

2025 年 5 月 20 日

Lancers

ランサーズ株式会社

2025 年 3 月期 通期決算説明会

2025 年 5 月 14 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



皆さん、こんにちは。ランサーズの秋好です。ご視聴、ご参加いただきまして誠にありがとうございます。それでは私から、2025 年 3 月期の通期の決算説明会を実施させていただければなと思っています。

決算ハイライト

(前期)
2025 年 3 月期
業績結果

売上高 前年同期比
45.9 億円 + **0.3 %**

営業利益 前年同期比
1.1 億円 + **45 %**

営業利益は予想を+10%上回る1.1億円で着地、最高益更新
新戦略方針に基づく施策が進捗し、成長加速に向けた土台作りが完了

- ・ AI活用推進等による生産性の向上で、営業利益は業績予想も+10%上回る
- ・ 環境変化で成長鈍化していた売上高は新領域の立ち上がりで再成長基調に回復
- ・ 新戦略に繋がる施策が進捗し、売上高・営業利益拡大の土台作りが完了

(今期)
2026 年 3 月期
業績予想

売上高 前年同期比
50.5 億円 + **10 %**

営業利益 前年同期比
2.0 億円 + **83 %**

人材とAIを融合した「ハイブリッド型AXカンパニー」へ
売上成長を加速させつつ(+10%)、3期連続の最高益更新(2.0億円)へ

- ・ 戦略方針を刷新、日本の産業をAIでアップデートする「AXカンパニー」を目指す
- ・ 戦略コンサルティング子会社も新設、AX戦略から実装までを支援
- ・ AIエージェント事業に参入。第一弾の営業AIエージェント「ラクアボAI」を発売
- ・ AIの力で個人をエンパワーメントする新たな学び場「ランサーズAI大学」を展開
- ・ 2026年3月31日を基準日とする配当(初配)の実施も決定。今後も株主還元を強化

Lancers

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

1

まず、最初に昨年度の業績と今期の業績予想について説明を簡単にさせていただきます。今期から大きくわれわれランサーズの戦略をアップデートし、プロダクトや提供価値について昨年度とは変更点が非常に多くございますので、そちらを中心に今日はご説明させていただければと考えております。

まず、こちらの資料の上部のところ、2025 年 3 月期、つまり昨年度の業績結果になりますけれども売上高、営業利益に関しては記載のとおり 45.9 億円、営業利益は 1.1 億円となっております。

1 年前、2 年前、3 年前と、われわれ事業撤退等、構造改革等をした結果として売上高が前年比を割れるという時期もございましたが、今期については AI の登場等と新しい環境というのが、非常に変化が激しかった 1 年ではあるのですけれども。

売上高は特に新規の新しい領域の立ち上がりが後半、ゼロから立ち上がってきたところもあって、売上高は V 字回復できたかなと思っておりますし、後ほど説明する今期の業績を見ていただいても来期、来期以降に関しては売上高も順調に伸ばせていく土壌ができた 1 年だったと思っております。

営業利益についても業績予想を 10%上回りまして 1.1 億円と、こちら、AI を社内で活用するであったり、非常に 1 人あたりの生産性を上げることが功を奏しまして、営業利益についても順当に立ち上がっていたと思っております。

2025 年 5 月 20 日

この業績数字の裏で今期、後ほど説明する新戦略につながる施策が昨年度の特に後半、非常に弾込めと申しますか、施策の準備が順調にいったため、今日この場で新しい方針というのが発表できるのかなと思っております。

| 全社：業績サマリー

増収増益を実現し、営業利益は業績達成率 110% と予想を上回る着地。

(単位：百万円)	2025年3月期 (通期)	2024年3月期 (通期)	増減率	2025年3月期 (予想)	
	実績	実績		予想	達成率
売上高	4,589	4,573	+0.3%	5,036	91.1%
売上総利益	2,054	2,197	△6.5%	2,233	92.0%
営業利益及び損失	109	75	+44.7%	100	109.1%
経常利益及び損失	115	80	+42.9%	110	104.8%
当期純利益及び純損失	177	111	+59.2%	92	192.4%

Lancers

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

3

では早速、まず昨年度の業績については先ほど申し上げたとおりと、売上高については底を打ってここから上がり基調になっていく予定になっております。

営業利益も 2 年ほど前から赤字基調だったところが、だんだんと赤字幅が少なくなり、2 年前 7,500 万円、昨年度については約 1.1 億円という営業利益を達成し、今期も 2 億円という営業利益を見込んでおりますので、ここから売上をしっかりと上げて営業利益についても積み上げていくという土台がしっかり整えられた昨年度だったと認識をしております。

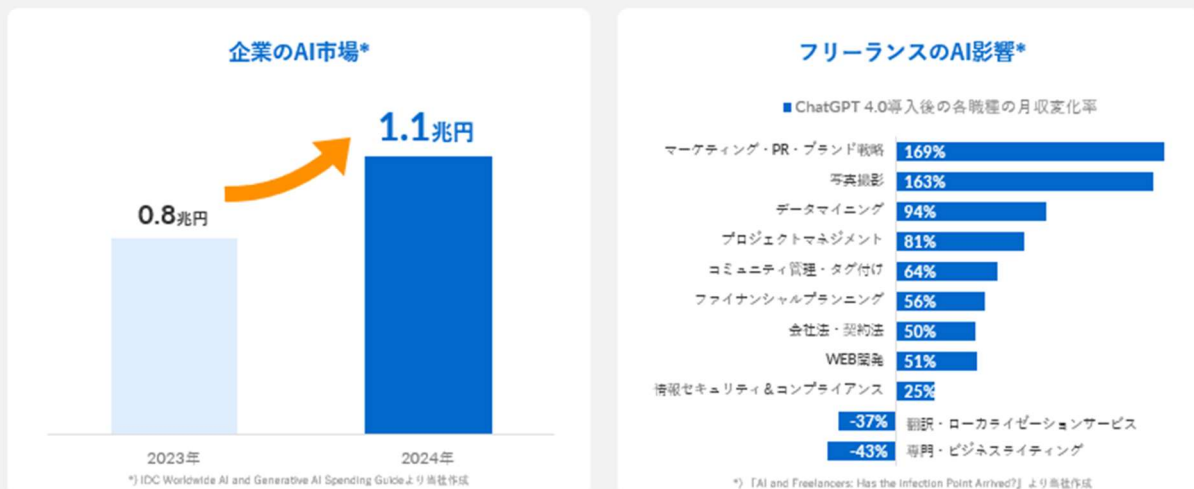


ここからが今日の発表のメインピックとなります。

ランサーズは今までクラウドソーシングという言われ方をしたり、オンラインマッチングという言われ方をしたり、オンライン上で個人と法人をマッチングするというビジネスを主とさせていただいておりましたが、今期から、われわれランサーズは日本の産業をまさに AX、AI で AI トランスフォーメーションしていくという、AX で日本産業をアップデートすることにフルコミットしていきたいと考えて、コンセプトをこういうふうに定めさせていただいております。

戦略変更の背景：ランサーズを取り巻く市場環境の変化

AIの加速的な進化により、企業も個人も市場環境が大きく変わる未曾有の変革期。



Lancers

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

8

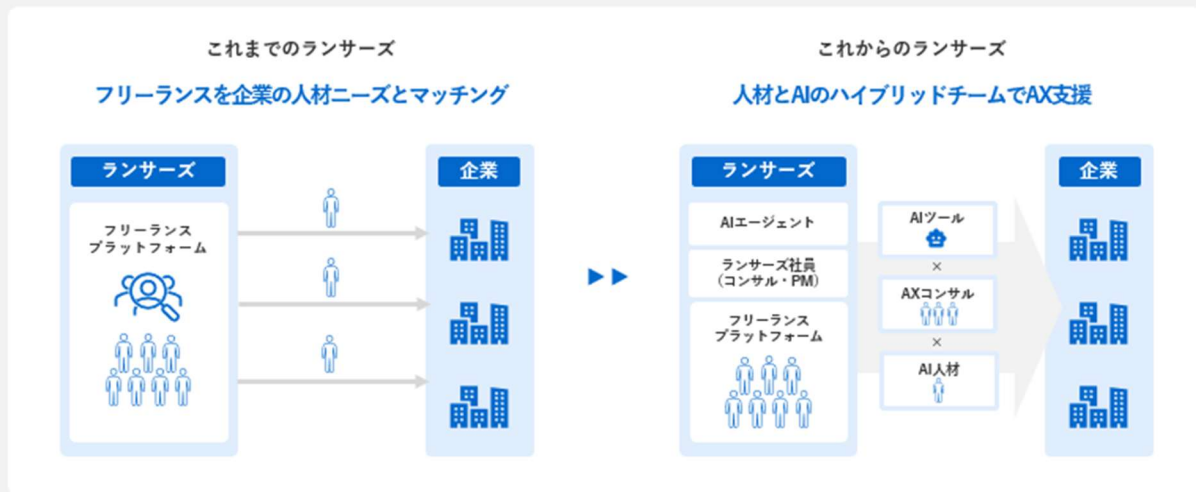
なぜ、ランサーズがAX かというところなのですが、まず、言わずもがな、こちらの左のグラフにもあるとおり、日本の企業のAI利用っていうところはもう年々、非常にすごい勢いでAIを活用する企業が増えております。

そして右のところ、個人ですけれども、われわれ300万人のプロフェッショナルのデータベースを持っておりますけれども、そこに登録するフリーランスの方に関していうと、マイナス影響でいうと、翻訳やライティングの仕事をしている方は約40%仕事が減っている。

逆に、エンジニアで開発のエージェントツールっていうのは非常に今、多く出ており、そういう開発のツールを使ってAIのエージェントプロダクトを使って1人で二人力、三人力のプログラミングができるよという方が増えてたり、非常にAIによってマイナス影響もあるのですがプラスの影響というのも非常に多く、個人サイドも出ている状況になっています。

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

2025年3月期 過期決算説明資料（東証グロース：4484）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

AI人材提供

9

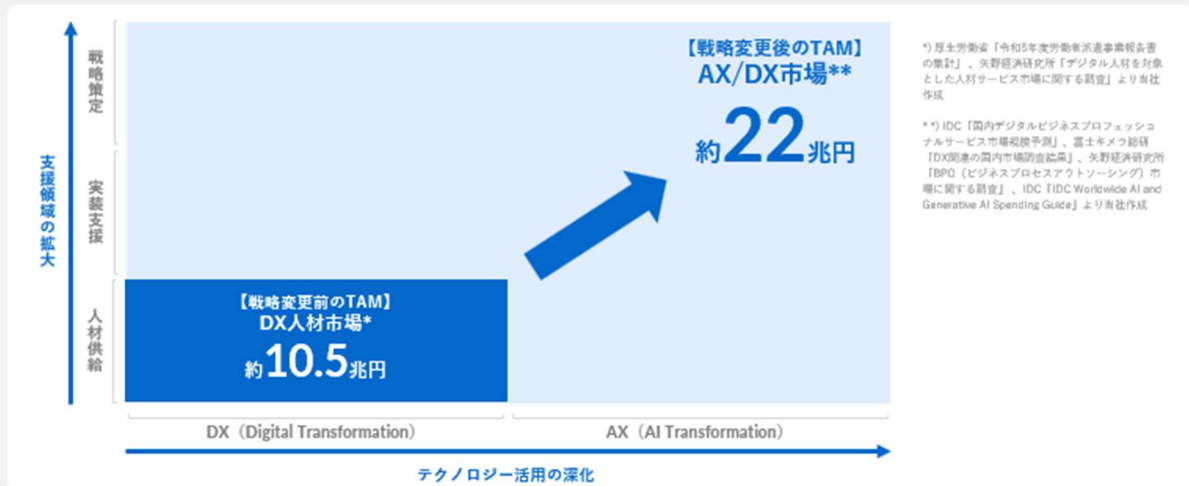
そんな中、今までのランサーズっていうのはフリーランスを企業の方にニーズに応じてマッチングするっていうのをさせていただいておりますけれども、企業にとってみると、もちろん人じゃないとできない、ハイスキルな方じゃないとできないところは引き続き今後もフリーランスのニーズっていうのは増えていくと思いますけれども。

AI でできるところはAI でいいよ、もしくはAI でできない人間しかできないところのラストワンマイルを人間でやってほしいっていう企業側のニーズっていうのを、ここから数年かけて大きく変わっていくと捉えておまして。

ここからランサーズは、単なるフリーランスのプラットフォームを提供する会社だけではなくて、フリーランスのプラットフォームにわれわれランサーズのAI に非常に詳しい社員がコンサルPMする、もしくは今日発表させていただきますが、ランサーズが提供するAI エージェント、こういった人材やチームやツールによって、企業に対するAX の支援をハイブリッドでやっていくと、そういう会社にはここからはランサーズを大きくアップデートしていきたいと思っております。

ランサーズがアプローチする市場イメージ

戦略策定まで支援領域を拡大し、AX市場を取り込むことでTAMを拡大。



Lancers

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

10

なので、今まで DX 市場に対して DX できる人材をマッチングしていたところから、DX ももちろんなのですが AX ができるっていうところも幅広く支援していくと、単純な人材供給のところから、戦略策定から実際にその戦略を実装するところまでプランニングするところ含めて、今後のランサーズとしては企業の提供価値をアップデートしていきたいと考えております。

新戦略の重要方針：一気通貫型のAX支援モデルの構築

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。



Lancers

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

11

具体、何をするのと申しますと大きく三つ方針がございます。

まず一つ目が、AXの基盤を強化する、つまり今いるランサーズに登録いただいている300万人のプロフェッショナルの方を「ランサーズAI大学」という新しいサービスを立ち上げまして、AIに対する教育をランサーズ自身としてもしっかりとコミットしてやらせていただくことをやっていきます。これが方針1です。

方針2に関しては、ランサーズ自身が今まで人材のマッチングのプロダクトを作っていましたけれども、AIエージェントのサービスをここから続々と世の中に展開をしていこうと考えております。

本日は、まず営業の商談が簡単に取れるという「ランサーズラクアポAI」、そしてここから2弾、3弾、4弾、5弾とシリーズの展開が続きますけれども、近日中には事務員さんがやっているような管理系の仕事をAIが代わりにやりますという「ランサーズジムインAI」、こういったAIエージェントのサービスによって企業のAXを支援していきます。

そして最後、三つ目がAXのコンサル機能を強化いたします。今までランサーズは、あくまで人材の紹介、人材のご提案をするところにわれわれ社員の強みを置いておりましたけれども、このたび「ランサーズ・ストラテジック・コンサルティング」という戦略子会社を立ち上げ、戦略ファームでのご経験を持たれているような方をわれわれランサーズの社員としてお迎えして。主に大企業に対して、ここから大企業も大きく戦略が変わっていく、AIっていうのを前提にした戦略実装をしないといけないというときに、ランサーズの持っているアセットを使って戦略コンサルタントのチームが大企業に対してAXのコンサルをする機能を強化していく予定でございます。

方針①の取り組み：AI時代のスキル習得を支援する「ランサーズAI大学」を開講

AIの力で個人をエンパワーメントする新たな学び場「ランサーズAI大学」を開始。
AI時代のスキル習得と仕事獲得を支援、稼げる力を一貫サポート。



一つ一つ詳細に説明させてください。まず、ランサーズには 300 万人のユーザー、プロフェッショナルな方が登録いただいておりますが、おそらく登録している全ての方にとって AI というのは脅威にもなりますし、大きなチャンスにもなっていると思います。

例えばデザイナーやエンジニアの方にとってみると、今、デザインの AI ツールですとか、開発の AI ツールというのがございまして、それを使うと 1 人で今までできていたことを 1 とすると、場合によっては 5 とか 10 倍のアウトプットを AI ツールによって出せるスーパー AI 実装されたフリーランスの方というのが、ランサーズのユーザーの中でもいらっしゃると思います。

ただ、普通に今までどおりやっていくと、そういう方と差がついてしまうというところもあるので、われわれランサーズとしてはユーザーの方に、受講するにはお金を頂くことにはなりますけれども受講料を頂いて、どうやってデザイナーの方、エンジニアの方、その他職種の方が AI 実装していったって、しっかりコースを修了し、われわれランサーズとしては、この方は AI をしっかり使いこなせるよという認定バッジを付与させていただいて、ランサーズの中でそういった AI 案件を獲得していくところの支援まで含めてすることによって、ランサーズとしては新しい収益モデルが一つできることとなりますし。

ランサーズに登録して、この「ランサーズ AI 大学」を卒業された方に関しては、ランサーズ上で認定バッジがつき、かつ案件の獲得も支援をされるというところで、そういった新しい取り組みを本日から開始をしていきたいと考えています。それにランサーズに行けば、AI に詳しいプロフェッショナルがたくさんいるというプラットフォームにしていきたいと考えている次第でございます。

方針②の取り組み：AIエージェント事業に参入

企業のAX支援を行う新サービス「ランサーズAIシリーズ」始動。
AIとプロ人材を融合した革新的なハイブリッド型AIエージェントを連続的に展開予定。



Lancers

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

13

まずはセールス領域、バックオフィス領域に拡大していきますけれども、その他マーケティング領域であったり、人事の領域であったり、ジャンルは特定せず、単純にAIだけのエージェントツール、AIエージェントツールっていうよりもランサーズの中には本当にプロフェッショナルの方がおりますので。単純に営業の商談が取れるリストが取れるよっていうだけじゃなくて、そのリストに対してAIでできるところはAIで営業しますし、法人さんに対して営業するっていうところは人間じゃないとできないところがほとんどですので、人間じゃないとできないセールスはランサーズに登録するプロのセールスマンがセールスするという、ハイブリッドのランサーズらしいAIエージェントを今後連続的に展開していこうと考えております。

方針②の取り組み：営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」をリリース

第一弾は、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」を開始。



Lancers

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

14

その第1弾としては、営業活動自体を自動化するAIエージェント、「ランサーズラクアポAI」というものを本日よりスタートしております。

方針②の取り組み：営業AIエージェント「ランサーズ ラクアポAI」をリリース

AIがウェブを探索・分析して見込み客を発見し、商談獲得機会を増やす。



Lancers

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

15

これはこういったプロダクトかと申しますと、各社ごとのオリジナルのリードのデータベースを構築します。例えばランサーズを使っていただく企業というのは、中小企業でデジタルスキルが高い経営者の方がいる中小企業の50人未満の例えば社員の方の会社が多いとすると、そういったリストというのは意外と、あるようでないのですね。

2025 年 5 月 20 日

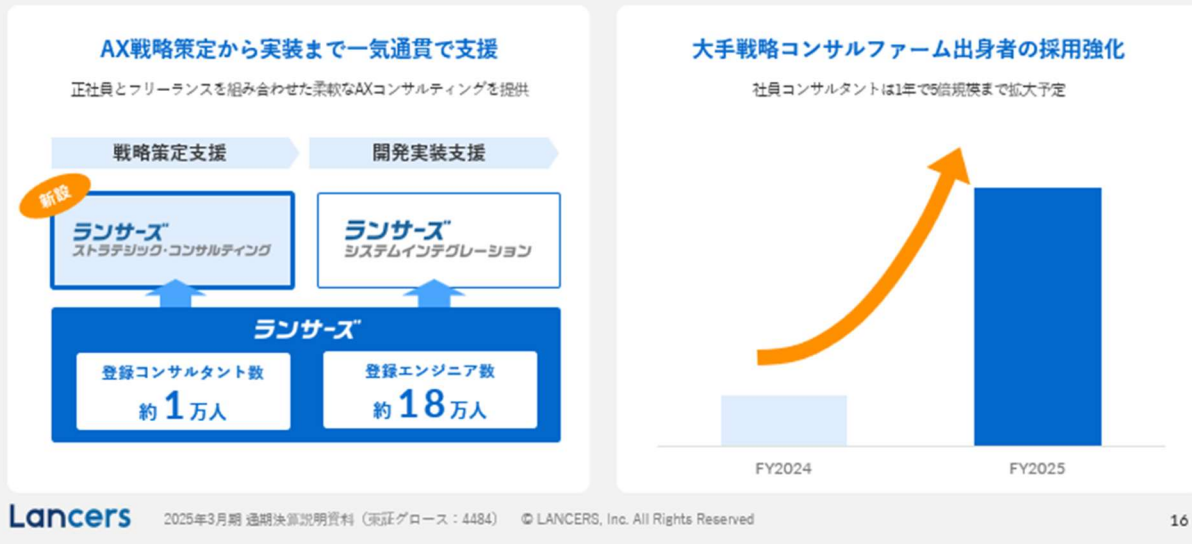
なので、われわれの AI エージェントでは頂いた要件に基づいて、オリジナルにリードデータベースをリアルタイムにウェブ上から、また AI 上から複数の手法でリサーチをします。そして特定のその会社に合った、こういう会社だとアポ率が高いんだよねとか、こういった会社だと商談したときに成約金額が高いんだよねというカスタマイズをし、既存で持っている SFA や CRM です。例えばセールスフォースさんであったり、そういうツールと連携することで、その入っている資産をよりスコアリングして、そこに出てきた見込み客に対して AI が自動的にフォーム営業したり、電話営業することもありますし、メールを送ることもあるし、場合によっては人間、われわれに登録しているフリーランサーの方が直接電話や訪問して営業し、商談を獲得するという、AI にできるところは AI で自動化し、人間しかできないところだけ人間がすると、そういった AI エージェントになっております。

実際このサービスリリースする前にテスト導入いただいた企業さんなんかによると、その会社さんが自分たちでアウトバウンド営業するよりも、この AI エージェントを使うことで時間も短くなりますし、成果も 2 倍になるといったような実際の成果も出ておりますので、このランサーズクラウド自体も非常に伸ばしていきたいと考えておりますし。

それ以外の AI エージェントシリーズも続々と今年展開することで、よりランサーズの持っているプロ人材の方が活躍できる場所っていうのも、より明確に提供できればという目的でリリースをしております。

方針③の取り組み：戦略コンサルティングファーム「ランサーズ・ストラテジック・コンサルティング株式会社」を新設

戦略コンサルティングに特化した新会社を設立し、大企業向けのAX戦略策定支援を強化。



もう一つが、「ランサーズ・ストラテジック・コンサルティング」という大企業向けの戦略策定をするコンサルティングファームを立ち上げました。本日付で会社は設立しております。

まさにこの会社に在籍するのはマッキンゼーさんであるとか、そういった大手の戦略ファームでしっかりと経験を積んだような出身者の方の採用をここから強化していく予定で、1年で大体、今から5倍の人数に拡大していこうと考えております。

この大企業向けの戦略コンサルファーム機能があることによって、大企業がまさにここから直面するAX、社内のAX実装、戦略のAX実装というところをわれわれランサーズ自身がしっかりと提案をしていき、提案していく中で実際にその提案が採用されれば実装していくわけですが、

ランサーズに登録する登録エンジニアや登録コンサルタントと一緒に、今までなかなかランサーズのプラットフォームにはなかったような大手のお仕事を流通することも目的として、このコンサルティングファームを中心に大企業さん向けの支援を本格化していく次第になっております。

その他の取り組み：主要サービスを「ランサーズ」ブランドに統一

戦略方針のアップデートに伴い「ランサーズ」ブランドに統一し、総合的な価値提供を推進。

	変更前	変更後
コーポレート	Lancers	Lancers
サービス	Lancers	ランサーズ
	Lancers Agent	ランサーズ チックエージェント
	POD Professionals On Demand	ランサーズ プロフェッショナルエージェント
	“フリーランス転職”	ランサーズ キャリアエージェント
	Lancers System Integration	ランサーズ コリールランス転職
	Autoron	ランサーズ システムインテグレーション
	(新規)	ランサーズ ジムインAI
	(新規)	ランサーズ ラクアボAI
		ランサーズ ストラテジック・コンサルティング

今、ご説明したような新しいランサーズの戦略変更によって、今までいろいろなサービスがございましたが、ラインナップも英語の Lancers だったり、フリーランス転職とランサーズの冠がなかったりしたサービスもありますけれども、コーポレートは今までどおりのロゴマークでございますが、その他のサービスは全てランサーズブランドに統一しまして、統合的にこの日本の産業を AX でアップデートするという価値提供を全てのサービスで実装していく 1 年にしたいと考えております。

その他の取り組み：ランサーズ社内にAIネイティブ推進室を設置

AIによる業務プロセスの抜本的な見直し等で、ランサーズ社自身もAIネイティブな組織へ。

AIを前提とした業務プロセスの見直しと効率化

セールスオペレーション
インサイドセールス、カスタマー
サポート業務等の効率化

バックオフィス
BO・経理・人事などの定型業務
の自動化・効率化

開発
コーディングエージェント活用
による開発生産性の向上

AI新機能・プロダクト
AI技術の導入による提供価値の
向上

生産性向上による
収益性の向上

重要指標

- ①1人あたり売上高
- ②1人あたり営業利益

社内情報を学習したAI活用で生産性を向上



外のお客様に提供のお話は以上となりますが、何よりわれわれ、この1年、AIが登場してから社内の業務プロセスもAIで抜本的に見直しを進めておりますし、今後はセールスオペレーションだったり、バックオフィスだったり、開発だったりってところの生産性をAIによって上げて、結果、1人あたりの売上高であったり、1人あたりの営業利益、昨年度も非常に向上しましたけれども。

今期もこの1人あたりの売上高、営業利益っていうところはランサーズ社自身の私含めた社員1人1人がAIネイティブになることによって、よりこのプロダクトを作る模範となるような会社にしていきたいなと考えている次第でございます。

2026年3月期の業績予想

売上高50億円（+10%）、営業利益2.0億円（+83%）を見込む。

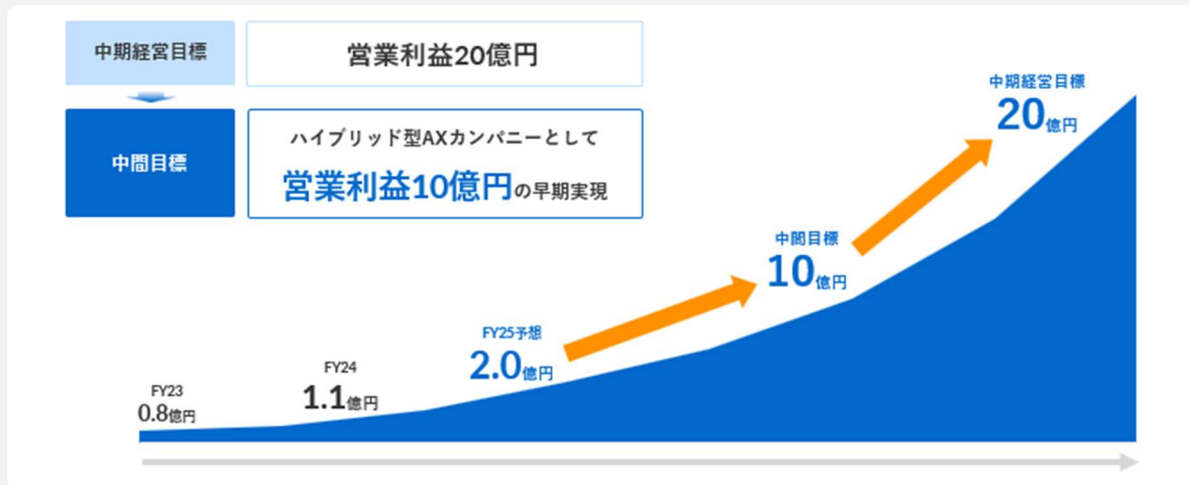
	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	4,589	5,048	+10.0%
売上総利益	2,054	2,161	+5.2%
営業利益又は損失	109	200	+83.1%
経常利益又は損失	115	209	+81.1%
当期純利益又は損失	177	200	+13.1%

今期業績について説明させていただきます。

今、申し上げたとおり、非常にこれからもさまざまな新規事業であったり、新しい取り組みをし、一定投資もしていくと考えておりますが、投資をした中で生産性も上げるという前提でしっかりと今年以上の売上高、そして営業利益2億円と、約2倍ということを見込んでおります。

中期経営目標

営業利益20億円を目標に、最初のステップとして営業利益10億円の早期達成を目指す。



Lancers

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

21

そして、ここからハイブリッド型の AX カンパニーとしてランサーズ自身が企業に対する、社会に対する、個人に対する提供価値をアップデートすることによって、今期に関してはまずは2億円というところでありませうけれども。

中間目標としてできる限り早く、まずは営業利益の10億円というところを実現し、中期の経営目標として20億円というのを掲げておりますので、この20億円というところを、こちら10億円を達成した暁には、なるべく早く20億円というところを目指していきたいというのを中期の経営目標として掲げさせていただいております。

株主還元：2026年3月期 配当予想

上場後初の配当を予定。今後も利益成長と株主還元を両立。



Lancers

2025年3月期 通期決算説明資料（実証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

22

最後に、株主還元についてご説明させていただきます。

2020 年 3 月期については、配当を 1 株あたり 2 円というところで予想を出させていただいております。われわれとしては構造改革を実施して以降、営業利益は 2 期連続で営業黒字というところになっておりますし、構造的に利益というところを出せる体質が定着したと考えております。

売上高も今期、来期と伸ばせていける、それに伴い利益も拡大していくところを予定しておりますので、これらを踏まえますと、もちろんしっかりと成長するための投資は実行しつつも、株主の皆様に対する利益還元をお返りする適切な時期かなと判断しまして、今期末から 2 円の配当を出すということを予定させていただいております。

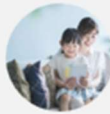
今後についても、これ 1 回きりというよりは安定的に継続的に株主還元をし、配当というところもしっかりと実施していきたいとは考えておりますが、当面は年 1 回の期末配当という形を予定しております。

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

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

23

今までランサーズの決算説明の動画を見ていただいた方からすると、ランサーズ、何か大きくビジョン等変わるのかなと思って感じていただいた方もいらっしゃるかもしれませんが、われわれ 2008 年以降、個のエンパワーメントというのを掲げております。

この AI というものがまさに今、登場してからも、ランサーズとしてはこの AI というテクノロジーを最大限生かしながら、引き続き個のエンパワーメント、個の働くのエンパワーメントもありますし、企業の中にお勤めの方、経営者を含めた個のエンパワーメントをしていくということには変わりはないと思っておりますので。

今まで一緒に社会に対して価値提供いただいていた 300 万人のプロフェッショナルの方と、AI という武器を使って一緒に大企業から中小企業、そして個人事業主の方に向けて AX をして、日本の産業を大きくアップデートすることを全力で取り組む、ここからの 1 年にしたいと思っておりますので、ぜひご期待いただければと考えております。

私からの決算説明は以上となります。ありがとうございました。

| 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、過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。