

株式会社ネオジャパン

2023年1月期
決算説明資料

2023年3月17日

東京証券取引所プライム市場
証券コード3921

1	ネオジャパングループ 事業概要	P.3
2	2023年1月期 連結決算の概要	P.5
3	2023年1月期 ソフトウェア事業の実績 (ネオジャパン単体)	P.12
4	今後の取組みについて	P.18
5	今後の業績・株主還元の見通し	P.24
	Appendix	P.28

1

ネオジャパングループ 事業概要



1. ソフトウェア事業

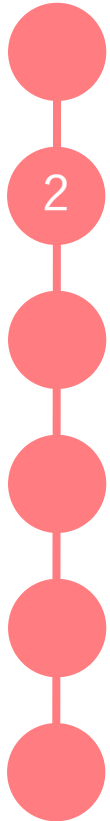
<p>株式会社ネオジャパン</p> <p>NEOJAPAN</p>	<p>主力製品desknet's NEOをはじめとする自社製品のクラウドサービスによる提供、パッケージ製品としてのライセンス販売、及びこれらに関連する役務作業の提供等</p>
--	---

2. システム開発サービス事業

<p>株式会社 Pro-SPIRE</p> <p>Pro-SPIRE</p>	<p>システムインテグレーション・クラウドインテグレーション事業を手掛ける</p>
---	---

3. 海外事業

<p>DELGUI Inc. (米国)</p> <p>DELGUI</p>	<p>米国における市場調査、日本での展開を見据えた製品企画、開発、アライアンス先の発掘等</p>
<p>NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. (マレーシア)</p> <p>NEOREKA ASIA</p>	<p>日本のビジネス慣習と親和性の高い東南アジア市場における当社製品の販売</p>
<p>NEO THAI ASIA Co., Ltd. (タイ王国)</p> <p>NEOTHAI ASIA</p>	



2023年1月期 連結決算の概要

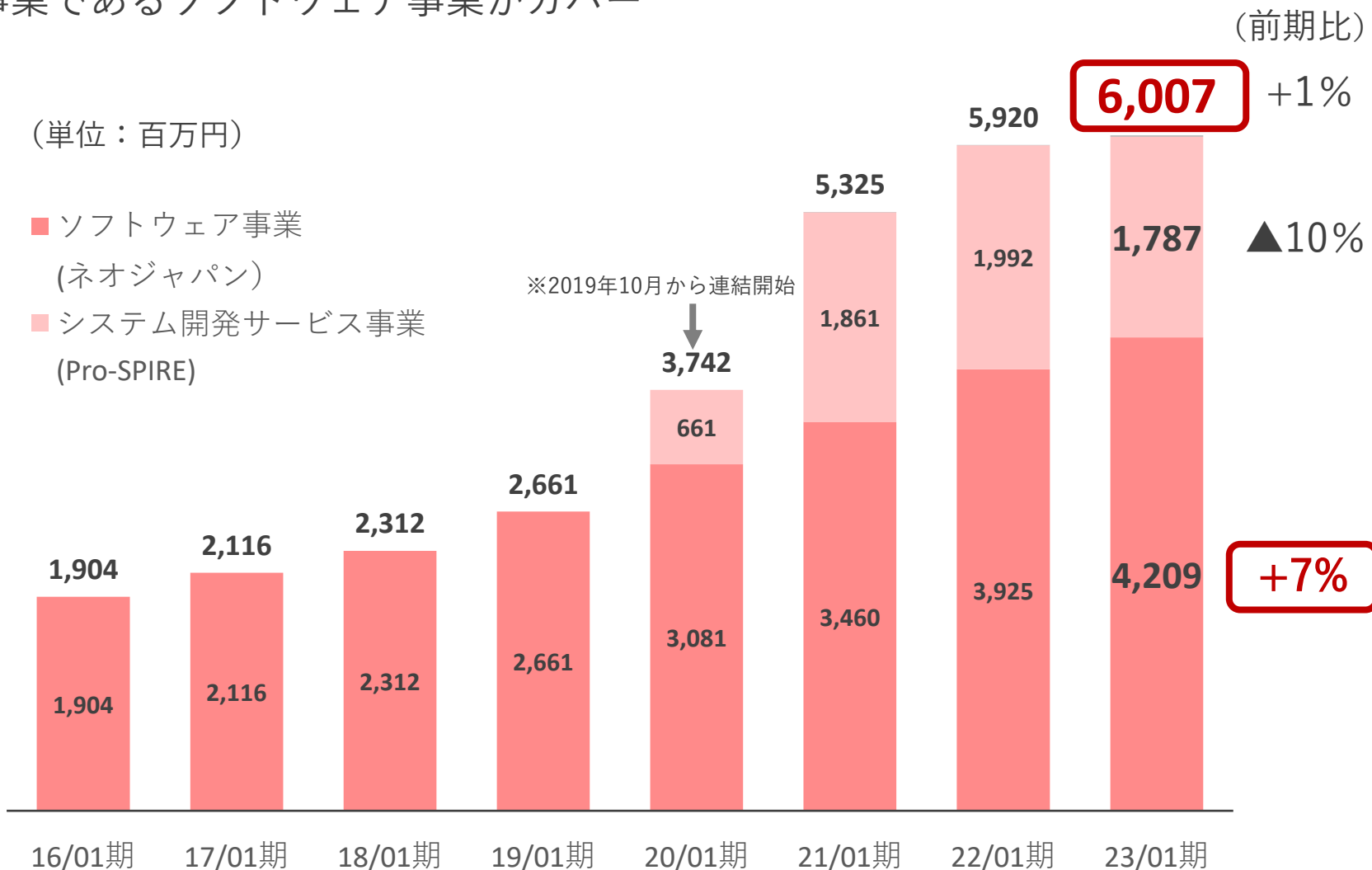
売上、売上総利益は成長を継続。業績予想を上回る着地
 広告宣伝費、研究開発費、海外経費の増加、子会社売上減少により減益

(単位：百万円)

	2022年1月期 実績	2023年1月期 実績	前期比	業績 予想比
売上高	5,920	6,007	+87	+18
売上総利益	3,029	3,232	+203	
売上総利益率	51.2%	53.8%	+2.6%	
営業利益	1,247	1,241	▲ 6	+147
営業利益率	21.1%	20.7%	▲0.4%	
経常利益	1,361	1,335	▲ 26	+153
親会社株主に 帰属する当期純利益	866	812	▲ 54	+30

※2022年9月14日付けで業績予想の修正を発表しております。

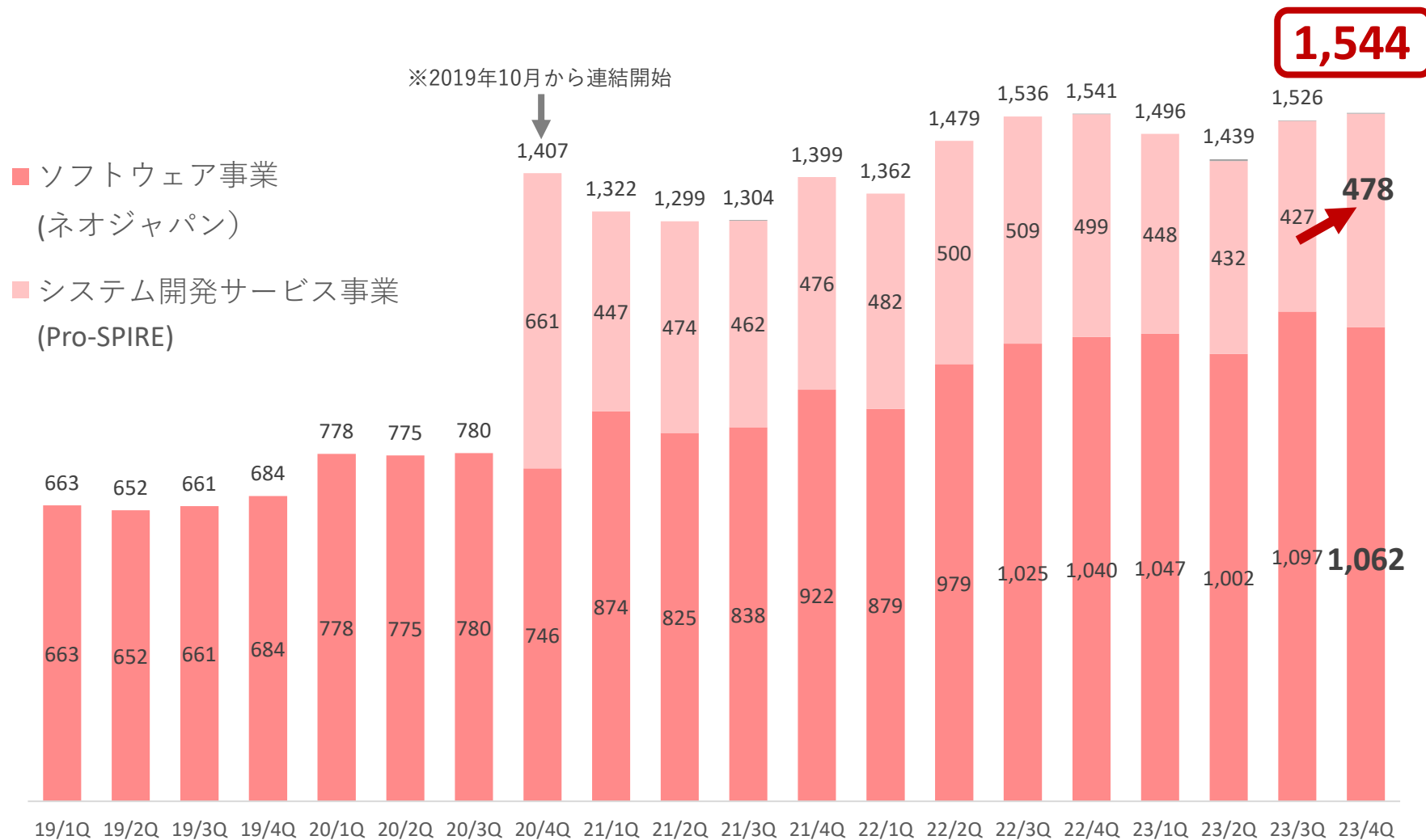
11期連続増収を継続。システム開発サービス事業(子会社Pro-SPIRE)の減収を、コア事業であるソフトウェア事業がカバー



※各売上高は、セグメント間取引消去後の数値。海外売上少額の為数値は記載せず

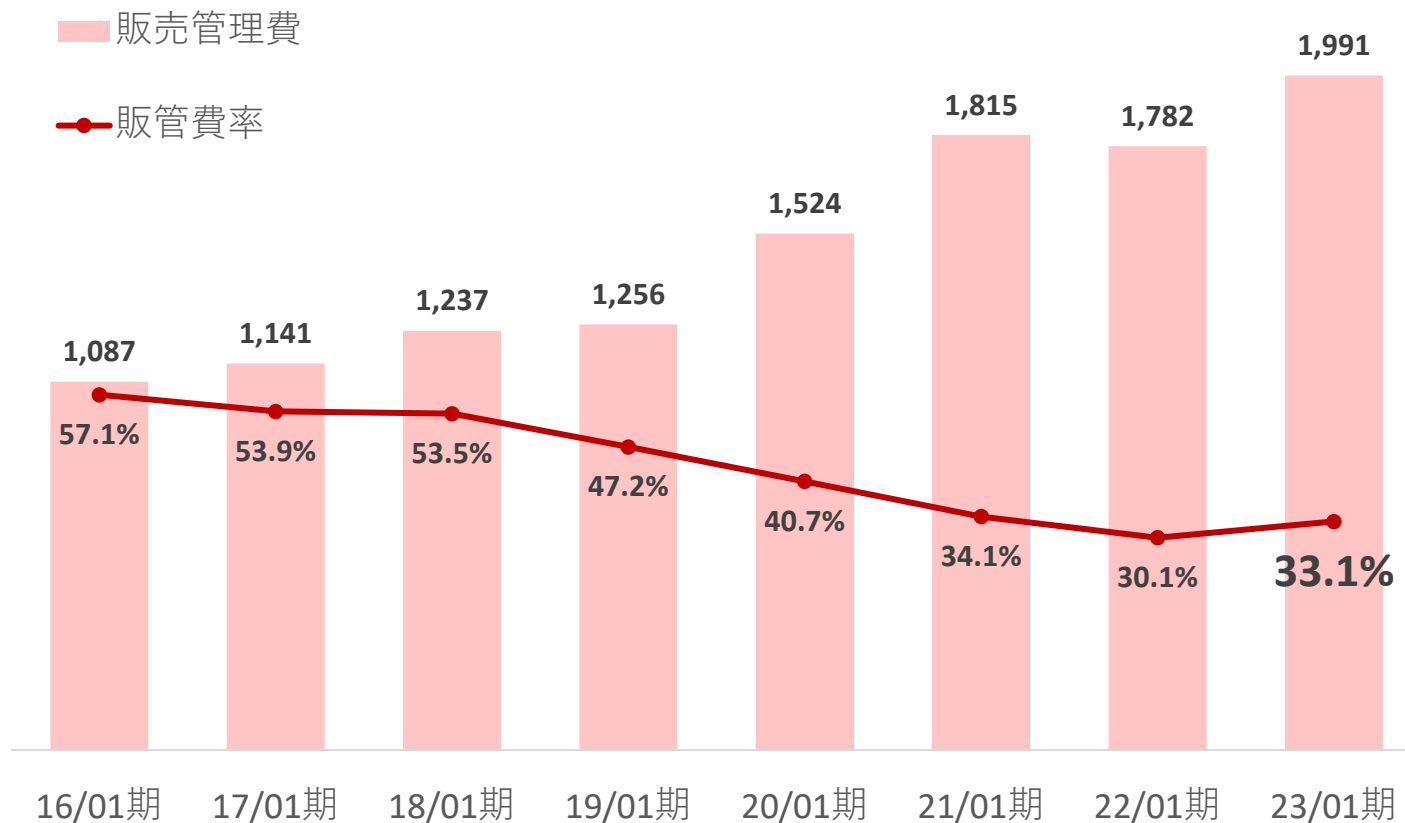
第4四半期は、**四半期として過去最高売上**を記録
 子会社Pro-SPIREの売上が前年同期に近い水準まで回復

(単位：百万円)



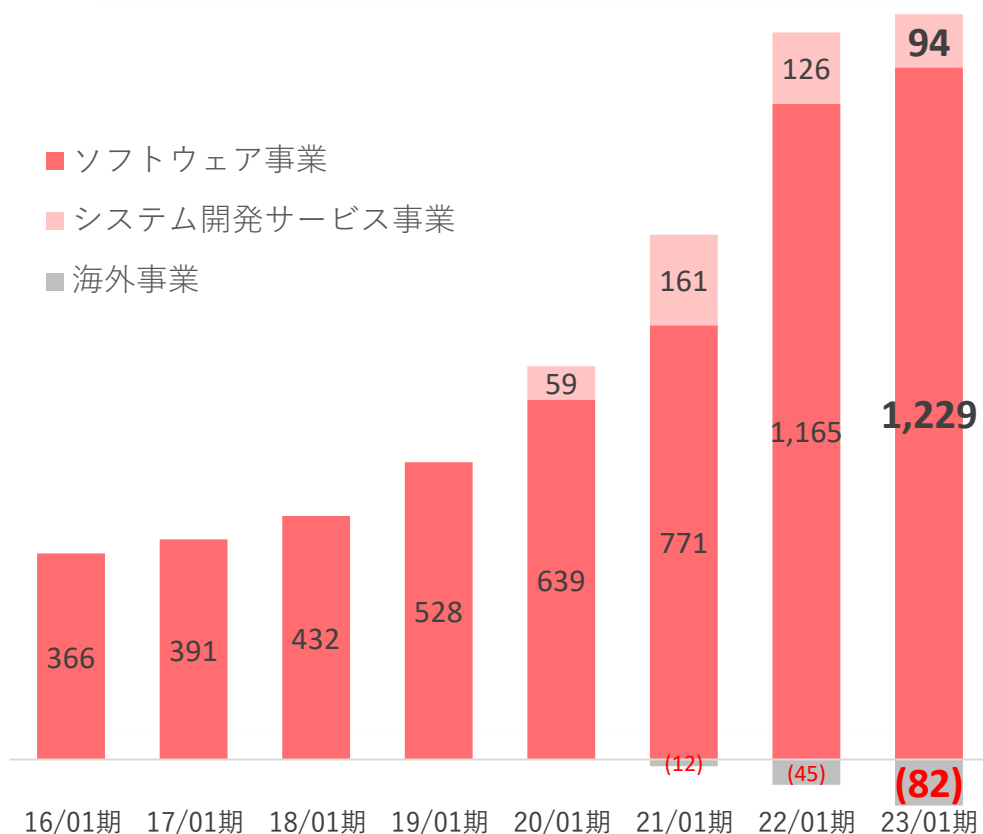
※各売上高は、セグメント間取引消去後の数値。海外売上少額の為数値は記載せず

更なる成長のための広告宣伝費、海外経費、研究開発費などが増加し、
販管費率はわずかに上昇

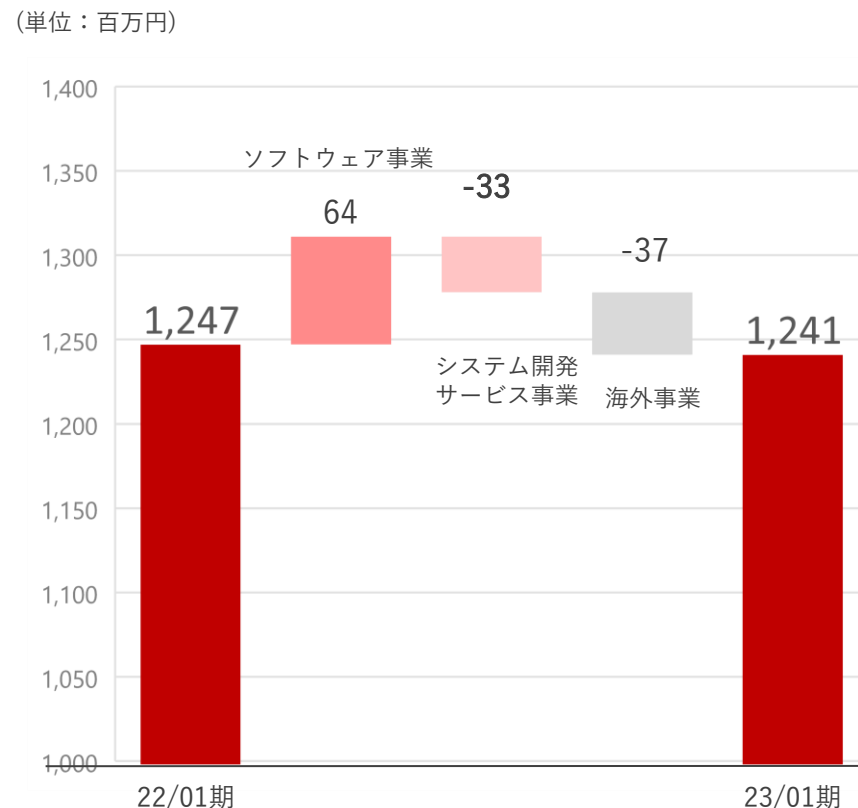


主力ソフトウェア事業は引き続き増益。システム開発サービス事業(Pro-SPIRE)の減益、海外事業の活動本格化による販管費増等により、連結営業利益は減益

営業利益・セグメント別推移



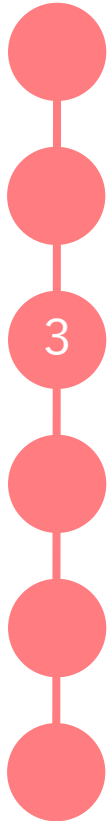
営業利益・前期比セグメント別増減



自己資本比率は71.2%と引き続き財務基盤は安定

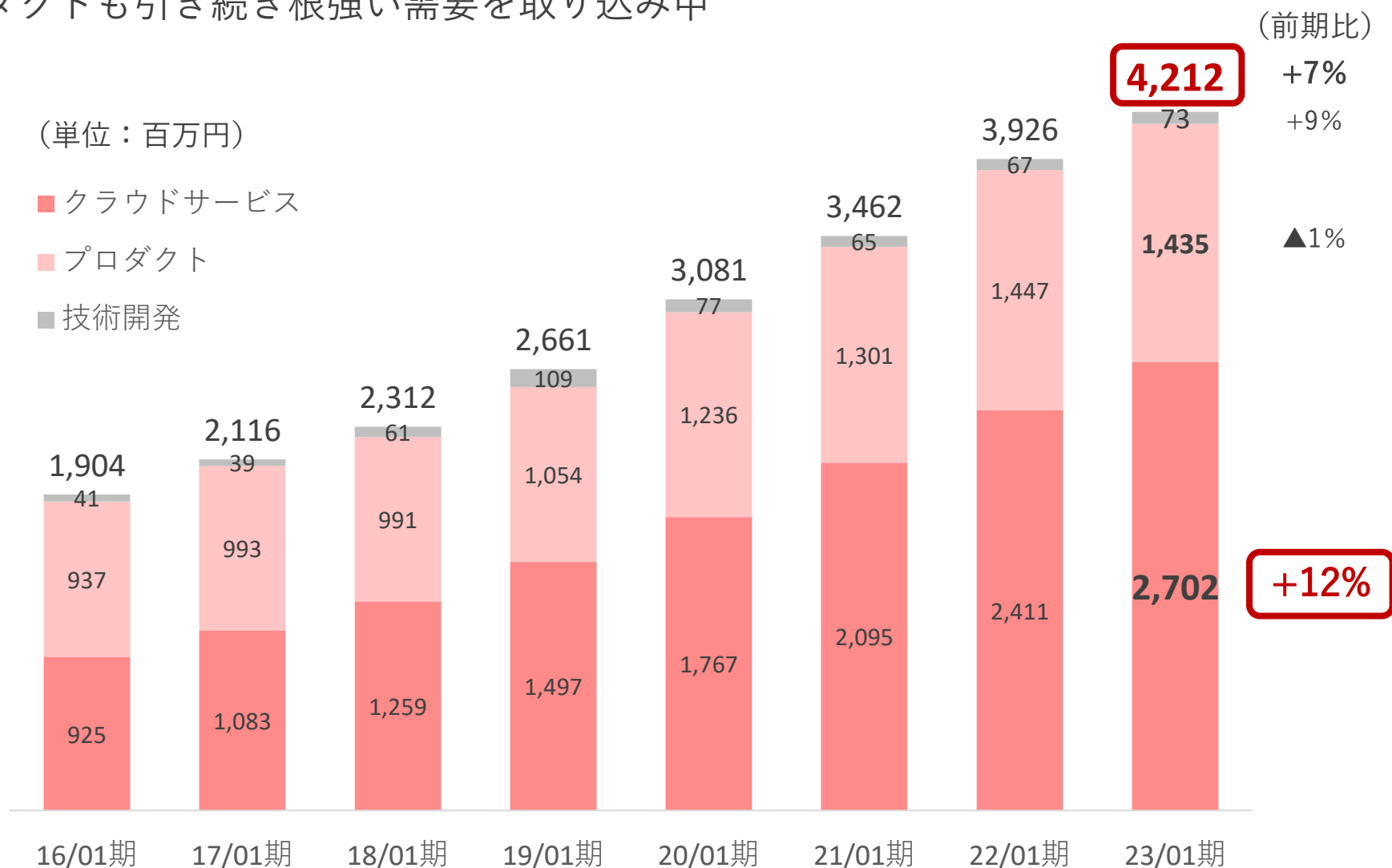
(単位：百万円)

	2022年1月期	2023年1月期	前期比
資産合計	7,287	8,025	+738
内 現預金	4,018	4,841	+823
負債合計	2,122	2,297	+175
内 有利子負債	0	0	
純資産合計	5,165	5,727	+562
内 株主資本	5,078	5,678	+600
自己資本比率	70.7%	71.2%	+0.5%



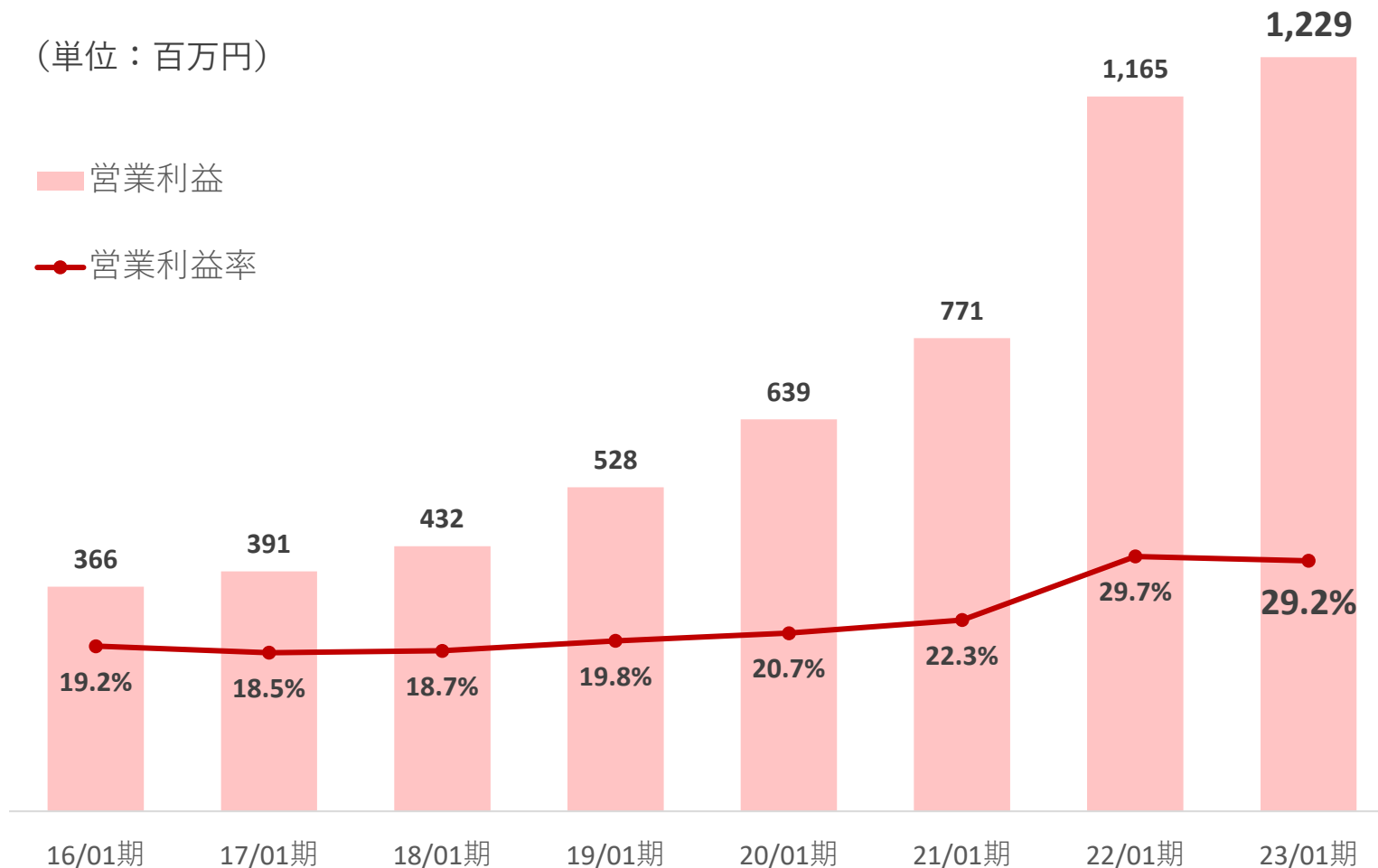
2023年1月期 ソフトウェア事業の実績
(ネオジャパン単体)

クラウドサービスが前年比+12%と牽引
 プロダクトも引き続き根強い需要を取り込み中



※ソフトウェア事業売上高には、セグメント間取引が含まれています。

23/01期は、広告宣伝費・研究開発費を中心に販売管理費が増加し、営業利益率が若干低下するも、引き続き高い水準を維持



※ソフトウェア事業の営業利益には、セグメント間取引が含まれています。

ストック型売上が増加し、安定的な収益基盤が進む
ノーコード開発ツールに対する需要を掴み、今期もAppSuiteが大幅に伸長

(1) 製品・サービス別売上高 対前年同期比較

	2022年1月期	2023年1月期	前期比	
クラウドサービス	2,411	2,702	+291	112%
★ desknet's NEO	2,001	2,236	+235	112%
★ AppSuite	92	134	+42	146%
★ ChatLuck	62	66	+4	107%
その他月額売上	195	197	+2	101%
その他役務作業	59	67	+8	113%
プロダクト	1,447	1,435	△12	99%
desknet's NEOインタープライズ	203	164	△39	81%
desknet's NEOスモール	51	40	△11	79%
AppSuite	60	79	+19	132%
ChatLuck	48	38	△10	79%
その他ライセンス売上	6	10	+4	171%
★ サポートサービス	714	801	+86	112%
カスタマイズ	168	73	△96	43%
その他役務作業等	194	228	+34	118%
技術開発	67	73	+6	109%
ソフトウェア事業売上高合計	3,926	4,212	+285	107%

DX支援のノーコード開発ツール『Appsuite』が大幅に伸長

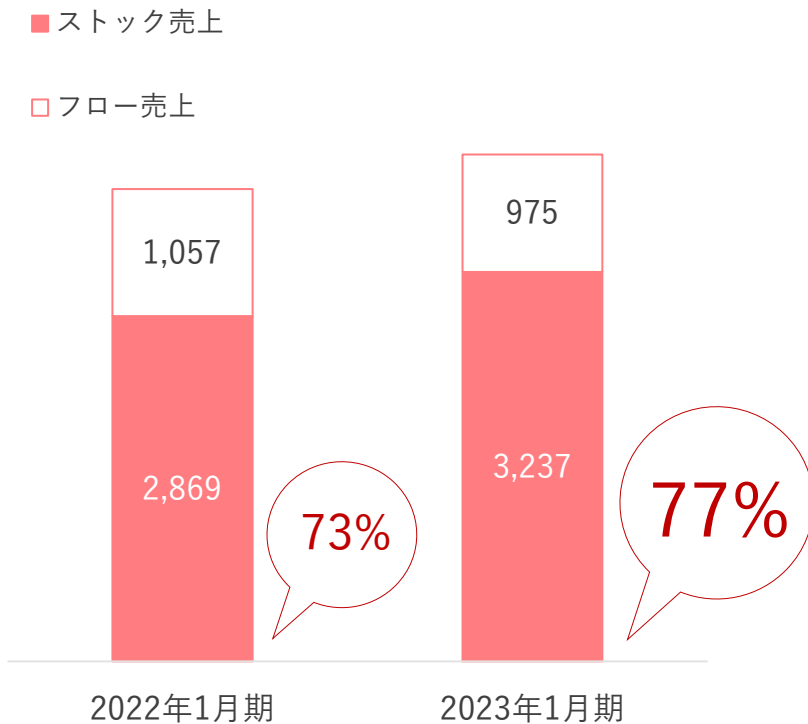
パッケージ製品の利用者数が増加し、保守費用であるサポートサービスが伸長

★…ストック型売上

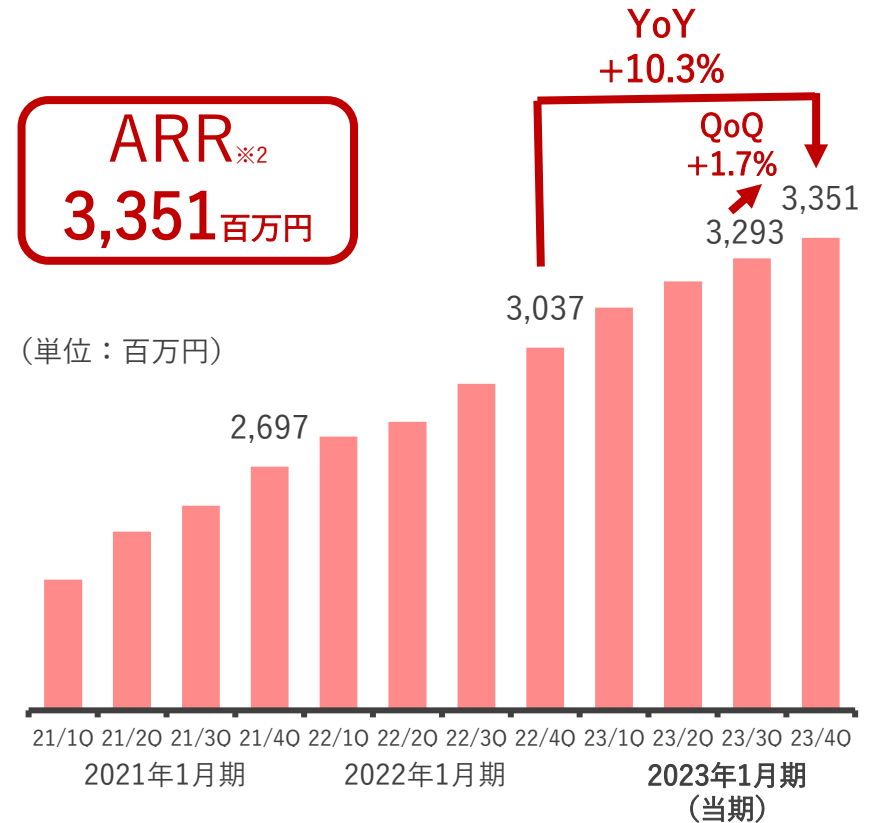
※ ストック型/フロー型収益の認識区分が一部決算短信と異なっております。各売上高には、セグメント間取引が含まれています。

ソフトウェア事業の売上におけるStock型売上比率は**77%に拡大**
ARRが順調に伸長し、売上の安定的な拡大に貢献

Stock型/フロー型売上高*1



*1
 Stock型/フロー型収益の認識区分が一部決算短信と異なります。



※2
 Annual Recurring Revenue。ソフトウェア事業におけるStock型売上*2。クラウドサービス事業のうちdesknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの3製品及びプロダクト事業のうちサポートサービス（年間保守料）の合計金額を、2023年1月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザー企業にかかる月額料金、もしくは月額料金の1/12の合計額（一時収益は含まない）

中小企業から大企業・官公庁まで、あらゆる規模・業種における販売実績



2023年1月末時点

販売実績* **484万** ユーザー

(前期末比+21万ユーザー)

自治体・政府機関 **1,100以上**

都道府県庁 **18/47**

* desknet's NEOクラウド版契約ユーザー数とパッケージ版販売累計ユーザー数の合計

情報・通信

製造

流通・小売

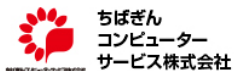
金融

サービス

官公庁



総務省 秋田県



宮崎県 滋賀県



北海道 砂川市 兵庫県 神戸市



島根県 大田市 沖縄県 那覇市

建築・不動産



医療・福祉

交通・運輸

広告・出版

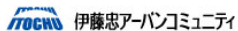
学校・教育



神奈川大学



滋賀県立大学



東京農業大学

東京医療保健大学



4 今後の取組みについて

最大の課題は認知度の低さ。機能面の向上を継続しつつ、
 広告宣伝を強化し、市場の伸びを上回る成長を目指す

市場環境	競合状況
年率10%前後の成長を予想	競合他社は広告宣伝を強化し認知度向上中
当社の強み	課題
使い易さ（機能面）・コスト 《中小企業含め優位性ある製品》	認知度が低い 《中小企業マーケットでの弱み》

- ・昨年度、江頭2:50を採用した新CMを作成
- ・今年度は、広告宣伝費を上積みし、認知度向上を図る



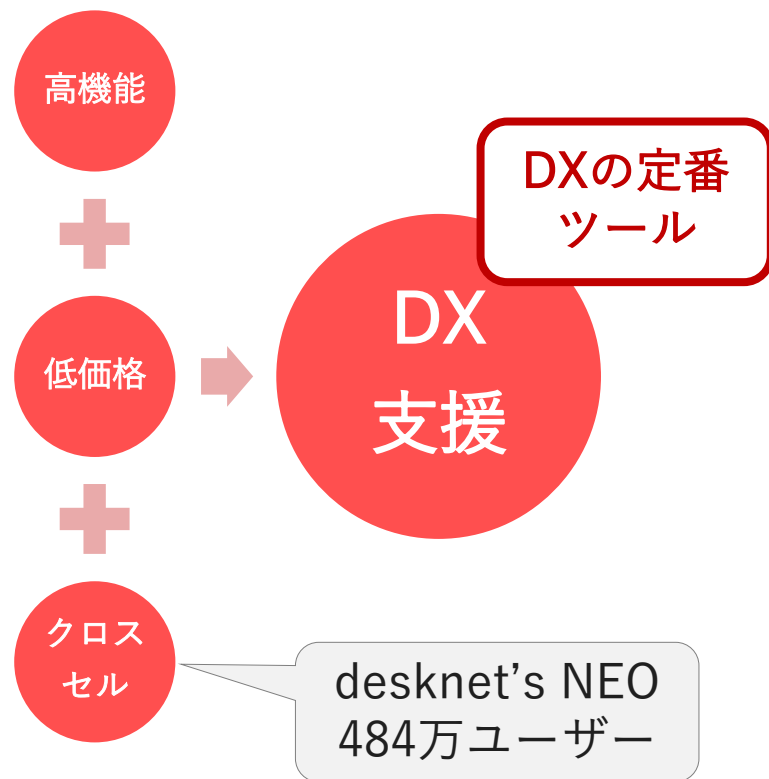
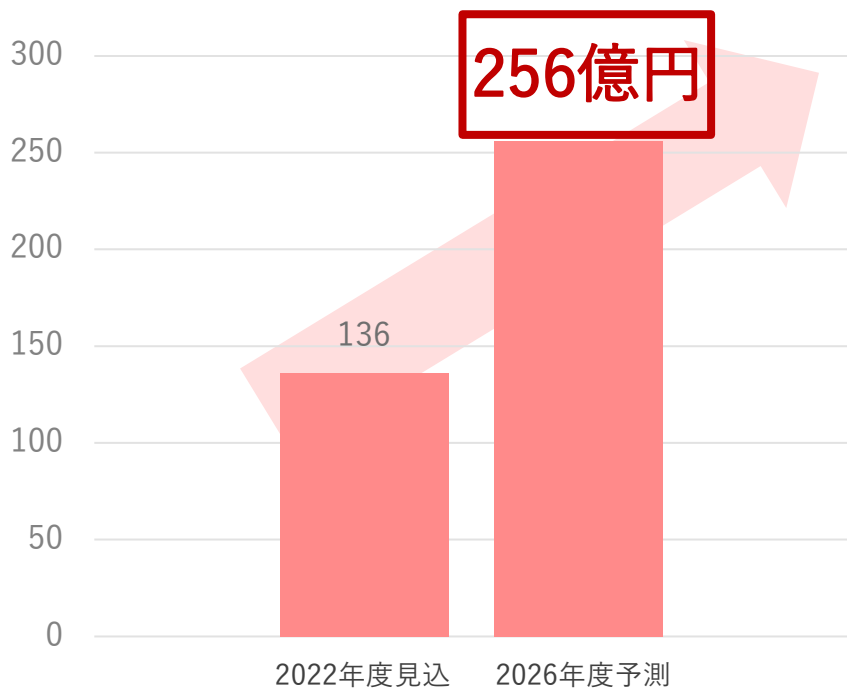
当社の強みを活かし、**プロダクト(パッケージ製品)**でのシェア拡大を持続
クラウド移行ニーズにも対応

市場環境	競合状況
緩やかな減少を想定しつつ、 一定の需要は今後も継続 単価上昇もあり減少ピッチは緩やか	競合他社はパッケージ製品 からの撤退の動き有り
当社の強み	リスク
使い易さ（機能面）・コスト <u>クラウドと共通した機能提供</u>	大企業・自治体のクラウド移行が 想定以上に早く進む可能性

- ・自治体、病院、金融機関、公共などパッケージ製品の需要が特に強いセクターを中心に、リプレイスのタイミングでの切り替えに引き続き注力
- ・クラウド移行の際、同じ機能を提供できる強みを活かし継続的な利用に繋げる

ノーコード開発ツール市場は急拡大中
 高機能+低価格を武器に、DX支援ツールとして更なる成長を目指す

Webデータベース/
 ノーコード開発ツール
 市場予測



desknet's NEOに対するAppSuiteユーザーの比率
 クラウド：9%程度 ⇒ 30%以上を目指す

出典：富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場2022年版』

昨年度後半から回復傾向。安定的な成長を目指す方針

昨年度（2023年1月期）売上減少の要因

前半	後半
主要顧客の体制縮小・案件後倒し 《 <u>案件不足</u> 》	案件回復も、採用伸び悩み 《 <u>要員不足</u> 》

足元の状況

案件	要員
営業強化が功を奏し、 <u>案件は増加傾向</u>	採用が順調に進み、 <u>要員不足は解消の方向</u>

- ・ 業界全体としてIT人材が不足 ⇒ **案件獲得に加え単価引上げの環境整う**
- ・ 需要は引き続き旺盛 ⇒ **案件獲得・採用継続により、着実な成長を目指す**
- ・ 同時に、ネオジャパンでの開発対応含め、シナジーを追求していく方針

※Pro-SPIREが手掛けるシステム開発サービス事業とは・・・

主に取引先に常駐し、システムの企画、設計、開発、構築、導入、保守、運用などを一貫して請け負う業務

長期的な成長ドライバーとして、活動を継続

ASEAN : 営業活動を本格化、早期黒字化を目指す

米国 : 開発を継続し、年内に日本市場での複数の新サービス提供を目指す

2023年1月期の取組み

ASEAN (NEOREKA ASIA、NEO THAI ASIA)	米国 (DELCUI)
現地営業担当者の採用 マーケティング見直し 現地展示会への出展 《案件創出活動中》	現地の市場調査を踏まえ、 新サービス提供に向けた 活動継続中

ASEAN2社は、本格的な営業活動を再開し、案件創出活動中
米国DELCUIは、日本市場・ASEANでの複数の新サービス提供を計画中

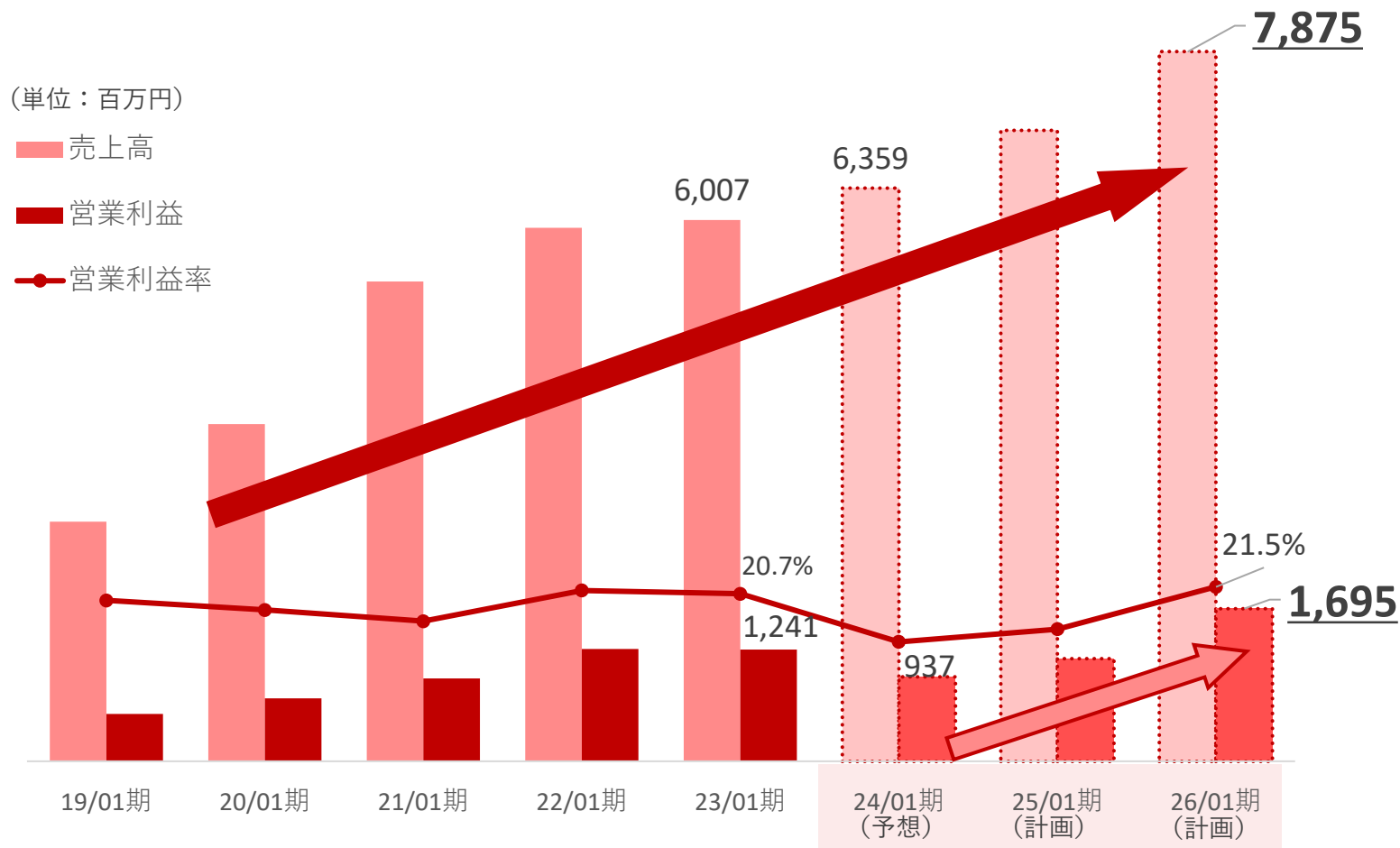


5 今後の業績・株主還元の見通し

今年度で11期連続増収。

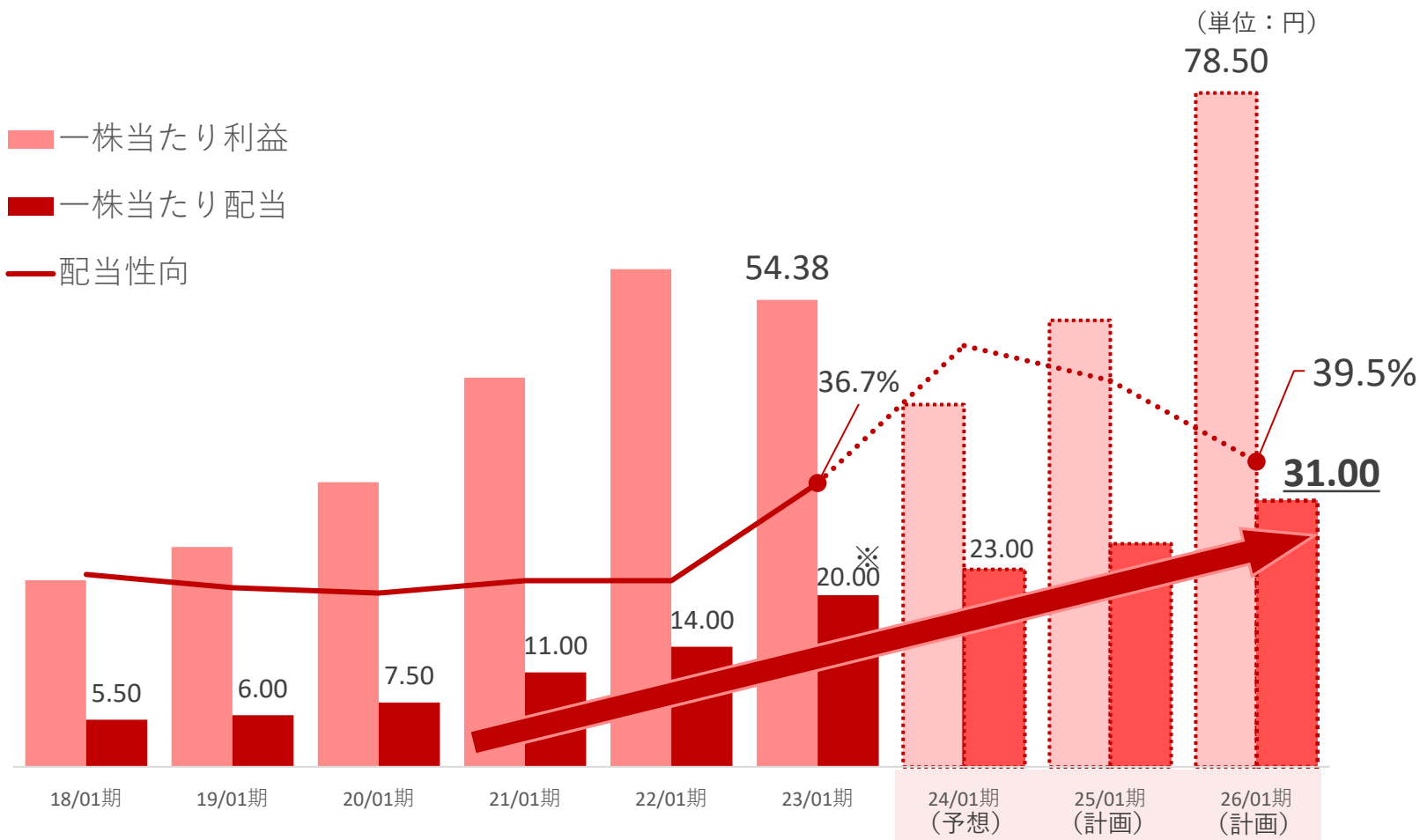
認知度向上のための投資増加等により、2024年1月期は減益見込み

2024年1月期を底にして、**2026年1月期 売上7,875百万円、営業利益1,695百万円**を中期業績目標として計画



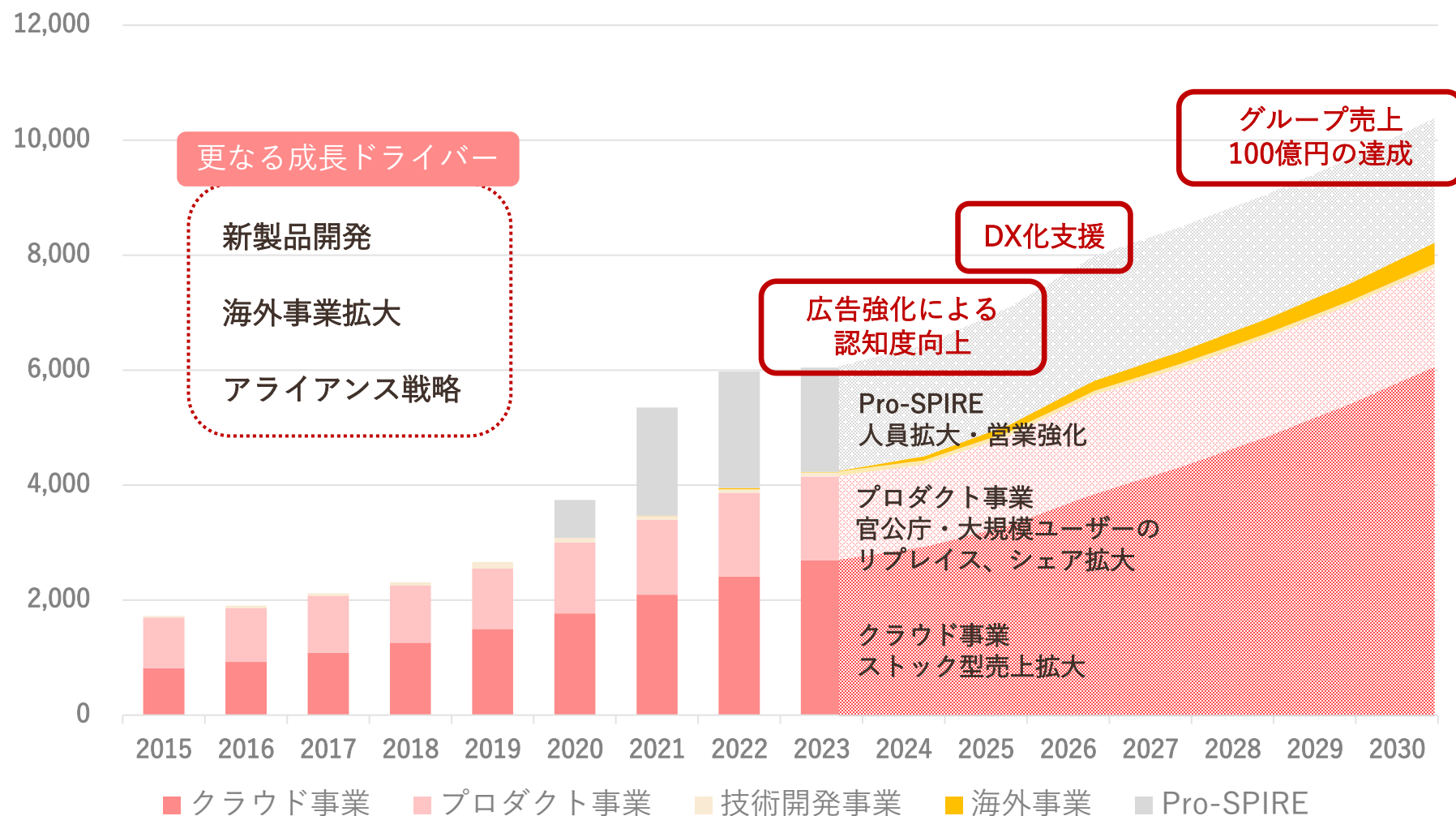
8期連続で増配中、今後も増配を目指す

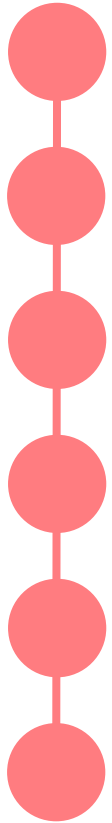
2026/1期は一株当たり31.0円配当（配当性向約40%）を目標とする



※2023/01期は記念配当1円を含む

クラウド需要を着実に取り込むことで、**グループ売上高100億円** を実現
 新製品開発・投入、海外展開、アライアンス戦略により、更なる成長の実現を目指す





Appendix

トピックス

✓ 広告宣伝の強化

認知度向上

販売強化

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

【WebCM】 「まるごと業務改善」篇を公開

メイキング・インタビューを含めた再生回数、累計90万回越え
(WebCM) <https://www.youtube.com/watch?v=ef9ZiSRhI7U>

(メイキング) <https://www.youtube.com/watch?v=BkO-zFWMXvk>

2023年01月25日 日本経済新聞 全国朝刊に全面広告掲載

2023年1~2月 関西地区にてテレビCM放映

※その他、全国でのタクシー広告も展開



✓ 横浜市と実証実験開始

ESG

販売強化

2022年11月28日 「YOKOHAMA Hack!」 第一回実証実験事業者に選定

『AppSuite (アップスイート)』とグループウェア『desknet's NEO (デスクネットネオ)』を導入し、横浜市と共同で「要配慮施設利用者の安全を守る避難確保計画の取組強化」のための課題解決を目指す



✓ 鎌倉市、主力3製品を採用。業務の「見える化」を推進

販売強化

2022年12月20日 鎌倉市、煩雑になった庁内業務の「見える化」を、情報共有基盤構築により推進
『desknet's NEO』『ChatLuck』『AppSuite』の主力3製品を採用

✓ 日本リスキリングコンソーシアム参加

ESG

事業領域拡大

2023年1月16日

「日本リスキリングコンソーシアム*」にリスキリングパートナーとしてトレーニングプログラムの提供を開始

*官民一体となってあらゆる人のスキルをアップデートする「リスキリング」に取り組む新たな試み

日本リスキリングコンソーシアム
学び続けよう、未来のために。✓ 主力3製品が各賞を受賞

認知度向上

2023年1月18日

主力3製品が8部門で「ITreview Grid Award 2023 Winter」受賞

2023年2月15日

『desknet's NEO』が「ITトレンド 2022年下半期 Good Productバッジ」を受賞

2023年3月07日

「BOXIL SaaS AWARD Spring 2023」において3部門で10の賞を受賞

(2023年のみ記載)

✓ タイ、マレーシアでの営業を活性化

海外展開

販売強化

2022年10月27日

タイ王国最大のIT系展示会の一つ「e-Biz EXPO 2022」に出展

NEOTHAI
ASIA

2022年11月02日

マレーシア最大の小売業向けIT展示会「RESONEX 2022 Retail Solution Expo」に出展

NEOREKA
ASIA

2022年11月22日

タイ国内最大級の展示会「DigiTech ASEAN Thailand 2022」に出展

NEOTHAI
ASIA

✓ 「NEOビズコミ研究所」を新設

認知度向上

販売強化

2022年10月14日 変化するビジネスコミュニケーションを研究する「NEO ビズコミ研究所」新設

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

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

2022年12月1日 皆に好感を持ってもらえる最強の絵文字1位はこれだ

◆ビジネスチャットで使える絵文字ランキングを発表

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



2023年1月16日 デスクワーカーの5割以上が「ほとんど」「すべて」の会議をウェブで実施

◆コロナ禍を契機としてウェブ会議はビジネスシーンに定着、ウェブ会議に関する実態調査

URL : <https://www.neo.co.jp/corp/news/230116.html>

2023年1月31日 ウェブ会議でついやってしまったことランキング

◆2位は「人には見せられない身だしなみで参加する」、第2回ウェブ会議に関する実態調査

URL : <https://www.neo.co.jp/corp/news/230131.html>

✓ 投資家向け決算説明会等の開催

2022年9月29日 第2四半期決算説明会開催 資料開示日:9月28日

URL : <https://youtu.be/cBFXZEI1z9A>

2022年10月6日 auカブコム証券 個人投資家向けオンライン企業IRセミナーに登壇

HP動画リリース日:10月12日

URL : https://youtu.be/b3l_g3qF1Z4

2022年11月25日 日興 Web IR Dayに登壇 動画リリース日:11月28日

URL : https://www.irmovie.jp/nir2/?conts=neo_202211_tVn6



個人投資家向けにIR情報をメール配信しております。
ご希望の方は下記URLかQRコードからお申込み下さい。

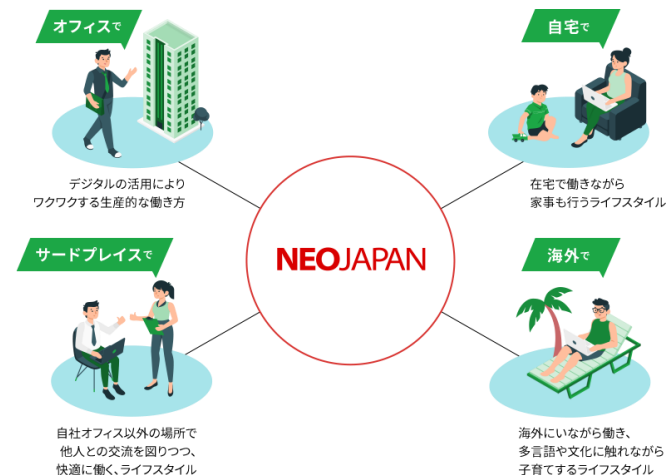
<https://rims.tr.mufg.jp/?sn=3921>



ESG関連トピックス

ネオジャパンの目指す姿

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



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

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

✓ 神奈川県発行「グリーンボンド」へ投資

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



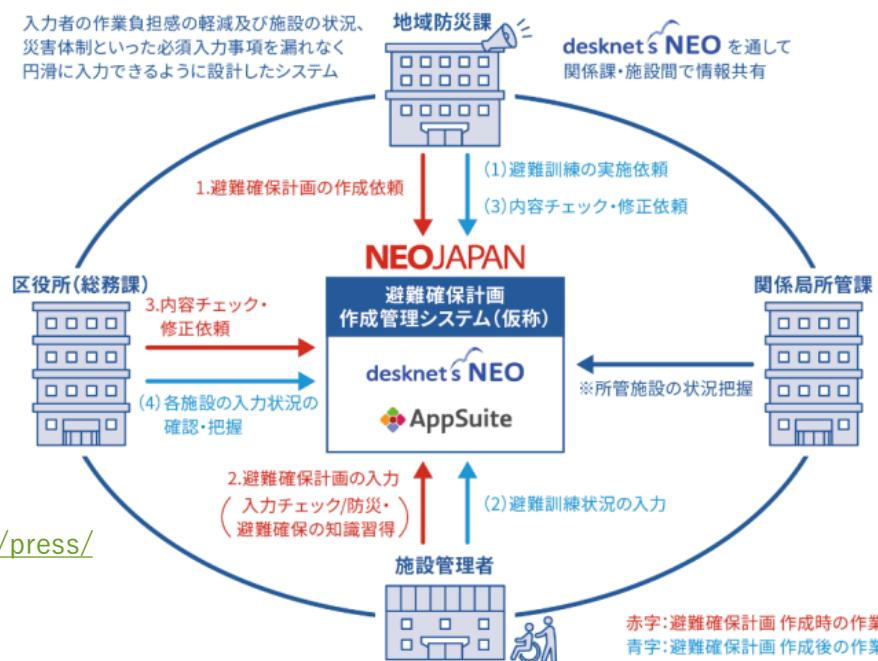
✓ 横浜市と共同で防災に関する課題解決を目指し実証実験を開始

～「YOKOHAMA Hack!」第一回実証実験事業者に選定～

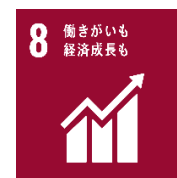
横浜市と共同で「要配慮施設利用者の安全を守る避難確保計画*の取組強化」の実証実験を開始。

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

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



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



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



「かながわ女性の活躍応援団」に応援サポーターとして参加

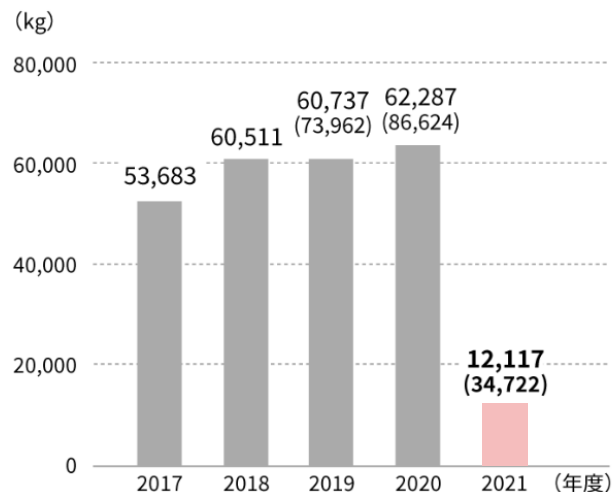
採用者に占める女性の割合を**40%以上**とする目標を掲げています
* 2021年4月1日～2022年3月31日実績: **42%**



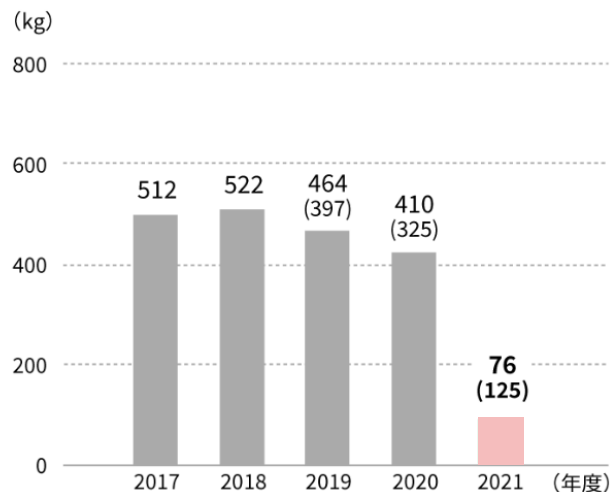
「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」に4年連続で認定



CO₂排出量 (kg)

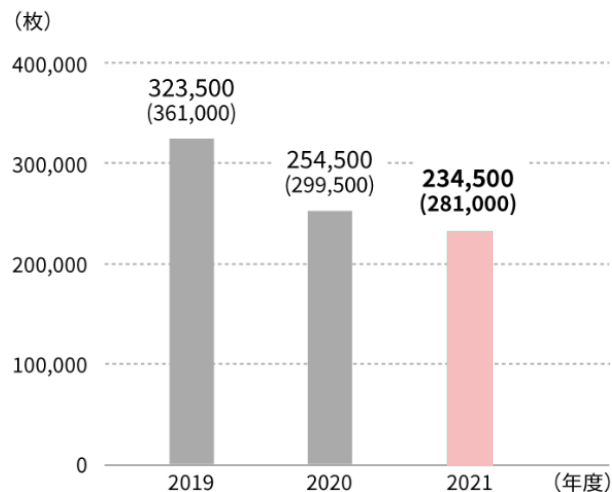


1人当たりCO₂排出量 (kg)

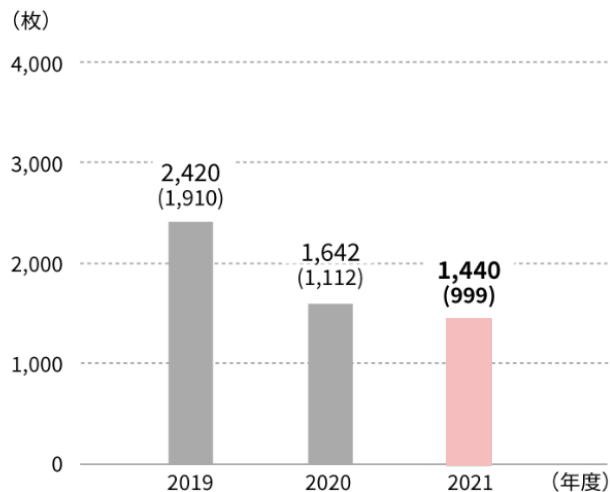


大半がCO₂フリー電力に切り替わり、CO₂排出量が大幅削減

紙使用量 (枚)



1人当たり紙使用量 (枚)



DX化を加速させ、紙使用量が減少

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

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

企業・製品紹介

ビジネスICTツールを社会インフラに すべての企業にITのメリットを

商号	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年（平成4年）2月29日	
所在地	本社	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー10F
	大阪営業所	大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル7F
	名古屋営業所	名古屋市東区中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋21F
	福岡営業所	福岡市博多区博多駅前3-4-25 アクロスキューブ博多駅前
代表	代表取締役社長 齋藤 晶議	
資本金	297百万円	
売上高(連結)	6,007百万円（2023年1月期）	
従業員(連結)	連結265名	
取引銀行	三井住友銀行、三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行	
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場（コード：3921）	
決算期	1月末	

連結子会社
(国内)

(株) Pro-SPIRE



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

(海外)

DELGUI Inc.



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

NEOREKA ASIA



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

NEO THAI ASIA



タイ王国 バンコク
パッケージソフト販売 / クラウドサービス提供

東京証券取引所
プライム市場上場



ISO27001/ISMS認証取得
(プロダクト事業本部)



IS 507686 / ISO (JIS Q) 27001

健康経営優良法人2023
大規模法人部門



ITreview Grid Award
Leader 受賞



グループウェア部門等 ビジネスチャット部門



事業内容

自社開発のソフトウェアを、クラウドサービスまたはパッケージソフトにて販売

クラウド
サービス

プロダクト
(パッケージ)

技術開発

主な製品

desknet's NEO

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



AppSuite

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



ChatLuck

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



特長

使い易い
操作画面

便利な機能が
標準搭載

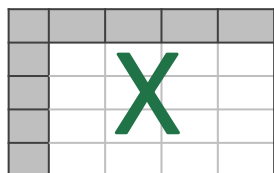
選べる
利用形態

抜群のコスト
パフォーマンス

注目のノーコード開発ツール『AppSuite』は、紙・メール・Excelで行われている様々な業務処理を誰でも簡単にWebシステム化することができるツール
現場主導の働き方改革ニーズに合致し、売上・ユーザー数が大幅に伸長中



紙ベースの業務処理



Excelベースの管理台帳



様々な業種・職種向けの豊富なテンプレート

見積りID
0

ジョブ(*)

件名(*)

見積作成日(*) 見積有効期限 (30日)
2017/08/29 2017年8月29日(火)

納期 支払方法

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

グリッドに合わせてピタッと簡単に整理

部品の追加

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

活用

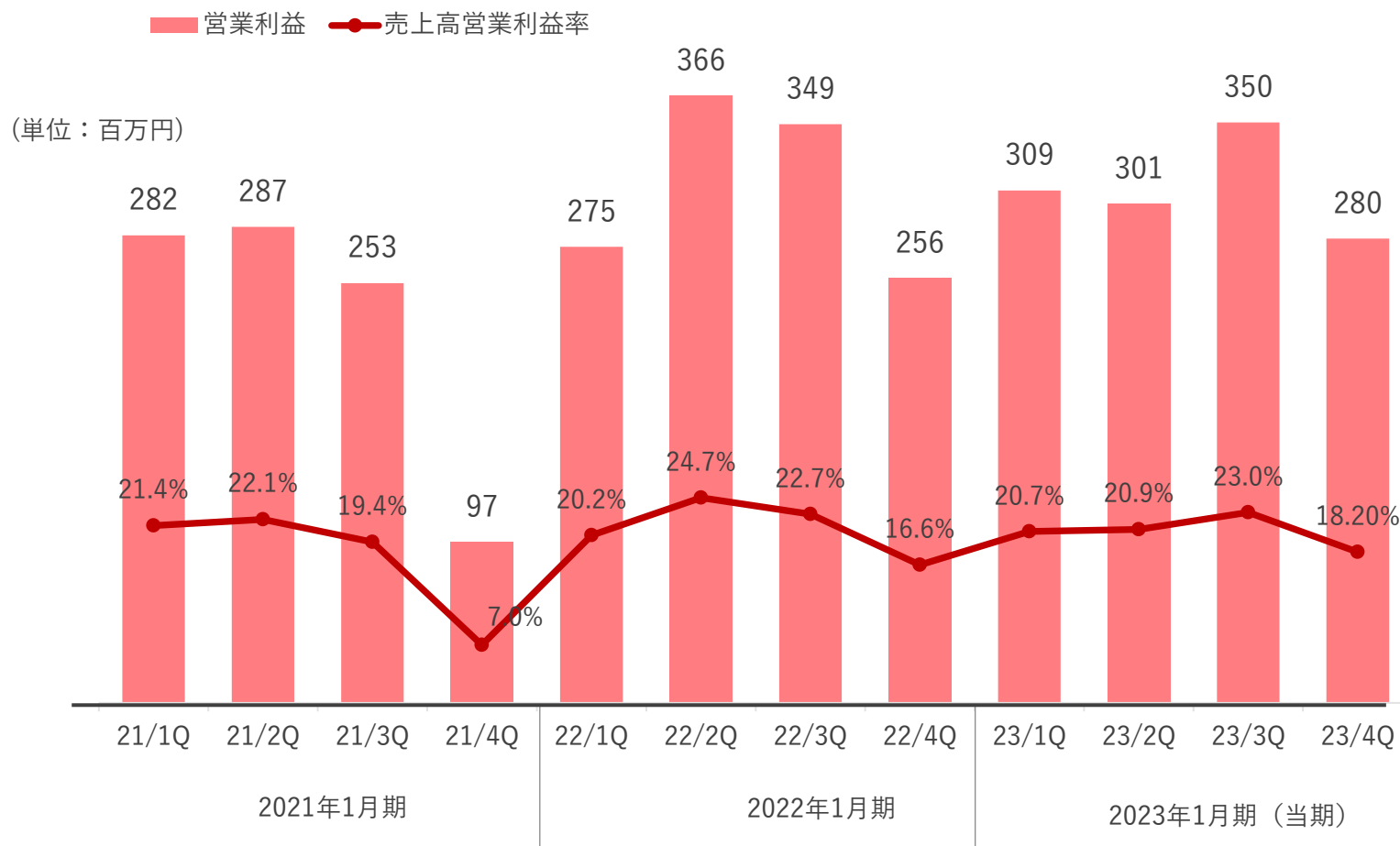
共有

集計結果やグラフをポータルで共有

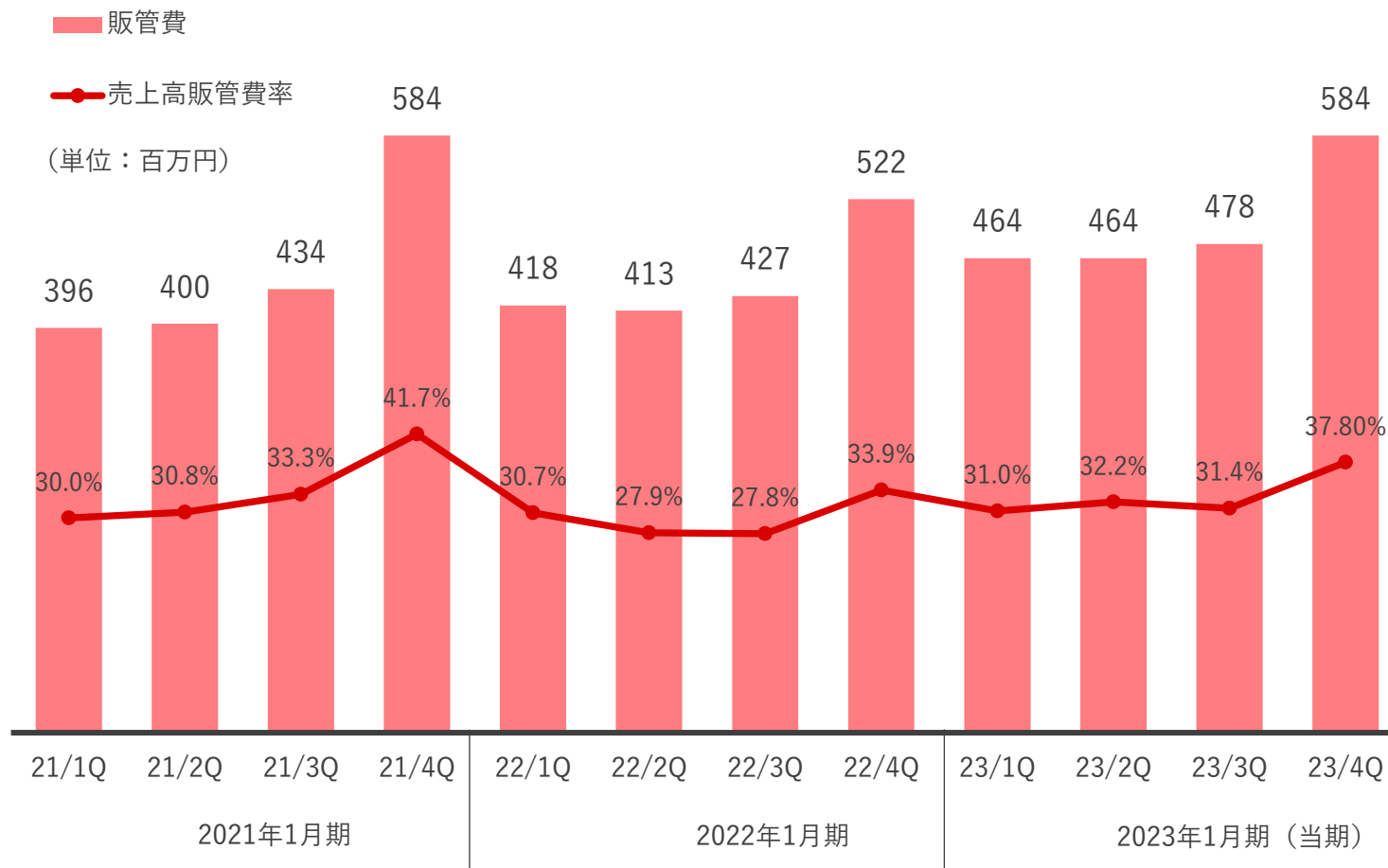
部品を並べるだけでアプリが完成!

データ集

第4四半期においては、広告宣伝費、研究開発費等販管費が前四半期比増加。
 営業利益・営業利益率共に、前年同期比では上回る着地



第4四半期においては、広告宣伝費、研究開発費等販管費が増加。

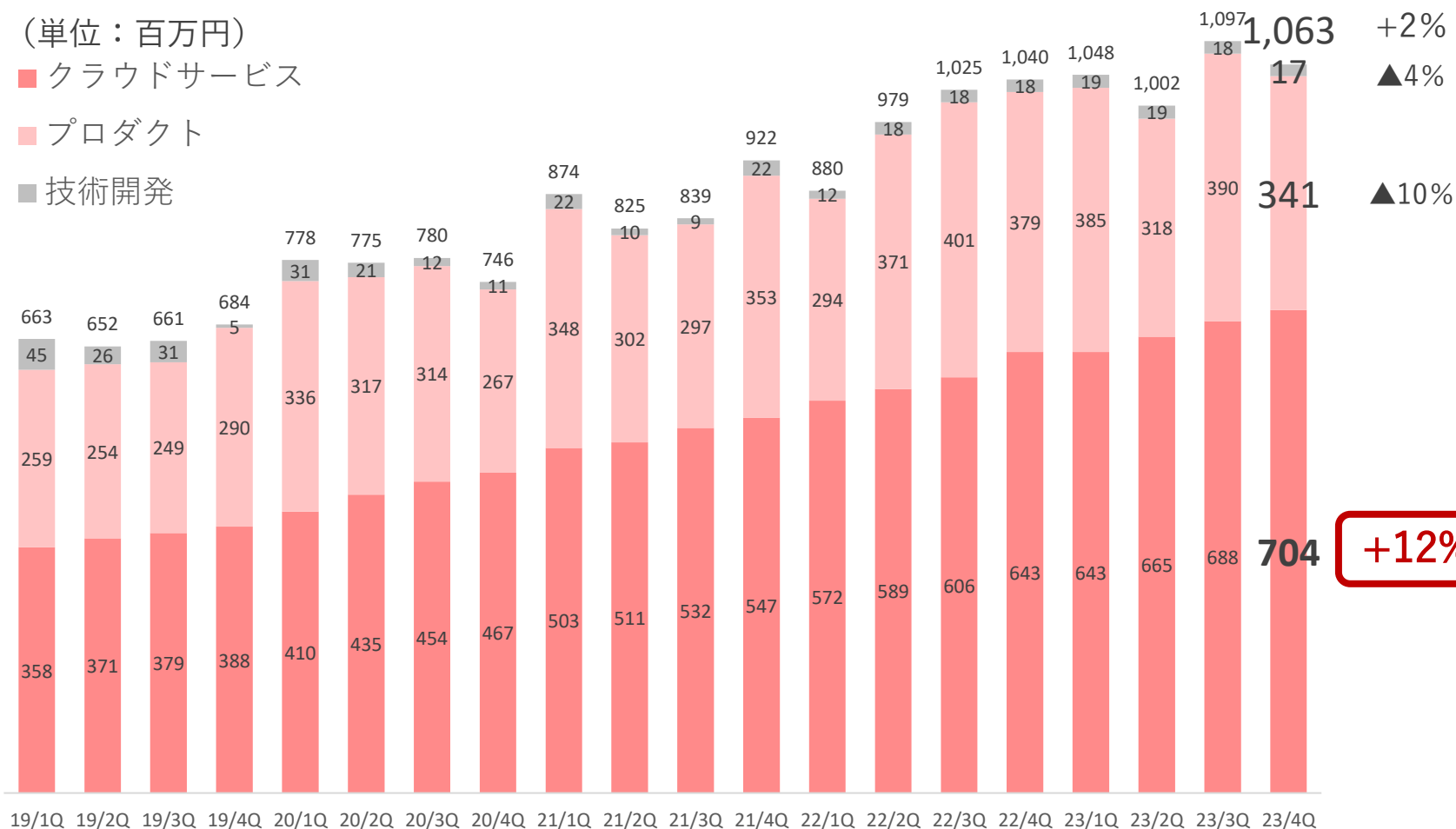


クラウドサービスが順調に伸びたが、第4四半期においてはプロダクトが前年同期比で減少した為、前年同期比2%増に留まった。

(前年同期比)

(単位：百万円)

- クラウドサービス
- プロダクト
- 技術開発

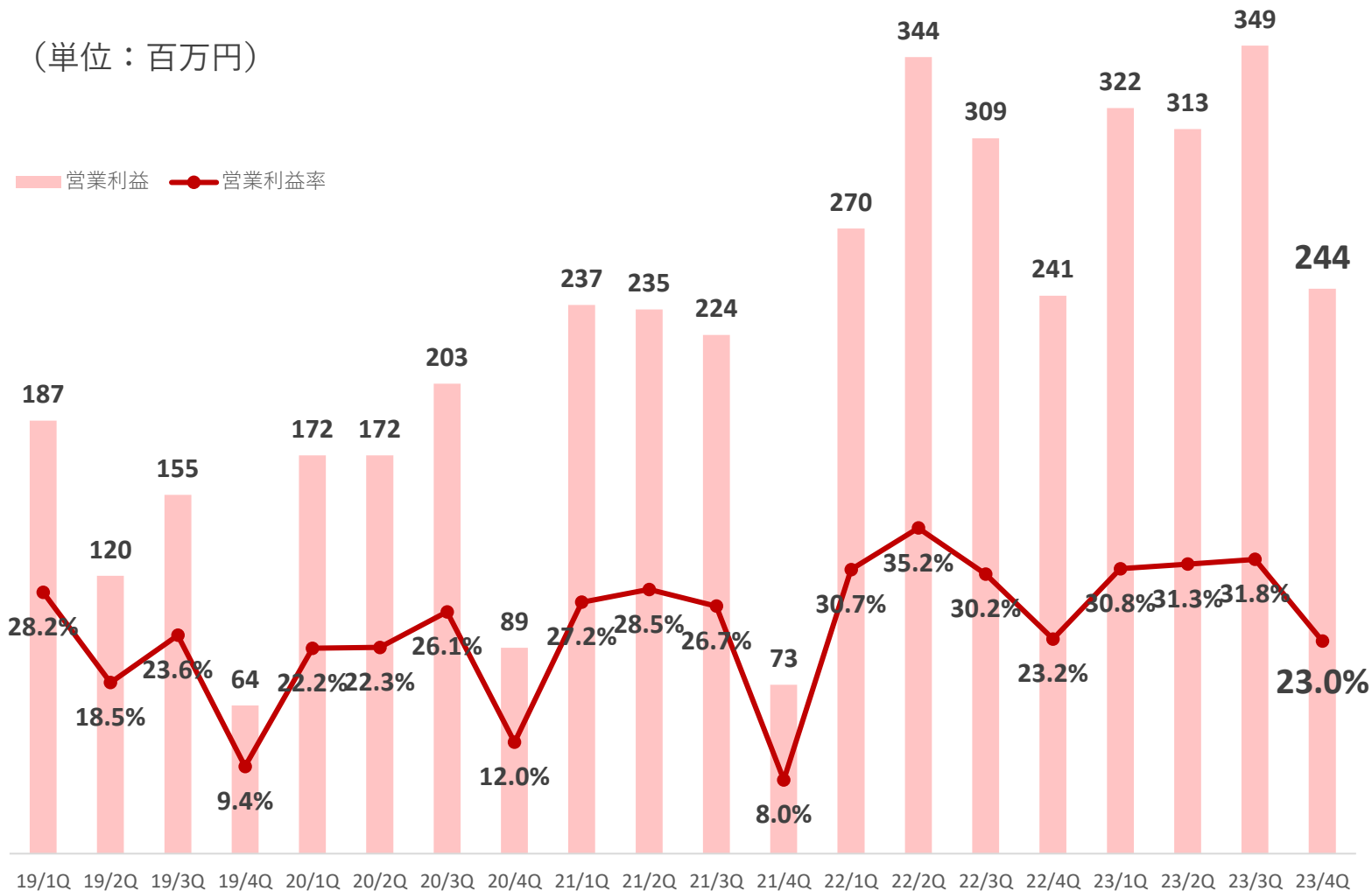


+12%

※ソフトウェア事業売上高には、セグメント間取引が含まれています。

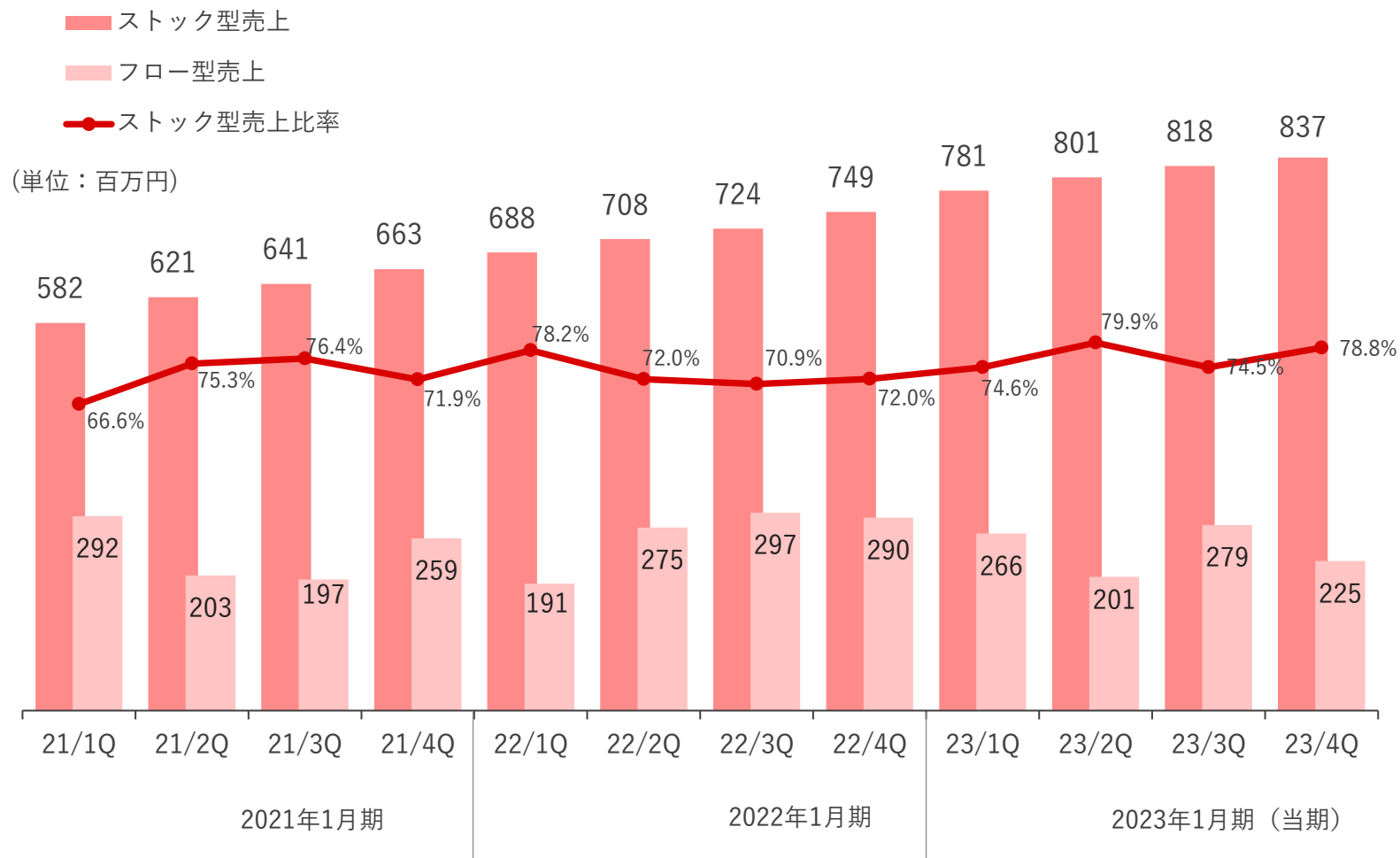
23/4Qは、成長の為の広告宣伝費・研究開発費を中心に販売管理費が増加

(単位：百万円)



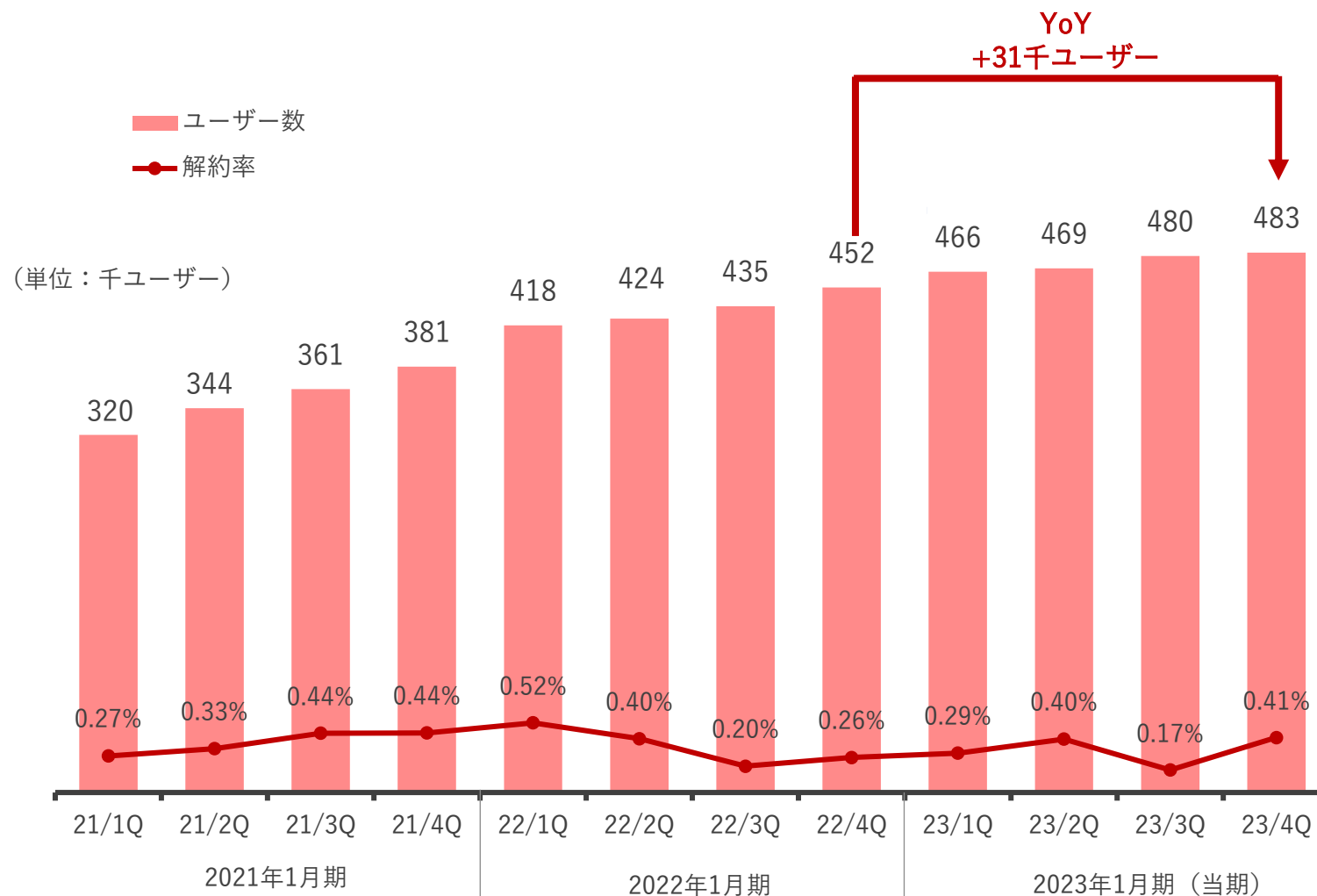
※ソフトウェア事業の営業利益には、セグメント間取引が含まれています。

ソフトウェア事業の売上におけるStock型売上が順調に伸長し、
売上の安定的な拡大に貢献



※Stock型、フロー型売上の認識区分が一部短信とは異なっております。

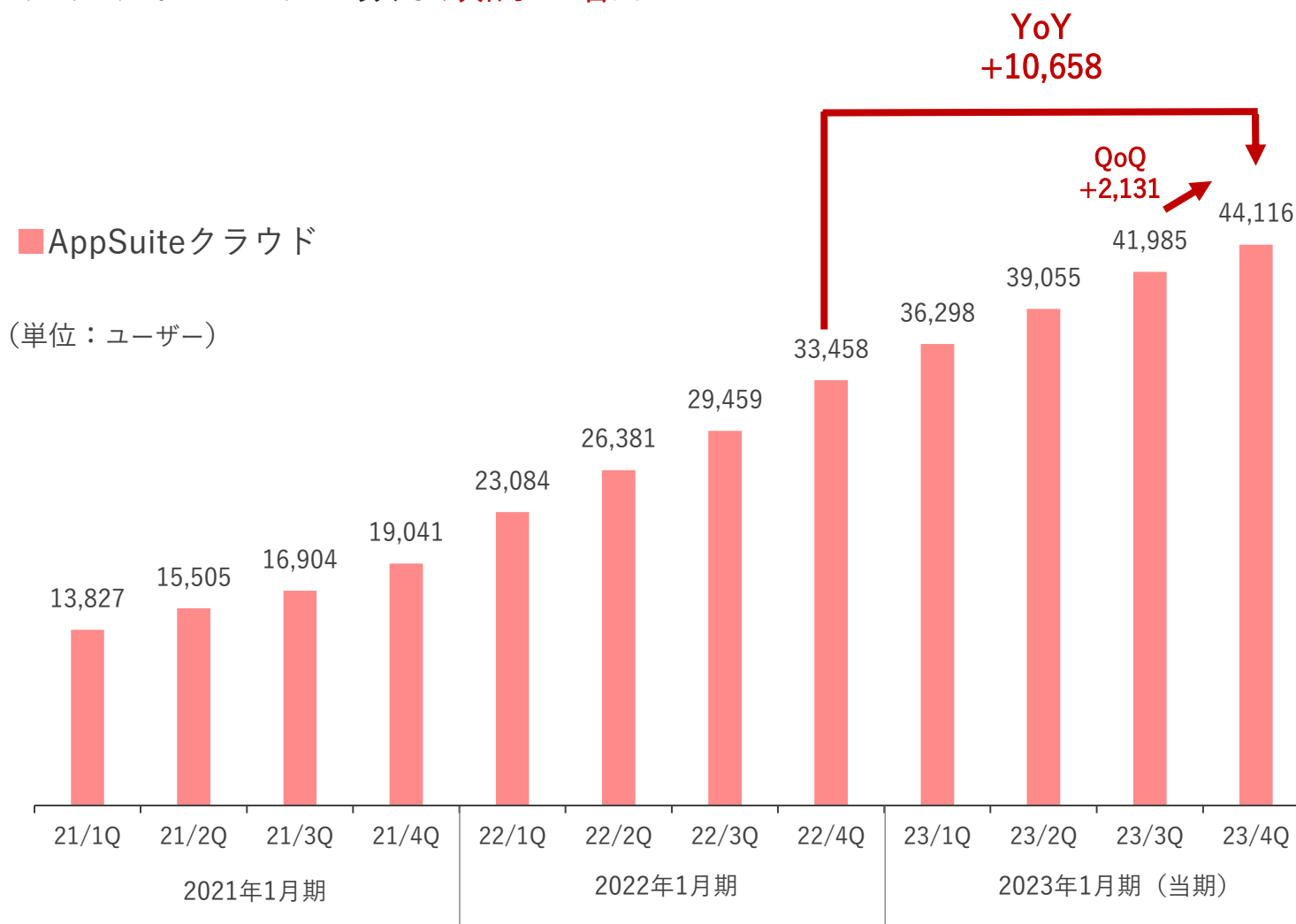
主力製品desknet's NEOクラウドのユーザー数は拡大継続
 解約率は若干上昇したものの引き続き低位安定推移



※解約率は、月次解約率の四半期ごとの各月平均



AppSuiteはクラウドユーザー数が順調に増加



- 本資料は、株式会社ネオジャパンの業界動向及び事業内容について、株式会社ネオジャパンによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ネオジャパンの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2023年3月17日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社ネオジャパンによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。