

3921

ネオジャパン

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



目次

要約	3
主要経営指標の推移	6
業績動向	7
四半期業績動向	7
今期会社予想	14
中長期業績の見通し	14
事業内容	19
ビジネスの概要	19
強み(Strengths)	35
弱み(Weaknesses)	36
グループ会社	37
市場とバリューチェーン	37
財務諸表	42
損益計算書	42
貸借対照表	42
キャッシュフロー計算書	44
過去の業績	44
ニュース&トピックス	55
その他の情報	57
企業概要	59

要約

概略

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921、以下、同社）は、主にグループウェアの開発・販売を行うソフトウェア事業を中核事業とする。主力商品は、27の機能を持つグループウェアdesknet's NEOである。日本の商習慣に適した機能を備えていること、パソコンやタブレットなどのユーザー端末への負荷抑制や社内サーバーの応答時間短縮などに関する技術に優位性があることが特徴である。また、負荷制御技術に優位性があることで、クラウドサービスにおいてもパッケージ提供においても一定の品質で競合他社よりも安価に提供することを可能にしている。エンジニアを新卒から育成することによって、品質の高い（不具合の少ない）製品開発を実現している。2024年1月期末時点におけるdesknet's NEOの累積ユーザー数は4,950千人（前期末比4.9%増）、desknet's NEOのクラウド版の月額料金（税抜）は2024年9月より1ユーザーあたり400円から600円に改定された。

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

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

2024年1月期における売上高は6,616百万円（前期比10.1%増）、営業利益は1,297百万円（同4.5%増）であった。セグメントは、ソフトウェア事業（売上高構成比69.2%、調整額控除前営業利益構成比94.5%）、システム開発サービス事業（同30.4%、同8.0%）、海外事業（同0.4%、32百万円の営業損失）がある。システム開発サービス事業は、2019年8月にエンジニアの確保を主目的として買収した株式会社Pro-SPIREが担い、顧客企業の基幹システム、情報系システムなどの開発保守を行う。海外事業は、マレーシア、タイの連結子会社で同社製品を現地企業に販売するほか、米国の連結子会社ではグローバル市場をターゲットとした製品企画、開発、アライアンス先の発掘等を行っている。なお、2024年4月にはフィリピンにも連結子会社を設立し、営業を開始した。

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

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

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

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

同社は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（2024年1月期におけるソフトウェア事業の従業員数148人中の約70%がエンジニア）。

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

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

サイボウズ製品との比較では、desknet's NEOは27の機能を有するが、サイボウズ ガルーンの機能は26である。価格面では、外資系製品、サイボウズ製品のいずれに対してもdesknet's NEOに優位性がある。同社は一部の先進企業だけでなく、全ての企業にITのメリットを提供することを目指しており、技術力により原価を抑制し相対的に安価な価格設定としている。サイボウズとの比較では、売上高に対する広告宣伝費の比率を抑制していることも、安価な価格体系につながっているとSR社は認識している。直近決算期の売上高広告宣伝費比率はサイボウズの17.0%（2023年12月期）に対し、同社単体は14.8%（2024年1月期）であった。ただし同社は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大きく上昇している。過去3期平均による比較ではサイボウズの24.2%に対し、同社単体は11.2%であった。

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

業績動向

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

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

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

2030年において売上高10,000百万円（2022年1月期比年平均成長率6.8%）を目標とする。ソフトウェア事業では、desknet's NEOの継続的な改善と機能強化、AppSuiteやChatLuckのdesknet's NEOユーザーに対するクロスセルの推進に

よって、同社製品累積ユーザー数10,000千ユーザー（同10.1%増）を目指す。海外事業では、商習慣が欧米よりも日本に近い東南アジアにおいて同社製品を販売する。

同社の強みと弱み

SR社は同社の強みに関して以下のように考える。

1. 主力製品のdesknet's NEOでは日本の商習慣に適した機能によって、外資系製品との補完、共存関係ができていく
2. ユーザー端末への負荷抑制や社内サーバーの応答時間短縮などの技術の蓄積が、製品の優位性につながっている
3. 国産のクラウド版グループウェア1位であるサイボウズ製品と比較し、費用を抑えることで安価な価格設定を実現している。クラウド版においても相対的に代理店販売の比率が高く、広告宣伝費を抑制できている

同社の弱みに関して以下のように考える。

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

主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	16年1月期 単独	17年1月期 単独	18年1月期 単独	19年1月期 単独	20年1月期 連結	21年1月期 連結	22年1月期 連結	23年1月期 連結	24年1月期 連結	25年1月期 会社予想
売上高	1,904	2,117	2,312	2,662	3,743	5,325	5,920	6,007	6,616	7,037
前年比	10.4%	11.2%	9.2%	15.1%	-	42.3%	11.2%	1.5%	10.1%	6.4%
売上総利益	1,454	1,533	1,670	1,785	2,224	2,736	3,030	3,232	3,639	
前年比	21.2%	5.5%	8.9%	6.9%	-	23.1%	10.7%	6.7%	12.6%	
売上総利益率	76.4%	72.4%	72.2%	67.1%	59.4%	51.4%	51.2%	53.8%	55.0%	
営業利益	366	392	433	528	699	921	1,247	1,241	1,297	1,605
前年比	45.9%	6.9%	10.4%	22.1%	-	31.7%	35.5%	-0.5%	4.5%	23.8%
営業利益率	19.2%	18.5%	18.7%	19.8%	18.7%	17.3%	21.1%	20.7%	19.6%	22.8%
経常利益	386	429	451	547	717	949	1,361	1,336	1,375	1,619
前年比	45.5%	11.0%	5.3%	21.3%	-	32.3%	43.5%	-1.9%	2.9%	17.7%
経常利益率	20.3%	20.2%	19.5%	20.6%	19.2%	17.8%	23.0%	22.2%	20.8%	23.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	246	297	324	382	495	677	866	813	956	1,098
前年比	42.7%	20.5%	9.3%	17.9%	-	36.8%	27.9%	-6.2%	17.7%	14.8%
純利益率	12.9%	14.0%	14.0%	14.4%	13.2%	12.7%	14.6%	13.5%	14.5%	15.6%
一様当りデータ (円、株式分割調整後)										
期末発行済株式数 (千株)	1,193	3,671	14,806	14,815	14,850	14,892	14,909	14,915	14,829	
EPS	19.95	20.64	22.05	25.81	33.38	45.58	58.17	54.50	64.43	78.55
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	
DPS	2.00	2.13	5.50	6.00	7.50	11.00	14.00	20.00	23.00	28.00
BPS	177.13	192.51	210.83	231.48	259.69	296.83	345.53	383.36	427.03	
貸借対照表 (百万円)										
現金・預金・有価証券	2,191	2,490	2,557	2,607	3,124	3,650	4,326	5,219	5,404	
流動資産合計	2,407	2,760	2,909	2,954	3,731	4,457	5,087	5,989	6,595	
有形固定資産	38	44	53	52	58	56	59	48	48	
投資その他の資産計	847	875	1,025	1,444	1,677	1,860	1,770	1,644	1,599	
無形固定資産	105	48	106	92	323	369	372	345	381	
資産合計	3,397	3,727	4,093	4,541	5,788	6,743	7,287	8,026	8,623	
買掛金	23	17	21	23	154	152	127	142	157	
短期有利子負債	-	-	-	-	53	54	-	-	0	
流動負債合計	647	668	720	846	1,362	1,721	1,541	1,902	1,884	
長期有利子負債	-	-	-	-	101	46	-	-	0	
固定負債合計	214	232	251	266	570	591	581	395	399	
負債合計	861	900	971	1,112	1,932	2,312	2,122	2,298	2,283	
純資産合計	2,536	2,827	3,122	3,429	3,856	4,431	5,165	5,728	6,340	
有利子負債 (短期及び長期)	-	-	-	-	154	102	0	0	0	
キャッシュフロー計算書 (百万円)										
営業活動によるキャッシュフロー	384	379	423	696	764	990	1,107	1,190	1,027	
投資活動によるキャッシュフロー	-197	-195	-227	-567	-465	-228	-326	-174	-359	
財務活動によるキャッシュフロー	405	4	-17	-80	-102	-143	-256	-207	-390	
財務指標										
総資産利益率 (ROA)	12.7%	12.0%	11.5%	12.7%	12.4%	15.1%	19.4%	17.4%	16.5%	
自己資本利益率 (ROE)	11.2%	11.1%	10.9%	11.7%	12.8%	16.4%	18.1%	15.0%	15.9%	
自己資本比率	74.7%	75.9%	76.3%	75.5%	66.6%	65.6%	70.7%	71.2%	73.4%	

出所：同社の資料をもとにSR社作成

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

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)	24年1月期				25年1月期				25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 (百万円)	1,645	3,225	4,957	6,616	1,688	3,366			47.8%	7,037
前年比	9.9%	9.8%	11.1%	10.1%	2.6%	4.4%				6.4%
売上総利益	903	1,765	2,731	3,639	936	1,866				
前年比	16.8%	14.7%	15.4%	12.6%	3.6%	5.7%				
売上総利益率	54.9%	54.7%	55.1%	55.0%	55.5%	55.4%				
販管費	510	1,163	1,648	2,342	499	1,018				
前年比	9.9%	25.3%	17.2%	17.6%	-2.1%	-12.5%				
売上高販管費比率	31.0%	36.1%	33.3%	35.4%	29.6%	30.2%				
営業利益	393	602	1,083	1,297	436	848			52.8%	1,605
前年比	27.2%	-1.3%	12.7%	4.5%	11.0%	40.8%				23.8%
営業利益率	23.9%	18.7%	21.9%	19.6%	25.9%	25.2%				22.8%
経常利益	402	648	1,150	1,375	469	897			55.4%	1,619
前年比	22.5%	-5.8%	9.3%	2.9%	16.8%	38.4%				17.7%
経常利益率	24.4%	20.1%	23.2%	20.8%	27.8%	26.6%				23.0%
四半期純利益	269	482	827	956	316	602			54.9%	1,098
前年比	21.9%	4.1%	16.8%	17.7%	17.2%	25.0%				14.8%
四半期純利益率	16.4%	14.9%	16.7%	14.5%	18.7%	17.9%				15.6%
四半期業績推移 (百万円)	24年1月期				25年1月期					
売上高	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	1,645	1,579	1,732	1,659	1,688	1,679				
前年比	9.9%	9.7%	13.4%	7.4%	2.6%	6.3%				
売上総利益	903	862	966	908	936	930				
前年比	16.8%	12.6%	16.5%	5.0%	3.6%	7.9%				
売上総利益率	54.9%	54.6%	55.8%	54.7%	55.5%	55.4%				
販管費	510	653	485	694	499	518				
前年比	9.9%	40.7%	1.4%	18.8%	-2.1%	-20.6%				
売上高販管費比率	31.0%	41.3%	28.0%	41.8%	29.6%	30.9%				
営業利益	393	209	481	214	436	412				
前年比	27.2%	-30.7%	37.2%	-23.7%	11.0%	97.0%				
営業利益率	23.9%	13.2%	27.8%	12.9%	25.9%	24.5%				
経常利益	402	246	503	225	469	428				
前年比	22.5%	-31.5%	37.5%	-20.6%	16.8%	73.7%				
経常利益率	24.4%	15.6%	29.0%	13.5%	27.8%	25.5%				
四半期純利益	269	213	345	130	316	287				
前年比	21.9%	-12.2%	41.0%	23.4%	17.2%	34.9%				
四半期純利益率	16.4%	13.5%	19.9%	7.8%	18.7%	17.1%				

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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

セグメント別業績推移

四半期累計 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,645	3,225	4,957	6,616	1,688	3,366		
前年比	9.9%	9.8%	11.1%	10.1%	2.6%	4.4%		
ソフトウェア事業	1,149	2,244	3,450	4,580	1,181	2,356		
前年比	9.7%	9.5%	9.6%	8.8%	2.8%	5.0%		
システム開発サービス事業	493	975	1,490	2,012	500	997		
前年比	9.9%	10.7%	13.9%	12.6%	1.5%	2.2%		
海外事業	4	6	17	23	6	14		
前年比	321.2%	9.5%	140.2%	-	66.9%	133.7%		
営業利益	393	602	1,083	1,297	436	848		
前年比	27.2%	-1.3%	12.7%	4.5%	11.0%	40.8%		
利益率	23.9%	18.7%	21.9%	19.6%	25.9%	25.2%		
ソフトウェア事業	413	562	1,020	1,224	452	877		
前年比	28.0%	-11.6%	3.6%	-0.4%	9.5%	56.0%		
営業利益率	35.9%	25.1%	29.6%	26.7%	38.3%	37.2%		
システム開発サービス事業	11	29	70	103	14	31		
前年比	42.9%	58.0%	42.7%	9.6%	21.9%	8.3%		
営業利益率	2.3%	2.9%	4.7%	5.1%	2.8%	3.1%		
海外事業	-31	8	-9	-32	-30	-62		
前年比	-	-	-	-	-	-		
営業利益率	-	130.1%	-	-	-	-		
調整額	0	4	2	2	0	1		
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,645	1,579	1,732	1,659	1,688	1,679		
前年比	9.9%	9.7%	13.4%	7.4%	2.6%	6.3%		
ソフトウェア事業	1,149	1,095	1,206	1,130	1,181	1,174		
前年比	9.7%	9.2%	9.9%	6.4%	2.8%	7.3%		
システム開発サービス事業	493	482	515	522	500	496		
前年比	9.9%	11.4%	20.4%	9.1%	1.5%	2.9%		
海外事業	4	2	11	6	6	8		
前年比	321.2%	-48.1%	543.9%	130.1%	66.9%	233.8%		
営業利益	393	209	481	214	436	412		
前年比	27.2%	-30.7%	37.2%	-23.7%	11.0%	97.0%		
利益率	23.9%	13.2%	27.8%	12.9%	25.9%	24.5%		
ソフトウェア事業	413	149	458	204	452	425		
前年比	28.0%	-52.4%	31.2%	-16.6%	9.5%	184.5%		
営業利益率	35.9%	13.6%	38.0%	18.0%	38.3%	36.2%		
システム開発サービス事業	11	17	41	34	14	17		
前年比	42.9%	69.7%	33.7%	-25.9%	21.9%	-0.6%		
営業利益率	2.3%	3.6%	8.0%	6.4%	2.8%	3.5%		
海外事業	-31	39	-17	-23	-30	-32		
前年比	-	-	-	-	-	-		
営業利益率	-	1649.3%	-	-	-	-		
調整額	0	4	-2	-1	0	1		

出所：自社資料をもとにSR社作成

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

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

*同社は2020年1月期第4四半期にシステム開発サービス事業を新設した。

*同社は2021年1月期第3四半期に海外事業を新設した。

ARRの推移

四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ARR	3,466	3,533	3,609	3,635	3,747	3,845		
前年比	10.0%	10.6%	9.6%	8.5%	8.1%	8.8%		
前四半期比	3.4%	1.9%	2.2%	0.7%	3.1%	2.6%		

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)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
売上高	1,149	2,244	3,450	4,580	1,181	2,356		
前年比	9.7%	9.5%	9.6%	8.8%	2.8%	5.0%		
クラウドサービス	717	1,447	2,191	2,951	768	1,542		
前年比	11.4%	10.5%	9.7%	9.2%	7.2%	6.6%		
プロダクト	415	763	1,209	1,562	395	778		
前年比	7.8%	8.4%	10.5%	8.8%	-4.9%	1.9%		
技術開発	18	35	53	71	20	39		
前年比	-7.7%	-7.8%	-7.0%	-4.5%	10.3%	10.7%		
内部売上高	1	1	3	4	1	3		
営業利益	413	562	1,020	1,224	452	877		
前年比	28.0%	-11.6%	3.6%	-0.4%	9.5%	56.0%		
営業利益率	35.9%	25.1%	29.6%	26.7%	38.3%	37.2%		
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	1,149	1,095	1,206	1,130	1,181	1,174		
前年比	9.7%	9.2%	9.9%	6.4%	2.8%	7.3%		
クラウドサービス	717	730	745	760	768	774		
前年比	11.4%	9.7%	8.1%	7.8%	7.2%	6.0%		
プロダクト	415	348	446	353	395	383		
前年比	7.8%	9.2%	14.2%	3.6%	-4.9%	10.0%		
技術開発	18	18	17	18	20	20		
前年比	-7.7%	-7.9%	-5.2%	3.3%	10.3%	11.1%		
内部売上高	1	1	2	1	1	2		
営業利益	413	149	458	204	452	425		
前年比	28.0%	-52.4%	31.2%	-16.6%	9.5%	184.5%		
営業利益率	35.9%	13.6%	38.0%	18.0%	38.3%	36.2%		

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。

クラウドサービス売上高の推移

四半期累計 (百万円)	24年1月期				25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	717	1,447	2,191	2,951	768	1,542		
前年比	11.4%	10.5%	9.7%	9.2%	7.2%	6.6%		
月額売上	702	1,421	2,153	2,894	762	1,528		
前年比	10.4%	10.4%	10.3%	9.8%	8.5%	7.5%		
desknet's NEOクラウド	595	1,202	1,820	2,445	643	1,289		
前年比	10.3%	10.1%	9.9%	9.3%	8.1%	7.2%		
AppSuiteクラウド	40	82	128	177	53	108		
前年比	31.1%	31.4%	31.5%	31.8%	33.1%	30.6%		
ChatLuckクラウド	17	36	54	73	19	40		
前年比	0.1%	3.7%	7.6%	8.7%	10.1%	11.8%		
その他月額売上	50	101	151	200	47	91		
前年比	2.0%	2.2%	2.0%	0.9%	-7.0%	-9.3%		
その他役務作業等	15	26	38	57	7	14		
前年比	90.4%	19.2%	-16.1%	-15.2%	-55.3%	-45.2%		
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
クラウドサービス売上高	717	730	745	760	768	774		
前年比	11.4%	9.7%	8.1%	7.8%	7.2%	6.0%		
月額売上	702	719	733	741	762	766		
前年比	10.4%	10.4%	10.1%	8.5%	8.5%	6.6%		
desknet's NEOクラウド	595	607	618	625	643	646		
前年比	10.3%	9.9%	9.3%	7.8%	8.1%	6.4%		
AppSuiteクラウド	40	43	46	49	53	55		
前年比	31.1%	31.6%	31.8%	32.6%	33.1%	28.3%		
ChatLuckクラウド	17	18	19	18	19	21		
前年比	0.1%	7.4%	16.1%	12.0%	10.1%	13.3%		
その他月額売上	50	50	50	49	47	44		
前年比	2.0%	2.3%	1.6%	-2.4%	-7.0%	-11.6%		
その他役務作業等	15	11	12	19	7	8		
前年比	90.4%	-20.2%	-49.1%	-13.4%	-55.3%	-31.8%		

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。

クラウドサービスのユーザー数と解約率

	24年1月期				25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)	500	511	524	521	533	537		
前年比	7.3%	8.5%	8.7%	7.9%	6.6%	5.1%		
前年差	34	40	42	38	33	26		
純増数 (前四半期比)	17	11	13	-3	12	4		
desknet's NEOプロダクト累計販売実績 (千人)	4,235	4,261	4,354	4,384	4,407	4,431		
前年比	4.4%	4.3%	5.3%	4.6%	4.1%	4.0%		
前年差	179	176	221	191	172	170		
純増数 (前四半期比)		26	93	30	23	24		
desknet's NEOクラウド月平均解約率 (MRRベース)	0.29%	0.20%	0.22%	0.50%	0.40%	0.29%		
AppSuiteクラウドユーザー数 (千人)	48	51	55	58	63	65		
前年比	32.2%	30.6%	34.1%	31.5%	31.3%	27.5%		
純増数 (前四半期比)	4	3	4	3	5	2		
AppSuiteプロダクト累計販売実績 (千人)	214	232	302	311	327	333		
前年比	55.1%	54.7%	80.8%	79.8%	52.8%	43.5%		
純増数 (前四半期比)		18	70	9	16	6		

出所：会社資料をもとにSR社作成

プロダクト売上高の推移

四半期累計 (百万円)	24年1月期				25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	415	763	1,209	1,562	395	778		
前年比	7.8%	8.4%	10.5%	8.8%	-4.9%	1.9%		
ライセンス売上	124	204	331	408	89	147		
前年比	18.0%	14.8%	23.8%	22.5%	-28.4%	-27.8%		
desknet's NEO	62	110	184	237	50	85		
前年比	-8.5%	-0.1%	8.8%	15.5%	-20.3%	-22.7%		
desknet's NEO「エンタープライズ」	43	81	143	185	-	-		
前年比	-25.5%	-8.9%	4.5%	12.5%	-	-		
desknet's NEO「スモール」	19	29	41	52	-	-		
前年比	89.1%	37.1%	26.8%	27.5%	-	-		
AppSuite	38	60	102	116	27	38		
前年比	75.5%	37.2%	49.1%	46.4%	-28.2%	-35.9%		
ChatLuck	21	30	39	47	8	18		
前年比	67.2%	57.4%	68.4%	21.3%	-63.7%	-38.0%		
その他ライセンス	3	5	7	8	5	6		
前年比	3.4%	-12.5%	-4.1%	-18.9%	38.3%	19.9%		
サポートサービス売上	206	415	628	843	220	453		
前年比	6.0%	5.4%	5.3%	5.3%	6.7%	9.0%		
desknet's NEO (旧製品含む)	175	350	527	706	181	372		
前年比	3.6%	2.7%	2.4%	2.3%	3.4%	6.2%		
AppSuite	-	29	45	63	-	-		
前年比	-	40.9%	39.0%	38.2%	-	-		
カスタマイズ売上	32	69	93	106	17	47		
前年比	98.1%	102.9%	70.7%	45.8%	-47.4%	-32.0%		
その他役務作業等	52	75	157	204	69	131		
前年比	-23.9%	-23.9%	-11.0%	-10.5%	30.8%	74.7%		
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
プロダクト売上高	415	348	446	353	395	383		
前年比	7.8%	9.2%	14.2%	3.6%	-4.9%	10.0%		
ライセンス売上	124	79	127	77	89	58		
前年比	18.0%	10.0%	41.7%	16.9%	-28.4%	-26.8%		
desknet's NEO	62	47	74	53	50	35		
前年比	-8.5%	13.6%	25.3%	47.2%	-20.3%	-25.8%		
desknet's NEO「エンタープライズ」	43	38	62	42	-	-		
前年比	-25.5%	22.4%	29.4%	52.8%	-	-		
desknet's NEO「スモール」	19	10	12	12	-	-		
前年比	89.1%	-11.4%	7.3%	30.0%	-	-		
AppSuite	38	22	42	14	27	11		
前年比	75.5%	-0.4%	70.3%	29.5%	-28.2%	-49.0%		
ChatLuck	21	9	9	8	8	11		
前年比	67.2%	38.2%	117.3%	-49.0%	-63.7%	22.7%		
その他ライセンス	3	1	2	1	5	1		
前年比	3.4%	-36.5%	16.7%	-54.8%	38.3%	-25.3%		
サポートサービス	206	209	212	216	220	233		
前年比	6.0%	4.9%	5.0%	5.3%	6.7%	11.3%		
desknet's NEO (旧製品含む)	175	175	177	179	181	191		
前年比	3.6%	1.9%	1.8%	2.1%	3.4%	9.0%		
AppSuite	-	-	16	18	-	-		
前年比	-	-	35.8%	36.1%	-	-		
カスタマイズ	32	37	24	13	17	30		
前年比	98.1%	107.2%	17.3%	-28.5%	-47.4%	-19.0%		
その他役務作業等	52	22	82	48	69	62		
前年比	-23.9%	-23.9%	5.3%	-8.7%	30.8%	178.2%		

出所：会社資料をもとにSR社作成

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

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

*2024年2月よりライセンス体系を変更したことに伴い、2024年1月期まで従来desknet's NEOエンタープライズライセンス、desknet's NEOスモールライセンスと区分していたものをdesknet's NEOに組替えている。

ストック売上の推移

四半期累計 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
ストック売上	857	1,734	2,629	3,536	935	1,889		
前年比	9.9%	9.7%	9.6%	9.3%	9.1%	8.9%		
売上高比率	74.6%	77.3%	76.2%	77.2%	79.1%	80.2%		
クラウドサービス	651	1,319	2,001	2,693	715	1,436		
前年比	11.1%	11.0%	10.9%	10.6%	9.8%	8.9%		
プロダクト	206	414	626	841	220	452		
前年比	6.2%	5.3%	5.2%	5.1%	6.8%	9.2%		
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ストック売上	857	877	895	907	935	954		
前年比	9.9%	9.5%	9.4%	8.4%	9.1%	8.8%		
売上高比率	74.6%	80.1%	74.2%	80.2%	79.1%	81.2%		
クラウドサービス	651	668	682	692	715	721		
前年比	11.1%	11.0%	10.7%	9.5%	9.8%	7.9%		
プロダクト	206	208	212	215	220	232		
前年比	6.2%	4.5%	5.0%	4.9%	6.8%	11.5%		

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。

広告宣伝費の推移

四半期累計 (百万円)	24年1月期				25年1月期				25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	79	320	410	677	56	152			36.2%	420
四半期 (百万円)	24年1月期				25年1月期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
広告宣伝費	79	241	90	267	56	96				

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。

2025年1月期第2四半期累計期間実績

- 売上高：3,366百万円（前年同期比4.4%増）
- 営業利益：848百万円（同40.8%増）
- 経常利益：897百万円（同38.4%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：602百万円（同25.0%増）

2025年1月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高47.8%（前年同期の前期実績に対する進捗率48.7%）、営業利益52.8%（同46.4%）、経常利益55.4%（同47.1%）、親会社株主に帰属する当期純利益54.9%（同50.4%）であった。同社によると、売上高はシステム開発サービス事業（前年同期比2.2%増）が計画をやや下回ったものの、ソフトウェア事業（同5.0%増）が計画を上回ったことで、全体としては計画に沿った進捗となった。営業利益は販管費の抑制を背景に計画を上回る進捗であった。なお、2025年1月期通期会社予想の修正は無かった。

2025年1月期第2四半期（3ヵ月）実績

- 売上高：1,679百万円（前年同期比6.3%増）
- 営業利益：412百万円（同97.0%増）
- 経常利益：428百万円（同73.7%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：287百万円（同34.9%増）

当第2四半期（3ヵ月）の売上高は前年同期比6.3%増と第2四半期の売上高として過去最高となった。同社によるとソフトウェア事業が期初計画を上回った一方、システム開発サービス事業は若干計画を下回ったものの、売上高全体では計画どおり順調な進捗としている。

売上総利益は増収効果を主因に前年同期比7.9%増、売上総利益率は同0.8ポイント改善の55.4%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20.6%減、販管費率は同10.4ポイント低下の30.9%となった。広告宣伝費は同60.2%減の96百万円であった。広告宣伝費の通期予算（約420百万円）の消化率は36.2%であった。

営業利益は前年同期比97.0%増となった。売上高の増加に加えて、広告宣伝費の減少やその他の費用のコストコントロールが寄与した。主な増減要因としては、同社単体が同276百万円増、海外事業が70百万円の減益となった。

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：1,174百万円（前年同期比7.3%増）
- 営業利益：425百万円（同184.5%増）

ソフトウェア事業売上高は前年同期比7.3%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同6.0%増、プロダクト売上高は同10.0%増となった。同社によると、クラウドサービス売上高は計画線だった一方、プロダクト売上高は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8.8%増の954百万円となった。内訳はクラウドサービスが同7.9%増の721百万円、プロダクトが同11.5%増の232百万円であった。ストック売上比率は81.2%（前年同期80.1%）に上昇した。当第2四半期末におけるARRは同8.8%増の3,845百万円となった。

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184.5%増となった。

クラウドサービス売上高774百万円（前年同期比6.0%増）

- 月額売上合計：766百万円（同6.6%増）
 - desknet's NEOクラウド：646百万円（同6.4%増）
 - AppSuiteクラウド：55百万円（同28.3%増）
 - ChatLuckクラウド：21百万円（同13.3%増）
 - その他月額売上：44百万円（同11.6%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により前年同期比6.4%増となった。desknet's NEOクラウドの第2四半期末ユーザー数は同5.1%増の537千人であった。300ユーザー以下の案件において、受注数は増加したものの1件当たりの平均単価が前年同期比約7割程度となり1社当たりの平均利用ユーザー数は84ユーザーとなった。MRRベースの月間解約率は0.29%と2024年9月以降の価格改定公表後も特に上昇傾向はみられないものの、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。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加に伴い前年同期比28.3%増となった。AppSuiteクラウドの第2四半期末ユーザー数は、同27.5%増の65千人であった。2024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12%となっている。2024年9月に導入される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、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、前年同期比13.3%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、前年同期比11.6%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：383百万円（前年同期比10.0%増）

- ライセンス売上合計：58百万円（同26.8%減）
 - desknet's NEO：35百万円（同25.8%減）
 - AppSuite：11百万円（同49.0%減）
 - ChatLuck：11百万円（同22.7%増）
 - その他ライセンス：1百万円（同25.3%減）
 - サポートサービス売上：233百万円（同11.3%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は191百万円（同9.0%増）
 - カスタマイズ売上：30百万円（同19.0%減）
 - その他役務作業等：62百万円（同178.2%増）
- ▶ desknet's NEOライセンスは、大型案件の期ずれや1,000ユーザー未満の新規・追加ライセンスが減少したことなどにより前年同期比25.8%減となった。第2四半期累計期間としては当初計画を約14%下回ったが、特に300ユーザー以下の新規・追加ライセンスの減少額が大きくなっている。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。第2四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、同4.0%増の4,431千人であった。

- ▶ 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、1,000ユーザー以上の新規ライセンス販売本数は前年同期比2本減となったものの、このうち5,000ユーザー以上の新規ライセンスが前年同期比3本減少と、期ずれもあり大規模案件が減少したことなどにより、前年同期比49.0%減となった。AppSuiteの第2四半期末のプロダクト累計販売実績は同43.5%増の333千人であった。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ものの、官公庁向けの追加などにより同22.7%増と当初計画を大きく上回る結果となった。
- ▶ 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9.0%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減少したことなどで、前年同期比19.0%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11.1%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：496百万円（前年同期比2.9%増）
- 営業利益：17百万円（同0.6%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。給与賞与制度の改定（上期・下期の賞与配分の見直し）に伴い、売上原価に計上される賞与、賞与引当金繰入額が減少した一方で、売上高の増加に伴う外注費の増加、人員増および昇給などによる給与の増加を主因に売上原価は増加した。販管費も人件費増などにより増加したものの、増収により吸収し営業利益はほぼ前年同期並みとなった。

海外事業

- 売上高：8百万円（前年同期比233.8%増）
- 営業損失：32百万円（前年同期は39百万円の利益）

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。

トピックス

2024年9月1日よりクラウドサービスの価格を改定

同社はITインフラコストや機能拡充・品質維持のための人件費の増加を背景に、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。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。セットプランの値上げを抑えることで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteおよびChatLuckのクロスセルを加速する考えである。

同社では、今回の価格改定が2025年1月期の連結業績に影響を与える可能性があると考えているが、2013年2月のdesknet's NEOクラウドのリリース以来、初の価格改定のため、現時点で連結業績に与える影響を信頼性高く算出することが困難なことから連結業績予想を据え置いている。今後開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示する考えにあるが、同社によると現時点では解約率上昇などの目立った影響はでていないとのことである。

今期会社予想

会社予想 (百万円)	24年1月期			25年1月期		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	3,225	3,391	6,616	3,366	3,671	7,037
前年比	9.8%	10.4%	10.1%	4.4%	8.3%	6.4%
売上原価	1,460	1,517	2,976	1,500	-	-
前年比	4.4%	10.2%	7.3%	2.8%	-	-
売上原価率	45.3%	44.7%	45.0%	44.6%	-	-
売上総利益	1,765	1,874	3,639	1,866	-	-
前年比	14.7%	10.6%	12.6%	5.7%	-	-
売上総利益率	54.7%	55.3%	55.0%	55.4%	-	-
販売費及び一般管理費	1,163	1,179	2,342	1,018	-	-
前年比	25.3%	10.9%	17.6%	-12.5%	-	-
売上高販売管理費率	36.1%	34.8%	35.4%	30.2%	-	-
営業利益	602	695	1,297	848	757	1,605
前年比	-1.3%	10.1%	4.5%	40.8%	9.0%	23.8%
営業利益率	18.7%	20.5%	19.6%	25.2%	20.6%	22.8%
経常利益	648	727	1,375	897	722	1,619
前年比	-5.8%	12.2%	2.9%	38.4%	-0.7%	17.7%
経常利益率	20.1%	21.5%	20.8%	26.6%	19.7%	23.0%
当期純利益	482	474	956	602	496	1,098
前年比	4.1%	35.7%	17.7%	25.0%	4.5%	14.8%
純利益率	14.9%	14.0%	14.5%	17.9%	13.5%	15.6%

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

期初予想（2024年3月13日発表）

- 売上高：7,037百万円（前期比6.4%増）
- 営業利益：1,605百万円（同23.8%増）
- 経常利益：1,619百万円（同17.7%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：1,098百万円（同14.8%増）

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

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

中長期業績の見通し

中期業績目標の進捗状況（2024年3月13日）

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

成長事業として期待する海外事業では、マレーシアとタイに続き、2025年1月期第1四半期に新たにフィリピンに現地法人を設立する計画である（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DELICUI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	23年1月期	26年1月期	
(百万円)	連結	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2024年1月期までの売上高の年平均成長率は5.7%であった。

セグメント別業績推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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

*同社は2020年1月期にシステム開発サービス事業を新設した。

*同社は2021年1月期に海外事業を新設した。

ソフトウェア事業

ユーザー数と単価の見通し

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

同社が2030年までにこの目標を達成するには、累積ユーザー数を毎年約610千人のペースで増加させる必要がある。2018年1月期から2023年1月期までは、累積ユーザー数は年間210千人から330千人の増加であり、今後、増加ペースを加速させる必要がある。同社は後述する施策によって、増加ペースの加速を図るとしている。

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

累積ユーザー数の推移

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

出所：自社資料をもとにSR社作成

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

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

ユーザー数の引き上げ施策：desknet's NEO（グループウェア）

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

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

当社によれば、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、当社が蓄積してきたCPU、メモリ等のリソース使用を抑制する技術やサーバーとの通信遅延を抑制する技術、それを基に積み上げた導入実績によって、シェアの向上が可能であるという。

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

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

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

AppSuiteは、desknet's NEOの導入を前提に、プログラミングの知識がなくてもノーコードで顧客管理や在庫管理のアプリを作成できるツールである。発売は2017年7月で、当社によれば、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。当社によれば、企業や官公庁、自治体などのうち約10%は閉域網で業務を遂行する必要があり、これらの企業等はインターネットの利用を前提としたクラウドサービスは利用できない。閉域網内で業務を行う企業等や、相対的にセキュリティニーズの高い大企業を中心に販売活動を行う方針である。

システム開発サービス事業

システム開発サービス事業は、2019年8月にエンジニア確保を主目的として買収した株式会社Pro-SPIREが担う。中期的には、Pro-SPIREのエンジニアによるソフトウェア事業の製品開発への参画や同社単体とPro-SPIREとの管理部門の共通

化などグループ内の合理化を進める方針である。ただし、システム開発サービス事業の売上高および利益が、同社の連結業績の中期的な成長を牽引するものではないとSR社は認識している。

海外事業

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

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

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

利益面

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

事業内容

ビジネスの概要

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

事業セグメントの概要

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

出所：会社資料をもとにSR社作成

注：売上高構成比と調整額控除前営業利益構成比は2024年1月期実績

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

セグメント別業績推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

*同社は2020年1月期にシステム開発サービス事業を新設した。

*同社は2021年1月期に海外事業を新設した。

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

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

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

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

クラウド版は、desknet's NEOの場合は1ユーザー当たり月額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（2024年10月時点）

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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

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

有料オプション

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

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

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

サポートサービス

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

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

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

カスタマイズ

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

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

desknet's NEOの価格体系

クラウド版は1ユーザー当たり月額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～）

基本ライセンス		基本ライセンス	
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	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			4,500,000
1,000ユーザー	4,000,000	EHサービス (1,000ユーザーまで)	720,000	4,720,000
1,500ユーザー	4,500,000	EIサービス (1,500ユーザーまで)	810,000	5,310,000
2,000ユーザー	5,000,000	EJサービス (2,000ユーザーまで)	900,000	5,900,000
3,000ユーザー	6,000,000	EKサービス (3,000ユーザーまで)	1,080,000	7,080,000
5,000ユーザー	7,500,000	ELサービス (5,000ユーザーまで)	1,350,000	8,850,000
7,000ユーザー	9,000,000	EMサービス (7,000ユーザーまで)	1,620,000	10,620,000
10,000ユーザー	10,500,000	ENサービス (10,000ユーザーまで)	1,890,000	12,390,000
無制限ユーザー	13,000,000	EOサービス (ユーザー数無制限)	2,340,000	15,340,000
追加ライセンス (1,000ユーザーまで)		追加ライセンス (1,000ユーザー以上)		
	税抜価格 (円)		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。
- ▶ 作作用の画面上に、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)	ユーザー数	税抜価格 (円)	
5ユーザー		60,000	700ユーザー	2,800,000
10ユーザー		80,000	800ユーザー	3,200,000
20ユーザー		120,000	900ユーザー	3,600,000
30ユーザー		160,000	1,000ユーザー	3,808,000
50ユーザー		200,000	1,500ユーザー	4,248,000
100ユーザー		400,000	2,000ユーザー	4,720,000
200ユーザー		800,000	3,000ユーザー	5,664,000
300ユーザー		1,200,000	5,000ユーザー	7,080,000
400ユーザー		1,600,000	7,000ユーザー	8,496,000
500ユーザー		2,000,000	10,000ユーザー	9,912,000
600ユーザー		2,400,000	無制限ユーザー	12,272,000

出所：同社資料をもとにSR社作成

パッケージ版追加ライセンスの価格体系（AppSuite、2024年2月～）

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

パッケージ版の旧価格体系（2024年1月まで）

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

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

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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	AEBサービス（300ユーザーまで）	144,000	800,000
300ユーザー	1,056,000	AECサービス（400ユーザーまで）	216,000	1,200,000
400ユーザー	1,384,000	AEDサービス（500ユーザーまで）	288,000	1,600,000
500ユーザー	1,712,000	AEEサービス（600ユーザーまで）	360,000	2,000,000
600ユーザー	2,040,000	AEFサービス（700ユーザーまで）	432,000	2,400,000
700ユーザー	2,368,000	AEHサービス（1,000ユーザーまで）	576,000	2,800,000
800ユーザー	2,696,000	AEIサービス（1,500ユーザーまで）	648,000	3,200,000
900ユーザー	3,024,000	AEJサービス（2,000ユーザーまで）	720,000	3,600,000
1,000ユーザー	3,200,000	AEKサービス（3,000ユーザーまで）	864,000	3,776,000
1,500ユーザー	3,600,000	AELサービス（5,000ユーザーまで）	1,080,000	4,248,000
2,000ユーザー	4,000,000	AEMサービス（7,000ユーザーまで）	1,296,000	4,720,000
3,000ユーザー	4,800,000	AENサービス（10,000ユーザーまで）	1,512,000	5,664,000
5,000ユーザー	6,000,000	AEOサービス（ユーザー数無制限）	1,872,000	7,080,000
7,000ユーザー	7,200,000			8,496,000
10,000ユーザー	8,400,000			9,912,000
無制限ユーザー	10,400,000			12,272,000

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

ChatLuckの概要

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

ChatLuckの特徴は以下の通り。

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

ChatLuckの価格体系

クラウド版は1ユーザー当たり月額300円（税抜）である。desknet's NEO同様、支払方法は月払または年払が選択できる。年払を選択した場合であってもディスカウントはなく、月額を12倍した金額を支払う。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
200ユーザー		576,000	144,000
300ユーザー		864,000	216,000
400ユーザー		1,152,000	288,000
500ユーザー		1,440,000	360,000
600ユーザー		1,728,000	432,000
700ユーザー		2,016,000	504,000
800ユーザー		2,304,000	576,000
900ユーザー		2,592,000	648,000
1,000ユーザー		2,880,000	720,000
1,500ユーザー		3,080,000	770,000
2,000ユーザー		3,280,000	820,000
3,000ユーザー		3,680,000	920,000
5,000ユーザー		4,480,000	1,120,000
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

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。2024年1月期末時点の累積ユーザー数は5,000千人を超え、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18で導入されている。

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

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

販売

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

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

直接販売

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

代理店販売

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

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

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

製品アップデート

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

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

開発体制

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

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

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

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

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

アジャイル型開発：ソフトウェアの計画段階では大まかな仕様だけを定め、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。2024年1月期において、クラウド版desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの月額利用料の合計と、パッケージ版のサポートサービス売上の合計（継続収益）は売上高の77.2%を占め、ARRは3,635百万円（前期比8.5%増）となった。

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

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

ソフトウェア事業の業績推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

クラウドサービス売上高

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

月額売上（セグメント売上構成比63.2%）

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

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

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

その他役務作業等（同1.2%）

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

クラウドサービス売上高の推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

クラウドサービス売上高の関連指標

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

- ▶ desknet's NEOクラウドの2024年1月期末時点のユーザー数は521千人（前期比7.9%増）であった。ユーザー数を基にSR社が算出したdesknet's NEOクラウドの月額平均単価は406円であった。
- ▶ 月平均解約率は、2024年1月期第4四半期において0.50%であった。同社によれば、景気後退局面においても月平均解約率は高まることなく、安定的に推移するという。同社によれば、同社の製品は同業他社の製品と比較し価格優

- ▶ 位性があり、景気後退局面において、顧客の価格に対する意識が強まることから解約率の上昇影響はなくむしろ同社製品への引き合いが増すとしている。

クラウドサービス売上高の関連指標

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

プロダクト売上高

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

ライセンス売上（セグメント売上構成比8.9%）

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

サポートサービス売上（同18.4%）

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

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

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

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

カスタマイズ売上（同2.3%）

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

その他役務作業等（同4.5%）

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

プロダクト売上高の推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

ライセンス売上高の関連指標

ライセンス売上高に関連する指標として、同社は累積ユーザー数を開示している。累積ユーザー数は、各製品における期末時点のクラウド版契約ユーザー数とパッケージ販売累計ユーザー数の合計である。

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

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

desknet's NEOの累積ユーザー数の推移

累積ユーザー数の推移 (千人)	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	連結	連結	連結	連結
desknet's NEOの累積ユーザー数	4,384	4,626	4,840	5,070
前年比	5.6%	5.5%	4.6%	4.8%
前年差	234	242	214	230
desknet's NEOクラウドの期末ユーザー数	381	452	483	521
前年比	-	18.6%	6.9%	7.9%
前年差	-	71	31	38

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

技術開発売上高

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

技術開発売上高の推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

ソフトウェア事業の費用

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

売上原価（単体）

2024年1月期において、単体での売上原価率は28.1%であった。売上原価の主要項目は労務費（単体売上高比率12.2%）、賃借料（同6.9%）、ライセンス料（同3.9%）である。売上高との連動性がある売上原価項目は、賃借料とライセンス料に限られる。

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

売上原価の推移（単体）

売上原価の推移（単体） （百万円）	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
売上原価	525	450	583	642	877	987	1,103	1,242	1,306	1,289
原価率	30.5%	23.6%	27.6%	27.8%	32.9%	32.0%	31.9%	31.6%	31.0%	28.1%
材料費	1	1	1	0	0	1	-	-	-	-
売上高比率	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
労務費	277	297	332	374	417	448	509	495	503	561
売上高比率	16.0%	15.6%	15.7%	16.2%	15.7%	14.5%	14.7%	12.6%	11.9%	12.2%
経費	402	360	425	457	596	686	742	936	994	958
賃借料	96	98	123	152	181	235	279	295	317	316
売上高比率	5.6%	5.2%	5.8%	6.6%	6.8%	7.6%	8.1%	7.5%	7.5%	6.9%
ライセンス料	44	55	56	71	91	131	123	150	173	177
売上高比率	2.6%	2.9%	2.7%	3.1%	3.4%	4.3%	3.6%	3.8%	4.1%	3.9%
減価償却費	141	70	117	101	146	105	119	211	231	189
売上高比率	8.2%	3.7%	5.5%	4.4%	5.5%	3.4%	3.4%	5.4%	5.5%	4.1%
業務委託費	57	59	53	52	70	83	115	155	166	162
売上高比率	3.3%	3.1%	2.5%	2.2%	2.6%	2.7%	3.3%	3.9%	4.0%	3.5%
他勘定振替	178	238	196	218	153	224	224	298	324	339
売上高比率	10.3%	12.5%	9.3%	9.4%	5.7%	7.3%	6.5%	7.6%	7.7%	7.4%
研究開発費	138	103	142	61	23	84	67	41	93	81
ソフトウェア仮勘定	40	135	54	156	130	139	156	257	231	258

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2024年1月期において45.2%で、主要項目は広告宣伝費（単体売上高比率14.8%）、給与及び手当（同8.0%）、役員報酬（同3.9%）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%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）	15年1月期	16年1月期	17年1月期	18年1月期	19年1月期	20年1月期	21年1月期	22年1月期	23年1月期	24年1月期
	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体	単体
販売費及び一般管理費	948	1,087	1,142	1,237	1,257	1,451	1,587	1,519	1,677	2,072
前年比	6.8%	14.7%	5.0%	8.4%	1.6%	15.4%	9.4%	-4.2%	10.4%	23.5%
販管费率	55.0%	57.1%	53.9%	53.5%	47.2%	47.1%	45.8%	38.7%	39.8%	45.2%
広告宣伝費	253	339	309	347	357	343	412	365	402	677
前年比	-13.6%	34.2%	-8.8%	12.2%	2.9%	-4.0%	20.2%	-11.2%	10.0%	68.5%
役員報酬	166	172	178	178	181	187	183	173	175	177
前年比	-2.0%	3.5%	3.8%	0.2%	1.6%	3.2%	-2.0%	-5.8%	1.5%	1.2%
給与及び手当	144	152	181	213	237	287	344	342	358	365
前年比	5.2%	5.8%	19.0%	17.7%	11.3%	21.0%	20.2%	-0.6%	4.7%	1.7%
賞与引当金繰入額	6	6	7	7	7	15	37	35	40	51
前年比	-0.7%	9.1%	15.1%	-5.0%	-6.1%	117.8%	154.9%	-6.6%	14.6%	28.4%
退職給付費用	3	4	4	4	5	5	9	6	14	10
前年比	-28.2%	31.4%	15.0%	3.4%	26.3%	-10.6%	79.0%	-27.4%	126.0%	-29.5%
減価償却費	2	4	6	8	7	6	9	15	23	30
前年比	-11.0%	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%	30.6%
貸倒引当金繰入額	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
前年比	-	27.2%	38.9%	-42.0%	-	-	-11.1%	110.5%	-	-
研究開発費	118	88	125	61	23	90	68	41	93	153
前年比	-11.0%	62.5%	43.2%	44.4%	-11.3%	-19.8%	63.0%	67.7%	47.4%	30.6%

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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

Pro-SPIREは、受託開発と技術支援の2つのサービスを展開する。受託開発では、企業の情報システムの設計開発を請負い、完成品（成果物）を納入する。技術提供サービスでは、顧客企業に常駐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。この他、経営に役立つ情報を引き出すDWH（データウェアハウス）、顧客情報の活用を図るCRM、情報の配信を中心とするWeb開発などのソリューションも提供する。

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

システム開発サービス事業の業績推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

海外事業：2024年1月期売上高構成比0.4%、営業損失32百万円

同社は、2019年12月、マレーシアにおいてTAZAKI Holdings Sdn.Bhdとの合併会社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。

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

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

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DELCO Inc.が現地の市場調査やパートナー企業の発掘等を行う。

海外事業の業績推移

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

強み(Strengths)

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

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

一例として、desknet's NEOの一機能であるワークフロー（電子稟議）は、一般社員から課長、部長、社長など指定した順に経路を設定し、稟議の決裁を受けることが可能だが、外資系製品は同様の機能がないとSR社は認識している。この他のdesknet's NEOにあり、外資系製品に無い機能として、情報閲覧や報告書の提出に用いる社内閲覧機能では、誰が閲覧したのかの把握や未読の社員に対する再送信が可能である。また、グループウェアの基本であるスケジュール機能についても、社長や役員などのスケジュールを特定の職位以上にのみ開示するなど閲覧設定ができる。

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

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

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

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

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

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

サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）のグループウェアは、サイボウズ ガルーン、サイボウズ Officeの2製品で、それぞれ複数の料金プランを展開しているが、いずれの場合でもdesknet's NEOに価格優位性がある。同社が設定する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17.0%（2023年12月期）に対し、同社単体は14.8%（2024年1月期）であった。ただし同社は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大きく上昇している。過去3期平均による比較ではサイボウズの24.2%に対し、同社単体は11.2%であった。

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

弱み(Weaknesses)

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

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

同社はこれまで販売代理店を使った戦略を展開してきたことで、テレビCMなど積極的な広告宣伝を行ってきた競合他社に対し、特に中小企業の市場において認知度が劣化する状況にある。同社は2023年1月期第4四半期にテレビCMを実施したほか、2024年1月期にもテレビCMを実施した。同社はテレビCMの実施により一定以上の認知度獲得が実現したとして、2025年1月期は一転してテレビCMを取りやめる方針である。競合他社が先行して認知度を高めてきた中で、これまでの広告宣伝強化が同社の今後の顧客獲得面にどのような成果をもたらすかが注目される。

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

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

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

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

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

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

グループ会社

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

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

同社は2024年4月1日に、フィリピンにおける同社製品の販売を目的に、100%出資子会社であるNEOPhilippine Tech Inc.を設立し、2024年4月23日より営業を開始した。

市場とバリューチェーン

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

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

主要グループウェア製品

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

主要グループウェア製品

製品名	提供形態	提供元	
desknet's NEO	パッケージ版/クラウド版	同社	社員数を問わず導入可能。クラウド版は単一の料金プラン（1ユーザー月額600円）で、パッケージ版は1企業当たりユーザー数の増加に応じて1ユーザー当たりの価格が低減する。
Microsoft 365	クラウド版のみ	日本マイクロソフト	プランによって最大ユーザー数、セキュリティ、データ容量が異なる。
Google Workspace	クラウド版のみ	グーグル	プランによって最大ユーザー数、セキュリティ、データ容量が異なる。
サイボウズ ガルーン	パッケージ版/クラウド版	サイボウズ	社員数100人以上の企業向け製品。クラウド、オンプレミスとも1企業当たりユーザー数の増加に応じて1ユーザー当たりの価格が低減する。クラウド版では1ユーザー月額800円（301～1,000ユーザー）から利用できる。
サイボウズ Office	クラウド版	サイボウズ	社員数100人以下の企業向け。スタンダード（1ユーザー月額500円）とカスタムアプリが利用可能なプレミアム（同800円）がある。

出所：各種資料をもとにSR社作成
*価格はいずれも税抜。

主要グループウェア製品の機能比較

主要グループウェア製品の基本機能比較

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

出所：各種資料をもとにSR社作成

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

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

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

国産製品と外資系製品の違い

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

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

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

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

同社製品とサイボウズ製品の違い

同社のdesknet's NEOとサイボウズのガルーンを比較した場合、2024年3月時点でdesknet's NEOは27の機能を有するが、サイボウズは26の機能を有する。ただし、両社とも日本の商慣習を踏まえて製品の機能改善を続けており、機能面での決定的な違いはないとSR社は認識している。

主要グループウェア製品の価格

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

クラウド版価格表（税込価格）

Google Workspace	Microsoft 365	サイボウズ ガルーン (クラウド版)	サイボウズ Office	desknet's NEO
最大300ユーザーまで ●Business Starter 748円/月 または 8,976円/年	最大300ユーザーまで ●Microsoft 365 Business Basic 8,568円 (715円/月相当)	最大300ユーザーまで 930円/月 または 10,929円/年	●スタンダードコース 550円/月 または 6,468円/年 ●プレミアムコース (スタンダードコース+カスタムアプリ) 880円/月 または 10,346円/年	●基本プラン 660円/月 または 7,920円/年
●Business Standard 1,496円/月 または 17,952円/年 ●Business Plus 2,244円/月 または 26,928円/年	●Microsoft 365 Business Standard 17,952円/年 (1,496円/月相当) ●Microsoft 365 Business Premium 31,548円 (2,629円/月相当)	301~1,000ユーザー 880円/月 または 10,346円/年		
ユーザー数の制限なし ●Enterprise 別途問い合わせ	ユーザー数の制限なし ●Microsoft 365 E3 51,612円 (4,301円/月相当) ●Microsoft 365 E5 81,840円/年 (6,820円/月相当)	1,001ユーザー以上 別途問い合わせ		

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する。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る。

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	300ユーザー以下	301~1,000ユーザー	1,001ユーザー以上	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	900
年額	4,800	7,200	5,880	7,200	9,405	12,000	9,935	10,800	9,405	10,800	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。

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ユーザーあたり	11,000	2,200	5,000	900				
1,000ユーザー	総額	-	-	-	4,760,000	760,000			
	1ユーザーあたり	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	11.9	11.0	10.4	9.7	8.9	8.4
15～64歳	81.0	76.3	75.1	73.1	70.8	67.2	62.1	58.3	55.4	53.1	50.8	48.1
65歳以上	29.2	33.5	36.0	36.5	37.0	37.7	39.3	39.5	38.9	37.8	36.4	35.1
総数	129.1	127.1	126.1	123.3	120.1	116.6	112.8	108.8	104.7	100.5	96.1	91.6

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

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

同業他社の業績推移

サイボウズ株式会社（東証PRM 4776）

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

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

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

サイボウズの業績推移

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

出所：サイボウズの資料をもとにSR社作成

サイボウズの製品別導入実績

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

出所：サイボウズの資料をもとにSR社作成

*kintoneはクラウドのみの販売のため国内契約社数

*他製品は、パッケージ版/クラウド版を合算した国内延べ導入社数

財務諸表

損益計算書

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

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

営業外収益、営業外費用

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

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

営業外費用では、投資事業組合運用損7百万円（同1百万円）を計上した。

特別利益、特別損失

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

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

貸借対照表

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

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

資産

流動資産

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

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

有形固定資産

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

無形固定資産

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

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

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

投資その他の資産

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

負債

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

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

純資産

資本金および資本剰余金

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

利益剰余金

利益剰余金は当期純利益の内部留保によって増加傾向にある。

キャッシュフロー計算書

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

出所：同社資料をもとにSR社作成

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

過去の業績

2025年1月期第1四半期実績

- 売上高：1,688百万円（前年同期比2.6%増）
- 営業利益：436百万円（同11.0%増）
- 経常利益：469百万円（同16.8%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：316百万円（同17.2%増）

売上高は前年同期比2.6%増と第1四半期の売上高として過去最高となった。同社単体（ソフトウェア事業）、システム開発サービス事業の子会社Pro-SPIREともに第1四半期の過去最高売上を更新した。同社によるとソフトウェア事業が期初計画を上回った一方、システム開発サービス事業は若干計画を下回ったものの、売上高全体では計画どおり順調な進捗としている。

売上総利益は増収効果により前年同期比3.6%増、売上総利益率は同0.6%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年同期比2.1%減、販管費率は同1.4%ポイント低下の29.6%となった。広告宣伝費は同29.1%減の56百万円であった。広告宣伝費の通期予算（約420百万円）の消化率は13.3%であった。

営業利益は前年同期比11.0%増となった。売上高の増加に加えて、広告宣伝費の減少やその他の費用のコストコントロールが寄与した。増減要因としては、同社単体が同39百万円増、Pro-SPIREが同2百万円増、海外事業が1百万円の増益となった。

2025年1月期通期会社予想に対する進捗率は、売上高24.0%（前年同期の前期実績に対する進捗率24.9%）、営業利益27.2%（同30.3%）、経常利益29.0%（同29.2%）、親会社株主に帰属する当期純利益28.7%（同28.2%）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：1,181百万円（前年同期比2.8%増）
- 営業利益：452百万円（同9.5%増）

ソフトウェア事業売上高は前年同期比2.8%増であった。内訳としては、クラウドサービス売上高は同7.2%増、プロダクト売上高は同4.9%減となった。プロダクト売上高は好調であった前年同期に比べて減少したが、クラウドサービスとともに期初計画を上回った。

ストック売上は前年同期比9.1%増の935百万円となった。内訳はクラウドサービスが同9.8%増の715百万円、プロダクトが同6.8%増の220百万円であった。ストック売上比率は79.1%（前年同期74.6%）に上昇した。

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9.5%増となった。

クラウドサービス売上高768百万円（前年同期比7.2%増）

- 月額売上合計：762百万円（同8.5%増）
 - desknet's NEOクラウド：643百万円（同8.1%増）
 - AppSuiteクラウド：53百万円（同33.1%増）
 - ChatLuckクラウド：19百万円（同10.1%増）
 - その他月額売上：47百万円（同7.0%減）
 - その他役務作業等：7百万円（同55.3%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加により前年同期比8.1%増となった。desknet's NEOクラウドの第1四半期末ユーザー数は同6.0%増の533千人であった。当第1四半期における増加ユーザー数は概ね前年同期と同水準で推移しており、同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は85ユーザーとなっている。また、MRRベースの月間解約率も0.40%と低い水準を維持しているが、2024年9月以降の価格改定に向けて、解約率の水準を維持できるよう取り組む。
- ▶ AppSuiteクラウドは、利用ユーザー数の増加に伴い前年同期比33.1%増と引き続き前年同期比30%を超える増加となった。AppSuiteクラウドの第1四半期末ユーザー数は、同31.3%増の63千人であった。2024年4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12%となっており、成長余地が大きいと見込んでいる。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比10.1%増となった。継続的に機能強化に取り組み、利用ユーザー数の拡大に努めている。
- ▶ その他月額売上は前年同期比7.0%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：395百万円（前年同期比4.9%減）

- ライセンス売上合計：89百万円（同28.4%減）
 - desknet's NEO：50百万円（20.3%減）
 - AppSuite：27百万円（同28.2%減）
 - ChatLuck：8百万円（同63.7%減）
 - その他ライセンス：5百万円（同38.3%増）
 - サポートサービス売上：220百万円（同6.7%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は181百万円（同3.4%増）
 - カスタマイズ売上：17百万円（同47.4%減）
 - その他役務作業等：69百万円（同30.8%増）
- ▶ desknet's NEOライセンス売上は、前年同期と比較して100ユーザから1,000ユーザー規模の新規ライセンスが減少したことなどにより前年同期比20.3%減となったが、概ね当初の計画通りに推移している。第1四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、同4.1%増の4,407千人であった。
- ▶ 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、1,000ユーザー以上の新規ライセンス販売本数は前年同期比1本減と概ね前年と同水準となったものの、5,000ユーザー以上の新規ライセンスが前年同期比3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28.2%減となった。AppSuiteの第1四半期末のプロダクト累計販売実績は同52.8%増の327千人であった。ChatLuckライセンスの売上も、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年同期比2本減少と、大規模案件が減少したことなどにより同63.7%減となった。なお、AppSuiteライセンス、ChatLuckライセンスともに当初の計画を上回って推移している。
- ▶ 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3.4%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減少したことなどで、前年同期比47.4%減となった。

技術開発：20百万円（前年同期比10.3%増）

技術開発については、積極的に受託開発を行う方針ではないが、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：500百万円（前年同期比1.5%増）
- 営業利益：14百万円（同21.9%増）

システム開発サービス事業は、子会社である株式会社Pro-SPIREが事業を展開している。売上高は前年同期と概ね同水準で推移した。一方、賞与制度の改定（上期・下期の賞与配分の見直し）に伴い、売上原価に計上される賞与引当金繰入額が減少したことなどにより売上原価は減少した。販管費は人件費増などにより増加したものの、増収により吸収し増益となった。

海外事業

- 売上高：6百万円（前年同期比66.9%増）
- 営業損失：30百万円（前年同期は31百万円）

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NEOPhillipine 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。

トピックス

同社は2024年4月16日にクラウドサービスの価格改定を発表した。ITインフラコストや機能拡充・品質維持のための人件費の増加を背景に、2024年9月1日より価格を改定する。1ユーザーあたりの月額利用料は、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。セットプランの値上げを抑えることで、desknet's NEOユーザーに対するAppSuiteおよびChatLuckのクロスセルを加速する考えである。

2024年1月期第4四半期（3ヵ月）実績

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

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

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

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

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

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

セグメント別の業績は以下の通りであった。

ソフトウェア事業

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

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

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

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

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

クラウドサービス売上高760百万円（前年同期比7.8%増）

- 月額売上合計：741百万円（同8.5%増）
 - desknet's NEOクラウド：625百万円（同7.8%増）
 - AppSuiteクラウド：49百万円（同32.6%増）
 - ChatLuckクラウド：18百万円（同12.0%増）
 - その他月額売上：49百万円（同2.4%減）
- その他役務作業等：19百万円（同13.4%減）

▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比7.8%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第4四半期末ユーザー数は前年同期比7.9%増の521千人となり、前四半期比では3千人減少した。相対的に規模の大きい顧客

- ▶ における解約が影響した模様であるが、同社では一時的な現象と捉えている。その結果、2024年1月期第4四半期の月間解約率（MRRベース）は0.50%（前年同期0.41%）に上昇したものの、同社は競合他社に比べて引き続き低い水準にあると考えている。
- ▶ AppSuiteクラウドは、desknet's NEOクラウド顧客へのアップセル効果により前年同期比32.6%増となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第4四半期末ユーザー数は、同31.5%増の58千人（前四半期末比3千人増）であった。
- ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比12.0%増となった。
- ▶ その他月額売上は、前年同期比2.4%減となった。
- ▶ その他役員作業等は、前年同期比13.4%減となった。

プロダクト売上高：353百万円（前年同期比3.6%増）

- ライセンス売上合計：77百万円（同16.9%増）
 - desknet's NEOエンタープライズ：42百万円（同52.8%増）
 - desknet's NEOスモール：12百万円（同30.0%増）
 - AppSuite：14百万円（同29.5%増）
 - ChatLuck：8百万円（同49.0%減）
 - その他ライセンス：1百万円（同54.8%減）
 - サポートサービス売上：216百万円（同5.3%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は179百万円（同2.1%増）
 - カスタマイズ売上：13百万円（同28.5%減）
 - その他役員作業等：48百万円（同8.7%減）
- ▶ 2024年1月期第4四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は、前年同期比4.6%増の4,384千人（前四半期比30千人増）となった。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンスの第4四半期の売上は同52.8%増となった。
 - ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンスの第4四半期の売上は前年同期比30.0%増となった。しかしクラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると同社は認識している。
 - ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第4四半期においては、AppSuiteライセンスの売上は前年同期比29.5%増、ChatLuckライセンスの売上は同49.0%減となった。AppSuiteの2024年1月期第4四半期末のプロダクト累計販売実績は同79.8%増の311千人であった。
 - ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスが前年同期比2.1%増、AppSuiteのサポートサービスが同36.1%増となったことにより増収となった。
 - ▶ カスタマイズ売上は、前年同期比28.5%減となった。

技術開発：18百万円（前年同期比3.3%増）

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

システム開発サービス事業

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

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

海外事業

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

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

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

2024年1月期第3四半期（3ヵ月）実績

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

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

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

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

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

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

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

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

セグメント別の業績は以下の通りであった。

ソフトウェア事業

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

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

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

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

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

クラウドサービス売上高745百万円（前年同期比8.1%増）

- 月額売上合計：733百万円（同10.1%増）
 - desknet's NEOクラウド：618百万円（同9.3%増）
 - AppSuiteクラウド：46百万円（同31.8%増）
 - ChatLuckクラウド：19百万円（同16.1%増）

- その他月額売上：50百万円（同1.6%増）
 - その他役務作業等：12百万円（同49.1%減）
- ▶ desknet's NEOクラウドは、利用ユーザーの増加およびライセンス持込型のサービス提供終了に伴うキャンペーン適用価格終了による価格改定などにより前年同期比9.3%増となった。desknet's NEOクラウドの2024年1月期第3四半期末ユーザー数は前年同期比8.7%増の524千人（前四半期末比10千人増）であった。同サービスの1社あたりの平均利用ユーザー数は85ユーザーと100ユーザー未満での利用が多い状況にある。一方で、従来、パッケージ版を選択することが多いユーザー規模の顧客においてもクラウドサービスを選択するケースが徐々に増加している。2024年1月期第3四半期の月間解約率は0.22%（前年同期0.17%）、MRRベースの月間解約率も0.23%（同0.29%）と低い水準を維持した。
 - ▶ AppSuiteクラウドは、ユーザー数の増加に伴い前年同期比31.8%増となった。AppSuiteクラウドの2024年1月期第3四半期末ユーザー数は、前年同期比34.1%増の55千人（前四半期末比4千人増）であった。2023年9月末時点において、AppSuiteクラウドのユーザー数はdesknet's NEOクラウドのユーザー数の約10%に留まり、成長余地が大きいためさらなる拡販に努めている。
 - ▶ ChatLuckクラウドは、前年同期比16.1%増となった。継続的に機能強化に取り組み、利用ユーザー数の拡大に努めている。
 - ▶ その他月額売上はおおむね前年同期と同水準となった。
 - ▶ その他役務作業等は、主にASP事業者向けのカスタマイズ売上高が減少した。

プロダクト売上高：446百万円（前年同期比14.2%増）

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

技術開発：17百万円（前年同期比5.2%減）

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

システム開発サービス事業

- 売上高：515百万円（前年同期比20.4%増）

- 営業利益：41百万円（同33.7%増）

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

海外事業

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

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

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

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

主なトピックス

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

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

2024年1月期第2四半期（3ヵ月）実績

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

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

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

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

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

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

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

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

セグメント別の業績は以下の通りであった。

ソフトウェア事業

- 売上高：1,095百万円（前年同期比9.2%増）
- 営業利益：149百万円（同52.4%減）

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

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

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

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

クラウドサービス売上高730百万円（前年同期比9.7%増）

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

プロダクト売上高：348百万円（前年同期比9.2%増）

- ライセンス売上合計：79百万円（同10.0%増）
 - desknet's NEOエンタープライズ：38百万円（同22.4%増）
 - desknet's NEOスモール：10百万円（同11.4%減）
 - AppSuite：22百万円（同0.4%減）

- ChatLuck：9百万円（同38.2%増）
 - その他ライセンス：1百万円（同36.5%減）
 - サポートサービス売上：209百万円（同4.9%増）
 - うちdesknet's NEO（旧製品を含む）は175百万円（同1.9%増）
 - カスタマイズ売上：37百万円（同107.2%増）
 - その他役務作業等：22百万円（同23.9%減）
- ▶ 2024年1月期第2四半期末のdesknet's NEOのプロダクト累計販売実績は前年同期比4.3%増の4,261千人（前四半期比26千人増）であった。他社製品からのリプレイス需要を取り込んだ。大規模企業向けのdesknet's NEOエンタープライズライセンス売上は、5,000ユーザー以上の売上が同1件減少したものの、追加ライセンスが増加したことを主因に同22.4%増となった。おおむね計画どおりの推移にある。
- ▶ 中小規模企業向けのdesknet's NEOスモールライセンス売上は、クラウドサービスを選択する顧客が増加傾向にあることで、第2四半期の売上は前年同期比11.4%減となった。同社ではクラウドサービスの利用が一般化してきているため長期的には減少傾向にあると考えている。
- ▶ AppSuiteライセンスおよびChatLuckライセンスは、desknet's NEOエンタープライズライセンスとの同時購入される傾向にある。第2四半期においては、desknet's NEOユーザーである官公庁や金融機関への追加導入を背景にChatLuckライセンスの売上は同38.2%増となった一方、AppSuiteライセンス売上は前年同期比0.4%減と微減であった。AppSuiteの2024年1月期第2四半期末のプロダクト累計販売実績は同54.7%増の232千人であった。
- ▶ サポートサービス売上は、desknet's NEOのサポートサービスに加え、AppSuiteのサポートサービスが増加したことを主因に前年同期比4.9%増となった。desknet's NEOのサポートサービスは同1.9%増であった。

技術開発：18百万円（前年同期比7.9%減）

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

システム開発サービス事業

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

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

海外事業

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

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

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

第2四半期のセグメント利益の増加は、グループ間取引によるものである。

主なトピックス

日経コンピュータ顧客満足度調査 2023-2024において1位を獲得

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

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

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

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

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

ChatLuckとChatGPTの連携

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

desknet's NEOとChatGPTの連携

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

ニュース&トピックス

配当政策の変更（中間配当の実施）および配当予想の修正（増配）を発表

2024年6月14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（中間配当の実施）および配当予想の修正（増配）を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

変更の理由および内容

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している。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こととしている。この方針に基づき、2024年1月期まで年1回の剰余金の配当を期末に行うことを基本としていたが、株主への利益還元の機会の一層の充実を図るため、2025年1月期より中間配当を実施することとした。

また、期初配当予想では年間配当額を1株当たり27円としていたが、中間配当の実施にあたり、1株当たり配当予想を第2四半期末、期末それぞれ14円とし、年間配当予想を28円とすることとした。なお、同社は取締役会の決議によって毎年7月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。

配当予想の修正

2025年1月期1株当たり配当金予想を28.00円（前回27.00円）に修正する。内訳は第2四半期末配当金が14.00円（同0.00円）、期末配当金が14.00円（同27.00円）である。

自己株式の消却を発表

2024年5月30日

株式会社ネオジャパン（東証PRM 3921、以下、同社）は、自己株式の消却を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

自己株式の消却を行う理由

2024年3月13日に開示した「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けに関するお知らせ」に記載したとおり、2024年3月14日に取得した自己株式について全数を消却する。

自己株式消却の内容

- 消却する株式の種類：同社普通株式
- 消却する株式の総数：850,000株
- 消却後の発行済株式総数：14,064,800株
- 消却予定日：2024年7月31日

（参考）2024年4月30日時点の自己株式の保有状況

- 発行済株式総数（自己株式を除く）：13,979,235株
- 自己株式数：935,565株

自己株式の取得を発表

2024年3月13日

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

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

自己株式の取得を行う理由

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

取得の方法

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

取得に係る事項の内容

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

その他

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

連結業績予想の修正を発表

2023年12月13日

株式会社ネオジャパンは、2024年1月期連結業績予想の修正を発表した。

（リリースへのリンクは[こちら](#)）

修正の内容

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

修正理由

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

その他の情報

沿革

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

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

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

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

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

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

2019年以降は、desknet's NEOを中心とした製品群の海外展開も図っており、2019年12月にマレーシアに、2021年2月にタイに、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.との合弁会社NEOREKA ASIA Sdn. Bhd.（非連結子会社）を設立（2020年10月より連結の範囲に追加）
2021年2月	タイ王国（バンコク）にNEO THAI ASIA Co.,Ltd.（連結子会社）を設立
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	35.06%
大坪 克也	2,218	14.95%
齋藤 晶議	1,269	8.56%
松倉 二美	1,000	6.74%
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	756	5.10%
ネオジャパン従業員持株会	186	1.25%
SCSV1号投資事業有限責任組合	176	1.18%
後藤 健	165	1.11%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	162	1.09%
高橋 伸一	142	0.95%
合計	11,276	76.00%

出所：同社資料をもとにSR社作成

*所有株式数の割合は2024年1月末現在。所有株式の割合は、自己株式を除いた発行済株式の総数に対する数値。

株主還元

剰余金の配当に関しては、配当性向30%以上を目標に、事業環境を勘案しつつ決定する方針としている。2025年1月期の年間配当金は1株当たり28.0円（前期は23.0円）、うち14.0円は中間配当を実施する。配当性向は35.6%（同35.7%）を見込む。

コーポレート・ガバナンスおよびトップ経営者

コーポレート・ガバナンスの概況

コーポレート・ガバナンスの状況（2024年4月26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	7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.の取締役も務める。

企業概要

企業正式名称

株式会社ネオジャパン

代表電話番号

045-640-5900

設立年月日

1992年2月29日

IRコンタクト

https://ssl.neo.co.jp/inquiry/ir_inq.php?mode=e

IR Email

ir@neo.co.jp

本社所在地

横浜市西区みなとみらい2-2-1横浜ランドマークタワー

上場市場

東証プライム

上場年月日

2015年11月27日

決算月

1月

株式会社シェアードリサーチについて

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

連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

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

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