

Lancers

ランサーズ株式会社

2023年3月期通期決算説明会

2023年5月12日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

執行役員 経営企画・IR担当 多胡 あき乃

ハイライト



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。

秋好：ランサーズの代表をしております秋好です。本日は、通期の決算説明会へご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

では早速、私から決算の概要、そして会社の概要、そして今期新しい期がスタートしておりますので、新しい期の戦略等々、共有させていただければと思っています。

まず、最初にハイライトということで、簡単にご報告させていただきます。

われわれ3カ年計画をちょうど2年前に発表いたしました。2年間は投資先行ではあるんですけども、この2023年3月期については、第4四半期で黒字化し、24年3月期については、黒字化を再度して利益を拡大していくフェーズに持っていくというお話をさせていただいておりました。

23年3月期については予想していたとおり、第4四半期については、四半期単体で5,000万円の四半期の黒字を達成することができました。4クォーターの実際の実績としても、売上総利益が前年同期比で20%と、順当に成長することはできたと思っています。

来期については、通期で黒字化とありますけれども、後ほど、詳細については説明させていただければと考えています。

| 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

2023年3月期 通期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

3

では早速、ランサーズの会社概要について説明させていただきます。

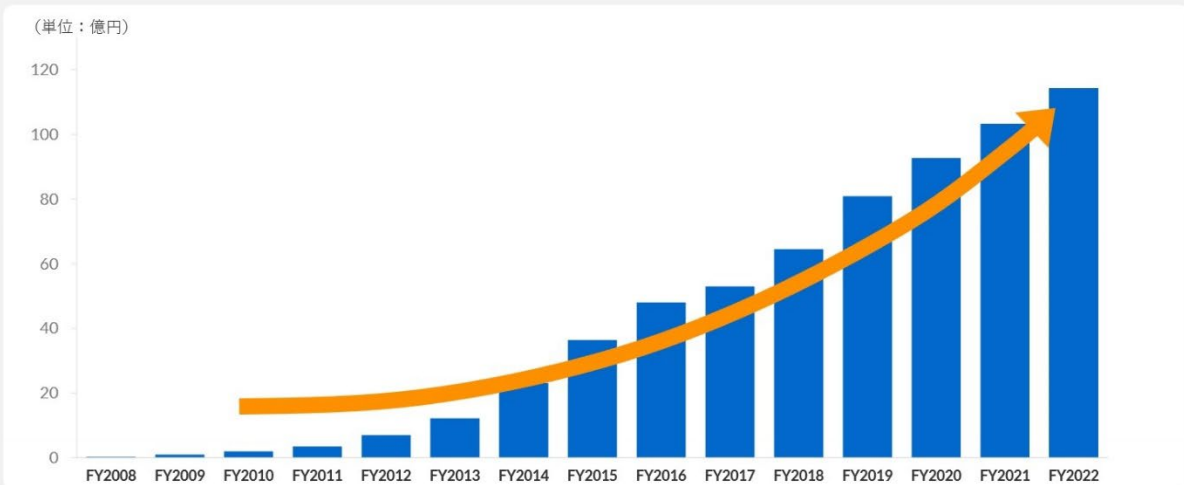
われわれ 2008 年に創業して、今年でちょうど 15 年になりますけれども、創業以来、個人をテクノロジーの力でエンパワーメントするというのをミッションとさせていただいております。

ビジョンとしては、対ビジネス向け、対個人向けに二つのビジョンを掲げておりまして、ビジネスのユーザー向けには、全てのビジネスを「ランサーの力」で前進させると。個人向けには、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というビジョンを掲げて、サービス・ビジネスを推進しております。

特徴的なのは、われわれスタッフは社員で約 200 名ほどおりますが、社員以外に、フリーランスの方とサービスの運営だったり、実際に例えばこのパワーポイントの資料の作成だったりというところを自らやっているというところは、非常にユニークなポイントかなと考えています。

流通総額の推移

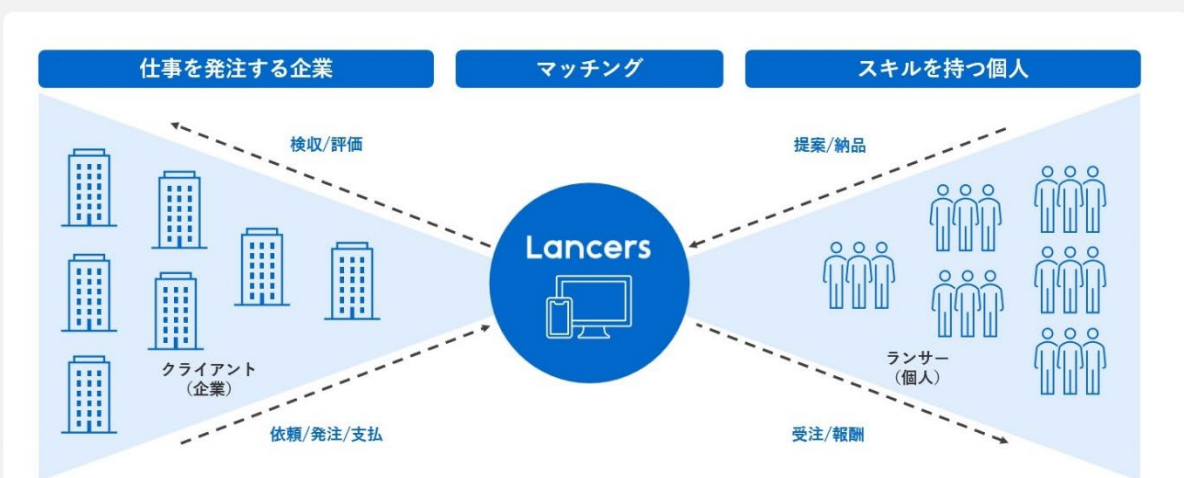
2008年の創業以来、継続して成長しており毎年過去最高の流通総額を更新



創業以来、この実際のランサーズのプラットフォームでやり取りし、報酬が支払われる金額を流通金額と呼んでおりますけれども、昨年度も過去最高を記録しまして、今期もさらにそれを上振れると、過去最高を更新していくということを15年連続でやっています。

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われない新しい働き方を提供



われわれのサービスを端的に説明します。

オンライン上で、個人に仕事をお願いしたい企業と、スキルを持っている個人の方をマッチングして、仕事の依頼から実際の要件定義であったり、実際の納品であったり、最後の報酬をお支払いする、というところを全てオンライン上で完結できるというプラットフォームを運営しております。

われわれは、そこで実際に仕事が行われて、報酬をお支払いいただく時に、成功報酬として手数料をいただくというビジネスモデルを提供させていただいております。

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>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>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>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>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>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>

実際やり取りされる仕事は、140種類以上の仕事が行われております。

創業時はデザイナーの仕事が多かったり、途中からエンジニア、ライターの仕事が増えていますけれども、コロナを通してありとあらゆる仕事がオンライン化することによって、バックオフィスの仕事であったり、セールスの仕事であったり、マーケティングの仕事と、非常に幅広い仕事が行われるプラットフォームになっております。

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（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



Lancers

2023年3月期 通期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

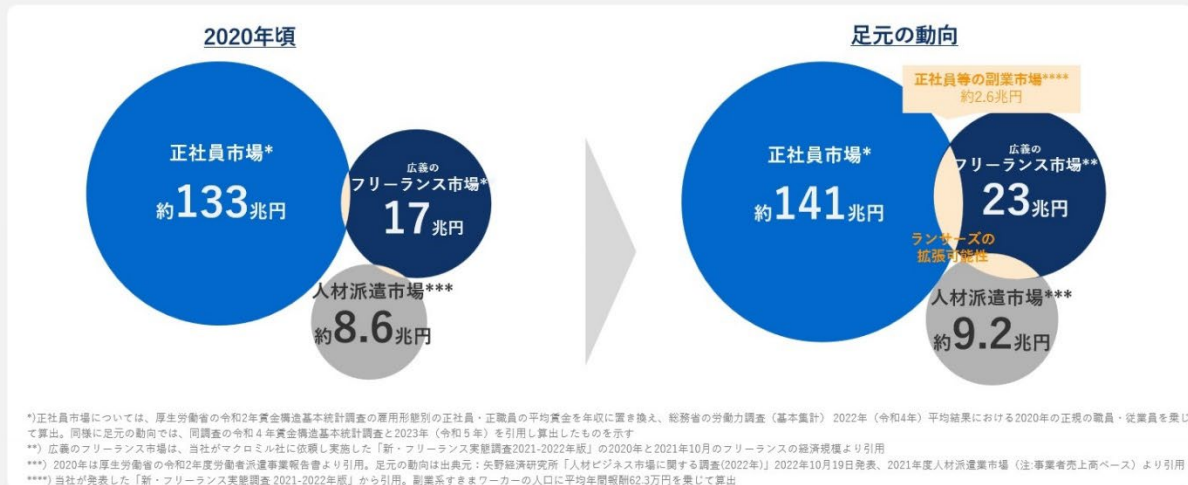
7

昨今、ここ数年 DX、DX と呼ばれていて、ランサーズもまさに企業のデジタル化を推進する、その導入や運用を提供するサービスを、実際に活用いただいています。

昨年度、ワークスタイルラボという、コンサルティングの人材のフリーランスのマッチングをする会社を M&A しまして、それによって戦略策定から、今までランサーズが強みとしていたような実際の DX をする、実務をするというところを、統合的にサービス提供できるようになったというのが、去年の大きなアップデートかなと考えています。

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



今まで正社員や派遣という働き方ありましたが、4月にフリーランス新法が成立し、政府としてもこのフリーランスという新しい働き方を推進していこうということで、このフリーランス新法ができたというのは、われわれランサーズ創業以来にとっても、すごくエポックメイキングな出来事かなと思っています。

昨今は、正社員は正社員、派遣は派遣というよりも、1人の個人の方が、例えば正社員でやっていたけれども、土日だけは副業でランサーズ活用するとか、今までIT派遣で企業に派遣として行っていたけれども、独立して、フリーランスとして企業と直接取引するようになるといったように、足元の動向としては、それぞれの独立していた市場が、働き方がすごく混ざって、溶けていっていると考えています。

それに伴って、われわれランサーズのターゲット市場も拡大しているというところが、去年すごく、コロナというところもあって、アップデートされた部分かなと考えています。

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割をランサーズへ発注

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 2023年3月期 通期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 9

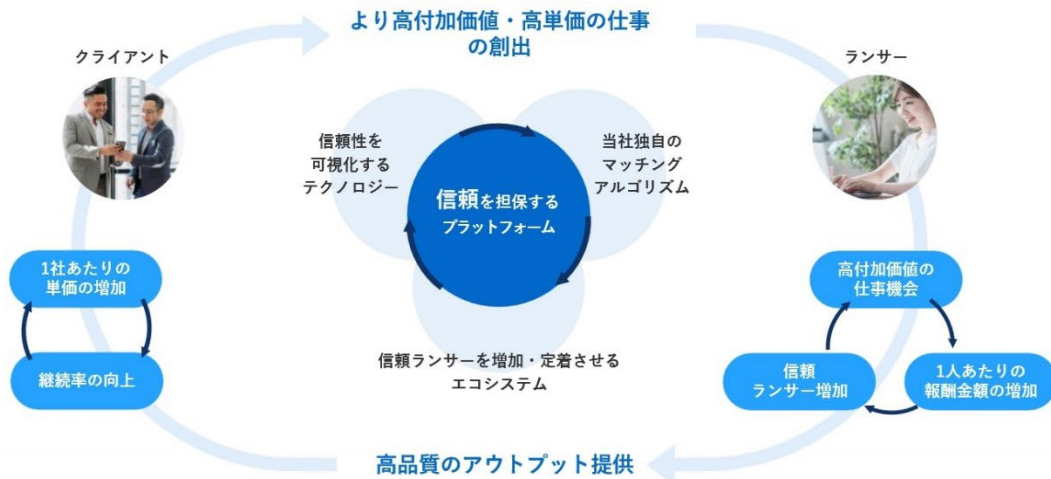
個人の働き方も多様化する中において、例えば、このスボーさんというのは、長野県で4店舗、実際に生花店を、お花を個人に提供するというビジネスをされている会社さんです。

なかなか地方でデジタル化すると、オンラインでECサイトで花を売るとか届けるとか、管理業務やデザイン業務をデジタル化するって言った時に、地方ではなかなか採用できないし、地元の企業でニーズに合うところはなかなかなかったというところで、ランサーズを活用いただいています。

こういった、大企業だけではなくて中小企業、特に地方の中小企業においても、ランサーズを活用することによって、デジタル化を推進しているという事例が非常に増えているというところも、企業側の広がりということを示す、一つの事例になるんじゃないかなと思っています。

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

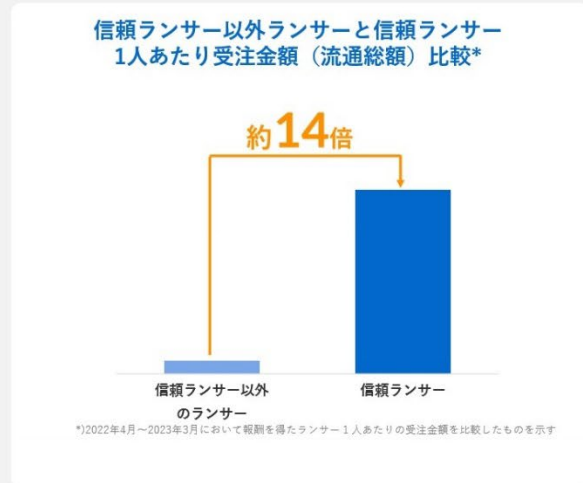
信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、新たな仕事獲得の機会を創出



そんな中、ランサーズは創業以来、いろいろなオンラインで人材がマッチングするというプラットフォームは多数ございますけれども、ランサーズの特徴としては、高付加価値のフリーランスの方に登録いただいて、結果としてそれ故、高品質のアウトプットを企業に提供できて、そのため高単価な企業からの仕事がある。その高単価の仕事によって、さらに良いフリーランスの方にご登録いただけるという、この信頼を担保するプラットフォームを提供しているということが強みかなと考えております。

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



そういった信頼できるフリーランスの方の数を、われわれ信頼ランサーと呼んでいます。この信頼ランサーの数っていうのも順当に、昨年度も増えていまして、この数が増えているっていうのが、先ほどの信頼を担保するプラットフォームの源泉でもあるというところで、われわれとしては、この信頼できるフリーランスの方をどれだけ増やせるかというところを、今期も注力して取り組んでまいりたいと考えております。

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



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

昨年度取り組んだこととしては、この実際の仕事をマッチングするということも重要なんですけども、やはりこの信頼ランサーを、自らランサーズデジタルアカデミーというところで、われわれが教育制度を用意して教育したり、ユーザー同士が仕事のノウハウ等を教え合う MENTA というプラットフォームを提供することによって、人材育成自身もわれわれがやっていくことも重要であると考えています。

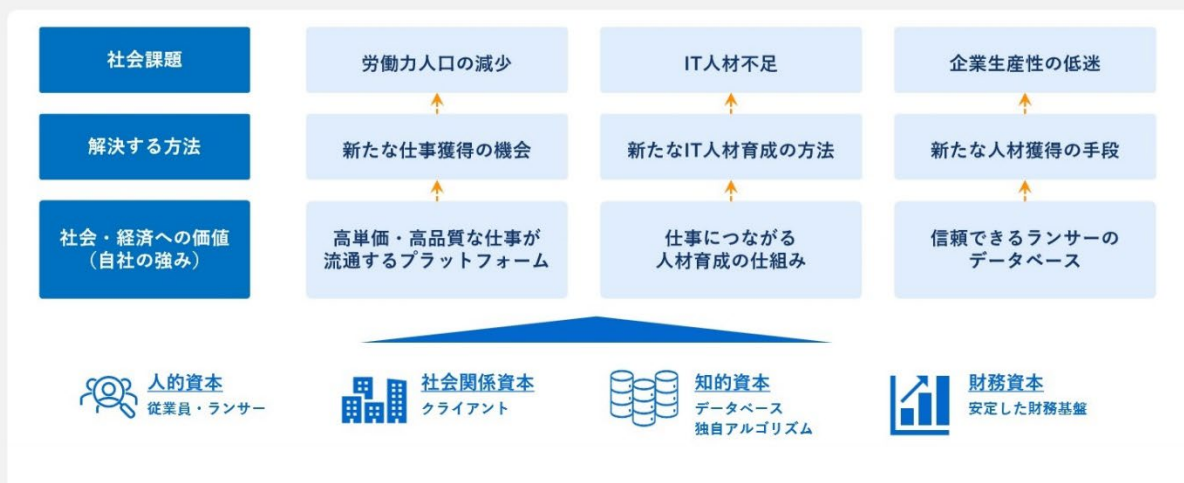
スキル持っている人だけが登録できるのではなくて、まだ少し、これからスキルを身につけるという方もランサーズで教育していく形です。

その後、仕事獲得するという流れを強めていったり、実際にフリーランスの方、多くの場合、個人で1人でやっているというところもあるので、個人同士が競争し合うコミュニティであったり、1年に1回、今年も3月に Lancer of the Year 2023 というイベントを、実際リアルでやらせていただきました。

そこで、この1年で最も活躍したフリーランスの方を表彰することによって、その個人の働き方にフォーカスを当てるといったものもあります。なかなか日常では、そんなフリーランスで活躍している人が周りにいないよという方にも、そういうロールモデルがあるんだというふうな活動を通して、総合的にこの信頼ランサーを増やしていくということに注力をしてまいりました。

ランサーズの価値創造ストーリー

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



実際に、このようなわれわれのサービスであったり事業というものを通して、三つの社会課題をランサーズは解決したいと思っています。

日本においては、特に労働人口の減少、そしてIT人材がこれからますます不足すると言われてい
ます。GDPを上げるために、日本企業一つ一つの企業の生産性を上げていかないといけないと、
この三つの課題をわれわれ解決したいと思っています。

まずは、高品質なプラットフォームを提供し、先ほどのような、いろいろな仕事機会を提供するこ
とによって、結果ランサーズの中で、副業含めてたくさんの仕事があるということで、働く機会を
増やしていきたい。

二つ目は、教育をわれわれ自身がすることによって、IT人材自身を増やしていきたい。

最後は、ヌポーさん、長野県の生花店の会社さんのように、ランサーズを活用することによって、
DXをしてさらにコア業務にフォーカスするといったように、一つの企業がランサーズを活用する
ことで生産性を上げるといったところで、社会課題を解決して価値創造をしていくということに、
これからも取り組んでまいりたいと考えています。

というランサーズの特徴ではありますが、昨年度の通期の業績について、次のページでご説
明をさせていただきます。

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）			全社（4Q）			
流通 総額	11,353 百万円	前年同期比 +10%	(通期) 予想達成率 101%	流通 総額	2,977 百万円	前年同期比 +10%
売上	4,808 百万円	前年同期比 +18%	予想達成率 102%	売上	1,338 百万円	前年同期比 +25%
売上 総利益	2,270 百万円	前年同期比 +13%	予想達成率 102%	売上 総利益	627 百万円	前年同期比 +20%
営業利益	△249 百万円	前年同期 (△367百万円)		営業利益	54 百万円	前年同期 (△134百万円)

全社の数字については書いているとおりでございます。

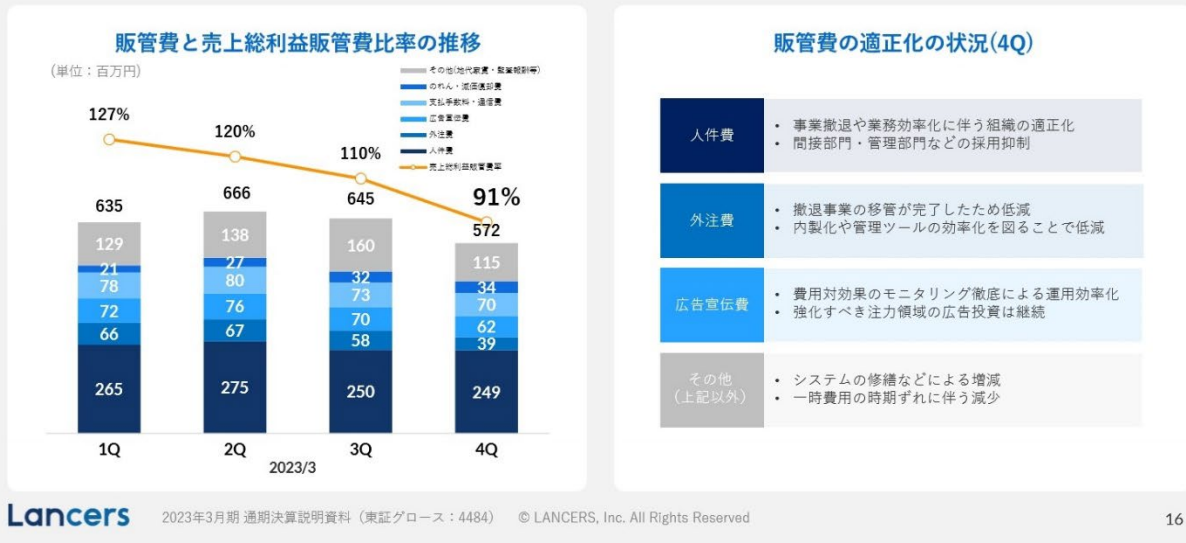
流通、売上、売上総利益については、前年同期比で10%、18%、13%と成長をしております。

営業利益については、予定どおりではございますけれども、約2.5億の営業損失であります。

ただ一方、今期投資してきたところから生産性を上げて、四半期ではしっかりと黒字転換をすることができて、流通は約30億、売上は13億、売上総利益で6.3億と、営業利益で言うと5,400万円、しっかりと営業利益を黒字転換をすることができました。

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

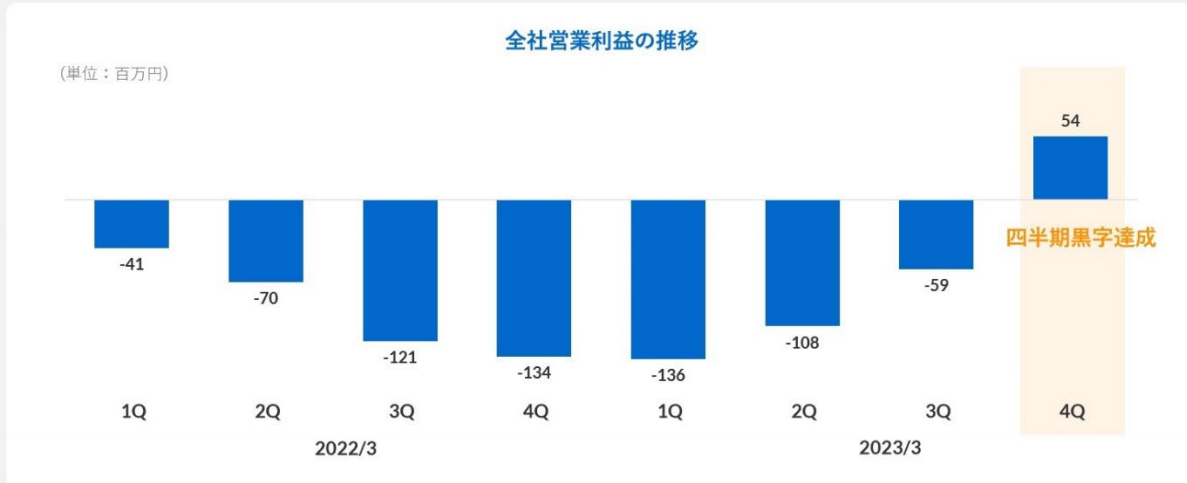


売上総利益も、第4四半期で20%成長しているんですけども、売上総利益の成長とともに、それに対する販管費率の改善というのを毎クォーター、毎クォーターやっております。

まだまだ今で完成したというよりも、ここから1~2年かけて、さらに生産性を上げていかないといけないです。詳細の説明は割愛させていただきますが、何か単純に費用を削ったというよりも、売上成長はさせつつも、そのエンジンの効率を上げていくということに、人件費・外注費中心に取り組んできた結果が、一度この第4四半期で黒転したというところまでできたのかなと思っております。

全社の四半期営業利益の推移

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



四半期の推移については、しっかり四半期の黒字を2年ぶりに達成することができました。

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	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> 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
	400 百万円	+29%	
エージェント 事業	売上総利益	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> 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
	229 百万円	+130%	

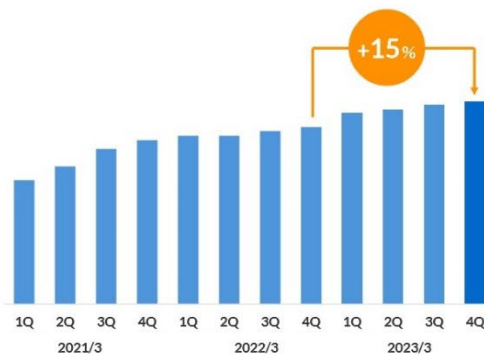
各セグメント、自動でマッチングするマーケットプレイスと、エージェント事業というところがあります。

| マーケットプレイス事業

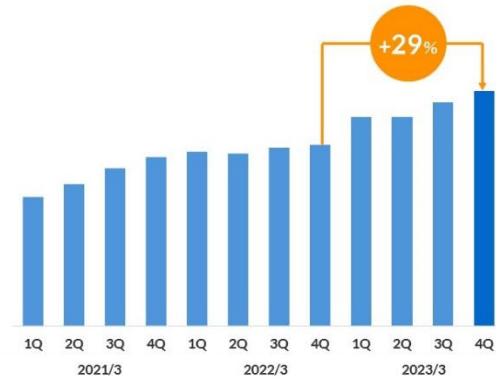
売上総利益は前年同期比+29%と順調に推移。

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



まずマーケットプレイスに関してです。

昨年度1年間、既存クライアントに関しては非常に順調に利用金額が増えていったんですが、新規のクライアントのところは、コロナが少し戻ったというところで、少し鈍化をしていました。

マーケティング施策や、例えば ChatGPT のカテゴリーを作ったりと新しいニーズの掘り起こしに対応ができたことによって、この新規のクライアント課題というところもしっかりと第4四半期解決をして、流通で言うと15%、売上総利益で言うと29%を、対前年同期比で言うと戻してきたというところは、非常に良いニュースかなと捉えております。

生成AIの取り組み

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

The image displays two examples of AI-powered services on the Lancers platform. On the left is a promotional poster for '教えて、MENTAくん!' (Teach me, MENTA-kun!), which features a '1万人突破' (10,000 users breakthrough) badge and lists various use cases like generating content and solving problems. On the right is a screenshot of a job listing titled '新しい仕事機会の創出' (Creation of new job opportunities), which includes a video introduction and details about the role and compensation.

Lancers

2023年3月期 通期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

20

生成AI、今非常にもう毎日毎日、日経新聞さんなんかでも取り上げられております。

われわれとしても、例えばこのMENTAというサービスで、教えて、MENTAくん！というふうなLINEのボットのようなものを作って、非常に短期間で1万人のユーザーを獲得できたり、ランサーズのマーケットプレイスでも、ChatGPTに対応したわれわれのサービスの中で、提案文を自動で作ったりっていうのもあります。

ChatGPTを使った案件、プロンプトのエンジニアリングを中心としたようなカテゴリーも早期に作って、そこのニーズというのも対応したり、われわれにとって一部脅威な部分もありますけれども、機会のほうが大きいかなと思っております。仕事の創出、何よりもわれわれの社内外、そしてサービスの生産性を上げるというところに、積極的に今後も取り組んでいきたいと捉えております。

エージェント事業

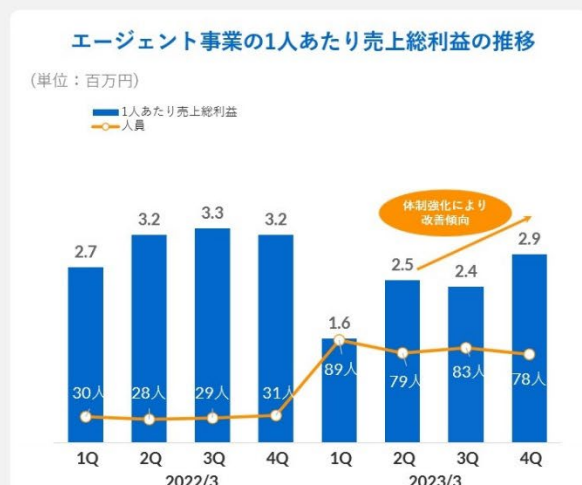
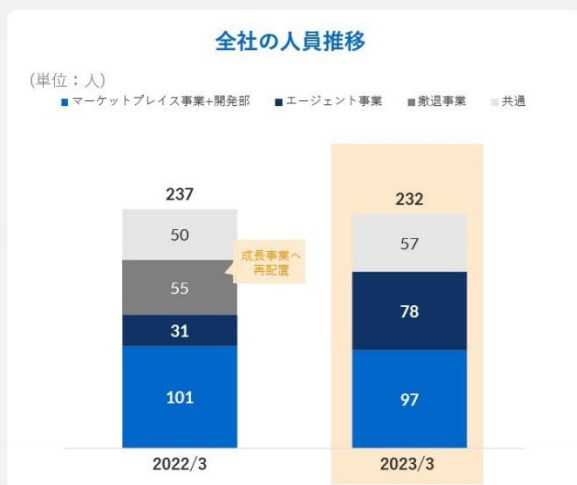
売上総利益は前年同期比+130%で着地。
生産性課題は改善傾向にあり、今後も、経営効率・事業効率の見直しを図る



エージェント事業のほうは、昨年、マネージドサービスという受託サービスから移動させて人を急激に増やしたものの、なかなか1人当たりの生産性が上がりきらなかったというところがあります。

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

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



第4四半期に向けて、1人当たりの売上総利益の生産性もしっかりと、まだ道は半ばではあるんですけども、上げることによって、売上総利益も過去最高に近いようなところまで持ってくる

ができました。というところも、こちらエージェント事業、非常に良いニュースかなとは思っております。

ただマーケットプレイス同様、まだまだ2年前の生産性から比べると、まだそこまでは持っていませんので、2年前のこの生産性以上の生産性に、1人あたりはまだ十分伸ばせていけるかなと思っております。

こちら今が完成というよりも、道半ばとして引き続き、今走っている期も進めていければと思っています。

2023年3月期 B/S (連結)

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

詳細な数字は冒頭説明させていただきましたので、最後 B/S のところ補足させてください。

まず現金のところに関しては、昨年度投資先行というところで、今 13 億円になっています。

今期は後ほどご説明しますが、通期で黒字化というところで、現金に関しては今、底を打って、これからキャッシュフローも改善していくと思っております。

それとは別に、銀行の借入枠というのも 12 億円程度確保しておりますし、事業運営の資金については、現時点でも十分な水準を維持できていると認識をしております。

駆け足ではありますが、昨年度については投資先行ではあるものの、四半期しっかり黒字化して、今期の利益拡大につなげるというところは、ベース部分はできたかなとは捉えております。

2024年3月期経営方針及び通期業績予想



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>

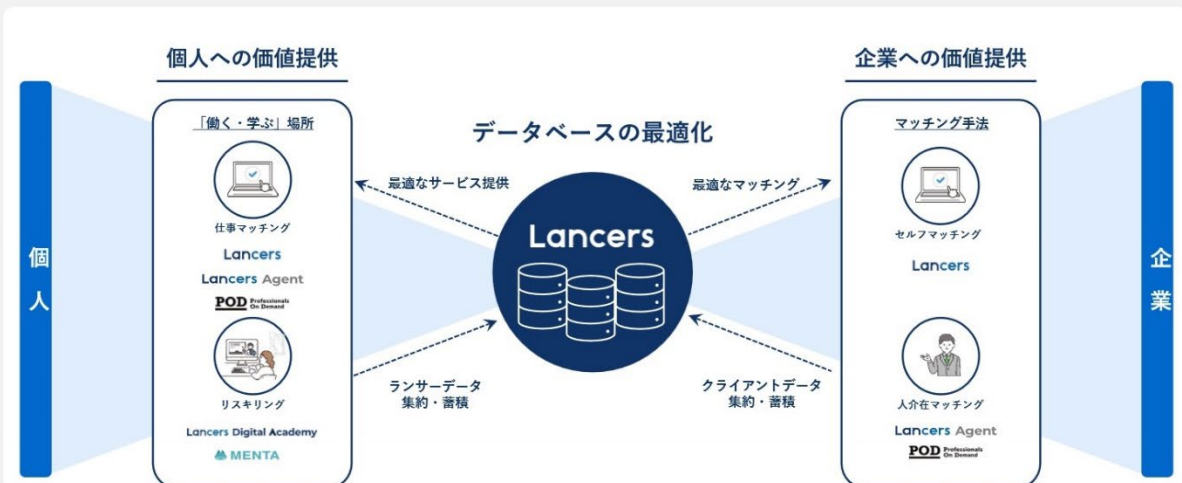
- 流通総額：112億円（前年同期比+8%）
- 売上総利益：22.2億円（前年同期比+11%）
- セグメント利益：**6.4億円**（前年同期は3.8億円）

それでは、今期の通期の業績予想、そしてその考え方についてご説明をさせていただきます。

まず、昨年度までは会社もある種バラバラで、それぞれのサービスが、それぞれのサービスで価値提供を行うというところをやってきて、その前提で生産性を向上させて、第4四半期黒字化というところは持ってこられたかなと思っています。

今期の方針：最適なマッチングプラットフォームへ

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



これからいわゆる人材も、正社員、派遣、フリーランスと企業も使い分けるといよりも、ある種統合的に発注していくと思っています。個人も働き方が統合的になり、1人の人が複数やるという中において、われわれランサーズも、複数サービスというよりも、一つのデータベース、一つのサービス体系で、複数のサービス提供を行って、企業、個人のニーズに応じたものをシームレスに、生成AIも活用し、マッチング効率を圧倒的に、これから数年かけて上げていくということが非常に重要だと捉えております。

事業セグメントの変更

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）		変更後（2024年3月期～）	
事業セグメント	主要サービス	事業セグメント	主要サービス
マーケット プレイス事業	Lancers <small>※撤退事業の顧客移管分を含む</small>		Lancers
エージェント 事業	Lancers Agent POD Professionals On Demand	マッチング 事業	Lancers Agent POD Professionals On Demand

それ故エージェント事業も会社を統合させて、4月からは一つの会社として、今一緒に取り組んでおります。

事業方針及び主な戦略

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

今まで事業セグメントに関しては、会計上の都合や実際のサービスの提供、バリューに応じて分けていたんですけれども、今期からは一つのサービスで、企業、個人に対して提供していくということもあって、マッチング事業というかたちで、一つに統合して開示をさせていただければと思っています。

ただこのマッチングに該当しないような教育事業や、その他一部当てはまらないものに関しては、その他というかたちでクリアにして、セグメント開示できればと考えております。

なので、今期に関しては、通期で黒字化させていくっていうところもそうなんですけれども、マッチング事業に一本化することによって、より今までやってきたこの経営効率、事業効率を上げて、何かここで筋肉質にしようとしている手は緩めずに、まず今期に関してはしっかりと筋肉質にして黒字化にするというところを最優先にして、来期以降、成長率や収益率をさらに拡大できるということを目指してやっていきたいと考えています。

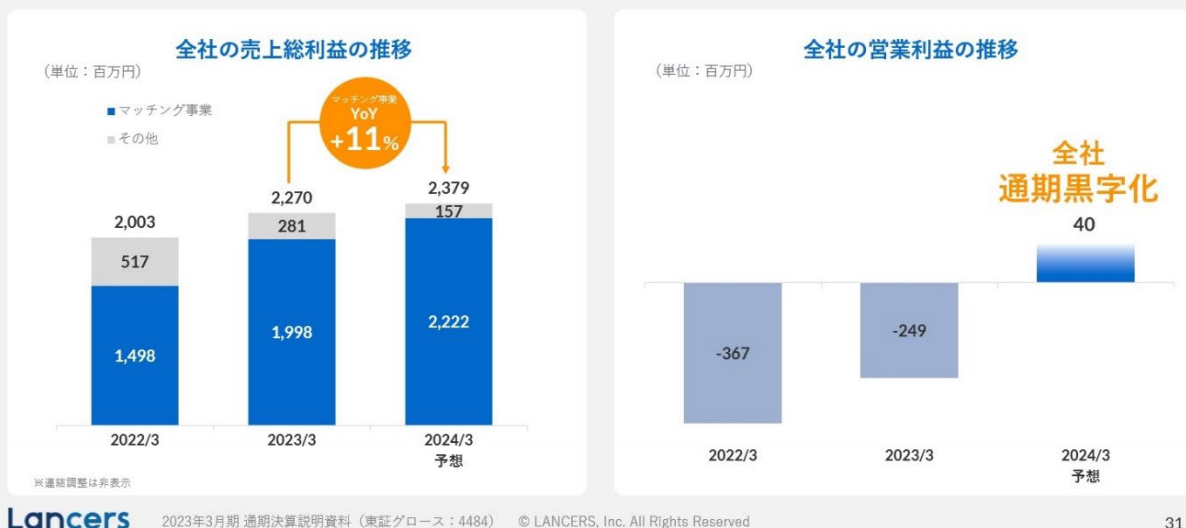
なので、筋肉質にするっていうのが優先度1、その次にその筋肉質にする前提で、来期の成長率、収益率をさらに拡大していくということを目指す。具体何をするかということに関しては、一つのデータベース、一つのサービスに統合することによって、今新規のクライアントが非常にうまく拡大できておりますので、この流れを継続してマーケティングを強化していきます。プロダクトも改善し、ChatGPTだけではなくて、顧客体験も大きくアップデート、今の昨今のクライアン

ト側のニーズの変化に応じて、アップデートをしようと思っておりますので、ワンプロダクトでクライアント利用金額を上げていきたい。

最後に、今、道半ばの組織の強化、筋肉質にすることによって、社員1人当たりの売上総利益というのを、このまま引き続き維持ではなくて、拡大していくということを取り組んでまいりたいと考えております。

全社の売上総利益と営業利益推移

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



結果として、右側の営業利益のところは黒字化をすると。ただ、第4四半期20%程度の成長率だったところが、11%というところで少し弱含んでいるんじゃないかというふうにご心配おかけする部分もあるかもしれないんですけども。

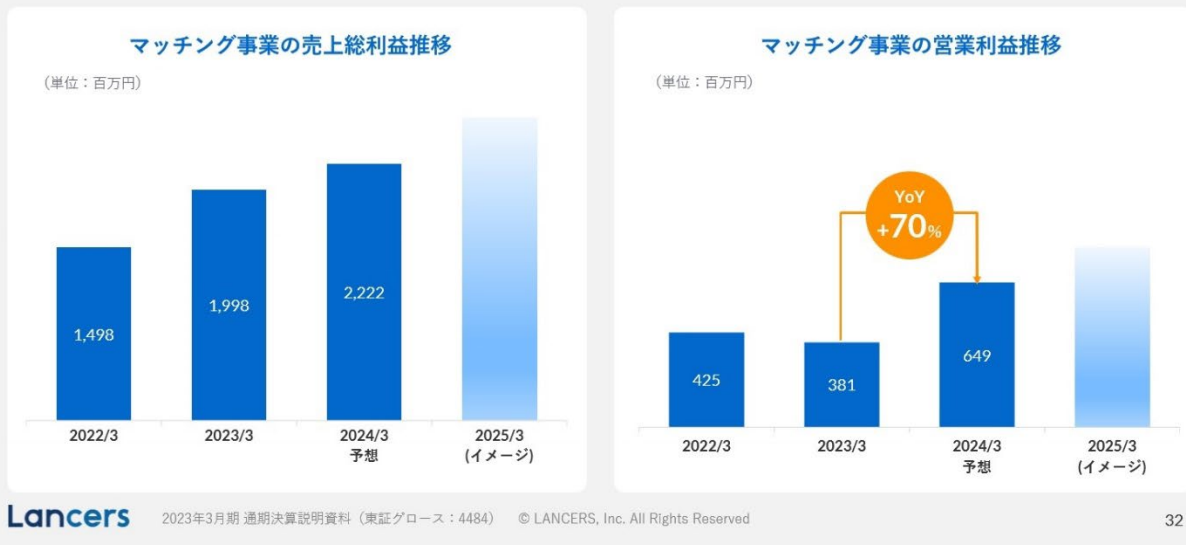
やはりわれわれとしても今、アメリカを中心にIT業界を中心に、この景気動向のところ、完全に今までどおりいかない部分も短期的にはあるんじゃないかなと考えております。すごくポジティブな面だけを読んでいるというよりも、景気動向が少し悪くなるんじゃないか、足元そういう兆候があるわけではないんですけども、景気動向が一定悪くなるという部分も少し織り込んで、今期の売上予想については出させていただいております。

ただ、われわれのビジネスの本質というのは、短期的には景気動向が悪くなると、いわゆる外注は控えるっていうふうな動きになる部分もあるんですが、本質的には、変動費化することによって、正社員ではなくて、フリーランスは必要な時に必要な時だけ発注しようというトレンドは、中長期

で見ると、むしろ増えるというふうに捉えておりますので、いったんネガティブ要素だけを取り込んでみると捉えていただければ良いかなと考えているのが、売上総利益のところになっています。

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

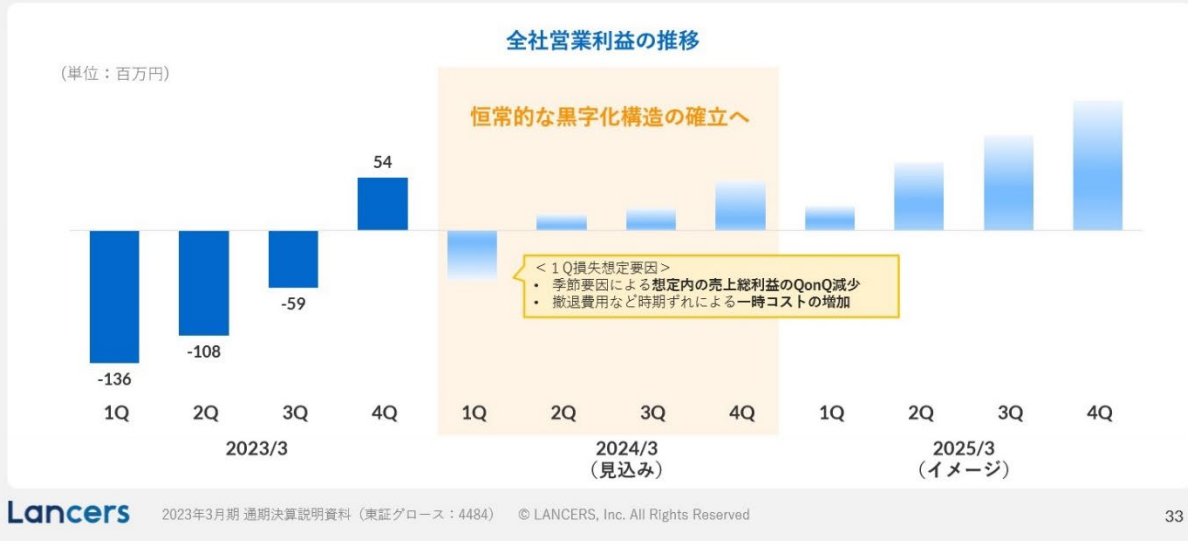


ただ一方で、生産性を改善することによって、このマッチング事業の営業利益というのは、前期で言うと約3.8億ぐらいセグメント利益があります。

ここを6.5億円ぐらいにセグメント利益を増やし、筋肉質にして、いろいろな仕込みによって売上総利益を今以上、来期以降は目指していくということを目論んで、今期については進んでいきたいと考えています。

全社の四半期営業利益の推移

恒常的な黒字化構造を確立させ、通期黒字化を目指す



一つだけちょっと補足がございます。

基本的には、今期以降は通期でも黒字化、四半期でもしっかりと黒字化を継続していくというところのめどを立てているんですけども。

昨年度マネージドサービスという受託事業を撤退させていただいたんですけども、その費用等々が、一部ちょっとこの第1四半期に期ずれするというところと、われわれのビジネスの特性上、第4四半期非常に、3月決算の会社さんが多くて伸びるんですが、逆に第1四半期に関しては、QoQでほぼ確実に売上総利益は減少していくというところもあって、この第1四半期のみ、赤字になってしまう。

ただし、それ以降の期に関しては黒字化していきますし、通期ではしっかり黒字化するというところは、構造的にはできると考えておりますので、1点少し補足をさせていただきました。

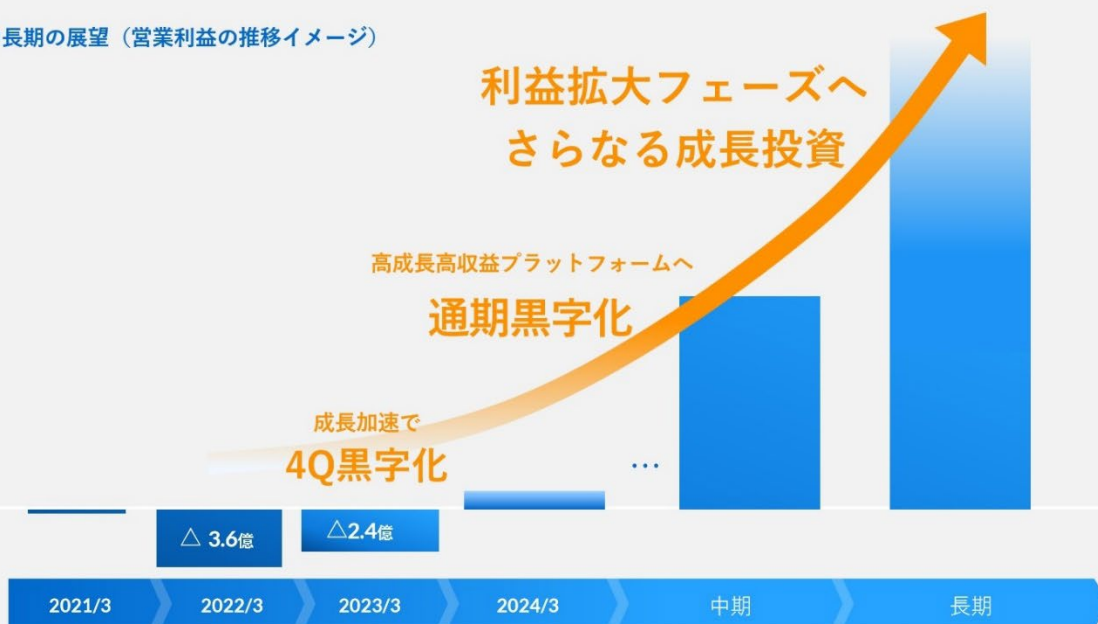
2024年3月期通期業績予想

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。

中長期の展望 (営業利益の推移イメージ)



まとめますと、事業撤退の影響と景気後退の一部リスクも加味して、売上総利益は前年同期比で言うと5%、マッチング事業の真水の部分で言うと11%ぐらいの成長を見込んでおります。生産性向上、そしてさらなる売上総利益向上の取り組みによって、通期は最低でも黒字化、来期以降は利益拡大というところをしっかりとできるような筋肉質化をしていくというのが今期最重要と捉えております。

2023年5月12日

なので、3カ年計画では投資先行でご心配をおかけした株主の方も非常に多かったのかなと思います。今期は四半期で、昨期、四半期でしっかりと黒字化ができて、通期で仕組み上黒字化し、さらに売上総利益もしっかりと積み上げていけると思っています。

かつ、この働き方の変革のトレンドをもってすると、ランサーズが所属しているマーケットっていうのは、確実に毎年毎年成長していけるし、われわれのこの信頼できるプラットフォームは、まさにこれからの日本の社会課題解決に価値提供できると思っております。

まず最低限の部分はやりつつ、さらに利益拡大して、社会に対しても価値提供し利益拡大するという、このフェーズに今期以降はしっかりと持っていきたいと考えておりますので、中長期の展望を含めて、われわれ経営陣一同となって注力していきたいと思っております。

私からの説明はいったん以上となりまして、ここからはQ&Aの時間に移らせていただければと思います。ご視聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1：まず、課題と認識しておりました、エージェント事業での営業組織を戦力化する仕組み構築につきまして、より具体的な取り組み内容、および目標としている1人当たりの売上総利益を教えてください。また、ランサーズエージェンシー株式会社を吸収合併する効果は、どのように表れてくるのかご教示ください。

秋好：はい、ありがとうございます。

目標とする1人当たりの売上総利益というのは、ちょっと具体的にはお答えしづらい部分があるんですけども、途中ご説明したとおり、少なくとも元の売上総利益、1人当たり3.2~3.3百万円っていうところには持っていきたいと思っていますし、ポテンシャルとしてはもっともってそれ以上十分に、まだまだ改善余力はあるんじゃないかなと思っておりますので、目標はもっと高いところを目指したいと考えております。

では今期何をやってきたかと申しますと、やはり受託事業の組織の人員、つまり営業の経験がないメンバーを営業組織に持ってきた部分もあって、生産性が少し落ちてしまったんですけども、営業としての基本的なノウハウであったり、ハウツーみたいなところをしっかりとマニュアル化して、それを浸透していった。

また新規に採用するメンバーについても、営業マンとして、営業パーソンとしての基礎的な部分を採用基準として決めました。またお客様に対する業務プロセスに関しても、ある種属人化していた部分もあったんですけども、それを標準化し、まだまだ道半ばではあるんですが、その業務プロセスの多くの部分をシステム化して、そのシステムを改善することによって、1人当たりを上げていくというふうな取り組みをすることによって、結果として1人当たりの売上総利益水準戻ってきたというところがございます。

この標準化っていうところであったり、システム化っていうところであったり、さらにマーケティングの部分を、ランサーズの本体のプラットフォームと、これからさらに統合して効率化を上げていけると考えておりますので、そのあたりをまだまだやっていける部分もあるかなと、道まだ3合目ぐらいかなという考えではおります。

もう一つ、ランサーズエージェンシーの吸収合併の結果については、明らかに出てくる部分として、やっぱり管理系の営業管理のツールだったり、管理する上で必要なアカウント等が二重に発生

していた部分がありますので、そういった管理コストというのは、4月から効率化されていくと思っております。

あとは、どうしても会社が同じ資本の会社とは言え、会社法上の会社が変わることによって、どうしても確認プロセスが必要であったり、マーケティングを一緒にするにしても、どうしてもやりづら部分があったりしたという目に見えないマーケティングの効率化であったり、業務を進める上での作業時間の効率化のところは、1人当たり生産性には地味に効いてくる部分かなと思っております。

そういったところを中心に、吸収合併の効果は徐々に出てくるとは見立てています。

ありがとうございます。

Q2: マッチング事業へ一本化する背景、および具体的にどのように経営効率、事業効率の向上につながるのかをご教示いただけますでしょうか。

秋好: はい。今、個人側も企業側も、このサービスだけ使うということが過去はあったんですけども、昨年1年、実際に私も現場に立ってみて、多彩なニーズがあるなと思っております。

実際ランサーズで、例えばコンサルティングの経験がある方として登録した時に、旧マーケットプレイス事業のマッチングをする方もいれば、そのままワークスタイルラボで企業にご紹介するっていうマッチングする方もいればというかたちでした。この個人の方が、何事業での売上を上げているのかっていうのが非常に混在化していった、そこを分けることによって逆に、この企業はワークスタイルラボ社のお客さんですとか、エージェント企業のお客さんですとか、マーケットプレイスのお客さんですっていうふうな事業の生産性を、ある意味ちょっとフォーカスするという言い方もできるんですけども、ランサーズグループとしての最大化が取りづらいというところもあって、1社に対して複数の商品を提供してもいいですし、一個人に対していろいろな会社さんの仕事を、いろいろな事業のマッチングの手法を提供してもいいですし、われわれ持っているこのデータ、顧客基盤のアセットを最大化しようということが起点となって、今年1年、そこを上げていきたいなと捉えております。

Q3: 景気悪化懸念、インフレ、コロナリオープンなど、さまざまな状況が想定される中での業況の見通し、および対応策などございましたらご教示いただけますでしょうか。

秋好: はい。先ほども申し上げたとおり、現時点で何か明確な景気悪化懸念、もしくは景気悪化懸念によって何か数字が変動しているかと言うと、そのような事実は現時点ではございません。

ただ、アメリカの状況と類似のマーケット状況を見ていると、一定は影響があるんじゃないかなというふうに思っており、短期的なところで、売上の一定毀損があるんじゃないかというところは見込んでおります。

本質的には二つ影響があると思っております。まず短期的には、景気悪化によって、企業としては変動費を抑えると、特に外注費を抑えるというところで、今まで、例えば10発注していたところを9とか8に抑える、みたいな動きっていうのはあるのかなと思っております。

その一方で、各社採用を止めるという動きに出ている会社さんもあると思いますけれども、採用を止めてもやっぱり業務っていうのは発生がすると思っております。

そうなってくると、正社員で採用をするっていうのは非常に販管費的にも重たいけれども、フリーランスの方に、スポットで1カ月だけ発注するとか、3カ月だけプロジェクトで発注するっていうニーズは、現に創業の時、リーマンショックの時にそういうニーズっていうのは非常に、2010年、2011年ぐらいから増えていったように、もし仮に景気悪化して短期的に外注費を抑えるっていう動きがあったとしても、採用を止めることによって、その仕事を逆にフリーランスの方にスポットに発注するっていう動きは、今以上に増えてくると思っております。

短期は少しマイナス、中長期では需要が今以上に出てくるのではないかと、こういったように捉えております。

最後ご質問にあったような、そこに対してどう対応していくかっていうところに関してです。

やはり既存のお客様に関しては、一定短期の影響があったとしても、新規の今まで使っていなかったような、正社員で全てを賄っていたような企業様に対してのマーケティングだったり、新規のクライアント開拓、ここは今までと違うような取り組みを、そうなる前に取り組まないといけないと思っております。

そういう今までお客さんでなかったところをお客さんにする、という取り組みを強化するということが最も大事なかと捉えて、対応していく予定でおります。

Q4：第4四半期の一時費用の時期ずれは、何か特殊要因になるのでしょうか。差し支えなければ、ご教示いただけますでしょうか。

秋好：はい。開示の資料にも書かせていただいている部分もありますけれども、主にその事業撤退は、売上側の撤退は基本的にはしたんですけれども、どうしてもその売上を作る上で、年間契約

にしていたりというところで、撤退費用がずれてしまったり、ランサーズエージェンシーを合併する時の合併費用みたいなところも少しずれていたり、あと採用になります。

第4四半期に採用していた、採用予定をしていたところが、第1四半期にずれてしまったりというような、一つ一つはそんなに大きいものではないんですけど、そういった期ずれのものが積み重なって、期ずれしているというのが内容になっております。

Q5: 24/3月期のガイダンスの流通総額が1.9%増と、ほぼ伸びていない計画となっております。マクロ環境のリスクを織り込んだとのことですが、仮にリスクを含まない場合は、オーガニックのどの程度の成長を確保できると見ているか、根拠を含め、実力値に関するコメントをご教示いただけると幸いです、というご質問が来ております。

秋好: はい、ありがとうございます。そうですね。

一つは一定マクロ環境のリスクを織り込ませていただいたというところと、昨年度、受託事業を撤退するというところで、受託事業の新規の受付というのは撤退していたんですけども、ただどうしてもお客様の都合で、撤退はしたかったんだけど既存のお客様のニーズがあって、売上の中に、一部はその撤退事業的な受託系の案件が含まれていました。

ただ今期に関しては、3月末までにお客様とも期待調整をして、その契約を解除させていただくことができましたので、単純にその撤退事業の売上が、完全に今期に関してはゼロになっているというところが、横ばいに見えてしまっているところの大きな要因と思っております。

具体的に、マクロ環境のリスクがどれぐらいで、撤退事業の部分がどうというところは、今この瞬間申し上げにくい部分ではあるんですけども。今までわれわれが、例えば第4四半期に関して言うと、売上総利益が真水で20%ぐらいしっかり成長できているというところは、もし何もない通常の影響だったら、それぐらい行くというふうな見え方もできるんじゃないかなと、実績からも思っているところではございます。

Q6: マッチング事業とその他事業に分けた際に、その他事業の売上総利益が、22/3月期は5.2億円、23/3月期は2.8億円、24/3月期は1.6億円と、継続で減少をしております。その他の内容や減収の背景につき、改めてご教示ください、というご質問をいただいております。

秋好: はい、ありがとうございます。ちょっと数字が、正確なお答えをさせていただいたほうが良いと思いますので、こちらは経営企画の役員の方からご回答させていただくかたちでお願いします。

多胡：ご質問いただきありがとうございます。

こちらのその他事業につきましては、今説明会でもご説明させていただいたような、撤退事業や教育事業などマッチング事業以外のものを含んでおります。その結果、主にこの撤退に伴いまして、事業の売上総利益が減少しているといった状況になっております。

Q6：売上と費用のバランスに関して、中期的な方針をご教示ください。費用はできる限り抑え、オーガニックな需要増を入れた収益拡大を図るといった方針なのか、もしくは、次期中期経営計画では、ドラスティックな業容拡大や収益構造改革も視野に入るのか、現時点での経営としてのお考え方をいただけますと幸いです。

秋好：はい、ありがとうございます。

正確を期すために、売上って言った時にわれわれは売上総利益を今非常に重視しておりますので、売上総利益という前提でお答えさせていただきます。

先ほど申したとおり、いろいろな要因がなければ、本来20%近い成長は目指せるポテンシャルはあると思っております。このマーケット環境、そしてこの新しいフリーランス新法含めて、新しい働き方のニーズが拡大する中においては、中長期においては、この売上総利益は20%を、今のビジネスモデル、今のマーケットで十分狙っていけると想定しております。

ではその売上総利益に関して、費用としてはどれぐらい見立てているかというところと言うと、今は、売上総利益に占める営業利益率は第4四半期に関しては、10%や9%ぐらい、約10%ぐらいなんですけれども、こちら売上総利益の成長とともに、20%ぐらいは何か確約するものではないんですけれども、20%ぐらいは、普通に目指せる水準かなと考えている次第でございます。

ただ今期に関しては、撤退事業の影響は、短期的なそのマクロ環境のマイナスの織り込み等があるので、すぐに売上成長率20%、営業利益率20%のところは今期行くわけでは全然ないんですけれども、少なくともそこは目指すべき水準かなと捉えていると思っております。ありがとうございます。

司会：ありがとうございます。それでは、質問等ないようでしたら、以上で終了とさせていただきます。

本日は、ランサーズ株式会社、2023年3月期通期決算説明会にお越しいたいただき、誠にありがとうございました。

秋好：ご参加ありがとうございました。引き続きよろしく願いいたします。

ディスクレーム

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。