

2027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)

2026年9月11日



ソフトウェア 事業

NEOJAPAN

desknet's NEOをはじめとした
ソフトウェアの開発・販売を行う

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

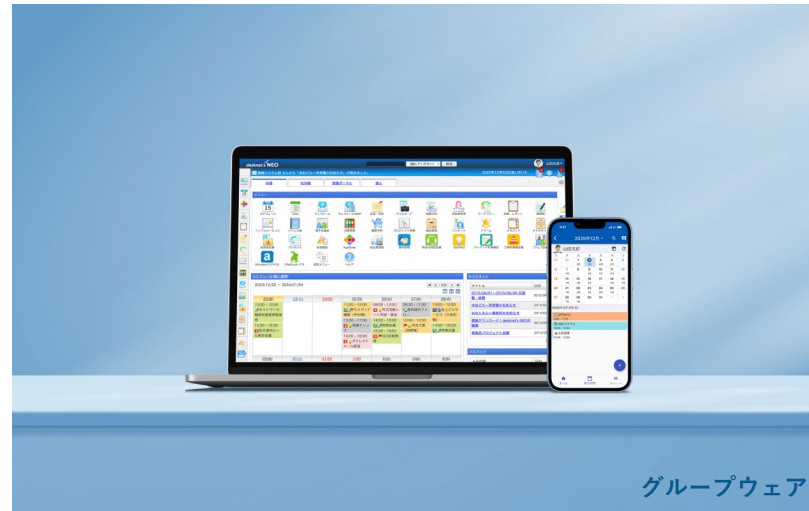
マレーシアの
製品販売拠点

NEOPHTech

フィリピンの
製品販売拠点



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540万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。



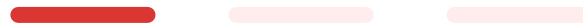
ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2027年1月期 第2四半期連結業績ハイライト	5
II	2027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	43
v	会社及び事業概要	52

2027年1月期 第2四半期 連結業績ハイライト

I

2027年1月期 通期業績見通し

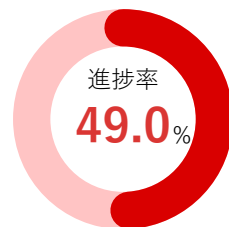


売上高

4,226百万円

計画上回り順調

前年同期比
+6.4%

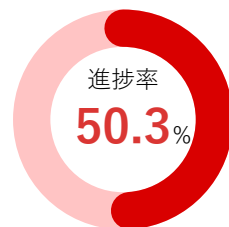


営業利益

1,348百万円

計画上回り順調

前年同期比
+7.9%



親会社株主に帰属 する中間純利益

947百万円

計画上回り順調

前年同期比
+6.6%

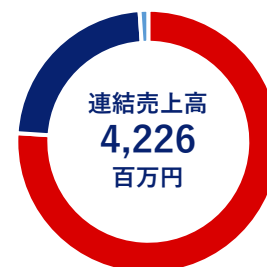


・ 売上高は計画を上回り順調

クラウドユーザー数の増加に加え、AppSuiteやChatLuckのクロスセルも進展。ソフトウェア事業・システム開発サービス事業共に計画を上回り、順調に推移中。

・ 各利益も計画を上回り、引き続き好調に推移

売上の順調な進捗により、広告宣伝費等の販管費増を吸収し、第2四半期時点で50%を超え好調に推移。



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。

2027年1月期 第2四半期 累計連結業績

NEOJAPAN

(単位:百万円)	26/01期 2Q累計	27/01期 2Q累計	前年同期比	27/01期 通期予想	進捗率
売上高	3,973	4,226	+6.4%	8,619	49.0%
売上総利益	2,290	2,602	+13.6%	-	-
売上総利益率	57.7%	61.6%	-	-	-
営業利益	1,250	1,348	+7.9%	2,680	50.3%
営業利益率	31.5%	31.9%	-	31.1%	-
経常利益	1,294	1,389	+7.3%	2,742	50.7%
親会社株主に 帰属する中間純利益	889	947	+6.6%	1,876	50.5%

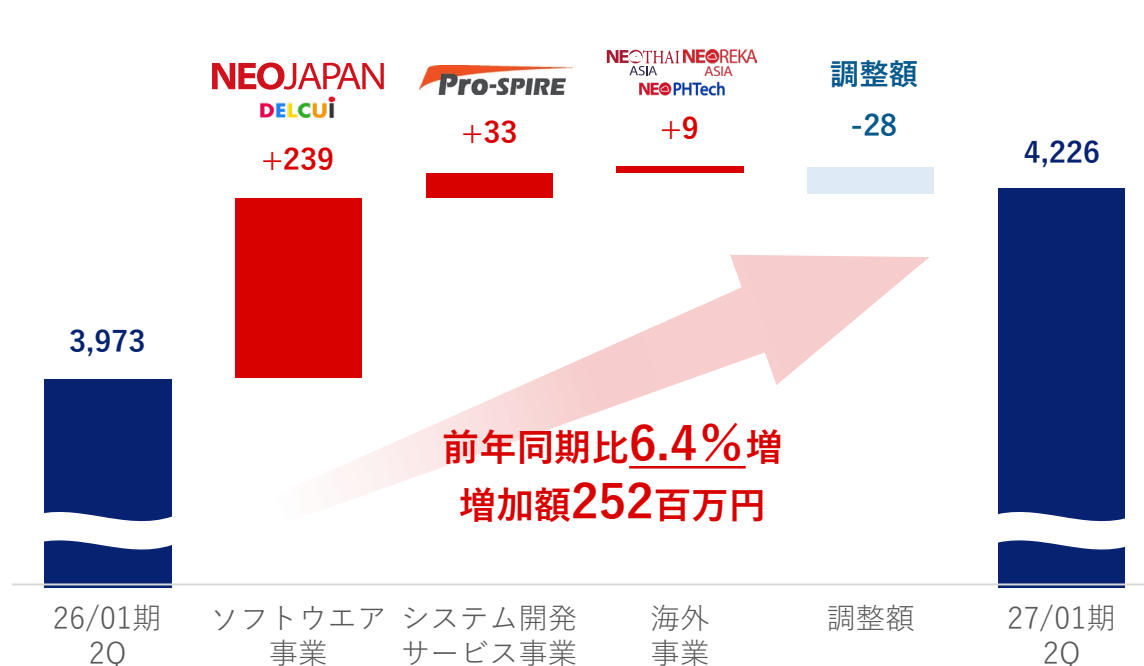
累計連結売上高及び営業利益増減要因

NEOJAPAN

ソフトウェア事業が引き続き牽引し、前年同期比増収増益を継続

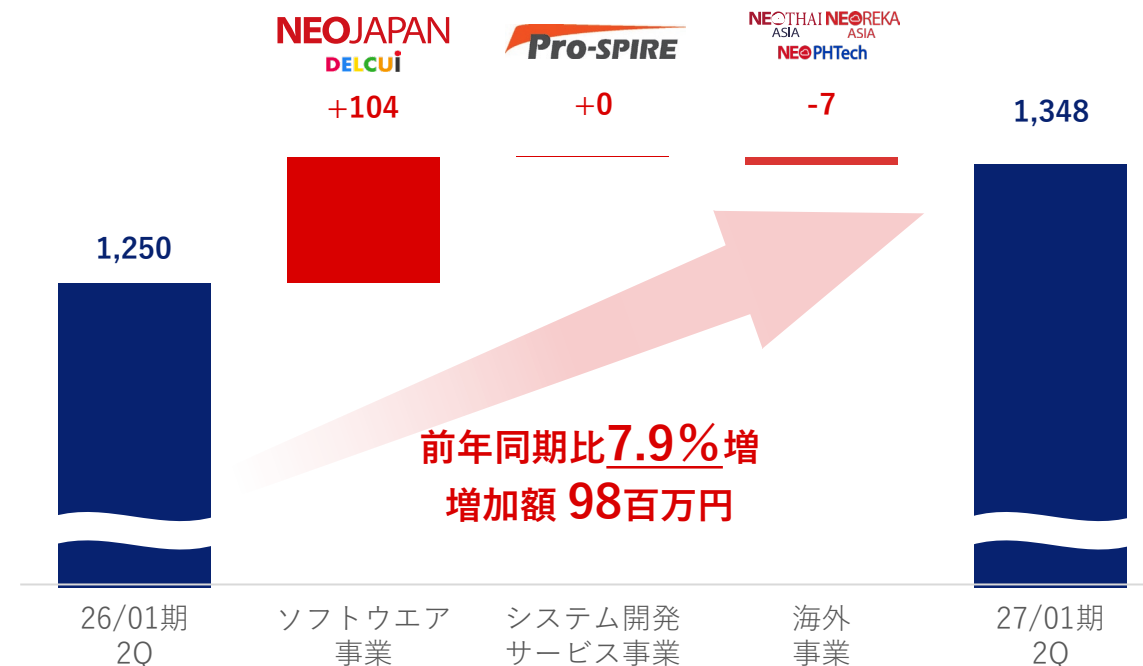
連結売上高増減要因

(百万円)



連結営業利益増減要因

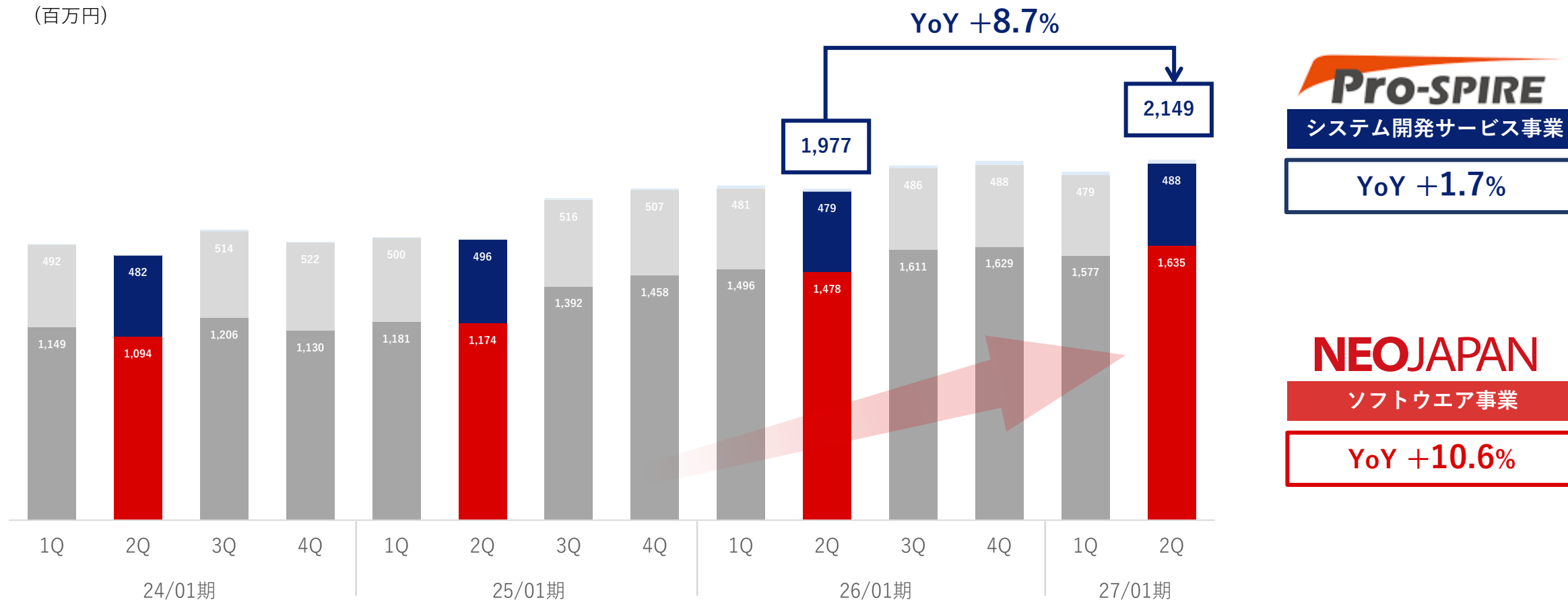
(百万円)



過去最高の四半期売上高を更新

連結売上高は前年同期比8.7%増となり過去最高の四半期売上高を更新しました。ソフトウェア事業が前年同期比10.6%増と牽引し、システム開発サービス事業も同1.7%増と増収を確保しました。

(百万円)



1. セグメント間取引を消去後の数値

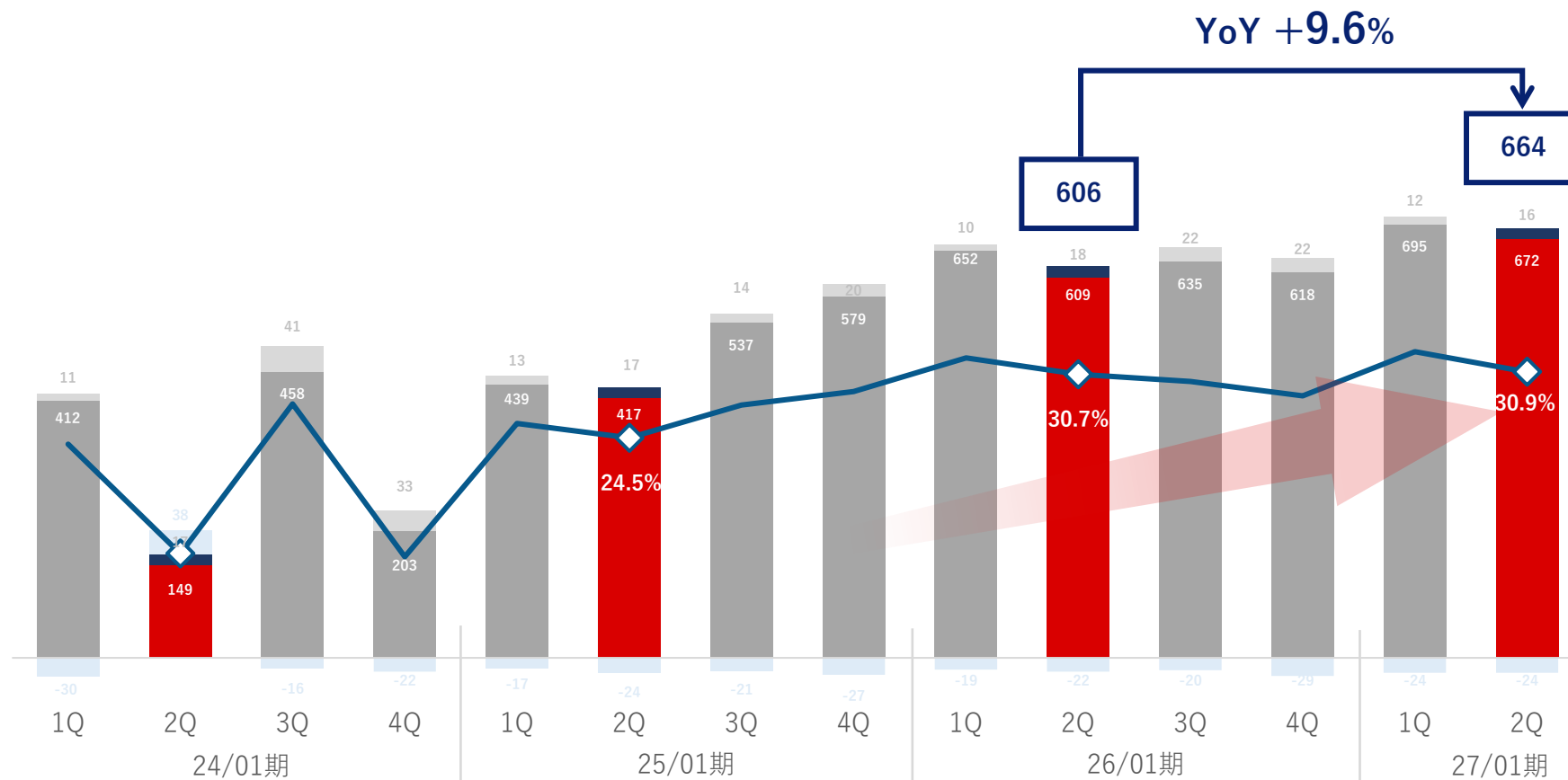
連結営業利益⁽¹⁾及び営業利益率の推移

NEOJAPAN

第2四半期として、過去最高益を更新

ソフトウェア事業が前年同期比10.3%増と牽引し、第2四半期として過去最高益を記録。システム開発サービス事業はキャリア採用を前倒しで進め販管費増となり、同10.6%減となりました。営業利益率は30.9%と引き続き高水準を維持。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY -10.6%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +10.3%

NEO THAI ASIA NEO REKA ASIA
NEO PHTech
海外事業

1. 2025年1月期第1四半期以降、DELCUI社のセグメント区分を「海外事業」から「ソフトウェア事業」に変更して作成しております。

自己資本比率71.3%と高い財務健全性を維持

(百万円)	26/01期	27/01期 2Q	前期末比		26/01期	27/01期 2Q	前期末比
資産の部	10,693	11,257	+564	負債の部	3,211	3,224	+13
内 現預金	6,426	7,151	+724	内 有利子負債	3	1	-1
				純資産の部	7,482	8,032	+550
				内 株主資本	7,367	7,880	+512
				自己資本比率	69.9%	71.3%	+1.4%

I

2027年1月期 第2四半期連結業績ハイライト

II

2027年1月期 通期業績見通し

III

補足説明資料



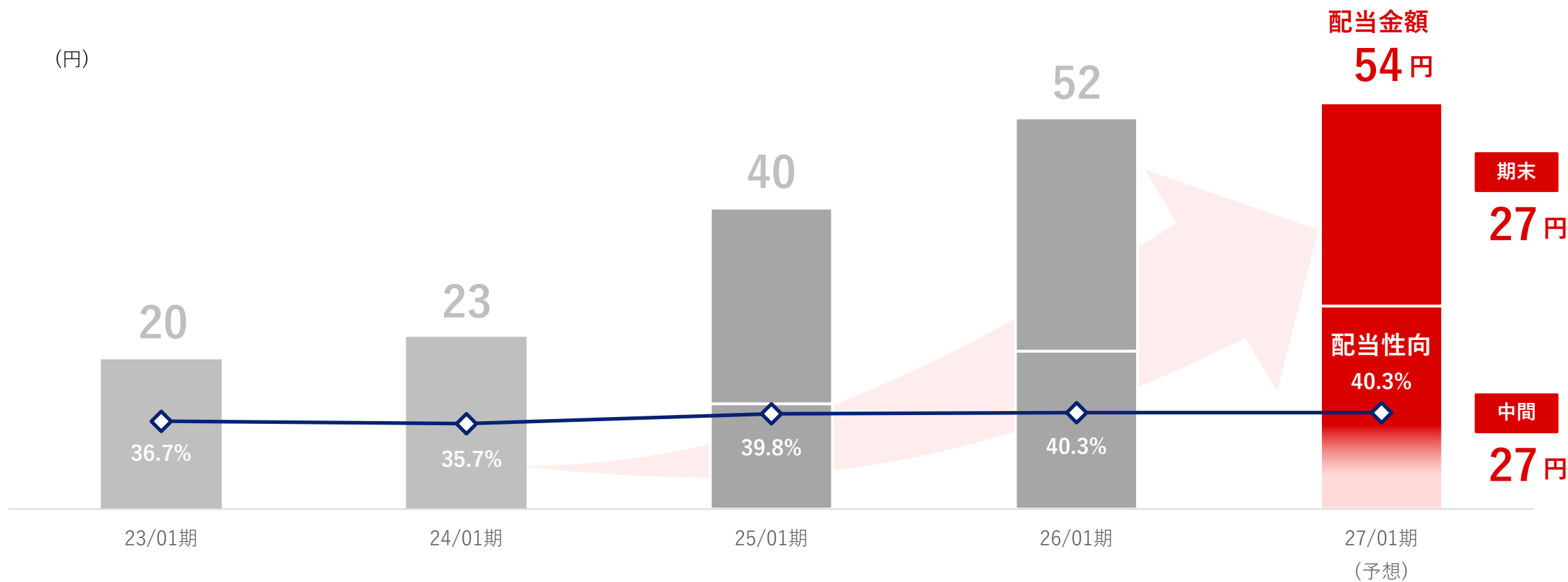
引き続きソフトウェア事業が牽引し増収増益の見通し

(単位:百万円)	26/01期 実績	27/01期 予想		前期比
売上高	8,230	8,619		+4.7%
売上総利益	4,736	-		-
売上総利益率	57.6%	-		
営業利益	2,497	2,680		+ 7.3%
営業利益率	30.3%	31.1%		-
経常利益	2,610	2,742		+ 5.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,809	1,876		+3.7%

累進配当を基本方針とし、上場来増配を継続中

累進配当を基本方針とし、配当性向40%を目安にしており、今後も上場来増配を継続する計画です。

(円)



II

2027年1月期 通期業績見通し

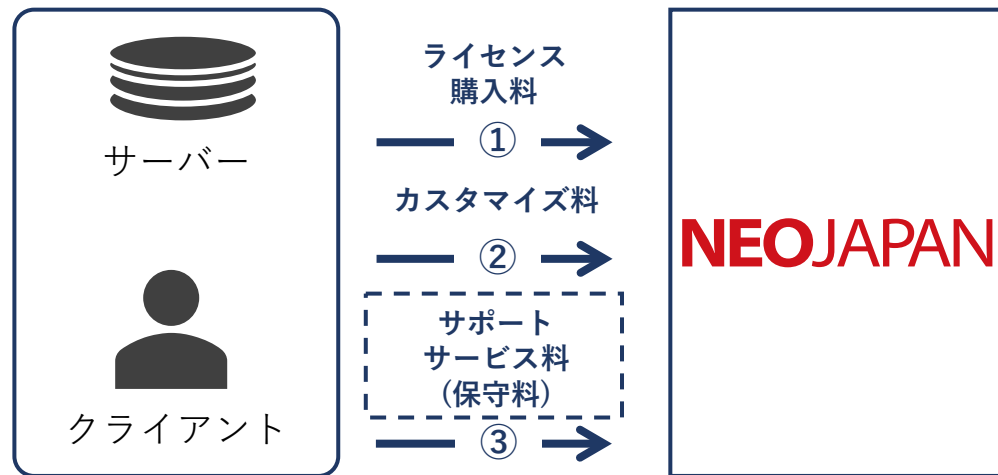
III

補足説明資料

i ソフトウェア事業 業績資料



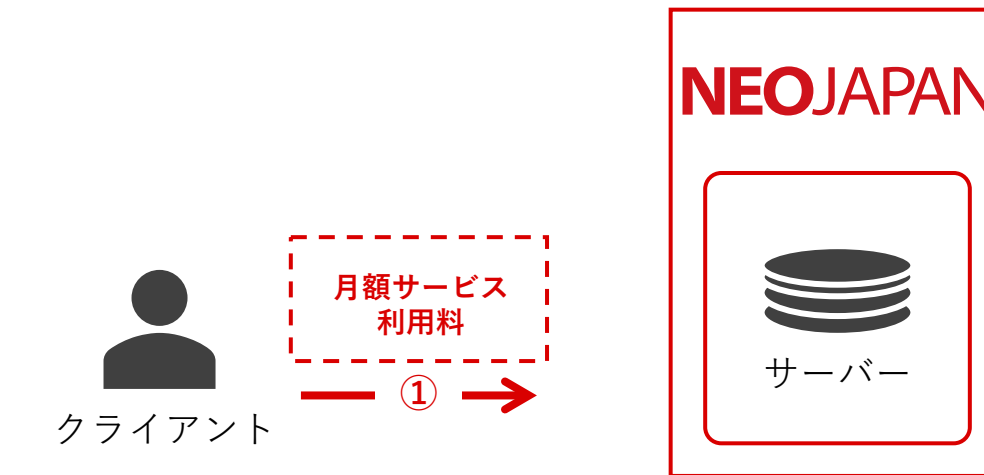
プロダクト



オンプレミス形態

- 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。

クラウド

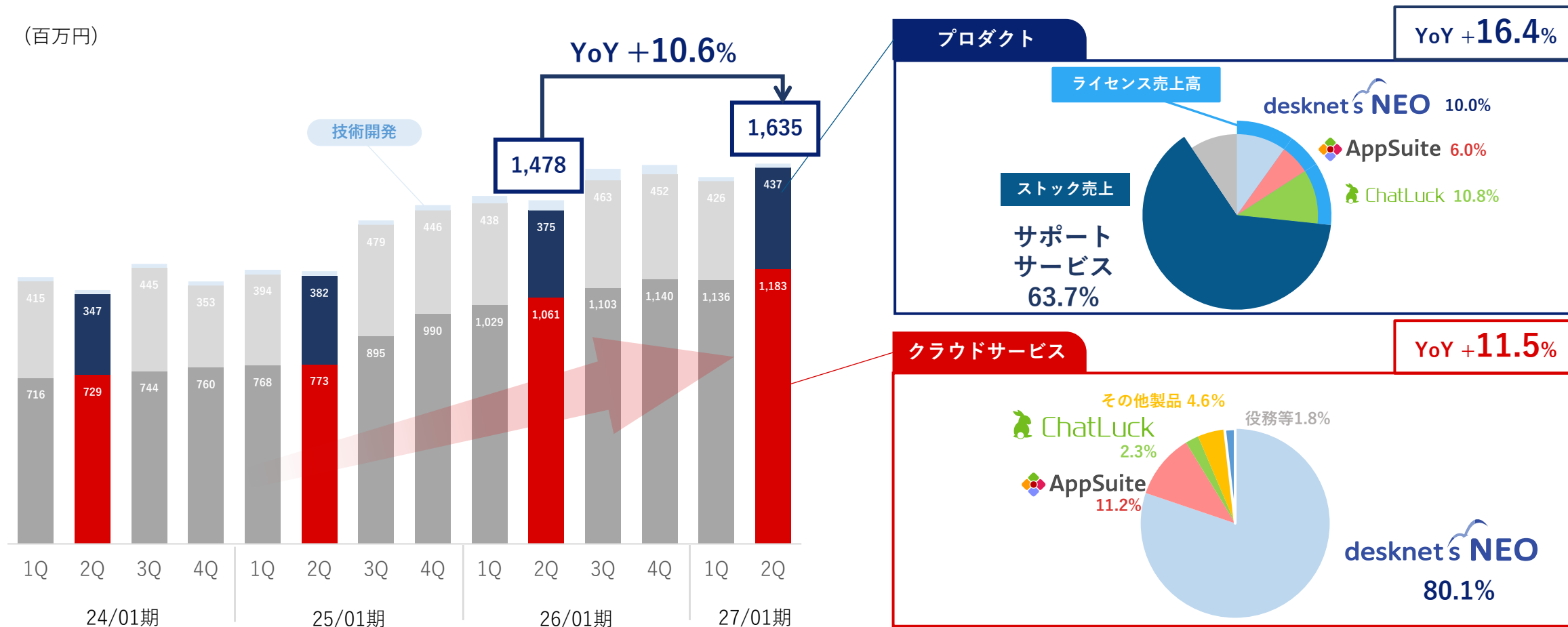


クラウド形態

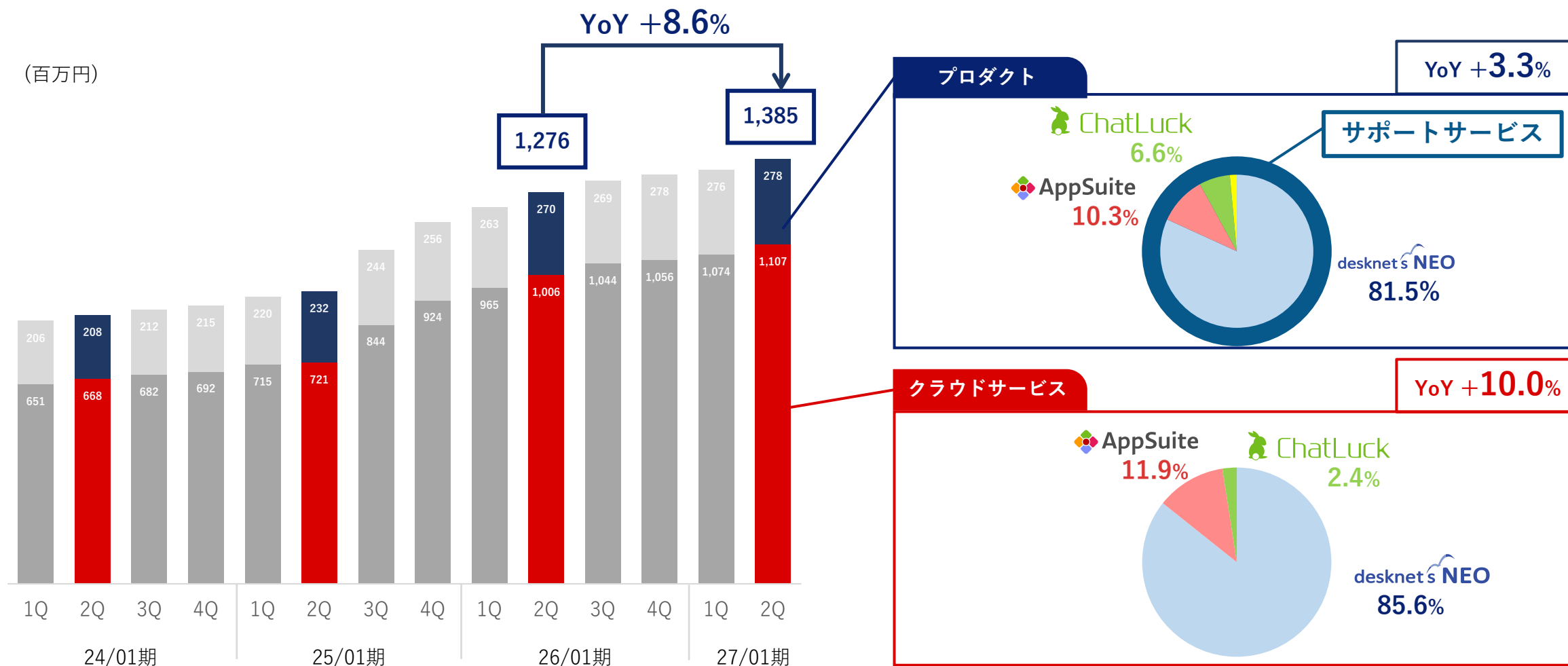
- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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、ユーザー数増加およびクロスセル進展などにより前年同期比11.5%増となりました。プロダクトはChatLuckの大型案件受注を主因として前年同期比16.4%増となりました。



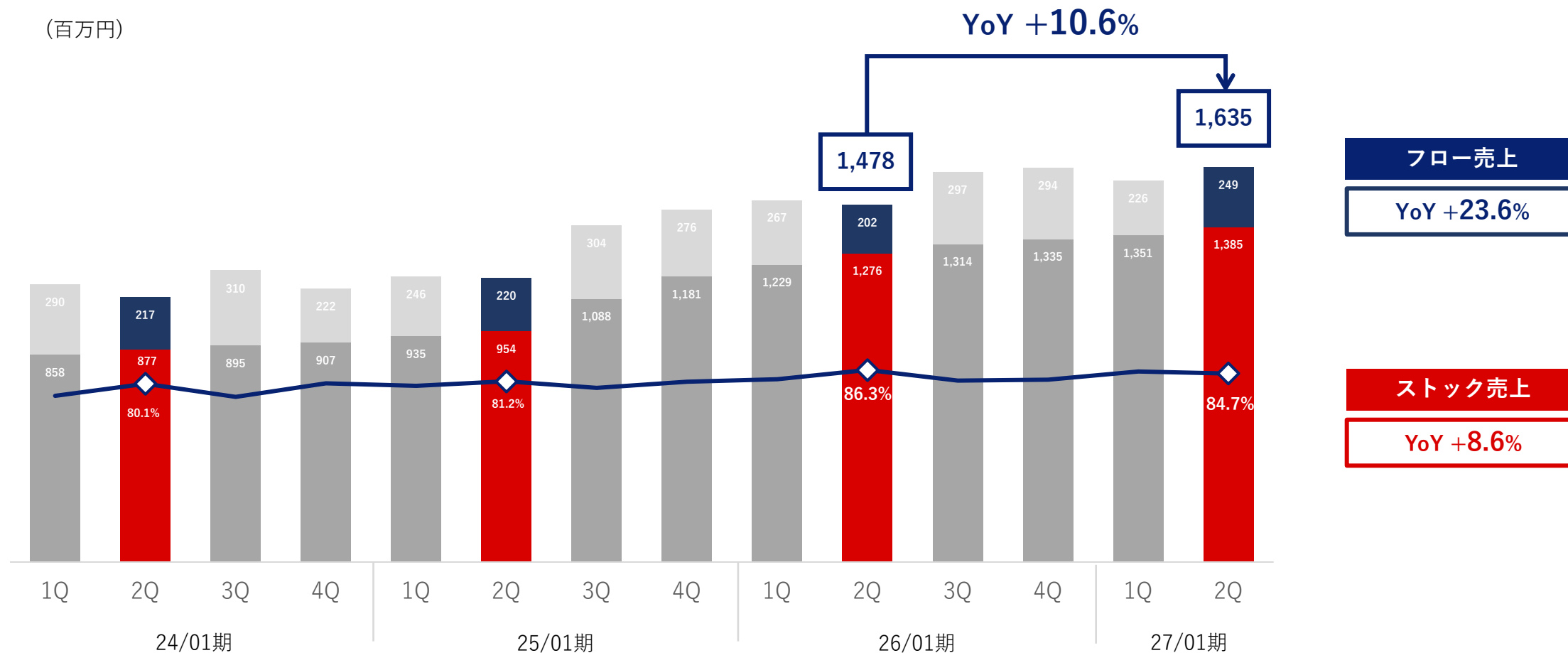
プロダクトのサポートサービスは3.3%増となりました。主力3製品のクラウドサービスは、ユーザー数が着実に増加し、10.0%増と拡大しました。



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

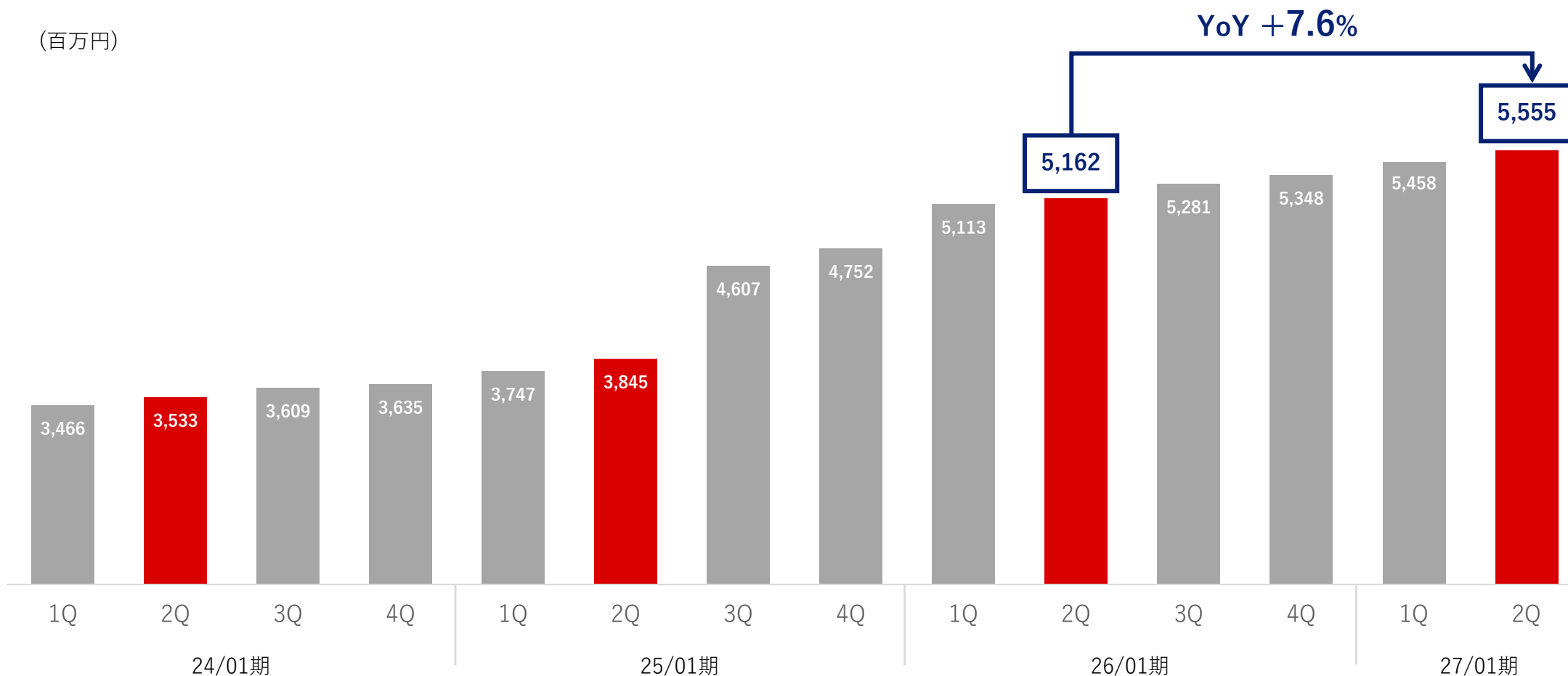
ストック売上比率は84.7%と引き続き高水準を維持しております。なお当四半期はストック売上の堅調な増加を上回りフロー売上が大きく増加しました。

(百万円)



ARRは前年同期比7.6%増の5,555百万円となりました。今後はクロスセルの拡大、ユーザー数増加と併せて、AIを活用した製品の付加価値向上によるARPUの拡大を図ることで、さらなるARRの伸長を目指します。

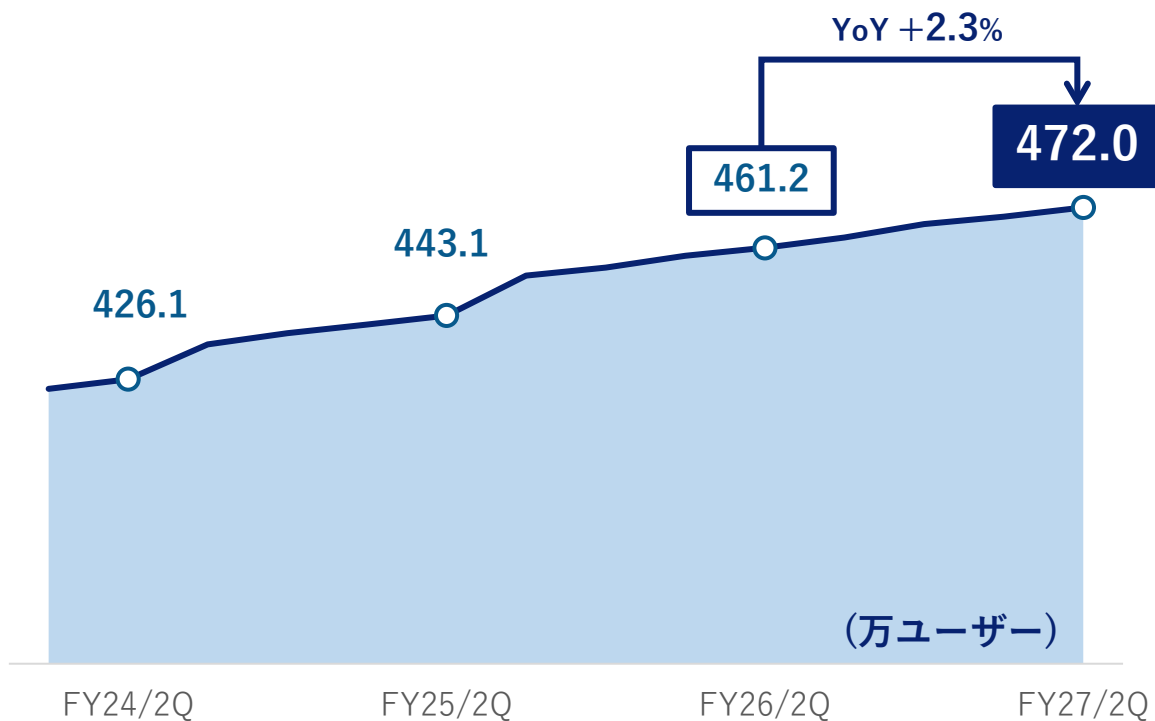
(百万円)



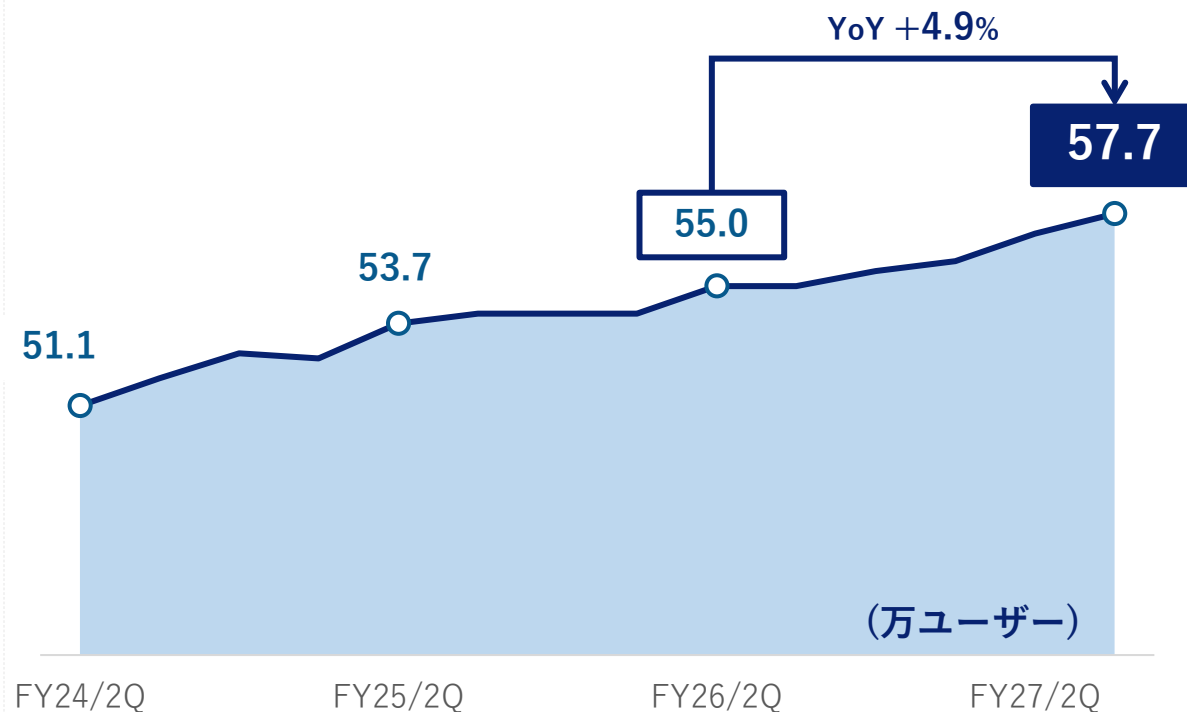
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクトの累計販売実績は前年同期比2.3%増、クラウドユーザー数は同4.9%増となりました。クラウドユーザー数は前年同期比2.7万ユーザー増となり、2024年9月に価格改定を実施して以降、最大の増加数となりました。

プロダクト累計販売実績推移

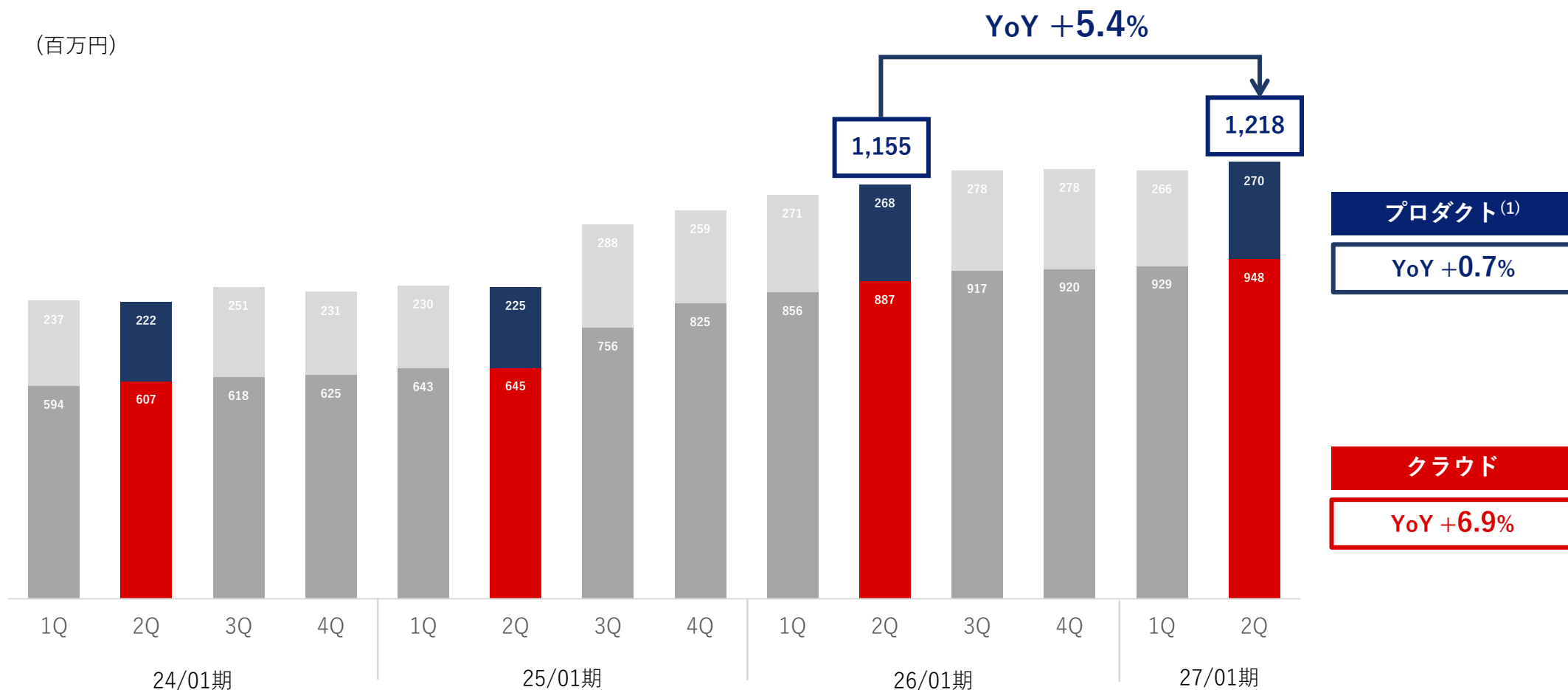


クラウドユーザー数推移

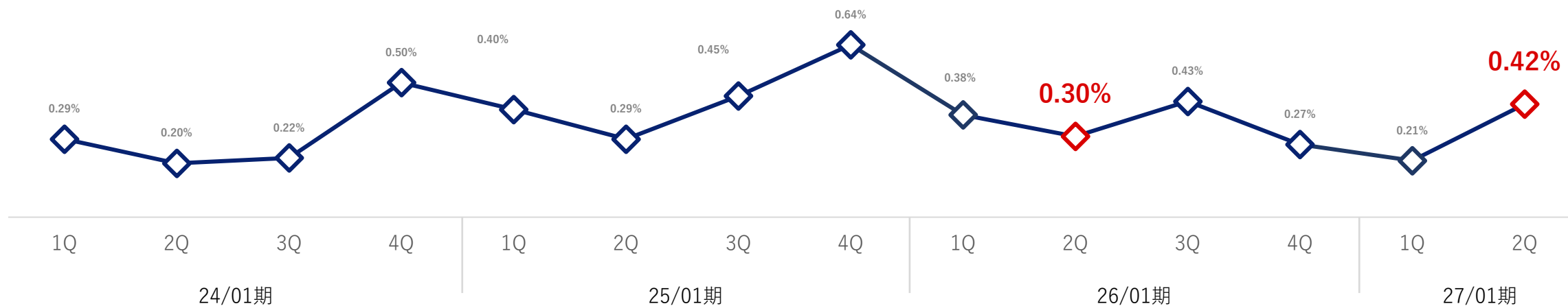


クラウドサービスはユーザー数の増加などにより、前年同期比6.9%増となりました。プロダクトは半導体不足によるサーバー納期遅延等の影響により導入予定時期が変更された案件がありましたが、サポートサービスが伸び、同0.7%増となりました。

(百万円)



当四半期の解約率は0.42%と若干上昇したものの上期平均では0.31%であり、従来の水準から大きな変動はありません。

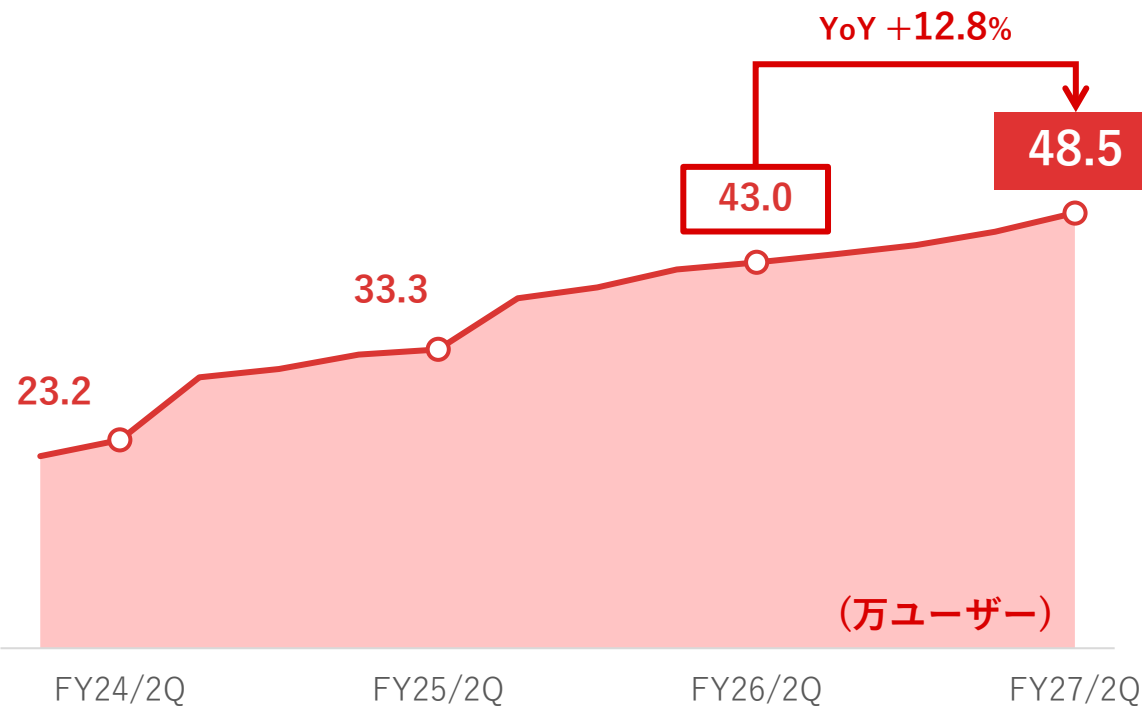


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

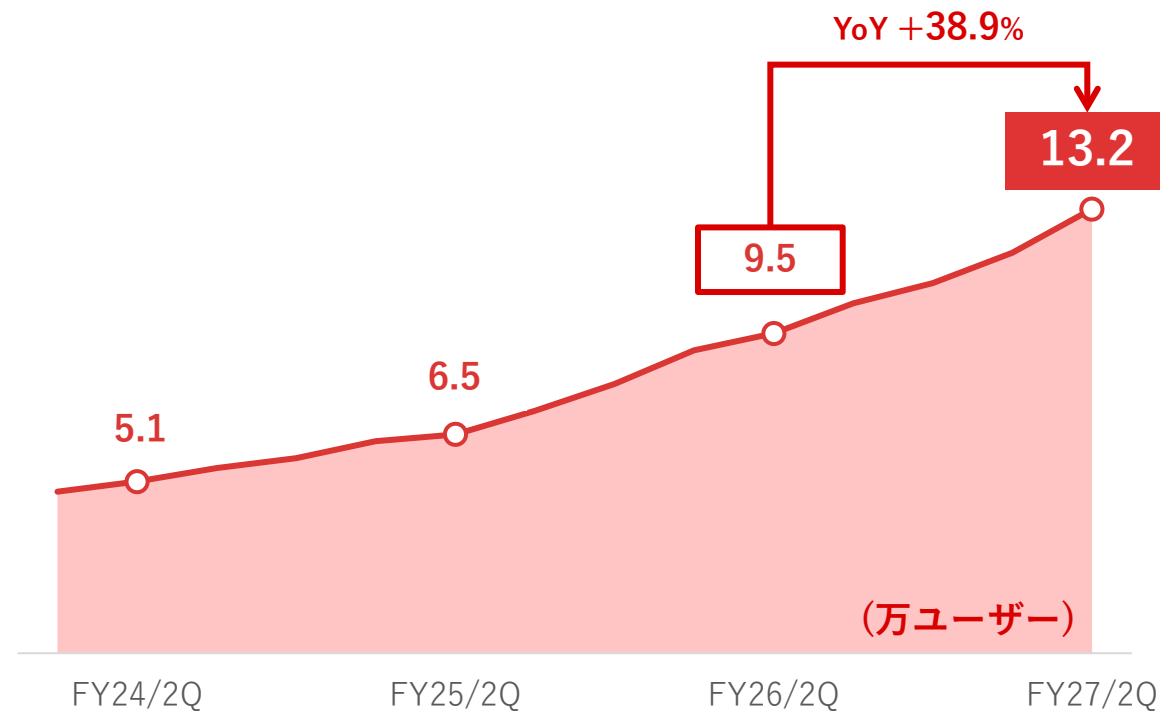
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績は前年同期比12.8%増となりました。クラウドユーザー数はセットプラン導入により増加ペースが加速し、前年同期比38.9%増と大きく伸び、当四半期は1.3万ユーザー増と過去最高の増加数を記録しました。

プロダクト累計販売実績推移

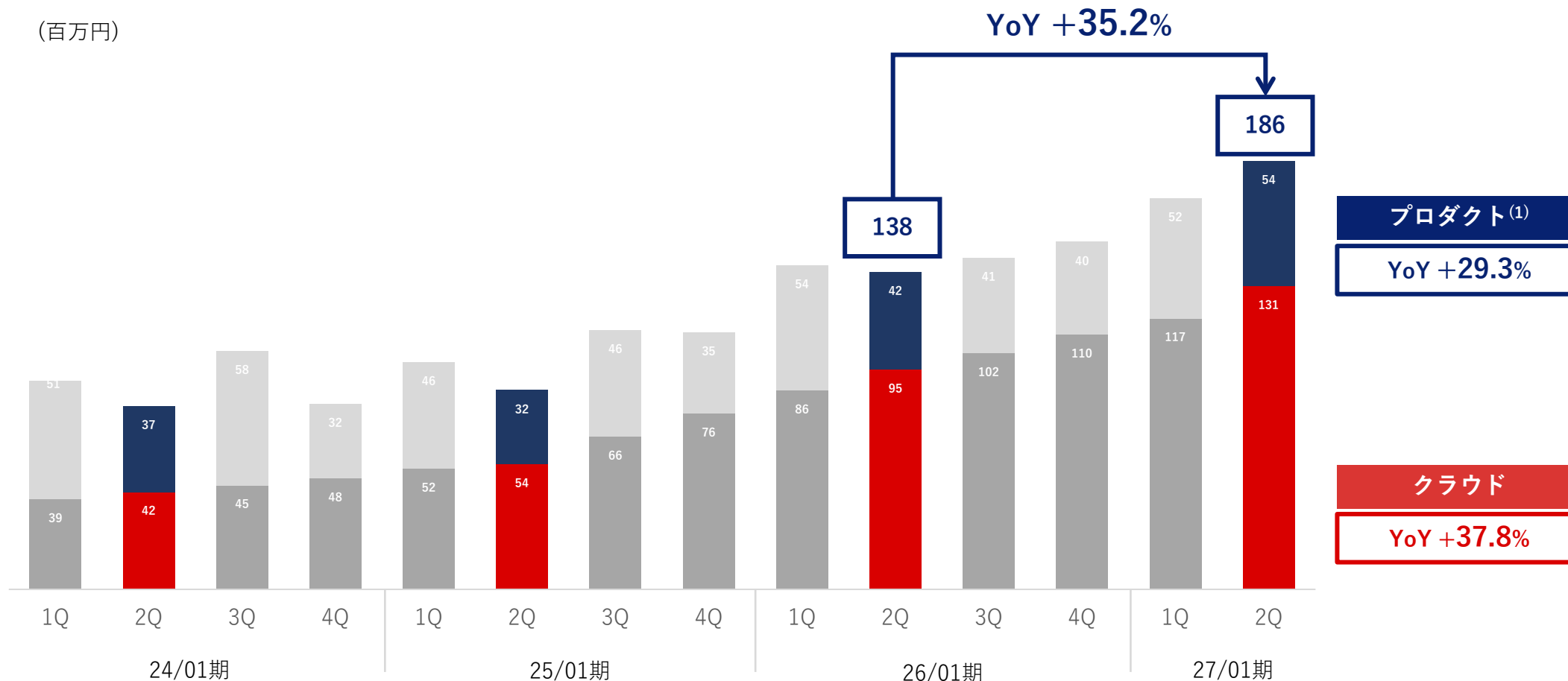


クラウドユーザー数推移



クラウドサービスはユーザー数の拡大により、前年同期比37.8%増と大幅な増収となりました。プロダクトもライセンス売上・サポートサービス共に伸び、同29.3%増となりました。

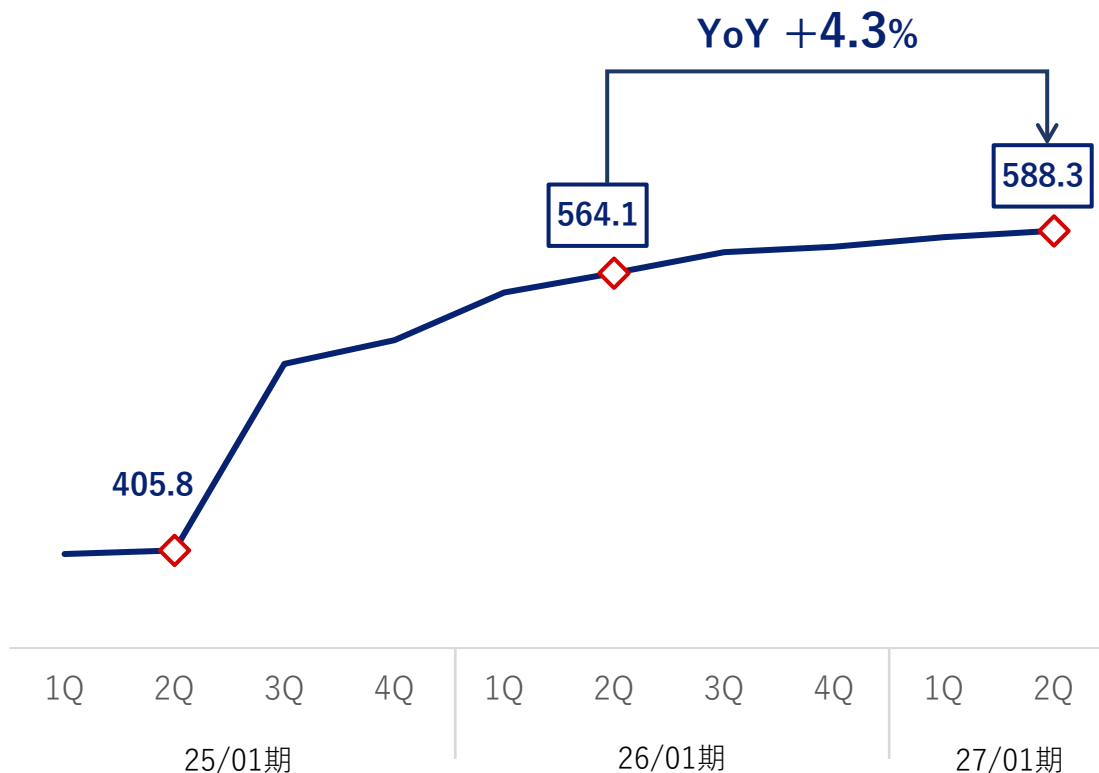
(百万円)



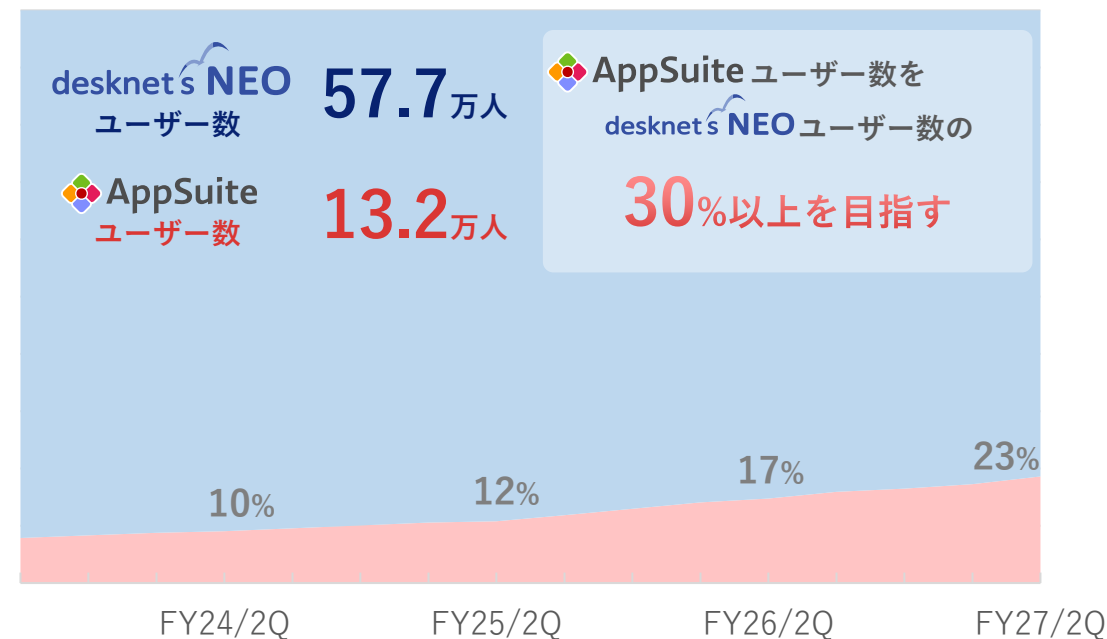
クラウドサービスの各指標の状況

当社はクロスセル推進を通じて、ARPU⁽¹⁾の継続的な拡大を図ってまいります。中でもAppSuiteのクロスセル強化を重要な成長戦略として位置付けており、desknet's NEOクラウドユーザーに占めるAppSuite導入比率を30%以上に引き上げることを目標としております。

ARPU⁽¹⁾の状況



AppSuite の利用率⁽²⁾

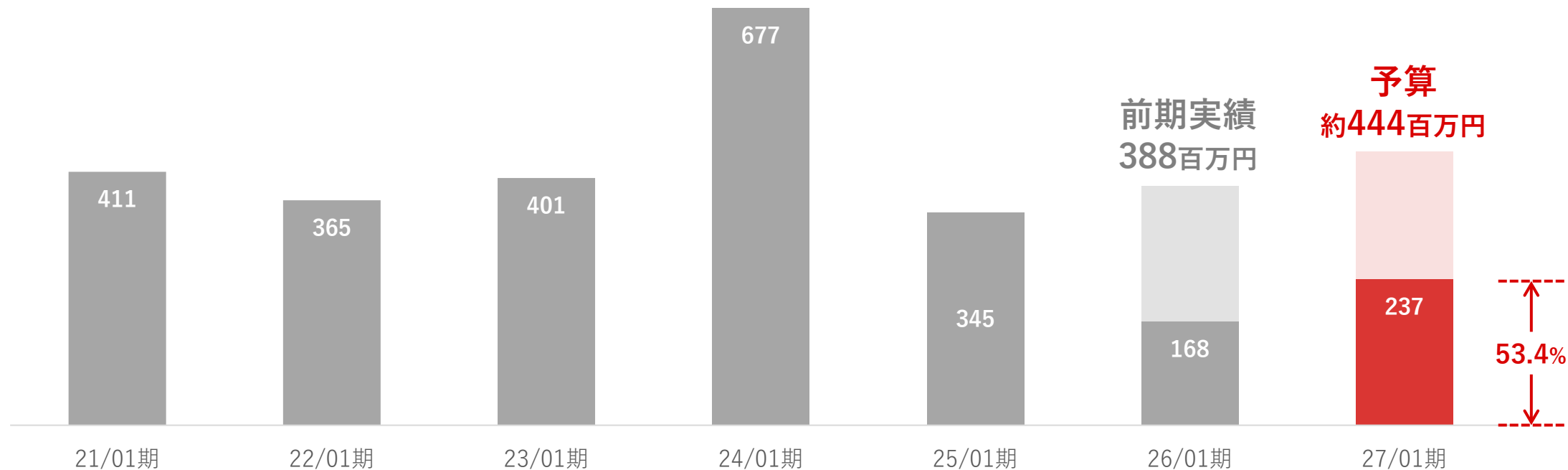


1. 1ユーザーあたりの月売上高。(desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計) ÷ (desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計) にて算出

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

広告宣伝費の状況は下記のとおりです。2027年1月期の広告宣伝費予算は444百万円とし、WEB広告やエレベーター広告などの認知度向上施策を強化すると同時に展示会への出展などによりリードの獲得を図る計画です。

(百万円)



(百万円)	FY2026/2Q	FY2027/2Q	前年同期比	
クラウドサービス	1,061	1,183	+122	+11.5%
desknet's NEO ⁽¹⁾	887	948	+61	+6.9%
AppSuite ⁽¹⁾	95	131	+36	+37.8%
ChatLuck ⁽¹⁾	23	27	+3	+14.0%
その他月額売上	47	55	+7	+15.7%
その他役務作業等	7	21	+14	+201.2%
プロダクト	375	437	+61	+16.4%
desknet's NEO	46	43	-3	-7.2%
AppSuite	16	26	+9	+55.5%
ChatLuck	3	47	+43	+1337.9%
その他ライセンス売上	1	0	-1	-75.6%
サポートサービス ⁽¹⁾	270	278	+8	+3.3%
カスタマイズ	4	20	+15	+319.7%
その他役務作業等	32	21	-11	-34.9%
技術開発	44	18	-26	-59.5%
ソフトウェア事業売上高合計⁽²⁾	1,478	1,635	+157	+10.6%

1. スtock売上として定義された科目

2. セグメント間取引を消去後の数値

III

補足説明資料

ii 中期業績目標

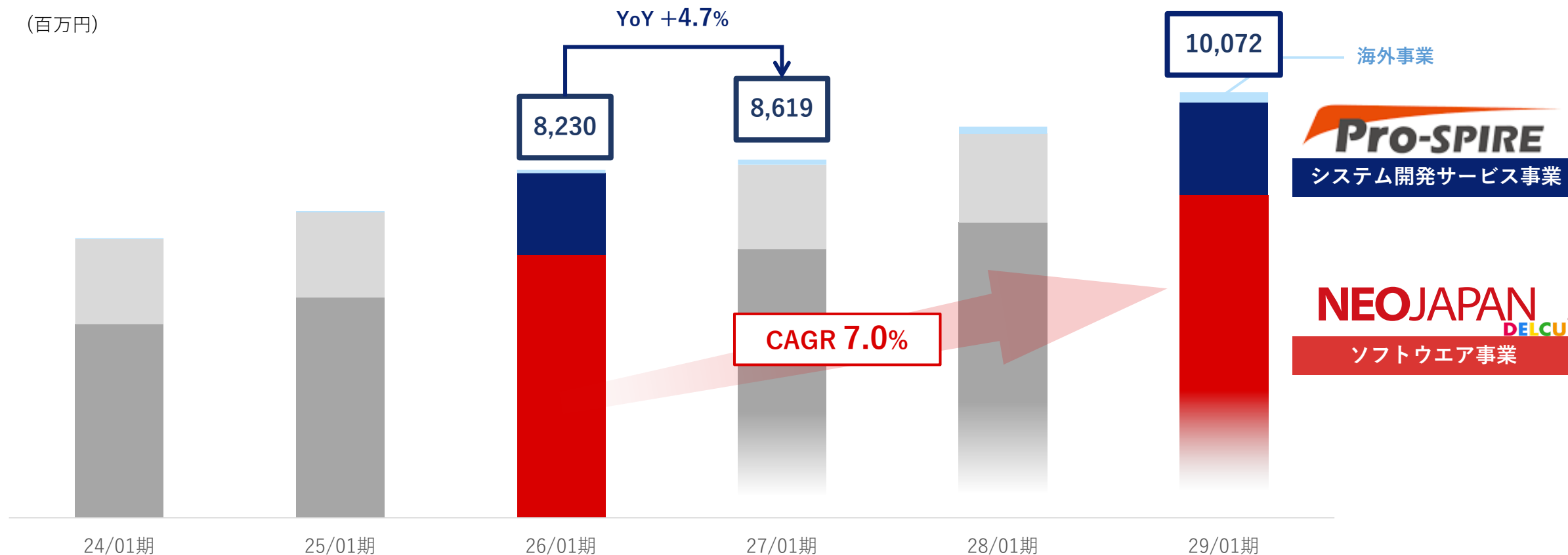


連結売上高目標

NEOJAPAN

2028年1月期を最終年度としていた中期業績目標において、営業利益目標を1年前倒しで達成する見通しとなり、新たに2029年1月期を最終年度とする3ヵ年中期業績目標を開示しております。売上高は年平均7.0%の成長を見込み、2029年1月期には売上高100億円の到達を目指します。

(百万円)

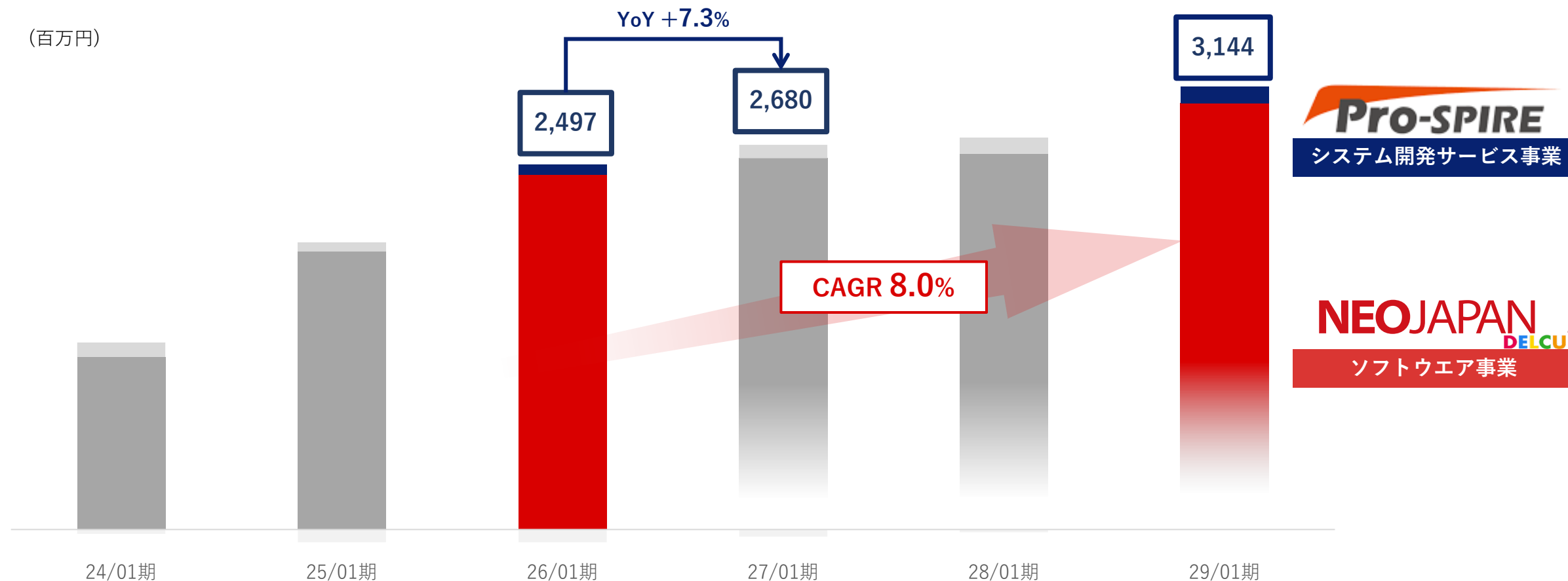


連結営業利益目標

NEOJAPAN

営業利益は年平均8.0%の成長を目指しております。

(百万円)



III

補足説明資料

iii 成長戦略



NEOJAPAN の 成長戦略

NEOJAPAN

01

desknet's NEOの製品進化と AppSuiteのクロスセル

AI活用による機能強化、リプレイス需要の取り込みを通じたdesknet's NEOの販売拡大
AppSuite、ChatLuck、neoAI Chat、NEOPORT等のクロスセル加速



02

海外事業の売上拡大

ASEAN3社の「One Team体制」を構築
マーケティング、ウェブサイト運営、人材戦略、サービス運用を協働で行うことで、成長の加速、高い生産性を実現



03

新規事業

LIVEX.AIの 販売拡大

次世代接客AIエージェント「LiveX AI」の
販売拡大



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

プロダクト

グループウェアを提供する各社が相次いでオンプレミス製品のサポート終了を公表する中、当社は今後もセキュリティ要件やコスト面の事情等を背景に、オンプレミスによる製品提供に根強い需要が継続すると考えております。

このような市場環境を踏まえ、当社はオンプレミスによる製品提供およびサポートサービスを継続する方針を表明いたしました。

オンプレミスによる製品提供は、ライセンス販売後もサポートサービスを通じて継続的な収益を確保できるビジネスモデルであり、ストック売上高の拡大に大きく寄与します。

当社は、**今後3年間の重点施策としてリプレイス需要の取り込み**を掲げ、各種キャンペーン施策を展開し、オンプレミスでの継続利用ニーズのあるユーザーの獲得を推進してまいります。



クラウドの特性を活かした製品強化によるユーザー数拡大

クラウド

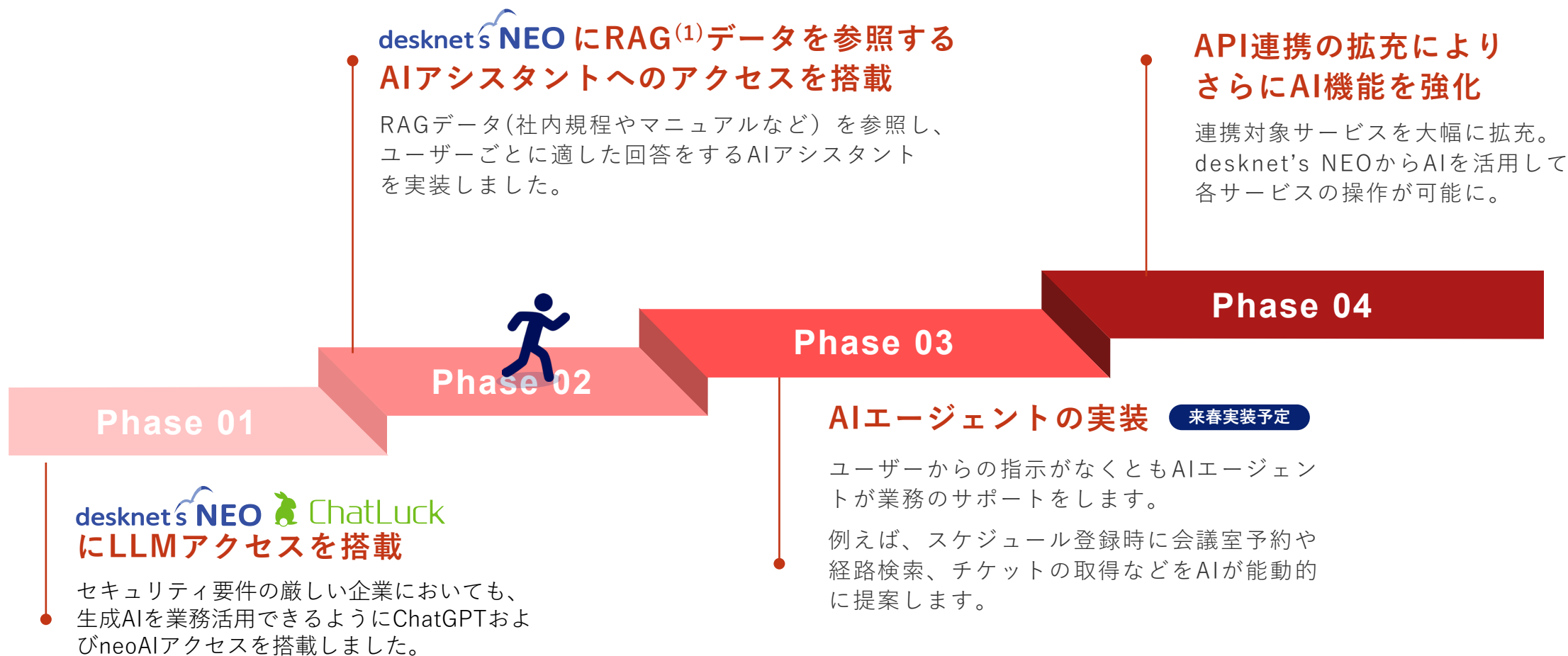
desknet's NEOは、サービス提供開始以来、毎年アップデートを実施し、機能強化を図ってまいりました。今後も継続的なアップデートを基本方針とする中、**重点領域として位置付けているのがAIを活用した機能強化**です。

現時点において高度なAI機能の実装にはクラウドサーバーとの連携が不可欠であり、desknet's NEOクラウドはその基盤を最大限に活用することが可能です。今後はAIを搭載することで、付加価値を大きく高める製品へと進化させてまいります。

また、AIに限らず、ストレージサービスをはじめとするクラウドの優位性を活かした機能拡張を継続的に実施し、製品競争力の一層の強化を図ります。

これらの取り組みにより、ユーザー基盤のさらなる拡大を目指してまいります。

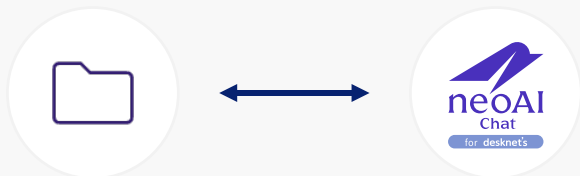




1. 生成AIが回答を作成する際に参照するデータです。例えば規程やマニュアルを参照させることで社内の業務フローについての回答をAIアシスタントが作成します。

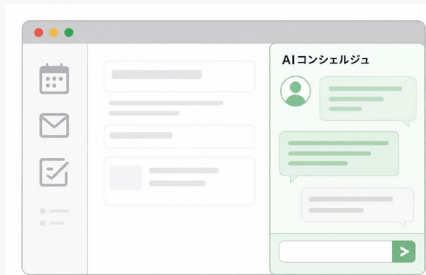
2026年

neoAI Chat連携強化



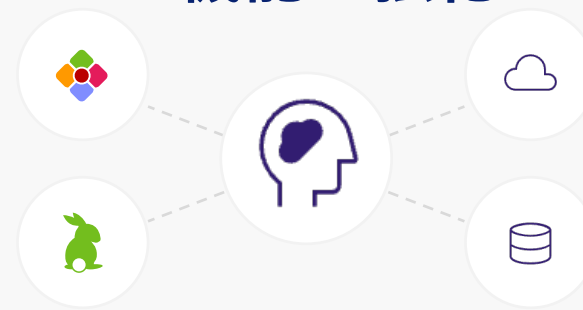
- 文書管理の文章をneoAI Chatが参照
- 参照文章を元に質問回答・要約・文書生成
- desknet's NEO上からのシームレスな利用が可能に

2027年

AI標準搭載の
desknet's NEOへ進化

- AIに依頼するだけで予定確認・登録、メール返信案などを作成
- コンシェルジュのようなユーザー体験を実現

2027年+

API連携拡充による
AI機能の強化

- 外部サービスとの連携を大幅に強化
- desknet's NEO上で業務フローが完結
- ワークフロー作成でルーティンワークを自動化

01 米国子会社で培ったAI知見の活用

NEOJAPAN

米国の最先端トレンドを ネオジャパンの開発に還元

2026年4月、米国子会社DELCUIの代表として市場リサーチやパートナー企業の発掘に携わってきた齊藤浩介が取締役として就任。
直近では、LiveX AI社に対する出資・アライアンスを実現した他、AIメール共有サービス「NEOPORT」の開発責任者を務めています。
今後、米国で培ったAIなどの最先端技術に関する知見を活かし、本社開発メンバーと連携しつつ、ネオジャパンの主力製品のさらなる進化に貢献していきます。



取締役
DELCUI Inc.代表取締役
齊藤 浩介

AIを特別なものではなく、
すべてのユーザーの「**当たり前**」に。

使いやすさを最優先

迷わず使えるシンプルなUIと
わかりやすい体験設計でAIを意識
せずに使える環境を提供します。

業務に寄り添うAI

日常業務の文脈を理解し、必要な
情報の提示や次のアクションを
提案する存在を目指します。

繋がる・広がる基盤

社内外のサービスやデータと
つながり、業務の自動化・効率化
を支えるハブとして進化します。

安心して使えるAI

社内データや権限設定に配慮し、
業務に安全にAIを活用できる環境を整備、
提供します。

執行役員
技術開発事業部 部長
竹迫 裕真

活用事例の展開に伴う ユーザー数拡大



「AppSuite AWARD」による
優れたアプリの表彰と
事例の横展開



<https://www.desknets.com/neo/users/media/appsuite/16445/>

プロモーション拡充と セットプランの訴求強化



「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



<https://www.desknets.com/>

パートナー戦略強化



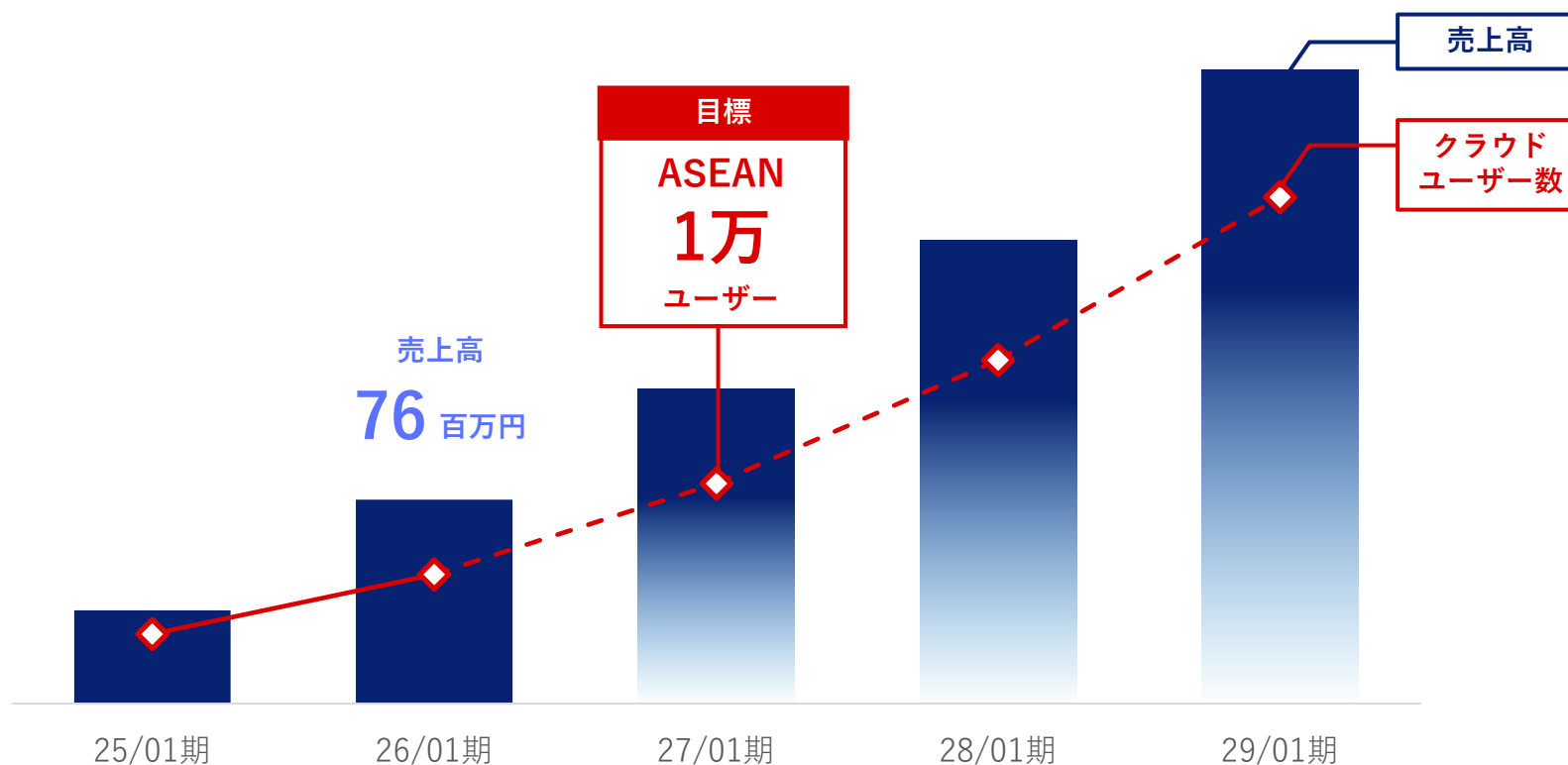
アプリケーション作成、APIシステム
開発、および環境構築に豊富な技術を
持つパートナー企業を認定



<https://www.desknets.com/neo/appsuite/integrator.html>

02 海外事業の売上拡大

2026年1月期の海外事業の売上は前期比2.1倍に拡大しました。今年度は、現地責任者に据えた若いリーダー達によるASEAN3社の「One Team体制」を構築。マーケティング、ウェブサイト運営、人材戦略、サービス運用を協働で行うことで、成長の加速、高い生産性の実現を目指します。



成長のポイント



若いリーダーを中心とした
現地責任体制の強化



現地向けマーケティング強化と
Web集客の強化



サポート体制の強化による
顧客満足度の向上



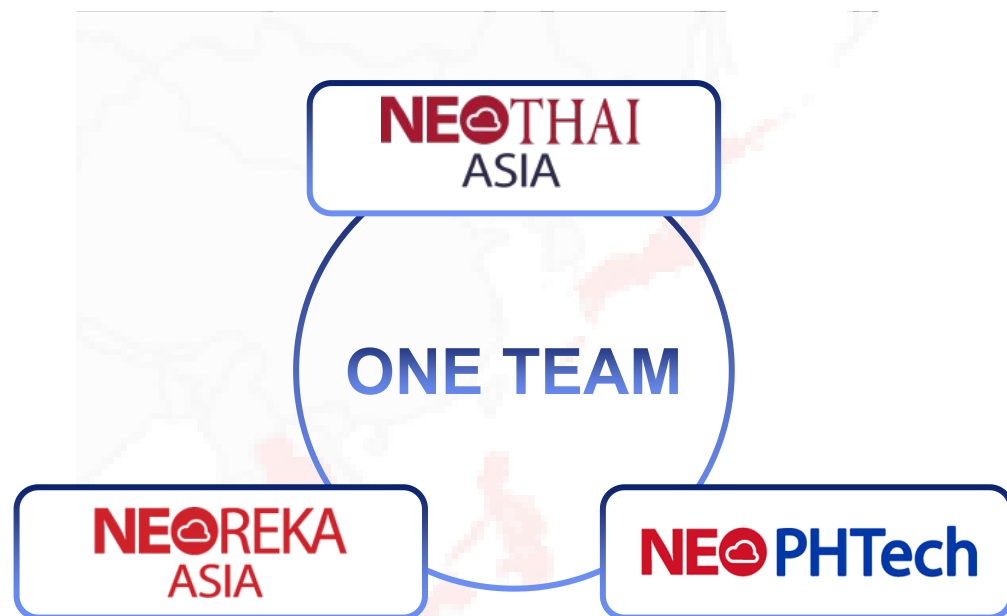
現地パートナーの拡大による
販売体制の強化

02 One Team体制による展開の加速

NEOJAPAN

ASEAN3社が連携し、マーケティングからサービス展開、顧客サポートまでを一気通貫で推進します。現地に根差した活動と販促資材の整備により、継続的な成長基盤を構築します。

ASEAN 3社のONE TEAM体制



現地市場に合わせた販促・営業活動を強化



▶ トピックスP47を参照

実店舗、問い合わせチャットボット、イベント会場などで活用可能な次世代接客AIエージェント「LiveX AI」の販売を開始。複数企業で導入に向けたPoCを実施中。

実店舗での接客AIアバター



国内小売チェーンにて接客AIアバター導入のPoCを実施中

問い合わせチャットボット

desknet's NEOの問い合わせ
サイト内にて運用中

自己解決率約**80~90%**を実現



プロスポーツクラブの公式サイトにて、
問い合わせチャットボットを導入準備中

イベント会場（ファンエンゲージメント）



2026-27シーズン、横浜エクセレンスホームゲーム会場で展開

III

補足説明資料

iv トピックス



2027年1月期第2四半期以降の主要トピックス

製品・営業	2026年05月07日	グループウェア『desknet's NEO』V9.6を提供開始
	2026年05月29日	横浜エクセレンス、AI技術でファン体験を革新する「LiveX AI」をファン感謝祭に導入
	2026年07月01日	ファーストキッチン、店舗と本社の情報共有基盤として『desknet's NEO』と『AppSuite』を導入
	2026年07月02日	オンプレミス型企业内全文検索システム『Neuron ES for desknet's』の提供を開始
	2026年07月28日	大阪信用金庫、オンプレミス型組織内全文検索システム『Neuron ES for desknet's』の導入を決定
	2026年08月25日	セキュアリモートアクセスサービス『moconavi Browser for desknet's』の提供を開始
	2026年09月01日	名古屋営業所移転のお知らせ 中部エリアにおける営業・販売パートナー支援を強化
	2026年09月03日	「desknet's NEO」がISMAPクラウドサービスリストに登録されました
海外	2026年05月13日	NEOREKA ASIA マレーシアで「NEO BUSINESS CONNECT 2026」を開催
	2026年07月16日	NEO THAI ASIA タイにて「Business Session 2026」を開催
受賞	2026年05月20日	『desknet's NEO』が「Best Software in Japan 2026」TOP100 の第 10 位入賞
	2026年07月15日	「ITreview Grid Award 2026 Summer」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29期連続受賞
	2026年08月27日	日経コンピュータ 顧客満足度調査 2026-2027 情報共有ソフト/サービス部門 で1位を獲得
健康経営	2026年07月14日	子育てサポート企業として「プラチナくるみん認定」を取得
IR	2026年05月11日	IRメディア「Capital Voice Japan」に社長インタビュー記事が掲載されました
	2026年06月25日	「Kabu Berry Lab 2026.6.25」個人投資家向説明会を実施



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

2026年6月25日

<https://youtu.be/TH5sKw--5ys>



決算説明会書き起こし記事 (logmi)

2026年3月13日

<https://finance.logmi.jp/articles/384190>



エクイティリサーチレポート (ウエルスアドバイザー)

2026年3月31日

<https://cdn.kabushiki.jp/paper/6c6cddd9e678438cbd1909374873fbf3/36807e6e837cdb9889f99c4e4e608384.pdf>



リサーチカバレッジレポート (シェアードリサーチ)

2026年07月02日

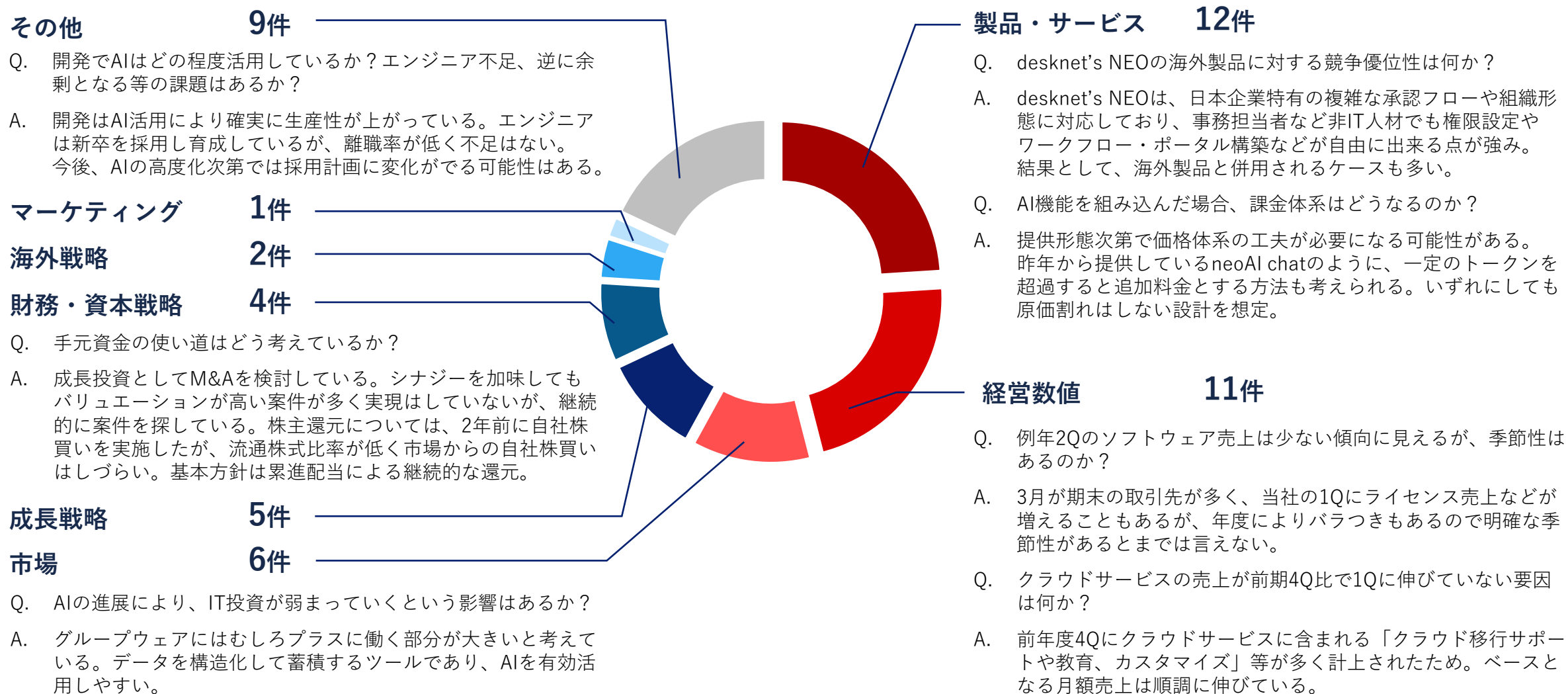
<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3921>
https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2026/07/3921_JP_20260702.pdf



機関投資家とのQ&A集

NEOJAPAN

2027年1月期第1四半期の決算発表後に機関投資家から寄せられた主な質問を記載いたします。



マレーシア子会社NEOREKA ASIAがユーザー会を開催

NEOJAPAN

マレーシア子会社NEOREKA ASIAが、第3回ユーザー会「NEO BUSINESS CONNECT 2026」を開催し、120社・200名が参加しました。製品・導入事例の紹介に加え、政府機関や大学等を交えたパネルディスカッションを実施。また、タイでもパートナー企業との共催セミナーを開催するなど、ASEAN各国で事業基盤の強化を進めています。



「moconavi Browser for desknet's」 提供開始

NEOJAPAN

セキュアリモートアクセスサービス「moconavi」の「desknet's NEO」ユーザー専用プランとして、「moconavi Browser for desknet's」の提供を開始しました。これにより、利用端末内に一切データを残さず、外部からの不正ファイル侵入も防止できる、セキュアなリモートアクセス環境を実現します。



全文検索システム「Neuron ES for desknet's」提供開始 **NEOJAPAN**

オンプレミス環境に構築された「desknet's NEO」に保管された文書に加え、社内のファイルサーバーやクラウドストレージなど企業内の文書を横断検索できる全文検索システム「Neuron ES for desknet's」の提供を開始しました。提供開始後、大阪信用金庫での導入が決定しております。

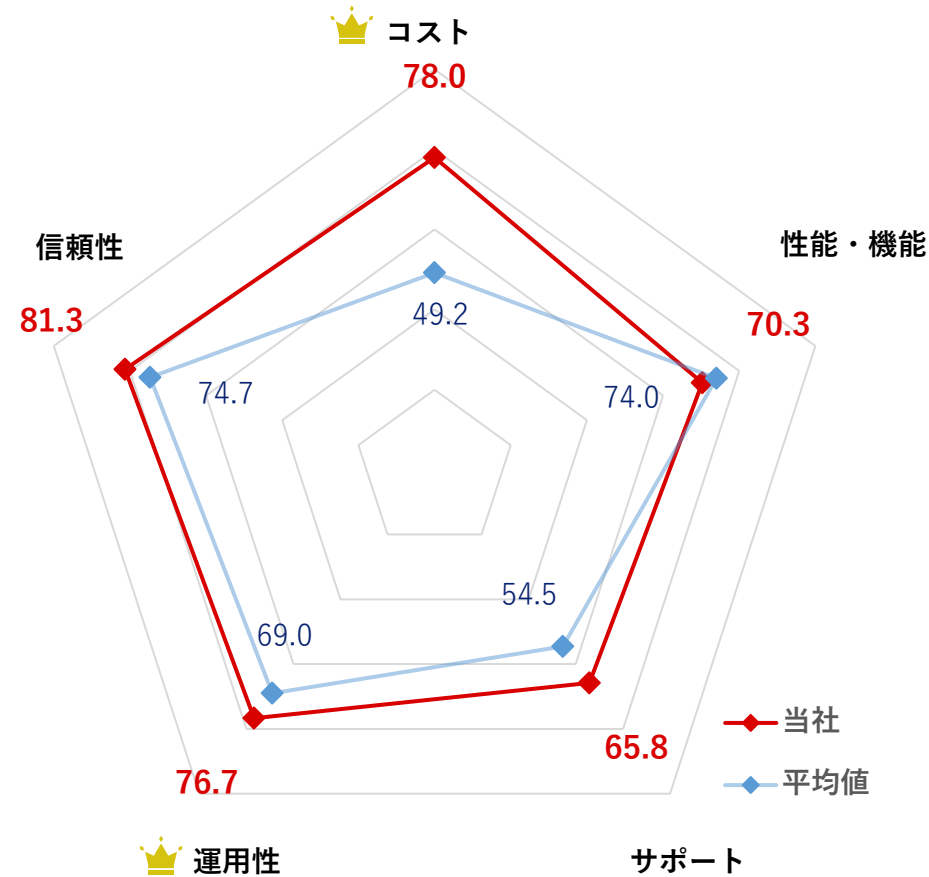




顧客満足度調査で1位を獲得

NEOJAPAN

当社は「日経コンピュータ 2026年9月3日号 顧客満足度調査 2026-2027 情報共有ソフト／サービス部門1位」を獲得しました。全5評価項目中、「運用性」、「コスト」の2項目でトップのスコアを獲得しました。



日経コンピュータ 2026年9月3日号掲載の表を基に自社にて再作成



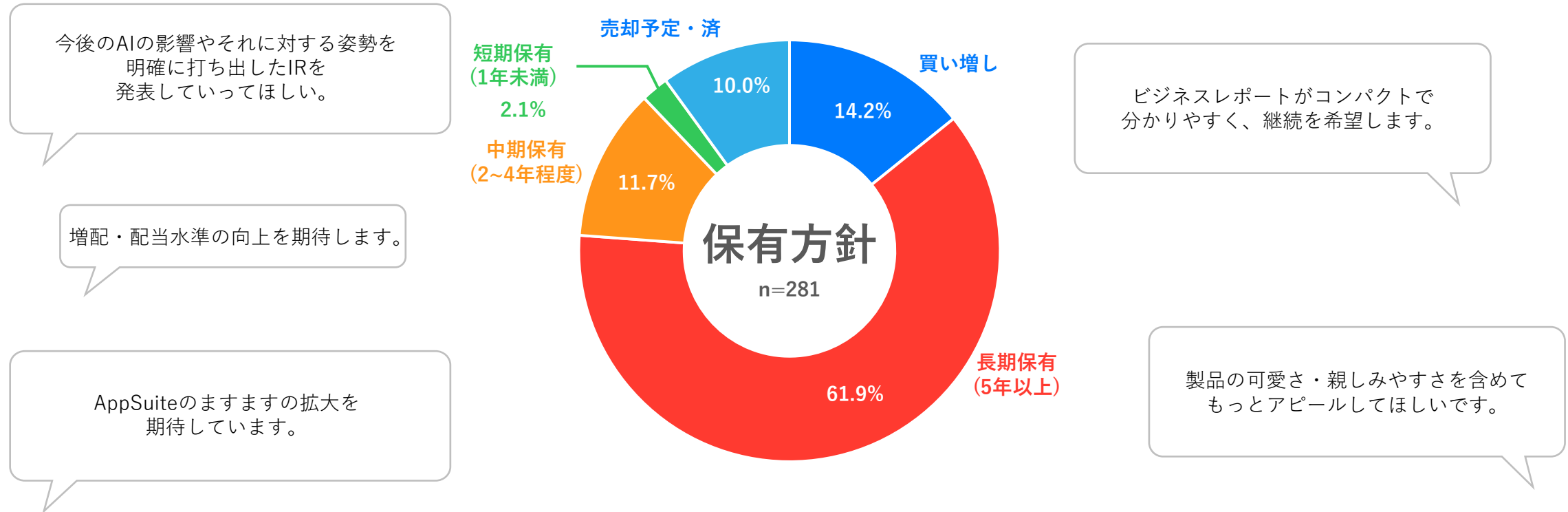
日経コンピュータ 2026年9月3日号
顧客満足度調査 2026-2027 情報共有ソフト／サービス部門1位

【調査概要】

顧客満足度調査 2026-2027は、企業向けIT関連製品やサービス全19部門におけるITベンダーに関する満足度を、CIO（最高情報責任者）や情報システム部長といった製品・サービス導入の責任者が評価するものです（日経BP「日経コンピュータ」が企画・実施）。詳細情報は今回の調査結果に関する速報記事（<https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/news/24/03304/index.html>）をご覧ください

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、2026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。



IR活動に対する評価は、前回調査と比較し「満足」「やや満足」が増えました。今後も更なる改善を目指して参ります。

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

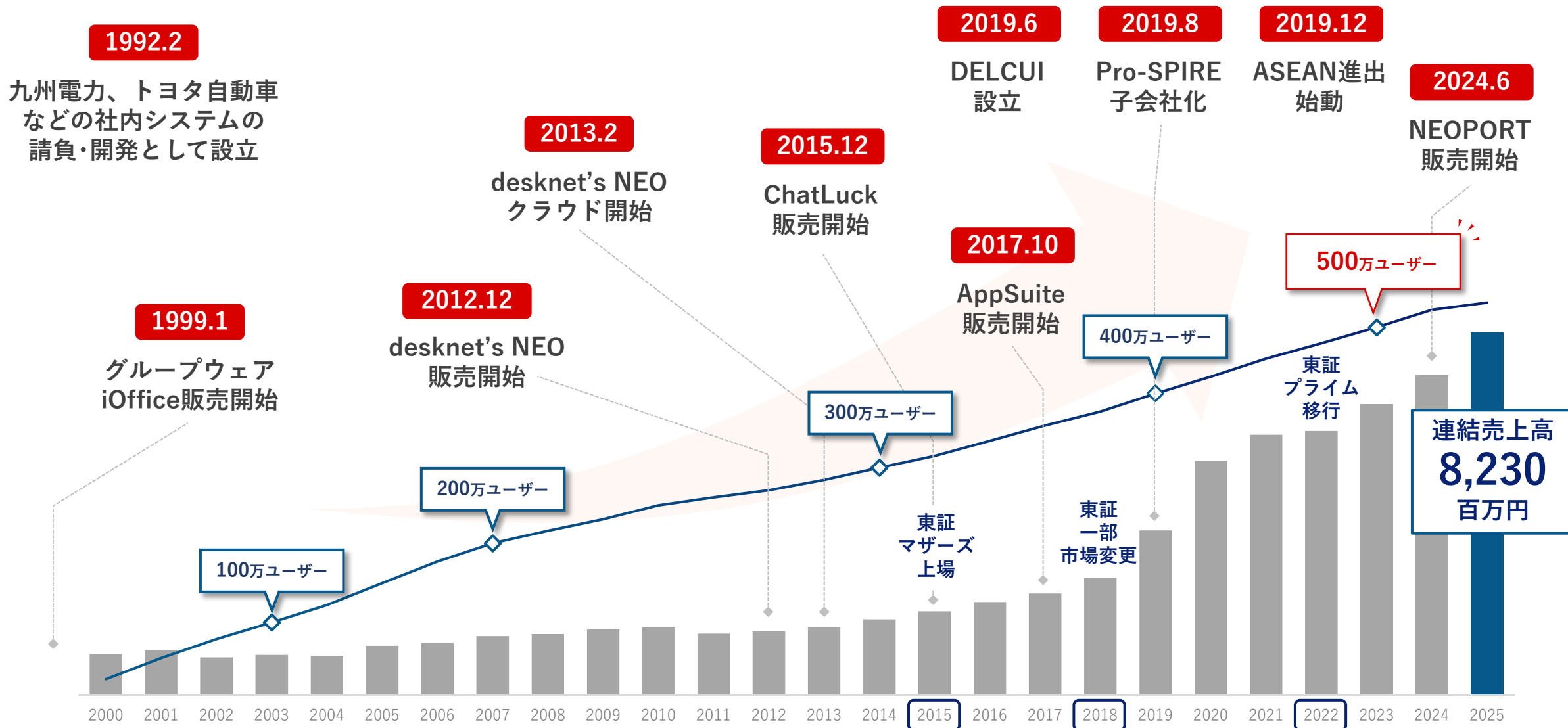
社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	愛知県名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル15F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅東1-12-8 トヨタレンタリース博多駅前ビル8F
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd. 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	299百万円（2026年1月31日現在）	
売上高（連結）	8,230百万円（2026年1月期）	
従業員数	連結322名（2026年1月31日現在）	



オフィスエントランス



開発風景

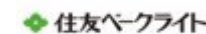


企業販売実績

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540万ユーザー⁽¹⁾を超え**、現在もなお販売数を拡大しております。

製造



サービス



建設



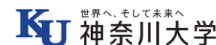
流通・小売



医療・福祉



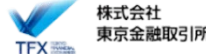
教育機関



情報・通信

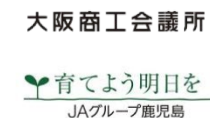


金融



金融業界の
230機関以上が導入

組合・団体



全国3割の
152JAが導入

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

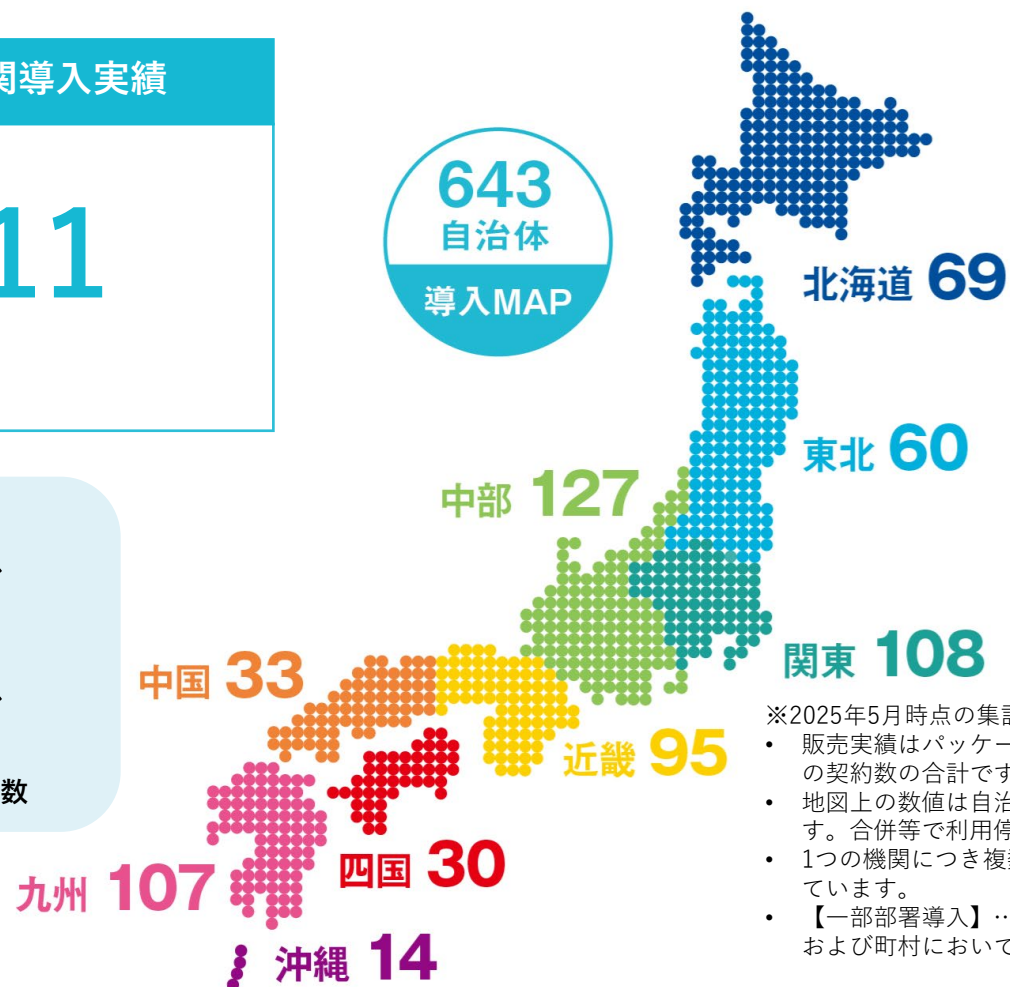
公的機関導入実績

611

導入 実績

北海道、神奈川県、滋賀県、
山口県、宮崎県、横浜市、
鎌倉市、神戸市、北九州市、
宮崎市、那覇市

など導入実績多数



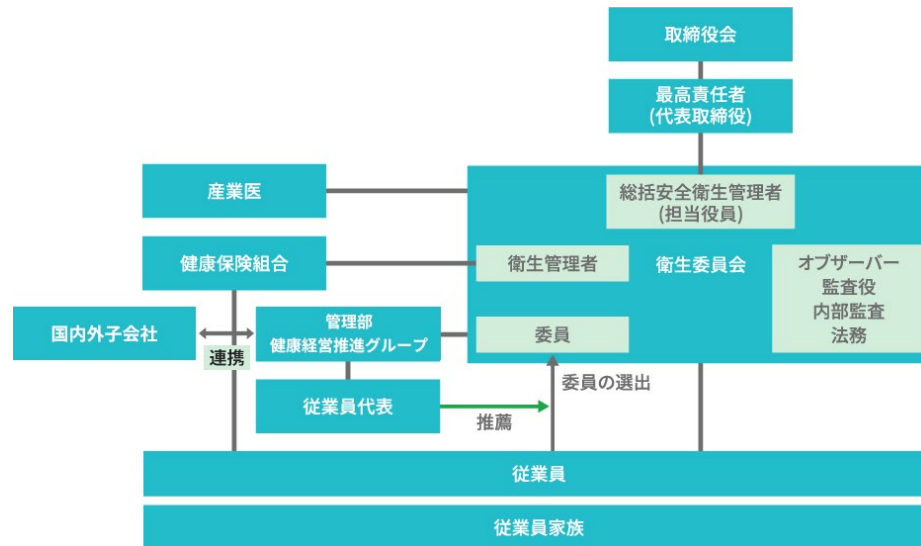
※2025年5月時点の集計結果

- 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





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。