

2023年3月期 第3四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

マーケットプレイス事業

売上総利益

前年同期比 (3Q)

382百万円 +26%

エージェント事業

売上総利益

前年同期比 (3Q)

206百万円 +113%

2023年3月期第3四半期業績

売上総利益は前年同期比 +19% と順調に成長

営業損失は△0.5億円と大幅に縮小し、4Qでの四半期黒字は達成見込みに

- 予想進捗：流通総額66%、売上総利益66% ※5月発表の予想値に対する進捗
- 流通総額：28.9億円（前年同期比+13%）
- 売上総利益：5.8億円（前年同期比+19%）
- 営業損失：△0.5億円（前年同期△1.2億円、第2四半期△1.0億円）

セグメント別状況

マーケットプレイス事業は施策が奏功し、売上総利益は前年同期比+26%、エージェント事業は営業組織化が遅延し計画後ろ倒しにより、期初予想修正

- マーケットプレイス事業は、マーケティングやプロダクトなど各施策効果が表出し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗
- エージェント事業は、営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し、計画が後ろ倒し。子会社を吸収合併することで、営業・マーケティング強化し事業の効率化にも着手

1 会社概要

2 2023年3月期第3四半期業績及びセグメント状況

3 トピックス

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 執行役員CEO
秋好 陽介

設立

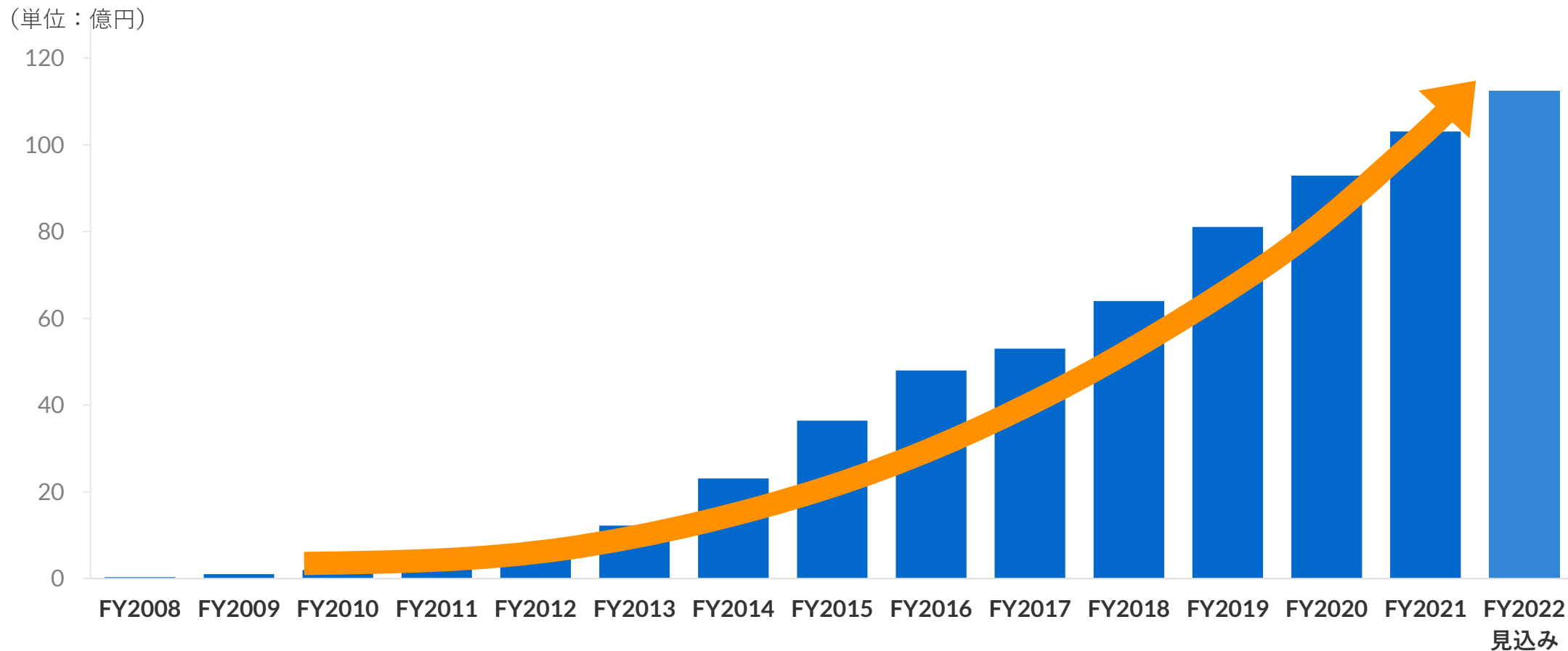
2008年4月

スタッフ数

社員約200名*
他フリーランス多数

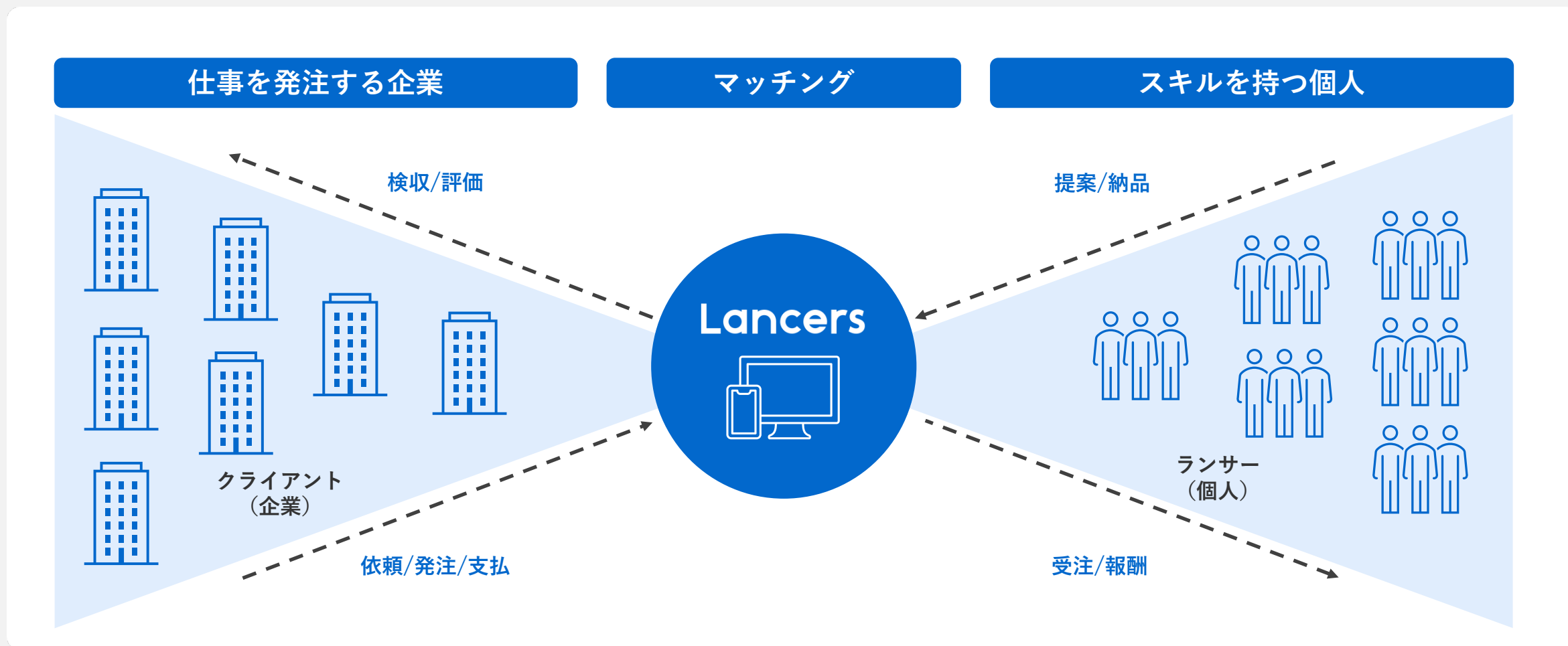
*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は112億円を目指す



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われない新しい働き方を提供



日本の新しい働き方の推進

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（2022年10月~12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（2022年10月~12月）


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*

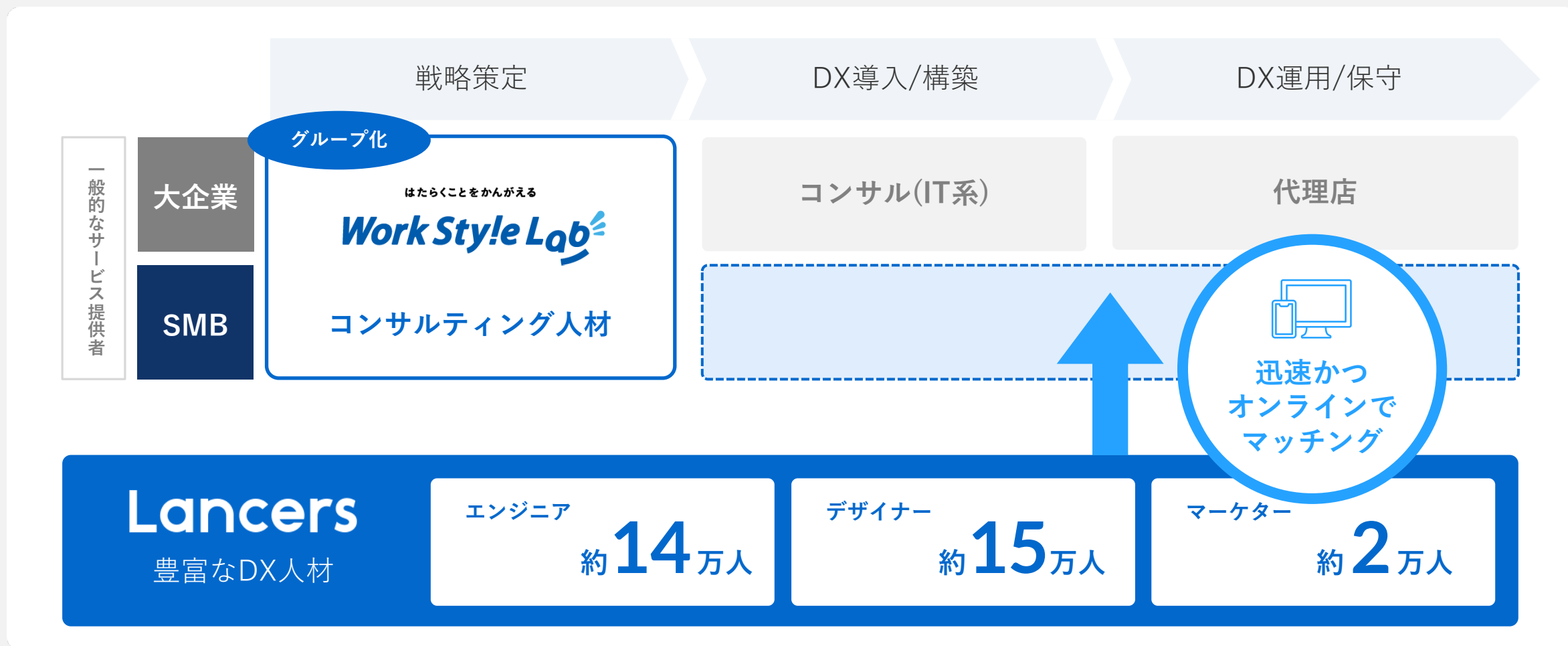
ライター

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)

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



中小企業においてもDX化やデジタル化に向けた取り組みにおいてランサーズ活用が増加



ECサイト制作費用を3分の1まで削減
ECサイトの売上1.5倍へ

将来を見据えてEC事業を立ち上げたい

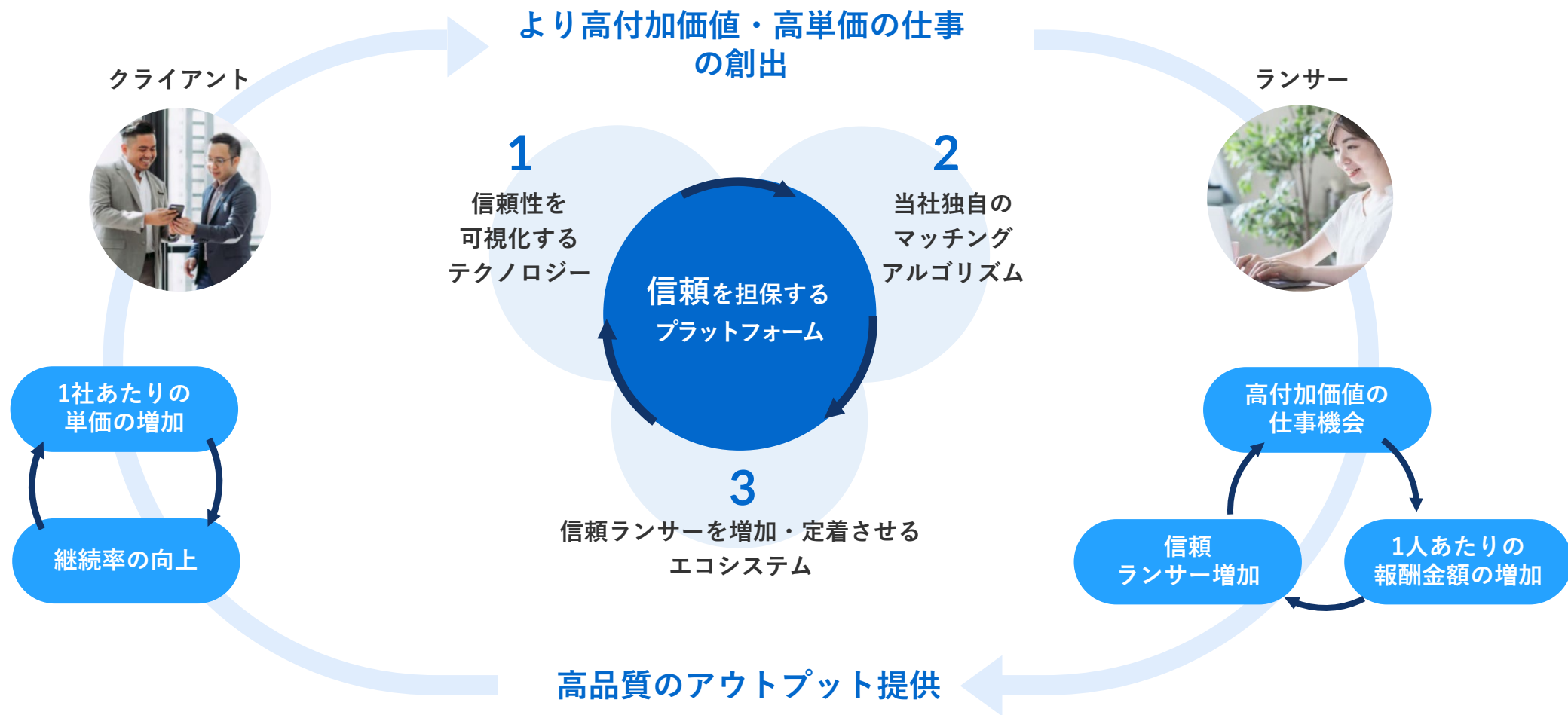
大手制作会社と制作するも対応力・スピード見合わず頓挫

ランサーズでECサイトをリニューアルし、EC事業立ち上げ

順調に立ち上がり、EC周辺領域へ発注を拡大
(SNS/マーケ/記事/APIなど)

ランサーズ利用によって、社内のDX化・デジタル化も加速

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

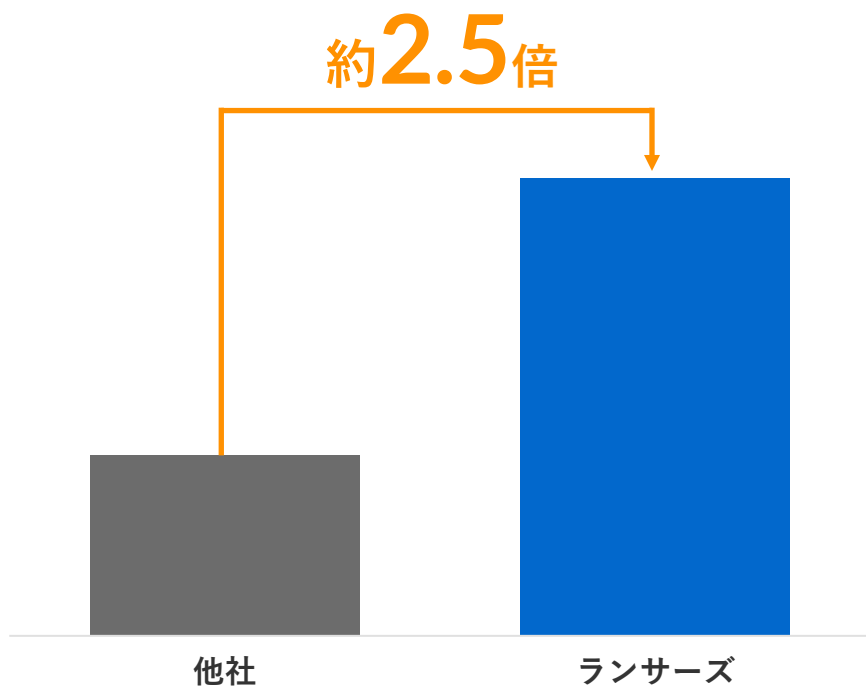


ランサーズの強み：高報酬なプラットフォーム

他社比較で稼働ランサー1人あたりの受注金額は約2.5倍。信頼ランサー*は、稼働ランサーのうち約2割を占め2万人に増加し、当社グループのプラットフォームを支えている

*)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す

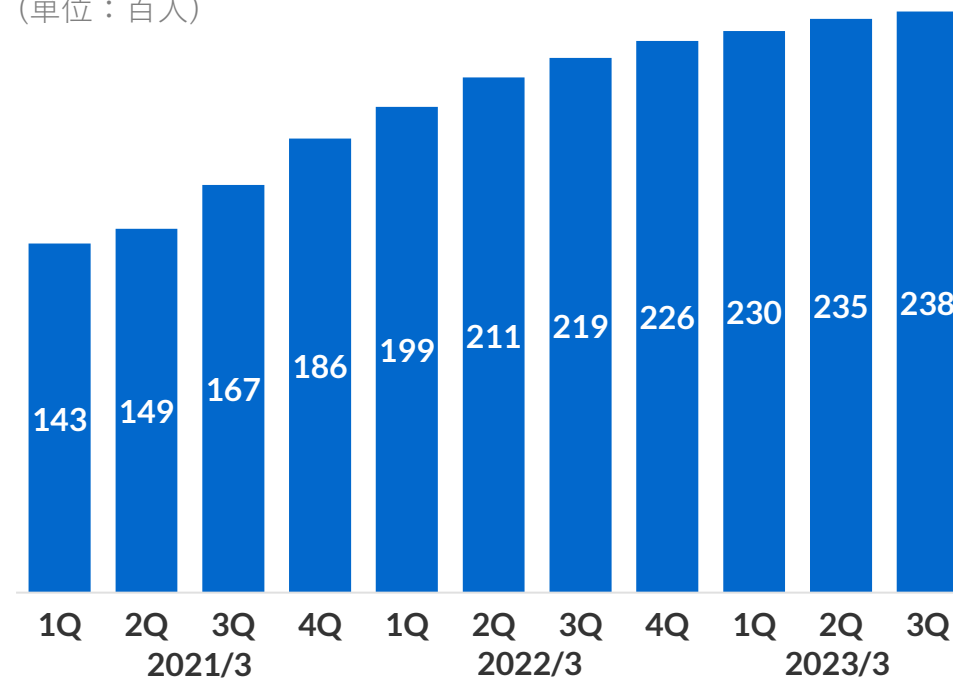
1人あたりの受注金額（流通総額）の比較*



*)2020年4月～2021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

信頼ランサー数*の推移

(単位：百人)



*)各四半期末時点での信頼ランサーの人数を示す

- 1 会社概要
- 2 **2023年3月期第3四半期業績及びセグメント状況**
- 3 トピックス

売上総利益は前年同期比+19%と順調に成長。

営業損失は△0.5億円と大幅に縮小し、4Qでの四半期黒字は達成見込み

全社 (3Q)

流通
総額 **2,899**百万円 前年同期比 **+13%** 5月予想対比
進捗率 **66%**

売上 **1,227**百万円 前年同期比 **+23%** 5月予想対比
進捗率 **64%**

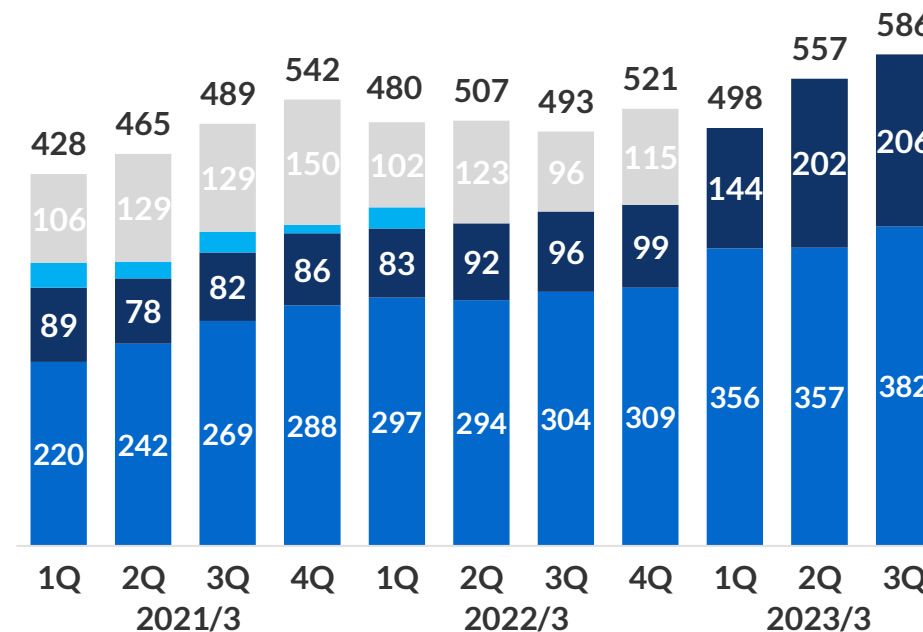
売上
総利益 **586**百万円 前年同期比 **+19%** 5月予想対比
進捗率 **66%**

営業利益 **△59**百万円 (前年同期 **△121**百万円)

セグメント別売上総利益*

(単位：百万円)

■マーケットプライス事業 ■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)



*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

**）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

2023年3月期通期業績予想に関して

エージェント事業において計画の後ろ倒しがあり、トップラインは期初予想を見直し。
増収増益、4Qでの四半期黒字及び利益ラインの変更はなし

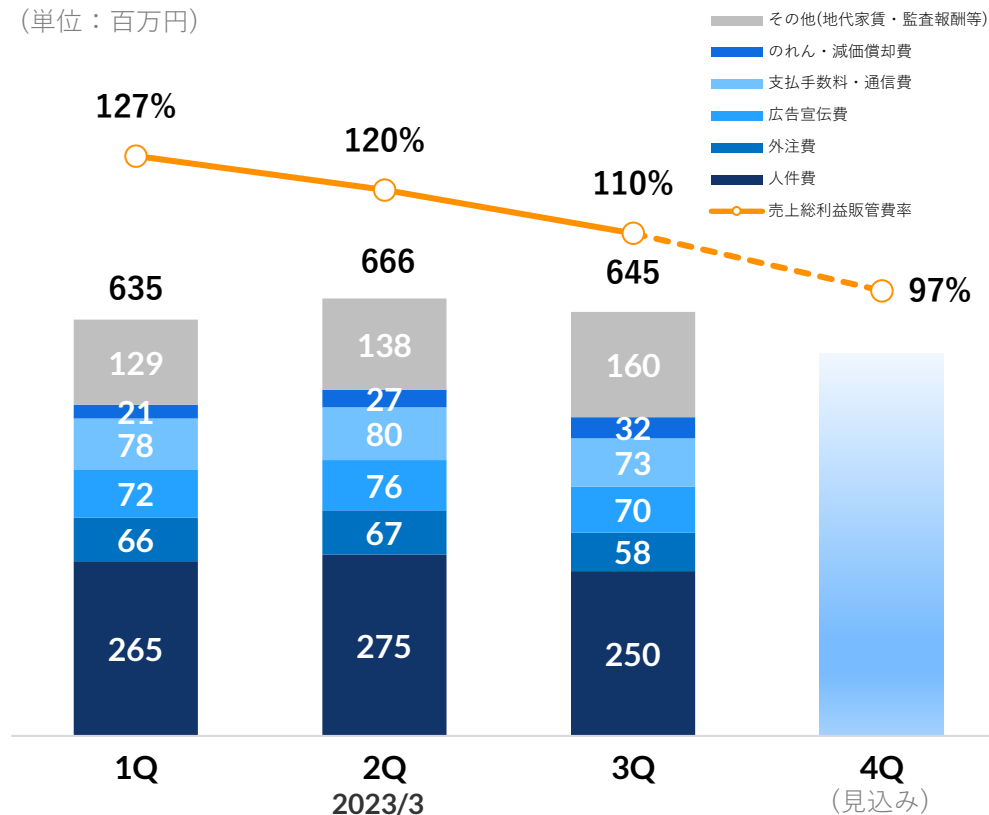
(単位：百万円)	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (前回予想/5月)	2023年3月期 (今回予想)	前年同期比
流通総額*	10,318	12,642	11,262	+9.2%
売上高	4,073	5,401	4,723	+16.0%
売上総利益	2,003	2,490	2,236	+11.7%
販管費及び一般管理費	2,370	2,780	2,526	+6.6%
営業利益又は損失	△367	△289	△289	+77
経常利益又は損失	△358	△284	△284	+74
当期純利益又は損失	△672	△286	△286	+385

*)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

販管費の適正化により費用は低減し、4Qでの四半期黒字は達成見込み

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(3Q)

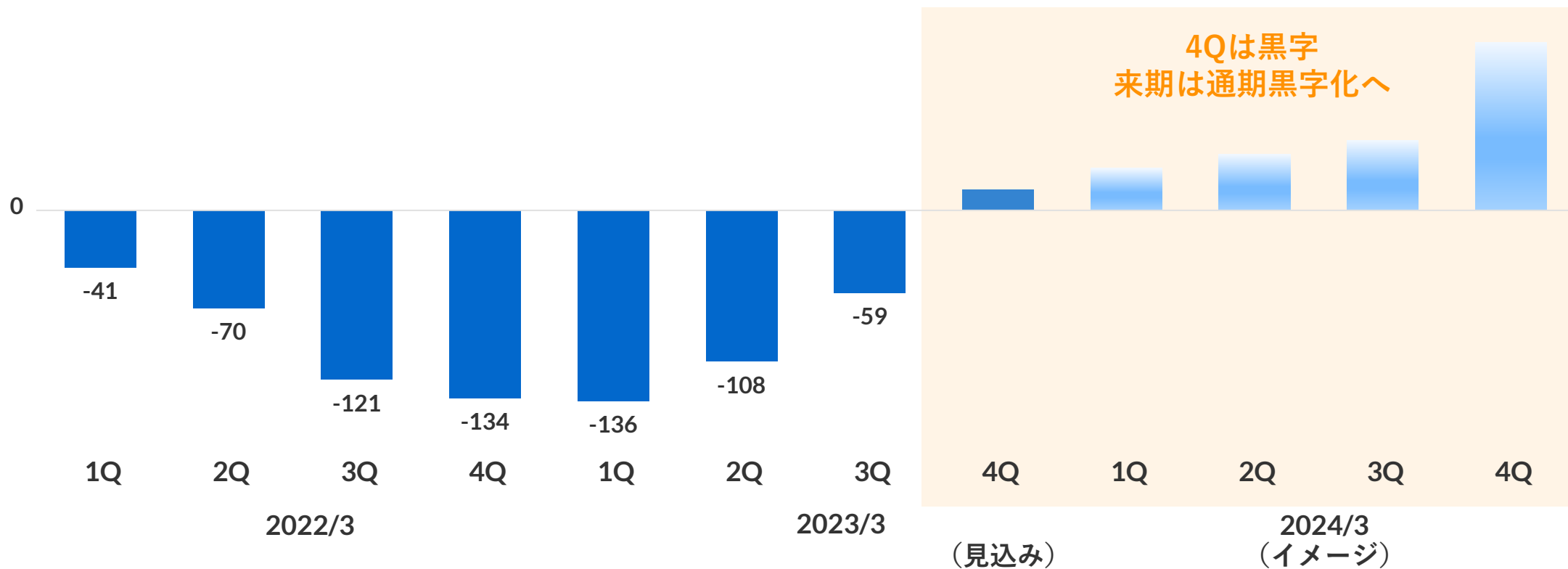
人件費	<ul style="list-style-type: none"> 事業撤退や業務効率化に伴う組織の適正化 強化すべき注力領域は人員を採用し組織強化
外注費	<ul style="list-style-type: none"> 撤退事業の外注費は年度末に向けて低減 内製化や管理ツールの効率化を図ることで低減
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 費用対効果のモニタリング徹底による運用効率化 強化すべき注力領域の広告投資は継続
その他(上記以外)	<ul style="list-style-type: none"> システムの修繕及びシステムリリースによる増減

全社の四半期営業利益の推移

来期も恒常的に利益を出せる構造となり、通期黒字化の目処が立つ

全社営業利益の推移

(単位：百万円)



2023年3月期 第3四半期P/L (連結)

全社の売上総利益は前年同期比+19%で順調に推移。営業損失は3Q連続で縮小し△0.5億円で着地。期初予想は、一部計画の後ろ倒しがあり見直しするも、4Qでの四半期黒字は達成見込み

(単位：百万円)	2023年3月期 3Q	2022年3月期 (3Q)		2023年3月期 (3Q累計)	2022年3月期 (3Q累計)		2023年3月期 (5月予想)	
	実績	実績	前年同期比	実績	実績	前年同期比	予想	進捗率
流通総額*	2,899	2,575	+12.6%	8,380	7,628	+9.9%	12,642	66.3%
売上高	1,227	1,001	+22.6%	3,470	3,006	+15.4%	5,401	64.2%
売上総利益	586	493	+18.8%	1,642	1,481	+10.8%	2,490	66.0%
販管費及び 一般管理費	645	614	+5.0%	1,947	1,714	+13.6%	2,780	69.9%
営業利益及び損失	△59	△121	-	△304	△232	-	△289	-
経常利益及び損失	△57	△119	-	△299	△227	-	△284	-
当期純利益及び純損失	△58	△119	-	△306	△295	-	△286	-

*)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

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することが可能

(単位：百万円)	2023年3月期 3Q	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,108	2,360	△251
現金及び預金	1,293	1,600	△307
固定資産	859	479	+379
のれん	418	170	+248
資産合計	2,968	2,840	+128
流動負債	1,702	1,651	+51
預り金	808	838	△30
固定負債	379	1	+378
純資産	886	1,188	△301
負債/純資産合計	2,968	2,840	+128

セグメント別*サマリー

マーケットプレイス事業は、施策が奏功し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗。
エージェント事業は、営業組織を戦力化する計画が遅延し、期初予想を見直し

*)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 (3Q)

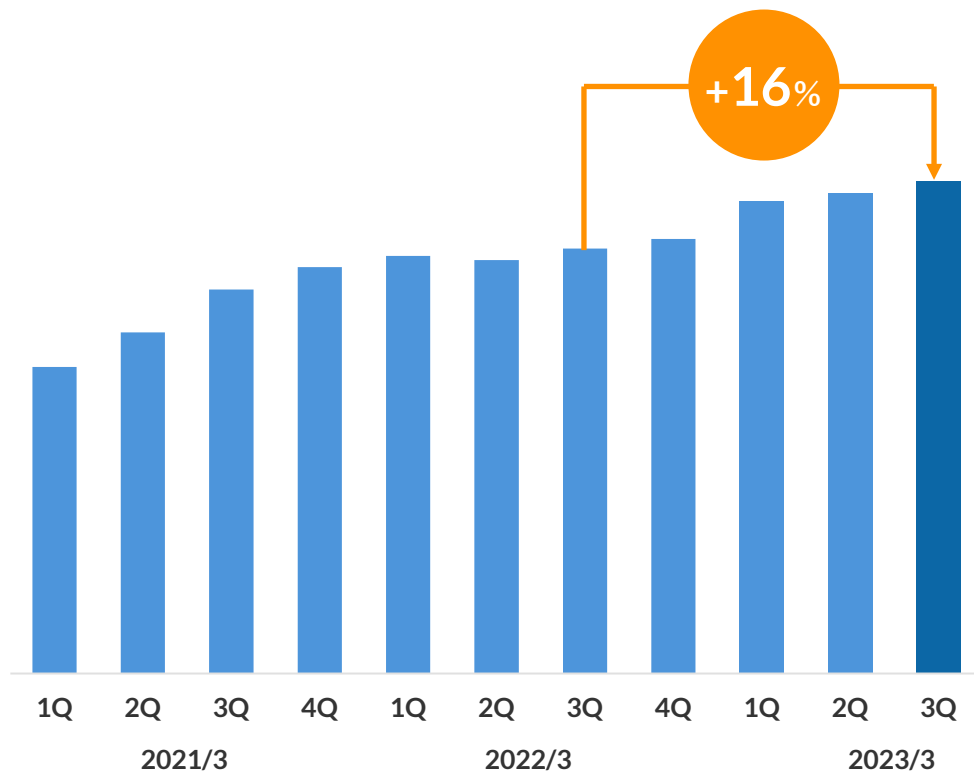
マーケットプレイス 事業	売上総利益 382 百万円	前年同期比 +26%	<ul style="list-style-type: none">マーケティングやプロダクトなど各施策の効果が表出し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗今後もクライアント利用の促進に向けて、プロダクトアップデートを継続
エージェント 事業	売上総利益 206 百万円	前年同期比 +113%	<ul style="list-style-type: none">拡大した営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し、1人あたり生産性が想定より向上せず、計画が後ろ倒し一部吸収合併により、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織の強化を図り成長加速を目指す

マーケットプレイス事業

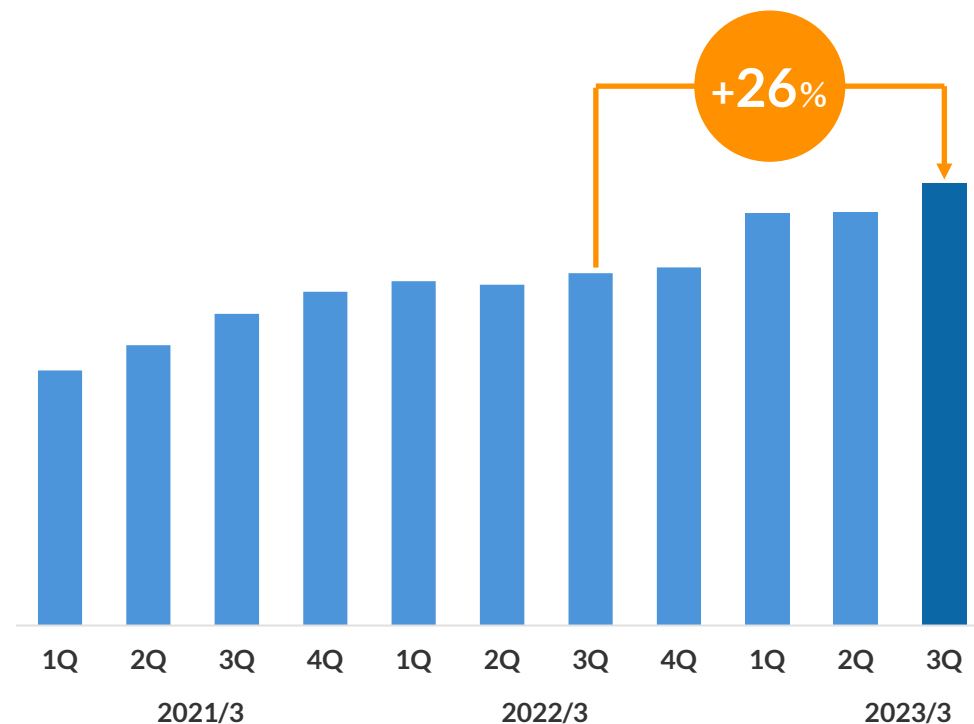
売上総利益は前年同期比+26%と順調に推移。

マーケティングやプロダクトなど各施策の奏功により、新規クライアント獲得課題の解決が進捗

マーケットプレイス事業の流通総額推移



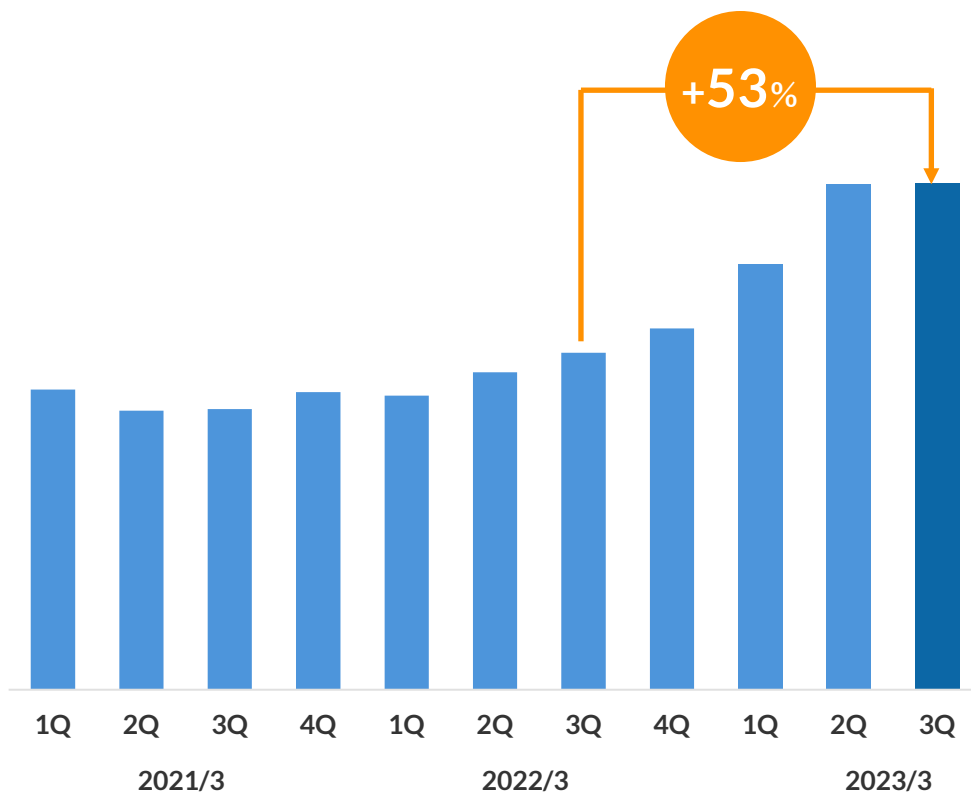
マーケットプレイス事業の売上総利益推移



売上総利益は前年同期比+113%で着地。

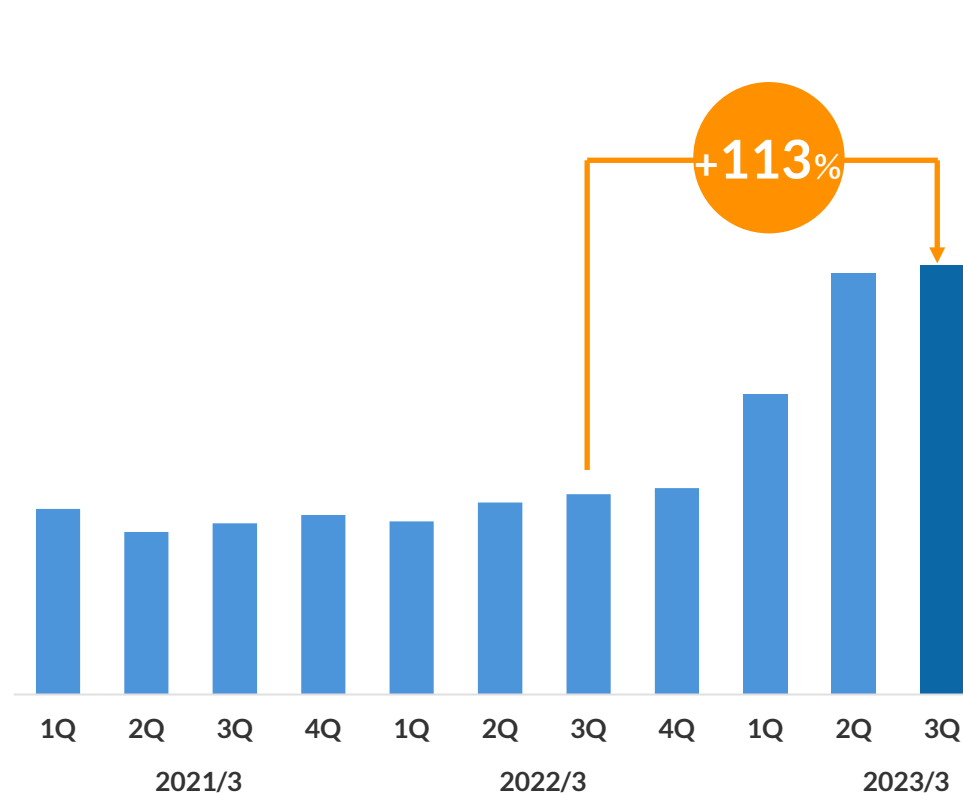
下期尻上がりの計画に対して、拡大した営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し計画が後ろ倒し

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

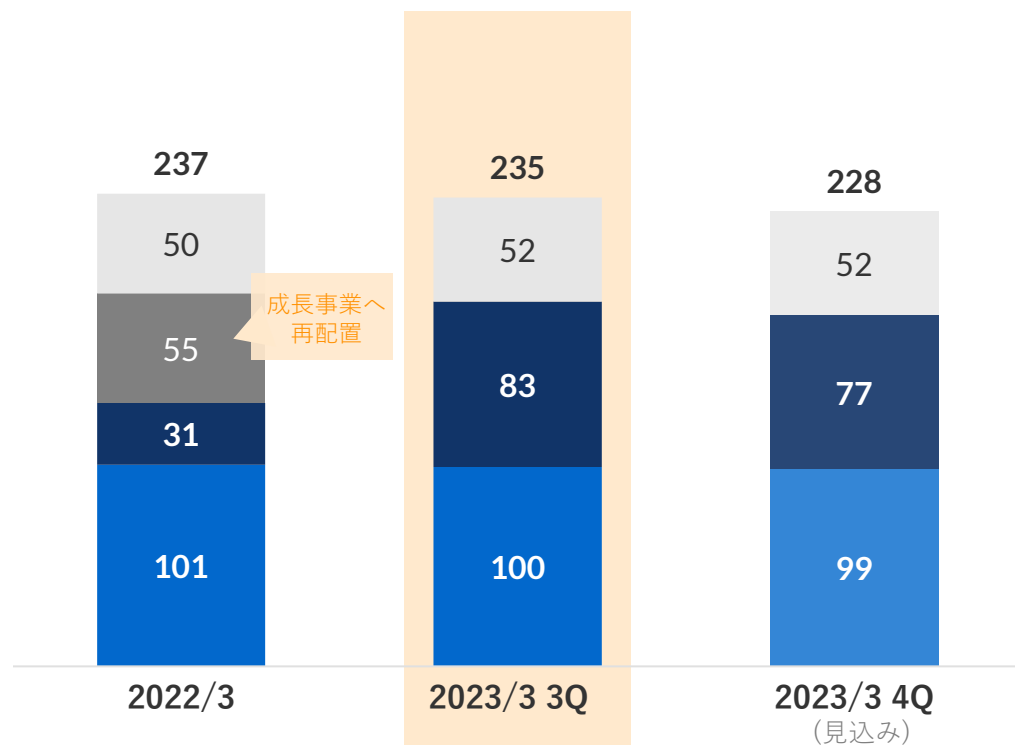
エージェント事業：組織拡大による売上総利益の拡大に向けた進捗

営業組織は拡大はしたものの戦力化する仕組み構築が遅延し、生産性向上計画が後ろ倒し。
 今後は、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織を強化し、成長加速へ

全社の人員推移

(単位：人)

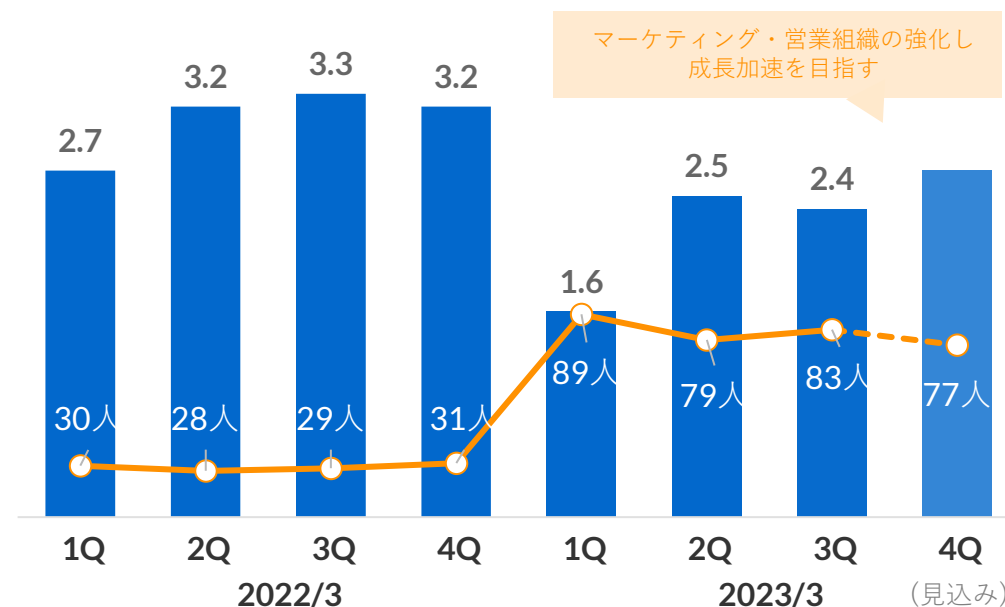
■ マーケットプレイス事業+開発部 ■ エージェント事業 ■ 撤退事業 ■ 共通



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



- 1 会社概要
- 2 2023年3月期第3四半期業績及びセグメント状況
- 3 トピックス

「Lancers」クライアントの利用促進に向けたプロダクトアップデート

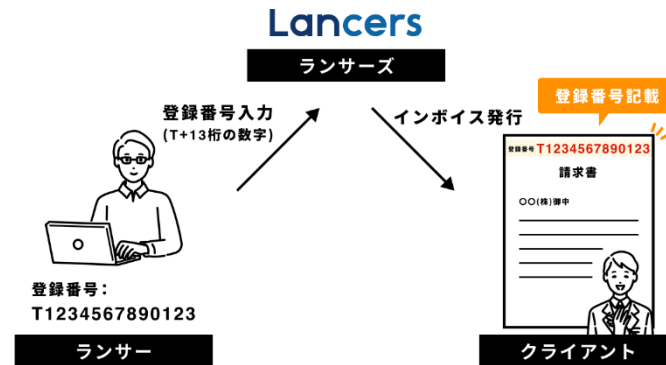
プロダクトアップデートなどによりクライアントの利用を促進。
より顧客体験を向上させるため、来期に向けた仕込みも開始

月額報酬契約での当月中の 報酬金額変更機能を実装



定額の契約でも月中の金額変更ができ
発注増減にも柔軟に対応

ランサー向け適格請求書発行事業者 番号の登録機能を提供



制度に連携した機能を実装し
プラットフォームの安全性を向上

クライアント向け ランサーズ公式LINEを開始



クライアントへの発注相談窓口を拡張し
より利用しやすいサービスへ

2023年4月にランサーズエージェンシー社を吸収合併

本合併により、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織の強化を図り成長加速へ。
さらに、経営資源の効率化により収益性も改善

成長加速に向けたグループ会社体制の強化

2023年4月吸収合併



*) 2017年11月にパラフト株式会社をグループ化したのち、社名変更

吸収合併の内容

目的

成長加速に向けて体制を強化

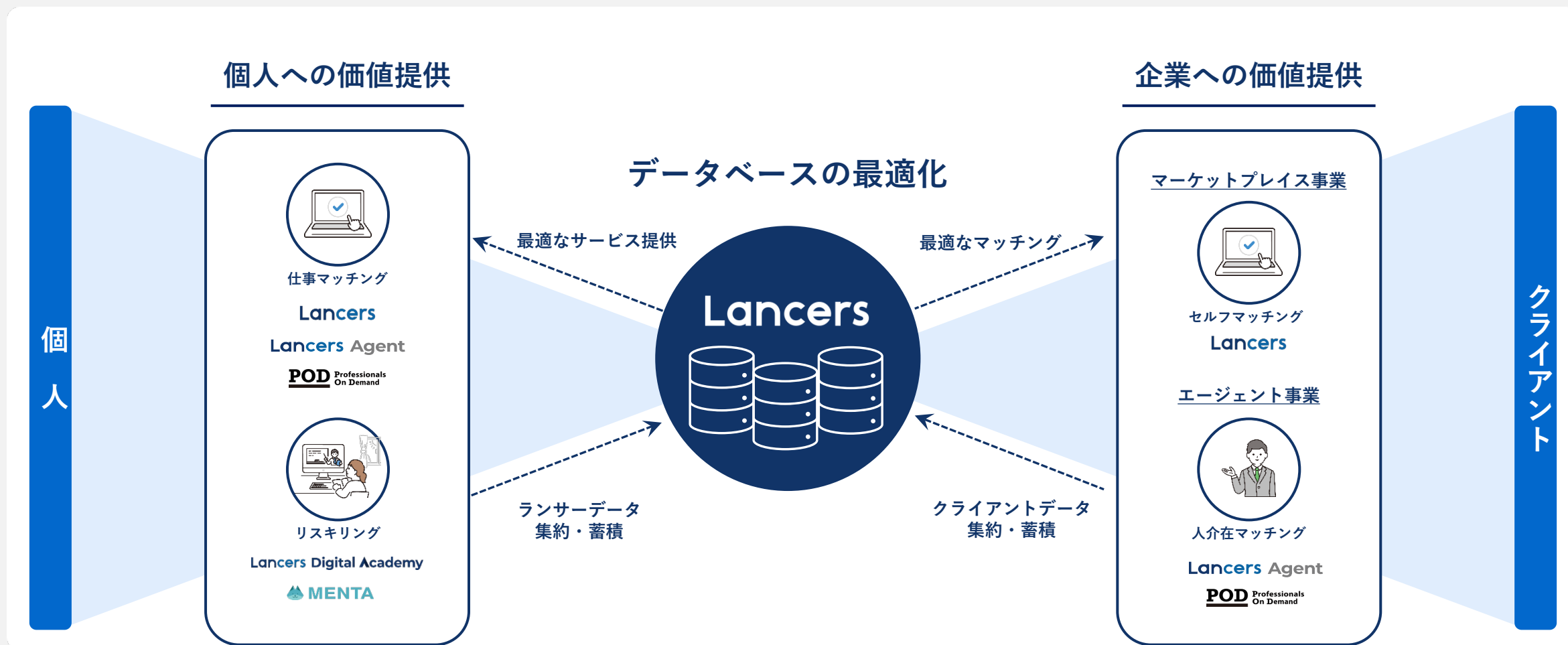
- データベース連携やマーケティング・営業組織の強化
- 経営効率を上げ収益性を向上
- 管理コストを含む経営資源を見直し、経営効率の改善へ

概要

- 消滅会社：ランサーズエージェンシー株式会社
- 効力発生日：2023年4月1日
- 業績への影響：連結子会社であるため影響は軽微

ランサーズグループにおける事業シナジー

各サービスのアセットをランサーズグループでより活用していくことで、
クライアント・ランサー獲得とマッチングの効率化を図る



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

来期黒字化

成長加速で

4Q黒字化

△ 3.6億

△ 2.8億

2021/3

2022/3

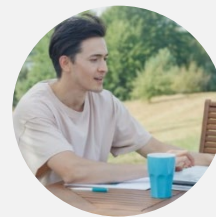
2023/3

2024/3*

中長期

長期的な展望

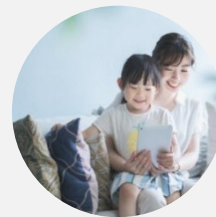
*) 投資を継続しつても3年以内に黒字化し利益を拡大していく予定。但し、中長期的な成長に向け一時的な費用が発生し前期以上の営業利益創出とならない場合は、市場と対話後に投資を実施。



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

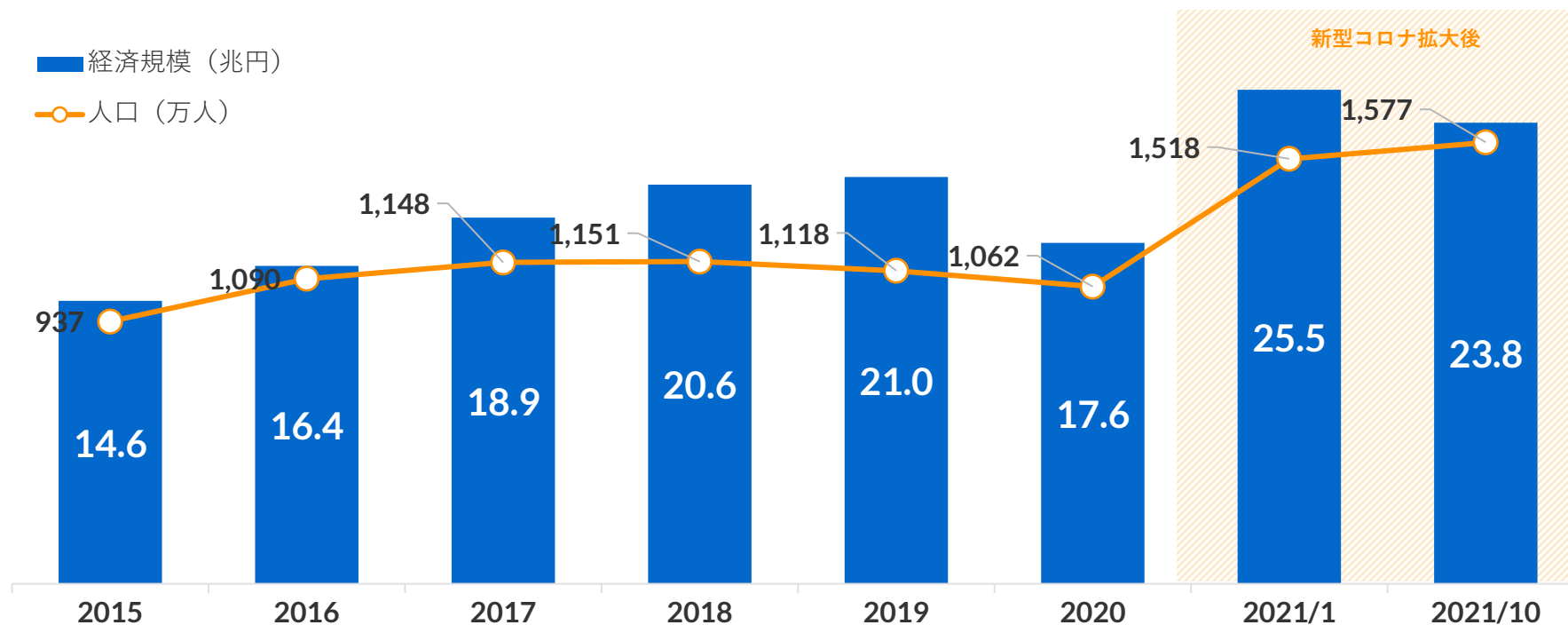
2 業績詳細

3 今期の事業方針

4 事業リスクその他

2015年と比較するとフリーランス人口は+68%と引き続き増加。同経済規模も+63%拡大

フリーランスの経済規模と人口の拡大*



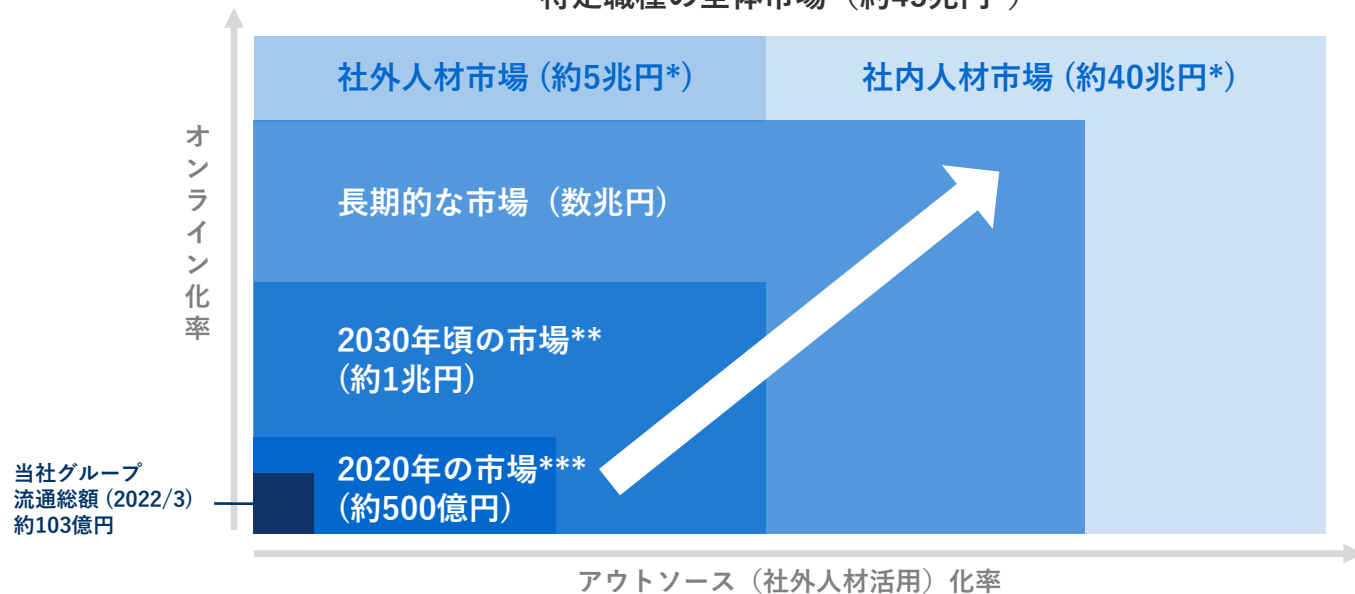
*) 「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」より引用。各詳細はURLより御覧ください
https://speakerdeck.com/lancers_pr/xin-huriransushi-tai-diao-cha-2021-2022nian-ban

フリーランス市場の中でのランサーズのターゲット

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*）

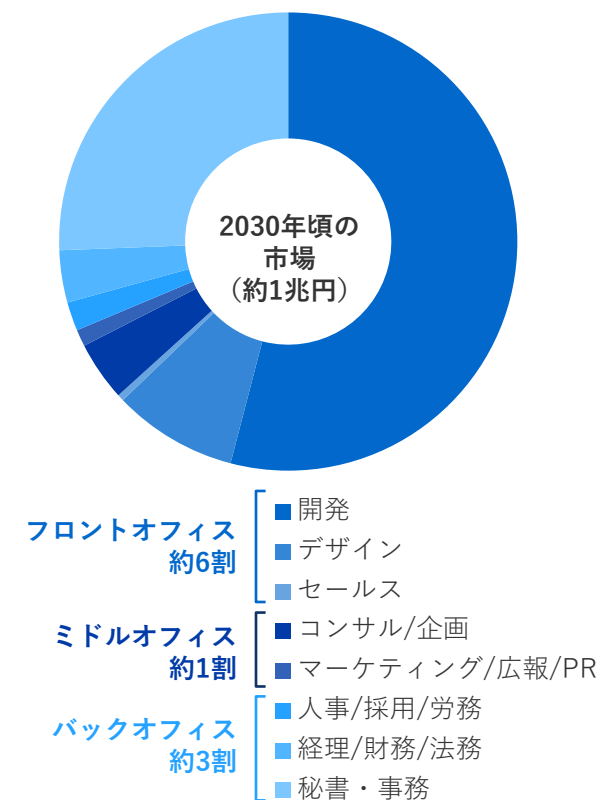


*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**）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

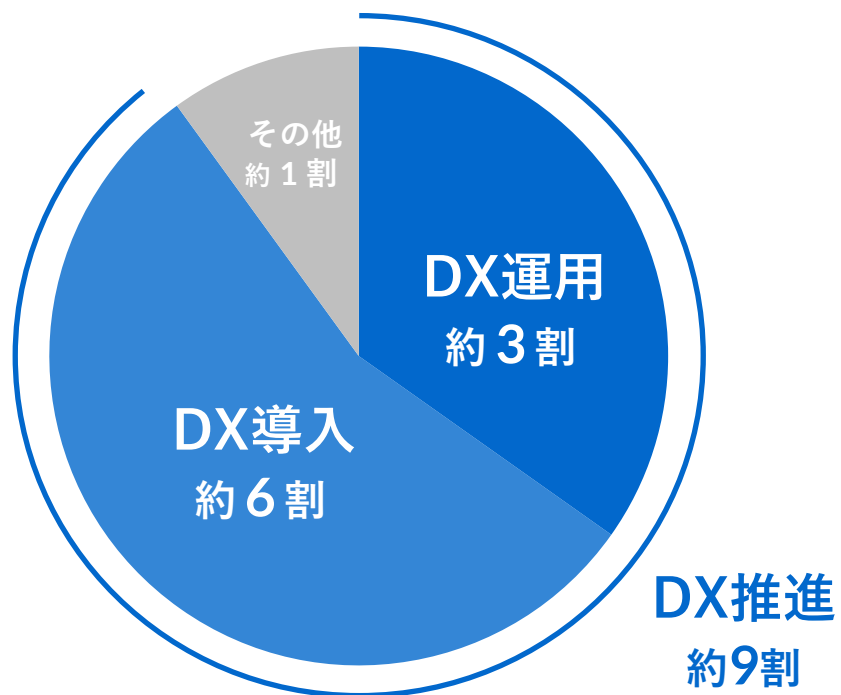
***）当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

特定職種別の市場規模比率



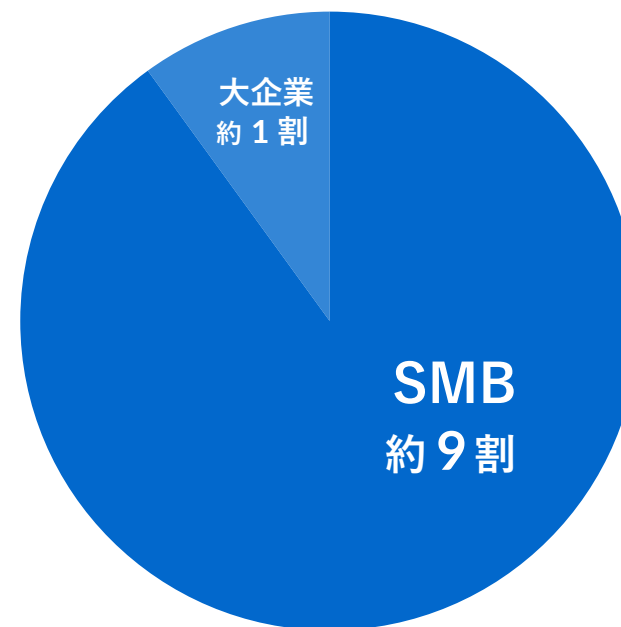
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

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

市場変化や戦略アップデートについて事業セグメント別に報告

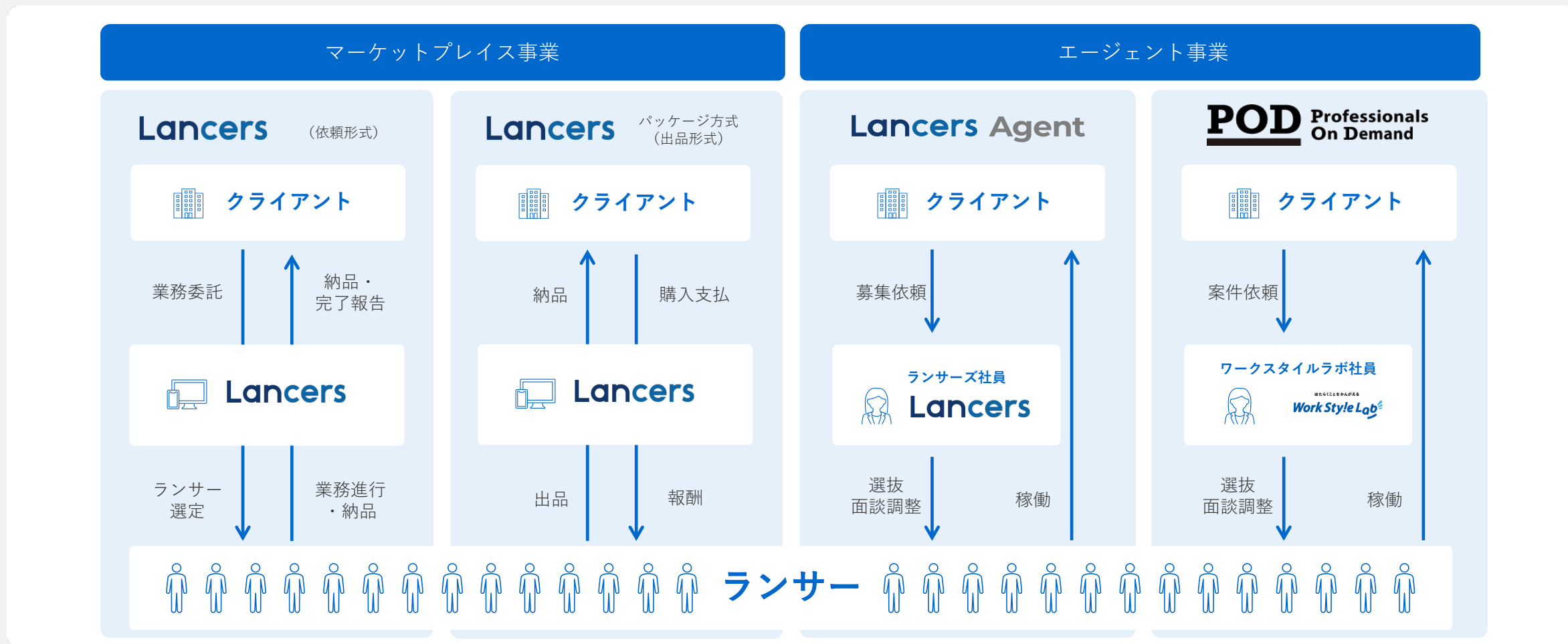
*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

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18%~20%
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14%~20%

*)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

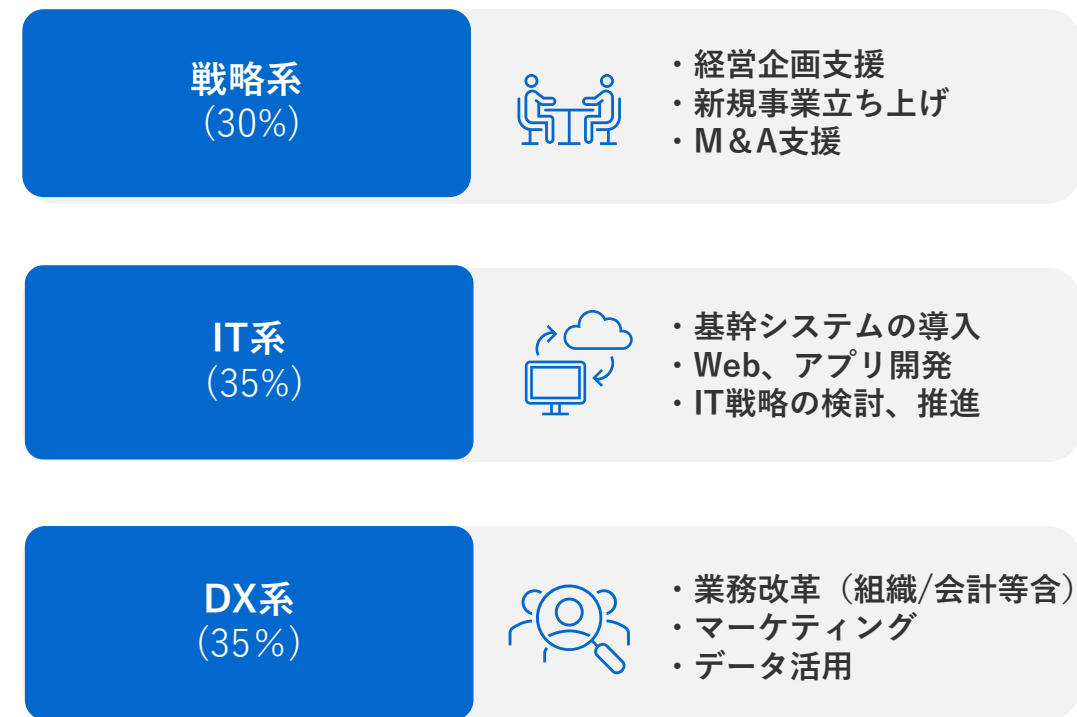


ワークスタイルラボ社は、登録コンサルタントと大企業・中小企業（SMB）を仲介する Professionals On Demand（POD）を主要サービスとして提供

提供サービス



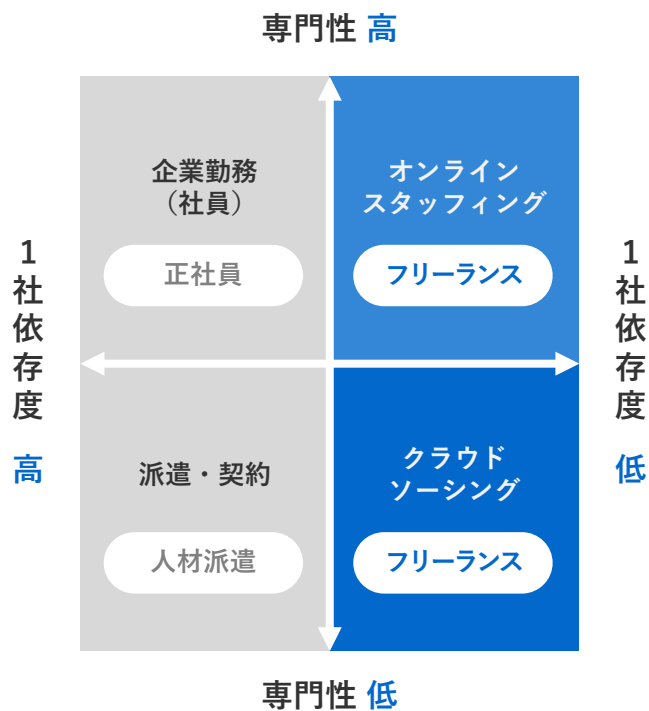
案件内容



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

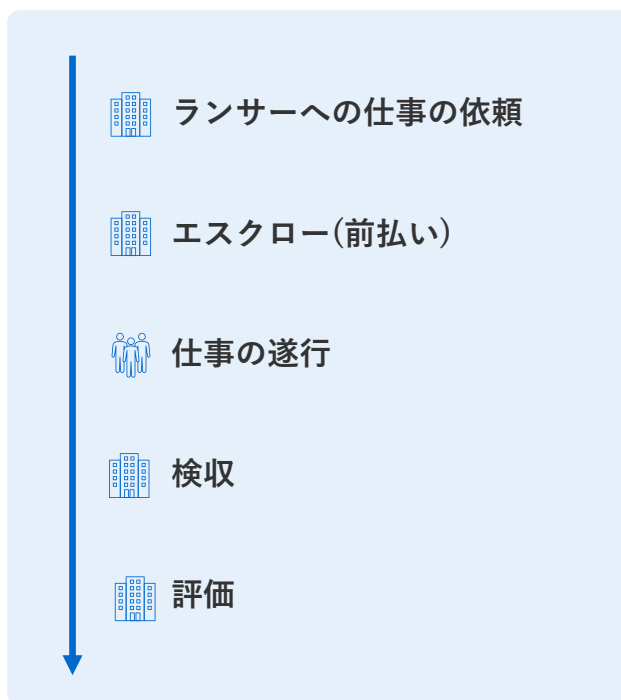
人材の専門性

専門性が高い人材を提供



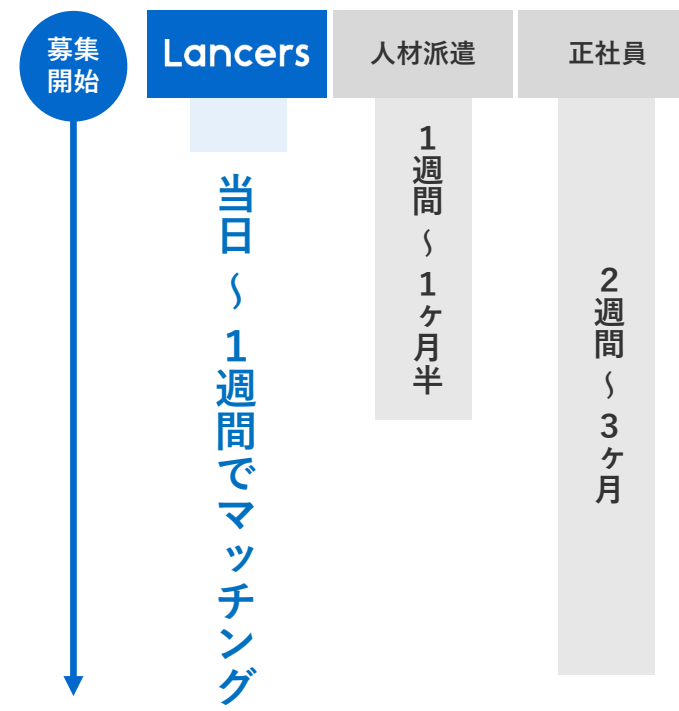
オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供



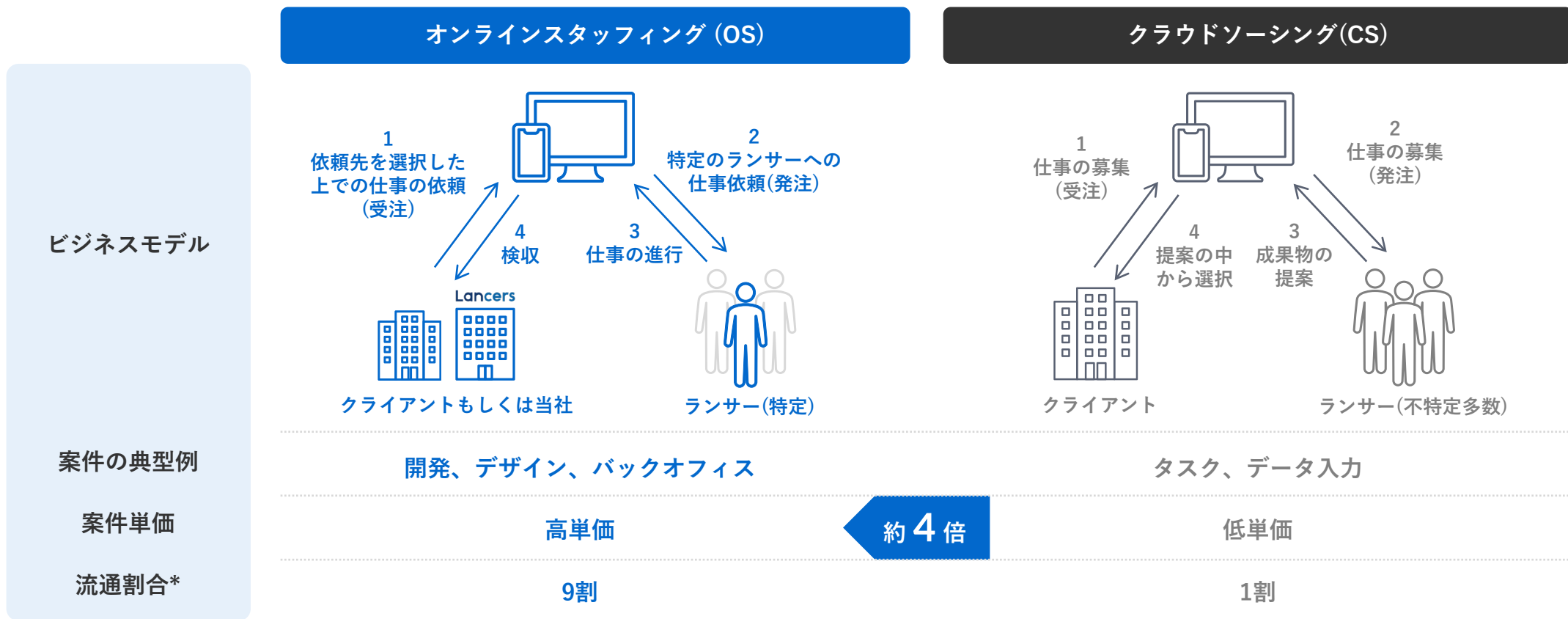
圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供



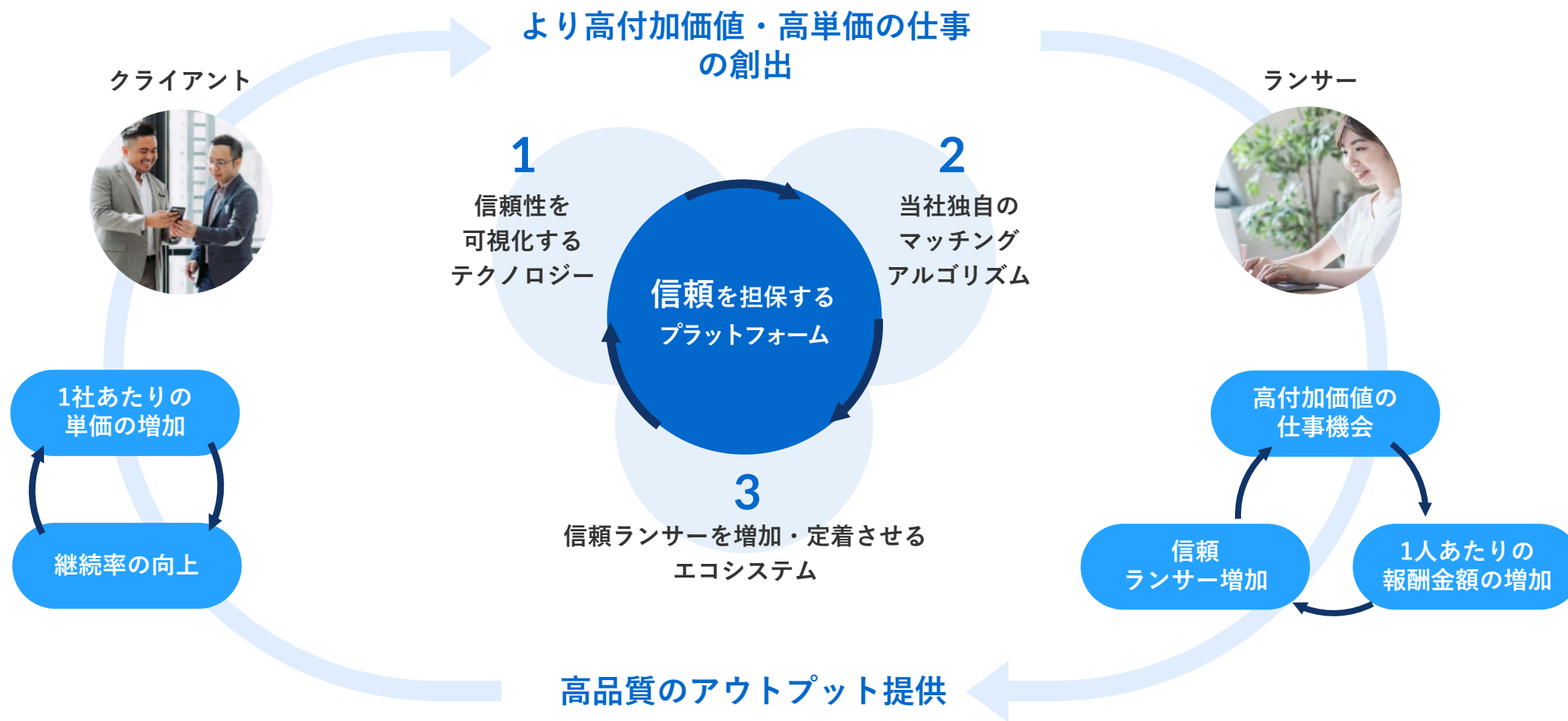
特定の個人に仕事を依頼するオンラインスタッフィング* (OS)が主力であり、流通総額に占めるOS割合は9割。国内ではユニークなポジション

*)オンラインスタッフィング (OS) とは、オンラインスタッフィングプラットフォームの略称。



*)当社グループの流通総額における割合

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。

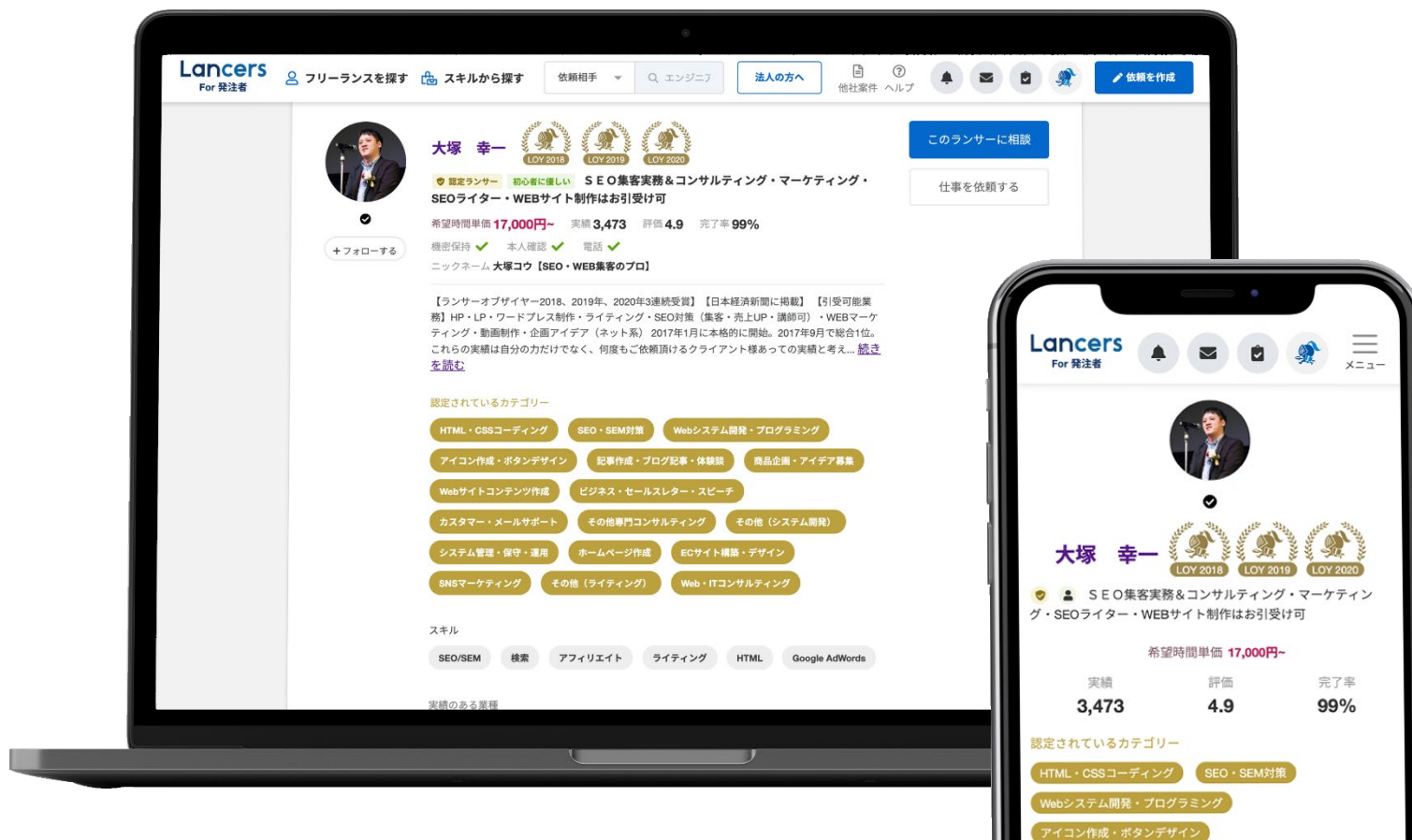
信頼ランサーを拡大させ、より高品質・高付加価値のプラットフォームへ

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



ランサー

- ✓ 実名
- ✓ 顔写真
- ✓ スキル
- ✓ 実績



適正な価格帯での依頼



クライアント

- ✓ 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



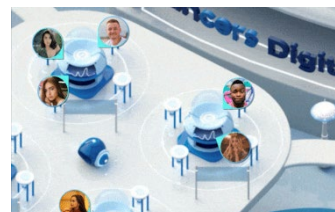
高スキル人材育成と仕事獲得を連動させた「Lancers Digital Academy」の特徴



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

1 サービス詳細

2 業績詳細

3 今期の事業方針

4 事業リスクその他

売上計上基準の異なるサービスを展開

	マーケットプレイス事業	エージェント事業
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*2023年3月期通期業績予想に関して

マーケットプレイス事業は、新規クライアント獲得課題の影響を受け一部修正。
エージェンツ事業は、営業組織の戦力化が遅延し、計画が後ろ倒ししたため見直し

	(今回予想) 2023年3月期			(前回予想/5月) 2023年3月期				
	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益 (営業利益率)	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益 (営業利益率)	流通総額 (進捗率)	売上総利益 (進捗率)
(単位：百万円)								
マーケットプレイス事業	7,410 +14.3%	1,480 +22.7%	349 18.4%	7,970 +22.9%	1,547 +28.3%	338 17.5%	69.6%	70.8%
エージェンツ事業	3,852 +50.2%	767 +106.1%	△50 -	4,671 +82.2%	960 +158.1%	17 0.5%	60.6%	57.7%
その他*	-	△10	△10	-	△17	△17	-	-
共通コスト**	-		△578	-		△628	-	-
全社合計	11,262 +9.2%	2,236 +11.7%	△289	12,642 +22.5%	2,490 +24.3%	△289	66.3%	66.0%

*)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

2023年3月期第3四半期 セグメント別業績*

マーケットプレイス事業は、売上総利益が前年同期比+26%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+113%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 3Q (単四半期)			2023年3月期 2Q (前四半期)		2023年3月期 3Q (累計)		
	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益 (営業利益率)	流通総額 増減率	売上総利益 増減率	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業利益 (営業利益率)
(単位：百万円)								
マーケットプレイス事業	1,888 +15.8%	382 +25.7%	122 25.8%	+2.3%	+7.1%	5,548 +15.2%	1,096 +22.3%	213 15.0%
エージェント事業	1,010 +53.2%	206 +113.4%	△19	+2.3%	+2.3%	2,832 +52.5%	554 +103.5	△62
その他*	0	△2	△2	-	-	0	△7	△7
共通コスト**	-	-	△159	-	-	-	-	△448
全社合計	2,899 +12.6%	586 +18.8%	△59	+2.3%	+5.3%	8,380 +9.9%	1,642 +10.8%	△304

*)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

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

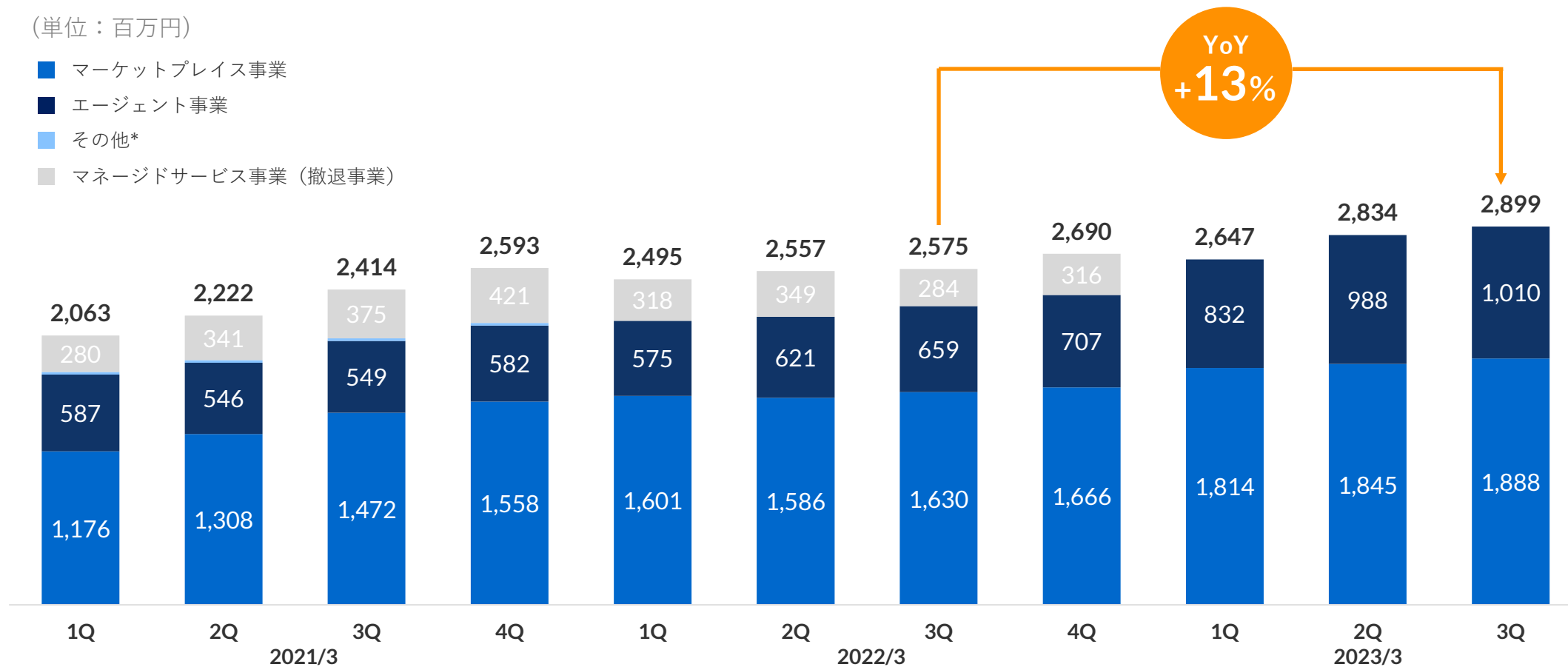
(単位：百万円)		2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
流通総額	マーケットプレイス事業	1,106	1,131	1,180	1,170	1,176	1,308	1,472	1,558	1,601	1,586	1,630	1,666	1,814	1,845	1,888
	エージェント事業	410	489	566	617	587	546	549	582	575	621	659	707	832	988	1,010
	その他*	0	3	3	0	18	25	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
	エージェント事業	63	76	85	89	89	78	82	86	83	92	96	99	144	202	206
	その他*	10	14	13	29	12	14	8	17	-1	-3	-4	-4	-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
	エージェント事業	-4	7	16	18	21	13	13	24	16	20	19	11	-13	-29	-19
	その他*	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-147	-156	-175	-170	-167	-171	-122	-162
	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+13%

(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）

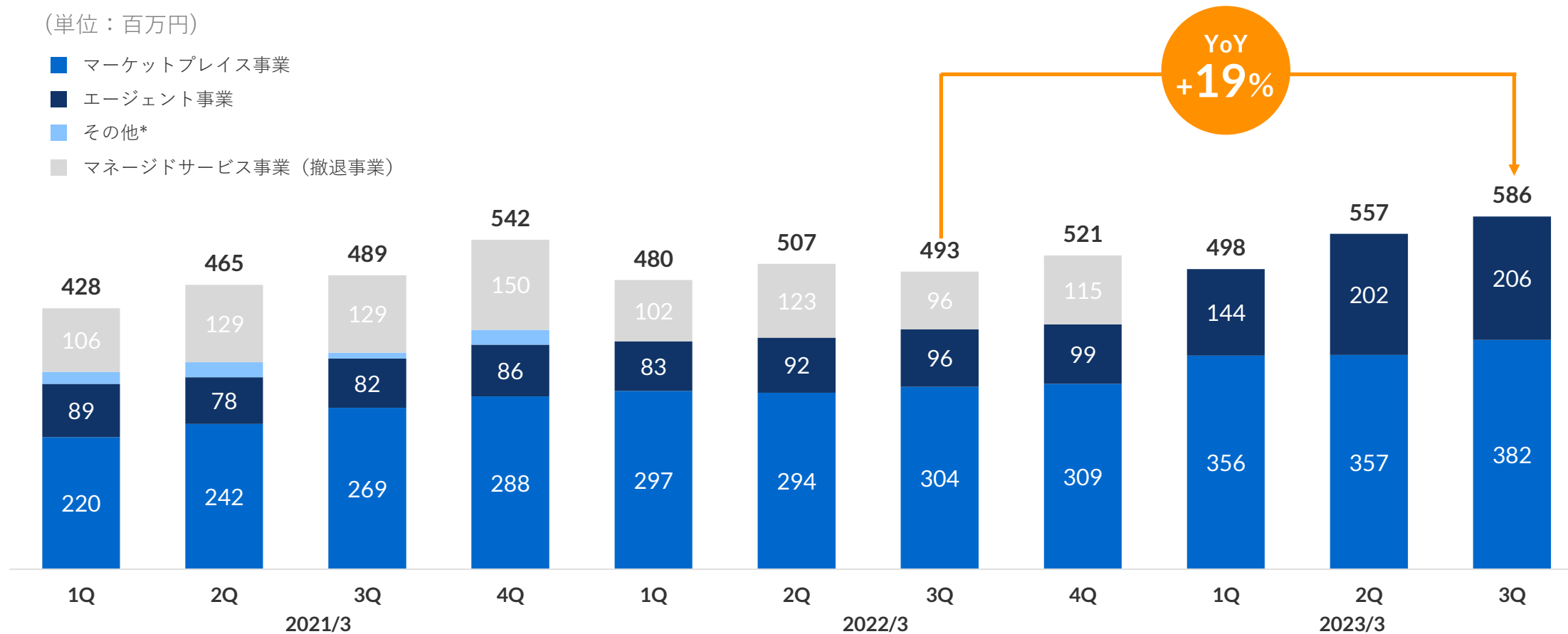


*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

売上総利益の前年同期比は+19%

(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）

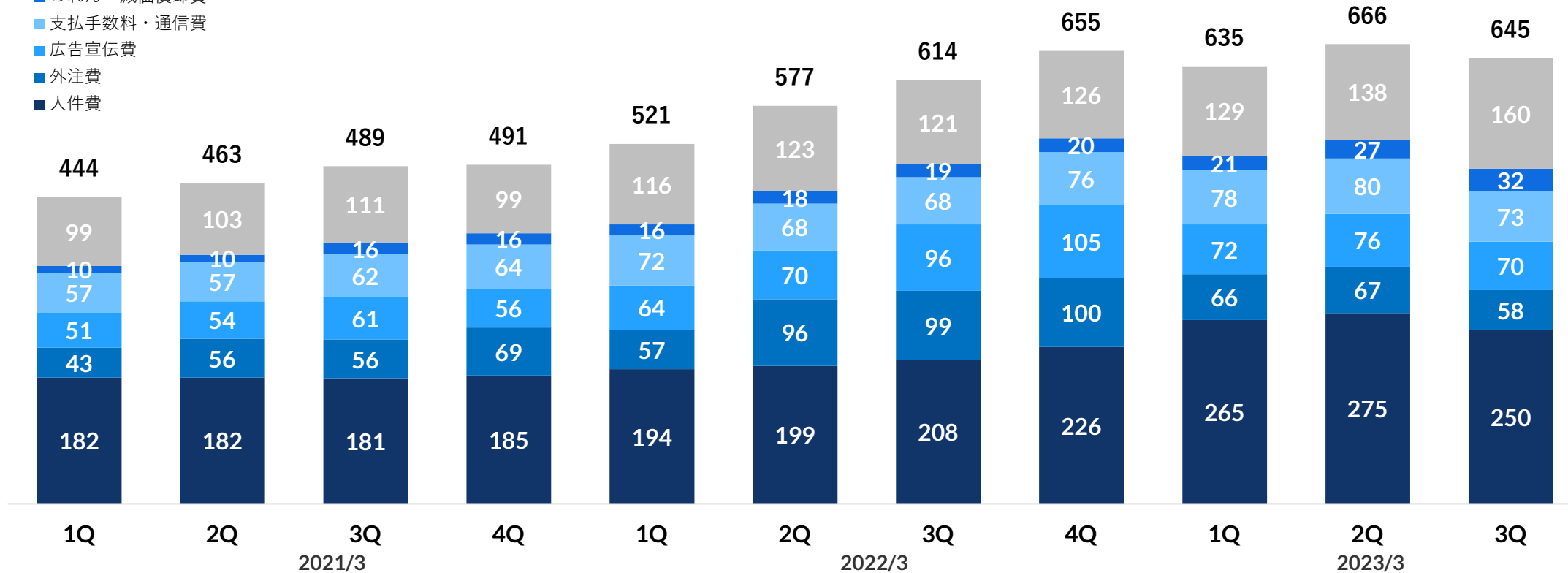


*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

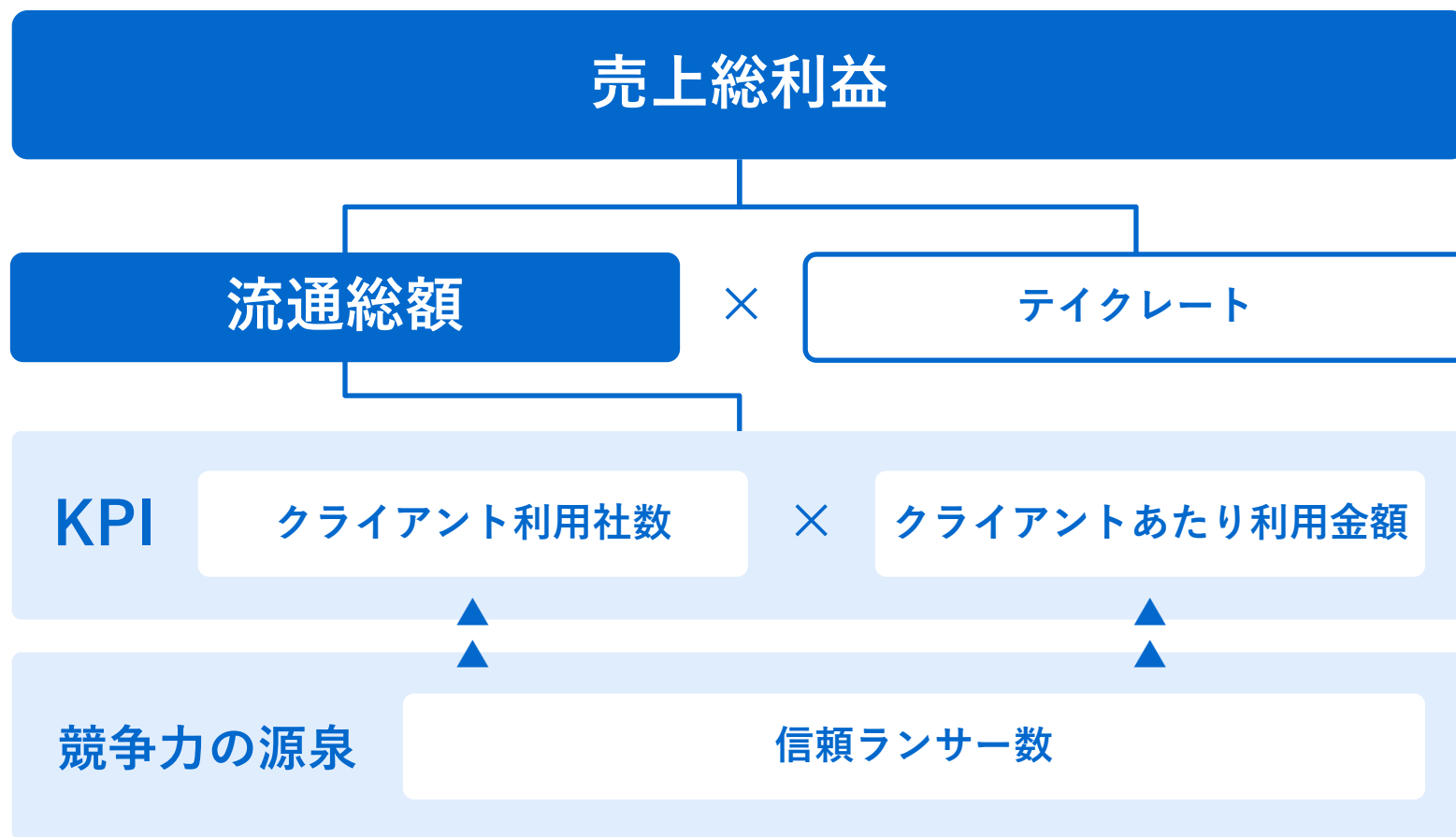
予想時より販管費は縮小しており6.4億円で着地

(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



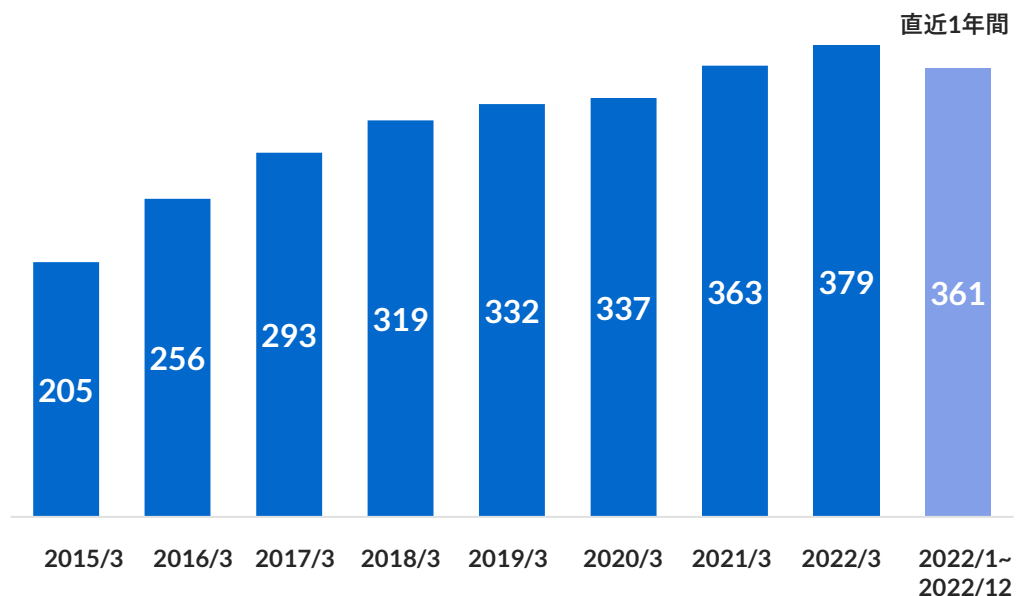
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



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

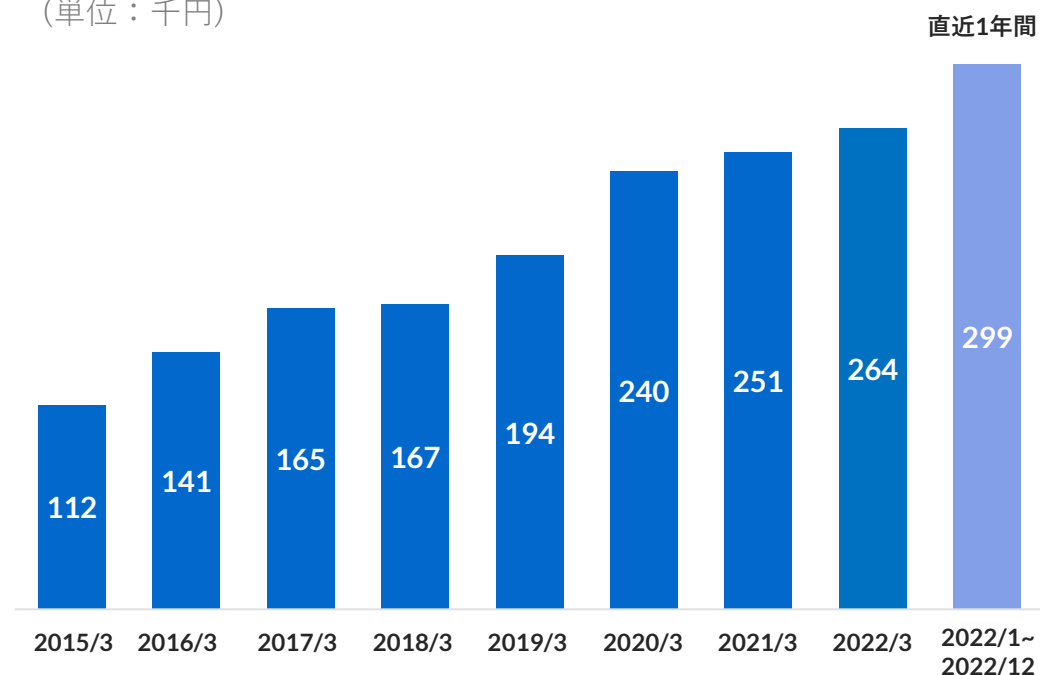
クライアント利用社数の年間推移

(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 今期の事業方針

4 事業リスクその他

2023年3月期（今期）の方針

マーケットプレイス事業とエージェント事業*に集中し、成長角度を一段上げる。
マネージドサービス事業は完全撤退し、全社では収益性の改善をはかり4Q以降継続黒字化

2023年3月期（今期）の方針

マーケットプレイス事業

成長加速

新規クライアントの流通拡大
付加価値向上でテイクレートを改善

エージェント事業*

再成長

組織拡大による成長加速
新たな領域の職種に参入

マネージドサービス事業

完全撤退

サービスクローズ・一部移管

全社

来期以降の恒常的な黒字化に向け、収益性の改善をはかる

*)コンサルティング領域の職種拡大にあたり、テックエージェント事業からエージェント事業に名称変更

3カ年経営方針について

高成長・高収益の実現と恒常的な黒字化による来期からの利益拡大方針の変更なし。
一方で、2024/3の全社売上総利益30-35億円達成については、業績予想の修正を受け取り下げる

変更なし

1

マーケットプレイス事業とエージェント事業での成長加速

取り下げ

2

全社売上総利益は30-35億円へ

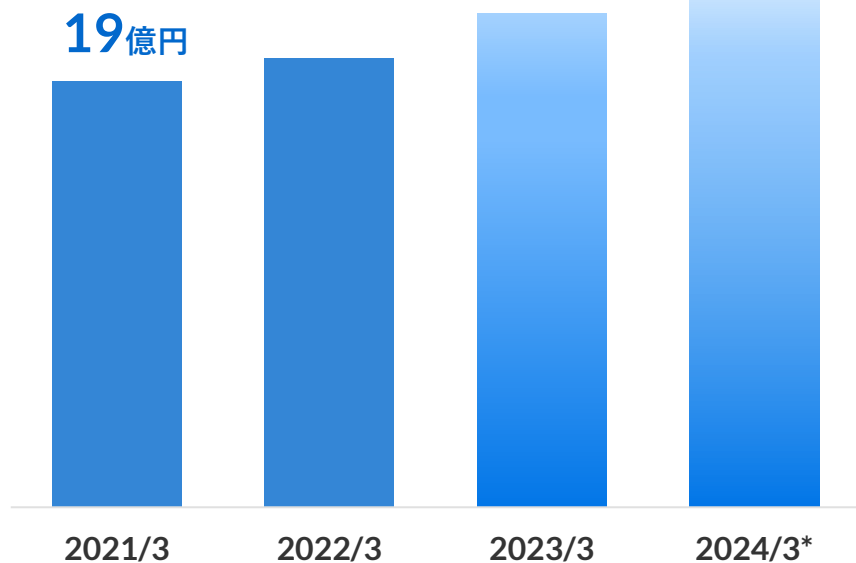
変更なし

3

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

売上総利益の全社目標推移

マーケットプレイス事業と エージェント事業での成長加速



*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。精緻化された計画策定ができ次第発表致します。

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 ([エージェント事業へ集約](#))
- ・ マネージドサービス事業の撤退による収益性の改善

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

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
- ・ [プロダクトの付加価値の向上によるテイクレート変更](#)
- ・ カスタマーサクセスの強化による継続利用促進

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](#)

- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 今期の事業方針
- 4 事業リスクその他**

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"> 2023年3月期第4四半期（1月～3月）での営業黒字計画や2024年3月期通期黒字計画とならず営業損失となった場合、財務面が悪化する可能性 財務面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2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。

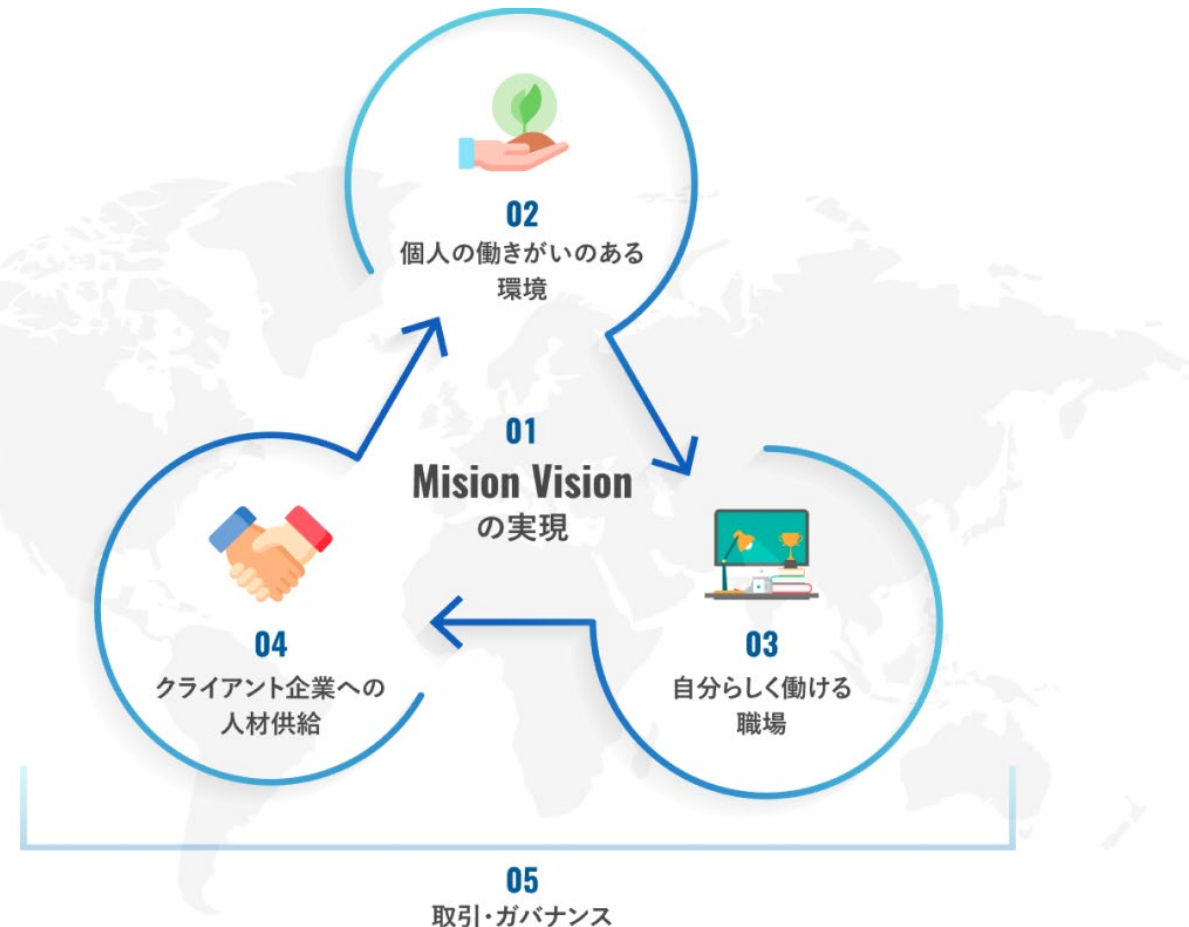
事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報または機密情報が外部に流出し、当社グループへの損害賠償請求や社会的信用が失墜する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティポリシーを制定し、個人情報及び機密情報を厳格に管理 セキュリテ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

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/>

2023年3月開催予定「Lancer of the Year」

ランサーズにて、スキルや経験を活かし仕事を獲得し、次世代ワークスタイルのロールモデルとなるフリーランスを表彰する祭典「Lancer of the Year」を毎年開催



 **LANCER OF THE
YEAR 2023**
つながる、つなぐ

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

