

# 2023年3月期 第2四半期決算説明資料

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 (2Q)

357 百万円 +21%

## エージェンツ事業

売上総利益

前年同期比 (2Q)

202 百万円 +119%

## 2023年3月期第2四半期業績

- **流通総額・売上総利益が順調に進捗。営業損失は1Qで底を打ち、2Qは縮小し△1億円で着地。4Q黒字化・来期通期黒字化に向けて3Q以降も販管費の効率化や生産性向上を推進予定**
  - 予想進捗：流通総額43%、売上総利益42%
  - 流通総額：28.3億円（撤退事業を除く前年同期比+28%）
  - 売上総利益：5.5億円（撤退事業を除く前年同期比+45%）
  - 営業損失：△1.0億円（前年同期△0.7億円、前第1四半期△1.3億円）
- **マーケットプレイス事業の売上総利益は前年同期比+21%、エージェンツ事業の売上総利益は前年同期比+119%と下期の成長加速に向けて計画通りの進捗**
  - マーケットプレイス事業は、既存クライアントの利用金額向上と新規クライアント獲得のためのプロダクトのアップデート施策を推進
  - エージェンツ事業は、1人あたり売上総利益を拡大する計画は順調に進捗。下期の成長加速に向けて、ワークスタイルラボ社との連携・協業を推進し、新規クライアント獲得を強化

## トピックス

- Lancers「リピーター機能」などクライアントの利用を促進し、**利用金額の向上へ**
- フリーランス保護やインボイス制度の施行向け**法令遵守したプラットフォーム取引**を推進

1 会社概要

2 2023年3月期第2四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

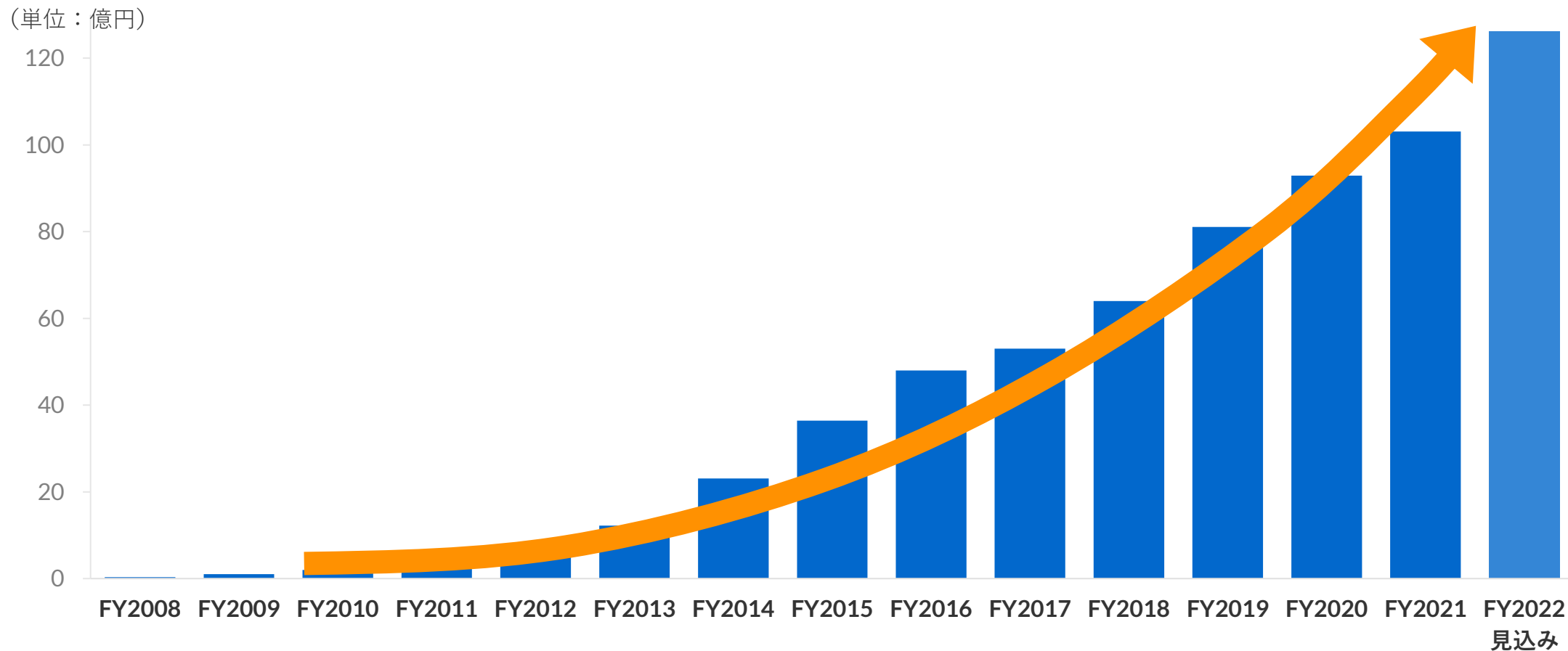
2008年4月

スタッフ数

社員約200名\*  
他フリーランス多数

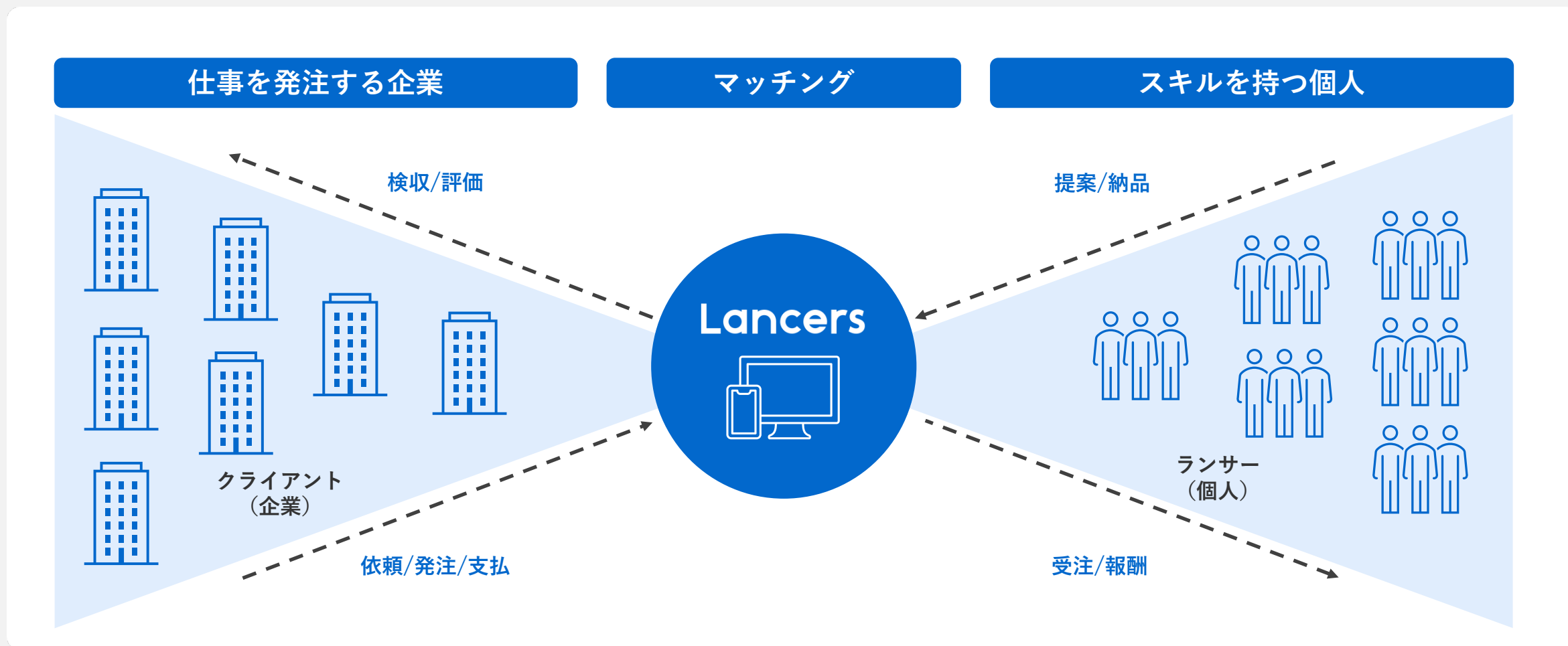
\*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は126億円を目指す



## 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7月~9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7月~9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

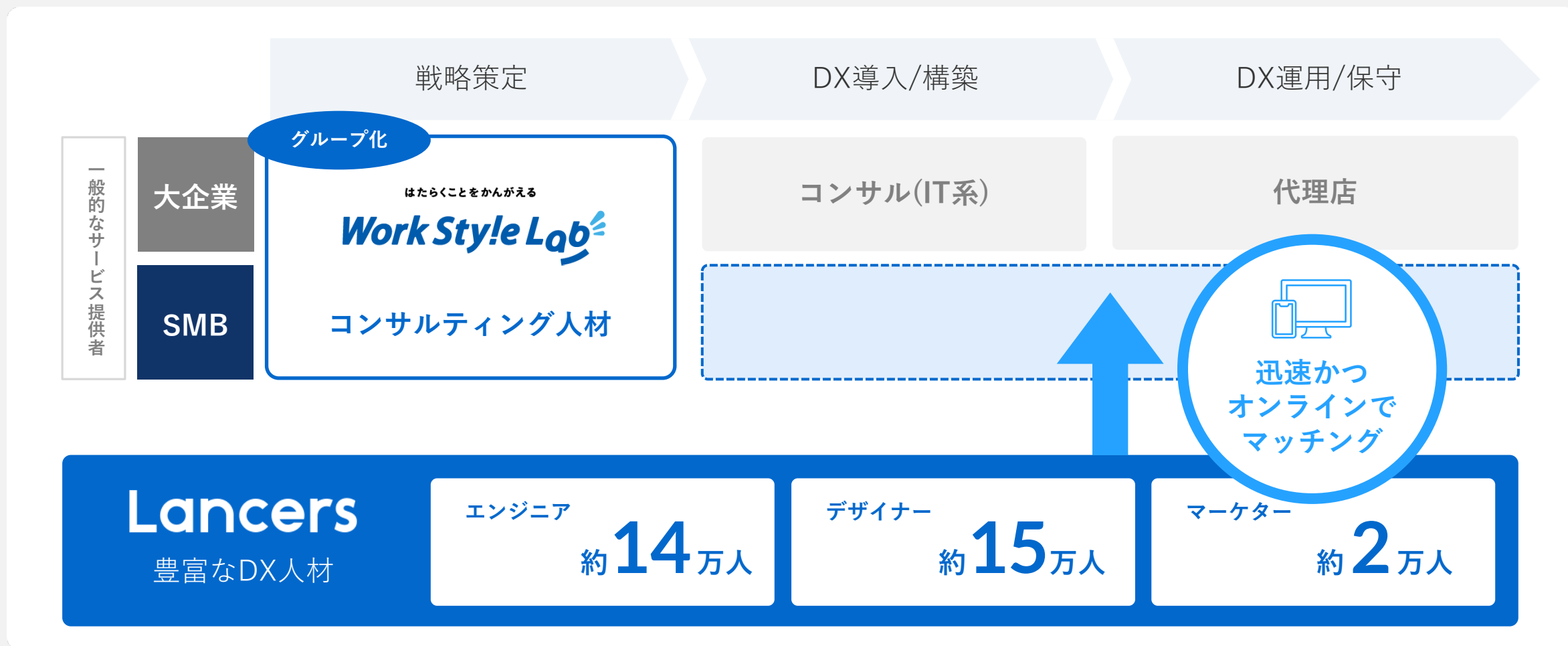
##### 記事作成

 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

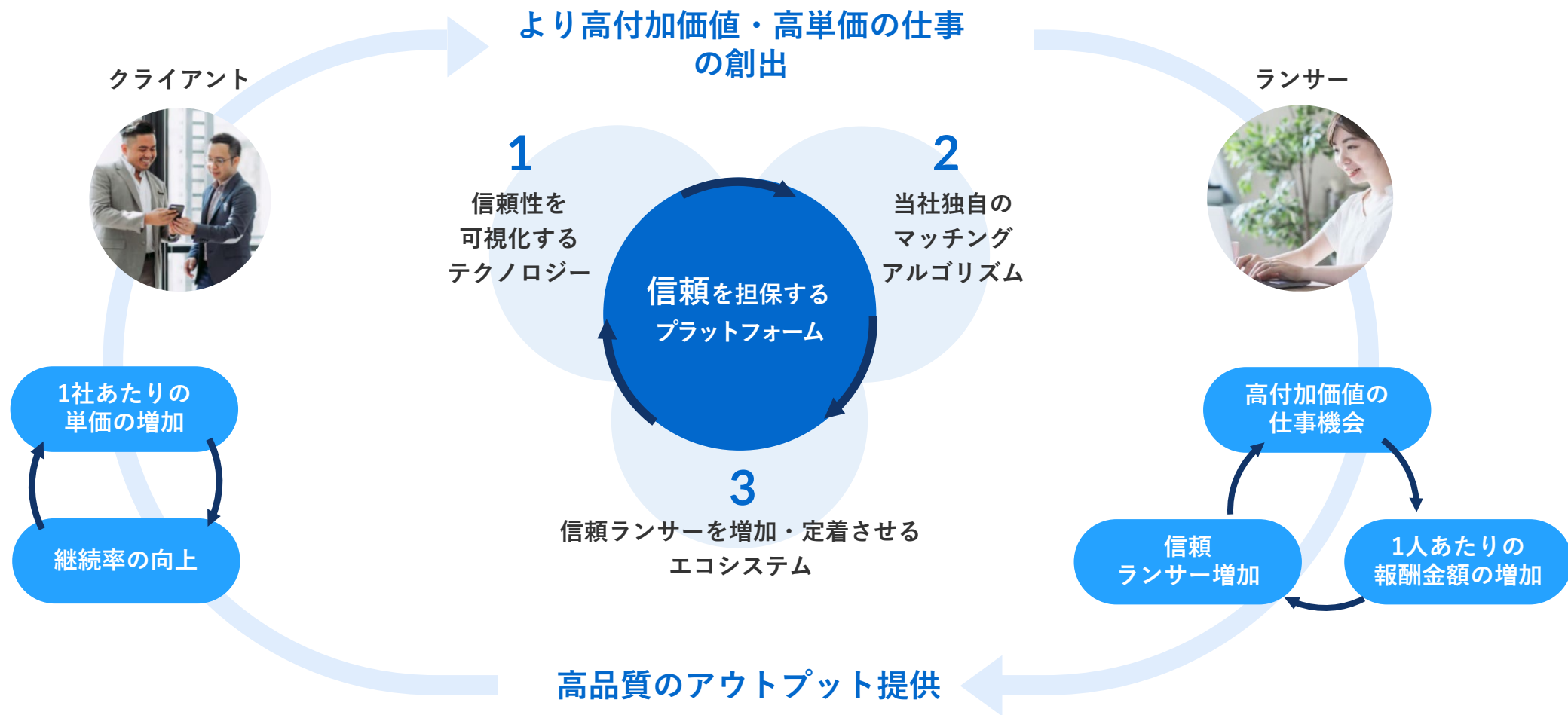
大手制作会社と制作するも対応力・スピード見合わず頓挫

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

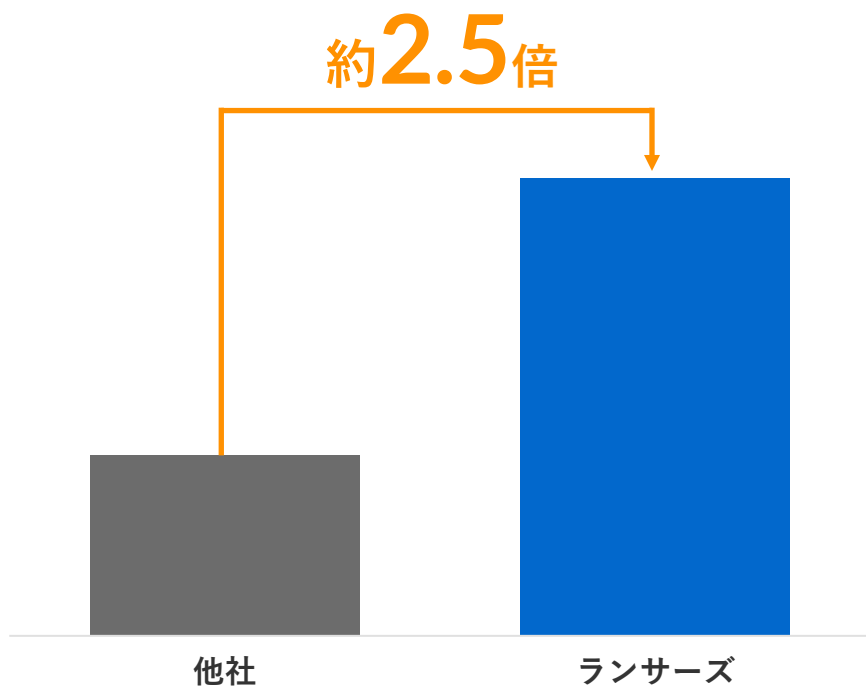


## ランサーズの強み：高報酬なプラットフォーム

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

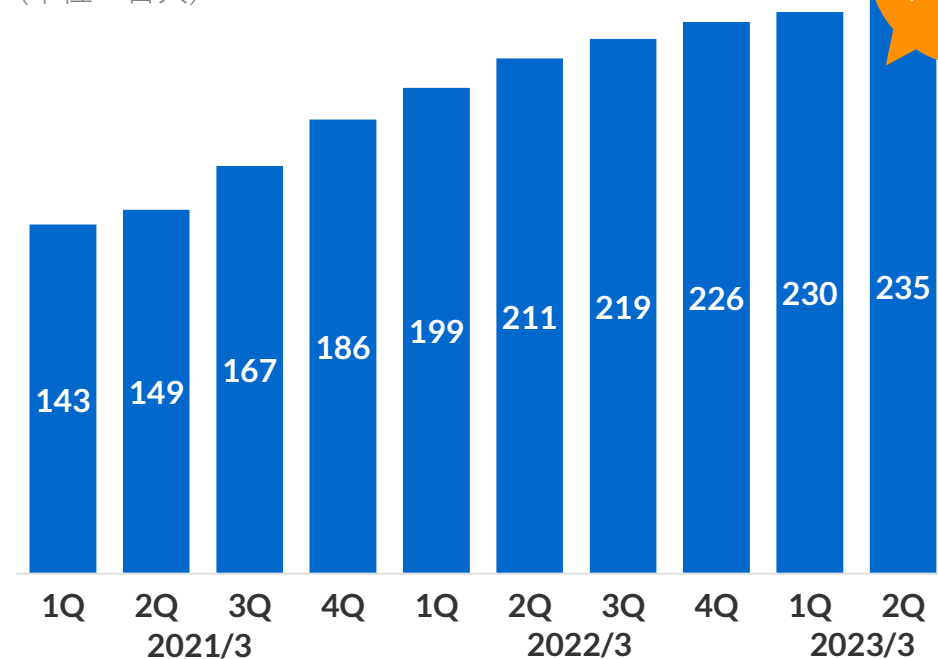
### 1人あたりの受注金額（流通総額）の比較\*



\*)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2四半期業績及びセグメント状況

3 トピックス

## 業績サマリー

業績予想に対して流通総額・売上総利益は、順調に進捗。

営業利益については、1Qから引き続き2Qも業績予想時より損失を縮小し△1億円で着地

### 全社 (2Q)

流通  
総額 **2,834**百万円 撤退事業除く  
前年同期比 **+28%** 予想対比進捗率 **43%**

売上 **1,194**百万円 撤退事業除く  
前年同期比 **+67%** 予想対比進捗率 **42%**

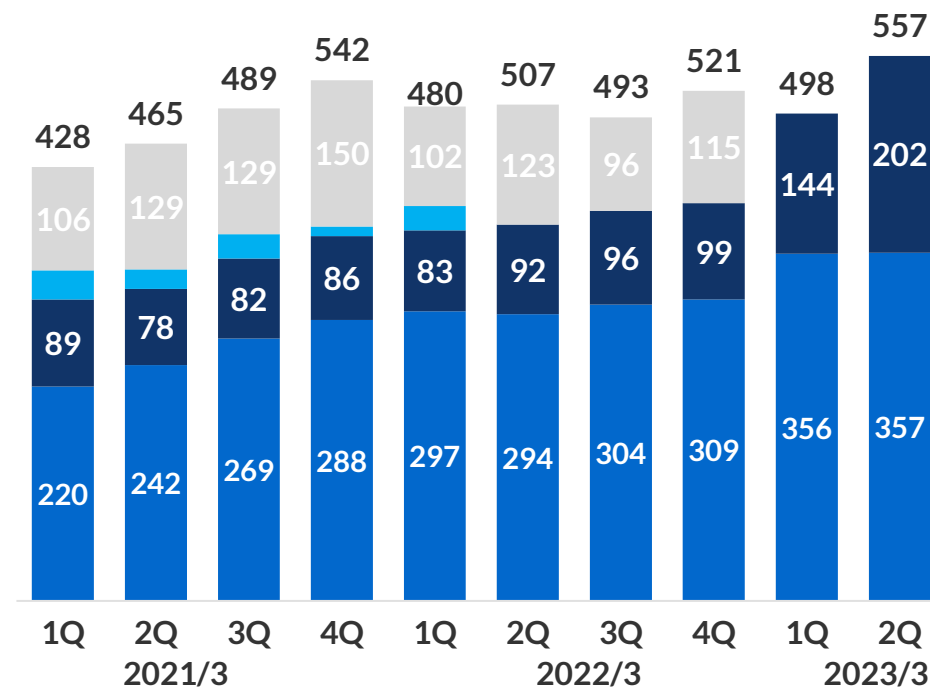
売上  
総利益 **557**百万円 撤退事業除く  
前年同期比 **+45%** 予想対比進捗率 **42%**

営業利益 **△108**百万円 前年同期 **△70**百万円

### セグメント別売上総利益\*

(単位：百万円)

■マーケットプレース事業 ■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

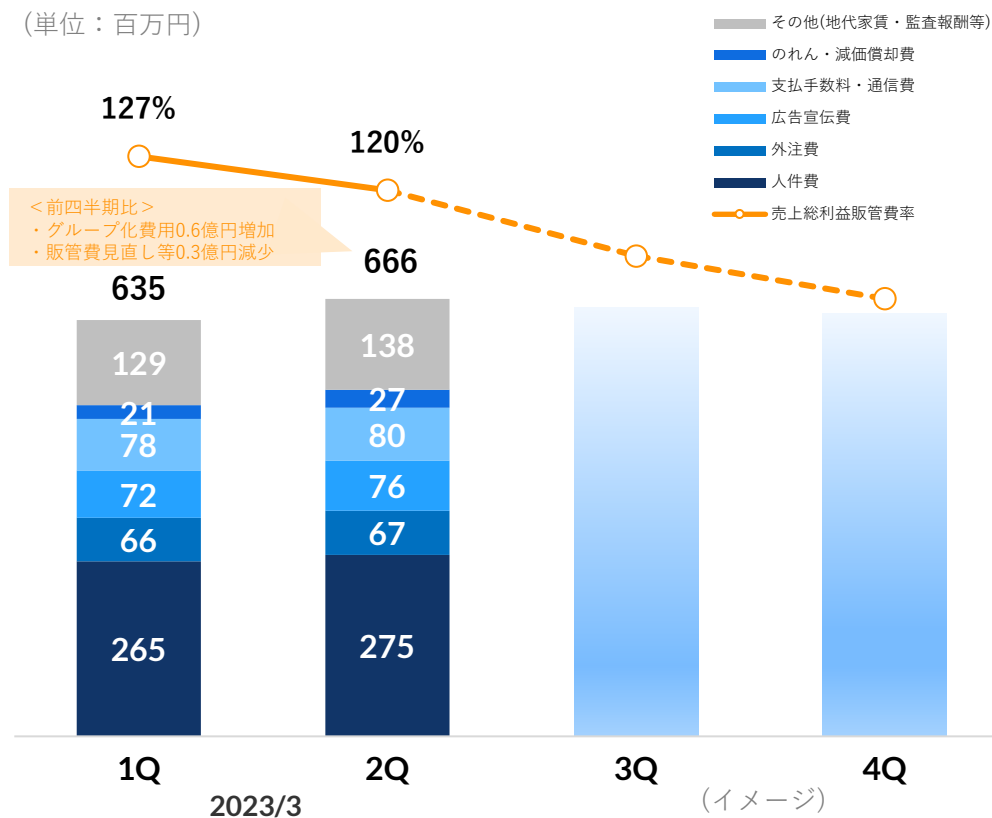
\*\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## 販管費の増減状況

ワークスタイルラボ社のグループ化により販管費が増加。一方で、生産性向上の取り組みや販管費の効率化により売上総利益販管費率は低減。下期もさらなる販管費の適正化を目指す

### 販管費と売上総利益販管費比率の推移

(単位：百万円)



### 販管費の適正化に向けた方針

人件費	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上総利益に直結する営業人員は拡充</li> <li>BPR*チーム組成や業務効率化と合わせた組織体制の適正化により間接部門人員は抑制</li> </ul>
外注費	<ul style="list-style-type: none"> <li>撤退事業の外注費は年度末に向けて低減</li> <li>全ての販管費見直しを実施し、外注費を最適化</li> </ul>
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> <li>成果報酬型広告や費用対効果の高い施策に集中することで効率化し規律ある費用管理の徹底</li> </ul>
その他 (上記以外)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ツール系の費用を中心に低減</li> <li>稟議等のワークフローのプロセス改善による費用コントロールの適正化</li> </ul>

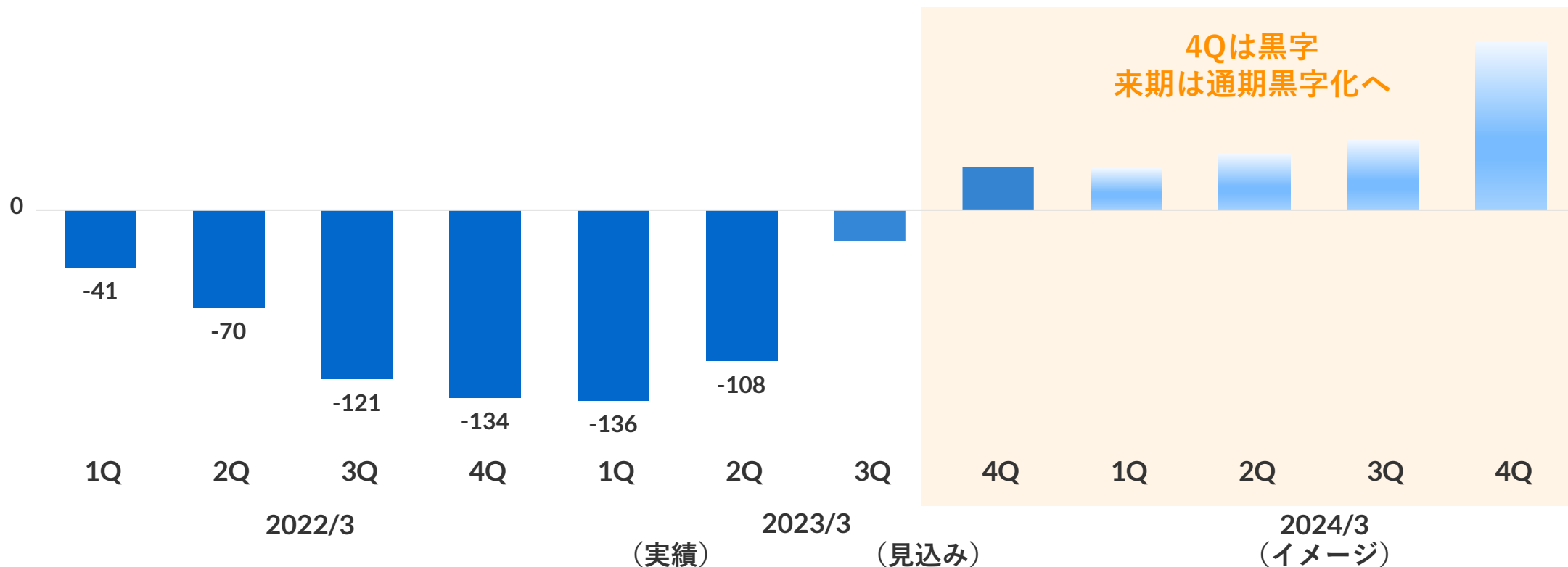
\*「ビジネスプロセス・リエンジニアリング (Business Process Re-engineering)」の略称。業務本来の目的に向かって既存の組織や制度を抜本的に見直し、プロセスの視点で、職務、業務フロー、管理機構、情報システムをデザインし直すこと

## 全社の四半期営業利益の推移

2023年3月期の4Q黒字化に向け順調に進捗。損失は1Qで底を打ち2Qも業績予想時より損失縮小

### 全社営業利益の推移

(単位：百万円)





## 2023年3月期 第2四半期P/L（連結）

トップラインは想定の範囲内で進捗し、下期に向け成長加速へ。  
 販管費は、ワークスタイルラボ社のグループ化により増加するも、販管費の適正化は進行中

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q	2022年3月期 (2Q)		2023年3月期 (2Q累計)	2022年3月期 (2Q累計)		2023年3月期 (5月予想)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	予想	進捗率
流通総額*	2,834	2,557	+10.8%	5,481	5,053	+8.5%	12,642	43.4%
売上高	1,194	1,033	+15.6%	2,242	2,004	+11.8%	5,401	41.5%
売上総利益	557	507	+9.8%	1,055	988	+6.8%	2,490	42.4%
販管費及び 一般管理費	666	577	+15.3%	1,301	1,099	+18.4%	2,780	46.8%
営業利益及び損失	△108	△70	-	△245	△111	-	△289	-
経常利益及び損失	△107	△67	-	△242	△108	-	△284	-
当期純利益及び純損失	△112	△69	-	△248	△175	-	△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 2Q	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,167	2,360	△193
現金及び預金	1,426	1,600	△174
固定資産	861	479	+381
のれん	430	170	+260
資産合計	3,029	2,840	+188
流動負債	1,689	1,651	+38
預り金	783	838	△55
固定負債	394	1	+393
純資産	944	1,188	△243
負債/純資産合計	3,029	2,840	+188

## セグメント別\*サマリー

マーケットプレイス事業は、利用金額の向上や新規クライアント獲得に向けプロダクトのアップデートを推進。エージェント事業は、1人あたり売上総利益を拡大する計画は順調に進捗

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

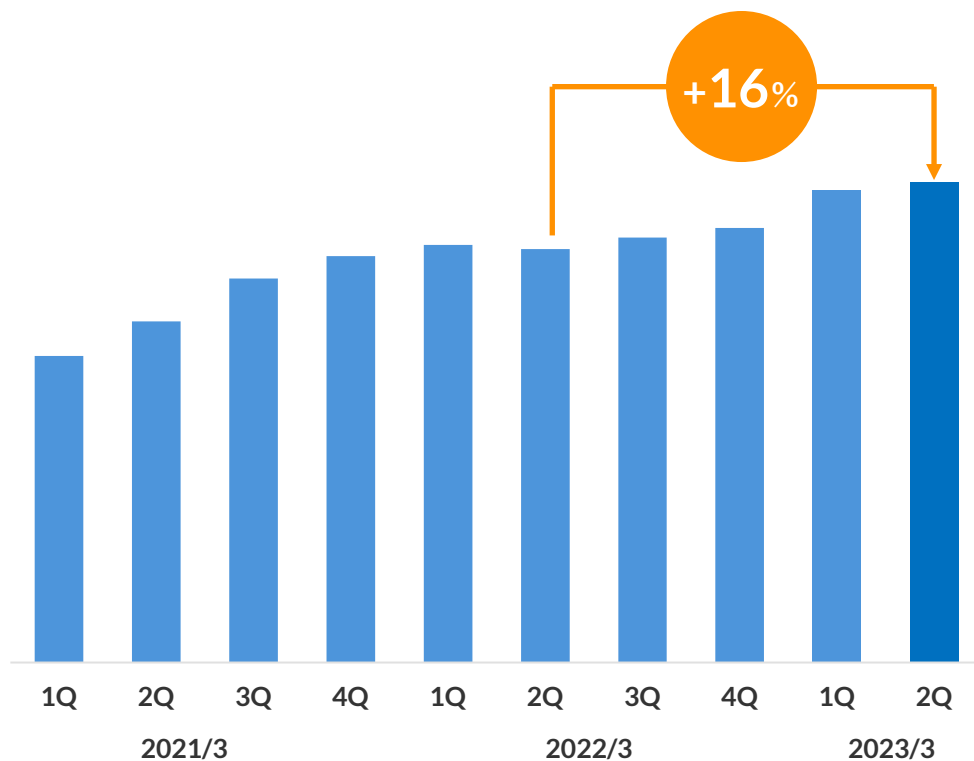
### セグメント別状況 (2Q)

マーケットプレイス 事業	売上総利益 <b>357</b> 百万円	前年同期比 <b>+21%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>「Lancers」のリピーター機能の実装などプロダクトのアップデートにより利用を促進し、利用金額の向上を実現</li><li>下期に向け新規クライアント獲得は継続強化</li></ul>
エージェント 事業	売上総利益 <b>202</b> 百万円	前年同期比 <b>+119%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>組織拡大の影響はあるものの、営業力強化により下期に向け1人あたり売上総利益を拡大する計画は順調に進捗</li><li>下期の成長加速に向け、ワークスタイルラボ社と既存事業との連携・協業を推進し、新規クライアント獲得を強化</li></ul>

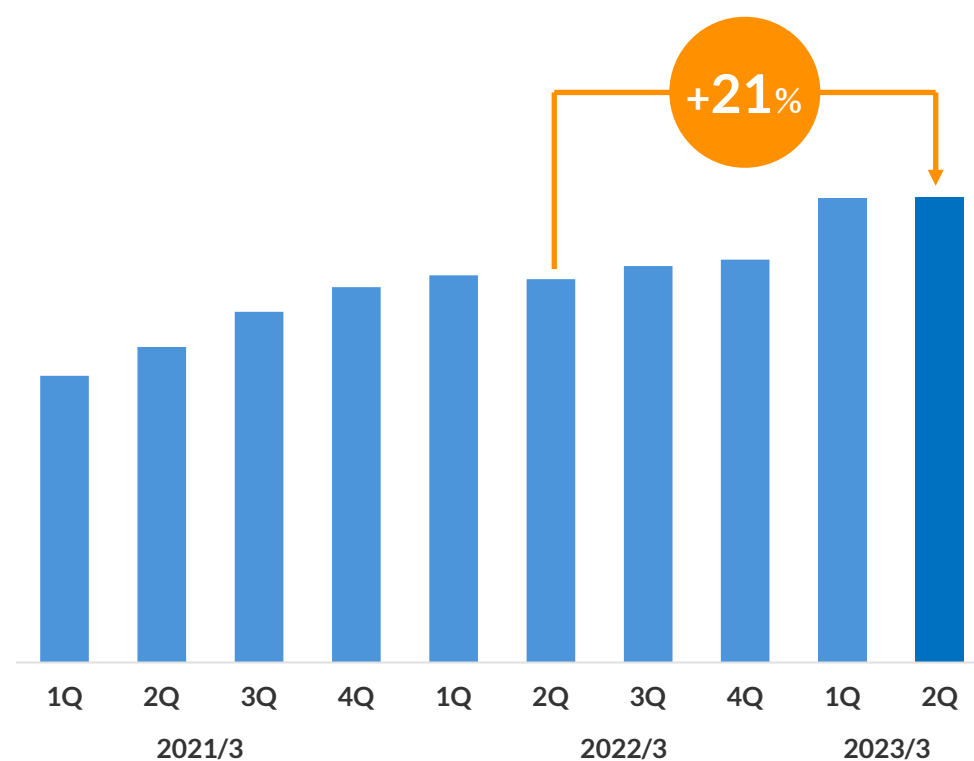
## マーケットプレイス事業

売上総利益は前年同期比+21%と堅調に推移。新規クライアント獲得の課題はあるものの、製品のアップデート施策の推進により、既存クライアントの利用を促進し、利用金額は向上

### マーケットプレイス事業の流通総額推移



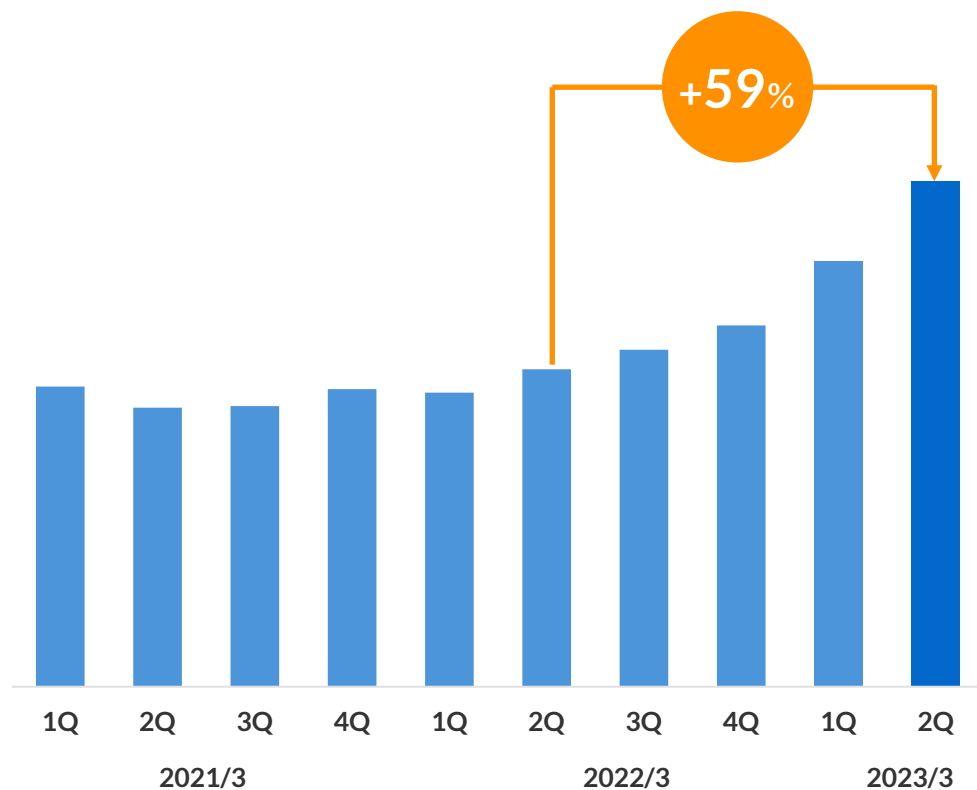
### マーケットプレイス事業の売上総利益推移



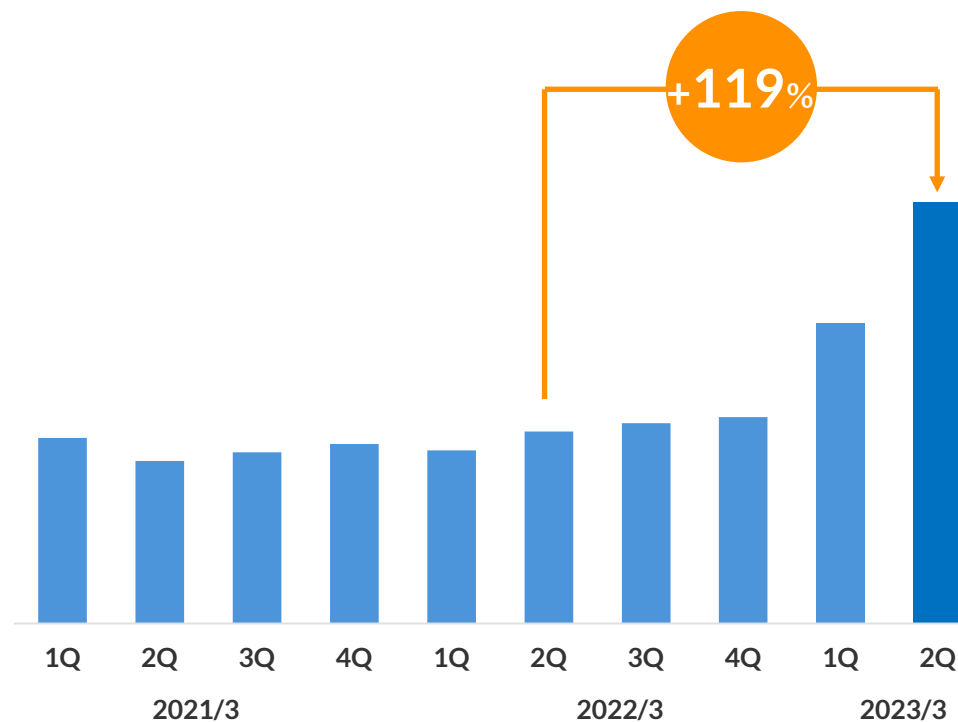
## エージェント事業

組織拡大の影響はあるものの、売上総利益は前年同期比+119%と想定内で着地。  
ワークスタイルラボ社との連携・協業によるクライアント獲得と営業力強化により、成長加速へ

### エージェント事業の流通総額推移\*



### エージェント事業の売上総利益推移\*

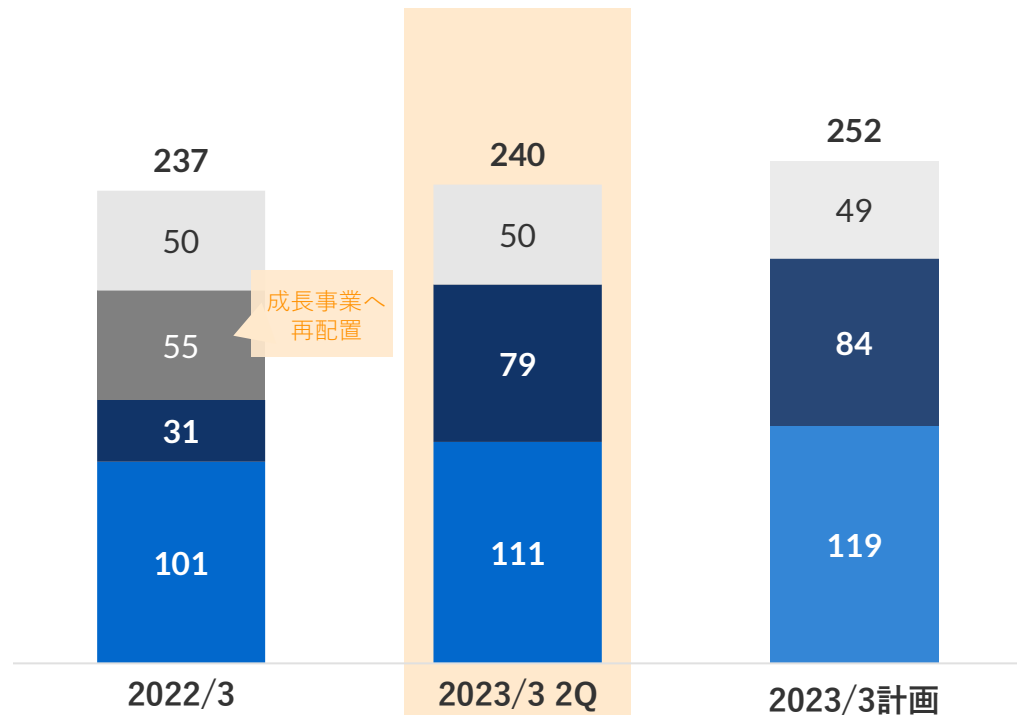


組織拡大の影響はあるが、営業力強化により1人あたり売上総利益の拡大は順調に進捗

全社の人員推移

(単位：人)

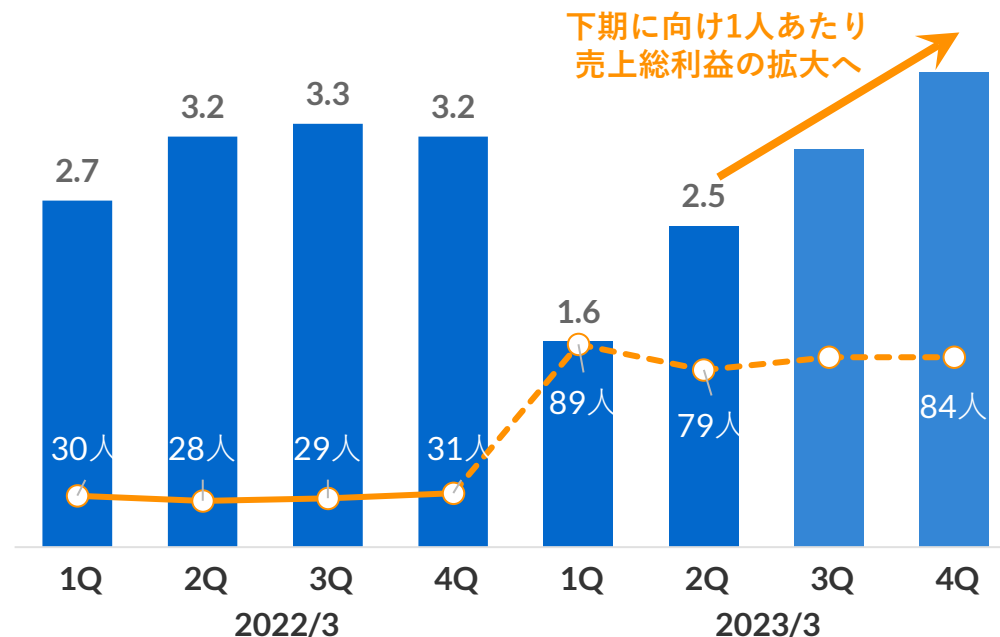
■ マーケットプレイス事業+開発部 ■ エージェント事業 ■ 撤退事業 ■ 共通



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

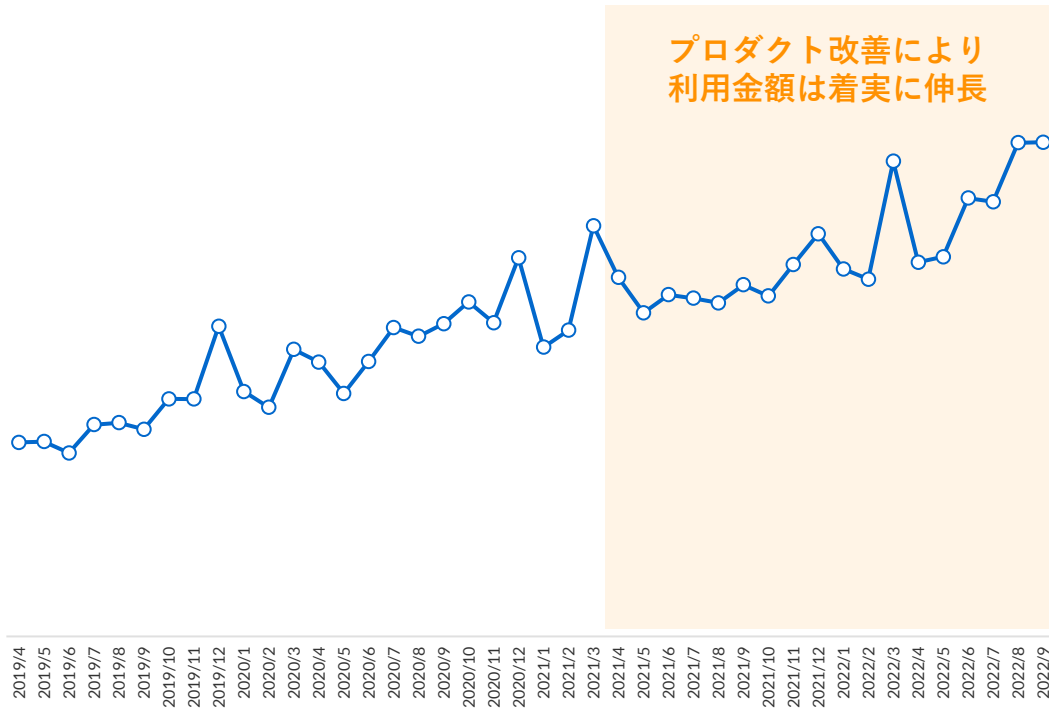


- 1 会社概要
- 2 2023年3月期第2四半期業績及びセグメント状況
- 3 トピックス

## 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施策

Lancers「リピーター機能」や「パッケージ方式の見積書機能」の実装などにより、クライアントの利用を促進し、利用金額の向上へ寄与

### 「Lancers」クライアントの月次利用金額推移



プロダクトを順次アップデートし、  
クライアントの利用促進により、利用金額の向上へ

### Lancers 「リピーター機能」

選ばれている  
フリーランスを可視化



### Lancers 「パッケージ方式の見積書機能」

クライアント側の  
社内稟議フローをスムーズに





各種機能はすでに実装しており、今後も法令を遵守したプラットフォーム取引を推進

### フリーランス保護に関わる当社の取り組み

フリーランス保護に関わる観点

当社の主な取り組み

「報酬支払い遅延」

- ・ 下請法対応での依頼オプション機能を実装済  
(検収フローの設定や下請法の期限内に確実に銀行口座に着金できるようにする自動払い出し機能などを実装済)

「一方的な仕事内容の変更」

- ・ 契約成立後は双方の合意なしに内容変更できないシステムを実装済
- ・ 同時にコミュニケーションミスを起こさないために、メッセージのハイライト機能  
24時間以内の返信推奨機能、ランサーズによるサポート対応も完備済

「不当に低い報酬額の決定」

- ・ AI判定による仕事ランクをふまえた相場との報酬乖離判定及びその提示・修正アラート機能を実装済
- ・ (コンペ・パッケージ方式) 最低報酬額を設定済

協賛セミナーやクライアントとランサー双方の意識調査の実施など、適切な情報提供を開始

## 当社グループの対応

### 適切な情報提供

#### 制度の動向を適切に情報提供

- ・クライアント・ランサー双方への適切な情報発信

### 社内研修の実施

#### 制度に対する営業人員の理解促進

- ・エージェント事業内での研修
- ・全従業員向けの研修（予定）

### システム改修

#### 制度に合わせた機能を追加（予定）

- ・適格請求書の発行機能
- ・制度に連動するシステムの改修

## 適切な情報提供を開始

### LayerX社と協賛セミナーを実施

今後も展開拡大予定



公認会計士が徹底解説！

**LayerX × Lancers**

株式会社LayerX  
パワラク事業部  
インボイス制度アドバイザー  
第一人者（やなばやと）

ランサーズ株式会社  
執行役員 事業企画部長  
後藤 信彦（ごとうのぶひこ）

無料 オンラインセミナー  
2022年 10月 18日 火  
11:00 - 12:00

インボイス制度の概要と  
業務委託人材との関わり方のポイント

### インボイス制度に関する独自調査を開始

クライアントとランサー双方の意識調査



インボイス制度に関する取引先企業の意識調査

Lancers

# 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

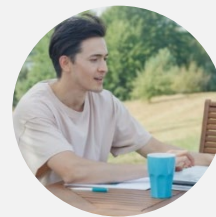
2023/3

2024/3\*

中長期

長期的な展望

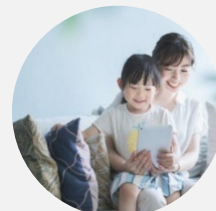
\*) 投資を継続しつつも3年以内に黒字化し利益を拡大していく予定。但し、中長期的な成長に向け一時的な費用が発生し前期以上の営業利益創出とならない場合は、市場と対話後に投資を実施。



# 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

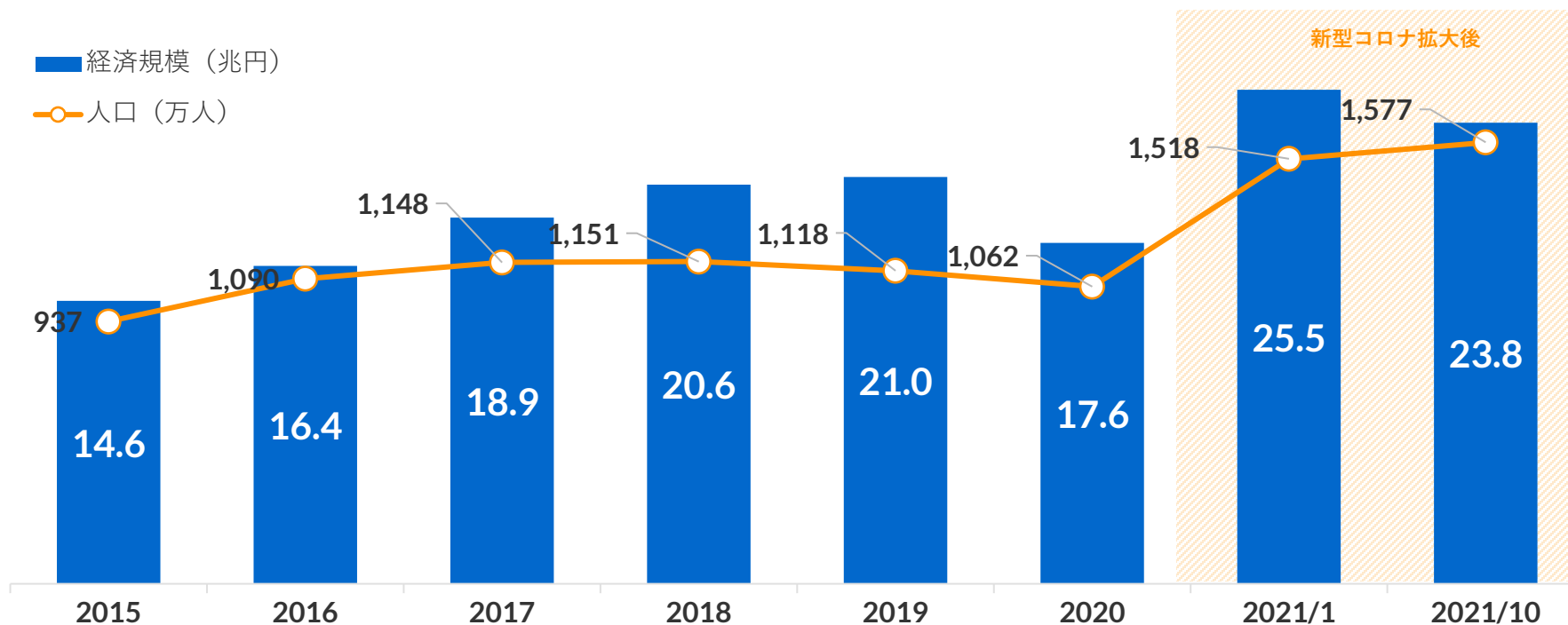
## 2 業績詳細

## 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\*



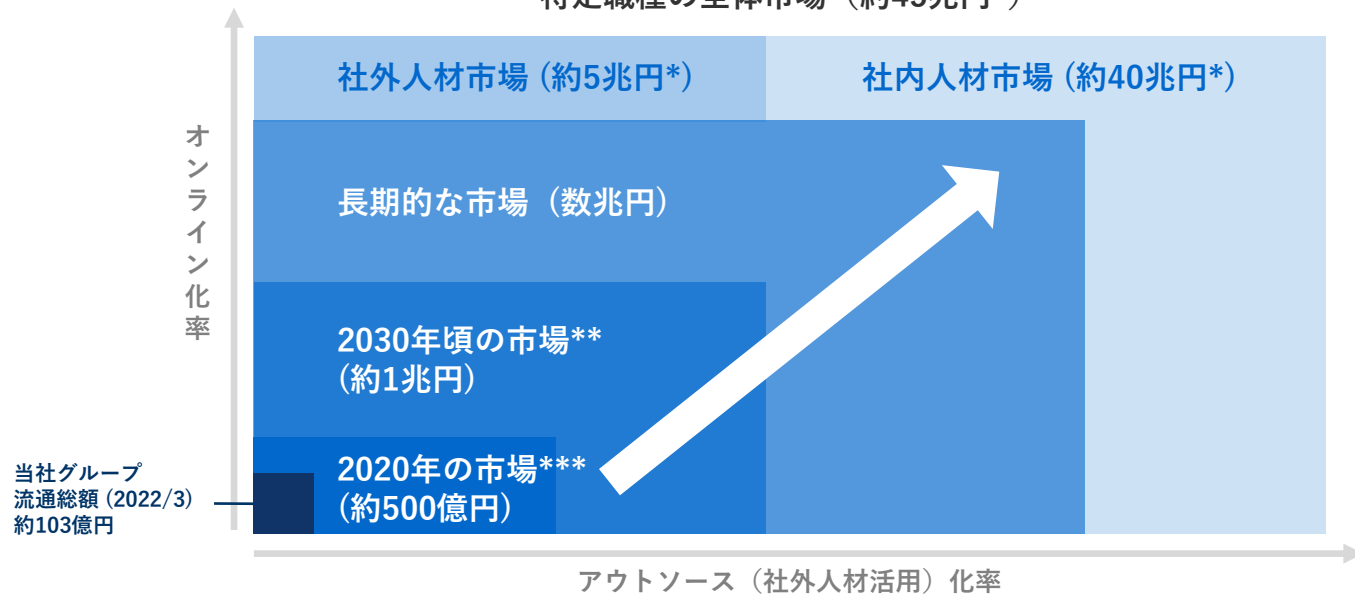
\*) 「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」より引用。各詳細はURLより御覧ください  
[https://speakerdeck.com/lancers\\_pr/xin-huriransushi-tai-diao-cha-2021-2022nian-ban](https://speakerdeck.com/lancers_pr/xin-huriransushi-tai-diao-cha-2021-2022nian-ban)

## 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\*）

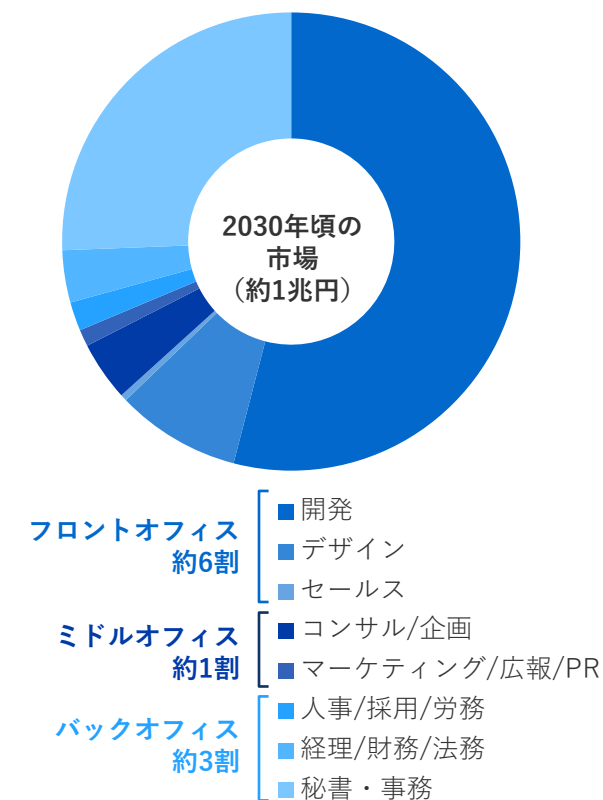


\*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

\*\*）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

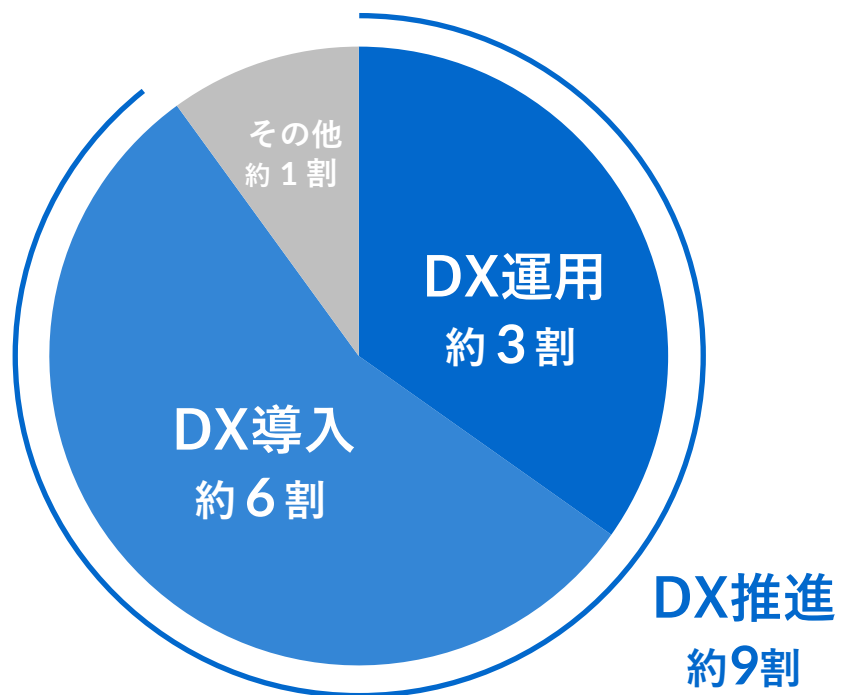
### 特定職種別の市場規模比率





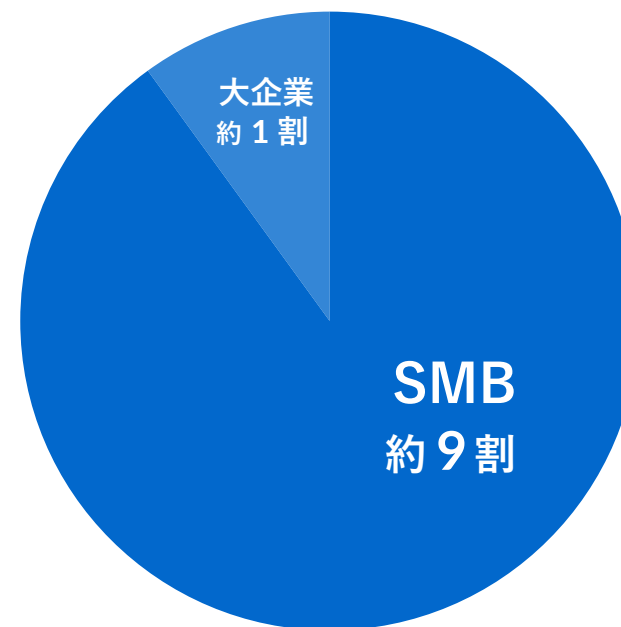
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

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

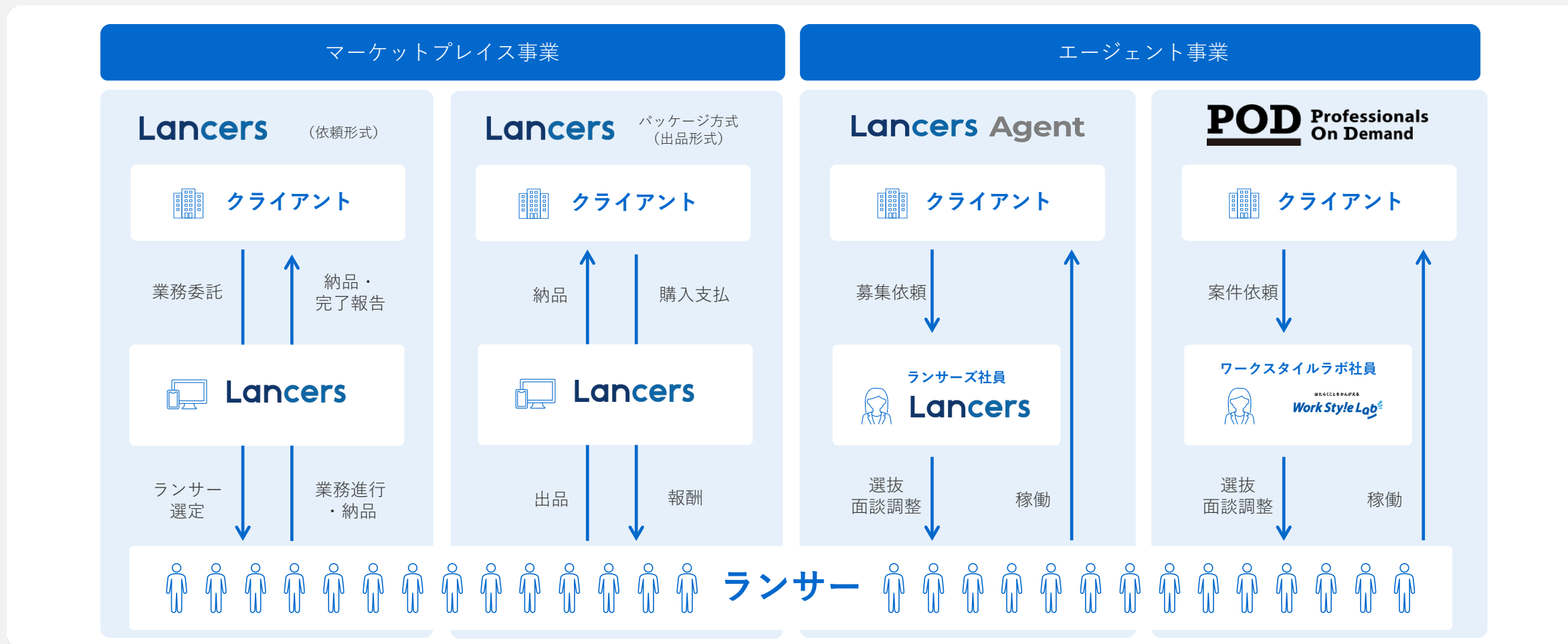
\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

### 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%~19%
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

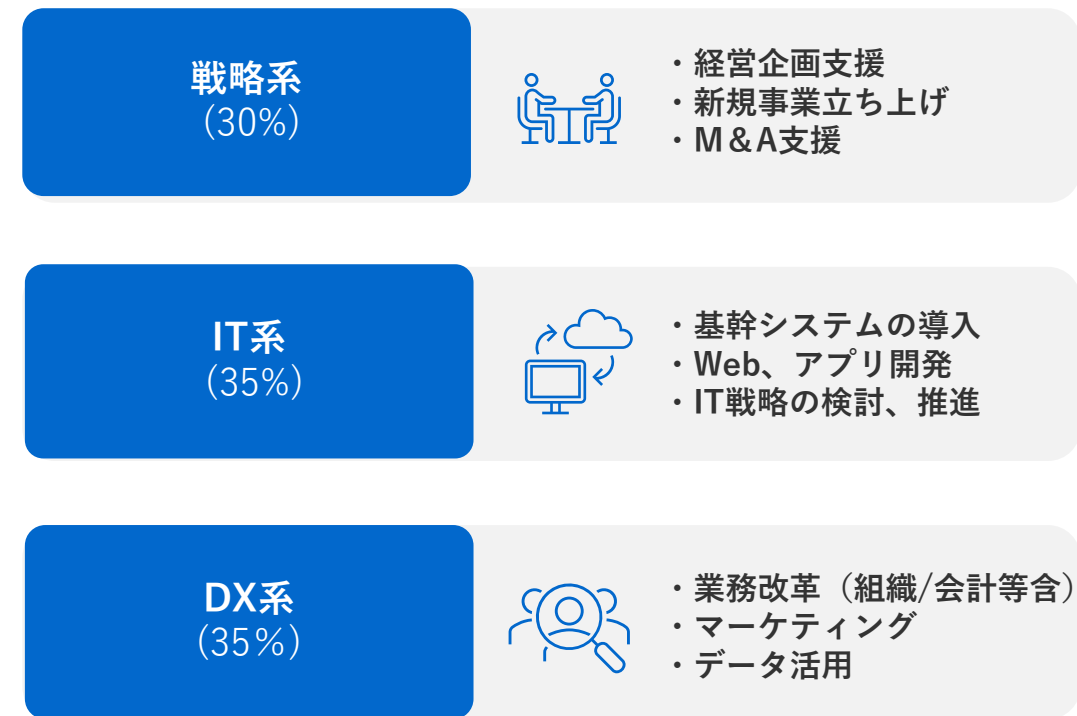


ワークスタイルラボ社は、登録コンサルタントと大企業・中小企業（SMB）を仲介する Professionals On Demand（POD）を主要サービスとして提供

### 提供サービス



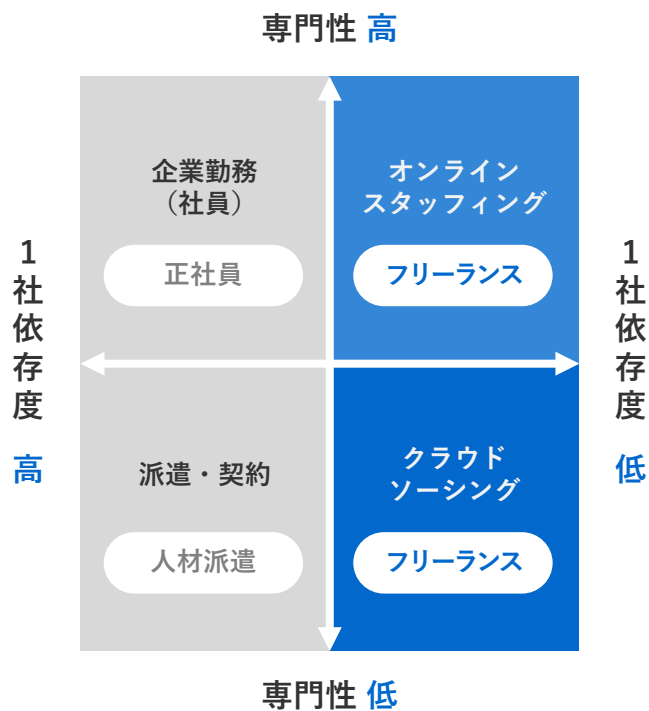
### 案件内容



# 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



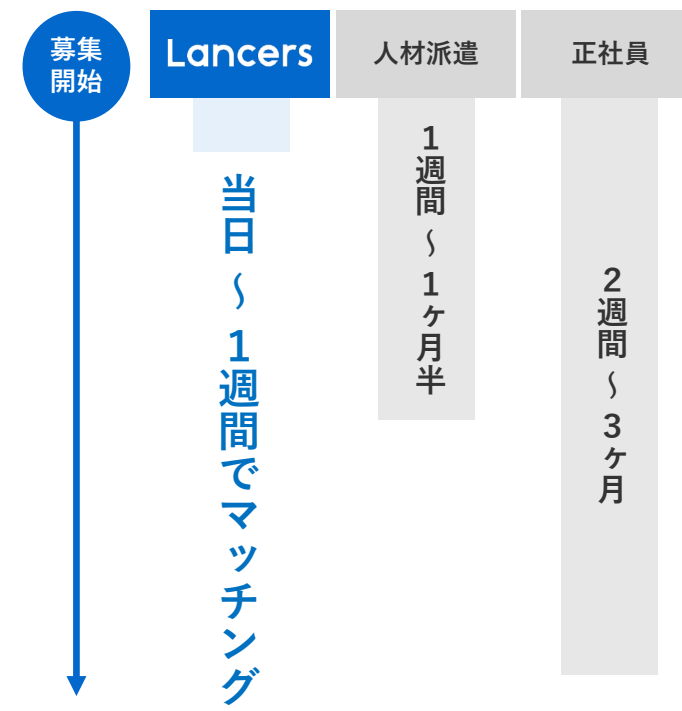
## オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供



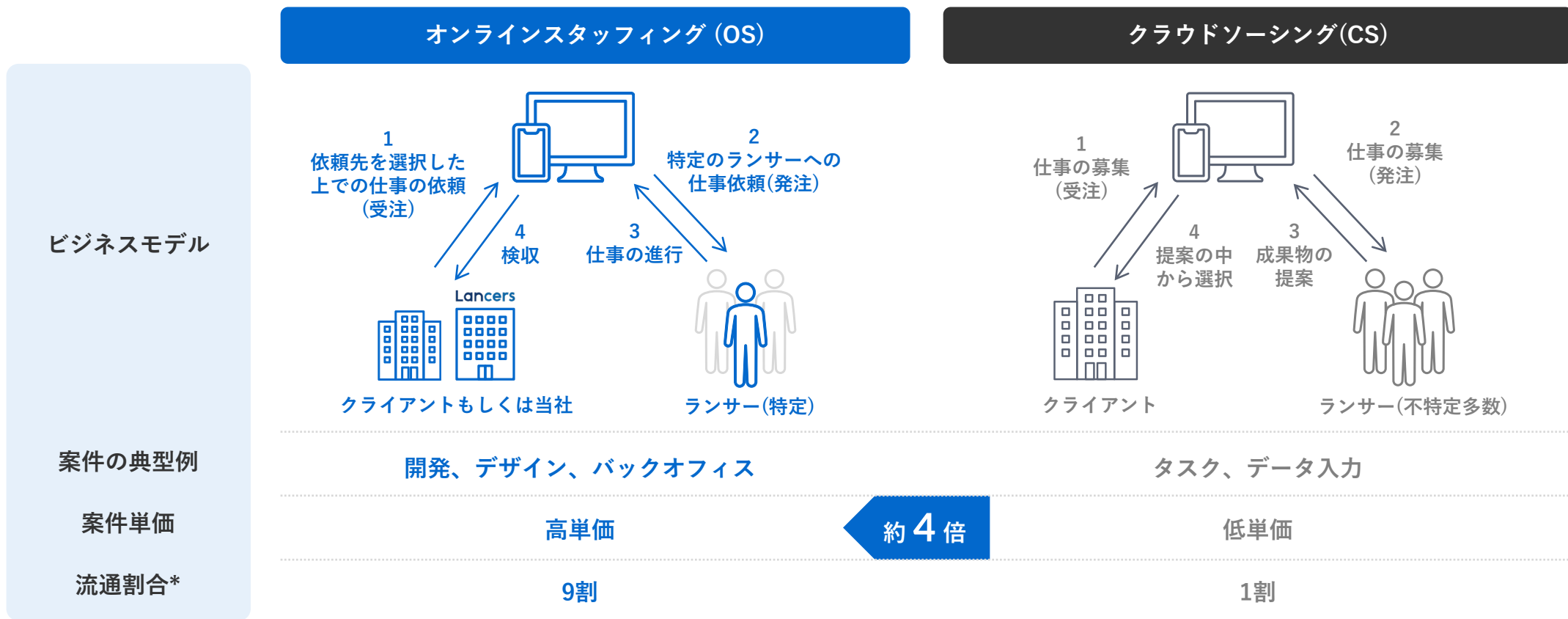
## 圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供



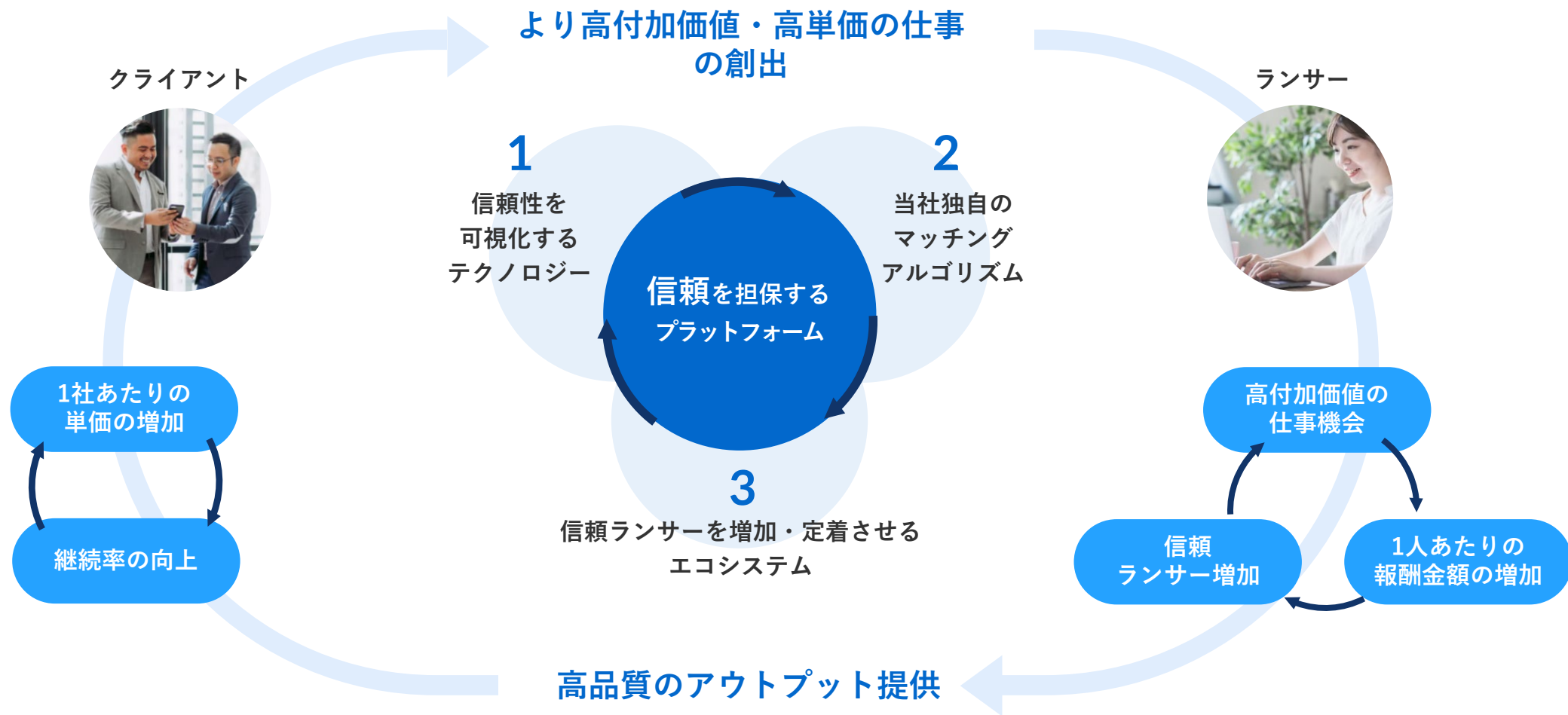
特定の個人に仕事を依頼するオンラインスタッフィング\* (OS)が主力であり、流通総額に占めるOS割合は9割。国内ではユニークなポジション

\*)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

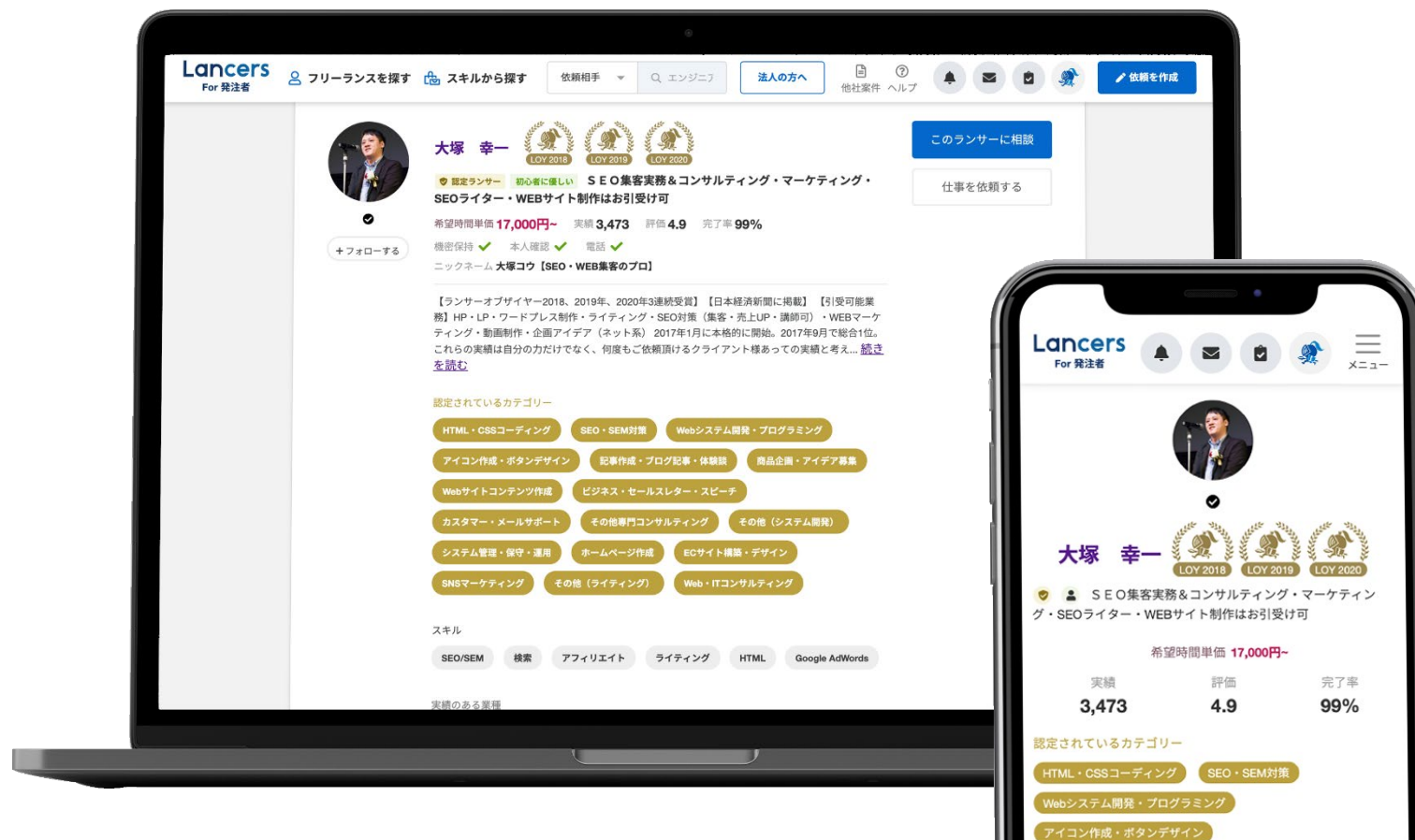
### 信頼ランサーの定義





# 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



- ✓ 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



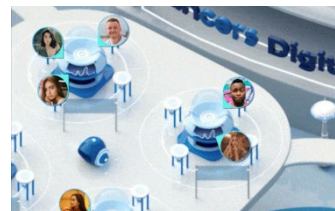
高スキル人材育成と仕事獲得を連動させた「Lancers Digital Academy」の特徴



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

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

## 2023年3月期第2四半期（単四半期）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+21%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+119%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 2Q（単四半期）			2023年3月期 1Q（前四半期）		
	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業/セグメント利益	営業利益率	流通総額 増減率	売上総利益 増減率
(単位：百万円)						
マーケットプレイス事業	1,845 +16.4%	357 +21.4%	43	9.3%	+1.7%	+0.4%
エージェント事業	988 +59.0%	202 +119.4%	△29	-	+18.7%	+39.6%
その他*	0	△2	△2	-	-	-
共通コスト**	-	-	△120	-	-	-
全社合計	2,834 +10.8%	557 +9.8%	△108	-	+7.1%	+11.7%

\*)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2四半期（累計）セグメント別業績\*

予想に対して、各事業は計画通りに進捗。

付加価値向上のテイクレート改善や1人あたり売上総利益の拡大によって下期尻上がりの計画

\*)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 2Q（累計）			2023年3月期 (5月予想)		
	流通総額 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業/セグメン ト利益	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	3,660 +14.8%	713 +20.5%	90	9.6%	45.9%	46.1%
エージェント事業	1,821 +52.1%	347 +98.1%	△43	-	39.0%	36.1%
その他*	0	△4	△2	-	-	-
共通コスト**	-	-	△293	-	-	-
全社合計	5,481 +8.5%	1,055 +6.8%	△245	-	43.4%	42.4%

\*)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
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
	エージェント事業	410	489	566	617	587	546	549	582	575	621	659	707	832	988
	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
	エージェント事業	63	76	85	89	89	78	82	86	83	92	96	99	144	202
	その他*	10	14	13	29	12	14	8	17	-1	-3	-4	-4	-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
	エージェント事業	-4	7	16	18	21	13	13	24	16	20	19	11	-13	-29
	その他*	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-147	-156	-175	-170	-167	-171	-122
	マネージドサービス事業	23	60	51	13	-10	13	3	19	-0	30	6	27	-	-

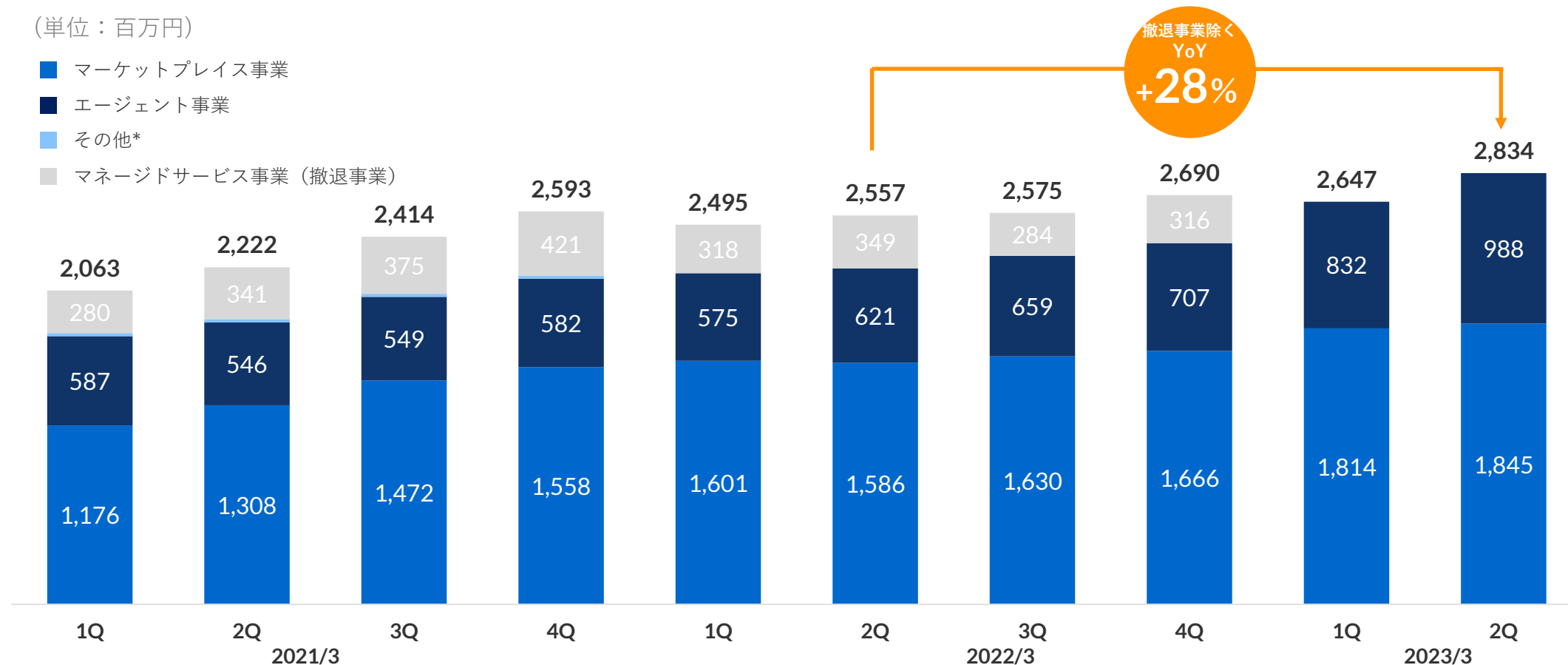
\*)当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上総利益、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。なお、事業セグメントに直結するコストは事業コストとしているため含まない



マネージドサービス事業（撤退事業）を除く流通総額の前年同期比は+28%

(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）



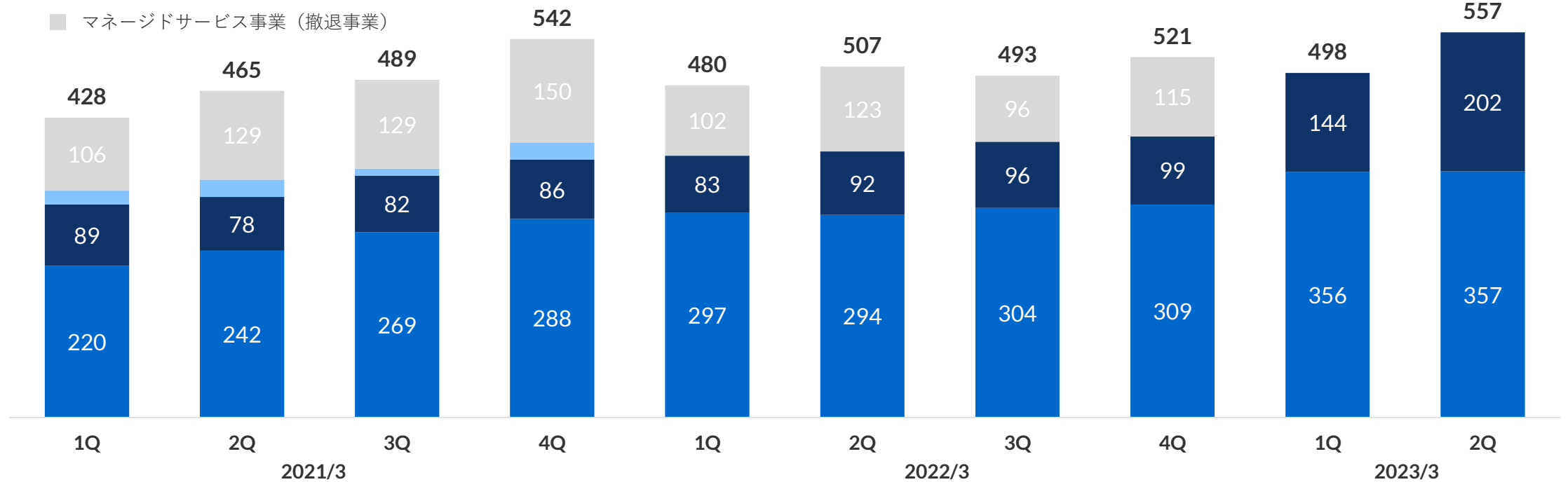
\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## 売上総利益の推移（連結）

マネージドサービス事業（撤退事業）を除く売上総利益の前年同期比は+45%

(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）



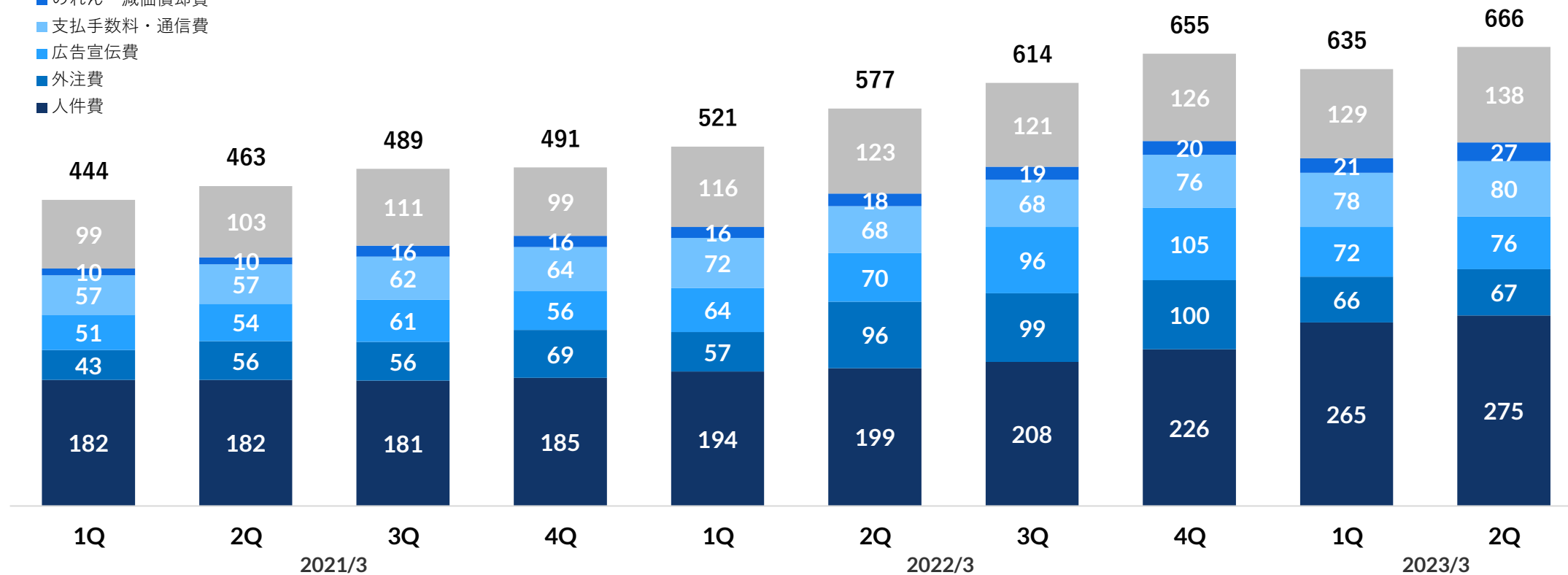
\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## 販管費の推移（連結）

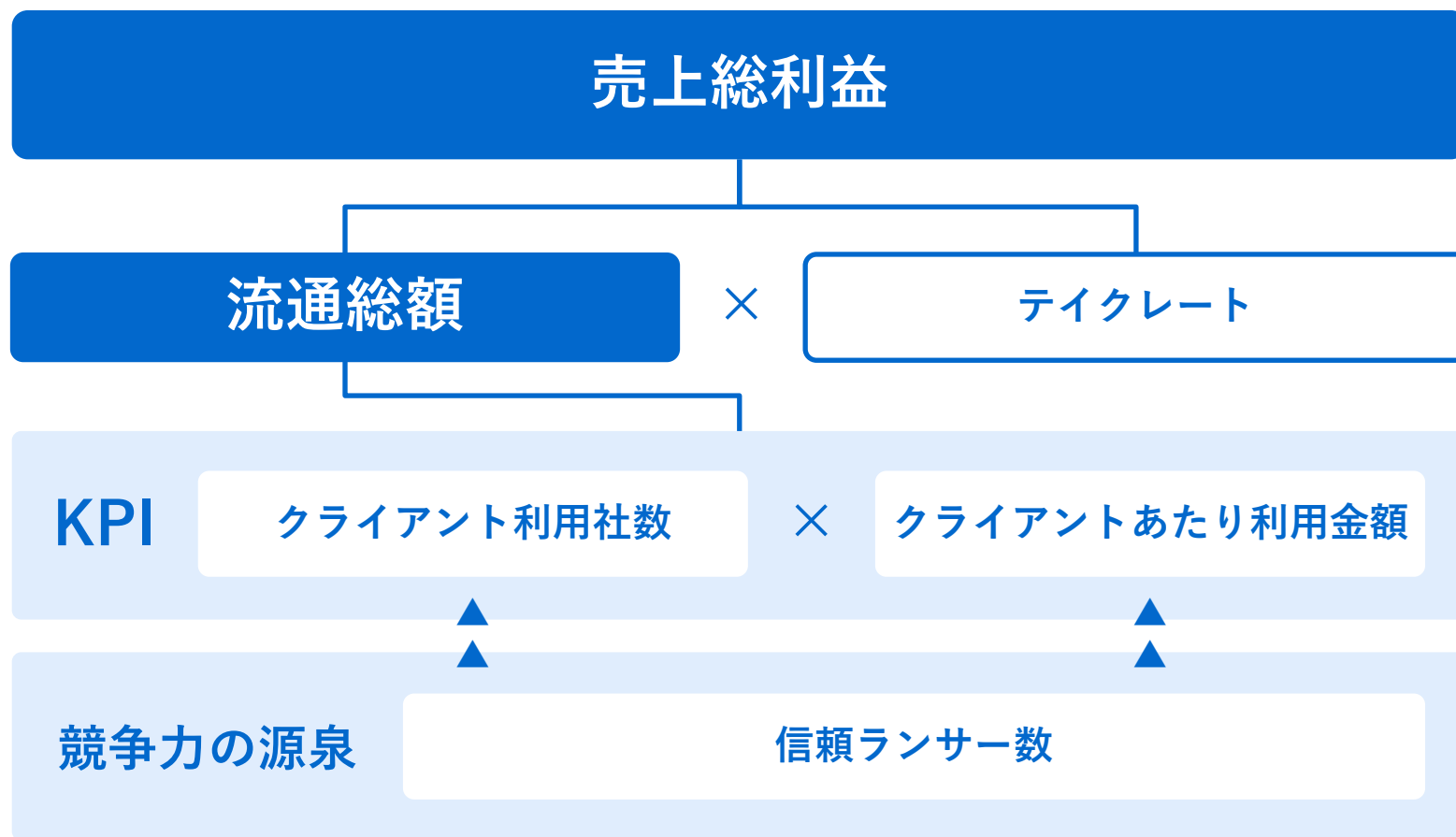
ワークスタイルラボ社のグループ化により前四半期比で0.6億円販管費が増加するものの、予想時より販管費は縮小し6.6億円で着地。下期も販管費のさらなる適正化を目指す

(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



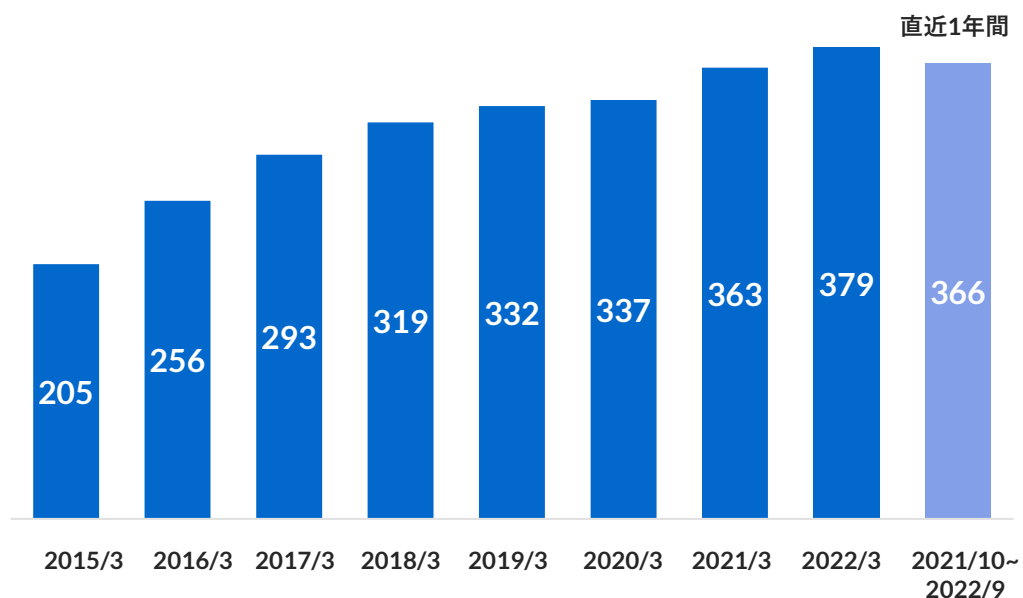
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と  
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



利用社数は撤退事業の影響を受け、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

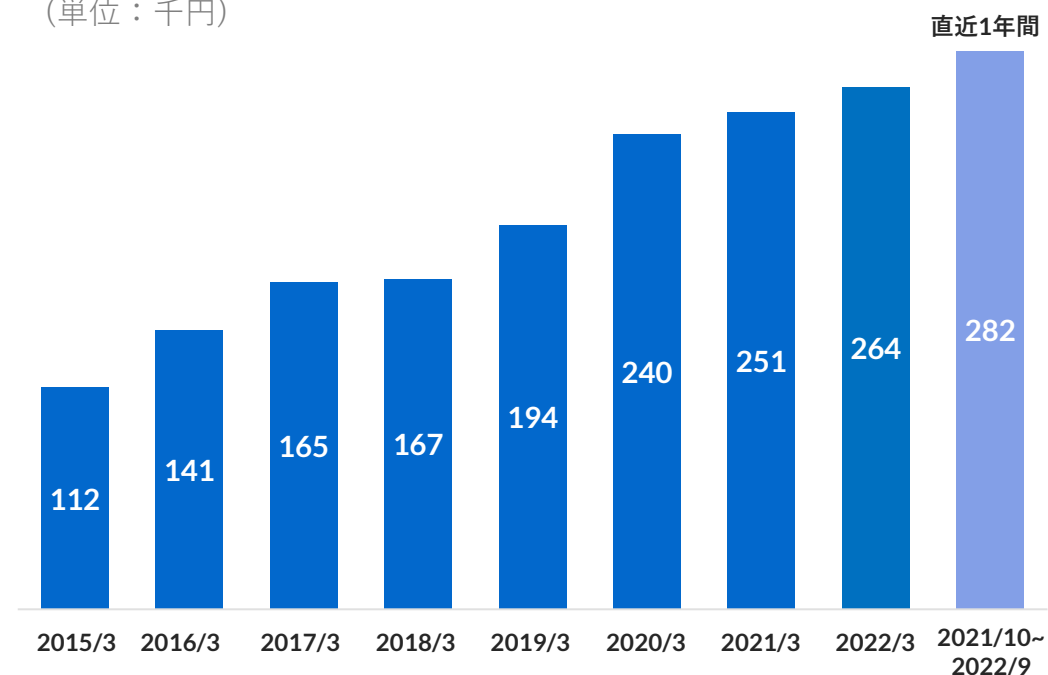
### クライアント利用社数の年間推移

(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

## 今期方針を受けた3カ年経営方針の一部変更

高成長・高収益を目指し、来期から黒字化し利益拡大する方針は変わらず。一方で、2022年3月期の投資回収の後ろ倒しや一部事業撤退から完全撤退の意思決定を踏まえ、3カ年経営方針の一部を変更

1

マーケットプレイス事業へ集中投資  
流通総額の成長率+40%水準を3年で目指す

一部変更

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

2

3年での全社流通総額CAGR+30%で200億円超へ  
売上総利益は40億円規模に拡大へ

一部変更

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



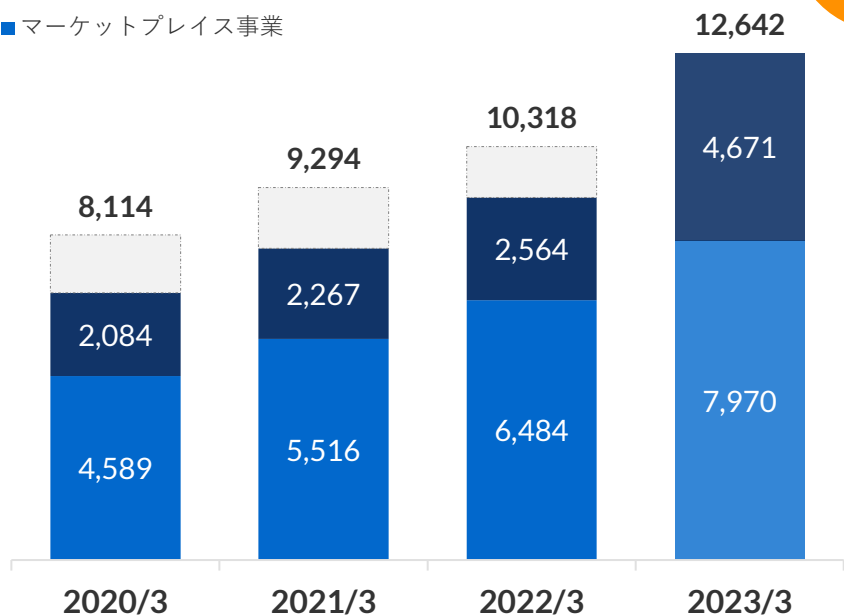
前年同期比で全社の流通総額+23%、売上総利益+24%を目指す

### 全社の流通総額の推移

(単位：百万円)

- 撤退事業等\*
- エージェント事業
- マーケットプレイス事業

予想YoY  
**+23%**



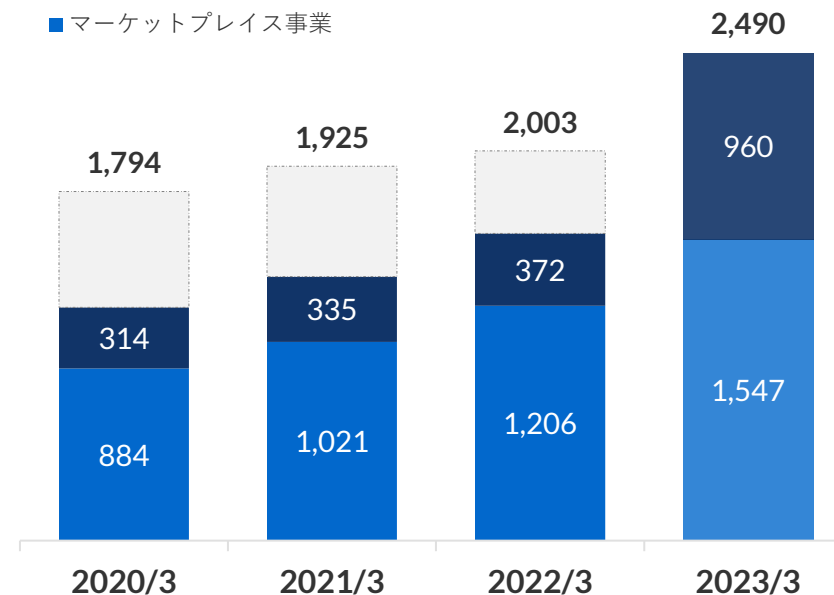
\*)撤退事業等は撤退事業及び連結調整等を含む。なお、マイナスの場合は非表示

### 全社の売上総利益の推移

(単位：百万円)

- 撤退事業等\*
- エージェント事業
- マーケットプレイス事業

予想YoY  
**+24%**



\*)撤退事業等は撤退事業及び連結調整等を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## マーケットプレイス事業の方針

マーケットプレイス事業は、マーケティング・プロダクトの投資継続により新規クライアント獲得を強化しつつ、付加価値向上によりテイクレート改善をはかり成長角度を押し上げる

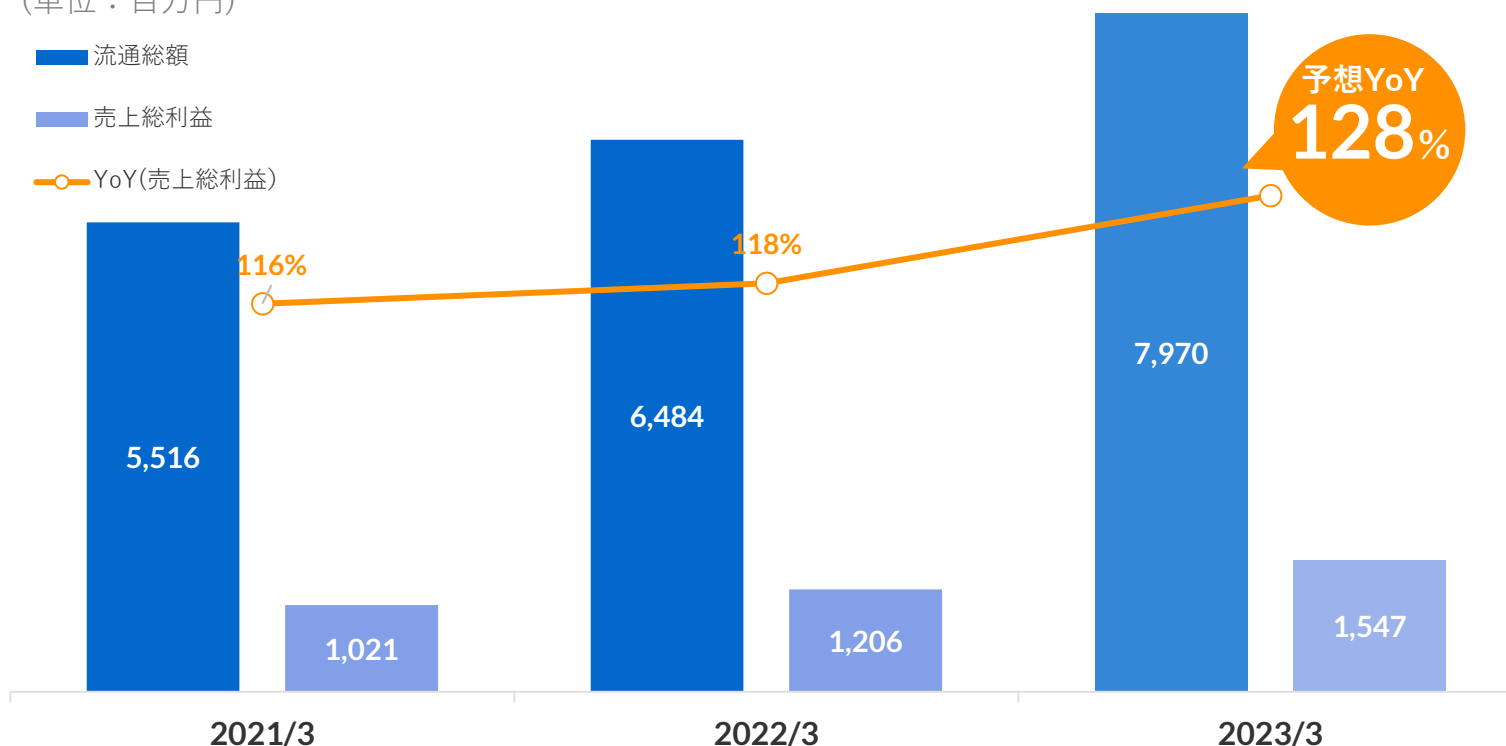
### マーケットプレイス事業の成長率及び収益性の推移

(単位：百万円)

■ 流通総額

■ 売上総利益

○ YoY(売上総利益)



### 2023年3月期の各方針

規律あるマーケティング投資  
による新規クライアント数拡大

継続的なプロダクト投資  
による利用者数・単価の向上

付加価値向上による  
テイクレートの改善

## エージェント事業の方針

エージェント事業は、組織拡大とあわせて、新たな領域への職種拡大により付加価値を向上させることにより、売上総利益の拡大を目指す

### エージェント事業の成長率及び収益性の推移

(単位：百万円)

■ 流通総額

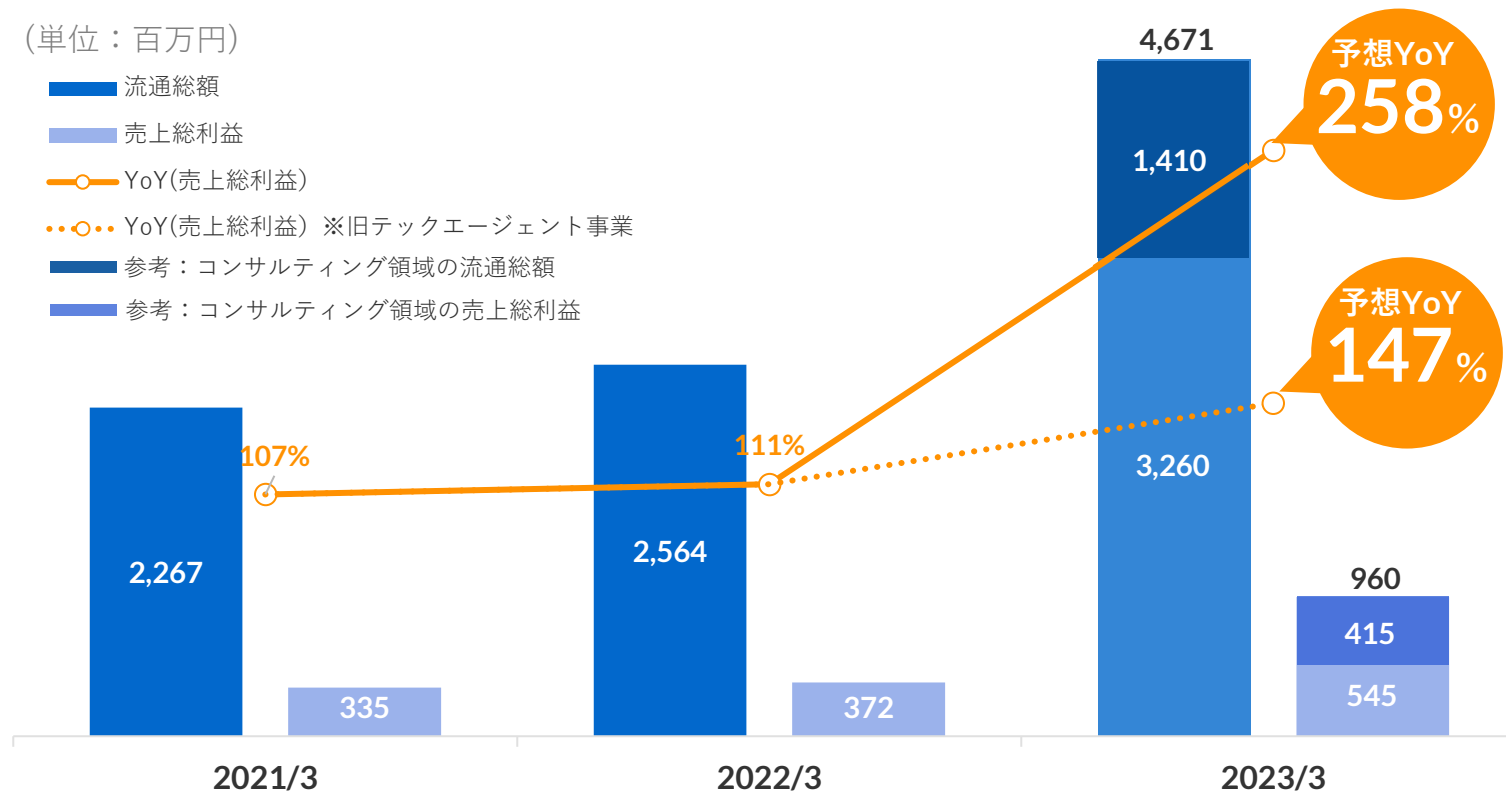
■ 売上総利益

—○— YoY(売上総利益)

⋯⋯ YoY(売上総利益) ※旧テックエージェント事業

■ 参考：コンサルティング領域の流通総額

■ 参考：コンサルティング領域の売上総利益



### 2023年3月期の各方針

組織拡大による  
流通総額の拡大

新たな領域への職種拡大  
による付加価値の向上

システム投資による  
1人あたり生産性の向上

## 2023年3月期通期業績予想

今期については、ワークスタイルラボ社を除いた販管費はほぼ横ばいであり営業損失は改善

(単位：百万円)	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (今期予想)	前年同期比
流通総額*	10,318	12,642	+22.5%
売上高	4,073	5,401	+32.6%
売上総利益	2,003	2,490	+24.3%
販管費及び一般管理費	2,370	2,780	+17.3%
営業利益又は損失	△367	△289	+77
経常利益又は損失	△358	△284	+74
当期純利益又は損失	△672	△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

## セグメント別\*2023年3月期通期業績予想

マーケットプレイス事業は成長加速により、売上総利益が前年同期比+28%まで伸長。  
エージェント事業は新たな領域拡大もあり、売上総利益の前年同期比+158%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

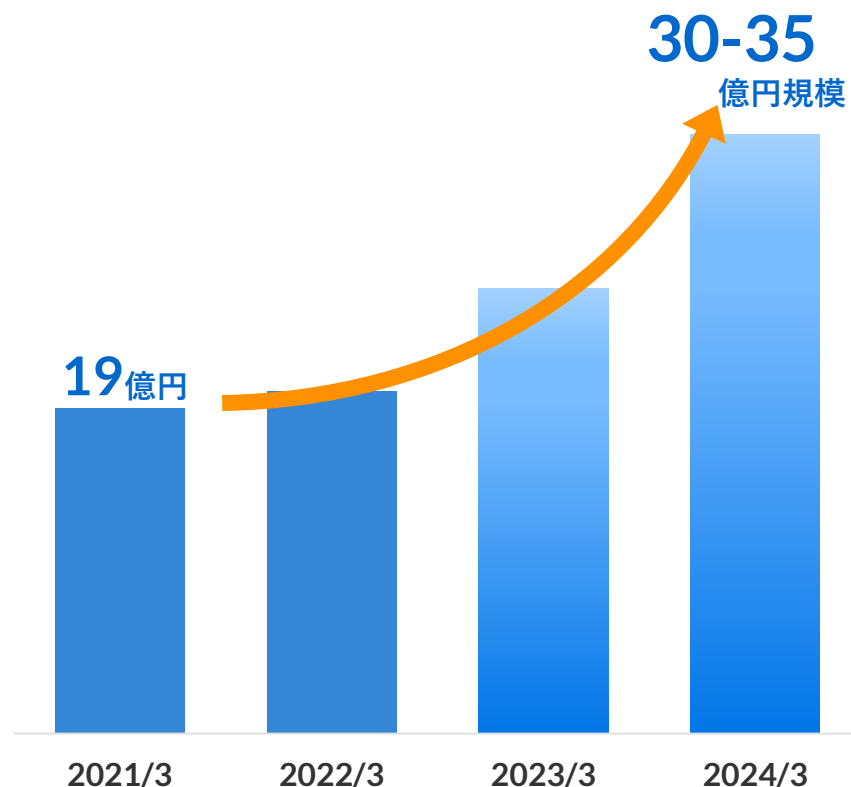
2023年3月期（今期予想）

(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	営業利益率
マーケットプレイス 事業	7,970 +22.9%	1,547 +28.3%	19.4% +0.8pt	338	17.8%
エージェント事業	4,671 +82.2%	960 +158.1%	20.6% -	17	0.5%
その他*	-	△17	-	△17	-
共通コスト**	-	-	-	△628	-
全社合計	12,642 +22.5%	2,490 +24.3%	19.7% +0.29pt	△289	-

\*)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

## 売上総利益の全社目標推移



### 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"> <li>事業運営への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>財務面が悪化し十分な運転資金を確保できない可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
競争環境の変化	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> <li>シェアの低下</li> <li>利益率の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>適切なユーザビリティを追及したサービスの構築</li> <li>サイト利用時の安全性の確保</li> <li>カスタマーサポート機能の充実</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>事業運営への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>



## 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。

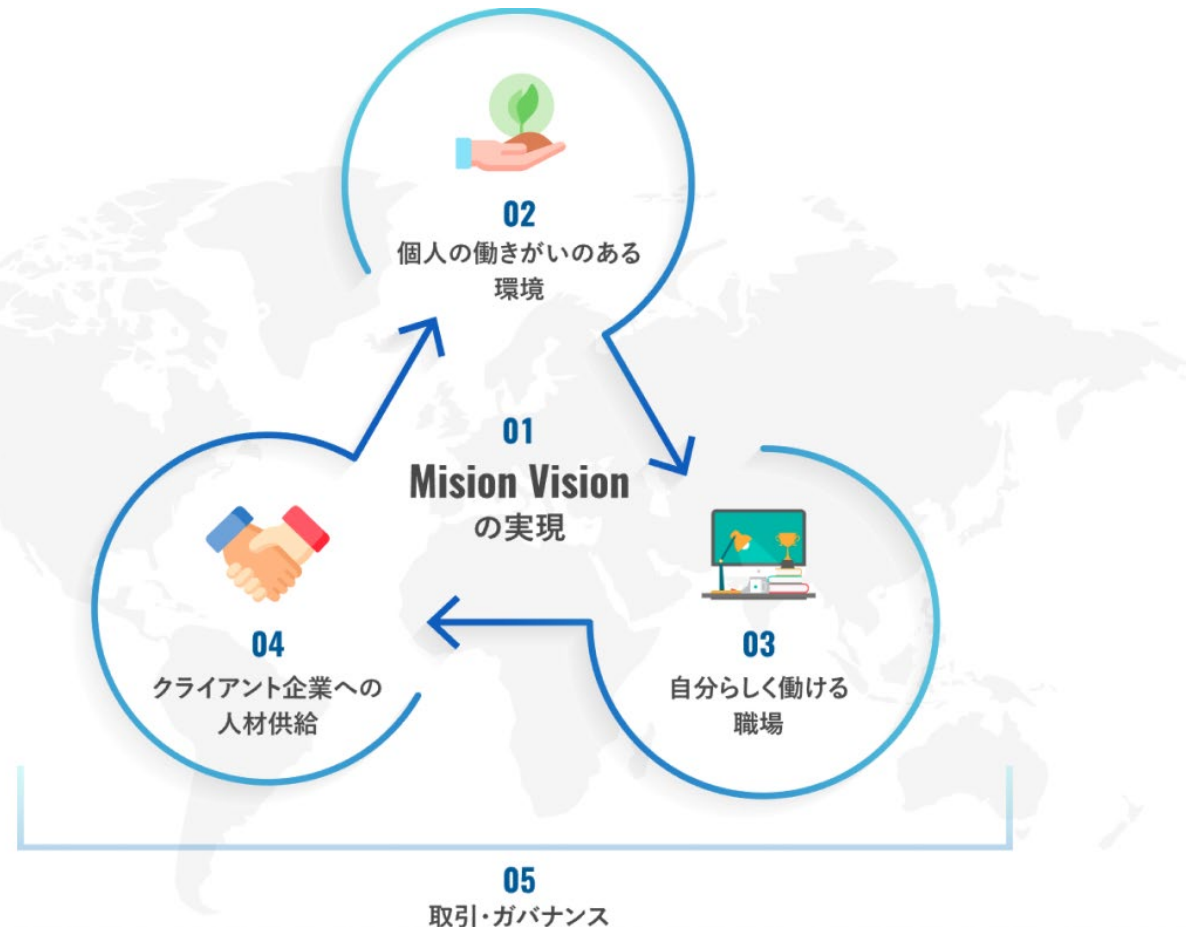
事業遂行上の重要なリスク	発生可能性/ 発生時期	事業遂行に 与える影響	リスクのシナリオ例	主な対応方針
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の流出</li> <li>ブランド毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部からの不正アクセスや社内管理体制の瑕疵等により個人情報または機密情報が外部に流出し、当社グループへの損害賠償請求や社会的信用が失墜する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
システム障害	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の流出</li> <li>ブランド毀損</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データをクラウド上に保存</li> <li>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</li> </ul>
人材の獲得と育成	中/中期	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争力の低下</li> <li>事業運営への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
新規事業の不確実性	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> <li>非連続な成長への影響</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>入念な市場分析や事業計画の策定</li> <li>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</li> </ul>

# 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/>

2022年3月開催「Lancer of the Year」

フリーランスの祭典「Lancer of the Year」を毎年開催

 **LANCER OF THE YEAR 2022**



### 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

