

2025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)

2024年6月14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

システム開発
サービス
事業



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



アメリカでの
マーケット調査・開発拠点



タイの
製品販売拠点



マレーシアの
製品販売拠点

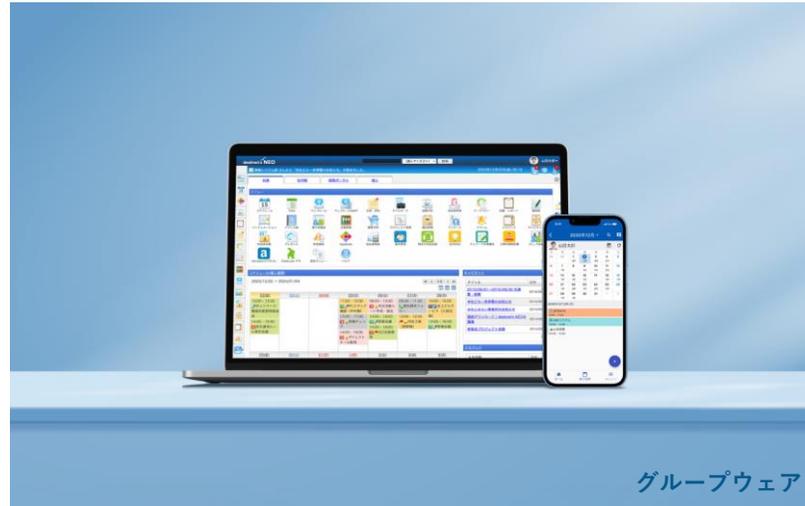


フィリピンの
製品販売拠点



AppSuite

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

desknet's NEOは510万ユーザー以上の利用実績を持つ、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

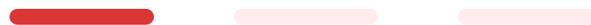
ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2025年1月期 第1四半期連結業績ハイライト	5
II	2025年1月期 通期業績見通し	14
III	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 単体業績資料	17
ii	中期業績目標の進捗状況	29
iii	成長戦略	34
iv	トピックス	41
v	会社及び事業概要	48

2025年1月期第1四半期 連結業績ハイライト

II

2025年1月期 通期業績見通し



売上高

計画通り順調



1,687百万円 前年同期比 +2.6%

営業利益

計画上回り大幅増



436百万円 前年同期比 +11.0%

当期純利益

計画上回り大幅増



315百万円 前年同期比 +17.2%

売上高は計画通り順調

主力ソフトウェア事業が期初計画を上回り順調に推移。システム開発事業は計画を若干下回るが前年は上回る。

各利益は計画を上回り大幅増

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%を超え大幅に増加。



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(ネオジャパン単体)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。

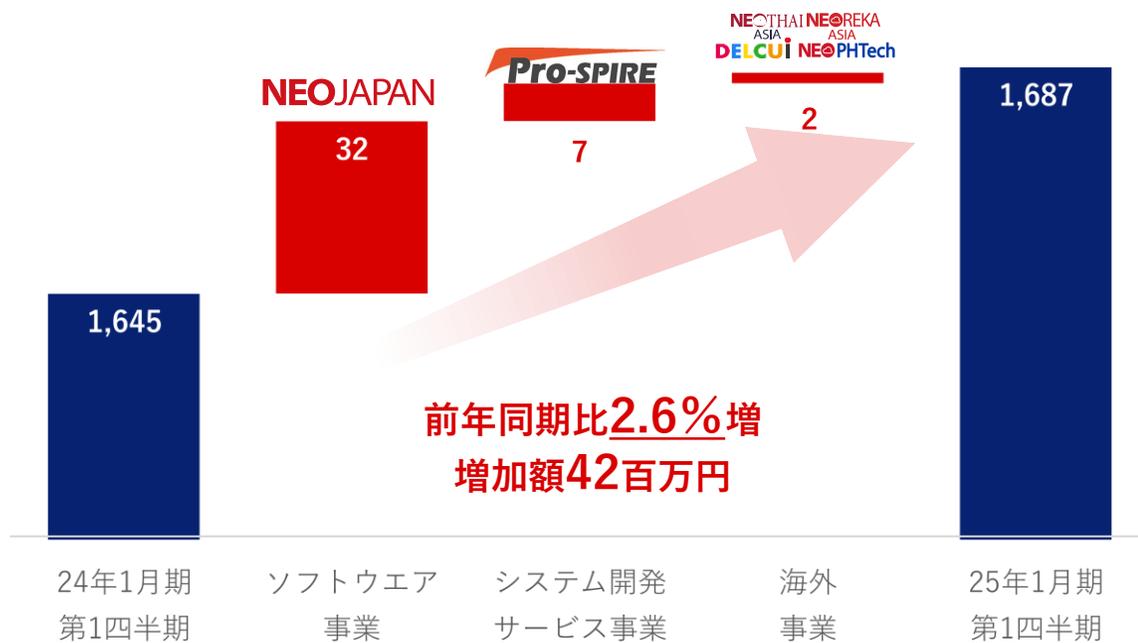
2025年1月期 第1四半期 連結業績

NEOJAPAN

(単位:百万円)	24/01期 第1四半期	25/01期 第1四半期	前年同期比	25/01期 通期予想	進捗率
売上高	1,645	1,687	+2.6%	7,037	24.0%
売上総利益	903	935	+3.6%	-	-
売上総利益率	54.9%	55.5%		-	-
営業利益	393	436	+11.0%	1,605	27.2%
営業利益率	23.9%	25.9%	-	-	-
経常利益	401	468	+16.8%	1,619	29.0%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	269	315	+17.2%	1,098	28.7%

各セグメントとも前年同期比で増収増益を達成

連結売上高増減要因



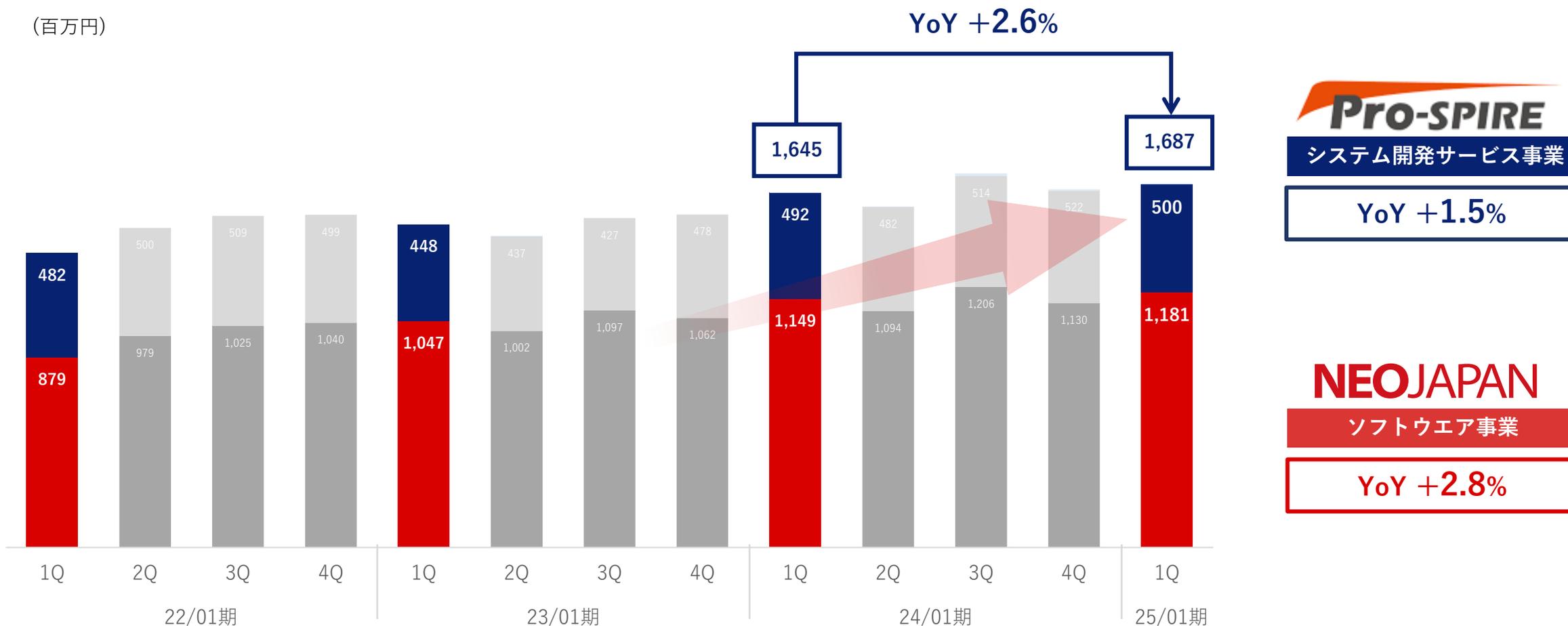
連結営業利益増減要因



ソフトウェア事業、システム開発事業ともに第1四半期として過去最高の売上高

好調であった前年同期を上回り、四半期として過去最高売上であった24年1月期第3四半期に次ぐ売上を確保しました。

(百万円)



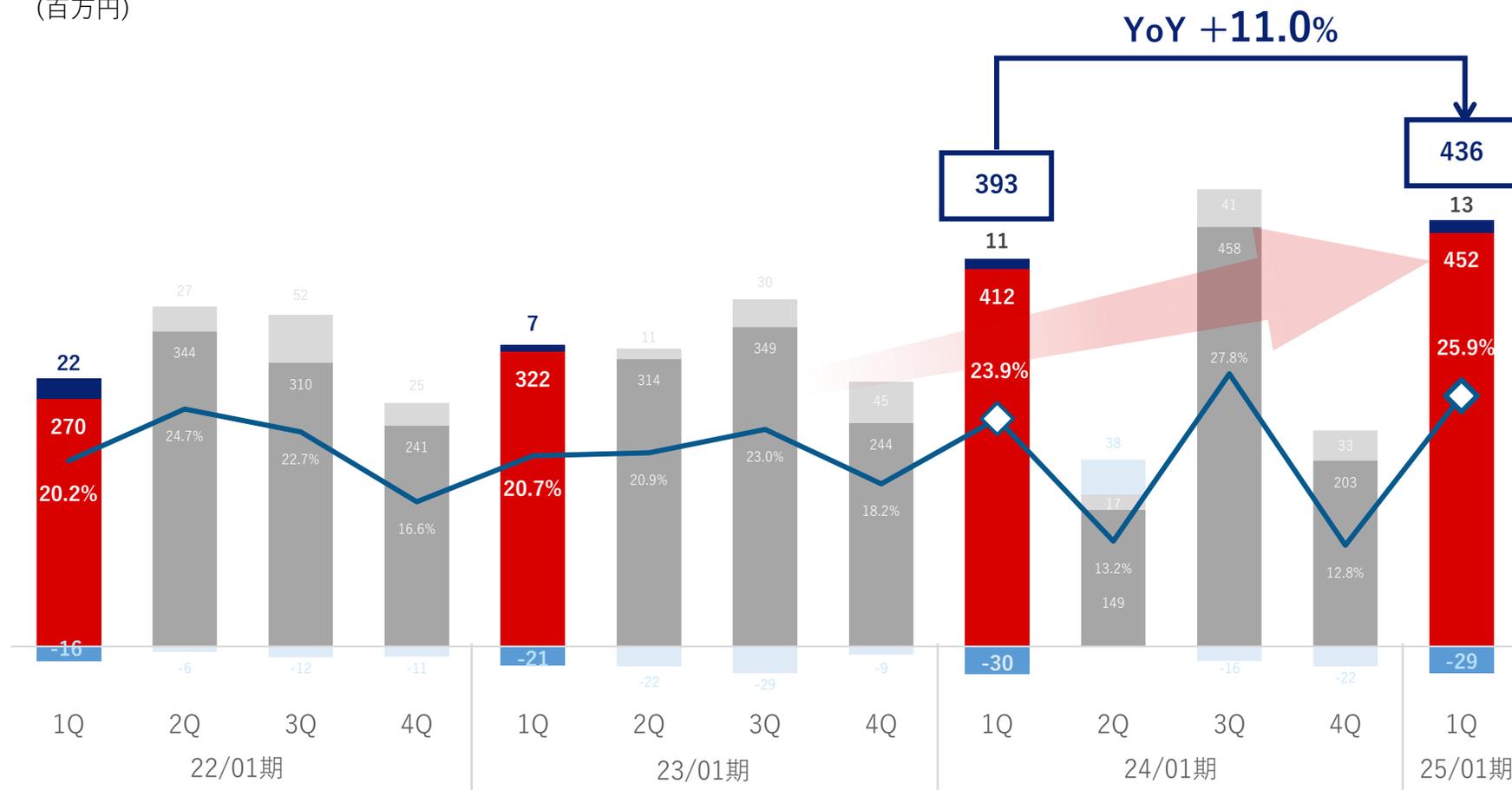
1. セグメント間取引を消去後の数値

連結営業利益及び営業利益率の推移

営業利益は前年同期比11.0%の増益

営業利益率は前年同期比2ポイント上昇し、25.9%に達しました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業

YoY +21.9%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業

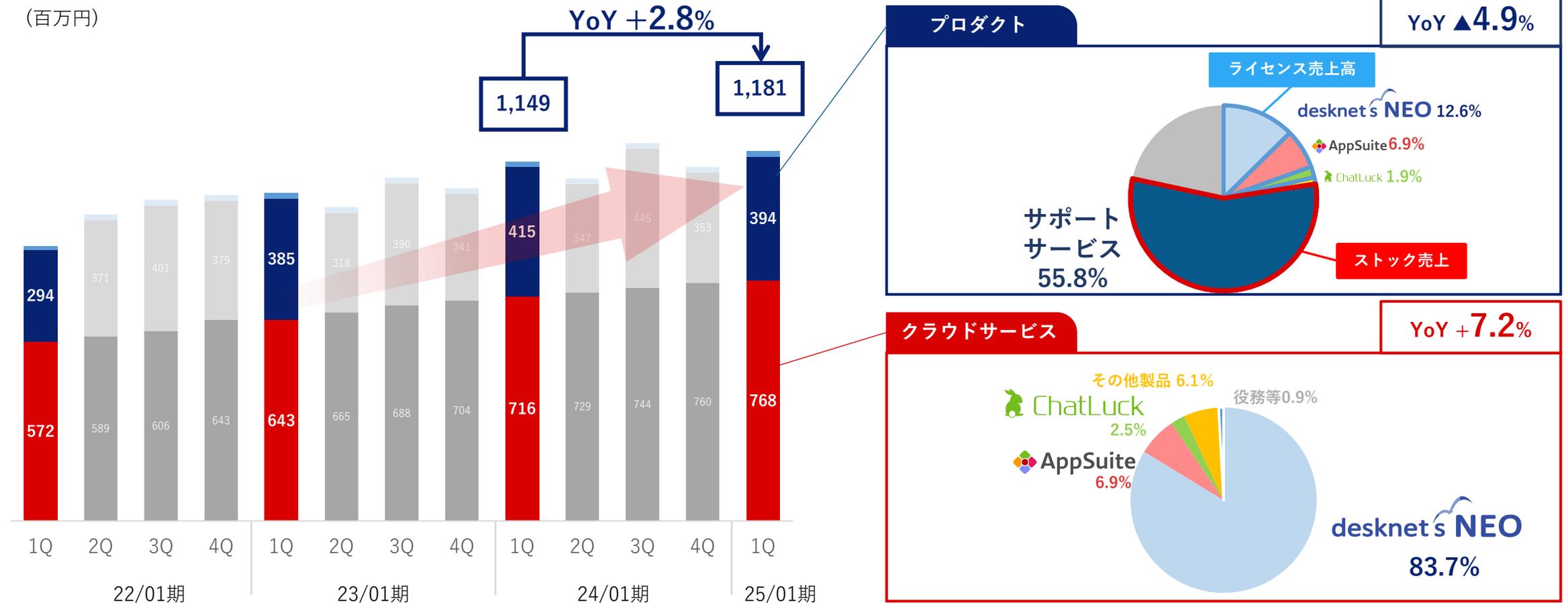
YoY +9.5%

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

クラウドサービス、プロダクト共に期初計画を上回り推移

クラウドサービスは前年同期比7.2%増となり順調に伸びています。プロダクトについても、好調であった前年同期比では減少となりましたが期初計画を上回り推移しています。なお、プロダクト売上は通期では前年度を上回る計画です。

(百万円)



自社株買い実施後も高い財務健全性を確保、ROEは大幅に向上する見通し

2024年3月14日付で自己株式85万株を取得し、自己株式が951百万円増加したことを主因として、現預金および純資産が減少しましたが、引続き有利子負債はなく財務の健全性は極めて高い水準を保っております。
 なお、自社株買いにより通期でのROE（自己資本利益率）は大きく向上する見込みです。

(百万円)	24/01期	25/01期 第1四半期	直近比		24/01期	25/01期 第1四半期	直近比
資産の部	8,622	7,660	-962	負債の部	2,283	2,278	-5
内 現預金	5,209	4,065	-1,144	内 有利子負債	0	0	0
				純資産の部	6,339	5,381	-958
				内 株主資本	6,260	5,283	-977
				自己資本比率	73.4%	70.2%	-3.2%

クラウドサービスの価格改定

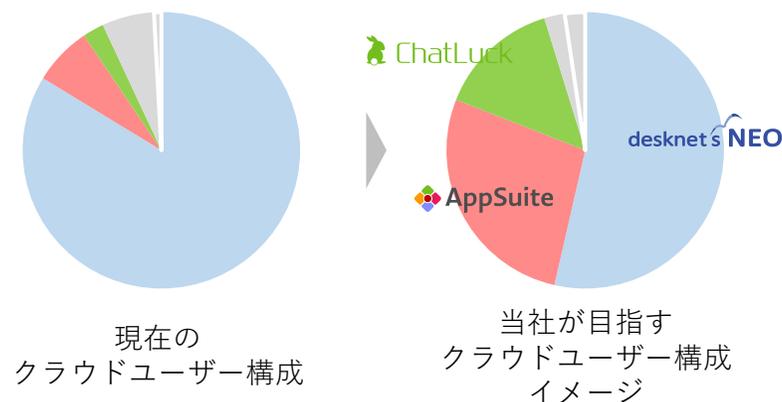
2024年4月16日付プレスリリースの通り、ITインフラコストや、機能拡充・品質維持のための人件費の増大を要因として、当社はクラウドサービスの提供価格を2024年9月1日より改定致します。また複数のサービスをまとめてお得にご利用いただけるセットプランを新設致しました。

(1ユーザー月額利用料)	desknet's NEO	AppSuite	ChatLuck	従来価格 (A)	新価格 (B)	従来比 (B)/(A)
desknet's NEO	●			400	600	150%
AppSuite		●		320	500	156%
ChatLuck			●	300	300	100%
チャットプラス	●		●	700	760	109%
スタンダード	●	●		720	800	110%
プレミアム	●	●	●	1,020	1,000	98%

新プラン提供の狙い

desknet's NEO、AppSuiteの価格を従来比150%以上と設定した一方、各セットプランは10%以下の値上げに留めました。
成長ドライバーであるAppSuiteはバージョンアップを繰返し、企業の課題の多くを解決するソリューションとなりました。

しかし、desknet's NEOクラウドユーザー数に対し、AppSuiteのユーザー数は約12%に留まります。
相対的に割安な価格設定としたセットプランの導入により、AppSuiteやChatLuckのクロスセルを加速させる計画です。



I

2025年1月期 第1四半期連結業績ハイライト

II

2025年1月期 通期業績見通し

III

補足説明資料



増収増益により売上高、各利益とも過去最高となる見通し

売上高6.4%増に対して広告宣伝費は減少する計画であり、営業利益23.8%増を見込んでいます。

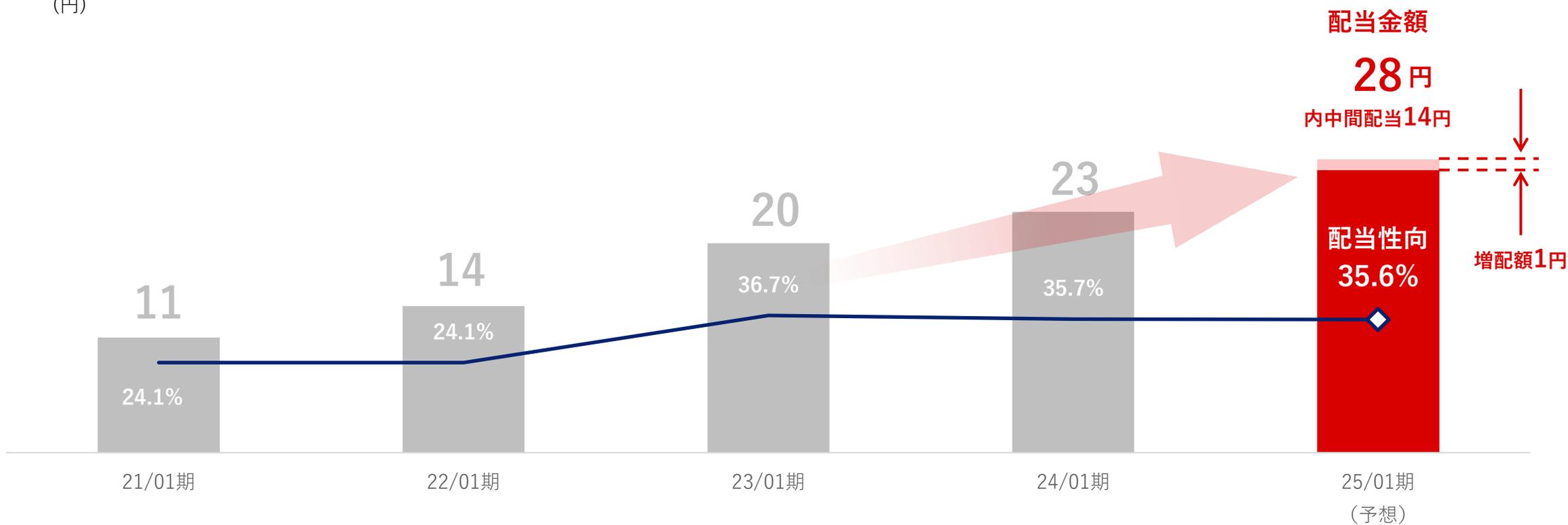
(単位:百万円)	24/01月期 実績	25/01月期		前期比
		実績	予想	
売上高	6,615		7,037	+6.4%
売上総利益	3,639		-	-
売上総利益率	55.0%		-	-
営業利益	1,296		1,605	+23.8%
営業利益率	19.6%		22.8%	-
経常利益	1,375		1,619	+17.8%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	956		1,098	+14.8%

1. 2024年4月16日に開示した価格改定は、2025年1月期の連結業績に一定程度の影響を及ぼす可能性があります。現時点では影響度合いの数値化が困難なため本業績見通しは価格改定の影響を加味していません。なお、今後業績予想の修正の必要性及び開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

中間配当の実施及び増配を発表 (2024年6月14日付け)

従来期末のみの配当としておりましたが、株主への利益還元のための機会を充実を図るため中間配当を実施することとしました。また、年間配当予想を期初予想から1円増配し28円とすることとしております。

(円)



II

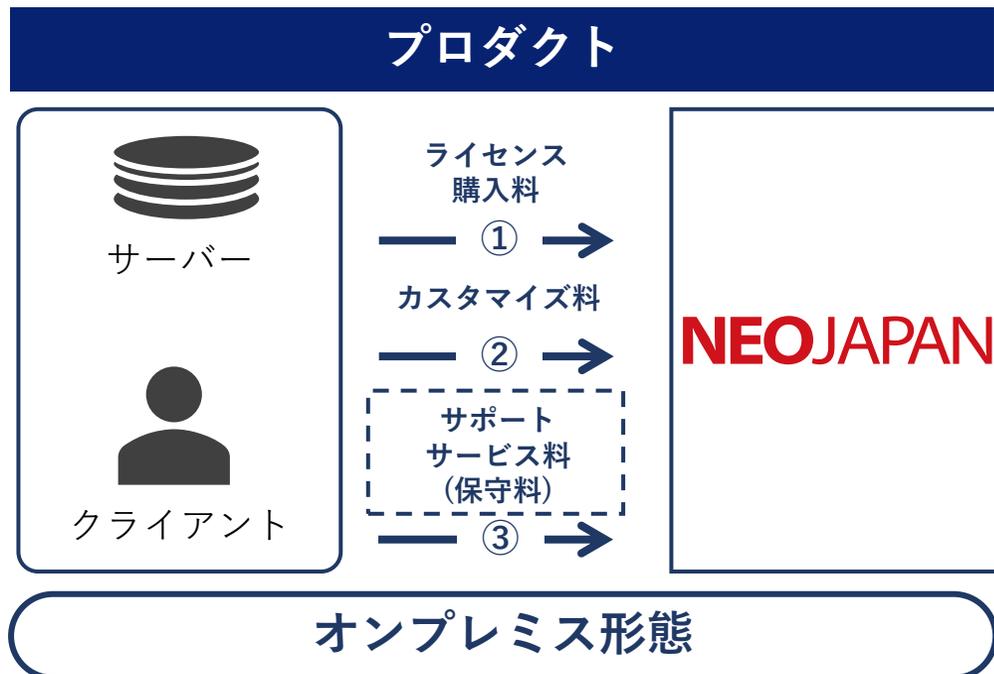
2025年1月期 通期業績見通し

III

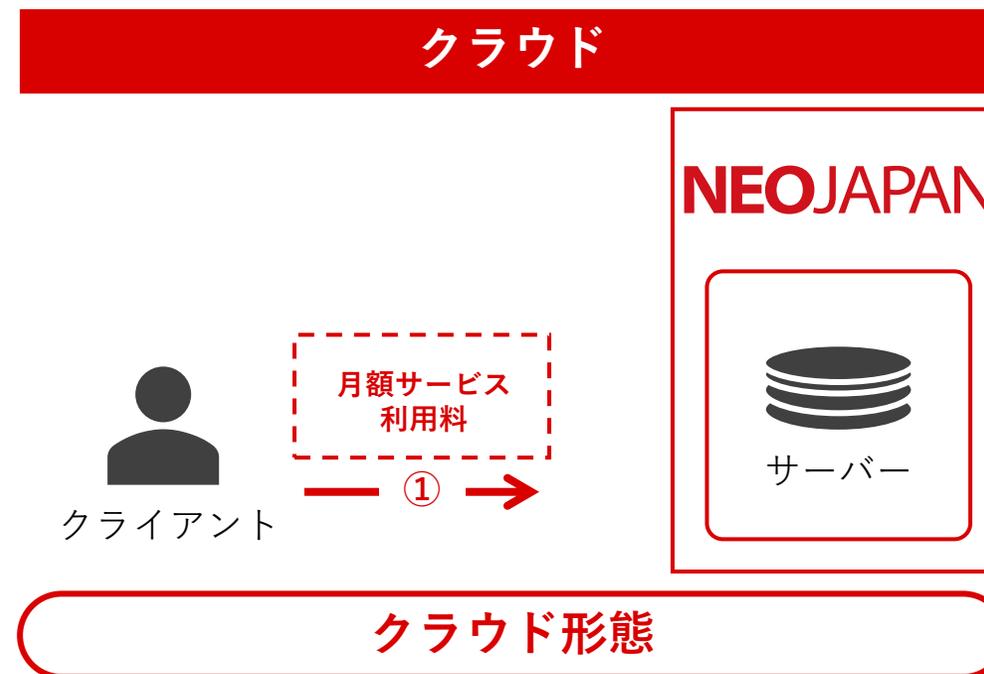
補足説明資料

i ソフトウェア事業 単体業績資料





- 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18%/年⁽¹⁾)
 - 1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

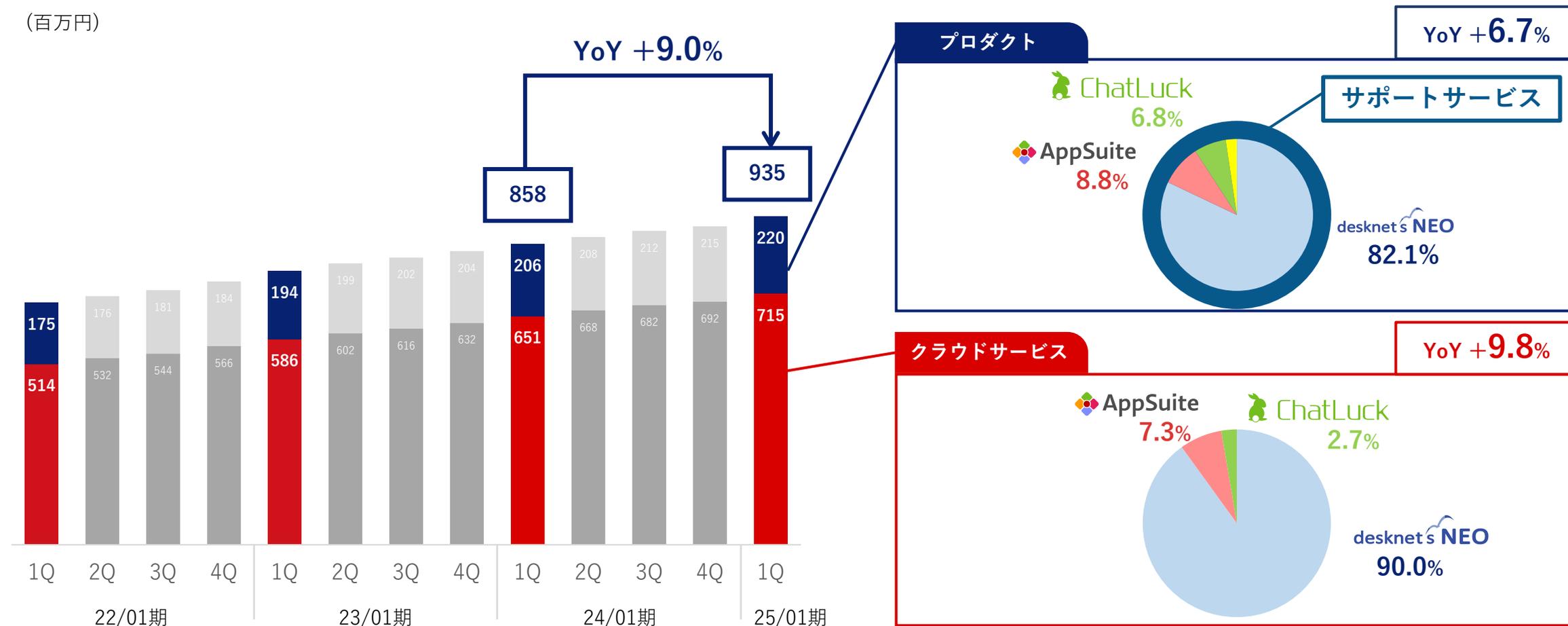


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

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

ソフトウェア事業の売上の内、継続的に計上される売上をストック売上としその推移を示します。プロダクトにおけるサポートサービス売上高は継続的に収益を得ることができ、ストック売上高として計上しております。

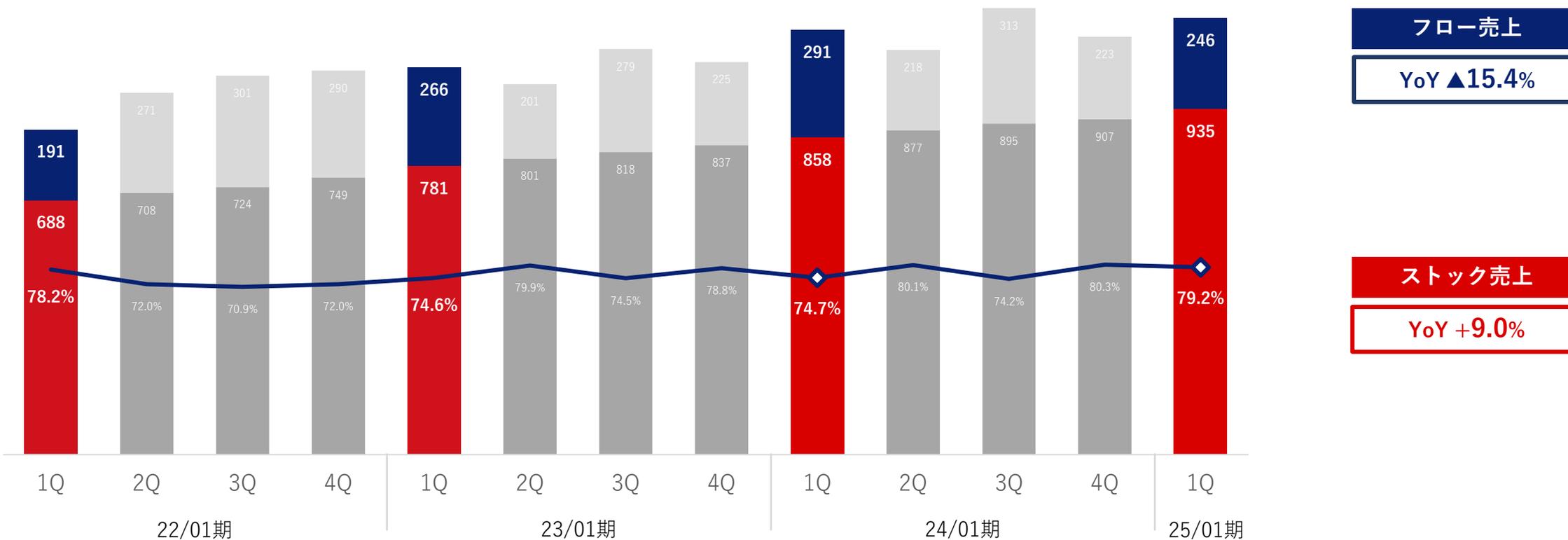
(百万円)



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

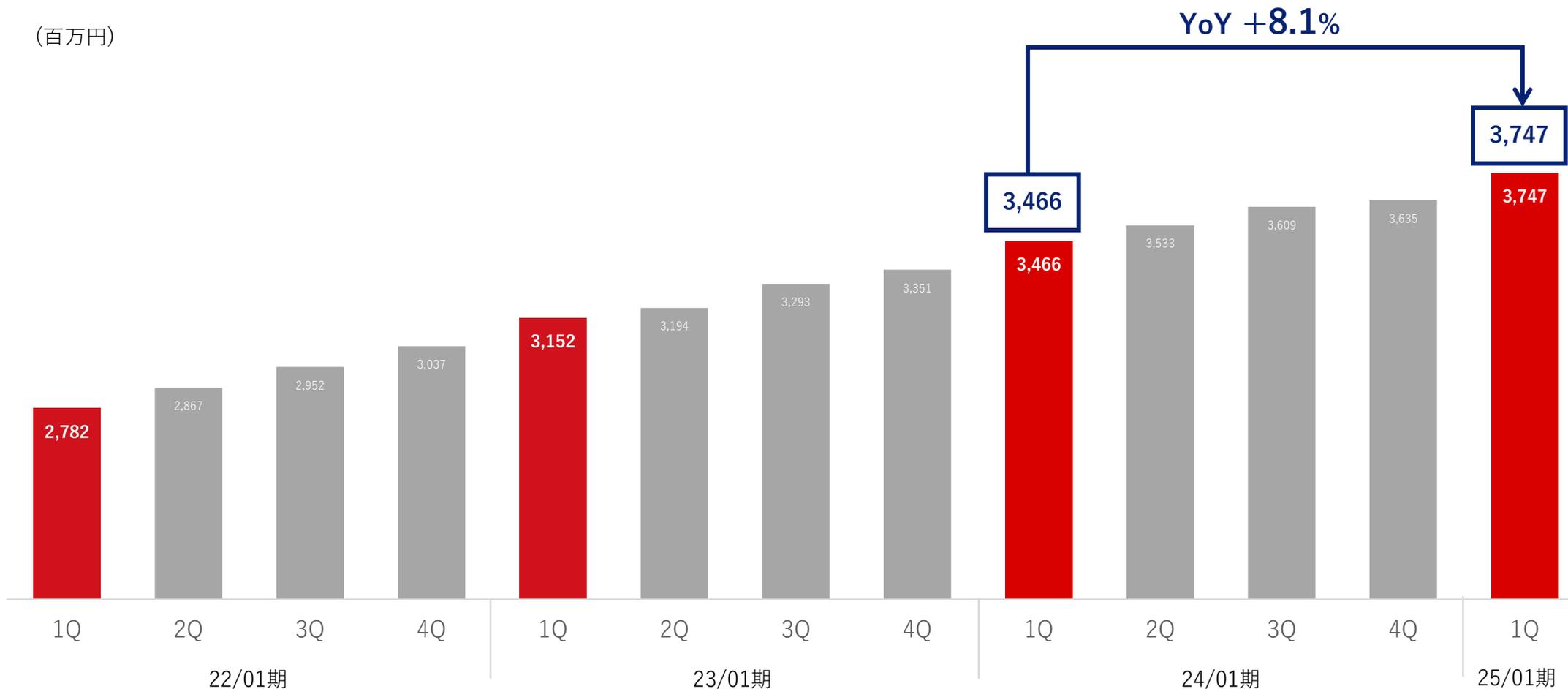
ストック売上は前年同期比+9.0%と堅調に推移した結果、ストック売上比率は79.2%でした。なお前年同期と比較して、ライセンス売上高が減少したことを主因としてフロー売上は減少しました。

(百万円)



クラウド、プロダクトのサポートサービスともに伸長した結果、ARRは前年同期比+8.1%となりました。

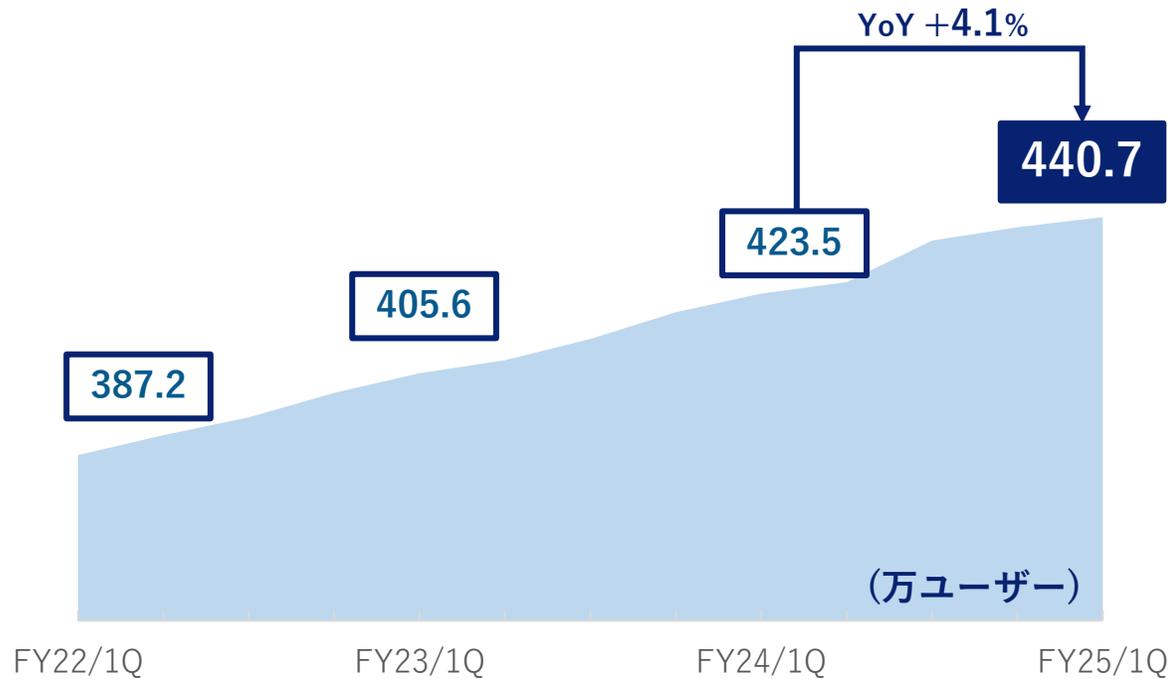
(百万円)



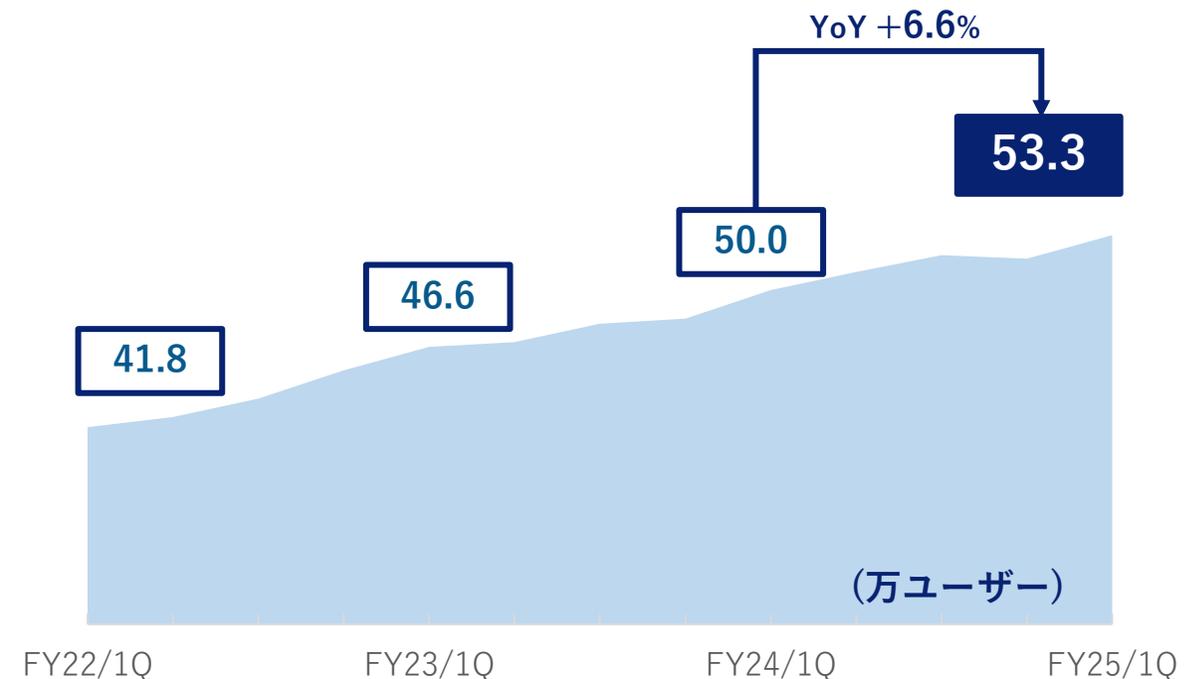
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

プロダクト販売実績数は着実に伸長しました。クラウドユーザー数も前年同期比では+6.6%増となりました。

プロダクト累計販売実績推移(1)



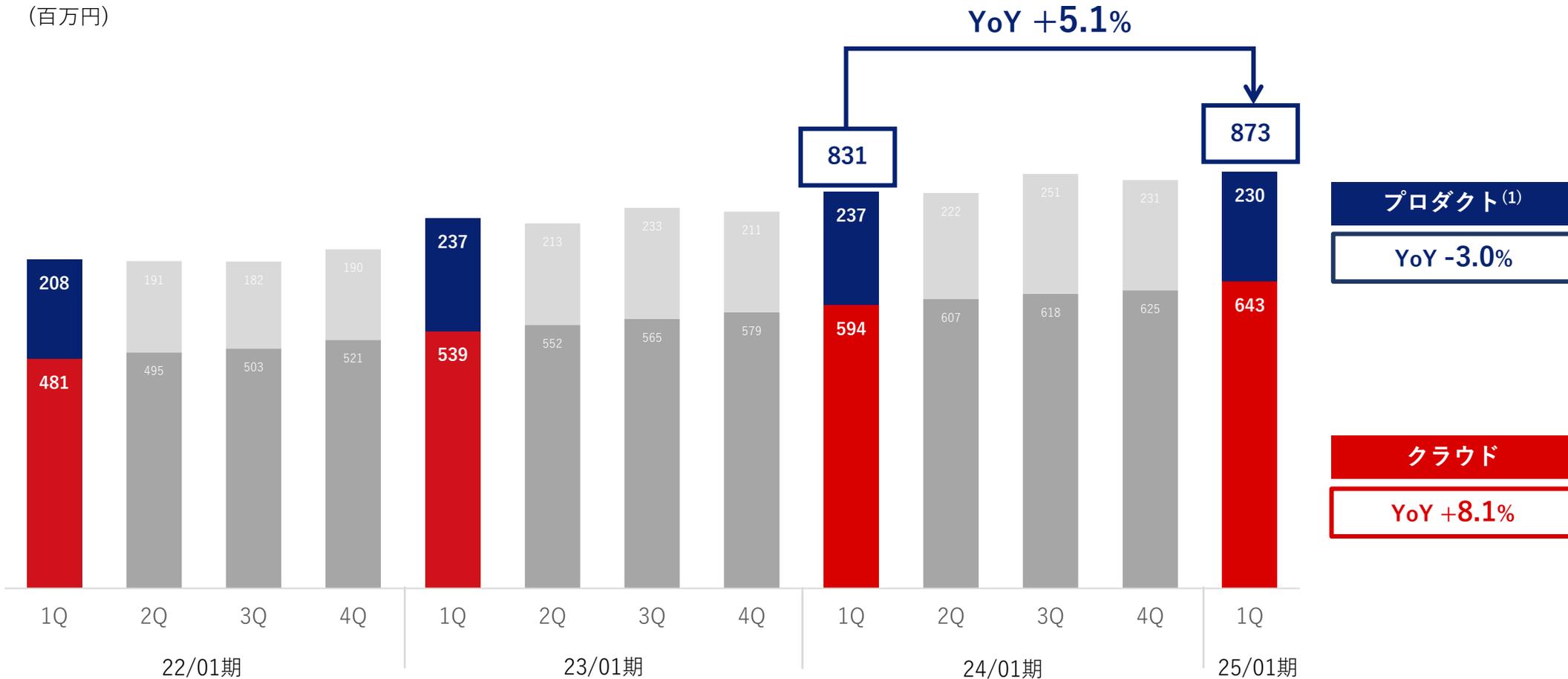
クラウドユーザー数推移



1. OEM提供分を除く数字を掲示

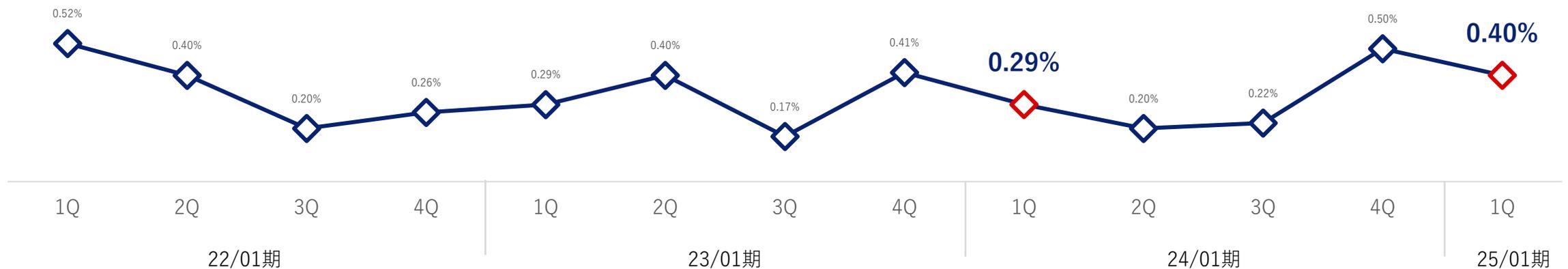
クラウドは前年同期比+8.1%増となりました。プロダクトはライセンス売上高が好調であった前年同期比では3.0%減少しましたが当初の計画通りに推移しております。

(百万円)



1. desknet's NEO、desknet's NEOに紐づくサポートサービスを集計

解約率は引続き低い水準を維持しています。2024年9月の価格改定により、一時的に解約率に影響が与えられる可能性があります。機能・サービスの更なる向上、割安なセットプランへのシフト等により影響を最小限に留める計画です。

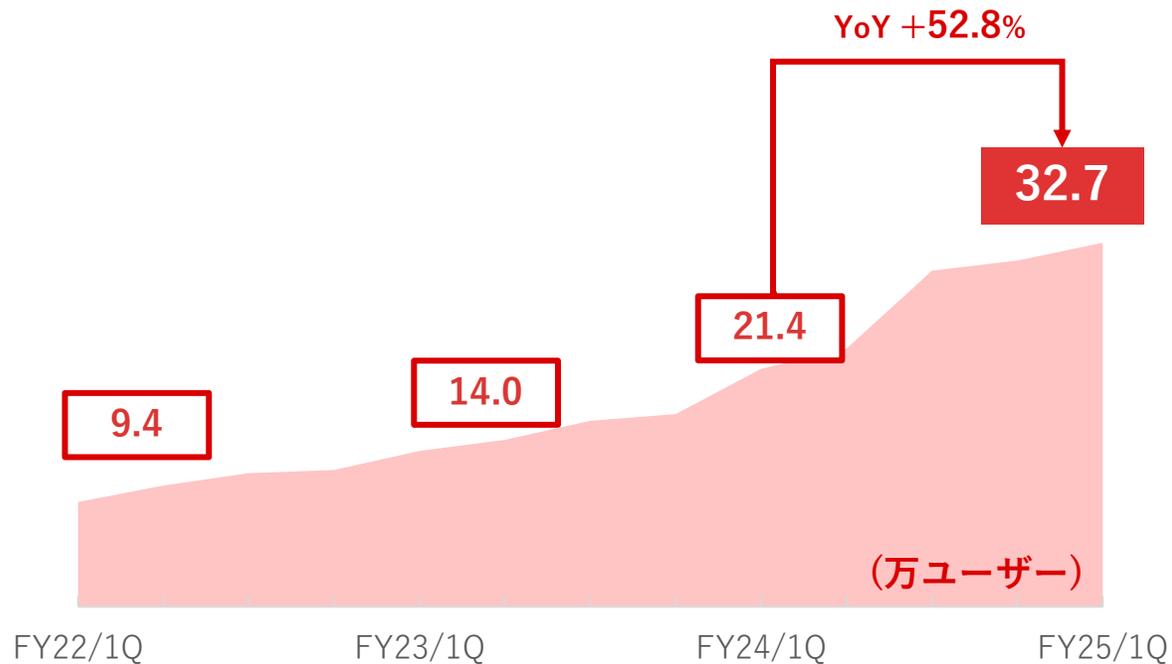


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

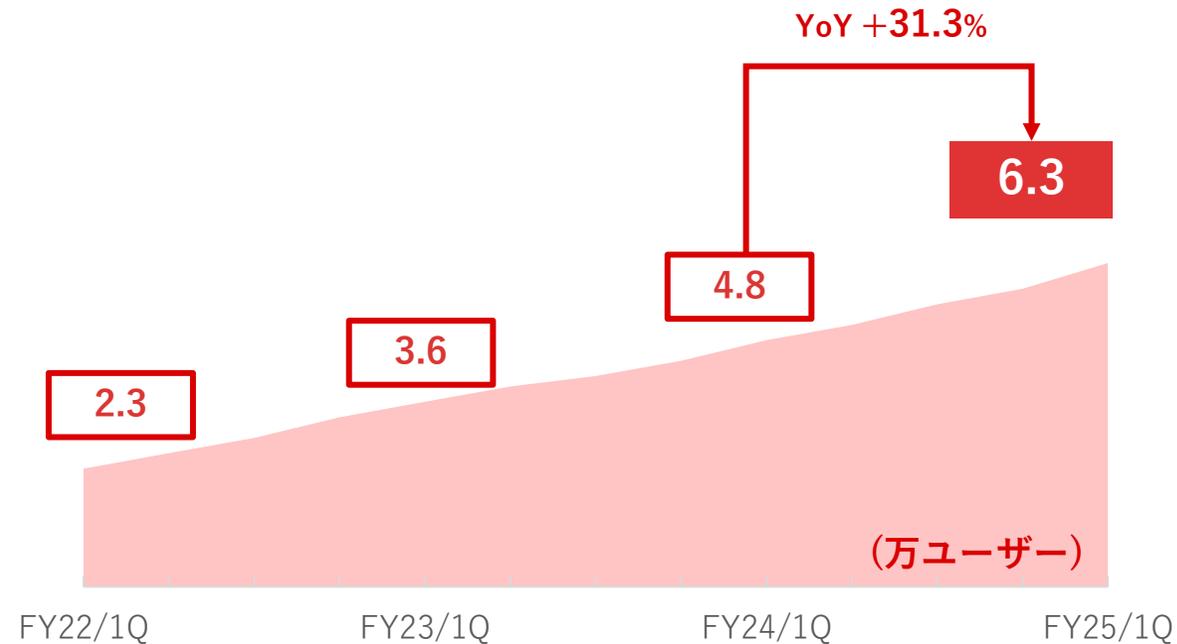
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

成長エンジンと位置付けるAppSuiteの販売に注力し、プロダクト、クラウドとも伸長しました。

プロダクト累計販売実績推移

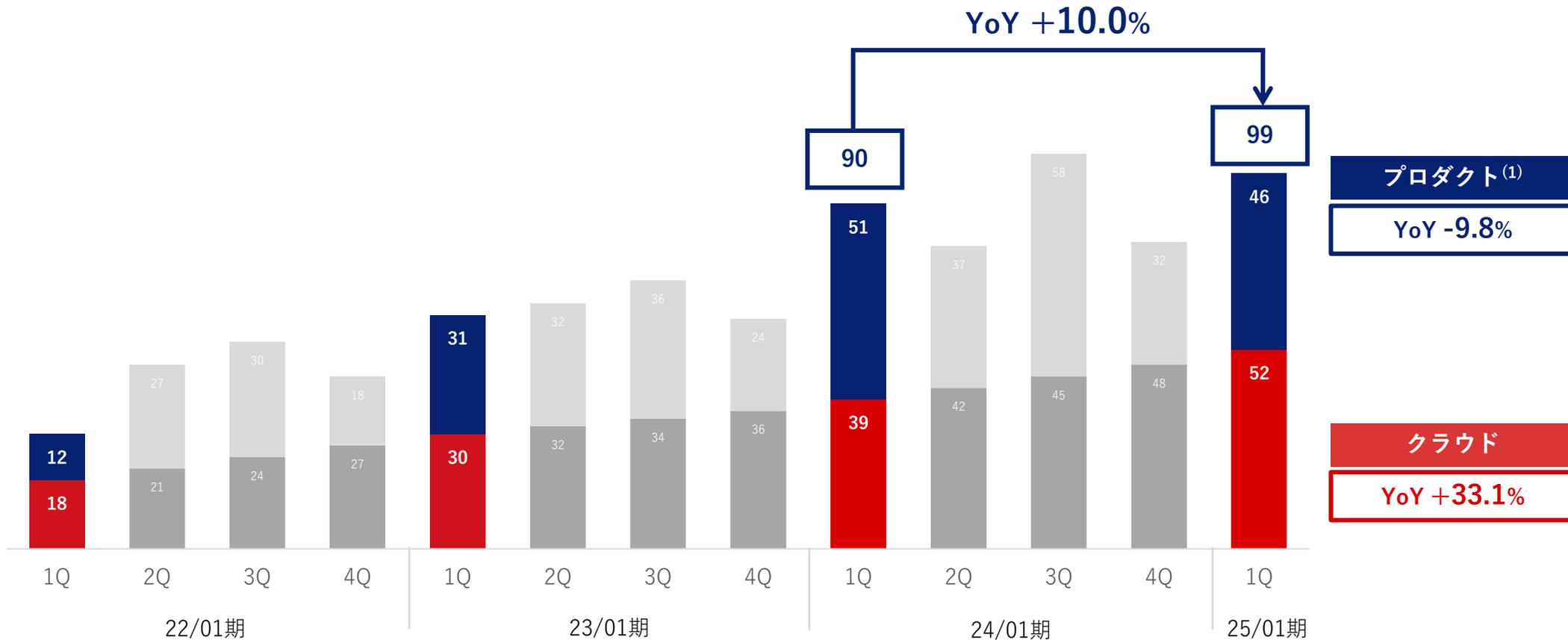


クラウドユーザー数推移



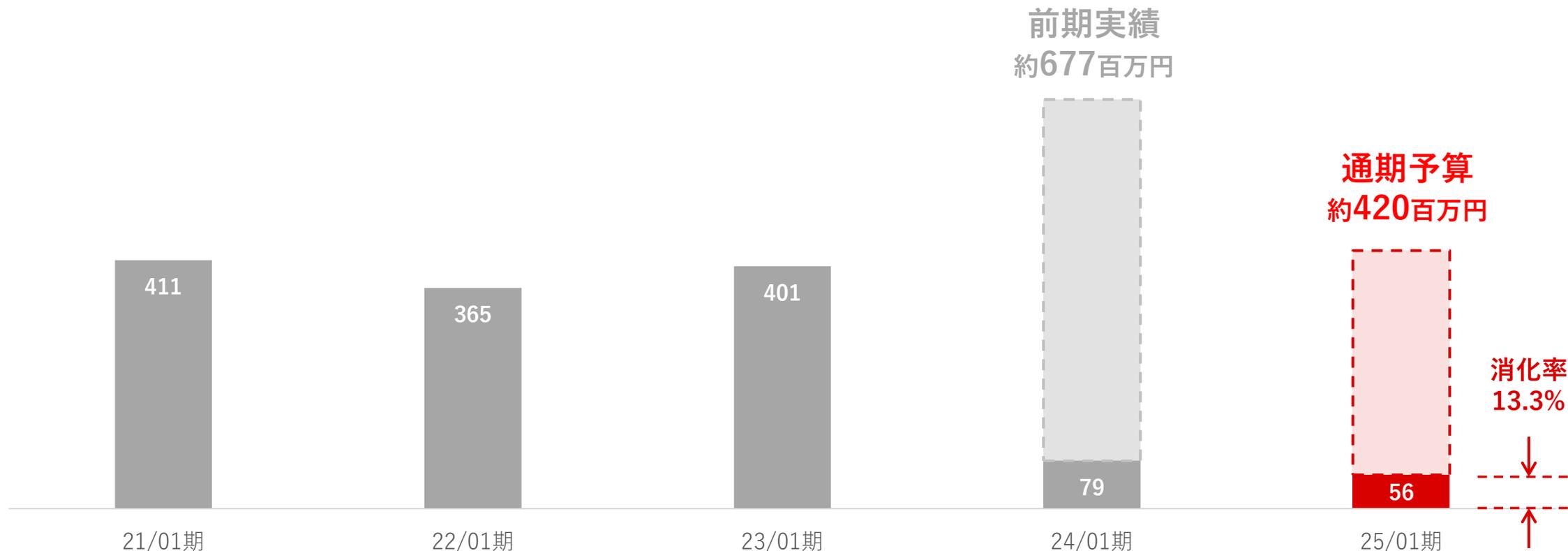
クラウドは引き続き、前年同期比で33.1%増加しました。プロダクトは、大規模案件が複数計上された前年同期実績には未達となったものの、期初計画を上回って推移しております。

(百万円)



2025年1月期の広告宣伝費は約420百万円を見込んでおります。2024年1月期に実施したテレビCM放映により一定以上の認知度獲得が実現したものと考え、今期はテレビCMの放映を取りやめる方針とした結果、広告宣伝費予算を大きく削減することとしました。

(百万円)



	FY2024/1Q	FY2025/1Q	前年同期比	
クラウドサービス	716	768	+51	+7.2%
desknet's NEO ⁽¹⁾	594	643	+48	+8.1%
AppSuite ⁽¹⁾	39	52	+13	+33.1%
ChatLuck ⁽¹⁾	17	19	+1	+10.1%
その他月額売上	50	46	-3	-7.0%
その他役務作業	14	6	-8	-55.3%
プロダクト	415	394	-20	-4.9%
desknet's NEO	62	49	-12	-20.3%
AppSuite	37	27	-10	-28.2%
ChatLuck	20	7	-13	-63.7%
その他ライセンス売上	3	4	+1	+38.3%
サポートサービス ⁽¹⁾	206	220	+13	+6.7%
カスタマイズ	31	16	-15	-47.4%
その他役務作業	52	68	+16	+30.8%
技術開発	17	19	-2	+10.3%
ソフトウェア事業売上高合計	1,149	1,182	+33	+2.9%

1. ストック売上として定義された科目

III

補足説明資料

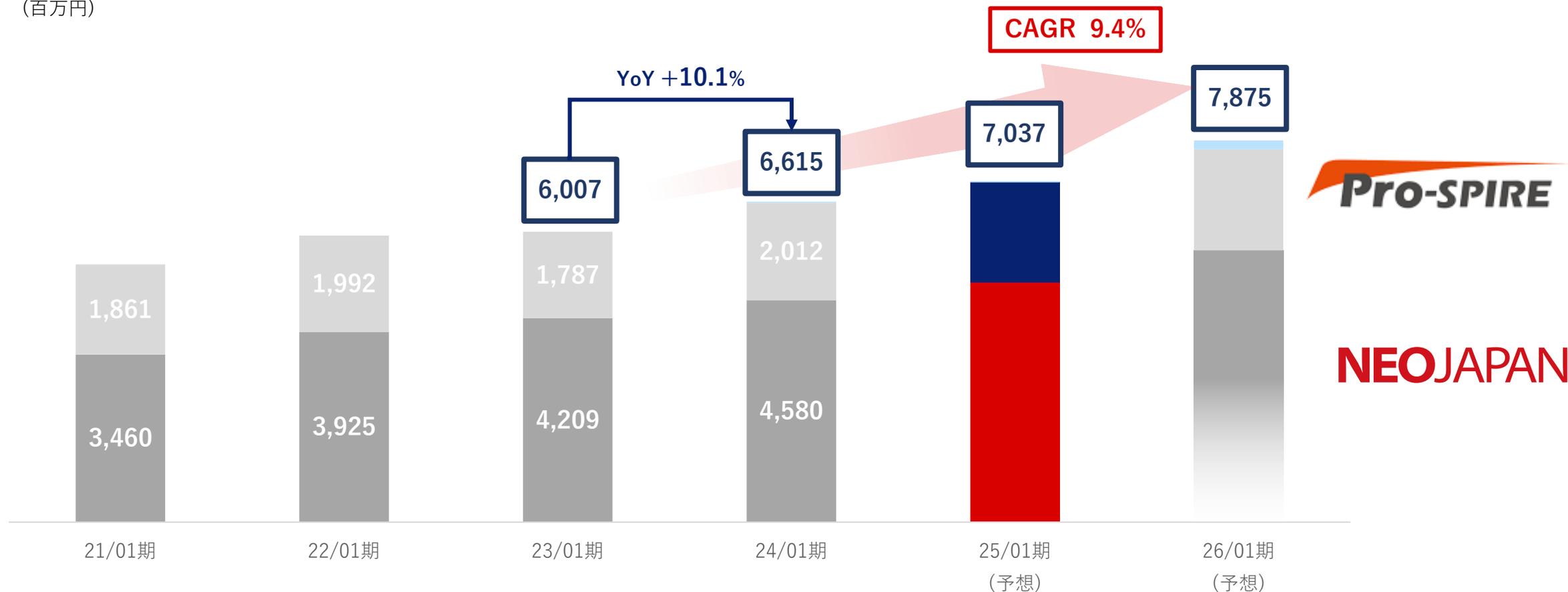
ii 中期業績目標の進捗状況



連結売上高目標と進捗状況

2023年4月26日に、2026年1月期の売上目標7,875百万円(年平均成長率9.4%)を公表しました。計画初年度(2024年1月期)は10.1%の増収となり、順調に進捗しております。

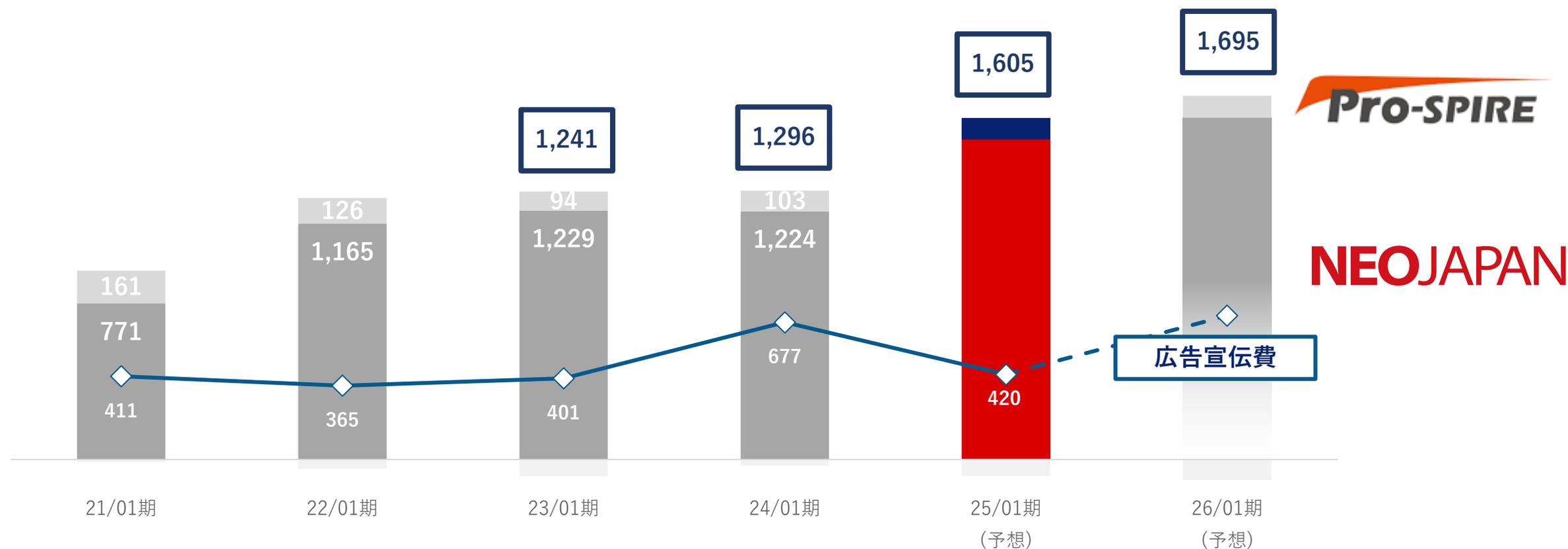
(百万円)



連結営業利益目標と進捗状況

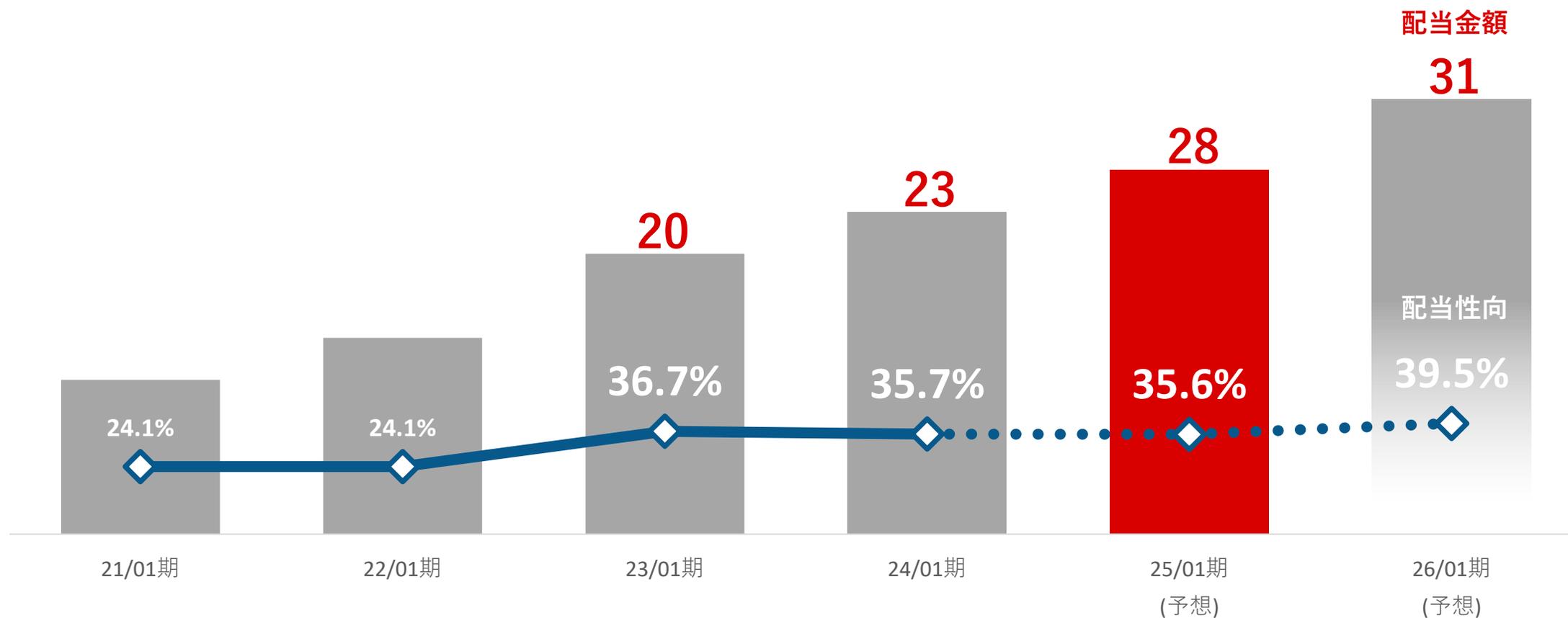
計画初年度(2024年1月期)は、大幅に広告宣伝費を増加させる一方で増益を確保しました。2025年1月期は、2026年1月期の営業利益目標1,695百万円に迫る1,605百万円を見込んでおり、順調に進捗しております。なお、現時点で中期業績目標の変更はございません。

(百万円)



当社は株主に対する利益還元を重要な課題の一つとして認識し、上場来増配を継続しております。今後も増配を継続し、2026年1月期に一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目標としております。

(円)



プライム市場適合計画の進捗状況

2023年4月26日開示の適合計画に示した通り、当社は市場再編に伴いプライム市場への上場維持を計画しております。2024年5月以降の株価(終値平均)は、プライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円を充足する水準で推移しております。

項目(1)	上場維持基準 (プライム)	当社の状況 2024年1月31日現在	当社の状況 現時点	充足状況
株主数	800人以上	5,630人	5,630人 ⁽¹⁾	○
流通株式数	2万単位以上	58,324単位	72,006単位見込	○
流通株式 時価総額	100億円以上	59.4億円	105.3億円 ⁽²⁾	△ ⁽³⁾
流通株式比率	35%以上	39.1%	51.5%見込	○
純資産額	純資産が正	63.3億円	53.8億円	○

進捗状況

2023年4月時点では流通株式時価総額が約60億円と、適合基準100億円を下回る水準で推移しておりました。2024年3月、元取締役の大坪氏の保有株式の一部を自己株として取得した結果、流通株式比率が39.1%から51.5%程度まで大きく向上しました。

また、2024年1月期の決算発表及び価格改定の公表に伴い株価が上昇した結果、2024年5月の株価(終値平均1,463円)は、プライム市場の上場維持基準を充足する水準で推移しております。

なお、流通株式数約720万株の場合、株価1,390円で基準を充足する計算となります。

流通株式 時価総額	=	流通株式数	×	PER	×	EPS ⁽⁴⁾
100億円	=	約720万株	×	約17.7倍	×	78.55円
						株価
						約1,390円

1. 2024年1月31日時点の株主数を参考として記載

2. 2024年5月の株価終値平均に流通株式見込数を乗じて算出

3. 事業年度末の流通株式数に、事業年度末以前3カ月間の終値平均を乗じて算出、充足を判定されます

4. 2025年1月期の予想EPS(1株当たり当期純利益)を記載

III

補足説明資料

iii 成長戦略



ローコード/ノーコード市場は2021~2026年度の間にCAGR16.8%のペースで拡大すると予測されております。AppSuiteは後発であり現状はシェアは高くありませんが、当社の成長エンジンとしてdesknet's NEOの基盤を活かし、シェアの拡大を図ります。



現在の
 AppSuite のシェア **0.40%**



desknet's NEOユーザーの30%が
 AppSuiteクラウドを導入した場合
 AppSuite のシェア **4.33%**
 (2026年度対比)

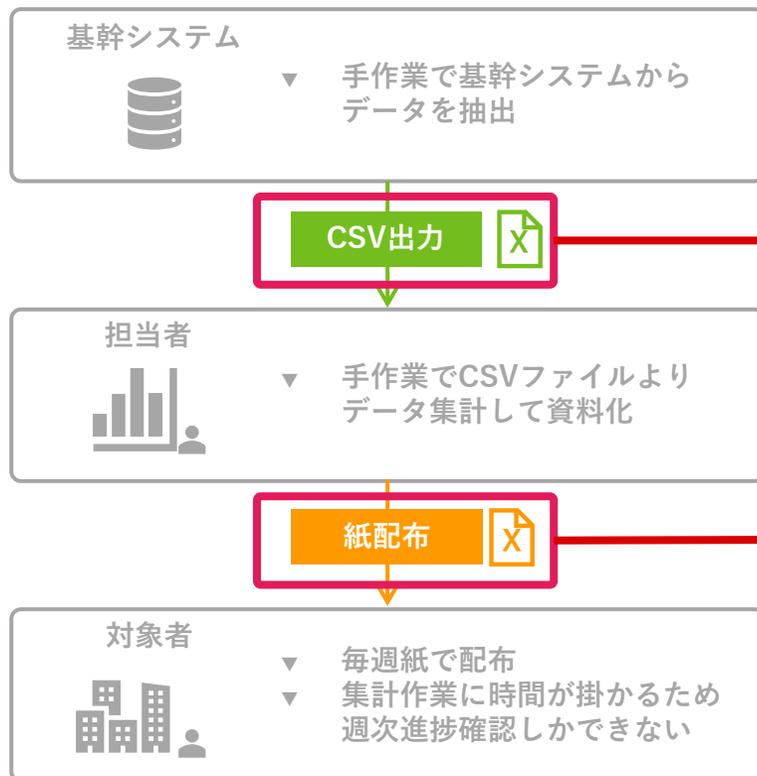
シェア拡大余地が大きく、売上高が大きく伸張する事業と考え当社の**主力成長事業**と位置づけ

1. 出典：ITR 「ITR Market View：ローコード/ノーコード開発市場2023」 ローコード/ノーコード開発市場規模推移および予測（2020～2026年度予測）

2. 2024年1月期の実績

手作業による集計を自動化

Before

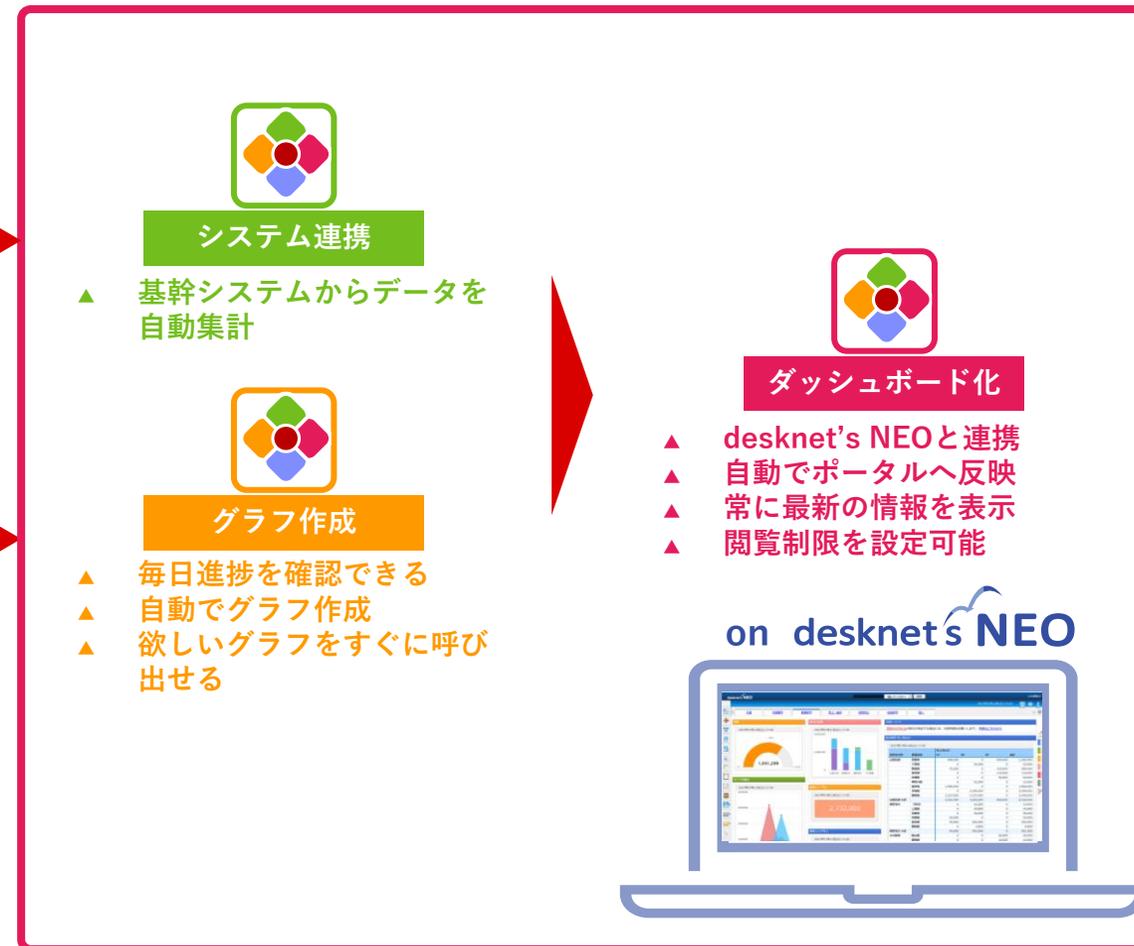


CSV → AppSuite

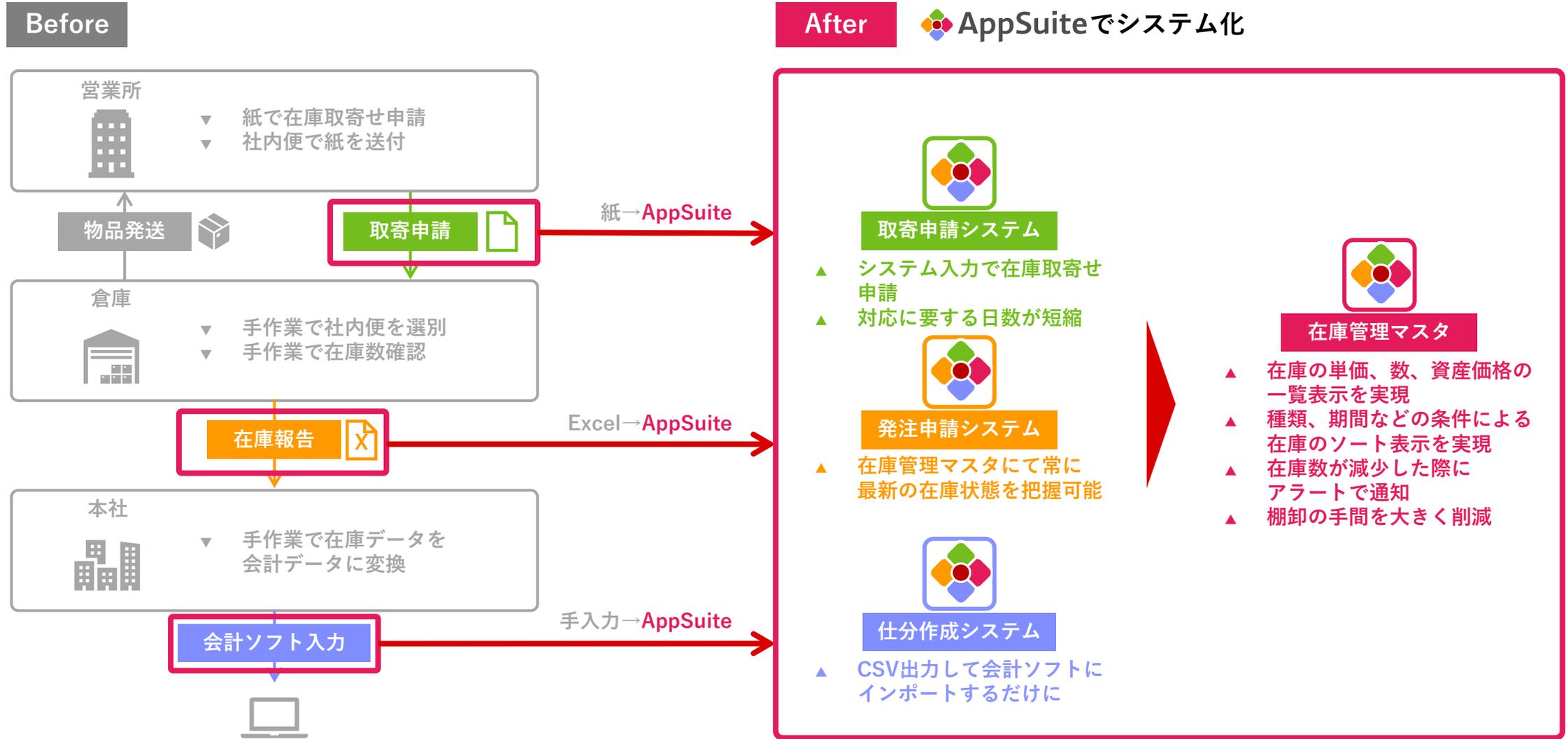
手作業 → AppSuite

After

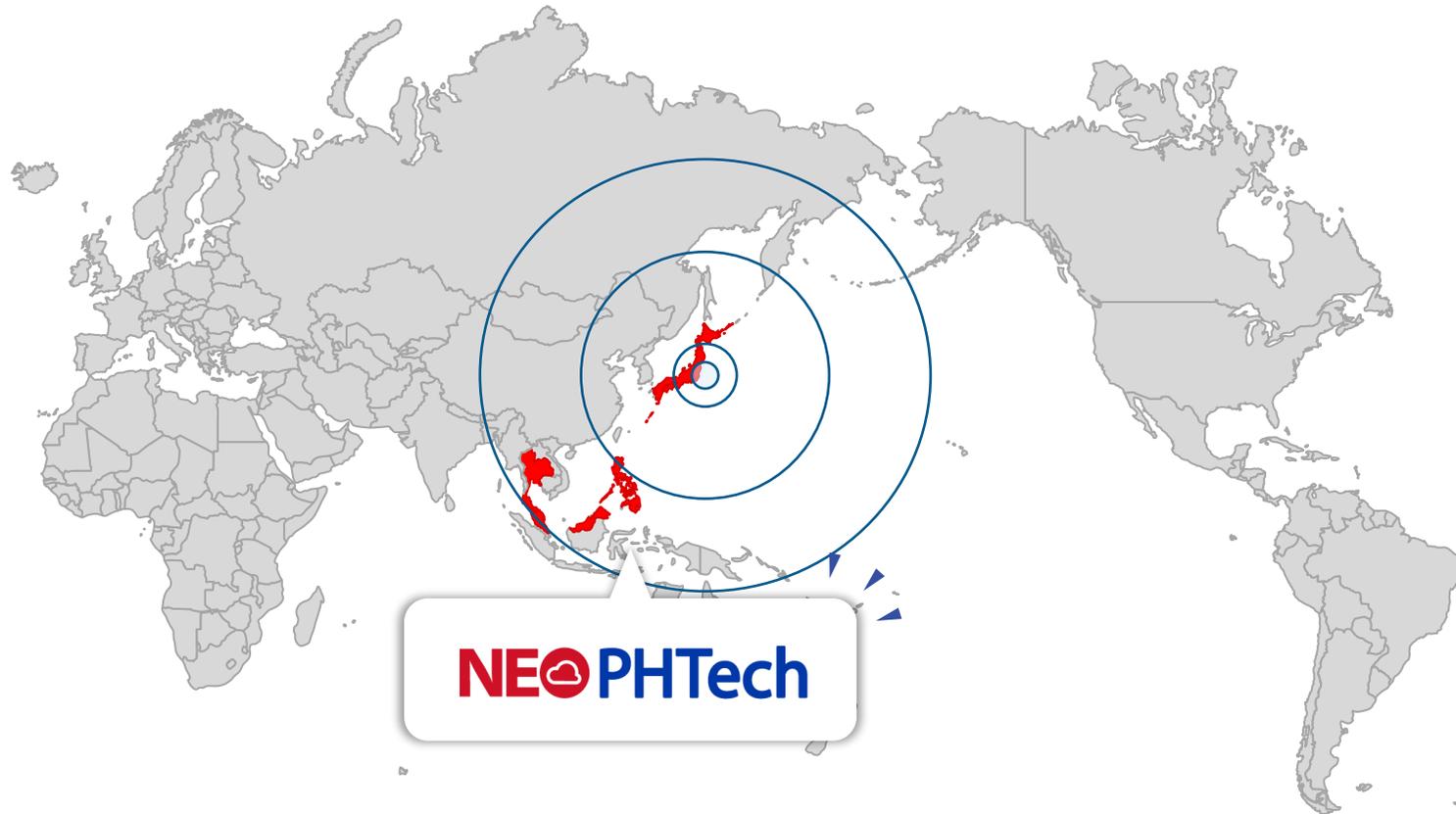
AppSuiteでシステム化



在庫管理のシステム化による大幅な業務改善



2024年4月23日付けリリースの通り、マレーシア、タイに続き、拠点設立準備を行ってきたフィリピンに100%子会社となるNEOPhilippine Techを設立いたしました。今後も、ASEAN各国の急速な経済成長を取り込むことで、さらに成長を加速することができると考えております。



日本	1.2億人
フィリピン	1.1億人
タイ	0.7億人
マレーシア	0.3億人

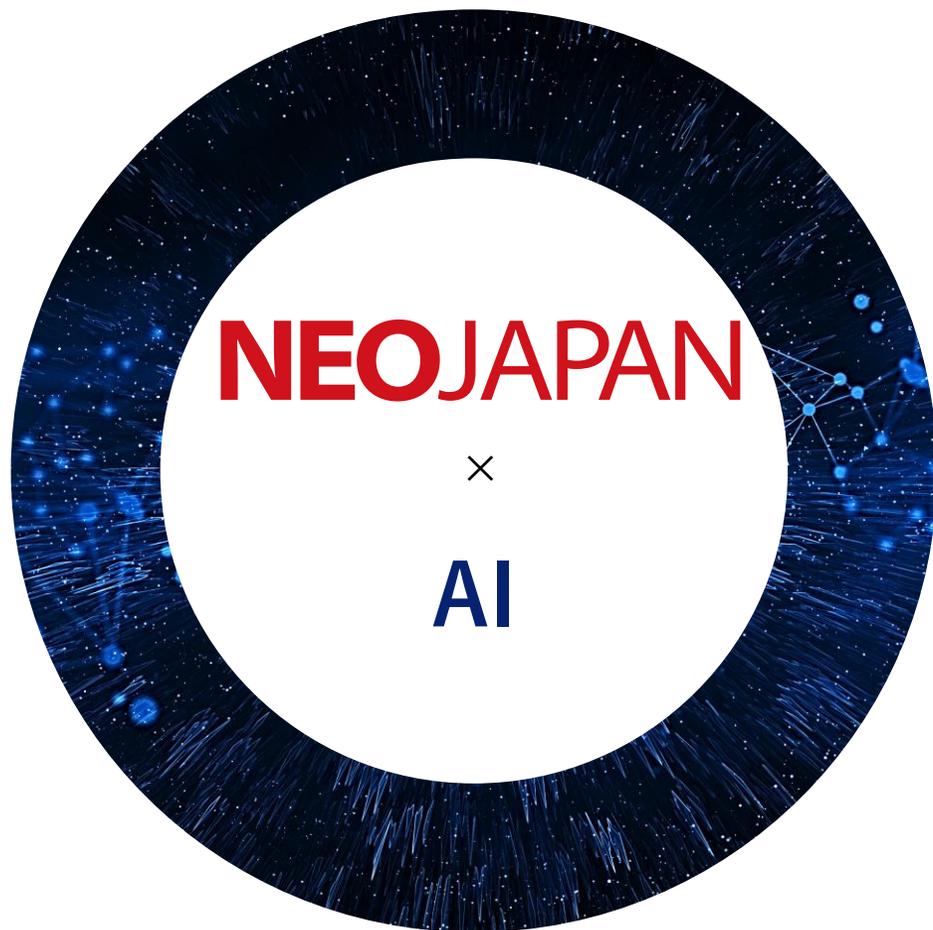
中期展望 製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteやChatLuckのクロスセルを成長シナリオとして掲げていますが、セットプラン新設によりさらに加速させる計画です。また新サービスNEOPORTやFanVoice AIの提供開始により更なる業績拡大を目指します。



desknet's NEOには様々な産業の業務データが蓄積されています。ネオジャパンはAIを活用することでさらに業務の円滑化を図れると考えており、AIの活用に係る開発を進めております。



- 01 desknet's NEOにChatGPTアクセス搭載
- 02 ChatLuckとChatGPTが連携
- 03 DELCUIにてAIエンジニアの採用
- 04 AI VoCサービス fanvoice 提供開始
- 05 AI活用で顧客対応効率化 NEOPORT 提供開始
-
-
-
-

III

補足説明資料

iv トピックス





独自企業分析記事(MINKABU)

2024年5月28日

<https://mag.minkabu.jp/companys-features/25793/>



エクイティリサーチレポート (ウェルスアドバイザー)

2024年3月29日

https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/er_report/pdf/er3921_240329.pdf



社長対談(投資WEB)

2023年11月10日

<https://youtu.be/0rNsPgFz300/>



個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

※次回、2024年6月20日開催予定

2023年6月29日

<https://youtu.be/gdiPXTM9Nw4/>



2024年1月期第4四半期後に投資家から寄せられた主な質問は以下の通りです。

成長戦略

22件

- Q. エンジニアの採用について教えてほしい。
- A. 開発に携わるエンジニアは原則新卒採用を行っており、計画通り毎年10名強の採用ができています。なお、AIエンジニアに関しては今年度米国にて採用している。
- Q. 現預金が積みあがっているが、M&Aは考えているのか？
- A. 成長のためのM&Aは今後も検討していく。

海外戦略

35件

- Q. フィリピン拠点設立に伴い、海外事業の赤字は拡大するのか。
- A. タイ、マレーシアでの売上が徐々に増えていることに加え、フィリピンは設立段階から一定の売上が立つ見込みであるため、海外事業で大幅に赤字が拡大していくことは想定していない。

マーケティング

40件

- Q. TVCMの効果と今年度実施しない理由を教えてください
- A. 認知度向上に関しては、当初想定通りの効果があった。但し、同じ手法を継続すると効果が逡減すると考え、今年度はweb広告等コンバージョンを重視した広告に転換する予定。来年度以降は改めてTVCMも含めて最適な方法を検討する。

その他

46件

市場

53件

製品・サービス

121件

- Q. 価格改定の狙いは？
- A. ITインフラコスト、開発・サービス強化の為に人件費増大を背景として値上げ。同時に値上げ幅を抑えたセットプランを新設し、AppSuiteやChatLuckのクロスセルを加速させる計画。
- Q. 値上げにより価格優位性が薄れることに対する影響をどう考えているか
- A. バージョンアップを継続し、価格に見合った機能を提供することで既存及び新規ユーザーの理解を得たいと考えている。またセットプランの価格優位性は相応に高く、販売パートナーにも主旨をご理解頂きながら進めていく。

経営数値

99件

- Q. 価格改定に伴い業績予想の修正は行わないのか
- A. クラウドサービスの価格改定は初の試みであり、新規獲得数や解約率への影響を見通せないため修正を行っていない。今後、修正の必要性が生じた場合に速やかに開示する。
- Q. 広告宣伝費の削減額に対して、利益予想の増加額が少ない理由を教えてください
- A. 人件費や新製品リリースに伴うソフトウェア償却費の増加を見込む他、米国子会社DELCUI社でAIエンジニア採用を計画していることにより約1億円の費用増加を見込んでいる。

2024年3月26日にリリースした「desknet's NEO」V8.5では14機能、80項目をバージョンアップしました。特にモバイルアプリについてはユーザーからの要望が多かった10機能(設備予約、回覧・レポート、ウェブメール、ウェブメールIMAP、ToDo、伝言所在、アドレス帳、メモパッド、キャビネット、安否確認)を新たに追加しました。



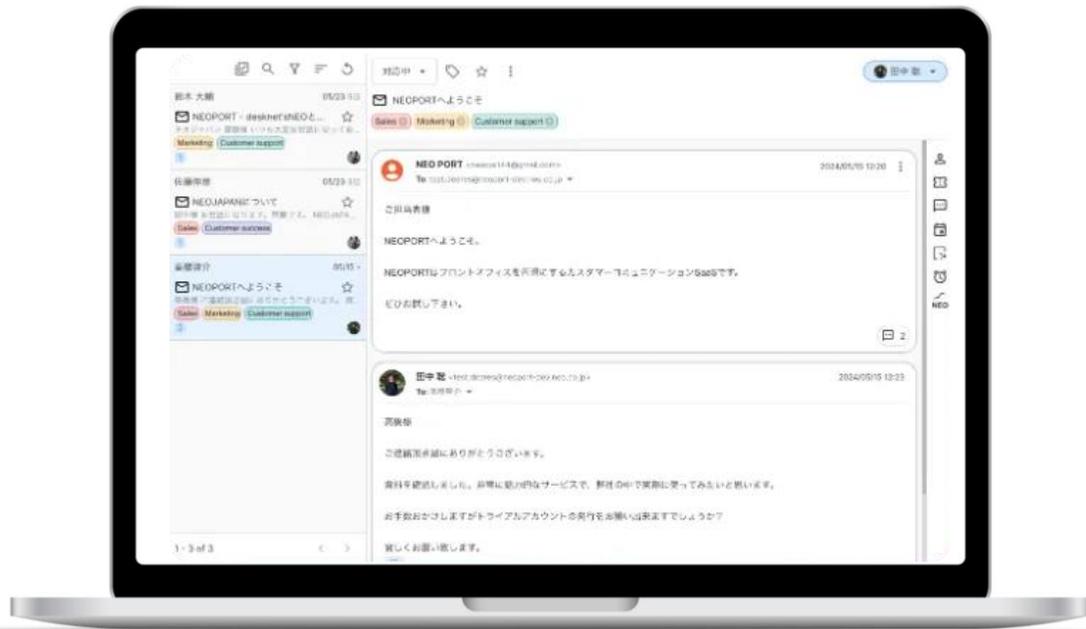
2024年4月11日、マテリアルデザインを採用した新しいChatLuckモバイルアプリを提供開始いたしました。



新製品 NEOPORT 提供開始

NEOJAPAN

NEOPORTはメールやチャット、動画音声メッセージなど、多様化しつづけるカスタマーとのコミュニケーションチャネルを共通のプラットフォームに統合し、さらにはAI・自動化技術の活用によりチームでの顧客対応業務を効率化させる、クラウド型の新しいコミュニケーションツールです。



- 顧客・パートナー対応をチームで**共有・効率化**
- desknet's NEO・AppSuiteのほか**各種サービスと連携**
- 問合せ対応の効率化を**AIアシスタント**がサポート

FanKave Inc.とAI VoCサービス「FanVoice AI」のサブライセンス契約を締結し、日本でのサービス提供を開始しました。日本企業では初のサブライセンス契約となります。

「顧客の生の声」を活用して
こんなことができます！

Aa

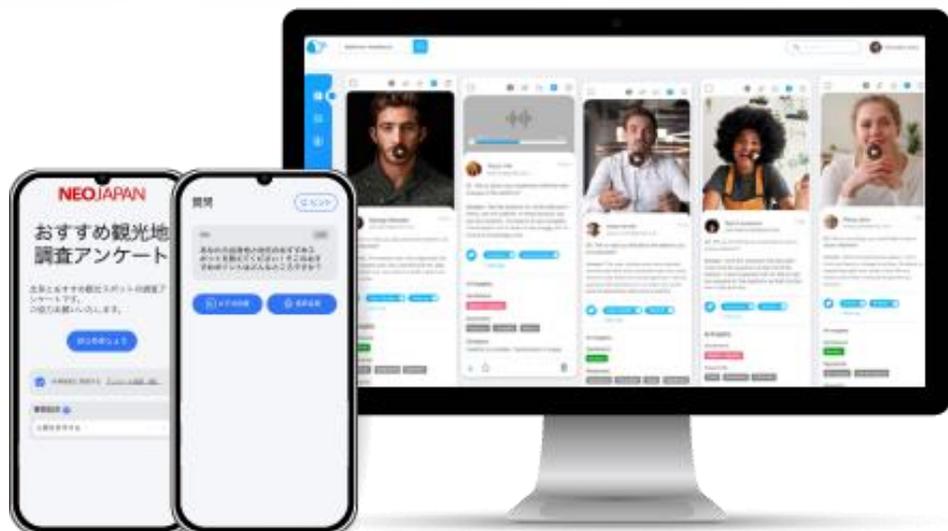
日本語以外
も対応

商品企画
に活かせる

AIで
分析ができる

口コミを
マーケティングに活用

口コミを
分析



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.	アメリカ合衆国 カリフォルニア州
	NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.	マレーシア クアラルンプール
	NEO THAI ASIA Co.,Ltd.	タイ王国 バンコク
	NEOPhilippine Tech Inc.	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 (2024年1月31日現在)	
売上高 (連結)	6,615百万円 (2024年1月期)	
従業員数	連結285名 (2024年1月31日現在)	



オフィスエントランス



開発風景

1992年2月

九州電力、トヨタ自動車などの社内システムの請負・開発として設立

1999年1月

グループウェアiOffice販売開始

2001年4月

desknet'sエンタープライズ販売開始

2002年4月

中小企業向けdesknet's販売開始

2012年12月

desknet's NEOを販売開始

2013年2月

月額400円にてdesknet's NEOのクラウド提供を開始

2015年11月

東証マザーズ上場

2015年12月

ChatLuck販売開始

2017年10月

AppSuite販売開始

2018年1月

東証一部へ市場変更

2019年6月

DELCUI inc.設立

2019年8月

Pro-SPIRE
連結子会社化

2019年12月

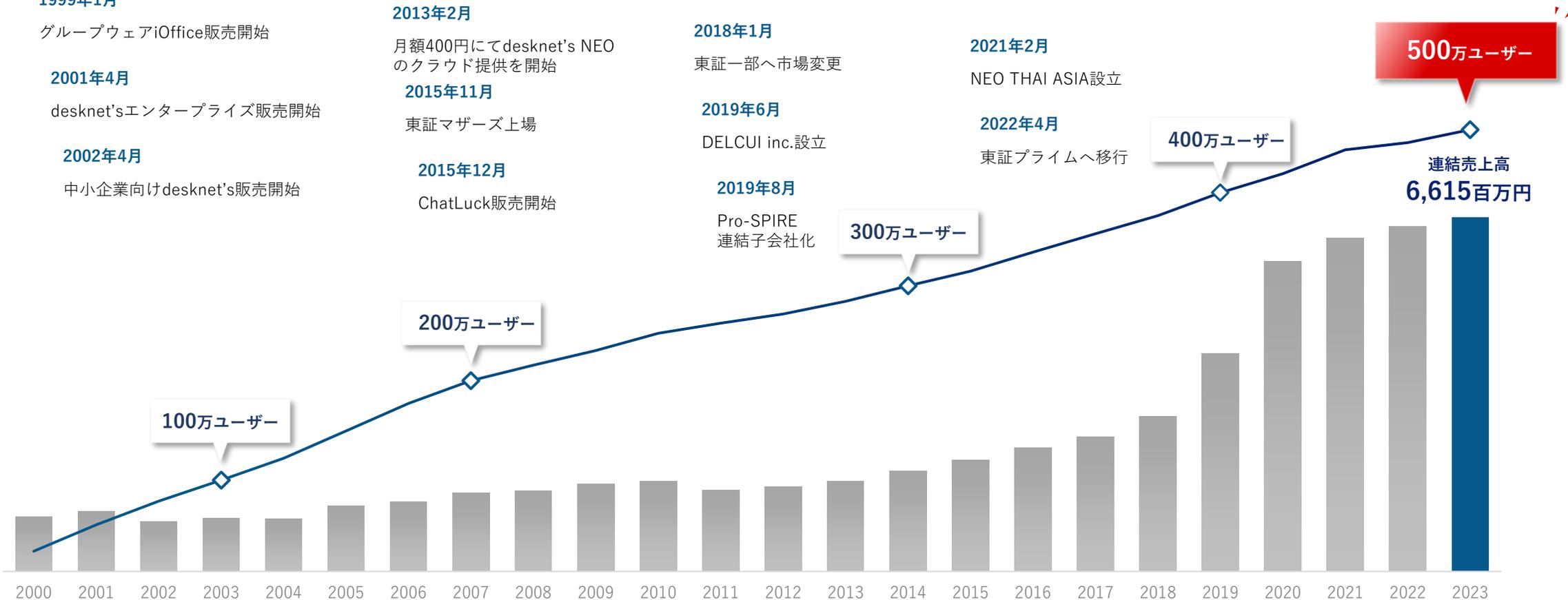
NEOREKA ASIA設立

2021年2月

NEO THAI ASIA設立

2022年4月

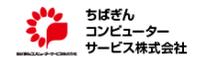
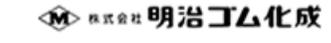
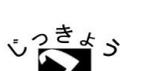
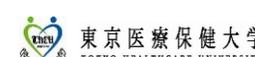
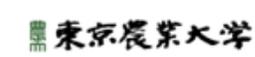
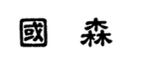
東証プライムへ移行



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510万ユーザー⁽¹⁾を超え、現在もなお販売数を拡大しております。

<h3>情報・通信</h3>      	<h3>製造</h3>            	<h3>建築・不動産</h3>   	<h3>サービス</h3>           	<h3>広報・出版</h3>   
<h3>学校・教育</h3>    	<h3>医療・福祉</h3>   	<h3>総合・団体</h3>  	<h3>交通</h3>    	<h3>流通・小売り</h3>         

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

導入政府機関・自治体数

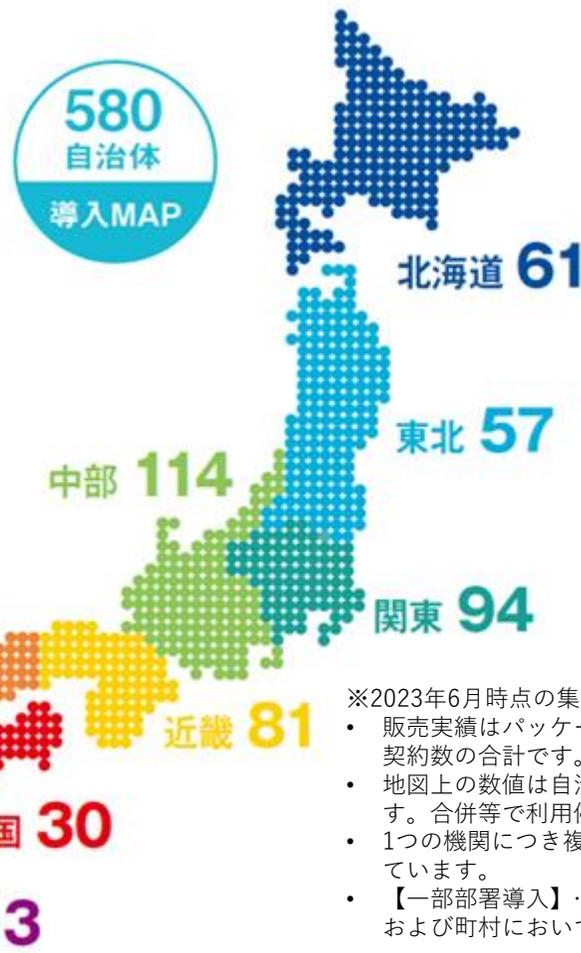
1,100団体以上

自治体導入実績 580

都道府県	18
政令指定都市 区(東京23区)	6
市	187
町	245
村	42
一部部署導入	77

政府機関導入実績 560

中央省庁	2
国、都道府県、市町村機関	78
地方支分部局	21
地方公共団体の組合	95
教育委員会	78
消防・警察	67
独立行政法人	24
公益法人	195



導入実績

総務省、秋田県、宮崎県
滋賀県、北海道砂川市
神奈川県横浜市、兵庫県神戸市
沖縄県那覇市 など 導入実績多数

※2023年6月時点の集計結果

- 販売実績はパッケージの累計出荷件数、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、2024年6月14日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。