

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

業績ハイライト (上期累計)

売上高

24.9 億円

前年同期比 +10% 予想進捗率 49%

投資除く営業利益

1.1 億円

営業利益 0.36 億円 予想進捗率 18%

業績トピックス

企業のAI活用ニーズを捉え、売上高は2Q +14%、10月単月 +27% と、通期予想の +10% 成長を上回る好ペースで進捗。
AXマッチング事業は上期営業利益 1.1 億円と大きく伸長。新規のAXコンサル事業も立ち上がり、下期は更なる利益拡大へ。

- AXマッチング事業は、業界初となるAIチャット検索の提供など、企業のAIニーズを捉え営業利益が前四半期比 +52% と伸長。
- 5月新設の「Lancers Strategic Consulting社」が 採用計画の7割を充足。新規のAXコンサル事業は下期から利益貢献を予定。
- 8月にグループインしたワズパワー社は、顧客基盤と人材を安定定着できており 買収時計画を上回るペースで売上拡大。
- 新ビジョンを策定。新ランサーズが目指す「人材とAIを融合したハイブリッド型AXカンパニー」の実現へ、事業推進を加速。
- 株価向上に向けた「事業成長・株主還元策の強化」の取り組みは計画通り進捗。 株主優待制度を新設し、初の配当も予定。

1 2026年3月期 第2四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

全社：業績サマリー

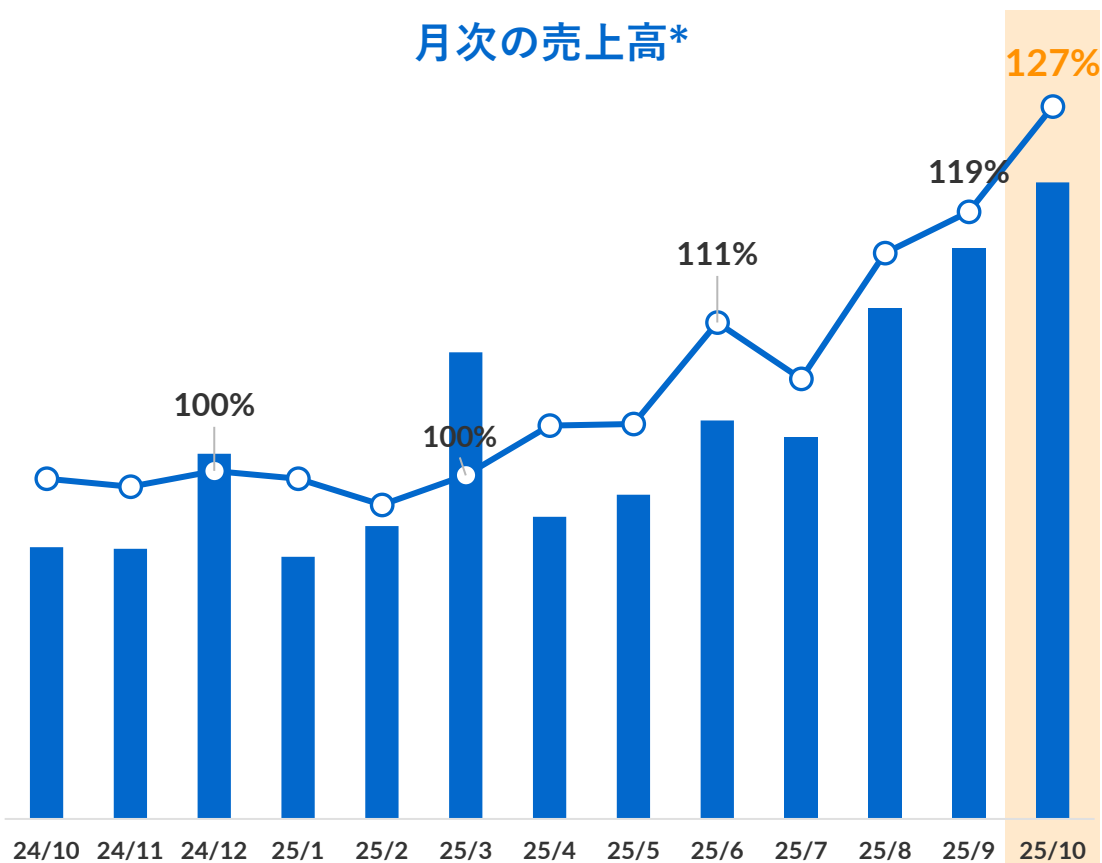
売上高は2Q +14%、10月単月 +27%と通期予想の +10%を上回る進捗。営業利益は 0.24 億円。新規のAXコンサル事業除く営業利益は 上期 1.1 億円 と1Qから +52%の大幅増益。

(単位：百万円)	2026年3月期 (2Q)	2025年3月期 (2Q)		2026年3月期 (2Q累計)	2026年3月期 (予想)	
	実績	実績	増減率	実績	予想	進捗率
売上高	1,303	1,142	+14.2%	2,486	5,048	49.3%
売上総利益	512	507	+1.0%	1,013	2,161	46.9%
EBITDA	72	59	+22.1%	124	-	-
営業利益	24	19	+29.1%	36	200	18.3%
経常利益	29	20	+42.3%	41	209	20.0%
当期純利益	38	21	+74.8%	43	200	21.6%

売上高の月次成長率は +27% まで上昇。2Qは +14% 成長、3Qは +20% 成長を上回る見込み。

月次の売上高*

127%

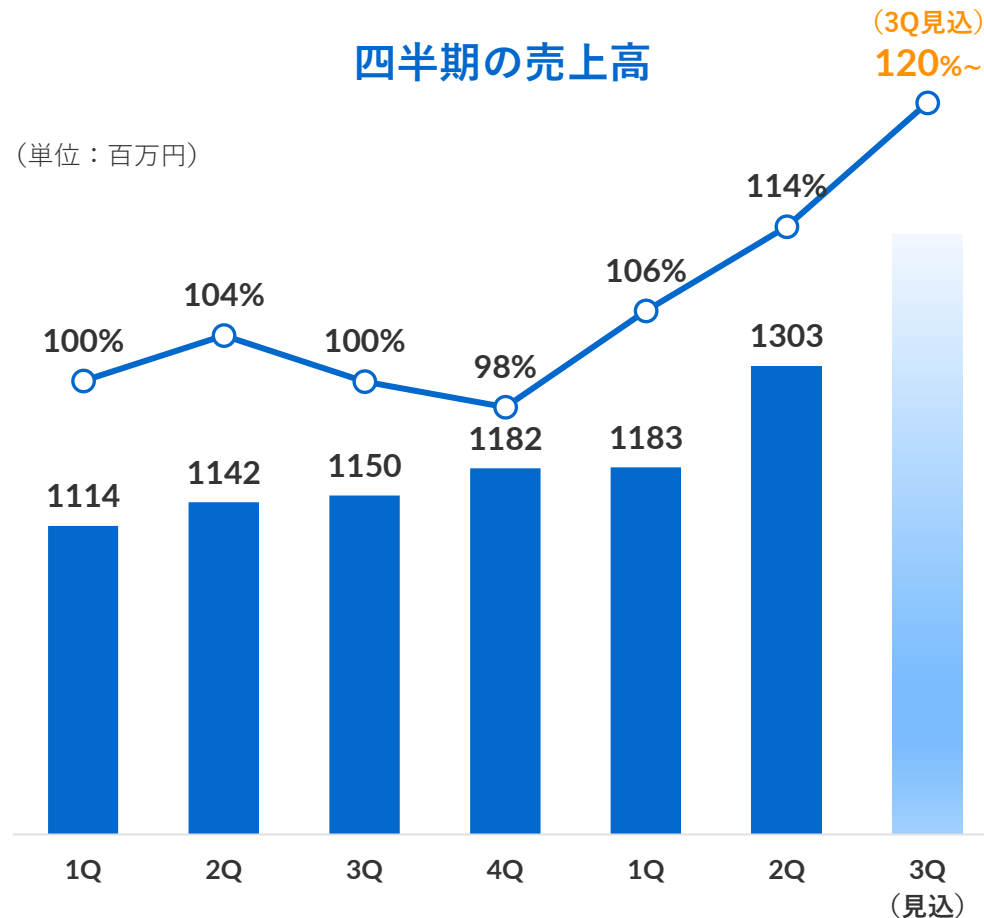


*社内の管理会計に基づく数値。

四半期の売上高

(3Q見込)
120%~

(単位：百万円)



全社：営業利益の推移

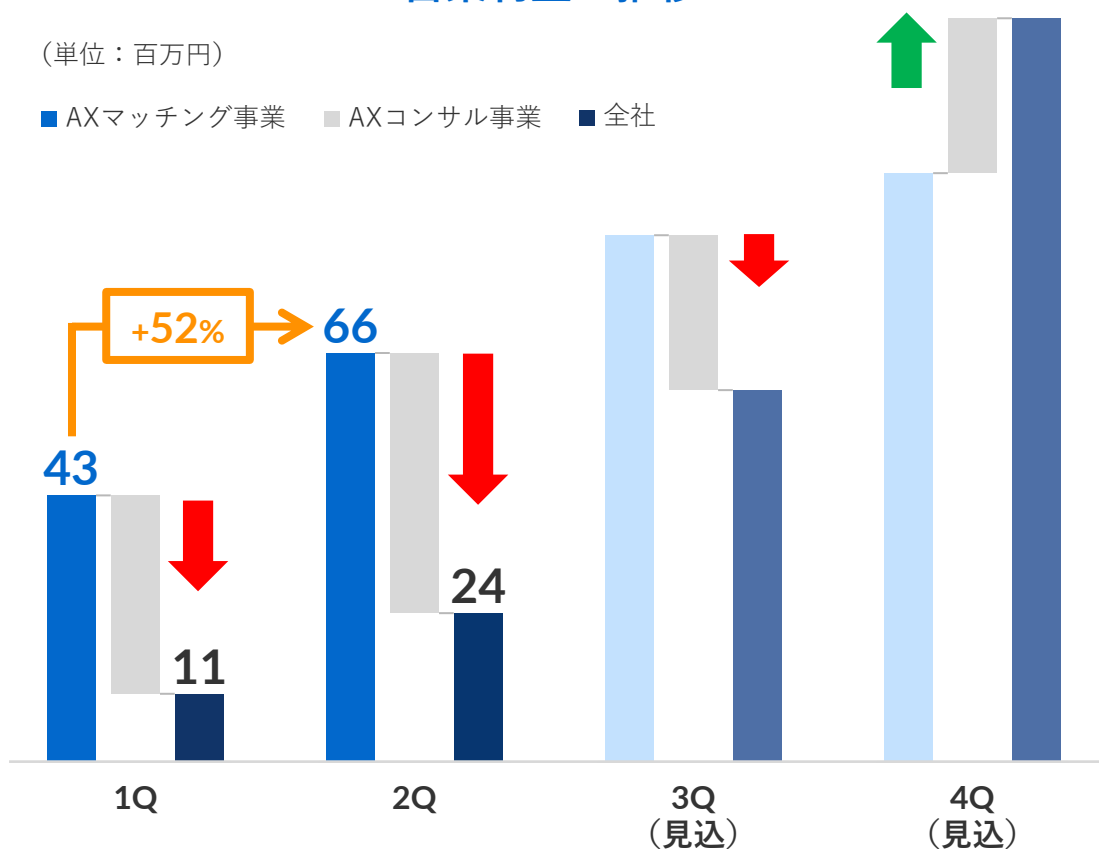
AXマッチング事業の営業利益は 上期 1.1 億円、1Qから +52% の大幅増益。

AXコンサル事業は、採用先行モデル特有の収益化タイムラグにより、下期から利益貢献を予定。

営業利益の推移

(単位：百万円)

■ AXマッチング事業 ■ AXコンサル事業 ■ 全社



営業利益の通期予想の内訳

AXマッチング事業の利益成長は堅調。AXコンサル事業は下期から利益貢献

(単位：百万円)

	上期 (実績)	下期 (見込)	通期 (見込)
■ AXマッチング事業	110	161	271
■ AXコンサル事業	△74	3	△71
■ 全社	36	164	200

1 2026年3月期 第2四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

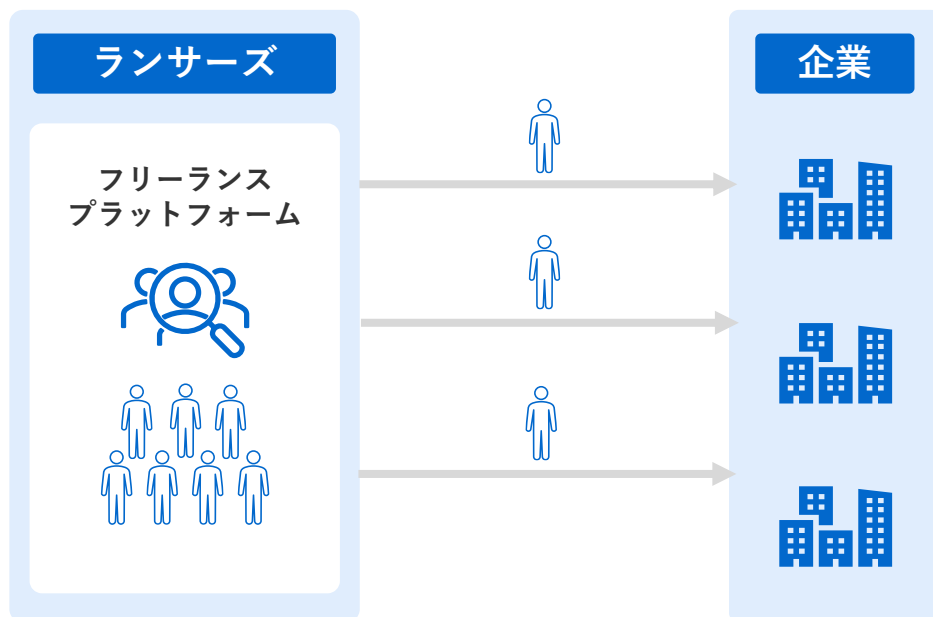
3 株主還元・株主優待

ランサーズの目指す姿：日本の産業をAIでアップデートする「AXカンパニー」

ランサーズの強みである「人材」と「AI」を融合したハイブリッド型AXカンパニーへ進化。

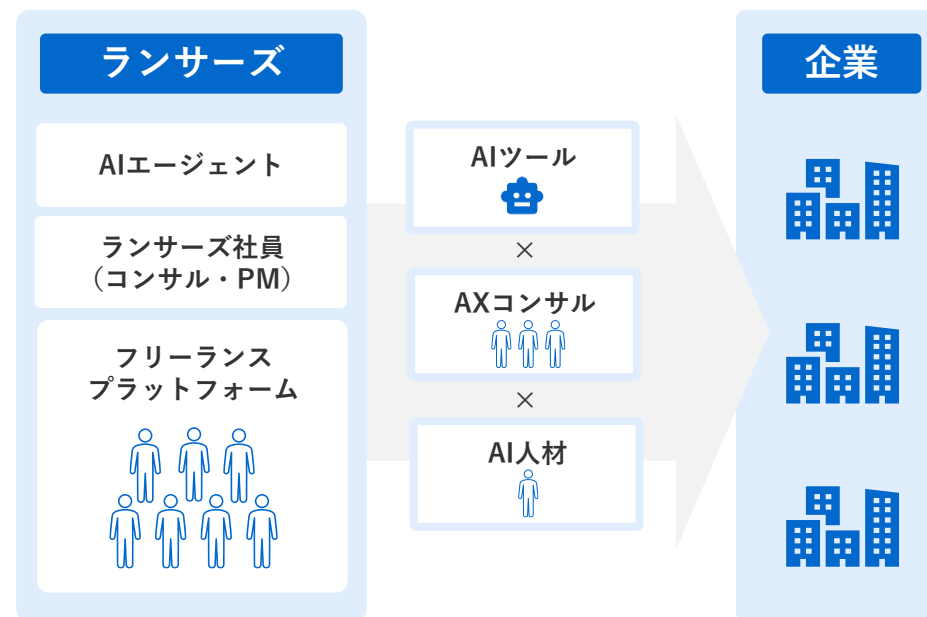
これまでのランサーズ

フリーランスを企業の人材ニーズとマッチング



これからのランサーズ

人材とAIのハイブリッドチームでAX支援



AXカンパニーを目指すにあたりビジョンも変更

Our Vision

- 2011 時間と場所にとらわれない新しい働き方をつくる
- 2017 テクノロジーで誰もが自分らしく働ける社会をつくる
- 2021 すべてのビジネスを「ランサーの力」で前進させる
誰もが自分らしく才能を発揮し「誰かのプロ」になれる社会をつくる

● 2025 New Vision

人と経済の可能性をテクノロジーで解き放つ

新戦略の重要方針：「一気通貫型のAX支援モデルの構築」と「ランサーズ社内のAIネイティブ化」

プラットフォームを基盤に人材・プロダクト・コンサルを統合し、企業のAXを一気通貫で支援。ランサーズ社内もAI活用を徹底し、新たな顧客価値を創出する高生産性組織へと進化。



方針#1 AX人材基盤の強化：業界初のAI自動検索機能「AIエージェント検索」を『ランサーズ』に搭載

チャットで依頼したいことを伝えるだけで、AIが最適な依頼先を自動提案。
発注者の検索工数を大幅に削減し、誰でも簡単に最適な依頼先を見つけられる体験を実現。



AIによるサポート内容

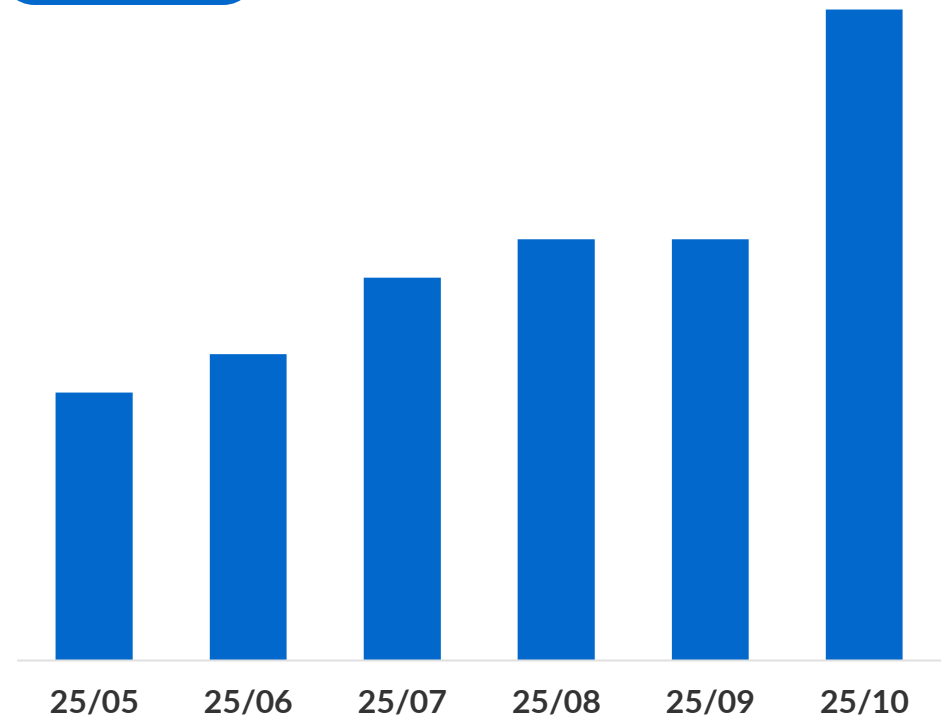
- ✓ 会話形式で検索工数を大幅に削減**
「どのようなキーワードで検索すればよいかわからない」などの課題を解決。会話形式の直感的なやりとりで、希望に合ったランサーとのマッチングを実現。
- ✓ パーソナライズされた対話体験**
最新のAI技術を用いることで、会話の文脈に応じた柔軟な応答と正確性・最新性の高い情報を提供。専属アシスタントのように発注体験をサポート。
- ✓ 安心・安全な利用環境**
入力された会話内容や個人情報は、外部のAI開発元への提供やAIモデルの学習に利用されることはありません。

方針#2 AIプロダクトの強化：営業活動を自動化するAIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」

5月にリリースした営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」の契約者数は堅調に増加中。



契約社数



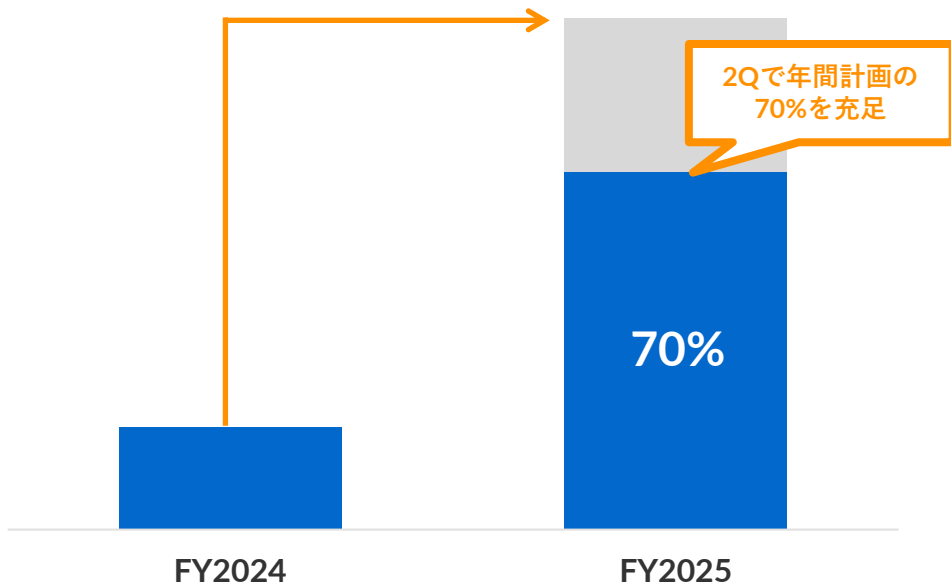
方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting」は売上拡大フェーズに突入

通期の採用計画の約7割を上期で充足し、1Qに入社したコンサルタントが稼働開始。
当社グループでは実績がない大企業との新規取引が開始されるなど高付加価値な案件獲得が進捗。

コンサルタントの採用計画の進捗状況

コンサルタントの採用は年間計画を上回るペースで好進捗

5倍まで拡大予定

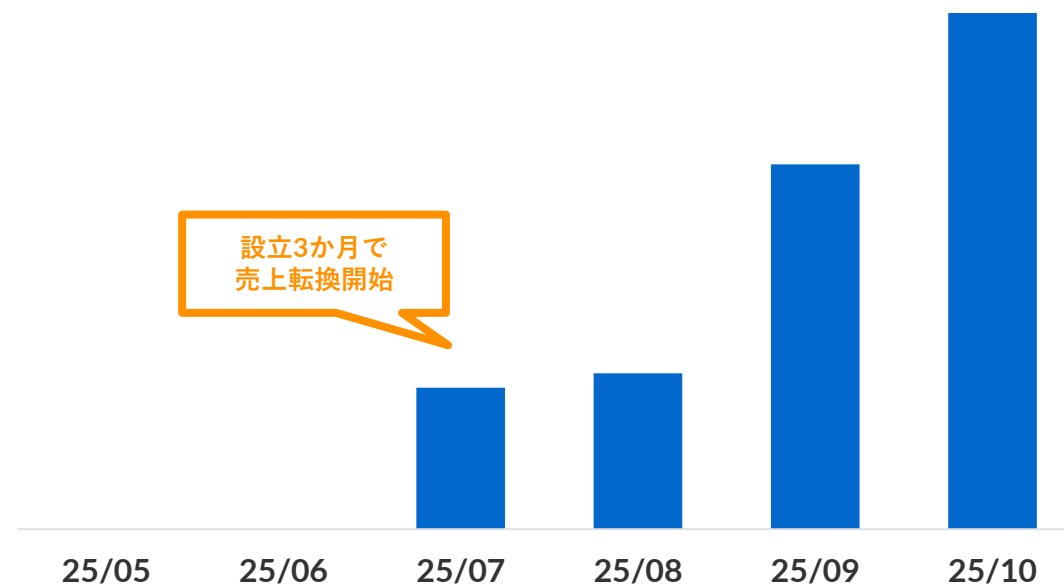


売上高の推移

1Qに入社したコンサルタントの稼働開始。売上拡大フェーズへ

新会社設立・体制構築期間

売上転換開始

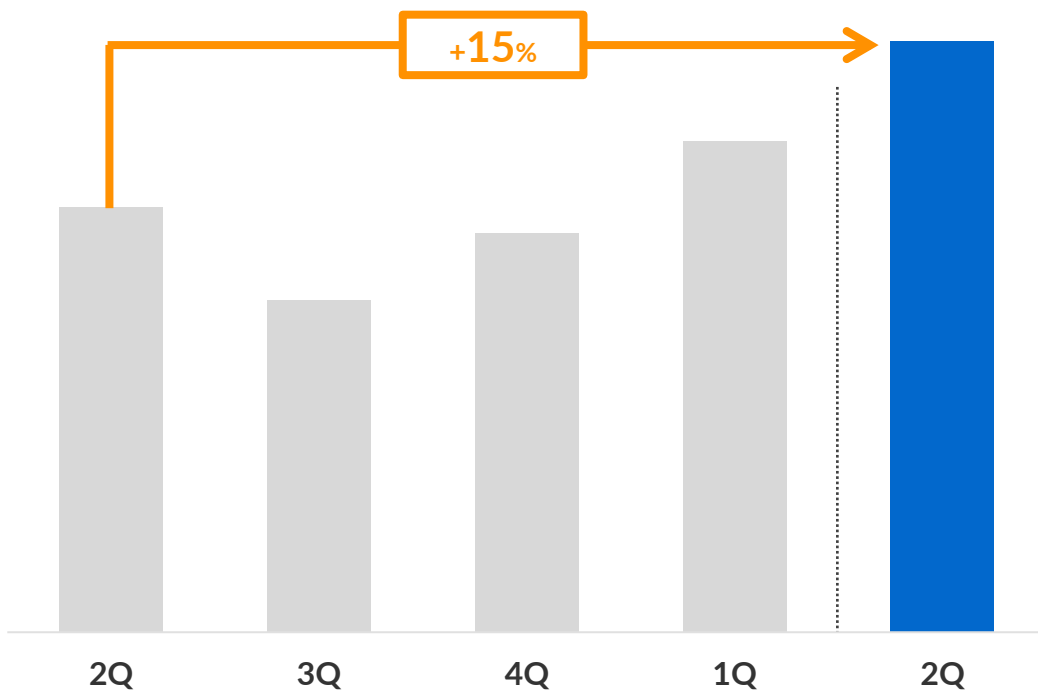


方針#3 AXコンサル機能の強化：8月にグループインしたAX開発受託企業「ワンズパワー社」のPMI

8月にグループインしたワンズパワー社は、売上高 +15% と買収時計画を上回るペースで拡大。PMIは堅調に進捗し、顧客基盤と人材が安定定着。下期はシナジー創出の取り組みを強化。

M&A後の売上高の推移

グループ化に伴う顧客・従業員の離反はなく安定的に成長



グループ化後の取り組み

コーポレートPMIは堅調に進捗。下期は事業連携を強化

✓ 事業基盤の顧客と社員エンジニアは安定定着

- 丁寧なコミュニケーションにより主要取引先および人材は離脱なし
- グループ化後100日以内の機能統合に向けた連携・引継ぎが進捗

✓ チーム提供の実現に向けた営業連携を開始

- ワンズパワー社によるランサーズフリーランスDBの活用
- ワンズパワー社のクライアントへのフリーランス人材の提案

チーム提供の
イメージ

PM：
ワンズパワー社
社員エンジニア



メンバー：
テックエージェント
フリーランス

方針#4 社内のAIネイティブ化：ランサーズ社自身もAIを活用し業務効率化を推進

経営直下に「AIネイティブ推進室」を設置し、部門ごとにあらゆる業務工程へのAI活用を推進。

セールスオペレーション

カスタマーコミュニケーションの
顧客対応人員数目標

【前年同期比】

△ **50%** 削減

取組み 内容

- サポート向けAIチャットBot導入
- マッチングAIエージェントの導入決定

開発・エンジニアリング

エンジニア1人あたりの
開發生産性目標

【前年同期比】

+ **50%**/人月

取組み 内容

- 全エンジニアCoding Agent活用
- AI関連勉強会の開催
- AI前提の開発フローの構築

バックオフィス

定常業務のAI代替による
時間削減目標

【前年同期比】

△ **20%** 削減

取組み 内容

- 経理/BOへの問い合わせ自動回答
- 契約書ドラフトの自動生成
- 反社チェックの自動化

採用

取組み 内容

- 経歴書・履歴書をベースとした面接質問内容の標準化
- 面接官コメントを集約し、面談事前資料の自動作成
- 求職者プロフィールに基づく媒体スカウトメッセージ最適化

全社

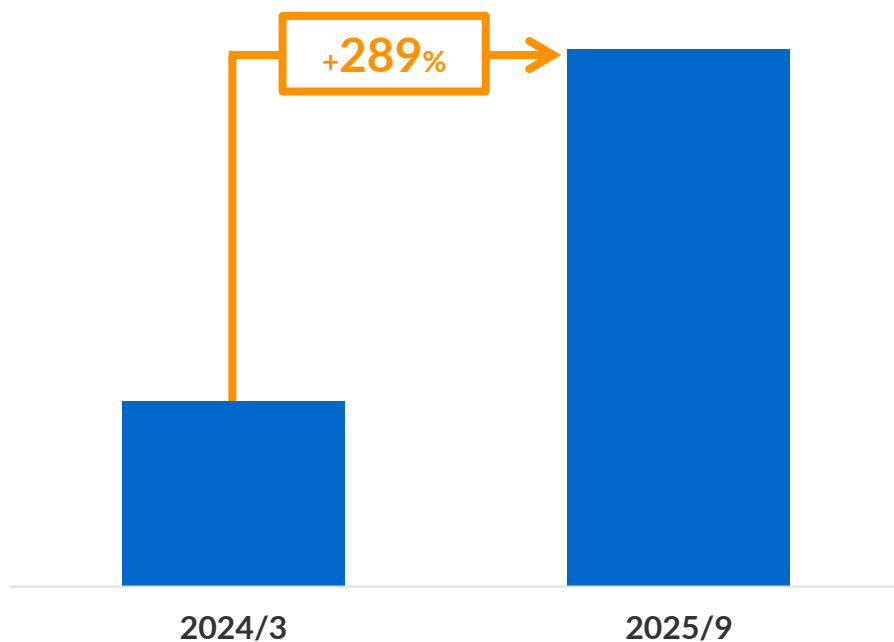
取組み 内容

- 従業員向けのAI研修、AI活用事例・勉強会を継続的に実施
- AIやデータを活用した生産性改善目標を各部署ごとに設定
- GUGAが発行する生成AIパスポートの取得・受験の推進

方針#4 社内のAIネイティブ化：コーディングエージェントの活用により開発生産性を爆発的に向上

開発プロセス全体でAIを活用する「AI駆動開発」によりエンジニアの生産性が大幅に向上。

エンジニア1人あたりのリリース数



AI活用のポイント

- ✓ **開発プロセスへのコーディングエージェントの活用**
Claude Code/ Gemini CLI/ CodeX等のコーディングエージェントを使用することで仕様策定からコーディング、レビューまでの開発スピードが大幅に向上。
- ✓ **ドキュメント整備でAI駆動開発を加速**
過去のナレッジをAIがアクセスしやすい形でドキュメント化。要件定義書、設計書等の整備によりAIの理解精度と生成コードの一貫性が向上し、AI駆動開発を加速。
- ✓ **最新のAI動向に最速でアクセス&活用**
週次でAIに関する最新のナレッジやTipsを共有する場を設け、最新技術の試験的な活用を積極的に推進。

1 2026年3月期 第2四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

株価向上に向けた施策

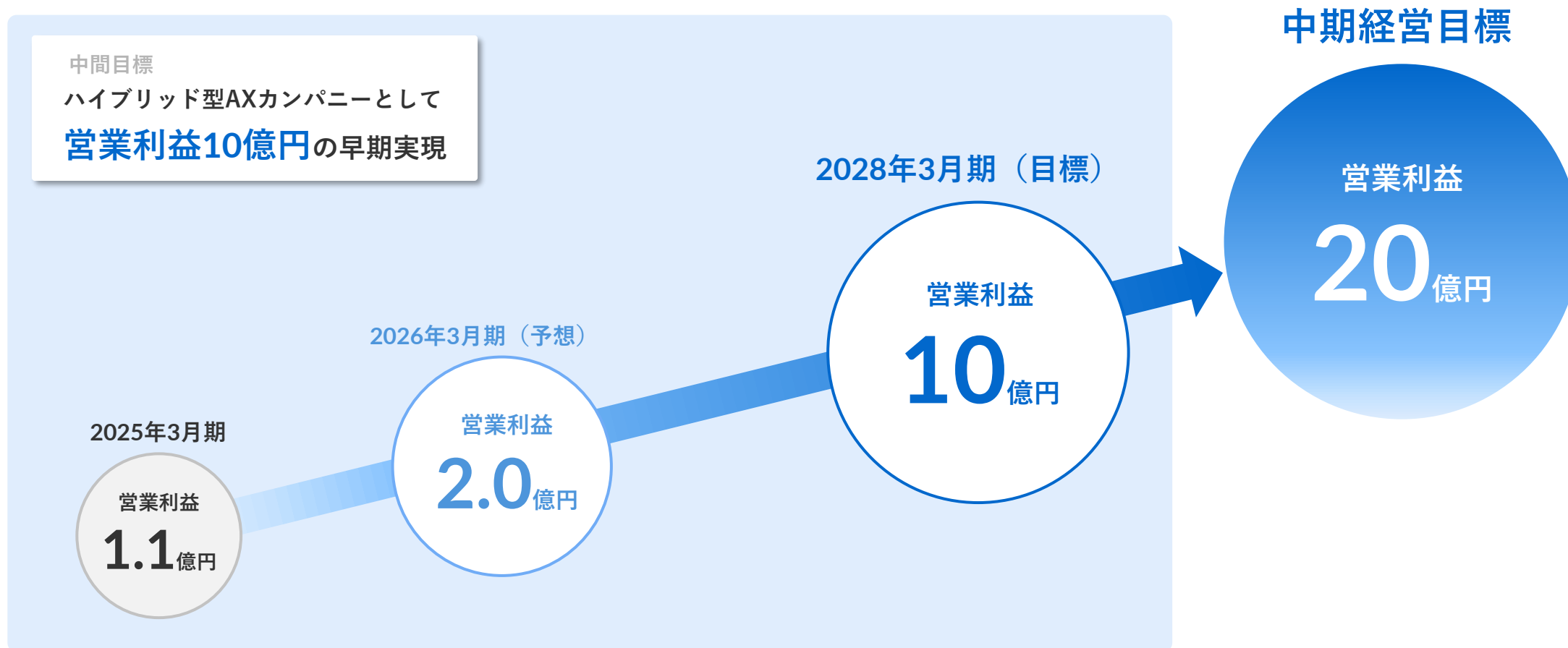
株価向上に向けた取り組みとして「事業の成長」に加えて「株主還元策の強化」を実施中。全ての施策において、2Q時点で予想通り、または予想を上回るペースで進捗。

取組内容	今期予想	進捗状況	評価
事業の成長	売上高 成長率 +10%	2Q 売上高 成長率 +14%	 好調（予想以上）
収益性の向上	営業利益 2 億円	2Q 営業利益(投資除く) 1.1 億円	 堅調（予想通り）
配当	1株当たり配当金 2 円	業績堅調につき 予想通り 実施予定	 堅調（予想通り）
株主優待	デジタルギフト 8,000 円*	株主増加に伴う 優待費用は 想定内	 堅調（予想通り）

*2026年3月31日を初回基準日として、500株以上を保有の株主様を対象に4,000円のデジタルギフトを年2回（3月及び9月）進呈予定。2026年9月以降は6か月以上継続保有の株主様のみが対象となります。

中期経営目標

営業利益20億円を中期経営目標に掲げ、2028年3月期までに営業利益10億円の達成を目指す。
2028年3月期までの営業利益10億円達成を条件とした新株予約権を発行。企業価値向上を目指す。

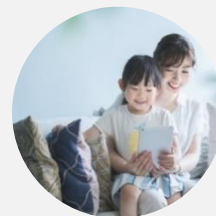




個のエンパワーメント

ランサーズはテクノロジーの可能性を最大限に活かし、あらゆる個人がもっとなめらかに、もっと自由に、
もっと自分らしく、笑顔で生活し続けられるようなエンパワーメントを成し遂げていきます。

多くの人に価値と成長機会を提供し、個人の生活・働き方、あり方を変革することで、
よりよい豊かな社会づくりに貢献します。



APPENDIX



- 1 業績詳細
- 2 会社およびサービスの紹介
- 3 今後の成長戦略
- 4 ランサーズの価値創造および事業リスク

1 業績詳細

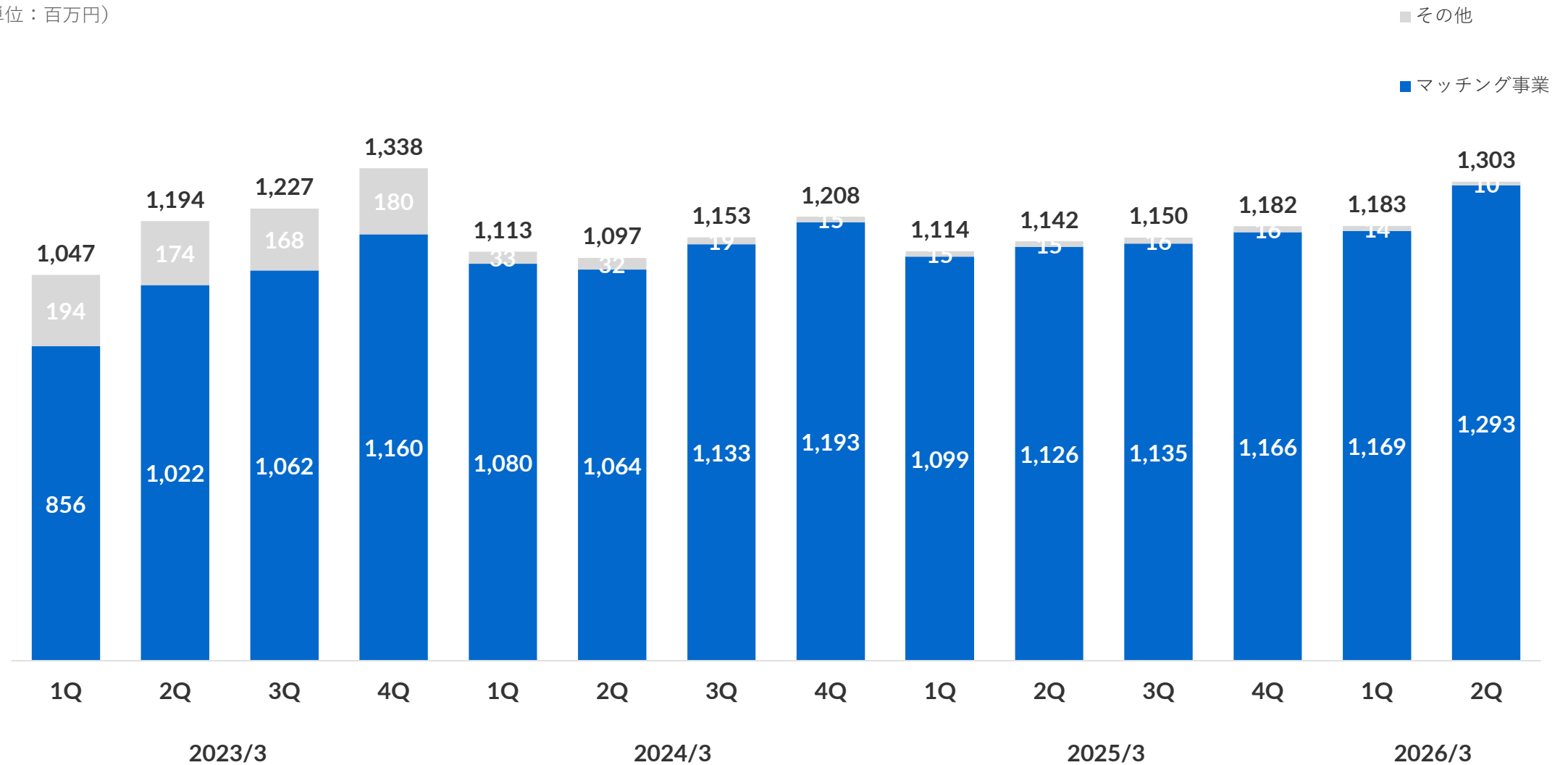
2 会社およびサービスの紹介

3 今後の成長戦略

4 ランサーズの価値創造および事業リスク

四半期での売上高推移（連結）

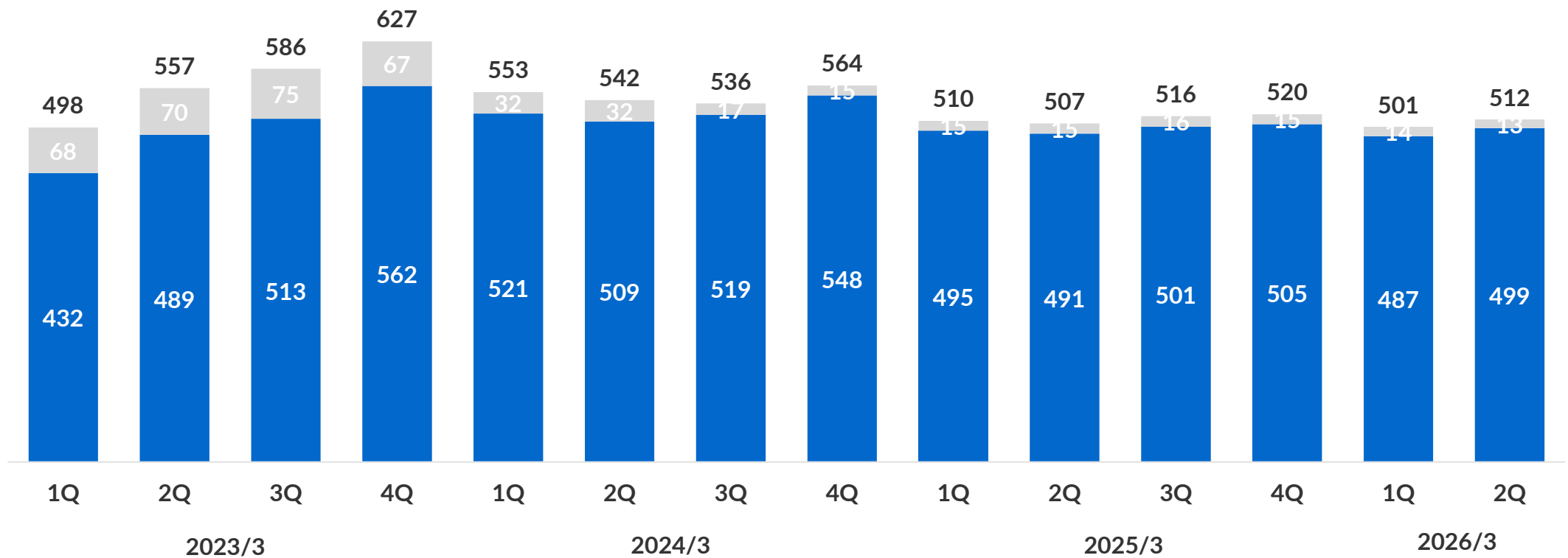
（単位：百万円）



四半期での売上総利益推移（連結）

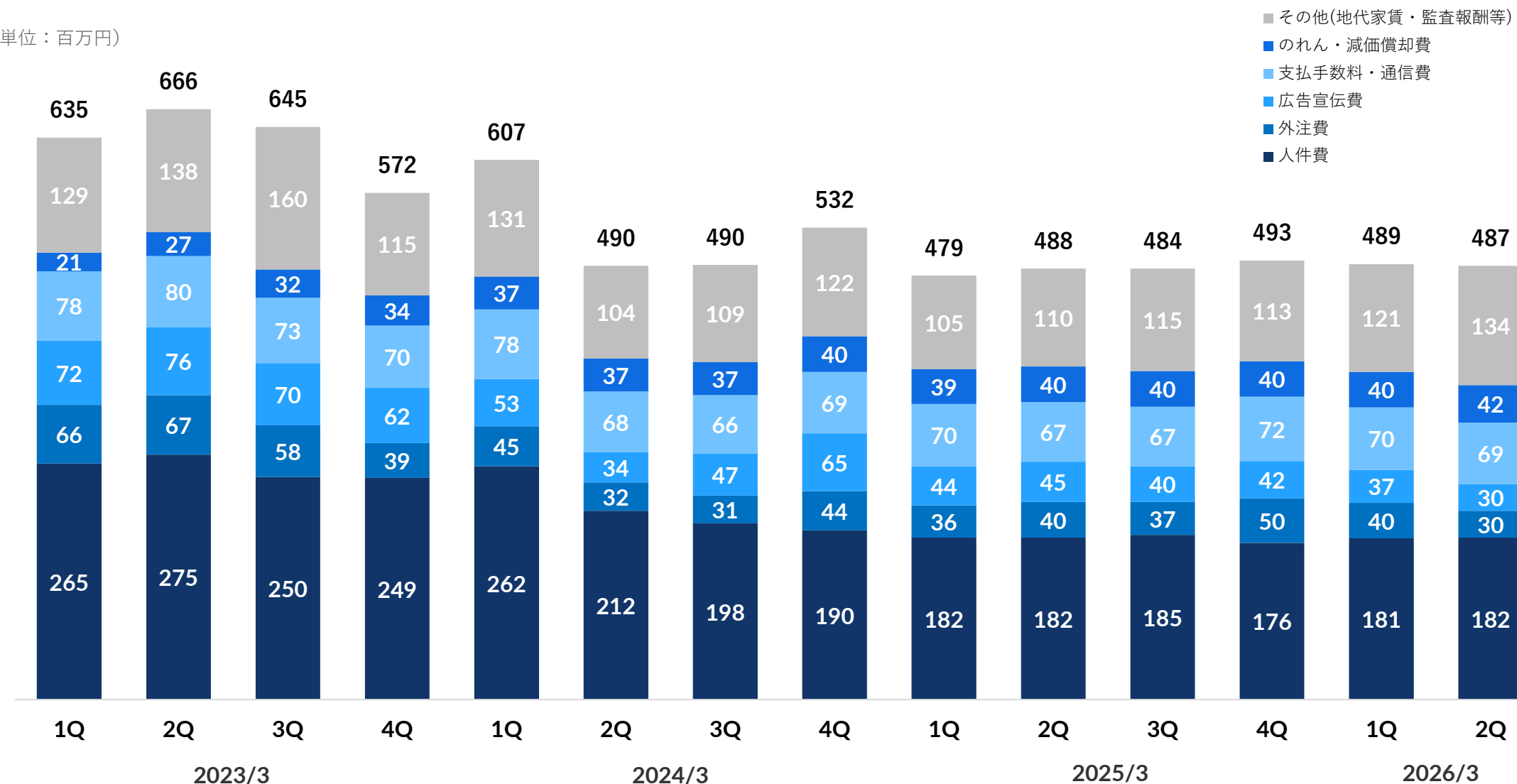
（単位：百万円）

■ その他
■ マッチング事業



四半期での販管費推移（連結）

（単位：百万円）



四半期での業績推移（セグメント別）

		2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
(単位：百万円)															
流通総額	マッチング事業	2,381	2,599	2,669	2,746	2,686	2,609	2,634	2,636	2,483	2,502	2,514	2,489	2,444	2,542
	その他	262	234	228	231	78	75	61	56	53	53	51	52	47	42
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	マッチング事業	432	489	513	562	521	509	519	548	495	491	501	505	487	499
	その他	68	70	75	67	32	32	17	15	15	15	16	16	15	13
	共通・連結調整*	-2	-2	-2	-2	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	-1
セグメント利益	マッチング事業	58	25	99	197	144	188	204	184	150	127	146	152	144	145
	その他	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0	-4	-4	0	1	0	1
	共通・連結調整*	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152	-114	-104	-113	-127	-131	-122

*)当社グループの管理会計基準における連結調整や全社費用（コーポレート等）を含む。なお、事業セグメントに直結するコストは事業コストとしているため含まない

- 1 業績詳細
- 2 **会社およびサービスの紹介**
- 3 今後の成長戦略
- 4 ランサーズの価値創造および事業リスク

Our Mission

個のエンパワーメント

Our Vision

人と経済の可能性を
テクノロジーで解き放つ

会社名

ランサーズ株式会社

事業内容

プラットフォーム事業

代表者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

設立

2008年4月

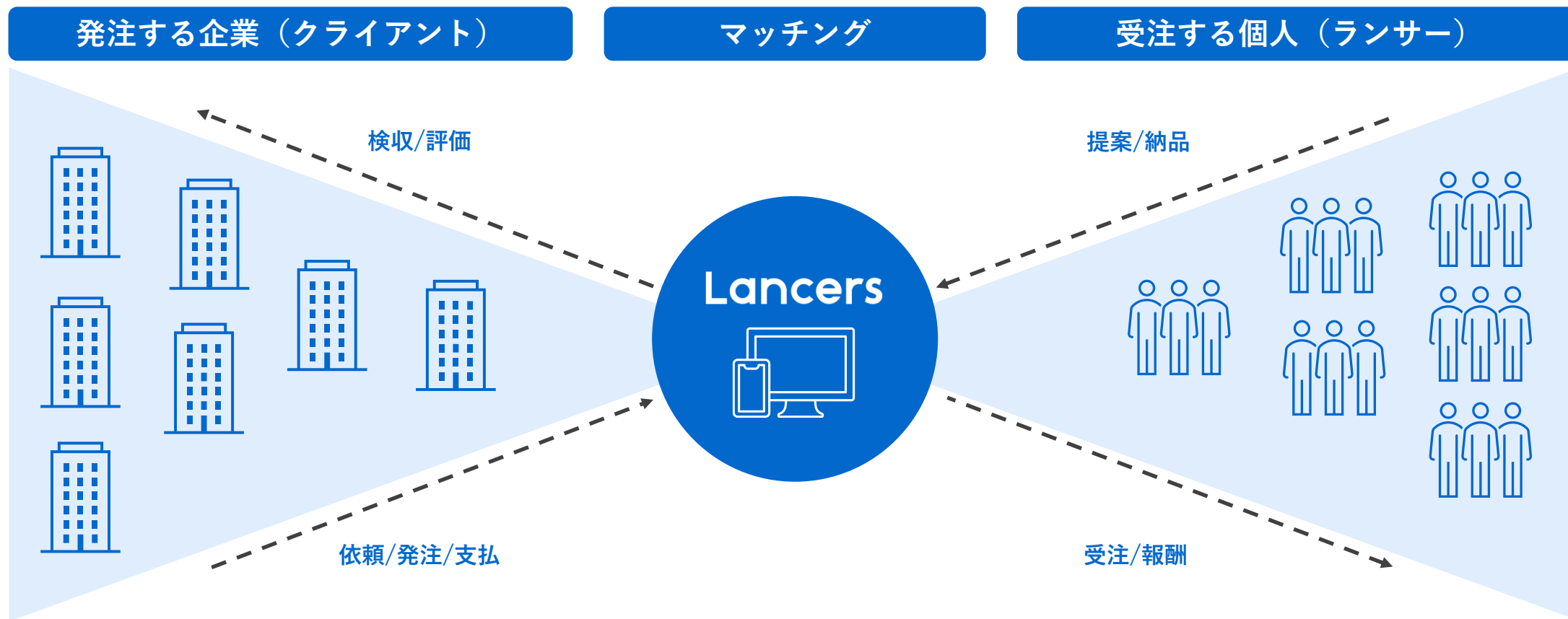
共創パートナー数

約670名

- 社員170名
- 業務委託パートナー500名

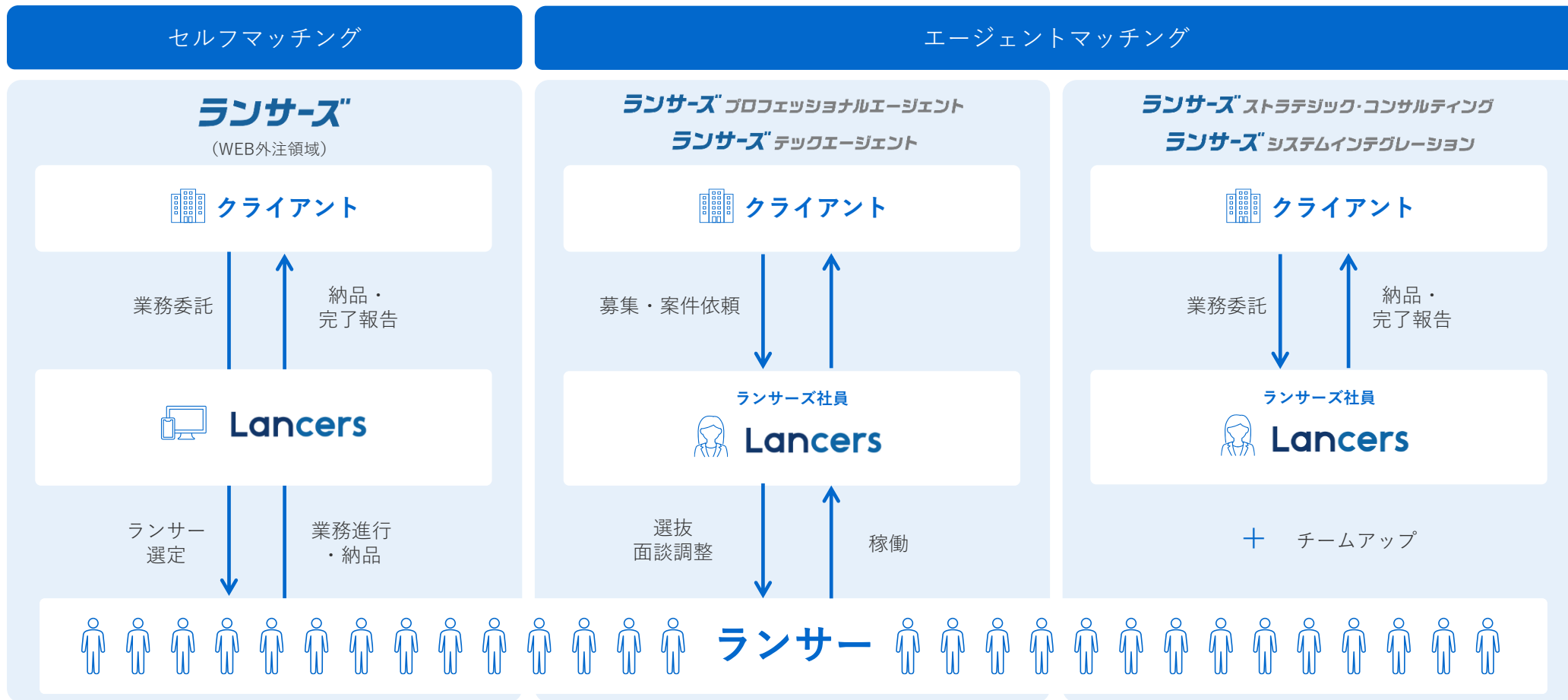
*役員・臨時雇用人員（パートタイマー、アルバイト）除く

オンラインだけで完結する、企業と個人をマッチングする受発注プラットフォームを運営。
企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとらわれない新しい働き方を提供。



ビジネスモデル：マッチング事業

サービスモデルとしては、セルフマッチングとエージェントマッチングのモデルが存在。
ランサーのデータベースは一元化しつつ、クライアント向けには複数のサービスを展開。



セルフマッチング・エージェントマッチングでは異なる売上計上基準を適用。

	セルフマッチング	エージェントマッチング
主要サービス	ランサーズ	ランサーズ [®] テックエージェント ランサーズ [®] プロフェッショナルエージェント
売上計上	ネット計上 (売上高 \div 売上総利益)	グロス計上* (売上高 \neq 売上総利益)
流通総額	依頼・発注後の成約金額	
売上高	成約金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	成約金額
売上総利益	成約金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	成約金額からランサー報酬や原価を控除

*)一部ネット計上のサービスを含む


サービスの詳細：セルフマッチングのランサーの主な職種

企業のDX運用を支援する職種が中心

エンジニア


システム開発・運用

 Webシステム開発・プログラミング
3,500円～7,000円/時間*

 iPhone・iPadアプリ開発
300,000円～2,000,000円*


WEB制作

 ホームページ作成
50,000円～400,000円/1-10ページ*

 ECサイト構築・運用
500,000円/自社ECサイト改修*

デザイナー


デザイン制作

 ロゴ作成
20,000円～85,000円/1点*

 名刺作成
10,000円～50,000円*


写真・動画・ナレーション


 動画作成・映像制作・動画素材
50,000円～500,000円(本)*

 画像加工/写真編集/画像素材
100円～5,000円/枚*


バックオフィス


コンサルティング

 経営・戦略コンサルティング
150,000円～300,000円*

 Web・ITコンサルティング
100,000円～200,000円*


事務・専門職

 パワーポイント作成
30,000円～100,000円(10枚)*

 エクセル作成
20,000円～30,000円*

マーケター

デジタルマーケティング

 リスティング広告運用
広告費用 + 広告費用の20%前後*


セールス

営業・セールス・テレマーケティング

 営業・セールス・テレマーケティング
2,000円～3,500円/時間*

ライター

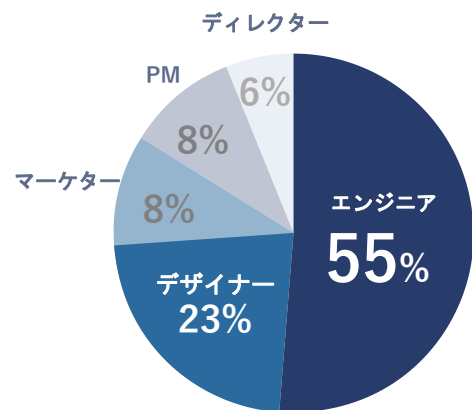
記事作成

 記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字*

*)依頼価格は、代表的な仕事の内容の依頼価格を記載しており詳しい依頼価格は以下 <https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples>

サービスの詳細：エージェントマッチングのランサーの主な職種

約6万人



エンジニア

Java	PHP
Ruby	Python
Scala	C/C++
C#	Go
Kotlin	Swift
Javascript	Typescript
HTML	CSS
SQL	インフラ

デザイナー

- Photoshop
- Illustrator
- UI/UX
- Sketch
- XD
- DTP
- CG/3D
- 映像制作

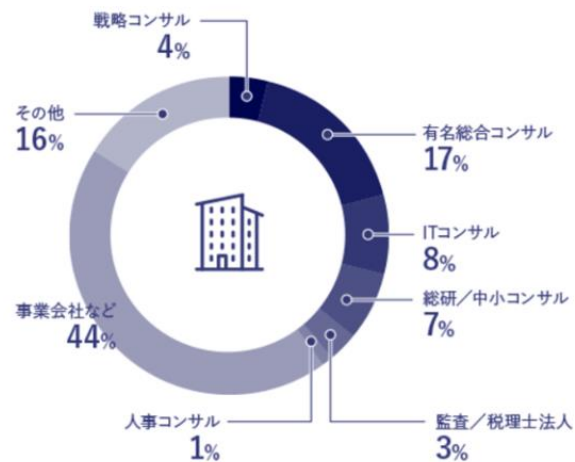
PM・ディレクター

- 企画・設計
- プロジェクト管理
- 予算管理
- 品質管理
- 人員編成
- ディレクション
- 顧客折衝
- ドキュメント作成

マーケター

- 市場調査
- Web解析
- SEO/SEM
- データ分析
- 広告運用
- SNS運用
- コンテンツ制作
- メルマガ

約0.6万人



戦略系 (30%)

- #### 経営企画支援
- 中期経営計画の作成
 - 市場動向調査
 - デジタル化戦略の立案

- #### 新規事業立ち上げ
- フィージビリティ検証
 - 事業計画の作成
 - ステークホルダーとの討議

- #### M&A支援
- ビジネスデューデリジェンス
 - 対外交渉、会議体運営
 - PMIのサポート

オペレーション系 (25%)

- #### 業務改革
- サプライチェーンの効率化
 - 営業プロセスの改革
 - 業務フローの標準化

- #### マーケティング
- Webサイトの収益性改善
 - オウンドメディアの設計
 - ユーザー調査

- #### データ活用
- POSやWebデータの分析
 - データ分析チームの設立
 - 分析業務の設計

IT系 (35%)

- #### 基幹システムの導入
- SAP導入のPMO
 - MD/在庫管理システム刷新
 - コーポレートシステム刷新

- #### Web・アプリ開発
- Webサービスの改修
 - スマホアプリの設計開発
 - ロボット用アプリの設計開発

- #### IT戦略の検討・推進
- IT開発のロードマップ策定
 - ロードマップに即したITシステムの導入

バックオフィス系 (10%)

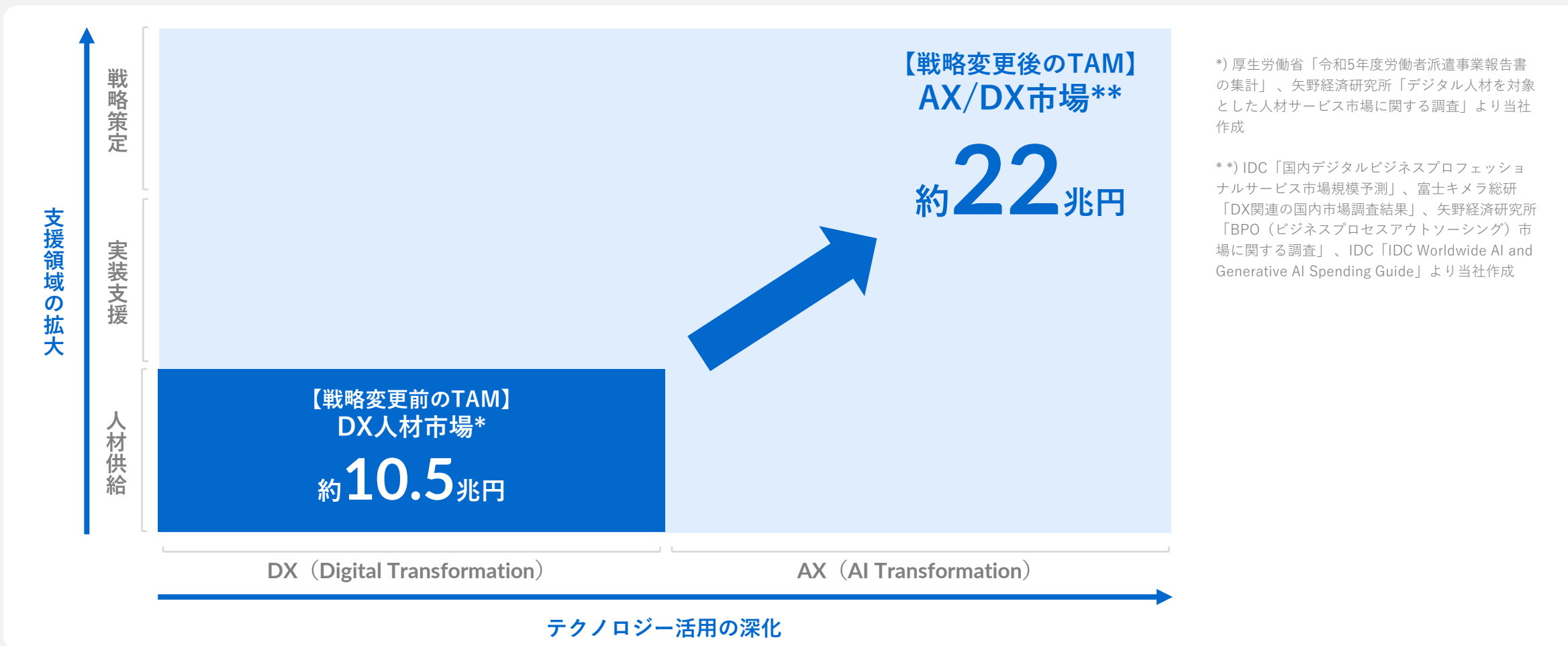
- #### 組織/人事制度
- 企業ミッションの再定義
 - 評価制度の刷新
 - 研究プログラムの設計

- #### 財務/会計
- 会計業務の可視化/改善
 - IPO支援
 - 財務データの分析支援

- #### 法務
- J-SOXの見直し
 - 契約管理業務の改善
 - 法務デューデリジェンス

- 1 業績詳細
- 2 会社およびサービスの紹介
- 3 今後の成長戦略**
- 4 ランサーズの価値創造および事業リスク

戦略策定まで支援領域を拡大し、AX市場を取り込むことでTAMを拡大。



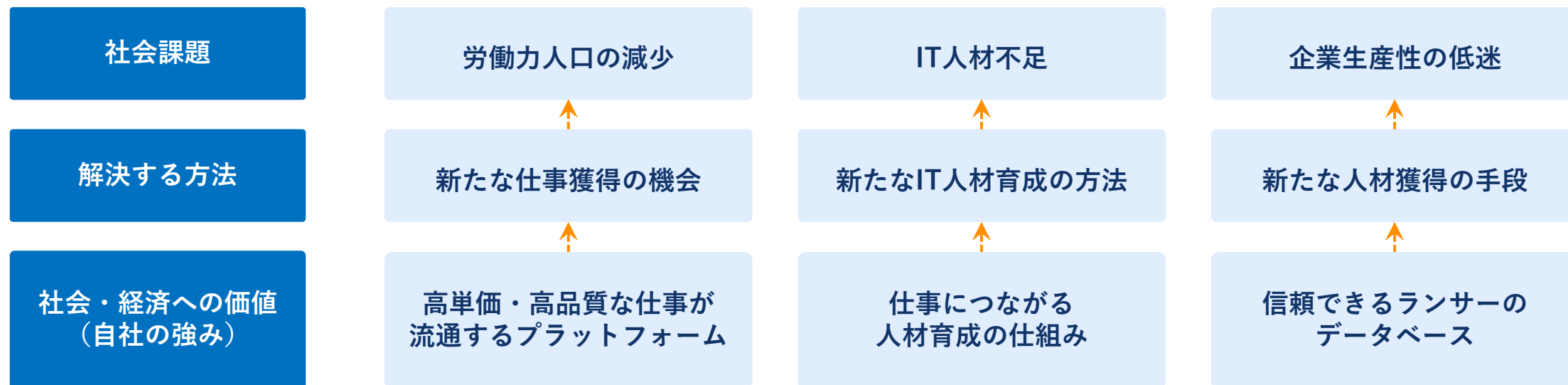
方針：戦略策定から実装まで一気通貫して支援

経営戦略の策定からAXの実装までをランサーズグループで一気通貫して支援。
大企業から中小企業までニーズや予算に応じたサービスをラインアップ。



- 1 業績詳細
- 2 会社概要
- 3 今後の成長戦略
- 4 ランサーズの価値創造および事業リスク**


自社の強みや事業活動を通じて、社会課題を解決し、価値創造をしていくことを目指す。



 **人的資本**
従業員・ランサー

 **社会関係資本**
クライアント

 **知的資本**
データベース
独自アルゴリズム

 **財務資本**
安定した財務基盤

2015年より新しい働き方のロールモデルとなる個人を表彰する「Lancer of the Year」を開催。



フリーランス向けクレジットカード「ランサーズカードVisa」

フリーランスが安心して仕事機会を広げられる、特典やサービスを充実させたクレジットカード。本カードの提供を通じて、フリーランスの柔軟かつ持続可能な働き方を支援。

サービスのポイント



1 実績が信用として積み上がる

ランサーズでの仕事実績が、利用可能枠の審査に反映されるなど、仕事の実績が信用として積み上がる

2 支払いを最長6カ月先まで変更可能

収支の状況にあわせて、お支払いを最長6 カ月先に変更できる
スキップ払いを追加し、毎月の返済額を収入に合わせて調整可能

3 賠償責任保険など

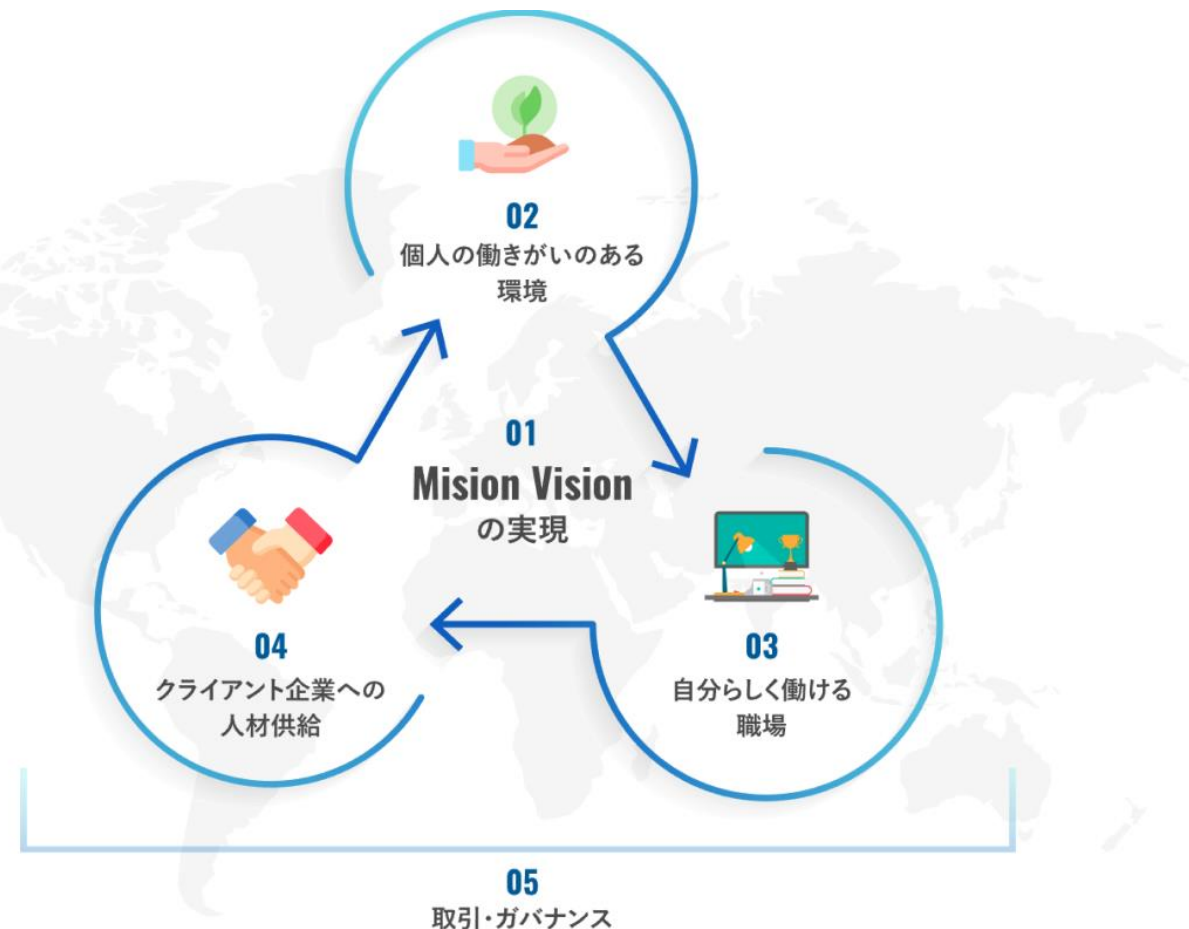
フリーランスならではのリスクから事業を守る賠償責任保険をはじめ、さまざまなサービスを気軽に・お得にご利用可能

Sustainability

新しい働き方を提供することで
多様性に理解のある持続可能な社会構築へ

当社グループは、個人とクライアント・パートナー企業との関わりを大切にしながら、社会の健全で飛躍的な発展と持続可能な社会づくりに貢献するために、次世代の働き方の変革者として、事業運営を通じて責務を果たしてまいります。

また当社グループでは、「ミッション・ビジョンの実現（新しい働き方・新しい働きがいの創造）」がSDGsに貢献できる分野「働きがい」であると考え、これを中心とした重要な課題（マテリアリティ）を5つとして各テーマに取り組んでおります。



※詳細は以下より御覧ください

<https://www.lancers.co.jp/sustainability/>

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1/2）

目標実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク*を適切に把握し、対応策を図っていく。

*)その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
競争環境の変化	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> シェアの低下 利益率の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 同様のサービスを展開する企業等との競争激化や、十分な差別化が図られない可能性 事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なユーザビリティを追及したサービスの構築 サイト利用時の安全性の確保 カスタマーサポート機能の充実 フリーランスの活躍を第一に考えた行動規範に基づいた事業展開
労働関連法規制及び労働人口の動向	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 国内の労働に係る法規制や人口動向等の理由によりフリーランス人口の増加が鈍化、副業が浸透しない、もしくは市場環境が変化する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 労働関連法規制についての情報収集等でリスク低減に務める
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報または機密情報が外部に流出し、当社グループへの損害賠償請求や社会的信用が失墜する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティポリシーを制定し、個人情報及び機密情報を厳格に管理 セキュリティ関連の規程及びマニュアルを制定して役員及び従業員を対象とした社内教育を実施 一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)からプライバシーマーク制度の認証を取得・更新

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2/2）

目標実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク*を適切に把握し、対応策を図っていく。

*)その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
システム障害	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害や事故、ユーザー数やトラフィックの急増、ソフトウェアの不具合、ネットワーク経由の不正アクセスやコンピュータウイルスの感染等の予期せぬ事態の発生により、サーバーの停止や蓄積されたデータが消失する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> データをクラウド上に保存 外部からの不正なアクセスを防ぐためのセキュリティ体制を確保
人材の獲得と育成	中/中期	<ul style="list-style-type: none"> 競争力の低下 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの求める人材が十分に確保・育成できない場合や人材流出が進んだ場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ミッション及びビジョンに共感し高い意欲を持った優秀な人材の獲得 継続的な事業拡大を見据えた人事制度の導入等、優秀な人材を確保し、適切に育成・配置していくための施策を実行
新規事業の不確実性	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> 非連続な成長への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 予測とは異なる状況が発生し、新規事業が計画通りに進まず投資資金を回収できない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 入念な市場分析や事業計画の策定 リスクが顕在化した場合であっても、当社グループの事業及び業績への影響を最小限とするべく、モニタリング体制を強化

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

開示方針

「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算で開示することを予定しております。また、経営指標の進捗状況（財務数値及びKPI数値）については四半期毎に開示する予定です。

Lancers

