

Lancers

ランサーズ株式会社

2024 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2023 年 8 月 10 日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

ハイライト



2024年3月期第1四半期業績

- 全社の流通総額・売上総利益・営業損失は計画通りに進捗し、7月は営業黒字の達成を見込む
 - 予想進捗：流通総額24%（前年同期は21%）、売上総利益23%（前年同期は20%）
 - 流通総額：27.6億円（前年同期比+5%）
 - 売上総利益：5.5億円（前年同期比+11%）
 - 営業損失：△0.5億円（前年同期は△1.3億円）
- マッチング事業の売上総利益は前年同期比+21%、セグメント利益は1.4億円で、計画通り。但し、今後の売上総利益拡大に向けては、組織体制の強化により生産性向上を目指す
 - マーケティング強化により新規クライアント獲得は計画通り
 - AI機能などのプロダクト改善によりクライアント利用金額は伸長
 - 組織体制を強化し、生産性を向上させることで、1人あたり売上総利益の拡大を図る

トピックス

- 生成AI・大規模言語モデル（LLM）の専門チーム「Lancers LLM Labs」を開設
- 10月にMENTA株式会社を当社に吸収合併し、さらなる経営効率・事業効率の改善に着手
- LLM技術を用いたプログラミング学習アプリ「PILE」を新たにリリース
- 静岡県と連携して地方の多様な働き方を支援する取り組みを新たに開始

Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

秋好：2024年3月期の第1四半期決算説明をさせていただきます。代表の秋好と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

今期に関しては、利益を通期で出していくという発表をさせていただいておりました、通期営業黒字に向けて、流通総額、売上総利益、営業利益に関しては、計画どおりに進捗をしているというのが、まず、大きなサマリーになっております。詳細については、後ほどご説明させていただきます。

| 会社概要

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

Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

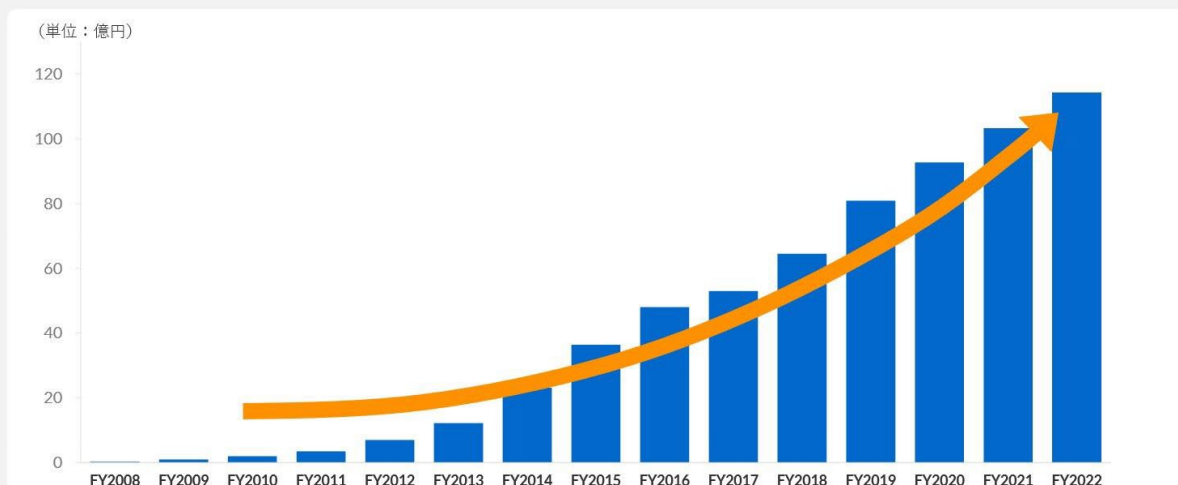
3

まず、会社の概要についてご紹介させていただきます。

ランサーズは2008年に創業いたしまして、創業時から「個のエンパワーメント」という、インターネット、テクノロジーの力を使って個人をエンパワーメントしていくことをミッションに掲げて、経営をさせていただいております。

| 流通総額の推移

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



Lancers

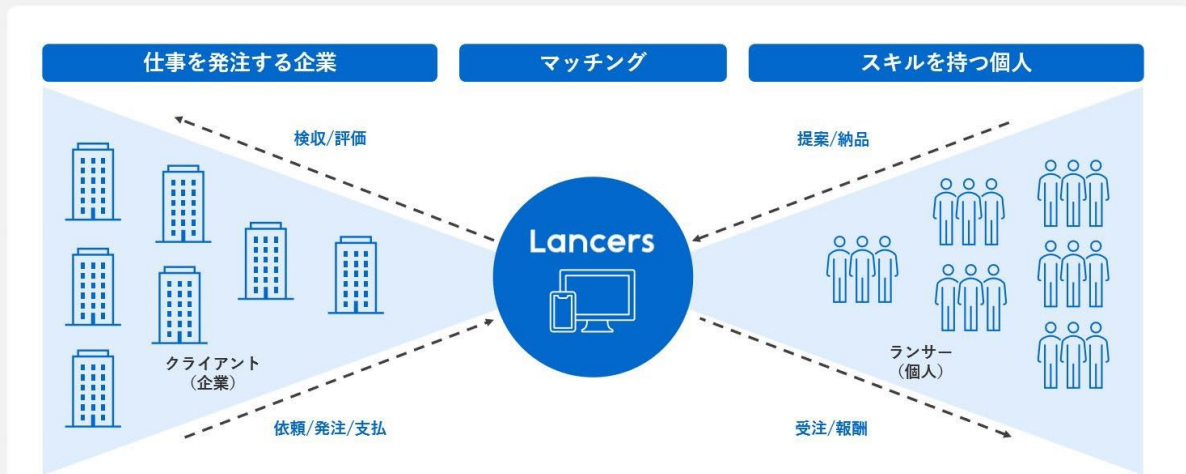
2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

4

創業以来、企業と個人がマッチングして、報酬をお支払いする総額を、流通総額と呼んでいますけれども、創業以来、毎年、継続して流通金額が積み上がっておりまして、今期、FY2023についても過去最高を見込んでおります。

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れない新しい働き方を提供



Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

5

ビジネスモデルになります。仕事を発注したい企業とスキルを持っている個人、インターネット上で出会って、マッチングして、実際に仕事をし、報酬をお支払いするまで、全てをオンライン上で解決するという、受発注のマーケットプレイス、マッチングのサービスを提供しております。

企業にとってみると、優秀な人材を提供し、個人にとってみると、ネットさえつながれば、時間と場所にとられずに、どこでも働けるといったサービスを提供しています。われわれとしては、ここでマッチングした流通総額に対して、手数料をいただくといったビジネスモデルになっております。

サービス概要：職種の種類

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

<p>エンジニア</p> <p>システム開発・運用</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>WEB制作</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>マーケター</p> <p>デジタルマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> リスティング広告運用 広告費用+広告費用の20%前後* 	<p>デザイナー</p> <p>デザイン制作</p> <ul style="list-style-type: none"> ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点* 名刺作成 10,000円～50,000円* <p>写真・動画・ナレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>セールス</p> <p>営業・セールス・テレマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業・セールス・テレマーケティング 2,000円～3,500円/時間* 	<p>バックオフィス</p> <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>事務・専門職</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>ライター</p> <p>記事作成</p> <ul style="list-style-type: none"> 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>

やりとりされる仕事は、エンジニア、デザイナーといったIT系の職種から、コロナ後のDXと呼ばれている中においては、セールスやマーケターといった、企業が普通に社員を抱えて行っているような仕事も、ランサーズの中ではマッチングがされていております。

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



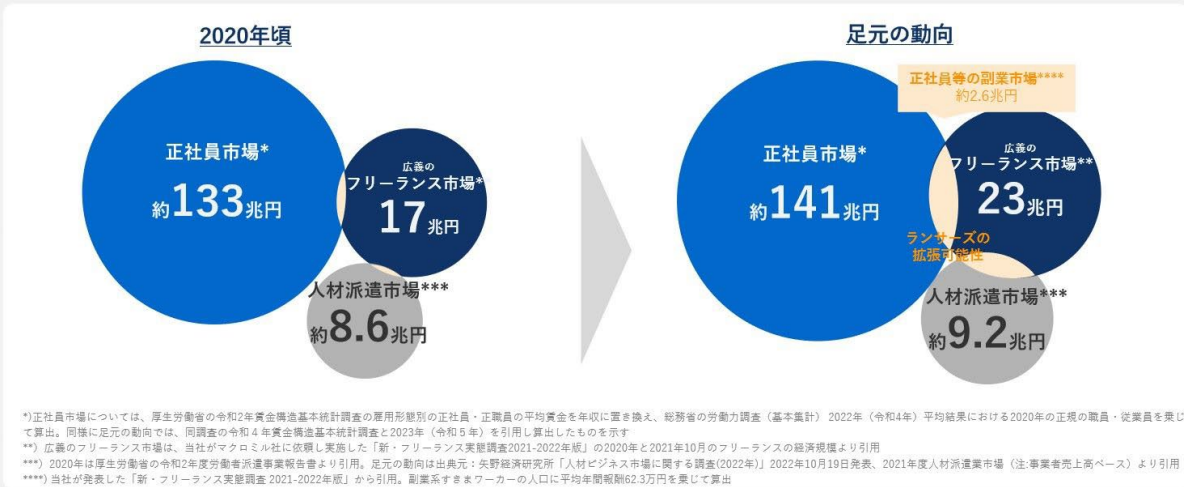
特に昨今、DXという言葉が叫ばれておりますけれども、そのDXをするための企画など、実際、保守、運用をするための人材を強みにしておりましたが、昨年度、ワークスタイルラボという、フ

2023年8月10日

リーランスの戦略策定ができる人たちを束ねている会社を買収しまして、ランサーズグループとしては、企業の戦略策定から実際の運用、保守まで、全てフリーランスと呼ばれるような、個人の力で企業に価値提供するというところが、サービスの特徴になっております。

足元の市場動向：個人の働き方がなめらかになりターゲット市場拡大

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



昨今、フリーランス新法を国が制定したり、フリーランスという言葉が叫ばれておりますけれども、今、起きていることは、このフリーランスや、正社員という働き方、人材派遣といった働き方が、一人の人が土、日はフリーランスして、平日は正社員をしたり、人材派遣でいっていたような方が独立してフリーランスになったりと、分かれていた市場が混ざって行って、多様化して行って、一人が複数で働くという傾向になっております。これはランサーズにとってみると、フリーランスのマーケットが、より大きくなるということにもなりますので、非常にポジティブに捉えております。

大企業から中小企業への広がり：ランサーズ利用によってDX化やデジタル化を推進する企業

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

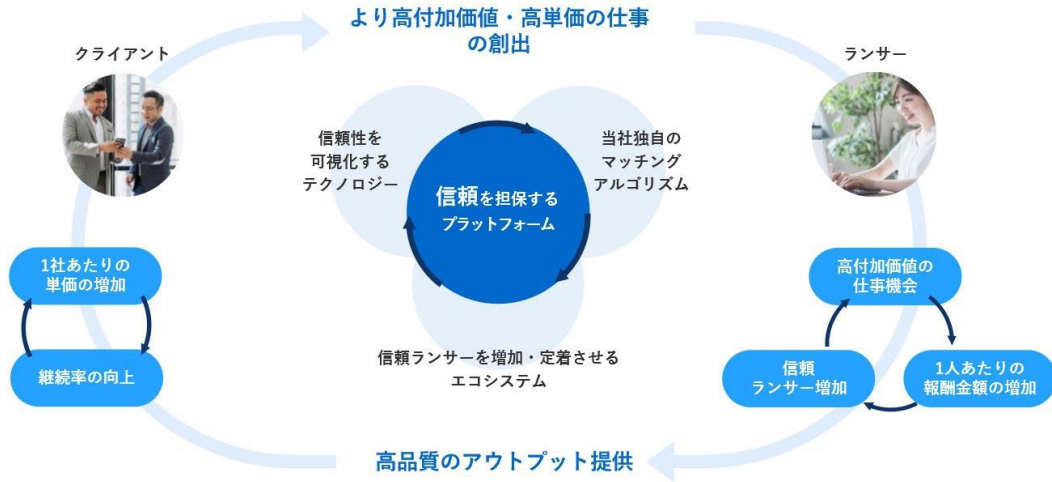
Lancers 2024年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 9

具体的に、例えば、この長野県のヌボーさんという、生花店を運営されている企業があります。地方の生花店というリアルの店舗を持つ企業にとって、集客であったり、実際に花をオンラインで販売したりと、DXということは切っても切れないような事柄ではあるのですが、なかなか長野県というローカルで、DX人材を社員で採用するのは難しく、ヌボーさんはランサーズを積極的に活用いただいております。

店舗のデザインであるとか、そういった関連業務をランサーズに発注して、社員には、花屋さんですから、接客などコア業務に集中していただくという形で、デジタル推進、DX推進を地方の企業でも、こういったランサーズを使うことによってできるということもランサーズの特徴と考えております。

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

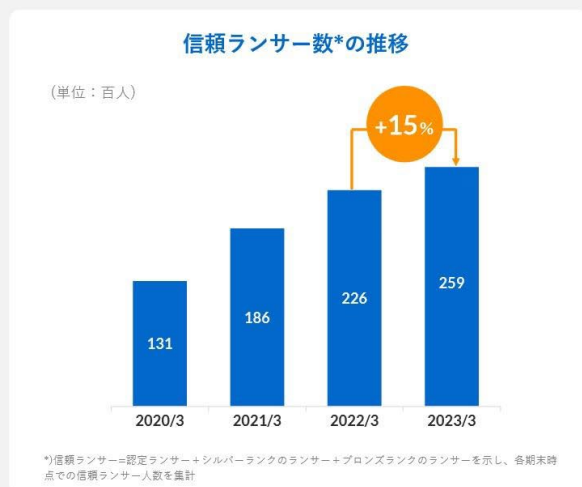
信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、新たな仕事獲得の機会を創出



対個人にとってみますと、いい仕事、高い付加価値のある企業からの仕事を、ランサーズはいただいております。その結果として、いい個人の方が集まって、高い報酬をお支払いさせていただいている。いい個人がいるから、またさらにいいクライアントの方が来る。こういった信頼を基調としたプラットフォームを、われわれは強みにしております。

ランサーズの強み：信頼できるランサーのデータベース

信頼ランサー数の成長が競争力の源泉。全社流通総額の内、信頼ランサーが稼ぐ比率は年々増加



2023年8月10日

結果として、信頼できる個人の方をわれわれ、信頼ランサーと呼ばせていただいておりますけれども、毎年、この信頼ランサーという数は増加をしております。この信頼ランサーが流通総額に占める割合は9割近くになっておりますので、われわれとしては、非常にスキルが高くて信頼できる、オンラインで働くフリーランスの数をどれだけ増やせるかというところが、競争優位の源泉になっていると考えております。

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の中で、人材（≒信頼ランサー）を育成。

またコミュニティ活動やイベント開催により、信頼ランサーの増加・定着を図る



Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

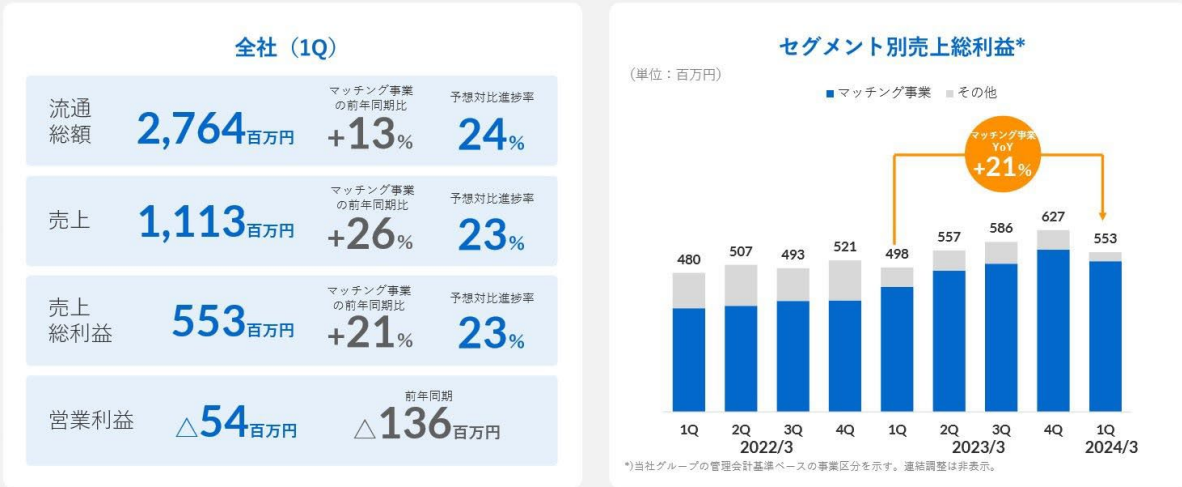
12

その信頼ランサーの数を増やすために、いい仕事を提供することも当然やるのですけれども、メンタリング、個人が個人にスキルや働き方を教え、ランサー自身がハイレベルの教育を受けることでスキルを上げて、結果、ランサーズで仕事ができる。この学習と仕事獲得というところのサービスを昨今、提供させていただいています。

また、新しい働き方 LAB では、フリーランス同士が助け合って、悩みや実際の仕事の課題をメンタリングし合うコミュニティーですとか、年に1回、Lancer of the Year というフリーランスの祭典で最も活躍したフリーランスの方を表彰し、こういう働き方ができるのだというロールモデルを称賛することで、より、こういった信頼ランサーの方が使っていき、数も増え、ずっとランサーズを使っていただくという取り組み、仕組みも用意させていただいております。

業績サマリー

全社の流通総額・売上総利益・営業損失は計画通りに進捗しており、7月は営業黒字の達成を見込む

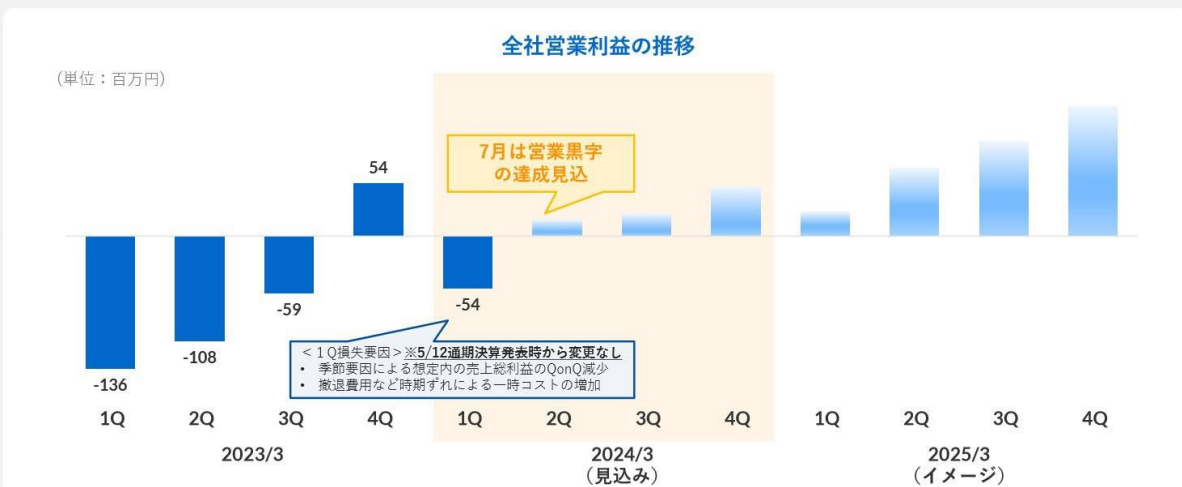


ここからは、この第1四半期の業績の状況について、ご説明をさせていただきます。

冒頭、申し上げたとおり、ほぼ計画どおりに業績については進捗をしております。

全社の四半期営業利益の推移

通期決算で発表していた通り、1Qは一時的に損失となるも計画通りの進捗。
2Q以降の恒常的な黒字化構造の目処は立つ



営業利益は、通期では黒字になっておりますが、第1四半期のみ、一部期ずれの影響を受け営業損失となっておりますが、7月については、営業黒字を達成する見込みになっておりまして、第2四半期以降については、しっかりと営業黒字を連続して達成していくというタイミングに来ておりま

す。実際、今、マッチング事業についての売上総利益についてはYoYで21%と、しっかりと成長できていると思っております。

販管費の増減

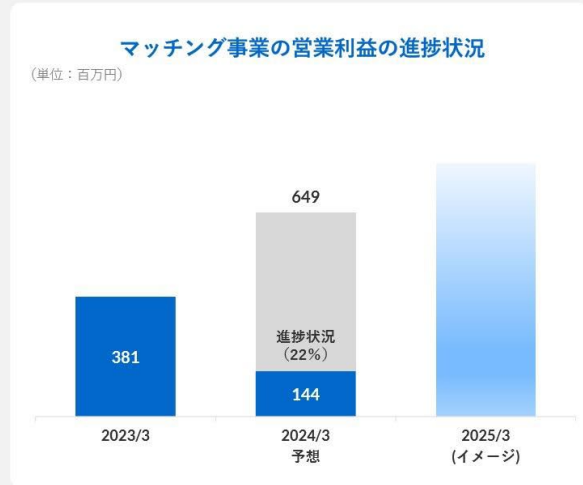
1Qは一時費用や期ずれにより販管費は増加。生産性向上施策は継続しており、2Q以降は黒字予定



販管費も、昨年度、生産性を上げるというところで、売上総利益に占める販管費率を、生産性向上施策によって下げていっております。この第1四半期のみ、一部撤退費用が第1四半期にずれ込むところもあって、一時的に費用が増加しておりますけれども、基本的には、ここから売上総利益に占める販管費率は下がっていくという見込みを立てております。

マッチング事業

売上総利益は前年同期比+21%、営業利益は1.4億円で計画通り。
今後の売上総利益拡大に向けては、組織体制の強化による生産性向上を目指す



Lancers

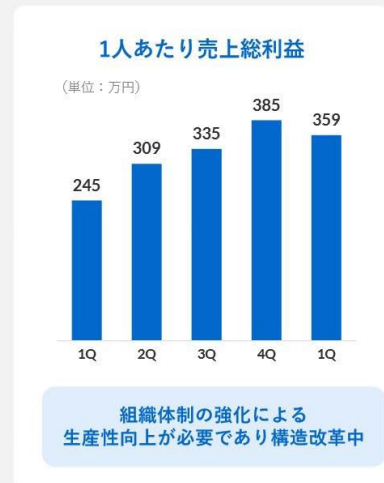
2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

18

マッチング事業についての売上総利益推移は、先ほど申しあげましたけれども、営業利益については第1四半期、1.4億円程度で、計画どおりで進捗をしております。今後の売上総利益拡大については、組織体制を強化することによって、1人当たりの売上総利益を上げていくということに第2四半期以降、フォーカスしていきたいと考えております。

マッチング事業の進捗

マーケティング強化により新規クライアント獲得は計画通り。プロダクト改善により利用金額は伸長。今後の売上総利益拡大に向けては、組織体制の強化による生産性向上が必要



Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

19

2023年8月10日

実際、今、クライアント側の新規獲得は順調に進んでおり、プロダクトの改善もあって、1社当たりのランサーズの活用金額は増えてはいるのですが、この1人当たりの売上総利益に関しては、生産性をより上げていくというところが、まだポテンシャルがあると考えております。

この三つの指標のうち、特に一番右側、1人当たりの売上総利益をどれだけ上げていくかが、第2四半期以降、われわれの売上総利益を上げていくためには、非常に重要な施策であると考えておりますので、第2四半期以降、こちらについても、継続的に開示をさせていただければと思っております。

プロダクトアップデート

AI機能やAI関連の職種・スキルの追加などのプロダクト改善により、クライアント利用を促進

AIで提案文の添削レビューが可能になり
より適切な提案をクライアントへ



AI関連の職種・スキルを追加し、
クライアントが探しやすいサービスへ

プロンプトエンジニア

機会学習エンジニア

AIデザイナー

人口知能エンジニア



AI系のスキルは12種類登録可能

AI開発、AIチューニング、ChatGPT、GPT-4、Midjourney、
Stable Diffusion、DALL-E、Python、
AI言語分析、AI画像制作、AI映像制作、Figma

Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

20

ここからは、プロダクトのトピックになっております。

昨今、AIという話が非常にメディアでも出ておりますけれども、ランサーズでも、AIを使った機能やAI関連の職種を追加させていただいております。AIによって当然、一部減る仕事もあるのでありますが、むしろAIがあることによって、個人の生産性が上がって、より受注ができるなど、AIというものがあるからこそ、新しいプロダクトや新しい開発の案件などが増えているところもありますので、マイナス影響は最小化して、プラスの影響を最大化するごとく、プロダクトのアップデートを進めている状況になっております。

新しいチームを組成し、働く×AIへの取り組みを加速

生成AI・大規模言語モデル（LLM）の専門チーム「Lancers LLM Labs」を組成し、新規プロダクト開発や社内生産性の向上を目指す



The image shows a graphic for 'Lancers LLM Labs'. It features a central blue robot character with a screen on its chest, surrounded by various icons representing AI, productivity, and development. The text 'LLM Labs' is prominently displayed in the center, with 'Lancers' below it. To the right, there is a section titled 'VP of Generative AI に入江慎吾氏が就任' (Mr. Shinji Irie appointed as VP of Generative AI). Below this title is a small portrait of Mr. Irie and a list of his background: '＜略歴＞' (Brief History) including '・ MENTA株式会社の創業者' (Founder of MENTA Co., Ltd.), '・ 2020年10月ランサーズグループ参画' (Joined Lancers Group in October 2020), and '・ 「Lancers LLM Labs」責任者就任に伴いMENTA事業責任者を退任' (Resigned as MENTA business manager upon appointment as Lancers LLM Labs manager). Below the portrait is a blue box titled 'Lancers LLM Labsの活動内容' (Activities of Lancers LLM Labs) containing a list: '・ ランサーズ関連サービスへのLLM導入及び検証' (LLM introduction and verification for Lancers-related services), '・ 生産性向上のための既存事業への業務改善提案' (Business improvement proposals for existing businesses for productivity improvement), '・ LLMを活用した新規プロダクトの開発・検討' (Development and discussion of new products using LLM), and '・ 働く×AI、LLMに関する情報発信 など' (Information dissemination regarding working with AI, LLM, etc.).

Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

24

そんなAIについてのトピックスをご紹介します。

われわれも、この生成AIにおける仕事のマッチングという領域において、大規模言語モデルを使って、より新しいイノベーションをつくっていききたい。そして、われわれランサーズの社員自身の生産性向上を目指しまして、Lancers LLM Labs というものを立ち上げ、発表させていただいております。

責任者には、MENTA というメンタリングの会社の創業者である入江が就任をしまして、ここから新しいプロダクトを作って、よりランサーズにとっての生産性向上や、新しい仕事の形を提供できるよう、まい進していききたいと思っております。こちらもぜひ、ご注目いただければと考えております。

2023年10月にMENTA社を吸収合併

MENTA社の組織変更に合わせて、さらなる事業効率・経営効率の改善に着手



そういった、創業者がMENTAから新しいミッションというところも相まって、かつ生産性をさらに上げていくこともあって、2020年10月にグループ化しましたMENTAについては、2023年10月に吸収合併をさせていただくことを、今日開示させていただきました。管理コストを中心に、経営資源をより効率化していくことを、発表いたしました。

LLM技術を用いた新規プロダクトをリリース

生成AIの専門チーム「Lancers LLM Labs」の取り組みとして、プログラミング学習アプリ「PILE」を新たにリリース。技術活用により開発スピード向上へ



2023年8月10日

また、Lancers LLM Labs の取り組みとして、プログラミング学習アプリ、PILE を新しいサービスとして先週、リリースしております。いつでもどこでも、この PILE を使って学べると。生成 AI など、ニーズの高いコースを設定しています。

かつ、このサービスは AI を非常に活用しまして、プロダクト開発自体も 1 カ月ぐらいで開発をしていっております。このラボからは、PILE だけではなくて、これからたくさんのプロダクトを提供していく予定となっております。

新たな自治体との取り組みを開始

新たに静岡県と連携して地方の多様な働き方を支援。今後も地方自治体との連携は強化

静岡県とLancersが連携し、多様な働き方を支援



人材需要がある県内企業・店舗

依頼

地域内外のお仕事を一括にまとめた「しずワーク」の構築

「Lancers」と連携させた地域内外の案件掲載（当社提携企業案件含む）
「Lancers」に登録している静岡県人材データを掲載

登録

多様な働き方を求めている
ワーカー

全国の多くの自治体・金融機関と提携

全国 **38** 自治体と提携

市原市 西海市
ICHIRAKA CITY

金融機関 **41** 行と提携

福邦銀行 東日本銀行 富士信用金庫

*)直接提携している金融機関は8行、内閣府が推進するプロフェッショナル人材事業における各道府県のプロフェッショナル人材戦略拠点経由提携金融機関は41行

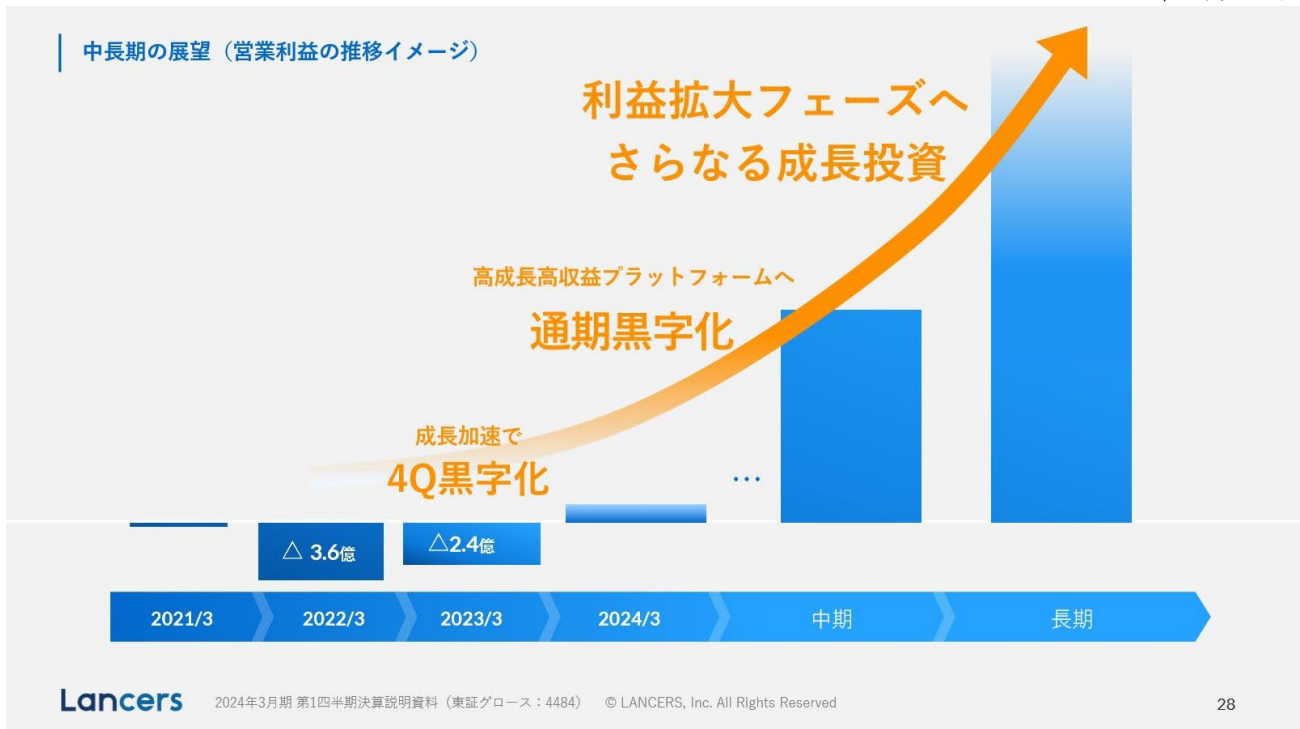
Lancers

2024年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

27

最後に、ランサーズ、2013年頃から、地方自治体さんとの取り組みをずっと継続してやらせていただいております。今回、新たに静岡県様と連携させていただきまして、しずワークというものを提供して、静岡県内の人材需要がある企業、もしくは店舗に対して DX の推進をしていくことを始めさせていただきました。

これで今、全国 38 の自治体と提携をし、金融機関を中心に 41 行と提携をしておりますけれども、ランサーズが直接、地方に行くだけではなくて、こういった自治体さんや金融機関さんを通して、冒頭、説明させていただいた、長野県の生花店、ヌボーさんのような会社を、より骨太に増やしていくという活動も今後、継続して行っていきたいと考えています。



最後に、今期については通期黒字化して、来期以降、営業利益をさらに増やしていくフェーズだと捉えております。7月末に黒字の見込みを立てておりますが、第2四半期以降、しっかり黒字を継続して、その上で、売上成長率を、1人当たりの売上総利益を上げることで実現するということをやり切る1年かと捉えております。引き続き、ご注目をいただきますと大変ありがたく思います。

私からの説明は以上とさせていただきます。ありがとうございます。

質疑応答

Q1：まず、予想の営業利益は0.4億円ということでございますが、1Q損失が、マイナスの0.5億円、7月は営業黒字ということをお話しいただきました。今後、利益は上振れていくと考えてもいいのか、それとも計画どおりの利益水準なのか、どちらなのかお聞かせくださいというご質問をいただいております。

秋好 [A]：ご質問ありがとうございます。現時点では計画どおりと捉えておりますし、重ねてで恐縮ですが、7月以降については、月次でも黒字化をしていくと見込んでおります。ただ、足元の、先ほどの MENTA の吸収合併や、営業やプロダクトに関する人員に対する、1人当たりの売上総利益を上げていく取り組みがより功を奏せば、そういったことも考えられますが、現時点では計画どおりであると捉えています。

Q2：マッチング事業の売上総利益が成長率でプラス21%ということでございますが、構成内容が分からず、どう評価したらよろしいでしょうかというご質問をいただいております。

秋好 [A]：構成内容については、恐縮ながら非開示とさせていただきます。前期6月にワークスタイルラボという会社をグループ化したことが、少し影響しているというところで、オンラインマッチング、過去ではマーケットプレイスと言っていたところについては、基本的には計画どおり、エージェントと過去に言っていたところに関しては、部分的に、季節性で売上のマイナス影響が出ている部分はありますけれども、トータルすると、計画どおりと捉えています。

Q3：生成AIについての効果や影響は今後、どのように出てくるとお考えになりますかというご質問をいただいております。

秋好 [A]：われわれ自身も2月、3月と、どれくらい影響があるかというところは、非常に注目をしていました。結論から言うと、現時点においては大きく、もちろん、生成AIがあるが故にイラストの仕事が減ったり、動画編集の仕事が少し減ったりということがあことは認識しているので、非常に、10%、20%を超えるような影響があるかということ、そこまで影響はないと捉えております。

ただ、それは、特にランサーズの場合は、企業が発注いただくケースが非常に多いものですから、生成AI関連の著作権に関する捉え方はまだ未整備であるというところで、企業が生成AIを自分たちのサービスで本格的に使うということは躊躇されているかとは捉えております。そこが精査され

2023年8月10日

ていくと、今、ランサーズで発注している仕事も生成AIで一部できる部分も当然ありますので、影響が少し出てくる部分もあるかなというところが、マイナスの影響と考えております。

一方、途中、紹介させていただきましたけれども、プラスの影響も相当にあると思っております。例えば、今、ランサーズで生成AIの発注状況を見ますと、大体3割ぐらいがライティングであったり、動画だったり、何かコンテンツを作りたいという仕事で、4割ぐらいが関連するコンテンツを作る、残り2割がシステムに関する仕事となっており、何かAIを使って自社の新しいものを作りたいというニーズは、今この瞬間も非常に増えています。

個人側も、AI関連のスキル登録をしている人も数千人、たった短期間で数千人、ランサーズで登録いただいている方が増えて、個人も法人も増えているという状況で、新しいニーズは出てきますので、われわれとしては、そこのマッチングの仕方を含めて整えることで、この波を捉えて、流通金額増につなげたいと考えております。

Q4： マッチング事業のテイクレイトに関して、23年4月から6月期は19.4%でしたが、前四半期、23年1月から3月期の20.5%と比較すると、1ポイント以上低下しております。相対的に、テイクレイトの高いコンサル領域のボリュームの増減などもあるかと思っておりますので、QonQで見た低下要因を、1、ミックスの影響、2、マーケットプレイスとしての純粋な低下など、場合分けの上でご教示いただけませんかというご質問をいただいております。

秋好 [A]： 結論は、ミックスの影響と思っております。旧マーケットプレイスに関しましては、想定範囲の推移であり、特にテイクレイトが下がっているということはありませんので、ミックスでの影響で、全体で見ると下がっているように見えるというところかなとは思っております。

ただ、これは、一時的に低価格帯の案件が少し増えて下がった部分もあるのですが、基本的にはテイクレイト、高いところを取って行く、そして売上生産性を1人当たりで上げていくというところを考えておりますので、これが継続して減っていくというよりもむしろ、われわれとしては、テイクレイトについては、できる限り今を維持する、もしくは上げていくことを模索したいと考えております。

Q5： Q1の営業損失のうち、一時費用はどの程度あったのでしょうか。また、それがなければ営業黒字は達成されていたのでしょうかというご質問をいただいております。

秋好 [A]： ありがとうございます。まず、売上側に関して申しますと、どうしてもランサーズの場合、3月決算の会社さんが多いというところで、3月に非常にニーズが高まって、3月にたくさん発注いただいたので、第1四半期は少し1社当たりの利用が減るという傾向があります。季節要因で売上は減りがち、かつ販管費に関しては、途中のスライドでも詳細、書かせていただいております。

2023年8月10日

すけれども、一部費用は撤退費用であったり、採用教育費用であったり、少し株主総会関連で増えたりというところがあります。

もしそれがなかったら、恐らく営業黒字はぎりぎり達成はできていたのではないかと考えています。去年の第4四半期で、実力値で普通に黒字化は達成していて、そこから一時を除くと、第1四半期も恐らく達成できたのではないかと捉えています。第2四半期以降に関しては、何回か申し上げていますけれども、ここからは黒字化が毎月、毎四半期、達成していくことを想定しています。

Q6: その他事業の流通高、売上総利益ともに、通期の計画に対する進捗が低く見えます。2Q以降の挽回の可能性を含め、低い進捗の背景をご教示いただけませんかというご質問をいただいております。

秋好 [A]: われわれといたしましては、実は真逆の見方をしているというか、基本的には、今、計画どおりの進捗と考えております。というのも、ランサーズの場合は、第2四半期と第4四半期、特に第4四半期に売上総利益等が最大化するという季節要因がありますので、例えば、1枚目のスライドに少し書かせていただいたのですが、第1四半期の昨年の進捗率は21%ぐらいに対して、今、大体24%ぐらいだったりしますので、昨年と比べても第1四半期の進捗率はいいと捉えております。また、2Q以降の挽回、さらに増やしていくところに関して言うと、地方の取り組みなどは、今、基本的には見込んでおりませんので、そういったところがうまくいくと、さらに伸ばせていくと思います。

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に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。