

2025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)
2025年3月期
業績結果

売上高 前年同期比
45.9億円 + **0.3**%

営業利益 前年同期比
1.1億円 + **45**%

営業利益は予想を+10%上回る1.1億円で着地、最高益更新
新戦略方針に基づく施策が進捗し、成長加速に向けた土台作りが完了

- AI活用推進等による生産性の向上で、営業利益は業績予想を+10%上回る
- 環境変化で成長鈍化していた売上高は新領域の立ち上がりで再成長基調に回復
- 新戦略に繋がる施策が進捗し、売上高・営業利益拡大の土台作りが完了

(今期)
2026年3月期
業績予想

売上高 前年同期比
50.5億円 + **10**%

営業利益 前年同期比
2.0億円 + **83**%

人材とAIを融合した「ハイブリット型AXカンパニー」へ
売上成長を加速させつつ(+10%)、3期連続の最高益更新(2.0億円)へ

- 戦略方針を刷新、日本の産業をAIでアップデートする「AXカンパニー」を目指す
- 戦略コンサルティング子会社を新設。AX戦略から実装までを支援
- AIエージェント事業に参入。第一弾の営業AIエージェント「ラクアポAI」を開始
- AIの力で個人をエンパワーメントする新たな学び場「ランサーズAI大学」を開講
- 2026年3月31日を基準日とする配当(初配)の実施を決定。今後も株主還元を強化

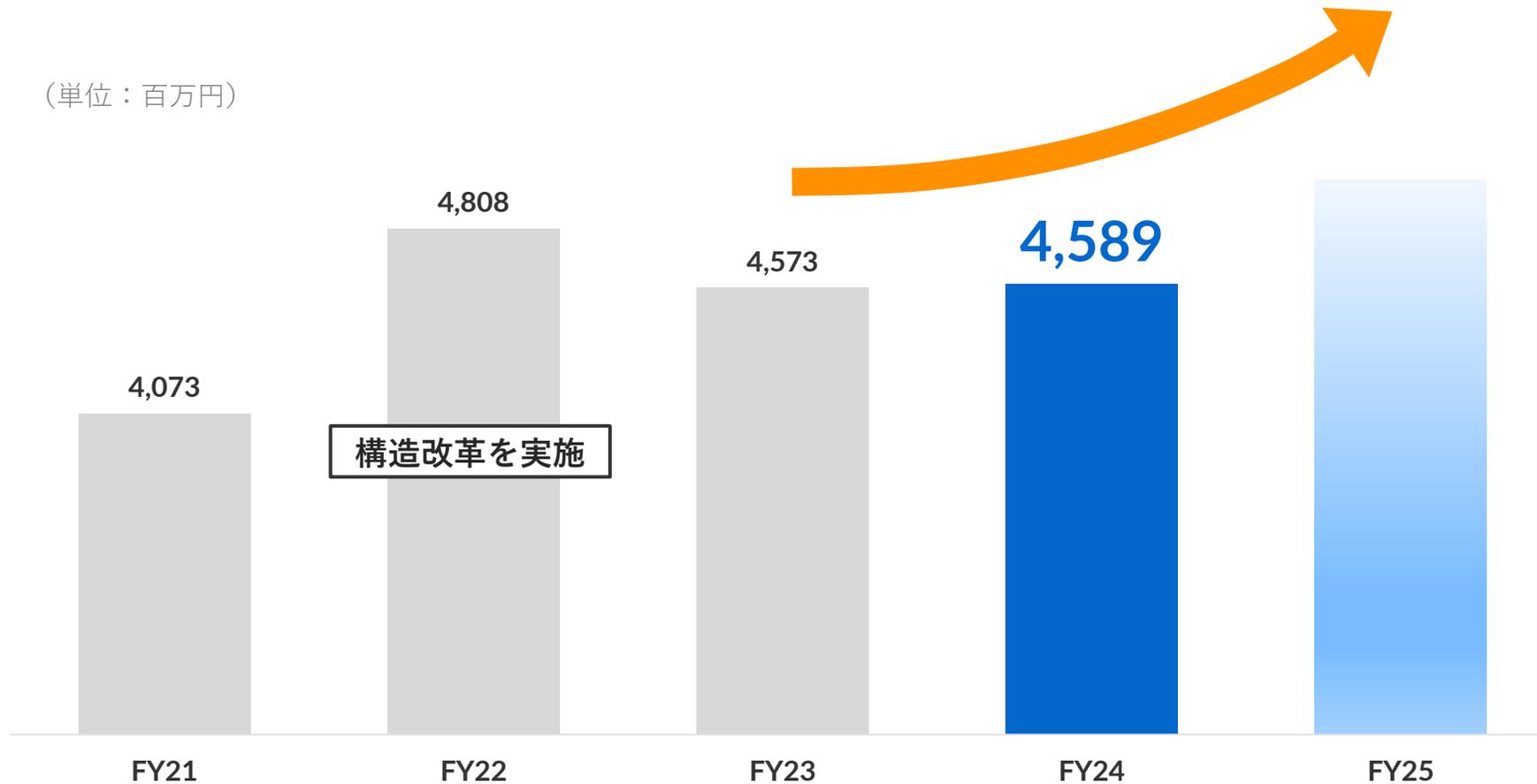
- 1 2025年3月期 通期業績
- 2 今後の経営方針および成長戦略
- 3 2026年3月期 通期業績予想

増収増益を実現し、営業利益は業績達成率 110% と予想を上回る着地。

(単位：百万円)	2025年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)		2025年3月期 (予想)	
	実績	実績	増減率	予想	達成率
売上高	4,589	4,573	+0.3%	5,036	91.1%
売上総利益	2,054	2,197	△6.5%	2,233	92.0%
営業利益及び損失	<u>109</u>	75	+44.7%	100	<u>109.1%</u>
経常利益及び損失	115	80	+42.9%	110	104.8%
当期純利益及び純損失	<u>177</u>	111	+59.2%	92	<u>192.4%</u>

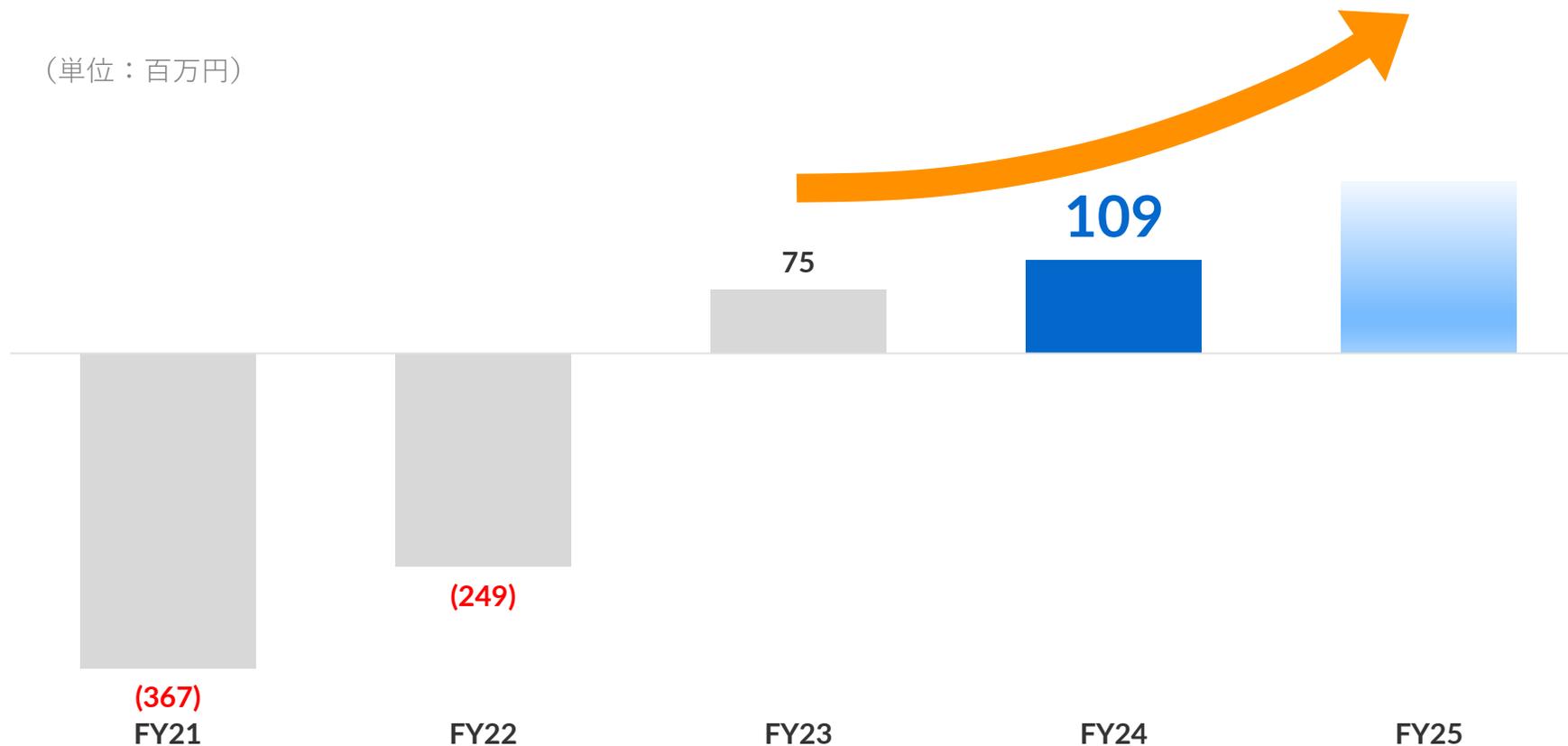
新戦略方針に基づく施策が進捗し、売上高も再成長の基調へ。

(単位：百万円)



前年比 +45% の増益、今期も過去最高益を更新。

(単位：百万円)



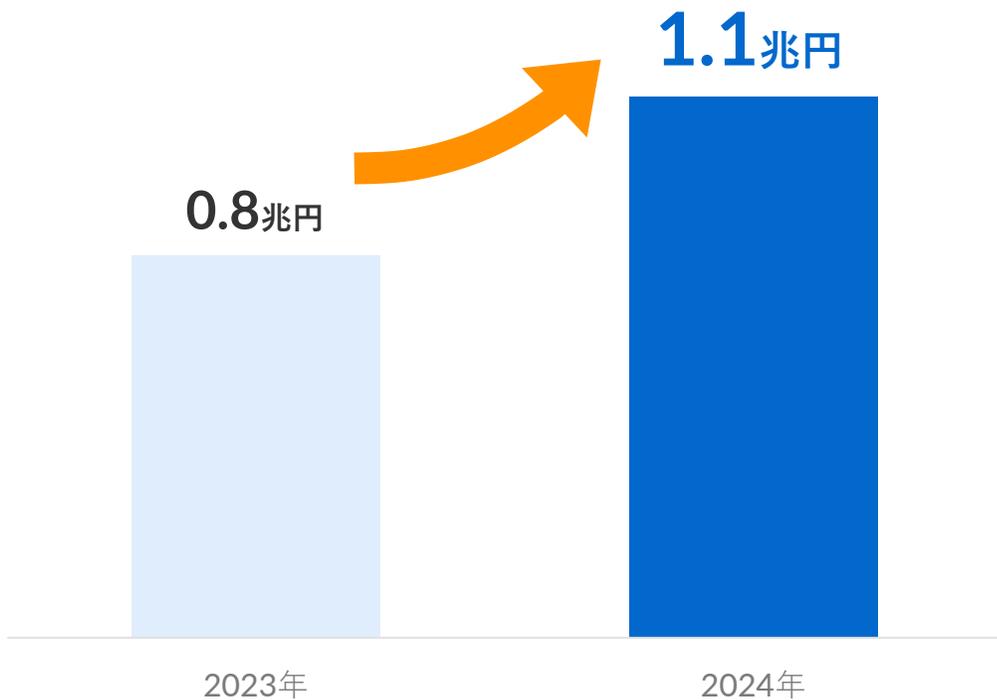
- 1 2025年3月期 通期業績およびトピックス
- 2 今後の経営方針および成長戦略
- 3 2026年3月期 通期業績予想



日本の産業を
AXでアップデートする

AIの加速的な進化により、企業も個人も市場環境が大きく変わる未曾有の変革期。

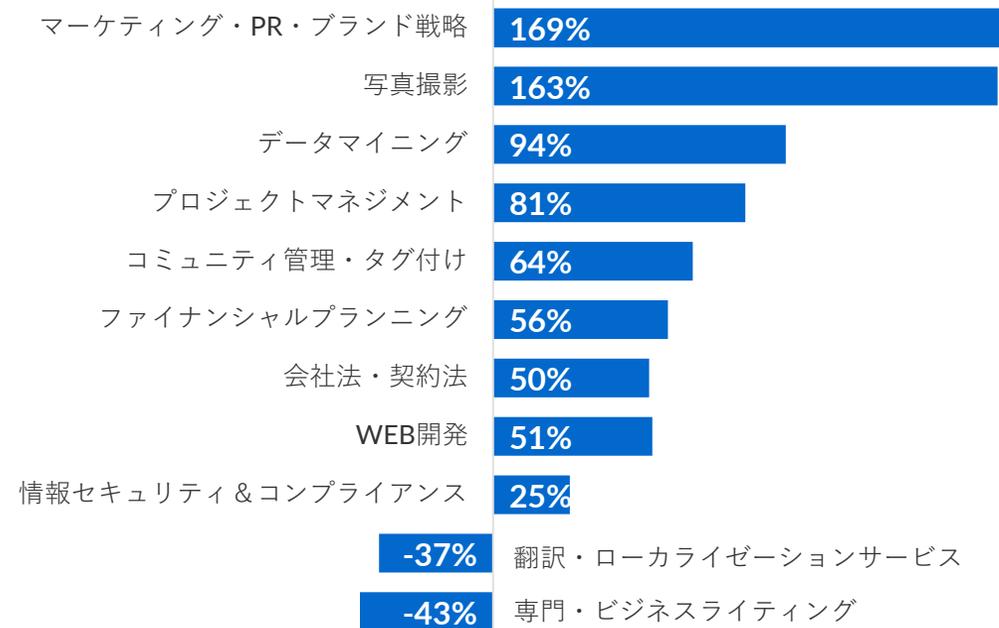
企業のAI市場*



*) IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guideより当社作成

フリーランスのAI影響*

■ ChatGPT 4.0導入後の各職種の月収変化率



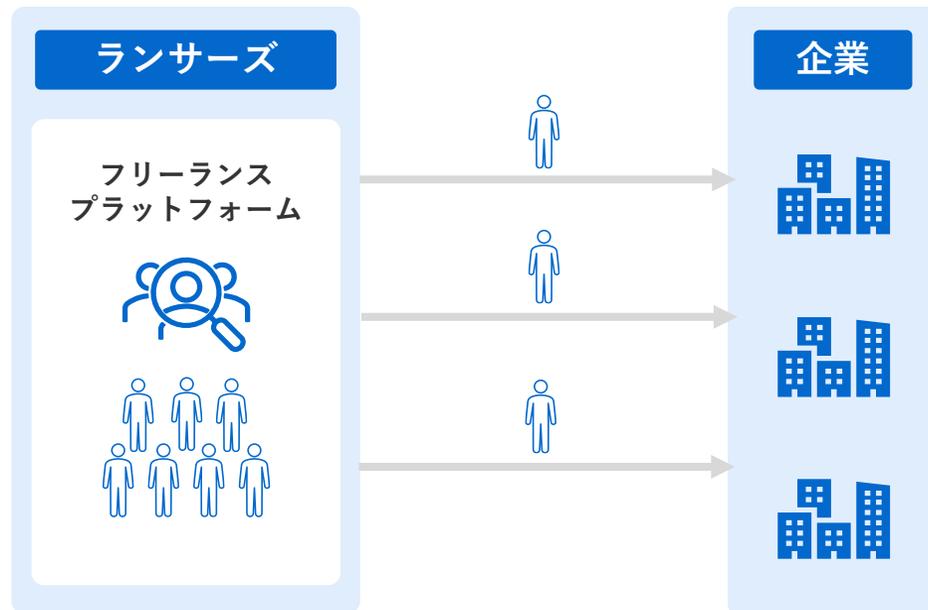
*) 「AI and Freelancers: Has the infection Point Arrived?」より当社作成

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。

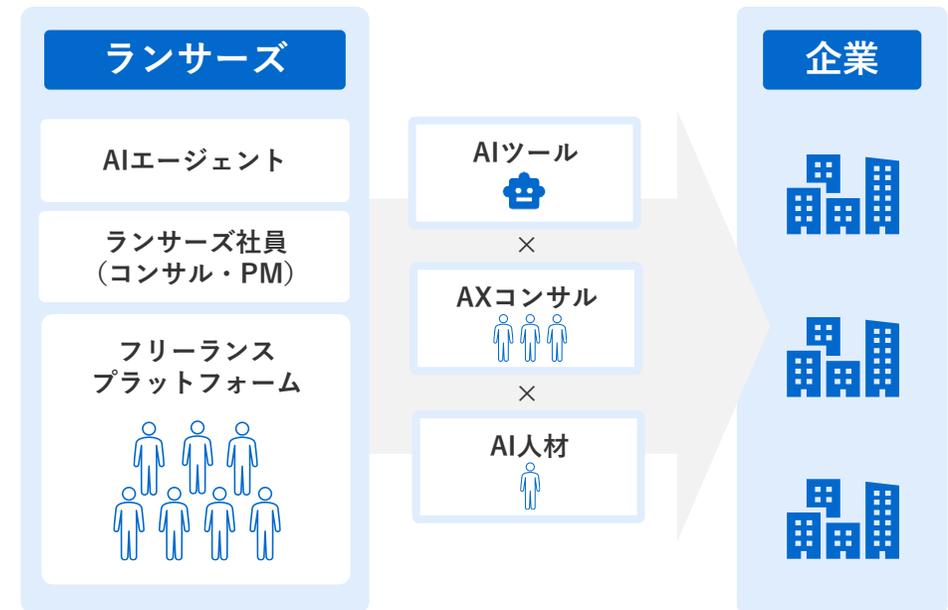
これまでのランサーズ

フリーランスを企業の人材ニーズとマッチング

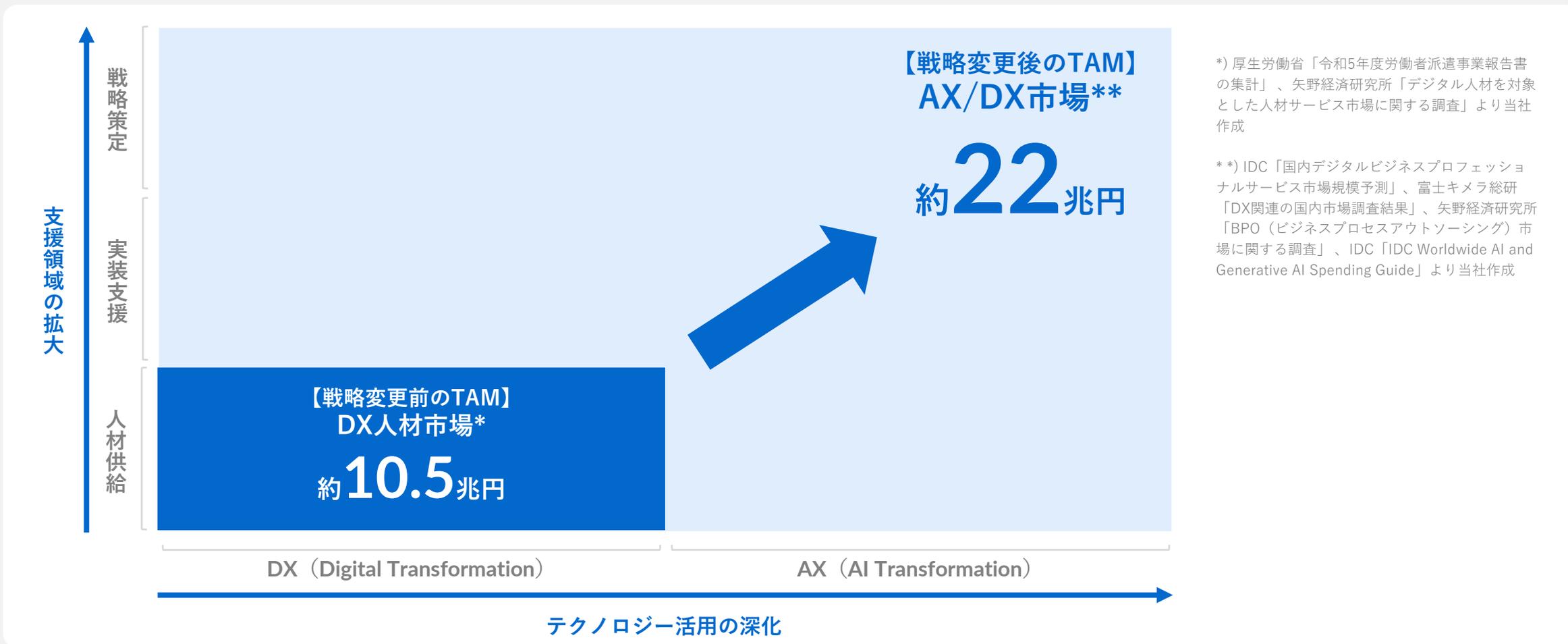


これからのランサーズ

人材とAIのハイブリッドチームでAX支援

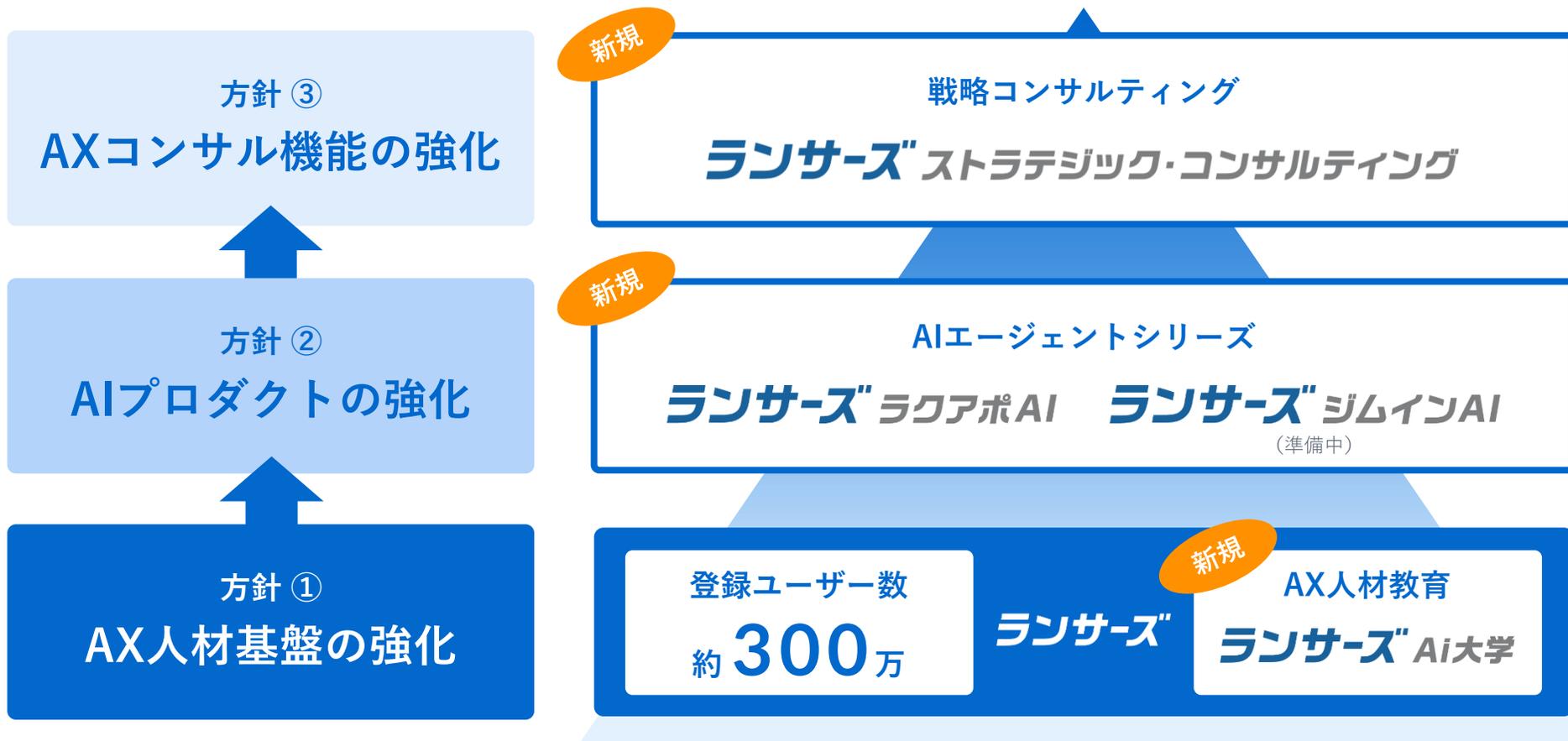


戦略策定まで支援領域を拡大し、AX市場を取り込むことでTAMを拡大。



新戦略の重要方針：一貫通貫型のAX支援モデルの構築

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を一貫通貫で支援。



方針①の取り組み：AI時代のスキル習得を支援する「ランサーズAI大学」を開講

AIの力で個人をエンパワーメントする新たな学び場「ランサーズAI大学」を開始。
AI時代のスキル習得と仕事獲得を支援、稼げる力を一貫サポート。

AI×専門スキル習得を支援する講座を展開



ランサーズが厳選したスクールとの連携によりなスキル習得を支援
コース修了者には『ランサーズ』のプロフィールに「スキルバッジ」を付与

スキルシフトと仕事獲得のサイクルを強化



スキル習得後はフリーランスマッチングプラットフォーム
『ランサーズ』で実際の案件獲得を支援

方針②の取り組み：AIエージェント事業に参入

企業のAX支援を行う新サービス「ランサーズAIシリーズ」始動。
AIとプロ人材を融合した革新的なハイブリッド型AIエージェントを連続的に展開予定。



方針②の取り組み：営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」をリリース

第一弾は、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」を開始。

The screenshot displays the Lancers Rakupo AI interface. On the left, a chat window shows a user asking for leads and the AI responding with a list of companies, including Lancers Co., Ltd. The central area features a large heading: "いま、会うべき企業が '勝手に見つかる' 営業AIエージェント" (Now, the companies you should meet are 'found automatically' by the Sales AI Agent). Below this, it states "現在、先着15社限定の優待提供中!" (Currently, limited to the first 15 companies, special offers are being provided!) and "もうリスト作成や情報収集は不要。'営業'は'営業'だけに集中できる。" (No need for list creation or information collection. 'Sales' is focused only on 'Sales'). A prominent blue button says "今すぐ問い合わせ →" (Contact us now →). On the right, a laptop displays the AI's search results, with callouts highlighting features like "AIが検出128件の新規リード" (AI detected 128 new leads), "アプローチ理由AIが自動生成" (AI automatically generates approach reasons), and "アプローチ最適タイミング25社を特定" (Identify the 25 best timing companies for approach). The top navigation includes "特長", "導入の流れ", "料金プラン", and "よくあるご質問", along with "ログイン" and "問い合わせ →" buttons.

方針②の取り組み：営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」をリリース

AIがウェブを探索・分析して見込み客を発見し、商談獲得機会を増やす。

会社ごとにオリジナルの リードデータベースを構築



ウェブから企業の最新情報を収集・整理、
複雑で時間のかかるリサーチ業務をAIが代替

ニッチなカスタム条件で ターゲットリストを生成



企業の最新情報を分析・判断、
最短距離で商談獲得に繋がるリスト作成をAIが代替

SFA/CRM連携して 既存資産を再活性化



過去の商談企業や見込み客・既存顧客の
今のニーズの見極めをAIが代替

戦略コンサルティングに特化した新会社を設立し、大企業向けのAX戦略策定支援を強化。

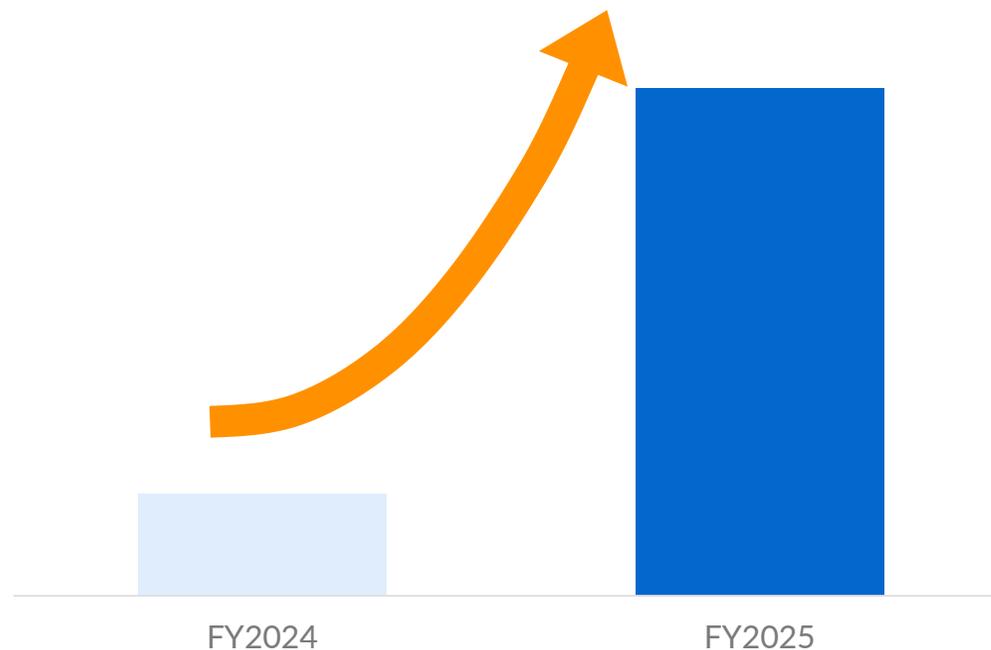
AX戦略策定から実装まで一気通貫で支援

正社員とフリーランスを組み合わせた柔軟なAXコンサルティングを提供



大手戦略コンサルファーム出身者の採用強化

社員コンサルタントは1年で5倍規模まで拡大予定



その他の取り組み：主要サービスを「ランサーズ」ブランドに統一

戦略方針のアップデートに伴い「ランサーズ」ブランドに統一し、総合的な価値提供を推進。

	変更前	変更後
コーポレート	Lancers	Lancers
サービス	<p>Lancers</p> <p>Lancers Agent</p> <p>POD Professionals On Demand</p> <p>“フリーランス転職”</p> <p>Lancers System Integration</p> <p> Autoron</p> <p>(新規)</p> <p>(新規)</p>	<p>ランサーズ</p> <p>ランサーズ テックエージェント</p> <p>ランサーズ プロフェッショナルエージェント</p> <p>ランサーズ キャリアエージェント</p> <p>ランサーズ フリーランス転職</p> <p>ランサーズ システムインテグレーション</p> <p>ランサーズ ジムインAI</p> <p>ランサーズ ラクアポAI</p> <p>ランサーズ ストラテジック・コンサルティング</p>

AIによる業務プロセスの抜本的な見直し等で、ランサーズ社自身もAIネイティブな組織へ。

AIを前提とした業務プロセスの見直しと効率化

セールスオペレーション

インサイドセールス、カスタマーサポート業務等の効率化

バックオフィス

BO・経理・人事などの定型業務の自動化・効率化

開発

コーディングエージェント活用による開発生産性の向上

AI新機能・プロダクト

AI技術の導入による提供価値の向上

生産性向上による 収益性の向上

重要指標

- ①1人あたり売上高
- ②1人あたり営業利益

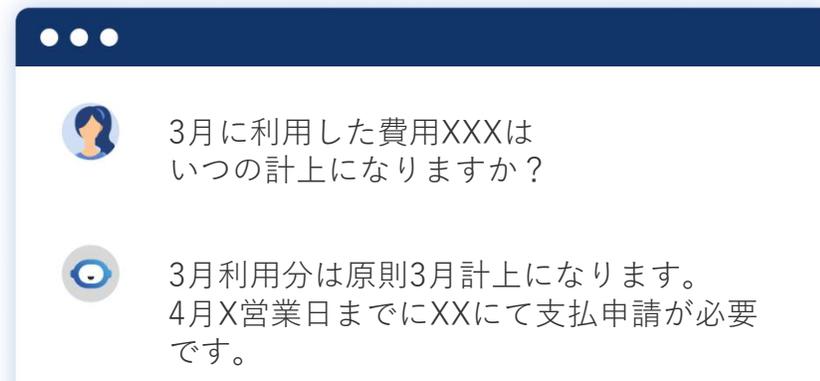
社内情報を学習したAI活用で生産性を向上

Notion, Slack等



Slack

社内ツールに蓄積された情報をAIが学習し
社員の問い合わせに自動応答



- 1 2025年3月期 通期業績およびトピックス
- 2 今後の経営方針および成長戦略
- 3 2026年3月期 通期業績予想

2026年3月期の業績予想

売上高50億円（+10%）、営業利益2.0億円（+83%）を見込む。

	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	4,589	5,048	+10.0%
売上総利益	2,054	2,161	+5.2%
営業利益又は損失	109	200	+83.1%
経常利益又は損失	115	209	+81.1%
当期純利益又は損失	177	200	+13.1%

中期経営目標

営業利益20億円を目標に、最初のステップとして営業利益10億円の早期達成を目指す。



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



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 会社概要
- 3 サービス概要
- 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 会社概要

3 サービス概要

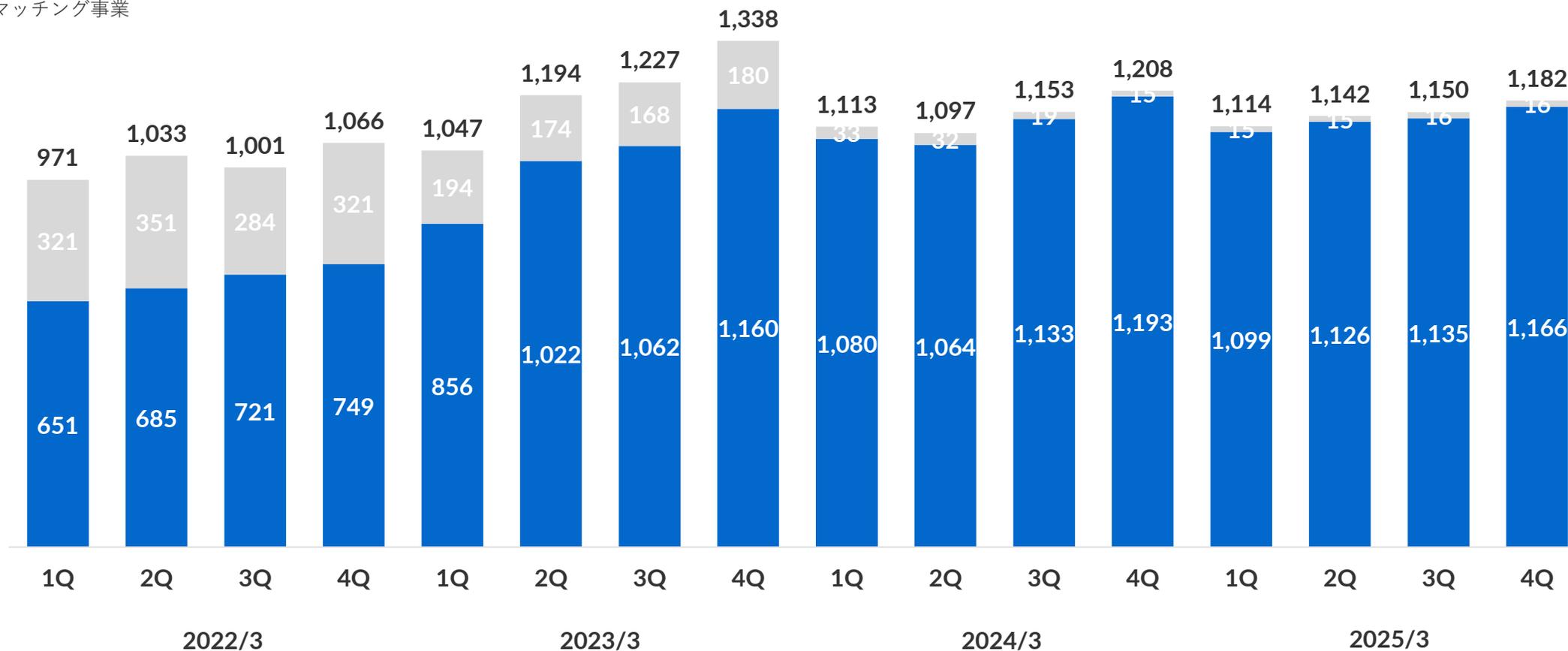
4 ランサーズの価値創造および事業リスク

四半期での売上高推移（連結）

（単位：百万円）

■ その他

■ マッチング事業

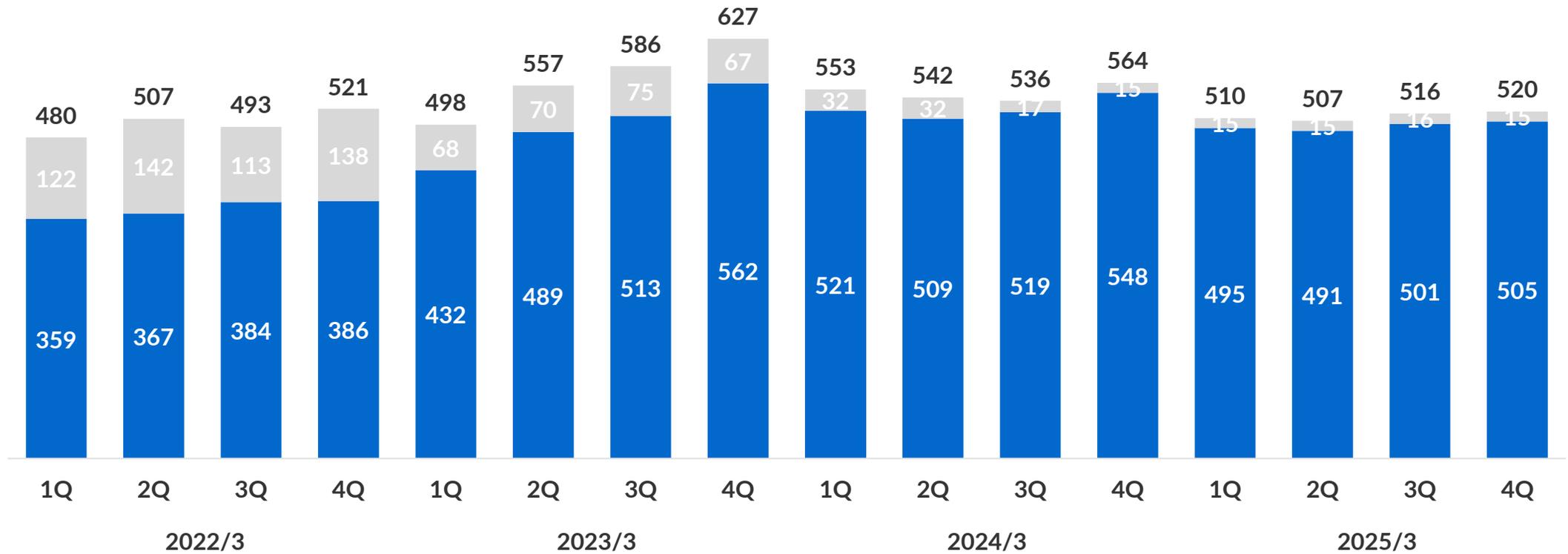


四半期での売上総利益推移（連結）

（単位：百万円）

■ その他

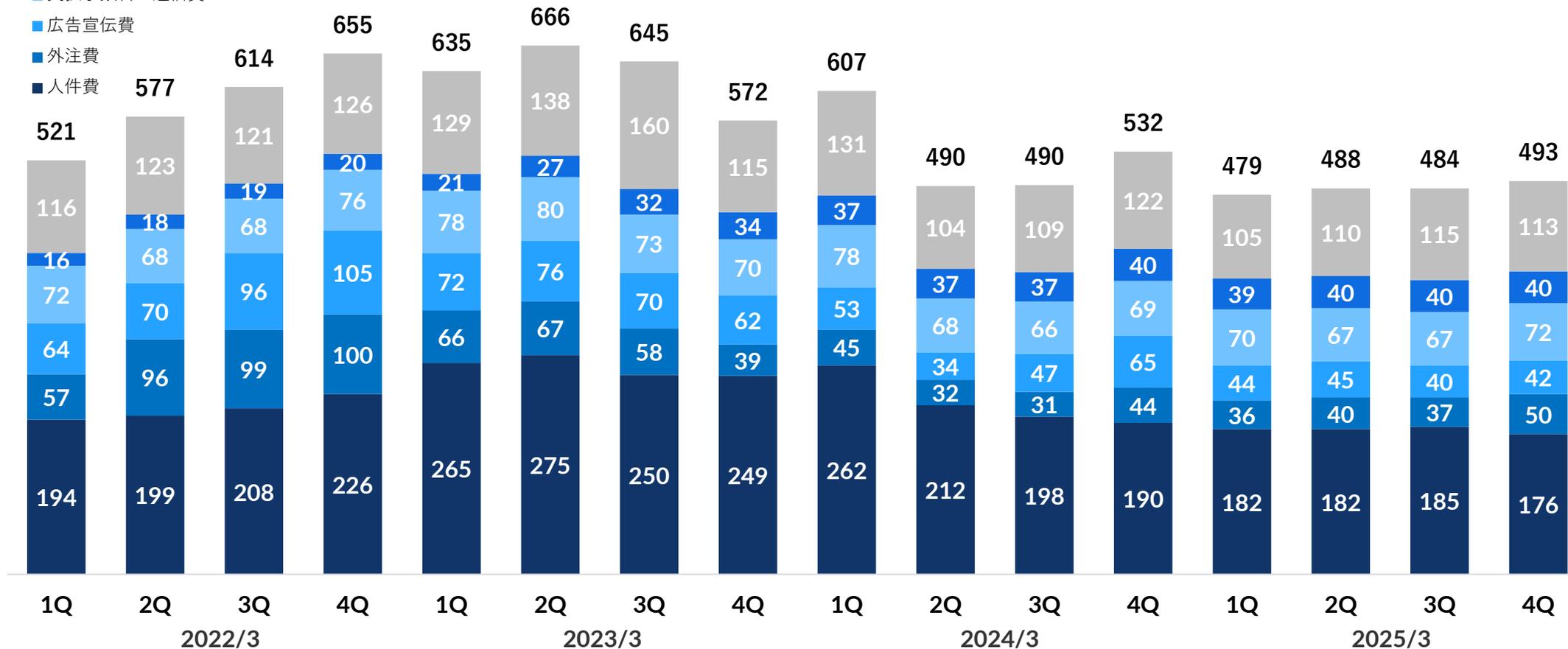
■ マッチング事業



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）

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

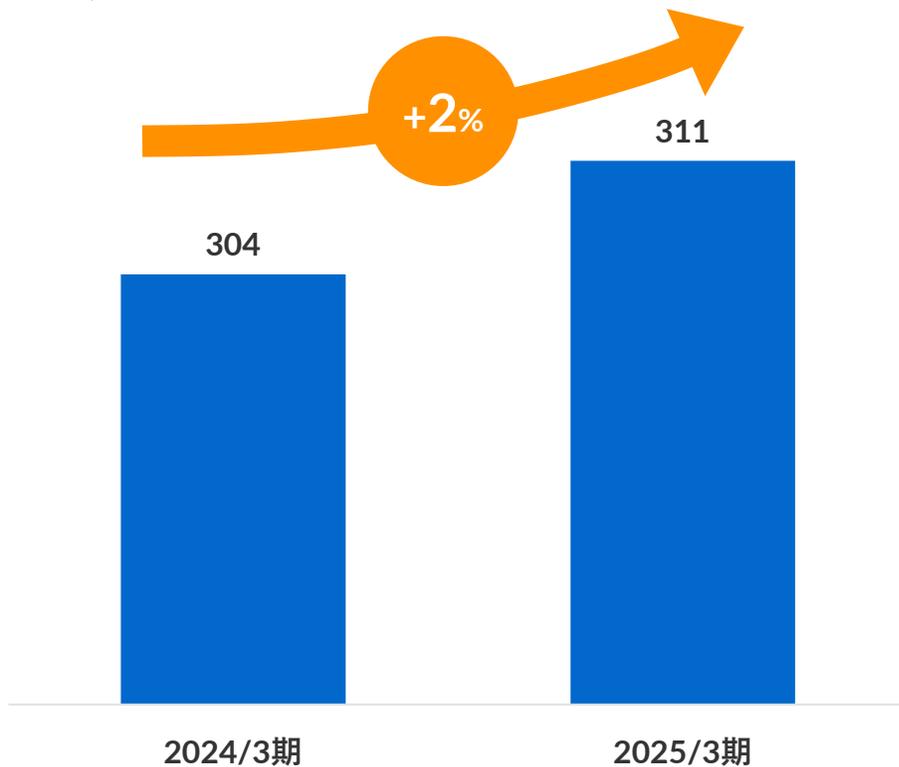
		2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q												
流通総額	マッチング事業	2,070	2,122	2,208	2,288	2,381	2,599	2,669	2,746	2,686	2,609	2,634	2,636	2,483	2,502	2,514	2,489
	その他	418	443	373	411	262	234	228	231	78	75	61	56	53	53	51	52
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	マッチング事業	359	367	384	386	432	489	513	562	521	509	519	548	495	491	501	505
	その他	122	142	113	138	68	70	75	67	32	32	17	15	15	15	16	16
	共通・連結調整*	-1	-3	-4	-4	-2	-2	-2	-2	0	0	0	0	0	0	-1	-1
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	146	152
	その他	-10	10	-17	12	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0	-4	-4	0	1
	共通・連結調整*	-181	-204	-203	-198	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152	-114	-104	-113	-127

*)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

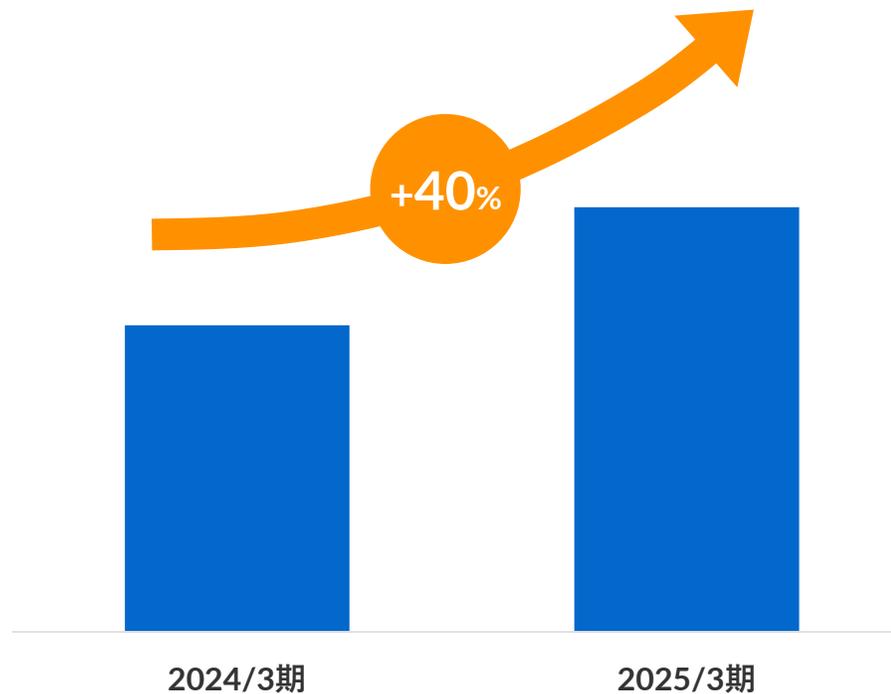
クライアントあたり利用金額を高めながら、1人あたり契約決定数は前年同期比 +40% の改善。

クライアントあたり利用金額

(単位：千円)



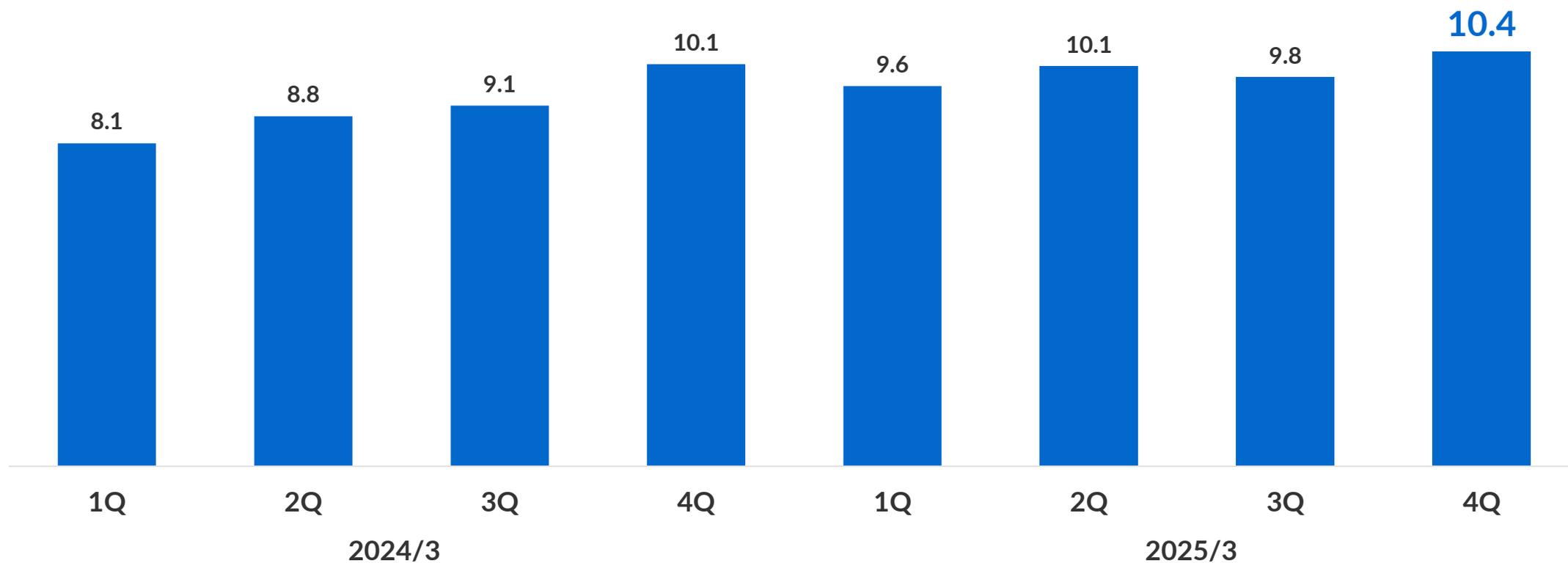
営業1人あたりの契約決定数



マッチング事業：1人あたり売上高の改善

営業人員を増員しながら1人あたり売上高を +10% 改善。

(単位：百万円)



1 業績詳細

2 会社概要

3 サービス概要

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

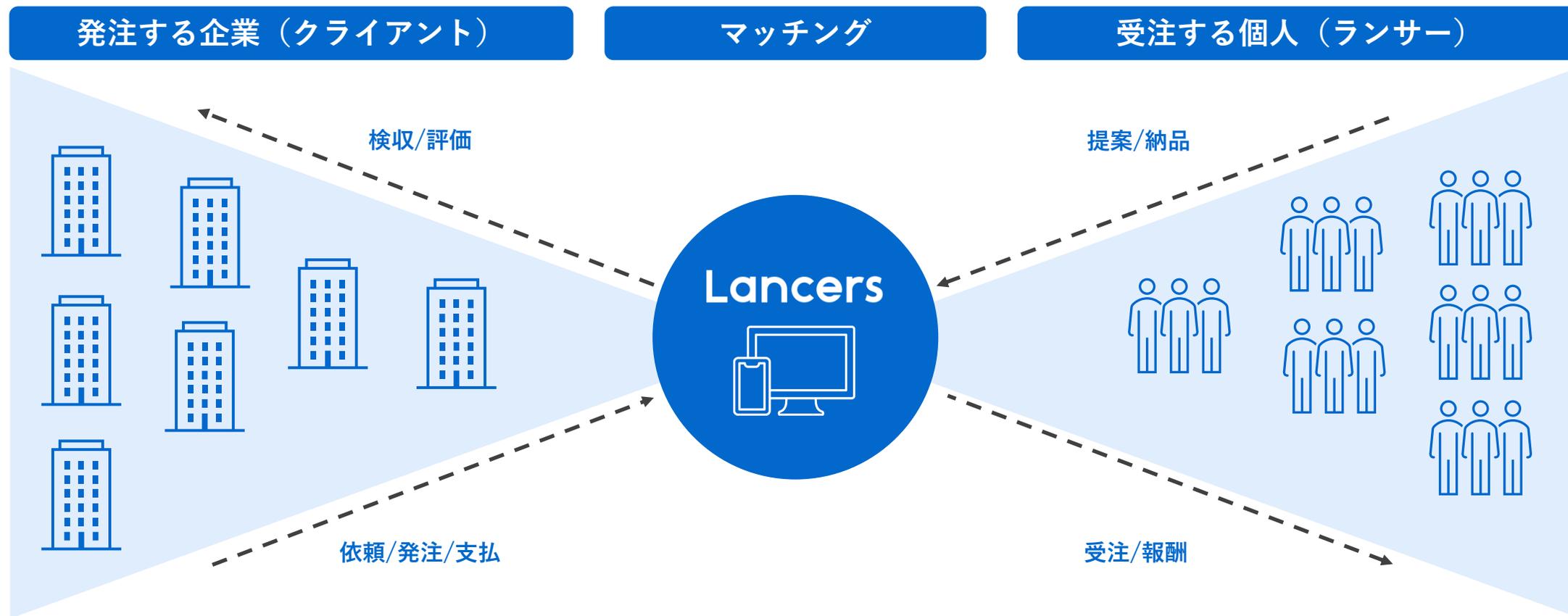
スタッフ数

従業員約150名

他フリーランス多数

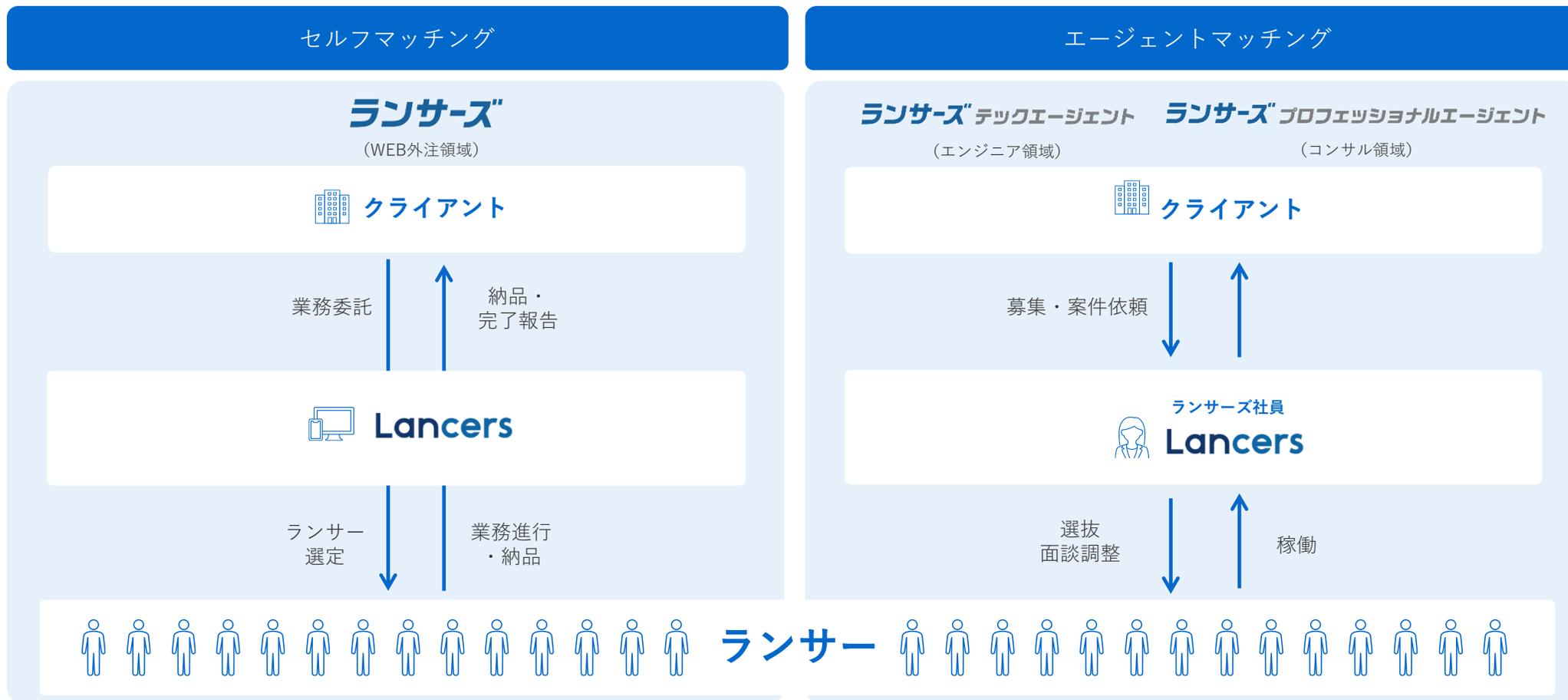
サービス概要：ビジネスモデル

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。



サービス概要：サービスモデル

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。



- 1 業績詳細
- 2 会社概要
- 3 サービス概要**
- 4 ランサーズの価値創造および事業リスク

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

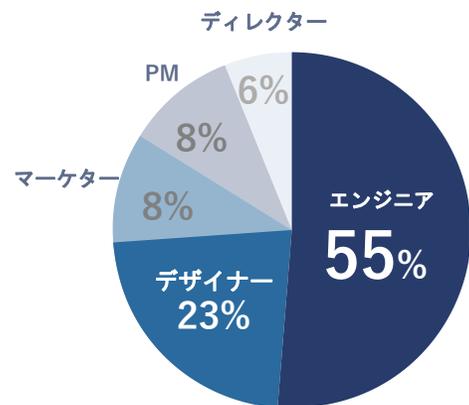
記事作成

 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

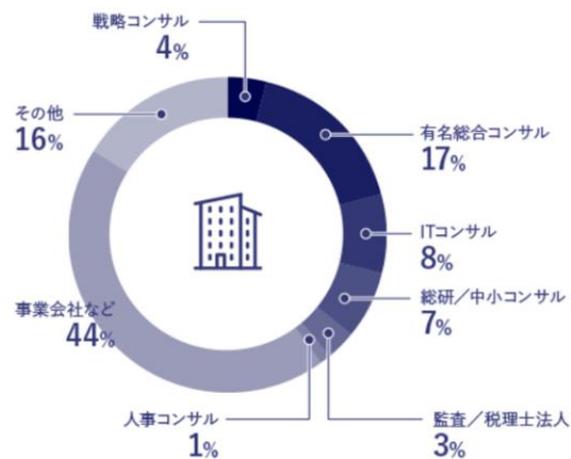
PM・ディレクター

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

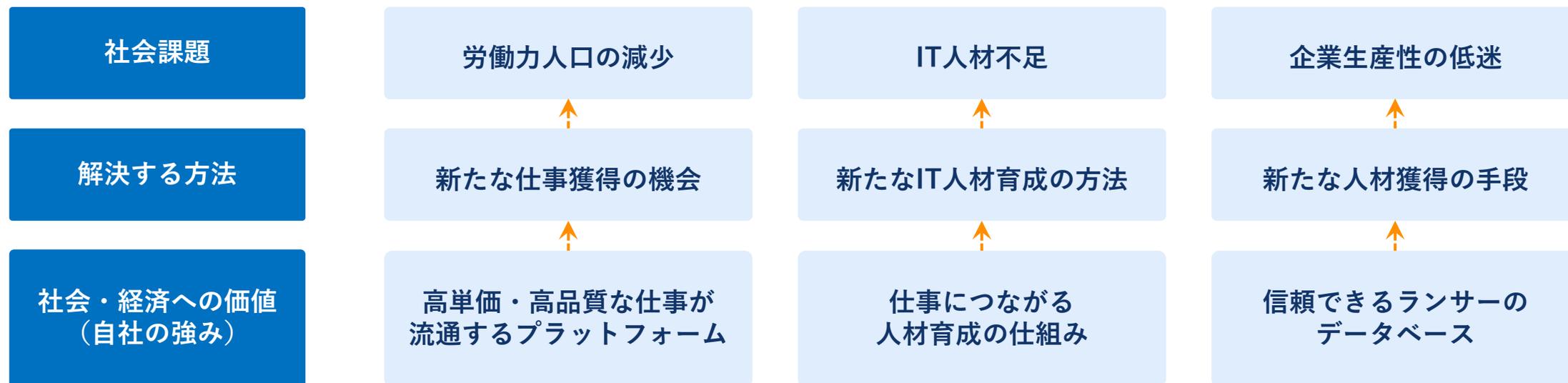
- 会計業務の可視化/改善
- IPO支援
- 財務データの分析支援

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 会社概要
- 3 サービス概要
- 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



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

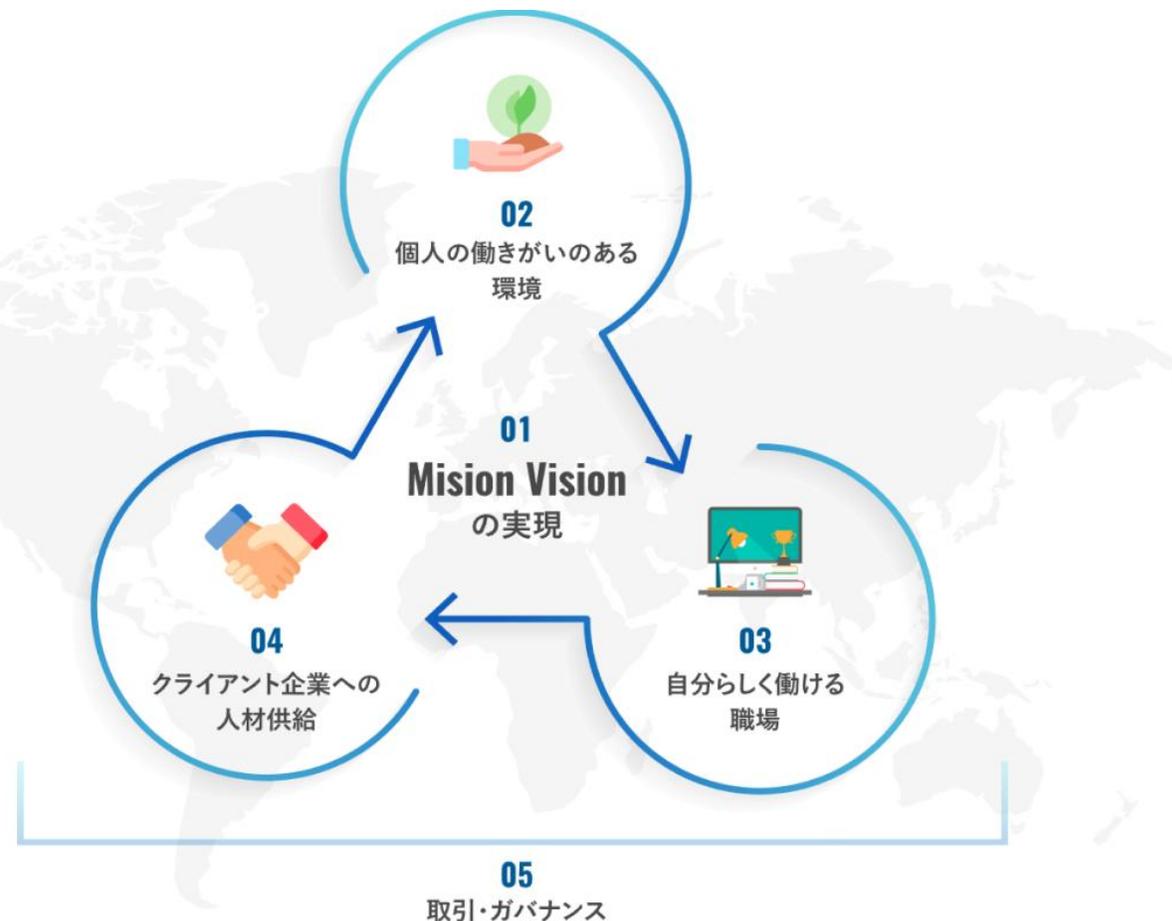
フリーランスならではのリスクから事業を守る賠償責任保険をはじめ、さまざまなサービスを気軽に・お得にご利用可能

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	<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/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"> 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"> 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

