

2026年5月19日

# Lancers

## ランサーズ株式会社

2026年3月期 通期決算説明会

2026年5月18日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

ランサーズ・ストラテジック・コンサルティング株式会社 代表取締役社長 和田 千弘

# 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）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2026年05月15日

**秋好：**ランサーズ代表の秋好と申します。本日は2026年3月期の通期決算説明にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私から昨年度、2026年3月期の通期の業績の結果と、それを受けて今期の2027年3月期、そして発表している中期の経営計画に対してどういう方針で経営をしていくのかをご説明させていただければと思っております。

## 決算ハイライト

(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**収益拡大ヘシフト**。
- 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**。

最初にハイライトでございます。

ランサーズは3年前に構造改革をし、一時売上がマイナス成長になるという時期もありました。3年前から開示している通り事業の取捨選択をし、まさに今AIの時代となっておりますが、AIにフィットするような事業構造に変革することによって過去最高の売上高、そして過去最高の営業利益を達成することができました。四半期の決算説明でもお話させていただいておりますが、名実ともに再成長し、売上も営業利益も成長軌道に回帰したと言える1年で締めくくれたかなと思っています。詳細については後ほどご説明します。

## 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	5,437	4,589	+18.5%	5,048	107.7%
売上総利益	2,128	2,054	+3.6%	2,161	98.5%
EBITDA	378	270	+39.5%	-	-
営業利益	201	109	+84.4%	200	100.6%
経常利益	207	115	+79.5%	209	98.9%
当期純利益	91	176	△48.5%	200	46.5%

\*MENTA株式会社に係るのれんの未償却残高の金額 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。

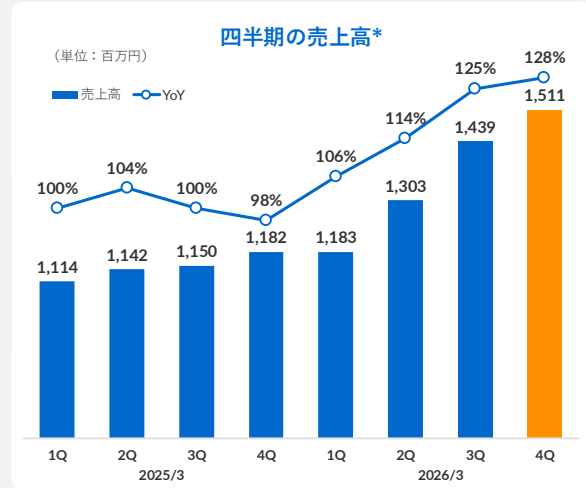
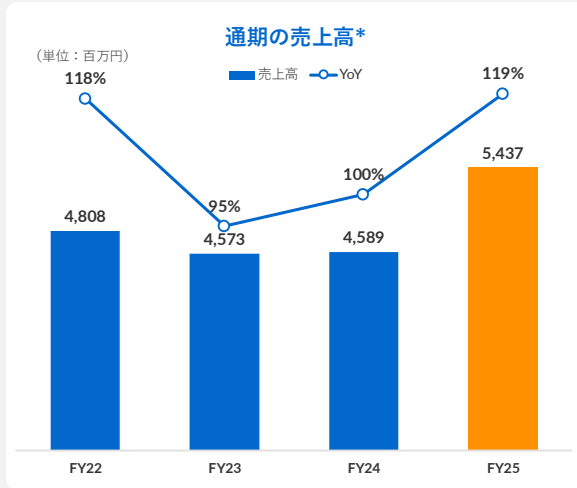
まず1年を振り返ります。数字については今ご説明した通りでございますが、売上で54億円、EBITDAで3.7億円、営業利益で2億円ということで、開示していた予想を売上に関しては107%と大きく上回る結果を残せております。

特にわれわれが注力しているところとしましては、売上の成長はもちろんさせていくのですが、この売上成長を上回る利益成長で、売上が18.5%の伸び率でしたけれどもそれを上回る84.4%となり、この利益率を上げていくところも力を入れておりますが、そちらの進捗も順調に進んでいる状況になっております。

ただ一点、当期純利益に関しましては適時開示にも出させていただいておりますが、4年前に買収したMENTA（メンタ）という会社をグループの経営戦略の刷新とともに、われわれ本社であるランサー本体に統合する意思決定をいたしました。その関係で特別損失を計上しているということで一時的に当期利益が予想と比べると48%マイナスになっておりますが、営業利益はしっかり伸びておりますし、後ほど説明する今期の業績予想についても営業利益、当期純利益ともに成長しておりますので、今期だけの一時的なものだにご理解を賜れますと幸いです。

## 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。



Lancers

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

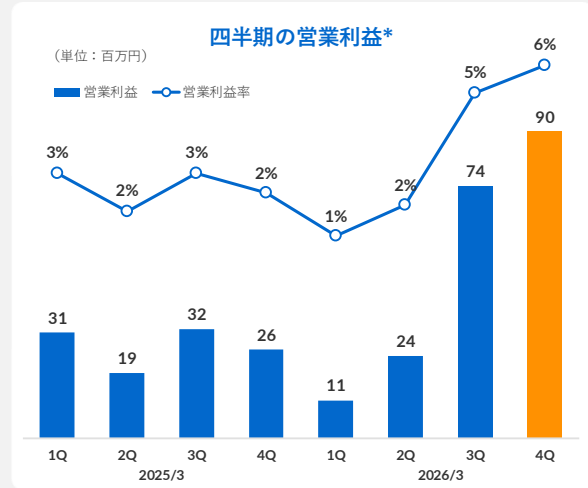
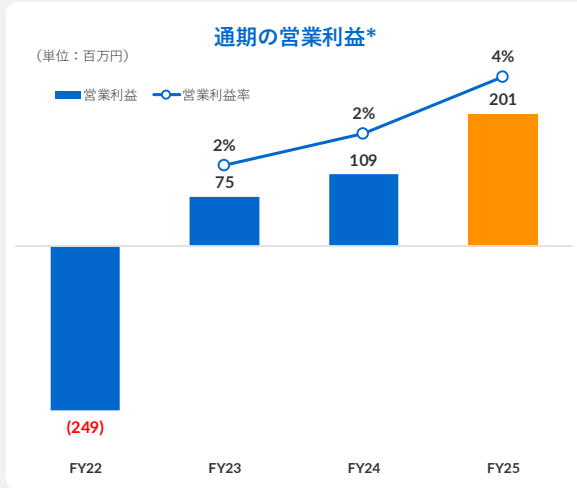
5

内容に移ります。売上は3年前に48億円だったところが去年45億円と100%成長に戻せたのですが、今期については54億円で約119%の売上成長を達成することができました。

右側の四半期の売上高を見ていただくと年で均すと119%なのですが、第3四半期で125%、そして直近で締まった第4四半期1月から3月の売上について15億円の128%で非常に高い成長が加速しておりますし、来期も継続してこのモメンタムで高成長を見込んでおります。

## 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。



Lancers

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

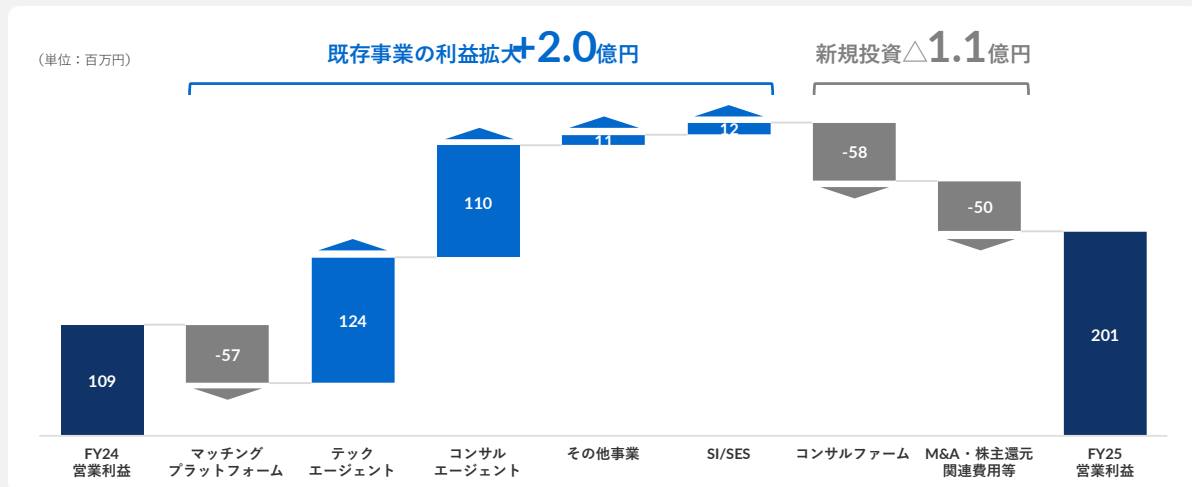
6

営業利益は順当に4年前から2.5億円の損失、2年前が7,500万円の営業利益、1年前が1億円だったのですが、今期は第4四半期に9,000万円と過去最高の四半期営業利益を達成しまして、開示している予想通り2億円。営業利益率でいうと4%、第4四半期の営業利益率でいうと6%で着地することができました。

こちらは売上増加率19%に対して営業利益増加率は84%ということで、固定費も見ていただくと増えてないので、この固定費を吸収して利益が拡大する構造が昨年度しっかりできたのかなと考えております。

### 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。



Lancers

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

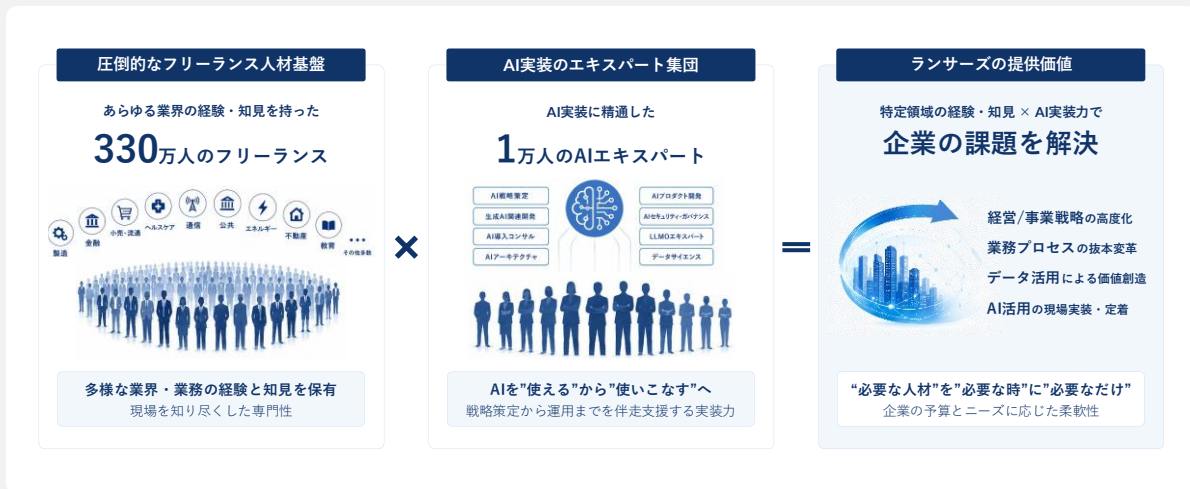
7

なぜ1億円の営業利益が2億円になったのか分析をしておりますが、結論を申し上げますと、既存事業の利益が大きく2億円と拡大しました。ただ一方、AIという新しいこのニーズに向けて、われわれ上流工程に対し戦略コンサルファームを立ち上げておりますし、株主還元や株主優待等の株主還元費用を新規投資ということで計上しております。ただ、投資をしながらしっかりと既存事業が利益を稼いで、利益をさらに積み上げている状況になっております。

今期についても同じく右側のコンサルファームは黒字化しますし、既存事業も営業利益は拡大していきます。ただ一方、このAIの状況に対してAIソリューションという形で新規事業を立ち上げますので、そういった事業の新規投資は拡大しつつ、利益をしっかり伸ばすモメンタムは継続して今期もやっていきたいと捉えております。

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。



それでは引き続き、今後の成長戦略について移っていききたいと思います。

ランサーズは330万人のフリーランスの方が登録しておりまして、職種でいうと様々なITエンジニアや動画編集の方、そして業界も製造・金融・小売から不動産・教育まで、ありとあらゆる業界や職種の知見を持った人材基盤があるプラットフォームとなっています。

そこにAIのエキスパートが1万人おり、これも日々増えておりますけれども、この1万人のAIエキスパートとともに、大企業から中小スタートアップまで企業のAX・AIで経営課題を解決するという事を事業の根幹の成長戦略に掲げております。

## 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。



実際に先ほどご説明を割愛させていただきましたが、このマッチングプラットフォームは非常に安定収益を出しております。一方、一部のAIでマイナス成長している部分もあり、去年から5,700万円の営業利益の減少となっております。ただ今年は営業利益の減少に関しては底を打ったと思っております。ここからマッチングプラットフォームもV字回復し、引き続き安定収益の基盤となっております。

収益上の基盤・単体のビジネスとしての基盤というだけではなく、実はランサーズはこの330万人のプラットフォームから中流であるエージェント、上流であるコンサルティングやシステムインテグレーションといったソリューション事業に、人材やお客様を供給する非常に生産性の高い事業構造になっておりまして、そちらを今回初めて開示させていただいております。

この三つの数字だけではなく、今後に関してはランサーズの中期の経営計画の進捗をよりわかりやすく知っていただくために、8月の第1四半期の決算発表から順次、中期の経営戦略上重要なKPIは段階的に投資家の皆様にわかりやすいKPIというのを開示していきたいと思っております。その中の一つはこのプラットフォームからどう中流や上流のビジネスに生産性高い事業構造となっているのかなとも捉えております。

こちらに書かせていただいているのは、例えばこの真ん中のAIのエンジニアであったり、コンサルファームにご紹介しているコンサルタントの方だったり、そういった登録の人材のプロの方というのは実はこの330万人の人材ネットワークから70%がプラットフォーム経由でご登録をいただいております。

2026年5月19日

コンサル事業については後ほどご紹介させていただきますが、われわれ社員のコンサルタントが外部のフリーランスのコンサルタントと一緒にデリバリをさせていただくのですが、そのデリバリさせていただくフリーランスの方のなんと95%は、このランサーズのプラットフォーム経由になっております。

そしてこのさらに上の上流のコンサル事業のお客様の、この真ん中のプロフェッショナルエージェントというものがコンサルタントの紹介をするビジネスなのですが、そちらのビジネス経由で顧客のトスアップ紹介比率が80%ということなので、例えばコンサル事業だけを切り取ると既存のこの中流のエージェント事業からお客様の80%はご紹介いただき、さらにそこからデリバリするとこのフリーランスのプラットフォーム経由比率は95%であります。

ランサーズはこのプラットフォームがあることで、こういった新しい事業やお客様への提供価値、人材の供給ができており、これが最もランサーズの強みであり数字からもそれがご覧いただけるかなというところで、少し話長くなってしまいましたが、引き続きこちらを開示させていただきたいと思っております。

## コンサルティング&ソリューション：Lancers Strategic Consultingがスケーラブルな成長モデルを実現

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0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

社員コンサル数に比例して外部人材稼働が増加するスケーラブルなモデル



### 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）

いつも私だけでご紹介しているのですが、Lancers Strategic Consulting（ランサーズ・ストラテジック・コンサルティング）はランサーズにとって非常に重要な戦略上のグループ会社で、社長の和田からこちらについてはご説明をさせていただきます。

**和田**：皆様、初めまして。Lancers Strategic Consulting を担当しております、和田千弘と申します。こちらで初めてお話をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

秋好から前のページで上流というところでご説明させていただきましたが、Lancers Strategic Consulting を LSC という言い方をしておりますけれども、私どもは昨年、最初に立ち上げたのが5月で本格稼働は7月からでございますが、約半年後に単月黒字化を達成しております。

上に書いてございますが経済モデル、ビジネスモデルとして社員1人に対して現段階では大体1.5人ぐらいなのですが、もう少しすると社員1人に対してモデルとしては外部人材5人を回すといったスケーラブルな経済モデルになっております。社員数のスケールに伴って事業規模を拡大していく構造になっております。

まさに今、秋好から申し上げましたがお客様につきましてはランサーズグループのプラットフォームおよびエージェント事業からのアップセルが経緯でございますので、いわゆるCAC（カスタマー・アキュイジション）は非常に低コストなモデルになっています。新規顧客の獲得についても、さらには外部人材の獲得につきましてもほぼゼロといった事業でスケールをしております。

2026年5月19日

採用につきましても、幸いにこれまでのところ大手戦略ファーム・大手総合ファームからのメンバーが順調に集まってきておりまして、現段階ではまだ内定を出した人間含めて11人でございますけれども、今年は倍増以上にしていくというところは確実に達成していただけるのではないかなと考えております。

AIにつきましては下の方に現段階で35%、AI関連のプロジェクトがそういった比率になってございますが、ちょうどポジショニングとして中堅・大企業でのAI・AX実装領域というのは大手の戦略ファームはここまでは下りてきませんし、逆にSI企業さんはそこまで上がってこないで、ちょうどわれわれとしては狙っていけるような領域かなと思っております。そういったところにつきまして戦略策定から実装まで一気通貫でやるといったところに非常にポジショニングとしては独自性がございます。

3年後、さらに成長していくことを狙いながら、社員の拡大と先ほど申し上げた経済モデルの拡張に注力をして頑張っております。

今年ですが、まだ売上につきまして昨年度は2億円でしたが、今期の社員数の増加と外部人材の活用で相当な成長を見込んでおります。

私からは以上でございます。

## マッチングプラットフォーム：拡大領域への注カシフトで更なる利益拡大へ

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。



**秋好：** 続きましては、われわれの祖業であるマッチングプラットフォームについての状況をご説明させていただきます。

マッチングプラットフォームに関しては、冒頭の営業利益のところでも5,000万円程度マイナスになってしまったところが、まさにこの右側の縮小している領域と言われる単純な記事作成やライティング、バナー、デザイン、提携タスクといったところですが、今は生成AIで非常に簡単に誰でもできるというところで案件自体の数が減っている領域になっております。

ただ一方、左側のこの拡大している領域のAI実装、生成への開発、PM、また社員と外部の人材一緒の大型案件の開発、そして引き続き動画の需要というのは非常にEC（コマース）で伸びております。

動画制作や人間にしかできないナレーションや声の仕事は非常に伸びておりますので、今期のマッチングプラットフォームに関しては縮小しているところは、引き続き縮小していくのですが、この拡大する領域の流通金額やご依頼をしっかりと伸ばすことで、今期に関しては営業利益マイナスになる見込みは現時点ではしておりませんので、ここは底を打ったかなと思っております。

この左側の領域をしっかりと伸ばすことで、ランサーズといえばAIのコンサルや生成AIの開発、AIエージェントの開発、そして企業のAI導入がしっかりできる人材がいるよねというところを拡大することで、利益拡大を図っていきたくないと捉えております。

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。



冒頭でお話した、売上が上がっている以上に営業利益が上がっている一番の大きな根源的なところは、社内のAI実装が非常に進んでいった、業務プロセスにおけるAI活用というのが非常に進んだところが大きかったかなと捉えております。

社長である私自身、秘書とのやり取りや経営企画とのやり取り等は、AIエージェントで8割ぐらい自動化しておりますし、お恥ずかしながらCEO AIというものを作らせていただいているのですが、そのCEO AIを活用することで、朝の1時間だけで今まで5~6時間かけていたような経営会議の準備や経営管理の仕事が減っております。

また、われわれ自身が社長である私を筆頭に、社員自身が活用することでより社外に対してAI活用の事例や、いろいろなご支援をできるかなと思っておりますので、業績に表れる手前の先行指標として、われわれ社内がどれだけAIによって収益性が改善しているかは非常に重要だと思っております。今後もこちらについてはより推進していけるよう注力してまいりたいと考えております。

社外に対しても、去年からYouTube等のSNSでの経営者向けのコミュニケーションをさせていただいております。非常に好評いただいております。この社内の活用が外部に届いて、結果として案件に繋がり、人材確保に繋がるということは引き続き今期も注力してまいりたいと考えております。

## 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。

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期 (予想)	前年同期比
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%

最後に、その結果である今期の業績予想についてご説明させていただきます。

数字としては売上高 63 億円、営業利益 3 億円、EBITDA で 4.3 億円、経常利益 2.7 億円、当期純利益が 2.5 億円で、全ての指標で今期も過去最高益を更新することを見込んでおります。

## 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
<b>安定収益</b> 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。 <b>AI領域の需要獲得で利益拡大</b> を図る。
<b>増収増益</b> 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 <b>生産性の高い成長</b> を図る。
<b>投資&amp;高成長</b> 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 <b>コンサルタント採用</b> および <b>AI関連新規事業への投資</b> を継続的に実行。

ただ一方、事業の内容ごとに事業方針は異なっておりまして、先ほどの上流・下流でマッチングプラットフォームに330万人のユーザーの方がいらっしゃるというサービスでございますけれども、このマッチングプラットフォームに関しては、売上は一部減少するところは見立ててはいるのですが、このAI活用事業運営をしっかりとやることによって利益については最低限維持することができると考えておりますし、このAI領域の需要をより獲得できれば、売上自体も予想よりは伸ばしていくことができるのではないかなと捉えております。

二つ目のマッチング事業の中のエージェント領域に関しては、昨年度にこのエージェント領域で非常に生産性が高くなり、プラットフォームとの連動も強くなったことで、1社当たりの売上高も人材獲得の効率も向上しました。このトレンドというのは引き続き、今期に関してもエージェント事業は売上・利益ともに高い成長性・生産性を維持する方針でいきたいと考えております。

最後に昨年度、投資をしたコンサルティング&ソリューションの事業に関しましては、引き続き今期も投資をしていく予定でございます。

コンサル事業に関しては先ほど和田がご説明した通り、通期で見ると投資先行になっておりましたが単月黒字を達成することができましたし、今期については通期でしっかりと黒字も見立てております。

ただ一方、コンサル事業だけではなくてAI関連の新規事業にランサーズに対して非常に多くのスタートアップ、中堅企業、上場企業からAIを使って経営支援をしてほしい、業務のプロセスをAI

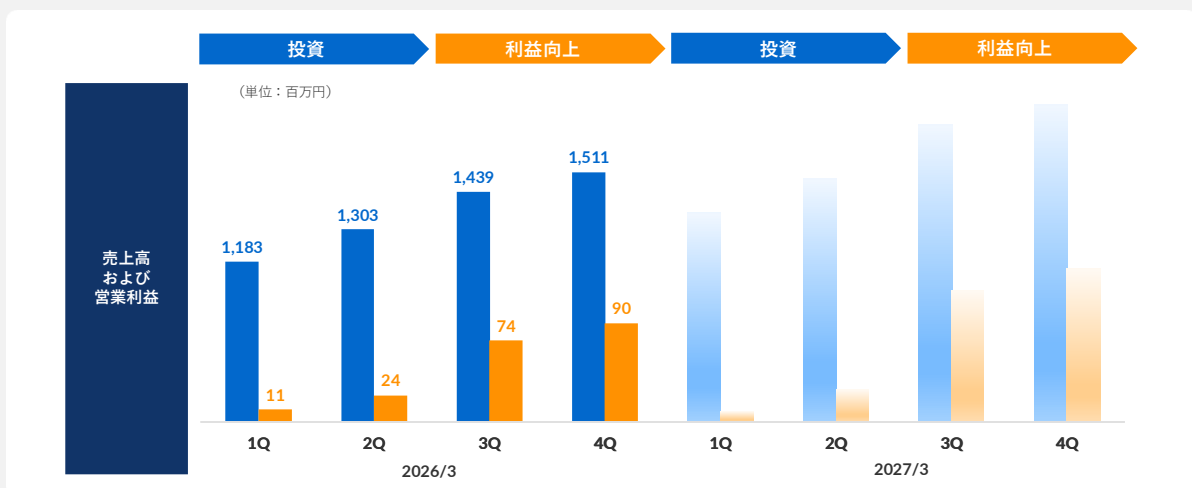
2026年5月19日

実装してほしいというニーズに対して、しっかりお応えするための人材の獲得といったところに投資をしていきたいと思っております。

このコンサル&ソリューションに関しては来期以降、営業利益を最大化するのを見据えて、コンサルタントの採用とAI関連事業の人材獲得を今期も継続的に実行をしていきます。繰り返しになりますが、コンサル事業の部分については今期で黒字をしっかりと目指していきたいと考えております。

## 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。



Lancers

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

17

その結果、昨年度 2026 年 3 月期もそうだったのですが、売上はしっかりと YoY（前年同期比）で伸ばしていきますが、営業利益に関しては上期よりも下期偏重の傾向は今期も続くかなと思っております。上期はしっかり黒字を出しつつ投資はして、下期でその投資した結果をしっかりと回収していくということで、予想している営業利益で 3 億円を達成していきたいと考えております。

## 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>
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>	継続
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。

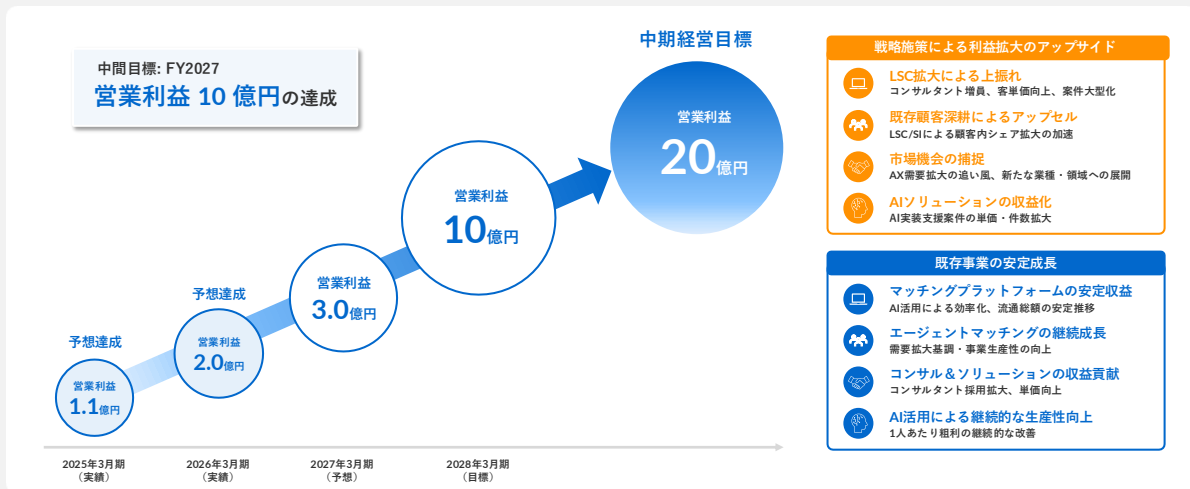
最後に株主優待についてご説明いたします。

昨年度からランサーズとしては、株価向上に向けて事業の成長だけではなく株主還元策も強化をしております。今期自体、過去最高の売上高と営業利益を達成いたしました。今期はさらに売上・営業利益ともに過去最高を予想しておりますので、1株当たりの配当も昨年度2円でしたけれども、3円という形で増配を予想しております。

また、昨年設定したデジタルギフトの株主優待については同じ条件で、今期についても継続して株主還元をしっかりと引き続きさせていただければと考えています。

## 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。



その結果、2027年度、2028年3月期に営業利益 10 億円を達成することを目標とさせていただいております。今期については昨年同様、既存事業がしっかり収益を稼ぎ、新規事業であるコンサルや AI のソリューション事業が投資先行になっておりますが、この既存事業がまずしっかりと伸びるところで、来期は 6 億円から 7 億円は達成できるんじゃないかなと見ております。

また、今仕込んでいるコンサル&ソリューションの事業がしっかりとこの AI のニーズにマッチすれば、来期に M&A 等含めて戦略施策によって 3 億円から 4 億円積み上げるというところは実現可能性があるかと捉えておりますので、われわれ経営チームとしてはこの営業利益 10 億円をしっかりと達成するというのをセンターピンに添えて、既存事業の安定成長と戦略施策による更なる来期以降の利益拡大のアップサイドを捉えていきたいという見込みをしております。

## 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。



今まで業績指標の開示を中心にさせていただいておりましたが、今後この中期の経営計画の達成をより投資家の皆様に段階をご理解いただくために、重要経営指標というものを次回の決算発表である2026年8月から段階的に開示させていただければと考えております。

まずフェーズ1としては、今はセグメント開示をしておりませんが、セグメント開示をさせていただいてわれわれ社員の1人当たりの売上高・営業利益がAIによってどう成長性・収益性・生産性が増えているのかというのを可視化していきたいと思っております。

また、このクライアント数×単価とか中期目標の進捗等に関しては現時点ではこういった売上高に占めるAI案件の比率がいいのではないかなと考えているのですが、投資家の皆様と対話をさせていただく中でより戦略進捗が見えるKPIを議論させていただいて、段階的に今後については開示をさせていただく予定となっています。

| 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 通期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

21

長くなりましたがランサーズはこのAIの登場を含めてテクノロジーで個々人を、この個々人でというのは会社の中にいる経営者や大企業の中の社長も個人だと思っておりますので、このテクノロジーの力を使ってより個人がもっとなめらかに、自由に自分らしく働ける、エンパワーメントされる社会を目指して、個のエンパワメントというのを掲げて18年やってきています。

よりこのAI時代に個のエンパワーメント、日本社会におけるAXをやり、結果さらにアップデートすることの重要性が増していると思います。ランサーズがこの社会にとってより必要になる会社となることを目指して、今期についてはこの業績予想、そして戦略をしっかりと推進していきたいと思っております。

私からの説明は以上となります。

## ディスクレマー

### 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。