

2025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)

2024年12月10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520万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

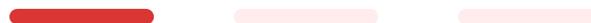
ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2025年1月期 第3四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	16
III	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 単体業績資料	19
ii	中期業績目標の進捗状況	31
iii	成長戦略	36
iv	トピックス	45
v	会社及び事業概要	52

2025年1月期第3四半期 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

5,286百万円

上方修正 ↑

前年同期比
+6.6%

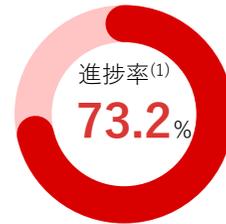


営業利益

1,378百万円

上方修正 ↑

前年同期比
+27.3%



親会社に帰属する 四半期純利益

983百万円

上方修正 ↑

前年同期比
+19.0%



- **通期業績予想を上方修正**

ソフトウェア事業におけるクラウドサービス価格改定、プロダクト売上の堅調推移を主因として上方修正

- **期末配当予想を上方修正**

好調な業績を受け期末配当予想を14円から17円に上方修正、年間配当予想は31円に

- **利益・配当の中期目標を前倒しで達成見込**

各利益及び配当の2026年1月期目標を1年前倒しで達成見込み



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。

1. 修正後の業績予想に対する進捗率

連結業績予想の修正について(1)

ソフトウェア事業において、2024年9月にクラウドサービスの価格改定を実施したこと、及びプロダクトの売上也堅調に推移したことを主因として、売上高及び各利益が従来予想を上回る見込みとなりましたので、下記の通り連結業績予想を修正いたします。

(単位:百万円)	3Q 2025 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	5,286	7,037	7,253	216	+3.1%
売上総利益	2,940	-	-	-	-
売上総利益率	55.6%	-	-	-	-
営業利益	1,378	1,605	1,884	279	+17.4%
営業利益率	26.1%	-	-	-	-
経常利益	1,456	1,619	1,925	305	+18.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	983	1,098	1,323	225	+20.5%

1. 本スライド以降、連結業績予想は修正後予想を使用

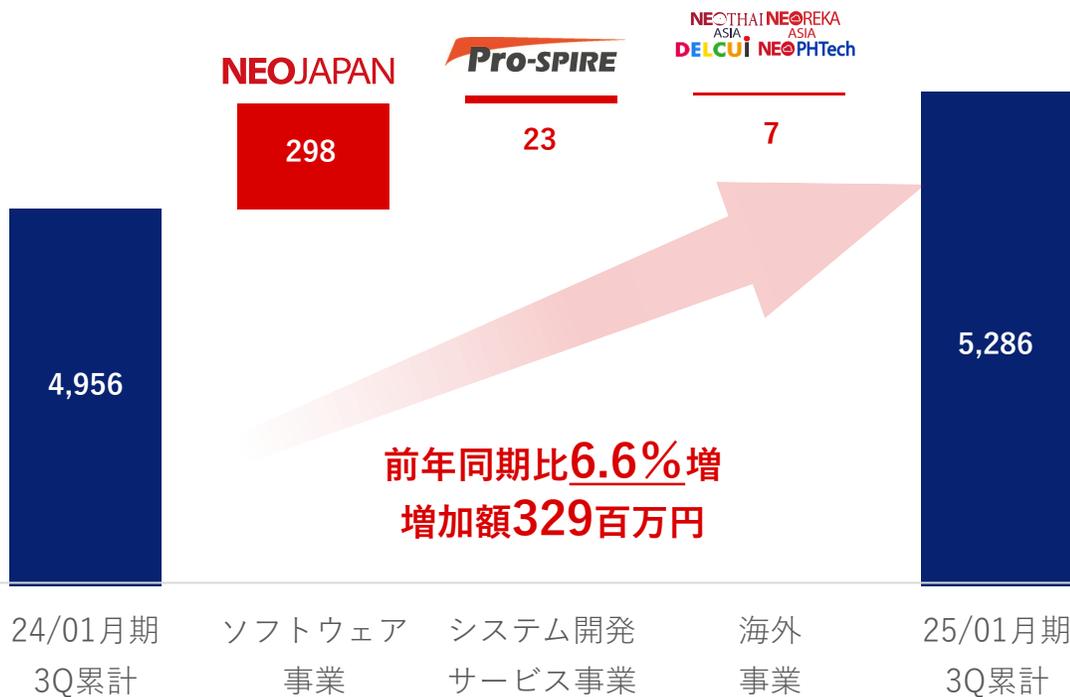
2025年1月期 第3四半期 連結業績

NEOJAPAN

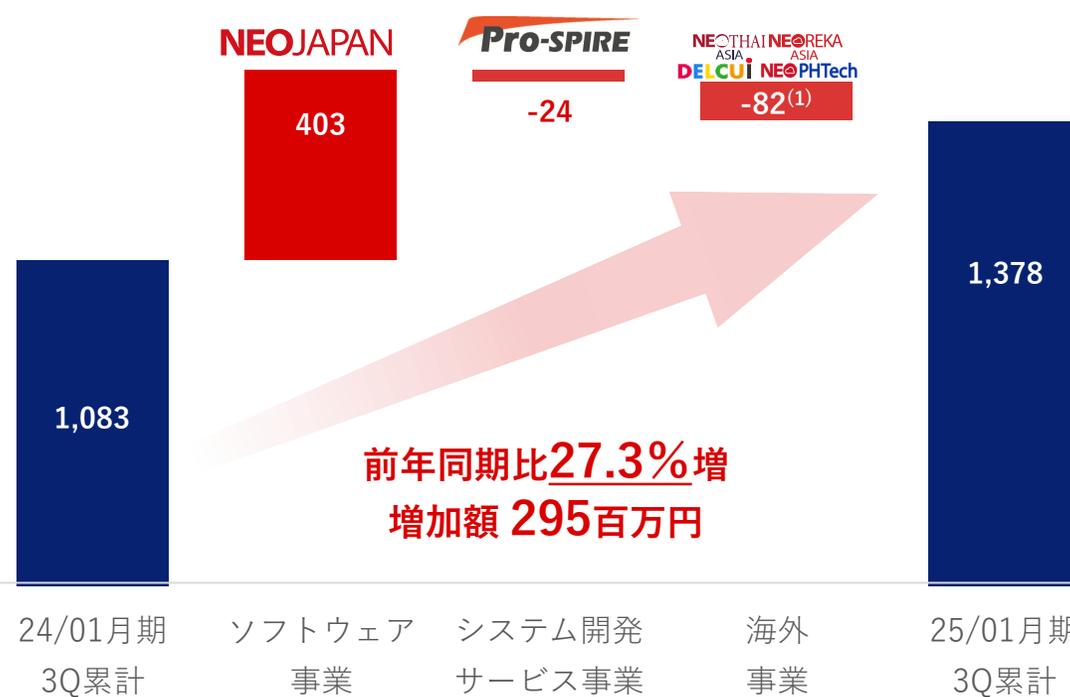
(単位:百万円)	24/01期 3Q累計	25/01期 3Q累計	前年同期比	25/01期 通期予想	進捗率
売上高	4,956	5,286	+6.6%	7,253	72.9%
売上総利益	2,731	2,940	+7.7%	-	-
売上総利益率	55.1%	55.6%	-	-	-
営業利益	1,083	 1,378	+27.3%	1,884	73.2%
営業利益率	21.9%	 26.1%	-	-	-
経常利益	1,150	 1,456	+26.7%	1,925	75.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	826	 983	+19.0%	1,323	74.3%

ソフトウェア事業が牽引し前年同期比で増収増益を達成

連結売上高増減要因



連結営業利益増減要因

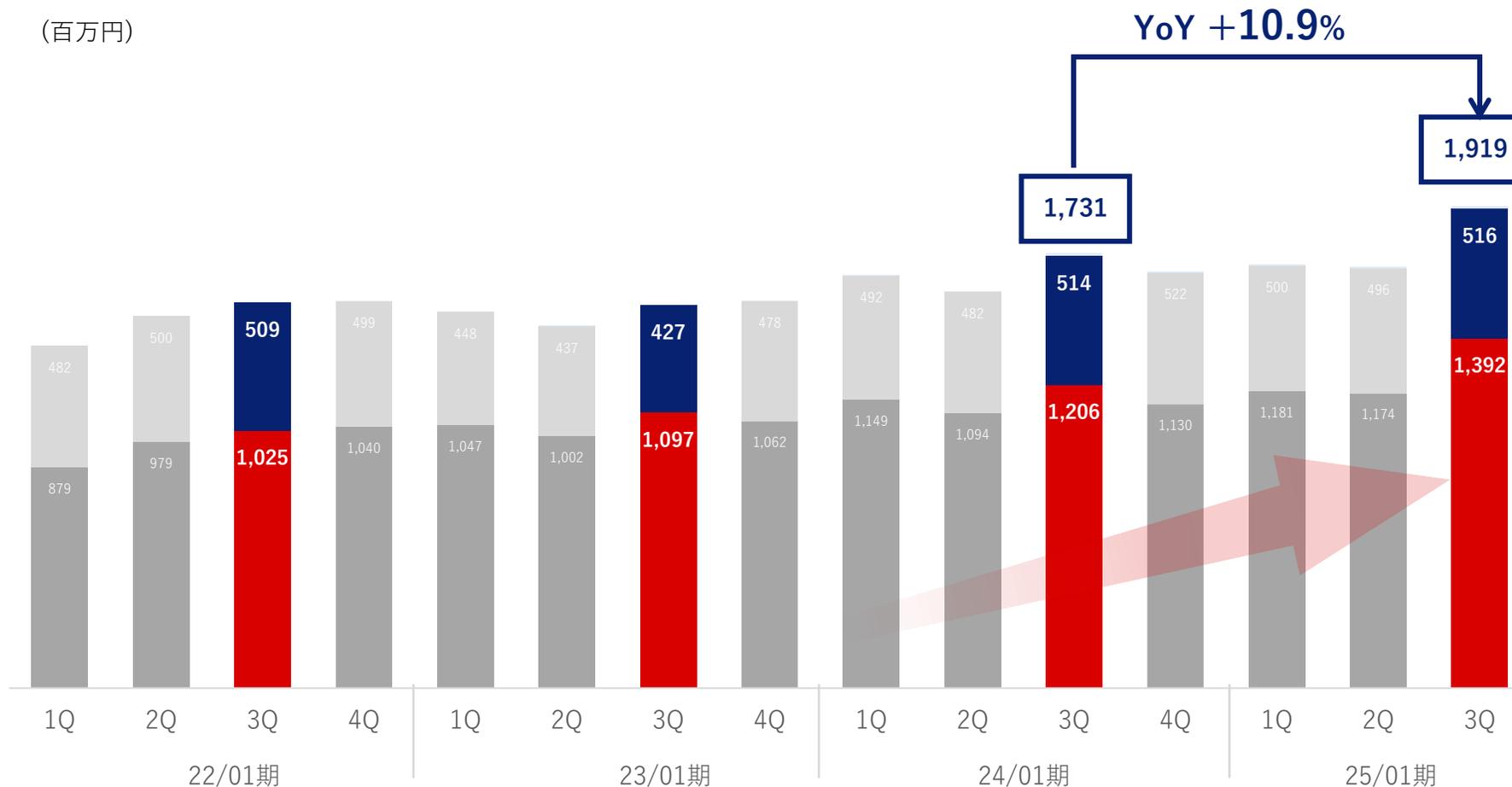


1. 前年DELGUI社が開発したサービスをネオジャパン（ソフトウェア事業）へ約60百万円で譲渡した反動減、及びフィリピン子会社設立に伴う費用増の結果、海外事業の利益が減少

四半期における過去最高売上を更新

ソフトウェア事業の大幅な増収により、過去最高売上を更新しました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY +0.3%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +15.5%

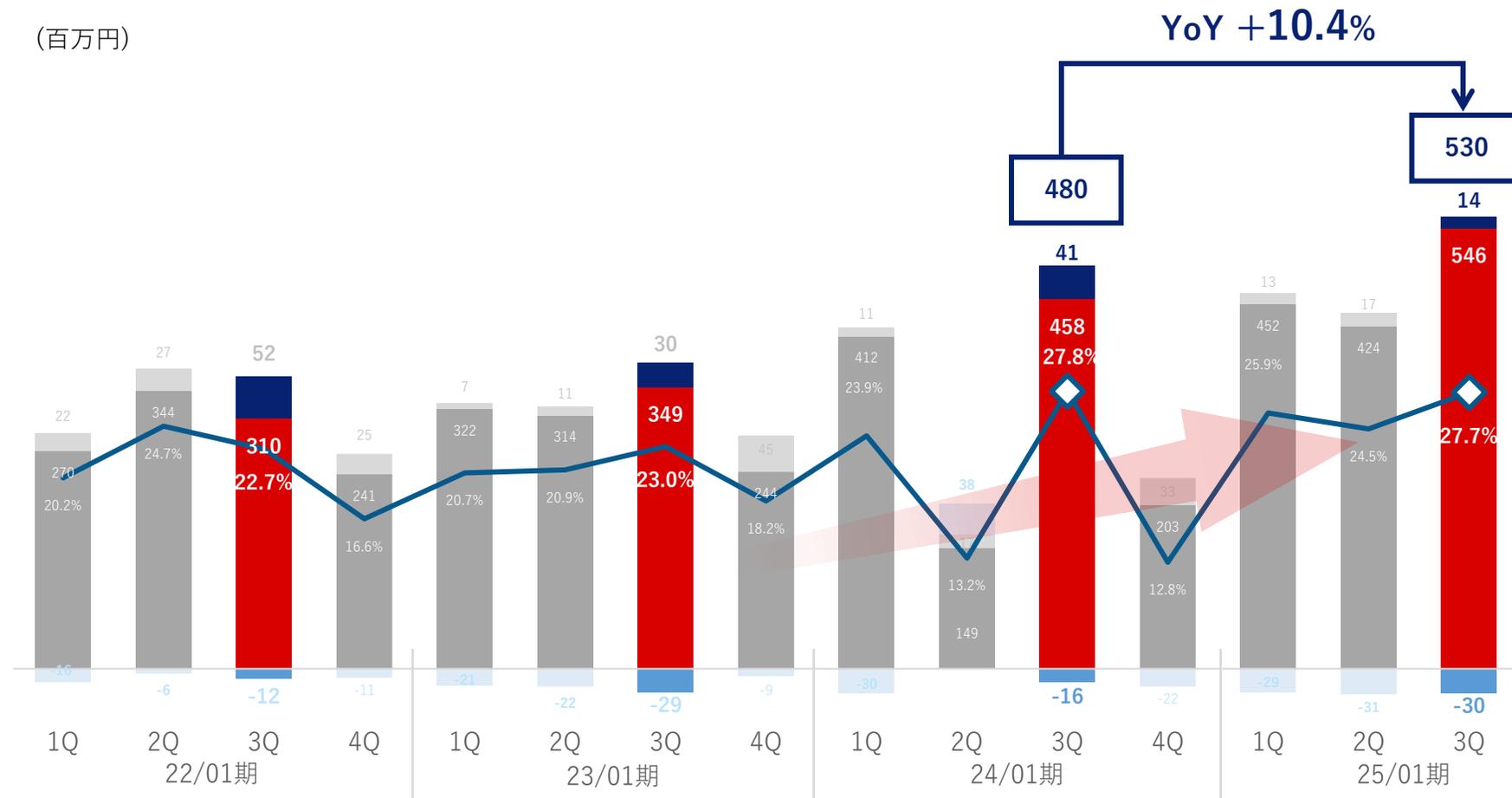
1. セグメント間取引を消去後の数値

連結営業利益及び営業利益率の推移

四半期の営業利益は過去最高益を更新

ソフトウェア事業が大きく伸び、四半期における過去最高益を更新。システム開発サービス事業は人件費増を主因とし減益となりました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY -64.7%

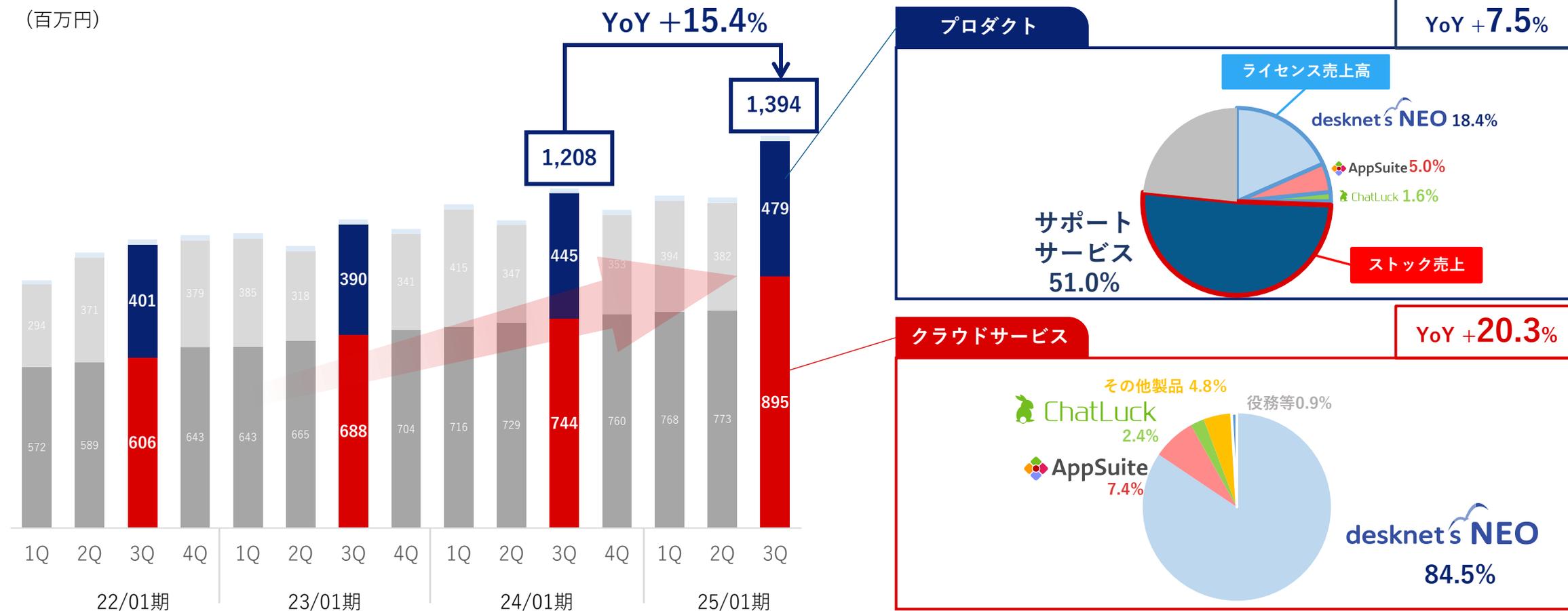
NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +19.4%

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

クラウドサービス、プロダクト共に過去最高売上を達成

クラウドサービスは9月からの価格改定の影響もあり、前年同期比20.3%増と大幅な増収、プロダクトは第3四半期に複数の大規模案件があったことから、いずれも過去最高売上を達成しました。

(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⁽¹⁾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3四半期	前期末比		24/01期	25/01期 第3四半期	前期末比
資産の部	8,622	8,426	-196	負債の部	2,283	2,540	+256
内 現預金	5,209	4,574	-634	内 有利子負債	0	0	0
				純資産の部	6,339	5,886	-453
				内 株主資本	6,260	5,766	-494
				自己資本比率	73.4%	69.8%	-3.6%

1. 2024年3月14日に取得した自己株式85万株は、2024年7月31日付けで全株消却済

クラウドサービスの価格改定

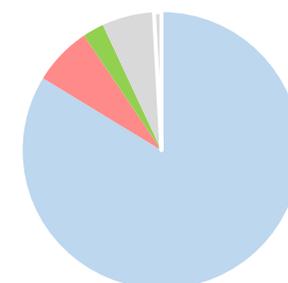
2024年4月16日付プレスリリースの通り、2024年9月1日より、クラウドサービスの価格改定を行い、新たにセットプランの販売も開始しております。

(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%

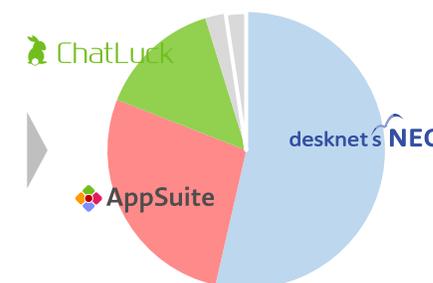
新プラン提供の狙い

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。

価格改定発表時、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドユーザー数の約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。



2024年4月末時点のクラウドユーザー構成



当社が目指すクラウドユーザー構成イメージ

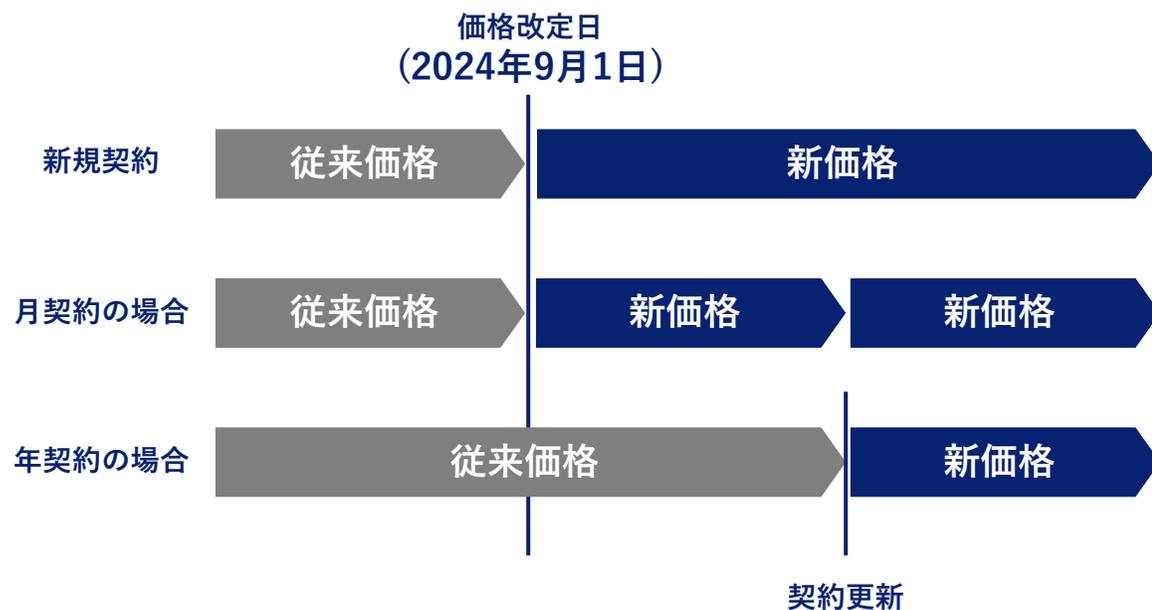
1. セットプランの売上は単体価格の割合に応じて按分し、各サービスの売上に計上

クラウドサービスの価格改定に関する補足事項

価格改定による業績への影響を加味し、2025年1月期の連結業績予想の修正を行いました。年契約が一定数あるため、今後も段階的に業績に反映される見通しです。

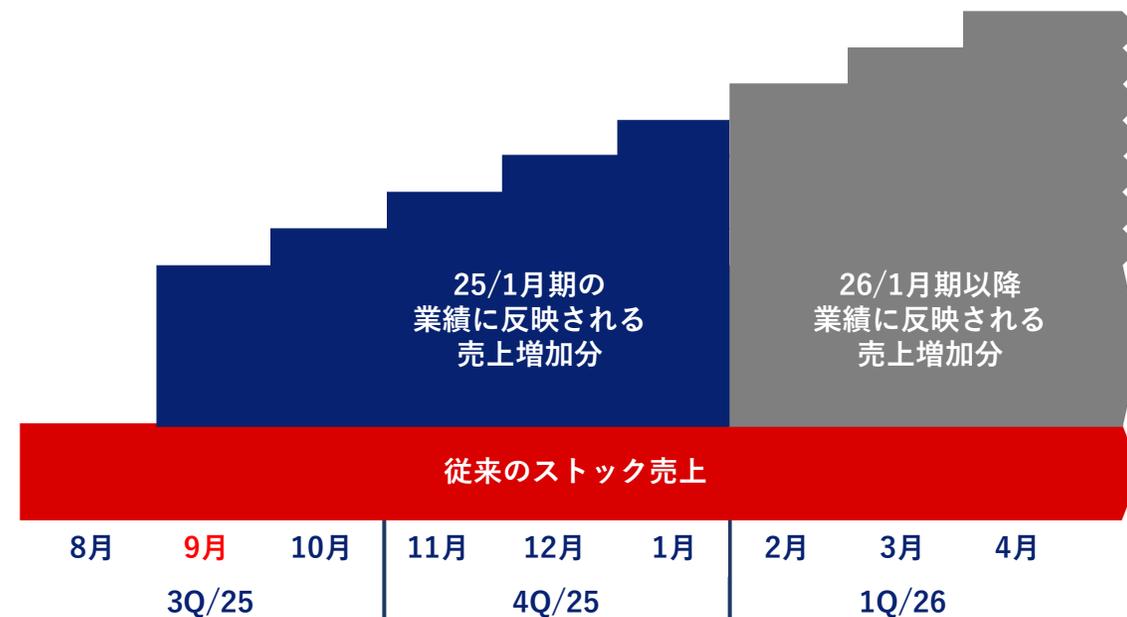
新価格形態の反映タイミング

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。



業績反映のイメージ

年契約の場合、契約更新のタイミングで新価格が適用されません。そのため、2025年1月期及び、2026年1月期に関しては、段階的に業績に反映される見通しです。



I 2025年1月期 第3四半期連結業績ハイライト

II **2025年1月期
通期業績見通し**

III 補足説明資料



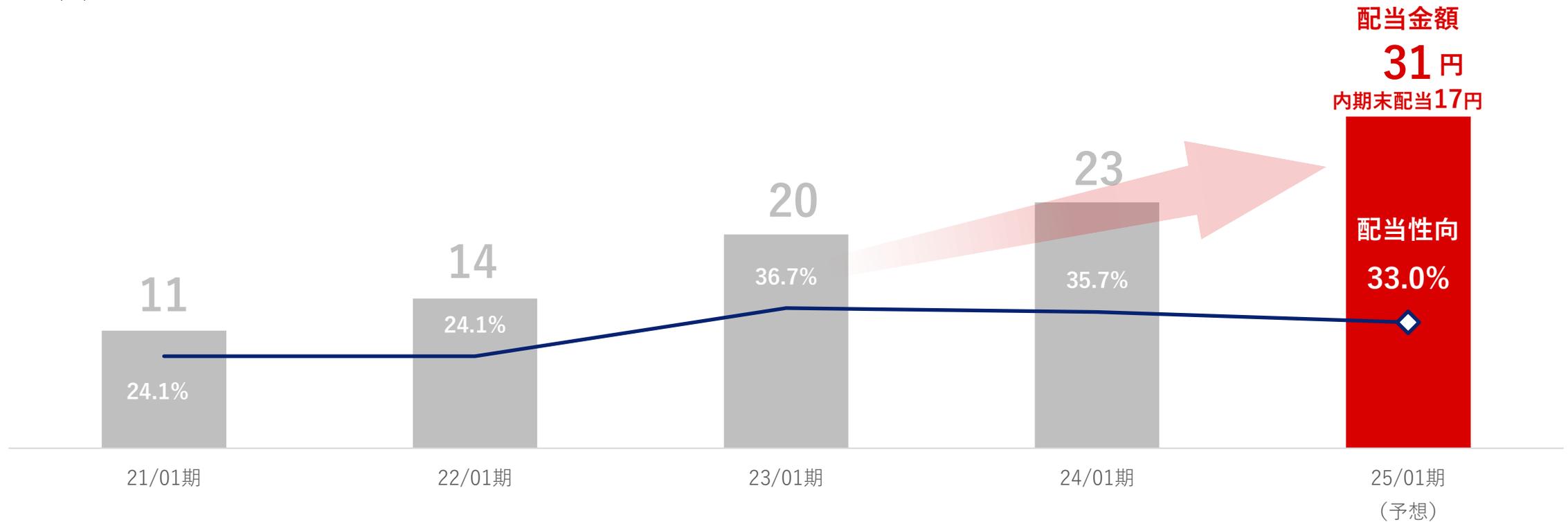
期初予想を大幅に上回る増収増益となり、業績予想の上方修正を発表

(単位:百万円)	24/01月期 実績	25/01月期 予想 (修正前)	前期比	25/01月期	
				予想 (修正後)	前期比
売上高	6,615	7,037	+6.4%	7,253	+9.6%
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%	1,884	+45.3%
営業利益率	19.6%	22.8%	-	26.0%	-
経常利益	1,375	1,619	+17.8%	1,925	+40.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	956	1,098	+14.8%	1,323	+38.4%

期末配当予想の修正（増配）を発表、上場来増配を継続中

通期業績予想の修正を踏まえ、期末配当を従来予想14円から17円に修正（増配）することといたしました。

(円)



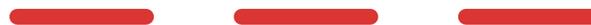
II

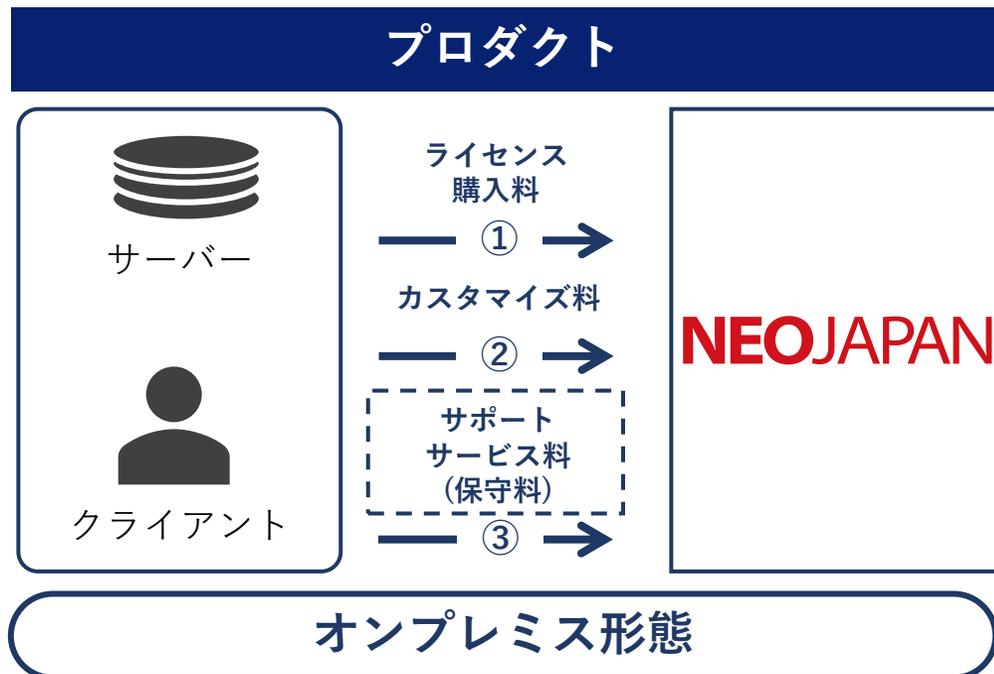
2025年1月期 通期業績見通し

III

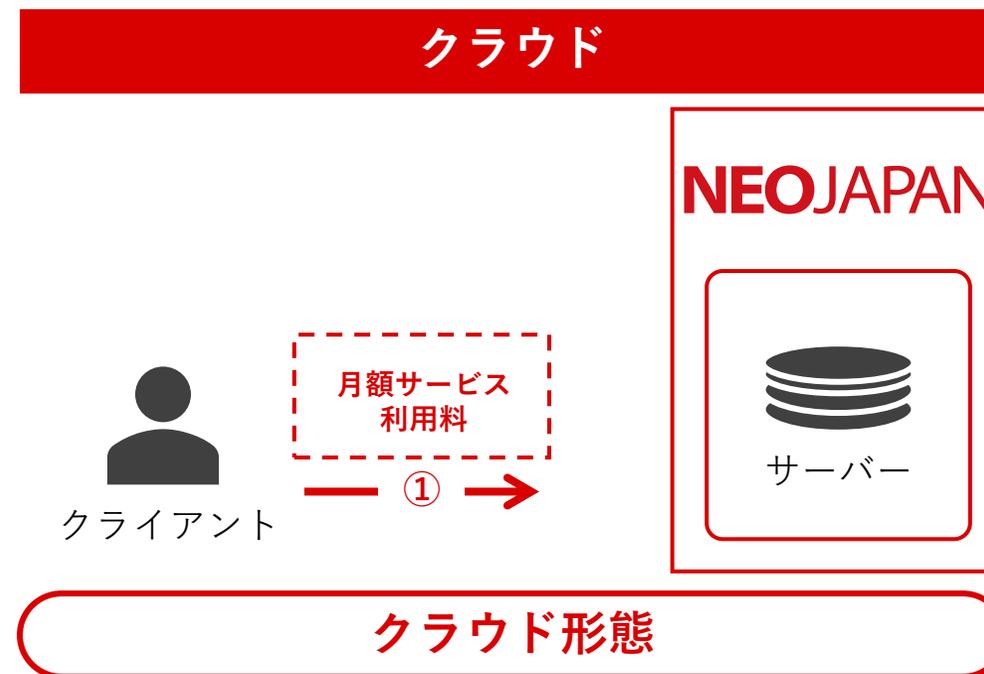
補足説明資料

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。

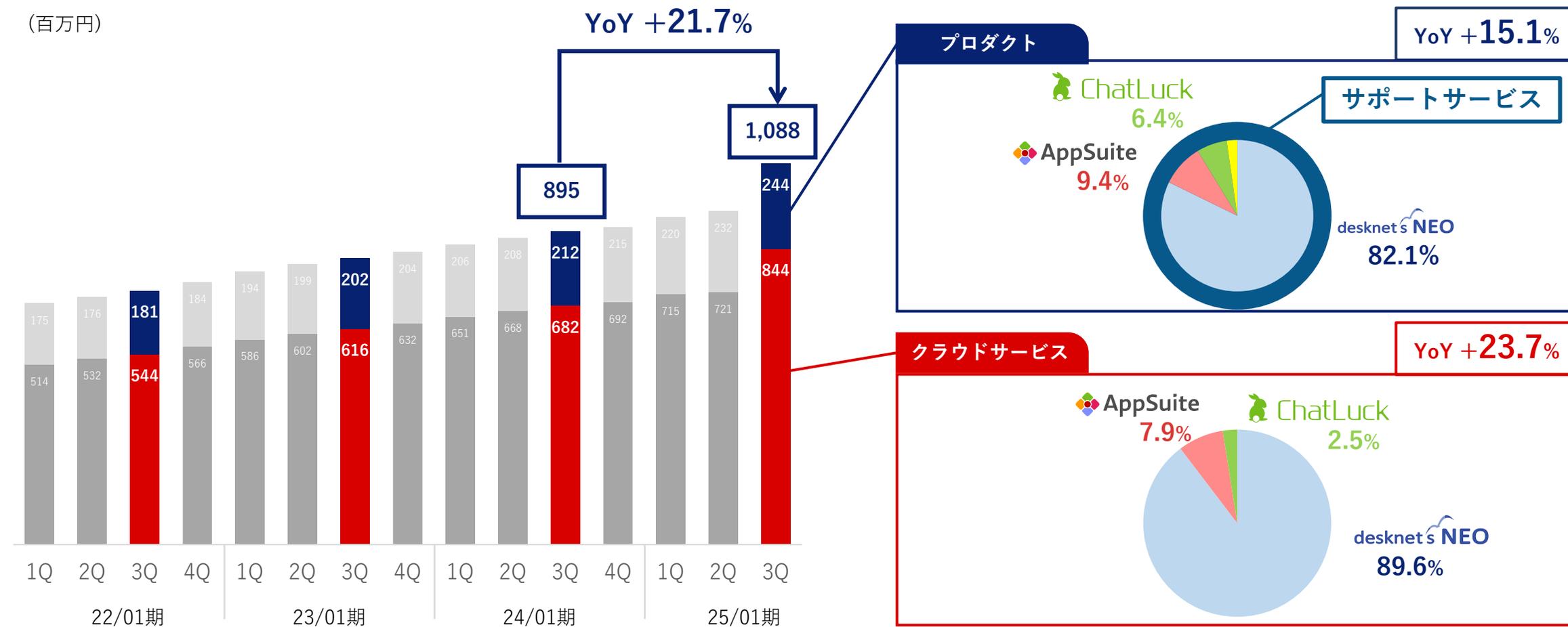


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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

プロダクトは、ライセンス販売の積上げによりサポートサービスが大幅に伸びました。クラウドサービスは、価格改定の影響もあり前年同期比23.7%増と大きく伸長しており、今後はセットプランの新設に伴いクロスセルを加速させAppSuiteの比率の拡大を目指します。

(百万円)

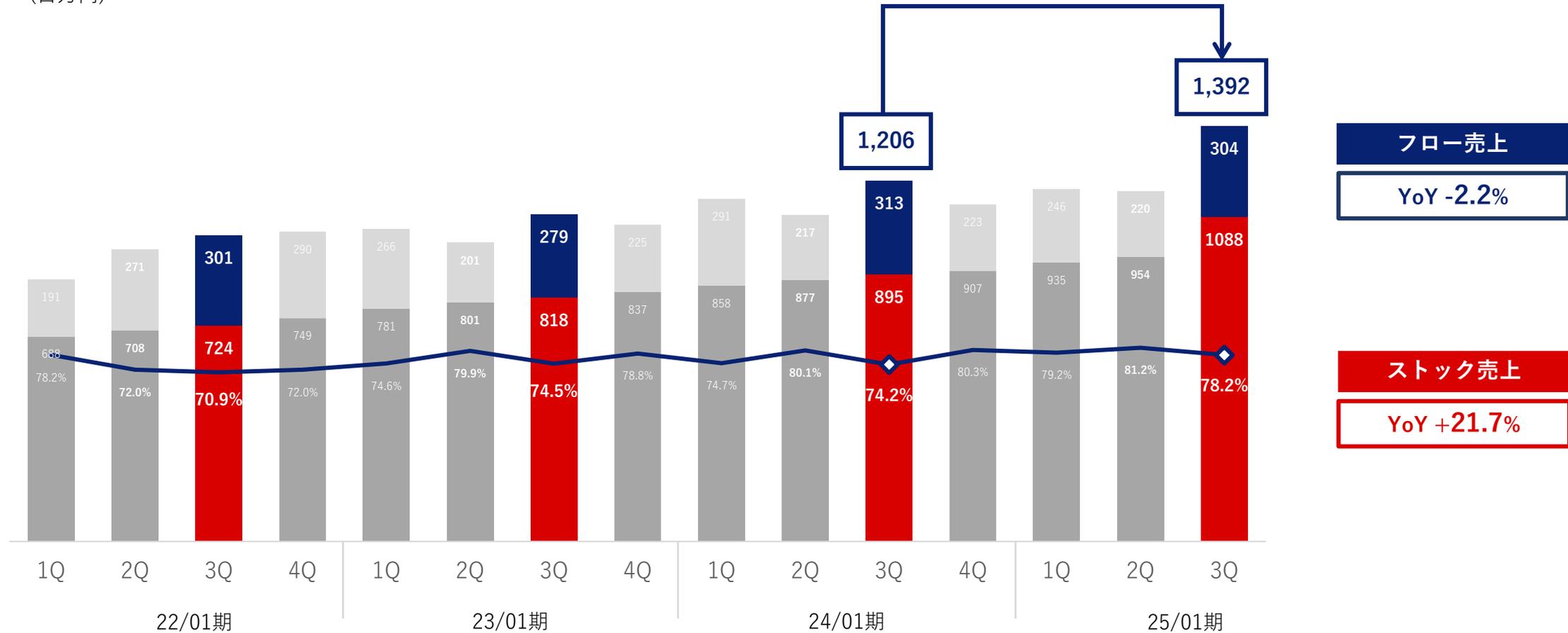


1. プロダクトの内、サポートサービス、およびクラウドサービスの内、desknet's NEO、ChatLuck、AppSuiteのサービス利用料を対象として集計

ストック売上は前年同期比+21.7%と伸長した結果、ストック売上比率は78.2%でした。フロー収益は前年同期比減少となりましたが、複数の大型案件があった前年同期に次ぐ売上を確保しております。

YoY +15.5%

(百万円)

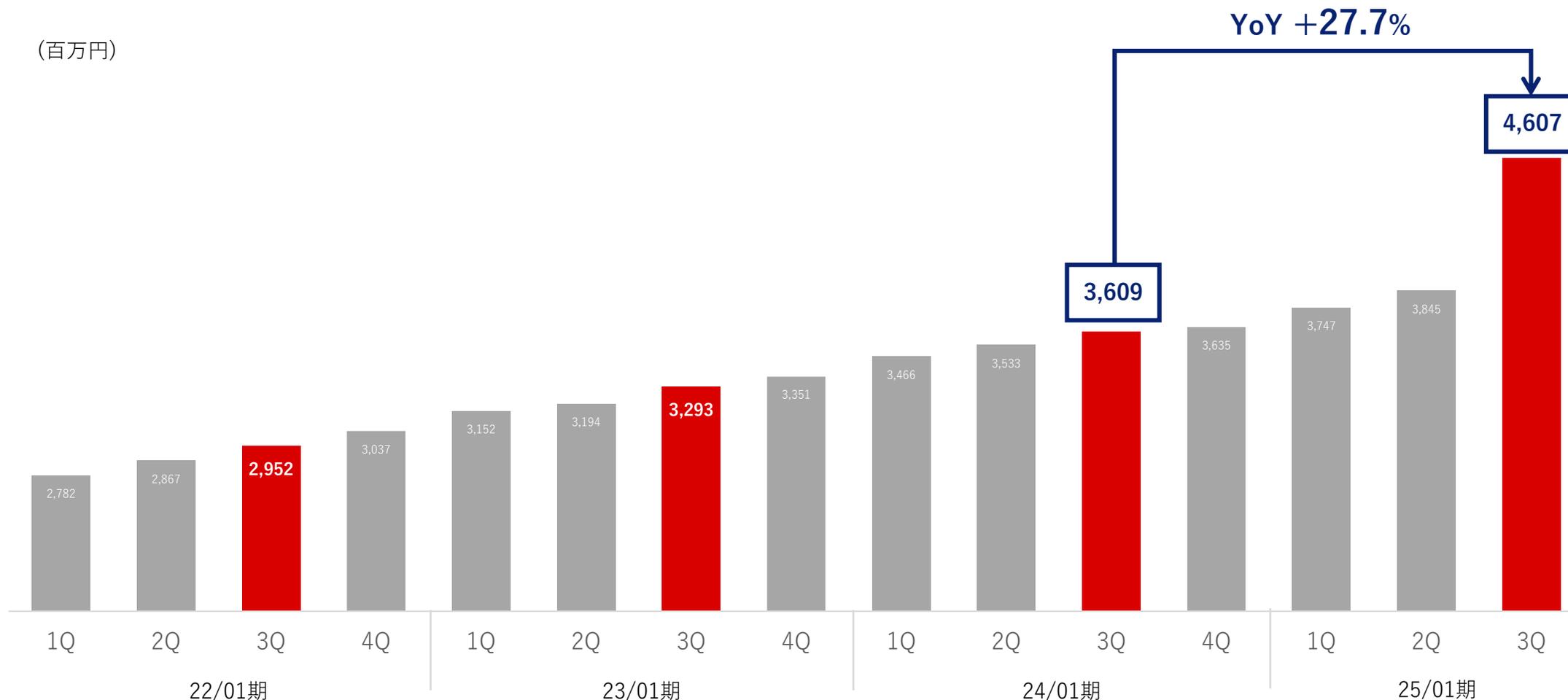


フロー売上
YoY -2.2%

ストック売上
YoY +21.7%

2024年9月からの価格改定もあり、ARRは前年同期比27.7%増と大きく増加しました。今後も、価格改定の影響に加え、セットプラン導入、クラウドユーザー数増加により、更なる拡大を目指して参ります。

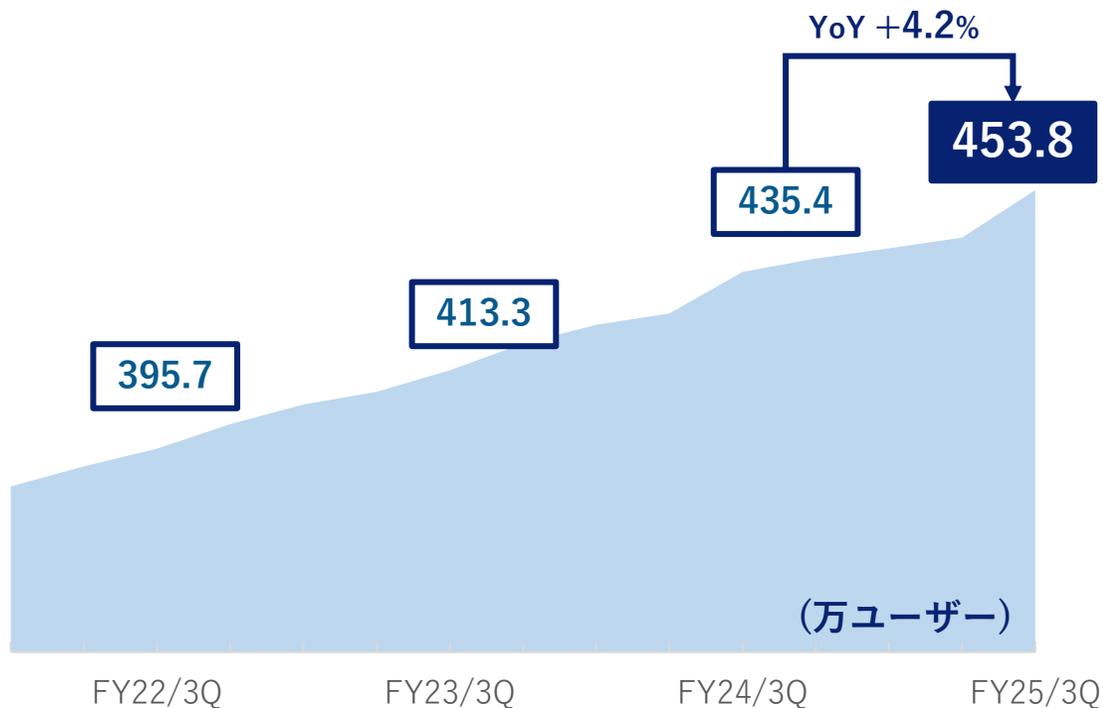
(百万円)



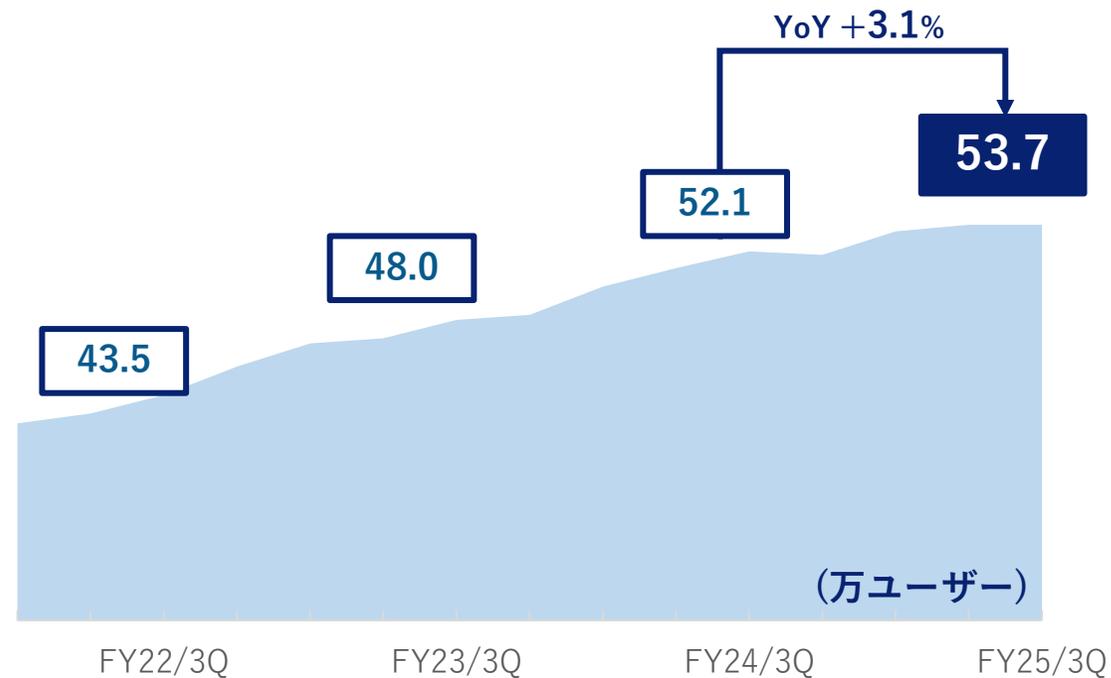
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

desknet's NEOのプロダクト販売実績数は前年同期比4.2%増、クラウドユーザー数は3.1%増となりました。クラウドは一定程度、価格改定の影響がありましたが想定の範囲内であり、引き続きユーザー数拡大に取り組んでまいります。

プロダクト累計販売実績推移



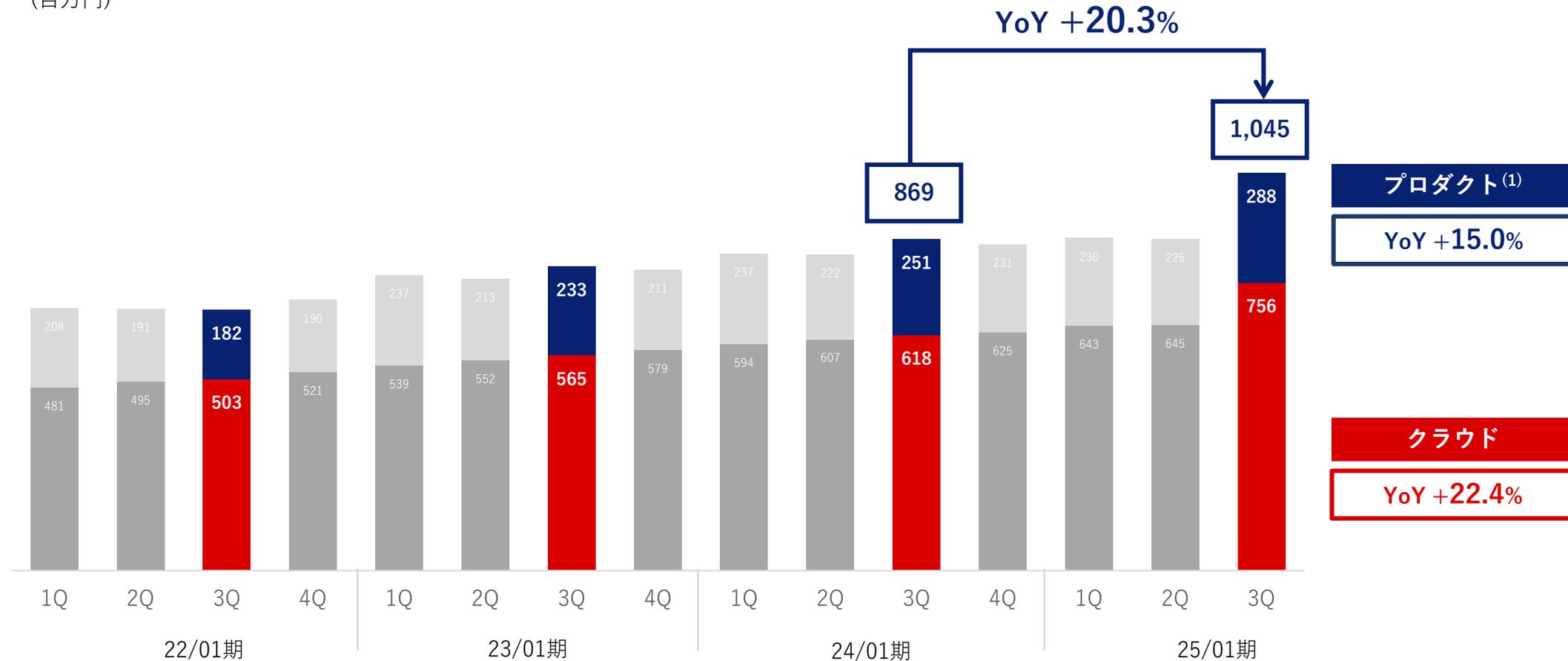
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

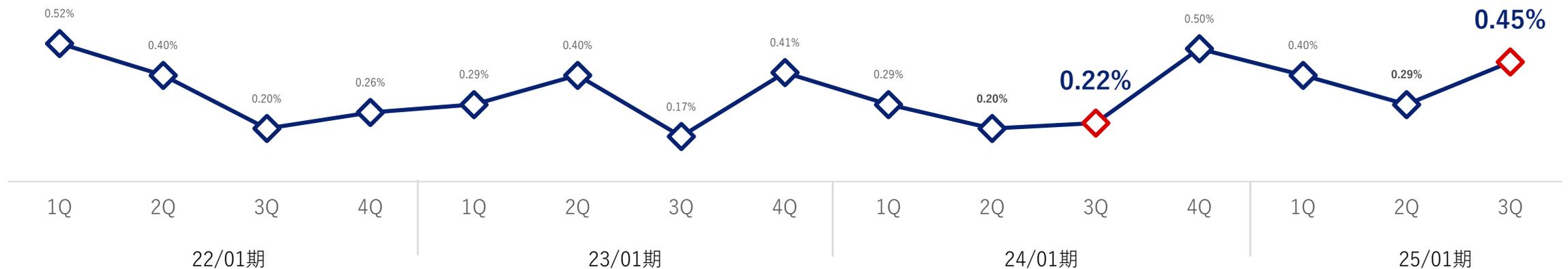
クラウドは価格改定の効果もあり、前年同期比22.4%増と大幅に増加しました。プロダクトはライセンス販売の増加に加え、サポートサービスも順調に積み上がり、前年同期比15%増となりました。

(百万円)



1. desknet's NEOライセンス売上、desknet's NEOサポートサービス売上を集計

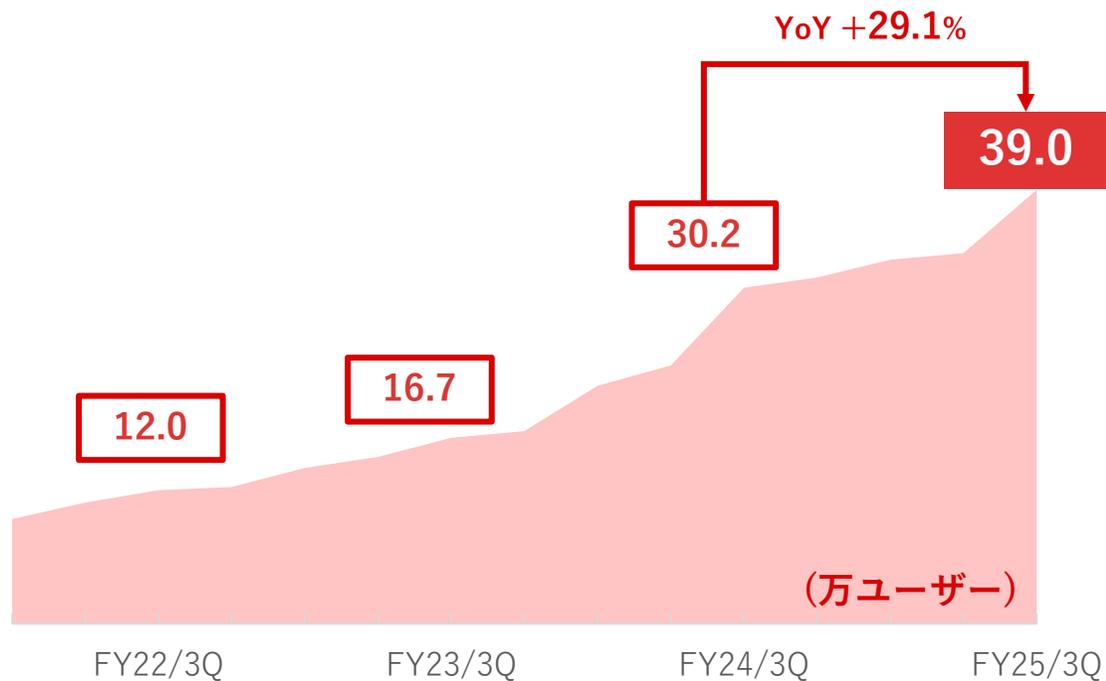
2024年9月に価格改定を行い、その影響により当第3四半期はわずかに解約率が上昇しました。引続き解約率に一定程度の影響がでる可能性があります。機能・サービスの更なる向上、割安なセットプランへのシフト等により低い解約率の維持に努めてまいります。



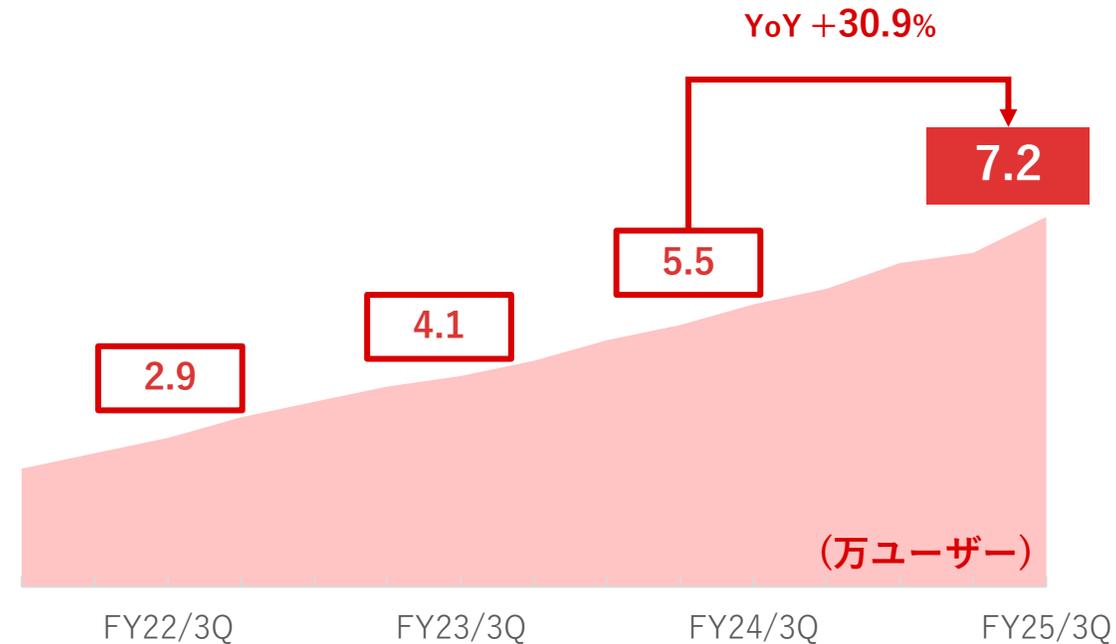
1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト販売実績は前年同期比29.1%増、クラウドは30.9%増と伸長しました。今後もAppSuiteの機能の訴求に努め、ユーザー数の拡大に努めてまいります。

プロダクト累計販売実績推移

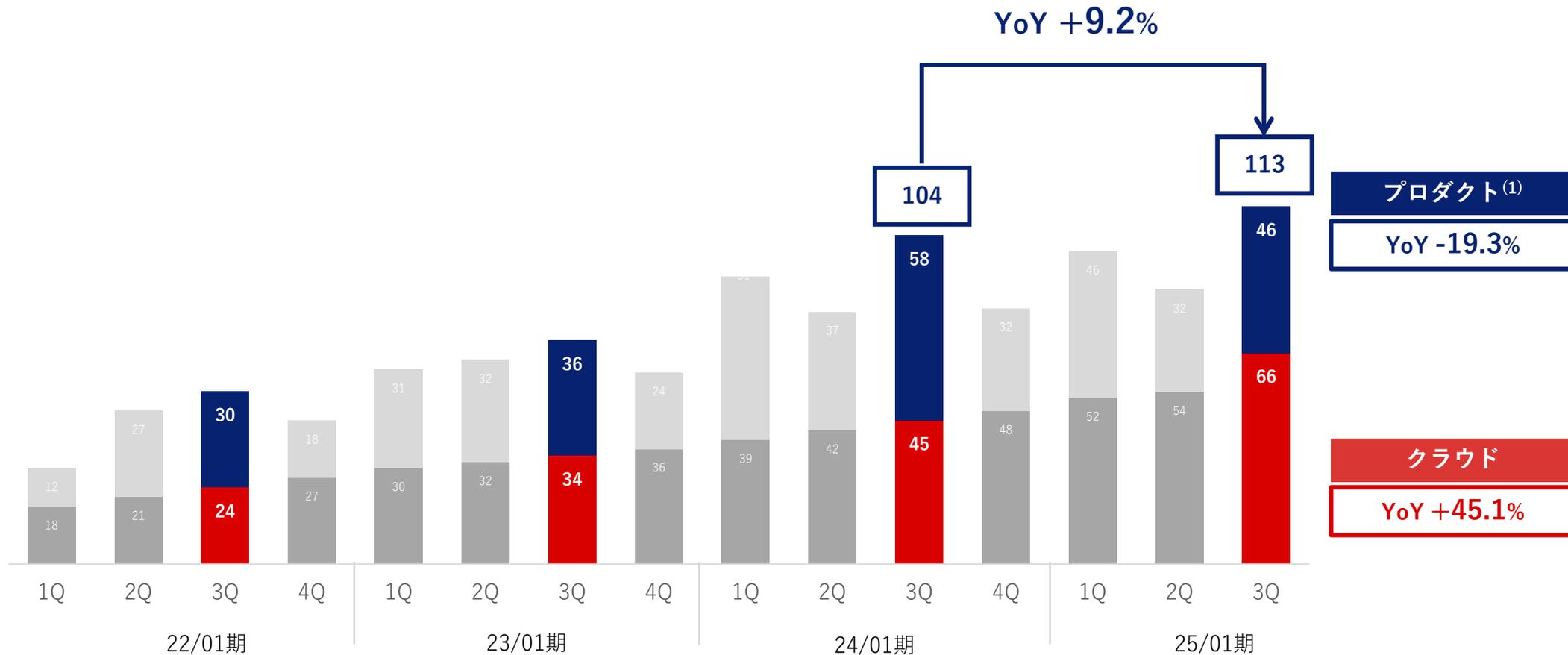


クラウドユーザー数推移



desknet's NEOと同様、AppSuiteも価格改定の効果もありクラウドは45.1%増と大きく伸長しました。またプロダクトにおいては、大型案件が複数あった前年同期と比較すると19.3%減となりました。

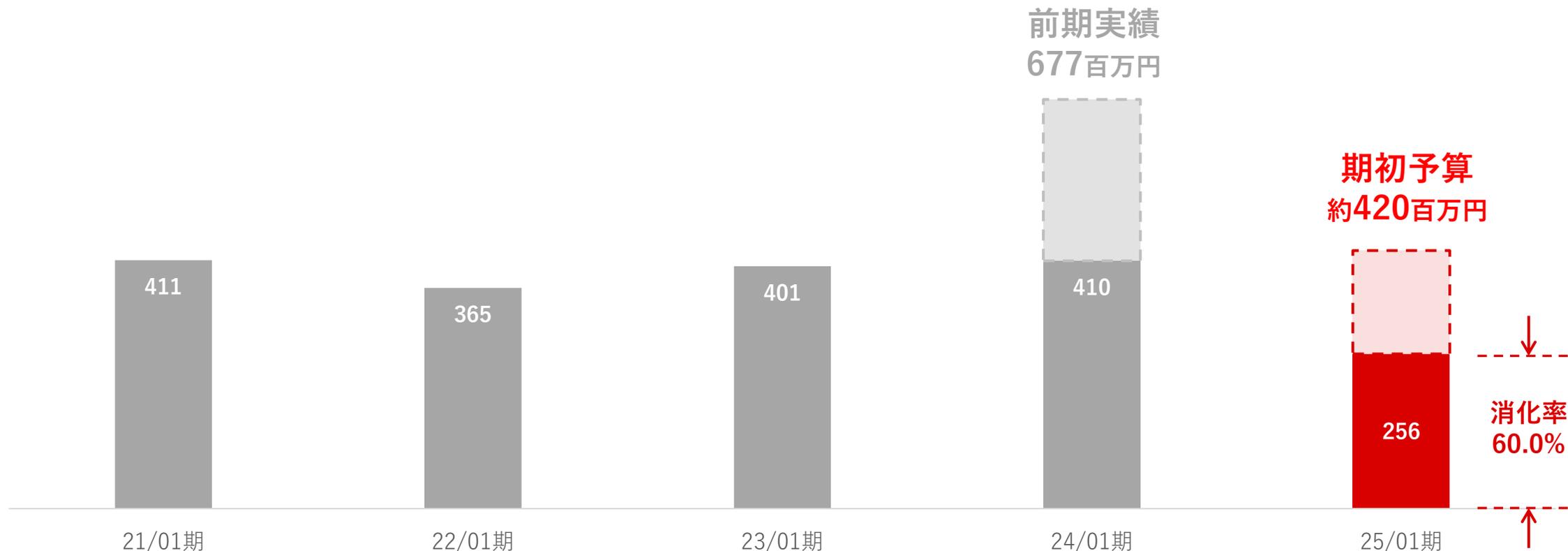
(百万円)



1. AppSuiteライセンス売上、AppSuiteサポートサービス売上高を集計

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。なお第3四半期時点では期初予算の60%を消化しております。

(百万円)



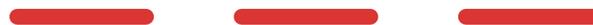
(百万円)	FY2024/3Q	FY2025/3Q	前年同期比	
クラウドサービス	744	895	+150	+20.3%
desknet's NEO ⁽¹⁾	618	756	+138	+22.4%
AppSuite ⁽¹⁾	45	66	+20	+45.1%
ChatLuck ⁽¹⁾	18	21	+2	+14.5%
その他月額売上	50	43	-7	-14.0%
その他役務作業	11	8	-3	-31.8%
プロダクト	445	479	+33	+7.5%
desknet's NEO	73	88	+14	+19.0%
AppSuite	41	23	-17	-42.7%
ChatLuck	9	7	-1	-17.1%
その他ライセンス売上	2	3	+0	+21.6%
サポートサービス ⁽¹⁾	212	244	+32	+15.1%
カスタマイズ	24	39	+15	+65.2%
その他役務作業	81	72	-9	-11.7%
技術開発	17	19	+2	+12.1%
ソフトウェア事業売上高合計	1,206	1,392	+186	+15.5%

1. ストック売上として定義された科目

III

補足説明資料

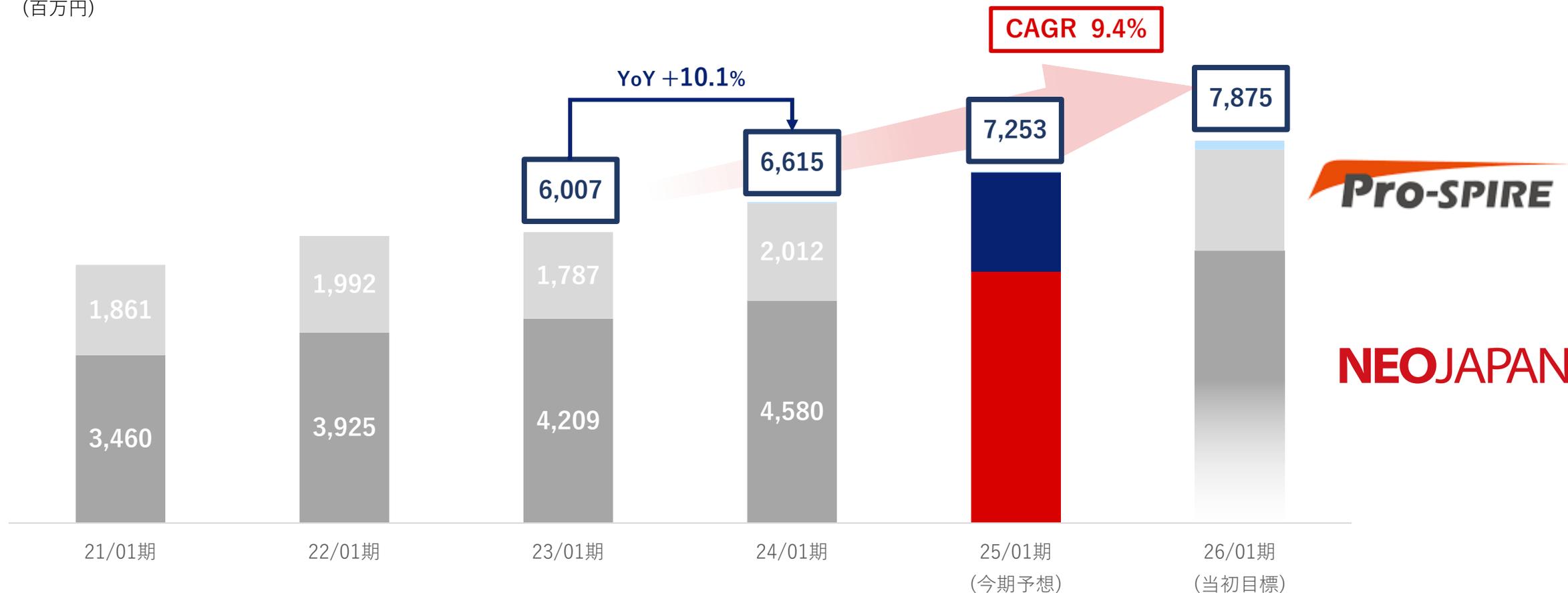
ii 中期業績目標の進捗状況



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。計画初年度は前期比10.1%、当期は9.6%の増収を予想しており、順調に進捗しております。

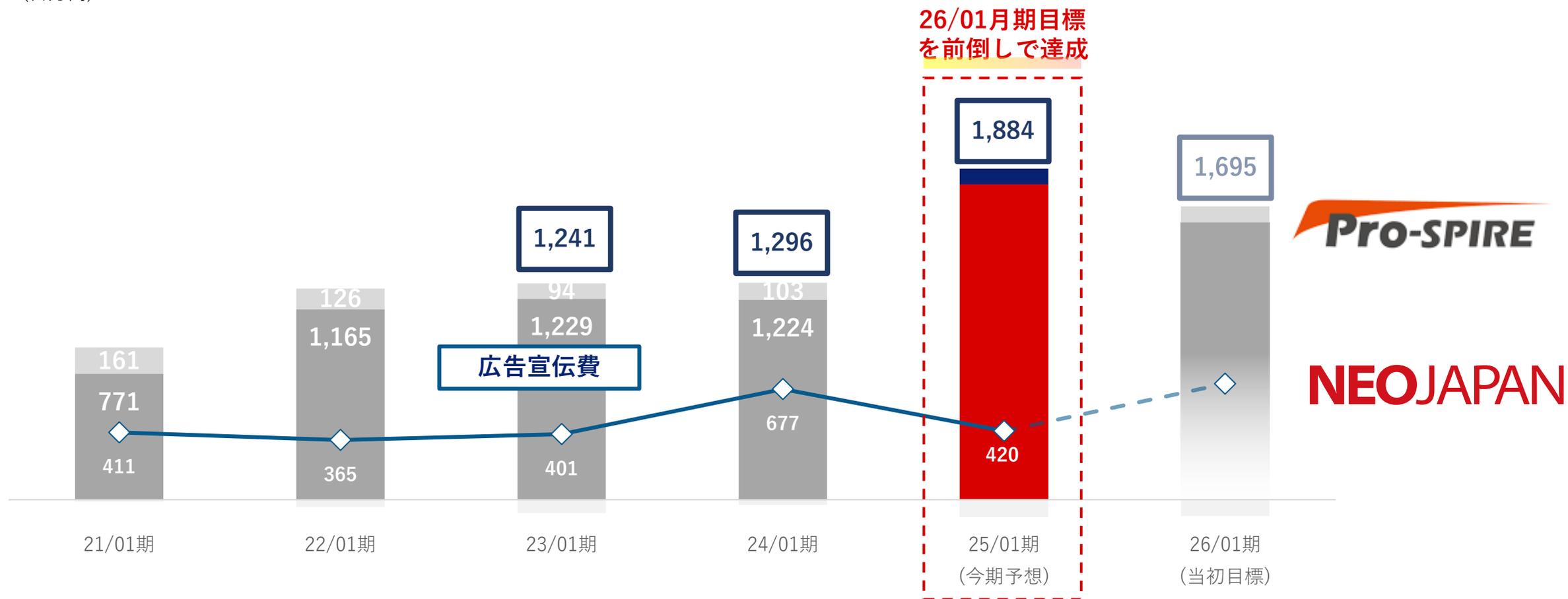
(百万円)



連結営業利益目標と進捗状況

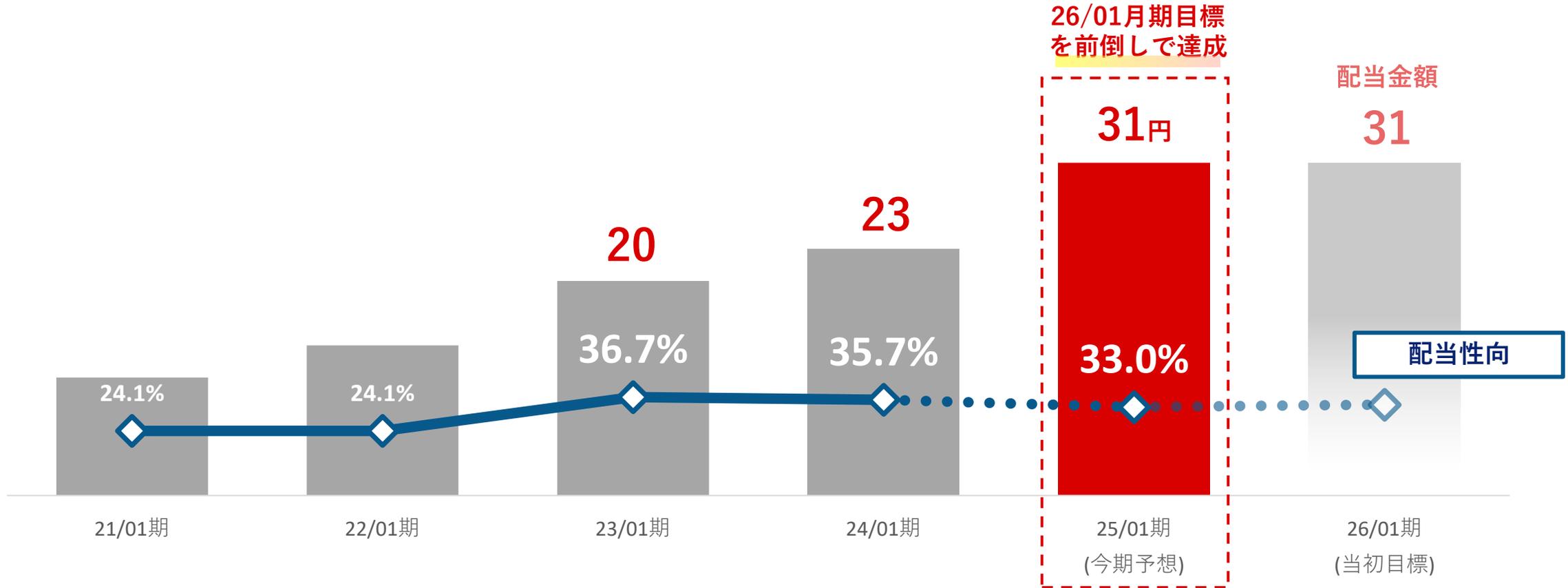
当期の営業利益は、中期業績目標(2026年1月期目標)の1,695百万円を大きく上回る見通しです。なお2026年1月期の業績予想は、2025年1月期決算発表時に公表を予定しております。

(百万円)



2025年1月期の年間配当予想を28円から31円に上方修正した結果、中期目標(2026年1月期)の31円を1年前倒しで達成する見通しです。2026年1月期の配当予想は、2025年1月期決算発表時に公表を予定しております。今後も上場来増配を継続すべく持続的な成長に取り組んでまいります。

(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	124.1億円 ⁽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	58.8億円	○

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～10月の株価(終値平均1,724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。

$$\begin{array}{l} \text{流通株式} \\ \text{時価総額} \\ 100 \text{億円} \end{array} = \begin{array}{l} \text{流通株式数} \\ \text{約}720 \text{万株} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{PER} \\ \text{約}14.8 \text{倍} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{EPS}^{(4)} \\ 93.98 \text{円} \end{array}$$

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～10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)

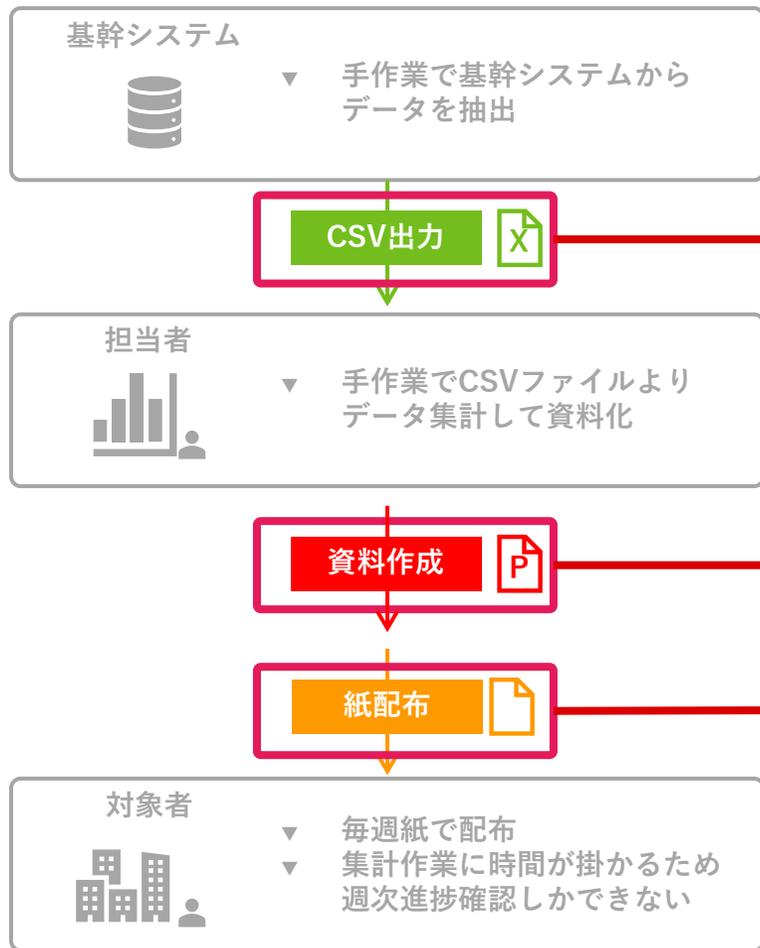
シェア拡大余地が大きく、売上高が大きく伸張する事業と考え当社の**主力成長事業**と位置づけ

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

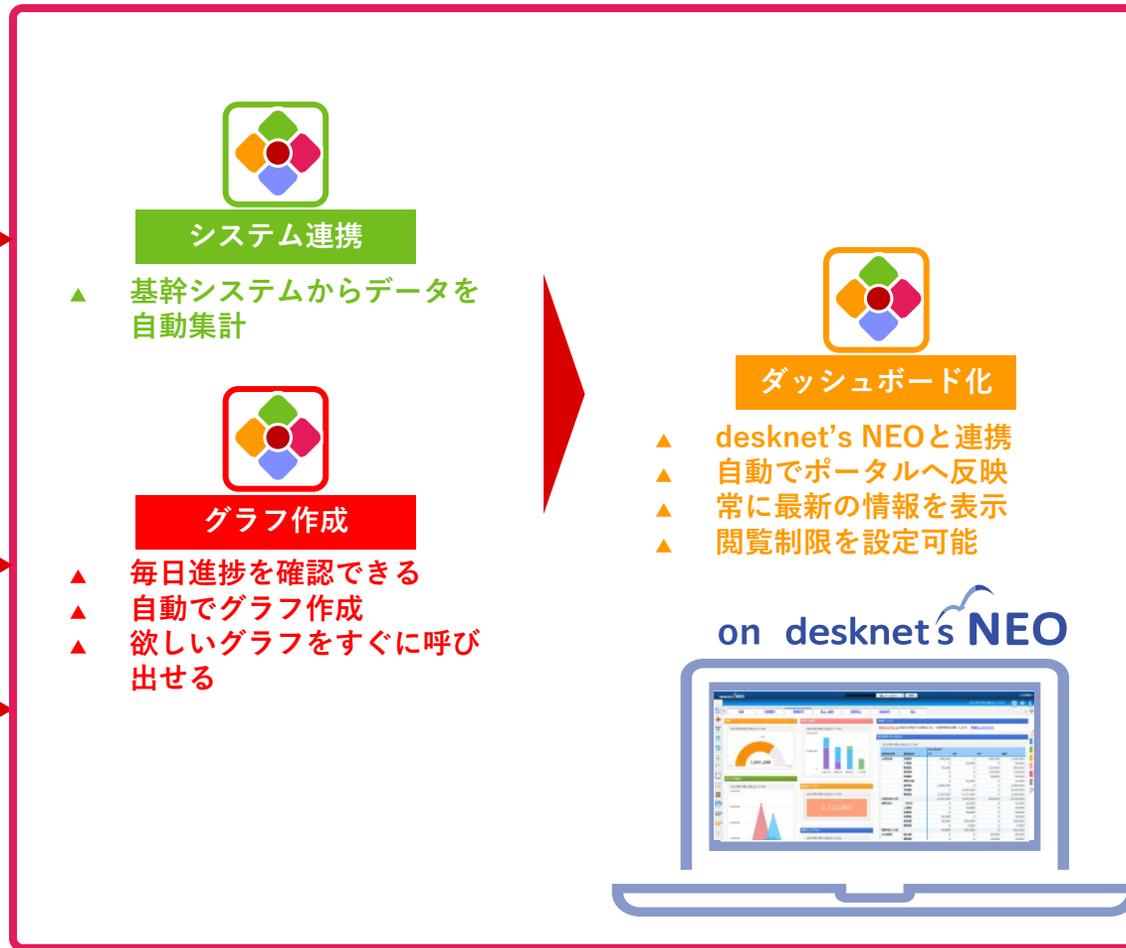
手作業による集計を自動化

Before



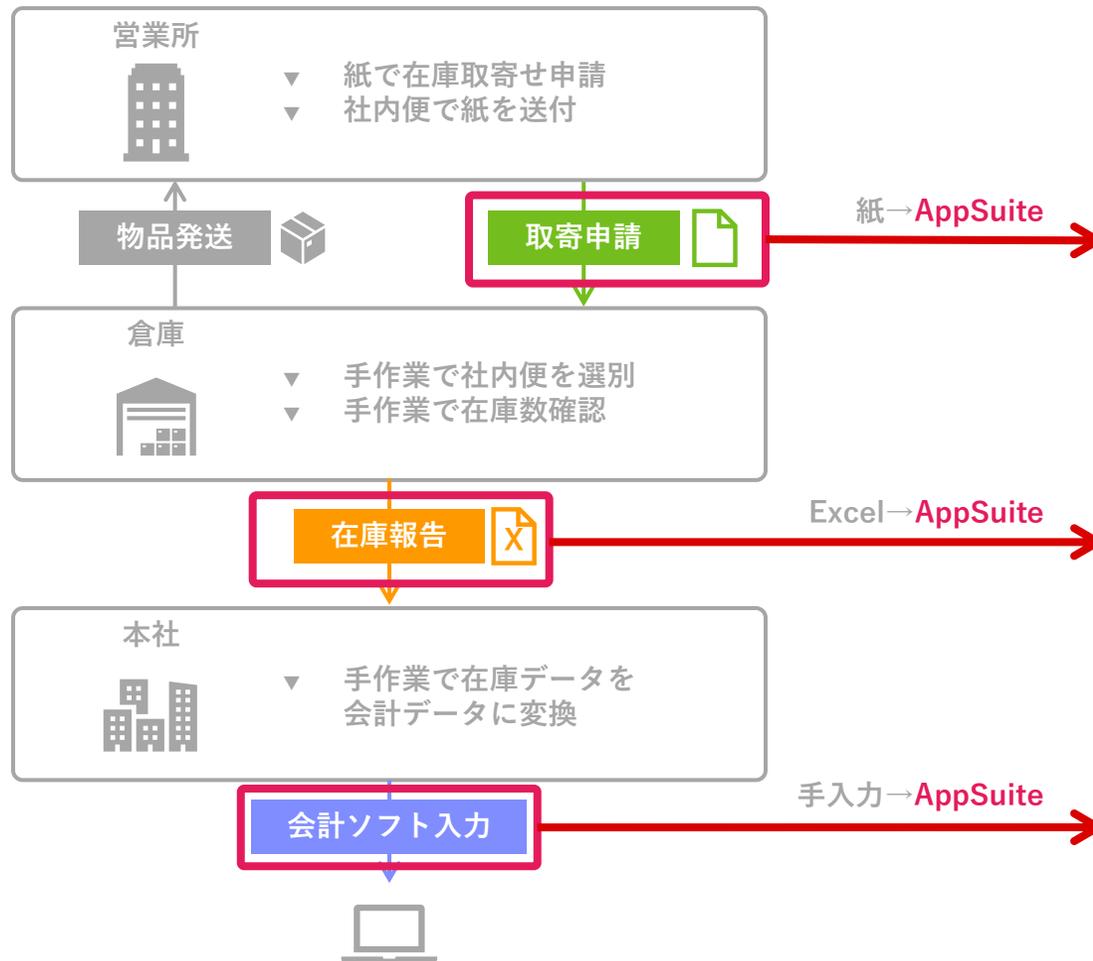
After

AppSuiteでシステム化



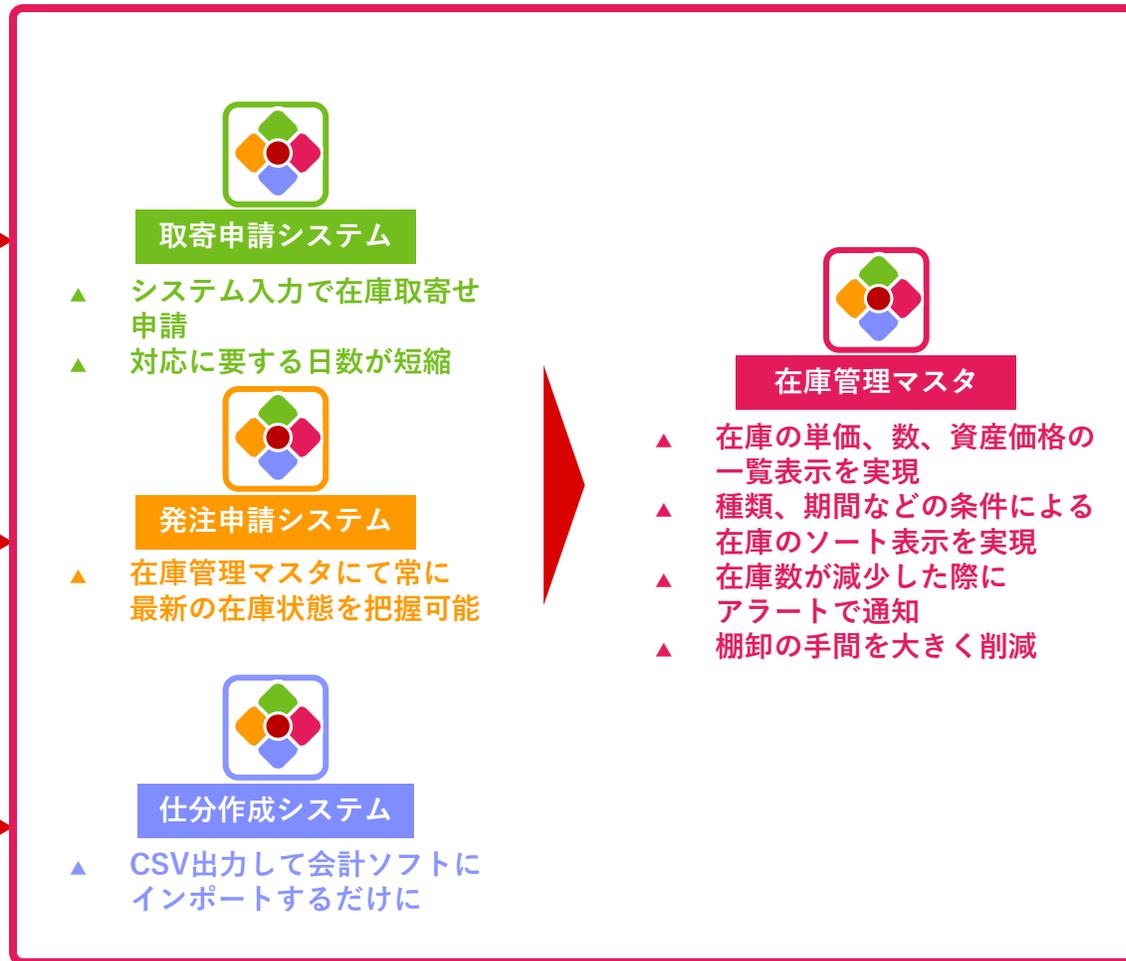
在庫管理のシステム化による大幅な業務改善

Before



After

AppSuiteでシステム化



ナトコ株式会社様の導入事例

AppSuiteをAPIで外部システムと連携。経理、総務業務の徹底した自動化で業務負担を大幅に軽減 

導入前の課題

- 社内ポータル上で社内向けアプリをJavaScriptベースで作成していたが、ノーコードツールで汎用性を高めたいと考えていた。
- 各種業務の電子化を進めたかった。
- 各部門や会議体から直接情報を発信できる基盤を作りたいかった。
- 情報を1カ所に集約することで、従業員の利便性向上につなげたかった。

選定の理由

- 一番重視したのは「製品の実績と歴史」。
- 利用者数が増えても製品を切り替える必要がなかった。
- AppSuiteを含めても競合製品よりもリーズナブルな価格だった。
- desknet's NEOポータル画面の方が情報を集約するのに適していた。
- 不足があればAppSuiteで簡単に機能を追加できるから。
- ITに詳しくない部門でも運用できるポテンシャルを感じた。

導入後の成果・効果

- 紙の証憑ファイルを電子化し管理するために、データの入力フォームとしてAppSuiteを活用。
- AppSuiteと外部の文書管理ソフトをAPIでつなぎ、ファイルの検索や保存要件をクリア。電子帳簿保存法への対応がスムーズにできた。
- 毎年行っている社員の通勤情報確認をアプリ化。人事総務グループの手間と時間を大幅に削減。
- ポータルに情報を集約。社員が必要な情報に対してアクセスしやすくなった。



事業内容

塗料・インキ・合成樹脂・
ファインケミカル製品の製
造・販売及び関連商品の販
売

設立

1948年11月

利用形態

クラウド版

導入までの期間

6ヶ月

ユーザー数

380ユーザー

<https://www.desknet.com/neo/casestudy/15731/>

アサミ情報システム株式会社様の導入事例

AppSuiteで全社員がひと目で見える収支管理を実現。月130時間の業務時間、年間9600枚の紙を削減！👍

導入前の課題

- 案件管理を手書きの複写伝票で行っており、運用に手間が掛かっていた。
- 複写伝票をもとに行っていた集計、締め作業に多くの労力がかかっていた。
- 売上や仕入れの状況を個別にExcelで管理していたため、取りまとめに時間が掛かり、リアルタイムの収支予測が出来なかった。

選定の理由

- 初期導入費用がリーズナブルだった。
- インターフェースが使いやすく、長期にわたり使用できそうだった。
- ノーコードでシステム開発できるため、現場の担当者が手軽にアプリ作成・運用を行えそうであった。
- desknet's NEOとの互換性が高かった。

導入後の成果・効果

- AppSuite活用により1週間半で業務改善アプリをリリースできた。
- 管理部門では伝票電子化により、毎月10時間の残業が削減できた。
- 営業部門や技術部門では伝票電子化による集計作業時間の削減により毎月合計130時間の業務時間削減を実現できた。
- AppSuiteでシステム化したことでリアルタイムで収支管理ができるようになった結果、全社員のコスト意識が向上した。
- 案件管理のための紙伝票がゼロに。年間9600枚の紙を削減できた。



事業内容

GIS（地理情報データ）、システム開発・サポート、CAD（入力・出力）、電子ファイリング、測量・調査、人材派遣

設立

1973年1月10日

利用形態

パッケージ版

導入までの期間

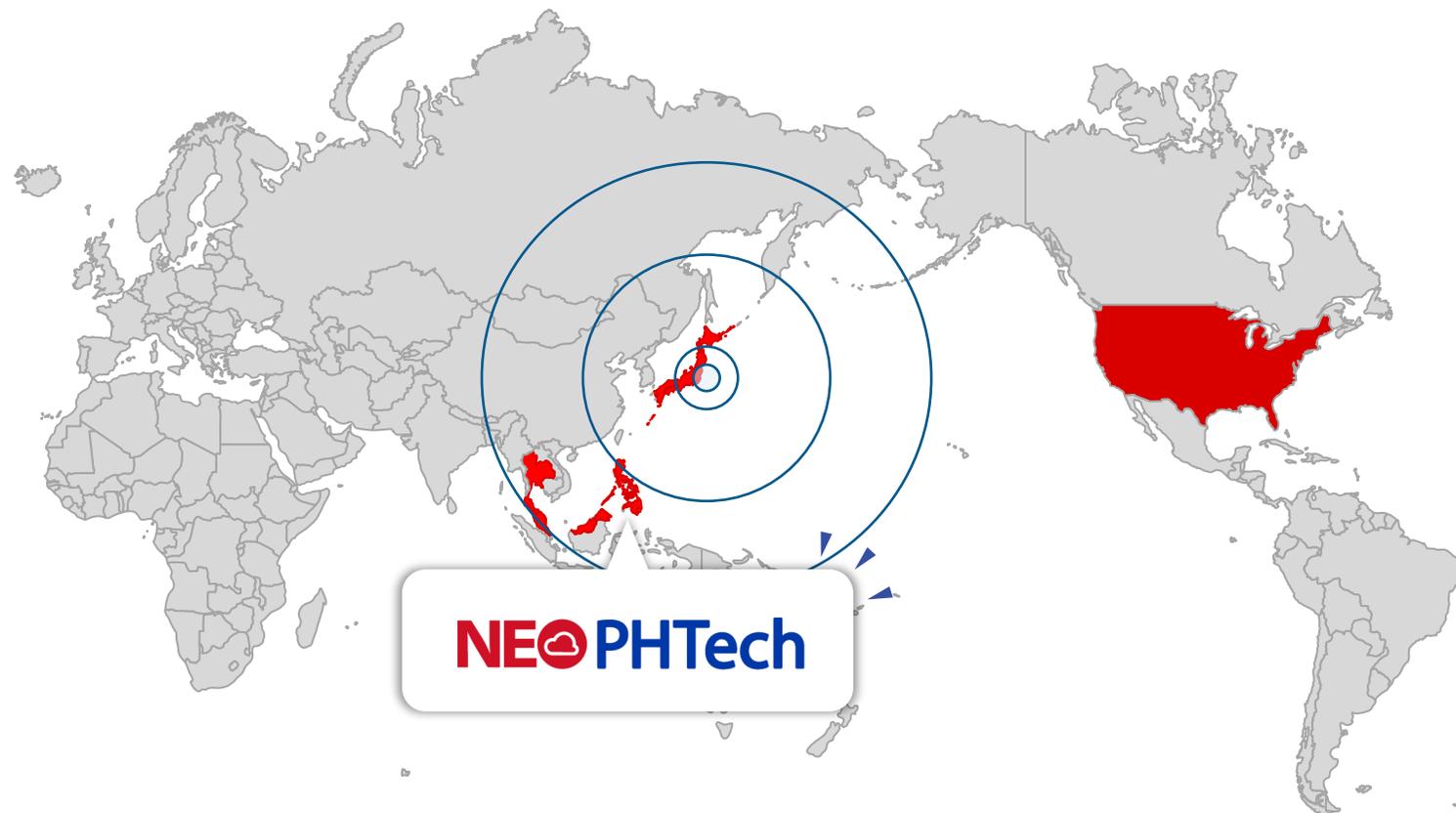
6ヶ月

ユーザ数

90ユーザー

<https://www.desknets.com/neo/casestudy/15801/>

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。



2024.4.23 フィリピン子会社NEOPhilippine Techを設立

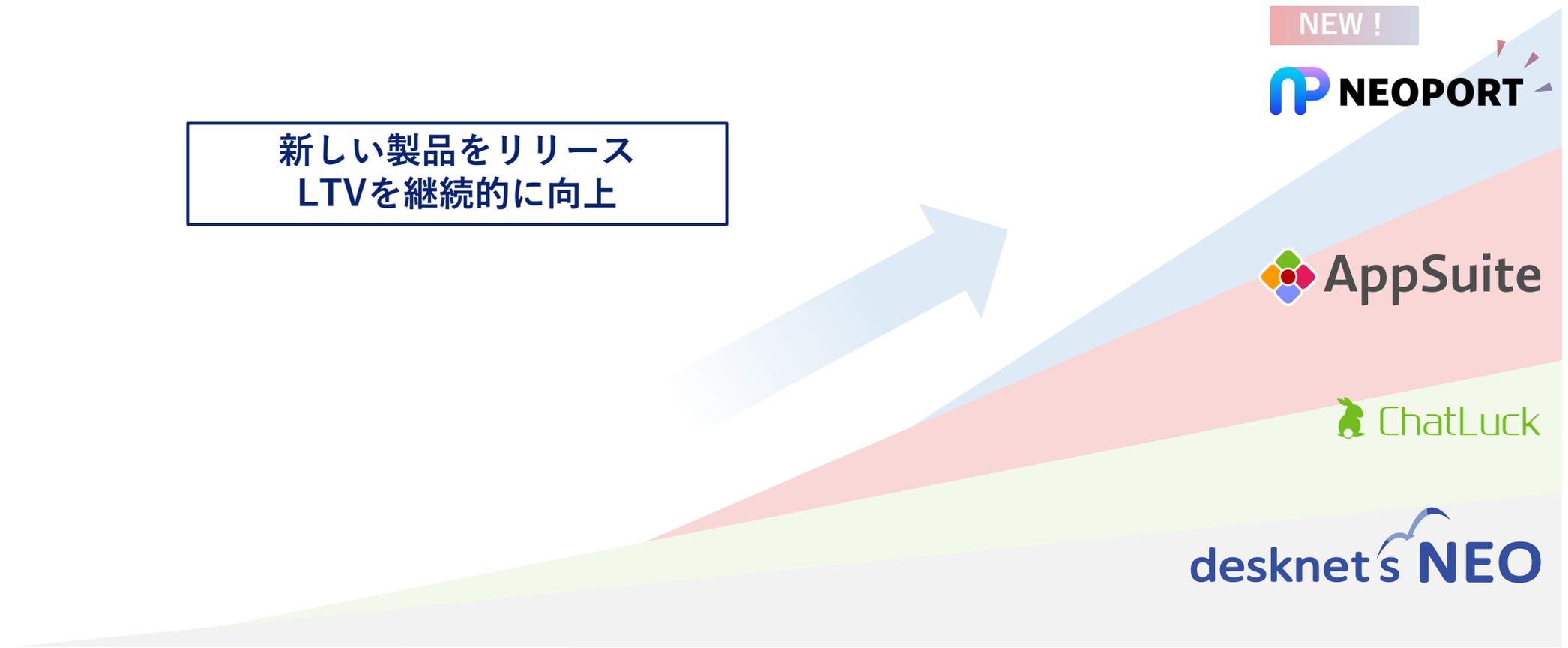
2024.7.31 マレーシア投資開発庁(MIDA)のデジタル改革加速を『AppSuite』で支援

2024.11.27 開発を加速させるために米国子会社DELCUIに対して1百万米ドルの増資発表

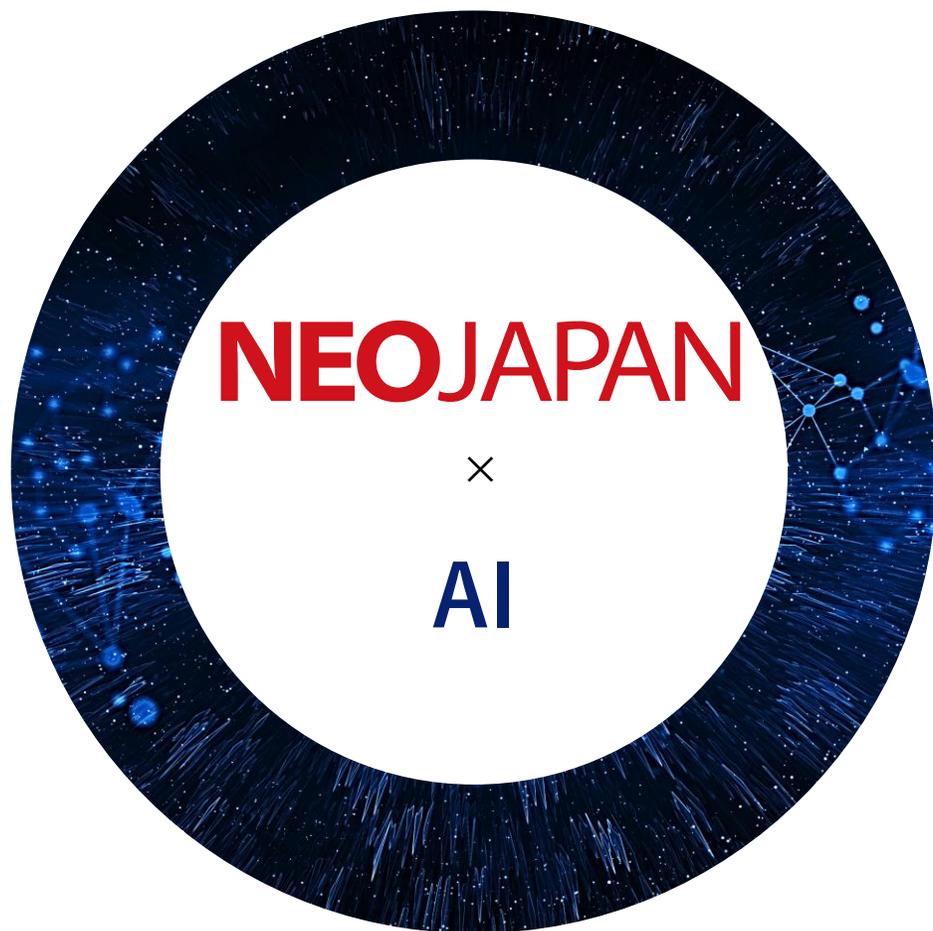
中期展望 製品ラインナップの拡大

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NEOPORTなどの新サービス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活用で顧客対応効率化 **NEOPORT** 提供開始
- 05 開発体制の強化を目的として DELCUIへ増資
- 06 neoAIとの業務提携を発表

III

補足説明資料

iv トピックス



2025年1月期第3四半期以降の主要トピックス

2024年08月20日	製品	ビジネスチャット『ChatLuck』新バージョン6.5を提供開始 会話ログのアーカイブ、画像を用いたChatGPTへの質問などの新機能追加
2024年09月03日	受賞	「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024」において『desknet's NEO』『ChatLuck』がそれぞれの部門で3つの賞を受賞
2024年09月11日	IR	剰余金の配当(中間配当)に関するお知らせ
2024年09月13日	製品	グループウェア『desknet's NEO』V8.6を提供開始 AppSuiteモバイル対応、エレコム社のアルコールチェッカー連携アプリなど新機能を追加
2024年09月19日	その他	「AppSuite」で業務効率化を支援するパートナー企業を認定する『AppSuiteインテグレーター』プログラムを開始
2024年09月30日	受賞	日経BPガバメントテクノロジー2024年秋号 自治体ITシステム満足度調査 2024-2025 グループウェア/ビジネスチャット部門で1位を獲得
2024年10月01日	その他	横浜市と共同開発の傷病者情報共有システム（仮）の実証事業を開始！救急現場のDXをさらに加速
2024年10月02日	海外	マレーシア子会社NEOREKA ASIAがDataprep Holdings Bhd.の子会社 Solsis (M) Sdn. Bhd.と販売代理店パートナー契約を締結
2024年10月16日	受賞	「ITreview Grid Award 2024 Fall」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22期連続受賞
2024年11月27日	海外	米国子会社（DELGUI社）の事業内容の追加および増資に関するお知らせ
2024年12月3日	受賞	「BOXIL SaaS AWARD Winter 2024」において『desknet's NEO』『AppSuite』『ChatLuck』が10の賞を受賞
2024年12月4日	提携	neoAI社との生成AIサービスの販売・提供に関する業務提携を発表
2024年12月10日	IR	連結業績予想の修正及び期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ



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9月30日

<https://mag.minkabu.jp/companys-features/28415/>



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10月8日

https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/er_report/pdf/er3921_241008.pdf



リサーチカバレッジレポート (シェアードリサーチ)

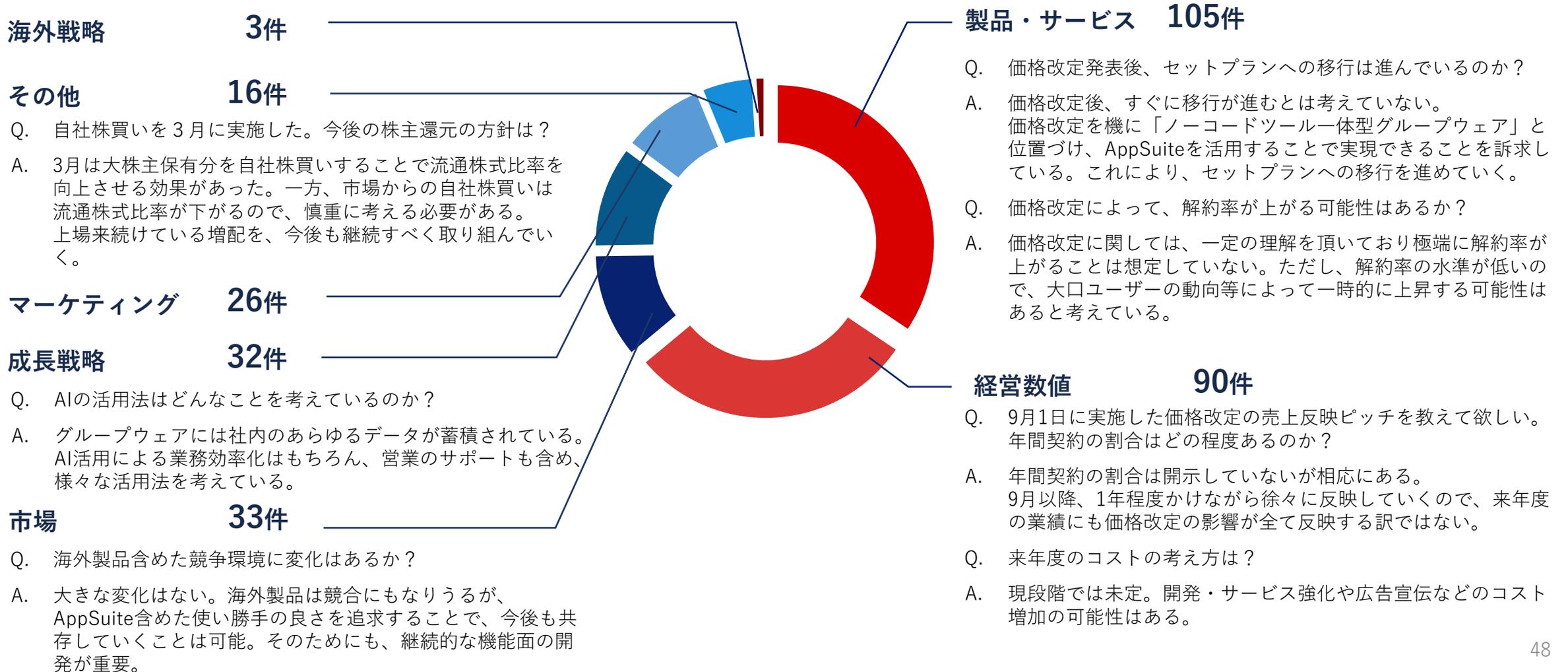
2024年10月11日

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3921>

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2024/10/SharedResearch_20241011.pdf



2025年1月期第3四半期はクラウドサービス価格の改定及び、それに係る業績への影響に関する質問が多く寄せられました。



「ノーコードツール一体型グループウェア」であることを全面に出すため、製品サイトをフルリニューアルしました。AppSuiteをセットすることで実現できる機能を訴求し、スタンダード（desknet's NEO+AppSuite）の導入比率向上に努めてまいります。



ノーコード業務アプリ作成ツール「AppSuite」を用いた企業のさらなる業務効率化を支援すべく、「AppSuite」でのアプリケーション作成、APIシステム開発、および環境構築に豊富な技術を持つパートナー企業を認定する『AppSuiteインテグレーター』プログラムを開始いたしました。



『AppSuiteインテグレーター』はAppSuiteアプリケーション作成、APIを利用したシステム開発および構築・導入における技術力や組織体制を持つパートナー企業の枠組みです。AppSuiteユーザーがより一層AppSuiteでの業務効率化やパートナー企業の選択をしやすくなることを目的にしております。

インテグレーター エリアマップ

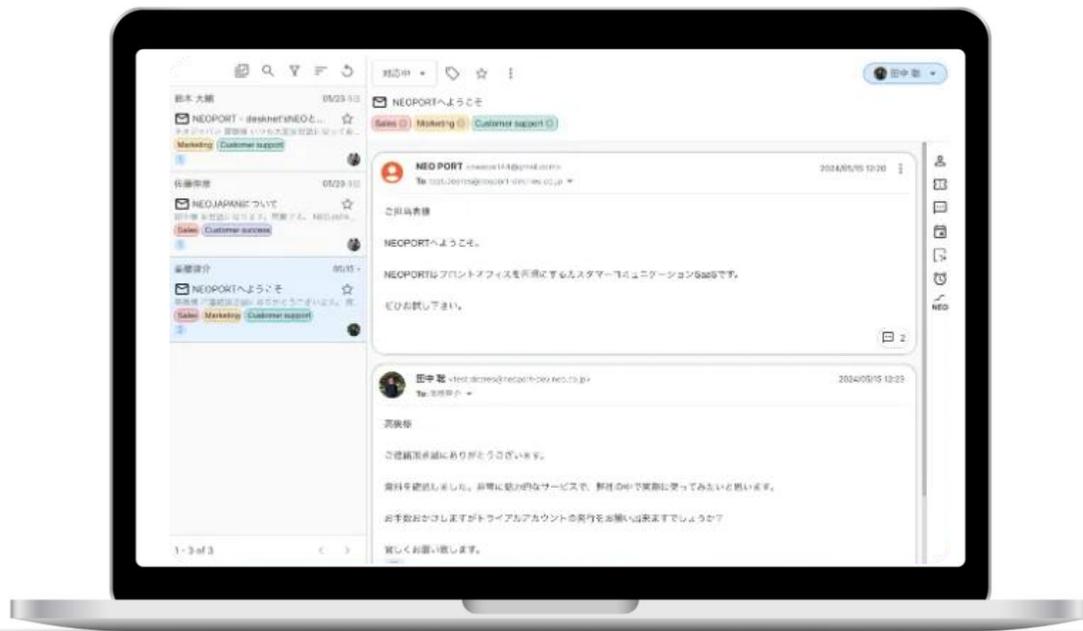


新製品 NEOPORT 提供開始

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

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

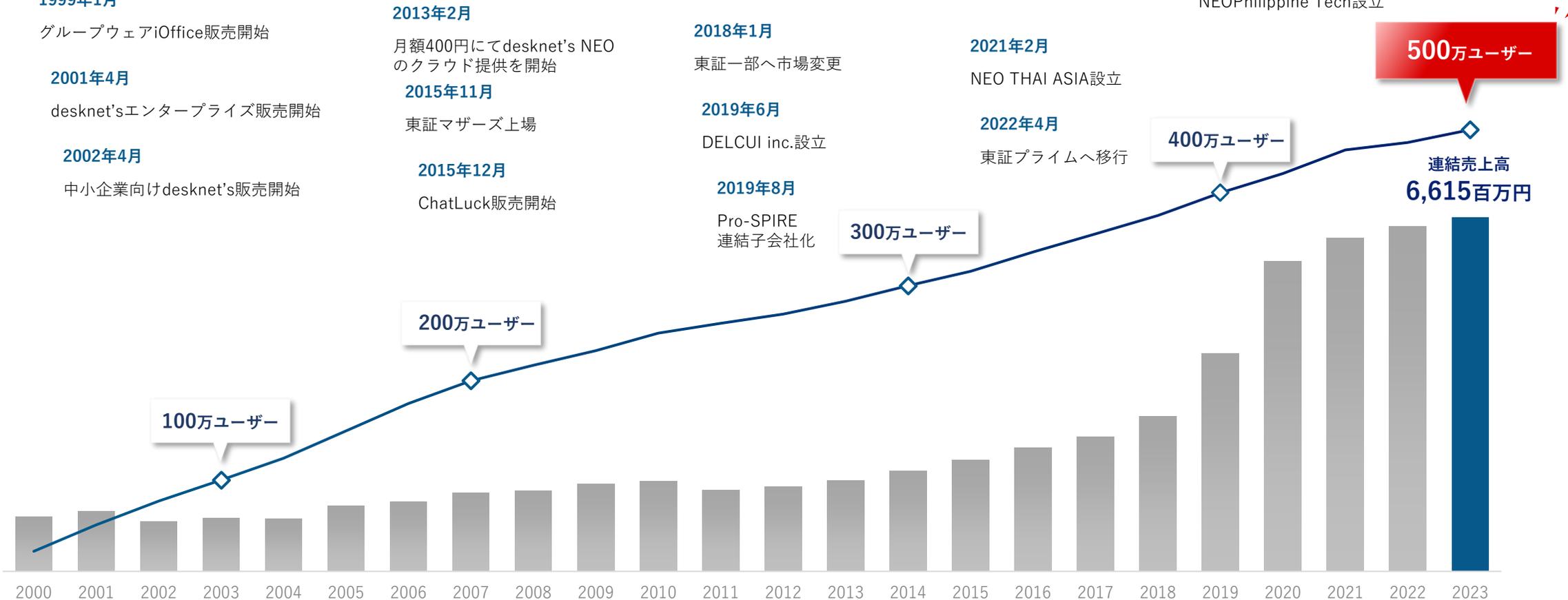
NEO THAI ASIA設立

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

NEOJAPAN

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520万ユーザー⁽¹⁾を超え、現在もなお販売数を拡大しております。

情報・通信



製造



建築・不動産



サービス



広報・出版



学校・教育



総合・団体



金融



交通



流通・小売り



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

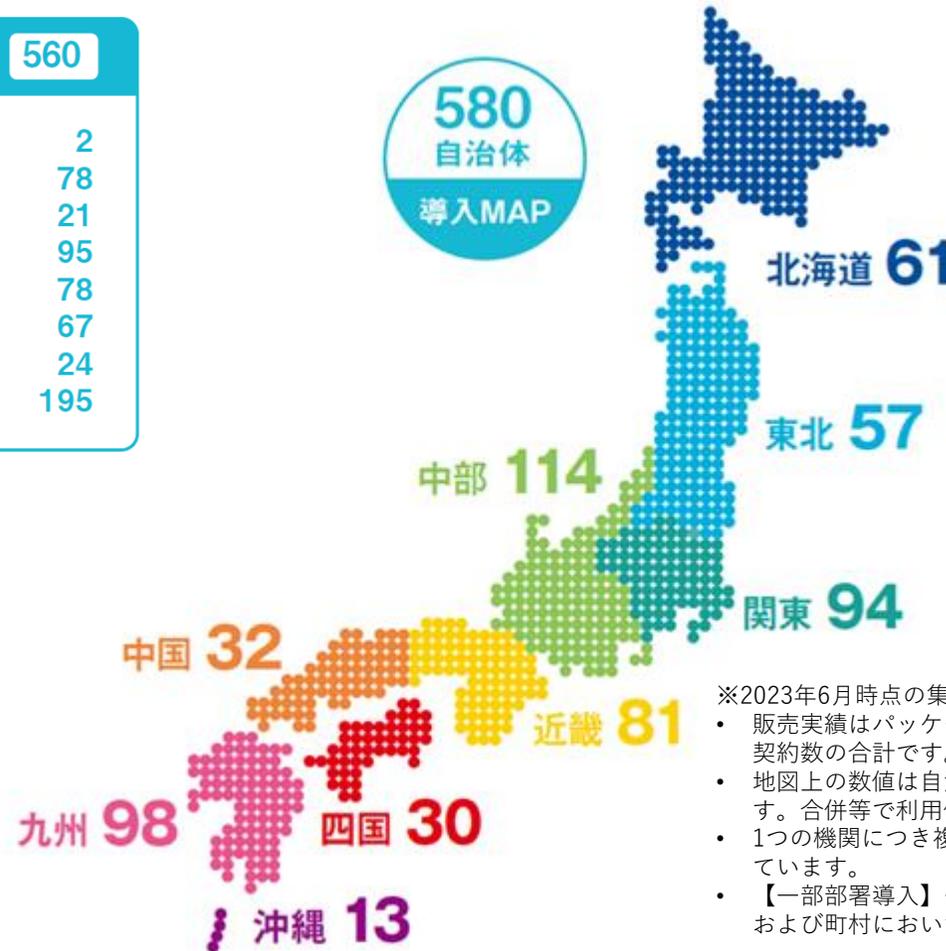
自治体導入実績 580

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

580
自治体
導入MAP



自治体ITシステム
満足度調査
2024-2025
ガバメントテクノロジー

日経BPガバメントテクノロジー 2024年秋号
自治体ITシステム満足度調査 2024-2025
グループウェア/ビジネスチャット部門部門1位

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。



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、当資料公表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。