Lancers

2027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

2026年11月13日

決算ハイライト

業績ハイライト（上期）

売上高

26.5億円

前年同期比 +6.8%　予想進捗率 42.2%

営業利益

0.5億円

前年同期比 +50.7%　予想進捗率 18.4%

トピックス

AI代替される領域は売上減少も企業のAI活用ニーズを捉え増収増益。AI活用支援の新サービスをリリースし更なる需要獲得へ。
営業利益の通期予想に対する上期の進捗率 18.4% は、通期予想を達成した前年上期の進捗率 (18.3%) と同じペース。

- マッチングは、「AI顧問」「AI導入コンシェルジュ」など**企業のAI活用ニーズを取り込む新規サービスラインナップを拡充**。
- AIに代替される領域の発注が減る中、**事業運営・業務プロセスのAI化で生産性を高め、マッチングは前年同期比で増益**。
- コンサルティング＆ソリューションは、**マッチングの顧客と人材を活用し大手事業会社・金融機関・ファームから案件受注**。
- **「ランサーズ生成AI Solution」「AX GYM」をリリース**。企業のAI活用を戦略策定から実装まで支援する体制を構築。
- **2026年9月末基準の株主優待は予定どおり実施予定。**企業価値向上に向けた「事業成長・株主還元」の取り組みは継続強化。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1　2027年3月期 第2四半期 決算概要

2　成長戦略の進捗

3　株主還元・株主優待

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

業績サマリー

上期は売上高 26.5 億円 (前年同期比 +7%)、営業利益 0.5 億円 (前年同期比 +51%) と増収増益。
営業利益の上期進捗率は 18.4% で、前年同期 (18.3%、通期予想を達成) と同水準の進捗。

（単位：百万円）	2027年3月期（上期） 実績	2026年3月期（上期） 実績	増減率	2027年3月期（予想） 予想	進捗率
売上高	2,656	2,486	+6.8%	6,300	42.2%
EBITDA*	133	124	+7.0%	430	31.1%
営業利益	55	36	+50.7%	300	18.4%
経常利益	62	41	+48.8%	270	23.0%
当期純利益	57	43	+31.7%	250	22.8%

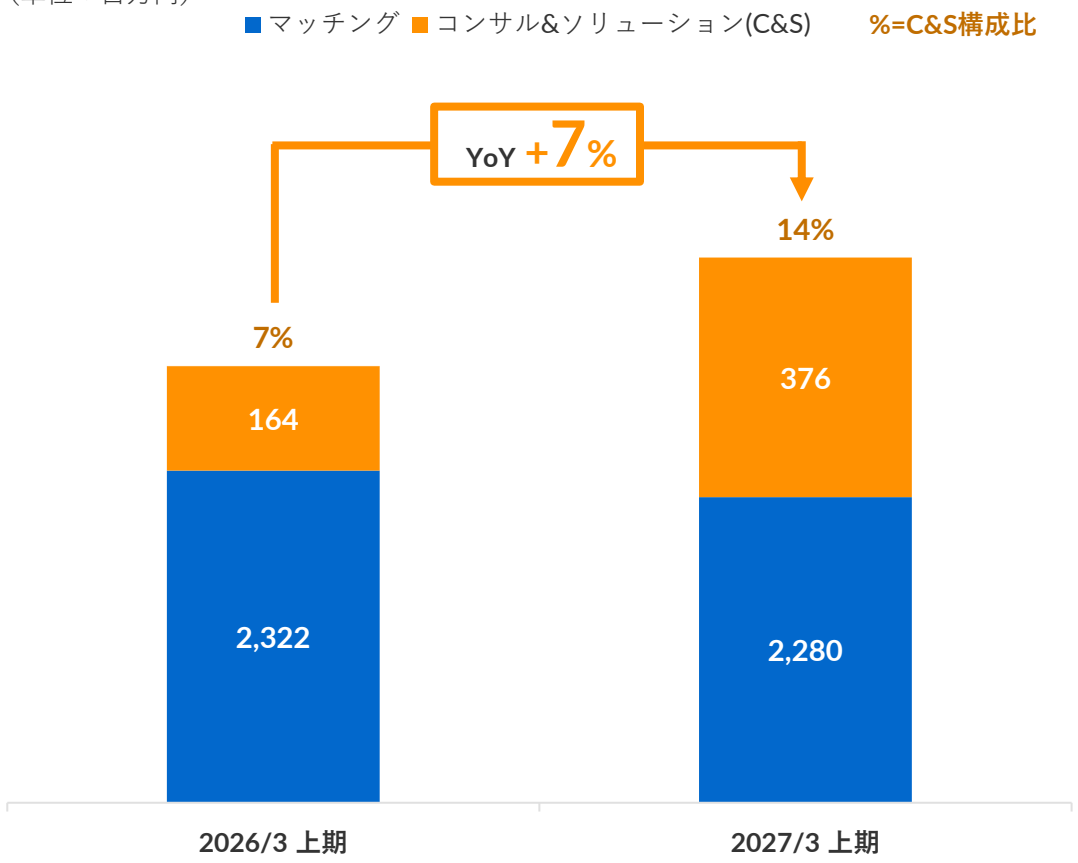
*EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用
* *増減率・進捗率は百万円未満を含む実額で算出

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上高の推移

売上高は前年同期比 +7%。AI代替される領域の売上は減る一方、企業のAI活用ニーズを捉え増収。
C&S は、マッチングの顧客と人材を土台に大手企業の戦略策定・開発ニーズを取り込み倍増。

（単位：百万円）



事業ユニット別の前年同期比

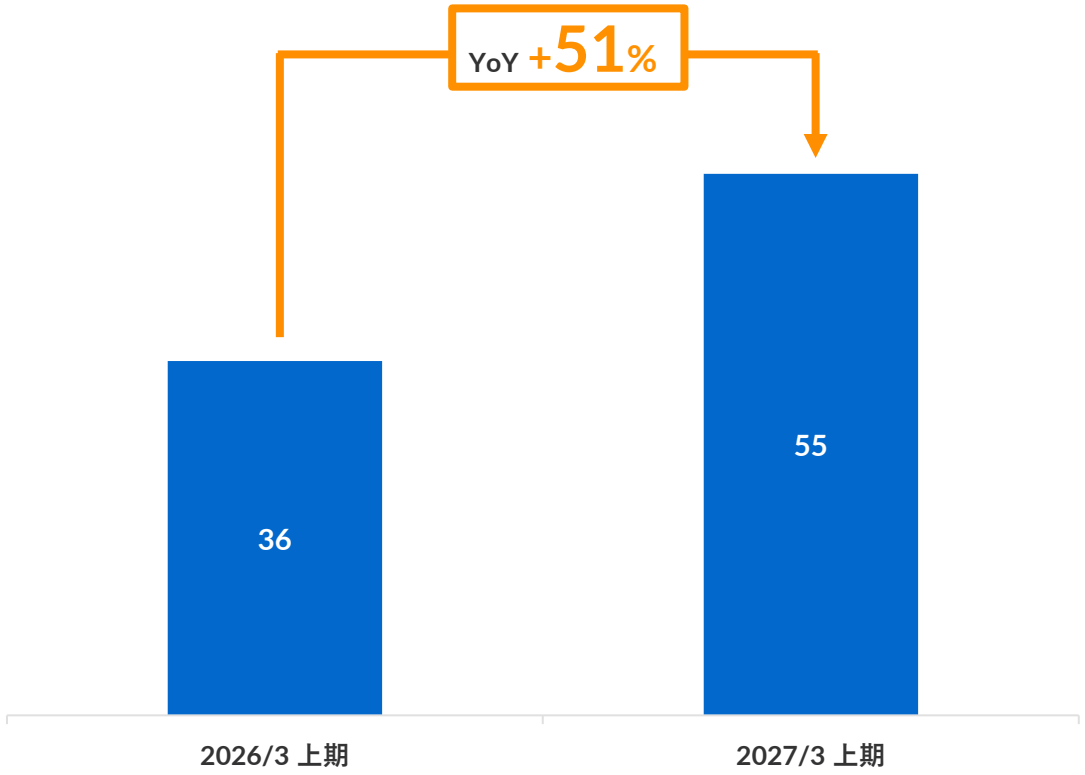
（単位：百万円）	26/3 上期	27/3 上期	YoY
全社	2,486	2,656	+7%
マッチング	2,322	2,280	▲2%
C&S	164	376	2.3倍

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

営業利益の推移

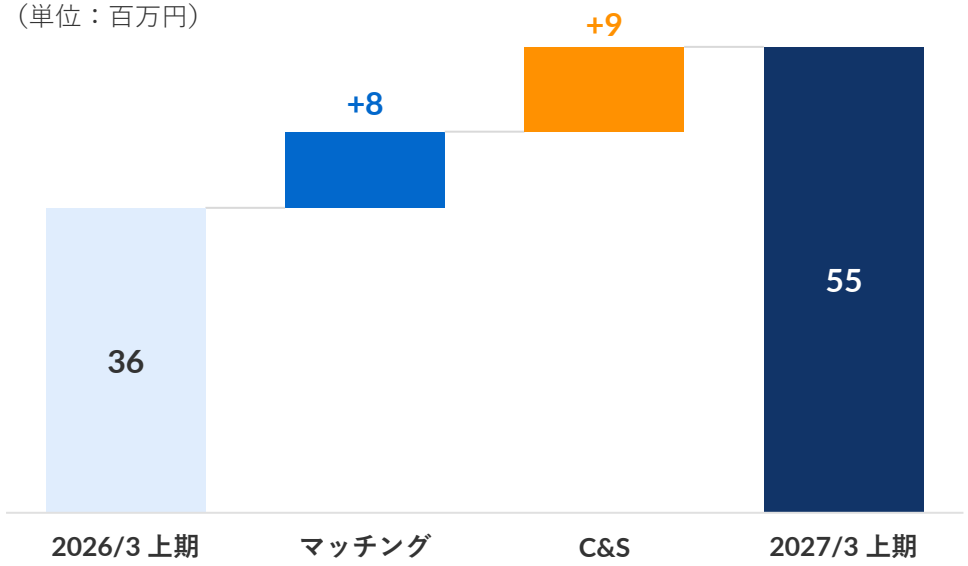
営業利益は 0.5 億円 (前年同期比+51%)。マッチング・C&Sの両事業ユニットが前年同期比で増益。AI代替される領域の売上が減る中でも業務AI化で利益を確保。C&Sは大手案件で収益性が改善。

（単位：百万円）



前年同期比の増減要因 (上期)

（単位：百万円）



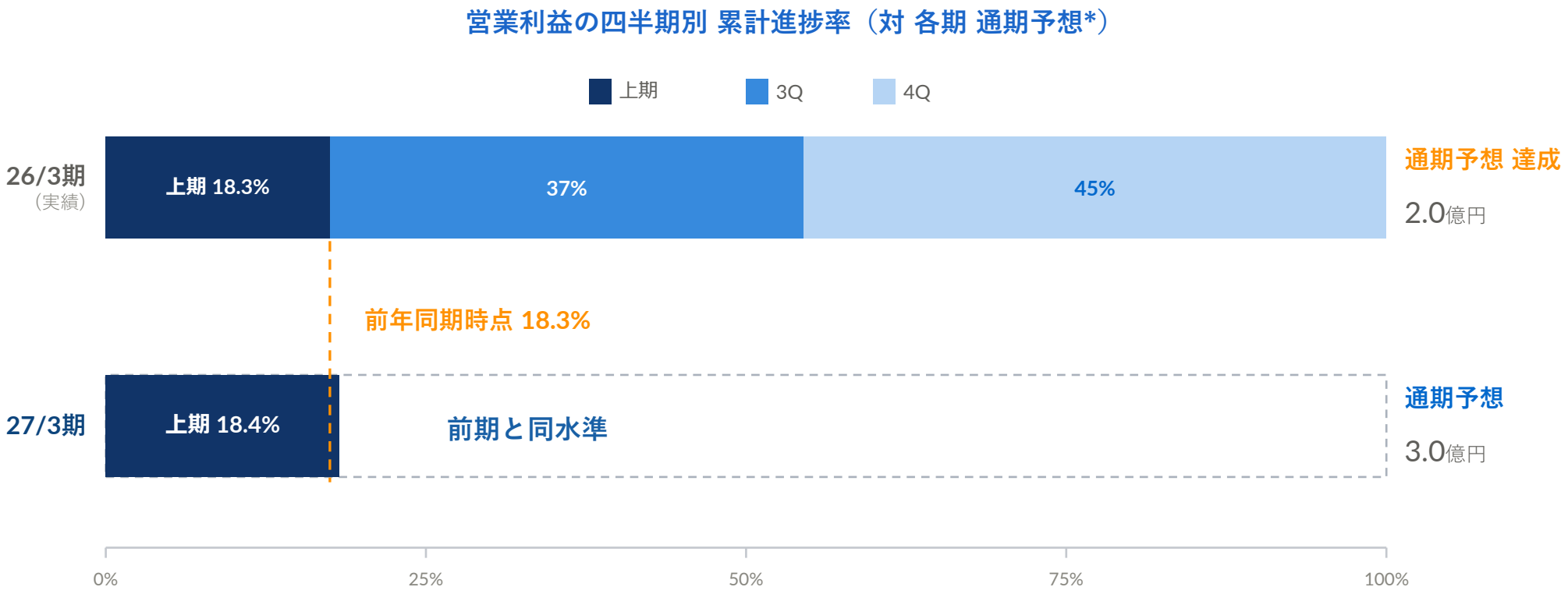
マッチング +8｜業務プロセスのAI化で生産性向上。

C&S +9｜大手案件受注でコンサル1人あたり売上高が向上。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

今期 (2027年3月期) 業績予想の進捗状況

営業利益は下期に利益が積み上がる下期偏重の計画。
通期業績予想に対する上期進捗率 18.4% は、通期予想を達成した前年上期 (18.3%) と同じペース。



* 各期の期初業績予想の営業利益を100%とした累計進捗率。2026年3月期は期初予想 2.0 億円に対し通期実績 2.01 億円（予想達成）。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1　2027年3月期 第2四半期 決算概要

2　成長戦略の進捗

3　株主還元・株主優待

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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AIエキスパートが強み。
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



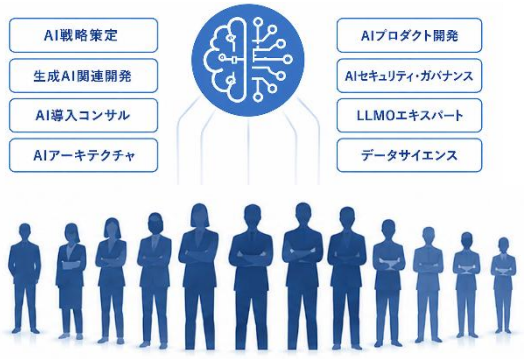
多様な業界・業務の経験と知見を保有
現場を知り尽くした専門性

×

AI実装のエキスパート集団

AI実装に精通した

1万人のAIエキスパート



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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズの事業構造：プラットフォームを土台にした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へ人材・顧客を供給する生産性の高い事業構造。
C&S事業の稼働フリーランスの 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。









© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2027年3月期の方針と上期進捗

マッチングはAI代替される領域が減る中、AI活用支援の新サービスと業務AI化で前年同期比増益。C&SはAX支援特化の新規事業を立ち上げ、急増する企業のAI活用ニーズを取り込む体制を強化。

成長ドライバー	今期の方針	上期の進捗
安定収益 **マッチング**	AIによる一部領域での発注縮小の影響受けるも、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**へ。	**AI新サービスと業務プロセスAI化で増益** 「AI顧問」「AI導入コンシェルジュ」などをリリース
投資＆高成長 **コンサルティング＆ソリューション**	下期の黒字転換さらに再来期以降の営業利益の最大化を見据えて、**コンサルタント採用とAI関連新規事業への投資**を実行。	**大手案件に加え新規事業でAI案件を受注** 大手事業会社・金融機関・ファームから案件受注 「ランサーズ生成AI Solution」「AX GYM」の提供開始
非連続成長 **M&A**	既存領域の拡大・シナジー効果が見込める案件に加え、周辺の成長市場も対象に**規律ある投資を実行**。	**投資領域と開拓手法を拡大** AX支援の必要機能を幅広い領域で検討

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

マッチング：AI活用ニーズを取り込む攻めと、生産性を高める守りの両輪

「AI顧問」「AI導入コンシェルジュ」などAI活用を支援する新規サービス・機能をリリース。AIを業務プロセスに組み込み生産性を向上。AIに代替される領域が減る中でも収益性を向上。

攻め：AI活用の需要を取り込むサービスを拡充

AI活用コンサルや要件定義支援でニーズを明確化しAI関連の発注を取り込む

ランサーズAI顧問



- 330万人のフリーランスから厳選されたAI専門家がAI活用のアドバイスを提供
- 特定のツールやベンダーに縛られることなく最適な解決策を提案

AI導入コンシェルジュ



- ランサーズの専任コンシェルジュが業務プロセスを整理しAI活用のポイントをアドバイス
- ランサーズが選び抜いた最適なプロをご紹介

守り：業務プロセスのAI化

監視・問い合わせをAI化し、人員を攻め取り組みへ再配置

監視・問い合わせのAI化

① 監視のAI化

依頼監視：1Q に自動対応化
通報監視：2Q に自動対応化

監視工数
1/3 に

② 問い合わせのAI化

問い合わせ対応に
AIを組み込み
運営体制の効率化を進める

担当メンバーは「攻め」のプロジェクトへ異動
AIで生産性を高めるだけでなく、売上をつくる側に人員を振り向ける

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

マッチングの顧客と人材を活用し、大手事業会社・金融機関・ファームから案件を受注。
新サービス「ランサーズ生成AI Solution」「AX GYM」で中堅企業のAI実装・活用支援を強化。

マッチングとの連携で大手案件を獲得

マッチングの顧客基盤に社員コンサルタントが入り大手企業を開拓

コンサルティング＆ソリューションが案件化

大手事業会社	大手コンサルファーム	大手金融機関
戦略コンサル	**プロジェクト参画**	**システム開発**
経営課題に対する戦略策定を支援	エージェントの顧客にコンサルタントが参画	一次請けとして開発を担当

マッチング事業（プラットフォーム・エージェント）
全社の土台として、C&Sへ顧客と人材を連携

AX支援特化の新サービス

AI活用のノウハウ提供から現場への実装まで企業のAI導入を一貫支援

生成AI Solution



- プロパーエンジニアのチームがクライアント企業の業務AI効率化を支援
- 上期は中堅企業のAI実装支援、大手企業のAI研修を受注

AX GYM



- 社内エキスパートによる経営者向けAIコーチング
- 上期は複数社との契約を締結

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

M&A：企業のAI活用ニーズに応える機能の拡充に向けた投資方針

企業のAI活用ニーズの更なる獲得に向け「実装力・人材・プロダクト」をM&Aで強化する方針。
当社の顧客と人材の基盤を生かしたバリューアップを見据え、規律をもって投資を検討。

M&Aの対象領域

既存の3事業を軸に質の変容・量の拡充・周辺の拡充の3方向で検討

	コンサルティング＆ソリューション 成果を請け負う	マッチングエージェント 人の稼働を届ける	マッチングプラットフォーム 仕組みで届ける
質の変容 AI型 AI Workforce の中核	AIコンサル・FDE	AI人材集団	AIエージェント・ AI搭載SaaS
量の拡充 従来型 同じ型の 会社を足す	ITコンサル・SIer	SES・フリーランス エージェント	マッチングPF・ 比較メディア
周辺の拡充 商材・顧客・ 領域を広げる	販売代理店・ 営業支援	エッセンシャル 人材・BPO	クロスセル商材

投資規律とバリューアップのポイント

投資規律に加え、買収後に価値を上げられるかを見て投資を判断

投資規律（1Qで開示）

- 単体でも利益成長が描けるか
- のれん負けせずすぐに利益貢献できるか
- 市場比較で譲渡価格が適切か

バリューアップのポイント	社内シナジーの例
人材の供給 330万の登録人材を供給し、受注余力を広げる	**95%** C&Sの稼働人材のプラットフォーム経由
顧客の送客 70万社の顧客の紹介・クロスセルで営業機会を広げる	**80%** C&Sの顧客のエージェント経由
業務のAI化 自社の業務プロセスのAI化で生産性を高める	**30%** 依頼監視業務のAI化による工数削減

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1　2027年3月期 第2四半期 決算概要

2　成長戦略の進捗

3　株主還元・株主優待

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2026年9月末基準の株主優待は予定どおり実施予定。配当予想３円も変更なし。事業面はマッチングを土台にC&Sが拡大し、上期は前年同期比で増収増益。

取組内容	今期の取り組み	上期の進捗
事業の成長 売上高	マッチングを土台にC&Sを拡大 M&Aによる非連続な成長	**C&Sの売上高 2.3 倍** 前年同期比。売上構成比は 14% まで上昇
収益性の向上 営業利益	AIを業務に組み込み、生産性を向上	**営業利益 +51%** 前年同期比。上期は増収増益
配当 1株あたり配当金	期末配当 1 株あたり 3 円（予想）	**予想に変更なし** 2027年3月期 期末配当予想
株主優待 デジタルギフト	年間 8,000 円*（4,000 円 × 年2回）	**予定どおり実施予定** 2026年9月末基準

*基準日（毎年3月末及び9月末）時点において、当社株式500株以上を半年以上継続保有いただいている株主様を対象に、4,000円のデジタルギフトを年2回進呈予定。

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

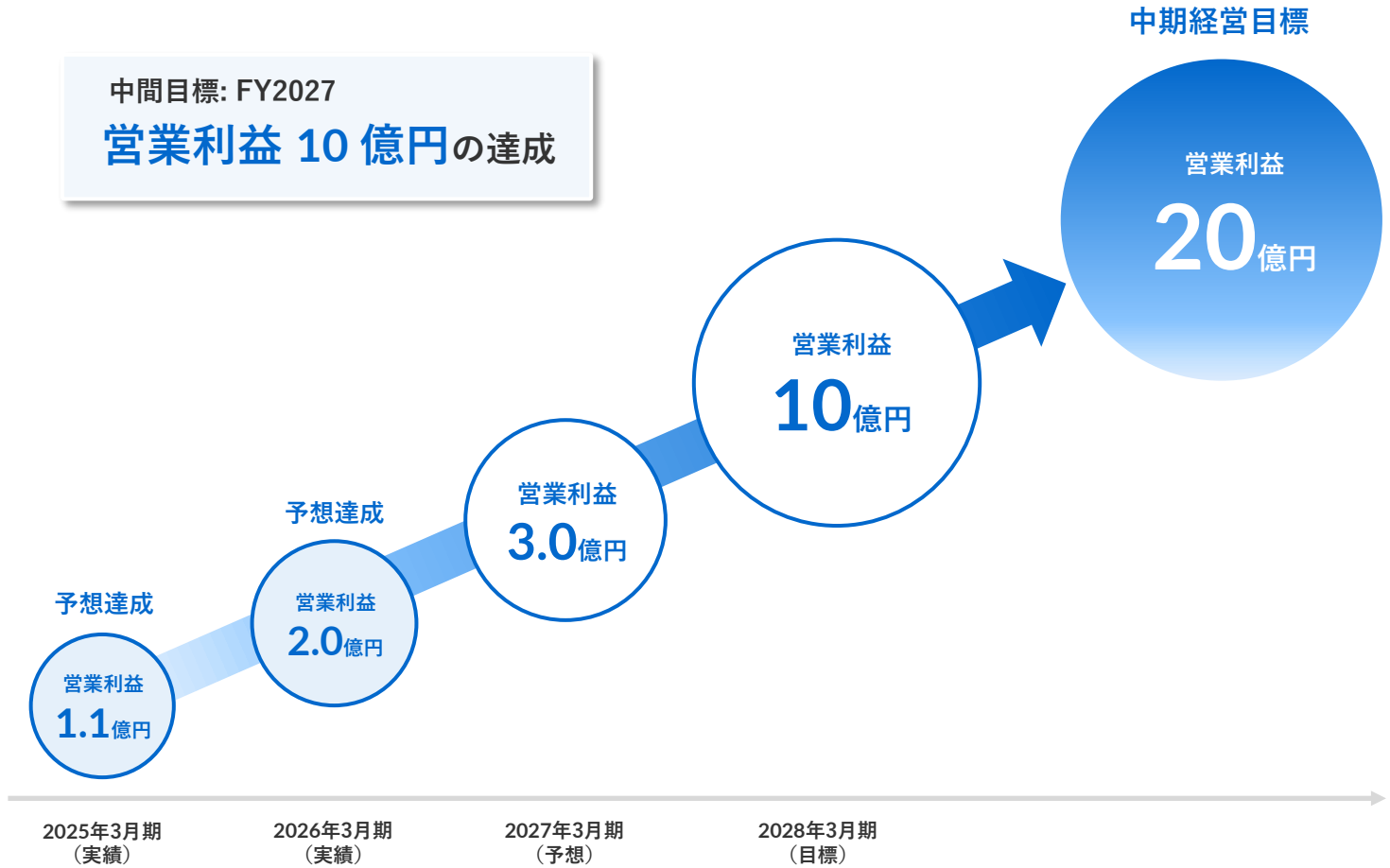
重要経営指標を2026年8月 (1Q決算) より段階的に開示。事業ユニット別業績は2Qも継続開示。

フェーズ1 FY26Q1	フェーズ2 FY26Q3	フェーズ3 FY26Q4~
収益拡大の構造を開示	継続的な収益拡大のKPIを開示	更なる詳細開示で理解を深化
✓ 今回決算で開示済み		
		中期目標の進捗等
		戦略評価指標（AI案件/顧客構成等）
	業績評価指標 (KPI)	業績評価指標 (KPI)
✓ 事業ユニット別業績	事業ユニット別業績	事業ユニット別業績
収益構造・生産性を可視化	成長ドライバーを可視化	戦略施策の進捗を可視化

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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 億円を確保し、戦略施策のアップサイドで 3~4 億円を積み上げる。



戦略施策による利益拡大のアップサイド

- **LSC拡大による上振れ**
  コンサルタント増員、客単価向上、案件大型化
- **既存顧客深耕によるアップセル**
  LSC/SIによる顧客内シェア拡大の加速
- **市場機会の捕捉**
  AX需要拡大の追い風、新たな業種・領域への展開
- **AIソリューションの収益化**
  AI実装支援案件の単価・件数拡大

既存事業の安定成長

- **マッチングプラットフォームの安定収益**
  AI活用による効率化、AIシフトによる新需要の獲得
- **エージェントマッチングの継続成長**
  需要拡大基調・事業生産性の向上
- **コンサル＆ソリューションの収益貢献**
  コンサルタント採用拡大、単価向上
- **AI活用による継続的な生産性向上**
  1人あたり粗利の継続的な改善

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved







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。







© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

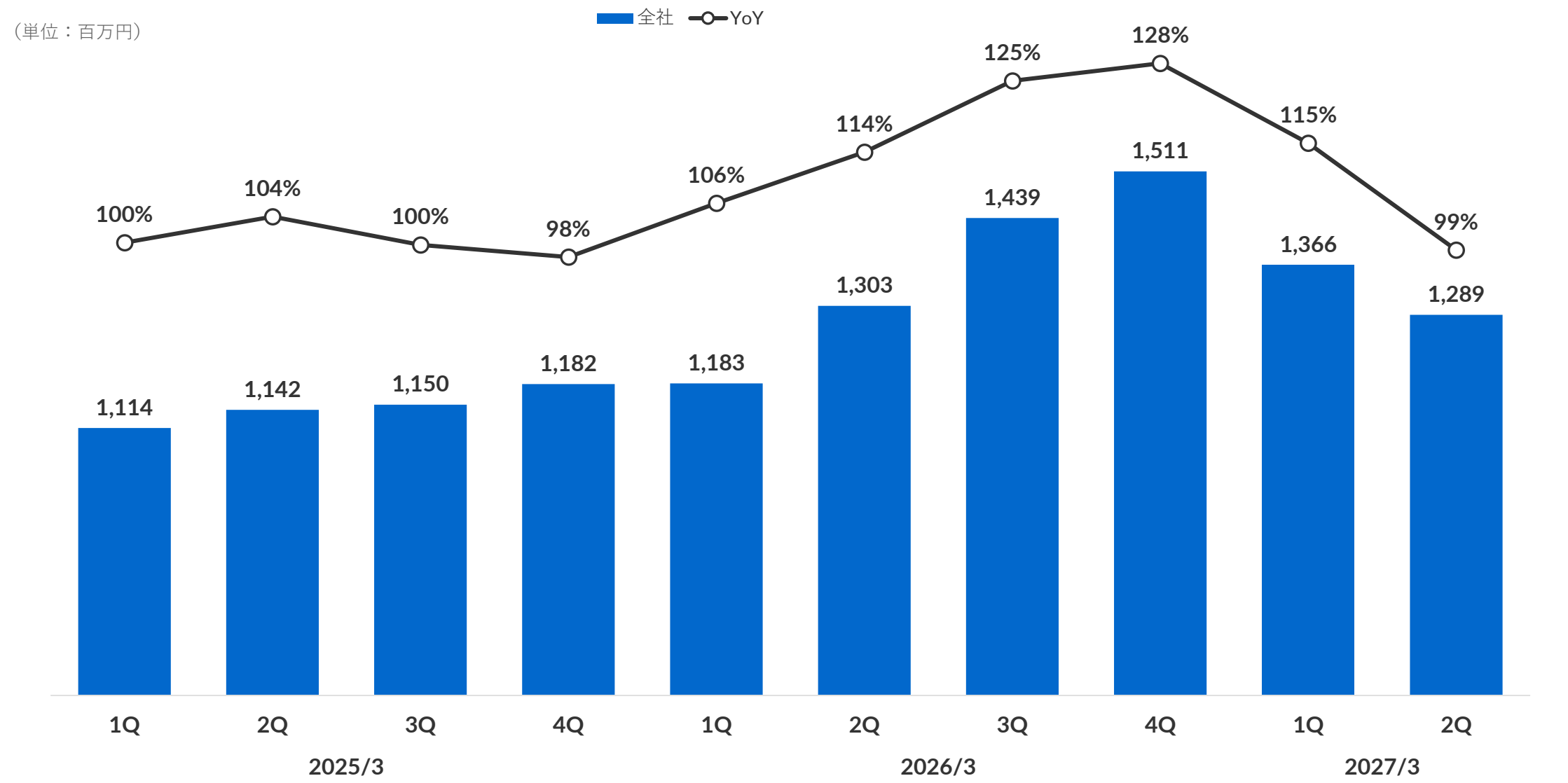
1　業績詳細

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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

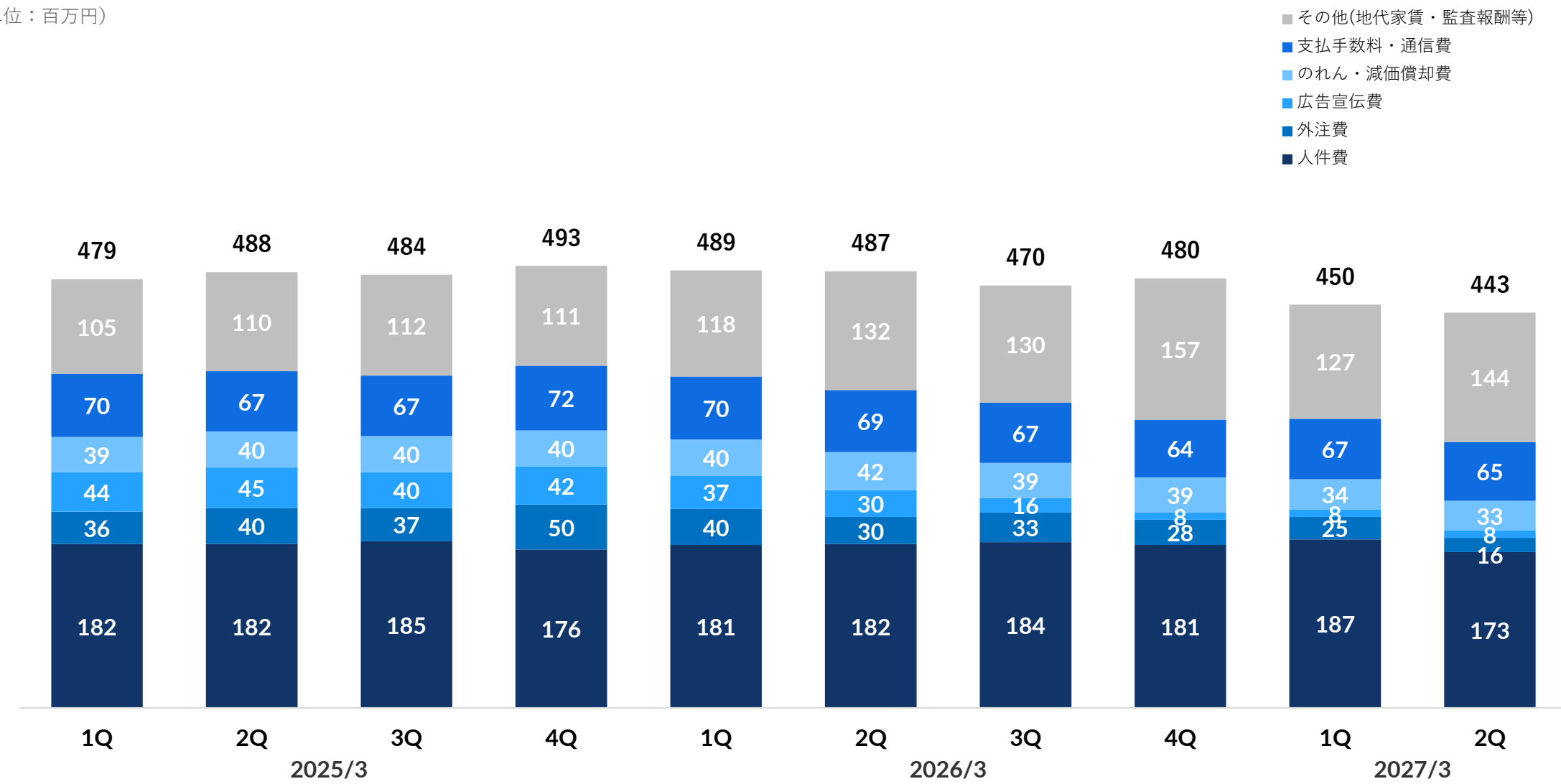
四半期での売上高推移（連結）



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

四半期での販管費推移（連結）

（単位：百万円）

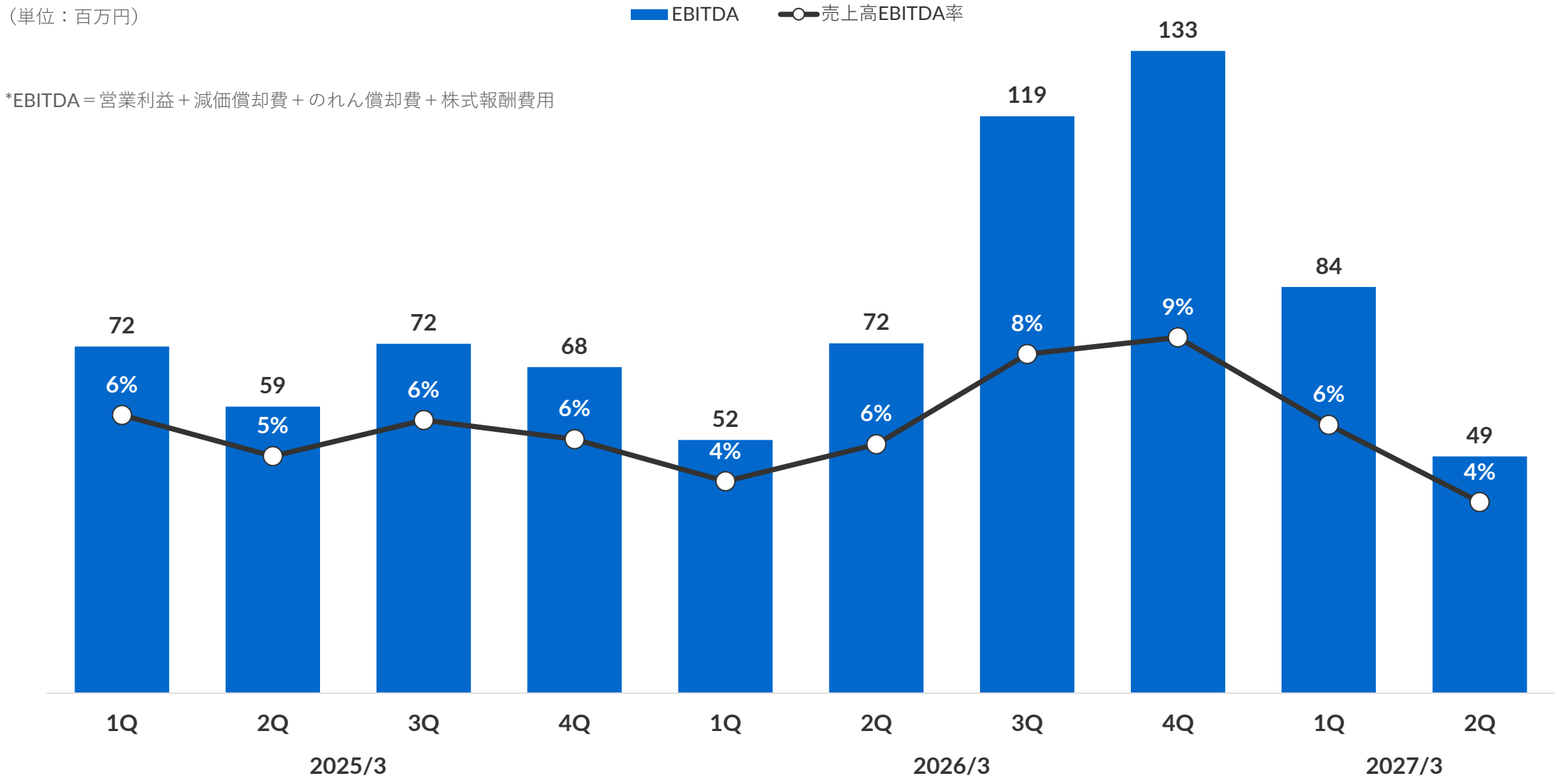


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

四半期でのEBITDA*推移（連結）

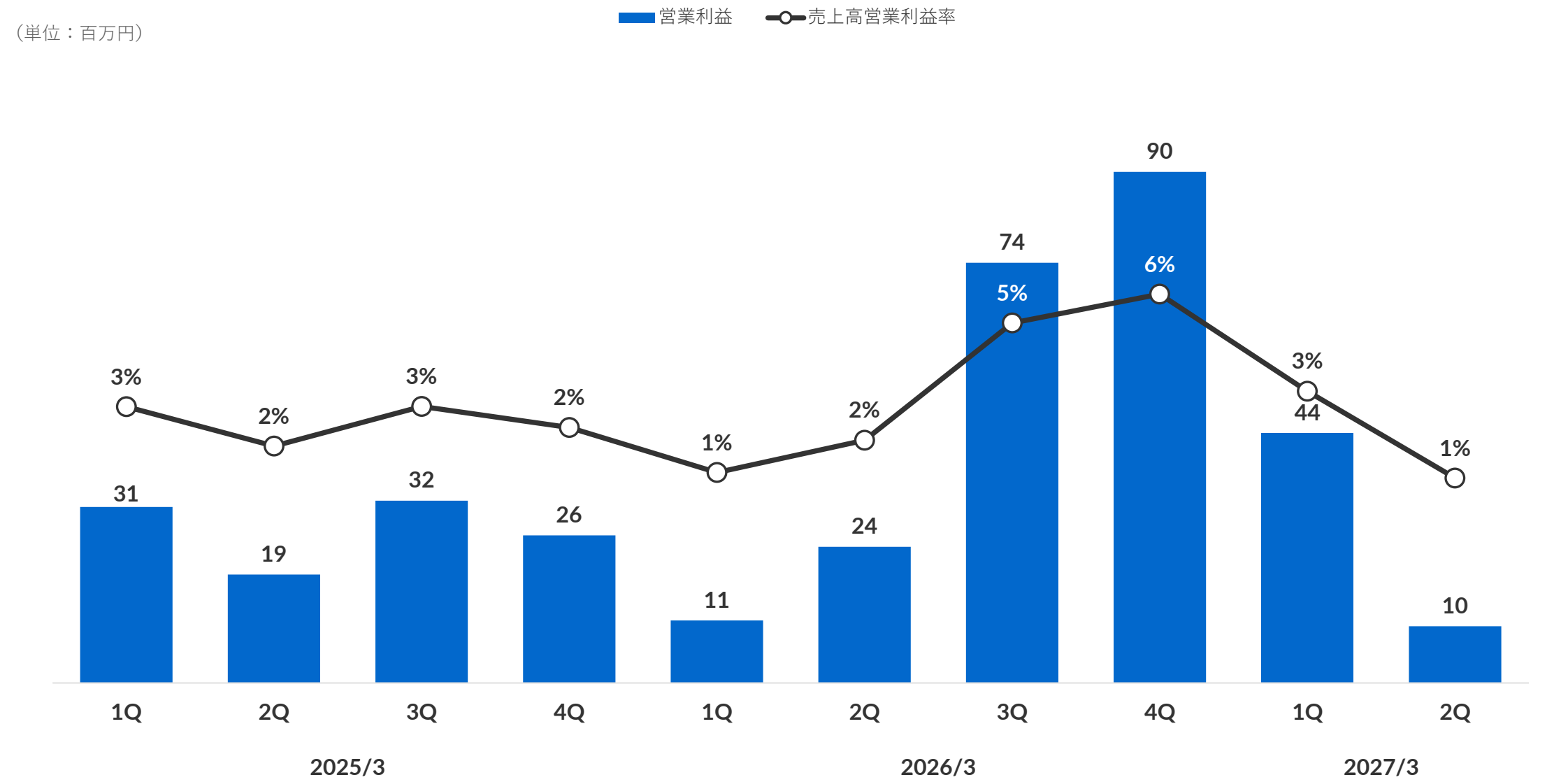
（単位：百万円）

*EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

四半期での営業利益推移（連結）



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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

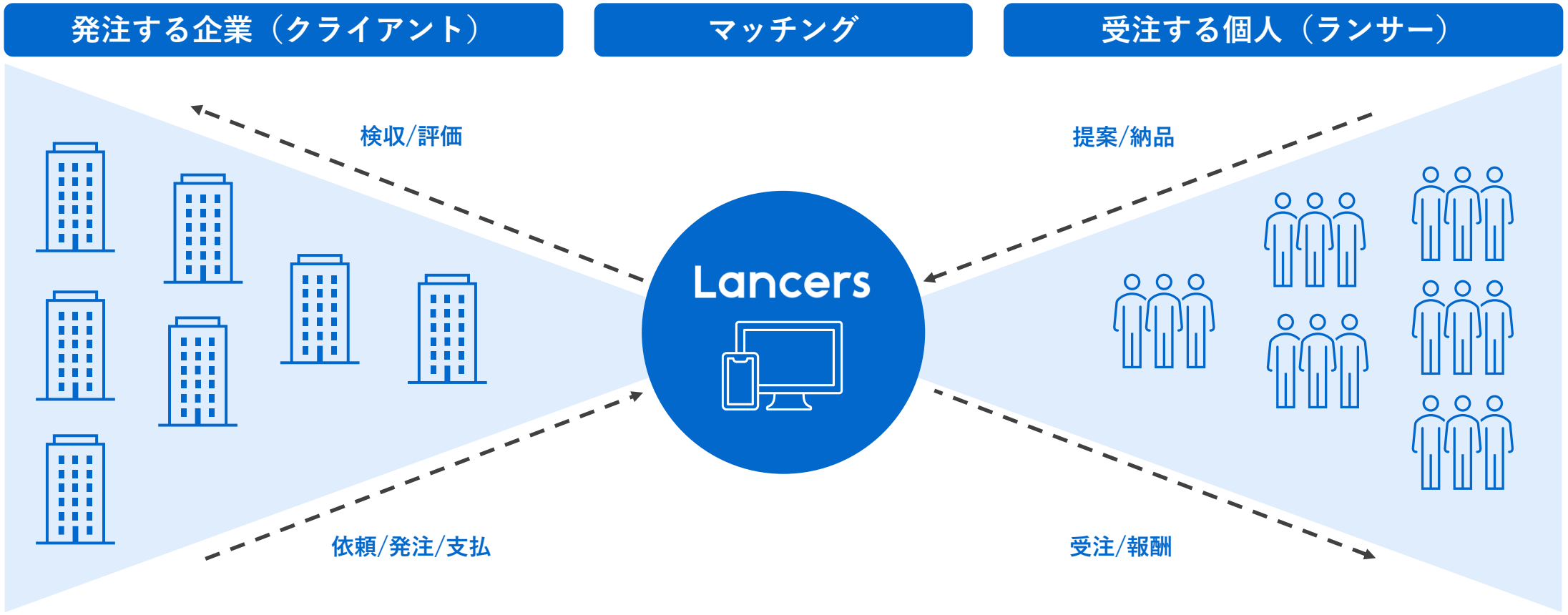
設立
2008年4月

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

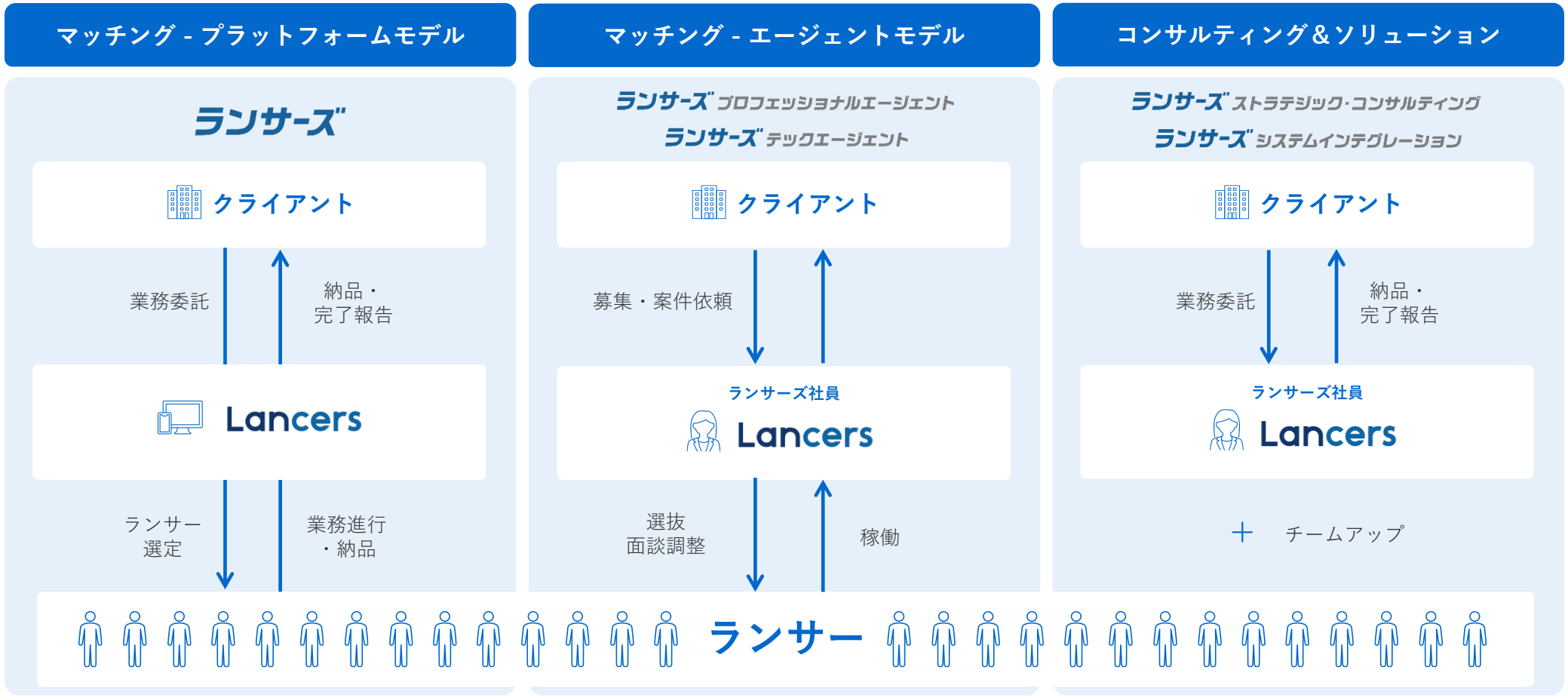
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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、マッチングとコンサルティング＆ソリューションのモデルが存在。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

サービスモデルごとに異なる売上計上基準を適用。

	マッチング - プラットフォームモデル	マッチング - エージェントモデル	コンサルティング＆ソリューション
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	Lancers Strategic Consulting Lancers One's Solution
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）	グロス計上 （売上高≠売上総利益）
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	受注金額
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	受注金額からコンサルタントおよび エンジニアの稼働原価を控除

 © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

サービスの詳細：マッチング（プラットフォームモデル）のランサーの主な職種

企業のAX/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

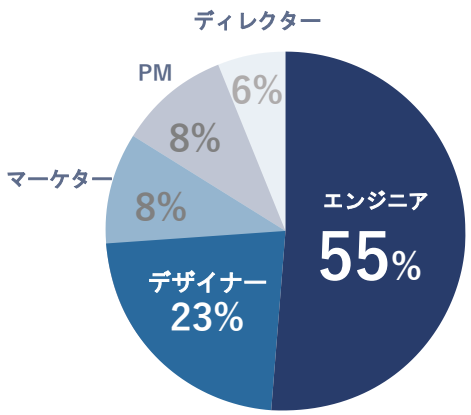
記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字 *

*)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

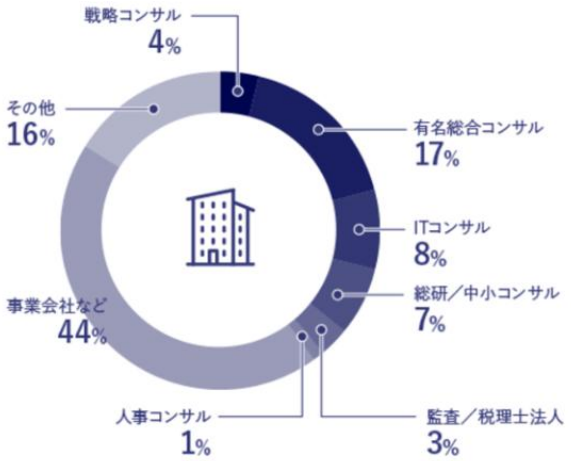
サービスの詳細：マッチング（エージェントモデル）のランサーの主な職種

約6万人



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

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

© 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

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

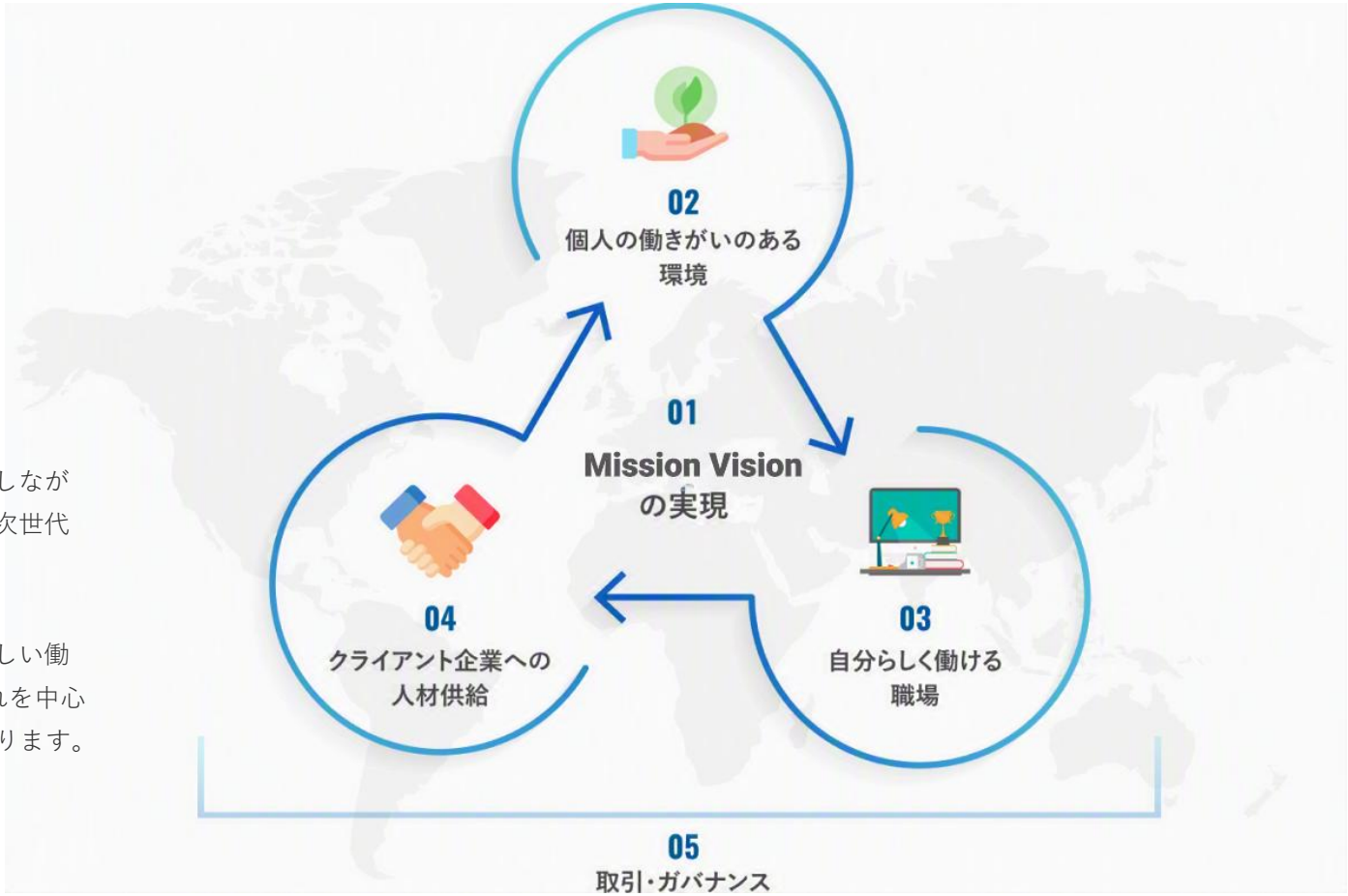
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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

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	• 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	• 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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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	• 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 • 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

© 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

