



Lancers

2021年3月期 第1四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社

(東証マザーズ：4484)

2020年8月13日

1 会社概要・市場動向

2 2021年3月期第1四半期業績

3 新型コロナウイルス感染症の影響

4 通期業績予想及び今期の戦略

Our Mission

個のエンパワーメント

Our Vision

テクノロジーで誰もが 自分らしく働ける社会 をつくる



会社概要

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

スタッフ数 社員約200名*、他フリーランス多数

*）社員は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を含む

2008年よりオンラインの受発注プラットフォームを運営。
発注から業務進行・報酬支払いまで、すべて非対面で完結

発注者
(クライアント)



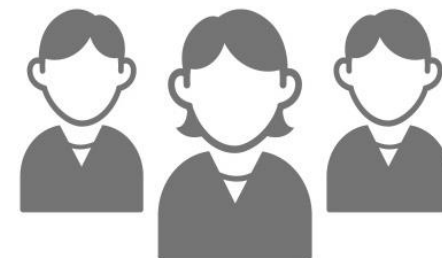
メリット

- 必要なとき、必要な分だけ、リソースを確保
- 比較的低単価、短期間での発注が可能



Lancers

受注者
(フリーランス)



メリット

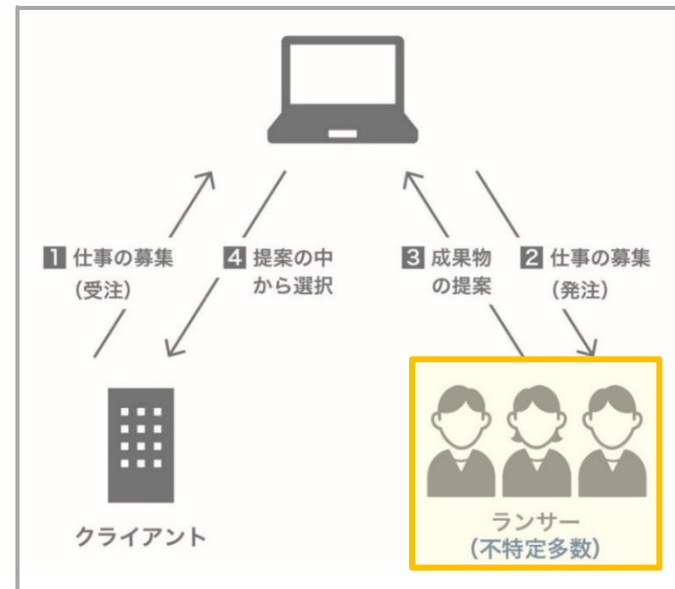
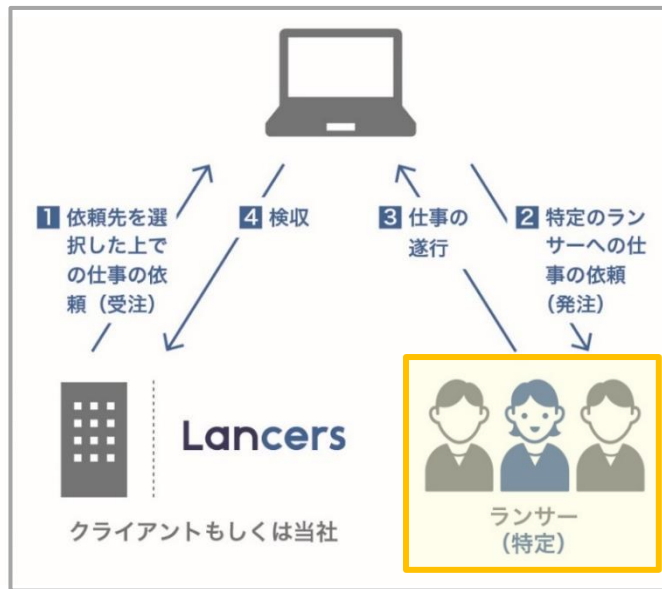
- 自分の能力を活かした仕事を選べる
- 好きな時間・場所で働ける
- 収入の増加

特定の個人に仕事を依頼する オンラインスタッフィング* (OS)が主力であり、 流通総額に占めるOS割合は9割

オンラインスタッフィング (OS)

クラウドソーシング (CS)

ビジネス
モデル



案件の典型例

開発、デザイン、事務

タスク、データ入力

案件単価

高単価

約4倍

低単価

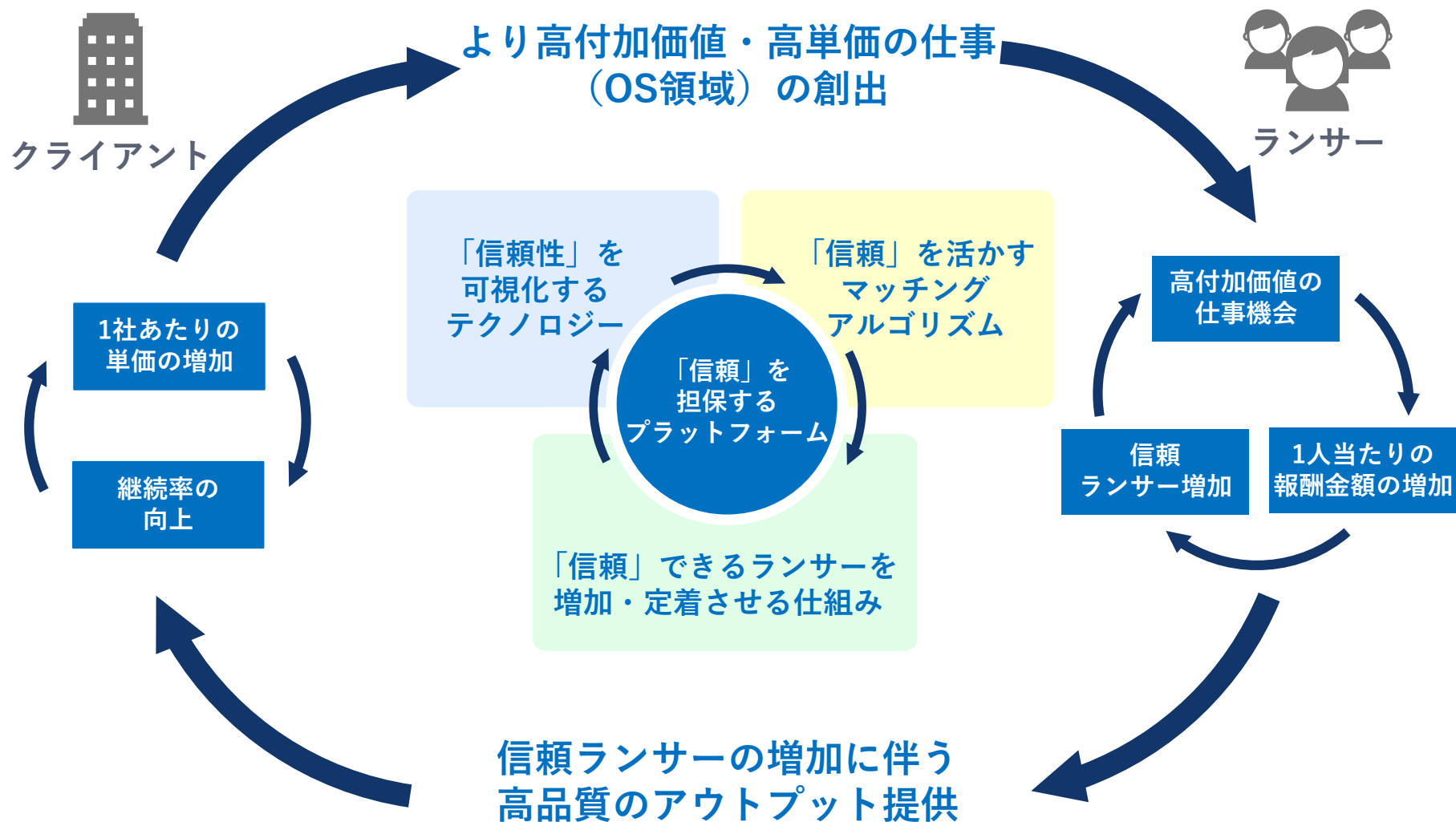
流通割合

9割

1割

*)オンラインスタッフィング (OS) とは、オンラインスタッフィングプラットフォームの略称であり、以降、オンラインスタッフィング、OSという

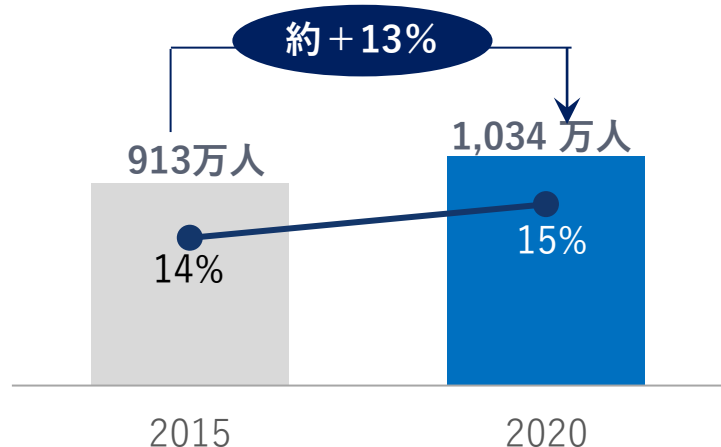
高付加価値な仕事流通する「信頼性の高いプラットフォーム」



企業のリモート×社外人材活用領域・職種の拡大

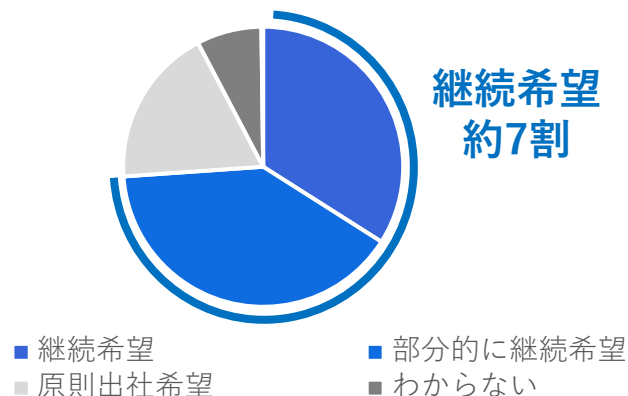
既存の動き フリーランス市場拡大の潮流

フリーランス人口と就業者数に対する比率増加*



足元の動き 新しい働き方の浸透

緊急事態宣言解除後も
リモートワーク継続希望者は約7割**



今後の見立て 企業による「リモート×社外人材」活用の変化

「リモート×社外人材」の活用領域は1社あたり1~2職種など限定的であったが、
今後複数職種の活用が拡大



システム開発



動画作成



コンサルティング



経理



人事

*) 当社グループが2020年2月に実施した調査「フリーランス実態調査2020年版」より引用

***) 株式会社エス・ピー・ネットワークによる「新型コロナウイルス影響による在宅勤務(テレワーク)実態調査(2020年)」より引用

人材の専門性・オンライン完結・迅速なリソース確保 という観点から、利便性は高い

人材の専門性

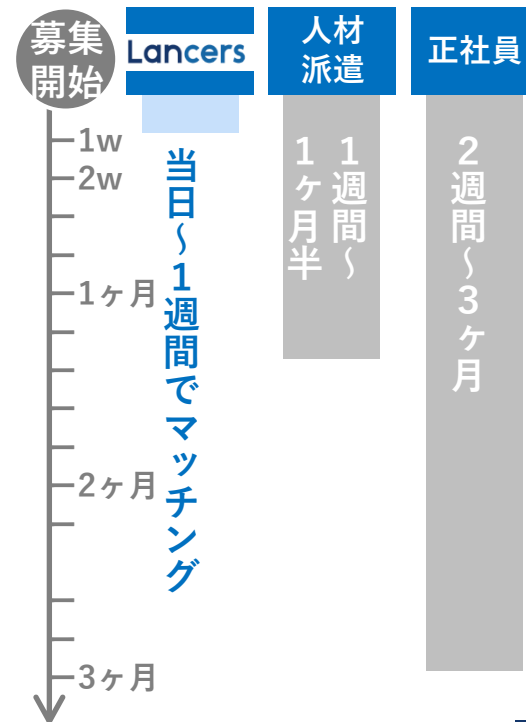
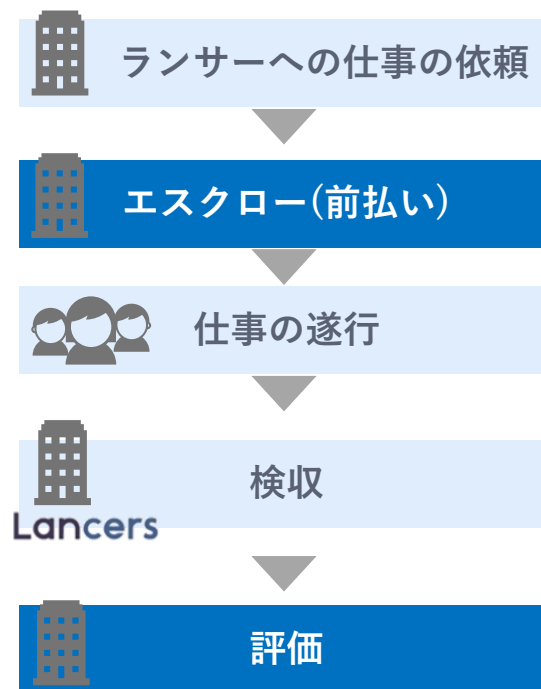
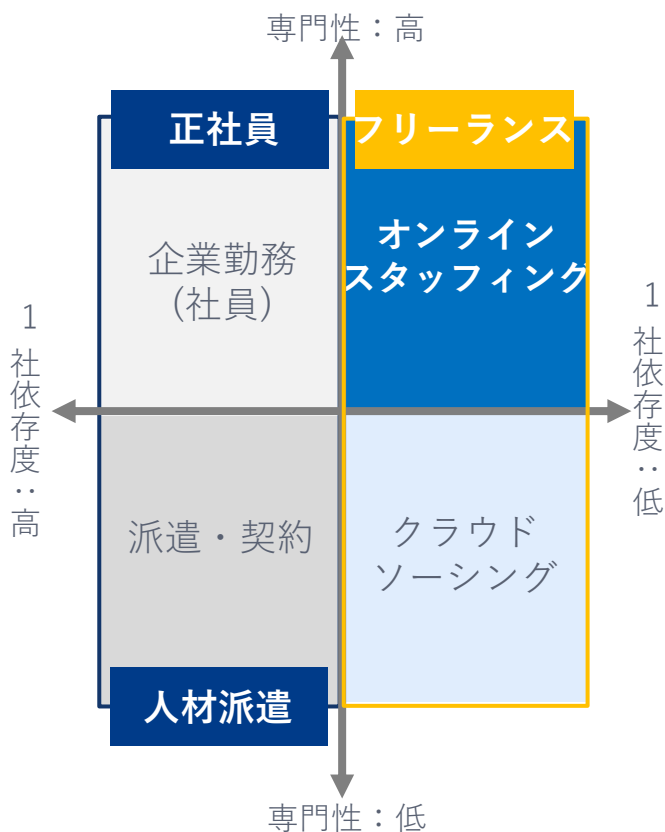
オンライン完結

圧倒的なスピード

専門性が高い人材を提供

オンラインで完結する
ワークフローの提供

必要なタイミングで
迅速にリソースを提供



1 会社概要・市場動向

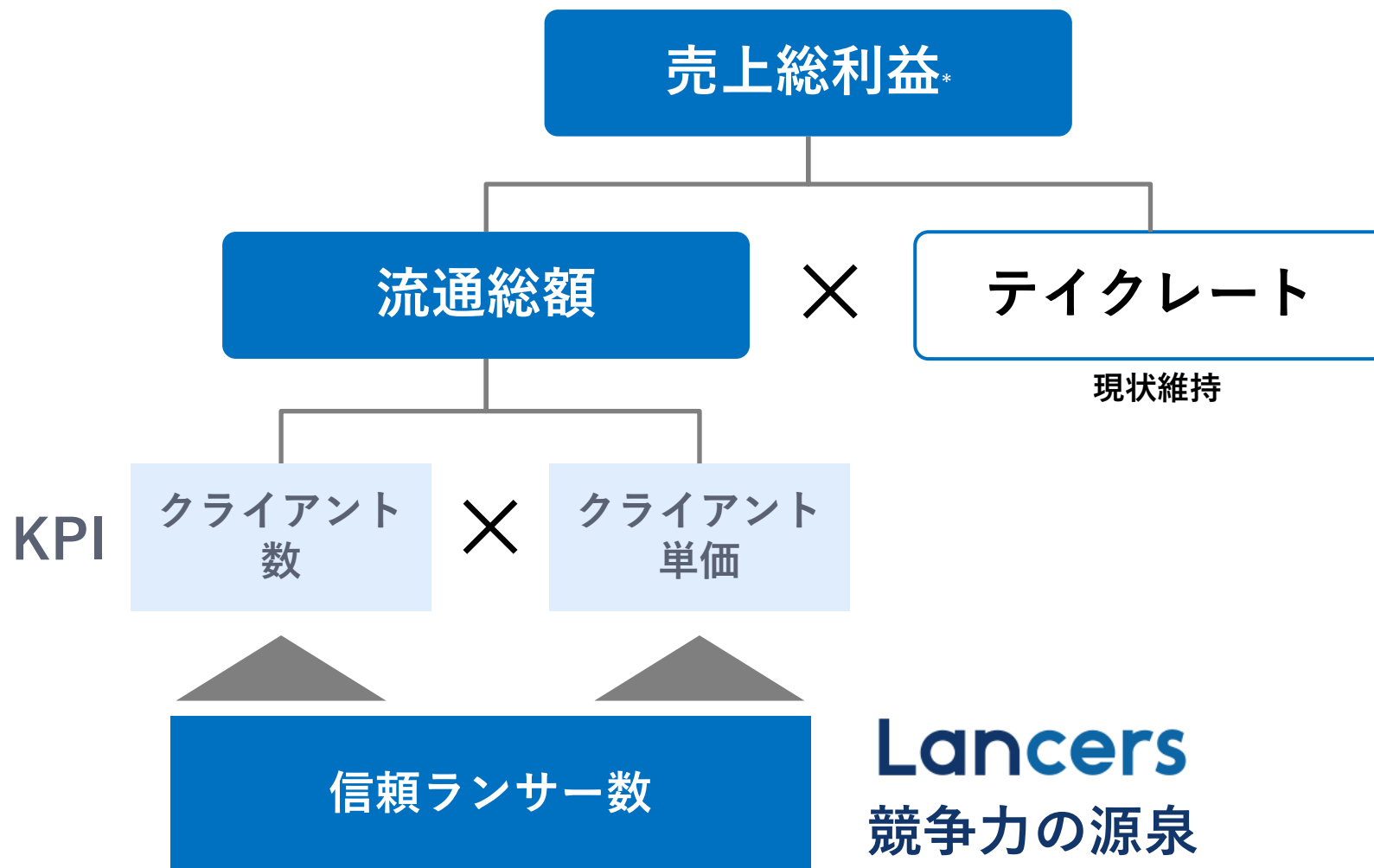
2 2021年3月期第1四半期業績

3 新型コロナウイルス感染症の影響

4 通期業績予想及び今期の戦略

- 流通総額は、前年同期比+16.0%、売上高は+29.6%、売上総利益は+13.4%とコロナ禍においても**着実に成長**
- 開示したコロナの影響を鑑みた1Q業績予想に対しては、計画通りに進捗し、**売上高104.5%、売上総利益107.1%と予想を上回る着地**
- 販管費はコロナ状況を鑑みて、予想対比△16百万円効率化し、結果として**営業損失幅を43百万円縮小**
- 結果、**6月単月では、黒字を達成**。更に第1四半期において、税金調整により四半期純利益は黒字で着地

当社グループサービス経由で取引させる流通総額と、ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



*)各サービス毎に、売上計上基準が異なるため、「売上総利益」を経営指標とする

2021年3月期第1四半期業績（単四半期）

- ① コロナ禍においても着実に成長し、業績予想を上回る着地
- ② 販管費は、生産性向上やコスト削減等に取り組んだ結果16百万円削減
- ③ 税金調整の影響により黒字

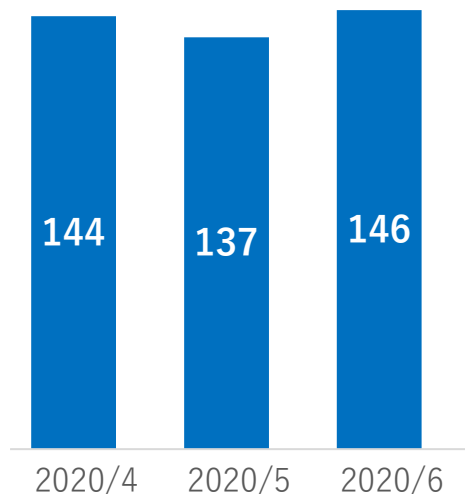
(単位：百万円)	2021年3月期1Q	2020年3月期1Q* (前年同期)		2021年3月期1Q (業績予想) ※5月14日開示	
	実績	実績	増減率	予想	達成率
流通総額	2,063	1,778	+16.0%	2,016	102.3%
売上高	867	669	+29.6%	830	104.5%
売上総利益	428	377	+13.4%	400	107.1%
販管費及び 一般管理費	444	647	△31.4%	460	96.6%
営業損失	△16	△270	—	△60	—
経常損失	△11	△267	—	△60	—
当期純利益及び 当期純損失	1	△269	—	△70	—

*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

6月は、トップラインが順調に推移し、さらに生産性向上やコスト削減等に取り組んだ結果、黒字を達成

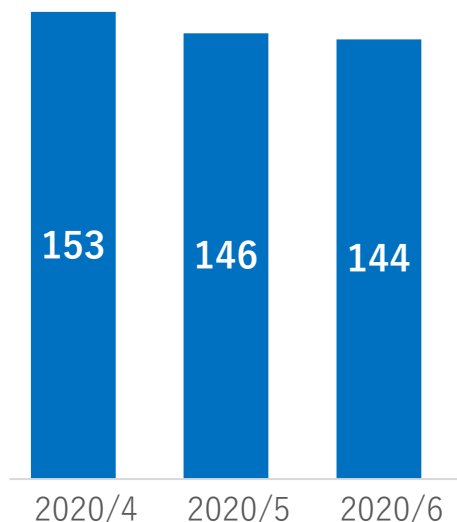
売上総利益*

(単位：百万円)



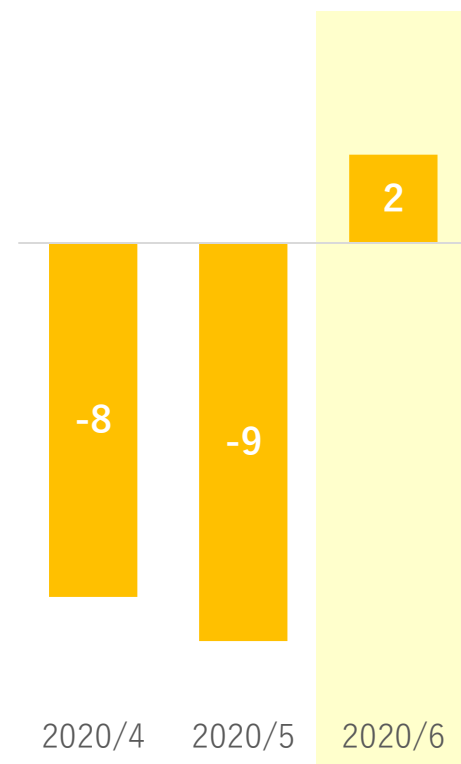
販売管理費*

(単位：百万円)



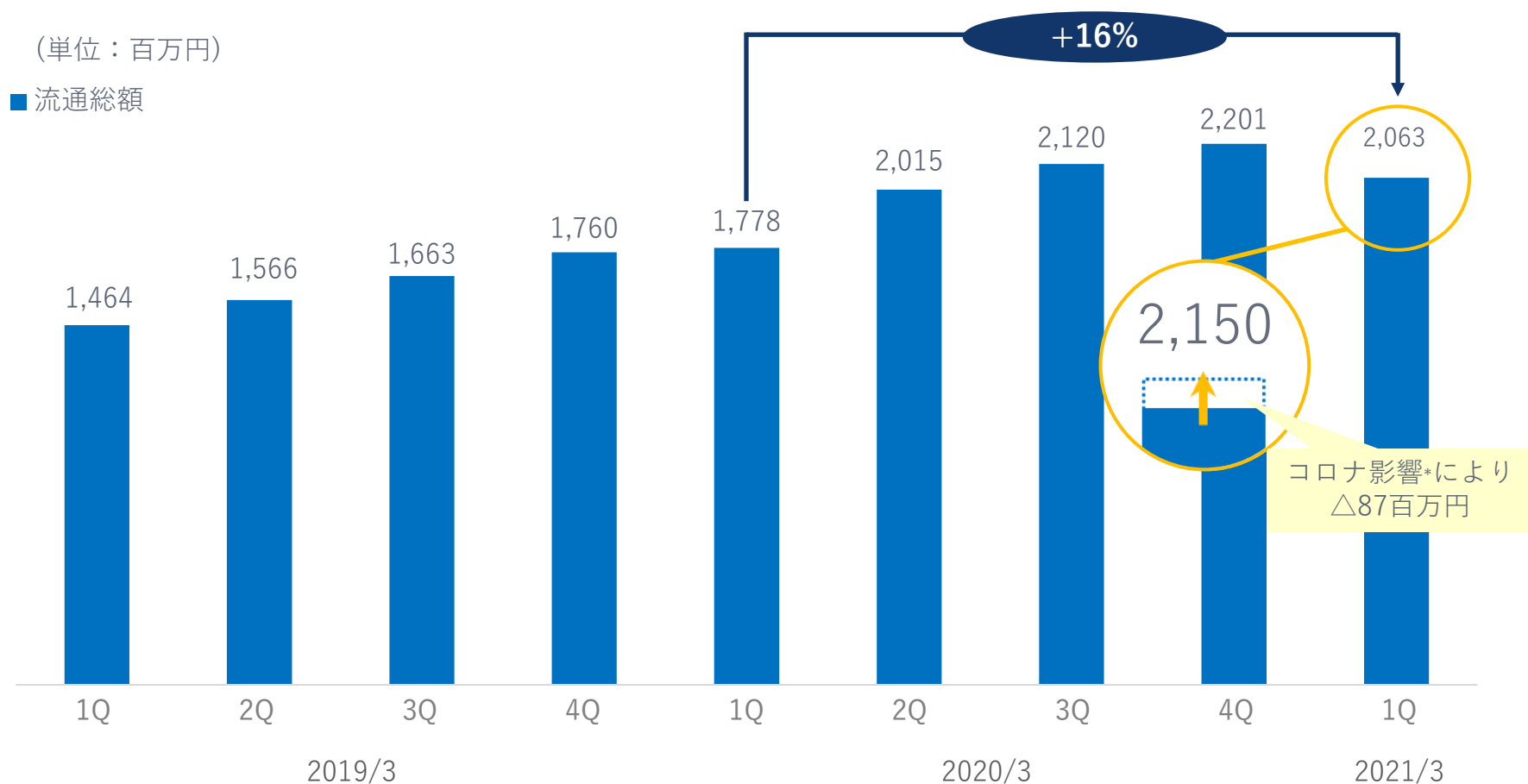
営業利益*

(単位：百万円)



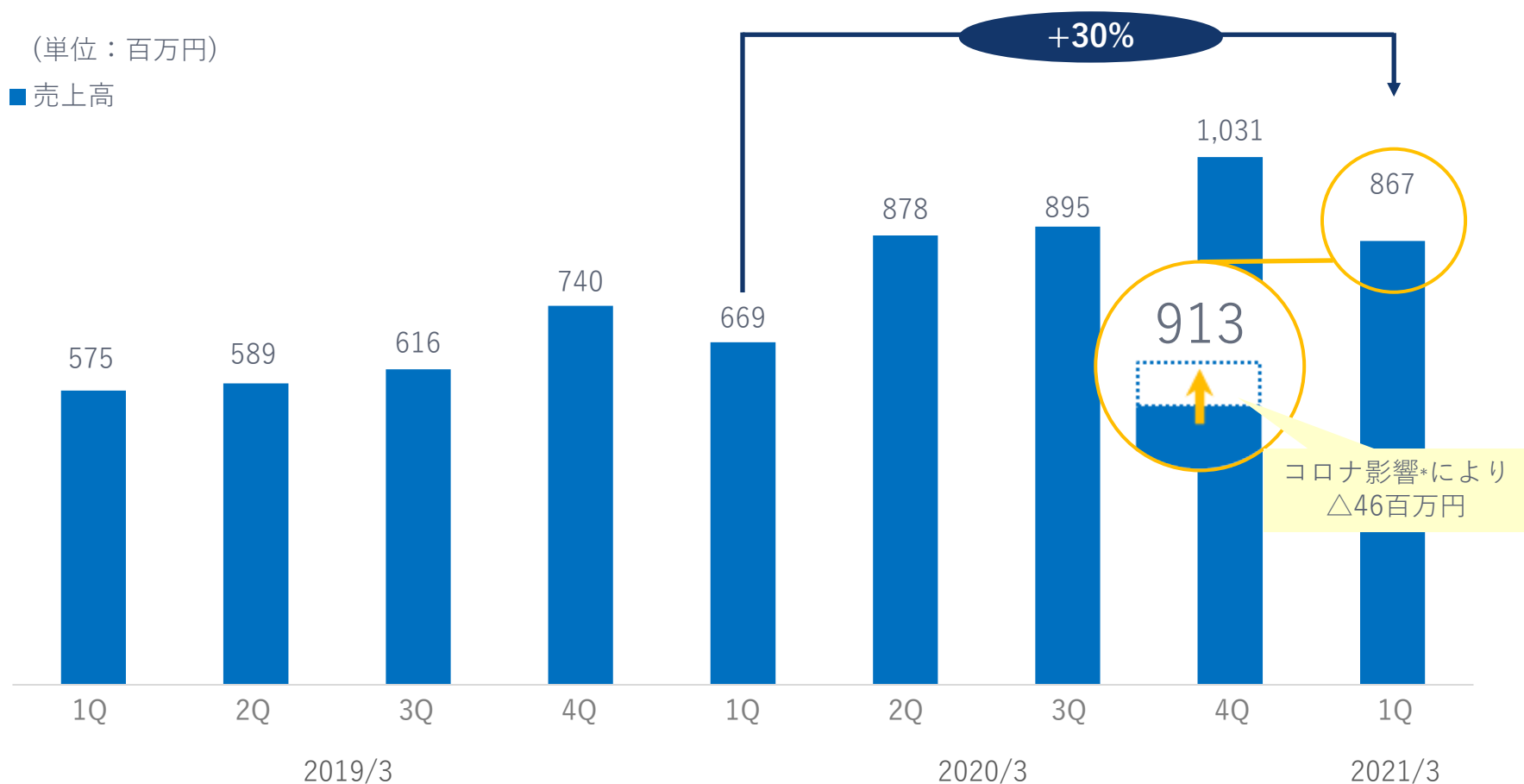
*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

コロナ影響の中でも、前年同期比+16%で成長



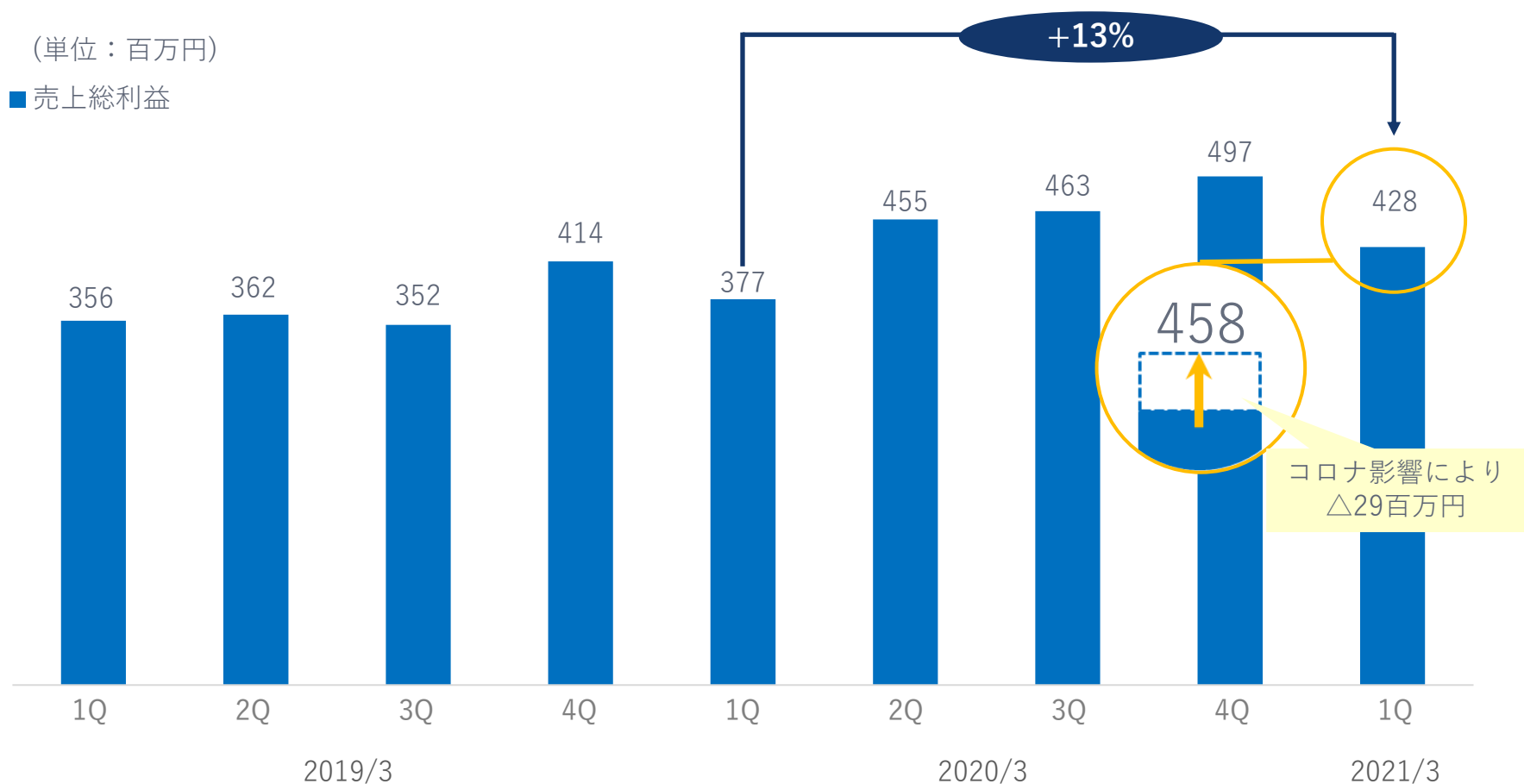
*) コロナ影響とは、新型コロナウイルス感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想における期初計画を示す

売上高は前年同期比+30%で成長



*) コロナ影響とは、新型コロナウイルス感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想における期初計画を示す

売上総利益は前年比+13%で成長

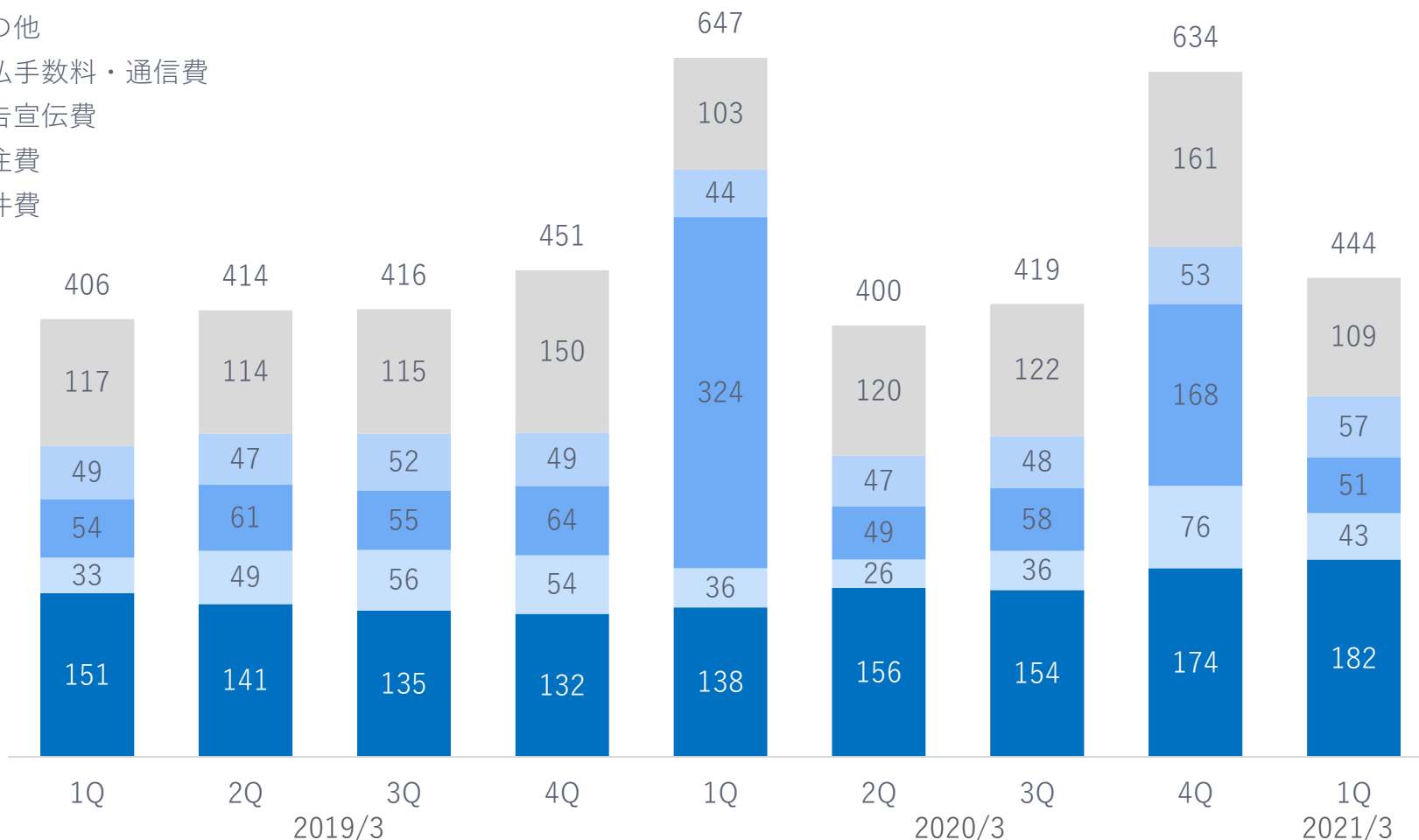


*) コロナ影響とは、新型コロナウイルス感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想における期初計画を示す

過年度の販管費は流通総額の増加に拘らず、概ね一定で推移

(単位：百万円)

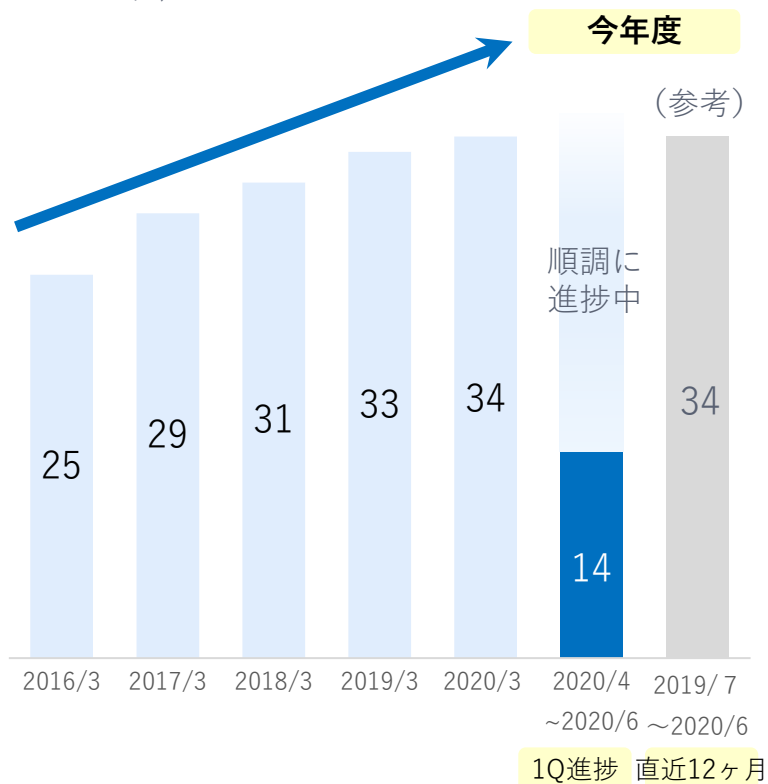
- その他
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



直近12ヶ月において単価は着実に伸長しており、 1Qも順調に進捗中

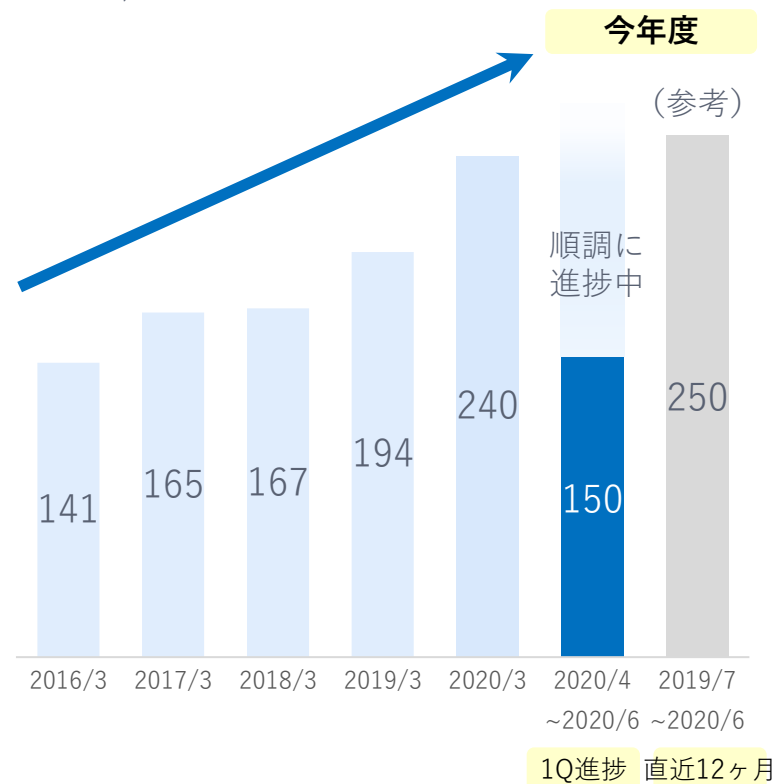
クライアント数*

(単位：千社)



クライアント単価*

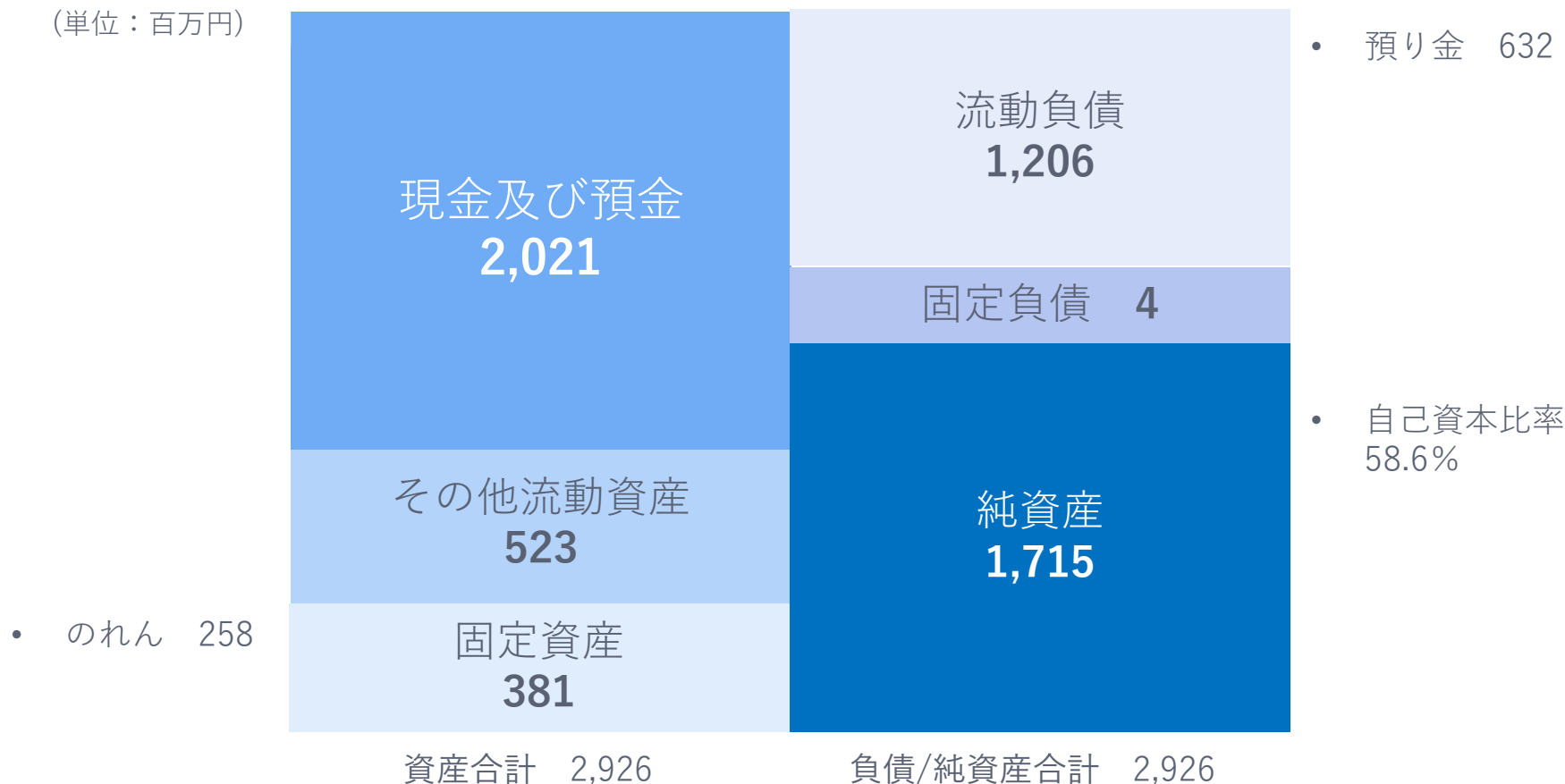
(単位：千円)



*) 「Lancers AREA PARTNER」及び「シェアフル」等のその他領域の事業は、含まない

手元資金*と当座貸越枠**を足した19.4億円は、平均的な販管費1年分***よりも多い水準であり財務基盤は盤石

(単位：百万円)



*)手元資金1,389百万円 = 現金及び預金2,021百万円 - 有利子負債0百万円 - 預り金632百万円
 **)アンコミットメントの当座貸越枠を示す。2020年7月末時点で、当座貸越枠560百万円の使用はなし
 ***)平均的な販管費とは、過去の投資を除いた通期の販管費及び一般管理費を指す

1

会社概要・市場動向

2

2021年3月期第1四半期業績

3

新型コロナウイルス感染症の影響

4

通期業績予想及び今期の戦略

フリーランスに向けた支援

休業支援金申請時に必要情報を発行できる**キャンセル証明機能**をリリース

【重要】

新型コロナウイルス感染症によるフリーランス休業支援金申請に関するお知らせ
(ランサー向け / クライアント向け)



中小企業に向けた支援

事業継続サポートプログラムをパートナーと共同で開始



NEW

クライアントに向けた支援

Lancers EnterpriseサービスがIT導入補助金2020対象ツールに認定

NEW

業界を超えた取り組み

シェアリングネットワークとしてアソビュー社より社員を受け入れ

自社の取り組み

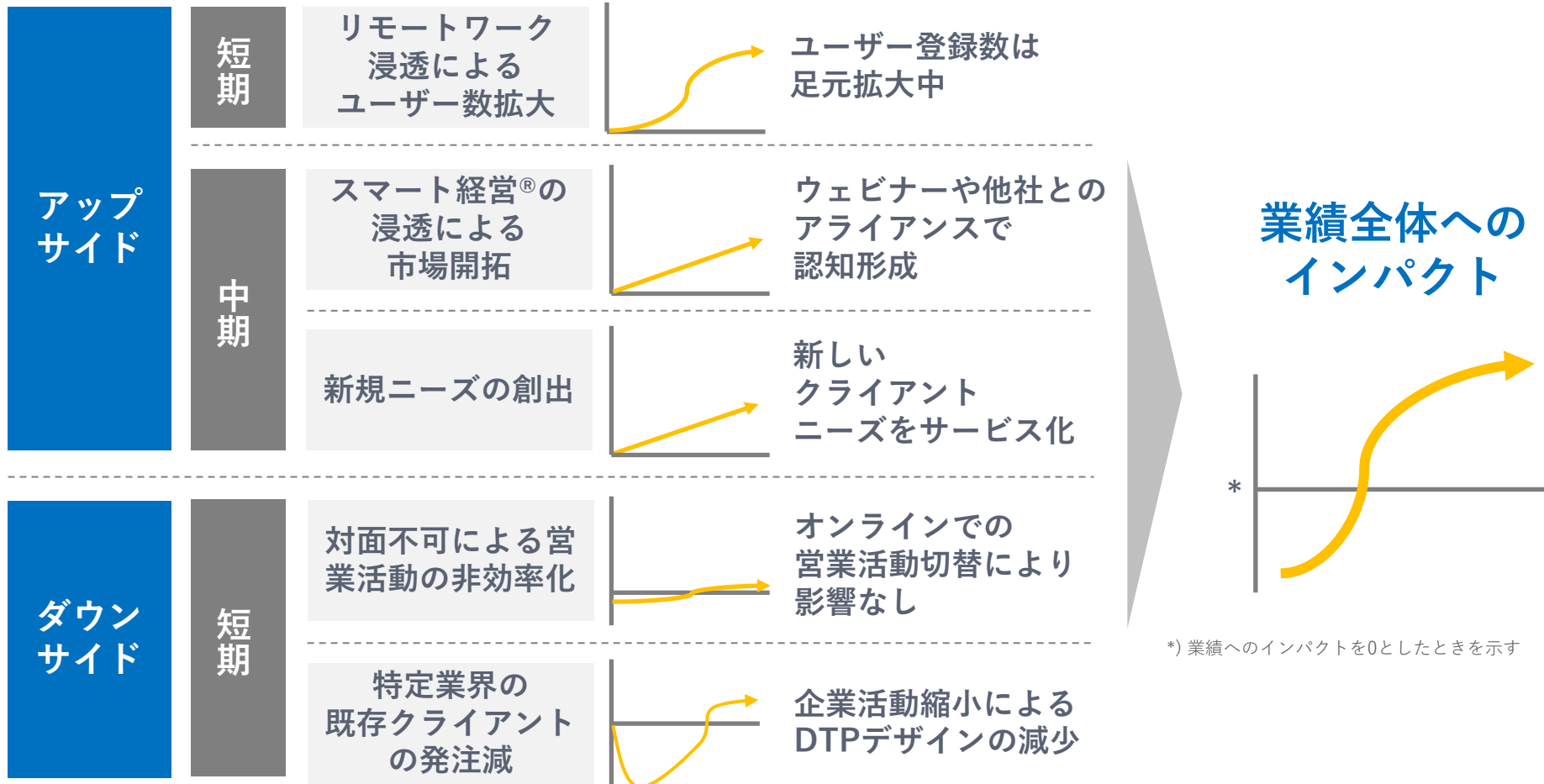
スマート経営5原則・リモートワークwayを策定・実行し97.5%*のテレワーク率を実現

さらなる社内の取り組み強化

全社イベントのオンライン開催や定期サーベイで社員のコンディションを管理

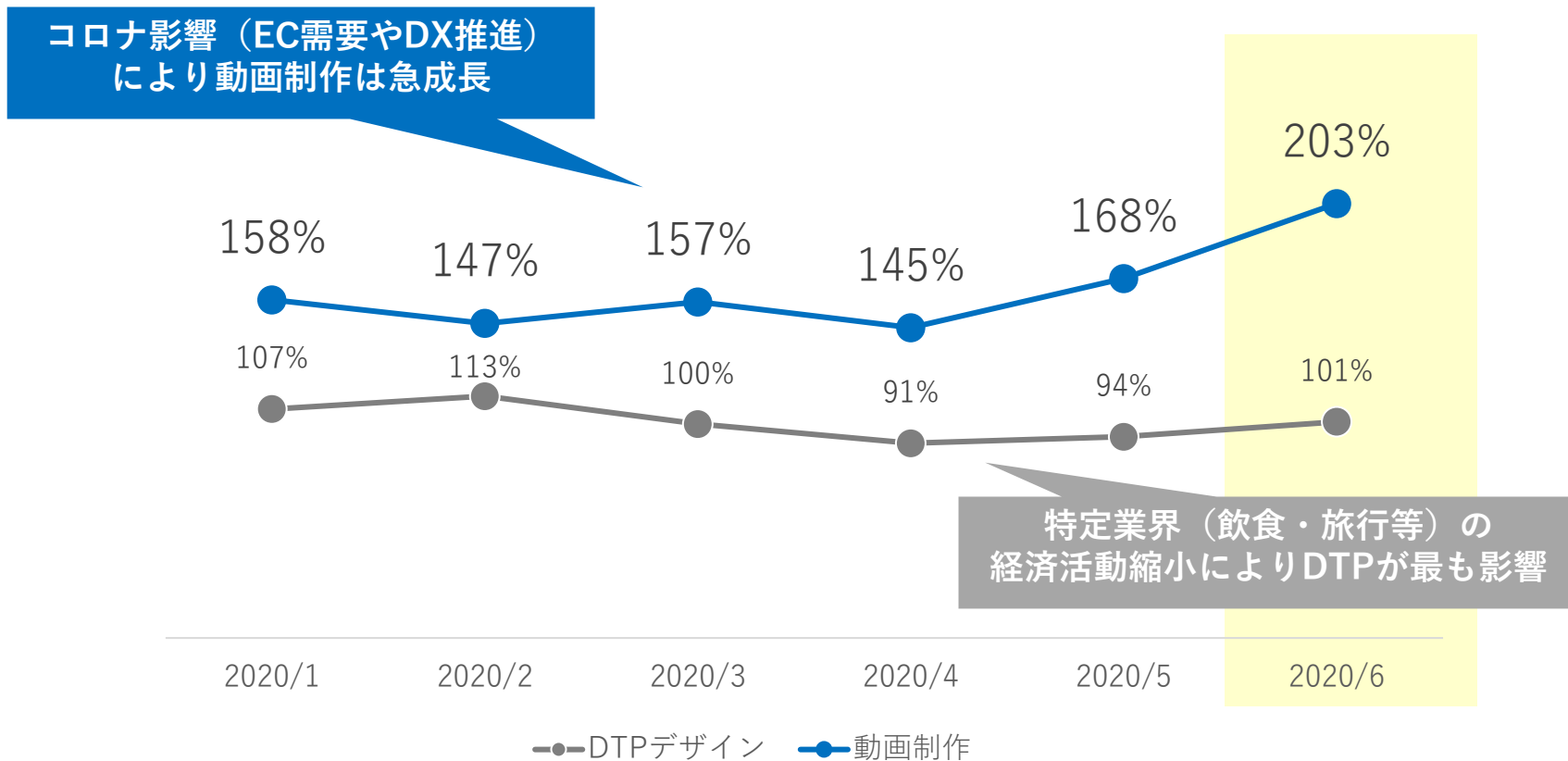
*)在宅勤務、フリーランスとして当社と共創しているメンバーを含む

クライアントの経済活動縮小によるダウンサイド影響はあるものの、短中期のアップサイドが表出



コロナ禍において、伸長する領域（動画や開発）と縮小する領域（DTPデザイン）が混在。但し、6月以降は回復基調

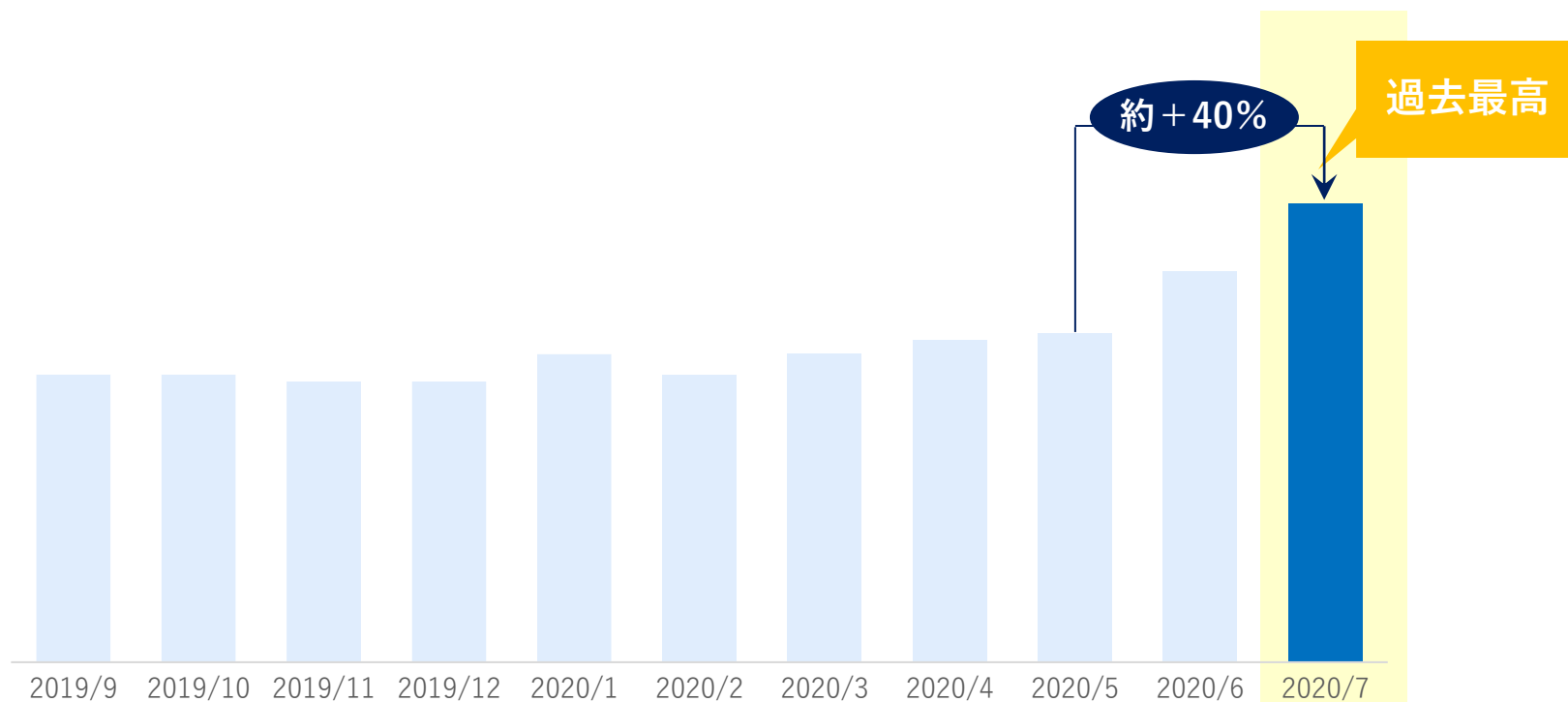
動画制作とDTPデザインの流通総額における前年同月比の推移



*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

新規登録クライアント数が、直近2ヶ月で40%増加し過去最高
コロナによる新規ニーズが要因で、将来の流通総額に好影響

新規登録クライアント数の推移



*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

1 会社概要・市場動向

2 2021年3月期第1四半期業績

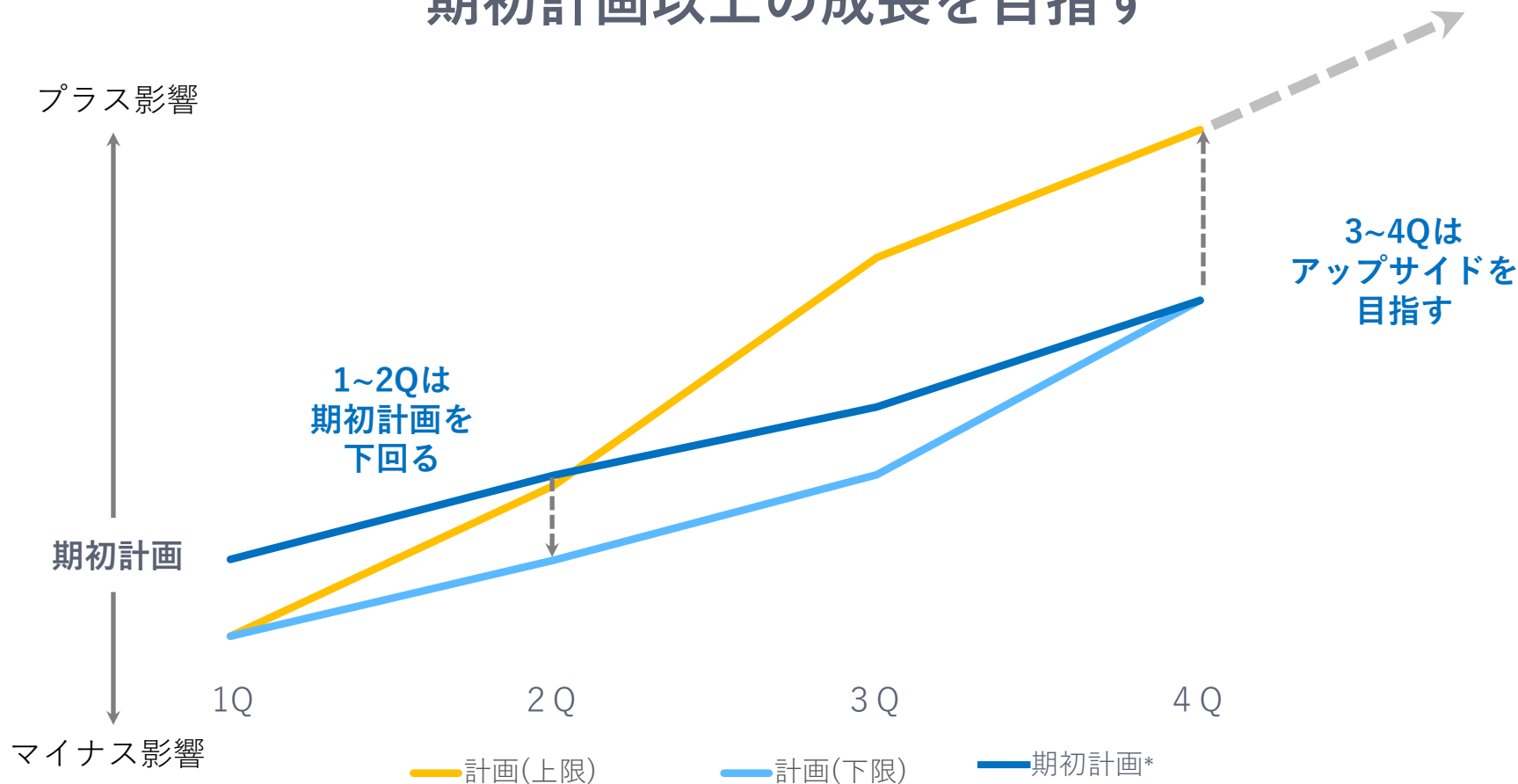
3 新型コロナウイルス感染症の影響

4 通期業績予想及び今期の戦略

- 新型コロナウイルスの収束時期が不透明な状況を鑑み、レンジで通期業績予想を開示
 - 上限：コロナは2Qで収束し、現在の登録数増加などのクライアント需要が継続
 - 下限：コロナによる発注減が3Qまで継続。但し、緊急事態宣言再発令等の更なる景気悪化は想定外
- 流通総額で前年同期比+11.5%~20.2%、売上高で+13.7% ~ 23.8%、売上総利益で+5.9%~17.0%の成長を見込む
- 計画(上限)においては、4Qに前年同期比+30%以上で成長が加速し、期初計画*以上の成長を目指す
- コストについては、黒字化の範囲内でセールス & マーケティング及び開発投資を行い、上限下限ともに通期黒字見込み

*) 新型コロナウイルス感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想を示す

コロナ影響により1~2Qは期初計画*を下回るものの、
計画(上限)では4Qに前年同期比+30%以上で成長加速し、
期初計画以上の成長を目指す



*) 新型コロナウイルス感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想を示す

2021年3月期通期業績予想

- ① 新型コロナウイルス影響の収束時期が不透明なため、レンジで計画を策定
- ② 通期黒字化できる範囲内でセールス&マーケ及び開発投資を実施

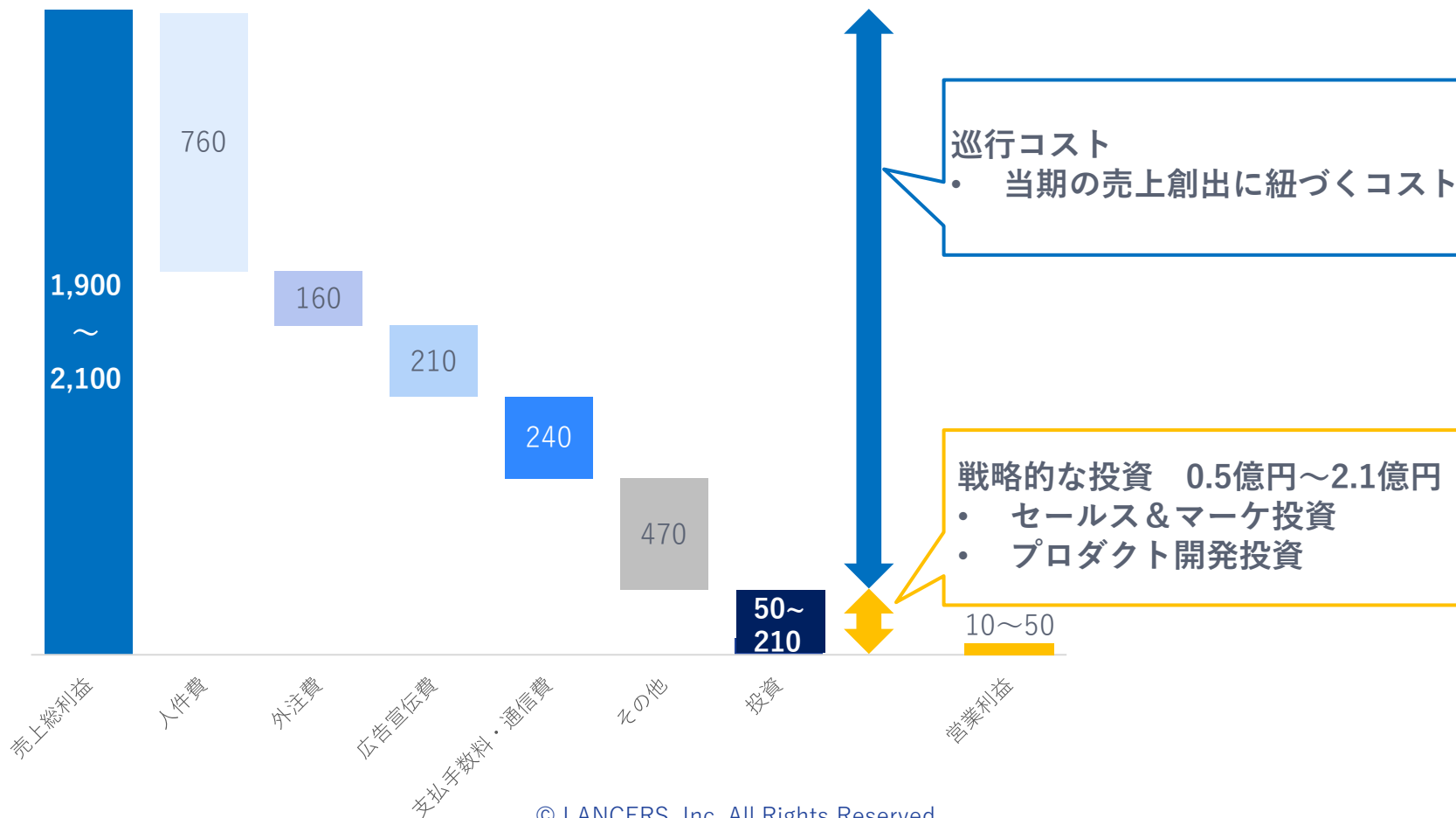
(単位：百万円)	2021年3月期通期			2020年3月期通期 (前期)	
	予想	期初計画*	変更率	実績	増減率 (対予想)
流通総額**	9,050~9,750	9,485	△4.6~ +2.8%	8,114	11.5~ 20.2%
売上高	3,950~4,300	4,194	△5.8~ +2.5%	3,474	13.7~ 23.8%
売上総利益	1,900~2,100	2,017	△5.8~ +4.1%	1,794	5.9~ 17.0%
販管費及び 一般管理費	1,890~2,050	2,010	△6.0~ +2.0%	2,102	△10.1~ △2.4%
営業利益/損失	10~50	7	—	△307	—
経常利益/損失	10~50	9	—	△328	—
当期純利益/損失	0~40	△27	—	△353	—

*) 新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期予想を示す

***) 流通総額は参考数値を示す

当期売上に紐づく巡行コストは18億円であり、
来期以降の成長に向けた投資を除けば数億円の黒字構造

販管費の詳細 (百万円)



大企業へのセールスを強化しクライアント単価を向上

	前期の方針		今期の方針
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> クライアント数の 拡大 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">×</div>	<ul style="list-style-type: none"> ランサーズ社の ブランド認知の拡大 	<div style="background-color: #ff9900; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">進化</div>	<ul style="list-style-type: none"> サービスコンセプトとしての「スマート経営®」 や他社とのアライアンス によりニーズ創出につながる認知形成
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> クライアント単価 の向上 </div> <div style="text-align: center; margin: 5px 0;">+</div>	<ul style="list-style-type: none"> ターゲティングした マーケティング& セールスの強化 	<div style="background-color: #ff9900; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">継続</div>	<ul style="list-style-type: none"> セールスの継続強化 <ul style="list-style-type: none"> - エンタープライズを軸に大手企業を開拓 - 既存優良企業にアカウントセールス強化
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> さらなる収益の 創出 </div>	<ul style="list-style-type: none"> — 	<div style="background-color: #ff9900; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">新規</div>	<ul style="list-style-type: none"> 市場変化に伴うクライアントのニーズにこたえる新サービスの開発

コロナ禍における企業の新規ニーズを迅速にサービス化

ランサーズアシスタント電話代行プラン

- 2020年5月にサービス開始
- オフィスの電話取次ぎの課題を解決
- 3ヶ月で約50社にて導入

Lancers Assistant

サービス概要 プラン・料金 電話代行プラン 導入事例 Q&A お問い合わせ(無料)

ランサーズアシスタント電話代行プラン

忙しいあなたのために、ランサーズアシスタントがオフィス受電代行と、チャットで電話内容を報告します。

オンラインBPO

- 2020年6月にサービス開始
- 完全オンラインの分散型BPOサービス
- セキュリティを強化し、安全な作業環境を提供

販売支援

マーケティング

営業

バックオフィス

Lancers Secure Network

仮想デスクトップ環境を使用します。
専有を完備したワーカーのみをアサインすることでシステム面/人材面両輪でセキュアな業務体制構築を実現可能です。

お客さま

業務システム (Web)

社内データ

Lancers

DaaS
仮想デスクトップ

相互接続

社員のフレキシリティ

技術的セキュリティマネージメント

業務のシステムの特許と、不正利用に繋がる監視機能を併用し、ネットワークの制御を取りながらセキュアな作業環境の構築が可能です。

- 監視機能による不正停止とエラー発生時の操作ログ出力
- 管理者によるアプリケーションのインストール制御
- 仮想デスクトップ環境と保有デバイス間のコピー&ペーストを制御

人的セキュリティマネージメント

社内審査を通過したワーカーのみを設定します。原則、弊社基準での審査を実施しますが、ご要望に応じて弊社基準での対応も可能です。

審査票と契約書の提出、NDAの締結を基本とした選定を実施

リース株式会社と資本業務提携を締結。
フリーランスの信用力向上とそのためのインフラ整備を推進

rease × Lancers

過去の提携内容

2019年12月に、
フリーランスに対する
与信および家賃保証
サービス提供で連携

今回の提携の背景

個人を支援する
重要性は、コロナ禍に
おいてより重要性が
高まっていくと思料

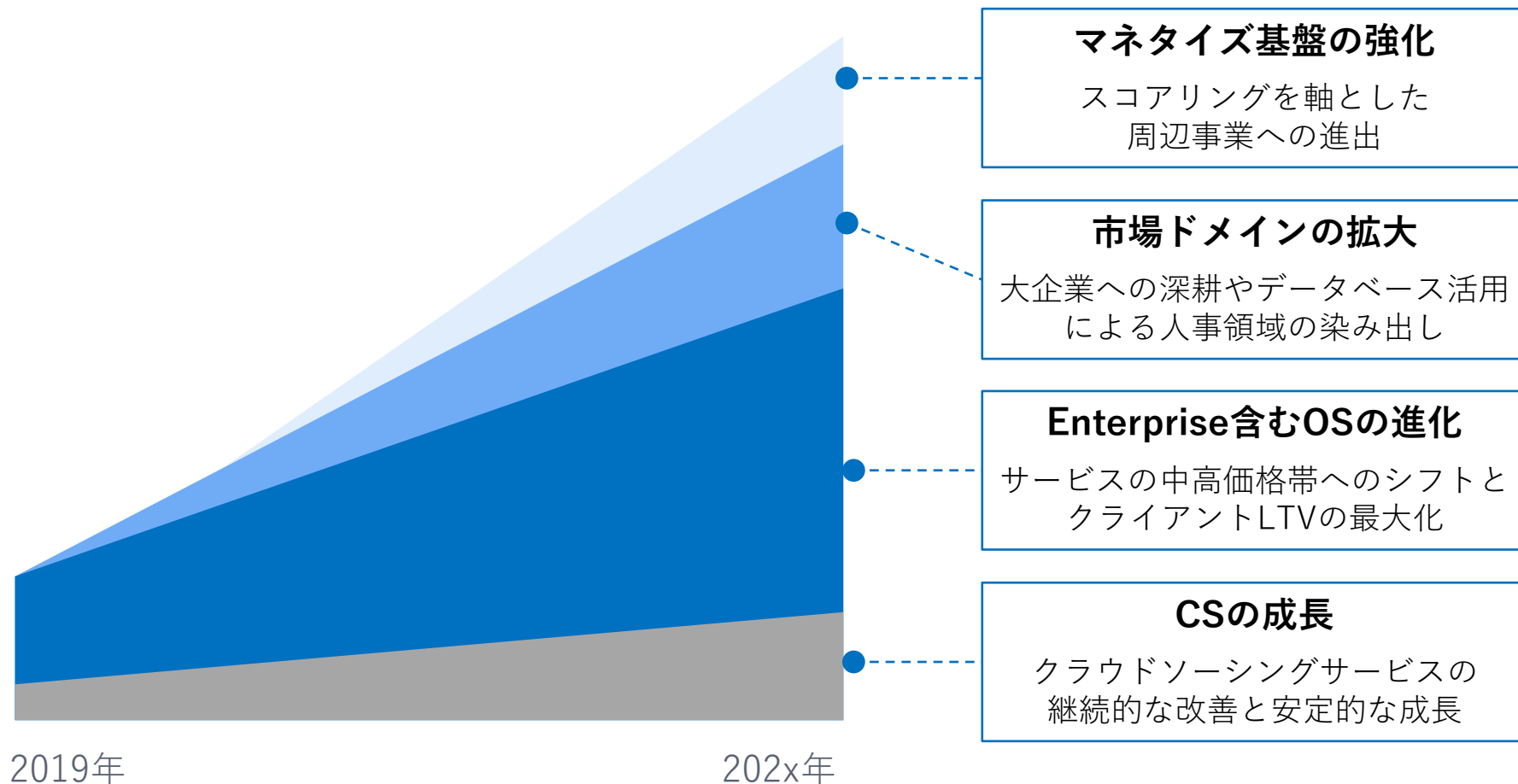
ミッション実現に向け
て今後も様々な企業と
出資含めた提携を推進

今回の提携内容



リース社の与信アルゴ
リズム、不動産業界に
おけるノウハウ、
ネットワークと当社の
フリーランス・タレント
・プラットフォーム
を活用した取り組み

OSサービスを主力領域とし、新規事業やM&Aも積極的に推進し、日本の働き方にイノベーションを起こす

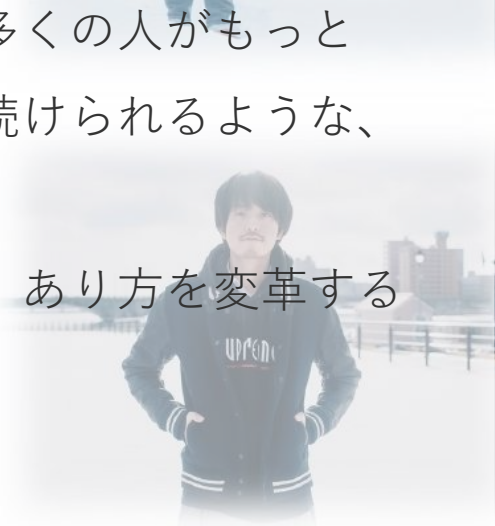
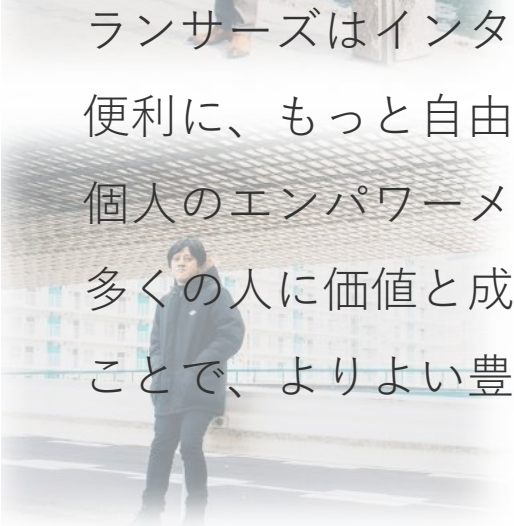
長期的な事業成長のイメージ



個のエンパワーメント



ランサーズはインターネットの可能性を最大限に活かし、多くの方がもっと便利に、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、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。



多くの方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

ランサーズのサービス・業績補足

マネジメントチーム

ランサーズの強み

システム開発～バックオフィスまで様々な仕事を取り扱い

拡大中

開発・運用

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*



CMS構築・WordPress制作・導入

50,000円～200,000円/
～10ページ*

ライティング



記事作成・ブログ記事・体験談

0.5円～5円/文字*



DM・メルマガ作成・制作代行

20,000円～
40,000円*

記事作成

クリエイティブ
制作

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*

タスク・作業



データ収集・入力・リスト作成

1,000円～10,000円
/100件*



モニター・アンケート・質問

10円～3,000円
/1回答*

タスク

拡大中

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*

翻訳・通訳



英語翻訳・英文翻訳

5.0円～8.0円
(ワード単価) *



中国語翻訳

2.0円～6.0円
(文字単価) *

*)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をご覧ください

<https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples>

売上計上基準の異なる複数のサービスを展開

① 直接発注

② 人が介在

③ ①(②)+システム利用

主要
サービス

Lancers

Lancers Agent
Lancers Outsourcing

Lancers Enterprise

計上
基準

売上高

クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料

クライアントの依頼金額
≡ 手数料+ランサー報酬

月額システム利用料と、クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料



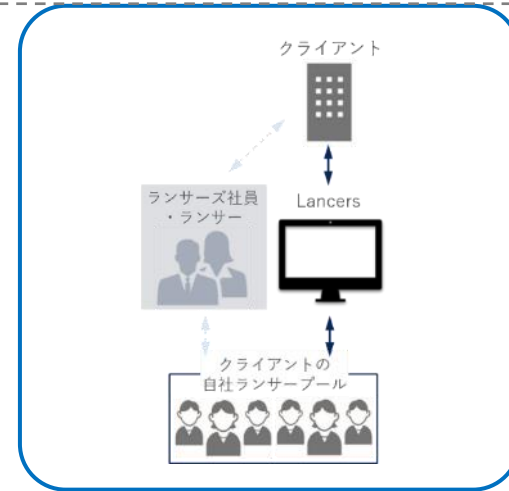
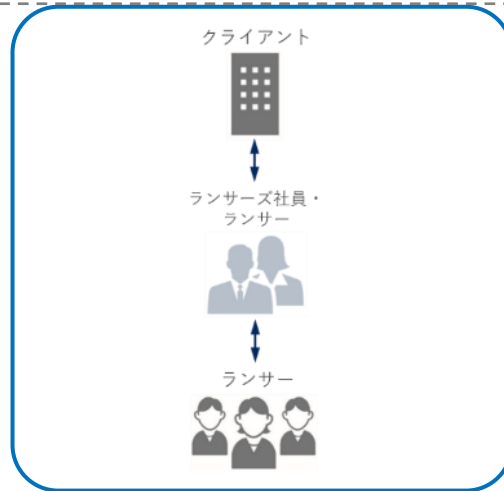
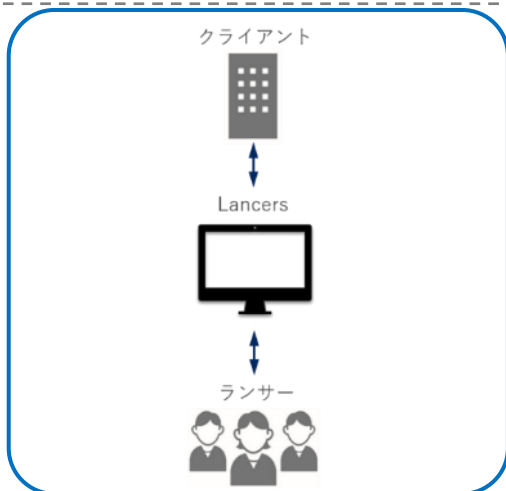
売上
総利益

取扱手数料から、各種原価を控除

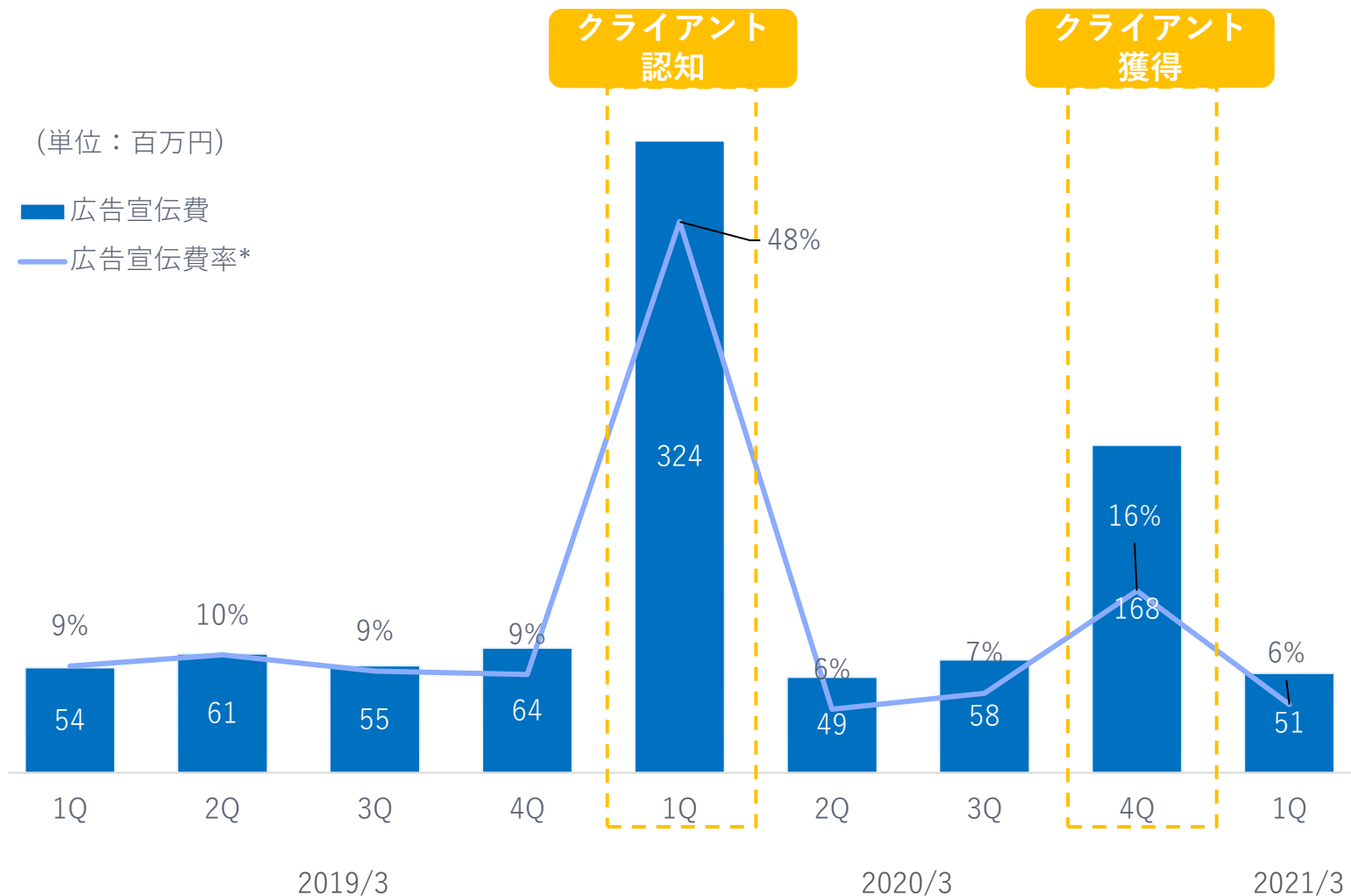
クライアントの依頼金額から、ランサー報酬と各種原価を控除

システム利用料と取扱手数料から、各種原価を控除

サービス
モデル

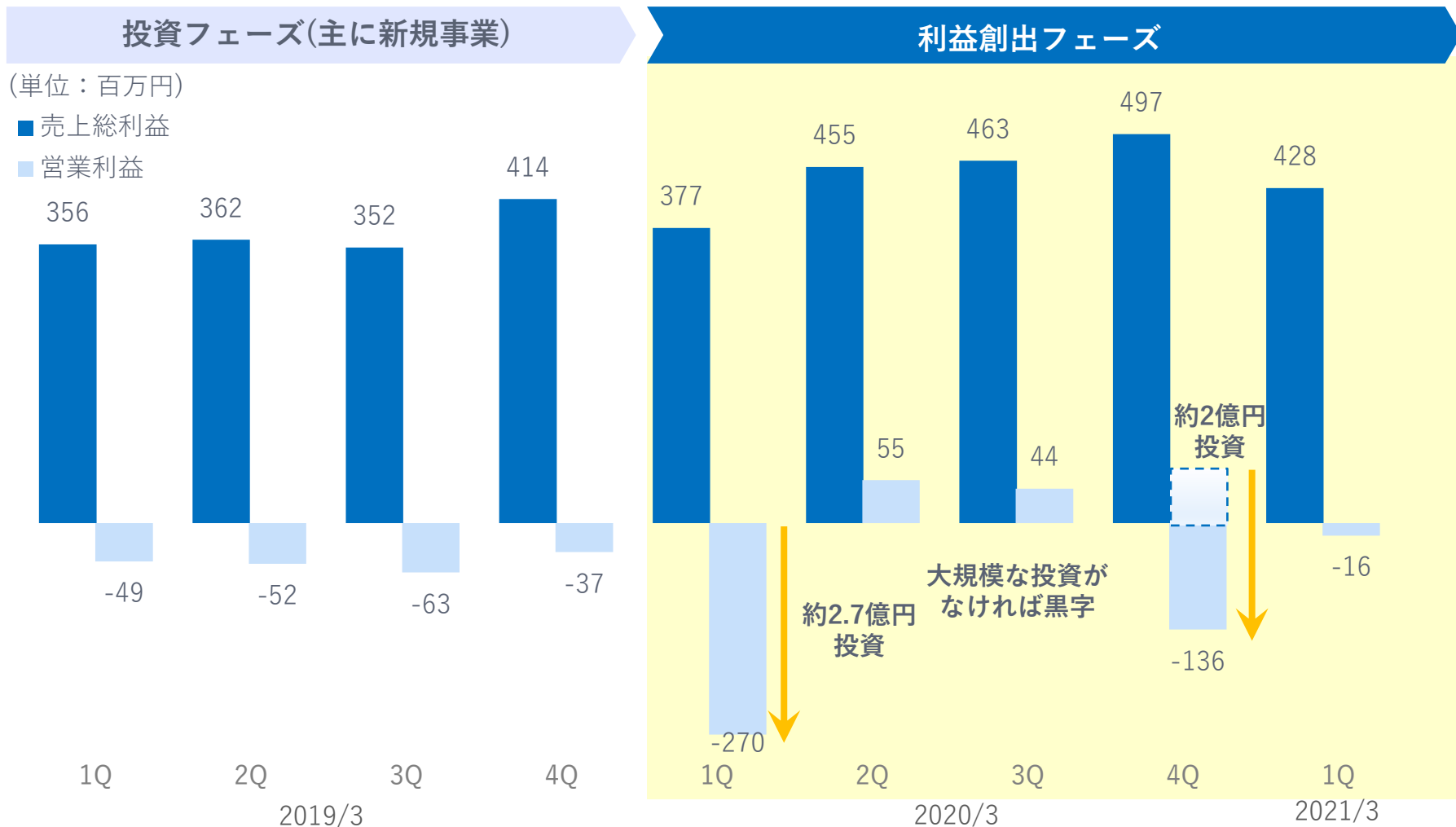


広告宣伝費は効率化を行い、売上高広告宣伝費比率6%と抑制



*) 売上高における広告宣伝費の割合

今期については、通期黒字化の範囲内で、投資を実行
コスト全体は効率化し、通期を通して利益創出へ



ランサーズのサービス・業績補足

マネジメントチーム

ランサーズの強み

各分野のスペシャリストの登用及び社内育成による 強力なマネジメントチーム



代表取締役社長CEO 秋好陽介

- 大学時代にインターネット関連のベンチャーサービスを立ち上げ
- ニフティ株式会社にて企画/開発を担当
- 2008年に起業し、個人と法人のマッチングサービス「Lancers」を立ち上げ



取締役CSO 曾根秀晶

- マッキンゼー・アンド・カンパニーにて、戦略コンサルタントを経験
- 株式会社楽天にて、営業・事業戦略、海外DC事業のM&A・PMIの推進、グループ全体の経営戦略、経営企画をリード
- 2015年2月に参画。経営戦略・新規事業の推進、M&A等を担当



執行役員CPO 中嶋信博

- 富士ソフト株式会社にてソフトウェア・アーキテクトを経験
- フリーランスとして大手企業のウェブサービスの立上げ、研究開発、PF開発に従事後、スタートアップのCTOに転身し、グローバルサービスを立上げ
- 2017年2月に参画。現在は執行役員CPOとしてプロダクト開発を担当



執行役員 オンラインマッチング事業 担当 上野諒一

- 当社新卒入社。エンジニアとしてプロダクト企画・開発、新規事業の立上げに従事。
- 2020年5月に最年少で執行役員に就任（入社7年目）



執行役員 セールス&マーケティング事業担当 小谷克秀

- 株式会社パソナにて法人営業・営業企画を担当
- 株式会社楽天にて、事業企画・事業開発に従事
- エン・ジャパン株式会社にて、新規事業開発・アライアンス戦略を経験
- 2019年4月に参画。エンタープライズ事業とセールス&マーケティング全般を担当



執行役員 ソリューション事業担当 石山正之

- 株式会社ウェブドゥジャパン（現クルーズ社）、株式会社ベインキャリージャパン（現ギークス社）、株式会社ビーオンビー（創業）、株式会社A-STAR（創業）にてフリーランスエンジニア領域をリード
- 2017年6月に参画。ソリューション事業全般を担当



執行役員CFO 小沼志緒

- 日興シティグループ証券株式会社にて投資銀行業務に従事
- 株式会社リクルートにて、IPOや資本政策・財務戦略立案、M&Aのグローバル展開を経験
- 2017年11月に参画。コーポレート部門を担当



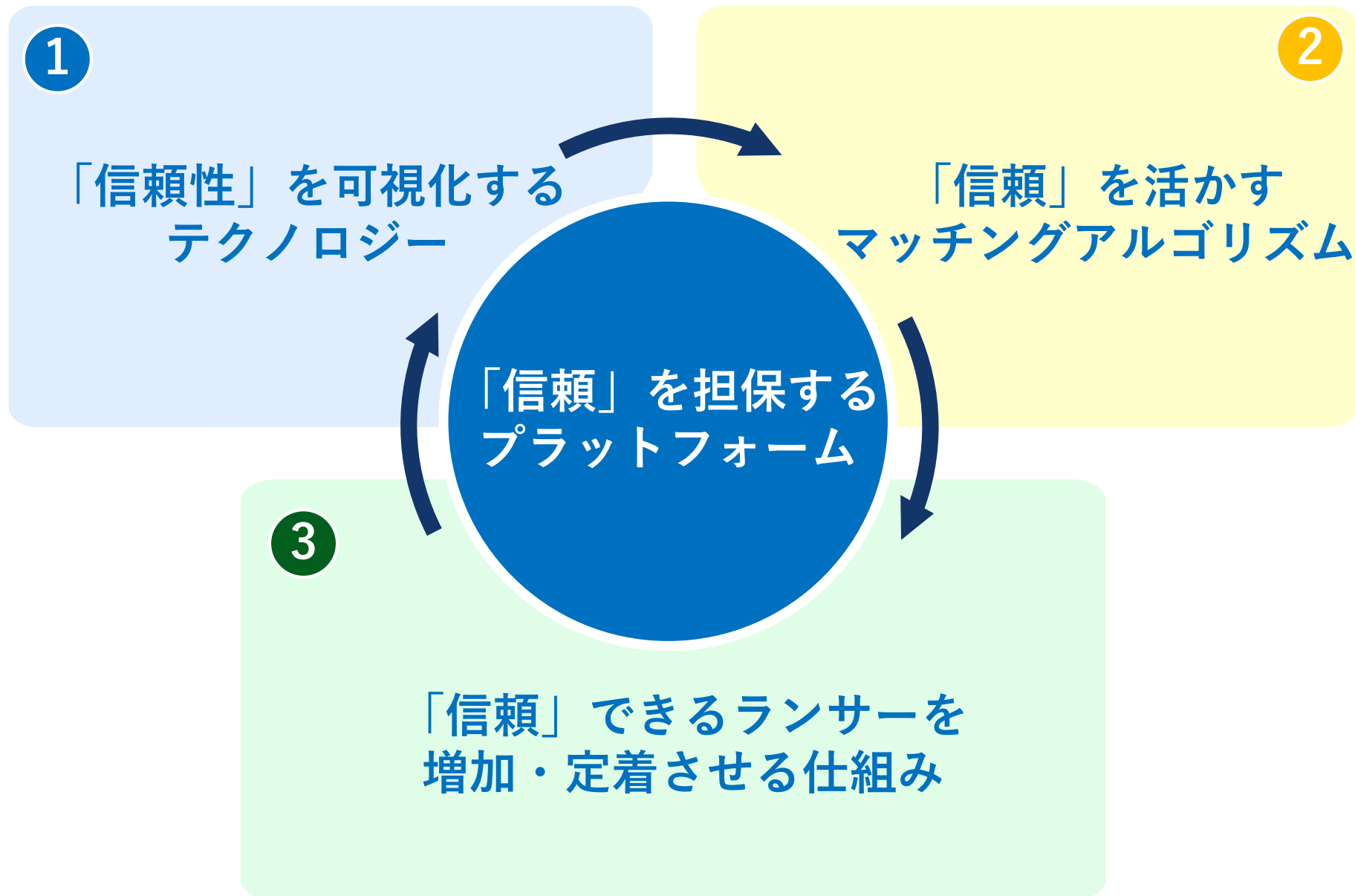
執行役員 人事担当 宮沢美絵

- カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社にて、法人営業を経験
- 株式会社ミクシィにて新規事業、事業企画を担当
- 2014年9月に参画。事業企画、マーケティング、プラットフォーム事業（現オンラインマッチング事業）に従事後、現在は人事担当として組織を牽引

ランサーズのサービス・業績補足

マネジメントチーム

ランサーズの強み



信頼の強化に有効な実名制を推奨し、優先的に表示される仕組み

認定ランサー



大塚 幸一 その他Web系専門職 / 個人
SEO集客コンサルティング・マーケティング・SEOライター・WEB製作の技術を提供できます

希望時間単価 ¥15,000 円 / 時間 実績 🏆 3,239件 評価 ★4.9
完了率 🏆 99%

機密保持 ✓ 本人確認 ✓ 電話 ✓

LOY2018 LOY2019

認定されているカテゴリ: SEO・SEM対策 Webサイト運営・保守・HP更新
アイコン作成・ボタンデザイン 記事作成・ブログ記事・体験談
Webサイトコンテンツ作成 [すべて表示](#)

実績のある業種: 医療・医薬 住宅・不動産 IT・通信・インターネット
広告・イベント・プロモーション 動物・ペット

自己紹介

【ランサーオブサイヤー2018、2019年2年連続受賞】【日本経済新聞に掲載】
2017年1月に本格的に開始。
2017年9月で総合1位になりましたΣ("w")
SEO・SEM集客部門で継続して1位ですが、これらの実績は自分の力だけでなく、何度もご依頼頂けるクライアント様あっての実績と考えております。

認定ランサー



上嶋 健司 デスクトップアプリエンジニア / 個人
EXCELVBA/Accessやマクロの開発は何でもご相談ください。

実績 🏆 557件 評価 ★4.9 完了率 🏆 98%

機密保持 ✓ 本人確認 ✓ 電話 ✓

認定されているカテゴリ: Webシステム開発・プログラミング
Excelマクロ作成・VBA開発 モニター・アンケート・質問
データ収集・入力・リスト作成 サーバー・ネットワーク構築 [すべて表示](#)

実績のある業種: 店舗（飲食店・居酒屋など） 医療・医薬
IT・通信・インターネット コンサルティング・シンクタンク 大学・学校
[すべて表示](#)

自己紹介

2019年12月にランサーズランキング「EXCEL・VBA開発部門」12か月連続1位、「システム開発・運用部門」3位を獲得しました。
『Lancer of The Year2019』にノミネートされました。
廉価で、高品質なシステムをご提供いたします。
EXCEL/ACCESSを使用したマクロの開発ならば、何でもご相談ください。

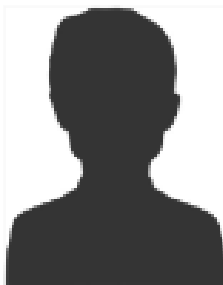
良質なランサー・クライアント同士のマッチングを促進

親和性の高いマッチング



信頼性の高いデータ入力

- 実名
- 顔写真
- スキル
- 実績



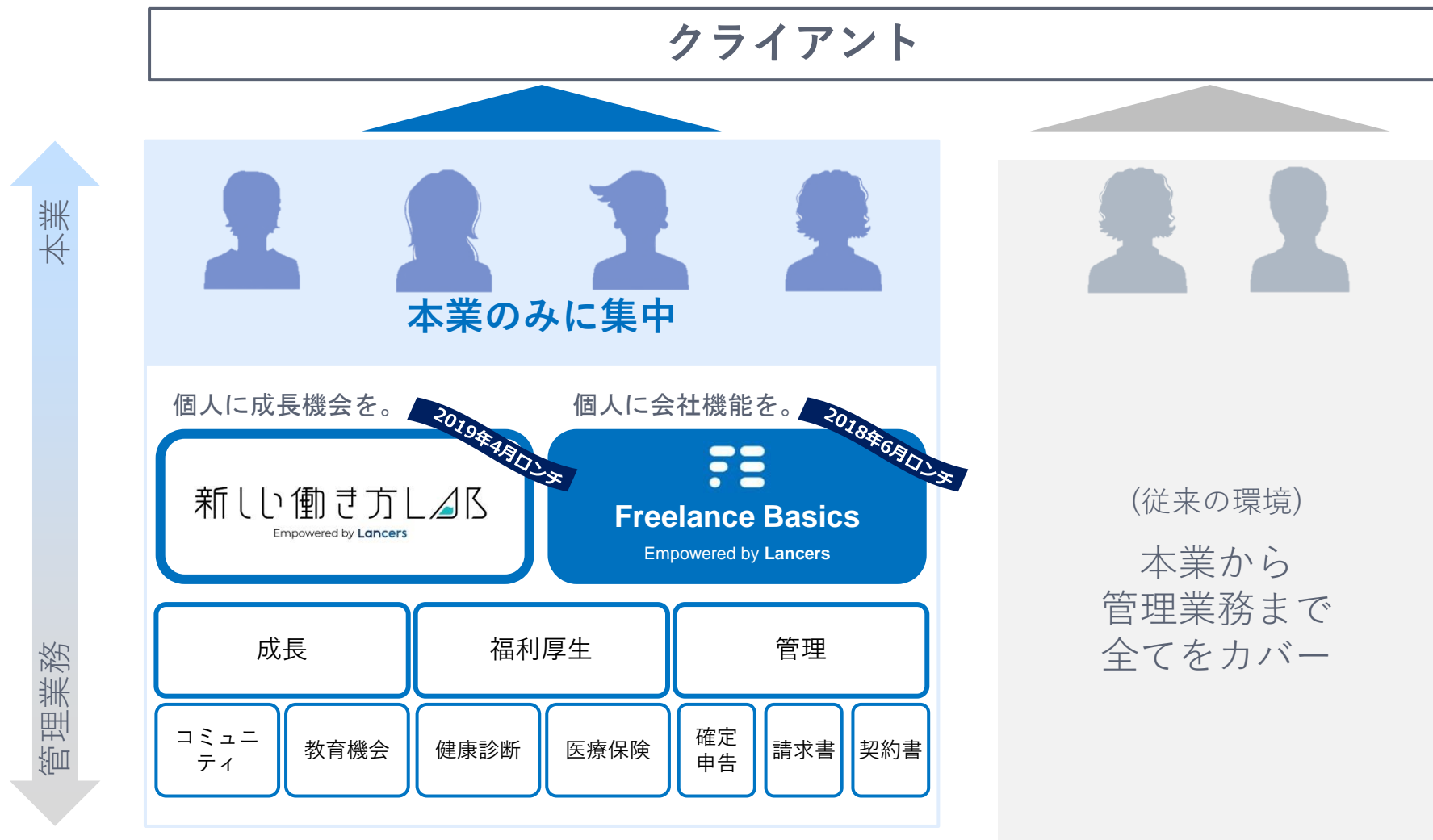
適正な価格帯での依頼

- 優良価格
- 適正価格
- 市場価格と相違



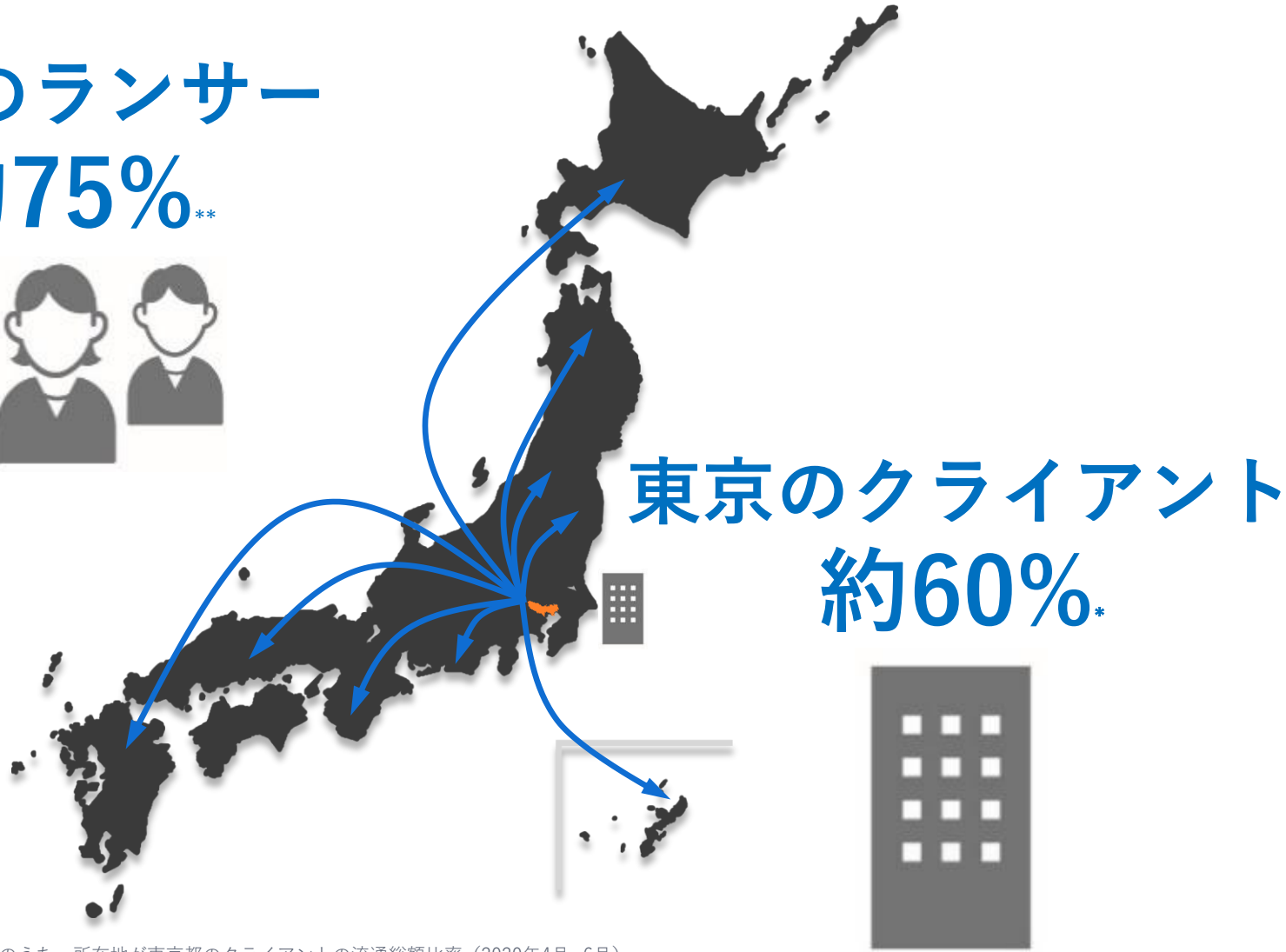
③ 「信頼」 できるランサーを増加・定着させる仕組み Lancers

本業に集中できる環境を構築し、良質なランサーを育成・確保



東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注

地方のランサー
約75%**



東京のクライアント
約60%*

*) ランサーズ社単体の流通総額のうち、所在地が東京都のクライアントの流通総額比率 (2020年4月~6月)

***) ランサーズ社単体の流通総額のうち、居住地が東京以外のランサーの流通総額比率 (2020年4月~6月)

第6回目となるフリーランスの祭典「Lancer of the Year」 コロナの影響により、急遽オンライン開催に変更

LANCER OF THE YEAR 2020

「自分らしい働き方」の答えを見つける1日



本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料に記載された将来の業績に関する記述は、将来情報です。将来情報には、「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます（ただし、これらに限定されるものではありません）。将来情報は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、将来情報は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は、将来情報に明示または黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、将来情報に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来情報を変更または訂正する一切の義務を負いません。

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、また何ら表明または保証するものではありません。

Lancers