

2024年1月期
第1四半期決算説明資料

NEOJAPAN

東証プライム市場(3921)

2023年6月14日

01	会社及び事業概要	03
02	2024年1月期1四半期 業績ハイライト	13
03	2024年1月期 通期業績見通し	30
04	中期業績目標及び成長戦略	34
05	トピックス	45
06	Appendix	54

会社及び事業概要

NEOJAPAN

ソフトウェア事業

従業員数148名

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

NEO THAI
ASIA
海外事業

Coming soon

タイ

フィリピン

マレーシア

日本

DEL CUI
海外事業

アメリカ

NEO REKA
ASIA
海外事業

Pro-SPIRE

従業員数113名

システムインテグレーション及び、クラウドインテグレーション事業を手掛ける

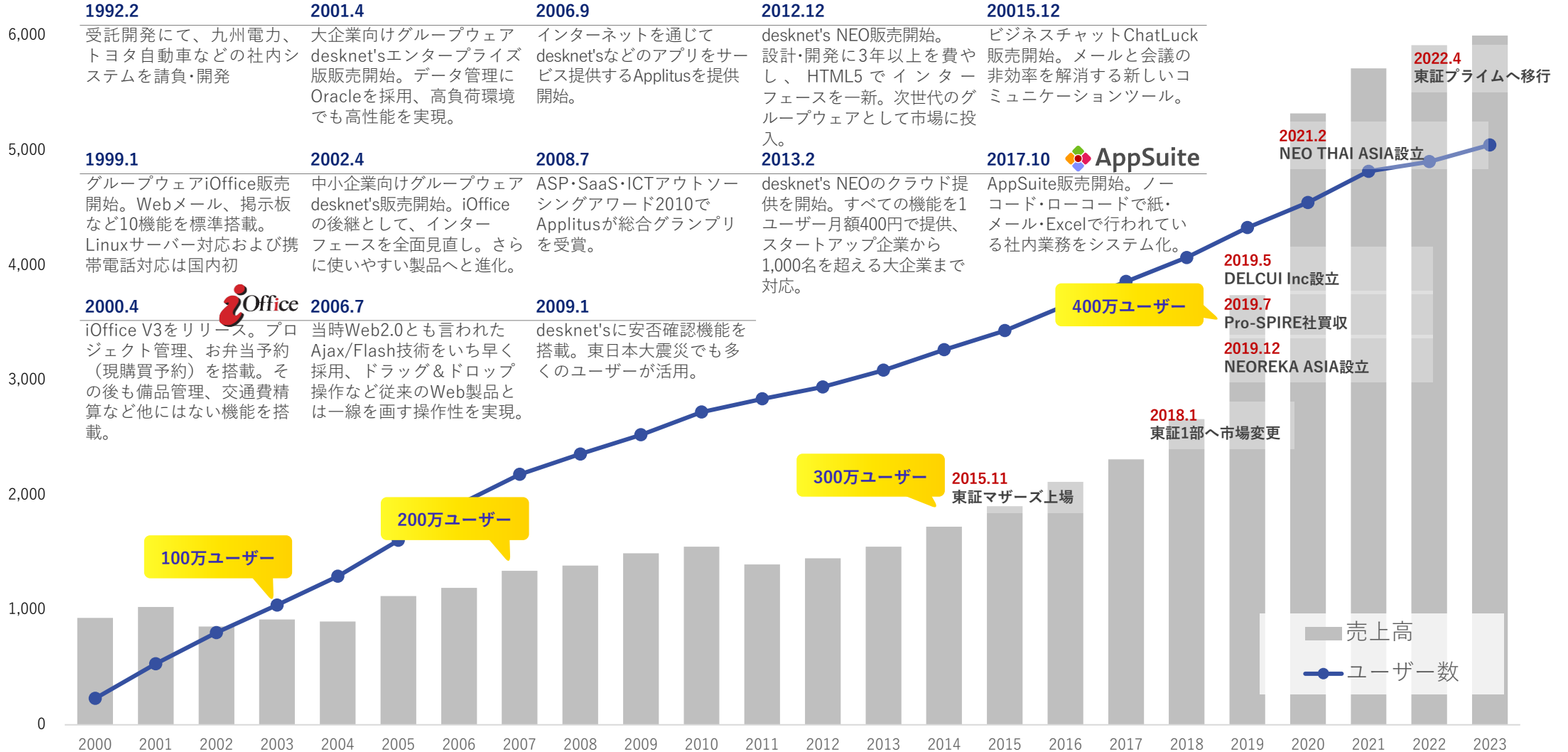
NEOJAPAN

deskNET'S

Applitus

desknet's NEO

ChatLuck



1992.2
受託開発にて、九州電力、トヨタ自動車などの社内システムを請負・開発

1999.1
グループウェアiOffice販売開始。Webメール、掲示板など10機能を標準搭載。Linuxサーバー対応および携帯電話対応は国内初

2000.4
iOffice V3をリリース。プロジェクト管理、お弁当予約（現購買予約）を搭載。その後も備品管理、交通費精算など他にはない機能を搭載。

2001.4
大企業向けグループウェア desknet'sエンタープライズ販売開始。データ管理にOracleを採用、高負荷環境でも高性能を実現。

2002.4
中小企業向けグループウェア desknet's販売開始。iOfficeの後継として、インターフェースを全面見直し。さらに使いやすい製品へと進化。

2006.7
当時Web2.0とも言われた Ajax/Flash技術をいち早く採用、ドラッグ&ドロップ操作など従来のWeb製品とは一線を画す操作性を実現。

2006.9
インターネットを通じて desknet'sなどのアプリをサービス提供するApplitusを提供開始。

2008.7
ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2010で Applitusが総合グランプリを受賞。

2009.1
desknet'sに安否確認機能を搭載。東日本大震災でも多くのユーザーが活用。

2012.12
desknet's NEO販売開始。設計・開発に3年以上を費やし、HTML5でインターフェースを一新。次世代のグループウェアとして市場に投入。

2013.2
desknet's NEOのクラウド提供を開始。すべての機能を1ユーザー月額400円で提供、スタートアップ企業から1,000名を超える大企業まで対応。

2015.12
ビジネスチャットChatLuck販売開始。メールと会議の非効率を解消する新しいコミュニケーションツール。

2017.10
AppSuite販売開始。ノーコード・ローコードで紙・メール・Excelで行われている社内業務をシステム化。

2018.1
東証1部へ市場変更

2015.11
東証マザーズ上場

100万ユーザー

200万ユーザー

300万ユーザー

400万ユーザー

2019.5
DELCUI Inc設立

2019.7
Pro-SPIRE社買収

2019.12
NEOREKA ASIA設立

売上高

ユーザー数

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

私たちの提供するサービスは
鉄道・電力・建設などの社会インフラ企業をはじめ、業種、規模を問わず多くの組織で働く方を支えています。

当社の主力製品であるdesknet's NEOの累計販売数は500万人に達しようとしており、ネオジャパンは新たなフェーズを迎えました。

TV CMの放映をはじめ、今後も様々な施策を検討しており、皆様にはネオジャパンを身近に感じていただける機会が増すことと考えております。

足元ではAIを活用した新たなグループウェアの形を模索しており、今まで以上に魅力的な製品をお届けできることと考えております。

一同一丸となって新たなフェーズに挑んで参りますので引き続きネオジャパンにご期待ください。

齋藤 晶議



製品概要

1. desknet's NEO

2. AppSuite

3. ChatLuck

全ての組織のDX推進を支えるオールインワン業務改善プラットフォーム

グループウェア「desknet's NEO」

業務の情報が「集まる、見える」

業務に欠かせない情報が一か所に集まることで、情報伝達と共有のスピードアップを実現します。部署や拠点を越えたコミュニケーションを行うことができます。

スケジュール共有の「効率化」

紙、FAX、表計算ソフトを使用したスケジュール、設備の予約管理をグループウェアでデジタル化。複数人の予定調整から会議室、プロジェクトなどの設備の予約まで、一度に行えるようになります。

申請・承認業務の「スピードアップ」

出張申請、日報などあらゆる申請をグループウェアで一元管理。外出先からも申請・承認を進められるようになります。書類の印刷やメールへのファイル添付の手間も削減されます。

NEOJAPAN



27のアプリが標準搭載



製品概要

1. desknet's NEO

2. AppSuite

3. ChatLuck

紙・メール・Excelで行われている業務を誰でも簡単にWebアプリ化できる

ノーコード業務アプリ作成ツール「AppSuite」 NEOJAPAN

ノンプログラミングでWebアプリを「簡単」に作れる

マウスで部品を並べるだけでアプリが完成。

データを集計・グラフ化して「共有」

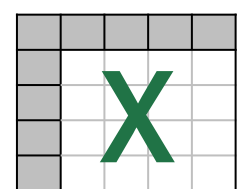
アプリ上のデータを集計・グラフ化し、ポータルでの情報共有や、社内会議等での分析・報告に利用できます。

高度なアプリにも「対応」

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。



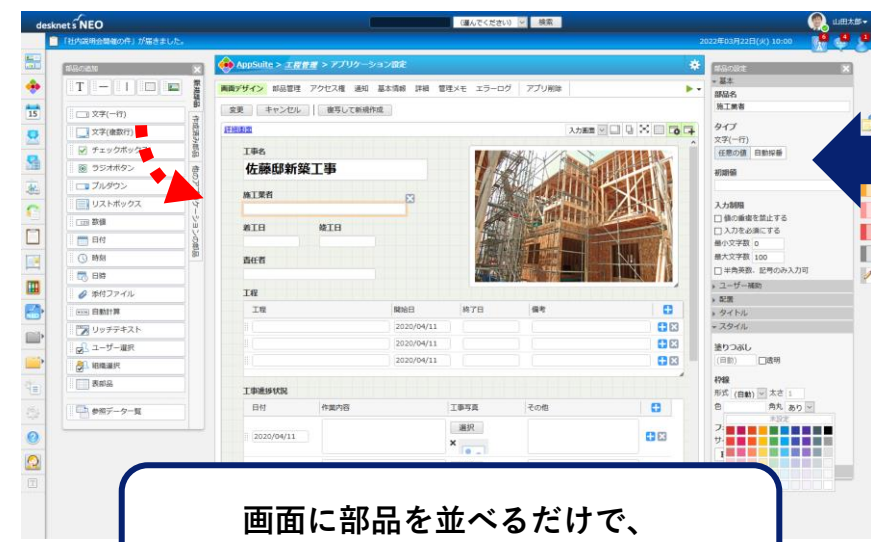
紙ベースの業務処理



Excelベースの管理台帳



豊富なテンプレート



画面に部品を並べるだけで、オリジナルのアプリケーションが完成。



集計結果やグラフをポータルで共有

製品概要

1. desknet's NEO
2. AppSuite
3. ChatLuck

大規模・オンプレミス導入対応のセキュリティ特化型ビジネスチャット ビジネスチャット「ChatLuck」

NEOJAPAN

充実の「セキュリティ」でリスクを最小に

アクセス権限やネットワークポリシーの設定、端末認証等によりリスクを最小に。メッセージ・ファイルなどのログ管理、セキュアカメラ等の機能が安全性をさらに高めます。

社内外すべてのユーザーを「自社管理」

すべてのユーザーを自社管理。社外のメンバーを利用環境下にゲストとして招待でき、組織の枠を超えた活用が可能。もちろん部外者は環境内にアクセス不可。

「オンプレミス」での導入にも対応

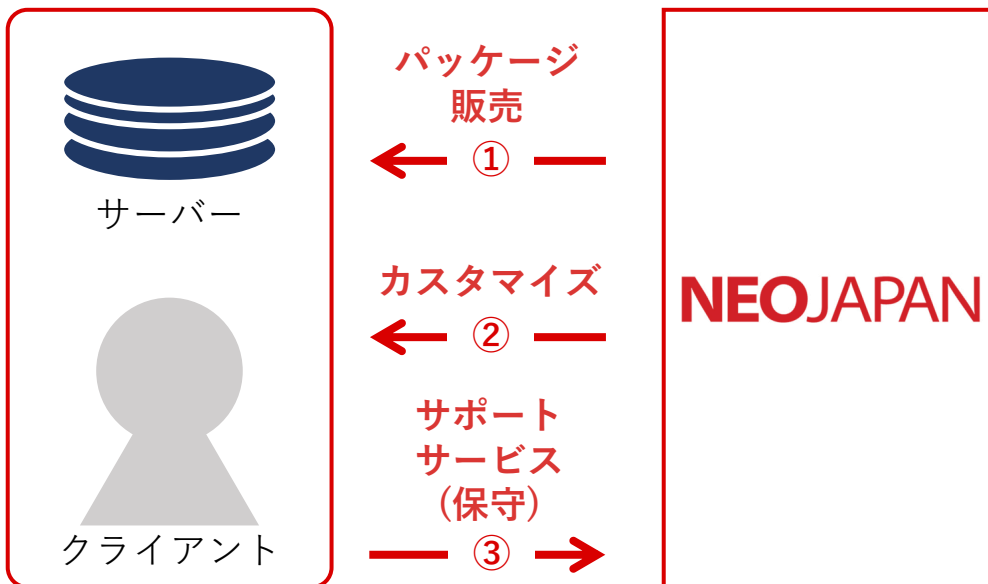
クラウド・オンプレミスのいずれにも対応可能。自社専用環境の構築から、VPN・ネットワーク分離など、さまざまな導入要件に応じた柔軟なシステム構成に対応できます。



ビジネスチャットChatLuck
ChatGPT連携
2023年夏 提供開始

高度な自然言語処理能力を持つ『ChatGPT』の登場により、働き方にも大きな変革が生まれようとしています。ネオジャパンは、組織内コミュニケーションの基盤となるビジネスチャット『ChatLuck』と『ChatGPT』との連携により「チームとAIとの協働」を実現するアップデートを、2023年夏に提供開始します。

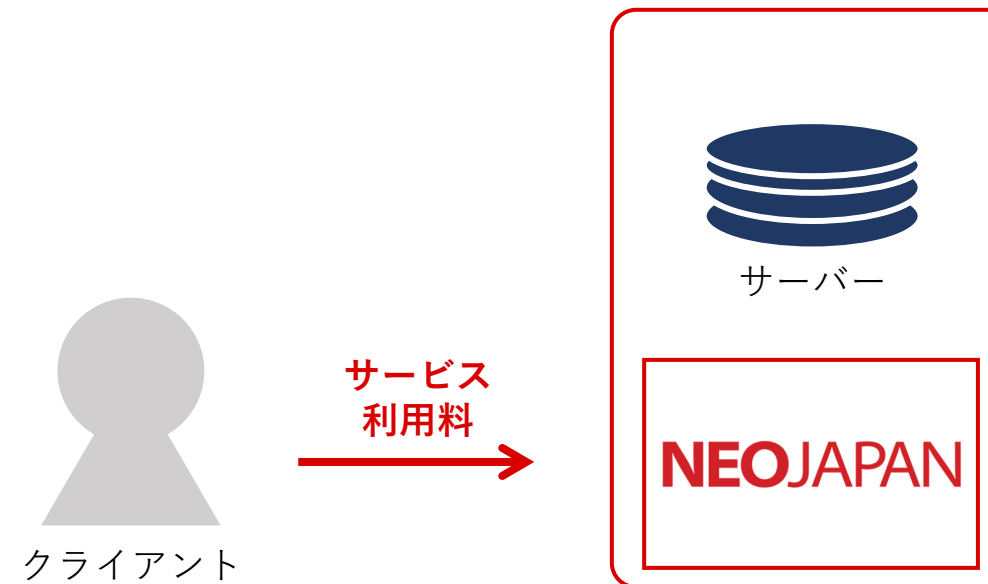
プロダクト



オンプレミス形態

- ① パッケージにて製品販売
- ② クライアントの要望に応じたカスタマイズ
- ③ サポートサービス(保守)を提供
(保守費用として対パッケージ販売額比約18%/年⁽¹⁾)

クラウド



クラウド形態

- 月額サービス利用料を継続的に売上計上

ストック売上定義

=

サポートサービス料

+

月額利用料

1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

販売実績

484万ユーザー⁽¹⁾

自治体・政府機関

1,100以上

情報・通信



製造



流通・小売り



サービス



建築・不動産



MIKIMOTO JEWELRY MFG. CO., LTD.



ORION

広報・出版



学校・教育



医療・福祉



金融

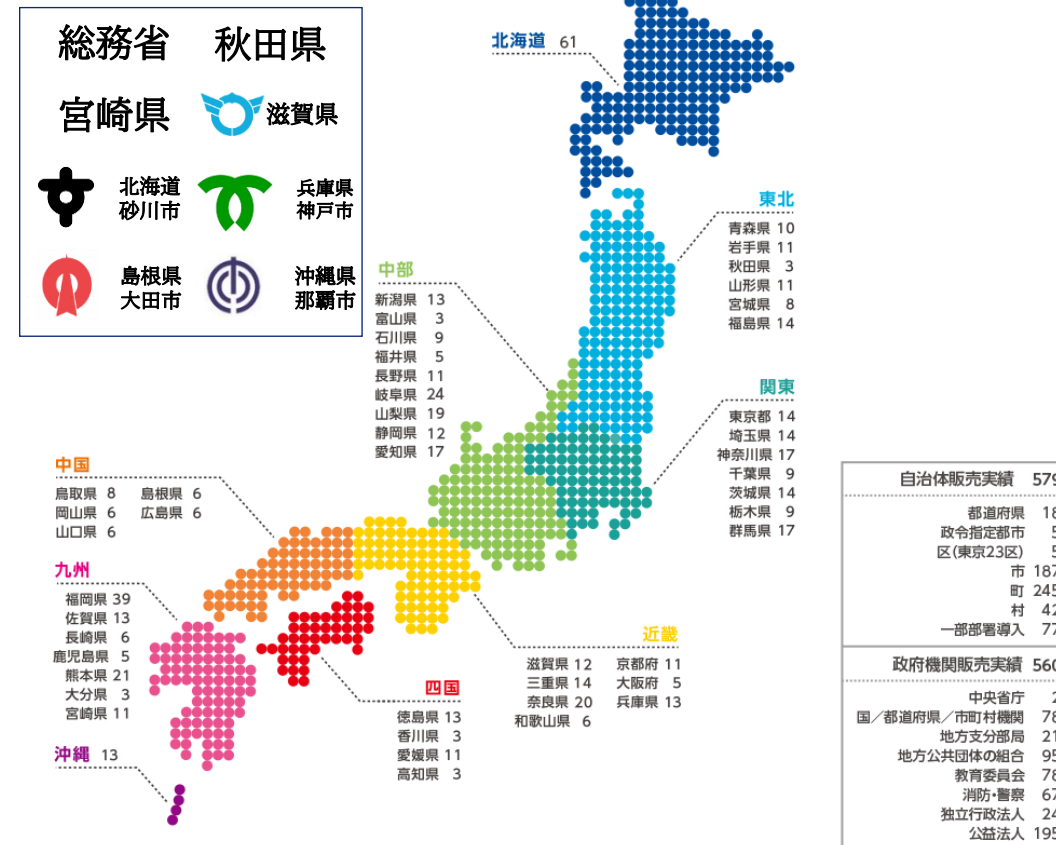


交通・輸送



都道府県庁

18/47



※2023年3月時点の集計結果。
 ●販売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。
 ●地図上の数値は自治体(都道府県/市区町村)の販売実績です。合併等で利用停止されたお客様は除外しています。
 ●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。
 ●【一部部署導入】・・・都道府県/特別区/市において300名未満、および町村において50名未満の販売実績です。

企業・団体導入実績

官公庁販売実績

2024年1月期第1四半期
業績ハイライト

売上高

1,645百万円

前年同期比 109.9%
業績予想進捗率 25.9%

営業利益

393百万円

前年同期比 127.2%
進捗率 42.0%

純利益

269百万円

前年同期比 121.9%
進捗率 42.8%

ARR

3,466百万円

前年同期比 110.0%

第1四半期で通期見通しに対して、
売上高は25%、営業利益・純利益は40%
を上回り順調な滑り出し
desknet's NEOクラウドが
堅調に推移した他、
AppSuiteプロダクトが飛躍

広告宣伝費

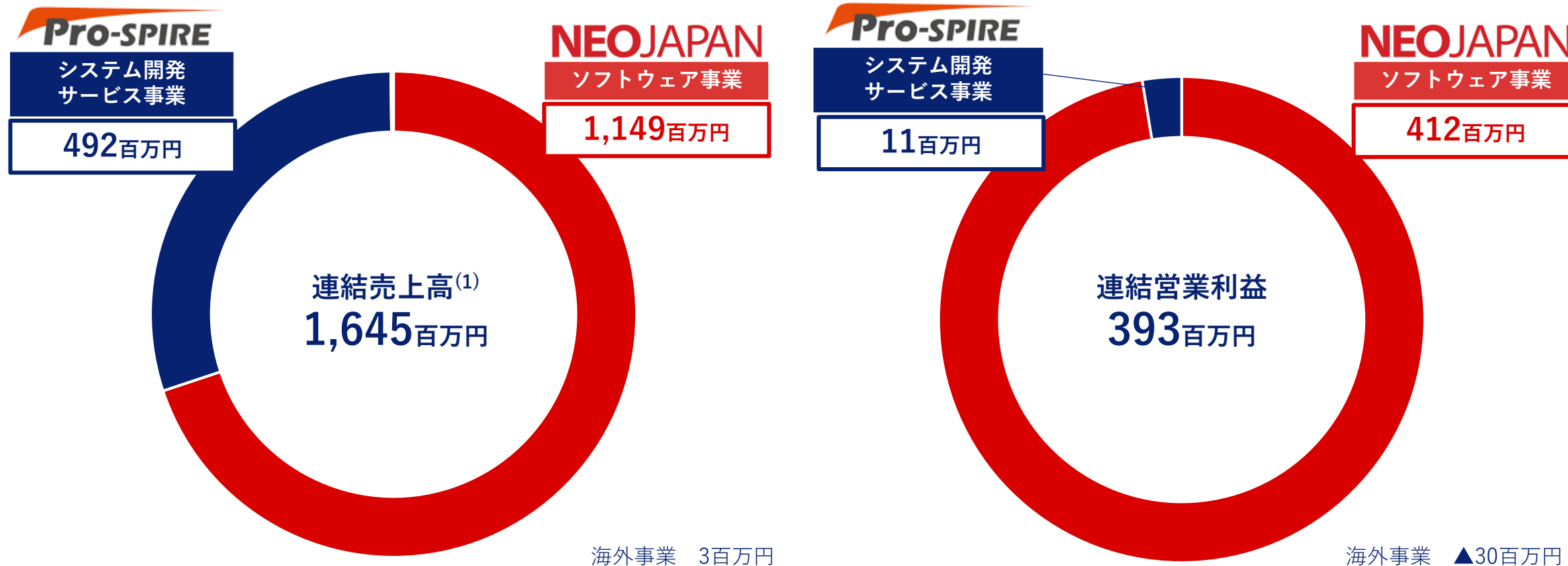
通期予算約680百万円に対して
79百万円(11.6%)を消化
第2四半期以降に予算を消化し、
さらに広告宣伝を強化の見込み

連結業績サマリー

売上高は通期予想に対して約25%と当初の計画通り進捗しております。営業利益は通期予想に対して40%を超えて推移しておりますが、2Q以降に広告宣伝費の増加を予定しており、通期予想は据置きとしております。

(単位:百万円)	1Q 2023 実績	1Q 2024 実績	前期比	2024 通期予想	進捗率
売上高	1,496	1,645	+9.9%	6,359	25.9%
売上総利益	773	903	+16.8%	-	
売上総利益率	52.6%	54.9%		-	
営業利益	309	393	+27.2%	937	42.0%
営業利益率	21.0%	23.9%		-	
経常利益	327	401	+22.5%	951	42.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益	221	269	+21.9%	629	42.8%

引続き売上高、利益ともネオジャパンが牽引しております。

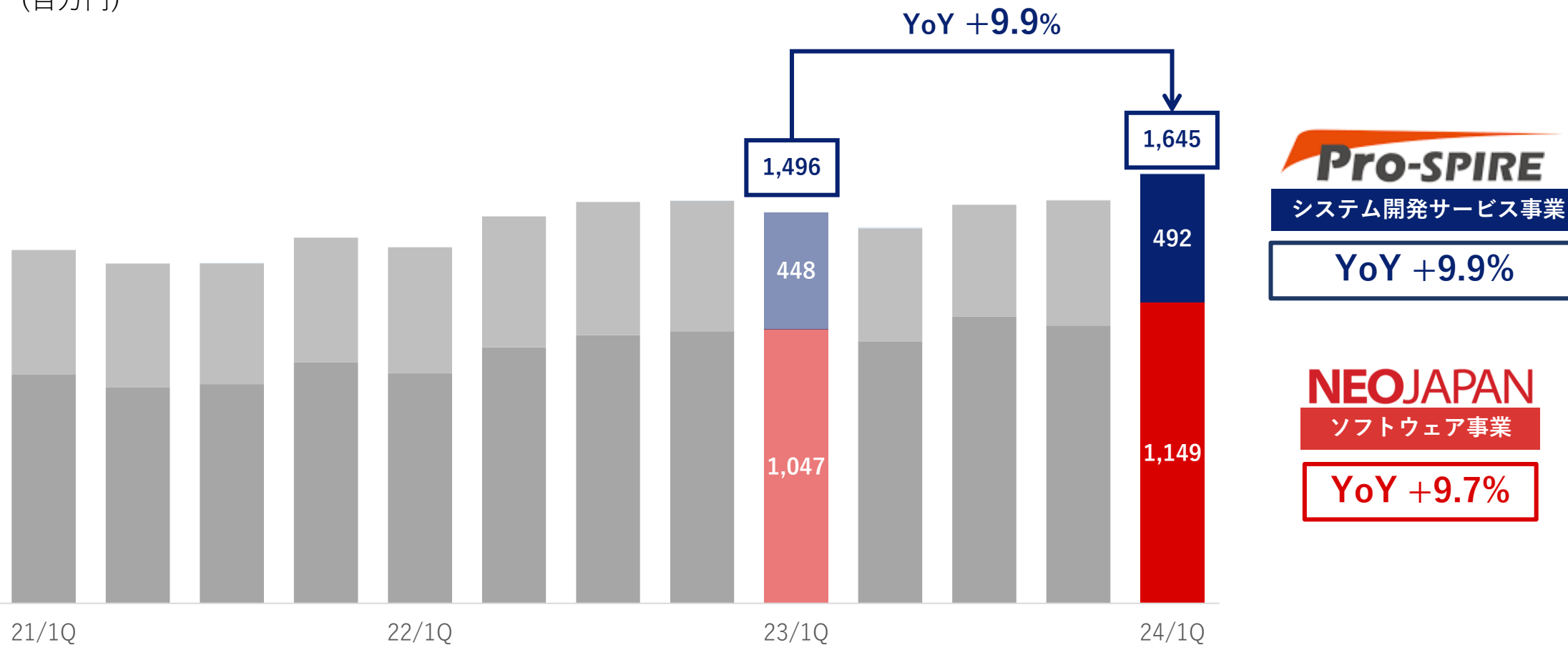


1. セグメント間取引を消去後の数値。

連結売上高の推移

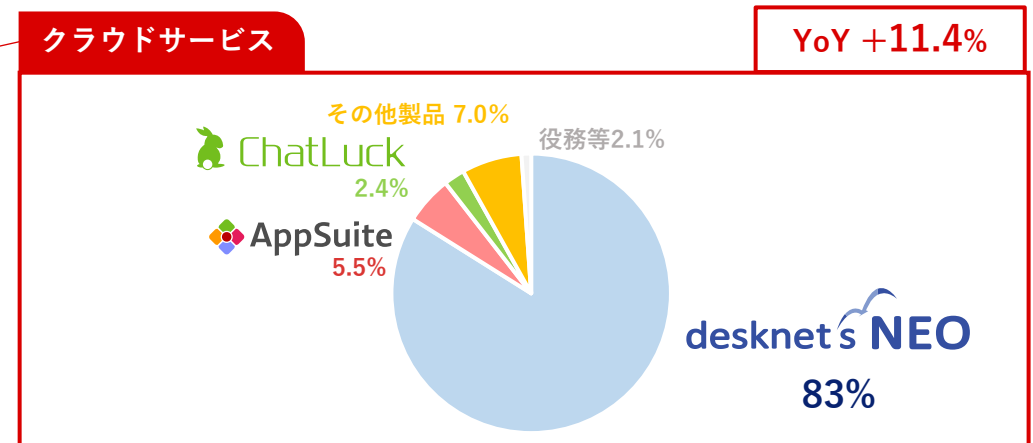
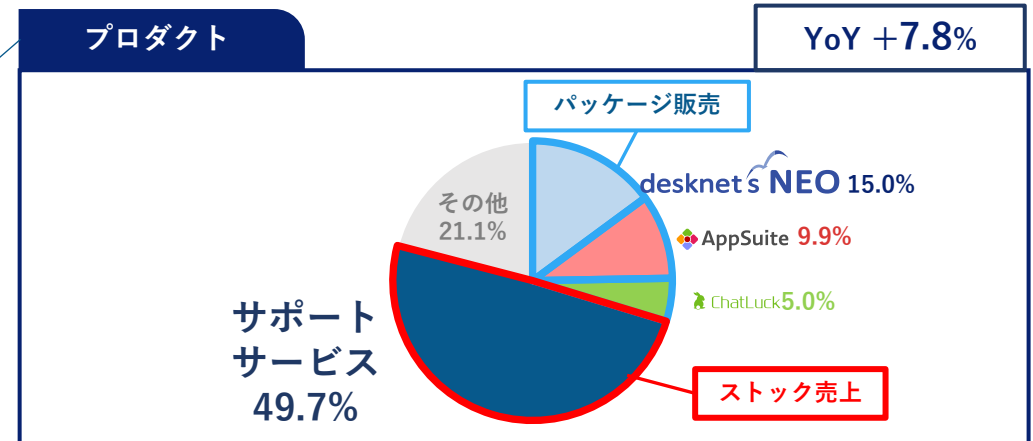
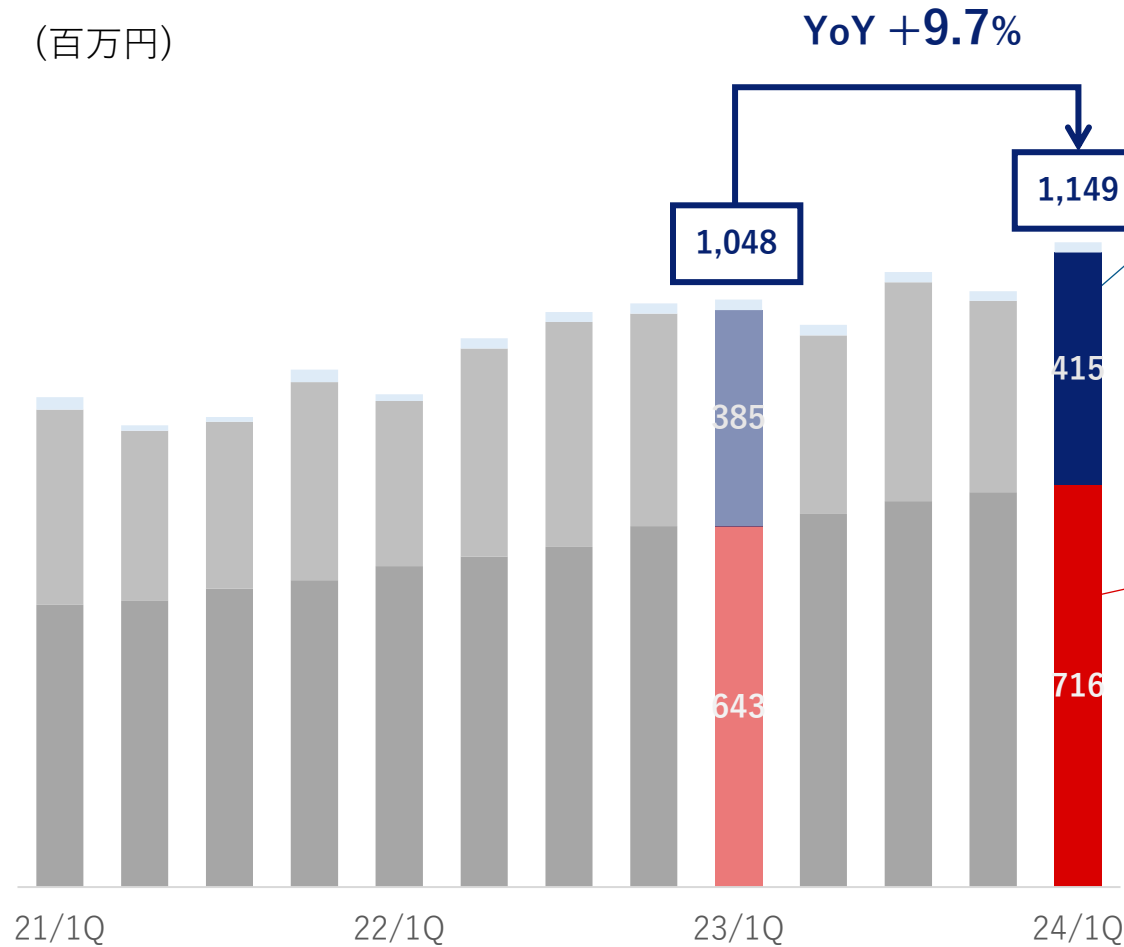
連結売上高は過去最高となりました。またネオジャパンは増収により過去最高の売上高を達成いたしました。Pro-SPIREは再び増収基調となりました。

(百万円)



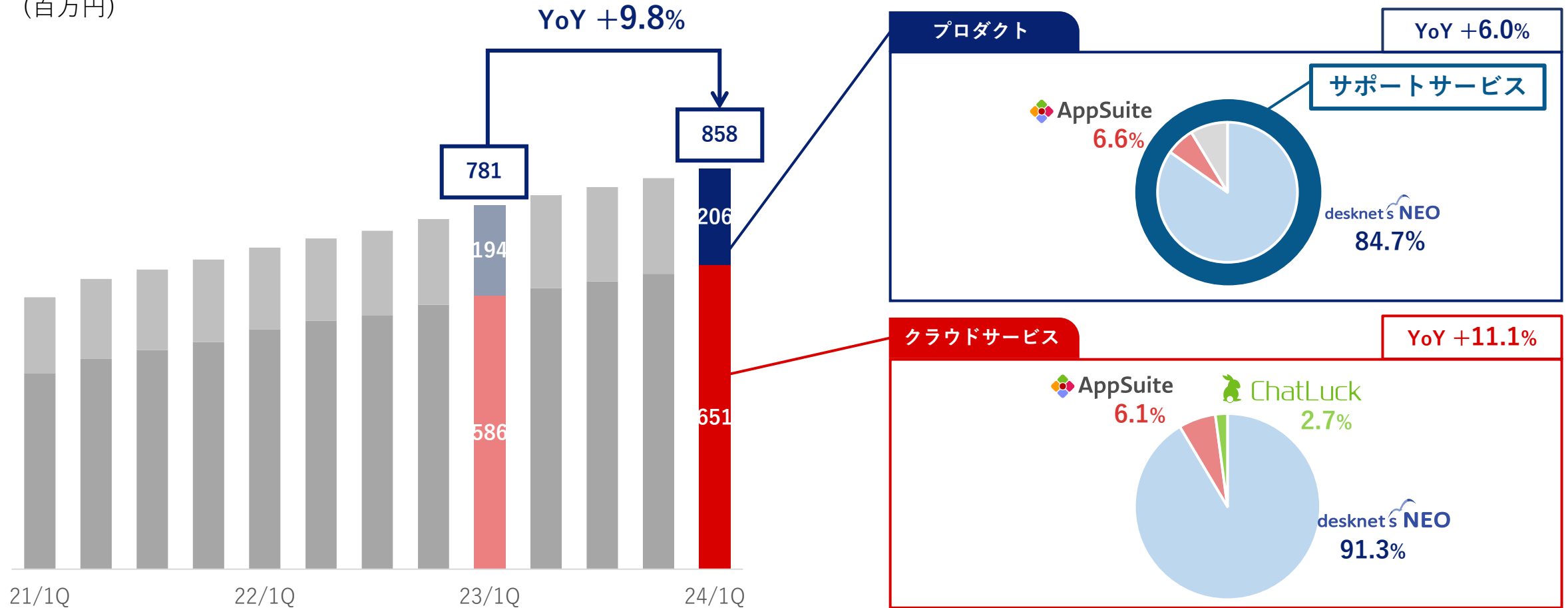
プロダクトは新規のパッケージ販売及びカスタマイズが堅調に推移した結果、昨対比7.8%伸張し過去最高となりました。
クラウドサービスは例年通り堅調に推移し、11.4%伸張した結果過去最高となりました。

(百万円)



前頁の売上高の内、継続的に計上される売上をストック売上と区分しその推移を示します。なお、プロダクト売上区分の49.7%に相当する**サポートサービスはストック売上**と区分しております。

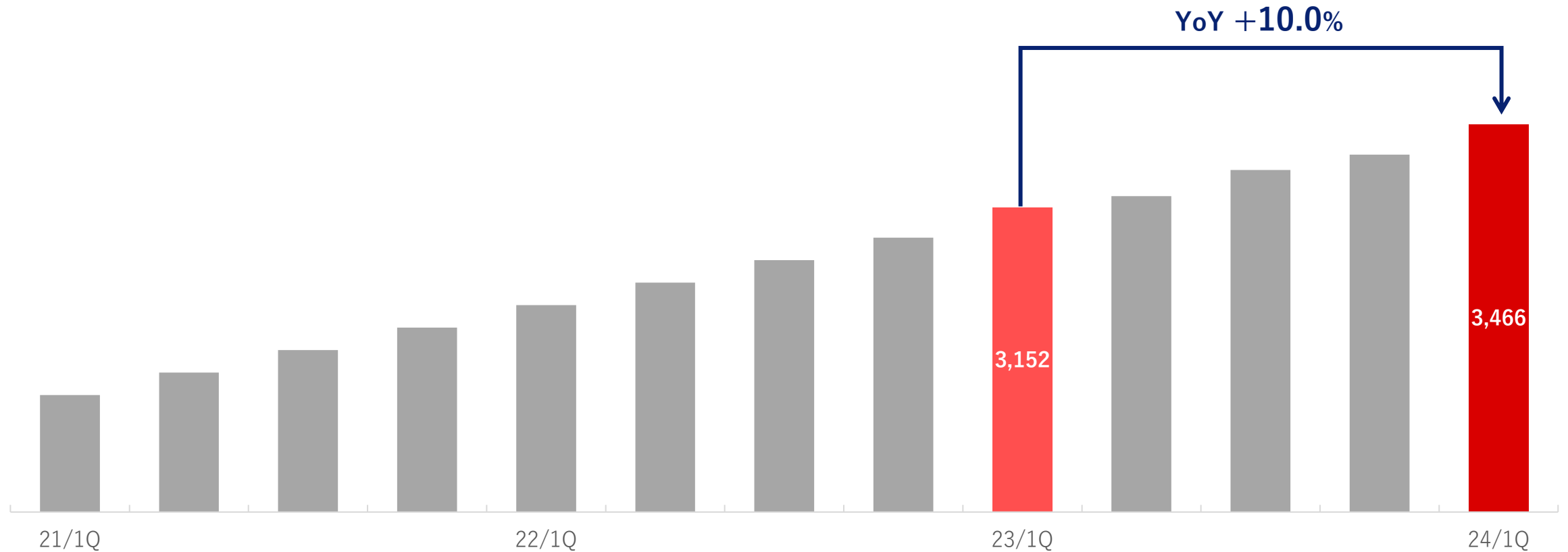
(百万円)



1. プロダクトの内、サポートサービス及び、クラウドサービスの内、desknet's NEO、ChatLuck、AppSuiteのサービス利用料を対象として集計

前頁の通りプロダクト、クラウドサービスともに伸張した結果、前期比+10.0%のARRとなりました。

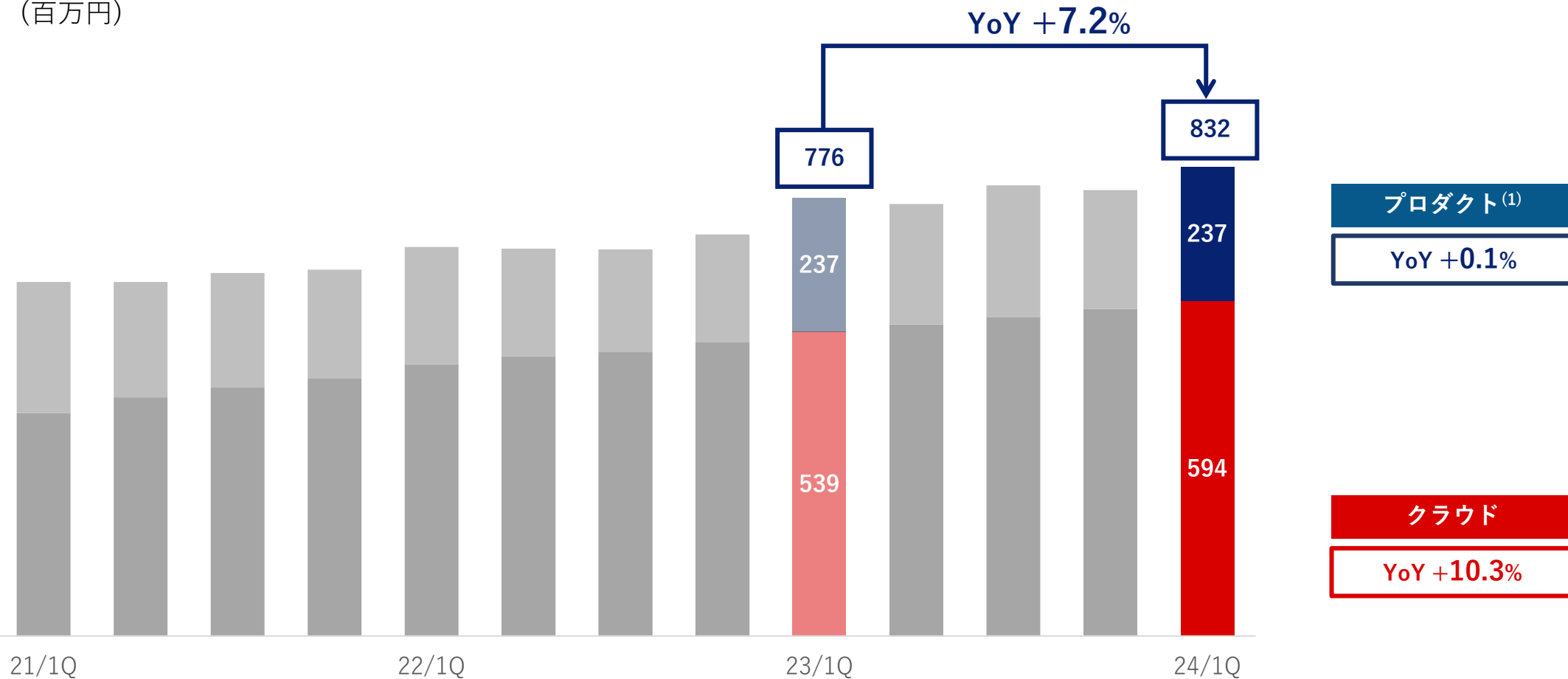
(百万円)



1. 2024年1月期第1四半期末(4月末)時点のストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

クラウドはスモール市場が牽引する形で10%を超えて伸張しております。プロダクトは根強い需要の元、昨年と同水準の売上を維持しております。

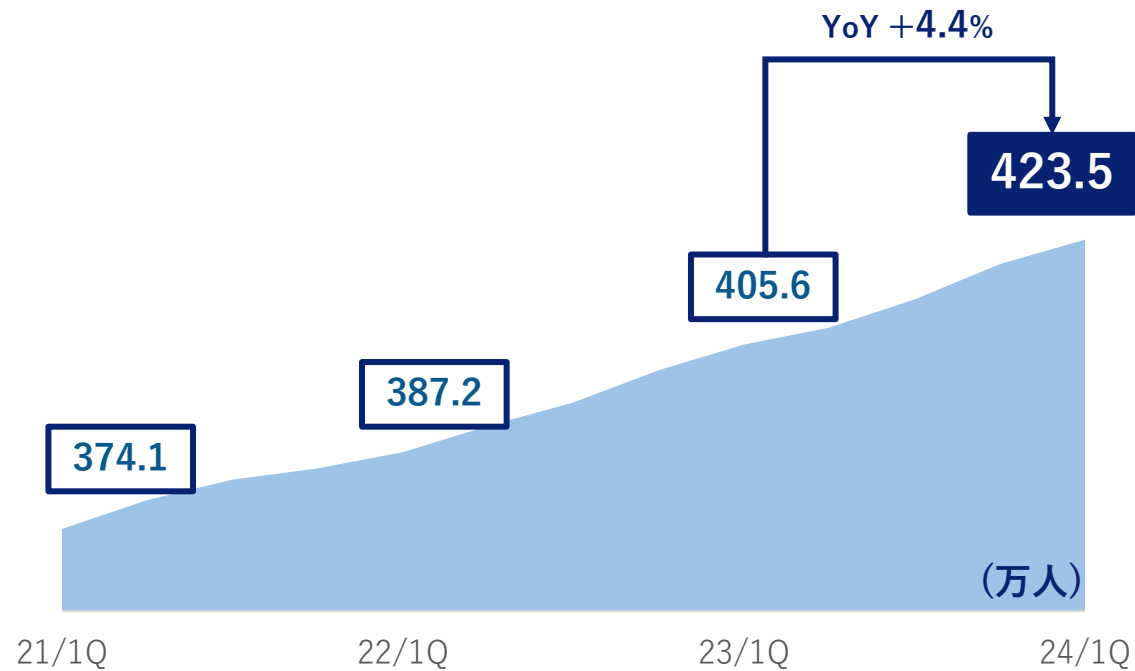
(百万円)



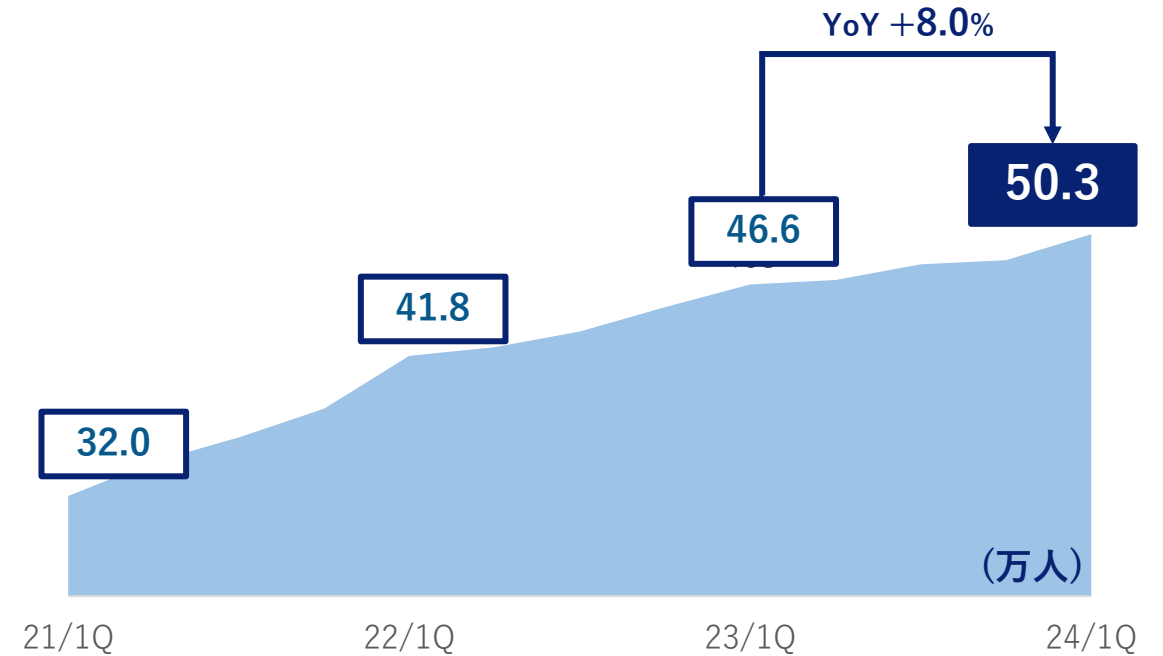
1. desknet's NEOエンタープライズ、desknet's NEOスモール、desknet's NEOに紐づくサポートサービスを集計

プロダクト販売実績数は他社製品からのリプレイス需要を取り込み4.4%のプラスとなりました。クラウドユーザー数は大型契約を獲得した実績により好調に推移しました。

プロダクト累計販売実績推移(1)

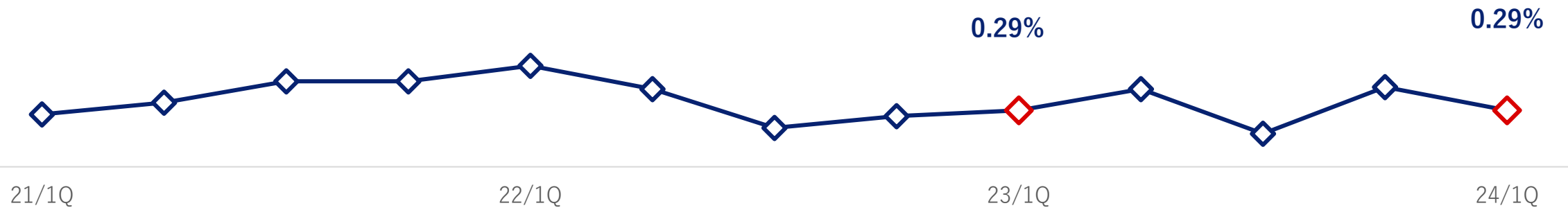


クラウドユーザー数推移



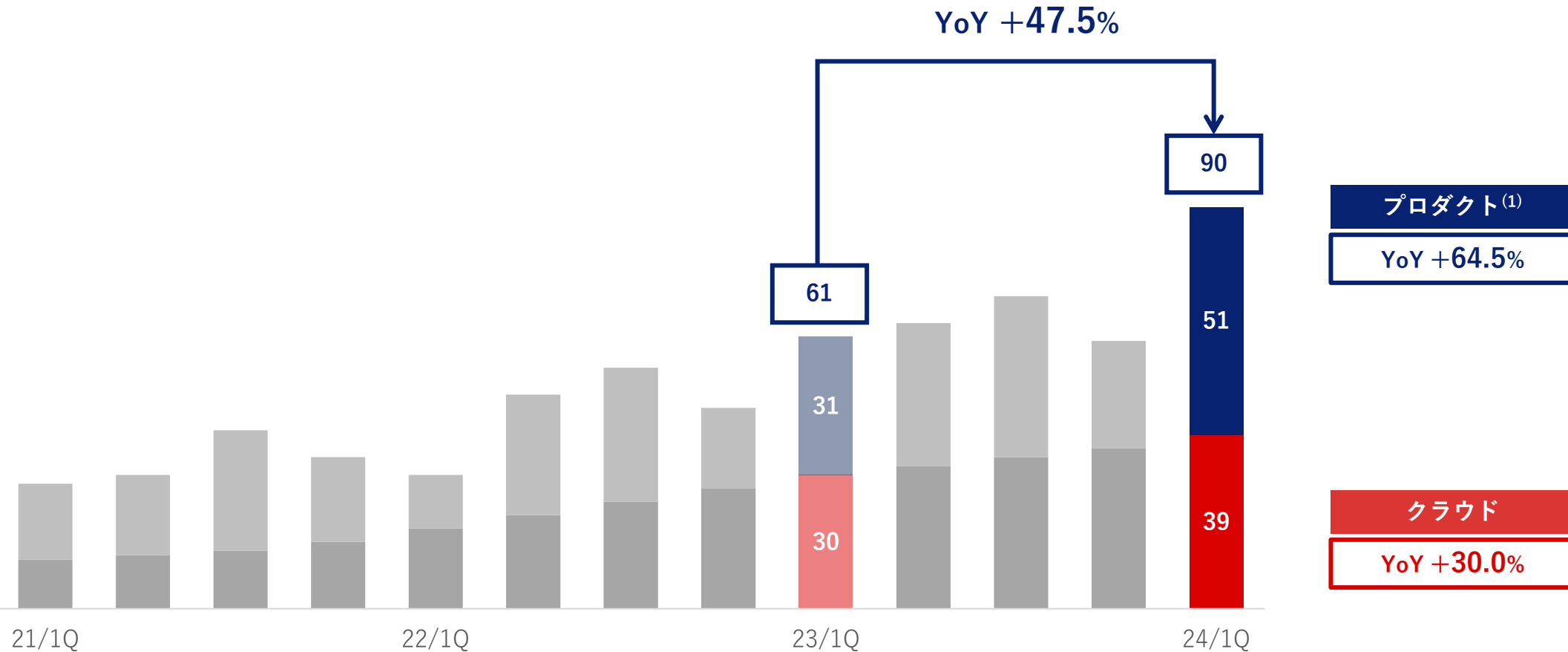
1. ASPを除く数字を掲示

desknet's NEOの解約率は他社のクラウド製品の解約率と比較しても極めて低い水準で推移しております。グループウェアという製品の性格上、利用を開始すると業務推進に欠かせないものとなることや、安価に多くの機能が利用できることが要因であると考えます。



desknet's NEOのアップセルを狙い、AppSuiteの販促を加速させたことにより大きく売上が伸張しました。プロダクト売上は大きく伸張しました。またクラウド売上についても堅調に伸張しております。

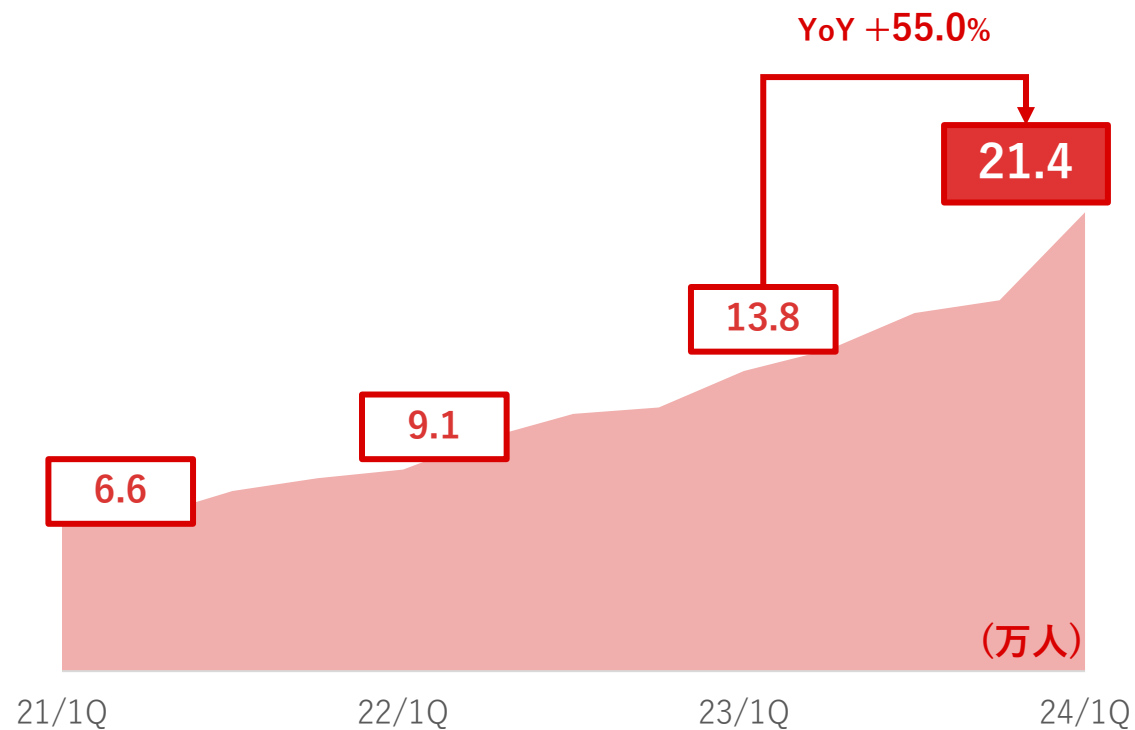
(百万円)



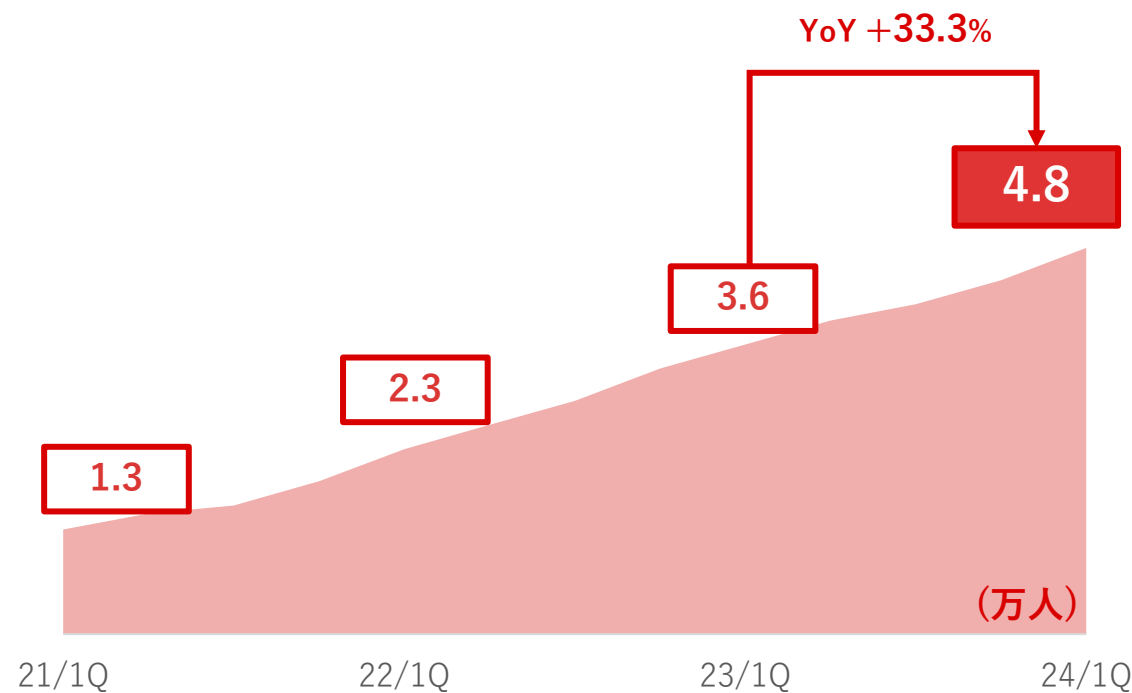
1. AppSuite、AppSuiteに紐づくサービスサービスを集計

プロダクト販売実績は5,000~10,000人規模の大型契約を複数件獲得した影響により大きく伸張しております。クラウドユーザー数についても堅調に推移しております。

プロダクト累計販売実績推移



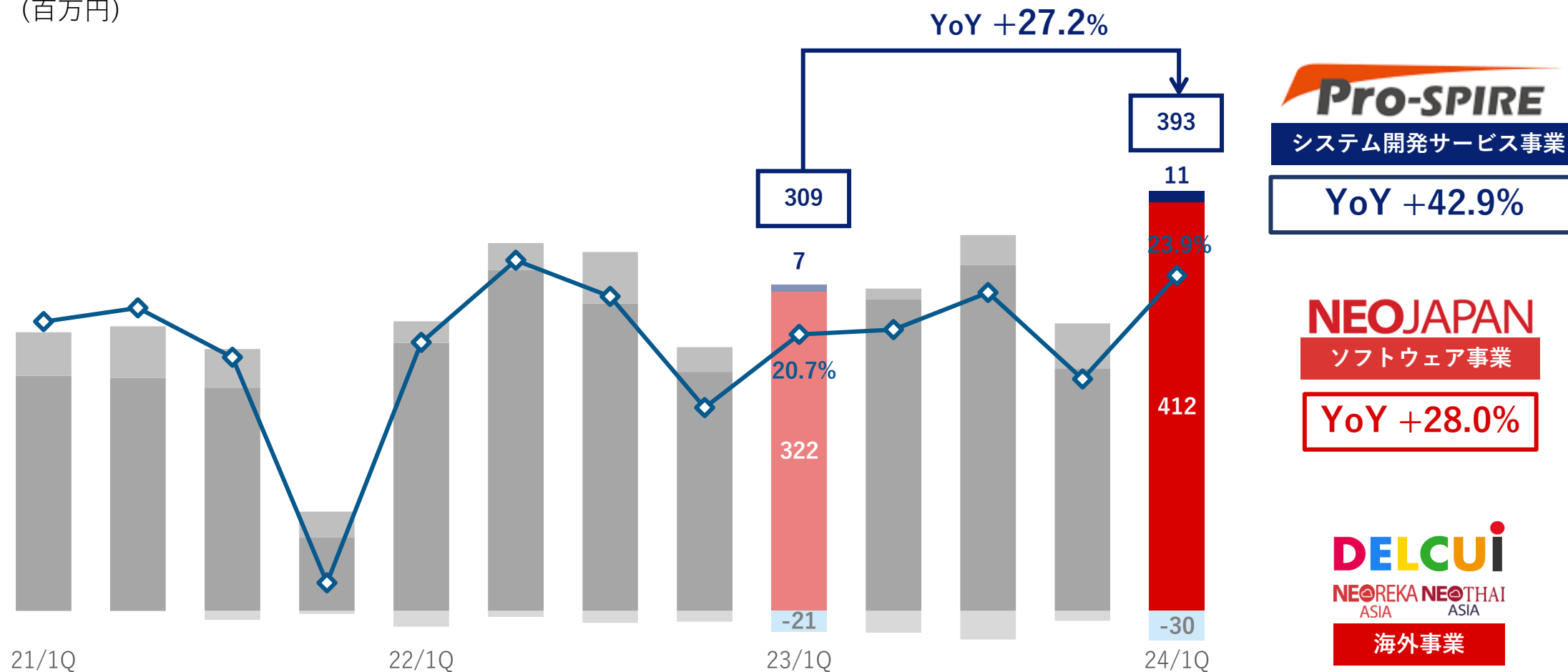
クラウドユーザー数推移



連結営業利益及び営業利益率の推移

営業利益は引続きネオジャパン(ソフトウェア事業)が牽引しております。四半期として過去最高益を記録しました。第1四半期においては営業利益率が大幅に改善された一方、第2四半期以降で広告宣伝費への投資を行う想定であります。

(百万円)



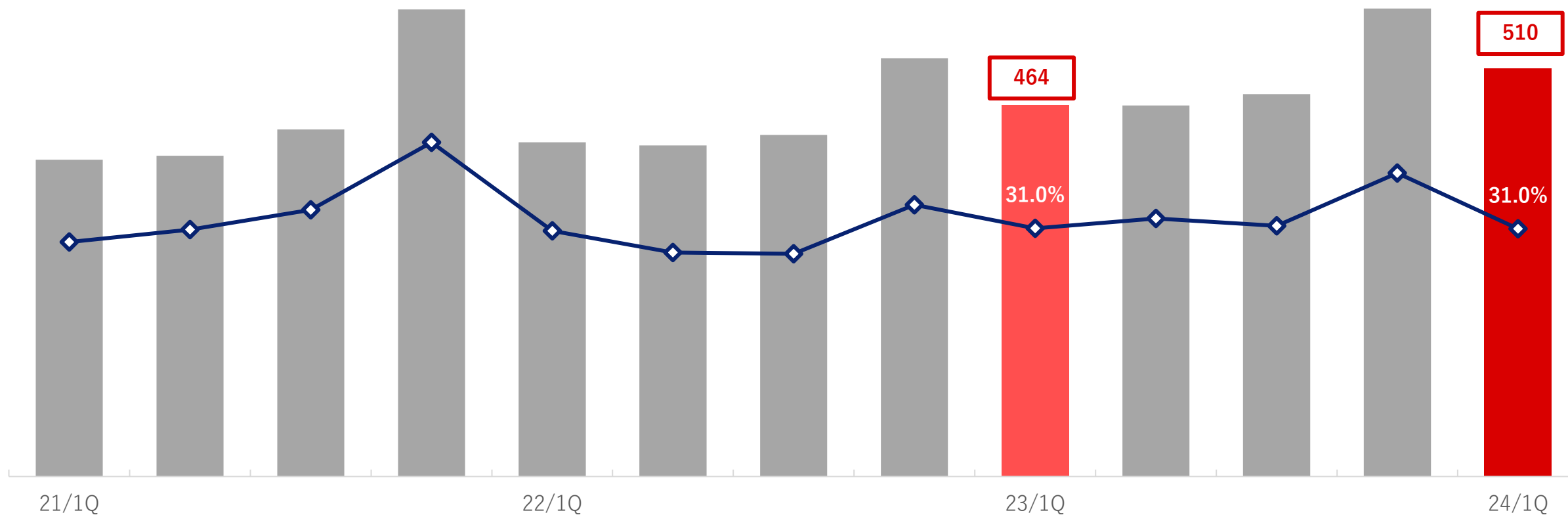
(百万円)



販管費及び売上高販管费率推移

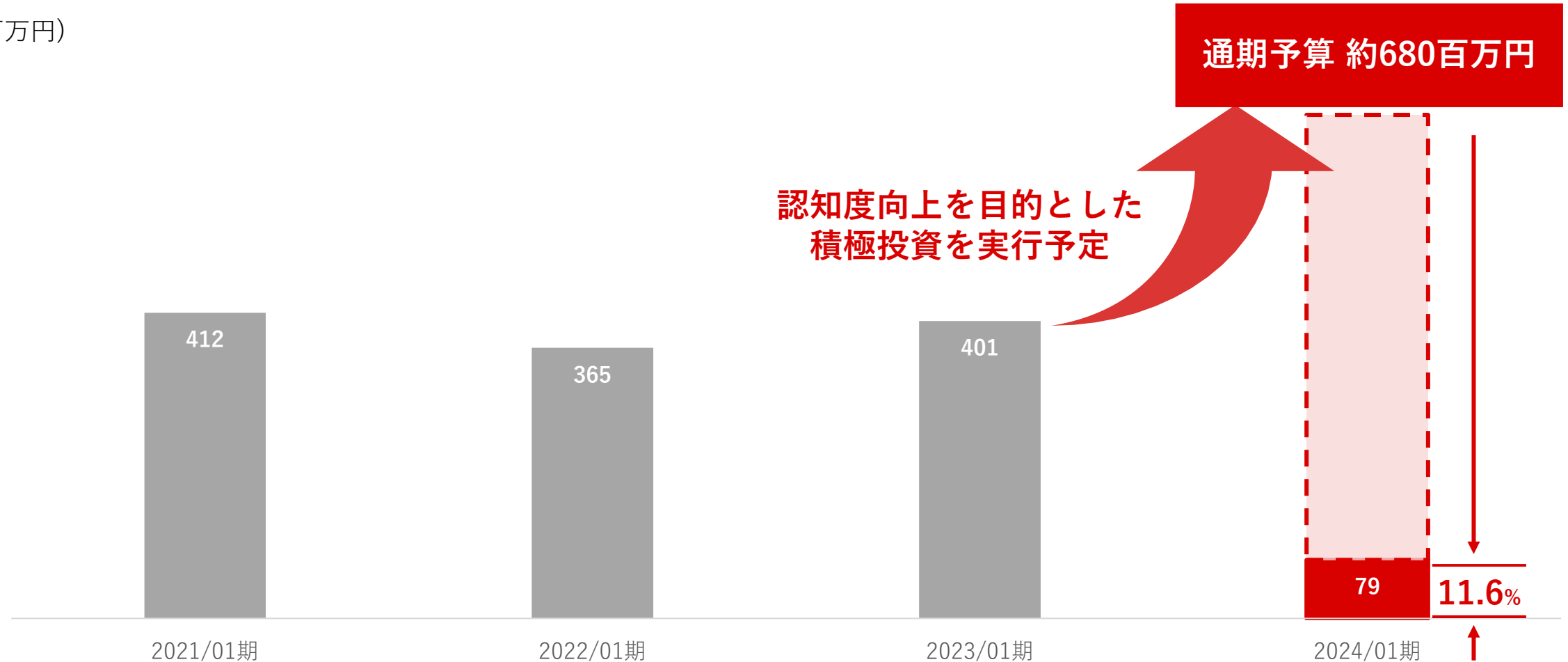
以下の通り第1四半期においては例年通りの推移となりました。

(百万円)



2024年1月期中に広告宣伝費として例年予算比300百万円増の、約680百万円を予定しております。増加を予定している広告宣伝投資300百万円の内、第2,3四半期にそれぞれ150百万円を消化する予定でおります。

(百万円)



2024年1月期
通期業績見通し

通期見通しサマリー

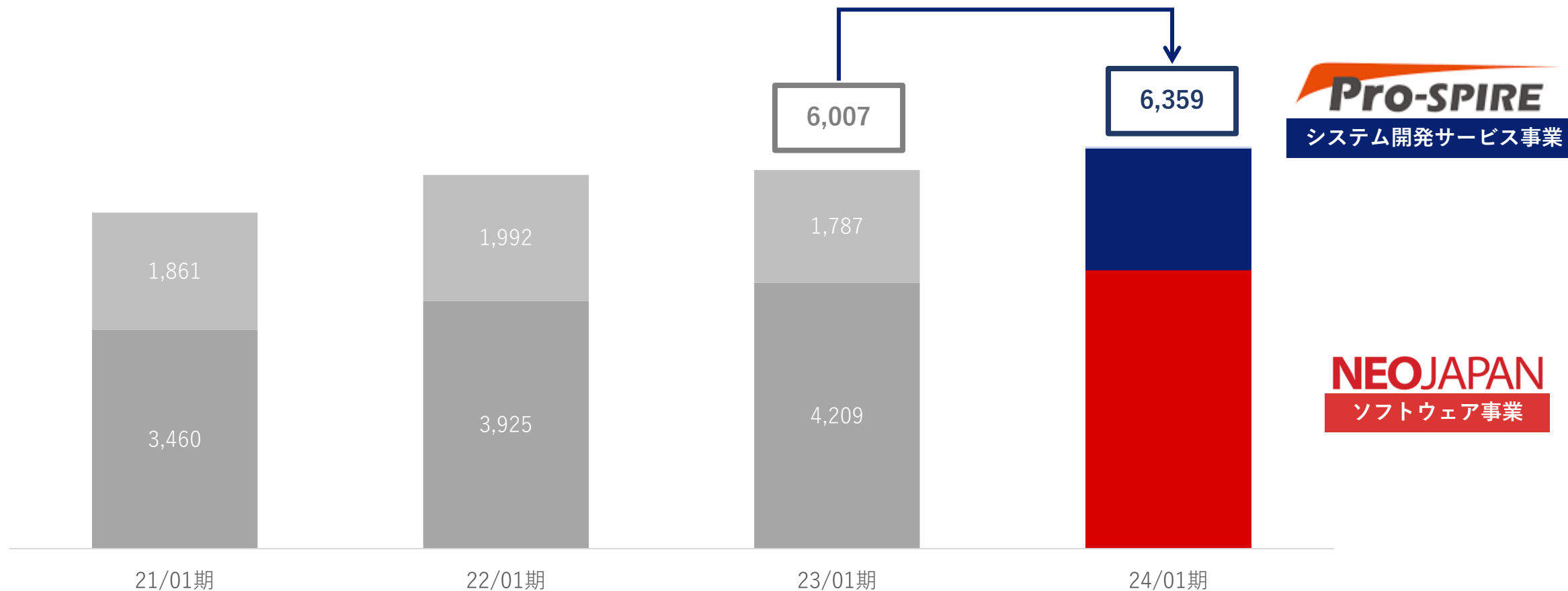
2024年1月期は積極的な広告宣伝費への投資等の影響を加味して**増収減益**を想定しております。

(単位:百万円)	2023年1月期 実績	2024年1月期 見通し	前期比
売上高	6,007	6,359	+5.9%
売上総利益	3,232	-	-
売上総利益率	53.8%		
営業利益	1,241	937	-24.4%
営業利益率	20.7%	14.73%	
経常利益	1,335	951	-28.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	812	629	-22.6%

売上高予想(1)

両社とも増収見込みの上、連結売上高は過去最高となる見通しです。

(百万円)

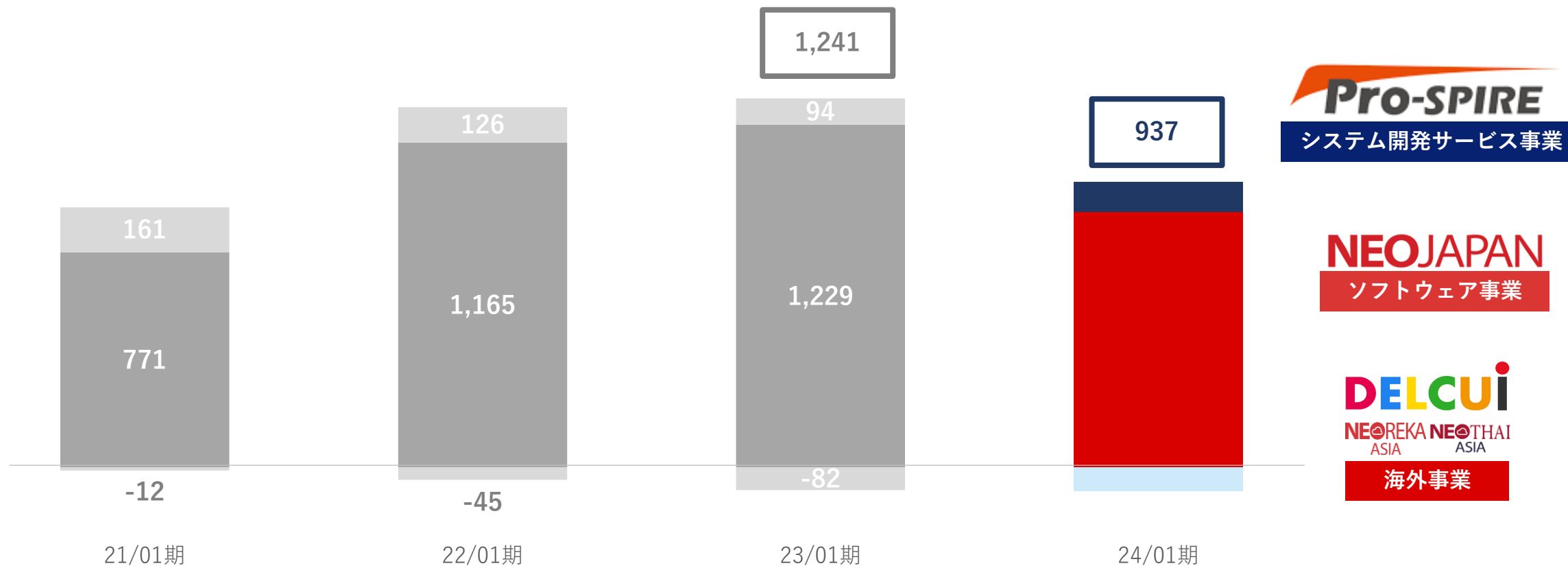


1. 海外事業は少額のため除外して集計

営業利益予想

2024年1月期はタレントを起用したテレビCMをはじめ、認知獲得のための積極的な広告出稿を行う予定であり、937百万円、前期比約24%の減益を見込んでおります。

(百万円)



中期業績目標 及び成長戦略

中期業績目標策定の背景

当社は東証プライム市場上場維持基準の「流通株式時価総額」基準を充しておりません。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すために中期経営計画を策定の上、取組みを図ってまいります。

上場維持基準の充足状況

項目 ⁽¹⁾	上場維持基準 (プライム)	当社の状況	充足状況
株主数	800人以上	10,079人	○
流通株式数 ⁽²⁾	2万単位以上	59,731単位	○
流通株式 時価総額⁽³⁾	100億円以上	60.0億円	×
流通株式比率	35%以上	40.0%	○
純資産額	純資産が正	57.2億円	○

流通株式時価総額の向上が必要

株価向上の施策

業績拡大とともに流通株式比率の向上に努めることにより上場維持基準を十分に充足できるものと考えております。

- ① ストック型売上の安定的な成長を基盤とした業績向上
- ② 株主還元施策の強化
- ③ IR活動の強化
- ④ サステナビリティ経営の取り組み強化
- ⑤ 流通株式比率の向上

純利益	PER ⁽⁴⁾	流通株式比率	流通時価総額
1,170百万円	23倍	50%	13,450百万円

※ 2023年1月期の当社年間平均PER19倍の場合においても、上記の仮定の下、上場維持基準を充足する見込みであります。

1. 2023年1月時点の情報を基に作成

2. 流通株式数 = 上場株式数 - (主要株主 + 役員等 + 自己株 + 事業法人)

3. 流通株式時価総額 = (流通株式数) × (期末前3ヶ月の終値平均)

4. 2023年3月時点のプライム市場における情報・通信業の平均

売上高

7,875百万円

2023年1月期実績 6,007百万円
2023年1月期比 131%

営業利益

1,695百万円

2023年1月期実績 1,241百万円
2023年1月期比 137%

当期純利益

1,170百万円

2023年1月期実績 812百万円
2023年1月期比 144%

配当金額

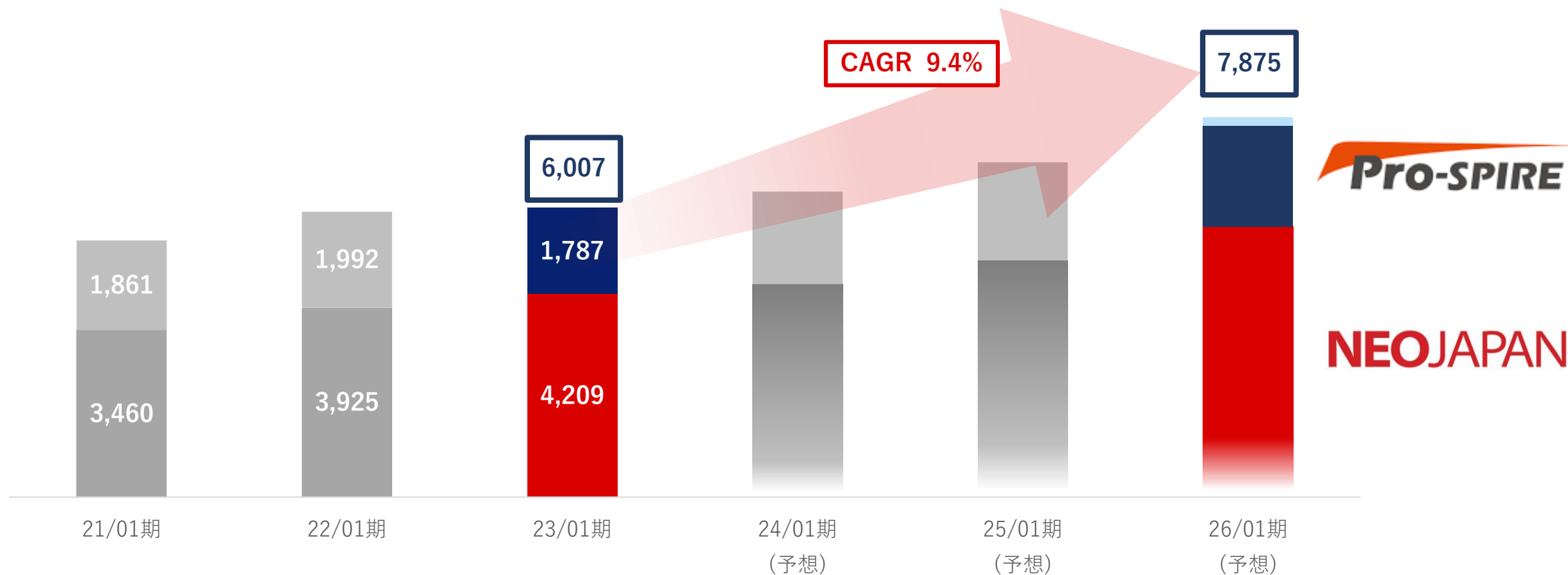
31円

2023年1月期実績 20円

連結売上高目標

従来の平均増収率、及び広告宣伝費の影響を加味して年平均9.4%の成長を想定しており、7,875百万円の売上に達する見込みであります。

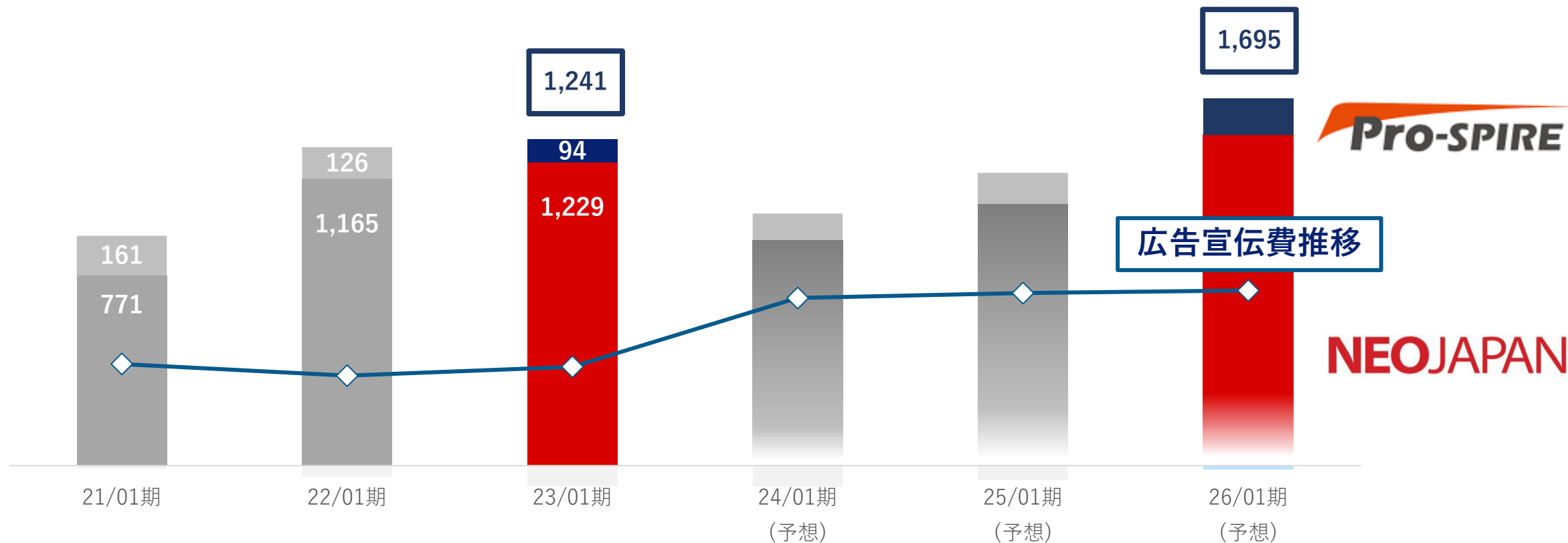
(百万円)



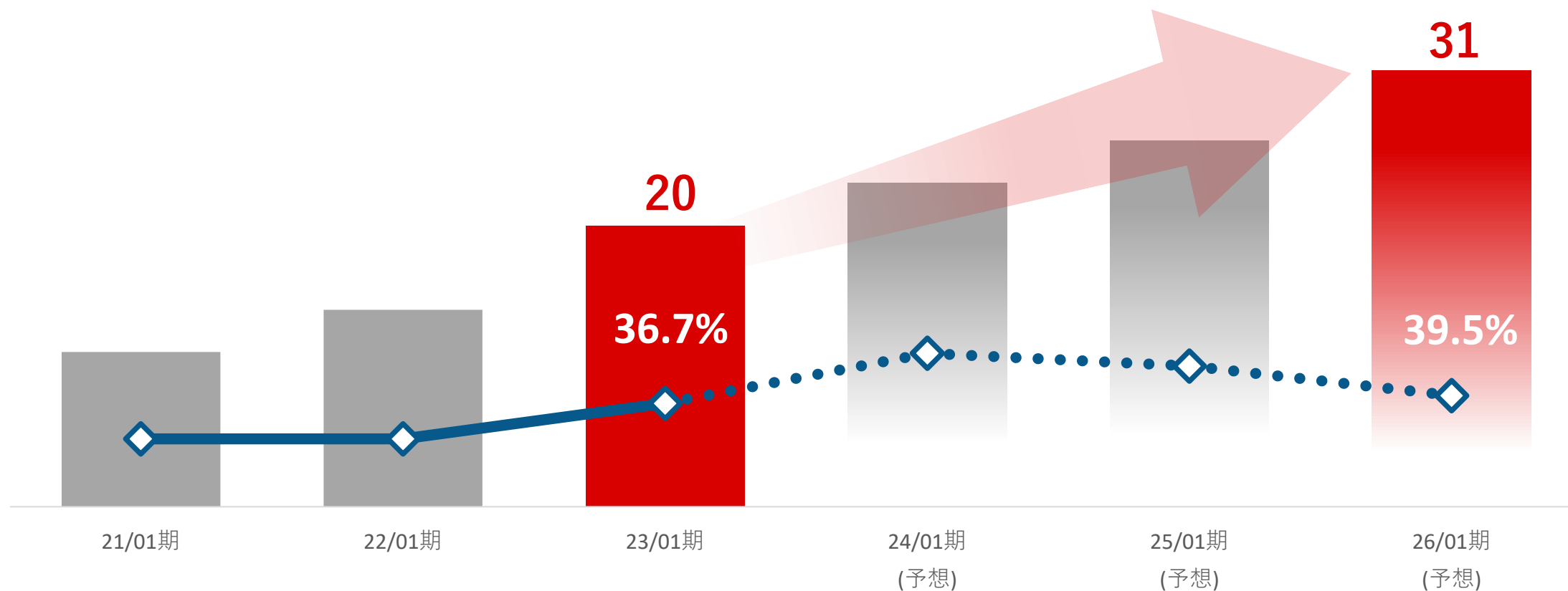
連結営業利益目標

連結営業利益は2024年1月期に広告費の増加等の理由に伴い減少し底打ったのちに2026年1月期に向けて伸張する見込み
でおります。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おります。

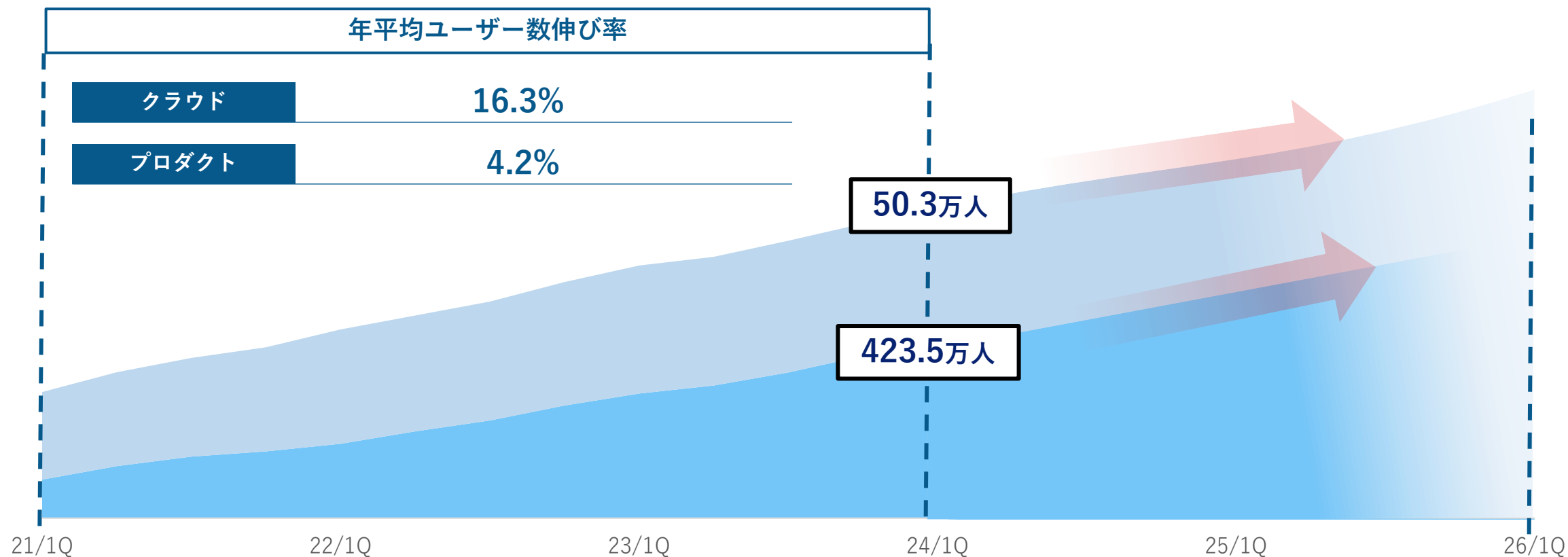
(百万円)



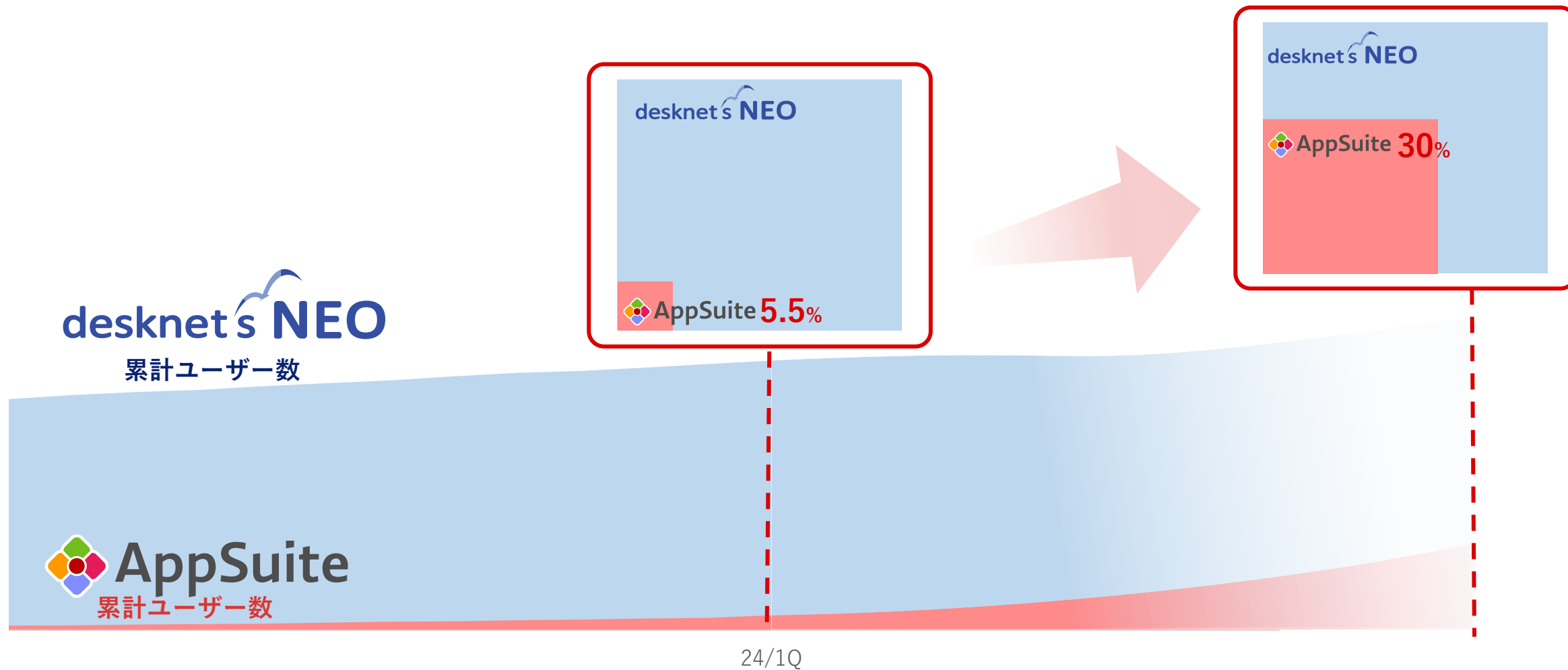
当社は上場来増配を継続しており、今後も継続して増配を目指します。2026年1月期に一株当たり31.0円(配当性向約40%)を目指します。



下記に直近3年間のユーザー数伸び率を参考とした2026年1月期のユーザー数目標を示します。desknet's NEOユーザーを基盤として新たに高付加価値なサービスを提供することを当社の成長戦略と掲げており、堅調に基盤を拡大する目標です。



中期的にAppSuiteのユーザー数をdesknet's NEOのユーザー数対比30%以上まで拡大することを目標とします。



ローコード/ノーコード市場は2021~2026年度の間CAGR16.8%のペースで拡大すると予測されております。AppSuiteは後発であり現状はシェアは高くありませんが、当社の成長エンジンとしてdesknet's NEOの基盤を活かし、シェアの拡大を図ります。

ローコード/ノーコード国内市場規模⁽¹⁾1,330億円
2026年度867億円
2023年度

3.6億円

AppSuite
売上見込み⁽²⁾

AppSuite のシェア

0.42%

(2023年度対比)



シェア拡大余地が大きく、売上高が大きく伸張する事業と考え当社の**主力成長事業**と位置づけ

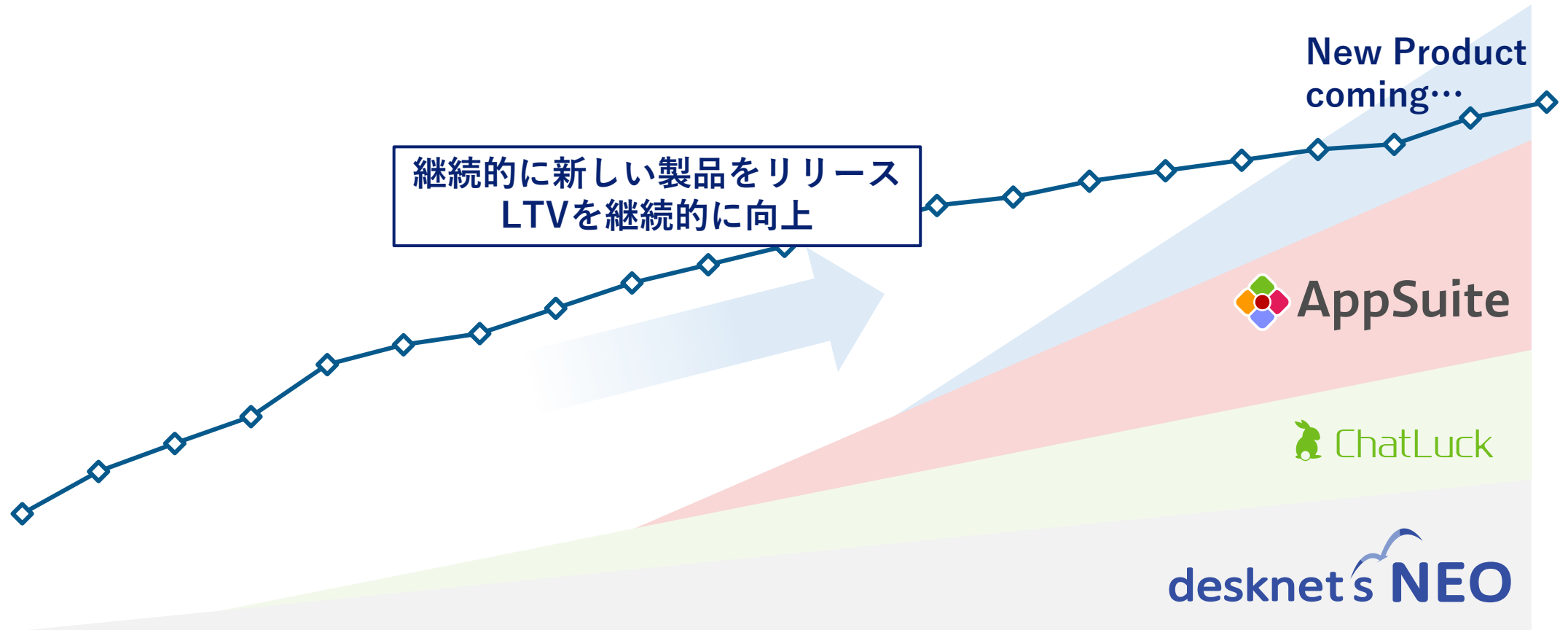
1. 出典：ITR 「ITR Market View：ローコード/ノーコード開発市場2023」 ローコード/ノーコード開発市場規模推移および予測（2020～2026年度予測）

2. 2024年1月期第1四半期の実績に4を乗じて算出

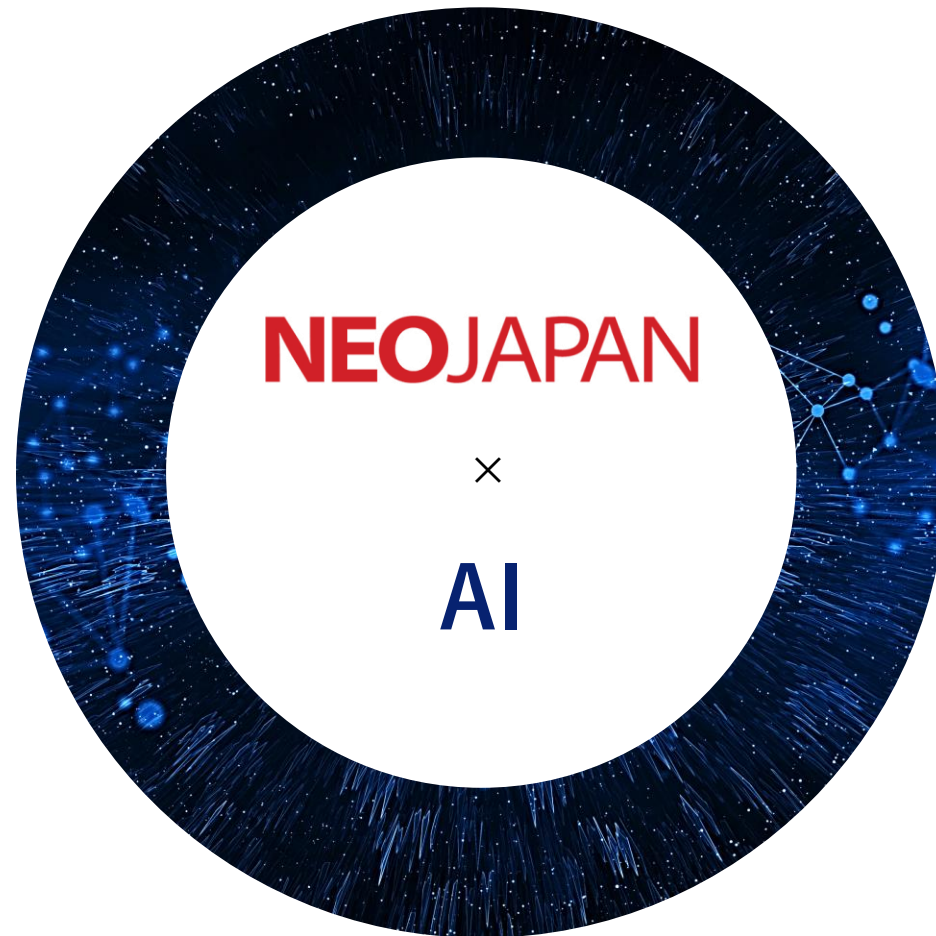
中期展望 製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

desknet's NEOのユーザー基板上でAppSuiteをはじめ高付加価値なサービスを展開することで継続してユーザー単価を上げることを成長戦略と据えており、今後も新たなサービスのリリースを予定しております。



desknet's NEOには様々な産業の業務データが蓄積されております。ネオジャパンはAIを活用することでさらに業務の円滑化を図れると考えており、AIの活用に係る開発を進めております。



トピックス

desknet's NEO

さあはじめよう

導入すれば
組織も、業務も、うまくいく。

グループウェアデスクネットネオ



うまくいく理由はこちら ▶

- desknet's NEOのTVCMを全国主要5エリアに拡大オンエア！！
- YouTube再生回数100万回越え！！メイキング映像も公開中！！

desknet's NEO
グループウェア デスクネット ネット

ITトレンド 2022年下半期 Good Productバッジ 2023年2月15日



2022年下半期 Good Product バッジ
グループウェア部門

BOXIL SaaS AWARD Spring 2023 2023年3月07日



ITreview Grid Award 2023 Spring 2023年4月19日

desknet's NEO
グループウェア デスクネット ネット

ChatLuck
ビジネスチャット チャットラック

AppSuite
ノーコードアプリ作成ツール アップスイート



グループウェア部門
ワークフロー部門
カレンダーソフト部門
17期連続受賞

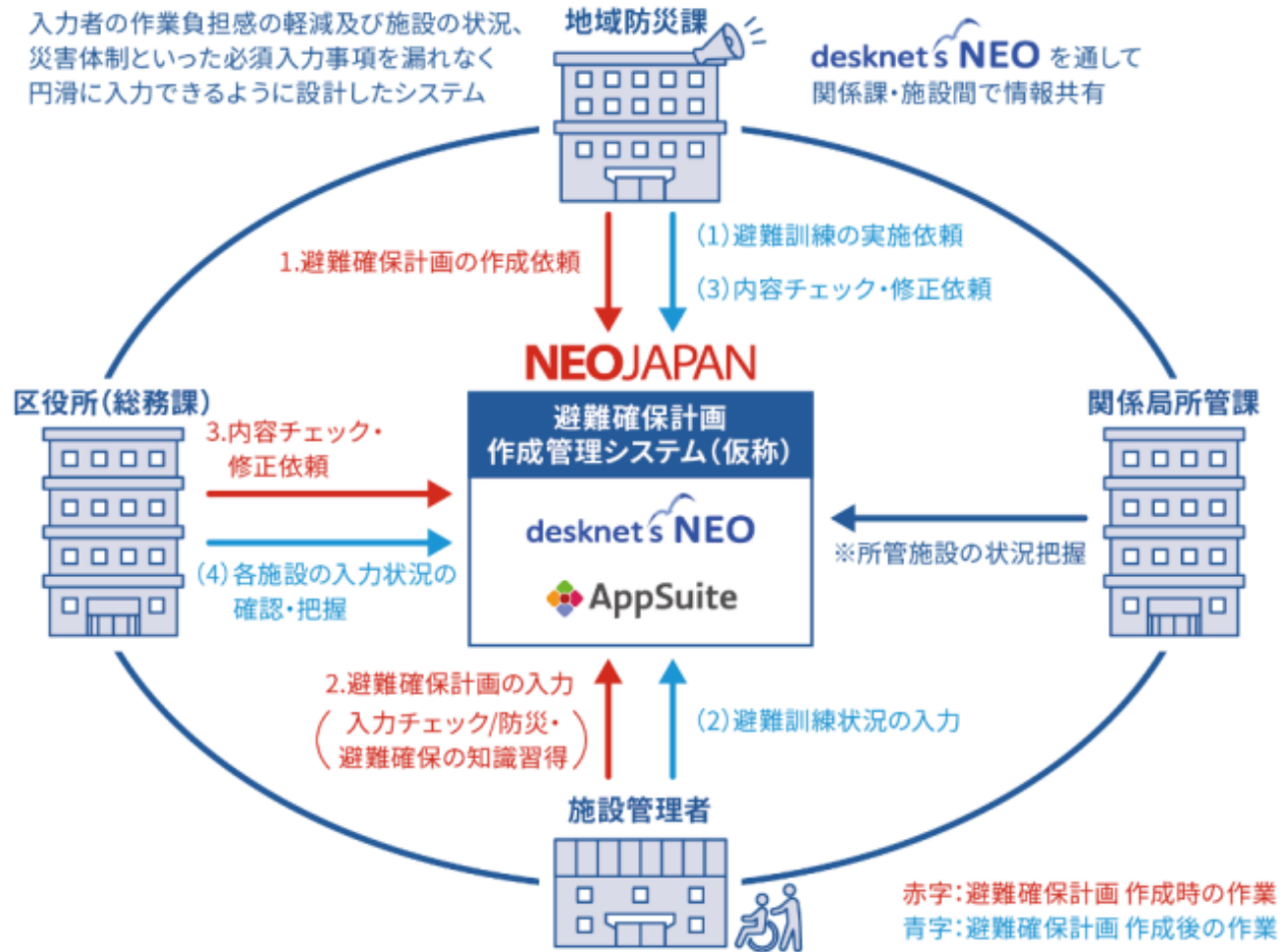
ビジネスチャット部門
ビジネスチャット(不動産業向け)部門
11期連続受賞

Webデータベース・ノンプログラミング開発部門
ローコード開発部門
チームコラボレーション部門
2期連続受賞

ChatLuckとChatGPTの連携予定



「ChatGPT」との連携による「チームとAIとの協働」を2023年夏に提供予定。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『ChatLuck』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。



- UI/UX改善により防災意識向上を実現
- システム化により作業工数41%削減
- “横浜”で実証した成果を全国の自治体へ！

神奈川県より「かながわSDGsパートナー」に認定



KANAGAWA SDGs PARTNER

神奈川県 | SDGs未来都市 私たち一人ひとりの行動が、未来につながる。



横浜市SDGs認証制度“Y-SDGs”において上位認証の「Superior（スーパー）」を取得

Y-SDGs
— superior —



気候関連財務情報開示タスクフォースに賛同を表明

TCFD

TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

横浜マラソン2023に協賛

YOKOHAMA MARATHON 2023
横浜マラソン



「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」に
4年連続で認定



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

desknet's NEO V7.5を提供開始

2023年3月29日 利用ユーザーの声を受け15機能・50項目以上の機能改善

業績条件型譲渡制限付株式報酬制度の導入

2023年3月27日 取締役向け業績条件型譲渡制限付株式報酬制度の導入

2023年5月29日 従業員向け業績条件型譲渡制限付株式報酬制度の導入

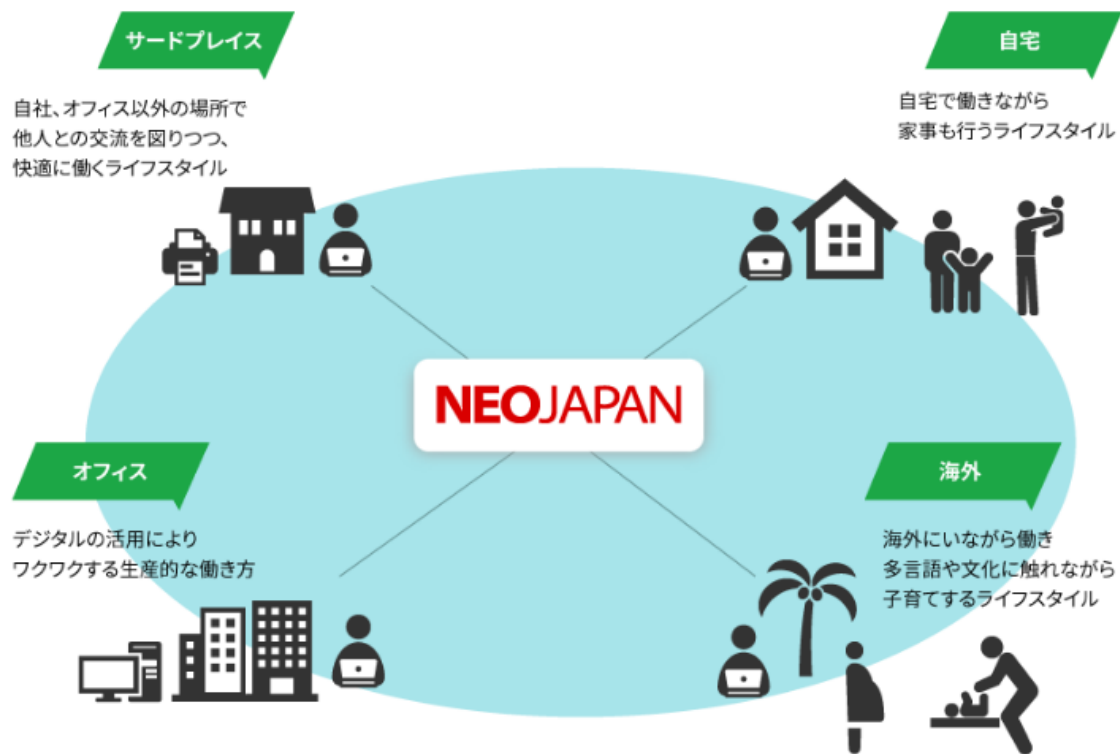
IR活動

2023年2月27日 社長管掌によるIR室の新設、IR活動を強化

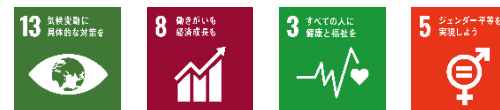
2023年3月22日 決算説明会開催

サステナビリティの方針

企業理念	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



注目している社会課題



- ① 健康で生産的な働き方の実現支援
- ② DX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

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



- 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

サステナブルな経営基盤



- ⑨ 持続可能な経営基盤の構築



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>



Appendix

連結貸借対照表

2023年3月13日の決議の通り、自己株式の取得（4月末時点58千株）によりバランスシートを縮小することで資本効率の向上を図りました。引続き有利子負債はなく財務の健全性は極めて高い水準を保っております。

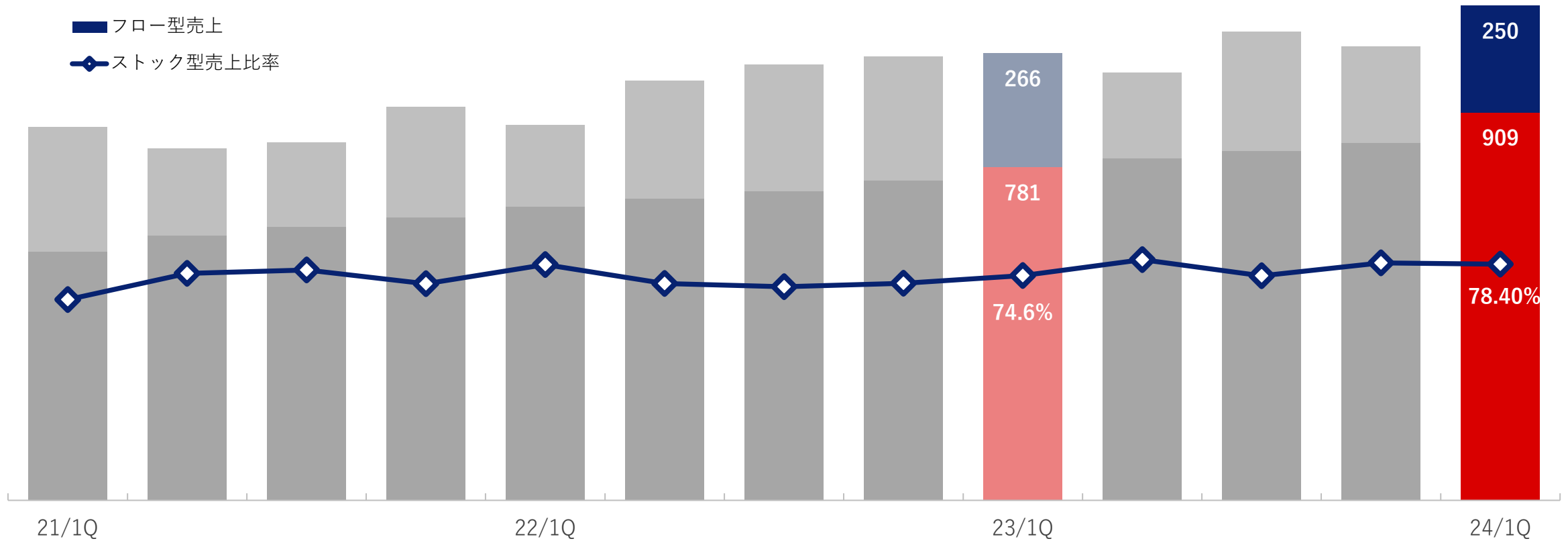
(百万円)	23/4Q	24/1Q	直近比		23/4Q	24/1Q	直近比
資産の部	8,025	7,892	-133	負債の部	2,297	2,225	-72
内 現預金	4,841	4,509	-332	内 有利子負債	0	0	0
				資本の部	5,727	5,666	-61
				内 株主資本	5,678	5,597	-81

	1Q 2024	1Q 2023	前期比	
クラウドサービス	716	643	+73	+11.4%
desknet's NEO ⁽¹⁾	594	539	+55	+10.3%
AppSuite ⁽¹⁾	39	30	+9	+31.1%
ChatLuck ⁽¹⁾	17	17	+0	+0.1%
その他月額売上	50	49	+1	+2.0%
その他役務作業	14	7	+7	+90.4%
プロダクト	415	385	+29	+7.8%
desknet's NEOエンタープライズ	43	58	△14	△25.5%
desknet's NEOスモール	19	10	+9	+89.1%
AppSuite	37	21	+16	+75.5%
ChatLuck	20	12	+8	+67.2%
その他ライセンス売上	3	3	+0	+3.4%
サポートサービス ⁽¹⁾	206	194	+11	+6.0%
カスタマイズ	31	16	+15	+98.1%
その他役務作業	52	69	△16	△23.9%
技術開発	17	19	△2	△7.7%
ソフトウェア事業売上高合計	1,149	1,048	+101	9.7%

1. ストック売上として定義された科目

(百万円)

- ストック型売上
- フロー型売上
- ◆ ストック型売上比率



- 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6月14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。