

2025年2月25日

Lancers

ランサーズ株式会社

2025年3月期 第3四半期決算説明会

2025年2月13日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



ランサーズ代表の秋好と申します。

私から、25年3月期の第3四半期の決算説明をさせていただきます。



まず、この第3四半期、世間はAIと、AI時代というところで、OpenAIさんであったり、DeepSeekさんであったりと、ニュースでAIが出てこない日はないというぐらいですけども、ランサーズも、まさに非常に伸びている職種もAIであれば、一方、AIで影響を受けている職種も

2025年2月25日

あるというところで、今、市場自体が、ニーズが変わってきているなという節目にいるという強い実感があった第3四半期でございました。

まず、簡単に業績のハイライトから申し上げますと、昨年、ランサーズに関しては新しい事業撤退や新しい方針に従って、まず利益を出すというところで、昨年、売上が非常に一部へこみましたが、利益は昨年しっかり通期で出せたところから、今年は売上也注力して、営業利益もしっかり伴って拡大するという方針でやらせていただいている中において、売上高は34.1億円と、前年同期比でプラス1%、営業利益に関しては約8,000万円という着地になりました。

営業利益に関しては、このまま今期、第4四半期も終わると、恐らく今期は、過去最高益になる見込みではないかなと考えております。

また、利益の構造に関しては、売上が上がると、そのまま利益に関してもしっかりと拡大するという、一時的に何かコストを削った利益というよりも、売上に伴って利益拡大が伴うというフェーズ、仕組みにはなってきていると思っておりますので、次は、今期注力すると言っている、まさに売上高を伸ばしていくところが、後ほど説明させていただきますが、AIで鈍化している、市場変化で鈍化しているという領域と、成長領域が非常に伸びているところが相殺して、今1%ぐらいになっていますが、今期、この第3四半期もしっかりと新領域に関する仕込みはできてきたかなと思っていますので、来期以降の成長に、ぜひご期待いただければなと思っております。

ここから、詳細について説明させていただきます。

会社概要

Our Mission

個のエンパワメント

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

Lancers

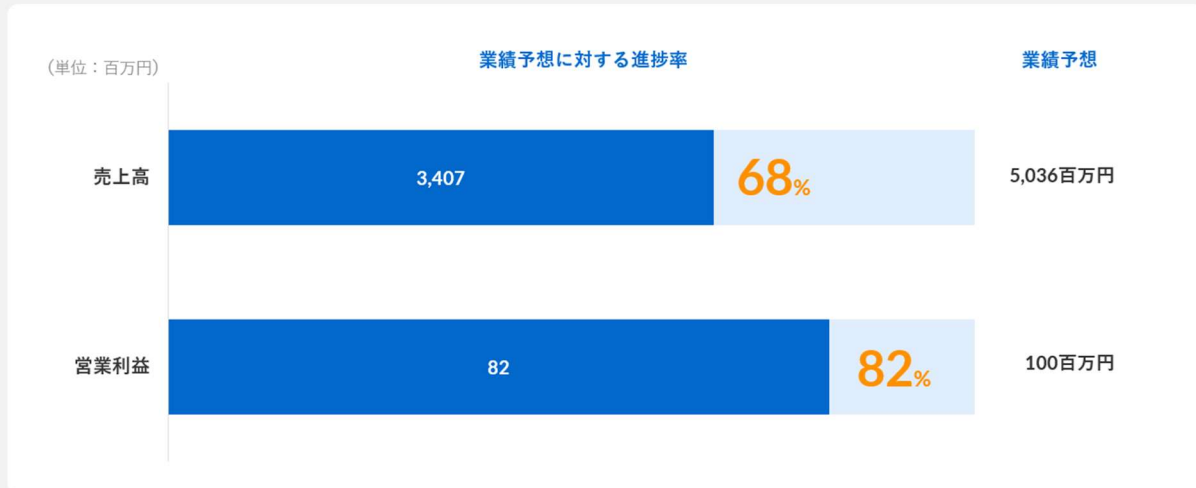
2025年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

4

改めて、ランサーズについては、オンラインでフリーランスや副業したいという個人の方、あと、そこに発注したいと考えているスタートアップや大企業を含めた企業の方をオンライン上でマッチングするプラットフォームを提供しております。ビジネスモデルとしては、そこでマッチングした案件の手数料をいただくというビジネスモデルになっております。

全社：業績予想に対する進捗率

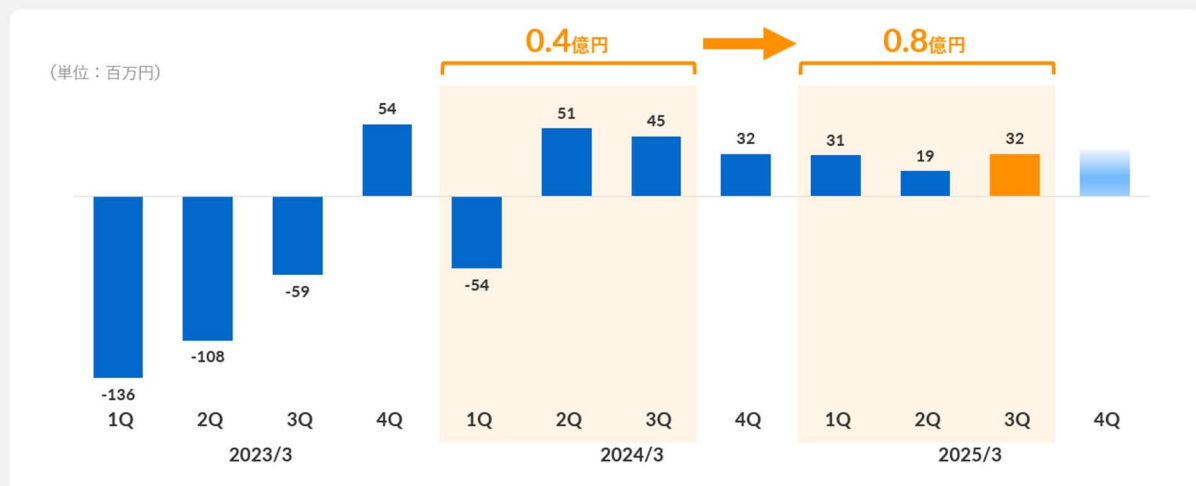
売上高は堅調に進捗、営業利益は予想進捗率 82% と順調。



業績に関しまして、進捗率は、売上高は第4四半期に季節要因で売上が上がることも鑑みて、営業利益に関しては予想進捗 82% と、順調なのかなというふうに考えております。

全社：営業利益の推移

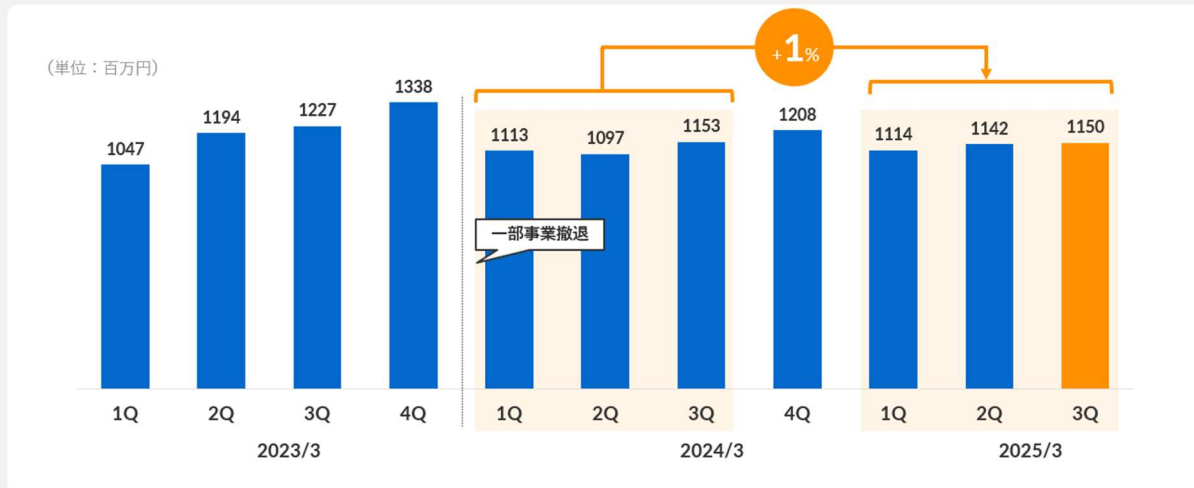
営業利益は前年同期比 +0.4億円 と増益。



営業利益に関しては、こちら、記載の通りでございます。

| 全社：売上高の推移

前年同期比 +1% と堅調に推移。



Lancers

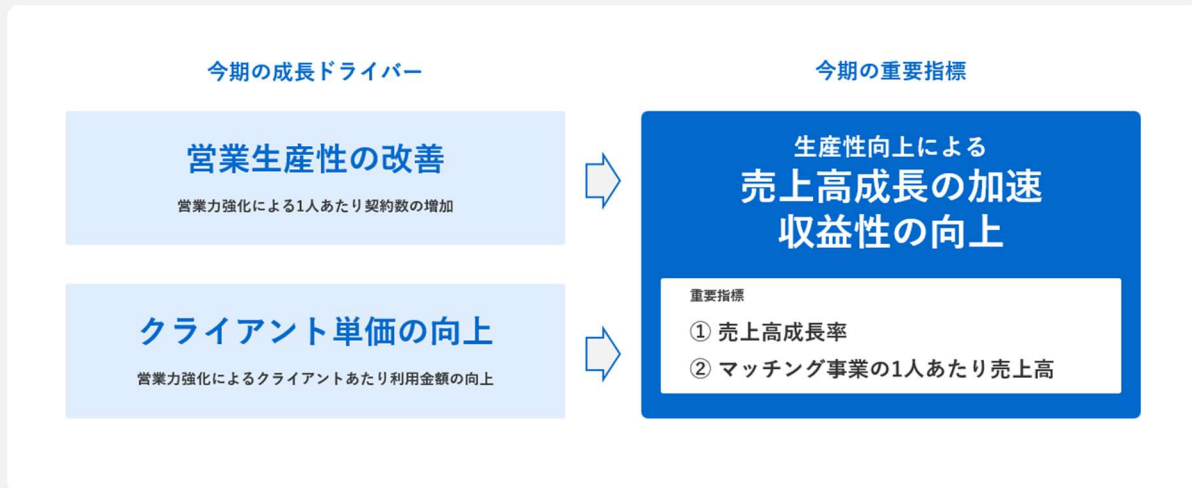
2025年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

13

売上高に関しては、AIの影響を含む、新しい、伸びているところと、AIの影響を受けて、特に、例えば翻訳とか、簡単なライティングの仕事というのは、生成AIで一部できてしまうところもあって、その上っているところ、しゃがんでいるところ、相殺して今、1%ぐらいとなっておりますが、このマイナスの影響ってのは、一定、下げ止まってくるかなと思っておりますので、ここからしっかり、その伸びていくところをさらに伸ばしていくっていうところに、第4四半期以降、われわれ、ランサーズとしては注力して行って、今、AIエンジニアとか、AI Web 制作者とか、AI マーケターといった、新しい職種が非常に伸びていますので、ここをまさに、ランサーズとしては、伸ばしていきたいというふうに考えております。

マッチング事業：成長再加速の原動力は「営業生産性」の向上

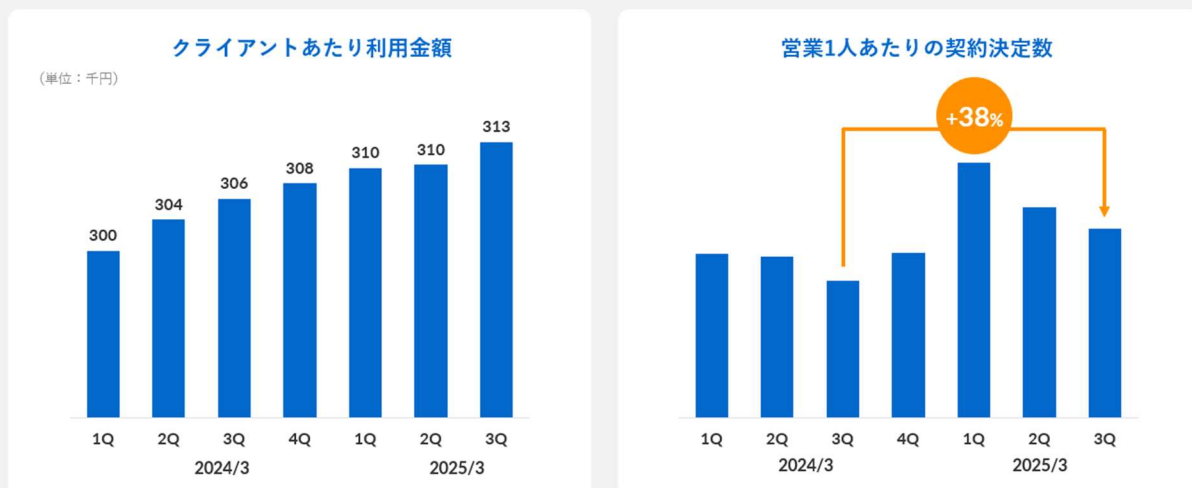
今期は1人あたりの契約決定数とクライアント単価を高めることで営業生産性の向上をはかる。生産性の高い営業組織を土台に、組織規模を拡大することで、売上高成長を加速させていく。



それとは別に、今まで、昨年度の営業生産性について、ランサーズのプラットフォーム上でマッチングするところと、われわれの社員がお客様にマッチングする領域があるのですけれども、

マッチング事業：営業生産性指標の推移

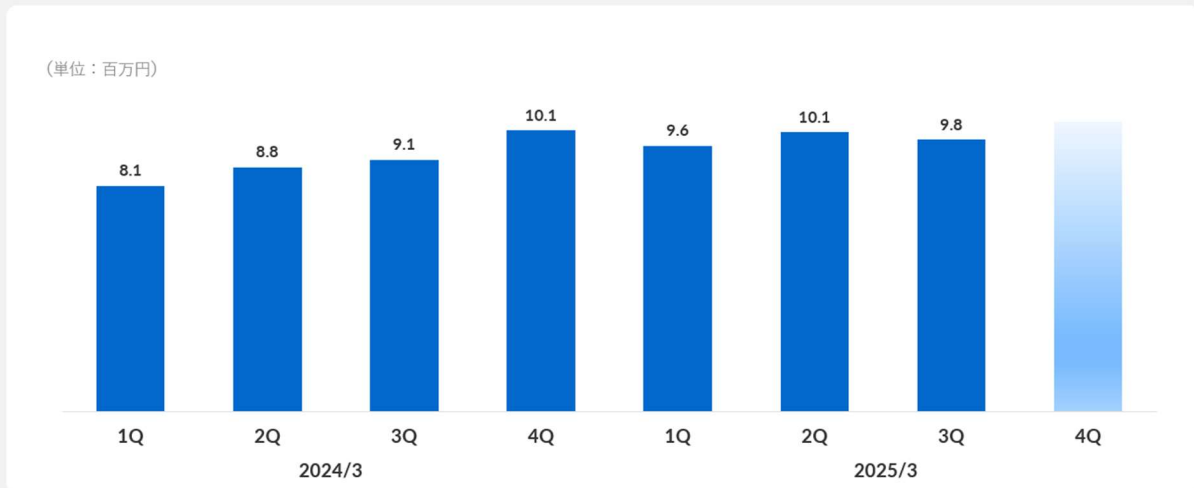
クライアントあたり利用金額を高めながら、1人あたり契約決定数は前年同期比 +38% の改善。



このお客様をわれわれがマッチングするところの契約決定数のところ、契約決定率は非常に高まっておりますし、1社あたりのご利用金額もしっかり高まってっておりますので、

マッチング事業：1人あたり売上高の改善

営業人員の増員により、1人あたり売上高は一時的に低下も、第4四半期は改善予定。



Lancers

2025年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

16

ここから営業の生産性っていうのを高めていくんですが、より伸びていく職種のマッチングを増やしていくところを注力していこうと考えております。

トピックス：丸井グループとの金融サービスの事業開発

丸井グループとのフリーランス向けクレジットカードのデザインが決定。
サービスリリースに向けて順調に進捗。

0101 × Lancers
MARUI GROUP

丸井グループとの共同プロジェクト

**フリーランス向けの
新クレジットカード
デザイン決定!!**

**当選
発表**

コンペ提案 535件から選出、
グランプリはなんと2名!
ご応募・ご投票ありがとうございました

Lancers 2025年3月期 第3四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 17

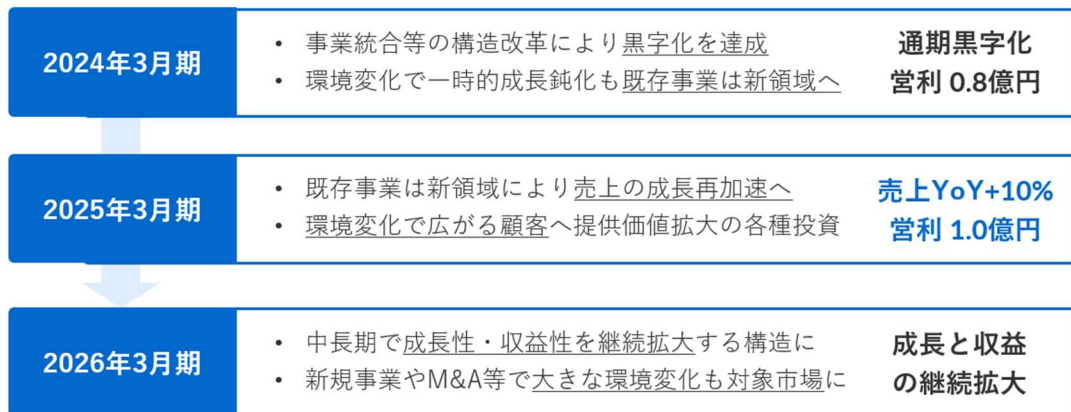
新しいトピックです。

2024年の2月に、丸井グループから資本業務提携をさせていただいて、フリーランスという新しい職種に対して金融サービスをやっていくところで、一緒にこの1年取り組みさせていただいております。

丸井グループとも、フリーランス向けのクレジットカードを、まずデザインを決めて、サービスリリースに向けて順調に進捗しております。ランサーズの会員になれば、クレジットカードでもフリーランスに特化した、例えば、AppleのMacBookがより買いやすくなるか、そういった特典を踏まえて、より働くことを支援できる金融サービスを、丸井グループさんと一緒に作ってまいりますので、順次、サービスが決まりましたら、告知をさせていただければと考えております。

ランサーズグループの経営方針

25/3期は新領域による売上の成長再加速とともに、提供価値拡大で成長と収益の継続拡大へ。



今、第3四半期であります。あと3ヶ月で今期も終わって、また来期が始まってまいります。

冒頭に申し上げた通り、昨年度については事業統合等の構造改革をして、まず通期でしっかり黒字を出すと。そして、一部、売上の毀損もある部分もあるのですが、今期に関しては、売上もしっかり成長して利益も出すと。

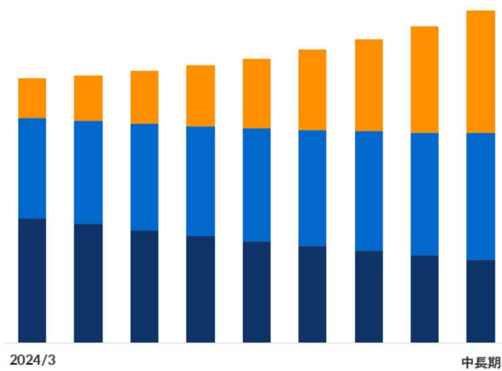
来期に関しては、2025年3月、まさに今期に新しい取り組み、丸井さんとの取り組みもそうですし、AIに対する取り組みも各種リリースさせていただいております。

その芽が出るのが来期だと思っておりますので、そちらを踏まえて、来期に関しては売上の成長率と、それに伴う利益の拡大をしっかりとできる準備が整ったというふうに考えておりますので、そちらを踏まえて、

AI等の環境変化による影響と対応方針

市場全体として環境変化の影響はうけるものの、新しく成長する領域に注力し、成長基調へ戻す。

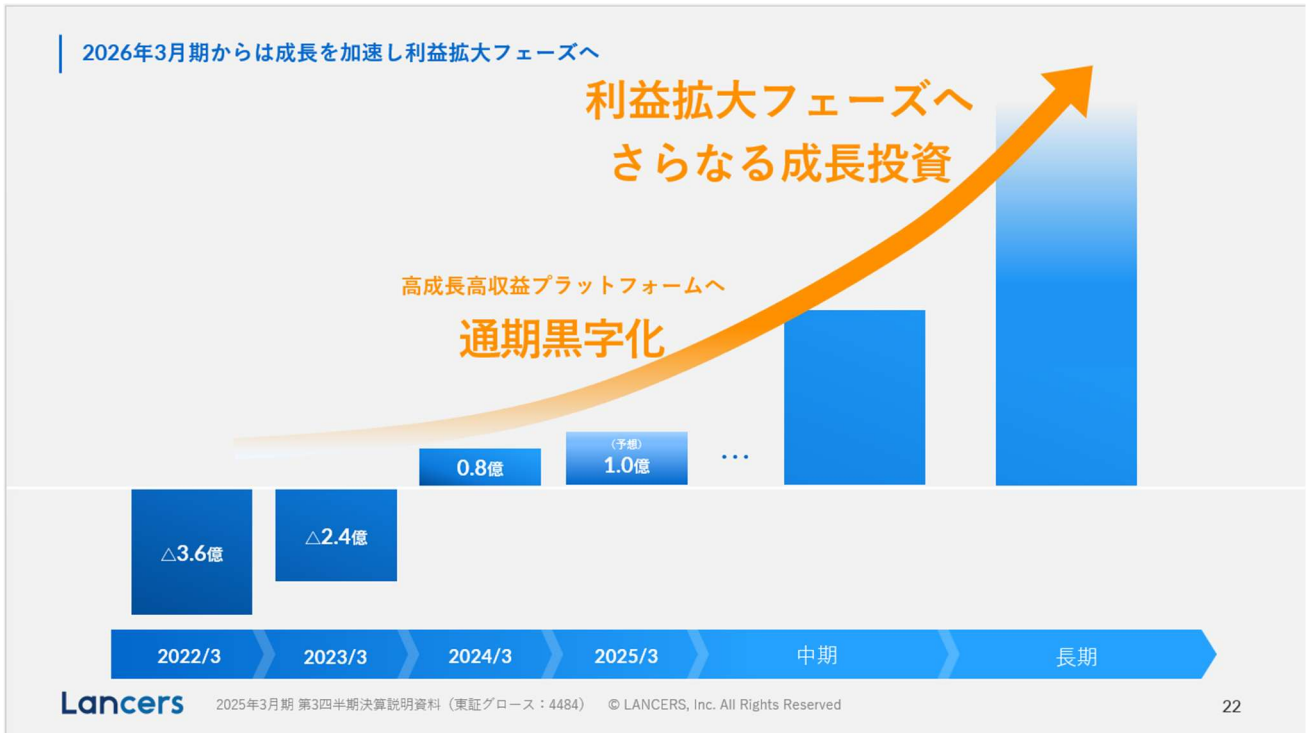
今後の流通額の推移イメージ



環境変化での領域別の影響

新成長領域	生成AIエンジニア・マーケティングコンサルタントなど企業の人材ニーズが高く、今後も付加価値が高まる領域
既存領域	システム開発など、業務効率化による需要減と新たな提供価値の発生による需要増が拮抗する領域
影響領域	ライティングやデザインなどのAIによる制作物の置き換えが進む領域

冒頭申し上げているような、影響領域に関しては、一定、影響されると思いますが、伸びるところ、伸びる領域をしっかりと捉えて、来期は今期以上の売上成長率を目指すところに注力するラスト3ヶ月かな、というふうに捉えております。



こちら、数年同じ形で出させていただきますが、今期は予想で1億円の利益、来期に関しては、より売上加速とともに、利益も積み上がっていくという構造ができたと思っておりますので、ぜひ来期以降にもご期待いただければと考えております。

ミッション

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 2025年3月期 第3四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 24

一方、ランサーズ創業以来、個のエンパワーメント、テクノロジーによって個人をエンパワーメントしていくというミッションで創業し、上場し、そこから今に至るまで経営させていただいております。

2025年2月25日

どれだけAIが進化したとしても、人間が働くというところ、そして、より人間の価値あるところで働くがある、ということは変わらないと思っておりますし、AIを含めたテクノロジーで、個人そして企業がよりエンパワーメントしていくことを作っていく価値提供は変わらないと考えておりますし、AIがあるからこそ、より人間がやる仕事への価値に重きが増えていくと思っております。

ランサーズがまさに提供している部分の価値がより膨らんでいくと考えておりますので、人間しかできないところ、そしてAIができるところはAIでわれわれも提供していくという、ハイブリッドなミッションを掲げて、来年以降、邁進していければと考えております。

今期の決算の説明は、以上とさせていただきます。

ディスクレーム

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。