



3921

ネオジャパン

企業正式名称
株式会社ネオジャパン

上場市場
東証プライム

設立年月日
1992年2月29日

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

決算月
1月

上場年月日
2015年11月27日

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 までメールをお寄せください。

目次

要約	4
概略	4
業績動向	5
同社の強みと弱み	6
主要経営指標の推移	7
直近更新内容	8
業績動向	9
四半期業績動向	9
2026年1月期第3四半期累計期間実績	13
2026年1月期第3四半期（3カ月）実績	15
今期会社予想	18
通期会社予想の修正（2025年12月11日発表）	18
期初会社予想（2025年3月13日発表）	18
中長期業績の見通し	19
中期業績目標（2025年6月13日発表）	19
成長戦略（2025年3月13日）	19
中期業績目標の進捗状況（2025年3月13日）	20
中期業績目標の進捗状況（2024年12月10日）	20
中期業績目標の進捗状況（2024年3月13日）	20
中期業績目標（2023年3月13日発表）	21
2030年に向けた成長イメージ	21
ソフトウェア事業	22
システム開発サービス事業	24
海外事業	24
事業内容	25
ビジネスの概要	25
ソフトウェア事業：2025年1月期売上高構成比71.7%、同調整額控除前営業利益構成比103.2%	26
desknet's NEOの概要	27
AppSuiteの概要	31
ChatLuckの概要	33
クラウド版とパッケージ版の違い	34
顧客	35
販売	35
製品アップデート	36
開発体制	36

ソフトウェア事業の収益構造	37
システム開発サービス事業：2025年1月期売上高構成比27.8%、調整額控除前営業利益構成比3.4%	42
海外事業：2025年1月期売上高構成比0.5%、営業損失127百万円	43
強み(Strengths)	44
弱み(Weaknesses)	45
グループ会社	46
市場とバリューチェーン	46
財務諸表	52
損益計算書	52
貸借対照表	53
キャッシュフロー計算書	55
過去の業績	55
2026年1月期第2四半期累計期間実績	55
2026年1月期第2四半期（3カ月）実績	57
2026年1月期第1四半期実績	60
2025年1月期通期実績	62
2025年1月期第4四半期（3ヵ月）実績	65
2025年1月期第3四半期累計期間実績	67
2025年1月期第3四半期（3カ月）実績	67
ニュース&トピックス	70
配当政策の変更	70
配当予想の修正	70
その他の情報	71
沿革	71
大株主	72
株主還元	72
コーポレート・ガバナンスおよびトップ経営者	73
コーポレート・ガバナンスの概況	73
トップ経営者	73

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。

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。

2025年1月期における売上高は7,263百万円（前期比9.8%増）、営業利益は1,951百万円（同50.5%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71.7%、調整額控除前営業利益構成比103.2%）、システム開発サービス事業（同27.8%、同3.4%）、海外事業（同0.5%、127百万円の営業損失）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、フィリピン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。

2025年1月期におけるソフトウェア事業の売上高は5,207百万円（前期比13.7%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）3,428百万円、プロダクト売上高（パッケージ版の売上高）1,704百万円のほか、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。2025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、1/3以上の都道府県庁で導入実績を有する。

同社は2024年9月1日より、2013年2月のdesknet's NEOクラウドのリリース以来、初となるクラウドサービスの価格改定を行った。1ユーザーあたりの月額利用料（税抜）は、desknet's NEOが600円（従来400円）、AppSuiteは500円（同320円）となる。なお、ChatLuckの月額利用料300円に変更はない。また複数サービスをまとめたセットプランを新設した。チャットプラス（desknet's NEOとChatLuckのセット）が760円（同700円）、スタンダード（desknet's NEOとAppSuiteのセット）が800円（同720円）、プレミアム（desknet's NEO・AppSuite・ChatLuckのセット）が1,000円（同1,020円）となる。特にdesknet's NEOとAppSuiteのセットをスタンダードと位置づけ、両サービスの同時利用を前面に打ち出すことで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteのクロスセルを加速する考えである。

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（2025年1月期におけるソフトウェア事業の従業員数164人中の約半数がエンジニア）。

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経由して販売する。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では、AppSuiteとの同時利用によりノーコードで業務アプリを無制限に作ることができる拡張性の高さが特徴となる。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。直近決算期の売上高広告宣伝費比率はサイボウズの18.9%（2024年12月期）に対し、同社単体は6.6%（2025年1月期）であった。

2021年1月期から2025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11.0%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

2025年1月期の売上高は7,263百万円（前期比9.8%増）、営業利益は1,951百万円（同50.5%増）、経常利益は2,050百万円（同49.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,414百万円（同47.9%増）となった。売上高は、ソフトウェア事業においてユーザー数の増加と2024年9月以降の価格改定を背景にクラウドサービスが伸長したことを主因に増収となった。増収効果に加えて、広告宣伝費の減少を主因とした販管費の減もあり、営業利益は拡大した。2024年1月期通期会社予想の達成率は、売上高で100.1%、営業利益で103.6%、経常利益で106.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で106.9%であった。

同社は2025年12月11日、2026年1月期通期会社予想および年間配当金予想の修正を発表した。新たな通期会社予想は売上高8,219百万円（前回8,048百万円）、営業利益2,431百万円（同2,106百万円）、経常利益2,533百万円（同2,166百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益1,746百万円（同1,462百万円）を見込む。また、年間配当金は1株当たり50.00円（同42.00円）を見込む。

連結売上高については、システム開発サービス事業の売上高が当初予測を下回る見込みである。一方、ソフトウェア事業の売上高は、前期実施したクラウドサービスの値上げの影響が順調に売上に反映されたことおよびプロダクトの売上も堅調に推移したことを主な要因として、当初予想を170百万円上回る見込みとなった。連結営業利益については、利益率の

高いソフトウェア事業の売上高が当初予想を上回ることに加え、原価および費用の通期着地見込みを精査した結果、当初予想を325百万円上回る見込みとなった。

同社は2026年1月期第1四半期決算発表にあわせて、2028年1月期までの3カ年の中期業績目標を発表した。ユーザー数拡大やクロスセルにより、2028年1月期売上高9,423百万円、営業利益2,620百万円を目指す。2028年1月期までの年平均成長率は売上高9.1%、営業利益10.3%となる。

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る
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 連結	26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	7,263	8,219
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	9.8%	13.2%
売上総利益	1,454	1,533	1,670	1,785	2,224	2,736	3,030	3,232	3,639	4,032	
前年比	21.2%	5.5%	8.9%	6.9%	-	23.1%	10.7%	6.7%	12.6%	10.8%	
売上総利益率	76.4%	72.4%	72.2%	67.1%	59.4%	51.4%	51.2%	53.8%	55.0%	55.5%	
営業利益	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,951	2,431
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	50.5%	24.6%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	26.9%	29.6%
経常利益	386	429	451	547	717	949	1,361	1,336	1,375	2,050	2,533
前年比	45.5%	11.0%	5.3%	21.3%	-	32.3%	43.5%	-1.9%	2.9%	49.1%	23.6%
経常利益率	20.3%	20.2%	19.5%	20.6%	19.2%	17.8%	23.0%	22.2%	20.8%	28.2%	30.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	246	297	324	382	495	677	866	813	956	1,414	1,746
前年比	42.7%	20.5%	9.3%	17.9%	-	36.8%	27.9%	-6.2%	17.7%	47.9%	23.5%
純利益率	12.9%	14.0%	14.0%	14.4%	13.2%	12.7%	14.6%	13.5%	14.5%	19.5%	21.2%
一株当たりデータ (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	13,994	
EPS	19.95	20.64	22.05	25.81	33.38	45.58	58.17	54.50	64.43	100.41	124.71
EPS (潜在株式調整後)	18.56	20.04	21.75	25.60	33.16	45.32	57.97	54.38	64.30	100.20	
DPS	2.00	2.13	5.50	6.00	7.50	11.00	14.00	20.00	23.00	40.00	50.00
BPS	177.13	192.51	210.83	231.48	259.69	296.83	345.53	383.36	427.03	450.67	
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	5,551	
流動資産合計	2,407	2,760	2,909	2,954	3,731	4,457	5,087	5,989	6,595	6,570	
有形固定資産	38	44	53	52	58	56	59	48	48	89	
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	2,191	
無形固定資産	105	48	106	92	323	369	372	345	381	390	
資産合計	3,397	3,727	4,093	4,541	5,788	6,743	7,287	8,026	8,623	9,240	
買掛金	23	17	21	23	154	152	127	142	157	152	
短期有利負債	-	-	-	-	53	54	-	-	0	3	
流動負債合計	647	668	720	846	1,362	1,721	1,541	1,902	1,884	2,515	
長期有利負債	-	-	-	-	101	46	-	-	0	0	
固定負債合計	214	232	251	266	570	591	581	395	399	412	
負債合計	861	900	971	1,112	1,932	2,312	2,122	2,298	2,283	2,926	
純資産合計	2,536	2,827	3,122	3,429	3,856	4,431	5,165	5,728	6,340	6,314	
有利負債 (短期及び長期)	-	-	-	-	154	102	0	0	0	3	
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	2,062	
投資活動によるキャッシュフロー	-197	-195	-227	-567	-465	-228	-326	-174	-359	-453	
財務活動によるキャッシュフロー	405	4	-17	-80	-102	-143	-256	-207	-390	-1,488	
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%	23.0%	
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%	22.4%	
自己資本比率	74.7%	75.9%	76.3%	75.5%	66.6%	65.6%	70.7%	71.2%	73.4%	68.3%	

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

連結業績予想および期末配当予想の修正を発表

2025年12月11日

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921 以下、同社）は、2026年1月期連結業績予想および期末配当予想の修正を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

2026年1月期連結業績予想の修正

- 売上高：8,219百万円（前回8,048百万円）
- 営業利益：2,431百万円（同2,106百万円）
- 経常利益：2,533百万円（同2,166百万円）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,746百万円（同1,462百万円）
- 1株当たり当期純利益：124.71円（同104.50円）

修正の理由

連結売上高については、システム開発サービス事業の売上高が当初予測を下回る見込みである。一方、ソフトウェア事業の売上高は、前期実施したクラウドサービスの値上げの影響が順調に売上に反映されたことおよびプロダクトの売上も堅調に推移したことを主な要因として、当初予想を170百万円上回る見込みとなった。連結営業利益については、利益率の高いソフトウェア事業の売上高が当初予想を上回ることに加え、原価および費用の通期着地見込みを精査した結果、当初予想を325百万円上回る見込みとなった。

2026年1月期期末配当予想の修正

- 期末配当金：1株当たり29.00円（同21.00円）
- 年間配当金：1株当たり50.00円（同42.00円）

修正の理由

同社は、長期にわたる安定的な経営基盤の確保と将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを考慮したうえで、持続的な利益成長により安定的・持続的な増配を原則とする累進配当を基本方針としている。なお配当性向については、連結配当性向40%を目安にしている。この基本方針に基づき、2026年1月期連結業績予想の修正を勘案し、前回予想の期末配当1株当たり21.00円から29.00円に修正する。

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） （百万円）	25年1月期				26年1月期				26年1月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	（進捗率）	通期会予
売上高	1,688	3,366	5,286	7,263	1,996	3,974	6,088		74.1%	8,219
前年比	2.6%	4.4%	6.6%	9.8%	18.3%	18.0%	15.2%			13.2%
売上総利益	936	1,866	2,941	4,032	1,156	2,291	3,483			
前年比	3.6%	5.7%	7.7%	10.8%	23.5%	22.8%	18.5%			
売上総利益率	55.5%	55.4%	55.6%	55.5%	57.9%	57.7%	57.2%			
販管費	499	1,018	1,562	2,081	512	1,041	1,598			
前年比	-2.1%	-12.5%	-5.2%	-11.2%	2.5%	2.2%	2.3%			
売上高販管費比率	29.6%	30.2%	29.5%	28.6%	25.6%	26.2%	26.2%			
営業利益	436	848	1,379	1,951	644	1,250	1,885		77.6%	2,431
前年比	11.0%	40.8%	27.3%	50.5%	47.6%	47.4%	36.7%			24.6%
営業利益率	25.9%	25.2%	26.1%	26.9%	32.3%	31.5%	31.0%			29.6%
経常利益	469	897	1,457	2,050	655	1,295	1,968		77.7%	2,533
前年比	16.8%	38.4%	26.7%	49.1%	39.6%	44.4%	35.1%			23.6%
経常利益率	27.8%	26.6%	27.6%	28.2%	32.8%	32.6%	32.3%			30.8%
四半期純利益	316	602	984	1,414	447	889	1,353		77.5%	1,746
前年比	17.2%	25.0%	19.0%	47.9%	41.7%	47.6%	37.5%			23.5%
四半期純利益率	18.7%	17.9%	18.6%	19.5%	22.4%	22.4%	22.2%			21.2%
四半期業績推移 （百万円）	25年1月期				26年1月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	1,688	1,679	1,920	1,977	1,996	1,977	2,114			
前年比	2.6%	6.3%	10.9%	19.2%	18.3%	17.8%	10.1%			
売上総利益	936	930	1,075	1,091	1,156	1,135	1,192			
前年比	3.6%	7.9%	11.3%	20.2%	23.5%	22.1%	10.9%			
売上総利益率	55.5%	55.4%	56.0%	55.2%	57.9%	57.4%	56.4%			
販管費	499	518	544	519	512	529	557			
前年比	-2.1%	-20.6%	12.1%	-25.2%	2.5%	2.0%	2.4%			
売上高販管費比率	29.6%	30.9%	28.3%	26.2%	25.6%	26.7%	26.4%			
営業利益	436	412	531	572	644	606	635			
前年比	11.0%	97.0%	10.4%	167.7%	47.6%	47.3%	19.6%			
営業利益率	25.9%	24.5%	27.7%	28.9%	32.3%	30.7%	30.0%			
経常利益	469	428	560	593	655	640	673			
前年比	16.8%	73.7%	11.5%	163.8%	39.6%	49.8%	20.1%			
経常利益率	27.8%	25.5%	29.2%	30.0%	32.8%	32.4%	31.8%			
四半期純利益	316	287	381	430	447	442	463			
前年比	17.2%	34.9%	10.7%	231.5%	41.7%	54.1%	21.5%			
四半期純利益率	18.7%	17.1%	19.9%	21.8%	22.4%	22.3%	21.9%			

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。

セグメント別業績推移

四半期累計 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,688	3,366	5,286	7,263	1,996	3,974	6,088	
前年比	2.6%	4.4%	6.6%	9.8%	18.3%	18.0%	15.2%	
ソフトウェア事業	1,181	2,356	3,749	5,207	1,497	2,976	4,588	
前年比	2.8%	5.0%	8.7%	13.7%	26.7%	26.3%	22.4%	
システム開発サービス事業	500	997	1,513	2,021	482	962	1,448	
前年比	1.5%	2.2%	1.6%	0.4%	-3.7%	-3.5%	-4.3%	
海外事業	6	14	24	36	18	36	53	
前年比	66.9%	133.7%	43.5%	53.5%	202.8%	167.0%	116.8%	
営業利益	436	848	1,379	1,951	644	1,250	1,885	
前年比	11.0%	40.8%	27.3%	50.5%	47.6%	47.4%	36.7%	
利益率	25.9%	25.2%	26.1%	26.9%	32.3%	31.5%	31.0%	
ソフトウェア事業	440	858	1,395	2,011	653	1,262	1,898	
前年比	6.5%	52.5%	36.7%	64.3%	48.5%	47.2%	36.0%	
営業利益率	37.2%	36.4%	37.2%	38.6%	43.6%	42.4%	41.4%	
システム開発サービス事業	14	31	45	66	10	29	51	
前年比	21.9%	8.3%	-34.7%	-36.1%	-24.2%	-5.8%	13.0%	
営業利益率	2.8%	3.1%	3.0%	3.3%	2.2%	3.0%	3.5%	
海外事業	-17	-42	-63	-127	-19	-41	-62	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-	
調整額	0	1	1	1	0	0	-2	
四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,688	1,679	1,920	1,977	1,996	1,977	2,114	
前年比	2.6%	6.3%	10.9%	19.2%	18.3%	17.8%	10.1%	
ソフトウェア事業	1,181	1,174	1,393	1,458	1,497	1,479	1,612	
前年比	2.8%	7.3%	15.5%	29.0%	26.7%	25.9%	15.7%	
システム開発サービス事業	500	496	516	508	482	480	486	
前年比	1.5%	2.9%	0.3%	-2.8%	-3.7%	-3.3%	-5.8%	
海外事業	6	8	11	11	18	19	16	
前年比	66.9%	233.8%	-3.9%	80.4%	202.8%	140.3%	52.8%	
営業利益	436	412	531	572	644	606	635	
前年比	11.0%	97.0%	10.4%	167.7%	47.6%	47.3%	19.6%	
利益率	25.9%	24.5%	27.7%	28.9%	32.3%	30.7%	30.0%	
ソフトウェア事業	440	418	538	616	653	610	635	
前年比	6.5%	179.7%	17.4%	202.4%	48.5%	45.9%	18.1%	
営業利益率	37.2%	35.6%	38.6%	42.3%	43.6%	41.2%	39.4%	
システム開発サービス事業	14	17	14	20	10	19	22	
前年比	21.9%	-0.6%	-64.7%	-39.0%	-24.2%	9.0%	53.2%	
営業利益率	2.8%	3.5%	2.8%	4.0%	2.2%	3.9%	4.6%	
海外事業	-17	-25	-21	-65	-19	-22	-21	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-	
調整額	0	1	0	0	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。

※米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更（2025年1月期第1四半期および第2四半期を遡及修正）

ARRの推移

四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR	3,747	3,845	4,607	4,752	5,113	5,162	5,281	
前年比	8.1%	8.8%	27.7%	30.7%	36.5%	34.3%	14.6%	
前四半期比	3.1%	2.6%	19.8%	3.1%	7.6%	1.0%	2.3%	

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)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,181	2,356	3,749	5,207	1,497	2,976	4,588	
前年比	2.8%	5.0%	8.7%	13.7%	26.7%	26.3%	22.4%	
クラウドサービス	768	1,542	2,437	3,428	1,029	2,091	3,194	
前年比	7.2%	6.6%	11.2%	16.1%	34.0%	35.6%	31.0%	
プロダクト	395	778	1,257	1,704	439	815	1,278	
前年比	-4.9%	1.9%	4.0%	9.0%	11.2%	4.8%	1.7%	
技術開発	20	39	59	82	31	76	126	
前年比	10.3%	10.7%	11.2%	16.0%	60.0%	93.8%	114.5%	
内部売上高	1	3	4	7	2	5	10	
営業利益	440	858	1,424	2,011	653	1,262	1,898	
前年比	6.5%	52.5%	39.6%	64.3%	48.5%	47.2%	33.3%	
営業利益率	37.2%	36.4%	38.0%	38.6%	43.6%	42.4%	41.4%	
四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,181	1,174	1,393	1,458	1,497	1,479	1,612	
前年比	2.8%	7.3%	15.5%	29.0%	26.7%	25.9%	15.7%	
クラウドサービス	768	774	896	990	1,029	1,061	1,103	
前年比	7.2%	6.0%	20.3%	30.3%	34.0%	37.2%	23.2%	
プロダクト	395	383	479	447	439	376	463	
前年比	-4.9%	10.0%	7.5%	26.4%	11.2%	-1.8%	-3.4%	
技術開発	20	20	20	23	31	44	50	
前年比	10.3%	11.1%	12.1%	30.1%	60.0%	127.7%	155.9%	
内部売上高	1	2	2	2	2	3	5	
営業利益	440	418	566	587	653	610	635	
前年比	6.5%	179.7%	23.6%	188.3%	48.5%	45.9%	12.2%	
営業利益率	37.2%	35.6%	40.7%	40.3%	43.6%	41.2%	39.4%	

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。

クラウドサービス売上高の推移

四半期累計 (百万円)	25年1月期				26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	768	1,542	2,437	3,428	1,029	2,091	3,194	
前年比	7.2%	6.6%	11.2%	16.1%	34.0%	35.6%	31.0%	
月額売上	762	1,528	2,415	3,383	1,008	2,062	3,154	
前年比	8.5%	7.5%	12.2%	16.9%	32.4%	35.0%	30.6%	
desknet's NEOクラウド	643	1,289	2,045	2,871	856	1,743	2,661	
前年比	8.1%	7.2%	12.4%	17.4%	33.1%	35.3%	30.1%	
AppSuiteクラウド	53	108	174	251	86	182	285	
前年比	33.1%	30.6%	35.8%	41.9%	64.2%	69.4%	63.5%	
ChatLuckクラウド	19	40	61	83	23	46	71	
前年比	10.1%	11.8%	12.7%	14.3%	18.9%	16.5%	16.2%	
その他月額売上	47	91	134	178	43	90	138	
前年比	-7.0%	-9.3%	-10.9%	-10.9%	-8.3%	-0.9%	2.8%	
その他役務作業等	7	14	22	45	21	28	39	
前年比	-55.3%	-45.2%	-41.0%	-21.3%	217.5%	97.3%	76.7%	
四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
クラウドサービス売上高	768	774	896	990	1,029	1,061	1,103	
前年比	7.2%	6.0%	20.3%	30.3%	34.0%	37.2%	23.2%	
月額売上	762	766	888	968	1,008	1,054	1,092	
前年比	8.5%	6.6%	21.1%	30.6%	32.4%	37.6%	23.0%	
desknet's NEOクラウド	643	646	756	826	856	887	917	
前年比	8.1%	6.4%	22.4%	32.1%	33.1%	37.4%	21.3%	
AppSuiteクラウド	53	55	67	77	86	96	103	
前年比	33.1%	28.3%	45.1%	58.0%	64.2%	74.4%	53.9%	
ChatLuckクラウド	19	21	21	22	23	24	25	
前年比	10.1%	13.3%	14.5%	19.0%	18.9%	14.3%	15.6%	
その他月額売上	47	44	43	43	43	48	48	
前年比	-7.0%	-11.6%	-14.0%	-11.1%	-8.3%	6.9%	10.5%	
その他役務作業等	7	8	8	22	21	7	11	
前年比	-55.3%	-31.8%	-31.8%	17.8%	217.5%	-6.9%	40.3%	

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。

クラウドサービスおよびプロダクト販売に関する各種データ

	25年1月期				26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）	533	537	537	537	548	550	554	
前年同期比	6.6%	5.1%	3.1%	3.5%	2.8%	2.4%	3.2%	
前年差	33	26	16	18	15	13	17	
純増数（前四半期比）	14	4	0	0	11	2	4	
desknet's NEOプロダクト累計販売実績（千人）	4,407	4,431	4,538	4,559	4,591	4,612	4,640	
前年同期比	4.1%	4.0%	4.2%	4.0%	4.2%	4.1%	2.2%	
前年差	172	170	184	175	184	181	102	
純増数（前四半期比）	23	24	107	21	32	21	28	
desknet's NEOクラウド月平均解約率（MRRベース）	0.40%	0.29%	0.45%	0.64%	0.38%	0.30%	0.43%	
AppSuiteクラウドユーザー数（千人）	63	65	72	80	90	95	104	
前年同期比	31.3%	27.5%	30.9%	37.9%	42.9%	46.2%	44.4%	
前年差	15	14	17	22	27	30	32	
純増数（前四半期比）	5	2	7	8	10	5	9	
AppSuiteプロダクト累計販売実績（千人）	327	333	390	402	422	430	439	
前年同期比	52.8%	43.5%	29.1%	29.3%	29.1%	29.1%	12.6%	
前年差	113	101	88	91	95	97	49	
純増数（前四半期比）	16	6	57	12	20	8	9	
クラウドサービスARPU（円）	403.7	405.8	512.2	525.8	553.0	564.1	576.1	
前年同期比	-	-	-	31.2%	37.0%	39.0%	12.5%	

出所：会社資料をもとにSR社作成

※クラウドサービスARPUは（desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上高合計）÷（desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計）にて算出

プロダクト売上高の推移

四半期累計 （百万円）	25年1月期				26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	395	778	1,257	1,704	439	815	1,278	
前年比	-4.9%	1.9%	4.0%	9.0%	11.2%	4.8%	1.7%	
ライセンス売上	89	147	270	340	90	159	247	
前年比	-28.4%	-27.8%	-18.5%	-16.6%	1.5%	8.1%	-8.5%	
desknet's NEO	50	85	173	221	54	101	159	
前年比	-20.3%	-22.7%	-5.9%	-6.7%	9.5%	19.5%	-8.3%	
AppSuite	27	38	62	74	30	46	62	
前年比	-28.2%	-35.9%	-38.7%	-36.0%	9.1%	20.9%	-1.0%	
ChatLuck	8	18	26	35	4	7	21	
前年比	-63.7%	-38.0%	-33.0%	-24.6%	-50.4%	-61.7%	-20.8%	
その他ライセンス	5	6	9	10	2	4	6	
前年比	38.3%	19.9%	20.5%	15.8%	-45.3%	-24.7%	-28.8%	
サポートサービス売上	220	453	697	954	264	534	804	
前年比	6.7%	9.0%	11.1%	13.1%	19.8%	17.9%	15.3%	
desknet's NEO（旧製品含む）	181	372	572	784	217	439	660	
前年比	3.4%	6.2%	8.6%	11.0%	20.0%	18.1%	15.3%	
カスタマイズ売上	17	47	87	142	27	32	48	
前年比	-47.4%	-32.0%	-6.9%	33.6%	63.2%	-31.6%	-44.6%	
その他役務作業等	69	131	203	267	57	90	179	
前年比	30.8%	74.7%	29.5%	30.6%	-16.6%	-31.4%	-11.8%	
四半期 （百万円）	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
プロダクト売上高	395	383	479	447	439	376	463	
前年比	-4.9%	10.0%	7.5%	26.4%	11.2%	-1.8%	-3.4%	
ライセンス売上	89	58	123	70	90	69	88	
前年比	-28.4%	-26.8%	-3.7%	-8.4%	1.5%	18.2%	-28.3%	
desknet's NEO	50	35	88	48	54	47	57	
前年比	-20.3%	-25.8%	19.0%	-9.7%	9.5%	33.7%	-35.1%	
AppSuite	27	11	24	12	30	17	15	
前年比	-28.2%	-49.0%	-42.7%	-17.4%	9.1%	49.6%	-36.2%	
ChatLuck	8	11	8	9	4	3	14	
前年比	-63.7%	22.7%	-17.1%	17.0%	-50.4%	-69.6%	77.5%	
その他ライセンス	5	1	3	1	2	2	2	
前年比	38.3%	-25.3%	21.6%	-8.0%	-45.3%	68.8%	-36.2%	
サポートサービス	220	233	245	257	264	270	270	
前年比	6.7%	11.3%	15.1%	19.1%	19.8%	16.1%	10.4%	
desknet's NEO（旧製品含む）	181	191	201	211	217	222	221	
前年比	3.4%	9.0%	13.3%	18.3%	20.0%	16.3%	10.1%	
カスタマイズ	17	30	40	55	27	5	16	
前年比	-47.4%	-19.0%	65.2%	321.2%	63.2%	-84.0%	-59.9%	
その他役務作業等	69	62	72	64	57	32	89	
前年比	30.8%	178.2%	-11.7%	34.1%	-16.6%	-47.8%	23.6%	

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。

ストック売上の推移

四半期累計 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
ストック売上	935	1,889	2,977	4,158	1,228	2,504	3,818	
前年比	9.1%	8.9%	13.2%	17.6%	31.3%	32.6%	28.2%	
売上高比率	79.1%	80.2%	79.4%	79.9%	82.0%	84.1%	83.2%	
クラウドサービス	715	1,436	2,280	3,204	965	1,971	3,015	
前年比	9.8%	8.9%	13.9%	19.0%	35.0%	37.3%	32.2%	
プロダクト	220	452	696	952	263	533	802	
前年比	6.8%	9.2%	11.2%	13.2%	19.5%	17.9%	15.2%	
四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ストック売上	935	954	1,088	1,181	1,228	1,276	1,314	
前年比	9.1%	8.8%	21.6%	30.2%	31.3%	33.8%	20.8%	
売上高比率	79.1%	81.2%	78.1%	81.0%	82.0%	86.3%	81.5%	
クラウドサービス	715	721	844	924	965	1,006	1,044	
前年比	9.8%	7.9%	23.8%	33.5%	35.0%	39.5%	23.7%	
プロダクト	220	232	244	256	263	270	269	
前年比	6.8%	11.5%	15.1%	19.1%	19.5%	16.4%	10.2%	

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。

広告宣伝費の推移

四半期累計 (百万円)	25年1月期				26年1月期				26年1月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	(進捗率)	通期会予
広告宣伝費	56	152	256	345	73	168	259		66.9%	387
四半期 (百万円)	25年1月期				26年1月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
広告宣伝費	56	96	104	89	73	95	91			

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。

2026年1月期第3四半期累計期間実績

- 売上高：6,088百万円（前年同期比15.2%増）
- 売上総利益：3,483百万円（同18.5%増）
- 営業利益：1,885百万円（同36.7%増）
- 経常利益：1,968百万円（同35.1%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,353百万円（同37.5%増）

今回修正された新たな2026年1月期通期会社予想の進捗率は、売上高74.1%（前年同期の前期実績に対する進捗率72.8%）、営業利益77.6%（同70.7%）、経常利益77.7%（同71.1%）、親会社株主に帰属する当期純利益77.5%（同69.6%）であった。

売上高は6,088百万円（前年同期比15.2%増）となった。ソフトウェア事業の売上高は4,588百万円（同22.4%増）であった。クラウドサービスの価格改定や解約率の抑制、AppSuiteのセット率上昇などを背景に計画を上回った。システム開発サービスは1,448百万円（同4.3%減）となったものの、第1四半期に発生した受託開発案件の長期化影響はすでに終息しており、回復傾向にあるとのことである。

売上総利益は増収効果を主因に3,483百万円（前年同期比18.5%増）であった。売上総利益率は利益率の高いソフトウェア事業の構成比が上昇したことなどにより、57.2%（同1.6%ポイント改善）となった。

販管費は1,598百万円（前年同期比2.3%増）であった。販管費全般の抑制を図ったことで、販管費率は26.2%（同3.3%ポイント低下）となった。なお、広告宣伝費は259百万円（同1.2%増）で、通期予算（約387百万円）の消化率は66.9%であった。

営業利益は1,885百万円（同36.7%増）であった。ソフトウェア事業の伸長による売上総利益の増加が寄与した。営業利益率は売上総利益率の改善と販管費抑制により31.0%（同4.9%ポイント改善）となった。主な増減要因としては、ソフ

トウェア事業が502百万円増（同36.0%増）、システム開発サービス事業が6百万円増（同13.0%増）、海外事業が1百万円増（前年同期は63百万円の損失）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：4,588百万円（前年同期比22.4%増）
- 営業利益：1,898百万円（同36.0%増）

クラウドサービス売上高3,194百万円（前年同期比31.0%増）

- 月額売上合計：3,154百万円（同30.6%増）
 - desknet's NEOクラウド：2,661百万円（同30.1%増）
 - AppSuiteクラウド：285百万円（同63.5%増）
 - ChatLuckクラウド：71百万円（同16.2%増）
 - その他月額売上：138百万円（同2.8%増）
 - その他役務作業等：39百万円（同76.7%増）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、2024年9月以降の価格改定の影響により2,661百万円（前年同期比30.1%増）と大幅な増加となった。1社当たりの平均利用ユーザー数は概ね前年同期と同水準の84ユーザーとなった。また、MRRベースの月平均解約率も0.37%と価格改定前である前年中間期の月平均解約率0.35%とほぼ同水準にある。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により285百万円（前年同期比63.5%増）と大幅に増加した。2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とAppSuiteクラウド版を利用しやすい価格で同時利用できるセットプランが堅調に推移したこともあり、2025年10月末時点において、AppSuiteクラウドの利用ユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約19%と前年同期より約5%上昇した。今後もセットプランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、71百万円（前年同期比16.2%増）となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ その他月額売上は、主に主要サービス以外の個別案件の増加により、138百万円（前年同期比2.8%増）となった。
- ▶ その他役務作業等は、データ移行サービスなどが増加した。

プロダクト売上高：1,278百万円（前年同期比1.7%増）

- ライセンス売上合計：247百万円（同8.5%減）
 - desknet's NEO：159百万円（同8.3%減）
 - AppSuite：62百万円（同1.0%減）
 - ChatLuck：21百万円（同20.8%減）
 - その他ライセンス：6百万円（同28.8%減）
 - サポートサービス売上：804百万円（同15.3%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は660百万円（同15.3%増）
 - カスタマイズ売上：48百万円（同44.6%減）
 - その他役務作業等：179百万円（同11.8%減）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー未満の新規・追加ライセンスが増加した一方、5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスが減少したことを主因に159百万円（前年同期比8.3%減）となったが、当初の計画を上回っている。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOライセンスと同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー未満の新規ライセンスが大幅に増加した一方、5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスが減少したことを主因に62百万円（前年同期比1.0%減）となったが、おおむね当初

- ▶ の計画どおりの推移にある。ChatLuckライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー以上の新規ライセンスが減少したことを主因に21百万円（同20.8%減）となったが、おおむね当初の計画どおりの推移にある。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが660百万円（前年同期比15.3%増）となったことなどにより804百万円（同15.3%増）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減少したことなどで、48百万円（前年同期比44.6%減）となった。
- ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の減少を主な要因として179百万円（前年同期比11.8%減）となった。

技術開発：126百万円（前年同期比114.5%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：1,448百万円（前年同期比4.3%減）
- 営業利益：51百万円（同13.0%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。売上高は既存取引先のプロジェクト規模縮小などにより1,448百万円（前年同期比4.3%減）となった。売上原価は人員増に伴い人件費が増加した一方、外注費を削減したことなどにより減少した。販管費は人件費増などにより増加した。

海外事業

- 売上高：53百万円（前年同期比116.8%増）
- 営業損失：62百万円（前年同期は63百万円）

海外事業は、ASEAN地域の海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOおよびAppSuiteのクラウドサービスの提供を中心に行う。

営業人員の育成による営業力強化や展示会への出展による認知度向上、現地販売代理店の開拓および日系企業コミュニティへのアプローチなどに努めてきた結果、売上高は53百万円（前年同期比116.8%増）となった。前期に設立したフィリピン子会社は、当初計画を下回っているものの、マネジメント体制の変更を実施するとともに、営業人員の強化を行った。今後は引き続き現地企業への浸透に注力していく。

なお、米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

2026年1月期第3四半期（3カ月）実績

- 売上高：2,114百万円（前年同期比10.1%増）
- 売上総利益：1,192百万円（同10.9%増）
- 営業利益：635百万円（同19.6%増）
- 経常利益：673百万円（同20.1%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：463百万円（同21.5%増）

売上高は2,114百万円（前年同期比10.1%増）と四半期売上高として過去最高となった。ソフトウェア事業がクラウドサービスの価格改定やユーザー数の増加を主因に増収となった。システム開発サービス事業は減収であったが、受託開発案件の長期化影響は終息し、売上高は回復基調に転じている。

売上総利益は増収効果と利益率の高いソフトウェア事業の構成比上昇を背景に1,192百万円（前年同期比10.9%増）、売上総利益率は56.4%（同0.4%ポイント改善）となった。

販管費は557百万円（前年同期比2.4%増）、販管費率は26.4%（同1.9%ポイント低下）となった。広告宣伝費が91百万円（同12.5%減）となるなど、販管費全般の抑制が図られた。

営業利益は635百万円（前年同期比19.6%増）、営業利益率は30.0%（同2.3%ポイント改善）であった。ソフトウェア事業の伸長を主因に第3四半期として過去最高を大幅に更新した。システム開発サービス事業は減収となったものの、外注費削減を背景に増益となった。主な増減要因としては、ソフトウェア事業が前年同期比98百万円増（同18.1%増）、システム開発サービス事業が同8百万円増（同53.2%増）、海外事業が1百万円増（前年同期は21百万円の損失）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：1,612百万円（前年同期比15.7%増）
- 営業利益：635百万円（同18.1%増）

ソフトウェア事業売上高は1,612百万円（前年同期比15.7%増）であった。主な内訳としては、クラウドサービス売上高は1,103百万円（同23.2%増）、プロダクト売上高は463百万円（同3.4%減）となった。クラウドサービス売上高は価格改定やユーザー数の増加を背景に増収、プロダクト売上高はサポートサービスやその他役務作業等が伸長したものの、ライセンス売上やカスタマイズや減少したことで減収となった。

ストック売上は1,314百万円（前年同期比20.8%増）であった。内訳はクラウドサービスが価格改定とユーザー数の増加を背景に1,044百万円（同23.7%増）、プロダクトはサポートサービスの伸長により269百万円（同10.2%増）となった。ストック売上比率は81.5%（前年同期78.1%）に上昇した。当第3四半期末におけるARRは価格改定とユーザー数の増加を背景に5,281百万円（同14.6%増）となった。

ソフトウェア事業営業利益は、増収を主因に635百万円（前年同期比18.1%増）であった。

クラウドサービス売上高1,103百万円（前年同期比23.2%増）

- 月額売上合計：1,092百万円（同23.0%増）
 - desknet's NEOクラウド：917百万円（同21.3%増）
 - AppSuiteクラウド：103百万円（同53.9%増）
 - ChatLuckクラウド：25百万円（同15.6%増）
 - その他月額売上：48百万円（同10.5%増）
 - その他役務作業等：11百万円（同40.3%増）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、2024年9月以降の価格改定とユーザー数の増加を主因に917百万円（前年同期比21.3%増）となった。desknet's NEOクラウドの当第3四半期末ユーザー数は554千人（同3.2%増）であった。価格改定の影響もありユーザー数の伸びは鈍化しているものの、計画に沿った推移にある。リード数が増加していることで、同社では今後の回復を見込んでいる。MRRベースの月平均解約率は0.43%と、前四半期（0.30%）からやや上昇したが、前年同期（0.45%）を下回っており、引き続き低い水準を維持している。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定を背景に103百万円（前年同期比53.9%増）となった。AppSuiteクラウドの当第3四半期末ユーザー数は104千人（同44.4%増）であった。当第3四半期（3カ月）の純増数は9千人と前四半期の5千人から拡大し、セットプランの導入効果とプロモーション強化により好調に推移した。同社によると、AppSuiteの利用実績が積み上がり、営業面や導入面でノウハウが蓄積されてきたことで、今後も好調な推移を見込んでいる。
- ▶ ChatLuckクラウドは、25百万円（前年同期比15.6%増）となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ クラウドサービスのARPU（四半期末月である2025年10月の1人あたり月売上高）は576.1円（前年同期比12.5%）となった。2024年9月期以降の価格改定に加えて、セットプランが寄与した。同社は、価格改定効果の一巡後もクロスセルを強化し、ARPUの向上に努める考えである。
- ▶ その他月額売上は、48百万円（前年同期比10.5%増）となった。

- ▶ その他役務作業等は、11百万円（前年同期比40.3%増）であった。

プロダクト売上高：463百万円（前年同期比3.4%減）

- ライセンス売上合計：88百万円（同28.3%減）
 - desknet's NEO：57百万円（同35.1%減）
 - AppSuite：15百万円（同36.2%減）
 - ChatLuck：14百万円（同77.5%増）
 - その他ライセンス：2百万円（同36.2%減）
 - サポートサービス売上：270百万円（同10.4%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は221百万円（同10.1%増）
 - カスタマイズ売上：16百万円（同59.9%減）
 - その他役務作業等：89百万円（同23.6%増）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、57百万円（前年同期比35.1%減）となった。当第3四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、4,640千人（同2.2%増）であった。2025年7月に同業他社であるサイボウズ社がパッケージ版のグループウェア製品の販売終了とサポート終了を発表したが、同社では、オンプレミス環境を求める企業に対し、同社製品のアピールを強化していく考えである。同社によると、乗り換えの商談も徐々に増えていることで、2027年1月期への売上寄与を期待しているとのことである。
 - ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOライセンスと同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンスは、15百万円（前年同期比36.2%減）となった。AppSuiteの当第3四半期末のプロダクト累計販売実績は439千人（同12.6%増）であった。ChatLuckライセンスは、14百万円（同77.5%増）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が221百万円（前年同期比10.1%増）となったことを主因に270百万円（同10.4%増）となった。
 - ▶ カスタマイズ売上は、中規模案件が減少したことにより16百万円（前年同期比59.9%減）となった。
 - ▶ その他役務作業等の売上高は、89百万円（前年同期比23.6%増）であった。

技術開発：50百万円（前年同期比155.9%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：486百万円（前年同期比5.8%減）
- 営業利益：22百万円（同53.2%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。売上高は減収となったものの、第1四半期に発生した受託開発案件の長期化の影響が終息し、売上高は回復基調にある。売上原価は人員増に伴い人件費が増加した一方、外注費を削減したことなどにより減少した。販管費は人件費増などにより増加したものの、売上総利益の増加により吸収し、営業利益は増益となった。

海外事業

- 売上高：16百万円（前年同期比52.8%増）
- 営業損失：21百万円（前年同期は21百万円）

海外事業は、ASEAN地域の海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOおよびAppSuiteのクラウドサービスの提供などを行う。

海外事業ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、営業人員の育成による営業力強化や展示会への出展による現地における製品・サービスの認知度向上、現地販売代理店の開拓などに努めている。引き続きストック型の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。売上高が大きく伸長しているが、同社によると、マレー

シアとタイを中心にクラウドサービスが積み上がってきているとのことである。なお、前四半期比では売上高は減少したが、同社によると、前四半期にパッケージ販売があった影響である。

なお、米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

今期会社予想

会社予想 (百万円)	25年1月期			26年1月期				
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想		通期予想	
					前回	今回	前回	今回
売上高	3,366	3,897	7,263	3,974	4,074	4,245	8,048	8,219
前年比	4.4%	14.9%	9.8%	18.0%	4.5%	8.9%	10.8%	13.2%
営業利益	848	1,103	1,951	1,250	856	1,181	2,106	2,431
前年比	40.8%	58.8%	50.5%	47.4%	-22.4%	7.0%	7.9%	24.6%
営業利益率	25.2%	28.3%	26.9%	31.5%	21.0%	27.8%	26.2%	29.6%
経常利益	897	1,153	2,050	1,295	871	1,238	2,166	2,533
前年比	38.4%	58.6%	49.1%	44.4%	-24.5%	7.3%	5.7%	23.6%
経常利益率	26.6%	29.6%	28.2%	32.6%	21.4%	29.2%	26.9%	30.8%
当期純利益	602	812	1,414	889	573	857	1,462	1,746
前年比	25.0%	71.1%	47.9%	47.6%	-29.4%	5.5%	3.4%	23.5%
純利益率	17.9%	20.8%	19.5%	22.4%	14.1%	20.2%	18.2%	21.2%

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。

通期会社予想の修正（2025年12月11日発表）

- 売上高：8,219百万円（前回8,048百万円）
- 営業利益：2,431百万円（同2,106百万円）
- 経常利益：2,533百万円（同2,166百万円）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,746百万円（同1,462百万円）
- 1株当たり当期純利益：124.71円（同104.50円）
- 年間配当金：1株当たり50.00円（同42.00円）

同社は2025年12月11日、2026年1月期通期会社予想および年間配当金予想の修正を発表した。新たな通期会社予想は売上高8,219百万円（前回8,048百万円）、営業利益2,431百万円（同2,106百万円）、経常利益2,533百万円（同2,166百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益1,746百万円（同1,462百万円）を見込む。また、年間配当金は1株当たり50.00円（同42.00円）を見込む。

連結売上高については、システム開発サービス事業の売上高が当初予測を下回る見込みである。一方、ソフトウェア事業の売上高は、前期実施したクラウドサービスの値上げの影響が順調に売上に反映されたことおよびプロダクトの売上も堅調に推移したことを主な要因として、当初予想を170百万円上回る見込みとなった。連結営業利益については、利益率の高いソフトウェア事業の売上高が当初予想を上回ることに加え、原価および費用の通期着地見込みを精査した結果、当初予想を325百万円上回る見込みとなった。

期初会社予想（2025年3月13日発表）

- 売上高：8,048百万円（前期比10.8%増）
- 営業利益：2,106百万円（同7.9%増）
- 経常利益：2,166百万円（同5.7%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,462百万円（同3.4%増）
- 年間配当金：1株当たり42.00円（前期40.00円）

2026年1月期通期会社予想は売上高8,048百万円（前期比10.8%増）、営業利益2,106百万円（同7.9%増）、経常利益2,166百万円（同5.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,462百万円（同3.4%増）を見込む。売上高については、

主にソフトウェア事業においてクラウドサービスの引き続きの増加を見込む。クラウドサービスは、月額売上高で2025年1月期と比較して約20%程度の増加を見込む。サービス別ではdesknet's NEOクラウドが約20%増、AppSuiteクラウドが約35%増を見込む。システム開発サービス事業は5%程度の売上増を計画する。費用面では、人件費、データセンタ利用料、ソフトウェア償却費、研究開発費、オフィス賃料、広告宣伝費および販売促進費の増加などを見込む。

中長期業績の見通し

中期業績目標（2025年6月13日発表）

同社は2026年1月期第1四半期決算発表にあわせて、2028年1月期までの3カ年の中期業績目標を発表した。ユーザー数拡大やクロスセルにより、2028年1月期売上高9,423百万円、営業利益2,620百万円を目指す。2028年1月期までの年平均成長率は売上高9.1%、営業利益10.3%となる。

中期業績目標 (百万円)	25年1月期 実績	26年1月期 通期会社予想	27年1月期 会社目標	28年1月期 会社目標
売上高	7,263	8,048	8,672	9,423
前期比	9.8%	10.8%	7.8%	8.7%
営業利益	1,951	2,106	2,251	2,620
前期比	50.5%	7.9%	6.9%	16.4%
営業利益率	26.9%	26.2%	26.0%	27.8%

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。

成長戦略（2025年3月13日）

同社は2025年3月13日の2025年1月期決算発表時にソフトウェア事業の成長戦略を示しており、desknet's NEO販売拡大とクロスセル加速、AIを活用した製品のアップグレード、海外事業の成長に伴う売上の拡大、の3点を柱とする。

desknet's NEO販売拡大とクロスセル加速

desknet's NEOのさらなる拡大と併せて、AppSuite、ChatLuckなどのクロスセルを加速し、業績拡大を目指す。desknet's NEOのユーザー数拡大では機能強化により過去3期（2022年1月期～25年1月期）の年平均ユーザー数伸び率（クラウド5.4%、プロダクト4.3%）を上回る成長を目指す。

desknet's NEOのさらなる拡大に向けて、同社は2026年1月期第2四半期決算発表時（2025年9月12日）に、「製品力と価格優位性でクラウドを拡大」「強固なサポートでオンプレミス市場での確固たる地位を確立」「アップデートにより製品力を継続的に強化」の3つの販売戦略を示している。

「製品力と価格優位性でクラウドを拡大」では、価格改定後もdesknet's NEOはノーコードツール一体型グループウェアとして高い機能性と価格優位性を有していると同社は考えており、今後も成長が予想されるクラウド市場において、市場の伸びを上回るユーザー数の拡大を目指す方針である。

「強固なサポートでオンプレミス市場での確固たる地位を確立」では、同業他社においてオンプレミス製品の販売やサポートを終了する動きがある中で、セキュリティやコスト面からオンプレミス製品には今後も相応の需要が残ると同社はみており、販売とサポートを継続することでシェア拡大を図る考えである。

「アップデートにより製品力を継続的に強化」では、2025年9月に提供開始した最新バージョンにおけるAIアシスタント連携などのAI活用をさらに強化し、顧客の要望に応えたアップデートを継続することで、製品力をさらに向上させる方針である。

AppSuiteのクロスセル戦略としては、セットプランの新設、新プロモーション始動、パートナー戦略強化の施策を進めており、今後もさまざまな施策を展開する予定である。2025年1月期で約15%となったdesknet's NEOクラウドユーザー数に占めるAppSuiteクラウドユーザー数の比率を30%以上に拡大させる考えである。

クラウドサービスの価格改定およびセットプランの新設に伴うクロスセルの進展によりARPU（1ユーザーあたりの月売上高：（desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計）÷（desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計）にて算出）は、2024年1月400.9円から2025年1月525.8円に上昇している。今後も、ユーザー数増加と共に、クロスセルによるARPU拡大にも取り組む方針である。

成長ドライバーとなるAppSuiteに加えて、市場拡大が見込まれるビジネスチャットChatLuckも含めたセットプラン新設によりクロスセルをさらに加速させる計画である。またNEOPORT、RoomMgrなどの新サービス、新オプションの提供を開始し、更なる業績拡大を目指す。

AIの活用方針とアクション

desknet's NEOに蓄積されている膨大な業務データにAIを活用することで、さらなる業務効率化の実現が可能となる。業務提携したneoAI社、米国子会社DELCUIとも連携しつつ開発スピードを上げることで、今後同社製品に組み込む計画である。

海外戦略

マレーシア、タイに続き、2024年4月にフィリピンに100%子会社となるNEOPhilippine Techを設立した。各拠点のdesknet's NEOユーザー数は着実に増加しており、将来的には日本と並ぶ事業に育てる構想である。

中期業績目標の進捗状況（2025年3月13日）

(百万円)	26年1月期		
	中期業績目標	通期会社予想	対中期業績目標
売上高	7,875	8,048	2.2%
営業利益	1,695	2,106	24.2%
当期純利益	1,170	2,166	85.1%
1株当たり配当金（円）	31.0	42.0	35.5%

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2025年3月13日に2026年1月期通期会社予想を発表した。2026年1月期は中期業績目標における目標年度であるが、今回発表された売上高予想8,048百万円は中期業績目標で掲げた2026年1月期売上高目標7,875百万円を上回る。中期業績目標において2026年1月期目標として掲げていた営業利益目標1,695百万円、当期純利益目標1,170百万円、1株当たり配当金目標31.0円は、2025年1月期に前倒しで達成済みである。

中期業績目標の進捗状況（2024年12月10日）

同社は2025年1月期第3四半期決算発表時点（2024年12月10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、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たが、今回修正された2025年1月期営業利益予想（1,884百万円）は2026年1月期目標を前倒しで達成することとなった。なお、同社は2025年1月期決算発表時に新たな2026年1月期業績予想を発表する予定である。

また、今回の2025年1月期業績予想の修正に基づいて、2025年1月期年間配当予想も従来の28円から31円に上方修正された結果、中期目標として掲げていた2026年1月期31円を1年前倒しで達成する見通しとなった。同社は新たな2026年1月期配当予想は2025年1月期決算発表時に発表する予定であるが、今後も上場来増配を継続すべく、持続的な成長に取り組んでいく考えである。

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（2024年4月1日に設立が完了し、2024年4月23日より営業開始済み）。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 連結	26年1月期 連結	23年1月期比
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2025年1月期までの売上高の年平均成長率は7.1%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	25年1月期
	単独	単独	連結	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	7,263
前年比	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	9.8%
ソフトウェア事業	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580	5,207
前年比	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%	13.7%
構成比	100.0%	100.0%	82.3%	65.0%	66.3%	70.1%	69.2%	71.7%
システム開発サービス事業			661	1,861	1,992	1,787	2,012	2,021
前年比			-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%	0.4%
構成比			17.7%	35.0%	33.6%	29.8%	30.4%	27.8%
海外事業				3	3	10	23	36
前年比				-	-2.3%	227.6%	137.4%	53.5%
構成比				0.1%	0.1%	0.2%	0.4%	0.5%
営業利益	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,951
前年比	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	50.5%
営業利益率	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	26.9%
ソフトウェア事業	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224	2,011
前年比	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%	64.3%
営業利益率	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%	38.6%
構成比	100.0%	100.0%	91.5%	83.7%	93.5%	99.1%	94.5%	103.2%
システム開発サービス事業			60	162	127	94	103	66
前年比			-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%	-36.1%
営業利益率			9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%	3.3%
構成比			8.5%	17.6%	10.2%	7.6%	8.0%	3.4%
海外事業				-12	-45	-82	-32	-127
前年比				-	-	-	-	-
営業利益率				-	-	-	-	-
構成比				-	-	-	-	-
調整額				-1	0	0	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（2025年1月末時点で5,096千人）、AppSuiteが約2,000千人（同482千人）、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2025年1月期までは、累積ユーザー数は年間190千人から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っている。

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	25年1月期
	単独	単独	連結	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	5,070	5,260
前年比	-	7.3%	8.5%	5.5%	5.6%	4.6%	4.8%	3.7%
前年差	-	259	324	230	246	214	230	190
desknet's NEO	3,552	3,749	3,985	4,226	4,464	4,676	4,903	5,096
前年比	-	5.5%	6.3%	6.0%	5.6%	4.7%	4.9%	3.9%
前年差	-	197	236	241	238	212	227	193
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数				381	452	483	519	537
前年比				-	18.6%	6.9%	7.5%	3.5%
前年差				-	71	31	36	18
AppSuite	2	25	72	108	156	217	369	482
前年比	-	-	188.0%	50.0%	44.9%	38.8%	70.0%	30.6%
前年差	-	23	47	36	48	61	152	113
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（1,250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%以上（2025年1月期においては約15%）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る、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

2025年1月現在において、海外事業ではタイ、マレーシア、フィリピン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、2024年4月にフィリピンに現地法人を設立し、営業を開始した。

海外事業の損益面では、2025年1月期においては127百万円の営業損失を計上した。

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。なお、米国の連結子会社DELCUI Inc.は、当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まることが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含まれることとなった。

事業セグメントの概要

事業セグメント	概要（2026年1月期第1四半期時点）	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。米国子会社であるDELCUI Inc.が製品開発および市場調査を行う。	71.7%	103.2%
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。	27.8%	3.4%
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。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う。なお2024年4月にはフィリピンに子会社NEOPhilippine Tech Inc.を設立し、営業を開始した。	0.5%	127百万円の営業損失

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2025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)	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616	7,263
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	9.8%
ソフトウェア事業	1,904	2,117	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580	5,207
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%	13.7%
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	82.3%	65.0%	66.3%	70.1%	69.2%	71.7%
システム開発サービス事業					661	1,861	1,992	1,787	2,012	2,021
前年比					-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%	0.4%
構成比					17.7%	35.0%	33.6%	29.8%	30.4%	27.8%
海外事業						3	3	10	23	36
前年比						-	-2.3%	227.6%	137.4%	53.5%
構成比						0.1%	0.1%	0.2%	0.4%	0.5%
営業利益	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,951
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	50.5%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	26.9%
ソフトウェア事業	366	392	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224	2,011
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%	64.3%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%	38.6%
構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	91.5%	83.7%	93.5%	99.1%	94.5%	103.2%
システム開発サービス事業					60	162	127	94	103	66
前年比					-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%	-36.1%
営業利益率					9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%	3.3%
構成比					8.5%	17.6%	10.2%	7.6%	8.0%	3.4%
海外事業						-12	-45	-82	-32	-127
前年比						-	-	-	-	-
営業利益率						-	-	-	-	-
構成比						-	-	-	-	-
調整額						-1	0	0	2	1
減価償却費					113	136	234	259	224	298
ソフトウェア事業					110	128	227	254	219	293
システム開発サービス事業					2	7	4	3	3	3
海外事業						1	4	2	1	2
従業員数（名）	81	92	107	117	233	256	265	269	285	305
ソフトウェア事業					126	139	144	148	152	164
システム開発サービス事業					107	112	114	111	120	121
海外事業						5	7	10	13	20

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：2025年1月期売上高構成比71.7%、同調整額控除前営業利益構成比103.2%

ソフトウェア事業においては、主力製品であるグループウェアdesknet's NEO、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。2025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83.0%、AppSuiteが8.7%、ChatLuckが3.2%であった。なお、2024年6月には新製品となるクラウド型コミュニケーションツールNEOPORTの提供を開始した。

同社は、desknet's NEO・AppSuite・ChatLuck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2024年9月1日より価格が改定され、desknet's NEOの場合は1ユーザー当たり月額600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（2026年1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。
ファイル転送	大容量ファイルを簡単・安全・確実に送信できる。

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、一例としては2022年3月に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会議室当たり月額10,000円、パッケージ版は1会議室当たり初期費用（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）では年額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）は年額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、2025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453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600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。2025年1月期において、カスタマイズの売上高は142百万円でプロダクト売上高（パッケージ版に関連した売上）の8.3%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600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。なお、2024年9月1日より1ユーザー当たり月額（税抜）を従来の400円から600円に改定した。

また価格改定に合わせて複数サービスをまとめたセットプランを新設した。チャットプラス（desknet's NEOとChatLuckのセット）が月額760円（従来価格700円）、スタンダード（desknet's NEOとAppSuiteのセット）が月額800円（同720円）、プレミアム（desknet's NEO・AppSuite・ChatLuckのセット）が月額1,000円（同1,020円）となる。特にdesknet's NEOとAppSuiteのセットをスタンダードと位置づけ、両サービスの同時利用を前面に打ち出すことで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteのクロスセルを加速する考えである。

クラウドサービスの月額利用料（2024年9月1日～）

(円/ユーザー、税抜)	月額利用料	
	旧	新
desknet's NEO	400	600
AppSuite	320	500
ChatLuck	300	300
チャットプラス（desknet's NEO + ChatLuck）	700	760
スタンダード（desknet's NEO + AppSuite）	720	800
プレミアム（desknet's NEO + AppSuite + ChatLuck）	1,020	1,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

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		税抜価格（円）
		ユーザー数		
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～）

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～）

年間サポート（2年目以降/年）		年間サポート（2年目以降/年）	
ユーザー数	税抜価格（円）	ユーザー数	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）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	EHサービス（1,000ユーザーま	720,000	4,500,000
1,000ユーザー	4,000,000	で）		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	1,620,000	10,620,000
		で）		
10,000ユーザー	10,500,000	ENサービス（10,000ユーザーま	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）	税抜価格（円）	追加ライセンス （1,000ユーザー以上）	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や、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500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。なお、2024年9月1日より1ユーザー当たり月額（税抜）を従来の320円から500円に改定した。

また価格改定に合わせて複数サービスをまとめたセットプランを新設した。チャットプラス（desknet's NEOとChatLuckのセット）が月額760円（従来価格700円）、スタンダード（desknet's NEOとAppSuiteのセット）が月額800円（同720円）、プレミアム（desknet's NEO・AppSuite・ChatLuckのセット）が月額1,000円（同1,020円）となる。

特にdesknet's NEOとAppSuiteのセットをスタンダードと位置づけ、両サービスの同時利用を前面に打ち出すことで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteのクロスセルを加速する考えである。

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～）

基本ライセンス	
ユーザー数	税抜価格（円）
5ユーザー	60,000
10ユーザー	80,000
20ユーザー	120,000
30ユーザー	160,000
50ユーザー	200,000
100ユーザー	400,000
200ユーザー	800,000
300ユーザー	1,200,000
400ユーザー	1,600,000
500ユーザー	2,000,000
600ユーザー	2,400,000
700ユーザー	2,800,000
800ユーザー	3,200,000
900ユーザー	3,600,000
1,000ユーザー	3,808,000
1,500ユーザー	4,248,000
2,000ユーザー	4,720,000
3,000ユーザー	5,664,000
5,000ユーザー	7,080,000
7,000ユーザー	8,496,000
10,000ユーザー	9,912,000
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～）

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	20,000	1,000→1,500ユーザー	440,000
10ユーザー追加	40,000	1,500→2,000ユーザー	472,000
20ユーザー追加	80,000	2,000→3,000ユーザー	944,000
50ユーザー追加	200,000	3,000→5,000ユーザー	1,416,000
100ユーザー追加	400,000	5,000→7,000ユーザー	1,416,000
		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～）

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

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年以上経過した後で購入）	
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）

本体ライセンス（税抜）		年間サポートサービス（税抜）		合計
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	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			800,000
300ユーザー	1,056,000	AEBサービス（300ユーザーまで）	144,000	1,200,000
400ユーザー	1,384,000	AECサービス（400ユーザーまで）	216,000	1,600,000
500ユーザー	1,712,000	AEDサービス（500ユーザーまで）	288,000	2,000,000
600ユーザー	2,040,000	AEEサービス（600ユーザーまで）	360,000	2,400,000
700ユーザー	2,368,000	AEFサービス（700ユーザーまで）	432,000	2,800,000
800ユーザー	2,696,000	AEGサービス（800ユーザーまで）	504,000	3,200,000
900ユーザー	3,024,000			3,600,000
1,000ユーザー	3,200,000	AEHサービス（1,000ユーザーまで）	576,000	3,776,000
1,500ユーザー	3,600,000	AEIサービス（1,500ユーザーまで）	648,000	4,248,000
2,000ユーザー	4,000,000	A EJサービス（2,000ユーザーまで）	720,000	4,720,000
3,000ユーザー	4,800,000	AEKサービス（3,000ユーザーまで）	864,000	5,664,000
5,000ユーザー	6,000,000	AELサービス（5,000ユーザーまで）	1,080,000	7,080,000
7,000ユーザー	7,200,000	AEMサービス（7,000ユーザーまで）	1,296,000	8,496,000
10,000ユーザー	8,400,000	AENサービス（10,000ユーザーまで）	1,512,000	9,912,000
無制限ユーザー	10,400,000	AEOサービス（ユーザー数無制限）	1,872,000	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。同社は2024年9月1日よりクラウドサービスの価格改定を行ったが、ChatLuckの価格は据え置かれた。

また価格改定に合わせて複数サービスをまとめたセットプランを新設した。チャットプラス（desknet's NEOとChatLuckのセット）が月額760円（従来価格700円）、スタンダード（desknet's NEOとAppSuiteのセット）が月額800円（同720円）、プレミアム（desknet's NEO・AppSuite・ChatLuckのセット）が月額1,000円（同1,020円）となる。特にdesknet's NEOとAppSuiteのセットをスタンダードと位置づけ、両サービスの同時利用を前面に打ち出すことで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteのクロスセルを加速する考えである。

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）				
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）		
ユーザー数	ライセンス価格	ユーザー数	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"> ・社内サーバーがない企業であっても利用可能 ・端末へのインストールが不要 ・バージョンアップの操作が不要 ・暗号化、接続元IP制限、ユーザー認証の仕組みがある 	<ul style="list-style-type: none"> ・サーバー構築、運用、保守が必要 ・製品がインストールされた端末でのみ利用可能 ・バージョンアップの操作が必要 ・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
機能	27機能	27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600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7,200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。2025年1月期末時点の累積ユーザー数は5,200千人を超え、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1/3以上で導入されている。

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。2025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345百万円であった。テレビCMを実施しなかったことで前期比49.0%減となった。

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、2025年1月期で約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カ月から半年に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

2025年1月期において、ソフトウェア事業の従業員数は164人で、このうち約半数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決める。
- ▶ 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うと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。2025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79.9%を占め、ARRは4,752百万円（前期比30.7%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)	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	1,904	2,117	2,312	2,662	3,082	3,461	3,925	4,210	4,580	5,207
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	15.8%	12.3%	13.4%	7.3%	8.8%	13.7%
クラウドサービス	926	1,084	1,259	1,498	1,768	2,095	2,412	2,703	2,951	3,428
前年比	13.6%	17.1%	16.2%	19.0%	18.0%	18.5%	15.1%	12.1%	9.2%	16.1%
構成比	48.6%	51.2%	54.5%	56.3%	57.4%	60.5%	61.4%	64.2%	64.4%	65.8%
プロダクト	937	994	992	1,055	1,236	1,302	1,448	1,436	1,562	1,704
前年比	6.3%	6.0%	-0.2%	6.3%	17.2%	5.3%	11.2%	-0.8%	8.8%	9.0%
構成比	49.2%	46.9%	42.9%	39.6%	40.1%	37.6%	36.9%	34.1%	34.1%	32.7%
技術開発	41	39	62	110	78	65	68	74	71	82
前年比	44.7%	-4.1%	56.0%	78.4%	-29.0%	-16.4%	3.8%	9.5%	-4.5%	16.0%
構成比	2.2%	1.9%	2.7%	4.1%	2.5%	1.9%	1.7%	1.8%	1.5%	1.6%
内部売上高	-	-	-	-	-	2	2	2	4	7
営業利益	366	392	433	528	639	771	1,166	1,229	1,224	2,011
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	21.0%	20.6%	51.2%	5.5%	-0.4%	64.3%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	20.7%	22.3%	29.7%	29.2%	26.7%	38.6%

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65.8%）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65.0%）

desknet's NEOクラウド（同55.1%）、AppSuiteクラウド（同4.8%）、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3.4%）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0.9%）

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)	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
クラウドサービス売上高	926	1,084	1,259	1,498	1,768	2,095	2,412	2,703	2,951	3,428
前年比	13.6%	17.1%	16.2%	19.0%	18.0%	18.5%	15.1%	12.1%	9.2%	16.1%
月額売上	578	794	1,064	1,331	1,623	2,036	2,352	2,636	2,894	3,383
前年比	46.6%	37.2%	34.1%	25.1%	21.9%	25.4%	15.5%	12.0%	9.8%	16.9%
desknet's NEOクラウド	438	669	931	1,170	1,416	1,715	2,002	2,237	2,445	2,871
前年比	73.9%	52.9%	39.1%	25.6%	21.1%	21.1%	16.7%	11.7%	9.3%	17.4%
AppSuiteクラウド	-	-	-	9	32	53	92	134	177	251
前年比	-	-	-	-	252.4%	66.0%	75.0%	45.8%	31.8%	41.9%
ChatLuckクラウド	-	-	8	29	49	58	63	67	73	83
前年比	-	-	-	262.4%	67.6%	20.2%	7.0%	6.8%	8.7%	14.3%
その他月額売上	141	124	125	123	127	209	196	198	200	178
前年比	-1.5%	-11.6%	0.6%	-1.3%	2.5%	-	-6.4%	1.0%	0.9%	-10.9%
その他役務作業等	-	-	-	-	42	60	59	67	57	45
前年比	-	-	-	-	-	41.5%	-0.4%	13.0%	-15.2%	-21.3%

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2025年1月期末時点のユーザー数は537千人（前期比3.5%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453円であった。
- ▶ 月平均解約率は、2025年1月期第4四半期において0.64%であった。大規模ユーザー1社がプロダクト製品に移行した影響で上昇したが、当該影響を除くと大きな変動はなかった。なお、2024年9月1日の価格改定により解約率の上昇が懸念されたが、2025年1月期末時点では同社の想定範囲内の影響にとどまっているとのことである。基本的には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

	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
期末ユーザー数（千人）	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	519	537
前年比						-	18.6%	6.9%	7.5%	3.5%
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	407	453
前年比							-	-0.5%	2.0%	11.4%
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%	0.64%
前年差						-	-0.18%	0.15%	0.09%	0.14%

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32.7%）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6.5%）

ライセンス売上は、desknet's NEOライセンス（同4.2%）、AppSuite（同1.4%）、ChatLuck（同0.7%）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。なお、2024年2月より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は統合された。

サポートサービス売上（同18.3%）

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。2025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82.1%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ライセンスの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21%で推移しており、2024年2月のライセンス統合以降、上昇傾向が強まっている。統合以前はスモールライセンスは契約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ったが、統合後は2年目以降のサポートサービス加入が必須となったことなどが背景とSR社は理解している

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2.7%）

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ているが、官公庁や金融機関などの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5.1%）

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)	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 連結
プロダクト売上高	937	994	992	1,055	1,236	1,302	1,448	1,436	1,562	1,704
前年比	6.3%	6.0%	-0.2%	6.3%	17.2%	5.3%	11.2%	-0.8%	8.8%	9.0%
ライセンス売上	275	301	265	310	313	327	370	333	408	340
前年比	-18.0%	9.2%	-11.9%	16.7%	1.2%	4.4%	13.1%	-9.9%	22.5%	-16.6%
desknet's NEO	275	301	265	271	266	223	255	205	237	221
前年比	9.5%	9.2%	-11.9%	2.0%	-1.6%	-16.3%	14.4%	-19.6%	15.5%	-6.7%
desknet's NEOエンタープライズ	185	207	187	195	199	163	203	164	185	-
前年比	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	91	94	78	75	67	60	52	41	52	-
前年比	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	74
前年比				-	20.2%	39.7%	-8.0%	31.6%	46.4%	-36.0%
ChatLuck						29	48	38	47	35
前年比						-	69.2%	-20.5%	21.3%	-24.6%
その他ライセンス売上						10	6	10	8	10
前年比						-	-38.8%	71.4%	-18.9%	15.8%
サポートサービス売上	477	486	513	541	572	682	715	801	843	954
前年比	9.2%	1.9%	5.6%	5.4%	5.9%	-	4.8%	12.0%	5.3%	13.1%
desknet's NEO（旧製品含む）	477	486	513	541	572	612	630	690	706	784
前年比	9.2%	1.9%	5.6%	5.4%	5.9%	6.9%	3.0%	9.5%	2.3%	11.0%
前年差	40	9	27	28	32	39	18	60	16	78
サポート売上増加額/ライセンス売上比率	7.9%	8.5%	6.4%	10.3%	11.1%	14.5%	12.1%	16.9%	17.1%	20.5%
カスタマイズ売上		78	88	62	107	150	169	73	106	142
前年比		-	13.7%	-29.3%	70.9%	41.1%	12.2%	-56.7%	45.8%	33.6%
その他役務作業等						142	194	228	204	267
前年比						-	36.6%	17.5%	-10.5%	30.6%

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ライセンス売上高の2期平均で除した数値

※2024年1月期以前のdesknet's NEOは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である

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、ライセンス統合前の時点で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）あった。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）であった。

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)	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
desknet's NEOの累積ユーザー数	3,290	3,500	3,700	3,900	4,150	4,384	4,626	4,840	5,070	5,260
前年比	-	6.4%	5.7%	5.4%	6.4%	5.6%	5.5%	4.6%	4.8%	3.7%
前年差	-	210	200	200	250	234	242	214	230	190
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数						381	452	483	519	537
前年比						-	18.6%	6.9%	7.5%	3.5%
前年差						-	71	31	36	18

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)	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	25年1月期
	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
技術開発売上高	41	39	62	110	78	65	68	74	71	82
前年比	44.7%	-4.1%	56.0%	78.4%	-29.0%	-16.4%	3.8%	9.5%	-4.5%	16.0%

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。2025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）

2025年1月期において、単体での売上原価率は29.2%であった。売上原価の主要項目は労務費（単体売上高比率12.1%）、賃借料（同6.2%）、ライセンス料（同3.5%）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：エンジニアの人件費で、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人件費である。

売上原価の推移（単体）

売上原価の推移（単体） （百万円）	16年1月期 単体	17年1月期 単体	18年1月期 単体	19年1月期 単体	20年1月期 単体	21年1月期 単体	22年1月期 単体	23年1月期 単体	24年1月期 単体	25年1月期 単体
売上原価	450	583	642	877	987	1,103	1,242	1,306	1,289	1,521
原価率	23.6%	27.6%	27.8%	32.9%	32.0%	31.9%	31.6%	31.0%	28.1%	29.2%
材料費	1	1	0	0	1	-	-	-	-	-
売上高比率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
労務費	297	332	374	417	448	509	495	503	561	631
売上高比率	15.6%	15.7%	16.2%	15.7%	14.5%	14.7%	12.6%	11.9%	12.2%	12.1%
経費	360	425	457	596	686	742	936	994	958	1,050
賃借料	98	123	152	181	235	279	295	317	316	326
売上高比率	5.2%	5.8%	6.6%	6.8%	7.6%	8.1%	7.5%	7.5%	6.9%	6.2%
ライセンス料	55	56	71	91	131	123	150	173	177	182
売上高比率	2.9%	2.7%	3.1%	3.4%	4.3%	3.6%	3.8%	4.1%	3.9%	3.5%
減価償却費	70	117	101	146	105	119	211	231	189	254
売上高比率	3.7%	5.5%	4.4%	5.5%	3.4%	3.4%	5.4%	5.5%	4.1%	4.9%
業務委託費	59	53	52	70	83	115	155	166	162	162
売上高比率	3.1%	2.5%	2.2%	2.6%	2.7%	3.3%	3.9%	4.0%	3.5%	3.1%
他勘定振替	238	196	218	153	224	224	298	324	339	336
売上高比率	12.5%	9.3%	9.4%	5.7%	7.3%	6.5%	7.6%	7.7%	7.4%	6.4%
研究開発費	103	142	61	23	84	67	41	93	81	34
ソフトウェア仮勘定	135	54	156	130	139	156	257	231	258	302

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2025年1月期において32.2%で、主要項目は広告宣伝費（単体売上高比率6.6%）、給与及び手当（同7.3%）、役員報酬（同3.5%）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。2024年1月期は認知度向上、販売強化に向けてテレビCMなど広告宣伝を強化したことで前期比68.5%増となった。
- ▶ 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）	16年1月期 単体	17年1月期 単体	18年1月期 単体	19年1月期 単体	20年1月期 単体	21年1月期 単体	22年1月期 単体	23年1月期 単体	24年1月期 単体	25年1月期 単体
販売費及び一般管理費	1,087	1,142	1,237	1,257	1,451	1,587	1,519	1,677	2,072	1,681
前年比	14.7%	5.0%	8.4%	1.6%	15.4%	9.4%	-4.2%	10.4%	23.5%	-18.8%
販管費率	57.1%	53.9%	53.5%	47.2%	47.1%	45.8%	38.7%	39.8%	45.2%	32.2%
広告宣伝費	339	309	347	357	343	412	365	402	677	345
前年比	34.2%	-8.8%	12.2%	2.9%	-4.0%	20.2%	-11.2%	10.0%	68.5%	-49.0%
役員報酬	172	178	178	181	187	183	173	175	177	181
前年比	3.5%	3.8%	0.2%	1.6%	3.2%	-2.0%	-5.8%	1.5%	1.2%	1.9%
給与及び手当	152	181	213	237	287	344	342	358	365	380
前年比	5.8%	19.0%	17.7%	11.3%	21.0%	20.2%	-0.6%	4.7%	1.7%	4.2%
賞与引当金繰入額	6	7	7	7	15	37	35	40	51	67
前年比	9.1%	15.1%	-5.0%	-6.1%	117.8%	154.9%	-6.6%	14.6%	28.4%	31.8%
退職給付費用	4	4	4	5	5	9	6	14	10	10
前年比	31.4%	15.0%	3.4%	26.3%	-10.6%	79.0%	-27.4%	126.0%	-29.5%	2.4%
減価償却費	4	6	8	7	6	9	15	23	30	39
前年比	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%	30.6%	32.3%
貸倒引当金繰入額	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
前年比	27.2%	38.9%	-42.0%	-	-	-11.1%	110.5%	-	-	197.2%
研究開発費	88	125	61	23	90	68	41	93	153	54
前年比	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%	30.6%	32.3%

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：2025年1月期売上高構成比27.8%、調整額控除前営業利益構成比3.4%

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、顧客企業に常駐し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。その他、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、2025年1月期時点で121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	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	25年1月期
(百万円)	単独	単独	単独	単独	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高					661	1,861	1,992	1,787	2,012	2,021
前年比					-	181.5%	7.0%	-10.3%	12.6%	0.4%
営業利益					60	162	127	94	103	66
前年比					-	171.4%	-21.7%	-25.8%	9.6%	-36.1%
営業利益率					9.0%	8.7%	6.4%	5.3%	5.1%	3.3%

出所：同社資料をもとにSR社作成

海外事業：2025年1月期売上高構成比0.5%、営業損失127百万円

同社は、2019年12月、マレーシアにおいてTAZAKI Holdings Sdn.Bhdとの合併会社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。また2024年4月にフィリピンにNEOPhilippine Tech Inc.を設立し、営業を開始した。

主な顧客対象は、日系企業ではなくマレーシア、タイ、フィリピン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、2024年4月1日にフィリピンにNEOPhilippine Tech Inc.を設立し、2024年4月23日より営業を開始した。

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DELCUI Inc.が現地の市場調査やパートナー企業の発掘等を行う。

なお、2026年1月期第1四半期より米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については、当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

海外事業の業績推移

海外事業の業績推移 (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 連結
売上高						3	3	10	23	36
前年比						-	-2.3%	227.6%	137.4%	53.5%
営業利益						-12	-45	-82	-32	-127
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

る

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。同社が設定するビジ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。直近決算期の売上高広告宣伝費比率はサイボウズの18.9%（2024年12月期）に対し、同社単体は6.6%（2025年1月期）であった。同社は2024年1月期に同社初となる規模でのテレビCMを実施したことで売上高広告宣伝費比率が14.8%に大きく上昇したが、一定以上の認知度を獲得できたという判断のもと、2025年1月期はテレビCMを実施しなかった。

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後する状況にある。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を取りやめた。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

2025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約80%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（2024年12月期売上高構成比38.0%）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54.6%）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5,213百万円（2025年1月期）に対して、サイボウズの売上高は29,675百万円（2024年12月期）であった。売上高の年平均成長率は、同社は2021年1月期から2025年1月期にかけて10.8%、サイボウズは2020年12月期から2024年12月期にかけて17.3%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164人（2025年1月期）、サイボウズは1,321人（2024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、2025年1月末時点で同社単体のほか、5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系システムの開発・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。
- ▶ NEOPhilippine Tech Inc.（同100.0%）：2024年4月に設立、海外事業において、フィリピンでソフトウェア事業で開発した製品の販売を担う。

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。クラウド版は単品の料金プラン（1ユーザー月額600円）と他サービスとのセットプラン（760～1,000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900円（301～1,000ユーザー）から利用できる。なおパッケージ版は、2027年10月より順次ライセンス販売を終了し、2033年1月末をもってサポートを終了する。
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600円）とカスタムアプリが利用可能なプレミアム（同1,000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、誰が閲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とサイボウズの製品を比較した場合、desknet's NEOでは、AppSuiteとの同時利用によりノーコードで業務アプリを無制限に作ることができる拡張性の高さが特徴となる。サイボウズ製品では、ガルーンには同様の機能連携があるものの、サイボウズOfficeでは一部機能の連携に限られる。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、グループウェアそのものの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	1,000ユーザーまで	●スタンダードコース	●基本プラン
●Business Starter	●Microsoft 365 Business Basic	990円/月 または 11,880円/年	660円/月 または 7,920円/年	660円/月 または 7,920円/年
1,045円/月 または 10,560円/年	1,187円 または 11,867円/年 (989円/月相当)		●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 Standard	●Microsoft 365 Business Standard	1,001ユーザー以上	1,100円/月 または 13,200円/年	
2,090円/月 または 21,120円/年	2,474円 または 22,488円/年 (2,061円/月相当)	別途問い合わせ		
●Business Plus	●Microsoft 365 Business Premium			
3,300円/月 または 33,000円/年	4,354円 または 43,534円/年 (3,628円/月相当)			
ユーザー数の制限なし	ユーザー数の制限なし			
●Enterprise	●Microsoft 365 E3			
別途問い合わせ	66,779円 (5,565円/月相当)			
	●Microsoft 365 E5			
	108,346円/年 (9,029円/月相当)			

出所：各種資料をもとにSR社作成

なお、同社は2024年9月1日より、サイボウズ社は2024年11月1日よりクラウド版の価格を改定した。改定後はdesknet's NEOとサイボウズ Officeの1ユーザーあたり価格は同水準となった。

1ユーザーあたり価格 (円、税別)	desknet's NEO		サイボウズ Office				サイボウズ Garoon					
	基本プラン	ライト	スタンダード	プレミアム	スタンダード	プレミアム	300ユーザー以下	301~1,000ユーザー	1,001ユーザー以上	スタンダード	プレミアム	スタンダード
月額	従来価格	新価格	従来価格	新価格	従来価格	新価格	従来価格	新価格	従来価格	新価格	従来価格	新価格
月額	400	600	500	600	800	1,000	845	900	800	900	問い合わせ	900
年額	4,800	7,200	5,880	7,200	9,405	12,000	9,935	10,800	9,405	10,800	問い合わせ	10,800
ユーザー数	5ユーザー以上		5ユーザー以上		5ユーザー以上		300ユーザー以下	301~1,000ユーザー			1,001ユーザー以上	

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。

なお、サイボウズ社は2025年7月に、サイボウズ ガルーンの2027年10月からの順次ライセンス販売の終了および2033年1月末をもってのサポート終了を発表している。

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が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が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が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が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	11.4	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、2024年12月期のサイボウズ ガルーンの累計導入社数は8,000社（前期比8.1%増）、売上高は5,536百万円（同10.6%増）、サイボウズ Officeの累計導入社数は81,000社（同3.5%増）、売上高は5,755百万円（同8.3%増）であった。

2024年12月期において、サイボウズの売上高のうち、90.3%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35.3%、代理店販売は64.7%であった。

サイボウズの業績推移

	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	24年12月期
（百万円）	連結	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	29,675
前年比	18.2%	19.0%	18.7%	16.8%	18.0%	19.4%	15.2%	16.7%
売上原価	641	749	1,067	1,086	1,339	1,951	2,364	2,940
原価率	6.7%	6.6%	8.0%	6.9%	7.2%	8.8%	9.3%	9.9%
売上総利益	8,860	10,553	12,346	14,587	17,150	20,116	23,068	26,735
前年比	17.5%	19.1%	17.0%	18.2%	17.6%	17.3%	14.7%	15.9%
売上総利益率	93.2%	93.4%	92.0%	93.1%	92.8%	91.2%	90.7%	90.1%
販売費及び一般管理費	8,058	9,450	10,613	12,317	15,709	19,505	19,674	21,842
前年比	14.7%	17.3%	12.3%	16.1%	27.5%	24.2%	0.9%	11.0%
販管費率	84.8%	83.6%	79.1%	78.6%	85.0%	88.4%	77.4%	73.6%
人件費	3,384	3,955	4,654	5,502	6,315	7,854	8,828	9,389
対売上高比率	35.6%	35.0%	34.7%	35.1%	34.2%	35.6%	34.7%	31.6%
販管費構成比率	42.0%	41.9%	43.9%	44.7%	40.2%	40.3%	44.9%	43.0%
広告宣伝費	1,674	1,765	1,854	2,673	4,907	6,452	4,313	5,618
対売上高比率	17.6%	15.6%	13.8%	17.1%	26.5%	29.2%	17.0%	18.9%
販管費構成比率	20.8%	18.7%	17.5%	21.7%	31.2%	33.1%	21.9%	25.7%
業務委託費	649	767	783	841	960	1,000	986	930
研究開発費	284	441	481	341	266	270	889	1,228
営業利益	802	1,103	1,732	2,270	1,441	611	3,394	4,892
前年比	55.7%	37.5%	57.0%	31.1%	-36.5%	-57.6%	455.5%	44.1%
営業利益率	8.4%	9.8%	12.9%	14.5%	7.8%	2.8%	13.3%	16.5%

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	24年12月期
kintone	8,000	11,000	14,000	18,000	23,000	27,500	32,800	37,000
前年比	45.5%	37.5%	27.3%	28.6%	27.8%	19.6%	19.3%	12.8%
Officeとガルーンの合計	61,600	65,000	71,400	74,800	78,400	81,800	86,000	89,000
前年比	8.1%	5.5%	9.8%	4.8%	4.8%	4.3%	5.1%	3.5%
前年差	4,600	3,400	6,400	3,400	3,600	3,400	4,200	3,000
Office	57,000	60,000	66,000	69,000	72,000	75,000	78,600	81,000
前年比	7.5%	5.3%	10.0%	4.5%	4.3%	4.2%	4.8%	3.1%
前年差	4,000	3,000	6,000	3,000	3,000	3,000	3,600	2,400
ガルーン	4,600	5,000	5,400	5,800	6,400	6,800	7,400	8,000
前年比	15.0%	8.7%	8.0%	7.4%	10.3%	6.3%	8.8%	8.1%
前年差	600	400	400	400	600	400	600	600
Mailwise	6,500	7,500	8,800	10,400	11,800	13,000	14,400	15,000
前年比	30.0%	15.4%	17.3%	18.2%	13.5%	10.2%	10.8%	4.2%
前年差	1,500	1,000	1,300	1,600	1,400	1,200	1,400	600

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)	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 連結
売上高	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616	7,263
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	9.8%
売上原価	450	583	642	877	1,519	2,589	2,891	2,775	2,976	3,231
売上総利益	1,454	1,533	1,670	1,785	2,224	2,736	3,030	3,232	3,639	4,032
前年比	21.2%	5.5%	8.9%	6.9%	-	23.1%	10.7%	6.7%	12.6%	10.8%
売上総利益率	76.4%	72.4%	72.2%	67.1%	59.4%	51.4%	51.2%	53.8%	55.0%	55.5%
販売費及び一般管理費	1,087	1,142	1,237	1,257	1,525	1,816	1,782	1,991	2,342	2,081
売上高販管費比率	57.1%	53.9%	53.5%	47.2%	40.7%	34.1%	30.1%	33.1%	35.4%	28.6%
営業利益	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,951
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	50.5%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	26.9%
営業外収益	31	37	21	22	23	41	114	96	85	101
営業外費用	11	0	2	3	5	13	1	1	7	3
経常利益	386	429	451	547	717	949	1,361	1,336	1,375	2,050
前年比	45.5%	11.0%	5.3%	21.3%	-	32.3%	43.5%	-1.9%	2.9%	49.1%
経常利益率	20.3%	20.2%	19.5%	20.6%	19.2%	17.8%	23.0%	22.2%	20.8%	28.2%
特別利益	2	3	3	0	1	128	1	36	50	1
特別損失	0	0	0	10	4	106	102	39	27	0
法人税等	142	135	130	155	219	297	398	524	445	637
税率	36.5%	31.3%	28.6%	28.8%	30.7%	30.7%	31.6%	39.3%	31.8%	31.0%
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	246	297	324	382	495	677	866	813	956	1,414
前年比	42.7%	20.5%	9.3%	17.9%	-	36.8%	27.9%	-6.2%	17.7%	47.9%
純利益率	12.9%	14.0%	14.0%	14.4%	13.2%	12.7%	14.6%	13.5%	14.5%	19.5%

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同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、有価証券売却益などを計上し、営業外費用として支払利息や投資事業組合運用損などを計上する。

2025年1月期における営業外収益101百万円（前期は85百万円）の主な内訳は、受取利息70百万円（同42百万円）、為替差益18百万円（同8百万円）、有価証券売却益4百万円（同28百万円）であった。

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)	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 連結
資産										
現金及び預金	2,175	2,368	2,552	2,599	2,996	3,385	4,018	4,841	5,209	5,397
売掛金	151	209	289	286	538	723	663	688	708	905
有価証券	16	122	6	8	127	265	307	378	195	154
仕掛品	5	9	8	19	19	8	5	-	-	-
貯蔵品	6	5	2	3	3	3	5	3	3	3
その他	55	49	54	41	50	75	90	80	481	113
貸倒引当金	-1	-2	-2	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-2
流動資産合計	2,407	2,760	2,909	2,954	3,731	4,457	5,087	5,989	6,595	6,570
建物	20	31	41	42	40	39	36	32	28	70
車両運搬具	7	4	3	2	7	5	13	9	12	8
工具、器具及び備品	11	9	10	8	11	12	11	8	8	9
使用権資産	-	-	-	-	-	1	0	0	0	3
有形固定資産合計	38	44	53	52	58	56	59	48	48	89
のれん	-	-	-	-	134	120	106	92	78	65
ソフトウェア	83	25	95	87	41	164	223	202	145	247
ソフトウェア仮勘定	21	23	10	5	147	84	42	50	157	78
その他	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
無形固定資産合計	105	48	106	92	323	369	372	345	381	390
投資有価証券	661	654	760	1,151	1,109	1,229	1,237	1,119	1,027	1,541
関係会社株式	-	-	-	-	108	108	-	-	-	-
長期貸付金	-	-	-	-	35	25	9	-	-	-
繰延税金資産	39	50	58	66	183	249	278	276	306	333
その他	147	171	207	227	242	250	245	248	266	318
貸倒引当金	-0	-0	-0	-0	-1	-1	-0	-0	-0	-0
投資その他の資産合計	847	875	1,025	1,444	1,677	1,860	1,770	1,644	1,599	2,191
固定資産合計	990	967	1,184	1,587	2,057	2,286	2,201	2,037	2,028	2,670
資産合計	3,397	3,727	4,093	4,541	5,788	6,743	7,287	8,026	8,623	9,240
負債										
買掛金	23	17	21	23	154	152	127	142	157	152
未払金	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	53	86	76	109	198	236	278	295	248	459
契約負債	-	-	-	-	-	-	-	999	1,033	1,302
賞与引当金	14	14	15	16	79	116	78	79	105	142
前受収益	341	350	401	470	534	570	640	-	-	-
リース債務	-	-	-	-	-	1	0	0	0	3
その他	53	61	58	70	112	191	417	387	341	457
流動負債合計	647	668	720	846	1,362	1,721	1,541	1,902	1,884	2,515
長期借入金	-	-	-	-	101	46	-	-	-	-
退職給付に係る負債	96	102	110	119	288	313	323	368	371	384
リース債務	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0
その他	118	130	142	147	181	231	258	28	28	28
固定負債合計	214	232	251	266	570	591	581	395	399	412
負債合計	861	900	971	1,112	1,932	2,312	2,122	2,298	2,283	2,926
純資産										
資本金	265	281	288	289	292	295	297	297	297	298
資本剰余金	301	317	325	325	328	332	333	333	335	288
利益剰余金	1,931	2,199	2,492	2,793	3,199	3,763	4,450	5,048	5,706	5,699
自己株式	-	-	-	-0	-0	-0	-0	-0	-77	-88
その他の包括利益累計額	39	29	17	22	37	30	72	39	72	109
非支配株主持分	-	-	-	-	-	11	14	10	7	7
純資産合計	2,536	2,827	3,122	3,429	3,856	4,431	5,165	5,728	6,340	6,314
運転資金	132	202	277	282	403	579	546	548	554	755
有利子負債合計	-	-	-	-	154	102	0	0	0	3
ネット・デット	-2,175	-2,368	-2,552	-2,599	-2,842	-3,283	-4,018	-4,841	-5,209	-5,394

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。2025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58.4%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、2025年1月期において総資産の1.7%を占めた。

有形固定資産

2025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1.0%に留まる。

無形固定資産

2025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4.2%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。

投資その他の資産

投資その他の資産は、2025年1月期において総資産の23.7%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)	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 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	384	379	423	696	764	990	1,107	1,190	1,027	2,062
税引前当期純利益	388	432	454	537	714	970	1,259	1,332	1,398	2,051
減価償却費	73	123	109	153	113	136	234	259	224	298
のれん償却費	-	-	-	-	5	14	14	14	14	14
投資事業組合運用損益 (-は益)	-	-	2	3	5	10	-5	1	7	-1
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	-1
売上債権の増減額 (-は増加)	-35	-58	-80	4	-39	-185	60	-19	-20	-196
法人税等の支払額	-185	-104	-150	-143	-186	-324	-403	-484	-533	-480
その他	143	-10	91	132	149	391	-105	85	-43	377
投資活動によるキャッシュフロー (2)	-197	-195	-227	-567	-465	-228	-326	-174	-359	-453
有形固定資産の取得による支出	-29	-2	-22	-16	-15	-9	-18	-2	-16	-8
無形固定資産の取得による支出	-140	-54	-157	-130	-190	-183	-274	-231	-258	-305
投資有価証券の取得による支出	-	-335	-111	-508	-53	-420	-144	-110	-354	-547
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	466
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	-28	-24	63	-26	3	-18	97	31	-2	-58
FCF (1+2)	187	184	196	130	300	762	781	1,016	668	1,609
財務活動によるキャッシュフロー	405	4	-17	-80	-102	-143	-256	-207	-390	-1,488
配当金等の支払額	-17	-29	-31	-81	-89	-111	-164	-209	-298	-537
自己株式の取得による支出	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-951
その他	422	33	14	2	-13	-31	-92	2	-91	-0
単純FCF (NI+A+B-C)	172	433	330	394	529	811	790	855	925	1,614
減価償却費及びのれん償却費 (A)	73	123	109	153	117	150	248	273	238	312
設備投資 (B)	-169	-56	-179	-146	-205	-192	-292	-233	-274	-314
運転資金増減 (C)	22	69	75	5	121	176	-33	3	5	201

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が、2025年1月期には東証プライム市場上場維持基準の流通株式時価総額の向上に向けて自己株式取得（951百万円）を実施した。なお、取得した自己株式は2024年7月31日にすべて消却済である。

過去の業績

2026年1月期第2四半期累計期間実績

- 売上高：3,974百万円（前年同期比18.0%増）
- 売上総利益：2,291百万円（同23.5%増）
- 営業利益：1,250百万円（同47.4%増）
- 経常利益：1,295百万円（同44.4%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：889百万円（同47.6%増）

2026年1月期通期会社予想の進捗率は、売上高49.4%（前年同期の前期実績に対する進捗率46.3%）、営業利益59.4%（同43.5%）、経常利益59.8%（同43.7%）、親会社株主に帰属する当期純利益60.8%（同42.6%）であった。同社によると、売上高は計画を上回る順調な推移にあり、各段階利益は計画を大幅に上回る進捗であった。なお、通期会社予想の修正はなかった。

売上高は3,974百万円（前年同期比18.0%増）になった。ソフトウェア事業の売上高は2,976百万円（同26.3%増）であった。クラウドサービスの価格改定や解約率の抑制、AppSuiteのセット率上昇などを背景に計画を上回った。システム開発サービスは962百万円（同3.5%減）となったものの、受託開発案件の長期化影響はすでに終息しており、2025年6月以降は回復傾向にあるとのことである。

売上総利益は増収効果を主因に2,291百万円（前年同期比23.5%増）であった。売上総利益率は利益率の高いソフトウェア事業の構成比が上昇したことなどにより、57.7%（同2.3%ポイント改善）となった。

販管費は広告宣伝費の増加を主因に1,041百万円（前年同期比2.2%増）であった。広告宣伝費は168百万円（同10.5%増）となったものの、販管費全般の抑制を図ったことで、販管費率は26.2%（同4.0%ポイント低下）となった。なお、広告宣伝費の通期予算（約387百万円）の消化率は43.4%であった。

営業利益は1,250百万円（同47.4%増）であった。ソフトウェア事業の伸長による売上総利益の増加が寄与した。営業利益率は売上総利益率の改善と販管費抑制により31.5%（同6.3%ポイント改善）となった。主な増減要因としては、ソフトウェア事業が405百万円増（同47.2%増）、システム開発サービス事業が2百万円減（同5.8%減）、海外事業が0百万円（同横ばい）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：2,976百万円（前年同期比26.3%増）
- 営業利益：1,262百万円（同47.2%増）

クラウドサービス売上高2,091百万円（前年同期比35.6%増）

- 月額売上合計：2,062百万円（同35.0%増）
 - desknet's NEOクラウド：1,743百万円（同35.3%増）
 - AppSuiteクラウド：182百万円（同69.4%増）
 - ChatLuckクラウド：46百万円（同16.5%増）
 - その他月額売上：90百万円（同0.9%減）
 - その他役務作業等：28百万円（同97.3%増）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、2024年9月以降の価格改定の影響により1,743百万円（前年同期比35.3%増）となった。1社当たりの平均利用ユーザー数は概ね前年同期と同水準の84ユーザーとなった。また、MRRベースの月平均解約率も0.34%と価格改定前である前年同期の月平均解約率0.35%とほぼ同水準にある。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により182百万円（前年同期比69.4%増）となった。2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とAppSuiteクラウド版を利用しやすい価格で同時利用できるセットプランが堅調に推移したこともあり、2025年7月末時点において、AppSuiteクラウドの利用ユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約17%と前年同期より約5%上昇した。今後もセットプランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、46百万円（前年同期比16.5%増）となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ その他月額売上は、主に主要サービス以外の個別案件の減少により、90百万円（前年同期比0.9%減）となった。
- ▶ その他役務作業等は、28百万円（前年同期比97.3%増）となった。データ移行サービスなどが増加した。

プロダクト売上高：815百万円（前年同期比4.8%増）

- ライセンス売上合計：159百万円（同8.1%増）
 - desknet's NEO：101百万円（同19.5%増）
 - AppSuite：46百万円（同20.9%増）
 - ChatLuck：7百万円（同61.7%減）

- その他ライセンス：4百万円（同24.7%減）
 - サポートサービス売上：534百万円（同17.9%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は439百万円（同18.1%増）
 - カスタマイズ売上：32百万円（同31.6%減）
 - その他役務作業等：90百万円（同31.4%減）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー未満の新規・追加ライセンスが増加したことを主因に101百万円（前年同期比19.5%増）となり、堅調に推移している。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOライセンスと同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー未満の新規ライセンスが大幅に増加したことを主因に46百万円（前年同期比20.9%増）となり、堅調な推移にある。ChatLuckライセンスは、前年同期と比較して1,000ユーザー以上の新規ライセンスが減少したことなどにより7百万円（同61.7%減）となったが、概ね期初計画に沿った推移にある。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが439百万円（前年同期比18.1%増）となったことなどにより534百万円（同17.9%増）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減少したことなどで、32百万円（前年同期比31.6%減）となった。
- ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の減少を主な要因として90百万円（前年同期比31.4%減）となった。

技術開発：76百万円（前年同期比93.8%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：962百万円（前年同期比3.5%減）
- 営業利益：29百万円（同5.8%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。売上高は既存取引先のプロジェクト規模縮小などにより前年同期比3.5%減となった。売上原価は人員増に伴い人件費が増加した一方、外注費を削減したことなどにより減少した。販管費は人件費増などにより増加した。

海外事業

- 売上高：36百万円（前年同期比167.0%増）
- 営業損失：41百万円（前年同期は42百万円）

海外事業は、ASEAN地域の海外子会社3社の事業で構成され、現地企業向けにdesknet's NEOおよびAppSuiteのクラウドサービスの提供を中心に行う。

営業人員の育成による営業力強化や展示会への出展による認知度向上、現地販売代理店の開拓などに努めてきた結果、売上高は伸長した。前期に設立したフィリピン子会社は、当初計画を下回っているものの、マネジメント体制の見直しを含め、現地企業への浸透に注力していく。

なお、米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

2026年1月期第2四半期（3カ月）実績

- 売上高：1,977百万円（前年同期比17.8%増）

- 売上総利益：1,135百万円（同22.1%増）
- 営業利益：606百万円（同47.3%増）
- 経常利益：640百万円（同49.8%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：442百万円（同54.1%増）

売上高は1,977百万円（前年同期比17.8%増）と第2四半期の売上高として過去最高となった。ソフトウェア事業がクラウドサービスの価格改定やユーザー数の増加を主因に増収となった。システム開発サービス事業は減収であったが、受託開発案件の長期化影響は終息し、2025年6月以降の売上高は回復傾向にある。

売上総利益は増収効果と利益率の高いソフトウェア事業の構成比上昇を背景に1,135百万円（前年同期比22.1%増）、売上総利益率は57.4%（同2.0%ポイント改善）となった。

販管費は529百万円（前年同期比2.0%増）、販管費率は26.7%（同4.2%ポイント低下）となった。広告宣伝費が95百万円（同1.0%減）となるなど、販管費全般の抑制が図られた。

営業利益は606百万円（前年同期比47.3%増）、営業利益率は30.7%（同6.2%ポイント改善）であった。ソフトウェア事業の伸長を主因に第2四半期として過去最高を大幅に更新した。システム開発サービス事業は減収となったものの、外注費削減を背景に増益となった。主な増減要因としては、ソフトウェア事業が前年同期比192百万円増、システム開発サービス事業が同2百万円増、海外事業が3百万円増であった。

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：1,479百万円（前年同期比25.9%増）
- 営業利益：610百万円（同45.9%増）

ソフトウェア事業売上高は1,479百万円（前年同期比25.9%増）であった。主な内訳としては、クラウドサービス売上高は1,061百万円（同37.2%増）、プロダクト売上高は376百万円（同1.8%減）となった。クラウドサービス売上高は価格改定やユーザー数の増加を背景に増収、プロダクト売上高はライセンス売上やサポートサービスは伸長したものの、カスタマイズやその他役務作業等が減少したことで減収となった。

ストック売上は1,276百万円（前年同期比33.8%増）であった。内訳はクラウドサービスが価格改定とユーザー数の増加を背景に1,006百万円（同39.5%増）、プロダクトはサポートサービスの伸長により270百万円（同16.4%増）となった。ストック売上比率は86.3%（前年同期81.2%）に上昇した。当第2四半期末におけるARRは価格改定とユーザー数の増加を背景に5,162百万円（同34.3%増）となった。

ソフトウェア事業営業利益は、増収を主因に610百万円（前年同期比45.9%増）であった。

クラウドサービス売上高1,061百万円（前年同期比37.2%増）

- 月額売上合計：1,054百万円（同37.6%増）
 - desknet's NEOクラウド：887百万円（同37.4%増）
 - AppSuiteクラウド：96百万円（同74.4%増）
 - ChatLuckクラウド：24百万円（同14.3%増）
 - その他月額売上：48百万円（同6.9%増）
- その他役務作業等：7百万円（同6.9%減）

- ▶ desknet's NEOクラウドは、2024年9月以降の価格改定を主因に887百万円（前年同期比37.4%増）となった。desknet's NEOクラウドの当第2四半期末ユーザー数は550千人（同2.4%増）であった。ユーザー数は前四半期の11千人の純増から当第2四半期は2千人の純増に鈍化したが、同社によると、AppSuiteなどとのセットプランの商談が増加していることでリードタイムが長期化していることが背景である。リード数は増加していることで、同社では今後回復に向かうと考えている。MRRベースの月平均解約率は0.30%と、価格改定前であった前年同期（0.29%）とほぼ同水準となり、同社では価格改定に伴う解約リスクは大きく後退したとみている。

- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定を背景に96百万円（同74.4%増）となった。AppSuiteクラウドの当第2四半期末ユーザー数は95千人（同46.2%増）であった。当第2四半期（3カ月）の純増数は5千人と前四半期の10千人から減少したが、desknet's NEOクラウドと同様にセットプランの商談増加によるリードタイムの長期化が背景とSR社は理解している。
- ▶ ChatLuckクラウドは、24百万円（前年同期比14.3%増）となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ クラウドサービスのARPU（四半期末月である2025年7月の1人あたり月売上高）は564.1円（前年同期比39.0%）となった。2024年9月期以降の価格改定に加えて、セットプランが寄与した。同社は、価格改定効果の一巡後もクロスセルを強化し、ARPUの向上に努める考えである。
- ▶ その他月額売上は、48百万円（前年同期比6.9%増）となった。
- ▶ その他役務作業等は、7百万円（同6.9%減）であった。

プロダクト売上高：376百万円（前年同期比1.8%減）

- ライセンス売上合計：69百万円（同18.2%増）
 - desknet's NEO：47百万円（同33.7%増）
 - AppSuite：17百万円（同49.6%増）
 - ChatLuck：3百万円（同69.6%減）
 - その他ライセンス：2百万円（同68.8%増）
 - サポートサービス売上：270百万円（同16.1%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は222百万円（同16.3%増）
 - カスタマイズ売上：5百万円（同84.0%減）
 - その他役務作業等：32百万円（同47.8%減）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、47百万円（前年同期比33.7%増）となった。当第2四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、4,612千人（同4.1%増）であった。2025年7月に同業他社であるサイボウズ社がパッケージ版のグループウェア製品の販売終了とサポート終了を発表したが、同社では、オンプレミス環境を求める企業に対し、同社製品のアピールを強化していく考えである。
 - ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOライセンスと同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンスは、17百万円（前年同期比49.6%増）となった。AppSuiteの当第2四半期末のプロダクト累計販売実績は430千人（同29.1%増）であった。ChatLuckライセンスは、3百万円（同69.6%減）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が222百万円（前年同期比16.3%増）となったことを主因に270百万円（同16.1%増）となった。
 - ▶ カスタマイズ売上は、中規模案件が減少したことにより5百万円（前年同期比84.0%減）となった。
 - ▶ その他役務作業の売上高は、32百万円（前年同期比47.8%減）であった。主に他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業が減少した。

技術開発：44百万円（前年同期比127.7%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：480百万円（前年同期比3.3%減）
- 営業利益：19百万円（同9.0%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。売上高は第1四半期に発生した受託開発案件の長期化の影響が一部残ったことで減収となった。売上原価は人員増に伴い人件費が増加した一方、外注費

を削減したことなどにより減少した。販管費は人件費増などにより増加したものの、売上総利益の増加により吸収し、営業利益は増益となった。なお、受託開発案件の長期化影響はすでに終息しており、2025年6月以降は回復傾向にあるとのことである。

海外事業

- 売上高：19百万円（前年同期比140.3%増）
- 営業損失：22百万円（前年同期は25百万円）

海外事業は、ASEAN地域の海外子会社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。

海外事業ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、営業人員の育成による営業力強化や展示会への出展による現地における製品・サービスの認知度向上、現地販売代理店の開拓などに努めている。引き続きストック型の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。売上高が大きく伸長しているが、同社によると、マレーシアとタイを中心にクラウドサービスが積み上がってきているとのことである。

なお、米国の連結子会社DELCUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まることが見込まれるため、2026年1月期第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

2026年1月期第1四半期実績

- 売上高：1,996百万円（前年同期比18.3%増）
- 売上総利益：1,156百万円（同23.5%増）
- 営業利益：644百万円（同47.6%増）
- 経常利益：655百万円（同39.6%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：447百万円（同41.7%増）

2026年1月期通期会社予想の進捗率は、売上高24.8%（前年同期の前期実績に対する進捗率23.2%）、営業利益30.6%（同22.4%）、経常利益30.2%（同22.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益30.6%（同22.3%）であった。同社によると、売上高、利益ともに計画を上回る進捗となった。なお、通期会社予想の修正は無かった。

当第1四半期の売上高は前年同期比18.3%増と四半期の売上高として過去最高となった。システム開発サービス事業は受託開発案件の長期化の影響により減収となったものの、ソフトウェア事業がクラウドサービスの価格改定やユーザー数の増加、プロダクトにおけるサポートサービスの伸長を背景に増収となった。なお、システム開発サービスにおける受託開発案件の長期化影響はすでに終息しており、第2四半期以降は徐々に回復する見通しである。

売上総利益は増収効果を主因に前年同期比23.5%増、売上総利益率は同2.4%ポイント改善の57.9%となった。

販管費は広告宣伝費の増加を主因に前年同期比2.5%増、販管費率は同4.0%ポイント低下の25.6%となった。広告宣伝費は同30.4%増の73万円であった。広告宣伝費の通期予算（約387百万円）の消化率は18.9%であった。

営業利益は前年同期比47.6%増であった。ソフトウェア事業の伸長を主因に四半期として過去最高となった。システム開発サービス事業は減収および人件費増を背景に減益となった。主な増減要因としては、ソフトウェア事業が同213百万円増、システム開発サービス事業が3百万円減、海外事業が2百万円減であった。

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：1,497百万円（前年同期比26.7%増）
- 営業利益：653百万円（同48.5%増）

ソフトウェア事業売上高は前年同期比26.7%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同34.0%増、プロダクト売上高は同11.2%増となった。クラウドサービス売上高は価格改定やユーザー数の増加を背景に、プロダクト売上高はサポートサービスの積み上がりにより増収となった。

ストック売上は前年同期比31.3%増の1,228百万円であった。内訳はクラウドサービスが価格改定とユーザー数の増加を背景に同35.0%増の965百万円、プロダクトはサポートサービスの伸長により同19.5%増の263百万円となった。ストック売上比率は82.0%（前年同期79.1%）に上昇した。当第1四半期末におけるARRは価格改定とユーザー数の増加を背景に同36.5%増の5,113百万円となった。

ソフトウェア事業営業利益は、増収を主因に前年同期比48.5%増となった。

クラウドサービス売上高1,029百万円（前年同期比34.0%増）

- 月額売上合計：1,008百万円（同32.4%増）
 - desknet's NEOクラウド：856百万円（同33.1%増）
 - AppSuiteクラウド：86百万円（同64.2%増）
 - ChatLuckクラウド：23百万円（同18.9%増）
 - その他月額売上：43百万円（同8.3%減）
 - その他役務作業等：21百万円（同217.5%増）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比33.1%増となった。desknet's NEOクラウドの当第1四半期末ユーザー数は同2.8%増の548千人であった。1社当たりの平均利用ユーザー数は概ね前年同期と同水準の84ユーザーとなった。ユーザー数は2025年1月期第3四半期から第4四半期にかけて価格改定や大規模ユーザー1社のプロダクト製品への移行の影響もあり横ばいであったが、当第1四半期は11千人の純増に転じた。MRRベースの月平均解約率も0.38%と前年同期の月平均解約率0.40%とほぼ同水準にあり、同社では価格改定に伴う解約リスクは大きく後退したとみている。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比64.2%増となった。AppSuiteクラウドの当第1四半期末ユーザー数は同42.9%増の90千人であった。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17%となり、前年同期より約5%上昇した。当第1四半期（3カ月）の純増数は10千人と前四半期の8千人から増加したが、同社によると2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とセットとなる「スタンダード」プランなどが堅調に推移したとのことである。引き続き今後もセットプランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比18.9%増となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ クラウドサービスのARPU（四半期末月である2025年4月の1人あたり月売上高）は前年同期比37.0%となった。2024年9月期以降の価格改定に加えて、セットプランが寄与した。同社は、価格改定効果の一巡後もクロスセルを強化し、ARPUの向上に努める考えである。
- ▶ その他月額売上は、主に主要サービス以外の個別案件の減少により、前年同期比8.3%減となった。
- ▶ その他役務作業等は、データ移行サービスなどが増加した。

プロダクト売上高：439百万円（前年同期比11.2%増）

- ライセンス売上合計：90百万円（同1.5%増）
 - desknet's NEO：54百万円（同9.5%増）
 - AppSuite：30百万円（同9.1%増）
 - ChatLuck：4百万円（同50.4%減）
 - その他ライセンス：2百万円（同45.3%減）
- サポートサービス売上：264百万円（同19.8%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は217百万円（同20.0%増）
- カスタマイズ売上：27百万円（同63.2%増）

- その他役務作業等：57百万円（同16.6%減）

- ▶ desknet's NEOライセンスは、前年同期比9.5%増となった。当第1四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、同4.2%増の4,591千人であった。前年同期と比較して1,000ユーザーから5,000ユーザー規模の新規ライセンスが減少した一方、300ユーザー未満の追加ライセンスおよび5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスが増加した。同社によると、期初の計画を上回って推移している。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOライセンスと同時購入される傾向にある。AppSuiteライセンスは、前年同期比9.1%増となった。AppSuiteの当第1四半期末のプロダクト累計販売実績は同29.1%増の422千人であった。desknet's NEOライセンス同様に1,000ユーザーから5,000ユーザー規模の新規ライセンスは減少した一方、5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスが増加した。同社によると、概ね期初計画どおりの推移にある。ChatLuckライセンスは、同50.4%減となった。1,000ユーザーから5,000ユーザー規模の新規ライセンスが減少したことなどが背景であるが、概ね期初計画に沿った推移にある。
- ▶ 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20.0%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63.2%増となった。
- ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の減少を主要因として減収となった。

技術開発：31百万円（前年同期比60.0%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：482百万円（前年同期比3.7%減）
- 営業利益：10百万円（同24.2%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。売上高は前期と概ね同水準で推移した。売上原価は人員増に伴い人件費が増加した一方、外注費を削減したことなどにより減少した。販管費は人件費増などにより増加した。

海外事業

- 売上高：18百万円（前年同期比202.8%増）
- 営業損失：19百万円（前年同期は17百万円）

海外事業は、ASEAN地域の海外子会社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。

海外事業ではdesknet's NEOおよびAppSuiteを中心に販売活動を進めており、営業人員の育成による営業力強化や展示会への出展による現地における製品・サービスの認知度向上、現地販売代理店の開拓などに努めている。引き続きストック型の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。当第1四半期の売上高が大きく伸長しているが、同社によると、クラウドサービスの積み上がりが主因とのことである。

なお、米国の連結子会社DELGUI Inc.の事業内容については当面の間、同社の開発外注先としての重要性が高まることが見込まれるため、当第1四半期連結会計期間より「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更している。

2025年1月期通期実績

- 売上高：7,263百万円（前期比9.8%増）
- 売上総利益：4,032百万円（同10.8%増）
- 営業利益：1,951百万円（同50.5%増）

- 経常利益：2,050百万円（同49.1%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,414百万円（同47.9%増）

2025年1月期通期会社予想の達成率は、売上高100.1%、営業利益103.6%、経常利益106.5%、親会社株主に帰属する当期純利益106.9%であった。

2025年1月期通期の売上高は前期比9.8%増であった。ソフトウェア事業（同社単体）が好調を維持し、システム開発サービス事業の売上未達を吸収し、13期連続の増収となった。

売上総利益は増収効果を主因に前期比10.8%増、売上総利益率は同0.5%ポイント改善の55.5%となった。

販管費は広告宣伝費の減少を主因に前期比11.2%減、販管費率は同6.8%ポイント低下の28.6%となった。広告宣伝費は同49.0%減の345万円であった。広告宣伝費の通期予算（約420百万円）の消化率は82.1%であった。

営業利益は前期比50.5%増であった。ソフトウェア事業の増収に加えて、広告宣伝費を中心に各費用が想定を下回ったことで通期予想を上回る着地となった。主な増減要因としては、ソフトウェア事業が同787百万円増、システム開発サービス事業が37百万円減、海外事業が96百万円減であった。

なお、クラウドサービスの価格改定は2024年9月1日に実施されたが、契約更新のタイミングで順次新価格が適用されることとなる。年契約が一定数あることで、1年程度かけて徐々に新価格が適用される見込みであり、2025年1月期および2026年1月期業績に段階的に反映される見通しである。

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：5,207百万円（前期比13.7%増）
- 営業利益：2,011百万円（同64.3%増）

クラウドサービス売上高3,428百万円（前期比16.1%増）

- 月額売上合計：3,383百万円（同16.9%増）
 - desknet's NEOクラウド：2,871百万円（同17.4%増）
 - AppSuiteクラウド：251百万円（同41.9%増）
 - ChatLuckクラウド：83百万円（同14.3%増）
 - その他月額売上：178百万円（同10.9%減）
 - その他役務作業等：45百万円（同21.3%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加（前期末比3.5%増）および2024年9月以降の価格改定の影響により前期比17.4%増となった。1社当たりの平均利用ユーザー数は前期までと同水準の83ユーザーとなった。また、MRRベースの月間解約率も0.45%と低い水準にある。2024年9月以降の価格改定公表後5カ月間の平均解約率は0.60%と若干上昇したが、プロダクト製品に乗り換えた大規模ユーザー1社が大きく影響した。解約率の上昇は想定範囲内であり、今後も解約率を低い水準に維持できるよう引き続き取り組んでいく。なお、大規模ユーザー1社の乗り換えの影響を除外した場合の月平均解約率は0.35%、価格改定後5ヶ月の解約率は0.36%と従来と比較して大きな変動はない。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前期比41.9%増となった。2025年1月末時点において、AppSuiteクラウドの利用ユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約15%と前期末より約4%上昇した。2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とのセットプランは、AppSuiteクラウド版を同時に利用しやすい価格設定となっており、引き続き当プランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前期比14.3%増となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ その他月額売上は、主に提供を終了したサービスの影響により、前期比10.9%減となった。

- ▶ その他役務作業等は、データ移行サービスなどが減少した。

プロダクト売上高：1,704百万円（前期比9.0%増）

- ライセンス売上合計：340百万円（同16.6%減）
 - desknet's NEO：221百万円（同6.7%減）
 - AppSuite：74百万円（同36.0%減）
 - ChatLuck：35百万円（同24.6%減）
 - その他ライセンス：10百万円（同15.8%増）
 - サポートサービス売上：954百万円（同13.1%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は784百万円（同11.0%増）
 - カスタマイズ売上：142百万円（同33.6%増）
 - その他役務作業等：267百万円（同30.6%増）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、前期と比較して5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスは増加した一方、300ユーザー未満の追加ライセンスが減少したことなどにより前期比6.7%減となった。
 - ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEO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、5,000ユーザー以上の追加ライセンスが前期比7本減となったことなどにより、前期比36.0%減となった。ChatLuckライセンスの売上高も、AppSuiteのライセンスと同様、5,000ユーザー以上の新規ライセンスが前期比4本減少と、大規模案件が減少したことなどにより前期比24.6%減となった。
 - ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前期比11.0%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、前期と比較して主に規模の大きい官公庁、金融機関などの案件が増加したことなどで、前期比33.6%増となった。
 - ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の増加を主な要因として増収となった。

技術開発：82百万円（前期比16.0%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：2,021百万円（前期比0.4%増）
- 営業利益：66百万円（同36.1%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。売上高は前期と概ね同水準で推移した。売上原価は人員増に伴い外注費を削減した一方、昇給などによる人件費の増加を主因に増加した。販管費も人件費増などにより増加した。

海外事業

- 売上高：36百万円（前期比53.5%増）
- 営業損失：127百万円（前期は32百万円）

海外事業は、海外子会社4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。なお、2024年4月にフィリピンに新設したNEOPhillippine Tech Inc.は、2024年4月23日より営業を開始した。

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、営業人員の育成による営業力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、現地販売代理店の開拓などに努めている。ASEAN地域の子会社2社（マレーシア、タイ）では、引き続きストック型の売上が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、同社が米国子会社から移管を受けて開発中の新サービスの開発受託等を継続している。

ASEAN地域の子会社3社の売上高が増加した一方、米国子会社における開発体制構築のための採用コストや人件費、フィリピン子会社における立ち上げによる費用等が増加した。

2025年1月期第4四半期（3ヵ月）実績

- 売上高：1,977百万円（前年同期比19.2%増）
- 売上総利益：1,091百万円（同20.2%増）
- 営業利益：572百万円（同167.7%増）
- 経常利益：593百万円（同163.8%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：430百万円（同231.5%増）

当第4四半期（3ヵ月）の売上高は前年同期比19.2%増と四半期の売上高として過去最高となった。システム開発サービス事業は主要取引先の売上減少もあり減収となったものの、ソフトウェア事業がクラウドサービスの価格改定を主因に増収を牽引した。

売上総利益は増収効果を主因に前年同期比20.2%増、売上総利益率は同0.5%ポイント改善の55.2%となった。

販管費は広告宣伝費の減少を主因に前年同期比25.2%減、販管費率は同15.6%ポイント低下の26.2%となった。広告宣伝費は同66.7%減の89万円であった。広告宣伝費の通期予算（約420百万円）の消化率は82.1%であった。

営業利益は前年同期比167.7%増であった。ソフトウェア事業の伸長を主因に四半期として過去最高となった。システム開発サービス事業は人件費増を背景に減益となった。主な増減要因としては、同社単体が同384百万円増、システム開発サービス事業が13百万円減、海外事業が13百万円減であった。

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：1,458百万円（前年同期比29.0%増）
- 営業利益：587百万円（同188.3%増）

ソフトウェア事業売上高は前年同期比29.0%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同30.3%増、プロダクト売上高は同26.4%増となった。クラウドサービス売上高は価格改定やユーザー数の増加を背景に、プロダクト売上高はサポートサービスの積み上げやカスタマイズ案件の増加により増収となった。

ストック売上は前年同期比30.2%増の1,181百万円であった。内訳はクラウドサービスが価格改定とユーザー数の増加を背景に同33.5%増の924百万円、プロダクトはサポートサービスの伸長により同19.1%増の256百万円となった。ストック売上比率は81.0%（前年同期80.2%）に上昇した。当第4四半期末におけるARRは価格改定とユーザー数の増加を背景に同30.7%増の4,752百万円となった。

ソフトウェア事業営業利益は、増収と広告宣伝費の減少を主因に前年同期比188.3%増となった。

クラウドサービス売上高990百万円（前年同期比30.3%増）

- 月額売上合計：968百万円（同30.6%増）
 - desknet's NEOクラウド：826百万円（同32.1%増）
 - AppSuiteクラウド：77百万円（同58.0%増）
 - ChatLuckクラウド：22百万円（同19.0%増）
 - その他月額売上：43百万円（同11.1%減）
- その他役務作業等：22百万円（同17.8%増）

- desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比32.1%増となった。desknet's NEOクラウドの当第4四半期末ユーザー数は同3.5%増の537千人となった。期末ユーザー数は前四

- ▶ 半期末比で横ばいであったが、大規模ユーザー1社がプロダクト製品に乗り換えた影響があった。当第4四半期（3カ月）のMRRベースの月間解約率は0.64%（前年同期0.50%、前四半期0.45%）に上昇したが、プロダクト製品に移行した大規模ユーザー1社の影響が大きく、同社の想定範囲内であった。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比58.0%増となった。AppSuiteクラウドの当第4四半期末ユーザー数は同37.9%増の80千人であった。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15%となり、前年同期より約4%上昇した。当第4四半期（3カ月）の純増数は8千人と第3四半期の7千人から増加したが、同社によると2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とセットとなる「スタンダード」プランの効果もあった模様である。「スタンダード」プランは、AppSuiteクラウド版を同時に利用しやすい価格設定となっており、引き続き同プランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比19.0%増となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ その他月額売上は、主に提供を終了したサービスの影響により、前年同期比11.1%減となった。
- ▶ その他役務作業等は、データ移行サービスなどが増加した。

プロダクト売上高：447百万円（前年同期比26.4%増）

- ライセンス売上合計：70百万円（同8.4%減）
 - desknet's NEO：48百万円（同9.7%減）
 - AppSuite：12百万円（同17.4%減）
 - ChatLuck：9百万円（同17.0%増）
 - その他ライセンス：1百万円（同8.0%減）
 - サポートサービス売上：257百万円（同19.1%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は211百万円（同18.3%増）
 - カスタマイズ売上：55百万円（同321.2%増）
 - その他役務作業等：64百万円（同34.1%増）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、前年同期比9.7%減となった。当第4四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、同4.0%増の4,559千人であった。
 - ▶ AppSuiteライセンスは、前年同期比17.4%減となった。AppSuiteの当第4四半期末のプロダクト累計販売実績は同29.3%増の402千人であった。ChatLuckライセンスは、同17.0%減となった。AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスはdesknet's NEOライセンスとの同時購入される傾向にあるが、大規模ライセンスが減少したことなどにより減収となった。
 - ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前年同期比18.3%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、官公庁や金融機関などの大規模案件が増加したことで前年同期比321.2%増となった。
 - ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の増加を主な要因として増収となった。

技術開発：23百万円（前年同期比30.1%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：508百万円（前年同期比2.8%減）
- 営業利益：20百万円（同39.0%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。売上高は主要取引先の売上減少の影響もあり前年同期比2.8%減となった。人件費増を主因に営業利益は減益となった。

海外事業

- 売上高：11百万円（前年同期比80.4%増）
- 営業損失：36百万円（前年同期は23百万円）

海外事業の売上高は、ASEAN地域の子会社3社の売上高が増加したことで前年同期比80.4%増となった。一方、米国子会社における開発体制構築のための採用コストや人件費、フィリピン子会社における費用が増加したことなどで営業損失は拡大した。

2025年1月期第3四半期累計期間実績

- 売上高：5,286百万円（前年同期比6.6%増）
- 営業利益：1,379百万円（同27.3%増）
- 経常利益：1,457百万円（同26.7%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：984百万円（同19.0%増）

同社は、ソフトウェア事業におけるクラウドサービスの価格改定の実施に加え、プロダクトの売り上げも堅調に推移したことを主因に、2025年1月期通期会社予想を上方修正した。今回修正された新たな通期会社予想に対する進捗率は、売上高72.9%（前年同期の前期実績に対する進捗率74.9%）、営業利益73.2%（同83.5%）、経常利益75.7%（同83.7%）、親会社株主に帰属する当期純利益74.4%（同86.4%）であった。

クラウドサービスの価格改定は2024年9月1日に実施されたが、契約更新のタイミングで順次新価格が適用されることとなる。年契約が一定数あることで、1年程度かけて徐々に新価格が適用される見込みであり、2025年1月期および2026年1月期業績に段階的に反映される見通しである。

2025年1月期第3四半期（3カ月）実績

- 売上高：1,920百万円（前年同期比10.9%増）
- 営業利益：531百万円（同10.4%増）
- 経常利益：560百万円（同11.5%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：381百万円（同10.7%増）

当第3四半期（3カ月）の売上高は前年同期比10.9%増と四半期の売上高として過去最高となった。同社によると、システム開発サービス事業は計画を下回ったものの、ソフトウェア事業がクラウドサービスの価格改定を主因に期初計画を上回った。

売上総利益は増収効果を主因に前年同期比11.3%増、売上総利益率は同0.2%ポイント改善の56.0%となった。

販管費は広告宣伝費などの増加を背景に前年同期比12.1%増、販管費率は同0.3%ポイント上昇の28.3%となった。広告宣伝費は同15.6%増の104百万円であった。広告宣伝費の通期予算（約420百万円）の消化率は61.0%であった。

営業利益は前年同期比10.4%増であった。売上高の増加を主因に四半期として過去最高となった。主な増減要因としては、同社単体が同89百万円増、システム開発サービス事業が27百万円減、海外事業が14百万円減であった。

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：1,393百万円（前年同期比15.5%増）
- 営業利益：547百万円（同19.4%増）

ソフトウェア事業売上高は前年同期比15.5%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同20.3%増、プロダクト売上高は同7.5%増となった。同社によると、クラウドサービス売上高は価格改定を主因に、プロダクト売上高は複

数の大規模案件を背景に計画を上回ったとのことである。

ストック売上は前年同期比21.6%増の1,088百万円であった。内訳はクラウドサービスが価格改定を主因に同23.8%増の844百万円、プロダクトはサポートサービスの伸長を背景に同15.1%増の244百万円となった。ストック売上比率は78.1%（前年同期74.2%）に上昇した。当第3四半期末におけるARRは価格改定を背景に同27.7%増の4,607百万円となった。

ソフトウェア事業営業利益は、増収を主因に前年同期比19.4%増となった。

クラウドサービス売上高896百万円（前年同期比20.3%増）

- 月額売上合計：888百万円（同21.1%増）
 - desknet's NEOクラウド：756百万円（同22.4%増）
 - AppSuiteクラウド：67百万円（同45.1%増）
 - ChatLuckクラウド：21百万円（同14.5%増）
 - その他月額売上：43百万円（同14.0%減）
 - その他役務作業等：8百万円（同31.8%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比22.4%増となった。desknet's NEOクラウドの当第3四半期末ユーザー数は同3.1%増の537千人、1社当たりの平均利用ユーザー数は前年同期までと同水準の84ユーザーとなった。期末ユーザー数は前四半期末比で横ばいであったが、同社によると、価格改定を実施した中では想定範囲内とのことである。当第3四半期（3カ月）のMRRベースの月間解約率は価格改定の影響により0.45%に上昇した。同社によると、2024年9月の価格改定実施後2カ月間の平均解約率は0.54%と若干上昇したが、想定範囲内であり、今後も機能・サービスのさらなる向上や割安なセットプランへの移行促進により、解約率を低い水準に維持できるよう引き続き取り組んでいく考えである。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加および2024年9月以降の価格改定の影響により前年同期比45.1%増となった。AppSuiteクラウドの当第3四半期末ユーザー数は同30.9%増の72千人であった。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14%となり、第2四半期末より約2%上昇した。当第3四半期（3カ月）の純増数は7千人と第2四半期の2千人から伸長したが、同社によると2024年9月に導入したdesknet's NEOクラウド版とセットとなる「スタンダード」プランの効果もあった模様である。「スタンダード」プランは、AppSuiteクラウド版を同時に利用しやすい価格設定となっており、引き続き同プランの訴求を高め利用ユーザー数の拡大に努める。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比14.5%増となった。継続的に機能強化に取り組み、desknet's NEOとの同時利用ユーザー数の拡大に努めていく。
- ▶ その他月額売上は、主に提供を終了したサービスの影響により、前年同期比14.0%減となった。
- ▶ その他役務作業等は、データ移行サービスなどが減少した。

プロダクト売上高：479百万円（前年同期比7.5%増）

- ライセンス売上合計：123百万円（同3.7%減）
 - desknet's NEO：88百万円（同19.0%増）
 - AppSuite：24百万円（同42.7%減）
 - ChatLuck：8百万円（同17.1%減）
 - その他ライセンス：3百万円（同21.6%増）
 - サポートサービス売上：245百万円（同15.1%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は201百万円（同13.3%増）
 - カスタマイズ売上：40百万円（同65.2%増）
 - その他役務作業等：72百万円（同11.7%減）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、前年同期と比較して5,000ユーザー以上の大規模新規ライセンスが増加する一方、300ユーザー未満の追加ライセンスが減少する傾向にあるが、前四半期からの期ずれ案件の計上もあり、前年同期比19.0%増となった。300ユーザー未満の新規・追加ライセンスが減少している背景として、同社では当期首に実施した

- ▶ ライセンス体系の変更により、従来のスモールライセンス価格と比較して値上げ幅が大きくなっている影響があるものと考えている。当第3四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、同4.2%増の4,538千人であった。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEO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、前四半期から期ずれした大型案件の計上があったものの、前年同期に複数の大型案件の計上があったことで前年同期比42.7%減となった。AppSuiteの当第3四半期末のプロダクト累計販売実績は同29.1%増の390千人であった。ChatLuckライセンスの売上高も、5,000ユーザー以上の新規ライセンスが前年同期比1本減少と、大規模案件が減少したことなどにより前年同期比17.1%減となった。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前年同期比13.3%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、前年同期比65.2%増となった。
- ▶ その他役務作業の売上高は、他社製品であるID統合管理システムの販売および役務作業の増加を主な要因として増収となった。

技術開発：20百万円（前年同期比12.1%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が増加した。

システム開発サービス事業

- 売上高：516百万円（前年同期比0.3%増）
- 営業利益：14百万円（同64.7%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。売上高は前年同期と概ね同水準で推移した。売上原価は人員増および昇給などによる人件費の増加を主因に増加した。販管費も人件費増などにより増加した。

海外事業

- 売上高：11百万円（前年同期比3.9%減）
- 営業損失：30百万円（前年同期は17百万円）

海外事業は、海外子会社4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。なお、2024年4月にフィリピンに新設したNEOPhillippine Tech Inc.は、2024年4月23日より営業を開始した。

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、営業人員の育成による営業力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、現地販売代理店の開拓などに努めている。ASEAN地域の子会社2社（マレーシア、タイ）では、引き続きストック型の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、同社が米国子会社から移管を受けて開発中の新サービスの開発受託等を継続している。

ASEAN地域の子会社3社の売上高が増加した一方、米国子会社における開発体制構築のための採用コストや人件費、フィリピン子会社における立ち上げによる費用等が増加した。

トピックス

生成AIサービスの販売・提供に関する業務提携を発表

同社は2024年12月4日、高度で専門性の高い生成AIサービスを提供する株式会社neoAIと生成AIサービス提供開始に向けた業務提携を開始したと発表した。今回の業務提携により、同社が持つ中小企業を中心とした幅広いユーザー層に対しより高度な生成AIサービスを低コストに提供すること、また自治体・金融機関などオンプレミス・プライベートクラウド環境での提供が必須となるユーザー層に対して生成AIサービスの提供を推進する。今後は両社サービスの連携を深めるとともに、共同での提案活動を強化する考えである。

ニュース&トピックス

配当政策の変更および配当予想の修正を発表

2025年3月13日

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921 以下、同社）は、配当政策の変更および配当予想の修正を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

配当政策の変更

変更の内容

変更前

同社は、長期にわたる安定的な経営基盤の確保や将来の事業拡大のために必要な内部留保の充実を図りつつ、経営成績に応じた利益還元を行うことを基本方針とする。具体的には配当性向30%以上を目標とし、今後の事業環境を勘案しつつ決定する。

変更後

同社は、長期にわたる安定的な経営基盤の確保と将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを考慮したうえで、持続的な利益成長により安定的・持続的な増配を原則とする累進配当を基本方針とする。なお配当性向については、連結配当性向40%を目安とする。また、株主への利益還元の機会の一層の充実を図るため、配当は中間配当と期末配当の2回とする。

変更の理由

同社は、従来、長期にわたる安定的な経営基盤の確保や将来の事業拡大のために必要な内部留保の充実を図りつつ、経営成績に応じた利益還元を行うことを基本方針とし、上場来増配を継続し、2025年1月期からは利益還元の機会の一層の充実を図るため中間配当を開始している。今回、ストック型のサービスの継続的な成長が見込まれる中で、中期的な資金使途と内部留保のバランスを検討した結果、株主還元をより充実させることが妥当と判断し、累進配当の導入と配当性向の引上げを実施することとした。

配当予想の修正

修正の内容

- 1株当たり期末配当金：26.00円（前回17.00円）
- 1株当たり年間配当金：40.00円（前回31.00円）

修正の理由

配当政策の変更に基づき、期末配当予想を1株当たり17.00円から26.00円に修正する。

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月にタイに、2024年4月にはフィリピン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6月	アメリカ合衆国（カリフォルニア州）に子会社としてDELGUI Inc.（非連結子会社）を設立（2021年2月より連結の範囲に追加）
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.との合併会社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
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第一部からプライム市場へ移行
2024年4月	フィリピン共和国（マニラ）にNEOPhilippine Tech Inc. 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	所有株式数（千株）	所有株式の割合
株式会社プロシードゥス	5,200	37.15%
大坪 克也	1,368	9.77%
齋藤 晶議	1,240	8.86%
松倉 二美	985	7.03%
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	775	5.54%
PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP（常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店）	391	2.79%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	242	1.72%
ネオジャパン従業員持株会	186	1.33%
後藤 健	165	1.17%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）（常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行）	142	1.15%
合計	10,716	76.58%

出所：同社資料をもとにSR社作成

*所有株式数の割合は2025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

同社は2025年3月13日に配当政策の変更を発表した。累進配当を基本方針として、連結配当性向は従来目標の30%以上を変更し、40%を目安にする。また配当は中間配当と期末配当の2回とする。2026年1月期の年間配当金は1株当たり42.0円（前期は40.0円）、うち中間配当21.0円（同14.0円）を予定する。連結配当性向は40.2%（同39.8%）を見込む。

1株あたり配当金 （百万円）	16年1月期 実績	17年1月期 実績	18年1月期 実績	19年1月期 実績	20年1月期 実績	21年1月期 実績	22年1月期 実績	23年1月期 実績	24年1月期 実績	25年1月期 実績	26年1月期 会社予想
年間配当金	2.00	2.13	5.50	6.00	7.50	11.00	14.00	20.00	23.00	40.00	42.00
配当性向	10.0%	10.3%	24.9%	23.2%	22.5%	24.1%	24.1%	36.7%	35.7%	39.8%	40.2%

出所：同社資料をもとにSR社作成

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（2025年4月25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
取締役の議長	社長
取締役の人数	8人
社外取締役（独立役員）人数	3人
監査役関係	
監査役の人数	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、同社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、NEOPhilippine Tech Inc.の代表取締役も務める。

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

📍 東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

☎ +81 (0)3 5834-8787

✉ info@sharedresearch.jp

🌐 <https://sharedresearch.jp>

ディスクレーマー

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もありません。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。