

3921

# ネオジャパン

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、[sr\\_inquiries@sharedresearch.jp](mailto:sr_inquiries@sharedresearch.jp) までメールをお寄せください。



# 目次

要約	3
主要経営指標の推移	6
直近更新内容	7
業績動向	8
四半期業績動向	8
今期会社予想	16
中長期業績の見通し	17
事業内容	21
ビジネスの概要	21
強み(Strengths)	36
弱み(Weaknesses)	37
グループ会社	38
市場とバリューチェーン	38
財務諸表	43
損益計算書	43
貸借対照表	43
キャッシュフロー計算書	45
過去の業績	45
ニュース&トピックス	56
その他の情報	57
企業概要	59

# 要約

## 概略

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921、以下、同社）は、主にグループウェアの開発・販売を行うソフトウェア事業を中核事業とする。主力商品は、27の機能を持つグループウェアdesknet's NEOである。日本の商習慣に適した機能を備えていること、パソコンやタブレットなどのユーザー端末への負荷抑制や社内サーバーの応答時間短縮などに関する技術に優位性があることが特徴である。また、負荷制御技術に優位性があることで、クラウドサービスにおいてもパッケージ提供においても一定の品質で競合他社よりも安価に提供することを可能にしている。エンジニアを新卒から育成することによって、品質の高い（不具合の少ない）製品開発を実現している。2024年1月期末時点におけるdesknet's NEOの累積ユーザー数は4,950千人（前期末比4.9%増）、desknet's NEOのクラウド版の月額料金は400円（税抜）である。

グループウェアとは、メール、スケジュール、掲示板、ワークフロー（電子稟議）、プロジェクト管理、コミュニケーション（社内SNS）など、業務の効率向上を目的とし、日常業務に必要な機能を併せ持つ情報共有のためのプラットフォーム機能を果たすソフトウェアである。仕事の進捗状況の把握、社員間での業務連携の促進、社内コミュニケーションの活性化に役立つ。なお、グループウェアは日本特有の商習慣に基づく製品で、和製英語である。海外製品で類似するものとしてはコラボレーションツール、コミュニケーションツールなどがある。

SR社の理解では、顧客企業は、後述の外資系企業が提供するグループウェアを導入済みであってもdesknet's NEOのような国産のグループウェアを追加的に導入する。国産製品は文章作成などの業務に必要な機能はないが、日本の商習慣に適した複数の機能を有し、外資系製品の不便を解消する役割を担っている。一例として、desknet's NEOのワークフロー（電子稟議）は、一般社員から課長、部長、社長など指定した順に経路を設定し、稟議の決裁を受けることが可能である。また、メールやスケジュール等も日本人が使いやすいよう設計されている。

2024年1月期における売上高は6,616百万円（前期比10.1%増）、営業利益は1,297百万円（同4.5%増）であった。セグメントは、ソフトウェア事業（売上高構成比69.2%、調整額控除前営業利益構成比94.5%）、システム開発サービス事業（同30.4%、同8.0%）、海外事業（同0.4%、32百万円の営業損失）がある。システム開発サービス事業は、2019年8月にエンジニアの確保を主目的として買収した株式会社Pro-SPIREが担い、顧客企業の基幹システム、情報系システムなどの開発保守を行う。海外事業は、マレーシア、タイの連結子会社で同社製品を現地企業に販売するほか、米国の連結子会社ではグローバル市場をターゲットとした製品企画、開発、アライアンス先の発掘等を行っている。

ソフトウェア事業では、企業向けにグループウェアのdesknet's NEOを主体として、業務アプリ作成ツールのAppSuite、ビジネスチャットのChatLuckも提供している。同社はこれらの製品をクラウド版（ネットワーク経由で利用、インターネットへの接続が必要）またはパッケージ版（端末へインストールし利用、インターネットへの接続不要）で提供する。

2024年1月期におけるソフトウェア事業の売上高は4,580百万円（前期比8.8%増）であった。これは、クラウドサービス売上高（クラウド版の売上高）2,951百万円、プロダクト売上高（パッケージ版の売上高）1,562百万円のほか、技術開発売上高からなる。クラウドサービス売上高、プロダクト売上高とも、desknet's NEOの売上が大半を占める。

- ▶ クラウド版は、導入企業において社内サーバーの構築、運用が不要であるため、システムに関する体制が充実していない企業でニーズがある。この他、インストール不要で1つのIDで複数端末からアクセスできることから、リモートワークに対応する企業に適しているとSR社は認識している。
- ▶ パッケージ版は、情報漏洩防止などの目的で閉域網（インターネットから物理的または論理的に分離されたネットワーク）内で業務を遂行する必要がある企業等が導入する。閉域網内での業務遂行が必要な企業等は、国内に10%程度あると同社は見ている。この他、システムに関する体制が充実している企業では、クラウド版と比較してランニングコストが安価なパッケージ版を導入する。

desknet's NEOは様々な業種、企業規模で導入実績を有する。中でも情報漏洩防止の観点から閉域網内で業務を遂行する必要がある企業、官公庁・自治体への販売に強みを持つ。同社は、ソフトウェア実行に必要な端末のリソースを抑える技術やサーバーとの通信遅延を抑制する技術を蓄積し、desknet's NEOパッケージ版の製品設計に反映させている。2024年1月期末時点において、desknet's NEOは自治体・政府機関で1,100以上、18の都道府県庁で導入実績を有する。

同社の開発体制は、パッケージソフトに適したウォーターフォール型（企画段階で開発対象のソフトウェアの機能を全て決める開発方法）を基本に、クラウドサービスの機能改善・機能追加においてはアジャイル型開発の思想も組み合わせて対応している。エンジニアは新卒を採用し、一から育成することで、不具合を減らし、社内における技術の蓄積を実現している（2024年1月期におけるソフトウェア事業の従業員数148人中の約70%がエンジニア）。

販売方法は、クラウド版は同社の直接販売が約半分、代理店販売が約半分であるという。直接販売ではセミナーを開催し、出席者に対して営業活動を行う。パッケージ版は代理店を經由して販売する。desknet's NEOは導入にあたって、ほとんどの場合カスタマイズが不要であるという。これは、同社が過去のカスタマイズ事例で開発してきた機能のうち、他社でもニーズがある機能は製品の標準機能として取り込み、機能の追加につなげてきたことによる。

国内の主要グループウェア製品には、desknet's NEOの他、日本マイクロソフト株式会社（Microsoft Corporation（NASDAQ MSFT）傘下）のMicrosoft 365、グーグル合同会社（Alphabet Inc.（NASDAQ GOOGL）傘下）のGoogle Workspace、サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）のサイボウズ ガルーン/サイボウズ Officeがある。

サイボウズ製品との比較では、desknet's NEOは33の機能を有するが、サイボウズ ガルーンの機能は26である。価格面では、外資系製品、サイボウズ製品のいずれに対してもdesknet's NEOに優位性がある。同社は一部の先進企業だけでなく、全ての企業にITのメリットを提供することを目指しており、技術力により原価を抑制し相対的に安価な価格設定としている。サイボウズとの比較では、売上高に対する広告宣伝費の比率を抑制していることも、安価な価格体系につながっているとSR社は認識している。同社（単体）の売上高広告宣伝費比率は9.5%（2023年1月期）であったが、サイボウズは17.0%（2023年12月期）であった。

2018年1月期から2024年1月期にかけて、desknet's NEOの売上高（クラウド版の月額売上+パッケージ版ライセンス売上+サポートサービス売上）年平均成長率は12.1%であった。同社の製品は、クラウド版、パッケージ版ともに競合製品よりも安価で、パッケージ版においてユーザー端末への負荷抑制など性能面でも優れる。これらを背景に売上が拡大したとSR社は理解している。

## 業績動向

2024年1月期の売上高は6,616百万円（前期比10.1%増）、営業利益は1,297百万円（同4.5%増）、経常利益は1,375百万円（同2.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は956百万円（同17.7%増）となった。ソフトウェア事業はクラウドサービスの伸長を主因に増収となったものの、広告宣伝費の増加により微減益となった。一方、システム開発事業は増収増益であった。2024年1月期通期会社予想の達成率は、売上高で100.7%、営業利益で115.0%、経常利益で114.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で114.9%であった。

2025年1月期通期会社予想は、売上高7,037百万円（前期比6.4%増）、営業利益1,605百万円（同23.8%増）、経常利益1,619百万円（同17.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,098百万円（同14.8%増）を見込む。売上高は、主にソフトウェア事業のクラウドサービスの増加を引き続き見込む。2025年1月期はテレビコマーシャルを実施しないことで、広告宣伝費は約250百万円の減少が見込まれるため、ソフトウェア事業の売上原価および販管費は前期とおおむね同水準となる想定である。

同社は中期業績目標として2026年1月期売上高7,875百万円、営業利益1,695百万円を計画する。営業利益は当初、広告宣伝費の増加などにより2024年1月期は減益を見込み、その後も広告宣伝費への投資を継続しつつ、2026年1月期に拡大する想定であった。しかし2024年1月期決算発表時において、2025年1月期は広告宣伝費を削減する方針としたことで、2025年1月期営業利益の水準は当初想定よりも増加するとしている。その結果、2025年1月期営業利益予想（1,605百万円）は2026年1月期目標に対し94.7%の進捗率となるが、同社は今後の広告戦略の柔軟性などを考慮し、2026年1月期営業利益目標を変更していない。

2030年において売上高10,000百万円（2022年1月期比年平均成長率6.8%）を目標とする。ソフトウェア事業では、desknet's NEOの継続的な改善と機能強化、AppSuiteやChatLuckのdesknet's NEOユーザーに対するクロスセルの推進によって、同社製品累積ユーザー数10,000千ユーザー（同10.1%増）を目指す。海外事業では、商習慣が欧米よりも日本に近い東南アジアにおいて同社製品を販売する。

## 同社の強みと弱み

SR社は同社の強みに関して以下のように考える。

1. 主力製品のdesknet's NEOでは日本の商習慣に適した機能によって、外資系製品との補完、共存関係ができていく
2. ユーザー端末への負荷抑制や社内サーバーの応答時間短縮などの技術の蓄積が、製品の優位性につながっている

3. 国産のクラウド版グループウェア1位であるサイボウズ製品と比較し、費用を抑えることで安価な価格設定を実現している。クラウド版においても相対的に代理店販売の比率が高く、広告宣伝費を抑制できている

同社の弱みに関して以下のように考える。

1. 競合他社がテレビCMなど積極的な広告宣伝を行う中、販売代理店を使った戦略を展開してきたことで、特に中小企業における認知度が低いこと
2. desknet's NEOへの依存度が高く、次なる成長の柱を育成できていないこと
3. 採用条件と教育体制が開発体制拡大の制約となり、サイボウズと比較し開発人員数で劣る

# 主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	16年1月期 単独	17年1月期 単独	18年1月期 単独	19年1月期 単独	20年1月期 連結	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結	25年1月期 会社予想
売上高	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616	7,037
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	6.4%
売上総利益	1,454	1,533	1,670	1,785	2,224	2,736	3,030	3,232	3,639	
前年比	21.2%	5.5%	8.9%	6.9%	-	23.1%	10.7%	6.7%	12.6%	
売上総利益率	76.4%	72.4%	72.2%	67.1%	59.4%	51.4%	51.2%	53.8%	55.0%	
営業利益	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,605
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	23.8%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	22.8%
経常利益	386	429	451	547	717	949	1,361	1,336	1,375	1,619
前年比	45.5%	11.0%	5.3%	21.3%	-	32.3%	43.5%	-1.9%	2.9%	17.7%
経常利益率	20.3%	20.2%	19.5%	20.6%	19.2%	17.8%	23.0%	22.2%	20.8%	23.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	246	297	324	382	495	677	866	813	956	1,098
前年比	42.7%	20.5%	9.3%	17.9%	-	36.8%	27.9%	-6.2%	17.7%	14.8%
純利益率	12.9%	14.0%	14.0%	14.4%	13.2%	12.7%	14.6%	13.5%	14.5%	15.6%
一様当りデータ (円、株式分割調整後)										
期末発行済株式数 (千株)	1,193	3,671	14,806	14,815	14,850	14,892	14,909	14,915	14,829	
EPS	20.0	20.6	22.1	25.8	33.4	45.6	58.2	54.5	64.4	78.6
EPS (潜在株式調整後)	18.6	20.0	21.8	25.6	33.2	45.3	58.0	54.4	64.3	
DPS	2.0	2.1	5.5	6.0	7.5	11.0	14.0	20.0	23.0	27.0
BPS	177.1	192.5	210.8	231.5	259.7	296.8	345.5	383.4	427.0	
貸借対照表 (百万円)										
現金・預金・有価証券	2,191	2,490	2,557	2,607	3,124	3,650	4,326	5,219	5,404	
流動資産合計	2,407	2,760	2,909	2,954	3,731	4,457	5,087	5,989	6,595	
有形固定資産	38	44	53	52	58	56	59	48	48	
投資その他の資産計	847	875	1,025	1,444	1,677	1,860	1,770	1,644	1,599	
無形固定資産	105	48	106	92	323	369	372	345	381	
資産合計	3,397	3,727	4,093	4,541	5,788	6,743	7,287	8,026	8,623	
買掛金	23	17	21	23	154	152	127	142	157	
短期有利子負債	-	-	-	-	53	54	-	-	0	
流動負債合計	647	668	720	846	1,362	1,721	1,541	1,902	1,884	
長期有利子負債	-	-	-	-	101	46	-	-	0	
固定負債合計	214	232	251	266	570	591	581	395	399	
負債合計	861	900	971	1,112	1,932	2,312	2,122	2,298	2,283	
純資産合計	2,536	2,827	3,122	3,429	3,856	4,431	5,165	5,728	6,340	
有利子負債 (短期及び長期)	-	-	-	-	154	102	0	0	0	
キャッシュフロー計算書 (百万円)										
営業活動によるキャッシュフロー	384	379	423	696	764	990	1,107	1,190	1,027	
投資活動によるキャッシュフロー	-197	-195	-227	-567	-465	-228	-326	-174	-359	
財務活動によるキャッシュフロー	405	4	-17	-80	-102	-143	-256	-207	-390	
財務指標										
総資産利益率 (ROA)	12.7%	12.0%	11.5%	12.7%	12.4%	15.1%	19.4%	17.4%	16.5%	
自己資本利益率 (ROE)	11.2%	11.1%	10.9%	11.7%	12.8%	16.4%	18.1%	15.0%	15.9%	
自己資本比率	74.7%	75.9%	76.3%	75.5%	66.6%	65.6%	70.7%	71.2%	73.4%	

出所：同社の資料をもとにSR社作成

\*同社は2020年1月期に連結決算へ移行しており、これ以前の連結財務諸表を作成していない。

# 直近更新内容

## 自己株式の取得を発表

2024年3月13日

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921、以下、同社）は自己株式の取得を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

### 自己株式の取得を行う理由

2023年4月26日に開示した「プライム市場上場維持基準の適計画書」に記載のとおり、同社は流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準を充たしておらず、同計画書において、流通株式時価総額向上のための取組の一つとして流通株式比率の向上を掲げている。具体的には、計画期間内に株式会社東京証券取引所の定義に基づく非流通株式の保有株主である同社元取締役の大坪克也氏の持株比率の縮減を図り、流通株式への移行を促進する方向で協議をすすめてきた。具体的な手法について検討を行ってきたが、同社が同氏に縮減を依頼する株式数(850,000株)を上限として自己株式として取得することが、短期間で市場で売却された場合の需給バランスおよび市場価格に与える影響の軽減や資本効率の向上に資するものであると判断した。なお、同社は大坪克也氏から、同社の自己株式取得に応じる意向があることを確認している。

### 取得の方法

2024年3月13日の終値（最終特別気配を含む）1,119円で、2024年3月14日午前8時45分の東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNet-3）において買付けの委託を行う（その他の取引制度や取引時間への変更は行わない）。当該買付注文は当該取引時間限りの注文とする。

### 取得に係る事項の内容

- 取得対象株式の種類：同社普通株式
- 取得し得る株式の総数：850,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.73%）
- 株式の取得価額の総額：951,150,000円（上限）
- 取引結果の公表：2024年3月14日午前8時45分の取引終了後に取得結果を公表する

### その他

上記により取得した自己株式は全株式消却を予定しており、詳細が決まり次第、速やかに開示する予定である。

# 業績動向

## 四半期業績動向

### 四半期業績推移

四半期業績推移 (累計期間)	23年1月期				24年1月期				24年1月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	(達成率)	通期会予
売上高	1,497	2,936	4,463	6,007	1,645	3,225	4,957	6,616	100.7%	6,570
前年比	9.8%	3.3%	1.9%	1.5%	9.9%	9.8%	11.1%	10.1%		9.4%
売上総利益	773	1,538	2,368	3,232	903	1,765	2,731	3,639		
前年比	11.4%	4.4%	5.2%	6.7%	16.8%	14.7%	15.4%	12.6%		
売上総利益率	51.7%	52.4%	53.1%	53.8%	54.9%	54.7%	55.1%	55.0%		
販管費	464	928	1,407	1,991	510	1,163	1,648	2,342		
前年比	10.8%	11.5%	11.7%	11.7%	9.9%	25.3%	17.2%	17.6%		
売上高販管費比率	31.0%	31.6%	31.5%	33.1%	31.0%	36.1%	33.3%	35.4%		
営業利益	309	610	961	1,241	393	602	1,083	1,297	115.0%	1,128
前年比	12.2%	-4.9%	-3.0%	-0.5%	27.2%	-1.3%	12.7%	4.5%		-9.1%
営業利益率	20.7%	20.8%	21.5%	20.7%	23.9%	18.7%	21.9%	19.6%		17.2%
経常利益	328	687	1,053	1,336	402	648	1,150	1,375	114.5%	1,201
前年比	-6.3%	-5.0%	-3.3%	-1.9%	22.5%	-5.8%	9.3%	2.9%		-10.1%
経常利益率	21.9%	23.4%	23.6%	22.2%	24.4%	20.1%	23.2%	20.8%		18.3%
四半期純利益	221	463	707	813	269	482	827	956	114.9%	832
前年比	-6.8%	-6.2%	-4.6%	-6.2%	21.9%	4.1%	16.8%	17.7%		2.4%
四半期純利益率	14.8%	15.8%	15.9%	13.5%	16.4%	14.9%	16.7%	14.5%		12.7%
四半期業績推移 (百万円)	23年1月期				24年1月期					
売上高	1,497	1,439	1,526	1,544	1,645	1,579	1,732	1,659		
前年比	9.8%	-2.7%	-0.6%	0.2%	9.9%	9.7%	13.4%	7.4%		
売上総利益	773	765	829	865	903	862	966	908		
前年比	11.4%	-1.8%	6.7%	11.0%	16.8%	12.6%	16.5%	5.0%		
売上総利益率	51.7%	53.2%	54.3%	56.0%	54.9%	54.6%	55.8%	54.7%		
販管費	464	464	479	584	510	653	485	694		
前年比	10.8%	12.2%	12.0%	11.8%	9.9%	40.7%	1.4%	18.8%		
売上高販管費比率	31.0%	32.2%	31.4%	37.8%	31.0%	41.3%	28.0%	41.8%		
営業利益	309	301	351	280	393	209	481	214		
前年比	12.2%	-17.7%	0.3%	9.3%	27.2%	-30.7%	37.2%	-23.7%		
営業利益率	20.7%	20.9%	23.0%	18.2%	23.9%	13.2%	27.8%	12.9%		
経常利益	328	360	365	283	402	246	503	225		
前年比	-6.3%	-3.8%	0.0%	3.9%	22.5%	-31.5%	37.5%	-20.6%		
経常利益率	21.9%	25.0%	23.9%	18.3%	24.4%	15.6%	29.0%	13.5%		
四半期純利益	221	242	244	105	269	213	345	130		
前年比	-6.8%	-5.8%	-1.4%	-15.5%	21.9%	-12.2%	41.0%	23.4%		
四半期純利益率	14.8%	16.8%	16.0%	6.8%	16.4%	13.5%	19.9%	7.8%		

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は2020年1月期第3四半期に連結決算へ移行しており、これ以前の連結財務諸表を作成していない。



## セグメント別業績推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,497	2,936	4,463	6,007	1,645	3,225	4,957	6,616
前年比	9.8%	3.3%	1.9%	1.5%	9.9%	9.8%	11.1%	10.1%
ソフトウェア事業	1,048	2,050	3,147	4,210	1,149	2,244	3,450	4,580
前年比	19.1%	10.2%	9.1%	7.3%	9.7%	9.5%	9.6%	8.8%
システム開発サービス事業	448	881	1,308	1,787	493	975	1,490	2,012
前年比	-7.1%	-10.3%	-12.3%	-10.3%	9.9%	10.7%	13.9%	12.6%
海外事業	1	5	7	10	4	6	17	23
前年比	127.0%	649.0%	416.9%	-	321.2%	9.5%	140.2%	-
営業利益	309	610	961	1,241	393	602	1,083	1,297
前年比	12.2%	-4.9%	-3.0%	-0.5%	27.2%	-1.3%	12.7%	4.5%
利益率	20.7%	20.8%	21.5%	20.7%	23.9%	18.7%	21.9%	19.6%
ソフトウェア事業	323	636	985	1,229	413	562	1,020	1,224
前年比	19.4%	3.5%	6.6%	5.5%	28.0%	-11.6%	3.6%	-0.4%
営業利益率	30.8%	31.0%	31.3%	29.2%	35.9%	25.1%	29.6%	26.7%
システム開発サービス事業	8	18	49	94	11	29	70	103
前年比	-64.4%	-63.7%	-51.9%	-25.8%	42.9%	58.0%	42.7%	9.6%
営業利益率	1.8%	2.0%	3.7%	5.3%	2.3%	2.9%	4.7%	5.1%
海外事業	-21	-44	-73	-82	-31	8	-9	-32
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-	130.1%	-	-
調整額	0	0	0	0	0	4	2	2
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,497	1,439	1,526	1,544	1,645	1,579	1,732	1,659
前年比	9.8%	-2.7%	-0.6%	0.2%	9.9%	9.7%	13.4%	7.4%
ソフトウェア事業	1,048	1,002	1,097	1,063	1,149	1,095	1,206	1,130
前年比	19.1%	2.3%	7.0%	2.2%	9.7%	9.2%	9.9%	6.4%
システム開発サービス事業	448	433	427	479	493	482	515	522
前年比	-7.1%	-13.5%	-16.2%	-4.1%	9.9%	11.4%	20.4%	9.1%
海外事業	1	5	2	3	4	2	11	6
前年比	127.0%	-	164.2%	69.2%	321.2%	-48.1%	543.9%	130.1%
営業利益	309	301	351	280	393	209	481	214
前年比	12.2%	-17.7%	0.3%	9.3%	27.2%	-30.7%	37.2%	-23.7%
利益率	20.7%	20.9%	23.0%	18.2%	23.9%	13.2%	27.8%	12.9%
ソフトウェア事業	323	314	349	244	413	149	458	204
前年比	19.4%	-9.0%	12.7%	1.2%	28.0%	-52.4%	31.2%	-16.6%
営業利益率	30.8%	31.3%	31.8%	23.0%	35.9%	13.6%	38.0%	18.0%
システム開発サービス事業	8	10	31	45	11	17	41	34
前年比	-64.4%	-63.1%	-40.5%	77.5%	42.9%	69.7%	33.7%	-25.9%
営業利益率	1.8%	2.3%	7.2%	9.5%	2.3%	3.6%	8.0%	6.4%
海外事業	-21	-22	-29	-9	-31	39	-17	-23
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-	1649.3%	-	-
調整額	0	0	0	0	0	4	-2	-1

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は2020年1月期第3四半期に連結決算へ移行しており、これ以前の連結財務諸表を作成していない。

\*同社は2020年1月期第4四半期にシステム開発サービス事業を新設した。

\*同社は2021年1月期第3四半期に海外事業を新設した。

## ARRの推移

四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR	3,152	3,194	3,293	3,351	3,466	3,533	3,609	3,635
前年比	13.3%	13.1%	12.2%	10.3%	10.0%	10.6%	9.6%	8.5%
前四半期比	3.8%	1.3%	3.1%	1.8%	3.4%	1.9%	2.2%	0.7%

出所：会社資料をもとにSR社作成

ARR：Annual Recurring Revenue。同社が期末月における継続課金ユーザーにかかる月額料金の12倍と年額料金の合計額で算出した指標。

## ソフトウェア事業の売上高推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,048	2,050	3,147	4,210	1,149	2,244	3,450	4,580
前年比	19.1%	10.2%	9.1%	7.3%	9.7%	9.5%	9.6%	8.8%
クラウドサービス	644	1,309	1,998	2,703	717	1,447	2,191	2,951
前年比	12.4%	12.6%	13.0%	12.1%	11.4%	10.5%	9.7%	9.2%
プロダクト	385	704	1,095	1,436	415	763	1,209	1,562
前年比	30.7%	5.6%	2.4%	-0.8%	7.8%	8.4%	10.5%	8.8%
技術開発	19	38	57	74	18	35	53	71
前年比	47.6%	22.4%	14.4%	9.5%	-7.7%	-7.8%	-7.0%	-4.5%
内部売上高	0	1	2	2	1	1	3	4
営業利益	323	636	985	1,229	413	562	1,020	1,224
前年比	19.4%	3.5%	6.6%	5.5%	28.0%	-11.6%	3.6%	-0.4%
営業利益率	30.8%	31.0%	31.3%	29.2%	35.9%	25.1%	29.6%	26.7%
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,048	1,002	1,097	1,063	1,149	1,095	1,206	1,130
前年比	19.1%	2.3%	7.0%	2.2%	9.7%	9.2%	9.9%	6.4%
クラウドサービス	644	665	689	705	717	730	745	760
前年比	12.4%	12.8%	13.7%	9.6%	11.4%	9.7%	8.1%	7.8%
プロダクト	385	319	391	341	415	348	446	353
前年比	30.7%	-14.3%	-2.8%	-10.0%	7.8%	9.2%	14.2%	3.6%
技術開発	19	19	18	17	18	18	17	18
前年比	47.6%	4.5%	0.7%	-4.0%	-7.7%	-7.9%	-5.2%	3.3%
内部売上高	0	1	1	1	1	1	2	1
営業利益	323	314	349	244	413	149	458	204
前年比	19.4%	-9.0%	12.7%	1.2%	28.0%	-52.4%	31.2%	-16.6%
営業利益率	30.8%	31.3%	31.8%	23.0%	35.9%	13.6%	38.0%	18.0%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## クラウドサービス売上高の推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
クラウドサービス売上高	644	1,309	1,998	2,703	717	1,447	2,191	2,951
前年比	12.4%	12.6%	13.0%	12.1%	11.4%	10.5%	9.7%	9.2%
月額売上	636	1,287	1,953	2,636	702	1,421	2,153	2,894
前年比	12.9%	12.5%	12.4%	12.0%	10.4%	10.4%	10.3%	9.8%
desknet's NEOクラウド	539	1,092	1,657	2,237	595	1,202	1,820	2,445
前年比	12.0%	11.8%	11.9%	11.7%	10.3%	10.1%	9.9%	9.3%
AppSuiteクラウド	30	63	98	134	40	82	128	177
前年比	62.8%	56.0%	51.1%	45.8%	31.1%	31.4%	31.5%	31.8%
ChatLuckクラウド	17	34	50	67	17	36	54	73
前年比	21.3%	17.2%	10.8%	6.8%	0.1%	3.7%	7.6%	8.7%
その他月額売上	49	98	148	198	50	101	151	200
前年比	4.0%	0.3%	0.6%	1.0%	2.0%	2.2%	2.0%	0.9%
その他役務作業等	8	22	45	67	15	26	38	57
前年比	-13.8%	20.9%	45.2%	13.0%	90.4%	19.2%	-16.1%	-15.2%
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
クラウドサービス売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス売上高	644	665	689	705	717	730	745	760
前年比	12.4%	12.8%	13.7%	9.6%	11.4%	9.7%	8.1%	7.8%
月額売上	636	651	666	683	702	719	733	741
前年比	12.9%	12.1%	12.3%	11.0%	10.4%	10.4%	10.1%	8.5%
desknet's NEOクラウド	539	552	565	580	595	607	618	625
前年比	12.0%	11.5%	12.2%	11.2%	10.3%	9.9%	9.3%	7.8%
AppSuiteクラウド	30	33	35	37	40	43	46	49
前年比	62.8%	50.3%	43.1%	33.2%	31.1%	31.6%	31.8%	32.6%
ChatLuckクラウド	17	17	16	16	17	18	19	18
前年比	21.3%	13.2%	-0.8%	-3.9%	0.1%	7.4%	16.1%	12.0%
その他月額売上	49	49	50	50	50	50	50	49
前年比	4.0%	-3.1%	1.3%	2.2%	2.0%	2.3%	1.6%	-2.4%
その他役務作業等	8	14	23	22	15	11	12	19
前年比	-13.8%	55.7%	78.8%	-22.3%	90.4%	-20.2%	-49.1%	-13.4%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## クラウドサービスのユーザー数と解約率

	23年1月期				24年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
desknet's NEOクラウドユーザー数 (千人)	466	471	482	483	503	514	524	521
前年比	11.5%	11.1%	10.8%	6.9%	7.9%	9.1%	8.7%	7.9%
前年差	48	47	47	31	37	43	42	38
純増数 (前四半期比)	14	5	11	1	20	11	10	-3
desknet's NEOクラウド月平均解約率 (MRRベース)	0.29%	0.40%	0.17%	0.41%	0.29%	0.20%	0.22%	0.50%
AppSuiteクラウドユーザー数 (千人)	36	39	41	44	48	51	55	58
前年比	57.2%	48.0%	39.2%	31.9%	32.2%	30.6%	34.1%	31.5%
純増数 (前四半期比)	3	3	2	3	4	3	4	3
AppSuiteクラウド月平均解約率 (MRRベース)	0.29%	0.40%	0.17%	0.41%	0.29%	0.20%	0.22%	0.50%
AppSuiteクラウドユーザー数 (千人)	138	150	167	173	214	232	302	311
前年比	51.6%	37.6%	39.2%	40.7%	55.1%	54.7%	80.8%	79.8%
純増数 (前四半期比)	15	12	17	6	18	70	9	

出所：会社資料をもとにSR社作成

## プロダクト売上高の推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
プロダクト売上高	385	704	1,095	1,436	415	763	1,209	1,562
前年比	30.7%	5.6%	2.4%	-0.8%	7.8%	8.4%	10.5%	8.8%
ライセンス売上	105	178	268	333	124	204	331	408
前年比	57.8%	-0.7%	-2.8%	-9.9%	18.0%	14.8%	23.8%	22.5%
desknet's NEOインタプライズ	58	89	137	164	43	81	143	185
前年比	51.5%	-9.3%	-5.7%	-19.2%	-25.5%	-8.9%	4.5%	12.5%
desknet's NEOメール	10	21	32	41	19	29	41	52
前年比	-32.0%	-25.4%	-22.5%	-21.2%	89.1%	37.1%	26.8%	27.5%
AppSuite	22	44	68	79	38	60	102	116
前年比	217.0%	55.7%	35.1%	31.6%	75.5%	37.2%	49.1%	46.4%
ChatLuck	12	19	23	38	21	30	39	47
前年比	203.4%	-10.5%	-30.5%	-20.5%	67.2%	57.4%	68.4%	21.3%
その他ライセンス	3	5	7	10	3	5	7	8
前年比	17.3%	38.7%	47.4%	71.4%	3.4%	-12.5%	-4.1%	-18.9%
サポートサービス売上	195	394	596	801	206	415	628	843
前年比	11.6%	12.3%	12.2%	12.0%	6.0%	5.4%	5.3%	5.3%
desknet's NEO (旧製品含む)	169	341	515	690	175	350	527	706
前年比	9.1%	9.4%	9.6%	9.5%	3.6%	2.7%	2.4%	2.3%
AppSuite	-	21	33	46	-	29	45	63
前年比	-	-	-	59.3%	-	40.9%	39.0%	38.2%
カスタマイズ売上	16	34	55	73	32	69	93	106
前年比	448.5%	-21.5%	-41.8%	-56.7%	98.1%	102.9%	70.7%	45.8%
その他役員作業等	69	98	176	228	52	75	157	204
前年比	36.5%	4.8%	4.7%	17.5%	-23.9%	-23.9%	-11.0%	-10.5%
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
プロダクト売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
前年比	30.7%	-14.3%	-2.8%	-10.0%	7.8%	9.2%	14.2%	3.6%
ライセンス売上	105	72	90	66	124	79	127	77
前年比	57.8%	-35.6%	-6.5%	-30.6%	18.0%	10.0%	41.7%	16.9%
desknet's NEOインタプライズ	58	31	48	27	43	38	62	42
前年比	51.5%	-48.3%	1.7%	-53.1%	-25.5%	22.4%	29.4%	52.8%
desknet's NEOメール	10	11	11	9	19	10	12	12
前年比	-32.0%	-17.9%	-16.3%	-16.4%	89.1%	-11.4%	7.3%	30.0%
AppSuite	22	22	25	11	38	22	42	14
前年比	217.0%	3.9%	9.3%	13.8%	75.5%	-0.4%	70.3%	29.5%
ChatLuck	12	6	4	15	21	9	9	8
前年比	203.4%	-62.3%	-65.1%	1.2%	67.2%	38.2%	117.3%	-49.0%
その他ライセンス	3	2	2	3	3	1	2	1
前年比	17.3%	-	-	183.8%	3.4%	-36.5%	16.7%	-54.8%
サポートサービス	195	199	202	205	206	209	212	216
前年比	11.6%	13.1%	12.0%	11.5%	6.0%	4.9%	5.0%	5.3%
desknet's NEO (旧製品含む)	169	172	174	175	175	175	177	179
前年比	9.1%	9.8%	9.8%	9.1%	3.6%	1.9%	1.8%	2.1%
AppSuite	-	-	12	13	-	-	16	18
前年比	-	-	-	-	-	-	35.8%	36.1%
カスタマイズ	16	18	21	18	32	37	24	13
前年比	448.5%	-55.4%	-59.3%	-75.4%	98.1%	107.2%	17.3%	-28.5%
その他役員作業等	69	29	78	52	52	22	82	48
前年比	36.5%	-	-	100.0%	-23.9%	-23.9%	5.3%	-8.7%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は前期第3四半期(2021年8-10月)において、従来「その他ライセンス」に含めていた値引額を「その他役員作業等」に含めて集計する方法に変更した。前期の数値は変更後の基準に基づく。

## ストック売上の推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
ストック売上	780	1,581	2,399	3,236	857	1,734	2,629	3,536
前年比	13.2%	13.2%	13.1%	12.7%	9.9%	9.7%	9.6%	9.3%
売上高比率	74.5%	77.1%	76.2%	76.9%	74.6%	77.3%	76.2%	77.2%
クラウドサービス	586	1,188	1,804	2,436	651	1,319	2,001	2,693
前年比	14.0%	13.6%	13.5%	13.0%	11.1%	11.0%	10.9%	10.6%
プロダクト	194	393	595	800	206	414	626	841
前年比	10.9%	12.0%	11.8%	11.7%	6.2%	5.3%	5.2%	5.1%
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	780	801	818	837	857	877	895	907
前年比	13.2%	13.1%	12.8%	11.6%	9.9%	9.5%	9.4%	8.4%
売上高比率	74.5%	79.9%	74.5%	78.8%	74.6%	80.2%	74.2%	80.2%
クラウドサービス	586	602	616	632	651	668	682	692
前年比	14.0%	13.2%	13.2%	11.7%	11.1%	11.0%	10.7%	9.5%
プロダクト	194	199	202	205	206	208	212	215
前年比	10.9%	13.1%	11.6%	11.4%	6.2%	4.5%	5.0%	4.9%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 広告宣伝費の推移

四半期累計 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
広告宣伝費	70	146	225	401	79	320	410	677
四半期 (百万円)	23年1月期				24年1月期			
広告宣伝費	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
広告宣伝費	70	76	79	176	79	241	90	267

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 2024年1月期通期実績

- 売上高：6,616百万円（前期比10.1%増）
- 営業利益：1,297百万円（同4.5%増）
- 経常利益：1,375百万円（同2.9%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：956百万円（同17.7%増）

売上高は前期比10.1%増と12期連続の増収となった。同社単体（ソフトウェア事業）、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREともに過去最高売上を更新した。

売上総利益は増収効果により前期比12.6%増、売上総利益率は同1.2%ポイント改善の55.0%となった。

販管費は前期比17.6%増、販管費率は同2.3%ポイント上昇の35.4%であった。同社初のテレビコマーシャルの実施を背景に広告宣伝費が同68.8%増の677百万円（うちテレビコマーシャル約330百万円）となった。広告宣伝費の通期予算（730百万円）の消化率は92.7%であった。

営業利益は前期比4.5%増となった。売上高の上振れに加えて、広告宣伝費の予算未達やその他の費用のコストコントロールを背景に、減益予想から一転して増益となった。増減要因としては、同社単体が同5百万円減、Pro-SPIREが同9百万円増、海外事業が50百万円の増益となった。なお海外事業の増益は第2四半期に米国子会社が同社に対しサービスを約60百万円で譲渡した内部取引が背景である。

親会社株主に帰属する当期純利益は前期比17.7%増であった。主に特別利益として固定資産売却益（約4百万円）や投資有価証券売却益（約7百万円）が計上された。

2024年1月期通期会社予想の達成率は、売上高で100.7%、営業利益で115.0%、経常利益で114.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で114.9%であった。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

## ソフトウェア事業

- 売上高：4,580百万円（前期比8.8%増）
- 営業利益：1,224百万円（同0.4%減）

2024年1月期のソフトウェア事業売上高は前期比8.8%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同9.2%増、プロダクト売上高は同8.8%増と、ともに過去最高となった。

2024年1月期のストック売上は前期比9.3%増の3,536百万円となった。内訳はクラウドサービスが同10.6%増の2,693百万円、プロダクトが同5.1%増の841百万円であった。ストック売上比率は77.2%（前期76.9%）に上昇した。

2024年1月期のソフトウェア事業営業利益は、広告宣伝費の増加を主因に前期比0.4%減となった。

### クラウドサービス売上高2,951百万円（前期比9.2%増）

- 月額売上合計：2,894百万円（同9.8%増）
    - desknet's NEOクラウド：2,445百万円（同9.3%増）
    - AppSuiteクラウド：177百万円（同31.8%増）
    - ChatLuckクラウド：73百万円（同8.7%増）
    - その他月額売上：200百万円（同0.9%増）
  - その他役務作業等：57百万円（同15.2%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前期比9.3%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期末ユーザー数は同7.9%増の521千人であった。同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は85ユーザーと100ユーザー未満での利用が多い状況にあるが、300ユーザー以上でも利用が徐々に増加しつつある。MRRベースの月間解約率は2024年1月期の平均で0.30%と低い水準を維持した。
- ▶ AppSuiteクラウドは、ユーザー数の増加に伴い前期比31.8%増となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期末ユーザー数は、同31.5%増の58千人であった。2024年1月末時点において、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約10%に留まり、成長余地が大きいと見込んでいる。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前期比8.7%増となった。継続的に機能強化に取り組み、利用ユーザー数の拡大に努めている。
- ▶ その他月額売上はおおむね前期と同水準となった。
- ▶ その他役務作業等は、主にASP事業者向けのカスタマイズ売上高が減少した。

### プロダクト売上高：1,562百万円（前期比8.8%増）

- ライセンス売上合計：408百万円（同22.5%増）
    - desknet's NEOエンタープライズ：185百万円（同12.5%増）
    - desknet's NEOスモール：52百万円（同27.5%増）
    - AppSuite：116百万円（同46.4%増）
    - ChatLuck：47百万円（同21.3%増）
    - その他ライセンス：8百万円（同18.9%減）
  - サポートサービス売上：843百万円（同5.3%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は706百万円（同2.3%増）
  - カスタマイズ売上：106百万円（同45.8%増）
  - その他役務作業等：204百万円（同10.5%減）
- ▶ 2024年1月期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、大型案件の獲得により前期比4.6%増の4,384千人であった。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンスの売上は同12.5%増となった。官公庁や金融機関向けの売上が堅調に推移した。
- ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンスは、クラウドサービスを選択する顧客が増加傾向にあることで、従来は減少傾向にあったが、売上は前期比27.5%増となった。同社では競合製品のパッケージ版提供終了に伴う同社製品への乗り換えなどの影響があったと考えているが、クラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると認識している。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスと同時に購入される傾向にある。AppSuiteライセンス売上は官公庁や金融機関における追加導入により前期比46.4%増、ChatLuckライセンスの売上は同21.3%増となった。AppSuiteの2024年1月期末のプロダクト累計販売実績は同79.8%増の311千人であった。

- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前期比2.3%増、AppSuiteのサポートサービスが同38.2%増となったことなどにより増収となった。
- ▶ カスタマイズ売上は、前年同期と比較して主に中規模の案件が増加したことなどで、前期比45.8%増となった。

#### 技術開発：71百万円（前期比4.5%減）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、主に従来からの継続案件の売上が減少した。

### システム開発サービス事業

- 売上高：2,012百万円（前期比12.6%増）
- 営業利益：103百万円（同9.6%増）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。売上高は、2023年1月期第4四半期以降の回復傾向が継続し、主要顧客の体制縮小の影響や退職などによる在籍人員減少により減収となった前期に比べ12.6%の増収となった。売上高増加に伴う協力会社への外注費用増を主に売上原価が増加し、販管費も人件費増などにより増加したものの、増収により吸収し増益となった。

### 海外事業

- 売上高：23百万円（前期10百万円）
- 営業損失：32百万円（前期は82百万円）

海外事業は、海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOのライセンス販売、クラウドサービスの提供などを行う。

ASEAN地域ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、マレーシア、タイにおいては、前期より本格的な営業活動を再開し、営業人員の強化や展示会への出展により現地における製品・サービスの認知度向上に努めている。またタイでは、今期において現地で新たに販売代理店2社と契約を締結し、数件の販売代理店経由の売上の実績があった。ASEAN地域の子会社2社では、徐々に売上は増加しているものの、安定した単月黒字化の実現に向けてストック型売上を着実に積み上げていくほか、AppSuiteのアプリ作成支援などにも注力し、売上拡大を図る。米国においては、現地の市場調査を踏まえ、前期より開発を進めていたサービスを第2四半期に同社に譲渡した。

売上高の増加は、主に米国子会社において開発を進めていたサービスの権利を第2四半期に同社に譲渡したことによる。

## 2024年1月期第4四半期（3ヵ月）実績

- 売上高：1,659百万円（前年同期比7.4%増）
- 営業利益：214百万円（同23.7%減）
- 経常利益：225百万円（同20.6%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：130百万円（同23.4%増）

売上高は前年同期比7.4%増となった。同社単体（ソフトウェア事業）が堅調に推移したことに加え、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREは過去最高売上を更新した。

売上総利益は増収効果により前年同期比5.0%増、売上総利益率はプロダクト売上高比率の低下を背景に同1.3%ポイント低下の54.7%となった。

販管費は前年同期比18.8%増、販管費率は同4.0%ポイント上昇の41.8%であった。販管費増の主因はテレビコマーシャルの実施であり、第4四半期の広告宣伝費は同51.7%増の267百万円となった。

営業利益は前年同期比23.7%減となった。広告宣伝費の増加により同社単体が減益となったことに加え、Pro-SPIREも採用コストの増加などにより減益となった。

親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比23.4%増であった。主に投資有価証券関連損失が減少した。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

## ソフトウェア事業

- 売上高：1,130百万円（前年同期比6.4%増）
- 営業利益：204百万円（同16.6%減）

2024年1月期第4四半期のソフトウェア事業売上高は前年同期比6.4%増となった。内訳はクラウドサービス売上高が同7.8%増、プロダクト売上高は同3.6%増であった。

2024年1月期第4四半期のストック売上は前年同期比8.4%増の907百万円となった。内訳はクラウドサービスが同9.5%増の692百万円、プロダクトが同4.9%増の215百万円であった。ストック売上比率は80.2%（前四半期74.2%）となった。

2024年1月期第4四半期末のARRは前年同期比8.5%増の3,635百万円であった。

2024年1月期第4四半期のソフトウェア事業営業利益は、広告宣伝費の増加を主因に前年同期比16.6%減となった。

### クラウドサービス売上高760百万円（前年同期比7.8%増）

- 月額売上合計：741百万円（同8.5%増）
    - desknet's NEOクラウド：625百万円（同7.8%増）
    - AppSuiteクラウド：49百万円（同32.6%増）
    - ChatLuckクラウド：18百万円（同12.0%増）
    - その他月額売上：49百万円（同2.4%減）
  - その他役務作業等：19百万円（同13.4%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比7.8%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第4四半期末ユーザー数は前年同期比7.9%増の521千人となり、前四半期比では3千人減少した。相対的に規模の大きい顧客における解約が影響した模様であるが、同社では一時的な現象と捉えている。その結果、2024年1月期第4四半期の月間解約率（MRRベース）は0.50%（前年同期0.41%）に上昇したものの、同社は競合他社に比べて引き続き低い水準にあると考えている。
- ▶ AppSuiteクラウドは、desknet's NEOクラウド顧客へのアップセル効果により前年同期比32.6%増となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第4四半期末ユーザー数は、同31.5%増の58千人（前四半期末比3千人増）であった。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比12.0%増となった。
- ▶ その他月額売上は、前年同期比2.4%減となった。
- ▶ その他役務作業等は、前年同期比13.4%減となった。

### プロダクト売上高：353百万円（前年同期比3.6%増）

- ライセンス売上合計：77百万円（同16.9%増）
    - desknet's NEOエンタープライズ：42百万円（同52.8%増）
    - desknet's NEOスモール：12百万円（同30.0%増）
    - AppSuite：14百万円（同29.5%増）
    - ChatLuck：8百万円（同49.0%減）
    - その他ライセンス：1百万円（同54.8%減）
  - サポートサービス売上：216百万円（同5.3%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は179百万円（同2.1%増）
  - カスタマイズ売上：13百万円（同28.5%減）
  - その他役務作業等：48百万円（同8.7%減）
- ▶ 2024年1月期第4四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、前年同期比4.6%増の4,384千人（前四半期比30千人増）となった。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンスの第4四半期の売上は同52.8%増となった。
- ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンスの第4四半期の売上は前年同期比30.0%増となった。しかしクラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると同社は認識している。

- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第4四半期においては、AppSuiteライセンスの売上は前年同期比29.5%増、ChatLuckライセンスの売上は同49.0%減となった。AppSuiteの2024年1月期第4四半期末のプロダクト累計販売実績は同79.8%増の311千人であった。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前年同期比2.1%増、AppSuiteのサポートサービスが同36.1%増となったことにより増収となった。
- ▶ カスタマイズ売上は、前年同期比28.5%減となった。

### 技術開発：18百万円（前年同期比3.3%増）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないものの前年同期比3.3%増となった。

## システム開発サービス事業

- 売上高：522百万円（前年同期比9.1%増）
- 営業利益：34百万円（同25.9%減）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。第4四半期の売上高は、2023年1月期第4四半期以降の回復傾向が継続し、主要顧客の体制縮小の影響や退職などによる在籍人員減少により減収となった前年同期に比べ9.1%の増収となった。一方、採用コストの増加などの影響により減益となった。

## 海外事業

- 売上高：6百万円（前年同期比130.1%増）
- 営業損失：23百万円（前年同期は9百万円）

海外事業は、海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOのライセンス販売、クラウドサービスの提供などを行う。

2024年1月期第4四半期の売上高は、前年同期比130.1%増となった。同社によると単体からの業務委託とASEANにおける売上増が増収の主な背景である。

# 今期会社予想

会社予想 (百万円)	23年1月期			24年1月期			25年1月期
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	通期会予
売上高	2,936	3,071	6,007	3,225	3,391	6,616	7,037
前年比	3.3%	-0.2%	1.5%	9.8%	10.4%	10.1%	6.4%
売上原価	1,398	1,377	2,775	1,460	1,517	2,976	-
前年比	2.1%	-9.5%	-4.0%	4.4%	10.2%	7.3%	-
売上原価率	47.6%	44.8%	46.2%	45.3%	44.7%	45.0%	-
売上総利益	1,538	1,694	3,232	1,765	1,874	3,639	-
前年比	4.4%	8.9%	6.7%	14.7%	10.6%	12.6%	-
売上総利益率	52.4%	55.2%	53.8%	54.7%	55.3%	55.0%	-
販売費及び一般管理費	928	1,063	1,991	1,163	1,179	2,342	-
前年比	11.5%	11.9%	11.7%	25.3%	10.9%	17.6%	-
売上高販売管理費率	31.6%	34.6%	33.1%	36.1%	34.8%	35.4%	-
営業利益	610	631	1,241	602	695	1,297	1,605
前年比	-4.9%	4.1%	-0.5%	-1.3%	10.1%	4.5%	23.8%
営業利益率	20.8%	20.5%	20.7%	18.7%	20.5%	19.6%	22.8%
経常利益	687	648	1,336	648	727	1,375	1,619
前年比	-5.0%	1.7%	-1.9%	-5.8%	12.2%	2.9%	17.7%
経常利益率	23.4%	21.1%	22.2%	20.1%	21.5%	20.8%	23.0%
当期純利益	463	350	813	482	474	956	1,098
前年比	-6.2%	-6.1%	-6.2%	4.1%	35.7%	17.7%	14.8%
純利益率	15.8%	11.4%	13.5%	14.9%	14.0%	14.5%	15.6%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 期初予想（2024年3月13日発表）

- 売上高：7,037百万円（前期比6.4%増）
- 営業利益：1,605百万円（同23.8%増）



- 経常利益：1,619百万円（同17.7%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,098百万円（同14.8%増）

売上高は、主にソフトウェア事業におけるクラウドサービスが引き続き増加することを見込む。ソフトウェア事業のクラウドサービスは、月額売上高で2024年1月期と比較して約8%、約250百万円の増加を見込む。サービス別ではdesknet's NEOクラウドの売上高が約8%増、AppSuiteクラウドは引き続き30%以上の増加を見込む。システム開発サービス事業は3%程度の売上増加を計画する。2023年1月期は、主要顧客の体制縮小の影響および退職などによる人員減少により売上高が減少した一方、2024年1月期は売上高が回復基調で推移したため売上高の対前年増加額は約230百万円と大きくなった。2025年1月期の売上高の増加率は2024年1月期と比較すると小さくなる見込みである。

費用面では、ソフトウェア事業における広告宣伝の計画を見直し、2025年1月期は2024年1月期に実施したテレビコマーシャルは実施しないため、広告宣伝費は約250百万円減少の約420百万円を見込む。テレビコマーシャルについては認知度向上に対して一定の効果があつたと認識しているが、Web広告など他の媒体での広告宣伝との費用対効果などを勘案し、2025年1月期はテレビコマーシャルの実施は計画しないこととした。テレビコマーシャルの実施を含む2026年1月期以降の広告戦略については、2025年1月期の状況を考慮のうえ改めて検討する。一方、人件費およびソフトウェア償却費の増加により、ソフトウェア事業の売上原価および販売費及び一般管理費は2024年1月期とおおむね同程度となる見込みである。海外事業については、米国子会社で開発者の採用を計画していることで約100百万円の費用増加を見込む。

## 中長期業績の見通し

### 中期業績目標の進捗状況（2024年3月13日）

同社は2024年1月期決算発表時点（2024年3月13日）において、2026年1月期の連結売上高目標7,875百万円に対し、順調に進捗していると考えている。一方、連結営業利益については、当初、広告宣伝費の増加などを背景に2024年1月期が減益となり、2024年1月期以降も広告宣伝費への投資を継続する前提で、2026年1月期に拡大する想定であった。しかし2024年1月期が増益となったことに加え、2025年1月期は広告宣伝費を削減する方針としたことで、2025年1月期営業利益は当初想定よりも増加するとしている。2025年1月期営業利益予想（1,605百万円）は2026年1月期目標に対し94.7%の進捗率となるが、同社は今後の広告戦略の柔軟性などを考慮し、2026年1月期営業利益目標を変更していない。

成長事業として期待する海外事業では、マレーシアとタイに続き、2025年1月期第1四半期に新たにフィリピンに現地法人を設立する計画である。同社は2023年9月にフィリピンの経済特区庁と基本合意を提携している。今後もASEAN各国の急速な経済成長を取り込むことで、同社はさらに成長を加速できると考えている。

製品ラインナップの拡大では、同社は2025年1月期第1四半期に新製品をリリースする予定である。また年度内にはさらにもう一つの新製品を発表する計画で開発を進めている。両製品ともにAIを搭載したサービスであり、米国子会社DELGUIにおいてAIエンジニアを複数名採用し、開発を加速させる計画である。同社は新しい製品をリリースすることでLTVを継続的に向上させる考えである。

### 中期業績目標（2023年3月13日発表）

同社は、2023年6月末時点で東証プライム市場上場維持基準の「流通株式時価総額（100億円以上）」基準を充たしていない。東京証券取引所が猶予期間として定める2026年1月末日までに基準を充たすべく中期業績目標を策定の上、上場維持基準の達成に向けた取り組みを図っている。株価向上の施策としては、ストック型売上の安定的な成長を基盤とした業績向上、株主還元施策の強化、IR活動の強化、サステナビリティ経営の取組み強化、流通株式比率の向上を掲げる。同社は、業績拡大とともに流通株式比率の向上に努めることで、上場維持基準を十分に充足できると考えている。

同社は2026年1月期の中期業績目標として、売上高7,875百万円（23年1月期比31.1%増）、営業利益1,695百万円（同36.6%増）、当期純利益1,170百万円（同44.0%増）、1株当たり配当金31.0円（同55.0%増）を掲げている。売上高目標は、従来の平均増収率および広告宣伝費増の効果を加味して年平均9.4%成長を想定する。営業利益は、2024年1月期に広告費の増加などにより減少するも、その後底打ちし、2026年1月期に向けて拡大する見込みである。なお2024年1月期以降も継続して広告宣伝費への投資を継続する予定である。配当は、同社は上場来増配を継続しており、今後も増配継続を目指す。

中期業績目標 (百万円)	23年1月期		26年1月期		23年1月期比
	連結		連結		
売上高	6,007		7,875		31.1%
営業利益	1,241		1,695		36.6%
当期純利益	813		1,170		44.0%
1株当たり配当金 (円)	20.0		31.0		55.0%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は、desknet's NEOユーザーを基盤として新たな高付加価値サービスを提供すること、AppSuiteのユーザー数をdesknet's NEOユーザー数の30%以上へ拡大することを成長エンジンとして想定する。中期展望として、desknet's NEOユーザーを基盤に今後も新たなサービスのリリースを予定するほか、desknet's NEOに蓄積されているさまざまな産業の業務データにAIを活用し、更なる業務の円滑化を図る考えである。

## 2030年に向けた成長イメージ

同社は2022年4月現在で中期経営計画を発表していないが、クラウド需要を着実に取り込むことで、2030年において売上高10,000百万円（2022年1月期比年平均成長率6.8%）を目指すとしている。またさらなる成長の実現に向けて、新製品開発・投入、海外展開、アライアンス戦略に取り組む考えである。

2018年1月期から2022年1月期にかけて、売上高は年平均成長率で26.5%であった。この間の売上高の増加は、2019年8月に買収した株式会社Pro-SPIREの連結化の影響が大きい。2022年1月期から2024年1月期までの売上高の年平均成長率は5.7%であった。

## セグメント別業績推移

セグメント別業績推移 (百万円)	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616
前年比	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%
ソフトウェア事業	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580
前年比	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%
構成比	100.0%	100.0%	82.3%	65.0%	66.3%	70.1%	69.2%
システム開発サービス事業			661	1,861	1,992	1,787	2,012
前年比			-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%
構成比			17.7%	35.0%	33.6%	29.8%	30.4%
海外事業				3	3	10	23
前年比				-	-2.3%	227.6%	137.4%
構成比				0.1%	0.1%	0.2%	0.4%
営業利益	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297
前年比	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%
営業利益率	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%
ソフトウェア事業	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224
前年比	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%
営業利益率	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%
構成比	100.0%	100.0%	91.5%	83.7%	93.5%	99.1%	94.5%
システム開発サービス事業			60	162	127	94	103
前年比			-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%
営業利益率			9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%
構成比			8.5%	17.6%	10.2%	7.6%	8.0%
海外事業				-12	-45	-82	-32
前年比				-	-	-	-
営業利益率				-	-	-	-
構成比				-	-	-	-
調整額				-1	0	0	2

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は2020年1月期に連結決算へ移行しており、これ以前の連結財務諸表を作成していない。

\*同社は2020年1月期にシステム開発サービス事業を新設した。

\*同社は2021年1月期に海外事業を新設した。

## ソフトウェア事業

### ユーザー数と単価の見通し

同社は、desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckのユーザー数を2030年までに増加させ、各製品の合計の累積ユーザー数で10,000千人（2021年1月期比年平均成長率9.4%）を目指すとしている。2030年時点の累積ユーザー数の内訳イメージは、desknet's NEOが約7,000千人（2024年1月末時点で4,905千人）、AppSuiteが約2,000千人（同369千人）、ChatLuckが約1,000千人であるという。

同社が2030年までにこの目標を達成するには、累積ユーザー数を毎年約610千人のペースで増加させる必要がある。2018年1月期から2023年1月期までは、累積ユーザー数は年間210千人から330千人の増加であり、今後、増加ペースを

加速させる必要がある。同社は後述する施策によって、増加ペースの加速を図るとしている。

ただし、増加のペースを加速する上での阻害要因として、売上増加との関係の明確化が困難であること、各部署の社員が機能を使いこなすために顧客企業が対策を講じる必要があることなどが存在するとSR社は認識している。グループウェアの導入効果は、仕事の進捗状況の把握、社内コミュニケーションの活性化、社員間での業務連携の促進などであり、ペーパーレス化等経費抑制効果は明確だが、売上増加への影響の定量化が困難である。また、これらの効果を発現させるには、IT部門に留まらず各部署の社員がグループウェアを使いこなす必要がある。一方で、同社は体制を整えるなどの負担を減らすために、2021年4月に社内で「カスタマーサクセス部」を設立した。顧客企業と共同で導入促進等を図り、解約率の低減を実現している。

## 累積ユーザー数の推移

累積ユーザー数の推移 (千人)	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
累積ユーザー数 (合計)	3,567	3,826	4,150	4,380	4,626	4,840	
前年比	-	7.3%	8.5%	5.5%	5.6%	4.6%	
前年差	-	259	324	230	246	214	
desknet's NEO	3,552	3,749	3,985	4,226	4,464	4,676	4,905
前年比	-	5.5%	6.3%	6.0%	5.6%	4.7%	4.9%
前年差	-	197	236	241	238	212	229
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数				381	452	483	521
前年比				-	18.6%	6.9%	7.9%
前年差				-	71	31	38
AppSuite	2	25	72	108	156	217	369
前年比	-	-	188.0%	50.0%	44.9%	38.8%	70.0%
前年差	-	23	47	36	48	61	152
ChatLuck	13	52	93	132	-	-	-
前年比	-	300.0%	78.8%	41.9%	-	-	-
前年差	-	39	41	39	-	-	-

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*累積ユーザー数は、クラウド版製品の各期末時点のユーザー数の合計とパッケージ版製品の各期末時点での累計ユーザー数の合計値。

\*desknet's NEOの累積ユーザー数は、前身となる製品のユーザー数を含まない。

## ユーザー数の引き上げ施策：desknet's NEO（グループウェア）

desknet's NEOにおいては継続的な機能拡充の他、官公庁・自治体向けにおけるパソコンなどの端末の買い替え需要の取り込みによるユーザー数の増加を図る。これによって2030年までに国産グループウェアとしてシェア1位を目指す。

官公庁・自治体向けの販売において、これまでの導入実績（1,100を超える官公庁・自治体で導入、都道府県庁では47のうち18で導入済み）を生かし、シェアの引き上げを図る。

同社によれば、市区町村ではクラウド版の導入もあるが、都道府県庁、中央省庁、閉域網（外部から分離されたネットワーク）で作業する必要がある警察、消防などの公共機関はパッケージ版を導入するという。これらの団体では、同社が蓄積してきたCPU、メモリ等のリソース使用を抑制する技術やサーバーとの通信遅延を抑制する技術、それを基に積み上げた導入実績によって、シェアの向上が可能であるという。

官公庁は5年に1回、製品を見直すことになっており、5年毎に公示され、各社が入札する仕組みになっている。同社はこれを取り込み、ユーザーの継続的な利用と安定的な収益の確保を図る。

## ユーザー数の引き上げ施策：AppSuite（desknet's NEOの導入を前提とした業務アプリ作成ツール）

同社は、AppSuite利用方法についてのセミナーの増加と内容の拡充によって、desknet's NEOユーザーに対するクロスセルを推進する方針である。これにより、2030年までにdesknet's NEOユーザーとAppSuiteの併用ユーザーの比率を30%程度（2024年1月期においては約10%）まで引き上げる。

AppSuiteは、desknet's NEOの導入を前提に、プログラミングの知識がなくてもノーコードで顧客管理や在庫管理のアプリを作成できるツールである。発売は2017年7月で、同社によれば、利便性が高い一方、desknet's NEOユーザーが自ら作成したいアプリを想起させるに至っていないことがAppSuite導入のボトルネックになっているという。同社は、既存のdesknet's NEOユーザーに対してAppSuiteの利用方法を啓発する人員を増員し、AppSuiteのユーザー数増加につなげる方針である。

## ユーザー数の引き上げ施策：ChatLuck（ビジネスチャットツール）

同社は、チャットツールとして唯一のパッケージ版であるという特徴を生かし、ユーザー数の増加を図る方針である。

ChatLuckは、desknet's NEOの導入を前提としないビジネスチャットツールである。2015年に発売し、当初からパッケージ版でも展開している。同社によれば、企業や官公庁、自治体などのうち約10%は閉域網で業務を遂行する必要があり、これらの企業等はインターネットの利用を前提としたクラウドサービスは利用できない。閉域網内で業務を行う企業等や、相対的にセキュリティニーズの高い大企業を中心に販売活動を行う方針である。

## システム開発サービス事業

システム開発サービス事業は、2019年8月にエンジニア確保を主目的として買収した株式会社Pro-SPIREが担う。中期的には、Pro-SPIREのエンジニアによるソフトウェア事業の製品開発への参画や同社単体とPro-SPIREとの管理部門の共通化などグループ内の合理化を進める方針である。ただし、システム開発サービス事業の売上高および利益が、同社の連結業績の中期的な成長を牽引するものではないとSR社は認識している。

## 海外事業

2024年3月現在において、海外事業ではタイ、マレーシアにそれぞれ現地法人を設立し、現地においてソフトウェア事業の製品の販売活動を行っている。同社によれば、東南アジアは1960年代から日系自動車メーカーが生産拠点を設けたことなどを背景に組織の構造や情報共有に関する考えが日本企業に近く、同社製品の強みを生かした販売ができる地域であるという。

同社は、2019年12月にマレーシアに、2021年2月にはタイに現地法人を設立し東南アジアでの事業を展開してきたが、2020年以降の新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に営業活動が停滞していた。2023年1月期以降は、現地法人による直接販売の他、現地販売代理店との提携を進め、販売の加速を図っている。タイ、マレーシア以外への国への展開も検討してきたが、2025年1月期第1四半期にフィリピンに現地法人を設立する計画である。

海外事業の損益面では、2024年1月期においては32百万円の営業損失を計上した。

## 利益面

2030年1月期において、営業利益で約4,000百万円（2022年1月期比年平均成長率15.7%）、営業利益率で約40%（2022年1月期比19pp上昇）を目指す。同社はdesknet's NEOを中心とした製品群の機能改善や新製品の開発に向けてエンジニアを増員するが、これによる人件費の増加率は売上高の増加率を下回る見通しである。加えて、同社の費用のほとんどは売上高と連動性がないことから、営業利益率が上昇するとしている。

# 事業内容

## ビジネスの概要

同社は、中核事業であるソフトウェア事業の他、システム開発サービス事業、海外事業の合計3事業を展開している。

### 事業セグメントの概要

事業セグメント	概要	売上高構成比	調整額控除前 営業利益構成比
ソフトウェア事業	同社単体がグループウェアであるdesknet's NEOとその関連製品の開発、販売を行う。	69.2%	94.5%
システム開発サービス事業	子会社である株式会社Pro-SPIREが、企業向け基幹システムおよび情報システムの開発・保守、企業向け組み込み系システムの開発を行う。	30.4%	8.0%
海外事業	desknet's NEOを中心に同社製品を東南アジア地域で販売する他、米国カリフォルニア州において市場調査も行う。子会社であるNEOREKA ASIA Sdh. Bhd.、NEO THAI ASIA Co.,Ltd.が東南アジアにおける販売を担い、DELCAUI Inc.が米国での市場調査を行う。	0.4%	32百万円の営業損失

出所：会社資料をもとにSR社作成

注：売上高構成比と調整額控除前営業利益構成比は2024年1月期実績

グループウェアとは、業務の効率向上を目的とした、情報共有のためのソフトウェアである。メール、スケジュール、掲示板、ワークフロー（電子稟議）、プロジェクト管理、コミュニケーション（社内SNS）などの機能を有する。グループウェアの導入による企業のメリットとして、お互いの仕事の対応状況、業務の進捗状況が見えること、掲示板や社内SNSで社内コミュニケーションを活性化できることなどがある。また、社員の多忙度合いやスキルの可視化、社内コミュニケーションの活性化によって、社員間での業務連携を促進できる。なお、グループウェアは日本特有の商習慣に基づく製品で、和製英語である。海外製品で類似するものとしてはコラボレーションツール、コミュニケーションツールなどがある。

### セグメント別業績推移

セグメント別業績推移 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	1,725	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616
前年比	11.1%	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%
ソフトウェア事業	1,725	1,904	2,117	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580
前年比	11.1%	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	82.3%	65.0%	66.3%	70.1%	69.2%
システム開発サービス事業	-	-	-	-	-	661	1,861	1,992	1,787	2,012
前年比	-	-	-	-	-	-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%
構成比	-	-	-	-	-	17.7%	35.0%	33.6%	29.8%	30.4%
海外事業	-	-	-	-	-	-	3	3	10	23
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-2.3%	227.6%	137.4%
構成比	-	-	-	-	-	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.4%
営業利益	251	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297
前年比	23.3%	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%
営業利益率	14.6%	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%
ソフトウェア事業	251	366	392	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224
前年比	23.3%	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%
営業利益率	14.6%	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	91.5%	83.7%	93.5%	99.1%	94.5%
システム開発サービス事業	-	-	-	-	-	60	162	127	94	103
前年比	-	-	-	-	-	-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%
営業利益率	-	-	-	-	-	9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%
構成比	-	-	-	-	-	8.5%	17.6%	10.2%	7.6%	8.0%
海外事業	-	-	-	-	-	-	-12	-45	-82	-32
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
構成比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
調整額	-	-	-	-	-	-	-1	0	0	2

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*同社は2020年1月期に連結決算へ移行しており、これ以前の連結財務諸表を作成していない。

\*同社は2020年1月期にシステム開発サービス事業を新設した。

\*同社は2021年1月期に海外事業を新設した。

# ソフトウェア事業：2024年1月期売上高構成比69.2%、同調整額控除前営業利益構成比94.5%

ソフトウェア事業においては、グループウェアであるdesknet's NEOの他、業務アプリ作成ツールAppSuite、ビジネスチャットChatLuckを開発、販売する。2024年1月期において、クラウド版の月額売上とパッケージ版のライセンス売上の合計値に対する製品別の売上高構成比は、desknet's NEOが81.2%、AppSuiteが8.9%、ChatLuckが3.6%であった。

同社は、これらの3製品をクラウド版とパッケージ版の2通りで提供する。クラウド版とパッケージ版では、ソフトウェアの機能面で違いはないが、クラウド版はサーバーの構築・保守が不要、初期費用無しで月額料金のみで利用可能である。パッケージ版はサーバーの構築、保守が必要であり、導入時のライセンス料の他、2年目以降は毎年サポートサービス料を別途支払う。

パッケージ版（ChatLuckを除く）は、2024年2月よりライセンス体系が変更され、1顧客企業当たり最低5ユーザーから無制限ユーザー（10,001ユーザー以上）の基本ライセンス（初年度の年間サポートを含む）、ユーザーを追加する場合の追加ライセンス、年間サポート（2年目以降は別途購入が必要）の構成となった。2024年2月以降は、既存ユーザーも自動的に新体系が適用される。従来のライセンス体系は、1顧客企業当たり300ユーザー以下のスモールライセンスと100～数万ユーザーのエンタープライズライセンスで構成されていた。両者は機能面では同じであったが、スモールライセンスはサポートサービス料が初年度無料、2年目以降は加入が任意で、エンタープライズライセンスはサポートサービスへの加入が必須であった。

クラウド版は、desknet's NEOの場合は1ユーザー当たり月額400円（税抜）で、後述する一部の有料オプション以外の全ての機能を利用できる。

## desknet's NEOの概要

desknet's NEOは同社の主力製品のグループウェアであり、主な機能は以下の通りである。

### desknet's NEOの主な機能一覧（2023年10月時点）

機能名	概要
スケジュール	個人やグループの行動予定を管理することで、行き先管理や日程調整を効率化する。
ウェブメール	クライアントソフトと同じ使いやすさを実現したメーラー。IMAPにも対応。
ToDo	自分がやるべきタスクやメンバーに依頼したタスクを一元管理できる。
設備予約	会議室や社用車などの共用設備を一元管理し、利用や予約を効率化する。
ワークフロー	各種届出を電子化し、スピーディな申請・決裁を実現する。
回覧・レポート	社内連絡の回覧や報告書の提出など、複数人とのコミュニケーションを効率化する。
文書管理	社内の規定集や契約書などの文書を保管・共有できる。
議事録	会議の目的や議題を明確にし進行を効率化する。回覧機能と連携し内容を共有できる。同社独自の機能。
インフォメーション	社内への通達事項やお知らせを掲載できる。
電子会議室	時間や場所を問わずメンバー間の意見交換ができる。
アンケート	社内向けに、アンケートを出すことができる。同社独自の機能。
プロジェクト管理	プロジェクトの計画から実行・進捗管理を効率的に行える。
来訪者管理	来訪者の情報を一元管理し、受付業務を効率化する。同社独自の機能。
キャビネット	desknet's NEO上の情報を自分用にストックし、そのまま共有できる。同社独自の機能。
購買予約	文具や弁当など、各種物品購入の予約ができる。同社独自の機能。
伝言・所在	自分宛の伝言やメンバーの在席・外出状況等を、行動予定表として一覧確認できる。
仮払清算	交通費・物品購入費など業務で発生する費用を記録できる。同社独自の機能。
備品管理	共通で使う文房具などの社内備品を一元管理できる。同社独自の機能。
タイムカード	ボタン入力のみで、勤怠管理ができる。
利用者名簿	従業員の連絡先などを確認できる名簿。
アドレス帳	個人アドレス帳と共有アドレス帳の使い分けができるアドレス帳。
メモパッド	アイデア帳や備忘録など個人で記録しておきたい情報を保存できる。
安否確認	従業員の安否確認や、災害時の指示連絡ができる。同社独自の機能。
ネオツイ	利用者への新着情報の通知や、短いメッセージのやりとりができる機能。同社独自の機能。
ポータル	新着情報や多様なコンテンツ、社内システムへのリンク等を1カ所に集約できる。
Amazonビジネス連携	Amazonビジネスでの購買手続きとワークフローが連動し、業務負担を軽減できる。
SmartViewer	会議のスケジュールに添付された文書の内容を、参加者の端末画面にリアルタイムで表示・操作を同期させる。
プレゼンス	全社・組織・個人のテレワーク状況を把握する機能。
ウェブ会議（オプション）	映像と音声による社内向けオンライン会議を実現。スケジュールと連携できる。同社独自の機能。
管理機能	ユーザー・組織情報の階層管理や権限の委譲、詳細なアクセス管理など効率的な運用管理ができる。
スマートフォン対応	iOS・Android OSを搭載したスマホ・タブレットで利用できる専用アプリなどで利用できる。
クライアントツール	自分宛の新着情報をデスクトップに通知する。
Microsoft 365連携	Microsoft 365とシングルサインオン連携やOutlookとのスケジュール同期、Teams会議の作成・参加ができる。
SAML連携	SAMLに対応したさまざまなシステムやサービスとシングルサインオン連携ができる。

出所：同社資料をもとにSR社作成

同社は継続的にdesknet's NEOの機能追加を行っており、2022年3月には新機能であるプレゼンスを追加した。プレゼンスでは、全社または組織別にテレワーク状況をリアルタイムモニタリングできるほか、それぞれの社員の現在の活動場所・活動状況を可視化できる。

この他、外部サービスの連携として、Microsoft 365との連携が可能である。シングルサインオン機能として、1度のサインインでdesknet's NEOとMicrosoft 365の両方にログイン可能である他、desknet's NEOのポータルからMicrosoft 365のメール機能へ遷移できる。この他、desknet's NEOとMicrosoft 365のスケジュール機能を同期できる。

ポータル：desknet's NEOへログイン後に最初に表示される画面。新着情報や社内システムへのリンクを1画面に表示する。

## 有料オプション

クラウド版（desknet's NEOクラウド）とパッケージ版共通の有料オプションサービスには、ウェブ会議と交通費・経費精算がある。

- ▶ ウェブ会議：desknet's NEO上で映像と音声による社内ウェブ会議ができる。価格（税抜）は、クラウド版は1会議室あたり月額10,000円、パッケージ版は1会議室あたり初期費用（ライセンス料）が100,000円、サポートサービス（1年目無償、2年目以降必須）では月額20,000円である。
- ▶ 交通費・経費精算：スケジュールへの外出予定の登録時に、行先までの経路の検索、交通費・経費の計算までまとめて行える。ジョルダン株式会社の乗換案内Bizと連携した機能である。価格（税抜）はクラウド版は月額100円、パッケージ版（サポートサービスを利用している場合）は月額20,000円（20ユーザーまで）からである。

この他、クラウド版にはセキュリティ強化のオプションサービスが存在する。ただし、2024年1月期において、クラウド版の売上高をユーザー数（期首期末平均）で除した値を基に算出した月額平均単価は406円であり、オプション利用による単価の上昇影響は限定的であるとSR社は認識している。なお、パッケージ版は顧客企業が自らセキュリティ環境を構築する前提であり、セキュリティ強化のオプションサービスはない。

## サポートサービス

パッケージ版ではサポートサービスを提供する。サポートサービスは初年度無料、2年目以降は任意加入となる。サポートサービスのサービス内容は以下のとおりである。クラウド版では、これらのサポートは月額400円（税抜）に含まれる。

- ▶ 技術サポート：以下の問い合わせに対する対応を行う。
  - ▶ desknet's NEOの操作方法、設定方法、サーバー環境・OSなど動作環境
  - ▶ 不具合確認や原因調査、問題切り分けなど、障害に関連する内容
  - ▶ パッチモジュールの適用およびバージョンアップ作業
  - ▶ サーバー変更に伴うデータ移行に関する内容
- ▶ ライセンスキー再発行：desknet's NEOをインストールして利用するサーバーを変更する場合の、ライセンスキーの再発行に対応する。
- ▶ 新バージョンの無償または特別価格提供：desknet's NEOの新バージョンがリリースされた際に、製品版を無償または特別価格で提供する。なお、新バージョンの適用に伴う各種作業（インストールやデータ移行等）は、サポートサービスの対象外である。
- ▶ オフラインヘルプの提供：desknet's NEOのオフラインヘルプを提供する。ユーザー端末からインターネットに接続できないイントラネット環境でも利用できる。
- ▶ サポートサイトの提供：サポートサイトの機能は以下の通り。
  - ▶ 顧客情報の確認・変更

- ▶ ライセンスキーの自動再発行（再発行、暫定キー）
  - ▶ メールフォームからの問い合わせ
  - ▶ オフラインヘルプのダウンロード
  - ▶ その他特別コンテンツの提供
- ▶ カスタマイズ内容の保守および再カスタマイズ時の値引き対応：カスタマイズを実施している場合、カスタマイズ部分のソース・オブジェクトおよびドキュメントなどの管理を行う。またdesknet's NEOの新バージョンに対して再カスタマイズを行う場合、年1回を限度としてカスタマイズ部分にかかる年間サポート料金1年分を再カスタマイズ費から値引きする。

## カスタマイズ

desknet's NEOのパッケージ版を顧客企業へ導入する際に、顧客企業は自社で必要な機能の追加や変更（カスタマイズ）を同社に対して有料で依頼することがある。2024年1月期において、カスタマイズの売上高は106百万円でプロダクト売上高（パッケージ版に関連した売上）の6.8%を占めた。

同社によれば、導入時のカスタマイズはあり得るが、ほとんどの場合カスタマイズ無しで顧客企業に対して導入できるという。同社は、これまでのカスタマイズの事例の中で他社に適用できるものは標準機能として取り込み、機能の追加に繋げてきた。その結果、ほとんどの場合でカスタマイズ無しでの導入が可能であるという。

## desknet's NEOの価格体系

クラウド版は1ユーザー当たり月額400円（税抜）で、一部の有料オプションを除き全ての機能が利用可能である。支払方法は月払または年払が選択できる。年払を選択した場合であってもディスカウントはなく、月額を12倍した金額を支払う。

パッケージ版は、2024年2月よりライセンス体系が変更され、1顧客企業当たり最低5ユーザーから無制限ユーザー（10,001ユーザー以上）の基本ライセンス（初年度の年間サポートを含む）、ユーザーを追加する場合の追加ライセンス、年間サポート（2年目以降は別途購入が必要）の構成となった。2024年2月以降は、既存ユーザーも自動的に新体系が適用される。従来のライセンス体系は、1顧客企業当たり300ユーザー以下のスモールライセンスと100～数万ユーザーのエンタープライズライセンスで構成されていた。両者は機能面では同じであったが、スモールライセンスはサポートサービス料が初年度無料、2年目以降は加入が任意で、エンタープライズライセンスはサポートサービスへの加入が必須であった。

### パッケージ版基本ライセンスの価格体系（desknet's NEO、2024年2月～）

ユーザー数	税抜価格 (円)	基本ライセンス	
		ユーザー数	税抜価格 (円)
5ユーザー	75,000	700ユーザー	3,500,000
10ユーザー	100,000	800ユーザー	4,000,000
20ユーザー	150,000	900ユーザー	4,500,000
30ユーザー	200,000	1,000ユーザー	4,760,000
50ユーザー	250,000	1,500ユーザー	5,310,000
100ユーザー	500,000	2,000ユーザー	5,900,000
200ユーザー	1,000,000	3,000ユーザー	7,080,000
300ユーザー	1,500,000	5,000ユーザー	8,850,000
400ユーザー	2,000,000	7,000ユーザー	10,620,000
500ユーザー	2,500,000	10,000ユーザー	12,390,000
600ユーザー	3,000,000	無制限ユーザー	15,340,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

### パッケージ版追加ライセンスの価格体系（desknet's NEO、2024年2月～）

ユーザー数	追加ライセンス (1,000ユーザーまで)		追加ライセンス (1,001ユーザー以上)	
	ユーザー数	税抜価格 (円)	ユーザー数	税抜価格 (円)
5ユーザー追加	25,000	1,000→1,500ユーザー	550,000	
10ユーザー追加	50,000	1,500→2,000ユーザー	590,000	
20ユーザー追加	100,000	2,000→3,000ユーザー	1,180,000	
50ユーザー追加	250,000	3,000→5,000ユーザー	1,770,000	
100ユーザー追加	500,000	5,000→7,000ユーザー	1,770,000	
		7,000→10,000ユーザー	1,770,000	
		10,000→無制限ユーザー	2,950,000	

出所：同社資料をもとにSR社作成



## パッケージ版年間サポートの価格体系 (desknet's NEO、2024年2月～)

ユーザー数	年間サポート (2年目以降/年)		ユーザー数	税抜価格 (円)
	税抜価格 (円)	税抜価格 (円)		
20ユーザーまで		18,000	900ユーザーまで	720,000
50ユーザーまで		45,000	1,000ユーザーまで	760,000
100ユーザーまで		90,000	1,500ユーザーまで	810,000
200ユーザーまで		140,000	2,000ユーザーまで	900,000
300ユーザーまで		180,000	3,000ユーザーまで	1,080,000
400ユーザーまで		270,000	5,000ユーザーまで	1,350,000
500ユーザーまで		360,000	7,000ユーザーまで	1,620,000
600ユーザーまで		450,000	10,000ユーザーまで	1,890,000
700ユーザーまで		540,000	無制限ユーザーまで	2,340,000
800ユーザーまで		630,000		

出所：同社資料をもとにSR社作成

### パッケージ版の旧価格体系 (2024年1月まで)

スモールライセンス、エンタープライズライセンスそれぞれのライセンス料、サポートサービス料とも、ユーザー数の増加に応じて1ユーザー当たりの単価が低減する価格体系である。相対的に販売が多いプランは、スモールライセンスではライセンス料378千円 (100ユーザー)、サポートサービス料40千円/年 (50～95ユーザー) がある。エンタープライズライセンスではライセンス料7,500千円 (5,000ユーザー)、サポートサービス料1,350千円/年 (~5,000ユーザー) である。

## パッケージ版スモールライセンスの価格体系 (desknet's NEO、2024年1月まで)

スモールライセンス：新規ライセンス		スモールライセンス：追加ライセンス	
ユーザー数	税抜価格 (円)	ユーザー数	税抜価格 (円)
5ユーザー	39,800	5ユーザー追加	39,800
10ユーザー	64,300	10ユーザー追加	64,300
20ユーザー	98,000	20ユーザー追加	98,000
30ユーザー	137,600	30ユーザー追加	137,600
50ユーザー	198,000	50ユーザー追加	198,000
100ユーザー	378,000	100ユーザー追加	378,000
150ユーザー	548,000	150ユーザー追加	548,000
200ユーザー	698,000	200ユーザー追加	698,000
250ユーザー	848,000	250ユーザー追加	848,000
300ユーザー	998,000	スモール300ユーザーからエンタープライズ300ユーザーへの乗換	322,000

  

スモールライセンス：年間サポートサービス 通常更新時 (期間満了日から1年以内の購入)		スモールライセンス：年間サポートサービス 再継続時 (期間満了日から1年以上経過した後に購入)	
年間サポートサービス	税抜価格 (円/年)	再継続サポートサービス	税抜価格 (円/年)
SAサービス (5～15ユーザー)	10,000	SARサービス (5～15ユーザー)	30,000
SBサービス (20～45ユーザー)	20,000	SBRサービス (20～45ユーザー)	60,000
SCサービス (50～95ユーザー)	40,000	SCRサービス (50～95ユーザー)	120,000
SDサービス (100～145ユーザー)	80,000	SDRサービス (100～145ユーザー)	240,000
SEサービス (150～195ユーザー)	100,000	SERサービス (150～195ユーザー)	300,000
SFサービス (200～300ユーザー)	150,000	SFRサービス (200～300ユーザー)	450,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

## パッケージ版エンタープライズライセンスの価格体系 (desknet's NEO、2024年1月まで)

本体ライセンス		年間サポートサービス		合計 (円)
ユーザー数	税抜価格 (円)	サービス名	税抜価格 (円/年)	
100ユーザー	410,000	EAサービス (200ユーザーまで)	90,000	500,000
200ユーザー	910,000			1,000,000
300ユーザー	1,320,000	EBサービス (300ユーザーまで)	180,000	1,500,000
400ユーザー	1,730,000	ECサービス (400ユーザーまで)	270,000	2,000,000
500ユーザー	2,140,000	EDサービス (500ユーザーまで)	360,000	2,500,000
600ユーザー	2,550,000	EEサービス (600ユーザーまで)	450,000	3,000,000
700ユーザー	2,960,000	EFサービス (700ユーザーまで)	540,000	3,500,000
800ユーザー	3,370,000	EGサービス (800ユーザーまで)	630,000	4,000,000
900ユーザー	3,780,000			4,500,000
1,000ユーザー	4,000,000	EHサービス (1,000ユーザーまで)	720,000	4,720,000
1,500ユーザー	4,500,000	EIサービス (1,500ユーザーまで)	810,000	5,310,000
2,000ユーザー	5,000,000	EJサービス (2,000ユーザーまで)	900,000	5,900,000
3,000ユーザー	6,000,000	EKサービス (3,000ユーザーまで)	1,080,000	7,080,000
5,000ユーザー	7,500,000	ELサービス (5,000ユーザーまで)	1,350,000	8,850,000
7,000ユーザー	9,000,000	EMサービス (7,000ユーザーまで)	1,620,000	10,620,000
10,000ユーザー	10,500,000	ENサービス (10,000ユーザーまで)	1,890,000	12,390,000
無制限ユーザー	13,000,000	EOサービス (ユーザー数無制限)	2,340,000	15,340,000

  

追加ライセンス (1,000ユーザーまで)		追加ライセンス (1,000ユーザー以上)	
ユーザー追加	税抜価格 (円)	ユーザー追加	税抜価格 (円)
10ユーザー追加	50,000	1,000以上1,500ユーザー未満	590,000
20ユーザー追加	100,000	1,500以上2,000ユーザー未満	590,000
50ユーザー追加	250,000	2,000以上3,000ユーザー未満	1,180,000
100ユーザー追加	500,000	3,000以上5,000ユーザー未満	1,770,000
		5,000以上7,000ユーザー未満	1,770,000
		7,000以上10,000ユーザー未満	1,770,000
		10,000以上	2,950,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

# AppSuiteの概要

AppSuiteは、プログラミングの知識がなくてもノーコードで顧客管理や在庫管理などのアプリを作成できるツールである。AppSuiteは、desknet's NEOの有料オプションであり、AppSuite単体での導入はできない。

AppSuiteでは、以下の4通りの方法で業務アプリを作成できる。作成したアプリは、desknet's NEOの一機能として利用できる。

- ▶ 同社が用意したライブラリの中からアプリのテンプレートを選び、ユーザーがカスタマイズする。
- ▶ 既存の管理台帳（CSVファイル）を取り込む。これにより、自動的にデータの入力用画面と一覧画面が出来上がる。
- ▶ 作成用の画面上に、入力に用いる部品などをドラッグ&ドロップで並べ、アプリをはじめから作成する。
- ▶ 既存のアプリをコピーする。アプリの内容を一部変更して別の用途で使用する場合は、他の営業所で使用する場合に用いる。

AppSuiteの導入には、顧客企業のdesknet's NEOユーザー全員が加入する必要はなく、一部ユーザーのみの加入も可能である。

## AppSuiteの価格体系

クラウド版は1ユーザー当たり月額320円（税抜）である。desknet's NEO同様、支払方法は月払または年払が選択できる。年払を選択した場合であってもディスカウントはなく、月額を12倍した金額を支払う。

パッケージ版は、2024年2月よりライセンス体系が変更され、1顧客企業当たり最低5ユーザーから無制限ユーザー（10,001ユーザー以上）の基本ライセンス（初年度の年間サポートを含む）、ユーザーを追加する場合の追加ライセンス、年間サポート（2年目以降は別途購入が必要）の構成となった。2024年2月以降は、既存ユーザーも自動的に新体系が適用される。従来のライセンス体系は、1顧客企業当たり300ユーザー以下のスモールライセンスと100～数万ユーザーのエンタープライズライセンスで構成されていた。両者は機能面では同じであったが、スモールライセンスはサポートサービス料が初年度無料、2年目以降は加入が任意で、エンタープライズライセンスはサポートサービスへの加入が必須であった。

### パッケージ版基本ライセンスの価格体系（AppSuite、2024年2月～）

ユーザー数	税抜価格（円）	基本ライセンス		
		ユーザー数	税抜価格（円）	
5ユーザー		60,000	700ユーザー	2,800,000
10ユーザー		80,000	800ユーザー	3,200,000
20ユーザー		120,000	900ユーザー	3,600,000
30ユーザー		160,000	1,000ユーザー	3,808,000
50ユーザー		200,000	1,500ユーザー	4,248,000
100ユーザー		400,000	2,000ユーザー	4,720,000
200ユーザー		800,000	3,000ユーザー	5,864,000
300ユーザー		1,200,000	5,000ユーザー	7,080,000
400ユーザー		1,600,000	7,000ユーザー	8,496,000
500ユーザー		2,000,000	10,000ユーザー	9,912,000
600ユーザー		2,400,000	無制限ユーザー	12,272,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

### パッケージ版追加ライセンスの価格体系（AppSuite、2024年2月～）

ユーザー数	追加ライセンス（1,000ユーザーまで）		追加ライセンス（1,001ユーザー以上）	
	ユーザー数	税抜価格（円）	ユーザー数	税抜価格（円）
5ユーザー追加			1,000→1,500ユーザー	440,000
10ユーザー追加		20,000	1,500→2,000ユーザー	472,000
20ユーザー追加		40,000	2,000→3,000ユーザー	944,000
50ユーザー追加		80,000	3,000→5,000ユーザー	1,416,000
100ユーザー追加		200,000	5,000→7,000ユーザー	1,416,000
		400,000	7,000→10,000ユーザー	1,416,000
			10,000→無制限ユーザー	2,360,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

## パッケージ版年間サポートの価格体系（AppSuite、2024年2月～）

ユーザー数	年間サポート（2年目以降/年）			
	税抜価格（円）		ユーザー数	
20ユーザーまで		14,400	900ユーザーまで	576,000
50ユーザーまで		36,000	1,000ユーザーまで	608,000
100ユーザーまで		72,000	1,500ユーザーまで	648,000
200ユーザーまで		108,000	2,000ユーザーまで	720,000
300ユーザーまで		144,000	3,000ユーザーまで	864,000
400ユーザーまで		216,000	5,000ユーザーまで	1,080,000
500ユーザーまで		288,000	7,000ユーザーまで	1,296,000
600ユーザーまで		360,000	10,000ユーザーまで	1,512,000
700ユーザーまで		432,000	無制限ユーザーまで	1,872,000
800ユーザーまで		504,000		

出所：同社資料をもとにSR社作成

## パッケージ版の旧価格体系（2024年1月まで）

## パッケージ版スモールライセンスの価格体系（AppSuite、2024年1月まで）

AppSuite 新規ライセンス価格表		AppSuite 追加ライセンス価格	
ユーザー数	税抜価格（円）	ユーザー数	税抜価格（円）
5ユーザー	31,000円	5ユーザー追加	31,000円
10ユーザー	51,000円	10ユーザー追加	51,000円
20ユーザー	78,000円	20ユーザー追加	78,000円
30ユーザー	110,000円	30ユーザー追加	110,000円
50ユーザー	158,000円	50ユーザー追加	158,000円
100ユーザー	302,000円	100ユーザー追加	302,000円
150ユーザー	438,000円	150ユーザー追加	438,000円
200ユーザー	558,000円	200ユーザー追加	558,000円
250ユーザー	678,000円	250ユーザー追加	678,000円
300ユーザー	798,000円	スモールライセンス300ユーザーからエンタープライズライセンス300ユーザーへの乗換	252,000円

  

年間サポートサービス：通常更新時（期間満了日から1年以内の購入）		再継続サポートサービス：再継続時（期間満了日から1年以上経過した後に購入）	
サービス名	税抜価格（円/年）	サービス名	税抜価格（円/年）
ASAサービス（5～15ユーザー）	8,000	ASARサービス（5～15ユーザー）	24,000
ASBサービス（20～45ユーザー）	16,000	ASBRサービス（20～45ユーザー）	48,000
ASCサービス（50～95ユーザー）	32,000	ASCRサービス（50～95ユーザー）	96,000
ASDサービス（100～145ユーザー）	64,000	ASDRサービス（100～145ユーザー）	192,000
ASEサービス（150～195ユーザー）	80,000	ASERサービス（150～195ユーザー）	240,000
ASFサービス（200～300ユーザー）	120,000	ASFRサービス（200～300ユーザー）	360,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

## パッケージ版エンタープライズライセンスの価格体系（AppSuite、2024年1月まで）

ユーザー数	本体ライセンス（税抜）		年間サポートサービス（税抜）		合計
	税抜価格（円）	サービス名	税抜価格（円/年）		
100ユーザー	328,000	AEAサービス（200ユーザーまで）	72,000		400,000
200ユーザー	728,000	AEBサービス（300ユーザーまで）	144,000		800,000
300ユーザー	1,056,000	AECサービス（400ユーザーまで）	216,000		1,200,000
400ユーザー	1,384,000	AEDサービス（500ユーザーまで）	288,000		1,600,000
500ユーザー	1,712,000	AEEサービス（600ユーザーまで）	360,000		2,000,000
600ユーザー	2,040,000	AEFサービス（700ユーザーまで）	432,000		2,400,000
700ユーザー	2,368,000	AEGサービス（800ユーザーまで）	504,000		2,800,000
800ユーザー	2,696,000	AEHサービス（1,000ユーザーまで）	576,000		3,200,000
900ユーザー	3,024,000	AEIサービス（1,500ユーザーまで）	648,000		3,600,000
1,000ユーザー	3,200,000	A EJサービス（2,000ユーザーまで）	720,000		3,776,000
1,500ユーザー	3,600,000	AEKサービス（3,000ユーザーまで）	864,000		4,248,000
2,000ユーザー	4,000,000	AELサービス（5,000ユーザーまで）	1,080,000		4,720,000
3,000ユーザー	4,800,000	AEMサービス（7,000ユーザーまで）	1,296,000		5,664,000
5,000ユーザー	6,000,000	AENサービス（10,000ユーザーまで）	1,512,000		7,080,000
7,000ユーザー	7,200,000	AEOサービス（ユーザー数無制限）	1,872,000		8,496,000
10,000ユーザー	8,400,000				9,912,000
無制限ユーザー	10,400,000				12,272,000

  

追加ライセンス		追加ライセンス	
(1,000ユーザーまで)	税抜価格（円）	(1,000ユーザー以上)	税抜価格（円）
10ユーザー追加	40,000	1,000以上1,500ユーザー未満	472,000
20ユーザー追加	80,000	1,500以上2,000ユーザー未満	472,000
50ユーザー追加	200,000	2,000以上3,000ユーザー未満	944,000
100ユーザー追加	400,000	3,000以上5,000ユーザー未満	1,416,000
		5,000以上7,000ユーザー未満	1,416,000
		7,000以上10,000ユーザー未満	1,416,000
		10,000以上	2,360,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

## ChatLuckの概要

ChatLuckは、同社が2015年に発売したビジネスチャットツールである。サービス提供開始当初よりクラウド版だけでなくパッケージ版でも展開している。desknet's NEOの導入を前提とせず、ChatLuck単体での導入が可能である。

ChatLuckの特徴は以下の通り。

- ▶ パッケージ版で自社専用の環境を作る：クラウド版だけでなく、パッケージ版も展開しており、顧客企業は自社専用のチャットシステムを構築できる。最適化されたシステム設計により、数万人を超える利用規模でも高い応答性能と安定性を発揮する。インターネットを利用できない環境下でも導入できる。
- ▶ ネットワークを分離した環境下でも外部とやり取りできる：自治体や金融機関など、インターネットとのネットワーク分離を採用している環境で、安全性を担保した状態で、社内ネットワークの外でもチャット基盤を構築できる。社外の安全な中継サーバーが、テキストチャットなど無害データのみを内部ネットワークに中継する。

## ChatLuckの価格体系

クラウド版は1ユーザー当たり月額300円（税抜）である。desknet's NEO同様、支払方法は月払または年払が選択できる。年払を選択した場合であってもディスカウントはなく、月額を12倍した金額を支払う。

パッケージ版には、ルームライセンスとユーザーライセンスがある。ルームライセンスでは、1ルーム当たり最大1,000ユーザーを上限として購入したルーム数で利用できる（最大10ルームまで）。ユーザーライセンスでは、ルーム数に制限なく、購入したユーザー数で利用できる。いずれのライセンスでも、導入時にライセンス料を支払うほか、毎年サポートサービス料を支払う。

ルーム：ChatLuckでは、プロジェクトやテーマごとにルームを作成できる。ルームでは、メンバーを招待し、チャットやファイルの共有を行う。

## パッケージ版の価格体系（ChatLuck）

ユーザーライセンス (円)				
ユーザー数	ライセンス価格	サポートサービス年間価格	合計	
100ユーザー	288,000	72,000	360,000	
200ユーザー	576,000	144,000	720,000	
300ユーザー	864,000	216,000	1,080,000	
400ユーザー	1,152,000	288,000	1,440,000	
500ユーザー	1,440,000	360,000	1,800,000	
600ユーザー	1,728,000	432,000	2,160,000	
700ユーザー	2,016,000	504,000	2,520,000	
800ユーザー	2,304,000	576,000	2,880,000	
900ユーザー	2,592,000	648,000	3,240,000	
1,000ユーザー	2,880,000	720,000	3,600,000	
1,500ユーザー	3,080,000	770,000	3,850,000	
2,000ユーザー	3,280,000	820,000	4,100,000	
3,000ユーザー	3,680,000	920,000	4,600,000	
5,000ユーザー	4,480,000	1,120,000	5,600,000	
5,000ユーザー以上		問い合わせ		
ユーザーライセンス (円)				
ユーザー数	追加ライセンス (1,000ユーザーまで)		追加ライセンス (1,000ユーザー以上)	
	ライセンス価格	ユーザー数	追加ライセンス (1,000ユーザー以上)	ライセンス価格
100ユーザー追加	360,000	1,000以上1,500ユーザー未満		250,000
		1,500以上2,000ユーザー未満		250,000
		2,000以上3,000ユーザー未満		500,000
		3,000以上5,000ユーザー未満		1,000,000
ルームライセンス (円)				
サーバー数	ライセンス価格	サポートサービス年間価格	合計	
10ルームまで	150,000	30,000	180,000	

出所：同社資料をもとにSR社作成

## クラウド版とパッケージ版の違い

同社の製品におけるクラウド版とパッケージ版の違いは下表のとおりである。

## クラウド版とパッケージ版の比較（desknet's NEOの場合）

	クラウド版	パッケージ版
特長	<ul style="list-style-type: none"><li>社内サーバーがない企業であっても利用可能</li><li>端末へのインストールが不要</li><li>バージョンアップの操作が不要</li><li>暗号化、接続元IP制限、ユーザー認証の仕組みがある</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>サーバー構築、運用、保守が必要</li><li>製品がインストールされた端末でのみ利用可能</li><li>バージョンアップの操作が必要</li><li>自社のセキュリティ要件に合わせてセキュリティを設定可能</li></ul>
機能	33機能	33機能
初期費用	0円	基本ライセンスの購入が必要
ランニングコスト	1ユーザー当たり月額400円（Web会議やセキュリティ強化などの有料オプションもある）	年間サポート料
1ユーザー当たり初期費用、年間ランニングコスト（パッケージ版は100ユーザーで導入した場合を基に算出）	初期費用0円、年間ランニングコスト4,800円	初期費用5,000円、年間サポートサービス料900円

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*価格は全て税抜価格。

クラウド版は、システムに関する体制が充実していない企業やクラウド版のインストール不要で1つのIDで複数端末からアクセスできる点を生かしリモートワークに対応する企業が導入するとSR社は認識している。

パッケージ版は、情報漏洩の防止などの目的で閉域網（インターネットから物理的または論理的に分離されたネットワーク）内で業務を遂行する必要がある企業等が導入する。同社によれば、閉域網で業務を遂行する必要がある企業等は、国内の約10%あるという。加えて、システムに関する体制が充実している企業では、サーバーの運用、保守体制が構築できていることから、相対的にランニングコストが安価なパッケージ版を導入するとSR社は認識している。

## 顧客

同社の製品は業種、企業規模を問わず導入実績を有する。2023年1月期末時点の累積ユーザー数は4,840千人（前期末比4.6%増）、自治体・政府機関の導入実績は1,100以上であった。47の都道府県庁のうち18で導入されている。

同社は、閉域網（外部から分離されたネットワーク）で業務を遂行する必要がある企業、官公庁・自治体、IT部門が充実した従業員1,000名以上の企業への販売に強みを持つとSR社は認識している。

1992年の創業以降、同社は大手電力会社や大手自動車メーカーのネットワーク構築に携わっており、社内サーバーへ複数端末が同時接続した場合の速度遅延対策などネットワークに関するノウハウを蓄積してきた。1999年のiOffice2000の発売以降も、パッケージ版においてユーザー端末や社内サーバーの性能による制約がある中、ソフトウェアの実行に必要なリソースを抑える技術や社内ネットワークに関する技術を蓄積している。同社の製品はこれらの技術を反映した設計となっている。

## 販売

クラウド版製品の販売方法は直接販売または代理店販売である。比率は直接販売が約半分、代理店販売が約半分である。パッケージ版製品は、代理店を介して販売する。

グループウェアの導入効果の定量化が困難であること、各部署の社員が機能を使いこなすためには顧客企業が対策を講じる必要があることなどから、顧客企業との商談開始から導入決定までに半年以上の期間を要するケースもある。導入効果は、仕事の進捗状況の把握、社内コミュニケーションの活性化、社員間での業務連携の促進などであり、定量化が困難である。また、これらの効果を発現させるには、IT部門に留まらず各部署の社員がグループウェアを使いこなす必要がある。顧客企業は社員のITリテラシーに応じて、導入前に各部署の社員の理解を得たり、導入後においてもIT部門等で利用方法をフォローできる体制を整えるなどの対策が必要となる。そのため、同社は2021年4月にカスタマーサクセス部、2021年8月にプロセス改革部を新設し、これらの導入企業側のニーズに合わせて、共に課題に取り組んでいる。

## 直接販売

直接販売では、desknet's NEOの導入を検討中のIT担当者に対して、脱ハンコやペーパーレスなどを題材としたセミナーを実施する。同社の営業担当者は、セミナー参加者に対して営業活動を行う。この他、Web広告などを経由した問い合わせへの対応も行う。2024年1月期において、ソフトウェア事業を担う同社単体の広告宣伝費は677百万円であった。認知度向上、販売強化に向けて新たなCM作成など広告宣伝を強化したことで前期比10.0%となった。

## 代理店販売

代理店には、パソコンメーカー系の販売代理店とそれ以外の代理店がある。パソコンメーカー系の代理店は、相対的に規模の大きな企業などに対しパッケージ版の販売を行う。それ以外の代理店では、主に中小企業に対してクラウド版、パッケージ版を問わず販売する。代理店の数は、2022年4月時点で約300社であるという。

パッケージ版の場合、代理店は顧客企業に対するパソコンなどの端末販売時に、オプションとして同社製品を販売するケースが多い。同社は1999年にiOffice2000を発売し、これ以降、CPU、メモリ、ストレージなどの端末リソースの消費を抑制する技術を積み上げ、製品開発に反映してきた。顧客企業は、同社製品を導入した場合、他社のグループウェアを導入した場合と比較し相対的に性能の低い端末でも業務を遂行可能で、同社製品の導入が端末代金の抑制にもつながる。

代理店販売では、同社は製品を卸値で代理店に対して販売する。同社は卸値に関しては開示していない。

## 製品アップデート

製品のアップデートは、メジャーアップデート（機能追加など）を年1回、マイナーアップデート（不具合修正、機能改善など）を3ヵ月から半年に1度行う。

同社は、定期的に行うユーザーアンケートで新機能の要望や改善要望を受け付ける。これに優先順位を付与して新機能として開発し、アップデート時に追加する。

## 開発体制

2024年1月期において、ソフトウェア事業の従業員数は148人で、このうち約70%がエンジニアであるという。同社はエンジニアの中途採用を実施せず、新卒のみ採用する。学生は文系理系を問わず採用し、同社でエンジニアとして育成する。同社によれば、同社が創業来蓄積してきたソフトウェアやネットワークに関するノウハウを教育し、遅くとも5年程度で1人前のエンジニアとして育成する。

同社は、開発においてバグの少なさなど品質面を重視する。同社は、開発において以下のようなウォーターフォール型開発を採用し、各工程を経て既存製品への機能追加や新製品開発を行う。

- ▶ 基本設計：作成すべき機能を洗い出す。
- ▶ 詳細設計：実際にどのような開発を行いプログラムを動作させるかを定める。
- ▶ 実装：基本設計や詳細設計に基づき、プログラムコードを作成する。
- ▶ 単体テスト：機能単体がエラーなく作動しているかどうか、性能を評価する。
- ▶ 結合テスト：機能同士を連携させ、動作を確認し性能を評価する。
- ▶ 総合テスト：システム全体を連結させてその性能を評価する。

同社によると、クラウドサービスの機能改善や機能追加では、ウォーターフォール型開発を基本にアジャイル型開発的な思想も組み合わせて取り組むケースが増えているとのことである。

ウォーターフォール型開発：開発工程を企画、設計、実装、テストに分割して進める開発手法。最初の企画の段階で、開発対象のソフトウェアの機能を全て決める。サービス提供は全行程の完了後であり、アジャイル型開発と比較し、サービス提供に時間を要する。

アジャイル型開発：ソフトウェアの計画段階では大まかな仕様だけを決め、イテレーション（1~2週間の期間）ごとにクライアントにアプリケーションを提供する。短期間で動作可能なソフトウェアを開発、検証し、ソフトウェアを成長させる作業を繰り返していく開発手法。

同社は、技術トレンドへの追従を相対的に早期に行くとSR社は認識している。desknet's NEOの前身であるiOffice2000では、iモードのサービス開始後約4ヵ月で対応した。2012年にはHTML5を採用したdesknet's NEOを発売した。これは同業他社であるサイボウズ株式会社（東証PRM 4776）よりも早期であるだけでなく、HTMLの正式な規格文書の発表（2014年）に先駆けた対応であった。

iモード：株式会社NTTドコモ（日本電信電話株式会社（東証PRM 9432）傘下）の携帯電話でキャリアメール（iモードメール）の送受信やウェブページ閲覧などができる世界初の携帯電話IP接続サービスである。サービス開始は1999年2月であった。

HTML5：HTMLはWebサイトを作る上でのマークアップ言語（言葉やURLなどをタグで囲むことで、構造を表現する言語）で、HTML5はその5つ目のバージョンである。

## ソフトウェア事業の収益構造

同社は製品の解約がない限り、クラウド版では月額利用料を、パッケージ版ではサポートサービス料を継続的に収益計上できる。2024年1月期において、クラウド版desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの月額利用料の合計と、パッケージ版のサポートサービス売上の合計（継続収益）は売上高の77.2%を占め、ARRは3,635百万円（前期比8.5%増）となった。

ARR：Annual Recurring Revenue。同社が期末月における継続課金ユーザーにかかる月額料金の12倍と年額料金の合計額で算出した指標。

ソフトウェア事業の売上高は、クラウド版製品によるクラウドサービス売上高、パッケージ版製品によるプロダクト売上高、技術開発に大別できる。

## ソフトウェア事業の業績推移

ソフトウェア事業の業績推移 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
売上高	1,725	1,904	2,117	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580
前年比	11.1%	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%
クラウドサービス	815	926	1,084	1,259	1,498	1,768	2,095	2,412	2,703	2,951
前年比	12.5%	13.6%	17.1%	16.2%	19.0%	18.0%	18.5%	15.1%	12.1%	9.2%
構成比	47.2%	48.6%	51.2%	54.5%	56.3%	57.4%	60.5%	61.4%	64.2%	64.4%
プロダクト	881	937	994	992	1,055	1,236	1,302	1,448	1,436	1,562
前年比	10.5%	6.3%	6.0%	-0.2%	6.3%	17.2%	5.3%	11.2%	-0.8%	8.8%
構成比	51.1%	49.2%	46.9%	42.9%	39.6%	40.1%	37.6%	36.9%	34.1%	34.1%
技術開発	28	41	39	62	110	78	65	68	74	71
前年比	-7.1%	44.7%	-4.1%	56.0%	78.4%	-29.0%	-16.4%	3.8%	9.5%	-4.5%
構成比	1.6%	2.2%	1.9%	2.7%	4.1%	2.5%	1.9%	1.7%	1.8%	1.5%
内部売上高	-	-	-	-	-	-	2	2	2	4
営業利益	251	366	392	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224
前年比	23.3%	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%
営業利益率	14.6%	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%

出所：同社資料をもとにSR社作成

## クラウドサービス売上高

クラウドサービス売上高（セグメント売上構成比64.4%）は、各製品のクラウド版による月額利用料（月額売上）とその他役務作業等から構成される。

## 月額売上（セグメント売上構成比63.2%）

desknet's NEOクラウド（同53.4%）、AppSuiteクラウド（同3.9%）、ChatLuckクラウド（同1.6%）のそれぞれの月額利用料と、その他月額売上（同4.4%）からなる。

その他月額売上高は、同社製品をASP事業者に対しOEMで供給した場合の売上高の他、個別案件で生じる月額売上である。OEMでは、同社がASP事業者に対して自社製品を供給し、同社はライセンス料を得る。ASP事業者は、自社ブラン

ドとして同社の製品を販売する。

ASP事業者：アプリケーションソフト等のサービスをネットワーク経由で提供するプロバイダのこと。

### その他役務作業等（同1.2%）

その他役務作業等は、クラウド版の製品のインストール作業などによる売上高である。

## クラウドサービス売上高の推移

クラウドサービス売上高の推移 (百万円)	15年1月期 単独	16年1月期 単独	17年1月期 単独	18年1月期 単独	19年1月期 単独	20年1月期 連結	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結
クラウドサービス売上高	815	926	1,084	1,259	1,498	1,768	2,095	2,412	2,703	2,951
前年比	12.5%	13.6%	17.1%	16.2%	19.0%	18.0%	18.5%	15.1%	12.1%	9.2%
月額売上	395	578	794	1,064	1,331	1,623	2,036	2,352	2,636	2,894
前年比	53.0%	46.6%	37.2%	34.1%	25.1%	21.9%	25.4%	15.5%	12.0%	9.8%
desknet's NEOクラウド	252	438	669	931	1,170	1,416	1,715	2,002	2,237	2,445
前年比	168.0%	73.9%	52.9%	39.1%	25.6%	21.1%	21.1%	16.7%	11.7%	9.3%
AppSuiteクラウド					9	32	53	92	134	177
前年比					-	252.4%	66.0%	75.0%	45.8%	31.8%
ChatLuckクラウド				8	29	49	58	63	67	73
前年比				-	262.4%	67.6%	20.2%	7.0%	6.8%	8.7%
その他月額売上	143	141	124	125	123	127	209	196	198	200
前年比	-12.9%	-1.5%	-11.6%	0.6%	-1.3%	2.5%	-	-6.4%	1.0%	0.9%
その他役務作業等						42	60	59	67	57
前年比						-	41.5%	-0.4%	13.0%	-15.2%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*2020年1月期以前のその他月額売上は、ASP事業者向け売上高。2021年1月期以降は、ASP事業者向け売上高のほかその他の売上高も含む。

### クラウドサービス売上高の関連指標

同社はクラウドサービスの売上高に関連した指標として、desknet's NEOのクラウド版（desknet's NEOクラウド）ユーザー数、月平均解約率を開示している。

- desknet's NEOクラウドの2024年1月期末時点のユーザー数は521千人（前期比7.9%増）であった。ユーザー数を基にSR社が算出したdesknet's NEOクラウドの月額平均単価は406円であった。
- 月平均解約率は、2024年1月期第4四半期において0.50%であった。同社によれば、景気後退局面においても月平均解約率は高まることなく、安定的に推移するという。同社によれば、同社の製品は同業他社の製品と比較し価格優位性があり、景気後退局面において、顧客の価格に対する意識が強まることから解約率の上昇影響はなくむしろ同社製品への引き合いが増すとしている。

## クラウドサービス売上高の関連指標

	15年1月期 単独	16年1月期 単独	17年1月期 単独	18年1月期 単独	19年1月期 単独	20年1月期 連結	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結
期末ユーザー数（千人）	78	117	161	207	245	303	383			
前年比	-	50.0%	37.6%	28.6%	18.4%	23.7%	26.4%			
前年差	-	39	44	46	38	58	80			
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数（千人）							381	452	483	521
前年比							-	18.6%	6.9%	7.9%
平均月額単価（円、SR社推）		494	476	482	491	494	495			
前年比		-	-3.8%	1.3%	1.8%	0.6%	0.2%			
desknet's NEOクラウドの平均月額単価（円、SR社推）								401	399	406
前年比								-	-0.5%	1.8%
desknet's NEOクラウドの月平均解約率（各期の第4四半期時点）							0.44%	0.26%	0.41%	0.50%
前年差							-	-0.18%	0.15%	0.09%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*平均月額単価は、1ヵ月当たりの月額売上/ユーザー数（期首期末平均）で算出。

## プロダクト売上高

プロダクト売上高（セグメント売上構成比34.1%）は、各製品のパッケージ版によるライセンス売上、サポートサービス売上、カスタマイズ売上、その他役務作業等から成る。

### ライセンス売上（セグメント売上構成比8.9%）

ライセンス売上は、desknet's NEOエンタープライズライセンス（同4.0%）、desknet's NEOスモールライセンス（同1.1%）、AppSuite（同2.5%）、ChatLuck（同1.0%）のそれぞれのライセンス料と、その他ライセンス売上（同0.2%）からなる。



## サポートサービス売上（同18.4%）

サポートサービス売上は、各製品の年払のサポートサービス料である。2024年1月期においてサポートサービス売上に占めるdesknet's NEOの構成比は83.7%であった。

サポートサービス売上は、導入時に必要なライセンスの販売が進むにつれて積みあがる。

サポートサービス売上増加額の2期平均をdesknet's NEOエンタープライズライセンスとdesknet's NEOスモールライセンスの合計額の2期平均を除いた値（サポート売上増加額/ライセンス売上比率）は、およそ10%から17%で推移している。desknet's NEOの各料金プランにおけるライセンス料とサポートサービス料の比率はプラン毎に異なるが、概ね15%から18%であり、サポート増加額/ライセンス比率と乖離がある。製品の導入時期の影響や、スモールライセンスにおいて契約1年目はサポートサービス料が無料で、2年目以降の加入が任意であることが、サポート売上増加額/ライセンス売上比率の変動要因となる。なお、エンタープライズライセンスは、サポートサービス料の無料期間はなく、サービス加入は必須である。なお、2024年2月よりdesknet's NEOのライセンスは基本ライセンスに一本化された。

サポートサービスの解約率は、同社によればクラウド版の月次解約率を下回る水準であり、解約はほとんどないという。

## カスタマイズ売上（同2.3%）

カスタマイズ売上は、パッケージ版製品の導入時に、有料で製品をカスタマイズした場合に計上する。同社によれば、ほとんどの導入事例でカスタマイズを施すことなく製品を導入できるとしているが、相対的に規模の大きな企業への導入時などにおいて、カスタマイズを行うことがある。

## その他役務作業等（同4.5%）

その他役務作業等は、パッケージ版製品のインストール作業などによる売上高である。

## プロダクト売上高の推移

プロダクト売上高の推移 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
プロダクト売上高	881	937	994	992	1,055	1,236	1,302	1,448	1,436	1,562
前年比	10.5%	6.3%	6.0%	-0.2%	6.3%	17.2%	5.3%	11.2%	-0.8%	8.8%
ライセンス売上	252	275	301	265	310	313	327	370	333	408
前年比	17.7%	9.5%	9.2%	-11.9%	16.7%	1.2%	4.4%	13.1%	-9.9%	22.5%
desknet's NEOエンタープライズ	167	185	207	187	195	199	163	203	164	185
前年比	25.1%	10.5%	12.1%	-9.7%	4.3%	1.9%	-18.1%	24.7%	-19.2%	12.5%
desknet's NEOスモール	84	91	94	78	75	67	60	52	41	52
前年比	5.3%	7.5%	3.3%	-16.8%	-3.4%	-10.5%	-11.0%	-13.4%	-21.2%	27.5%
AppSuite					39	47	66	60	79	116
前年比					-	20.2%	39.7%	-8.0%	31.6%	46.4%
ChatLuck							29	48	38	47
前年比							-	69.2%	-20.5%	21.3%
その他ライセンス売上							10	6	10	8
前年比							-	-38.8%	71.4%	-18.9%
サポートサービス売上	437	477	486	513	541	572	682	715	801	843
前年比	3.5%	9.2%	1.9%	5.6%	5.4%	5.9%	-	4.8%	12.0%	5.3%
desknet's NEO（旧製品含む）	437	477	486	513	541	572	612	630	690	706
前年比	3.5%	9.2%	1.9%	5.6%	5.4%	5.9%	6.9%	3.0%	9.5%	2.3%
前年差	15	40	9	27	28	32	39	18	60	16
サポート売上増加額/ライセンス売上比率	-	10.5%	8.5%	6.4%	10.3%	11.1%	14.5%	12.1%	16.9%	17.1%
カスタマイズ売上			78	88	62	107	150	169	73	106
前年比			-	13.7%	-29.3%	70.9%	41.1%	12.2%	-56.7%	45.8%
その他役務作業等							142	194	228	204
前年比							-	36.6%	17.5%	-10.5%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*サポート売上増加額/ライセンス売上増加額は、desknet's NEOのサポートサービス増加額の2期平均を、desknet's NEOエンタープライズライセンスとdesknet's NEOスモールライセンスの売上高の2期平均で除した数値。

## ライセンス売上高の関連指標

ライセンス売上高に関連する指標として、同社は累積ユーザー数を開示している。累積ユーザー数は、各製品における期末時点の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である。

パッケージ版販売累計ユーザー数には、既に利用を停止し収益貢献のないユーザーも含まれる。ただし、累積ユーザー数の純増から新規ユーザー数は把握可能である。

導入社数や販売単価について開示はないが、desknet's NEOのパッケージ版で相対的に販売が多いプランは、スモールライセンスではライセンス料378千円（100ユーザー）、サポートサービス料40千円/年（50～95ユーザー）ある。エンタープライズライセンスではライセンス料7,500千円（5,000ユーザー）、サポートサービス料1,350千円/年（～5,000ユーザー）である。

## desknet's NEOの累積ユーザー数の推移

累積ユーザー数の推移 (千人)	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
desknet's NEOの累積ユーザー数	3,700	3,900	4,150	4,384	4,626	4,840	
前年比	5.7%	5.4%	6.4%	5.6%	5.5%	4.6%	
前年差	200	200	250	234	242	214	
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数				381	452	483	521
前年比				-	18.6%	6.9%	7.9%
前年差				-	71	31	38

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*desknet's NEOの累積ユーザー数は、前身となる製品のユーザー数を含む。

## 技術開発売上高

ソフトウェア事業では、自社製品の開発に注力する方針であるが、一部将来の製品・サービスの開発につながるような場合は受託開発を行っており、技術開発として売上計上する。

## 技術開発売上高の推移

技術開発売上高の推移 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
技術開発売上高	28	41	39	62	110	78	65	68	74	71
前年比	-7.1%	44.7%	-4.1%	56.0%	78.4%	-29.0%	-16.4%	3.8%	9.5%	-4.5%

出所：同社資料をもとにSR社作成

## ソフトウェア事業の費用

ソフトウェア事業の業績は、単体業績に近似するとSR社は認識している。2024年1月期において、ソフトウェア事業の業績を単体業績で除した比率は、売上高、営業利益（セグメント利益）ともに1.00であった。以下に、内訳を、ソフトウェア事業の費用の説明に代え、単体の売上原価、販売費及び一般管理費を説明する。

### 売上原価（単体）

2023年1月期において、単体での売上原価率は31.0%であった。売上原価の主要項目は労務費（単体売上高比率11.9%）、賃借料（同7.5%）、ライセンス料（同4.1%）である。売上高との連動性がある売上原価項目は、賃借料とライセンス料に限られる。

- ▶ 労務費：エンジニアの件数で、人員数の増加およびベースアップに応じて増加する。同社はエンジニアは新卒採用のみを行い、中途採用は行わない。同社は新卒採用（営業職含む）を毎年10人程度実施する。
- ▶ 賃借料：サーバーのレンタル料金である。クラウド版製品の販売拡大に応じてサーバーの容量を増やす必要があり、クラウドサービス売上高の増加に伴って賃借料も増加する。
- ▶ ライセンス料：他社との連携オプション（交通費・経費精算など）で、連携先に支払う費用である。
- ▶ 減価償却費：ソフトウェアの償却費である。同社は定額法に基づき償却する。市場販売目的のソフトウェアについて、見込販売期間（12ヵ月）における見込販売収益に基づく償却額と残存販売可能期間に基づく均等配分額のいずれか大きい額を計上する。
- ▶ 業務委託費：クラウド版の運営に係る費用および派遣社員の件数である。

## 売上原価の推移（単体）

売上原価の推移（単体） （百万円）	14年1月期	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期
	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体
売上原価	461	525	450	583	642	877	987	1,103	1,242	1,306
原価率	29.7%	30.5%	23.6%	27.6%	27.8%	32.9%	32.0%	31.9%	31.6%	31.0%
材料費	1	1	1	1	0	0	1	-	-	-
売上高比率	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
労務費	266	277	297	332	374	417	448	509	495	503
売上高比率	17.2%	16.0%	15.6%	15.7%	16.2%	15.7%	14.5%	14.7%	12.6%	11.9%
経費	336	402	360	425	457	596	686	742	936	994
賃借料	115	96	98	123	152	181	235	279	295	317
売上高比率	7.4%	5.6%	5.2%	5.8%	6.6%	6.8%	7.6%	8.1%	7.5%	7.5%
ライセンス料	41	44	55	56	71	91	131	123	150	173
売上高比率	2.6%	2.6%	2.9%	2.7%	3.1%	3.4%	4.3%	3.6%	3.8%	4.1%
減価償却費	51	141	70	117	101	146	105	119	211	231
売上高比率	3.3%	8.2%	3.7%	5.5%	4.4%	5.5%	3.4%	3.4%	5.4%	5.5%
業務委託費	67	57	59	53	52	70	83	115	155	166
売上高比率	4.3%	3.3%	3.1%	2.5%	2.2%	2.6%	2.7%	3.3%	3.9%	4.0%
他勘定振替	141	178	238	196	218	153	224	224	298	324
売上高比率	9.1%	10.3%	12.5%	9.3%	9.4%	5.7%	7.3%	6.5%	7.6%	7.7%
研究開発費	24	138	103	142	61	23	84	67	41	93
ソフトウェア仮勘定	117	40	135	54	156	130	139	156	257	231

出所：同社資料をもとにSR社作成

## 販売費及び一般管理費（単体）

販管費率（単体）は2023年1月期において39.8%で、主要項目は広告宣伝費（単体売上高比率9.5%）、給与及び手当（同8.5%）、役員報酬（同4.2%）等であった。販管費の項目のほとんどが売上高との連動性のない費用である。

- ▶ 広告宣伝費：広告宣伝費の過半はセミナーに関する費用である。2023年1月期は認知度向上、販売強化に向けて新たなCM作成など広告宣伝を強化したことで前期比10.0%となった。
- ▶ 給与及び手当、役員報酬：給与及び手当は、営業部門、管理部門の人員に関する費用である。2020年1月期および2021年1月期は、営業部門、管理部門の強化を実施したため、給与手当の増加率が売上高の増加率を上回った。2022年1月期においては、営業部門、管理部門強化の影響が一巡し、給与及び手当は概ね前期並みとなった。

## 販売費及び一般管理費の推移（単体）

販売費及び一般管理費の推移（単体） （百万円）	14年1月期	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期
	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体
販売費及び一般管理費	888	948	1,087	1,142	1,237	1,257	1,451	1,587	1,519	1,677
前年比	-	6.8%	14.7%	5.0%	8.4%	1.6%	15.4%	9.4%	-4.2%	10.4%
販管費率	57.2%	55.0%	57.1%	53.9%	53.5%	47.2%	47.1%	45.8%	38.7%	39.8%
広告宣伝費	292	253	339	309	347	357	343	412	365	402
前年比	-	-13.6%	34.2%	-8.8%	12.2%	2.9%	-4.0%	20.2%	-11.2%	10.0%
役員報酬	169	166	172	178	178	181	187	183	173	175
前年比	-	-2.0%	3.5%	3.8%	0.2%	1.6%	3.2%	-2.0%	-5.8%	1.5%
給与及び手当	137	144	152	181	213	237	287	344	342	358
前年比	-	5.2%	5.8%	19.0%	17.7%	11.3%	21.0%	20.2%	-0.6%	4.7%
賞与引当金繰入額	6	6	6	7	7	7	15	37	35	40
前年比	-	-0.7%	9.1%	15.1%	-5.0%	-6.1%	117.8%	154.9%	-6.6%	14.6%
退職給付費用	4	3	4	4	4	5	5	9	6	14
前年比	-	-28.2%	31.4%	15.0%	3.4%	26.3%	-10.6%	79.0%	-27.4%	126.0%
減価償却費	3	2	4	6	8	7	6	9	15	23
前年比	-	-11.0%	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%
貸倒引当金繰入額	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
前年比	-	-	27.2%	38.9%	-42.0%	-	-	-11.1%	110.5%	-
研究開発費	25	118	88	125	61	23	90	68	41	93
前年比	-	-11.0%	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%

出所：同社資料をもとにSR社作成

## システム開発サービス事業：2024年1月期売上高構成比30.4%、調整額控除前営業利益構成比8.0%

システム開発サービス事業は、同社が2019年8月に連結子会社化した株式会社Pro-SPIREが担う。Pro-SPIREは、生命保険、損害保険を中心とした金融系企業を主要顧客とする。

Pro-SPIREは、受託開発と技術支援の2つのサービスを展開する。受託開発では、企業の情報システムの設計開発を請負い、完成品（成果物）を納入する。技術提供サービスでは、顧客企業に常駐システム開発の支援を行う。それぞれのサービスを、金融系システム、組込系システム、ソリューションシステムの分野で提供する。

- ▶ 金融系システム：生命保険・損害保険業界における新契約、保全、事故調査、代理店管理といった生損保業務の中核を担う基幹システムの開発、保守、パソコンなどで動作可能なオープン系プラットフォームへの移行業務で実績を持つ。保険契約の管理に用いる情報系システムでも実績を有する。

- ▶ 組み込み系システム：製造業メーカー向けにOA機器や通信機器から、宇宙ロケットの計測機器まで、多様な組込・制御システムの開発支援の実績を有する。
- ▶ ソリューションシステム：Pro-SPIREは、1998年よりBI（企業の意思決定を支援する情報システム）を提供してきた。この他、経営に役立つ情報を引き出すDWH（データウェアハウス）、顧客情報の活用を図るCRM、情報の配信を中心とするWeb開発などのソリューションも提供する。

同社は、Pro-SPIREをエンジニアの確保を主目的として連結子会社化した。システム開発サービス事業の従業員数は、2024年1月期時点で113人であり、このうち約90%がエンジニアである。

## システム開発サービス事業の業績推移

システム開発サービス事業の業績推移 (百万円)	20年1月期 連結	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結
売上高	661	1,861	1,992	1,787	2,012
前年比	-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%
営業利益	60	162	127	94	103
前年比	-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%
営業利益率	9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%

出所：同社資料をもとにSR社作成

## 海外事業：2024年1月期売上高構成比0.4%、営業損失32百万円

同社は、2019年12月、マレーシアにおいてTAZAKI Holdings Sdn.Bhdとの合弁会社NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.を設立し、2020年にソフトウェア事業の製品の販売を開始した。その後、2021年2月には、NEO THAI ASIA Co., Ltd.を設立し、タイにおいても販売活動を行っている。

主な顧客対象は、日系企業ではなくマレーシア、タイの現地企業であるという。同社によれば、東南アジアは1960年代から日系自動車メーカーが生産拠点を設けたことなどを背景に組織の構造や情報共有に関する考えが日本企業に近く、同社製品の強みを生かした販売ができる地域であるという。

同社は、2019年12月にマレーシアに、2021年2月にはタイに現地法人を設立し東南アジアでの事業を展開してきたが、2020年以降の新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に営業活動が停滞していた。2023年1月期以降は、現地法人による直接販売の他、現地販売代理店との提携を進め、販売の加速を図っている。タイ、マレーシア以外への国への展開も検討してきたが、2025年1月期第1四半期にフィリピンに現地法人を設立する計画である。

この他、米国カリフォルニア州において、2019年に設立した連結子会社DELGUI Inc.が現地の市場調査やパートナー企業の発掘等を行う。

## 海外事業の業績推移

海外事業の業績推移 (百万円)	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結
売上高	3	3	10	23
前年比	-	-2.3%	227.6%	137.4%
営業利益	-12	-45	-82	-32
前年比	-	-	-	-
営業利益率	-	-	-	-

出所：同社資料をもとにSR社作成

## 強み(Strengths)

### 主力製品のdesknet's NEOでは日本の商習慣に適した機能によって、外資系製品との補完、共存関係ができています

SR社の理解では、顧客企業は、外資系製品（Microsoft 365、Google Workspace）を導入済みであってもdesknet's NEOを追加的に導入する。desknet's NEOは業務に必須の文章作成や表計算機能はないが、日本の商習慣に適した機能を有し、外資系製品の不便を解消できる。

一例として、desknet's NEOの一機能であるワークフロー（電子稟議）は、一般社員から課長、部長、社長など指定した順に経路を設定し、稟議の決裁を受けることが可能だが、外資系製品は同様の機能がないとSR社は認識している。この他のdesknet's NEOにあり、外資系製品に無い機能として、情報閲覧や報告書の提出に用いる社内閲覧機能では、

誰が閲覧したのかの把握や未読の社員に対する再送信が可能である。また、グループウェアの基本であるスケジュール機能についても、社長や役員などのスケジュールを特定の職位以上にのみ開示するなど閲覧設定ができる。

日本は、米国、欧州、中国などと比較し、人口や経済規模で劣るため、外資系製品を開発・販売する企業にとって、日本の商習慣に適した機能の追加は優先度が低いとSR社は理解している。このため、中長期的にも日本国内において日本の商習慣に適した機能に対する需要は持続するとSR社は考える。

### **パッケージ版グループウェアにおいて、ユーザー端末への負荷抑制や社内サーバーの応答時間短縮などの技術の蓄積が、製品の優位性につながっている**

クラウド版のソフトウェアは、ほとんどの情報処理を外部サーバー（クラウド）で行うため、パソコンやタブレットなどのユーザー端末（CPU、メモリ、記憶装置等）や社内サーバーの性能の制約を受けない。それに対して、パッケージ版ではこれらの制約を受けるため、パッケージ版は技術的な難易度が高いとSR社は認識している。

同社では、1999年にdesknet's NEOの前身となるiOffice2000を発売以降、ユーザー端末のCPU、メモリ等のリソース使用を抑制する技術やサーバーとの通信遅延を抑制する技術を蓄積し、製品に反映してきた。パッケージ版の場合、代理店は顧客企業へのパソコンなどの端末販売時にオプションとして同社製品を販売する場合が大半である。同社製品を導入した場合、他社製品と比較し相対的に性能の低い端末でも業務を遂行可能で、同社製品の導入は端末代金の抑制にもつながる。

パッケージ市場は今後縮小するとみられるものの、閉域網内での作業が必要な企業などの需要は継続し、サポートサービスの受託による安定的な収益源にもなると同社では考えている。加えて、パッケージ版での技術は、クラウド版の製品開発においても応用可能であるとSR社は理解している。技術の応用により、クラウド版の外部サーバーの容量を抑制できサーバー代の節減につながる他、外部サーバーとユーザー端末の通信遅延も低減できるとSR社は認識している。

### **国産のクラウド版グループウェア最大手であるサイボウズ株式会社の製品と比較し、費用を抑えることで安価な価格設定を実現している**

サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）のグループウェアは、サイボウズ ガルーン、サイボウズ Officeの2製品で、それぞれ複数の料金プランを展開しているが、いずれの場合でもdesknet's NEOに価格優位性がある。同社が設定するオプションに根差した価格設定と広告宣伝費の抑制により、相対的に安価な価格設定を実現している。

同社は、一部の先進企業だけでなく、全ての企業にITのメリットを提供することを目指しており、同社はこの考えに基づきdesknet's NEOの価格を設定している。過去にはdesknet's NEOの前身であるiOffice2000（1999年発売）においても、当時の外資系製品が高額であったために中小企業での導入が不可能であった中、開発費を抑制し中小企業でも導入可能な価格帯で発売した。加えて、上述の端末への負荷抑制などの技術の蓄積をクラウド版の製品開発に反映することも、価格の低減につながっているとSR社は認識している。

サイボウズとの比較では、売上高広告宣伝費比率を抑制できていることも、安価な価格体系につながっているとSR社は認識している。売上高広告宣伝費比率は、ソフトウェア事業を担う同社単体では2023年1月期において9.5%であったが、サイボウズは2023年12月期において17.0%であった。

加えて、顧客企業の費用面でのメリットとして、パッケージ版で同社製品を導入した場合、他社製品と比較しパソコンなどの端末代金の抑制にもつながる。パッケージ版の場合、顧客企業は端末購入時に、オプションとして同社製品を導入する。上述の通り同社は端末リソースの消費を抑制する技術を積み上げ、製品開発に反映してきた。そのため、相対的に性能の低い端末でも業務を遂行可能で、端末代金を抑制できる。

## **弱み(Weaknesses)**

### **競合他社がテレビCMなど積極的な広告宣伝を行う中、販売代理店を使った戦略を展開してきたことで、特に中小企業における認知度が低いこと**

SaaS型の製品において広告投下や安価な料金設定等によってユーザーを獲得、一気にシェアを拡大することが戦略上重要であるとSR社は認識している。高いシェアを確保し、そこから得られる収益をもとに機能の追加や改善を行い、ユーザーにとっての価値を引き上げることで、さらにユーザー数の増加を図ることができる。特にグループウェアは、他社製品へ乗り換える場合にデータ移行や現場社員への操作方法の浸透などが必要で相対的にスイッチングコストが高く、他社に先行してシェアを確保することの重要性が高い。

同社はこれまで販売代理店を使った戦略を展開してきたことで、テレビCMなど積極的な広告宣伝を行ってきた競合他社に対し、特に中小企業の市場において認知度が劣化する状況にある。同社は2023年1月期第4四半期にテレビCMを実

施したほか、2024年1月期にもテレビCMを実施した。同社はテレビCMの実施により一定以上の認知度獲得が実現したとして、2025年1月期は一転してテレビCMを取りやめる方針である。競合他社が先行して認知度を高めてきた中で、これまでの広告宣伝強化が同社の今後の顧客獲得面にどのような成果をもたらすかが注目される。

#### desknet's NEOへの依存度が高く、次なる成長の柱を育成できていないこと

2024年1月期末時点において、同社はdesknet's NEO以外に売上高構成比で10%を超え収益の柱となる製品を開発できていない。同社のソフトウェア事業における製品別売上高構成比の80%程度がグループウェアであるdesknet's NEOに起因するものとSR社は理解している。一方で、サイボウズはグループウェアのサイボウズ Office、サイボウズ ガルーン（2023年12月期売上高構成比40.6%）に加え、単独で動作可能な業務システム構築プラットフォームのkintone（同51.2%）も展開している。サイボウズはグループウェア以外を収益の柱として育成できているとSR社は認識している。

この結果、同社はサイボウズに対して売上高の規模と成長率で劣位している。同社単体の売上高4,584百万円（2024年1月期）に対して、サイボウズの売上高は25,432百万円（2023年12月期）であった。売上高の年平均成長率は、同社は2019年1月期から2024年1月期にかけて11.5%、サイボウズは2018年12月期から2023年12月期にかけて17.6%であった。

#### 採用条件と教育体制が開発体制拡大の制約となり、サイボウズと比較し開発人員数で劣る

同社は、パッケージ版の開発で蓄積した技術の継承を重視することから、開発人員として中途採用を行わず新卒のみを採用する。採用した人員は、品質の高さ（不具合の少なさ）を担保するために5年程度の期間をかけて育成する。一方で、同業他社のサイボウズは開発人員として中途採用と新卒採用の両方を行う。この結果、同社の開発体制はサイボウズの開発体制と比較し小規模であり、収益の柱となる製品ラインナップ数で劣り、売上高の規模および成長率で劣位しているとSR社は認識している。

開発人員を含む従業員数は、同社単体は148人（2024年1月期）、サイボウズは1,276人（2023年12月期）である。開発人員数について開示はないが、同社の人員数はサイボウズの8分の1以下であり、開発体制も同社の方が小規模であるとSR社は推測している。

## グループ会社

同社は、2024年1月末時点で同社単体のほか、4つの連結子会社から構成されている。

- ▶ 株式会社Pro-SPIRE（議決権所有割合100.0%）：2019年8月に株式取得により連結子会社化した。システム開発サービス事業において、企業向け基幹システムおよび情報システムの開発・保守、組込系システムの開発等を行う。
- ▶ NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（同70.0%）：2019年12月にマレーシアの現地企業との合併会社として設立した。海外事業において、マレーシアでのソフトウェア事業で開発した製品の販売を担う。
- ▶ NEO THAI ASIA Co., Ltd.（同49.0%）：2021年2月に設立した。海外事業において、タイでのソフトウェア事業で開発した製品の販売を担う。
- ▶ DELCUI Inc.（同100.0%）：2019年6月に設立した。海外事業において、米国カリフォルニア州を拠点とし、現地のマーケット調査、パートナー企業の発掘等を行う。

## 市場とバリューチェーン

グループウェア市場には、外資系製品（Microsoft 365やGoogle Workspace）、オフィススイート製品が含まれる。SR社は、外資系製品と国産製品は共存関係にあると理解している。外資系製品と国産製品は、グループウェアの基本機能（メール、スケジュール、掲示板）は共通する。違いとして、外資系製品は業務遂行に必須の文章作成機能を有する。一方で、国産製品は日本の商習慣に適した機能を有し、外資系製品の不便を解消できる。顧客企業は、外資系製品を導入済みであっても、その不便を解消するため、追加的に国産製品を導入する。

オフィススイート製品：オフィス業務に必要なソフトウェア（文書作成、表計算、電子メールなど）をセットにした製品。

## 主要グループウェア製品

国内の主要グループウェア製品には、日本マイクロソフト株式会社（Microsoft Corporation（NASDAQ MSFT）傘下）のMicrosoft 365、グーグル合同会社（Alphabet Inc.（NASDAQ GOOGL）傘下）のGoogle Workspace、サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）のサイボウズ ガルーンおよびサイボウズ Office、同社のdesknet's NEOがある。

### 主要グループウェア製品

製品名	提供形態	提供元	
desknet's NEO	パッケージ版/クラウド版	同社	社員数を問わず導入可能。クラウド版は単一の料金プラン（1ユーザー月額400円）で、パッケージ版は1企業当たりユーザー数の増加に応じて1ユーザー当たりの価格が低減する。
Microsoft 365	クラウド版のみ	日本マイクロソフト	プランによって最大ユーザー数、セキュリティ、データ容量が異なる。
Google Workspace	クラウド版のみ	グーグル	プランによって最大ユーザー数、セキュリティ、データ容量が異なる。
サイボウズ ガルーン	パッケージ版/クラウド版	サイボウズ	社員数100人以上の企業向け製品。クラウド、オンプレミスとも1企業当たりユーザー数の増加に応じて1ユーザー当たりの価格が低減する。クラウド版では1ユーザー月額800円（301～1,000ユーザー）から利用できる。
サイボウズ Office	クラウド版	サイボウズ	社員数100人以下の企業向け。スタンダード（1ユーザー月額500円）とカスタムアプリが利用可能なプレミアム（同800円）がある。

出所：各種資料をもとにSR社作成

\*価格はいずれも税抜。

## 主要グループウェア製品の機能比較

### 主要グループウェア製品の基本機能比較

搭載機能	Microsoft 365	Google Workspace	サイボウズ ガルーン	サイボウズ Office	desknet's NEO
スケジュールの共有・管理	○	○	○	○	○
共有設備の予約管理	○	○	○	○	○
メールの管理・送受信	○	○	○	○	○
ビジネスチャット	○	○	×	×	△
ファイル・ドキュメント共有	○	○	○	○	○
電子会議室・電子掲示板の利用	○	○	×	○	○
社内SNS	○	○	○	○	○
利用者名簿・社員名簿の共有	○	△	○	○	○
連絡先・アドレスの共有	○	△	○	○	○
社内回覧	×	×	○	○	○
ワークフロー	×	×	○	○	○

出所：各種資料をもとにSR社作成

\*機能がある場合には「○」、無い場合には「×」、オプションや拡張、開発などで実装できる場合（完全な別サービスとの連携は含まず）は「△」としている。

**社内回覧：**複数人への情報回覧や報告書の提出ができる機能。複数人に情報を回覧した際に、誰が開覧したのかがわかり、未読の人には回覧内容を再送信することができる。回覧後は、作成者と回覧先との間でコメントを交換、情報共有できる。多人数宛にファイルを送付した場合でも、Eメールと異なり1カ所でデータやファイルを共有するため情報整理がしやすい。

**ワークフロー：**稟議書や出張申請など、社内の申請業務を電子化する機能。金額などの条件に応じ決済経路を分岐させる設定機能もある。

### 国産製品と外資系製品の違い

国産製品の特徴は、メールやスケジュール管理といった基本機能に加え、後述の通りワークフローや回覧など、日本企業に最適化された機能が実装されている点にある。海外製と比べて日本の商慣習に合っているため、カスタマイズせず導入できる場合もある。

外資系製品は、汎用性の高い機能を備える。加えて、文書作成機能や社外ともやり取り可能なWeb会議機能を備えている点も特徴である。運用の工夫やカスタマイズによって国内製と同等かそれ以上の使い方ができる製品・サービスもあるが、情報システム部門の知識・スキルに依存する。

SR社の理解では、顧客企業は、外資系製品を導入済みであっても国産製品を追加的に導入する。国産製品は業務遂行に必須の文章作成機能はないが、日本の商慣習に適した機能を有し、外資系製品の不便を解消できる。

desknet's NEOの一機能であるワークフロー（電子稟議）は、一般社員から課長、部長、社長など指定した順に経路を設定し、稟議の決裁を受けることが可能だが、外資系製品は同様の機能がないとSR社は認識している。この他、情報閲覧や報告書の提出に用いる社内閲覧機能では、誰が閲覧したのかの把握や未読の社員に対する再送信が可能で、この機能は外資系製品にはない。グループウェアの基本であるスケジュール機能についても、日本企業では社長や役員などのスケジュールを特定の職位以上にのみ開示するなど閲覧設定ができることを求められるが、外資系製品ではこれらの設定はできない。

## 同社製品とサイボウズ製品の違い

同社のdesknet's NEOとサイボウズのガルーンを比較した場合、2024年3月時点でdesknet's NEOは33の機能を有するが、サイボウズは26の機能を有する。ただし、両社とも日本の商習慣を踏まえて製品の機能改善を続けており、機能面での決定的な違いはないとSR社は認識している。

## 主要グループウェア製品の価格

価格面では、クラウド版、パッケージ版の両方でdesknet's NEOに優位性がある。

### クラウド版価格表（税込価格）

Google Workspace	Microsoft 365	サイボウズ ガルーン (クラウド版)	サイボウズ Office	desknet's NEO
最大300ユーザーまで	最大300ユーザーまで	最大300ユーザーまで	●スタンダードコース	●基本プラン
●Business Starter 748円/月 または 8,976円/年	●Microsoft 365 Business Basic 8,568円 (715円/月相当)	930円/月 または 10,929円/年	550円/月 または 6,468円/年	440円/月 または 5,280円/年
●Business Standard 1,496円/月 または 17,952円/年	●Microsoft 365 Business Standard 17,952円/年 (1,496円/月相当)	301~1,000ユーザー	●プレミアムコース (スタンダードコース+カスタムアプリ)	
●Business Plus 2,244円/月 または 26,928円/年	●Microsoft 365 Business Premium 31,548円 (2,629円/月相当)	880円/月 または 10,346円/年	880円/月 または 10,346円/年	
ユーザー数の制限なし	ユーザー数の制限なし	1,001ユーザー以上 別途問い合わせ		
●Enterprise 別途問い合わせ	●Microsoft 365 E3 51,612円 (4,301円/月相当)			
	●Microsoft 365 E5 81,840円/年 (6,820円/月相当)			

出所：各種資料をもとにSR社作成

パッケージ版は、外資系製品では提供がなく、国産製品のdesknet's NEOまたはサイボウズ ガルーンが提供する。desknet's NEOとサイボウズ ガルーンとも、顧客企業1社当たりの導入ユーザー数の増加に伴い、1ユーザー当たりの価格が低減する。以下は、100ユーザーと1,000ユーザーで導入した場合の価格を例示する。

### パッケージ版価格比較（税込価格）

(円)		サイボウズ ガルーン		desknet's NEO	
		初期費用	ランニングコスト	初期費用	ランニングコスト
100ユーザー	総額	-	-	500,000	90,000
	1ユーザー当たり	11,000	2,200	5,000	900
1,000ユーザー	総額	-	-	4,760,000	760,000
	1ユーザー当たり	8,000	1,600	4,760	760

出所：各種資料をもとにSR社作成

\*サイボウズ ガルーンのランニングコストは、継続ライセンスサービス1年パックの料金。desknet's NEOのランニングコストは、年間サポート料金。

## 法人数および生産年齢人口の推移

グループウェア市場は、顧客である法人の数やユーザーとなる生産年齢人口の影響を受ける。それぞれの推移は以下の通りである。

### 企業規模別の法人数

企業数は全体として減少傾向で推移している。内訳では大半が中小企業で、同社の強みを生かせるパッケージ版の導入対象である大企業の構成比は1%を下回る。



## 企業規模別の法人数

(千社)	1999	2001	2004	2006	2009	2012	2014	2016	2021
企業数合計	4,850	4,700	4,340	4,210	4,210	3,860	3,820	3,590	3,680
CAGR	-	-1.6%	-2.6%	-1.5%	0.0%	-2.9%	-0.5%	-3.1%	0.5%
大企業	14	13	12	12	12	11	11	11	-
CAGR	-	-3.6%	-2.6%	0.0%	0.0%	-2.9%	0.0%	0.0%	-
中規模企業	608	587	549	535	536	510	557	530	-
CAGR	-	-1.7%	-2.2%	-1.3%	0.1%	-1.6%	4.5%	-2.5%	-
小規模企業	4,229	4,102	3,777	3,663	3,665	3,343	3,252	3,048	-
CAGR	-	-1.5%	-2.7%	-1.5%	0.0%	-3.0%	-1.4%	-3.2%	-

出所：総務省「平成11年、13年、16年、18年事業所・企業統計調査」、「平成21年、26年経済センサス・基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年、28年、令和3年経済センサス・活動調査」をもとにSR社作成

中規模企業、小規模企業の定義は、中小企業基本法に定める以下の定義に基づく。

- ・製造業その他における中小企業の定義は、資本金が300百万円以下または従業員の数300人以下の会社、個人である。このうち小規模企業者は、従業員数が20人以下の会社、個人である。
- ・卸売業における定義は、資本金が100百万円以下または従業員の数100人以下の会社、個人である。このうち小規模企業者は、従業員数が5人以下の会社、個人である。
- ・小売業における定義は、資本金が50百万円以下または従業員の数50人以下の会社、個人である。このうち小規模企業者は、従業員数が5人以下の会社、個人である。
- ・サービス業における定義は、資本金が50百万円以下または従業員の数100人以下の会社、個人である。このうち小規模企業者は、従業員数が5人以下の会社、個人である。

## 生産年齢人口

国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」は、2030年までに生産年齢人口（15歳以上65歳未満の人口）は70百万人を下回り、2060年までに50百万人未満になるとしている。

## 生産年齢人口の推移

年齢区分別人口（百万人）	2010年	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年	2050年	2055年	2060年	2065年
0～14歳	16.8	15.9	15.0	13.6	12.4	11.7	11.9	11.0	10.4	9.7	8.9	8.4
15～64歳	81.0	76.3	75.1	73.1	70.8	67.2	62.1	58.3	55.4	53.1	50.8	48.1
65歳以上	29.2	33.5	36.0	36.5	37.0	37.7	39.3	39.5	38.9	37.8	36.4	35.1
総数	128.1	127.1	126.1	123.3	120.1	116.6	112.8	108.8	104.7	100.5	96.1	91.6

出所：2010年、2015年の数値（実績値）については総務省統計局「国勢調査」、2020年以降の数値（推計値）については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」よりSR社作成

\*2020年以降の推計値に関しては、出生中位・死亡中位仮定による推計結果である。

## 同業他社の業績推移

### サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）

サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）は、グループウェアであるサイボウズ ガルーン（社員数100人以上の企業向け）、サイボウズ Office（社員数100人未満の企業向け）を開発する。この他、業務システム構築プラットフォームのkintone、メール共有システムであるMailwiseも展開している。1997年に創業し、同年にグループウェアであるサイボウズ Office 1を発売した。

製品別では、2023年12月期のサイボウズ ガルーンの累計導入社数は7,400社（前期比8.8%増）、売上高は5,006百万円（同9.7%増）、サイボウズ Officeの累計導入社数は78,600社（同4.8%増）、売上高は5,312百万円（同4.4%増）であった。

2023年12月期において、サイボウズの売上高のうち、87.6%はクラウド製品の売上高であった。クラウド製品売上高のうち、直接販売は37.1%、代理店販売は62.9%であった。

## サイボウズの業績推移

(百万円)	17年12月期	18年12月期	19年12月期	20年12月期	21年12月期	22年12月期	23年12月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	9,502	11,303	13,417	15,674	18,489	22,067	25,432
前年比	18.2%	19.0%	18.7%	16.8%	18.0%	19.4%	15.2%
売上原価	641	749	1,067	1,086	1,339	1,951	2,364
原価率	6.7%	6.6%	8.0%	6.9%	7.2%	8.8%	9.3%
売上総利益	8,860	10,553	12,346	14,587	17,150	20,116	23,068
前年比	17.5%	19.1%	17.0%	18.2%	17.6%	17.3%	14.7%
売上総利益率	93.2%	93.4%	92.0%	93.1%	92.8%	91.2%	90.7%
販売費及び一般管理費	8,058	9,450	10,613	12,317	15,709	19,505	19,674
前年比	14.7%	17.3%	12.3%	16.1%	27.5%	24.2%	0.9%
販管费率	84.8%	83.6%	79.1%	78.6%	85.0%	88.4%	77.4%
人件費	3,384	3,955	4,654	5,502	6,315	7,854	8,828
対売上高比率	35.6%	35.0%	34.7%	35.1%	34.2%	35.6%	34.7%
販管費構成比率	42.0%	41.9%	43.9%	44.7%	40.2%	40.3%	44.9%
広告宣伝費	1,674	1,765	1,854	2,673	4,907	6,452	4,313
対売上高比率	17.6%	15.6%	13.8%	17.1%	26.5%	29.2%	17.0%
販管費構成比率	20.8%	18.7%	17.5%	21.7%	31.2%	33.1%	21.9%
業務委託費	649	767	783	841	960	1,000	986
研究開発費	284	441	481	341	266	270	889
営業利益	802	1,103	1,732	2,270	1,441	611	3,394
前年比	55.7%	37.5%	57.0%	31.1%	-36.5%	-57.6%	455.5%
営業利益率	8.4%	9.8%	12.9%	14.5%	7.8%	2.8%	13.3%

出所：サイボウズの資料をもとにSR社作成

## サイボウズの製品別導入実績

(社)	17年12月期	18年12月期	19年12月期	20年12月期	21年12月期	22年12月期	23年12月期
kintone	8,000	11,000	14,000	18,000	23,000	27,500	32,800
前年比	45.5%	37.5%	27.3%	28.6%	27.8%	19.6%	19.3%
Officeとガルーンの合計	61,600	65,000	71,400	74,800	78,400	81,800	86,000
前年比	8.1%	5.5%	9.8%	4.8%	4.8%	4.3%	5.1%
前年差	4,600	3,400	6,400	3,400	3,600	3,400	4,200
Office	57,000	60,000	66,000	69,000	72,000	75,000	78,600
前年比	7.5%	5.3%	10.0%	4.5%	4.3%	4.2%	4.8%
前年差	4,000	3,000	6,000	3,000	3,000	3,000	3,600
ガルーン	4,600	5,000	5,400	5,800	6,400	6,800	7,400
前年比	15.0%	8.7%	8.0%	7.4%	10.3%	6.3%	8.8%
前年差	600	400	400	400	600	400	600
Mailwise	6,500	7,500	8,800	10,400	11,800	13,000	14,400
前年比	30.0%	15.4%	17.3%	18.2%	13.5%	10.2%	10.8%
前年差	1,500	1,000	1,300	1,600	1,400	1,200	1,400

出所：サイボウズの資料をもとにSR社作成

\*kintoneはクラウドのみの販売のため国内契約社数

\*他製品は、パッケージ版/クラウド版を合算した国内延べ導入社数

# 財務諸表

## 損益計算書

損益計算書 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	1,725	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616
前年比	11.1%	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%
売上原価	525	450	583	642	877	1,519	2,589	2,891	2,775	2,976
売上総利益	1,200	1,454	1,533	1,670	1,785	2,224	2,736	3,030	3,232	3,639
前年比	9.9%	21.2%	5.5%	8.9%	6.9%	-	23.1%	10.7%	6.7%	12.6%
売上総利益率	69.5%	76.4%	72.4%	72.2%	67.1%	59.4%	51.4%	51.2%	53.8%	55.0%
販売費及び一般管理費	948	1,087	1,142	1,237	1,257	1,525	1,816	1,782	1,991	2,342
売上高販管費比率	55.0%	57.1%	53.9%	53.5%	47.2%	40.7%	34.1%	30.1%	33.1%	35.4%
営業利益	251	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297
前年比	23.3%	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%
営業利益率	14.6%	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%
営業外収益	14	31	37	21	22	23	41	114	96	85
営業外費用	0	11	0	2	3	5	13	1	1	7
経常利益	265	386	429	451	547	717	949	1,361	1,336	1,375
前年比	25.3%	45.5%	11.0%	5.3%	21.3%	-	32.3%	43.5%	-1.9%	2.9%
経常利益率	15.4%	20.3%	20.2%	19.5%	20.6%	19.2%	17.8%	23.0%	22.2%	20.8%
特別利益	0	2	3	3	0	1	128	1	36	50
特別損失	0	0	0	0	10	4	106	102	39	27
法人税等	93	142	135	130	155	219	297	398	524	445
税率	35.0%	36.5%	31.3%	28.6%	28.8%	30.7%	30.7%	31.6%	39.3%	31.8%
非支配株主に帰属する当期純利益	-	-	-	-	-	-	-5	-5	-4	-3
親会社株主に帰属する当期純利益	173	246	297	324	382	495	677	866	813	956
前年比	33.2%	42.7%	20.5%	9.3%	17.9%	-	36.8%	27.9%	-6.2%	17.7%
純利益率	10.0%	12.9%	14.0%	14.0%	14.4%	13.2%	12.7%	14.6%	13.5%	14.5%

出所：同社資料をもとにSR社作成

売上高から営業利益については、事業内容の頁を参照。同社は創業来一度も赤字を計上したことがないという。

同社は資産の一部を有価証券または投資有価証券として運用している。これに伴う営業外収益、営業外費用、特別利益、特別損失を計上する。同社は、相対的にリスクが少ないと当社が認識する資産に限定して運用し、市場価格を有する社債や外貨建MMFを保有する。

### 営業外収益、営業外費用

同社は資産の一部を有価証券または投資有価証券として運用しており、営業外収益として受取利息、有価証券売却益、有価証券利息などを計上し、営業外費用として投資事業組合運用損を計上する。

2024年1月期における営業外収益85百万円（前期は96百万円）の主な内訳は、受取利息42百万円（同31百万円）、有価証券売却益28百万円（同29百万円）であった。

営業外費用では、投資事業組合運用損7百万円（同1百万円）を計上した。

### 特別利益、特別損失

過去10年で、同社が100百万円を超える特別利益、特別損失を計上したのは2021年1月期と2022年1月期に限られる。

- ▶ 2021年1月期においては、特別利益として投資有価証券売却益128百万円を計上した。特別損失では、投資有価証券評価損106百万円を計上した。
- ▶ 2022年1月期においては、特別損失として投資有価証券評価損52百万円を計上した他、自社利用ソフトウェアを中心とした減損損失49百万円を計上した。

## 貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
資産										
現金及び預金	1,591	2,175	2,368	2,552	2,599	2,996	3,385	4,018	4,841	5,209
売掛金	116	151	209	289	286	538	723	663	688	708
有価証券	8	16	122	6	8	127	265	307	378	195
仕掛品	4	5	9	8	19	19	8	5	-	-
貯蔵品	5	6	5	2	3	3	3	5	3	3
その他	62	55	49	54	41	50	75	90	80	481
貸倒引当金	-0	-1	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-2	-2
流動資産合計	1,786	2,407	2,760	2,909	2,954	3,731	4,457	5,087	5,989	6,595

建物	11	20	31	41	42	40	39	36	32	28
車両運搬具	0	7	4	3	2	7	5	13	9	12
工具、器具及び備品	9	11	9	10	8	11	12	11	8	8
使用権資産	-	-	-	-	-	-	1	0	0	0
<b>有形固定資産合計</b>	<b>20</b>	<b>38</b>	<b>44</b>	<b>53</b>	<b>52</b>	<b>58</b>	<b>56</b>	<b>59</b>	<b>48</b>	<b>48</b>
のれん	-	-	-	-	-	134	120	106	92	78
ソフトウェア	19	83	25	95	87	41	164	223	202	145
ソフトウェア仮勘定	7	21	23	10	5	147	84	42	50	157
その他	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>無形固定資産合計</b>	<b>27</b>	<b>105</b>	<b>48</b>	<b>106</b>	<b>92</b>	<b>323</b>	<b>369</b>	<b>372</b>	<b>345</b>	<b>381</b>
投資有価証券	670	661	654	760	1,151	1,109	1,229	1,237	1,119	1,027
関係会社株式	2	-	-	-	-	108	108	-	-	-
長期貸付金	-	-	-	-	-	35	25	9	-	-
繰延税金資産	56	39	50	58	66	183	249	278	276	306
その他	117	147	171	207	227	242	250	245	248	266
貸倒引当金	-0	-0	-0	-0	-0	-1	-1	-0	-0	-0
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>843</b>	<b>847</b>	<b>875</b>	<b>1,025</b>	<b>1,444</b>	<b>1,677</b>	<b>1,860</b>	<b>1,770</b>	<b>1,644</b>	<b>1,599</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>891</b>	<b>990</b>	<b>967</b>	<b>1,184</b>	<b>1,587</b>	<b>2,057</b>	<b>2,286</b>	<b>2,201</b>	<b>2,037</b>	<b>2,028</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,677</b>	<b>3,397</b>	<b>3,727</b>	<b>4,093</b>	<b>4,541</b>	<b>5,788</b>	<b>6,743</b>	<b>7,287</b>	<b>8,026</b>	<b>8,623</b>
<b>負債</b>										
買掛金	9	23	17	21	23	154	152	127	142	157
未払金	83	162	139	148	157	232	401	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	-	53	54	-	-	-
未払法人税等	121	53	86	76	109	198	236	278	295	248
契約負債	-	-	-	-	-	-	-	-	999	1,033
賞与引当金	13	14	14	15	16	79	116	78	79	105
前受収益	297	341	350	401	470	534	570	640	-	-
リース債務	-	-	-	-	-	-	1	0	0	0
その他	85	53	61	58	70	112	191	417	387	341
<b>流動負債合計</b>	<b>608</b>	<b>647</b>	<b>668</b>	<b>720</b>	<b>846</b>	<b>1,362</b>	<b>1,721</b>	<b>1,541</b>	<b>1,902</b>	<b>1,884</b>
長期借入金	-	-	-	-	-	101	46	-	-	-
退職給付に係る負債	89	96	102	110	119	288	313	323	368	371
リース債務	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
その他	103	118	130	142	147	181	231	258	28	28
<b>固定負債合計</b>	<b>192</b>	<b>214</b>	<b>232</b>	<b>251</b>	<b>266</b>	<b>570</b>	<b>591</b>	<b>581</b>	<b>395</b>	<b>399</b>
<b>負債合計</b>	<b>800</b>	<b>861</b>	<b>900</b>	<b>971</b>	<b>1,112</b>	<b>1,932</b>	<b>2,312</b>	<b>2,122</b>	<b>2,298</b>	<b>2,283</b>
<b>純資産</b>										
資本金	99	265	281	288	289	292	295	297	297	297
資本剰余金	89	301	317	325	325	328	332	333	333	335
利益剰余金	1,702	1,931	2,199	2,492	2,793	3,199	3,763	4,450	5,048	5,706
自己株式	-55	-	-	-	-0	-0	-0	-0	-0	-77
その他の包括利益累計額	42	39	29	17	22	37	30	72	39	72
非支配株主持分	-	-	-	-	-	-	11	14	10	7
<b>純資産合計</b>	<b>1,877</b>	<b>2,536</b>	<b>2,827</b>	<b>3,122</b>	<b>3,429</b>	<b>3,856</b>	<b>4,431</b>	<b>5,165</b>	<b>5,728</b>	<b>6,340</b>
運転資金	111	132	202	277	282	403	579	546	548	554
有利子負債合計	-	-	-	-	-	154	102	0	0	0
ネット・デット	-1,591	-2,175	-2,368	-2,552	-2,599	-2,842	-3,283	-4,018	-4,841	-5,209

出所：同社資料をもとにSR社作成

## 資産

### 流動資産

同社の資産の過半は現金及び預金である。2024年1月期において、総資産に対する現金及び預金の構成比は60.4%であった。同社は今後、企業買収なども含めた成長戦略を検討する上で、現状の現金及び預金の水準を維持する方針であるとしている。

有価証券は、市場価格を有する1年以内償還予定の社債および外貨建MMFで、2024年1月期において総資産の2.3%を占めた。

### 有形固定資産

2024年1月期において、有形固定資産の総資産に対する構成比は0.6%に留まる。

### 無形固定資産

2024年1月期において、無形固定資産の総資産に対する構成比は4.4%であった。内訳は、2019年8月に買収した株式会社Pro-SPIREののれん、ソフトウェア、ソフトウェア仮勘定である。

Pro-SPIREののれんは10年間の均等償却で、年間償却額は14百万円である。

同社はソフトウェア仮勘定に、主に提供開始前の追加機能等に関する労務費、外注費などを資産計上し、提供開始時にソフトウェアに振り替える。市場販売目的のソフトウェアの償却は、定額法に基づき行い、見込販売期間（12か月）における見込販売収益に基づく償却額と残存販売可能期間に基づく均等配分額のいずれか大きい額を計上する。

### 投資その他の資産

投資その他の資産は、2024年1月期において総資産の18.5%を占め、このほとんどが投資有価証券である。投資有価証券は主に市場価格を有する社債である。

## 負債

同社は資金の借り入れを行わない方針である。2019年8月の株式会社Pro-SPIREの子会社化に伴い、2020年1月期および2021年1月期において借入金を計上したが、既に完済済みである。

クラウド版製品において、顧客が年払による支払を選択した場合に、年額料金を前受収益として計上する。同社はこれを12ヵ月で按分し、毎月売上高として計上する。

## 純資産

### 資本金および資本剰余金

過去の主な資金調達としては2015年11月の上場時における公募増資を実施した。差引手取概算額で374百万円を調達し、新製品の研究開発、地方営業拠点の開設費用、既存製品の機能強化などに充当した。

### 利益剰余金

利益剰余金は当期純利益の内部留保によって増加傾向にある。

# キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単独	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	435	384	379	423	696	764	990	1,107	1,190	1,027
税引前当期純利益	265	388	432	454	537	714	970	1,259	1,332	1,398
減価償却費	143	73	123	109	153	113	136	234	259	224
のれん償却費	-	-	-	-	-	5	14	14	14	14
投資事業組合運用損益(は益)	-	-	-	2	3	5	10	-5	1	7
投資有価証券償還損益(は益)	-	-	-	-	10	-	0	0	-36	-38
投資有価証券評価損益(は益)	-	-	-	-	-	4	106	52	38	-
投資有価証券売却損益(は益)	-	-	-3	-3	-	-	-128	-	-	20
売上債権の増減額(は増加)	7	-35	-58	-80	4	-39	-185	60	-19	-20
法人税等の支払額	-71	-185	-104	-150	-143	-186	-324	-403	-484	-533
その他	91	143	-10	91	132	149	391	-105	85	-43
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-370	-197	-195	-227	-567	-465	-228	-326	-174	-359
有形固定資産の取得による支出	-3	-29	-2	-22	-16	-15	-9	-18	-2	-16
無形固定資産の取得による支出	-40	-140	-54	-157	-130	-190	-183	-274	-231	-258
投資有価証券の取得による支出	-314	-	-335	-111	-508	-53	-420	-144	-110	-354
投資有価証券の償還による収入	-	-	-	-	113	-	107	13	138	151
投資有価証券の売却による収入	-	-	219	-	-	-	295	-	-	121
関係会社株式の取得による支出	-	-	-	-	-	-108	-	-	-	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-	-	-	-	-103	-	-	-	-
その他	-13	-28	-24	63	-26	3	-18	97	31	-2
FCF(1+2)	65	187	184	196	130	300	762	781	1,016	668
財務活動によるキャッシュフロー	-11	405	4	-17	-80	-102	-143	-256	-207	-390
配当金等の支払額	-11	-17	-29	-31	-81	-89	-111	-164	-209	-298
その他	-	422	33	14	2	-13	-31	-92	2	-91
単純FCF(NI+A+B-C)	265	172	433	330	394	529	811	790	855	925
減価償却費及のれん償却費(A)	143	73	123	109	153	117	150	248	273	238
設備投資(B)	-43	-169	-56	-179	-146	-205	-192	-292	-233	-274
運転資金増減(C)	-8	22	69	75	5	121	176	-33	3	5

出所：同社資料をもとにSR社作成

- ▶ 営業活動によるキャッシュフローは、税金等調整前当期純利益のほか、減価償却などの増減額の影響を受ける。過去10年間で、一貫してプラスで推移した。
- ▶ 投資活動によるキャッシュフローでは、主に製品の機能開発に伴った無形固定資産の取得による支出や投資有価証券の取得による支出によって、マイナスで推移する傾向がある。
- ▶ 財務活動によるキャッシュフローでは、主に配当金等の支払額の影響を受け、マイナスで推移する傾向がある。

## 過去の業績

### 2024年1月期第3四半期（3ヵ月）実績

- 売上高：1,732百万円（前年同期比13.4%増）
- 営業利益：481百万円（同37.2%増）
- 経常利益：503百万円（同37.5%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：345百万円（同41.0%増）

売上高は前年同期比13.4%増と過去最高となった。同社単体（ソフトウェア事業）、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREともに過去最高売上を更新した。

売上総利益は増収効果により前年同期比16.5%増、売上総利益率はクラウド売上の拡大を主因に同1.5%ポイント改善の55.8%となった。

販管費は前年同期比1.4%増、販管費率は同3.4%ポイント低下の28.0%であった。下期のテレビコマーシャルは第4四半期に実施を予定していることで、第3四半期の広告宣伝費は同13.9%増の90百万円にとどまった。なお第4四半期にテレビコマーシャルに約200百万円を投じる予定である。

営業利益は大型案件の受注に加えて、広告宣伝費がそれほど増加しなかったことで前年同期比37.2%増となった。増減要因としては、同社単体が109百万円増、Pro-SPIREが10百万円増、海外事業が12百万円の増益となった。

親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比41.0%増であった。特別利益として投資有価証券売却益（7百万円）が計上された。

今回修正された新たな2024年1月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高で75.4%（前年同期の前期実績に対する進捗率74.3%）、営業利益で96.0%（同77.4%）、経常利益で95.8%（同78.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益で99.3%（同87.1%）であった。

2024年1月期第3四半期末における広告宣伝費累計は410百万円となり、通期予算730百万円の56.2%を消化した。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

## ソフトウェア事業

- 売上高：1,206百万円（前年同期比9.9%増）
- 営業利益：458百万円（同31.2%増）

2024年1月期第3四半期のソフトウェア事業売上高は前年同期比9.9%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は前年同期比8.1%増と引き続き堅調に推移した。プロダクト売上高は官公庁や金融機関向けが堅調に推移したことで同14.2%増となった。

2024年1月期第3四半期のストック売上は前年同期比9.4%増の895百万円となった。内訳はクラウドサービスが同10.7%増の682百万円、プロダクトが同5.0%増の212百万円であった。パッケージ販売の好調を背景にフロー売上が伸長したことで、ストック売上比率は74.2%（前年同期79.9%）に低下した。

2024年1月期第3四半期末のARRは前年同期比9.6%増の3,609百万円であった。

2024年1月期第3四半期のソフトウェア事業営業利益は、大型案件の受注や広告宣伝費がそれほど増加しなかったことで前年同期比31.2%増となった。

### クラウドサービス売上高745百万円（前年同期比8.1%増）

- 月額売上合計：733百万円（同10.1%増）
    - desknet's NEOクラウド：618百万円（同9.3%増）
    - AppSuiteクラウド：46百万円（同31.8%増）
    - ChatLuckクラウド：19百万円（同16.1%増）
    - その他月額売上：50百万円（同1.6%増）
  - その他役務作業等：12百万円（同49.1%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比9.3%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第3四半期末ユーザー数は前年同期比8.7%増の524千人（前四半期末比10千人増）であった。同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は85ユーザーと100ユーザー未満での利用が多い状況にある。一方で、従来、パッケージ版を選択することが多いユーザー規模の顧客においてもクラウドサービスを選択するケースが徐々に増加している。2024年1月期第3四半期の月間解約率は0.22%（前年同期0.17%）、MRRベースの月間解約率も0.23%（同0.29%）と低い水準を維持した。
- ▶ AppSuiteクラウドは、ユーザー数の増加に伴い前年同期比31.8%増となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第3四半期末ユーザー数は、前年同期比34.1%増の55千人（前四半期末比4千人増）であった。2023年9月末時点におい

- ▶ て、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet'sNEOクラウドのユーザー数の約10%に留まり、成長余地が大きいためさらなる拡販に努めている。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比16.1%増となった。継続的に機能強化に取り組み、利用ユーザー数の拡大に努めている。
- ▶ その他月額売上はおおむね前年同期と同水準となった。
- ▶ その他役務作業等は、主にASP事業者向けのカスタマイズ売上高が減少した。

#### プロダクト売上高：446百万円（前年同期比14.2%増）

- ライセンス売上合計：127百万円（同41.7%増）
    - desknet's NEOエンタープライズ：62百万円（同29.4%増）
    - desknet's NEOスモール：12百万円（同7.3%増）
    - AppSuite：42百万円（同70.3%増）
    - ChatLuck：9百万円（同117.3%増）
    - その他ライセンス：2百万円（同16.7%増）
  - サポートサービス売上：212百万円（同5.0%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は177百万円（同1.8%増）
  - カスタマイズ売上：24百万円（同17.3%増）
  - その他役務作業等：82百万円（同5.3%増）
- ▶ 2024年1月期第3四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、大型案件の獲得により前年同期比5.3%増の4,354千人（前四半期比93千人増）となった。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンスの第3四半期の売上は、前年同期比29.4%増となった。官公庁や金融機関向けの売上が堅調に推移した。
  - ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンスは、クラウドサービスを選択する顧客が増加傾向にあることで、従来は減少傾向にあったが、第3四半期の売上は前年同期比7.3%増となった。しかしクラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると社は認識している。
  - ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第3四半期においては、AppSuiteライセンス売上は官公庁や金融機関における大型案件に加え、一般企業の案件獲得により前年同期比70.3%増、ChatLuckライセンスの売上は同117.3%増となった。AppSuiteの2024年1月期第3四半期末のプロダクト累計販売実績は同80.8%増の302千人であった。
  - ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前年同期比1.8%増、AppSuiteのサポートサービスが同35.8%増となったことなどにより増収となった。
  - ▶ カスタマイズ売上は、前年同期と比較して主に中規模の案件が増加したことなどで、前年同期比17.3%増となった。

#### 技術開発：17百万円（前年同期比5.2%減）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、主に従来からの継続案件の売上が減少した。

#### システム開発サービス事業

- 売上高：515百万円（前年同期比20.4%増）
- 営業利益：41百万円（同33.7%増）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。第3四半期の売上高は、2023年1月期第4四半期以降の回復傾向が継続し、主要顧客の体制縮小の影響や退職などによる在籍人員減少により減収となった前年同期に比べ20.4%の増収となった。売上高増加に伴う協力会社への外注費用増を主因に売上原価が増加し、販管費も人件費の増加などにより増加したものの、増収により吸収し増益となった。

#### 海外事業

- 売上高：11百万円（前年同期比543.9%増）
- 営業損失：17百万円（前年同期は29百万円）

海外事業は、海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOのライセンス販売、クラウドサービスの提供などを行う。

ASEAN地域ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、マレーシア、タイにおいては、前期より本格的な営業活動を再開し、営業人員の強化や展示会への出展により現地における製品・サービスの認知度向上に努めている。またタイでは、今期において現地で新たに販売代理店2社と契約を締結するなど販売拡大に向けて取り組んでいる。ASEAN地域の子会社2社では、徐々に売上は増加しているものの、安定した単月黒字化の実現に向けてストック型売上を着実に積み上げていくよう営業活動に注力している。米国においては、現地の市場調査を踏まえ、前期より開発を進めていたサービスを第2四半期に同社に譲渡した。

売上高の増加は、主にタイにおいて案件が順調に積み上がっていることが背景である。

## 主なトピックス

### NEO THAI ASIAがタイにおいてCom7 Public Company Limitedと販売パートナー契約を締結

2023年10月24日、同社の連結子会社であるNEO THAI ASIA Co., Ltd.が、Com7 Public Company Limited（本社：タイ・バンコク、以下、Com7）と販売代理店パートナー契約を締結したと発表した。Com7は1,000店を超える店舗やIT機器製品に特化したECサイト、法人営業部隊など幅広い販売チャネルを有する。今回の販売パートナー契約の締結により、Com7はdesknet's NEOおよびAppSuiteの提案・販売、導入支援、導入後のサポート提供を開始し、タイ全国への販売拡大を目指す。

## 2024年1月期第2四半期（3ヵ月）実績

- 売上高：1,579百万円（前年同期比9.7%増）
- 営業利益：209百万円（同30.7%減）
- 経常利益：246百万円（同31.5%減）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：213百万円（同12.2%減）

売上高は前年同期比9.7%増と過去最高となった前四半期に次ぐ水準となった。同社単体の増収に加え、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREが増収基調となった。同社は第3四半期以降も売上高は引き続き堅調に推移すると想定している。

売上総利益は増収効果により前年同期比12.6%増、売上総利益率はクラウド売上の拡大を背景に同1.4%ポイント改善の54.6%であった。

販管費は広告宣伝費の増加を主因に前年同期比40.7%増、販管費率は同9.1%ポイント上昇の41.3%となった。今後は売上増加を見込む一方で、広告宣伝費は微増にとどまるため、2025年1月期以降、販管費率は徐々に低下すると同社は想定している。

営業利益は広告宣伝費の増加を主因に前年同期比30.7%減となった。増減要因としては、同社単体が広告宣伝費の増加により164百万円の減となった一方、Pro-SPIREが7百万円の増、海外事業はグループ間取引を背景に61百万円の増益となった。

2024年1月期第2四半期の広告宣伝投資は、テレビCMの放映などにより前年同期比165百万円増の241百万円となった。同社では当初、2024年1月期の広告宣伝費として例年予算比300百万円増の680百万円を想定していたが、今回、さらに50百万円を上乗せし約730百万円に変更した。下期にも第二弾のテレビCMなどを予定する。2024年1月期第2四半期末における広告宣伝費累計は320百万円となり、新たな通期予算730百万円の43.8%を消化した。

親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比12.2%減であった。特別利益として投資有価証券償還益（38百万円）および固定資産売却益（4百万円）が計上された。

なお、2024年1月期第2四半期累計期間の売上高は前年同期比9.8%増、営業利益は同1.3%減、経常利益は同5.8%減、親会社株主に帰属する四半期純利益は同4.1%増であった。2024年1月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高で50.7%、営業利益で64.3%、経常利益で68.1%、親会社株主に帰属する当期純利益で76.6%となった。同社は今回広告宣伝費予算を50百万円増額したものの、吸収可能とのことから通期会社予想に変更はなかった。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

## ソフトウェア事業



売上高：1,095百万円（前年同期比9.2%増）

- 営業利益：149百万円（同52.4%減）

2024年1月期第2四半期のソフトウェア事業売上高は前年同期比9.2%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は前年同期比9.7%増と過去最高となった。プロダクト売上高はパッケージ販売およびカスタマイズが堅調に推移したことで同9.2%増となった。

2024年1月期第2四半期のストック売上は前年同期比9.5%増の877百万円となった。内訳はクラウドサービスが同11.0%増の668百万円、プロダクトが同4.5%増の208百万円であった。ストック売上比率は80.2%（前年同期79.9%）となった。

2024年1月期第2四半期末のARRは前年同期比10.6%増の3,533百万円であった。

2024年1月期第2四半期のソフトウェア事業営業利益は広告宣伝費の増加を主因に前年同期比52.4%減（164百万円減）となった。減益となった主な要因は、広告宣伝費が165百万円増、グループ間取引が60百万円の減益要因であった。

### クラウドサービス売上高730百万円（前年同期比9.7%増）

- 月額売上合計：719百万円（同10.4%増）
    - desknet's NEOクラウド：607百万円（同9.9%増）
    - AppSuiteクラウド：43百万円（同31.6%増）
    - ChatLuckクラウド：18百万円（同7.4%増）
    - その他月額売上：50百万円（同2.3%増）
  - その他役務作業等：11百万円（同20.2%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比9.9%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第2四半期末ユーザー数は前年同期比9.1%増の514千人（前四半期末比11千人増）であった。同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は84ユーザーと100ユーザー未満での利用が多い状況にある。一方で、1,000ユーザー以上でクラウドサービスを利用する件数が増加傾向にあり、パッケージ版を選択することが多いユーザー規模の顧客においてもクラウドサービスを選択するケースが徐々に増加している。2024年1月期第2四半期の月間解約率は0.20%（前年同期0.40%）、MRRベースの月間解約率は0.24%（同0.35%）と低い水準を維持した。
- ▶ AppSuiteクラウドは、前四半期に続き、desknet's NEOのアップセルを狙って販促を加速させたことで、前年同期比30%超の伸長となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第2四半期末ユーザー数は、前年同期比30.6%増の51千人（前四半期末比3千人増）であった。2023年7月末時点において、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約10%に留まり成長余地が大きいと見られ、さらなる拡販に努めている。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比微増であったが、ChatGPTとの連携に取り組むなどにより、利用ユーザー数の拡大に努めている。
- ▶ その他月額売上はおおむね前年同期と同水準となった。

### プロダクト売上高：348百万円（前年同期比9.2%増）

- ライセンス売上合計：79百万円（同10.0%増）
    - desknet's NEOエンタープライズ：38百万円（同22.4%増）
    - desknet's NEOスマール：10百万円（同11.4%減）
    - AppSuite：22百万円（同0.4%減）
    - ChatLuck：9百万円（同38.2%増）
    - その他ライセンス：1百万円（同36.5%減）
  - サポートサービス売上：209百万円（同4.9%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は175百万円（同1.9%増）
  - カスタマイズ売上：37百万円（同107.2%増）
  - その他役務作業等：22百万円（同23.9%減）
- ▶ 2024年1月期第2四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は前年同期比4.3%増の4,261千人（前四半期比26千人増）であった。他社製品からのリプレイス需要を取り込んだ。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンス売上は、5,000ユーザー以上の売上が同1件減少したものの、追加ライセンスが増加したことを主因に同22.4%増となった。おおむね計画どおりの推移にある。

- ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンス売上は、クラウドサービスを選択する顧客が増加傾向にあることで、第2四半期の売上は前年同期比11.4%減となった。同社ではクラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると考えている。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第2四半期においては、desknet's NEOユーザーである官公庁や金融機関への追加導入を背景にChatLuckライセンスの売上は同38.2%増となった一方、AppSuiteライセンス売上は前年同期比0.4%減と微減であった。AppSuiteの2024年1月期第2四半期末のプロダクト累計販売実績は同54.7%増の232千人であった。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスに加え、AppSuiteのサポートサービスが増加したことを主因に前年同期比4.9%増となった。desknet's NEOのサポートサービスは同1.9%増であった。

#### 技術開発：18百万円（前年同期比7.9%減）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、主に従来からの継続案件の売上が減少した。

### システム開発サービス事業

- 売上高：482百万円（前年同期比11.4%増）
- 営業利益：17百万円（同69.7%増）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。第2四半期の売上高は、2023年1月期第4四半期以降の回復傾向が継続し、主要顧客の体制縮小の影響や退職などによる在籍人員減少により減収となった前年同期に比べ11.4%の増収となった。売上高増加に伴う協力会社への外注費用増を主因に売上原価が増加し、販管費も人件費の増加などにより増加したものの、増収により吸収し増益となった。

### 海外事業

- 売上高：2百万円（前年同期比48.1%減）
- 営業利益：39百万円（前年同期は22百万円の損失）

海外事業は、海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOのライセンス販売、クラウドサービスの提供などを行う。

ASEAN地域ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、マレーシア、タイにおいては、前期より本格的な営業活動を再開し、営業人員の強化や展示会への出展により現地における製品・サービスの認知度向上に努めている。ASEAN地域の子会社2社では、徐々に売上は増加しているものの、安定した単月黒字化の実現に向けてストック型売上を着実に積み上げていくよう営業活動に注力している。米国においては、現地の市場調査を踏まえ、前期より開発を進めていたサービスを当第2四半期に同社に譲渡した。

第2四半期のセグメント利益の増加は、グループ間取引によるものである。

### 主なトピックス

#### 日経コンピュータ顧客満足度調査 2023-2024において1位を獲得

同社は日経コンピュータ（2023年8月31日号）の顧客満足度調査 2023-2024において、グループウェア/ビジネスチャット部門で3年振りに1位を獲得した。全5評価項目の中で、信頼性、運用性、コストの3項目で高いスコアを獲得した。

#### NEO THAI ASIAがRICOH THAILAND LTD.と販売代理店パートナー契約を締結

同社の連結子会社であるNEO THAI ASIA（出資比率49.0%）は2023年6月20日に、RICOH THAILAND LTD.（株式会社リコー（東証PRM 7752）の100%子会社）と販売代理店パートナー契約を締結した。

#### フィリピン経済特区庁とICTシステムの開発と導入に関する基本合意（MOU）を締結

同社は2023年9月1日に、フィリピン経済特区庁（Philippine Economic Zone Authority）と「適切なICT（情報通信技術）システム」の開発と導入に関するMOU（Memorandum of Understanding）を締結した。同社にとって海外政府機関との初のMOU締結となる。両者は、組織の業績/運営を改善するというビジョンを共有し、将来相互に利益となる分野で協力していく可能性について協力し、検討を行う。

## ChatLuckとChatGPTの連携

同社のビジネスチャットChatLuckは、2023年9月28日よりChatGPT連携の提供を開始した。ChatLuckは高い機密性が求められる自治体や金融機関、医療団体などに多くの導入実績を持つが、入力情報を学習・二次利用されることのない安全な環境を提供する。

## desknet's NEOとChatGPTの連携

2023年9月28日のアップデートによりdesknet's NEOにChatGPTを実装する。この実装によりグループウェア上のセキュアな環境からChatGPTの利用が可能となる。またユーザーが同社製品に搭載されたAIを最大限に活用するために株式会社AVILEN（東証GRT 5591）と協業し、同社のユーザーに有効な活用を促進する。

# 2024年1月期第1四半期実績

- 売上高：1,645百万円（前年同期比9.9%増）
- 営業利益：393百万円（同27.2%増）
- 経常利益：402百万円（同22.5%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：269百万円（同21.9%増）

2024年1月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高で25.9%、営業利益で42.0%、経常利益で42.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で42.8%であった。

売上高は前年同期比9.9%増の過去最高となった。同社単体の増収に加え、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREが増収基調となった。

営業利益は前年同期比27.2%増と四半期として過去最高益となった。増減要因としては、同社単体が90百万円の増、Pro-SPIREが3百万円の増となった一方、海外事業は10百万円の減益となった。

第1四半期の利益面の進捗率が高いが、同社が2024年1月期に増加を予定する広告宣伝費は300百万円であり、うち150百万円を2023年5月下旬から6月中旬に実施するテレビコマーシャルによって第2四半期連結会計期間に消化する計画である。残りの150百万円は、第3四半期連結会計期間での実施を計画する。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

## ソフトウェア事業

- 売上高：1,149百万円（前年同期比9.7%増）
- 営業利益：413百万円（同28.0%増）

ソフトウェア事業では、desknet's NEOクラウドが好調に推移し、前年同期比で増収増益となった。2024年1月期第1四半期末におけるARRは前年同期比10.0%増の3,466百万円に伸長した。2024年1月期第1四半期売上高に占めるストック型売上の比率は78.4%（前年同期74.6%）であった。

### クラウドサービス売上高717百万円（前年同期比11.4%増）

- 月額売上合計：702百万円（同10.4%増）
  - desknet's NEOクラウド：595百万円（同10.3%増）
  - AppSuiteクラウド：40百万円（同31.1%増）
  - ChatLuckクラウド：17百万円（同0.1%増）
  - その他月額売上：50百万円（同2.0%増）
- その他役務作業等：15百万円（同90.4%増）

▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比10.3%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第1四半期末ユーザー数は前期末比20千人増の503千人であった。同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は84ユーザーと100ユーザー未満での利用が多い状況にある。一方で、1,000ユーザー以上でクラウドサービスを利用する件数が増加傾向にあり、パッケージ版を選択することが多いユーザー規模の顧客においてもクラウドサービスを選択するケースが徐々に増加している。MRRベースの月間解約率も0.29%（前年同期0.29%）と低い水準を維持した。

▶ AppSuiteクラウドは、ユーザー数の増加に伴い増収となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第1四半期末ユーザー数は、前期末比4千人増の48千人となった。2023年4月末時点において、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約10%に留まることから、さらなる拡販に努めている。

- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比横ばいであったが、ChatGPTとの連携に取り組むなどにより、利用ユーザー数の拡大に努めている。
- ▶ その他月額売上はおおむね前年同期と同水準となった。

### プロダクト売上高：415百万円（前年同期比7.8%増）

- ライセンス売上合計：124百万円（同18.0%増）
    - desknet's NEOエンタープライズ：43百万円（同25.5%減）
    - desknet's NEOスモール：19百万円（同89.1%増）
    - AppSuite：38百万円（同75.5%増）
    - ChatLuck：21百万円（同67.2%増）
    - その他ライセンス：3百万円（同3.4%増）
  - サポートサービス売上：206百万円（同6.0%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は175百万円（同3.6%増）
  - カスタマイズ売上：32百万円（同98.1%増）
  - その他役務作業等：52百万円（同23.9%減）
- ▶ 2024年1月期第1四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は前年同期比4.4%増の4,235千人であった。他社製品からのリプレース需要を取り込んだ。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンス売上は、前年同期比で5,000ユーザー以上の売上が2件減少したことを主因に前年同期比25.5%減となったが、おおむね計画どおりの推移にある。
- ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンス売上は、クラウドサービスを選択する顧客が増加傾向にあることで、従来は減少傾向にあったが、第1四半期の売上は前年同期比89.1%増となった。同社では競合製品のパッケージ版提供終了に伴う自社製品への乗り換えなどの影響があったと考えているが、クラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると考えている。
- ▶ AppSuiteライセンス売上、ChatLuckライセンス売上は、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第1四半期において、AppSuiteライセンス売上は官公庁や金融機関における追加導入により前年同期比75.5%増、ChatLuckライセンスの売上は同67.2%増となった。AppSuiteの2024年1月期第1四半期末のプロダクト累計販売実績は同55.0%増の214千人であった。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが増加したことを主因に増収となった。desknet's NEOのサポートサービスは175百万円（前年同期比3.6%増）であった。
- ▶ カスタマイズ売上は、主に前年同期に比べ中規模案件が増加したことで増収となった。

### 技術開発：18百万円（前年同期比7.7%減）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、主に従来からの継続案件の売上により減収となった。

## システム開発サービス事業

- 売上高：493百万円（前年同期比9.9%増）
- 営業利益：11百万円（同42.9%増）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。第1四半期の売上高は、前四半期の回復傾向が継続し、主要顧客の体制縮小の影響や退職などによる在籍人員減少により減収となった前年同期に比べ9.9%の増収となった。利益面では、売上高増加に伴う協力会社への外注費用増を主因に売上原価が増加したものの、販管費が前年同期と同水準で推移したことで増益となった。

## 海外事業

- 売上高：4百万円（前年同期1百万円）
- 営業損失：31百万円（同21百万円）

海外事業は、海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOのライセンス販売、クラウドサービスの提供などを行う。

ASEAN地域ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、マレーシア、タイにおいては、前期より本格的な営業活動を再開し、営業人員の強化や展示会への出展により現地における製品・サービスの認知度向上に努めている。ASEAN地域の子会社2社では、徐々に売上は増加しているものの、安定した単月黒字化の実現に向けてストック型売上を着実に積み上げていくよう営業活動に注力している。米国においては、現地の市場調査を踏まえ、前期より新サービスの開発を継続している。

第1四半期のセグメント損失の増加は、主に米国子会社において新サービス開発に関連した研究開発費の増加を主因に、販管費が9百万円増加したためである。

## 2023年1月期通期実績

- 売上高：6,007百万円（前期比1.5%増）
- 営業利益：1,241百万円（同0.5%減）
- 経常利益：1,336百万円（同1.9%減）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：813百万円（同6.2%減）

売上高は前期比1.5%増となった。システム開発事業において、主要顧客の体制縮小や退職等の影響による減収が第3四半期まで継続したものの、ソフトウェア事業が堅調に推移した。海外事業では、米国子会社において新サービス開発に注力し、関連する投資が増加した。

営業利益は同0.5%減となった。さらなる成長に向けた広告宣伝費や研究開発費の増加に加え、海外事業では米国子会社において新サービス開発に注力し、関連する経費が増加した。親会社株主に帰属する当純利益は同6.2%減となった。2024年1月期において、認知度向上のための広告宣伝費の増加などによる課税所得の減少が見込まれることで、繰延税金資産の取崩しなどを行った結果、税金費用が増加した。

同社は、第1四半期において収益認識に関する会計基準（企業会計基準第29号）の適用を開始した。同会計基準の適用による通期実績への影響額は、従来基準と比較し売上高で4百万円増、営業利益、経常利益、税金等調整前四半期純利益で6百万円増であった。

2023年1月期第4四半期（2022年11～2023年1月）の売上高は前年同期比0.2%増、営業利益は同9.3%増であった。売上高はソフトウェア事業の伸長を背景に四半期として過去最高となった。システム開発事業の売上も前年同期に近い水準まで回復した。

2023年1月期通期会社予想（2022年9月14日に修正発表）に対する達成率は、売上高で100.3%、営業利益で113.5%、経常利益で113.0%、親会社株主に帰属する当期純利益で103.9%となった。コスト削減や費用の後ろ倒しなどを背景に利益面は会社予想を上振れた。

セグメント別の業績は以下の通りであった。

### ソフトウェア事業

- 売上高：4,210百万円（前期比7.3%増）
- 営業利益：1,229百万円（同5.5%増）

ソフトウェア事業では、desknet's NEOクラウドが好調に推移し、前期比で増収増益となった。2023年1月期末におけるARRは前年同期比10.3%増の3,351百万円に伸長した。2023年1月期売上高に占めるストック型売上の比率は77%（前期73%）であった。

### クラウドサービス売上高2,703百万円（前期比12.1%増）

- 月額売上合計：2,636百万円（同12.0%増）
  - desknet's NEOクラウド：2,237百万円（同11.7%増）
  - AppSuiteクラウド：134百万円（同45.8%増）
  - ChatLuckクラウド：67百万円（同6.8%増）
  - その他月額売上：198百万円（同1.0%増）
- その他役務作業等：67百万円（同13.0%増）

▶ desknet's NEOクラウドの2023年1月期末ユーザー数は前期比31千人増の483千人となった。前期においてライセンス持込型サービスの終了に伴うクラウド版への移行が増加した影響により、前期と比較した増加率は低下したが、引き続き拡大傾向にある。desknet's NEOクラウドの売上高は2022年9月14日公表の連結業績予想の修正に織り込んだ修正後の見込どおりに推移したものの、期初計画に対しては97%程度となった。そのため第4四半期に認知度向

- ▶ 上の施策を追加で実施した。広告効果の測定は今後行うが、2024年1月期も認知度向上のための広告宣伝を従来以上に実施する予定である。2023年1月期第4四半期（2022年11～2023年1月）の月間解約率は0.41%（前年同期0.26%）となった。
- ▶ AppSuiteクラウドの2023年1月期末ユーザー数は、前期比11千人増の44千人となった。2023年1月末時点において、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet'sNEOクラウドのユーザー数の9%程度に留まることから、同社では認知度向上やクロスセル等の注力による成長余力が大きいとしている。
- ▶ その他月額売上はおおむね前年同期と同水準となった。
- ▶ クラウドサービスの今後の取り組みとしては、機能面の向上を継続しつつ、広告宣伝の強化により認知度を上げることで、市場の伸びを上回る成長を目指す。市場環境として同社は年率10%前後の成長を予想する。競合状況としては、競合他社は広告宣伝を強化し認知度向上中とみている。同社は機能面の使いやすさやコスト面で、同社製品は中小企業を含め優位性があると考え一方、認知度の低さが中小企業マーケットでの弱みと考えている。その対策として、広告宣伝費の上乗せし、認知度向上に真剣に取り組む方針である。現時点では、今後3年程度は継続して実施することで、市場の伸びを上回る成長を遂げる考えである。

### プロダクト売上高：1,436百万円（前期比0.8%減）

- ライセンス売上合計：333百万円（同9.9%減）
    - desknet's NEOエンタープライズ：164百万円（同19.2%減）
    - desknet's NEOスモール：41百万円（同21.2%減）
    - AppSuite：79百万円（同31.6%増）
    - ChatLuck：38百万円（同20.5%減）
    - その他ライセンス：10百万円（同71.4%増）
  - サポートサービス売上：801百万円（同12.0%増）
    - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は690百万円（同9.5%増）
  - カスタマイズ売上：73百万円（同56.7%減）
  - その他役務作業等：228百万円（同17.5%増）
- ▶ 大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンス売上は、第3四半期まではおおむね前年同期並みで推移していたが、第4四半期において案件数が前年同期比で減少したため減収となるも、おおむね見込みどおりであった。desknet's NEOエンタープライズライセンスは、大規模企業では運用人員を含めた環境が整っていることが多く、ユーザー数が多いほどクラウドでの利用よりもユーザー単価面でのメリットが大きい。これらを踏まえ、同社はdesknet's NEOエンタープライズライセンスの需要が大きく減少することは想定せず、むしろ同社製品の強みが発揮できる領域であるため、desknet's NEOクラウドとともに注力していくべきと認識している。
  - ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンス売上は減収となった。desknet's NEOスモールライセンスは、クラウドサービスを選択するユーザーが増加傾向にあることや収益認識会計基準適用の影響により減収となった。しかし同社は、クラウドサービスの利用が一般化してきている中で、100ユーザー以上のライセンスを中心に当面の間は需要が見込めると考えている。
  - ▶ AppSuiteライセンス売上、ChatLuckライセンス売上は、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンス売上はdesknet's NEOエンタープライズライセンスの既存ユーザーにおける追加導入や追加ライセンスにより増収となった。一方、ChatLuckライセンスの売上は減収となったが、desknet's NEOエンタープライズライセンスの減少割合と同程度の減少となった。
  - ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスに加え、AppSuiteのサポートサービスが増加したことで増収となった。売上高の内訳は、desknet's NEOが690百万円（前期比9.5%増）、AppSuiteが46百万円（同59.3%増）となった。
  - ▶ カスタマイズ売上は前期に大型案件があったことで減収となった。
  - ▶ プロダクトの今後の取り組みとしては、同社の強みをいかし、シェア拡大を持続しつつ、クラウド移行ニーズにも対応する方針である。市場環境としては、緩やかな減少を想定するものの、一定の需要が今後も継続することや、単価上昇もあり減少ピッチは緩やかになるとみている。競合状況としては、競合他社はパッケージ製品からの撤退の動きがあると考えている。同社は機能面の使いやすさやコスト面、クラウドと共通した機能の提供が同社製品の強みと考える一方、大企業や自治体のクラウド移行が想定以上に早く進む可能性をリスクととらえている。その中で、自治体や病院、金融機関、公共セクターなどを中心に他社からのリプレースに注力してシェア拡大を図る考えである。

## 技術開発：74百万円（前年同期比9.5%増）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、主に従来からの継続案件の売上により増収となった。

## システム開発サービス事業

- 売上高：1,787百万円（前期比10.3%減）
- 営業利益：94百万円（同25.8%減）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。売上高は、年度前半は主要顧客の体制縮小や案件後倒しによる案件不足が、年度後半は案件は回復したものの、採用伸び悩みによる要員不足により前期比で減少となった。利益面では、売上高減少に伴う売上原価の減少はあったものの、主に人件費の増加により販管費が増加したことで減益となった。売上高の減少への対応として、既存顧客への追加提案や新規顧客開拓に注力するとともに、従業員の定着を図る施策の実施やキャリア採用の促進に取り組んだ結果、第4四半期（3ヵ月）の売上高は前四半期比で増収となり、前年同期に近い水準に回復した。

同社によると、足元の状況として、営業強化が奏功し案件は増加傾向にあり、採用も順調に進んでいることで要員不足も解消の方向にあるとのことである。業界全体としてIT人材が不足していることから、案件獲得に加え単価上げの環境が整ったと同社は考えており、需要も引き続き旺盛なことで、案件獲得と採用継続により着実な成長を目指すとしている。また同社での開発対応を含め、シナジーを追求していく方針である。

## 海外事業

- 売上高：10百万円（前期3百万円）
- 営業損失：82百万円（前年同期は営業損失45百万円）

海外事業は、海外子会社3社の事業から成る。マレーシア、タイの連結子会社で同社製品を現地企業に販売するほか、米国の連結子会社ではグローバル市場をターゲットとした製品企画、開発、アライアンス先の発掘等を行っている。

マレーシア、タイにおいて、従来は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う活動制限令の発令等で、営業活動が同社の計画通りに進捗していなかった。第1四半期以降、マレーシア、タイにおいて経済活動が正常化に向かっており、同社は本格的な営業活動の再開に向け現地営業担当者の採用やマーケティングの見直し、現地展示会への出展などにより案件創出に注力した。同社は、マレーシア、タイにおいて、2023年1月期において単月黒字化の継続を目指していたが、ストック型売上の進捗が計画を下回ったことで達成できなかった。マレーシアでのさらなる案件の創出とタイでは案件受注までの期間短縮化が課題である。

米国においては、現地の市場調査を踏まえ、新サービスの提供に向けて活動を継続している一方、同社からの受託取引は減少した。

今後の取り組みとしては、長期的な成長ドライバーとして活動を継続する。ASEANにおいては営業活動を本格化し、早ければ年内の黒字化実現を目指す。米国においては開発を継続し、年内に日本市場での複数の新サービス提供を目指す。

# ニュース&トピックス

## 連結業績予想の修正を発表

2023年12月13日

株式会社ネオジャパンは、2024年1月期連結業績予想の修正を発表した。

(リリースへのリンクは[こちら](#))

### 修正の内容

- 売上高：6,570百万円（前年同期比9.4%増、前回6,359百万円）
- 営業利益：1,128百万円（同9.1%減、同937百万円）
- 経常利益：1,201百万円（同10.1%減、同951百万円）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：832百万円（同2.4%増、同629百万円）
- 1株当たり当期純利益：56.11円（前回42.20円）

### 修正理由

売上高予想の修正は、ソフトウェア事業においてプロダクトの売上高が堅調に推移したことに加え、システム開発サービス事業において前期第4四半期以降の売上高の回復傾向の継続により当初予想を上回る見込みとなったためである。営業利益予想の修正は、売上高予想の修正に加えて、ソフトウェア事業においてソフトウェア、研究開発費計上額およびその他の費用を精査した結果、当初予想を上回る見込みとなったためである。



# その他の情報

## 沿革

同社は、現代表取締役社長 齋藤晶議氏が1992年2月に設立した。同氏は、日本電信電話公社（現日本電信電話株式会社（東証PRM 9432））で光通信方式の研究に携わり、通信技術に関する知見を蓄積してきた。同社の設立以前、同氏は日本電信電話公社から国内中堅ソフト会社に転籍した後、東京電力の通信・インフラプロジェクトに参画し技術責任者を務めていた。同氏は、このプロジェクトに参画したメンバーとともに、モノづくりの楽しさのある仕事をするべく、同社を設立した。

同社は創業来、ネットワークの最先端にかかわる事業を展開してきた。創業時から東京電力（現東京電力ホールディングス株式会社（東証PRM 9501））や他電力会社の他、大手自動車メーカーの各地域におけるネットワークの設計を受託しており、赤字を計上したことは一度もないという。また、同社が「co.jp」のドメインを獲得したのは、国内で10番目以内とSR社は認識しており、かなり早い段階で獲得したと言える。

1990年代の中頃から、日本国内でもパソコンが普及し始め、International Business Machines Corporation（以下、IBM）のNotesなどのグループウェアが大企業を中心に導入された。ただし、当時のNotesは高価で、中小企業での導入は困難な価格帯であったという。そこで同社は、Notesよりも大幅に低い価格で、中小企業でも導入できるグループウェアとしてiOffice2000を発売した。iOffice2000はブラウザベースで動作し、端末へダウンロードをせずに利用可能であり、当時として画期的な製品であった。

Notes：Lotus Development Corporationが1989年に発売したグループウェア。Lotus Developmentは、1995年にInternational Business Machines Corporation（NYSE IBM、以下IBM）によって買収された。以降、NotesはIBMのソフトウェアにおける中核製品の1つとなる。Notesは2000年前後においてグループウェア市場で世界トップシェアであったが、その後はクラウドサービスへの対応の遅れなどでシェアが低下した。2019年7月には、IBMはインドのIT企業であるHCL Technologiesに対しNotesとその関連製品群を売却した。

その後、中小企業のニーズを取り込んでユーザー数が増加し、同社の業容は拡大した。2012年には、現在の主力製品でHTML5を採用したdesknet's NEOを発売した。HTML5への対応は、HTMLの正式な規格文書の発表（2014年）に先駆け対応であった。

HTML5：HTMLはWebサイトを作る上でのマークアップ言語（言葉やURLなどをタグで囲むことで、構造を表現する言語）で、HTML5はその5つ目のバージョンである。

2019年以降は、desknet's NEOを中心とした製品群の海外展開も図っており、2019年12月にマレーシアに、2021年2月にはタイに現地子会社を設立した。

## 沿革

年月	概要
1992年2月	横浜市荏田に株式会社ネオジャパン設立
1999年1月	Webグループウェア「iOffice2000」のパッケージ開発・販売開始
2006年9月	クラウド提供型のグループウェア「Applitus」（アプリタス）を販売開始
2012年12月	「HTML5」を全面採用した「desknet's NEO」の販売開始
2015年11月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2018年1月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2019年8月	株式会社Pro-SPIREを株式取得により連結子会社化
2019年12月	マレーシア（クアラルンプール）に、TAZAKI Holdings Sdn. Bhd.との合弁会社NEOREKA ASIA Sdn. Bhd.（非連結子会社）を設立（2020年10月より連結の範囲に追加）
2021年2月	タイ王国（バンコク）にNEO THAI ASIA Co.,Ltd.（連結子会社）を設立

出所：同社資料をもとにSR社作成

# 大株主

大株主上位10名	所有株式の割合
齋藤 晶議	23.92%
株式会社プロシードゥス	19.44%
大坪 克也	14.87%
松倉 二美	6.70%
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	3.25%
ネオジャパン従業員持株会	1.30%
SCSV1号投資事業有限責任組合	1.18%
後藤 健	1.10%
高稲 伸一	0.95%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	0.71%
合計	73.46%

出所：同社資料をもとにSR社作成

\*所有株式数の割合は2023年1月末現在。所有株式の割合は、自己株式を除いた発行済株式の総数に対する数値。

## 株主還元

剰余金の配当に関しては、配当性向30%以上を目標に、事業環境を勘案しつつ決定する方針としている。2025年1月期の年間配当金は1株当たり27.0円（前期は23.0円）、配当性向は34.4%（同35.7%）を見込む。

## コーポレート・ガバナンスおよびトップ経営者

### コーポレート・ガバナンスの概況

コーポレート・ガバナンスの状況（2023年4月27日現在）

組織形態・資本構成	
組織形態	監査役設置会社
支配株主（親会社を除く）の有無	-
親会社の有無	なし
取締役関係	
定款上の取締役員数	8人
定款上の取締役任期	2年
取締役の人数	7人
社外取締役（独立役員）人数	3人
監査役関係	
監査役の数	3人
社外監査役（独立役員）人数	2人
その他	
議決権電子行使プラットフォームへの参加	参加している
招集通知（要約）の英文での提供	あり
取締役報酬の開示状況	個別報酬の開示はしていない
報酬の額またはその算定方法の決定方針の有無	あり
買収防衛策の導入の有無	なし

出所：同社資料をもとにSR社作成

## トップ経営者

### 代表取締役社長 齋藤 晶議

1961年12月生まれ。1980年4月に日本電信電話公社（現日本電信電話株式会社）に入社し、光通信方式の研究に携わる。その後国内のソフトウェア会社である株式会社ビジネスインフォアを経て、1992年2月に同社を設立し代表取締役社長に就任（現任）した。この他、同子会社である株式会社Pro-SPIREの取締役会長、NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.、NEO THAI ASIA Co., Ltd.の取締役も務める。

# 企業概要

企業正式名称

**株式会社ネオジャパン**

代表電話番号

**045-640-5900**

設立年月日

**1992年2月29日**

IRコンタクト

**[https://ssl.neo.co.jp/inquiry/ir\\_inq.php?mode=e](https://ssl.neo.co.jp/inquiry/ir_inq.php?mode=e)**

IR Email

**[ir@neo.co.jp](mailto:ir@neo.co.jp)**

本社所在地

**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**

上場市場

**東証プライム**

上場年月日

**2015年11月27日**

決算月

**1月**

# 株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

## 連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

## ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。