

# 2026年3月期 通期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

(前期)

2026年3月期  
業績結果

売上高 前年同期比  
**54.4**億円 + **19**%

営業利益 前年同期比  
**2.0**億円 + **84**%

過去最高の売上高・営業利益を達成し、再成長軌道に回帰

営業利益は前年同期比 +84.4%と、売上成長を上回る利益成長を実現

- 2025年5月新設のコンサル事業「Lancers Strategic Consulting」は 単月黒字化。
- テックエージェント・コンサルエージェントの大幅増益が営業利益倍増を牽引。
- プラットフォームは AI活用による効率化とAI需要の補足で収益拡大へシフト。
- 既存事業の安定収益基盤を土台に、新たな収益創出への成長投資を着実に実行。

(今期)

2027年3月期  
業績予想

売上高 前年同期比  
**63.0**億円 + **16**%

営業利益 前年同期比  
**3.0**億円 + **49**%

新規事業への投資を織り込みながら、最高益 3.0 億円 (+49%) を計画

コンサル黒字化+エージェント高収益化で、営業利益率 4.8% へ

- マッチング事業(プラットフォーム&エージェント)は AI需要を補足し収益性向上。
- 新規のコンサルティング&ソリューションは 投資しながらも更なる収益拡大へ。
- プラットフォーム登録顧客と人材の循環モデルによる収益化拡大サイクルを強化。
- 利益体質への構造転換を背景に、2027年3月期は増配予想。株主優待も継続予定。
- 経営目標の達成に向け、次回決算発表(2026年8月)よりKPIを段階的に開示予定。

1 2026年3月期 通期 決算概要

2 今後の成長戦略

3 2027年3月期 業績予想

## 業績サマリー

過去最高の売上高・営業利益を達成し再成長軌道に回帰。

営業利益は前年同期比 +84.4 %と、売上成長を上回る利益成長を実現。

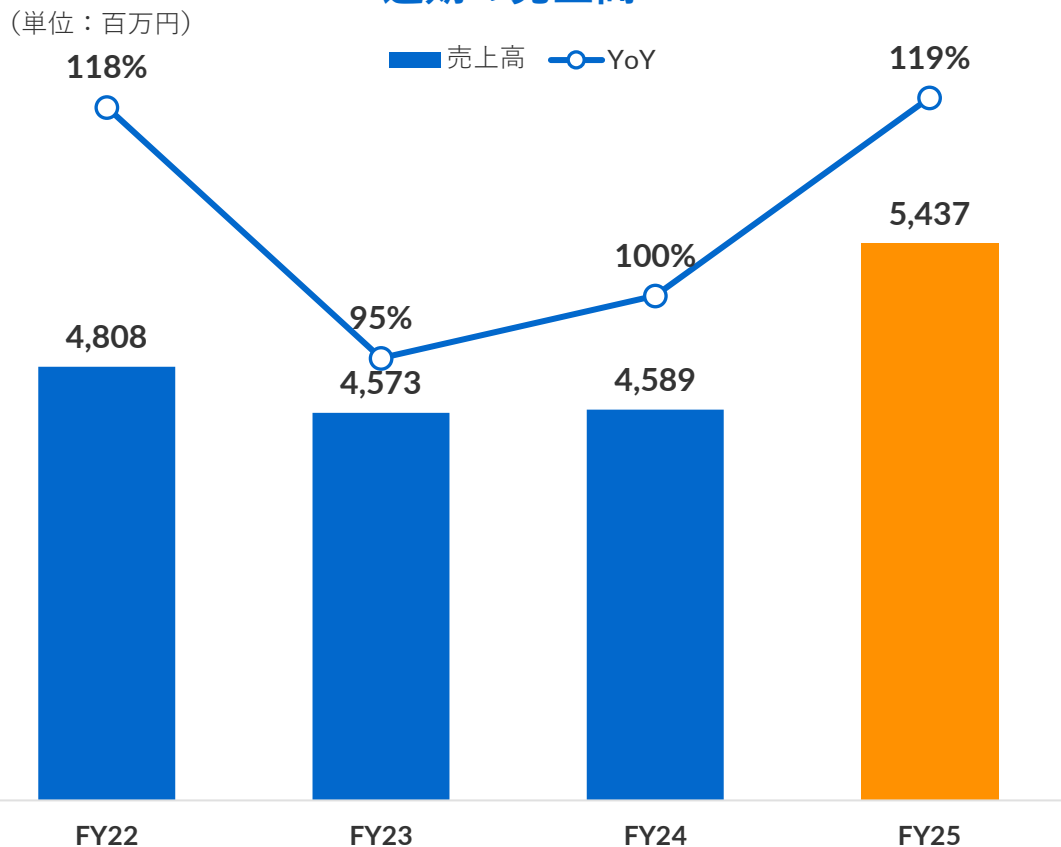
(単位：百万円)	2026年3月期 (通期)	2025年3月期 (通期)		2026年3月期 (予想)	
	実績	実績	増減率	予想	達成率
売上高	<b>5,437</b>	4,589	<b>+18.5%</b>	5,048	<b>107.7%</b>
売上総利益	<b>2,128</b>	2,054	+3.6%	2,161	98.5%
EBITDA	<b>378</b>	270	<b>+39.5%</b>	-	-
営業利益	<b>201</b>	109	<b>+84.4%</b>	200	<b>100.6%</b>
経常利益	<b>207</b>	115	<b>+79.5%</b>	209	98.9%
当期純利益	<b>91</b>	176	△48.5%	200	46.5%

\*MENTA株式会社に係るのれんの未償却残高の全額 90 百万円を特別損失として計上。今回の特別損失の計上にかかわらず、本業によるキャッシュ創出力および財務基盤は健全であります。

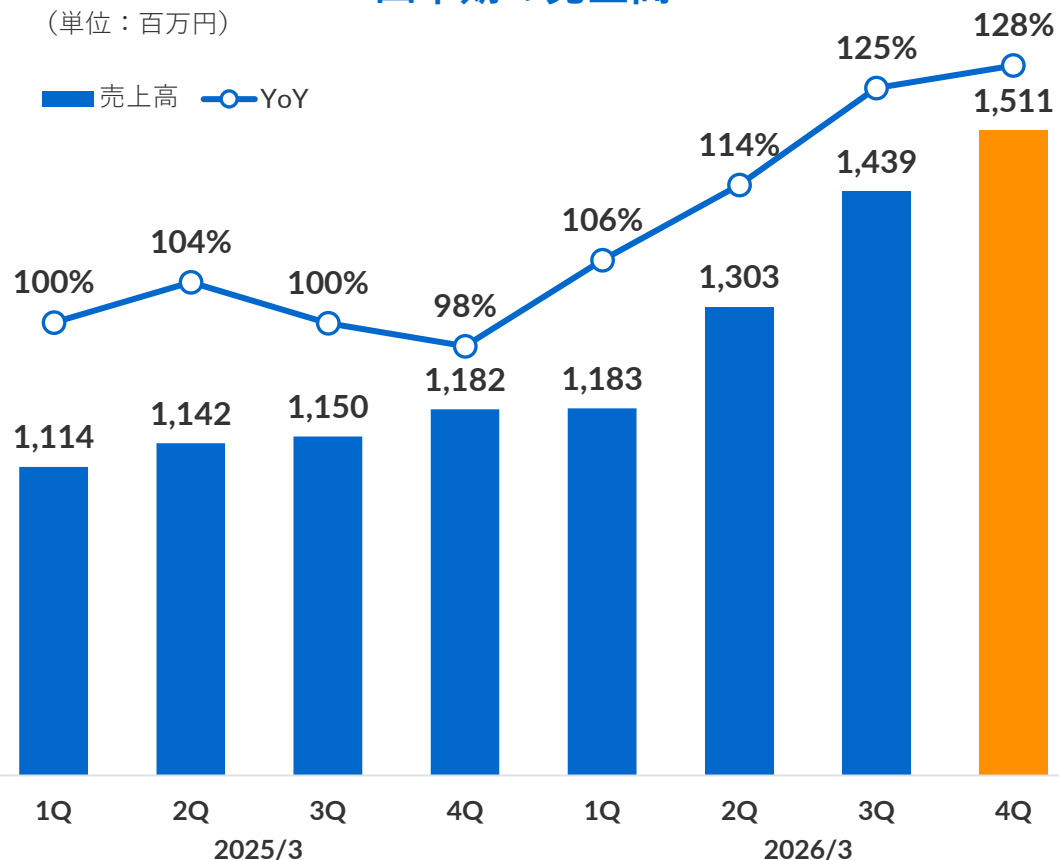
## 売上高の推移

売上高は過去最高の 54.4 億円で前年比 +19% 成長。停滞期を脱し、3 年ぶりに本格成長へ回帰。4Qは前年同期比 +28% と更に成長加速。来期も成長モメンタムを継続して高成長を見込む。

### 通期の売上高\*



### 四半期の売上高\*

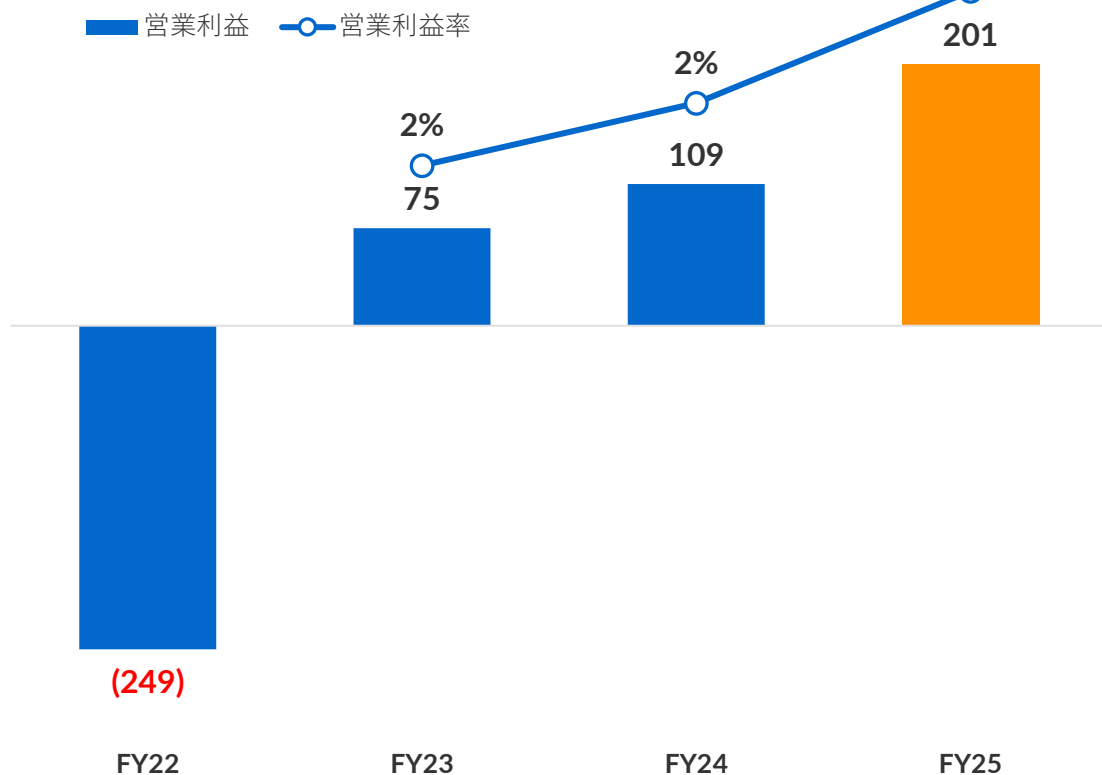


## 営業利益の推移

営業利益は過去最高の 2.0 億円と前期比 +0.92 億円の大幅増益。営業利益率 +3.7 %と収益性向上。売上高増加率 +19% に対して営業利益増加率 +84% と固定費を吸収して利益が拡大する構造へ。

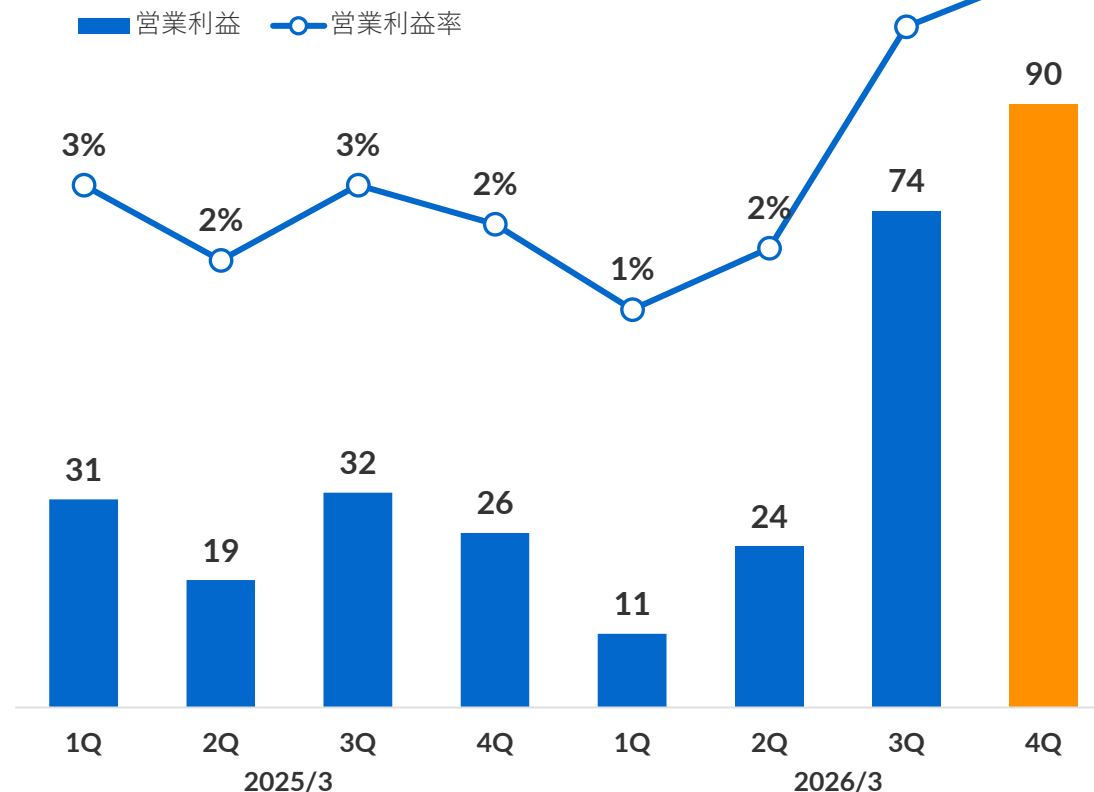
### 通期の営業利益\*

(単位：百万円)



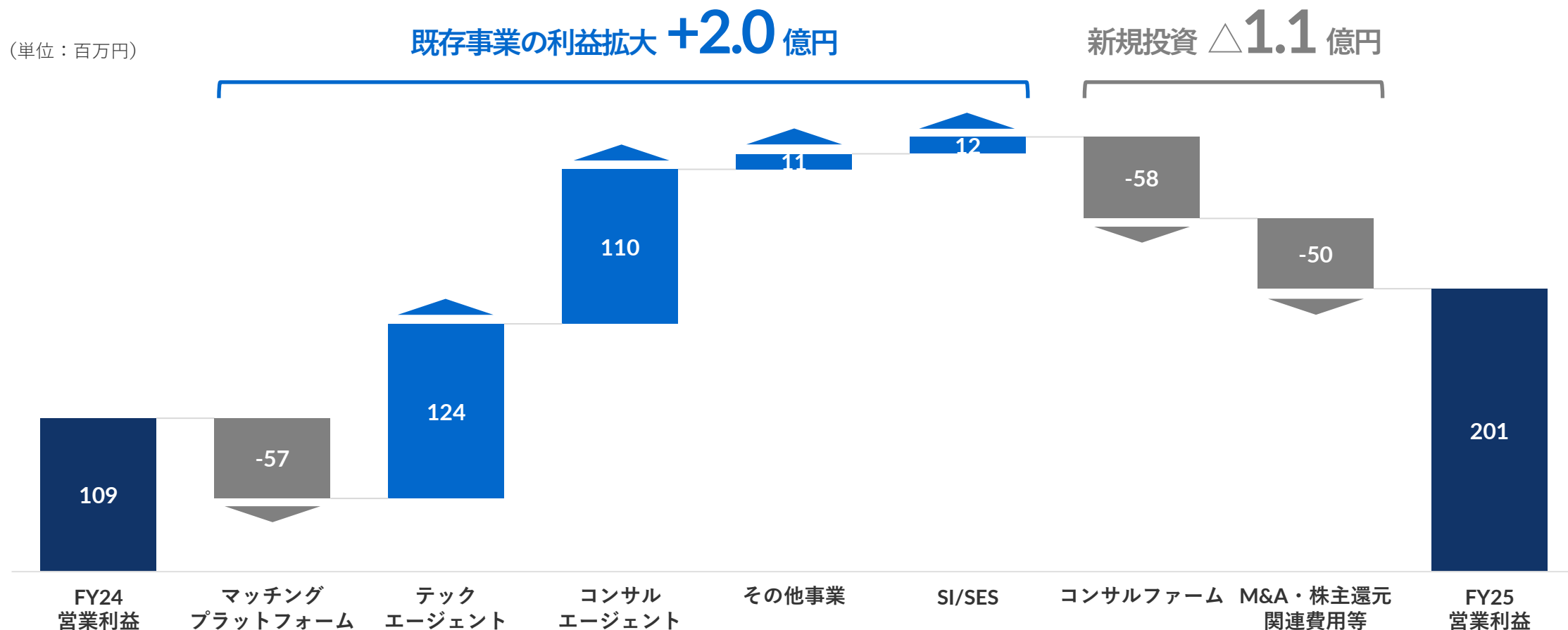
### 四半期の営業利益\*

(単位：百万円)



## 営業利益 +84% 増益の構造分解

エージェント事業の利益拡大でコンサル事業へ投資しながら増益。コンサル事業は単月黒字化。AI活用による効率化で事業生産性が大幅向上し、安定収益基盤の上に成長投資を着実に実行中。



1 2026年3月期 通期 決算概要

2 今後の成長戦略

3 2027年3月期 業績予想

# ランサーズの目指す姿：「人材」と「AI」を融合した『ハイブリッド型AXカンパニー』として日本産業をアップデート

業界知見を持つ330万人のフリーランスとAI実装に精通した1万人のAIEキスペートが強み。  
業界特有の経験や知見とAI実装力を掛け合わせて、あらゆる業界の企業課題を解決。

## 圧倒的なフリーランス人材基盤

あらゆる業界の経験・知見を持った

# 330万人のフリーランス

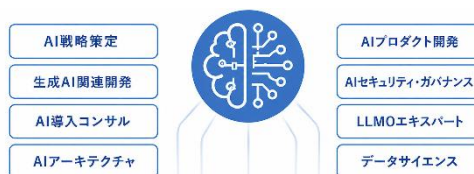


多様な業界・業務の経験と知見を保有  
現場を知り尽くした専門性

## AI実装のエキスパート集団

AI実装に精通した

# 1万人のAIEキスペート



AIを”使える”から”使いこなす”へ  
戦略策定から運用までを伴走支援する実装力

## ランサーズの提供価値

特定領域の経験・知見 × AI実装力で

# 企業の課題を解決



経営/事業戦略の高度化  
業務プロセスの抜本変革  
データ活用による価値創造  
AI活用の現場実装・定着

“必要な人材”を”必要な時”に”必要なだけ”  
企業の予算とニーズに応じた柔軟性

## ランサーズの新しい事業構造：上流・中流・下流の3層シナジー

登録330万人のプラットフォームから各事業に顧客や人材を供給する生産性の高い事業構造。  
コンサル事業のフリーランスの95%、エージェント登録人材の約70%がプラットフォーム経由。



コンサル事業「Lancers Strategic Consulting」は1年で単月黒字化。FY26は通期黒字化を見込む。  
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。

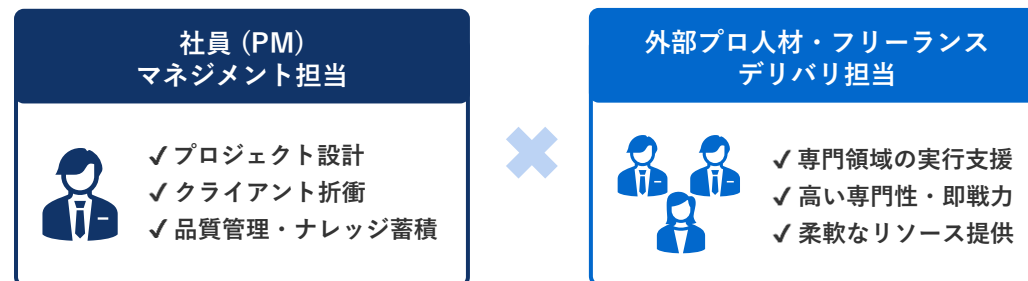
### Lancers Strategic Consultingの重要指標

2025年5月設立以降10カ月で急速に事業規模を拡大中

	FY25	詳細
売上高	2億円	社員+フリーランスで幅広い案件を柔軟に支援
営業利益	単月黒字化	設立10カ月で黒字転換 FY26通期黒字を見込む
社員コンサル数	10名	FY26 +10名~採用見込む
AI関連売上高比率	35%	FY25期中平均の割合 FY26は50%程度を見込む

### 社員+フリーランス「ハイブリッドチーム」の構造

社員コンサルタント数に比例して外部人材稼働が増加するスケラブルなモデル



### ハイブリッドチームの特徴

社員コンサルがハブとなり、外部プロ人材・フリーランスの即戦力化と品質を担保

「裁量と実践」を求めて参画した大手ファーム出身者が戦略策定から実装まで支援







社員1人あたり外部人材稼働比率を1:5まで拡大予定（現在は1:1.5）

AI実用化の加速に伴い定型業務領域は需要縮小も、AI活用による効率化で収益性を維持。  
高付加価値のAI実装支援やAI導入コンサル領域の需要獲得により、更なる利益拡大を図る。

### タスク種別の需要変化

#### 拡大している領域

AI普及に伴い需要が急拡大

-  AI実装支援・AI導入コンサル
-  生成AI関連開発
-  プロダクト企画・PM案件
-  社員＋BP連携型 大型開発案件
-  SNS動画制作・映像編集
-  ナレーション・キャラクターボイス

#### 横ばい領域

発注量は維持も質・難易度が高度化

-  Webシステム開発・SaaS実装
-  印刷物・DTP・デザイン
-  アノテーション・データ整備
-  業務オペレーション支援
-  高品質なコンテンツ制作
-  営業代行・インサイドセールス

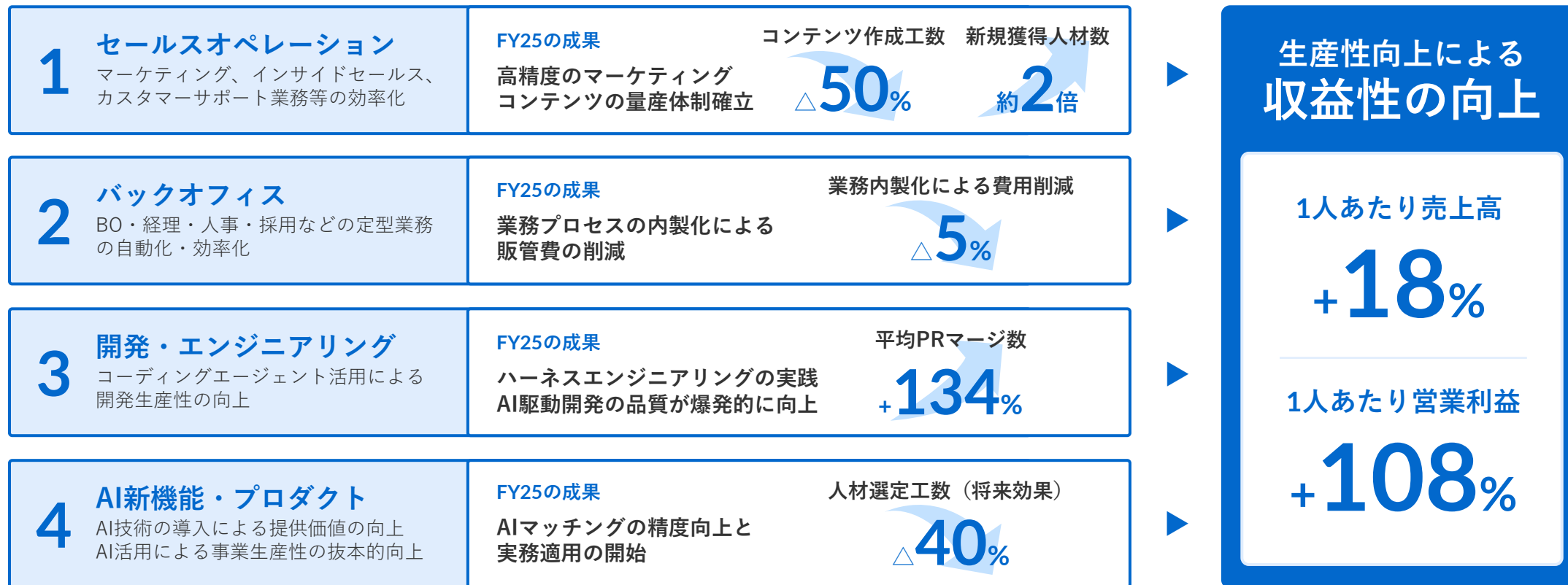
#### 縮小している領域

AI内製化・自動化により需要が縮小

-  単純な記事作成・データ入力
-  テンプレート的なライティング
-  定型バナー・素材作成
-  標準化された定型タスク
-  翻訳・通訳サービス
-  AI代替が進む単純作業全般

## 生産性向上：AI活用の浸透により外部人材を活用したスケーラブルな成長モデルが起動

全社的なAI活用により1人あたり売上高・営業利益が改善し、人員増に頼らない利益成長が始動。  
少数精鋭社員＋フリーランスの稼働拡大で利益拡大できるモデルが機能しはじめた。



1 2026年3月期 通期 決算概要

2 今後の成長戦略

3 2027年3月期 業績予想

## 2027年3月期の業績予想

売上高 63 億円 (前年同期比 +16%)、営業利益 3.0 億円 (前年同期比 +49%) を見込む。

	2026年3月期	2027年3月期 (予想)	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	5,437	6,300	+15.9%
営業利益	201	300	+49.1%
EBITDA	378	430	+13.8%
経常利益	207	270	+30.4%
当期純利益	91	250	+174.6%

## 2027年3月期のユニット別事業方針

マッチング事業（プラットフォーム&エージェント）が安定的な利益成長の基盤。  
コンサルティング&ソリューション事業は投資を実行し、下期の成長加速と収益性向上を目指す。

### 事業ユニット

### 事業方針

#### 安定収益

マッチング事業 - プラットフォーム領域

AIによる一部領域での発注縮小により売上高は減少も、AI活用による事業運営の効率化で収益性を維持。[AI領域の需要獲得で利益拡大](#)を図る。

#### 増収増益

マッチング事業 - エージェント領域

プラットフォームとのユーザー連携によるコンサルタント及びエンジニアの効率的な供給、コンサルティング&ソリューション事業との連携による高付加価値な提案で1社あたり売上高を拡大し[生産性の高い成長](#)を図る。

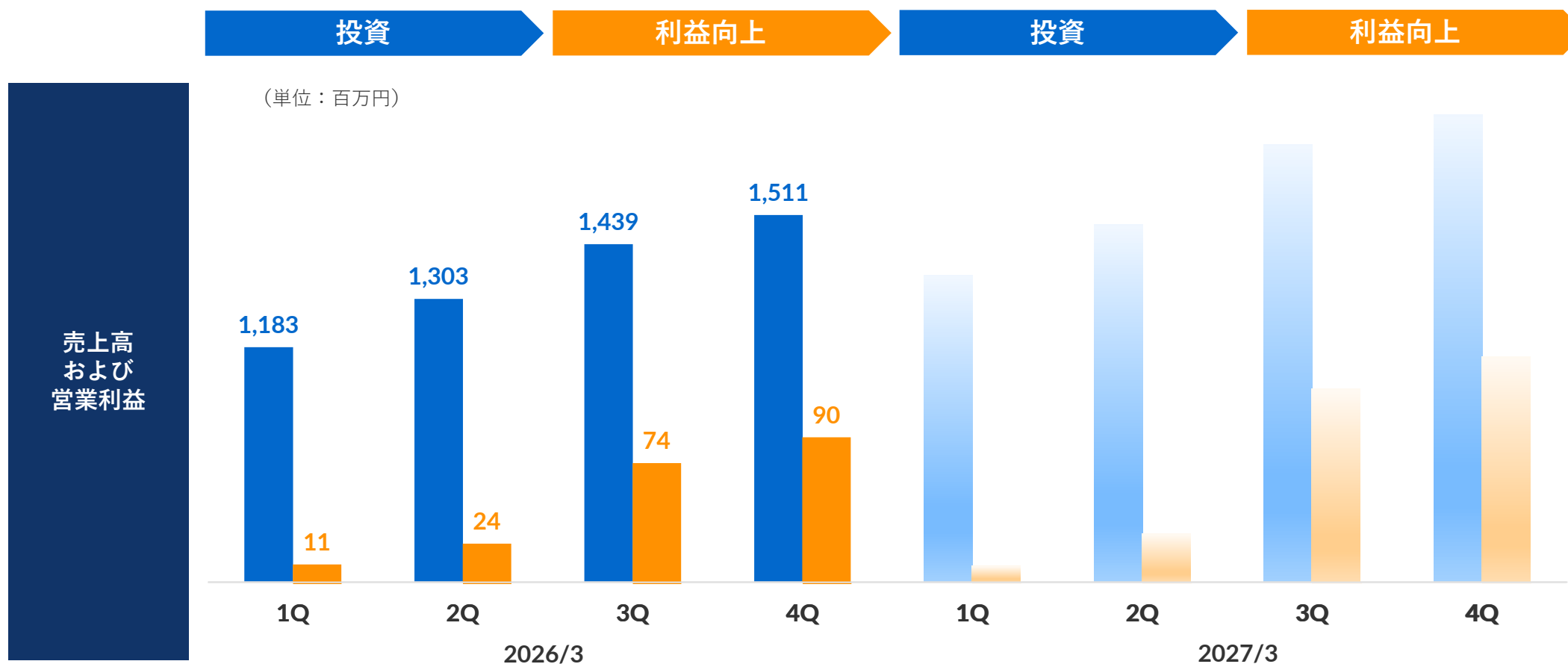
#### 投資&高成長

コンサルティング&ソリューション事業

再来期以降の営業利益の最大化を見据えてコンサル事業の[コンサルタント採用](#)および[AI関連新規事業への投資](#)を継続的に実行。

## ランサーズの営業利益向上サイクル

上期はコンサルティング&ソリューション事業への一時的な先行投資により、利益額は限定的。  
下期から利益貢献することで、3~4Qでは前年同期を上回る水準まで営業利益を引き上げる計画。



## 株価向上に向けた取り組み

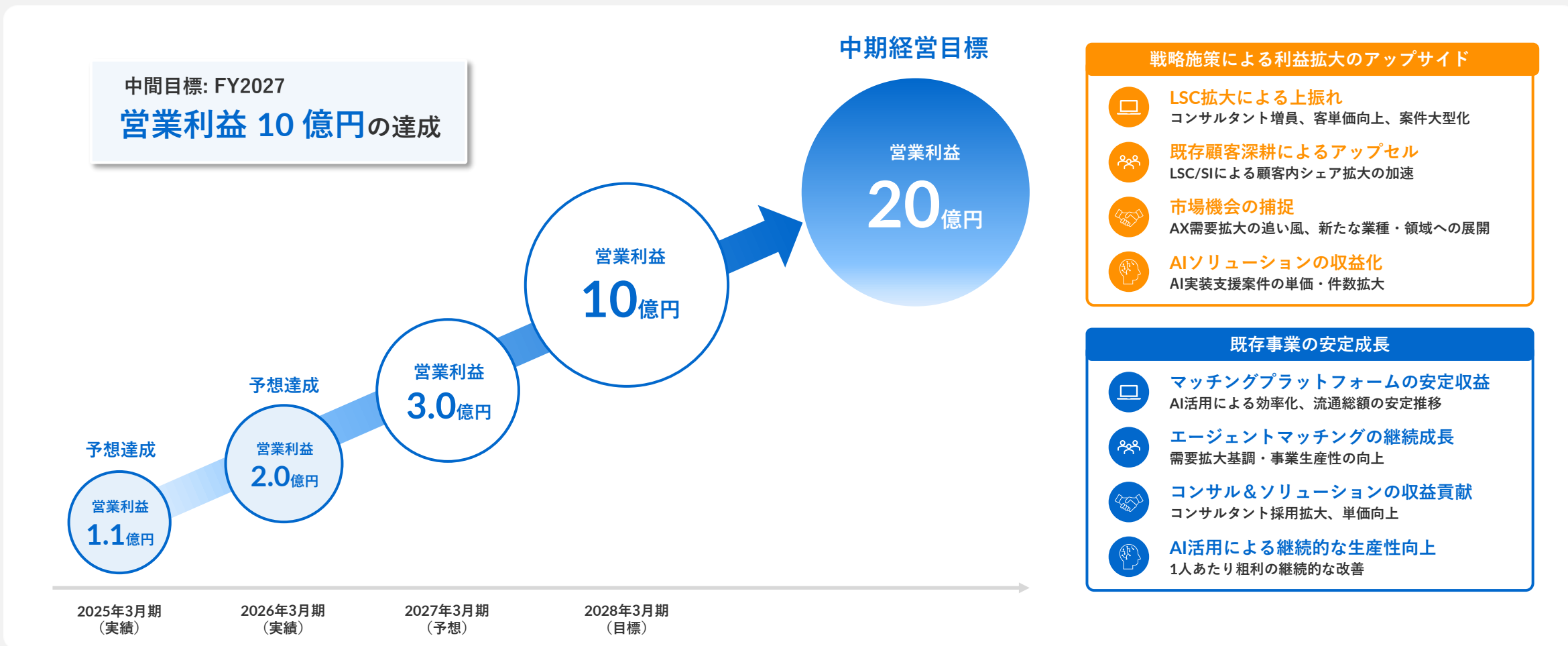
株価向上に向けた取り組みとして「事業の成長」に加えて「株主還元策の強化」を推進中。  
今期は過去最高の売上高と営業利益に加え、1株あたり配当金も増配を予想。

取組内容	2026年3月期 実績		2027年3月期 予想	
事業の成長 (売上高成長率)	売上高成長率 <b>+19%</b>	予想達成率 <b>108%</b>	売上高成長率 <b>+15%</b>	<b>過去最高予想</b>
収益性の向上 (営業利益)	営業利益 <b>2.0 億円</b>	予想達成率 <b>101%</b>	営業利益 <b>3.0 億円</b>	<b>過去最高予想</b>
配当 (1株あたり配当金)	<b>2 円</b>	予想通り実施	<b>3 円</b>	<b>増配予想</b>
株主優待 (デジタルギフト)	<b>8,000円*</b>	予想通り実施	<b>8,000円*</b>	<b>継続</b>
自己株式取得	取得価額（上限） <b>1 億円</b>	予定通り進捗	—	—

\*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。

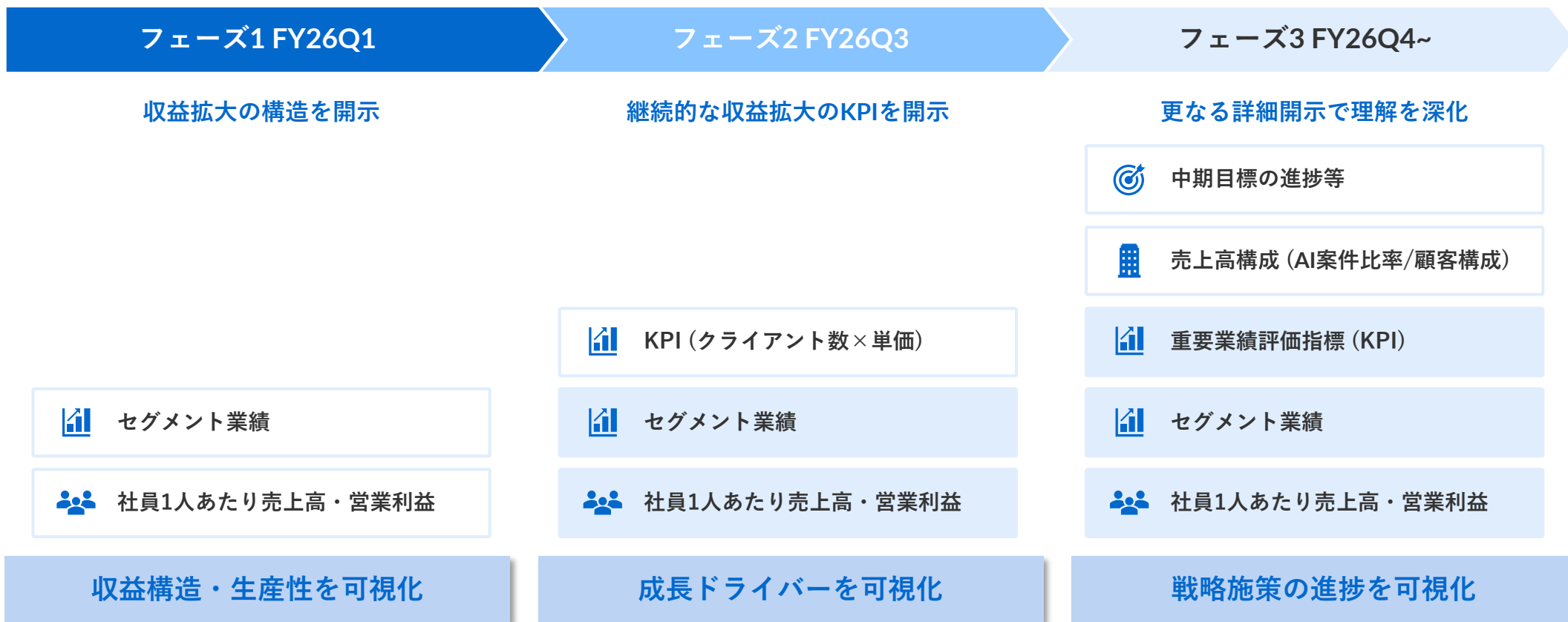
## 中期経営目標

営業利益 20 億円を中期経営目標とし、中間目標としてFY2027は営業利益 10 億円を目指す。  
既存事業の安定成長で 6~7 億円を確保、戦略施策で 3~4 億円を積み上げ営業利益 10 億円を実現。



## KPI開示ロードマップ：中期経営計画の実現に向けて段階的に開示内容を拡充

中期経営目標の達成に向け、重要経営指標を次回決算発表(2026年8月)より段階的に開示予定。

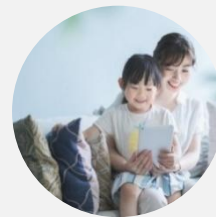




# 個のエンパワーメント

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



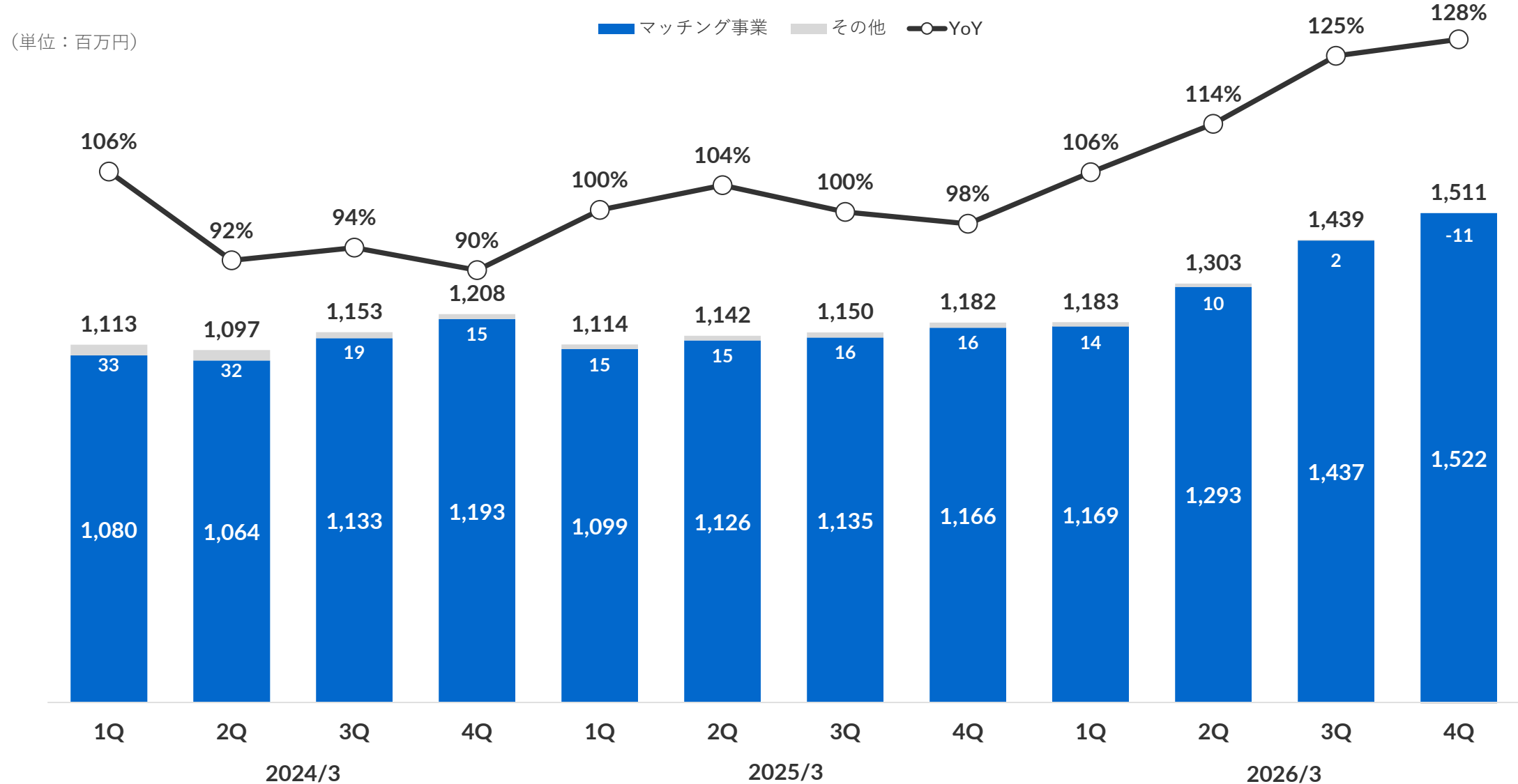
- 1 業績詳細
- 2 会社およびサービスの紹介
- 3 ランサーズの価値創造および事業リスク

# 1 業績詳細

## 2 会社およびサービスの紹介

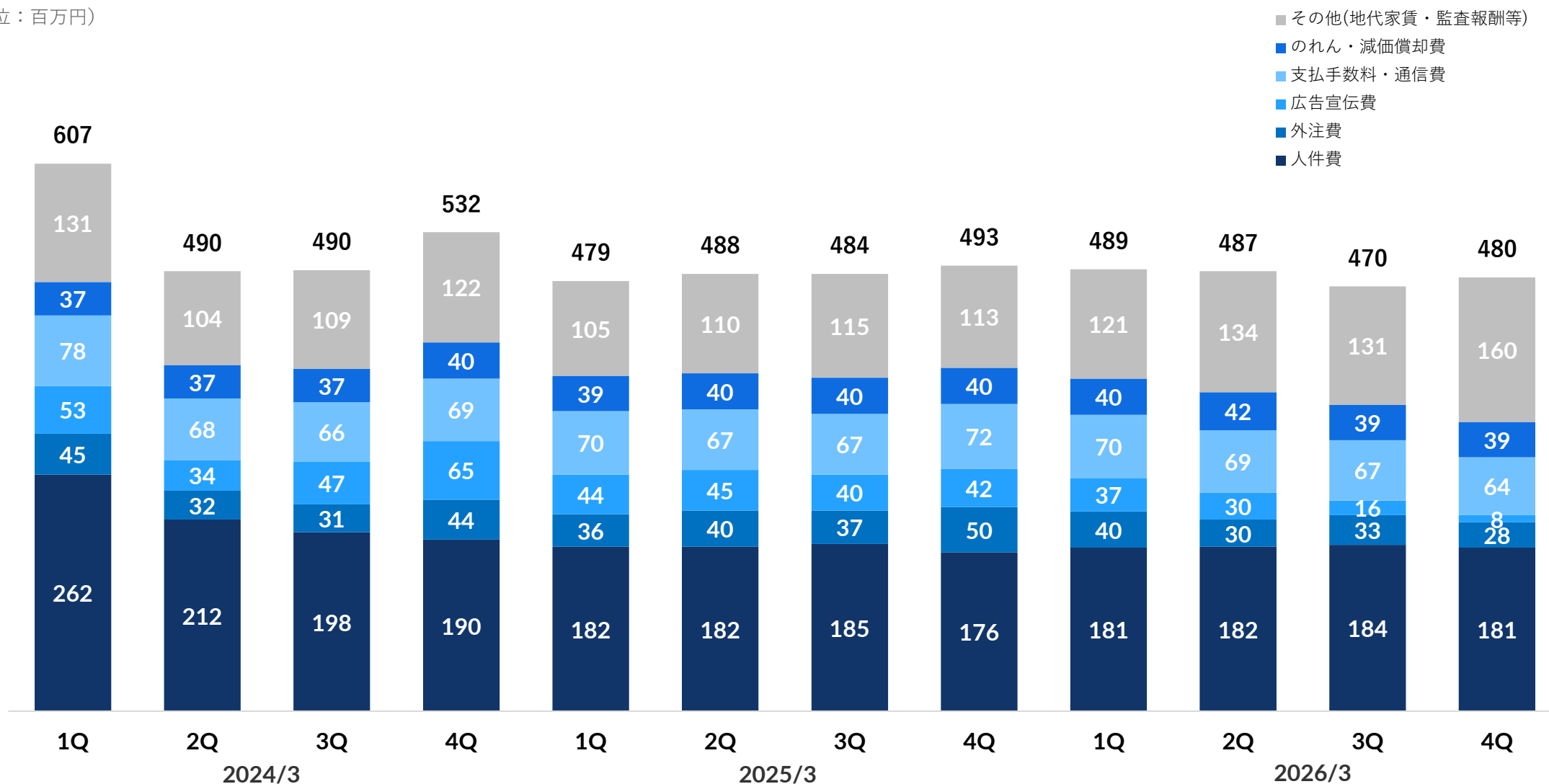
## 3 ランサーズの価値創造および事業リスク

## 四半期での売上高推移（連結）



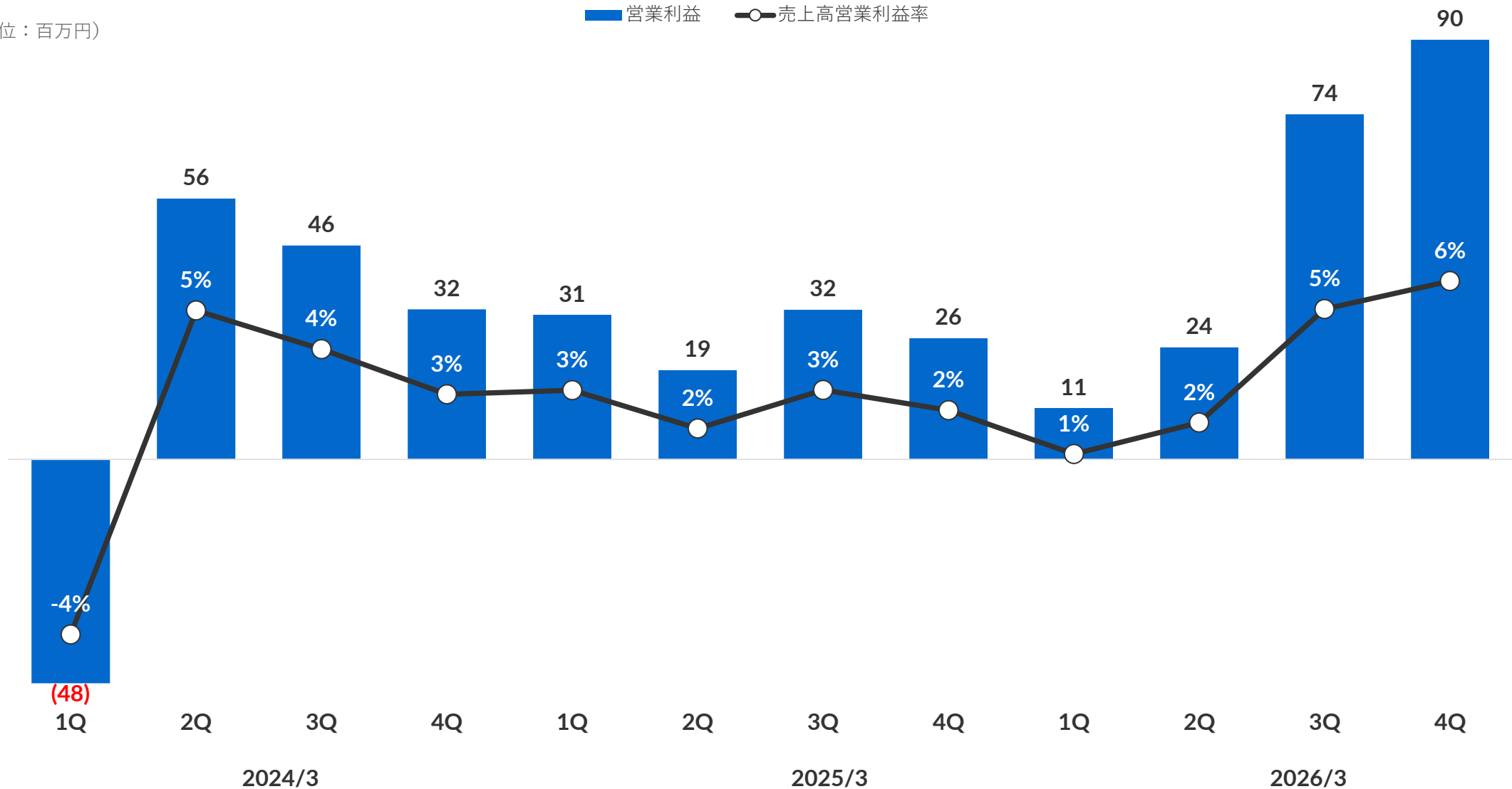
## 四半期での販管費推移（連結）

（単位：百万円）



## 四半期での営業利益推移（連結）

(単位：百万円)

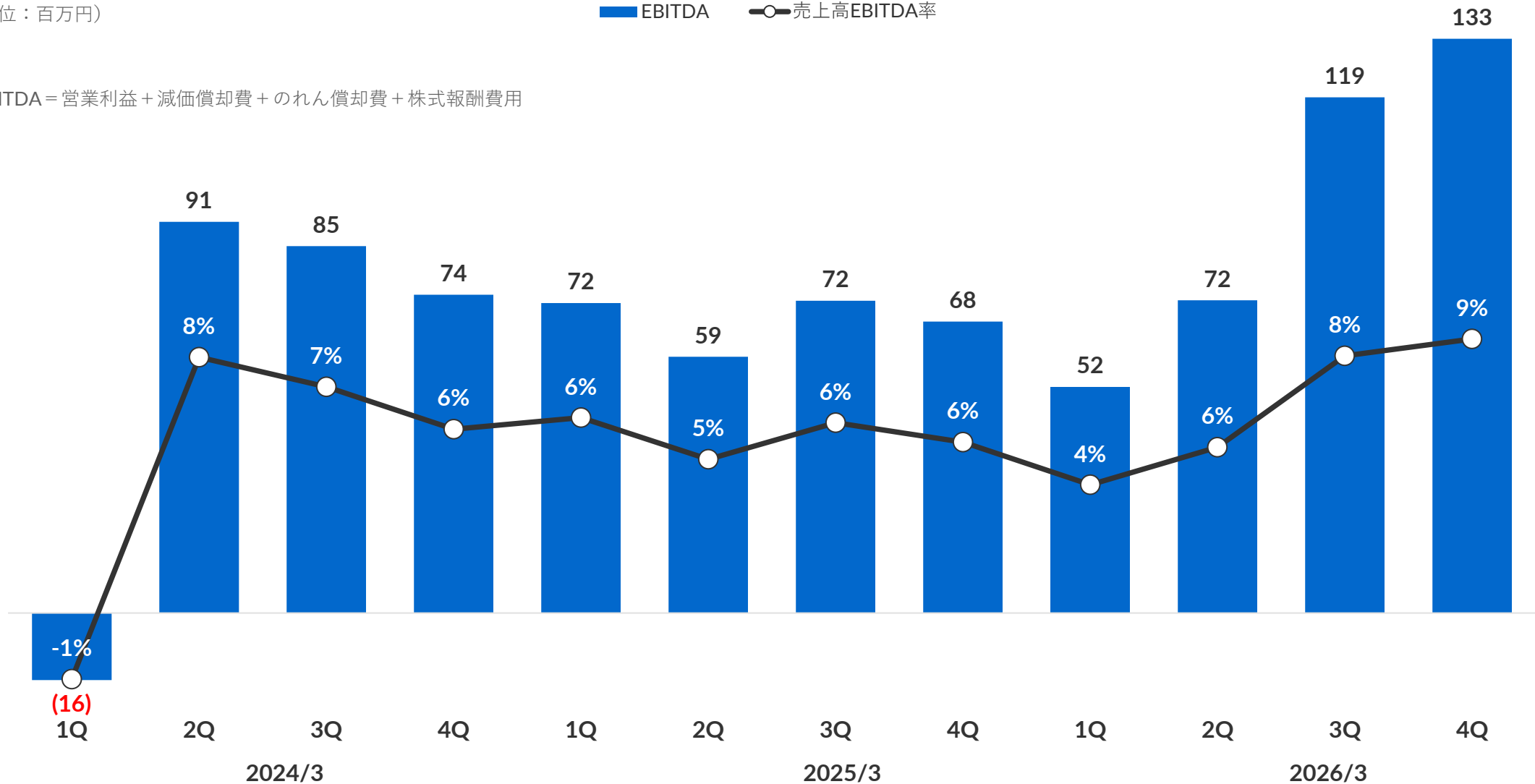


## 四半期でのEBITDA\*推移（連結）

（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）

		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	4Q
(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	2,689	2,749
	その他	262	234	228	231	78	75	61	56	53	53	51	52	47	42	41	38
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	238
	その他	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0	-4	-4	0	1	0	1	1	2
	共通・連結調整*	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152	-114	-104	-113	-127	-131	-122	-117	-150

\*)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 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

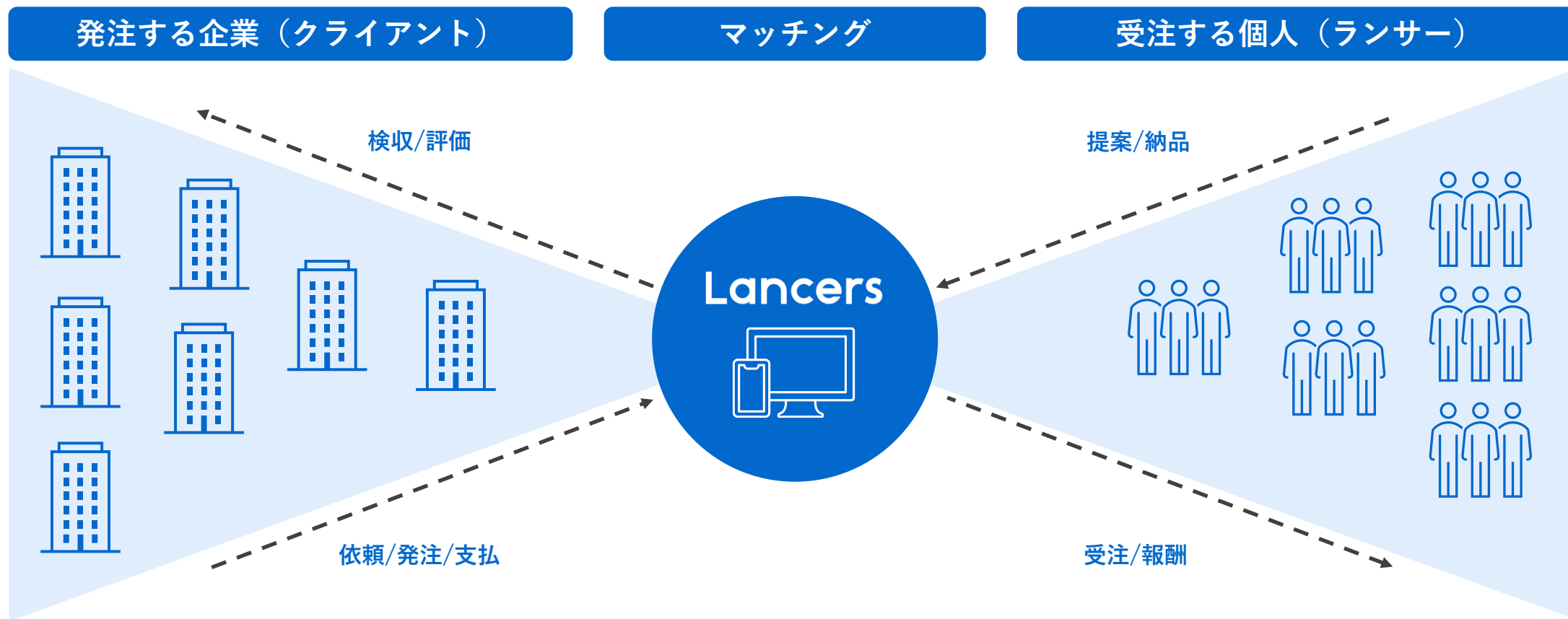
共創パートナー数

約670名

- 社員160名
- 業務委託パートナー500名

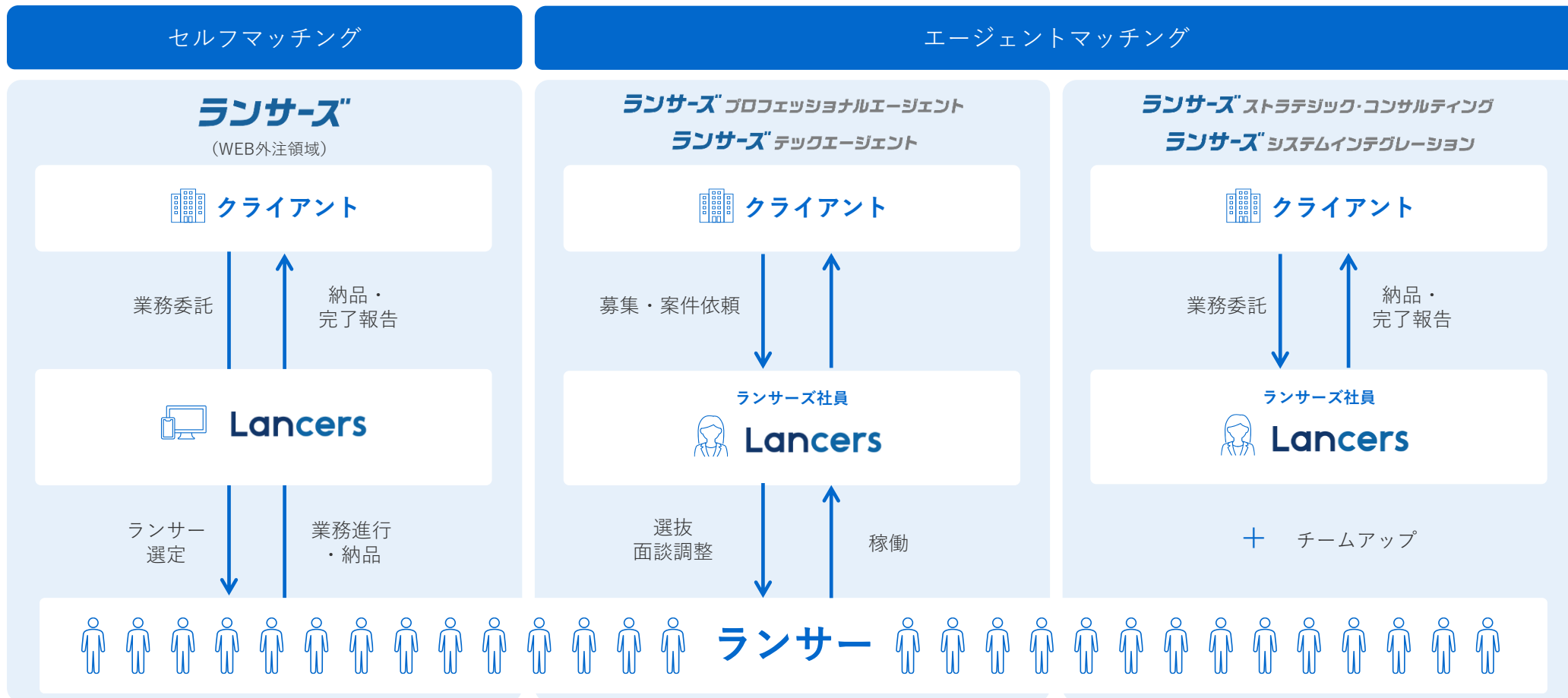
\*役員・臨時雇用人員（パートタイマー、アルバイト）除く

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=売上総利益)	グロス計上* (売上高≠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

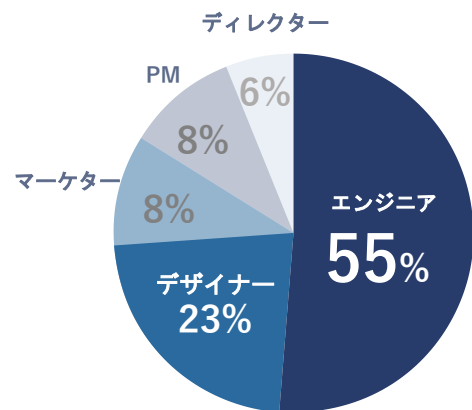
##### 記事作成

 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

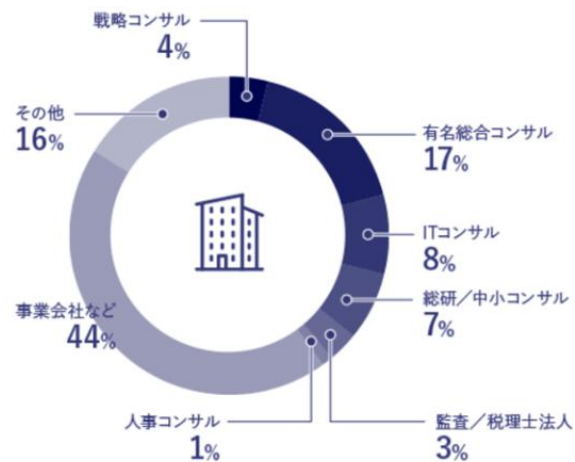
### PM・ディレクター

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

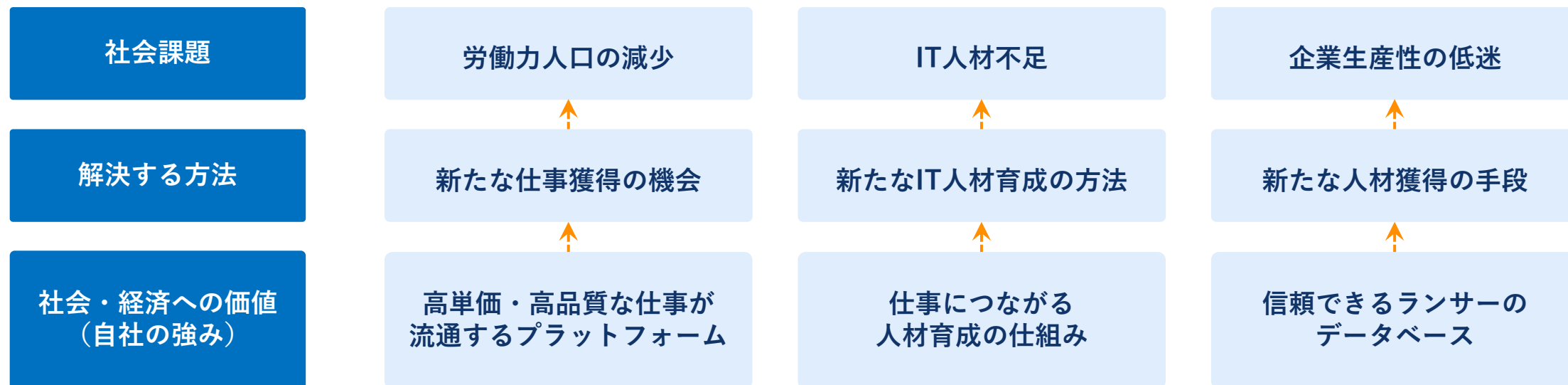
- 会計業務の可視化/改善
- IPO支援
- 財務データの分析支援

#### 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 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カ月前に変更できる  
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

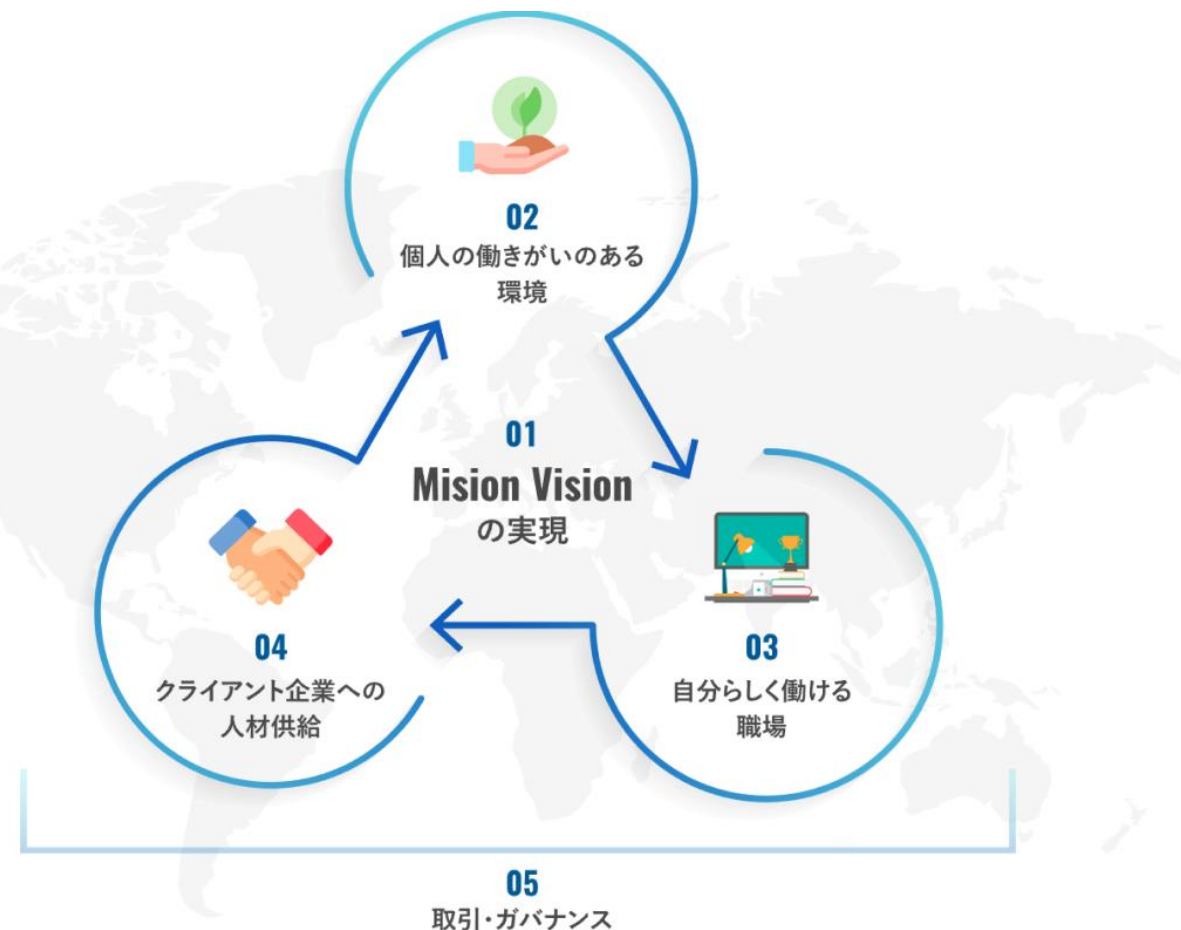
フリーランスならではのリスクから事業を守る賠償責任保険をはじめ、さまざまなサービスを気軽に・お得にご利用可能

# 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"> <li>シェアの低下</li> <li>利益率の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>適切なユーザビリティを追及したサービスの構築</li> <li>サイト利用時の安全性の確保</li> <li>カスタマーサポート機能の充実</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>事業運営への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の流出</li> <li>ブランド毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

## 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"> <li>顧客の流出</li> <li>ブランド毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データをクラウド上に保存</li> <li>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</li> </ul>
人材の獲得と育成	中/中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争力の低下</li> <li>事業運営への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
新規事業の不確実性	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> <li>非連続な成長への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入念な市場分析や事業計画の策定</li> <li>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</li> </ul>

### 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

