

2024年8月16日

# Lancers

## ランサーズ株式会社

2025年3月期第1四半期決算説明会

2024年8月14日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

# 2025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）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2024年8月14日

ランサーズ代表の秋好と申します。25年3月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。

## 決算ハイライト



Lancers

2025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

1

まず、決算のハイライトに関しては記載の通りでございますが、昨年度、構造改革、環境変化等の影響で通期の黒字化はしっかり達成させていただいたのですが、売り上げというところでは一部マイナス成長になってしまった部分がございます。今期については通期の業績予想として売上高で前年比プラス10%、営業利益で1億円の予想を出させていただいていますが、第1四半期の段階で既に売上成長率がプラスに回復いたしまして、この売上高前年比プラス10%を目指す上で非常に良いスタートを切れた第1四半期だったかなと思っております。詳細については後ほど説明させていただきます。

## 会社概要

Our Mission

## 個のエンパワーメント

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

社員約140名\*

他フリーランス多数

\*役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

Lancers

2025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

3

会社概要については毎度説明させていただいておりますので、興味のある方は過去の決算資料等をご覧いただきまして、今回は業績のところにフォーカスして決算説明させていただければと思っています。

## 全社：業績サマリー

前期のマイナス影響を抜け出しV字回復。売上高成長率がプラスに回復し再成長へスタート  
 前期に実施した構造改革により恒常的な黒字継続、営業利益は前年同期比+0.9億円の大増益

### 全社（1Q）

流通 総額	2,536百万円	前年同期比 △8%	予想対比進捗率 24%
売上	1,114百万円	前年同期比 +0%	予想対比進捗率 22%
売上 総利益	510百万円	前年同期比 △8%	予想対比進捗率 23%
営業利益	31百万円	前年同期比 +85M	予想対比進捗率 28%

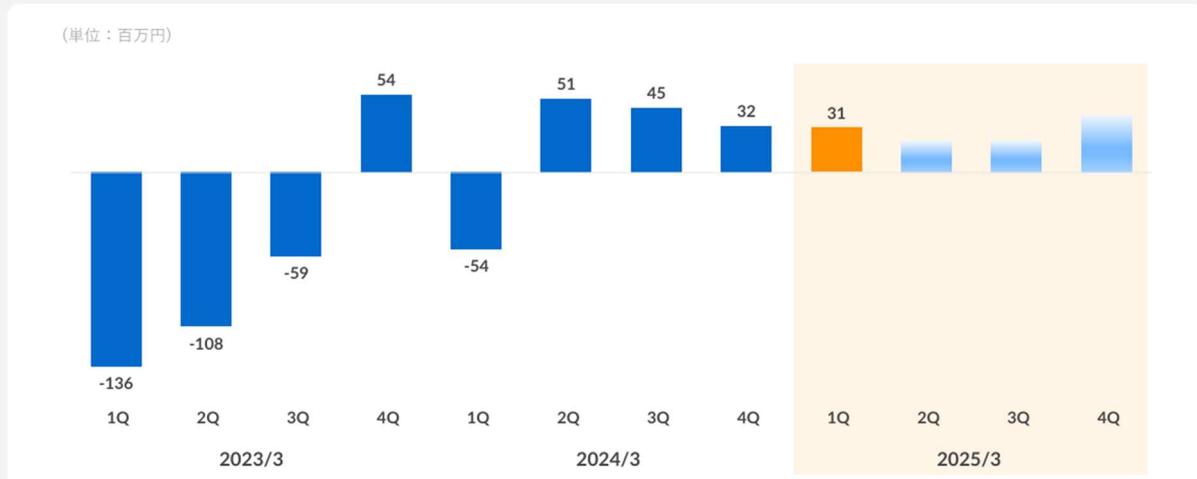
### 売上高の四半期推移



まず、冒頭説明いたしましたように売上高に関して前四半期は前年同期比で100%割れるというところでしたが、今四半期は売上高11億、前年同期比100.1%というところでプラス成長へ回復し、通期で売上高前年比プラス10%の目標に対して今後100%を上回っていく土台ができたというのは非常に良いスタートを切れたのかなと思っております。

## | 全社：営業利益の四半期推移

提供価値拡大の投資実施も、前年同期比で +0.9億円の大幅な増益。第1四半期では初の黒字化



Lancers

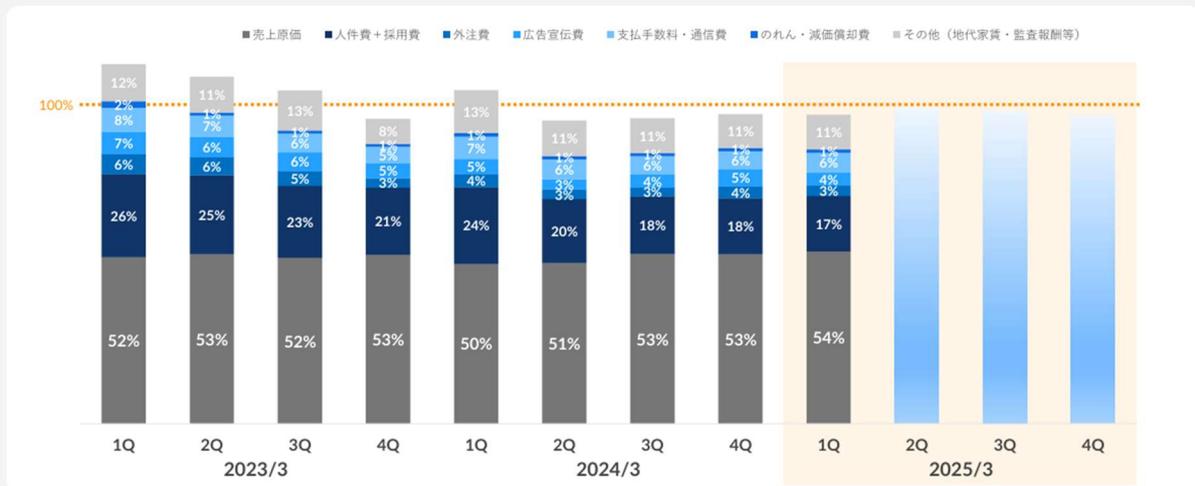
2025年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

11

今期、第1四半期営業利益につきましては、3,100万円を着地しておりますけれども、今期に関しては売上高を伸ばしていくところでお客様に対する提供価値を増やしていくところで、人件費、広宣費に投資を実施しておりますが、その上で昨年度の第1四半期と比べると約8,000万円の大幅な増益ができました。上場以来、ランサーズのビジネスモデル上、第1四半期に一番売上がどうしても少しへこむ部分があるのですが、それでもしっかりと投資した上で黒字化ができたということは非常にポジティブかなと感じております。

## 全社：売上原価＋販管費率の四半期推移

継続的な黒字を前提に、売上高の範囲内で成長投資を行い、成長加速と収益拡大につなげる



Lancers

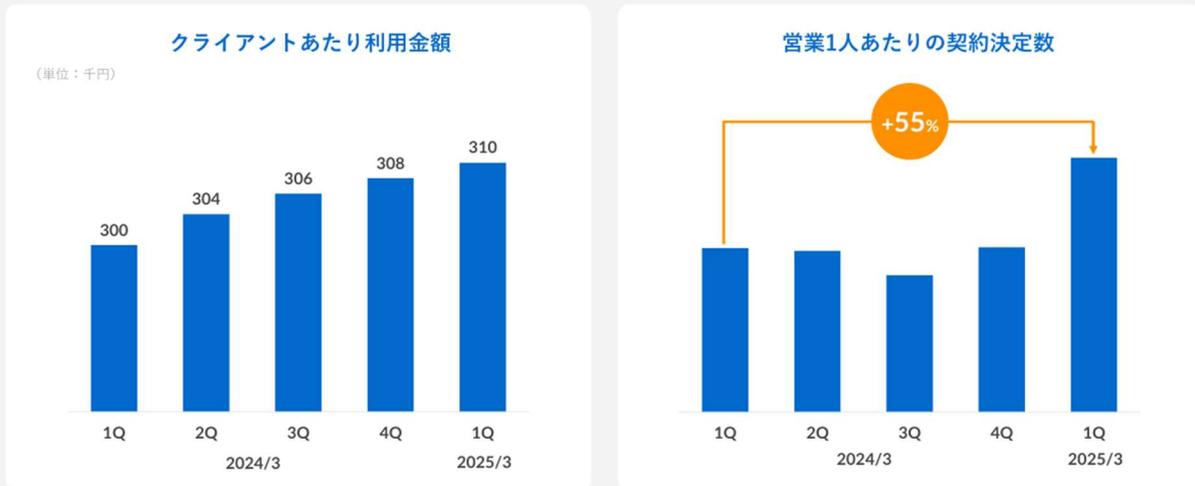
2025年3月期 第1四半期決算説明資料(東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

12

販管費は昨年度構造改革を実施したことによって黒字化が構造的にできるという状況になっておりますが、売り上げの伸びとともに成長加速するための販管費投資もしていきます、その前提で利益は継続して拡大していく予定をしております。

## マッピング事業：成長要因「営業生産性の向上」

クライアントあたり利用金額を継続的に向上させながら、営業1人あたり契約決定数が大幅改善



Lancers

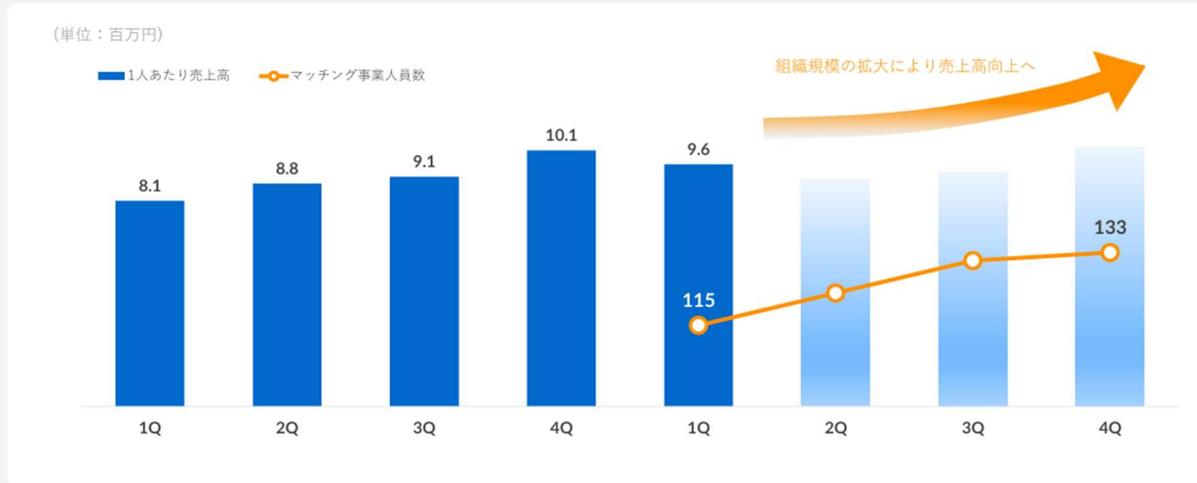
2025年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

13

昨年度マイナス成長していたところが第1四半期にプラス成長になっております、今後そのプラス成長を増やしていく成長要因ですが、今までランサーズはこの営業生産性になかなか苦しんでいたところが、1社当たりのクライアントの利用金額も増えていっておりますし、営業の1人当たりの契約決定数も昨年の同期と比べると55%と大幅に改善しているところが背景でございます。

## マッチング事業：売上高拡大に向けた投資方針

構造改革による黒字化および営業生産性が高まっており、営業人材を中心に採用強化を実施予定  
今期以降は組織規模の拡大によっても、売上高成長を加速させていく



Lancers

2025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

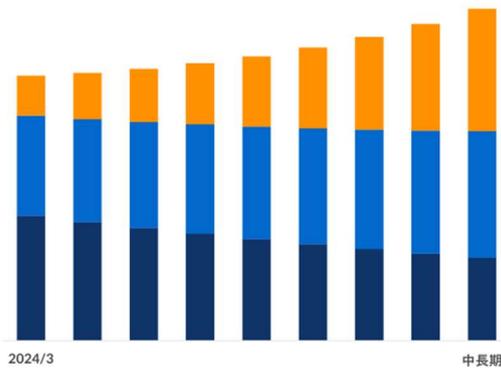
14

これを受けて我々、営業生産性が高まっている、かつ黒字化の構造になっているところを踏まえまして、この第1四半期以降営業人材を中心に採用強化を今まさに取り組んでいる最中です。該当する事業部の人員数でいうと115人は今期末には133人、これが予定通りいけば来期に関してはさらに増やしていくところで、今期以降は組織規模の拡大も売上高成長をしていく中での、一つの要素として捉えていければなというふうに考えております。

## マッチング事業：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

これは5月に開示した資料そのままですけれども、前期にあった環境変化によって例えば生成AIに置きかわるものは一定少し売り上げが下がっていきませんが、既存の領域、そして生成AIがあっても伸びていく領域、まさに生成AIのエンジニアとか、コンサルタントなどの企業人材ニーズが高い部分については伸ばしていくことで、まずは今期に関しては売上高前年比プラス10%を目指しておりますし、今期は利益を出し売り上げを伸ばしていくことをやる。来期以降については成長性、収益性をさらに幅広の提供価値拡大によって実施するところを目指してやっていきたいと考えております。

## 新成長領域への取り組み：環境変化に伴う新たなニーズに応える提供価値のアップデート

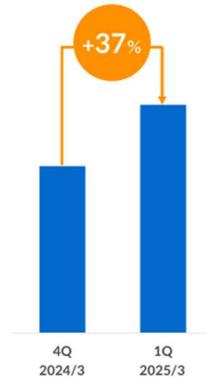
### AI普及に伴うカテゴリの新設やAIアシスタントサービスの普及で成長機会をキャッチ

#### AI関連カテゴリ7つを新設 生成AI普及に伴う新ニーズに対応



##### 新設された主な生成AIカテゴリ

- AIコンサルティング・導入サポート
- AI記事・文章作成
- AI記事の編集・リライト・校正
- AI動画制作・編集作業の自動化
- AIプロンプト作成・使い方相談



#### AIアシスタントサービス 「Auron」は登録者4,500名を突破

約80種類の業務に特化したアシスタント機能を搭載



Lancers

2025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

16

そんな生成AIのところに关しましては、我々としても仕事が減っていく部分はあるのですが、増えていく部分も非常にあると感じておりまして、昨年度からAI関連カテゴリを開設しておりますが、第1四半期に关してはさらにそこに七つのカテゴリを新設しております。そこに対して新しいニーズに対応していく。そのの該当カテゴリの流通金額も今37%で非常に伸びています。

また、フリーランスの方向けにAuronというAIのアシスタントサービスを提供しておりますが、こちらにも有料サービス、無料サービスありますが、順当に登録者が増えていっております。

## 新成長領域への取り組み：AI人材の可視化

生成AIの知識を備えたフリーランスを可視化し、信頼できるAI人材とのマッチングを促進

## 一般社団法人生成AI活用普及協会と連携



- 1 デジタルバッジ連携**  
GUGAが提供する「生成AIパスポート試験」の合格者に「認証バッジ」を付与。生成AIリテラシーを可視化し発注を促進
- 2 「生成AIパスポート試験」の受験支援**  
ランサーズの登録者を対象に「生成AIパスポート試験」の受験料および教材料を20%割引で提供。フリーランスへのリスキング機会を提供
- 3 生成AIセミナーを共催**  
ランサーズ会員を中心としたフリーランスに対して生成AIへの理解・活用を促進するセミナーを共同開催。参加者は200名以上

## AI人材の見える化

ランサーズの生成AIリテラシーを可視化し発注を促進



Lancers

2025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

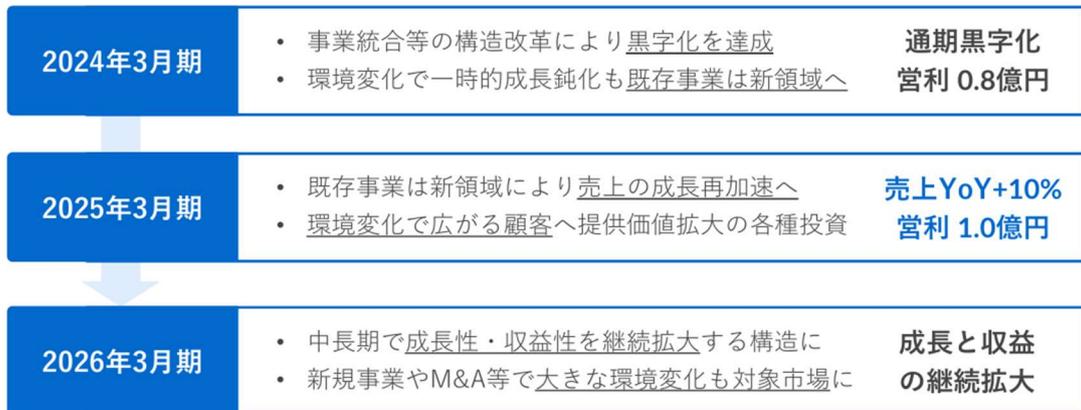
17

かつ、この生成AIは誰でも活用できる一方で、著作権の問題等、信頼できるAIを活用できる人材、フリーランスが求められておりました。我々は生成AI活用普及協会様と提携をいたしまして、デジタルバッジの受験支援、AIパスポートの試験の受験支援をさせていただいて、ランサーズのプロフィールにこういったバッジをつけることによって、ランサーズのユーザーの中でAIを使ったリテラシーの高い人を可視化して発注を促進するという活動も実施しております。

なので、第1四半期に関しましてはしっかりと売上高でプラス成長にのったところは非常にポジティブかなと思っておりますし、まずは既存事業でしっかりと売上高前年比10%成長を狙っていくというところをやっていくことが第1四半期の主なトピックになっています。

## 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



25年3月期に関しましては先ほど軽く触れさせていただきましたが、既存領域でしっかり売り上げをつくるところと、既存領域以外の環境変化が起こる中でランサーズとして価値提供の幅を広げていくところもしっかりと取り組んでいきたいと思っています。

## | マッチング事業の新市場への進出：エンジニアリングサービスを立ち上げ

クライアントへの新たな価値提供として「Lancers System Integration」事業を開始。  
フリーランスと社員のチーム提供で大手企業への価値提供を強化し、営業生産性の向上を図る



今までは創業以来やってきたこのセルフのマッチング、自動でオンラインでマッチングするところ、そして我々の社員が間に入ってマッチングするところ、そして2024年に入ってフリーランス転職というフリーランスと正社員の垣根をつなげていくサービスが順調に立ち上がっておりますが、今期に関しましてはLancers System Integrationというサービスをこの第1四半期を開始をさせていただきました。

これは特に大手企業様に関してはどうしてもフリーランスだけの価値提供だと不安だという声をいただいております、こちらのサービスはランサーズの社員とフリーランスの方が手を組んでしっかりとコミット型で大手企業様に対してランサーズも価値提供の役務責任を負って、システム開発をフリーランスと共にやっていく。

これによって今、営業の生産性が高まっているという話をいたしました、大手企業様は非常に案件単価が高い企業様が多いですので、さらに1人当たりの営業の売上高、価値提供支援を深めていくという取り組みとなり、またフリーランスの方からするとフリーランス1人で受注する領域に関して限界がありますけれども、ランサーズの社員のエンジニアとタッグを組むことによって、フリーランス1人ではできないような大手の仕事が取れるという価値提供を目指して、このサービスを開始いたしました。

## 隣接する領域へ積極拡大の取り組み：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開発が前進。  
経済的な不安定さの緩和や、仕事の機会拡大のための特典やサービスの提供を目指す

OIOI × Lancers  
MARUI GROUP

丸井グループとの共同プロジェクト

**あなたのデザインが  
クレジットカードに!!**

合計報酬金額  
**50万円**

フリーランス向けの  
新しいクレジットカード、  
デザイン募集中。

The advertisement features a central graphic of several colorful credit cards (orange, blue, purple, green) floating in a circular arrangement. The text is in Japanese, announcing a design contest for freelance credit cards. The OIOI and Lancers logos are at the top left, and the total prize amount of 500,000 yen is highlighted in a red circle.

Lancers

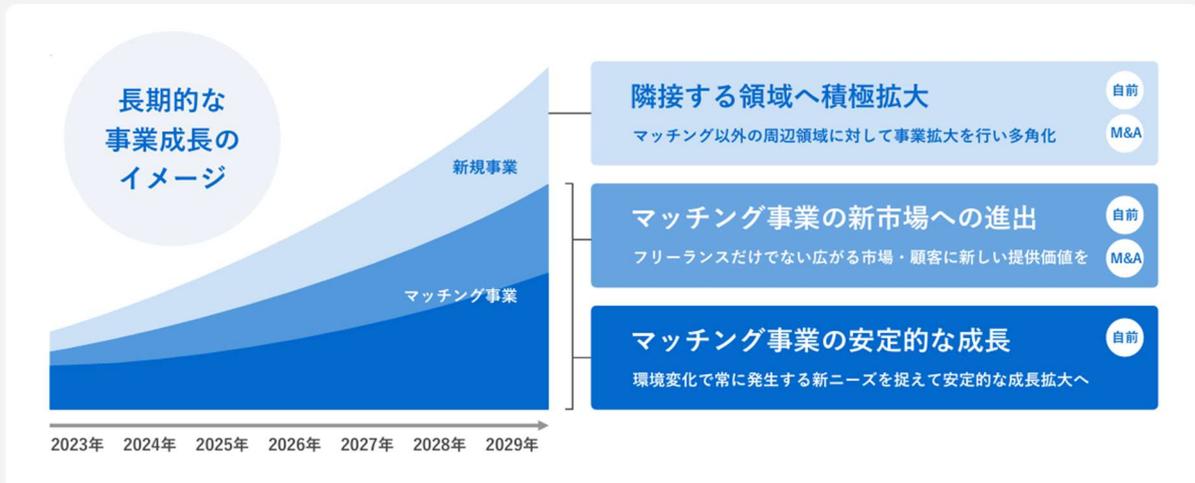
2025年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

21

また、フリーランス向けには昨年の2月に発表させていただきましたが、丸井グループさんとの資本業務提携をさせていただいております、まず第1弾としてフリーランス向けのクレジットカードの開発を実施しております、そちらについてはデザインの募集はランサーズでさせていただいております。フリーランスの方の経済的な不安の緩和や仕事機会の拡大を目指して取り組んでおりますので、こちらも進捗があり次第、開示をさせていただきます。

## ランサーズグループの中長期の事業戦略イメージ

中長期的な成長を実現すべく、自前だけでなくM&amp;Aやアライアンスも積極的に推進



Lancers

2025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

22

ということで、今期の方針についてはまずは既存事業でしっかりと売上高の成長を目指していく、こちら第1四半期非常に好スタートを切れたと思っております。そして、まだ業績への影響はこれからになりますが、フリーランス転職や今お伝えしたような大企業向けのサービスも取り組み開始しておりますので、こちらも進捗が見えたら第2四半期以降の決算発表で投資家の皆様にも状況についてお伝えしたいと思っております。

そもそも今の丸井グループ様との取り組みもそうですが、単純にマッチングをする以外の価値というところも丸井グループ様の取り組みだけではなくて、こちらもしっかりと事業拡大を行うための多角化として準備をしておりますので、こちらもまた進捗がありましたら積極的に推進していきたいと思っておりますので共有させていただければと思っております。

2026年3月期からは成長を加速し利益拡大フェーズへ

## 利益拡大フェーズへ さらなる成長投資

高成長高収益プラットフォームへ

### 通期黒字化



Lancers

2025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

23

ということで、昨年度まではまずは黒字化するというところで昨年度黒字化を実際にさせていただきました。今期については売上高を伸ばした上で利益も拡大していく。来年以降は既存のマッチング事業だけではない形で利益拡大をしていきたいと思っておりますので、引き続きランサーズの取り組みについて、我々としてはこの中期方針に従って邁進していきますのでご支援のほど何とぞよろしくお願いたします。

以上で第1四半期のご説明を以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

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

24

## 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。