

2027年1月期  
第1四半期決算説明資料

# NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2026年6月11日



ソフトウェア  
事業<sup>(1)</sup>

## 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

## DELGUI

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

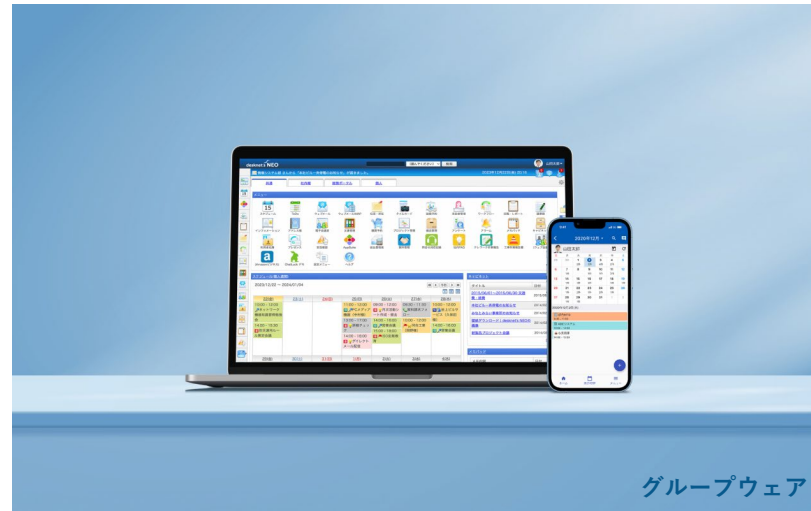
## NEOPHTech

フィリピンの  
製品販売拠点

1. 2025年1月期第1四半期以降、DELGUI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。



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1四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	48

# 2027年1月期 第1四半期 連結業績ハイライト

II

2027年1月期 通期業績見通し



## 売上高

2,077百万円

計画上回り順調

前年同期比  
+4.1%



## 営業利益

683百万円

計画上回り順調

前年同期比  
+6.2%



## 親会社株主に帰属 する四半期純利益

487百万円

計画上回り順調

前年同期比  
+9.0%



### 売上高は計画を上回り順調

ソフトウェア事業のクラウドサービス・プロダクト、システム開発サービス事業ともに計画を上回り、順調に推移中。

### 各利益も計画を上回り好調に推移

売上の順調な進捗、粗利率の上昇、販管費抑制により、第1四半期時点で25%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1四半期 連結業績

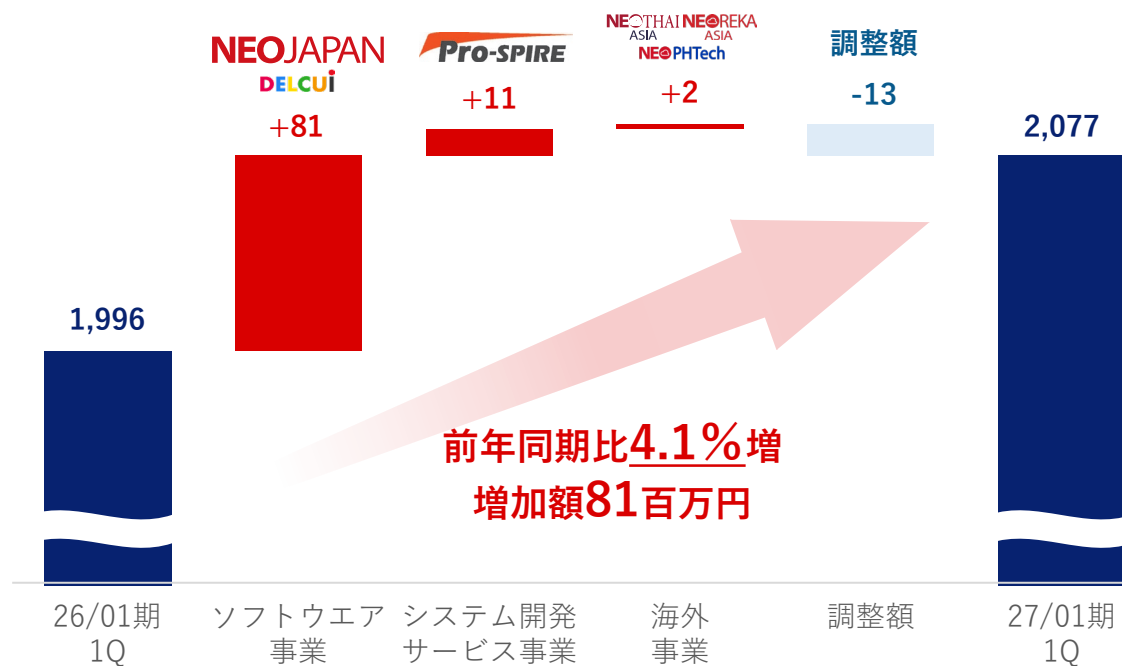
NEOJAPAN

(単位:百万円)	26/01期 1Q	27/01期 1Q	前年同期比	27/01期 通期予想	進捗率
売上高	1,996	2,077	+4.1%	8,619	24.1%
売上総利益	1,155	1,288	+11.5%	-	-
売上総利益率	57.9%	62.0%	-	-	-
営業利益	644	683	+6.2%	2,680	25.5%
営業利益率	32.3%	32.9%	-	31.1%	-
経常利益	654	713	+9.0%	2,742	26.0%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	447	487	+9.0%	1,876	26.0%

## 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

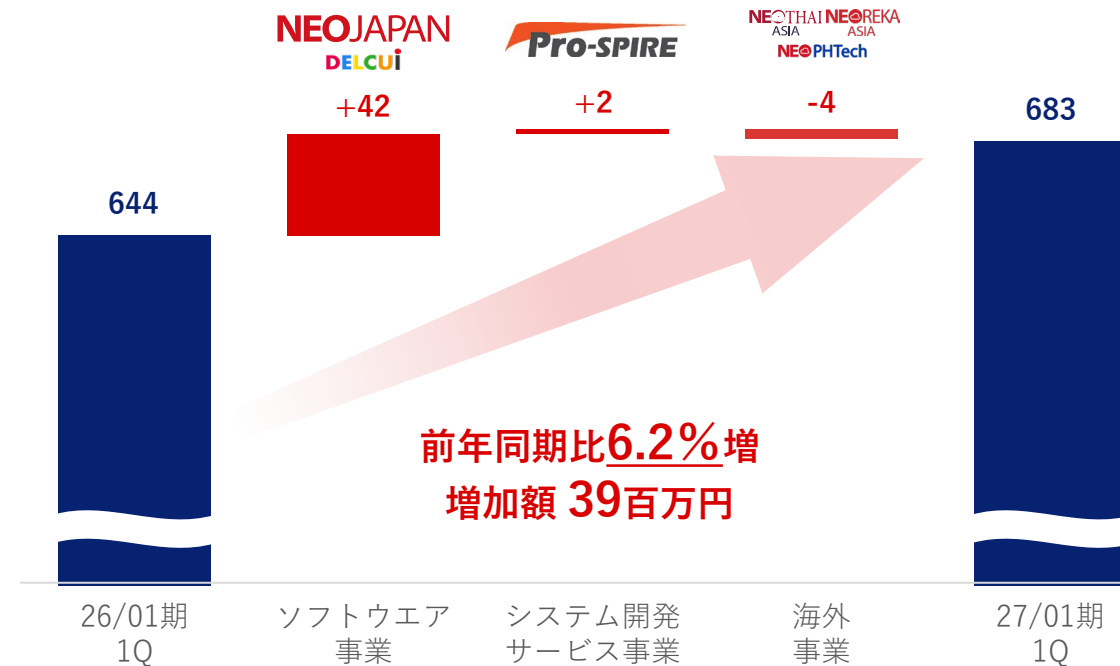
### 連結売上高増減要因

(百万円)



### 連結営業利益増減要因

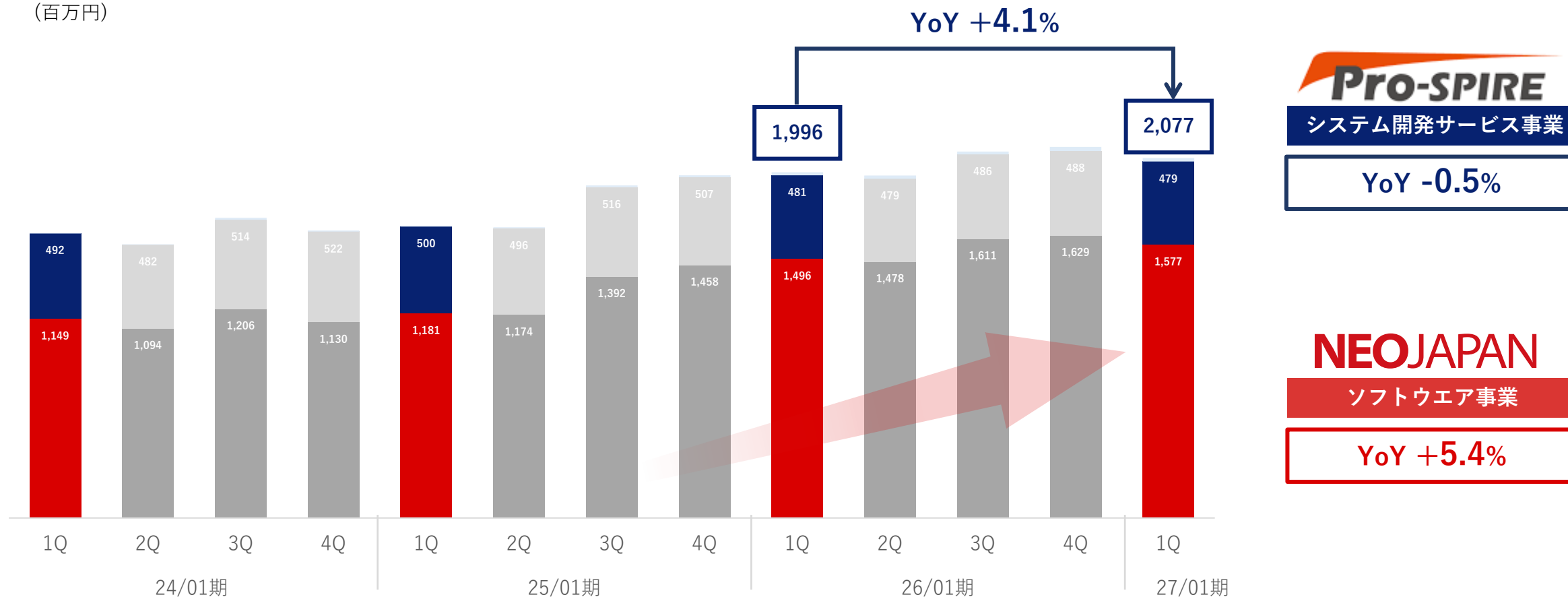
(百万円)



## 第1四半期として過去最高の売上高を更新

連結売上高はソフトウェア事業が前年同期比5.4%増と牽引しました。システム開発サービス事業は、外部売上は減収となりましたが、セグメント間の内部売上を含めた売上は前年同期比2.4%増と増収を確保しております。

(百万円)



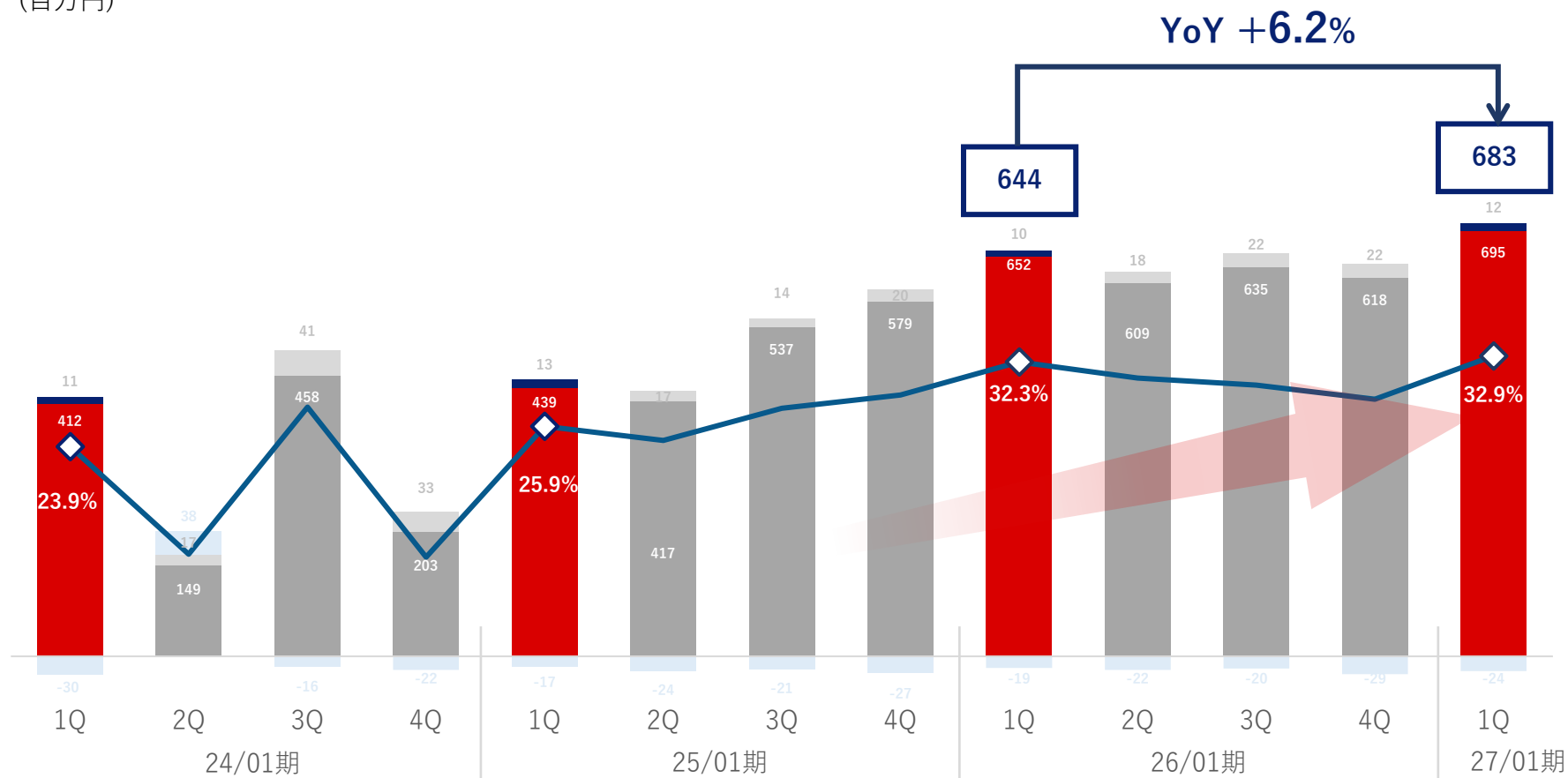
1. セグメント間取引を消去後の数値

# 連結営業利益<sup>(1)</sup>及び営業利益率の推移

## 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6.5%増、システム開発サービス事業が22.2%増となり、四半期の過去最高益を更新し、営業利益率も過去最高となる32.9%を達成。

(百万円)



**Pro-SPIRE**  
システム開発サービス事業  
YoY +22.2%

**NEOJAPAN**  
ソフトウェア事業  
YoY +6.5%

NEOTHAI ASIA NEOREKA ASIA  
NEOPHTech  
海外事業

1. 2025年1月期第1四半期以降、DELGUI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73.0%と高い財務健全性を維持

(百万円)	26/01期	27/01期 1Q	前期末比		26/01期	27/01期 1Q	前期末比
<b>資産の部</b>	10,693	10,366	-326	<b>負債の部</b>	3,211	2,793	-418
内 現預金	6,426	6,237	-188	内 有利子負債	3	2	-0
				<b>純資産の部</b>	7,482	7,573	+91
				内 株主資本	7,367	7,420	+53
				<b>自己資本比率</b>	69.9%	73.0%	+3.1%

I 2027年1月期 第1四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

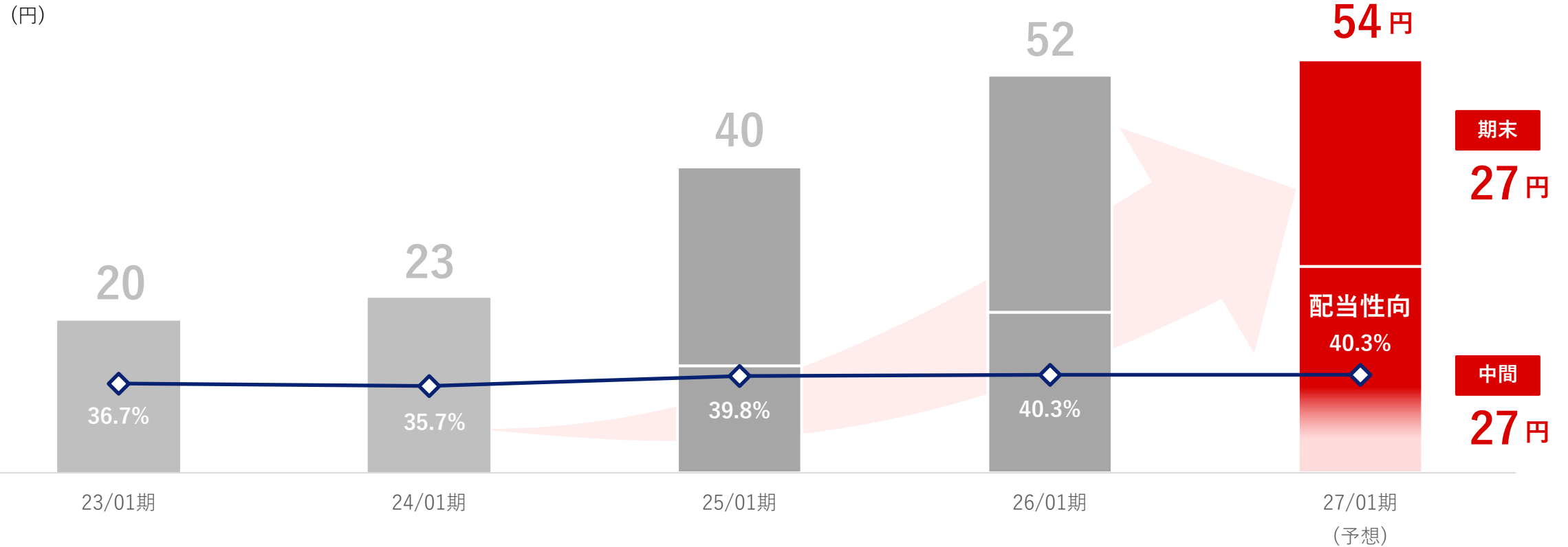


引き続きソフトウェア事業が牽引し増収増益の見通し

(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。



II

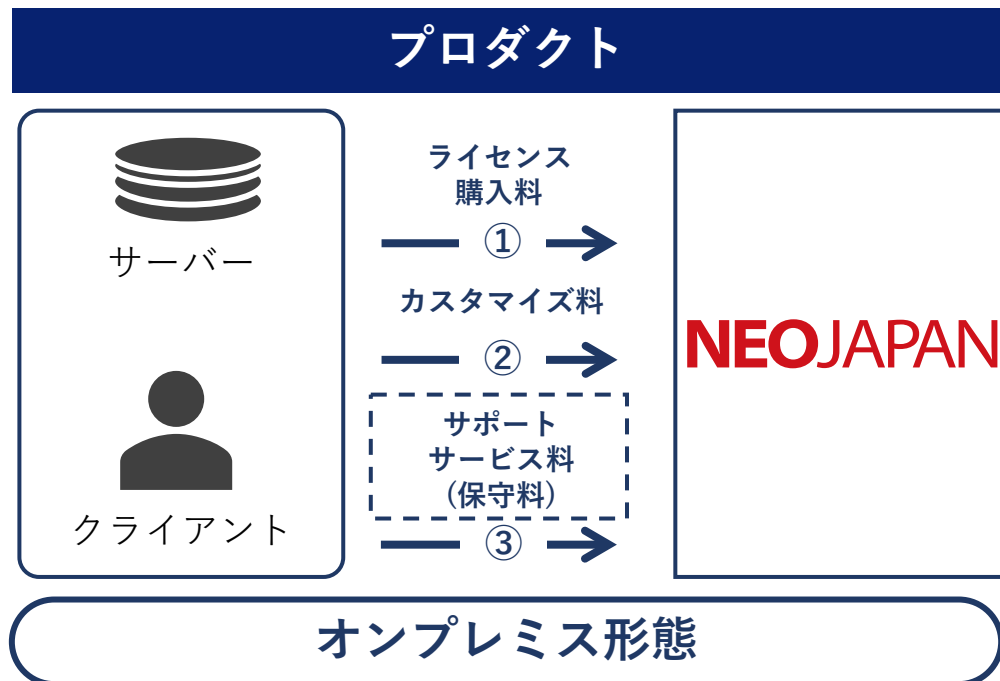
2027年1月期 通期業績見通し

III

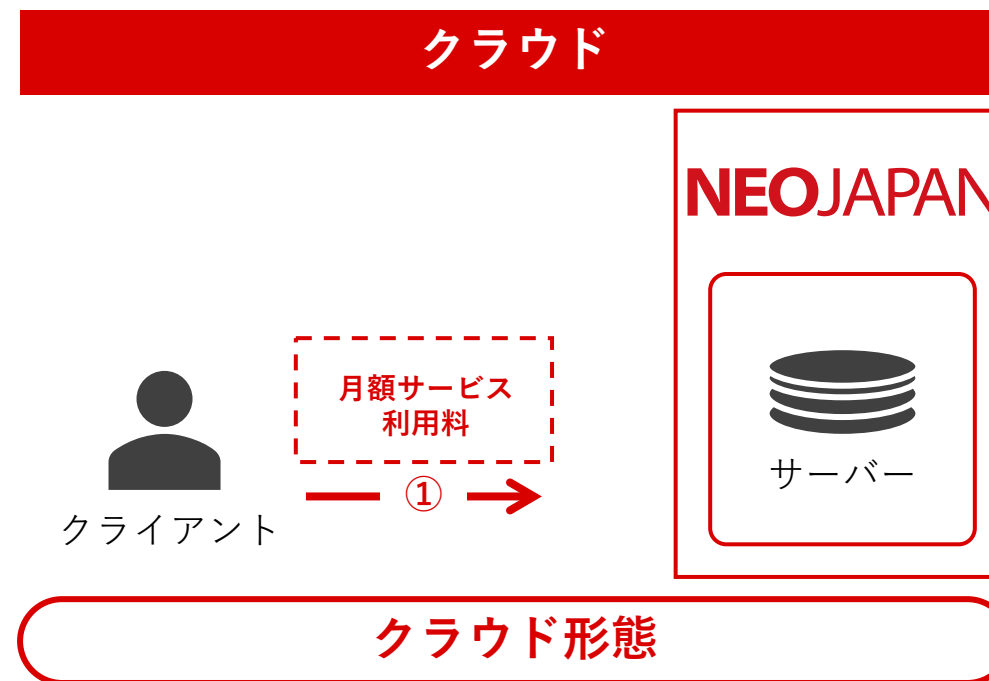
# 補足説明資料

i ソフトウェア事業 業績資料





- 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<sup>(1)</sup>)
  - 1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

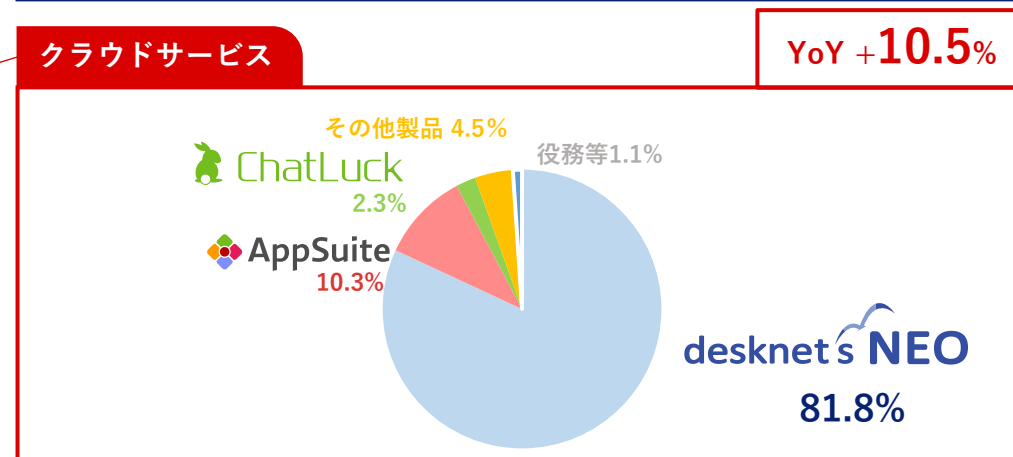
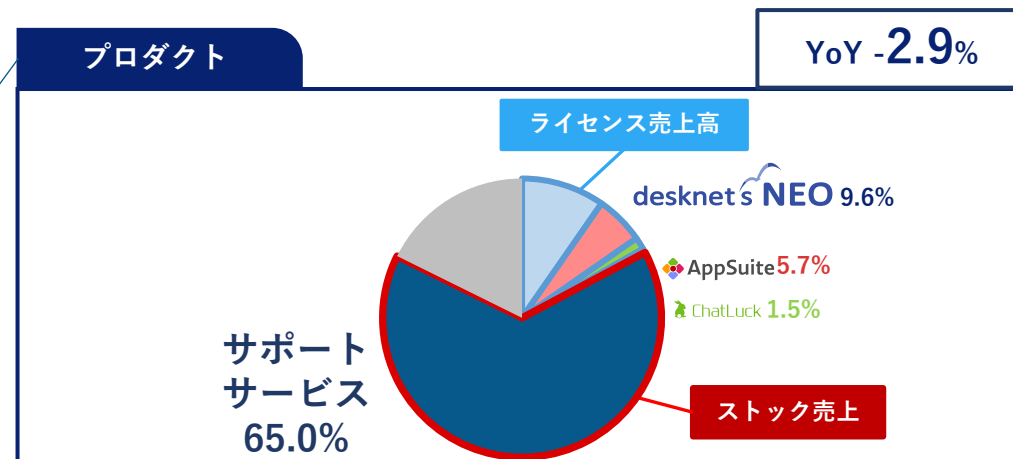
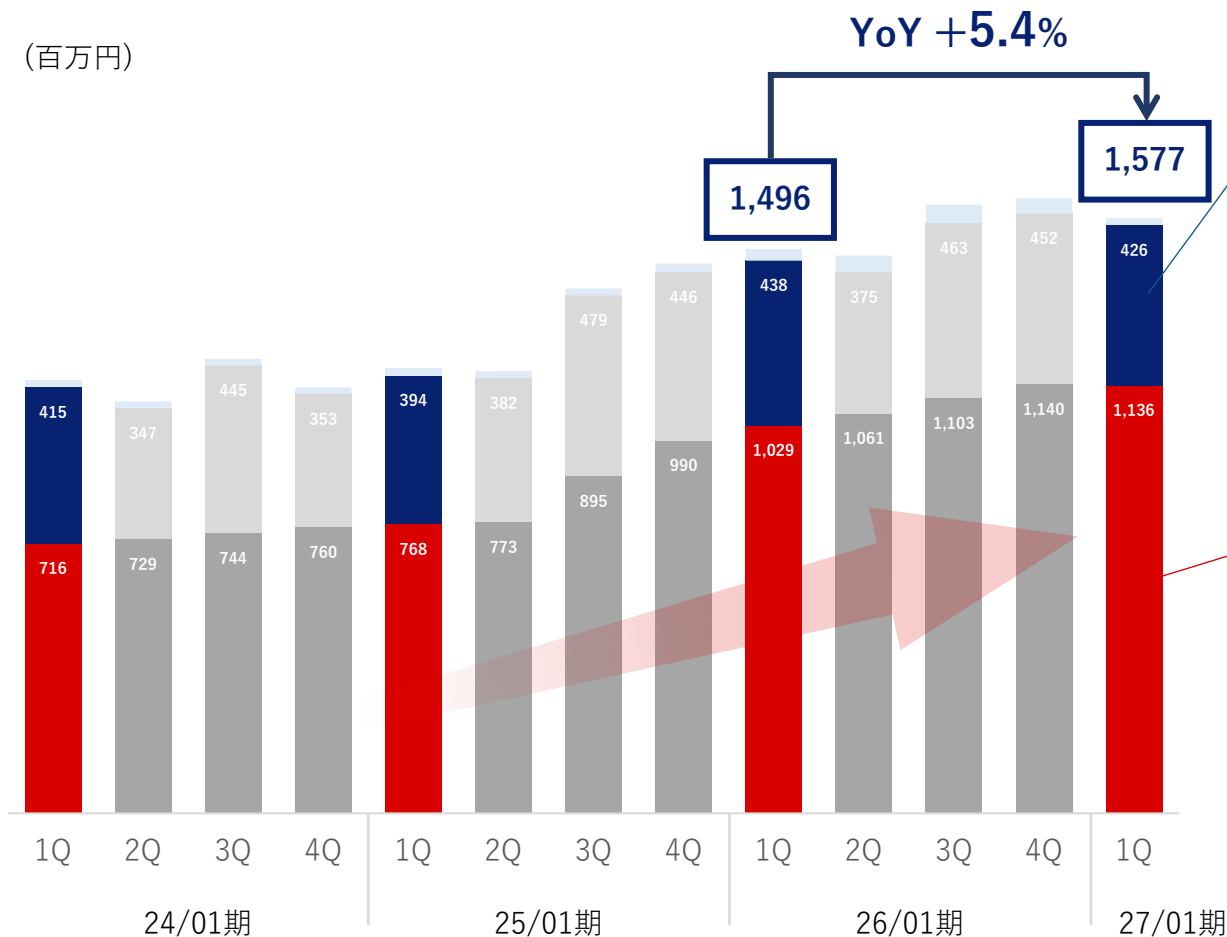


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

**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**

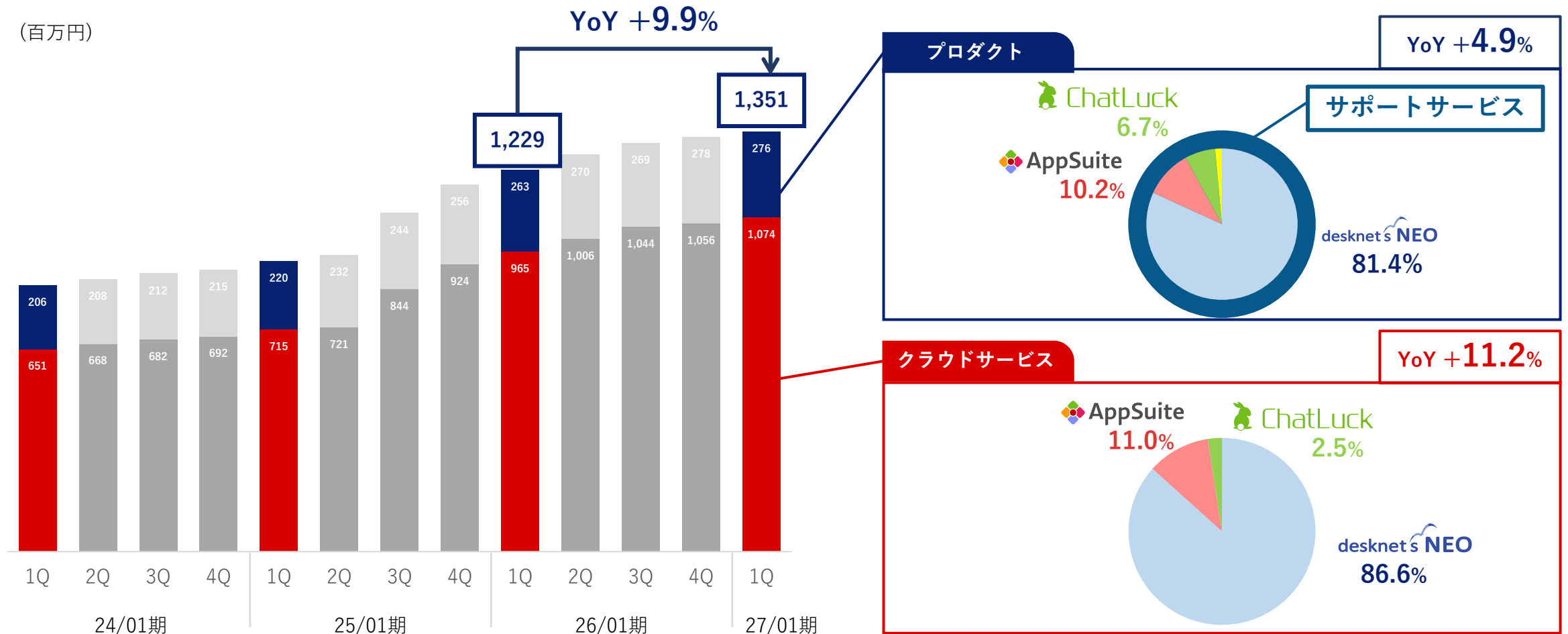
クラウドサービスはユーザー数の増加などにより前年同期比10.5%増となりました。プロダクトは、サポートサービスが積み上がった一方、ライセンス販売およびその他役務作業が減少し、2.9%減となりました。なお、プロダクトに関しては他社サービス終了に伴い問い合わせが増えており、今後数年にかけて徐々に増加が見込まれます。

(百万円)



プロダクトのサポートサービスは4.9%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、11.2%増と拡大しました。

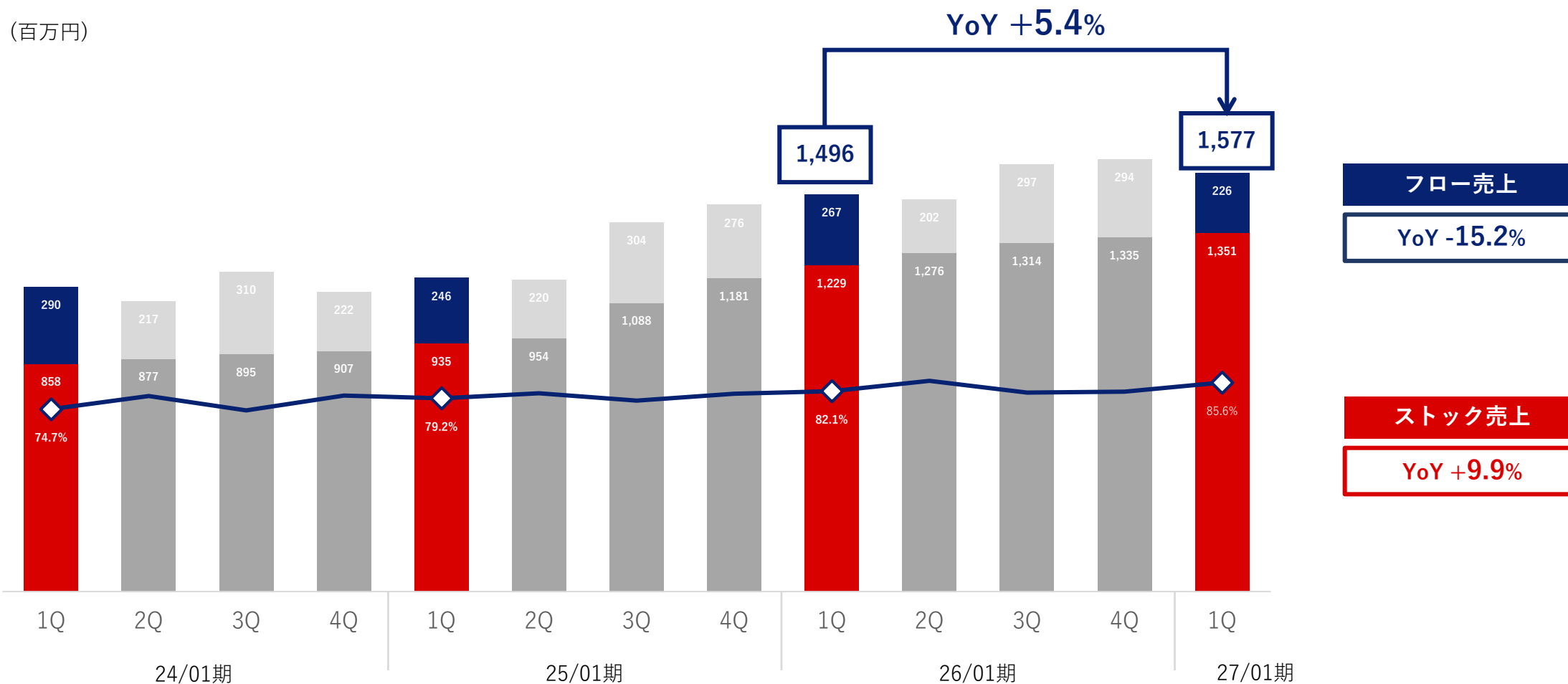
(百万円)



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

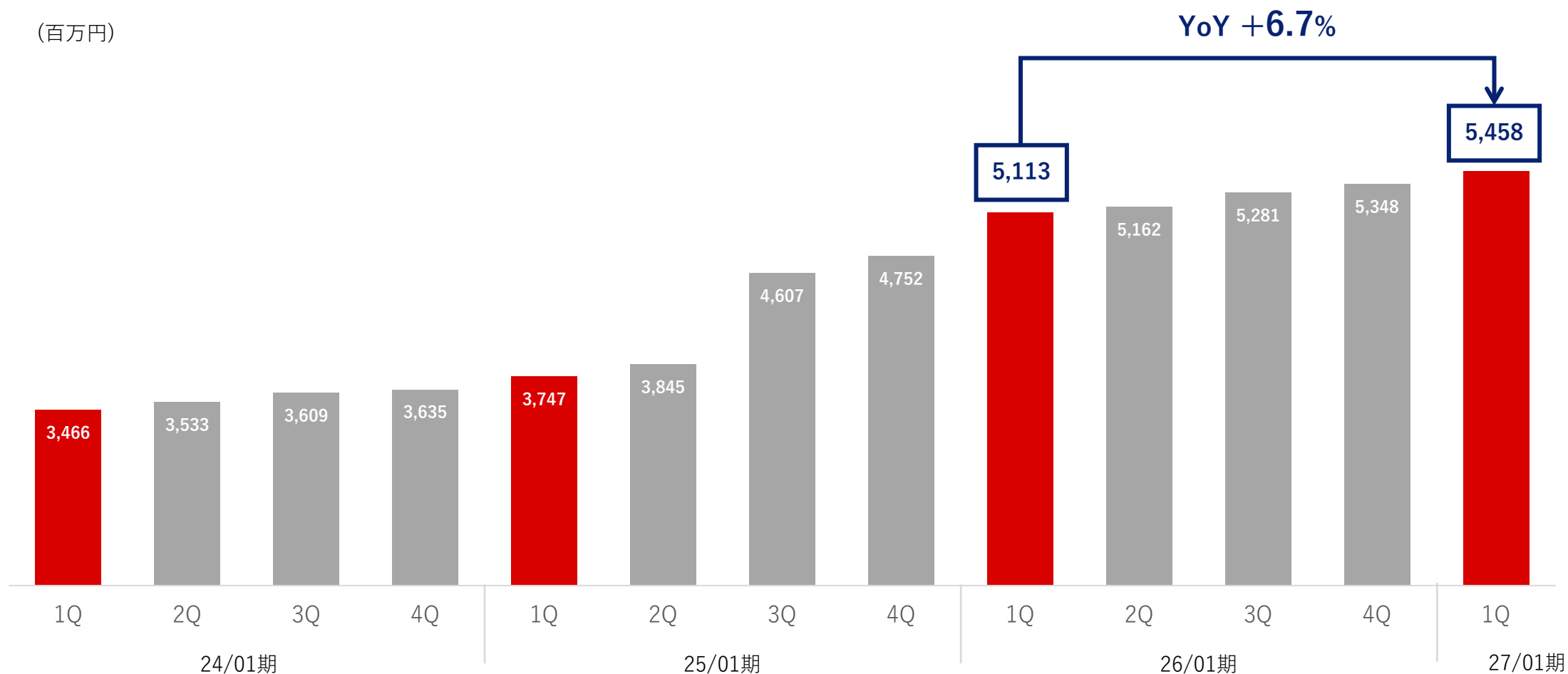
ストック売上比率は85.6%と引き続き高水準を維持しております。

(百万円)



ARRは前年同期比6.7%増の5,458百万円となりました。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。

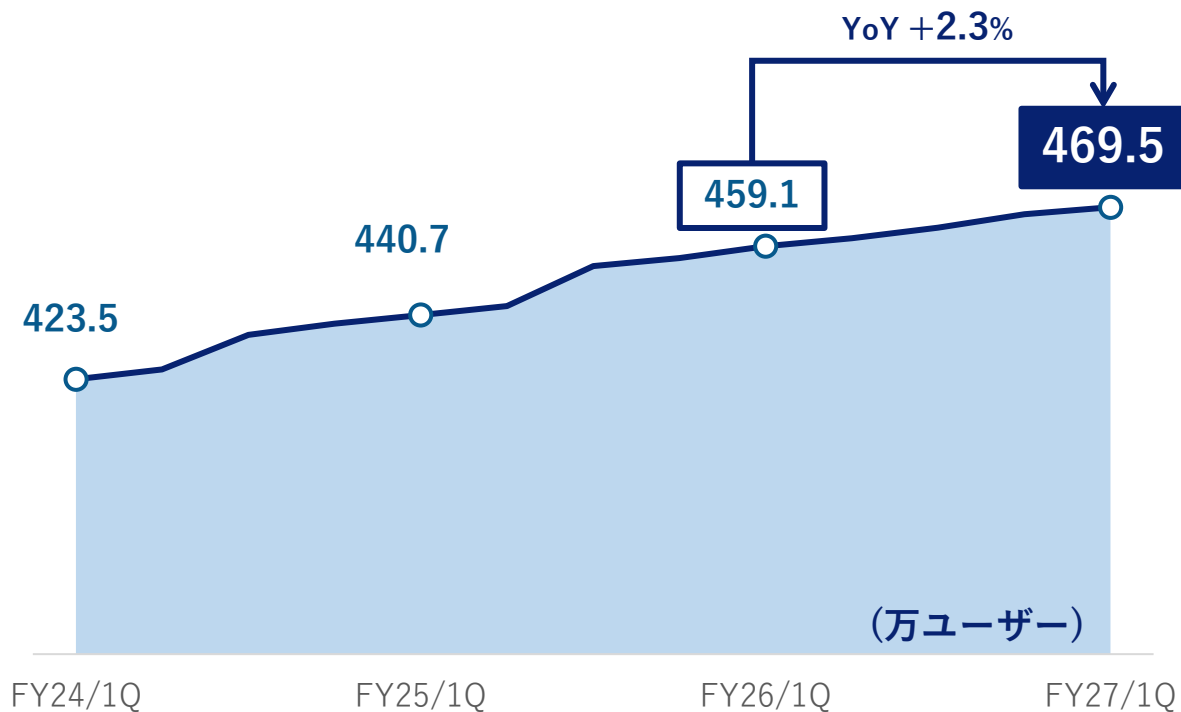
(百万円)



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3.8%増となりました。今後も、「ノーコードツール一体型グループウェア」としての機能性を訴求するプロモーション強化を図るとともに、AIを活用した製品の大幅な機能強化により、更なるユーザー数の拡大を目指します。

## プロダクト累計販売実績推移



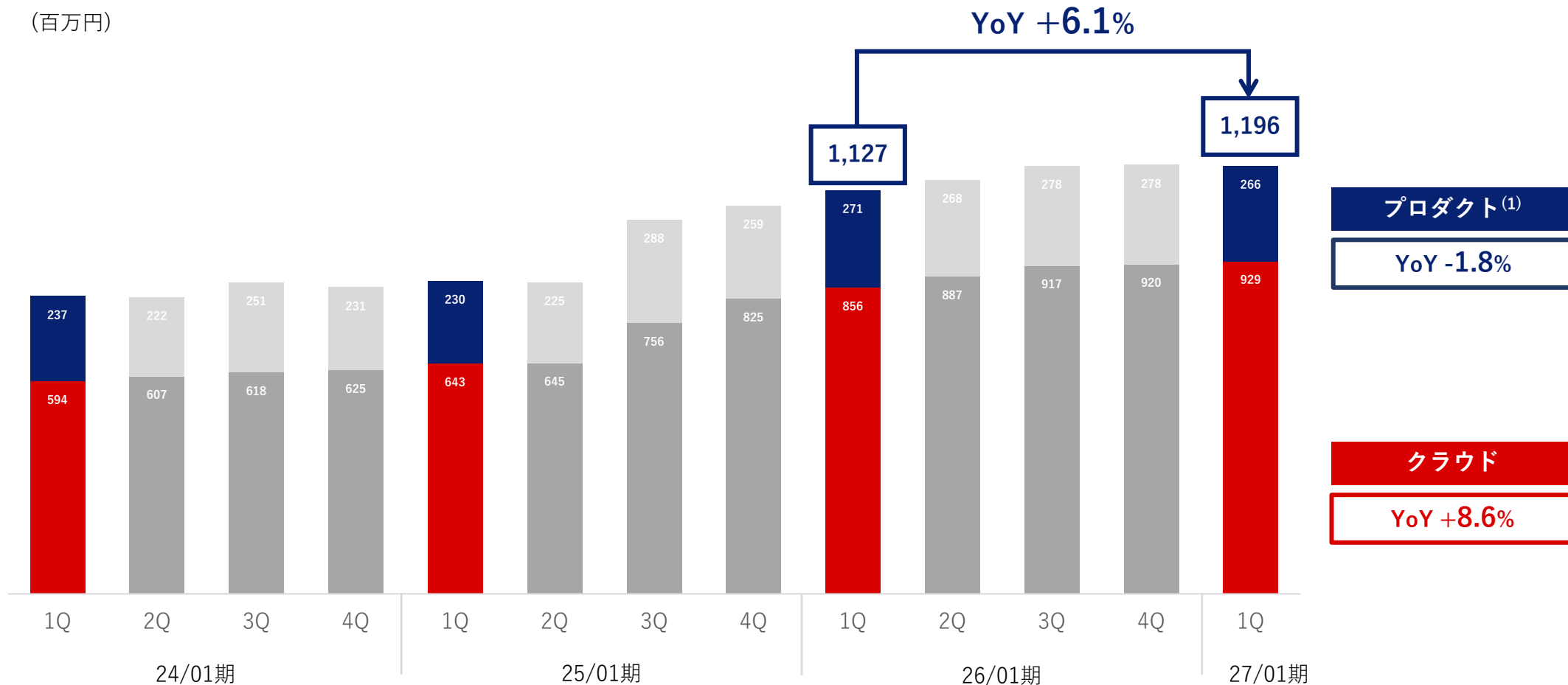
## クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

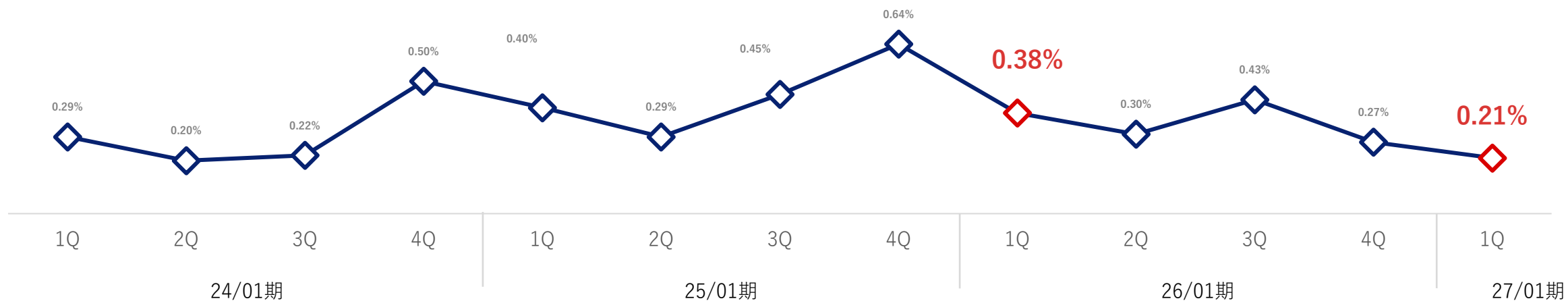
クラウドサービスはユーザー数の増加などにより、前年同期比8.6%増となりました。プロダクトは1,000ユーザー未満の新規・追加ライセンスが増加した一方、1,000ユーザー超のライセンスが前年同期と比べて少なく、同1.8%減となりました。

(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0.21%と、2024年9月の価格改定以降、前四半期に引続き最も低い水準を継続しております。

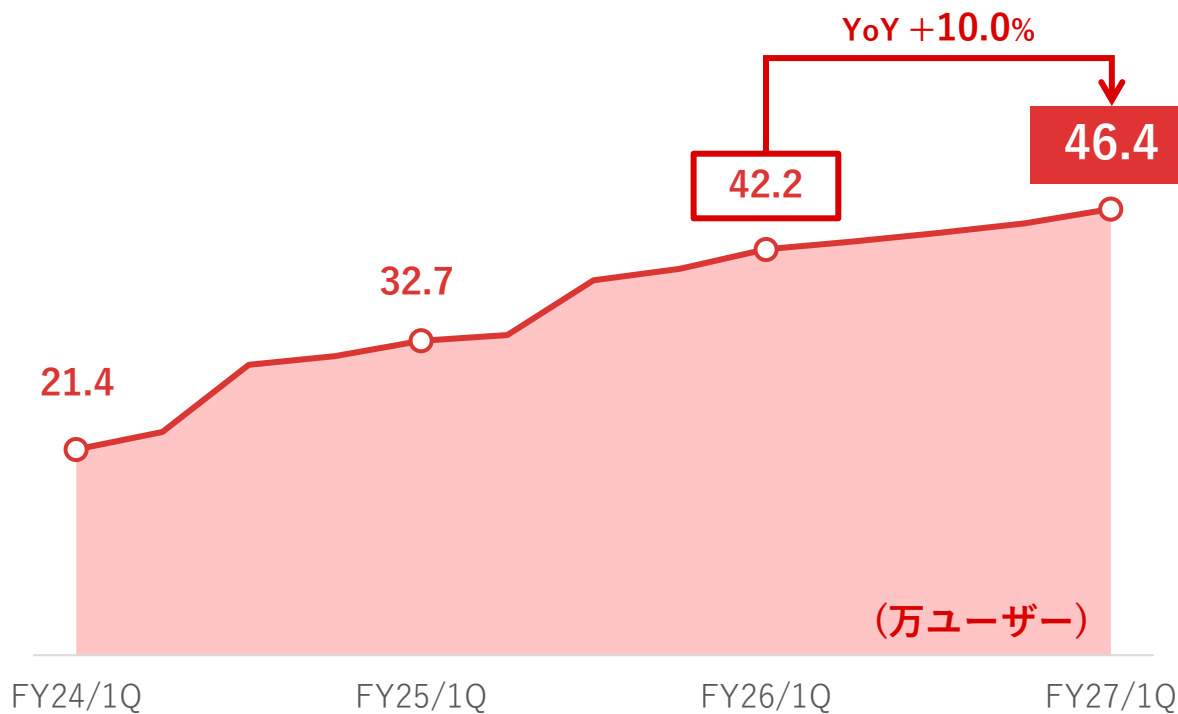


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR<sup>(2)</sup> ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

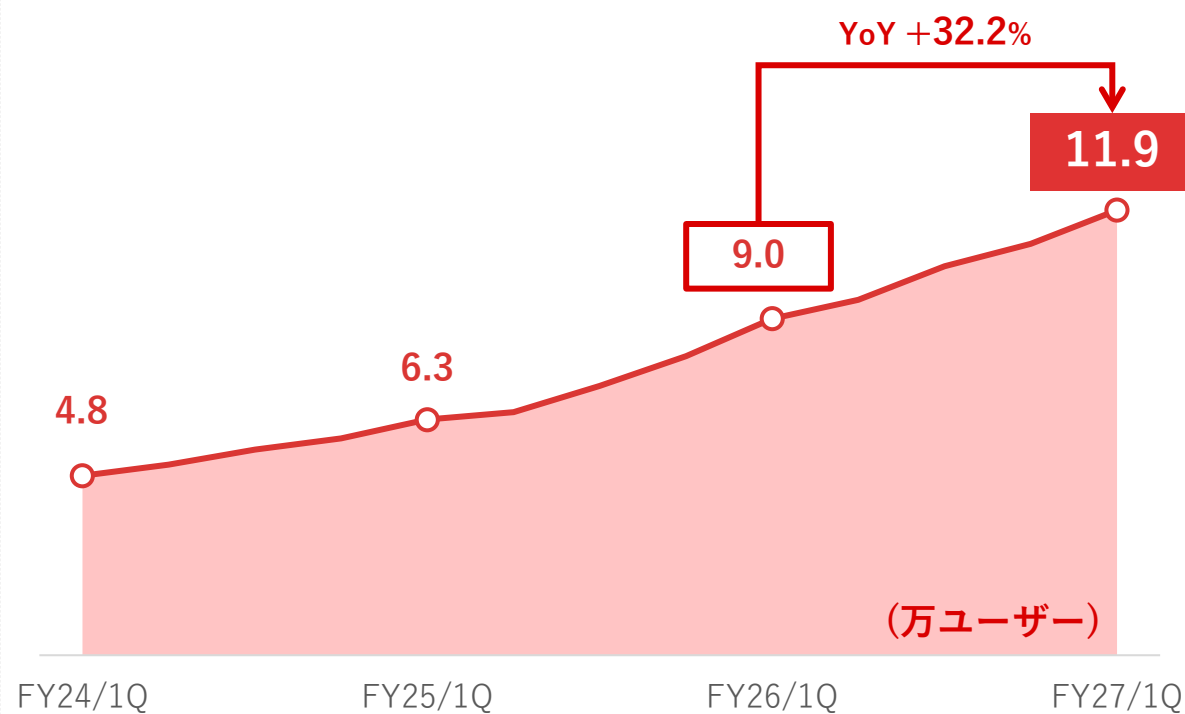
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績数は前年同期比10.0%増となりました。クラウドはスタンダードプラン<sup>(1)</sup>の売上が堅調に推移し、引き続き好調に推移しており、同32.2%増と大幅に伸長しました。

## プロダクト累計販売実績推移



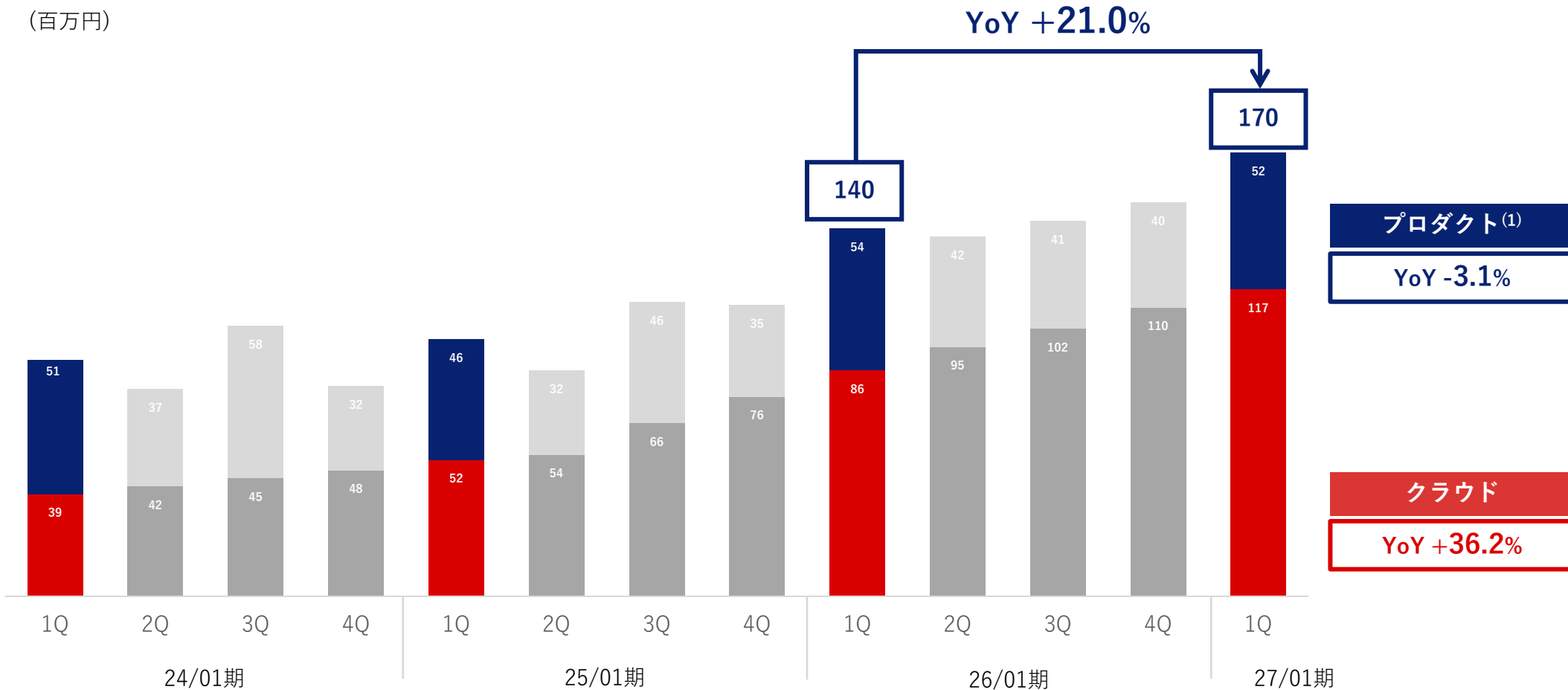
## クラウドユーザー数推移



1. desknet's NEOクラウド版とAppSuiteクラウド版を併用可能なセットプラン

プロダクトはサポートサービスが増加した一方、1,000ユーザー超のライセンスが前年同期比少なく、同3.1%減となりました。クラウドはユーザー数が順調に増加し、同36.2%増の大幅な増収となりました。

(百万円)

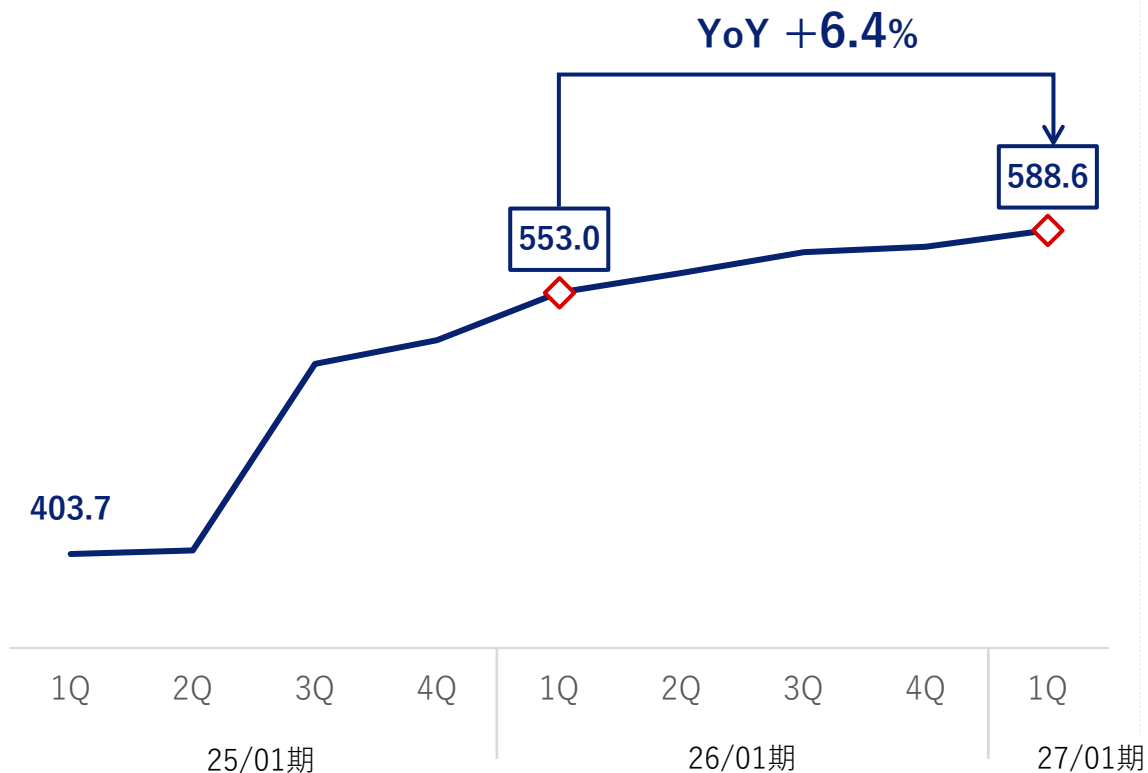


1. AppSuiteライセンス売上、AppSuiteサポートサービス売上高を集計

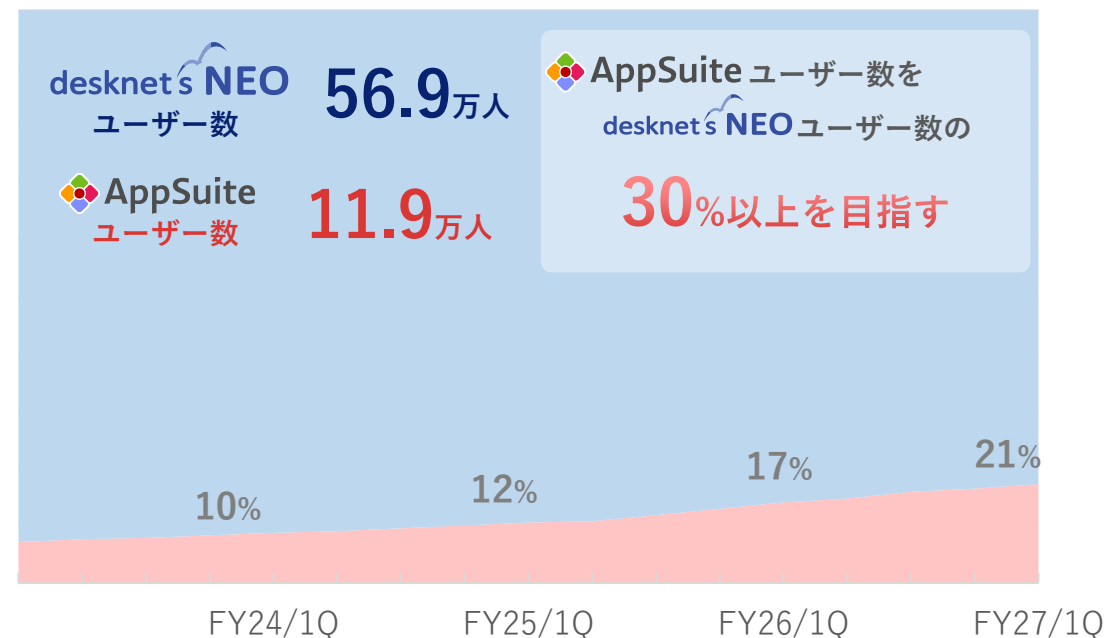
# クラウドサービスの各指標の状況

当社はクロスセル推進を通じて、ARPU<sup>(1)</sup>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、今後数年以内に30%まで引き上げることを目標としております。

## ARPU<sup>(1)</sup>の状況



## AppSuite の利用率<sup>(2)</sup>

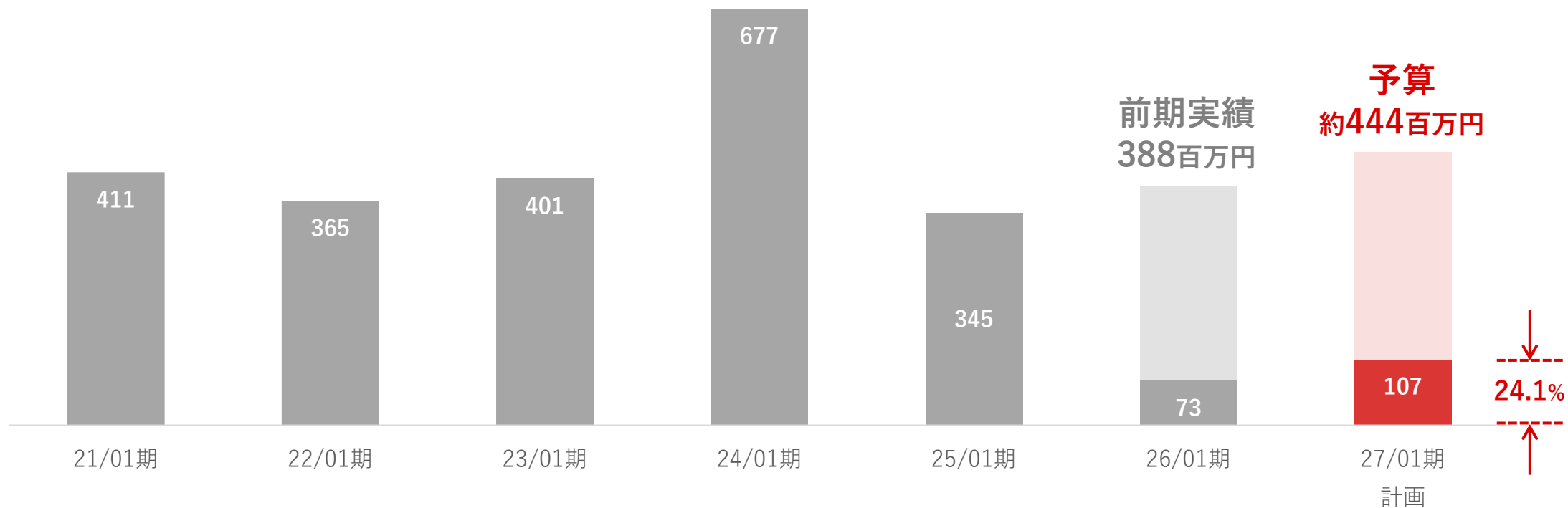


1. 1ユーザーあたりの月売上高。(desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計) ÷ (desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計) にて算出

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、エレベーター広告などの認知度向上施策を強化する計画です。

(百万円)



(百万円)	FY2026/1Q	FY2027/1Q	前年同期比	
<b>クラウドサービス</b>	1,029	1,136	+107	+10.5%
desknet's NEO <sup>(1)</sup>	856	929	+73	+8.6%
AppSuite <sup>(1)</sup>	86	117	+31	+36.2%
ChatLuck <sup>(1)</sup>	22	26	+3	+16.8%
その他月額売上	42	50	+8	+18.8%
その他役務作業等	20	12	-8	-42.8%
<b>プロダクト</b>	438	426	-12	-2.9%
desknet's NEO	54	41	-13	-24.4%
AppSuite	29	24	-5	-18.0%
ChatLuck	3	6	+2	+70.2%
その他ライセンス売上	2	2	-0	-5.0%
サポートサービス <sup>(1)</sup>	263	276	+13	+4.9%
カスタマイズ	27	31	+4	+14.7%
その他役務作業等	57	43	-13	-23.6%
<b>技術開発</b>	31	18	-13	-42.3%
<b>ソフトウェア事業売上高合計</b>	1,496	1,577	+80	+5.4%

1. ストック売上として定義された科目

III

# 補足説明資料

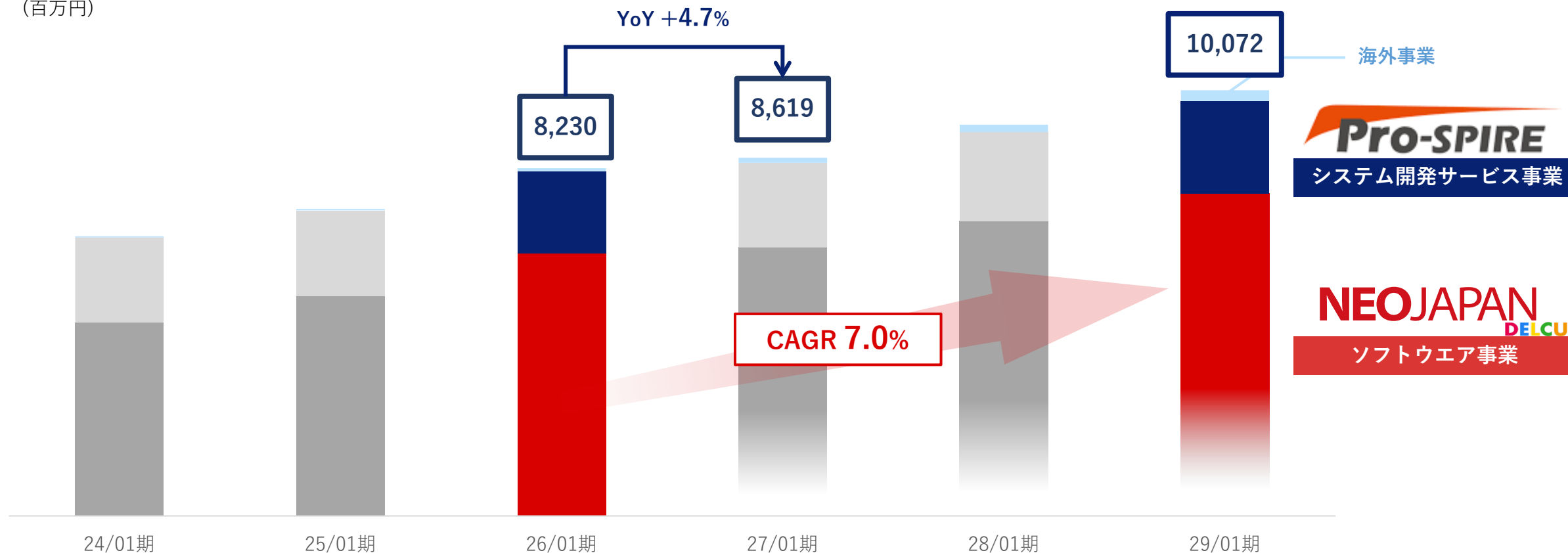
## ii 中期業績目標



# 連結売上高目標

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。

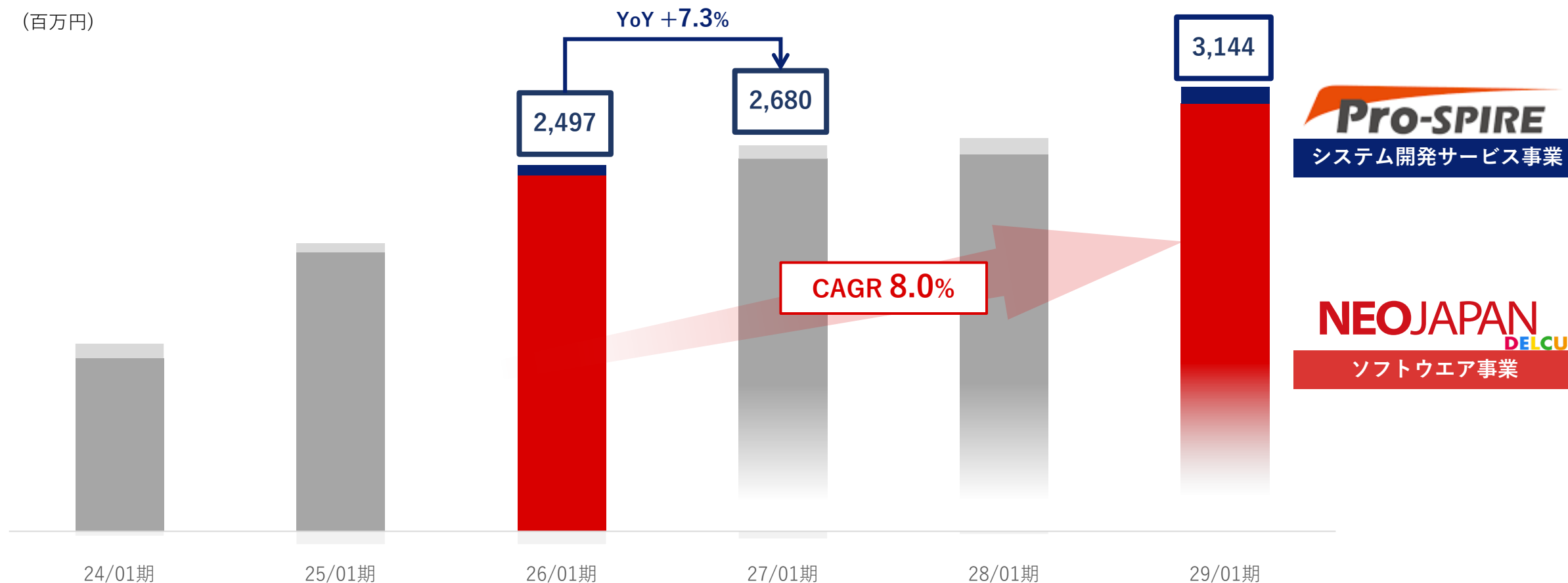
(百万円)



# 連結営業利益目標

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



## 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

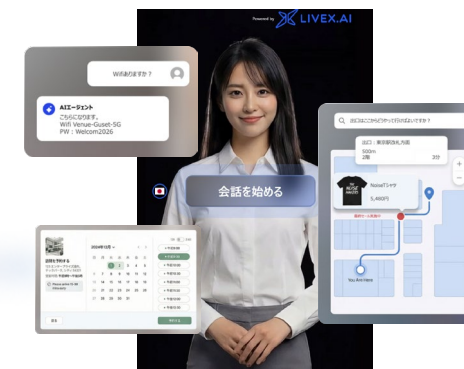


## 03

### 新規事業

### LIVEX.AIの 販売拡大

B2C向けオムニチャネル対応の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。



### desknet's NEO にRAG<sup>(1)</sup>データを参照する AIアシスタントへのアクセスを搭載

RAGデータ(社内規程やマニュアルなど)を参照し、ユーザーごとに適した回答をするAIアシスタントを実装しました。

### API連携の拡充により さらにAI機能を強化

連携対象サービスを大幅に拡充。desknet's NEOからAIを活用して各サービスの操作が可能に。

Phase 02

Phase 03

Phase 04

Phase 01

### desknet's NEO ChatLuck にLLMアクセスを搭載

セキュリティ要件の厳しい企業においても、生成AIを業務活用できるようにChatGPTおよびneoAIアクセスを搭載しました。

### AIエージェントの実装

来春実装予定

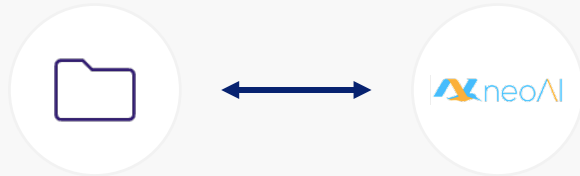
ユーザーからの指示がなくともAIエージェントが業務のサポートをします。

例えば、スケジュール登録時に会議室予約や経路検索、チケットの取得などをAIが能動的に提案します。

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。

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

## 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



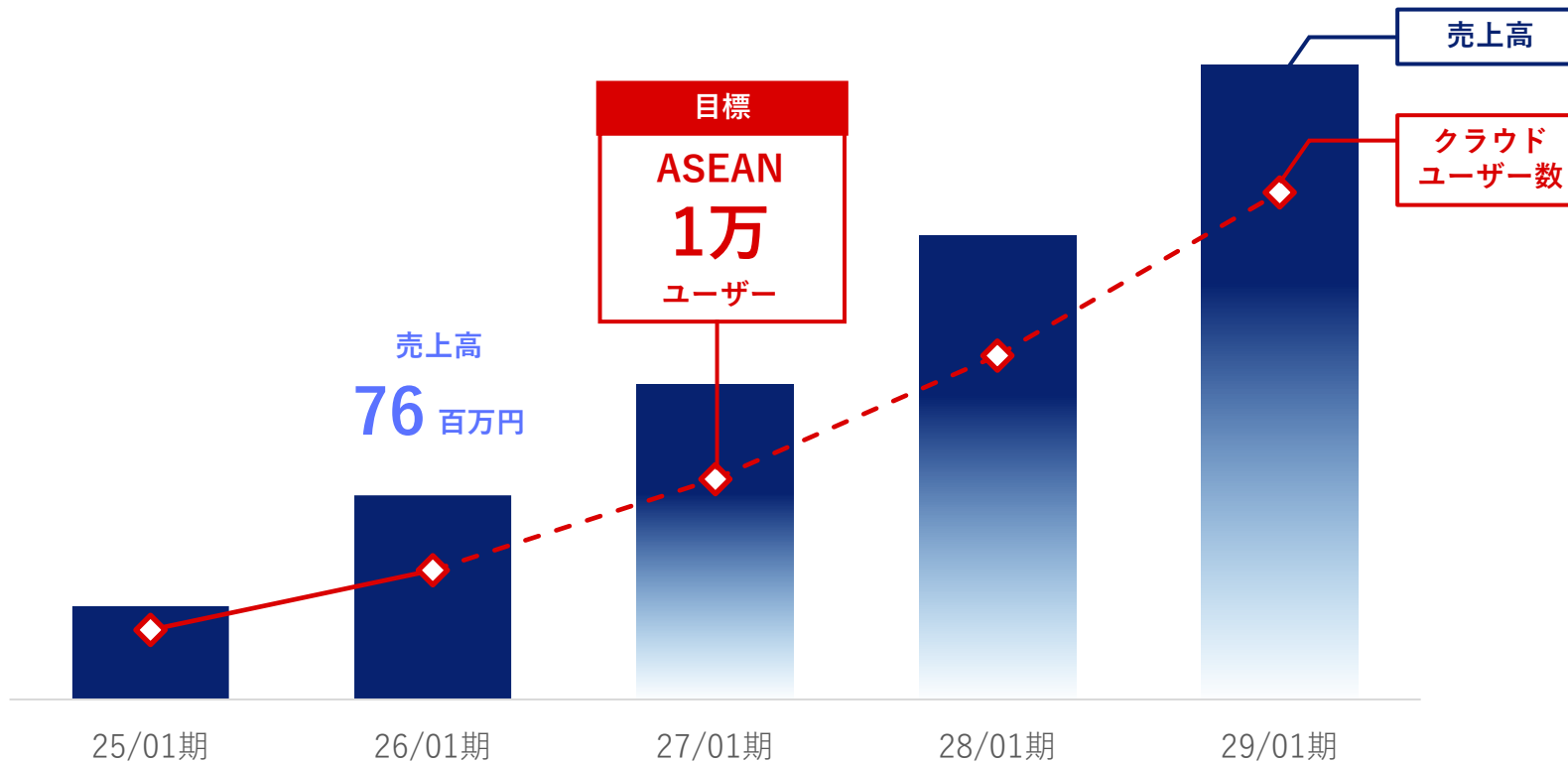
アプリケーション作成、APIシステム  
開発、および環境構築に豊富な技術を  
持つパートナー企業を認定



<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

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

This section displays a collage of digital tools and marketing materials. At the top left is a screenshot of the 'All in One Digital Cabinet' interface with the text 'Store. Organize. Share - All in One Digital Cabinet'. Below it is a promotional banner for 'desknet's NEO' featuring a woman and Thai text 'PR/PO ใหม่สุด' and 'อัพเกรดระบบเอกสาร'. To the right is a 'Welcome to desknet's NEO' banner with the tagline 'Your all-in-one digital workplace'. At the bottom is a screenshot of the 'AppSuite' interface showing various application icons and the text '25+ Standard Applications in One Platform' and 'Additional AppSuite with E-Form & Workflow'.

2025年10月からLiveX AIの販売を開始し、複数のPoCを実施。リアル店舗からEC、ファンエンゲージメントまで幅広くターゲットとして販売拡大を目指しています。



LiveX AIの実証実験を各地のイベント会場にて実施中

LiveX AIはAIエージェントが、「QA対応」「商品説明」「提案」などを自律して行います。  
オムニチャネル対応で導入先を選ばず、幅広く顧客のニーズに対応します。

経路案内

商品提案

店舗予約

商品広告

在庫管理

ファンエンゲージメント

III

# 補足説明資料

iv トピックス



# 2027年1月期第1四半期以降の主要トピックス

	2026年02月02日	福岡営業所を移転 さらなる九州・沖縄エリアの営業力強化へ
	2026年03月11日	『ChatLuck』 V6.8を提供開始 数万名規模のオンプレミス環境での安定性向上、監査ログ強化でセキュリティ対策もさらに向上
製品・営業	2026年03月12日	第2回「AppSuite AWARD」受賞企業決定！ ～日々の業務改善を支えるユーザーの創意工夫を表彰～
	2026年04月27日	徳島ヴォルティス、日本のサッカースタジアム初！ AI技術でファン体験を革新する「LiveX AI」をホームゲームに導入
	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
業務提携	2026年02月25日	ブレインズテクノロジーと全文検索システムの販売・提供に関する業務提携を発表「業務効率とナレッジ活用の最大化」を目指す
	2026年03月24日	ネオジャパン、ZETAとLIVEX AIとの3社間で業務提携契約を締結 AIを活用した実店舗におけるCX向上とリテールメディア市場を創出
	2026年03月26日	レコモットとリモートアクセスサービスの販売・提供に関する業務提携を発表
海外	2026年03月04日	NEO THAI ASIA タイ最大級の産業展示会「Automation Expo 2026」に出展
	2026年05月13日	NEOREKA ASIA マレーシアで「NEO BUSINESS CONNECT 2026」を開催
受賞	2026年04月15日	「ITreview Grid Award 2026 Spring」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28期連続受賞
	2026年05月20日	『desknet'sNEO』が「Best Software in Japan 2026」TOP100 の第10位入賞
健康経営	2026年03月10日	「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に7年連続で認定
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



## 個人投資家説明会(KabuBerry Channel) ※次回2026年6月25日開催予定

2025年6月26日

<https://youtu.be/3Xrfvbv3uo>



## 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>



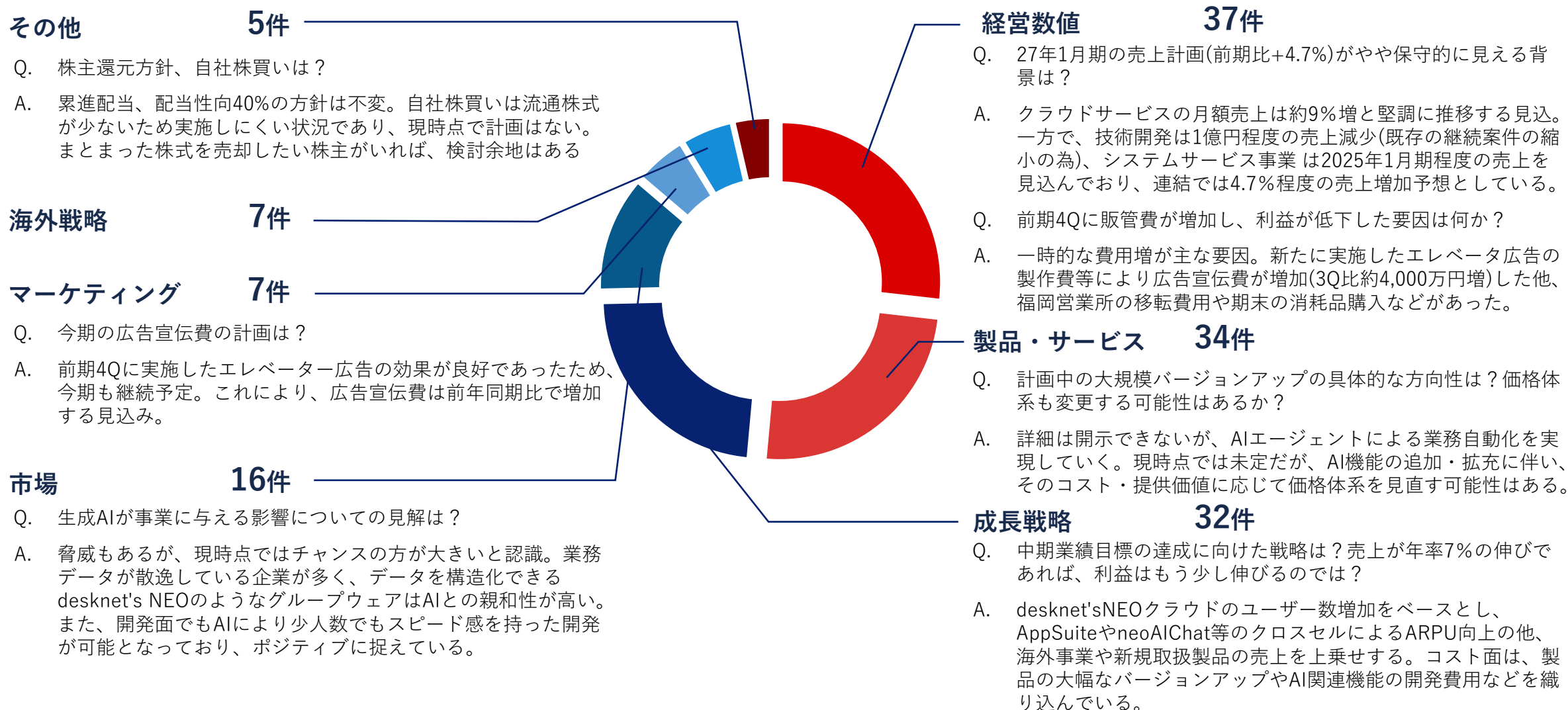
## リサーチカバレッジレポート (シェアードリサーチ)

2026年04月01日

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3921>  
[https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2026/04/3921\\_JP\\_20260401.pdf](https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2026/04/3921_JP_20260401.pdf)



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



# 「neoAI Chat for desknet's」の提供開始

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管理

社内規程

社内FAQ

問合せ対応履歴

クレーム管理

neoAI  
Chat  
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



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

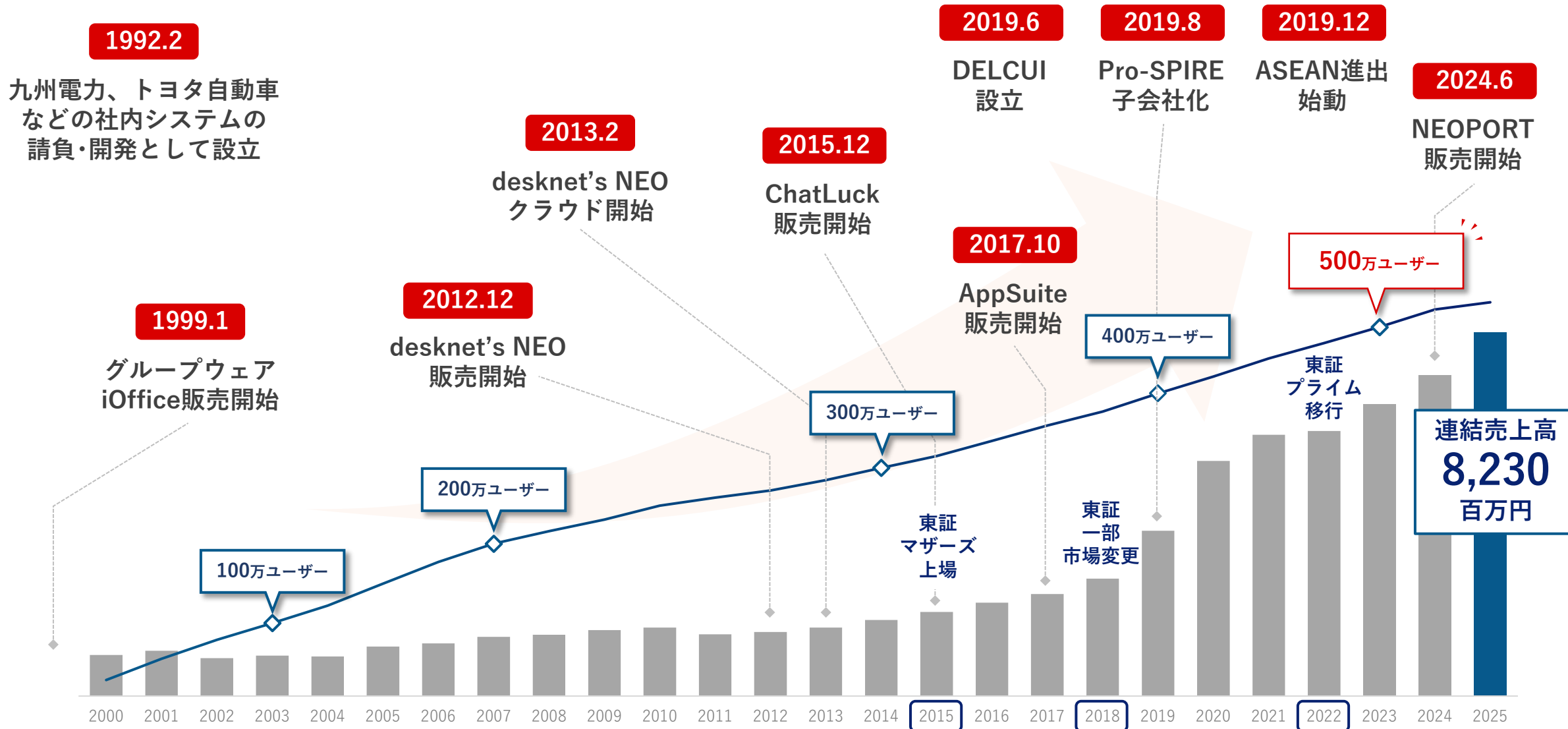
社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅東一丁目12-8 トヨタレンタリース博多駅前ビル8F
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd. 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

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<sup>(1)</sup>を超え**、現在もなお販売数を拡大しております。

製造	にんべん	Pentel	ACE	高級「生」食パン専門店 乃が美	住友ベークライト	ASAHI アサヒシューズ	常石グループ	Lilycolor
流通・小売	ライフ	三井倉庫 ロジスティクス	MATSUYA	Yellow Hat	埼玉トヨペット	西日本三菱自動車販売株式会社	建設	大成建設 For a Lively World
サービス	ハンバーグレストラン びくろパンキー	QB キュービーネット 株式会社	鉄人化計画	仰星監査法人	SHIROYAMA HOTEL kagoshima	医療・福祉	社会福祉法人 聖隷福祉事業団	一般社団法人 日本予防医学協会
教育機関	宮崎大学 University of Miyazaki	東京農業大学	亜細亜大学 ASIA UNIVERSITY	KU 世界へ、そして未来へ 神奈川大学	世界の幸せをカタチにする。 MU Musashino University 武蔵野大学	情報・通信	Densan	inet 株式会社アイネット
金融	北陸銀行	Kyushu FG 鹿児島銀行 肥後銀行	ごうぎん	金融業界の 230機関以上が導入	組合・団体	大阪商工会議所	全国3割の 152JAが導入	
	明日の夢 人から人へ 宮崎銀行	京都信用金庫	株式会社 東京金融取引所 TFX		育てよう明日を JAグループ鹿児島			

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

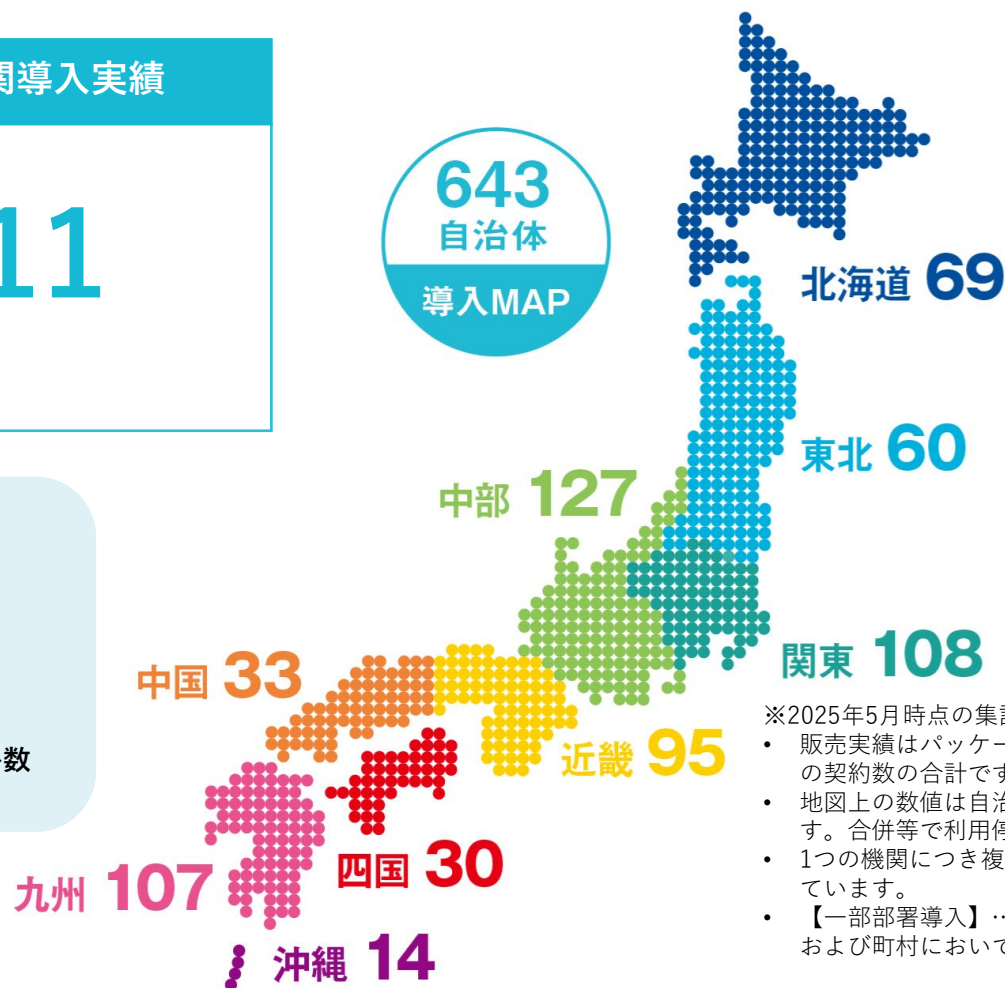
公的機関導入実績

# 611

導入  
実績

神奈川県、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

643  
自治体  
導入MAP



※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。





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あります。
- 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。