NEOJAPAN

株式会社ネオジャパン

2021年1月期
第2四半期

決算説明資料

2020年9月10日

東京証券取引所市場一部
証券コード3921

目次

1	はじめに	3
2	2021年1月期 第2四半期決算実績	6
3	2021年1月期 通期業績見通し	14
4	2021年1月期 トピックス	20
5	Appendix	26

1 はじめに

コロナ感染拡大に対する当社の取り組み

NEOJAPAN

ニューノーマルに対応した働き方の実践

社外 お客さま、お取引先さま	・desknet's NEO、ChatLuckの無償提供 (テレワーク導入支援) ・コミュニケーションのオンライン活用 (商談、イベント・セミナーの開催等)
社内 従業員	・テレワークの推進 ・時差出勤の推奨 ・保護者への臨時特別休暇措置 (休校対応) ・感染防止対策の徹底

NEOJAPAN

テレワーク導入支援のため、
desknet‘s NEOとChatLuckの無償提供を実施

２００以上の法人・団体・教育機関などに、当社サービスをテレワークの基盤ツールとしてご利用いただきました。
（提供期間：2020年3月9日～6月30日）

2

2021年１月期
第2四半期 決算実績

2020年1月期より株式会社Pro-SPIRE（2019年10月1日より）を連結の範囲に含め、連結決算に移行しております。
前連結会計年度につきましては連結財務諸表を作成していないため、原則として前連結会計年度との比較・分析は行っておりません。

連結業績サマリー

NEOJAPAN

■ 売上は概ね計画通り、利益面は想定以上の進捗

（百万円）

	2021年1月期 2Q累計実績
売上高	2,621
営業利益	569
（営業利益率）	(21.7%)
経常利益	585
（経常利益率）	(22.3%)
当期純利益*	397
（当期純利益率）	(15.2%)

*親会社株主に帰属する当期純利益

セグメント別業績

NEOJAPAN

（百万円）

	2021年1月期 2Q累計実績
売上高	2,621
ソフトウェア事業	1,699
システム開発サービス事業	933
（連結調整）	(-11)
営業利益	569
（営業利益率）	(21.7%)
ソフトウェア事業	472
（営業利益率）	(27.8%)
システム開発サービス事業	96
（営業利益率）	(10.4%)

ソフトウェア事業 業績

■ 売上、利益共に堅調

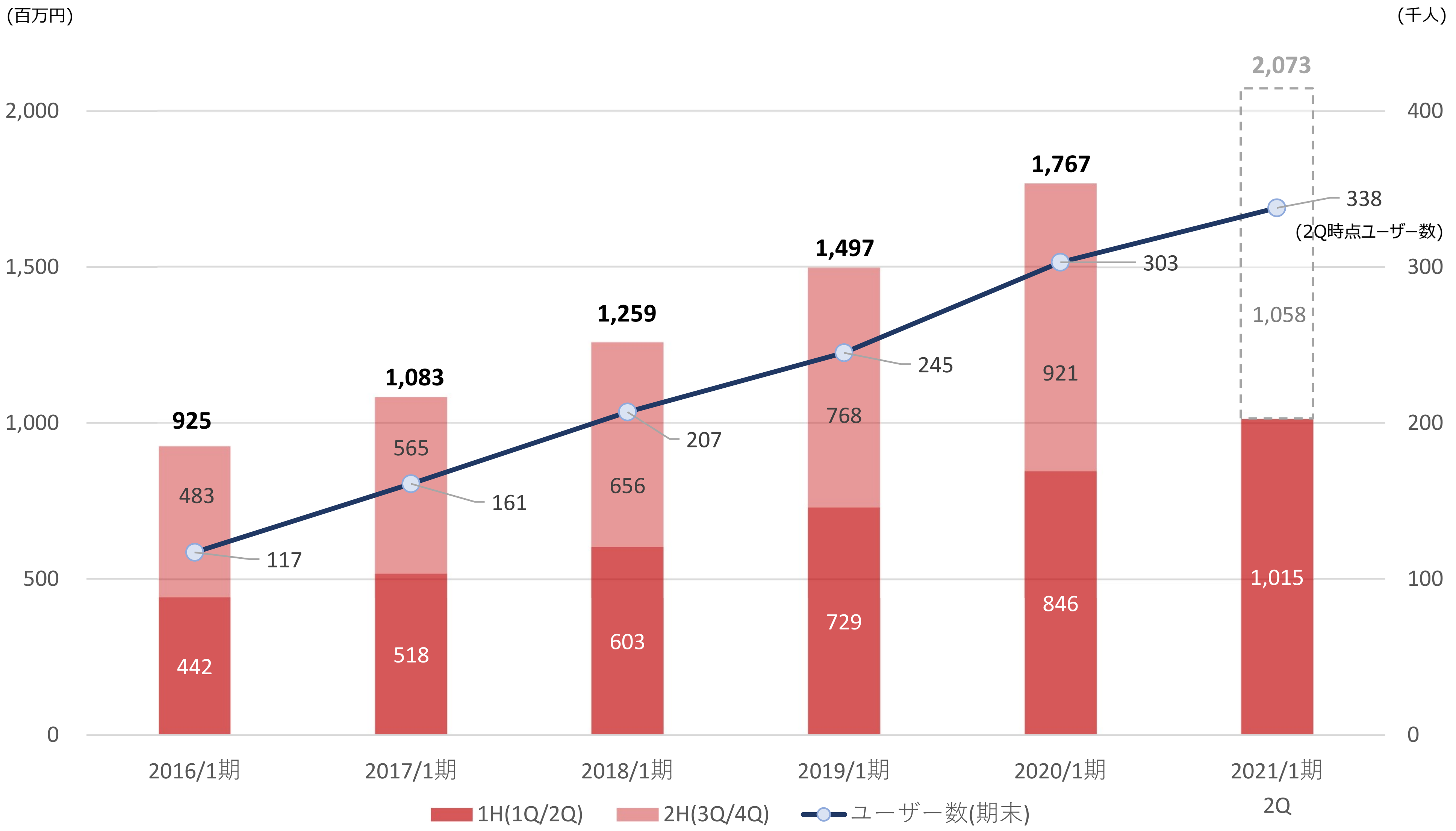
（百万円）　（百万円）

	2021年1月期 2Q累計実績	(前年同期比)	(同増減率)	2020年1月期 2Q累計実績
売上高	**1,699**	*(+145)*	*(+9.3%)*	1,554
クラウドサービス	**1,015**	*(+169)*	*(+20.0%)*	846
（構成比）	**(59.8%)**	*(+5.3%)*		(54.4%)
プロダクト	**650**	*(-3)*	*(-0.6%)*	654
（構成比）	**(38.3%)**	*(-3.8%)*		(42.1%)
技術開発	**33**	*(-20)*	*(-38.4%)*	53
（構成比）	**(1.9%)**	*(-1.5%)*		(3.5%)
営業利益	**472**	*(+127)*	*(+36.8%)*	345
（営業利益率）	**(27.8%)**	*(+5.6%)*		(22.2%)

クラウドサービス事業の成長

NEOJAPAN

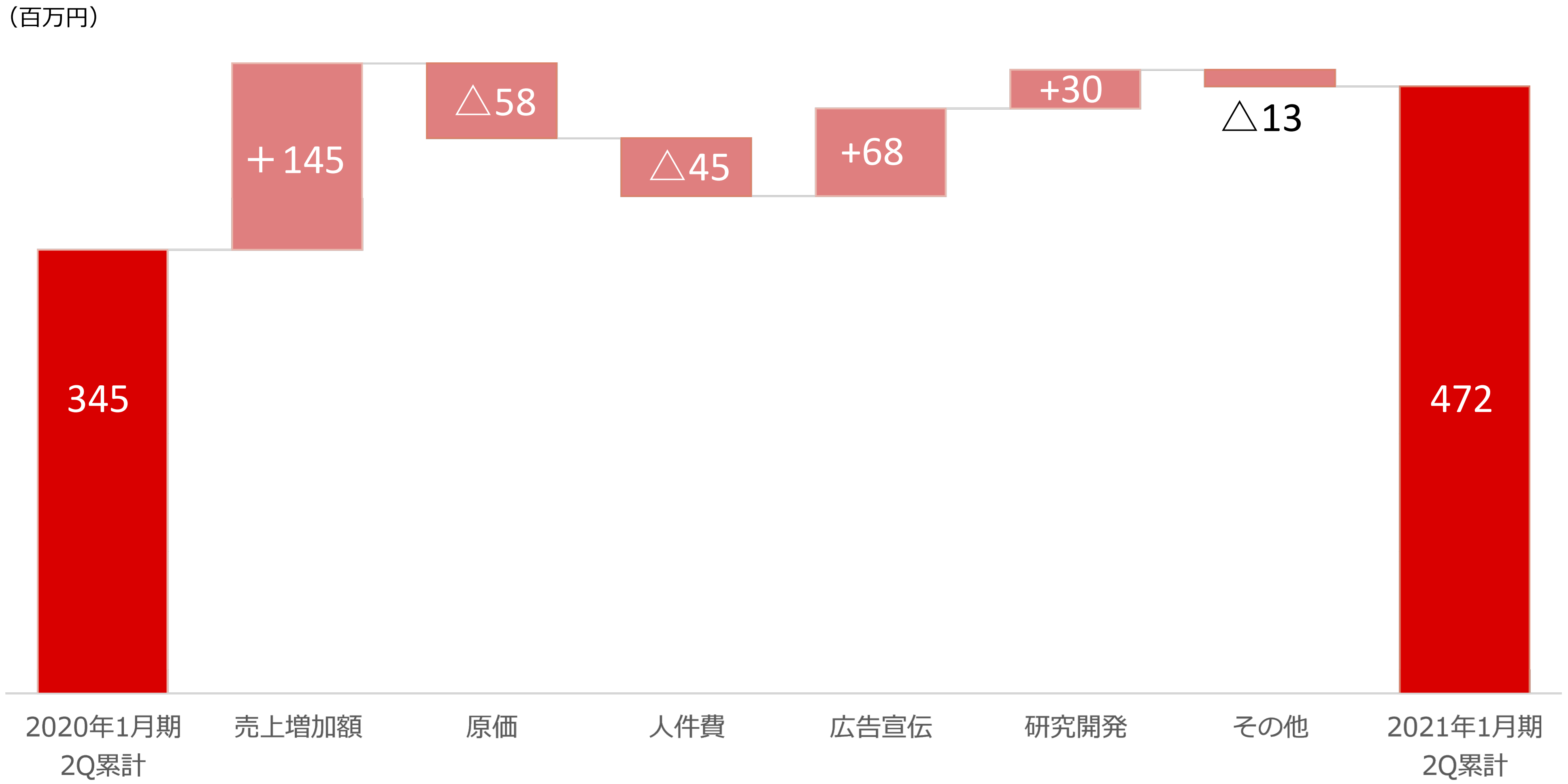
■ ユーザー数の増加と共に売上が順調に拡大



ソフトウェア事業 営業利益 増減要因

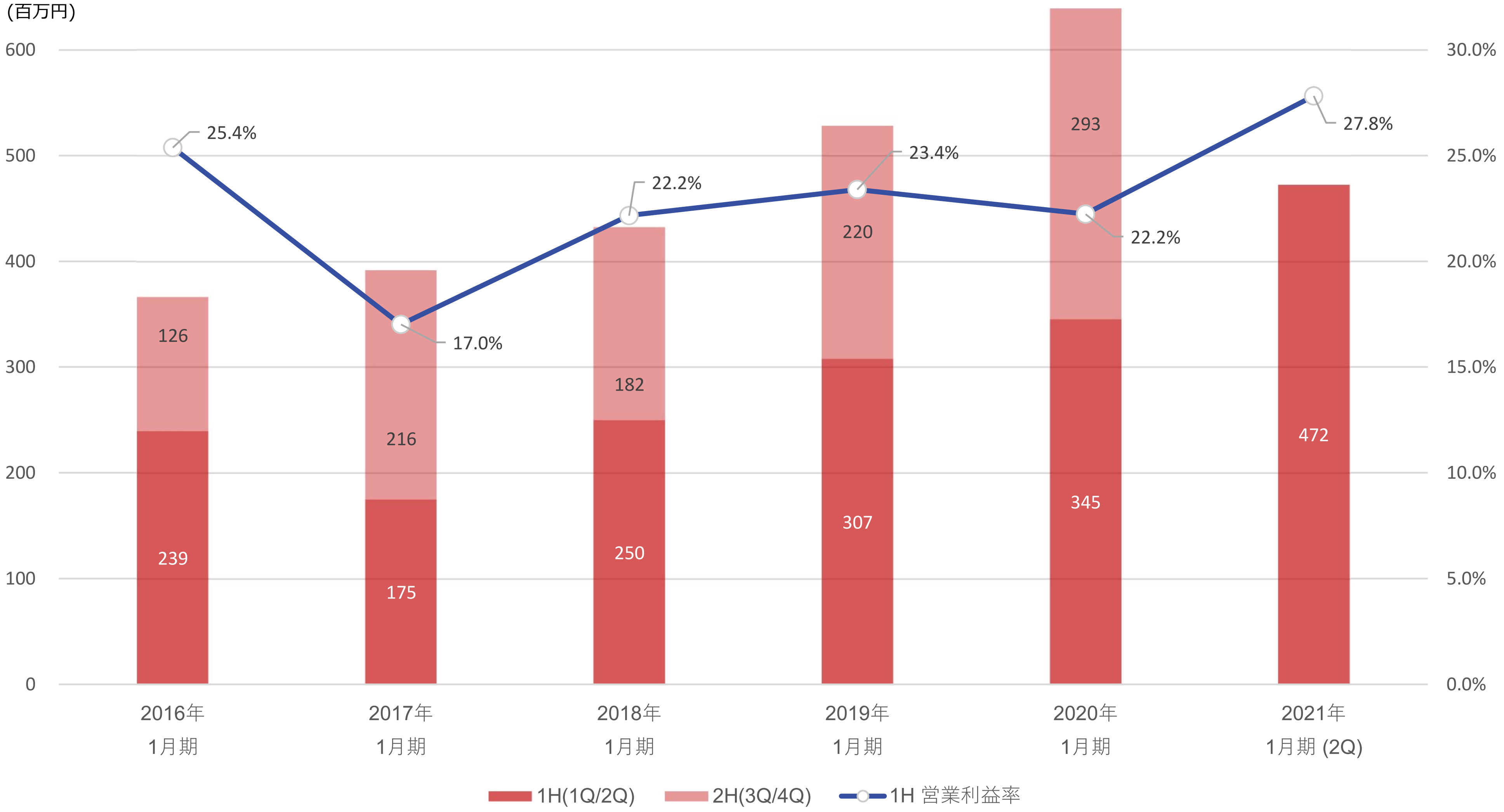
NEOJAPAN

■ 主に広告宣伝予算のコスト未消化等により計画を上回る増益



ソフトウェア事業 営業利益 実績推移

NEOJAPAN



連結財政状態・キャッシュフロー

NEOJAPAN

（百万円）

	2020年 1月末	2020年 7月末	（増減）
資産合計	**5,788**	**6,140**	***(+352)***
うち 現金及び預金	2,996	3,195	*(+198)*
負債合計	**1,931**	**1,976**	***(+44)***
うち 有利子負債	154	126	*(-27)*
純資産合計	**3,856**	**4,163**	***(+307)***
株主資本	3,818	4,106	*(+288)*
（比率）	(66.0%)	(66.9%)	*(+0.9%)*

（百万円）

	2021年1月期 2Q累計実績
フリーCF	**+326**
営業CF	456
投資CF	-129

NEOJAPAN

3

2021年１月期
通期 業績見通し

2021年1月期 通期 連結業績予想 見直し

NEOJAPAN

- 売上は期初の予想を据え置き、利益は前年度実績並みの水準まで引き上げ
- ニューノーマル時代を迎える今のような環境の時にこそ、企業体質の強化を進め、持続的な成長に向けた先行投資を積極化

（百万円）

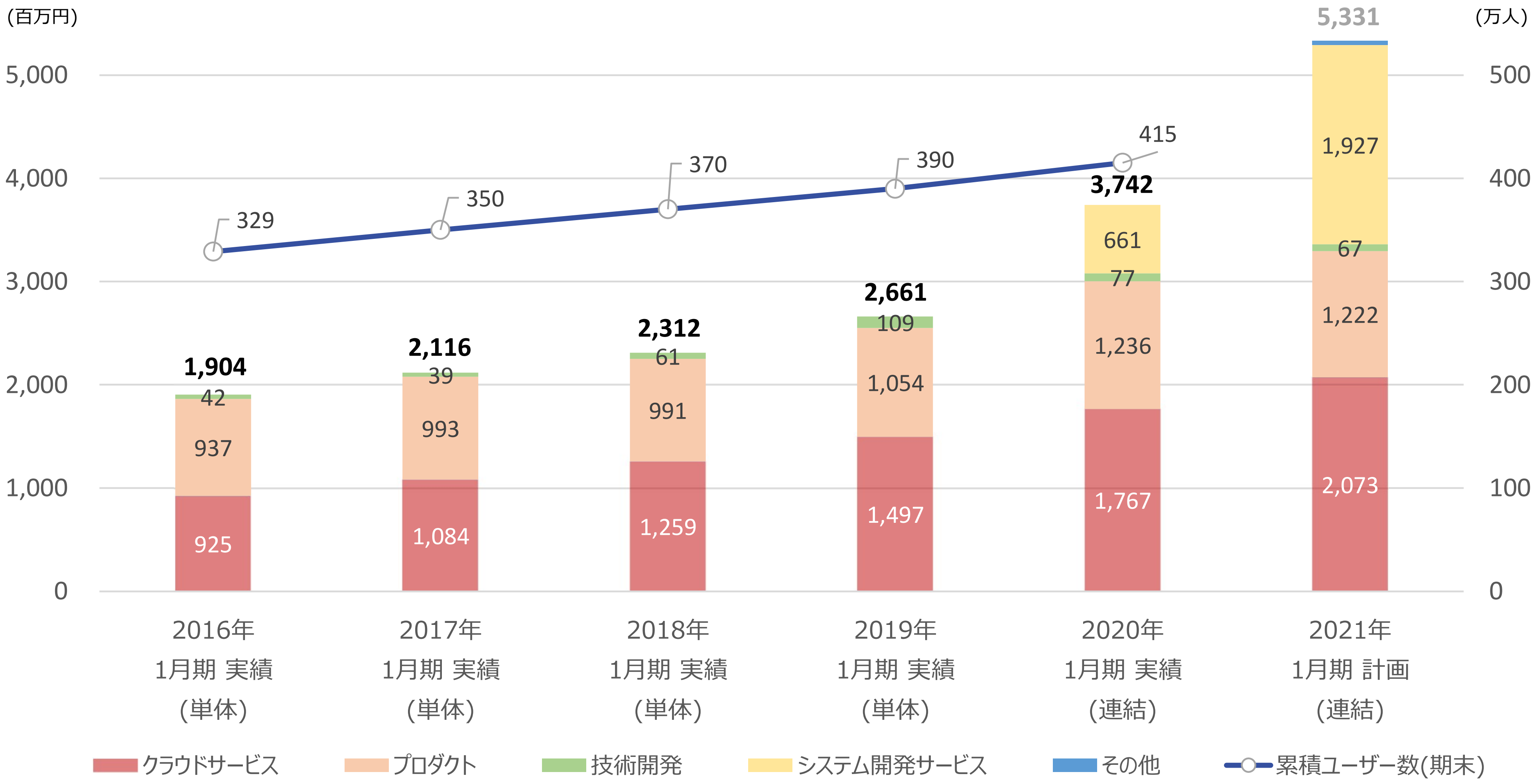
	期初予想 (3/13公表)	**今回修正予想 (9/10公表)**	(増減)	(同率)
売上高	5,331	**5,331**	**(0)**	**(0.0%)**
営業利益	540	**700**	**(+160)**	**(+29.6%)**
（営業利益率）	(10.1%)	**(13.1%)**	**(+3.0%)**	
経常利益	560	**720**	**(+160)**	**(+28.6%)**
（経常利益率）	(10.5%)	**(13.5%)**	**(+3.0%)**	
当期純利益	352	**500**	**(+148)**	**(+42.0%)**
（当期純利益率）	(6.6%)	**(9.4%)**	**(+2.8%)**	

*親会社株主に帰属する当期純利益

売上高 推移

NEOJAPAN

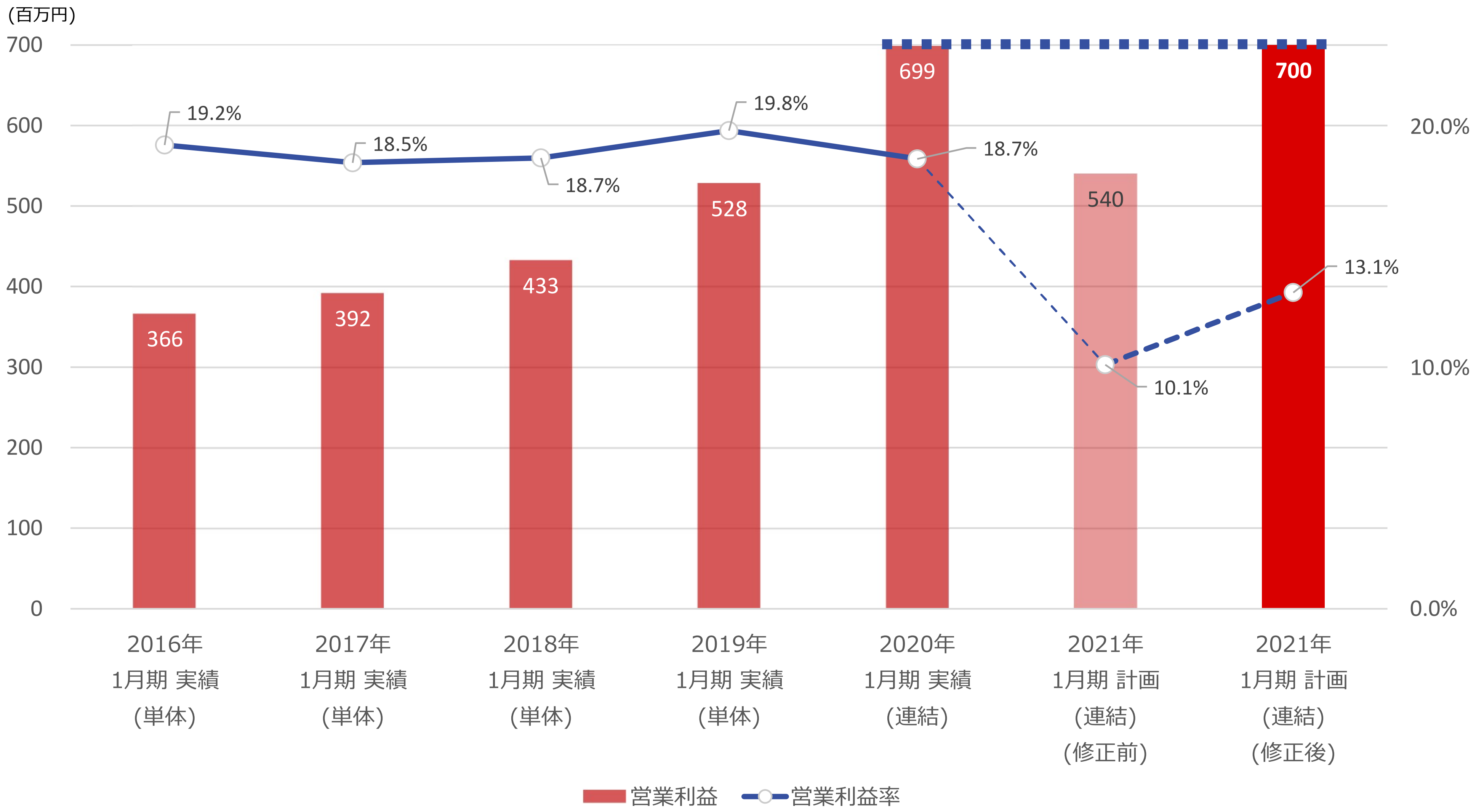
- ソフトウェア事業の売上は、ユーザー数の増加に伴い順調に拡大
- システム開発サービス事業の売上は、株式会社Pro-SPIREの新規連結分(前年度は10月からの4ヶ月相当分、今年度は12ヶ月分フルに寄与)



営業利益 推移

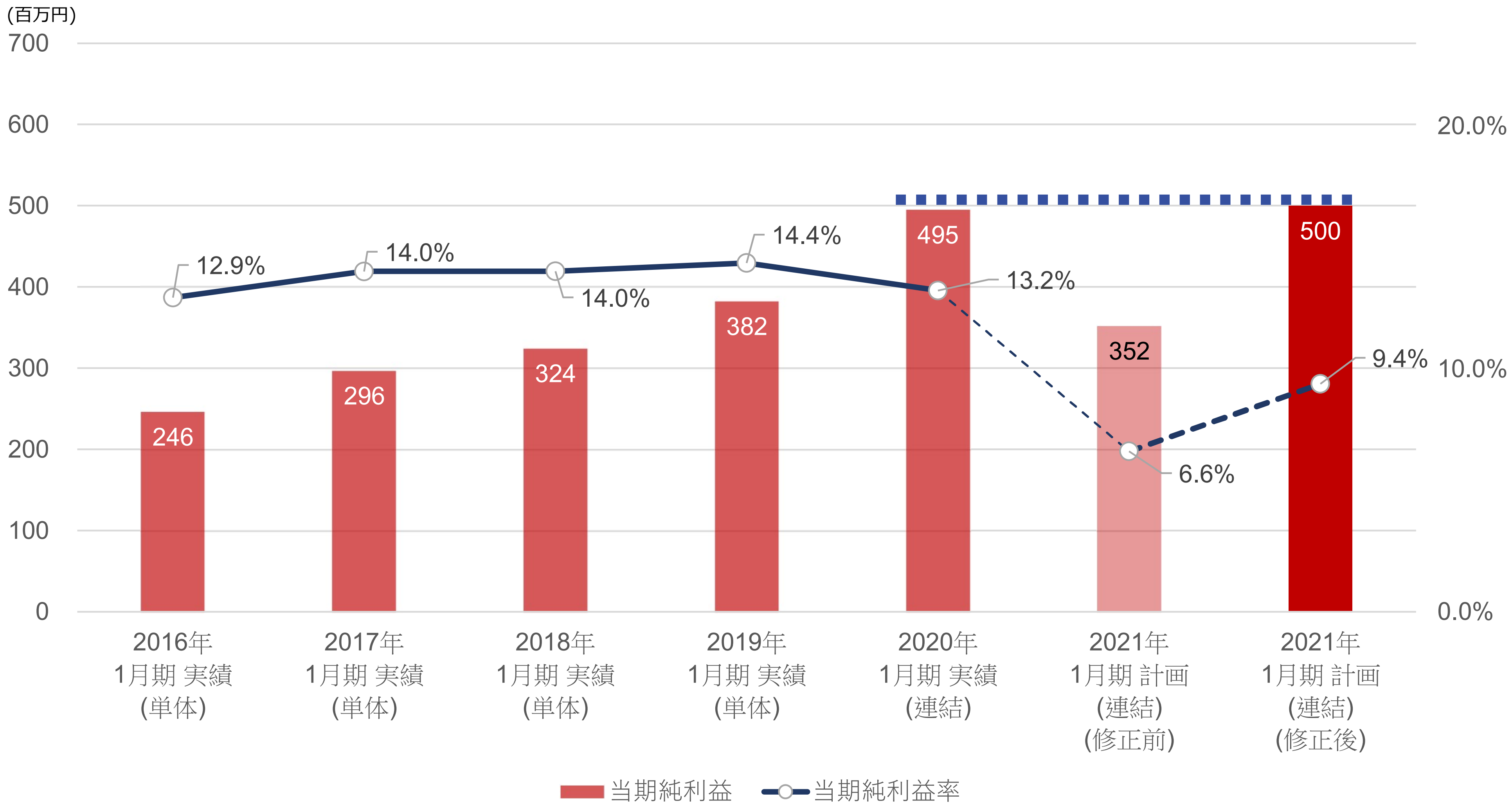
NEOJAPAN

■ 今年度も前年度実績並みの確保を目指し、利益率も期初見通しから3%改善



純利益 推移

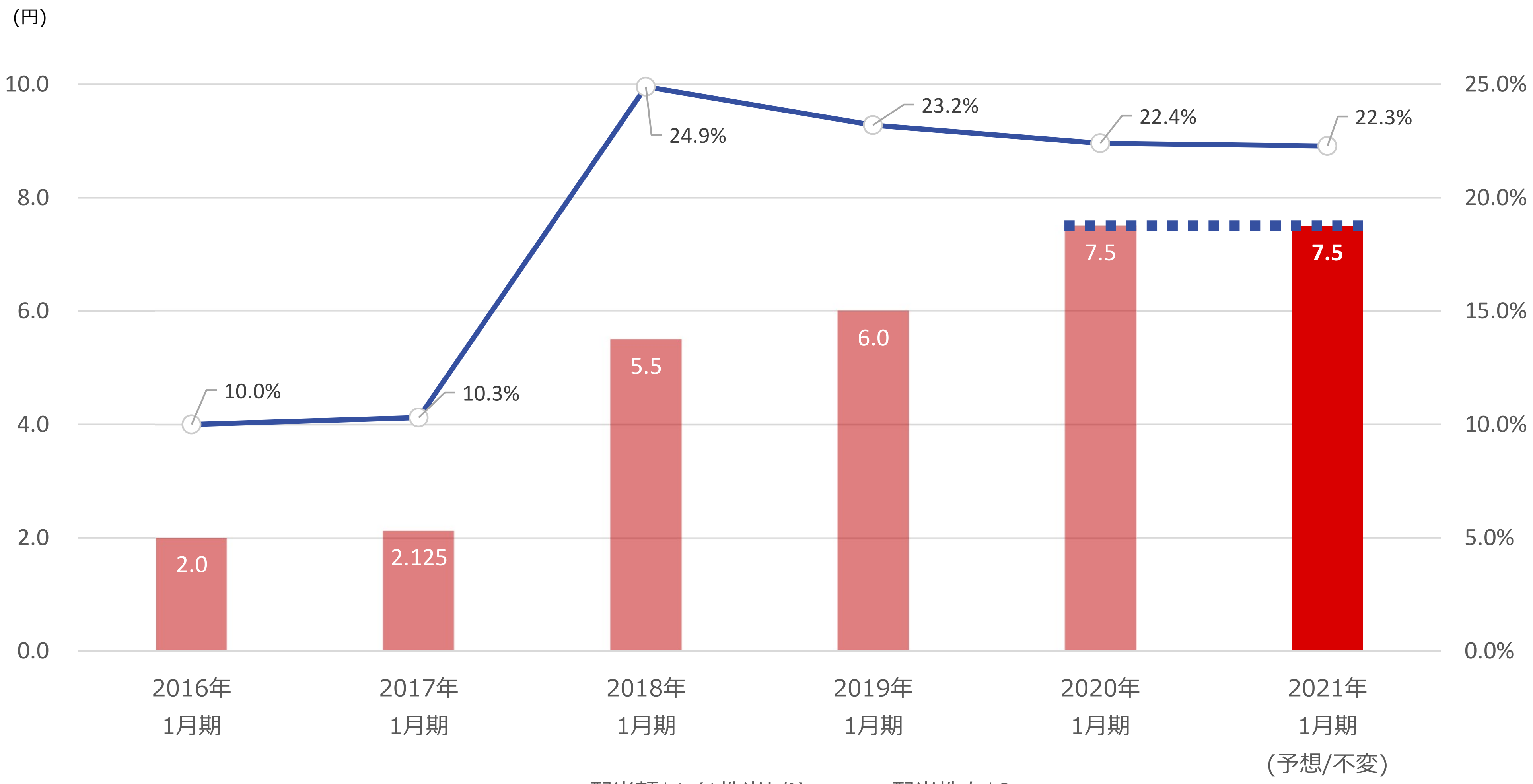
■ 純利益についても前年度実績並みの確保を目指す



配当 推移

NEOJAPAN

■ 配当及び配当性向についても前年度並みを維持 (期初予想からの修正なし)



*1 過去3回の株式分割(2016年2月1日付(1:3)、2017年7月1日付(1:2)、2017年11月16日付(1:2))を考慮

*2 2020年1月期以降の配当性向は連結純利益ベース

4 2021年1月期 トピックス

トピックス概要

NEOJAPAN

① 製品評価で6年連続顧客満足度No.1を獲得　ブランディング

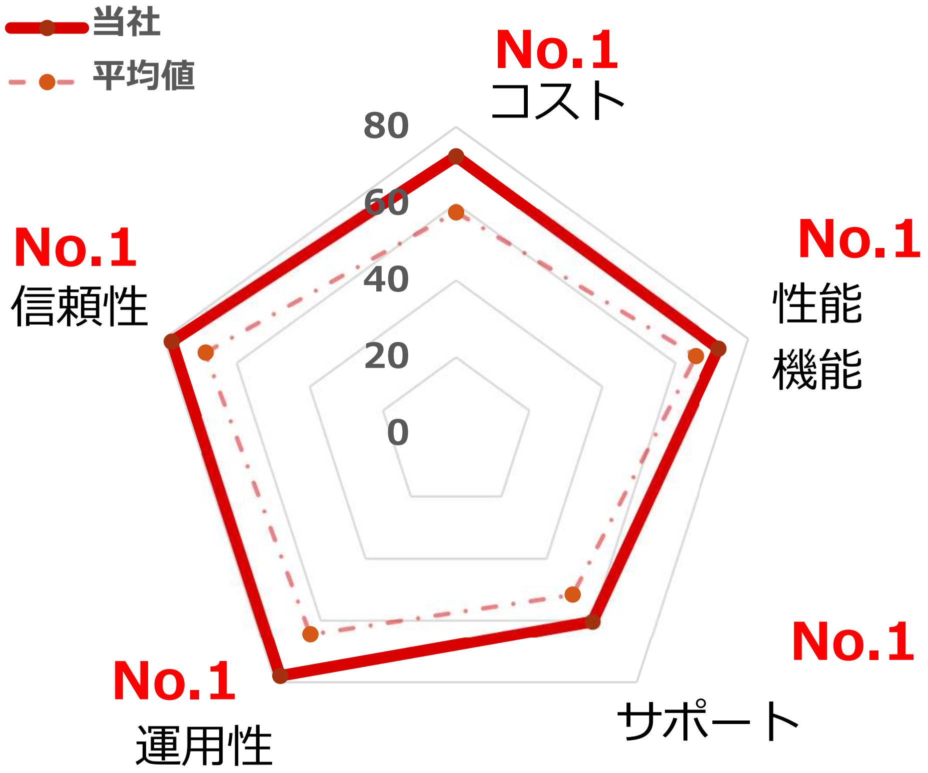
② AppSuite英語対応、ChatLuckのUI/UX強化　製品強化

③ 健康経営優良法人2020に認定　ESG

顧客満足度調査項目の全てにおいてNo１を達成！

日経コンピュータ 2020年9月3日号
顧客満足度調査 2020-2021
グループウエア／ビジネスチャット部門第１位

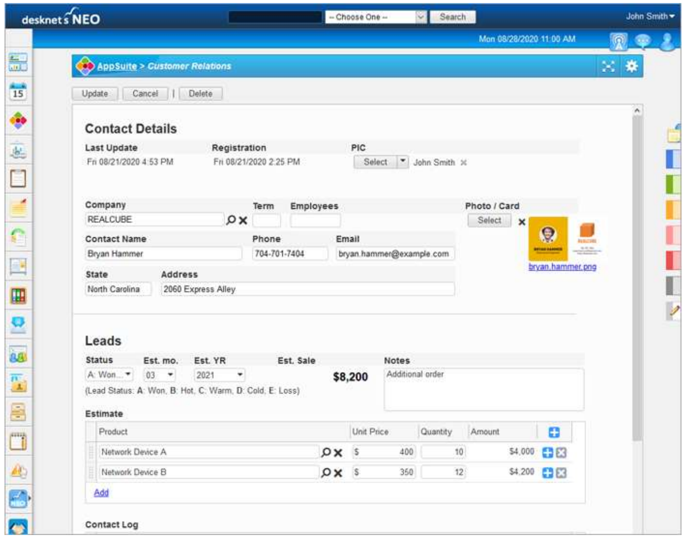
満足度調査項目別評価点



③AppSuite英語対応、ChatLuckのUI/UX強化

NEOJAPAN

業務アプリ作成ツール『AppSuite』に英語インターフェースを追加
～国内外を横断したグローバルな業務フローを構築可能に～



ビジネスチャット『ChatLuck』用アプリのUI・UXを向上させたアップデート版を8月25日より提供開始

NEOJAPAN

日本健康会議による「健康経営優良法人2020（大規模法人部門）」に認定されました。

2020
健康経営優良法人
Health and productivity

当社は働く人の健康増進をサポートし、最高のパフォーマンスを発揮して、より良い製品づくりと業績の向上を実現するために健康経営の推進を続けていきます。

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する

NEOJAPAN

DELCUi Pro-SPIRE NEOREKA ASIA

5 Appendix

会社及び事業概要

NEOJAPAN

会社概要

会　社　名	株式会社ネオジャパン
設　　　立	1992年2月29日
資　本　金	2億9,188万円
代　表　者	代表取締役社長：齋藤晶議
子　会　社	株式会社Pro-SPIRE（東京）DELCUI Inc.（アメリカ） NEOREKA ASIA Sdn.Bhd.（マレーシア）
拠　　　点	本社：横浜　　営業所：2拠点（大阪、名古屋）
従 業 員 数	連結 234名（2020/1月末）

事業区分概要

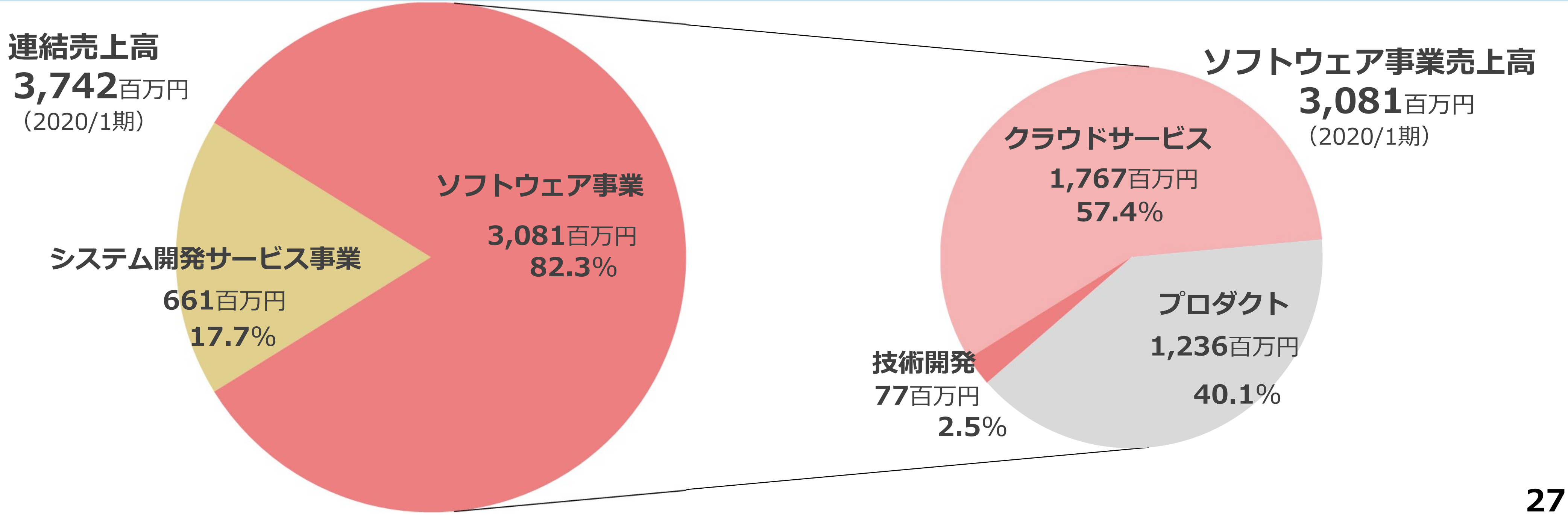
ソフトウェア事業(3セグメントで構成)

- **プロダクト**はビジネスパッケージソフトの開発、販売と、それに伴うカスタマイズ、役務、サポートサービスを提供しています。
- **クラウドサービス**は、自社開発パッケージソフトを低価格かつ信頼性の高いクラウド環境にてサービスを提供しています。
- **技術開発**は、インターネット・イントラネット関連の業務アプリケーションを個別に受託開発しています。

システム開発サービス事業(Pro-SPIREの子会社化による新事業領域)

- 企業の情報システムやソフトウェアの設計・開発及び運用など総合的なITサービスを特定の分野で提供する事業です。

収益形態



ネオジャパンの主力製品

NEOJAPAN

グループウェア「desknet's NEO」とは？
「業務の効率UPを目的とした、情報共有のためのソフトウェア」

グループウェア「desknet's NEO」27の提供機能と特徴

ポータル，ウェブメール，スケジュール，設備予約，ワークフロー，**安否確認**，文書管理，伝言・所在，プロジェクト管理，電子会議室，**アンケート**，回覧・レポート，**ネオツイ**，インフォメーション，ToDo，**議事録**，**来訪者管理**，**キャビネット**，利用者名簿，タイムカード，メモパッド，アドレス帳，**仮払精算**，**備品管理**，**購買予約、Web会議(オプション)**

*** 赤字は当社独自の機能**

現場を支える「使いやすさ」

はじめて触る人でも、直感的に使い始めることができる。
「やさしさ」と「わかりやすさ」で現場に寄り添い、仕事を支えます。

現場の課題を解決する 豊富な「機能」

できることは、スケジュールや会議室予約、メールだけではありません。
現場がいま抱えている課題をグループウェアの枠にとらわれず解決します。

現場の声に応え続ける「実績」

累計400万ユーザー以上の導入実績。様々な規模・業種のお客様に活用されています。
定期的なバージョンアップでは、お客さまの声に応える機能改善に取り組んでいます。

※Appendix(付属資料)に当社製品シリーズと実績を紹介しています。

２つのビジネスモデル（コア事業）

NEOJAPAN

クラウドサービス（月額課金(サブスクリプション(サブスク)モデル)）

■利用するユーザー数分の月額料金のみで、サーバーを持たずにご利用頂く形式

	desknet's NEO	AppSuite	ChatLuck
初期費用	￥０	￥０	￥０
月額	￥400（1ユーザー）	￥320（1ユーザー）	￥300（1ユーザー）
利用可能ユーザー数	5ユーザー ～ 上限なし	5ユーザー ～ desknet's NEO契約ユーザー数まで	5ユーザー ～ 数千ユーザー

プロダクト（パッケージソフト買取モデル＋年額サポートサービスモデル）

■ライセンスを購入し、社内サーバーや、レンタルサーバーなどにインストールしてご利用頂く形式

	スモールライセンス	エンタープライズライセンス	ChatLuck
ライセンス	desknet's NEO ライセンス 5ユーザー　39,800円 ～　300ユーザー　998,000円 AppSuite ライセンス 5ユーザー　31,000円～ ～　300ユーザー　798,000円	desknet's NEO ライセンス 100ユーザー　410,000円 ～　無制限ユーザー　13,000,000円 AppSuite ライセンス 100ユーザー　328,000円 ～　無制限ユーザー　10,400,000円	ChatLuck ライセンス 100ユーザー　360,000円 ～　5,000ユーザー　5,600,000円
サポートサービス	初年度無償　2年目から別途購入（任意） desknet's NEO サポートサービス 5ユーザー　10,000円 ～　300ユーザー　150,000円 AppSuite サポートサービス 5ユーザー　8,000円～ ～　300ユーザー　120,000円	初年度から別途購入（必須） desknet's NEO サポートサービス 100ユーザー　90,000円 ～　無制限ユーザー　2,340,000円 AppSuite サポートサービス 100ユーザー　72,000円 ～　無制限ユーザー　1,872,000円	初年度無償　2年目から別途購入（任意） ChatLuck サポートサービス 100ユーザー　72,000円 ～　5,000ユーザー　1,120,000円
利用可能ユーザー数	5～300ユーザー	100～数万ユーザー	100～5,000ユーザー

※税抜価格で表記しております

ネオジャパンが成長し続ける理由

NEOJAPAN

3つのモデルのサイクルで安定成長構造を形成

「技術開発」で
革新的な
新しい技術を習得

市場からのフィードバック

新製品への挑戦

「クラウドサービス」
で製品の
サービス収益化
(サブスクリプション化)

「プロダクト」で
新技術を製品化、
バージョンアップ

安定収益市場展開

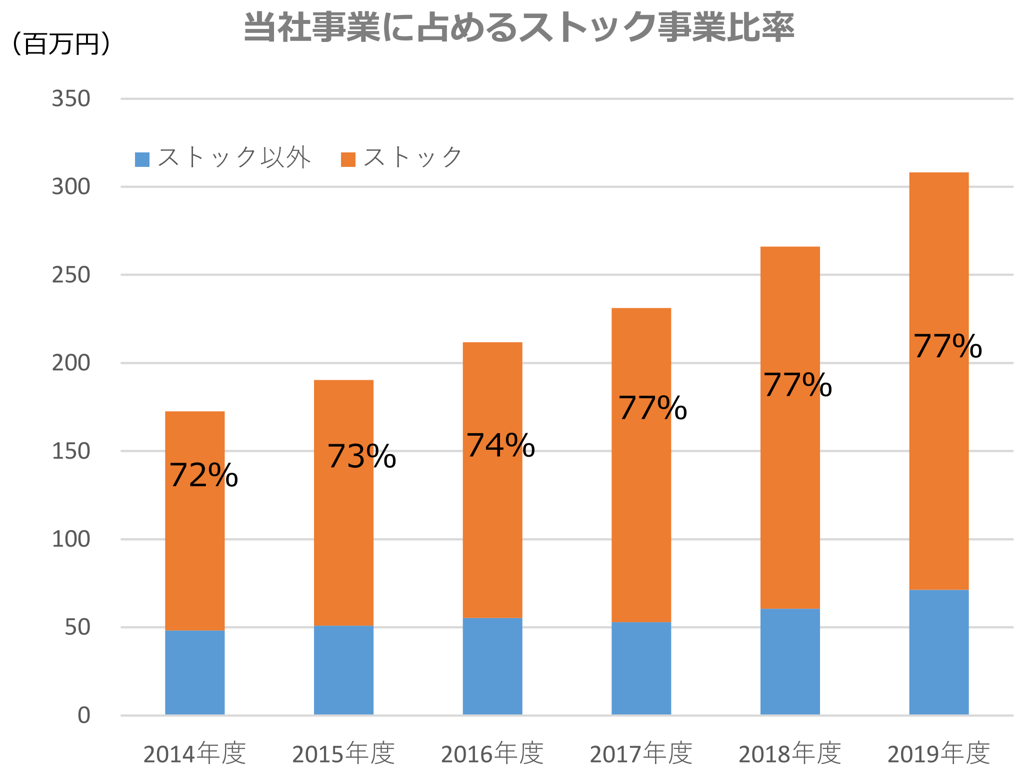
ソフトウェア事業は成長型ストックモデル

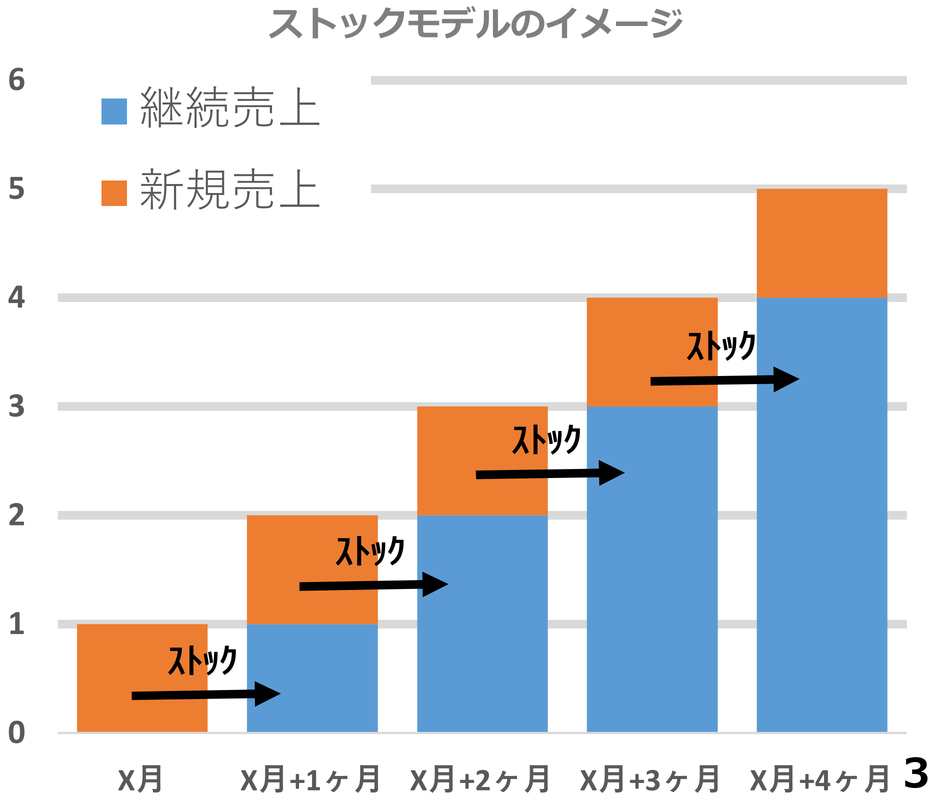
NEOJAPAN

■ネオジャパン ソフトウェア事業の売上構成において、クラウドサービスは「サブスクリプションモデル」と言われる利用権の期間購入型モデルです。
一方でプロダクトにおいても、パッケージの買取後のサポートサービスを利用することで、継続的な無償バージョンアップが可能となり、合わせて「成長型ストックモデル」と定義します。

■当社事業収益におけるこのストック事業比率は８割近くを占め、安定成長構造が確立されています。

※サブスクリプションモデル（ウィキペディアより抜粋）
利用者はモノを買い取るのではなく、モノの利用権を借りて利用した期間に応じて料金を支払う方式。月ごとや年ごとといった期間で契約し、利用料金を支払うことになるが、期間内のバージョンアップには追加料金が不要となる。エンドユーザーからすると、ソフトウェアを使用するための全ての費用がランニングコストに含まれており、イニシャルコストが不要な料金形態であるともいえる。

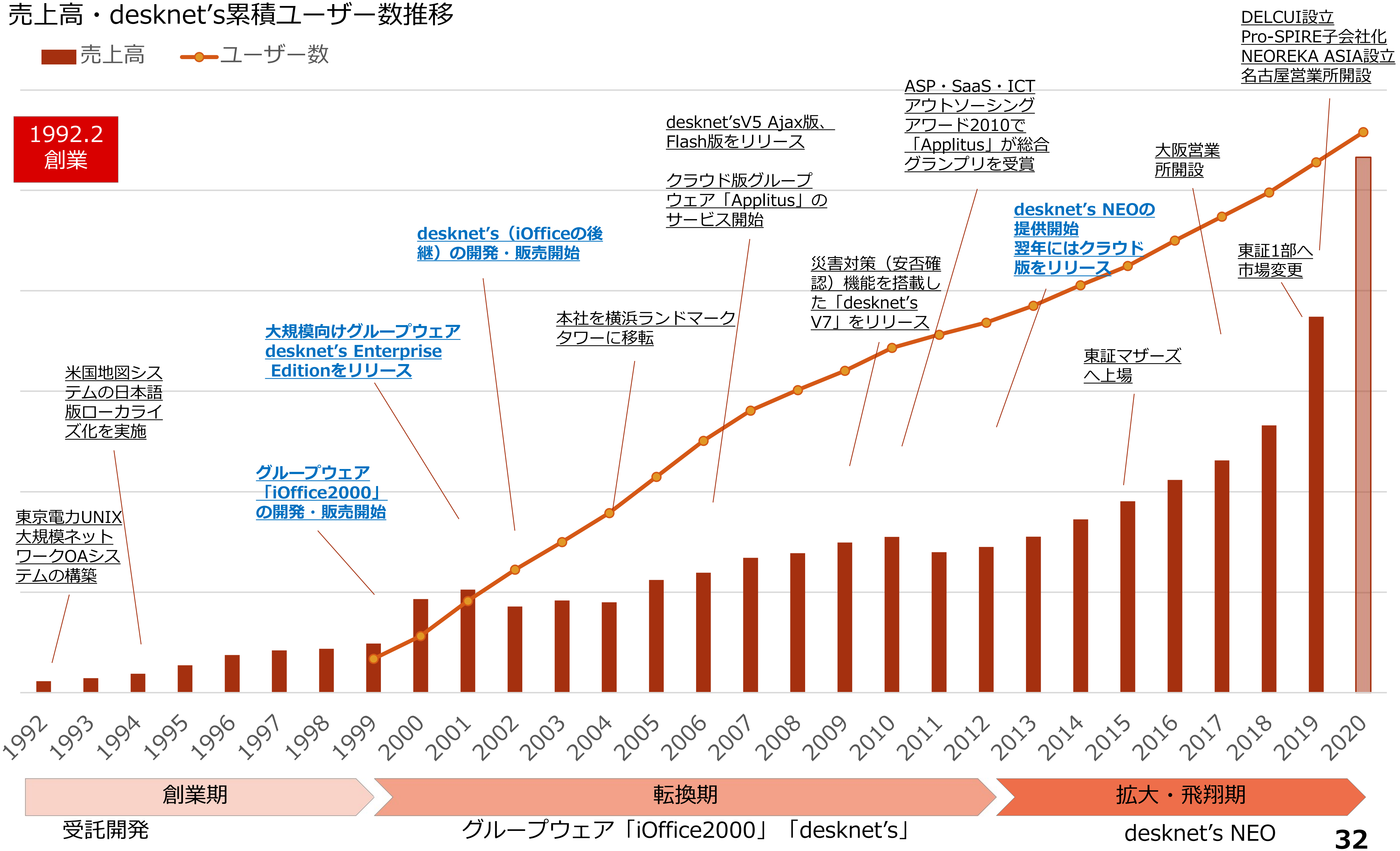




ネオジャパンの成長の軌跡

NEOJAPAN

売上高・desknet's累積ユーザー数推移



中長期の目標と事業戦略

NEOJAPAN

1.グループウェアビジネスの目標

・累計1000万ユーザ獲得
・国内シェアNo.1獲得

2.Pro-SPIRE事業買収の目論見

・拡大戦略における技術開発人材の確保
・優良顧客を基盤にSIシナジーを拡大

3.海外展開戦略

①DELCUI設立
　技術アライアンス・技術習得
②ASEAN進出
　海外初めての重点販売市場
　ASEAN進出の足掛かりとして「NEOREKA ASIA」をマレーシアに設立

ネオジャパングループの成長イメージ

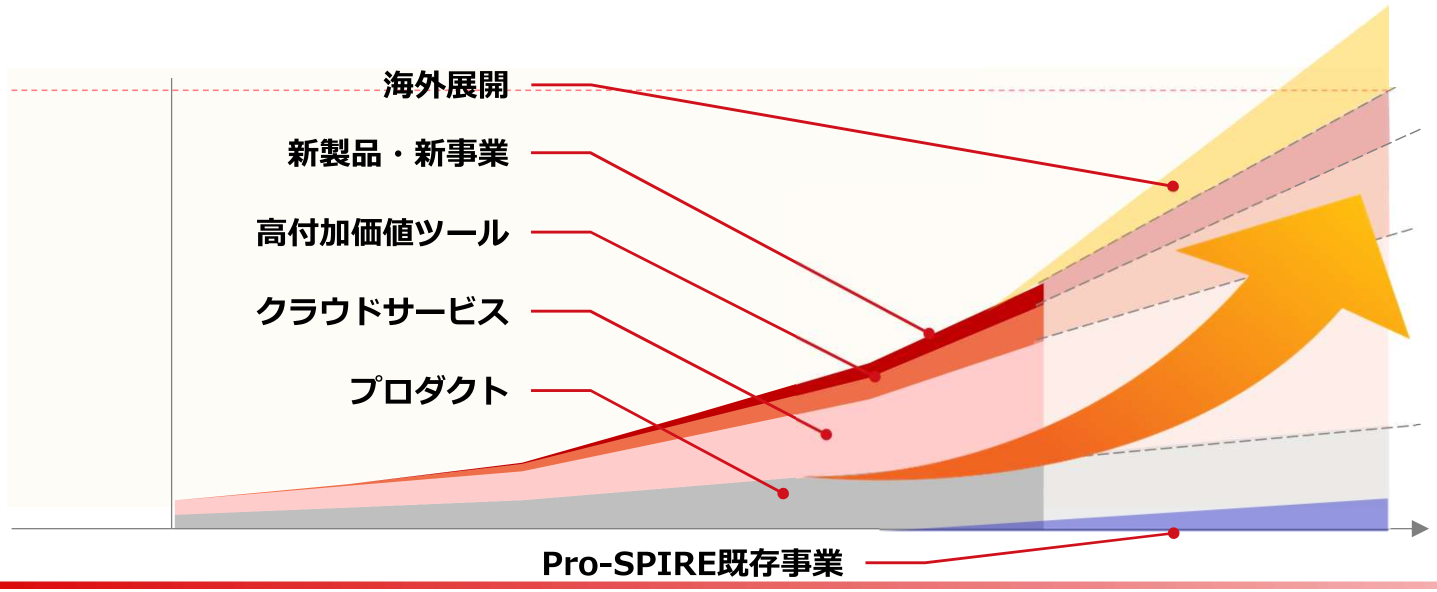
既存のグループウェア事業を核に、ビジネスに不可欠の新たなコミュニケーション・ツールを開発、常に業界をリードする製品・サービスを提供し続けます。

グループウェア販売強化と海外展開

- 既存のグループウェアのバージョンアップと機能強化を継続するとともに、**クラウドサービス**では高技術力をベースとしたセキュリティ面で差別化による**販売拡大**を図ります
- **プロダクト、クラウドサービスでは**営業拠点拡大、営業力・マーケティング力の強化を行い、一層のシェア拡大を図り、業界内での地位を盤石のものとし、グループウェア市場No.1を目指します
- **海外パートナーとのアライアンス**により、マレーシアから**東南アジア市場への進出・販売を開始**します

企業にとって戦略的なコミュニケーションツールを開発・提供、一層の差別化を図る

- 既存のグループウェアを核として、今後の社会、企業形態、ビジネス動向を見据えた、より**高付加価値のツール**へと進化させます
- 企業にとって効率化を実現するだけでなく、事業戦略上不可欠な**新しいITコミュニケーションツールの提供と事業を開発**します。それにより、他社との差別化を一層深化します
- **海外展開を加速**し、今後の発達が見込まれる東南アジアのコミュニケーション市場でのデファクトスタンダードを狙います



グループウェアを核とし、究極のITコミュニケーション・ツールを不断に開発。ビジネスにとって不可欠な戦略的ツールを顧客に提供し続けます

グループウェアビジネス

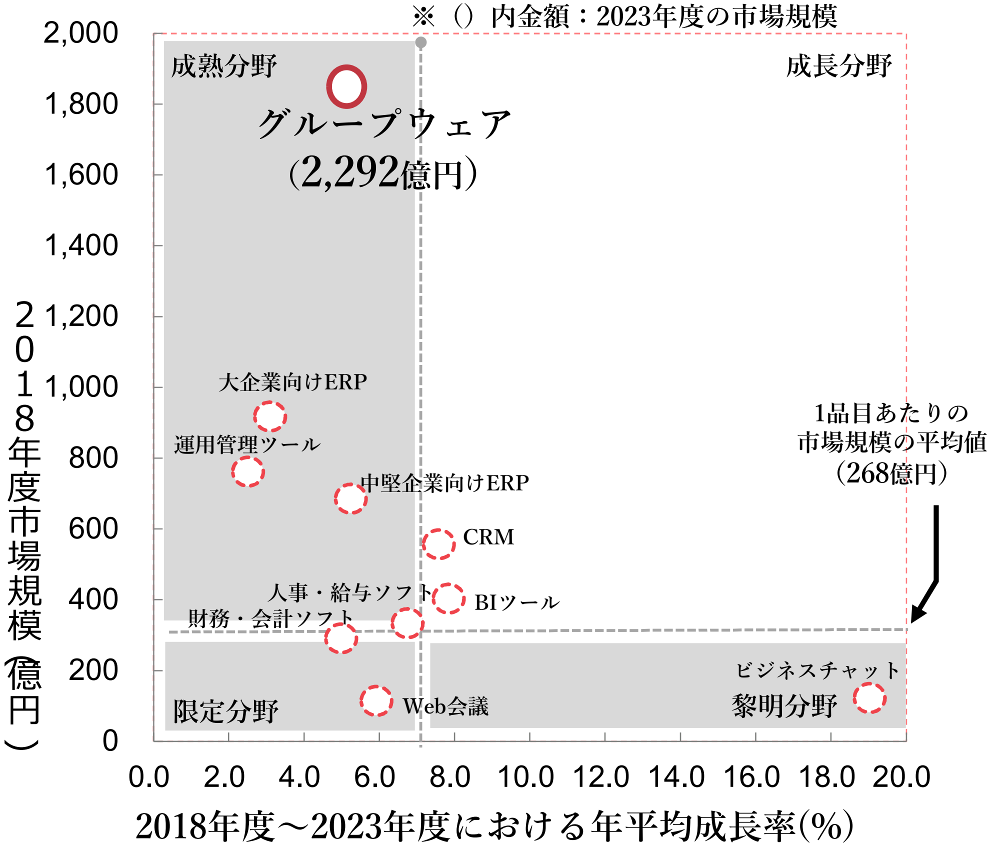
市場ポジションと狙い

グループウェア市場動向

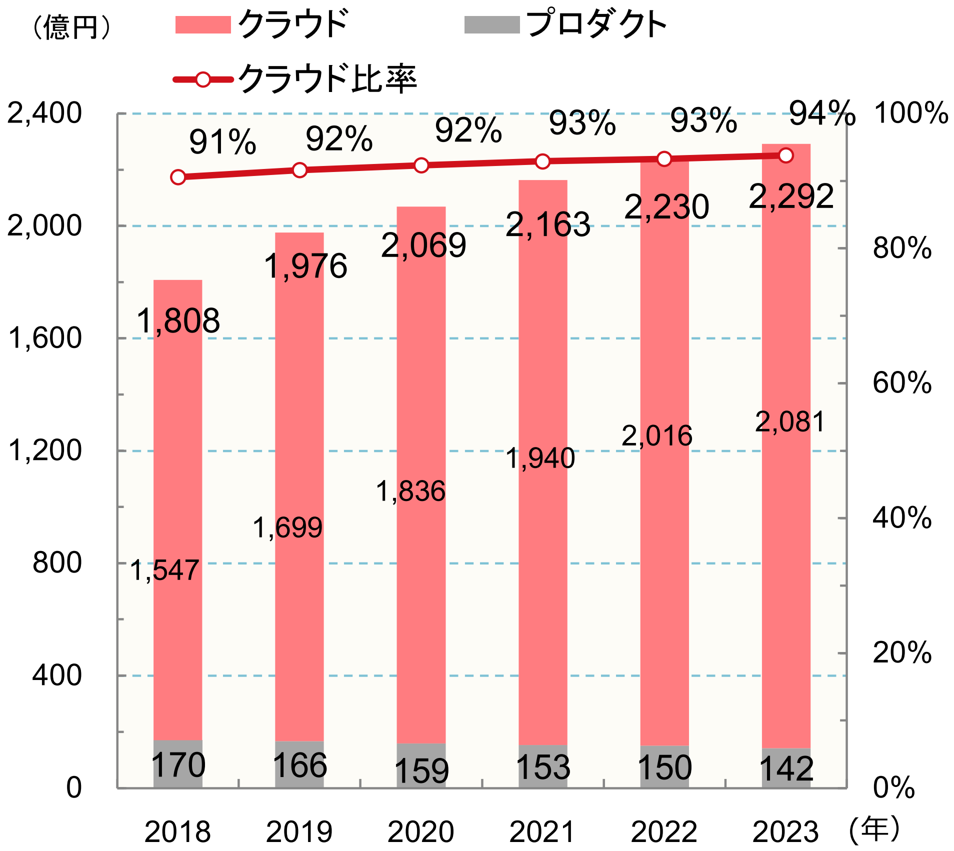
NEOJAPAN

2018年1,808億円から2023年2,292億円
⇒ 年率4.9%の成長予想

2018年度ソフトウェア市場規模　1兆2,593億円
ソフトウェア市場全体平均成長率 6.9%



グループウェア市場規模の推移

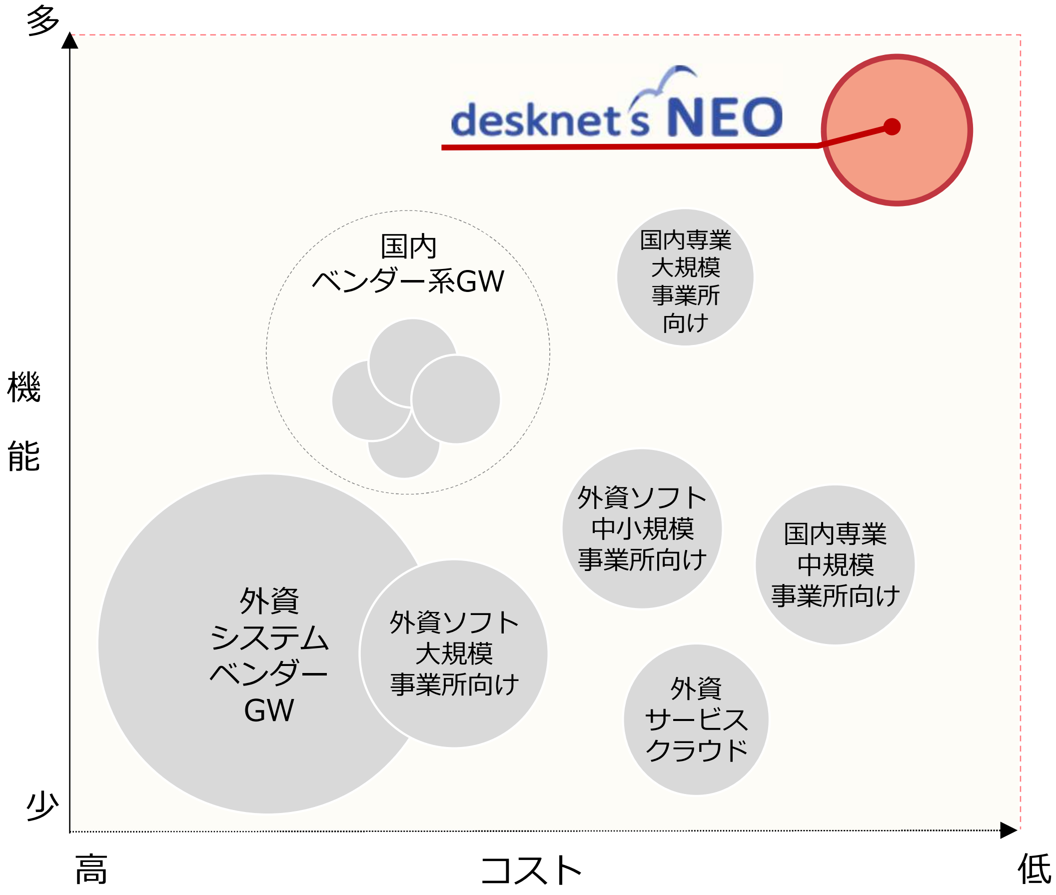


出所：(株)富士キメラ総研 ソフトウエアビジネス新市場2019年版：ソフトウエア市場編

グループウェア主要ベンダー比較

外資を含めた大手ベンダーが高いシェアを有していますが、
ローカライズを含めた機能面、コスト面等では当社が優位にあると見ています

各種グループウェアの機能・コスト比較

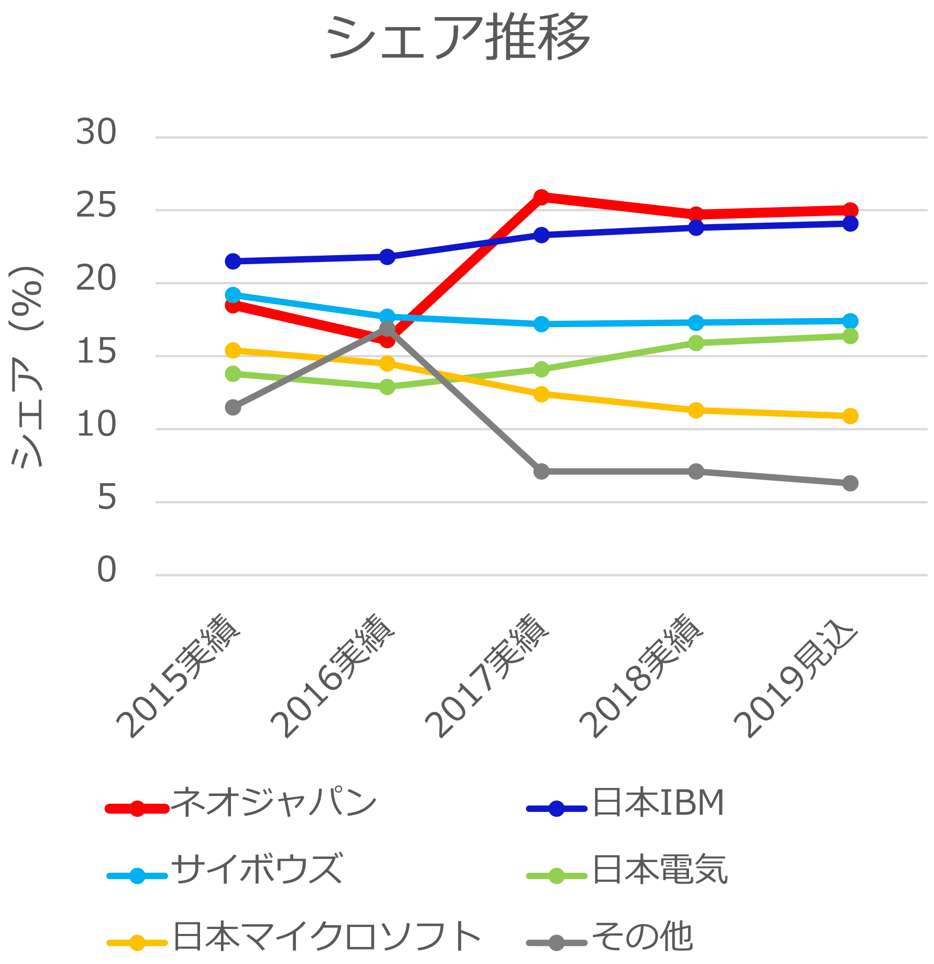


出所：各社資料より，当社作成

- 機能面では、外資系のサービスは、ローカライゼーション（日本語対応、日本の商習慣、ビジネス習慣など）への対応が不充分なこともあり、国内ベンダーの製品が上回る
- 当社のシステムは27の基本機能数を備え、日系ベンダー他社のサービスよりも機能数で上回っています
- コスト面の比較では、外資系ベンダーは大企業向けのサービスが中心で、導入コスト、単位当たりコストとも高くなる傾向にあります
- 当社システムの導入・運営コストは日系他社と比較し、クラウドサービスの場合約1/2（月額）。プロダクト（現地でのハードウエアを含んだインストールベース）でも、約1/2となっています

当社のポジショニング：パッケージ市場

グループウェアのパッケージ市場において
日本IBMのノーツを超えて2017年度よりトップシェアを維持



出所：2016-2019ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

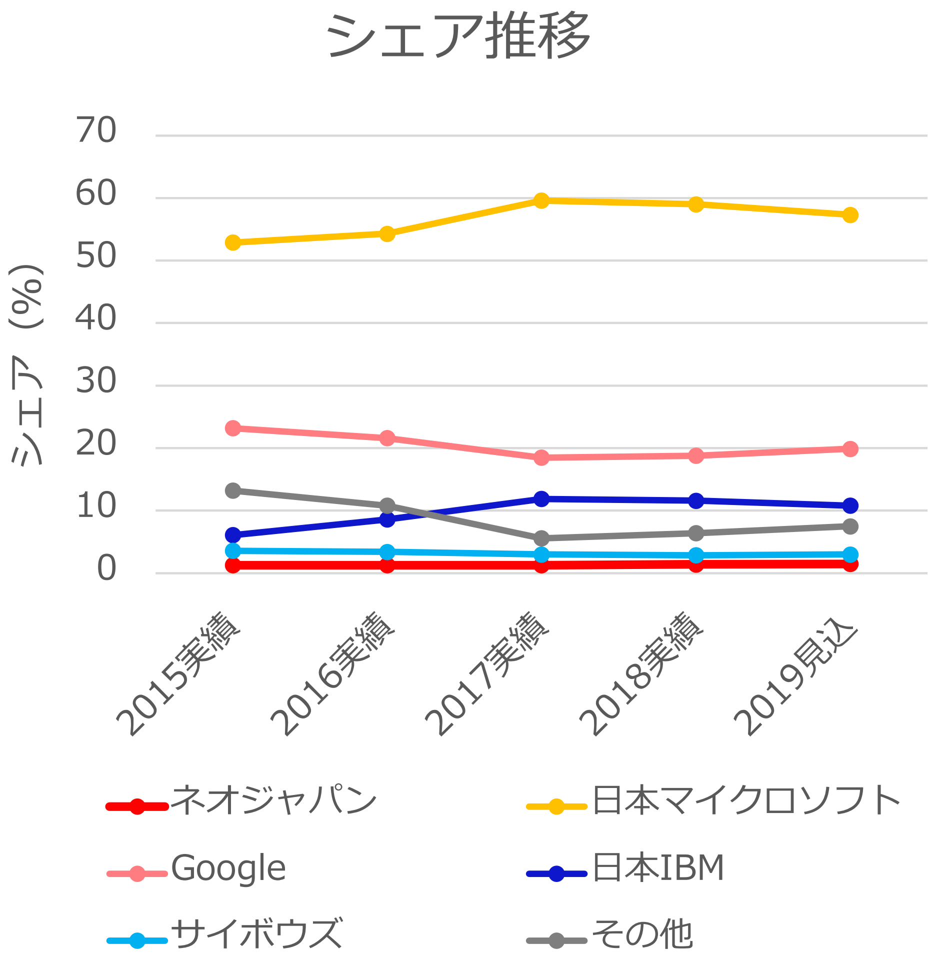
- 大規模組織向けパッケージ市場の新規ID数において、2017年よりトップシェアを維持
- 多機能かつ低コストである点を強みとして大手企業を中心に導入（中略）今後は公共（官公庁・地方自治体）への導入を進めていくことで、堅調な売上確保を見込んでいる

出典：富士キメラ総研

当社のポジショニング：クラウド市場

NEOJAPAN

グループウェアのクラウド市場はサービスの定義を広範囲においているため、メジャープレイヤーの中では5番目だが明確な販売戦略に基づく2桁成長と評価



出所：2016-2019ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

- 2019 年 4 月に他社では無料グループウェアサービス提供を終了するなど、有料クラウドサービス化が進み、企業に向けてリプレイスアプローチを進めていくことで売上拡大を図っているベンダーも多数みられている
- ネオジャパンは、SaaSにおいても多機能かつ低コストで利用できる点を訴求し拡販を進めており、中堅/中小企業への新規導入、大手企業からリプレース案件を獲得したことで、前年度比で 2 桁成長がみられている。
- 今後は、「desknet's NEO」の機能を補完する同社製品群とのクロスセルによって、既存のグループウェア製品を逸脱した機能性を訴求し、売上拡大を図っていく方針である

出典：富士キメラ総研

ネオジャパン製品

当社主力製品一覧

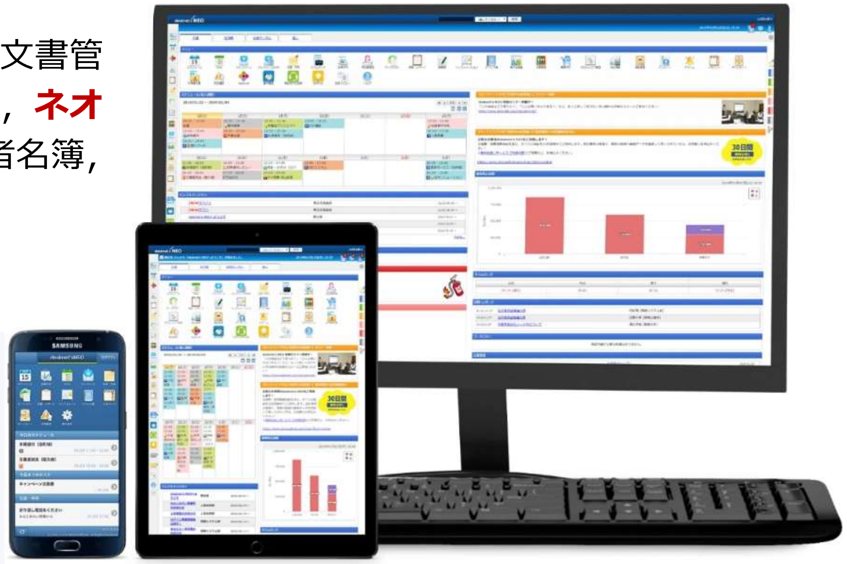
グループウェア「desknet's NEO」とは？

グループウェア
「業務の効率UPを目的とした、情報共有のためのソフトウェア」

グループウェア「desknet's NEO」27の提供機能と特徴

ポータル，ウェブメール，スケジュール，設備予約，ワークフロー，**安否確認**，文書管理，伝言・所在，プロジェクト管理，電子会議室，**アンケート**，回覧・レポート，**ネオツイ**，インフォメーション，ToDo，**議事録**，**来訪者管理**，**キャビネット**，利用者名簿，タイムカード，メモパッド，アドレス帳，**仮払精算**，**備品管理**，**購買予約**

＊ 赤字は当社独自の機能



現場を支える「使いやすさ」

はじめて触る人でも、直感的に使い始めることができる。
「やさしさ」と「わかりやすさ」で現場に寄り添い、仕事を支えます。

現場の課題を解決する「機能」

できることは、スケジュールや会議室予約、メールだけではありません。
現場がいま抱えている課題をグループウェアの枠にとらわれず解決します。

現場の声に応え続ける「実績」

390万ユーザー以上の導入実績。様々な規模・業種のお客様に活用されています。
定期的なバージョンアップでは、お客さまの声に応える機能改善に取り組んでいます。

業務アプリ作成ツール「AppSuite」とは？

NEOJAPAN

紙・メール・Excelで行われている業務を、誰でも簡単にアプリ化できるツール

ノンプログラミングでWebアプリを作れる

- マウスで部品を並べるだけでアプリが完成します。
- 作成したアプリはdesknet's NEOの1機能として公開できるので、社内の展開も容易です。

データを集計・グラフ化して共有

- アプリ上のデータを集計・グラフ化し、ポータルでの情報共有や、社内会議等での分析・報告に利用できます。

高度なアプリにも対応できる

- 関数計算、メール通知、データ連携、アクセス制御、データ一括出力など豊富な機能で社内システムを低コストに構築できます。

AppSuiteアプリライブラリ

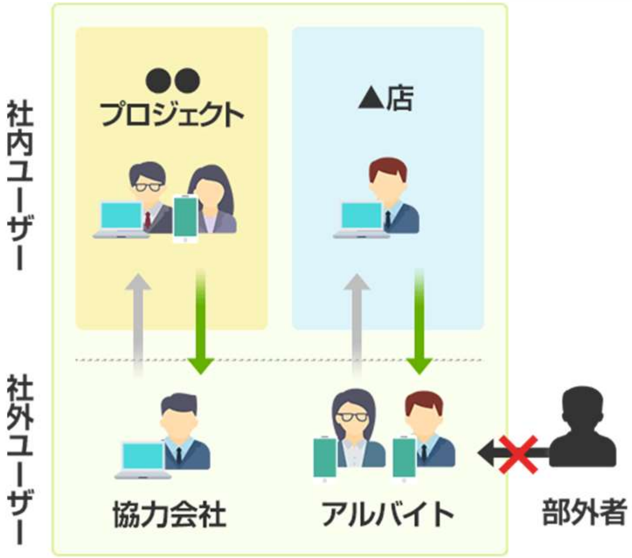
豊富なアプリを用意。自社の業務に合わせてカスタマイズすれば、今すぐ業務改善に活かせます。

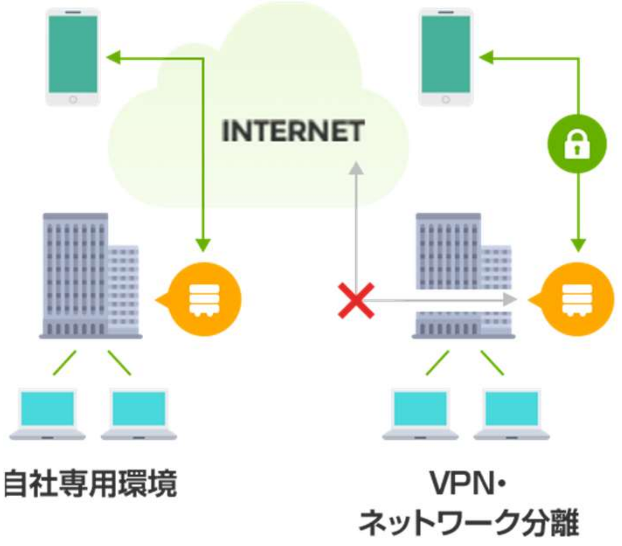
ビジネスチャット「ChatLuck」とは？

NEOJAPAN

ChatLuck（チャットラック）は、チームのコミュニケーションとグループワークの効率を上げる、メールに代わる新しいコミュニケーションツール

- 長年のグループウェア開発・提供ノウハウを最大限に活かして実現された、「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたチャットツール
- メールより早く電話より確実で、LINEより安全
- メールの非効率改善、PCを持たない業務現場でのIT活用、シャドーIT対策、テレワーク支援・ワークスタイル変革に効果大





ネオジャパン製品導入実績

導入企業・自治体　導入実績

導入企業・団体の一例

NEOJAPAN

- 業種、業態、規模を問わず、あらゆる企業・団体様にご利用いただいております
- 販売累計ユーザー数：430万ユーザー（2020年8月末時点）

官公庁
- んだ。秋田だ。みんなやさしいっ
- 日本のひなた宮崎県
- 北海道砂川市役所
- 栃木県さくら市役所
- 滋賀県彦根市役所
- 兵庫県淡路市役所
- 島根県大田市役所
- 沖縄県那覇市役所

製造
- 霧島 KIRISHIMA
- 三幸製菓
- 創業明治元年 濱田酒造株式会社
- 山陰酸素工業株式会社
- The Shoes of Japan ASAHI アサヒシューズ
- ORION
- RISO
- OWNDAYS
- LUMICA 株式会社ルミカ
- MIKIMOTO JEWELRY MFG. CO.,LTD.

サービス
- ハンバーグレストラン びっくりドンキー Thanks! 50th
- JA
- QB HOUSE
- SHIROYAMA HOTEL kagoshima
- 株式会社 鉄人化計画
- KORA おいしさと楽しさの創造企業 甲羅グループ
- Koyou Rentia
- PASONA TECH
- CHIBA JETS
- 人形町 今半

金融
- TFX TOKYO FINANCIAL EXCHANGE
- Kyushu FG
- 鹿児島銀行
- 肥後銀行
- 九州フィナンシャルグループ

建築・不動産
- 大成建設 For a Lively World
- Daiwa LifeNext
- ITOCHU 伊藤忠アーバンコミュニティ
- 株式会社エヌ・シー・エヌ
- MEZONET 株式会社 メゾネット

流通・小売
- 青柳総本家
- 卑弥呼
- 大垣書店 KYOTO since 1942
- ペットの専門店コジマ KOJIMA

学校・教育機関
- KU 学校法人神奈川大学
- 滋賀県立大学 THE UNIVERSITY OF SHIGA PREFECTURE
- 東京医療保健大学 TOKYO HEALTHCARE UNIVERSITY
- 亜細亜大学 ASIA UNIVERSITY
- ABC Cooking Studio

広告・出版
- スポニチ
- NNA Kyodo News Group
- dip ディップのバイト情報 バイトル

医療・福祉
- 船橋整形外科病院
- SHIP HEALTHCARE
- 札幌市社会福祉協議会
- 狛江市社会福祉協議会
- 中の湯 KYUJYUKAI

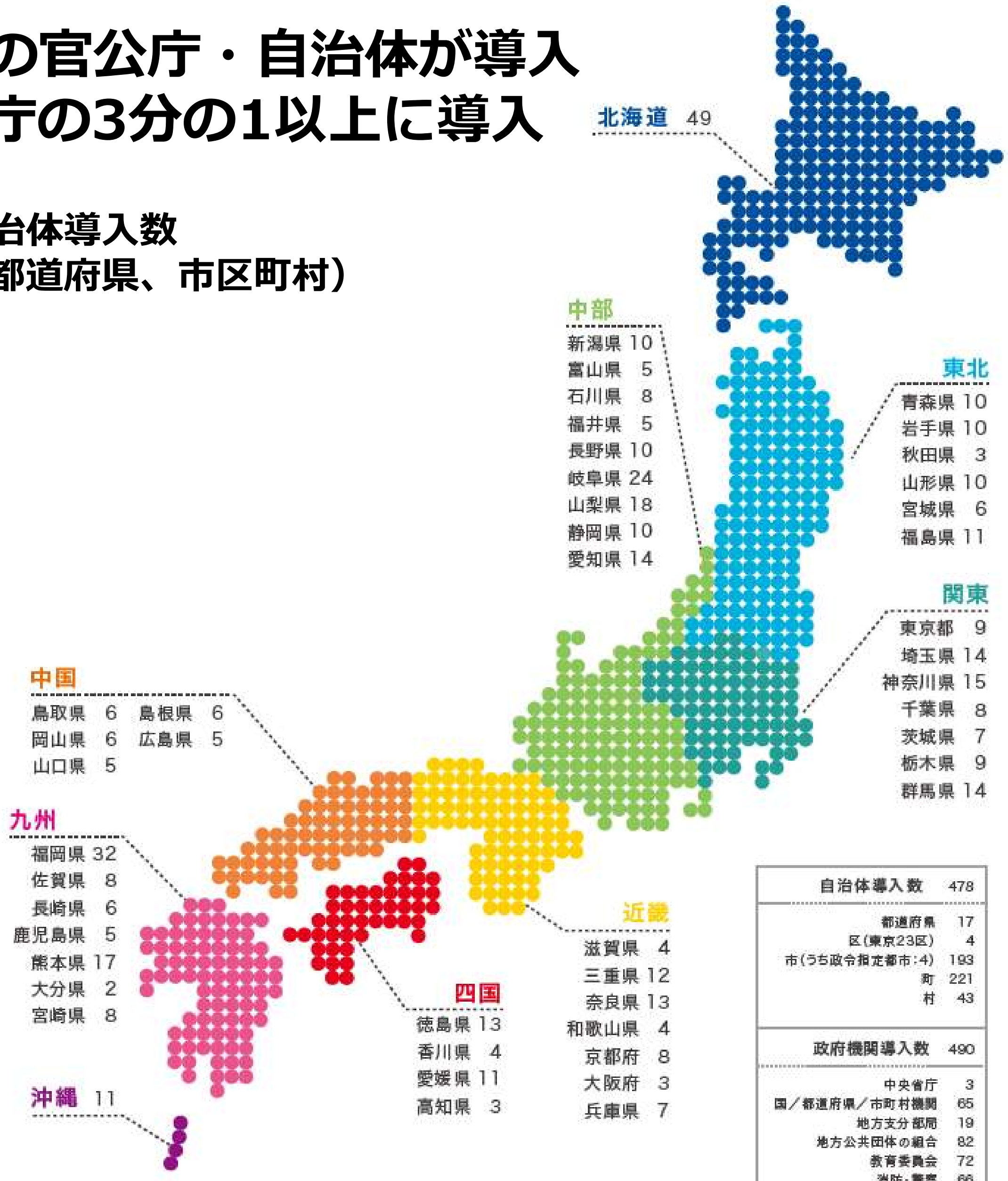
交通・運輸
- 宮交グループ
- EXING HUMAN NETWORK STATION
- SANKI
- ITO EXPRESS
- ANZEN

情報・通信
- inet
- ちばぎんコンピューターサービス株式会社
- 株式会社フジミック新潟

導入実績:自治体導入数

■ 960以上の官公庁・自治体が導入
■ 都道府県庁の3分の1以上に導入

自治体導入数
（都道府県、市区町村）



自治体導入数	478
都道府県	17
区（東京23区）	4
市（うち政令指定都市:4）	193
町	221
村	43
政府機関導入数	490
中央省庁	3
国／都道府県／市町村機関	65
地方支分部局	19
地方公共団体の組合	82
教育委員会	72
消防・警察	66
独立行政法人	21
公益法人	162

※2020年1月時点の集計結果

●desknet's導入数は、ライセンスの出荷件数です。1つの機関につき1件とカウントしています。
●地図上の数字は自治体（都道府県/市区町村）の導入数です。合併等で利用停止されたお客様は除外しています。

ご留意事項

NEOJAPAN

- 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、2020年9月10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、変更するものではございません。