

株式会社ネオジャパン

2021年1月期 決算説明資料

2021年3月31日

東京証券取引所市場一部
証券コード3921

1 コロナ禍の影響と取り組み 3

2 2021年1月期 決算概況 6

3 2021年1月期 トピックス 19

4 2022年1月期 業績予想 32

5 中長期の展望 34

Appendix 39

1

コロナ禍の影響と 取り組み

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



約250の法人・団体・教育機関などに、
弊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)

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
- 在宅勤務環境の整備のため全社員に
一律10万円の支給を実施

2

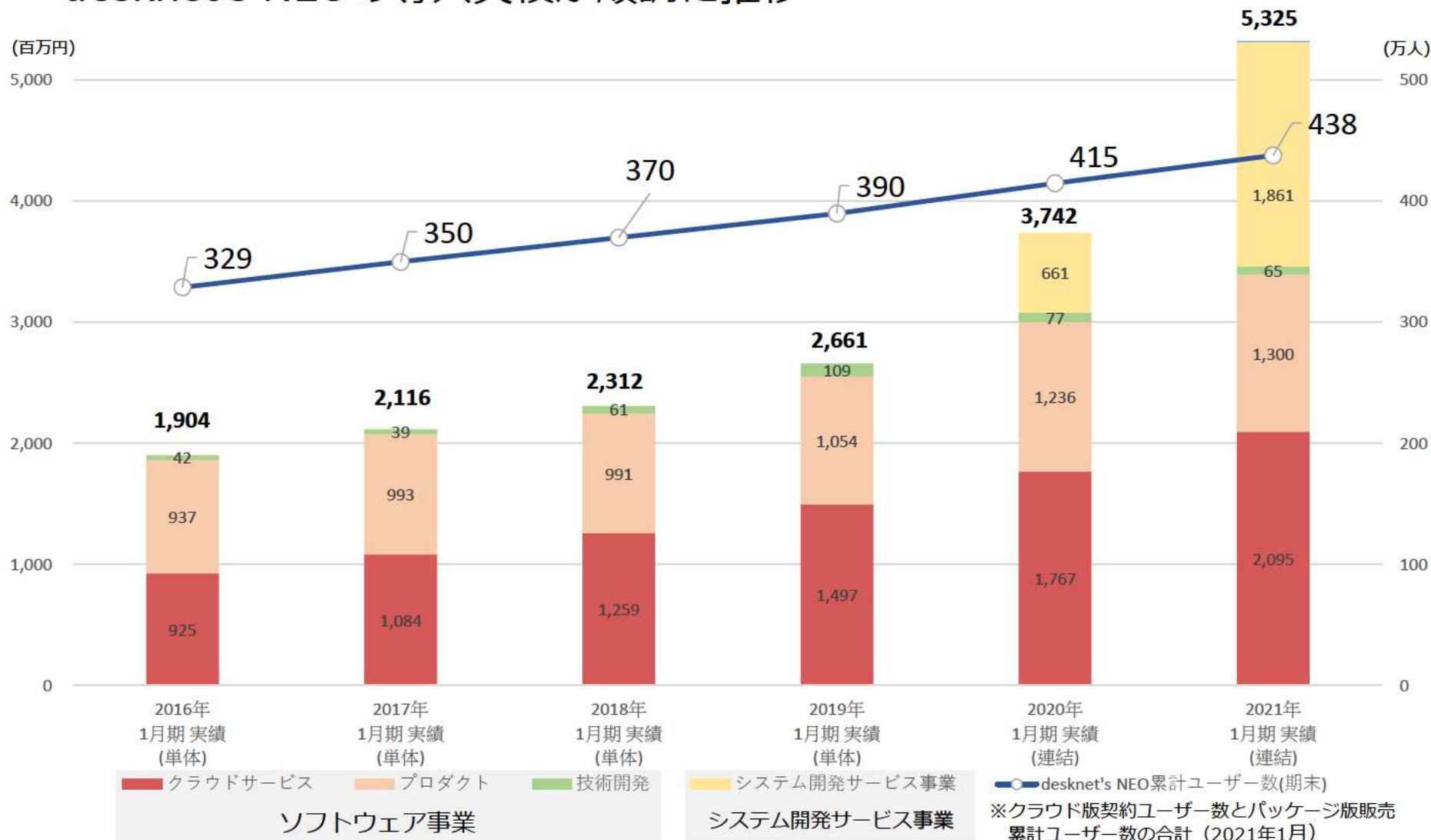
2021年1月期 決算概況

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。
2020年1月期は2019年10月から2020年1月までの4ヶ月分、2021年1月期は12ヶ月分を取り込んでおります。

	2021年1月期			(百万円)
	実績	(前年同期比)	(同増減率)	2020年1月期 実績
売上高	5,325	1,582	42.3%	3,742
売上原価	2,588	1,069	70.4%	1,519
売上総利益	2,736	512	23.1%	2,223
(売上総利益率)	(51.3%)	(-8.0%)		(59.4%)
販売費及び一般管理費	1,815	291	19.1%	1,524
営業利益	920	221	31.7%	699
(営業利益率)	(17.2%)	(-1.3%)		(18.7%)
経常利益	948	231	32.3%	717
(経常利益率)	(17.8%)	(-1.3%)		(19.2%)
親会社株主に帰属する当期純利益	677	182	36.8%	495
(当期純利益率)	(12.7%)	(-0.5%)		(13.2%)
ROE	16.4%	3.6%		12.8%
EPS	45.58円	12.20円		33.38円
一株当たり純資産	296.83円	37.14円		259.69円
配当	11.00円	3.50円		7.50円

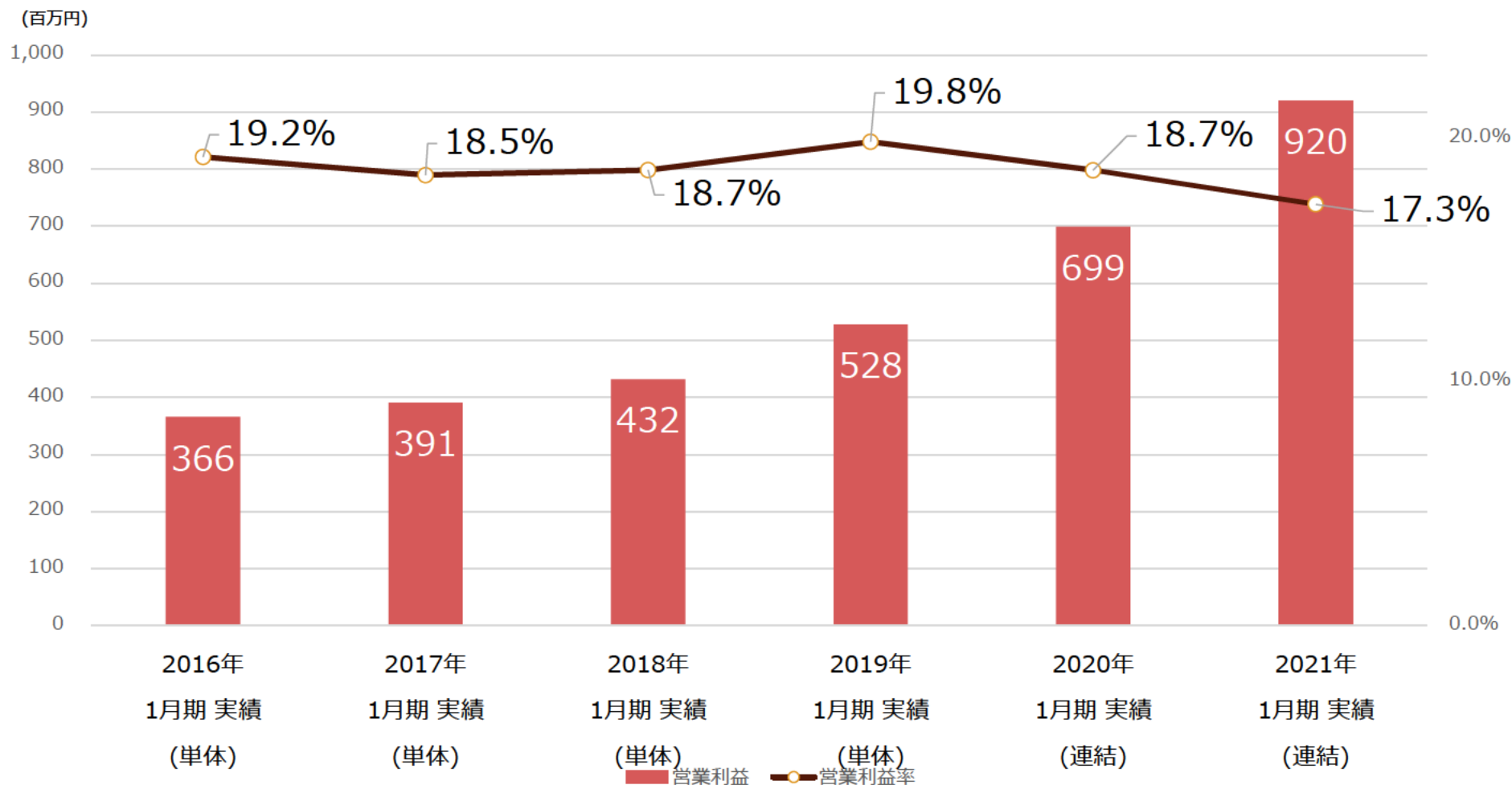
※子会社Pro-SPIRE社の連結取込期間が前年4ヶ月に対し当期は1年寄与したことで売上は大きく増加

- クラウドサービスが堅調に増加
- desknet's NEOの導入実績が順調に推移

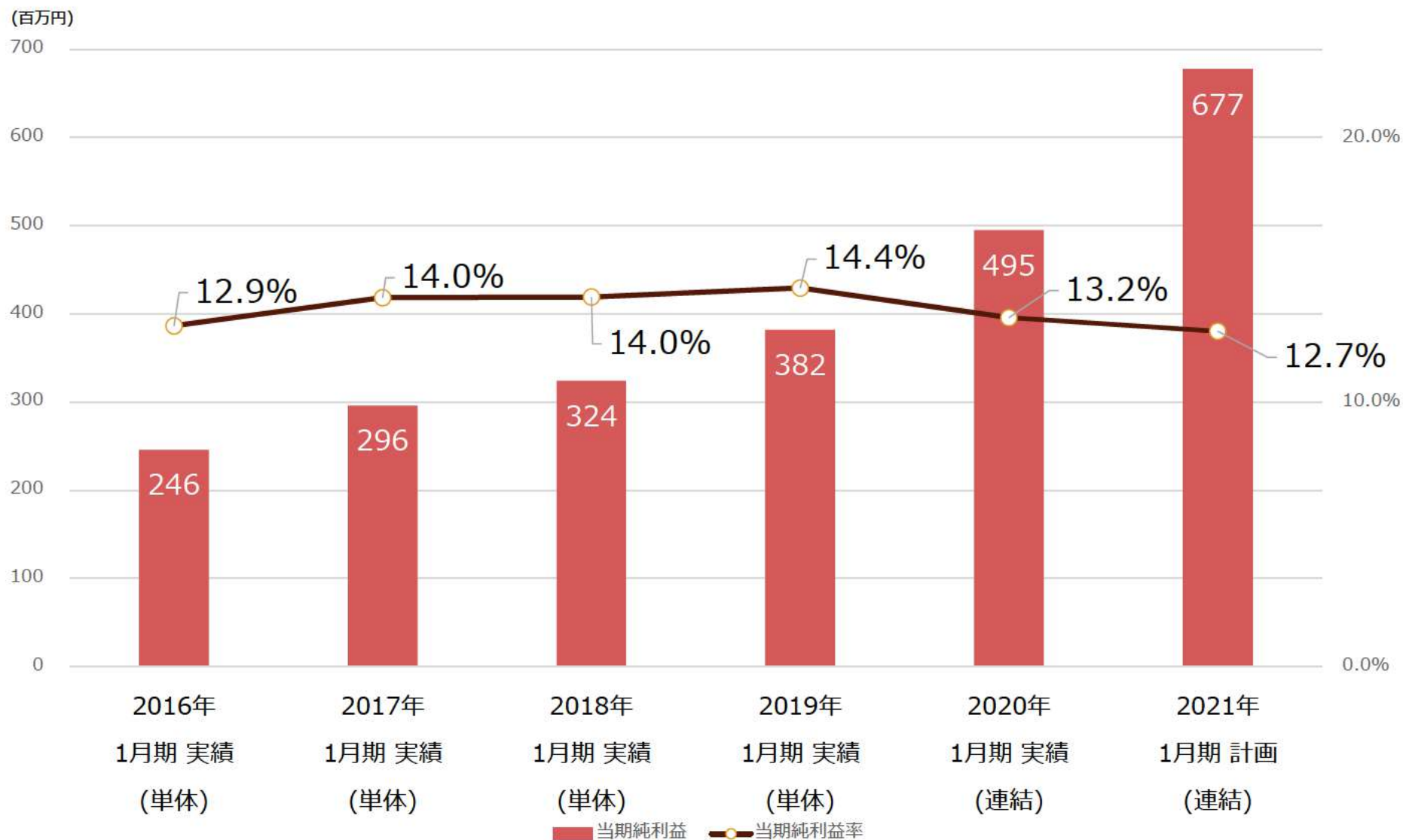


※子会社Pro-SPIRE社の連結取込期間が前年4ヶ月に対し当期は1年寄与したことで売上は大きく増加

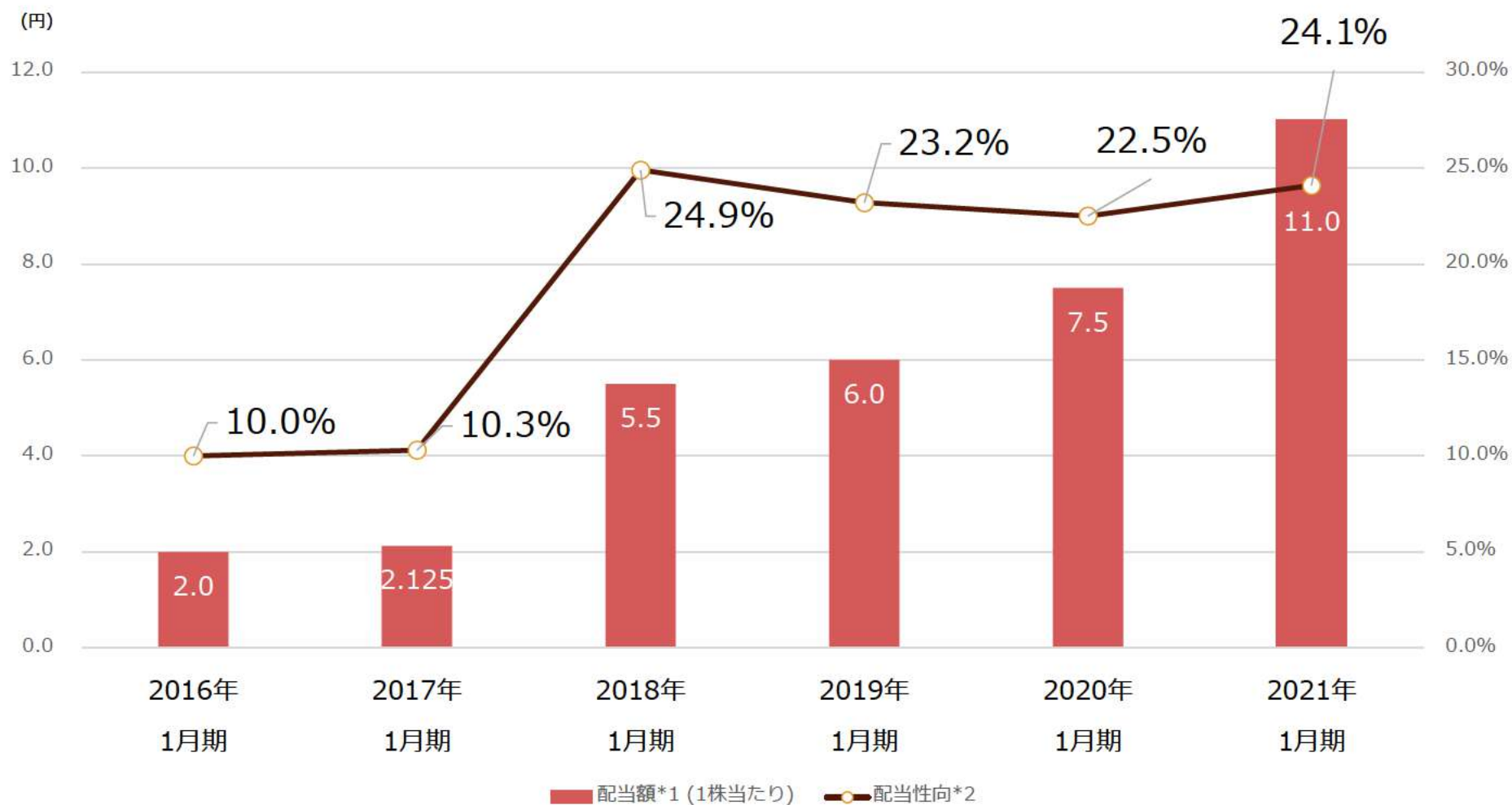
- 営業利益は、Pro-SPIRE社の連結への取り込み、ソフトウェア事業の売上増の影響で増加
- 営業利益率は、取り込んだシステム開発サービス事業との利益率の差の影響で減少



■ 純利益は前年より182百万円増加



■ 1株あたりの配当金は11.00円、配当性向24.1%



*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

(百万円)

	2020年 1月末	2021年 1月末	(増減)
資産合計	5,788	6,742	(+954)
うち 現金及び預金	2,996	3,385	(+388)
負債合計	1,931	2,311	(+379)
うち 有利子負債	154	100	(-53)
純資産合計	3,856	4,431	(+574)
株主資本	3,818	4,389	(+571)
(比率)	(66.0%)	(65.1%)	(-0.9%)

(百万円)

	2021年1月期 実績
フリーCF	+762
営業CF	989
投資CF	-227

- システム開発サービス事業は2020年1月期は4ヶ月分、2021年1月期は12ヶ月分を取り込んだことが要因

(百万円)

	2021年1月期			2020年1月期
	実績	(前年同期比)	(同増減率)	実績
売上高	5,325	1,582	42.3%	3,742
ソフトウェア事業	3,462	380	12.3%	3,081
システム開発サービス事業	1,884	1,222	184.7%	661
海外事業	4	4	-	-
(連結調整)	(-26)	(-25)	-	(0)
営業利益	920	221	31.7%	699
(営業利益率)	(17.3%)	(-1.4%)		(18.6%)
ソフトウェア事業	771	131	20.6%	639
(営業利益率)	(22.3%)	(1.5%)		(20.7%)
システム開発サービス事業	161	102	171.4%	59
(営業利益率)	(8.6%)	(-0.4%)		(9.0%)
海外事業	-12	-12	-	-
(営業利益率)	-	-		-

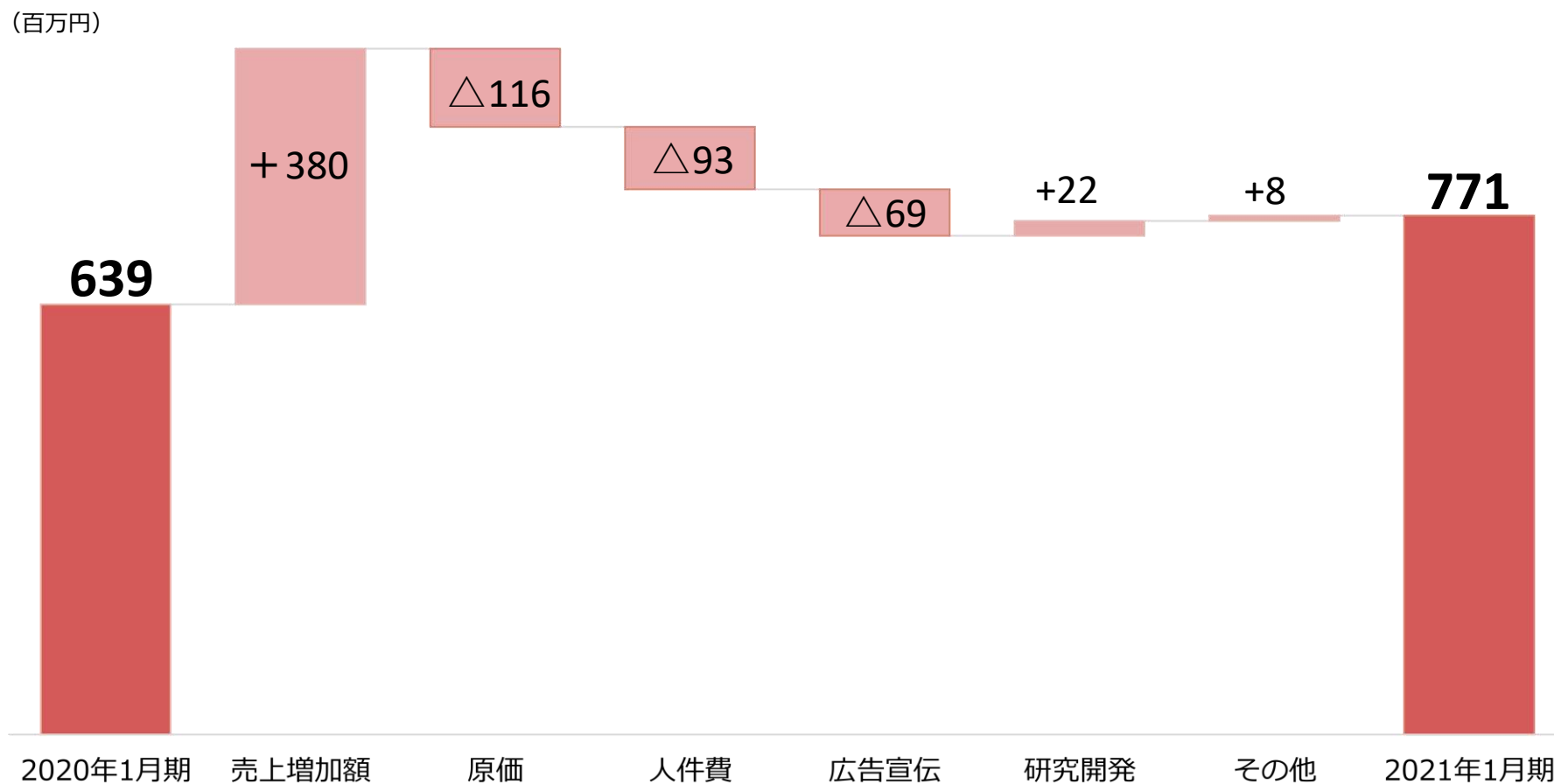
■ クラウドサービスの成長により、売上、利益ともに二桁成長

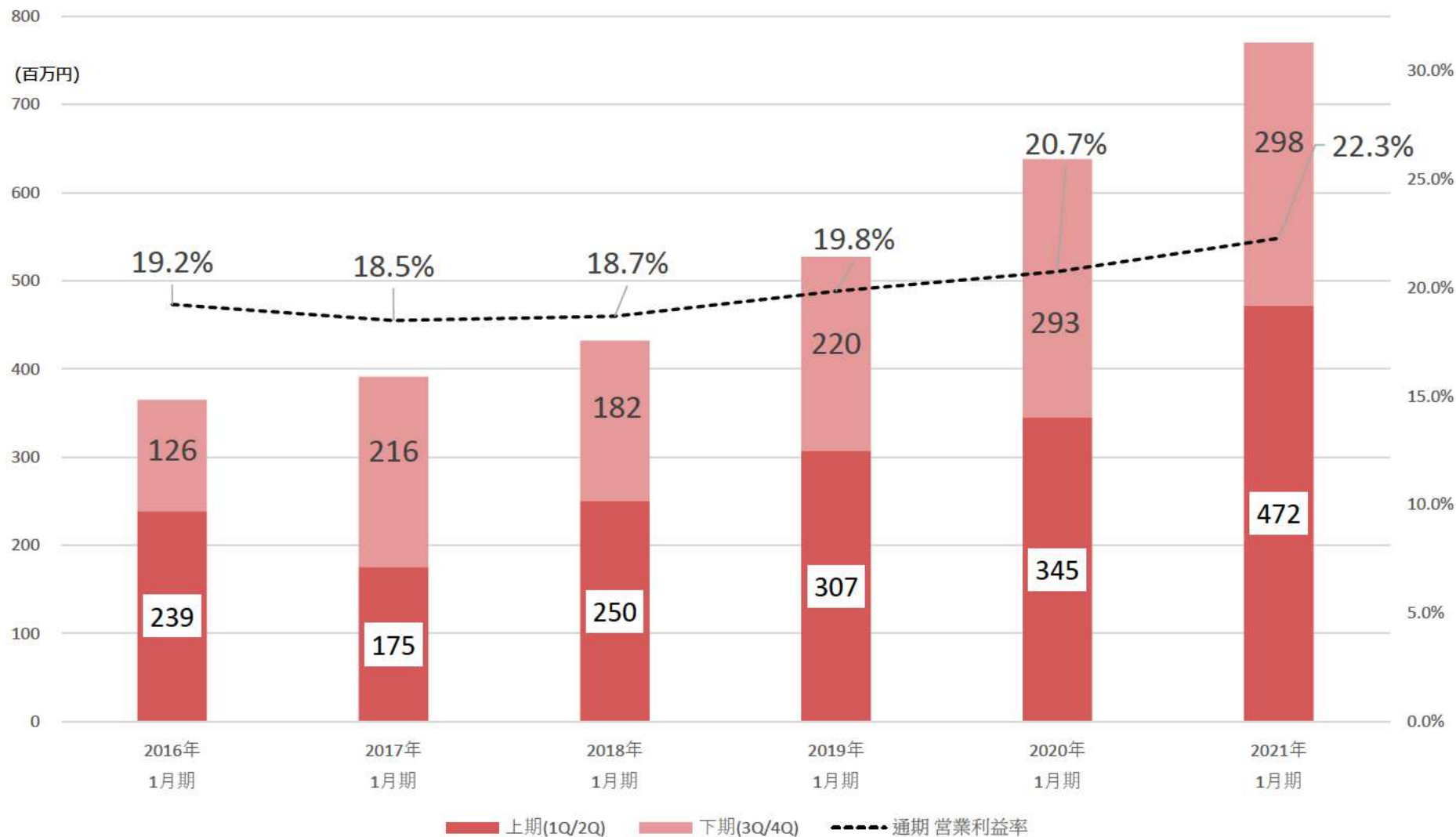
(百万円)

(百万円)

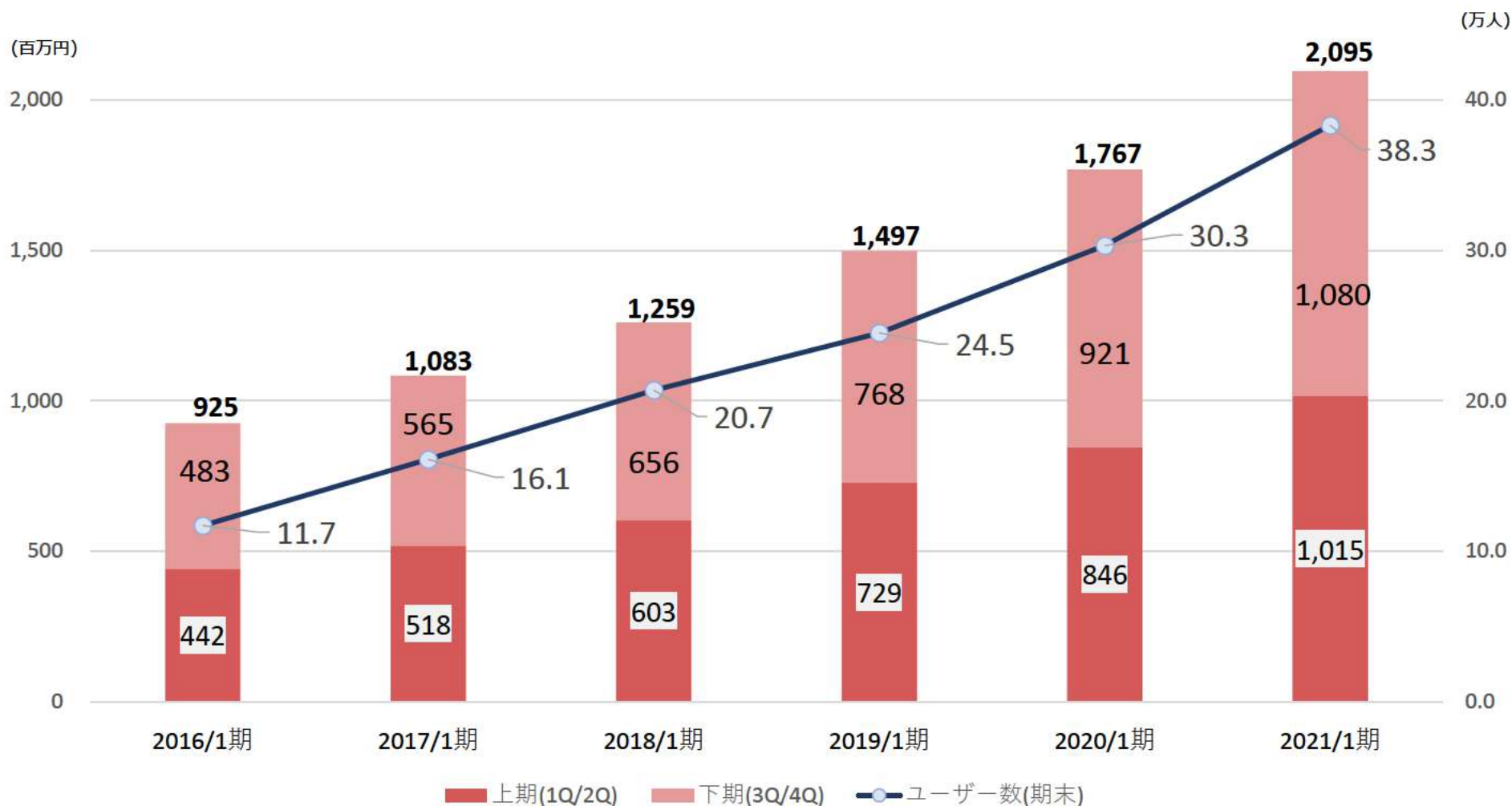
	2021年1月期			2020年1月期
	実績	(前年同期比)	(同増減率)	実績
売上高	3,462	(+380)	(+12.3%)	3,081
クラウドサービス	2,095	(+327)	(+18.5%)	1,767
(構成比)	(60.5%)	(+3.2%)		(57.4%)
プロダクト	1,301	(+65)	(+5.3%)	1,236
(構成比)	(37.6%)	(-2.5%)		(40.1%)
技術開発	65	(-12)	(-16.4%)	77
(構成比)	(1.9%)	(-0.6%)		(2.5%)
セグメント利益	771	(+131)	(+20.6%)	639
	(22.3%)	(+1.5%)		(20.7%)

■ セグメント利益は前年度より131百万円増加





■ ユーザー数の増加と共に売上が順調に拡大



- 連結取込期間が前年4ヶ月に対し、当期は1年寄与したことが増加要因

	2021年1月期			(百万円)	(百万円)
	実績	(前年同期比)	(同増減率)		2020年1月期 実績 (※)
売上高	1,884	(+1,222)	(+184.7%)		661
セグメント利益	161	(+102)	(+171.4%)		59

(※) 連結対象期間
2019年10月～2020年1月

3 2021年1月期 トピックス

- ① 製品強化
- ② Webマーケティング戦略
- ③ 海外展開
- ④ 企業ブランディング
- ⑤ 市場評価
- ⑥ ESG/SDGs

2020年12月
V6.0

スマートフォン・タブレット専用アプリ登場

「desknet's NEOスケジュールアプリ」を提供開始
リアルタイムのプッシュ通知が可能になりました。



2020年12月
V6.0

ワークフロー+AppSuiteで 今こそ「脱ハンコ」を実現

AppSuiteと連携により、
ワークフローの機能を最大限に活用できるようになりました。

AppSuiteで作成した
申請用紙が...

desknet's NEOの
ワークフローでそのまま利用できる!

日付	項目	用途	勘定科目	金額
2020/11/24	出張	交通費	旅費交通費	29000円
合計				12,345円

日付	項目	用途	勘定科目	金額
2020/11/24	出張	交通費	旅費交通費	29000円
合計				66,000円
支払金				70000円
差引差不足額				-4,000円

2021年1月
V4.0

desknet's NEO ポータルガジェット

desknet's NEOのポータルに埋め込み



2021年1月
V4.0

「後で読む」機能の追加

メッセージの対応忘れ・対応漏れを防止



コロナ禍の影響でリアルイベントの実施が難しくなるなか、
オンラインセミナーの実施回数を増加



- オンラインセミナー開催数：2.6倍（前年比）
- リード獲得数：1.8倍（前年比）

マレーシアにつづき、タイ国で子会社本格始動 ～ASEANを中心としたマーケットの拡大へ～

会社概要



会社名：NEO THAI ASIA Co., Ltd. (タイ王国)
設立：2021年2月23日
Director：渡辺 立哉、齊藤 晶議、常盤 誠
所在地：タイ王国バンコク市アソーク地区
事業内容：desknet's NEO, AppSuite, ChatLuckの
ライセンス販売、サポート
Webサイト：<http://www.neothai-asia.com/>

戦略

- 政府系機関・ローカル企業・日系企業への展開
- ASEAN全域におけるdesknet's NEOブランドの確立

活動計画

- ビジネス・サービス環境の構築
- 地場有力販売パートナーの確立
- タイ・マレーシア共同プロモーション
- 人材の採用

ブランディング施策の実施 自社イベントの開催、マス広告の活用

■ネオジャパン未来会議



■新聞一面広告 「#ぼっちワーク問題」



⑤市場評価：顧客満足度調査

2020年度 顧客満足度調査において
グループウェア／ビジネスチャット部門で
6年連続1位に！



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

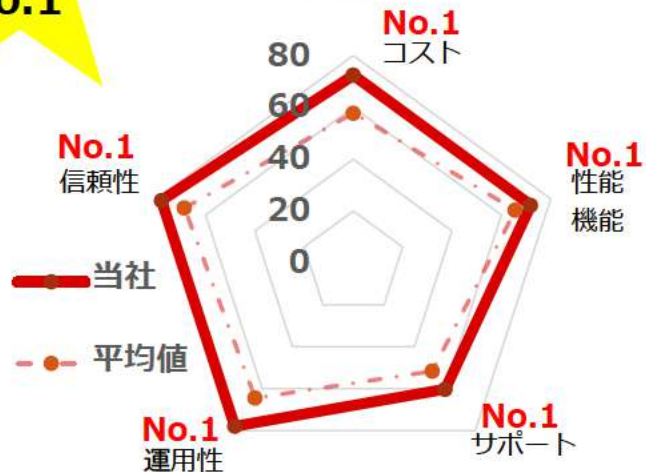
自治体ITシステム満足度調査においても
グループウェア／ビジネスチャット部門で
3年連続1位に！



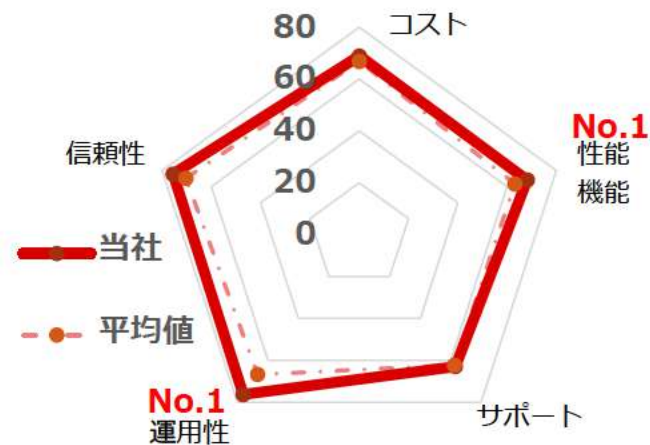
日経BP社発行「日経BPガバメントテクノロジー」誌2020年秋号
「日経BPガバメントテクノロジー 自治体ITシステム満足度調査」
グループウェア／ビジネスチャット部門第1位

全項目
No.1

満足度調査項目別
評価点



満足度調査項目別
評価点



IT製品比較・レビューサイト「ITreview」
グループウェア・ワークフロー2部門で
『desknet's NEO』が**8期連続**アワード受賞
ビジネスチャット部門では『ChatLuck』が**2期連続**アワード受賞



ITreview Grid Award 2021 Winter
グループウェア部門
Leader



ITreview Grid Award 2021 Winter
ワークフロー部門
Leader



ITreview Grid Award 2021 Winter
ビジネスチャット部門
High Performer

■総務省「テレワーク先駆者百選」に選定



■テレワーク推進賞（テレワーク促進部門）にて奨励賞を受賞



事業を通じた社会課題の解決と長期的な企業価値向上を目指し、
9つのマテリアリティ（経営課題）を策定

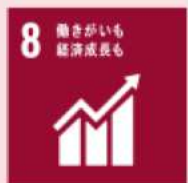
①健康で生産的な働き方の
実現支援

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

注目している社会課題



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

課題解決としての事業創出



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

サステナブルな
サプライチェーン



⑨持続可能な経営基盤
の構築

サステナブルな
経営基盤



経済産業省と日本健康会議による
「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に
認定されました。



弊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への取り組みを続けていきます。

4

2022年1月期 業績予想

- 売上、利益ともに堅調に増加を予想
- 人員増加等に伴う人件費・研究開発費増加や、海外事業関連費用の増加を計画

(百万円)

	2022年1月期			2021年1月期
	予想	(前年同期比)	(同増減率)	累計実績
売上高	5,717	391	7.4%	5,325
営業利益	948	27	3.0%	920
(営業利益率)	(16.6%)	(-0.7%)		(17.3%)
経常利益	980	31	3.3%	948
(経常利益率)	(17.1%)	(-0.7%)		(17.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益	679	1	0.3%	677
(当期純利益率)	(11.9%)	(-0.8%)		(12.7%)
EPS	45.62円	+0.04円		45.58円
年間配当金 (予想)	12.00円	+1.00円		11.00円
配当性向 (予想)	26.3%	+2.2%		24.1%

5 中長期の展望

既存のグループウェア事業を核に、新たなビジネスICT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。

■ 高付加価値化・製品連携

グループウェアを核として、より高付加価値のツールへと進化

■ クラウドサービス

■ プロダクト

バージョンアップと機能強化を継続

営業拠点拡大、営業力・マーケティング力の強化。グループウェア市場No.1を目指す

■ 新製品・新事業

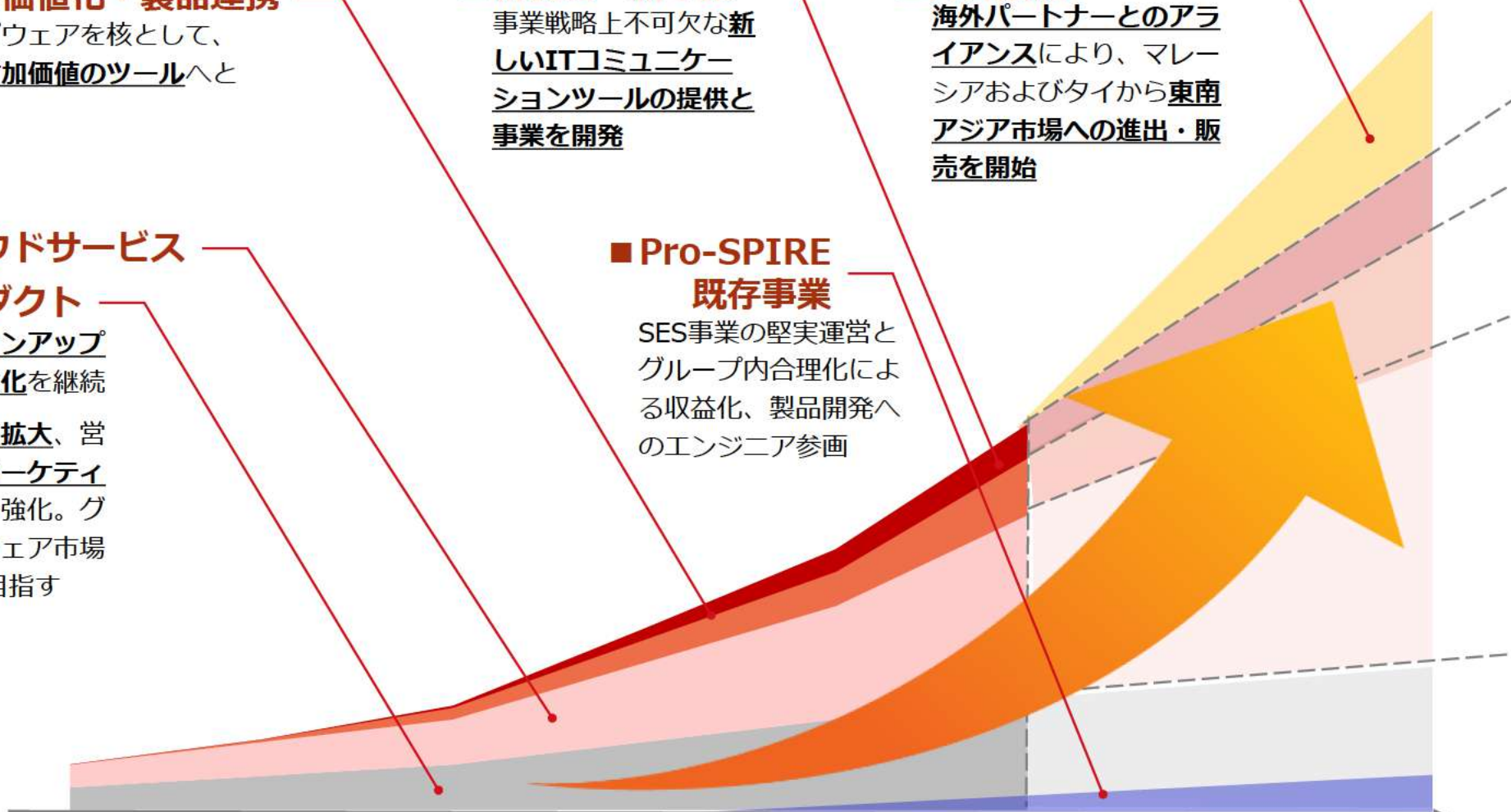
事業戦略上不可欠な新しいITコミュニケーションツールの提供と事業を開発

■ Pro-SPIRE 既存事業

SES事業の堅実運営とグループ内合理化による収益化、製品開発へのエンジニア参画

■ 海外展開

海外パートナーとのアライアンスにより、マレーシアおよびタイから東南アジア市場への進出・販売を開始



■ 市場ポジションと対外的評価（その1）

2030年

・ 市場ポジション

グループウェアの国内トップブランドへ

シェアNo.1、販売累計1000万ユーザー

・ グループ売上

グループとして年商100億円

対外評価

(※顧客満足度調査、パートナー満足度調査を対外評価の一つの指標とし、毎年度No.1を目指します。)

信頼のある高い技術力、先進的なITの実用化に対する、いち早い取り組み

『日本屈指のソフトウェア技術力を持つ会社』へ

プライム市場の選択

プライム市場を選択し、**企業価値のさらなる向上**を目指す

■ 市場ポジションと対外的評価（その2）

新市場区分 プライム市場移行を目指す

・ 2021年6月末を基準日として、東証の市場が再編成
弊社は国内外の投資家さまから広く投資をしていただくために、
プライム市場への移行を目指す。

【プライム市場移行への弊社の課題】
流通株式比率の低さ

【課題への対応策（コーポレートアクション）】
**弊社大株主である役員などの株式を戦略的に売却し、
流通株式比率を上げプライム市場への移行基準を達成**

引き続きプライム市場移行を目指し準備を進める。

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

NEOTHAI
ASIA

Appendix

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	2億9,530万円
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） NEO THAI ASIA Co., Ltd.（タイ王国）
拠点	本社：横浜 営業所：2拠点（大阪、名古屋）
従業員数	連結 256名（2021/1月末）

事業区分概要

ソフトウェア事業(3つの売上区分で構成)

- **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(子会社Pro-SPIREの事業領域)

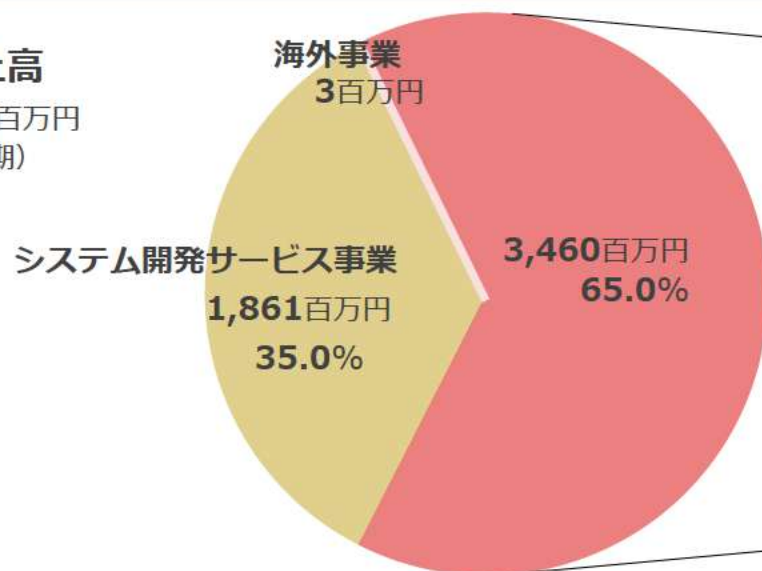
- 企業の情報システムやソフトウェアの設計・開発及び運用など総合的なITサービスを特定の分野で提供する事業です。

海外事業(海外子会社の事業領域)

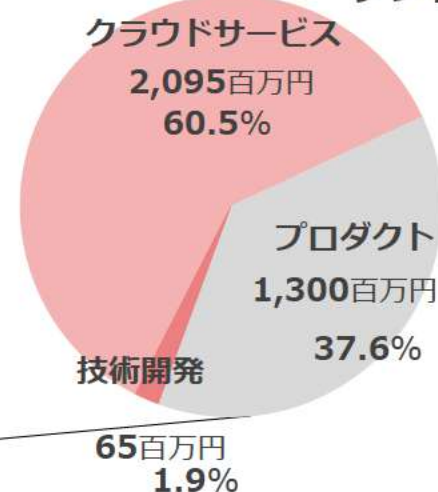
- 海外子会社3社が展開する事業です。

収益形態

連結売上高
5,325百万円
(2021/1期)



ソフトウェア事業売上高
3,460百万円
(2021/1期)



クラウドサービス（月額課金（サブスクリプションモデル））

■ 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

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)

* 赤字は弊社独自の機能



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。

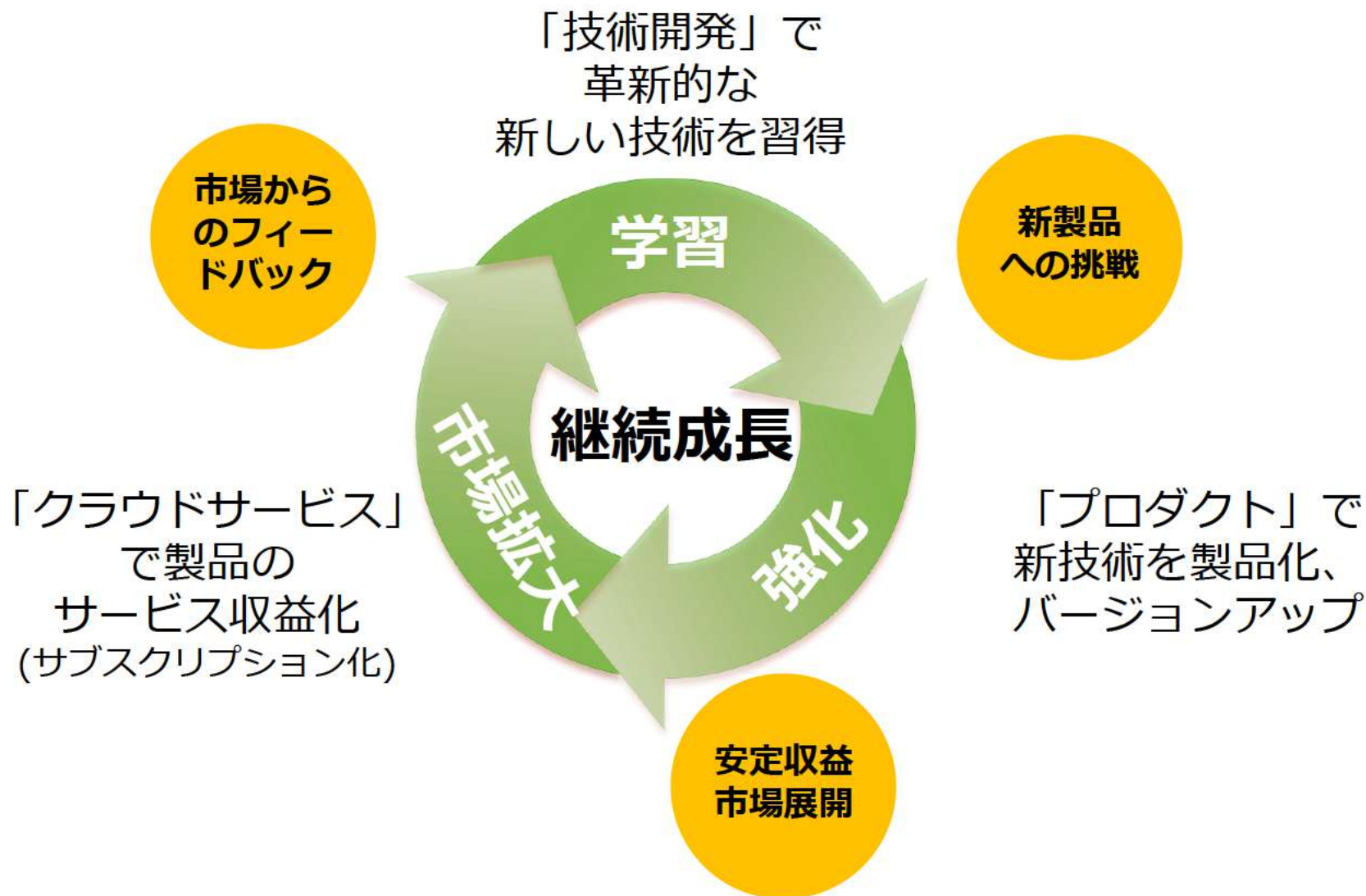
現場の課題を解決する豊富な「**機能**」

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・業種のお客さま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。

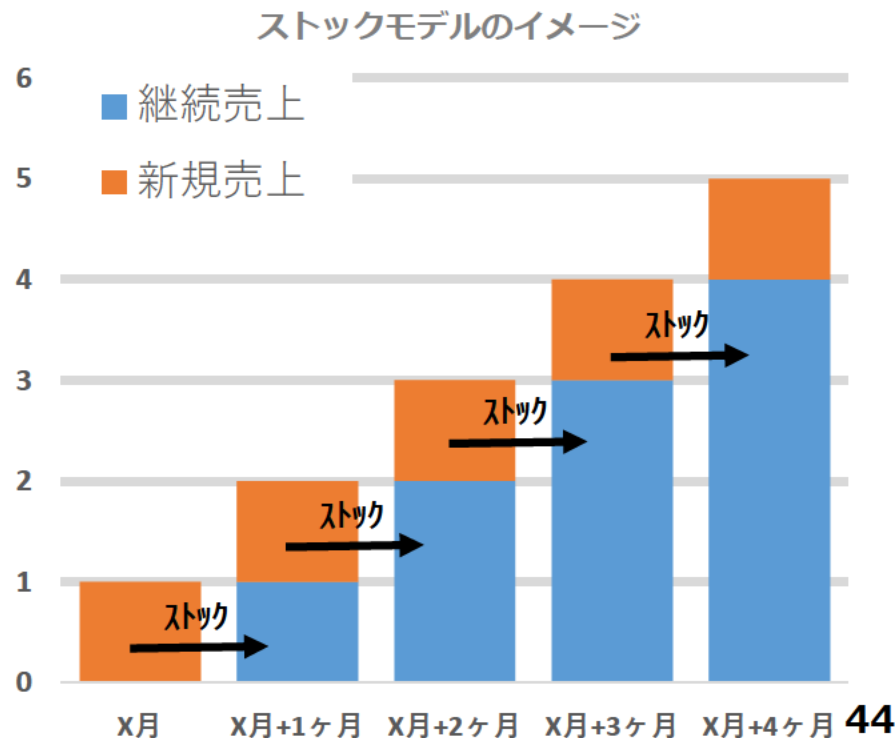
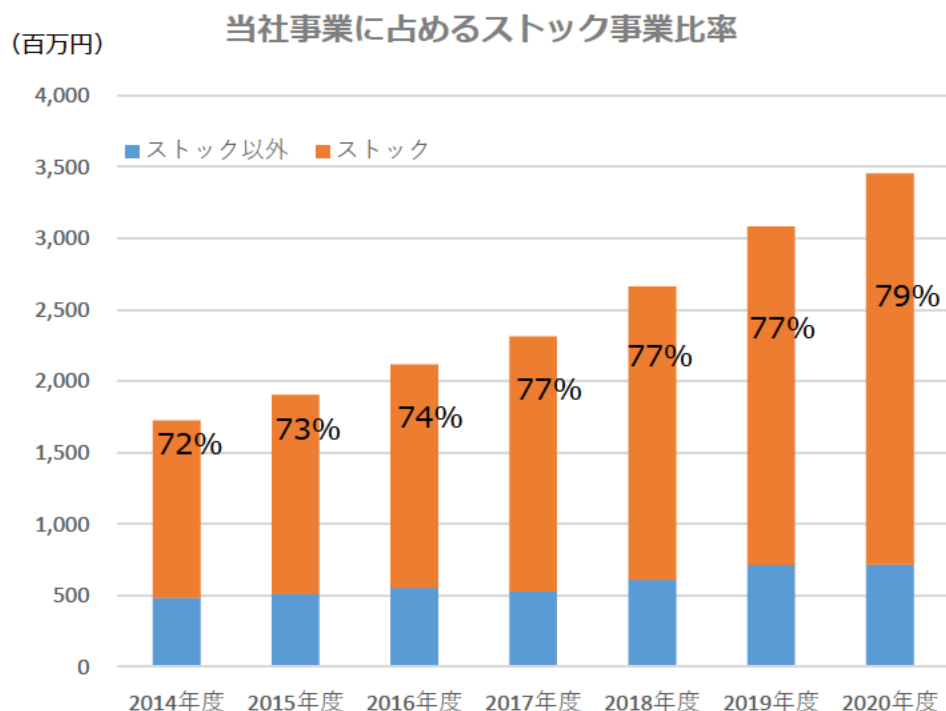
3つのモデルのサイクルで安定成長構造を形成



- 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。

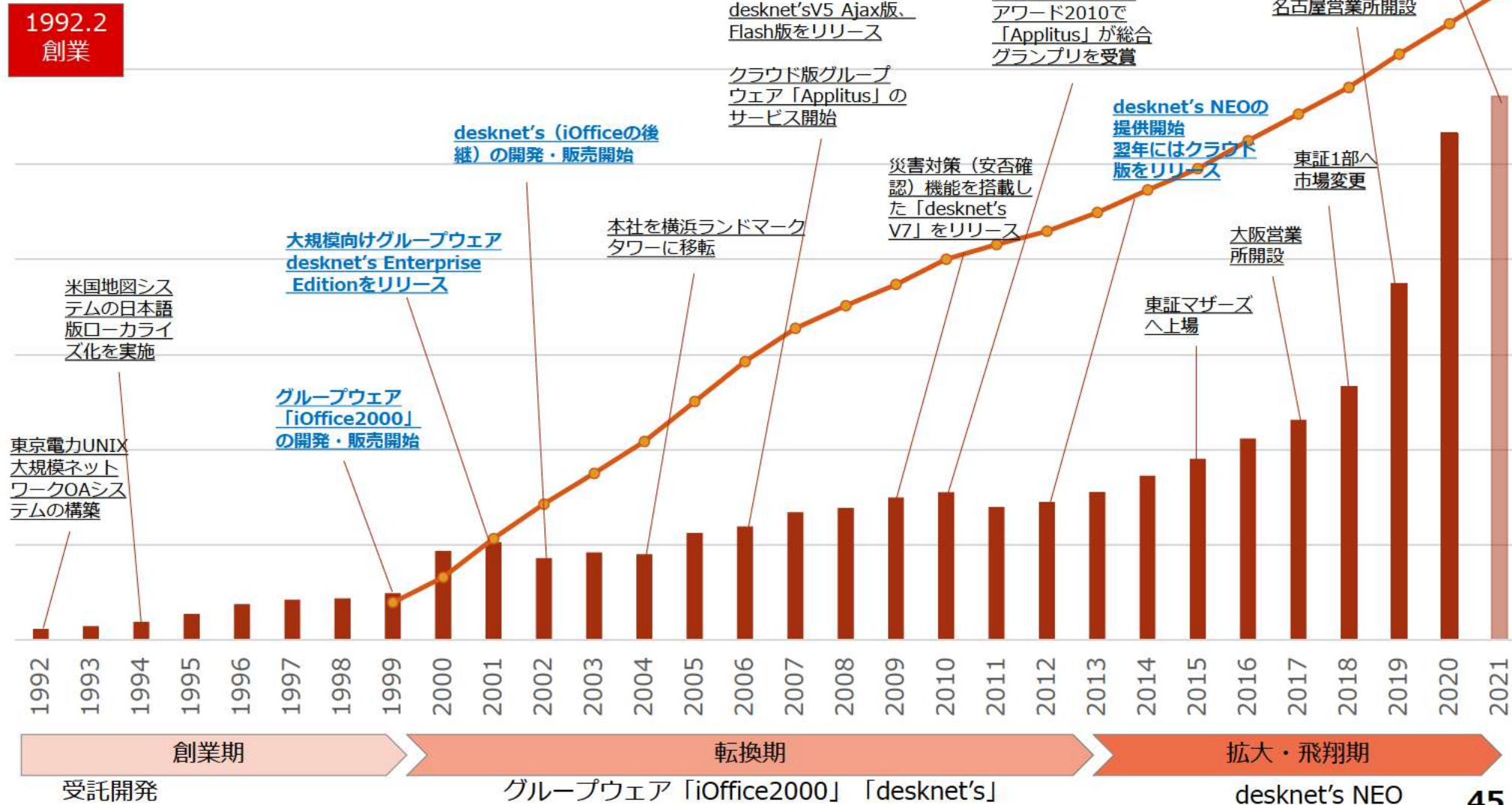
※サブスクリプションモデル (ウィキペディアより抜粋)

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。



売上高・desknet's累計ユーザー数推移

■ 売上高 ● ユーザー数

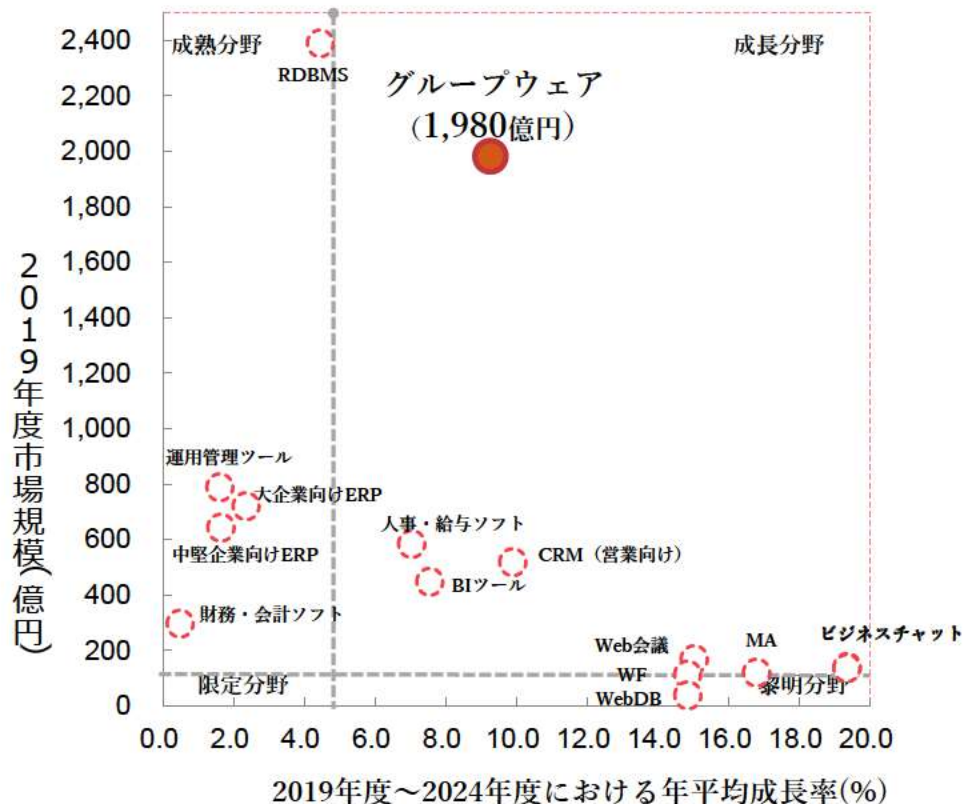


グループウェアビジネス

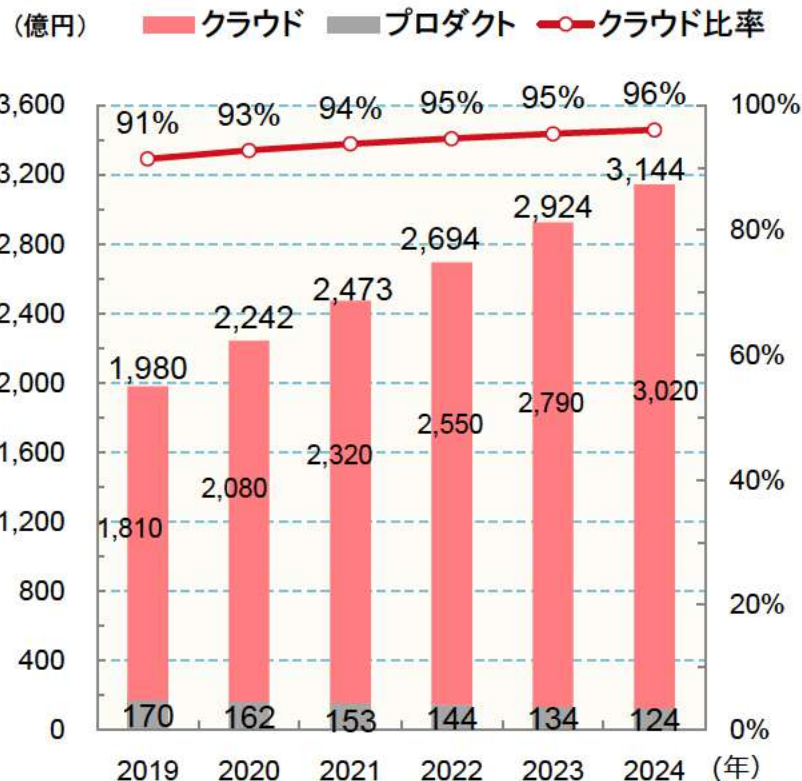
市場ポジションと狙い

2019年**1,980**億円から2024年**3,144**億円
 ⇒ 年率**9.7%**の成長予想 (SaaSは**10.8%**)

2019年度ソフトウェア市場規模 1兆3,717億円
 ソフトウェア市場全体平均成長率 7.7%



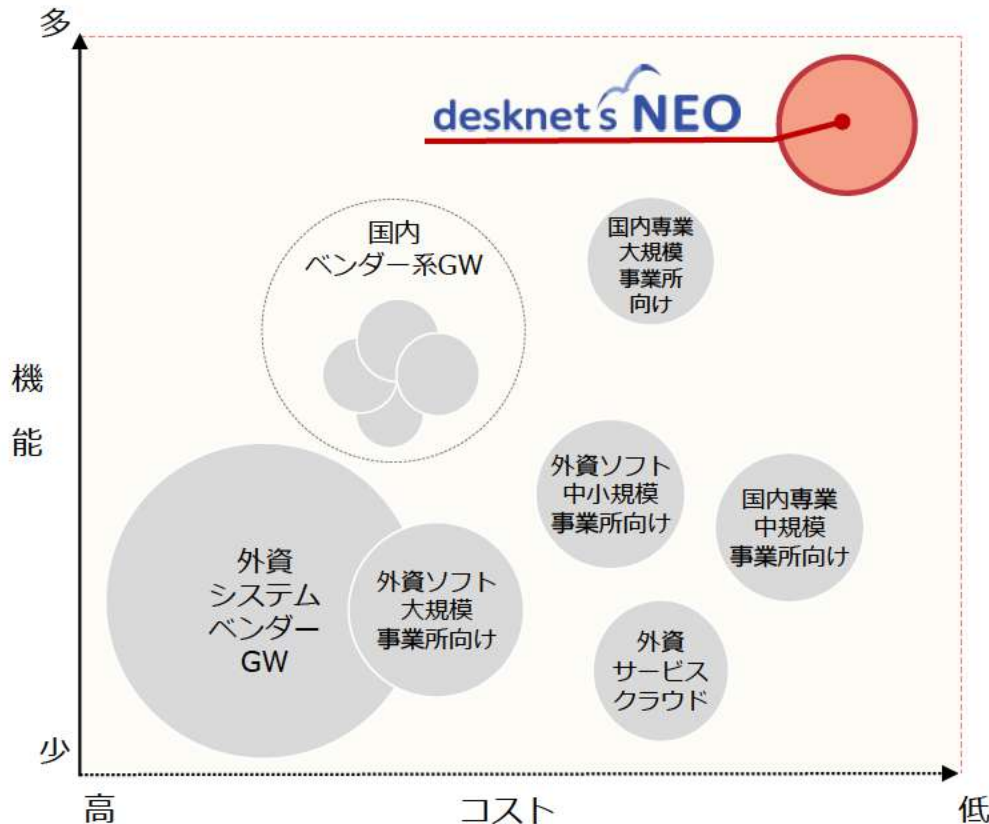
グループウェア市場規模の推移



出所：(株)富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場2020年版：ソフトウェア市場編

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、コスト面等では弊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

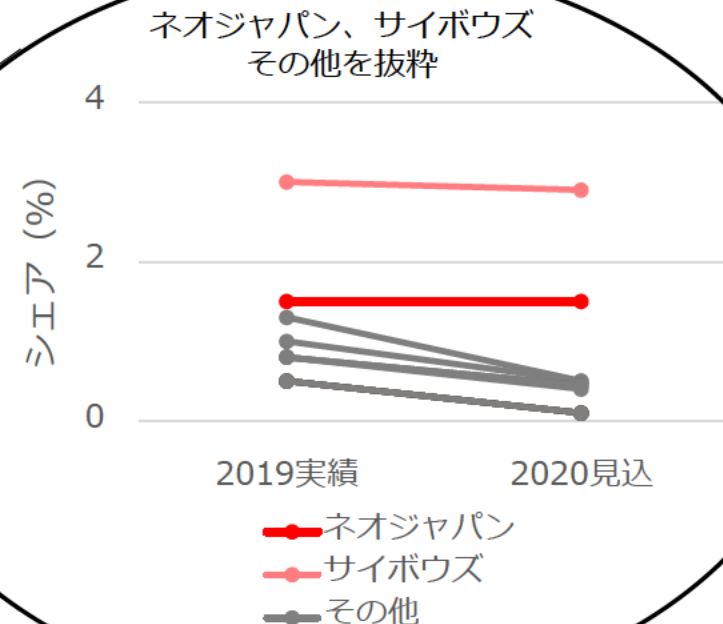
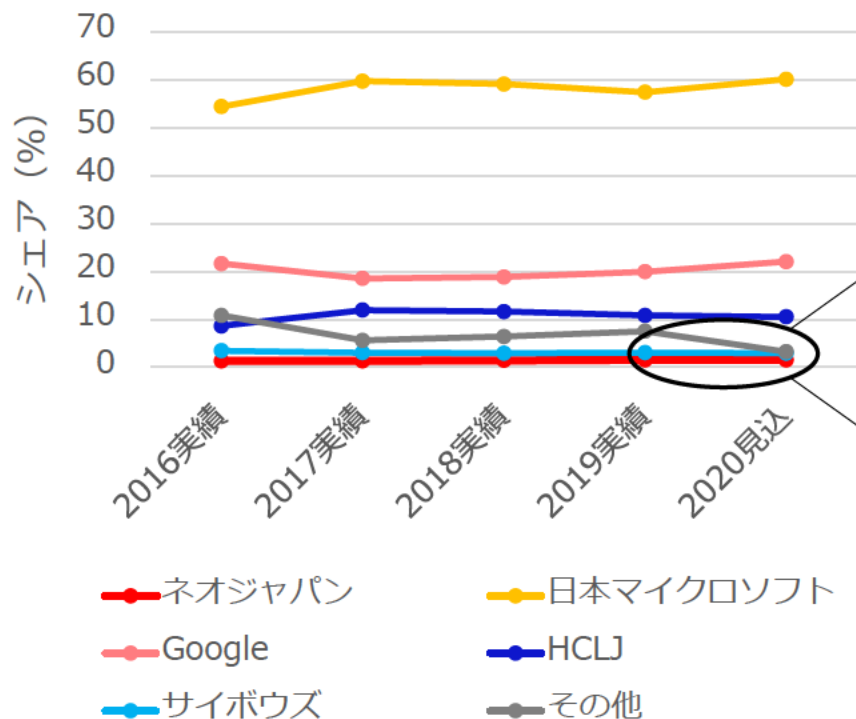
- 機能面では、外資系のサービスは、ローカライゼーション（日本語対応、日本の商習慣、ビジネス習慣など）への対応が不十分なこともあり、国内ベンダーの製品が上回る
- 弊社のシステムは27の基本機能数を備え、日系ベンダー他社のサービスよりも機能数で上回っています
- コスト面の比較では、外資系ベンダーは大企業向けのサービスが中心で、導入コスト、単位当たりコストとも高くなる傾向にあります
- 弊社システムの導入・運営コストは日系他社と比較し、クラウドサービスの場合約1/2（月額）。プロダクト（現地でのハードウェアを含んだインストールベース）でも、約1/2となっています

他社の無料グループウェアのサービス提供終了、有料クラウドサービス化が進行 コストパフォーマンスの良さが評価され、大手企業への導入も進む

- “ネオジャパンは、SaaSにおいても多機能かつコストパフォーマンスの良い点を訴求し大手企業への導入が進んだことから、2019年度は堅調な成長となった。今後も大手企業への新規導入に注力し、2020年度はさらなる売上拡大を目指す。”

※本統計上は大手のオフィススイートサービスが含まれるためメジャープレイヤーの中では5番目だが2桁成長が評価 出典：2017-2020ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

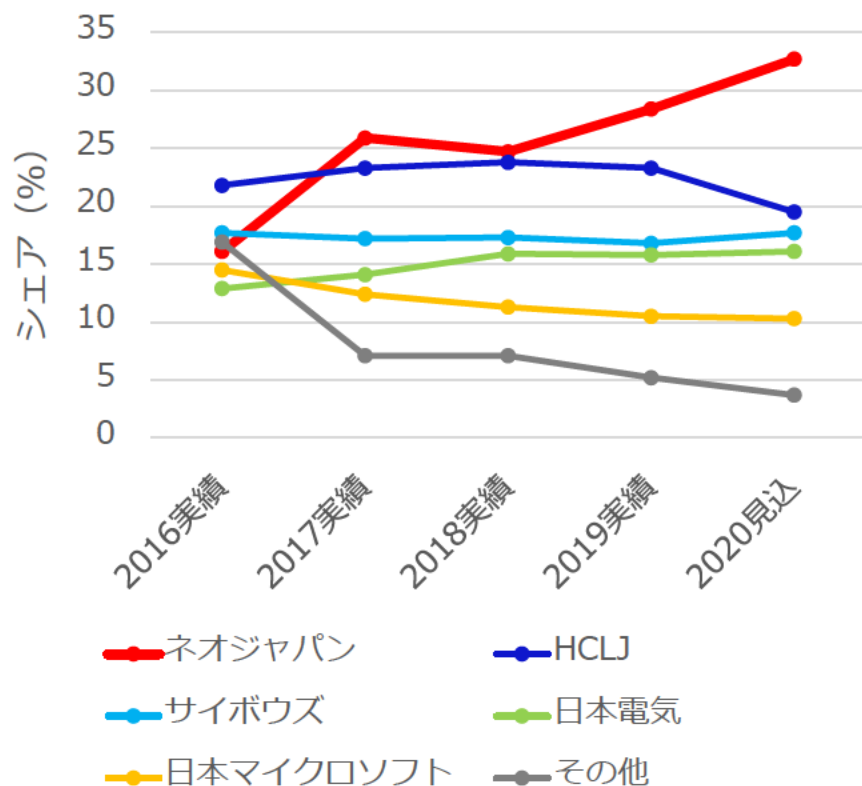
シェア推移



出典：2017-2020ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

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

シェア推移



- 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
- “コストパフォーマンスの良さを訴求し大手企業への導入が進んだことから、2019年度は堅調な成長となった。今後もコストパフォーマンスを求める大手企業への新規導入に注力し、2020年度はさらなる売上拡大を目指す。”

出典：
2017-2020ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

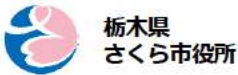
出典：2017-2020ソフトウェアビジネス新市場（富士キメラ総研）

導入実績：企業・団体の一例

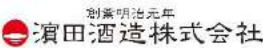
- 業種、業態、規模を問わず、あらゆる企業・団体さまにご利用いただいております
- 累計438万ユーザー以上（2021年1月現在）

※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

官公庁



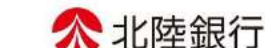
製造



サービス



金融



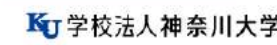
建築・不動産



流通・小売



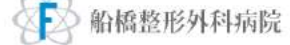
学校・教育機関



広告・出版



医療・福祉



交通・運輸



情報・通信



導入実績:自治体導入数

- 1000以上の自治体・政府機関が導入
- 都道府県庁の3分の1以上に導入



※2021年3月時点の集計結果です。

- 導入実績はパッケージ版の累計出荷件数、およびクラウド版の契約数の合計です。
- 1つの機関につき複数の契約がある場合、1件とカウントしています。
- 地図上の数値は自治体（都道府県/市区町村）の導入実績です。合併等で利用停止されたお客さまは除外しています。

desknet's NEO

多機能＋低コストで
働き方改革・テレワークを支える
グループウェア

3分でわかる デスクネットs ネオ



PC・スマートフォンで動画を
ご覧いただけます

NEOJAPAN

AppSuite

非効率な社内業務を
簡単にシステム化できる
業務アプリ作成ツール

4分でわかる アップスイート



PC・スマートフォンで動画を
ご覧いただけます

NEOJAPAN

ChatLuck

大規模・オンプレミス導入対応
セキュリティ特化型
ビジネスチャット

90秒でわかる チャットラック



PC・スマートフォンで動画を
ご覧いただけます

NEOJAPAN

QRコードを読み込むことで
サービスの説明動画がご覧になります

- 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、2021年3月31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。