

2025 年 8 月 15 日

Lancers

ランサーズ株式会社

2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 8 月 13 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



本日は 26 年 3 月期の第 1 四半期決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。
第 1 四半期が終わりましたので、そちらの決算説明について私よりさせていただきます。

決算ハイライト

業績ハイライト (1Q)

売上高

11.8 億円

前年同期比 +6% 予想進捗率 23%

営業利益

0.1 億円

前年同期比 △0.2 億円 予想進捗率 6%

業績トピックス

人材とAIを融合した新戦略「AXカンパニー」へ。売上成長加速(+10%)と最高益更新(2.0億円)が今期の主要方針
1Qは売上高は+6%、6月単月で成長率は+11%と成長加速。既存事業の営業利益は0.43億円と順調な立ち上がり

- ・ 5月に新設したコンサルファーム子会社「Lancers Strategic Consulting社」は 通期の採用計画の約4割を第1四半期で充足。
- ・ AXのシステム開発を担う「ワズパワー社」を8月グループ化。戦略策定から開発実装まで一気通貫で支援する体制を強化。
- ・ 個人向けの副業支援ツール「ランサーズ 副業AI」を7月リリース。ランサーズAI大学と組み合わせ、AX人材基盤の拡大を図る。
- ・ 当社株式の魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的に 株主優待制度を新設。
- ・ 2028年3月期までに営業利益10億円達成した場合のみ行使可能な新株予約権を発行。株主価値及び企業価値の向上を目指す。

まず、今期に関しましては、今までランサーズは人材のマッチングをオンラインでやるクラウドソーシングというサービスを提供する会社というところで進めさせていただいておりましたが、今期については、まさに今 AI の時代において、人材と AI を融合した「AX カンパニー」になると。この AX カンパニーとして、ランサーズは日本の産業をアップデートするというのを新方針と掲げさせていただいております。

業績としては、今期 10%の成長をし、昨年度は 1 億円の営業利益でしたが、今期に関しては 2 億円の営業利益を予想させていただいております。

では今期どうだったかということ、簡単に申しますと、売上は、1 クォーターは 6%成長、6 月単月で見ると 11%と二桁成長へ戻しております。営業利益に関しましては、既存事業に関しては 4,300 万円程度の営業利益となりまして、2 億円という目標に対しては非常に良い進捗かなと思っております。

ただ、新規で開設したコンサルティングファームへの投資であったり、M&A に関する費用等々により営業利益の実というところでは 1,000 万となっておりますので、こちら後ほど詳細説明させていただきます。

全社：業績サマリー

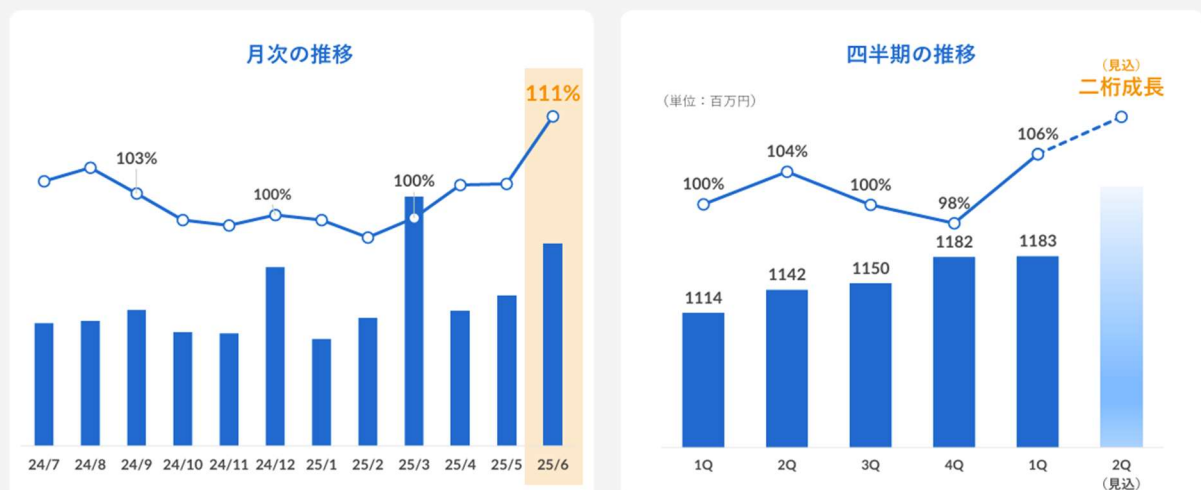
売上高は1Q前年同期比 +6%、6月単月は +11% と業績予想の +10% 成長に向け好スタート。
営業利益は 0.1 億円。既存事業の営業利益は 0.43 億円で通期予想2.0億円を上回るペースで進捗。

(単位：百万円)	2026年3月期 (1Q)	実績	増減率	予想	進捗率
	実績				
売上高	1,183	1,114	+6.2%	5,048	23.4%
売上総利益	501	510	△1.8%	2,161	23.2%
営業利益及び損失	11	31	△61.4%	200	6.0%
経常利益及び損失	12	31	△60.6%	209	5.9%
当期純利益及び純損失	5	25	△80.2%	200	2.6%

まず概要に関してはこちら記載の通りとなっております。売上・利益、それぞれ説明させていただきます。

全社：売上高の推移

売上高の月次成長率は +11% まで上昇。1Qは +6% 成長、2Qは二桁成長に到達の見込み。

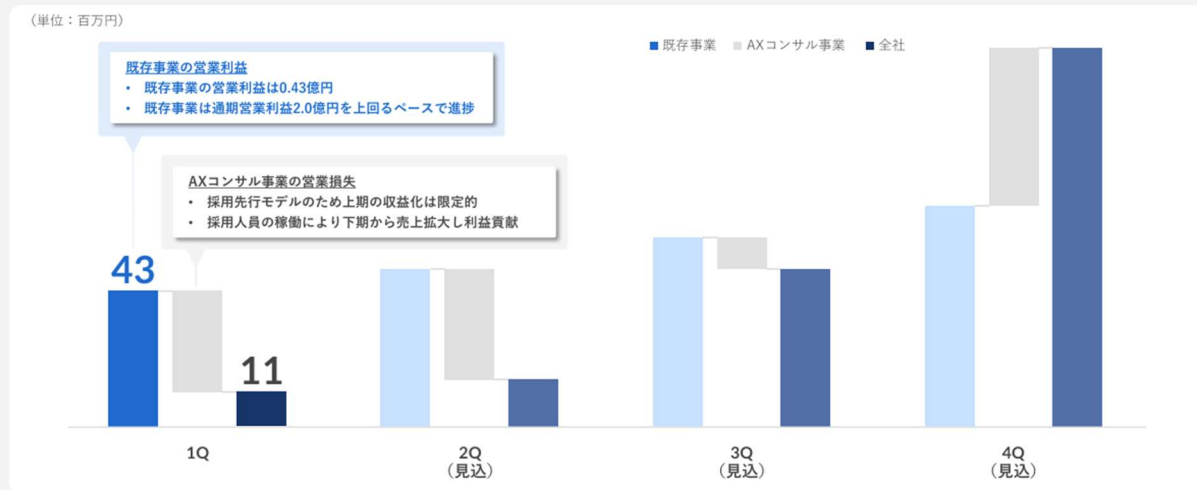


まず売上は、ランサーズ、2年前から非常に売上成長について構造改革であったり事業撤退等があった関係で、売上成長が100%に満たない年もございましたが、昨年度100%を超えて、今期に関しては110%という予想を出させていただいているんですけれども、1クォーターに関しては、ク

オーターで 6%、6 月に関しては月次で久々に 11%と二桁成長することができました。第 2 四半期に関しましては、二桁成長がしっかりと見込めるんじゃないかなという状況になってきております。

全社：営業利益の推移

営業利益は 0.1 億円。既存事業の営業利益は 0.43 億円で通期予想2.0億円を上回るペースで進捗。AXコンサル事業は、採用先行モデル特有の収益化タイムラグにより、下期から利益貢献を予定。



Lancers

2026年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

5

営業利益は、昨年度 1 億円の営業利益が出て、今期は 2 億円を見込んでいるわけですが、既存のランサーズのマッチングの事業に関しましては、順調に 4,300 万円程度の営業利益を第 1 四半期に出すことができました。

AX カンパニーになるというところで、非常にこの AX カンパニーになる中での重要な一機能が、コンサルティングをしっかりとランサーズ社としてもするという機能を拡充することが、特に大企業向けにランサーズが支援をするときに重要になってくると考えておりますが、人員の採用を前倒しで行っておりまして、第 1 四半期だけで年間採用の 40%程度を既に採用完了しているというところで、費用がどうしても前倒しになってしまうという部分。

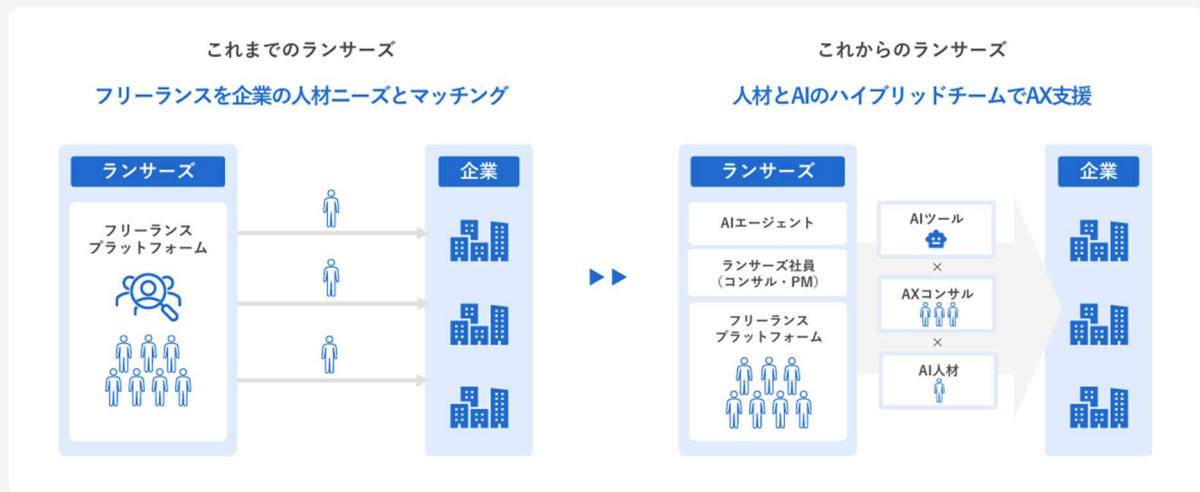
また、この AX コンサル事業は採用が先行しておりまして、どうしても収益化までに数カ月売上が立つのにタイムラグがあるということも勘案しまして、下期にこの AX コンサル事業の利益は出てくると。ここを相殺しますと、第 1 四半期に関しては、1,100 万円の着地になっております。

ただ、第 2 四半期、第 3 四半期、そして通期で見ると、この AX のコンサルティング事業もしっかりと収益・営業利益貢献をできると見立てておりますので、それを相殺しても 2 億円というところに関しては順調に進捗しているのかなと考えている次第でございます。

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」

2025年5月発表

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。



Lancers

2026年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

7

今期からこの人材のマッチングサービスだけではなくて、人材もちろんですけども、コンサルティングの機能だったり、AIのエージェントツールを提供することで、ハイブリッド型のAXカンパニーに進化を今まさにしようとしている途上でございます。

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。



Lancers

2026年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

8

こちらの左の図が、ランサーズ自体が持っているデータベースであったり、AI エージェントだったり、戦略コンサルの機能を使ってランサーズ自身がアップデートするという話を通期の決算説明ではさせていただきました。

右側に、お客様へ提供するサービスだけではなく、われわれ社内自身も具体的に AI ネイティブな会社になるというところを進捗しておりますので、今後の IR では定期的に社内がどのように AI 活用しているかというところも適時開示できればと思って、この資料に関しましては少し右側を追加させていただいているような内容になっています。

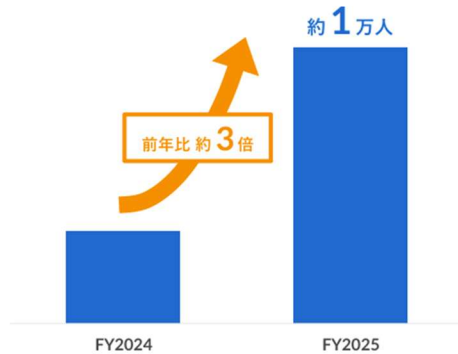
この第1四半期でどのような前進があったかというのを一つ一つご紹介させていただきます。

方針#1 AX人材基盤の強化：AI人材が1万人を突破

価値提供の源泉となるAX人材が1万人を突破。AX人材を可視化しマッチングを促進。

ランサーズグループ全体のAI人材が1万人を突破

AIスキルを有する人材の数は前年比で約3倍に増加



AX人材を可視化しマッチングを促進

AIに特化した人材の特設ページを公開



まず、AX 人材を、この右の一番下のところ、今いる 300 万人の人材を AX 人材として強化するという内容に関しましては、第 1 四半期に IR させていただきましたが、ランサーズグループ全体として今まで大体 3,300 人ぐらいだった AX 人材が、1 万人ぐらいに大きく伸びております。

実際にランサーズのサービスの中でも、どういう方が AI の専門家なのか。具体的に言うと、生成 AI のパスポートを持っている方がどのような方で、どのような実績があるかというところをわかるような特設ページを公開させていただいております。

方針#1 AX人材基盤の強化：副業初心者の入り口をAIで支援する「ランサーズ 副業AI」をリリース

「ランサーズ 副業AI」で潜在的なAX人材を獲得、「ランサーズAI大学」でスキルアップを図り、将来的には「ランサーズ」でクライアント企業のAXを支援するサイクルを構築。



今まで AI エージェントのサービスは、どうしても企業向けにラクアポ AI だったり、ジムイン AI という形で企業に使っていただくサービスだったんですけれども、この度、個人向けにランサーズ副業 AI という形で、個人もこのランサーズ副業 AI を使うと簡単に AI を活用することで副業ができるという、初心者向けの AX 人材になるためのツールを有料で提供させていただいております。

既に発表しているこの AI 大学というのは、AI のスキルを磨くというサービスですけれども、AI スキルを磨くというだけではなくて、AI を使った副業自体、お金を稼ぐ、報酬を得るところもこの度サービス提供を開始させていただいております。

方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting」の体制拡大

コンサルタントの採用は計画を上回るペースで進捗中。大手戦略コンサル出身者が続々と参画中。



Lancers

2026年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

11

利益のところでお話させていただきましたが、この「Lancers Strategic Consulting」という戦略コンサルを行う子会社を設立いたしまして、コンサルタントを採用しております、右に掲載しているような戦略コンサルの大手ファームに入っていた方を採用しております、年間の採用計画の約40%を第1四半期で予定通り採用を進めることができっております。

途中、営業利益のところでご説明をさせていただいたように、どうしても採用してから大手中心にご支援するまでにタイムラグが発生するので、短期的に見ると営業利益を少し毀損するような格好になっておりますが、ここで採用された方がしっかりと採用をし、フリーランスの方とともにAX、AIを使った企業の戦略コンサルティングをするというところの実績につながっていくという予定を立てております。

方針#3 AXコンサル機能の強化：AXの実装を支援するワンズパワー社をグループ化

経営戦略の策定からAXの実装まで一気通貫で支援する体制を強化。
ワンズパワー社の正社員エンジニアと当社フリーランスを組み合わせ、柔軟な支援体制を提供。

会社概要

会社名	株式会社ワンズパワー
所在地	東京都港区
従業員数	18名



財務数値

	2022/9期	2023/9期	2024/9期
売上高	252百万円	330百万円	353百万円
営業利益	8百万円	8百万円	14百万円

CAGR +18%

グループジョインで実現するシナジー

- 1 フリーランス活用による稼働数の拡大
- 2 ランサーズブランドによる採用強化
- 3 営業活動の効率化

強み・得意領域

金融・証券

保険

官公庁



8月1日に、正式にワンズパワー社という会社がランサーズグループにグループ化することとなりました。経営戦略だけではなく、経営戦略をアップデートすると、ほぼ間違いなくAIを使った社内のシステムの実装もしていこうというところになっております。

ワンズパワーさん、特に官公庁や保険領域、金融領域に非常に強みを持ったAXのシステム開発をされている会社さんとして、ランサーズとしては、ワンズパワーがジョインすることによって、このフリーランスを活用することによって、より大手企業に対してシステム開発の支援をします。

そして営業の効率化を図り、ランサーズブランドにより採用をより強化することによって、売上・利益の拡大をするという、ランサーズのAXカンパニーになるという戦略の一翼を担っていただける企業になると思っておりますので、今後、Strategic Consultingとともに、このシステムインテグレーションにおける領域においても事業進捗について適時開示ができればと考えております。

方針#4 社内のAIネイティブ化：ランサーズ社自身もAIを活用し業務効率化を推進

経営直下に「AIネイティブ推進室」を設置し、部門ごとにあらゆる業務工程へのAI活用を推進。



Lancers

2026年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

13

最期、企業に対してプロダクトやサービス提供するだけではなくて、われわれ社内も AI ネイティブ推進室という部門を私の直下に設置をしまして、全ての部署がただただ AI を使うということではなくて、AI があることを前提に業務フローですとか、お客様へのマーケティングや営業効率を上げていくというところを抜本的にやっ払いこうという取り組みを、第 1 四半期からやっております。

具体的な成果の一部を記載させていただいておりますが、カスタマーサポートの人員数を 25%削減したり、エンジニア 1 人当たりの機能改善数を 44%上げたり、実際バックオフィスの定常業務を 178 時間削減したり、これは今取り組んでいる中のごくごく一部ではありますが、早く成果が上げたものを掲載させていただいております。

今ある業務を AI を使ってちょっと改善するってということではなくて、AI という仕組みを大前提として、この業務フローを抜本的にゼロベースで作り直すということが、対顧客に対する価値提供に社員は時間を当てるという意味でも、生産性を上げるという意味でも非常に重要だと思っております。

業績には直接的にはヒットしませんが、間接的にお客様への価値を上げるという意味では非常にセンターピンだと思っておりますので、こちら毎四半期どういう前進があったかというところをご紹介できればと思っております。

最後、株主還元について二つお話させてください。

株主還元：株主優待制度を新設

当社株式の魅力を高め、より多くの皆様に保有していただくことを目的に株主優待制度を新設。
初回は2026年3月31日を基準日として、対象の株主様に対してデジタルギフト券を進呈。

*2026年3月31日の基準日においては、**保有期間に関わらず**、当社株式500株以上を保有いただいている**全ての**株主様が対象となります。

項目	対象の株主様	株主優待の内容
年間株主優待	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 8,000円分

<内訳>

3月末日	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 4,000 円分
9月末日	5単元（500株）以上を 半年以上継続して保有の株主様	デジタルギフト® 4,000 円分

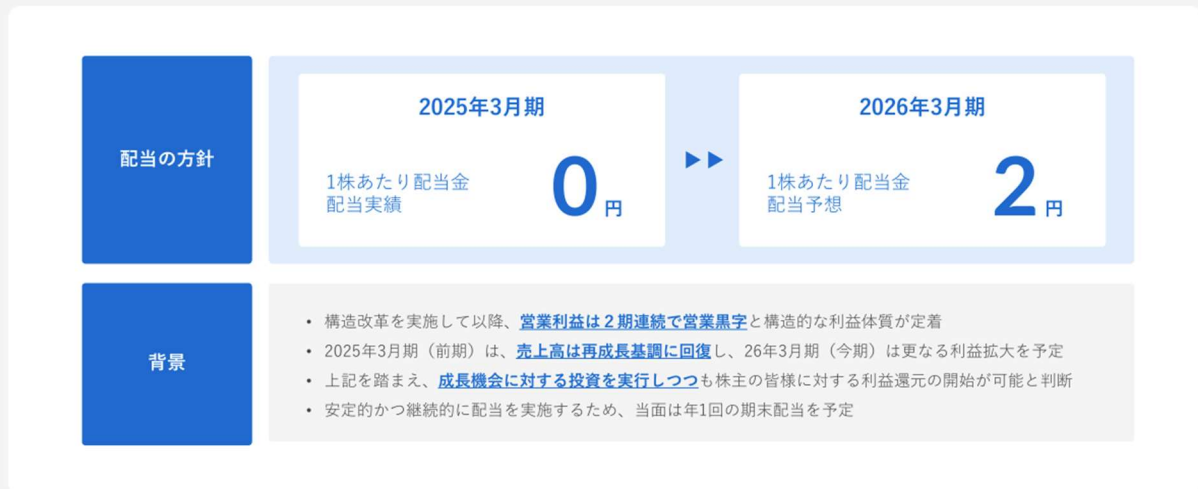
選べるデジタルギフト（予定） ※交換先につきましては今後変更の可能性があります

Amazonギフトカード / Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード /
すかいらーくご優待券 / Google Play ギフトコード / 図書カードNEXT / Visa eギフト vanilla / DMMプリペイドカード など

一つは、当社の株式の魅力をより高めるところを目的に、この度、株主優待制度を新設させていただきました。2026 年 3 月 31 日の基準日において、第 1 回目に関しては保有期間に関わらず、500 株以上保有いただいている方に半期で 4,000 円、通期で 8,000 円のデジタルギフトを進呈するという内容になっております。

2026 年 9 月末日基準日以降に関しては、基準日時点で 500 株以上を半年以上保有いただいている方にデジタルギフトを進呈させていただくという内容になっております。

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。



前回の決算発表でもご説明させていただいた通り、ランサーズはここから利益が拡大していくフェーズになっていくと思っております。もちろん事業成長のための投資というのは継続させていただくんですけれども、しっかりと配当および優待等の株主還元をもって投資家の方にも還元をしていくというところを、今後もしっかりと毎年毎年アップデートしていければと考えております。こちらが1点目。

中期経営目標

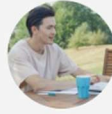
営業利益20億円を中期経営目標に掲げ、2028年3月期までに営業利益10億円の達成を目指す。
2028年3月期までの営業利益10億円達成を条件とした新株予約権を発行。企業価値向上を目指す。



2点目は、われわれ中期では営業利益の20億円を中期経営目標に掲げておりますが、この度、取締役会で議決いただきまして、2028年3月期までに営業利益10億円達成するということを条件に、有償のストックオプションを役職員向けに発行するということを決議いただきました。

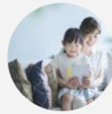
これは、2028年3月期までに営業利益10億円を達成できなければ、1株も有償ストックオプションについては発行しないというところになっておりますので、われわれ経営チームもそうですし、役職員の明確な目標として、企業価値を上げることもよりコミットしていくという内容になっておりますので、ランサーズとして、ここから3年かけてハイブリッド型AXカンパニーとして、まずは営業利益10億円を早期実現いたしまして、まずはこの中期の20億円という目標に向かう途中のマイルストーンとして、しっかり達成のコミットをしていきたいと考えております。

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

2026年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

18

最後になりますが、どれだけ AI が浸透していこうとしても、個人がエンパワーメントするというのがランサーズ創業以来のミッションとなっておりますので、この思いは強く持ちつつ、掲げた業績目標であったり、お客様に対する提供価値を磨いていく 1 年にしっかりしていきたいと思っております。

以上が私からの決算説明の内容とさせていただきますと存じます。

｜ ディスクレームー

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。