

2025年1月期
決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2025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



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



ノーコードアプリ作成ツール

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。



グループウェア

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。



ビジネスチャット

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 通期業績ハイライト | 5 |
| II | 2025年1月期 第4四半期業績ハイライト | 12 |
| III | 2026年1月期 業績見通し | 16 |
| IV | 補足説明資料 | |
| i | ソフトウェア事業 単体業績資料 | 19 |
| ii | 成長戦略 | 33 |
| iii | トピックス | 42 |
| iv | 会社及び事業概要 | 55 |

2025年1月期 通期業績ハイライト

II

2025年1月期 第4四半期業績ハイライト



売上高

7,263百万円

計画通り着地

前期比
+9.8%



営業利益

1,951百万円

大幅増

前期比
+50.5%



親会社株主に帰属 する当期純利益

1,414百万円

大幅増

前期比
+47.9%



- **売上高、各利益共に上方修正後の予想上回る**
ソフトウェア事業が好調を維持し、システム開発サービス事業の売上未達をカバー。各コストが想定を下回り、各利益は通期予想を上回り着地
- **ROEは22.4%へ上昇**
大幅な増益、2024年3月に実施した自社株買いにより、ROEは前期比6.5%増の22.4%へ上昇
- **期末配当を17円から26円へ増配、累進配当導入**
配当性向を30%以上から40%目安に引上げ、累進配当を導入。期末配当を26円とし年間配当は40円へ



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. 2024年12月10日公表の修正後通期予想に対する達成率

2025年1月期 連結業績

NEOJAPAN

| (単位:百万円) | 24/01期 累計実績 | 25/01期 累計実績 | 前期比 | 25/01期 通期予想※1 | 達成率 |
|---------------------|----------------|---|--------|------------------|--------|
| 売上高 | 6,615 | 7,263 | +9.8% | 7,253 | 100.1% |
| 売上総利益 | 3,639 | 4,032 | +10.8% | - | - |
| 売上総利益率 | 55.0% | 55.5% | - | - | - |
| 営業利益 | 1,296 |  1,951 | +50.5% | 1,884 | 103.6% |
| 営業利益率 | 19.6% |  26.9% | - | - | - |
| 経常利益 | 1,375 |  2,049 | +49.1% | 1,925 | 106.5% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 956 |  1,414 | +47.9% | 1,323 | 106.8% |

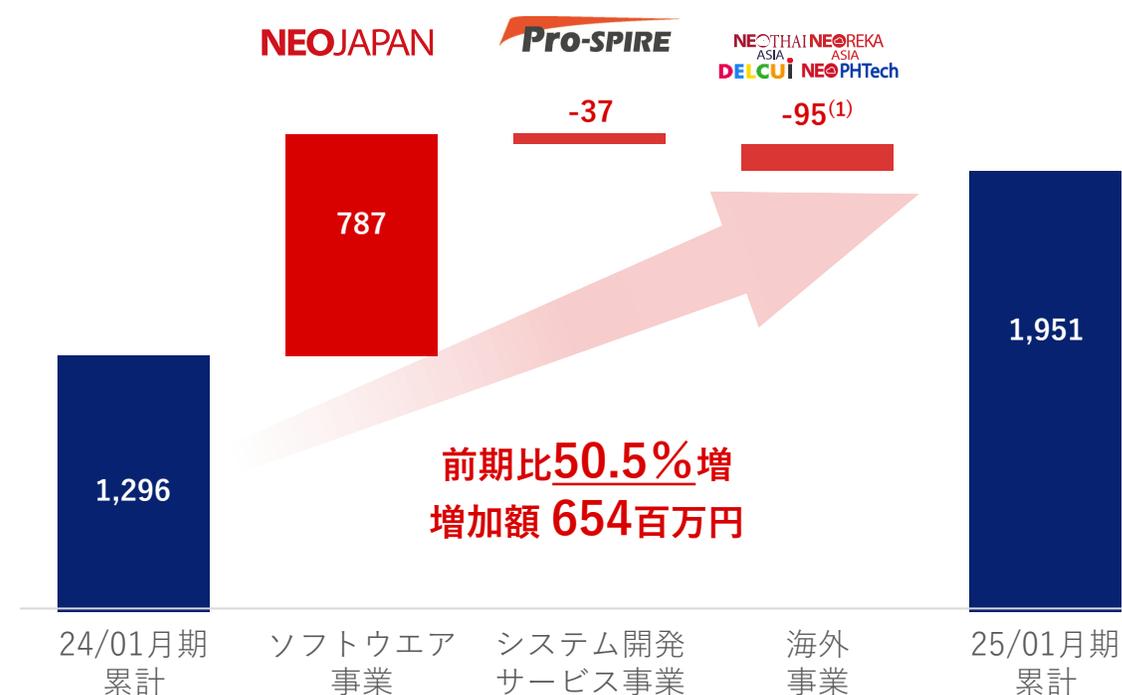
1. 2024年12月10日公表の修正後通期予想

ソフトウェア事業が牽引し、大幅な増収増益を達成

連結売上高増減要因



連結営業利益増減要因

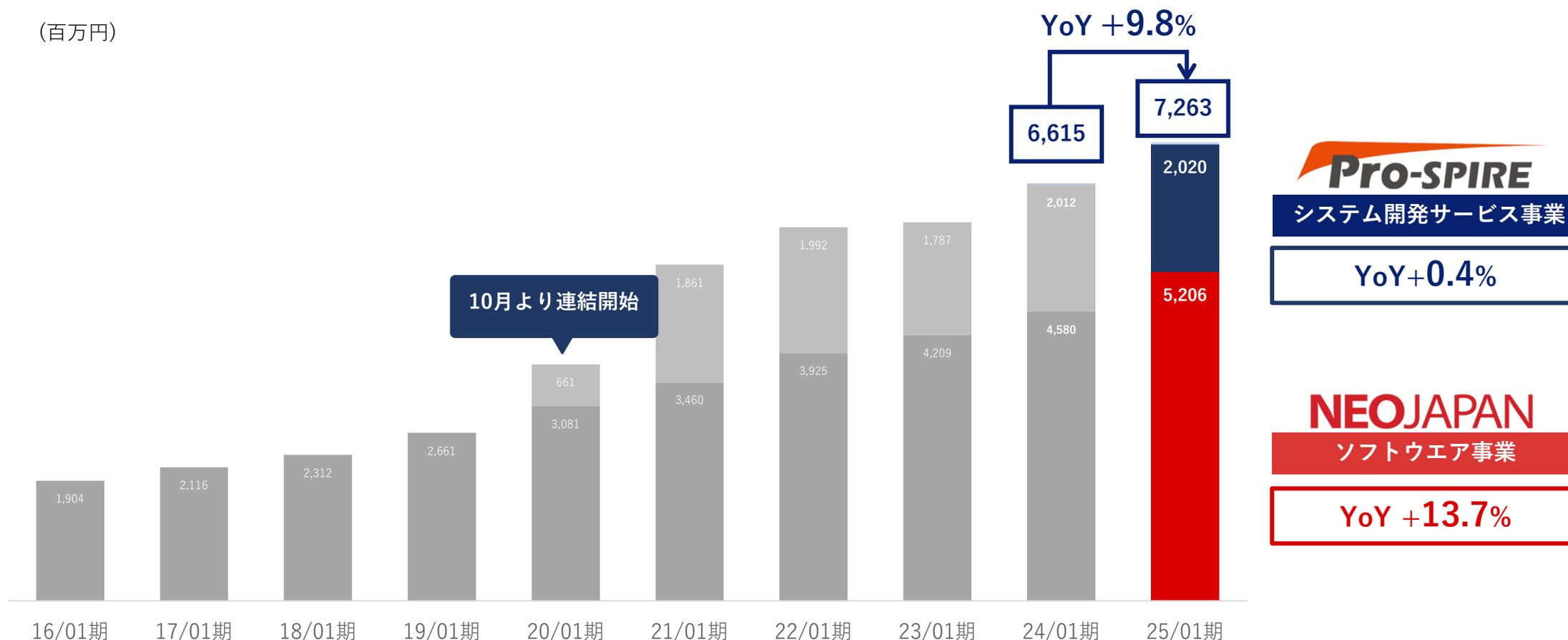


1. 米国子会社DELGUI社における開発体制構築のための採用コストや人件費、フィリピン子会社立ち上げによる費用増

13期連続増収を達成

ネオジャパン(ソフトウェア事業)が好調に推移し、13期連続増収を達成しました。

(百万円)

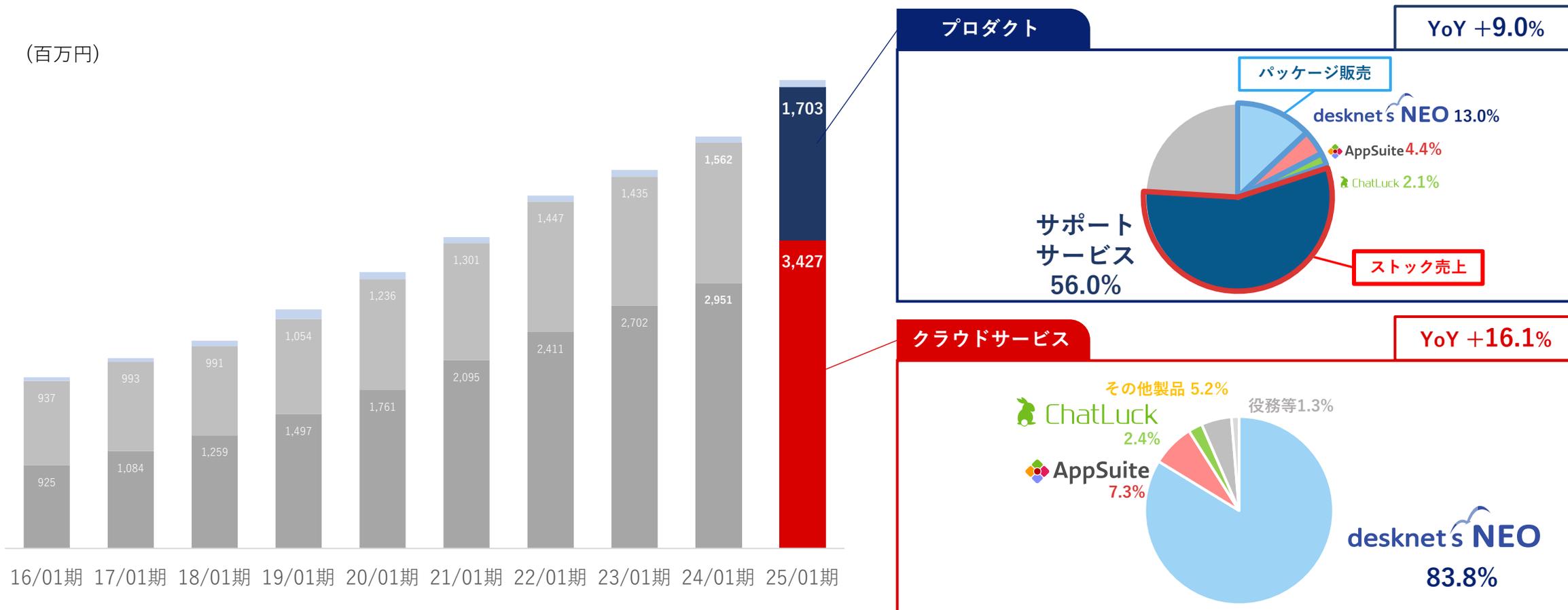


1. セグメント間取引を消去後の数値

プロダクト、クラウドともに過去最高売上を更新

クラウドサービスは価格改定やユーザー数増加、プロダクトはサポートサービスやカスタマイズ、その他役務作業等の増加が寄与しました。

(百万円)



1. セグメント間取引を消去前の数値

自社株買い実施後も高い財務健全性を確保、ROEは22.4%と大幅に向上

2024年3月14日付で自己株式85万株⁽¹⁾を総額9.5億円で取得したことを主因として、自己資本比率は若干低下しましたが、ROEは22.4%（前期比+6.5%）と大幅に向上しました。

| (百万円) | 24/01期 | 25/01期 | 前期末比 | | 24/01期 | 25/01期 | 前期末比 |
|-------------|--------|--------|------|--------------|--------|--------|-------|
| 資産の部 | 8,622 | 9,240 | +617 | 負債の部 | 2,283 | 2,926 | +643 |
| 内 現預金 | 5,209 | 5,396 | +187 | 内 有利子負債 | 0 | 2 | +2 |
| | | | | 純資産の部 | 6,339 | 6,313 | -25 |
| | | | | 内 株主資本 | 6,260 | 6,197 | -63 |
| | | | | ROE | 15.9% | 22.4% | +6.5% |

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



2025年1月期 通期業績ハイライト



2025年1月期 第4四半期業績ハイライト



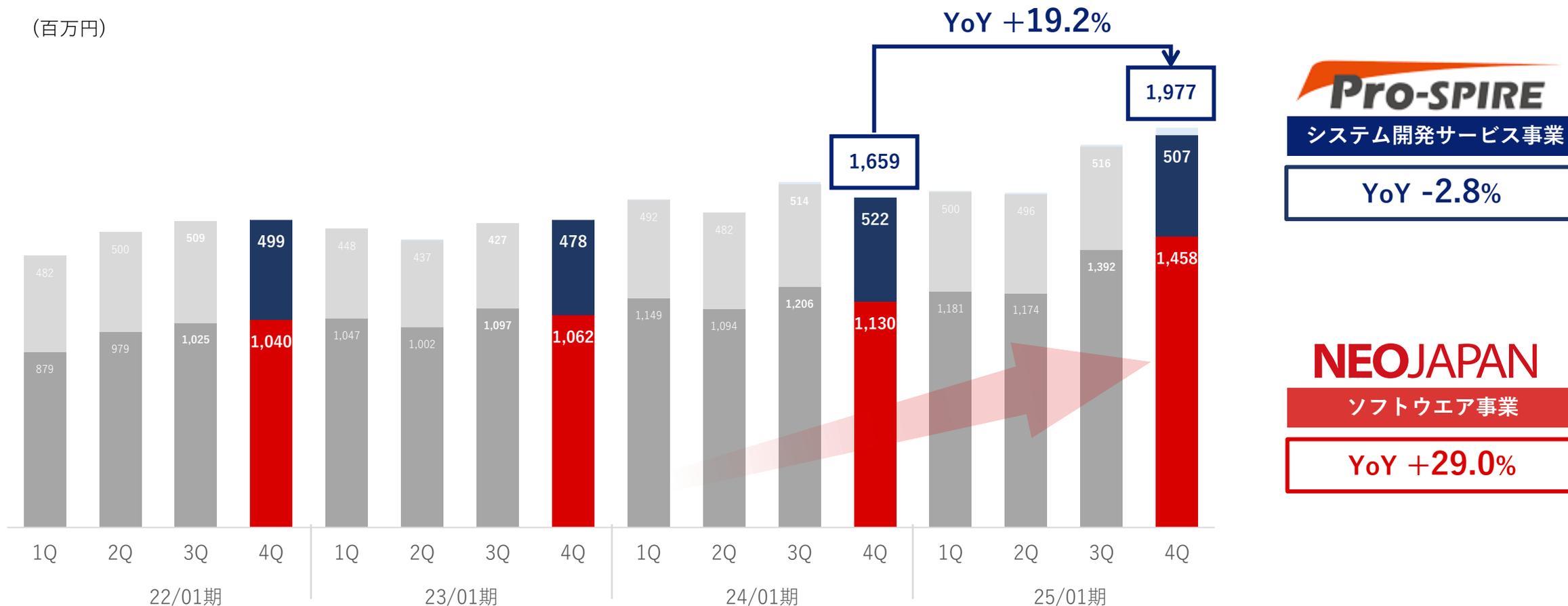
2026年1月期 業績見通し



四半期における過去最高売上を更新

ネオジャパン(ソフトウェア事業)が牽引し、過去最高売上を更新しました。Pro-SPIRE(システム開発サービス事業)は、主要取引先の売上減少の影響もあり前年同期比減収となりました。

(百万円)

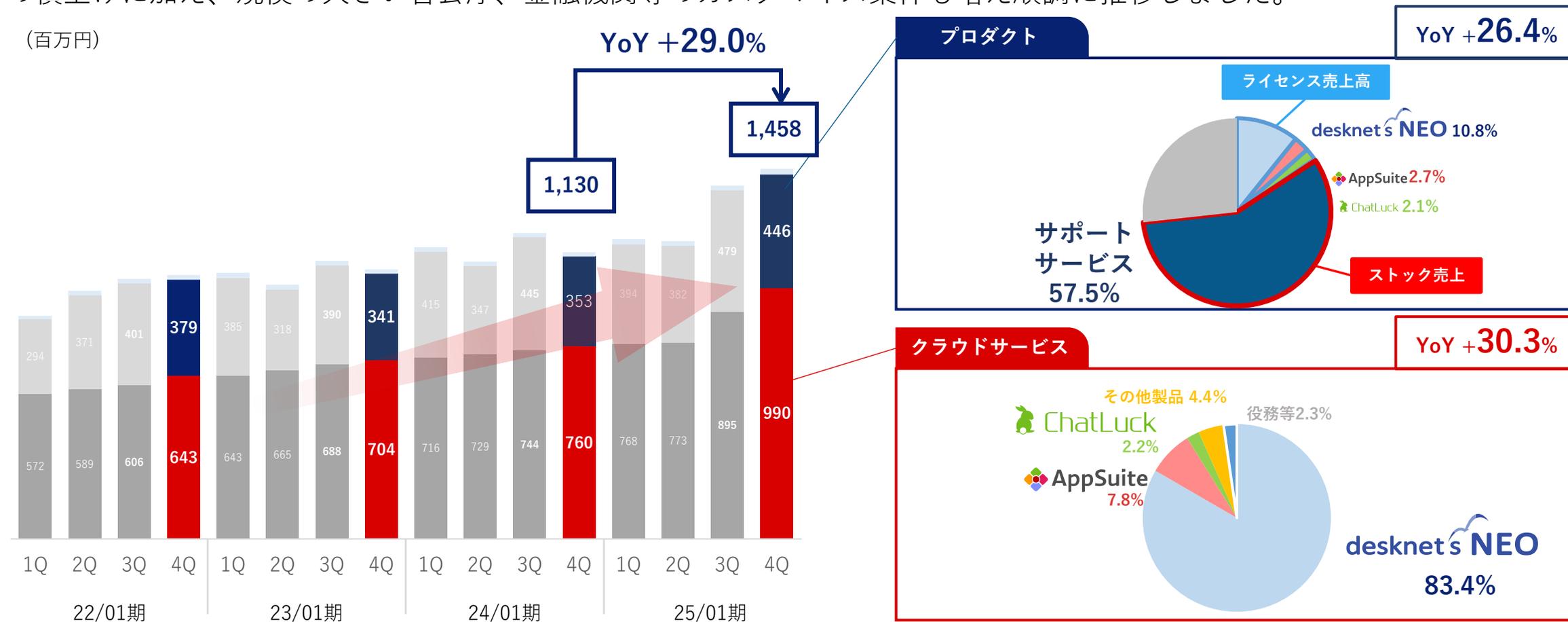


1. セグメント間取引を消去後の数値

クラウドサービス、プロダクト共に順調に推移

クラウドサービスは価格改定やユーザー数増加により前年同期比30.3%増と大幅な増収、プロダクトはサポートサービスの積上げに加え、規模の大きい官公庁、金融機関等のカスタマイズ案件も増え順調に推移しました。

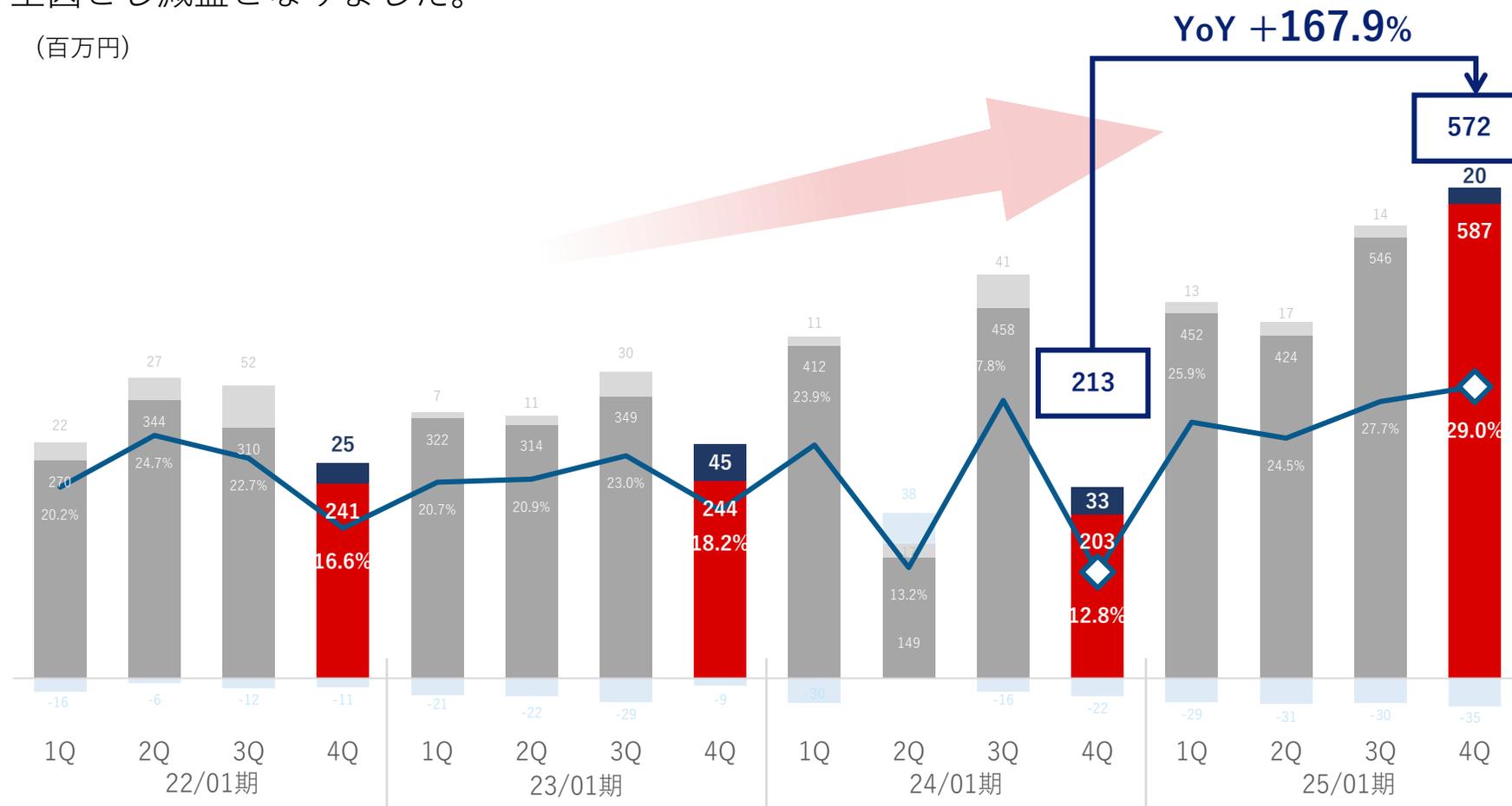
(百万円)



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しました。システム開発サービス事業は人件費増加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 -39.0%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +188.3%

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

II

2025年1月期 第4四半期業績ハイライト

III

2026年1月期 業績見通し

IV

補足説明資料



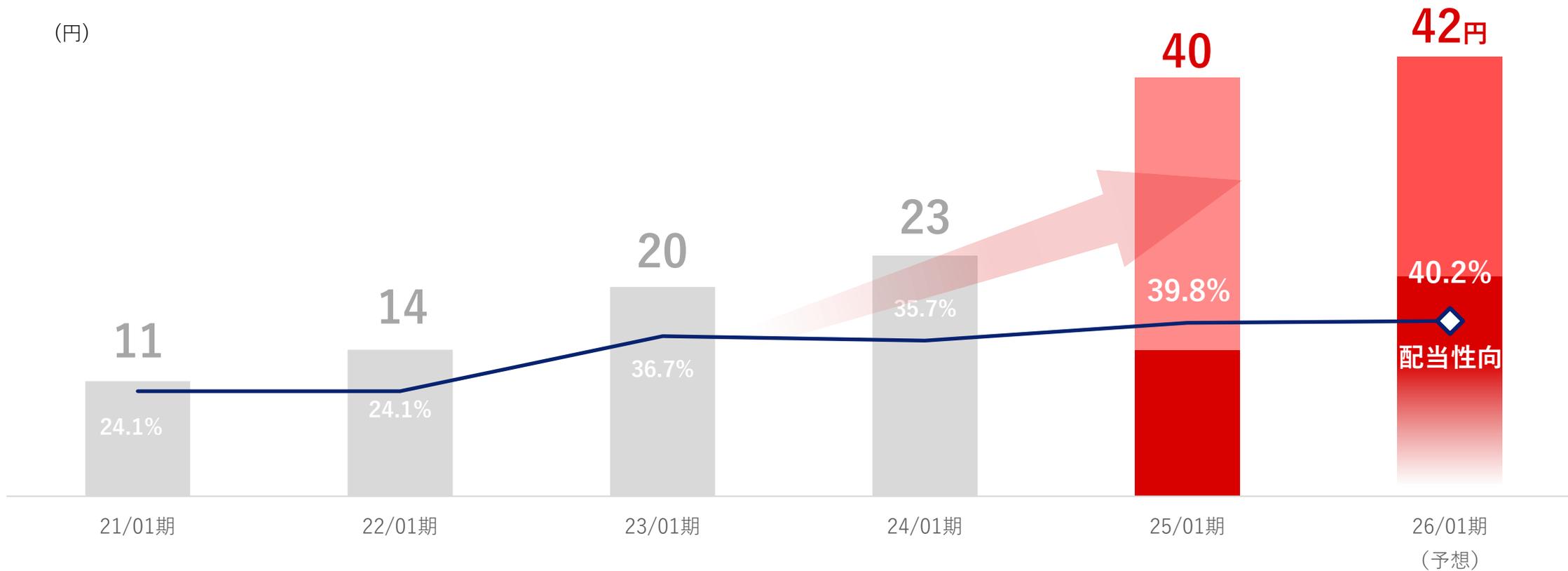
クラウドにおけるユーザー数増加及び価格改定の影響は継続、増収増益の見通し

| (単位:百万円) | 25/01期 実績 | 26/01期 予想 | 前期比 |
|---------------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 7,263 | 8,048 | +10.8% |
| 売上総利益 | 4,032 | - | - |
| 売上総利益率 | 55.5% | - | - |
| 営業利益 | 1,951 | 2,106 | +7.9% |
| 営業利益率 | 26.9% | 26.2% | - |
| 経常利益 | 2,049 | 2,166 | +5.7% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 1,414 | 1,462 | +3.4% |

累進配当を導入し配当性向目安を40%に引上げ、期末配当予想を更に9円上乘せ

2025年3月13日付けで配当政策変更及び増配を公表。累進配当を基本方針とし、配当性向を40%目安に引上げました。
 (従来は30%以上を目標)。2025年1月期の期末配当予想を17円から26円に修正し、年間配当予想を40円といたします。
 2026年1月期の年間配当予想は42円(中間21円、期末21円)としております。

(円)



III

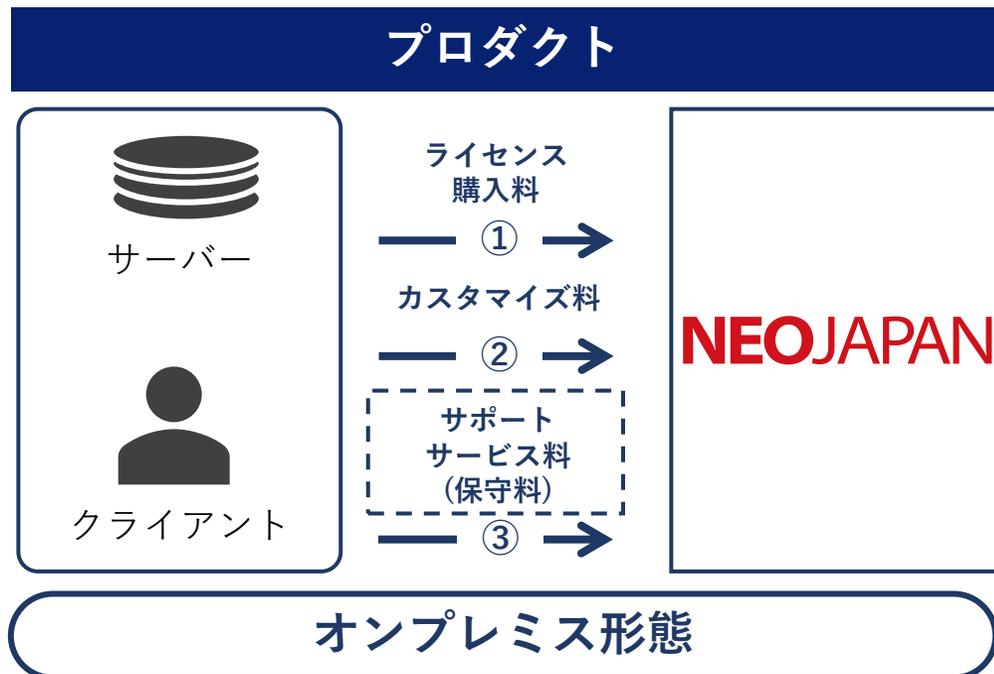
2026年1月期 業績見通し

IV

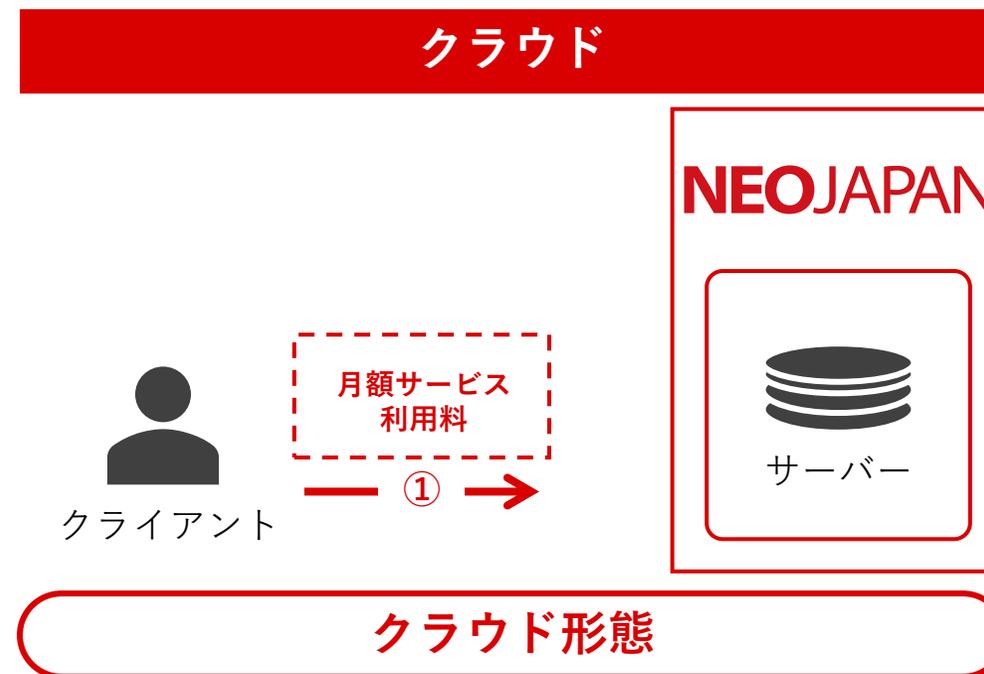
補足説明資料

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。

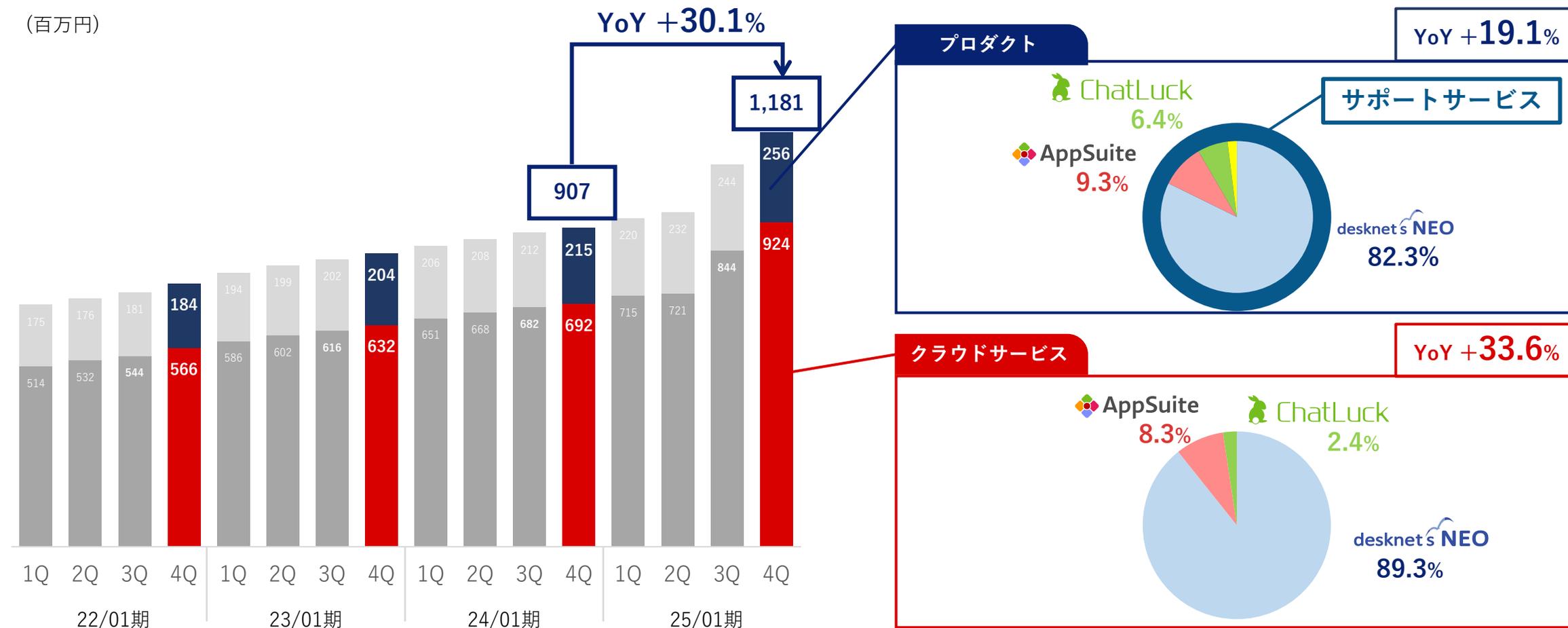


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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

クラウドサービスは、ユーザー数増加及び価格改定の影響により大幅に伸長しました。プロダクトも、サポートサービスが前年同期比+19.1%と堅調に推移しております。なお、AppSuiteのシェアは、クラウドが前年同期7.0%から8.3%へ、プロダクトも同8.3%から9.3%へ上昇しました。

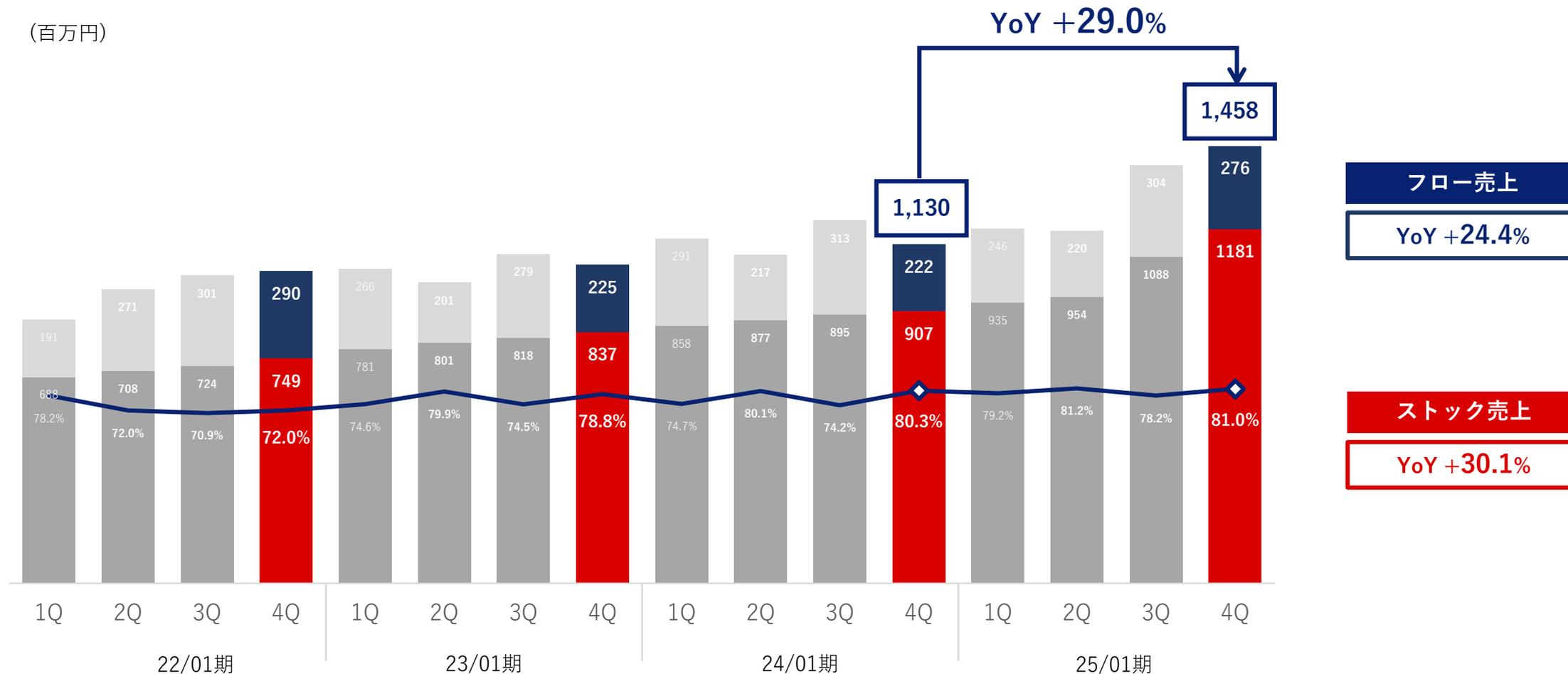
(百万円)



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

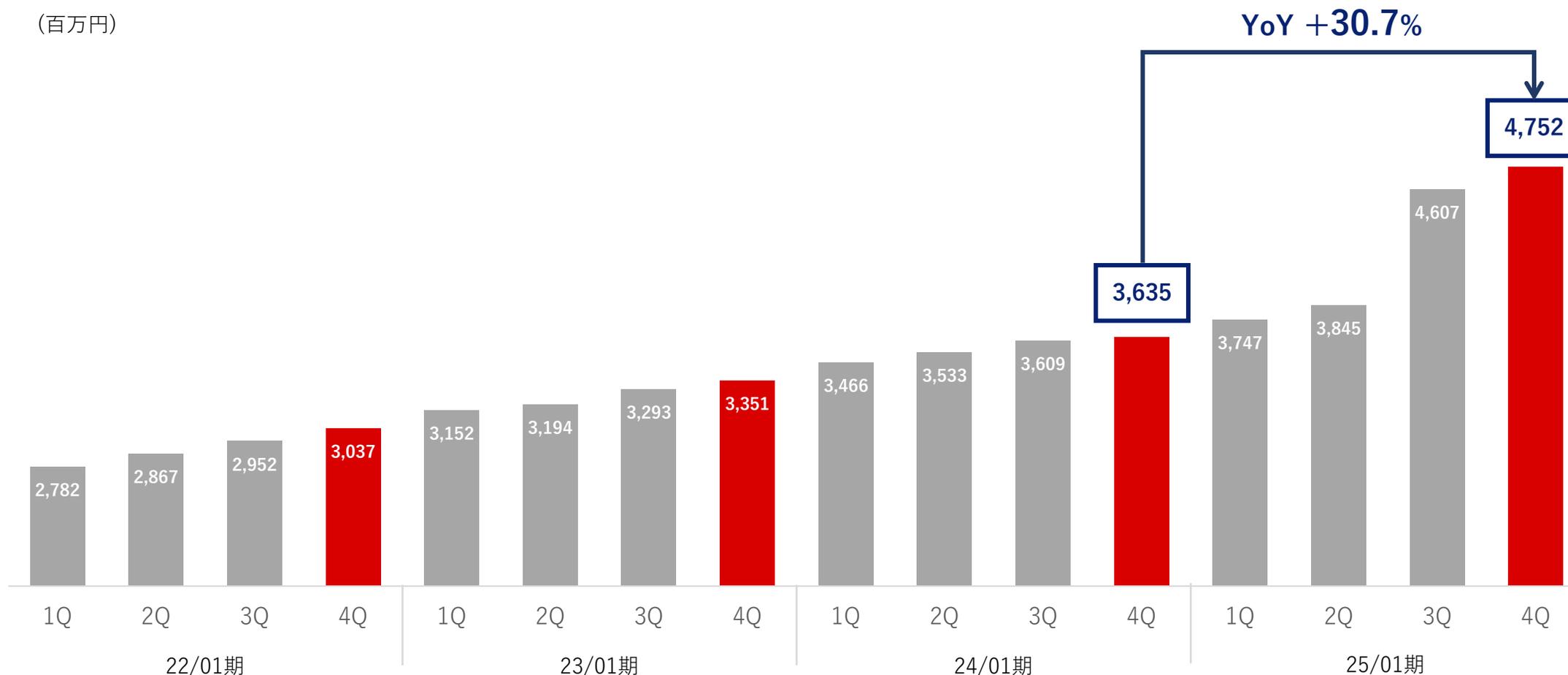
ストック売上比率は81.0%と高水準を保っております。フロー売上の状況に応じて若干の変動はございますが、今後も高い水準で推移する見通しです。

(百万円)



2024年9月からの価格改定の影響もあり、ARRは前年同期比30.7%増と大きく増加しました。今後もセットプラン導入、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。

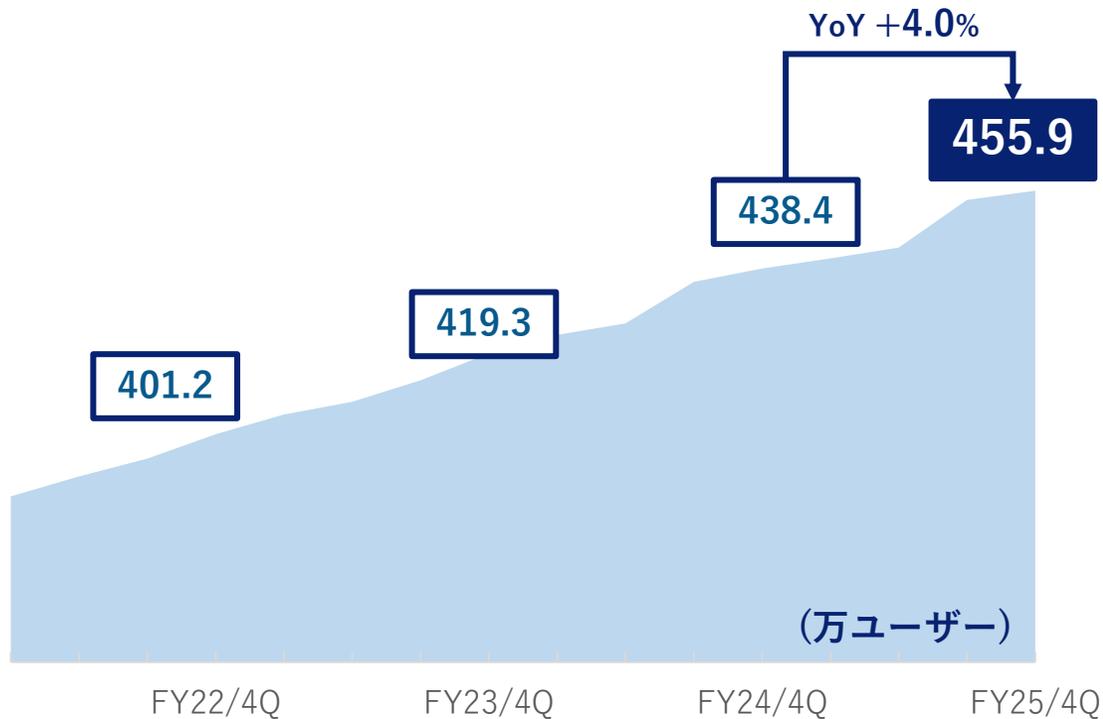
(百万円)



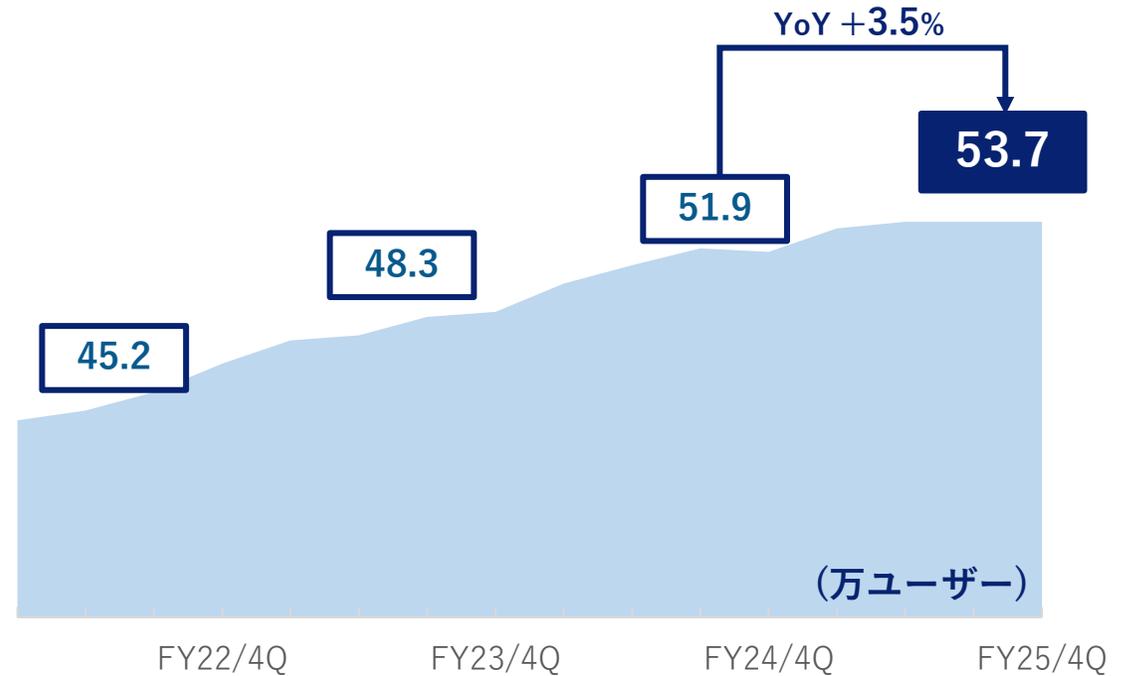
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

desknet's NEOのプロダクト累計販売実績数は前年同期比4.0%増、クラウドユーザー数は3.5%増となりました。クラウドは、大規模ユーザー1社がプロダクト製品に乗り換えた影響もあり、前四半期比で横ばいとなりました。

プロダクト累計販売実績推移



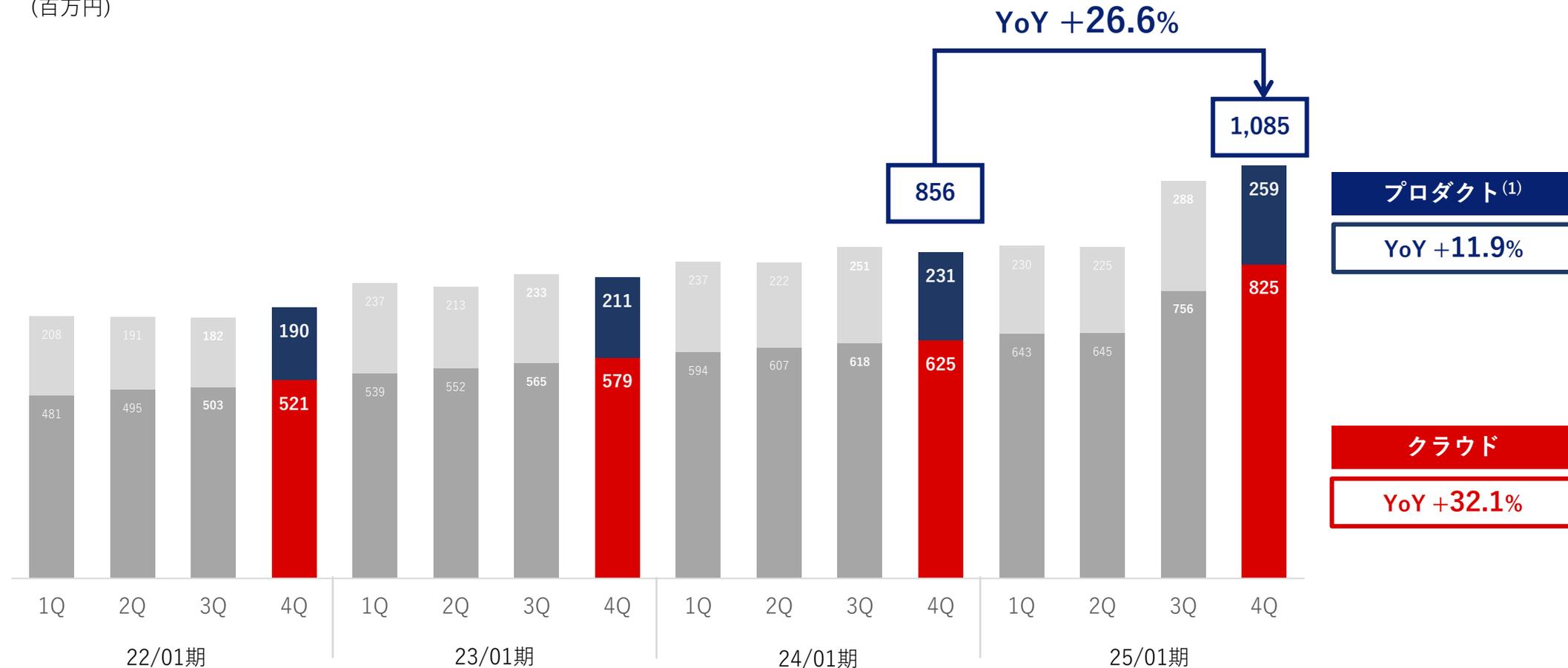
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

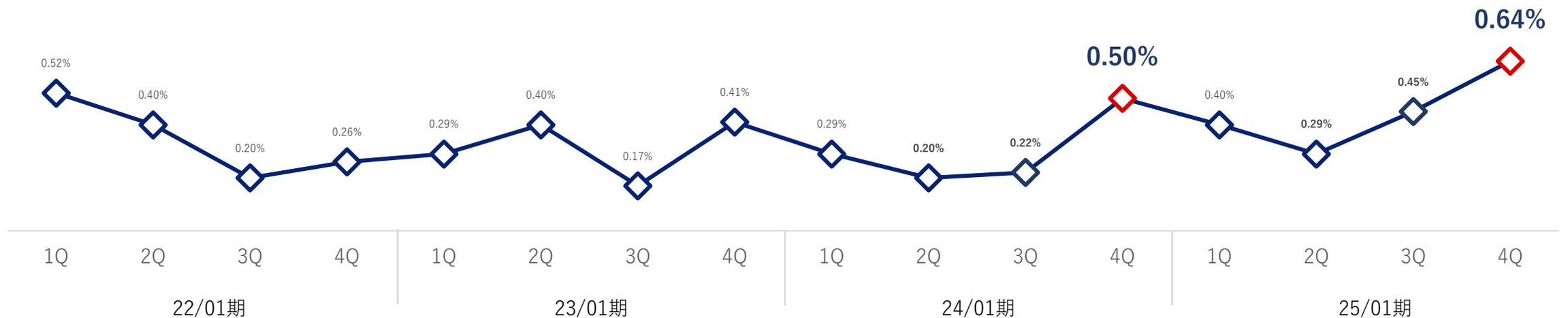
クラウドは価格改定の効果もあり、前年同期比32.1%増と大幅に増加しました。プロダクトは、サポートサービスが着実に伸び、前年同期比11.9%増となりました。

(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

大規模ユーザー1社がプロダクト製品に乗り換えた影響により、第4四半期の解約率が上昇しました。なお、当該1社の乗り換えを除いた場合、価格改定後5か月の解約率は0.36%と従来と比較して大きな変動はありません。

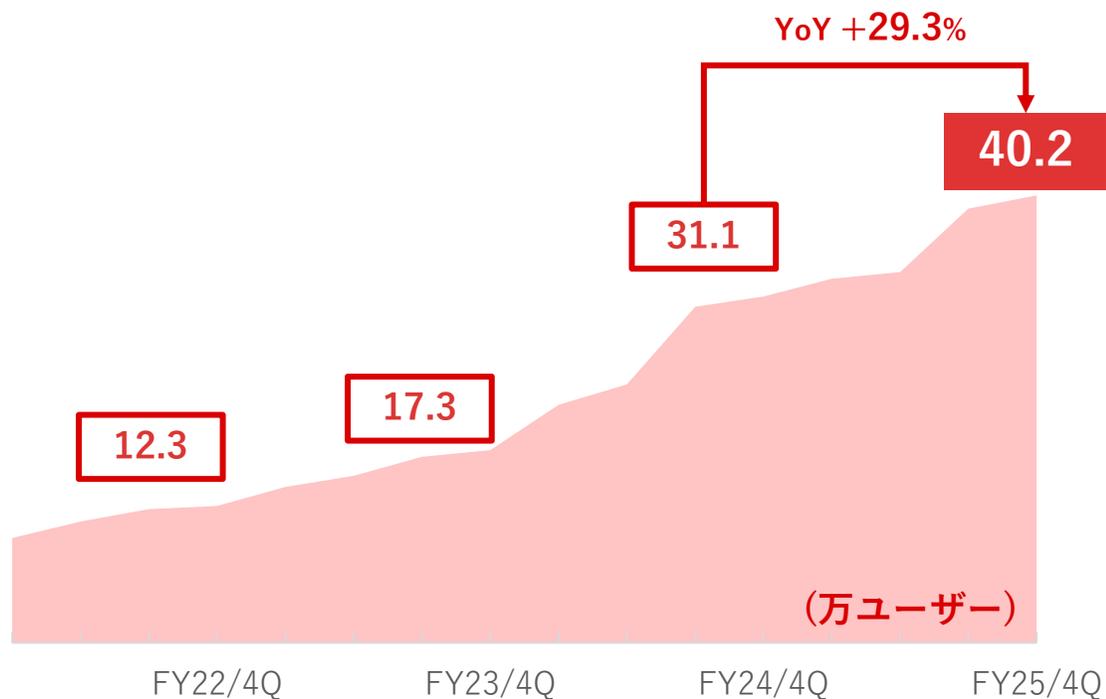


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

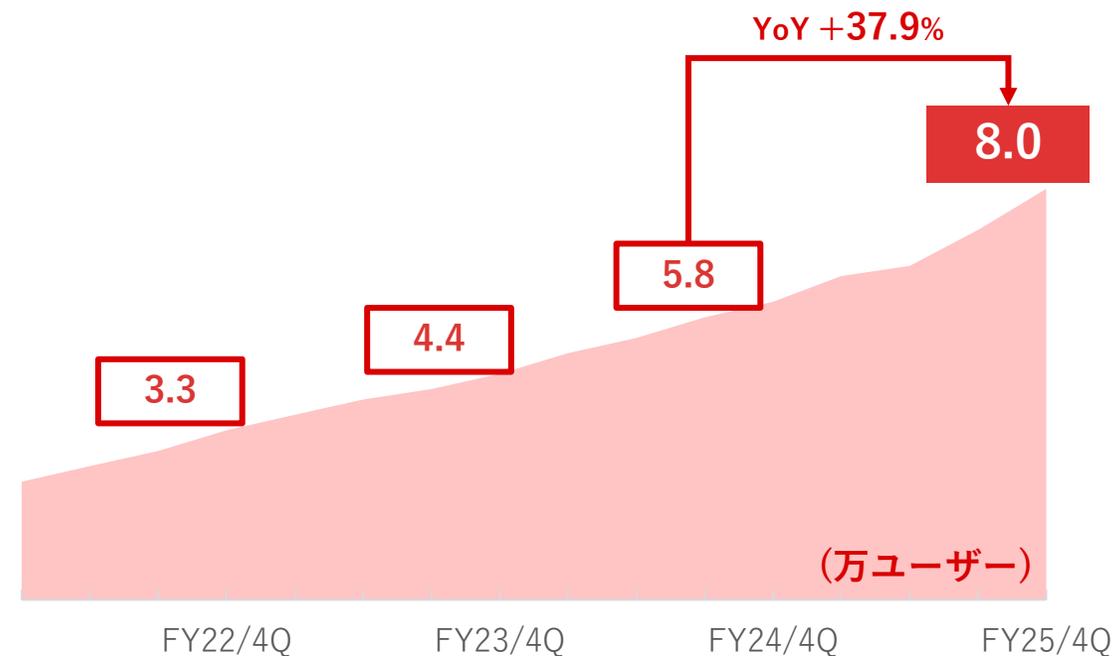
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト販売実績数は前年同期比29.3%増、クラウドユーザー数は37.9%増と大きく伸長しました。AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約15%と前期末比4%増加いたしました。今後もセットプランの訴求を高め、更なる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

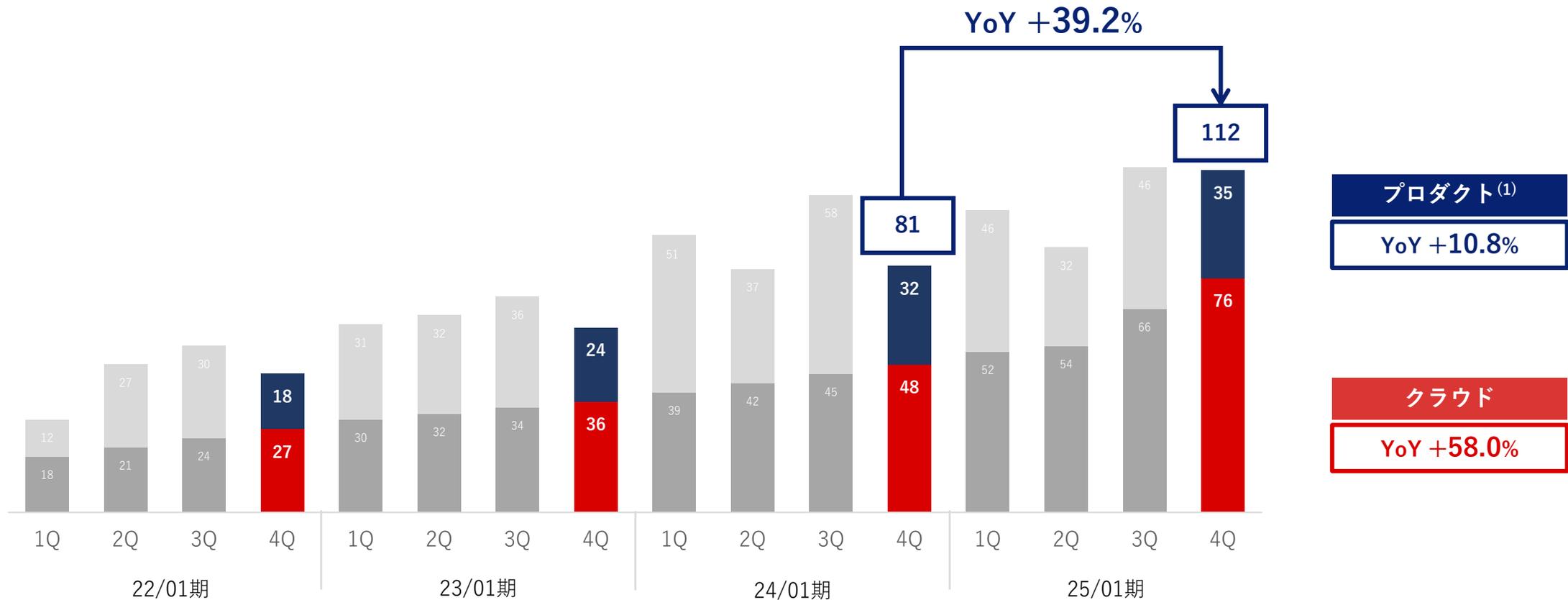


クラウドユーザー数推移



AppSuiteクラウド版はユーザー数増加と価格改定の効果により前年同期比58.0%増と大きく伸長しました。またプロダクトにおいては、サポートサービスが着実に積み上がり前年同期比10.8%増となりました。

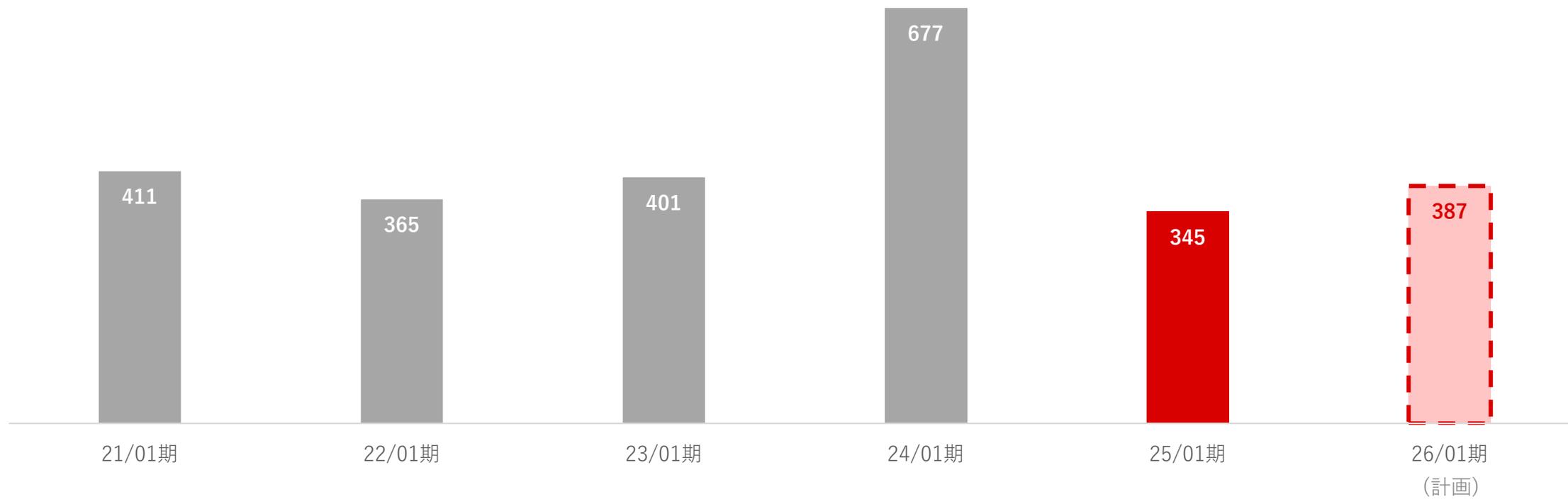
(百万円)



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

広告宣伝費の推移は下記の通りです。今後も認知度調査の結果を踏まえつつ、効果的な広告宣伝を継続して参ります。

(百万円)



| (百万円) | FY2024/4Q | FY2025/4Q | 前年同期比 | |
|------------------------------|-----------|-----------|-------|---------|
| クラウドサービス | 760 | 990 | +230 | +30.3% |
| desknet's NEO ⁽¹⁾ | 625 | 825 | +200 | +32.1% |
| AppSuite ⁽¹⁾ | 48 | 76 | +28 | +58.0% |
| ChatLuck ⁽¹⁾ | 18 | 21 | +3 | +19.0% |
| その他月額売上 | 48 | 43 | -5 | -11.1% |
| その他役務作業 | 19 | 22 | +3 | +17.8% |
| プロダクト | 353 | 446 | +93 | +26.4% |
| desknet's NEO | 53 | 48 | -5 | -9.6% |
| AppSuite | 14 | 11 | -2 | -17.4% |
| ChatLuck | 7 | 9 | +1 | +16.9% |
| その他ライセンス売上 | 1 | 1 | -0 | -8.0% |
| サポートサービス ⁽¹⁾ | 215 | 256 | +41 | +19.1% |
| カスタマイズ | 13 | 55 | +42 | +321.2% |
| その他役務作業 | 47 | 64 | +16 | +34.1% |
| 技術開発 | 17 | 23 | +5 | +30.1% |
| ソフトウェア事業売上高合計 | 1,130 | 1,458 | +327 | +29.0% |

1. ストック売上として定義された科目

クラウドサービスの価格改定

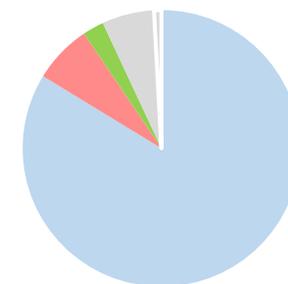
2024年4月16日付プレスリリースの通り、2024年9月1日より、クラウドサービスの価格改定を行い、新たにセットプランの販売も開始しております。

| (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% |

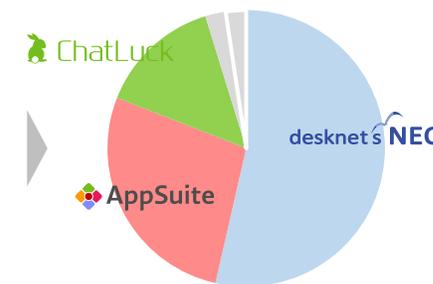
新プラン提供の狙い※2

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

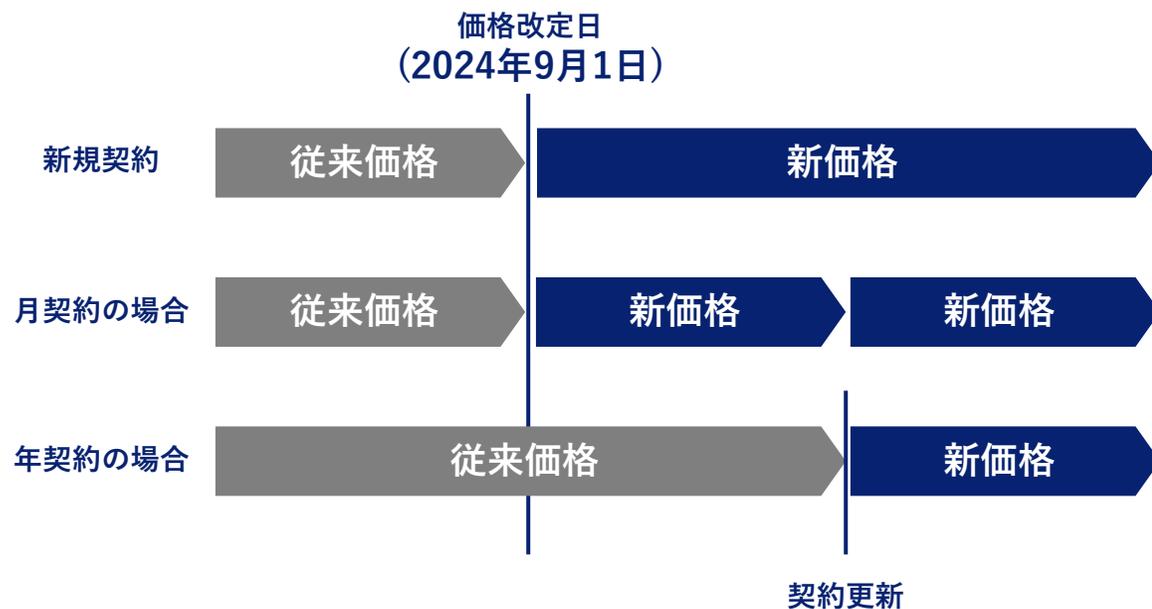
1. セットプランの売上は単体価格の割合に応じて按分し、各サービスの売上に計上

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。

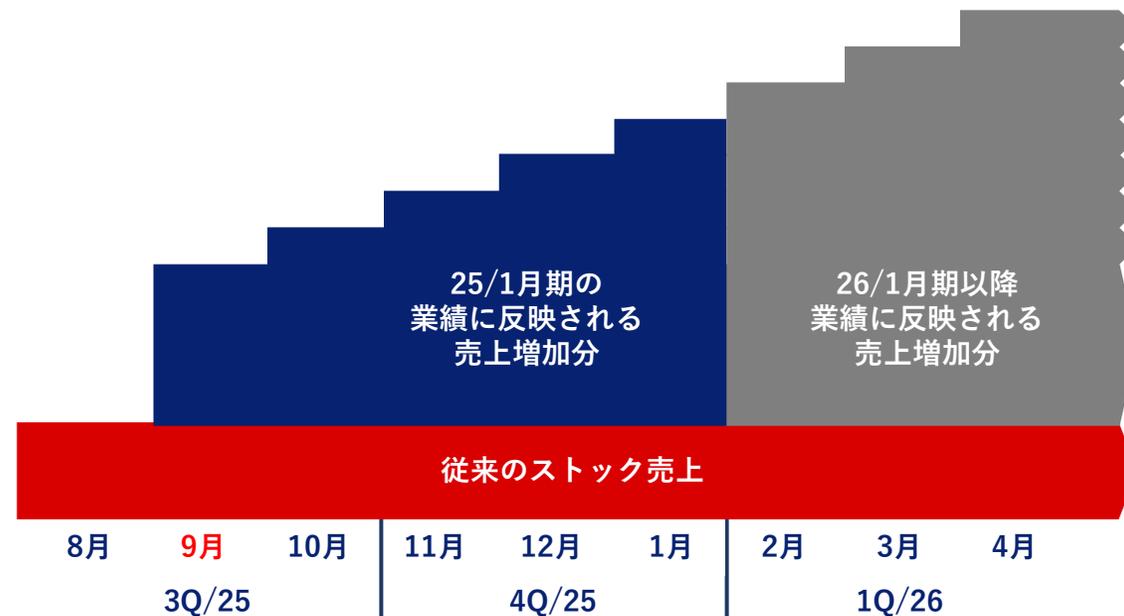
新価格形態の反映タイミング

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。



IV

補足説明資料

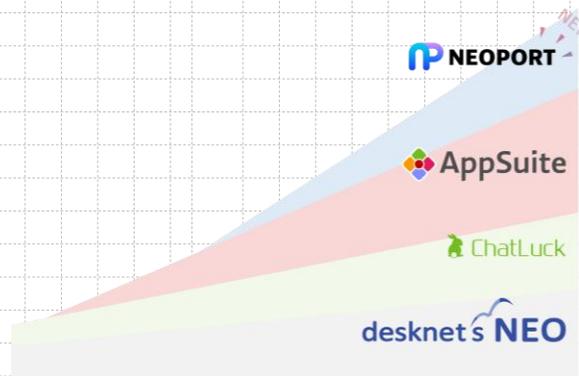
ii 成長戦略



01

desknet's NEO販売拡大と
クロスセル加速

desknet's NEOの更なる拡大と併せて、AppSuite、ChatLuckなどのクロスセルを加速し、業績拡大を目指します。

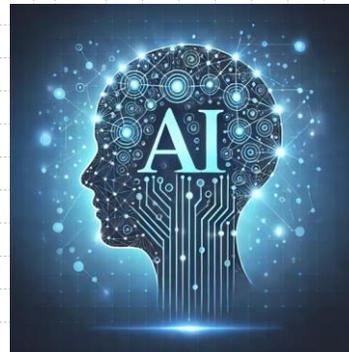


>> P35

02

AIを活用した製品の
アップグレード

desknet's NEOやAppSuiteには膨大な業務データが蓄積されており、AI活用による業務効率化を実現することで、ユーザー数拡大、付加価値向上に繋がって参ります。

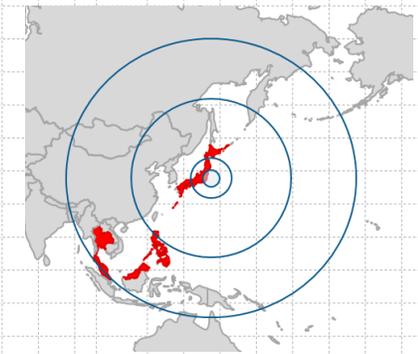


>> P40

03

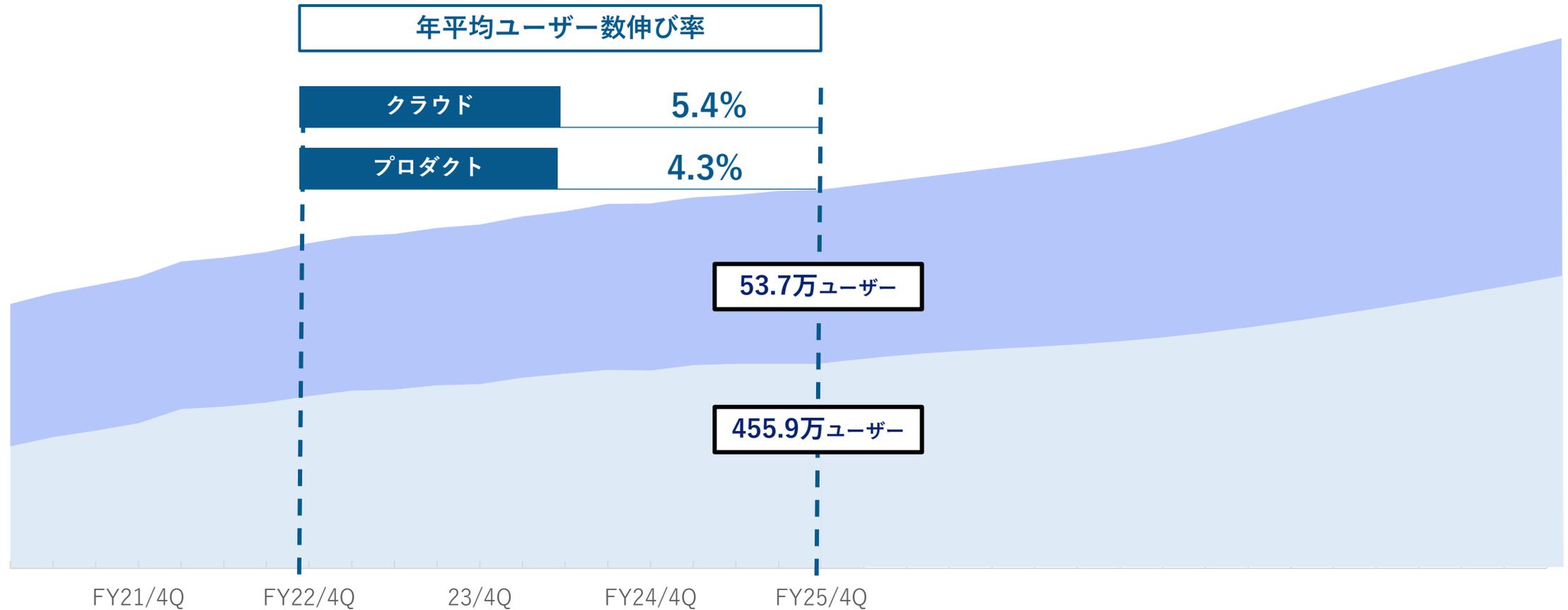
海外事業の成長に伴う
売上の拡大

ASEAN3か国に販売子会社を設立以降、ユーザー数は徐々に増加して参りました。高い経済成長、IT化への需要の高まりを取り込み、長期的には海外事業の売上高が国内の売上高を上回ることを目指します。



>> P41

「ノーコードツール一体型グループウェア」として機能強化を続け、過去3年の伸び率を超える成長を目指して参ります。



AppSuiteの販売拡大のために価格体系、プロモーション拡充、販促拡大の面より施策を進めております。今後、さらにさまざまな施策を展開してまいります。

セットプランの新設



セットプランの新設により
AppSuiteが選ばれやすく

| ライト | スタンダード | プレミアム |
|---------------|---------------------------|---------------------------------------|
| 月額 600 円 | 月額 800 円 | 月額 1,000 円 |
| desknet's NEO | desknet's NEO AppSuite | desknet's NEO AppSuite ChatLuck |

新プロモーション始動



「ノーコードツール
一体型グループウェア」
としてプロモーション始動



パートナー戦略強化



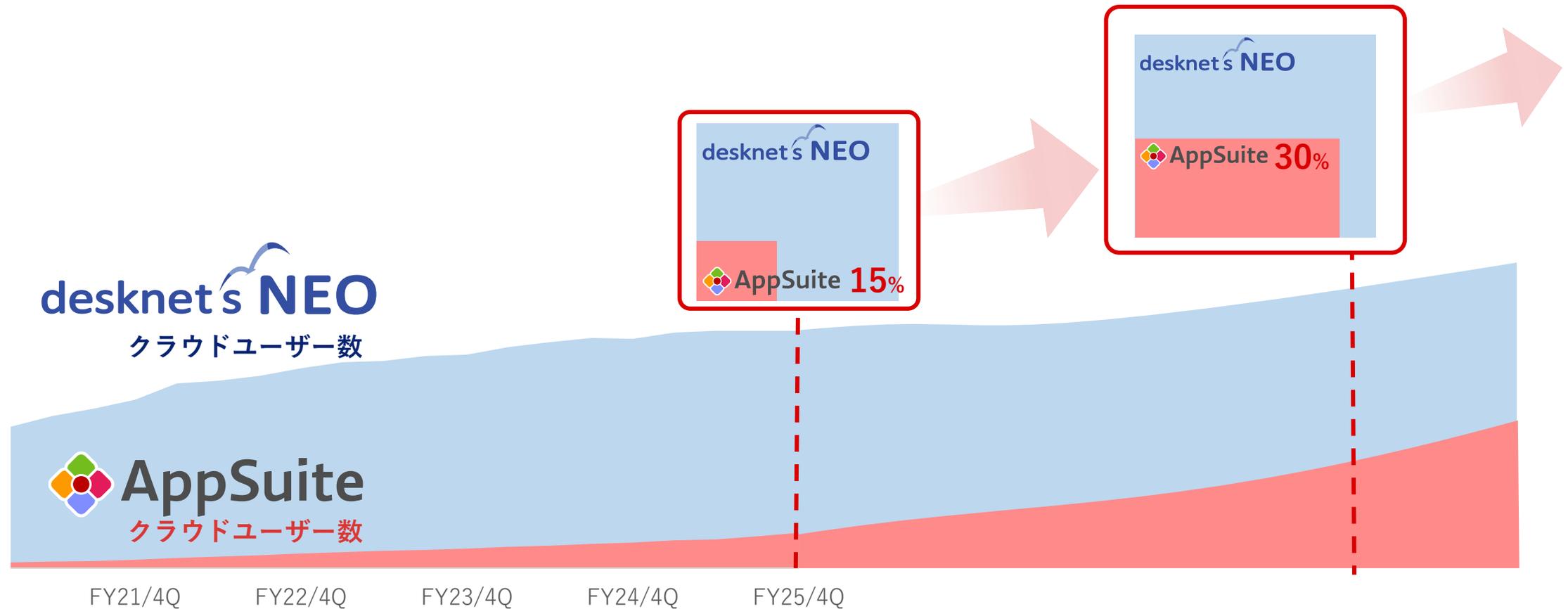
アプリケーション作成、APIシステム
開発、および環境構築に豊富な技術を
持つパートナー企業の認定を開始



AppSuiteのクロスセルによるシェア拡大

NEOJAPAN

「セットプラン」の価格優位性と「ノーコードツール一体型グループウェア」の機能優位性を訴求したプロモーションを通じ、AppSuiteクラウドユーザー数のdesknet's NEOクラウドユーザー数に占める比率を30%以上に拡大します。



継続的なARPU※1の拡大

クラウドサービスの価格改定及びセットプランの新設に伴うクロスセルの進展により、ARPUは大きく向上しました。今後も、ユーザー数増加と共に、クロスセルによるARPU拡大にも取り組んで参ります。

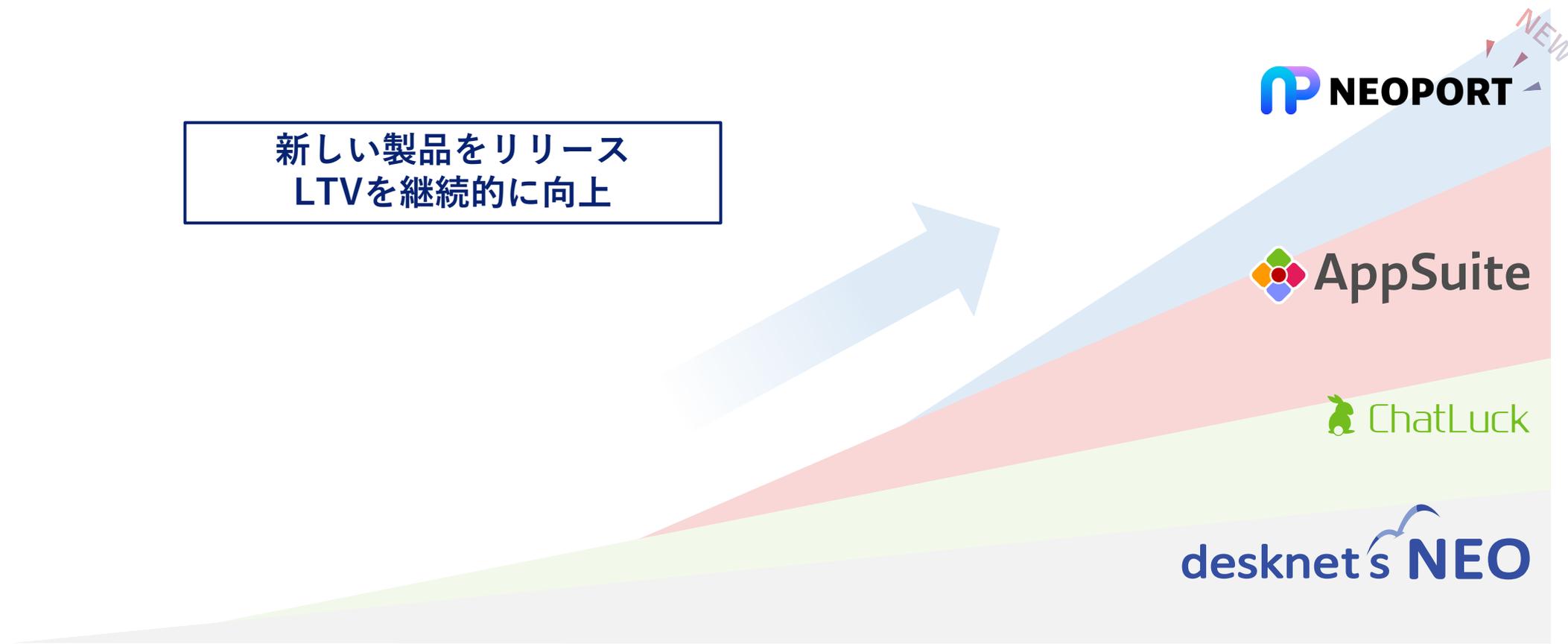


1. 1ユーザーあたりの月売上高。(desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計) ÷ (desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計) にて算出

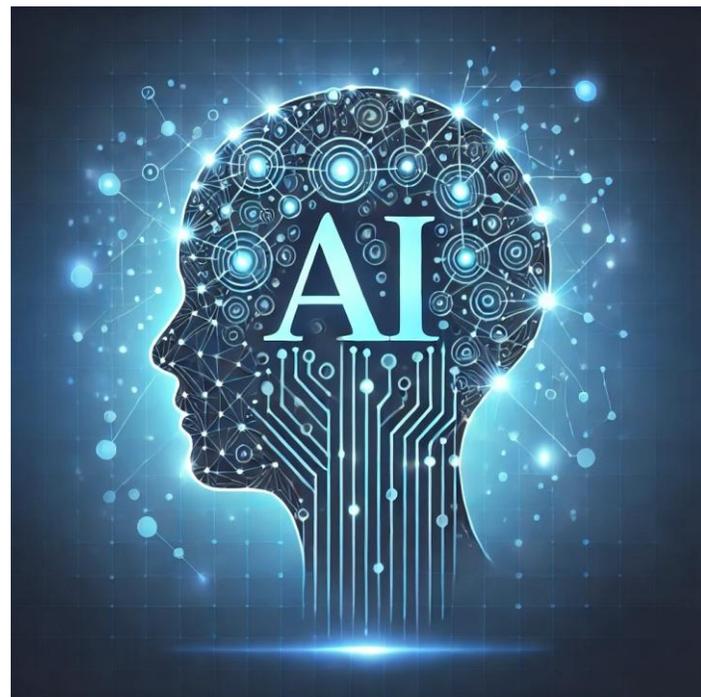
2. OEM提供分を除く

製品ラインナップの拡大

成長ドライバーとなるAppSuiteに加え、市場拡大が見込まれるビジネスチャットChatLuckも含めたセットプラン新設によりクロスセルを更に加速させる計画です。またNEOPORT、RoomMgrなどの新サービス、新オプションの提供を開始し、更なる業績拡大を目指します。



desknet's NEOには膨大な業務データが蓄積されており、AI活用により更なる業務効率化を実現することが可能です。業務提携したneoAI社、米国子会社DELCUIとも連携しつつ開発スピードを上げ、今後当社製品に組み込む計画です。



- 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

マレーシア、タイに続き、2024年4月フィリピンに100%子会社となるNEOPhilippine Techを設立いたしました。各拠点のdesknet's NEOユーザー数は着実に増えてきており、将来的には日本と並ぶ事業に育てる構想です。



- 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

IV

補足説明資料

iii トピックス



2025年1月期第4四半期以降の主要トピックス

| | | |
|-------------|------|---|
| 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 |
| 2024年12月12日 | 製品 | 『ChatLuck』新バージョン6.6を提供開始 定型メッセージやChatGPTプロンプト入力を効率化するテンプレート機能などを追加 |
| 2025年01月15日 | 受賞 | 「ITreview Grid Award 2025 Winter」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23期連続受賞 |
| 2025年02月04日 | 製品 | 『desknet's NEO』クラウド版の新オプション 会議室予約表示『RoomMgr（ルームマネージャー）』を提供開始 |
| 2025年02月20日 | PR | 「desknet's NEO」の新イメージキャラクターに『野口 絵子』さんを起用～父であるアルピニスト『野口 健』さんとの親子共演も実現～ |
| 2025年03月04日 | 受賞 | 「BOXIL SaaS AWARD Spring 2025」において『desknet's NEO』『AppSuite』『ChatLuck』が11の賞を受賞 |
| 2025年03月06日 | 製品 | 『desknet's NEO』新バージョンV9.0を提供開始 大容量ファイルを送信できる新機能「ファイル転送」を搭載 |
| 2025年03月10日 | 健康経営 | 健康経営優良法人2025（大規模法人部門） ホワイト500に認定 |
| 2025年03月11日 | その他 | 本社オフィスを増床 |
| 2025年03月13日 | IR | 配当予想の修正（増配）及び配当政策の変更に関するお知らせ（累進配当の導入） |



個人投資家説明会(KabuBerry Channel) ※次回2025年6月19日開催予定

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12月24日

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

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2024/12/SharedResearch_20241225.pdf



2025年1月期第4四半期は、クラウドサービス価格の改定及び更なる成長に関する質問が多く寄せられました。

その他 8件
海外戦略 12件
市場 25件

- Q. オンプレミス形態でプロダクトにも注力している背景は？
- A. オンプレミスはセキュリティやコスト面から根強いニーズがある。市場は横ばいだが、シェア拡大により伸ばせる。サポートサービスはストック収益の拡大にも貢献している。また、将来的にユーザーがクラウドシフトする場合を想定してもプロダクトに注力する意義は大きいと考えている。

マーケティング 28件

- Q. AppSuiteが安くて良い製品ならもっと伸びないのか？販促施策は？
- A. 9月の価格改定により、desknet's NEO+AppSuiteをスタンダードと位置づけ、「ノーコードツール一体型グループウェア」として製品サイトもリニューアルし訴求力を高めている。パートナーとの連携も深めながら販売を強化しており、今後更に伸ばしていけると考えている。

成長戦略 49件

- Q. 価格改定に伴うFCFの増加分をどのように成長に繋げる方針か教えてほしい。
- A. 新製品やバージョンアップなど米国子会社DELGUIを含めた開発体制の強化に充てる。当社の成長の源泉は人材であり、低い離職率を維持するうえで従業員のベースアップも必要。シナジーが見込める企業のM&Aについても検討を続けている。

経営数値 117件

- Q. 中期業績目標の利益を前倒し達成したが、修正目標を開示するのか？
- A. 中期業績目標は2023年4月に策定したプライム維持の適合計画書の中で初めて開示した。中期目標は社内では毎年策定しているが、現時点では新たな中期目標の開示は予定していない。(2025年1月末にプライム維持基準に適合済み)
- Q. 株主還元・配当に対する考え方を教えてほしい。
- A. 当社は配当性向30%以上を目標*とし、残りは今後の成長投資の原資と考えている。利益成長と共に上場来継続している増配は今後も続けたい。市場からの自社株買いは流通株式数の減少に繋がるため慎重に考える必要がある。**※40%目安に変更**

製品・サービス 76件

- Q. 価格改定に伴うユーザーの反応を知りたい。
- A. 価格改定に関しては、多くのユーザーから一定の理解を得られ、解約率も当初の想定範囲内に収まっている。2QはAppSuiteクラウド版のユーザー数が伸び始めており、今後も割安感のあるセットプランを推進していきたいと考えている。
- Q. 今後更なる値上げはあるのか？
- A. 現段階では、頻繁にクラウドの値上げをすることは想定していない。今回の価格改定はこれまでのコスト上昇というよりは、今後の開発・サービス向上にかかるコスト上昇が背景にある。将来的には、更なるサービス向上や外部環境の変化など総合的に判断していく。

プライム市場上場維持基準の適合について

2023年4月26日に「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」を策定し、適合に向けた取り組みを進めた結果、2025年1月31日時点において、**プライム市場の上場維持基準にすべて適合**いたしました。今後も継続して企業価値向上に取り組んでまいります。

| 項目 | 上場維持基準 (プライム) | 当社の状況 2023年1月31日時点 | 当社の状況 2025年1月31日時点 | 充足状況 |
|--------------|------------------|-----------------------|-----------------------|------|
| 株主数 | 800人以上 | 10,079人 | 3,733人 | ○ |
| 流通株式数 | 2万単位以上 | 59,731単位 | 72,651単位 | ○ |
| 流通株式 時価総額 | 100億円以上 | 60.0億円 | 130.4億円 | ○ |
| 流通株式比率 | 35%以上 | 40.0% | 51.6% | ○ |
| 純資産額 | 純資産が正 | 60.0億円 | 63.1億円 | ○ |

新イメージキャラクターに野口 絵子さん・野口 健さんを起用

NEOJAPAN

desknet's NEOの新イメージキャラクターとして野口 絵子（のぐち えこ）さん・野口 健（のぐち けん）さんを起用することを決定いたしました。お二人の挑戦し続ける姿勢は、まさに私たちがdesknet's NEOを通して提供したい価値そのものです。



製品カタログや事例紹介、広告等で当社ブランドおよび製品の認知度向上に協力いただきます。

「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

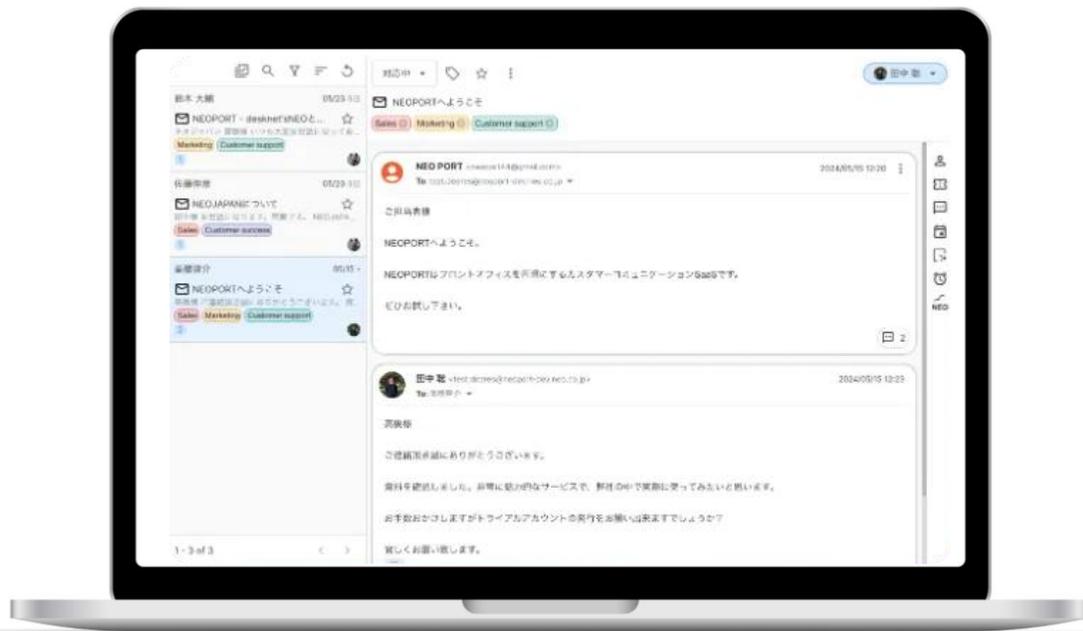


新製品 NEOPORT 提供開始

NEOJAPAN

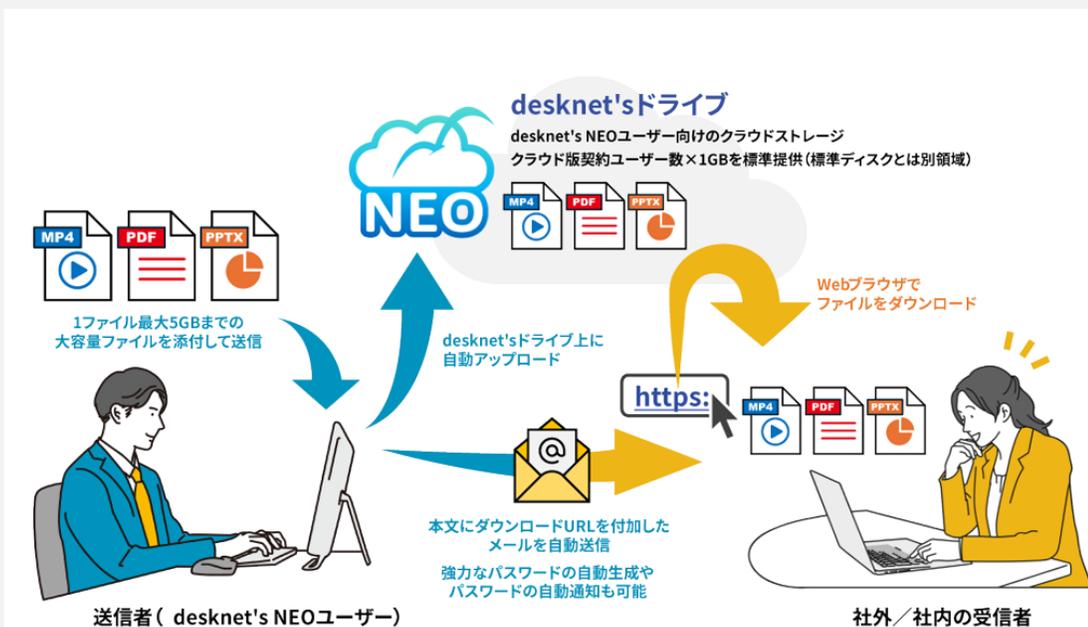
NEOPORTはメールやチャット、動画音声メッセージなど、多様化しつつけるカスタマーとのコミュニケーションチャンネルを共通のプラットフォームに統合し、さらにはAI・自動化技術の活用によりチームでの顧客対応業務を効率化させる、クラウド型の新しいコミュニケーションツールです。

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

2025年2月4日にリリースした「RoomMgr（ルームマネージャー）」はdesknet's NEOと連携したタブレット端末を会議室前に設置することで、会議室の稼働率を大幅に向上させます。また3月6日にリリースしたバージョン9.0には新機能として「ファイル転送」を搭載しました。これによりdesknet's NEO上で大容量の機密情報ファイルの送信を実現します。



新機能「ファイル転送」

追加オプション

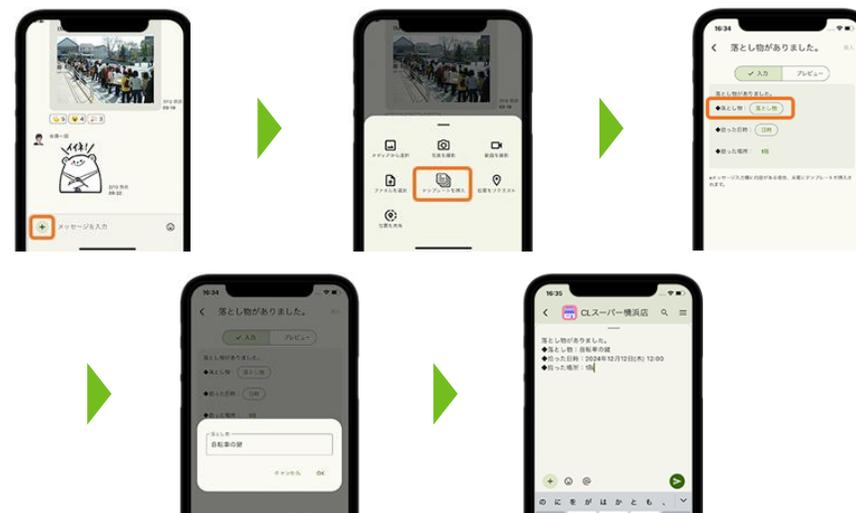


RoomMgr（ルームマネージャー）

2024年4月11日にモバイルアプリのインターフェースをフルリニューアルしました。また12月12日にリリースしたバージョン6.6では各種報告や定型文などの入力効率化を目的としたテンプレート作成機能を搭載しました。



UI
フルリニューアル



入力項目を埋めることでテキストとして出力

本社オフィスの増床について

2025年3月1日より、事業拡大に伴う人員増加への対応を目的として現在本社を構える横浜ランドマークタワーの10階に加え、11階にオフィスを増床します。これにより従業員の執務スペースや会議室、お客様との商談スペースを拡充します。



「ホワイト500」に認定

当社は経済産業省と日本健康会議が進める健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2025（大規模法人部門（ホワイト500）」に認定されました。「健康経営優良法人」は6年連続、「ホワイト500」は初認定となります。



主な取り組み事例

- 外部講師を招いての健康づくり会の開催
- 女性向けセミナーの開催
- 消防署実施救命講習への参加
- 「社内禁煙推奨デー」の設定
- 健康をテーマとする各種WEBセミナーの制作・配信
- 健康保険組合主催の健康経営フォーラムへの参加・交流

IV

補足説明資料

iv 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 (2025年1月31日現在) | |
| 売上高 (連結) | 7,263百万円 (2025年1月期) | |
| 従業員数 | 連結305名 (2025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

DELCUI 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

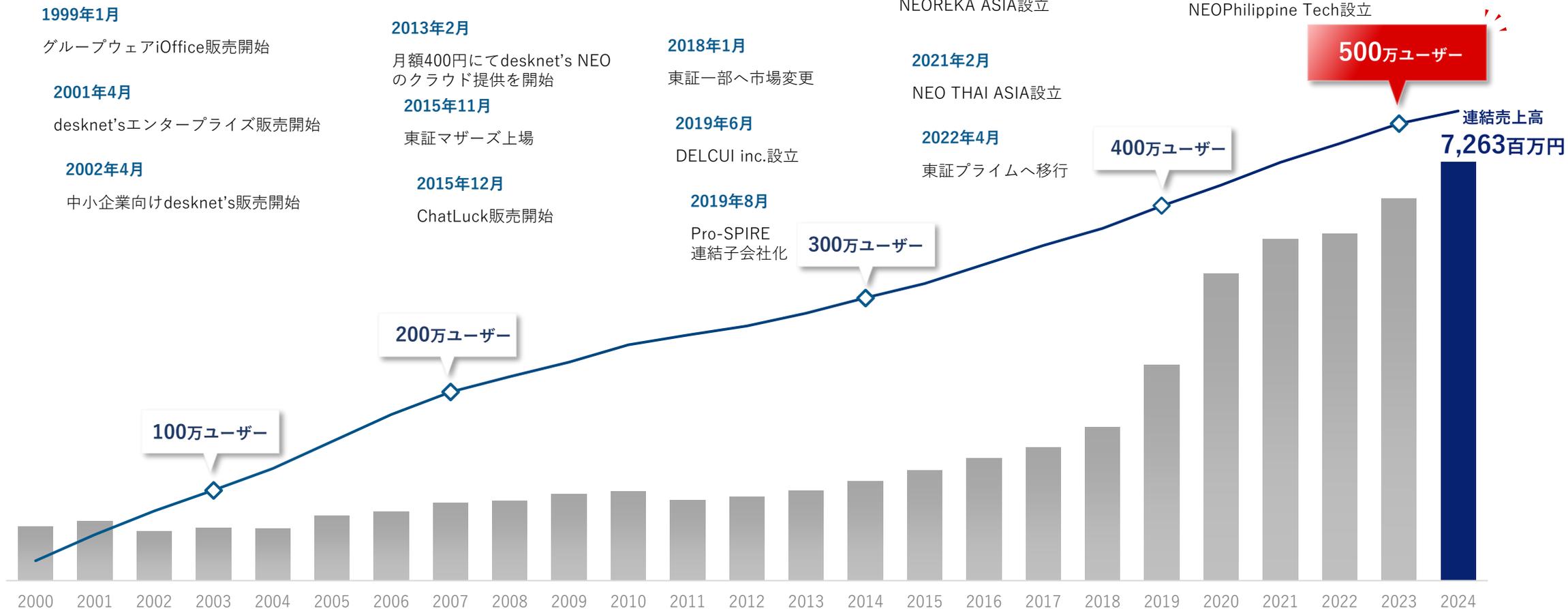
NEO THAI ASIA設立

2022年4月

東証プライムへ移行

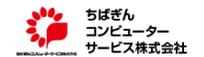
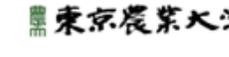
2024年4月

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。

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <h3>情報・通信</h3>      <p>あなたの「いつものつなぐ」を創る。</p>  | <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>総合・団体</h3>   | <h3>金融</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

自治体販売実績

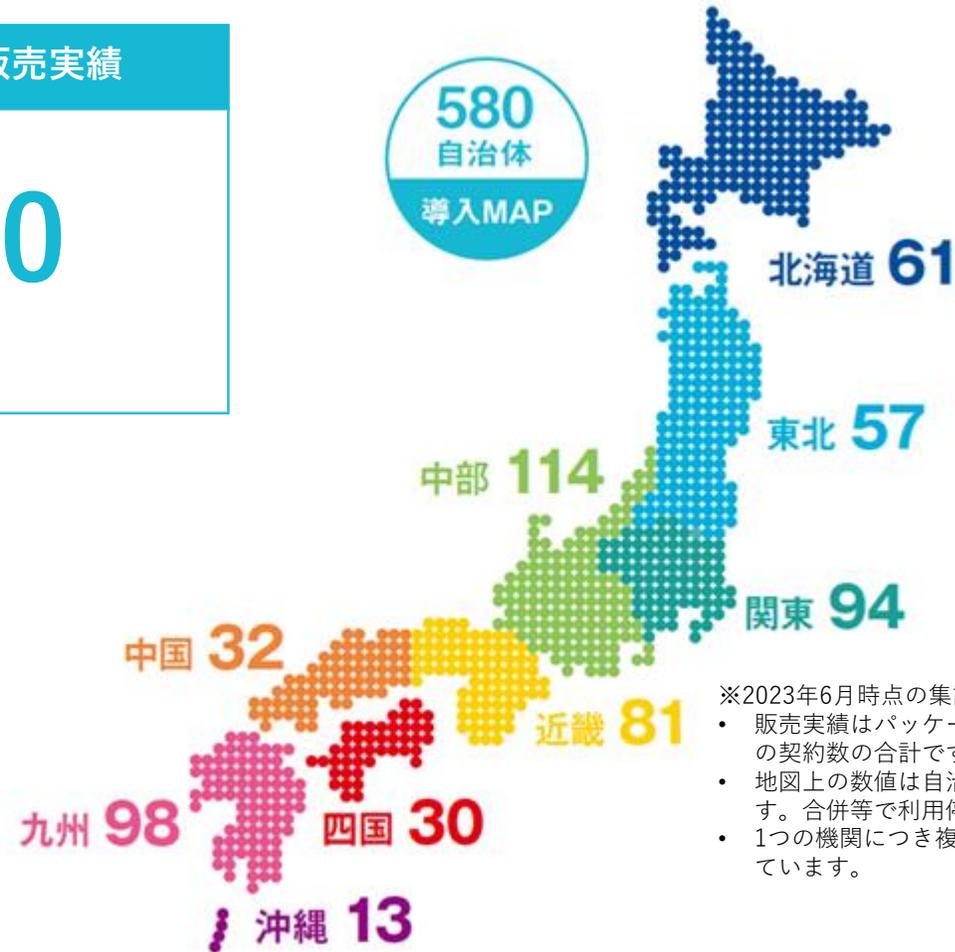
580

1/3以上の都道府県庁に導入

政府機関販売実績

560

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。



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。