

2026 年 8 月 17 日

Lancers

ランサーズ株式会社

2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 8 月 14 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



秋好：ランサーズの秋好と申します。2027 年 3 月期の第 1 四半期の決算説明をさせていただきます。

ランサーズについては今まで、クラウドソーシングという事業を推進してまいりましたが、2 年ほど前から業態やお客様のニーズも大きく AI の影響を含めて変わってまいりまして、いよいよこの第 1 四半期は売上や営業利益の実態も、ランサーズ第 2 創業、新しい事業の形になってきつつある手応えをつかめた第 1 四半期だったと思っています。

決算ハイライト

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。

決算の内容に関しましては、売上高で 13.6 億円、前年同期比で 16%。営業利益で 4,000 万円という数字になっております。

これただ中身を見ると、AI の影響で明らかに減っている業務はあります。単純作業であるとか、簡単なデザイン、簡単なライティング業務というのは減っていったものの、ただ一方で、AI の勃興によって、システム開発であるとか、業務のオペレーションの改善であるとか、そもそも企業の経営を AI ネイティブでどう変えていくか、といったようなコンサルティングの業務。こういった業務は非常に増えております。

なので、中身を分解すると、減っている業務と非常に増えている業務のところが混ざり合って、16%成長している内容になっております。

あとは社内も AI 活用を非常に進めていまして、私自身もどちらかというと先進的に使っている方かなと不遜ながら思っておりますが。社内全体で AI 活用を非常に進めていまして。

その甲斐あって、通常、われわれのビジネスはのちほど説明しますが、下期偏重で営業利益、売上高も下期に比重が寄っているんですけれども、この第 1 四半期の時点で営業利益に関しては 15%という進捗になっているのも、この AI 活用による生産性向上、販管費効率の向上というところが非常に効いているかなと捉えています。

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%

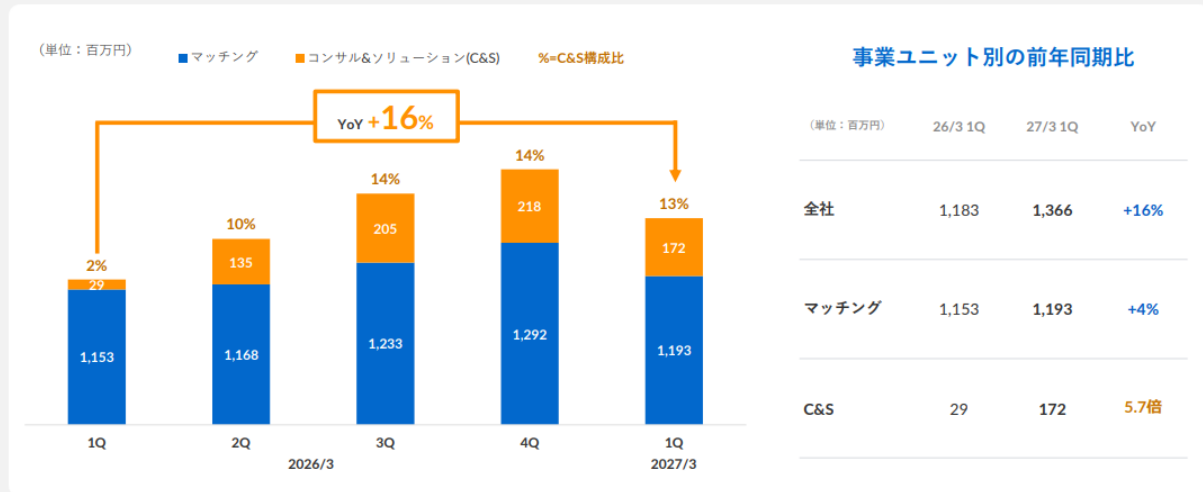
*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

それでは一つ一つ、ご説明申し上げます。

まず、業績に関しましては、今申し上げた通り、売上・利益、非常に順調に進捗をしております。

売上高の推移

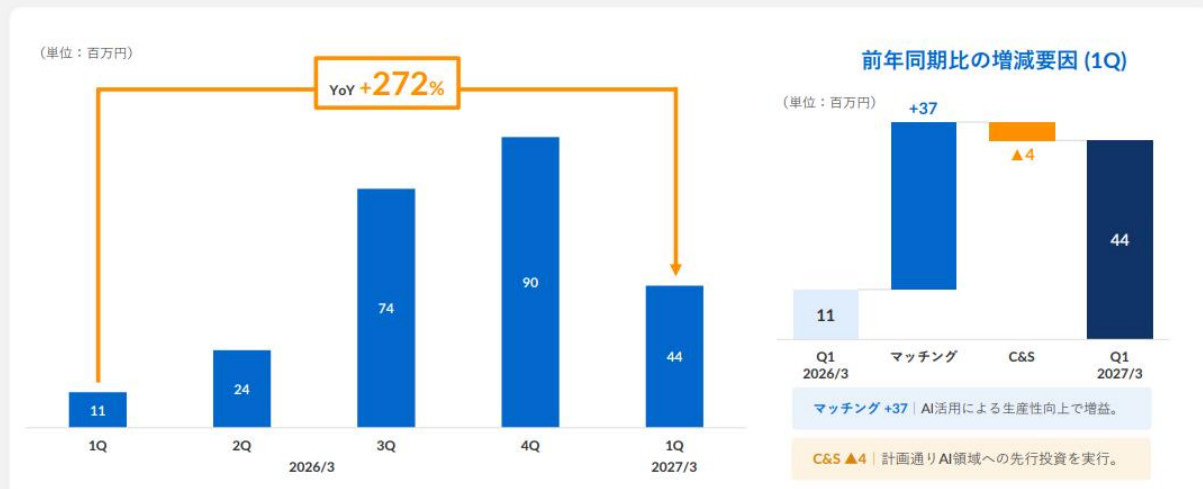
売上高は前年同期比 +16%。C&Sが約6倍 (0.3→1.7億円) と成長牽引し構成比は 13% へ上昇。マッチングは +4% とAI影響で減る外注業務もあるが、AI需要獲得と生産性向上で大幅増益。



内訳を見ると、マッチング事業ですね。祖業であるマッチング事業のところもしっかりと 16%伸びておりますし、今まさにこの AI のニーズに対して、コンサルティング&ソリューションという形で、新規事業で昨年のまさに第 1 四半期から立ち上げておりますが、こちらの事業も売上高でいうと 6 倍ぐらいに成長してっております。

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。



Lancers

2027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

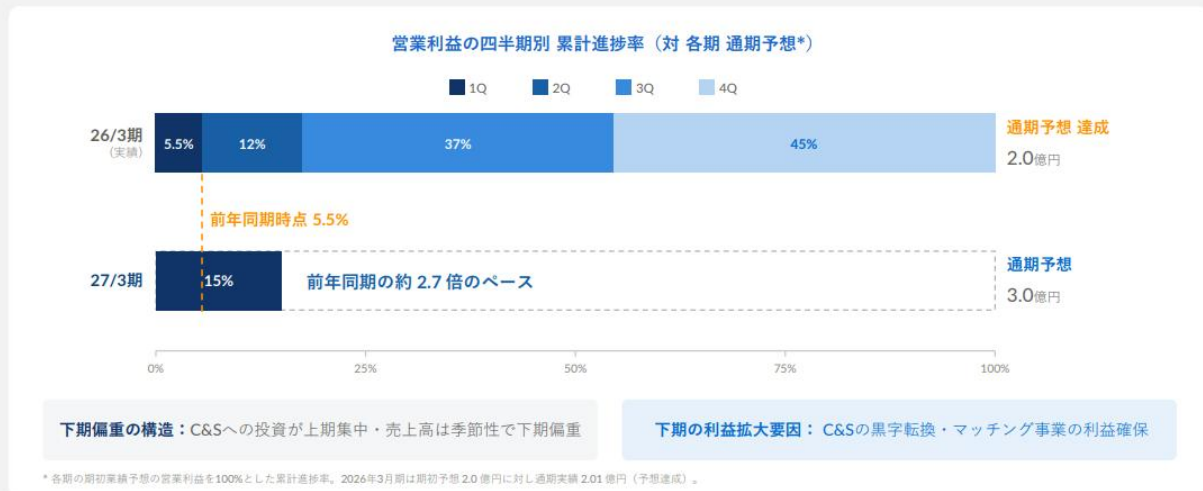
5

ただ一方、営業利益という観点で見ると、マッチング事業は非常に成長しているんですけども、コンサルティング&ソリューション、ここではC&Sと書かせていただいておりますが、まだまだ投資先行している。投資と言っているのは、主には人員の採用、採用教育費にあります。まず投資先行というフェーズになっております。

ただ一方、ニーズは非常に多くいただいておりますので、このニーズをしっかりと契約・売上・検収と続けることで、下期に関しては、黒字転換しっかりと見込みたいと考えておりますし、マッチング事業に次ぐ、第2の利益の柱に育てていきたいと考えております。

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。

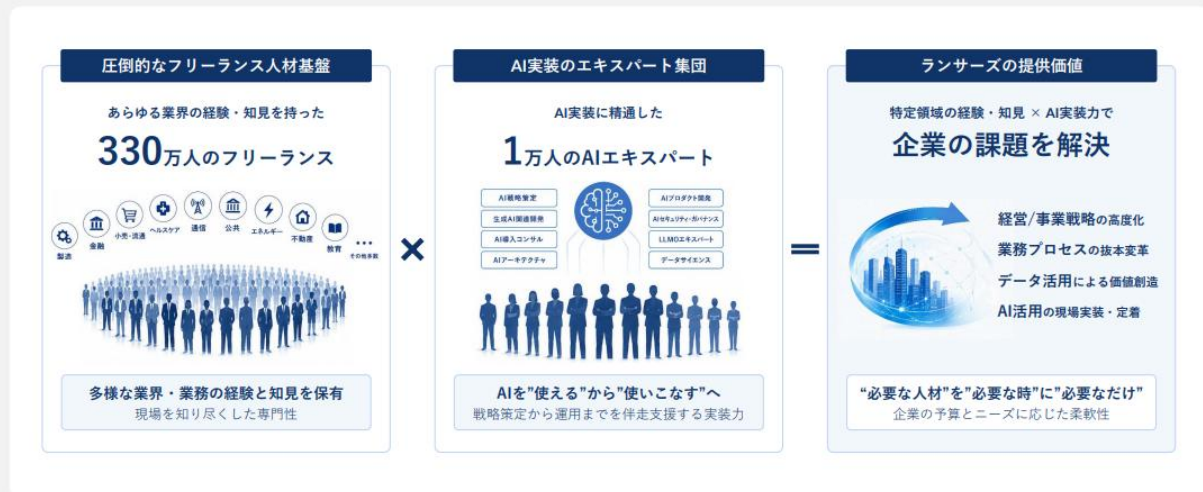


利益に関して補足させていただくと、昨年度、26 年 3 月期、上のグラフになりますが、通期に関しては 2 億の予想をして、2 億強ぐらいの営業利益を達成できましたが、実はこの時点、第 1 四半期の時点では 5.5% ぐらいの達成率でした。

それをだんだんと下期偏重という、3 月決算の会社さんが多いので、どうしても決算期に近いところになると受注が積み上がることが過去 10 何年続いております。今年もそうなりと踏んでおりますが、ただ一方、この時点で 15% という形で、昨年と比べると非常に良い進捗である状況になっております。

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。



Lancers

2027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

成長戦略に関しましては、われわれが 18 年間やってきたこのクラウドソーシングのランサーズというサービスの中に、330 万人のプロフェッショナルの人材、フリーランスの方がいらっしゃいます。その中に特に、AI 実装に精通している 1 万人の AI エキスパートがいるところで。ここはもう日々日々、皆さん、AI については学習し、いろいろ実験し、プロになっていただいているので、日々増えてはおりますが。

この 1 万人のエキスパートとわれわれのプロパーの社員、もしくはわれわれのプロダクトのところを併せ持って、中小企業から大手まで、企業課題の解決をご支援するところがランサーズの特徴になっております。

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。



特に、この 330 万人の人材ネットワークのところが、この上流工程をする上で非常に強みになっておりまして。まず、案件獲得自体も中小企業のユーザーが多いけれども、中には大手の方だったり。中小といっても 100 億、300 億という売上の大きな会社さんもありますので、顧客の供給源にもなっております。

そして、われわれ社員がコンサルティング、デリバリーする中においても、社員だけではどうしてもできない業務もありますので、それを助けていただくフリーランスの方がまさにこの 330 万人の人材から供給できているところで、固定費かけずに、今いらっしゃる方とともにデリバリーができているというところは非常にわれわれならではのサービスの強みであると考えております。

2027年3月期の方針と1Q進捗

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。 <u>AI領域の需要獲得で利益拡大</u> 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
投資も高成長 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、 <u>コンサルタント採用とAI関連新規事業への投資</u> 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 <u>規律ある投資を実行</u> 。	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

今期に関しては通期の決算でもご説明させていただきましたが、祖業であるこのマッチング事業、しっかりと安定収益という形で AI 領域の案件は取りつつ、AI で生産性も上げ、前年同期比で今後とも利益は積み増していきたいと思っています。

さらにこの今、日経新聞を見ても毎日、AI、AI と言っているふうに、全ての日本企業がどう AI を活用して自社のビジネスを成長させていくかを考えられてらっしゃると思います。一方、どうやるのかというノウハウは皆さん手探りであるというところ。

ランサーズは過去 1、2 年、AI の実装、非常に進んでおりますし、AI のエキスパートがたくさんいるところで、この二つ目のコンサルティング&ソリューションという形で、あらゆる企業の経営課題解決のニーズをしっかりと捉えていって、下期には黒字化して、第 2 の事業の柱にしたいと考えております。

ただ一方、われわれの社員だけでできるセグメントや業界業種も、どうしても偏りが出てしまうところもありますので、今後、コンサルティング&ソリューションを進めていく上でもこの M&A は業界業種を拡大する、コンサルティングのデリバリーする業界業種を拡大する意味でも、非常に武器になると思っています。

われわれがあまり知見のないところについて、強い AI の会社さんと組む。場合によっては資本提携する。場合によっては M&A をしていくところで、非連続の成長をより下期については、この M&A も注力してやっていきたいと考えている次第でございます。

マッチング：AIシフトの推進 — 需要獲得と収益性強化の両輪

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

マッチング事業は、減っている業務もある一方で、AI のカテゴリを非常に強化しておりまして、この AI のカテゴリの依頼数も何倍も今、伸びております。

オペレーションの部分、ランサーズは非常に多くの依頼をいただいているんですけれども。ここの依頼を、プラットフォームの健全性という意味で、担当者が今までは1件1件見ていたんですけれども、これをAIによって自動化することで、業務の工数も現時点では30%、これ突き詰めていくと70%、80%は自動化する取り組みができると思っておりますし、まさにこのランサーズ自身がオペレーションをAI化する取り組みをAIのコンサルティング&ソリューションで商品にしていくところも、われわれの更なる事例としての強みになると考えています。

コンサル&ソリューション：戦略から実装まで一気通貫の提供体制で、大手企業の案件獲得が前進

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



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。

コンサルティング&ソリューションに関しましては、第1四半期に関しては大手の事業会社さんであったり、行政・官公庁という、なかなか信頼がないと案件獲得できないところの実績もだんだんと増えて参りまして。やはり大手さんは実績を非常に重視しますので、この実績がしっかり積み上がるのが、今後のこのコンサル&ソリューションの案件獲得にも非常に有利に効いてくるかなと思っていますので、1件1件、しっかりとご満足いただける価値提供をしてみたいと考えております。

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

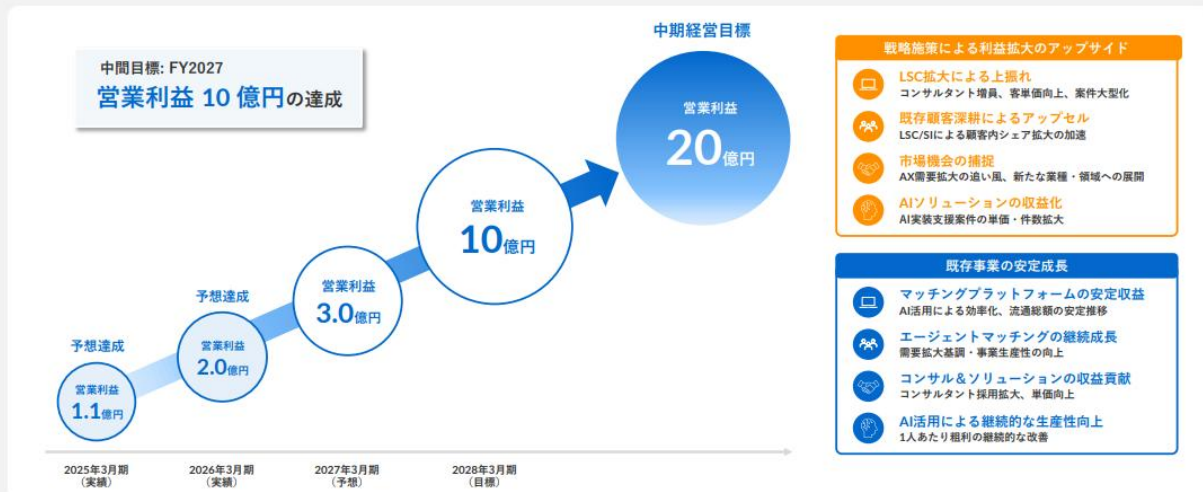
案件リード数



M&A については先ほど申し上げた通りなので、ここでは割愛させていただきます。

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 億円を確保し、戦略施策のアップサイドで3~4 億円を積み上げる。



Lancers

2027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

14

われわれ通期の経営目標として、20 億円という営業利益を掲げており、来期に営業利益 10 億円というところを目指したいと思っております。

既存事業、今やっているところ。安定成長で6~7 億円を確保しまして、更なる戦略施策で3~4 億円を積み上げ、結果 10 億というところを目指して達成していきたいと見込んでおります。

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・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。

昨年度から、株主還元、株主優待のところ、非常に力を入れていまして。継続的に利益を出し、売上・利益が拡大するフェーズに入ってまいりましたので、株主の皆様にもしっかりと還元していくところを今後、力を入れていきたいと考えています。

ただ一方、根源的な株主の皆様への価値提供は、この会社の事業がしっかりと伸びていって、収益性が伸びていくと。それを原資に配当を出すことが基本だとは考えておりますので、業績・利益をしっかりと伸ばすところを基本方針としながら、株主優待を昨年度から年間デジタルギフトに6ヶ月、半年以上保有いただいている方に関して、年間2回で各4,000円のデジタルギフトを進呈するところでやらせていただいておりますが、こちらは引き続き継続して実施をし、事業成長を基本としながらも、株主優待という形でも、しっかりとご期待に応えていきたいと考えている次第でございます。

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。



最後もう一点です。

中計の達成に向けて、重要な経営指標というのを今回の決算から段階的に開示を開始しております。まず、今回に関しましては事業ユニット別の業績を開示させていただいております。

第3四半期以降については、よりこのコンサルティング&ソリューションやマッチング事業の重要なKPI、またはこの20億円、10億円に向けた戦略の進捗。こちらを開示させていただくことで、より、われわれの事業や業績への理解を深化させていただきたいと考えておりますので、こちらを表記の通り、成長ドライバーの可視化や戦略施策の進捗というのをしっかり可視化して、よりランサーズの事業の状況を立体的に、詳細に、解像度高くお伝えできるところは準備をしていく予定でございます。

まずは今回、事業ユニット別の業績を開示させていただいております。

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

2027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

AI がどれだけ浸透しようとも、やっぱり個人をエンパワーメントしていくという、われわれのビジョン・ミッションは変わりないと思っています。AI はあくまでもツールで、お客様が何か成し遂げたいところに対して、AI というツール、もしくはインターネットやテクノロジーというツールを使って、個人がより自由に、滑らかになっていくと。

企業の中の経営者も個人だと思っていますので、そういった個をエンパワーメントしていくことを、この AI をより力にして、今後 1 年、邁進し、結果・業績についてもご説明したところをしっかりと達成できるよう推進していきたいと思っています。

第 1 四半期の決算説明について、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。