

2025年1月期
第2四半期決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2024年9月11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



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



アメリカでの
マーケット調査・開発拠点



タイの
製品販売拠点



マレーシアの
製品販売拠点

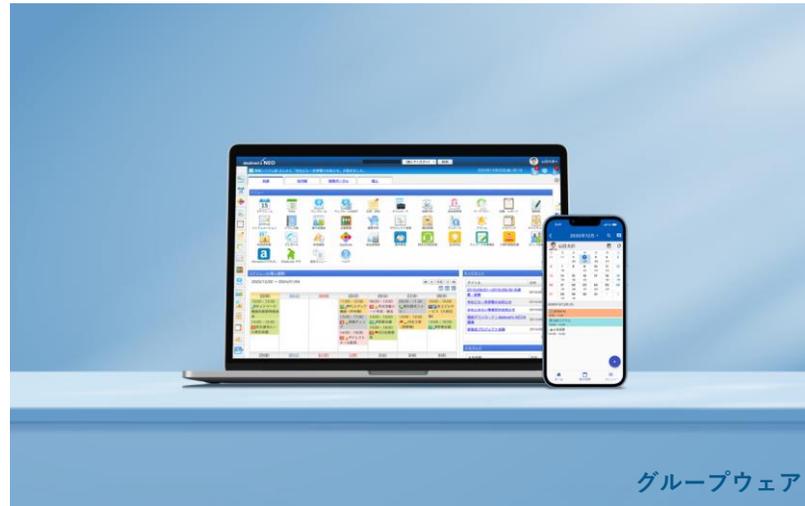


フィリピンの
製品販売拠点



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510万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

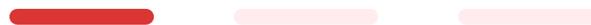
ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2025年1月期 第2四半期連結業績ハイライト	5
II	2025年1月期 通期業績見通し	15
III	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 単体業績資料	18
ii	中期業績目標の進捗状況	30
iii	成長戦略	35
iv	トピックス	42
v	会社及び事業概要	49

2025年1月期第2四半期 連結業績ハイライト

II

2025年1月期 通期業績見通し

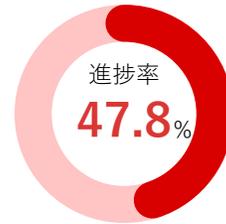


売上高

3,366百万円

計画通り順調

前年同期比
+4.4%



営業利益

847百万円

計画上回り進捗中

前年同期比
+40.8%



当期純利益

602百万円

計画上回り進捗中

前年同期比
+25.0%



売上高は第1四半期に引続き計画通り

ソフトウェア事業が期初計画を上回り順調に推移。システム開発サービス事業は計画を下回るものの第3四半期以降復調の見通し。

各利益は計画を上回り推移

売上の順調な進捗、販管費抑制により、第2四半期時点で50%を超え進捗。前期比で大幅増。



NEOJAPAN
ソフトウェア
事業

Pro-SPIRE
システム開発
サービス事業



当社グループはソフトウェア事業(ネオジャパン単体)が売上、収益を牽引します。本資料ではソフトウェア事業をメインに掲載しております。

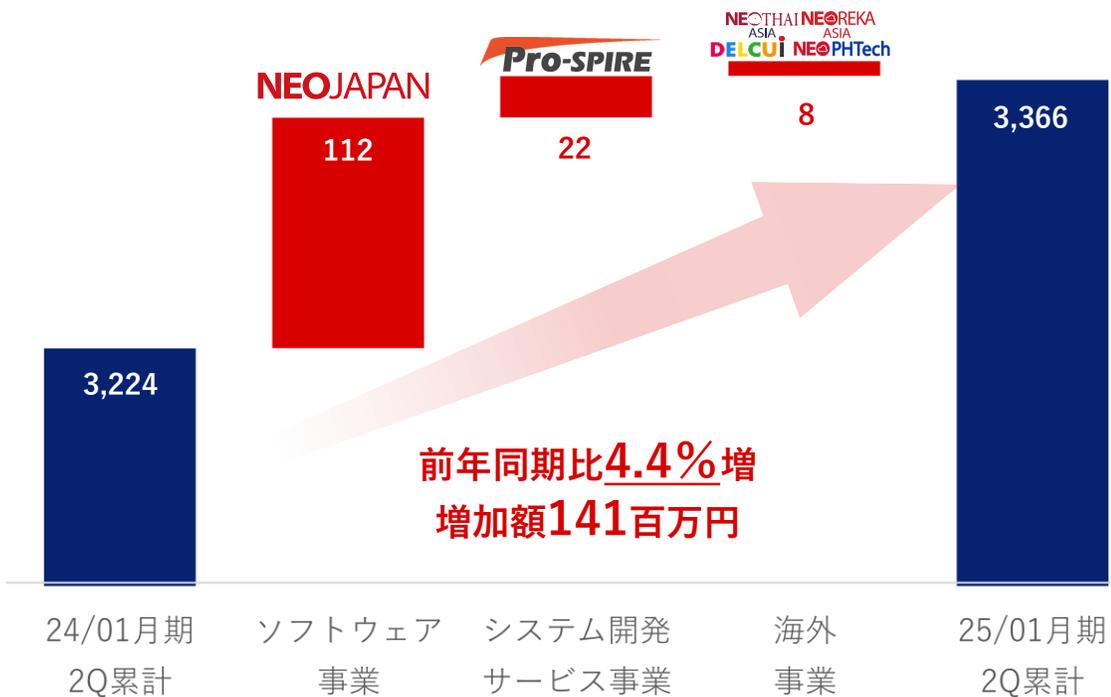
2025年1月期 第2四半期 連結業績

NEOJAPAN

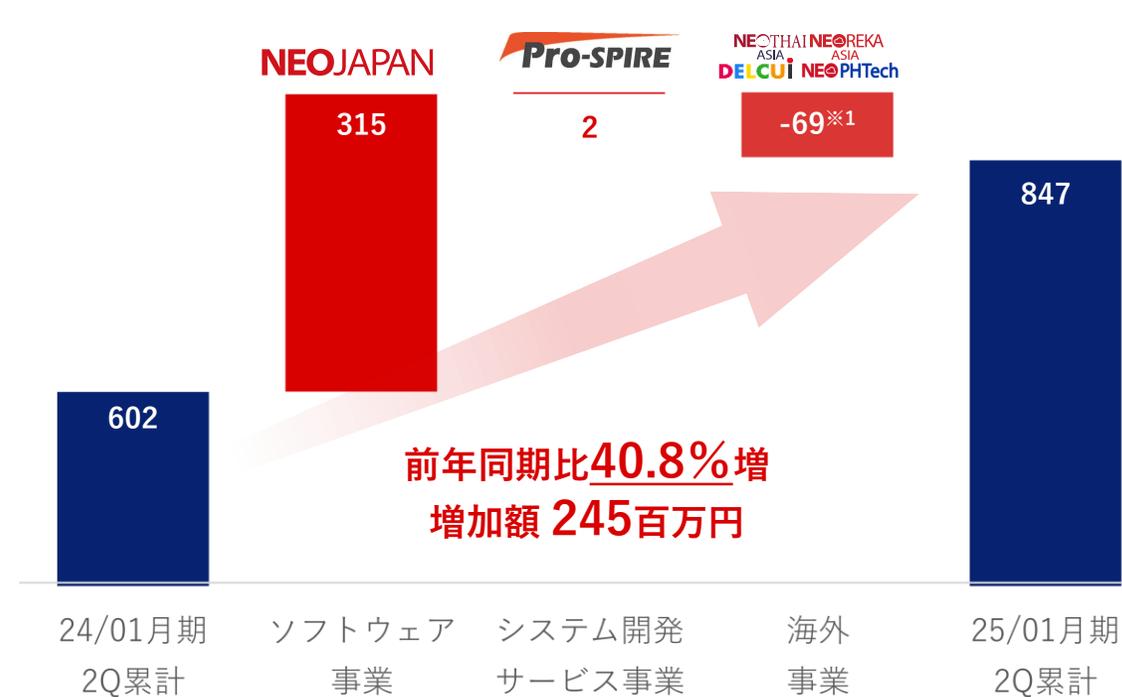
(単位:百万円)	24/01期 2Q累計	25/01期 2Q累計	前年同期比	25/01期 通期予想	進捗率
売上高	3,224	3,366	+4.4%	7,037	47.8%
売上総利益	1,765	1,865	+5.7%	-	-
売上総利益率	54.7%	55.4%		-	-
営業利益	602	 847	+40.8%	1,605	52.8%
営業利益率	18.7%	 25.2%	-	-	-
経常利益	647	 896	+38.4%	1,619	55.4%
親会社株主に 帰属する中間純利益	481	 602	+25.0%	1,098	54.9%

各セグメントとも前年同期比で増収を達成

連結売上高増減要因



連結営業利益増減要因

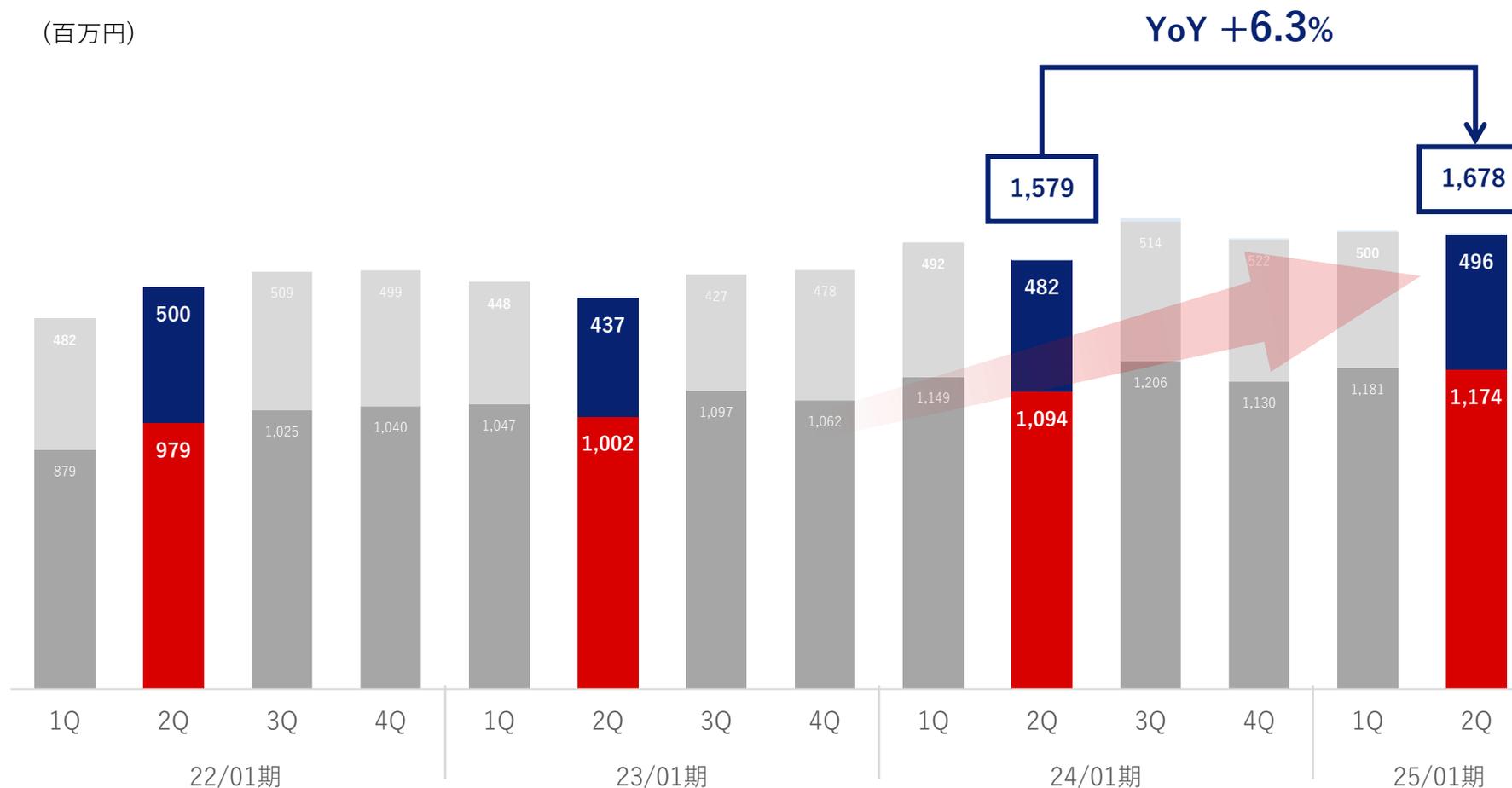


1. 前年同期、DELGUI社が開発したサービスをネオジャパン（ソフトウェア事業）へ約60百万円で譲渡しており、反動減により海外事業の利益が大きく減少

第2四半期としては過去最高の売上高を達成

ソフトウェア事業、システム開発サービス事業ともに前年同期を上回り推移

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY +2.9%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +7.3%

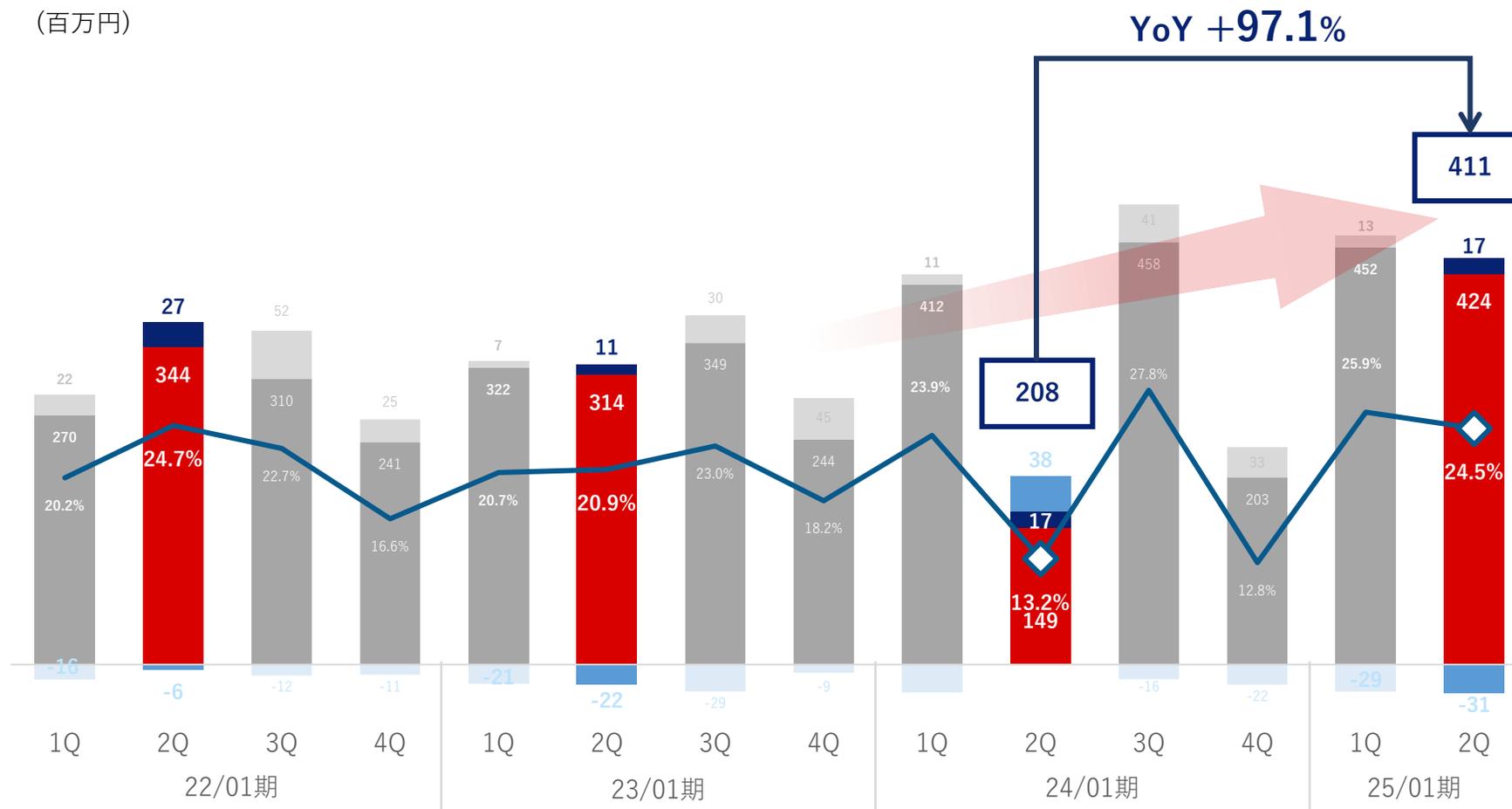
1. セグメント間取引を除去後の数値

連結営業利益及び営業利益率の推移

営業利益は前年同期比97.1%の増益

広告宣伝費の支出により営業利益が圧縮された前年同期と比較して、営業利益、営業利益率とも大きく上昇しました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY -0.6%

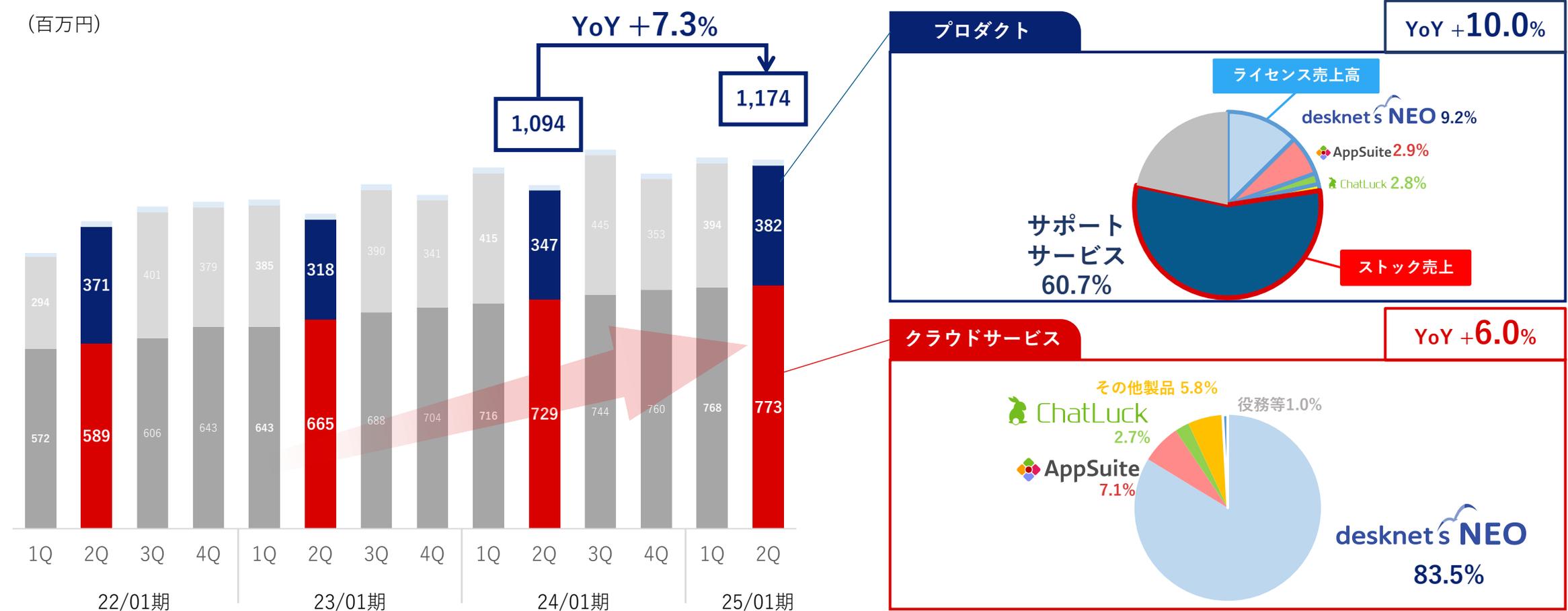
NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +184.5%

NEO THAI ASIA NEO REKA ASIA
DEL CUI NEO PH Tech
海外事業

クラウドサービス、プロダクト共に前年同期を上回り推移

クラウドサービスは前年同期比6.0%増、プロダクトは同10.0%増を確保しました。

(百万円)



自社株買い実施後も高い財務健全性を確保、ROEは大幅に向上する見通し

2024年3月14日付で自己株式85万株を取得したことを主因として、現預金および純資産が減少しましたが、引続き財務の健全性は極めて高い水準を保っております。

なお、自社株買いにより通期でのROE（自己資本利益率）は大きく向上する見込みです。

(百万円)	24/01期	25/01期 第2四半期	直近比		24/01期	25/01期 第2四半期	直近比
資産の部	8,622	8,236	-386	負債の部	2,283	2,547	+263
内 現預金	5,209	4,561	-647	内 有利子負債	0	0	0
				純資産の部	6,339	5,689	-650
				内 株主資本	6,260	5,580	-679
				自己資本比率	73.4%	69.0%	-4.5%

クラウドサービスの価格改定

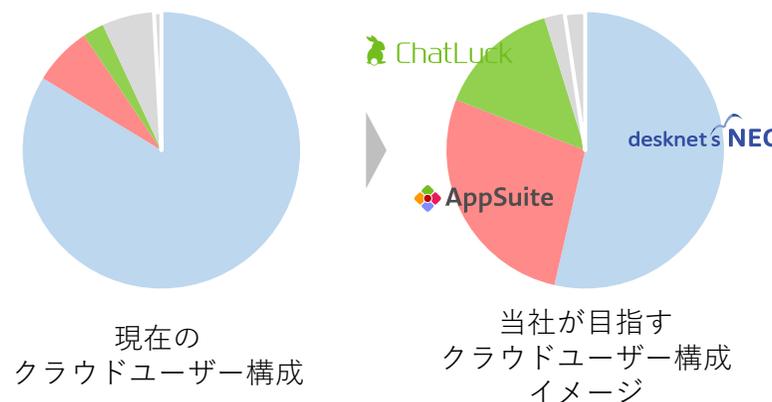
2024年4月16日付プレスリリースの通り、2024年9月1日より、クラウドサービスの価格改定を行い、新たにセットプランの販売も開始しております。

(1ユーザー月額利用料)	desknet's NEO	AppSuite	ChatLuck	従来価格 (A)	新価格 (B)	従来比 (B)/(A)
desknet's NEO	●			400	600	150%
AppSuite		●		320	500	156%
ChatLuck			●	300	300	100%
チャットプラス	●		●	700	760	109%
スタンダード	●	●		720	800	110%
プレミアム	●	●	●	1,020	1,000	98%

新プラン提供の狙い

desknet's NEO、AppSuiteの価格を従来比150%以上と設定した一方、各セットプランは10%以下の値上げに留めました。
成長ドライバーであるAppSuiteはバージョンアップを繰り返し、企業が抱える多くの課題を解決するソリューションとなりました。

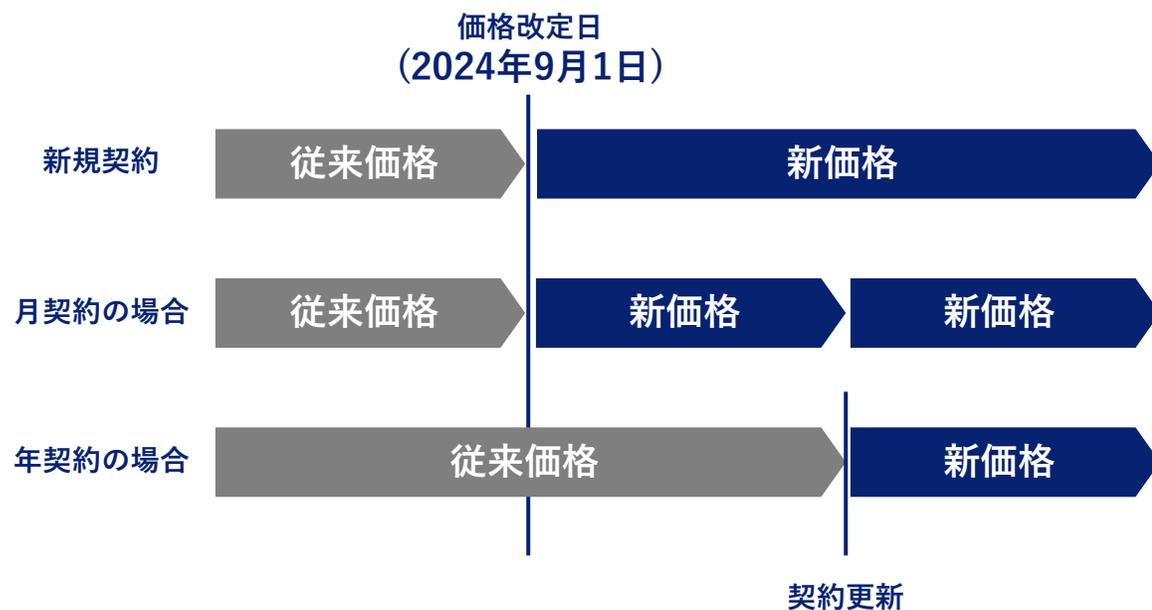
しかし、desknet's NEOクラウドユーザー数に対し、AppSuiteのユーザー数は約12%に留まります。
相対的に割安な価格設定としたセットプランの導入により、AppSuiteやChatLuckのクロスセルを加速させる計画です。



価格改定は2025年1月期の連結業績に対して影響を及ぼす可能性があると考えております。一方、2013年2月のdesknet's NEOクラウドのリリース以来、初の価格改定のため、現時点で連結業績に与える影響を信頼性高く算出することが困難であり、従来の**連結業績予想を据え置いております**。今後開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

新価格形態の反映タイミング

2024年9月以降、契約更新のタイミングで順次新価格が適用されますが、適用時期は契約形態により異なるため、1年程度かけて徐々に新価格が反映されていく見込みです。



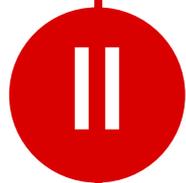
ユーザー対応について

ユーザーや販売パートナーに対して、価格改定およびセットプランの内容・背景の説明を実施しております。現時点では、解約率上昇など目立った影響はでておりません。





2025年1月期 第2四半期連結業績ハイライト



2025年1月期 通期業績見通し



補足説明資料



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

第2四半期時点では通期見通しに変更はございません。

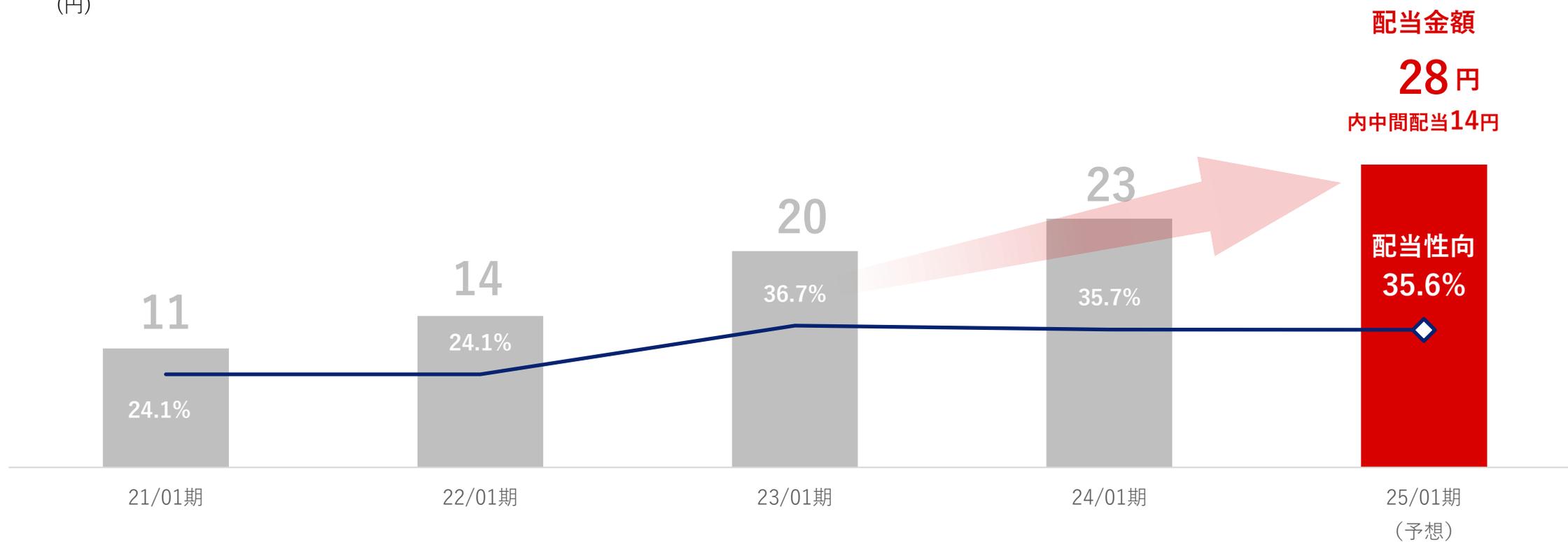
(単位:百万円)	24/01月期 実績	25/01月期 予想	前期比
売上高	6,615	7,037	+6.4%
売上総利益	3,639	-	-
売上総利益率	55.0%	-	-
営業利益	1,296	1,605	+23.8%
営業利益率	19.6%	22.8%	-
経常利益	1,375	1,619	+17.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	956	1,098	+14.8%

1. 2024年4月16日に開示した価格改定は、2025年1月期の連結業績に一定程度の影響を及ぼす可能性があります。現時点では影響度合いの数値化が困難なため本業績見通しは価格改定の影響を加味していません。なお、今後業績予想の修正の必要性及び開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

今年度より中間配当を実施、上場来増配を継続中

従来期末のみの配当としておりましたが、株主への利益還元のための機会を充実を図るため中間配当を実施することとしました。また、年間配当予想を期初予想から1円増配し28円とすることとしております。

(円)



II

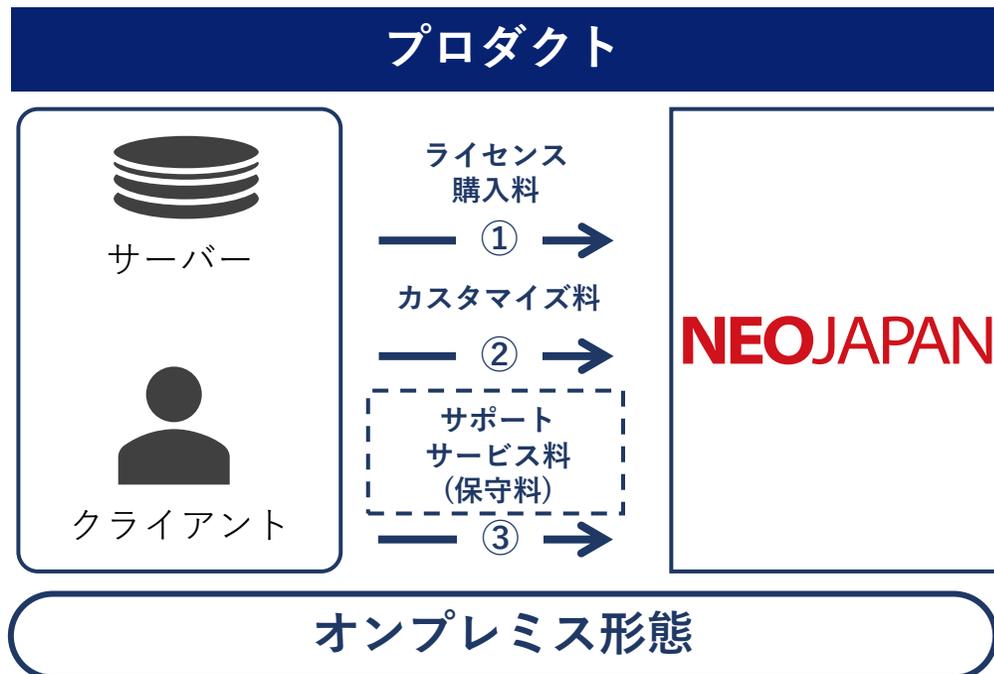
2025年1月期 通期業績見通し

III

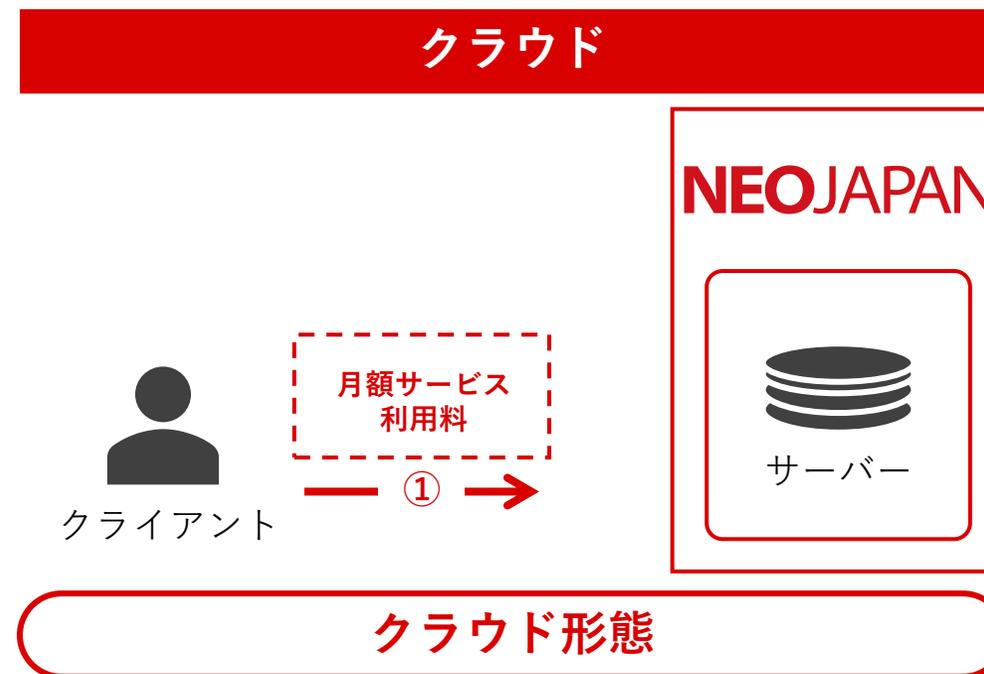
補足説明資料

i ソフトウェア事業 単体業績資料





- ① ライセンスを販売
- 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
(保守料として対ライセンス売上額比約15%/年⁽¹⁾)
 - 1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

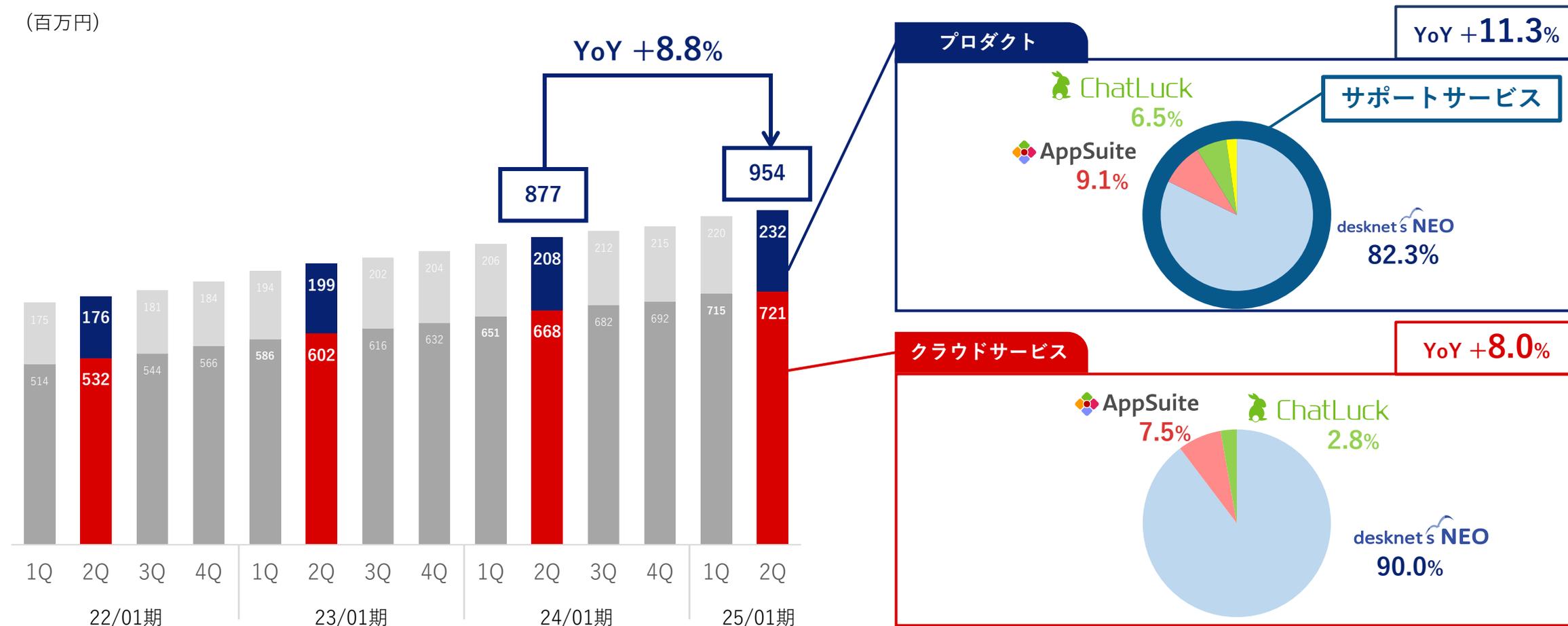


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

ストック売上定義 = サポートサービス料 + 月額サービス利用料

ソフトウェア事業の売上の内、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。プロダクトにおけるサポートサービス売上高は継続的に収益を得ることができ、ストック売上高として計上しております。

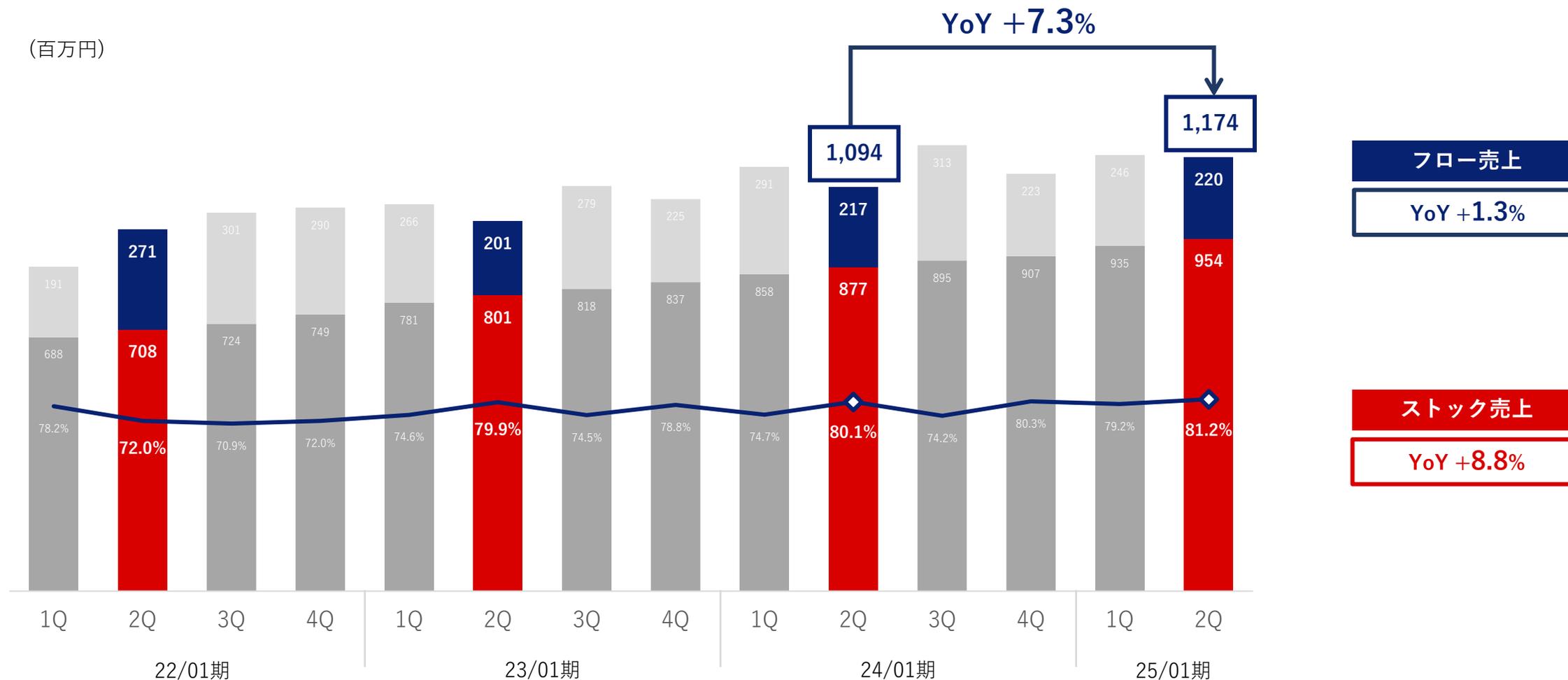
(百万円)



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

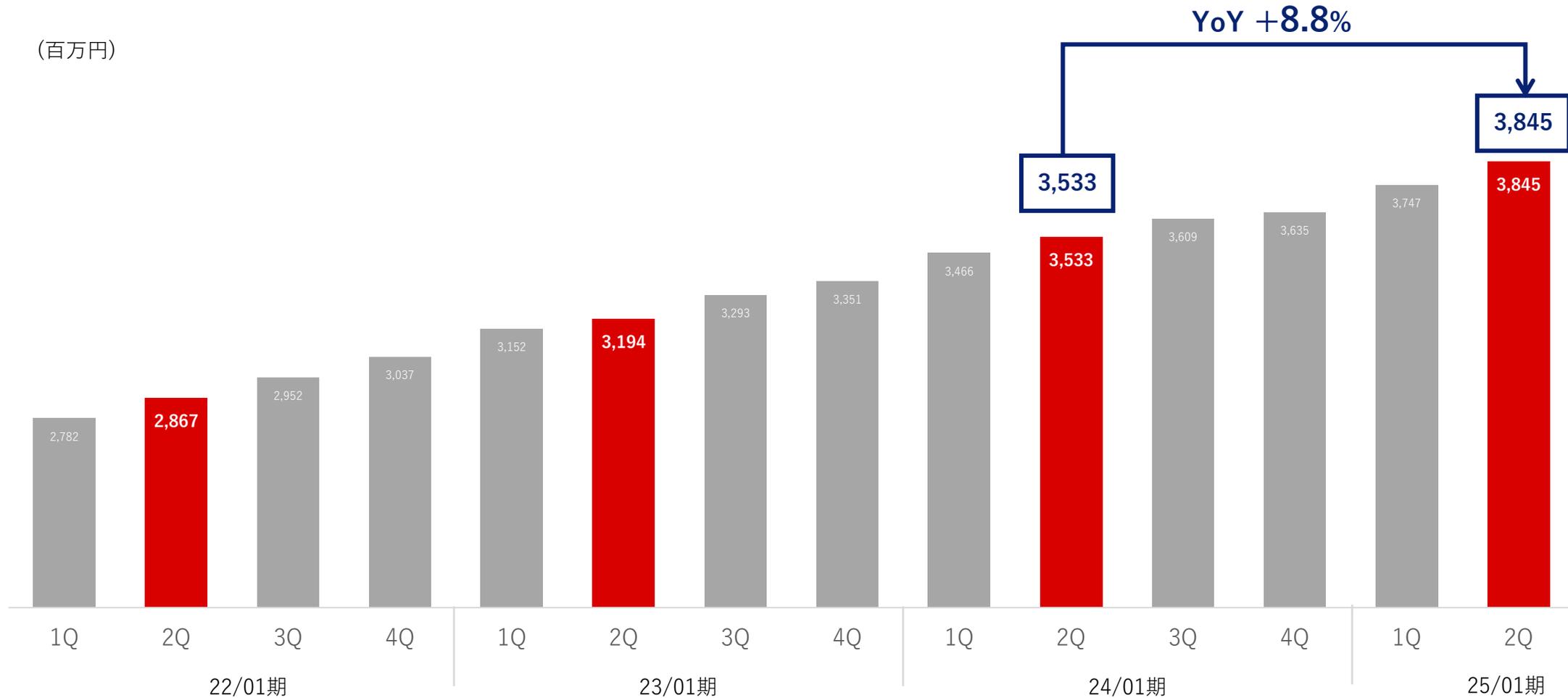
ストック売上は前年同期比+8.8%とフロー売上以上に伸長した結果、ストック売上比率は81.2%でした。

(百万円)



クラウド、プロダクトのサポートサービスともに伸長した結果、ARRは前年同期比+8.8%となりました。

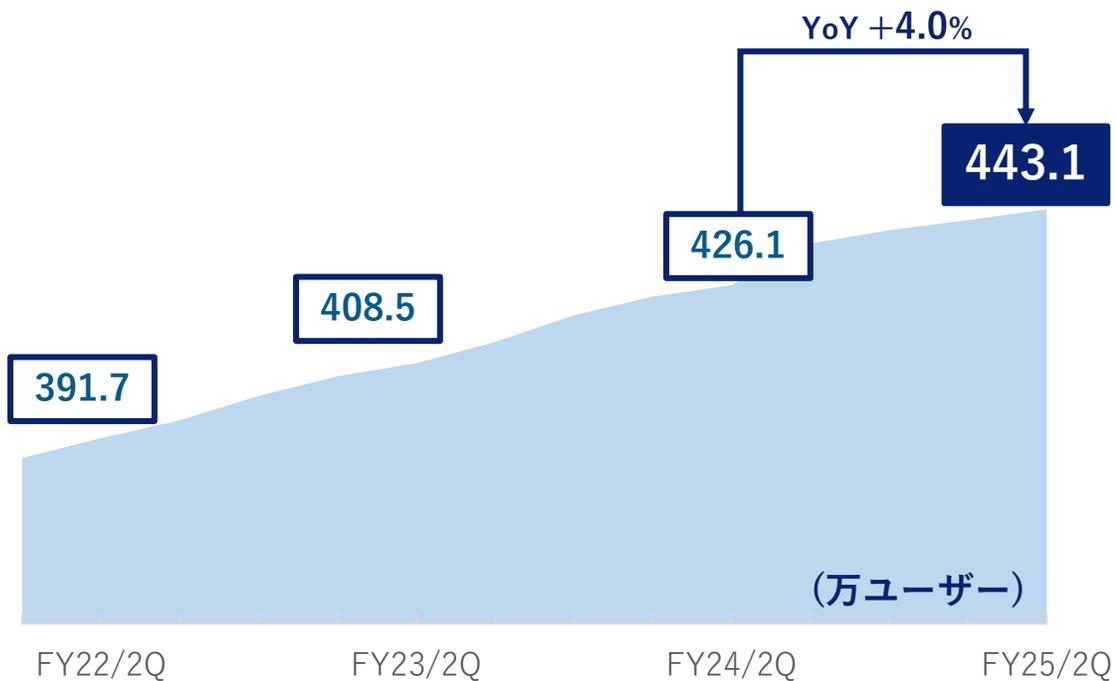
(百万円)



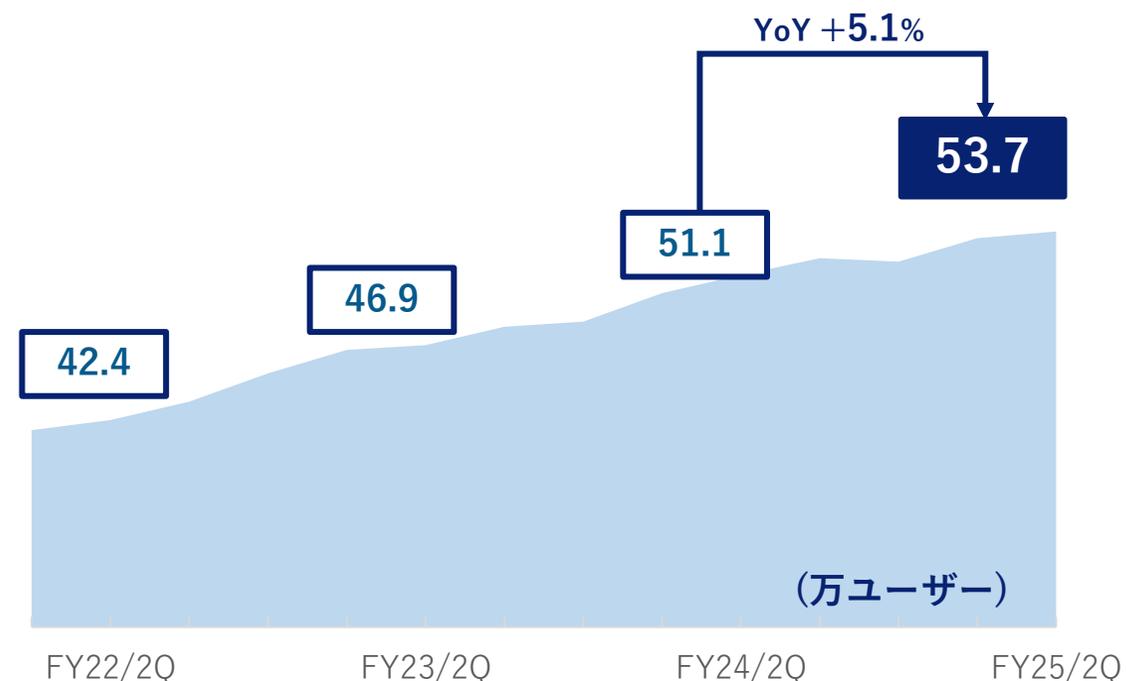
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクト販売実績数は前年同期比4.0%増、クラウドユーザー数は前年同期比で5.1%増となりました。

プロダクト累計販売実績推移



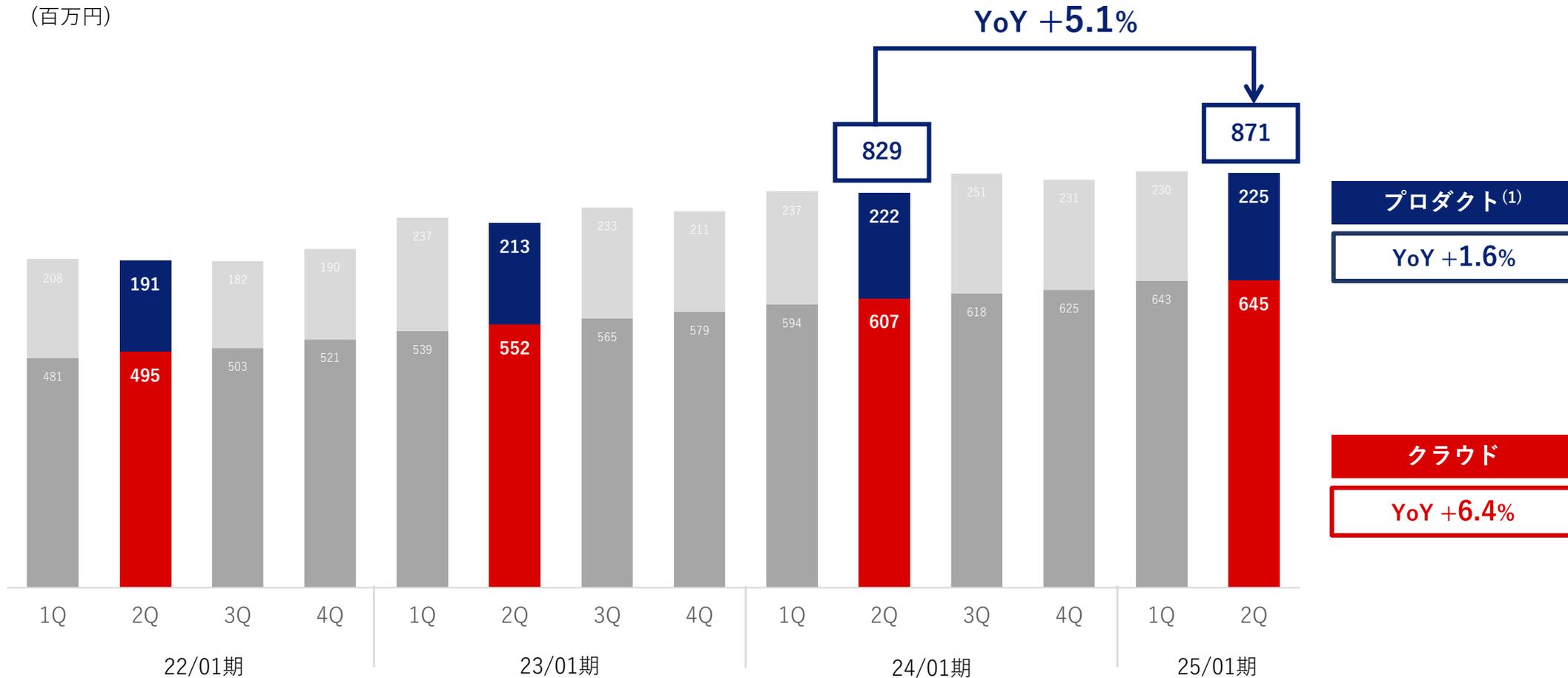
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

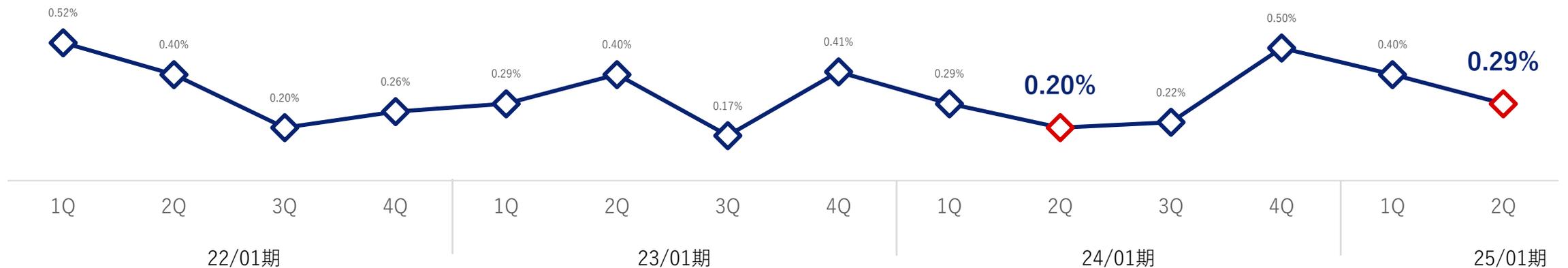
クラウドは前年同期比6.4%増となりました。プロダクトはライセンス販売が前年を下回ったもののサポートサービスが伸び、前年同期比では1.6%増となりました。

(百万円)



1. desknet's NEOライセンス売上、desknet's NEOに紐づくサポートサービスを集計

2024年4月に価格改定を公表しましたが、現時点では低い解約率を維持しています。今後、価格改定に伴い一時的に解約率に影響がでる可能性があります。機能・サービスの更なる向上、割安なセットプランへのシフト等を進めていきます。

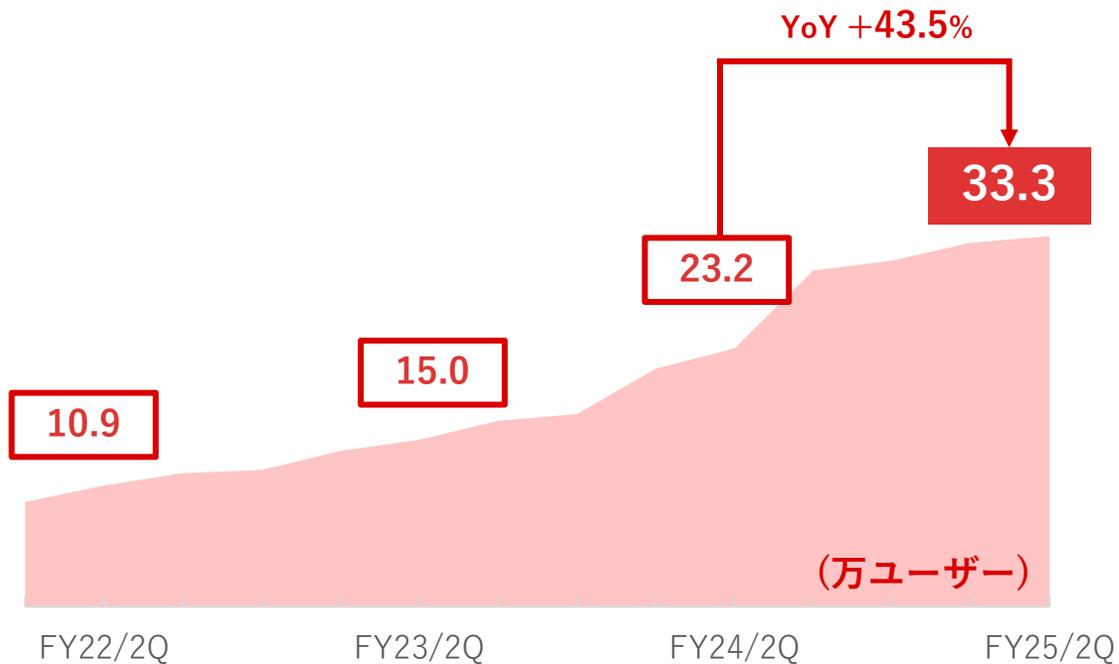


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

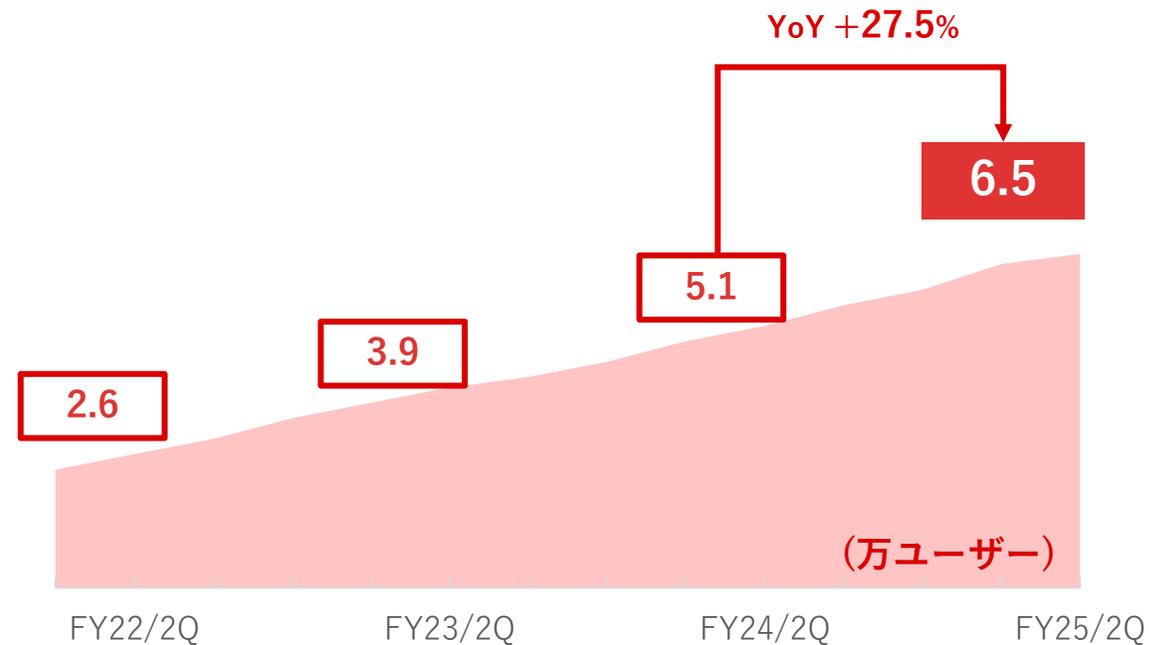
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

成長エンジンと位置付けるAppSuiteは、前年同期比でプロダクト販売実績は43.5%増、クラウドは27.5%増と伸長しました。

プロダクト累計販売実績推移

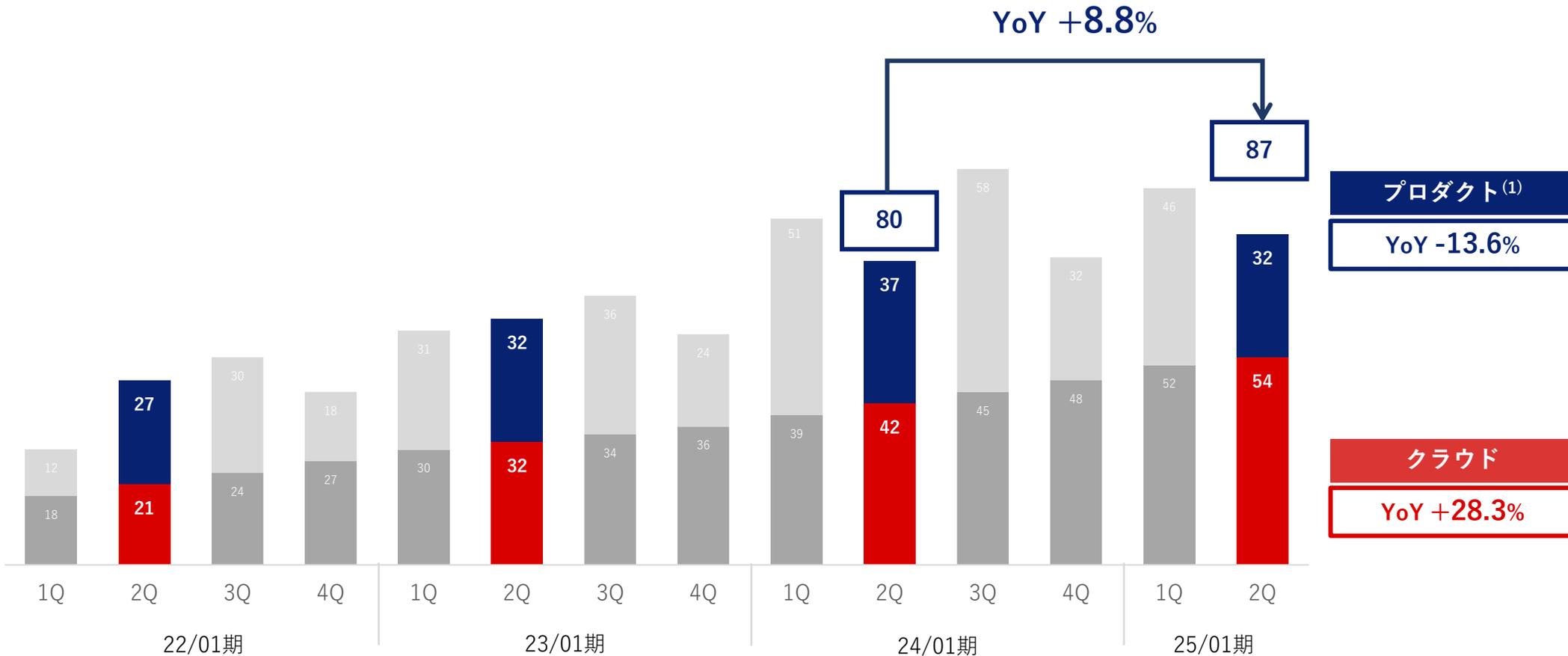


クラウドユーザー数推移



クラウドは前年同期比で28.3%増加しました。一方、プロダクトは大規模案件の期ずれもあり、前年同期比13.6%減となりました。

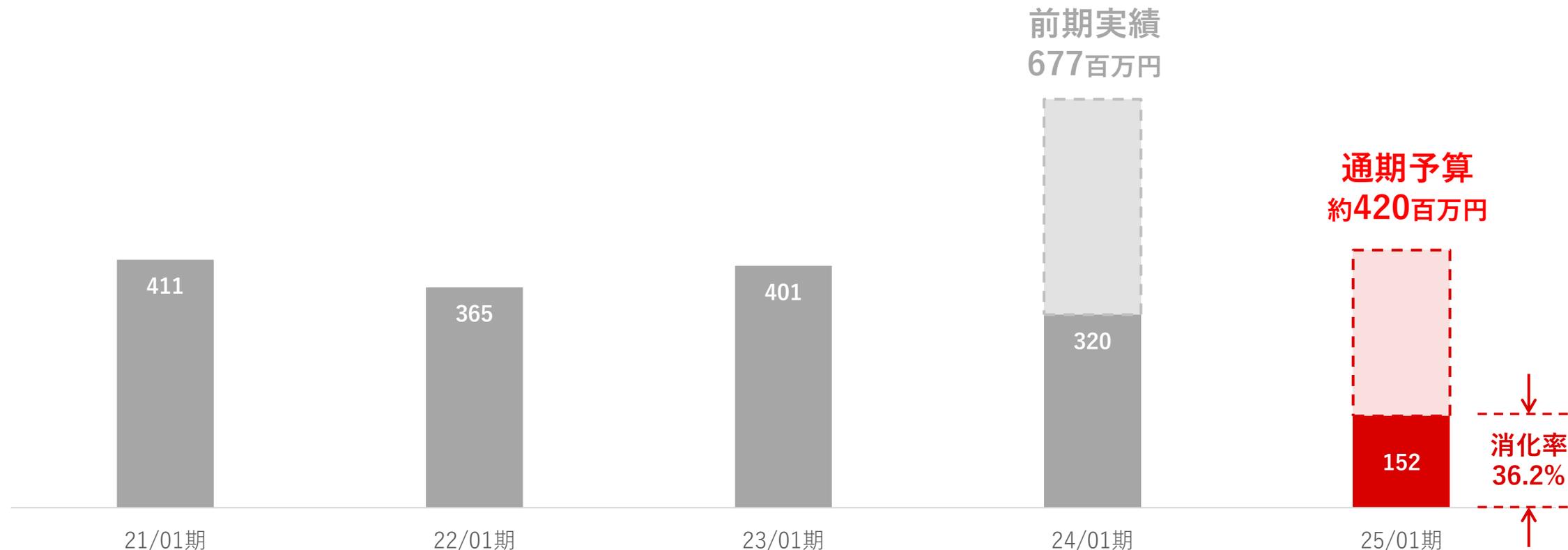
(百万円)



1. AppSuiteライセンス売上、AppSuiteに紐づくサポートサービスを集計

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、今期はテレビCMの放映を実施しない方針です。通期予算の約64%を第3四半期以降に消化する予定です。

(百万円)



	FY2024/2Q	FY2025/2Q	前年同期比	
クラウドサービス	729	773	+43	+6.0%
desknet's NEO ⁽¹⁾	607	645	+38	+6.4%
AppSuite ⁽¹⁾	42	54	+12	+28.3%
ChatLuck ⁽¹⁾	18	20	+2	+13.3%
その他月額売上	50	44	-5	-11.6%
その他役務作業	11	7	-3	-31.8%
プロダクト	347	382	+34	+10.0%
desknet's NEO	47	35	-12	-25.8%
AppSuite	21	11	-10	-49.0%
ChatLuck	8	10	+1	+22.7%
その他ライセンス売上	1	1	-0	-25.3%
サポートサービス ⁽¹⁾	208	232	+23	+11.3%
カスタマイズ	37	30	-7	-19.0%
その他役務作業	22	61	+39	+178.2%
技術開発	17	19	+1	+11.1%
ソフトウェア事業売上高合計	1,094	1,174	+79	+7.3%

1. ストック売上として定義された科目

III

補足説明資料

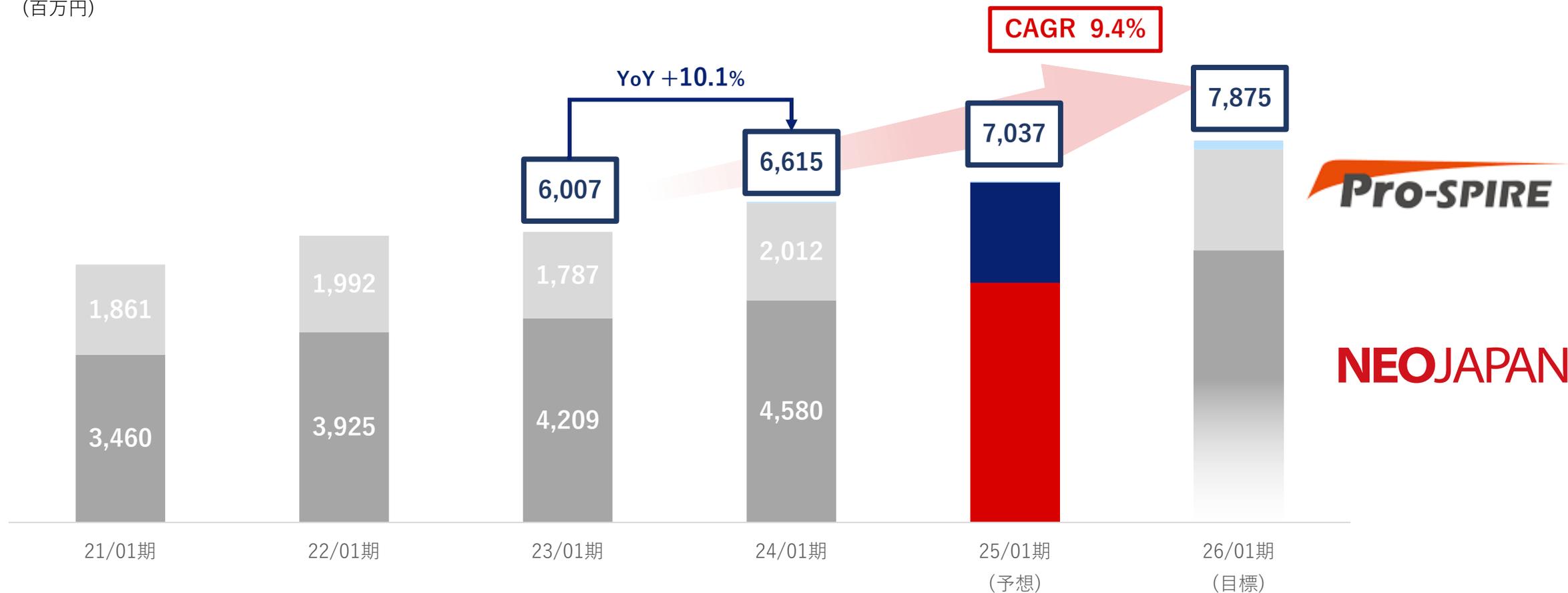
ii 中期業績目標の進捗状況



連結売上高目標と進捗状況

2023年4月26日に、2026年1月期の売上目標7,875百万円(年平均成長率9.4%)を公表しました。計画初年度(2024年1月期)は10.1%の増収となり、順調に進捗しております。

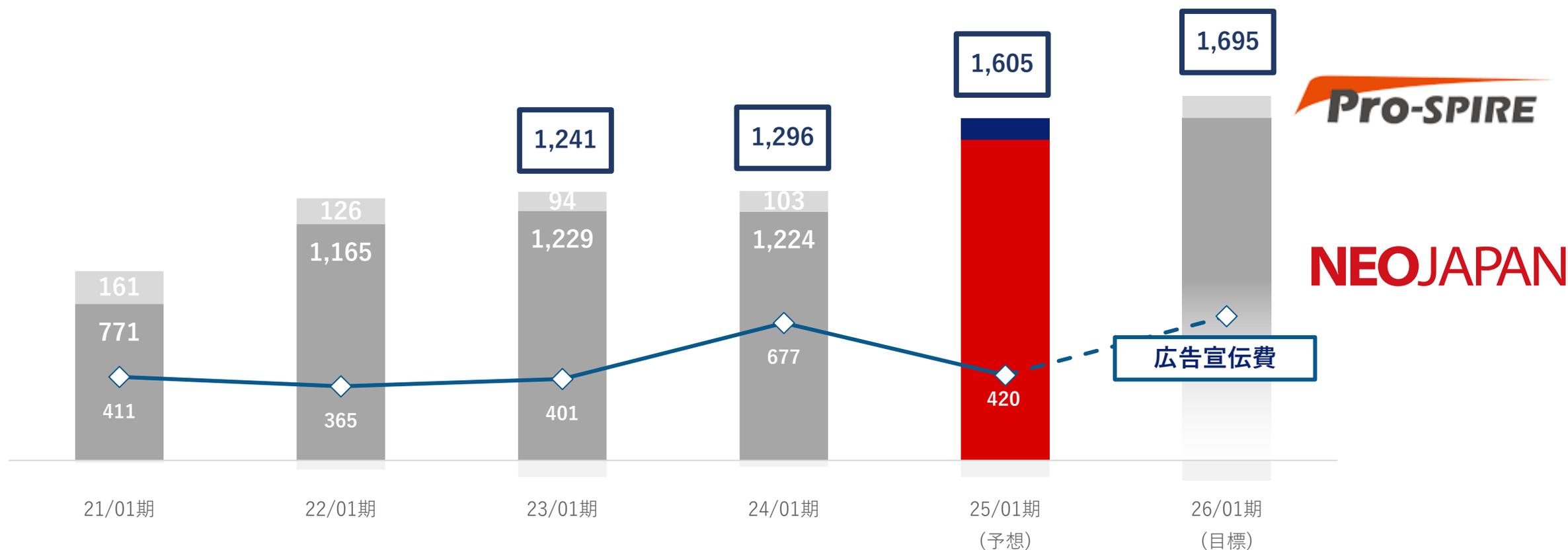
(百万円)



連結営業利益目標と進捗状況

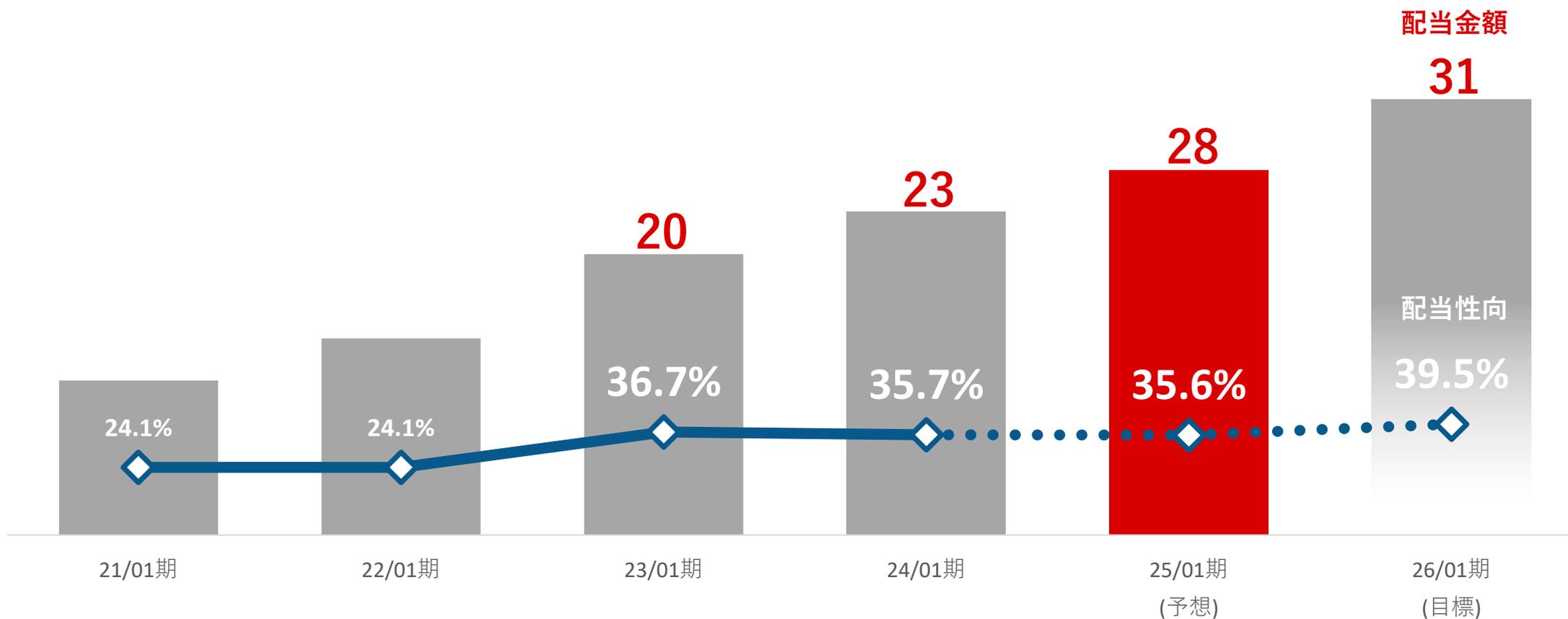
計画初年度(2024年1月期)は、大幅に広告宣伝費を増加させる一方で増益を確保しました。2025年1月期は、2026年1月期の営業利益目標1,695百万円に迫る1,605百万円を見込んでおり、順調に進捗しております。なお、現時点で中期業績目標の変更はございません。

(百万円)



当社は株主に対する利益還元を重要な課題の一つとして認識し、上場来増配を継続しております。今後も増配を継続し、2026年1月期に一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目標としております。

(円)



プライム市場適合計画の進捗状況

2023年4月26日開示の適合計画に示した通り、当社は市場再編に伴いプライム市場への上場維持を計画しております。2024年5月以降の株価(終値平均)は、プライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円を充足する水準で推移しております。

項目	上場維持基準 (プライム)	当社の状況 2024年1月31日現在	当社の状況 現時点	充足状況
株主数	800人以上	5,630人	4,692人 ⁽¹⁾	○
流通株式数	2万単位以上	58,324単位	72,006単位見込	○
流通株式 時価総額	100億円以上	59.4億円	114.7億円 ⁽²⁾	○ ⁽³⁾
流通株式比率	35%以上	39.1%	51.2%見込	○
純資産額	純資産が正	63.3億円	56.8億円	○

進捗状況

2023年4月時点では流通株式時価総額が約60億円と、適合基準100億円を下回る水準で推移しておりました。2024年3月、元取締役の大坪氏の保有株式の一部を自己株として取得した結果、流通株式比率が39.1%から51.2%程度まで大きく向上しました。

また、2024年1月期の決算発表及び価格改定の公表に伴い株価が上昇した結果、2024年5月～7月の株価(終値平均1,594円)は、プライム市場の上場維持基準を充足する水準で推移しております。

なお、株価1,390円で基準を充足する計算となります。

$$\begin{array}{l} \text{流通株式} \\ \text{時価総額} \\ 100 \text{億円} \end{array} = \begin{array}{l} \text{流通株式数} \\ \text{約}720 \text{万株} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{PER} \\ \text{約}17.7 \text{倍} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{EPS}^{(4)} \\ 78.55 \text{円} \end{array}$$

株価
約**1,390円**

1. 2024年7月31日時点の株主数を参考として記載
2. 2024年5月～7月の株価終値平均に流通株式見込数を乗じて算出

3. 事業年度末の流通株式数に、事業年度末以前3カ月間の終値平均を乗じて算出、充足を判定されます
4. 2025年1月期の予想EPS(1株当たり当期純利益)を記載

III

補足説明資料

iii 成長戦略



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 **0.40%**



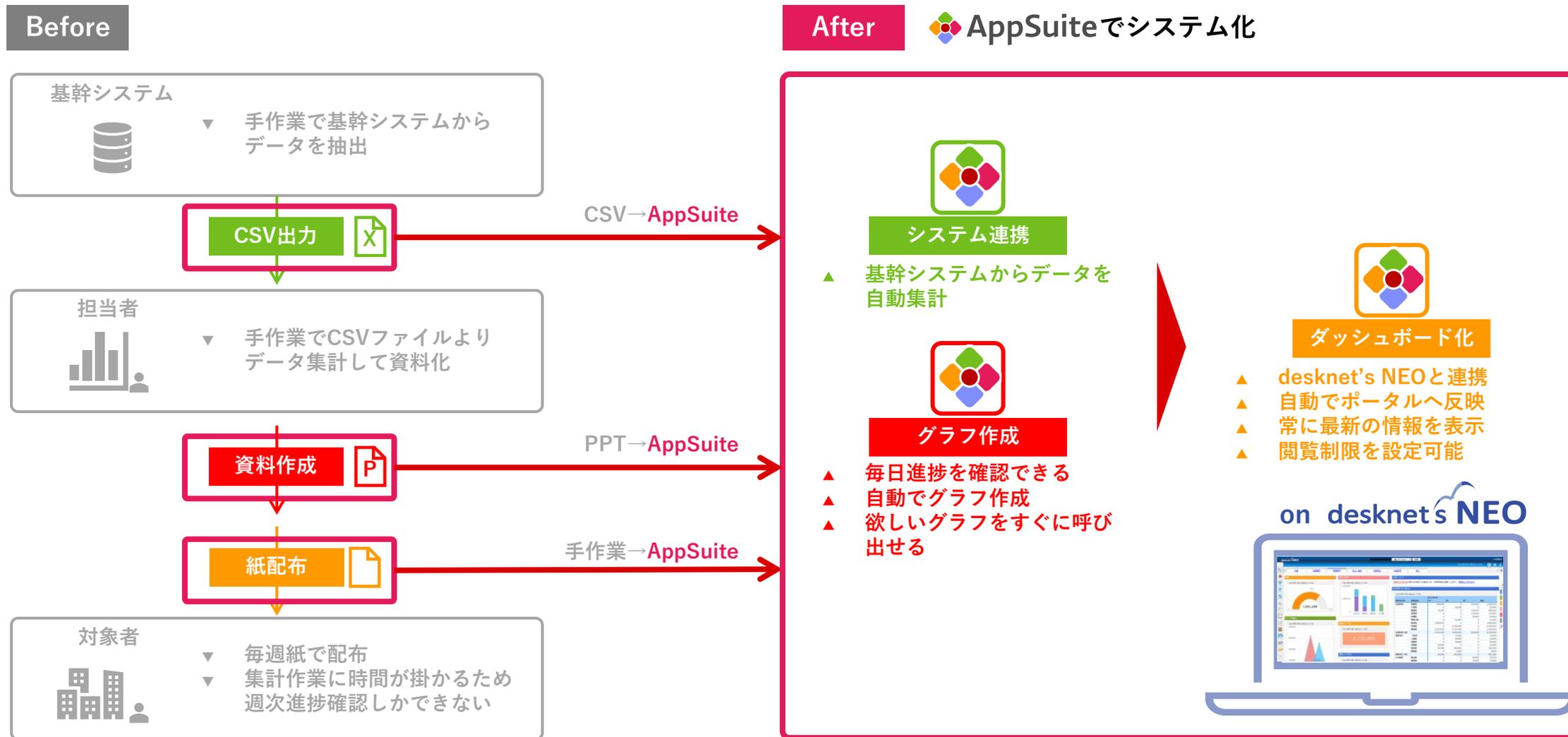
desknet's NEOユーザーの30%が
 AppSuiteクラウドを導入した場合
 AppSuite のシェア **4.33%**
 (2026年度対比)

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

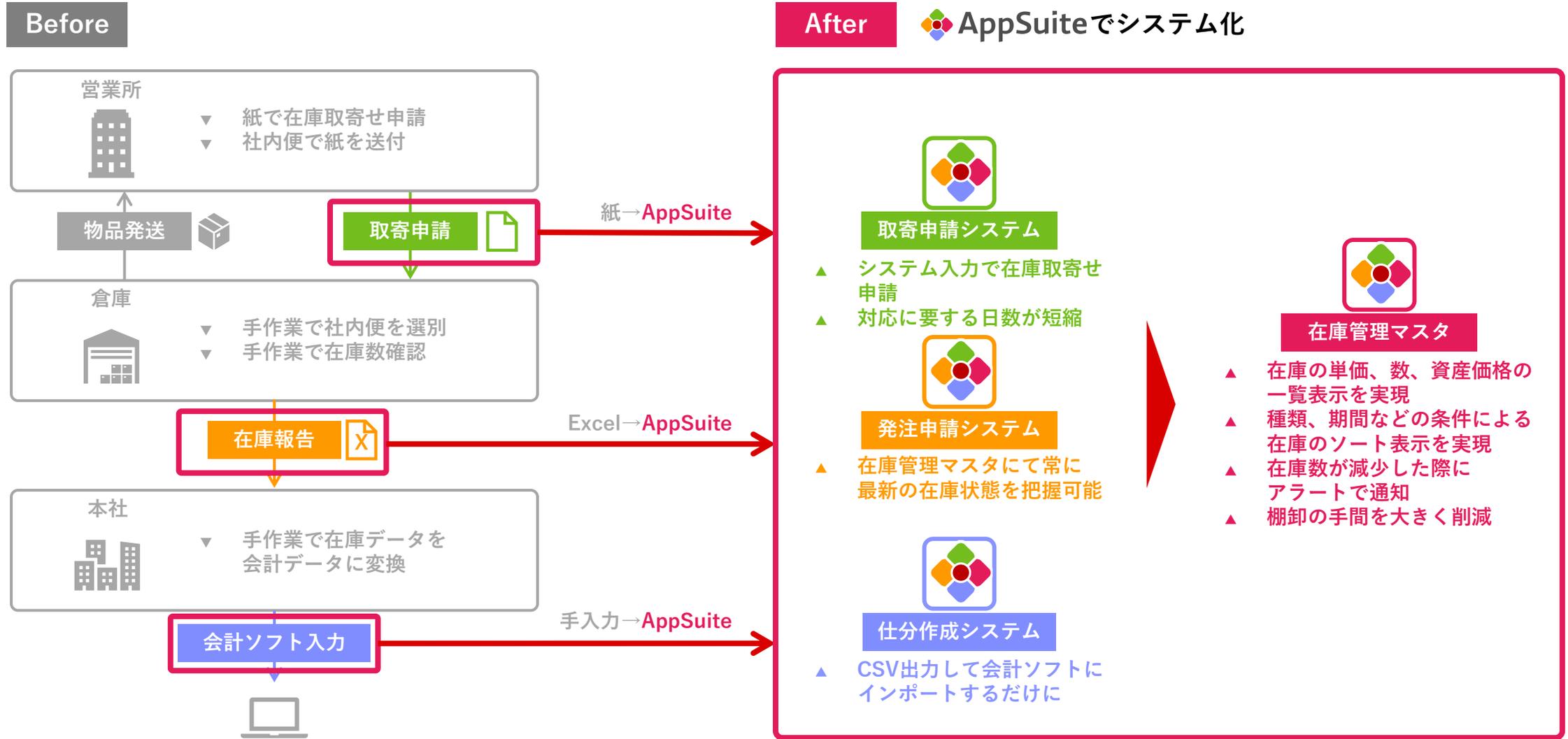
1. 出典：ITR 「ITR Market View：ローコード/ノーコード開発市場2023」 ローコード/ノーコード開発市場規模推移および予測（2020～2026年度予測）

2. 2024年1月期の実績

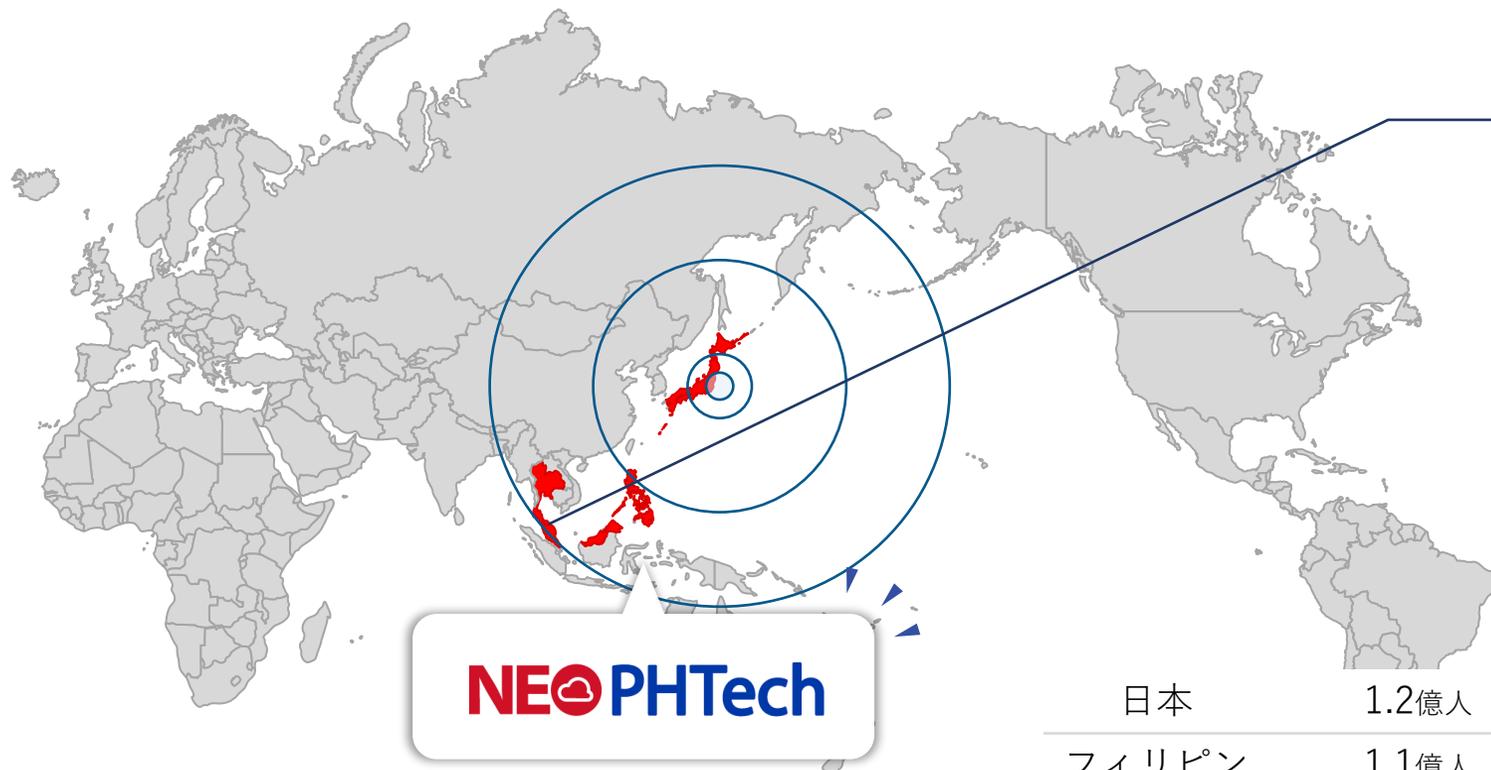
手作業による集計を自動化



在庫管理のシステム化による大幅な業務改善



2024年4月23日付けリリースの通り、マレーシア、タイに続き、拠点設立準備を行ってきたフィリピンに100%子会社となるNEOPhilippine Techを設立いたしました。またマレーシア投資開発庁では当社製品の運用が開始されました。



日本	1.2億人
フィリピン	1.1億人
タイ	0.7億人
マレーシア	0.3億人



マレーシア投資開発庁（MIDA）の
デジタル改革加速支援を開始

2024年7月31日 ニュースリリース

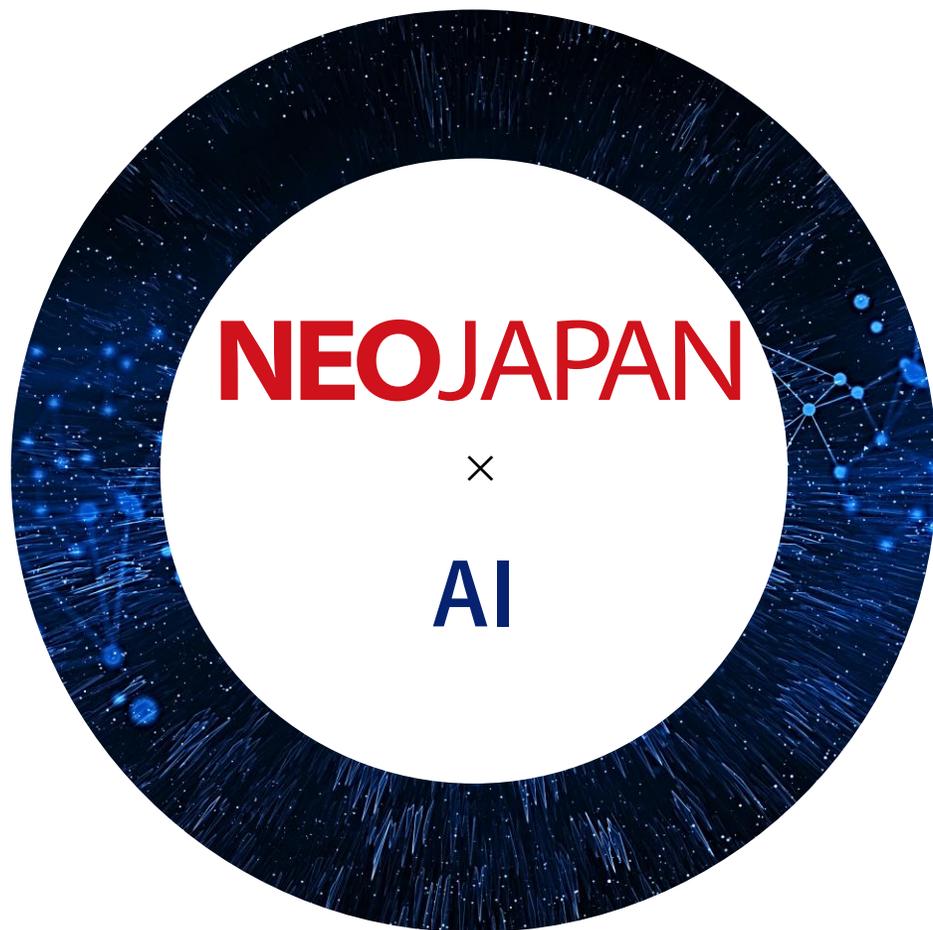
中期展望 製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteやChatLuckのクロスセルを成長シナリオとして掲げていますが、セットプラン新設によりさらに加速させる計画です。また新サービスNEOPORTやFanVoice AIの提供開始により更なる業績拡大を目指します。



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 VoCサービス fanvoice 提供開始
- 05 AI活用で顧客対応効率化 n NEOPORT 提供開始
-
-
-
-

III

補足説明資料

iv トピックス



2025年1月期第2四半期の主要トピックス

第2四半期

2024年05月01日	製品	横浜市に提供している「避難確保計画システム」及び「避難訓練実績システム」が5月より稼働開始
2024年05月09日	海外	マレーシア子会社「NEOREKA ASIA」は「ALEPS EKIDEN Half Marathon 2024」に協賛
2024年06月03日	製品	【新サービス】 AIの活用で顧客対応の効率と品質を向上 カスタマーコミュニケーションハブ『NEOPORT』提供開始
2024年06月06日	その他	経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定
2024年06月07日	受賞	「BOXIL SaaS AWARD Summer 2024」において『desknet's NEO』『ChatLuck』がそれぞれの部門で4つの賞を受賞
2024年06月13日	その他	子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得
2024年06月14日	IR	配当政策の変更（中間配当の実施）及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせ
2024年06月20日	その他	スポーツ庁が推進する「Sport in Life コンソーシアム」に加盟
2024年07月17日	受賞	「ITreview Grid Award 2024 Summer」の最高位である「Leader」を4部門で受賞 desknet's NEOはグループウェア部門で21期連続受賞
2024年07月19日	その他	江頭2:50 による笑いと音楽の祭典「エガフェス2024 supported by desknet's NEO」にプラチナスポンサーとして協賛決定！
2024年07月31日	海外	NEOREKA ASIA、マレーシア投資開発庁(MIDA)のデジタル改革を『AppSuite』で支援～既存アプリ移行の第一弾が8月より運用開始～



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

2024年6月20日

<https://youtu.be/OJ3r3QBUy0c?si>



独自企業分析記事(MINKABU)

2024年5月28日

<https://mag.minkabu.jp/companys-features/25793/>



エクイティリサーチレポート (ウェルスアドバイザー)

2024年3月29日

https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/er_report/pdf/er3921_240329.pdf



社長対談(投資WEB)

2023年11月10日

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



2025年1月期第2四半期に投資家から寄せられた主な質問は以下の通りです。

海外戦略

9件

成長戦略

33件

- Q. 値上げに伴い、さらに現預金が積みあがることが想定されるが、用途を教えてください。
- A. 技術の進化やニーズの変化にいち早く対応できる開発体制を整え、新機能追加やサービスの質的な向上を図っていく。また、引き続き、成長の為のM&Aを検討する。

その他

33件

- Q. 採用方針について教えてください。
- A. 開発に携わるエンジニアは原則新卒採用した人材を育成する方針で、計画通り毎年10名強の採用ができている。一方、管理部門や営業部門は中途採用も行っている。

マーケティング

46件

- Q. 今年度・来年度の広告宣伝の考え方は？
- A. 今年度はテレビCMは実施せずに、Web広告に昨年より多めの予算を割いている。今年度の結果を見て、来年度以降の広告戦略を検討する。

市場

47件

経営数値

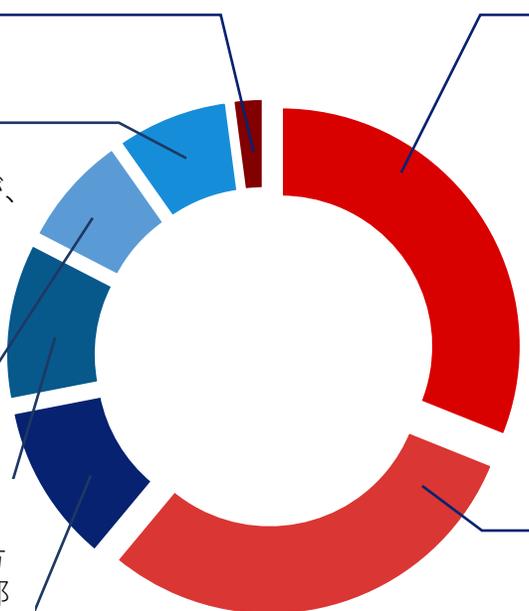
134件

- Q. 2024年9月1日の価格改定日以降、全ユーザー一律で価格改定が行われ、売上が増加すると考えてよいのか？
- A. 年間契約や複数年契約もあり、9月に全ユーザー一律で新価格になる訳ではない。反映のタイミングは契約形態によって異なり、9月以降、1年程度かけながら徐々に反映していく。
- Q. 価格改定の発表後、解約率等に変化はあるか？
- A. 現段階では目立った影響は出ていない。価格改定を行う9月以降影響がでる可能性はあるが、極端に解約率が上がるとは考えていない。

製品・サービス

129件

- Q. 価格改定に伴う顧客対応状況について教えてください。
- A. 顧客及び販売パートナーに対して、価格改定の内容・背景を順次説明を行っている。現時点では、ネガティブなリアクションは少なく、大半のユーザーにご理解いただいている。
- Q. 競争優位性を教えてください。
- A. 使い勝手の良さやコストパフォーマンス。日本の商習慣に合わせて開発しており、使いやすさに定評がある。また価格改定後も価格優位性を維持できている。



2024年4月11日付けモバイルアプリのインターフェースフルリニューアルに続き、2024年8月20日にV6.5をリリースしました。今回のバージョンアップではChatGPT連携機能の拡充のほか、複数の機能をアップデートし、さらに使いやすくなりました。



2024年4月11日
リニューアル

主な最新のアップデート内容

2024年8月20日リリース

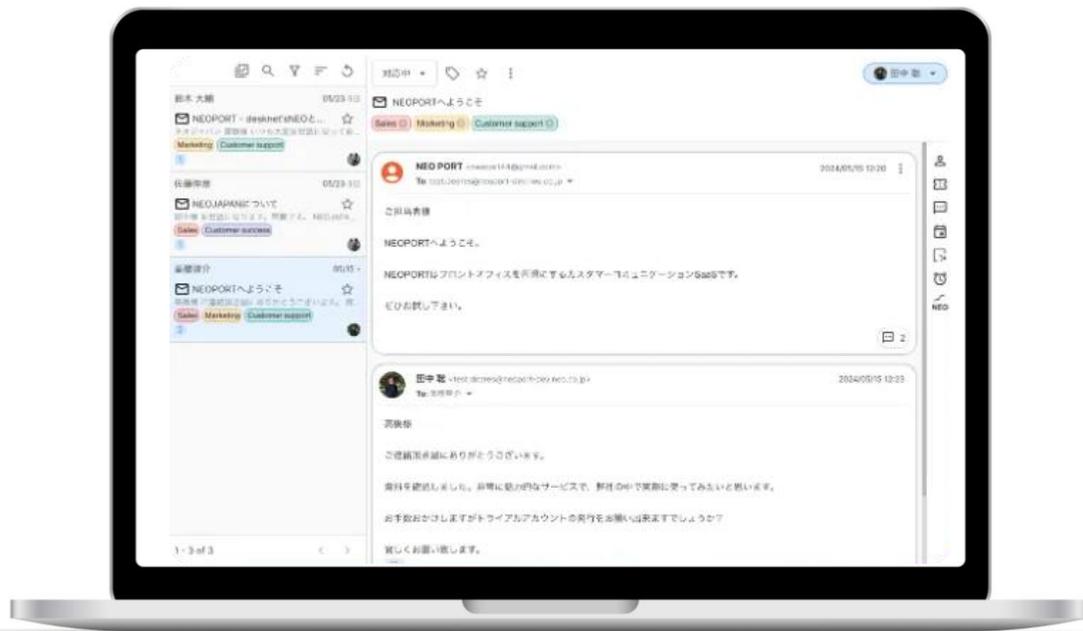
- ① ルーム管理者がメッセージ等を一括でエクスポートできるようになりました。
- ② ChatGPTに対して、画像を使った質問・命令を行えるようになりました。
- ③ ルーム管理者がオリジナルのリアクションを登録できるようになりました。
- ④ リッチテキスト・テキストスニペットの文書を複数人で編集できるようになりました。

新製品 NEOPORT 提供開始

NEOJAPAN

NEOPORTはメールやチャット、動画音声メッセージなど、多様化しつつけるカスタマーとのコミュニケーションチャンネルを共通のプラットフォームに統合し、さらにはAI・自動化技術の活用によりチームでの顧客対応業務を効率化させる、クラウド型の新しいコミュニケーションツールです。

2024年6月3日 ニュースリリース



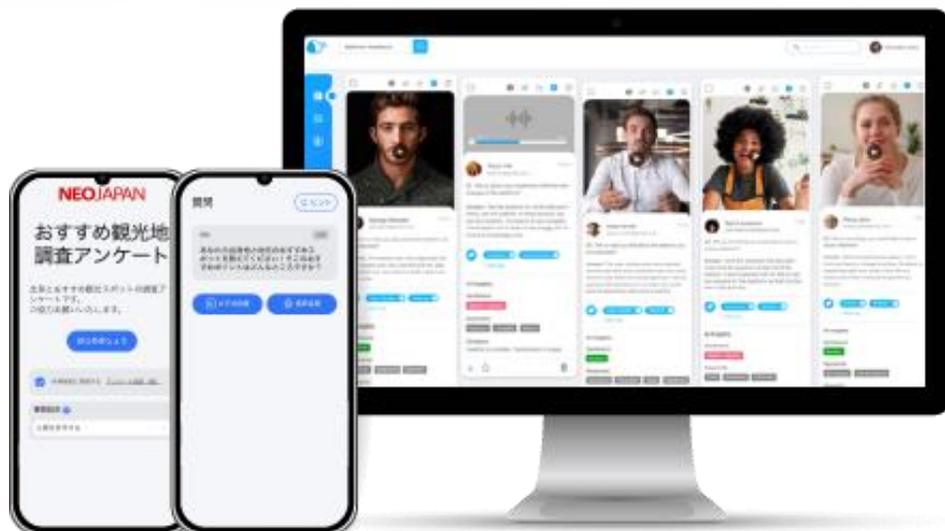
- 顧客・パートナー対応をチームで**共有・効率化**
- desknet's NEO・AppSuiteのほか**各種サービスと連携**
- 問合せ対応の効率化を**AIアシスタント**がサポート

FanKave Inc.とAI VoCサービス「FanVoice AI」のサブライセンス契約を締結し、日本でのサービス提供を開始しました。日本企業では初のサブライセンス契約となります。

2024年3月21日 ニュースリリース

「顧客の生の声」を活用して
こんなことができます！

- Aa**
日本語以外も対応
- 商品企画に活かせる
- AIで分析ができる
- 口コミをマーケティングに活用
- 口コミを分析



III

補足説明資料

v 会社及び事業概要



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。

会社概要

社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	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
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
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc.	アメリカ合衆国 カリフォルニア州
	NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.	マレーシア クアラルンプール
	NEO THAI ASIA Co.,Ltd.	タイ王国 バンコク
	NEOPhilippine Tech Inc.	フィリピン共和国 マニラ
代表取締役社長	齋藤 晶議 (さいとう あきのり)	
資本金	297百万円 (2024年1月31日現在)	
売上高 (連結)	6,615百万円 (2024年1月期)	
従業員数	連結285名 (2024年1月31日現在)	



オフィスエントランス



開発風景

1992年2月

九州電力、トヨタ自動車などの社内システムの請負・開発として設立

1999年1月

グループウェアiOffice販売開始

2001年4月

desknet'sエンタープライズ販売開始

2002年4月

中小企業向けdesknet's販売開始

2012年12月

desknet's NEOを販売開始

2013年2月

月額400円にてdesknet's NEOのクラウド提供を開始

2015年11月

東証マザーズ上場

2015年12月

ChatLuck販売開始

2017年10月

AppSuite販売開始

2018年1月

東証一部へ市場変更

2019年6月

DELGUI inc.設立

2019年8月

Pro-SPIRE
連結子会社化

2019年12月

NEOREKA ASIA設立

2021年2月

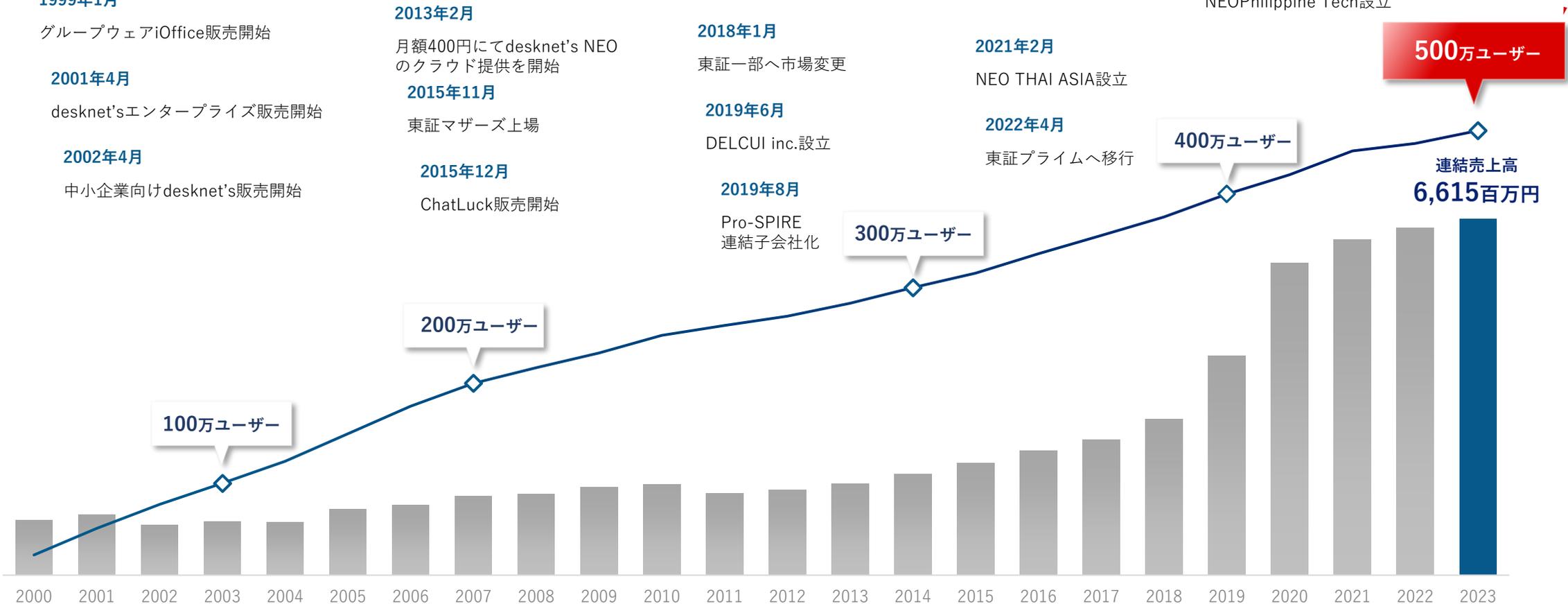
NEO THAI ASIA設立

2022年4月

東証プライムへ移行

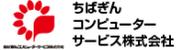
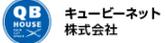
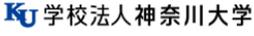
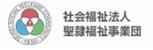
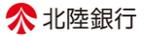
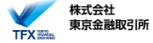
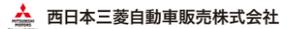
2024年4月

NEOPhilippine Tech設立



企業販売実績

当社製品は業種・規模を問わず、多くの企業に導入されております。販売実績は510万ユーザー⁽¹⁾を超え、現在もなお販売数を拡大しております。

<h3>情報・通信</h3>      	<h3>製造</h3>            	<h3>建築・不動産</h3>   	<h3>サービス</h3>           	<h3>広報・出版</h3>   
<h3>学校・教育</h3>    	<h3>医療・福祉</h3>   	<h3>金融</h3>        	<h3>交通</h3>     	<h3>流通・小売り</h3>          

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

導入政府機関・自治体数

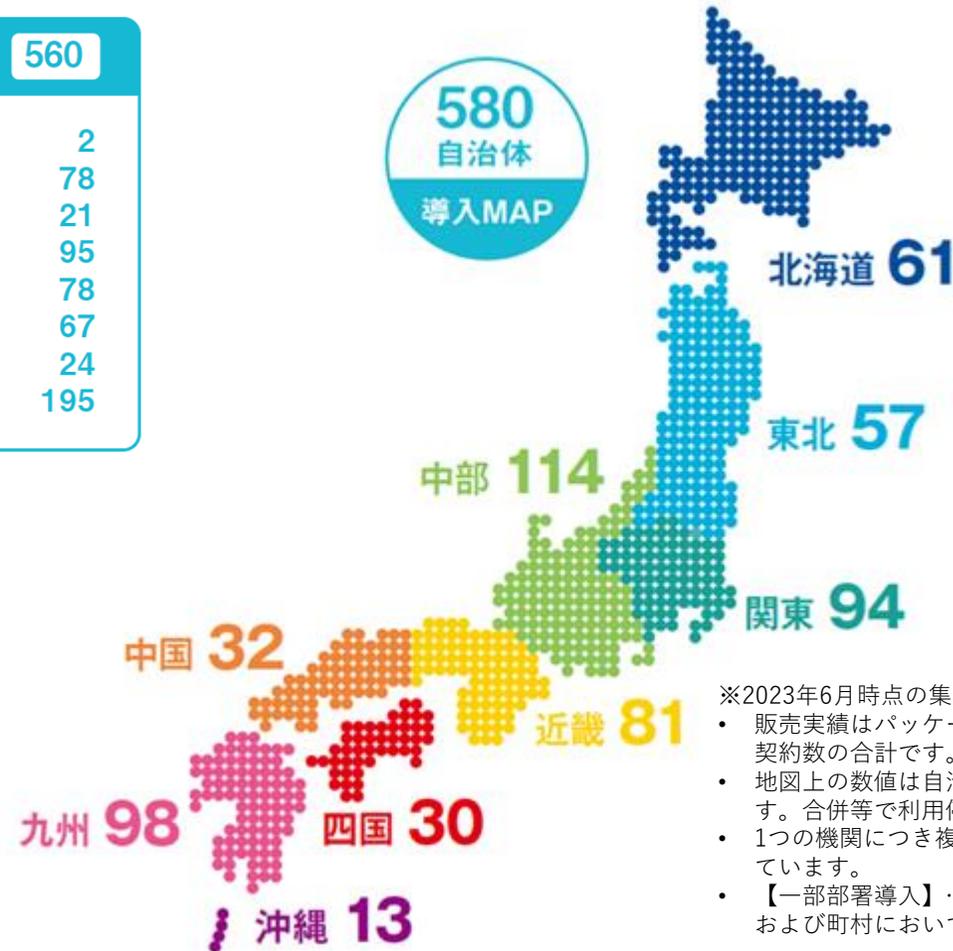
1,100団体以上

自治体導入実績 580

都道府県	18
政令指定都市	6
区(東京23区)	5
市	187
町	245
村	42
一部部署導入	77

政府機関導入実績 560

中央省庁	2
国、都道府県、市町村機関	78
地方支分部局	21
地方公共団体の組合	95
教育委員会	78
消防・警察	67
独立行政法人	24
公益法人	195



導入実績

総務省、秋田県、宮崎県
 滋賀県、北海道砂川市
 神奈川県横浜市、兵庫県神戸市
 沖縄県那覇市 など 導入実績多数

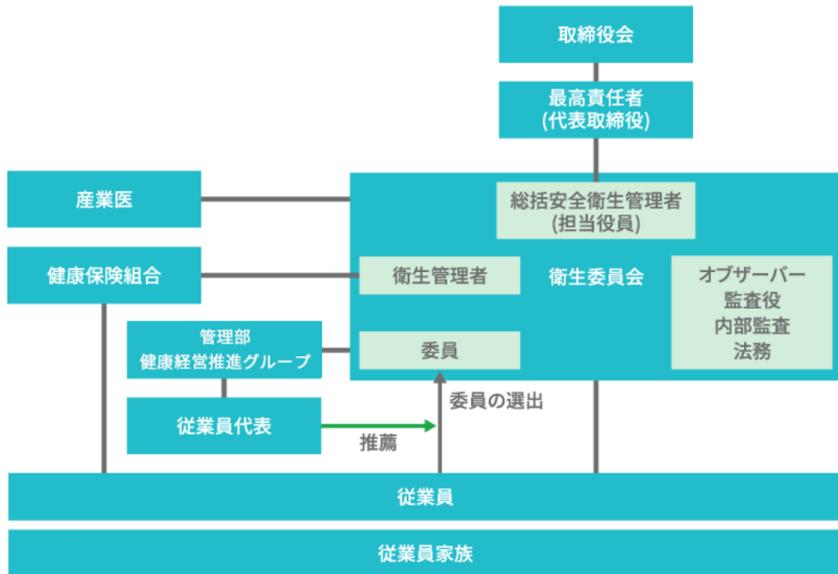
※2023年6月時点の集計結果

- 販売実績はパッケージの累計出荷件数、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。

健康経営への取り組み

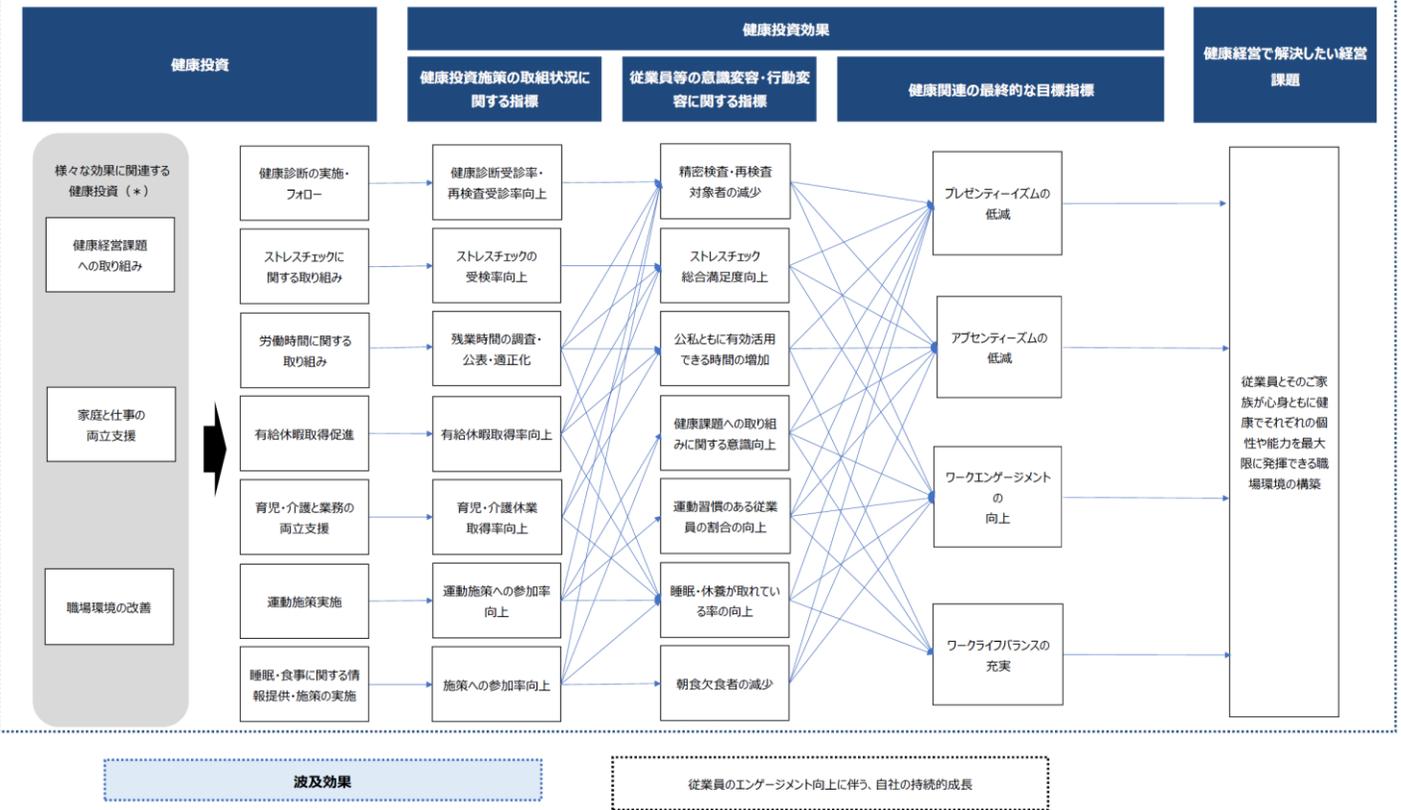
当社は、社員とそのご家族が心身ともに健康で能力を発揮できる快適な労働環境をつくることが自社の成長につながると考え、社員およびそのご家族の健康促進を支援する健康経営を推進しています。

推進体制図



健康経営戦略マップ

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2024/07/society_p06.png



取得認証





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>



- 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9月11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。