

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）



業績ハイライト
(1Q)

売上高

13.6 億円

前年同期比 +16% 予想進捗率 22%

営業利益

0.4 億円

前年同期比 +272% 予想進捗率 15%

トピックス

営業利益は前年同期比 +272% と大幅増益。下期偏重計画に対し前年同期 (1Q進捗率 5.5%) を上回るペースで進捗
売上高も +16% と成長を継続。マッチングの安定収益を土台に新規のコンサルティング&ソリューション(C&S)へ投資実行中

- マッチングは、AI影響で減る外注業務はあるものの、企業の新たなAI需要を獲得し、AI活用による生産性向上で大幅増益。
- コンサルティング&ソリューションは、AI領域への先行投資を実行し下期の黒字転換を予定。第2の利益の柱を目指す。
- 非連続成長の実現に向けM&A体制を拡充。新成長戦略「人材とAIを融合したハイブリッド型AXカンパニー」の実現を加速。
- 利益拡大の構造可視化を目的に事業ユニット別の業績開示を開始。3Q以降はKPI・戦略進捗の開示を拡充予定。
- 2026年6月に予想通り上場来初の配当と株主優待を実施。株価向上に向けた「事業成長・株主還元策」は継続強化。

1 2027年3月期 第1四半期 決算概要

2 成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

業績サマリー

売上高 13.6 億円 (前年同期比+16%) と成長継続。営業利益 0.4 億円 (前年同期比 +272%) と増益。
営業利益は下期偏重計画に対し前年同期 (1Q進捗率 5.5%→通期達成) を上回るペースで進捗。

(単位：百万円)	2027年3月期 (1Q)	2026年3月期 (1Q)		2027年3月期 (予想)	
	実績	実績	増減率	予想	進捗率
売上高	1,366	1,183	+15.5%	6,300	21.7%
EBITDA*	84	52	+60.7%	430	19.6%
営業利益	44	11	+272.1%	300	14.9%
経常利益	44	12	+261.5%	270	16.4%
当期純利益	11	5	+122.5%	250	4.6%

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

売上高の推移

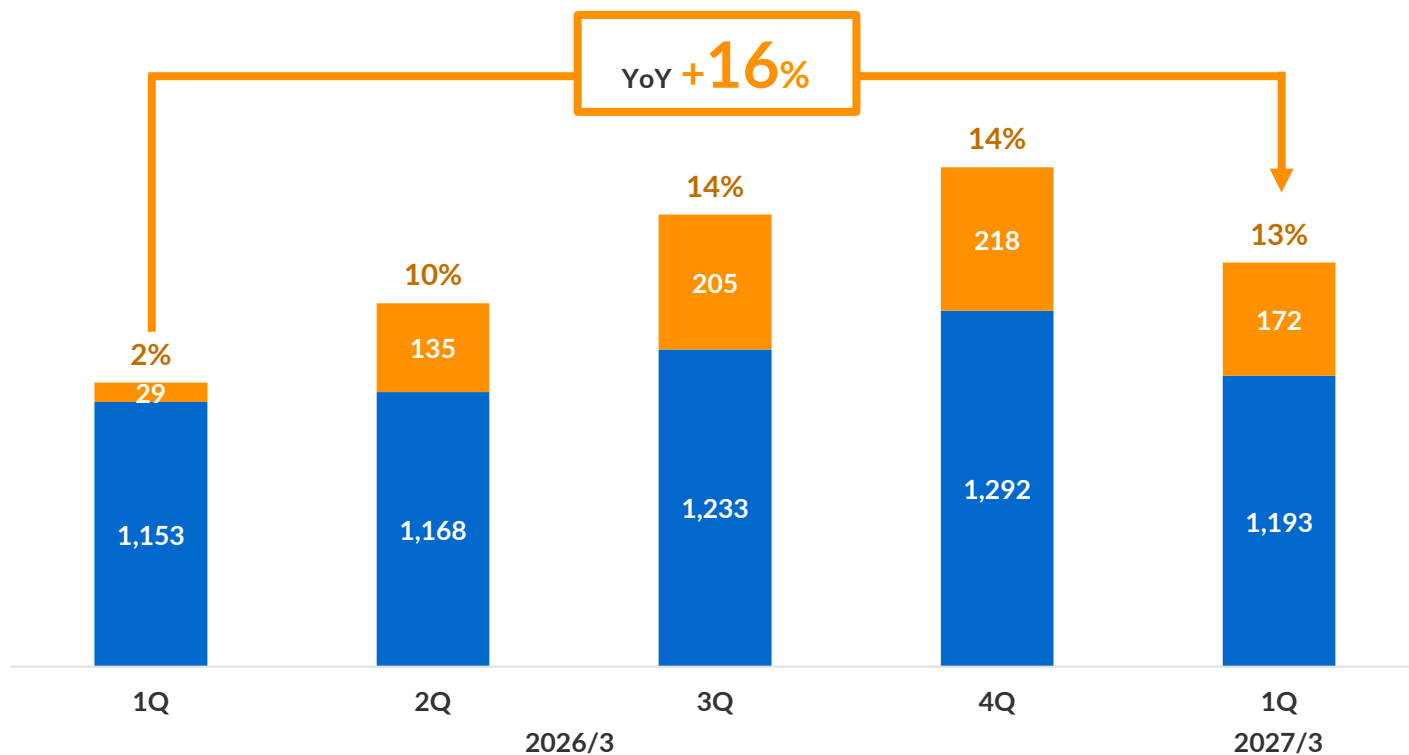
売上高は前年同期比 +16%。C&Sが約6倍 (0.3→1.7億円) と成長率引し構成比は 13% へ上昇。
マッチングは +4% とAI影響で減る外注業務もあるが、AI需要獲得と生産性向上で大幅増益。

(単位：百万円)

■ マッチング

■ コンサル&ソリューション(C&S)

%=C&S構成比



事業ユニット別の前年同期比

(単位：百万円)

26/3 1Q

27/3 1Q

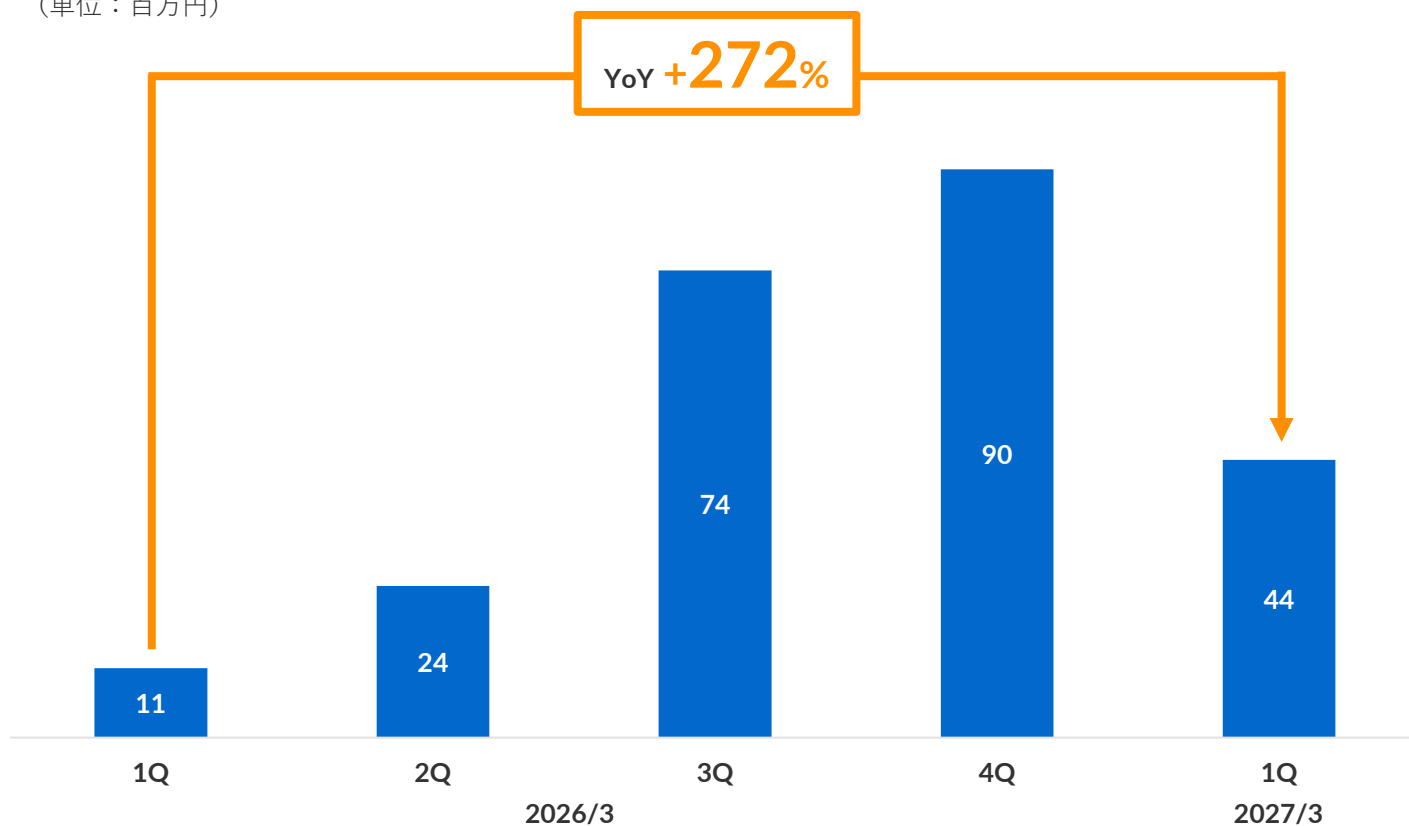
YoY

全社	1,183	1,366	+16%
マッチング	1,153	1,193	+4%
C&S	29	172	5.7倍

営業利益の推移

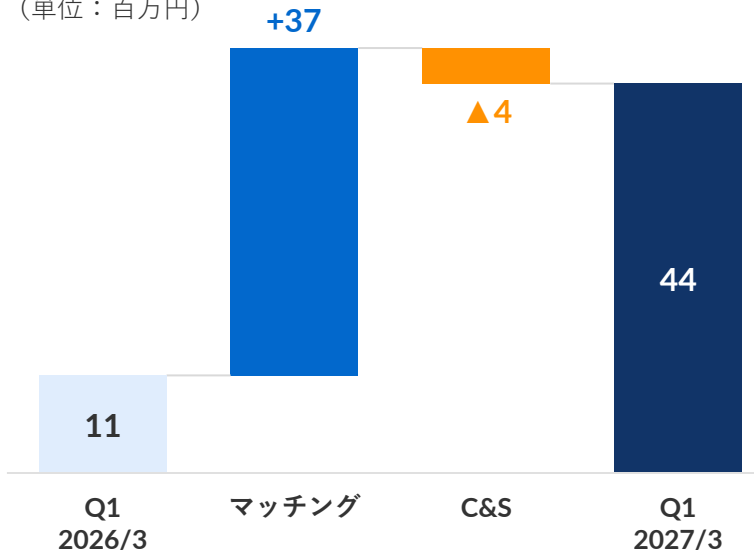
営業利益は 0.4 億円 (前年同期比+272%)。 マッチングの生産性向上による増益が利益成長を牽引。
第2の利益の柱の創出に向け、C&Sは計画通り先行投資を実行し、下期の黒字転換を予定。

(単位：百万円)



前年同期比の増減要因 (1Q)

(単位：百万円)



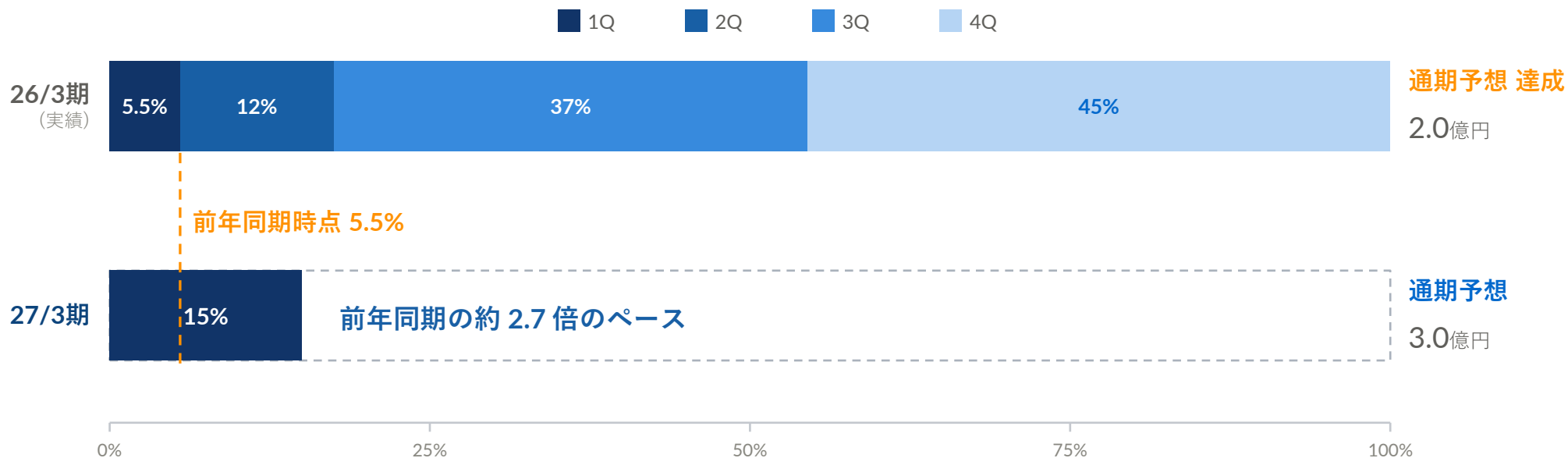
マッチング +37 | AI活用による生産性向上で増益。

C&S ▲4 | 計画通りAI領域への先行投資を実行。

今期 (2027年3月期) の業績予想の達成見通し

営業利益は下期に利益が積み上がる下期偏重の計画。前期は1Q進捗率 5.5% から通期計画を達成。
今期1Qは進捗率 15% と前年同期の約 2.7 倍のペースで立ち上がり、通期計画 3.0 億円の達成へ。

営業利益の四半期別 累計進捗率（対 各期 通期予想*）



下期偏重の構造：C&Sへの投資が上期集中・売上高は季節性で下期偏重

下期の利益拡大要因：C&Sの黒字転換・マッチング事業の利益確保

* 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）。

1 2027年3月期 第1四半期 決算概要

2 成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

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

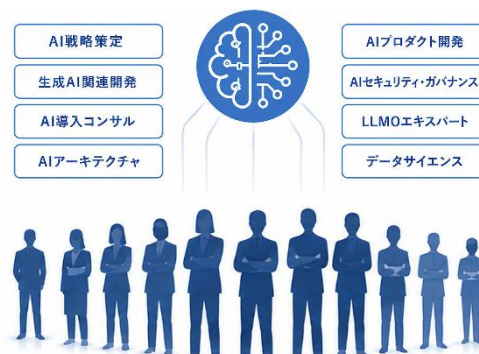


多様な業界・業務の経験と知見を保有
現場を知り尽くした専門性

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

ランサーズの事業構造：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。



今期はマッチングを土台にC&Sへの成長投資とM&Aによる非連続成長を実行。
1Qは3つの方針が堅調に進捗 (マッチング生産性向上・C&S計画通り投資・M&Aリード倍増)。

成長ドライバー

今期の方針

1Q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。

営業利益 前年同期で大幅増益

AI活用による生産性向上が利益貢献

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。

計画通りの先行投資を実行

1Q ▲0.5億円は計画の範囲内・下期黒字転換へ

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。

案件リード 前年比 約2倍

体制拡充によりパイプラインが拡大

攻めの「AIシフト」で企業のAI活用需要を獲得し、守りのオペレーションAI化で収益性を強化。
1QはAI活用による生産性向上で大幅増益と、AIシフトが利益に直結する構造を確立。

攻めの取り組み：AIカテゴリへのシフト

AI業務改善の受発注に特化したサービスページでAI需要を獲得



守りの取り組み：オペレーションのAI化

オペレーションのAI化でサービス品質向上と運営効率化を両立

監視業務AI化の例 担当者の業務工数が30%減少

- | | | |
|----|------------------|-------------|
| 検知 | 特定ワード該当のみ（約6割） | → AIが全件を判定 |
| 対応 | 複数操作での案件公開/非公開処理 | → 1クリックで完了 |
| 通知 | 違反理由を具体的に伝えられず | → 理由を明示して通知 |
| 記録 | 複数項目を複数ツールに手入力 | → 1アクションで完結 |

戦略コンサルとSierの連携提案により大手事業会社・官公庁等の信頼を掴み支援実績が拡大。
上流工程からの提案実施により「大型・継続案件」「高単価・高利益率案件」の獲得を推進。

案件獲得モデル：戦略×実装の一気通貫体制

正社員とフリーランスを組み合わせ、戦略から実装まで柔軟に支援

戦略策定支援

開発実装支援

Lancers
Strategic Consulting

戦略コンサルティングファーム

Lancers
One's Solution

システムインテグレーション(Sier)

ランサーズ

登録コンサルタント数

約 **1** 万人

登録エンジニア数

約 **18** 万人

1Qの取り組み・実績

戦略コンサルとSierが連携した上流からの提案により大手案件の獲得が前進

1

大手事業会社・官公庁等での案件実績

大手事業会社・官公庁関連プロジェクト等、エンタープライズ領域での支援実績が拡大。上流からの信頼が新規案件につながる好循環。

2

ランサーズ・ワンズソリューションの成長加速

2025年8月にグループインしたワンズパワー社（現ランサーズ・ワンズソリューション）は、戦略コンサルとの連携も奏功し、買収時計画を上回るペースで売上拡大。

M&A：オーガニック成長に加えM&Aによる非連続成長を強化

既存領域の拡大・シナジー効果が見込める案件に加え、周辺の成長市場においてもM&Aを検討。
1QはM&A体制を拡充し案件リードは前年同期比約2倍に増加。規律ある投資を実行していく。

投資領域の考え方

既存領域を中心に周辺の成長市場においてもM&Aを検討

既存領域

- ① フリーランス・副業領域
- ② 正社員領域(Sier/IT人材紹介)
- ③ コンサルティング領域
- ④ リスキリング・教育領域

価値提供の源泉となる
AX人材・育成機能の獲得

新規領域

- ⑤ AXソリューション領域
- ⑥ AIBPO領域
- ⑦ エssenシャルワーカー領域
- ⑧ ライブコマース・ライバー領域

DBまたはビジネスモデルを軸とした
成長領域での事業展開

投資規律とソーシングKPI

M&A体制を拡充し案件リードは前年同期比約2倍に増加

投資規律

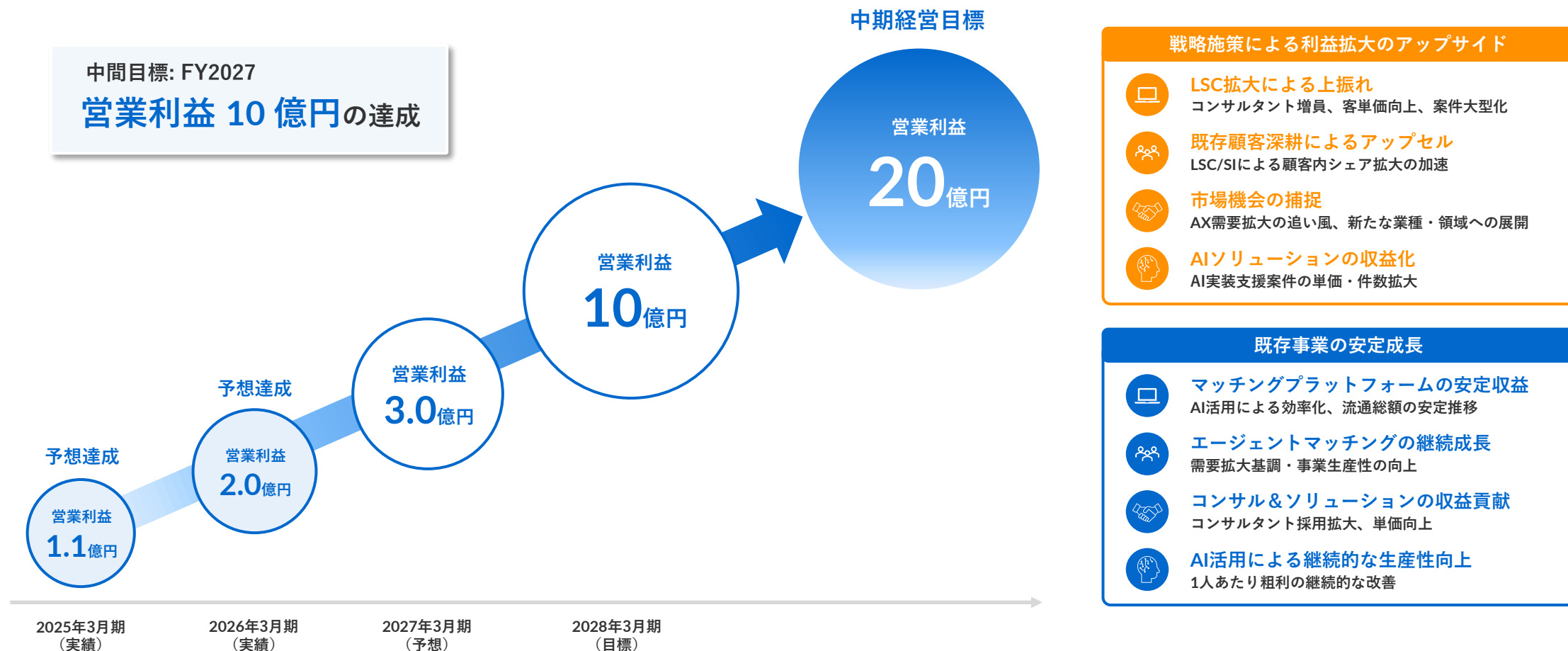
- ✓ 単体でも十分な利益成長が描けるか
- ✓ のれん負けせず、グループイン後すぐに利益貢献できるか
- ✓ 市場比較で譲渡価格が適切か

案件リード数



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。



1 2027年3月期 第1四半期 決算概要

2 成長戦略の進捗

3 株主還元・株主優待

株価向上に向けた取り組み

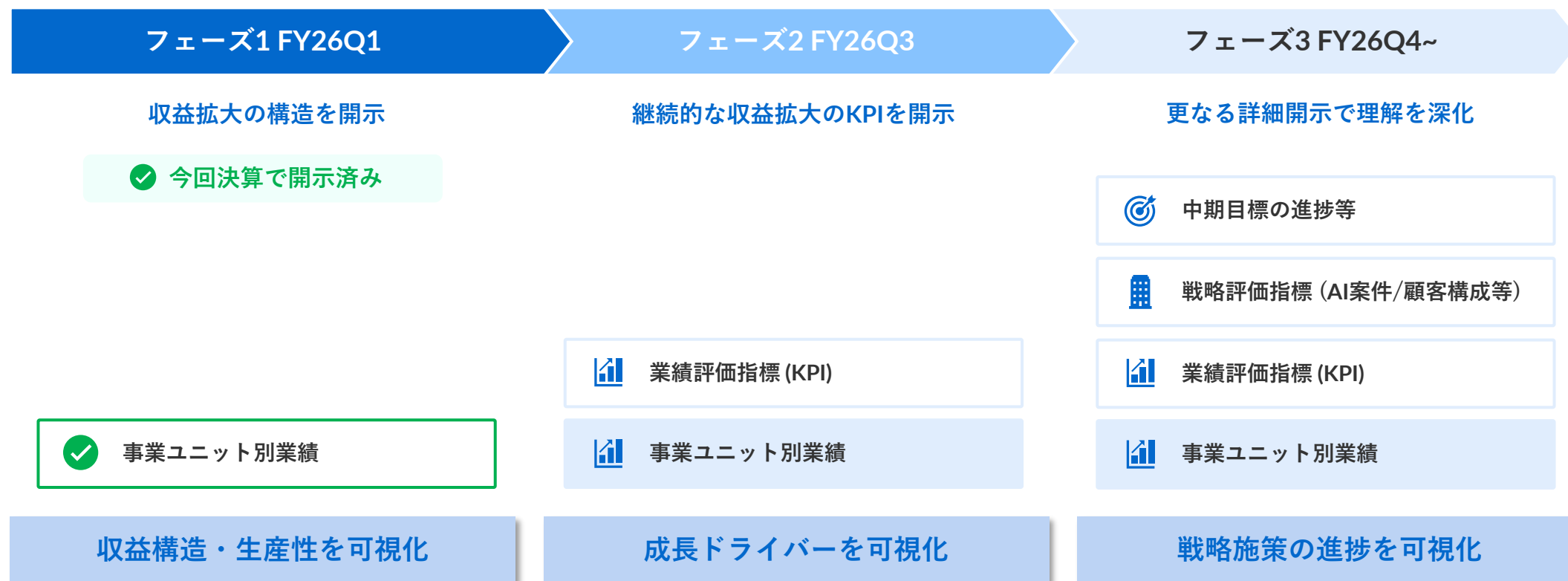
株価向上に向けた取り組みとして「事業の成長」に加えて「株主還元策の強化」を推進中。
今期は過去最高の売上高・営業利益・1株あたり配当金（増配）に加え、株主優待も継続予定。

取組内容	2027年3月期 予想	2027年3月期 進捗	評価
事業の成長 (売上高成長率)	売上高成長率 +15%	1Q実績 +16%	 堅調（予想通り）
収益性の向上 (営業利益)	営業利益 3.0 億円	1Q実績 0.4 億円	 堅調（予想通り）
配当 (1株あたり配当金)	1株あたり配当金 3 円	2026年6月実績 予想通り実施	 堅調（予想通り）
株主優待 (デジタルギフト)	デジタルギフト (年間) 8,000 円*	2026年6月実績 予想通り実施	 堅調（予想通り）

*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。

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、重要経営指標を今回決算発表(2026年8月)より段階的開示を開始。
フェーズ1として事業ユニット別業績を開示。3Q以降はKPI・戦略進捗の開示を拡充予定。

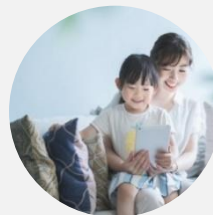




個のエンパワーメント

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

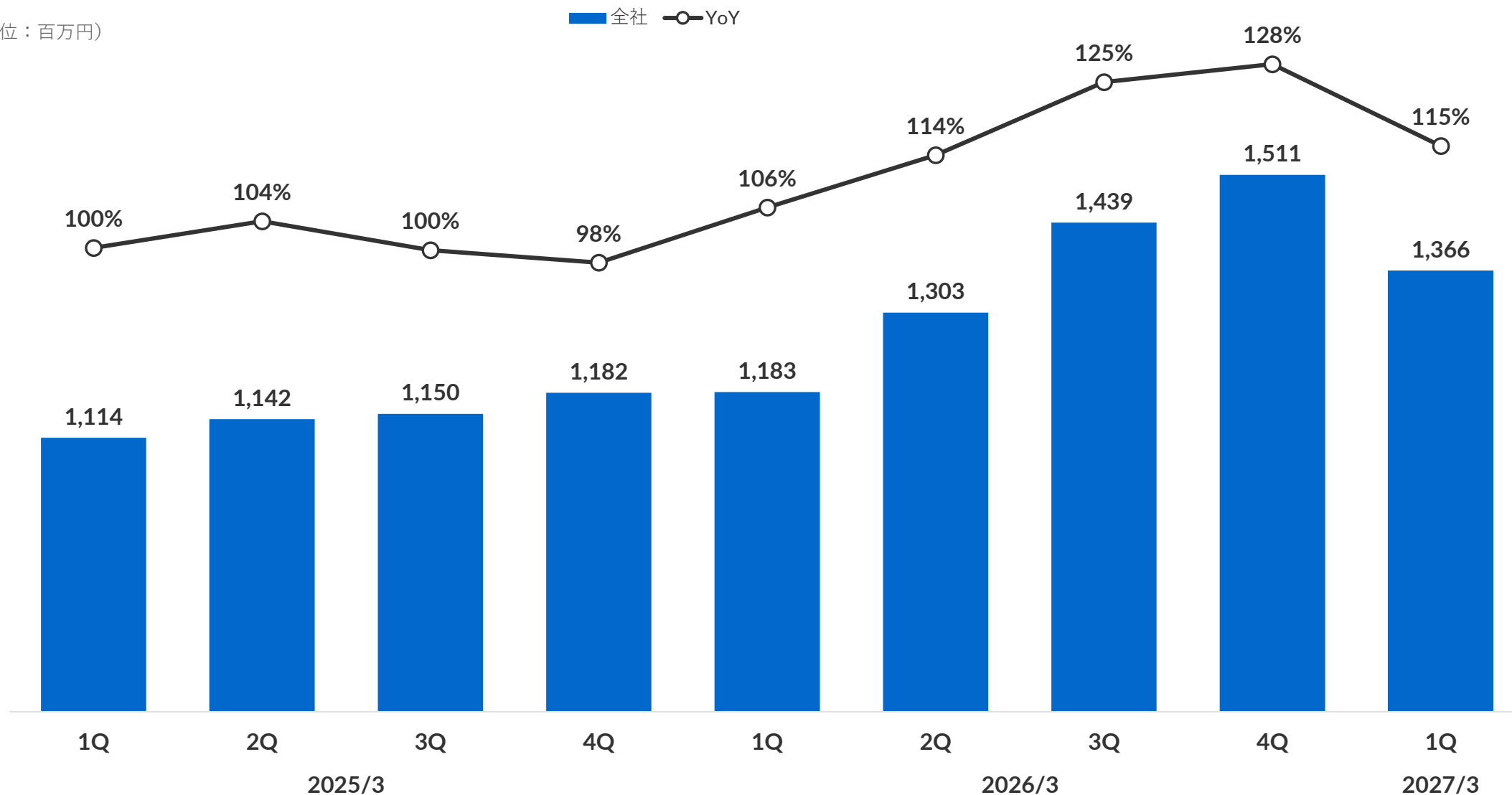
1 業績詳細

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

四半期での売上高推移（連結）

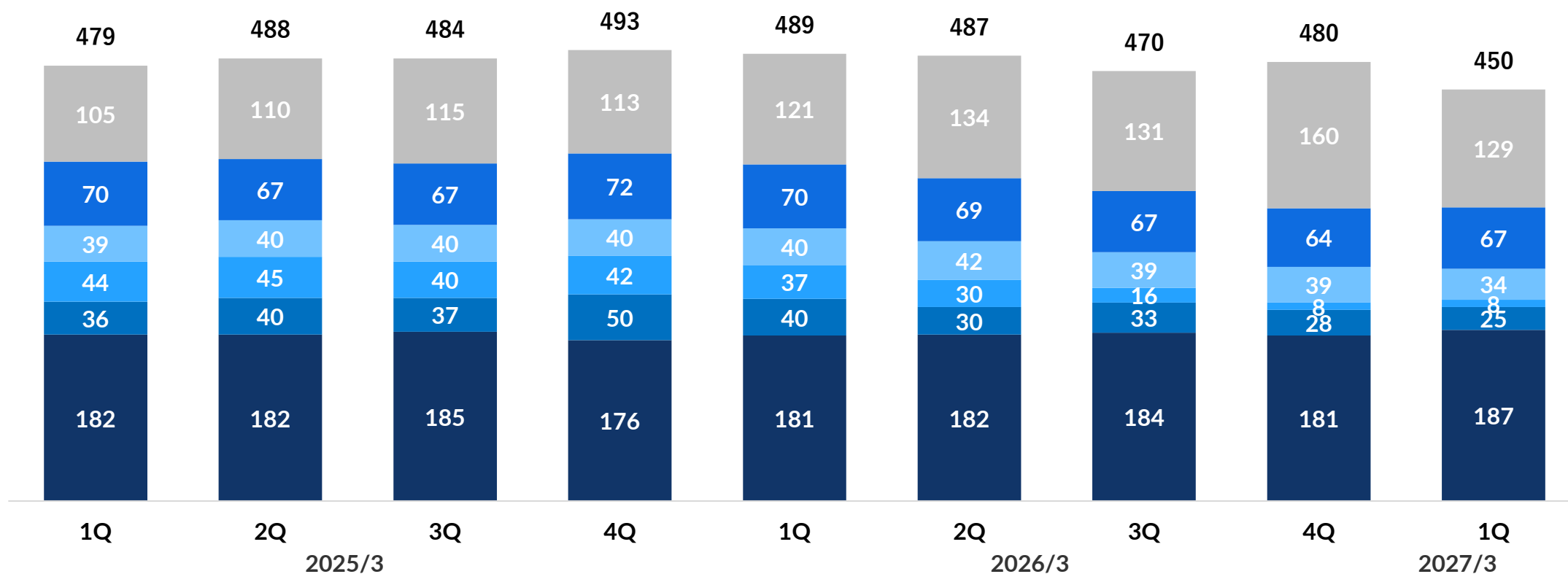
（単位：百万円）



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)
- 支払手数料・通信費
- のれん・減価償却費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費

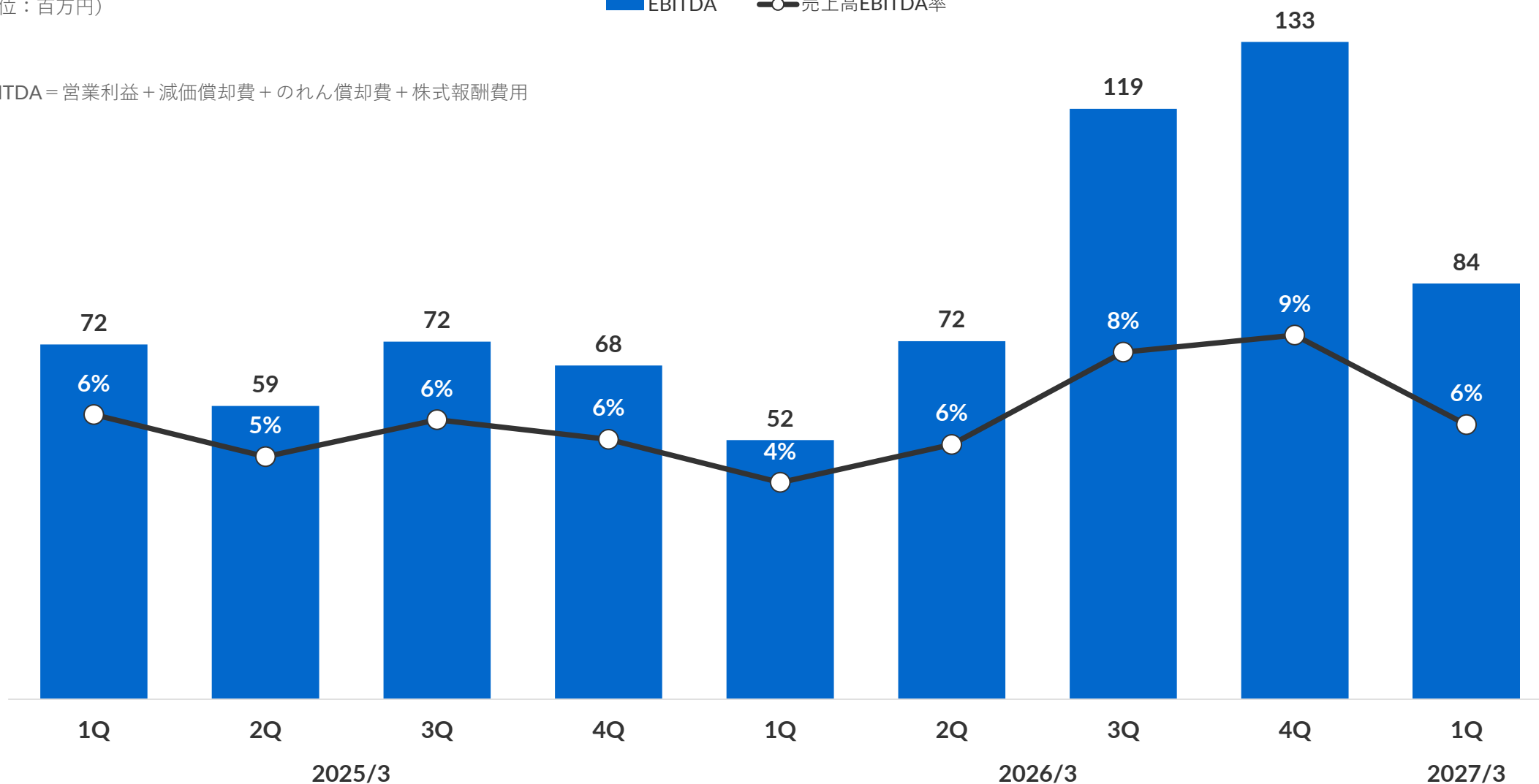


四半期でのEBITDA*推移（連結）

（単位：百万円）

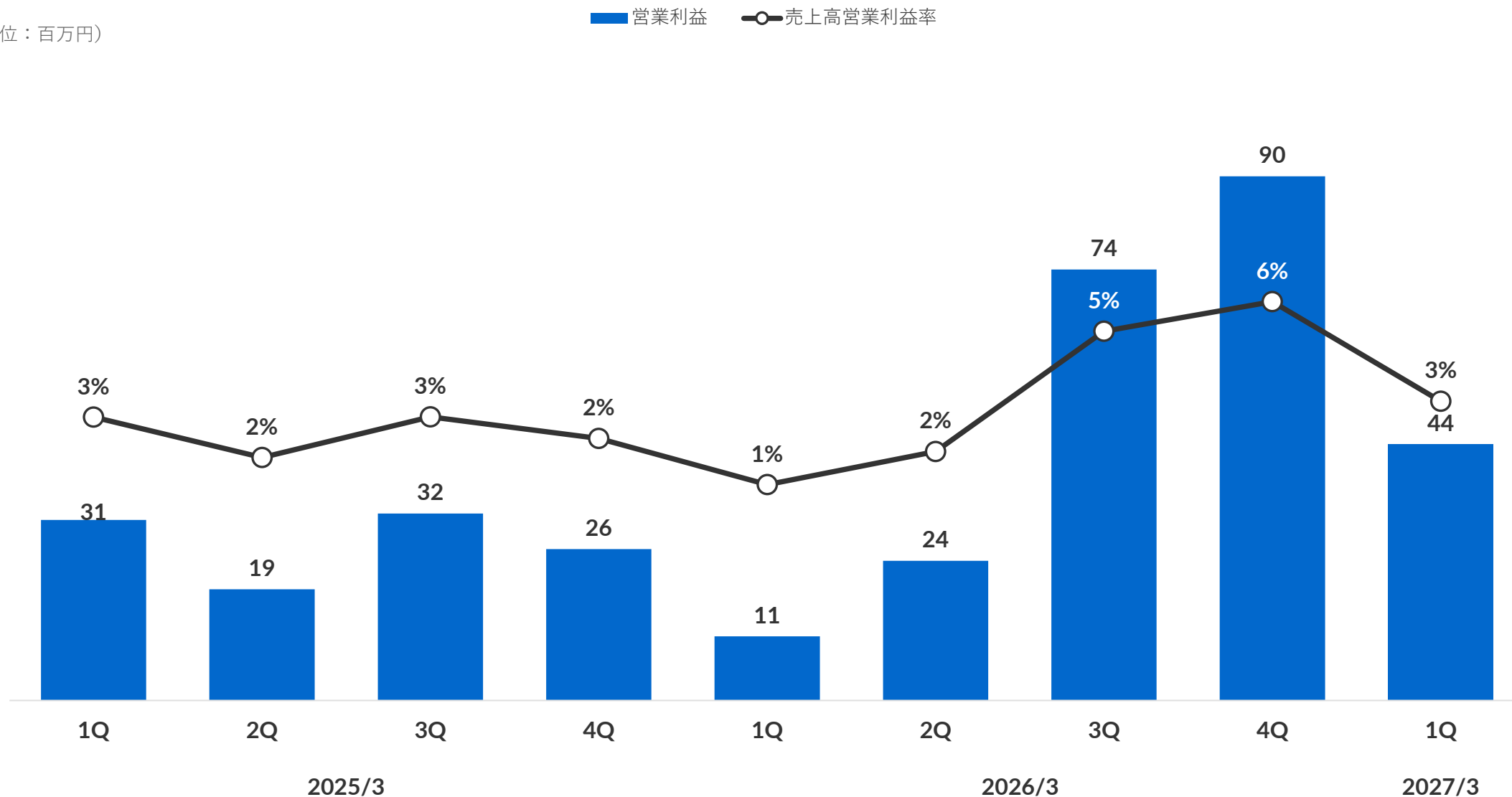
■ EBITDA ● 売上高EBITDA率

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用



四半期での営業利益推移（連結）

（単位：百万円）



- 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

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

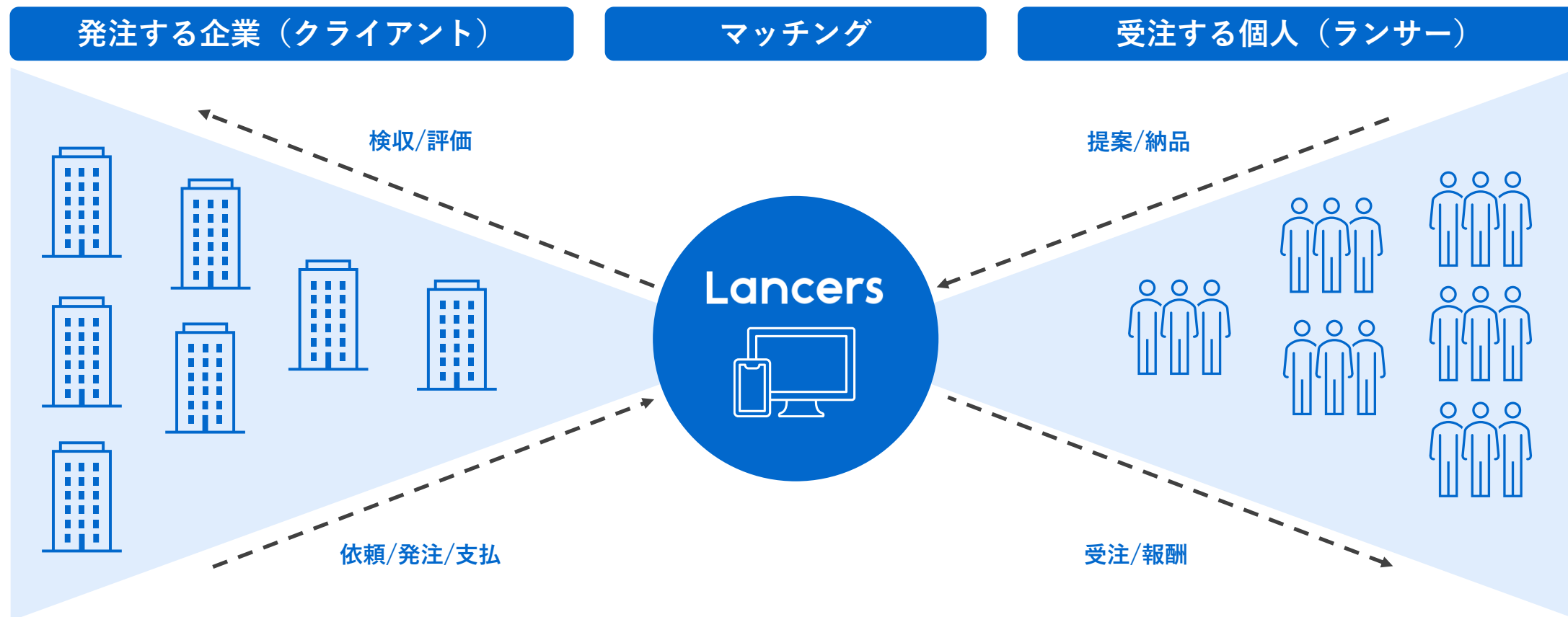
共創パートナー数

約670名

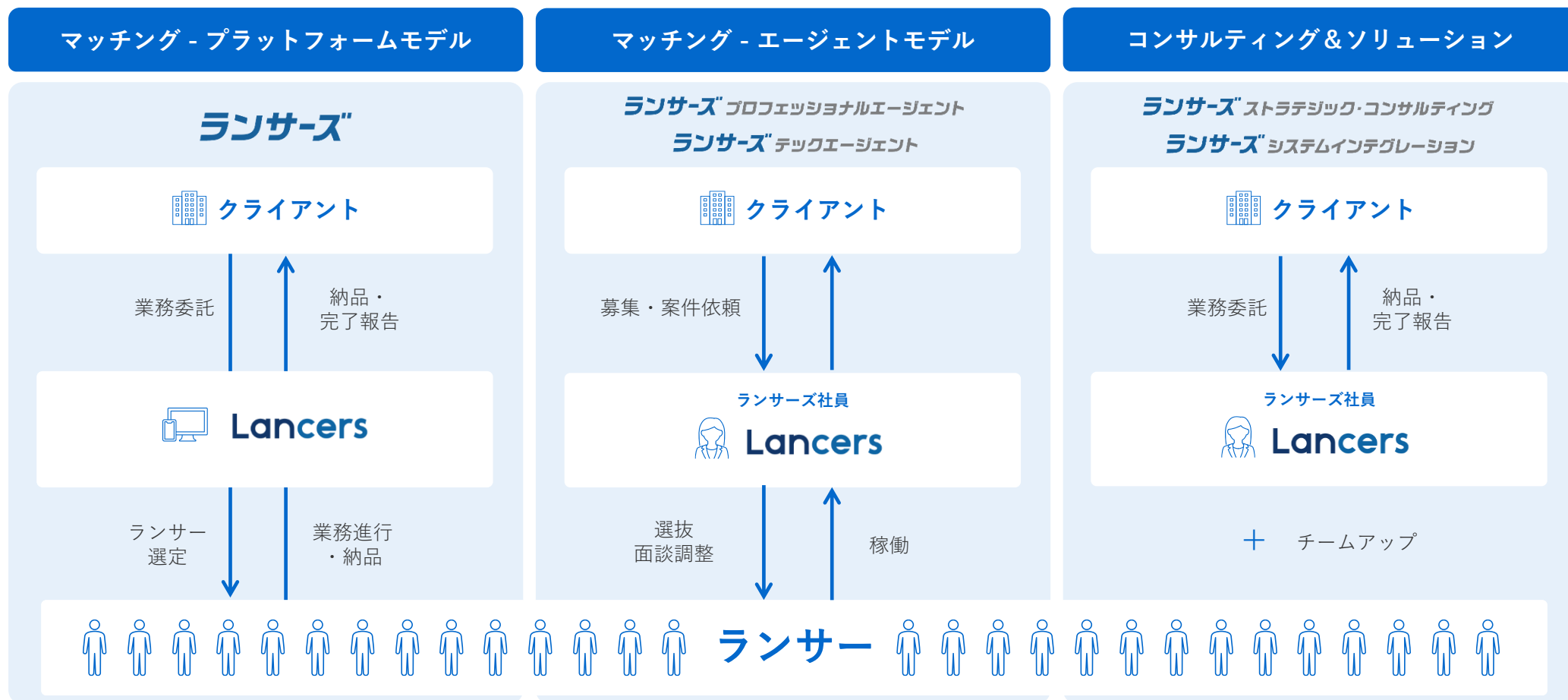
- 社員160名
- 業務委託パートナー500名

*役員・臨時雇用人員（パートタイマー、アルバイト）除く

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。



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

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

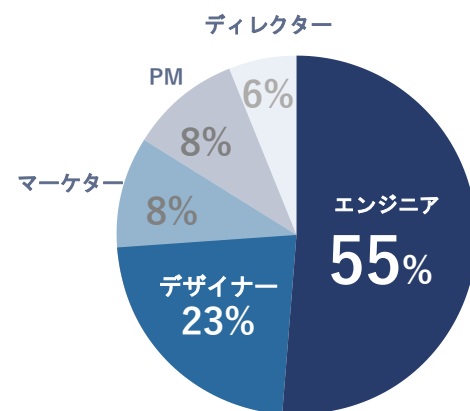
記事作成

 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>

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



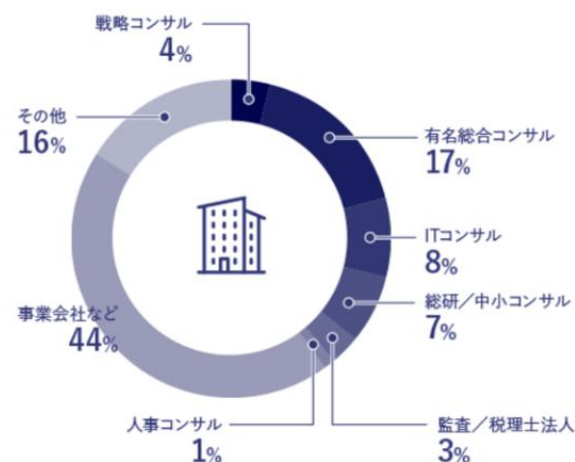
エンジニア	
Java	PHP
Ruby	Python
Scala	C/C++
C#	Go
Kotlin	Swift
Javascript	Typescript
HTML	CSS
SQL	インフラ

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

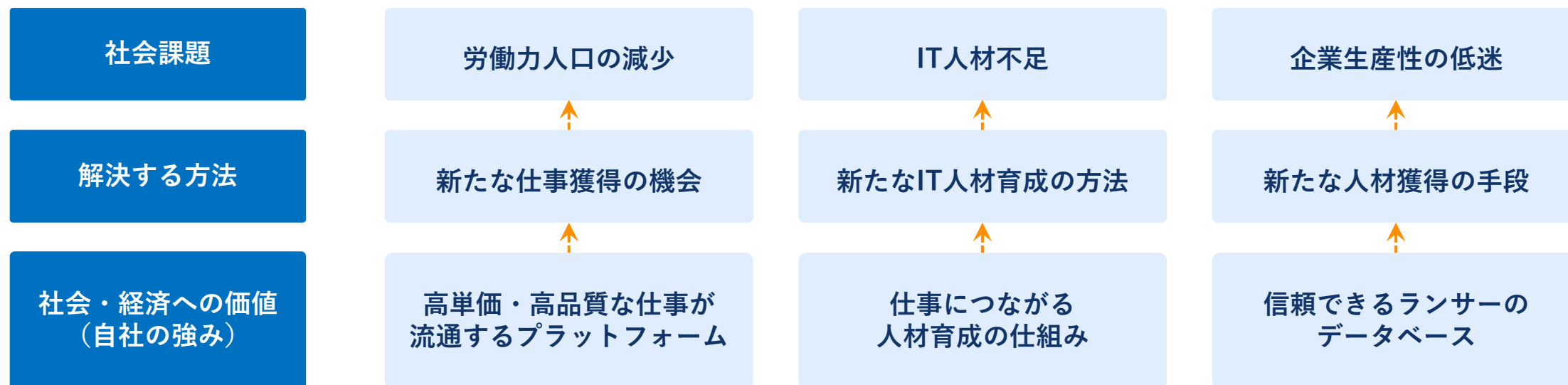
- 会計業務の可視化/改善
- IPO支援
- 財務データの分析支援

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

- 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**

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

フリーランスという働き方を
応援するクレジットカード



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	- 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

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	- 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	- 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

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

