Lancers

# 2025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）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2024年11月14日

## 業績ハイライト（2Q累計）

| 売上高 | 営業利益 |
| --- | --- |
| 22.5億円 | 0.5億円 |
| 前年同期比 +2% | 前年同期比 +0.5億円 |
| 予想進捗率 45% | 予想進捗率 50% |

## 業績トピックス

**売上高は、1Qで前年同期比 +0% にV字回復。2Qは +4% と更に加速し、成長フェーズの軌道に乗り始めた**

**営業利益は、前年同期比 +0.5億円 と増益。季節要因により下期偏重型であるが上期で既に予想進捗率 50% と順調**

- マッチング事業は、継続的な営業生産性の向上により売上高成長が加速、下期は更なる生産性向上へ
- AI等による環境変化に対しては「AI自動依頼」「カテゴリの新設」など新しく成長する領域に最適化した機能開発を推進
- 企業のAI活用をコンサルティング・システム開発・人材提供で支援する『Lancers 生成AI Solution』をリリース


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1　会社概要

2　2025年3月期第２四半期業績およびセグメント状況

3　2025年3月期 経営方針および第２四半期のトピックス


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Our Mission

# 個のエンパワーメント

Our Vision

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

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140名*
他フリーランス多数

*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# フリーランス・マッチングプラットフォームのパイオニア*

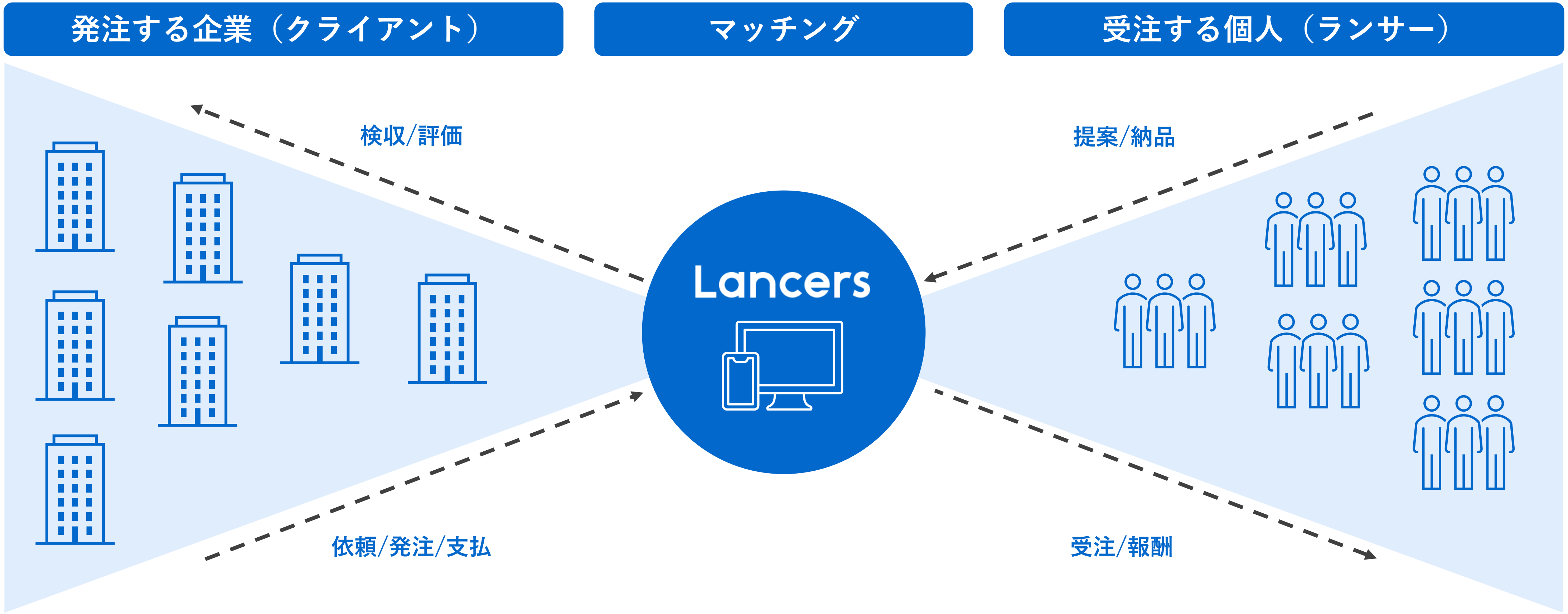
| 累計の登録者数 | マッチングペア数 | お支払いした報酬総額 |
|---|---|---|
| 264万人 | 707万ペア | 749億円 |

| 2023年 最も稼いだ方の報酬額 | 歴代 最も稼いだ方の報酬総額 |
|---|---|
| 7,373万円 | 8.4億円 |

*)数値はすべて2023年12月時点の実績


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

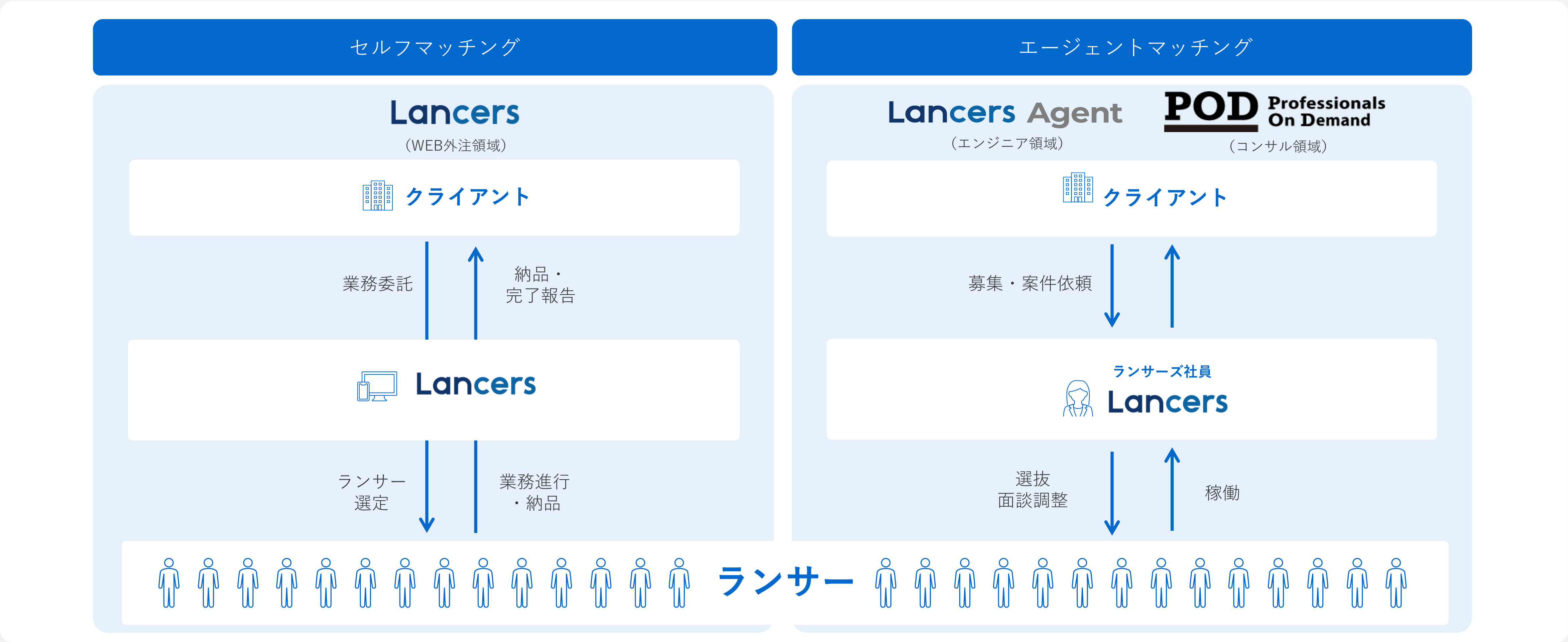
# オンラインだけで完結する、企業と個人をマッチングする受発注プラットフォームを運営。企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとらわれない新しい働き方を提供。





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

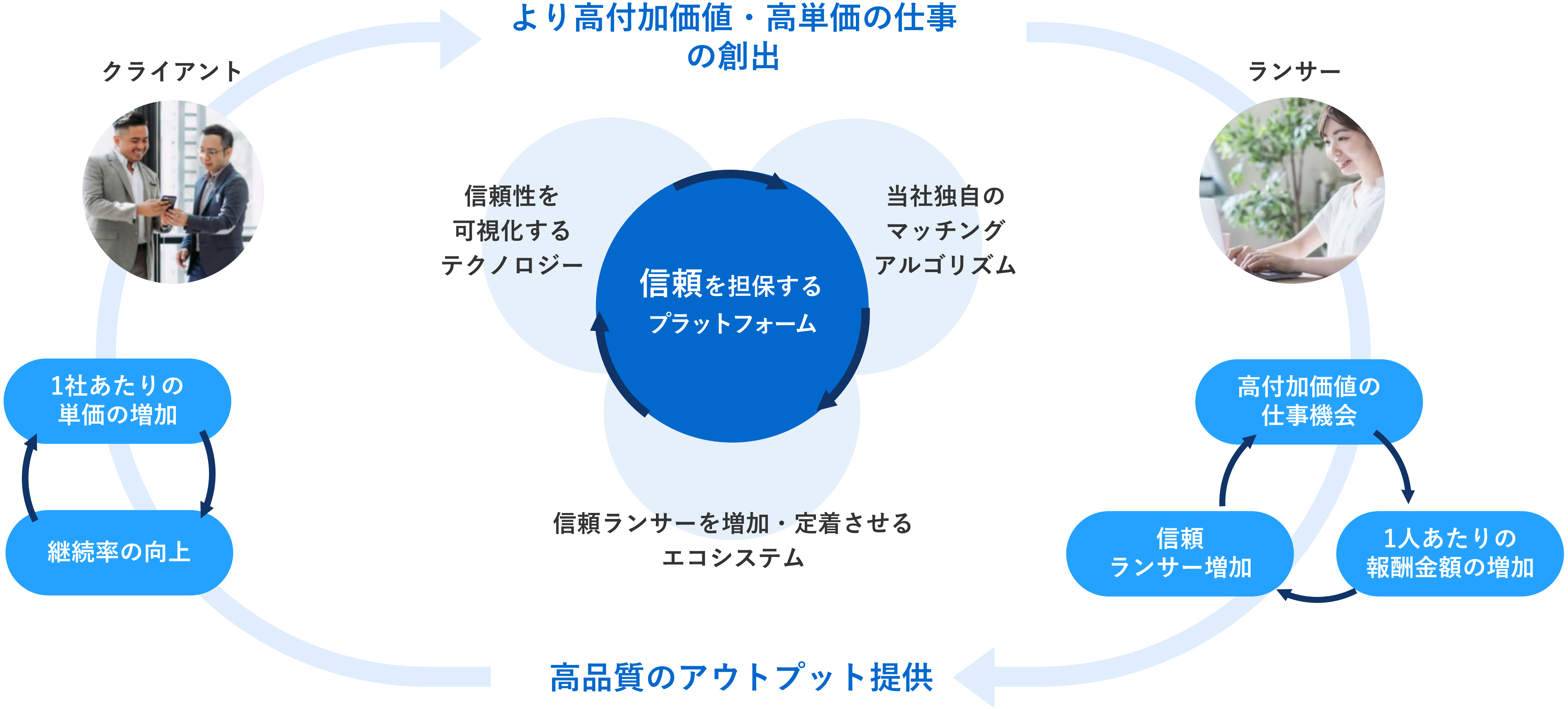
# サービスモデルとしては、セルフマッチングとエージェントマッチングのモデルが存在。ランサーのデータベースは一元化しつつ、クライアント向けには複数のサービスを展開。





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、新たな仕事獲得の機会を創出。

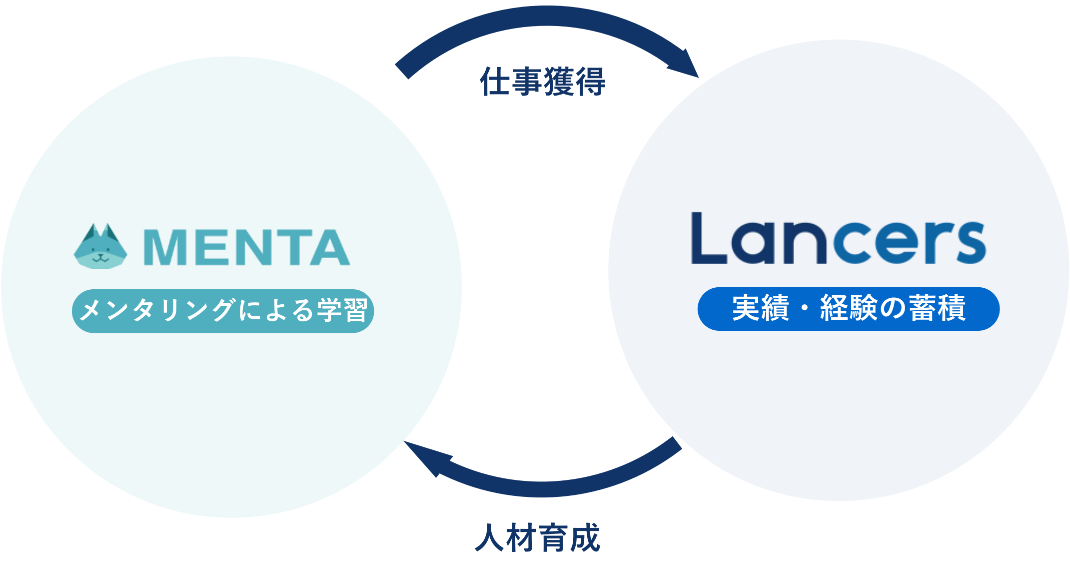




© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# スキル習得と仕事獲得のサイクルの中で、信頼できる人材・タレントを育成。ロールモデルとなる個人を表彰し、個人が成長しあえる共創型のコミュニティも運営。

## スキルの習得と仕事獲得のサイクルを確立




## コミュニティ活動やイベント開催

新しい働き方LAB
Empowered by Lancers

個人で成長しあう共創コミュニティ。
全国で約20名のコミュニティマネージャー

LANCER OF THE YEAR
10th Anniversary

新しい働き方のロールモデルの表彰イベント。
2015年よりこれまでに10回の開催

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

1 会社概要

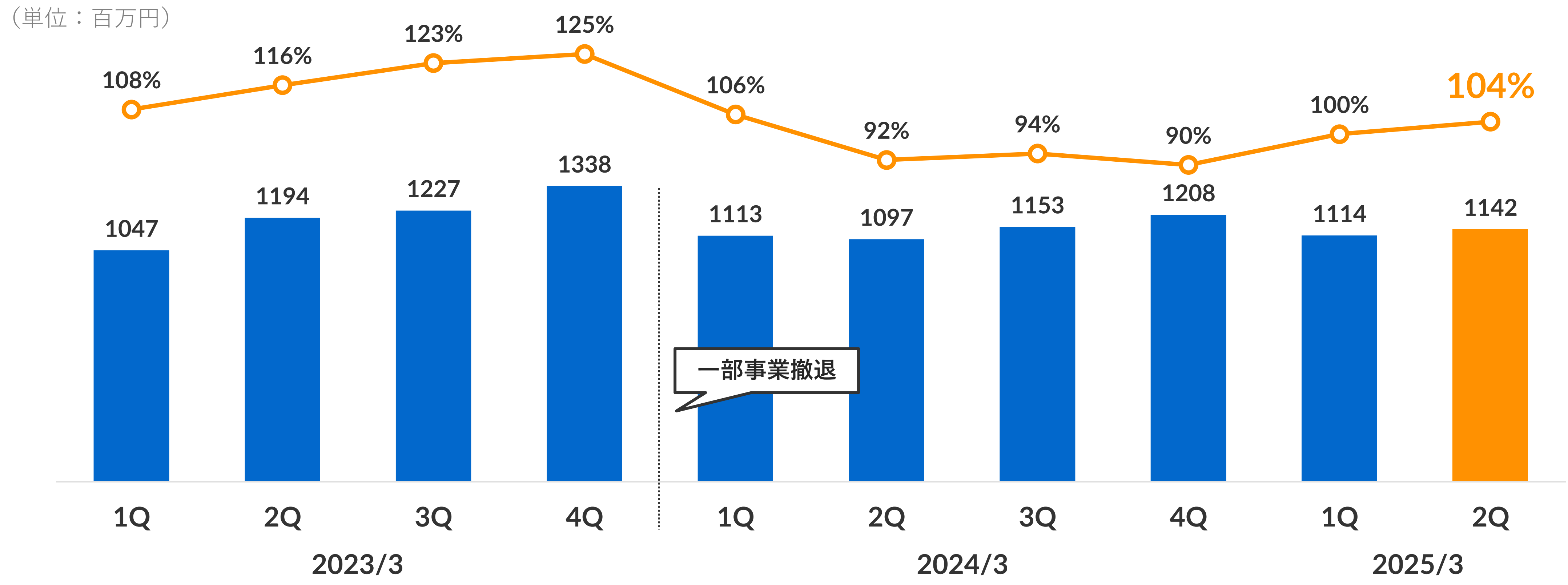
2 2025年3月期第２四半期業績およびセグメント状況

3 2025年3月期 経営方針および第２四半期のトピックス

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 全社：売上高の推移

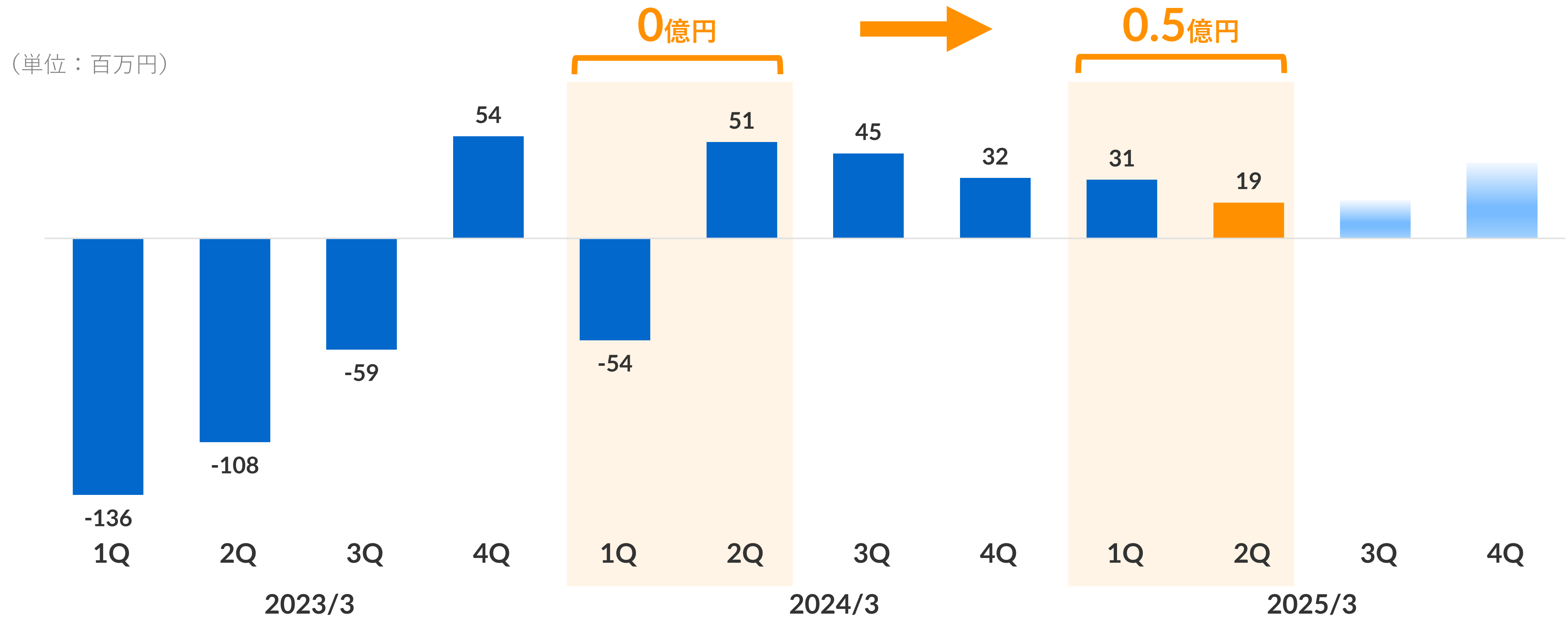
## 1Qで前年同期比 +0% にV字回復、2Qは +4% と更に加速し、成長フェーズの軌道に乗り始めた。





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

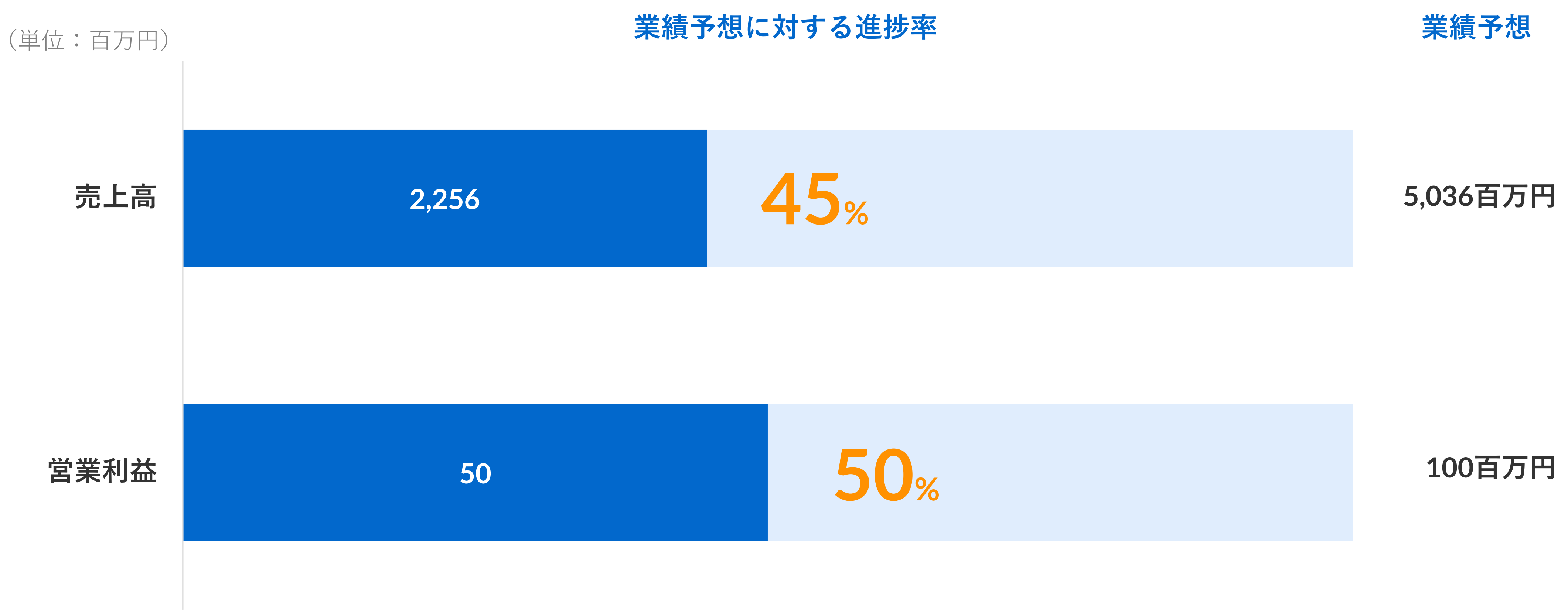
## 営業利益は前年同期比 +0.5億円 と増益。





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 売上高は季節要因により下期偏重になるものの、営業利益は上期で既に予想進捗率 50% に到達。





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 今期は1人あたりの契約決定数とクライアント単価を高めることで営業生産性の向上をはかる。生産性の高い営業組織を土台に、組織規模の拡大することで、売上高成長を加速させていく。

## 今期の成長ドライバー

### 営業生産性の改善
営業力強化による1人あたり契約数の増加

### クライアント単価の向上
営業力強化によるクライアントあたり利用金額の向上

## 今期の重要指標

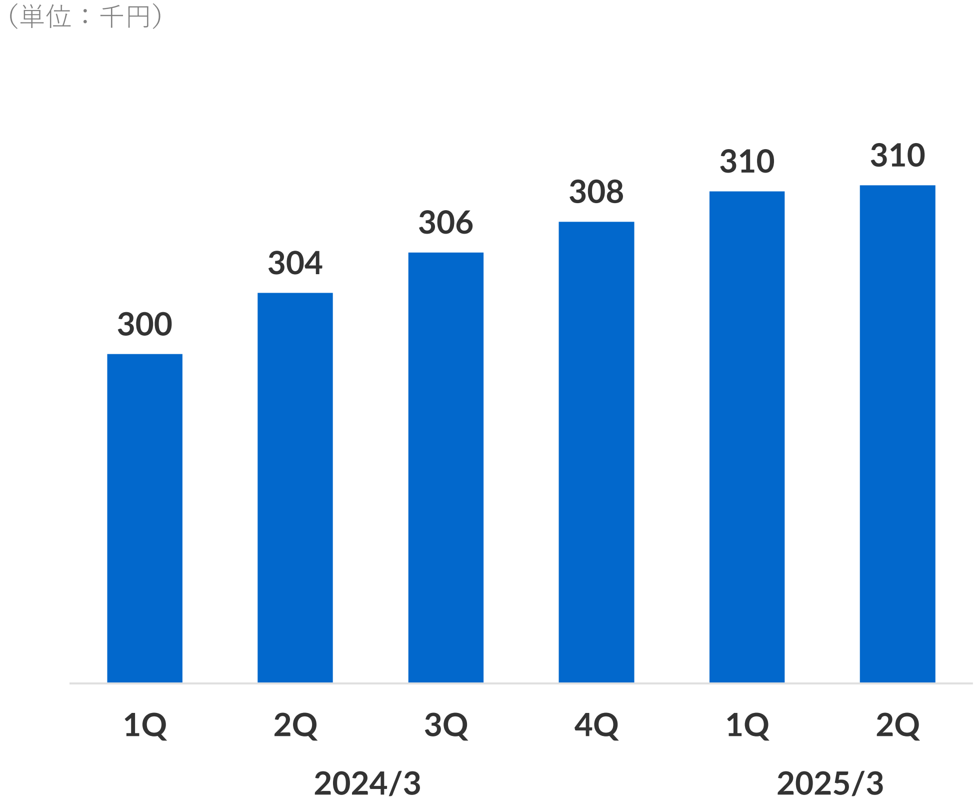
生産性向上による
**売上高成長の加速**
**収益性の向上**

重要指標
① 売上高成長率
② マッチング事業の1人あたり売上高

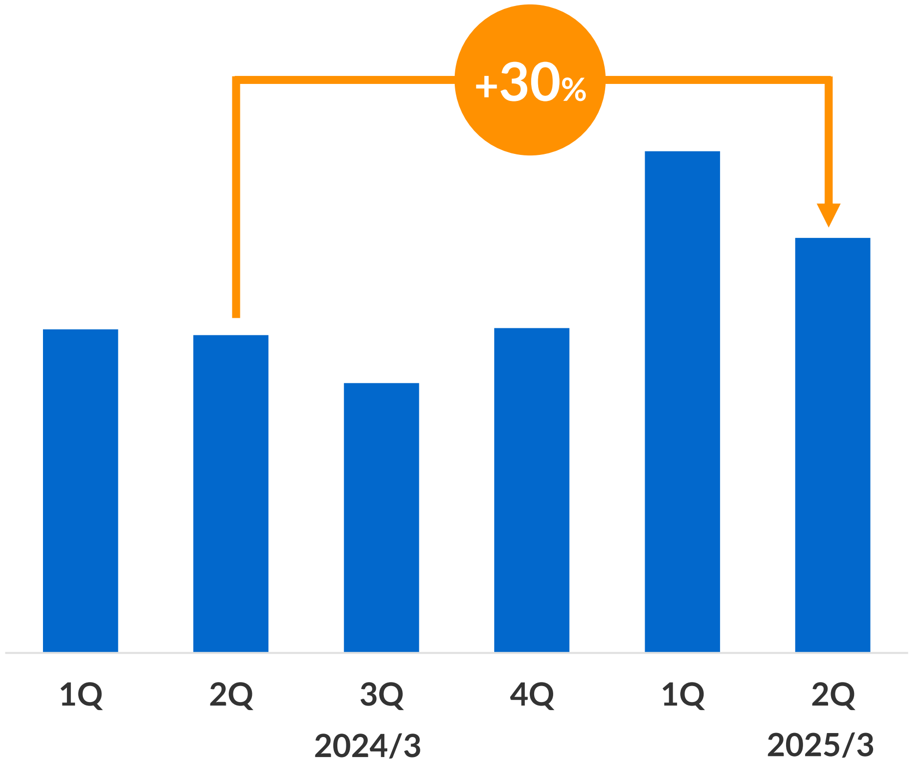

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# クライアントあたり利用金額を高めながら、1人あたり契約決定数は前年同期比 +30% の改善。

## クライアントあたり利用金額



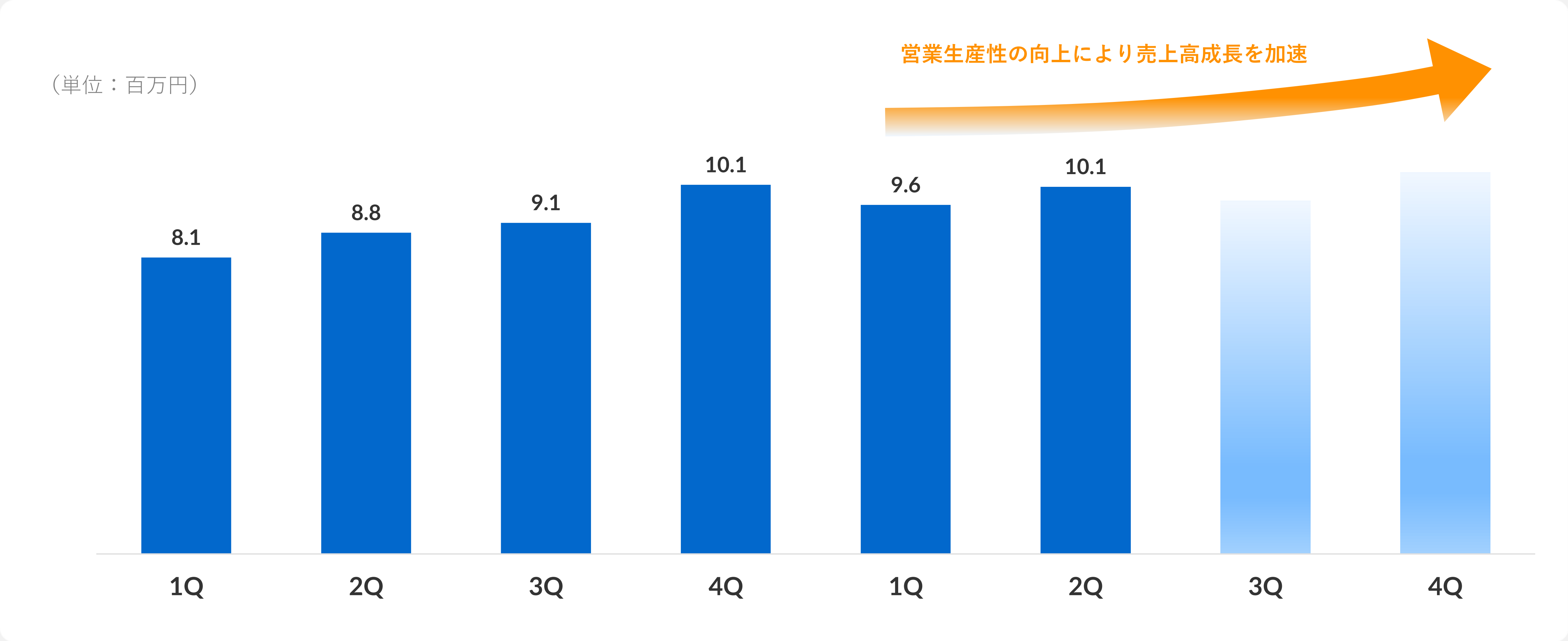

## 営業1人あたりの契約決定数





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 継続的な営業生産性の向上により、前四半期を上回る1人あたり売上高を実現。




 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

1 会社概要

2 2025年3月期第２四半期業績およびセグメント状況

3 2025年3月期 経営方針および第２四半期のトピックス

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

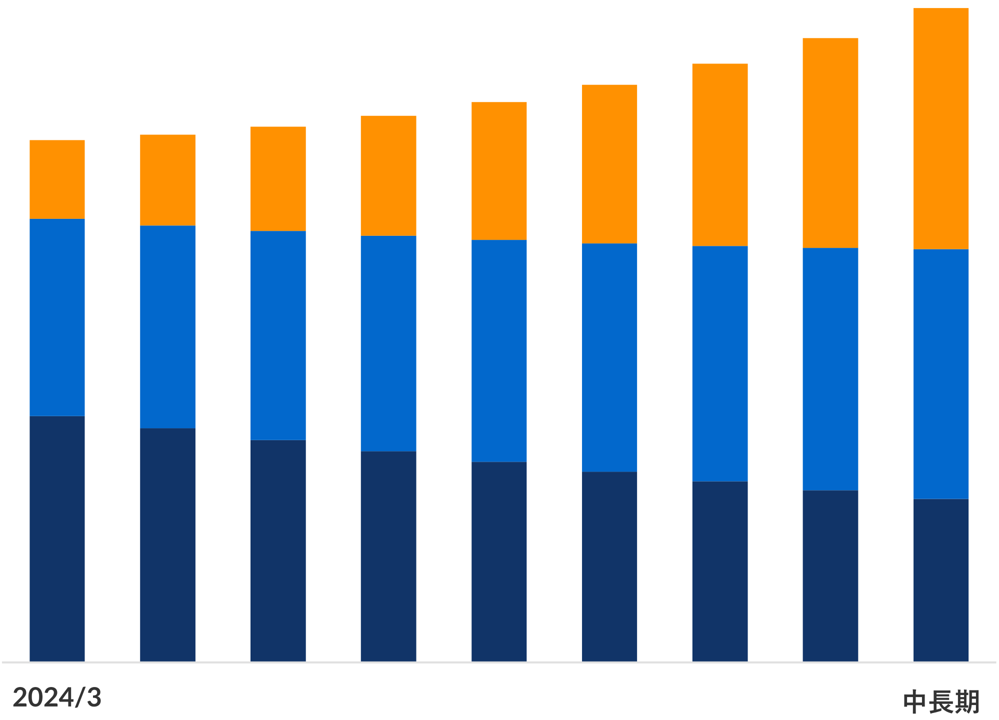
## 25/3期は新領域による売上の成長再加速とともに、提供価値拡大で成長と収益の継続拡大へ。

| 期 | 内容 | 目標 |
|---|---|---|
| 2024年3月期 | • 事業統合等の構造改革により黒字化を達成<br>• 環境変化で一時的成長鈍化も既存事業は新領域へ | **通期黒字化**<br>**営利 0.8億円** |
| 2025年3月期 | • 既存事業は新領域により売上の成長再加速へ<br>• 環境変化で広がる顧客へ提供価値拡大の各種投資 | **売上YoY+10%**<br>**営利 1.0億円** |
| 2026年3月期 | • 中長期で成長性・収益性を継続拡大する構造に<br>• 新規事業やM&A等で大きな環境変化も対象市場に | **成長と収益の継続拡大** |


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 市場全体として環境変化の影響はうけるものの、新しく成長する領域に注力し、成長基調へ戻す。

## 今後の流通額の推移イメージ




## 環境変化での領域別の影響

| | |
|---|---|
| **新成長領域** | 生成AIエンジニア・マーケティングコンサルタントなど企業の人材ニーズが高く、今後も付加価値が高まる領域 |
| **既存領域** | システム開発など、業務効率化による需要減と新たな提供価値の発生による需要増が拮抗する領域 |
| **影響領域** | ライティングやデザインなどのAIによる制作物の置き換えが進む領域 |

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# 既存事業においては、今後も付加価値が高まる領域に最適化した機能を開発。

## 発注作業を簡単にする新機能「AI自動依頼」をリリース

生成AIを利用して最短1分で依頼公開

## 新成長の営業・マーケカテゴリ領域に5つのカテゴリーを新設

制作物ごとにカテゴリーを細分化し受発注体験を向上

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

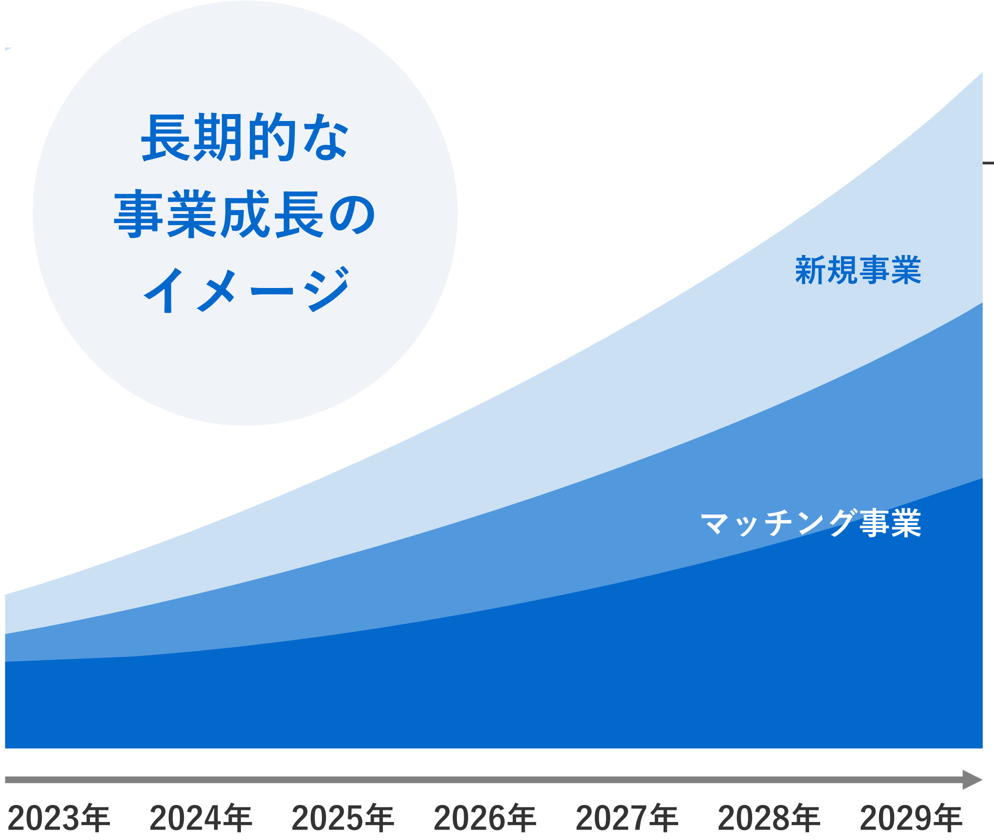
## 法人プランでは、導入から定着まで企業が生成AIを継続的に活用できるサポートを提供。

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

## 「Lancers System Integration」事業で生成AI活用のコンサルティングサービスを提供。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 中長期的な成長を実現すべく、自前だけでなくM&Aやアライアンスも積極的に推進。




## 隣接する領域へ積極拡大
自前 / M&A

マッチング以外の周辺領域に対して事業拡大を行い多角化

## マッチング事業の新市場への進出
自前 / M&A

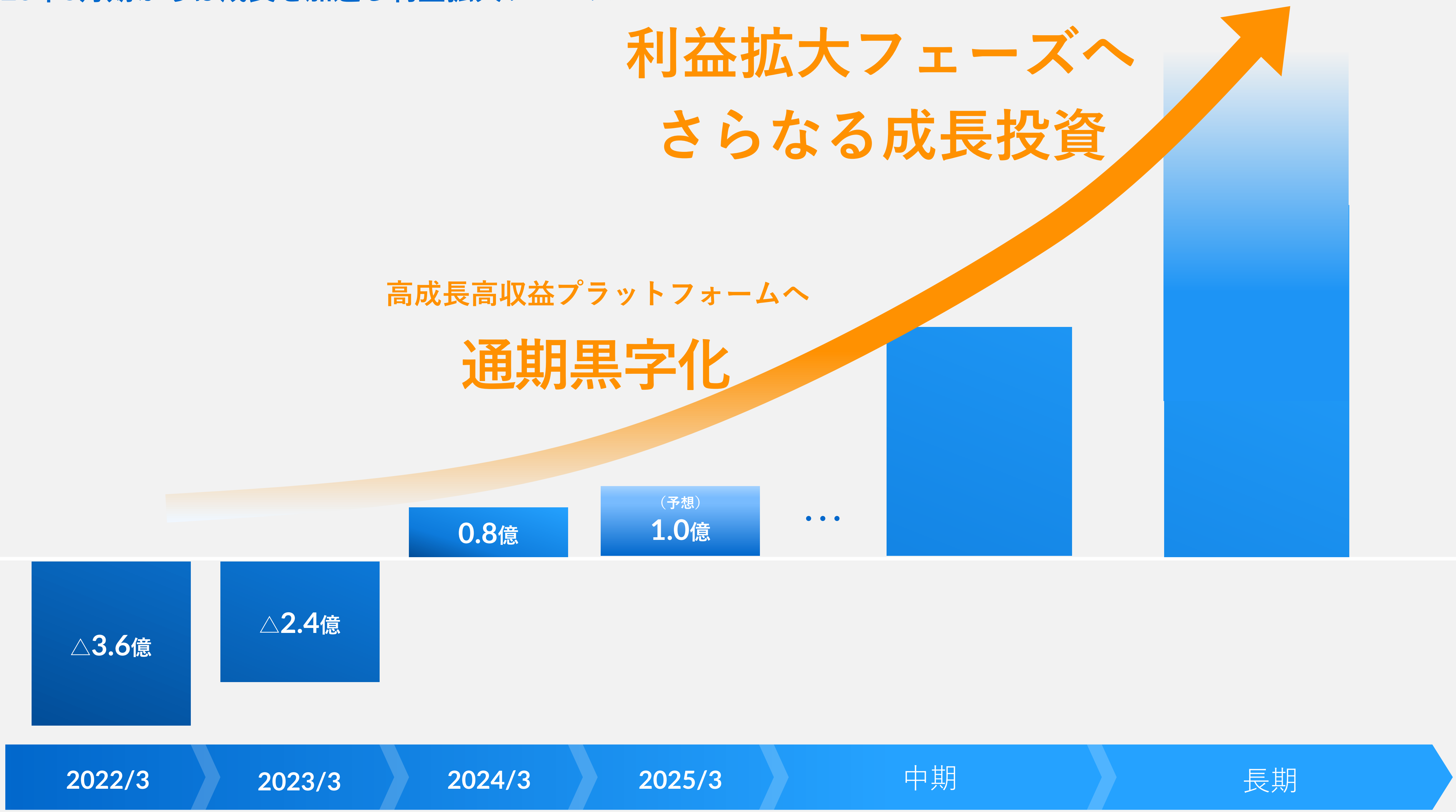
フリーランスだけでない広がる市場・顧客に新しい提供価値を

## マッチング事業の安定的な成長
自前

環境変化で常に発生する新ニーズを捉えて安定的な成長拡大へ


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 2026年3月期からは成長を加速し利益拡大フェーズへ





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# APPENDIX

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

3 ランサーズのサービス概要

4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

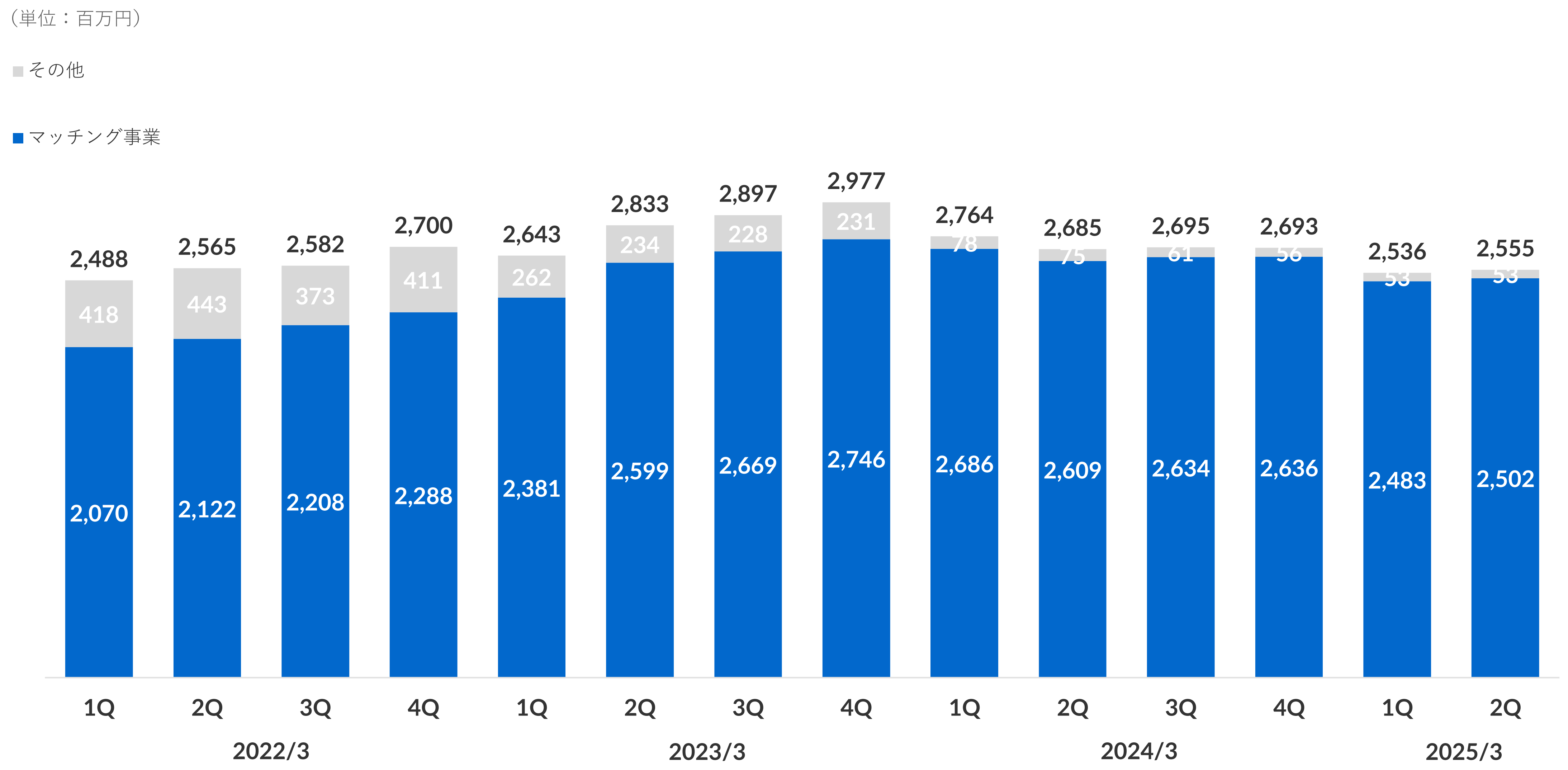
3 ランサーズのサービス概要

4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

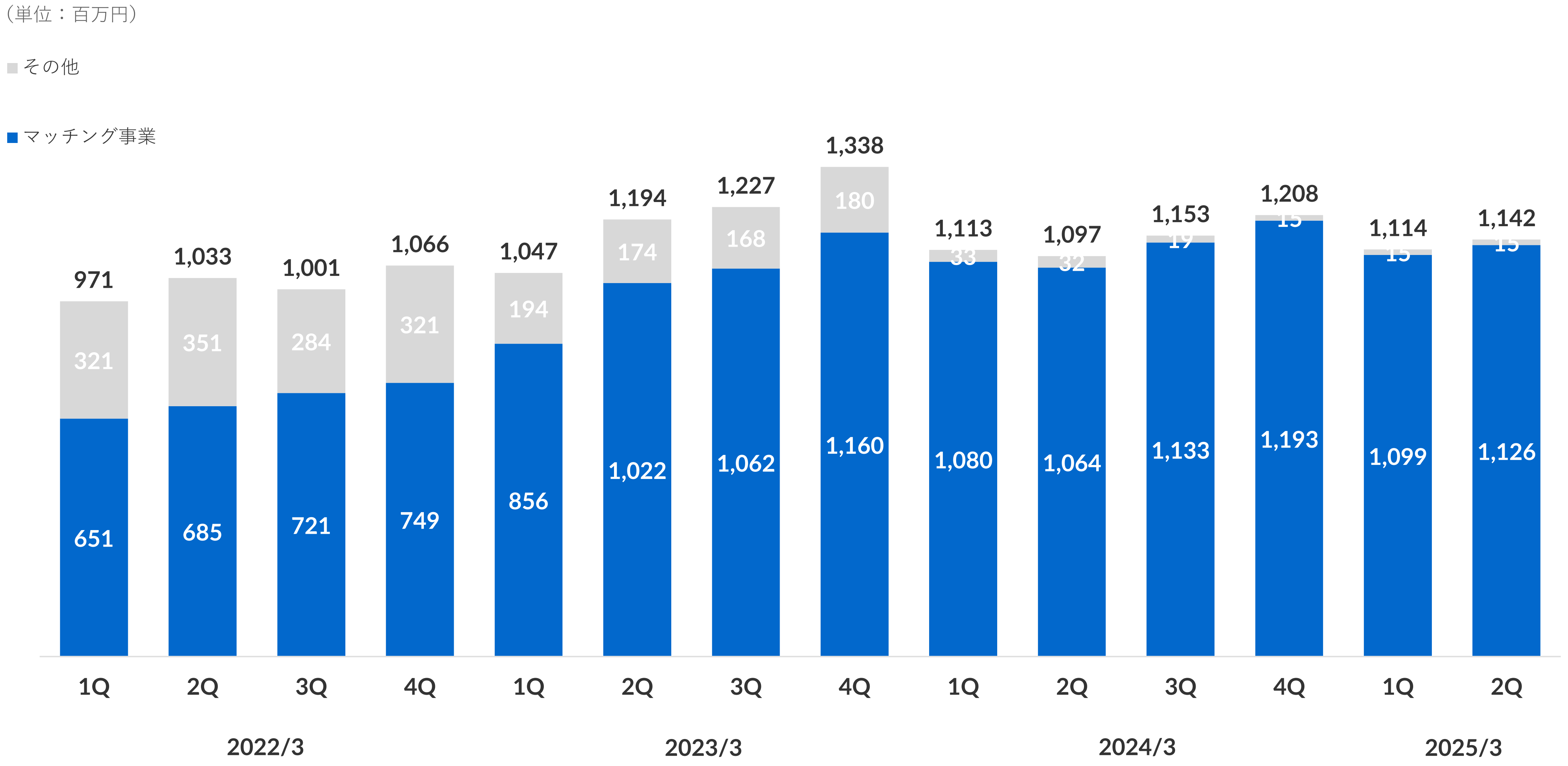
# 四半期での流通総額推移（連結）





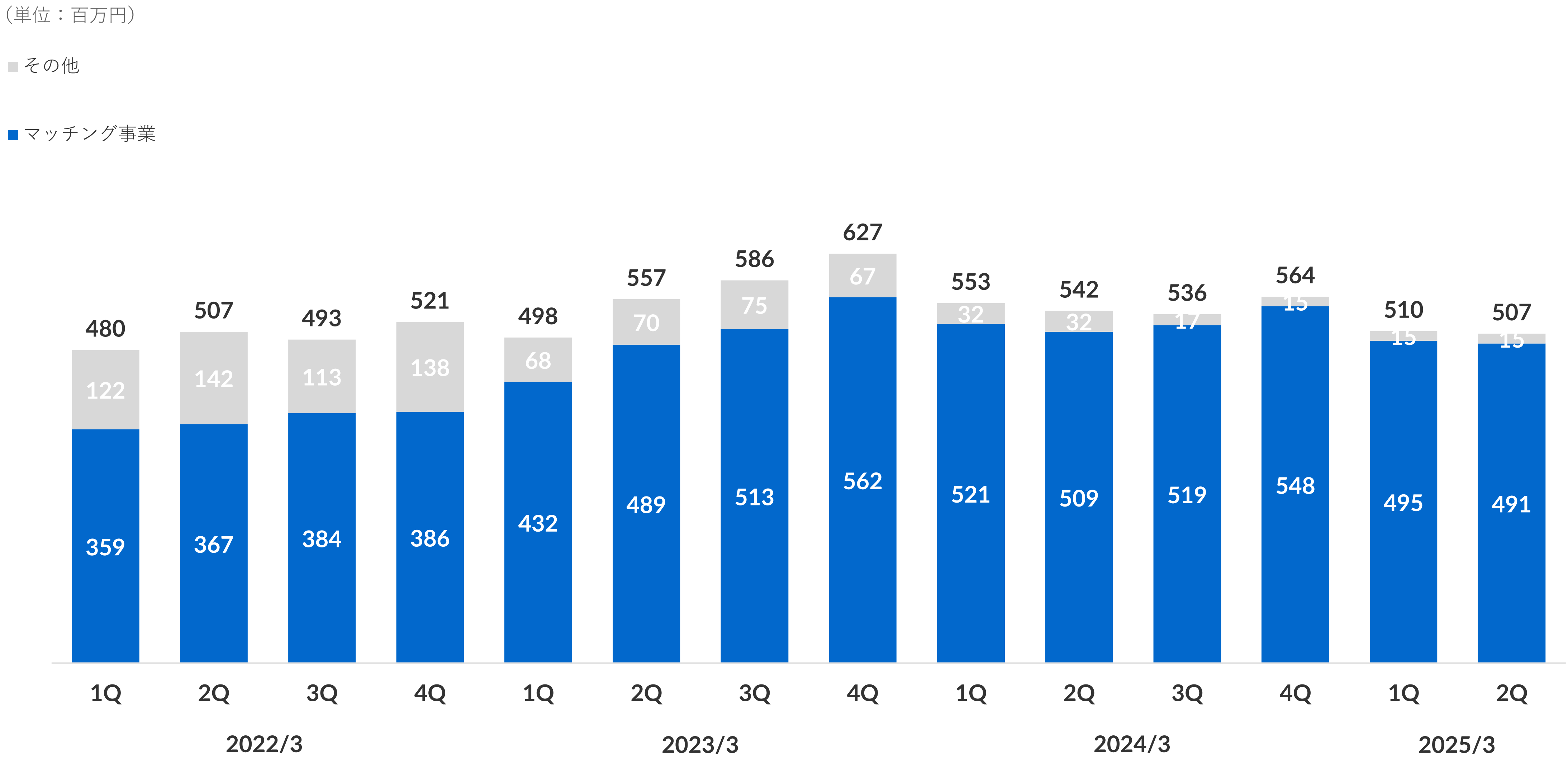
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 四半期での売上高推移（連結）




 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

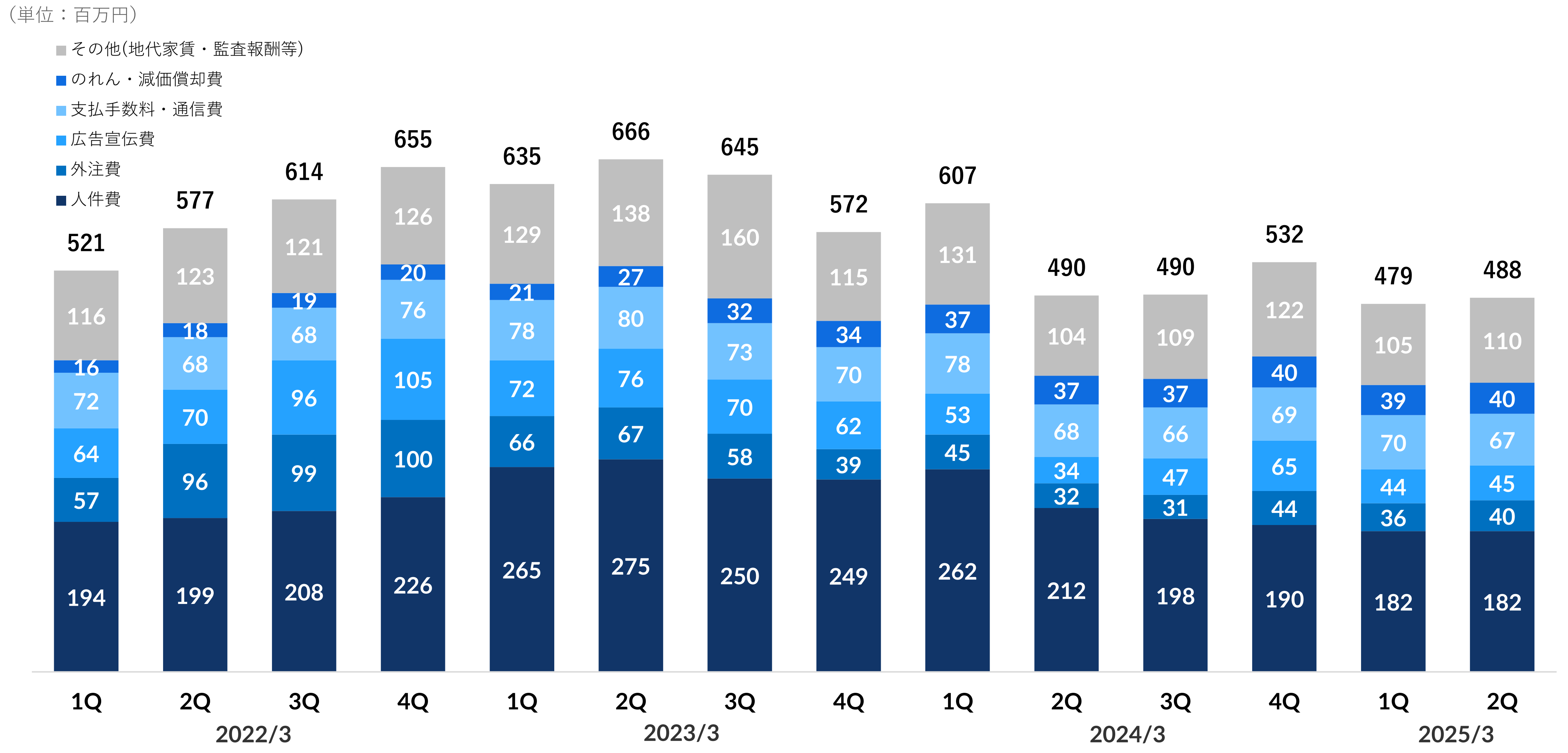
## 四半期での売上総利益推移（連結）





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 四半期での販管費推移（連結）



# 四半期での業績推移（セグメント別）

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

| | （単位：百万円） | 2022年3月期 | | | | 2023年3月期 | | | | 2024年3月期 | | | | 2025年3月期 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 流通総額 | マッチング事業 | 2,070 | 2,122 | 2,208 | 2,288 | 2,381 | 2,599 | 2,669 | 2,746 | 2,686 | 2,609 | 2,634 | 2,636 | 2,483 | 2,502 |
| | その他 | 418 | 443 | 373 | 411 | 262 | 234 | 228 | 231 | 78 | 75 | 61 | 56 | 53 | 53 |
| | 連結調整* | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 売上総利益 | マッチング事業 | 359 | 367 | 384 | 386 | 432 | 489 | 513 | 562 | 521 | 509 | 519 | 548 | 495 | 491 |
| | その他 | 122 | 142 | 113 | 138 | 68 | 70 | 75 | 67 | 32 | 32 | 17 | 15 | 15 | 15 |
| | 連結調整* | -1 | -3 | -4 | -4 | -2 | -2 | -2 | -2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| セグメント利益 | マッチング事業 | 151 | 123 | 99 | 51 | 58 | 25 | 99 | 197 | 144 | 188 | 204 | 184 | 150 | 127 |
| | その他 | -10 | 10 | -17 | 12 | -23 | -12 | 3 | -5 | -26 | -2 | -7 | 0 | -4 | -4 |
| | 共通・連結調整* | -181 | -204 | -203 | -198 | -171 | -122 | -162 | -137 | -171 | -134 | -150 | -152 | -114 | -104 |

*)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


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

3 ランサーズのサービス概要

4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

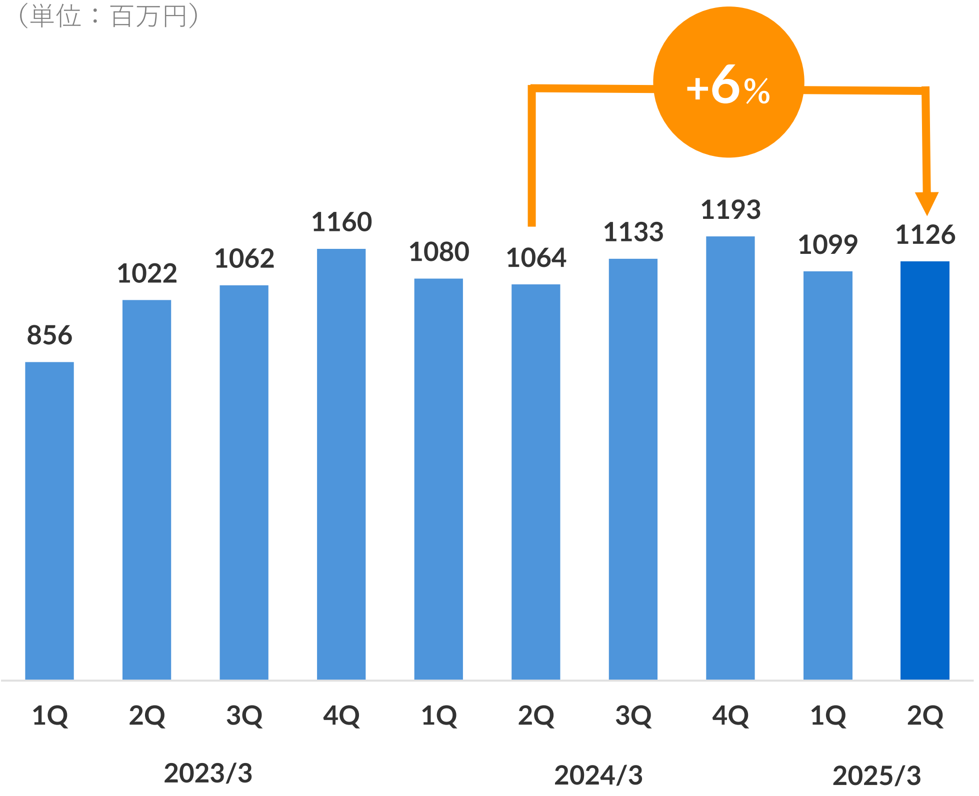
## ライティングなどの特定の領域で環境変化の影響を受けるも、売上高は前年同期比+6%の成長。

### マッチング事業（2Q）

| | | 前年同期比 |
|---|---|---|
| 流通総額 | 2,502百万円 | △4% |
| 売上 | 1,126百万円 | +6% |
| 売上総利益 | 491百万円 | △4% |
| 営業利益 | 127百万円 | △61百万円 |

### マッチング事業の売上高推移

（単位：百万円）

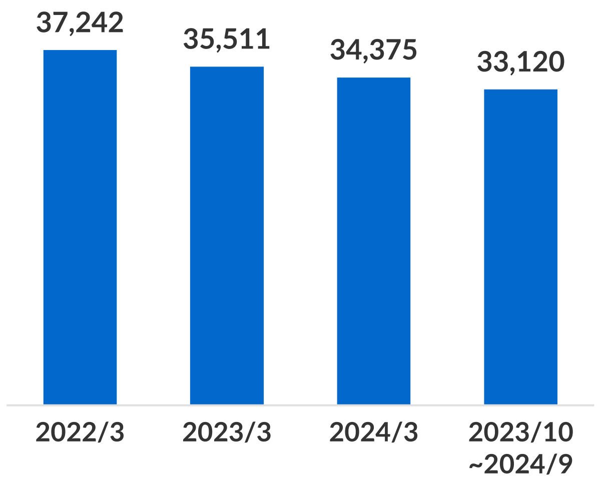



 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# クライアントあたりの利用金額及びテイクレートは継続的に向上し、事業生産性の向上に寄与。

## クライアント利用社数

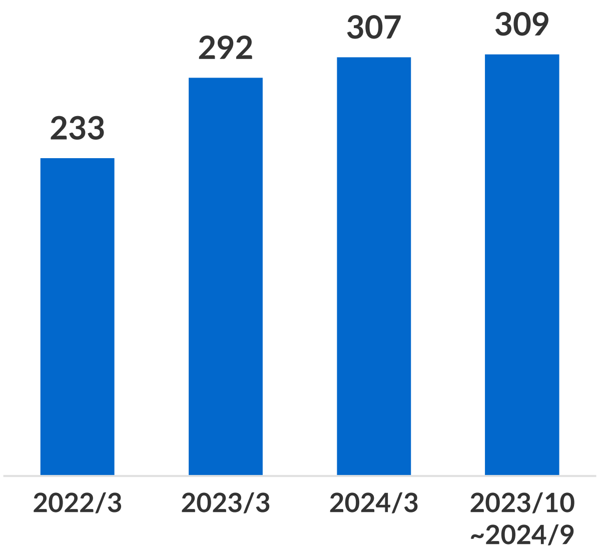
（単位：社）




市場全体の環境変化により
クライアント利用社数は減少

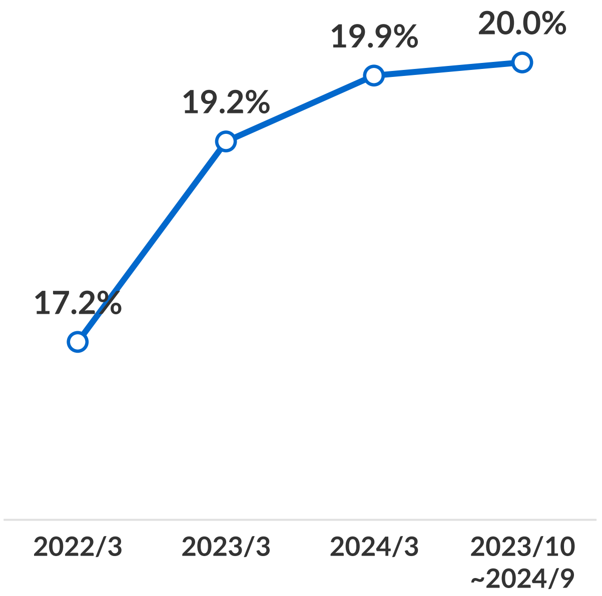
## クライアントあたり利用金額

（単位：千円）




サービスの提供価値の拡大により
クライアント利用金額は向上

## テイクレート




マッチングに留まらない付帯的な
提供価値によりテイクレートは向上

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

3 ランサーズのサービス概要

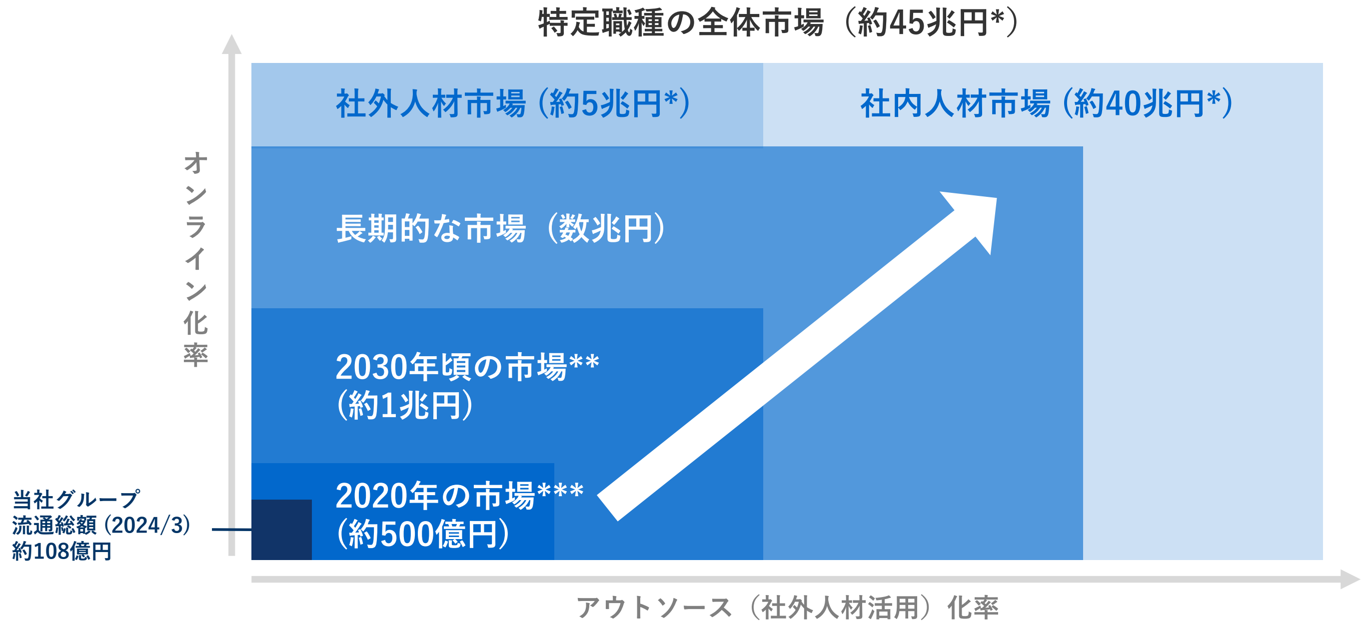
4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# オンライン化とアウトソース化が浸透していくことで、今後も対象市場の拡大を見込む。

## ランサーズの市場ポテンシャル

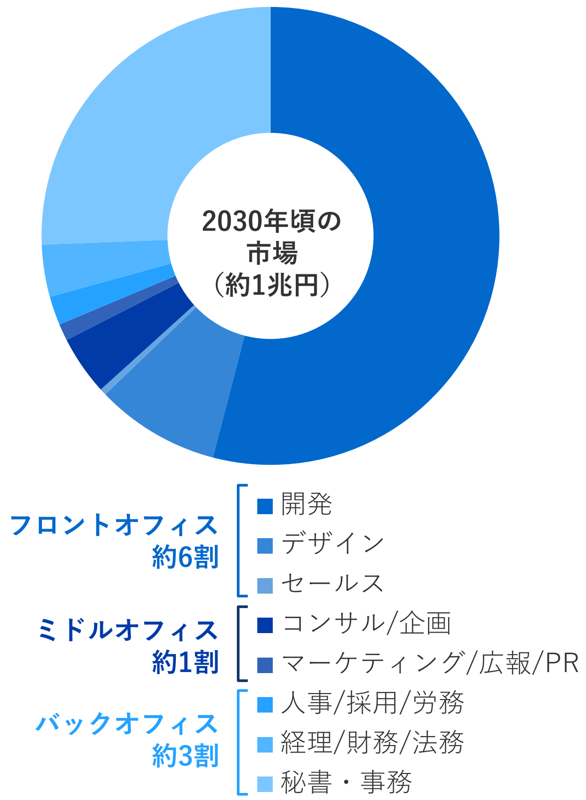



*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」,業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**)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」、2021年2月実施「フリーランス実態調査2021」から特定職種のオンライン化率(加重平均オンライン化率31%)を推計し上記データで当該市場規模を算出。当社が想定する同業他社の成長率(平均30〜40%) から2030年頃に到達すると推定

***)当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

## 特定職種別の市場規模比率



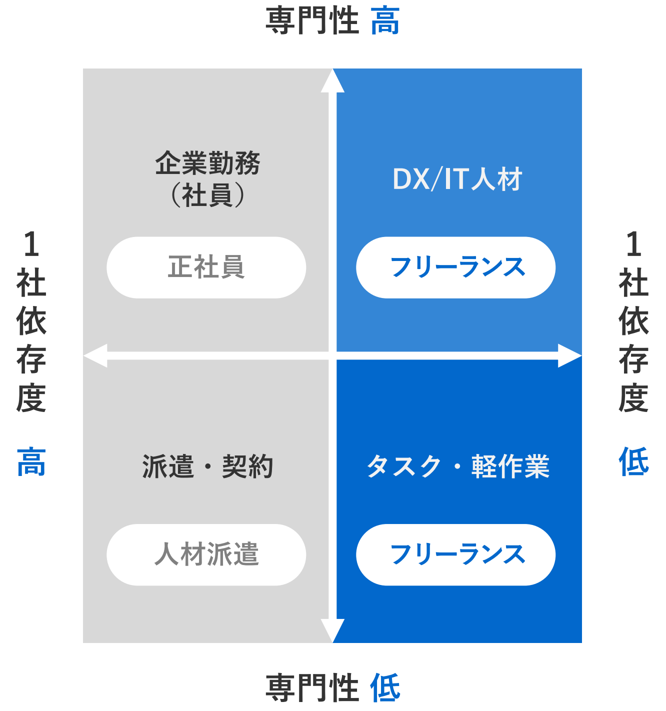


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 人材の専門性・オンライン完結・圧倒的なスピードという観点から、他人材サービスと差別化。

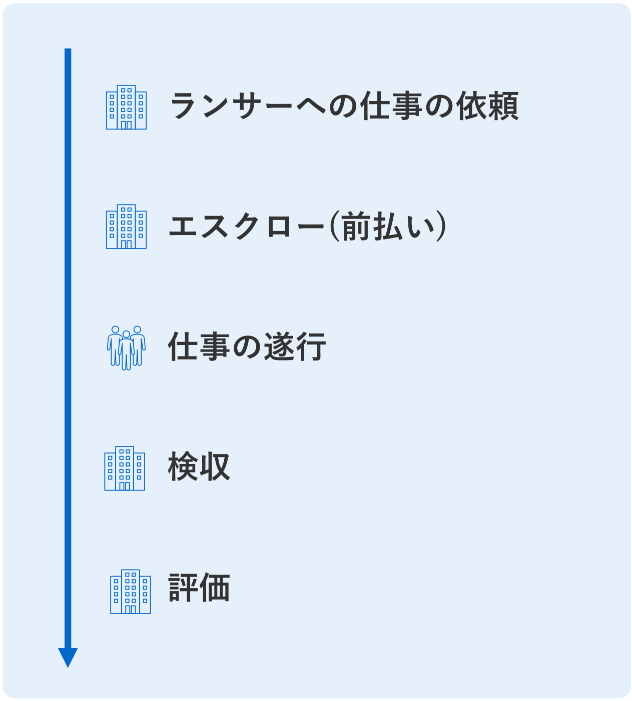
## 人材の専門性

専門性が高い人材を提供



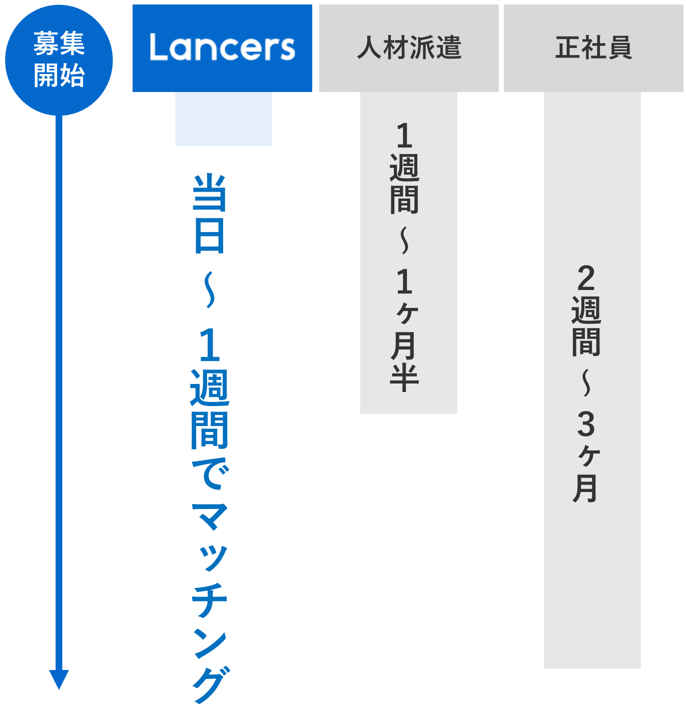

## オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供




## 圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 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 | Lancers | Lancers Agent<br>POD Professionals On Demand |
| 売上計上 | ネット計上<br>(売上高≒売上総利益) | グロス計上*<br>(売上高≠売上総利益) |
| 流通総額 | 依頼・発注後の成約金額 | 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


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## マッチング事業の新領域対応・新市場への進出で顧客提供価値を向上し、売上成長の拡大へ。

**売上高・売上総利益**

**事業KPI**

**流通総額** × **テイクレート**
（売上総利益÷流通総額）

**クライアント社数**

**クライアント単価**

**FY24基本方針**

**新成長領域への注力**

環境変化で発生する
新ニーズを捉え価値提供

**新市場及び隣接領域への拡大**

フリーランスだけでない市場・顧客に対して
新しいマッチング事業及びマッチング以外の価値提供を展開


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

3 ランサーズのサービス概要

4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# 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**

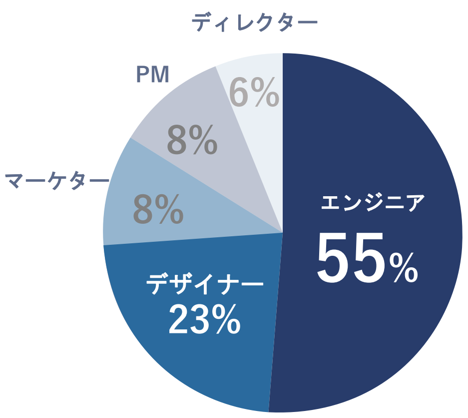
- 記事作成・ブログ記事・体験談
  0.5円～5円/文字 *

*)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


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 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



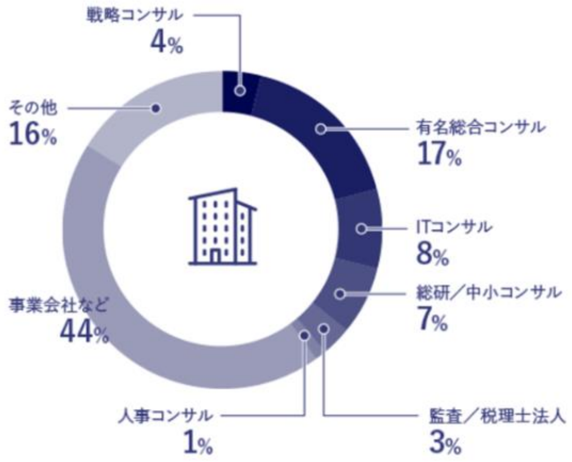

### エンジニア
Java / PHP / Ruby / Python / Scala / C/C++ / C# / Go / Kotlin / Swift / Javascript / Typescript / HTML / CSS / SQL / インフラ

### 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


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 中小企業だけでなく大企業に向けて戦略策定～DX導入・運用までご支援。

戦略策定 → DX導入/構築 → DX運用/保守

一般的なサービス提供者

大企業

中小企業

**POD Professionals On Demand**
戦略・ITコンサルティング領域

**Lancers Agent**
エンジニアリング・デザイン・マーケ領域

**Lancers**
豊富なDX人材

| コンサルタント | PM/エンジニア | デザイナー | マーケター |
|---|---|---|---|
| セルフ ~0.1万人<br>エージェント ~0.6万人 | セルフ ~15万人<br>エージェント ~2.5万人 | セルフ ~17万人<br>エージェント ~1万人 | セルフ ~2万人<br>エージェント ~0.5万人 |

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

1 四半期業績の詳細推移

2 セグメント業績

3 ランサーズのサービス概要

4 ランサーズのサービス詳細

5 ランサーズの価値創造および事業リスク

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# 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。

| | | | |
|---|---|---|---|
| 社会課題 | 労働力人口の減少 | IT人材不足 | 企業生産性の低迷 |
| 解決する方法 | 新たな仕事獲得の機会 | 新たなIT人材育成の方法 | 新たな人材獲得の手段 |
| 社会・経済への価値（自社の強み） | 高単価・高品質な仕事が流通するプラットフォーム | 仕事につながる人材育成の仕組み | 信頼できるランサーのデータベース |

**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


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

## 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。

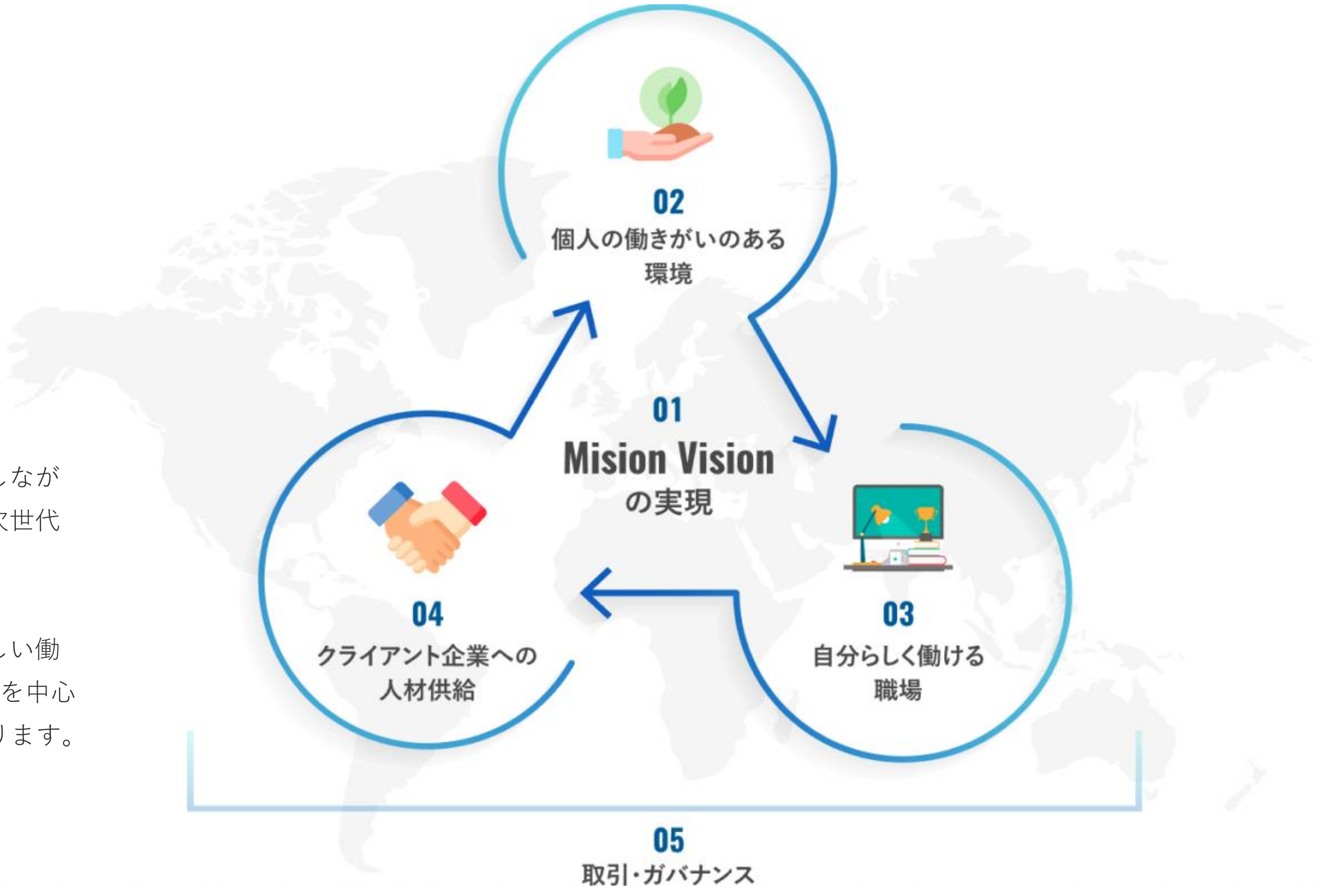
 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# 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/


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 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 | • シェアの低下<br>• 利益率の低下 | • 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<br>• 事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性 | • 適切なユーザビリティーを追及したサービスの構築<br>• サイト利用時の安全性の確保<br>• カスタマーサポート機能の充実<br>• 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 | • 事業運営への影響 | • 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 | • 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 | • 顧客の流出<br>• ブランド毀損 | • 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 | • 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<br>• 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<br>• 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 |


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

# 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 | • 顧客の流出<br>• ブランド毀損 | • 自然災害や事故、ユーザー数やトラフィックの急増、ソフトウエアの不具合、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 | • データをクラウド上に保存<br>• 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 | • 競争力の低下<br>• 事業運営への影響 | • 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 | • 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<br>• 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 | • 非連続な成長への影響 | • 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 | • 入念な市場分析や事業計画の策定<br>• 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 |

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 

# ディスクレーマー

## 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, Inc. All Rights Reserved

Lancers