

株式会社ネオジャパン

東京証券取引所プライム市場  
証券コード3921

2023年1月期 第3四半期  
(2022年8月～10月)

決算説明資料

2022年12月13日



1	ネオジャパングループの各事業（セグメント）概要	P.3
2	2023年1月期第3四半期 グループ【連結】の実績	P.5
3	2023年1月期第3四半期 ソフトウェア事業【単体】の実績	P.11
4	2023年1月期後半 主な取り組み【プレスリリース】	P.17
5	2023年1月期の業績見通し	P.20
6	成長戦略	P.23
7	ESG関連トピックス	P.26
	Appendix	P.30

## 1 ネオジャパングループの各事業（セグメント）概要



NEOJAPAN

Pro-SPIRE

DELGUI

NEOREKA  
ASIA

NEOTHAI  
ASIA

## 1. ソフトウェア事業

株式会社ネオジャパン

**NEOJAPAN**

主力製品desknet's NEOをはじめとする自社製品のクラウドサービスによる提供、パッケージ製品としてのライセンス販売、及びこれらに関連する役務作業の提供等

## 2. システム開発サービス事業

株式会社 Pro-SPIRE

**Pro-SPIRE**

企業向け基幹システム及び情報系システムの開発・保守、組込系システムの開発等

## 3. 海外事業

DELCUI Inc. (米国)

**DELCUI**

米国における市場調査、日本での展開を見据えた製品企画、開発、アライアンス先の発掘等

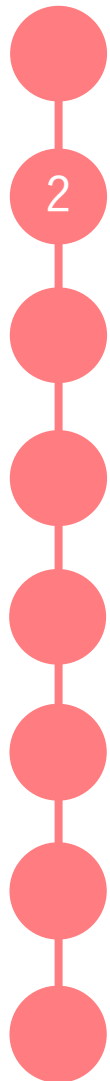
NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.

**NEOREKA** (マレーシア)  
ASIA

日本のビジネス慣習と親和性の高い東南アジア市場における当社製品の販売

NEO THAI ASIA Co., Ltd.

**NEO THAI** (タイ王国)  
ASIA



## 2 2023年1月期第3四半期 グループ【連結】の実績

NEOJAPAN

Pro-SPIRE

DELGUI

NEOREKA  
ASIA

NEOTHAI  
ASIA

順調に進捗しており、今期末は予想通りの着地となる見込みです。

売上高

**4,462** 百万円

前年同期比 101.9%

業績予想進捗率 74.5%

営業利益

**960** 百万円

前年同期比 97.0%

業績予想進捗率 87.8%

年間配当金額(予定)

**20.00** 円

前年比+6.00円増配

※含む記念配当1円

経常利益

**1,052** 百万円

前年同期比 96.7%

業績予想進捗率 89.1%

親会社株主に  
帰属する四半期純利益

**707** 百万円

前年同期比 95.4%

業績予想進捗率 90.5%

連結配当性向(予定)

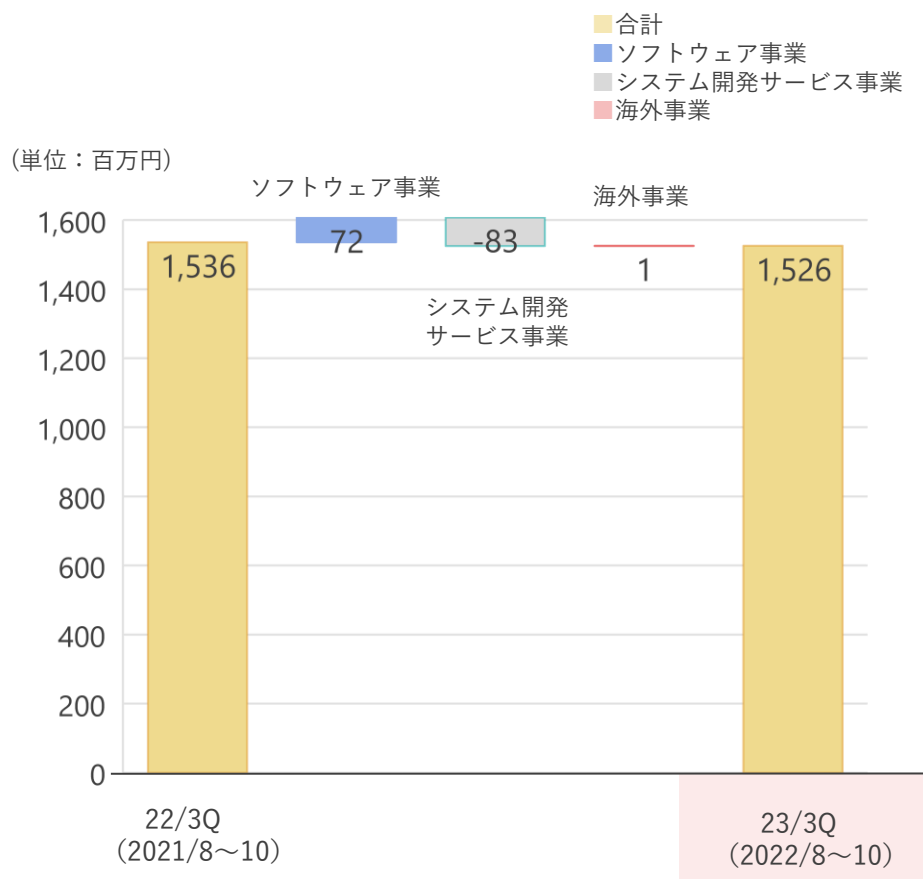
**38.1%**

### 3. 連結 売上高とセグメント別売上高 【前年同四半期比較】

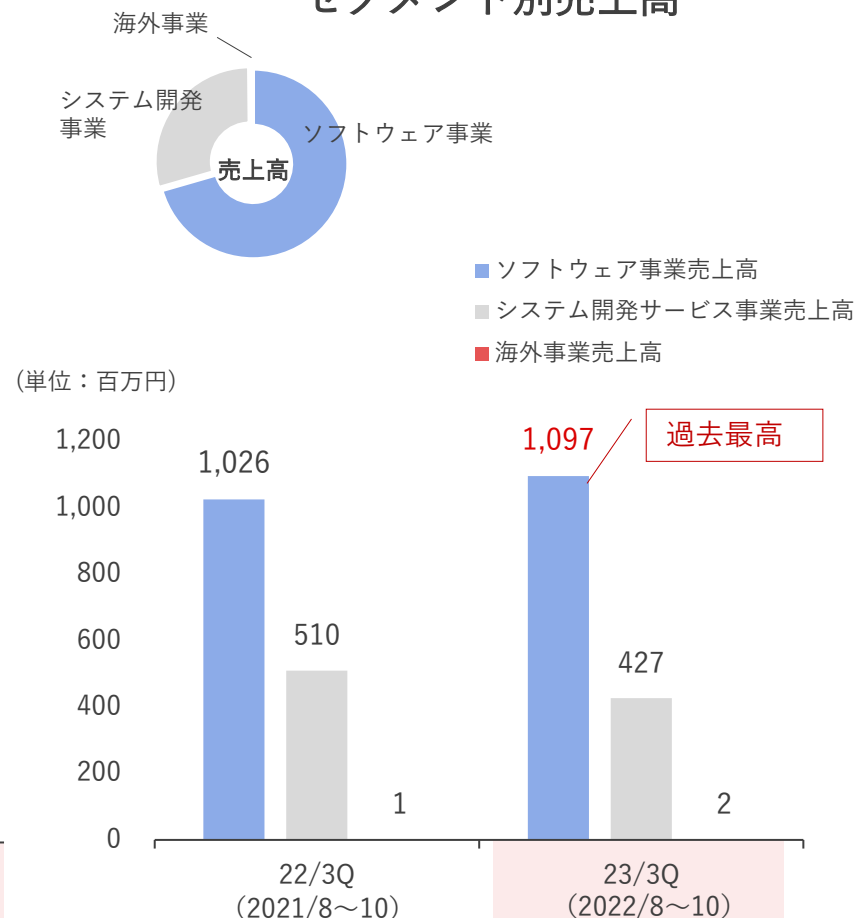
ソフトウェア事業は対前年同期比72百万円増加し**過去最高の売上高**となりました。一方で、システム開発サービス事業は売上減少傾向が続き、グループ全体では10百万円の減少となりました。システム開発サービス事業は、受注案件が積み上がってきていること、営業人材を補強したことなどから来期以降徐々に回復する見込みであります。

⇒四半期ごとの推移につきましてはAPPENDIX「A1.連結売上高とセグメント別売上高 四半期推移」ご参照ください

#### 売上高



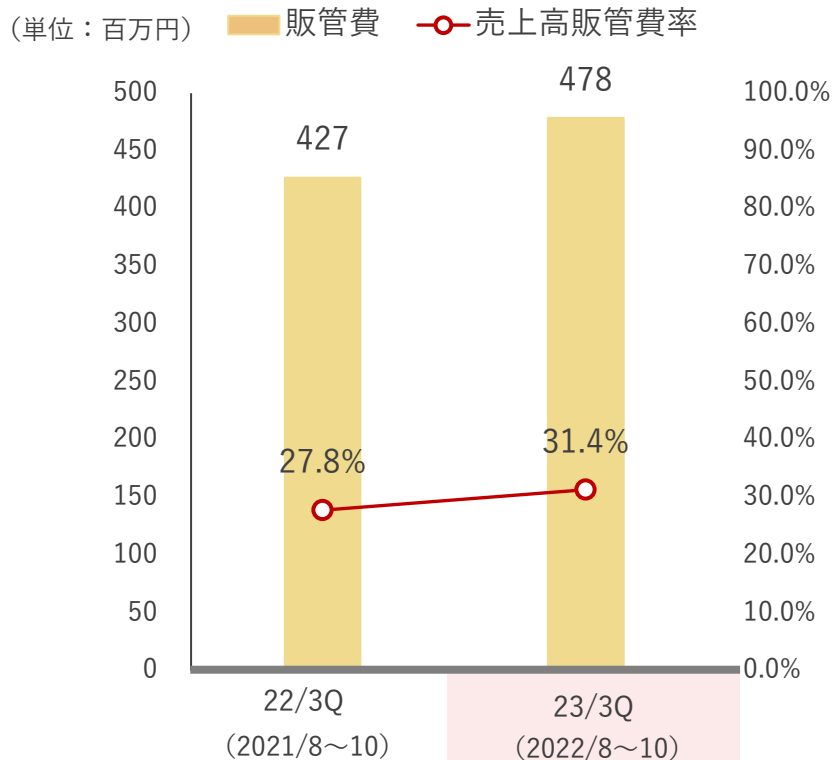
#### セグメント別売上高



※各売上高は、セグメント間取引消去後の数値です。

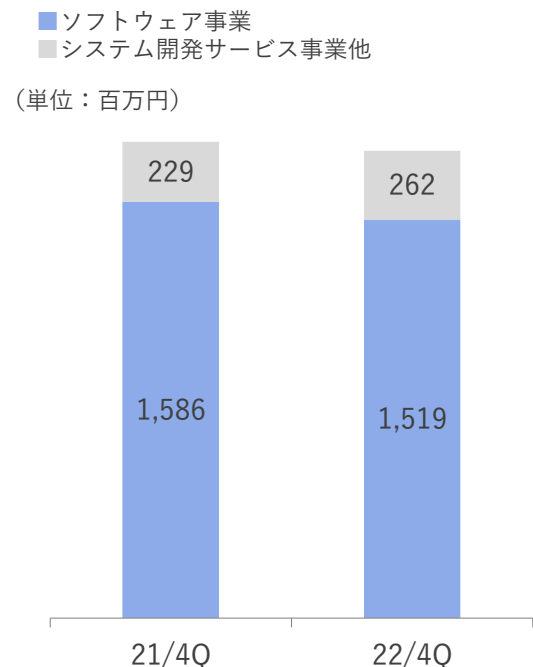
販管費は約51百万円の増加となりました。主な要因は人件費、研究開発費、海外子会社の販管費の増加によるものです。広告宣伝費については**ほぼ前年並み**となりました。動画広告等の支出の影響は、第4四半期以降に発生する見込みです。  
 ⇒四半期ごとの推移につきましてはAPPENDIX「A2. 連結 販売費及び一般管理費 四半期推移」をご参照ください

### 販管費、売上高販管費率



\* 販管費内訳は期末ごとに開示しております

### (参考)販管費の事業別内訳 累計 過年度実績



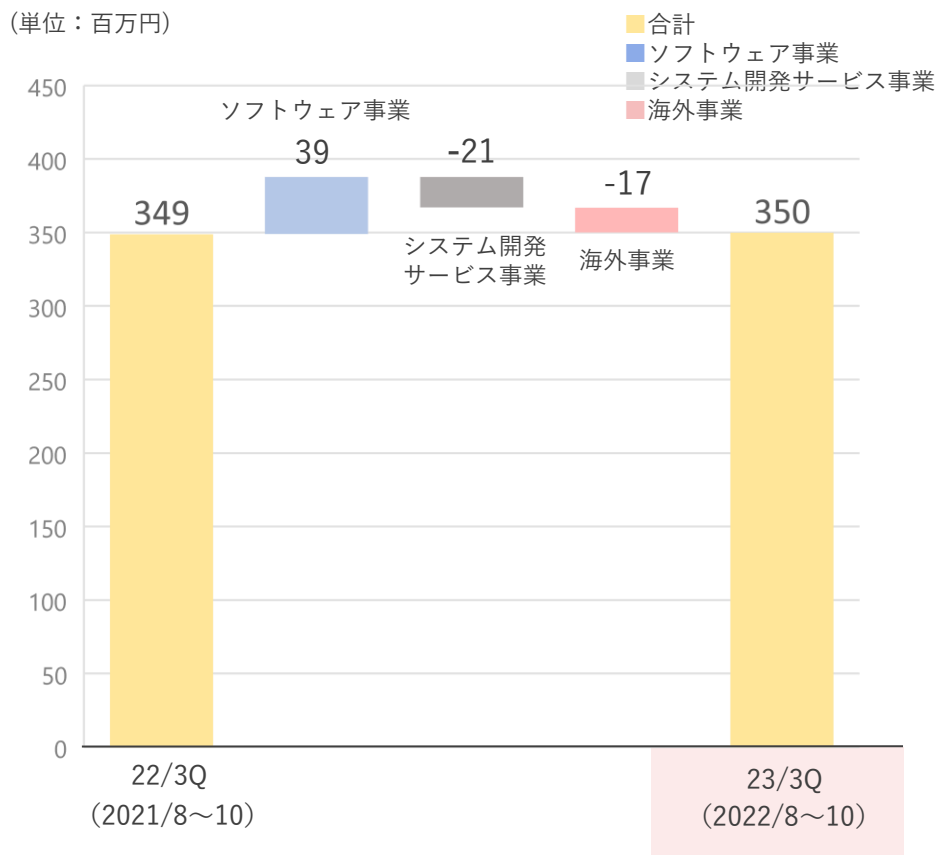
\* ソフトウェア事業単体の販管費、連結の販管費内訳は期末ごとに開示しております



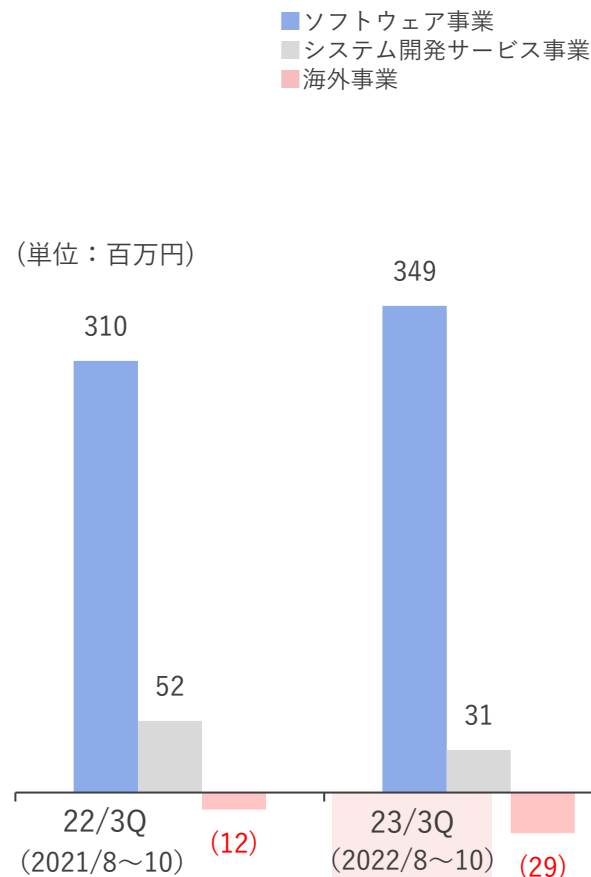
## 5. 連結 営業利益と売上高営業利益率 【前年同四半期比較】

主力ソフトウェア事業はユーザー数増加が続き増益となりましたが、システム開発サービス事業の売上減少、海外事業の活動本格化のための販管費増加した結果、連結営業利益は**若干の増加**となりました。⇒四半期ごとの推移につきましてはAPPENDIX「A3. 連結 営業利益と売上高営業利益率 四半期推移」をご参照ください。

営業利益の対前年同期セグメント別増減比較



(参考)営業利益のセグメント別内訳



## 6. 連結 貸借対照表

自己資本比率73.3%と引き続き財務基盤は安定しております。

(単位：百万円)

	2022年1月期 期末	2023年1月期 第3四半期末	前期末比
資産合計	7,287	7,801	+514
うち、現預金	4,018	4,531	+513
負債合計	2,122	2,069	△53
うち、有利子負債	0	0	
純資産合計	5,165	5,731	+566
うち、株主資本	5,078	5,572	+494
自己資本比率	70.7%	73.3%	+2.6%

desknet's NEO

AppSuite

ChatLuck

3

2023年1月期第3四半期 ソフトウェア事業【単体】の実績

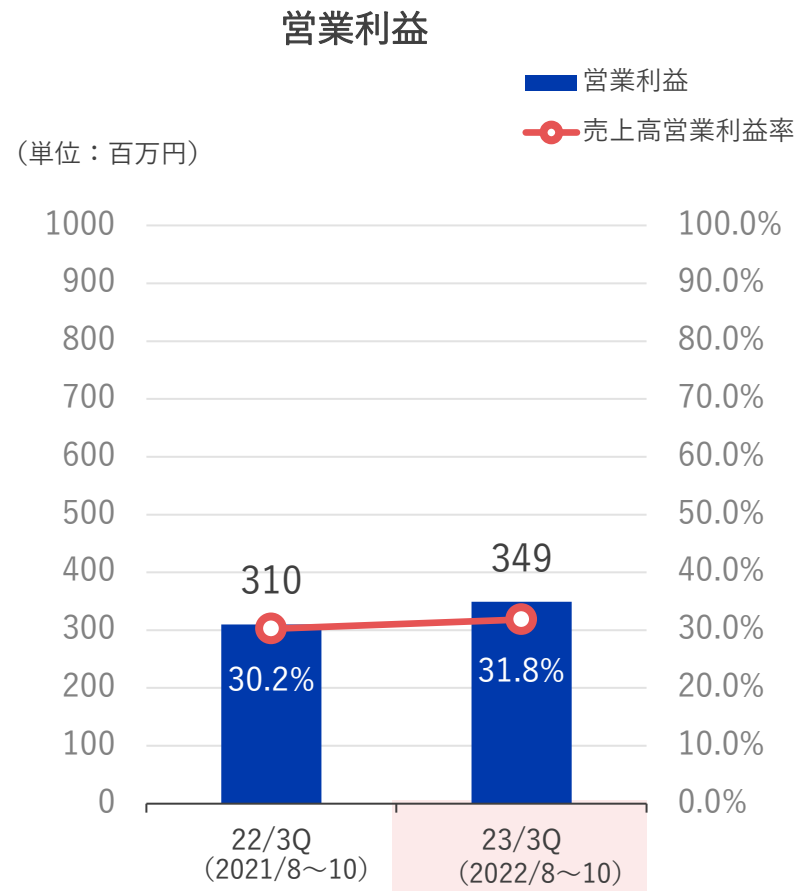
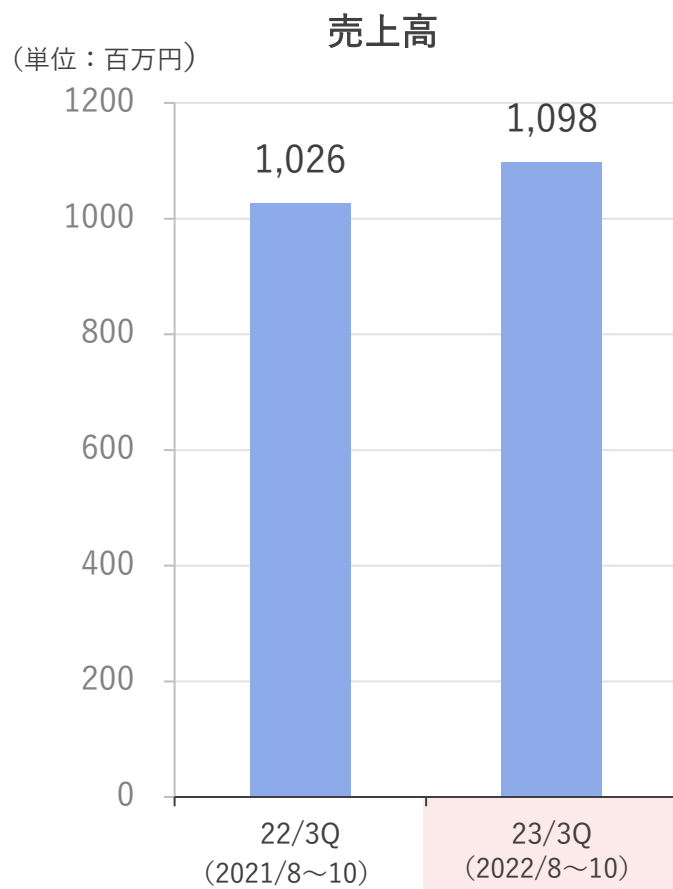
## 7. ソフトウェア事業 売上高と営業利益 【前年同四半期比較】

主力ソフトウェア事業は増収増益を継続しています。

営業利益率は31%を確保しましたが、引き続き電気代等コスト増加による営業利益率の低下が懸念されます。尚、当社事業における為替リスクは僅かなレベルです。

また第4四半期には動画広告関連の広告宣伝費が増加する見込みです。

⇒四半期ごとのソフトウェア事業の売上高推移につきましては、APPENDIX「A1. 連結売上高とセグメント別売上高 四半期推移」をご参照ください



※ソフトウェア事業売上高には、セグメント間取引が含まれています。

ストック型売上が増加し、安定的な収益基盤強化が進みました。  
ノーコード開発ツールに対する需要を掴み、今期もクラウドのAppSuiteが大幅に伸長しました。

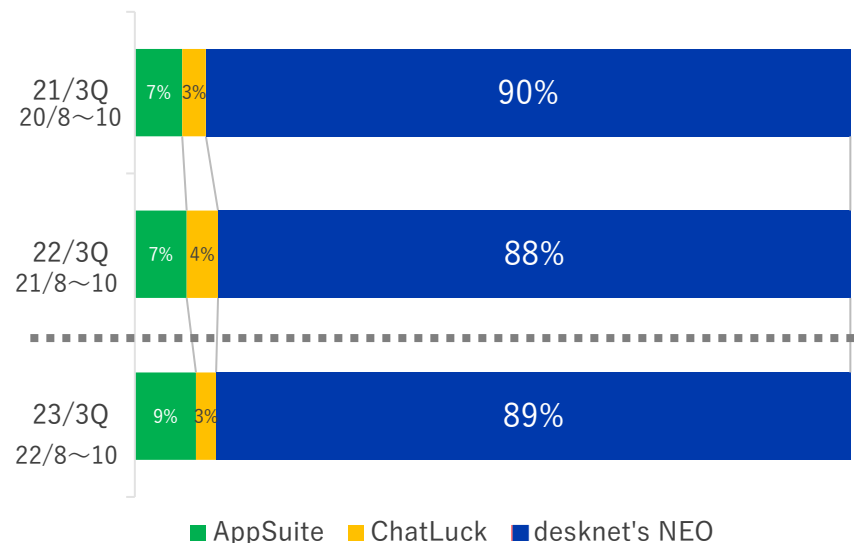


(1) 製品・サービス別売上高 対前年同期比較

(単位：百万円)

	2022年1月期 (前期)	2023年1月期 (当期)	前年同期比	
	2021/8~10	2022/8~10		
クラウドサービス	606	<b>689</b>	+83	114%
★ desknet's NEO	504	<b>565</b>	+62	112%
★ AppSuite	24	<b>35</b>	+10	143%
★ ChatLuck	16	<b>16</b>	△0	99%
その他月額売上	49	<b>50</b>	+1	101%
その他役務作業	13	<b>23</b>	+10	179%
プロダクト	402	<b>391</b>	△11	97%
desknet's NEOインタープライズ	47	<b>48</b>	+1	102%
desknet's NEOスモール	13	<b>11</b>	△2	84%
AppSuite	22	<b>25</b>	+2	109%
ChatLuck	12	<b>4</b>	△8	35%
その他ライセンス売上	1	<b>2</b>	+1	174%
★ サポートサービス	181	<b>202</b>	+22	112%
カスタマイズ	51	<b>21</b>	△30	41%
その他役務作業等	74	<b>78</b>	+3	105%
技術開発	18	<b>18</b>	+0	101%
ソフトウェア事業売上高合計	1,026	<b>1,098</b>	+72	107%

(2) 3製品別売上高 (割合)



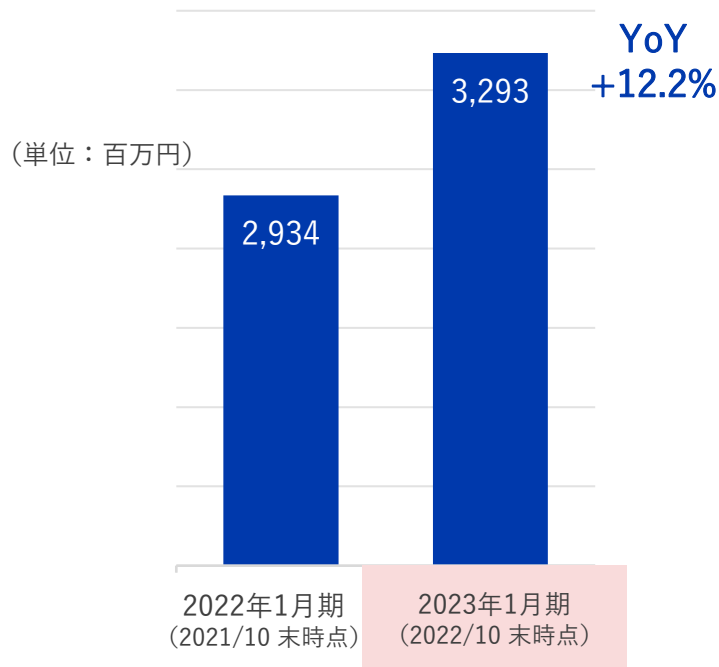
★…ストック型売上  
ストック型/フロー型収益の認識区分が一部決算短信と異なっております。

※各売上高には、セグメント間取引が含まれています。

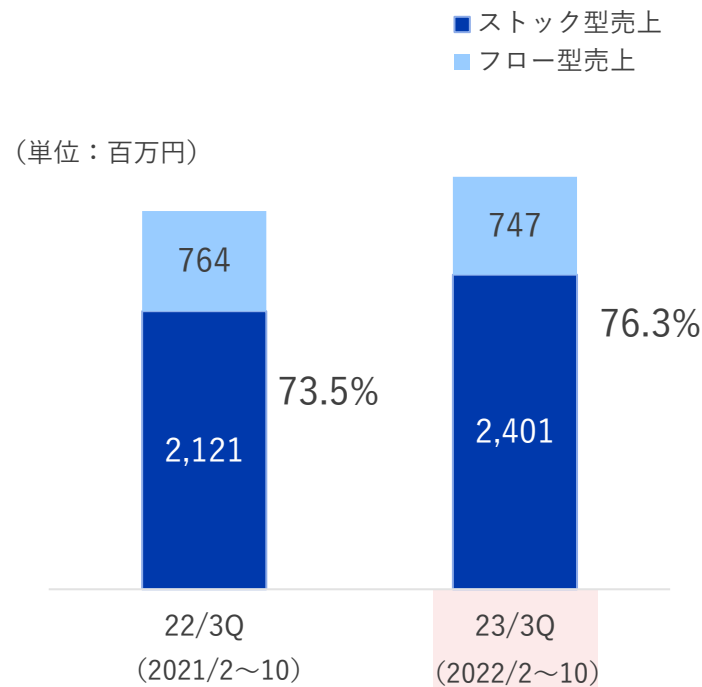
ARRが順調に伸長し、売上の安定的な拡大に貢献しています。  
ソフトウェア事業の売上におけるストック型売上比率は76%に拡大しました。



\*1  
ARR対前年同期比 **3,293**百万円



(参考) ストック型/フロー型売上高 (累計) \*2



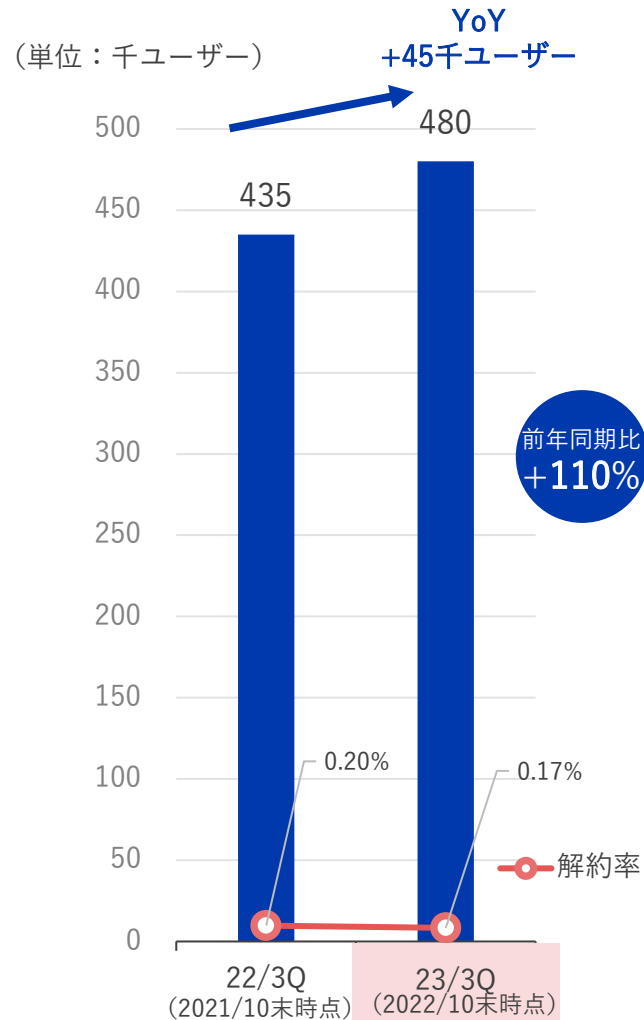
\*1  
Annual Recurring Revenue. ソフトウェア事業におけるストック型売上\*2。  
クラウドサービス事業のうちdesknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの3製品及びプロダクト事業のうちサポートサービス (年間保守料) の合計金額、2022年10月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。(一時収益は含まない)

\*2  
ストック型/フロー型収益の認識区分が一部決算短信と異なっております。

# 10. ソフトウェア事業 desknet's NEO・AppSuiteのクラウドユーザー数 【対前年同期比較】



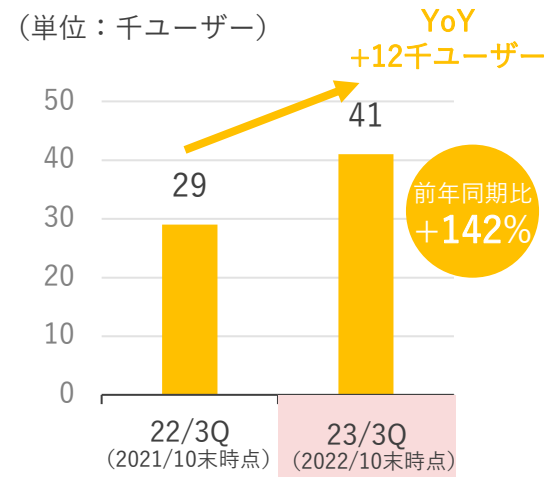
desknet's NEO



グループウェアdesknet'sNEOは25年にわたり開発販売を継続しているメイン製品です。クラウドユーザー数は**拡大継続**、解約率は**低位安定推移**しており、引き続き市場シェアを拡大しています。  
⇒四半期毎の推移につきましては「A5.ソフトウェア事業 desknet's NEOクラウドのユーザー数と解約率【四半期推移】」ご参照ください

またノーコードの業務アプリ開発ツールAppSuiteはクラウドユーザー数が**引き続き伸びて**おり、今後の成長が楽しみな製品です。  
⇒四半期毎の推移につきましてはAPPENDIX「A6.ソフトウェア事業AppSuiteのクラウドユーザー数【四半期推移】」ご参照ください

AppSuite



※解約率は、月次解約率の四半期ごとの各月平均

中小企業から大企業・官公庁まで、あらゆる規模・業種における販売実績が多数あります



## 2022年10月末時点

**販売実績 4,776千 ユーザー**  
(前四半期末比+57千ユーザー)

## 最近の導入事例掲載企業



### 株式会社松屋

松屋銀座、松屋浅草などの百貨店業、通信販売業および関連する諸事業

<https://www.desknets.com/neo/casestudy/12210/>

\* 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



## 47都道府県のうち18自治体

例：九州沖縄地方 4自治体

## 20政令都市のうち5自治体

## その他市区町村多数

例：〔福岡県〕

60市町村のうち38自治体

情報・通信	製造	流通・小売	金融	サービス	官公庁
inet	FUJIFILM	Yellow Hat	宮崎銀行	50+	総務省 秋田県
ちばぞん コンピューター サービス株式会社	KIRISHIMA	青柳瑞本家 卑弥呼	北陸銀行	SHIROYAMA HOTEL kagoshima	宮崎県 滋賀県
株式会社 フジミック 新潟	PILOT	大塚書店	TFX	法人化計画	北海道 兵庫県 砂川市 神戸市
Densan	ACE	ペイトンオート販売コジマ KOJIMA	Kyushu FC	PASONA TECH	鳥取県 神尾県 大田市 那覇市
建築・不動産	MIKIMOTO JEWELRY SEAL COLLECT	西日本三菱自動車販売株式会社	鹿児島銀行	Great Thomson 株式会社 山崎パートナーズ	学校・教育
大成建設 For a Lively World	ASAHI アサヒシューズ	医療・福祉	肥後銀行	広告・出版	KU 神奈川大学
Daiwa LifeNext	ORION	船橋整形外科病院	交通・運輸	スポーツ	滋賀県立大学
伊藤エンターテインメント		SHIP HEALTHCARE	EXING	NNA Nippon News Agency	東京農業大学
		肥後銀行	SANKI	dip F&P パイトル	東京経済大学
		肥後銀行	肥後銀行		亜細亜大学





2023年1月期後半 主な取り組み【プレスリリース】

✓ 動画による広告宣伝の開始 <認知度向上>

2022年10月27日 “スーツ姿の江頭2:50”がdesknet's NEOの導入を訴える新CM動画をリリース

- ◆タクシー動画  
11月より開始
- ◆TVCM (エリア限定)  
来年早々を予定

【WebCM】 「まるごと業務改善」篇を公開  
メイキング・インタビューを含めた再生回数、累計34万回越え  
(WebCM) <https://www.youtube.com/watch?v=ef9ZiSRhI7U>  
(メイキング) <https://www.youtube.com/watch?v=BkO-zFWMXvk>



✓ 横浜市と実証実験開始 <地域貢献 エリア拡大の可能性>

2022年11月28日 「YOKOHAMA Hack!」 第一回実証実験事業者に選定  
『AppSuite (アプスイート)』とグループウェア『desknet's NEO (デスクネットネオ)』を導入し、横浜市と共同で「要配慮施設利用者の安全を守る避難確保計画の取組強化」のための課題解決を目指す

※詳細はP27「18.ESG関連トピックス①」をご参照ください



✓ タイ、マレーシアでの営業を活性化 <顧客獲得>

- 2022年10月27日 タイ王国最大の IT 系展示会の一つ「e-Biz EXPO 2022」に出展
- 2022年11月02日 マレーシア最大の小売業向けIT展示会「RESONEX 2022 Retail Solution Expo」に出展
- 2022年11月22日 タイ国内最大級の展示会「DigiTech ASEAN Thailand 2022」に出展



✓ 投資家向け決算説明会等

2022年9月29日 第2四半期決算説明会開催 資料開示日:9月28日  
URL : <https://youtu.be/cBFXZEI1z9A>

2022年10月6日 auカブコム証券 個人投資家向けオンライン企業IRセミナーに登壇 HP動画リリース日:10月12日  
URL : [https://youtu.be/b3l\\_g3qF1Z4](https://youtu.be/b3l_g3qF1Z4)

2022年11月25日 日興 Web IR Dayに登壇 動画リリース日:11月28日  
URL : [https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=neo\\_202211\\_tVn6](https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=neo_202211_tVn6)

IRニュースをメールでお知らせ

7月より、個人投資家の方向けにIRニュースリリースのご連絡をメールでお知らせしております。ご希望の方は下記URLよりお申込みください  
URL : <https://rims.tr.mufg.jp/?sn=3921>

✓ 「NEO BizCom 研究所」を新設

2022年10月14日 変化するビジネスコミュニケーションを研究する「NEO BizCom 研究所」新設  
～カスタマーサクセスのためのサポート強化～

◆初回の研究テーマは「チャットツール」。近年、ビジネスの現場で浸透が進む「チャットツール」の利用実態を詳らかにするため、全国のビジネスパーソン 400 名を対象に、「チャットツールに関する実態調査」を実施

URL : <https://www.neo.co.jp/corp/news/221014.html>

2022年12月1日 皆に好感を持ってもらえる最強の絵文字1位はこれだ 「NEO BizCom 研究所」

◆ビジネスチャットで使える絵文字ランキングを発表

URL : <https://www.neo.co.jp/corp/news/221201.html>

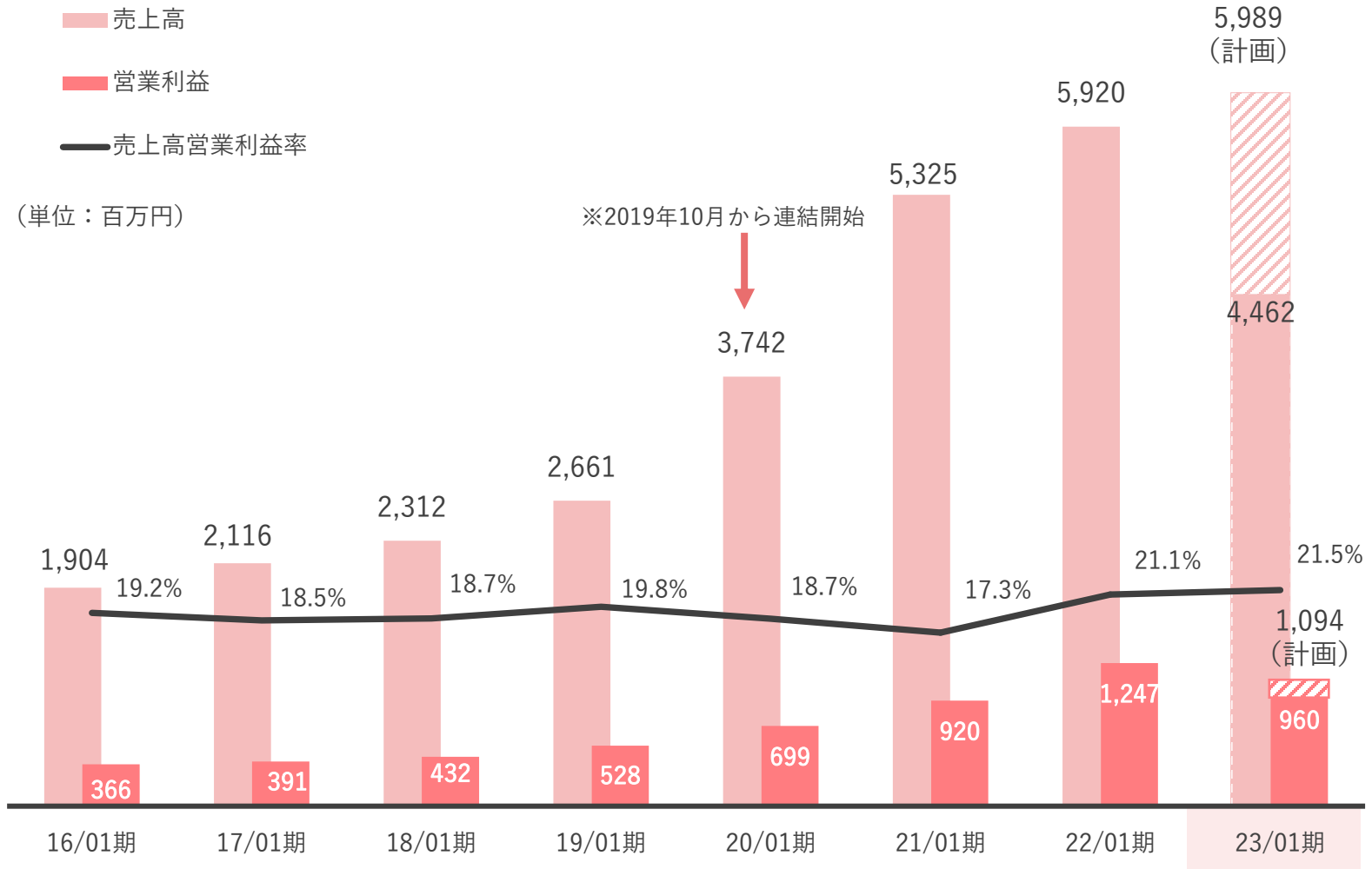




2023年1月期の業績見通し

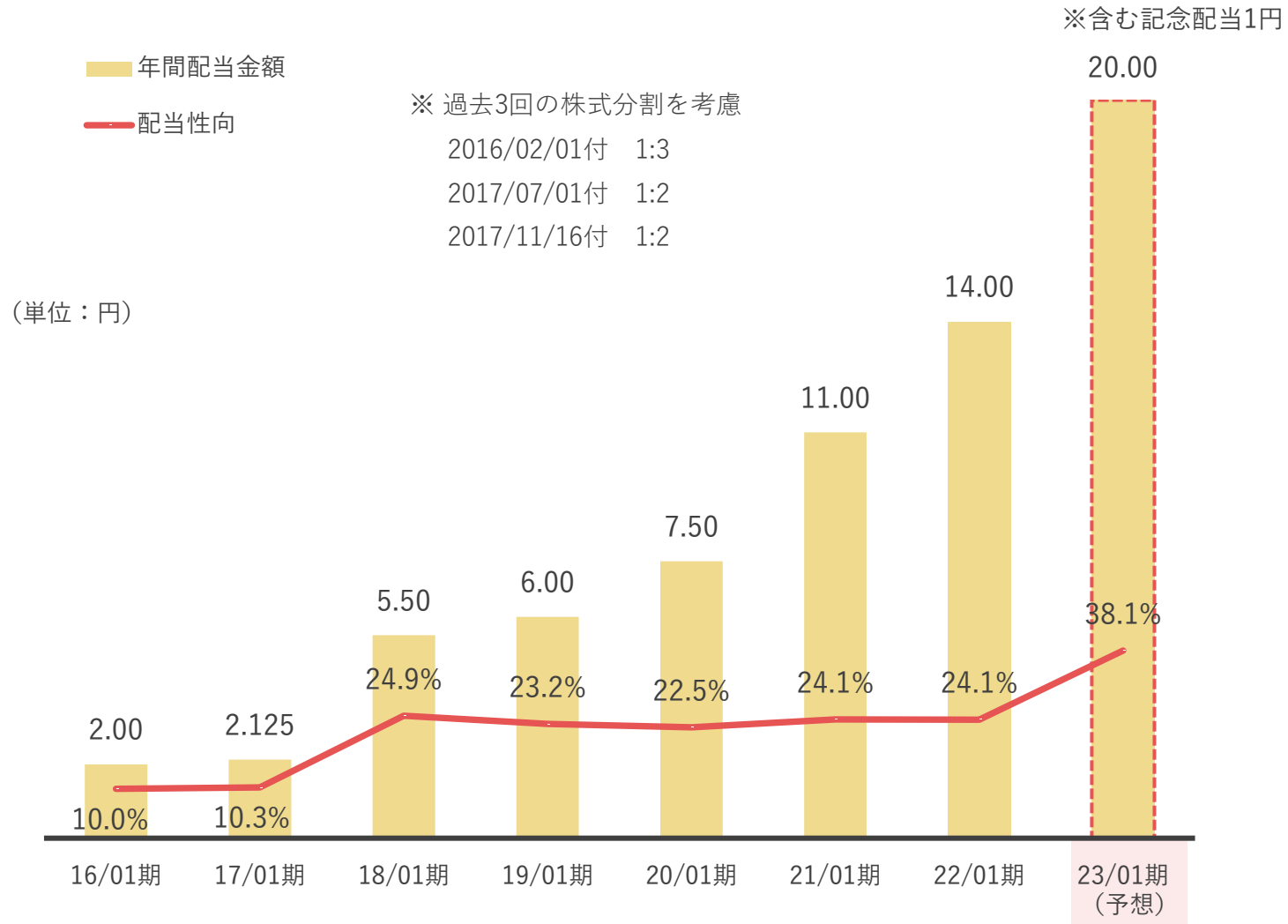
# 14. 連結 売上高と営業利益 【事業年度別推移】

ソフトウェア事業が順調に伸び、システム開発サービス事業の売上減をカバーし、今年度で**11期連続増収**見込みです。



# 15. 連結 年間配当金額と配当性向 【事業年度別推移】

8期連続での増配を計画しています。尚、今期は記念配当を行う予定です。





成長戦略

タクシー車内動画配信等動画広告を開始しました。今後はTVCM等も計画しています。  
更なる認知度の向上を図り、売上拡大、人材確保等に努めます。



## 企業理念：豊かな社会形成に貢献する

### 海外戦略：開発強化、販売強化

#### 製品・販売

#### ソフトウェア事業の拡大継続

既存ユーザーへの販売強化

新製品開発・販売

#### 組織・体制

#### Pro-SPIRE社の体制強化・売上回復

サービス体制の強化

#### 認知度向上

動画広告（タクシー動画、TVCM）

#### 国内グループ売上

年商100億円

#### 市場ポジション

グループウェアの国内トップブランド

シェアNo.1、販売累計1000万ユーザー



# 17. グループ 2030年に向けた成長イメージ

国内累計販売ユーザー数 **1,000万ユーザー** 売上高**100億円** を目指します。  
グループウェア国内トップシェアへ！

## ■ クロスセルの促進

DX化や働き方の多様化などにおけるユーザーの課題解決のためのソリューションを提供し、ユーザーの成功にコミット

## ■ クラウドサービス

## ■ プロダクト

継続的なバージョンアップと機能強化により、ユーザー満足度を向上

営業拠点拡大による販売力強化

## ■ 新製品・新事業

質の高いコミュニケーションの創造と情報化社会のより豊かな発展に貢献するビジネスICTツールの開発

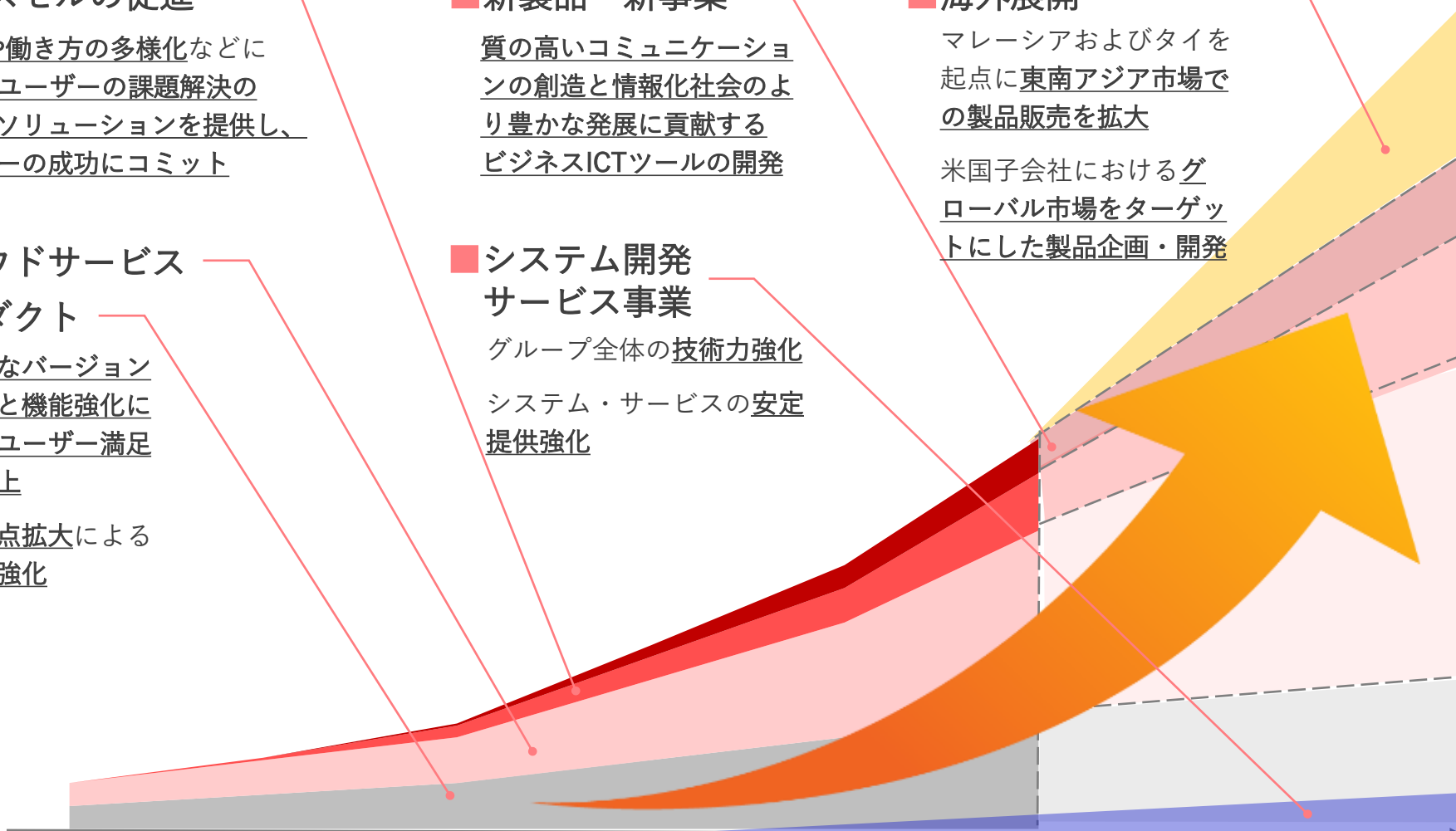
## ■ システム開発 サービス事業

グループ全体の技術力強化  
システム・サービスの安定提供強化

## ■ 海外展開

マレーシアおよびタイを起点に東南アジア市場での製品販売を拡大

米国子会社におけるグローバル市場をターゲットにした製品企画・開発





ESG関連トピックス

## ✓ 神奈川県発行「グリーンボンド」へ投資

「神奈川県水防災戦略」で定めた事業に充当され、毎年のように発生している豪雨や台風等による水災害への対策に活用されます



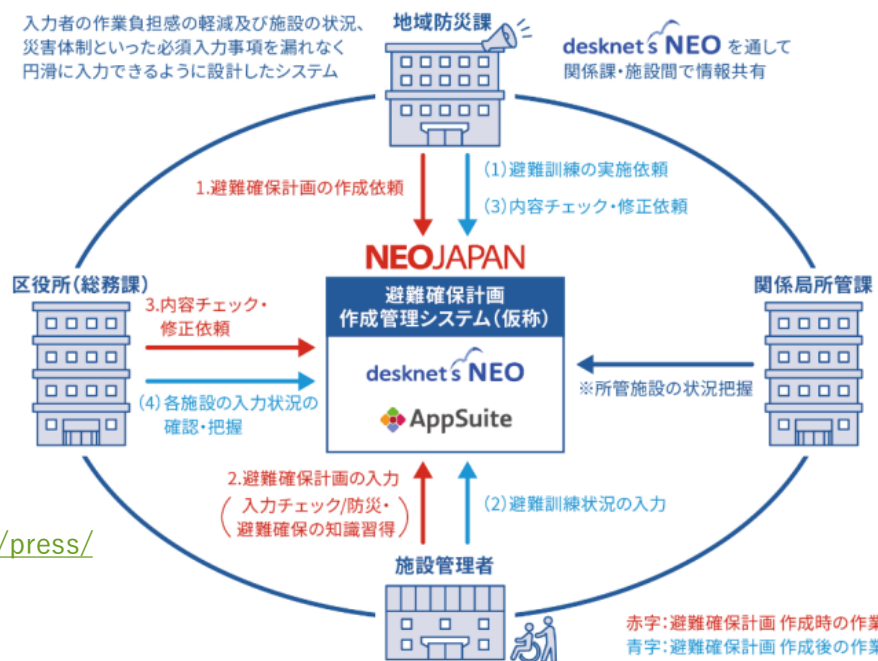
## ✓ 横浜市と共同で防災に関する課題解決を目指し実証実験を開始

～「YOKOHAMA Hack!」第一回実証実験事業者に選定～

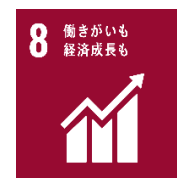
横浜市と共同で「要配慮施設利用者の安全を守る避難確保計画\*の取組強化」の実証実験を開始。

災害時の避難確保計画の実効性の向上、避難訓練実施の実施率の向上、施設管理者や市担当課の作業負担の軽減を目指します

- 当社発表 ⇒ <https://www.neo.co.jp/corp/news/221128.html>
- YOKOHAMA Hack! ⇒ <https://hack.city.yokohama.lg.jp/>
- 横浜市記者発表 ⇒ <https://www.city.yokohama.lg.jp/city-info/koho-kocho/press/>



\*避難確保計画：水防法、土砂災害防止法に基づき、要配慮者（高齢者や障害者、子ども等）の通所・入所施設や 学校、病院等において水害が発生するおそれがある場合に利用者の円滑かつ迅速な避難の確保を図るために作成される計画。



地元横浜市を盛り上げていきたい、という思いから、スポーツ振興、社会貢献・地域貢献活動の一環として協賛  
当日は、選手として4名、大会ボランティアとして18名が参加



「かながわ女性の活躍応援団」に応援サポーターとして参加

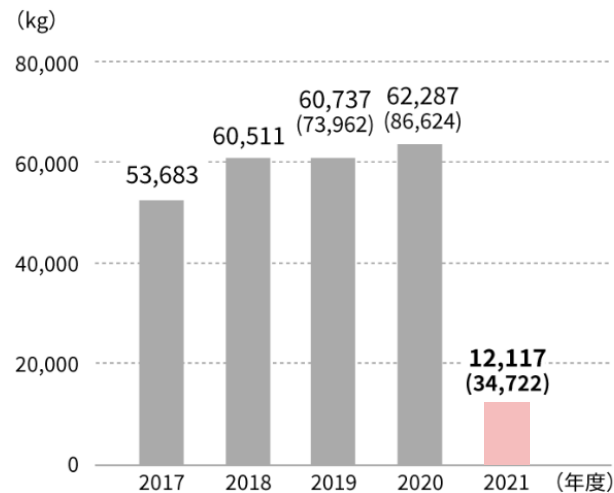
採用者に占める女性の割合を**40%以上**とする目標を掲げています  
\* 2021年4月1日～2022年3月31日実績: **42%**



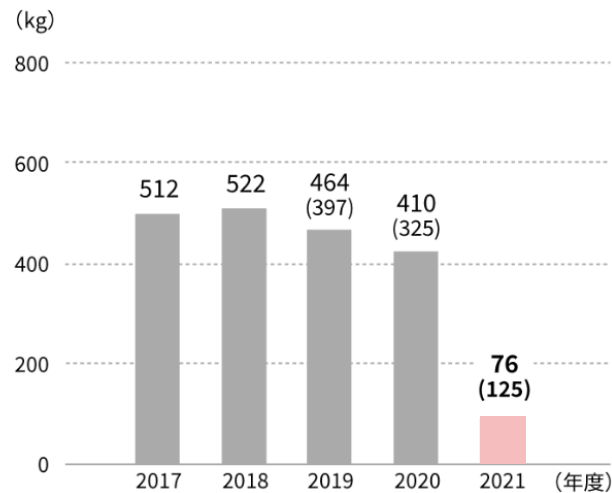
当社は「健康経営優良法人 2022（大規模法人部門）」に認定されています



### CO<sub>2</sub>排出量 (kg)

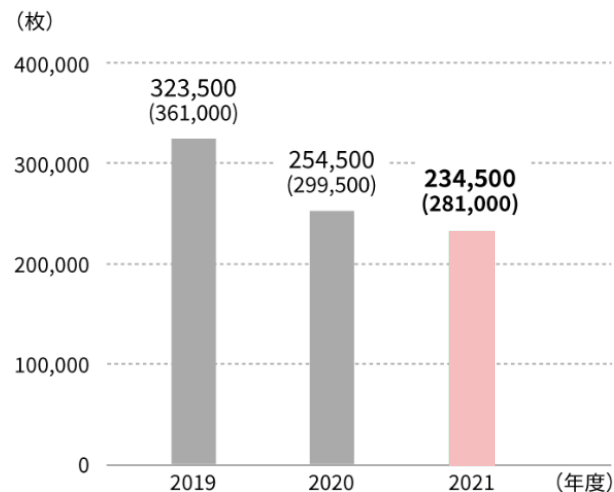


### 1人当たりCO<sub>2</sub>排出量 (kg)

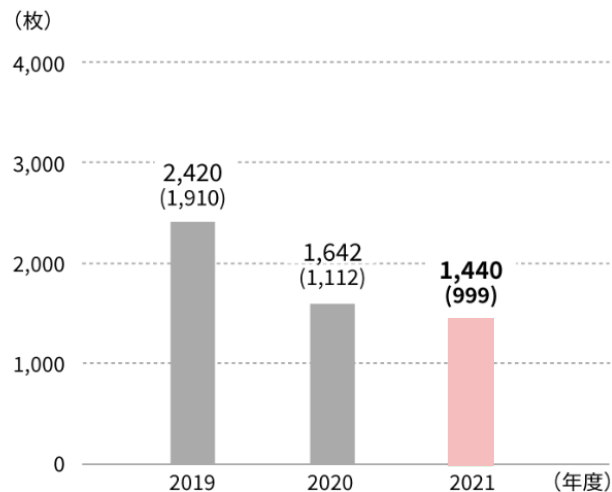


大半がCO<sub>2</sub>フリー電力に切り替わり、CO<sub>2</sub>排出量が大幅削減

### 紙使用量 (枚)



### 1人当たり紙使用量 (枚)



DX化を加速させ、紙使用量が減少

株式会社ネオジャパン単体の実績。 ( ) 内の数値は子会社Pro-SPIRE社を含めたグループ合算の実績。

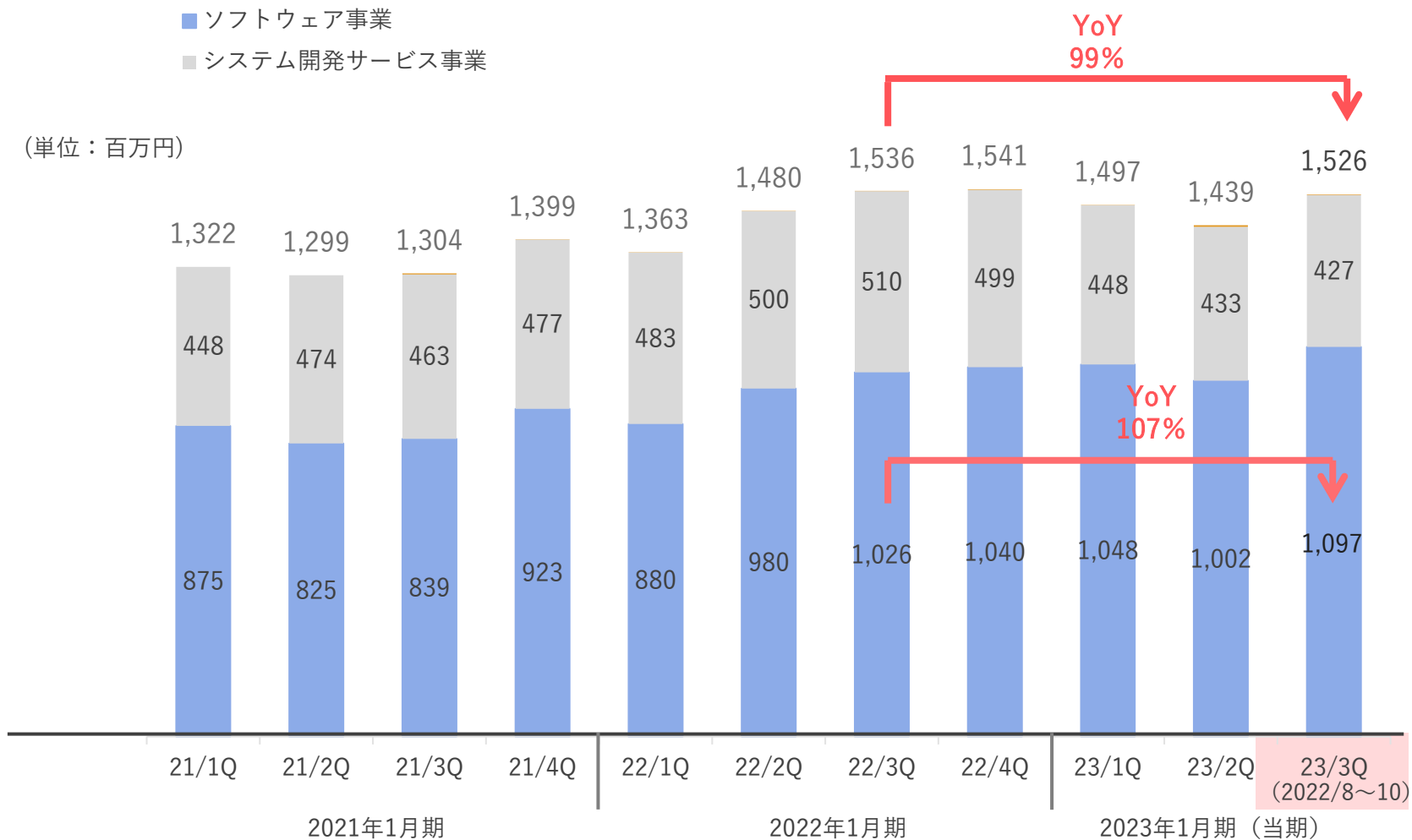
詳細は、<https://www.neo.co.jp/sustainability/environment.html>



Appendix

# A1. 連結 売上高とセグメント別売上高 【四半期推移】

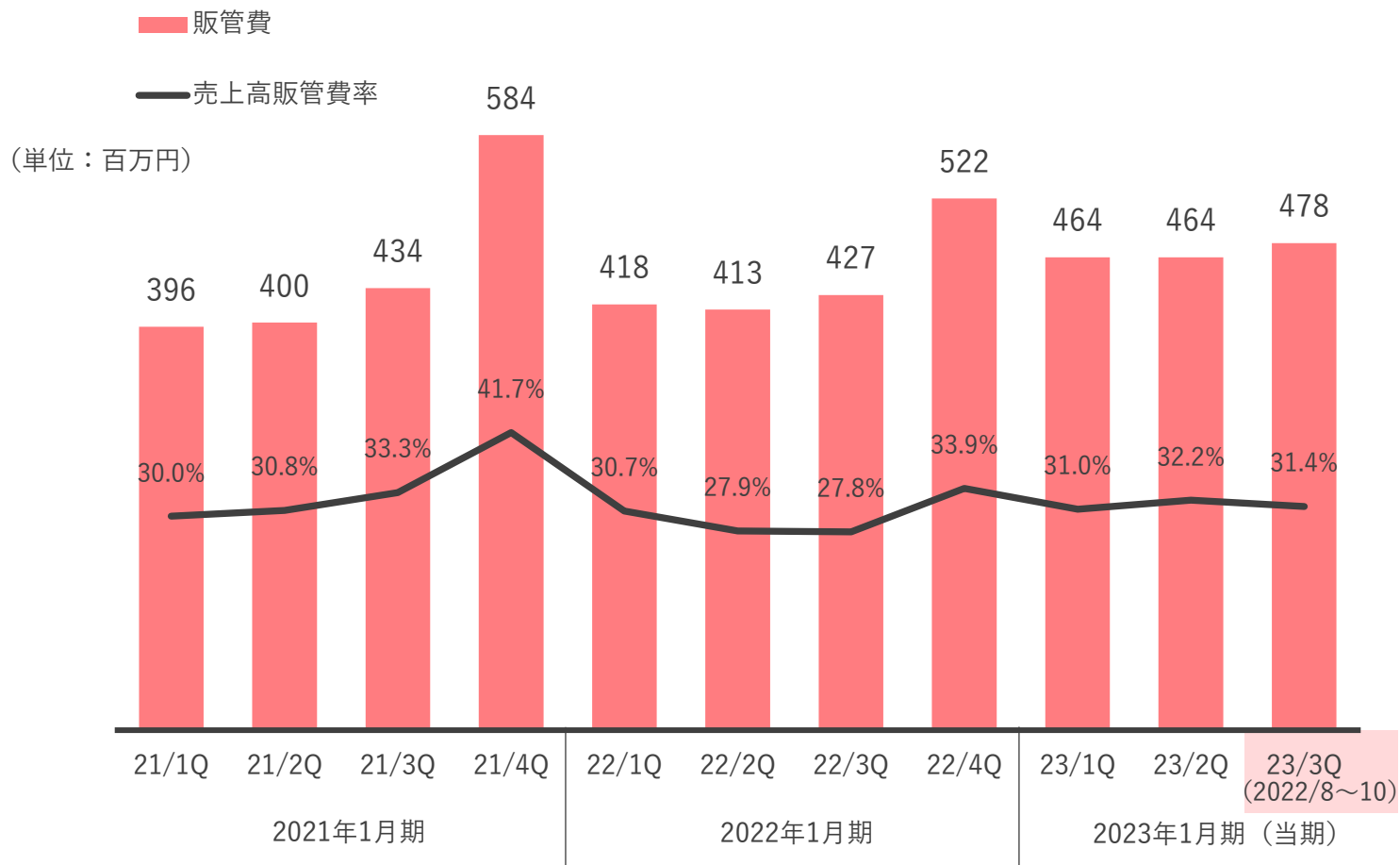
ソフトウェア事業は昨年10億円越え達成後、今期は過去最高売上となりました。  
 システム開発サービス事業は引き続き減収となりました。  
 海外事業の売上は約2百万円でしたが、アジア地域における展示会への出展等によりユーザー獲得が進んでいます。  
 アジア地域の子会社では来期の黒字化を目指します。



※各売上高は、セグメント間取引消去後の数値。海外売上少額の為数値は記載せず

## A2. 連結 販売費及び一般管理費 【四半期推移】

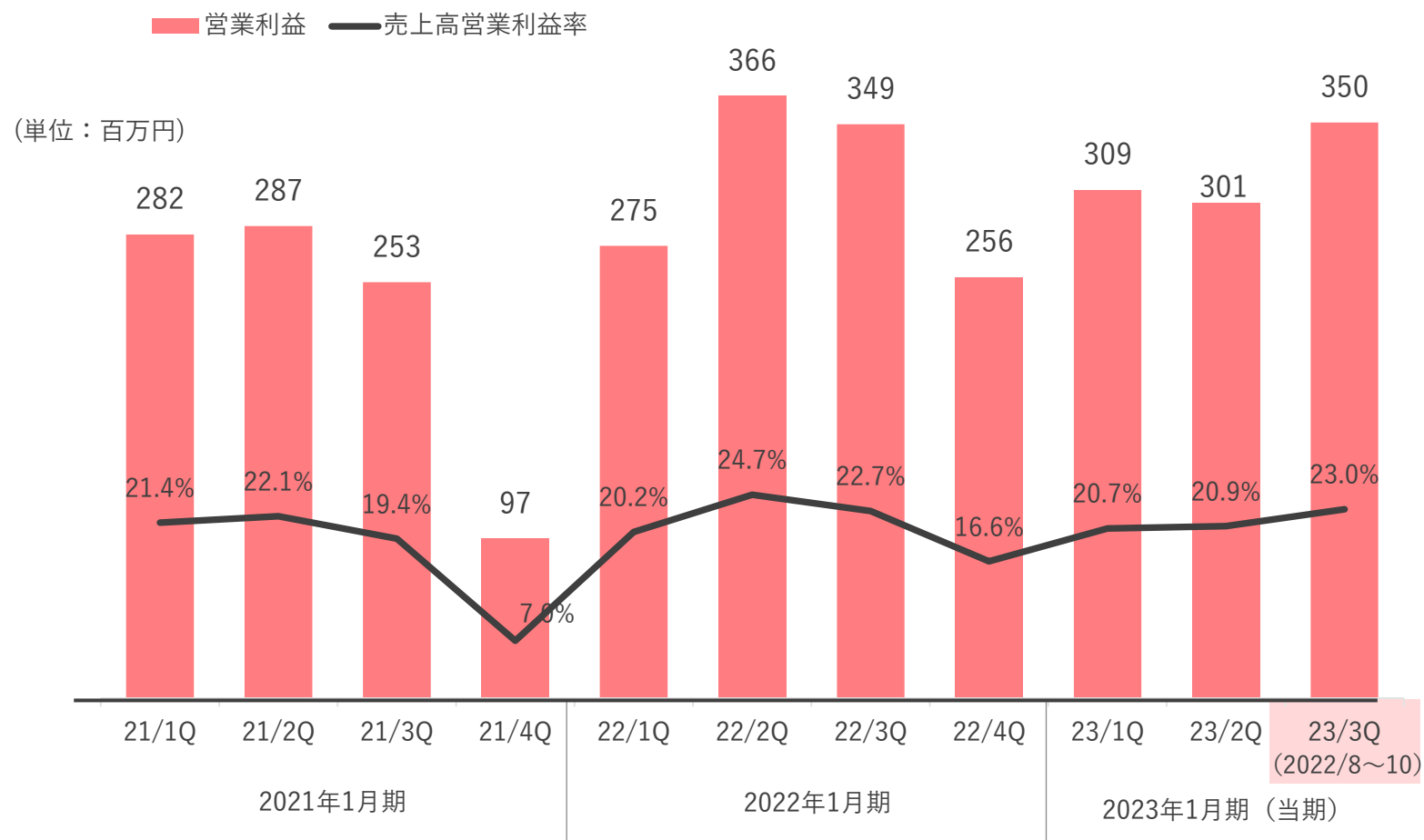
売上高販管費率は30%強で推移しています。





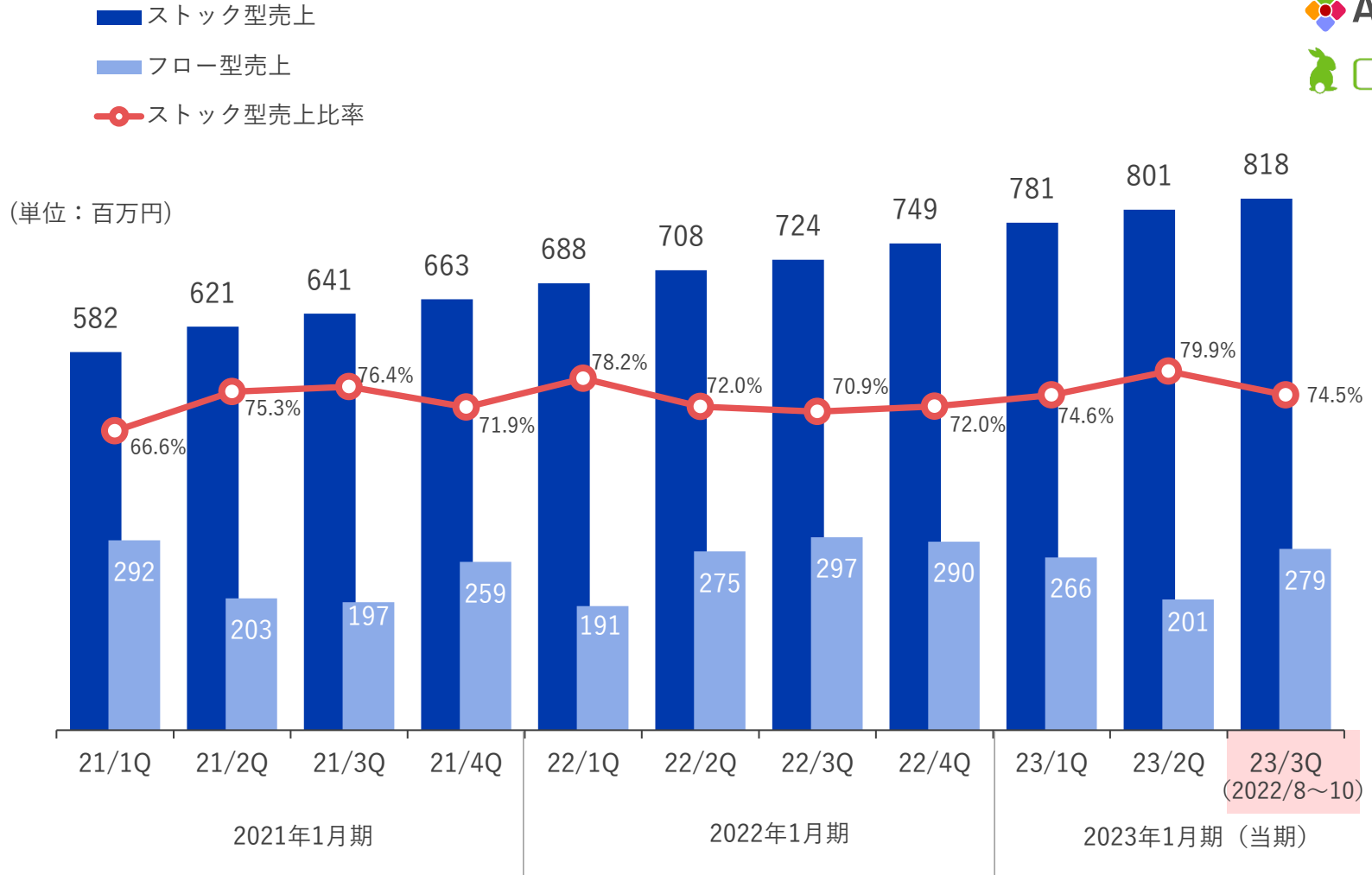
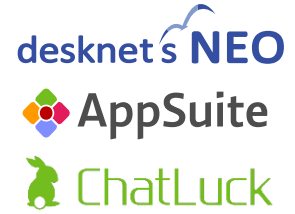
### A3. 連結 営業利益と売上高営業利益率 【四半期推移】

営業利益、営業利益率とも**今期最高**となりました。



# A4.ソフトウェア事業 ストック型売上高とフロー型売上高【四半期推移】

ソフトウェア事業の売上におけるストック型売上が順調に伸長し、売上の安定的な拡大に貢献しています。

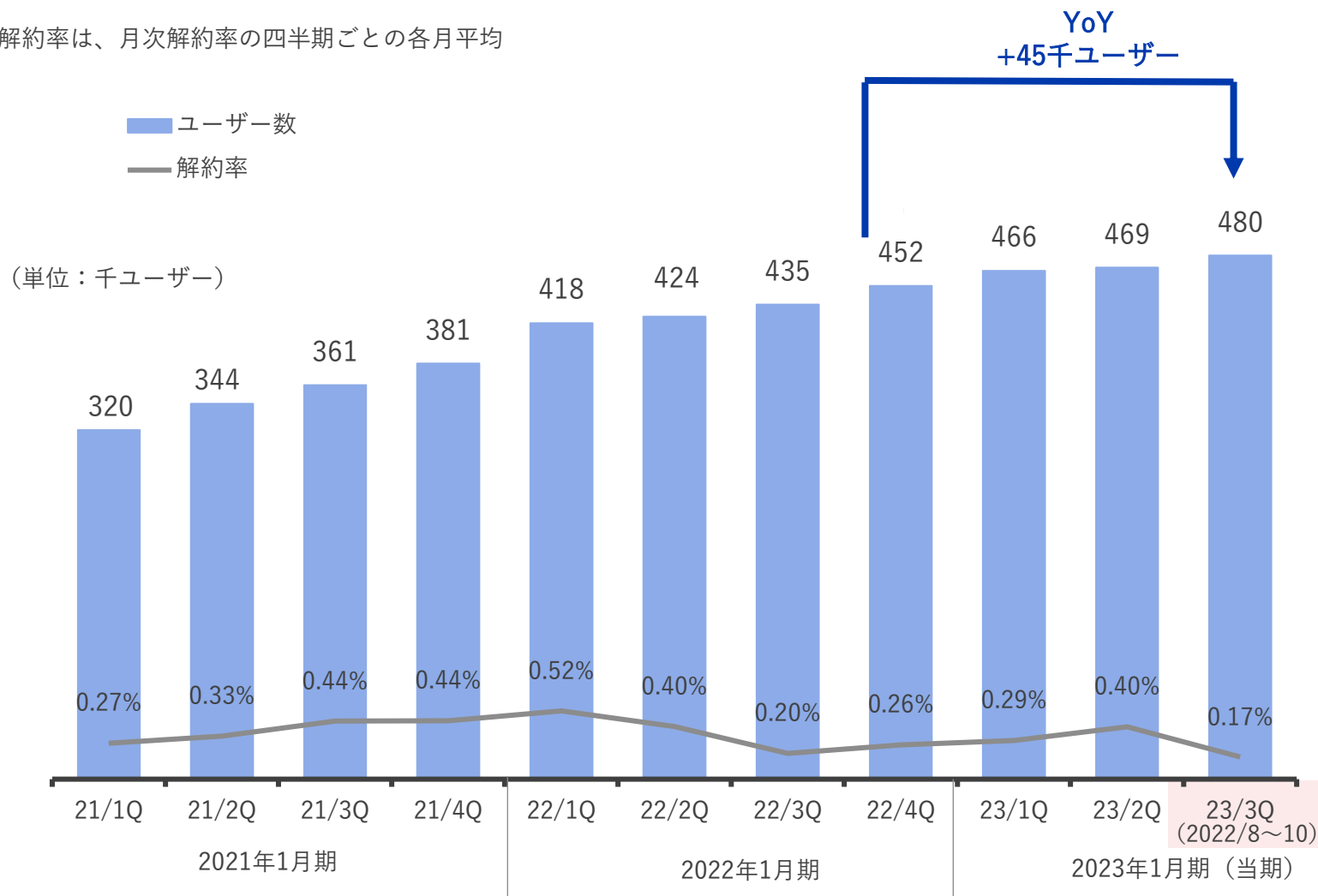


※ストック型、フロー型売上の認識区分が一部短信とは異なっております。

グループウェアは25年にわたり開発販売を継続している当社のメイン製品です。  
 クラウドユーザー数は**拡大継続**、解約率は**低位安定推移**しておりましたが、今四半期は0.17%と一段と低下し、引き続き市場シェアを拡大しています。



※解約率は、月次解約率の四半期ごとの各月平均

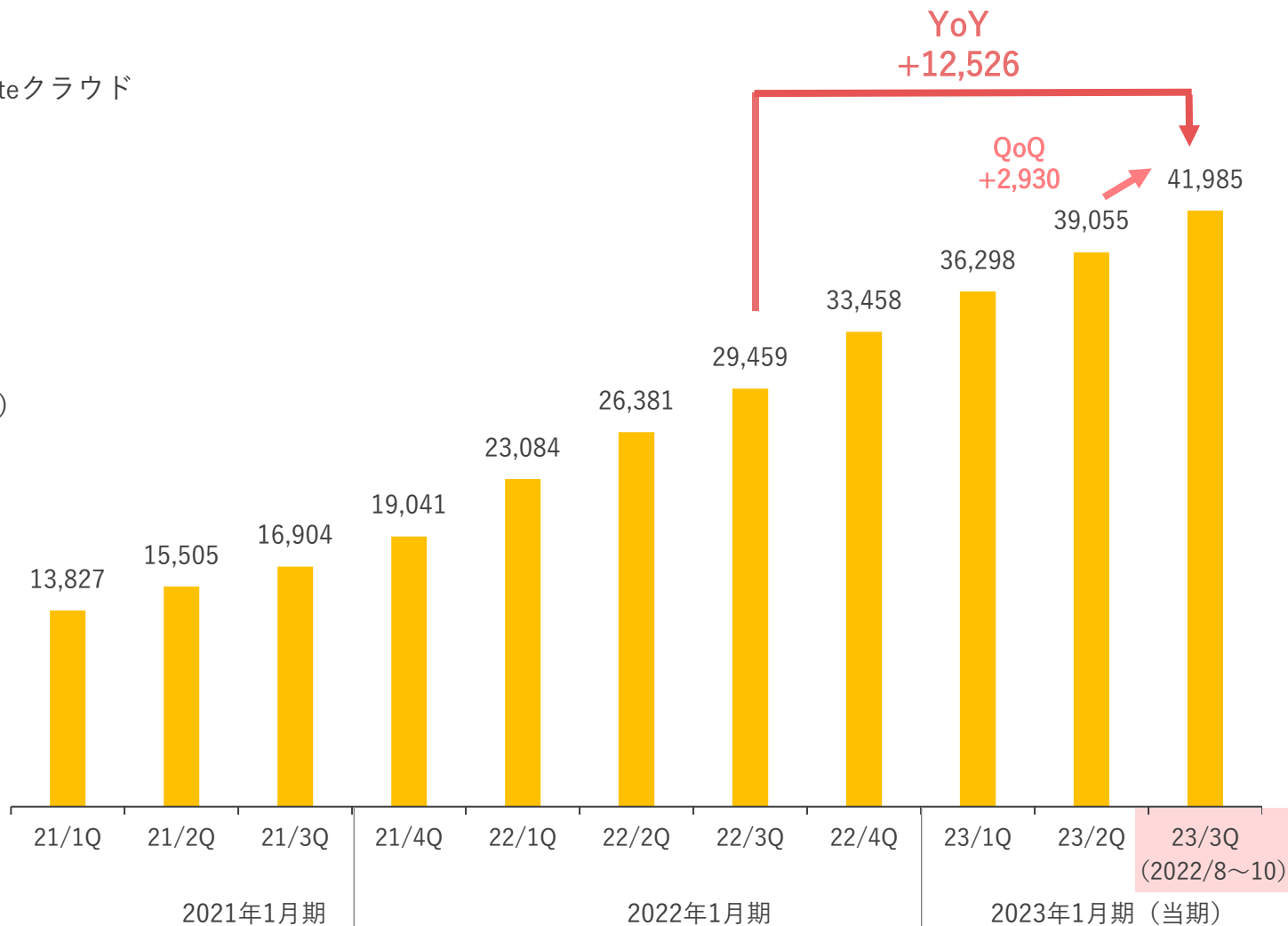


AppSuiteはクラウドユーザー数が順調に伸びています。



■ AppSuiteクラウド

(単位：ユーザー)



## 事業内容

自社開発のソフトウェアを、クラウドサービスまたはパッケージソフトにて販売

クラウド  
サービス

プロダクト  
(パッケージ)

技術開発

## 主な製品

desknet's NEO

国内最大級の導入実績を持つ、誰にでもやさしいわかりやすいグループウェア。情報共有と業務効率上昇のための27のアプリケーションを搭載



AppSuite

紙・メール・Excel主体の非効率的な業務を4ステップでシステム化する、ノーコード・ローコードのカスタムメイド型業務アプリ作成ツール



ChatLuck

現場の情報共有と共同作業のスピードをあげる、チャットベースのビジネスコミュニケーションツール



## 特長

使い易い  
操作画面

便利な機能が  
標準搭載

選べる  
利用形態

抜群のコスト  
パフォーマンス

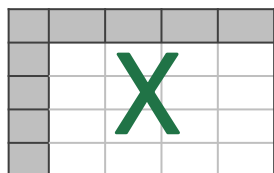
注目のノーコード開発ツール『AppSuite』は、紙・メール・Excelで行われている様々な業務処理を誰でも簡単にWebシステム化することができるツール

現場主導の働き方改革ニーズに合致し、売上・ユーザー数が大幅に伸長※

※2023年1月期第3四半期売上実績：前年同期比1.4倍



紙ベースの業務処理



Excelベースの管理台帳



様々な業種・職種向けの豊富なテンプレート

見積りID  
0

ジョブ(\*)

件名(\*)

見積り作成日(\*) 見積り有効期限 (30日)  
2017/08/29 2017年8月29日(火)

納期 支払方法

品目	単価	数量	単位	合計
	円			12,345円
	円			12,345円
	円			12,345円

グリッドに合わせてピタッと簡単に整理

部品の追加

- 見積りID
- 件名
- 支払方法
- メモ
- 登録日時
- 登録者
- 更新日時
- 更新者

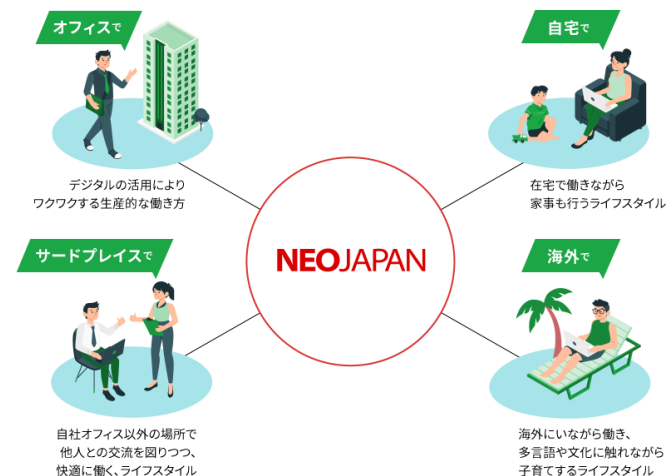
活用

共有

集計結果やグラフをポータルで共有

## ネオジャパンの目指す姿

<b>経営理念</b>	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
<b>実現したいビジョン</b>	人々が未来を感じることができる幸福な社会を実現する
<b>使命</b>	いつでもどこにいても他人とコミュニケーションが取れ、働く場所や子育ての場所にとらわれないライフスタイルの支援



カテゴリ	注目している社会課題	課題解決としての事業創出	サステナブルなサプライチェーン	サステナブルな経営基盤
マテリアリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>①健康で生産的な働き方の実現支援</li> <li>②DXを通じた顧客と地域経済へのエンパワーメント</li> <li>③顧客の事業継続リスク軽減</li> <li>④気候変動リスクへの対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑤デジタル技術を活用したオープンイノベーションによる事業開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑥当社ならではのデジタル人材の育成と多様化</li> <li>⑦健康で生産的な働き方の追求</li> <li>⑧安全安心な製品の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑨持続可能な経営基盤の構築</li> </ul>

詳細は、<https://www.neo.co.jp/sustainability/aim.html>

## すべての企業にITのメリットを 豊かな社会形成に貢献

商号	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年（平成4年）2月29日	
所在地	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	名古屋市東区中村区名駅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
代表	代表取締役社長 齋藤 晶議	
資本金	297百万円	
売上高(連結)	5,920百万円（2022年1月期）	
従業員(連結)	連結265名	
取引銀行	三井住友銀行、三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行	
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（コード：3921）	
決算期	1月末	

連結子会社  
（国内）

（株）Pro-SPIRE



東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F  
システムインテグレーション・クラウドインテ  
グレーション事業 / Webマーケティング事業

（海外）

DELGUI Inc.



アメリカ合衆国 カリフォルニア州  
現地のマーケット調査 / パートナー企業の発掘等

NEOREKA ASIA



マレーシア クアラルンプール  
パッケージソフト販売 / クラウドサービス提供

NEO THAI ASIA



タイ王国 バンコク  
パッケージソフト販売 / クラウドサービス提供

東京証券取引所  
プライム市場上場



ISO27001 / ISMS認証取得  
（プロダクト事業本部）



IS 507686 / ISO (JIS Q) 27001

健康経営優良法人2022  
大規模法人部門



ITreview Grid Award  
Leader 受賞





- 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、2022年12月13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。