

2025 年 11 月 17 日

# Lancers

**ランサーズ株式会社**

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 13 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



ランサーズの秋好です。第 2 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

### 業績ハイライト (上期累計)

売上高

**24.9** 億円

前年同期比 +10% 予想進捗率 49%

投資除く営業利益

**1.1** 億円

営業利益 0.36 億円 予想進捗率 18%

### 業績トピックス

企業のAI活用ニーズを捉え、売上高は2Q +14%、10月単月 +27% と、通期予想の +10% 成長を上回る好ペースで進捗。  
AXマッチング事業は上期営業利益 1.1 億円と大きく伸長。新規のAXコンサル事業も立ち上がり、下期は更なる利益拡大へ。

- AXマッチング事業は、業界初となるAIチャット検索の提供など、企業のAIニーズを捉え営業利益が前四半期比 +52%と伸長。
- 5月新設の「Lancers Strategic Consulting社」が採用計画の7割を充足。新規のAXコンサル事業は下期から利益貢献を予定。
- 8月にグループインしたワンスパワー社は、顧客基盤と人材を安定定着できており買収時計画を上回るペースで売上拡大。
- 新ビジョンを策定。新ランサーズが目指す「人材とAIを融合したハイブリッド型AXカンパニー」の実現へ、事業推進を加速。
- 株価向上に向けた「事業成長・株主還元策の強化」の取り組みは計画通り進捗。株主優待制度を新設し、初の配当も予定。

まず、ランサーズは2年ぐらい前に一時100%成長を割るという時期もあり、昨年度はプラス成長になったんですけれども、この第2四半期の数字を見ていただくとお分かりの通り、完全にV字回復したと言える状況に第2四半期はなったのかなと思っております。

特に企業の今は活況となっているこのAIを使ったニーズに対して、プラットフォームでも各種AIのプロダクトでも、そのニーズをしっかりと取り込んだ結果、第2四半期については14%の成長。10月単月でいくと27%成長と、今の通期の予想10%で売上について出させていただいておりますが、それを上回るペースで進捗ができていているということは非常にポジティブかなと思っております。

詳細を説明させていただきます。

全社：業績サマリー

売上高は2Q +14%、10月単月 +27%と通期予想の +10% を上回る進捗。営業利益は 0.24 億円。  
新規のAXコンサル事業除く営業利益は 上期 1.1 億円 と1Qから +52% の大幅増益。

	2026年3月期 (2Q)	2025年3月期 (2Q)		2026年3月期 (2Q累計)	2026年3月期 (予想)	
(単位：百万円)	実績	実績	増減率	実績	予想	進捗率
売上高	1,303	1,142	+14.2%	2,486	5,048	49.3%
売上総利益	512	507	+1.0%	1,013	2,161	46.9%
EBITDA	72	59	+22.1%	124	-	-
営業利益	24	19	+29.1%	36	200	18.3%
経常利益	29	20	+42.3%	41	209	20.0%
当期純利益	38	21	+74.8%	43	200	21.6%

今申し上げた通り利益売上高については2クォーターで+14%成長、単月10月でいうと+27%成長という進捗にはなっております。一方、営業利益については2,400万円、EBITDAでも7,200万円という第2四半期の数字になっています。

## 全社：営業利益の推移

AXマッチング事業の営業利益は 上期 1.1 億円、1Qから +52% の大幅増益。  
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。



営業利益の通期予想の内訳

AXマッチング事業の利益成長は堅調。AXコンサル事業は下期から利益貢献

(単位：百万円)

	上期 (実績)	下期 (見込)	通期 (見込)
AXマッチング事業	110	161	271
AXコンサル事業	△74	3	△71
全社	36	164	200

Lancers

2026年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

5

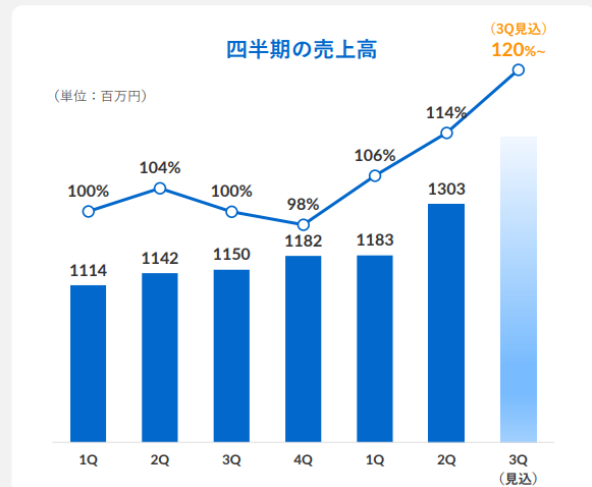
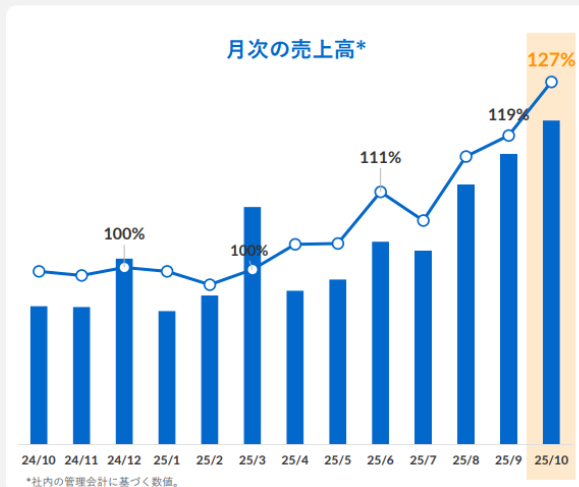
これが、既存のいわゆる AX のマッチング事業というところに関しては上期の実績でいうと大体 1.1 億円ぐらい利益が出ているのに対して、5 月からコンサルファームを立ち上げてこの AX のコンサル事業というのを開始したんですけれども、コンサルタントというのは一般的に報酬というところも非常に高いというところと、採用する費用というのは入社月に関わってきます。

ですので、どうしても採用が先行して、その後に収益が上がっていくというところのビジネスモデル上のタイムラグによって、上期はコンサル事業については 7,400 万円の赤字となっておりますが、しっかり後ほど紹介しますが、このコンサルタントに対して戦略コンサルの案件というのが着実に獲得できておりますので、下期については収益貢献するという見込みをしております。

なので、AX のマッチング事業で通期の予想でいうと大体 2.7 億円ぐらい、AX のコンサル事業に関しては、下期は黒転すると見込んでおりますので、そこを織り込んで大体 2 億円の営業利益というところを現状は見込んでいっているという状況になっております。

## 全社：売上高の推移

売上高の月次成長率は +27% まで上昇。2Qは +14% 成長、3Qは +20% 成長を上回る見込み。



Lancers

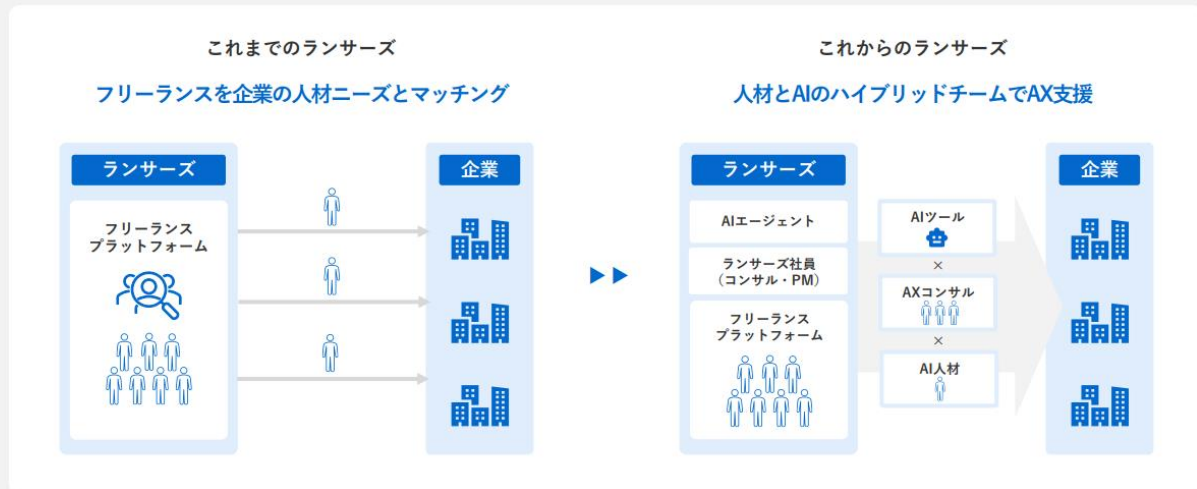
2026年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

4

少し説明が前後いたしますが、売上高については冒頭申し上げた通り、例えば企業側の新しい AI エンジニアの発注ニーズとか、AI を使った動画編集やプロダクト開発であるとか、企業自体が経営を AX にしたいというニーズが非常に活況でして、そのニーズを取り込んでいるというところもあって、売上高に関しては 3 Q 以降で 120% という成長も見込めるのではないかなと見立てております。

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」

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。



ランサーズは、今までは人材のマッチングをするサービスでした。今期から AI のツールだったり AI のエージェントだったりを自社で開発したり、AX のコンサルタントを5月から採用しております。そういった人材と AI のハイブリッドで企業に AX をするという会社に進化をしております。

AXカンパニーを目指すにあたりビジョンも変更

Our Vision

- 2011 時間と場所にとらわれない新しい働き方をつくる
- 2017 テクノロジーで誰もが自分らしく働ける社会をつくる
- 2021 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

● 2025 New Vision

## 人と経済の可能性をテクノロジーで解き放つ

ランサーズではこの度、ビジョンも新しく変更しました。

「人と経済の可能性をテクノロジーで解き放つ」というところで、テクノロジーをそのもののプロダクトで価値提供する部分もあれば、われわれのユーザーさん、もしくはわれわれの社員が、このテクノロジーを使って企業に支援をするということを今後しておりますので、ビジョンについてもアップデートをしております。

これに伴ってコーポレートサイトも変更しておりますので、もし興味を持っている方はぜひランサーズのコーポレートサイトにアクセスいただければなと思っています。

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。



こちらの資料は再掲ですけれども、方針1がAXの人材基盤。現在300万人以上いる人材基盤をより強化していく。二つ目はAIのプロダクトを提供する。三つ目はAXのコンサル機能を提供する。四つ目は右ですね。われわれの社員自体もAIネイティブになっていくという、この四つを今年の方針の重点方針とさせていただいております。

## 方針#1 AX人材基盤の強化：業界初のAI自動検索機能「AIエージェント検索」を『ランサーズ』に搭載

チャットで依頼したいことを伝えるだけで、AIが最適な依頼先を自動提案。  
発注者の検索工数を大幅に削減し、誰でも簡単に最適な依頼先を見つけられる体験を実現。



### AIによるサポート内容

- 会話形式で検索工数を大幅に削減**  
 「どのようなキーワードで検索すればいいかわからない」などの課題を解決。  
 会話形式の直感的なやりとりで、希望に合ったランサーとのマッチングを実現。
- パーソナライズされた対話体験**  
 最新のAI技術を用いることで、会話の文脈に応じた柔軟な応答と正確性・  
 最新性の高い情報を提供。専属アシスタントのように発注体験をサポート。
- 安心・安全な利用環境**  
 入力された会話内容や個人情報は、外部のAI開発元への提供やAIモデルの学習に  
 利用されることはありません。

まず一つ目は、創業以来提供している人材のマッチングをするランサーズというサービスですけれども、今までは企業の方が依頼を作ったり、個人の方を検索いただいて個人の方に発注するというサービスになっておりました。ですが、この度業界で初めて AI 対話をする、発注をしたいのであればこういうふうな方々に発注ができますよという形で、チャットベースで簡単に個人を選ぶ AI エージェント検索機能を提供しました。

これによって、より簡単に自動的に発注するプロフェッショナルを見つけられるというサービスになっております。

## 方針#2 AIプロダクトの強化：営業活動を自動化するAIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」

5月にリリースした営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」の契約者数は堅調に増加中。



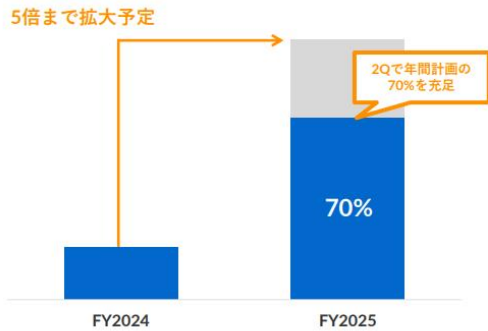
われわれランサーズ自身がAIのエージェントを、この度5月にリリースをいたしました。ランサーズ ラクアポ AI というサービスですけれども、順調に契約者数も積み上がっていき、このAIエージェントは基本的には営業するときのリスト作りといったものを支援するものになっておりまして、ここが増えれば増えるだけその後工程の実際の営業の仕事も、ランサーズで受注することができるようになっております。ですので、そういったシナジーも今後は見込んでいくのではないかなと考えています。

## 方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting」は売上拡大フェーズに突入

通期の採用計画の約 7 割を上期で充足し、1Qに入社したコンサルタントが稼働開始。  
当社グループでは実績がない大企業との新規取引が開始されるなど高付加価値な案件獲得が進捗。

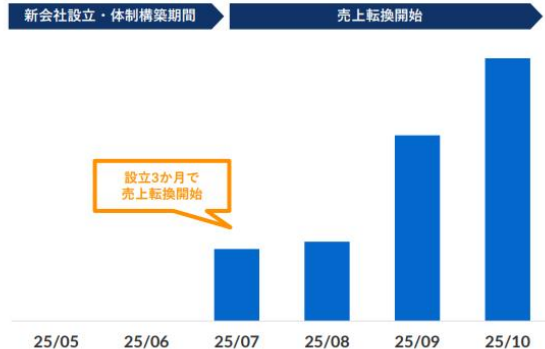
### コンサルタントの採用計画の進捗状況

コンサルタントの採用は年間計画を上回るペースで好進捗



### 売上高の推移

1Qに入社したコンサルタントの稼働開始。売上拡大フェーズへ



Lancers

2026年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

12

三つ目は、今期に力を入れている戦略コンサルファームの立ち上げ、AX コンサル事業の立ち上げですけれども、5月に開始し、3ヶ月時点でしっかりと売上転換をして毎月毎月、売上のギネスを向上しております。

採用計画も、年間の採用計画の約 70%が9月末の時点で充足されておりますので、10月もさらに進捗しておりますが、このコンサルタントの採用というのが非常に事業のキーポイントになっております。そこが順当に上回っているというところはこの AX コンサル事業が下期収益化する上でも非常に大事なポイントと思っておりましたので、こちらも順調に進んでいる状況です。

戦略コンサルファームですので、この売上転換してるというところも、今までランサーズはどうしても中小企業の方に活用いただくプラットフォームになっておりましたけれども、この戦略コンサルファームに関しては日本を代表するような大手の企業に対して、戦略コンサルからご提供をしていっております。

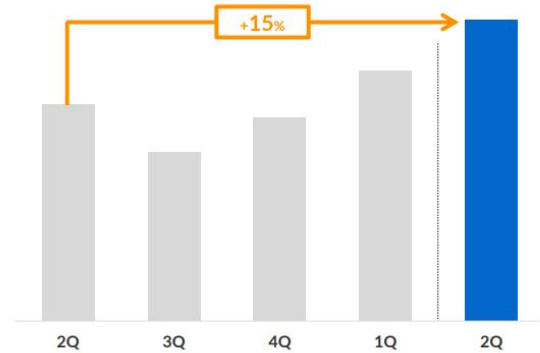
それゆえ先ほどの AI エージェント同様、企業の AX のコンサルをするということは、そのコンサルをした後はプロジェクトが走りますので、ランサーズとしてそちら側のプロジェクトの方も通常のコンサルファームと違ってコンサル提案するだけではなくて、その実装の部分、AI のエンジニアリング含めた実装のところも売上貢献していくのではないかなと思っていますので、そういう取り組みも今後は下期に向けてますます増やしていきたいと考えている所存です。

## 方針#3 AXコンサル機能の強化：8月にグループインしたAX開発受託企業「ワズパワー社」のPMI

8月にグループインしたワズパワー社は、売上高 +15% と買収時計画を上回るペースで拡大。PMIは堅調に進捗し、顧客基盤と人材が安定定着。下期はシナジー創出の取り組みを強化。

### M&A後の売上高の推移

グループ化に伴う顧客・従業員の離反はなく安定的に成長



### グループ化後の取り組み

コーポレートPMIは堅調に進捗。下期は事業連携を強化

#### ✓ 事業基盤の顧客と社員エンジニアは安定定着

- 丁寧なコミュニケーションにより主要取引先および人材は離脱なし
- グループ化後100日以内の機能統合に向けた連携・引継ぎが進捗

#### ✓ チーム提供の実現に向けた営業連携を開始

- ワズパワー社によるランサーズフリーランスDBの活用
- ワズパワー社のクライアントへのフリーランス人材の提案

チーム提供の  
イメージ

PM：  
ワズパワー社  
社員エンジニア



メンバー：  
クライアント  
フリーランス

8月には、このAXのコンサルをした後の、AXのシステム開発というのを強化したいというところもあって、ワズパワーという会社さんをグループ化させていただきました。こちら非常に順調でして、買収したときの売上計画、利益計画を上回るペースでしっかりとPMIが堅調に進捗しております。

そして何よりもこのランサーズのアセット、フリーランスの方が、ワズパワーのお客様に対してさらにアドオンでシナジーという形で営業連携して、フリーランスデータベースを活用いただいておりますので、今後3クォーター以降もAXのシステム、コンサルをした後のシステム開発も同時に拡大していく土台が整っていると考えています。

最後は社内の取り組みです。

## 方針#4 社内のAIネイティブ化：コーディングエージェントの活用により開發生産性を爆発的に向上

開発プロセス全体でAIを活用する「AI駆動開発」によりエンジニアの生産性が大幅に向上。



Lancers

2026年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

15

特に第2四半期に関してはエンジニアの1人当たりの開発を、より生産性を上げていくというところをやっておりまして、エンジニア一人一人が非常に創意工夫いただいて、大体約3倍近いリリースが出せてるというのは、いわゆるAI活用のエンジニアリングの業界平均から比較しても非常に高い生産性が出せているのではないかなと思っています。

この生産性が上がるとお客様に提供するプロダクトの質が上がり、管理システムの質が上がり、結果業績に繋がってくると考えていますので、このエンジニアの生産性というのは今後も上げていきたいと思っています。

## 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。



また、セールスであるとかバックオフィスも、エンジニアだけではなく生産性を上げてくことによって、社員の1人当たりが非常に高い生産性ですと、またこれは社員が増えてくると業績貢献をしていくということになっておりますので、引き続きこちらは毎四半期開示をしていきたいと思っております。

最後に、株主還元、株主優待に関する取り組みについてご紹介をさせていただきます。

#### 株価向上に向けた施策

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」を実施中。  
全ての施策において、2Q時点で予想通り、または予想を上回るペースで進捗。

取組内容	今期予想	進捗状況	評価
事業の成長	売上高 成長率 +10%	2Q 売上高 成長率 <b>+14%</b>	 好調（予想以上）
収益性の向上	営業利益 2 億円	2Q 営業利益(投資除く) <b>1.1 億円</b>	 堅調（予想通り）
配当	1株当たり配当金 2 円	業績堅調につき 予想通り <b>実施予定</b>	 堅調（予想通り）
株主優待	デジタルギフト 8,000円*	株主増加に伴う 優待費用は <b>想定内</b>	 堅調（予想通り）

\*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。

われわれランサーズは株価向上に向けた取り組みとして、事業が成長していく、そして利益がしっかりと伴って上がっていくということが、基本的には大原則だと考えております。今期以降に関しては、配当もしっかり出していくと。事業利益が上がっていくとそれに伴って配当も増えていくということをやっていきたいと思っておりますし、株主優待という形でランサーズという会社の株に興味を持っていただく方を増やすというところもあって、株主優待も8月の第1四半期の決算発表のときに開示をさせていただきました。

売上高については冒頭で再三お話してる通り10%の予想に対して、しっかりと成長しております。営業利益についてもAXコンサルを除くと1.1億円ということですし、AXコンサルは収益がどうしてもタイムラグがあるという関係で、上期で赤字でしたけれども、ただ下期に関してはしっかりと利益が黒転になれると予想しておりますし、AXのマッチング事業の方も例年ランサーズの決算を見ていただくと、下期、特に第4四半期に非常に売上が上がるという季節特性もありますので、この2億円というところに関しては堅調に推移していると考えております。

株主優待のところは一部、株主の方から株主増加に伴って優待費用が入ってないのではないかとというご心配の声もありましたが、優待費用もあらかじめ費用計上というのは予想の中にしておりますので、ここも想定の範囲内かなと思っております。

## 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。



Lancers

2026年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

18

最後にこのハイブリッド型の AX カンパニーとして、われわれランサーズはまずは営業利益 20 億円を目指しております。その途中経過として、2028 年 3 月期に営業利益 10 億円をコミットするところ、そしてそのコミットの一つの形として前回、新株予約権を発行させていただきました。

これは営業利益が 10 億円達成しなかったら、発行されない、獲得できないというものになっておりますので、株主の方と同じ目線で株価もしっかり上げていくために基礎となる利益をしっかり出す。そして結果、企業価値向上をしていくということをコミットして、引き続き第 3 四半期も進めていきたいと考えております。

## ミッション



## 個のエンパワメント

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2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

19

最後に、何よりランサーズは個のエンパワメント、どんなに AI が浸透しても、やはり仕事という形を通して個人というのは成長していくと思っています。これはフリーランスだけではなく、大企業の経営者の方も個人であると思っていますので、全ての働く人をエンパワメントするということを AX カンパニーとして目指していきたいと考えております。

一旦私からの説明は以上となります。

## ディスクレーマー

### 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。