

2026年1月期
決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2026年3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

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 通期業績ハイライト	5
II	2026年1月期 第4四半期業績ハイライト	12
III	2027年1月期 業績見通し	15
IV	中期業績目標	18
V	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 業績資料	21
ii	成長戦略	35
iii	トピックス	42
iv	会社及び事業概要	51

2026年1月期 通期業績ハイライト

II

2026年1月期 第4四半期業績ハイライト



売上高

8,230百万円

計画通り着地

前年同期比
+13.3%



営業利益

2,497百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+28.0%



親会社株主に帰属 する当期純利益

1,809百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+28.0%



売上高・利益ともに通期予想を超えて着地

第3四半期の決算発表時に期初予想を上方修正（売上高+約2%、各利益+15%超）。その後も好調に推移し、修正後計画をさらに超過して着地。

中期業績目標を更新

好調な推移により、従来の中期業績目標を前倒しで達成する見込みとなり、2029年1月期を最終年度とする新たな中期業績目標を開示。



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。

1. 2025年12月11日公表の修正後通期予想に対する達成率

2026年1月期 連結業績

(単位:百万円)	25/01期 累計実績	26/01期 累計実績	前期比	26/01期 通期予想 ⁽¹⁾	達成率
売上高	7,263	8,230	+13.3%	8,219	100.1%
売上総利益	4,032	4,736	+17.5%	-	-
売上総利益率	55.5%	57.6%	-	-	-
営業利益	1,951	 2,497	+28.0%	2,431	102.7%
営業利益率	26.9%	 30.3%	-	-	-
経常利益	2,049	 2,610	+27.3%	2,533	103.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,414	 1,809	+28.0%	1,746	103.6%

1. 2025年12月11日公表の修正後通期予想

ソフトウェア事業が引き続き牽引し、大幅な増収増益を達成

連結売上高増減要因



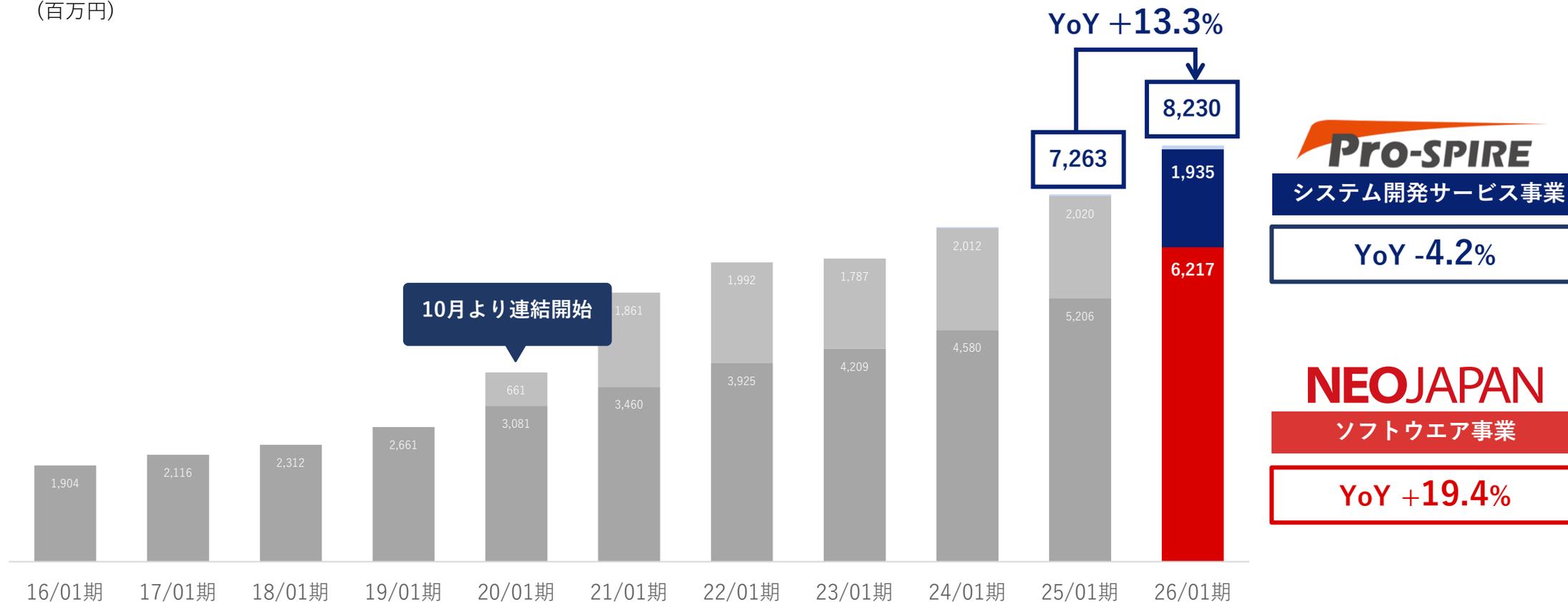
連結営業利益増減要因



14期連続増収を達成

ソフトウェア事業が好調に推移し、14期連続増収を達成しました。

(百万円)

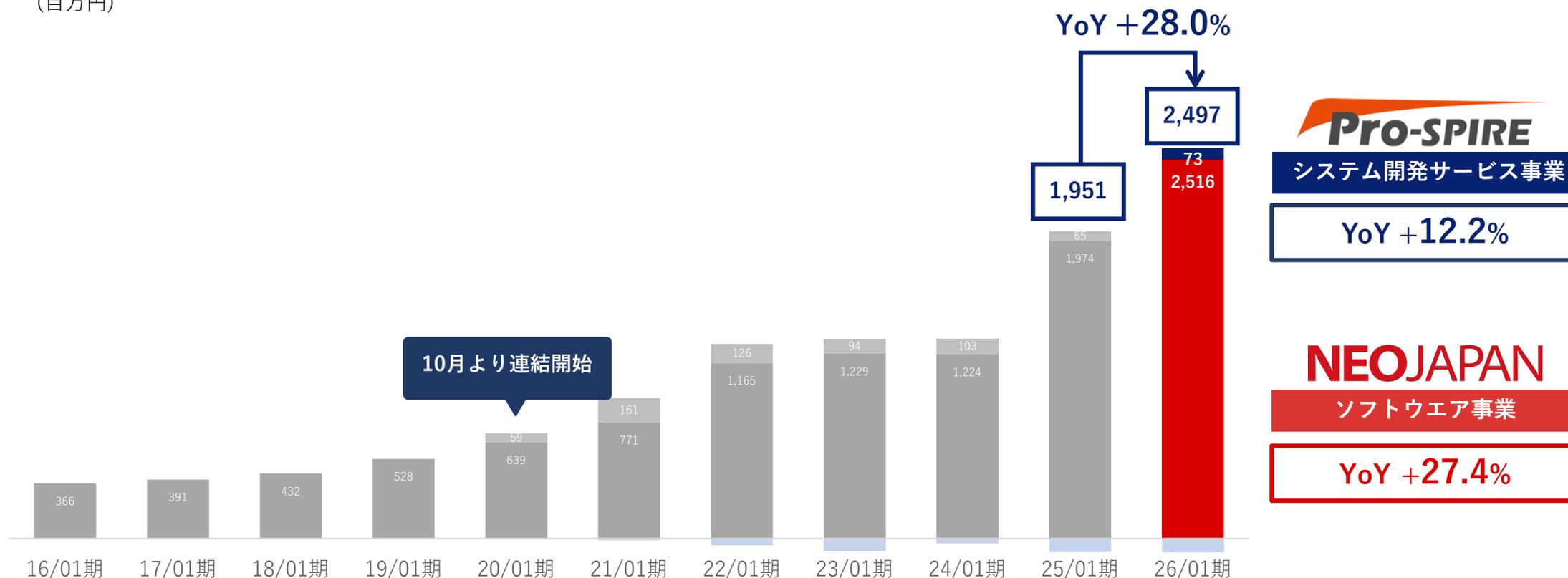


1. セグメント間取引を消去後の数値

2025年1月期に続き大幅増益

ソフトウェア事業が前期比27.4%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外注費削減などにより増益を確保しました。

(百万円)



自己資本比率69.9%、ROEは26.3%と引き続き高水準を両立

(百万円)	25/01期	26/01期	前期末比		25/01期	26/01期	前期末比
資産の部	9,240	10,693	1,453	負債の部	2,926	3,211	+284
内 現預金	5,396	6,426	1,029	内 有利子負債	2	3	+0
				純資産の部	6,313	7,482	+1,168
				内 株主資本	6,197	7,367	+1,170
				ROE	22.4%	26.3%	+3.9%
				自己資本比率	68.3%	69.9%	+1.6%

I 2026年1月期 通期業績ハイライト

II

2026年1月期 第4四半期業績ハイライト

III

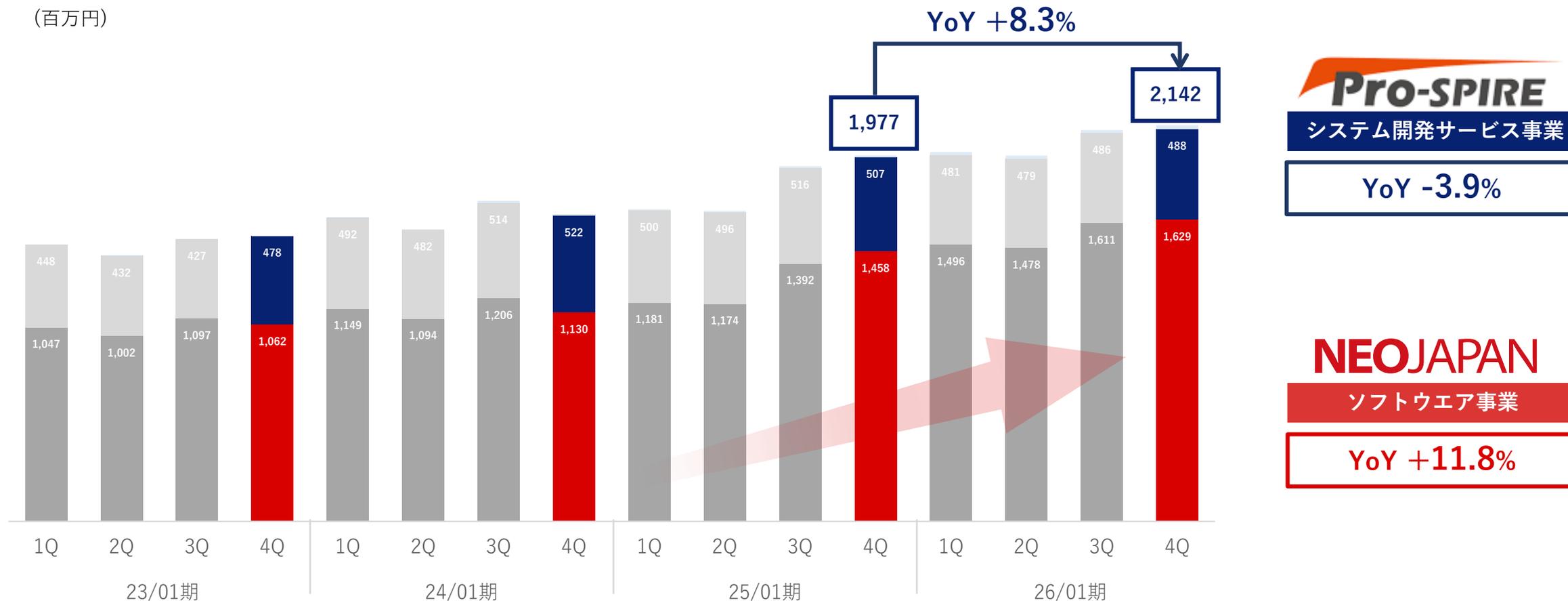
2027年1月期 業績見通し



過去最高の四半期売上高を更新

連結売上高はソフトウェア事業が前年同期比11.8%増と牽引しました。システム開発サービス事業は前年同期比で減収となったものの、売上高は回復基調が継続しています。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY -3.9%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +11.8%

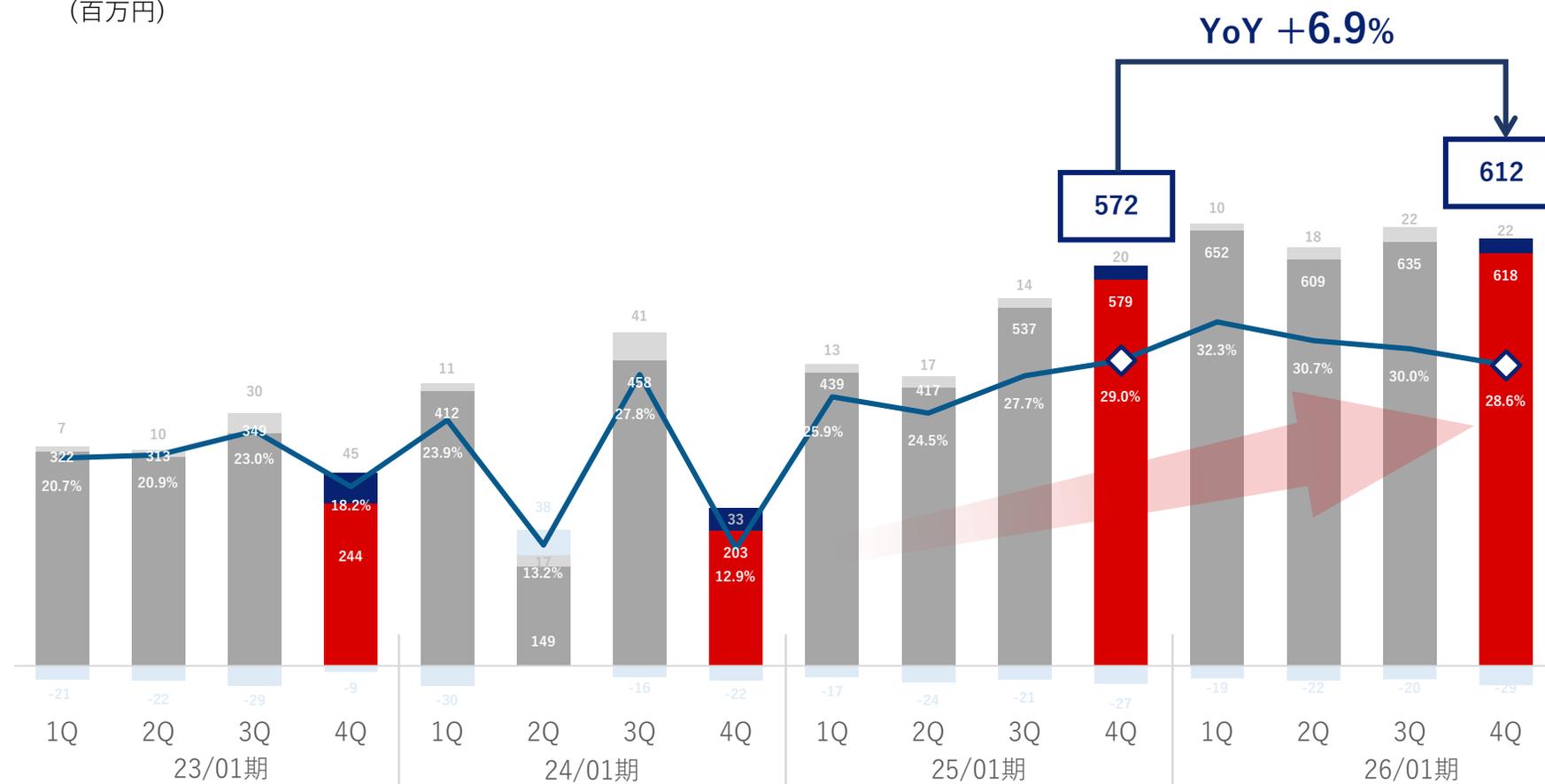
1. セグメント間取引を消去後の数値

連結営業利益⁽¹⁾及び営業利益率の推移

第4四半期として、過去最高益を更新

ソフトウェア事業が前年同期比6.8%増、システム開発サービス事業が10.5%増となりました。当四半期は広告宣伝費や一時的な販管費の増加により営業利益率が低下しましたが、今後回復する見通しです。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY +10.5%

NEOJAPAN
DEL CUI
ソフトウェア事業
YoY +6.8%

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

1.2025年1月期第1四半期以降、DEL CUI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。

II

2026年1月期 第4四半期業績ハイライト

III

2027年1月期 業績見通し

IV

中期業績目標

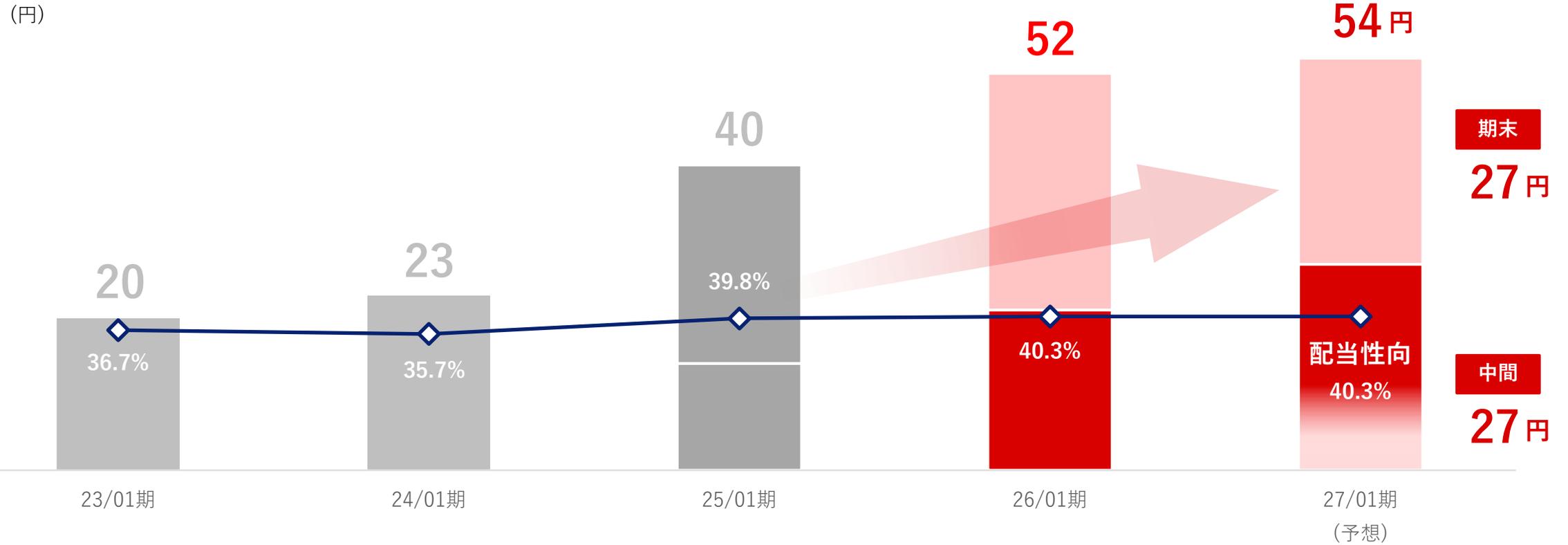


引き続きソフトウェア事業が牽引し増収増益の見通し

(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%

期末配当予想を引き上げ、上場来増配を継続中

増益着地を踏まえ、期末配当を従来予想29円から31円に修正（増配）いたしました。なお、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。



III

2027年1月期 業績見通し

IV

中期業績目標

V

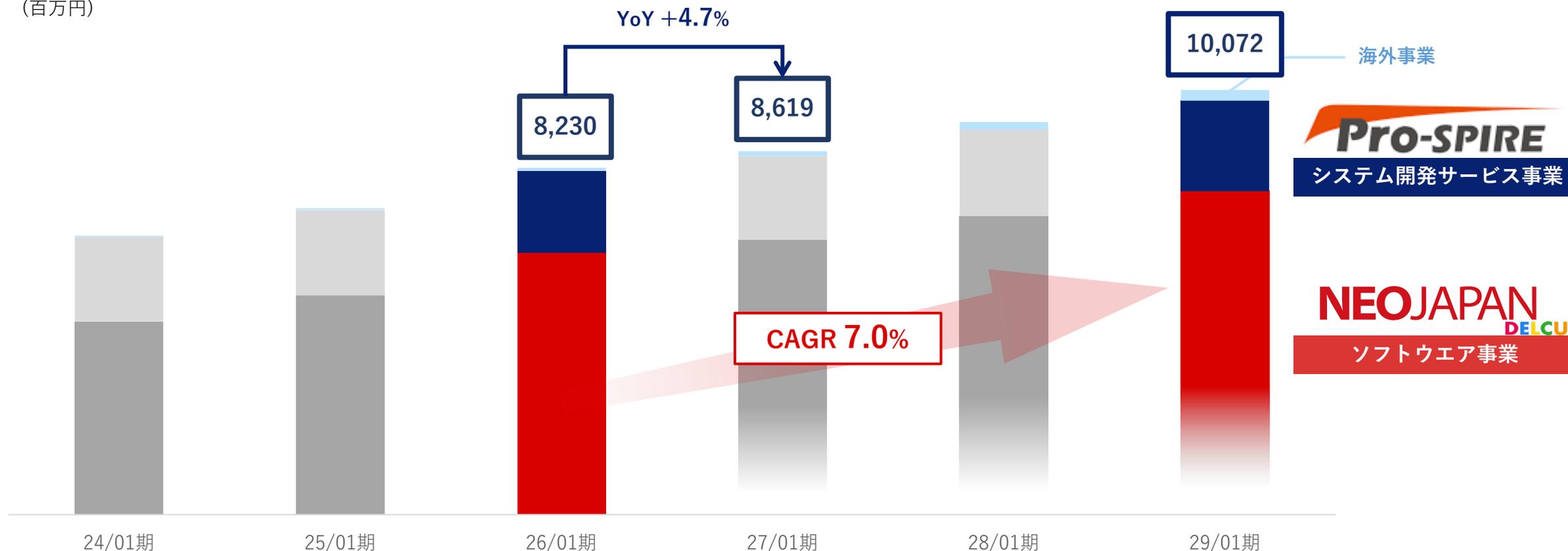
補足説明資料



連結売上高目標

2028年1月期を最終年度とする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のため、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いたします。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。

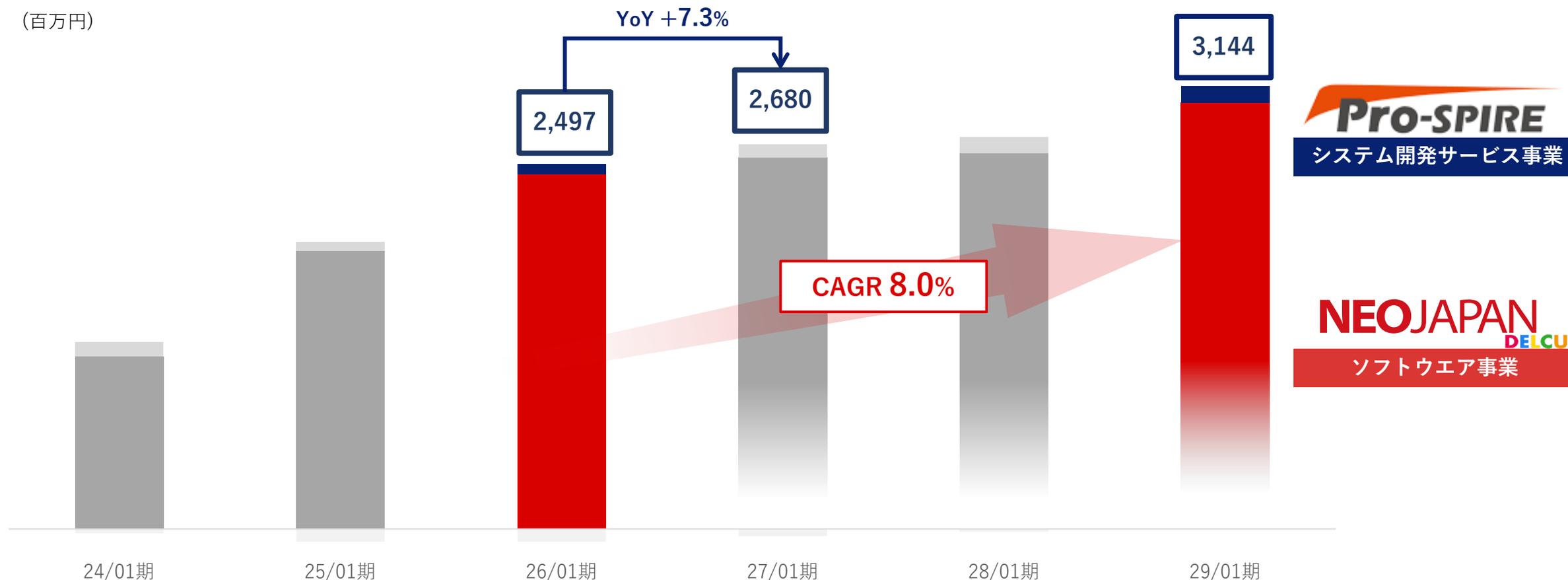
(百万円)



連結営業利益目標

当初2028年1月期の営業利益2,620百万円を目標としていましたが、1年前倒しで達成する見通しです。新たな中期業績目標では、年平均8.0%の成長を目指します。

(百万円)



IV

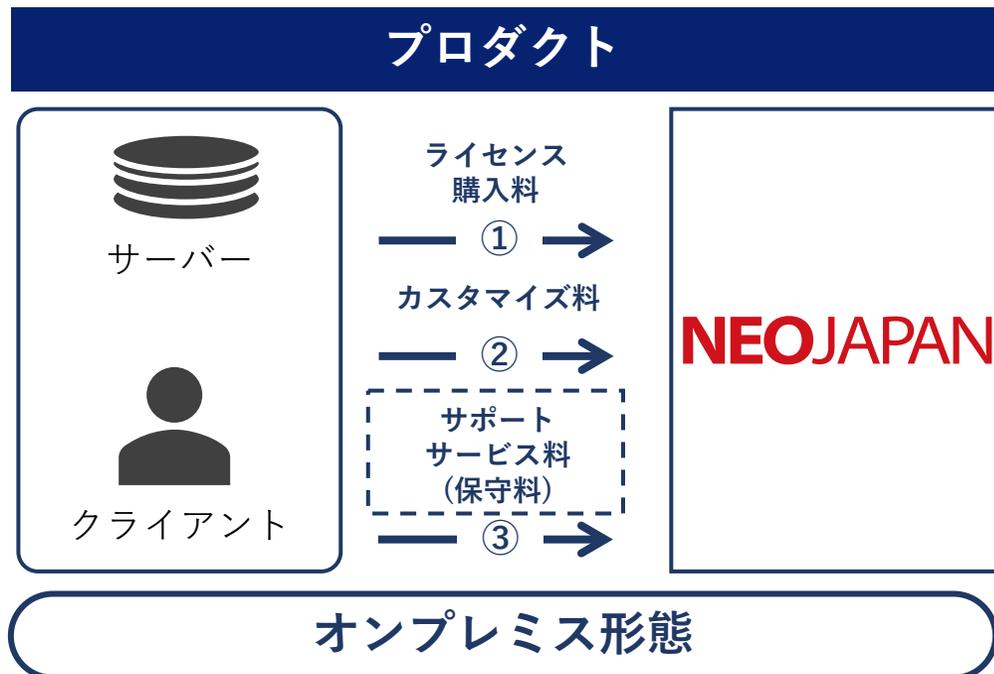
中期業績目標

V

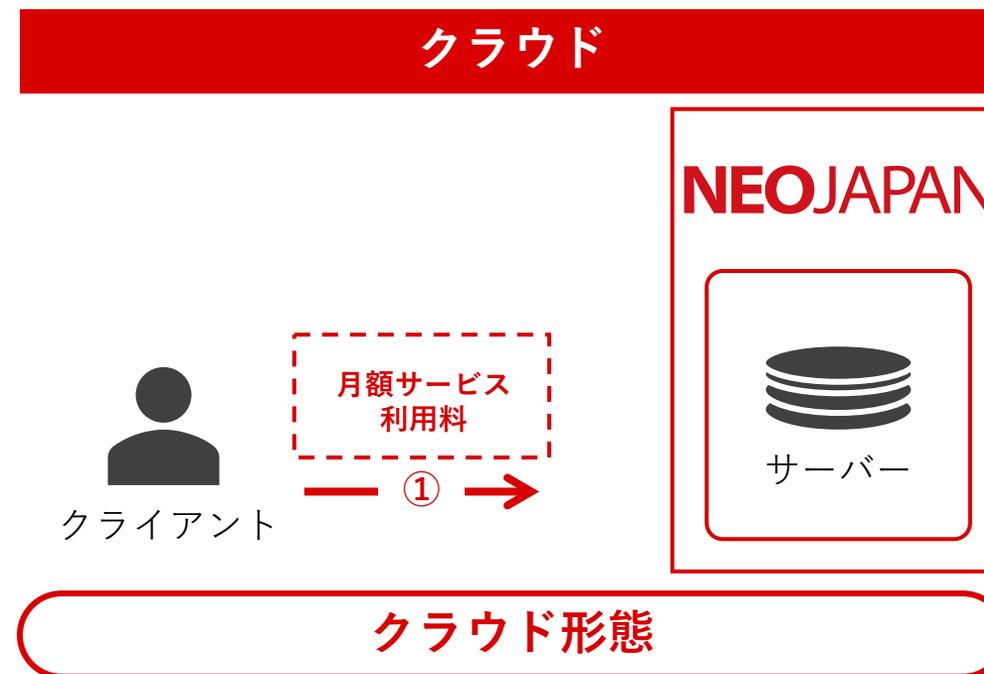
補足説明資料

i ソフトウェア事業 業績資料





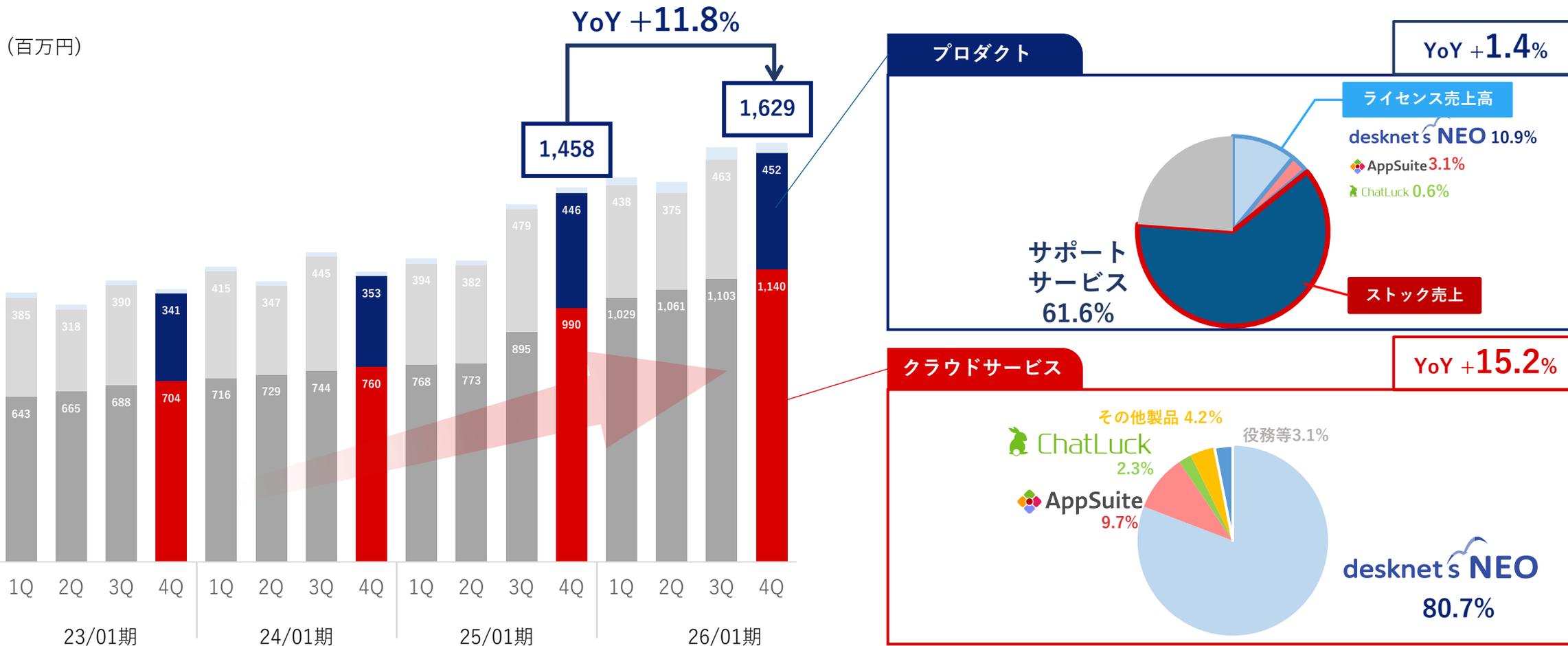
- ① ライセンスを販売
- ② クライアントの要望に応じたカスタマイズ
- ③ サポートサービス料(保守料)を売上計上
(保守料として対ライセンス売上額比約15%/年⁽¹⁾)
 - 1. ユーザー数や契約形態によって異なります。



- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

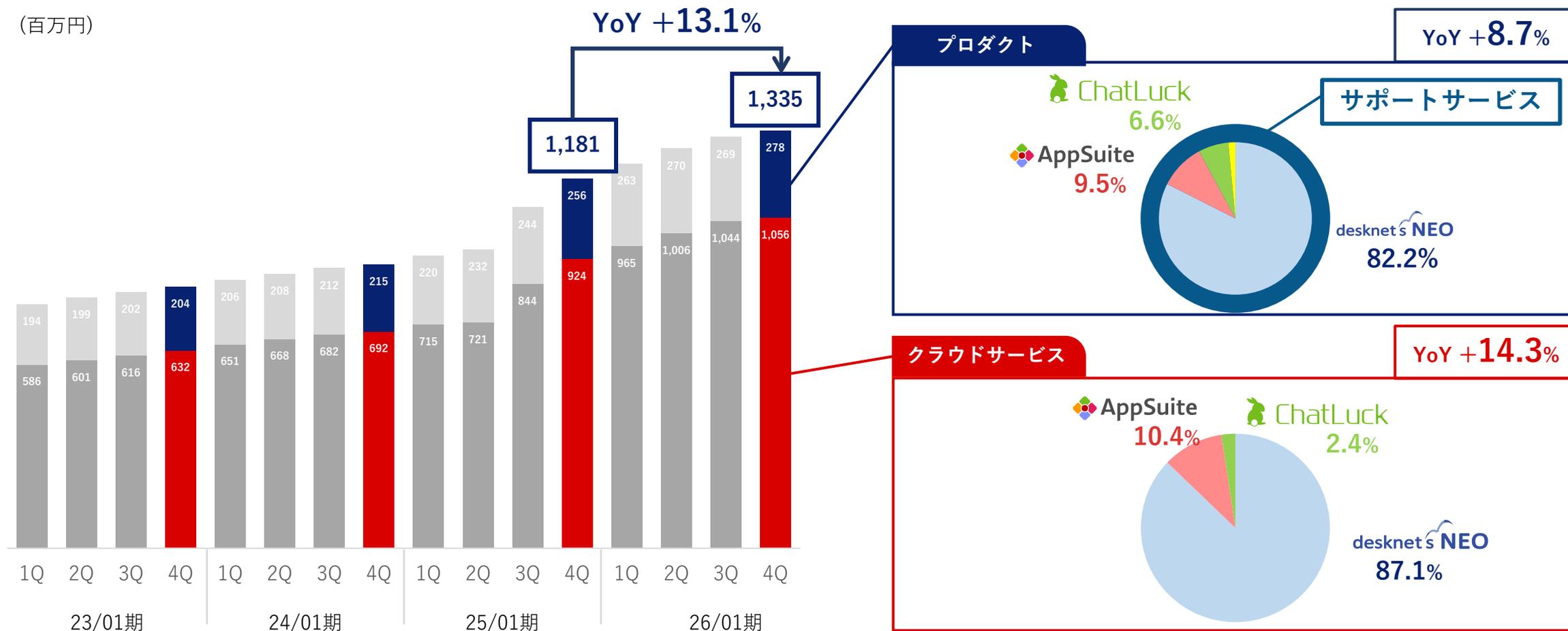
ストック売上定義 = サポートサービス料 + 月額サービス利用料

クラウドサービスは前年同期比15.2%増と順調に拡大しました。プロダクトはサポートサービスが順調に積み上がり前年同期を上回りました。



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が続き8.7%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14.3%増と順調に拡大しました。

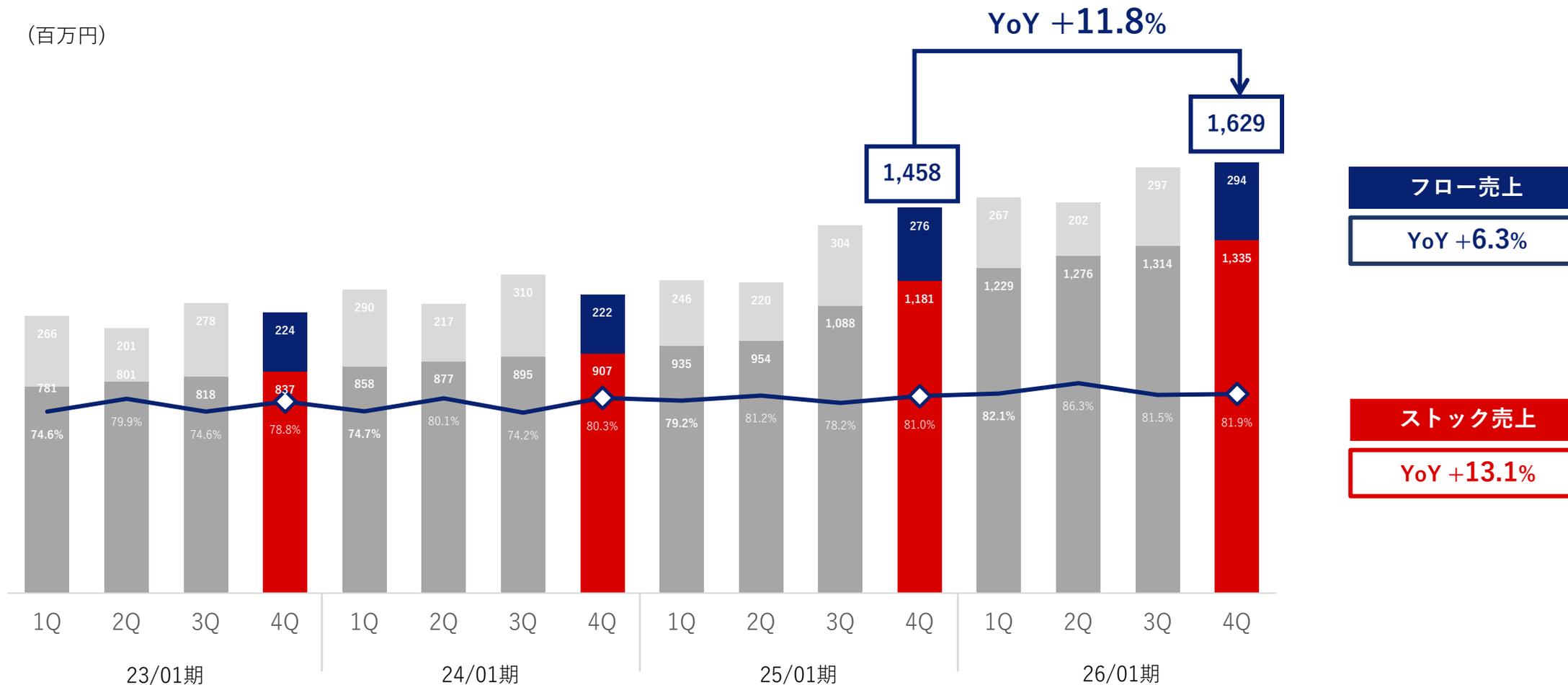
(百万円)



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

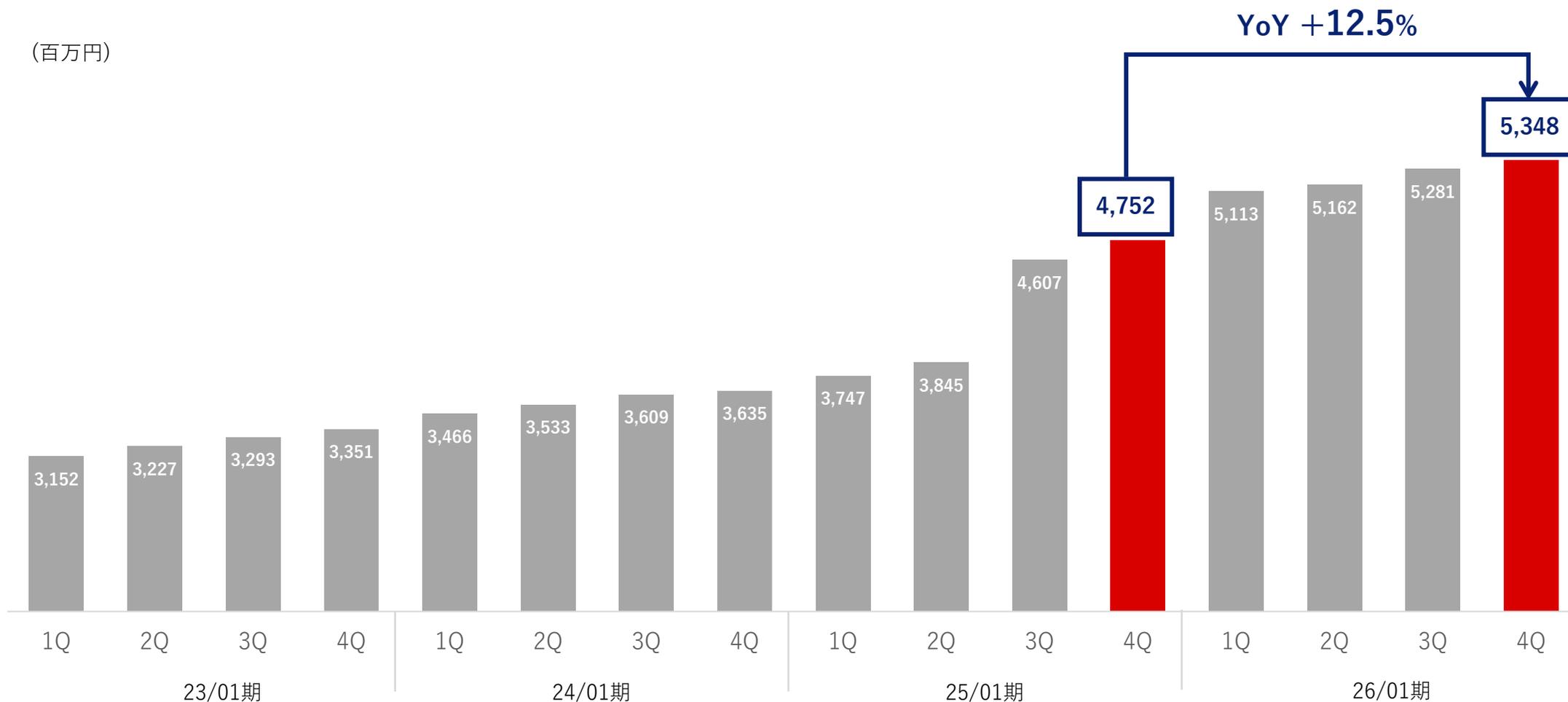
ストック売上比率は81.9%と引き続き高水準を維持しております。

(百万円)



ARRは前年同期比12.5%増となりました。今後もクラウドユーザー数、クロスセルおよびサポートサービス拡大により、ARRの更なる拡大を目指します。

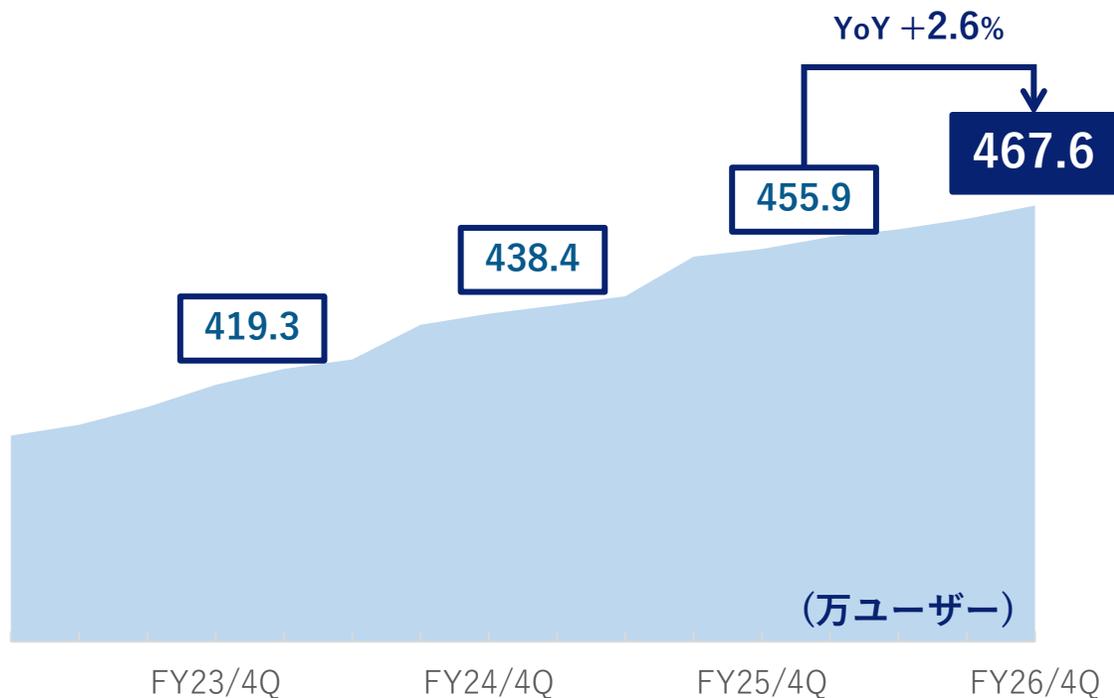
(百万円)



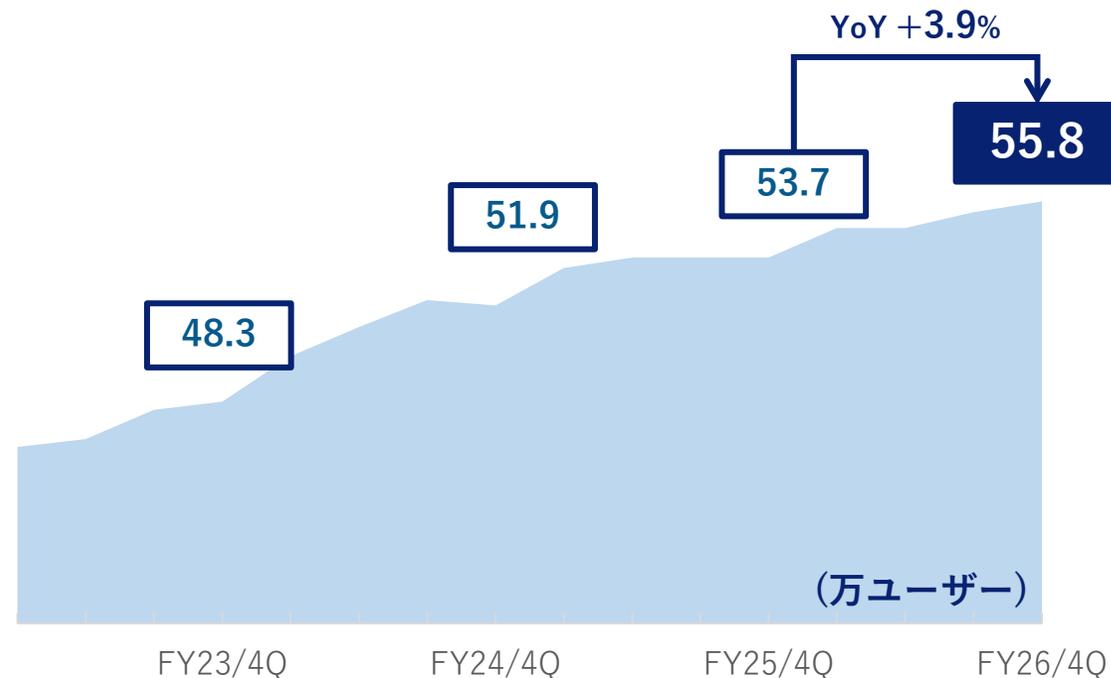
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクトの累計販売実績は前年同期比2.6%増、クラウドユーザー数は同3.9%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り、更なる拡大を目指します。

プロダクト累計販売実績推移



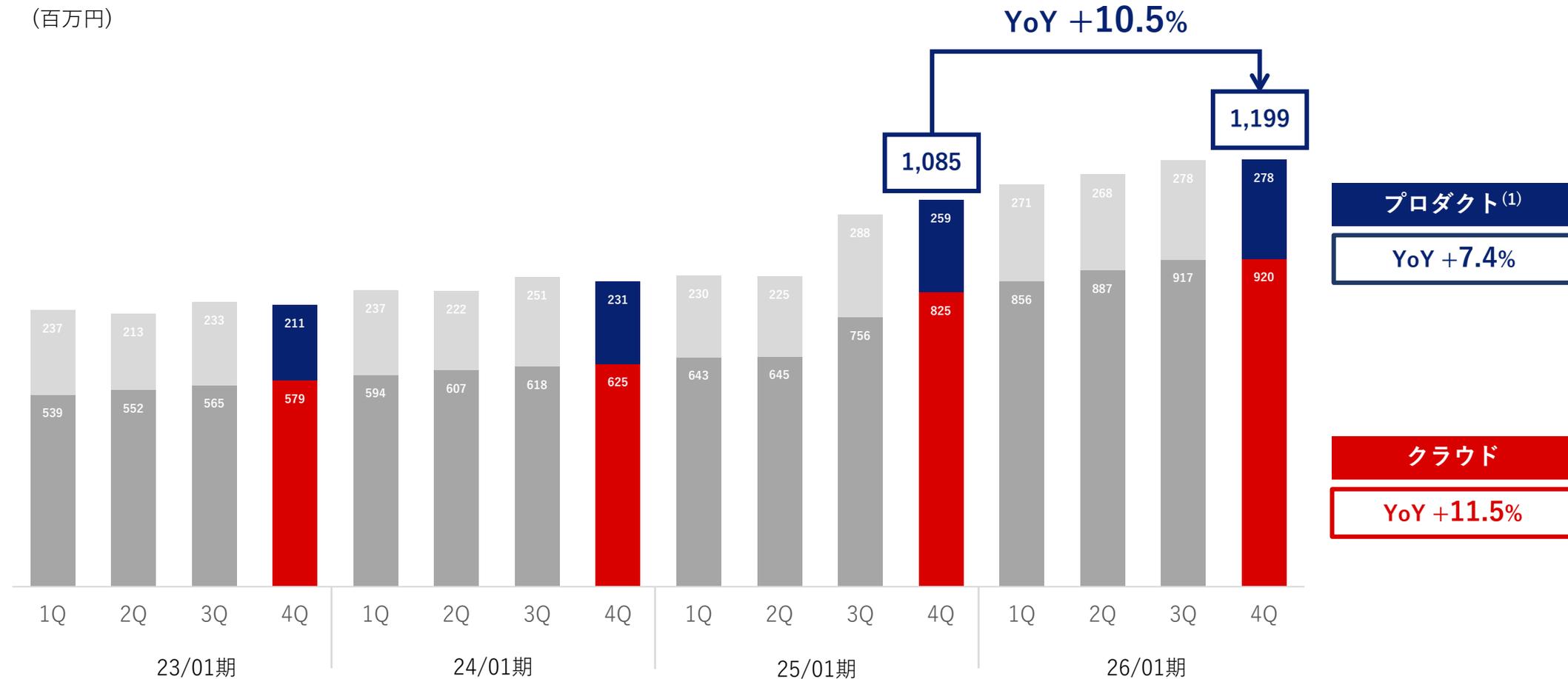
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

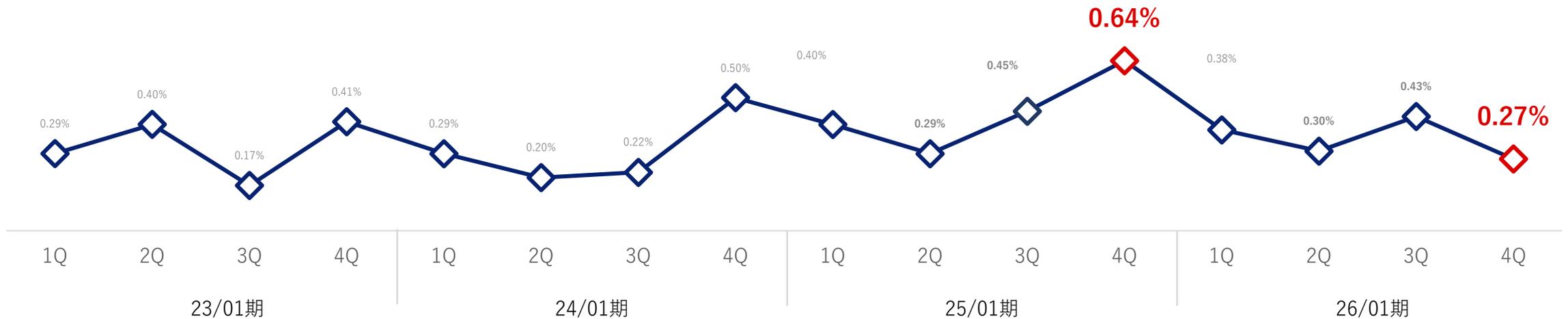
クラウドサービスは価格改定の効果もあり、前年同期比11.5%増となりました。プロダクトはサポートサービスの積上げ効果が大きく、前年同期比7.4%増となりました。

(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0.27%と、2024年9月の価格改定以降最も低い水準に低下いたしました。

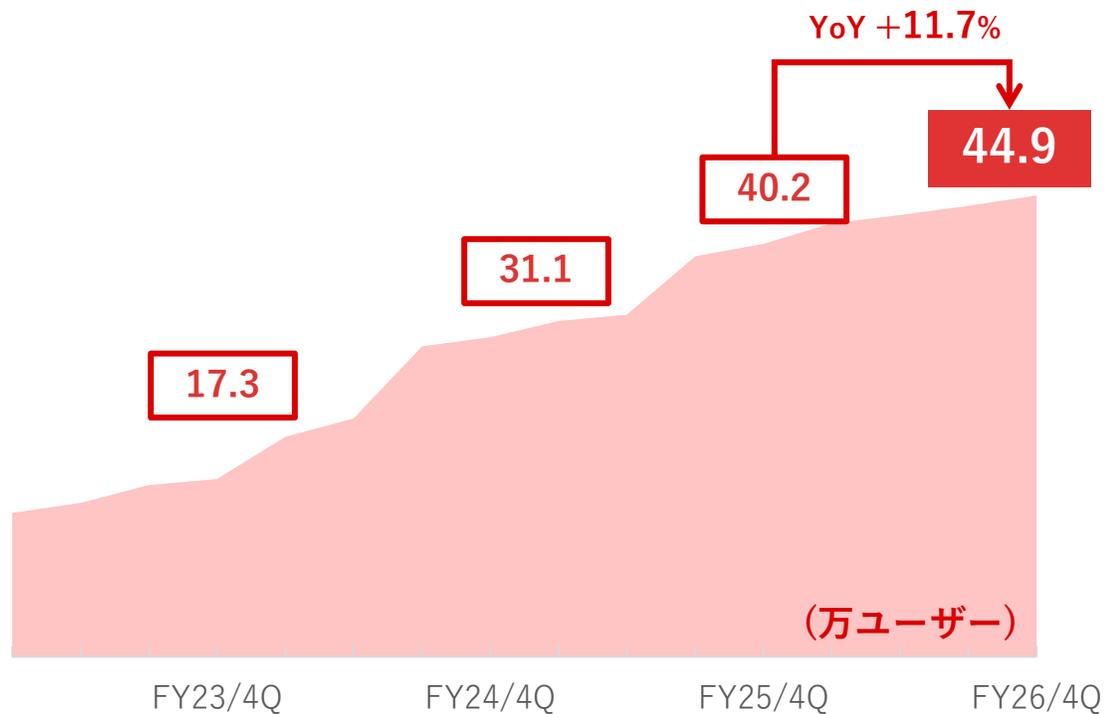


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

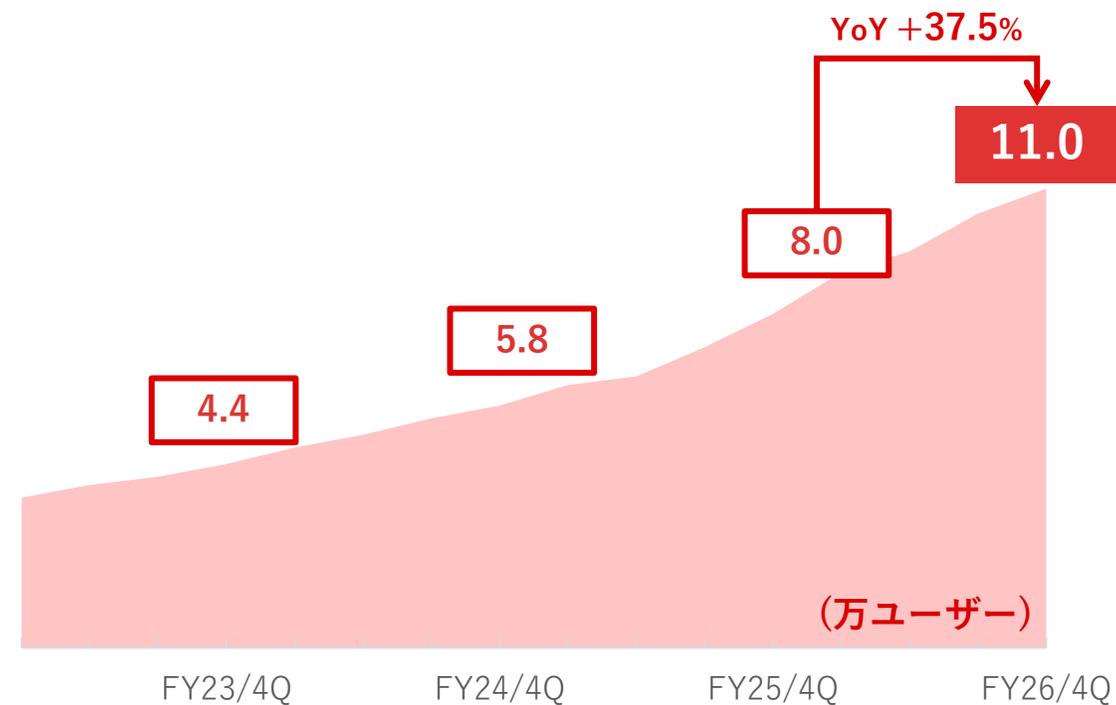
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績数は前年同期比11.7%増となりました。クラウドはセットプランの導入およ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、37.5%増と大幅に伸長しました。

プロダクト累計販売実績推移

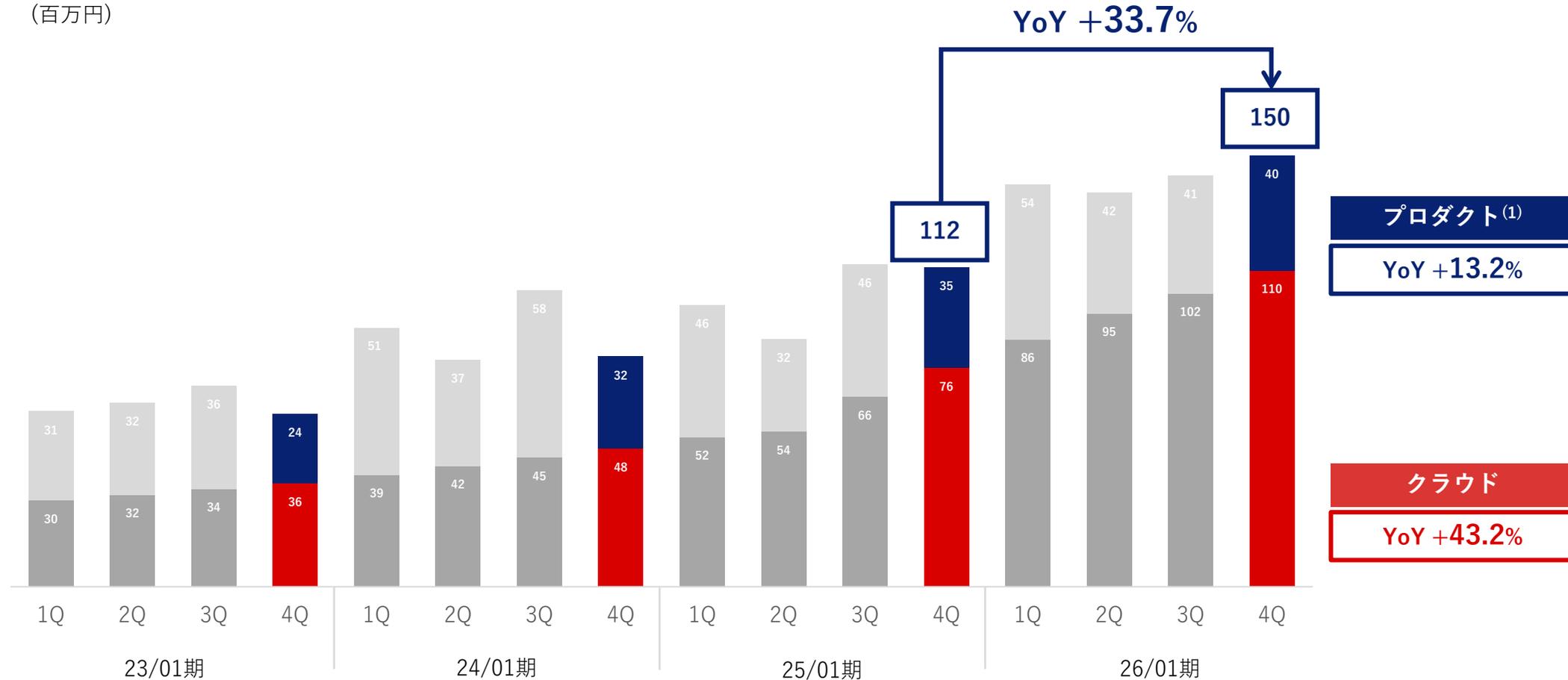


クラウドユーザー数推移



プロダクトは前年同期比13.2%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、前年同期比43.2%増の大幅な増収となりました。

(百万円)

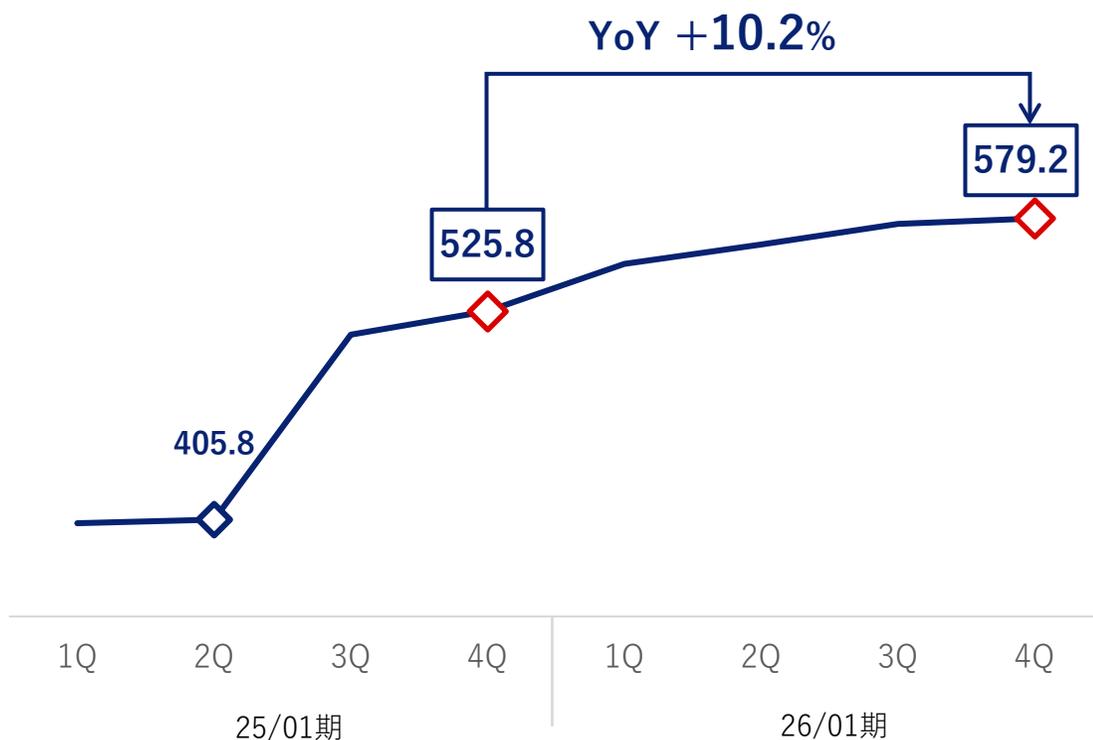


1. AppSuiteライセンス売上、AppSuiteサポートサービス売上高を集計

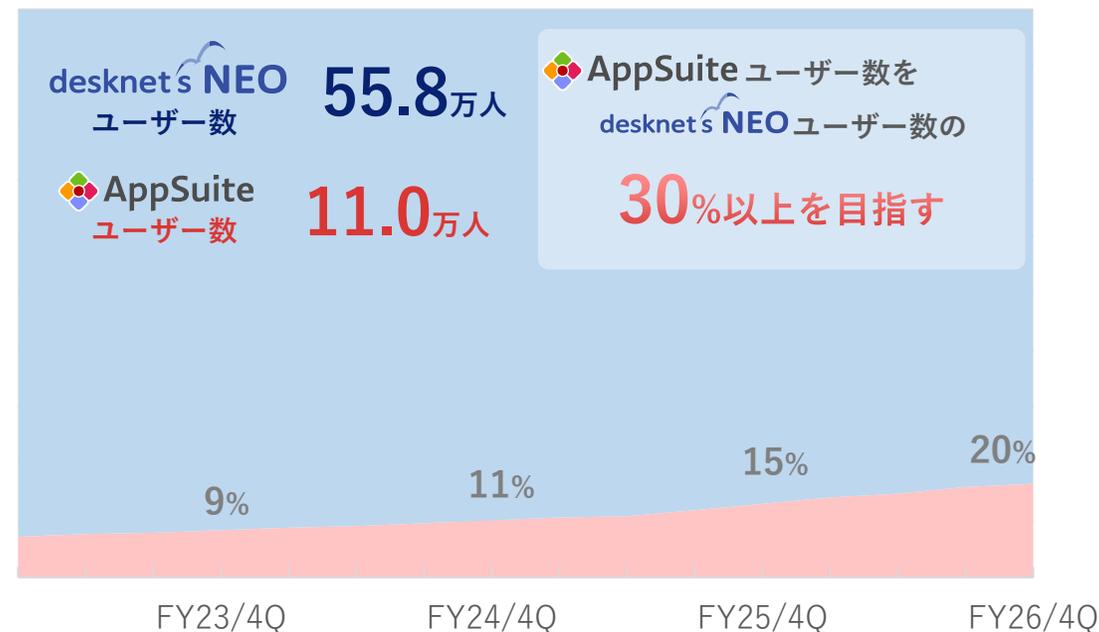
クラウドサービスの各指標の状況

当社はクロスセル推進を通じて、ARPU⁽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、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⁽¹⁾の状況



AppSuite の利用率⁽²⁾

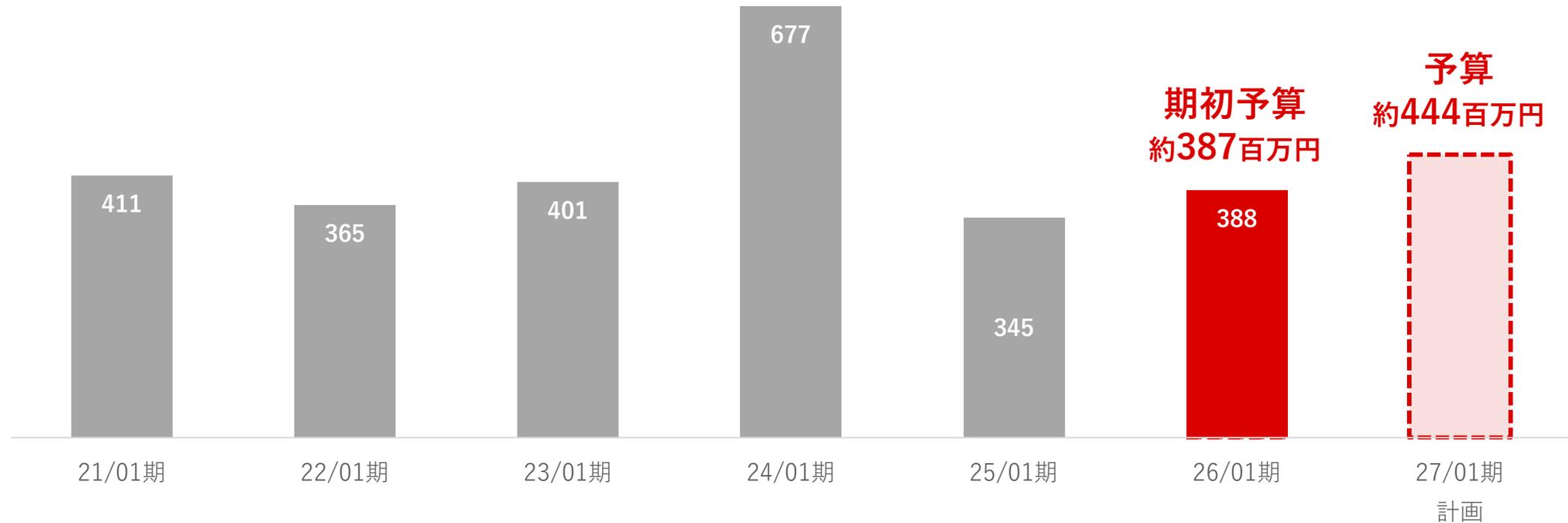


1. 1ユーザーあたりの月売上高。(desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計) ÷ (desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計) にて算出

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

第4四半期はWeb広告などを強化し129百万円の広告宣伝費を計上した結果、ほぼ期初予算通りの着地となりました。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)	FY2025/4Q	FY2026/4Q	前年同期比	
クラウドサービス	990	1,140	+150	+15.2%
desknet's NEO ⁽¹⁾	825	920	+94	+11.5%
AppSuite ⁽¹⁾	76	110	+33	+43.2%
ChatLuck ⁽¹⁾	21	25	+3	+18.2%
その他月額売上	43	48	+4	+11.5%
その他役務作業	22	35	+13	+59.9%
プロダクト	446	452	+6	+1.4%
desknet's NEO	48	49	+1	+2.3%
AppSuite	11	13	+2	+17.6%
ChatLuck	9	2	-6	-71.8%
その他ライセンス売上	1	0	-0	-44.0%
サポートサービス ⁽¹⁾	256	278	+22	+8.7%
カスタマイズ	55	39	-16	-29.2%
その他役務作業	64	68	+4	+6.5%
技術開発	23	40	+16	+70.9%
ソフトウェア事業売上高合計	1,458	1,629	+171	+11.8%

1. ストック売上として定義された科目

V

補足説明資料

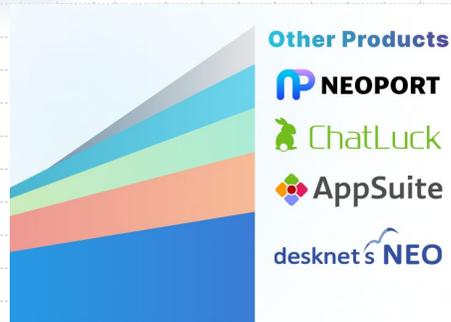
ii 成長戦略



01

desknet's NEOの製品進化と AppSuiteのクロスセル

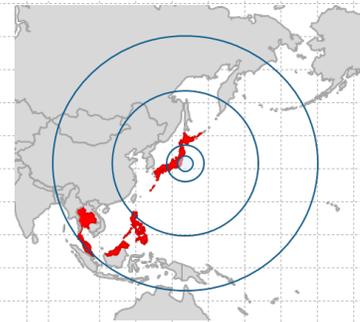
AI活用による機能強化、リプレイス需要の取り込みを通じたdesknet's NEOの販売拡大
AppSuite、ChatLuck、neoAI Chat、NEOPORT等のクロスセル加速



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

デジタルサイネージの新しい形を提唱する
LiveX AIの販売による顧客層の拡大





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。

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。

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.neo.co.jp/news/20250613/>

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



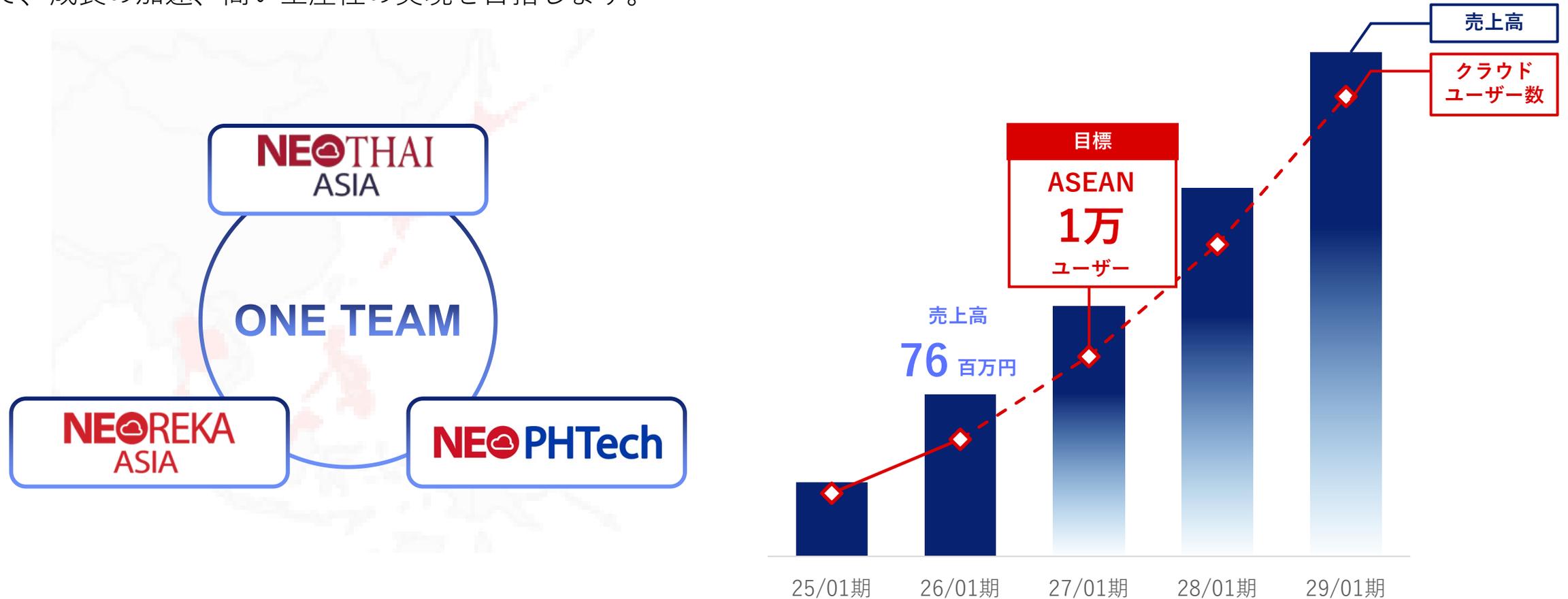
アプリケーション作成、APIシステム
開発、および環境構築に豊富な技術を
持つパートナー企業の認定を開始



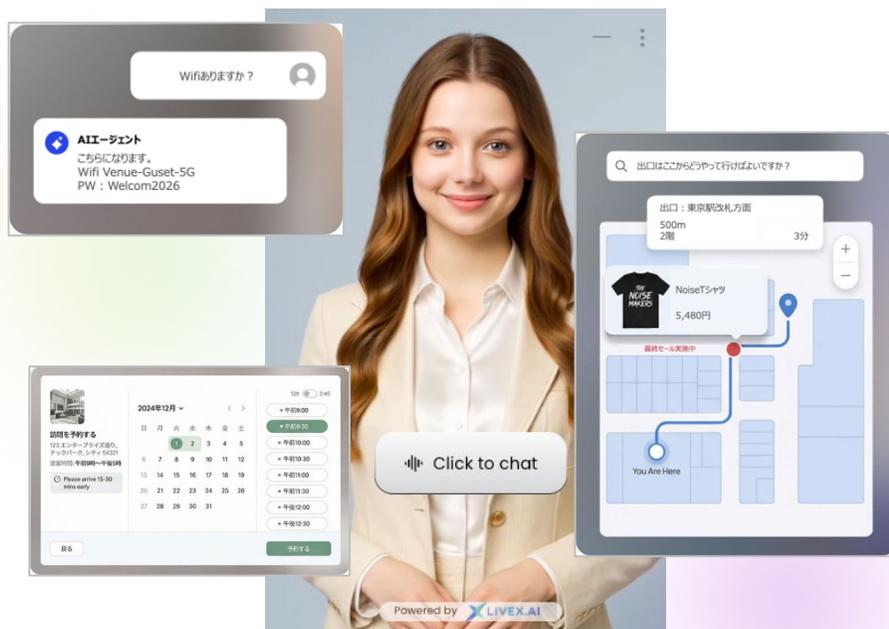
<https://www.desknets.com/neo/appsuite/integrator.html>

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。



2025年10月からLiveX AIの販売を開始し、既に複数のお客様のPoCが確定しました。当面は、他社製品との差異化を図りやすいデジタルサイネージ市場をターゲットとし、販売拡大を目指しています。



LiveX AIはデジタルサイネージ×AIをコンセプトに
新しいデジタルサイネージの形を提唱します。

[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](#)

V

補足説明資料

iii トピックス



2026年1月期第4四半期以降の主要トピックス

	2025年12月26日	神奈川県統計センターの国勢調査業務をノーコード×生成AIで支援～作業時間を平均30%超削減、職員満足度88%を達成～
製品 ・ 営業	2026年01月09日	野口絵子さん・野口健さん親子が初共演する「desknet's NEO」最新CMを公開-1月12日（月）からエレベーター・Webで放映開始-
	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
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
	2026年01月20日	マレーシア子会社NEOREKA ASIAが「Malaysia Digital Status」企業に認定
受賞	2025年12月19日	『desknet's NEO』と『AppSuite』が「ITトレンド 年間ランキング2025」のカテゴリー急上昇部門で1位獲得
	2026年01月21日	「ITreview Grid Award 2026 Winter」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27期連続受賞
IR	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
	2026年03月11日	剰余金の配当に関するお知らせ



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>



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)

2026年01月06日

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

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2026/01/3921_JP_20260106.pdf



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エンジニアの採用を開始

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

 **NEOPOINT**にAIエージェント機能(β版)を実装

 **neoAI chat for desknet's** 連携によるAIアシスタント機能搭載

 **LIVEX.AI** サービス提供開始

2026年

  **brains** と全文検索システムの販売・提供に関する業務提携

2026年1月期第3四半期の決算発表後、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

4件

Q. 海外事業の現況と今後の見通しは？

A. マレーシアの政府機関での導入事例など、手応えを感じている。年間売上は1億円未満だが、前年比2倍以上と成長中。タイ、マレーシアは、現在の体制で黒字化が見えてきている。ターゲットは日系企業とローカル企業の双方。「AppSuite」は、紙文化が根強い現地のローカル企業から高い評価を得ている。

その他

6件

マーケティング

7件

市場

14件

Q. AIの進化が事業に与える影響についての見解は？

A. 脅威であると同時に、大きなビジネス機会と認識している。現状、多くの企業で社内データが散逸しており、生成AIを有効活用できていない。desknet's NEOやAppSuiteに業務データを集約することで、生成AIが効果的に機能する。今後AIエージェント機能を付加することで更に成長させることができると考えている。

製品・サービス

16件

Q. AppSuiteが好調な要因は何か？競合と比較した場合、価格・機能面でどのような違いがあるか？

A. 一昨年から「ノーコードツール一体型グループウェア」としてAppSuiteを絡めたプロモーションを強化している。拡張性、価格優位性を評価頂き、事例の蓄積で訴求力も向上している。他社製品と異なり完全なノーコードに特化している点も強み。

経営数値

34件

Q. 通期業績予想を上方修正したが、4Qは減益となる計画に見える。費用の内訳は？

A. 4Qは、例年広告宣伝費が厚めになる傾向に加え、PC等の消耗品更新も予定しており、それらを積み上げた結果の予算計画。広告宣伝費は、通期予算の未消化分を4Qで執行予定。

Q. 中期業績目標の前倒し達成見通しは？

A. 初年度の今期は想定を上回る進捗となっている。値上げ効果が一巡する来期以降も成長を継続し、中期業績目標の前倒し達成を目指している。

▶ 営業利益目標を1年前倒しで達成する見通しであり、3/11付けで今年度を初年度とする中期業績目標を公表いたしました。

成長戦略

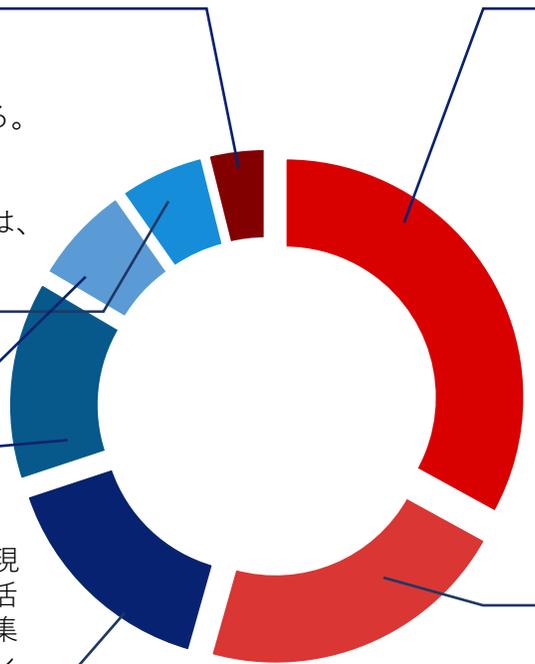
22件

Q. 子会社Pro-SPIRE(システム開発事業)の戦略的な位置づけと今後の方向性は？

A. 当初の子会社化の目的はエンジニア確保。現在はAppSuiteアプリ作成支援等に携わっているが、今後は当社が提供するAI関連サービスの導入支援など、ソフトウェア事業とのシナジー強化を検討している。

Q. 豊富な現預金があるが、成長投資の方針を教えてください。

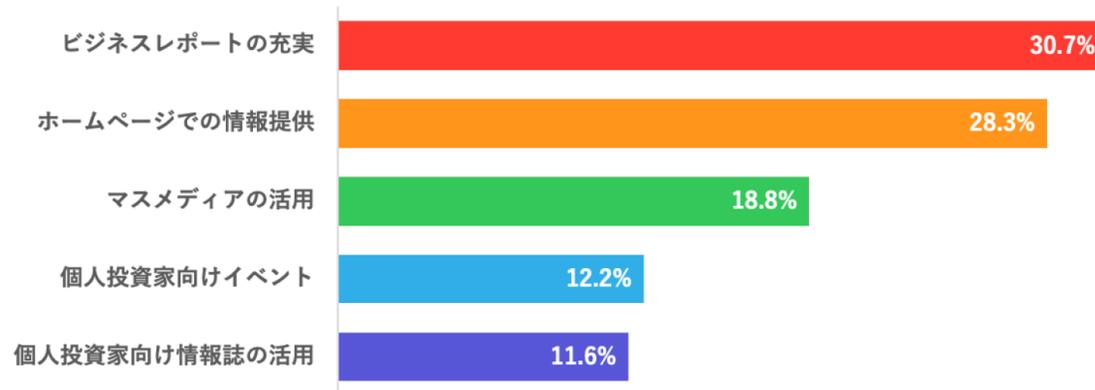
A. 特にAI関連(自社製品への組み込み、AI関連製品開発等)の取り組みを強化し、持続的成長を目指す。M&Aに関してはクロスセルを展望できる製品を持つ企業や、優秀なエンジニアを擁する企業を対象に検討を継続している。



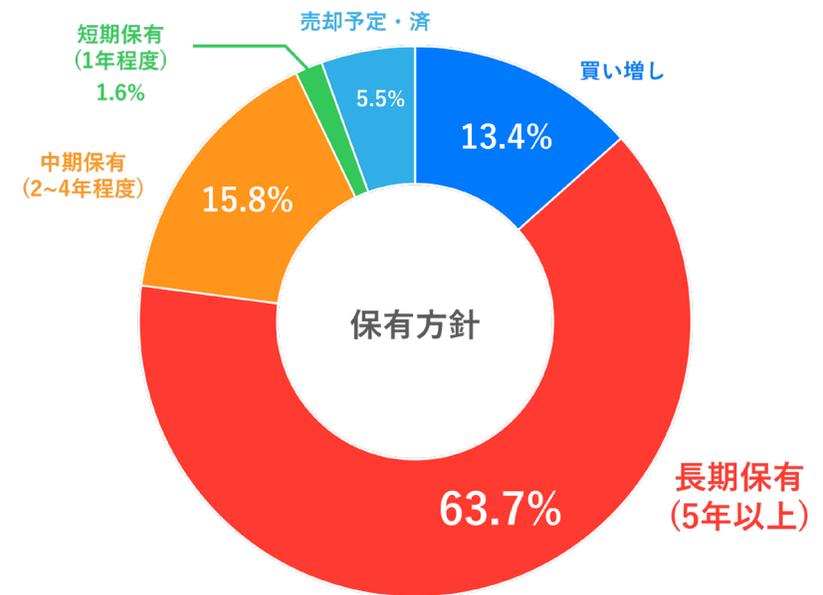
株主アンケート結果

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。

「desknet's NEO」最新CMを公開

「desknet's NEO」のイメージキャラクターである野口絵子さん・野口健さんが出演するCMを、YouTubeにて公開、主要都市でのエレベーター広告も実施しました。あわせて、特設サイトを開設しております。



▶ 特設サイトはこちら

<https://www.desknets.com/special/marutto-dx/>

「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ください

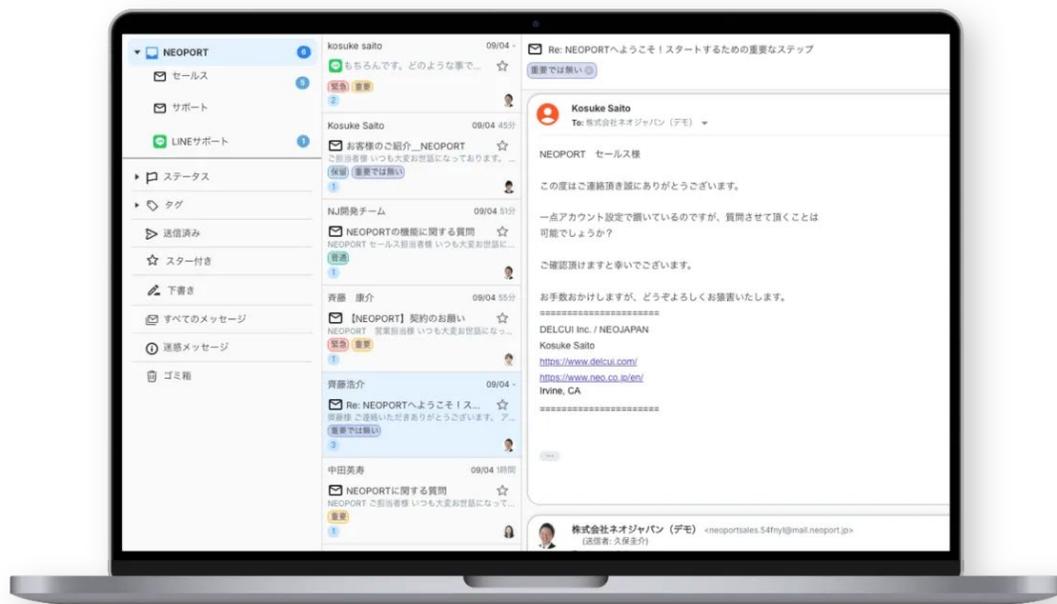
契約書をレビューしてください

営業のロープレをお願いします

プレスリリース案を作ってください



「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



V

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

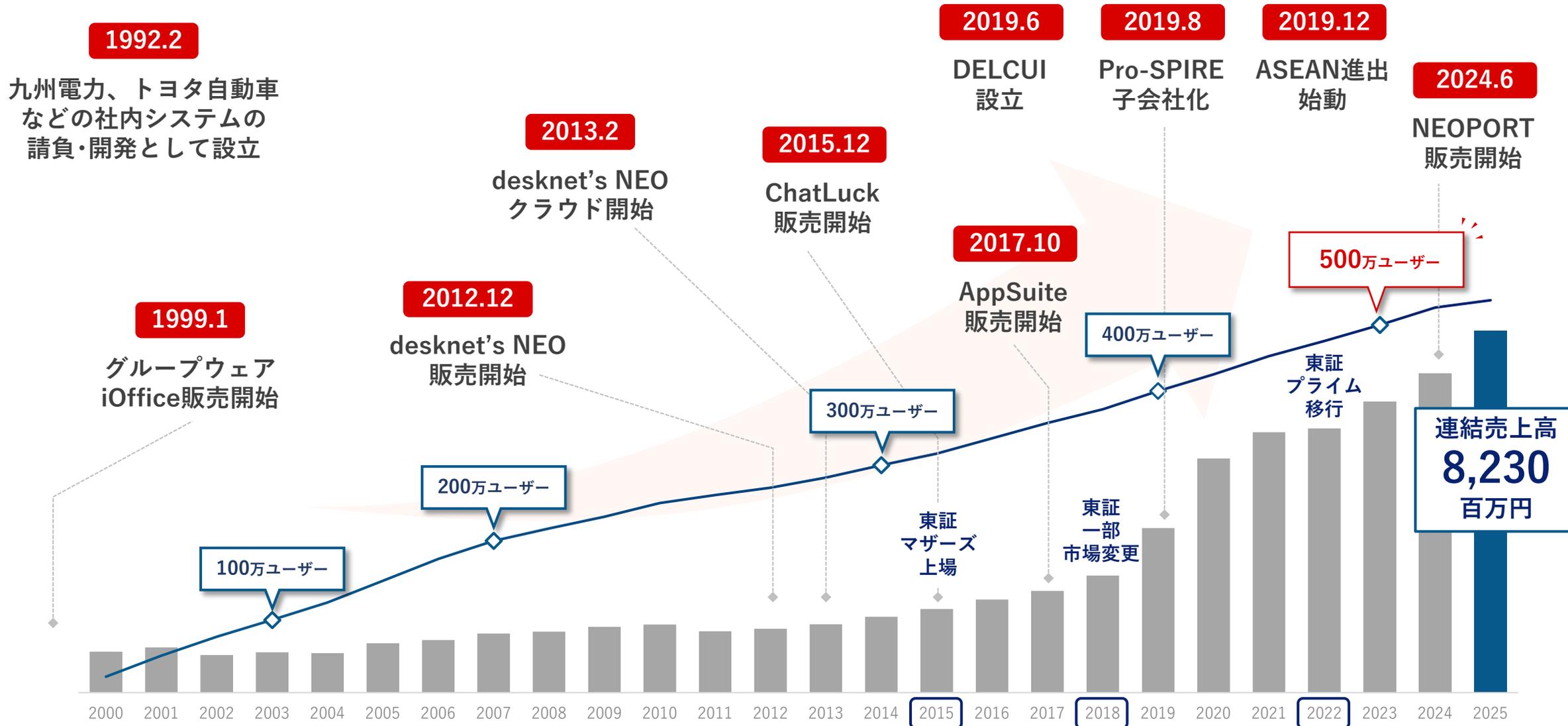
社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅東一丁目12-8 トヨタレンタリース博多駅前ビル8F
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd.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



教育機関



情報・通信



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

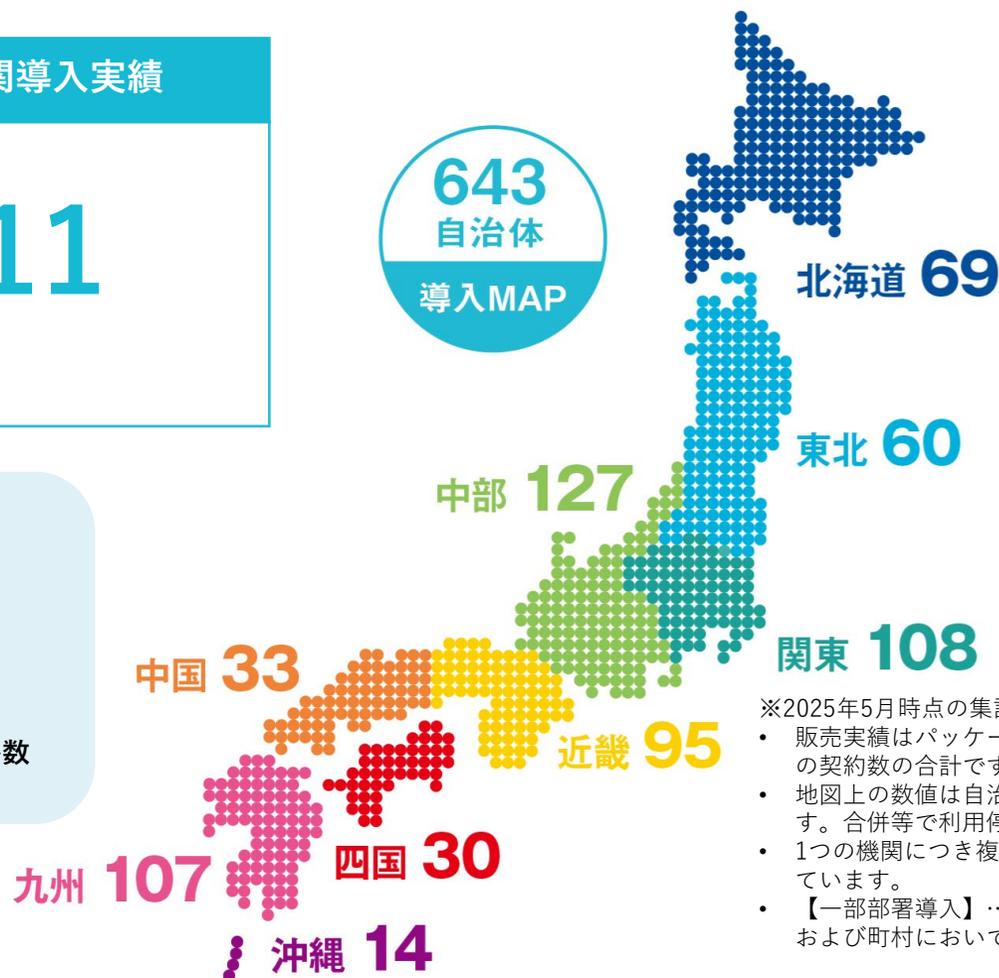
公的機関導入実績

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



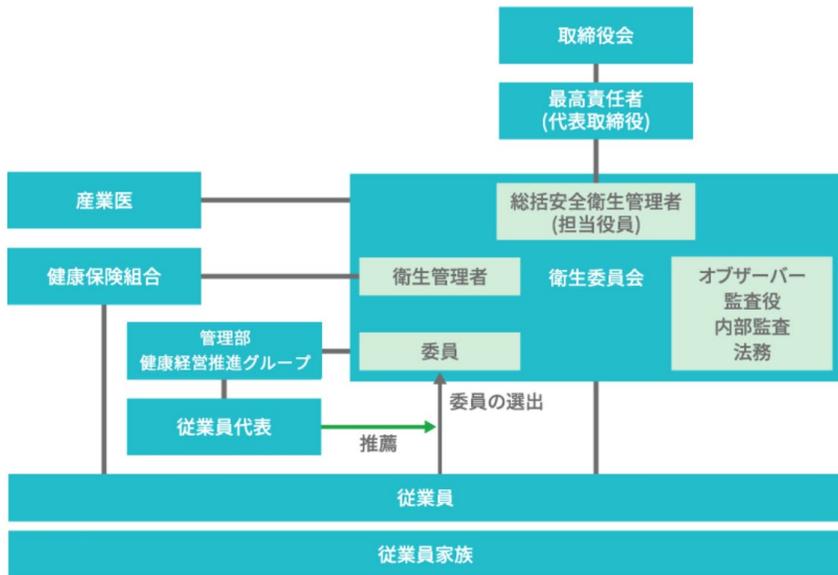
※2025年5月時点の集計結果

- 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。

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で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

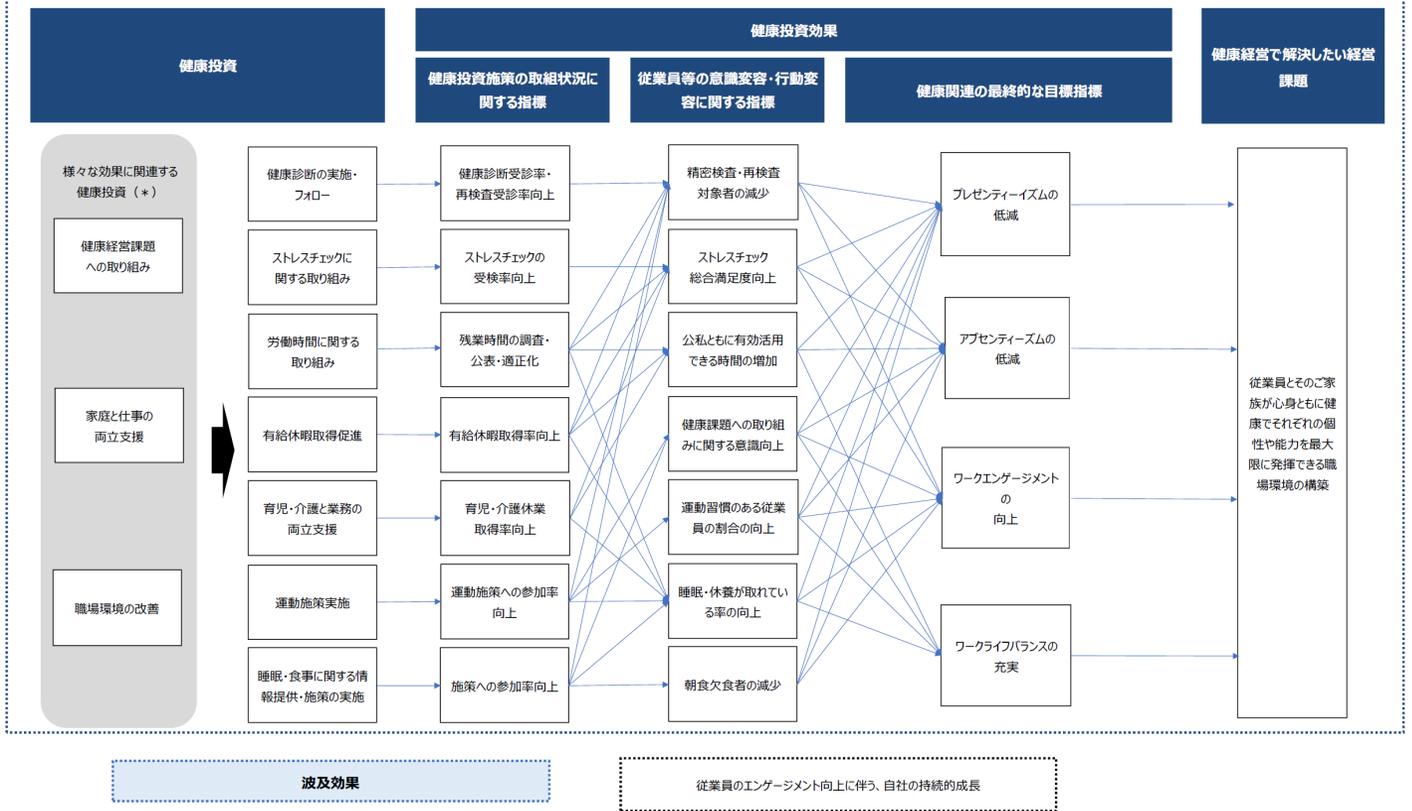


取得認証



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.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。