

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

1 2026年3月期 第3四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

業績ハイライト (3Q単体)

売上高

14.4 億円

前年同期比 +25%

四半期ベースで
過去最高売上

営業利益

0.74 億円

前年同期比 +133%

四半期ベースで
過去最高益

業績トピックス

3Qは売上高 +25% 成長、営業利益 0.74 億円 で名実ともにV字回復。収益性向上を伴う売上成長フェーズへ。
4QはAXコンサルが立ち上がり、1月売上高 +26% と成長加速。売上高・営業利益ともに更なる拡大を見込む。

- AIによるマッチング自動化およびプロセスの抜本的効率化により、AXマッチング事業の**営業利益は前四半期比 +48%** と伸長。
- 5月新設の「Lancers Strategic Consulting社」は**採用計画の9割を充足**。新規のAXコンサル事業は4Qから利益貢献を予定。
- 8月グループ化のワンズパワー社は**売上高が前年同期比 +27%**。商号変更に伴う体制一本化で採用/営業のグループ連携強化。
- AIによる業務効率化で1人あたり生産性は**前年同期比 売上高 +26% / 営業利益 +139% と大幅向上**。四半期過去最高益に寄与。
- 1億円（上限）の自己株式取得を決定**。取得株式は将来のM&Aの対価への活用等、中長期的な企業価値向上を目指す。

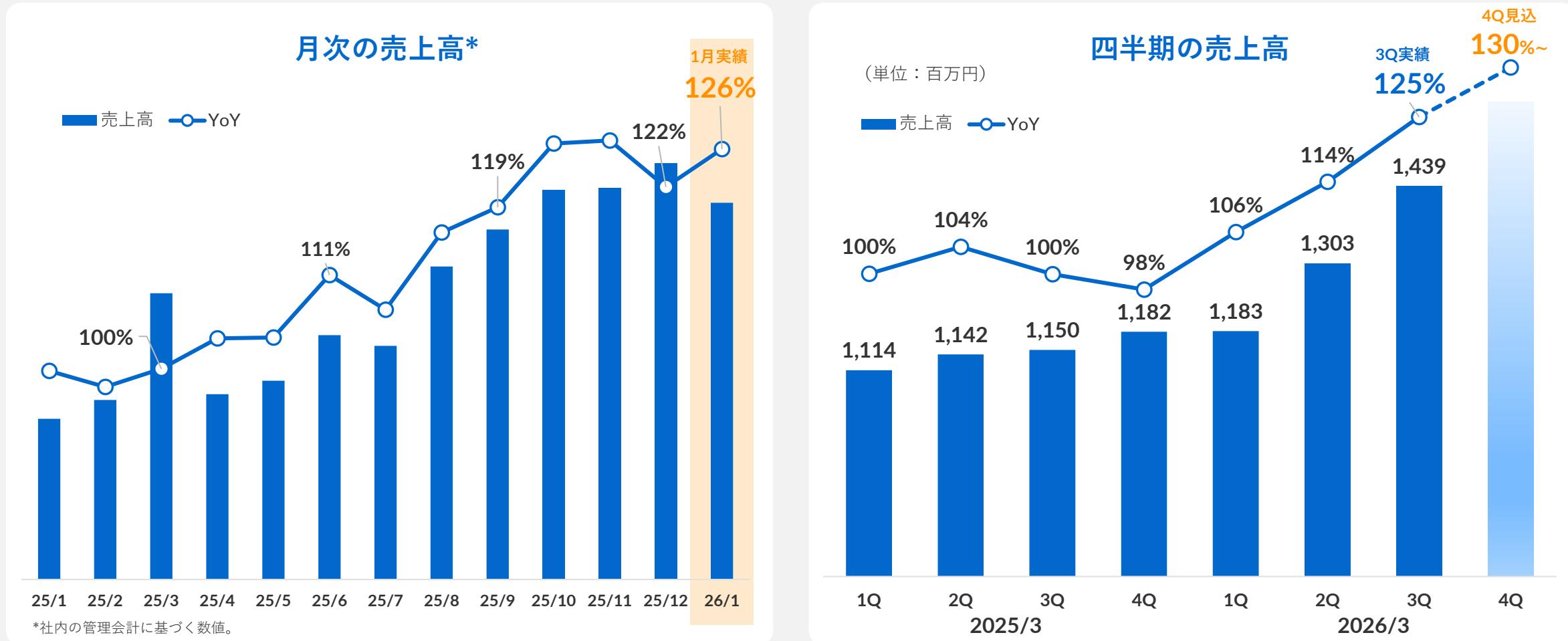
全社：業績サマリー

3Q 売上高は過去最高の 14.4 億円。 2 年半ぶりに前年同期比 +20% を上回り名実ともにV字回復。
 営業利益は 0.74 億円。AXコンサル事業の先行投資を継続しながら、四半期の過去最高益を達成。

(単位：百万円)	2026年3月期 (3Q) 実績	2025年3月期 (3Q) 実績	増減率	2026年3月期 (3Q累計) 実績	予想	進捗率
	実績	予想		実績		
売上高	1,439	1,150	+25.1%	3,925	5,048	<u>77.8%</u>
売上総利益	545	516	+5.5%	1,558	2,161	<u>72.1%</u>
EBITDA	119	72	+65.1%	244	-	-
営業利益	74	32	+132.7%	111	200	55.7%
経常利益	73	32	+126.9%	115	209	55.3%
当期純利益	40	17	+127.1%	84	200	42.1%

全社：売上高の推移

3Q 売上高は +25% 成長。 4Qは期末需要を確実に捕捉し、一段の成長加速へ
4Qの初月にあたる1月は月次成長率 +26% と好スタート。 4Qは +30% を上回る成長を見込む。

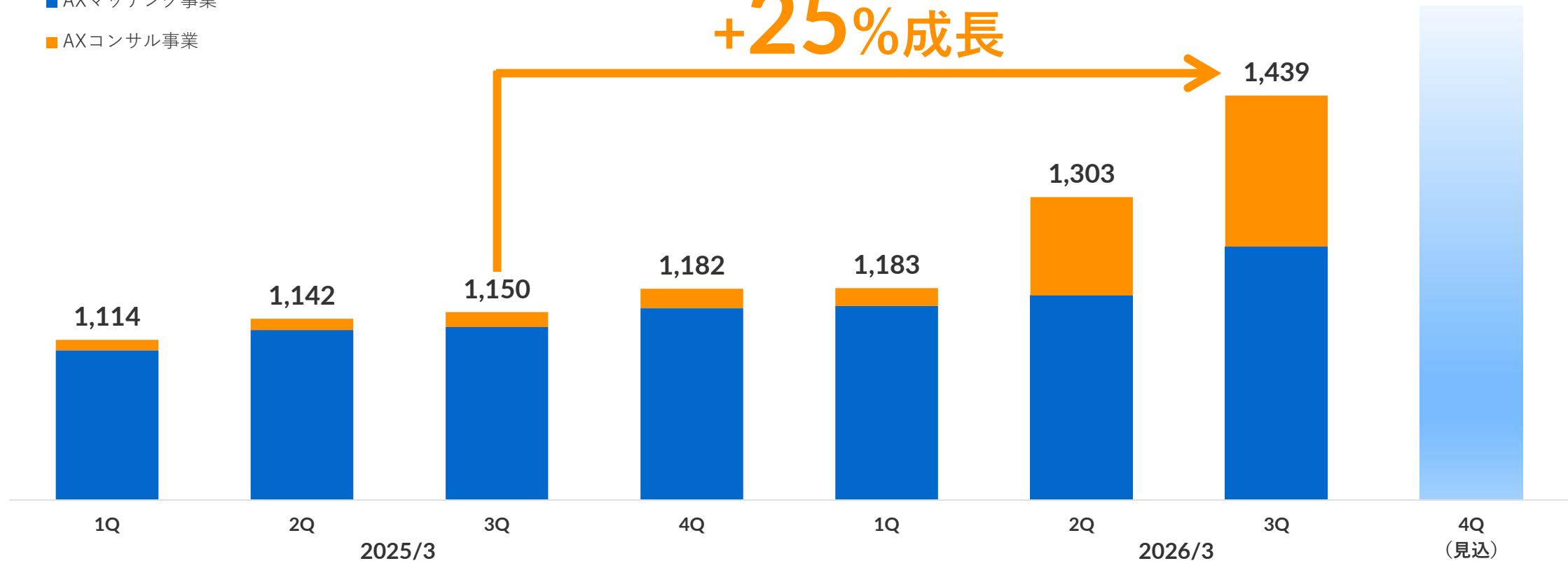


AXマッチング事業の堅調な成長を土台に、AXコンサル事業が立ち上がり、売上高成長が加速。

(単位：百万円)

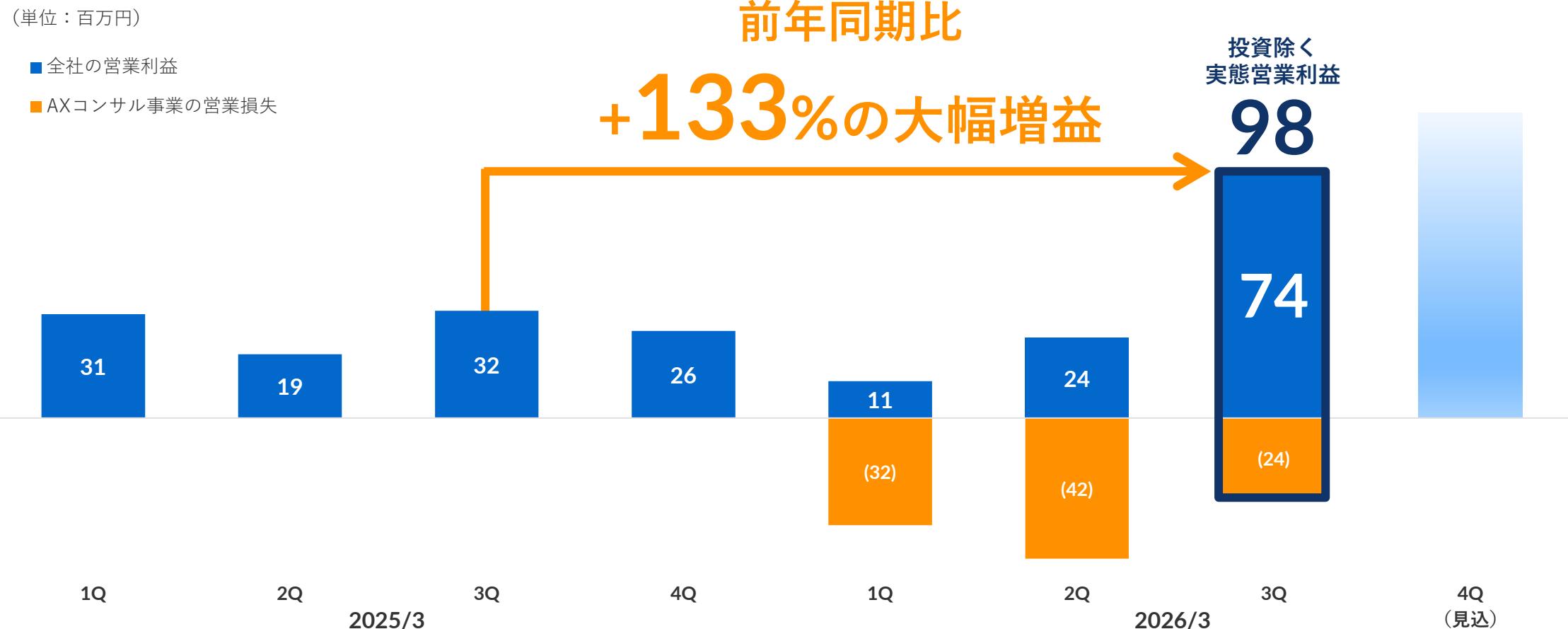
- AXマッチング事業
- AXコンサル事業

前年同期比
+25%成長



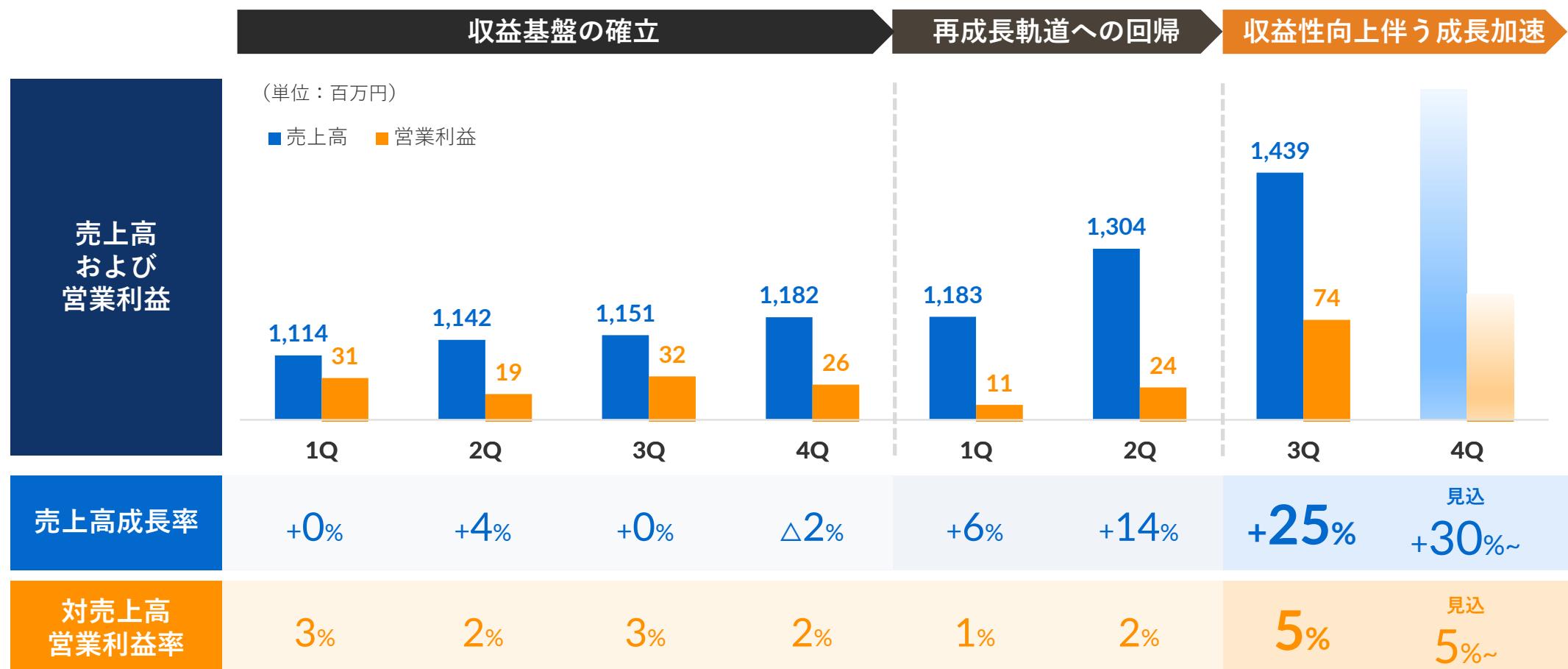
全社：営業利益の詳細

3Q 営業利益は 0.74 億円で四半期の過去最高益を達成。前年同期比では +133% の大幅増益。
先行投資フェーズのAXコンサル事業が黒字転換することで、4Qは更なる増益を見込む。



全社：収益性向上を伴う売上高成長 (Profitability Growth) フェーズへ

構造改革後の「収益基盤の確立(黒字定着)」「再成長軌道への回帰(売上成長+20%以上)」を完遂。今後は成長モメンタムは継続しながらも、売上高成長と営業利益率向上を両立するフェーズへ。



1 2026年3月期 第3四半期 決算概要

2 新成長戦略の進捗

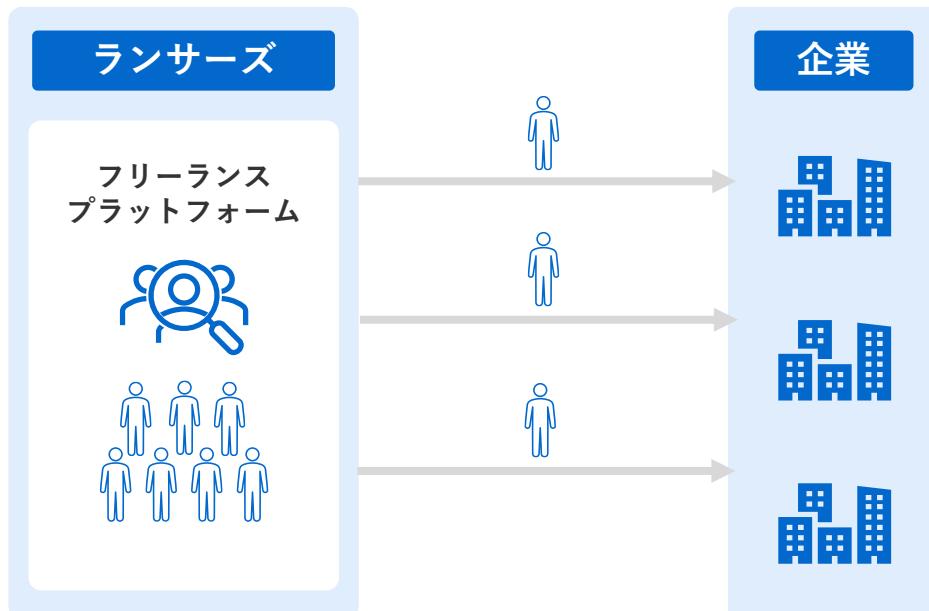
3 株主還元・株主優待

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。

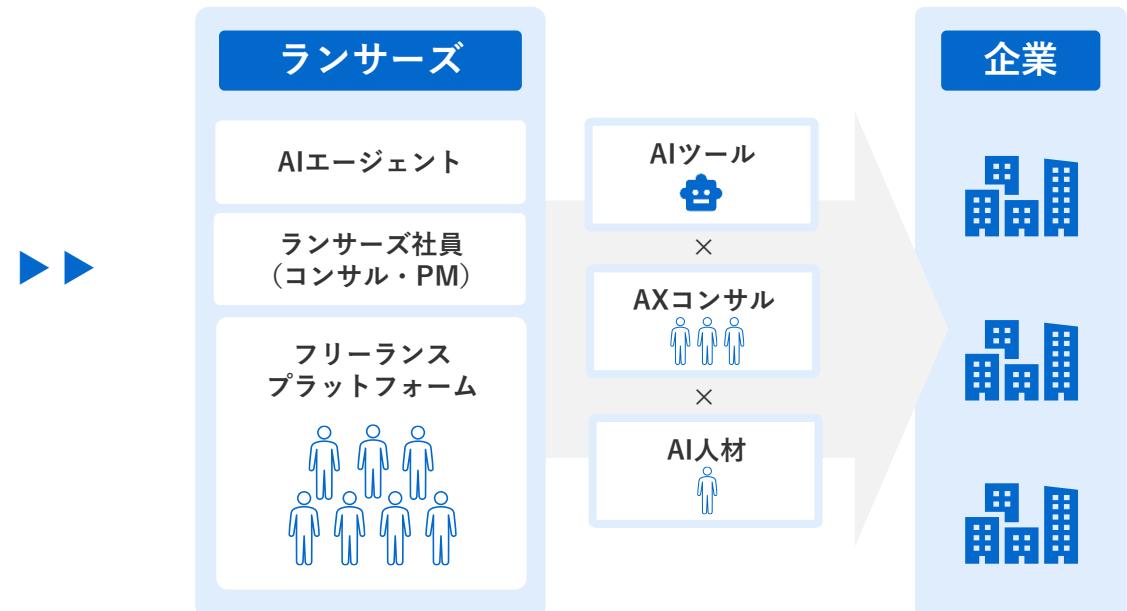
これまでのランサーズ

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



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：マッチングの質量の飛躍的向上を目指す「AI自動マッチング」機能の技術検証が完了

営業トップパフォーマーの顧客選定傾向をAIが解析し、選定ロジックを再現できる目途が立った。将来的には「業務品質の標準化」と「リストアップ工数の削減」で飛躍的な生産性向上を目指す。

現在のマッチング業務

大量の候補者をDBから検索・目視確認するマッチング業務が社員工数を圧迫

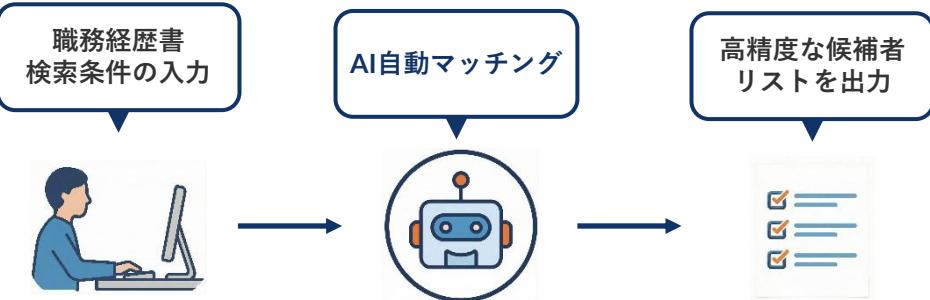


膨大なマッチング業務が
社員の工数を圧迫



将来的なマッチング自動化構想（開発中）

マッチング業務はAIに任せて、社員は提案の高品質化にリソースを投下



マッチング工数をAIが代替
社員はより高付加価値な業務に集中

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」の契約社数は堅調に増加中。

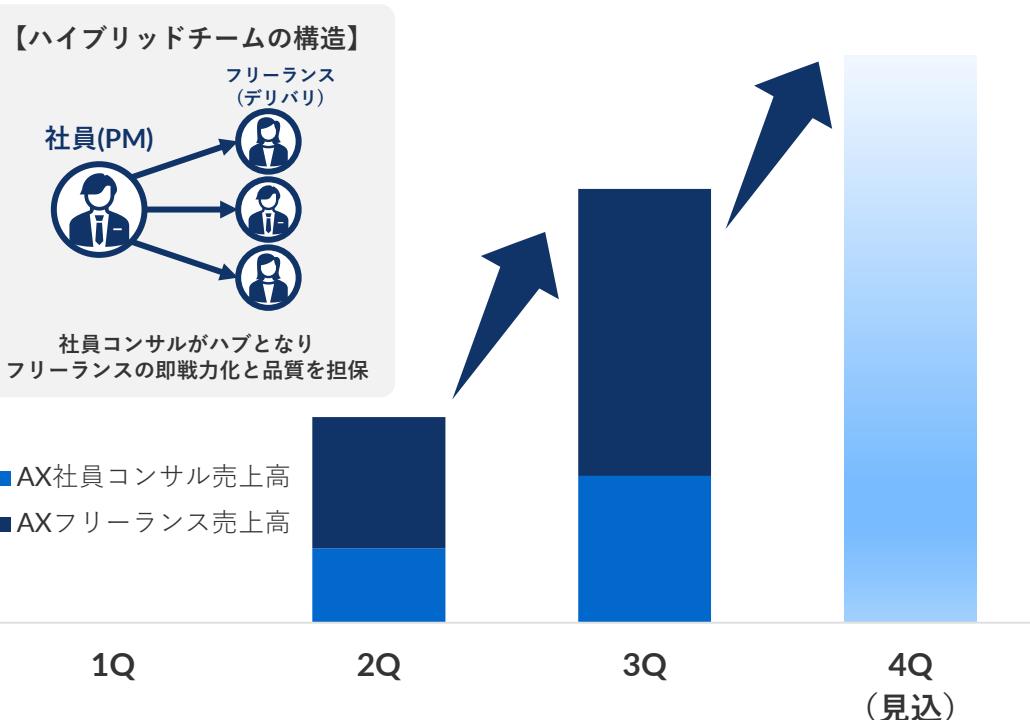


方針#3 AXコンサル機能の強化：300万人のAX人材を擁する「次世代型コンサルティングファーム」への進化

社員コンサルとフリーランスが高度に連携する「ハイブリッドチーム」が売上高の急成長を牽引。大手企業のAX需要を確実に捉え、売上高に占めるAX関連売上高の比率は5割以上にのぼる。

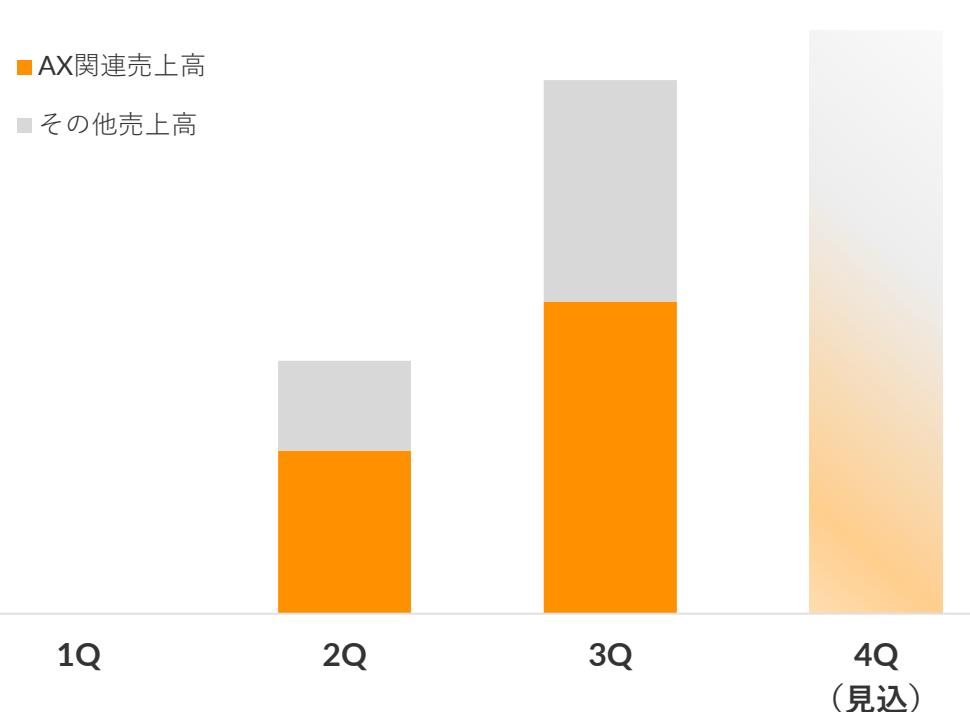
ハイブリッドチームが牽引する売上高の急成長

社員売上高あたり 150% 超のフリーランス売上高を生むスケーラブルなモデル



AX関連の売上高比率は全体の5割以上

AX需要を確実に捉え、戦略策定から実行までを伴走支援



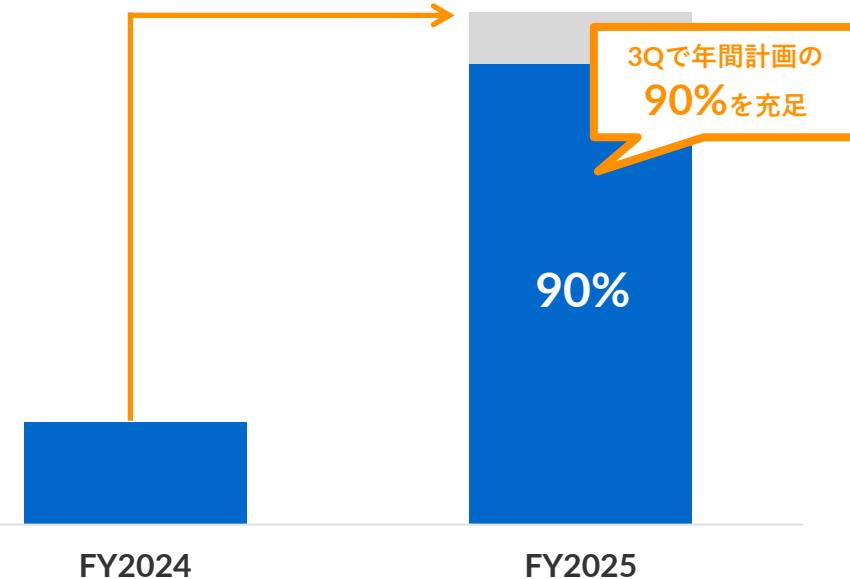
方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting (LSC)」は独自の採用優位性で通期計画の9割を充足

成長ドライバーのコンサルタント採用は3Qで通期計画の9割を充足し、計画を上回る好進捗。
大手ファーム出身者が「裁量と実戦」を求めて主体的に集う、独自の採用競争優位性を確立。

コンサルタント採用は計画を上回る好進捗

3Qで通期採用計画の9割を充足

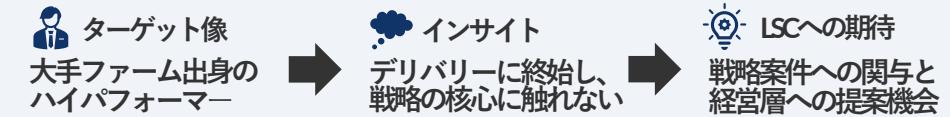
5倍まで拡大予定



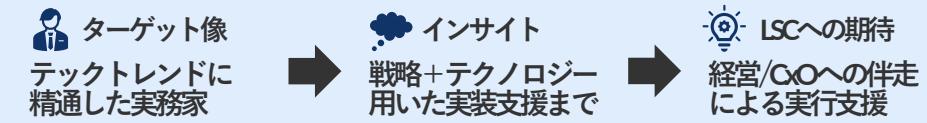
大手ファーム出身者が LSC を指名する「3つの動機」

独自の採用競争優位性で「裁量と実戦」を渴望するハイパフォーマーが集結

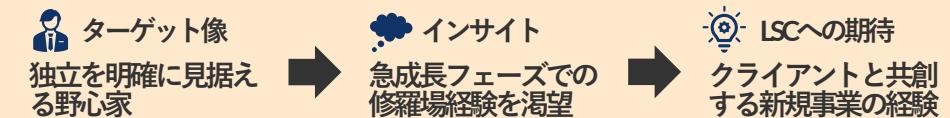
1. 脱・歯車志向の「トップティア追求者」



2. 実戦・AI志向の「ハンズオン求道者」



3. 独立・起業志向の「ベンチャー開拓者」

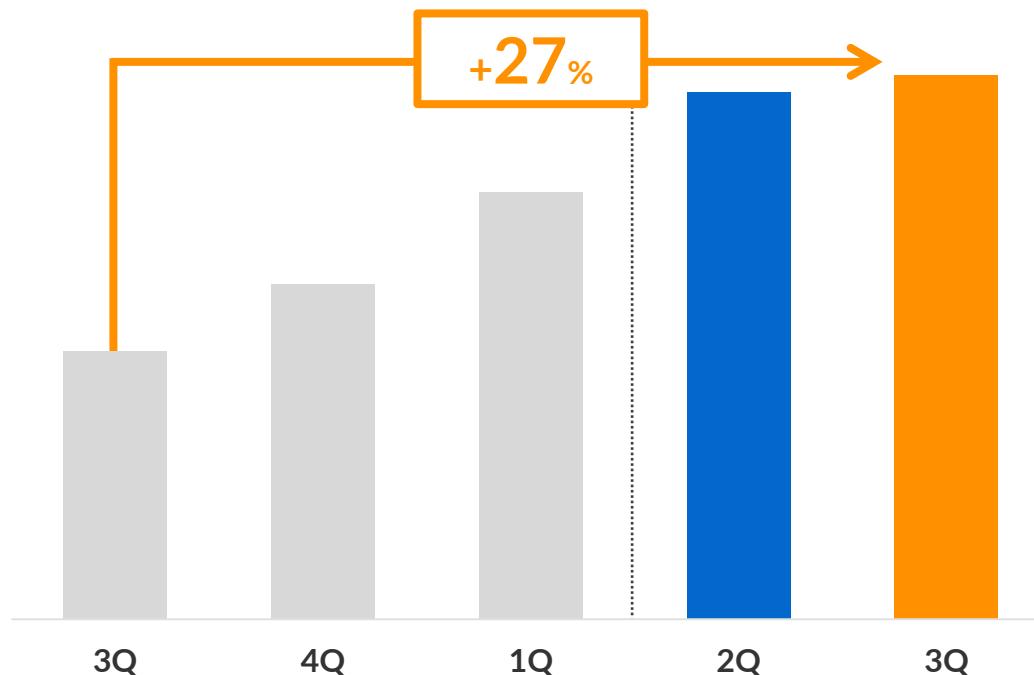


方針#3 AXコンサル機能の強化：8月にグループインしたAX開発受託企業「ワンズパワー社」の成長加速

主要顧客の深耕によりグループ化後も3Q 売上高は前年同期比 +27%と力強く成長。
商号変更に伴う体制一本化で「ランサーズ」ブランド活用したエンジニア採用と営業強化を図る。

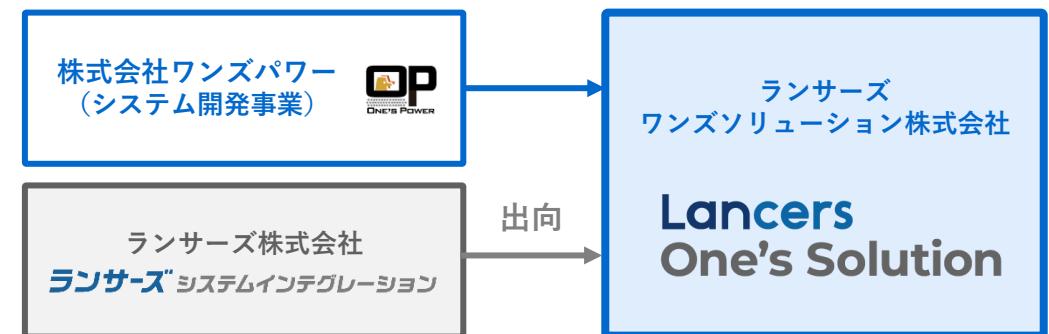
グループ化も売上高は力強く成長

主要顧客での案件開拓が売上高成長を牽引



商号変更に伴い事業推進体制を一本化

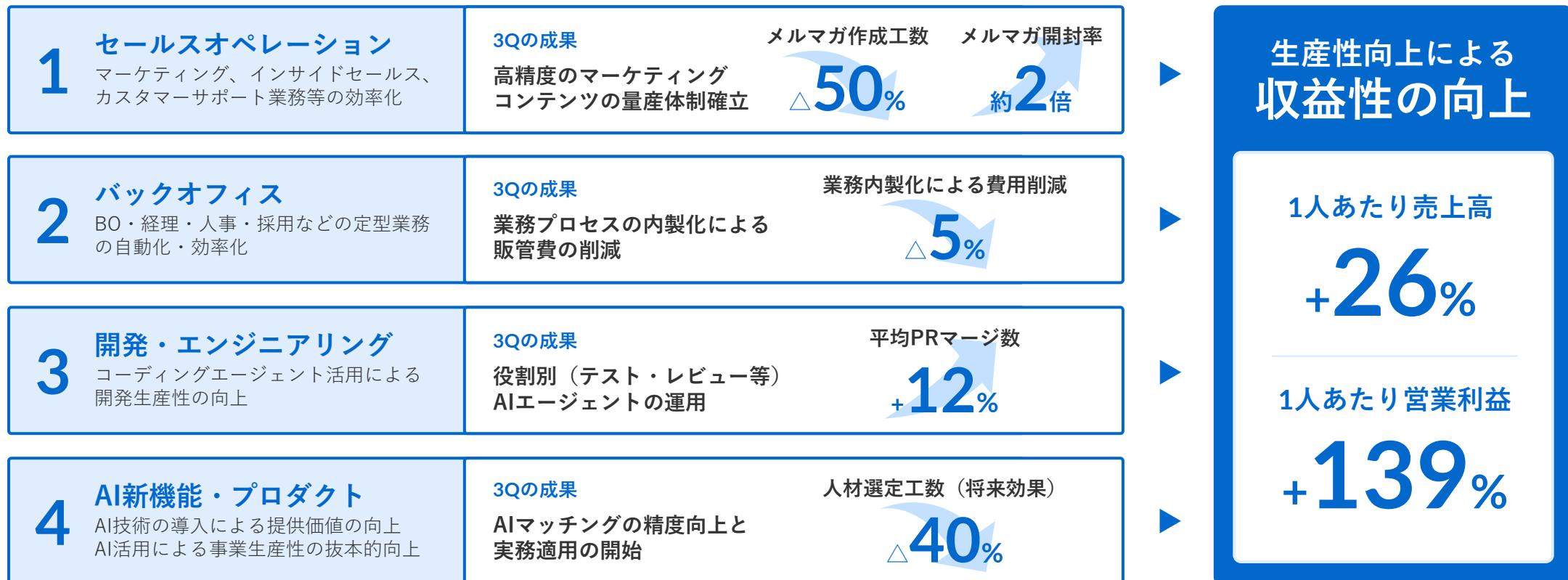
「ランサーズ」ブランドを生かしたエンジニア採用と営業強化を図る



- ✓ エンジニア求職者市場における『ランサーズ』認知を生かし採用ブランディングを強化
- ✓ ワンズパワー社が培ってきた技術力と顧客基盤とランサーズ社の営業組織を一本化し顧客により高品質な課題解決を提供

| 方針#4 社内のAIネイティブ化：AI活用による生産性向上の取り組みが奏功し四半期の過去最高益に寄与

AI前提の業務プロセス変革を推進し、ランサーズ自身が「AIネイティブ」な組織へと進化。全社的なAI活用施策が奏功し、1人あたり売上高 +26% / 営業利益 +139% と生産性を大幅に向上。



1 2026年3月期 第3四半期 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：自己株式取得の実施

現状の当社の株価水準を鑑み、合計 1 億円（357,000株）を上限とした自己株式取得を実施。取得株式は将来のM&Aの対価やインセンティブプランへの活用等、企業価値向上のために活用。

自己株式取得 の概要

取得価額の上限

1
億円

取得株式数の上限

35.7
万株

取得期間

**2026年2月13日
～2026年5月31日**

取得株式の 活用方針

① 将來のM&Aの対価に活用

- ・ M&A実施時において、従来のキャッシュのみの取引に加え、売り手側のニーズに応じた株式交換等に自己株式を活用することで、機動的なディール推進を図る

② 高度人材のインセンティブプランに活用

- ・ 高度人材の採用や、既存の役員・社員、さらにはM&Aによる参画経営陣へのインセンティブプランに活用
- ・ オーナーシップを通じた中長期的な企業価値向上と事業拡大の加速を図る

株価向上に向けた施策

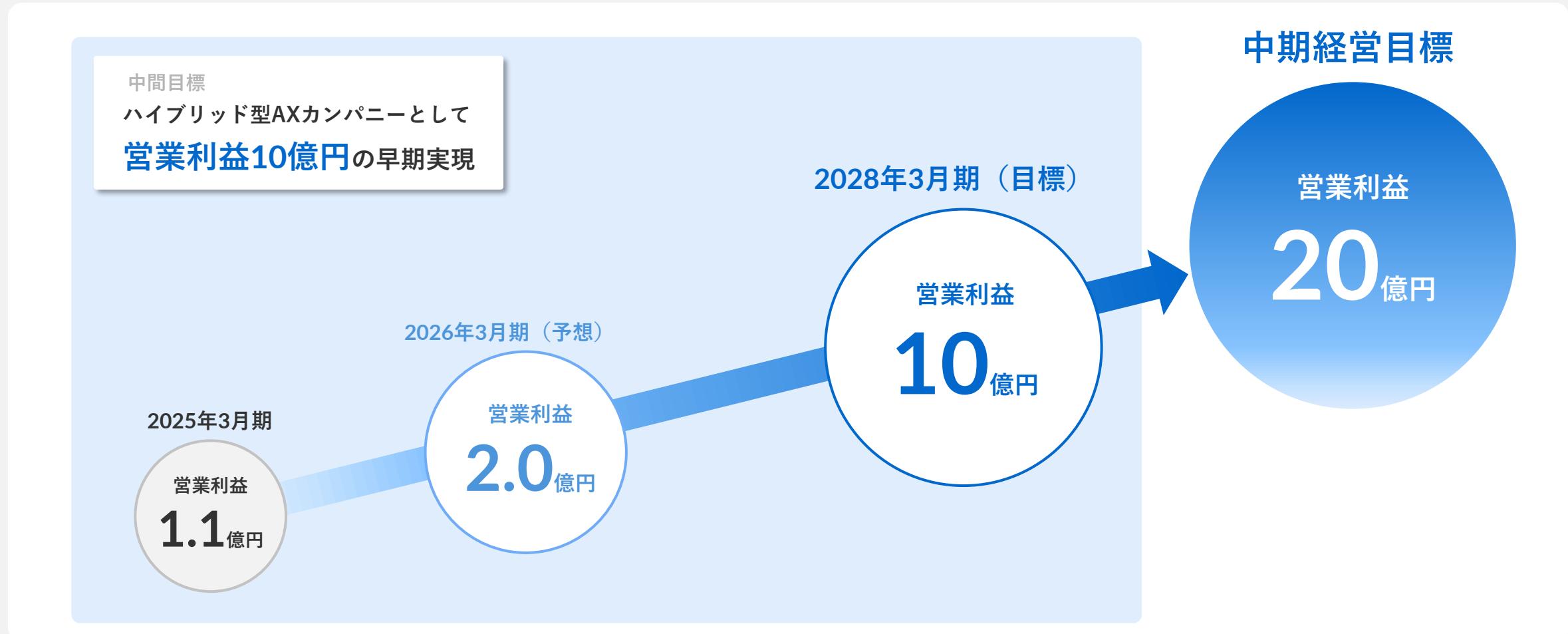
株価向上に向けた取り組みとして「事業の成長」に加えて「株主還元策の強化」を実施中。全ての施策において、3Q時点で予想通り、または予想を上回るペースで進捗。

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%	3Q 売上高 成長率 +25%	 好調（予想以上）
収益性の向上	営業利益 2億円	3Q 営業利益(投資除く) 2.2億円	 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 <u>実施予定</u>	 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 <u>想定内</u>	 堅調（予想通り）
自己株式取得	取得価額（上限） 1億円	2月13日から 買い付け開始	

*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**

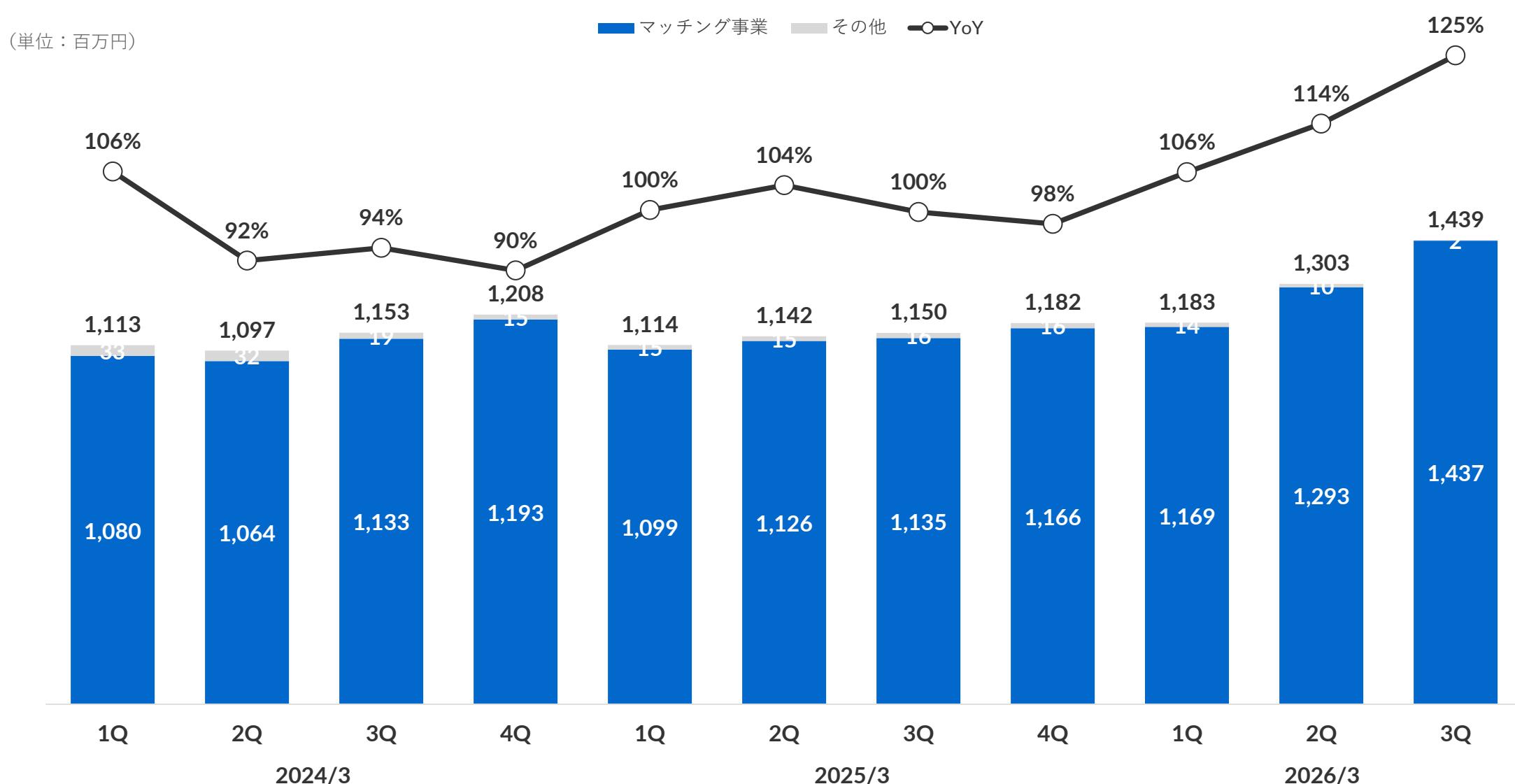
1 業績詳細

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

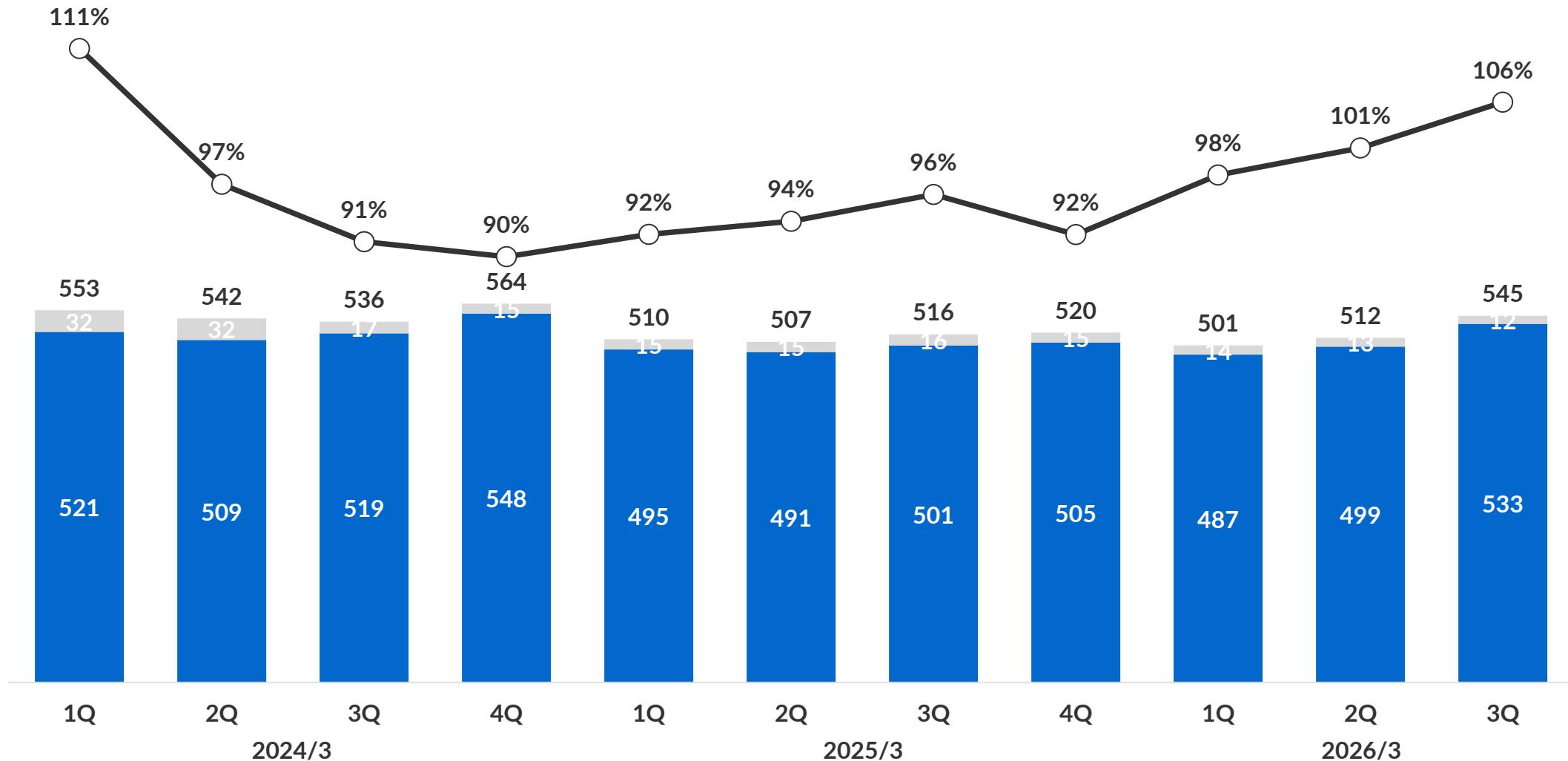
四半期での売上高推移（連結）



四半期での売上総利益推移（連結）

(単位：百万円)

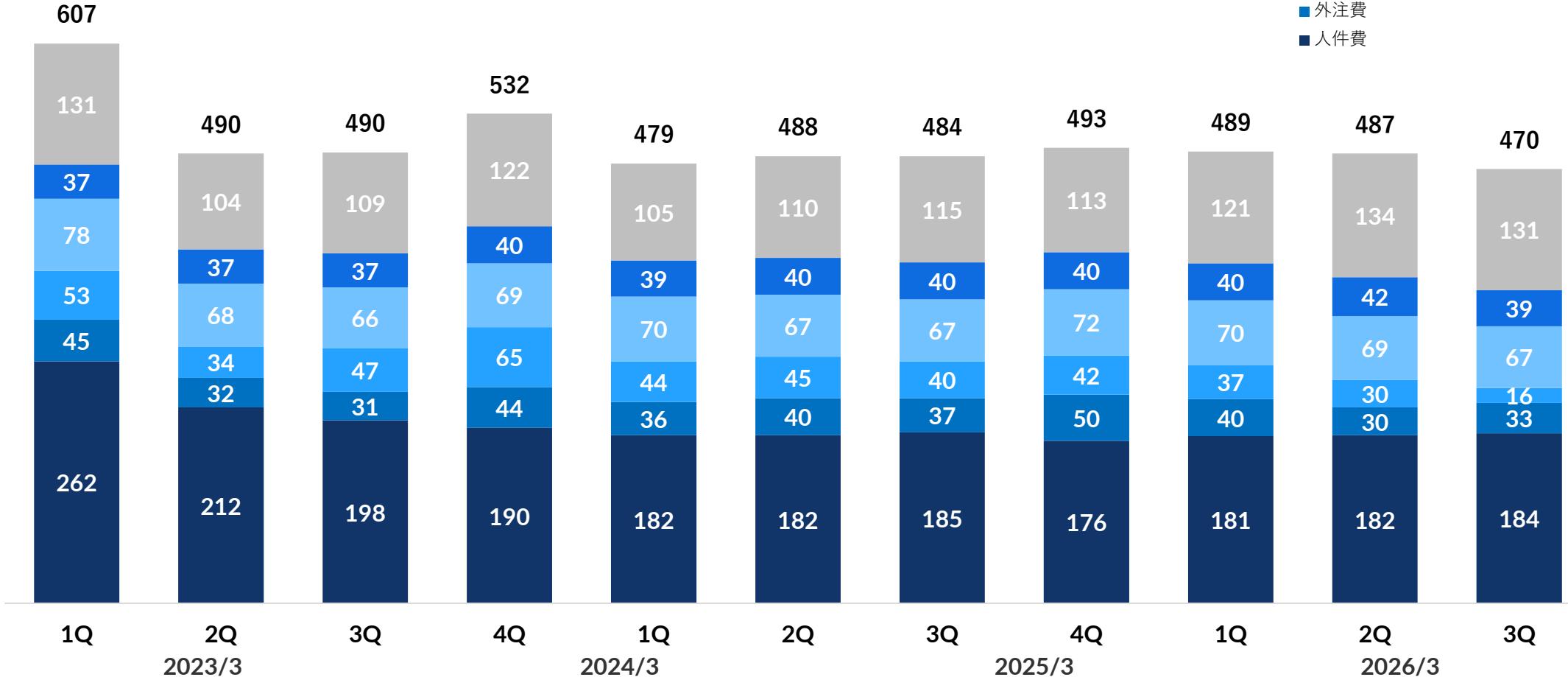
マッチング事業 その他 YoY



四半期での販管費推移（連結）

(単位：百万円)

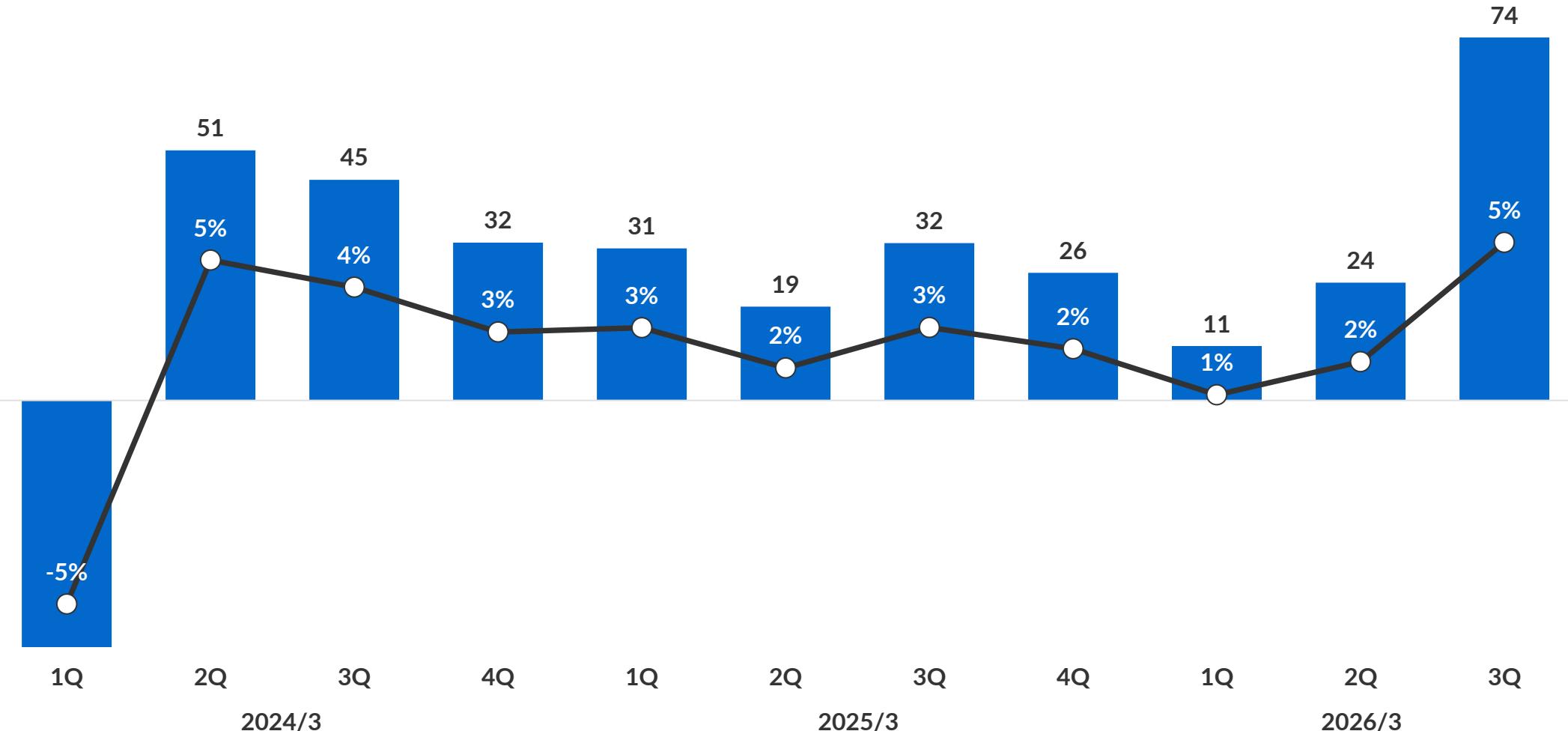
- その他(地代家賃・監査報酬等)
- のれん・減価償却費
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



四半期での営業利益推移（連結）

(単位：百万円)

■ 営業利益 ● 売上高営業利益率

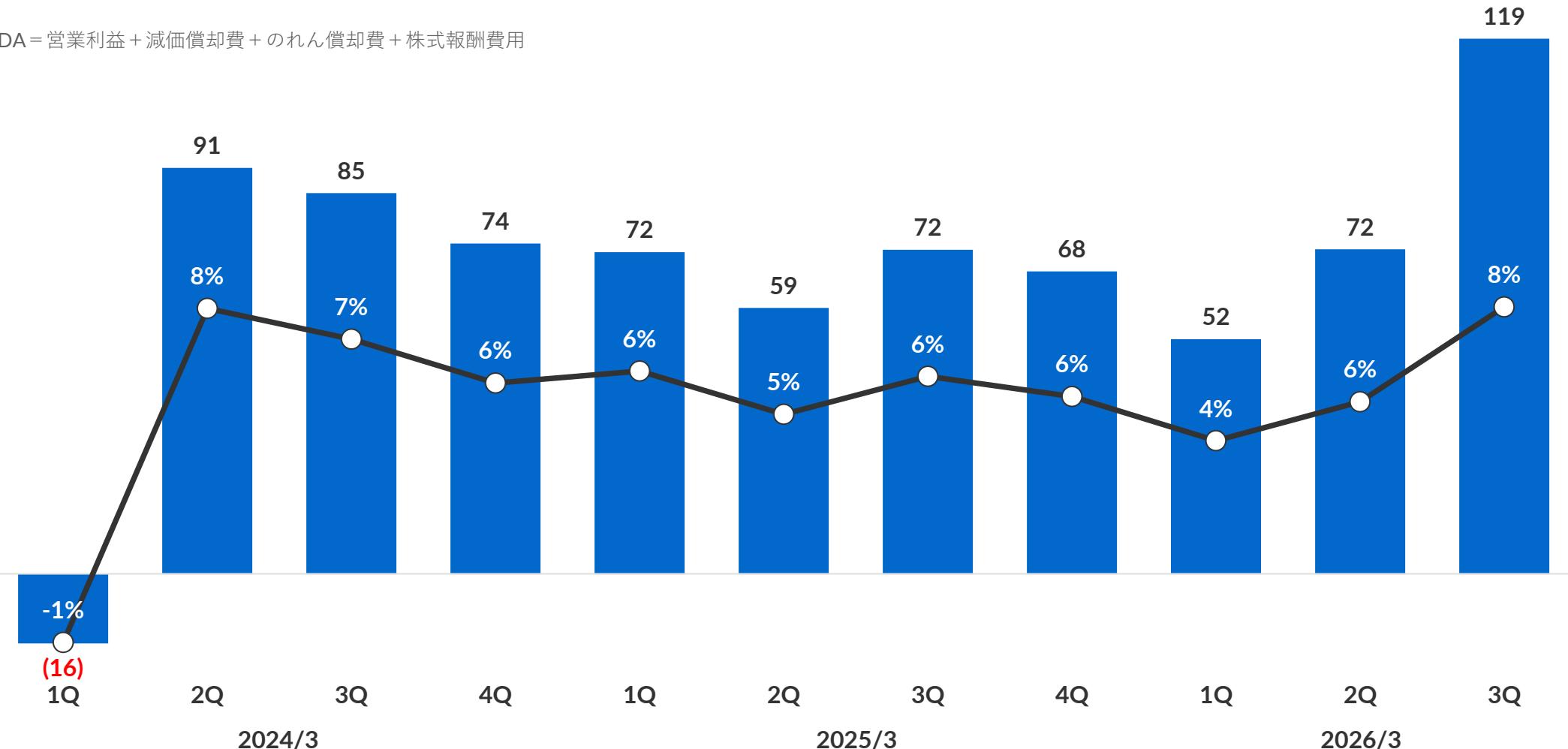


四半期でのEBITDA*推移（連結）

(単位：百万円)

■ EBITDA ● 売上高EBITDA率

*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用



四半期での業績推移（セグメント別）

(単位：百万円)	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	3Q	
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	2,689
	その他	262	234	228	231	78	75	61	56	53	53	51	52	47	42	41
	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	533
	その他	68	70	75	67	32	32	17	15	15	15	16	16	15	13	13
	共通・連結調整*	-2	-2	-2	-2	0	0	0	0	0	0	-1	-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	190
	その他	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0	-4	-4	0	1	0	1	1
	共通・連結調整*	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152	-114	-104	-113	-127	-131	-122	-117

*)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

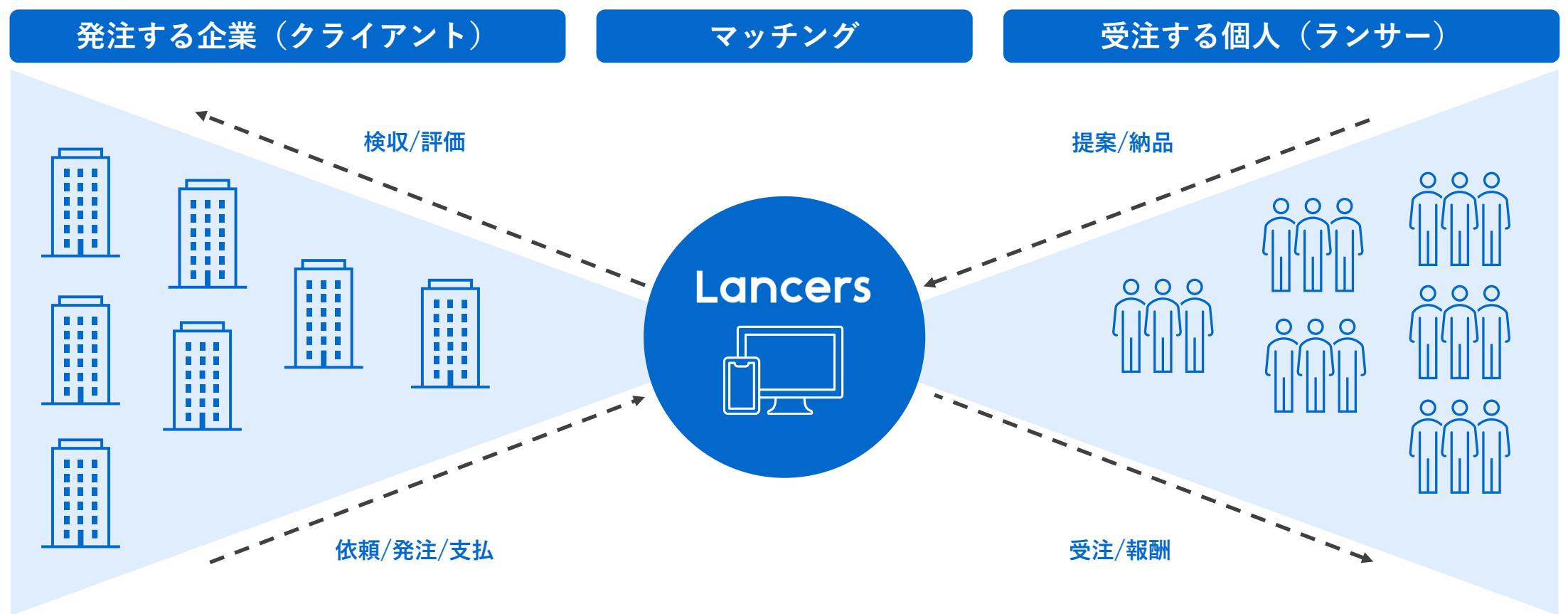
- 社員160名

- 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

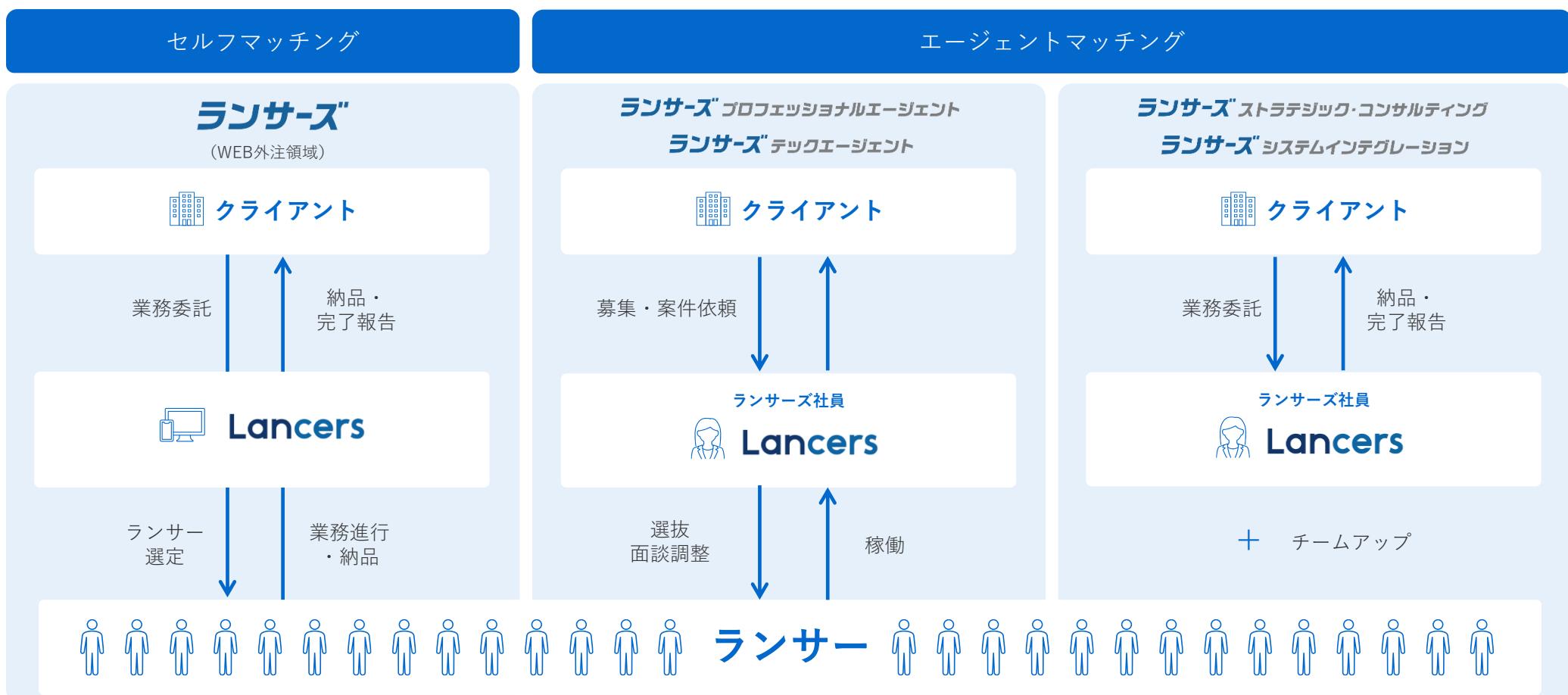
ビジネスモデル

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。



| サービスの概要：各サービスモデルごとの売上計上方法

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。



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*

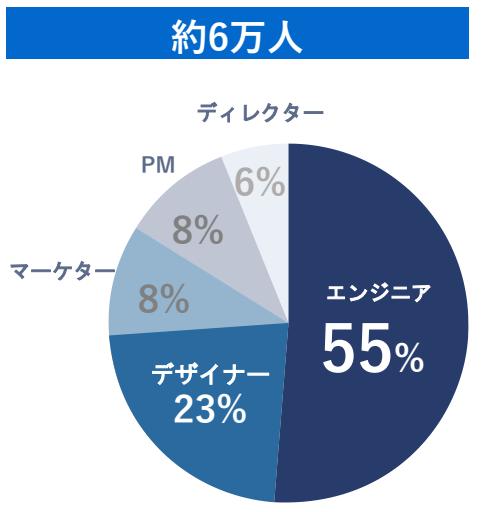
ライター

記事作成

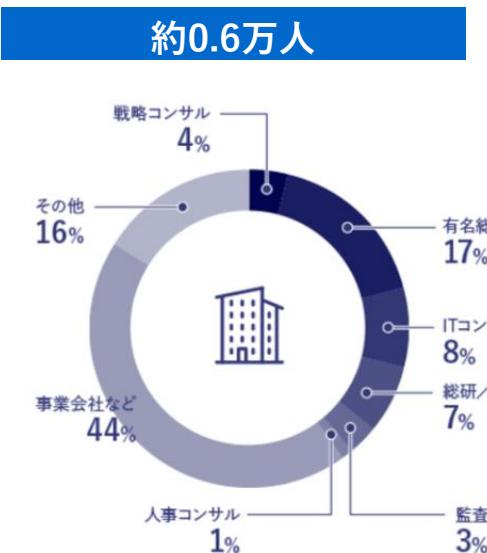
記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字 *

*)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



エンジニア	デザイナー	PM・ディレクター	マーケター
Java	Photoshop	企画・設計	市場調査
Ruby	Illustrator	プロジェクト管理	Web解析
Scala	UI/UX	予算管理	SEO/SEM
C#	Sketch	品質管理	データ分析
Kotlin	XD	人員編成	広告運用
Javascript	DTP	ディレクション	SNS運用
HTML	CG/3D	顧客折衝	コンテンツ制作
SQL	映像制作	ドキュメント作成	メールマガジン
インフラ			

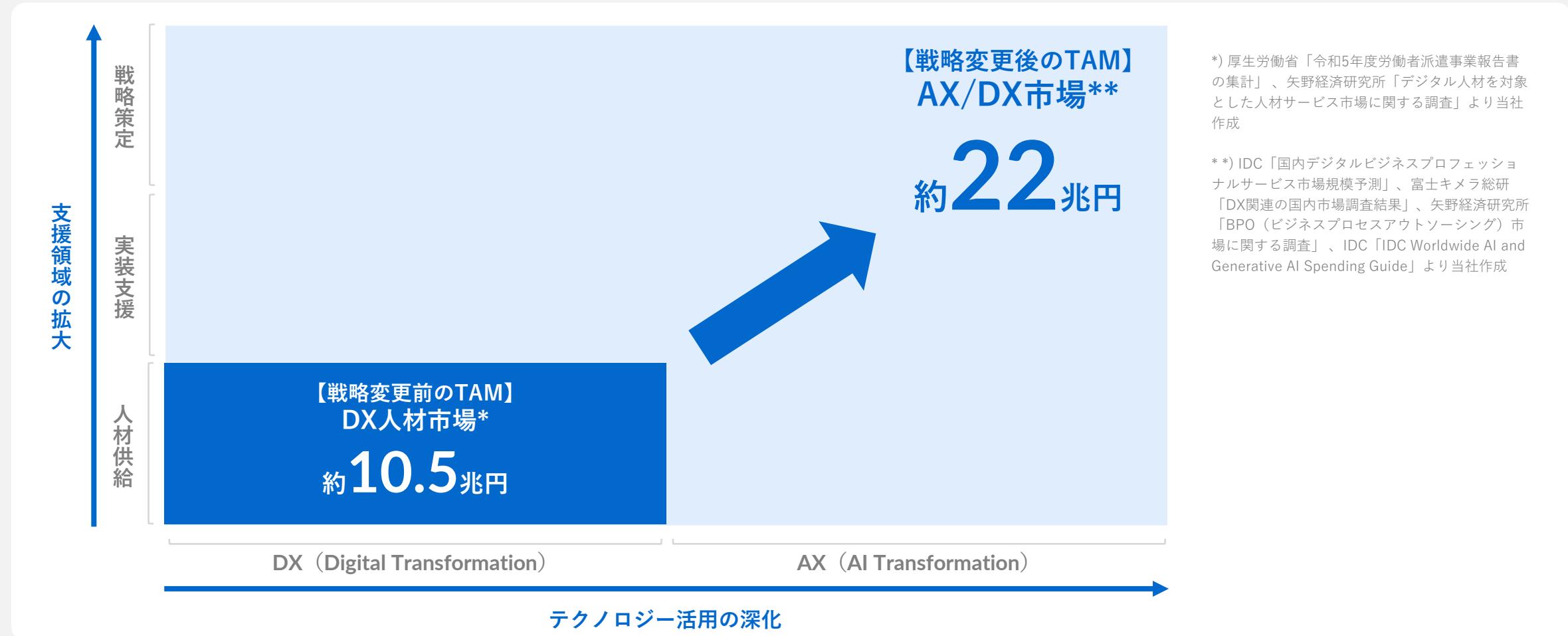


戦略系 (30%)	オペレーション系 (25%)	IT系 (35%)	バックオフィス系 (10%)
経営企画支援 <ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画の作成 市場動向調査 デジタル化戦略の立案 	業務改革 <ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンの効率化 営業プロセスの改革 業務フローの標準化 	基幹システムの導入 <ul style="list-style-type: none"> SAP導入のPMO MD/在庫管理システム刷新 コーポレートシステム刷新 	組織／人事制度 <ul style="list-style-type: none"> 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
新規事業立ち上げ <ul style="list-style-type: none"> フィジビリティ検証 事業計画の作成 ステークホルダーとの討議 	マーケティング <ul style="list-style-type: none"> 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 	Web・アプリ開発 <ul style="list-style-type: none"> Webサービスの改修 スマートアプリの設計開発 ロボット用アプリの設計開発 	財務／会計 <ul style="list-style-type: none"> 会計業務の可視化/改善 IPO支援 財務データの分析支援
M&A支援 <ul style="list-style-type: none"> 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 	データ活用 <ul style="list-style-type: none"> 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戦略の検討・推進 <ul style="list-style-type: none"> 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 	法務 <ul style="list-style-type: none"> 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**

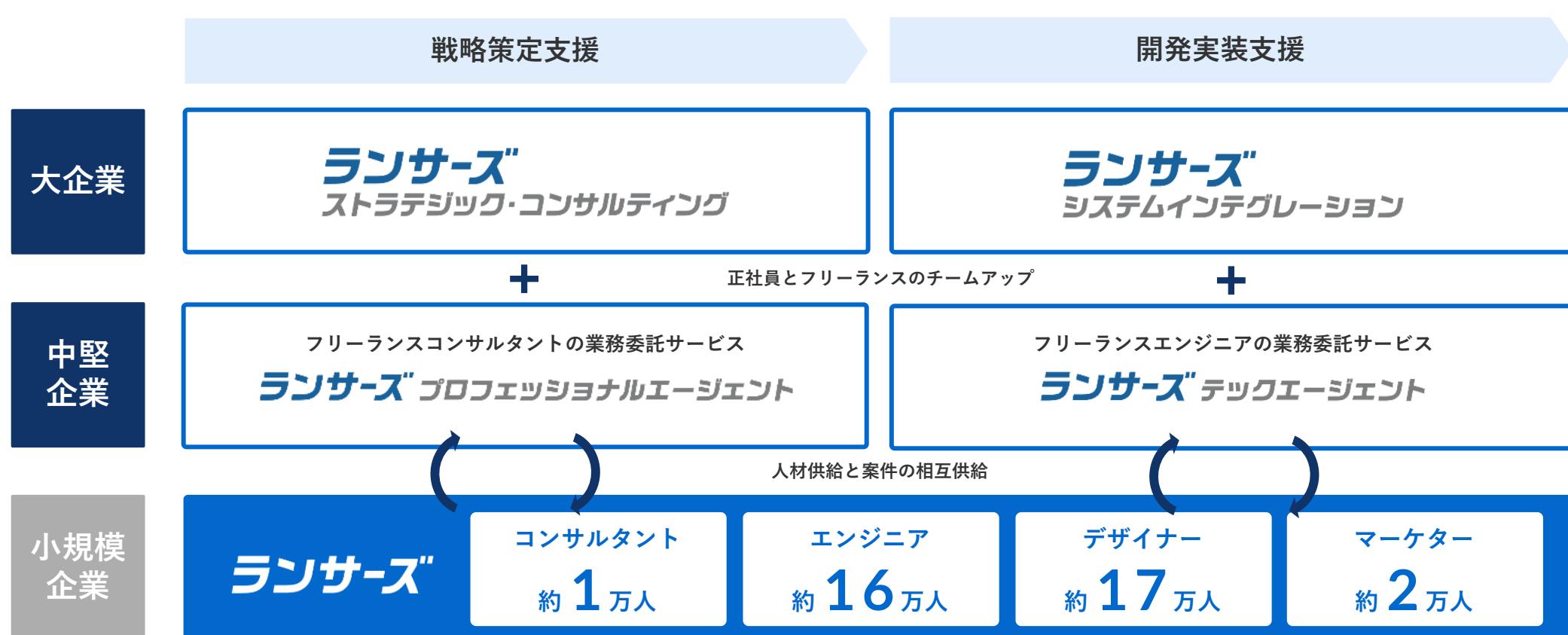
ランサーズがアプローチする市場イメージ

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。



| 新しい働き方を啓蒙・発信する「Lancer of the Year」

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。



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

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ヶ月先まで変更可能

収支の状況にあわせて、お支払いを最長6ヶ月先に変更できる
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

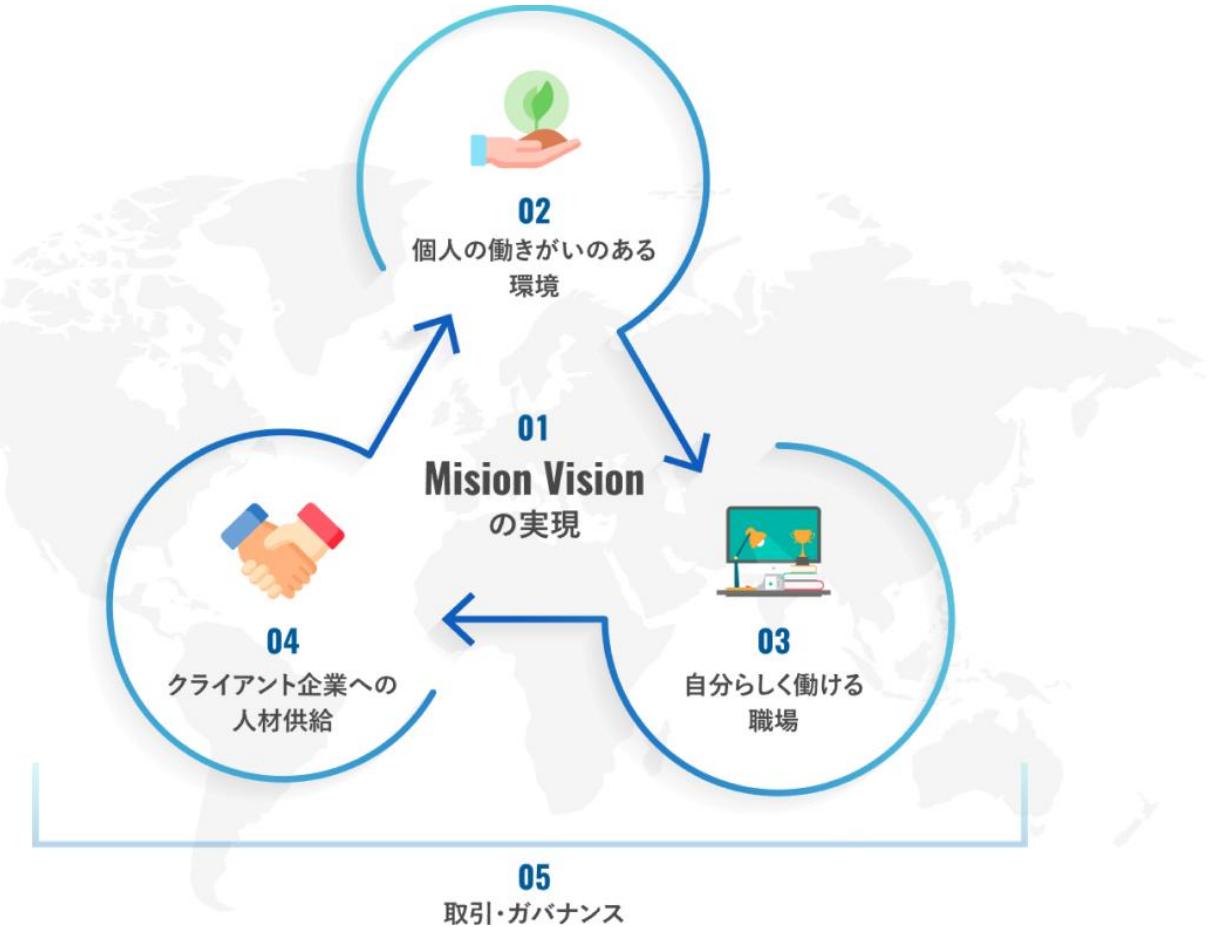
フリーランスならではのリスクから事業を守る賠償責任保険をはじめ、
さまざまなサービスを気軽に・お得にご利用可能

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ー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/隨時	<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

