

Lancers

ランサーズ株式会社

2024年3月期第2四半期決算説明会

2023年11月13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2四半期業績

構造改革を推進する中で四半期黒字を達成し、恒常的な利益創出の基盤を確立。
下期は業績予想達成の範囲内で営業体制の強化・マーケティング活動を拡大し、事業成長を加速

- 全社の流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗し、0.5億の営業利益を達成
 - 予想進捗：流通総額47%（前年同期は48%）、売上総利益46%（前年同期は47%）
 - 流通総額：26.8億円（前年同期比△5%）
 - 売上総利益：5.4億円（前年同期比△3%）
 - 営業利益：0.5億円（前年同期は△1.1億円）
- マッチング事業は組織体制を強化することで収益性を改善し、営業利益は前年同期比約7倍
 - 組織体制強化し効率性を高めることで、1人あたり売上総利益は増加。
 - 併せて、販管費の継続的な見直しにより、収益性を大きく改善
 - プロダクト改良を多数実施し、ユーザー体験を改善することで利用ユーザー数の拡大を狙う
- サービス間の連携を一層強化し、経営・事業効率化を図るべく子会社の吸収合併を決定
 - 業務再編に伴い、システム機能統合、共通機能人員の合理化を実施
 - 余剰費用をセールスやマーケティング等の成長投資に振り向け、事業成長の加速を図る

Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

ランサーズ代表の秋好と申します。24年3月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。

まずサマリーになります。今期については通期での営業黒字化というところを目指して開示をさせていただいておりますが、結論順調に推移していると見ております。

第1四半期、前回の説明会については一時的なコストの増減というところがあって第1四半期は赤字ではございましたが、この第2四半期以降については継続してしっかりと利益が創出できる基盤が確立できたかなと捉えております。数字としては5,100万円の営業利益というところで着地をしております。

ただ、この上半期は利益が出る構造にするところを優先して着手しておりました。営業体制の人員の採用というところも上半期については少し抑えておりましたけれども、セールス及びマーケティング活動というところを拡大して、下半期は利益を出しながらも売上総利益を上げていくところに注力したいのが大枠のサマリーでございます。詳細については後ほど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2四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

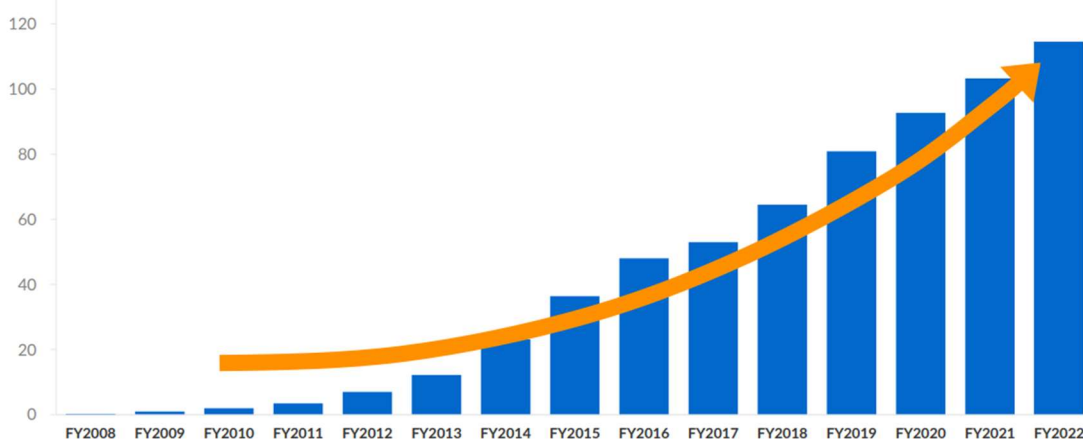
3

まず、会社の概要から簡単に説明させていただきます。われわれ2008年に創業いたしまして、個のエンパワーメントと、インターネットの力を使って個人をエンパワーメントしていくというのをミッションに創業し、16期目の会社になっております。

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

(単位: 億円)



Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

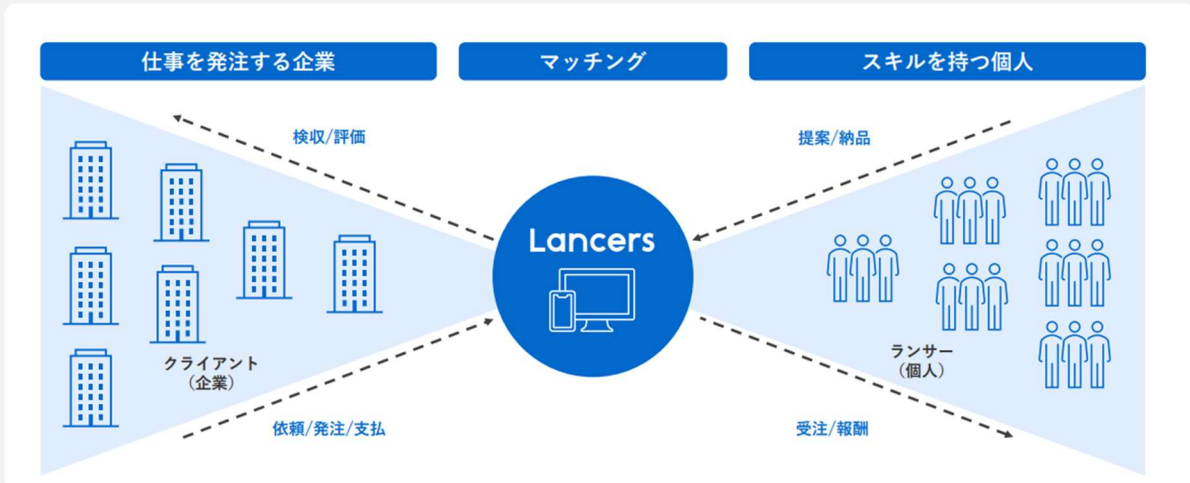
4

創業以来、われわれのビジネスは企業と個人を仕事でマッチングして企業から発注をいただき、最後、個人に報酬を支払うまで全てオンラインで完結するという受発注のプラットフォームを運営し

ておりますが、そこでやり取りされる流通総額は創業以来、毎年過去最高を刻んでおりまして、昨年度は過去最高の流通となっております。

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2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

5

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>

Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

6

実際にやり取りされる仕事は、エンジニアを中心に DX 領域が多く、エンジニア、デザイナー、バックオフィス、マーケター、ライター、そして営業など、この2～3年のコロナの期間を通してオ

本件に関する問合せ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

オンライン化が進んだことによって企業の中のさまざまな仕事がランサーズの中で発注され、仕事をされるという状況になっております。

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



実際、中小企業を中心に戦略を作るところ、DXを導入するところ、そして運用するところと戦略から実際の運用まで全てわれわれに登録している豊富なプロフェッショナルの人材が企業にご支援するというサービスになっております。

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

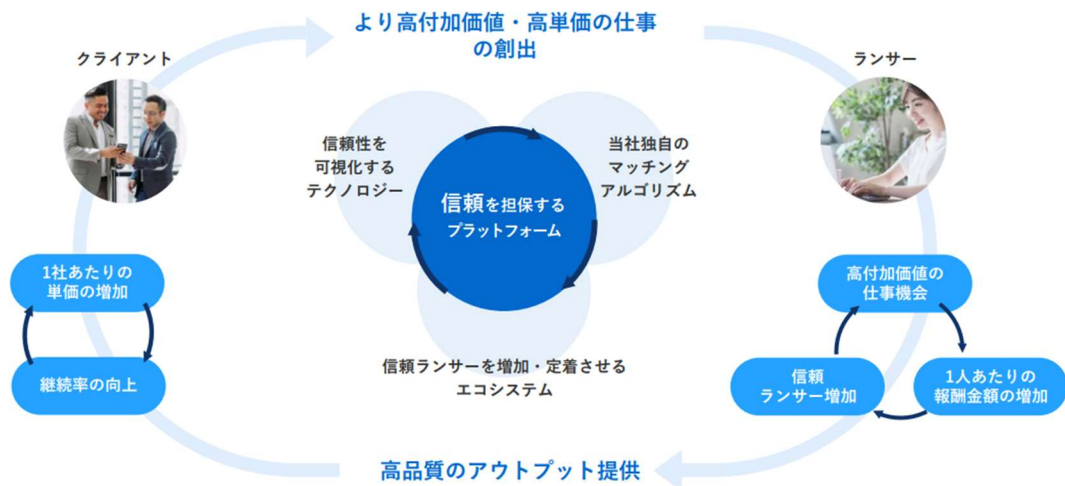
The case study features the 'アスポ 生花店' (Aspo Flower Shop) logo and a photo of a man in front of a flower display. The text reads: '長野県内に4店舗生花店を展開するクライアント' (Client operating 4 flower shops in Nagano Prefecture). The '課題' (Challenge) section lists: 'チラシデザインやホームページを制作したいが、自社内にリソースが無い' (Want to create flyers/website but no in-house resources) and '地元企業で依頼先を探したが求める要件に合わない' (Sought local clients but requirements didn't match). The '対策' (Strategy) section states: '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' (Found professional talent on Lancers matching design and requirements). The '成果' (Results) section notes: '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）' (Continuously outsourced design/production work (90% design-related)) and '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' (By utilizing external talent, employees can focus on core tasks like customer service, building a system that improves productivity).

では、中小企業の中でもどんな会社さんが利用いただいているかというと、例えば、長野県のヌボーという生花店さんですけれども、生花店なのでお花を企業に納品したり、個人の方がプレゼントでお花を買っていくというところがメインのビジネスでありますけれども、生花店とはいえウェブページを作ったり、実際はデジタルでもろもろバックオフィスの仕事をしたりというところはDXの人材が必要です。

ただ、なかなか地方でDX人材を社員として採用するところは難しく、ヌボーさんに関してはコア業務である生花店の仕事は社員で、それ以外のところはランサーズですと、例えばデザイン業務に関しては9割ぐらいオンラインのフリーランスのプロフェッショナルに仕事をさせていただくというような形で活用をさせていただくことで、中小企業のDXを支援しているというのがランサーズの特徴でもあります。

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

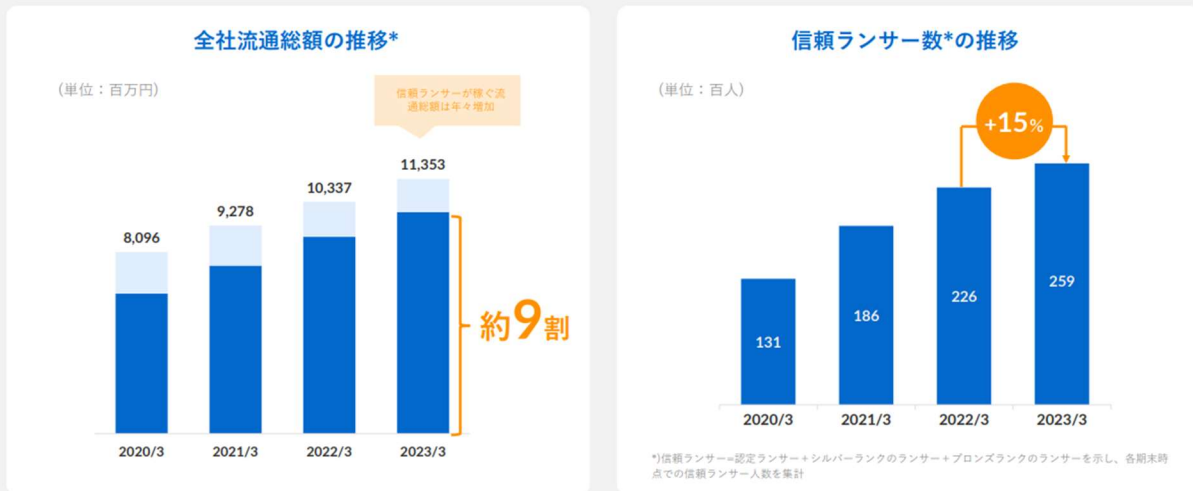


実際、ランサーズの特徴としましては、他社プラットフォームと比べて非常にプロフェッショナルの人材の方が多く登録いただいております。

われわれのサービス自体も個人の信頼性が可視化するような、そういったシステムになっておりまして、結果として企業からするといい仕事をしていただくプロフェッショナルがたくさんいる。個人からするとランサーズに行くよりも他社のプラットフォームよりは高い仕事もらえる、そういった信頼を担保に高付加価値、高単価の仕事が循環しているのがランサーズの特徴でございます。

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



Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

11

実際、そういったプロフェッショナルのフリーランスの方をわれわれ、信頼ランサーと呼ばせていただいておりますが、年々この信頼ランサーの数というのは増えていっております。

毎年伸びている流通総額に占める割合も信頼ランサーの方が9割と、つまりランサーズの成長には信頼ランサーの方が増えれば増えるだけ流通金額が増え、企業の方が満足して、さらに継続して利用いただくと、そういったプラットフォームになっております。

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2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

12

昨今、リスキリングというのが日本政府のアジェンダにも書かれておりますけれども、ランサーズ

本件に関する問合せ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

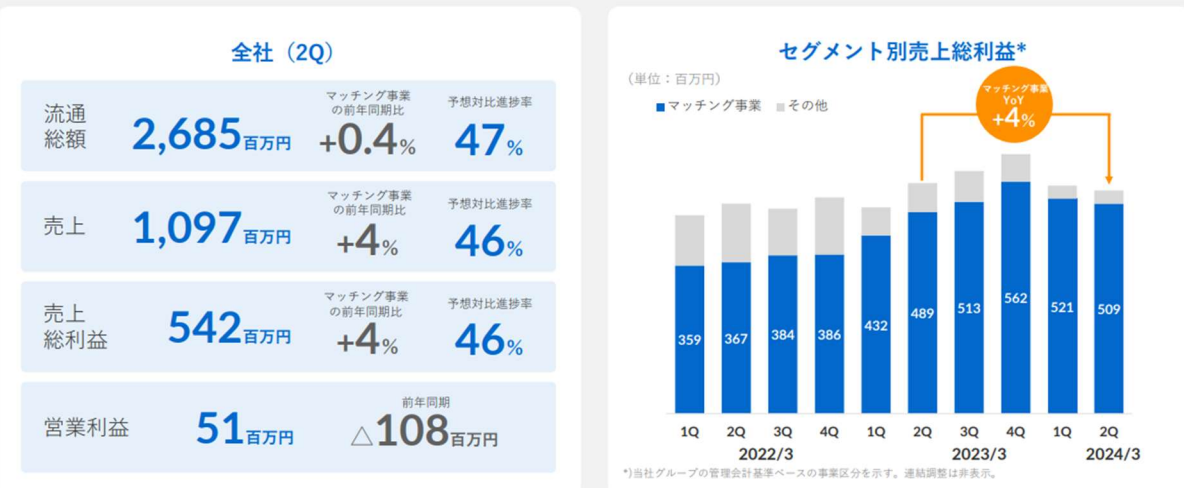
は仕事のスキルを持っている人が報酬を得るプラットフォームではあるのですが、リスクリ
ングをするという観点で MENTA というサービスも運営しております。

これはスキルを持っている個人の方がこれから勉強したい個人の方に、個人同士で CtoC で仕事に
関するスキルを教え合うサービスですけれども、MENTA で学んでランサーズで報酬を得ると、こ
ういった循環を作ったり、ランサー・オブ・ザ・イヤーというフリーランスの方を表彰するイベン
トを毎年やったりすることによって、こんな働き方があるんだ、自分でももっと報酬を稼げるんじ
ゃないかと喚起し合う、モチベーションを高め合うような場を提供しております。

今年 2015 年ごろから始めてちょうど 10 回目になるのですけれども、ランサー・オブ・ザ・イヤ
ー10X ということで 12 月 16 日に 10 年目のランサー・オブ・ザ・イヤーが開催されますので、も
しご興味、関心があられる投資家の皆さんがいらっしゃいましたら、われわれの信頼ランサーとい
う方がどういう方かというところがすごく肌触りをもって感じていただけたらと思います。実際には
原宿でやりますが、オンラインでも YouTube で配信しますので、ぜひご覧いただければと思いま
す。

業績サマリー

業績予想に対して全社の流通総額・売上総利益は計画通りに進捗。
営業利益は7月より黒字化し2Qで0.5億を達成



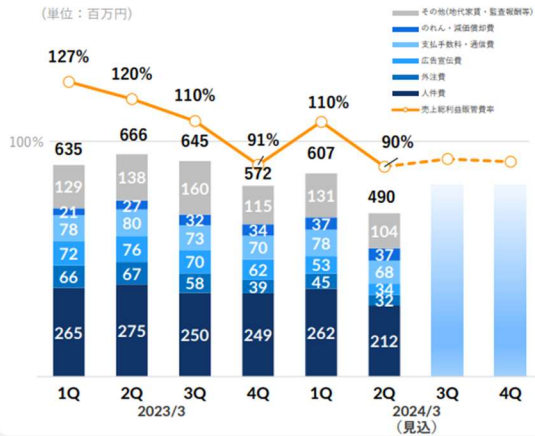
それでは、冒頭説明した決算のサマリーについて詳細をご説明させていただきます。

おおむね業績予想については順調に売上総利益、流通総額、営業利益、進捗していると認識して
おります。特に営業利益については昨年度1億円の赤字でしたが、今期第2四半期について
は、5,000万円の営業利益というところに着地をしております。

販管費の増減

業務効率化や費用の見直しを継続的に行い、生産性を大きく向上。
 通期業績予想達成（営業利益0.4億）の範囲内で、成長加速に向けた投資は実施していく

販管費と売上総利益販管費比率の推移



販管費の適正化の状況(2Q)



Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

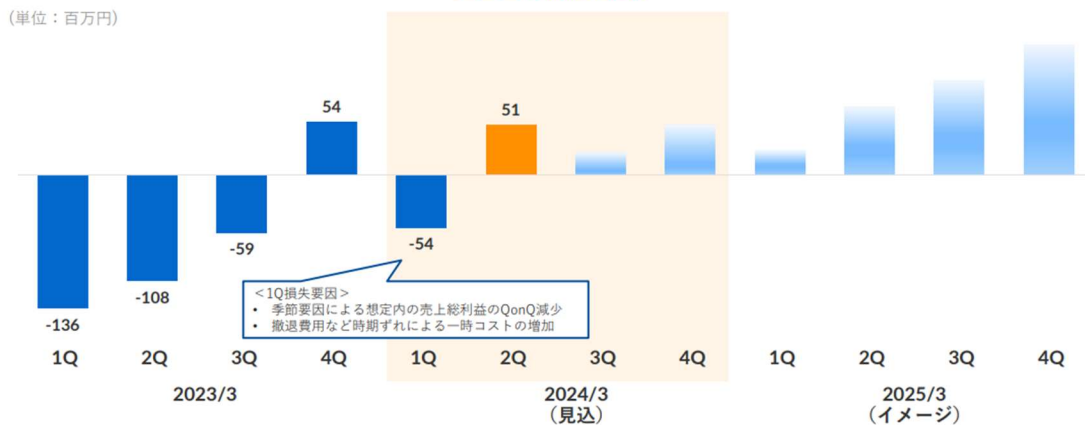
16

販管費についても、人件費や外注費等々については単純に削減したというよりは、効率化を重視して増やさずに効果を出すところをやってまいりました。

全社の四半期営業利益の推移

営業利益は7月より黒字化し、2Qで0.5億を創出。通期営業黒字の達成に向けて順調に進捗

全社営業利益の推移



Lancers

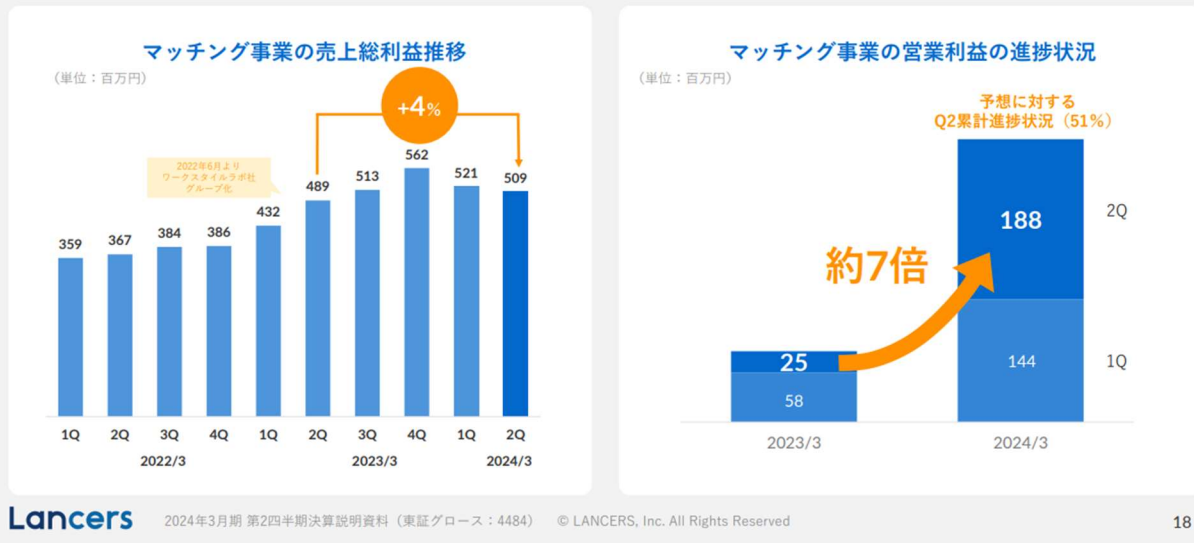
2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

17

結果として営業利益が黒字となり、第3四半期以降も継続して営業利益が出せるような仕組み、状況にはなったかなとは感じております。

マッチング事業

売上総利益は前年同期比+4%、営業利益は約7倍となり、大幅に収益性を改善



営業利益は、特にマッチング事業においては過去対比で7倍ぐらいの収益性の改善ができたものの、一方、売上総利益のところに関しては前四半期、もう少しあったところが今+4%というところで、営業利益を優先したとはいえ+4%というところに関しては一定課題を感じております。

内訳を分解すると、昨年6月にワークスタイルラボという会社を買収しましたが、その影響もあって去年には一部入っている今年に入っていない、またその逆みたいなところがありまして、第1四半期は成長率が高く出ております。ワークスタイルラボの影響についてはまた後ほど説明しますが、PMIが思っていたほど順調に推移しなかったというところもあって、マッチング事業の売上総利益の成長率が4%というところに落ち着いております。

ただ一方、営業利益が大きく改善したことによってセールスや広宣費のところは効率化を重視してはしましたが、営業の採用や広宣費の部分をより下半期は踏んでいくことによってこの成長率を上げていきます。

また後ほど説明しますが、ワークスタイルラボについては本社に吸収合併することでより高い成長性、生産性を得られると判断しておりますので、下半期は営業利益を出していくものの、より売上、成長率を上げる活動に経営としては軸足を置いていきたいと考えております。

マッチング事業の進捗

1人あたり売上総利益を拡大し、販管費の継続的な見直しにより生産性は向上



Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

19

結果として、主力 KPI であるクライアント社数、クライアント当たりの利用金額や社員 1 人当たり売上総利益を、下半期に、より上げていく活動に注力したいと考えております。

ワークスタイルラボ社を中心とした構造改革を推進

ワークスタイルラボ社の吸収合併により、サービス間の連携強化を図るとともに、本改革により発生した余剰費用を成長への投資に振り向け、成長軌道に戻す

構造改革の内容

- ワークスタイルラボ社の吸収合併**
 - サービス間の連携を一層強化し、管理コスト削減等によるグループ全体の経営資源の効率化を図ることで、成長軌道に戻す
- 本合併に伴う業務再編** ※一部特別損失が発生
 - 本社と業務再編を行うなかで、ワークスタイルラボ社共通部門人員の合理化を実施
 - システム機能を統合し、開発体制を適正化
- 販管費の適正化**
 - 継続的に販管費の見直しを行い、適正なコントロールができる状態に改善
 - 共通機能の費用を削減し、セールスやマーケティング費用に振り向け、事業成長を加速

Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

20

適時開示を出させていただいておりますが、昨年、今までランサーズでは DX の導入と DX の運用というところを強みにしていましたが、企業の戦略立案のところからフリーランスのコンサルタントが支援をすることによって一気に通貫で企業様により高い支援をしたいというところで、ワークスタイルラボを昨年 M&A をさせていただきました。

本件に関する問合せ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

2023年11月13日

このフリーランスのコンサルティング市場というのは、日本市場を見渡しても非常に高い成長をしているマーケットだと捉えております。一方、買収してからサービス間の連携等、よりワークスタイルラボを伸ばしていくところには一つ、売上成長がしきれないという課題がございました。

ただ一方、フリーランスのデータベースの統合や、ランサーズ社もしくはワークスタイルラボの社員が相互のサービスを連携して成立することによって、より高い売上を上げていくところが可能であるという見立てが一定できたところと、より販管費も適正化して一体となって成長していくことを鑑みると、吸収合併してランサーズとして企業様に支援をしたほうが、より1人当たりの生産性も上げられますし、販管費も適正化できるというところがございますので、今日取締役会でワークスタイルラボについては吸収合併をし、より市場成長に見合った成長をランサーズとしても目指していくというところを決めました。

なので、今後についてはワークスタイルラボ、非常に上半期は苦戦していたところがございますが、下半期はランサーズグループとして一緒にコンサルティングからDXの導入、運用まで一気通貫でやるというM&Aの当初の目的をより濃度濃くやっていける体制ができるかなと思っておりますので、こちら引き続き、先ほどのクライアント当たりの金額や1人当たりの売上総利益というところの数字の変化を、また引き続き開示をしてご説明できればと考えております。

2024年3月期 第2四半期P/L (連結)

全社の流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

(単位:百万円)	2024年3月期 2Q	2023年3月期 (2Q)		2024年3月期 (2Q累計)	2023年3月期 (2Q累計)		2024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*	2,685	2,833	△5.2%	5,450	5,477	△0.5%	11,567	47.1%
売上高	1,097	1,194	△8.1%	2,211	2,242	△1.4%	4,812	46.0%
売上総利益	542	557	△2.6%	1,096	1,055	+3.8%	2,379	46.1%
販管費及び 一般管理費	490	666	△26.3%	1,098	1,301	△15.6%	2,339	47.0%
営業利益及び損失	51	△108	-	△2	△245	-	40	-
経常利益及び損失	52	△107	-	△1	△242	-	40	-
当期純利益及び純損失	43	△112	-	△11	△248	-	38	-

*)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

PLについてはご説明しているとおりのため割愛させていただきます。

2024年3月期 第2四半期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)	2024年3月期 (2Q)	2023年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,088	2,216	△127
現金及び預金	1,349	1,295	+53
固定資産	826	857	△30
のれん	382	406	△24
資産合計	2,915	3,073	△158
流動負債	1,628	1,755	△127
預り金	734	736	△2
固定負債	327	360	△32
純資産	959	957	1
負債/純資産合計	2,915	3,073	△158

BS の状況をご説明します。BS については黒字化をしたということもあって、現預金に関してはプラスになっています。今後についてはキャッシュフロー、営業キャッシュフローもプラスに転じていくという予想をしております。

銀行借入枠も引き続き 12 億円というところを確保しておりますので、今の現金及び将来の銀行借入枠というところを鑑みると、事業運営資金については十分な水準を維持していると考えております。

2024年3月期通期業績予想

特別損失となる構造改革費用について業績予想に含まれていないが、
今期予想については修正なし

(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

先ほどのワークスタイルラボの吸収合併と一部人員の整理というところもありまして、構造改革費用というところで特別損失を数千万円、今回開示させていただきました。こちらについては業績予想には含まれていませんが今後の予想については修正なく、当初予想したこの業績予想にて今後経営を引き続き行っていきたいと思っております。

万が一、予想を修正するようなことであれば今後適切に開示をしていく予定でございますが、現時点では修正はないと判断をしております。

「Lancers」利用ユーザー数の拡大に向けアプリをリニューアル

日常的に触れる機会の多いアプリをリニューアルすることで、
営業中にパソコンを利用しない店舗経営者等も取り込み、利用ユーザー数の拡大を狙う



The graphic features a blue background with white text. On the left, it says 'iOS アプリ ホーム画面リニューアル' and 'Android アプリ ついに誕生'. Below this are the App Store and Google Play logos. In the center is a smartphone displaying the Lancers app interface. On the right, there is a list of three key points under the heading 'リニューアルのポイント'.

リニューアルのポイント

- 1 カテゴリごとにおすすめ商品を表示**
スーパーマーケットのように売り場と品揃えが明確になり、探している商品に最短距離でたどり着ける
- 2 実際の制作事例が閲覧可能**
発注者は充実した制作事例を閲覧し、よりイメージに合うクリエイターに依頼できる
- 3 スピード発注が可能**
「提供内容」「納期」「価格」が設定された状態で出品されており最短3ステップで相談できる

Lancers 2024年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 25

最後トピックをご紹介させていただきます。ランサーズは中小企業を中心にご利用をいただいておりますが、今までどうしてもPCを中心とした利用をいただいております。

ただ、冒頭ご説明した生花店のヌボーさんもやはり接客をするというところで、なかなかPCを利用しないような店舗の経営者の方も非常に多く、今後のランサーズのさらなるクライアントの拡大を考えると、アプリだけでも受発注の体験をより良くしていくというところが強化すべきポイントだということで、今回、iOSのアプリをリニューアルさせていただいたのと、今までなかったAndroidのアプリをリリースさせていただきました。

今後は出して終了ということではなくて、このアプリを磨いて店舗の経営者の方が本当に接客しながら空いた時間で発注をして、社内のDX人材と店舗経営をしていくことを拡大していきたいと考えておりますので、アプリリリースして、そういった体験ができるよう今後注力していきます。

「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を多数実施

プロダクトアップデートにより顧客体験を向上し、クライアントの利用を促進

8月

ポートフォリオ機能リニューアル



動画、音声等の複数ファイルの登録ができ、ランサーが作品や実績をさらにアピール可能に

9月

AI関連の仕事カテゴリを新設



AI関連の募集している仕事や仕事可能なランサーが簡単に検索可能に

10月

複数人発注機能を追加



プロジェクト方式の公開依頼において1度の依頼で複数のランサーを当選可能に

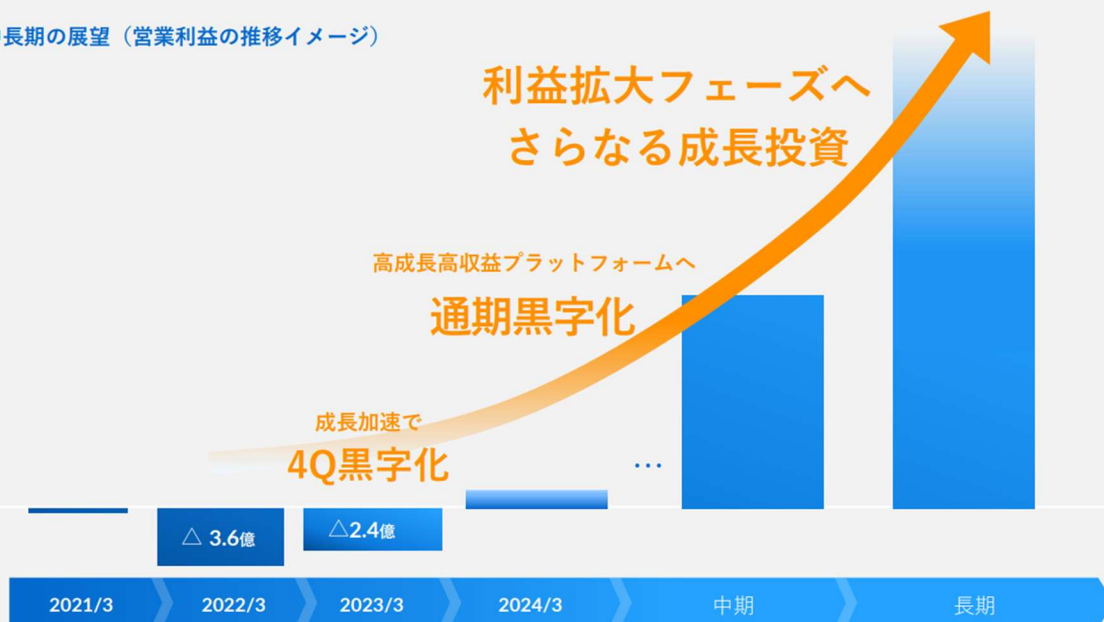
Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース : 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

26

他にもデザインや動画編集やインスタ、ストーリーなどの、そういったデザインのポートフォリオ、実際のユーザーの作品から発注ができるようなサービスだったり、昨今 AI が非常ににぎわしておりますけれども AI 関連の仕事カテゴリを新設したり、一つの発注で複数人のフリーランスの方に簡単に発注できるといったような非常に顧客体験を大きく変えるようなプロダクトリリースを下半期、これ以外にも行っていく予定であります。

中長期の展望 (営業利益の推移イメージ)



Lancers

2024年3月期 第2四半期決算説明資料 (東証グロース : 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

27

冒頭申し上げたように黒字化の目処というのは一定立ち、今後も継続して黒字化というところの仕

2023年11月13日

込み、仕組み化ができたと思っております。下半期はセールスの人員を増やす、もしくはマーケティングを強化する等、プロダクトの体験を通してより使っていただくこと、顧客体験をアップデートしていくところに注力していくことによって、成長しながら利益もしっかり出していくという中期の展望を目指してまい進していきたいと考えております。

私からの説明は以上となります。ここからは質疑応答の時間にさせていただきます。よろしくお願いいたします。

質疑応答

Q1：ワークスタイルラボを中心に構造改革をしているということなのですが、のれんの減損などは発生しないのでしょうか。また構造改革に伴って、来期に向けたコスト削減額は5,000万円であるという開示がありましたが、そうすると来期については1億円以上の利益が出ると見込んでよろしいのでしょうか、といった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。ワークスタイルラボについては、より売上を上げるところとコストの構造化というところで吸収合併をいたしますが、ただ収益性というのは直近、十分に確保できていると見込んでおりますし、今後、営業体制を強化していく中で売上総利益についても今後は拡大予定をしておりますので、もちろん慎重に検討はいたしますが現時点でのれんの減損については不要であると考えております。

また来期について、おっしゃっていただいたとおりワークスタイルラボについては販管費をさらに効率化していくこともありますので、今期を超えるような利益率というところも当然見込んでいけるとは思っておりますが、そちらについてはこの下半期のセールス&マーケの投資等、今後の営業利益率を十分に検討して、来年5月にどれぐらいの利益率なのか、どれぐらいの何億円の利益を出せるのかというところは開示をしっかりとさせていただきたいと考えています。

Q2：マッチング事業のトップラインが第1四半期だとYoYで+20%強だったのに対して、この四半期では+4%と伸び悩んでいるように見受けられます。

この状況についてどのようにお考えで、こういった対応をされているのでしょうか、教えてくださいといったご質問いただいております。

秋好 [A]：ありがとうございます。この四半期+4%というところで、前四半期+21%と比較して劣後しているように見える部分については、一番大きいのはワークスタイルラボを昨年6月に買収して、そこが正確にApple to Apple ではないところによって売上が少し小さく見えているところが大きいかと思っておりますし、ワークスタイルラボ自身の伸びが当初想定していたよりは今、課題があるというところが大きいと考えております。

それ以外のところで言うと、一時的だとは考えておりますが営業利益を作るというところを優先し、少し採用の速度等を下半期に計画上寄せているところもございますので、今後についてはセールス人員を増やす、広宣費も一部増やしていく、そして昨今リリースしたプロダクトで新しいお客

様に使っていただくということを強化することによって、この売上成長率というところも伸ばしていきたいと考えています。

Q3：生成 AI についての影響は出ておりますでしょうか。また、今後の見通しについて教えてください、といったご質問いただいております。

秋好 [A]：ありがとうございます。前回の決算説明のときにも同様のご質問というのをいただいておりますが、結論から申し上げますと生成 AI の影響というのは軽微ではあるのですが、一部影響が出ているかなと思っています。10%や 20%の影響があるということではないのですが、一部影響が出ております。

どういうものに影響が出ているかというと、ライティングですね。ある意味、誰でもできるライティングや簡単なタスクの仕事、情報収集の仕事というところに関しては生成 AI を使うことが増えていて、そこで発注することは減っているという影響が出ています。

ただ一方、他社さんのプラットフォームと比較するとわれわれランサーズというのは誰でもできる仕事やタスクっていうところは注力しておりませんで、プロフェッショナルの、ライティングであれば資格を持ってやるようなライティング、専門性が高いライティングといったようなところをメインとしておりますので、他社さんの簡単なお仕事ができるというプラットフォームに比べると生成 AI の影響は現時点ではそれほど大きくないのかなとは思っております。

ただ一方、今後影響が増えていく可能性もありますし、逆に先ほど申し上げたとおり、生成 AI を使って逆に仕事をお願いしたいというクライアントの方もいますし、生成 AI を使うことによってフリーランスの方自身が今まで 10 受けられたところが AI によって効率化することによって 20 受けられる、30 受けられると。

特にシステム開発のエンジニアに関して言うと、非常にこの AI を使うことで仕事の生産性は上がっていきますので、マイナスをいかに最小化してプラス側をどれだけ最大化していくかっていうところも下半期、注力していきたいと考えております。

Q4：2Q の四半期販管費の QoQ の圧縮額の内訳を見ると、人件費が約 5,000 万円減少していると思受けられます。人員削減などによる合理化はこれからと思いますが、足元までの部門別人員数の推移はどのような状況になっているか、教えてほしいといったご質問をいただいております。

秋好 [A]：こちらは正確な数字は後ほど CFO の小沼から説明させていただきます。

人員削減については、基本的にはワークスタイルラボ社とランサーズが合併することによって管理部門がある種、効率化されますので、共通化した管理部門の人員については一部人員の整理をさせ

2023年11月13日

ていただくというところがございます。なので、おっしゃるとおり、人員削減による合理化っていうのはこれからというところになっています。

ただ一方、われわれもベンチャー企業として一定ベンチャー企業水準の退職率っていうのはあるのですが、上半期については採用するというよりも、今いる人材を1人当たりの生産性を上げていくところを強化してまいりました。なので、新規の採用っていうのをそれほど強化したわけではないと。欠員補充含めてですね。

というところもあって、そういった人件費の見え方になっていると思いますが、下半期についてはワークスタイルラボを含めた管理部門の最適化と、ここから生産性が上がってきたところもあって営業に関しては強化していきますので、そこの足し算と引き算が両方入ってくるという人件費の推移になると思っています。

もし補足ありましたらお願いします。

小沼 [A]：ありがとうございます。基本的に秋好が申し上げたとおりになりますけれども、人員数で言いますとやはり自然の退職者に対しての中途採用のところを抑制してきているところは期初からやっておりますので、それに伴って少し人員数は減ってきているところと、あと少し賞与の引当金の繰戻などが2Qに発生したこともございますので、それらの組み合わせで人件費が相対的に減ってきているところがございます。

以上、補足でございました。

Q5：マッチング事業のテイクレートの見通しについて教えてください。ここ四半期、テイクレートが一段上昇しているのはシステム利用料の見直し、及びテイクレートの高いコンサルティング領域の取り込みによるミックス改善があったかと思いますが、ワークスタイルラボの今後を含め、どのようなテイクレートの見通しを持っておけばよいでしょうか、といった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。ほぼご認識のとおりだと認識しております。一つはシステム利用料をフリーランスの方に5~20%いただいていたところを、フリーランスの方から16.5%、クライアントの方にも5.5%いただくという形に変えたことによって、少しテイクレートが変わっているところと、コンサルティング領域が入ったことによるミックスというのはご認識のとおりです。

今後につきましては、基本的には今のテイクレートを維持したまま、高いコンサルティング領域の仕事を含めて、コンサルティング領域の仕事プラスエンジニアの仕事を取ることで1当たり数百

万、数千万というところの営業活動を強化していきたいと思っておりますが、テイクレートについては基本的に今の水準を維持したまま、減らさず維持を目指してやっていく見込みをしております。

ディスクレマー

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。