2026 年 11 月 16 日

ランサーズ株式会社

2027 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会

2026 年 11 月 13 日

登壇者

代表取締役社長 CEO　秋好　陽介

2026 年 11 月 16 日



秋好：代表の秋好です。よろしくお願いします。27 年 3 月期の第 2 四半期の決算説明をただいまから行わせていただきたいと思います。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

2026 年 11 月 16 日

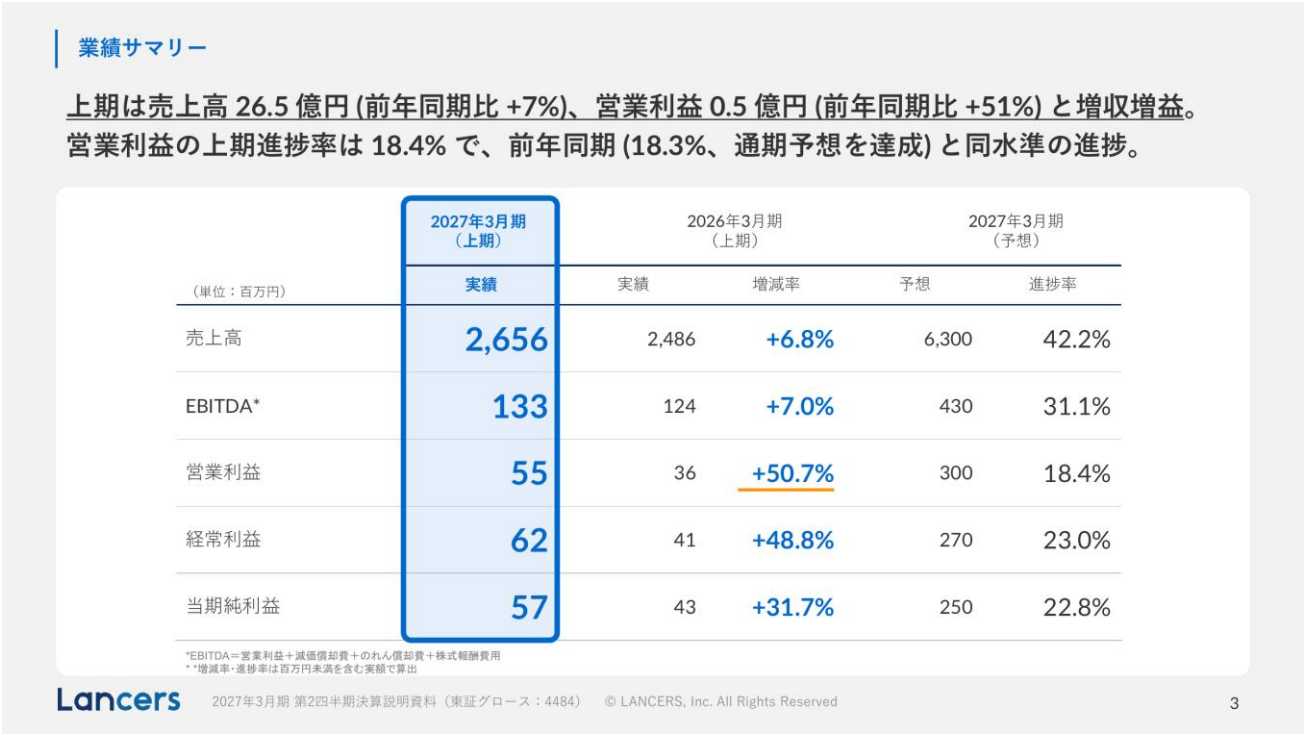


まず最初のサマリーになりますが、上半期については売上高 26.5 億円、営業利益 0.5 億円というところです。前年同期比でいうと 6.8%の売上高の増。営業利益でいうと、前年同期比で 50.7%と増収増益しているというところは、ポジティブな側面かなというふうに思っております。

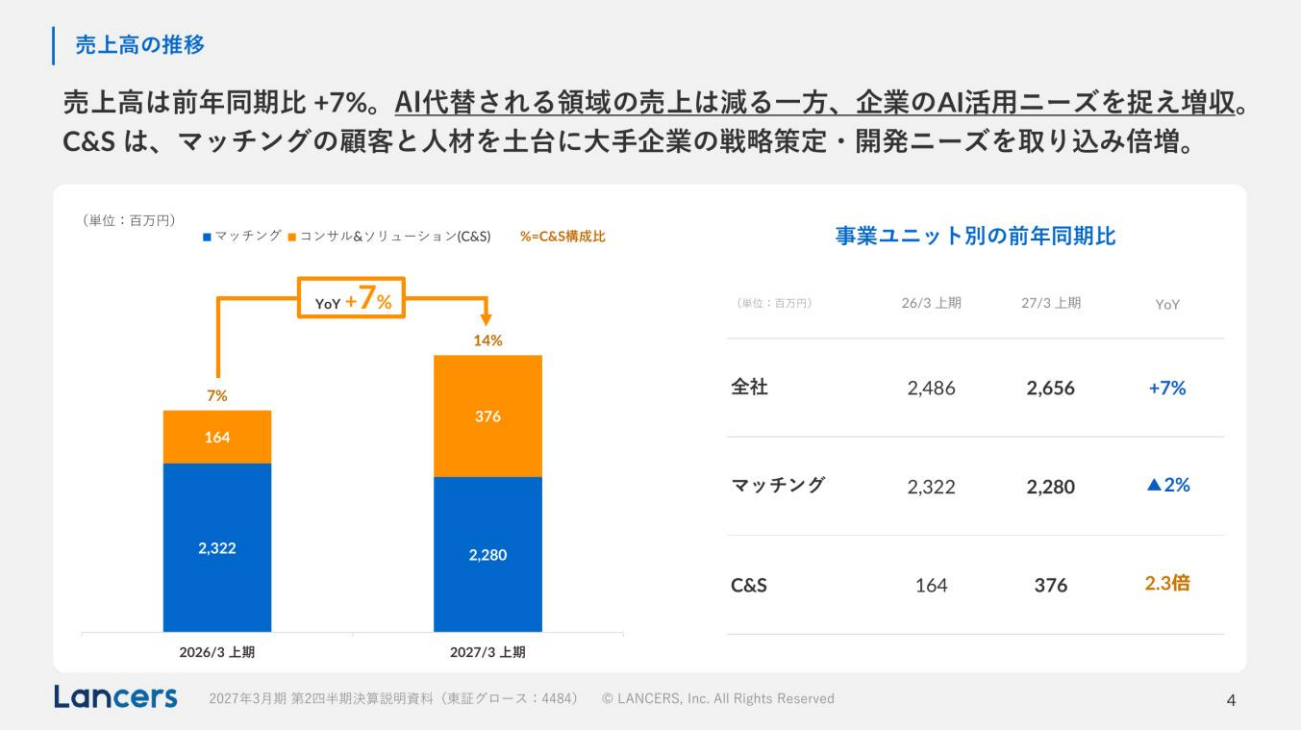
ただ一方、ランサーズはオンライン上で人材をマッチングするというマッチング事業と、今新しく AI のコンサルティング＆ソリューション事業というのをやっております。このマッチング事業というところに関しては、まさにこの AI で納品物や制作物が簡単に作れるという時代背景もあって、簡単なライターやデザイナーの仕事、あと簡単な動画を編集する仕事といったような仕事は、非常に案件が減っております。一方、AI 開発の仕事が増えている。そして AI ソリューションコンサルティング、われわれがコンサル提案をするというビジネスは非常に伸びている。AI によって、案件が減っているところと、伸びているところが入り混じって、今の業績になっている。これが端的に今のランサーズの状況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ください。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

2026 年 11 月 16 日

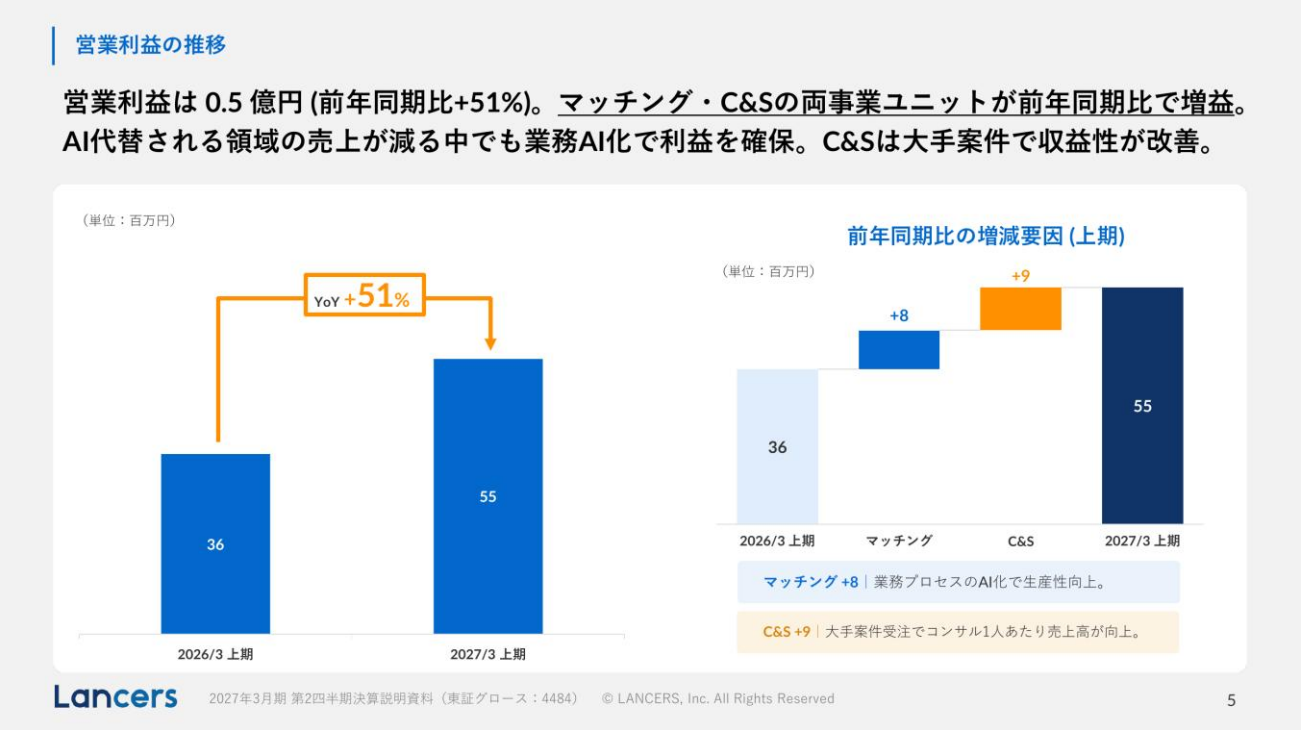


まず簡単に業績サマリーですが、冒頭ご説明したとおり、売上、営業利益に関しては増収増益しているというふうな内容になっています。



冒頭、私が説明させていただいたように、この青い部分のマッチング事業というところが、まさに AI のマイナストレンドと、もちろんプラスのトレンドも両方受けています。ファクトだけで見ると売上高が一部減っているというのがマッチング事業になっています。一方、AI のコンサルティング、AI に関する企業様へのソリューション事業というのは今非常に伸びています。これが織り交ざって現在の業績になっているというところになっております。

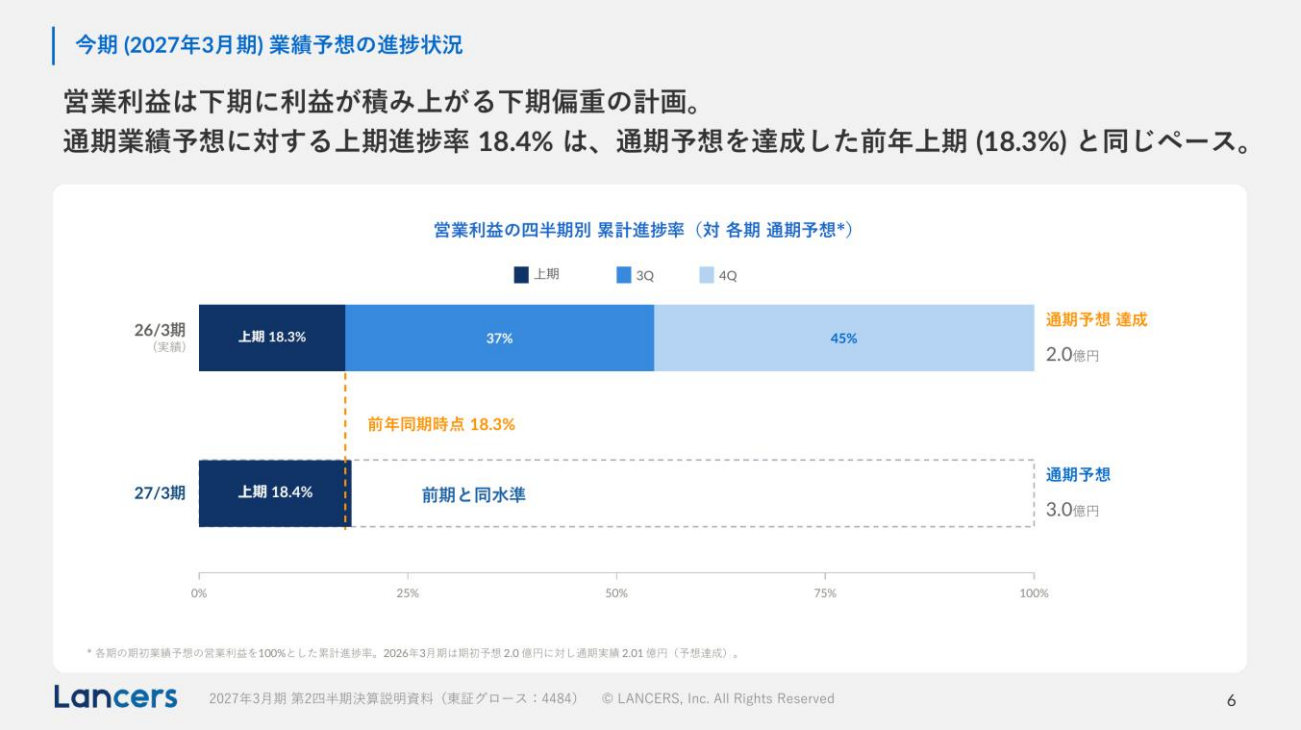
2026 年 11 月 16 日



ただ一方、営業利益に関しましては、われわれの社内の業務プロセスを AI で生産性を上げるというところをやっています。その関係で、売上が一部減ってはいるものの、生産性が上がったことで営業利益は上半期もマッチングの中でも伸びているという状況になっております。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

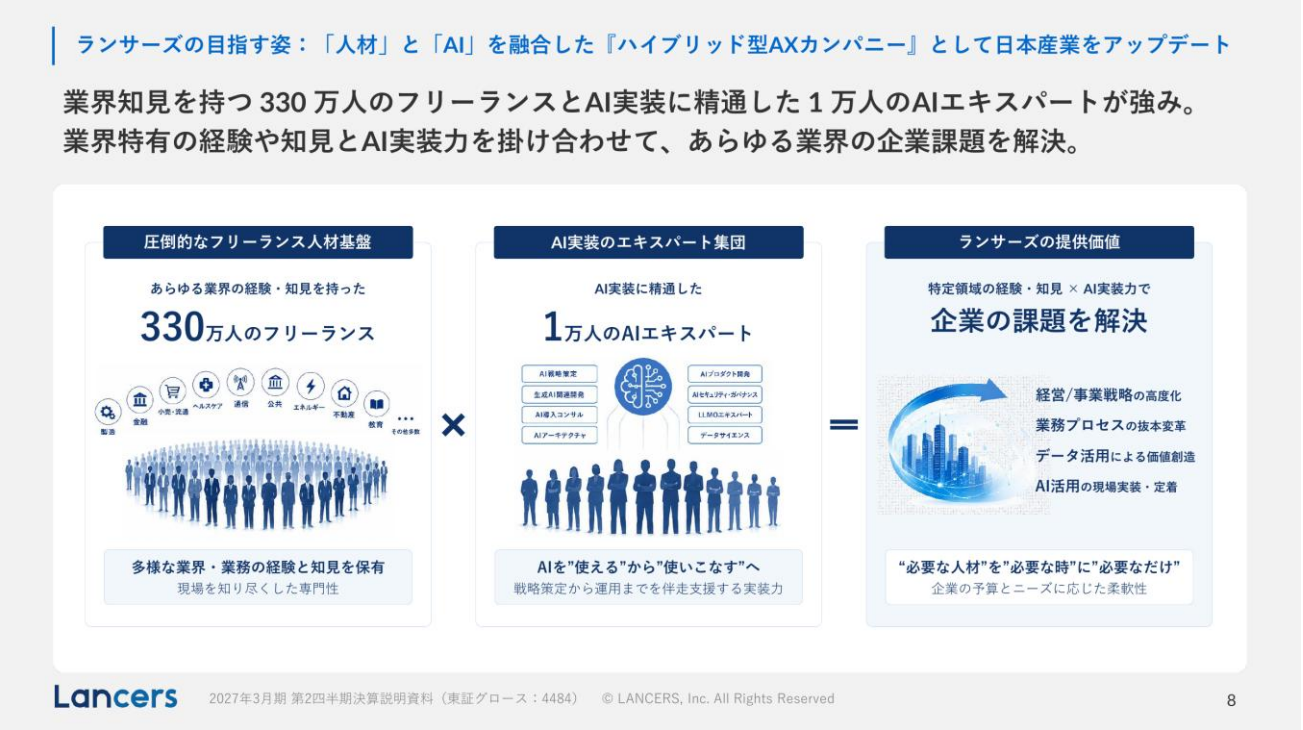
2026 年 11 月 16 日



ランサーズのビジネスは、どうしてもこの外注市場というところで年度末にご発注をたくさんいただけるという性質上、下半期に昨年度もその前も、上場以来第 3 四半期、第 4 四半期に営業利益が積み上がる、売上が積み上がるという下期偏重の計画です。通期の業績に対する進捗率でいうと、昨年度並みという状況になっています。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

2026 年 11 月 16 日



われわれランサーズ、改めまして 330 万人の個人事業主、フリーランス、企業がいる。その中から 1 万人以上の AI エキスパートと一緒にオンライン上でマッチングしたり、われわれが企業様に直接行ったりしています。昨今だと FDE という、AI で最前線で、企業様の真横に立って開発するというふうな言葉もあります。われわれの知見とエキスパートの AI 能力をもってして AX、AI トランスフォーメーションするというところを基本的な戦略にしております。企業さんを、いわゆるプライムの超大手企業様から 1,000 億ぐらいの中堅企業様、そして 10 人未満でやられているようなスタートアップ、スモールビジネスの会社様まで幅広くサービス提供できるというのが、ランサーズの特徴であるかなと思っております。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）



それを説明させていただいているのがこちらの資料になっています。上がプライム企業、下がスモールビジネスをされているような方向けのサービスになっています。ただ、お客様から見たときのランサーズのサービスっていうのは、戦略コンサルから人材のマッチングまでさまざまあります。実際にデリバリーすると申しますか、価値提供する人材、それはわれわれ社員含めてですけども、っていうところは一つのデータベースになっております。

1 人の方でマッチングプラットフォームで働く方もいれば、空き時間にマッチングエージェントで企業様のお仕事をしたり、ときにわれわれ社員と一緒に戦略コンサルで受けた案件の一部のデリバリーを担っていただく。このような形で一つのデータベースを使って、生産性高く事業を回せているというところが、ランサーズの一つの特徴ではないかなと思っています。

この状況を受けて下半期については、発注が下がるというところに関しては一定 AI の影響もあって致し方ないかなと思っております。われわれが今注力しているところは、AI による需要によってより伸びる領域、伸びる仕事、伸びる業務プロセスです。そちらをしっかりと取りにいけるかというところが、この減る部分以上に売上をさらに成長率加速していくときのポイントだと思っております。下半期に関してはこちらに最注力をしていきたいと思っています。

2026 年 11 月 16 日



まずマッチング事業に関しましては、冒頭申し上げたとおり、デザインであるとか、ライティングであるとか、簡単な動画編集っていうのは、これから Claude ですとか、OpenAI といったサービス自体もより高度になってきます。ますます一個人であっても、一担当者であっても、外注しなくても簡単な制作物であれば一定できるっていうトレンドは変わらないかなと思っています。

ただ一方、マッチング事業の中を見てみると、AI エージェントを使った開発業務であるとか、既存の業務のデータもしくはセキュリティを担保したようなコンサルティングであるとか、この AI が出たことによって新しく出た仕事に対する発注ニーズというのは非常に多くあります。ただ一方、ランサーズ、いままでデザイナーさんやライターの方向けにサービスを作っていた手前、構造上どうしてもその新しいニーズに対するマッチングっていうのが、一部しにくい部分もありました。まさにこの 9 月、10 月、サービス自体のプロセスも AI ネイティブなサービスに大きく変えるリリースをしております。

例えば、今登録している方に AI 顧問になってもらえたり、AI 導入コンシェルジュをしていたり。AI というところの切り口で、企業様が本当に発注したいと思えるニーズが簡単にマッチングできるようなプラットフォームに、マッチング事業が変わっていく。これによって AI 領域の需要獲得が十分できると思っております。発注が下がっている業務があると言っても、ずっと下がり続けるものではないというか、下がるにも限界があると思っています。一定下がり切るというところもあると思います。ここに関しては AI 需要をしっかり取り込むことで、マッチング事業も再度、売上を向上するというところに注力したいと思っているのが一つ目です。

二つ目は、今まさに大手の企業様であるとか金融機関様やコンサルティングファーム様といったところから、AI に関するコンサルティングや AI に関する業務の大きな抜本的な開発ニーズっていうのを受け止めております。売上転換できるところに関しては、まだ規模としてはまだこれからというふうな部分もあります。けれども、間違いなくここが伸びていくという手応えを感じております。

実際冒頭説明させていただいたように、この領域の売上というのも非常に伸びております。こちらについては引き続き採用強化するというところです。上半期、ありとあらゆるいろんな業界業種の AI 開発の商談、AI 開発の案件支援をさせていただくことで、一定、この領域であれば、ランサーズとしてかなり強みを持って差別化してご支援できるんじゃないかなというふうな領域も見えてきております。上期がある意味、仕込みの時期だとすると、下期に関してはそこをしっかりと契約顧客数を拡大していくということが肝だと思っております。案件拡大とともに、それを実際にデリバリーする社員の採用というところを増やしていく。このマッチングと AI のコンサル＆ソリューションというところは、しっかり AI ニーズを取り込むことで伸ばしていけるんではないかなと考えております。

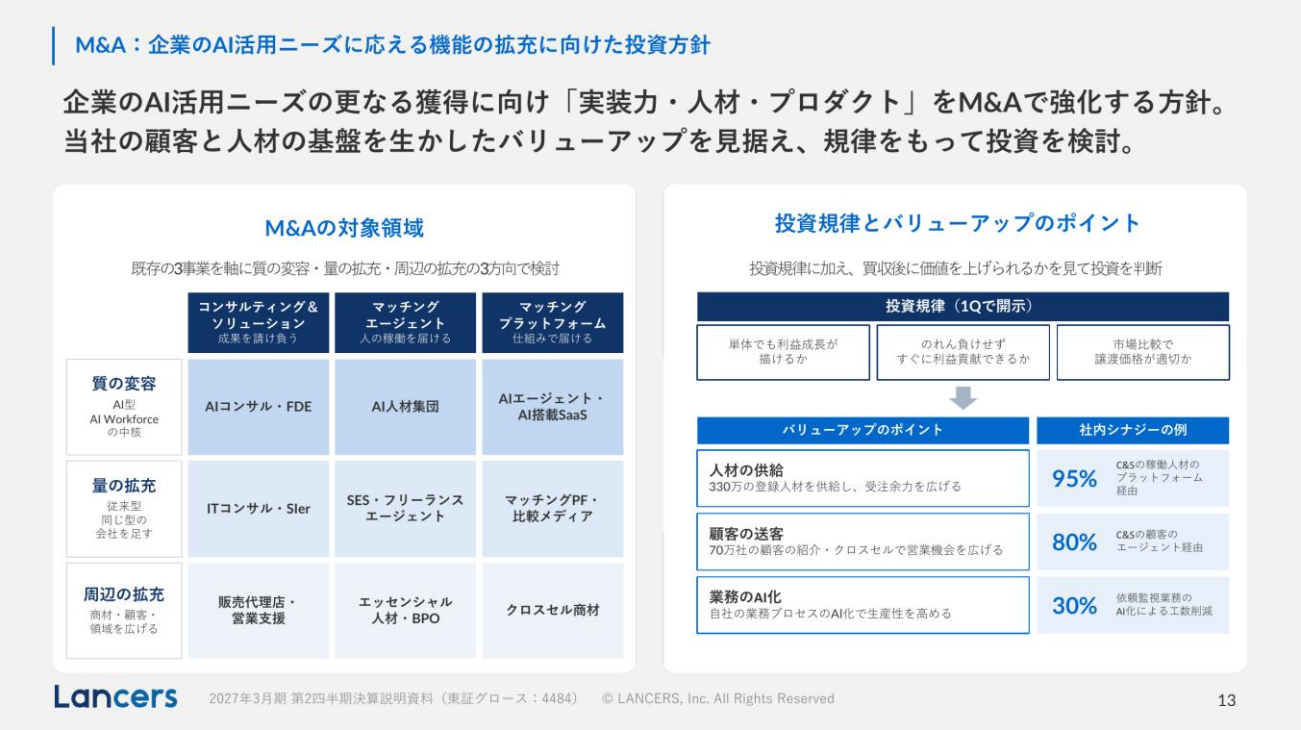
2026 年 11 月 16 日





実際に出させていただいているサービスについては、こういったサービスを展開しております。冒頭申し上げた営業利益を、生産性を上げるというふうな取り組みを、例えば監視。たくさんの依頼いただいていますので、そういった依頼の監視業務であるとか。今説明させていただいたところなので、こちらの資料の一つ一つの説明は割愛をさせていただきます。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）



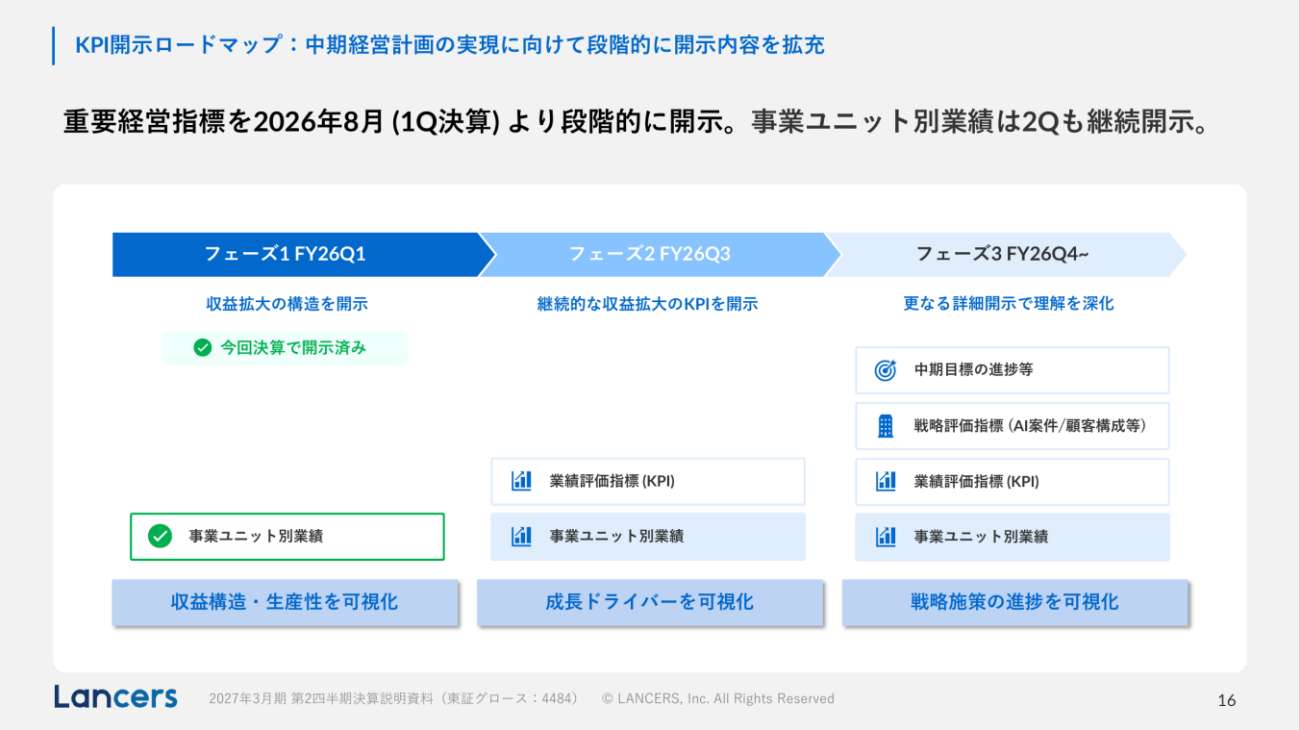
最後にわれわれランサーズ、自前で伸ばしていくところも伸ばさせていただきます。やっぱり今やっていない領域、今やっていない業界業種の企業様を M&A して、グループ化することでさらに業態拡大できるチャンスかなと思っております。というのも今までのランサーズというのは、人材のある意味供給のプラットフォームということでやらせていただいていました。

この 1 年、AX ソリューションという形でいろいろな業界業種様の内部に入って、コンサルティングや AI の実装ということをすることによって、今までランサーズがやっていた人材の紹介、人材のマッチングというふうな業態以外の業界業態でも売上利益をしっかりと伸ばせるという支援をさせていただきました。われわれ自身が、人材領域以外の会社さんを M&A させていただく。それによって、われわれが買わせていただいた会社を AX することで、さらに売上利益の幅を増やしていくというふうなバリューアップもできるのかなと考えております。

基本的に過去ランサーズが M&A させていただいた会社っていうのは、この表で言うと従来型、量の拡充というところが多かったんです。質の変容、もしくは周辺領域というふうな領域も M&A を増やすことで、よりこの AX の知見と、実際やってきた知見を事業に実装するということを拡大できるのかなと思っております。もちろん一定の規律をしっかり持って投資検討していきます。この M&A というところも下期は、より強化して進めていきたいというふうに考えている所存でございます。

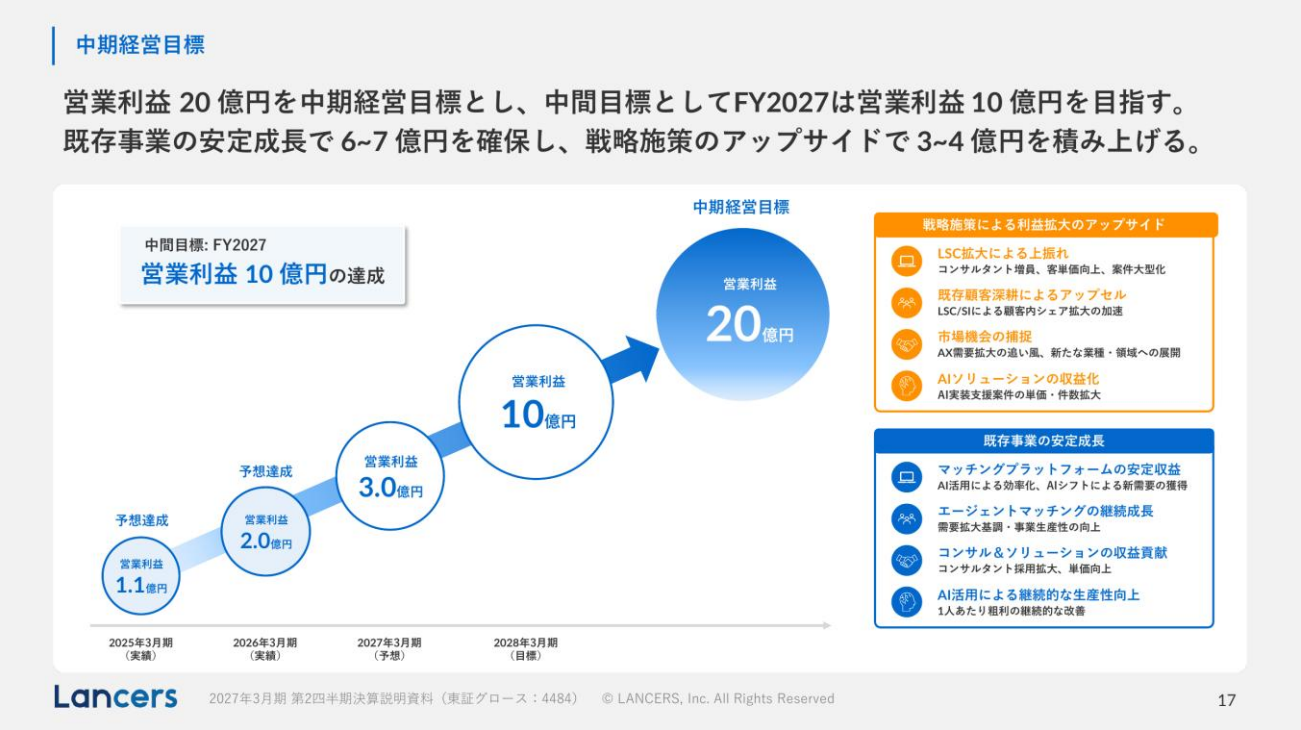


最後、企業価値向上に向けた取り組みというところで、事業を成長させるというところが一丁目一番地だとは思っております。配当については昨年度に配当させていただきましたが、今期は 3 円というところの予想をして、予想には変更がないというところになっております。株主優待の、6 カ月連続で持っていただいた株主様には 4,000 円の優待を半期でお渡しするという取り組みをしております。こちらも 9 月末基準で予定どおり実施をするところで考えておりますので、こちらは共有になっております。



一方、ランサーズの業態が人材のマッチングというところから、AI の大きなトレンドを受けて、この人材の 330 万人のプラットフォーム×ランサーズ自身が企業の AI のトランスフォーメーションをしていくというところで、事業がミックスしていっている部分もあります。今期からは KPI を開示させていただいて、よりこの中期の経営計画がどういう進捗で向かっているのかというところのご理解をより深めていただきたい。その思いも込めて、フェーズ 1、2、3 という形に分けて、段階的に詳細な KPI を開示させていただいております。

既に事業ユニット別の業績っていうのは開示させていただいています。引き続きフェーズ 2、フェーズ 3 というところで、こちらに記載の内容というのは継続して開示することで、ランサーズの成長可能性というところをご理解より深めていただきたいと思っております。こちらも引き続き開示に向けてやっていく所存でございます。



最後に、営業利益 20 億というところの中期目標を置いておりまして、今期は 3 億というところを目標にしております。右サイドに書いているような戦略的に既存の事業というところと、今ない新規の事業もしくは AI で日々マーケットのトレンド変わっております。ランサーズ自身も、半年前に用意してなかったような事業も、AI 顧問であるとか、AX GYM とか、そういったサービスを提供して非常に好評いただいております。これ自身も固定せずに、マーケットの変化×われわれの強みというところだけを固定する。間に提供するプロダクトは、お客様にしっかりと満足いただけるものという前提です。既存事業と新規事業のミックスで、こちら目標に向かってまい進したいと思っております。

2026 年 11 月 16 日



私からの第 2 四半期の決算説明については以上とさせていただければと思います。

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

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, Inc. All Rights Reserved

本件に関する問い合わせ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）