

2026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)

2025年6月13日



ソフトウェア 事業⁽¹⁾

NEOJAPAN

desknet's NEOをはじめとした
ソフトウェアの開発・販売を行う

DELGUI

アメリカでの
マーケット調査・開発拠点

システム開発 サービス 事業

Pro-SPIRE

クライアント企業の
システムインテグレーションを担う

海外事業

NEOTHAI ASIA

タイの
製品販売拠点

NEOREKA ASIA

マレーシアの
製品販売拠点

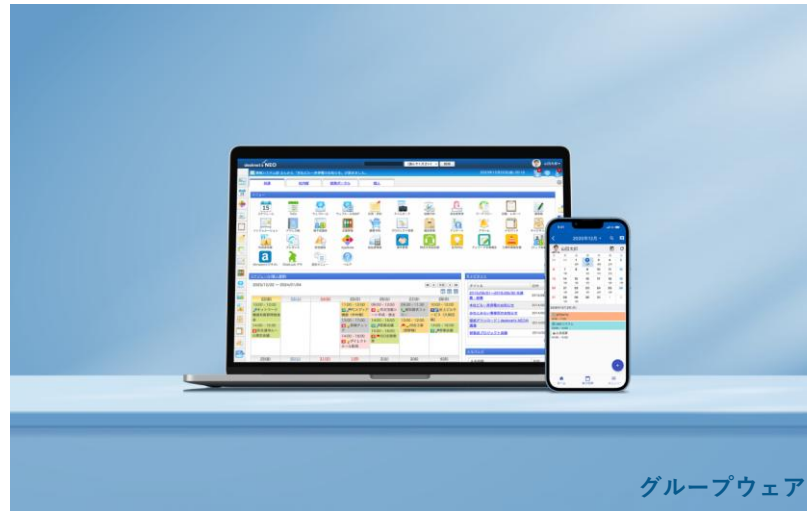
NEOPHTech

フィリピンの
製品販売拠点

1. DELGUI社は当面の間、ネオジャパンの開発外注先としての重要性が高まるが見込まれるため、当第1四半期より従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降のDELGUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。



AppSuiteは紙・メール・Excel主体で行われている台帳管理や申請書作成など非効率な社内業務をシステム化できる、desknet's NEO上で動作する業務アプリ作成ツールです。



desknet's NEOは520万ユーザー以上の販売実績を持つ、国産グループウェアです。スケジュールの管理・共有から、企業ポータル、ワークフロー、掲示板、日報、ウェブ会議、安否確認まで、企業の情報共有基盤として、業務改善と働き方改革に役立つ様々な機能を提供します。



ChatLuckは「使いやすさ」「機能」「安全性」を兼ね備えたビジネスチャットツールです。ビジネス利用に即した独自の機能を搭載しており、desknet's NEOとの連携に優れております。

I	2026年1月期 第1四半期連結業績ハイライト	5
II	2026年1月期 通期業績見通し	13
III	中期業績目標	16
IV	補足説明資料	
i	ソフトウェア事業 業績資料	19
ii	成長戦略	31
iii	トピックス	40
iv	会社及び事業概要	45

2026年1月期 第1四半期 連結業績ハイライト

II

2026年1月期 通期業績見通し

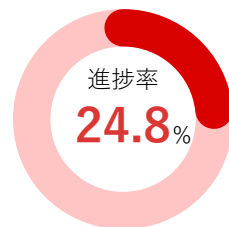


売上高

1,996百万円

計画上回り順調

前年同期比
+18.3%

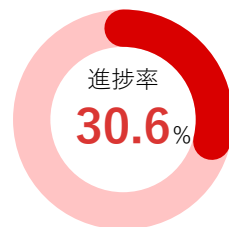


営業利益

644百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+47.6%

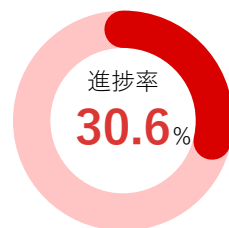


親会社株主に帰属 する四半期純利益

447百万円

計画上回り大幅増

前年同期比
+41.7%



売上・利益共に期初計画を超え順調に推移

主力ソフトウェア事業は、クラウドサービス、プロダクト共に期初計画を上回り順調に推移。システム開発サービス事業の計画未達をカバー。粗利率の上昇、販管費抑制により、各利益の進捗率が第1四半期時点で25%を大幅に超え順調なスタート。

中期業績目標を公表

2028年1月期の業績目標は、売上高94.2億円、営業利益26.2億円。CAGR(3ヵ年平均成長率)は売上高9.1%、営業利益10.3%を計画。



NEOJAPAN
ソフトウェア
事業

Pro-SPIRE
システム開発
サービス事業



当社グループはソフトウェア事業が売上、収益を牽引します。本資料ではソフトウェア事業をメインに掲載しております。

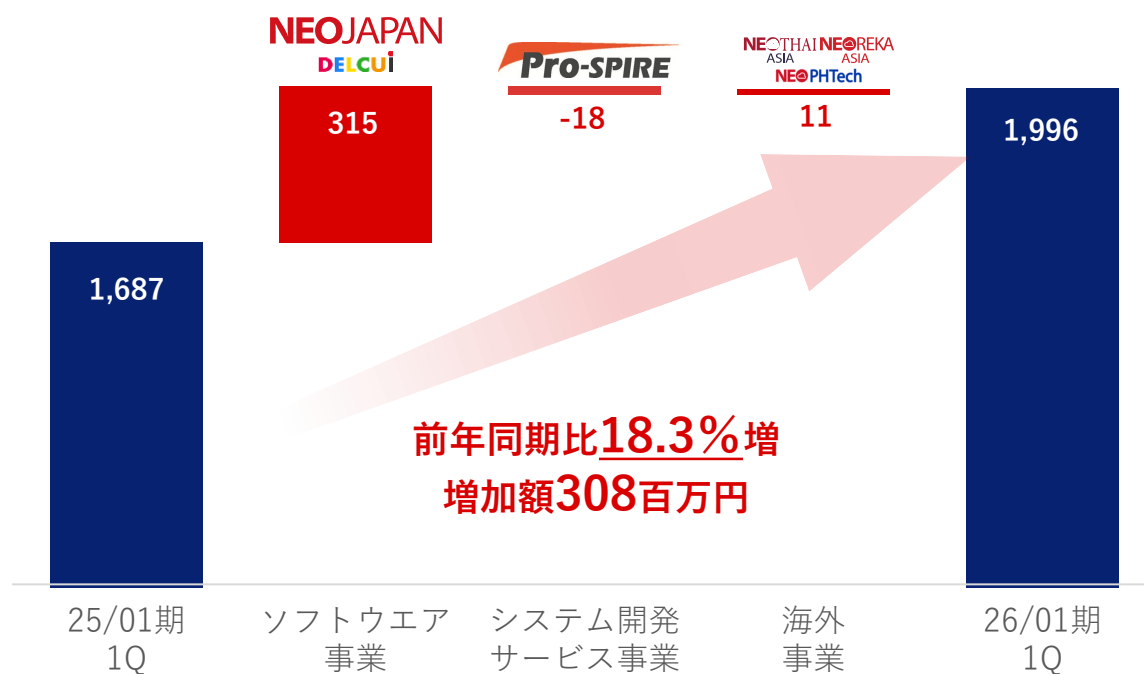
2026年1月期 第1四半期 連結業績

NEOJAPAN

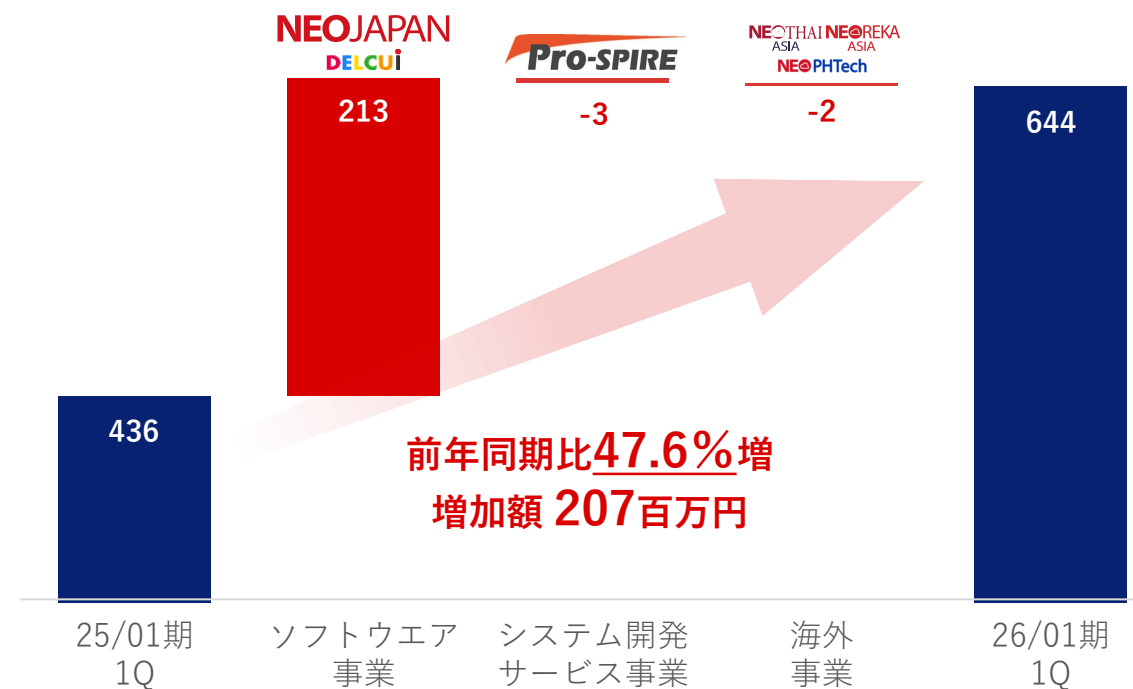
(単位:百万円)	25/01期 1Q	26/01期 1Q	前年同期比	26/01期 通期予想	進捗率
売上高	1,687	1,996	+18.3%	8,048	24.8%
売上総利益	935	1,155	+23.5%	-	-
売上総利益率	55.5%	57.9%	-	-	-
営業利益	436	 644	+47.6%	2,106	30.6%
営業利益率	25.9%	 32.3%	-	-	-
経常利益	468	 654	+39.6%	2,166	30.2%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	315	 447	+41.7%	1,462	30.6%

ソフトウェア事業が牽引し前年同期比で大幅な増収増益を達成

連結売上高増減要因



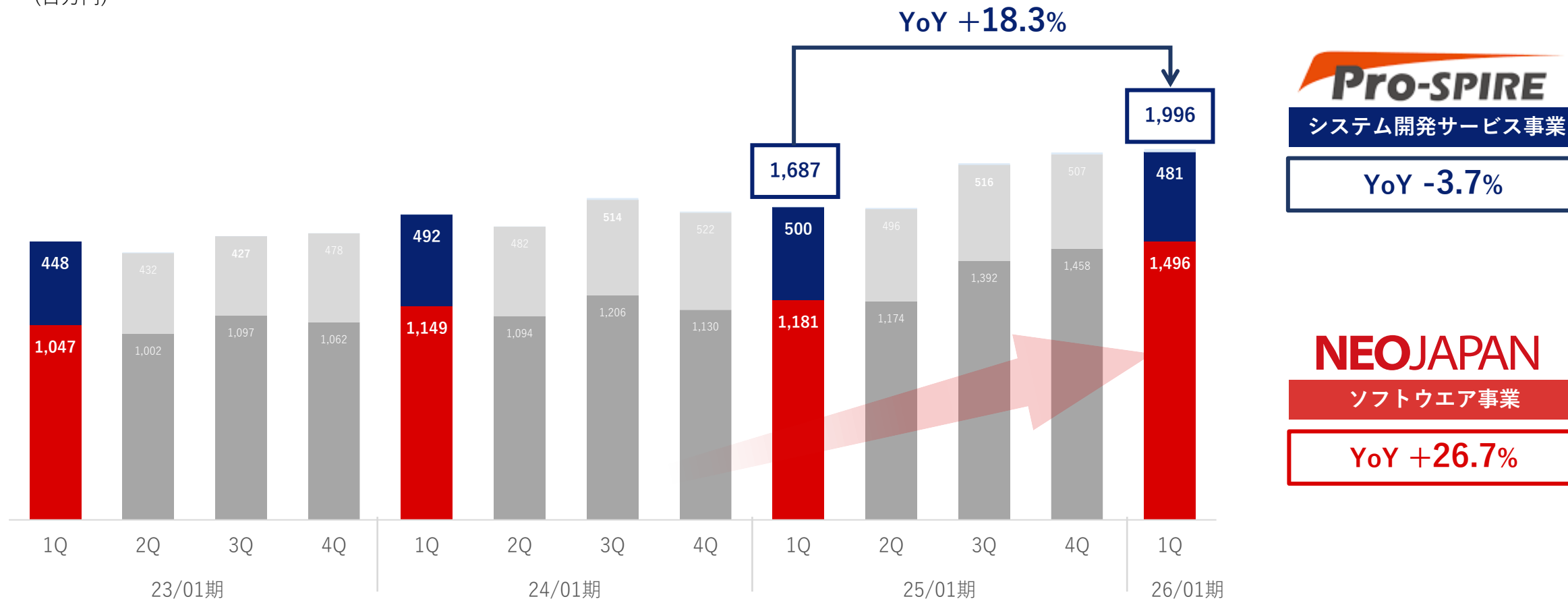
連結営業利益増減要因



1. DELCUI社は当面の間、ネオジャパンの開発外注先としての重要性が高まることを見込まれるため、当第1四半期より従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降のDELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。

過去最高の四半期売上高を更新

ソフトウェア事業の大幅な増収により、前四半期に引続き過去最高売上を更新しました。なお、システム開発サービス事業は、受託開発案件長期化の影響により減収となりましたが既に終息しており、第2四半期以降順次回復する見通しです。
(百万円)

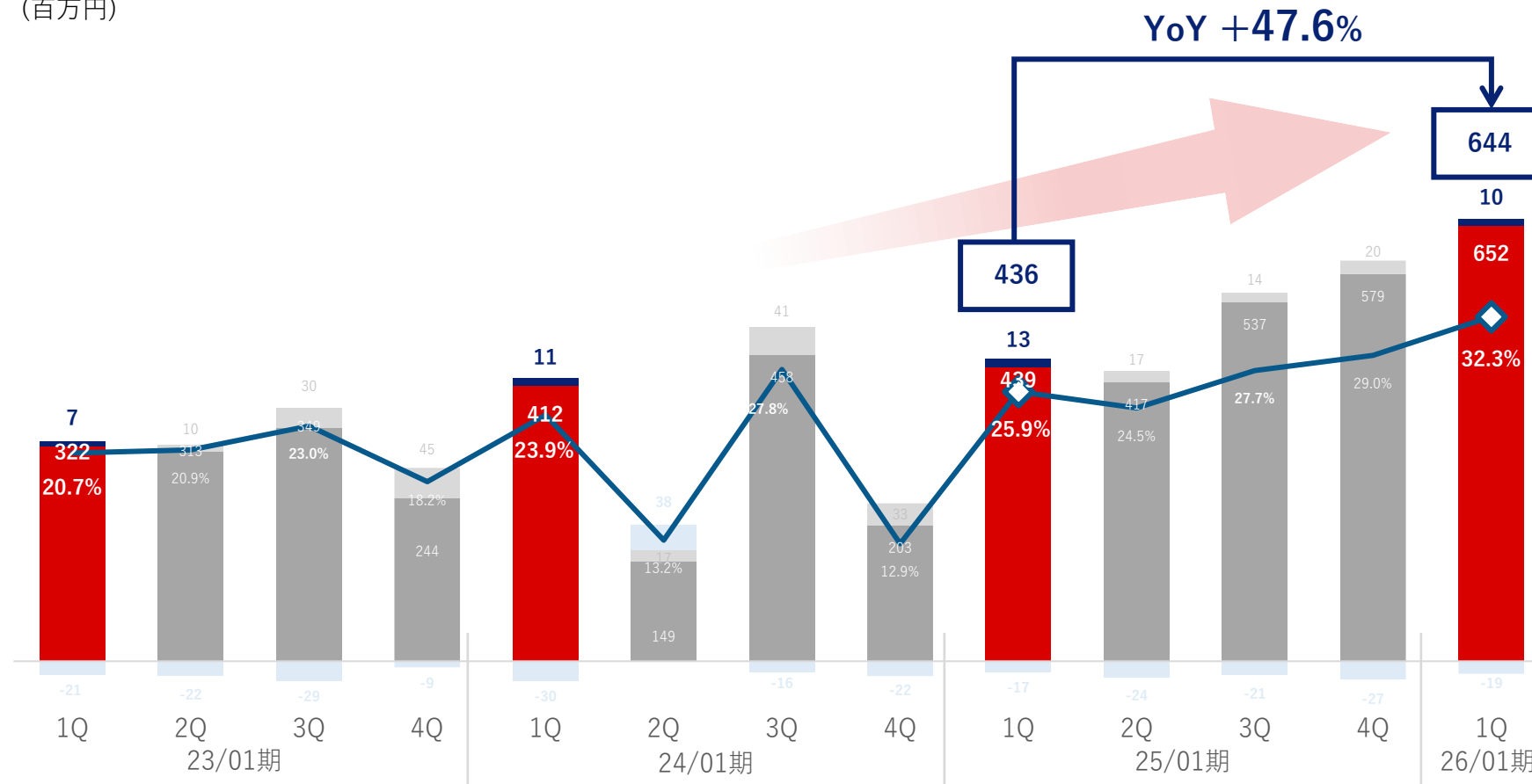


1. セグメント間取引を消去後の数値

過去最高の四半期営業利益を大幅に更新

ソフトウェア事業が大きく伸長し、四半期における過去最高益を大幅に更新しました。なお、システム開発サービス事業は減収および人件費増を主因として減益となりました。

(百万円)



Pro-SPIRE
システム開発サービス事業
YoY -24.2%

NEOJAPAN
ソフトウェア事業
YoY +48.5%

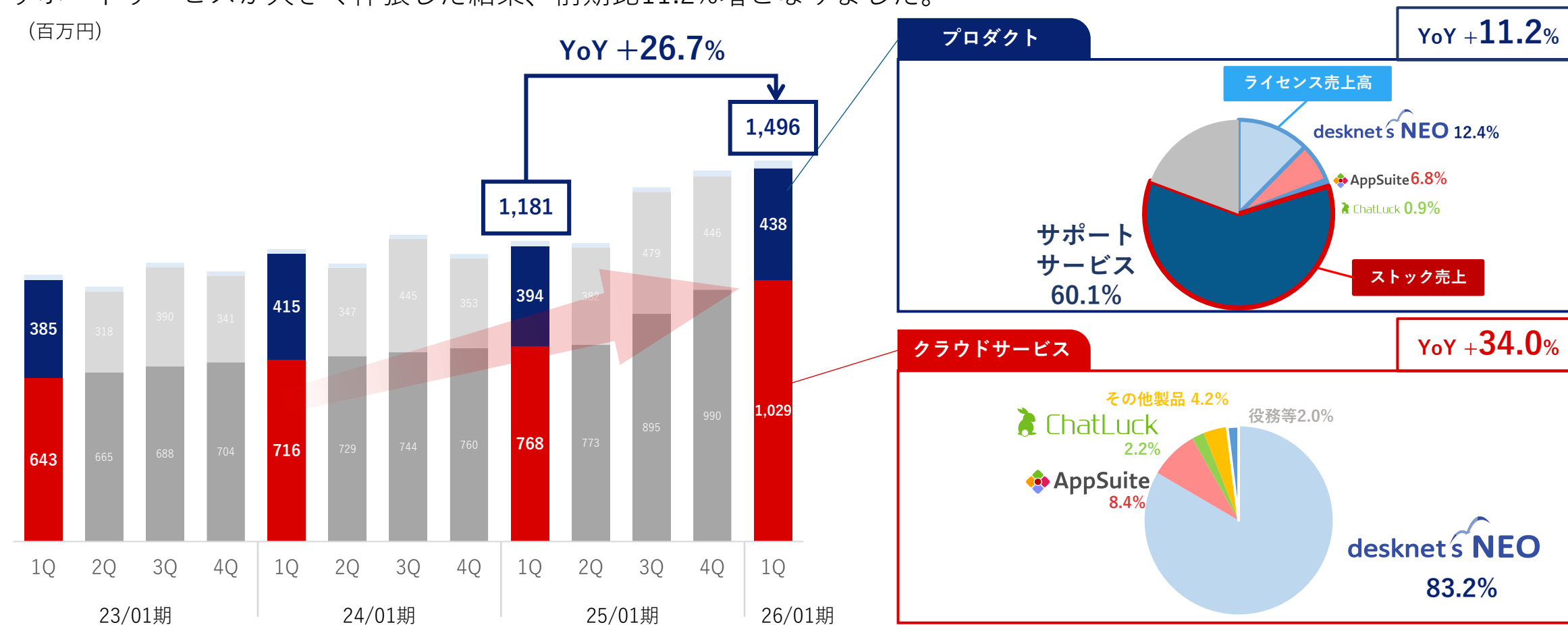
NEO THAI ASIA NEO REKA ASIA
NEO PHTech
海外事業

1. DELCUI社のセグメント区分を従来の「海外事業」から「ソフトウェア事業」へと変更いたしました。これに伴い、2025年1月期第1四半期以降、DELCUI社の業績を「ソフトウェア事業」セグメントに含める方法に変更しております。(2025年1月期第2四半期から第4四半期の内訳は、本変更に関する監査法人レビュー未済)

クラウドサービス、プロダクト共に期初計画を上回り順調に進捗

クラウドサービスは、価格改定やユーザー数増加により前年同期比34.0%増と大幅な増収となりました。プロダクトは、サポートサービスが大きく伸張した結果、前期比11.2%増となりました。

(百万円)



自己資本比率70.3%と高い財務健全性を維持

(百万円)	25/01期	26/01期 1Q	前期末比		25/01期	26/01期 1Q	前期末比
資産の部	9,240	8,984	-255	負債の部	2,926	2,658	-267
内 現預金	5,396	5,123	-273	内 有利子負債	2	1	-0
				純資産の部	6,313	6,326	+12
				内 株主資本	6,197	6,280	+83
				自己資本比率	68.3%	70.3%	+2.0%

I

2026年1月期 第1四半期連結業績ハイライト

II

2026年1月期 通期業績見通し

III

中期業績目標



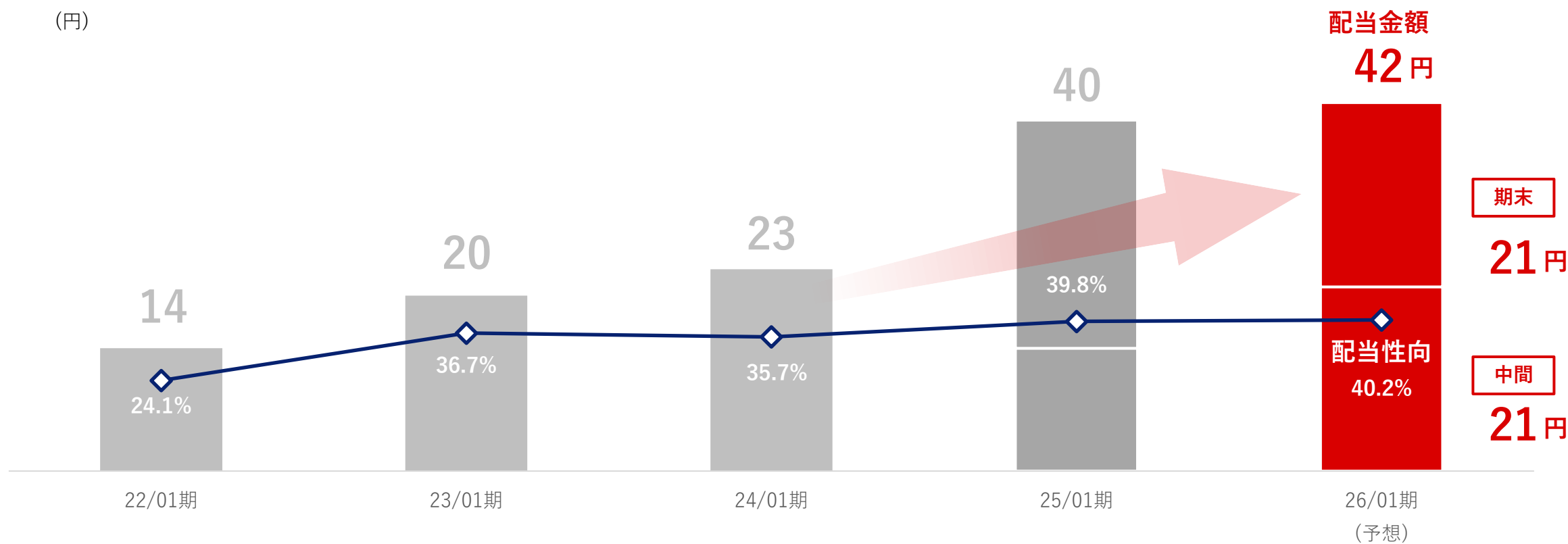
クラウドにおけるユーザー数増及び価格改定の影響継続により増収増益の見通し

(単位:百万円)	25/01期 実績	26/01期 予想		前期比
売上高	7,263	8,048		+10.8%
売上総利益	4,032	-		-
売上総利益率	55.5%	-		
営業利益	1,951	2,106		+ 7.9%
営業利益率	26.9%	26.2%		-
経常利益	2,049	2,166		+ 5.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,414	1,462		+3.4%

累進配当を基本方針とし、上場来増配を継続中

2025年3月13日付けで配当政策変更及び増配を公表。累進配当を基本方針とし、配当性向を40%目安に上げました。
(従来は30%以上を目標)。また株主還元機会を増やすために2025年1月期より、中間配当を実施しております。

(円)



II

2026年1月期 通期業績見通し

III

中期業績目標

IV

補足説明資料

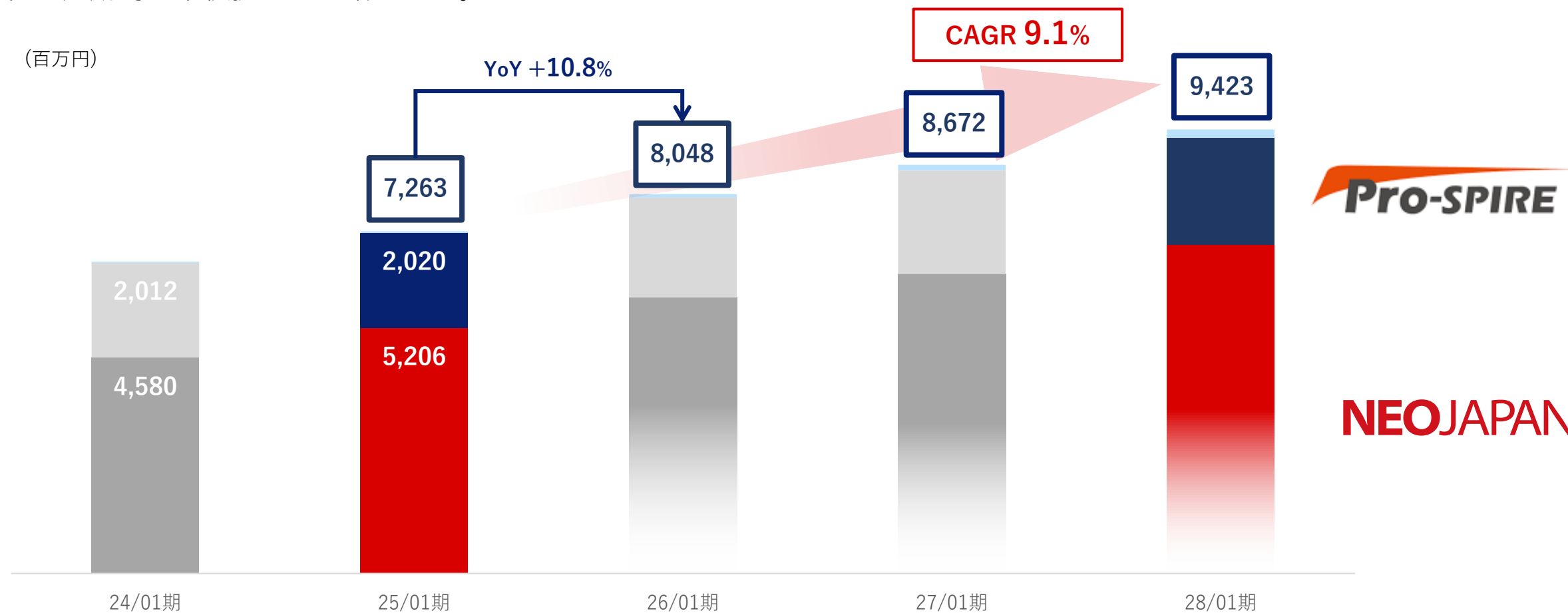


連結売上高目標

NEOJAPAN

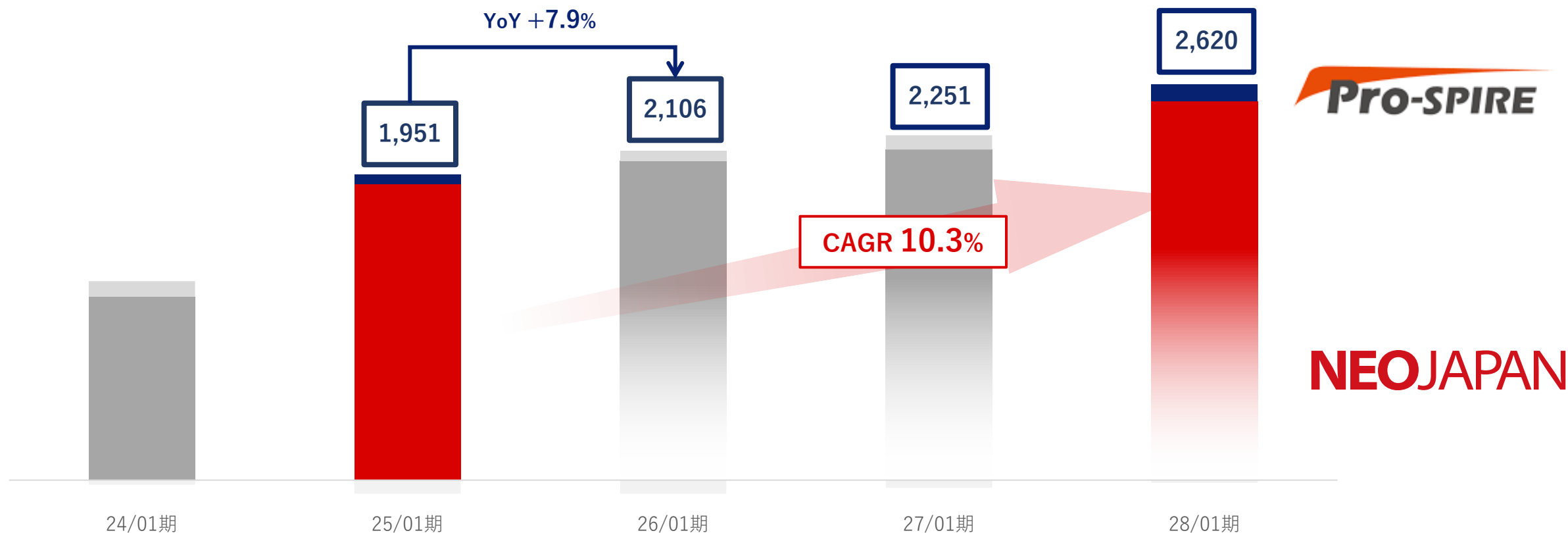
2028年1月期までの3ヵ年中期業績目標は下記の通りです(年平均成長率9.1%)。今後もユーザー数の拡大やクロスセルを行い長期的な業績拡大を目指します。

(百万円)



2023年4月に開示した2026年1月期を最終年度とする中期業績目標は、2025年1月期に1年前倒しで達成済。2028年1月期までの3ヶ年中期業績目標は下記の通りです(年平均成長率10.3%)。

(百万円)



III

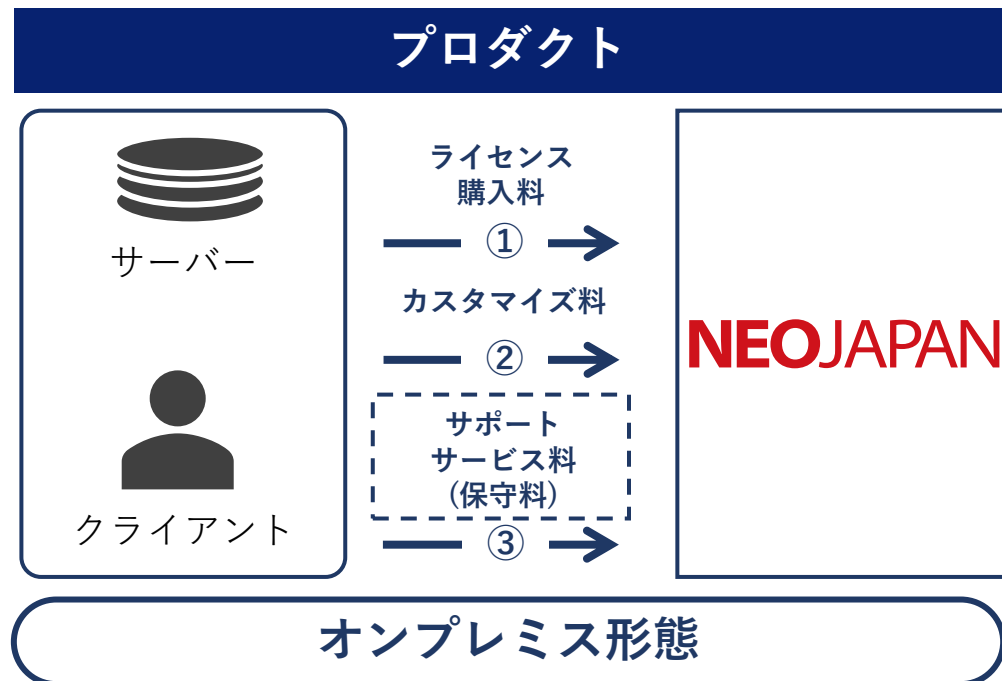
中期業績目標

IV

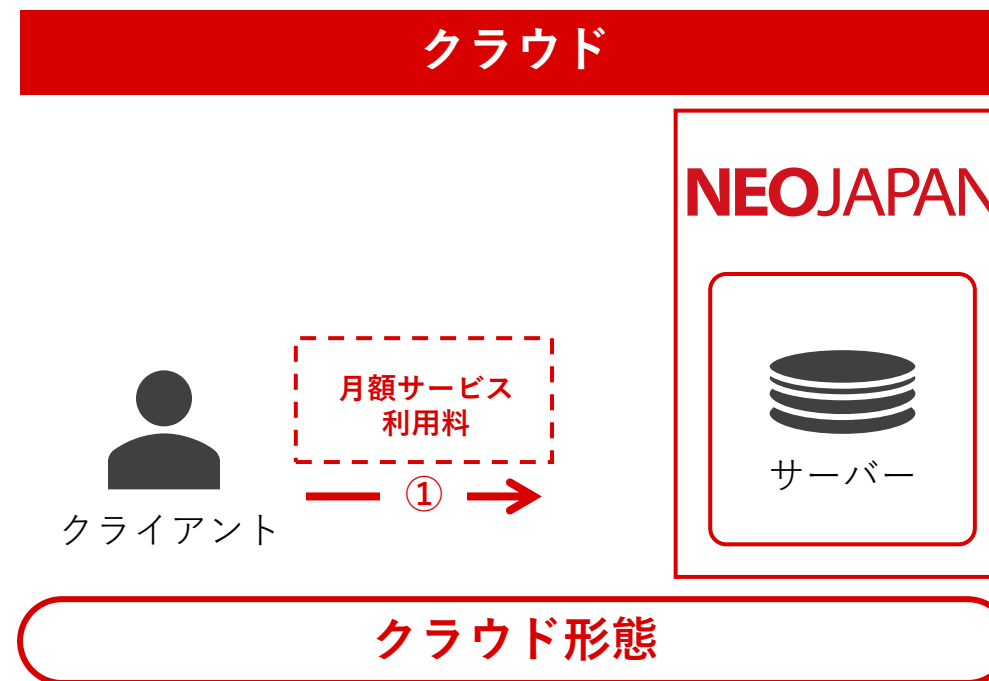
補足説明資料

i ソフトウェア事業 業績資料





- ① ライセンスを販売
 - ② クライアントの要望に応じたカスタマイズ
 - ③ サポートサービス料(保守料)を売上計上
(保守料として対ライセンス売上額比約15%/年⁽¹⁾)
1. ユーザー数や契約形態によって異なります。

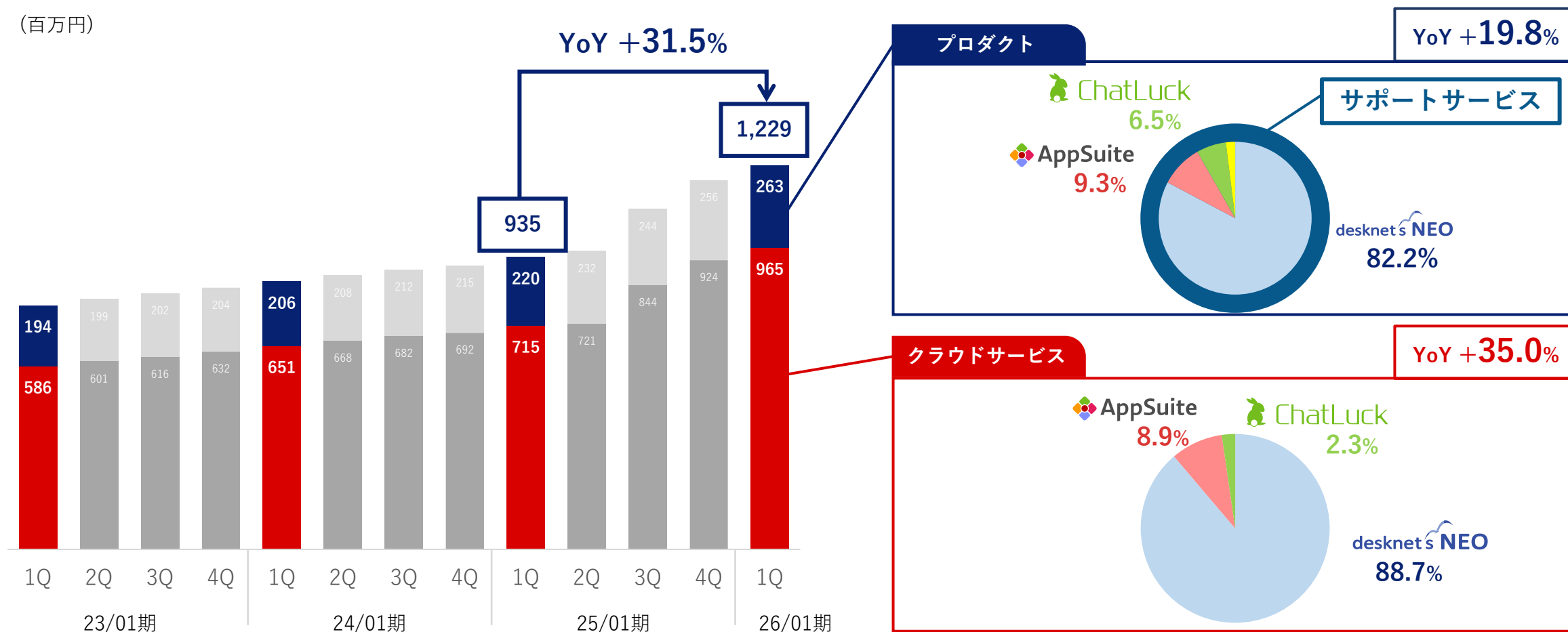


- ① 月額サービス利用料を継続的に売上計上

ストック売上定義 = サポートサービス料 + 月額サービス利用料

プロダクトのサポートサービスは大幅な増収となりました。クラウドサービスは価格改定の影響に加え、AppSuiteユーザーの増加も寄与しています。

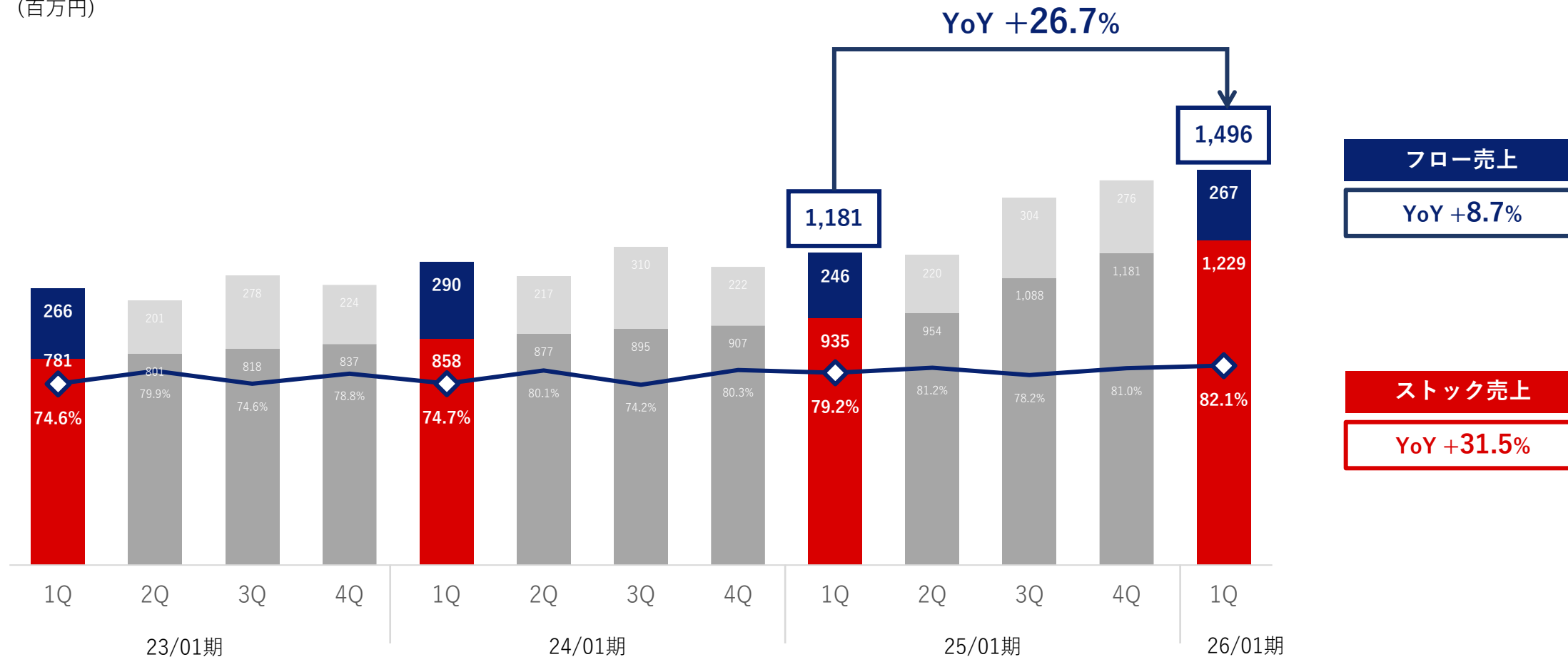
(百万円)



1. プロダクトの内、サポートサービス、およ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

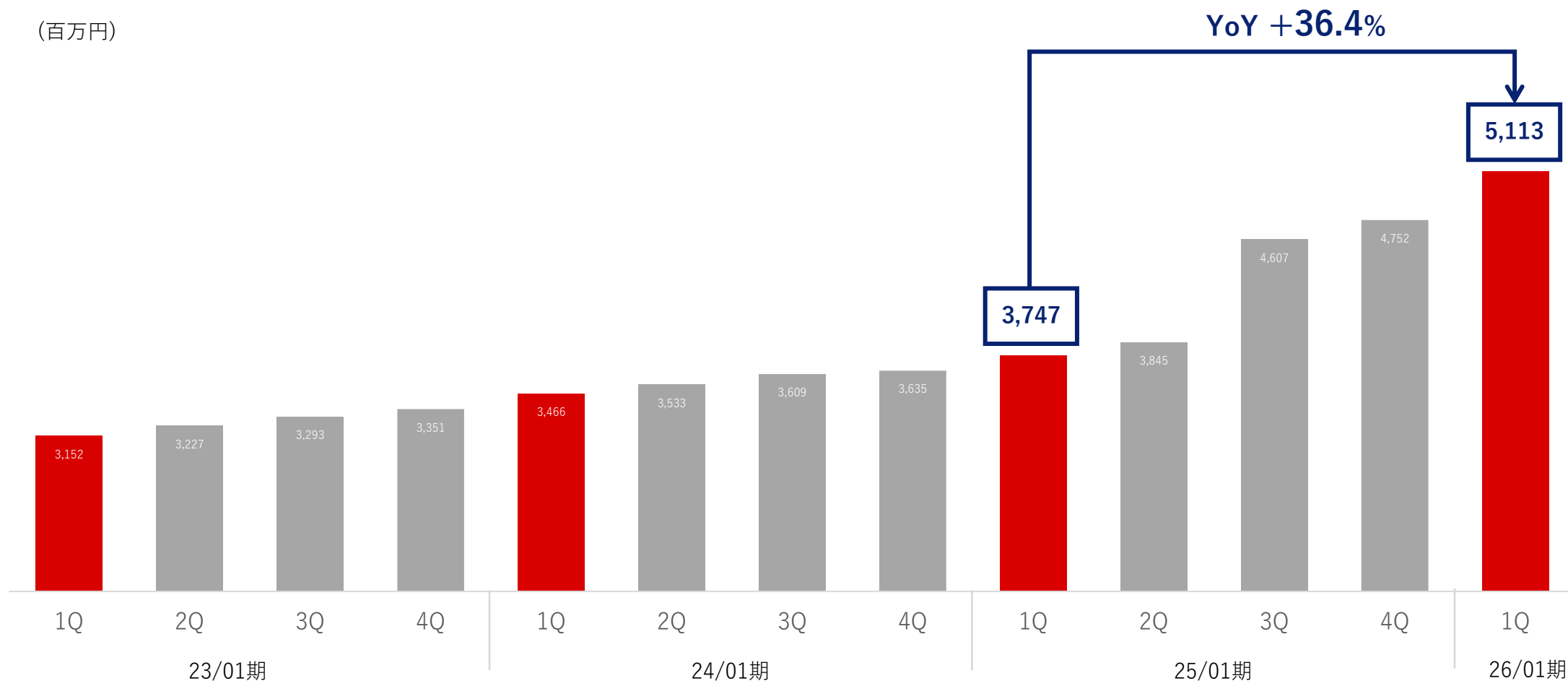
ストック売上の増加に伴いストック売上高比率は上昇し、引続き高水準を維持しております。

(百万円)



2024年9月からの価格改定もあり、ARRは前年同期比36.4%増と大きく増加しました。今後もセットプラン導入、クラウドユーザー数増加により、更なる拡大を目指して参ります。

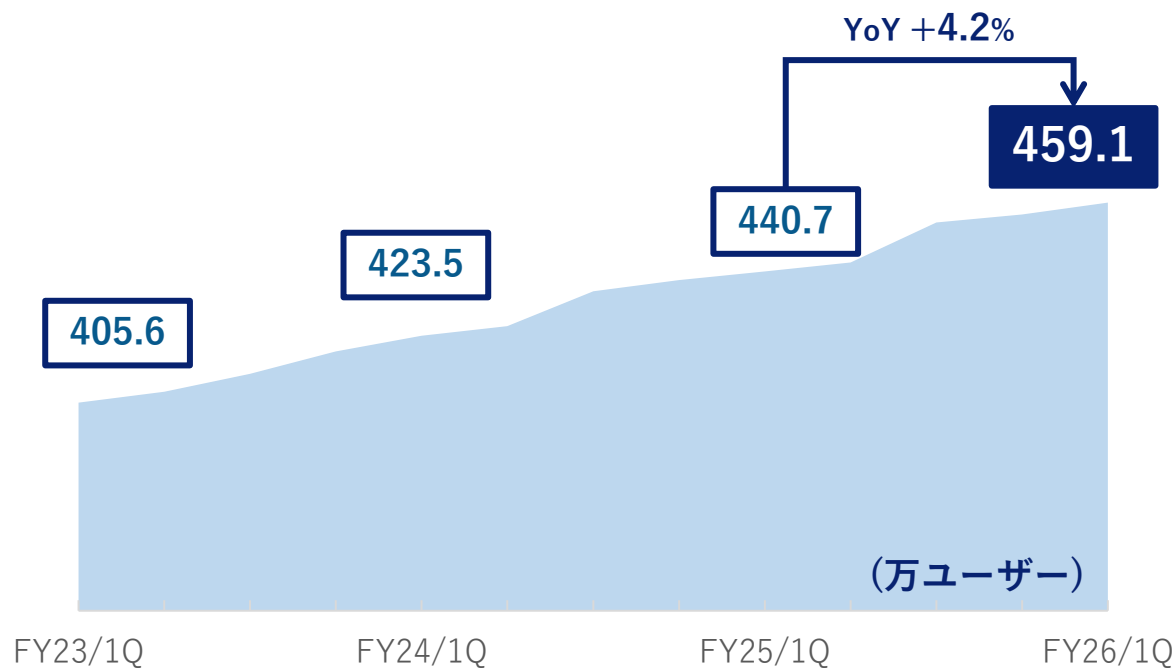
(百万円)



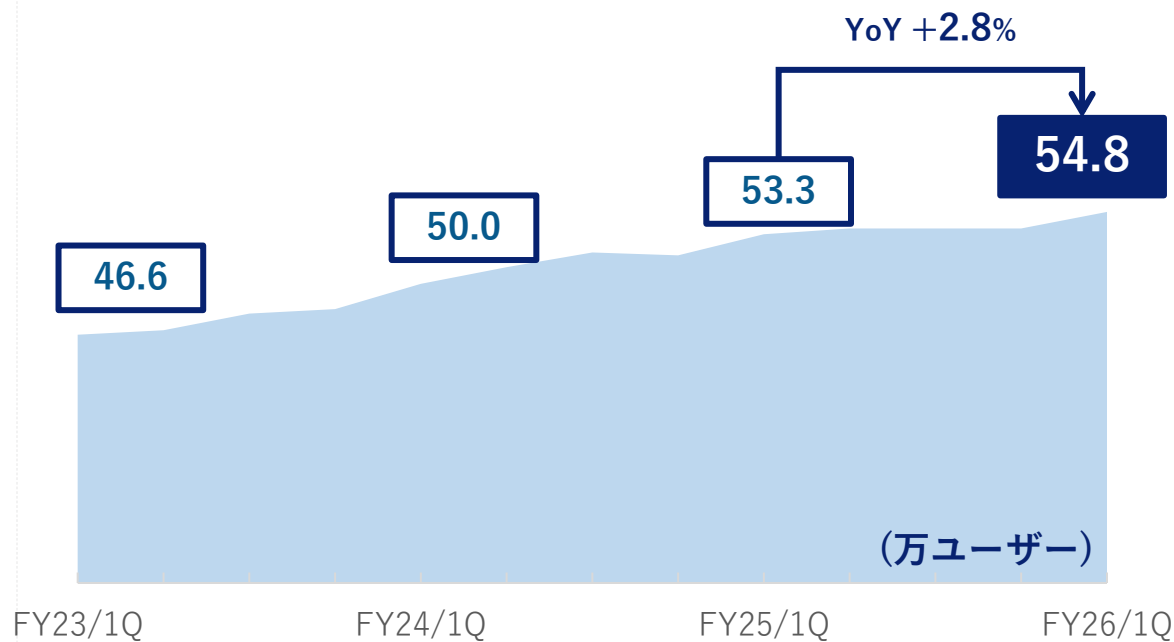
1. 各四半期末時点の単月ストック売上高に12を乗じて年次換算したものをARRと定義

desknet's NEOのプロダクト累計販売実績数は前年同期比4.2%増、クラウドユーザー数は2.8%増となりました。クラウドは価格改定や大規模ユーザー1社のプロダクト製品へのシフトの影響により一時ユーザー数が横ばいとなっておりましたが、増加基調に転じました。

プロダクト累計販売実績推移



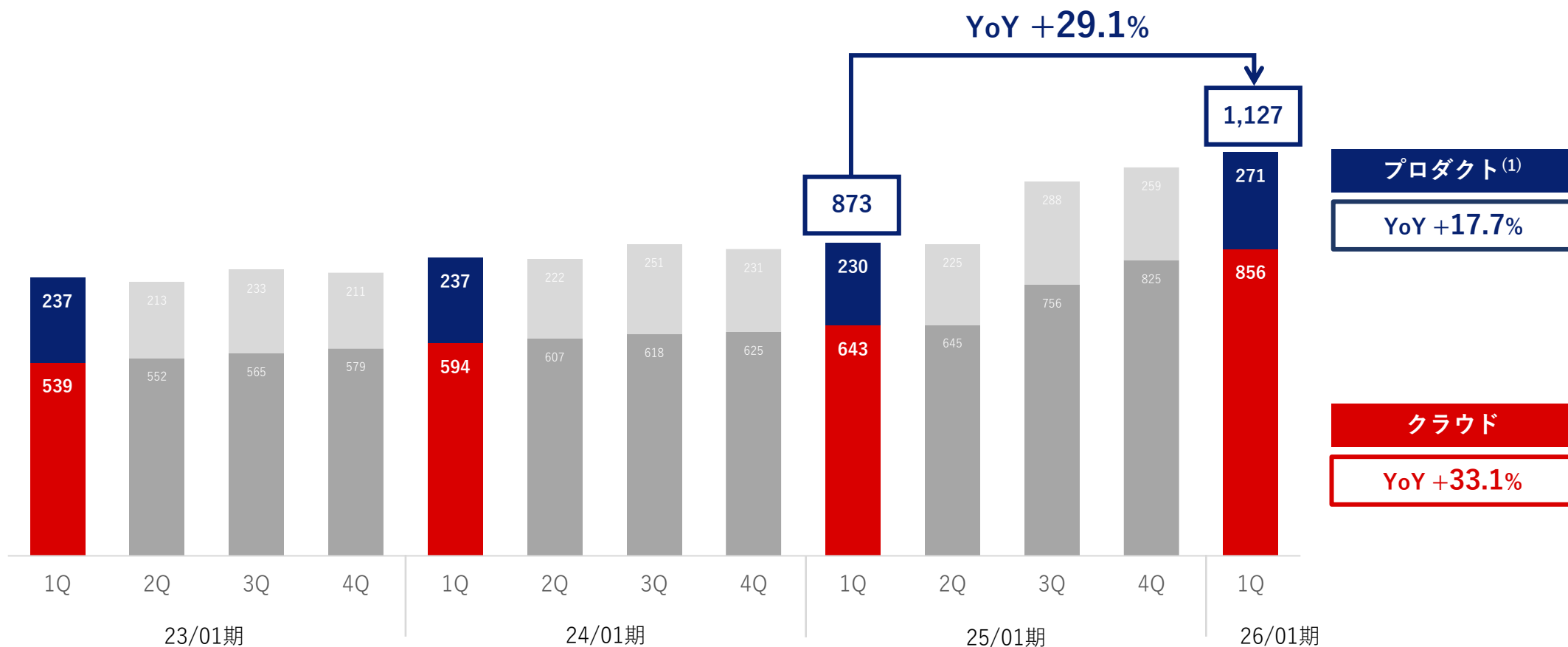
クラウドユーザー数推移



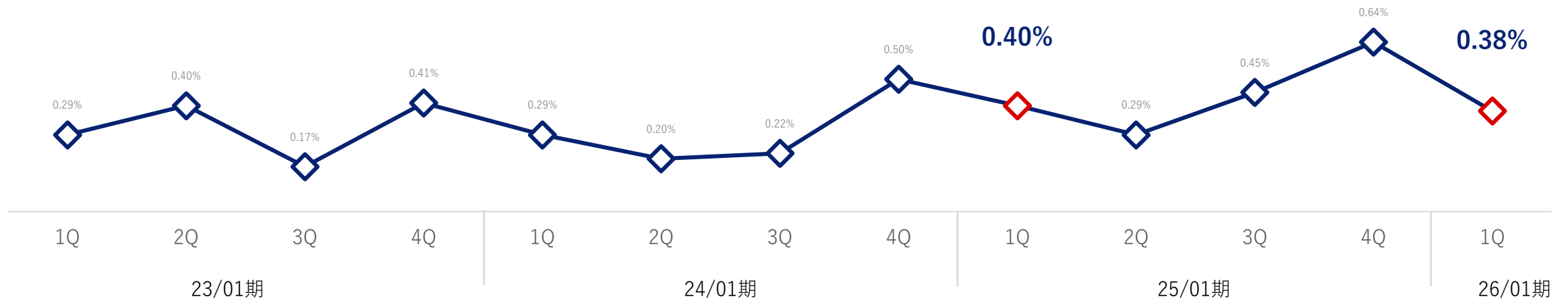
1. OEM提供分を除く数字を掲示

クラウドは価格改定の効果もあり、前年同期比33.1%増と大幅に増加しました。プロダクトは、サポートサービスが着実に積み上がり、前年同期比17.7%増となりました。

(百万円)



当四半期の解約率は0.38%となり、大規模ユーザー1社のプロダクト製品へのシフトを主因として上昇していた前四半期から大きく改善し、前年同期とほぼ同水準となりました。

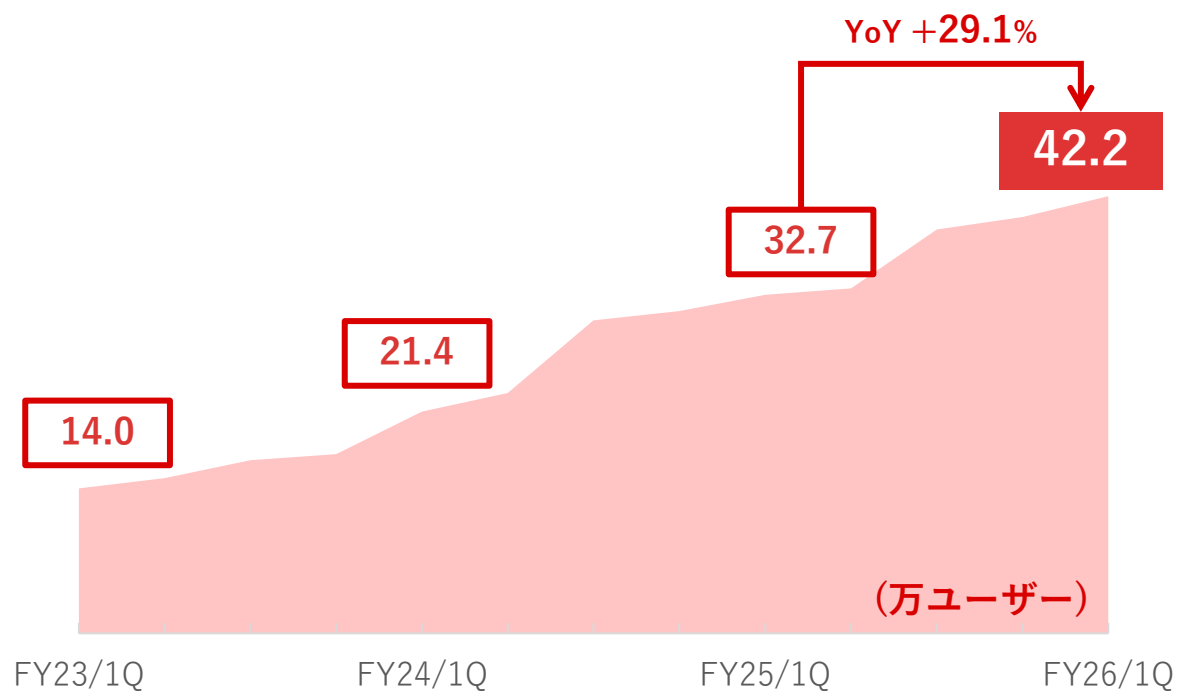


1. desknet's NEOクラウドのユーザーにおける「当月の解約により減少したMRR⁽²⁾ ÷ 前月末のMRR」の当該四半期の平均で算出

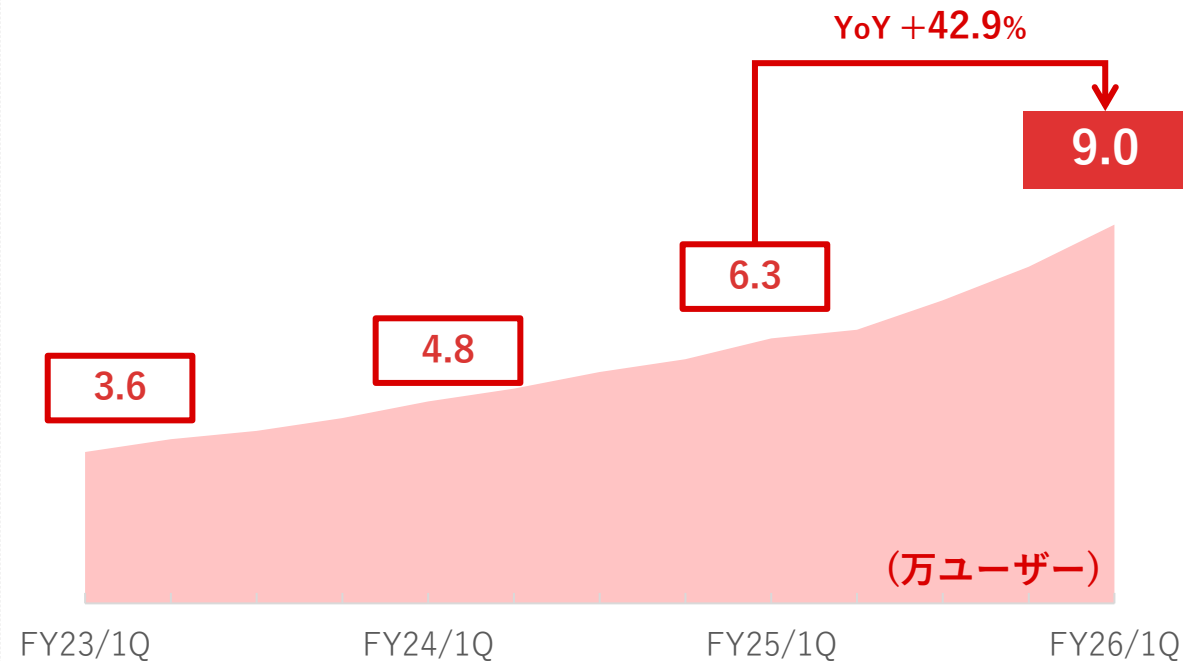
2. MRRは対象月の月末時点における継続課金ユーザーにかかる月額料金、もしくは年額料金の1/12の合計額で算出

AppSuiteのプロダクト累計販売実績数は前年同期比29.1%増となりました。クラウドはセットプランの売上が堅調に推移した結果、前年同期比42.9%増と大幅に伸長しました。今後もAppSuiteの機能の訴求に努め、ユーザー数の拡大に努めてまいります。

プロダクト累計販売実績推移

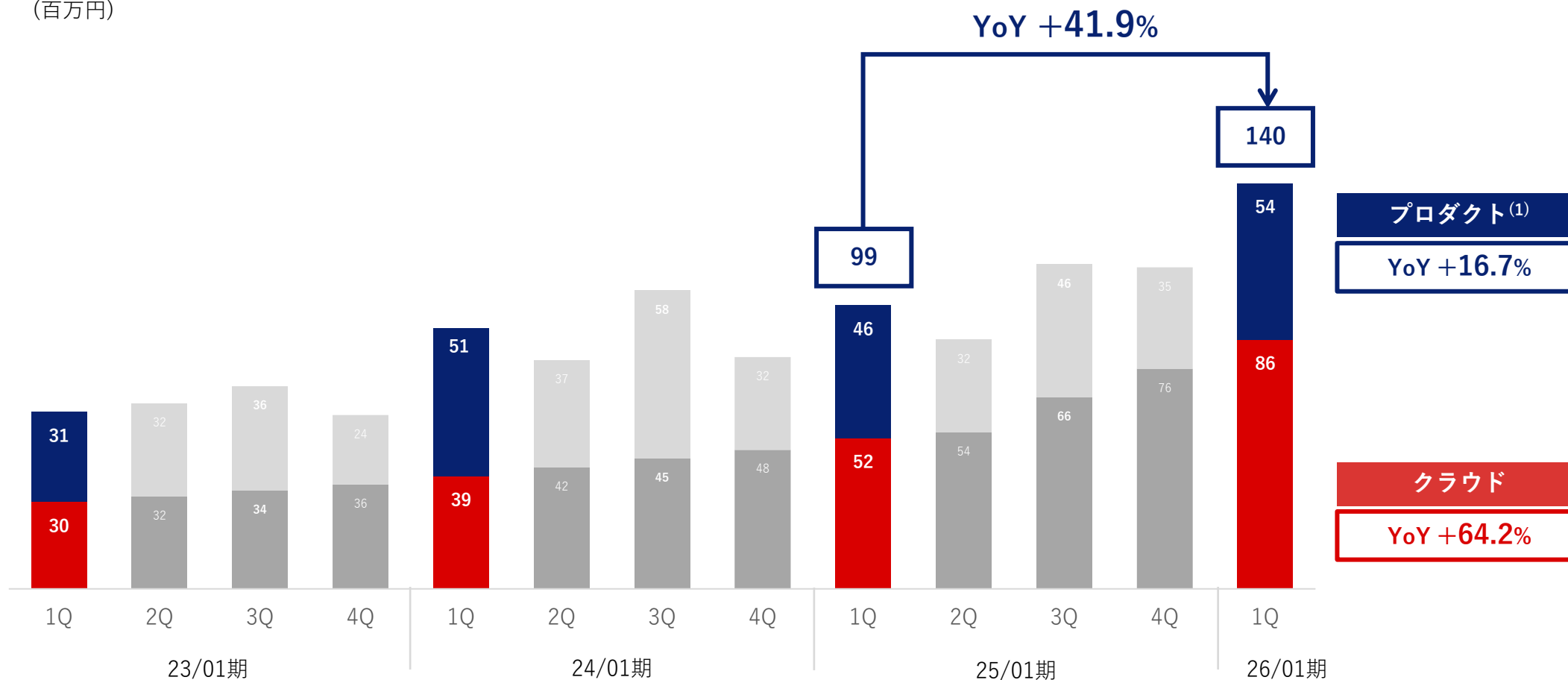


クラウドユーザー数推移



プロダクトはライセンス売上に加えサポートサービスも順調に伸び、前年同期比16.7%増となりました。クラウドは価格改定の影響に加え、セットプランの売上が堅調に推移し、前年同期比64.2%増と大幅な増収となりました。

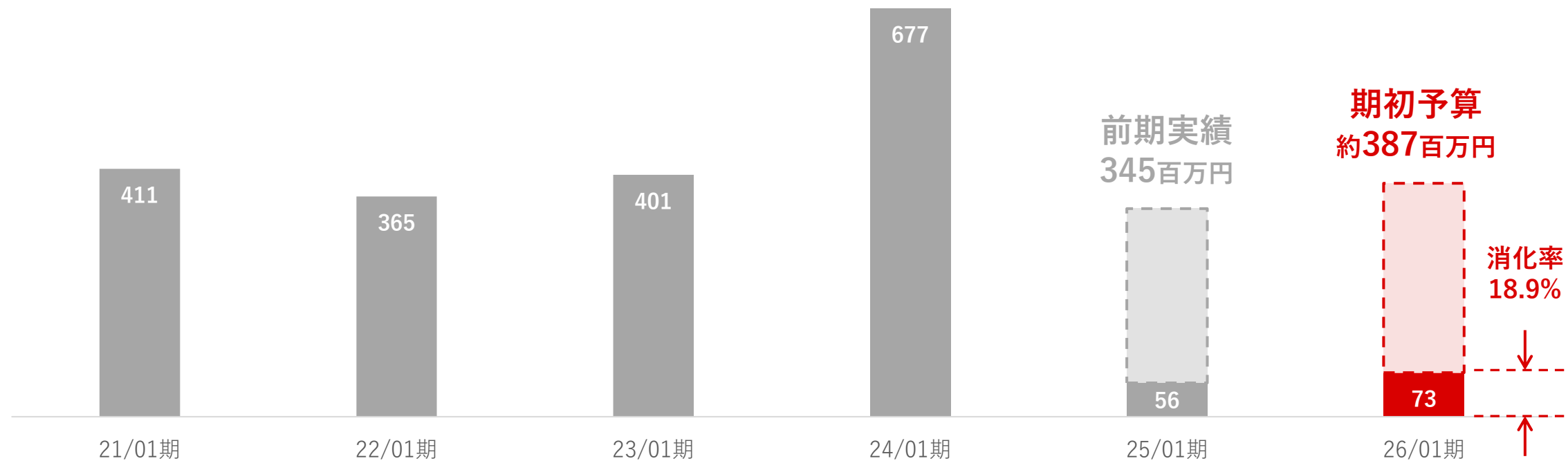
(百万円)



1. AppSuiteライセンス売上、AppSuiteサポートサービス売上高を集計

広告宣伝費の状況は下記の通りです。

(百万円)



(百万円)	25/01期1Q	26/01期1Q	前年同期比	
クラウドサービス	768	1,029	261	34.0%
desknet's NEO ⁽¹⁾	643	856	213	33.1%
AppSuite ⁽¹⁾	52	86	33	64.2%
ChatLuck ⁽¹⁾	19	22	3	18.9%
その他月額売上	46	42	-3	-8.3%
その他役務作業	6	20	14	217.5%
プロダクト	394	438	44	11.2%
desknet's NEO	49	54	4	9.5%
AppSuite	27	29	2	9.1%
ChatLuck	7	3	-3	-50.4%
その他ライセンス売上	4	2	-2	-45.3%
サポートサービス ⁽¹⁾	220	263	43	19.8%
カスタマイズ	16	27	10	63.2%
その他役務作業	68	57	-11	-16.6%
技術開発	19	31	11	60.0%
ソフトウェア事業売上高合計	1,181	1,496	315	26.7%

1. スtock売上として定義された科目

IV

補足説明資料

ii 成長戦略



01

desknet's NEO販売拡大と クロスセル加速

desknet's NEOの更なる拡大と併せて、AppSuite、ChatLuckなどのクロスセルを加速し、業績拡大を目指します。



>> P33

02

AIを活用した製品の アップグレード

desknet's NEOやAppSuiteには膨大な業務データが蓄積されており、AI活用による業務効率化を実現することで、ユーザー数拡大、付加価値向上に繋がります。

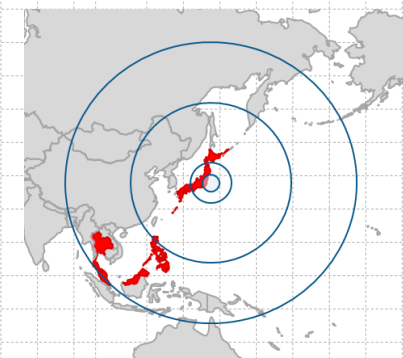


>> P37

03

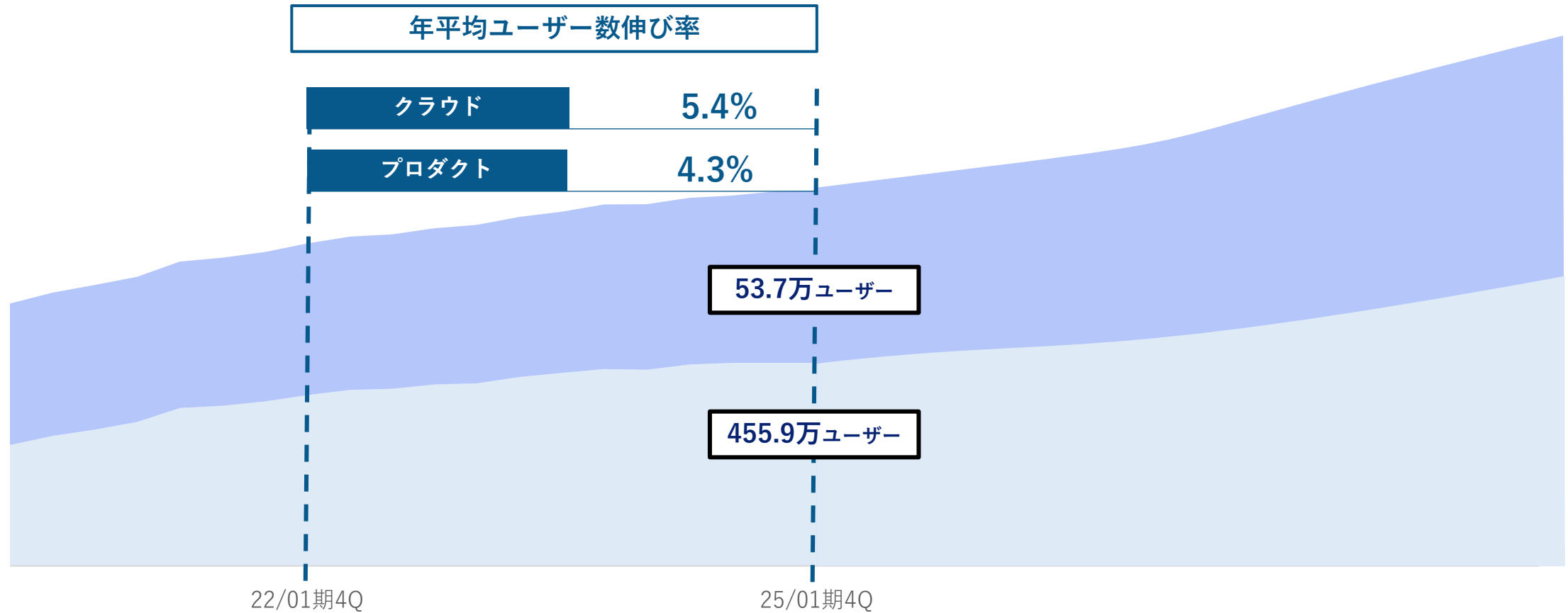
海外事業の成長に伴う 売上の拡大

ASEAN3か国に販売子会社を設立以降、ユーザー数は徐々に増加しております。高い経済成長、IT化への需要の高まりを取り込み、長期的には海外事業の売上高が国内の売上高を上回ることを目指します。



>> P39

「ノーコードツール一体型グループウェア」として機能強化を続け、過去3年の伸び率を超える成長を目指して参ります。



AppSuiteの販売拡大のために価格体系、プロモーション拡充、販促拡大の面より施策を進めております。今後、さらにさまざまな施策を展開してまいります。

セットプランの推進

セットプランにより
AppSuiteが選ばれやすく

ライト	スタンダード	プレミアム
月額 600 円	月額 800 円	月額 1,000 円
desknet's NEO	desknet's NEO AppSuite	desknet's NEO AppSuite ChatLuck

プロモーション拡充

「ノーコードツール
一体型グループウェア」
としてプロモーション強化



パートナー戦略強化

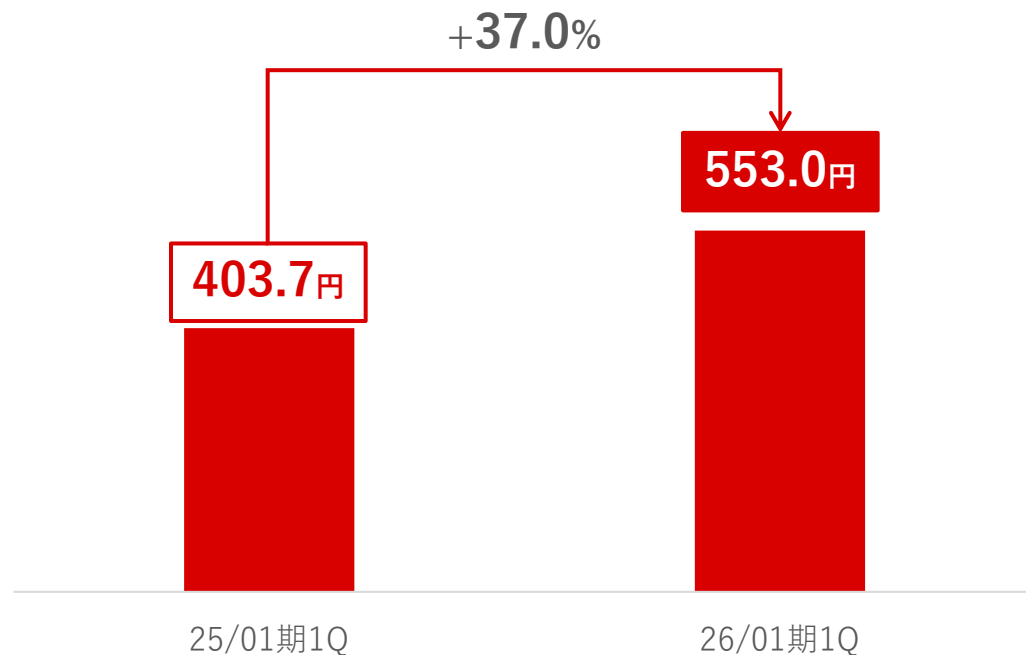
アプリケーション作成、APIシステム
開発、および環境構築に豊富な技術を
持つパートナー企業の認定を開始



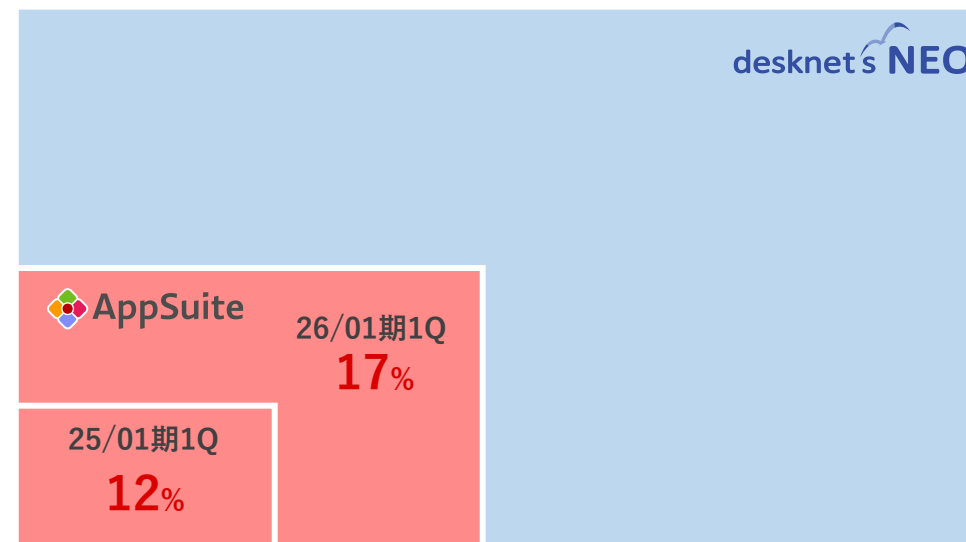
クラウドサービスの価格改定に伴う各指標の状況

クラウドサービスの価格改定、及びセットプランの新設に伴い、ARPUは前年同期比37.0%増加しました。また、AppSuiteのユーザー数はdesknet's NEOのユーザー数の約17%と前年同期から約5%増加しました。価格改定の効果が一巡した後も、クロスセル拡大のための施策を継続し、ARPUの向上に努めます。

ARPU⁽¹⁾の状況



AppSuite の利用率⁽²⁾



- 1ユーザーあたりの月売上高。(desknet's NEO、AppSuite、ChatLuckの売上合計) ÷ (desknet's NEO、ChatLuck単体契約のユーザー数合計) にて算出
- (AppSuiteクラウドユーザー数 ÷ desknet's NEOクラウドユーザー数) にて算出

製品ラインナップの拡大

NEOJAPAN

成長ドライバーとなるAppSuiteに加え、市場拡大が見込まれるビジネスチャットChatLuckも含めたセットプランによりクロスセルを更に加速させる計画です。またNEOPORT、RoomMgrなどの新サービス、新オプションの提供を開始し、更なる業績拡大を目指します。

新しい製品をリリース
LTVを継続的に向上

NEOPORT

AppSuite

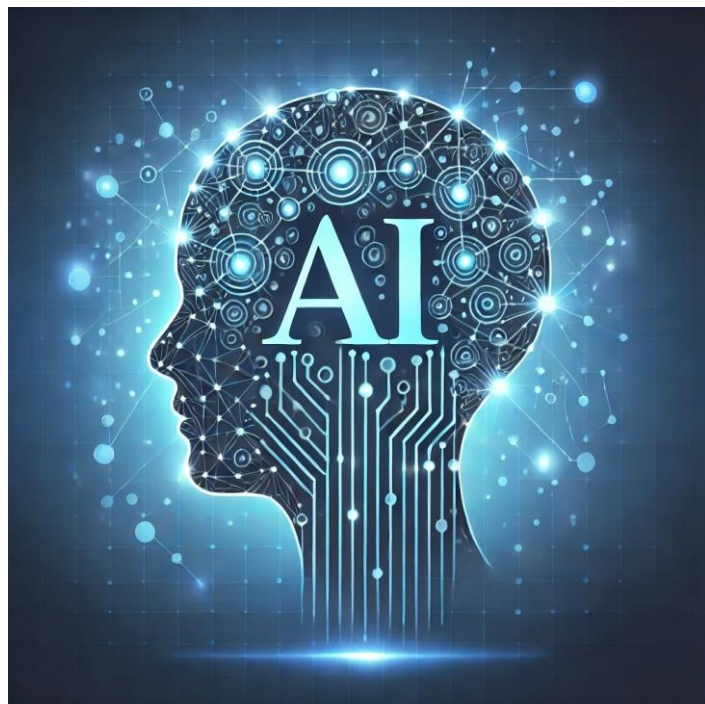
ChatLuck

desknet's NEO

NEWオプション

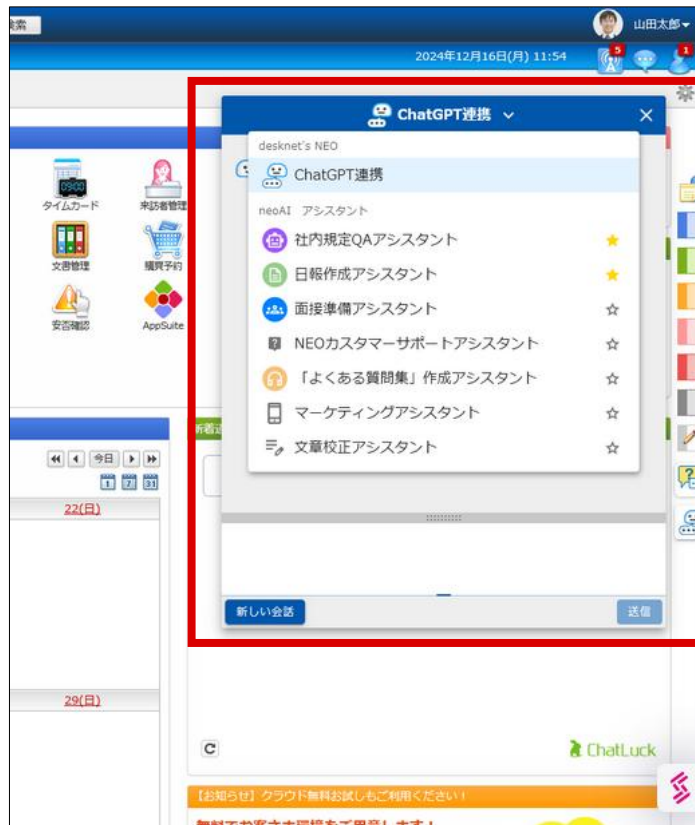
- RoomMgr
- ファイル転送機能

desknet's NEOには膨大な業務データが蓄積されており、AI活用により更なる業務効率化を実現することが可能です。業務提携先であるneoAI社、米国子会社DELCUIとも連携しつつ開発スピードを上げ、今後当社製品に組み込む計画です。



- 01 desknet's NEOにChatGPTアクセス搭載
- 02 ChatLuckとChatGPTが連携
- 03 DELCUIにてAIエンジニアの採用
- 04 AI活用で顧客対応効率化 **NEOPORT** 提供開始
- 05 開発体制の強化を目的として **DELCUI**へ増資
- 06 neoAIとの業務提携を発表

現在、生成AIサービス開始の具体化に向けて検討を進めており、まず社内において各業務に必要なAIアシスタントを作成しています。この取り組みを通じて得られた知見をもとに、顧客向けサービスの提供を開始する予定です。



※正式版では画面が変更される場合があります。

全社	総務	営業
メール文面作成	社内規定検索	商談アジェンダ
資料間差分検知	FAQ作成	営業ロープレ
議事録要約	照会対応	商品情報抽出
スライド作成補助	社内資料検索	カスタマーサポート
レポート要約	報告書作成	
翻訳	誤字脱字チェック	
稟議書作成補助	文章リライト	
開発	経営企画/IR	広報/マーケティング
コード生成	AI活用テーマ出し	広告文作成
仕様書検索	IR資料検索	プレスリリース
仕様書生成	財務指標分析	コピー案生成
コードリファクタリング	株主総会想定問答	SWOT分析
人事/労務	法務	
面接質問生成	契約書レビュー	景品表示法チェック
面接官ロープレ	法務事例検索	レビュー観点出し
労務問い合わせ		
面接内容要約		

マレーシア、タイに続き、2024年4月フィリピンに100%子会社となるNEOPhilippine Techを設立いたしました。各拠点のdesknet's NEOユーザー数は着実に増えてきており、将来的には日本と並ぶ事業に育てる構想です。



IV

補足説明資料

iii トピックス



2026年1月期第1四半期以降の主要トピックス

製品	2025年02月04日	『desknet's NEO』クラウド版の新オプション 会議室予約表示『RoomMgr（ルームマネージャー）』を提供開始
	2025年03月06日	『desknet's NEO』新バージョンV9.0を提供開始 大容量ファイルを送信できる新機能「ファイル転送」を搭載
	2025年05月12日	横浜市と傷病者情報共有システム実証事業プロジェクトを実施
	2025年06月04日	『desknet's NEO』 V9.0 R2.0を提供開始 「desknet'sドライブ」のパッケージ版向けライセンスおよびクラウド版オプション販売開始
受賞	2025年04月16日	「ITreview Grid Award 2025 Spring」の最高位である「Leader」を4部門で受賞 desknet's NEOはグループウェア部門で24期連続受賞
	2025年05月30日	『desknet's NEO』が「ITreview Best Software in Japan 2025」のTOP100に選出 ノーコード業務アプリ作成ツール『AppSuite』は初の選出
	2025年06月03日	「BOXIL SaaS AWARD Summer 2025」において 『desknet's NEO』 『AppSuite』 『ChatLuck』 が11の賞を受賞
IR	2025年03月13日	配当予想の修正（増配）及び配当政策の変更に関するお知らせ（累進配当の導入）
	2025年03月13日	上場維持基準の適合に関するお知らせ
PR	2025年02月20日	「desknet's NEO」の新イメージキャラクターに『野口 絵子』さんを起用～父であるアルピニスト『野口 健』さんとの親子共演も実現～
健康経営	2025年02月06日	スポーツ庁の「スポーツエールカンパニー2025」に認定
	2025年03月10日	健康経営優良法人2025（大規模法人部門） ホワイト500に認定
その他	2025年03月01日	本社オフィスを増床

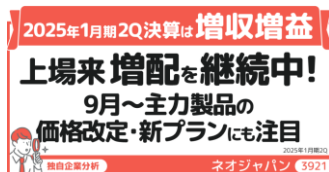


個人投資家説明会(KabuBerry Channel)

次回、2025年6月26日開催予定

2024年6月20日

<https://youtu.be/OJ3r3QBUy0c?si>



独自企業分析記事(MINKABU)

2024年9月30日

<https://mag.minkabu.jp/companys-features/28415/>



エクイティリサーチレポート（ウェルスアドバイザー）

2025年4月2日

<https://cdn.kabushiki.jp/paper/b617e5981392f69a5b65a1cbf6e1d996/f832fb198e903294b9666ca667d1c437.pdf>



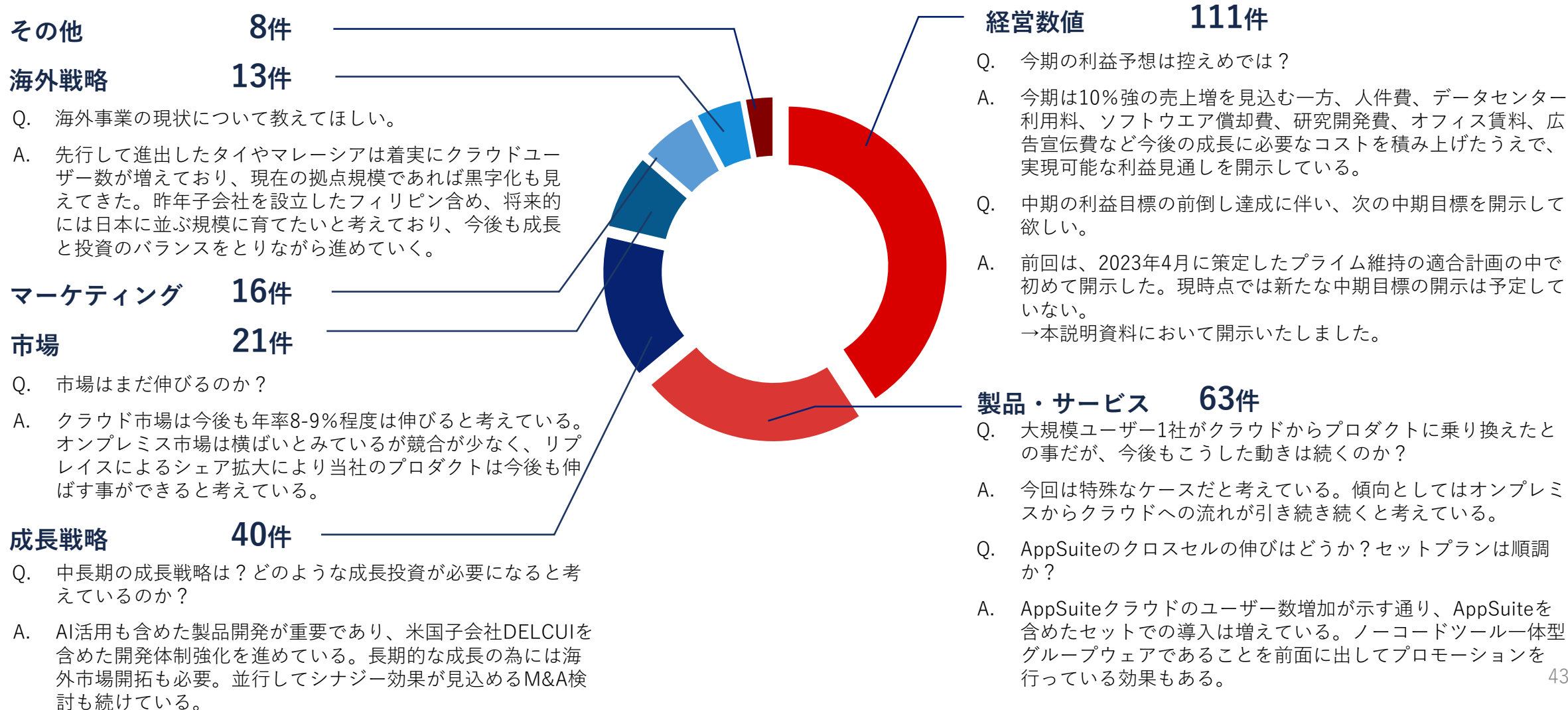
リサーチカバレッジレポート（シェアードリサーチ）

2025年4月2日

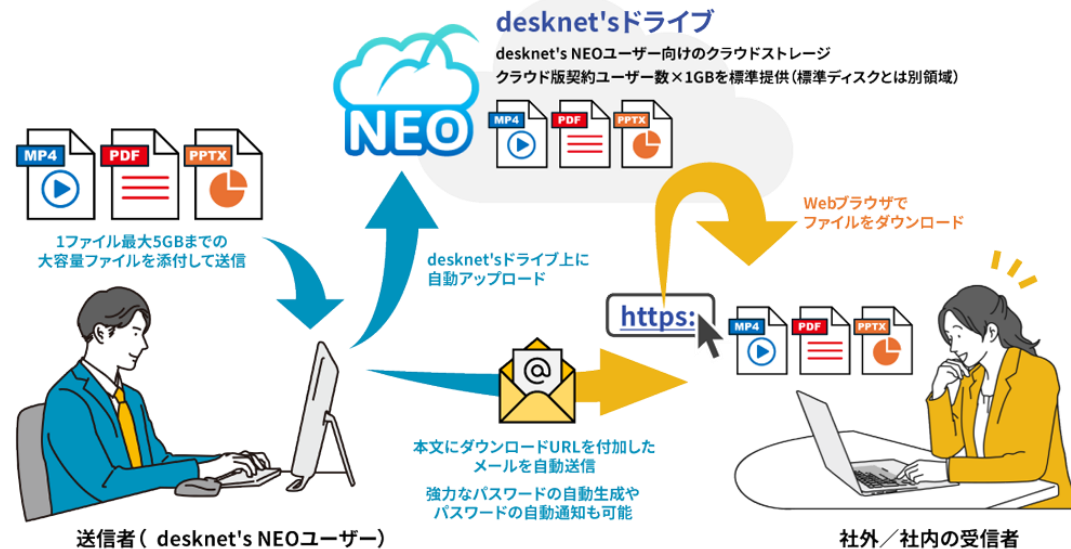
<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3921>
https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2025/04/3921_JP_20250402.pdf



2026年1月期第1四半期はクラウドサービス価格改定後の成長戦略や中期業績目標に関する質問が多く寄せられ、この度、中期業績目標を開示することといたしました。



2025年2月4日にリリースした「RoomMgr（ルームマネージャー）」はdesknet's NEOと連携したタブレット端末を会議室前に設置することで、会議室の稼働率を大幅に向上させます。また3月6日にリリースしたバージョン9.0には新機能として「ファイル転送」を搭載しました。これによりdesknet's NEO上で大容量の機密情報ファイルの送信を実現します。



新機能「ファイル転送」(1)



RoomMgr（ルームマネージャー）

IV

補足説明資料

iv 会社及び事業概要



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。

会社概要

社名	株式会社ネオジャパン	
設立	1992年2月29日	
国内拠点	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
連結子会社 (国内)	株式会社Pro-SPIRE	東京都大田区大森北1-6-8ウィラ大森ビル7F
連結子会社 (海外)	DELCUI Inc. NEOREKA ASIA Sdn.Bhd. NEO THAI ASIA Co.,Ltd. NEOPhilippine Tech Inc.	アメリカ合衆国 カリフォルニア州 マレーシア クアラルンプール タイ王国 バンコク フィリピン共和国 マニラ
代表取締役社長	齋藤 晶議（さいとう あきのり）	
資本金	297百万円（2025年1月31日現在）	
売上高（連結）	7,263百万円（2025年1月期）	
従業員数	連結305名（2025年1月31日現在）	



オフィスエントランス



開発風景

1992年2月

九州電力、トヨタ自動車などの
社内システムの請負・開発として設立

1999年1月

グループウェアiOffice販売開始

2001年4月

desknet'sエンタープライズ販売開始

2002年4月

中小企業向けdesknet's販売開始

2012年12月

desknet's NEOを販売開始

2013年2月

月額400円にてdesknet's NEO
のクラウド提供を開始

2015年11月

東証マザーズ上場

2015年12月

ChatLuck販売開始

2017年10月

AppSuite販売開始

2018年1月

東証一部へ市場変更

2019年6月

DELCUI inc.設立

2019年8月

Pro-SPIRE
連結子会社化

2019年12月

NEOREKA ASIA設立

2021年2月

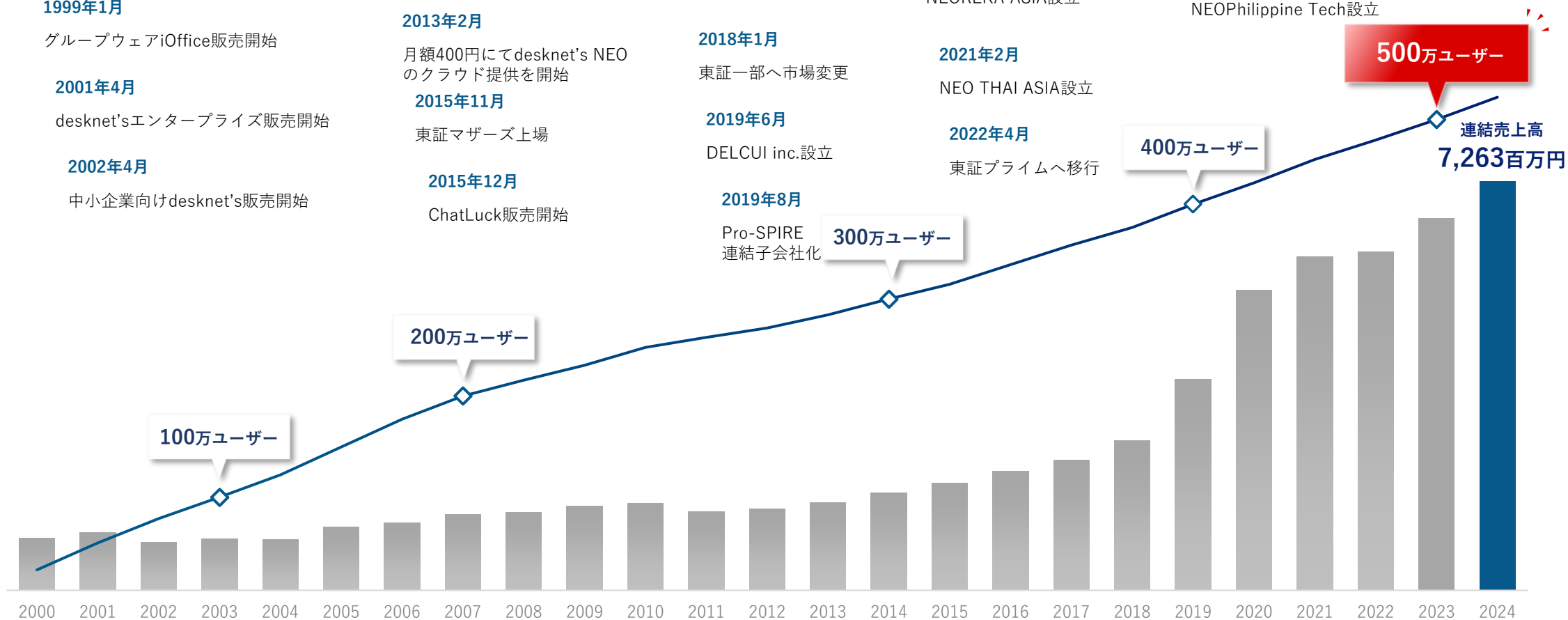
NEO THAI ASIA設立

2022年4月

東証プライムへ移行

2024年4月

NEOPhilippine Tech設立



企業販売実績

NEOJAPAN

当社製品は業種・規模を問わず、多くの企業に導入されております。販売実績は520万ユーザー⁽¹⁾を超え、現在もなお販売数を拡大しております。

情報・通信



学校・教育



製造



医療・福祉



建築・不動産



総合・団体



金融



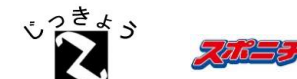
サービス



交通



広報・出版



流通・小売り



1.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

[導入自治体・公的機関数 1,250団体以上]

自治体導入実績

643

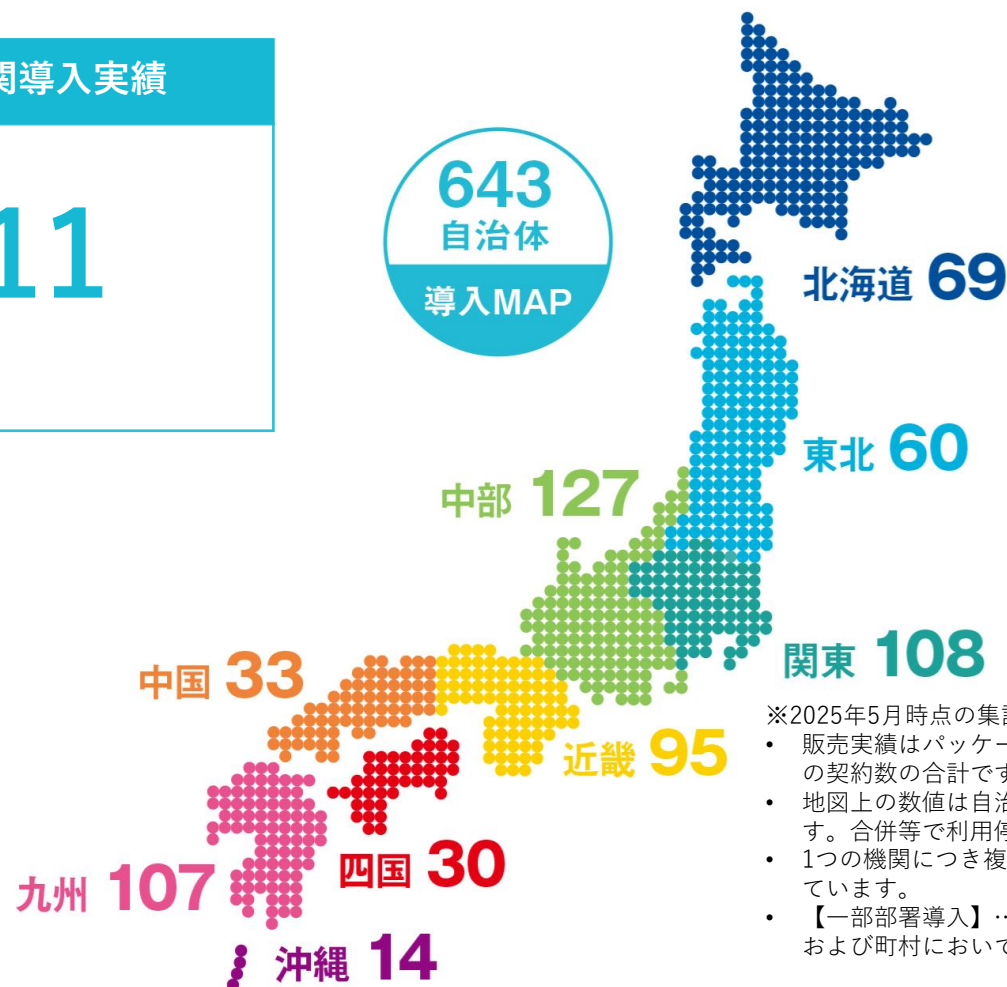
1/3以上の都道府県庁に導入

公的機関導入実績

611

導入 実績

秋田県、宮崎県、滋賀県、
北海道砂川市、神奈川県横浜市、
神奈川県鎌倉市、兵庫県神戸市、
福岡県北九州市、沖縄県那覇市
など導入実績多数



自治体ITシステム
満足度調査
2024-2025

日経BPガバメントテクノロジー

日経BPガバメントテクノロジー 2024年秋号
自治体ITシステム満足度調査 2024-2025
グループウェア/ビジネスチャット部門部門1位

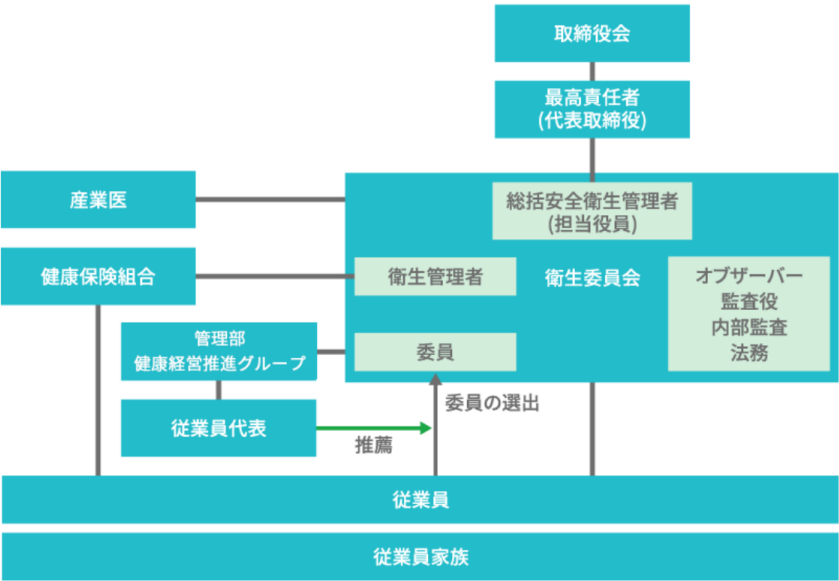
※2025年5月時点の集計結果

- 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。

健康経営への取り組み

当社は、社員とそのご家族が心身ともに健康で能力を発揮できる快適な労働環境をつくることが自社の成長につながると考え、社員およびそのご家族の健康促進を支援する健康経営を推進しています。

推進体制図

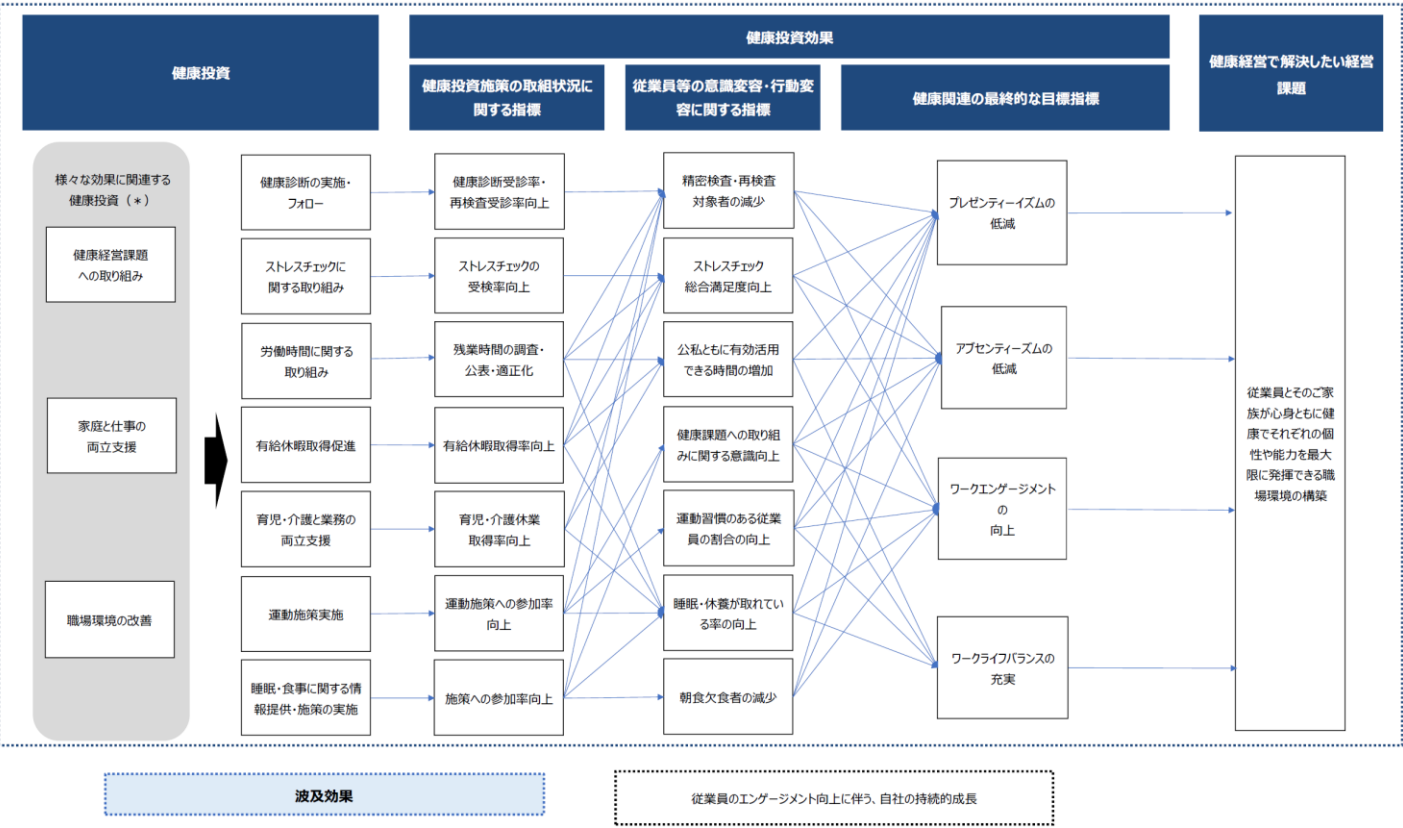


取得認証



健康経営戦略マップ

https://www.neo.co.jp/wp-content/uploads/2024/07/society_p06.png





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.mufig.jp/?sn=3921>



- 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、当資料公表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。