

2024年1月期
通期決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2024年3月13日



ソフトウェア
事業

NEOJAPAN

desknet's NEOをはじめとした
ソフトウェアの開発・販売を行う

システム開発
サービス
事業

Pro-SPIRE

クライアント企業の
システムインテグレーションを担う

海外
事業

DELGUI

アメリカでの
マーケット調査・開発拠点

NEOTHAI ASIA

タイの
製品販売拠点

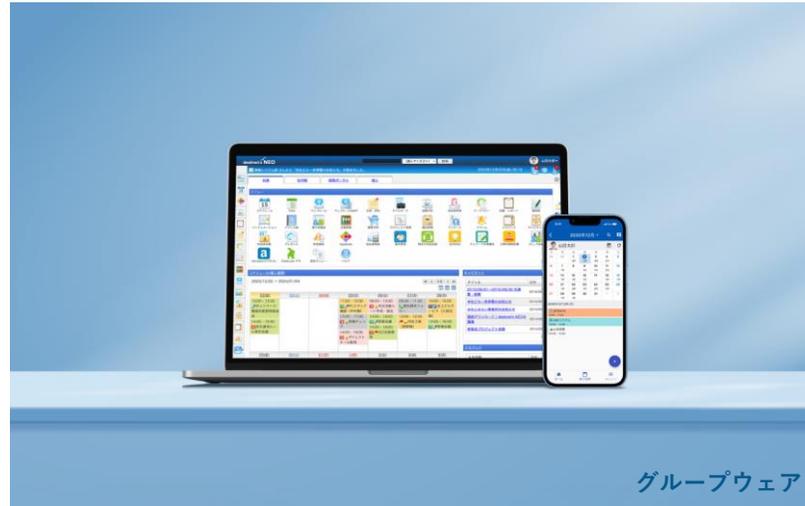
NEOREKA ASIA

マレーシアの
製品販売拠点



AppSuite

AppSuiteは紙・メール・Excel主体で行われている台帳管理や申請書作成など非効率な社内業務をシステム化できる、desknet's NEO上で動作する業務アプリ作成ツールです。



desknet's NEO

desknet's NEOは500万ユーザー以上の利用実績を持つ、国産グループウェアです。スケジュールの管理・共有から、企業ポータル、ワークフロー、掲示板、日報、ウェブ会議、安否確認まで、企業の情報共有基盤として、業務改善と働き方改革に役立つ様々な機能を提供します。



ChatLuck

ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

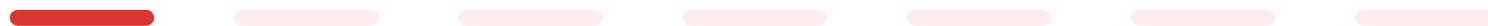
- 01 2024年1月期 通期業績ハイライト
- 02 2024年1月期 第4四半期業績ハイライト
- 03 2025年1月期 業績見通し
- 04 中期業績目標及び成長戦略
- 05 トピックス
- 06 会社及び事業概要
- 07 Appendix

01

2024年1月期 通期業績ハイライト

02

2024年1月期 第4四半期業績ハイライト



売上高

6,615百万円

23/01月期実績 6,007百万円
23/01月期比 110%

営業利益

1,296百万円

23/01月期実績 1,241百万円
23/01月期比 104%

当期純利益

956百万円

23/01月期実績 812百万円
23/01月期比 117%

総括

- 通期売上高、各利益ともに第3四半期に上方修正した見通しを超えて着地
- 当初、増収減益を見込んでいたが増収増益を達成

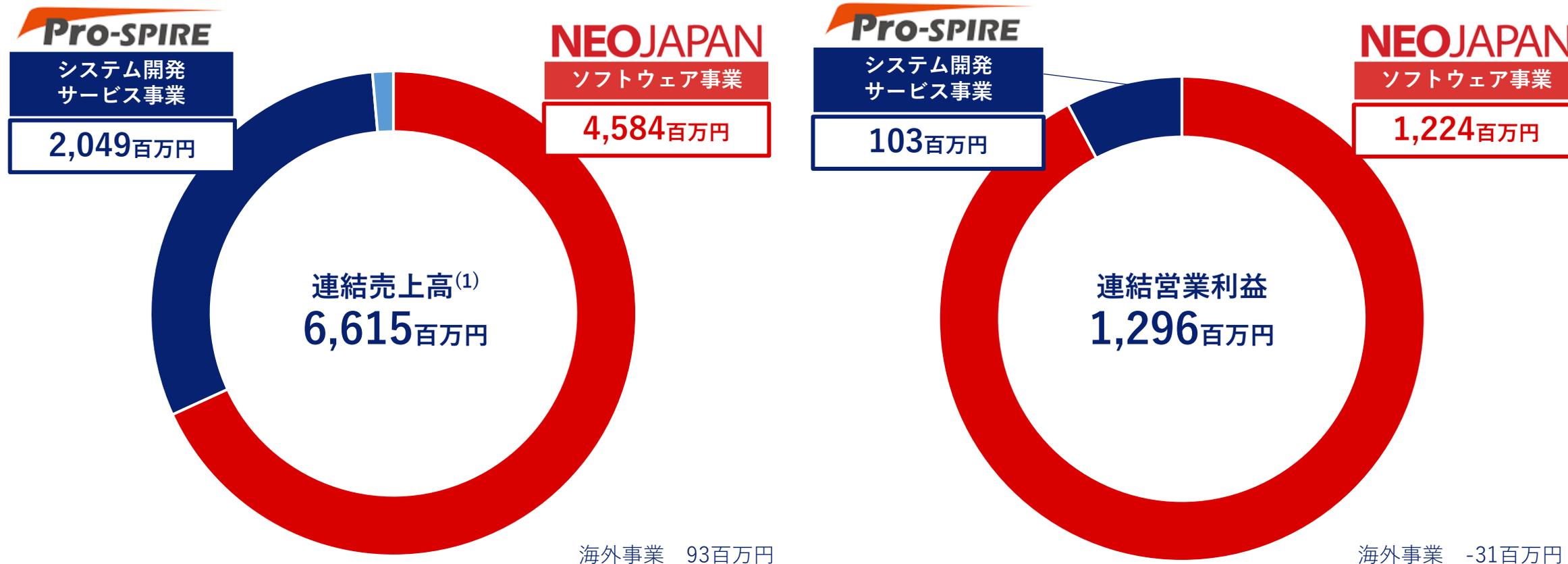
通期 連結業績サマリー

各製品の販売が好調であったことなどを要因として前期比で**増収増益**となりました。通期予想については第3四半期時点で売上高を3.3%、各利益を20%以上、上方修正しましたが、いずれも上回る着地となりました。

(単位:百万円)	23/01月期 累計実績	24/01月期 累計実績	前期比	24/01月期 通期予想 ⁽¹⁾	通期予想比
売上高	6,007	6,615	+10.1%	6,570	+0.7%
売上総利益	3,232	3,639	+12.6%	-	-
売上総利益率	53.8%	55.0%	-	-	-
営業利益	1,241	1,296	+4.5%	1,128	+15.0%
営業利益率	20.7%	19.6%	-	-	-
経常利益	1,335	1,375	+2.9%	1,201	+14.5%
親会社株主に 帰属する当期純利益	812	956	+17.7%	832	+14.9%

1. 2023年12月13日開示の修正後通期予想を参照

引続き売上高、利益ともネオジャパン(ソフトウェア事業)が牽引しております。

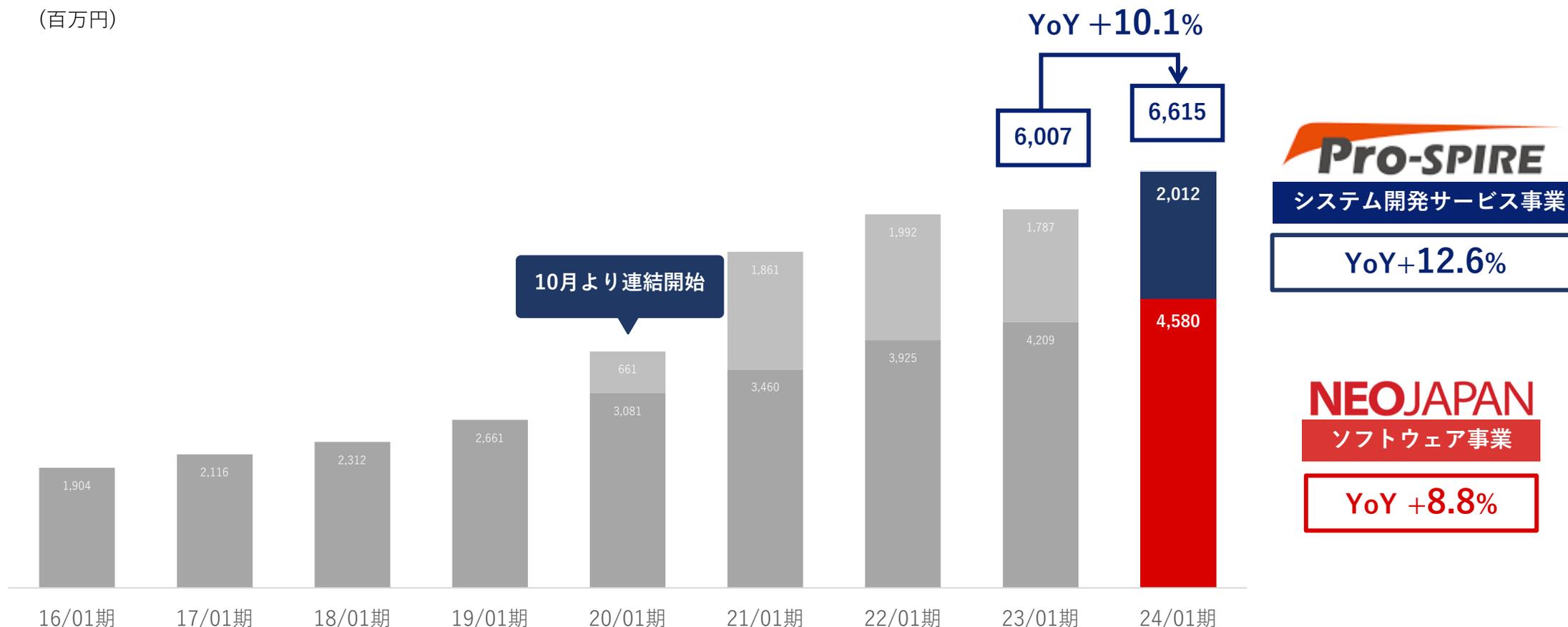


1. 各事業はセグメント間取引消去前、連結売上高は消去後の数値を記載

連結売上高⁽¹⁾の推移

ネオジャパン(ソフトウェア事業)では8.8%、 Pro-SPIRE(システム開発サービス事業)では12.6%の増収を達成し、売上高は**12期連続増収**となりました。

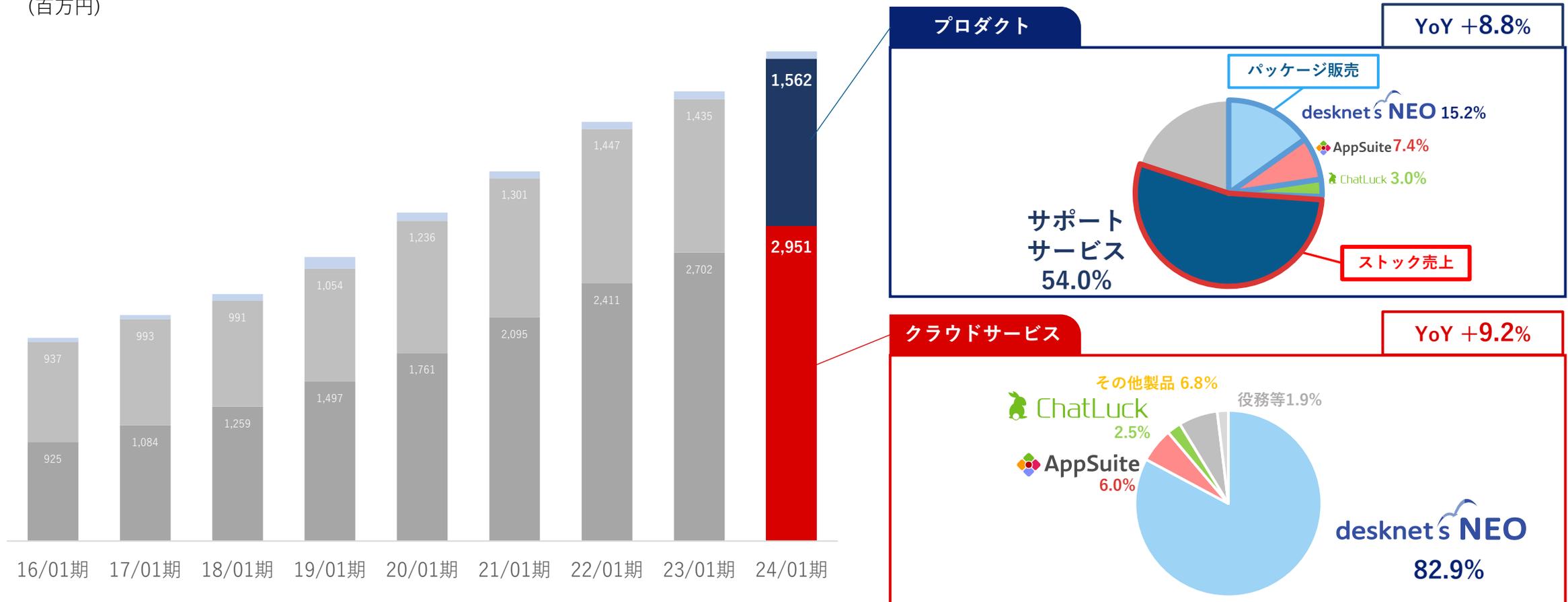
(百万円)



1. セグメント間取引を消去後の数値

プロダクト、クラウドともに過去最高売上となりました。通期ではプロダクトに占めるストック売上の割合が50%を超えました。

(百万円)



1. セグメント間取引を消去前の数値

連結営業利益増減要因

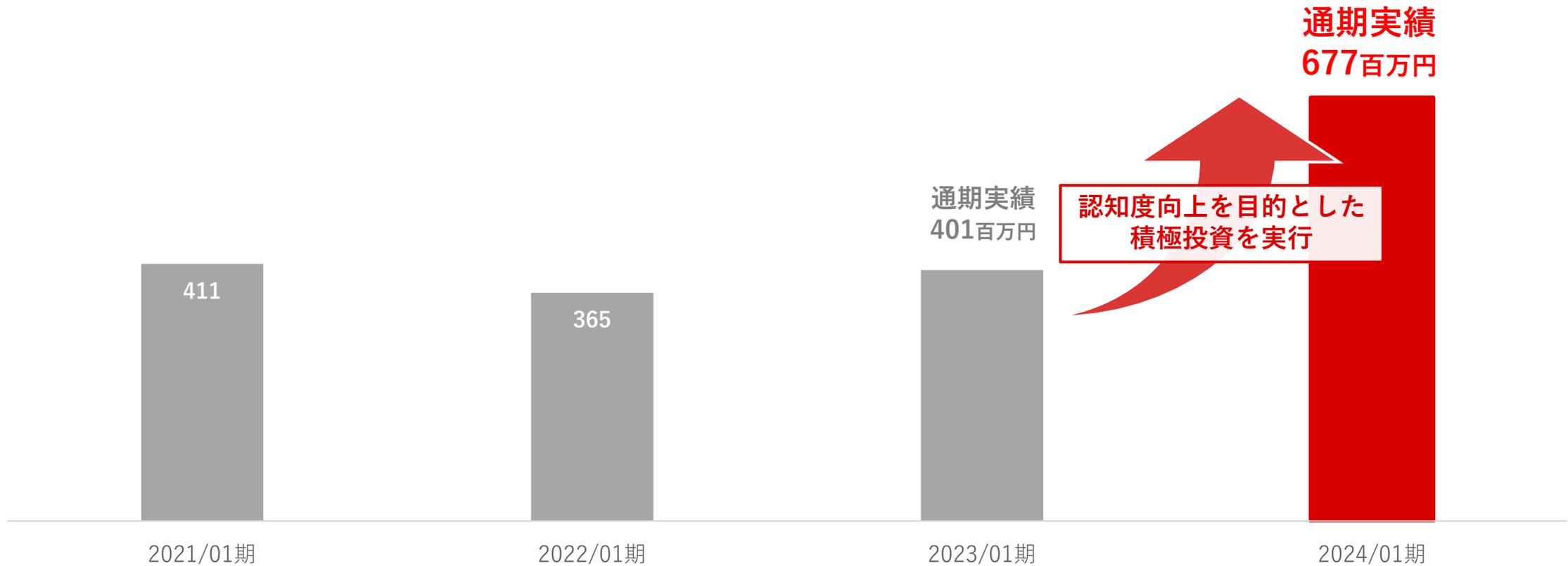
ネオジャパン(ソフトウェア事業)は広告宣伝費の増加を主因として前期比-5百万円となりました。また第2四半期中に DELCUI(海外事業)からネオジャパンへ約60百万円でサービス譲渡を行ったことなどにより、海外事業では前期比 +51百万円となりました。

(百万円)



広告宣伝費は通期予算730百万円に対して677百万円を消化しました。当社では初となる規模でのテレビCMに挑戦し、前期比275百万円増加しました。

(百万円)



01

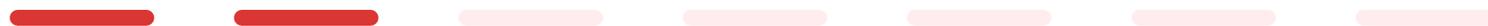
2024年1月期 通期業績ハイライト

02

2024年1月期 第4四半期業績ハイライト

03

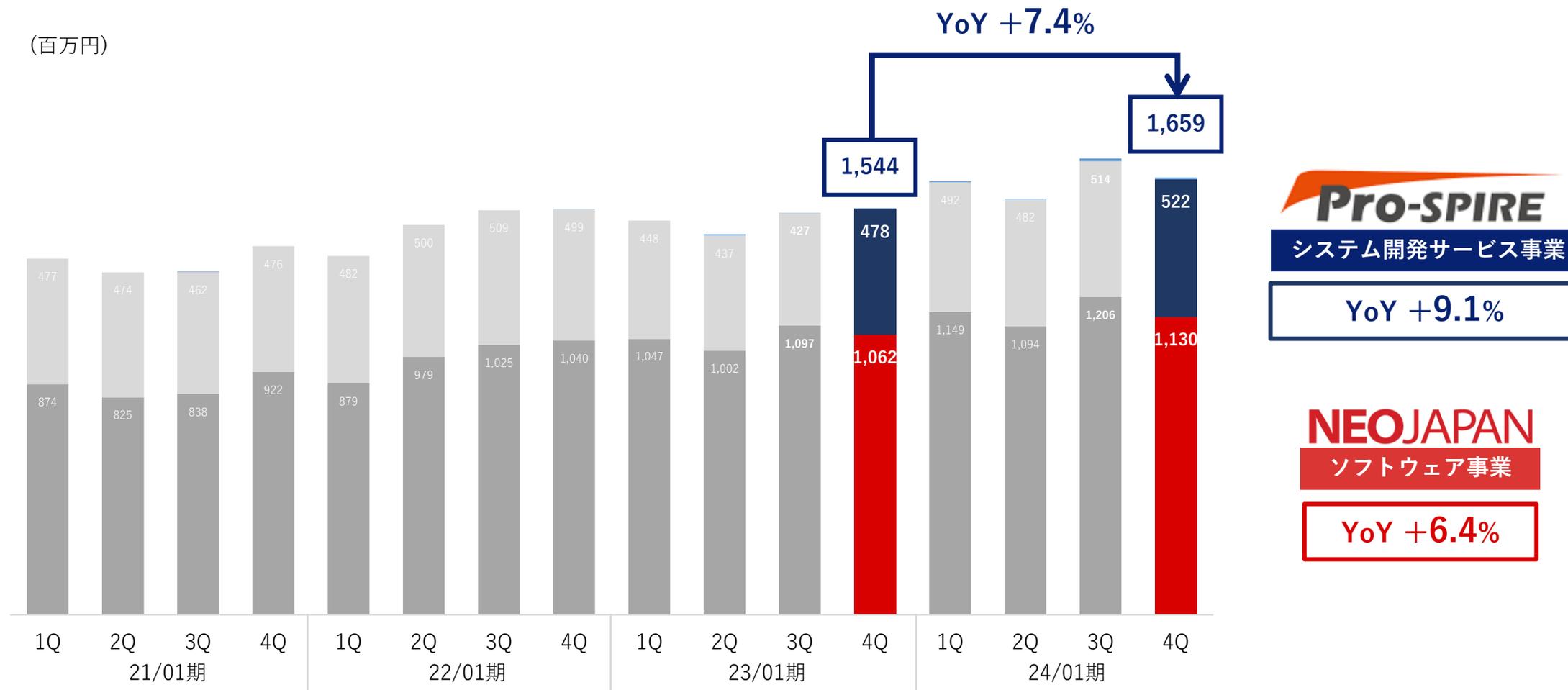
2025年1月期 業績見通し



連結売上高⁽¹⁾の推移

ネオジャパン(ソフトウェア事業)は好調であった第3四半期には及ばなかったものの堅調に推移しました。Pro-SPIRE(システム開発サービス事業)は過去最高売上を更新しました。

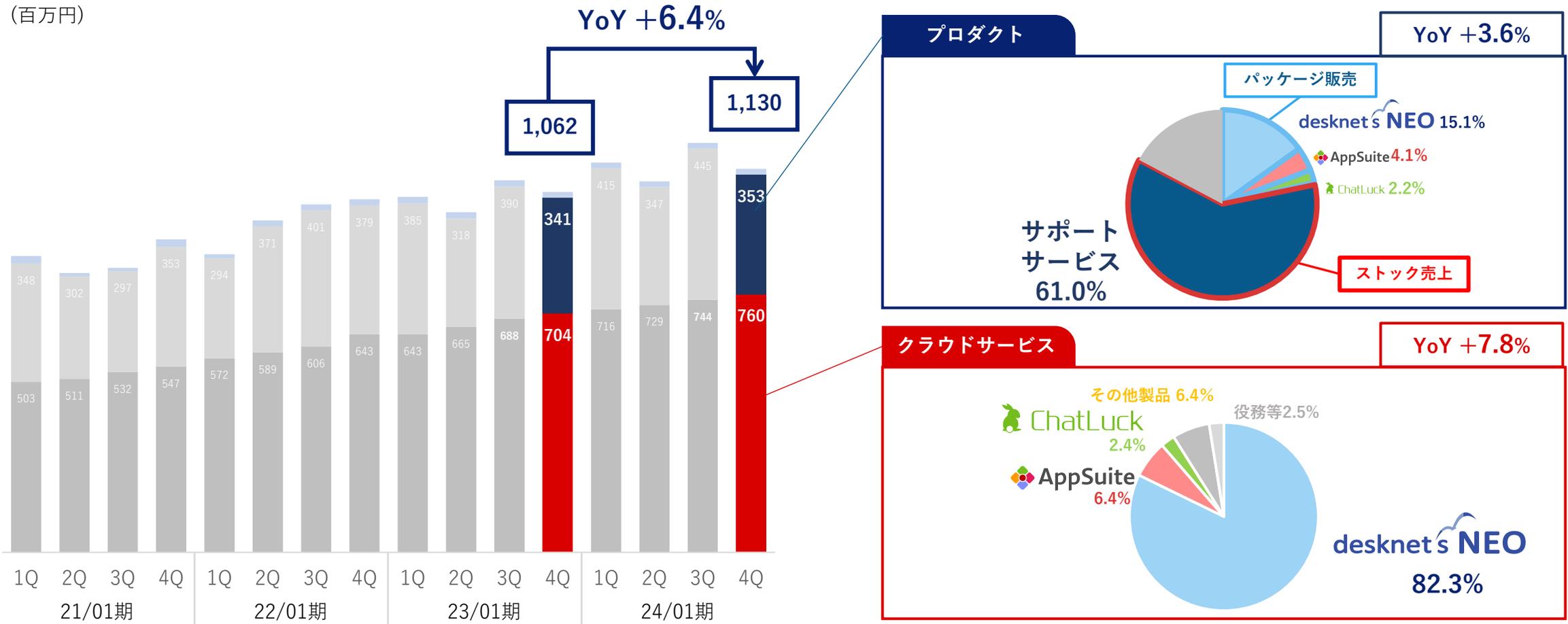
(百万円)



1. セグメント間取引を消去後の数値

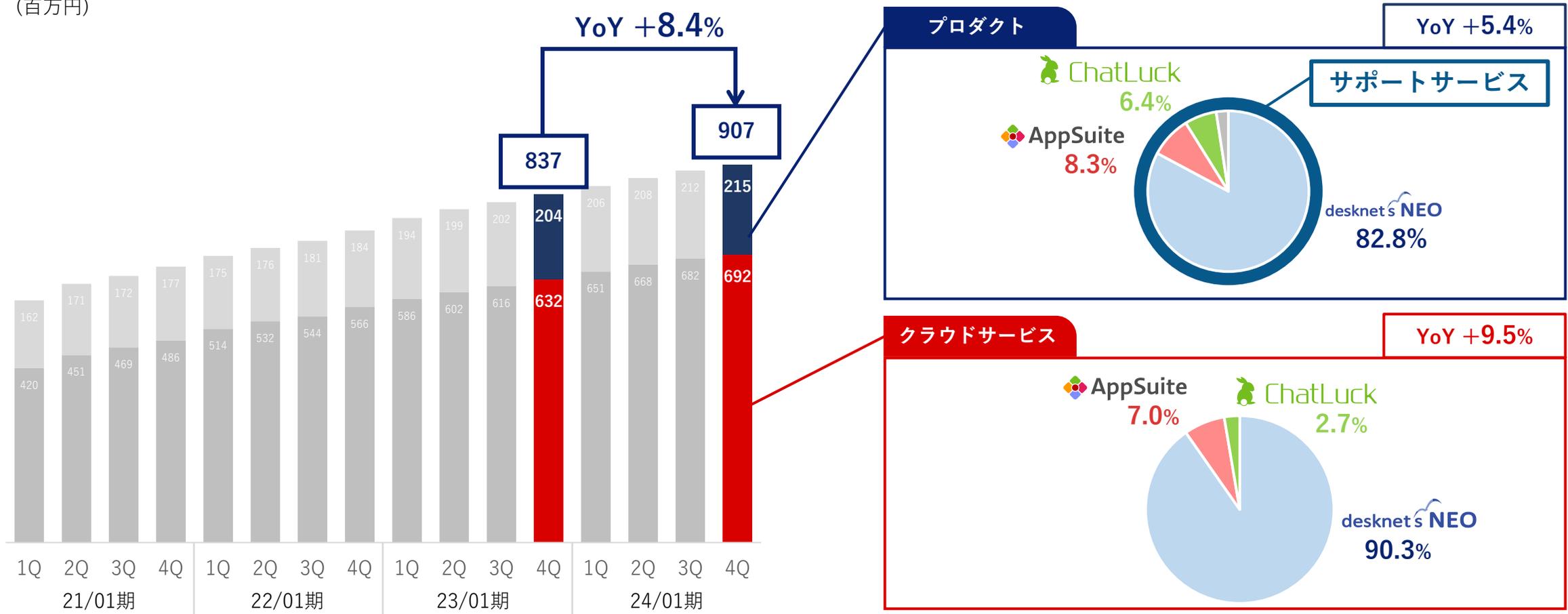
プロダクトでは第3四半期と比較しパッケージ販売額が減少し、サポートサービスの割合が第3四半期の47.7%から61.0%と相対的に大きく向上しました。クラウドサービスについては着実に積みあがっております。

(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しその推移を示します。なお、プロダクト売上の61.0%に相当する**サポートサービスはストック売上**としております。

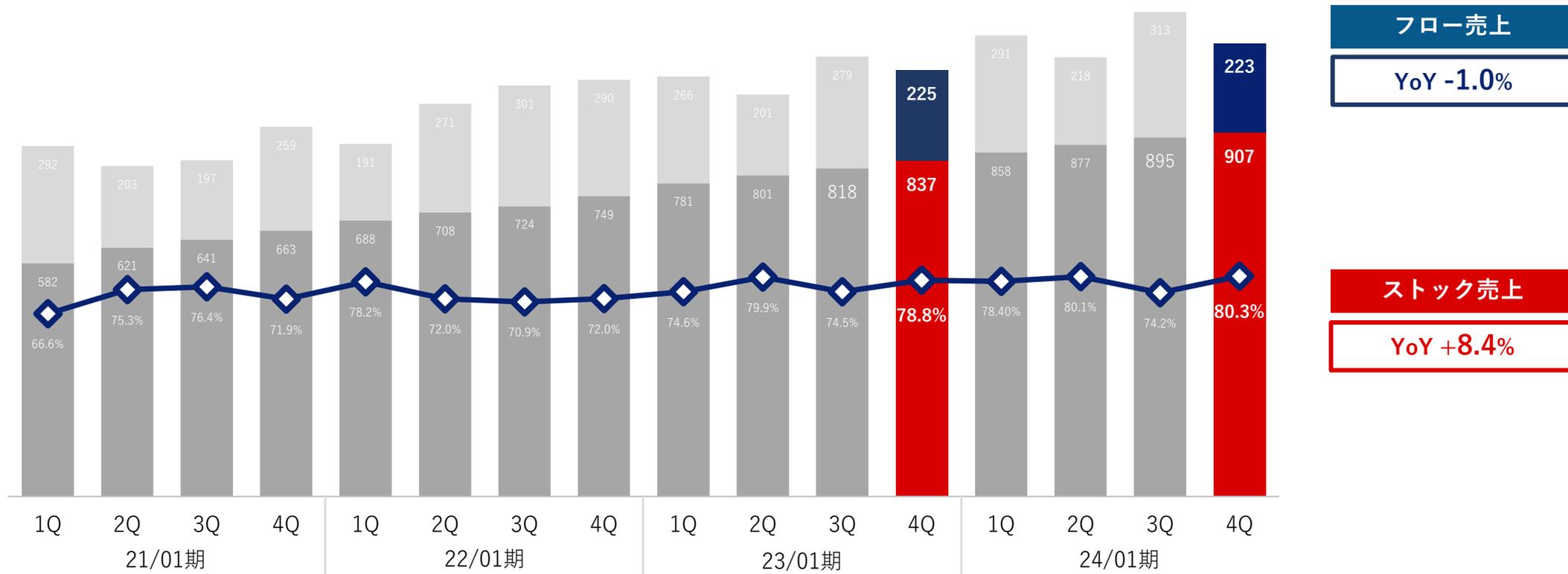
(百万円)



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、ChatLucky、AppSuiteのサービス利用料を対象として集計

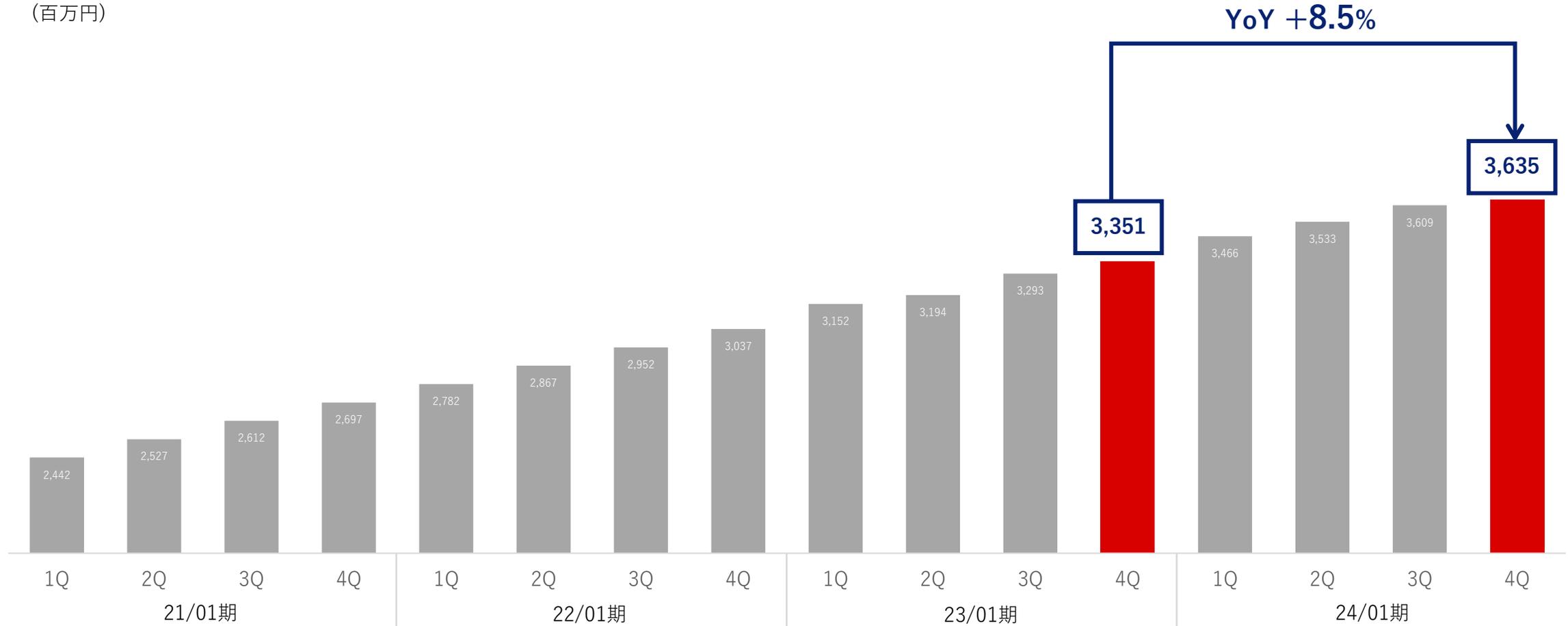
ストック売上は前年同期比+8.4%と堅調に推移しました。ストック売上比率は80.3%でした。

(百万円)



クラウド、プロダクトともに伸長した結果、ARRは前年同期比+8.5%となりました。

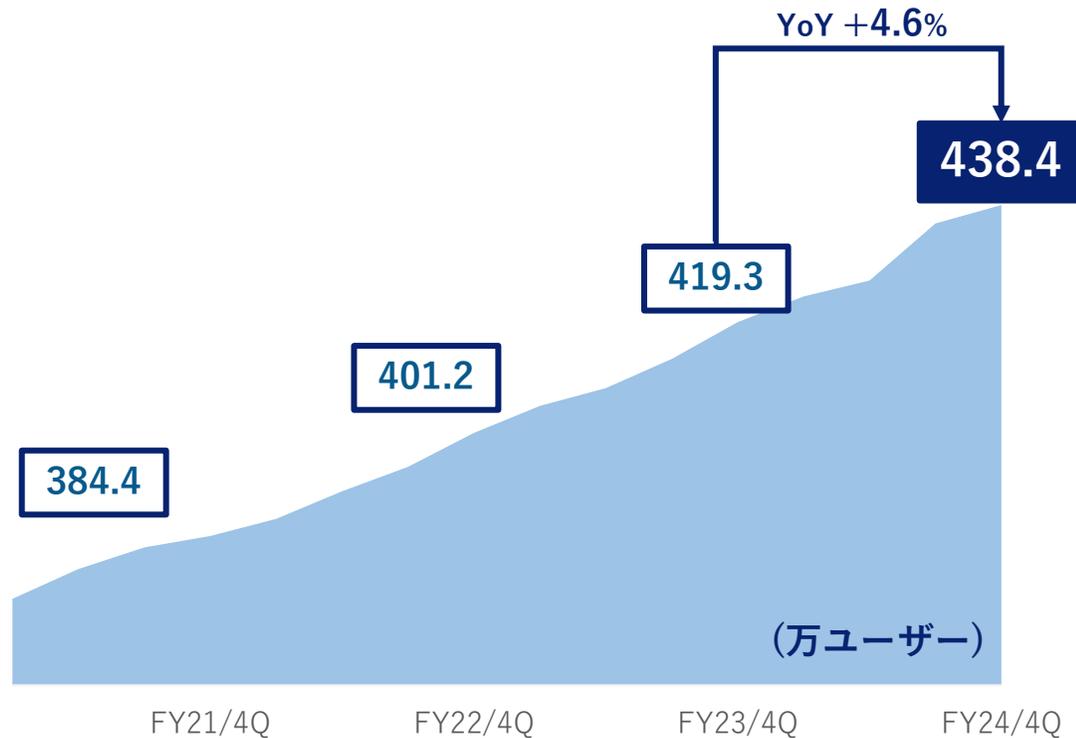
(百万円)



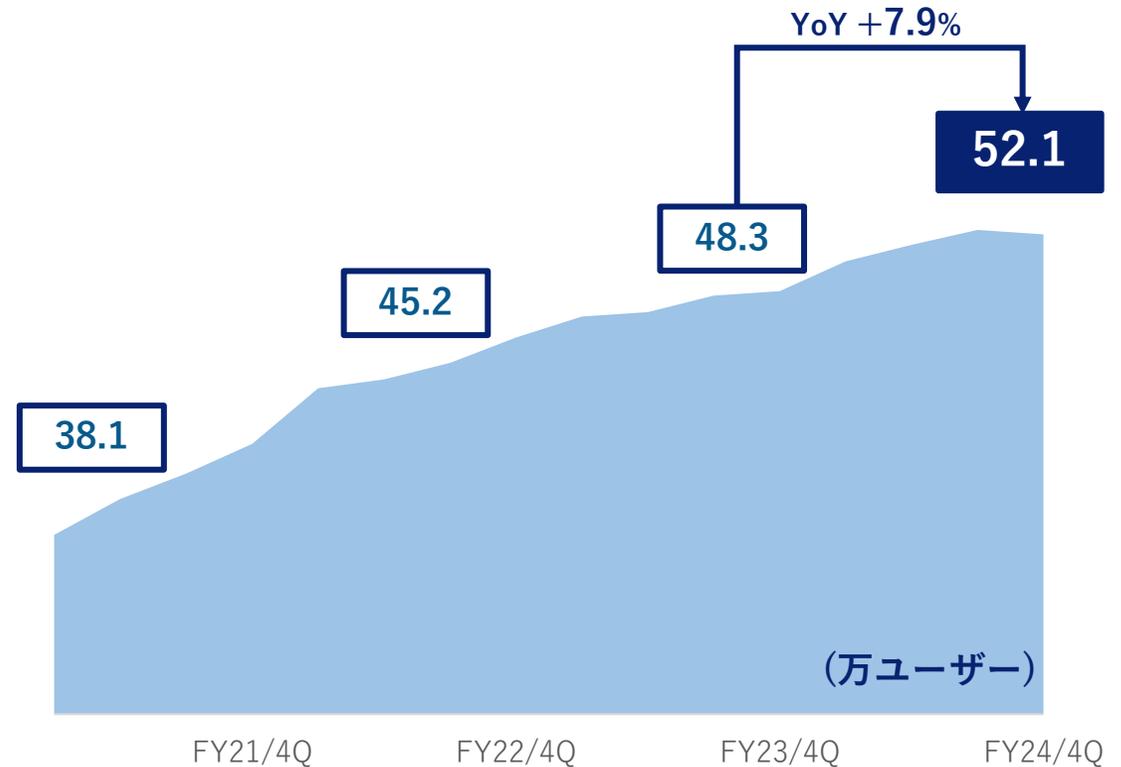
1. 2024年1月期第4四半期末(1月末)時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクト販売実績数は着実に伸長しました。クラウドユーザー数も前年同期比では+7.9%増となりました。今後も増加基調を維持する見込みです。

プロダクト累計販売実績推移(1)



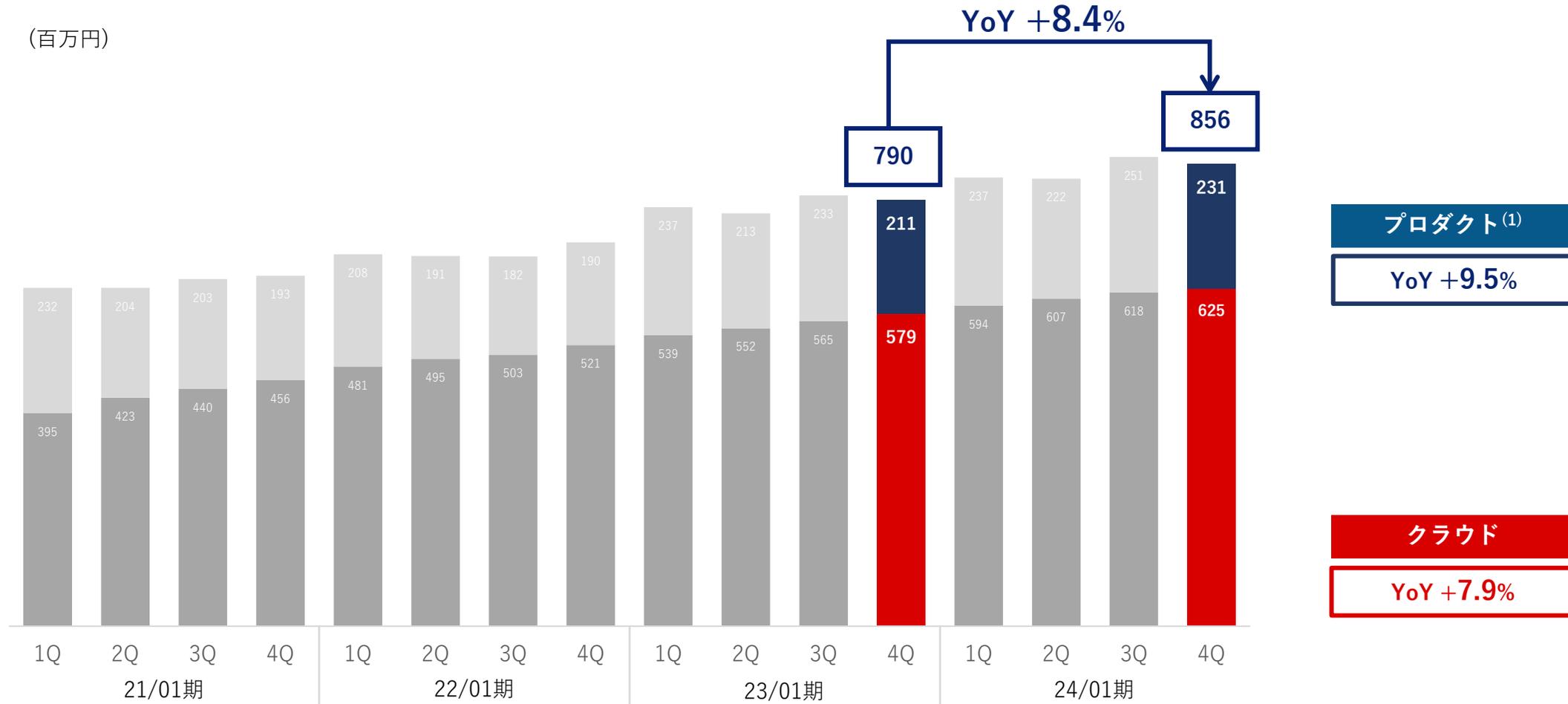
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

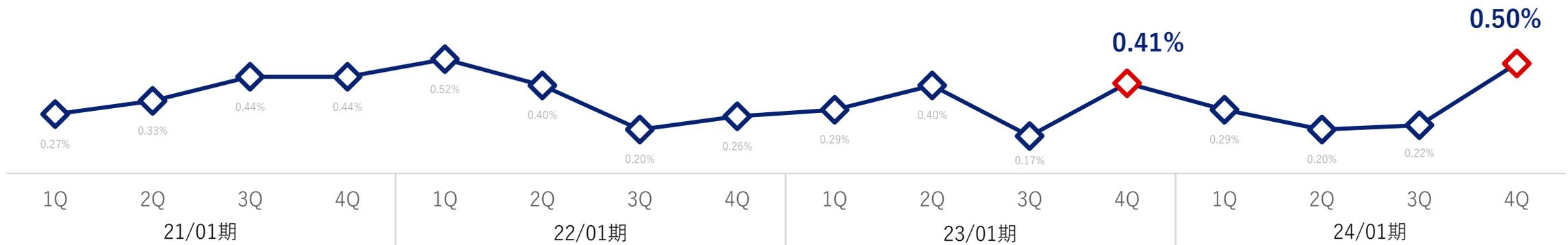
クラウドは前年同期比+7.9%増となりました。プロダクトはパッケージ販売、サポートサービスともに伸び、同+9.5%増となりました。

(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

第4四半期の解約率は0.5%と若干上昇しましたが、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、引続き低い水準で推移しております。

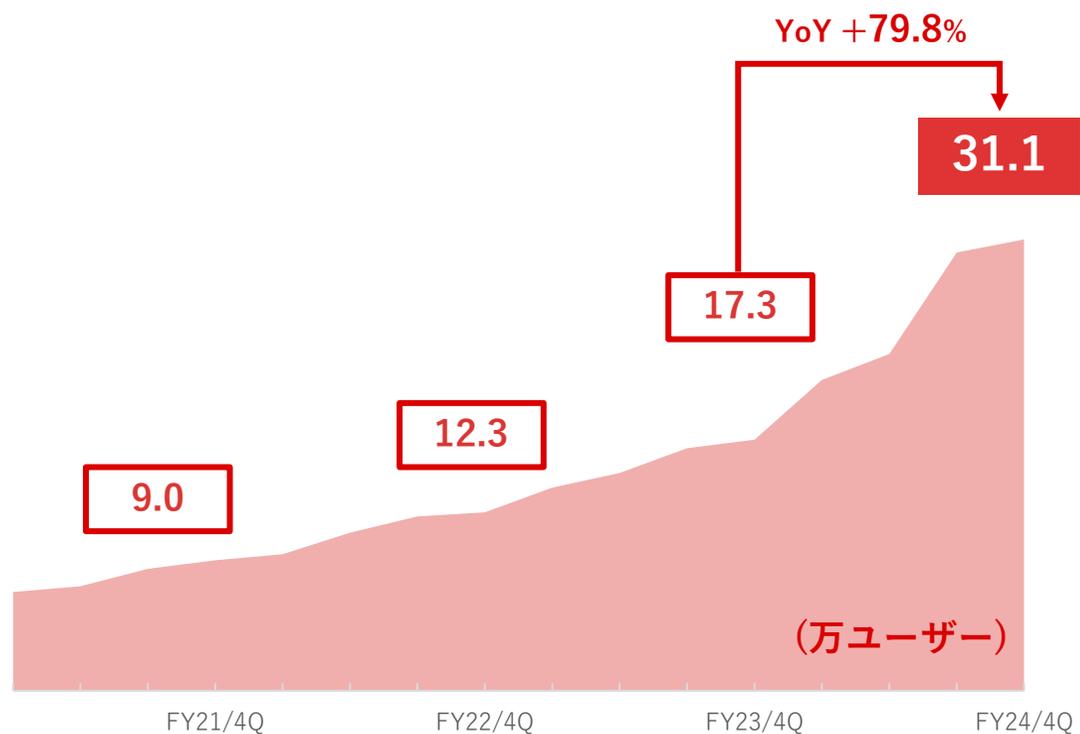


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

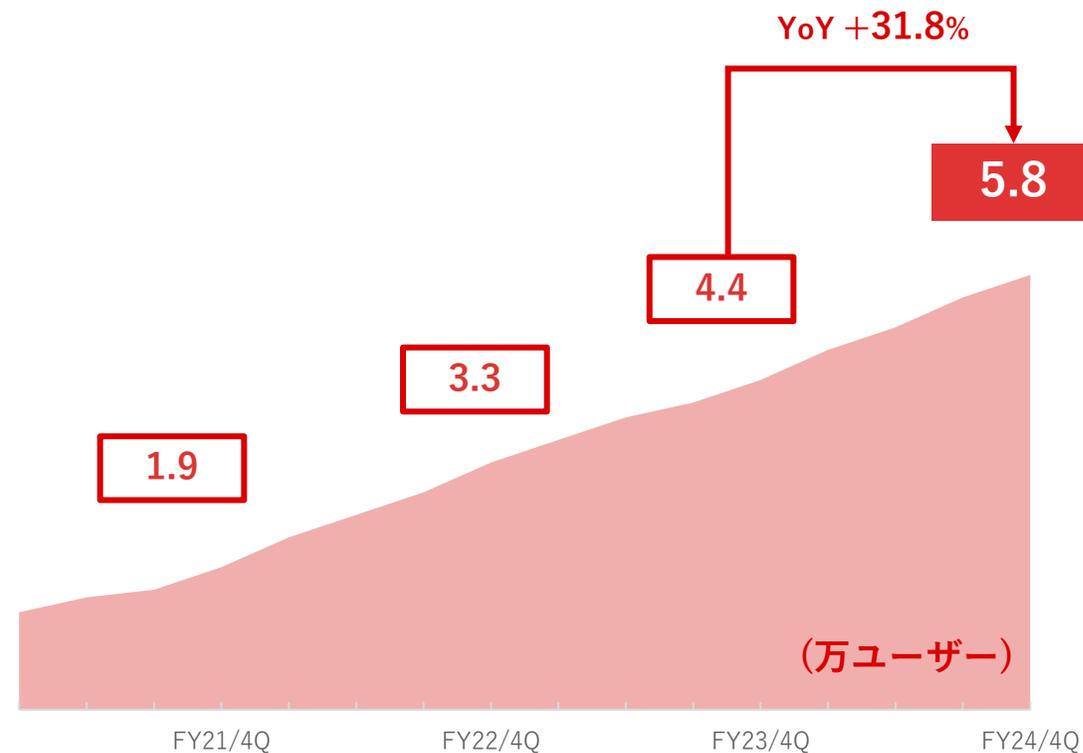
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

成長エンジンと位置付けるAppSuiteの販売に注力し、プロダクト、クラウドとも伸長しました。

プロダクト累計販売実績推移

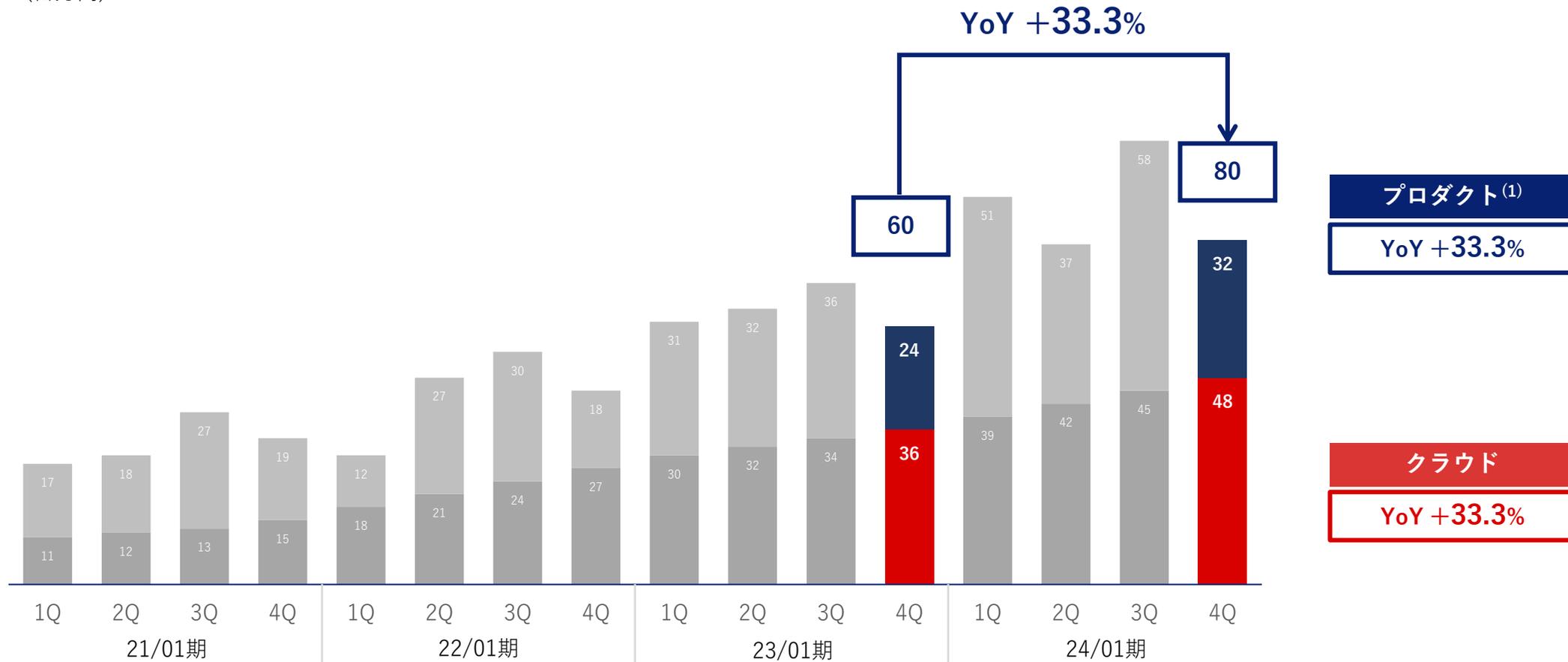


クラウドユーザー数推移



desknet's NEOのアップセルを狙い販売に尽力した結果、プロダクト、クラウドとも前年同期比で33.3%伸長しました。

(百万円)

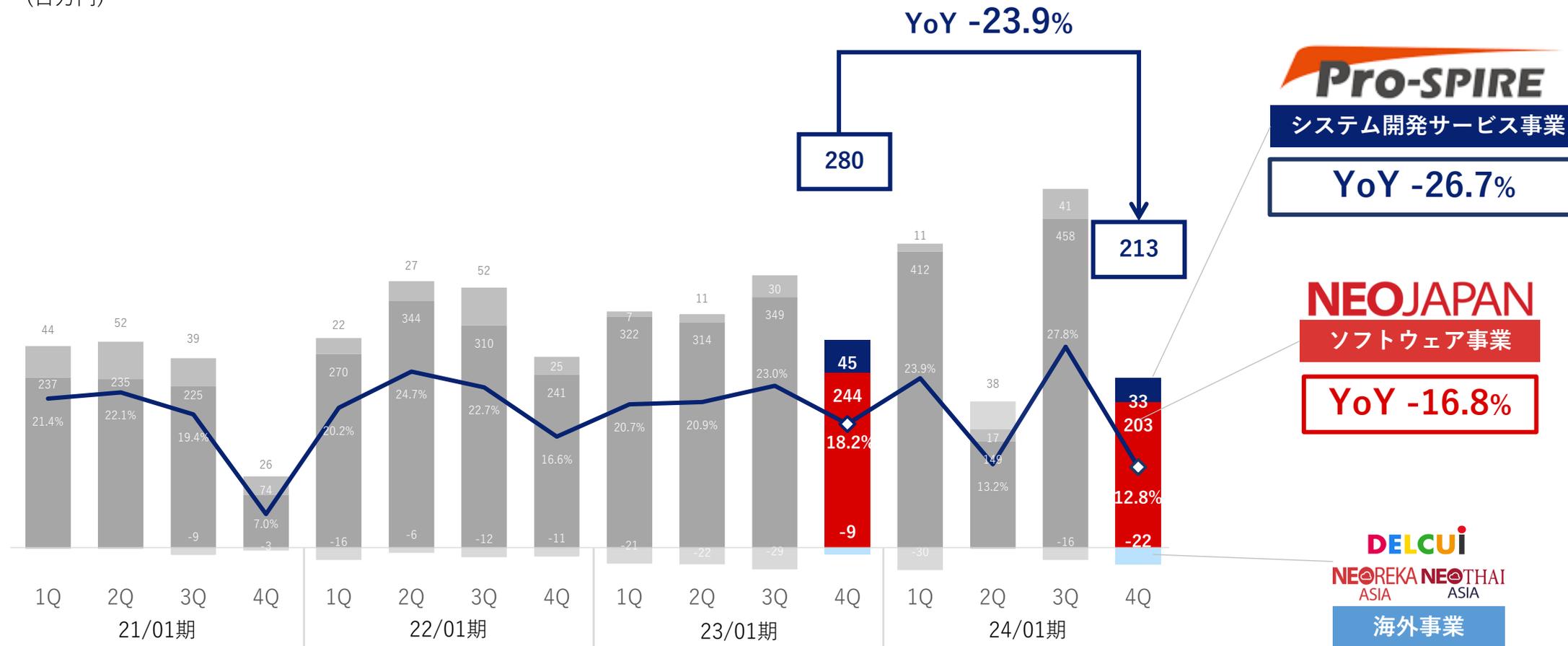


1. AppSuite、AppSuiteに紐づくサポートサービスを集計

連結営業利益及び営業利益率の推移

第4四半期は広告宣伝費支出等の影響により当初の想定通りネオジャパン（ソフトウェア事業）は前期比で-16.8%減となりました。またPro-SPIRE（システム開発サービス事業）では採用コストの増加等の影響により-26.7%減となりました。

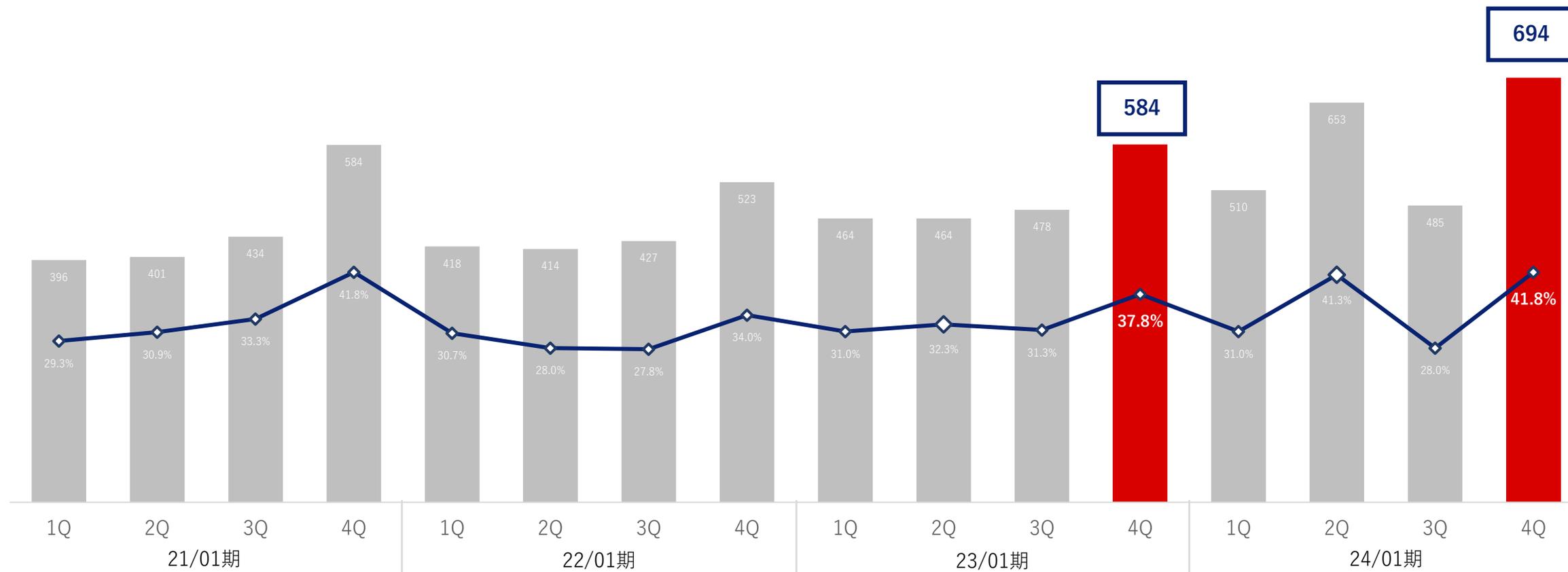
(百万円)



連結販管費及び売上高販管费率推移

広告宣伝費への支出などの影響により販管费率は41.8%となりました。

(百万円)



02

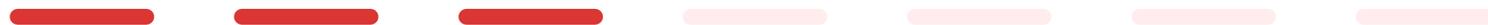
2024年1月期 第4四半期業績ハイライト

03

2025年1月期 業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

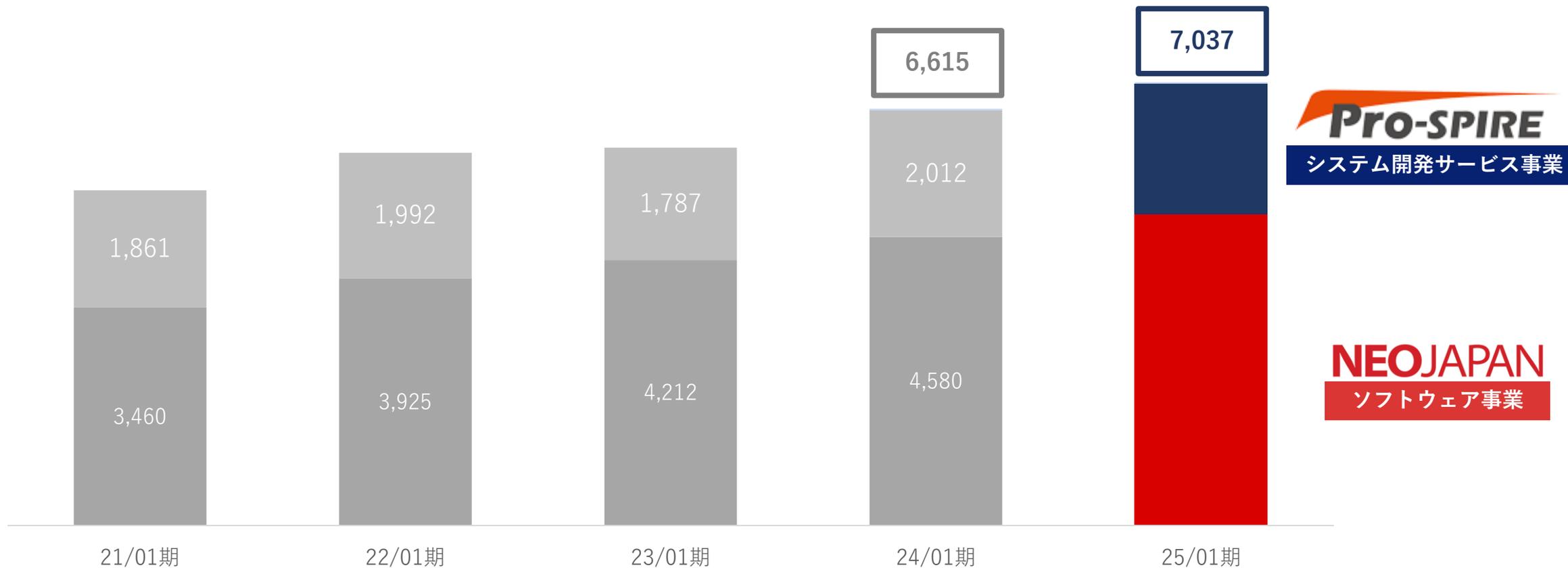


通期見通しサマリー

2024年1月期と比較して、売上高6.4%増に対して、広告宣伝費は減少する見込みです。以上より営業利益は23.8%増を見込んでおります。**増収増益**により売上高、各利益とも過去最高となる見通しです。

(単位:百万円)	24/01月期 実績	25/01月期 予想	前期比
売上高	6,615	7,037	+6.4%
売上総利益	3,639	-	-
売上総利益率	55.0%	-	-
営業利益	1,296	1,605	+23.8%
営業利益率	19.6%	22.8%	-
経常利益	1,375	1,619	+17.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	956	1,098	+14.8%

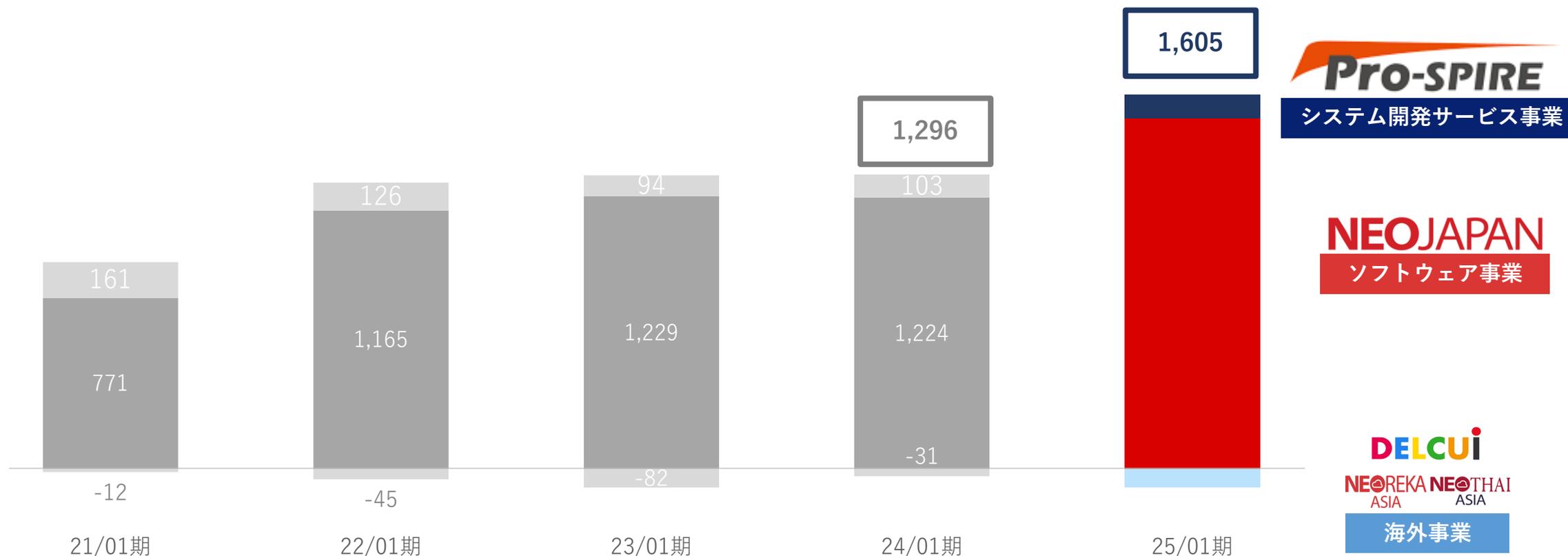
(百万円)



営業利益予想

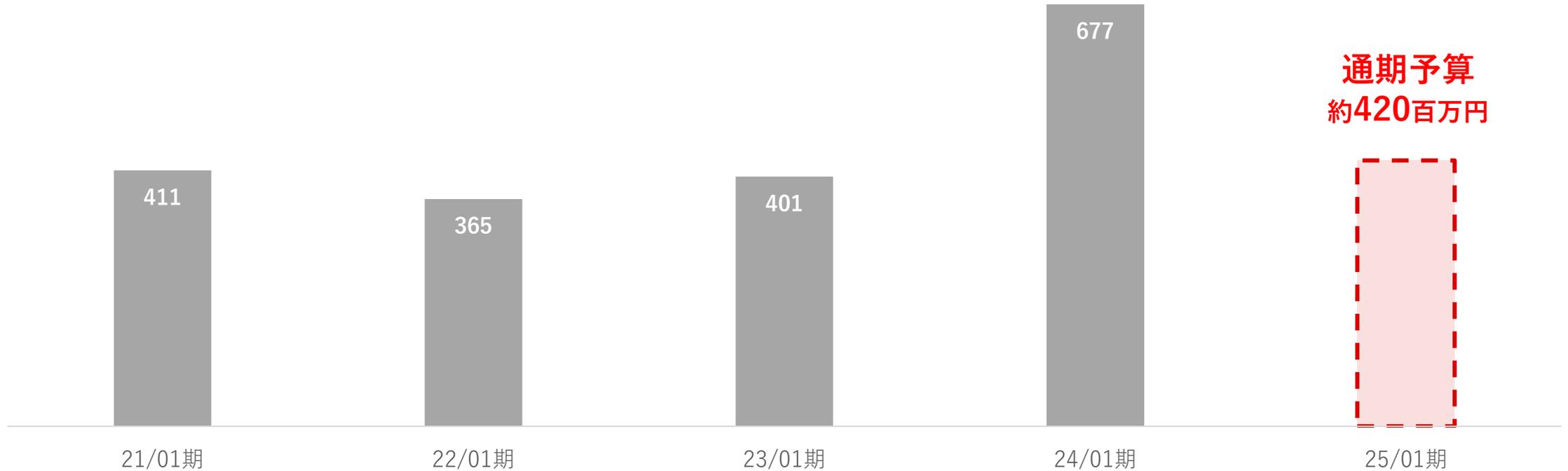
2025年1月期は人件費及びソフトウェア償却費増加の一方、広告宣伝費の減少を見込んでおり、2024年1月期比で23.8%増となる見通しです。

(百万円)



2025年1月期の広告宣伝費は約420百万円を見込んでおります。2024年1月期に実施したテレビCM放映により一定以上の認知度獲得が実現したものと考え、今期は費用対効果を踏まえテレビCMの放映を取りやめる方針とした結果、広告宣伝費予算を大きく削減することとしました。

(百万円)



03

2025年1月期 業績見通し

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス



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」基準を充たしておりません。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た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。

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%	134.5億円

※ 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4月26日開示時点で2023年1月時点の情報を基に作成

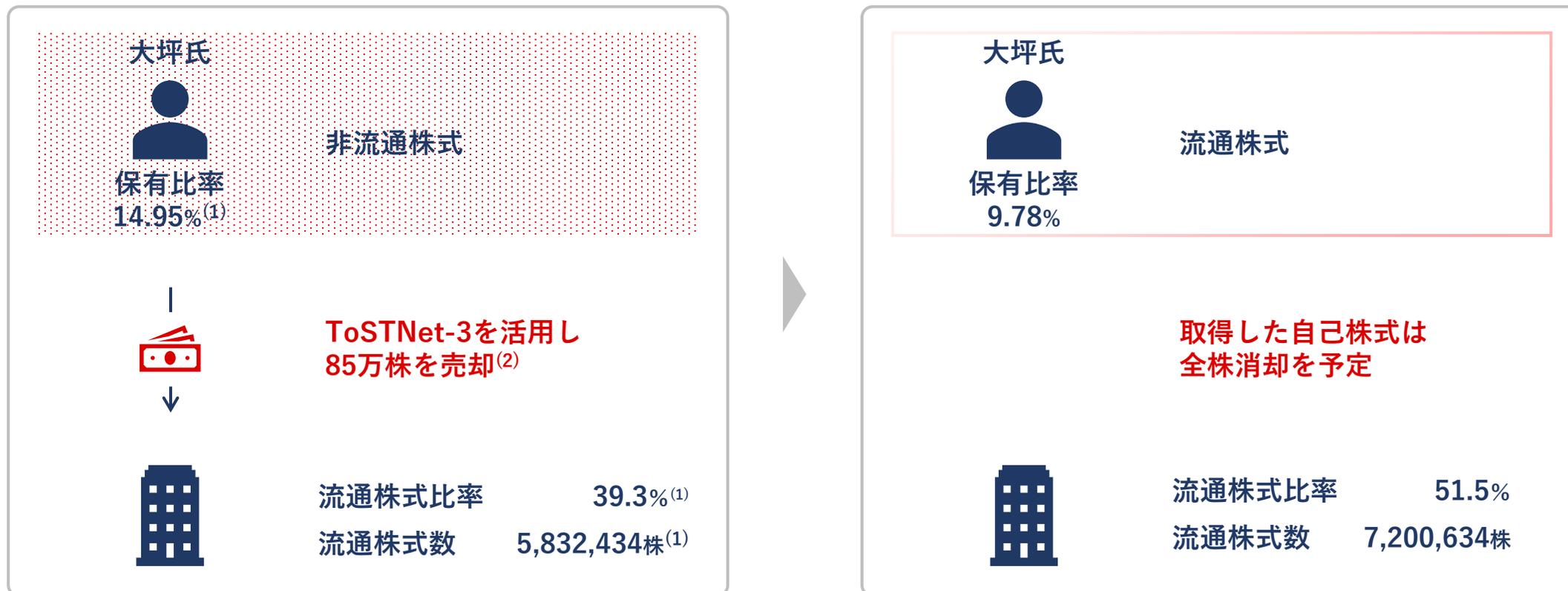
2. 流通株式数 = 上場株式数 - (主要株主 + 役員等 + 自己株 + 事業法人)

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

流通株式比率向上施策

当社は元取締役大坪克也氏（保有比率14.95%）と東証プライム適合計画を協議する中で、流通株式時価総額基準充足のため、保有株式の一部売却を要請し、同氏より承諾を得ました。売却により同氏の保有株式は流通株式となり、当社の流通株式比率は向上する見込みです。また市場への影響を鑑みて同氏の売却相当数を当社が自己株式として取得する予定です。



- 詳細は、2024年3月13日付「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引（ToSTNet-3）による自己株式の買付けに関するお知らせ」をご参照願います。

- 2024年1月末時点。主要株主（10%以上保有）のため同氏の保有する全株式は非流通株式として区分。
- 当社は、取得予定数に対する売付注文をもって買い付けを行いますが、ToSTNet-3の仕組上、上限数の売却が成立しない可能性があります。

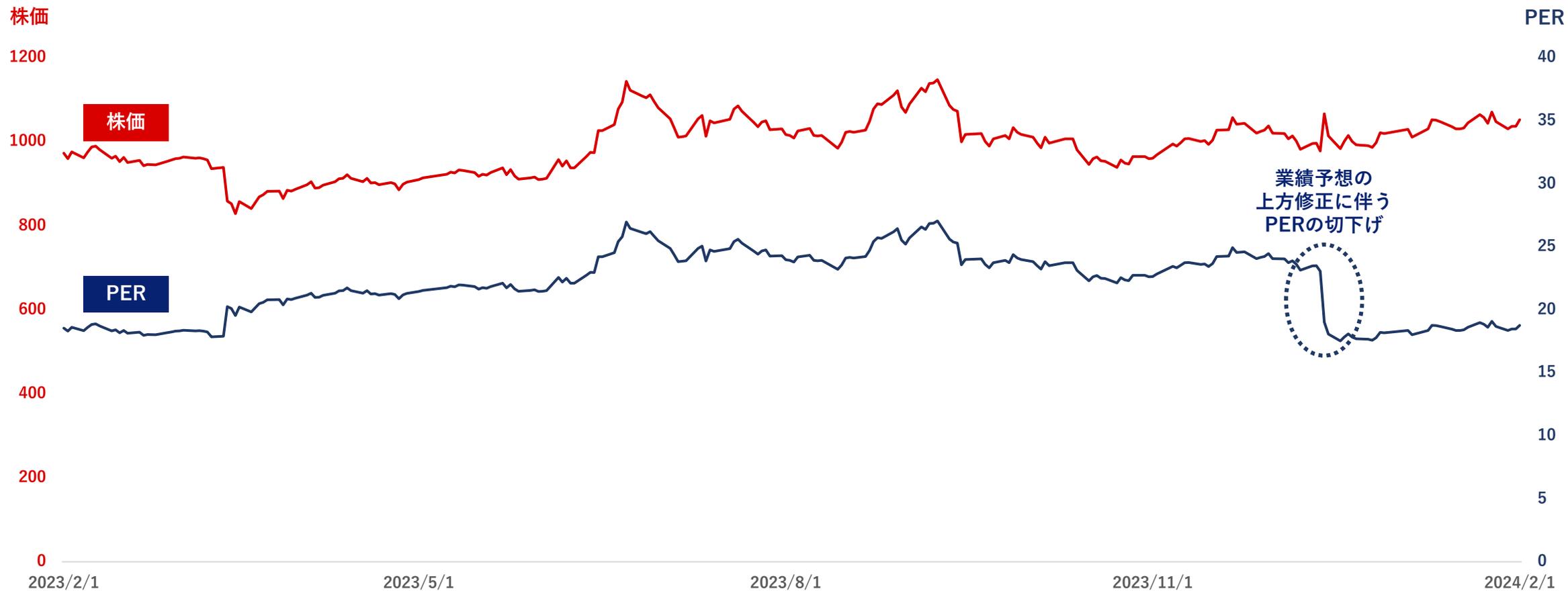
流通株式時価総額の充足条件

2023年4月26日開示の適合計画に示した通り、当社は流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準を充足しておりません。上場維持基準である流通株式時価総額100億円を充足するためには、以下の通り各指標を充たす必要があり、今後も業績向上、IR活動の強化に努めてまいります。

<table border="1" style="background-color: #cccccc; width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">流通株式時価総額</table> <table border="1" style="width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">100億円</table>	=	<table border="1" style="background-color: #cccccc; width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">流通株式数</table> <table border="1" style="width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">約720万株</table>	×	<table border="1" style="background-color: #ff0000; color: white; width: 100px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">PER</table> <table border="1" style="width: 100px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">約17.7倍</table>	×	<table border="1" style="background-color: #cccccc; width: 100px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">EPS⁽¹⁾</table> <table border="1" style="width: 100px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">78.55円</table>
<table border="1" style="background-color: #ff0000; color: white; width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">株価</table> <table border="1" style="width: 150px; height: 40px; margin-bottom: 5px;">約1,390円</table>						

- 2025年1月期末の業績予想に基づき試算した場合、PER17.7倍(株価1,390円)で東証プライムの上場維持基準である流通株式時価総額100億円を充足する想定です。
- 上記は流通時価総額100億円を満たすための条件を示した内容であり、将来の株価水準を当社が示唆するものではありません。

(参考)株価とPERの推移



中期業績目標ハイライト(2026年1月期)

NEOJAPAN

売上高

7,875百万円

23/01月期実績 6,007百万円
23/01月期比 131%

営業利益

1,695百万円

23/01月期実績 1,241百万円
23/01月期比 137%

当期純利益

1,170百万円

23/01月期実績 812百万円
23/01月期比 144%

配当金額

31円

23/01月期実績 20円

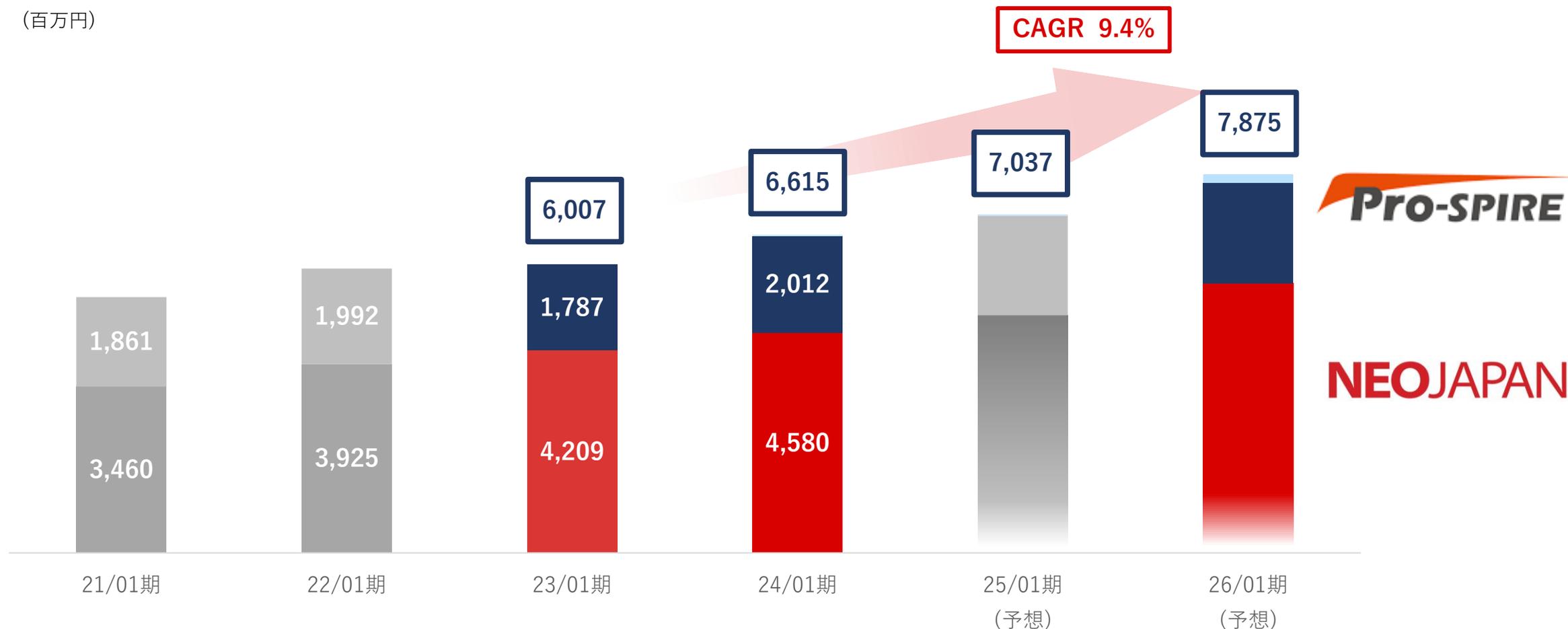
※ 当該目標は2023年4月に開示

※ 当該目標策定時に比較対象とした2023年1月期実績を対象に比較

連結売上高目標と進捗状況

過去の増収率及び、広告宣伝の効果を加味し、年平均9.4%の成長を想定しており、最終年度に7,875百万円の売上に達する見込みです。なお連結売上高は2023年4月26日の中期業績目標開示以降、順調に推移しており本資料開示時点で中期業績目標の変更はございません。

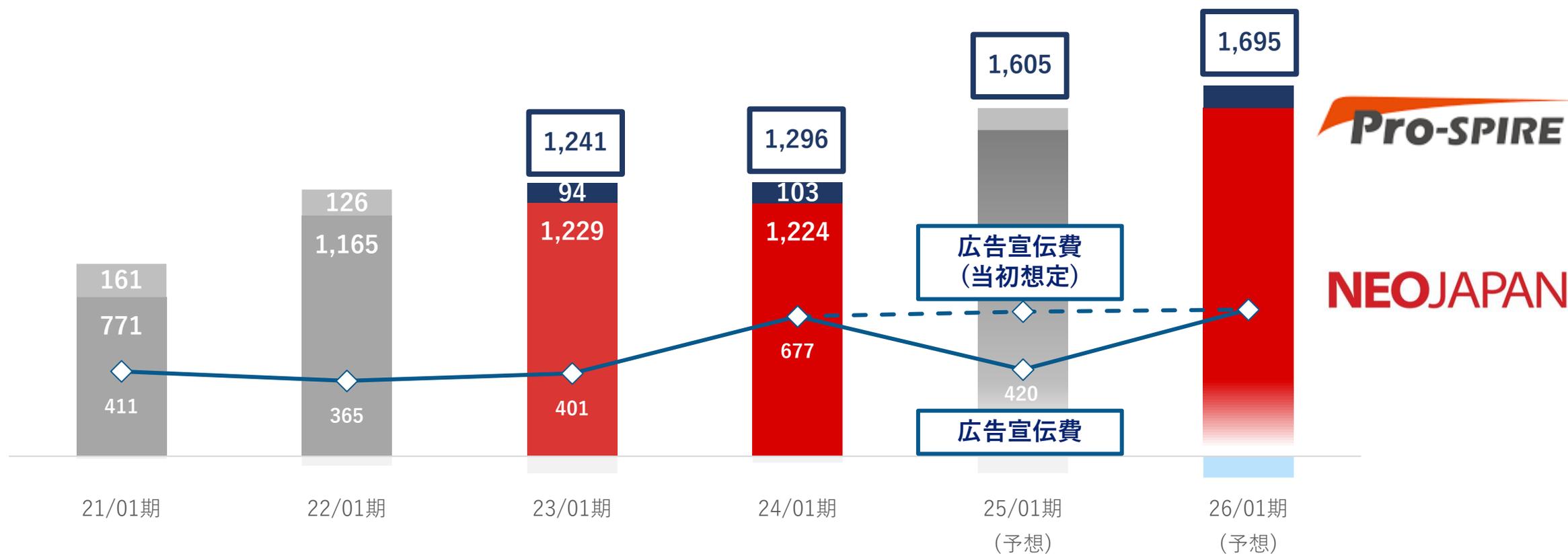
(百万円)



連結営業利益目標と進捗状況

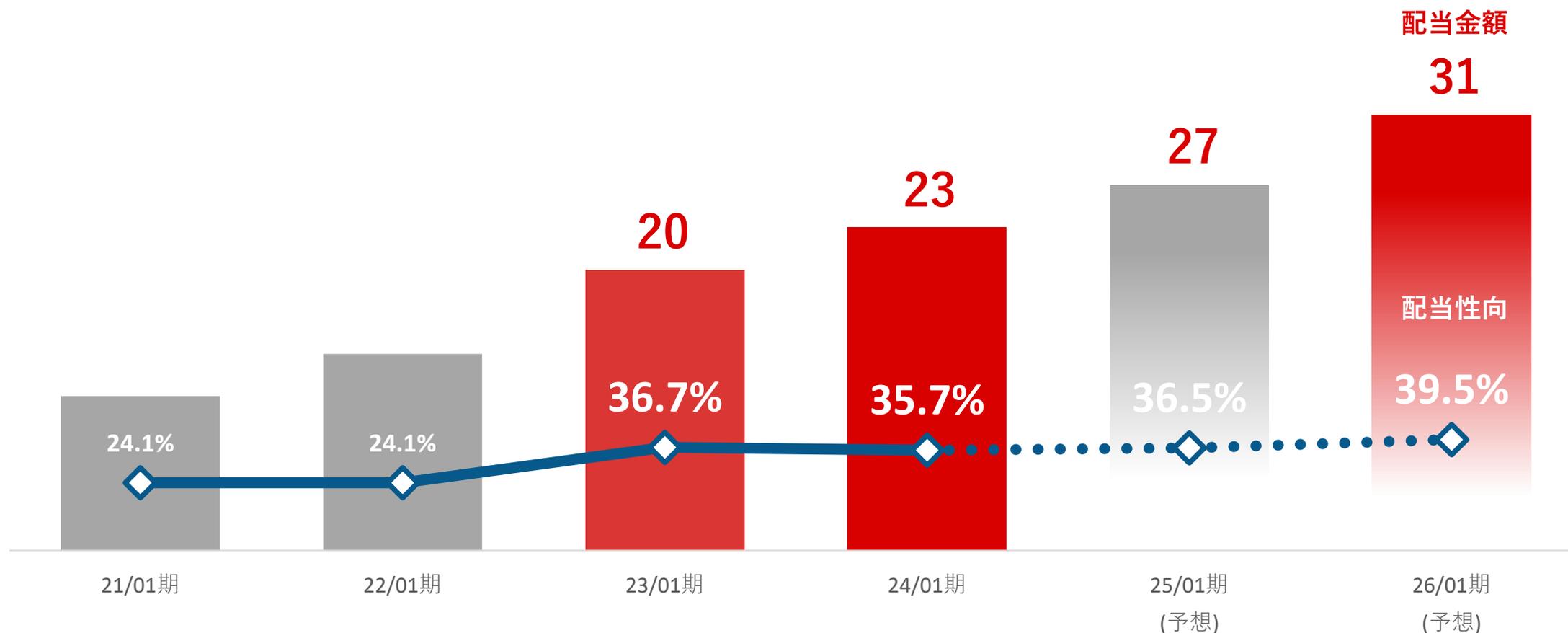
連結営業利益は当初、広告宣伝費の増加等を理由として2024年1月期に底を打ったのち、2026年1月期に向けて伸長する見込みでした。一方、2024年1月期においても前期比で増益となりました。なお2025年1月期は広告宣伝費を削減する方針としたため、2023年4月26日の中期業績目標開示時点よりも営業利益目標は増加しております。

(百万円)

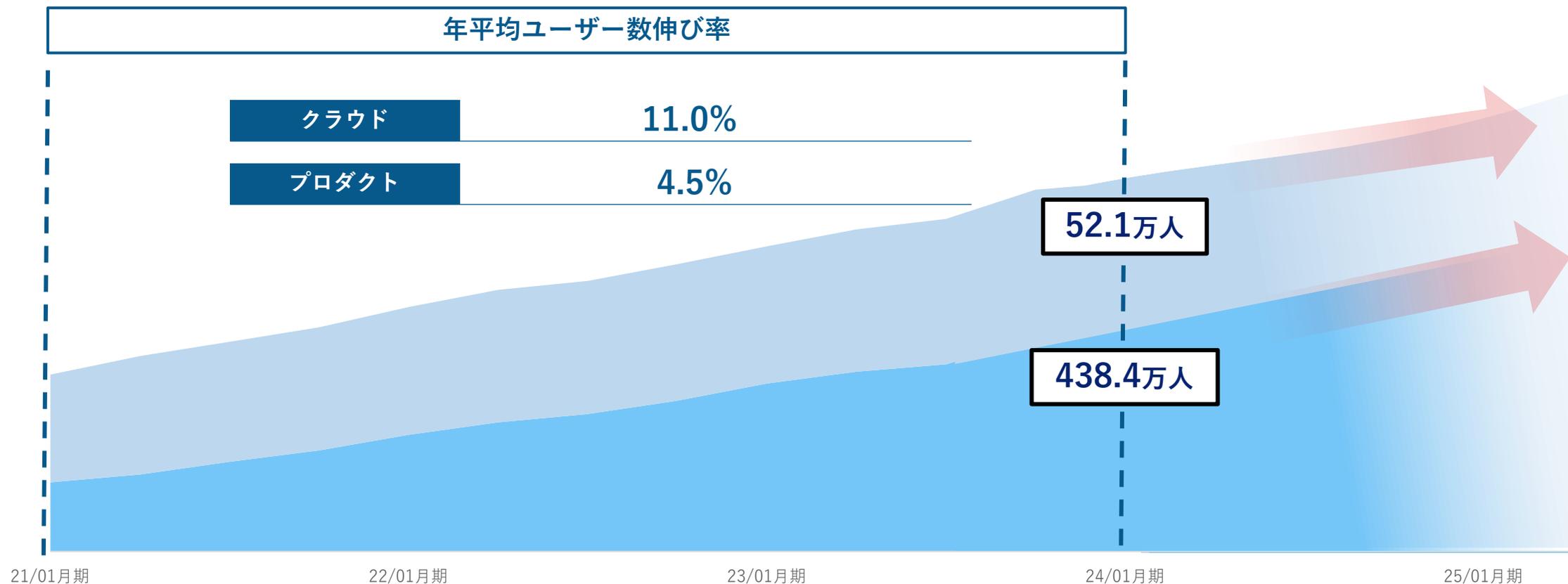


当社は上場来増配をしており、今後も継続を目指します。なお2026年1月期は一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目標としております。

(円)



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。



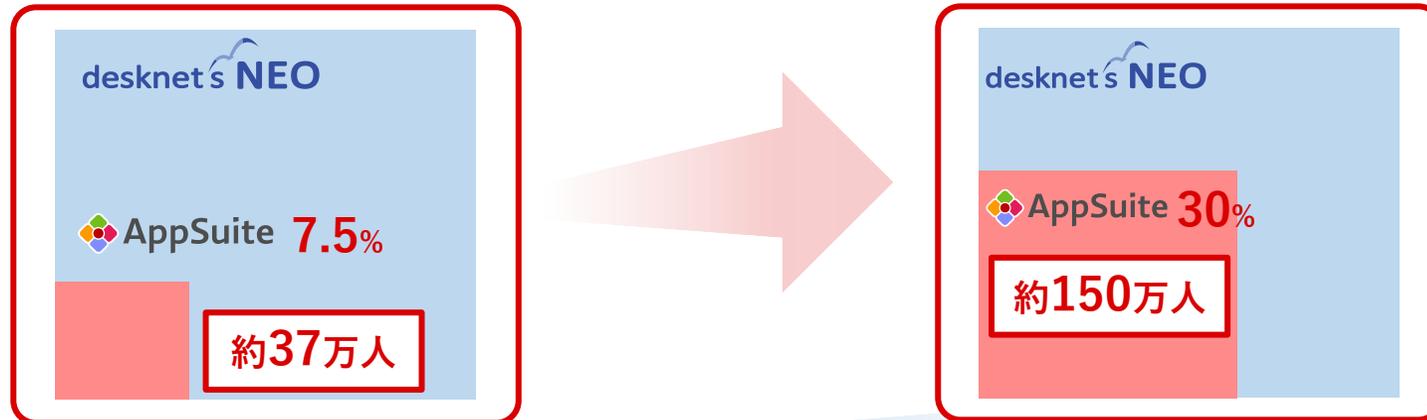
当社は製品販売のためにASEANに子会社を設立しました。2025年1月期第1四半期には、新たにフィリピンに現地法人を設立することを計画しています。今後も、ASEAN各国の急速な経済成長を取り込むことで、さらに成長を加速することができると考えております。



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



desknet's NEO

AppSuite

売上見込み

売上 352百万⁽¹⁾

24/01月期

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. AppSuiteクラウド、プロダクトの2024年1月期通期売上高

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。



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月期の実績

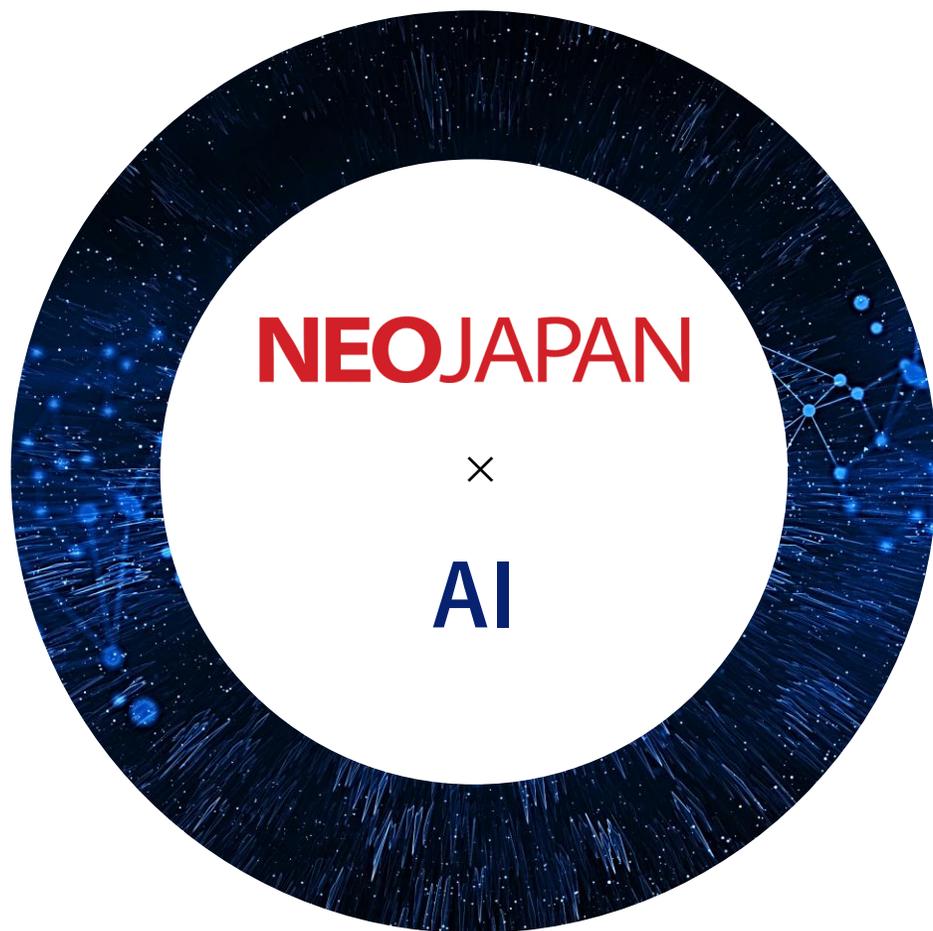
中期展望 製品ラインナップの拡大

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います。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
- 03 DELCUIにてAIエンジニアの採用
- 04 AIを搭載した新製品リリース予定

・
・
・
・

04

中期業績目標及び成長戦略

05

トピックス

06

会社及び事業概要



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



2024年1月期の主要トピックス

第1 四半期

- 2023年02月27日 社長管掌によるIR室の新設
- 2023年03月09日 「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に4年連続で認定
- 2023年03月29日 『desknet's NEO』V7.5 を提供開始 利用ユーザーの声を受け 15 機能・50 項目以上の機能改善
- 2023年04月11日 「IT 導入補助金 2023」IT 導入支援事業者に認定
- 2023年04月26日 上場維持基準の適合に向けた計画書を開示**

第2 四半期

- 2023年05月24日 江頭 2:50 が”働き方”にモノ申す! desknet's NEO TVCM 大反響を得て全国主要5 エリアにてオンエア拡大**
- 2023年06月05日 『ChatLuck』の最新版にて『ChatGPT』との連携機能を搭載する計画を発表（2023年9月28日提供開始）
- 2023年06月20日 NEO THAI ASIA、RICOH(THAILAND)と販売代理店パートナー契約を締結

第3 四半期

- 2023年08月21日 日経コンピュータ 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で1 位を獲得
- 2023年08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、ChatGPT 連携機能を先行提供
- 2023年09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
- 2023年09月28日 『desknet's NEO』と『ChatLuck』に『ChatGPT』を搭載、AI専門企業AVILEN社と連携した研修プログラムも提供開始**
- 2023年10月11日 グループウェア『desknet's NEO』が500万ユーザーを突破**
- 2023年10月24日 NEO THAI ASIA、Com7と販売パートナー契約を締結

第4 四半期

- 2023年11月06日 スーツ姿の巨人・江頭 2:50 が巨大なビジネス課題を蹴散らす 全国主要5 エリアにて主力製品「desknet's NEO」TVCM オンエア開始**
- 2023年12月13日 連結業績予想の上方修正
- 2023年12月25日 鎌倉市、『ChatLuck』で生成AI「ChatGPT」の全庁実証実験を開始



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3四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。

成長戦略

2件

海外戦略

4件

Q. 海外事業の進捗状況を教えてください

A. 本格的な営業活動を開始している。現地での販売パートナー契約も進めており、徐々に成果が出始めている。

その他

7件

Q. プライム維持に向けた進捗はどうか

A. 中期業績目標の利益は十分クリアできる水準であり順調に進捗している。IR活動強化を含めた各施策も進めることで条件充足は十分可能だと考えている。

経営数値

19件

Q. 上方修正の要因を教えてください

A. 各事業ともに順調だが、特にプロダクトが好調であった。期初想定していたコスト上昇を抑制することもできた

市場

19件

Q. オンプレミス市場は伸びていないと思うが、売上は伸びている。今後の見通しをどのように考えているのか

A. 他社の撤退により選択肢が減っている。オンプレ市場自体は伸びるとは考えていないが、シェア拡大により、プロダクトの売上は伸ばせると考えている。

製品・サービス

34件

Q. 値上げは行わないのか

A. 検討課題として認識している。市場環境を鑑みて、時期、金額含めて慎重に判断したい

Q. AppSuite拡大の状況を教えてください

A. ノーコード開発ツールに対する関心が高まっており追い風になっている。desknet's NEOと同時に導入する事例も増えており、今後も成長が期待できる

Q. ChatLuckの売上が増えているが、強みは何か

A. オンプレミスで使えるチャットツールは少なく、強みと考えている

マーケティング

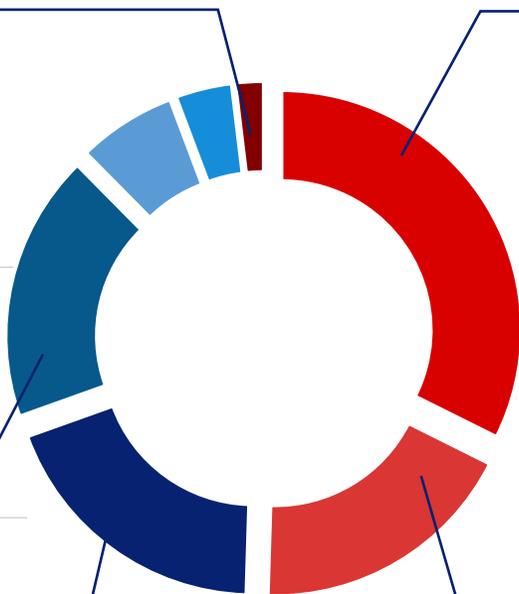
20件

Q. テレビCMは売上増加に繋がっているのか

A. 製品の特性上、すぐに売上に繋がるとは考えていない。当初想定していた通り、認知度向上には繋がっており、中長期的に成果がでるものだと考えている

Q. 翌期以降の広告戦略を教えてください

A. Web広告など他の媒体も含め、費用対効果を考慮しながら検討している



desknet's NEO

さあはじめよう

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 >

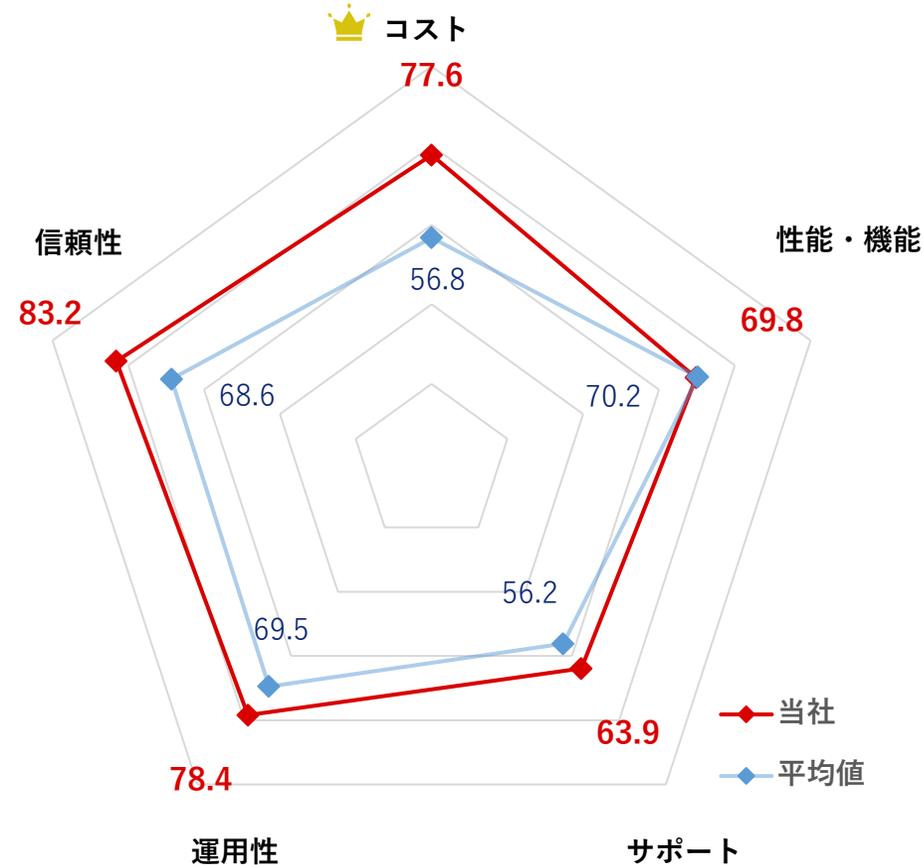
- 各地でテレビCMを放映した結果、認知度向上に寄与！
- メイキング映像公開中！





顧客満足度調査で1位を獲得

「NEOJAPAN」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。

筆頭株主の変更について

2023年12月19日付けリリースの通り、当社の筆頭株主が代表取締役社長齋藤晶議から株式会社プロシードゥスへと変更となりました。なお株式会社プロシードゥスは齋藤の親族が株式を保有する資産管理会社です。

2023年1月期末時点	所有株式数 (千株)	所有株式 割合(%)
齋藤晶議	3,568	23.92
株式会社プロシードゥス	2,900	19.44
大坪克也	2,218	14.87
松倉二美	1,000	6.70
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	485	3.25
ネオジャパン従業員持株会	194	1.30
SCSV1号投資事業有限責任組合	176	1.18
後藤 健	165	1.10
高稲 伸一	142	0.95
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	106	0.71

2024年1月期末時点	所有株式数 (千株)	所有株式 割合(%)
株式会社プロシードゥス	5,200	34.86
大坪克也 ⁽¹⁾	2,218	14.87
齋藤晶議	1,269	8.51
松倉二美	1,000	6.70
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	756	5.07
ネオジャパン従業員持株会	186	1.24
SCSV1号投資事業有限責任組合	176	1.18
後藤 健	165	1.10
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	162	1.09
高稲 伸一	142	0.95

1. 本資料開示時点で同氏より株式の売却意向を伺っており、保有比率は約9.8%まで低下する見込みです。



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>



05

トピックス

06

会社及び事業概要

07

Appendix



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。

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)	6,615百万円（2024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

NEO THAI
ASIA
海外事業

Coming soon

日本

アメリカ

DEL CUI
海外事業

タイ

フィリピン

マレーシア

NEO REKA
ASIA
海外事業

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



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。

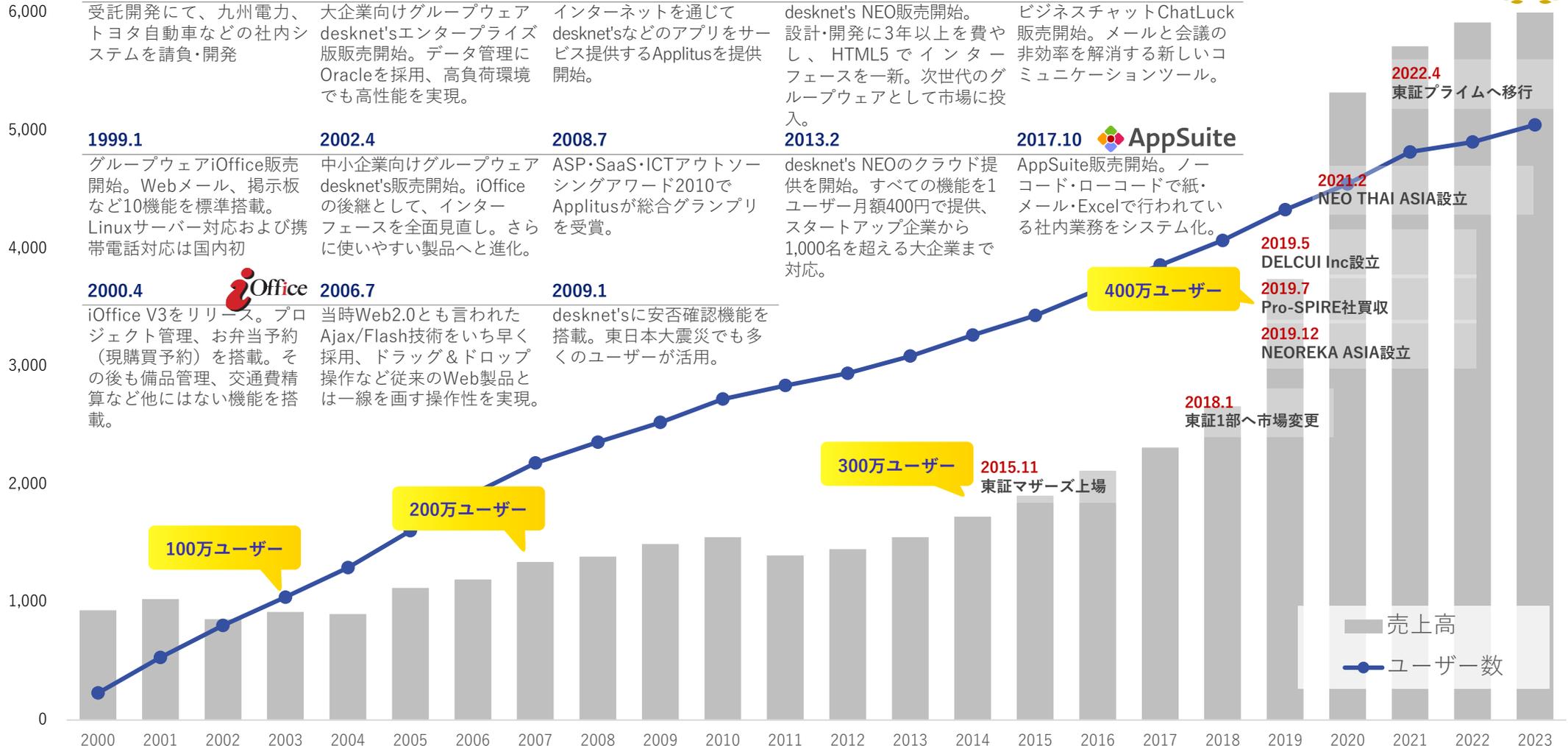


2006.7

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。



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」

2023年9月28日
ChatGPT連携開始



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



xlsx
Excel台帳

紙の書類

集計データ

集計結果を
ポータルで
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

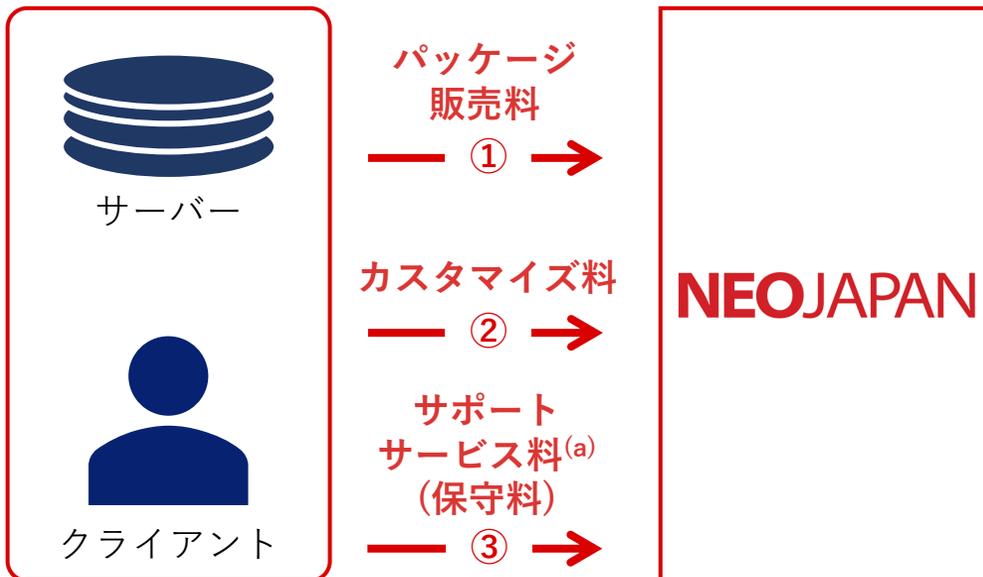
ChatLuck

ChatGPT連携

2023年9月28日(木) 提供開始



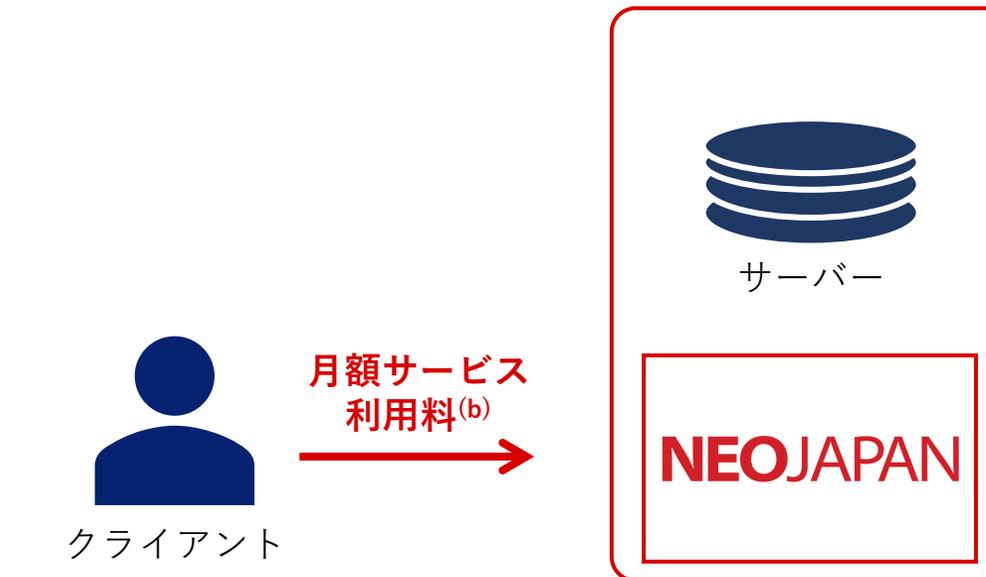
プロダクト



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

=

(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

情報・通信

Densan inet 株式会社アイネット

ちばざん コンピューター サービス株式会社

株式会社 フジミツク 新潟

JSP RDX

建築・不動産

大成建設 For a Lively World

伊藤アバンコミュニティ

三軌建設

学校・教育機関

東京医療保健大学 TOKYO HEALTHCARE UNIVERSITY

東京農業大学

KU 学校法人神奈川大学

亜細亜大学 ASIA UNIVERSITY

製造

高級「生」食パン専門店 乃が美

New Quality Wave KIRISHIMA CORPORATION

PILOT ACE ORION

ASAHI DEN-EN

アサヒシューズ

東横化学

株式会社 明治ゴム化成

MIKIMOTO JEWELRY MFG. CO., LTD.

AS 愛知産業株式会社

青柳総本家

医療・福祉

社会福祉法人 聖隷福祉事業団

健祥会グループ

総合・団体

coop ehime JA福岡市

流通・小売り

山陰酸素工業株式会社

大垣書店 KYOTO since 1942

卑弥呼

WISP Jewellery & Watch

三井倉庫ロジスティクス

Nouvelle espèce

西日本三菱自動車販売株式会社

金融・商社

北陸銀行 住信SBIネット銀行 SBI Sumishin Net Bank

鹿児島銀行

肥後銀行 Kyushu FG

株式会社 東京金融取引所

京都信用金庫

宮崎銀行

サービス

京進 Koyou Rentia

尾家産業株式会社

Reform Studio

パンプレートストア 50%

KORA おいしさを楽しむの創造企業 甲羅グループ

株式会社 人前町 今半

LIFE PLAZA PARTNERS

SPACE24

キュービernet 株式会社

広報・出版

スポーツ じつきよ

dip デップのバイト情報

バイトル

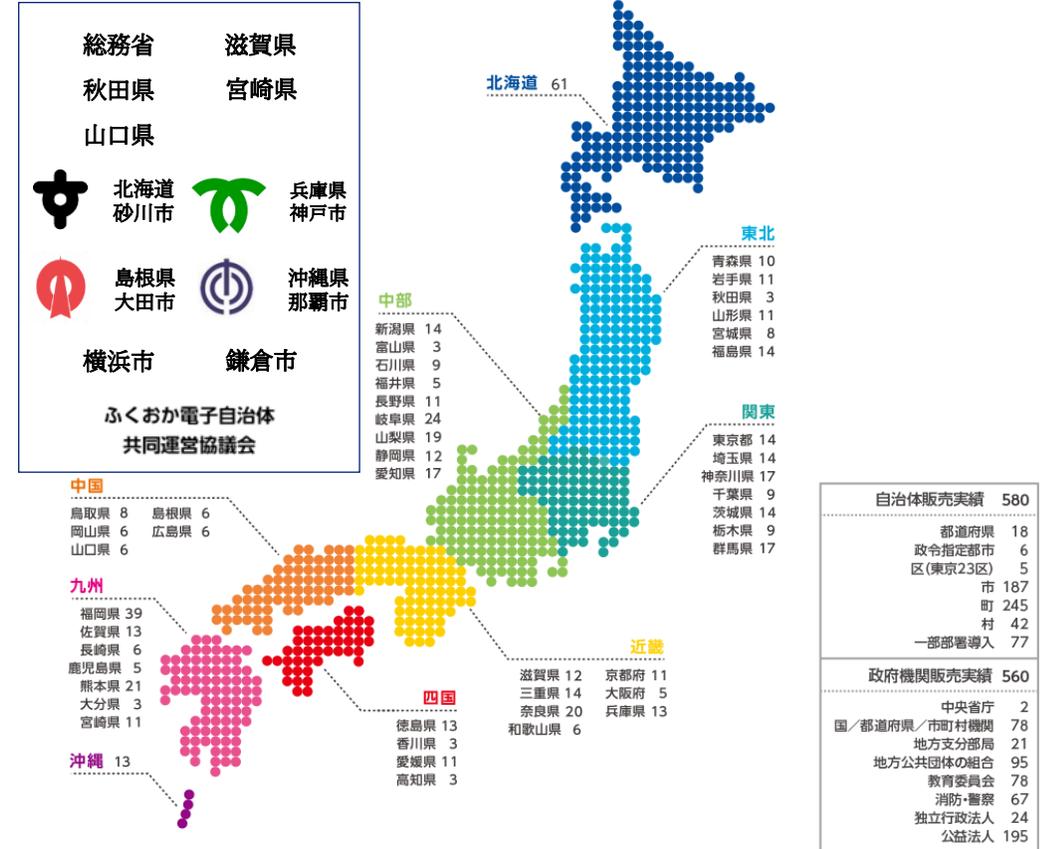
交通・運輸

KEW 株式会社

SEAGATE

宮崎グループ

株式会社 國 森



※2023年6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の契約がある場合、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。

企業・団体実績

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

官公庁実績

06

会社及び事業概要

07

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)	23/01期	24/01期	直近比		23/01期	24/01期	直近比
資産の部	8,025	8,622	+597	負債の部	2,297	2,283	-14
内 現預金	4,841	5,209	+367	内 有利子負債	0	0	0
				純資産の部	5,727	6,339	+611
				内 株主資本	5,678	6,260	+582

	FY2023/4Q	FY2024/4Q	前期比	
クラウドサービス	704	760	+55	+7.8%
desknet's NEO ⁽¹⁾	579	625	+45	+7.8%
AppSuite ⁽¹⁾	36	48	+11	+32.6%
ChatLuck ⁽¹⁾	16	18	+1	+12.0%
その他月額売上	49	48	+1	-2.4%
その他役務作業	22	19	-2	-13.36%
プロダクト	341	353	+12	+3.6%
desknet's NEOエンタープライズ	27	41	+14	+52.8%
desknet's NEOスモール	8	11	+2	+30.0%
AppSuite	11	14	+3	+29.5%
ChatLuck	15	7	-7	-49.0%
その他ライセンス売上	3	1	-1	-54.7%
サポートサービス ⁽¹⁾	204	215	+10	+5.2%
カスタマイズ	18	13	-5	-28.4%
その他役務作業	52	47	-4	-8.7%
技術開発	17	17	-0	-3.3%
ソフトウェア事業売上高合計	1,062	1,130	+67	+6.4%

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、2024年3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。