

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

業績ハイライト
(1Q)

売上高

11.8 億円

前年同期比 +6% 予想進捗率 23%

営業利益

0.1 億円

前年同期比 △0.2 億円 予想進捗率 6%

業績トピックス

人材とAIを融合した新戦略「AXカンパニー」へ。売上成長加速(+10%)と最高益更新(2.0億円)が今期の主要方針
1Qは売上高は +6%、6月単月で成長率は +11% と成長加速。既存事業の営業利益は 0.43 億円と順調な立ち上がり

- 5月に新設したコンサルファーム子会社「Lancers Strategic Consulting社」は 通期の採用計画の約4割を第1四半期で充足。
- AXのシステム開発を担う「ワズパワー社」を8月グループ化。戦略策定から開発実装まで一気通貫で支援する体制を強化。
- 個人向けの副業支援ツール「ランサーズ 副業AI」を7月リリース。ランサーズAI大学と組み合わせ、AX人材基盤の拡大を図る。
- 当社株式の魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的に 株主優待制度を新設。
- 2028年3月期までに営業利益10億円達成した場合のみ行使可能な新株予約権を発行。株主価値及び企業価値の向上を目指す。

1 2026年3月期 第1四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

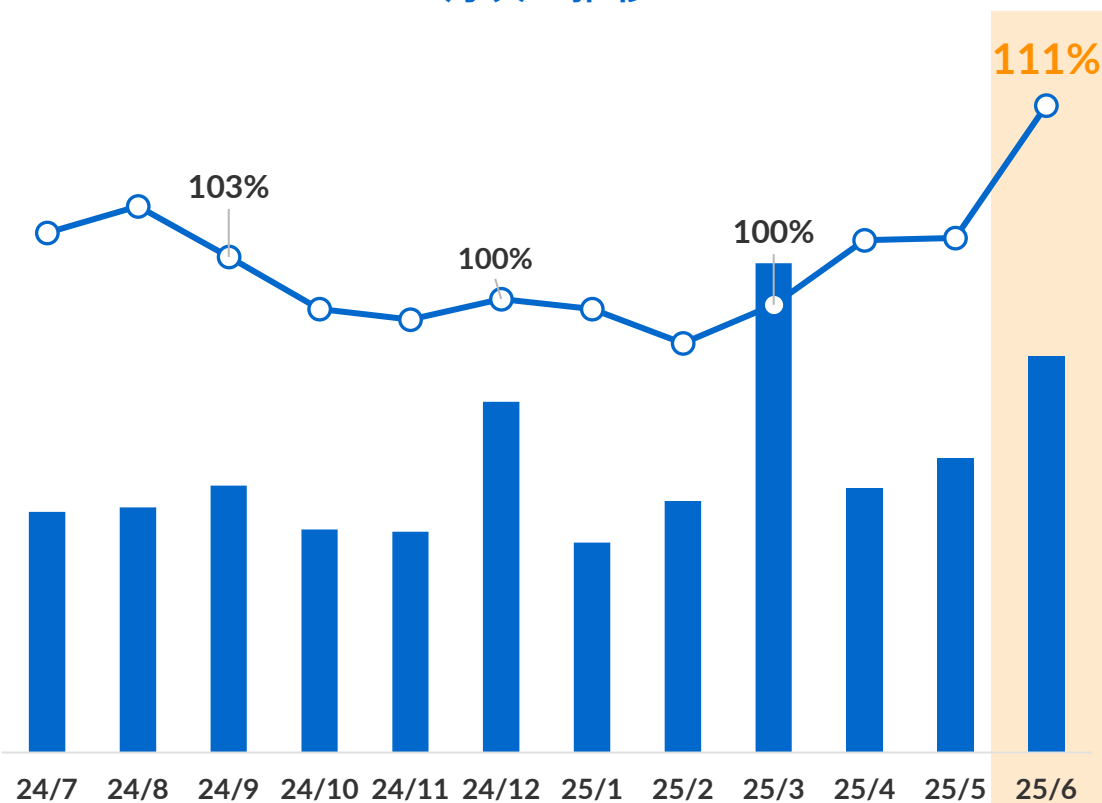
3 株主還元・株主優待

売上高は1Q前年同期比 +6%、6月単月は +11% と業績予想の +10% 成長に向け好スタート。
営業利益は 0.1 億円。既存事業の営業利益は 0.43 億円で通期予想2.0億円を上回るペースで進捗。

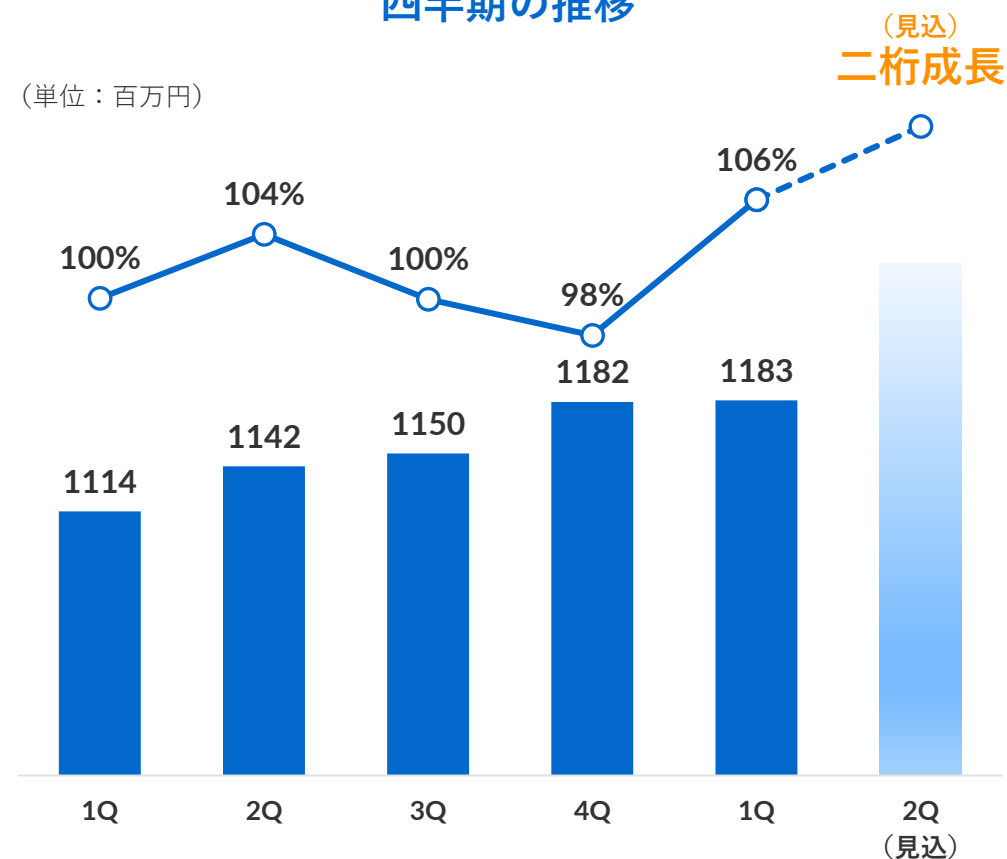
	2026年3月期 (1Q)	2025年3月期 (1Q)		2026年3月期 (予想)	
(単位：百万円)	実績	実績	増減率	予想	進捗率
売上高	1,183	1,114	+6.2%	5,048	23.4%
売上総利益	501	510	△1.8%	2,161	23.2%
営業利益及び損失	11	31	△61.4%	200	6.0%
経常利益及び損失	12	31	△60.6%	209	5.9%
当期純利益及び純損失	5	25	△80.2%	200	2.6%

売上高の月次成長率は +11% まで上昇。1Qは +6% 成長、2Qは二桁成長に到達の見込み。

月次の推移



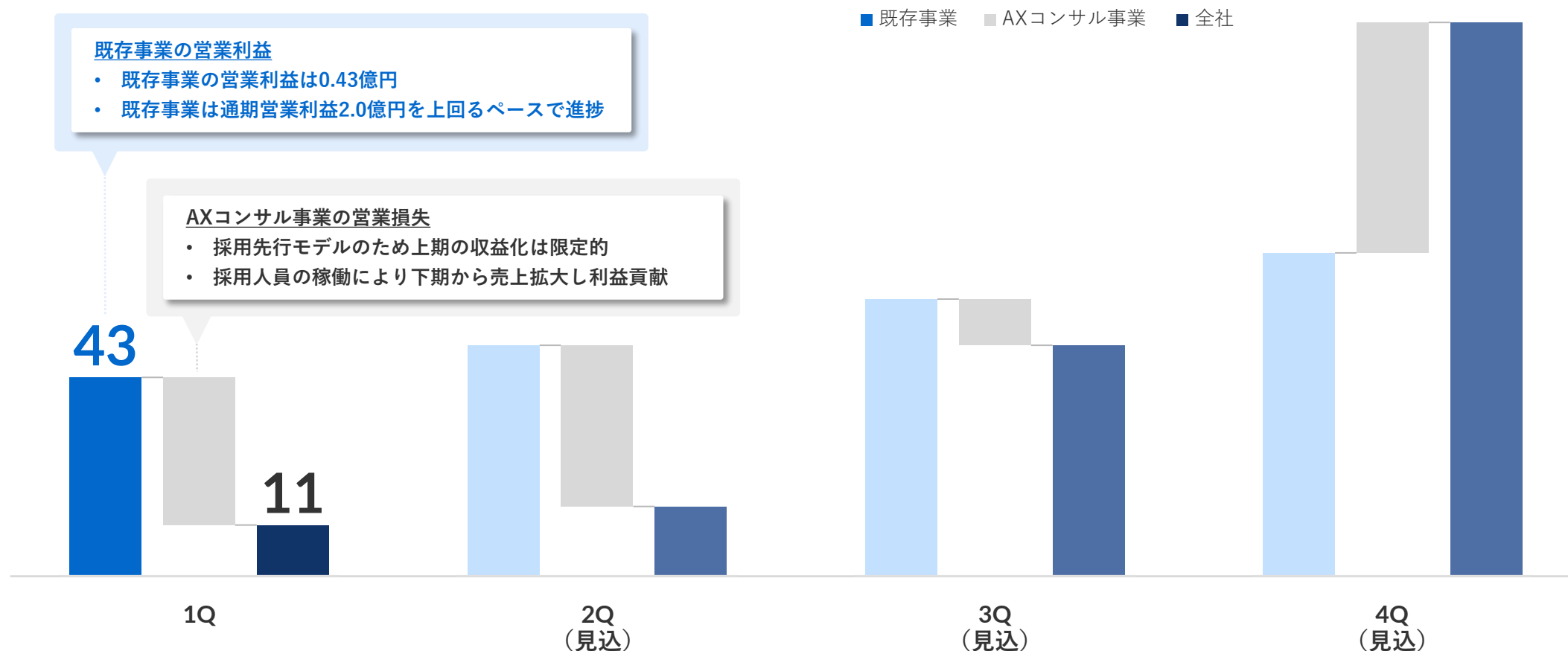
四半期の推移



全社：営業利益の推移

営業利益は 0.1 億円。既存事業の営業利益は 0.43 億円で通期予想2.0億円を上回るペースで進捗。
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。

(単位：百万円)



1 2026年3月期 第1四半期 決算概要

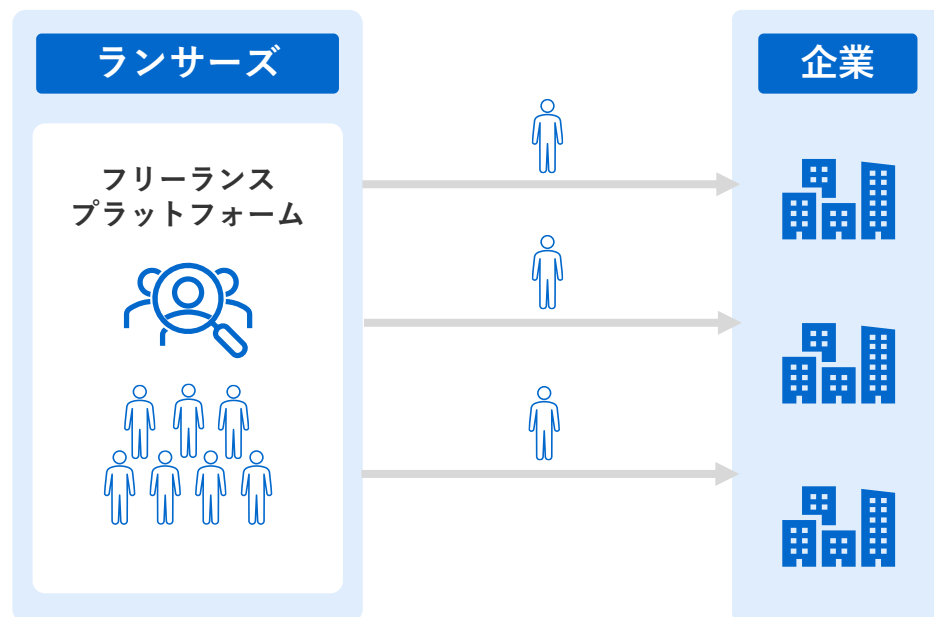
2 新成長戦略の進捗

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。

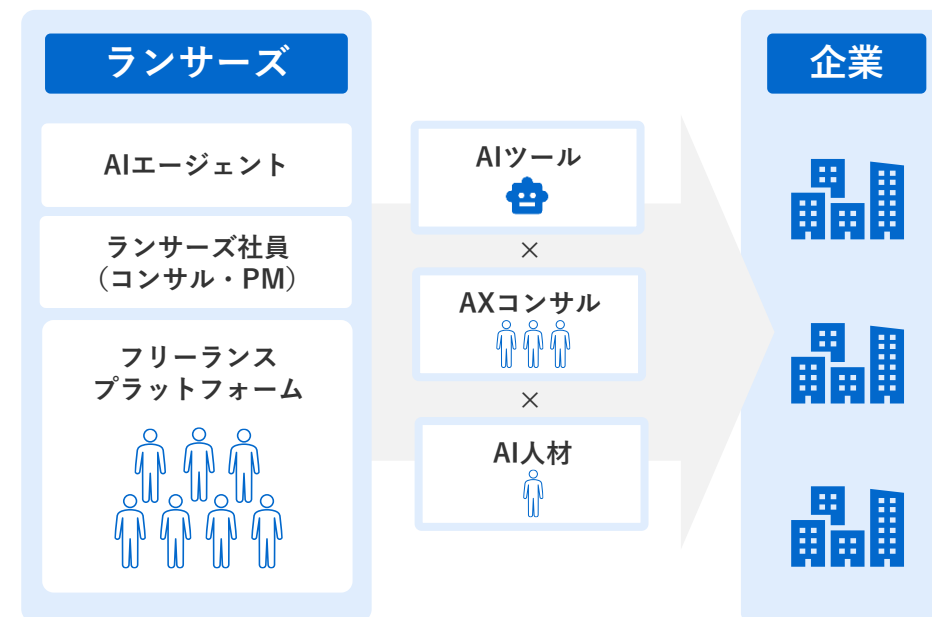
これまでのランサーズ

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



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。

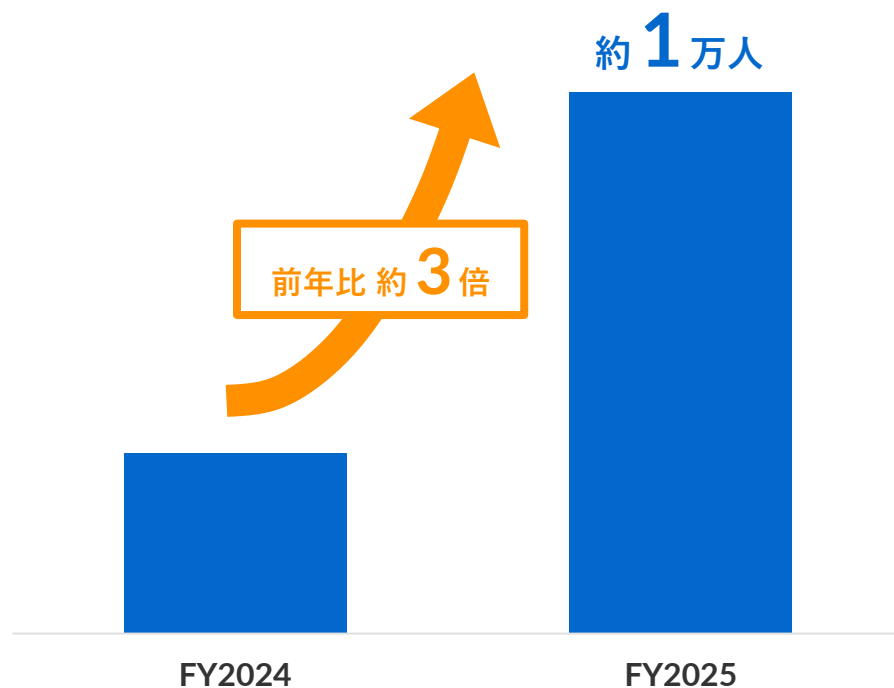


方針#1 AX人材基盤の強化：AI人材が1万人を突破

価値提供の源泉となるAX人材が1万人を突破。AX人材を可視化しマッチングを促進。

ランサーズグループ全体のAI人材が1万人を突破

AIスキルを有する人材の数は前年比で約3倍に増加



AX人材を可視化しマッチングを促進

AIに特化した人材の特設ページを公開

AI専門家
AI人材の力でビジネスを加速させる

- AIシステム・アプリ開発
- チャットボット開発
- AI記事作成・編集
- AI画像生成

そのほかにも幅広い仕事が依頼可能
AI映像制作 / AI異常検知 / アノテーション / 予測分析 / 音声合成

AIの専門家を募集する

9,000+ AI専門家数
4.96/5 AI専門家の平均評価
3,000+ AI仕事の発注数

佐藤おさむ | 医療広告・薬...
(rontgen_osa)
★★★★★ 4.9
認定ランサー | 個人 | 千葉県
職種: ライター
実績数: 148 件 | 完了率: 98 %
ライティング | 医療ライティング
医療広告ガイドラインのファクトチェック | 記事作成
見積もり・仕事の相談

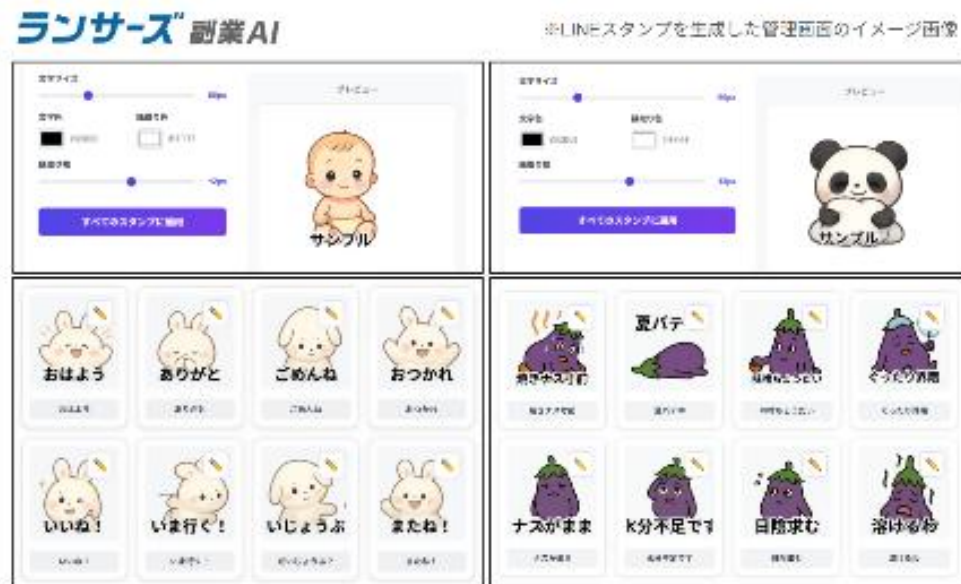
<https://www.lancers.jp/feature/a/#lancer-system>

方針#1 AX人材基盤の強化：副業初心者の入り口をAIで支援する「ランサーズ 副業AI」をリリース

「ランサーズ 副業AI」で潜在的なAX人材を獲得、「ランサーズAI大学」でスキルアップを図り、将来的には「ランサーズ」でクライアント企業のAXを支援するサイクルを構築。

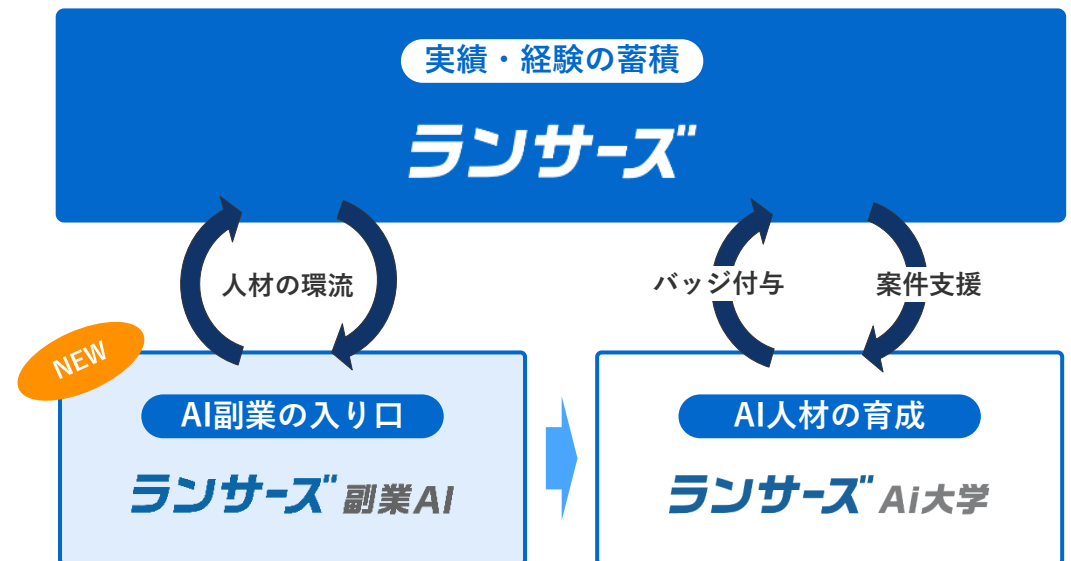
AIシリーズ第3弾「ランサーズ 副業AI」

初心者の副業の入り口として、AIと一緒に実践できる副業支援ツール



はじめる・学ぶ・稼ぐのエコシステムを強化

副業関心層の獲得によりAX人材の裾野を拡大



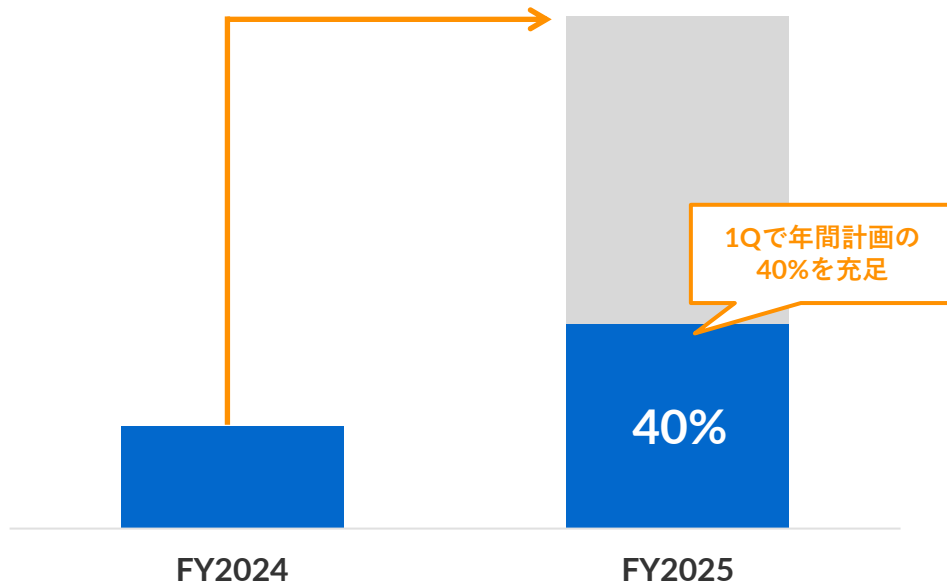
方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting」の体制拡大

コンサルタントの採用は計画を上回るペースで進捗中。大手戦略コンサル出身者が続々と参画中。

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



入社内定コンサルタントの経歴・実績（一部）

大手コンサルファーム出身者が続々と参画

#1 パートナー：戦略コンサル×PEファンドでの実績豊富な経営変革プロ



- 大手戦略コンサルでプリンシパルを歴任しCxOと共に経営変革を推進
- 博士号・MBAなど幅広い知見をもとに、複雑な経営課題を解決

#2 ディレクター：事業・コンサル双方で経営と現場を動かすリーダー



- 生命保険最大手で新規事業・経営企画の中核を歴任、全社改革を牽引
- 大手コンサル会社で多様な業界・テーマの変革プロジェクトの実績

#3 シニアコンサルタント：高いプロジェクト推進力を有する若手コンサルタント



- モビリティ・自動車領域の新規事業開発支援・現場変革を主導
- 上場コンサルファームの最年少マネージャーとして多数案件を獲得/推進

方針#3 AXコンサル機能の強化：AXの実装を支援するワンズパワー社をグループ化

経営戦略の策定からAXの実装まで一気通貫で支援する体制を強化。

ワンズパワー社の正社員エンジニアと当社フリーランスを組み合わせ、柔軟な支援体制を提供。

会社概要

会社名 株式会社ワンズパワー

所在地 東京都港区

従業員数 18名



財務数値

	2022/9期	2023/9期	2024/9期
売上高	252百万円	330百万円	353百万円
営業利益	8百万円	8百万円	14百万円

CAGR +18%

グループジョインで実現するシナジー

- 1 フリーランス活用による稼働数の拡大
- 2 ランサーズブランドによる採用強化
- 3 営業活動の効率化

強み・得意領域

金融・証券



保険



官公庁



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

【前年同期比】

カスタマーコミュニケーションの
顧客対応人員数

△ **25 %**

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

【前年同期比】

エンジニア1人あたりの
機能改善数

+ **44 %**/人月

取組み 内容

- ・ 全エンジニアにAI Editor提供
- ・ 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

【前年同期比】

定常業務のAI代替による
削減時間

178 時間

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

1 2026年3月期 第1四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

株主還元：株主優待制度を新設

当社株式の魅力を高め、より多くの皆様に保有していただくことを目的に株主優待制度を新設。
初回は2026年3月31日を基準日として、対象の株主様に対してデジタルギフト券を進呈。

*2026年3月31日の基準日においては、保有期間に関わらず、当社株式500株以上を保有いただいている全ての株主様が対象となります。

項目	対象の株主様	株主優待の内容
年間株主優待	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 8,000円分

<内訳>

3月末日	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 4,000 円分
9月末日	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 4,000 円分

選べるデジタルギフト（予定） ※交換先につきましては今後変更の可能性があります

Amazonギフトカード / Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード /
すかいらーくご優待券 / Google Play ギフトコード / 図書カードNEXT / Visa eギフト vanilla / DMMプリペイドカード など

上場後初の配当を予定。今後も利益成長と株主還元を両立。

配当の方針

2025年3月期

1株あたり配当金
配当実績

0 円



2026年3月期

1株あたり配当金
配当予想

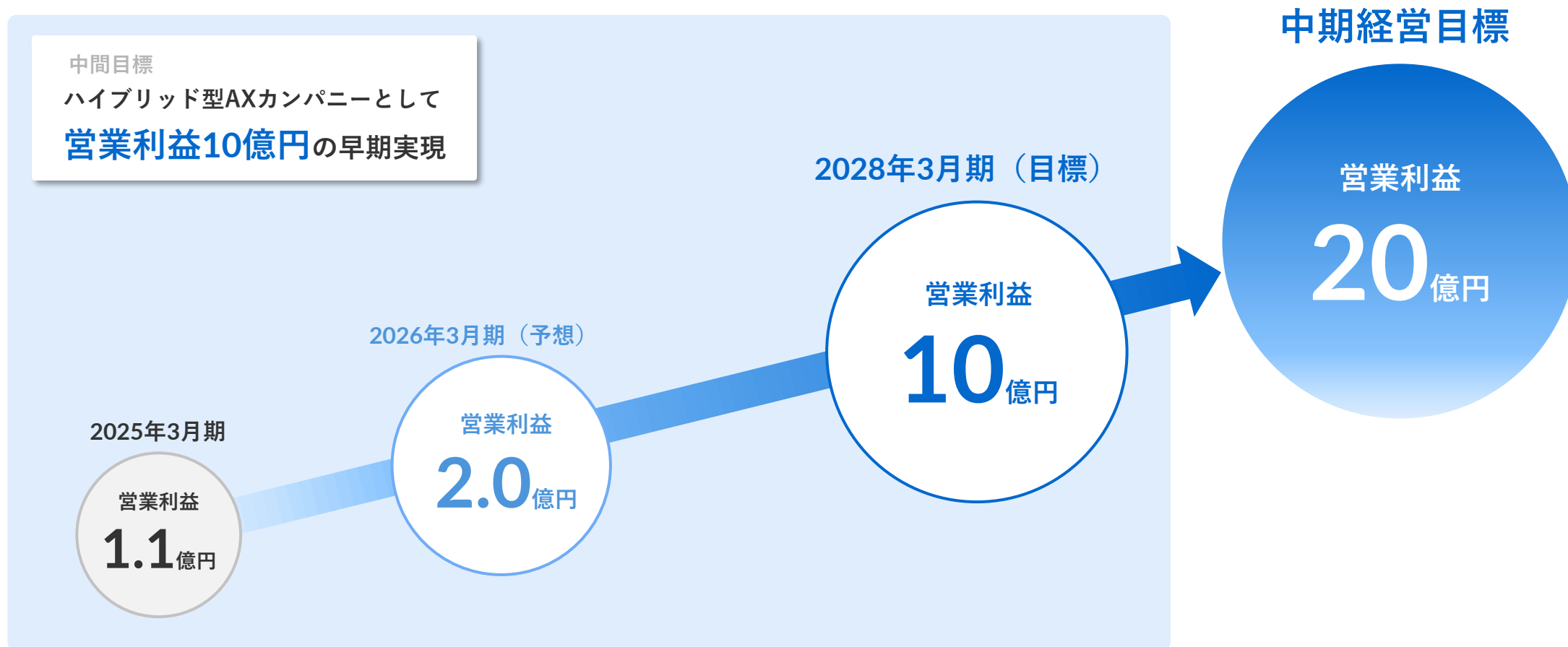
2 円

背景

- 構造改革を実施して以降、営業利益は2期連続で営業黒字と構造的な利益体質が定着
- 2025年3月期（前期）は、売上高は再成長基調に回復し、26年3月期（今期）は更なる利益拡大を予定
- 上記を踏まえ、成長機会に対する投資を実行しつつも株主の皆様に対する利益還元の開始が可能と判断
- 安定的かつ継続的に配当を実施するため、当面は年1回の期末配当を予定

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。

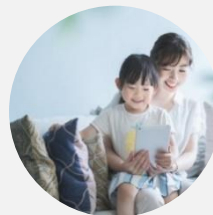




個のエンパワーメント

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

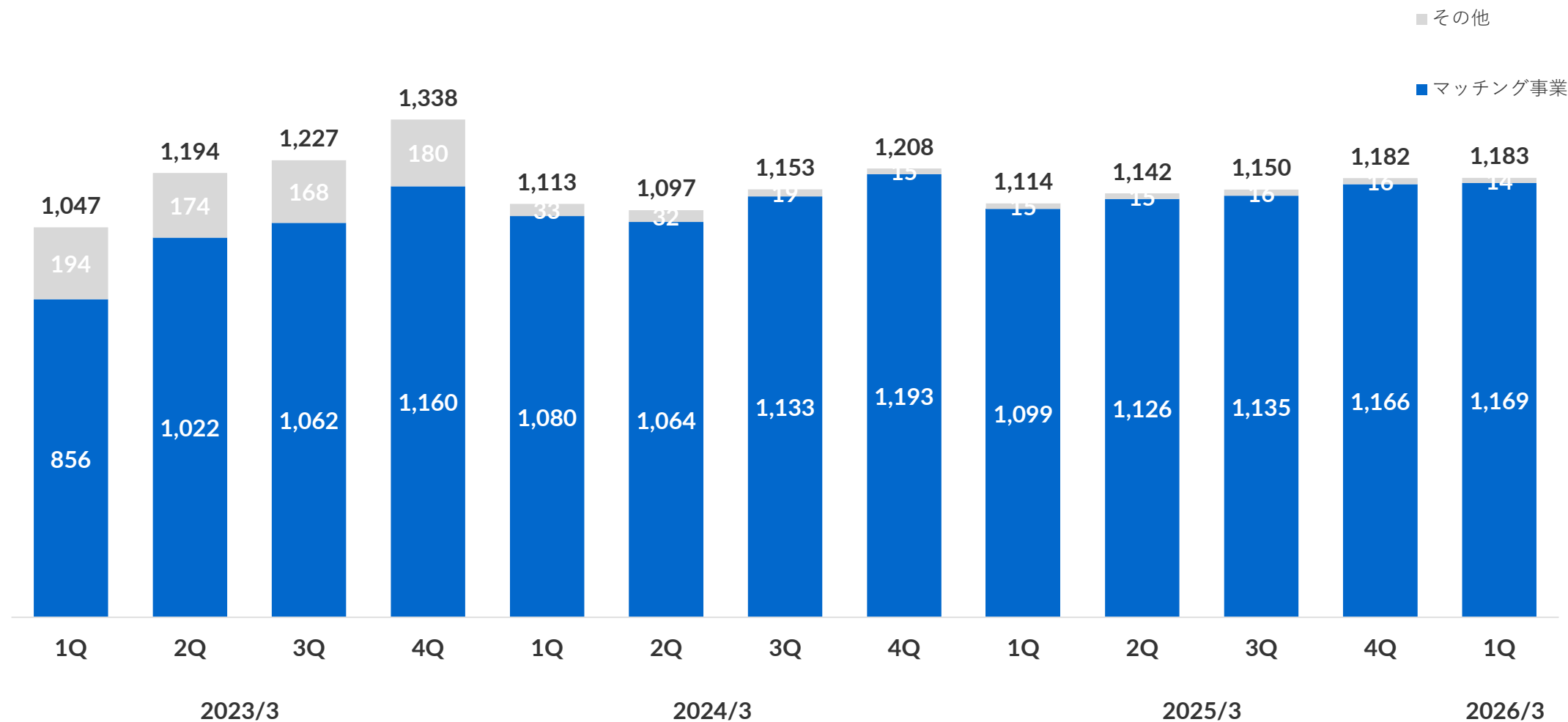
2 会社およびサービスの紹介

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）

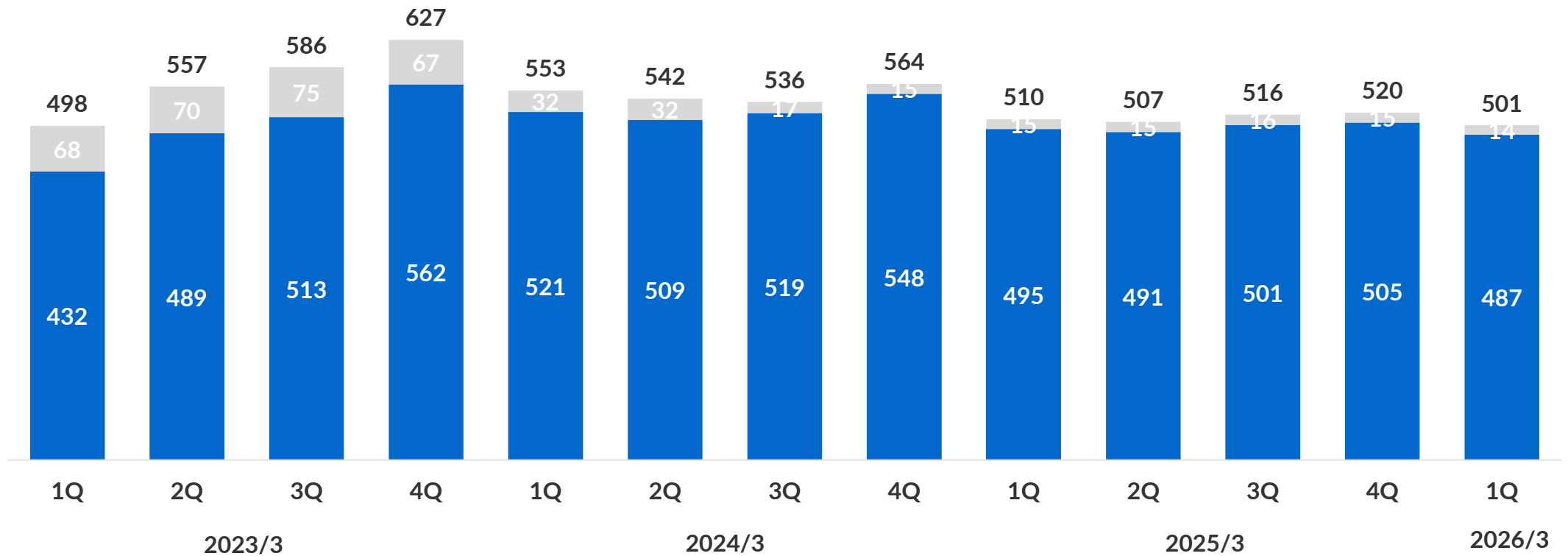
（単位：百万円）



四半期での売上総利益推移（連結）

（単位：百万円）

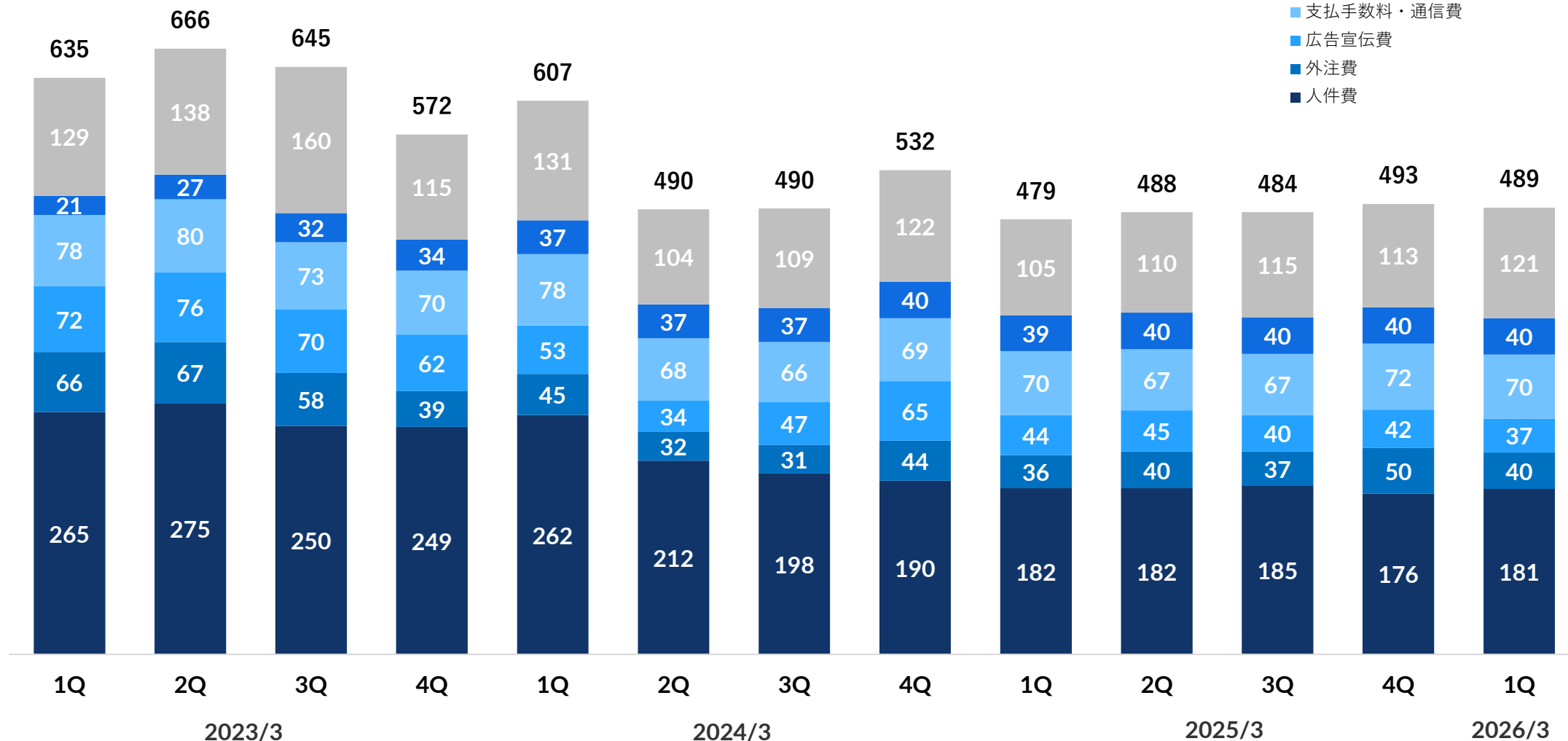
■ その他
■ マッチング事業



四半期での販管費推移（連結）

（単位：百万円）

- その他(地代家賃・監査報酬等)
- のれん・減価償却費
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



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
(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
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
	その他	262	234	228	231	78	75	61	56	53	53	51	52	47
	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
	その他	68	70	75	67	32	32	17	15	15	15	16	16	15
	共通・連結調整*	-2	-2	-2	-2	0	0	0	0	0	0	-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
	その他	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0	-4	-4	0	1	0
	共通・連結調整*	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152	-114	-104	-113	-127	-131

*)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

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

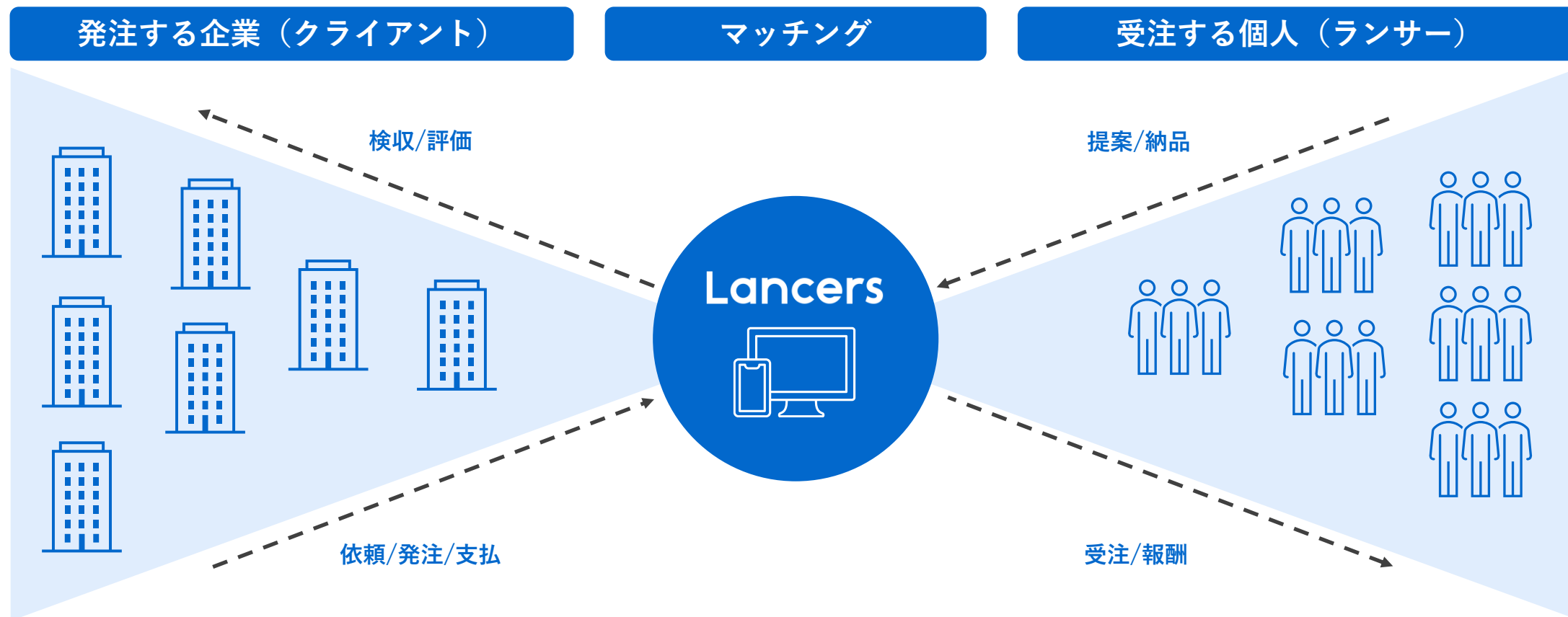
2008年4月

スタッフ数

従業員約150名

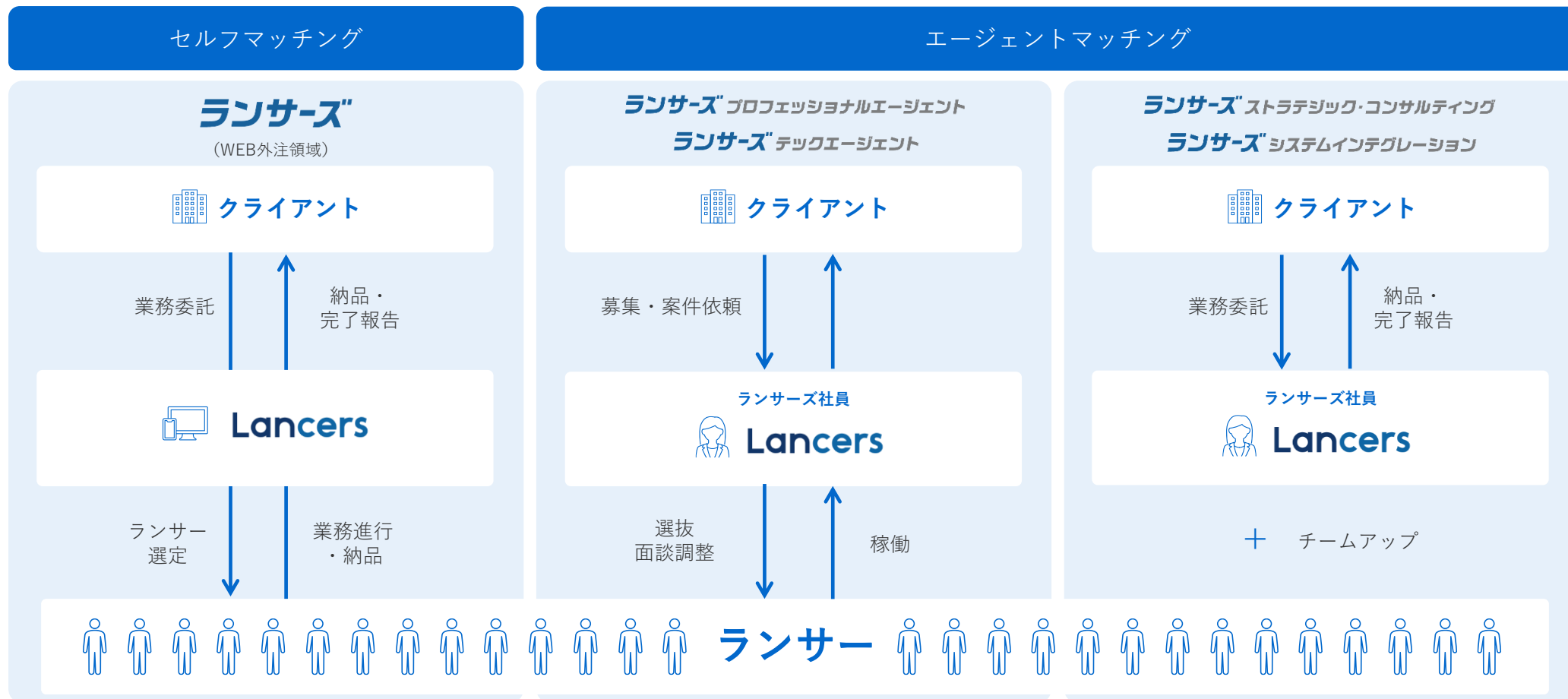
他フリーランス多数

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

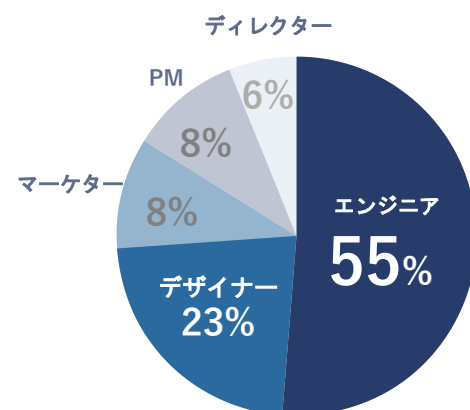
記事作成

 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



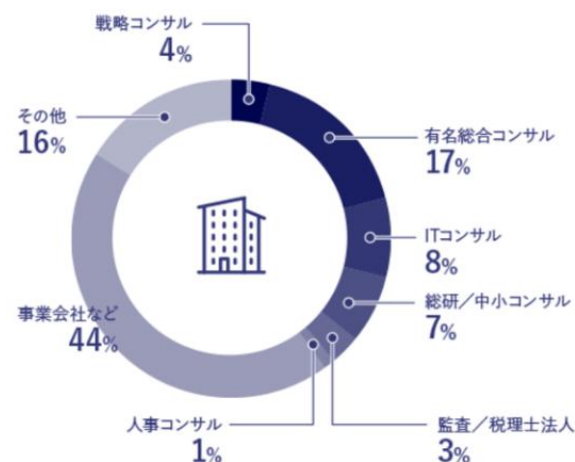
エンジニア	
Java	PHP
Ruby	Python
Scala	C/C++
C#	Go
Kotlin	Swift
Javascript	Typescript
HTML	CSS
SQL	インフラ

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

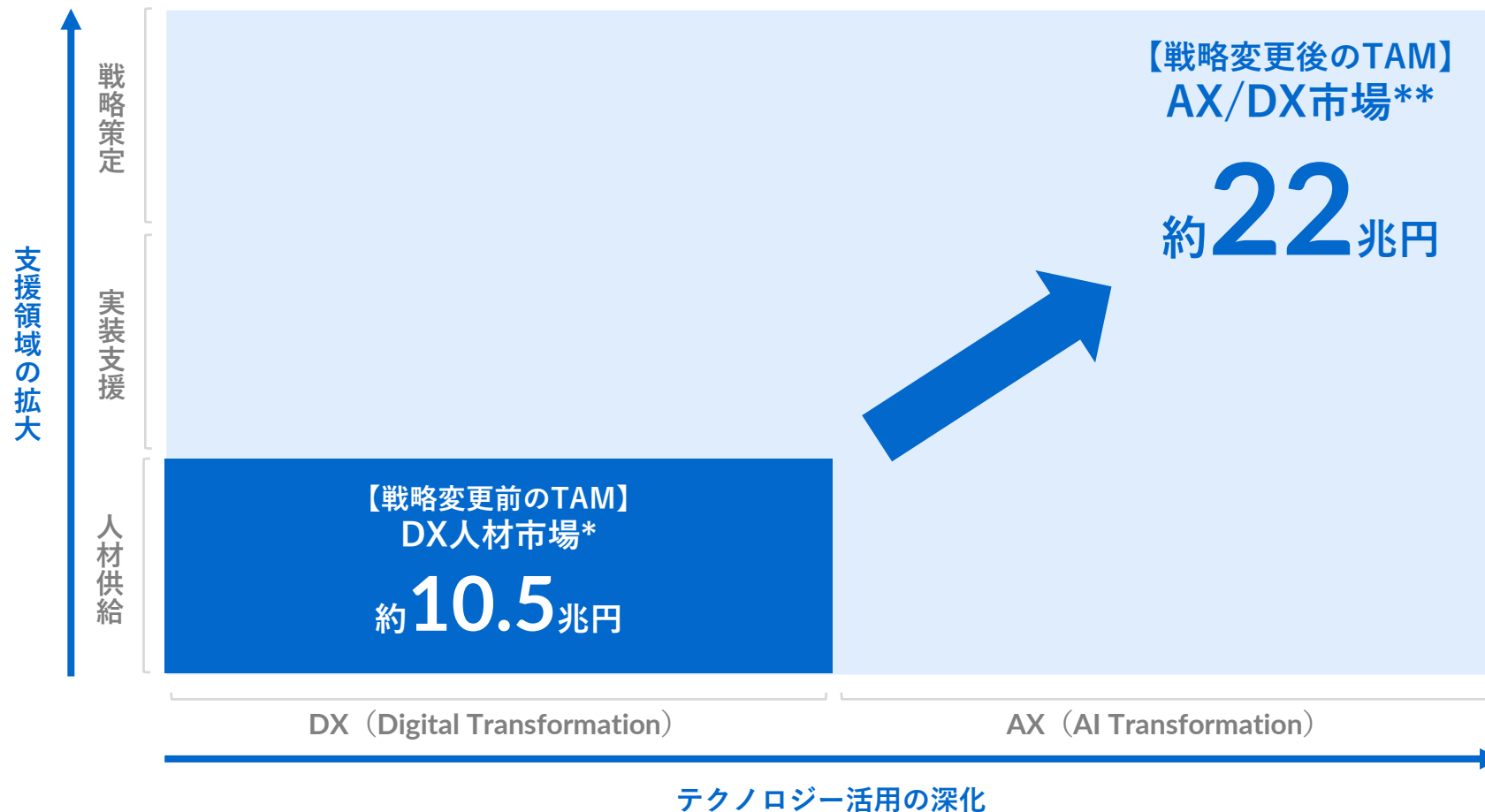
- 会計業務の可視化/改善
- IPO支援
- 財務データの分析支援

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。



*) 厚生労働省「令和5年度労働者派遣事業報告書の集計」、矢野経済研究所「デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する調査」より当社作成

**) IDC「国内デジタルビジネスプロフェッショナルサービス市場規模予測」、富士キメラ総研「DX関連の国内市場調査結果」、矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査」、IDC「IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide」より当社作成

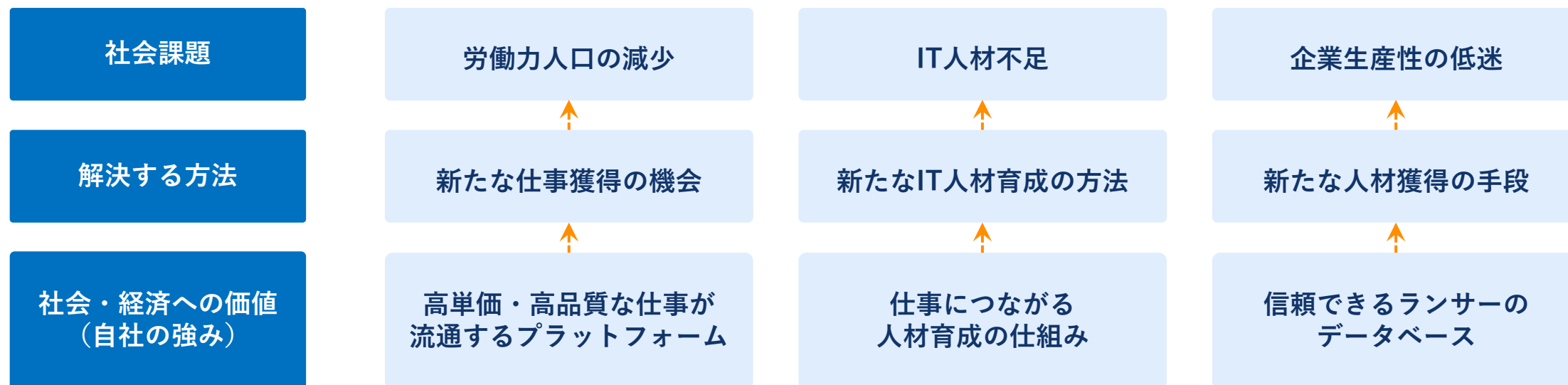
方針：戦略策定から実装まで一気通貫して支援

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

フリーランスという働き方を
応援するクレジットカード



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

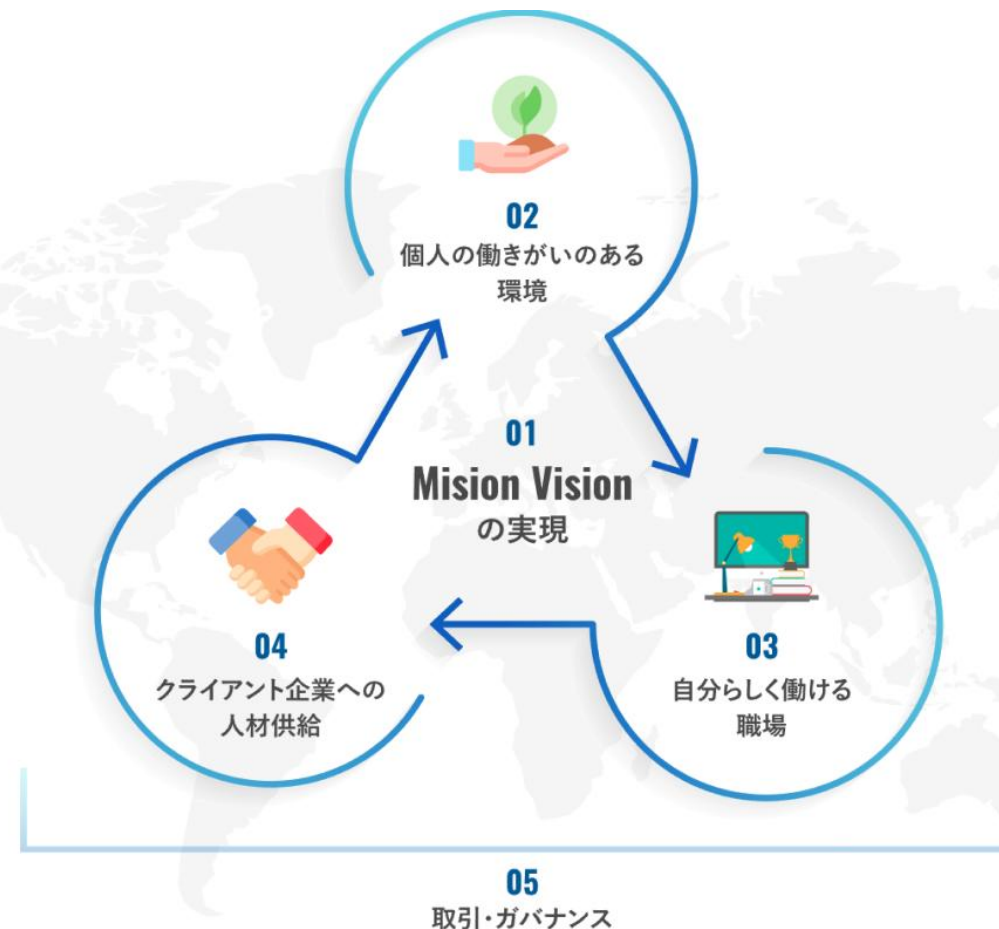
フリーランスならではのリスクから事業を守る賠償責任保険をはじめ、さまざまなサービスを気軽に・お得にご利用可能

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	- シェアの低下 - 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 - 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	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 - 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 - 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	- 顧客の流出 - 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	- 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	- 競争力の低下 - 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 - 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 - 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

