

2026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)

2025年12月11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

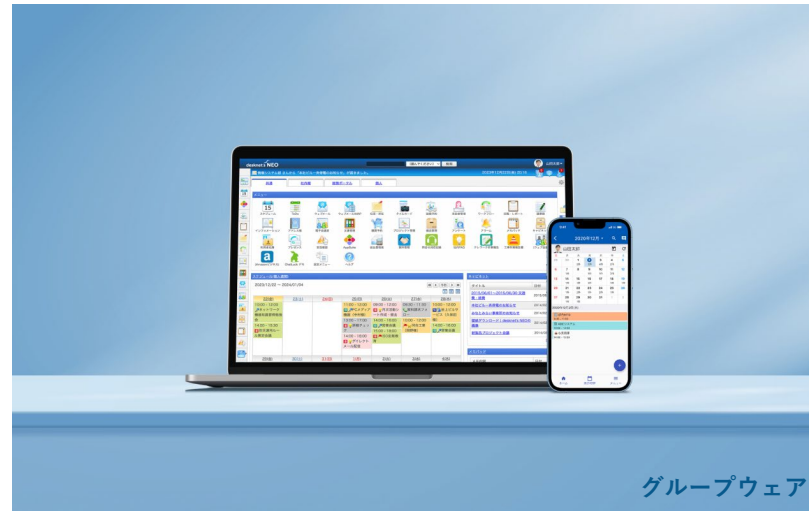
NEOPHTech

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3四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	13
III	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 業績資料	16
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	50

2026年1月期 第3四半期 連結業績ハイライト

II

2026年1月期 通期業績見通し

2026年1月期 通期業績予想の修正について(1)

利益率の高いソフトウェア事業の売上が堅調に推移したこと、および販管費が当初想定を下回ったことを主因として、売上高およ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)	26/01期 3Q累計	修正前 業績予想	修正後 業績予想	増減額	増減率
売上高	6,088	8,048	8,219	+170	+2.1%
売上総利益	3,483	-	-	-	-
売上総利益率	57.2%	-	-	-	-
営業利益	1,885	2,106	2,431	+325	+15.5%
営業利益率	31.0%	-	-	-	-
経常利益	1,967	2,166	2,533	+366	+16.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,352	1,462	1,746	+284	+19.5%

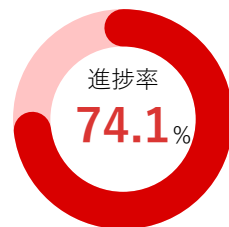
1. 本スライド以降、連結業績予想は修正後予想を使用

売上高

6,088百万円

計画上回り順調

前年同期比
+15.2%

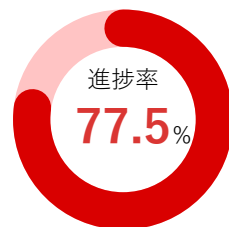


営業利益

1,885百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+36.7%

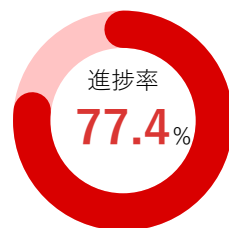


親会社株主に帰属 する四半期純利益

1,352百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+37.5%



・売上高は引き続き当初計画を上回り推移

ソフトウェア事業が当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6月以降売上回復中。

・通期業績予想を上方修正

利益率の高いソフトウェア事業が好調推移、販管費が当初計画を下回り、上方修正。

・期末配当予想を上方修正

好調な業績を受け、期末配当を21円から29円に
上方修正。年間配当予想は50円に。



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。

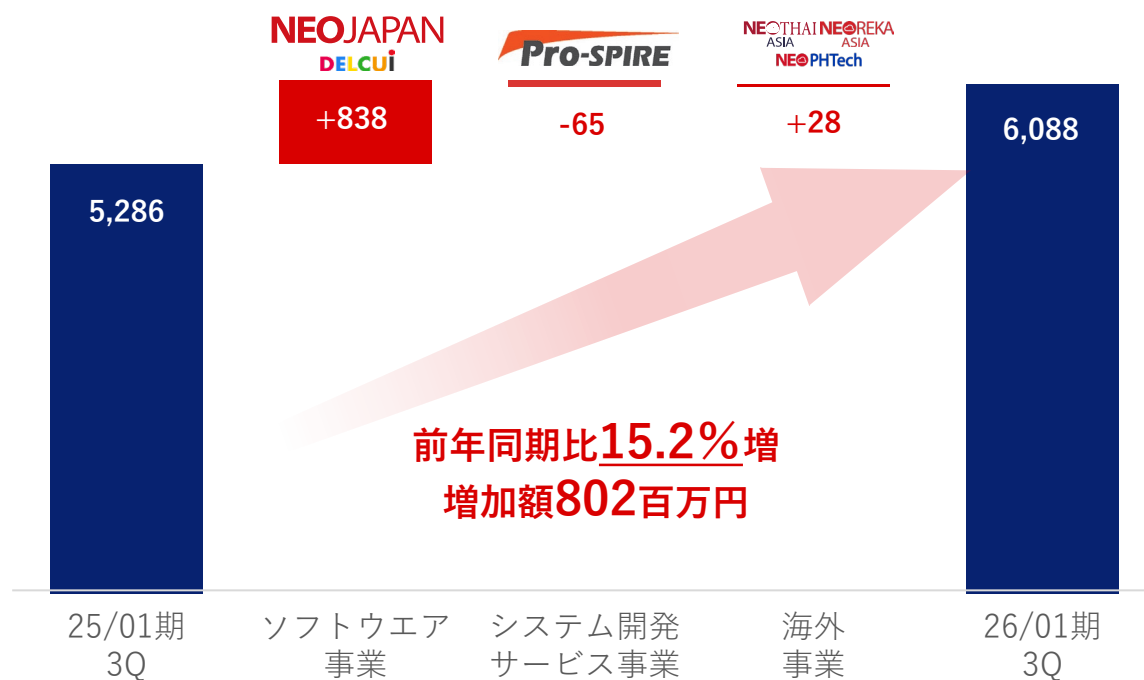
2026年1月期 第3四半期 累計連結業績

NEOJAPAN

(単位:百万円)	25/01期 3Q累計	26/01期 3Q累計	前年同期比	26/01期 通期予想	進捗率
売上高	5,286	6,088	+15.2%	8,219	74.1%
売上総利益	2,940	3,483	+18.5%	-	-
売上総利益率	55.6%	57.2%	-	-	-
営業利益	1,378	 1,885	+36.7%	2,431	77.5%
営業利益率	26.1%	 31.0%	-	-	-
経常利益	1,456	 1,967	+35.1%	2,533	77.7%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	983	 1,352	+37.5%	1,746	77.4%

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

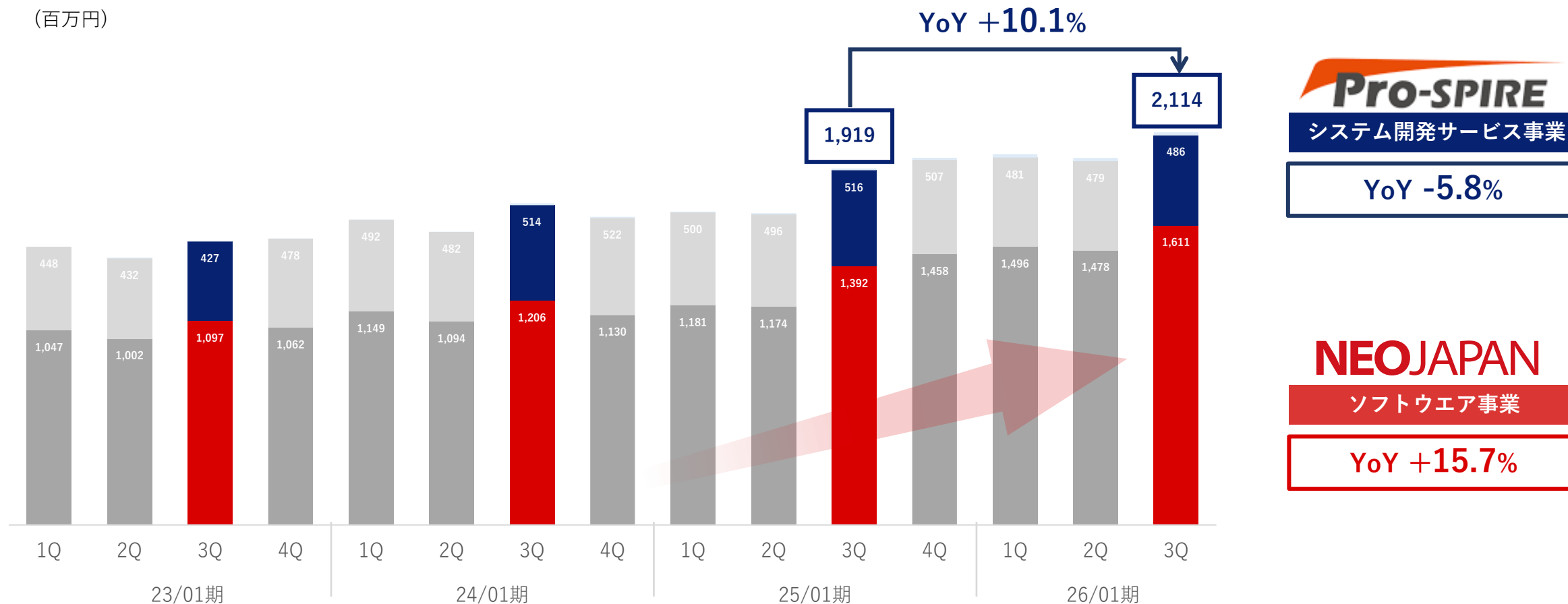


1. DELCUI社は当面の間、ネオジャパンの開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、第1四半期より従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降のDELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。

過去最高の四半期売上高を更新

ソフトウェア事業が前年同期比15.7%増と牽引。システム開発サービス事業は前年同期比で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が終息し、売上高は回復基調に転じています。

(百万円)

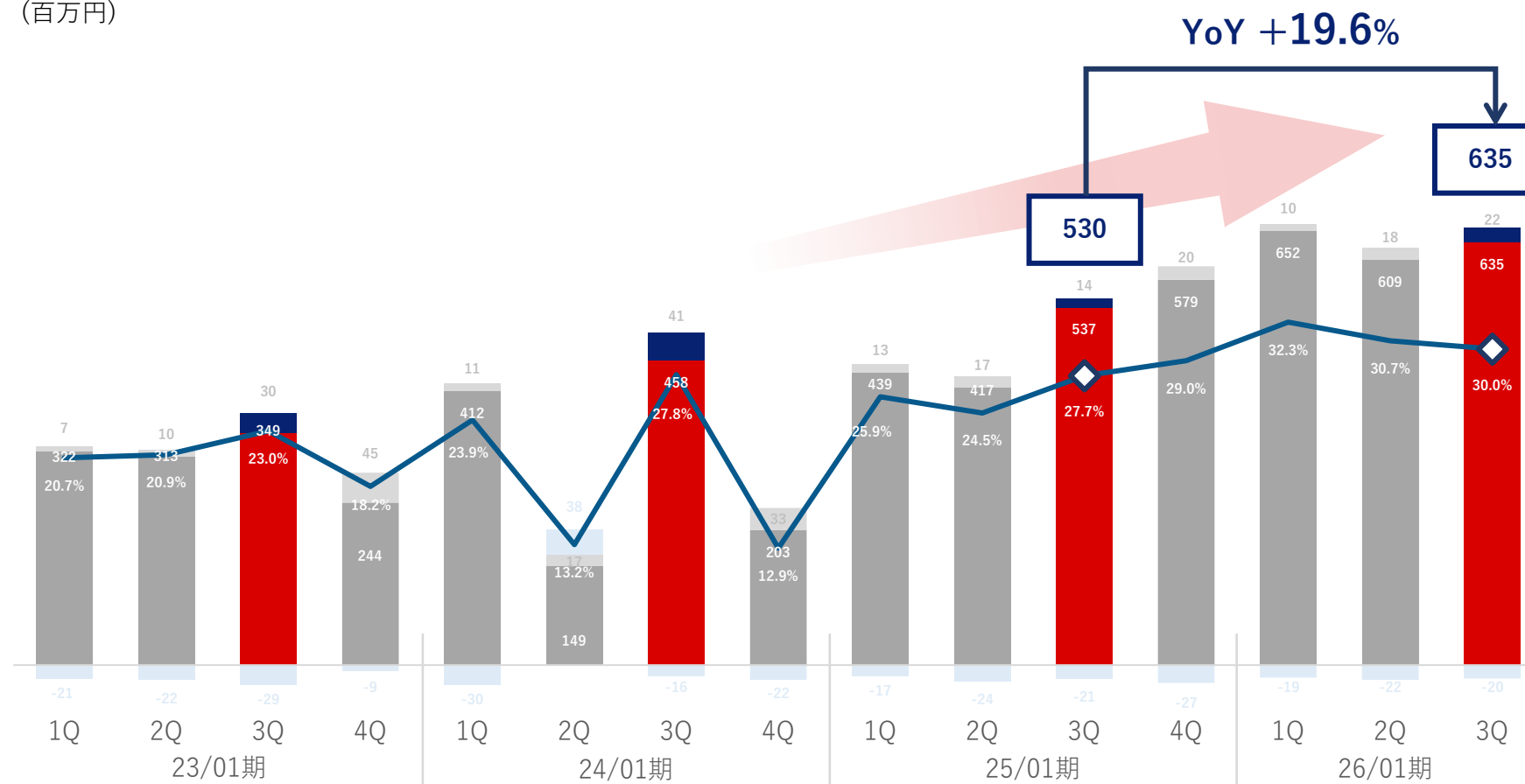


1. セグメント間取引を消去後の数値

第3四半期として、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18.1%増と牽引しました。またシステム開発サービス事業は減収となりましたが、外注費の削減などにより前年同期比53.2%増となりました。

(百万円)



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71.3%と高い財務健全性を維持

(百万円)	25/01期	26/01期 3Q	前期末比		25/01期	26/01期 3Q	前期末比
資産の部	9,240	9,867	+627	負債の部	2,926	2,823	-102
内 現預金	5,396	5,723	+326	内 有利子負債	2	0	-2
				純資産の部	6,313	7,044	+730
				内 株主資本	6,197	6,910	+713
				自己資本比率	68.3%	71.3%	+3.0%

I

2026年1月期 第3四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



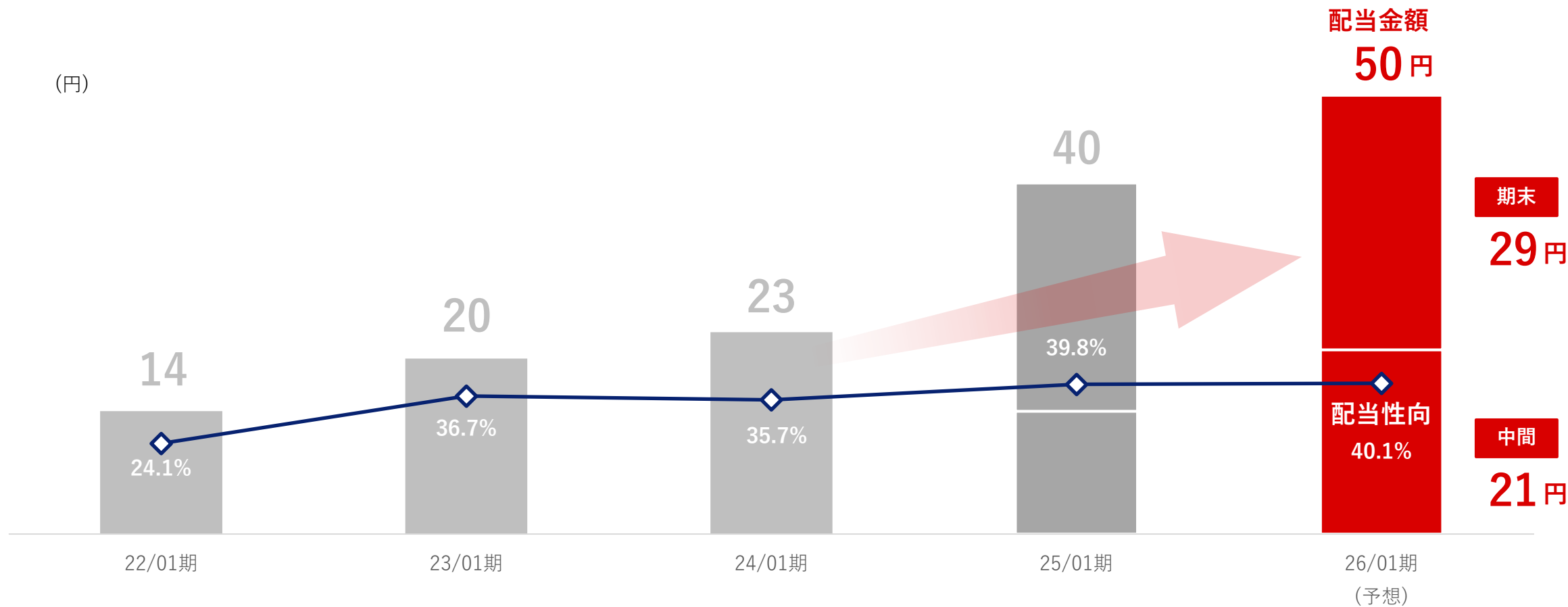
ソフトウェア事業が順調に推移し、業績予想の上方修正を発表

(単位:百万円)	25/01期 実績	26/01期 予想 (修正前)	前期比	26/01期 予想 (修正後)	前期比
売上高	7,263	8,048	+10.8%	8,219	+13.2%
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%	2,431	+ 24.6%
営業利益率	26.9%	-	-	-	-
経常利益	2,049	2,166	+ 5.7%	2,533	+ 23.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,414	1,462	+3.4%	1,746	+23.5%

期末配当予想を引き上げ、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21円から29円に修正（増配）することといたしました。なお、当社は2025年3月13日付で累進配当方針、及び配当性向40%目安への引上げを公表しております。

(円)



II

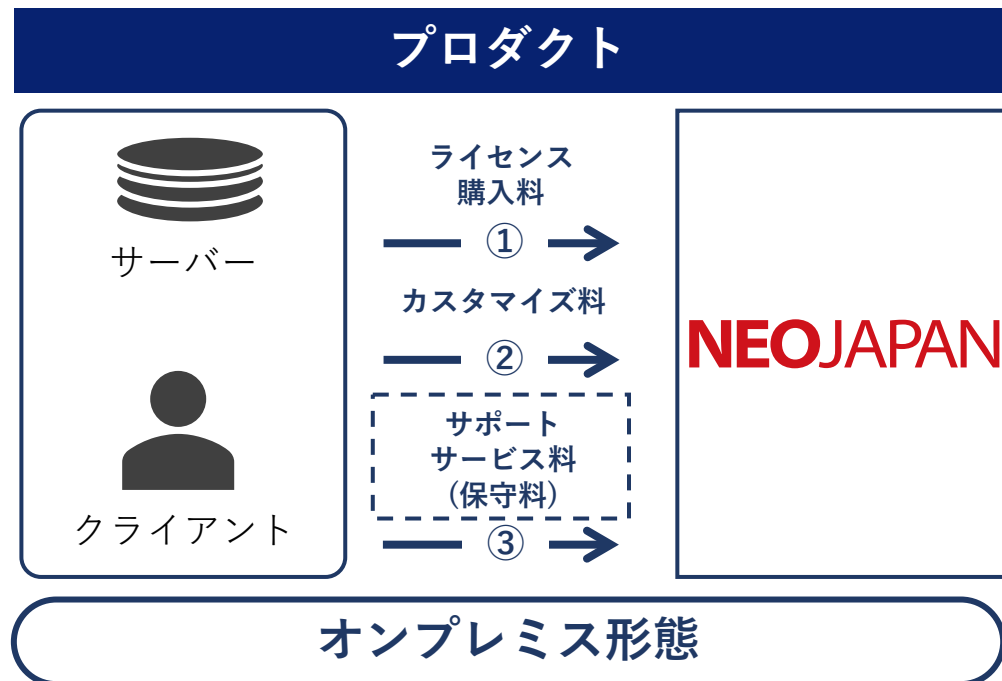
2026年1月期 通期業績見通し

III

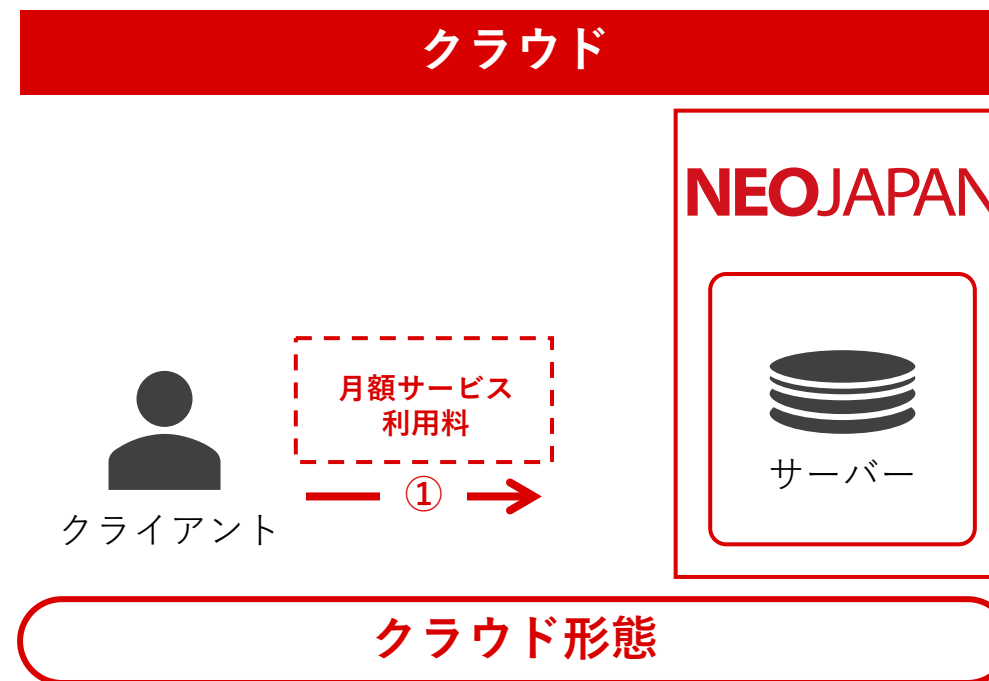
補足説明資料

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。

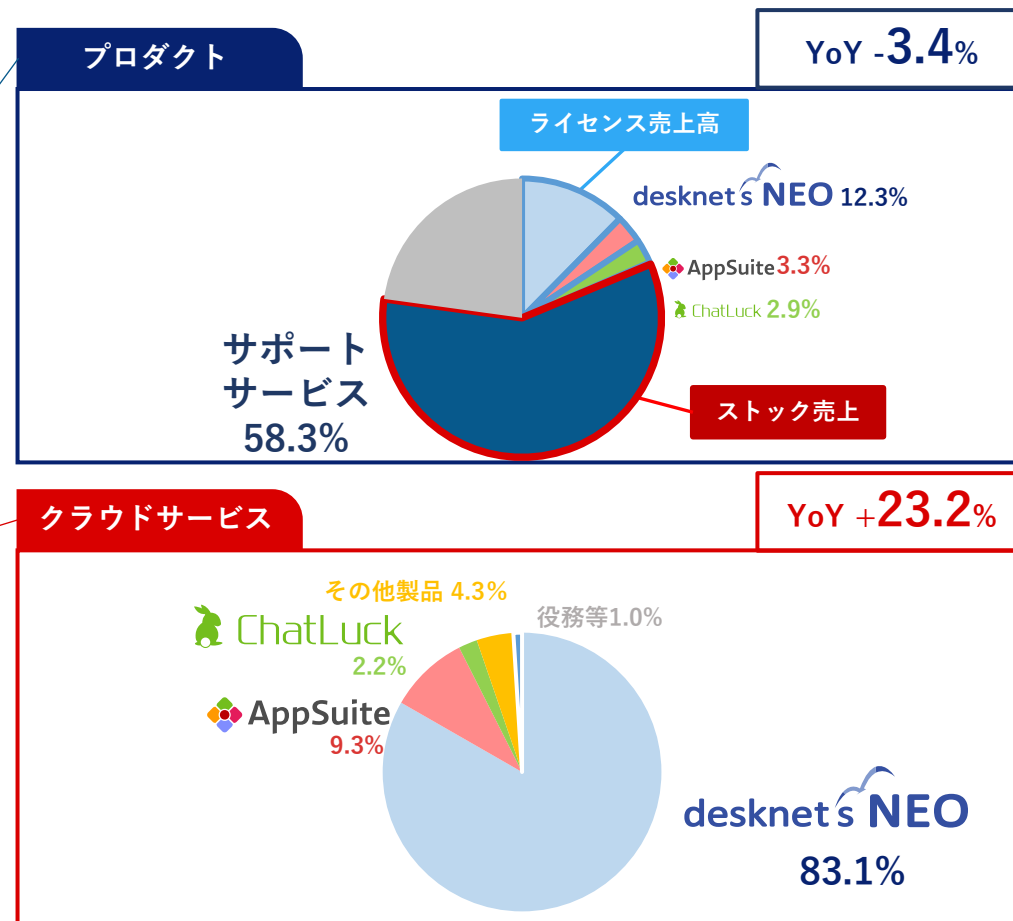
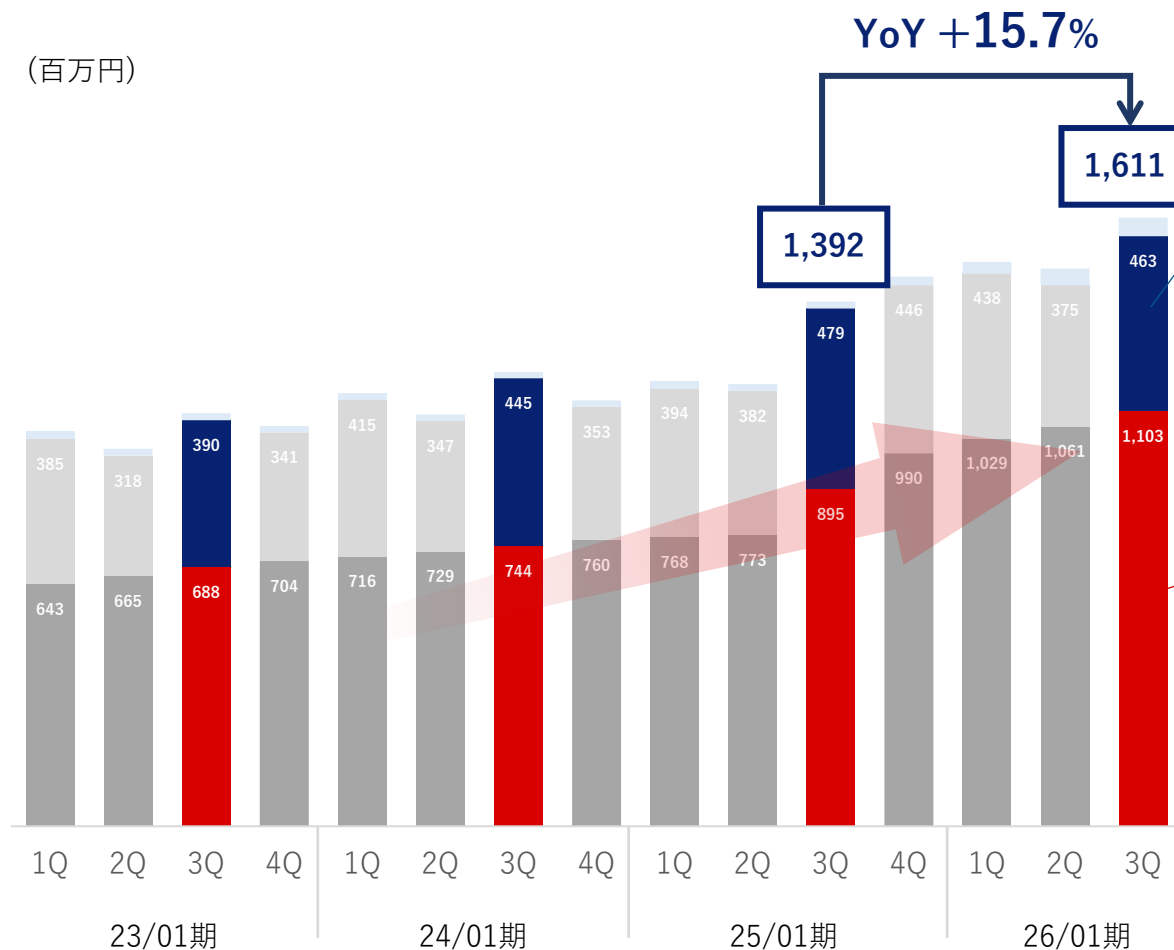


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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

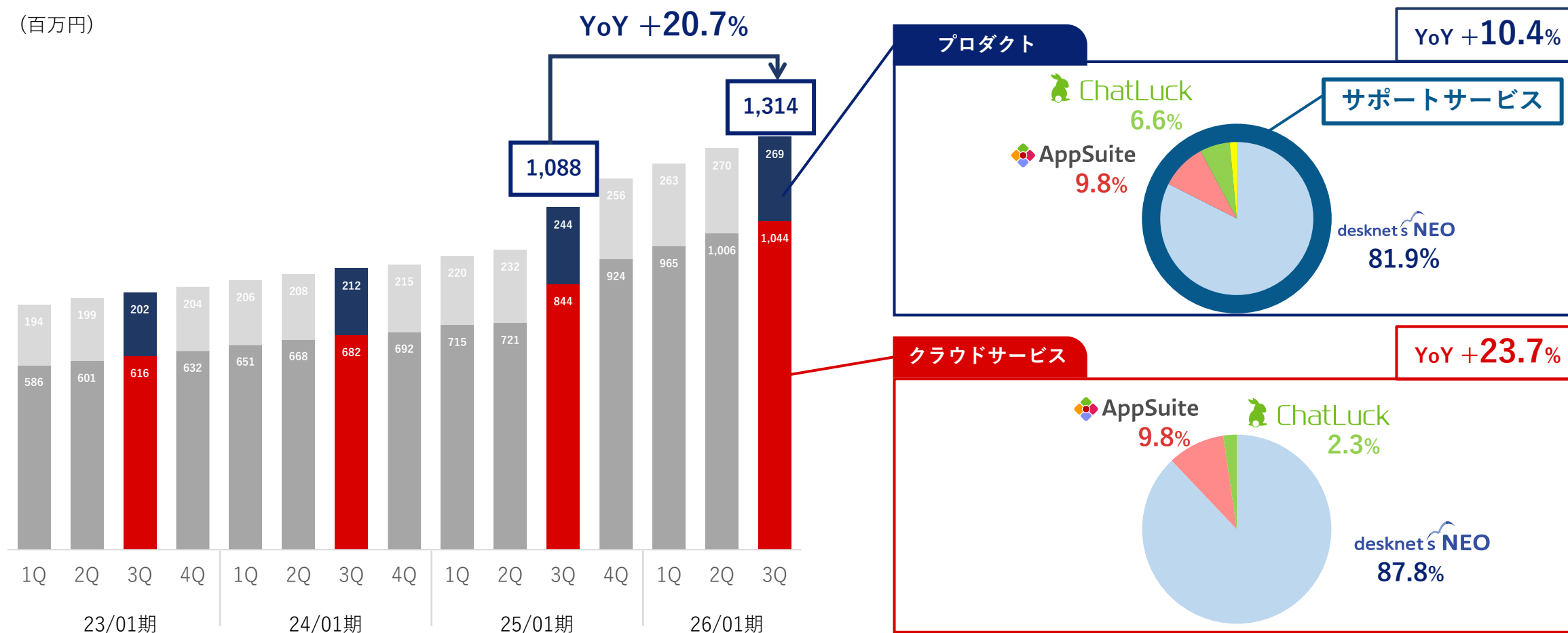
クラウドサービスは前年同期比23.2%増と順調に拡大しました。プロダクトは複数の大規模案件があった前年同期に次ぐ高い売上を確保いたしました。

(百万円)



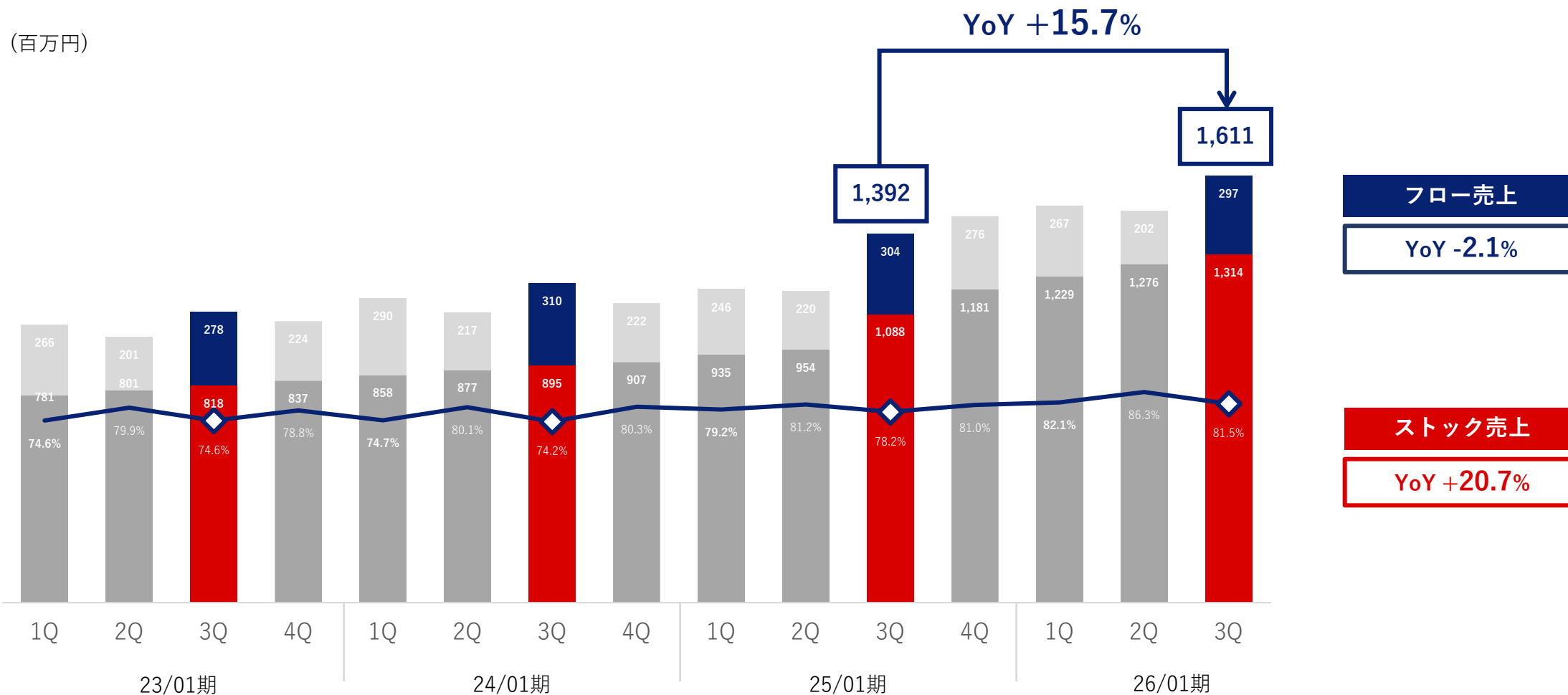
プロダクトのサポートサービスは、ユーザー数増加や2024年2月に実施したライセンス統合の影響により10.4%増となりました。主力3製品のクラウドサービスは、価格改定およびユーザー増により23.7%増と順調に拡大しました。

(百万円)



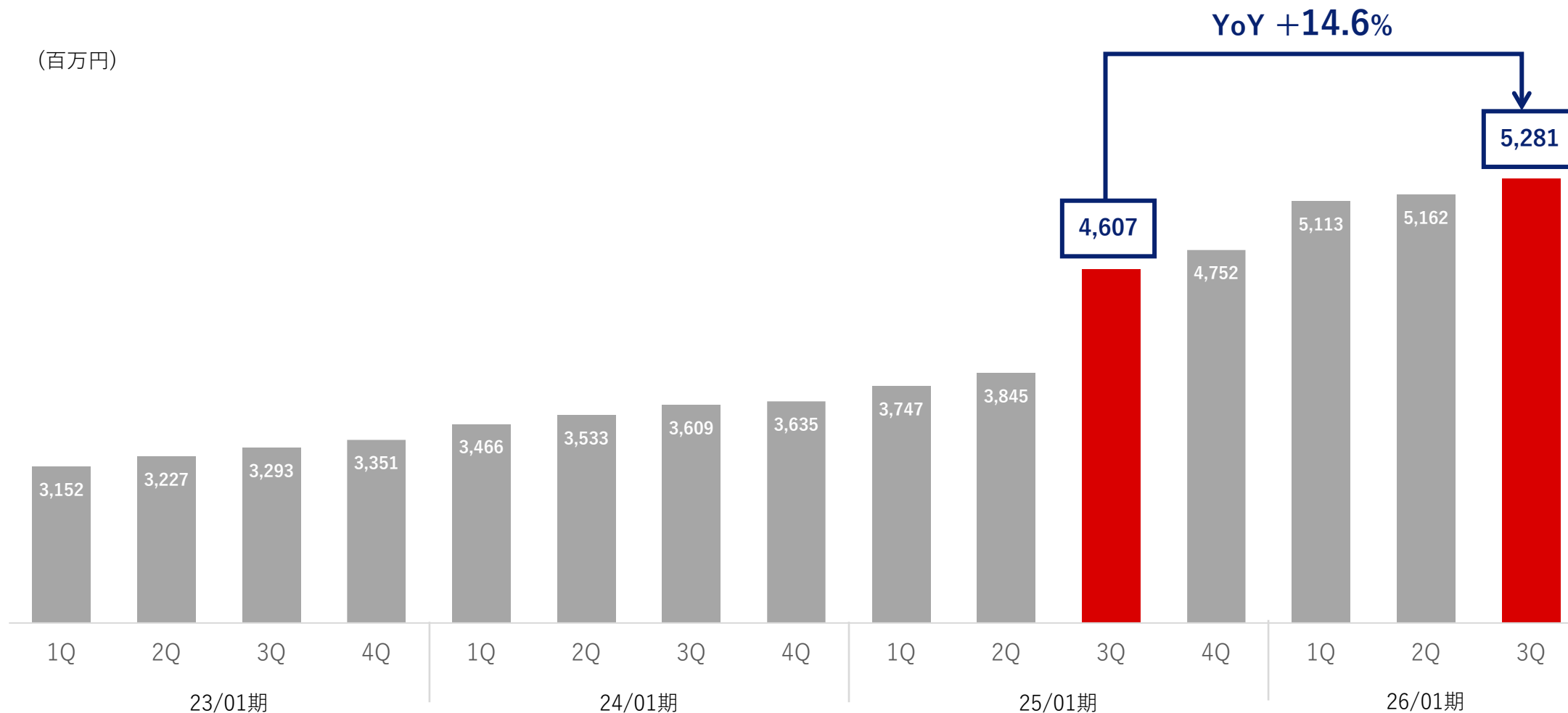
ストック売上比率は81.5%と引き続き高水準を維持しております。

(百万円)



ARRは前年同期比14.6%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。

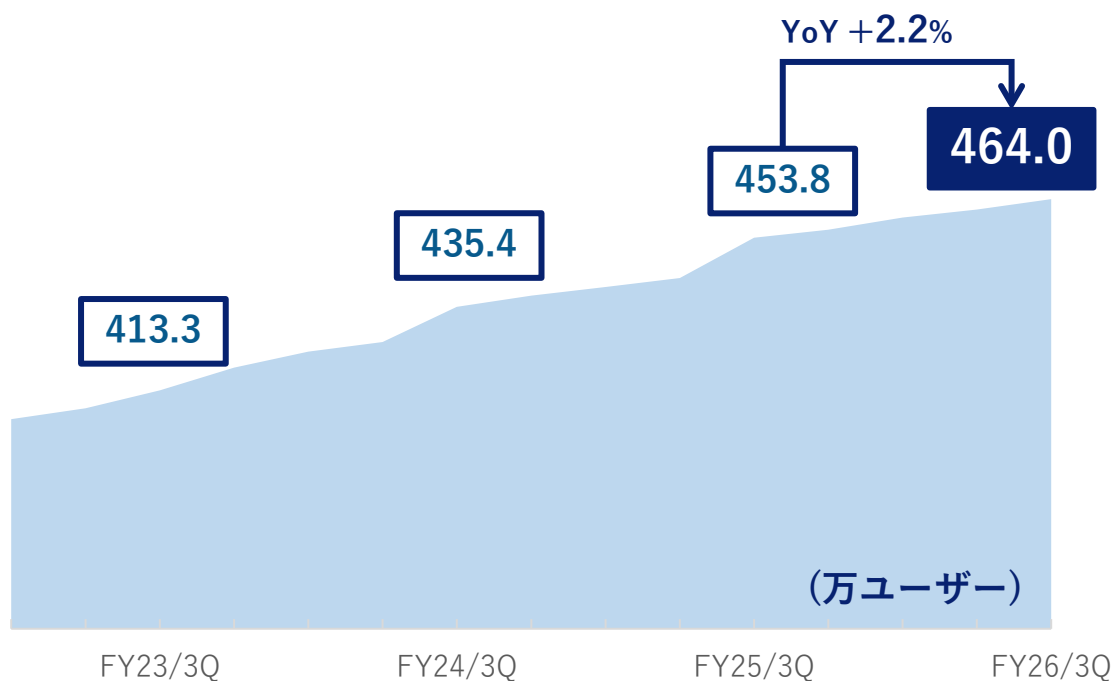
(百万円)



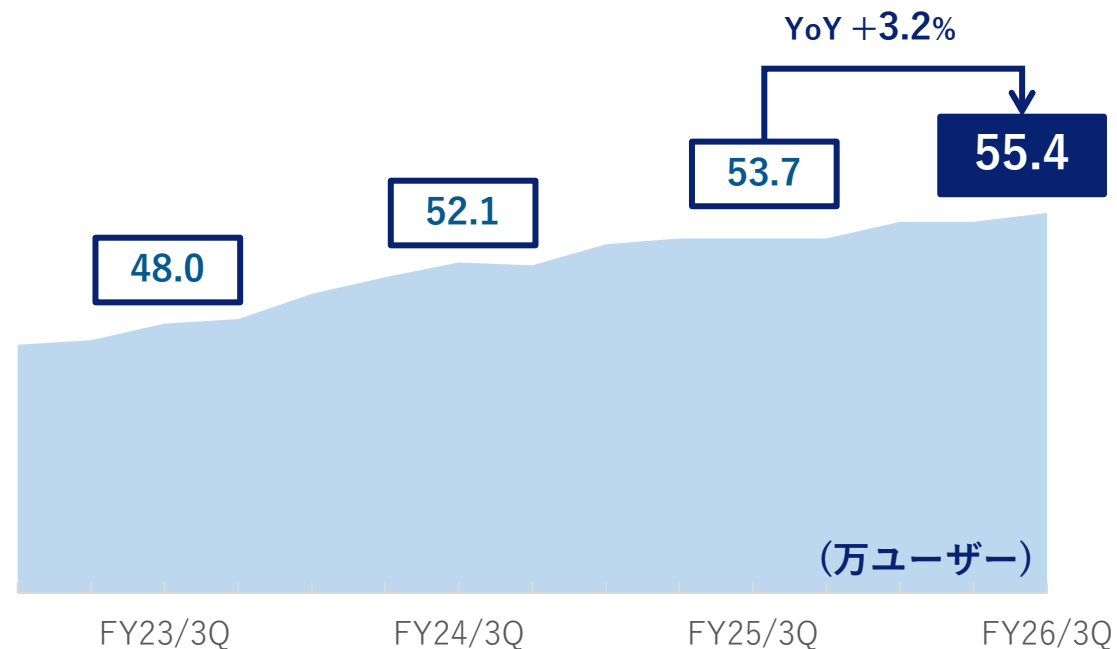
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクトの累計販売実績は前年同期比2.2%増、クラウドユーザー数は同3.2%増となりました。価格改定の影響もあり、クラウドユーザー数の伸びが鈍化しましたが、リード数は増加基調にあり、今後伸び率の回復を見込んでおります。

プロダクト累計販売実績推移

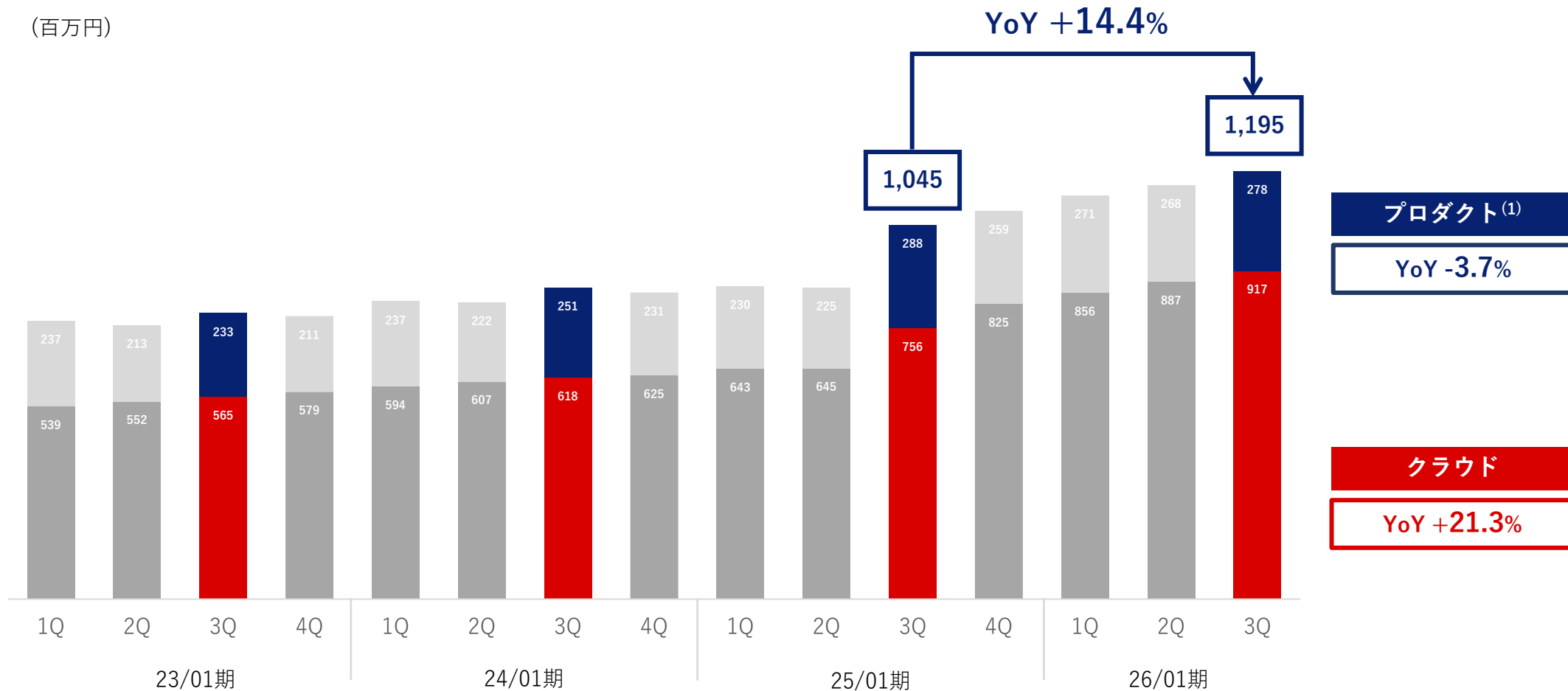


クラウドユーザー数推移



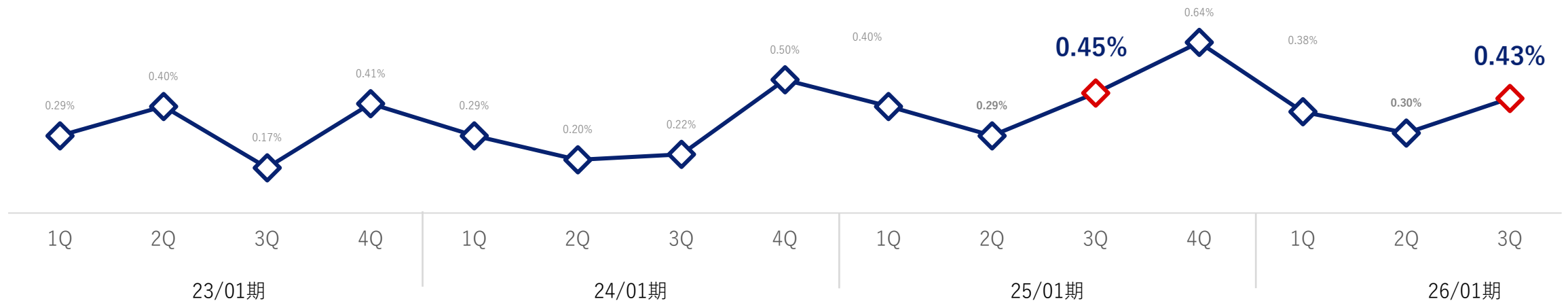
クラウドサービスは価格改定の効果もあり、前年同期比21.3%増となりました。プロダクトは、複数の大型案件があった前年同期には届かなかったものの高い水準を確保しております。

(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0.43%となり、やや上昇しましたが引き続き低い水準を維持しております。

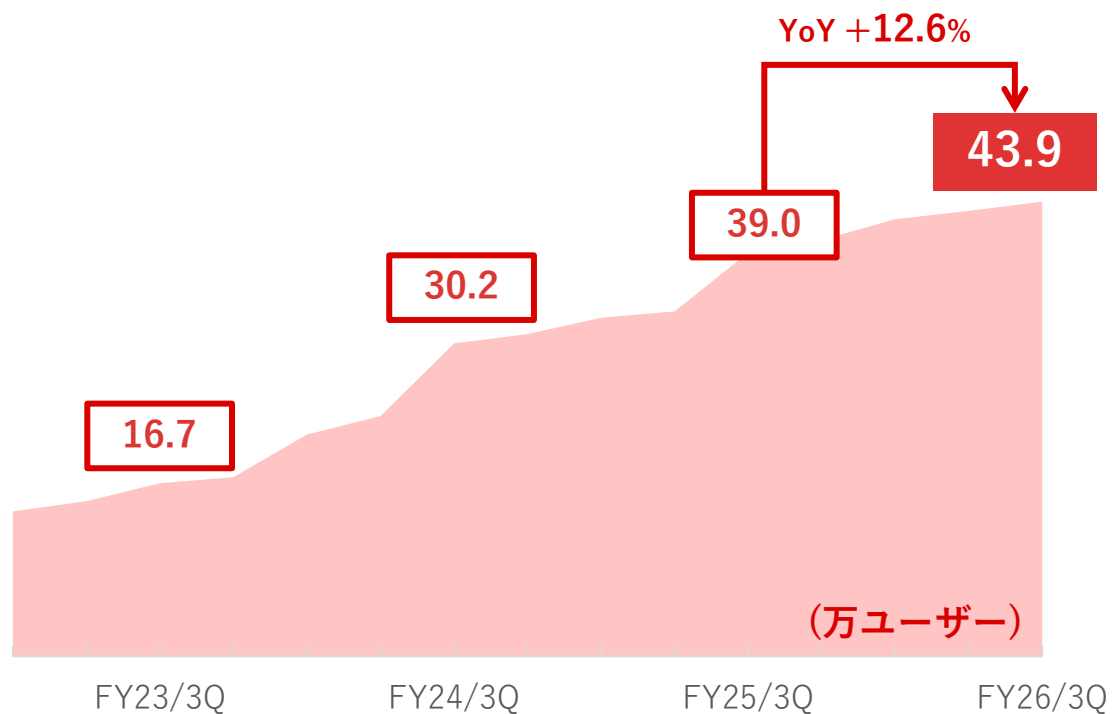


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

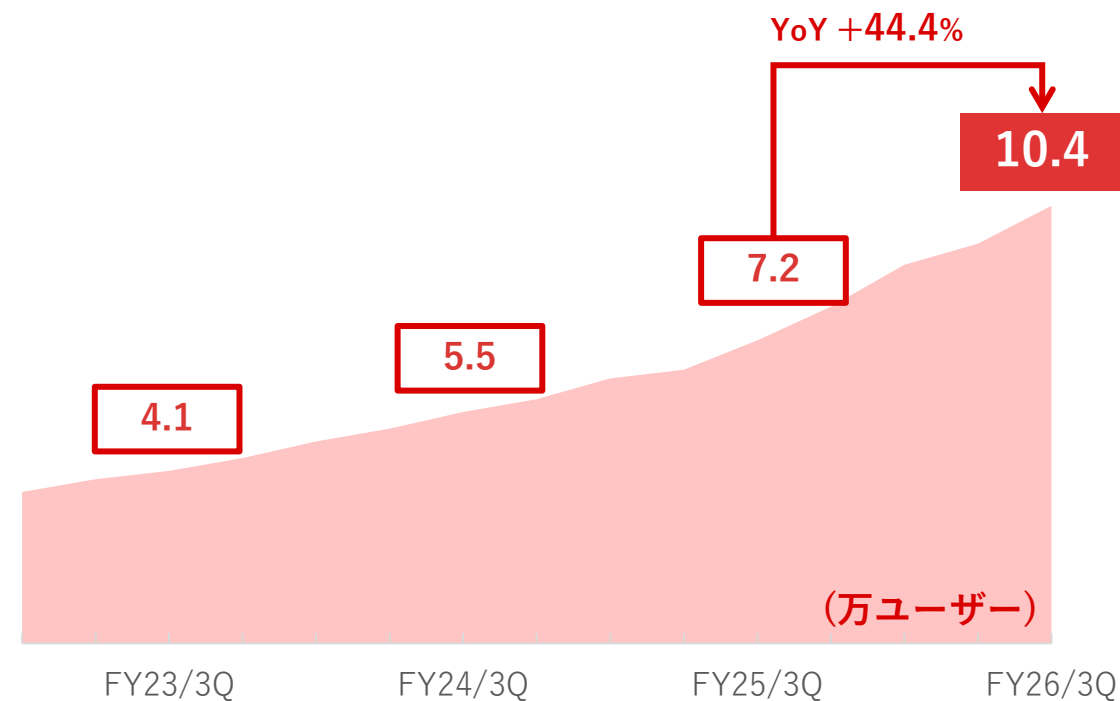
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績数は前年同期比12.6%増となりました。クラウドはセットプランの導入及び、プロモーションの強化により、引き続き好調に推移しており、44.4%増と大幅に伸長しました。

プロダクト累計販売実績推移

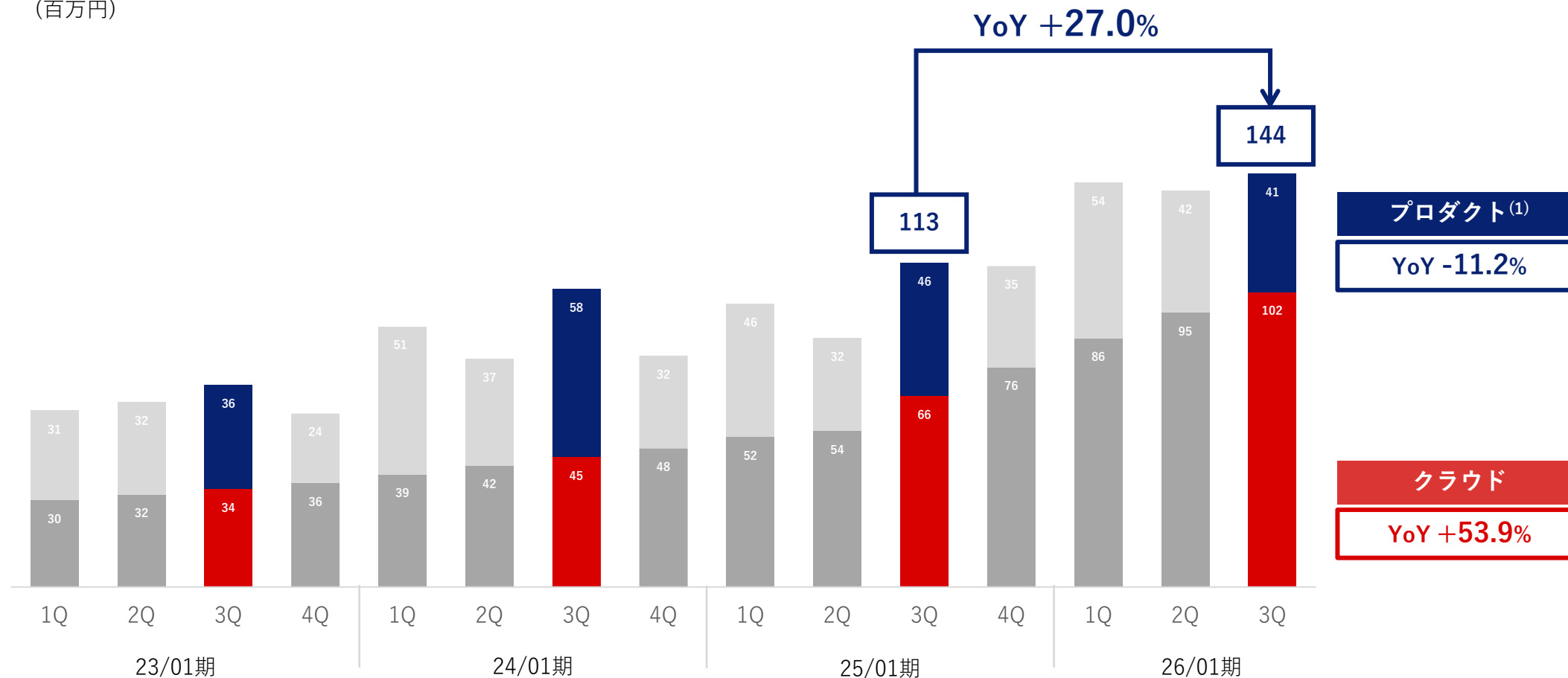


クラウドユーザー数推移



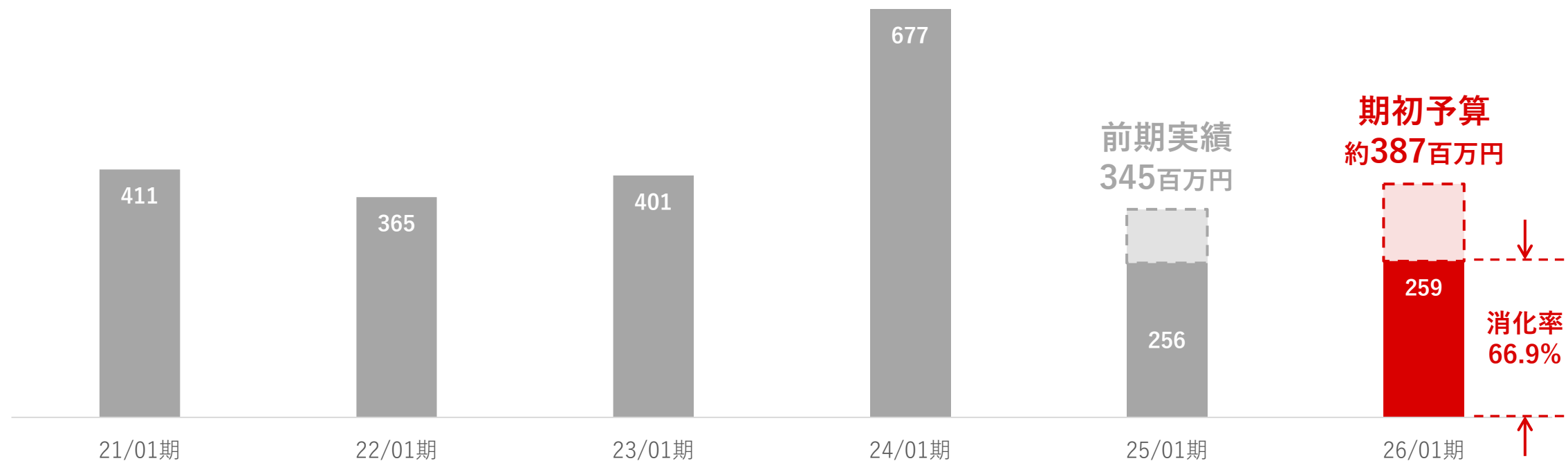
大型ライセンス販売が少なく、プロダクトは前年同期比11.2%減となりました。クラウドは価格改定の効果に加えユーザー数も順調に増加し、前年同期比53.9%増の大幅な増収となりました。

(百万円)



第3四半期時点の広告宣伝費の消化率は66.9%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)	FY2025/3Q	FY2026/3Q	前年同期比	
クラウドサービス	895	1,103	+207	+23.2%
desknet's NEO ⁽¹⁾	756	917	+160	+21.3%
AppSuite ⁽¹⁾	66	102	+35	+53.9%
ChatLuck ⁽¹⁾	21	24	+3	+15.6%
その他月額売上	43	47	+4	+10.5%
その他役務作業	8	11	+3	+40.3%
プロダクト	479	463	-16	-3.4%
desknet's NEO	88	57	-30	-35.1%
AppSuite	23	15	-8	-36.2%
ChatLuck	7	13	+5	+77.5%
その他ライセンス売上	3	1	-1	-36.2%
サポートサービス ⁽¹⁾	244	269	+25	+10.4%
カスタマイズ	39	15	-23	-59.9%
その他役務作業	72	89	+17	+23.6%
技術開発	19	49	+30	+155.9%
ソフトウェア事業売上高合計	1,392	1,611	+218	+15.7%

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

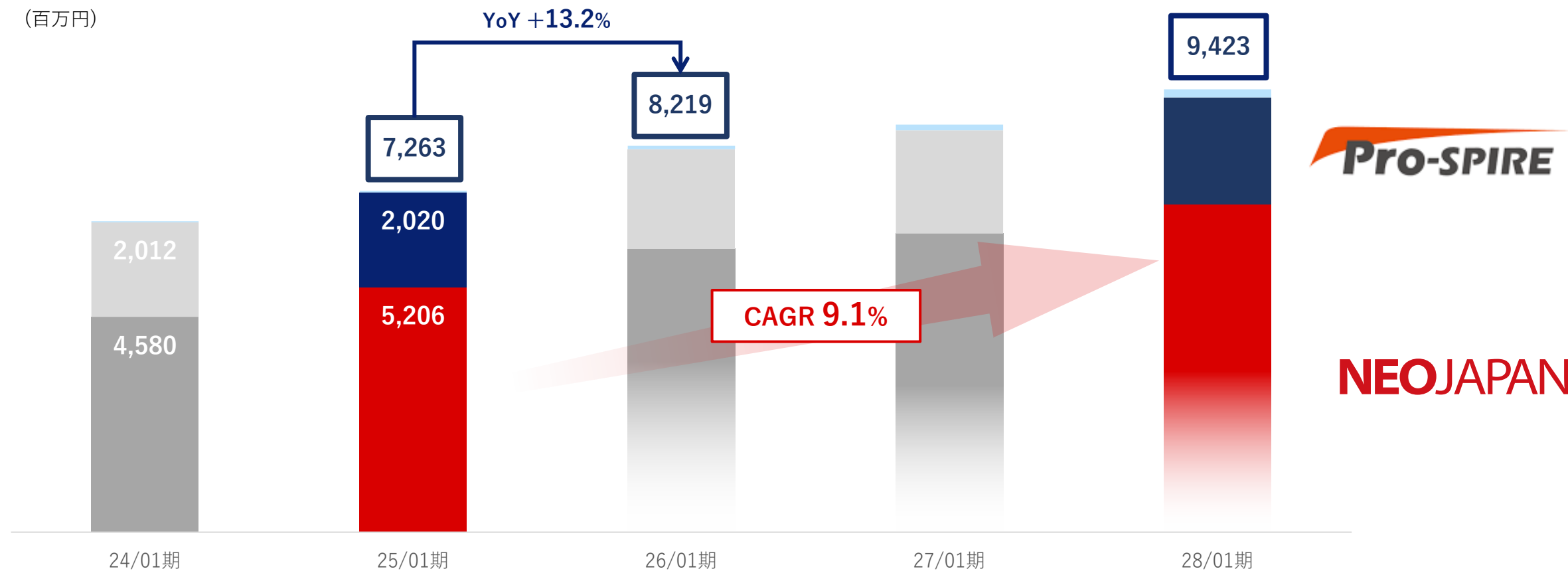


連結売上高目標

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)

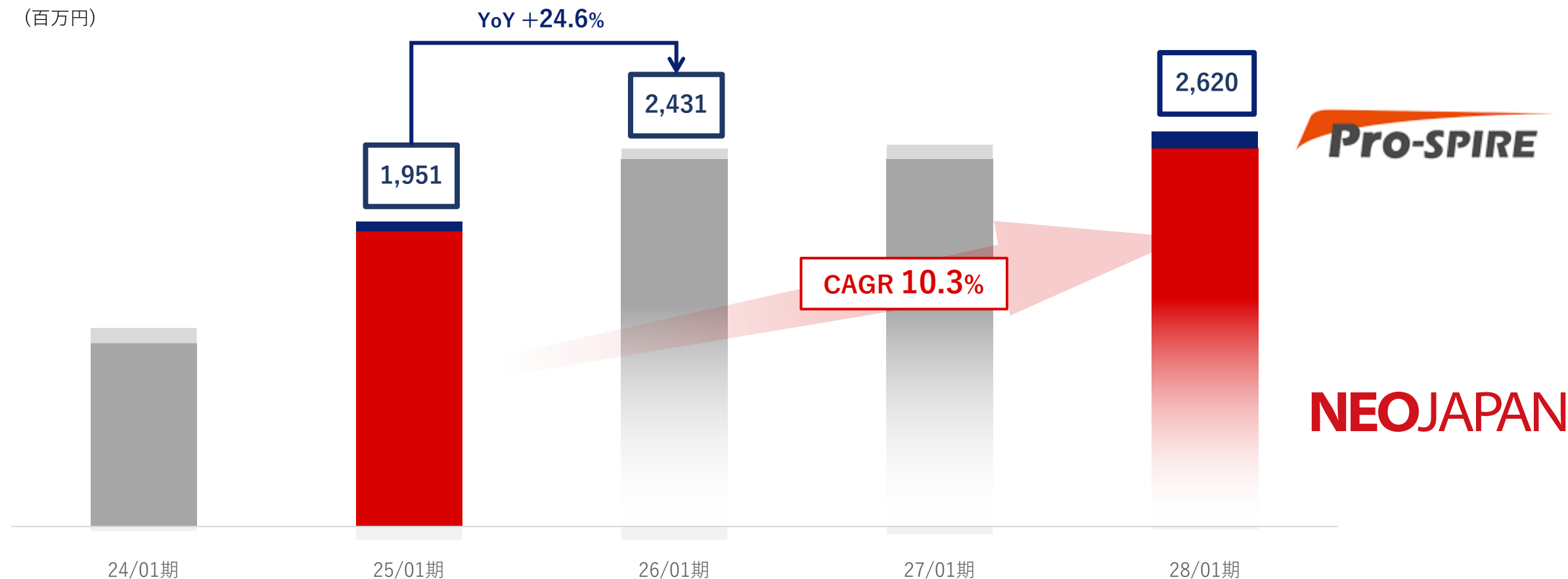


連結営業利益目標

NEOJAPAN

計画初年度となる今年度は当初計画を大幅に上回る見込みです。中期業績目標を超過達成できるよう今後も取り組んでまいります。

(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。

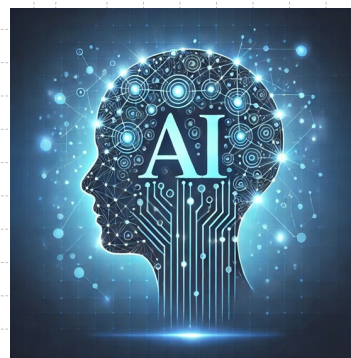


>> P34

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。

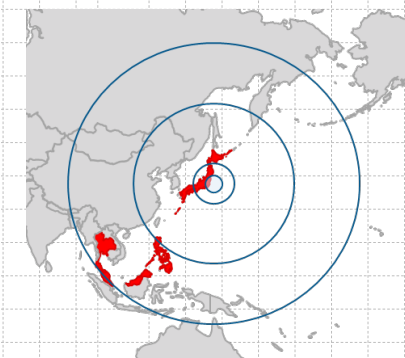


>> P38

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。

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

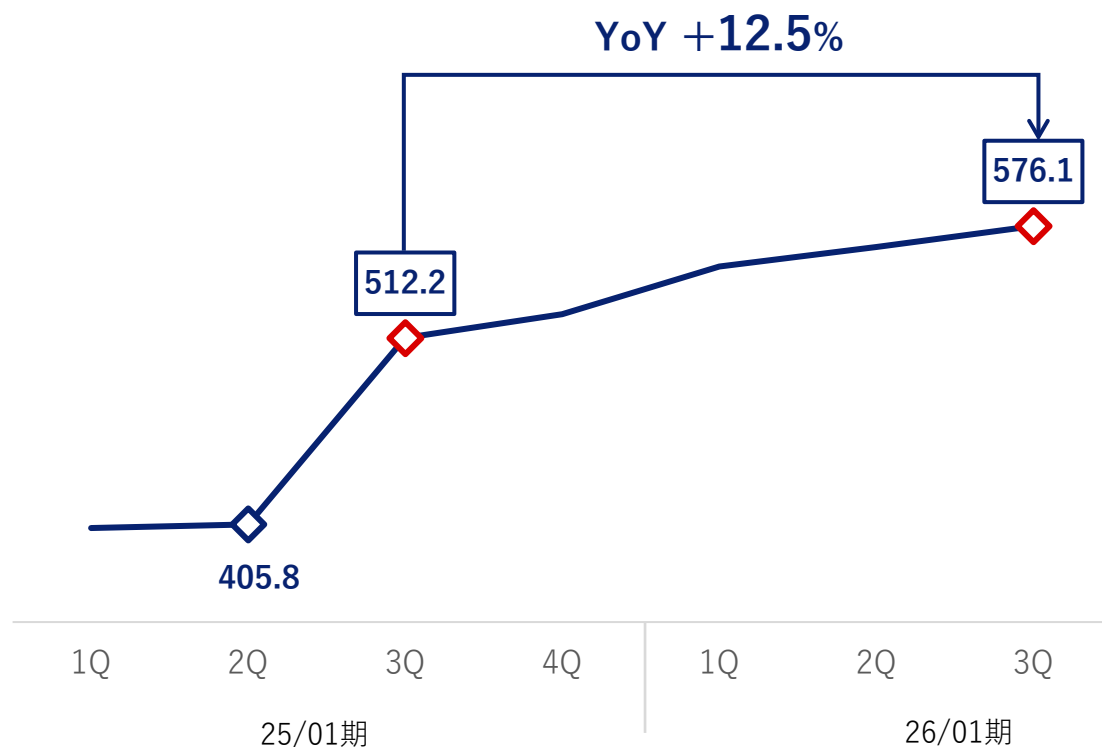
アプリケーション作成、APIシステム
開発、および環境構築に豊富な技術を
持つパートナー企業の認定を開始



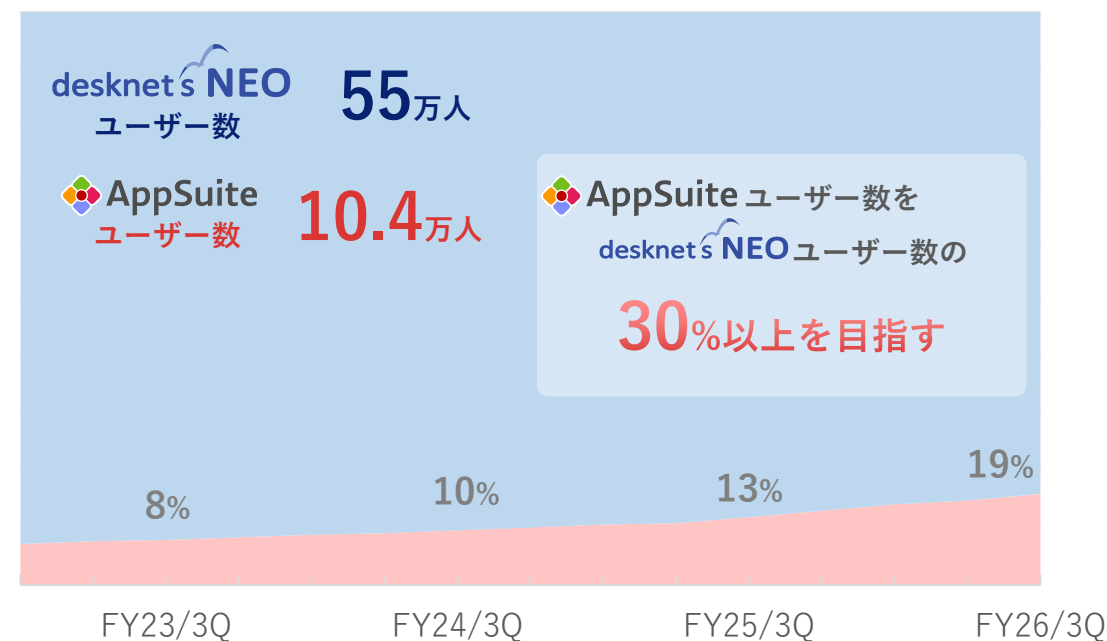
クラウドサービスの価格改定に伴う各指標の状況

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12.5%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19%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. 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. (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年のdesknet's NEOおよびChatLuckへのChatGPT連携機能の実装に続き、2025年は「neoAI Chat for desknet's」や「NEOPORTのAIエージェント機能（β版）」をリリースし、さらに「LiveX AI」の提供も開始しました。

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

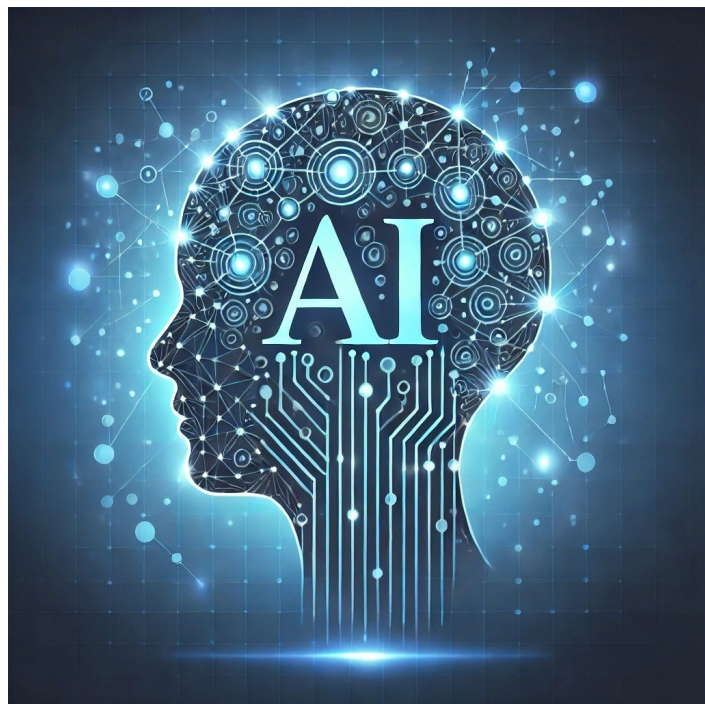
neoAIとの業務提携を発表

2025年

NEOPORTにAIエージェント機能（β版）搭載

neoAI Chat for desknet's 連携によるAIアシスタント機能提供

new LIVEX.AI サービス提供開始



「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

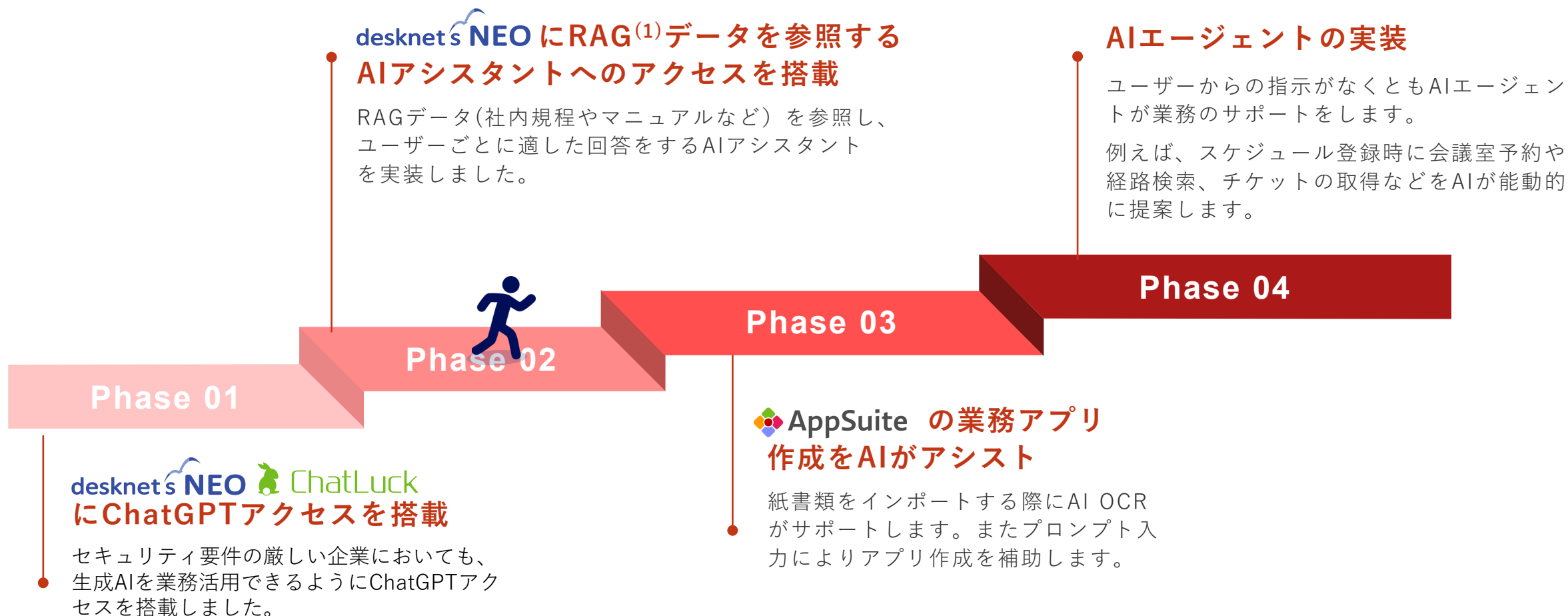
出張の申請を教えて

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3四半期以降の主要トピックス

			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
製品			2025年09月05日	神奈川県統計センターが行う令和7年国勢調査において『AppSuite』と『neoAI Chat』を活用した業務改善を支援 AI活用で回答品質の均一化と業務効率化を推進
			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10月08日	宮崎大学が教職員5,000名規模の情報基盤を刷新。グループウェア『desknet's NEO』 および業務アプリ作成ツール『AppSuite』 が採用されました。
			2025年10月22日	米LIVEX AI社との再販パートナー契約の締結及び AIエージェント「LiveX AI」のサービス提供開始のお知らせ
海外			2025年11月05日	マレーシア子会社NEOREKA ASIA、JACTIM（マレーシア日本人商工会議所）の会員ポータルを『desknet's NEO』で刷新
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
			2025年10月15日	「ITreview Grid Award 2025 Fall」の最高位である「Leader」を5部門で受賞 desknet's NEOはグループウェア部門で26期連続受賞
IR			2025年09月26日	日経・東証IRフェア2025に出展
			2025年11月13日	役員インタビューを公開
			2025年12月05日	株主アンケート結果公開
			2025年12月11日	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)

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/>



決算説明会書き起こし記事 (logmi)

2025年9月17日

<https://finance.logmi.jp/articles/382611>



リサーチカバレッジレポート (シェアードリサーチ)

2025年10月2日

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

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2025/10/3921_JP_20251002.pdf



機関投資家とのQ&A集

NEOJAPAN

2026年1月期第2四半期の決算発表後、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 17件

その他 23件

Q. フリーキャッシュフローの使い方の優先順位は？

A. 配当性向は3月に40%目安に引上げ済。市場からの自社株買いは流通株式減少に繋がるためやりづらい。残りは今後の成長投資にあてたい。シナジーが見込めるM&Aを今後も検討していく。

マーケティング 33件

市場 52件

Q. 他社グループウェア製品がオンプレミスでの提供を終了する影響は？

A. セキュリティやコスト面から、引き続きオンプレミスを望むユーザーは少なくない。自治体・金融・病院などは特に根強い需要がある。当社はオンプレミスを継続する方針を打ち出しており、既にパートナーからも相談を受けている。今後数年にわたって乗り換えの動きがあると見ている。

成長戦略 57件

Q. AI活用の進捗と方針について教えて欲しい。

A. 9月に「neoAI Chat for desknet's」の提供を開始し、desknet's NEOを通じて各業務に合わせたAIアシスタントを作成・利用できるようにした。今後は能動的に業務を遂行するエージェント機能を開発し提供していく方針。

経営数値 109件

Q. 利益の進捗が良いが、上方修正しない理由は？大きなコストを予定しているのか？

A. 上期は計画を上回り順調に推移している。このペースであれば通期見通しを上回することは十分可能だが、外部環境の変化や今後の成長に向けた投資も含め未確定な要素も多く、通期見通しは不変としている。

▶ 2025年12月11日付で通期業績予想を上方修正

Q. システム開発サービス事業の今後の動向は？

A. 減収要因となっていた長期化案件が終了し売上は回復傾向。今後の方向性として、ソフトウェア事業での人材活用のウエイトを高める選択肢もある。その場合、連結業績には貢献するが同事業の外部売上の減少要因になる可能性はある。

製品・サービス 83件

Q. クラウドユーザー数の今後の伸びをどう考えているのか？

A. 価格改定の影響もあり、直近1年伸びは鈍化。また、desknet's NEOとAppSuiteのセットを基本とした営業スタイルに変更し、狙い通りセットで検討するユーザーが増えた結果、検討から全社導入までの期間が長期化傾向にある。一方でリード数は増加しており、今後は伸びの回復を見込む。

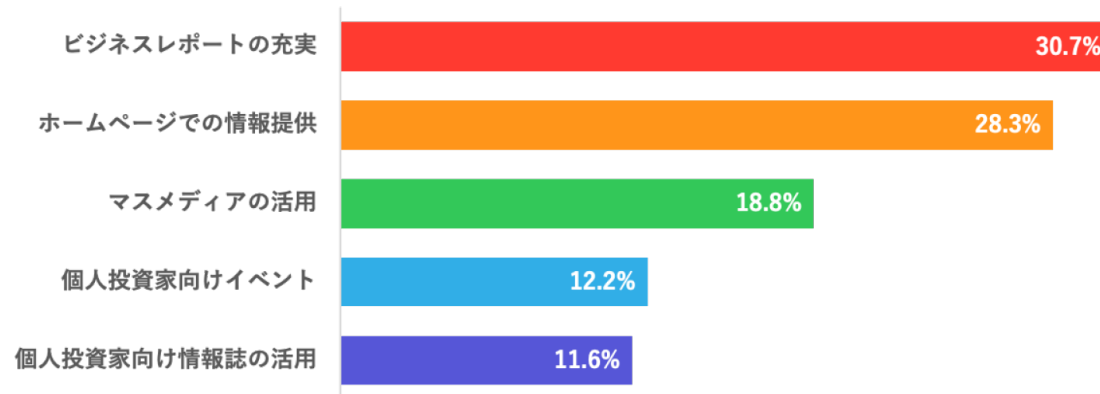
Q. 価格改定の影響は全て反映されたのか？

A. 2Q時点で年間契約のユーザーは一部残るものの大半のユーザーは新価格に移行しており、ほぼ反映済み。

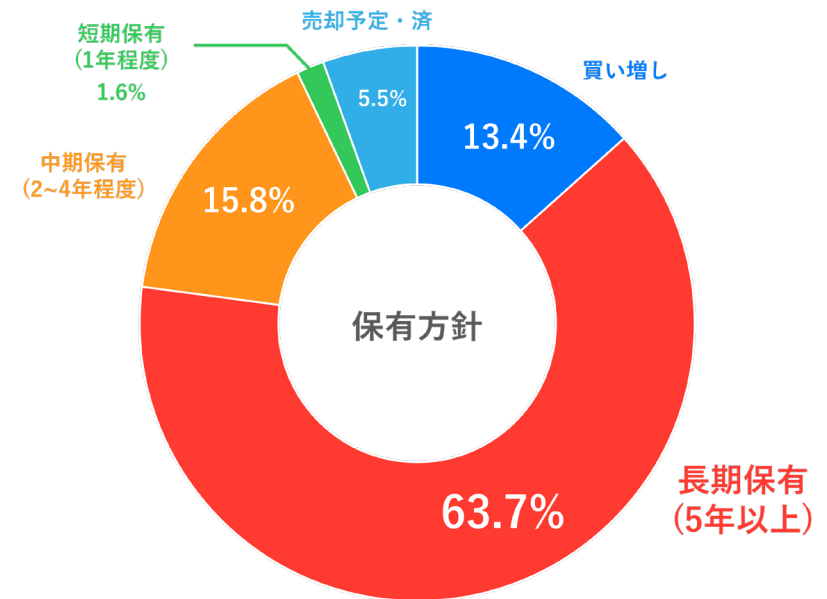
株主アンケート結果

当社は株主の皆さまとの対話をより深め、IR活動の改善に役立てることを目的として、2025年4月に株主アンケートを実施いたしました。本アンケートでは、当社IR活動に関して多くのご意見を頂戴しております。結果の概要については、当社ホームページにて公開しております。

充実を希望するIR活動

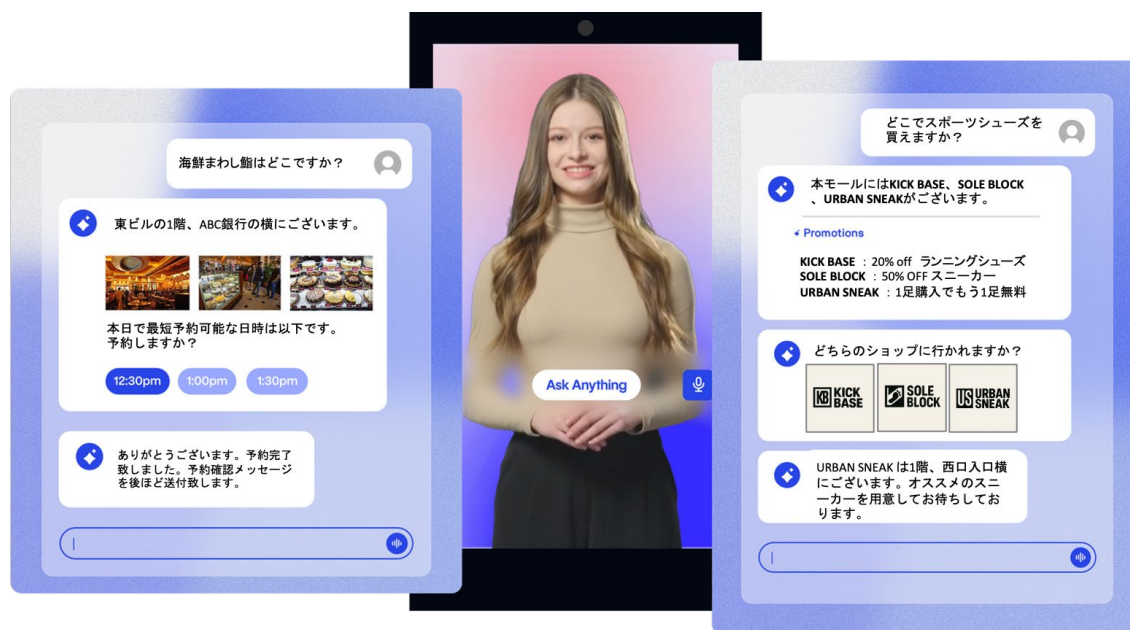


※ 複数回答。総回答者数に対する割合を掲載。10%未満のご回答は省略しております。

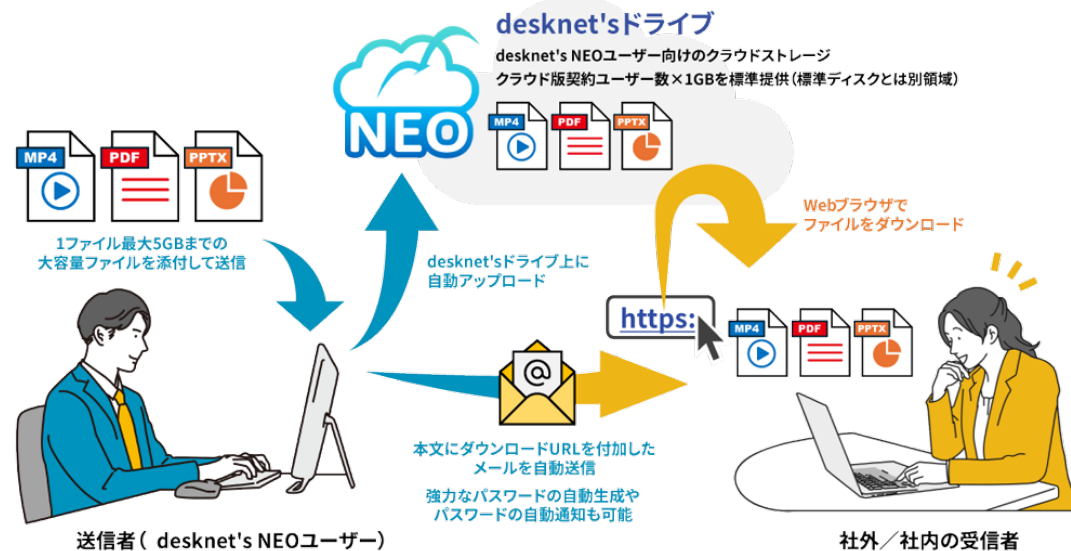


「IRの取り組みに対する評価」、「充実を希望するIR活動」、「保有の方針とその理由」、「株主の皆様からのご意見」を掲載しております。下記URLよりご確認ください。

当社は米LIVEX AI社と再販パートナー契約を締結の上、「LiveX AI」の提供を開始いたしました。LiveX AIは営業、カスタマーサポート、継続利用対応等をチャット、音声、QR、ホログラム等あらゆるチャネルで動かす事の出来るオムニチャネル**AIエージェント**です。従来のQA型ボットとは異なり、「予約代行」「割引適用」などを自律的に行う、タスク代行機能が搭載されております。



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。

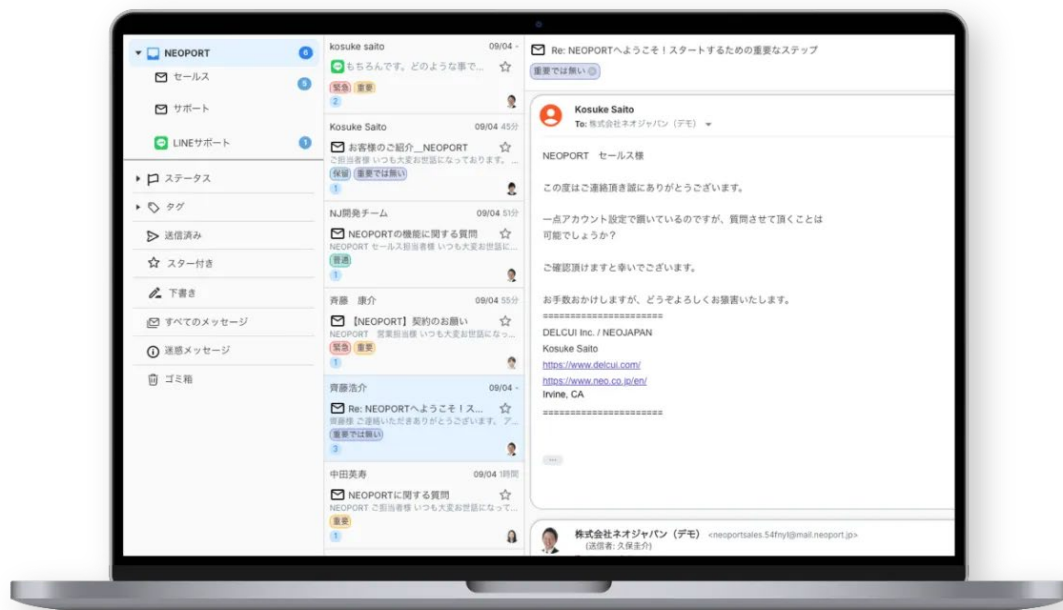


新機能「ファイル転送」(1)



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

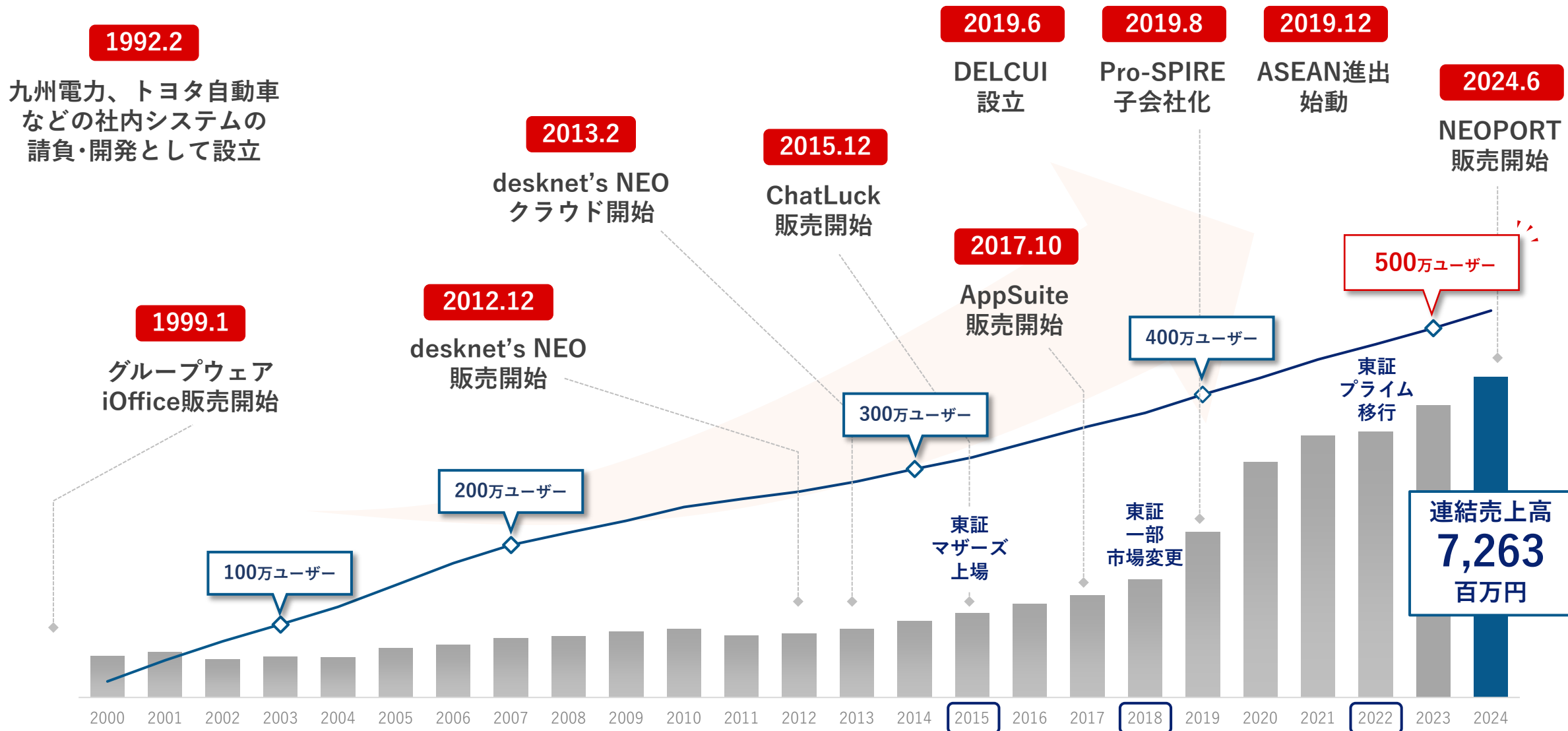
社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅前3-4-25アクロスキューブ博多駅前
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd. NEOPhilippine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

製造								
金融							建設	
流通・小売							医療・福祉	
サービス						組合・団体	大阪商工会議所	
教育機関						情報・通信		

[導入自治体・公的機関数 1,250団体以上]

自治体導入実績

643

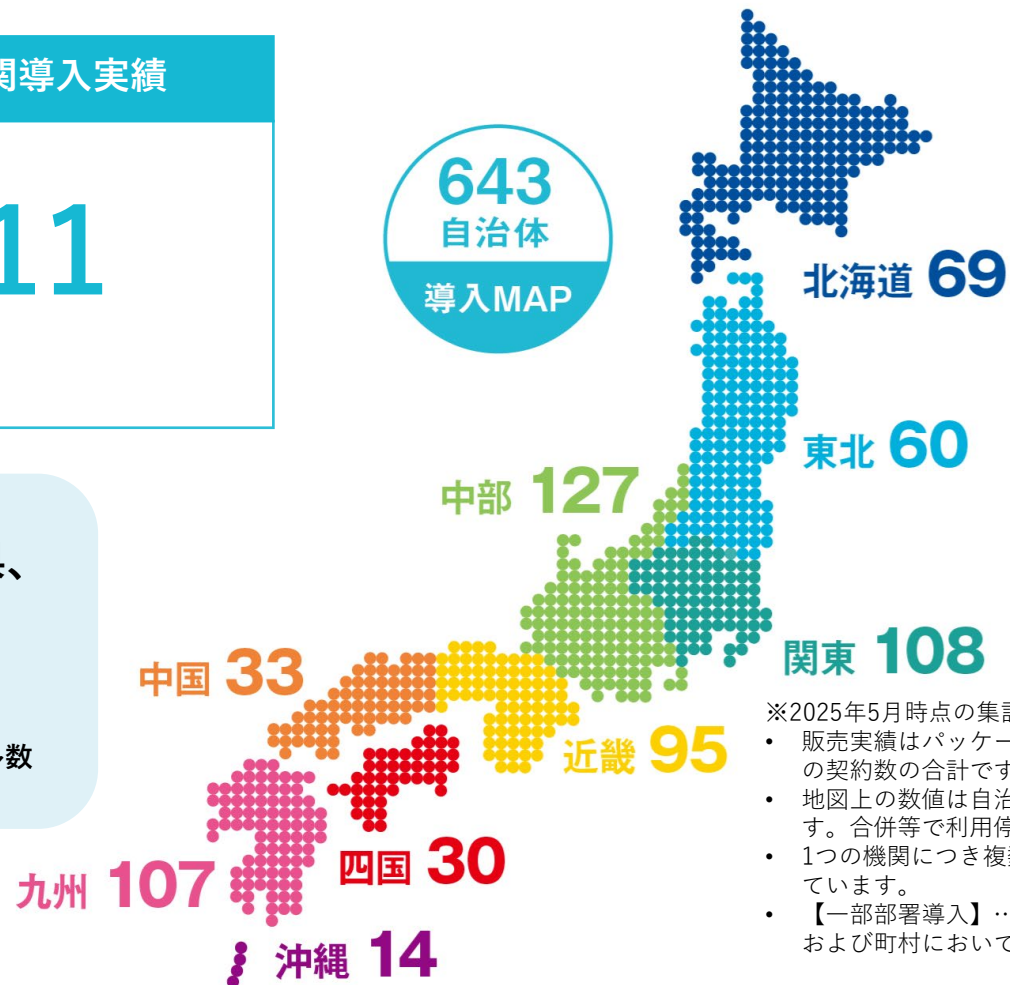
1/3以上の都道府県庁に導入

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



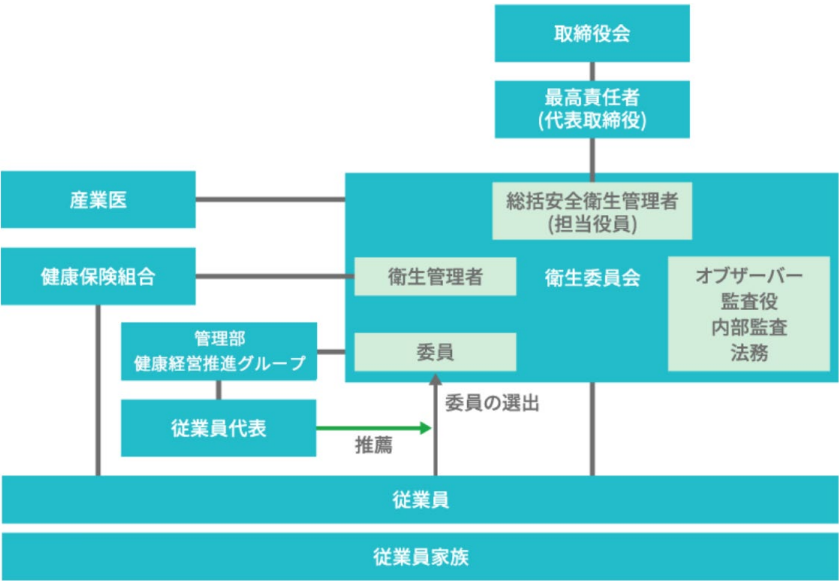
※2025年5月時点の集計結果

- 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

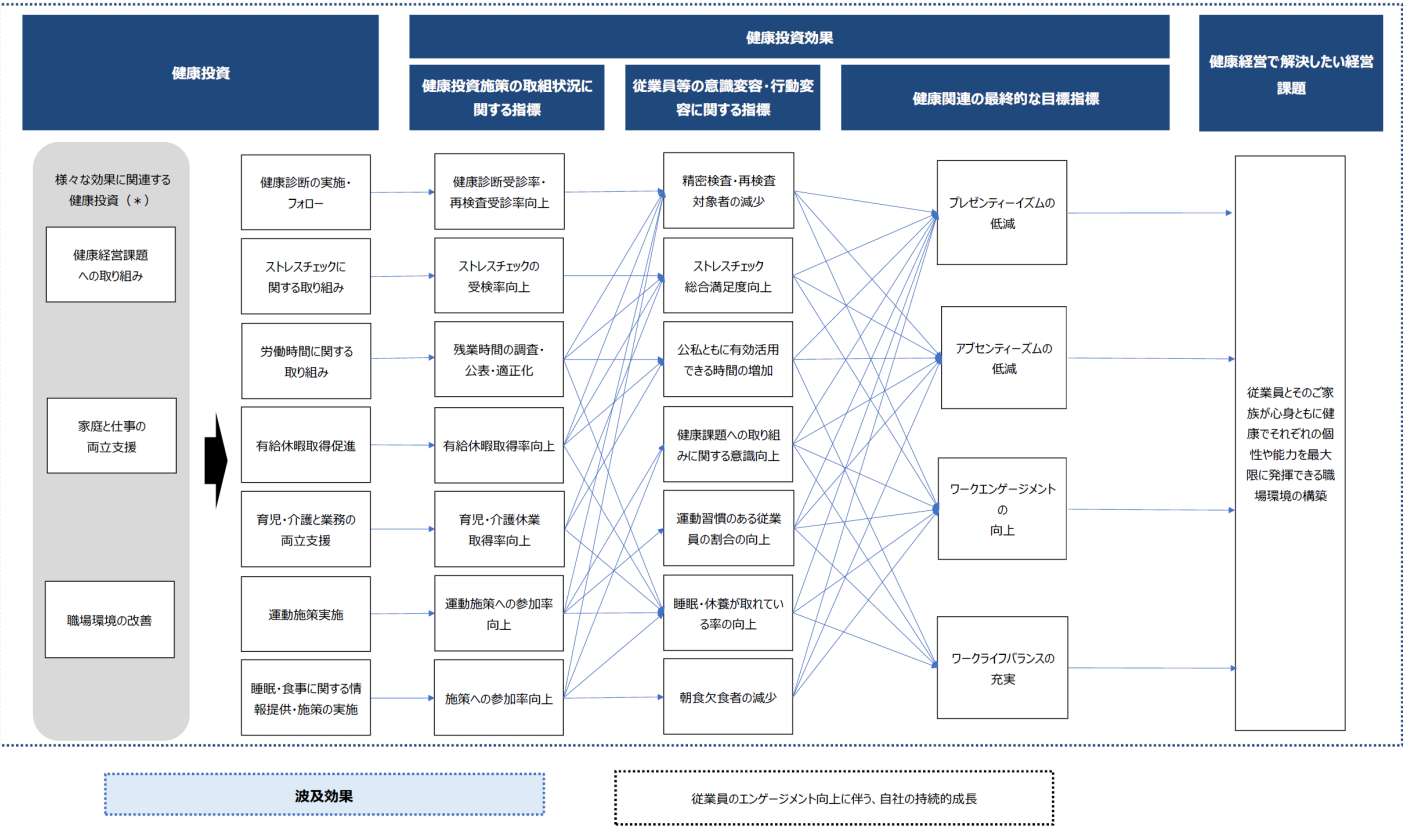


取得認証



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。