

2023年3月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ランサーズ株式会社 (東証グロース：4484)

全社（通期業績）

売上総利益

前年同期比

2,270 百万円

+13%

全社（4Q実績）

売上総利益

前年同期比

627 百万円

+20%

全社（通期業績予想）

売上総利益

営業利益

2,379 百万円

40 百万円

マッチング事業（通期業績予想）

売上総利益

前年同期比

2,222 百万円

+11%

2023年3月期通期及び第4四半期業績

通期の売上総利益は前年同期比+13%と撤退事業があるものの順調に成長し、過去最高を更新
4Q単体では計画通りに、0.5億円の四半期黒字を達成

<通期>

- 流通総額：113億円（前年同期比+10%）、売上総利益：22.7億円（前年同期比+13%）※撤退事業を含む
- 営業利益：△2.4億円（前年同期△3.6億円）

<第4四半期>

- 流通総額：29.7億円（前年同期比+10%）、売上総利益：6.2億円（前年同期比+20%）
- 営業利益：0.5億円（前年同期△1.3億円）

2024年3月期通期業績予想

2024年3月期の通期業績予想は、通期でも黒字化の予定
マッチング事業の売上総利益は前年同期比+11%を見込み、来期以降は利益拡大フェーズへ

<全社>

- 流通総額：115億円（前年同期比+2%）、売上総利益：23.7億円（前年同期比+5%）※前期撤退事業を含む
- 営業利益：0.4億円（前年同期は△2.4億円）

<マッチング事業>

- 流通総額：112億円（前年同期比+8%）、売上総利益：22.2億円（前年同期比+11%）
- セグメント利益：6.4億円（前年同期は3.8億円）

※本資料において、流通総額についてはマーケットプレイス事業の「Lancers」の算出方法に一部不備があったため、算出方法を見直しております。それに伴い過去の流通総額についても変更しておりますが、この変更による影響は軽微であります。

1 会社概要

2 2023年3月期通期業績及びセグメント状況

3 2024年3月期通期業績予想

Our Mission

個のエンパワーメント

Our Vision

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

会社名

ランサーズ株式会社

事業内容

プラットフォーム事業

代表者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

設立

2008年4月

スタッフ数

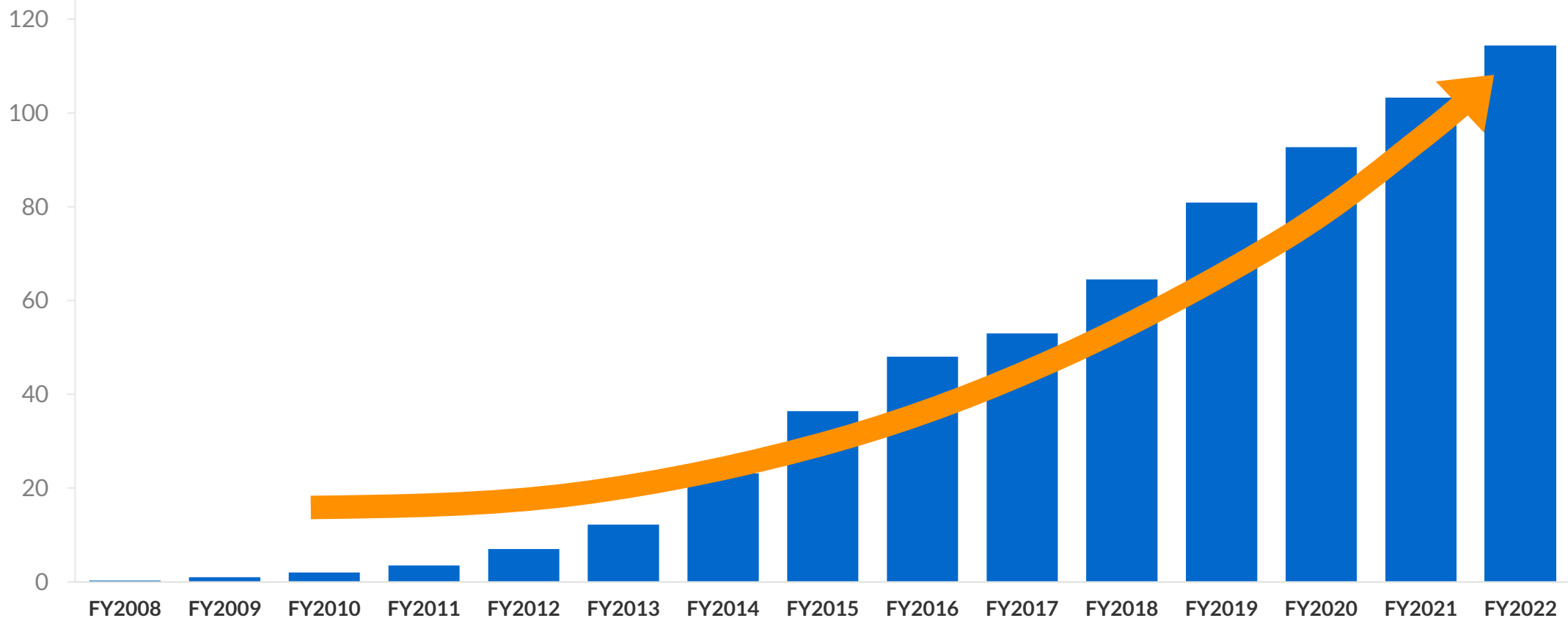
社員約200名*

他フリーランス多数

*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

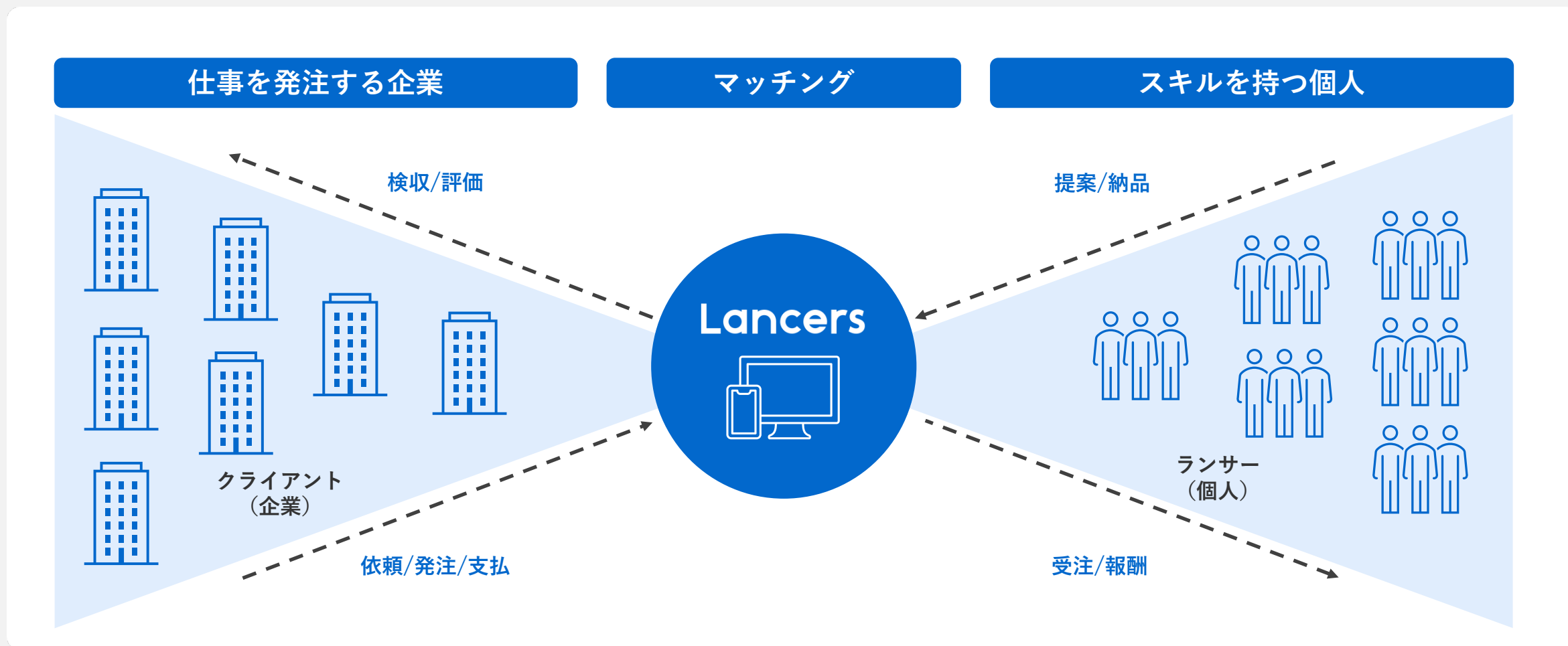
2008年の創業以来、継続して成長しており毎年過去最高の流通総額を更新

(単位：億円)



サービス概要：ビジネスモデル

オンラインだけで完結する、企業と個人をマッチングする受発注プラットフォームを運営。
企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとらわれない新しい働き方を提供




エンジニアを中心にDX推進・生産性向上に寄与する職種を多数展開

企業のDX運用を支援する職種が中心

エンジニア


システム開発・運用

 Webシステム開発・プログラミング
3,500円～7,000円/時間*

 iPhone・iPadアプリ開発
300,000円～2,000,000円*


WEB制作

 ホームページ作成
50,000円～400,000円/1-10ページ*

 ECサイト構築・運用
500,000円/自社ECサイト改修*


デザイナー


デザイン制作

 ロゴ作成
20,000円～85,000円/1点*

 名刺作成
10,000円～50,000円*


写真・動画・ナレーション


 動画作成・映像制作・動画素材
50,000円～500,000円(本)*

 画像加工/写真編集/画像素材
100円～5,000円/枚*


バックオフィス


コンサルティング

 経営・戦略コンサルティング
150,000円～300,000円*

 Web・ITコンサルティング
100,000円～200,000円*


事務・専門職

 パワーポイント作成
30,000円～100,000円(10枚)*

 エクセル作成
20,000円～30,000円*

マーケター

デジタルマーケティング

 リスティング広告運用
広告費用+広告費用の20%前後*


セールス

営業・セールス・テレマーケティング

 営業・セールス・テレマーケティング
2,000円～3,500円/時間*

ライター

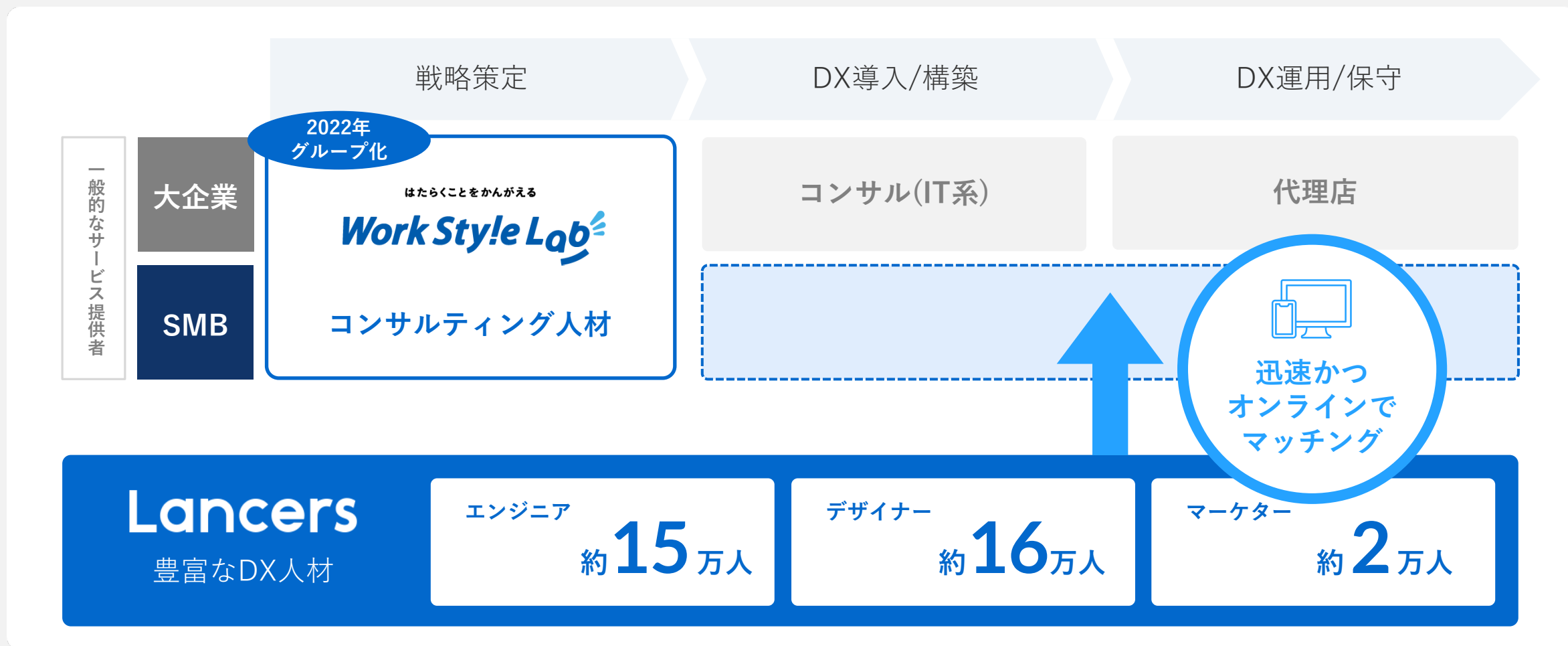
記事作成

 記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字*

*)依頼価格は、代表的な仕事の
内容の依頼価格を記載してお
り詳しい依頼価格は以下
[https://www.lancers.jp/help/
beginner/lancer/examples](https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples)

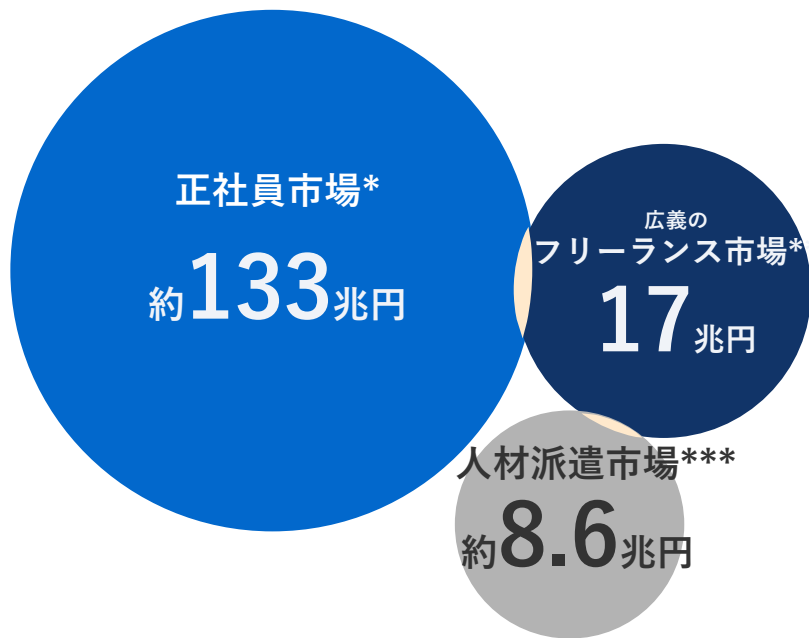
サービスの特徴：戦略策定からDX運用まで企業へ価値提供

中小企業（SMB）を中心に、戦略策定から運用までの領域を支援可能な人材をマッチング

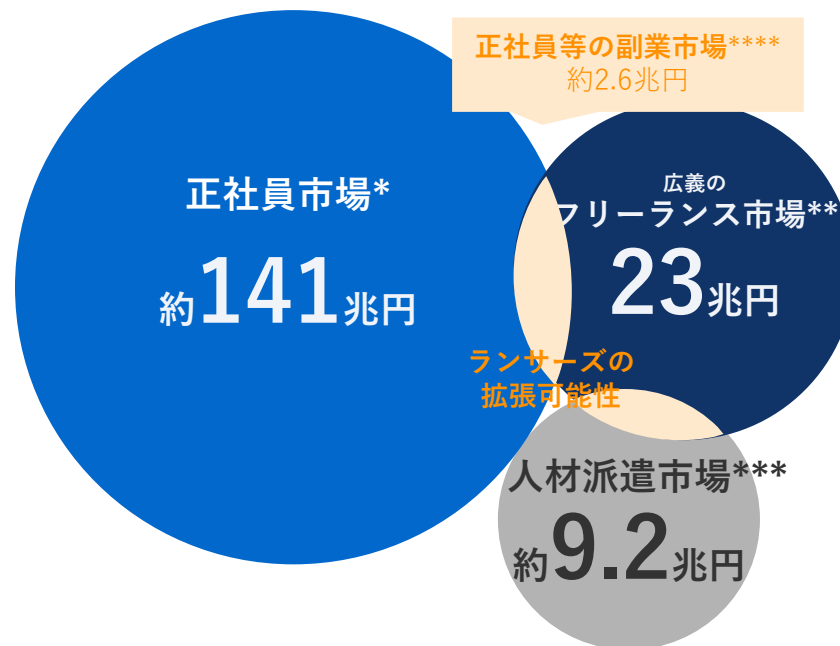


働き方が多様化し、人材の流動性が加速。それに伴い当社のターゲット市場が拡大

2020年頃



足元の動向



*) 正社員市場については、厚生労働省の令和2年賃金構造基本統計調査の雇用形態別の正社員・正職員の平均賃金を年収に置き換え、総務省の労働力調査（基本集計）2022年（令和4年）平均結果における2020年の正規の職員・従業員を乗じて算出。同様に足元の動向では、同調査の令和4年賃金構造基本統計調査と2023年（令和5年）を引用し算出したものを示す

**) 広義のフリーランス市場は、当社がマクロミル社に依頼し実施した「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」の2020年と2021年10月のフリーランスの経済規模より引用

***）2020年は厚生労働省の令和2年度労働者派遣事業報告書より引用。足元の動向は出典元：矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2022年)」2022年10月19日発表、2021年度人材派遣業市場（注：事業者売上高ベース）より引用

****）当社が発表した「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」から引用。副業系すきまワーカーの人口に平均年間報酬62.3万円を乗じて算出

大企業だけでなく中小企業においても、ランサーズ活用によってDX化やデジタル化を推進



長野県内に4店舗生花店を
展開するクライアント



外部人材を積極活用
デザイン関連の9割をランサーへ発注

課題

- ・ チラシデザインやホームページを制作したいが、自社内にリソースが無い
- ・ 地元企業で依頼先を探したが求める要件に合わない

対策

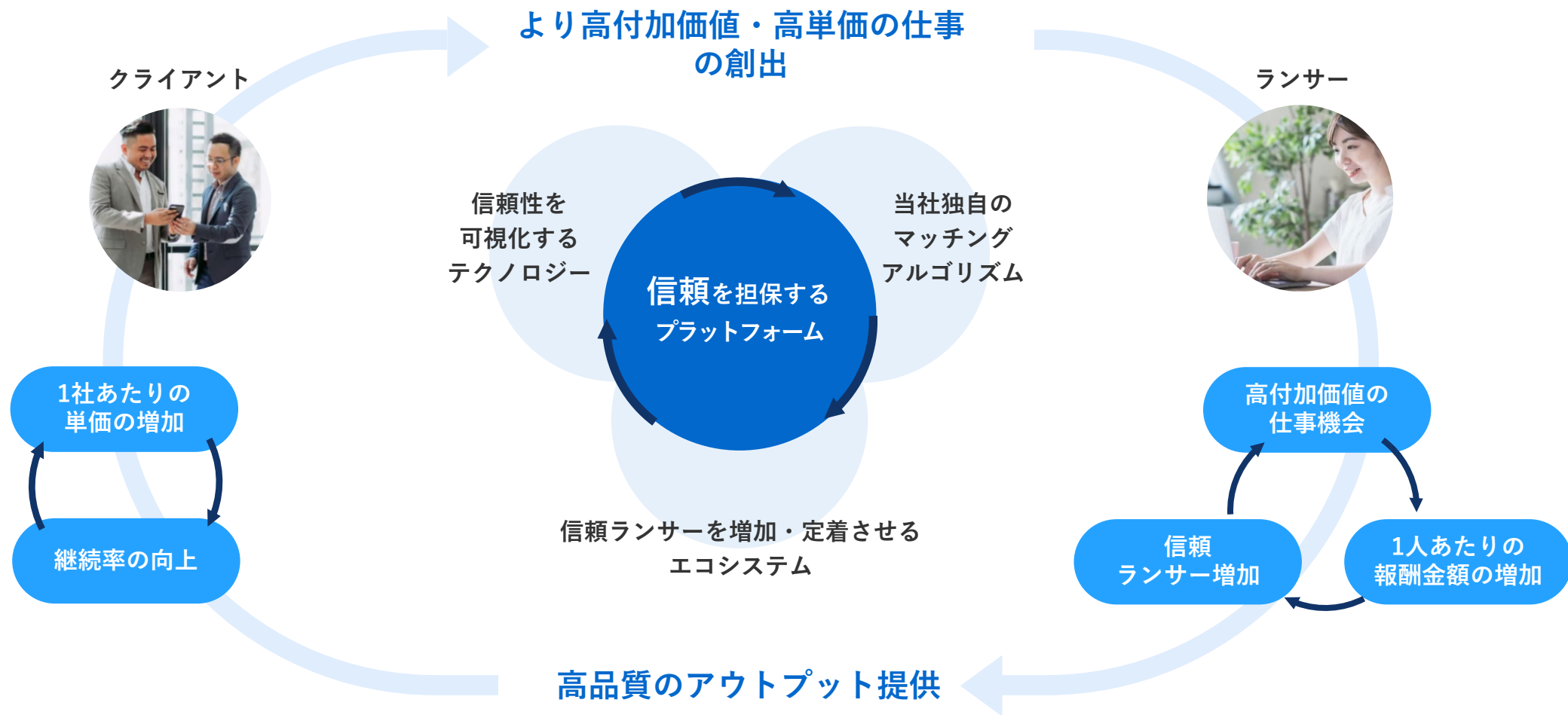
- ・ ランサーズにてプロ人材を探したところ、求めているデザインと要件を備えた人材とマッチング

成果

- ・ デザインや制作業務を継続的に依頼（デザイン関連業務の9割を発注）
- ・ 外部人材を活用することで、従業員は接客などコア業務へ集中できる体制が構築でき、生産性が向上

ランサーズの強み：高単価・高品質な仕事が流通するプラットフォーム

信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、
新たな仕事獲得の機会を創出

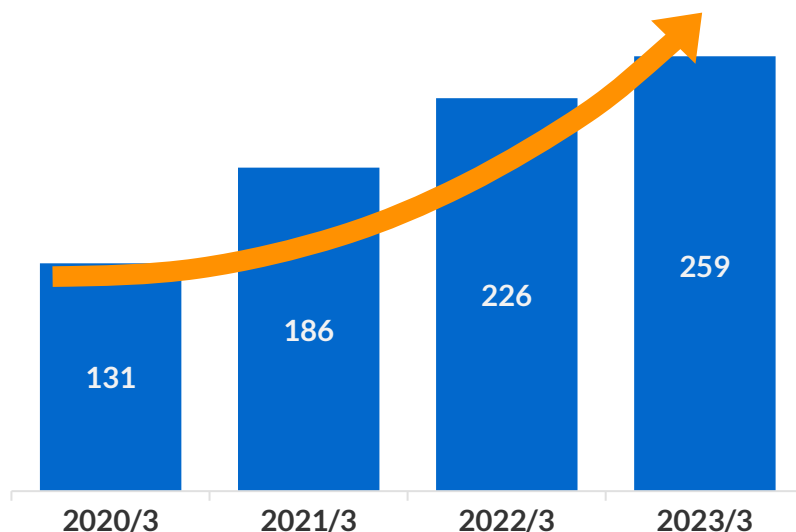


ランサーズの強み：信頼できるランサーのデータベース

信頼ランサーは増加し、受注金額は信頼ランサー以外のランサーと比較すると約14倍となる。
信頼できるランサーを増加させることで、企業に最適な人材をマッチングさせる

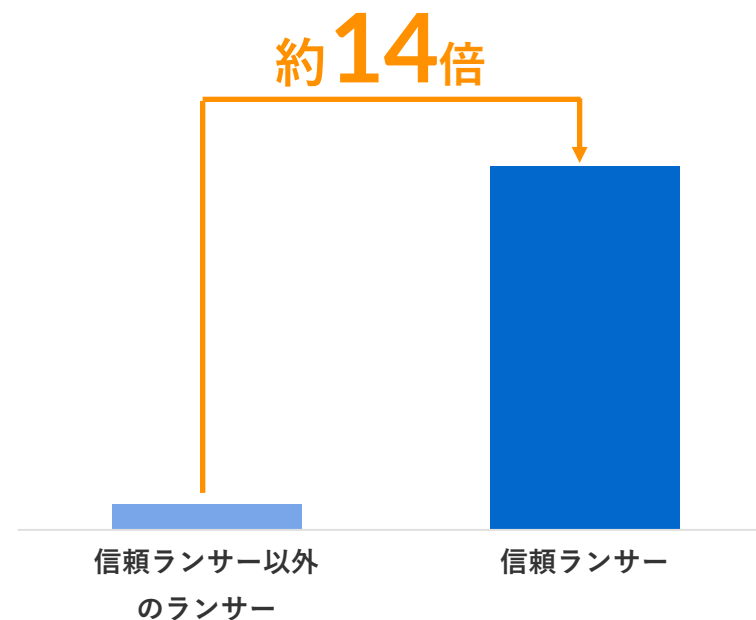
信頼ランサー数*の推移

(単位：百人)



*)信頼ランサー=認定ランサー+シルバーランクのランサー+ブロンズランクのランサーを示し、各期末時点での信頼ランサー人数を集計

信頼ランサー以外ランサーと信頼ランサー1人あたり受注金額（流通総額）比較*



*)2022年4月～2023年3月において報酬を得たランサー1人あたりの受注金額を比較したものを示す

ランサーズの強み：仕事につながる人材育成の仕組み

スキル習得と仕事獲得のサイクルを確立し、新たなIT人材育成の方法を創出。

コミュニティやイベントなどの成長機会も提供し、良質なランサーを増加・定着させていく

スキルの習得と仕事獲得のサイクルを確立



コミュニティ活動やイベント開催



新しい働き方LAB

Empowered by Lancers

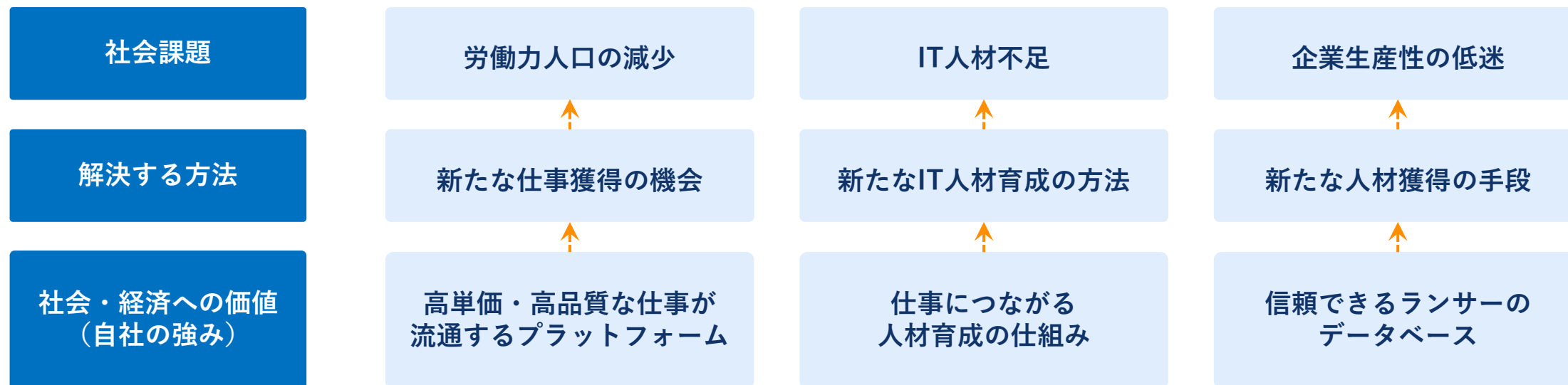
個人同士で成長しあえる
全国共創コミュニティ



LANCER OF THE YEAR 2023

フリーランスの祭典
年1回の表彰制度


自社の強みや事業活動を通じて、社会課題を解決し、価値創造をしていくことを目指す



 **人的資本**
従業員・ランサー

 **社会関係資本**
クライアント

 **知的資本**
データベース
独自アルゴリズム

 **財務資本**
安定した財務基盤

- 1 会社概要
- 2 2023年3月期通期業績及びセグメント状況
- 3 2024年3月期通期業績予想

業績サマリー

通期の売上総利益は前年同期比+13%と事業撤退があるものの順調に成長。
4Q単体では、計画通りに黒字転換し、営業利益0.5億円の四半期黒字を達成

全社（通期）

流通
総額 **11,353**百万円 前年同期比 **+10%** (通期) 予想達成率 **101%**

売上 **4,808**百万円 前年同期比 **+18%** 予想達成率 **102%**

売上
総利益 **2,270**百万円 前年同期比 **+13%** 予想達成率 **102%**

営業利益 **△249**百万円 (前年同期 **△367**百万円)

全社（4Q）

流通
総額 **2,977**百万円 前年同期比 **+10%**

売上 **1,338**百万円 前年同期比 **+25%**

売上
総利益 **627**百万円 前年同期比 **+20%**

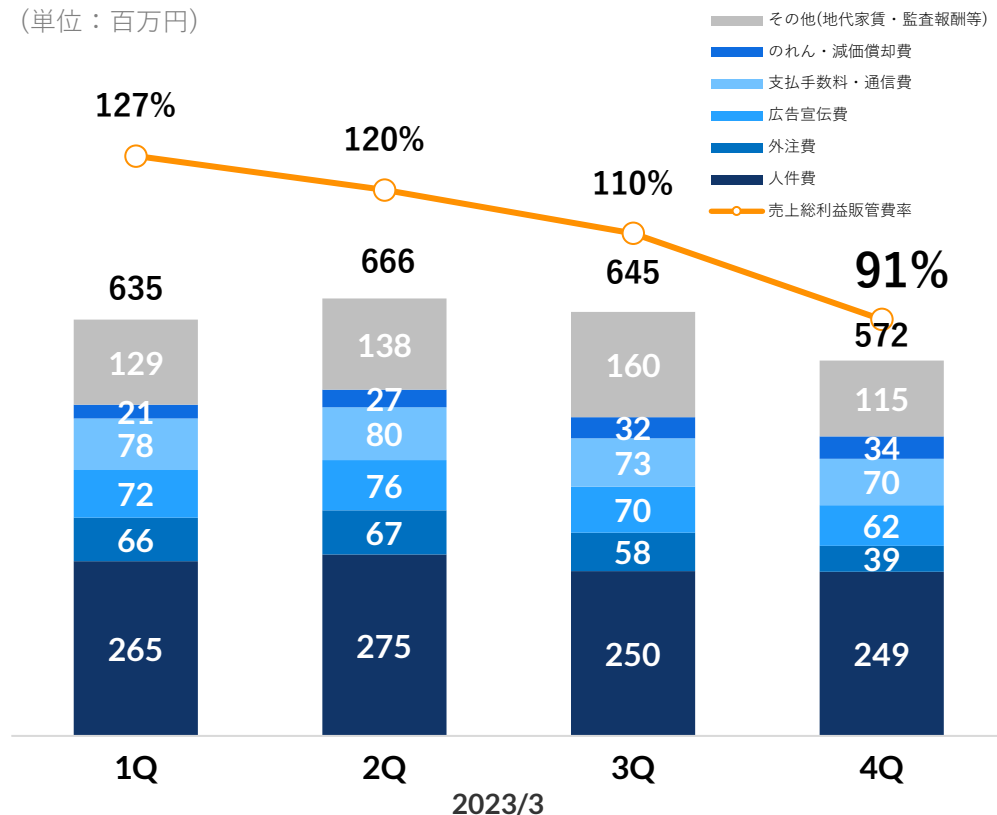
営業利益 **54**百万円 (前年同期 **△134**百万円)

販管費の増減

通期を通して販管費の適正化を実行し、今後も生産性向上施策は継続。
4Qについては一部費用の時期ずれもあるが、売上総利益販管費率は91%まで改善

販管費と売上総利益販管費比率の推移

(単位：百万円)



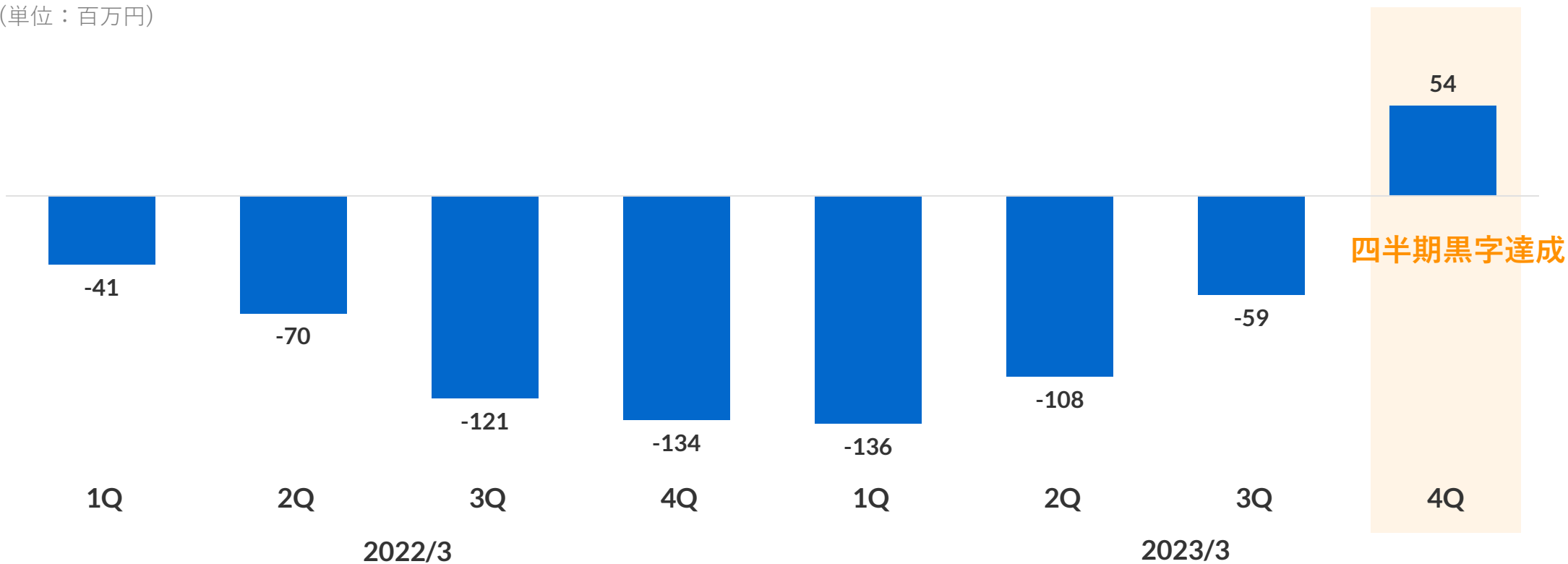
販管費の適正化の状況(4Q)

人件費	<ul style="list-style-type: none"> 事業撤退や業務効率化に伴う組織の適正化 間接部門・管理部門などの採用抑制
外注費	<ul style="list-style-type: none"> 撤退事業の移管が完了したため低減 内製化や管理ツールの効率化を図ることで低減
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 費用対効果のモニタリング徹底による運用効率化 強化すべき注力領域の広告投資は継続
その他(上記以外)	<ul style="list-style-type: none"> システムの修繕などによる増減 一時費用の時期ずれに伴う減少

四半期での黒字化を達成。2024/3からは恒常的な通期黒字化を目指す

全社営業利益の推移

(単位：百万円)



セグメント別*サマリー

マーケットプレイス事業は、新規クライアント獲得課題はマーケティング施策により進捗し、生成AIの取り組みも加速。エージェント事業は、経営効率・事業効率の改善を図る

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

セグメント別状況（4Q）

マーケットプレイス 事業

売上総利益

400百万円

前年同期比

+29%

- 新規クライアント獲得課題は、マーケティング施策により進捗
- 手数料改定によりテイクレイトは向上
- GPT-3など生成AIの取り組みが加速

エージェント 事業

売上総利益

229百万円

前年同期比

+130%

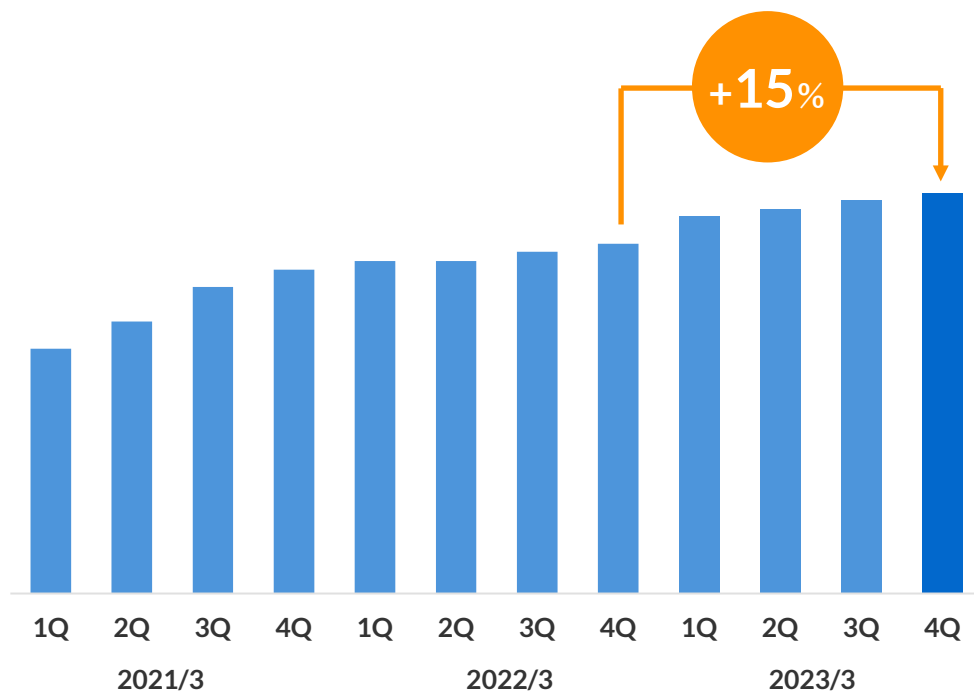
- 組織拡大による仕組み構築の遅れはあるものの、生産性課題は、改善傾向
- 吸収合併、データベース連携の強化、組織体制の見直しにより経営効率・事業効率の改善を図る

マーケットプレイス事業

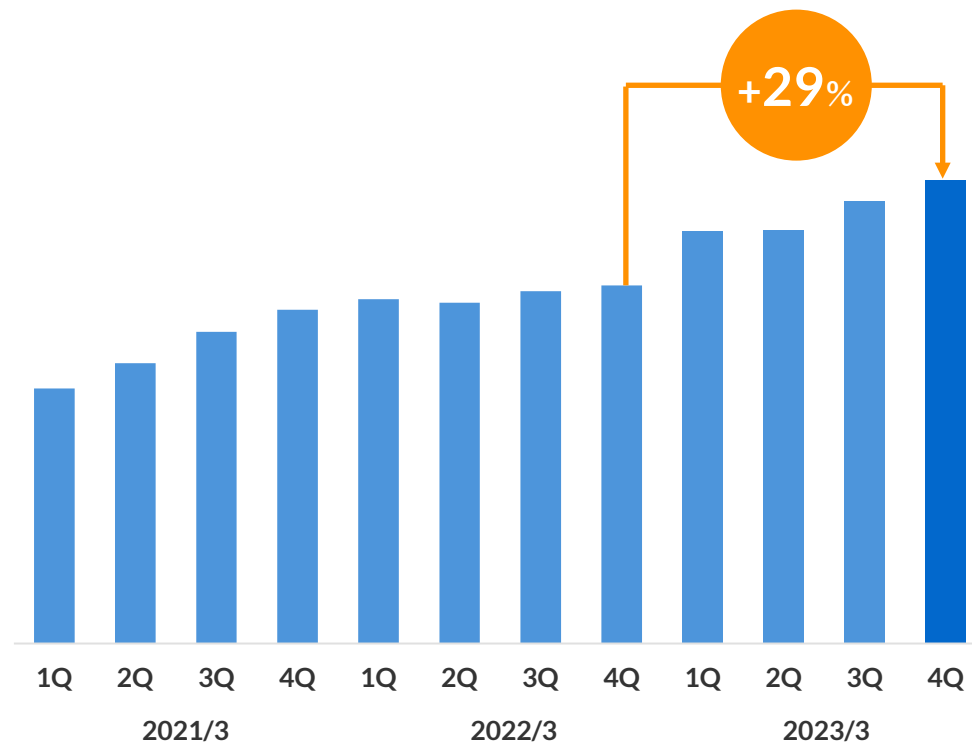
売上総利益は前年同期比+29%と順調に推移。

マーケティング施策などにより新規クライアント獲得課題が解決に向けて進捗

マーケットプレイス事業の流通総額推移



マーケットプレイス事業の売上総利益推移



生成AIをプロダクトやサービスに活用する取り組みが加速

登録者 **1**万人
突破



教えて、MENTAくん！

GPTにより優秀なエンジニアと進化したMENTAくんに質問・相談してみよう！

✓GPT3.5Turboで高速回答 ✓無料で使い放題

勉強に行き詰まってしまいました・・・

Pythonで自動化したい作業があるので手順を教えてください

Swiftについて理解度を深めたいので何かクイズ出してください

つくりたいプロダクトのアイデアがあるんだけど、聞いてくれる？

どうしても解決できないバグがあるんだけど・・・



ストリーミング再生機能をつけたいけどどういった方法がある？

新しい仕事機会の創出

ランサーズ、パッケージを提案、特集

特集

ランサーズならプロのフリーランスに直接頼んで売上アップできます。業務内容と料金表からパッケージを選んで依頼するだけ。ビジネスでの悩みごとをほとんどはランサーズで解決できます。

相談・見積もりは **無料** です

※気になるパッケージがあれば、まずは気軽に相談・見積もりしてみましょう！

ご利用シーン



ChatGPT活用サポート
AIでチャットボット・文章作成



開業準備
ロゴ・名刺・ECサイトまで




店舗開業・運営
開業・運営に必要なサービスが揃う



YouTube動画の編集・制作
定期発信するなら！サービスが充実

Lancers

(パッケージ方式)



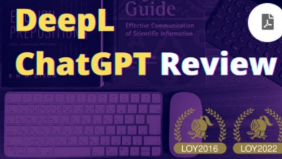
ChatGPT

シルバー
前田 (ssmaeda10)

ChatGPT × Googleスプレッドシート/LINE BOT 連携をします

👍 12 🗨️ 0

📄 18,000 円-




DeepL ChatGPT Review

認定ランサー
堂本 秋次 (AkiyuguDomoto)

【Lancer of the year W受賞】AIの翻訳や英語をチャットします

👍 585 🗨️ 0

📄 10,500 円-



話題の！
ChatGPTを使いこなす!

オンラインにて
レクチャーします

シルバー
Sanchess (Sanchess)

ChatGPT向けプロンプトエンジニアリングを提供します

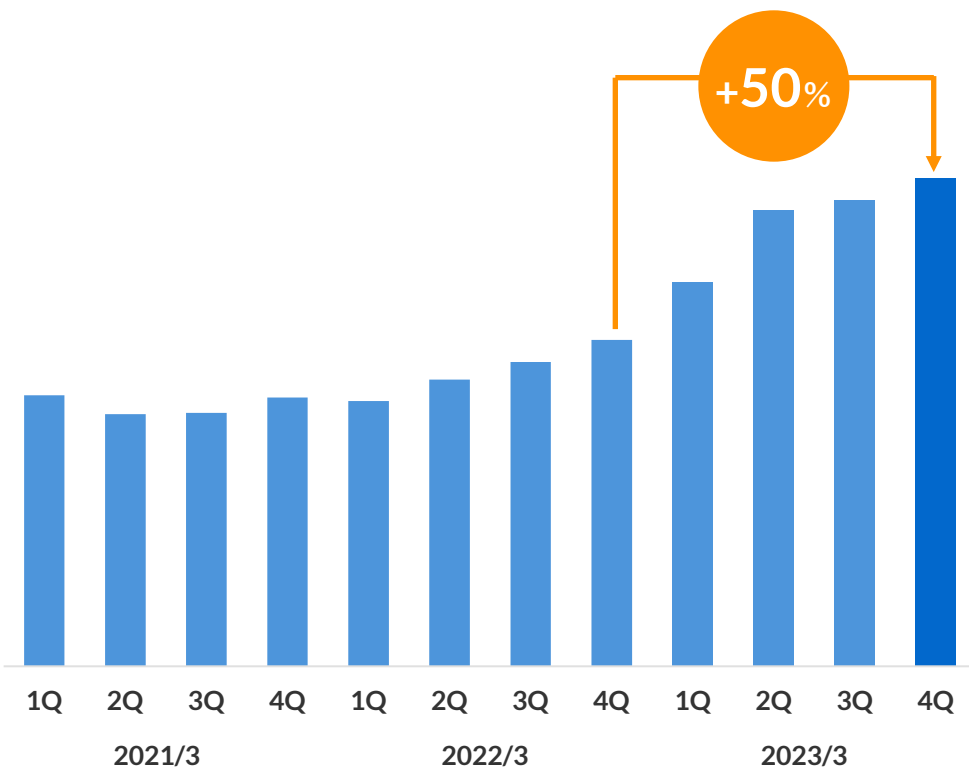
👍 91 🗨️ 0

📄 10,000 円-

売上総利益は前年同期比+130%で着地。

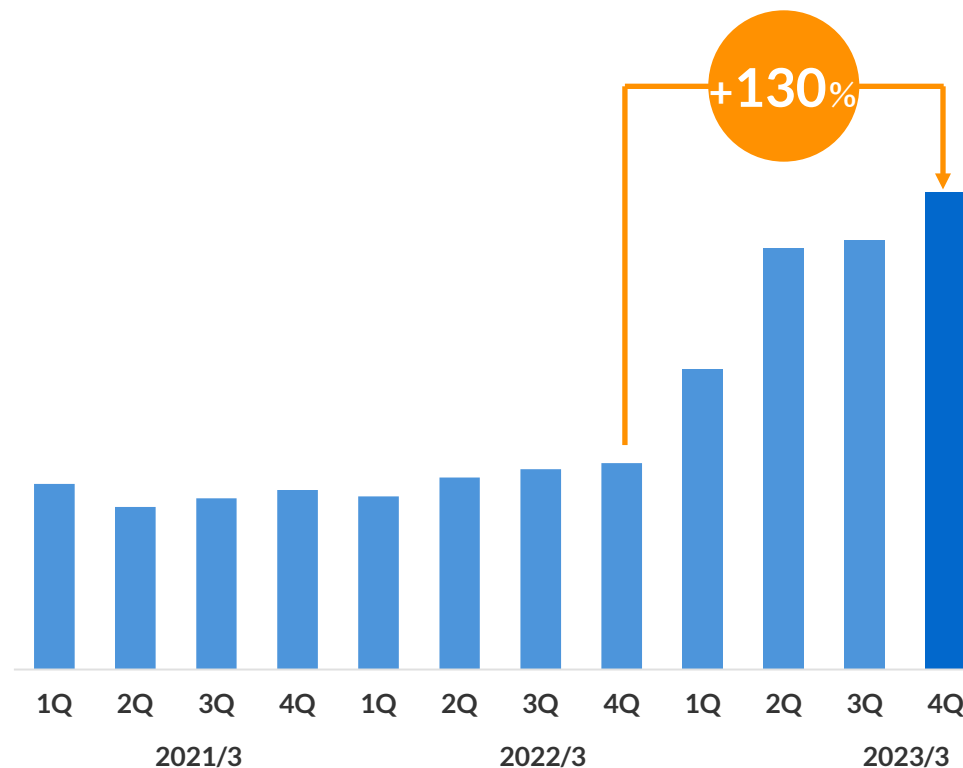
生産性課題は改善傾向にあり、今後も、経営効率・事業効率の見直しを図る

エージェント事業の流通総額推移*



*) 6月よりワークスタイルラボ社の流通総額を含む

エージェント事業の売上総利益推移*



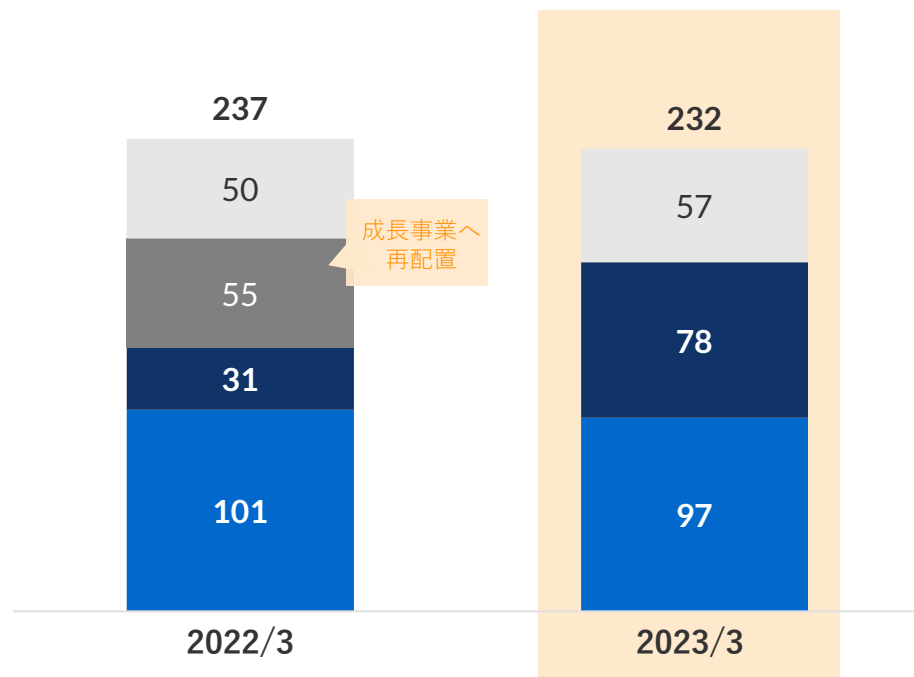
*) 6月よりワークスタイルラボ社の売上総利益を含む

組織体制を強化しており、1人あたり売上総利益は改善傾向へ

全社の人員推移

(単位：人)

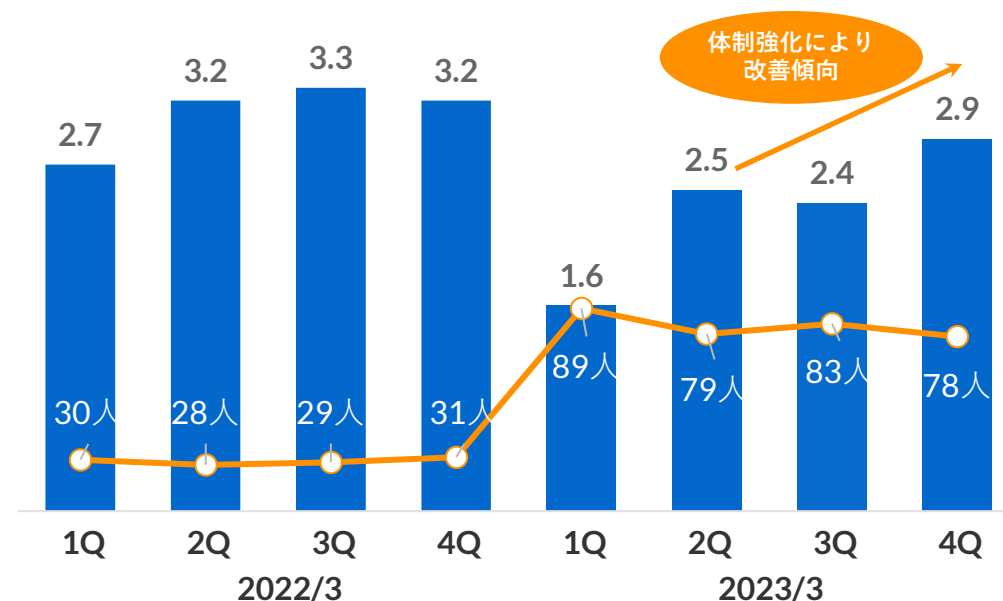
■ マーケットプレイス事業+開発部 ■ エージェント事業 ■ 撤退事業 ■ 共通



エージェント事業の1人あたり売上総利益の推移

(単位：百万円)

■ 1人あたり売上総利益
○ 人員



2023年3月期 通期P/L (連結)

通期の売上総利益は前年同期比+13%と撤退事業があるものの順調に成長。
 全社での販管費の適正化を含む生産性向上施策も進み、4Qでの四半期黒字を達成

(単位：百万円)	2023年3月期 (通期)	2022年3月期 (通期)		2023年3月期 (2月予想)		2023年3月期 4Q	2022年3月期 (4Q)	
	実績	実績	前年同期比	予想	達成率	実績	実績	前年同期比
流通総額*	11,353	10,337	+9.8%	11,262	100.8%	2,977	2,700	+10.3%
売上高	4,808	4,073	+18.0%	4,723	101.8%	1,338	1,066	+25.4%
売上総利益	2,270	2,003	+13.3%	2,236	101.5%	627	521	+20.3%
販管費及び 一般管理費	2,519	2,370	+6.3%	2,526	99.7%	572	655	△12.7%
営業利益及び損失	△249	△367	-	△289	-	54	△134	-
経常利益及び損失	△244	△358	-	△284	-	55	△130	-
当期純利益及び純損失	△238	△672	-	△286	-	68	△376	-

*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない。

マーケットプレイス事業は、売上総利益が前年同期比+24%で推移。

エージェント事業は、ワークスタイルラボ社も加わり売上総利益が前年同期比+110%で推移

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

	2023年3月期 通期					2023年3月期 4Q (単体)		
	流通総額* (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益	流通総額 達成率 (2月予想)	売上総利益 達成率 (2月予想)	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益
(単位：百万円)								
マーケットプレイス事業	7,462 +14.7%	1,496 +24.1%	373	100.7%	101.1%	1,919 +14.5%	400 +29.4%	160
エージェント事業	3,890 +51.7%	783 +110.5%	△30	101.0%	102.2%	1,058 +49.7%	229 +129.6%	32
その他**	0	△10	△10	-	-	-	△2	△2
共通コスト***	-	-	△582	-	-	-	-	△134
全社合計	11,353 +9.8%	2,270 +13.3%	△249	100.8%	101.5%	2,977 +10.3%	627 +20.3%	54

*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

***)当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上総利益、連結調整等を含む。

***)全社費用（コーポレート・開発等）を含む。なお、事業セグメントに直結するコストは事業コストとしているため含まない

銀行借入枠は約12億円確保し、事業運営資金については十分な水準を維持

(単位：百万円)	2023年3月期	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,216	2,360	△144
現金及び預金	1,295	1,600	△305
固定資産	857	479	+377
のれん	406	170	+236
資産合計	3,073	2,840	+233
流動負債	1,755	1,651	+104
預り金	736	838	△102
固定負債	360	1	+359
純資産	957	1,188	△231
負債/純資産合計	3,073	2,840	+233

- 1 会社概要
- 2 2023年3月期通期業績及びセグメント状況
- 3 2024年3月期通期業績予想

全社（通期業績予想）

売上総利益

営業利益

2,379 百万円

40 百万円

マッチング事業（通期業績予想）

売上総利益

前年同期比

2,222 百万円

+11%

2024年3月期の経営方針及び通期業績予想

事業撤退の影響と景気後退リスクも一部加味し、売上総利益は前年同期比+5%
生産性向上の取組みは継続し、通期での黒字化を見込む

<全社>

- 流通総額：115億円（前年同期比+2% ※撤退事業を含んだ成長率）
- 売上総利益：23.7億円（前年同期比+5% ※撤退事業を含んだ成長率）
- 営業利益：**0.4億円**（前年同期は△2.4億円）

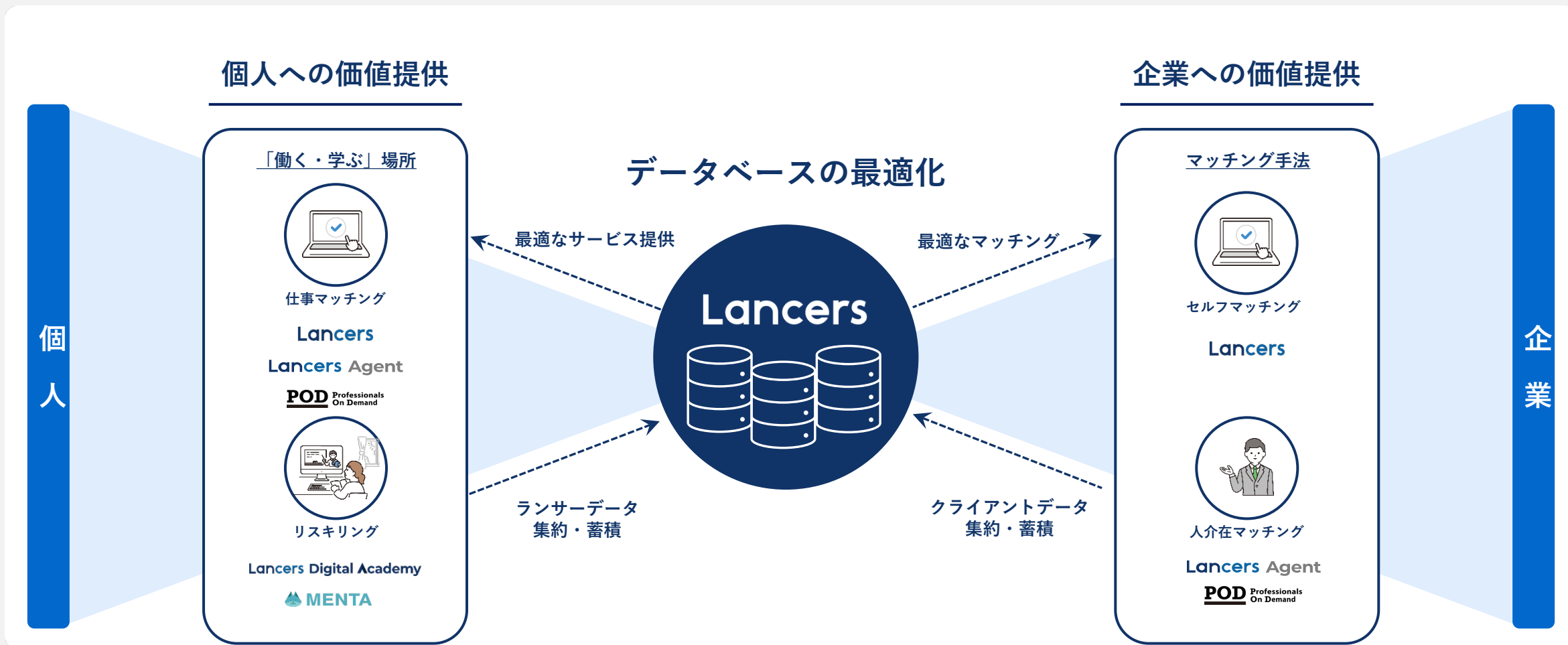
2024年3月期の事業方針

マッチング事業に1本化し、よりサービス間の連携を強化することで、
経営効率・事業効率を上げ、来期以降の成長性と収益性の拡大を目指す

<マッチング事業>

- 流通総額：112億円（前年同期比+8%）
- 売上総利益：22.2億円（前年同期比+11%）
- セグメント利益：**6.4億円**（前年同期は3.8億円）

よりサービス間の連携を強化させ、データベースの最適化を図ることでマッチング効率を上げる



複数のサービスを集約して効果的に活用することが重要と判断し、マッチング事業に1本化

変更前（2023年3月期）	
事業セグメント	主要サービス
マーケット プレイス事業	<p>Lancers</p> <p>※撤退事業の顧客移管分を含む</p>
エージェント 事業	<p>Lancers Agent</p> <p>POD Professionals On Demand</p>



変更後（2024年3月期～）	
事業セグメント	主要サービス
マッチング 事業	<p>Lancers</p> <p>Lancers Agent</p> <p>POD Professionals On Demand</p>

よりサービス間の連携を強化する施策と生産性向上施策により、成長加速及び収益性拡大を図る

2024年3月期における事業方針

事業方針

- マッチング事業に1本化し、よりサービス間の連携を強化することで、経営効率・事業効率を上げ、来期以降の成長性・収益性のさらなる拡大を目指す

主な戦略

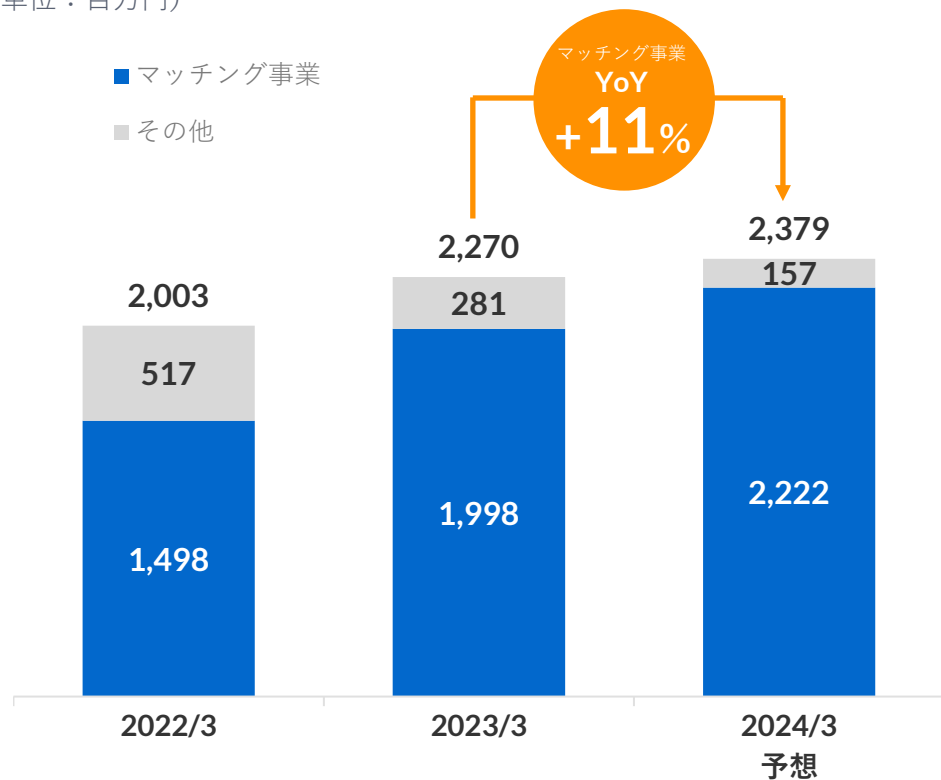
- マーケティング強化による新規クライアントの拡大
- プロダクト改善により顧客体験をアップデートしクライアント利用金額を拡大
- 組織体制の強化により生産性を向上させ1人当たり売上総利益を拡大

マッチング事業の売上総利益は前年同期比+11%、全社の営業利益は0.4億円を目指す

全社の売上総利益の推移

(単位：百万円)

- マッチング事業
- その他

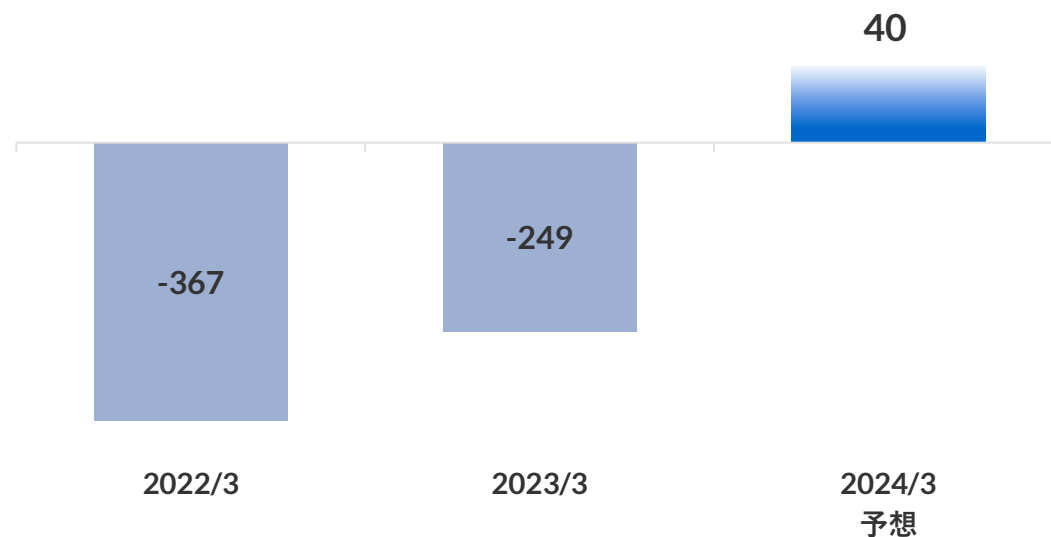


※連結調整は非表示

全社の営業利益の推移

(単位：百万円)

全社
通期黒字化

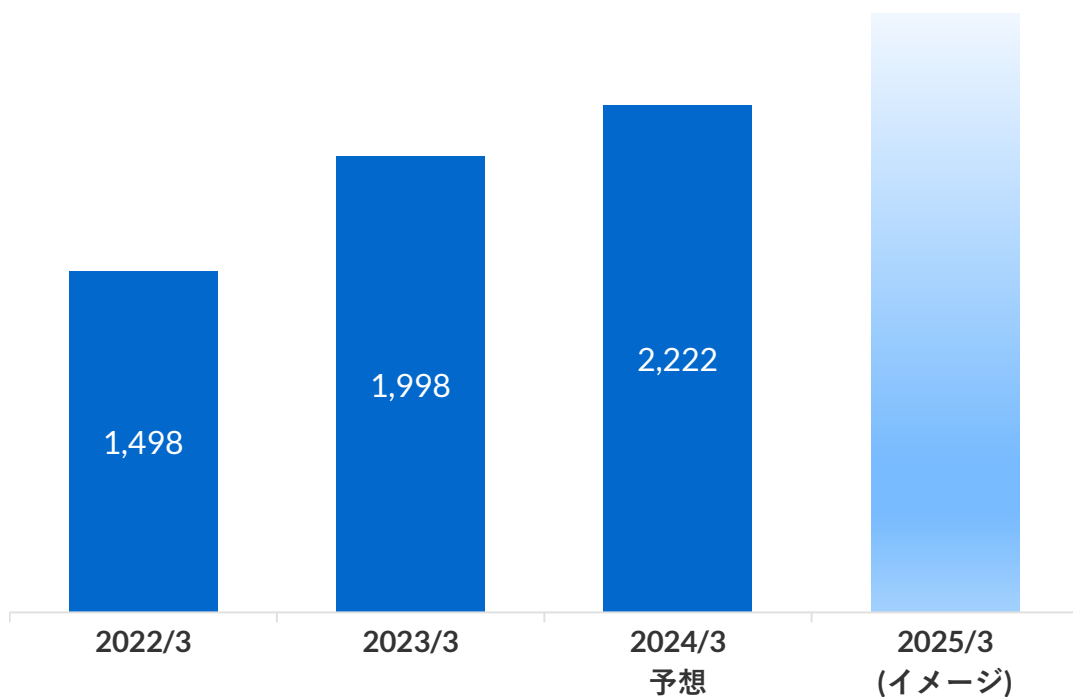


マッチング事業の売上総利益及び営業利益

よりサービス間の連携を強化し成長を加速させるとともに、
営業利益は6.4億円と前年同期比+70%の大幅な収益改善を目指す

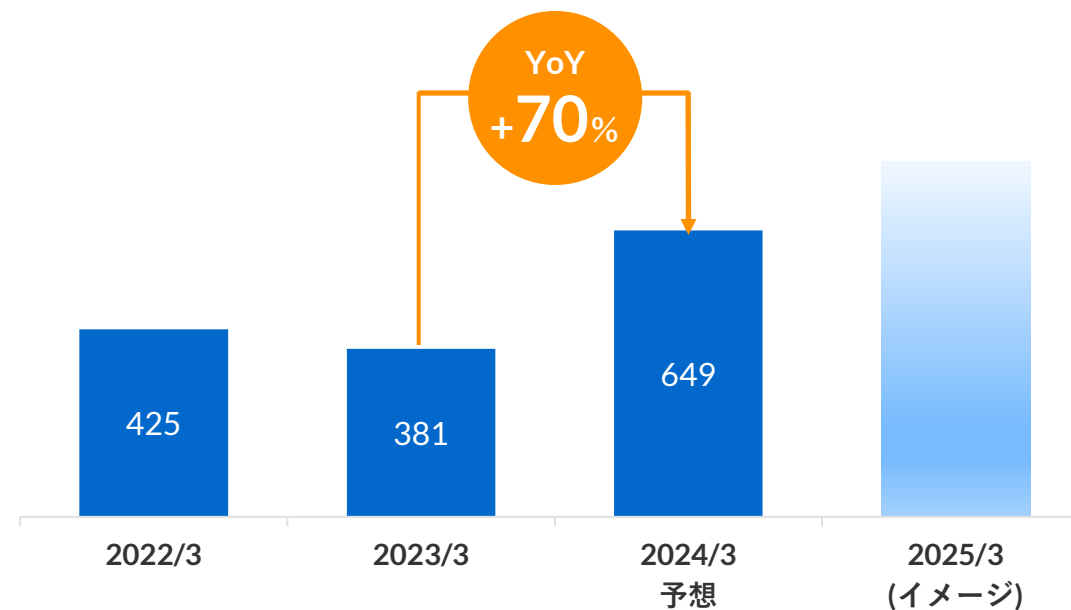
マッチング事業の売上総利益推移

(単位：百万円)



マッチング事業の営業利益推移

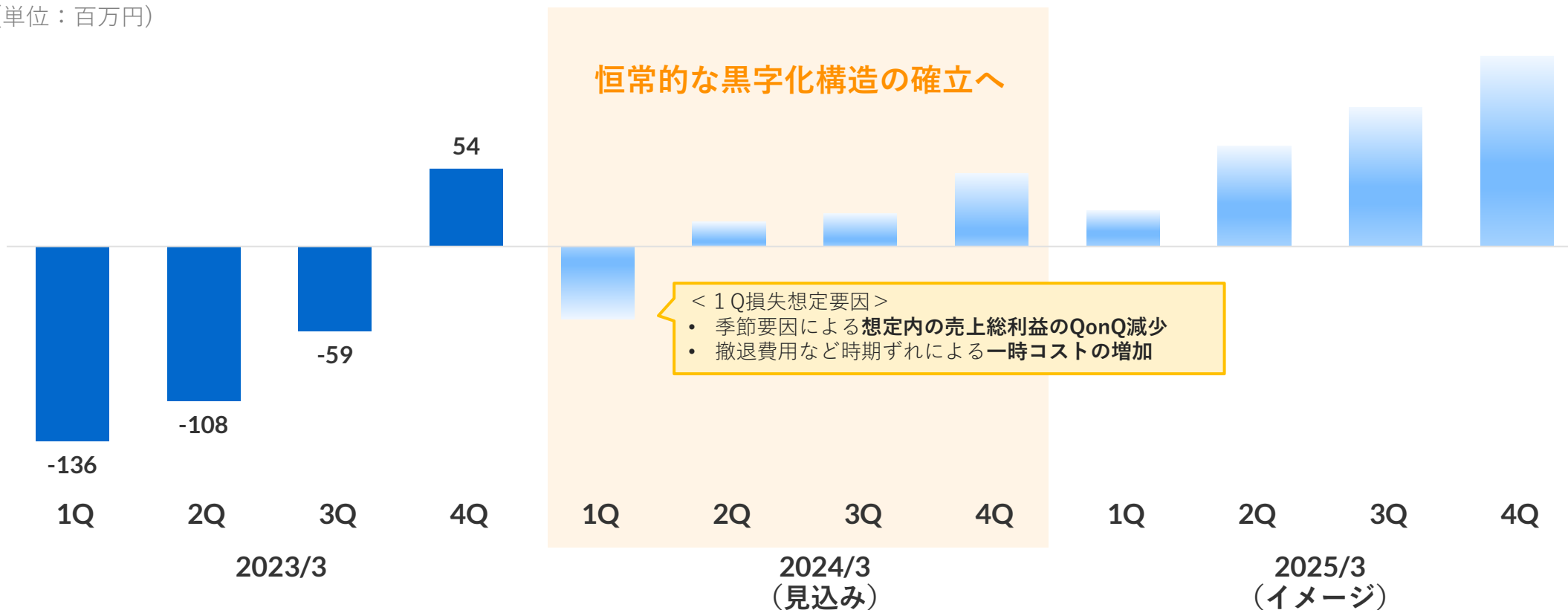
(単位：百万円)



恒常的な黒字化構造を確立させ、通期黒字化を目指す

全社営業利益の推移

(単位：百万円)



2024年3月期通期業績予想

事業撤退の影響と景気後退リスクも一部加味し、売上総利益は前年同期比+5%の成長を見込む。
生産性向上の取組みは継続し、通期での黒字化へ

(単位：百万円)	2023年3月期 (前期)	2024年3月期 (今期予想)	前年同期比
流通総額*	11,353	11,567	+1.9%
売上高	4,808	4,812	+0.1%
売上総利益	2,270	2,379	+4.8%
販管費及び一般管理費	2,519	2,339	△7.2%
営業利益又は損失	△249	40	+290
経常利益又は損失	△244	40	+285
当期純利益又は損失	△238	38	+276

*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない。

セグメント別*2024年3月期通期業績予想

マッチング事業に1本化し経営効率・事業効率を向上させ、成長性・収益性の拡大を目指す

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

2024年3月期（今期予想）

(単位：百万円)	流通総額* (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	テイクレイト (前年同期比)	営業/ セグメント 利益
マッチング事業	11,207 +7.8%	2,222 +11.2%	19.8% +0.6pt	649
その他**	359	157	-	△34
共通コスト***	0	0	-	△573
全社合計	11,567 +1.9%	2,379 +4.8%	20.6% +0.6pt	40

*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

***)当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上高、売上総利益を含む

***) 全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。なお、事業セグメントに直結するコストは事業コストとしているため含まない

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

成長加速で

4Q黒字化

△ 3.6億

△ 2.4億

2021/3

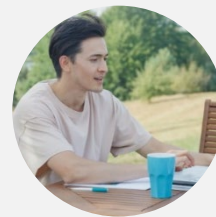
2022/3

2023/3

2024/3

中期

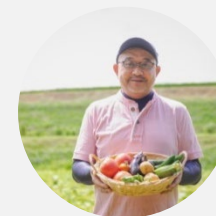
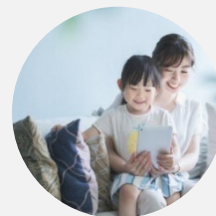
長期



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。



APPENDIX



1 サービス詳細

2 業績詳細

3 3カ年の経営方針

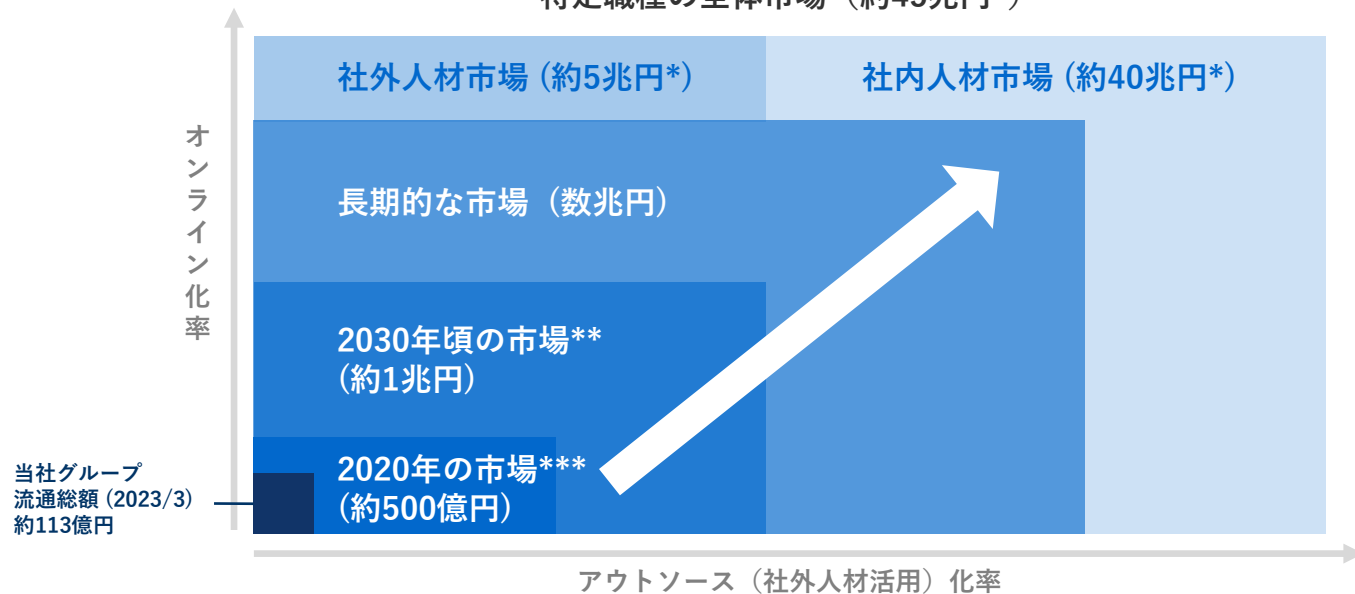
4 サステナビリティへの取り組みその他

ランサーズの市場ポテンシャル

今後オンライン化とアウトソース化がより浸透していくことで、
2030年頃に約1兆円の市場の拡大を見込む

ランサーズの市場ポテンシャル

特定職種の全体市場（約45兆円*）

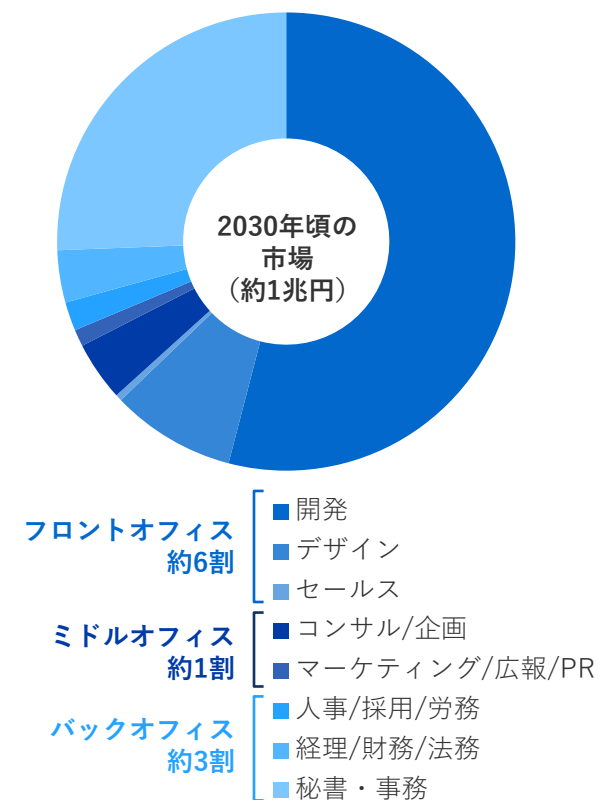


*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**）当社グループが2020年2月に実施した調査「フリーランス実態調査2020」、2021年2月実施「フリーランス実態調査2021」から特定職種のオンライン化率(加重平均オンライン化率31%)を推計し上記データで当該市場規模を算出。当社が想定する同業他社の成長率(平均30~40%)から2030年頃に到達すると推定

***）当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

特定職種別の市場規模比率



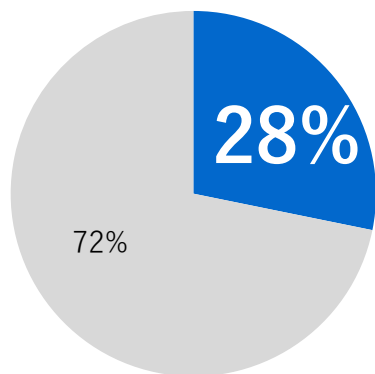
参考：正社員の副業に対する意向度*

正社員をしながら副業をすることで柔軟な働き方の選択肢が増え、
リモートワークの浸透によって働く場所の自由度が広がり人材の流動性は高まっていく

*)当社が2023年1月30日～2月5日に実施したランサーズ登録者（受注者として登録している個人）209名を対象とした調査「働き方調査2023」より引用

正社員の副業ランサー

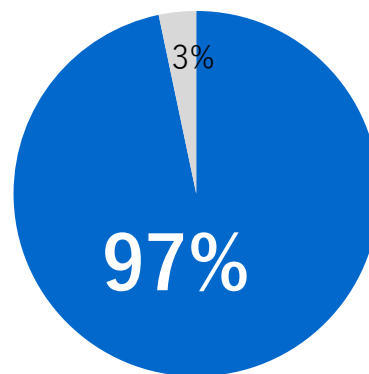
■ 副業している正社員 ■ それ以外のフリーランス



正社員の副業ランサーは
約**3**割を占める

正社員の副業継続意向

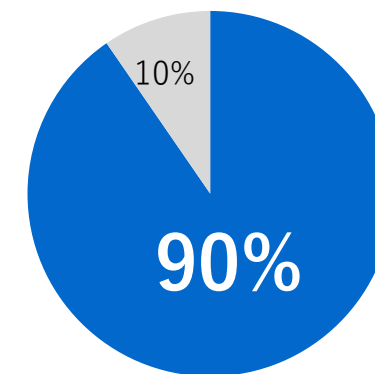
■ 副業を続けたいと思う ■ 副業を続けたいと思わない



副業した正社員の
約**9**割が継続意向あり

働く場所の変容

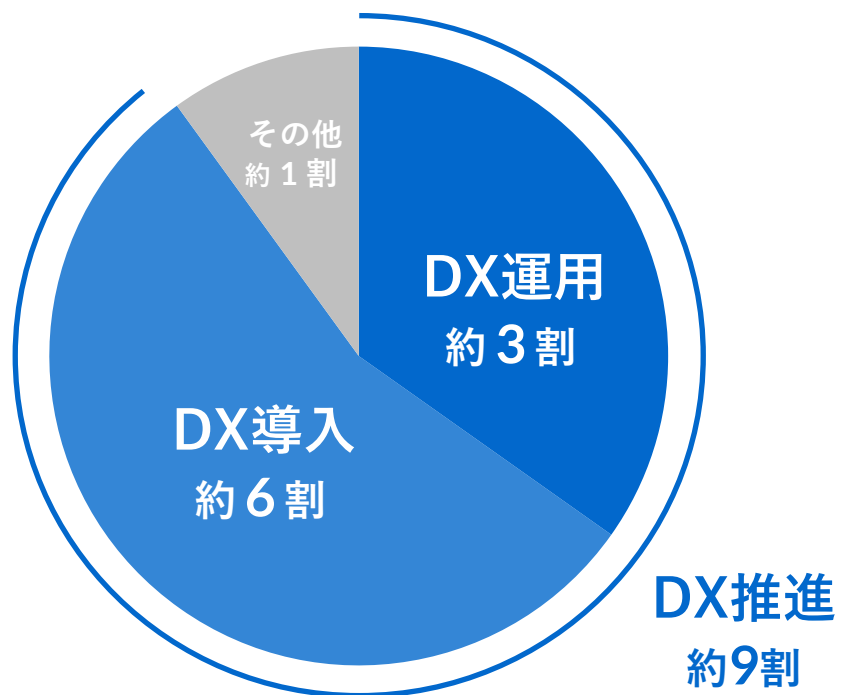
■ オフィス以外 ■ オフィス



オフィス以外の場所が
約**9**割を占める

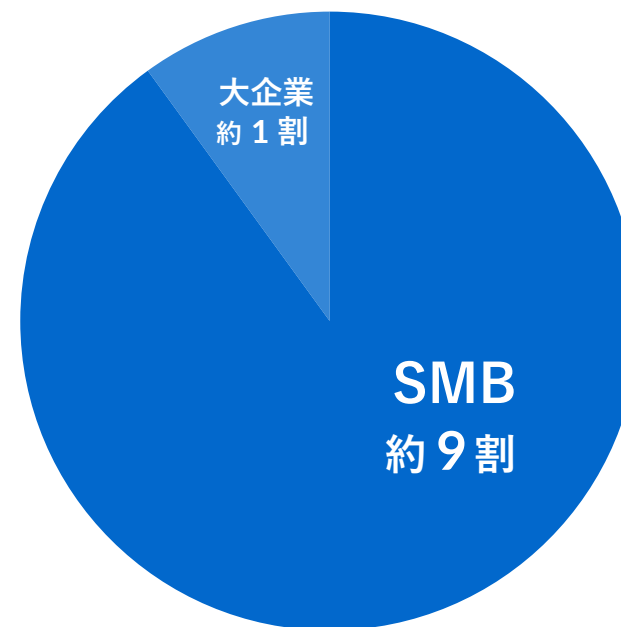
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

流通する仕事のニーズ別の割合*



*)当社グループの流通総額における発注内容別の割合

利用クライアントの規模別の割合*



*)当社グループの流通総額における利用クライアントの規模別の割合

2023年3月期は、2事業でのセグメントで報告。2024年3月期は、事業を1本化

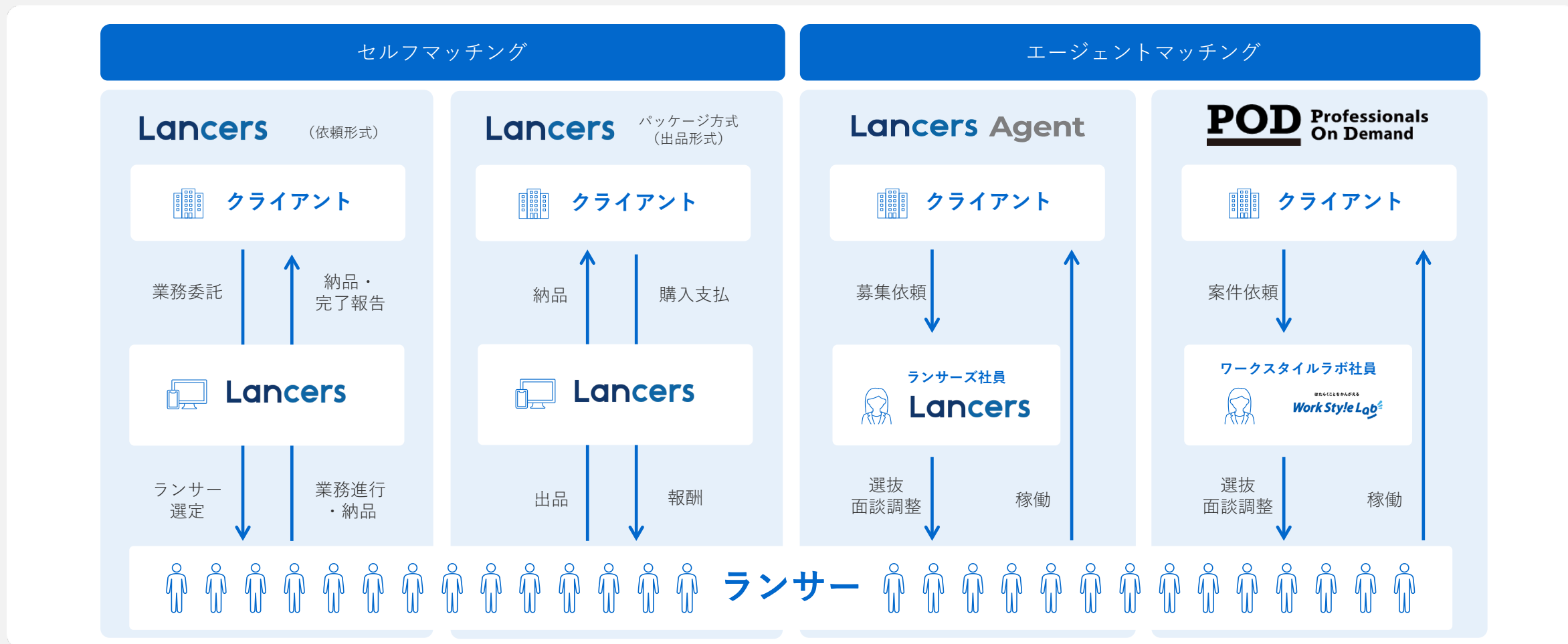
*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

当社グループの事業セグメント

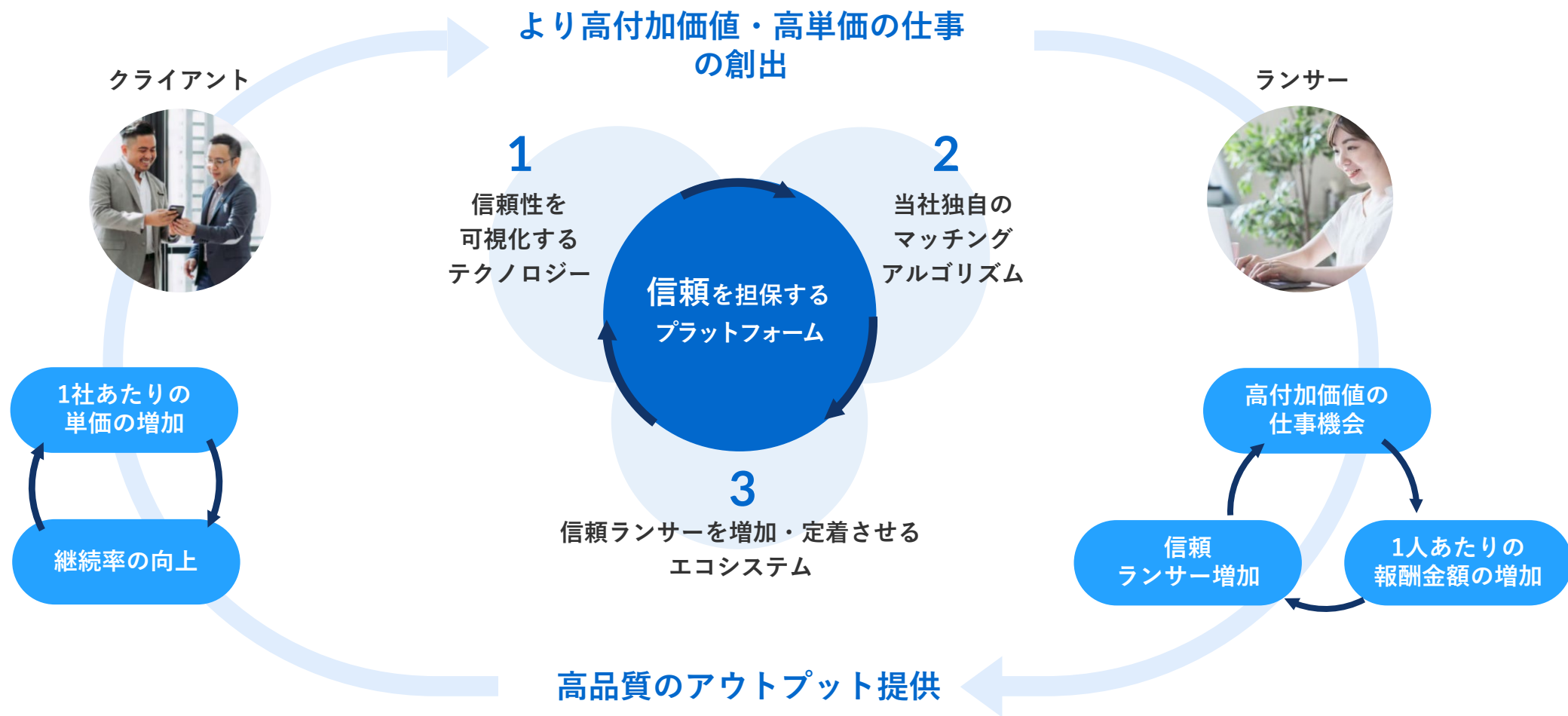
	主要サービス	主要クライアント	主要カテゴリ	事業モデル	テイクレート*
マーケットプレイス事業	Lancers	SMB	開発・運用 クリエイティブ制作 バックオフィス	オンラインで 企業が直接利用	約19%~21%
エージェント事業	Lancers Agent POD Professionals On Demand	SMB 大企業	開発・運用 クリエイティブ制作 コンサルティング	当社が介在し IT人材を支援	約17%~22%

*)直近1年のテイクレート水準

ランサー側はプラットフォーム共通、クライアントのニーズによりサービス窓口は複数



信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築



参考：信頼ランサーの定義

毎月ランク評価を行いランクを認定。

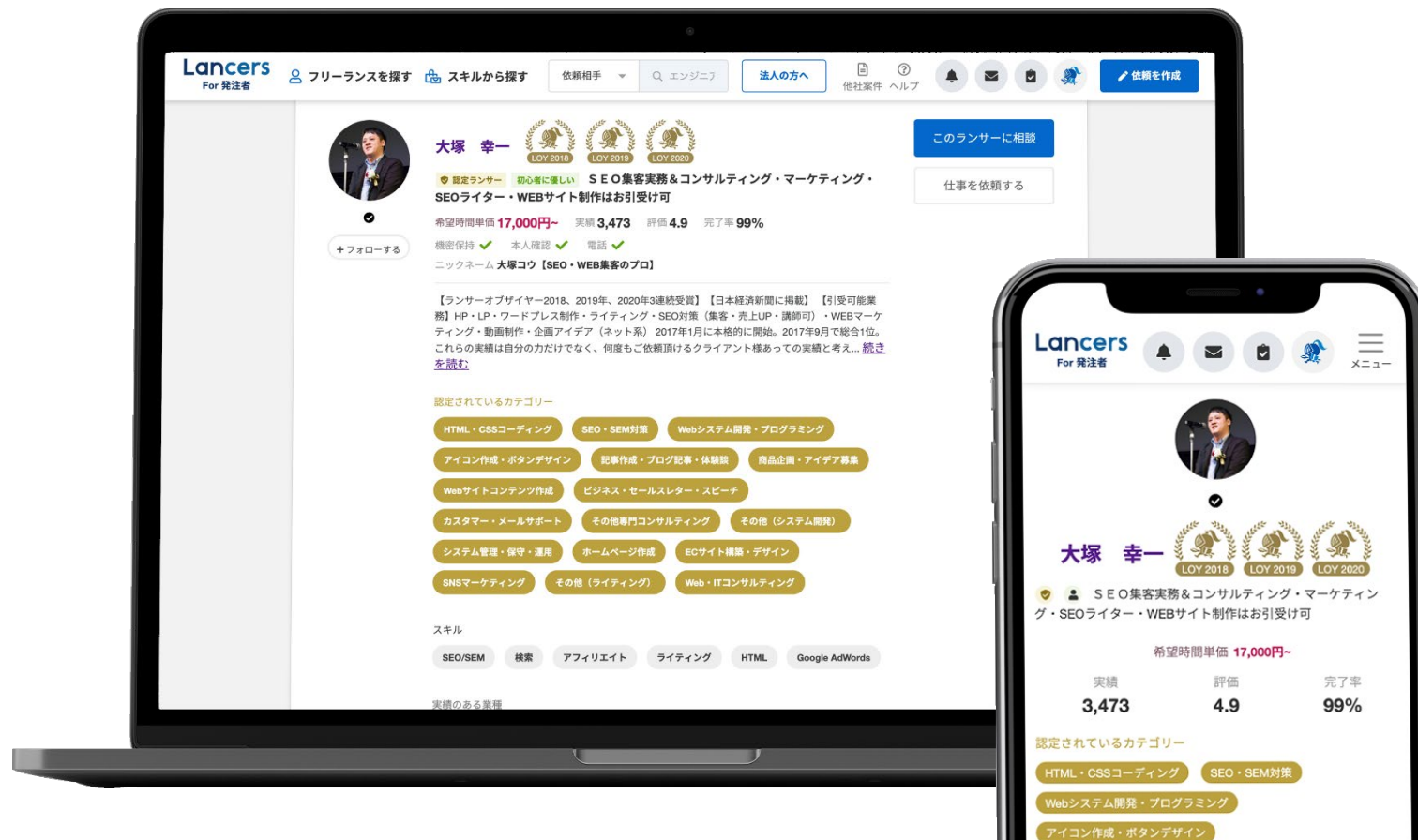
信頼ランサーを拡大させ、より高品質・高付加価値のプラットフォームへ

信頼ランサーの定義



1. 「信頼性」を可視化するテクノロジー

信頼の強化に有効な実名制を推奨し、優先的に表示される仕組み



2. 当社独自のマッチングアルゴリズム

良質なランサー・クライアント同士のマッチングを促進

親和性の高いマッチング

信頼性の高いデータ入力



- ✓ 実名
- ✓ 顔写真
- ✓ スキル
- ✓ 実績



適正な価格帯での依頼



- ✓ 優良価格
- ✓ 適正価格
- ✓ 市場価格と相違

3. 信頼ランサーを増加・定着させるエコシステム

スキル習得と仕事獲得のサイクルを確立し、良質なランサーを育成・確保

スキルの習得と仕事獲得のサイクルを強化



高スキル人材育成と仕事獲得を連動させた「Lancers Digital Academy」の特徴



業界トッププレイヤーの現場ノウハウが詰まった技術・知識を学べる

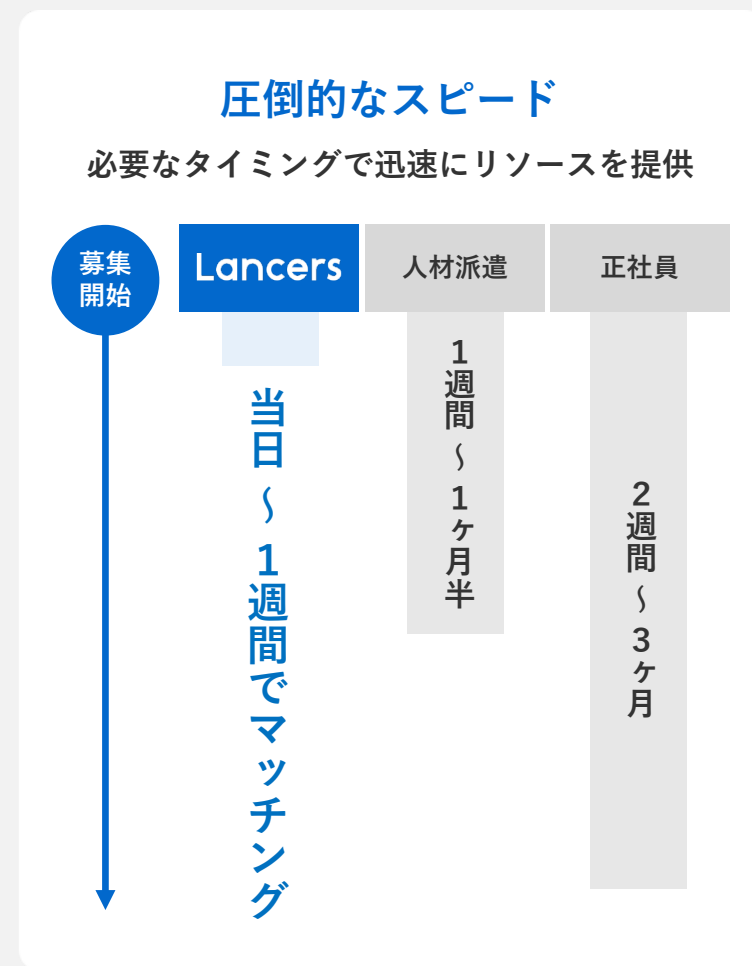
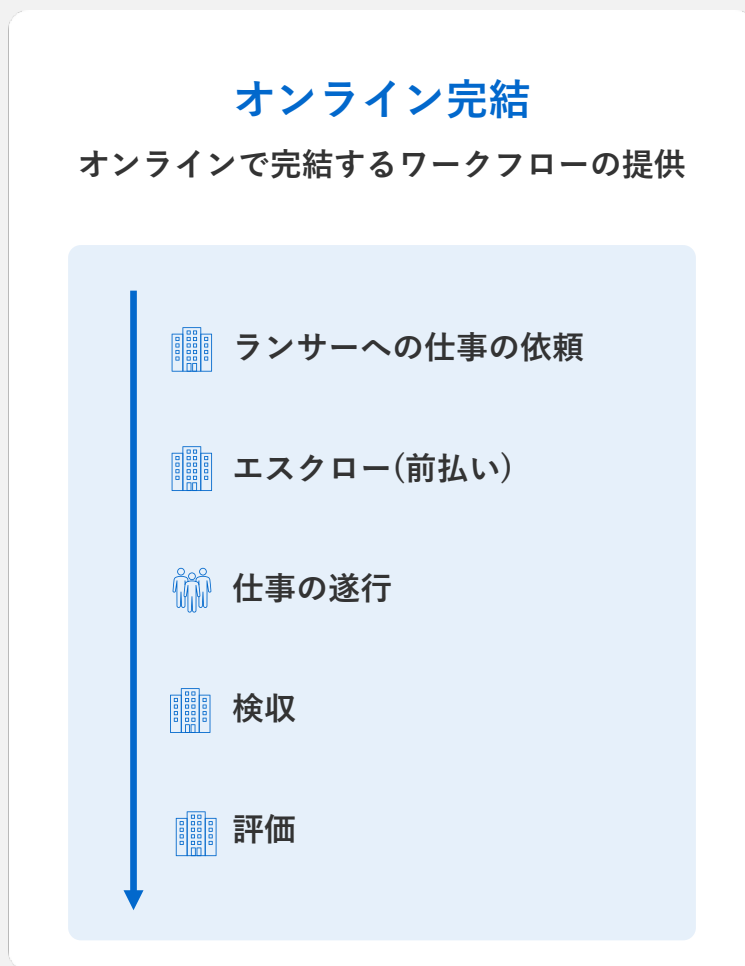
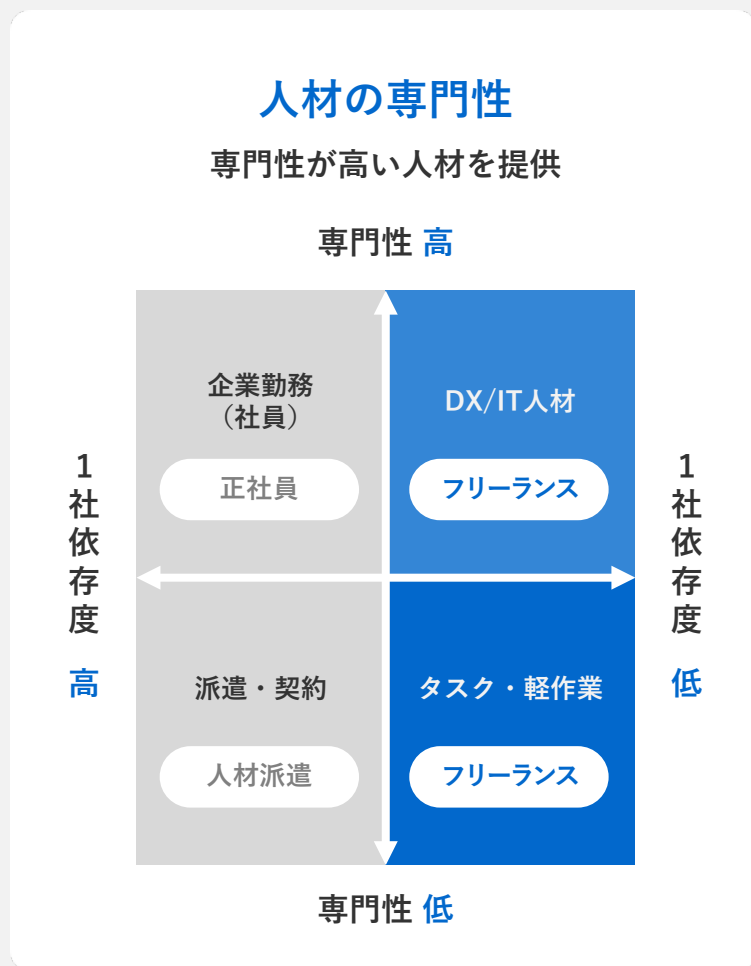


フルオンライン学習でハイクオリティな動画教材から最先端スキルが学べる



仮想空間で交流を生むバーチャル教室で今までにない学習体験を実現

人材の専門性・オンライン完結・圧倒的なスピードという観点から、他人材サービスと差別化



1 サービス詳細

2 業績詳細

3 3カ年の経営方針

4 サステナビリティへの取り組みその他

売上計上基準の異なるサービスを展開

	セルフマッチング	エージェントマッチング
主要サービス	Lancers	Lancers Agent POD Professionals On Demand
売上計上	ネット計上 (売上高 \div 売上総利益)	グロス計上* (売上高 \neq 売上総利益)
流通総額	依頼金額	依頼金額
売上高	依頼金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	依頼金額
売上総利益	依頼金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	依頼金額からランサー報酬や原価を控除

*一部ネット計上のサービスを含む

セグメント別業績推移*

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

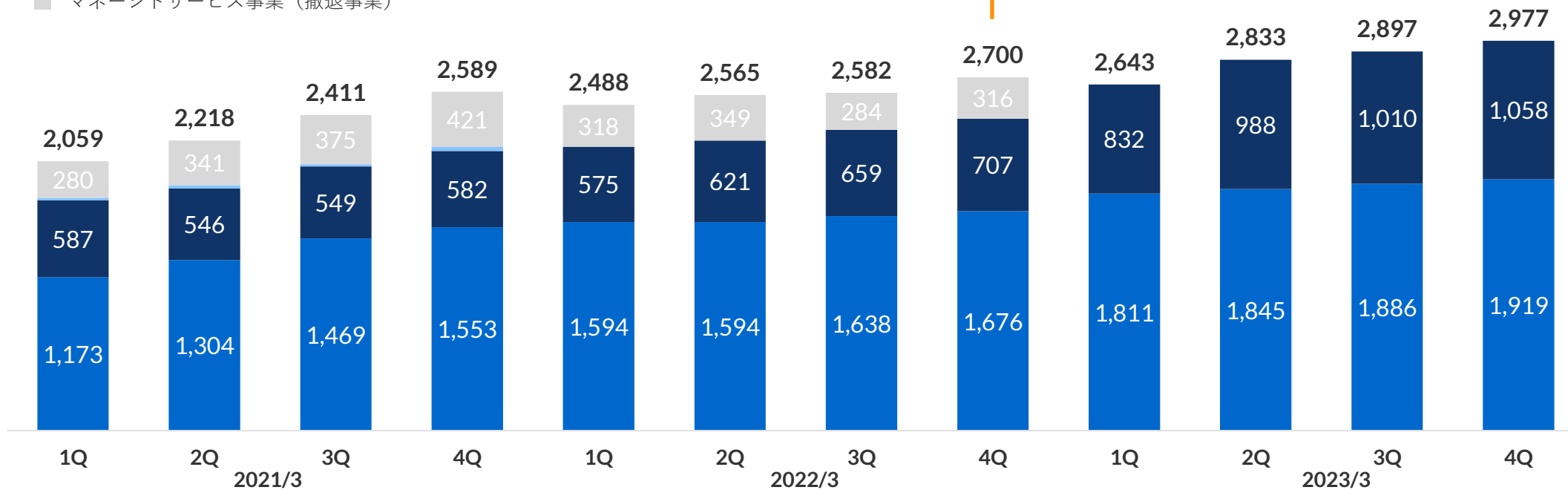
(単位：百万円)		2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流通総額	マーケットプレイス事業	1,102	1,126	1,176	1,165	1,173	1,304	1,469	1,553	1,594	1,594	1,638	1,676	1,811	1,845	1,886	1,919
	エージェント事業	410	489	566	617	587	546	549	582	575	621	659	707	832	988	1,010	1,058
	その他*	0	3	3	0	18	25	16	31	0	0	0	0	-	-	-	-
	マネージドサービス事業	260	389	370	413	280	341	375	421	318	349	284	316	-	-	-	-
売上総利益	マーケットプレイス事業	213	222	224	223	220	242	269	288	297	294	304	309	356	357	382	400
	エージェント事業	63	76	85	89	89	78	82	86	83	92	96	99	144	202	206	229
	その他*	10	14	13	29	12	14	8	17	-1	-3	-4	-4	-2	-2	-2	-2
	マネージドサービス事業	89	142	140	155	106	129	129	150	102	123	96	115	-	-	-	-
セグメント利益	マーケットプレイス事業	-186	107	102	-34	104	111	143	154	98	54	22	-6	47	43	122	160
	エージェント事業	-4	7	16	18	21	13	13	24	16	20	19	11	-13	-29	-19	32
	その他*	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-147	-156	-175	-170	-167	-171	-122	-162	-137
	マネージドサービス事業	23	60	51	13	-10	13	3	19	-0	30	6	27	-	-	-	-

*)当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上総利益、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。なお、事業セグメントに直結するコストは事業コストとしているため含まない。

流通総額の前年同期比は+10%

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- エージェント事業
- その他*
- マネージドサービス事業（撤退事業）

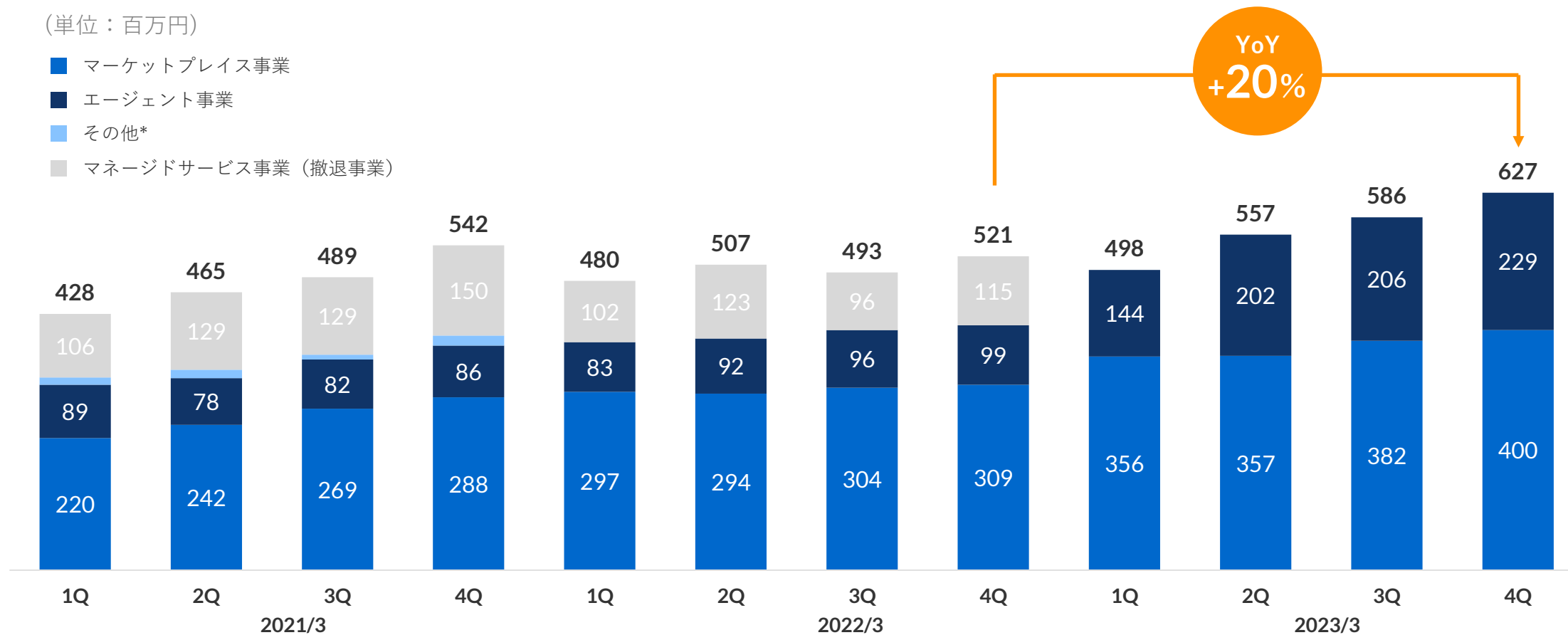


*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

売上総利益の前年同期比は+20%

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- エージェント事業
- その他*
- マネージドサービス事業（撤退事業）



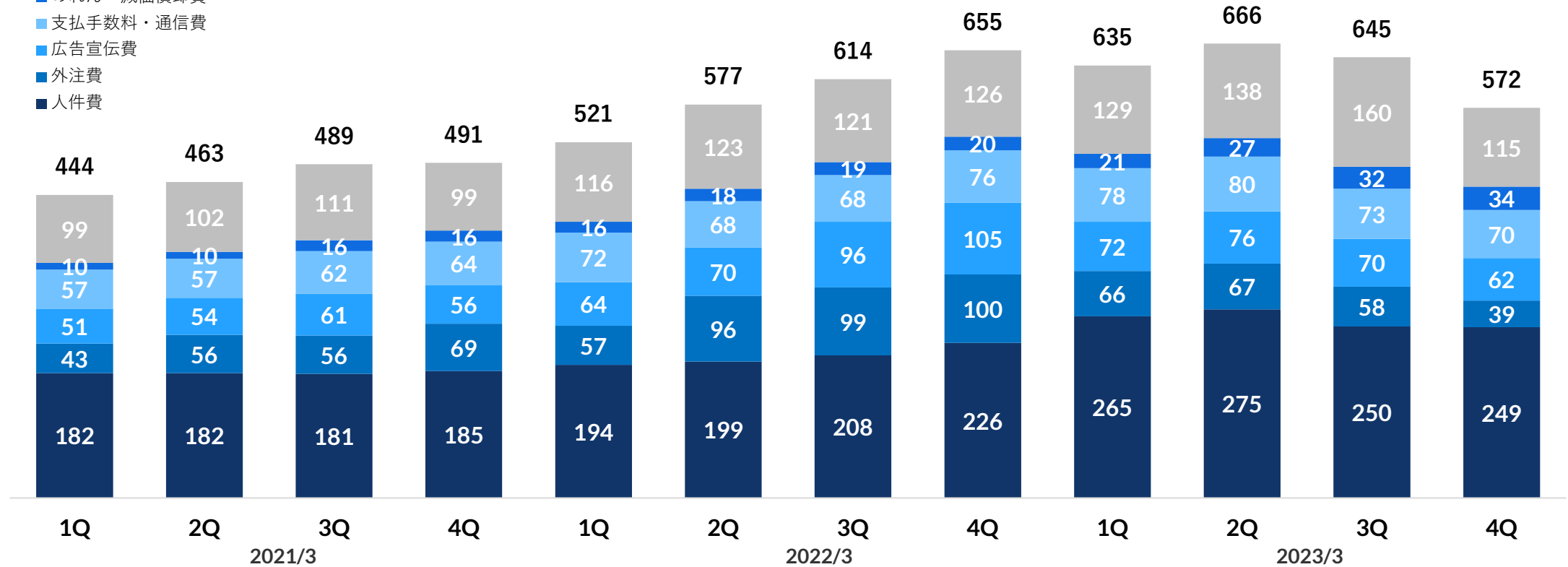
*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

販管費の推移（連結）

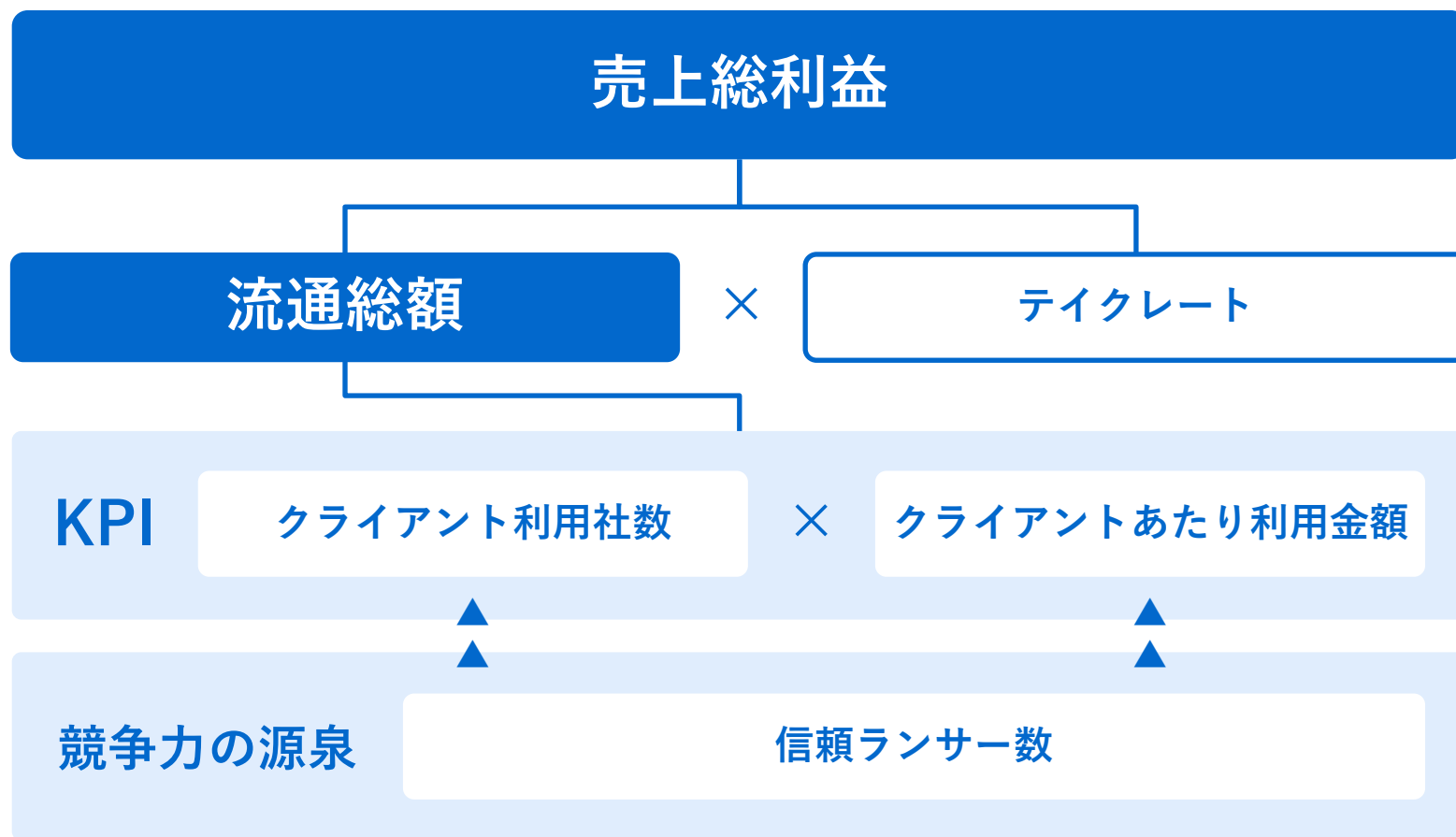
予想時より販管費は縮小しており5.7億円で着地

(単位：百万円)

- その他(地代家賃・監査報酬等)
- のれん・減価償却費
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



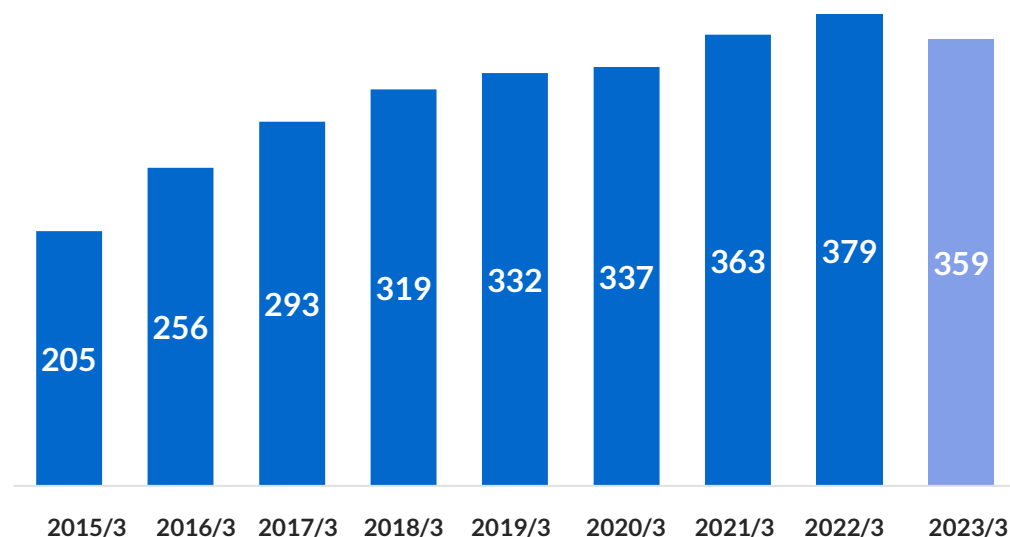
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



利用社数は撤退事業の影響を受けるも、利用金額はワークスタイルラボ社のグループ化により増加

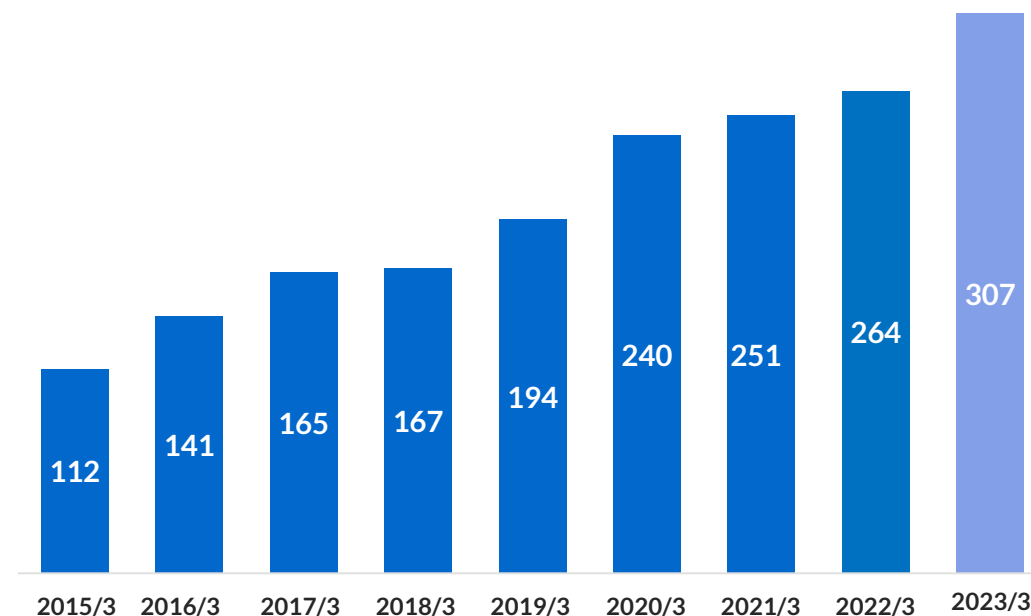
クライアント利用社数の年間推移

(単位：百社)



クライアントあたり利用金額の年間推移*

(単位：千円)



*) クライアントあたり利用金額は、対象期間での1社あたりの平均利用金額を示す。「Lancers AREA PARTNER」、「シェアフル」及び「MENTA」等の事業は、含まない。

1 サービス詳細

2 業績詳細

3 3カ年の経営方針

4 サステナビリティへの取り組みその他

最終年度となるが、高成長・高収益の実現と恒常的な黒字化の利益拡大方針の変更なし

3カ年の経営方針(~2024/3)*

1 | マッチング事業での成長加速 ※事業セグメントの名称を変更

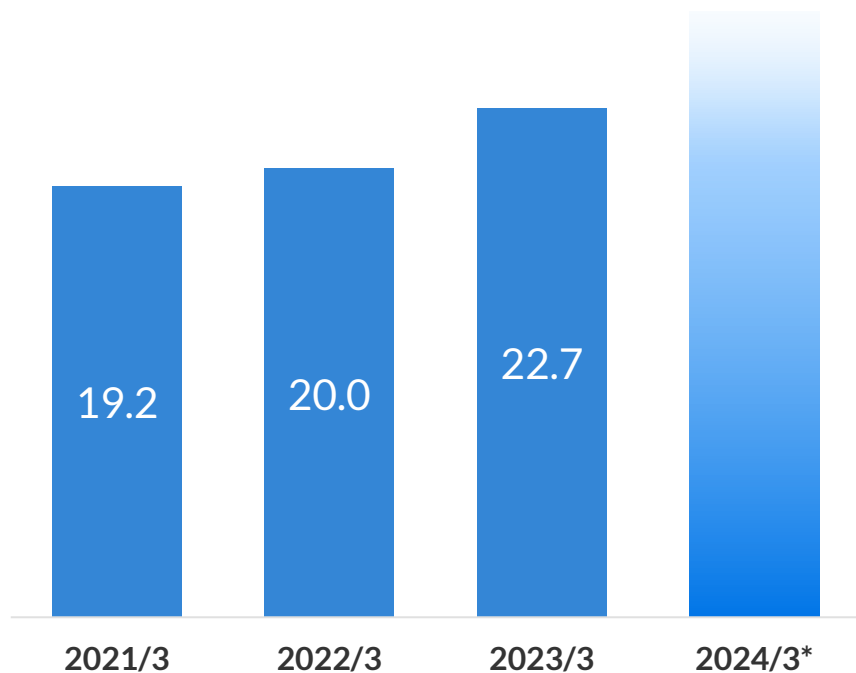
2 | 高成長・高収益のプラットフォームを確立
投資継続しつつも3年以内に黒字化し利益拡大フェーズへ

*)2024/3月期の全社売上総利益30-35億円を掲げておりましたが、2023年2月12日の2022年3月期第3四半期決算発表にて足元の状況を鑑み取り下げ致しました。

売上総利益の全社目標推移

(単位：億円)

マッチング事業での
成長加速へ



*2024/3月期の全社売上総利益30-35億円を掲げておりましたが、足元の状況を鑑み取り下げ致しました。

周辺事業の構造転換による収益拡大

- ・ テックエージェント事業の再成長による収益拡大
 - ・ マネージドサービス事業の撤退による収益性の改善
- マッチング事業への一本化による経営効率・事業効率の強化及び事業撤退の完了

個人向けのエコシステム構築によるビジネス拡大

- ・ 既存の仕事領域に限定されない新たな報酬機会の提供
 - ・ 教育などランサー・個人向けのサービス提供価値の拡大
- 「ランサーズデジタルアカデミー」や「MENTA」など人材育成サービスも強化

プラットフォームの進化によるクライアントLTV拡大

- ・ プロダクトでのマッチングの仕組み多様化
 - ・ カスタマーサクセスの強化による継続利用促進
- プロダクトの付加価値の向上によるテイクレート変更を実施

カテゴリーの拡大による新規クライアント獲得加速

- ・ 市場ニーズをふまえた既存カテゴリーの細分化
 - ・ 市場ニーズの高い新規カテゴリーの立ち上げ・拡大
- 付加価値の高いコンサルティング領域への参入や生成AI領域など新カテゴリーの立ち上げ

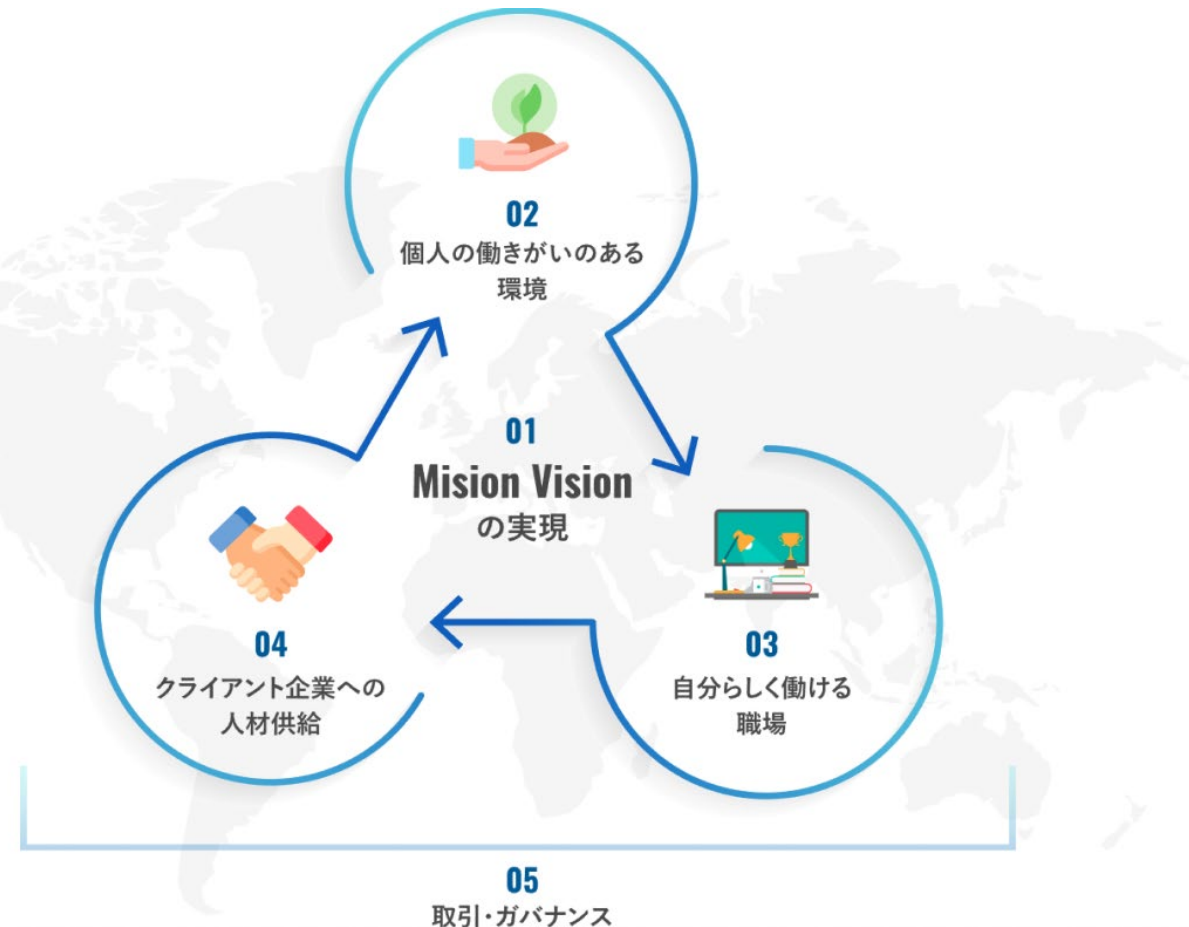
- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 3カ年の経営方針
- 4 サステナビリティへの取り組みその他**

Sustainability

新しい働き方を提供することで
多様性に理解のある持続可能な社会構築へ

当社グループは、個人とクライアント・パートナー企業との関わりを大切にしながら、社会の健全で飛躍的な発展と持続可能な社会づくりに貢献するために、次世代の働き方の変革者として、事業運営を通じて責務を果たしてまいります。

また当社グループでは、「ミッション・ビジョンの実現（新しい働き方・新しい働きがいの創造）」がSDGsに貢献できる分野「働きがい」であると考え、これを中心とした重要な課題（マテリアリティ）を5つとして各テーマに取り組んでおります。



※詳細は以下より御覧ください

<https://www.lancers.co.jp/sustainability/>

ランサーズの価値創造をしていくためには、広義の人的資本の強化が必須。
従業員・ランサーが共創することで、人的生産性を向上し事業成長を加速

人的資本



従業員

現状の課題

ランサーズの企業価値を支える
事業をリードする人材を
育成・強化するための仕組みが不足

ギャップを埋める施策

- 次世代リーダーを担う人材を「101リーダー**」として積極登用
- L-way**浸透研修により多様性とマネジメント力を向上し組織強化
- 共創ランサーとの仕事機会



信頼/共創*
ランサー

個人の働きがいの基礎となる
信頼、報酬、スキルを
より向上させる機会の不足

- 人と繋がるコミュニティの提供や四半期毎の表彰を実施
- 仕事獲得に繋がる実践的なスキル習得サービスの提供
- 当社従業員との仕事機会

アウトプット

働きがいスコア***

101リーダー 共創ランサー

66.7% / 76.2%

信頼/共創ランサー数****

信頼ランサー 共創ランサー

259百人 / 11百人



1人あたり売上総利益
の継続的な向上

目標
80%

*)共創ランサーとは、ランサーズ社と直接仕事をしているフリーランスを示す

**)[101リーダー]とは、当社の行動指針である101をやり切るを体現しているリーダーの略称を示し、「L-Way」とは、ランサーズの行動指針であるLancers Wayの略称を示す

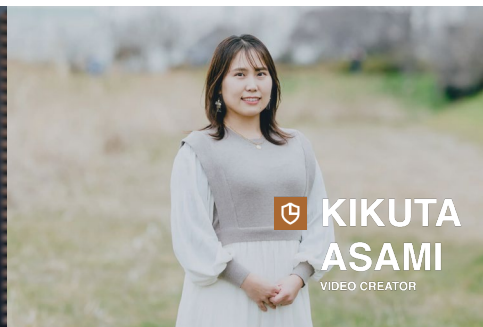
***) 働きがいスコアとは、101リーダー及び当社と仕事機会のあるランサー（共創ランサー）に調査した働きがいのスコアを示す

****) 信頼ランサー及び共創ランサー数は2023年3月時点のランサー数を示す

新しい働き方を啓蒙・発信する「Lancer of the Year」

今年で9回目となるフリーランスを表彰する祭典「Lancer of the Year」を3月に開催。
新卒フリーランスといった新しい働き方も発信

PROFESSIONAL WINNERS



ROOKIE WINNERS



日本の新しい働き方を推進

東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注し、東京一極集中を分散。
オンライン化や副業加速により地方のクライアント利用や東京のランサーの利用も活性化



*) ランサーズ社単体の流通総額のうち、居住地が東京以外のランサーの流通総額比率（2023年1月~3月）

**）ランサーズ社単体の流通総額のうち、所在地が東京都のクライアントの流通総額比率（2023年1月~3月）

目標実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク*を適切に把握し、対応策を図っていく

*)その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
継続企業の前提に関する重要事象等	低/短期	<ul style="list-style-type: none"> 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年3月期通期黒字とならず営業損失となった場合、財務状況が悪化する可能性 財務状況が悪化し十分な運転資金を確保できない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 事業の選択と集中、主力事業の収益性の改善及び販管費のさらなる適正化を実施し、恒常的な黒字化構造を確立 主要取引銀行との当座貸越契約の締結やコミットメントライン契約の締結により安定的かつ機動的な資金の確保
競争環境の変化	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> シェアの低下 利益率の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 同様のサービスを展開する企業等との競争激化や、十分な差別化が図られない可能性 事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なユーザビリティを追及したサービスの構築 サイト利用時の安全性の確保 カスタマーサポート機能の充実 フリーランスの活躍を第一に考えた行動規範に基づいた事業展開
労働関連法規制及び労働人口の動向	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 国内の労働に係る法規制や人口動向等の理由によりフリーランス人口の増加が鈍化、副業が浸透しない、もしくは市場環境が変化する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 労働関連法規制についての情報収集等でリスク低減に務める

目標実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク*を適切に把握し、対応策を図っていく

*)その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報または機密情報が外部に流出し、当社グループへの損害賠償請求や社会的信用が失墜する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティポリシーを制定し、個人情報及び機密情報を厳格に管理 セキュリティ関連の規程及びマニュアルを制定して役員及び従業員を対象とした社内教育を実施 一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)からプライバシーマーク制度の認証を取得・更新
システム障害	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害や事故、ユーザー数やトラフィックの急増、ソフトウェアの不具合、ネットワーク経由の不正アクセスやコンピュータウイルスの感染等の予期せぬ事態の発生により、サーバーの停止や蓄積されたデータが消失する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> データをクラウド上に保存 外部からの不正なアクセスを防ぐためのセキュリティ体制を確保
人材の獲得と育成	中/中期	<ul style="list-style-type: none"> 競争力の低下 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの求める人材が十分に確保・育成できない場合や人材流出が進んだ場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ミッション及びビジョンに共感し高い意欲を持った優秀な人材の獲得 継続的な事業拡大を見据えた人事制度の導入等、優秀な人材を確保し、適切に育成・配置していくための施策を実行
新規事業の不確実性	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> 非連続な成長への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 予測とは異なる状況が発生し、新規事業が計画通りに進まず投資資金を回収できない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 入念な市場分析や事業計画の策定 リスクが顕在化した場合であっても、当社グループの事業及び業績への影響を最小限とするべく、モニタリング体制を強化

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

