

2024年11月21日

# Lancers

## ランサーズ株式会社

2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年11月14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。よろしくお願いいたします。

それでは私から 2025 年 3 月期の第 2 四半期の決算説明をさせていただきます。

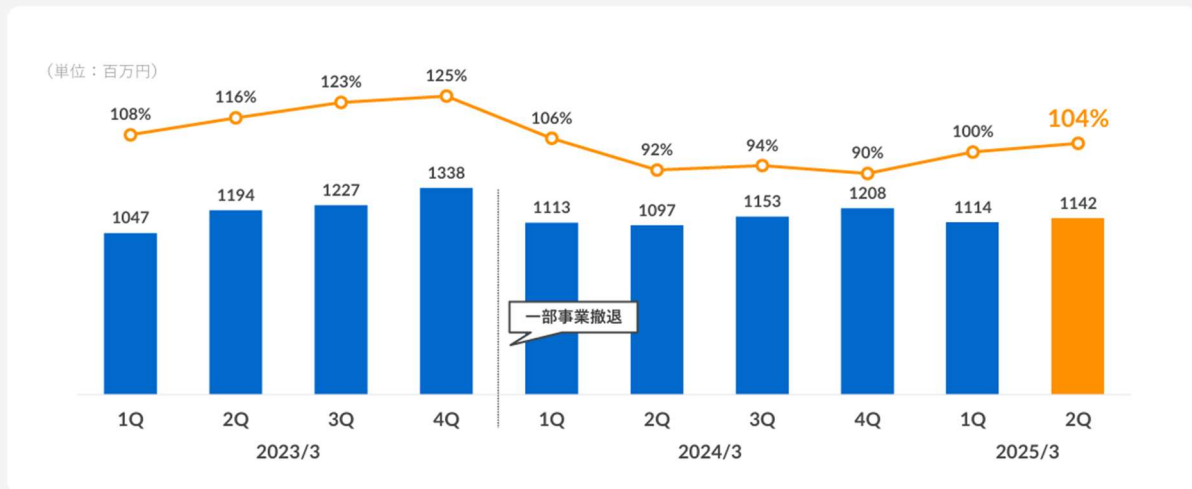


まずハイライトですけれども、売上高 22.5 億、営業利益で 0.5 億、5000 万というような第 2 四半期を終えた累計になっております。

トピックについては後ほど説明させていただきますので、早速、第 2 四半期の業績およびセグメントについてご案内します。

## | 全社：売上高の推移

1Qで前年同期比 +0% にV字回復、2Qは +4% と更に加速し、成長フェーズの軌道に乗り始めた。



Lancers

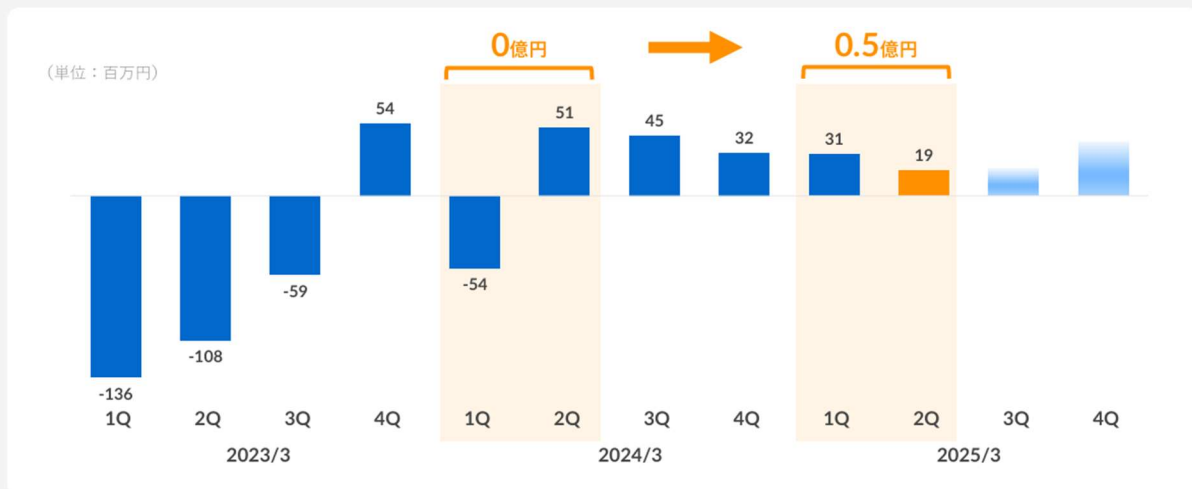
2025年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

11

まず、売上高について、第2四半期は104%という結果になりました。昨年度は一部事業撤退の影響もあって100%の成長で終わると非常に苦しい年度ではございましたが、今期に関しては前四半期については100%に戻りV字回復し、この第2四半期に関しては104%と、まだまだ成長をした部分というのは小さいとは思いますが、成長フェーズの軌道に順調に乗り始めたかなというように感じております。

## 全社：営業利益の推移

営業利益は前年同期比 +0.5億円 と増益。



Lancers

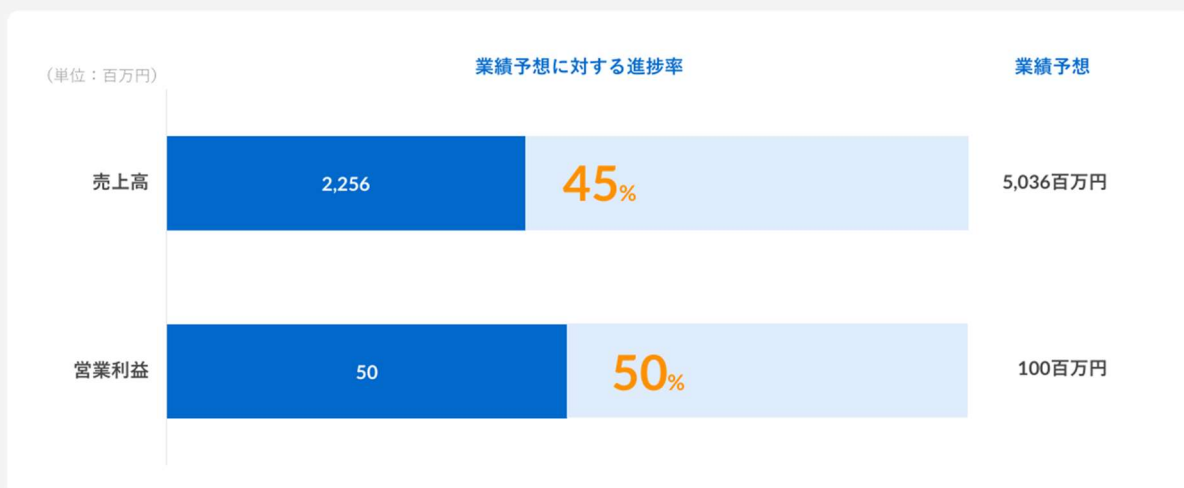
2025年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

12

営業利益も昨年度は第2四半期累計で少し赤字、トントンというような状況だったところから、営業人員を増やし、新規のサービスの提供なども第2四半期にさせていただきましたが、そういった投資をした上で0.5億円と、昨年度と比べると増益しているという結果になっております。

## 全社：業績予想に対する進捗率

売上高は季節要因により下期偏重になるものの、営業利益は上期で既に予想進捗率50%に到達。



Lancers

2025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

13

予算との進捗は、われわれのサービスは2月、3月に非常に売上が上がるという季節要因がございますが、そういった下期偏重ではあるものの、営業利益でいうと上期のこの時点で既に予想進捗の50%に到達しているという状況になっております。

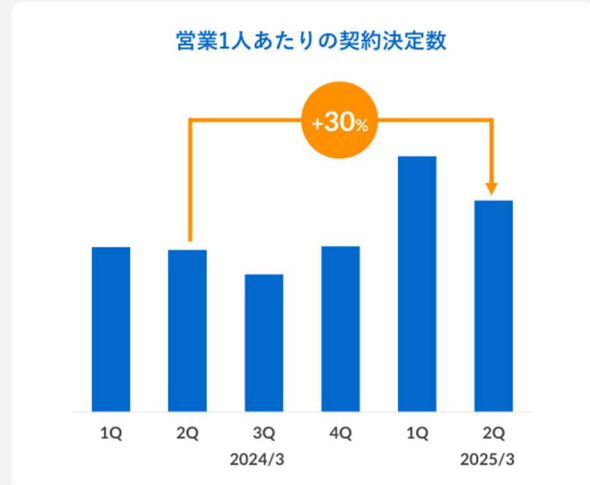
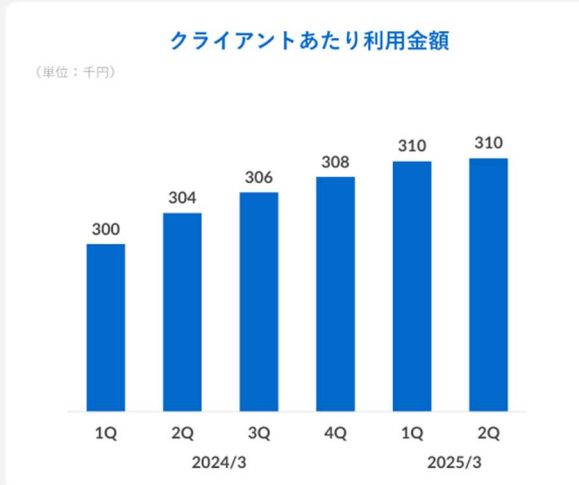
## マッチング事業：成長再加速の原動力は「営業生産性」の向上

今期は1人あたりの契約決定数とクライアント単価を高めることで営業生産性の向上をはかる。生産性の高い営業組織を土台に、組織規模の拡大することで、売上高成長を加速させていく。



## マッチング事業：営業生産性指標の推移

クライアントあたり利用金額を高めながら、1人あたり契約決定数は前年同期比 +30% の改善。

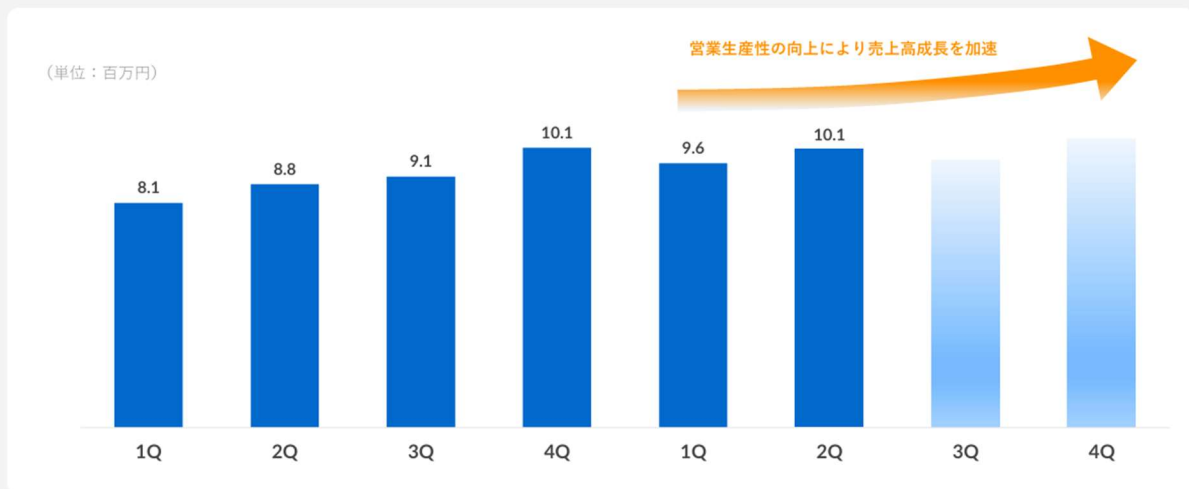


昨年度から1人当たりの契約の決定数とクライアント単価を高める。つまり営業生産性を高めていくことを重要指標として1人当たりの売上高を追っておりますが、

そちらの数値も1人当たりの契約決定数は昨年と比べて30%高まっておりますし、

## マッチング事業：1人あたり売上高の改善

継続的な営業生産性の向上により、前四半期を上回る1人あたり売上高を実現。



Lancers

2025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

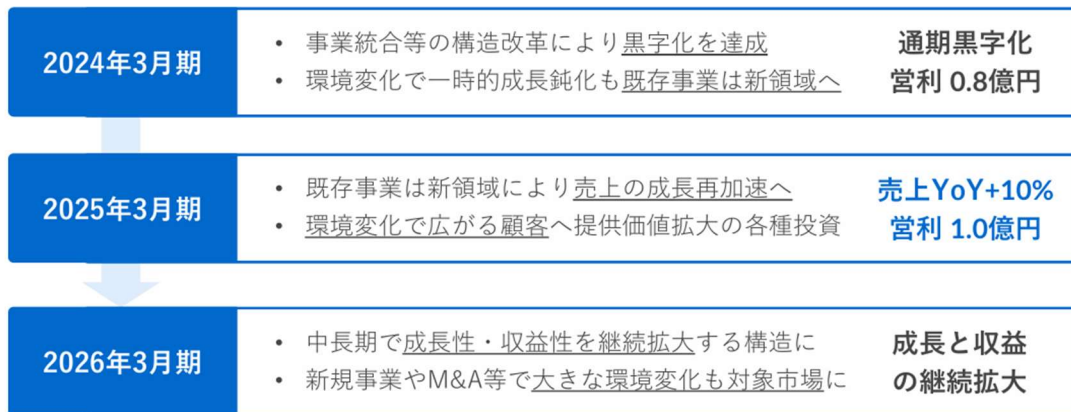
16

営業生産性が向上したことによって、前四半期を上回る売上高を実現しております。

これは新規の営業を採用した上で、通常、新しい営業を採用すると生産性が落ちるのですが、それを上回るスピードで営業生産性の向上ができてきているというのは今後の成長、売上成長を加速する上でも非常にいい先行指標の結果になっているのではないかなと感じております。

## 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。

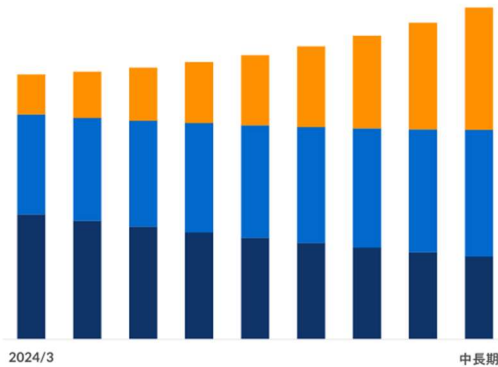


第2四半期のトピックも共有させていただきます。まず通期の決算発表で説明させていただきましたが、昨年度は構造改革をして、まずは黒字化を優先するということをさせていただきました。一方、今期は環境変化がある中でもしっかりと価値提供をし、新規事業、新しい投資をする一方で、売上成長もし、営業利益もその上で達成する。来期以降は売上も営業利益も両方しっかりと伸ばしていけるという経営方針を立てております。

## 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

われわれのサービスは市場全体としてライティングやデザインといった簡単な仕事は一部 AI に置きかわっておりますし、一方 AI にできないような仕事や生成 AI のエンジニアのところは逆に非常に伸びている。こういうふうなポートフォリオの組みかえみたいなところがございまして、この資料のまさにオレンジのところに対して成長基調に戻すために注力して提供しております。



そんな中でトピックを四つご紹介させていただきます。

### 新成長領域への取り組み：成長領域に最適化したプロダクトのアップデート

既存事業においては、今後も付加価値が高まる領域に最適化した機能を開発。

#### 発注作業を簡単にする新機能 「AI自動依頼」をリリース

生成AIを利用して最短1分で依頼公開



#### 新成長の営業・マーケティング領域に 5つのカテゴリーを新設

制作物ごとにカテゴリーを細分化し受発注体験を向上



Lancers

2025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

20

一つは、ランサーズに発注したいと言ってきていただくクライアントの方向けに、AIで非常に簡単に依頼が作成できる機能をリリースしました。これによって依頼をつくるのが大変だったところが、1分で簡単に依頼が作成できます。これだけではなくてマッチングのところや、さまざまところでランサーズとしてもこのAIを使ってマッチングの効率を上げていきたいと考えております。

次に、先ほどの資料でオレンジ色のところにもあったところ、生成AIのエンジニアのような新しい職種も伸びているのですが、やはり営業だったり、バックオフィスの仕事だったり、経理の仕事だったり、そういった事務職の仕事が今非常に伸びておりますので、そういった事務職、営業の仕事をカテゴリとして新設して、よりクライアントの方に発注していただける状況に2クォーターはアップデートさせていただきました。

## 新成長領域への取り組み：AIアシスタントサービス「Lancers Autoron」の法人プランをリリース

法人プランでは、導入から定着まで企業が生成AIを継続的に活用できるサポートを提供。



**Autoron**

## 法人向けAIアシスタント

オートロンなら生成AIツールが使えて、導入定着までサポート

- アシスタント **80種類**
- 社内データも **連携OK**
- ChatGPT Claude Gemini **複数モデル** 使える

Lancers

2025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

21

三つ目が、ランサーズ自体、フリーランスの方が生成AIを使って生産性を上げる、ランサーズ Autoron というサービスを提供させていただいておりましたが、企業の方からもお問合せが非常に多く、企業の社員自体にもこのランサーズ Autoron 使って社員の生産性を上げたいという声を受けて、この度ランサーズ Autoron の法人プランというサービスを提供させていただいて、単純にサービス提供するだけでなく、継続的に企業のサポートができるような法人向けサービスの提供を開始したのが2クォーターのトピックの三つ目になっています。

新成長領域への取り組み：企業向けにAI活用支援を行う「Lancers 生成AI Solution」をリリース

「Lancers System Integration」事業で生成AI活用のコンサルティングサービスを提供。



Lancers

2025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

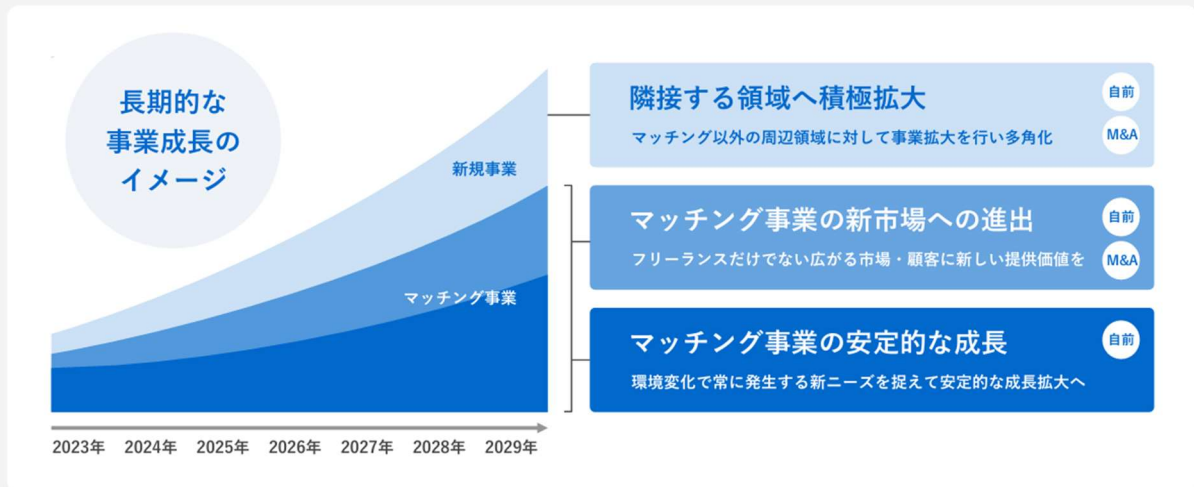
22

そして四つ目が、企業自体の Autoron のような生成 AI を使ったサービスを使いたいということもありますが、企業の業務プロセス、業務フロー、実際の社員の生産性自体を上げるコンサルティングをしてほしいという要望を受けて、このたびランサーズのシステムインテグレーション事業の中で生成 AI 活用のコンサルティングサービスを本日付で開始をさせていただきました。

なので、ランサーズのサービス自体も AI に対応していきますし、ランサーズが提供しているフリーランス向けの生成 AI アシスタントを企業向けにも提供するし、そもそもの企業の売上とか、生産性を上げるようなコンサルティングサービスもランサーズ社として提供するというところで、今後もこの AI は活用して展開をしていきたいと考えている次第でございます。

## 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&Aやアライアンスも積極的に推進。



Lancers

2025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

23

こちら再掲でございますが、われわれとしては今までやらせていただいたマッチング事業は新しいニーズを踏まえて、ランサーズ自体が新しいサービスのアップデートをすることで継続成長できると考えておりますし、実際に今マイナス成長だったところから104%と改善をできています。この改善を4%にとどめず、まず今期目指している10%、そして来年はそれ以上の成長がしっかりできる土台を第3四半期以降つくっていきたいと思っています。

ただ一方、この市場変化を受けて、単純なマッチングというところもフリーランスだけではない市場に進出したいと考えておりますし、マッチング以外の隣接する顧客のペインが高いところはたくさんございますので、こちらにも積極的に第3四半期以降は新規事業についても提供していきたいと考えておりますので、ご注目いただければと考えております。

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

24

## 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。

Lancers

2025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

51