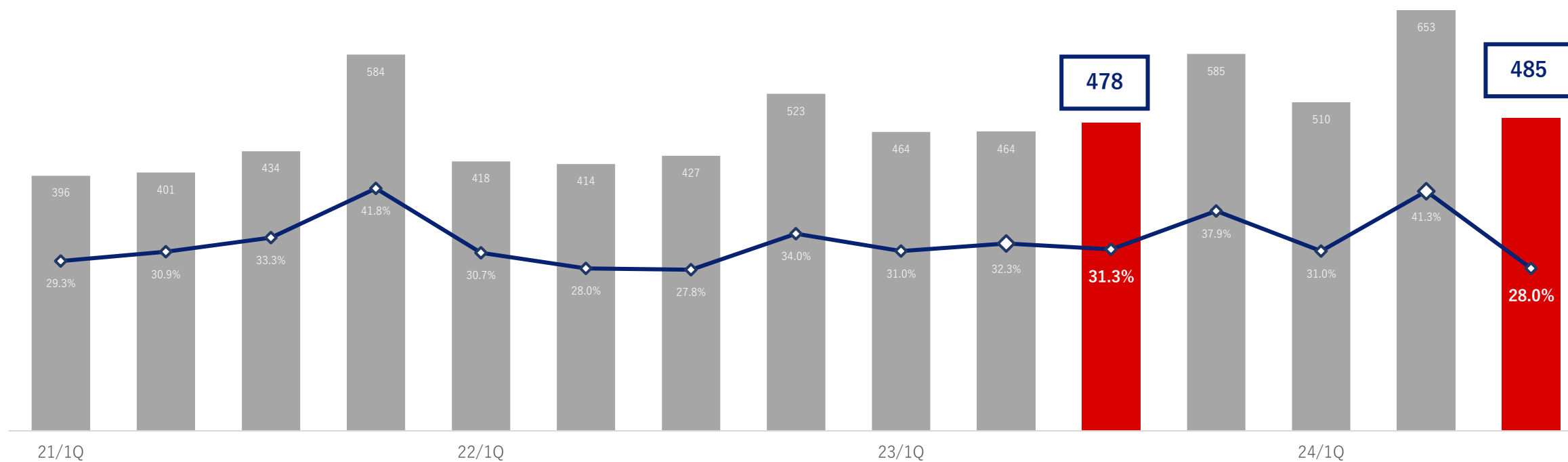
(百万円)



連結販管費及び売上高販管费率推移

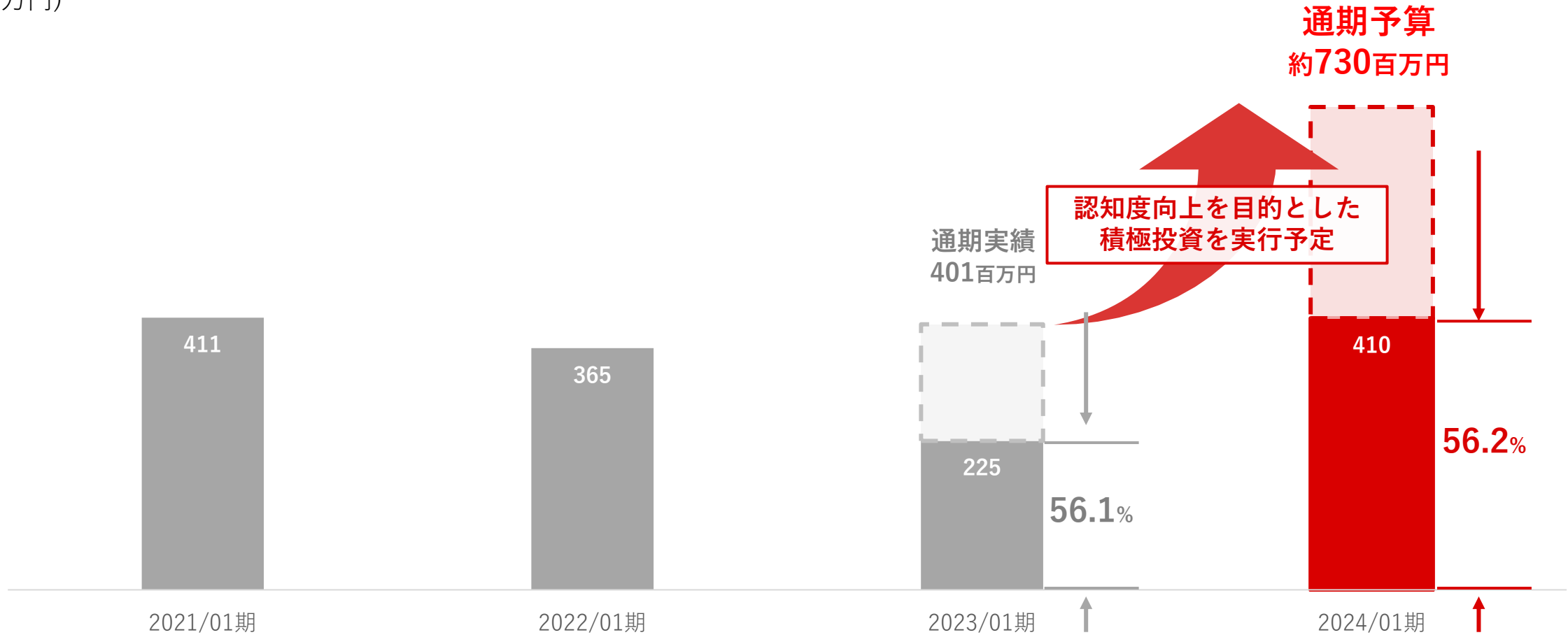
第2四半期と比較して広告宣伝費の支出が少なかったこと等の要因により販管费率は低下しました。なお第4四半期は広告宣伝費の増加などを予定しており、販管費は増加する見通しです。

(百万円)



2024年1月期の広告宣伝費は例年予算比350百万円増の730百万円を想定しております。第3四半期時点で56.2%を消化しており、第4四半期は第二弾テレビCM放映などにより残り43.8%を消化する予定です。

(百万円)



01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

Appendix

通期見通しサマリー

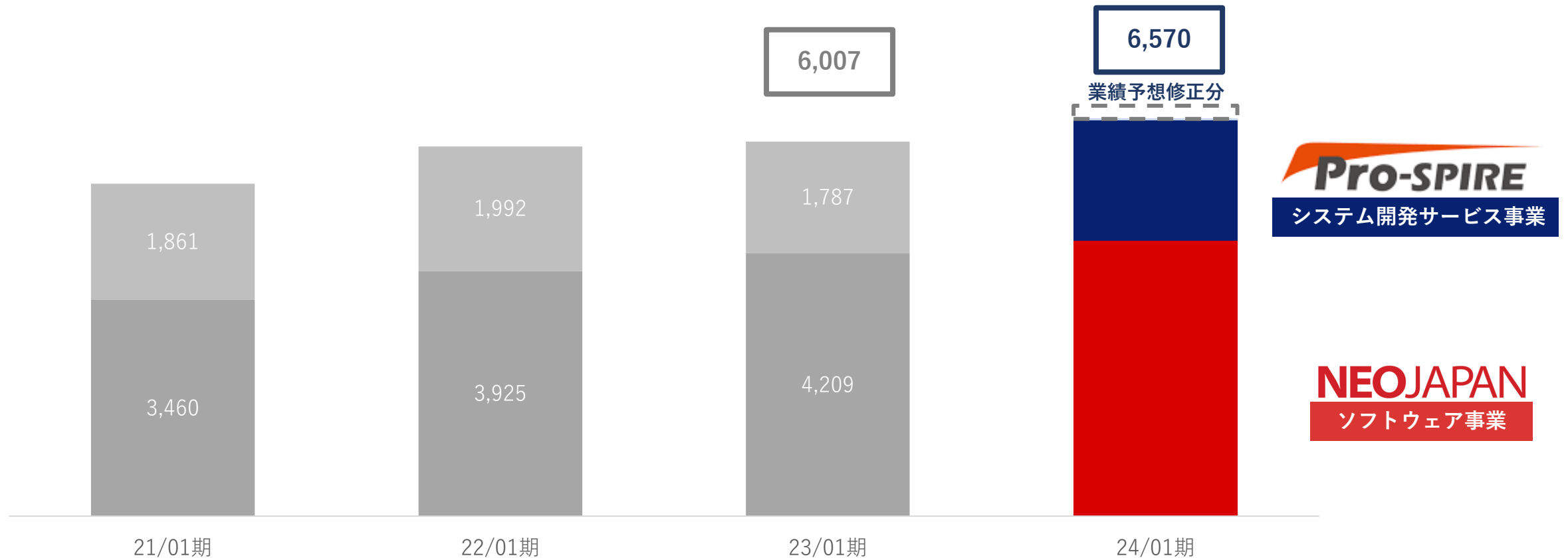
業績予想修正により、特に各段階利益の通期見通し予想が大幅に向上し、純利益は+2.4%となる見込みです。

(単位:百万円)	2023年1月期 実績	2024年1月期 見通し (修正前)	前期比	2024年1月期 見通し (修正後)	前期比
売上高	6,007	6,359	+5.9%	6,570	+9.4%
売上総利益	3,232	-	-	-	-
売上総利益率	53.8%			-	
営業利益	1,241	937	-24.4%	1,128	-9.1%
営業利益率	20.7%	14.7%	-	17.2%	-
経常利益	1,335	951	-28.8%	1,201	-10.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	812	629	-22.6%	832	+2.4%

売上高予想(1)

業績見通しの修正に伴い、連結売上高伸び率は+5.9%から+9.4%となり増収幅を拡大する見込みです。

(百万円)

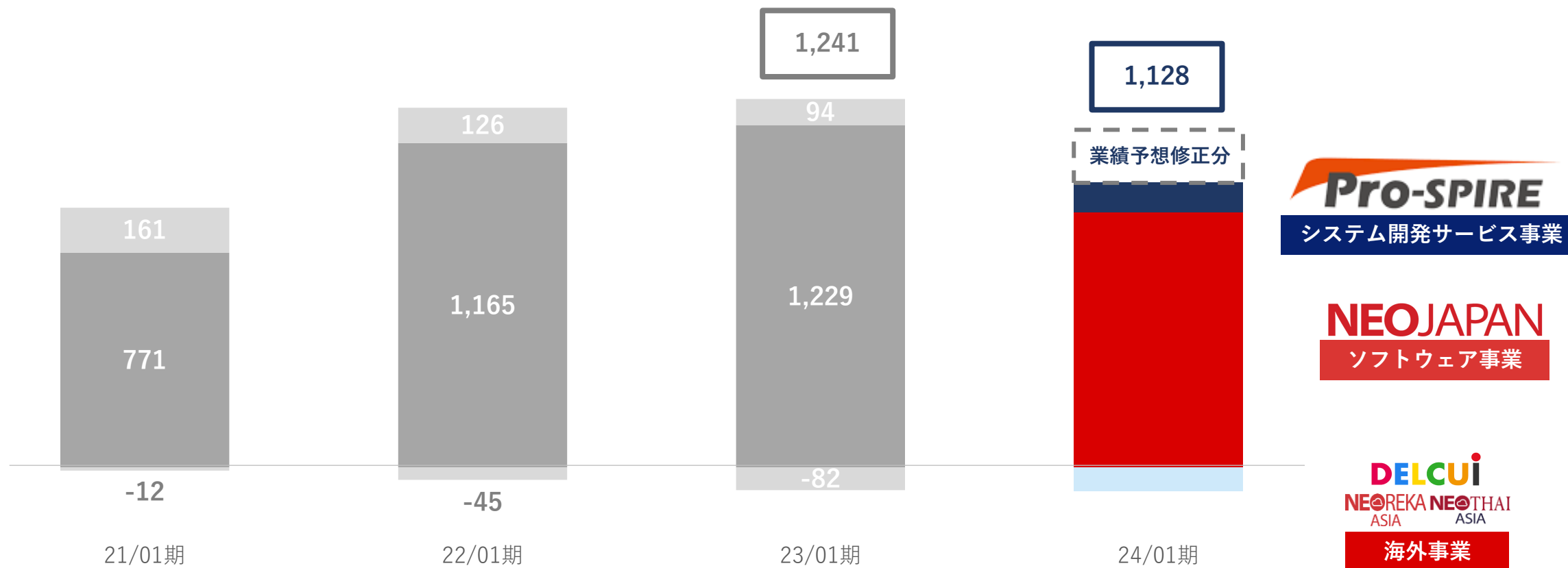


1. 海外事業は少額のため除外して集計

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、認知拡大のための積極的な広告出稿に伴い、大幅な減益を見込んでおりましたが、業績予想修正に伴い減益幅が縮小し、微減に留まる見通しです。

(百万円)



01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

Appendix

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

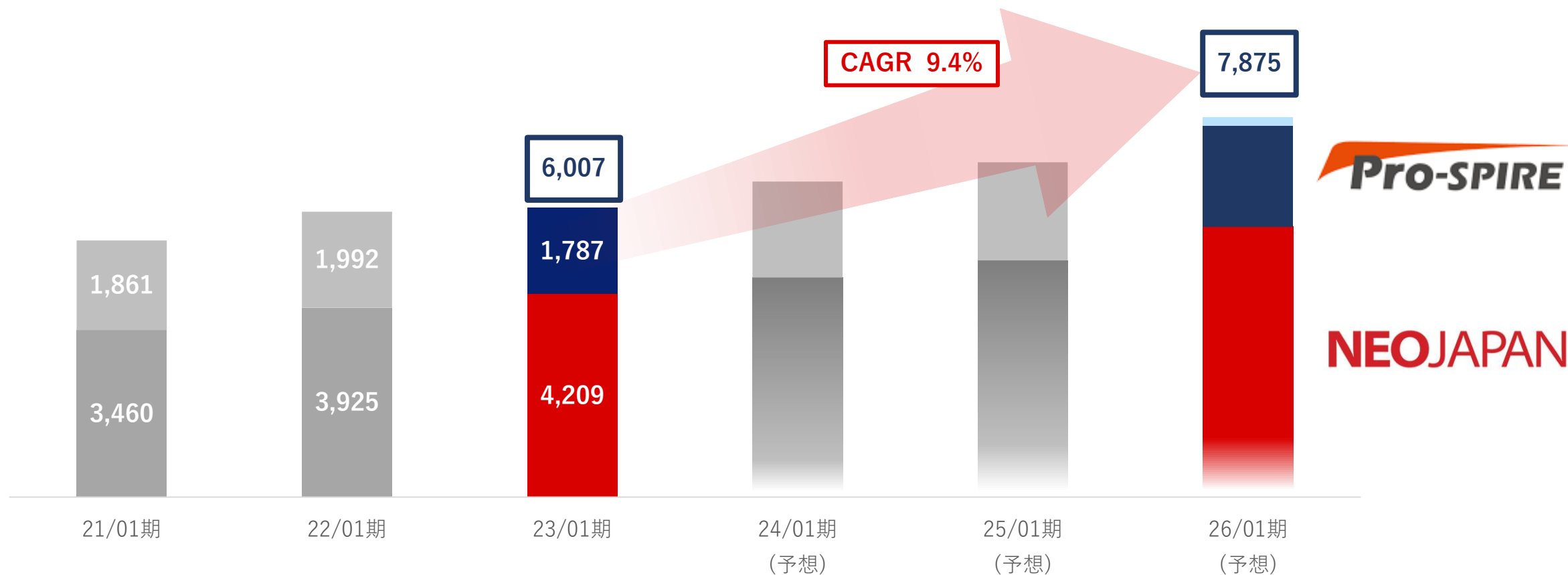
31円

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。

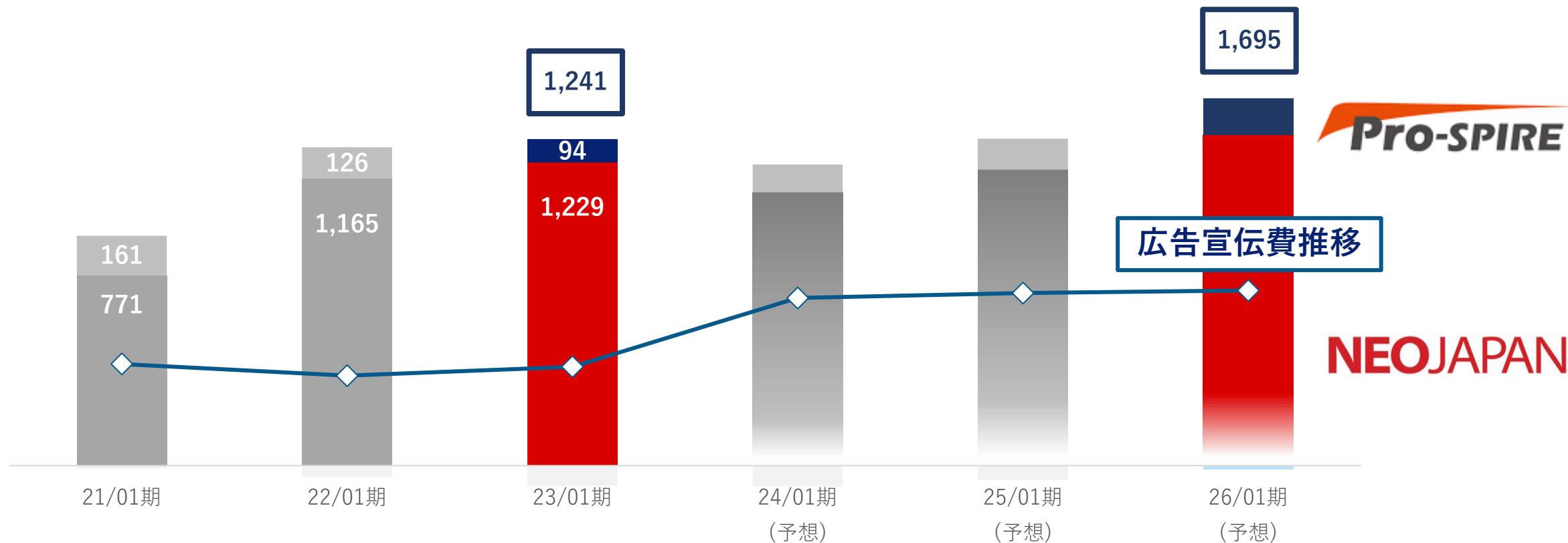
(百万円)



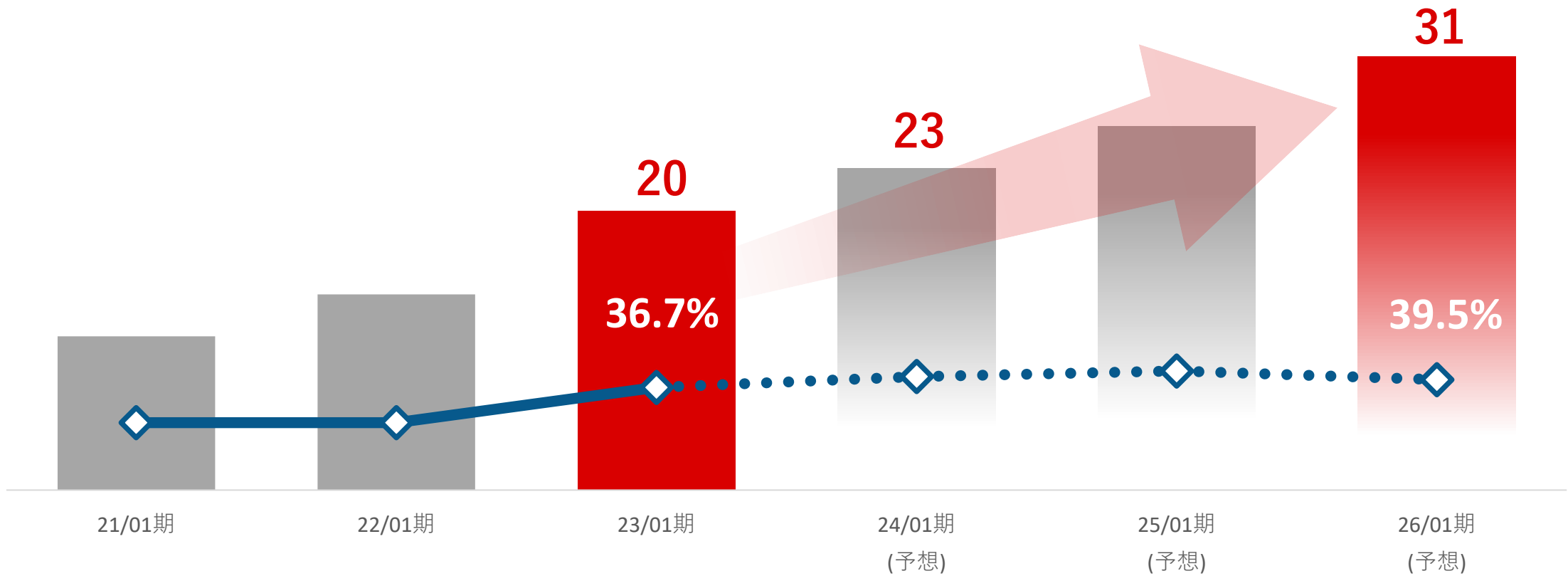
連結営業利益目標

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を打ったのちに2026年1月期に向けて伸張する見込みであります。なお2024年1月期以降も広告宣伝費への投資を継続する前提のもと目標値を策定しております。

(百万円)



当社は上場来増配をしており、今後も継続を目指します。なお2026年1月期は一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目標としております。



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、取組みを図っております。(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tock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おります。

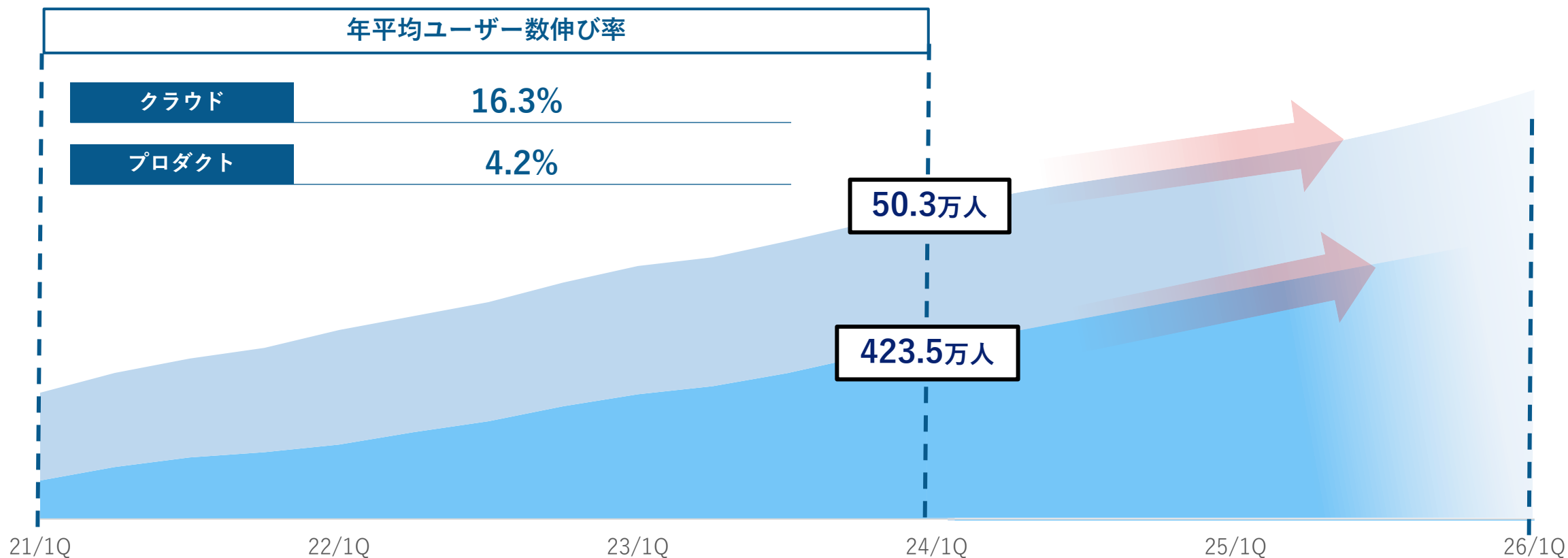
1. 2023年1月時点の情報を基に作成

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

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。



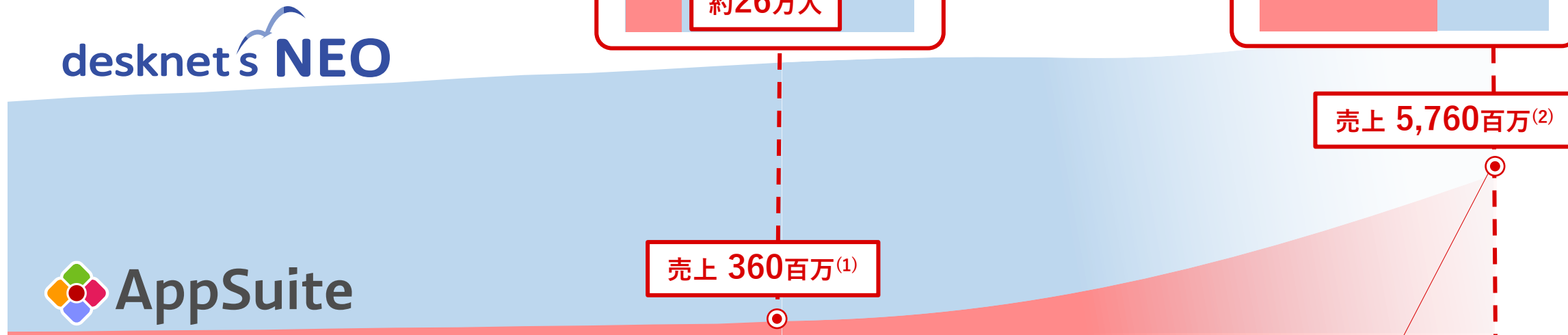
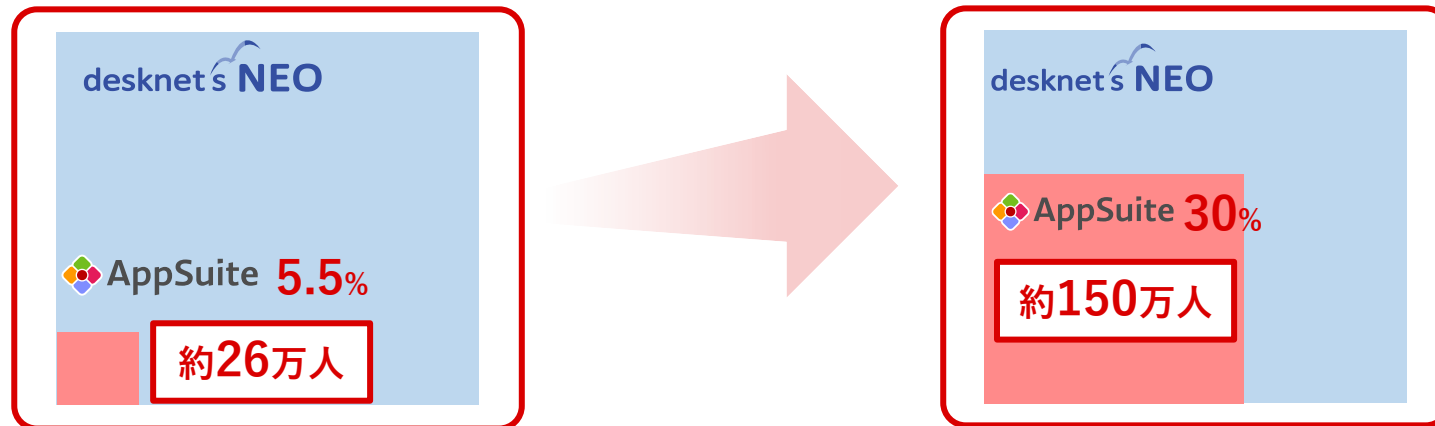
当社は製品販売のためにASEANに子会社を設立しました。ASEAN各国の急速な経済成長を取り込むことで、さらに成長を加速することができると考えております。



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指します。

ユーザー数見込み



売上見込み

24/1Q

売上 360百万⁽¹⁾

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。



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

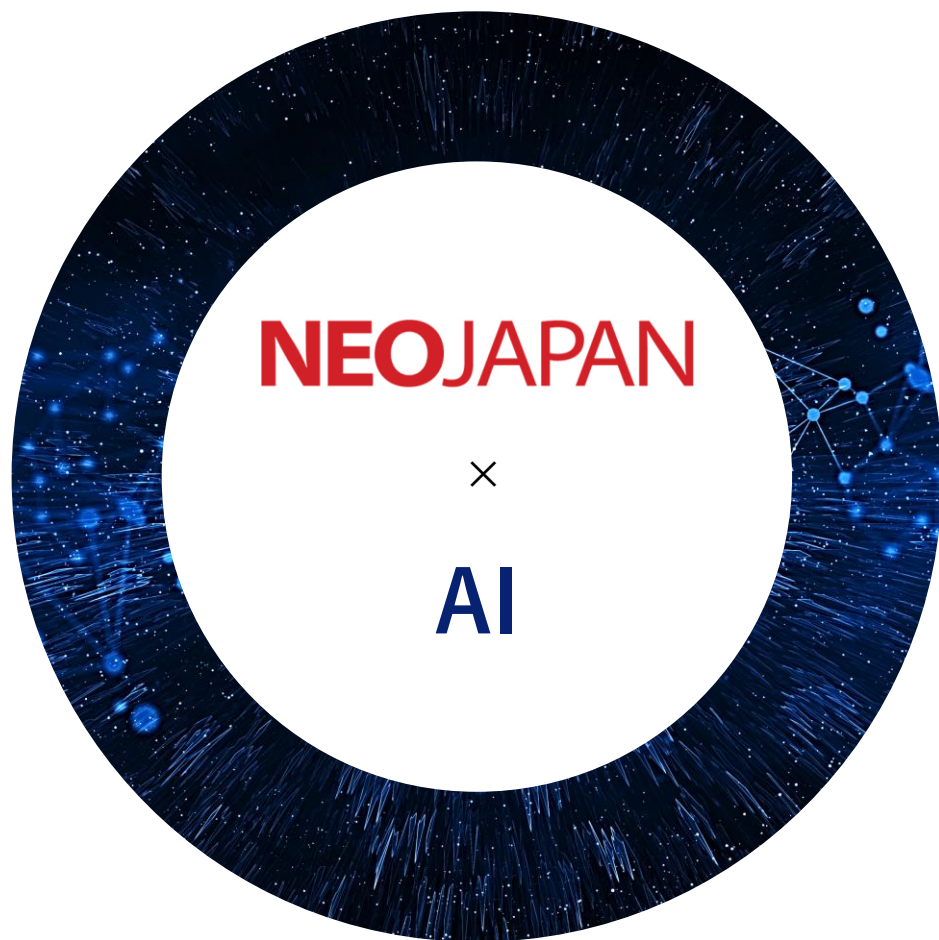
中期展望 製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

desknet's NEOのユーザー基盤上で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 desknet's NEOにChatGPTアクセス搭載

02 ChatLuckとChatGPTが連携

•
•
•
•

01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

Appendix

desknet's NEO

販売実績

500万ユーザー

※ 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





社長対談(投資WEB)

2023年11月10日

<https://youtu.be/0rNsPgFz300/>



エクイティリサーチレポート

2023年10月20日

https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/er_report/pdf/er3921_231020.pdf



代表インタビュー(MINKABU)

2023年9月11日

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



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

2023年6月29日

<https://youtu.be/gdiPXTM9Nw4/>



機関投資家からの質疑集計

2024年1月期第2四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。

海外戦略

8件

- Q. 海外の売上増加要因について教えてほしい
- A. 米国子会社DELCUIが開発したサービスをネオジャパンが買い取ったことによる内部取引が要因

成長戦略

10件

- Q. 中期経営目標の達成難易度を教えてほしい
- A. 中期経営目標で定めた数値は、desknet's NEOをはじめとする主力3製品の国内販売により十分達成可能な水準と考えている

その他

13件

経営数値

16件

- Q. 2Qの売上は1Qを下回る。要因を教えて欲しい
- A. 一般的な年度末(3月)を含む第1四半期は、プロダクトが強含む傾向がある。ここ2年は特にその影響が強かった

マーケティング

28件

- Q. テレビCMのその後の効果を教えて欲しい
- A. 問い合わせは増えている。認知度向上に繋がっており、販売パートナーからも好意的な反応

製品・サービス

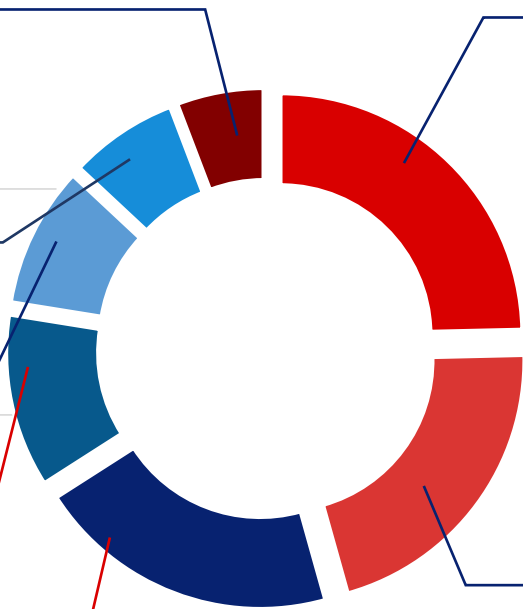
34件

- Q. 値上げは行わないのか
- A. 市場環境を鑑みて慎重に判断したい
- Q. ここ数年のAppSuite売上伸長の背景、特に製品として変化があるのか、教えて欲しい
- A. 販売当初に比べ機能が向上し、より使い易くなっている
導入事例の蓄積が進み、利用イメージがつきやすくなった

市場

29件

- Q. オンプレミス市場の見通しについて教えてほしい
- A. 市場は緩やかな減少もしくは横ばいの見通しであるが、引続き一定の根強い需要がある
特に他社の撤退が相次ぐことで、シェア拡大により売り上げを伸ばせると考えており、実際にプロダクト売上は拡大している



desknet's NEO

さあはじめよう

第二弾

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▶

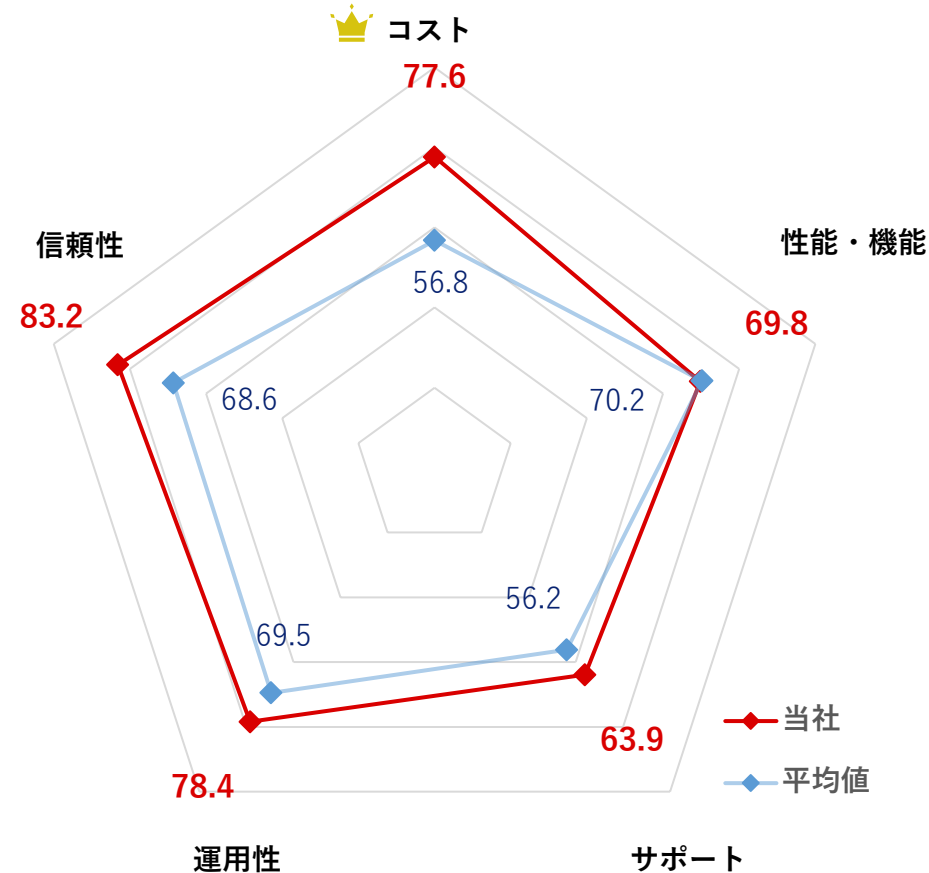
- 第二弾desknet's NEOのTVCMを全国主要5エリアにて11/6より放映!
- メイキング映像公開中!





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12月05日
BOXIL SaaS AWARD Winter 2023



2023年10月18日
ITreview Grid Award 2023 Fall



2023年09月05日
BOXIL SaaS AWARD Autumn 2023

2023年10月24日 NEO THAI ASIA、**「Com7 Public Company Limited.」** と販売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

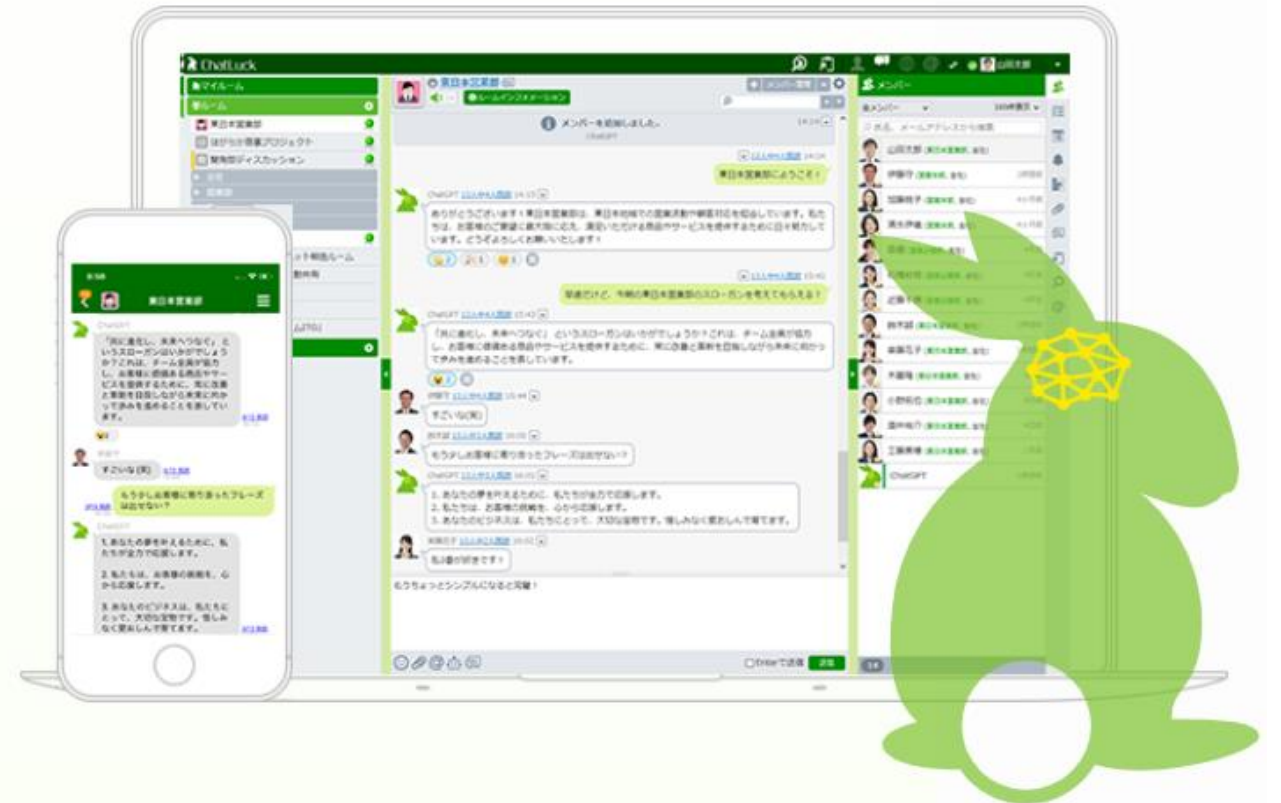


ビジネスチャット チャットラック

ChatLuck

ChatGPT連携

2023年9月28日(木) 提供開始

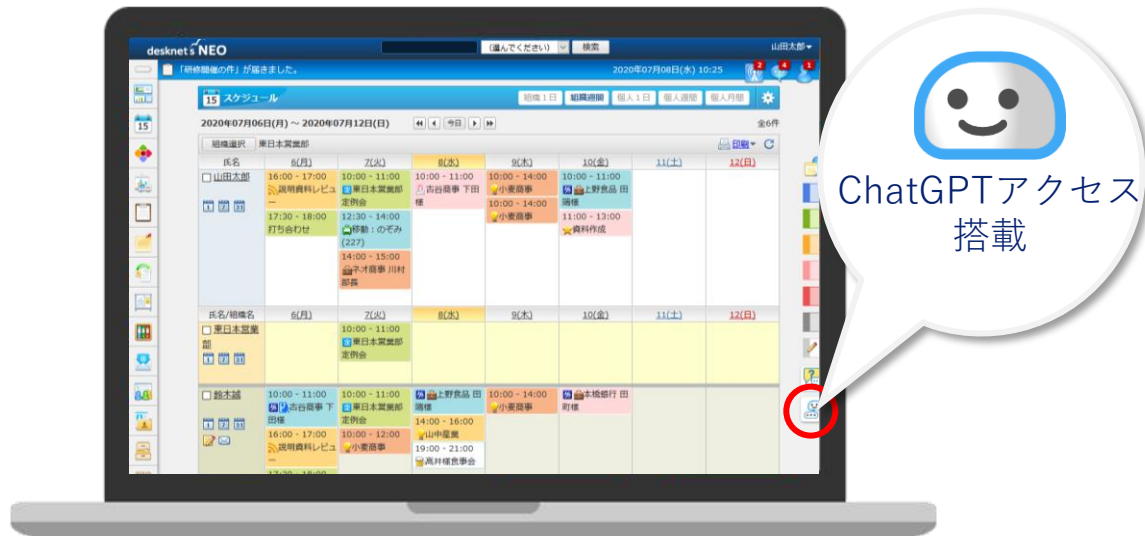


高い機密性が求められる自治体や金融機関、医療団体などに多くの導入実績を持つ『ChatLuck』が、入力情報を学習・二次利用されることのない安全な環境を提供。

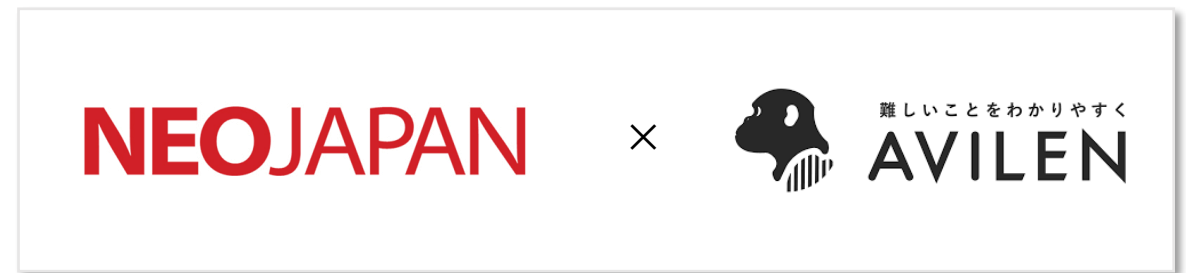
desknet's NEOとChatGPTの連携

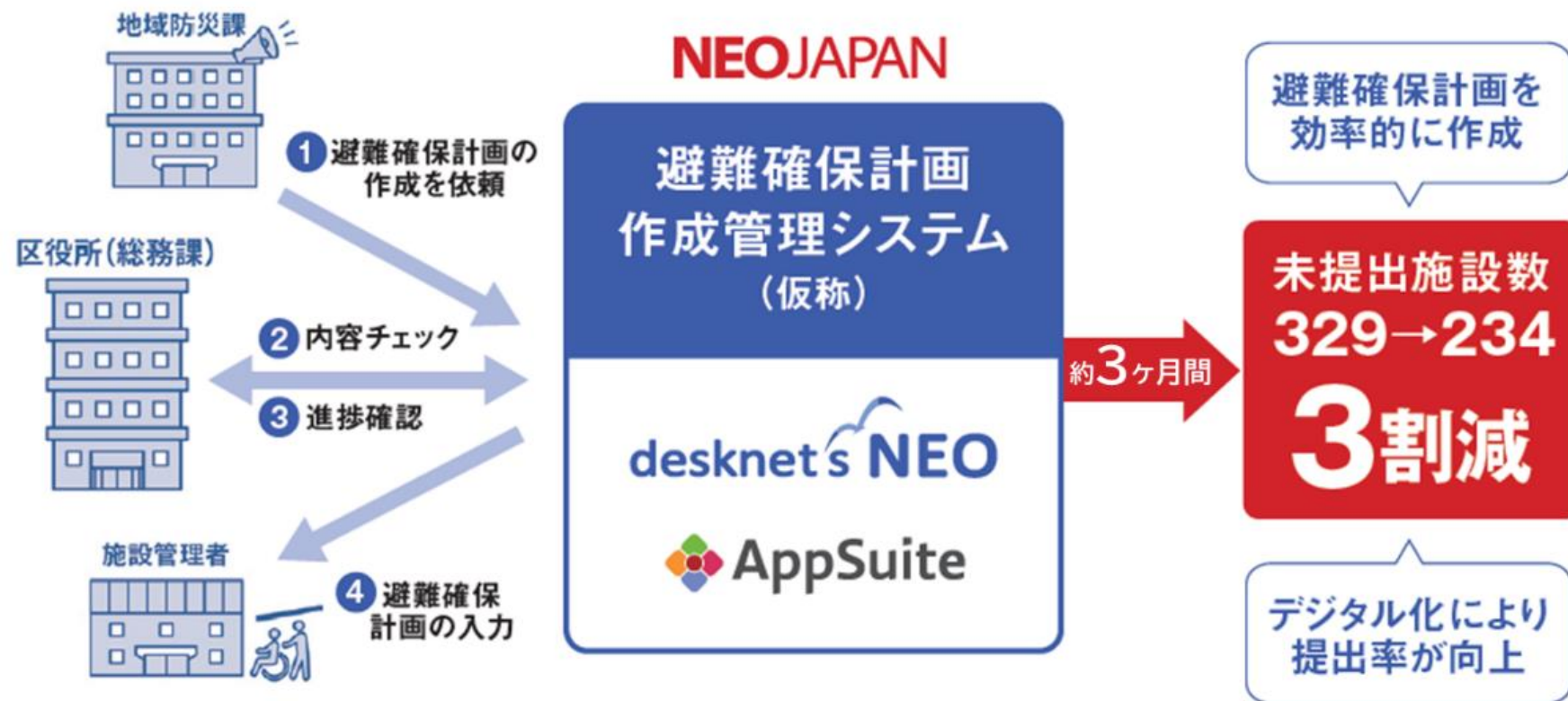
NEOJAPAN

2023年9月28日のアップデートでdesknet's NEOにChatGPTが実装されました。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AVILEN社と協業し研修プログラムを提供、当社製品に搭載されたAIの効果的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





製品

- 2023年9月28日 「ChatGPT連携」を搭載したdesknet's NEO V8.0、ChatLuck V6.0を提供開始
- 2023年9月28日 AI専門企業AVILEN社と連携した研修プログラムを提供開始
- 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

外部レポート

- 2023年10月20日 ウエルスアドバイザー社による当社エクイティリサーチレポート
- 2023年10月04日 シェアードリサーチ社による当社分析レポート

IR活動

- 2023年9月15日 2024年1月期第2四半期決算説明会を開催（説明資料、動画、書き起こし）
- 2023年9月13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。



気候関連財務情報開示タスクフォース
に賛同を表明



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



「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

横浜マラソン2023に協賛



2023年10月29日（日）にマラソンランナー（8名）と給
水所ボランティアスタッフ（18名）が参加しました。

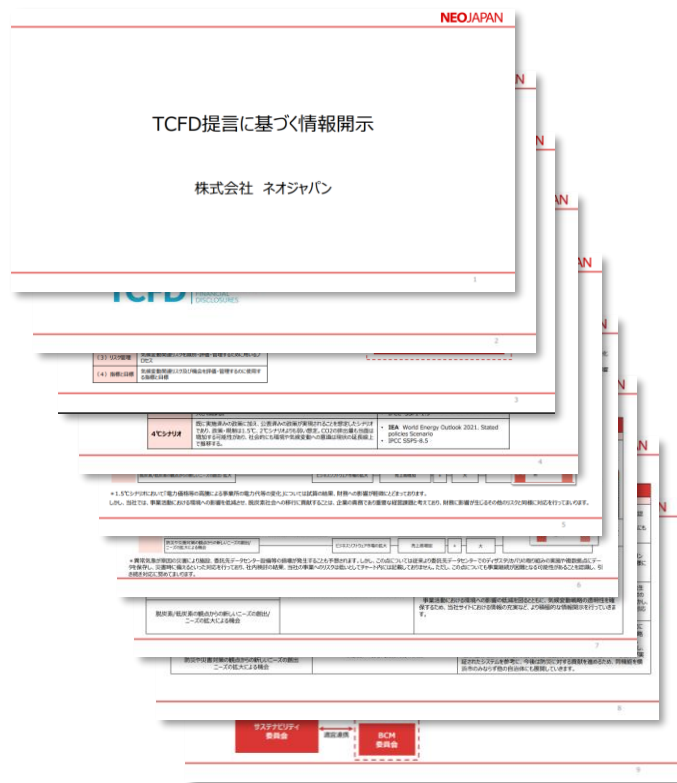


サステナビリティ関連の取り組み

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

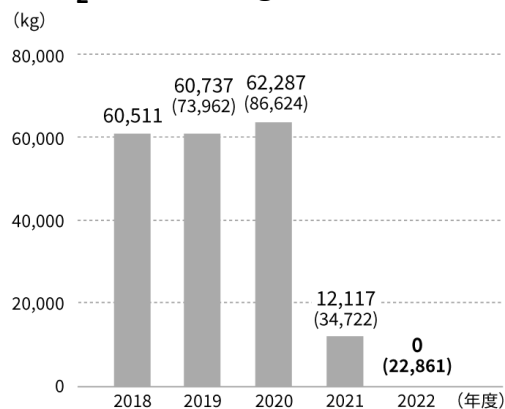
2023年8月4日 TCFD提言に基づく情報開示

2023年5月15日 TCFD提言への賛同

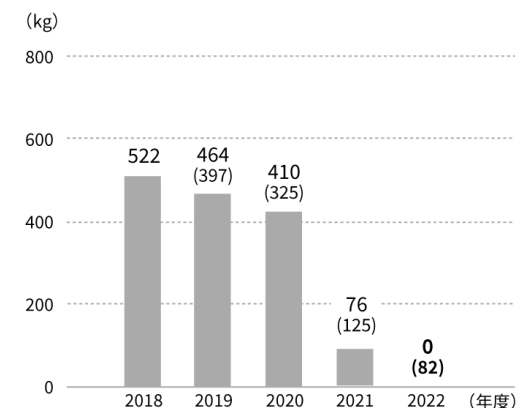


気候変動への取り組み

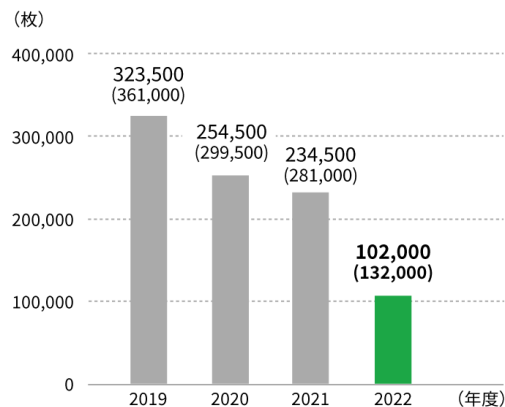
CO₂排出量 (kg)



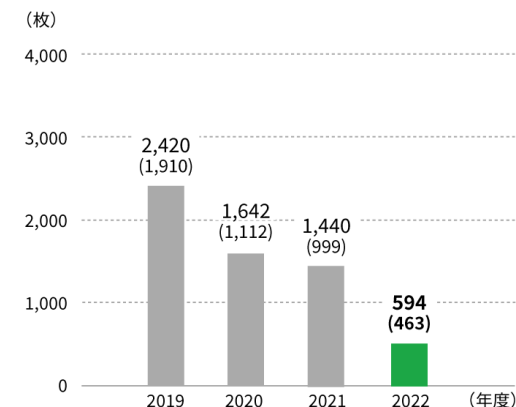
1人当たりCO₂排出量 (kg)



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>



01

会社及び事業概要

02

2024年1月期第3四半期 業績ハイライト

03

2024年1月期 通期業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

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	24/3Q	直近比		23/4Q	24/3Q	直近比
資産の部	8,025	8,393	+368	負債の部	2,297	2,223	-73
内 現預金	4,841	5,052	+211	内 有利子負債	0	0	0
				純資産の部	5,727	6,170	+442
				内 株主資本	5,678	6,130	+452

	3Q 2023	3Q 2024	前期比	
クラウドサービス	688	744	+55	+8.1%
desknet's NEO ⁽¹⁾	565	618	+52	+9.3%
AppSuite ⁽¹⁾	34	45	+11	+31.8%
ChatLuck ⁽¹⁾	15	18	+2	+16.1%
その他月額売上	49	50	+1	+1.6%
その他役務作業	23	11	-11	-49.1%
プロダクト	390	445	+55	+14.2%
desknet's NEOエンタープライズ	48	62	+14	+29.4%
desknet's NEOスモール	10	11	+0	+7.3%
AppSuite	24	41	+17	+70.3%
ChatLuck	4	9	+4	+117.3%
その他ライセンス売上	2	2	+0	+16.7%
サポートサービス ⁽¹⁾	202	212	+10	+5.0%
カスタマイズ	20	24	+3	+17.3%
その他役務作業	77	81	+4	+5.3%
技術開発	18	17	-0	-5.2%
ソフトウェア事業売上高合計	1,097	1,208	+110	+10.0%

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12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。