

2026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)

2025年9月12日



ソフトウェア 事業⁽¹⁾

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

DELCUI

アメリカでの
マーケット調査・開発拠点

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

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

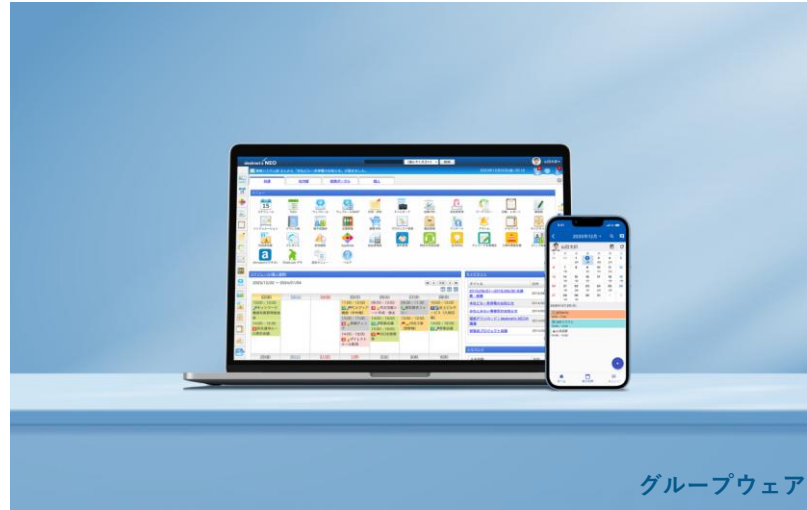
NEOPHTech

フィリピンの
製品販売拠点

1. DELCUI社は当面の間、ネオジャパンの開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、第1四半期より従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降のDELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。



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は530万ユーザー以上の販売実績を持つ、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。



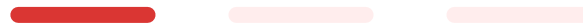
ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2026年1月期 第2四半期連結業績ハイライト	5
II	2026年1月期 通期業績見通し	12
III	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 業績資料	15
ii	中期業績目標	29
iii	成長戦略	32
iv	トピックス	42
v	会社及び事業概要	48

2026年1月期 第2四半期 連結業績ハイライト

I

2026年1月期 通期業績見通し

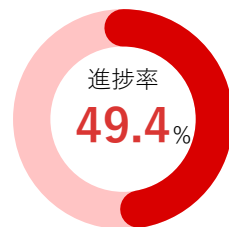


売上高

3,973百万円

計画上回り順調

前年同期比
+18.0%

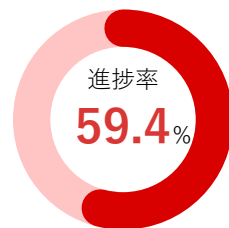


営業利益

1,250百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+47.4%

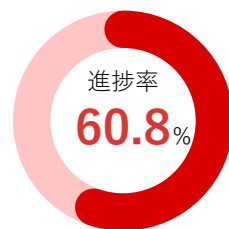


親会社株主に帰属 する中間純利益

889百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+47.6%



- **売上高は第1四半期に引き続き計画上回り推移**
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期ずれの影響あるが、6月以降回復中。
- **各利益は計画を大幅に上回り進捗**
利益率の高いソフトウェア事業の順調な推移、および販管費抑制により、第2四半期時点で通期予想の約6割の進捗率。



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。

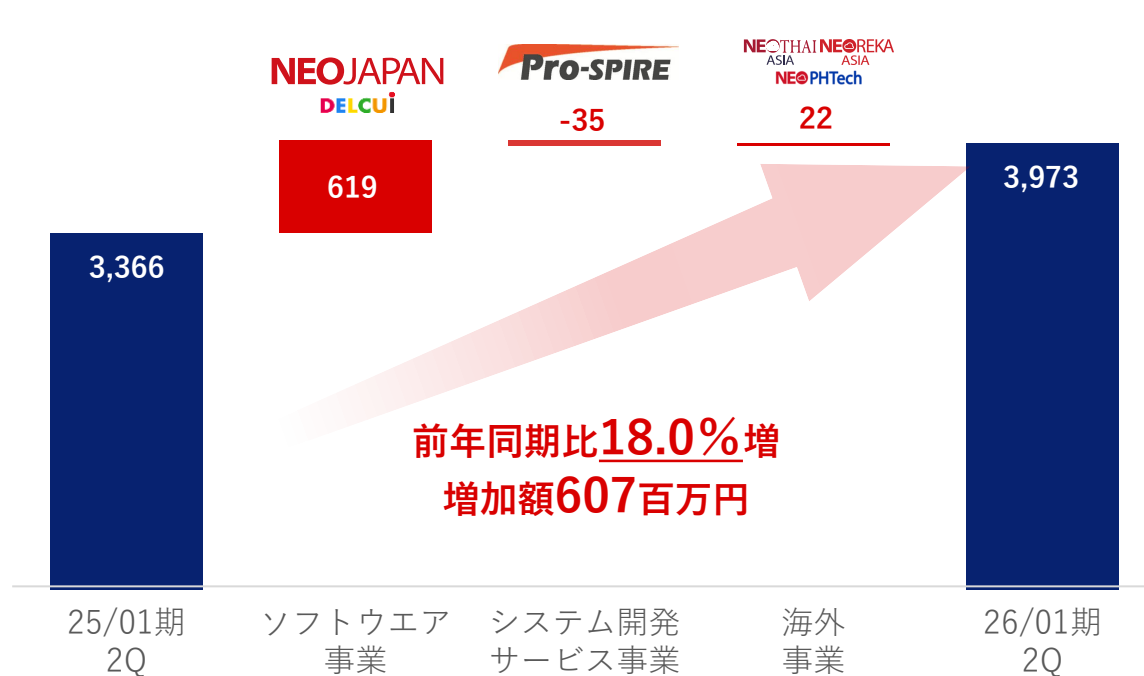
2026年1月期 第2四半期 累計連結業績

NEOJAPAN

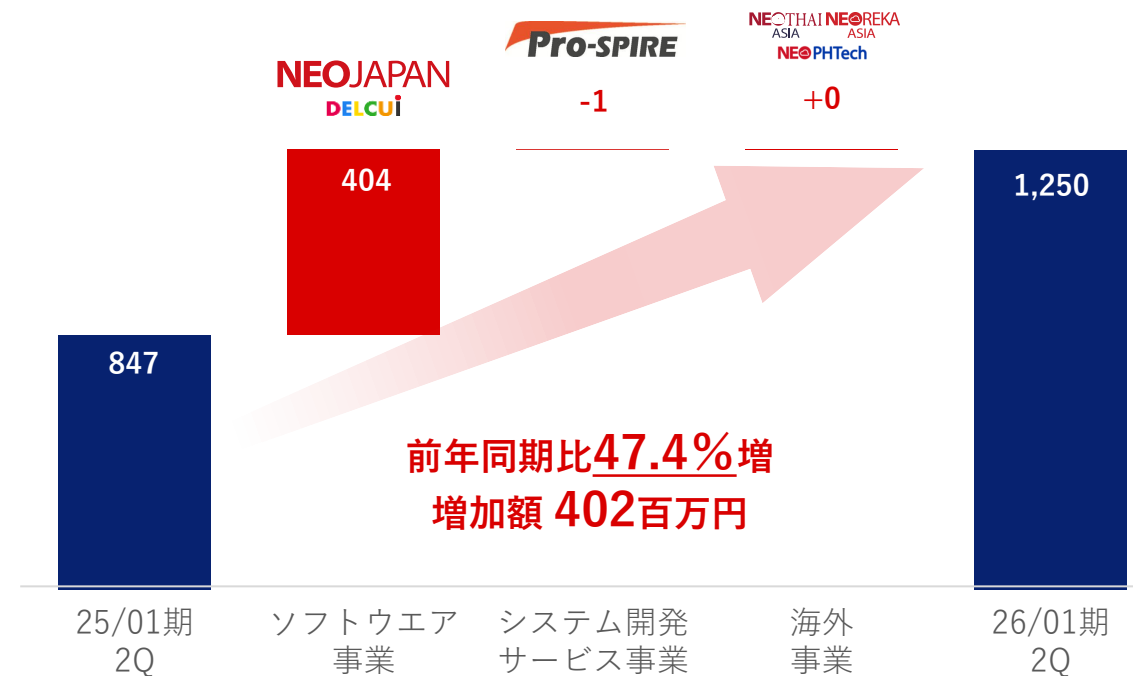
(単位:百万円)	25/01期 2Q	26/01期 2Q	前年同期比	26/01期 通期予想	進捗率
売上高	3,366	3,973	+18.0%	8,048	49.4%
売上総利益	1,865	2,290	+22.8%	-	-
売上総利益率	55.4%	57.7%	-	-	-
営業利益	847	 1,250	+47.4%	2,106	59.4%
営業利益率	25.2%	 31.5%	-	-	-
経常利益	896	 1,294	+44.4%	2,166	59.8%
親会社株主に 帰属する中間純利益	602	 889	+47.6%	1,462	60.8%

ソフトウェア事業が引き続き牽引し、前年同期比大幅な増収増益を継続

連結売上高増減要因



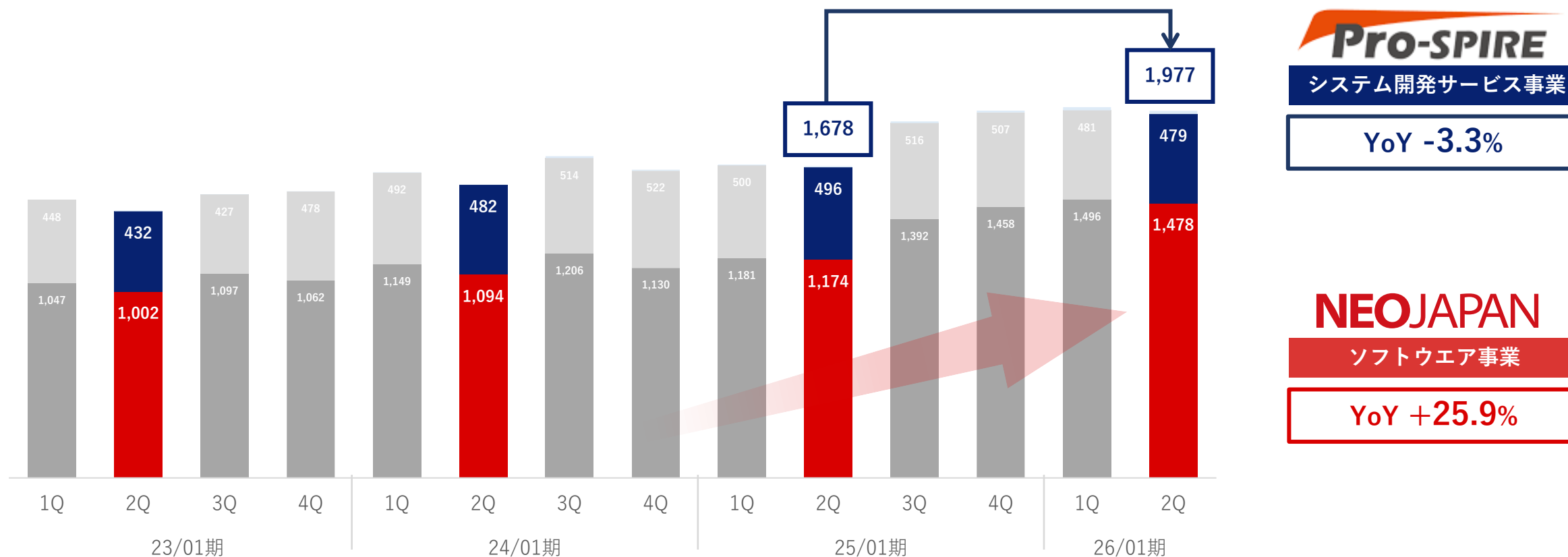
連結営業利益増減要因



1. DELCUI社は当面の間、ネオジャパンの開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、第1四半期より従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降のDELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。

ソフトウェア事業が前年同期比25.9%増と牽引。システム開発サービス事業は減収となりましたが、第1四半期に発生した受託開発案件長期化の影響は終息しており、6月以降売上は回復中です。

YoY +17.8%



C

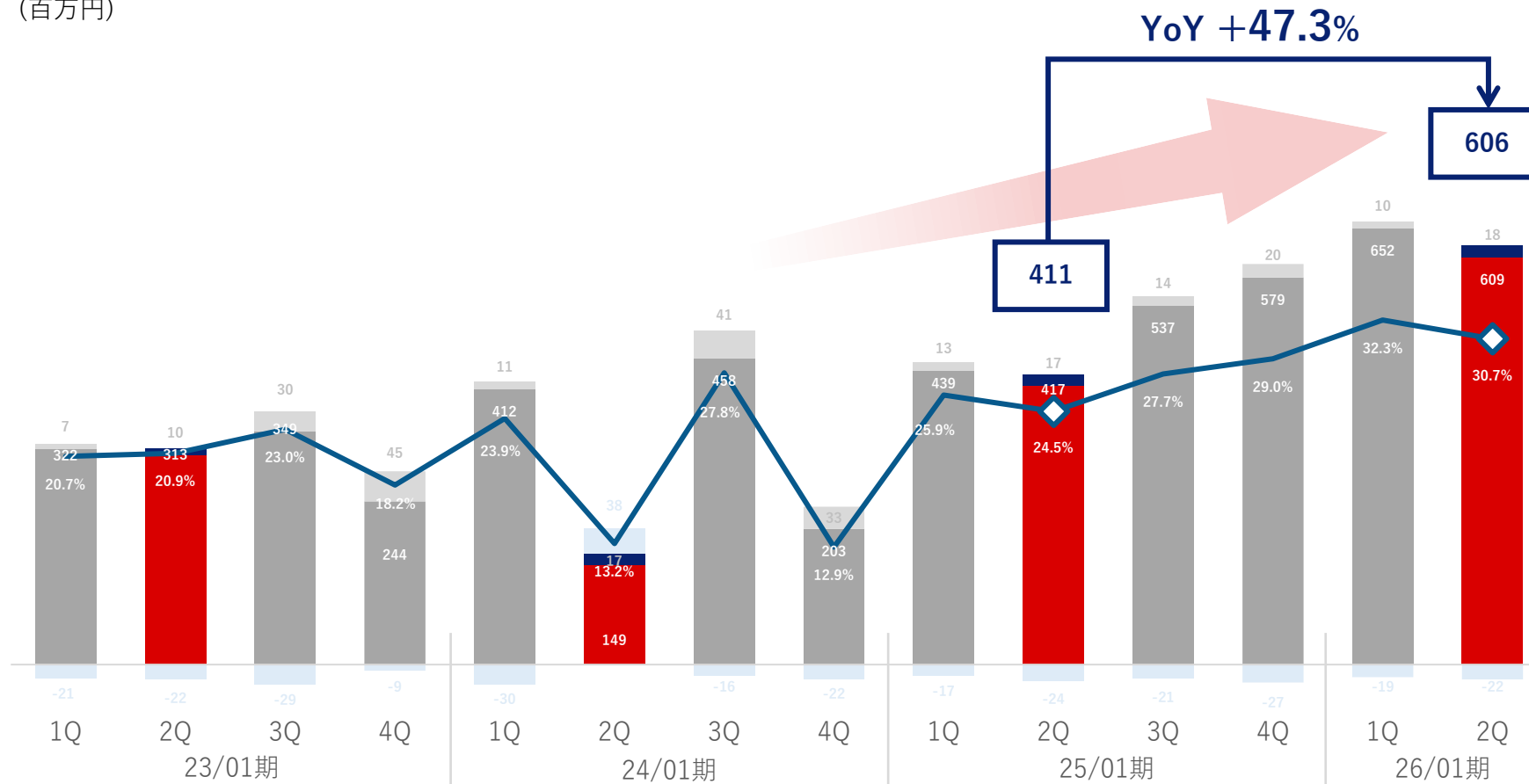
連結営業利益⁽¹⁾及び営業利益率の推移

NEOJAPAN

第2四半期として、過去最高益を大幅に更新

ソフトウェア事業が前年同期比45.9%増と牽引し、第2四半期としての過去最高益を更新しました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業

YoY +9.0%

NEOJAPAN
DEL CUI
ソフトウェア事業

YoY +45.9%

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

1. DELCUI社のセグメント区分を従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降、DELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。(2025年1月期第3四半期から第4四半期の内訳は、本変更に関する監査法人レビュー未済)

自己資本比率69.3%と高い財務健全性を維持

(百万円)	25/01期	26/01期 2Q	前期末比		25/01期	26/01期 2Q	前期末比
資産の部	9,240	9,849	+608	負債の部	2,926	3,013	+86
内 現預金	5,396	5,998	+601	内 有利子負債	2	1	-1
				純資産の部	6,313	6,835	+521
				内 株主資本	6,197	6,741	+544
				自己資本比率	68.3%	69.3%	+1.0%

I

2026年1月期 第2四半期連結業績ハイライト

II

2026年1月期 通期業績見通し

III

補足説明資料



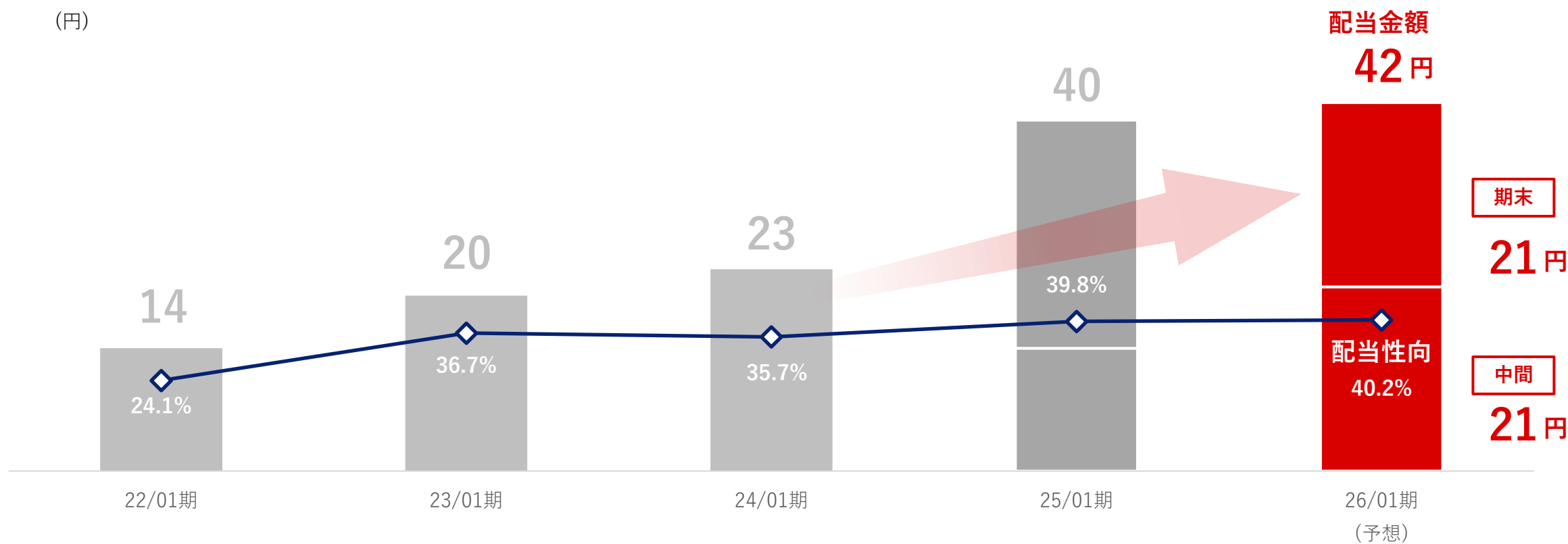
クラウドにおけるユーザー数増及び価格改定の影響継続により増収増益の見通し

(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%

累進配当を基本方針とし、上場来増配を継続中

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%目安に上げました。
 (従来は30%以上を目標)。また株主還元機会を増やすために2025年1月期より、中間配当を実施しております。

(円)



II

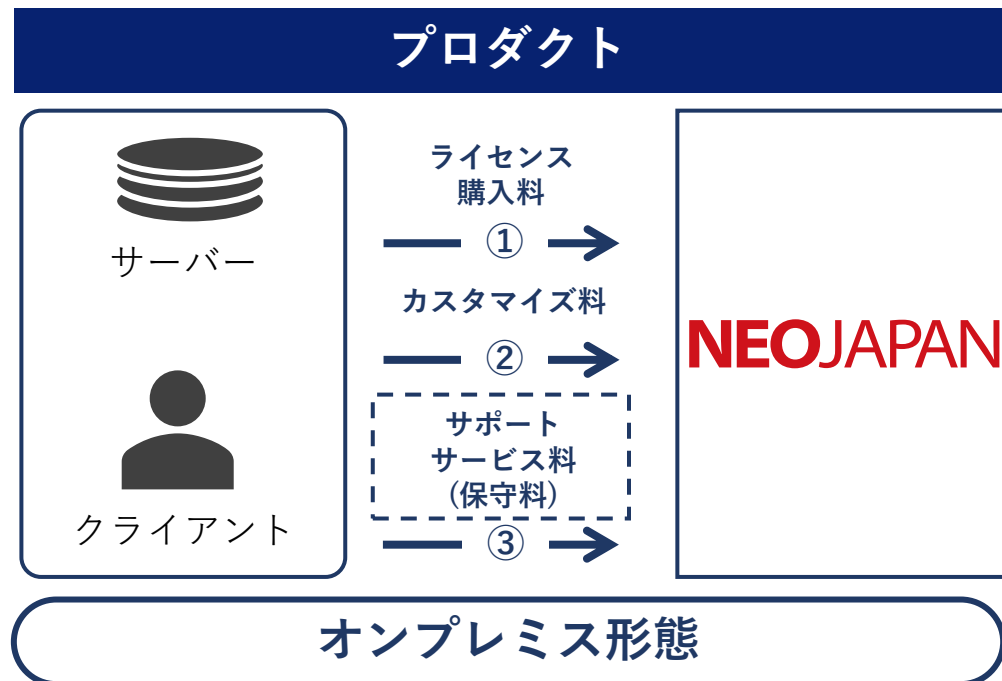
2026年1月期 通期業績見通し

III

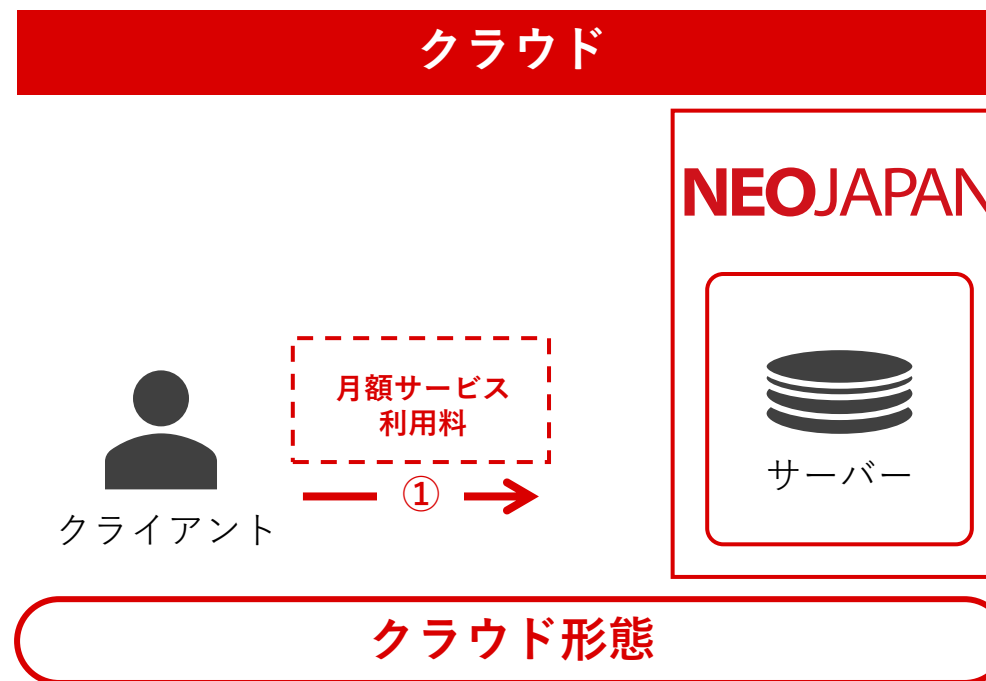
補足説明資料

i ソフトウェア事業 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。

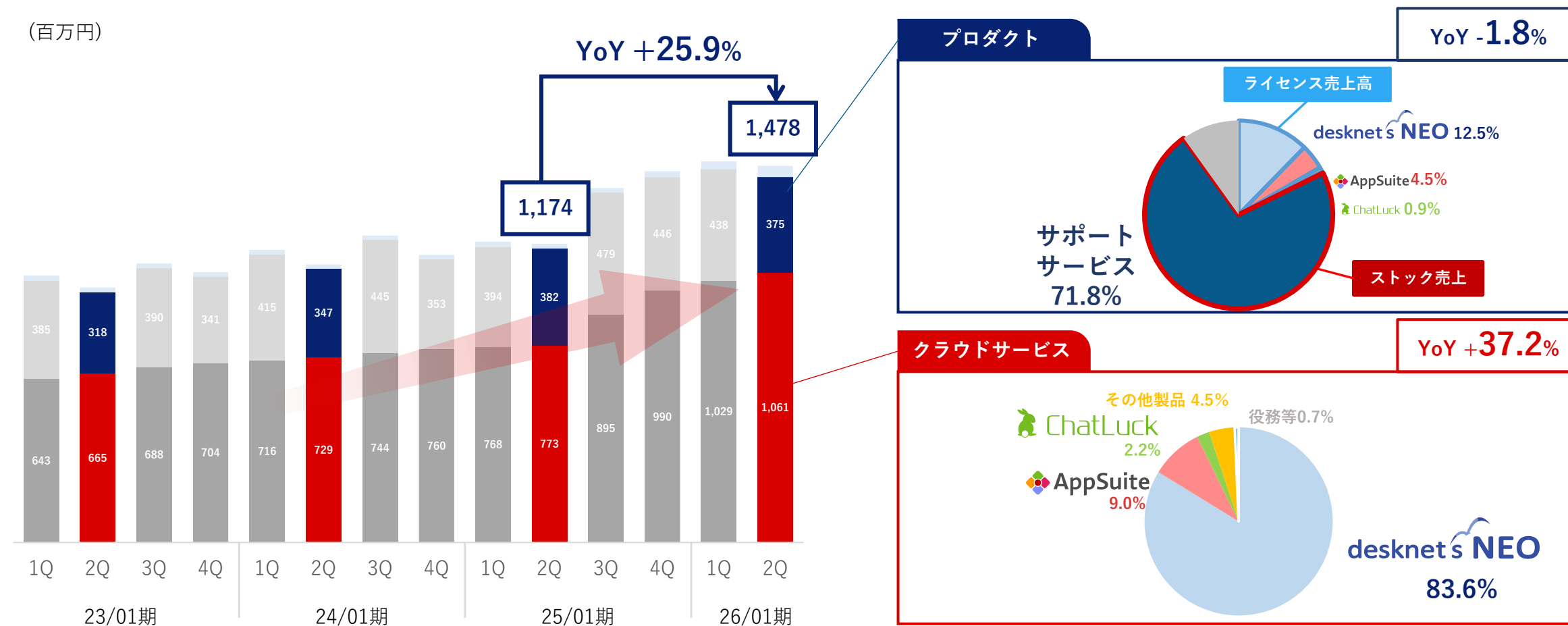


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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

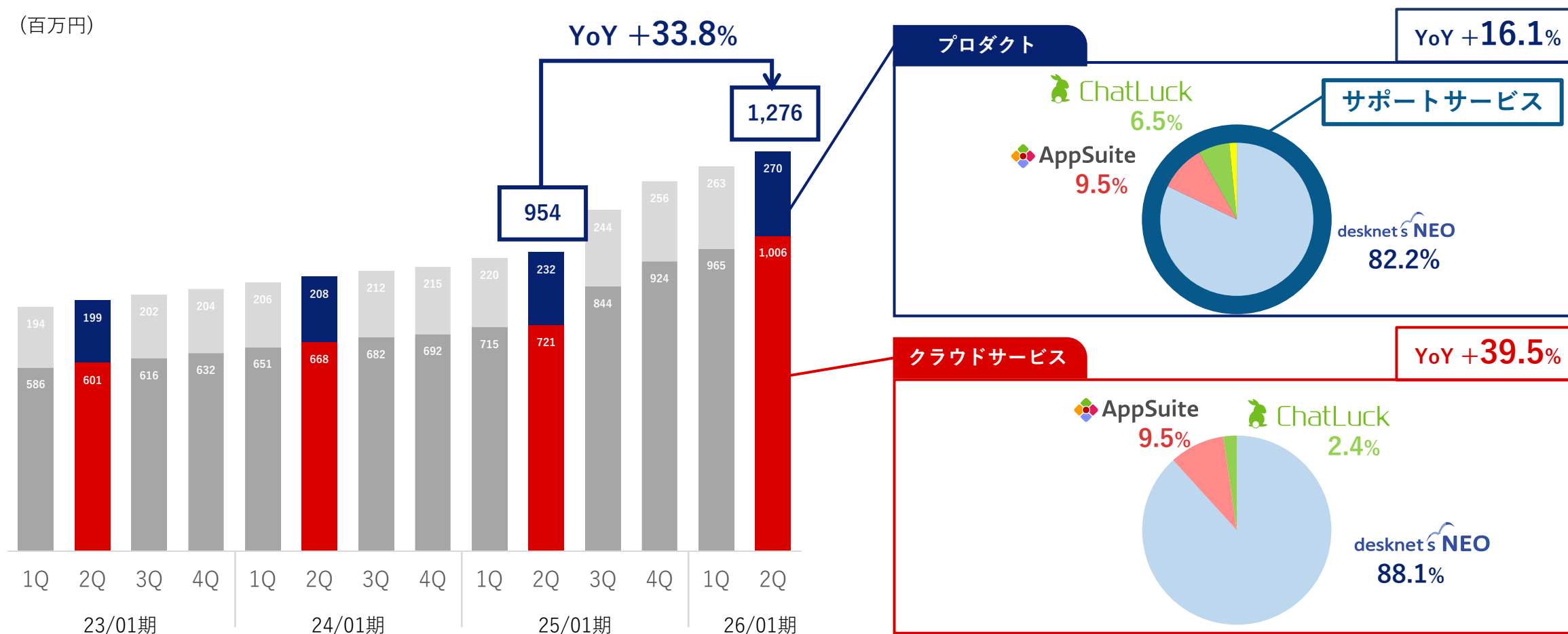
クラウドサービスは前年同期比37.2%増と順調に拡大しました。プロダクトは、期によりバラつきのあるカスタマイズやその他役務作業などが減少し1.8%減となりましたが、ライセンス売上、サポートサービスは順調に拡大しております。

(百万円)



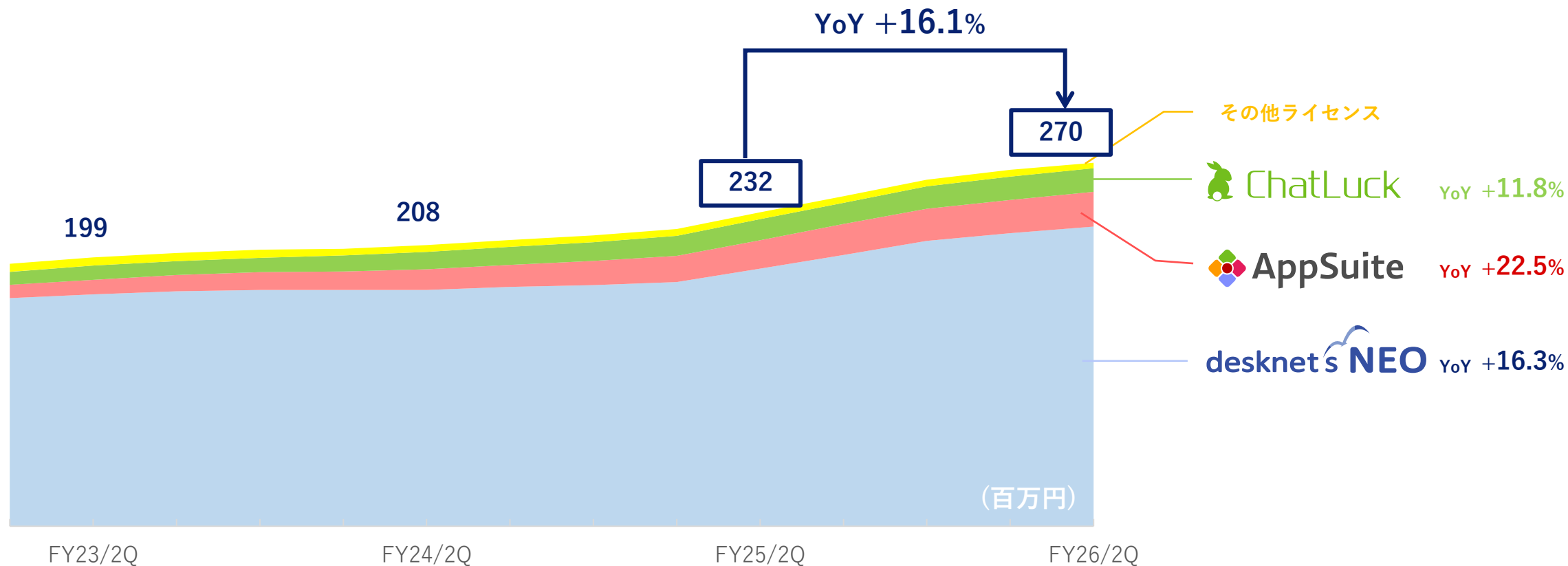
プロダクトのサポートサービスは、ユーザー数増加や2024年2月に実施したライセンス統合の影響により16.1%増となりました。主力3製品のクラウドサービスは、価格改定およびユーザー増により39.5%増と順調に拡大しました。

(百万円)



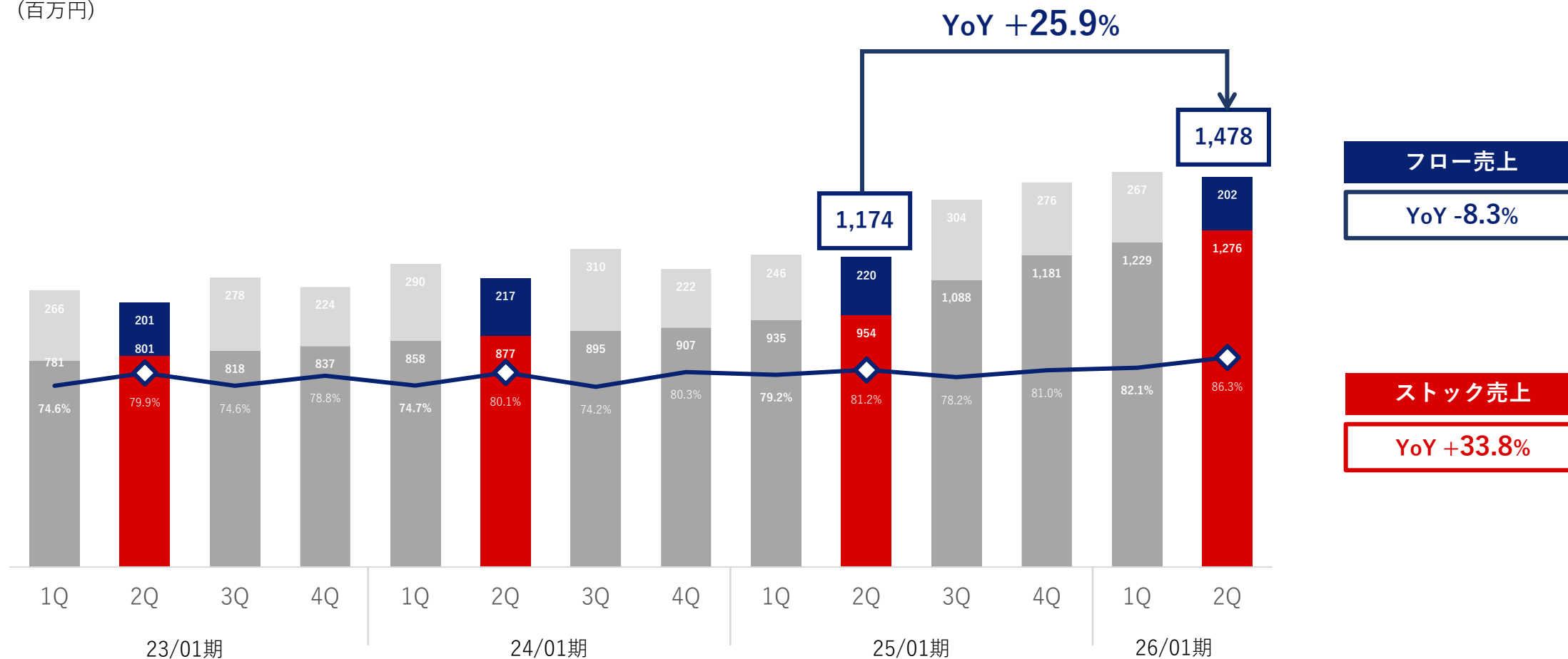
1. プロダクトの内、サポートサービス、およびクラウドサービスの内、desknet's NEO、ChatLuck、AppSuiteのサービス利用料を対象として集計

プロダクトは、ライセンス販売と同時にサポートサービスの提供を開始することでストック収益となります。セキュリティ要件やコスト面等の理由により根強いニーズがあるプロダクトの提供を継続し、ストック収益の拡大を図ります。



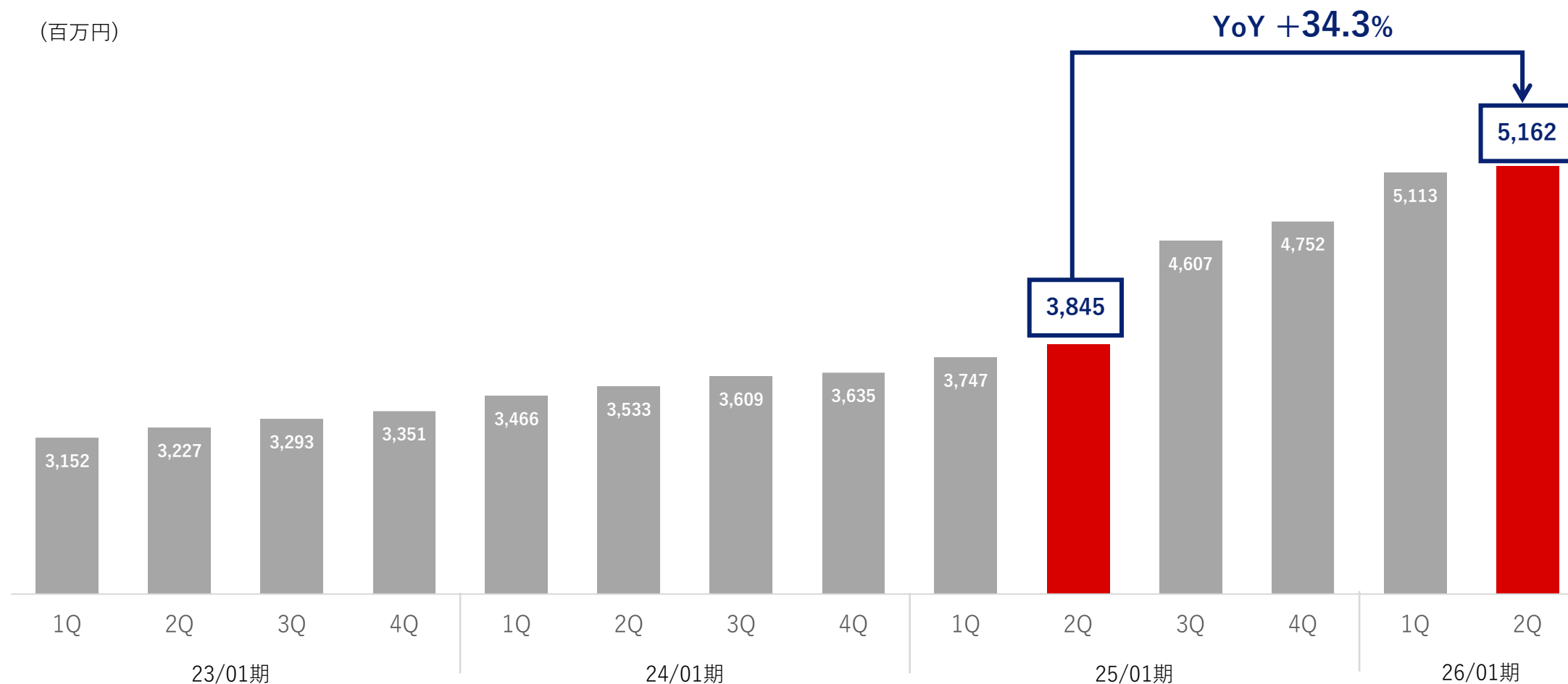
ストック売上の増加に伴いストック売上比率が上昇し、86.3%と引き続き高水準を維持しております。

(百万円)



ARRは前年同期比34.3%増となりました。今後もセットプラン導入に伴うクロスセルの拡大、クラウドユーザー数増加、サポートサービスの拡大によりARRの更なる拡大を図ります。

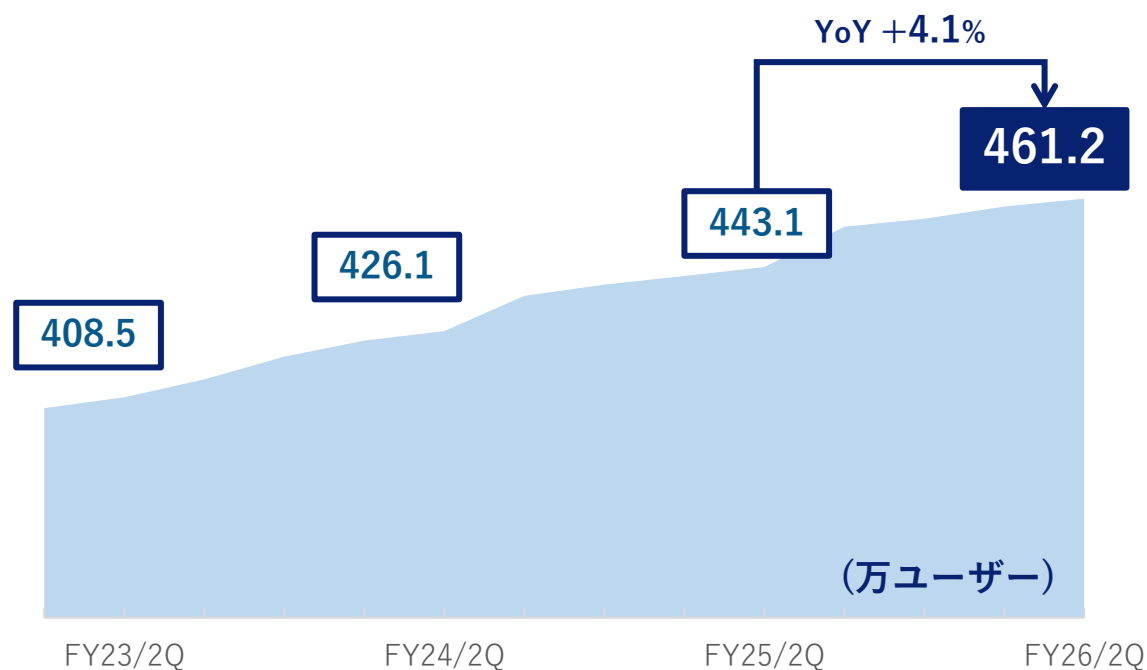
(百万円)



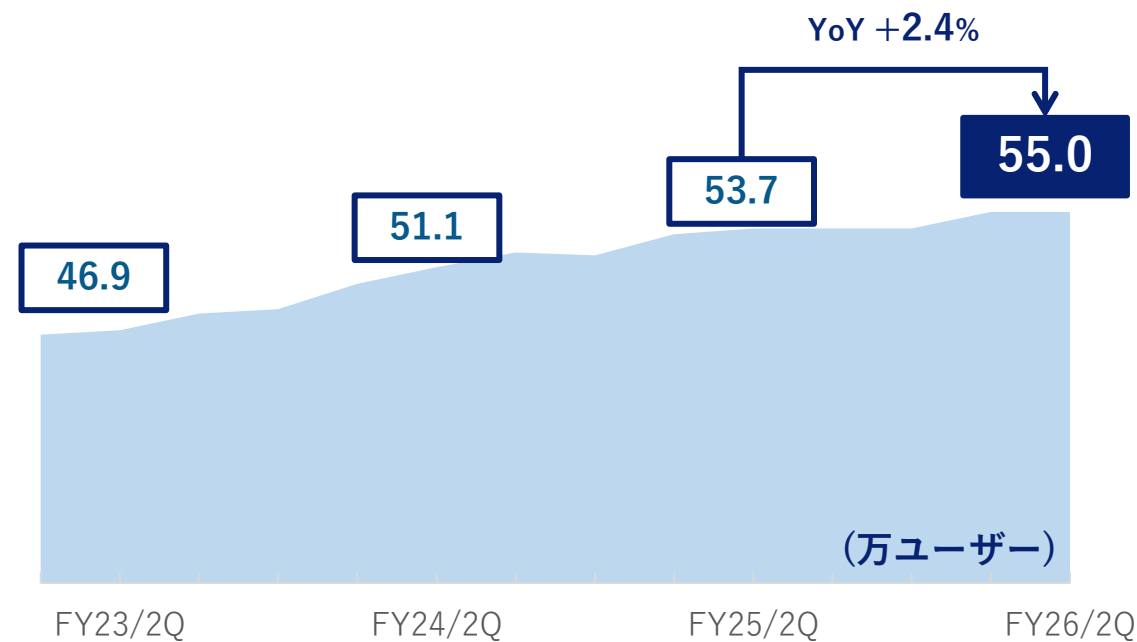
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクトの累計販売実績は前年同期比4.1%増、クラウドユーザー数は2.4%増となりました。クラウドサービスのユーザー数は確実に増加しておりますが、伸長率は若干鈍化しています。これはリードタイム長期化等の一時的なものであります。リード数は増加しておりますので、今後営業注力により回復すると見込んでおります。

プロダクト累計販売実績推移

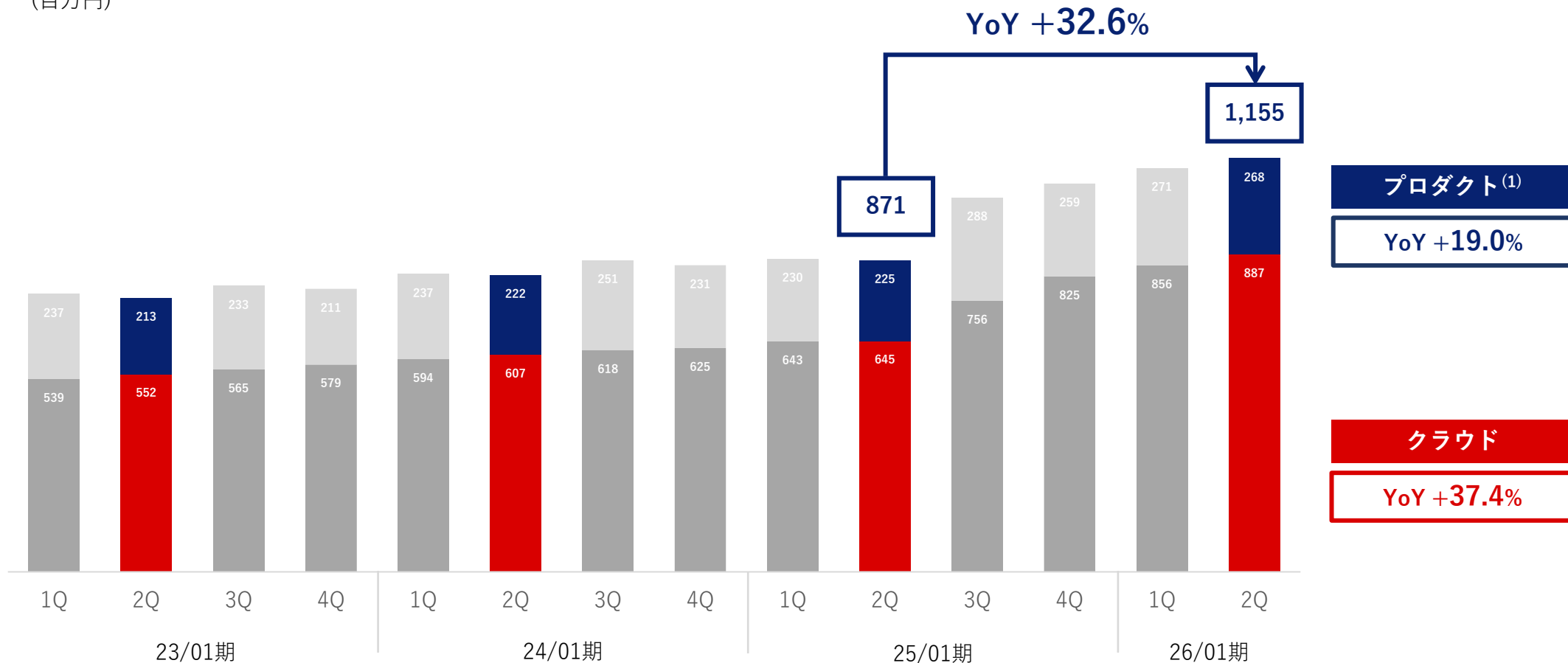


クラウドユーザー数推移



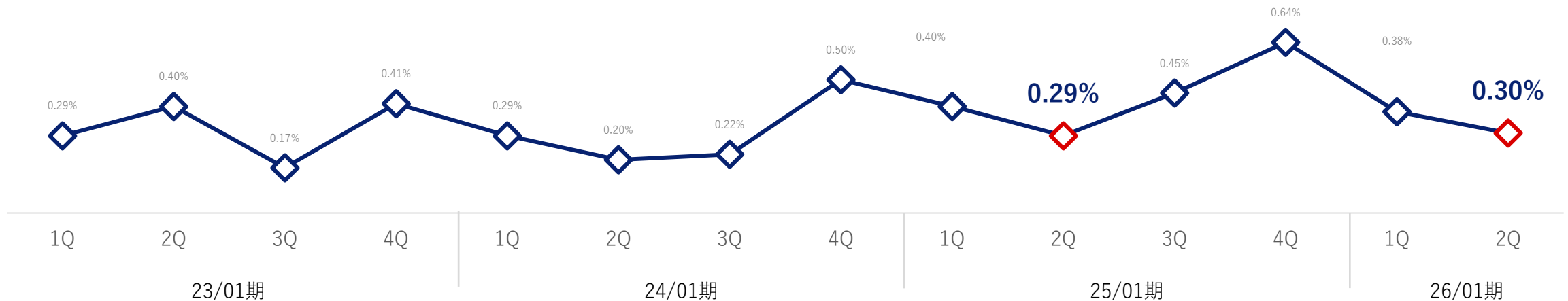
クラウドサービスは価格改定の効果もあり、前年同期比37.4%増となりました。プロダクトは、サポートサービスが着実に積み上がり、前年同期比19.0%増となりました。

(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

当四半期の解約率は0.30%となり、価格改定前である前年同期とほぼ同水準となりました。今後も引き続き低い解約率を維持できるよう取り組んでまいります。

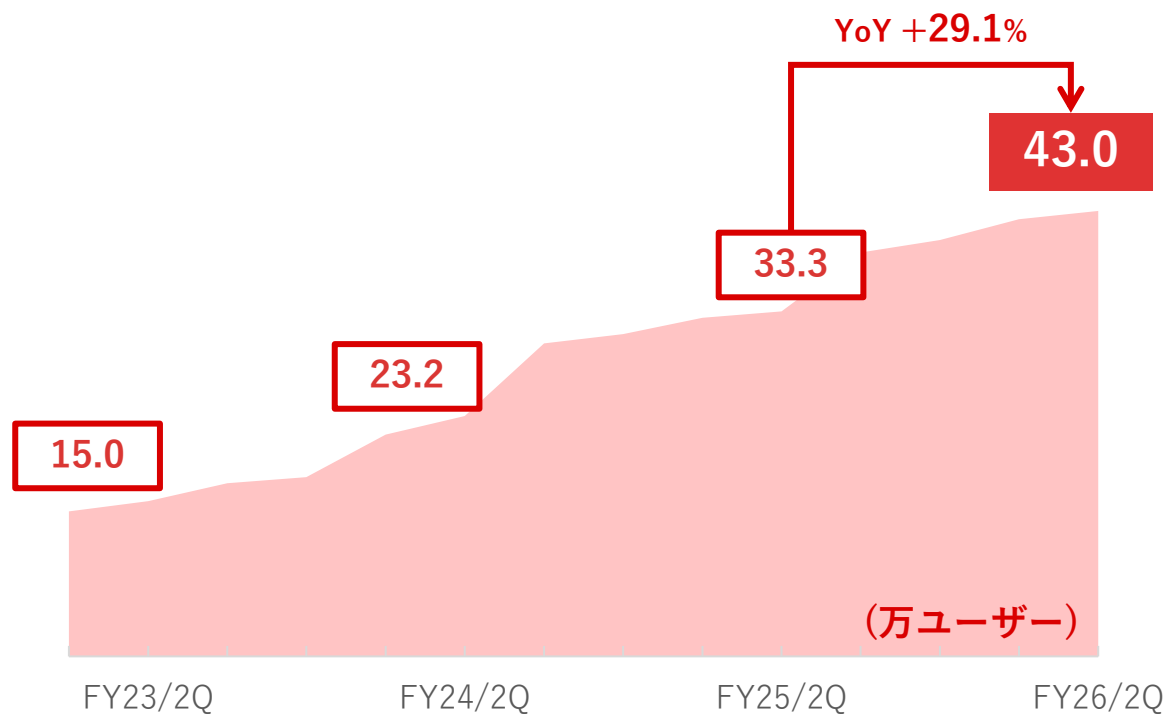


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

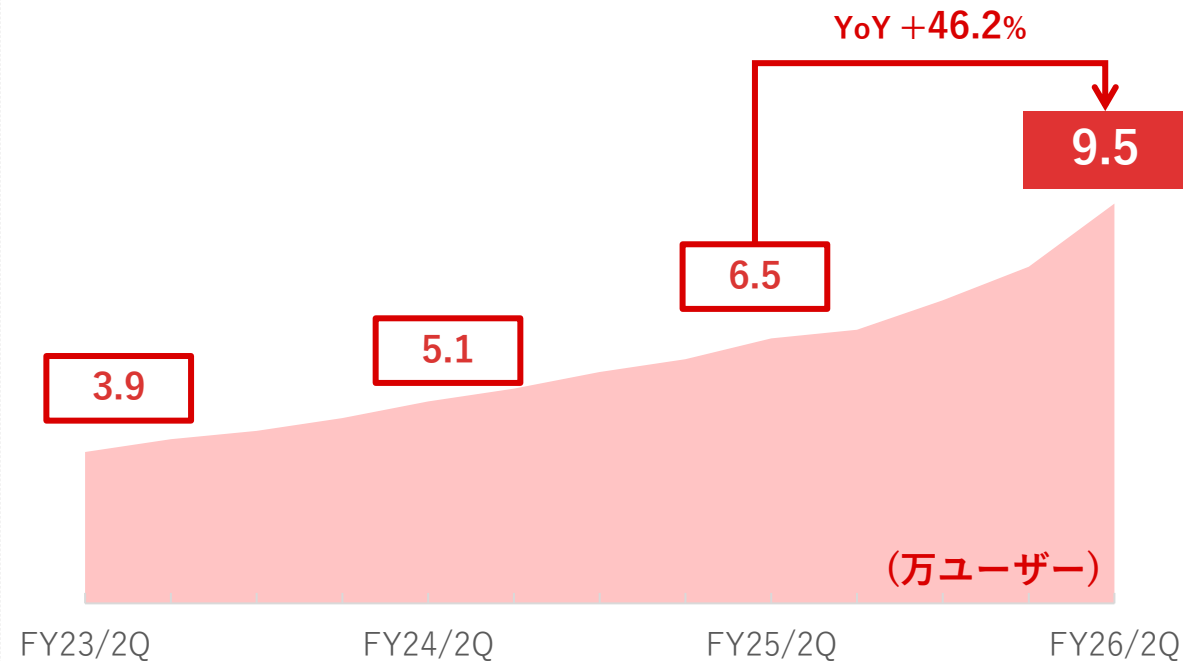
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績数は前年同期比29.1%増となりました。クラウドは、セットプランが堅調に推移し、46.2%増と大幅に伸長しました。引き続きAppSuiteの機能を訴求し、ユーザー数のさらなる拡大を目指してまいります。

プロダクト累計販売実績推移

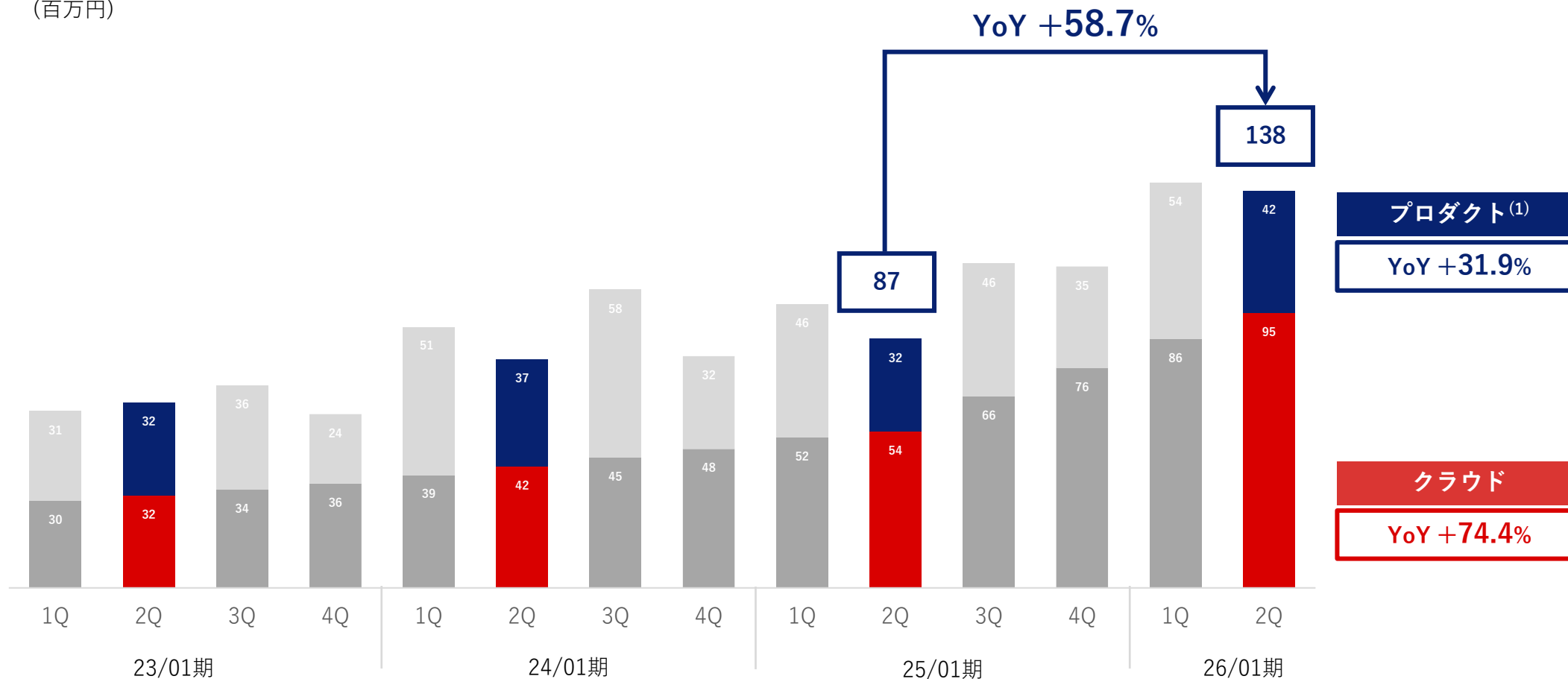


クラウドユーザー数推移



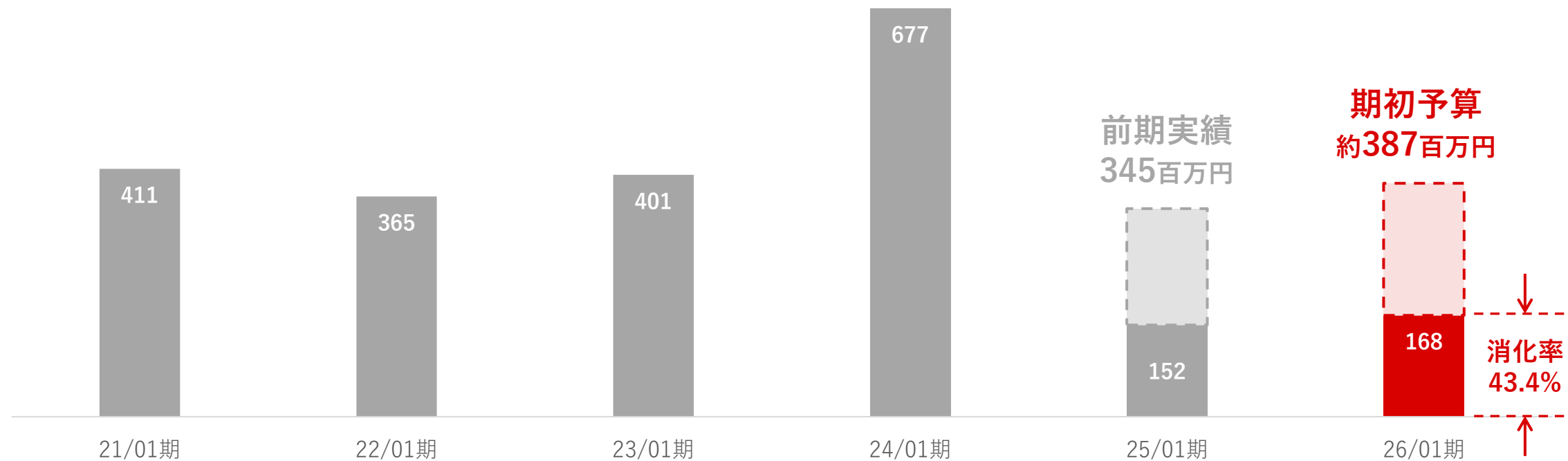
プロダクトはライセンス売上に加えサポートサービスも順調に伸び、前年同期比31.9%増となりました。クラウドは価格改定の効果に加えユーザー数も順調に増加し、74.4%増の大幅な増収となりました。

(百万円)



第2四半期時点の広告宣伝費の消化率は43.4%となりました。引続き展示会の出展やWeb広告の出稿など、リードの獲得に直接寄与するような広告宣伝を積極的に行ってまいります。

(百万円)



(百万円)	FY2025/2Q	FY2026/2Q	前年同期比	
クラウドサービス	773	1,061	+287	+37.2%
desknet's NEO ⁽¹⁾	645	887	+241	+37.4%
AppSuite ⁽¹⁾	54	95	+40	+74.4%
ChatLuck ⁽¹⁾	20	23	+2	+14.3%
その他月額売上	44	47	+3	+6.9%
その他役務作業	7	7	-0	-6.9%
プロダクト	382	375	-7	-1.8%
desknet's NEO	35	46	+11	+33.7%
AppSuite	11	16	+5	+49.6%
ChatLuck	10	3	-7	-69.6%
その他ライセンス売上	1	1	+0	+68.8%
サポートサービス ⁽¹⁾	232	270	+37	+16.1%
カスタマイズ	30	4	-25	-83.9%
その他役務作業	61	32	-29	-47.8%
技術開発	19	44	+24	+127.7%
ソフトウェア事業売上高合計	1,174	1,478	+304	+25.9%

1. スtock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

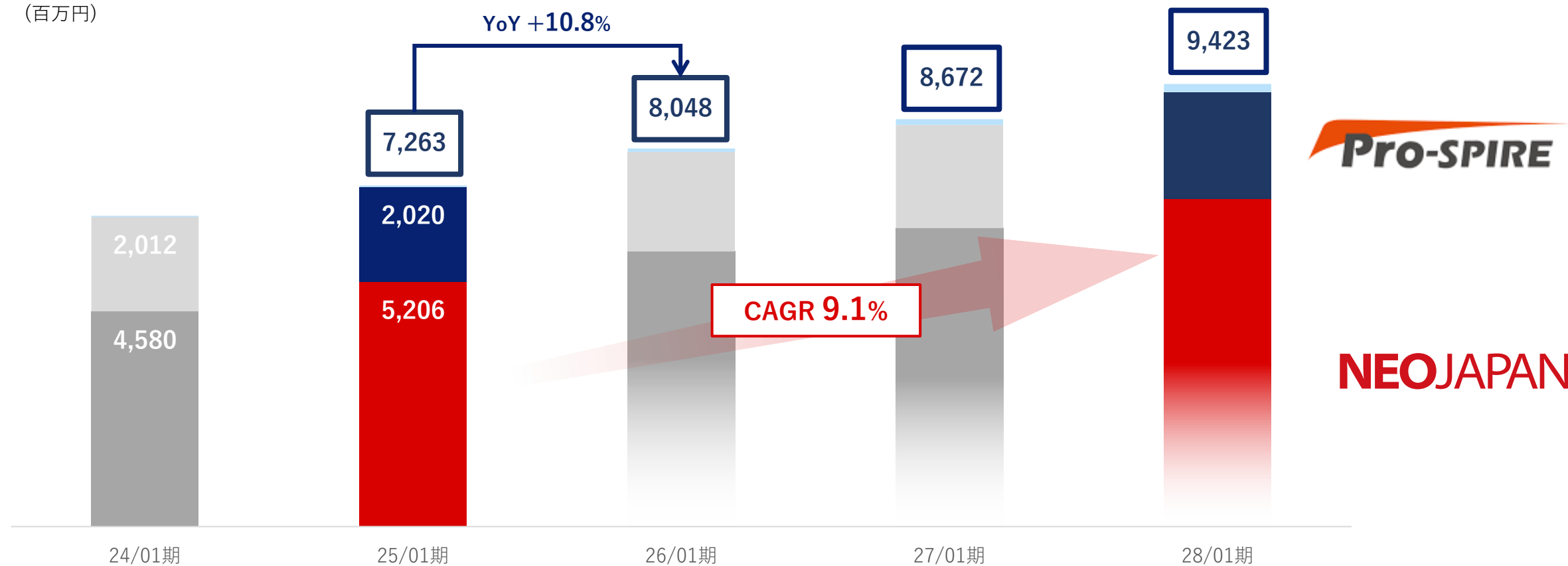


連結売上高目標

NEOJAPAN

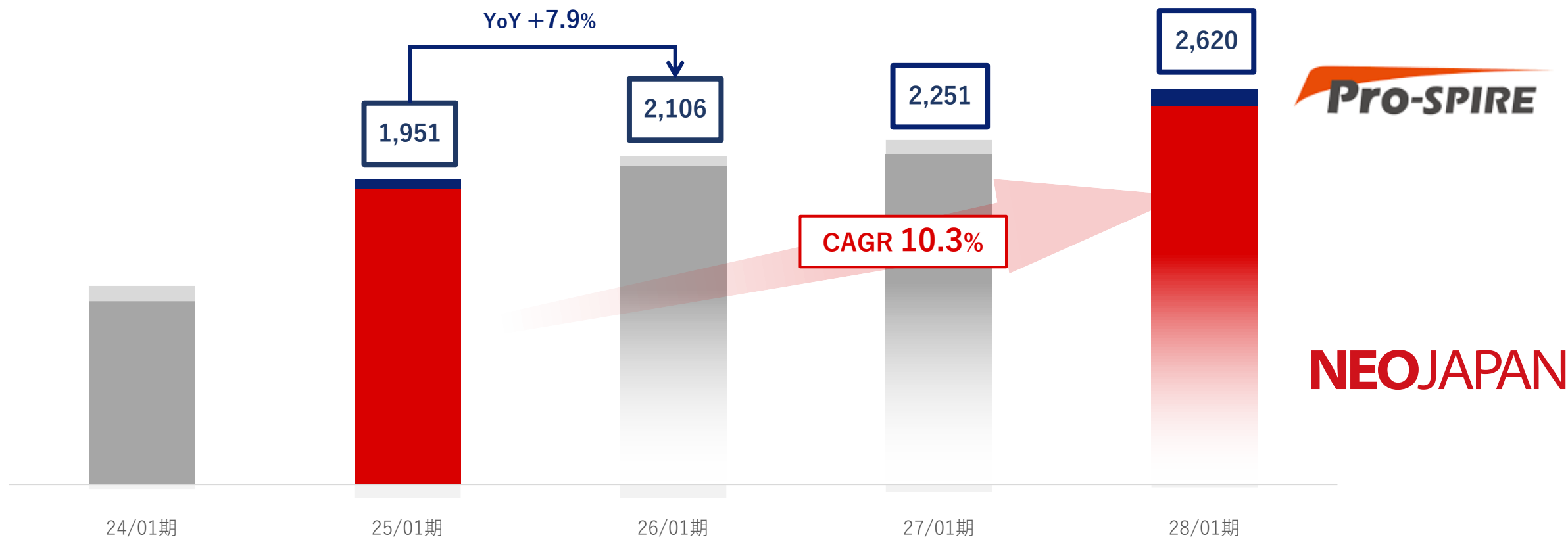
2028年1月期までの3ヵ年中期業績目標は下記の通りです(年平均成長率9.1%)。今後もユーザー数の拡大やクロスセルを行い長期的な業績拡大を目指します。

(百万円)



2023年4月に開示した2026年1月期を最終年度とする中期業績目標は、2025年1月期に1年前倒しで達成済。2028年1月期までの3ヶ年中期業績目標は下記の通りです(年平均成長率10.3%)。

(百万円)



III

補足説明資料

iii 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。



>> P34

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ります。

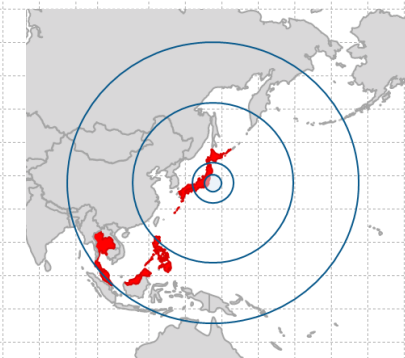


>> P38

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おります。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

01

製品力と価格優位性でクラウドを拡大

価格改定後も、ノーコードツール一体型グループウェアとして高い機能性と価格優位性を有しています。クラウド市場は今後も成長が予想されており、市場の伸びを上回るユーザー数拡大を目指します。

02

強固なサポートでオンプレミス市場での確固たる地位を確立

オンプレミス市場はセキュリティやコスト面の理由から、今後も相応の需要が残ると考えています。オンプレミス製品の販売やサポートを終了する動きがありますが、当社は販売、サポートを継続し、シェア拡大により、オンプレミス市場での確固たる地位を確立することを目指します。

03

アップデートにより製品力を継続的に強化

9月に提供開始した最新バージョンではAIアシスタント連携などAI活用をさらに強化。ノーコードツールAppSuiteやモバイルアプリも含めてお客様の要望に応えたアップデートを継続、さらに製品力を向上させていきます。新たに追加した会議室予約システム、大容量ファイル転送機能も好評です。

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。

セットプランの推進

セットプランにより
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

プロモーション拡充

「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強化



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

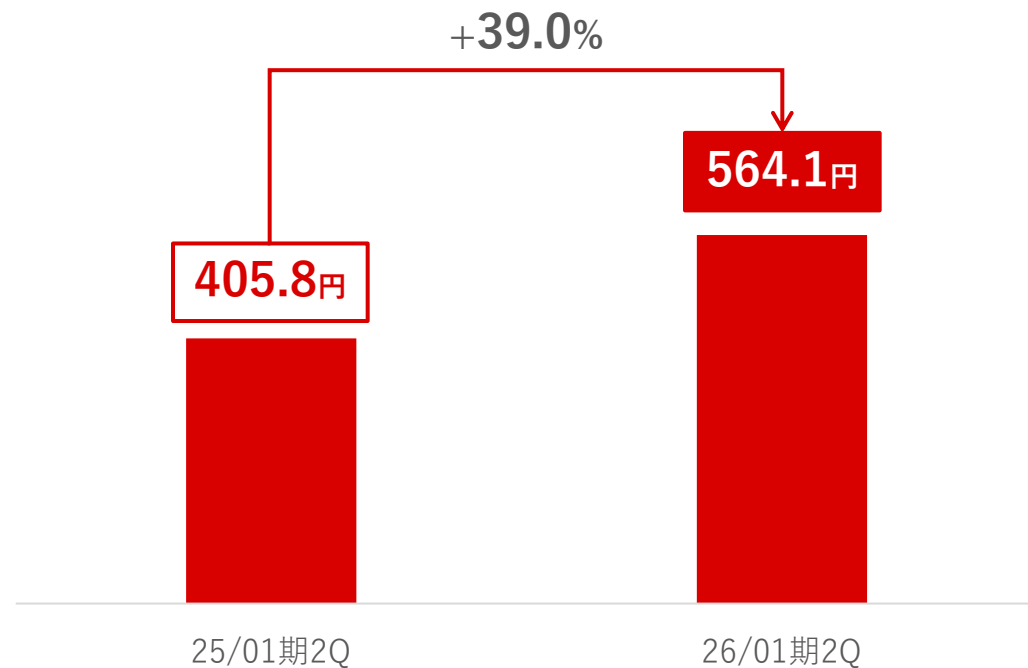


クラウドサービスの価格改定に伴う各指標の状況

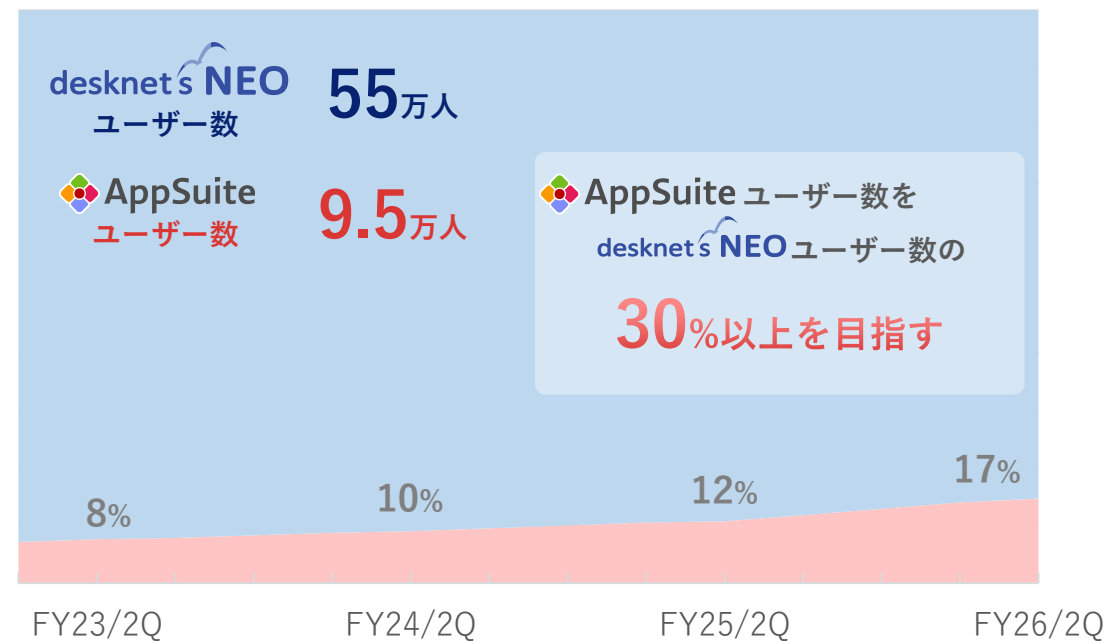
NEOJAPAN

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い、**ARPUは前年同期比39.0%増加**しました。また、AppSuiteのユーザー数はdesknet's NEOのユーザー数の約17%と前年同期から約5%増加しました。価格改定の効果が一巡した後も、クロスセル拡大のための施策を継続し、ARPUの向上に努めます。

ARPU⁽¹⁾の状況



AppSuite の利用率⁽²⁾



- 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
- (AppSuiteクラウドユーザー数 ÷ desknet's NEOクラウドユーザー数) にて算出

製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

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。

新しい製品をリリース
LTVを継続的に向上

NEOPORT

AppSuite

ChatLuck

desknet's NEO

NEWオプション

- RoomMgr
- ファイル転送機能

AIの活用に関するこれまでの取り組み

NEOJAPAN

2023年にdesknet's NEO、ChatLuckへChatGPT連携機能を実装以降、AI活用による機能強化に取り組み、直近では「neoAI Chat for desknet's」「NEOPORTへのAIエージェント機能(β 版)」のリリースを行いました。

2023年

desknet's **NEO**にChatGPTアクセス搭載

 ChatLuckとChatGPTが連携

2024年

DELGUIにてAIエンジニアの採用

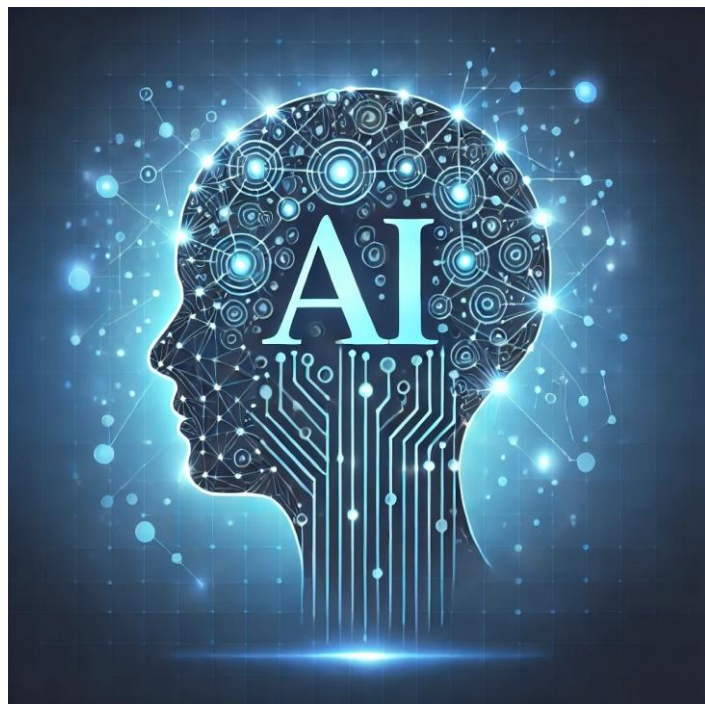
開発体制強化を目的として**DELGUI**へ増資

との業務提携を発表

2025年

  **NEOPORT**にAIエージェント機能(β 版)搭載

  連携によるAIアシスタント機能提供



「neoAI Chat for desknet's」の提供開始

NEOJAPAN

生成AIプラットフォーム「neoAI Chat for desknet's」の提供を開始しました。社内データを元に作成された生成AIアシスタントをdesknet's NEOから呼び出して利用できます。今後の拡張としてdesknet's NEO内のドキュメントやAppSuiteに格納された文書をAIアシスタントのRAG※¹データとして学習可能にするなど、AI関連機能の基盤として展開します。

管理者

- 権限管理
- ログ管理
- モデル管理
- RAG※¹管理

社内規程

社内FAQ

問合せ対応履歴

クレーム管理

neoAI
C h a t
for desknet's

desknet's NEO
ChatLuck



利用者

出張の申請を教えて

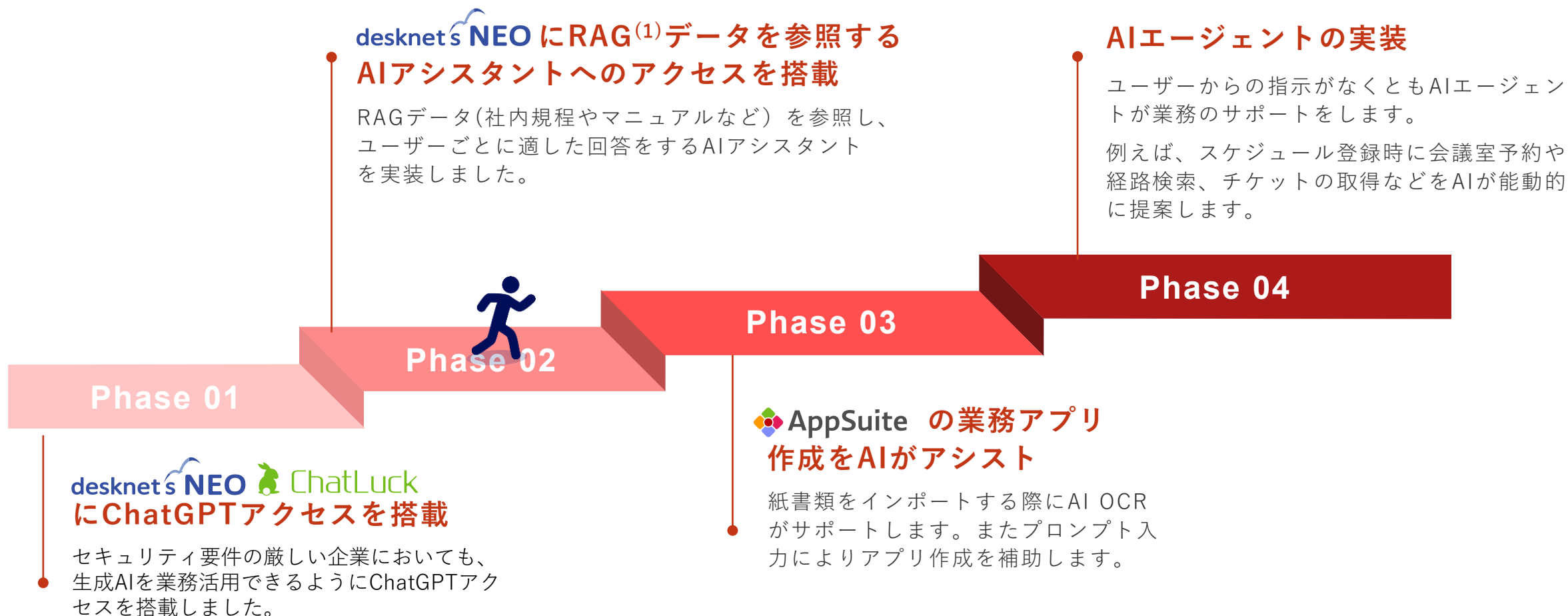
契約書をレビューして

営業のロープレをお願い

プレスリリース案を作って



1. 生成AIが回答を作成する際に参照するデータです。例えば規程やマニュアルを参照させることで社内の業務フローについての回答をAIアシスタントが作成します。



1. 生成AIが回答を作成する際に参照するデータです。例えば規程やマニュアルを参照させることで社内の業務フローについての回答をAIアシスタントが作成します。

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。

ジョホール



マレーシア州政府の投資促進機関

「Invest Johor(インベスト ジョホール)」と、
東南アジア・エクセレンスセンターの設立に向け
た基本合意を締結

2025年6月19日



III

補足説明資料

iv トピックス



2026年1月期第2四半期以降の主要トピックス

	2025年05月12日	横浜市と傷病者情報共有システム実証事業プロジェクトを実施
	2025年06月04日	『desknet's NEO』 V9.0 R2.0を提供開始 「desknet'sドライブ」のパッケージ版向けライセンスおよびクラウド版オプション販売開始
	2025年06月13日	第1回「AppSuite AWARD 2025」受賞企業発表
製品	2025年06月24日	神奈川県庁、職員の業務効率化とDX推進のためノーコード業務アプリ作成ツール『AppSuite』を導入
	2025年07月08日	「desknet's NEO」パッケージ版のサポート継続に対するコミットメントを表明
	2025年09月03日	AIカスタマーサポートツール『NEOPORT』最新バージョン2.0をリリース AIエージェント機能(β版)を搭載
	2025年09月09日	生成AIプラットフォーム『neoAI Chat for desknet's』、AIアシスタント連携対応『desknet's NEO』 V9.5、『ChatLuck』 V6.7を提供開始
	2025年05月30日	『desknet's NEO』が「ITreview Best Software in Japan 2025」のTOP100に選出 ノーコード業務アプリ作成ツール『AppSuite』は初の選出
受賞	2025年07月16日	「ITreview Grid Award 2025 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25期連続受賞
	2025年09月04日	「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2025」にて、3部門で計10の賞を受賞
IR	2025年06月26日	「Kabu Berry Lab」にて個人投資家向け説明会を開催
	2025年07月17日	株式投資情報誌「株主手帳」2025年8月号に社長インタビュー記事掲載
海外	2025年06月19日	マレーシア ジョホール州政府機関「Invest Johor」と「東南アジア・エクセレンスセンター設立」に向けた基本合意(MoU)を締結



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

2025年6月26日

<https://youtu.be/3Xrfvbvv3uo>



株式投資情報誌「株主手帳」2025年8月号に社長インタビュー記事掲載

2025年7月17日

<https://www.neo.co.jp/column/20250730/>



エクイティリサーチレポート（ウェルスアドバイザー）

2025年4月2日

<https://cdn.kabushiki.jp/paper/b617e5981392f69a5b65a1cbf6e1d996/f832fb198e903294b9666ca667d1c437.pdf>



リサーチカバレッジレポート（シェアードリサーチ）

2025年7月3日

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3921>
https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2025/07/3921_JP_20250703.pdf



機関投資家とのQ&A集

NEOJAPAN

2026年1月期第1四半期の決算発表後、機関投資家から多く寄せられた質問を記載いたします。

海外戦略

7件

その他

11件

- Q. 機関投資家との面談は、どの程度実施しているか？
A. 四半期ごとに15～20件、半期で30～40件程度実施している。

市場

22件

マーケティング

29件

- Q. クロスセル戦略に変化はあるか？
A. 価格改定以降、“ノーコードツール一体型グループウェア”を前面に出したプロモーションに変えた。desknet's NEOに加えAppSuiteを全社導入することで業務改善の可能性が無限に広がることを訴求している。セットプラン導入効果もあり、AppSuiteは着実に伸びている。今後AppSuiteの付帯率を30%以上にするを目指している。

成長戦略

39件

- Q. AIの製品連携について具体的に教えてほしい
A. 現在、生成AIサービス開始に向け、まずは社内でdesknet's NEOやAppSuiteに格納された業務データを活用し、各業務に必要なAIアシスタントを作成している。この取り組みを通じた知見も活かし、サービスの提供を開始する予定。
➡2025年9月生成AIプラットフォーム「neoAI Chat for desknet's」の提供を開始しました。

経営数値

83件

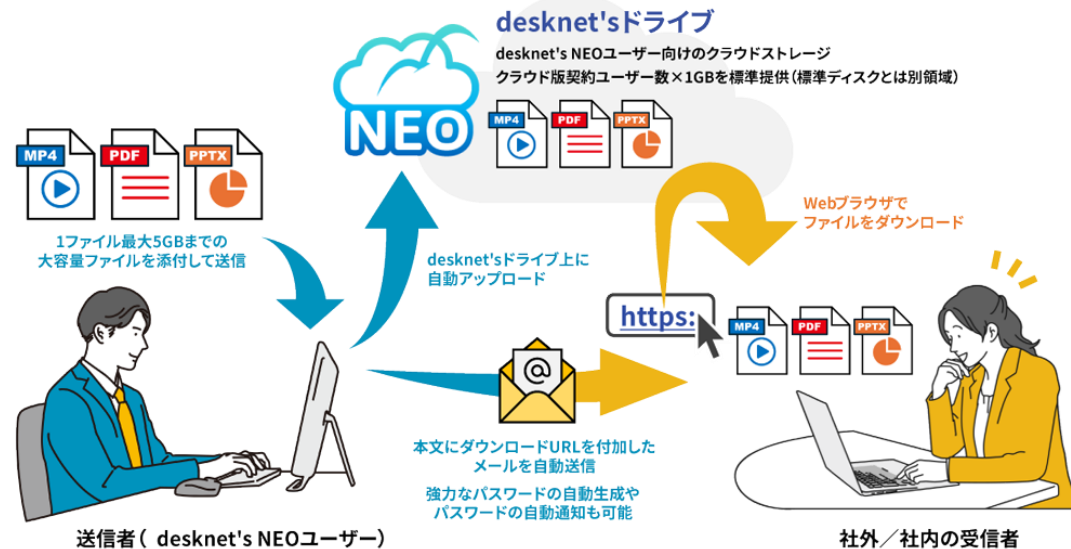
- Q. desknet's NEOのクラウドユーザー数について傾向を教えてください。
A. 昨年度後半は、価格改定や大口ユーザーのプロダクトへの移行もあり横ばいだったが、1Qは3カ月で約1.1万ユーザー増加した。価格改定後1年程度は慎重にみる必要もあるが、増加基調に戻ると考えている。
Q. 中期業績目標のうち特に利益面が保守的に見えるが、背景を教えてください。
A. 中計期間の売上の年平均成長率は9.1%とした。当社のビジネスモデルであれば、更なる利益積上げも実現可能ではあるが、持続的な成長のため、製品の開発・機能強化を積極的に行う方針。研究開発費やソフトウェアの償却費、人件費などの増加を見込んでいる。

製品・サービス

54件

- Q. サポートサービスの売上高見通しについて教えてください。
A. オンプレミス市場は横ばいもしくは微減だと考えているが、セキュリティやコスト面から根強い需要は相当数ある。他社にサービス提供停止の動きがあるが、当社はサービスを継続し、シェアをとりオンプレミス市場で確固たる地位を確保する考え。サポートサービスの売上は今後も伸ばす計画。
Q. AppSuiteの競合優位性を教えてください。
A. 使い勝手とコストパフォーマンスの良さ。desknet's NEOに標準搭載しているため、ユーザーはdesknet's NEOを使っている感覚でノーコードツールを利用できる。

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。

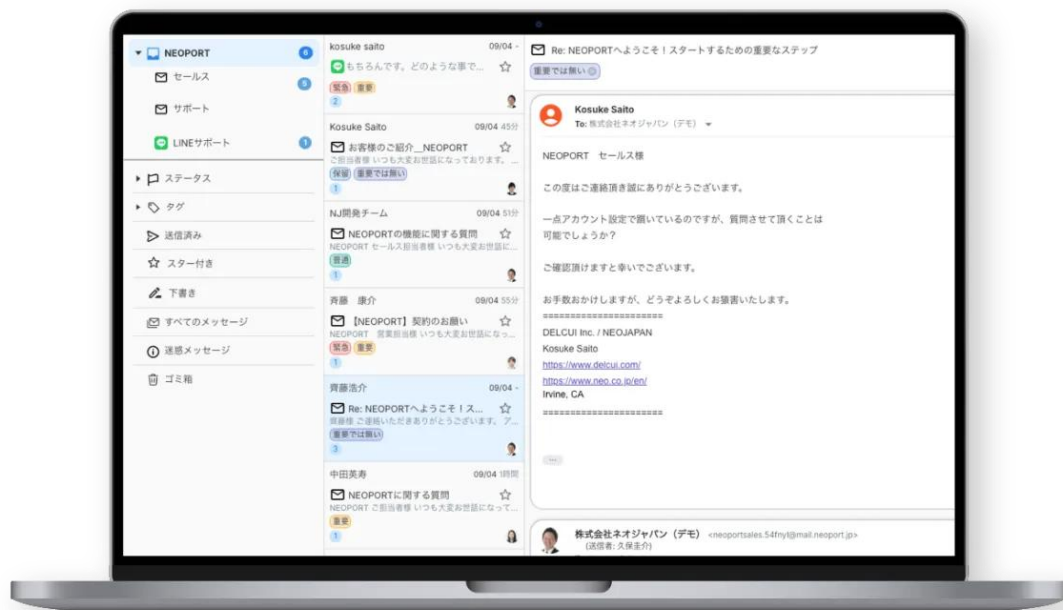


新機能「ファイル転送」(1)



RoomMgr（ルームマネージャー）

「チームのメール対応を効率化」をコンセプトに、2024年6月2日にサービス提供を開始したNEOPORTが、リリース以来初となる大型アップデートを実施し、UIや各種機能が大幅に改善されました。本バージョンでは、AIエージェント機能(β版)を新たに搭載し、メールでの問い合わせ対応業務の完全自動化を目指します。



AI活用で問い合わせ対応を速く、そして正確に



III

補足説明資料

v 会社および事業概要



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

NEOJAPAN

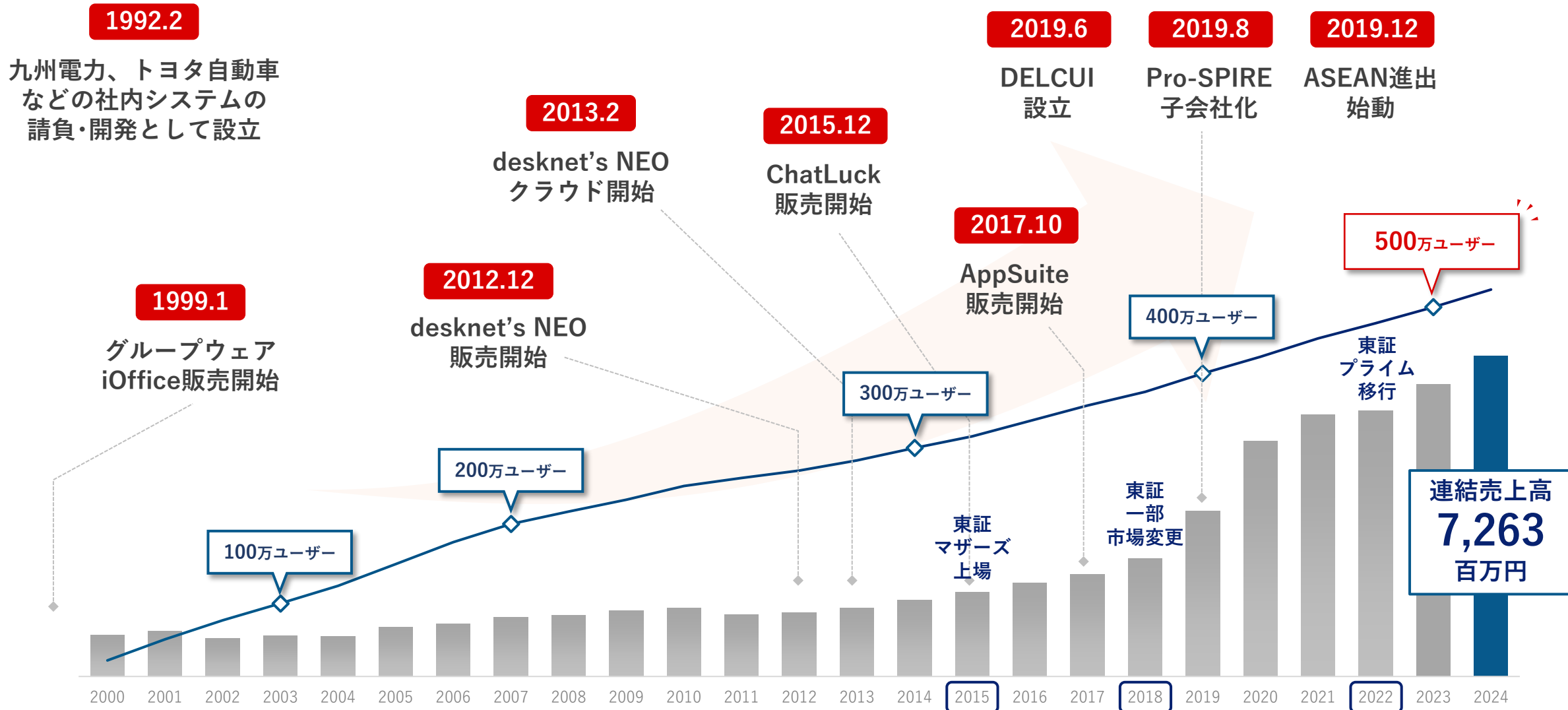
社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅前3-4-25アクロスキューブ博多駅前
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd. NEOPhilippine Tech Inc.	アメリカ合衆国 カリフォルニア州 マレーシア クアラルンプール タイ王国 バンコク 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



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530万ユーザー⁽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



学校・教育



製造



医療・福祉



建築・不動産



総合・団体



金融



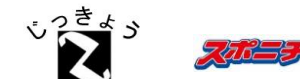
サービス



交通



広報・出版



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

[導入自治体・公的機関数 1,250団体以上]

自治体導入実績

643

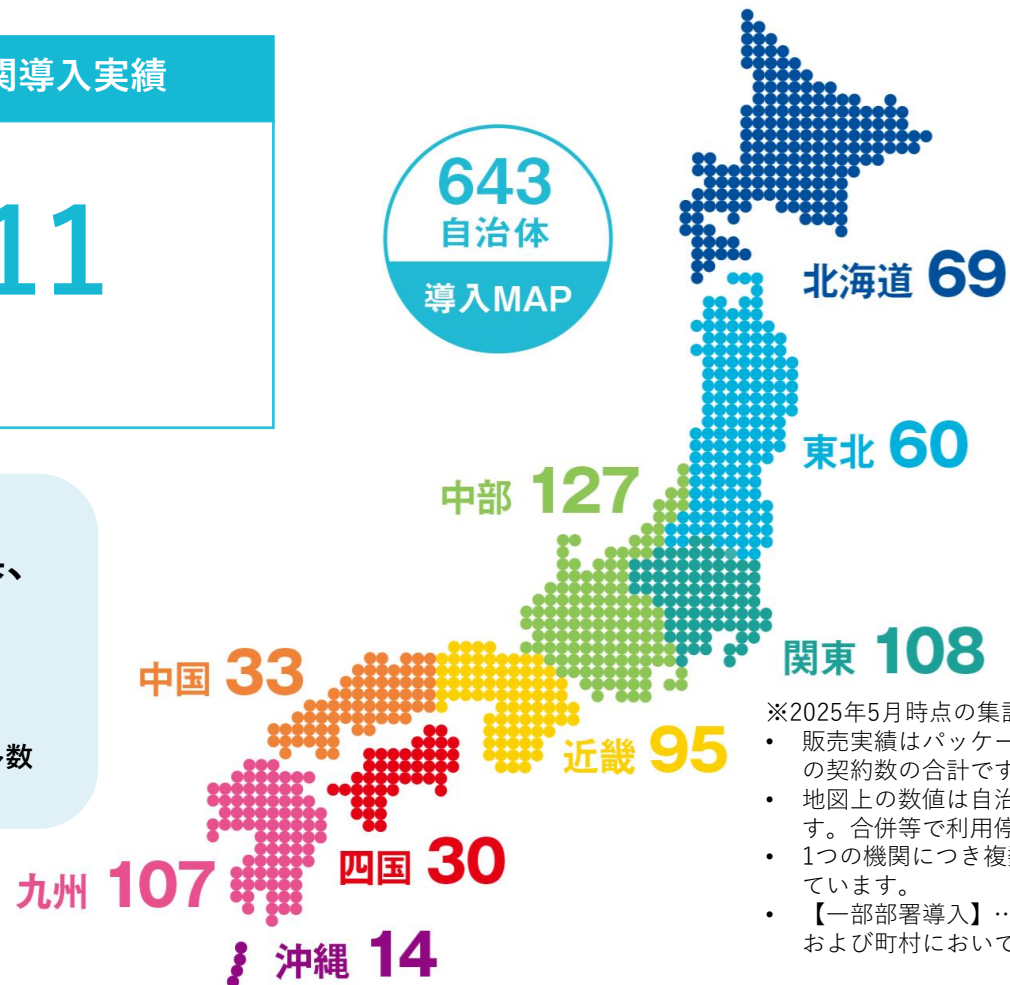
1/3以上の都道府県庁に導入

公的機関導入実績

611

導入 実績

神奈川県、秋田県、宮崎県、滋賀県、
北海道砂川市、神奈川県横浜市、
神奈川県鎌倉市、兵庫県神戸市、
福岡県北九州市、沖縄県那覇市
など導入実績多数



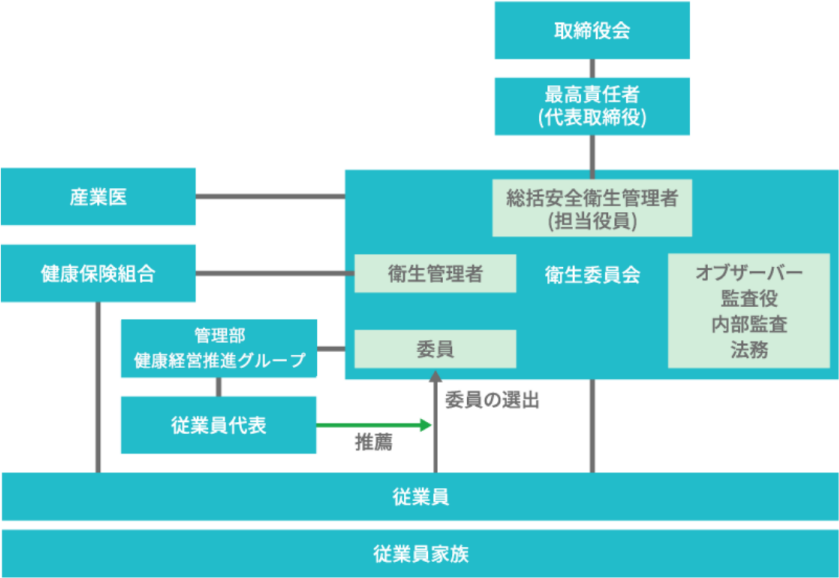
※2025年5月時点の集計結果

- 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。

健康経営への取り組み

当社は、社員と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

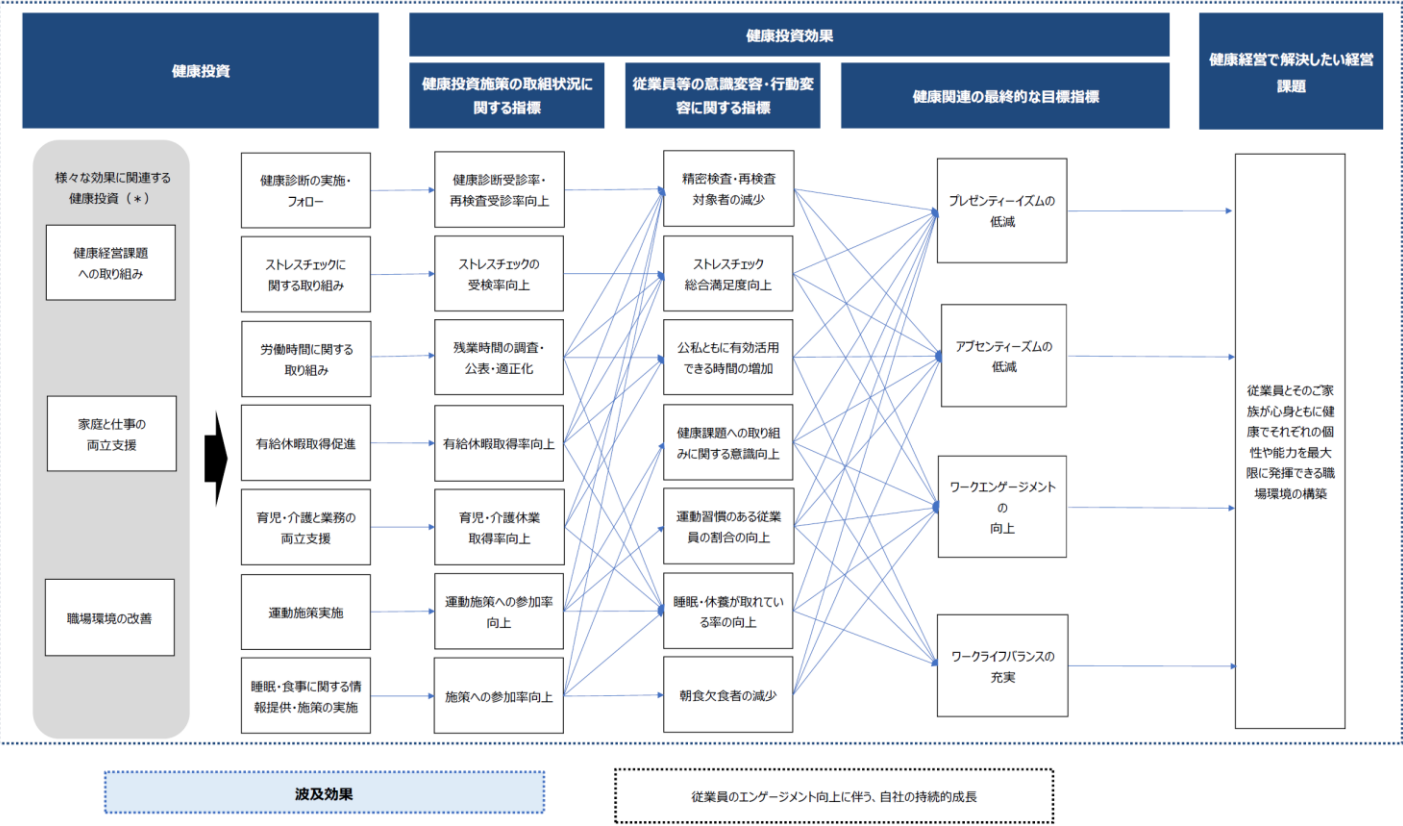


取得認証



健康経営戦略マップ

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





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.mufig.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。