

2026 年 2 月 16 日

Lancers

ランサーズ株式会社

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2026 年 2 月 12 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

Lancers

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2026年02月12日

ランサーズ代表の秋好です。よろしくお願いします。

私から、26年3月期の第3四半期の決算説明についてお話をさせていただきます。

決算ハイライト

業績ハイライト
(3Q単体)

売上高

14.4 億円

前年同期比 +25%

四半期ベースで
過去最高売上

営業利益

0.74 億円

前年同期比 +133%

四半期ベースで
過去最高益

業績トピックス

3Qは売上高 +25% 成長、営業利益 0.74 億円で名実ともにV字回復。収益性向上を伴う売上成長フェーズへ。
4QはAXコンサルが立ち上がり、1月売上高 +26%と成長加速。売上高・営業利益ともに更なる拡大を見込む。

- AIによるマッチング自動化およびプロセスの抜本的効率化により、AXマッチング事業の営業利益は前四半期比 +48% と伸長。
- 5月新設の「Lancers Strategic Consulting社」は採用計画の9割を充足。新規のAXコンサル事業は4Qから利益貢献を予定。
- 8月グループ化のワンズパワー社は売上高が前年同期比 +27%。商号変更に伴う体制一本化で採用/営業のグループ連携強化。
- AIによる業務効率化で1人あたり生産性は前年同期比 売上高 +26% / 営業利益 +139% と大幅向上。四半期過去最高益に寄与。
- 1億円(上限)の自己株式取得を決定。取得株式は将来のM&Aの対価への活用等、中長期的な企業価値向上を目指す。

結論から言うと、ランサーズはAXカンパニーになる、ということを今年掲げて、先行投資を含めてAXカンパニーとしての事業展開をしてきましたが、非常に実際の業績を伴い、名実ともにV字回復ができたと言って間違いないフェーズに来たかなと思っています。

実際、売上・営業利益ともに、創業以来過去最高益となっておりまして、第4四半期以降も、今の成長を維持したまま利益も拡大するというところを見込んでおります。今日はその詳細についてご説明させていただければなと思います。

全社：業績サマリー

3Q 売上高は過去最高の 14.4 億円。2 年半ぶりに前年同期比 +20% を上回り名実ともにV字回復。営業利益は 0.74 億円。AXコンサル事業の先行投資を継続しながら、四半期の過去最高益を達成。

(単位：百万円)	2026年3月期 (3Q)	2025年3月期 (3Q)		2026年3月期 (3Q累計)	2026年3月期 (予想)	
	実績	実績	増減率	実績	予想	進捗率
売上高	1,439	1,150	+25.1%	3,925	5,048	77.8%
売上総利益	545	516	+5.5%	1,558	2,161	72.1%
EBITDA	119	72	+65.1%	244	-	-
営業利益	74	32	+132.7%	111	200	55.7%
経常利益	73	32	+126.9%	115	209	55.3%
当期純利益	40	17	+127.1%	84	200	42.1%

Lancers

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

4

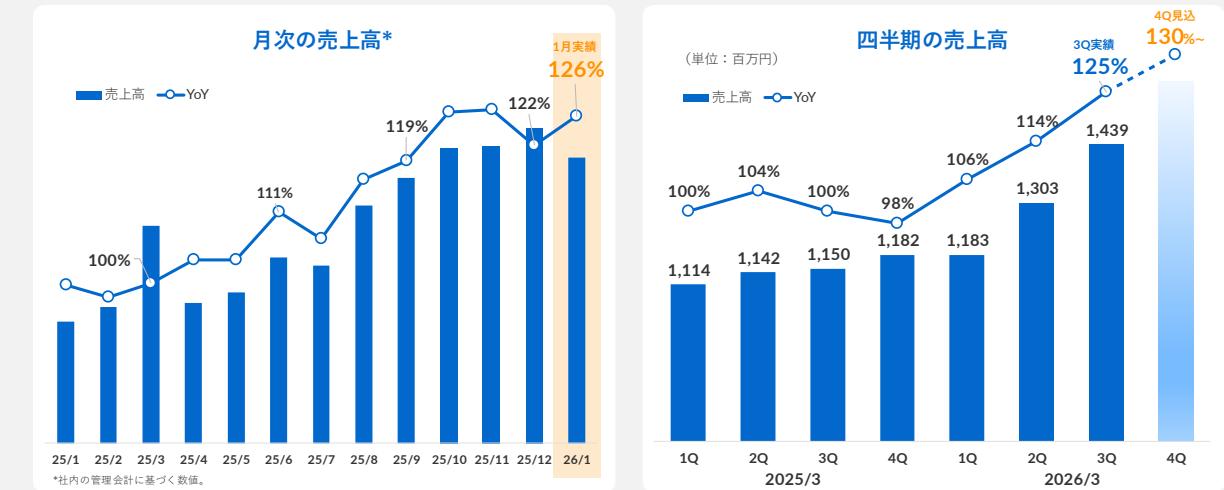
業績については記載のとおりではございますが、売上については過去最高の 14.4 億円です。

ランサーズは、3 年ほど前から構造改革であったり黒字化という取り組みをしていて、黒字なのだけれども売上高の成長が今ひとつであったり、売上高成長が非常に伸びているけど利益が伴わないというようなフェーズがございましたが、まず売上に関しては、2 年半ぶりに前年同期比 20% の成長率になっておりますし、利益もしっかりとついていっているというところで、非常に明確にフェーズが変わったかなと考えています。

特に EBITDA に関して言うと、今ざっくり 1.2 億円ぐらい、先行投資をしている上でもクォーター単体で 1.2 億円のキャッシュフローを生んでいるというところからもご理解いただけるのではないかと考えています。

全社：売上高の推移

3Q 売上高は +25% 成長。 4Qは期末需要を確実に捕捉し、一段の成長加速へ
4Qの初月にあたる 1月は月次成長率 +26% と好スタート。 4Qは +30% を上回る成長を見込む。



Lancers

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

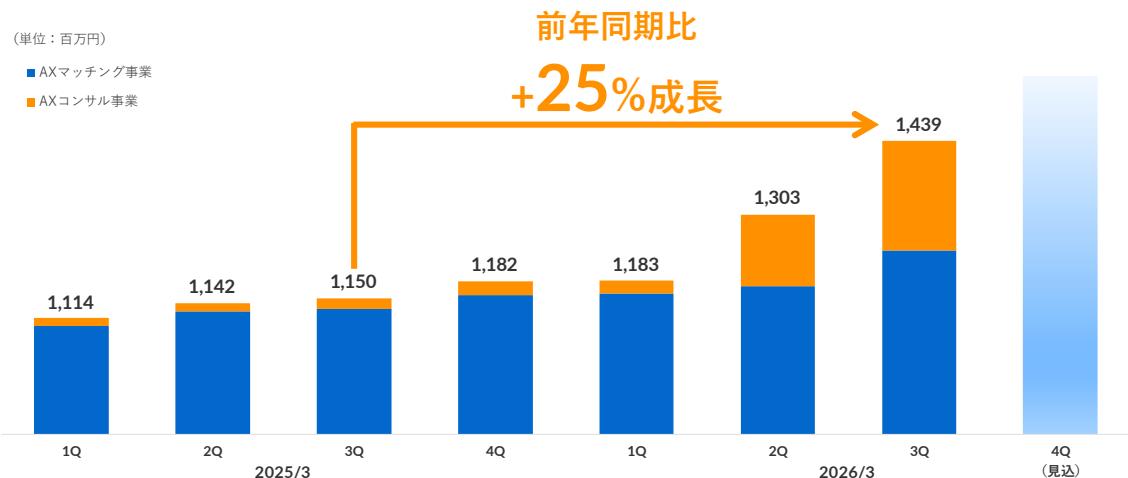
5

月次の売上も、3 クオーターだけなにか特需で売上が非常に上がったということではなくて、全ての事業が巡回でしっかりと売上成長しております。

第4四半期に関しても、1月はもう実績が出ておりますけど、126%と非常に良いスタート、第4四半期の初月にあたりますけれども非常に良いスタートをしておりますし、第4四半期全体も、30%を上回る成長というのをしっかりと、ランサーズの場合は4 クオーターで期末需要もありますのでそれ以上狙っていきたいと思っていますが、30%はしっかりと上回る成長というところで、売上に関しては2.5年ぶりに20%超の大台に、構造的に、特需なく、一時的ではなく売上成長できるというタイミングに来たかなと思っています。

全社：売上高の詳細

AXマッチング事業の堅調な成長を土台に、AXコンサル事業が立ち上がり、売上高成長が加速。

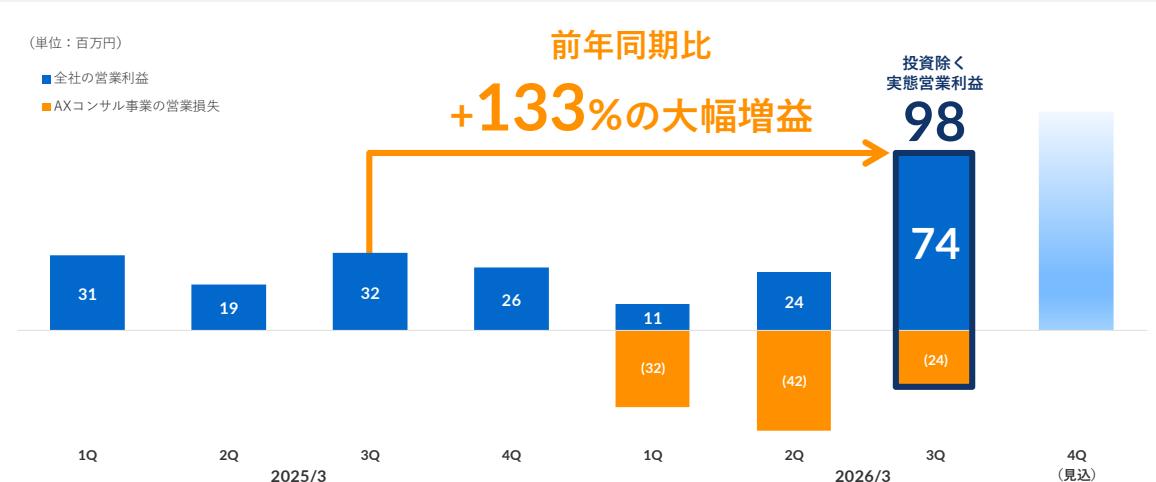


特にランサーズの場合、創業以来、マッチング事業というものを展開しておりますけれども、マッチング事業自体も後ほどご説明しますが、AIを非常に活用することによって一人当たりの生産性が上がったというところで、売上も上がっております。

また、昨今注力しているAXのコンサル事業も、特に大企業を中心に非常にニーズをいただいてデリバリーできているというところで、売上成長の急増と言って良いと思いますが、売上の急増に貢献しているという状況です。

全社：営業利益の詳細

3Q 営業利益は 0.74 億円で四半期の過去最高益を達成。前年同期比では +133% の大幅増益。先行投資フェーズのAXコンサル事業が黒字転換することで、4Qは更なる増益を見込む。

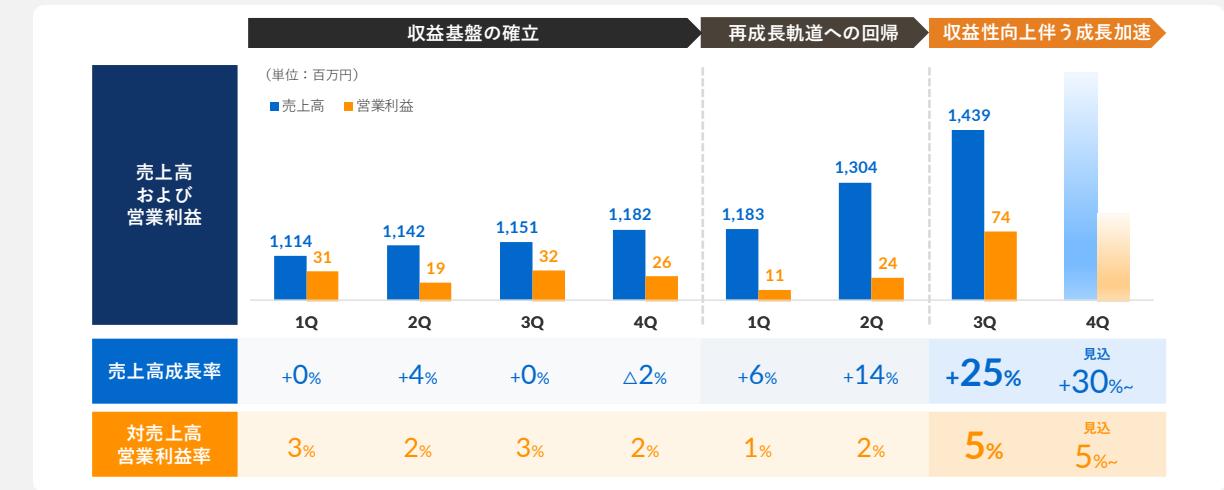


利益に関して言うと、前四半期の決算でも、営業利益について、AXコンサル事業というものは先行投資をする事業モデルなのだと。コンサルタントを先に採用して、人件費や採用教育費が発生して、そのコンサルタントが3ヶ月から4ヶ月ぐらい経つと案件に入っていくという構造上、どうしても先に損失が出てしまうのですけれども、その損失も、前四半期で4,200万円だったところから2,400万円に縮小しまして、第4四半期に関して、AXコンサル事業に関しては黒字転換を狙えるところまできております。

一方、この第3四半期を見ると、2,400万円の損失を出していても、7,400万円の3Q単体の営業利益を出せているというのは、収益構造も非常に改善してきているかなと捉えています。

全社：収益性向上を伴う売上高成長 (Profitability Growth) フェーズへ

構造改革後の「収益基盤の確立(黒字定着)」「再成長軌道への回帰(売上成長+20%以上)」を完遂。
今後は成長モメンタムは継続しながらも、売上高成長と営業利益率向上を両立するフェーズへ。



Lancers

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

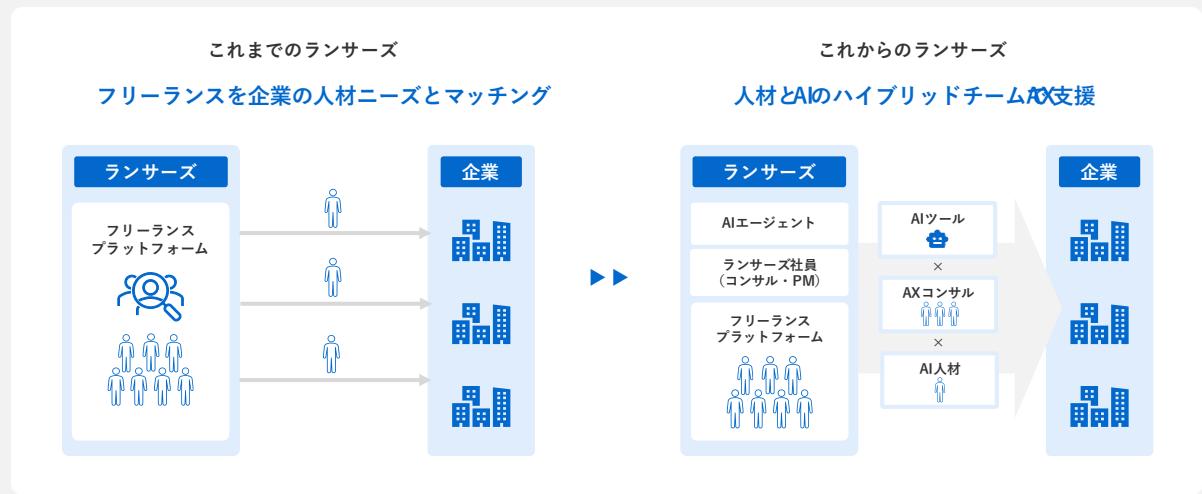
8

表示している1個前の期というのはちょうど構造改革をして、その翌年である昨年は収益基盤の確立というところをやってきて、売上成長というよりもしっかりと利益を出すところに注力してきたわけですけれども、今期に関しては、売上成長もし、かつ利益も出すというところをコミットしてやってまいりまして、この第3四半期に関しては売上成長25%、営業利益も5%。5%というのはまだ全然高くない水準だと捉えておりますし、もっともっと10%近いところは十分狙えるとは思っているのですけれども、過去と比較すると、売上成長率も営業利益率も明確な改善ができた第3四半期だったのかなと考えております

ですので、4クオーターに関しては、この成長を維持、むしろ加速して、AXコンサルを中心に大企業のAIニーズを取り込んで成長していきたいと思っております。

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。



Lancers

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

10

戦略は再掲ですけれども、今までのマッチングだけではなくて、AI、コンサルタント、そしてわれわれの最も強みであるフリーランスのプラットフォームもハイブリッドに混ぜ合わせて企業に価値を提供するということで、今年度は進めております。

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。



Lancers

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

11

こちらは同じなので割愛します。

方針#1 AX人材基盤の強化：マッチングの質量の飛躍的向上を目指す「AI自動マッチング」機能の技術検証が完了

営業トップパフォーマーの顧客選定傾向をAIが解析し、選定ロジックを再現できる目途が立った。将来的には「業務品質の標準化」と「リストアップ工数の削減」で飛躍的な生産性向上を目指す。



大量の候補者DBから検索・目視確認するマッチング業務が社員工数を圧迫



マッチング業務AIに任せて、社員は提案の高品質化にリソースを投下



Lancers

2026年3月期 第四四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved.

10

この第3四半期で特に進捗したなというトピックの一つですけれども、今まで企業にフリーランサーをマッチングするといったときには、社員一人ひとりが非常に工数をかけてマッチングをしていた部分がございますが、今、営業のトップパフォーマーの行動を学習させて、その選定ロジックを再現して、誰でもトップパフォーマーのマッチングが実現し、かつ時間的にも非常に短くできるといった取り組み、これは数あるAIの取り組みの一つですけれども、こういったことを全社を挙げてやっていく中で、一人ひとりの営業利益、売上、生産性の向上につながっていると思っています。

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」の契約社数は堅調に増加中。



Lancers

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

13

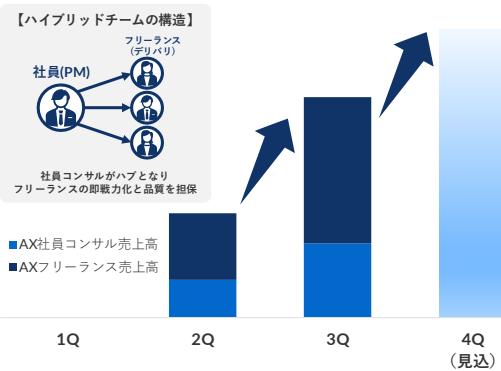
われわれが提供するAIエージェントも、順調に契約者数を増やしています。収益に与える影響はまだ限定的ですけれども、われわれがこのAIエージェントを自ら使って作っていくことによって、このAXコンサルの現場の解像度や納得度、契約率というところにも間接的に貢献しているかなというサービスです。

方針#3 AXコンサル機能の強化：300万人のAX人材を擁する「次世代型コンサルティングファーム」への進化

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。
大手企業のAX需要を確実に捉え、売上高に占めるAX関連売上高の比率は5割以上にのぼる。

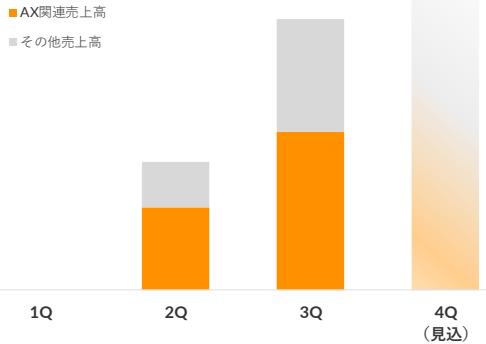
ハイブリッドチームが牽引する売上高の急成長

社員売上高あたる50%超のフリーランス売上高をもつスケーラブルなモデル



AX関連の売上高比率は全体の5割以上

AX需要を確実に捉え、戦略策定から実行までを伴走支援



AXコンサルは、今、非常に伸びているのですけれども、他社の戦略コンサルファームとは違う一つの特徴が、われわれの社員のコンサルタントというのももちろんいるのですけれども、全員社員ということではなくて、その案件・企業様のニーズによって、社員のコンサルタントとフリーランスで登録しているコンサルタントがチームになってデリバリーをしています。

それはつまり二つメリットがあります。

通常、一人の社員が貢献できる売上には限界があると思いますけれども、通常のコンサルファームより一人当たりの社員の売上高が大きいということ。もう一つは、社員のスキルに限定していると、提案できる幅は一定狭まりますけれども、フリーランスの方が持っているスキルを含めて提案できるので、お客様に対する提案の幅も非常に大きくなること。

この二つが他社の戦略コンサルファームと比べて大きな違いかなとも思っていますし、右のグラフに関しては、全ての戦略コンサルファーム的なデリバリーをやっている一方で、やはり特にAX関連、AIを使って売上を上げる、組織生産性を大企業の中の部分でやっていくというところの需要をしっかりと捉えているところが、今の売上・成長の伸びになっているところの一つの土台になっているかなと捉えています。

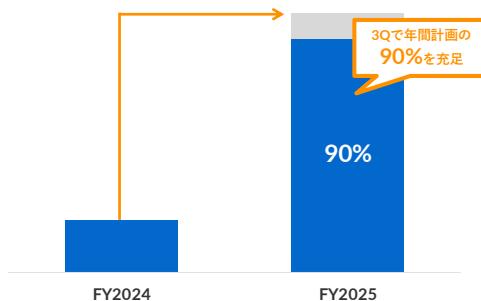
方針#3 AXコンサル機能の強化：「Lancers Strategic Consulting (LSC)」は独自の採用優位性で通期計画の9割を充足

成長ドライバーのコンサルタント採用は3Qで通期計画の9割を充足し、計画を上回る好進捗。
大手ファーム出身者が「裁量と実戦」を求めて主体的に集う、独自の採用競争優位性を確立。

コンサルタント採用は計画を上回る好進捗

3Qで通期採用計画の割を充足

5倍まで拡大予定



大手ファーム出身者がLSCを指名する「3つの動機」

独自の採用競争優位性で「裁量と実戦」を渴望するハイパフォーマー集結が

1. 脱・歯車志向の「トップティア追求者」

ターゲット像
大手ファーム出身のハイパフォーマー

インサイト
デリバリーに終始しない

LSCへの期待
戦略案件への関与と経営層への提案機会

2. 実戦・AI志向の「ハンズオン求道者」

ターゲット像
テックトレンドに精通した実務家

インサイト
戦略+テクノロジー用いた実装支援まで

LSCへの期待
経営/CxOの伴走による実行支援

3. 独立・起業志向の「ベンチャー開拓者」

ターゲット像
独立を明確に見据える野心家

インサイト
急成長フェーズでの修羅場経験を渴望

LSCへの期待
クライアントと共に創する新規事業の経験

とはいっても、社員のコンサルタント採用が非常にキーになるのですけれども、こちらも非常に順調にいっていまして、3クオーターが終わった時点で既に年間計画の90%を充足しています。

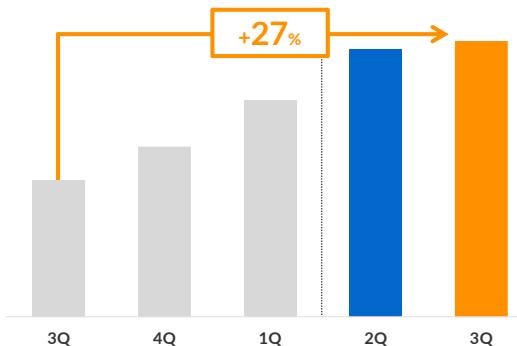
では、なぜランサーズに大手出身のコンサルファームの方がいらっしゃるのかというと、ここに書いているように、明確に三つの動機がございます。説明はしませんけれども、ランサーズのStrategic Consultingという会社に行けばこういうことが実現できるのではないか、というところを希望いただいて、業界の中でも本当に優秀な方の採用ができているかなと考えておりますので、来期以降の採用もより加速していきたいと考えている所存です。

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「ワンズパワー社」の成長加速

主要顧客の深耕によりグループ化後も3Q 売上高は前年同期比 +27% と力強く成長。
商号変更に伴う体制一本化で「ランサーズ」ブランド活用したエンジニア採用と営業強化を図る。

グループ化も売上高は力強く成長

主要顧客での案件開拓が売上高成長を牽引



商号変更に伴い事業推進体制を一本化

「ランサーズ」ブランドを生かしたエンジニア採用と営業強化を図る

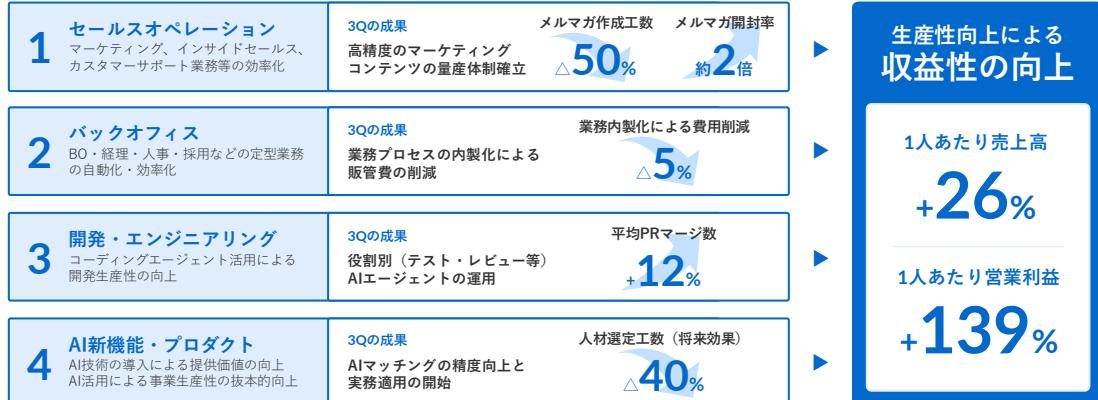


- ✓ エンジニア求職者市場における『ランサーズ』認知を生かし採用プランディングを強化
- ✓ ワンズパワー社が培ってきた技術力と顧客基盤とランサーズ社の営業組織を一本化し顧客により高品質な課題解決を提供

一方、AXコンサルにおいて、コンサルタントがコンサル提案をしたあとに必要なことは実装していくことです。そのAIのプロダクト、AIの社内のSaaSの導入や社内のシステム開発をしていくのですけれども、それを担っているのが、商号変更しますランサーズ・ワンズソリューションとなっています。こちらは8月にM&Aをさせていただいて、PMIも非常に順調に行っております。去年と比べても27%成長しています。今回、このタイミングで会社名をランサーズと変えさせていただくのですけれども、ランサーズの名前を活用することでAXができるエンジニアの採用をより強化して、AXコンサルで提案したものを実装していくところもセットで拡大できればと考えております。

方針#4 社内のAIネイティブ化：AI活用による生産性向上の取り組みが奏功し四半期の過去最高益に寄与

AI前提の業務プロセス変革を推進し、ランサーズ自身が「AIネイティブ」な組織へと進化。
全社的なAI活用施策が奏功し、1人あたり売上高 +26% / 営業利益 +139%と生産性を大幅に向上。



Lancers

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

17

われわれ社内自身も非常にAIの活用をしておりますし、この決算説明資料の作成もGemini等のAIツールを使わせていただいております。セールスオペレーション、バックオフィス、エンジニア、エンジニアで言うとClaude Codeを使って、もう本当に一人当たり3倍・4倍の生産性が出るというのがもう全く普通の状況になっておりますし、われわれの社内がAIネイティブで活用することによって、経理はこうしたらしいのではないか、営業事務はこうしたらしいのではないか、というところの解像度が上がって、結果的に今は新しい新製品のヒントになったり、新製品を導入していただくクライアント企業も「ランサーズ中でそれだけできているのならできるよね」といった副次的な効果も非常にあります。結果として、現時点ですでに一人当たりの売上高は26%増えておりますし、一人当たりの営業利益も139%と、かなり驚異的と言っていいぐらいの高い生産性を出せています。

ただ、今が100点かと言うと、正直まだ20点ぐらいのAI実装フェーズかなと思っております。AIの業界も製品も使い方・活用事例も、日々日々日進月歩で非常に変わっていますので、来年に向けてその最先端をよりキャッチアップして、社長である私を筆頭に、日本で最もAIネイティブの会社と言われるようなところを目指してやっていきたいと考えています。

株価向上に向けた施策：自己株式取得の実施

現状の当社の株価水準を鑑み、合計1億円（357,000株）を上限とした自己株式取得を実施。取得株式は将来のM&Aの対価やインセンティブプランへの活用等、企業価値向上のために活用。

自己株式取得の概要

取得価額の上限

1 億円

取得株式数の上限

35.7 万株

取得期間

2026年2月13日
～2026年5月31日

取得株式の活用方針

① 将来のM&Aの対価に活用

- M&A実施時において、従来のキャッシュのみの取引に加え、売り手側のニーズに応じた株式交換等に自己株式を活用することで、機動的なディール推進を図る

② 高度人材のインセンティブプランに活用

- 高度人材の採用や、既存の役員・社員、さらにはM&Aによる参画経営陣へのインセンティブプランに活用
- オーナーシップを通じた中長期的な企業価値向上と事業拡大の加速を図る

最後に、自社株買いについて、このタイミングで発表させていただきました。

大変不遜ながら、われわれのAXカンパニーとしての今後の成長、マーケットの機会、そして他社を見たときの、われわれが持っているプロダクトや人材の優位性を考えたときに、企業価値が株価に適切に反映できていないというところを考えております。そういった株主還元というところも鑑みて、今回、1億円を上限とした自社株式の取得を発表させていただきました。

ただ、われわれは成熟企業ということではなくて、ここから非常に成長できると自負しておりますので、取得した株式については、われわれは今後も積極的にM&Aをしていきますので、相手様のニーズによっては株式交換であったり、今後必要になる非常に優秀な人材のインセンティブプランといったような、株主の皆様の企業価値をより上げるようなことに今回取得した株は活用させていただければと考えております。

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、3Q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%	3Q 売上高成長率 +25%	↑ 好調（予想以上）
収益性の向上	営業利益 2億円	3Q 営業利益(投資除く) 2.2億円	↑ 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 予想通り実施予定	↑ 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 優待費用は想定内	↑ 堅調（予想通り）
NEW 自己株式取得	取得価額（上限） 1億円	2月13日から 買い付け開始	—

*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。

株価向上ということは、AXカンパニーになって売上・利益を増やすことと同時に、今年以降、非常に取り組んでいきたいと思っています。

まず、事業の成長をして、株価を上げていくというのが1丁目1番地だとは認識しておりますので、売上・利益に関しては、先ほどご説明したとおり、引き続き伸ばしていきます。

売上は非常に好調ですし、利益も堅調に推移していますし、上期は先行投資で進捗率が悪かったところが営業利益7,400万円で、QoQでは2倍以上上げられているところは、ある意味好調と捉えていいのではないかなと思っています。

配当も、1株当たり2円というところを予定しております。

株主優待も、半年連続して持ていただけると半期で4,000円というところで、こちらも株主増加に伴う優待費用は想定の範囲内なのかなと思っています。

そして、本日決議いたしました自己株式の取得をするということ、この5本の柱で、今期に関しては株価向上に向けた施策により進んで取り組んできた、というところの共有になっております。

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。



最後に、われわれは中期計画として、ちょうど2年後の2028年3月期に営業利益10億円の達成を目指す、というところを掲げています。われわれ経営チームにも、この10億円を達成しないと1株も株発行されないという有償ストックオプションを発行しておりますので、株主の皆様と同じ目標でより利益を出して、株価もしっかりと伸ばして、社会貢献もしていくぞというところで、企業価値向上を目指しております。非常に、ある意味オントラックで進んでいると思っておりますので、この10億円を分解したところの進捗も、また次の決算等、次の26年5月は通期になりますので、しっかりご説明できればなと考えている所存でございます。

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

22

われわれは、AIがどれだけ出てきても、「個のエンパワーメント」という、個人がAIを含めた、インターネットを含めたもので幸せになっていくというところにコミットしたいと思っていますし、大企業の経営者も個人ですし、大企業の中の社員の方を含めて、われわれがこれからAXコンサルとしてデリバリーしていくことによって、間接的にも日本の経済をアップデートできると考えておりますので、この「個のエンパワーメント」というミッションは強く強くより心を持って、今後変革していきたいと考えている次第でございます。

私からの決算説明は、いったん以上とさせていただきます。

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。