

# 2024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）

全社

売上総利益

536 百万円

営業利益

45 百万円

マッチング事業

売上総利益

519 百万円

営業利益

204 百万円

2024年3月期第3四半期業績

営業利益は2Qに続けて3Q単体及び累積でも黒字

丸井グループおよびグロースパートナーズ社との資本業務提携を締結

- 全社の流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗し、0.45億の営業利益を達成
  - 予想進捗：流通総額70.4%（前年同期は66%）、売上総利益68.6%（前年同期は66%）
  - 流通総額：26.9億円（前年同期比△7%）、売上総利益：5.3億円（前年同期比△9%）
  - 営業利益：0.45億円（前年同期は△0.6億円）
- 構造改革によりマッチング事業は黒字化継続。4Q以降は黒字幅拡大も成長率向上に注力へ
  - 広告宣伝費を強化しつつも構造改革により、収益性を大きく改善
  - 今後は積極的な成長投資も織り交ぜることで収益性と成長性の確保を実現予定
- 業務提携により既存事業の顧客への価値提供を拡大し、収益成長及び企業価値向上を目指す
  - 丸井グループとはフリーランス向けに仕事の信用を可視化した新たな金融サービスの提供を開発予定。新規フリーランスの獲得・フリーランス向けの収益拡大等を目指す
  - 上場企業への多数のバリューアップ投資の実績を誇るグロースパートナーズ社との提携顧客開拓手法の多様化や投資の効率化による収益拡大により企業価値向上を目指す

業務提携によりクライアント・ランサー向けの価値提供を拡大し事業成長を加速、企業価値向上を目指す

### 第三者割当による資金調達

新株式の発行 **1億円**

発行価額 259円（前日終値の100%）

発行日 2024/2/29

CB（新株予約権付社債）の発行 **3億円**

発行日 2024/2/29

転換可能期間\* 発行後2年経過後から5年後まで

利率 0.1%

転換価格 261円（直近1ヶ月平均の105%）（修正条項なし）

新株予約権の発行 **1億円**

行使可能期間\* 発行後2年経過後から5年後まで

行使価格 274円（直近1ヶ月平均の110%）（修正条項なし）

\*発行要項上は発行後いつでも転換/行使可能ですが、割当予定先との契約において、このような期間制限を設けています。

### 割当先



(1億円)

フリーランス向けエコシステム構築等  
に向けて業務提携契約を締結



(4億円)

ハンズオン支援の実績が豊富なパートナー  
との業務提携契約を締結

### 調達資金の充当先

#### 新規フリーランス獲得・新規収益拡大

- 充当額：約1億円
- 資金使途：新規事業創出に向けた運転資金の確保（人員の採用、プロダクト開発費など）

#### 投資家目線を踏まえた 最適な事業投資実行による競争力の強化

- 充当額：約4億円
- 資金使途：既存事業の競争力確保に向けた運転資金の確保（新規クライアントの獲得、営業人員の採用、マーケティング強化など）、新規サービス開発やM&A投資等（余剰資金は借入金返済に充当）

# 1 会社概要

## 2 2024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 CEO 秋好 陽介

設立

2008年4月

スタッフ数

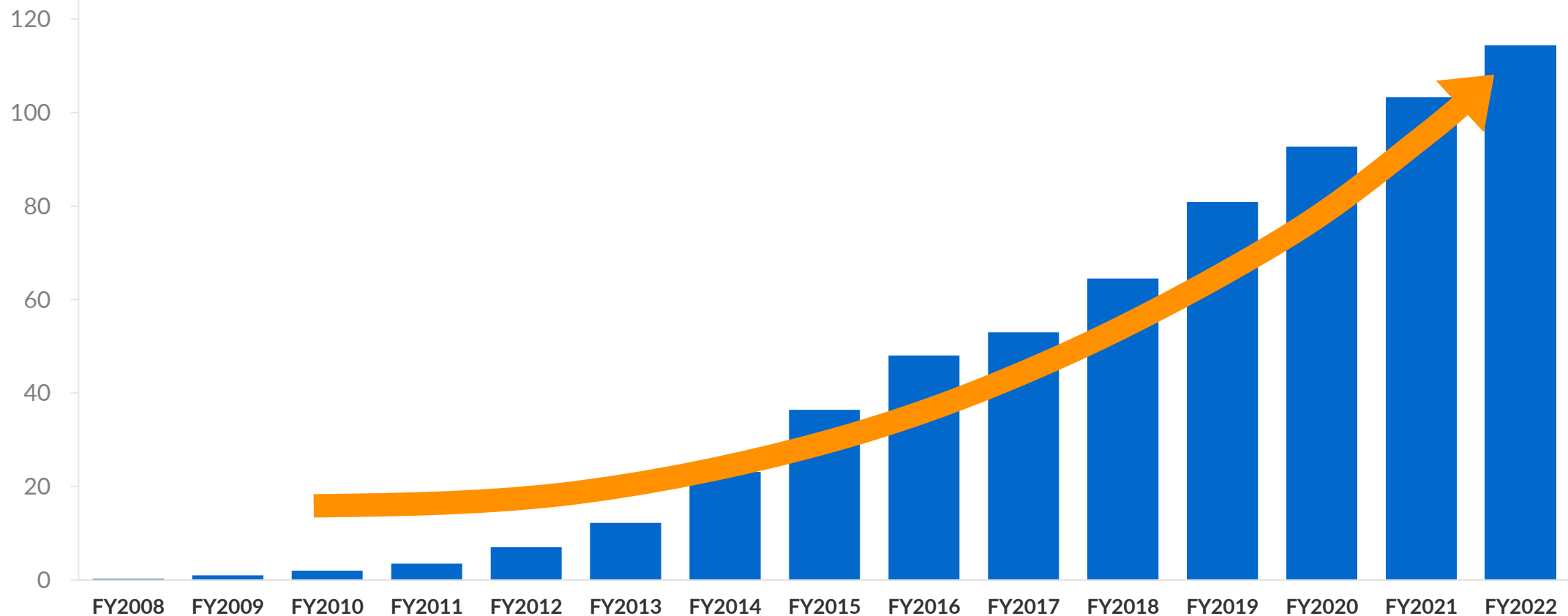
社員約170名\*

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

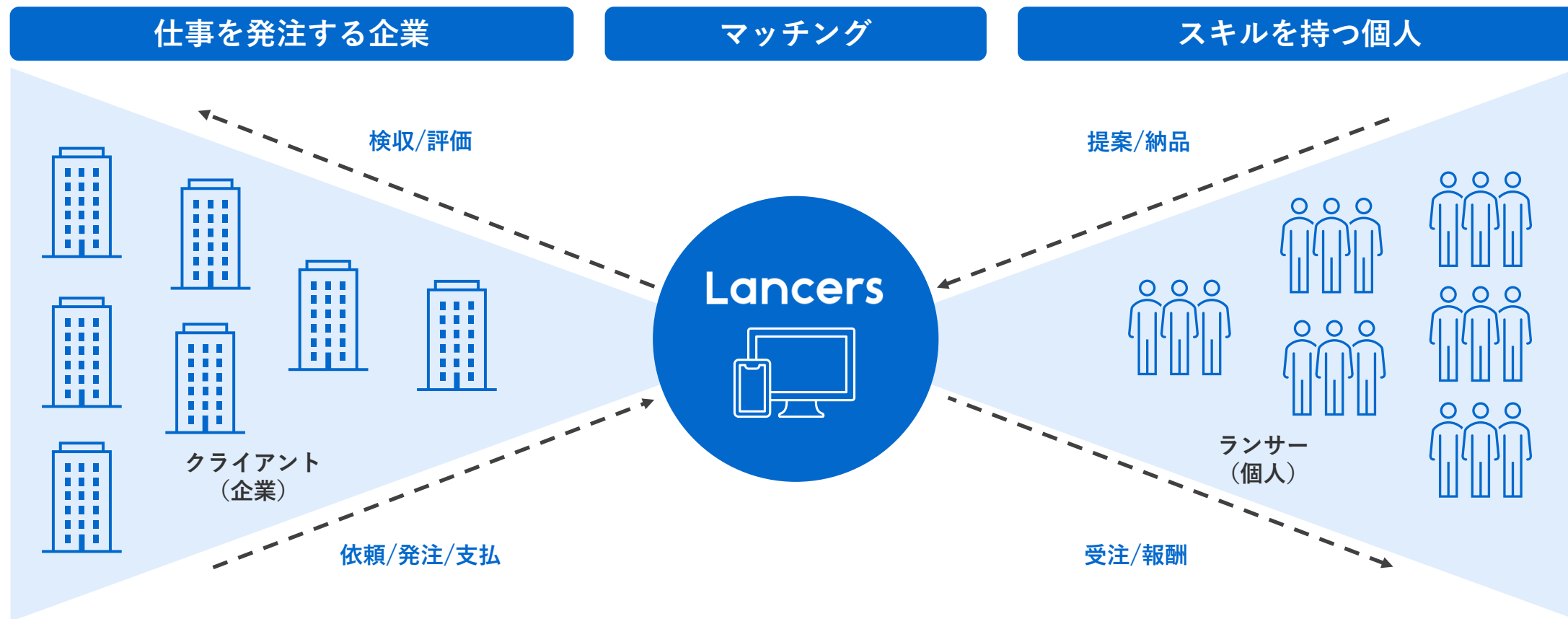
2008年の創業以来、継続して成長しており毎年過去最高の流通総額を更新

(単位：億円)



## 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




## 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>

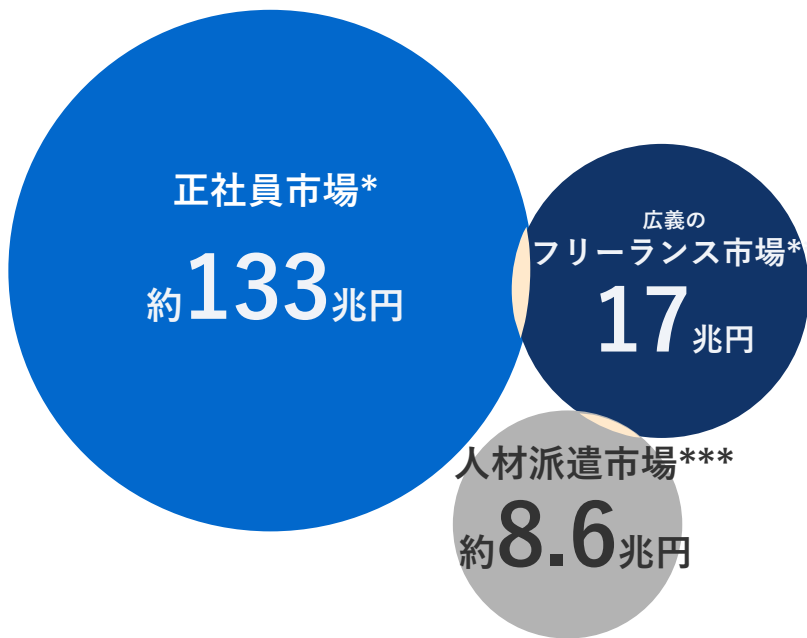


中小企業を中心に、戦略策定から運用までの領域を支援可能な人材をマッチング

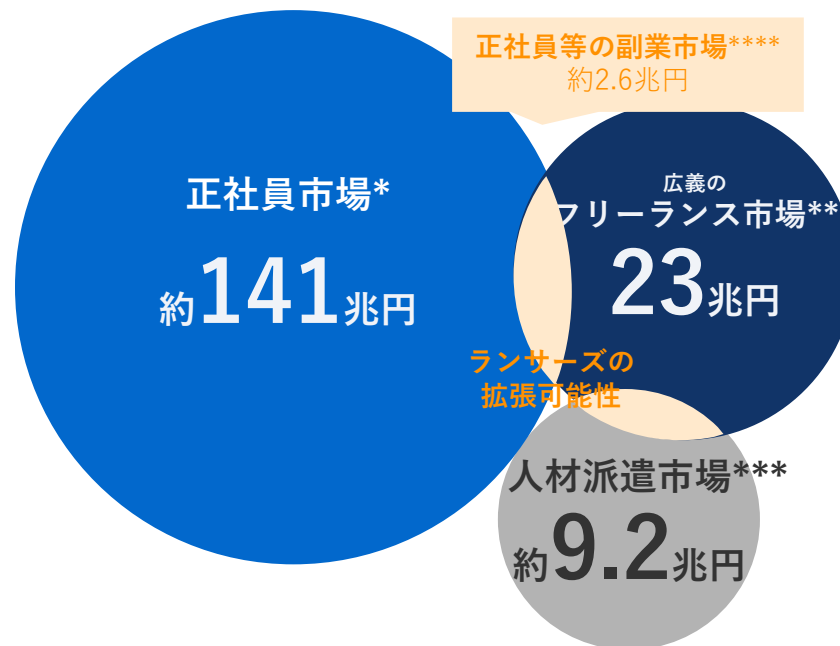


働き方が多様化し、人材の流動性が加速。それに伴い当社のターゲット市場が拡大

2020年頃



足元の動向



\*) 正社員市場については、厚生労働省の令和2年賃金構造基本統計調査の雇用形態別の正社員・正職員の平均賃金を年収に置き換え、総務省の労働力調査（基本集計）2022年（令和4年）平均結果における2020年の正規の職員・従業員を乗じて算出。同様に足元の動向では、同調査の令和4年賃金構造基本統計調査と2023年（令和5年）を引用し算出したものを示す

\*\*) 広義のフリーランス市場は、当社がマクロミル社に依頼し実施した「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」の2020年と2021年10月のフリーランスの経済規模より引用

\*\*\*）2020年は厚生労働省の令和2年度労働者派遣事業報告書より引用。足元の動向は出典元：矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2022年)」2022年10月19日発表、2021年度人材派遣業市場（注：事業者売上高ベース）より引用

\*\*\*\*）当社が発表した「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」から引用。副業系すきまワーカーの人口に平均年間報酬62.3万円を乗じて算出

## 大企業だけでなく中小企業においても、ランサーズ活用によってDX化やデジタル化を推進



長野県内に4店舗生花店を  
展開するクライアント



外部人材を積極活用  
デザイン関連の9割をランサーへ発注

### 課題

- 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

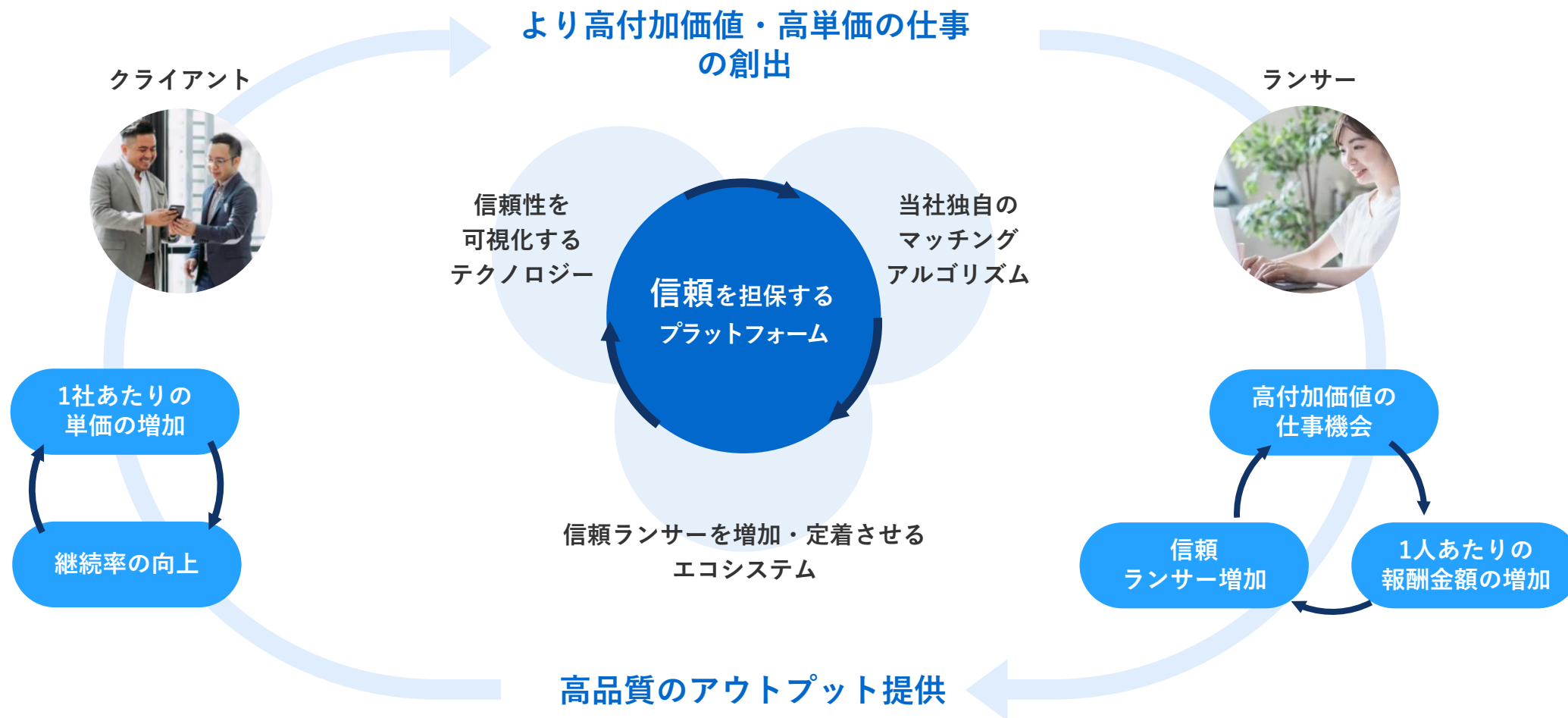
- ランサーズにてプロ人材を探したところ、求めているデザインと要件を備えた人材とマッチング

### 成果

- 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

## 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

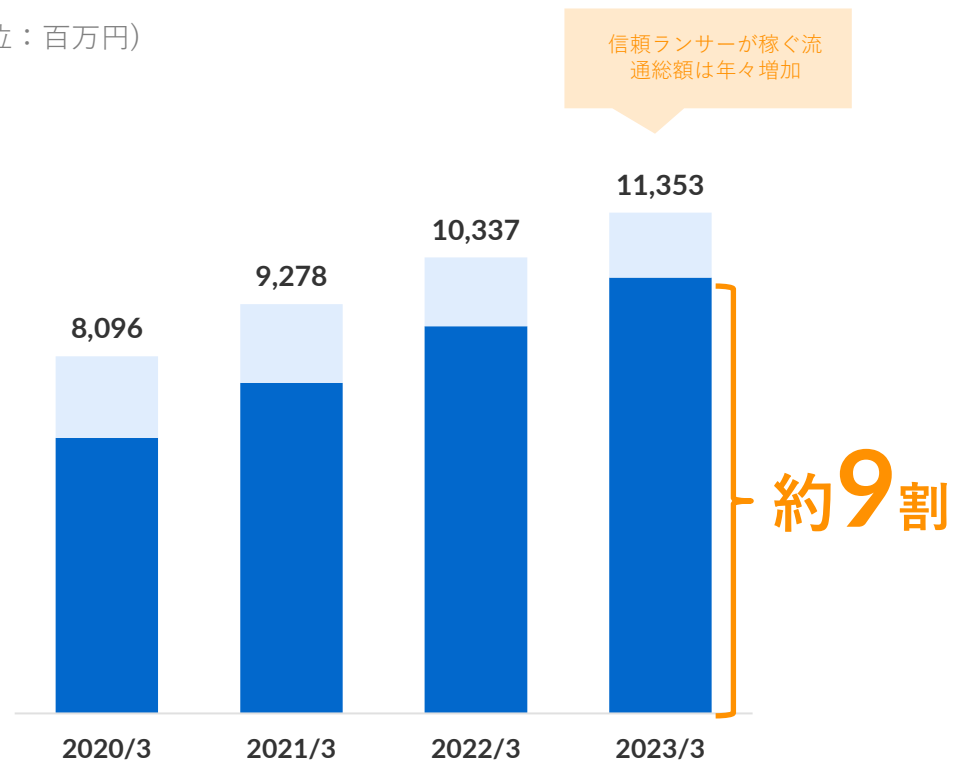
信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、新たな仕事獲得の機会を創出



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

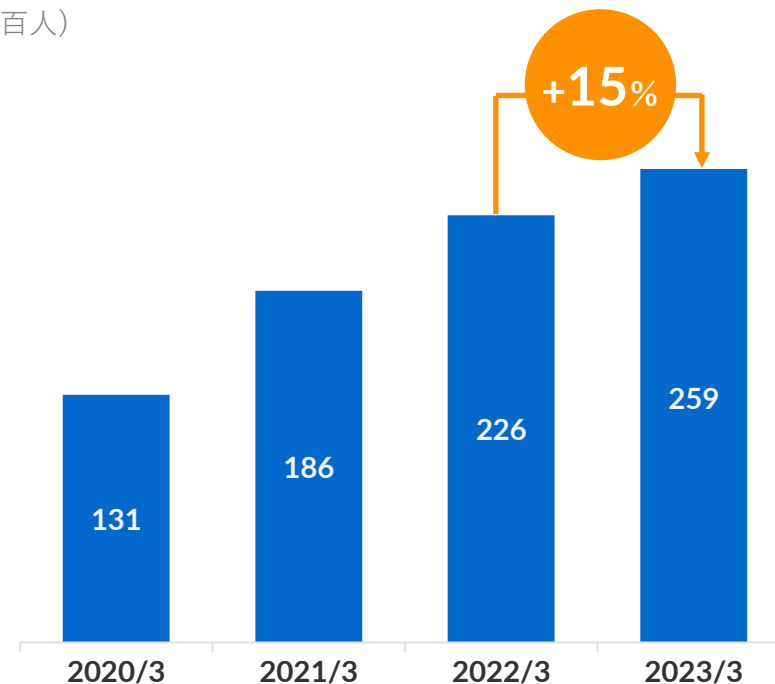
### 全社流通総額の推移\*

(単位：百万円)



### 信頼ランサー数\*の推移

(単位：百人)



\*)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し、各期末時点での信頼ランサー人数を集計

## 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。  
これらエコシステムに対して、丸井グループとランサー向け金融サービスを提供予定

### スキルの習得と仕事獲得のサイクルを確立



### 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

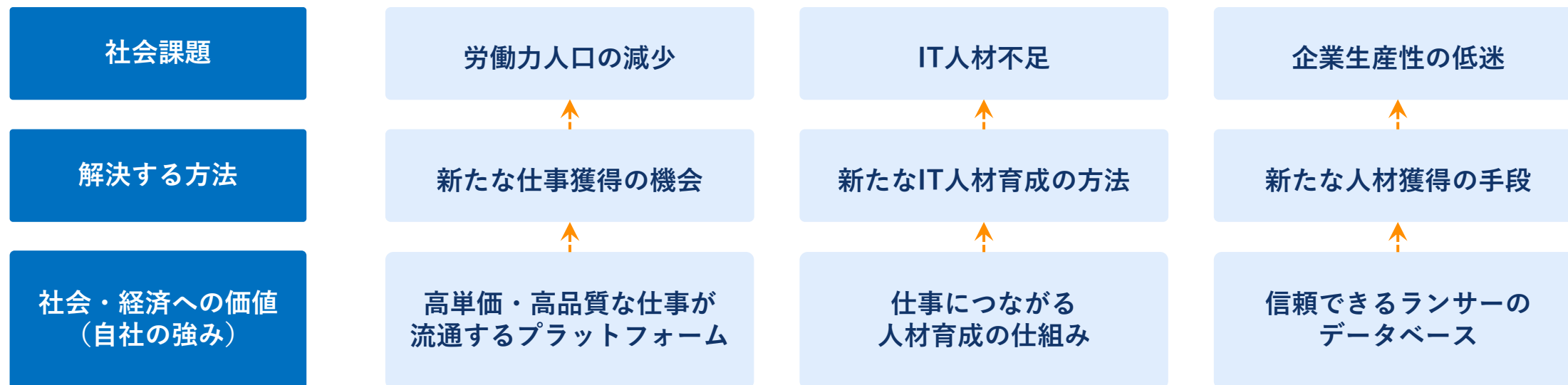
個人同士で成長しあえる  
全国共創コミュニティ



### LANCER OF THE YEAR 10th Anniversary

年1回のフリーランスの祭典  
今年で10回目


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



 **人的資本**  
従業員・ランサー

 **社会関係資本**  
クライアント

 **知的資本**  
データベース  
独自アルゴリズム

 **財務資本**  
安定した財務基盤

1 会社概要

2 2024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



## 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進捗。営業利益は7月より黒字化継続。4Q以降については黒字を継続しつつも、成長率の向上に軸足を移す。

### 全社 (3Q)

流通  
総額

2,695百万円

マッチング事業  
の前年同期比

△1%

予想対比進捗率

70%

売上

1,153百万円

マッチング事業  
の前年同期比

+7%

予想対比進捗率

70%

売上  
総利益

536百万円

マッチング事業  
の前年同期比

+1%

予想対比進捗率

69%

営業利益

45百万円

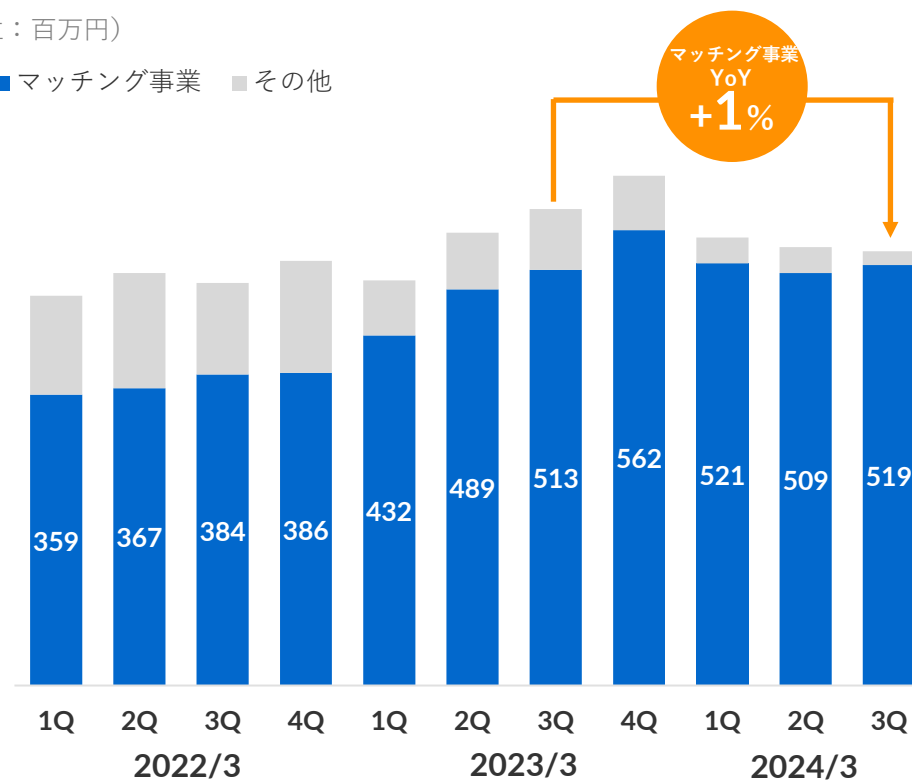
前年同期

△59百万円

### セグメント別売上総利益\*

(単位：百万円)

■ マッチング事業 ■ その他



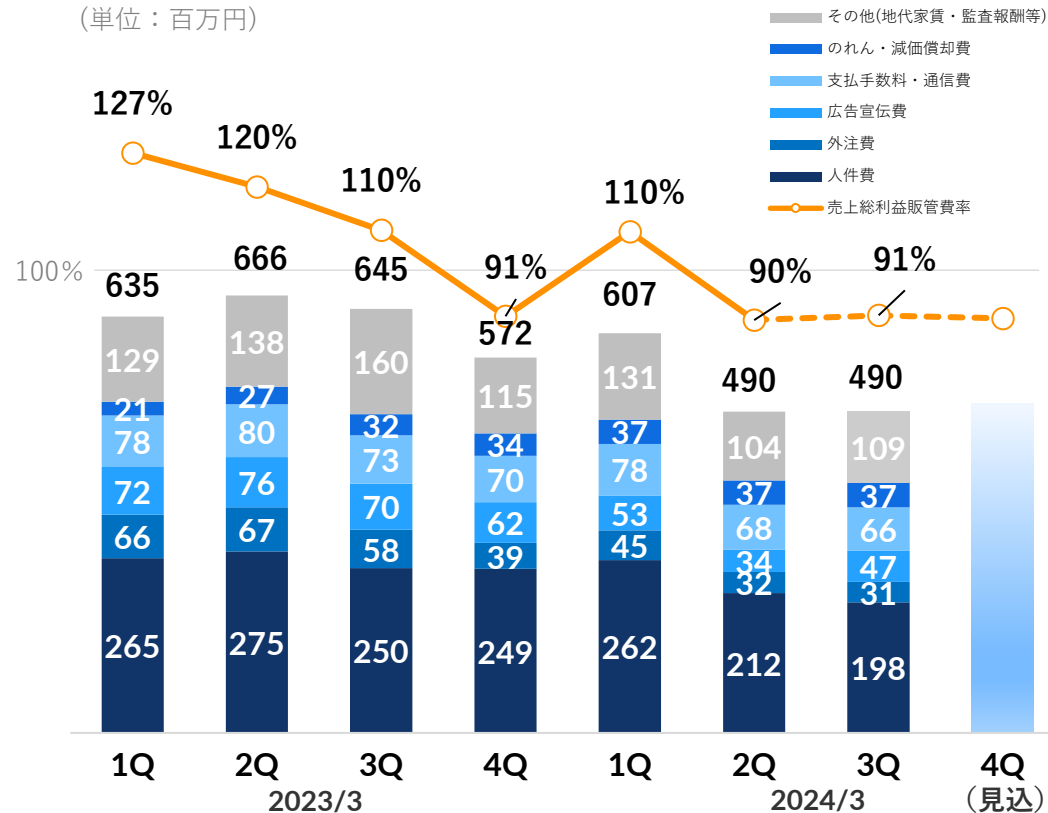
\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す。連結調整は非表示。

## 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つつも、広告宣伝投資は強化  
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再開していく

### 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)

QoQ増減

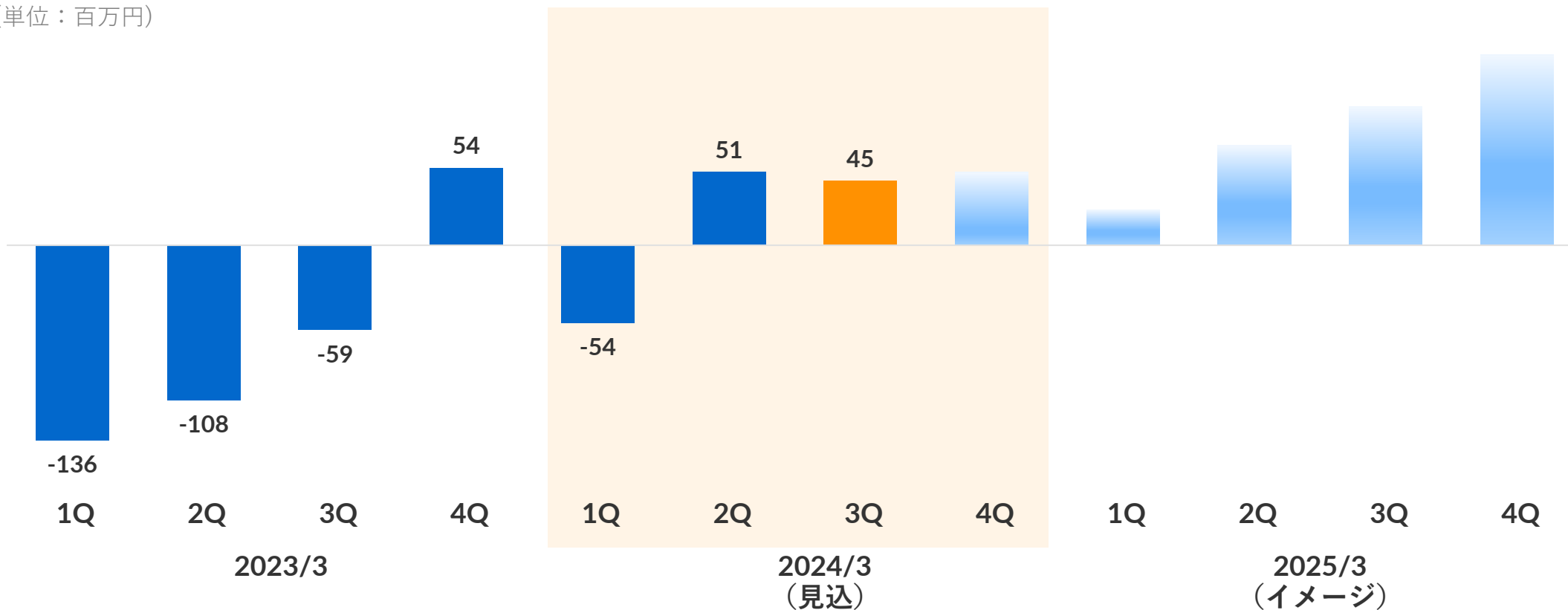


## 全社の四半期営業利益の推移

営業利益は2Qに続き3Qも黒字化し、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

(単位：百万円)

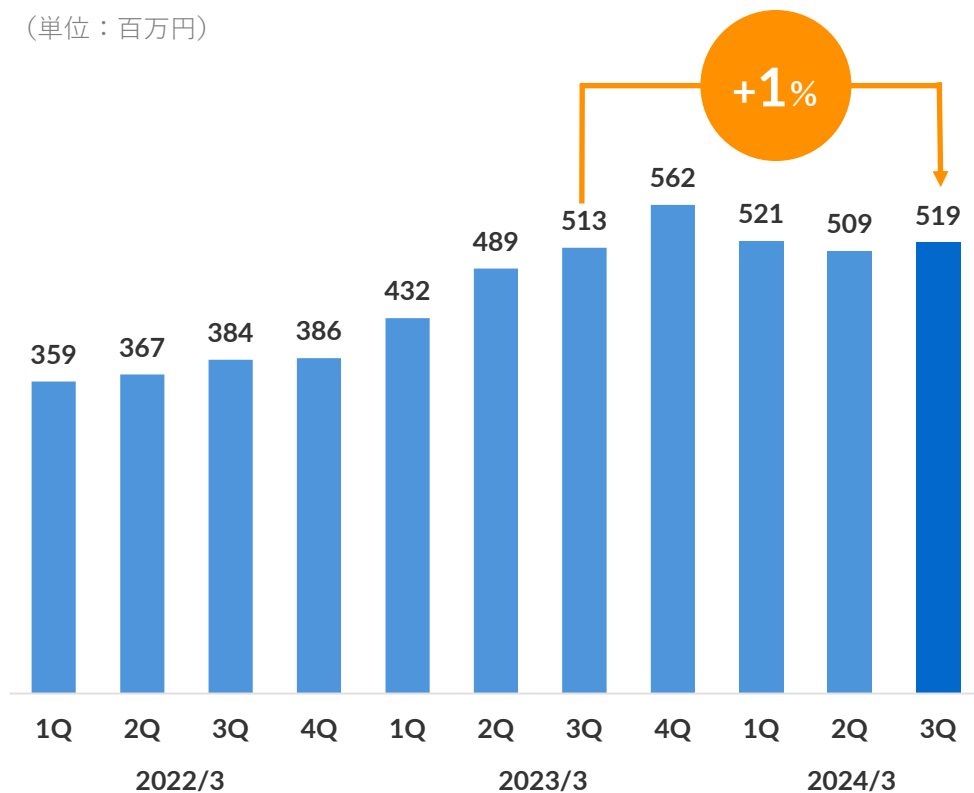


## マッチング事業

3Qまでの累計営業利益は前年比約3倍となり、大幅に収益性を改善  
4Q以降については業務提携も開始し、黒字は維持しつつ売上成長率の向上に軸足を移す

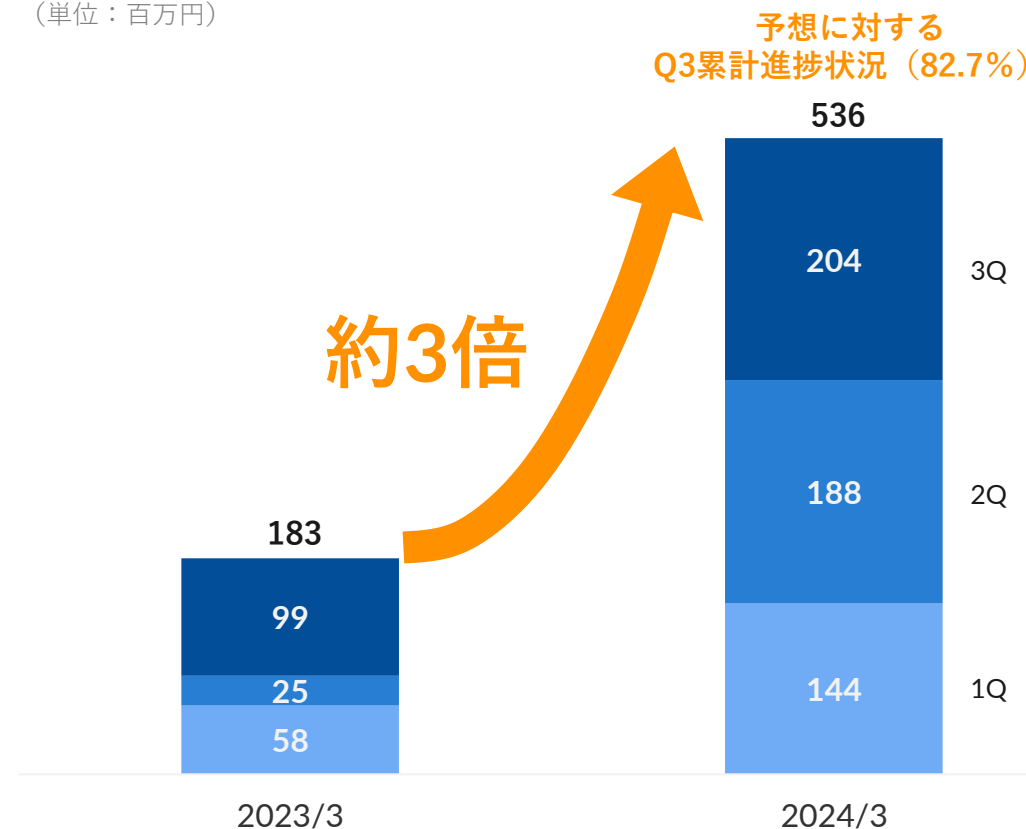
### マッチング事業の売上総利益推移

(単位：百万円)



### マッチング事業の営業利益の進捗状況

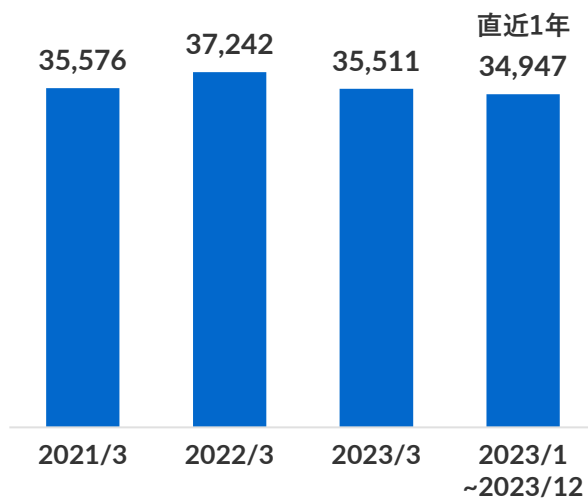
(単位：百万円)



クライアント利用社数が伸び悩む中、クライアント利用金額を伸ばすことで増収を図る  
1人あたり売上総利益や販管費の継続的な見直しにより収益性・生産性を向上

### クライアント利用社数

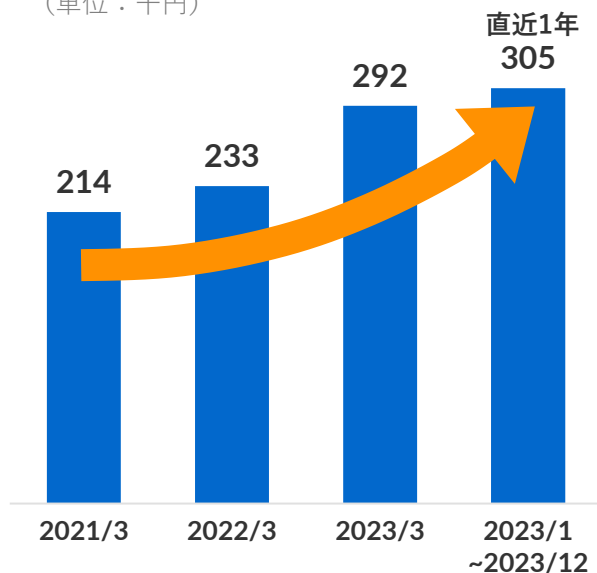
(単位：社)



プロダクトの改善によりユーザー体験を向上させ、社数増加を狙う

### クライアントあたり利用金額

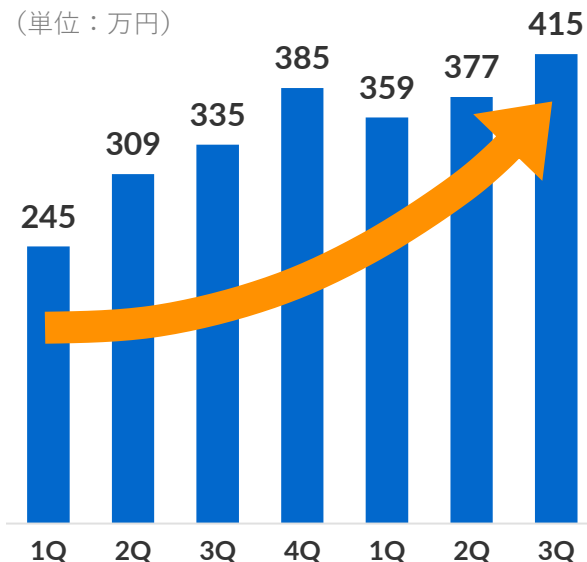
(単位：千円)



付加価値の高い仕事が増えることにより順調に拡大

### 1人あたり売上総利益

(単位：万円)



組織体制の強化により1人当たりの生産性は改善傾向

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 3Q	2023年3月期 (3Q)		2024年3月期 (3Q累計)	2023年3月期 (3Q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*	2,695	2,897	△7.0%	8,146	8,380	△2.8%	11,567	70.4%
売上高	1,153	1,227	△6.1%	3,364	3,470	△3.0%	4,812	69.9%
売上総利益	536	586	△8.5%	1,633	1,642	△0.6%	2,379	68.6%
販管費及び 一般管理費	490	645	△24.0%	1,589	1,947	△18.4%	2,339	68.0%
営業利益及び損失	45	△59	-	43	△304	-	40	-
経常利益及び損失	48	△57	-	46	△299	-	40	-
当期純利益及び純損失	18	△58	-	7	△306	-	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

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  
第三者割当増資などにより資本増強を図り財務基盤を強化予定

(単位：百万円)	2024年3月期 (3Q)	2023年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,179	2,216	△36
現金及び預金	1,415	1,295	+120
固定資産	810	857	△46
のれん	370	406	△36
資産合計	2,990	3,073	△83
流動負債	1,701	1,755	△53
預り金	722	736	△13
固定負債	311	360	△49
純資産	977	957	20
負債/純資産合計	2,990	3,073	△83

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



- 1 会社概要
- 2 2024年3第2四半期業績及びセグメント状況
- 3 トピックス

両社の共通の価値観をベースに、双方の強みを掛け合わせることで独自のエコシステムを構築

Lancers

共通の価値観  
個のエンパワーメント

MARUI GROUP

高単価・高品質な仕事が  
流通するプラットフォーム

仕事につながる人材育成の仕組み

信頼できるランサーのデータベース

「信用の共創」で培ったノウハウ

信用はお客さまと共に創るもの

ファイナンシャル・インクルージョン  
の実現



- ・ 仕事の信用を可視化した新たな与信基準
- ・ フリーランスのための金融サービスを提供

当社の企業価値を高める取り組みとして、豊富な経営コンサルティング実績をもつ古川徳厚氏\*が代表を務めるグロースパートナーズとの事業提携契約を締結

Lancers ×  GROWTH PARTNERS

- 新規サービスの開発支援・M&A支援  
(PMI・各種シナジー施策含む)
- 既存事業の競争力確保に向けた各種施策の推進支援  
(新規クライアントの獲得支援、営業人員の採用支援、マーケティング支援など)
- 経営課題に対して投資家視点を踏まえた事業成長支援



投資家目線を踏まえた事業成長を加速し、  
企業価値向上を目指す



\*代表：古川徳厚氏

- 2007～10年：マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- 2010～22年：アドバンテッジパートナーズ/アドバンテッジアドバイザーズ
- 2017年取締役・上場企業成長支援プライベート投資ファンド責任者就任、2020年パートナー就任、2022年AP Executive Committeeメンバー就任
- インフレクション2号ファンド、AA成長支援ファンドの投資責任者として、約800億円のファンド運用に従事し、過去約40件、累計1,000億円の投資実行実績
- 上場企業への出資も30社に行い、成長戦略の策定・追加買収・海外展開・新規事業拡大・オペレーション改善・コスト削減・経営管理の高度化などを支援

## 専用のAIアシスタントが作れるAutoron（オートロン）をリリース

フリーランス・企業向けのAIアシスタント『Autoron（オートロン）』をリリース  
プロンプト不要で簡単に使えるAIアシスタントによりフリーランスや企業の業務効率化を支援



### サービスのポイント

#### 1 専用のAIアシスタントを作成可能

個々人の業務に合わせた独自のAIアシスタントを作成でき、  
個人・チームの業務の生産性向上が図れる

#### 2 企業で安全かつ便利に利用可能

API連携により独自環境での利用が可能、かつ、アカウント管理は管理  
者が一括管理できるため安全に利用できる

#### 3 独自の自動機能が利用可能

キャッチコピー・バナー生成・プレスリリース作成など、独自に生成した  
自動機能を即座に活用できる

# 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

## 通期黒字化

成長加速で

## 4Q黒字化

△ 3.6億

△ 2.4億

2021/3

2022/3

2023/3

2024/3

中期

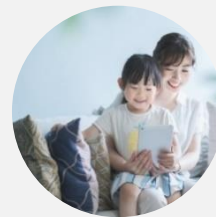
長期



# 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 3カ年の経営方針

## 4 サステナビリティへの取り組みその他

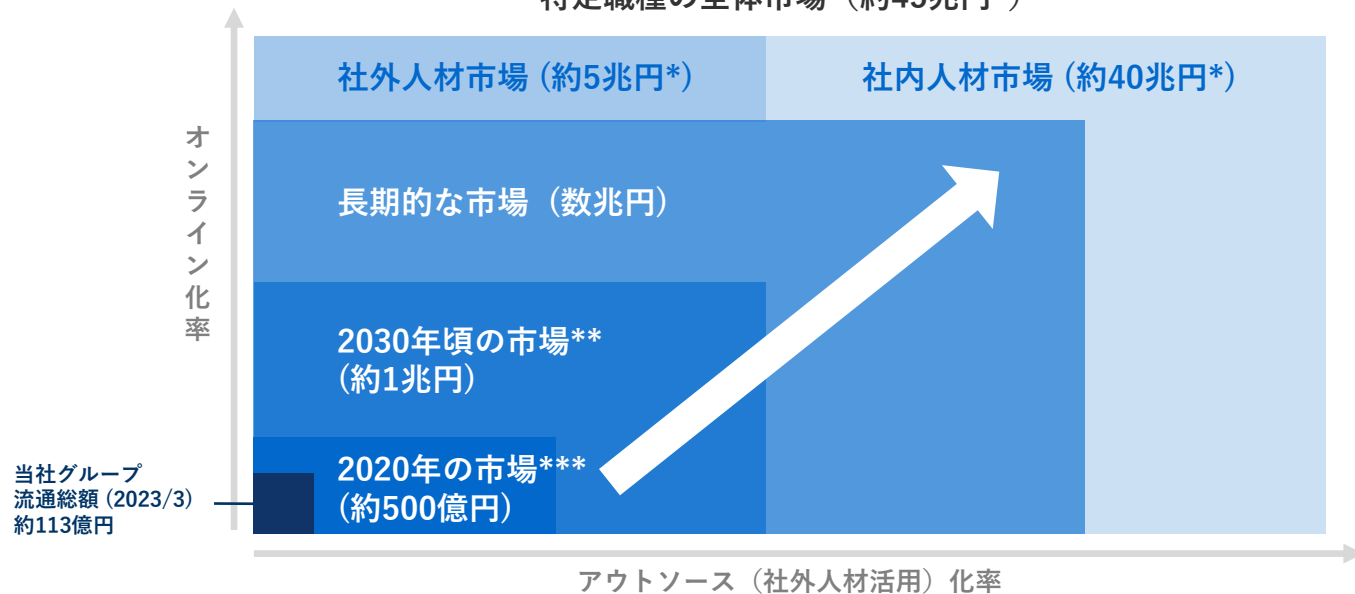


## ランサーズの市場ポテンシャル

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\*）

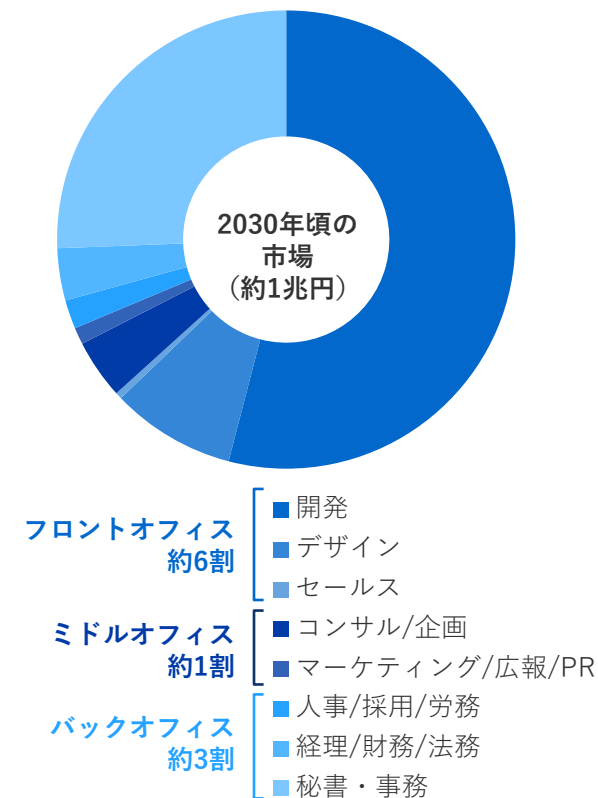


\*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

\*\*）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

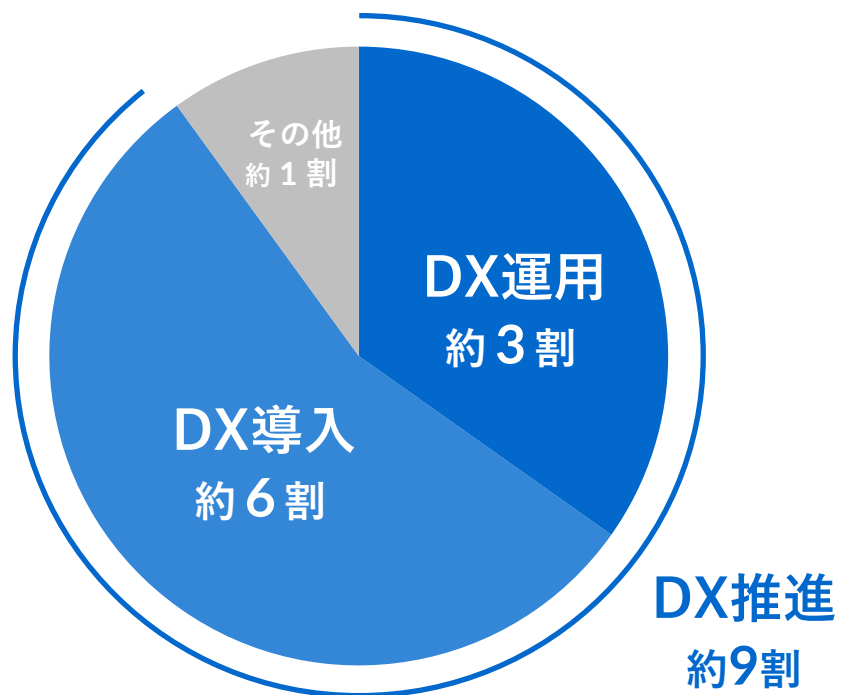
\*\*\*）当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

### 特定職種別の市場規模比率



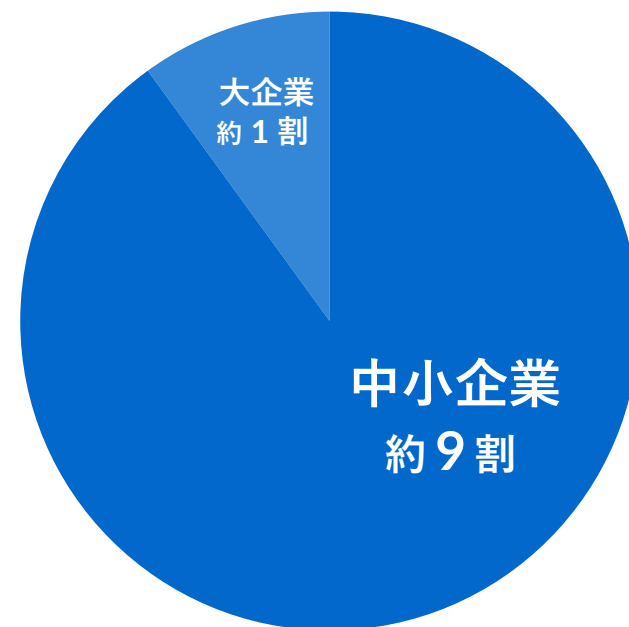
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントは中小企業が大半

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

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

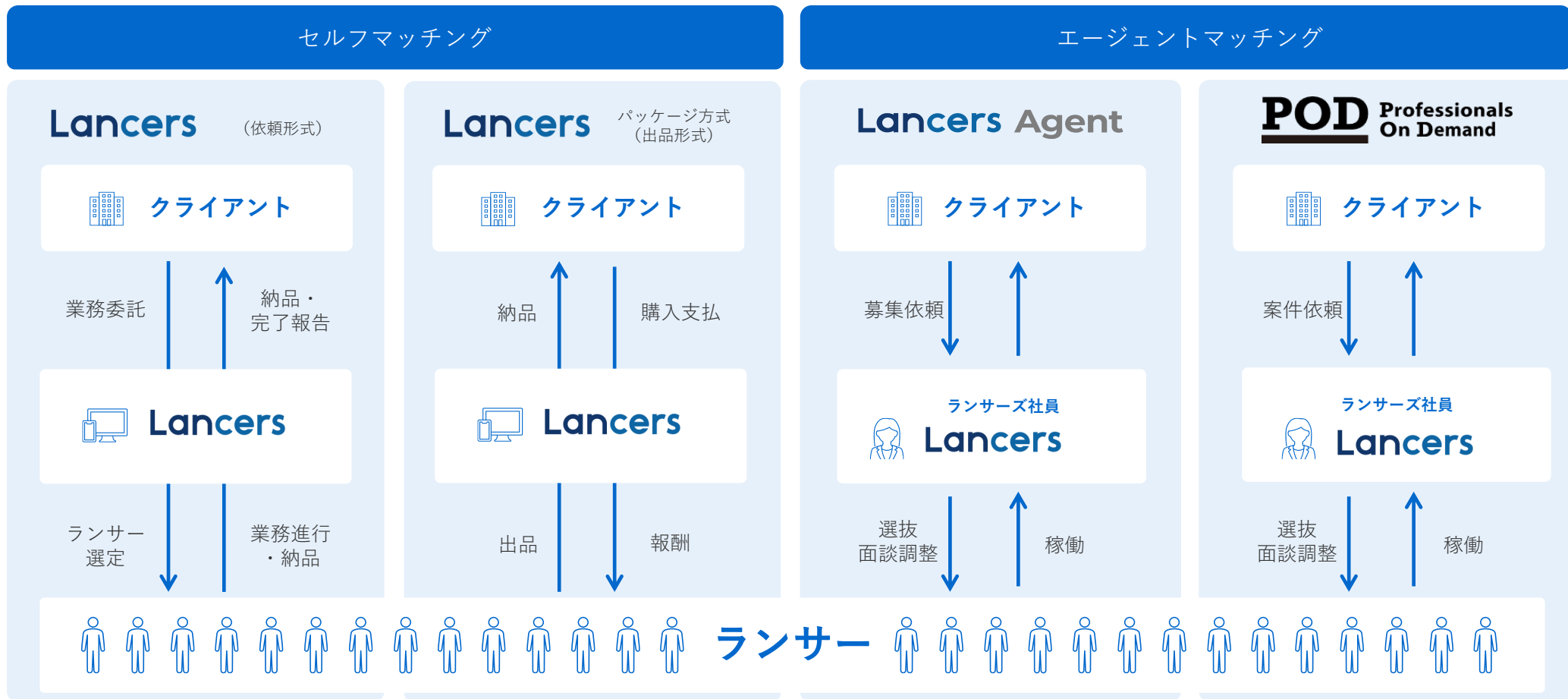
変更前（2023年3月期）	
事業セグメント	主要サービス
マーケット プレイス事業	<p><b>Lancers</b></p> <p>※撤退事業の顧客移管分を含む</p>
エージェント 事業	<p><b>Lancers Agent</b></p> <p><b>POD</b> Professionals On Demand</p>



変更後（2024年3月期～）	
事業セグメント	主要サービス
マッチング 事業	<p><b>Lancers</b></p> <p><b>Lancers Agent</b></p> <p><b>POD</b> Professionals On Demand</p>

## サービス概要：各サービスモデル

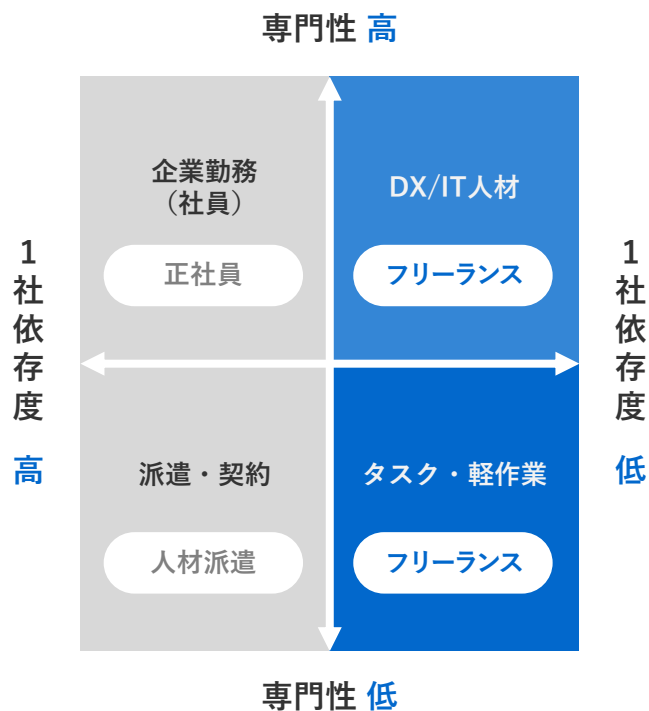
マッチング事業に1本化しているが、マッチングの手法はセルフとエージェントの2通りある。  
クライアントのニーズによりサービス窓口は複数



# 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

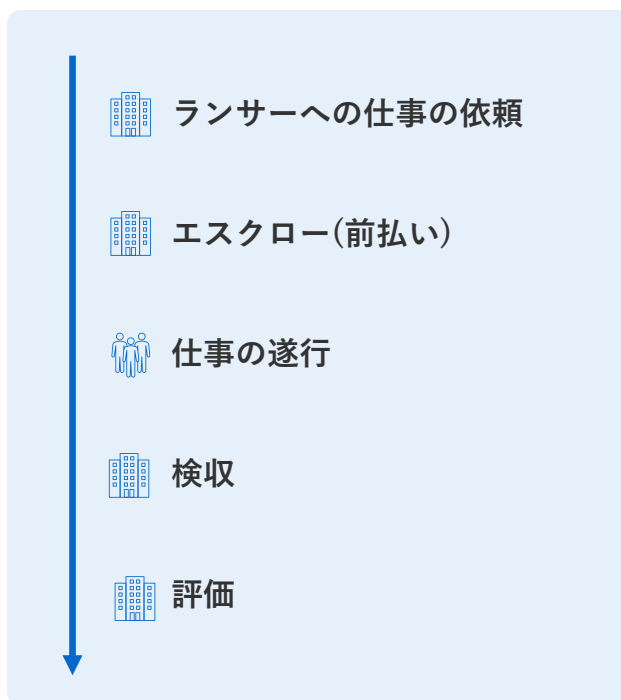
## 人材の専門性

専門性が高い人材を提供



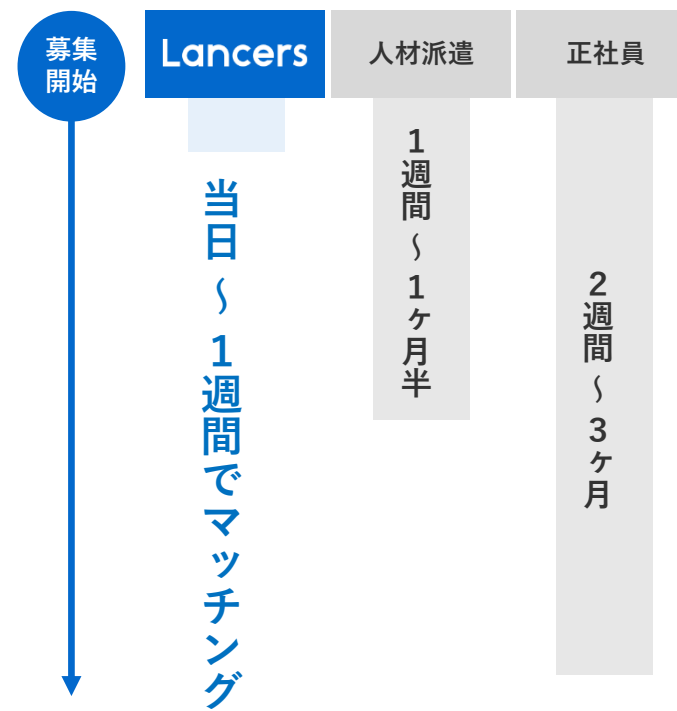
## オンライン完結

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



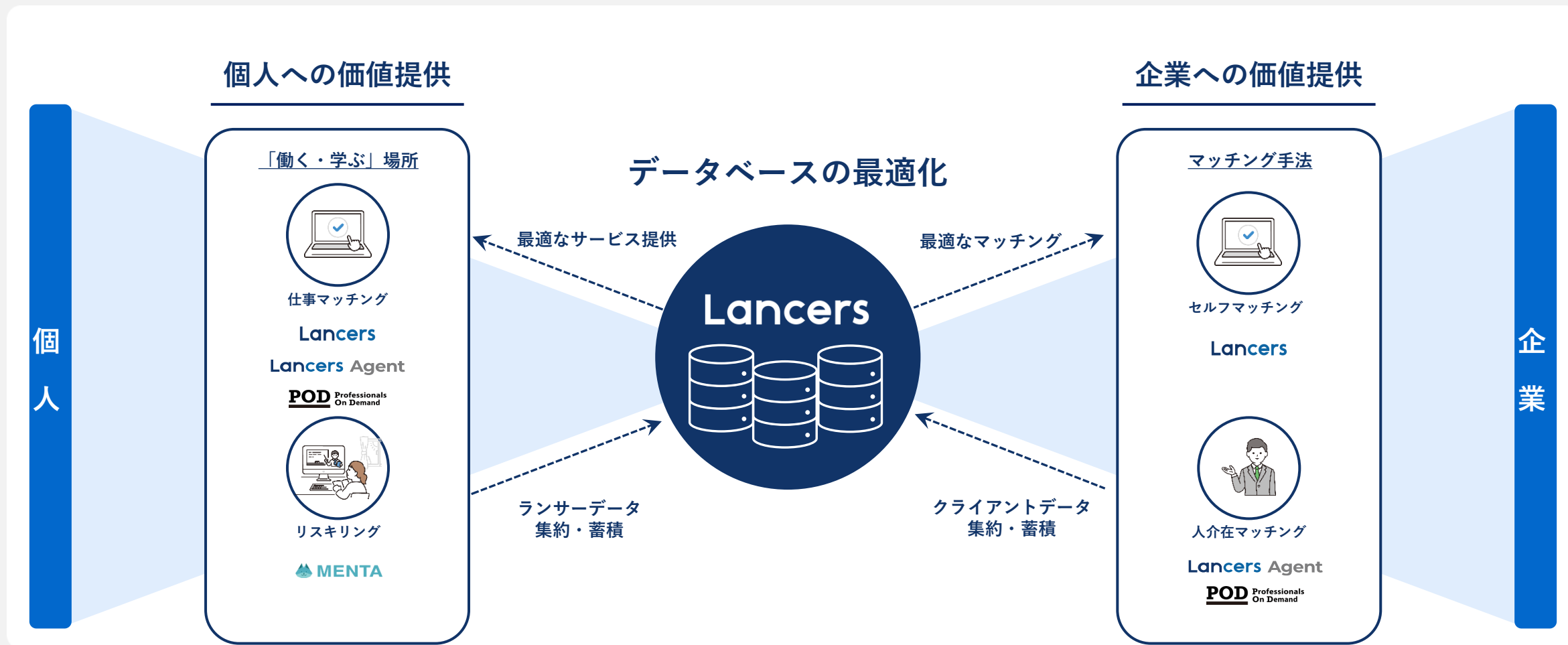
1 サービス詳細

**2 業績詳細**

3 3カ年の経営方針

4 サステナビリティへの取り組みその他

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



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

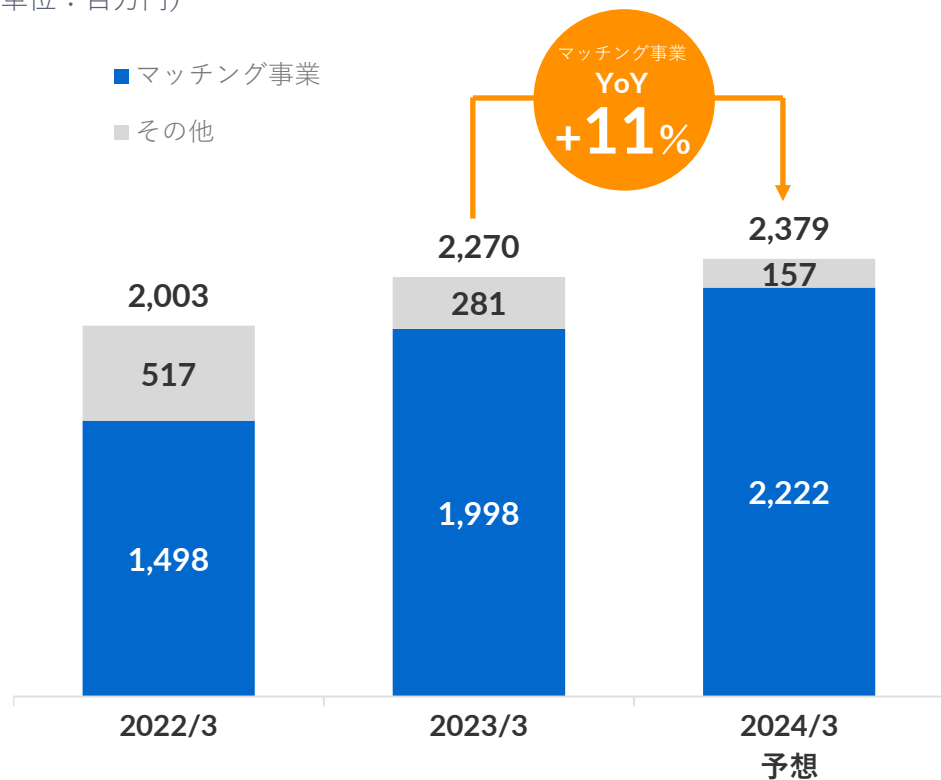


マッチング事業の売上総利益は前年同期比+11%、全社の営業利益は0.4億円を目指す

## 全社の売上総利益の推移

(単位：百万円)

- マッチング事業
- その他

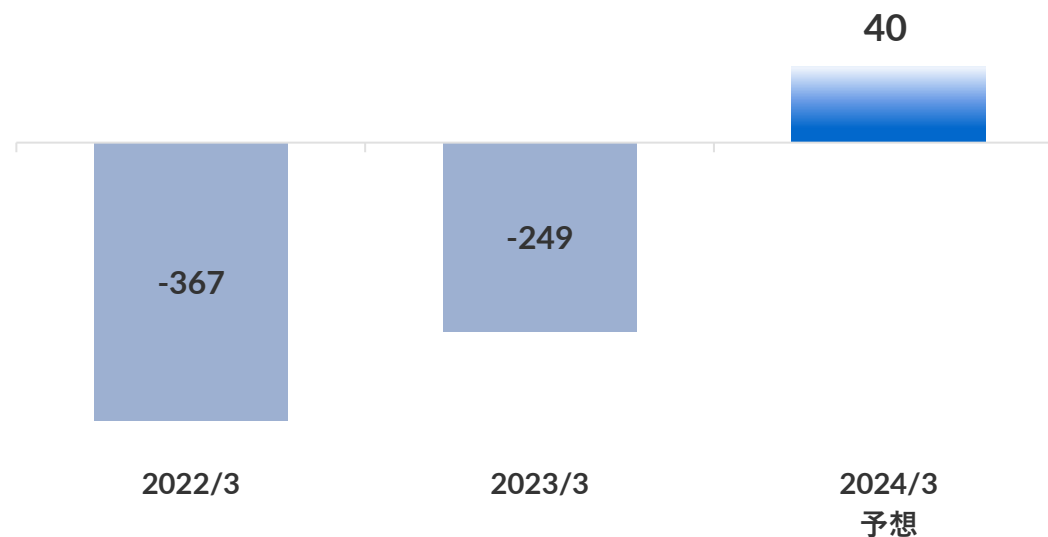


※連結調整は非表示

## 全社の営業利益の推移

(単位：百万円)

全社  
通期黒字化

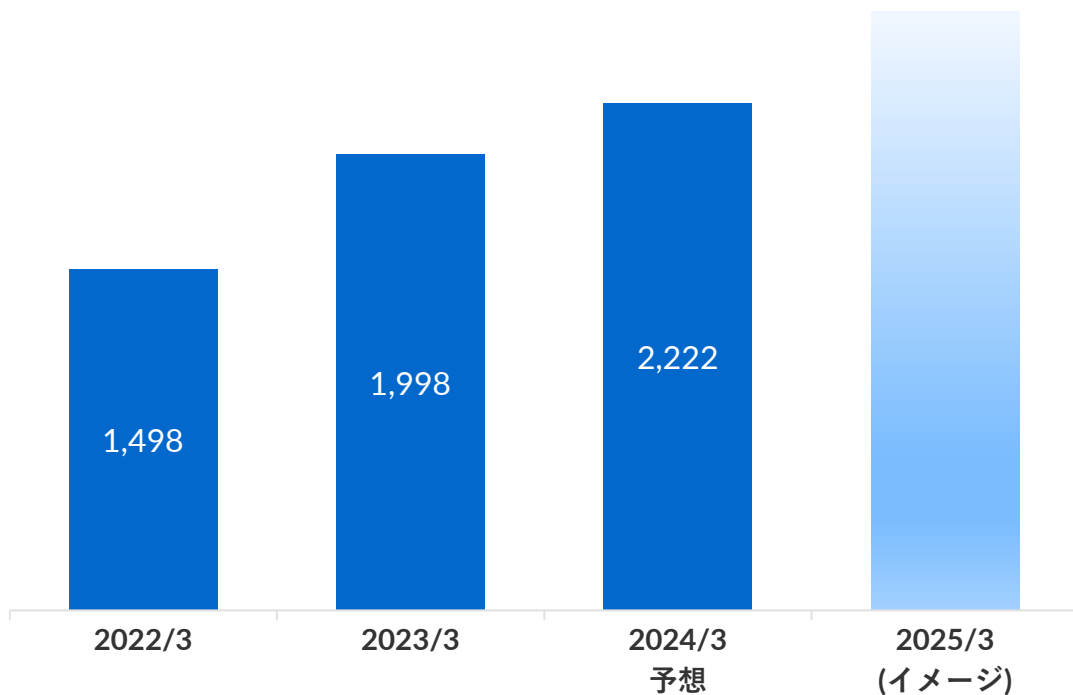


## マッチング事業の売上総利益及び営業利益

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

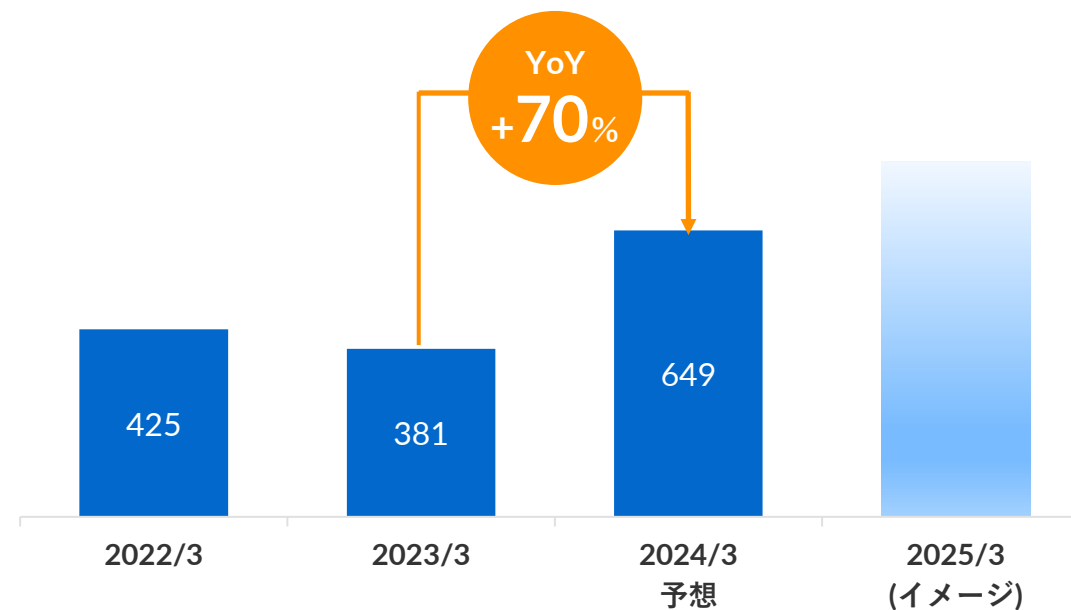
### マッチング事業の売上総利益推移

(単位：百万円)



### マッチング事業の営業利益推移

(単位：百万円)



## セグメント別\*2024年3月期通期業績予想

マッチング事業に1本化し経営効率・事業効率を向上させ、成長性・収益性の拡大を目指す

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

2024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
マッチング事業	11,207 +7.8%	2,222 +11.2%	19.8% +0.6pt	649
その他**	359	157	-	△34
共通コスト***	0	0	-	△573
全社合計	11,567 +1.9%	2,379 +4.8%	20.6% +0.6pt	40

\*)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

\*\*）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、売上高、売上総利益を含む

\*\*\*）全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

売上計上基準の異なるサービスを展開

	セルフマッチング	エージェントマッチング
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 = 売上総利益)	グロス計上* (売上高 ≠ 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

		2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期		
(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
流通総額	マッチング事業	1,760	1,851	1,950	2,057	2,070	2,122	2,208	2,288	2,381	2,599	2,669	2,746	2,686	2,609	2,634
	その他	298	367	461	531	418	443	373	411	262	234	228	231	78	75	61
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	マッチング事業	309	320	338	359	359	367	384	386	432	489	513	562	521	509	519
	その他	118	145	152	184	122	142	113	138	68	70	75	67	32	32	17
	連結調整*	0	-1	-1	-1	-1	-3	-4	-4	-2	-2	-2	-2	0	0	0
セグメント利益	マッチング事業	126	124	155	179	151	123	99	51	58	25	99	197	144	188	204
	その他	-11	12	0	18	-10	10	-17	12	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7
	共通・連結調整*	-130	-136	-155	-147	-181	-204	-203	-198	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150

\*)当社グループの管理会計基準における連結調整や全社費用（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

予想に対して、流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

	2024年3月期 3Q（単四半期）			2024年3月期 2Q（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	流通総額 増減率	売上総利益 増減率
(単位：百万円)					
マッチング事業	2,634 △1.3%	519 +1.0%	204	+1.0%	+1.8%
その他**	61	17	△7	-	-
共通コスト***	0	0	△150	-	-
全社合計	2,695 △7.0%	536 △8.5%	45	+0.4%	△1.1%

\*)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

\*\*\*)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、売上高、売上総利益を含む

\*\*\*) 全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

## 2024年3月期第3四半期（累計）セグメント別業績\*

予想に対して、流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

	2024年3月期 3Q（累計）			2024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	流通総額 進捗率	売上総利益 進捗率	営業/セグメ ント利益 進捗率
(単位：百万円)						
マッチング事業	7,930 +3.7%	1,550 +8.0%	536	70.8%	69.8%	82.7%
その他**	215	81	△36	-	-	-
共通コスト***	0	0	△456	-	-	-
全社合計	8,146 △2.7%	1,633 △0.6%	43	70.4%	68.6%	107.3%

\*)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

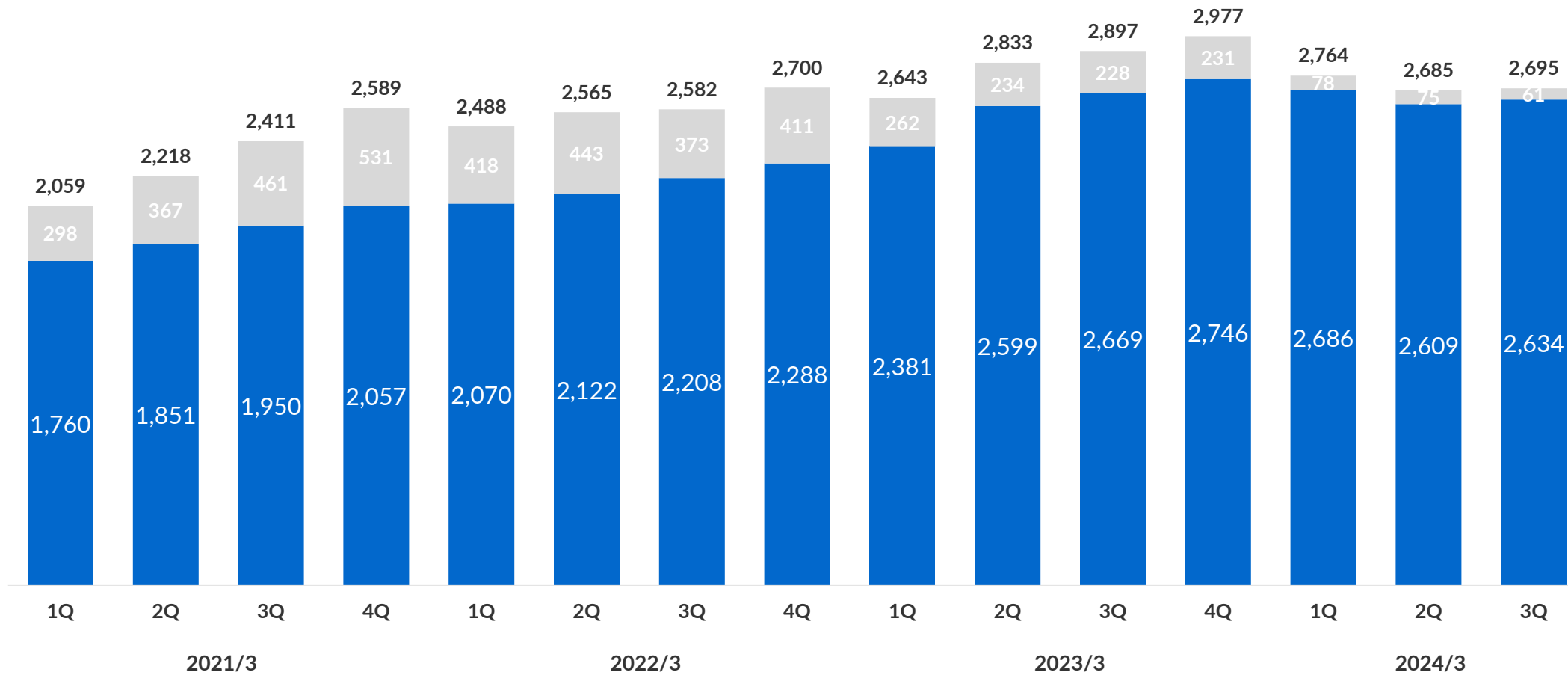
\*\*）当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上高、売上総利益を含む

\*\*\*）全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

## 流通総額の推移（連結）

(単位：百万円)

- その他
- マッチング事業

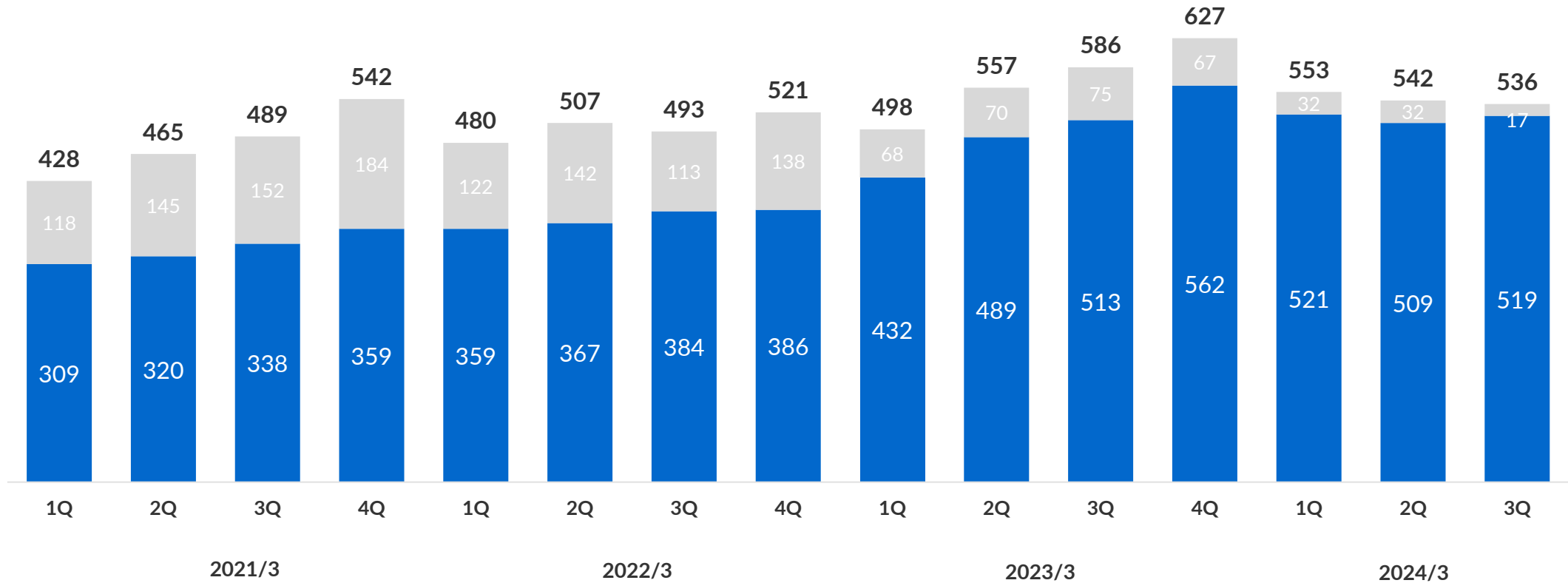




## 売上総利益の推移（連結）

（単位：百万円）

- その他
- マッチング事業

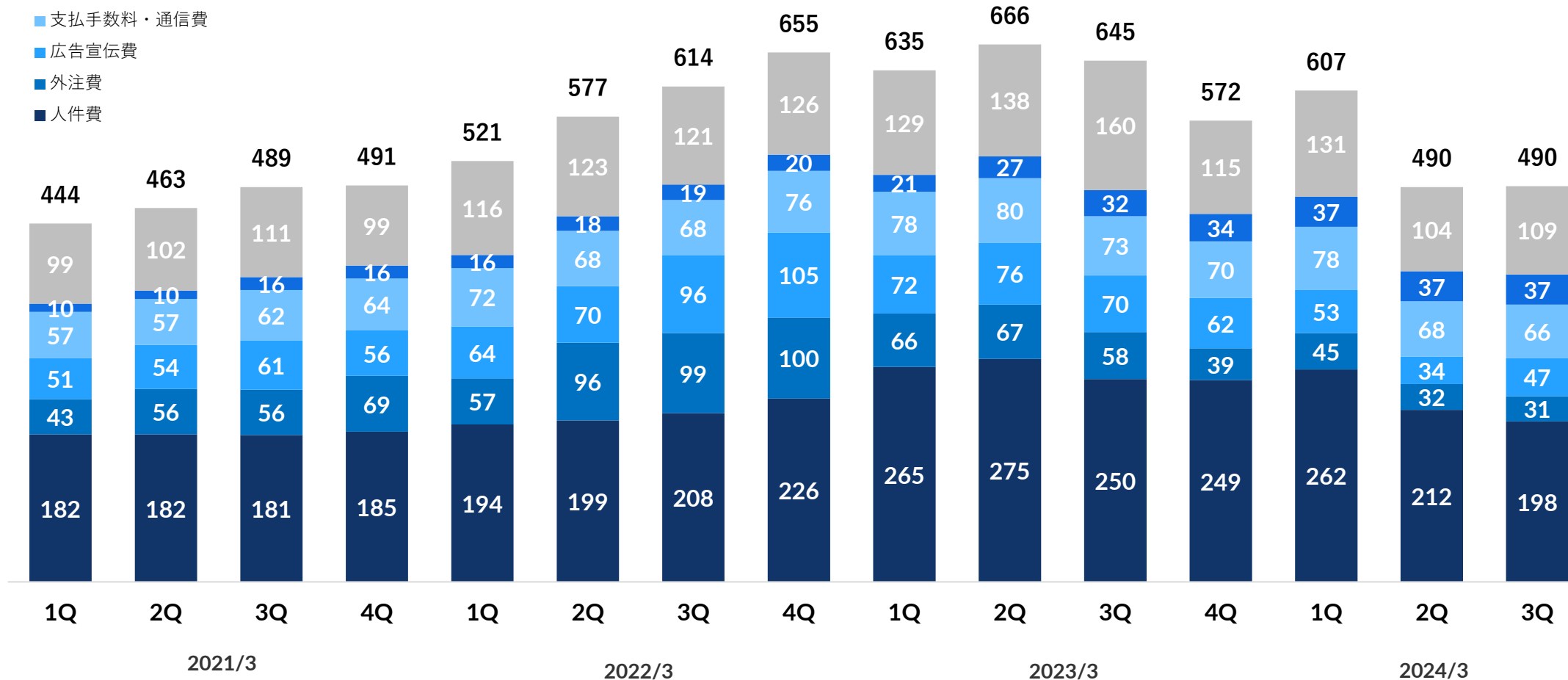


※連結調整がマイナスの場合は非表示

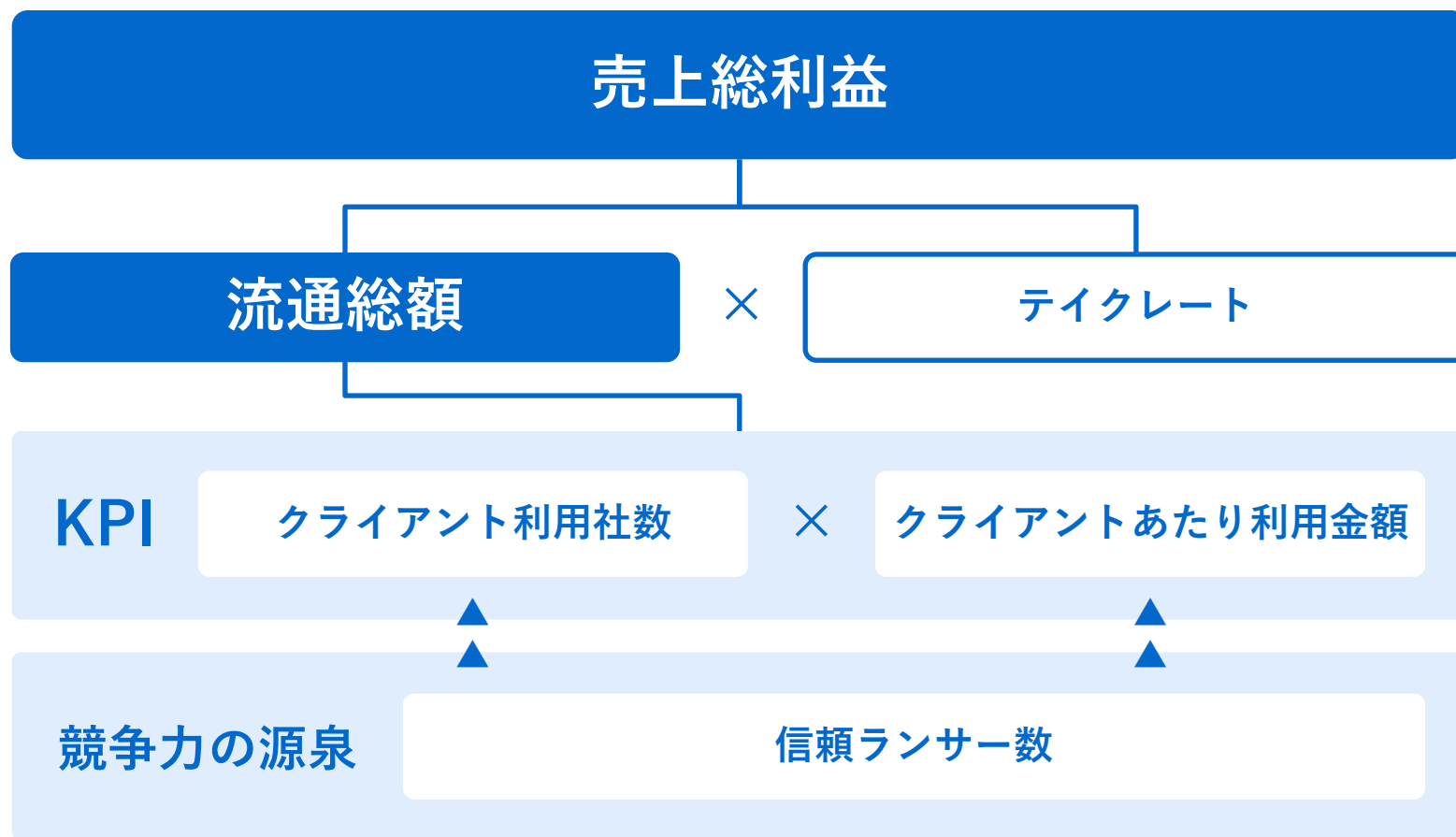
## 販管費の推移（連結）

(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れる流通総額と  
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



- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 3カ年の経営方針**
- 4 サステナビリティへの取り組みその他

最終年度となるが、高成長・高収益の実現と恒常的な黒字化の利益拡大方針の変更なし

3カ年の経営方針(~2024/3)\*

1 | マッチング事業での成長加速 ※事業セグメントの名称を変更

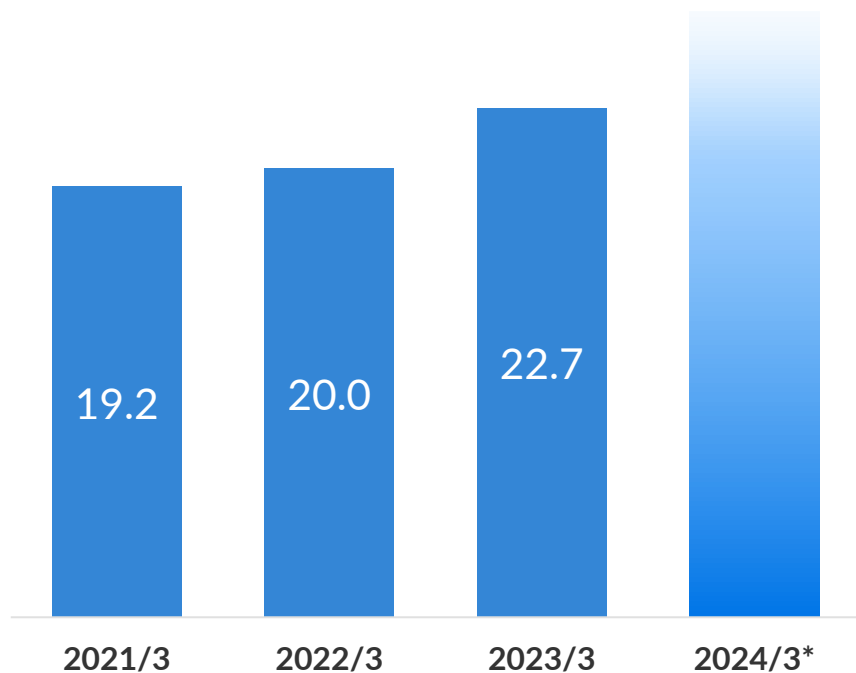
2 | 高成長・高収益のプラットフォームを確立  
投資継続しつとも3年以内に黒字化し利益拡大フェーズへ

\*)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、2023年2月12日の2022年3月期第3四半期決算発表にて足元の状況を鑑み取り下げ致しました

## 売上総利益の全社目標推移

(単位：億円)

マッチング事業での  
成長加速へ



\*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

### 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
  - ・ マネージドサービス事業の撤退による収益性の改善
- マッチング事業への一本化による経営効率・事業効率の強化及び事業撤退の完了

### 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
- 「MENTA」など人材育成サービスも強化

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

### 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や生成AI領域など新カテゴリーの立ち上げ

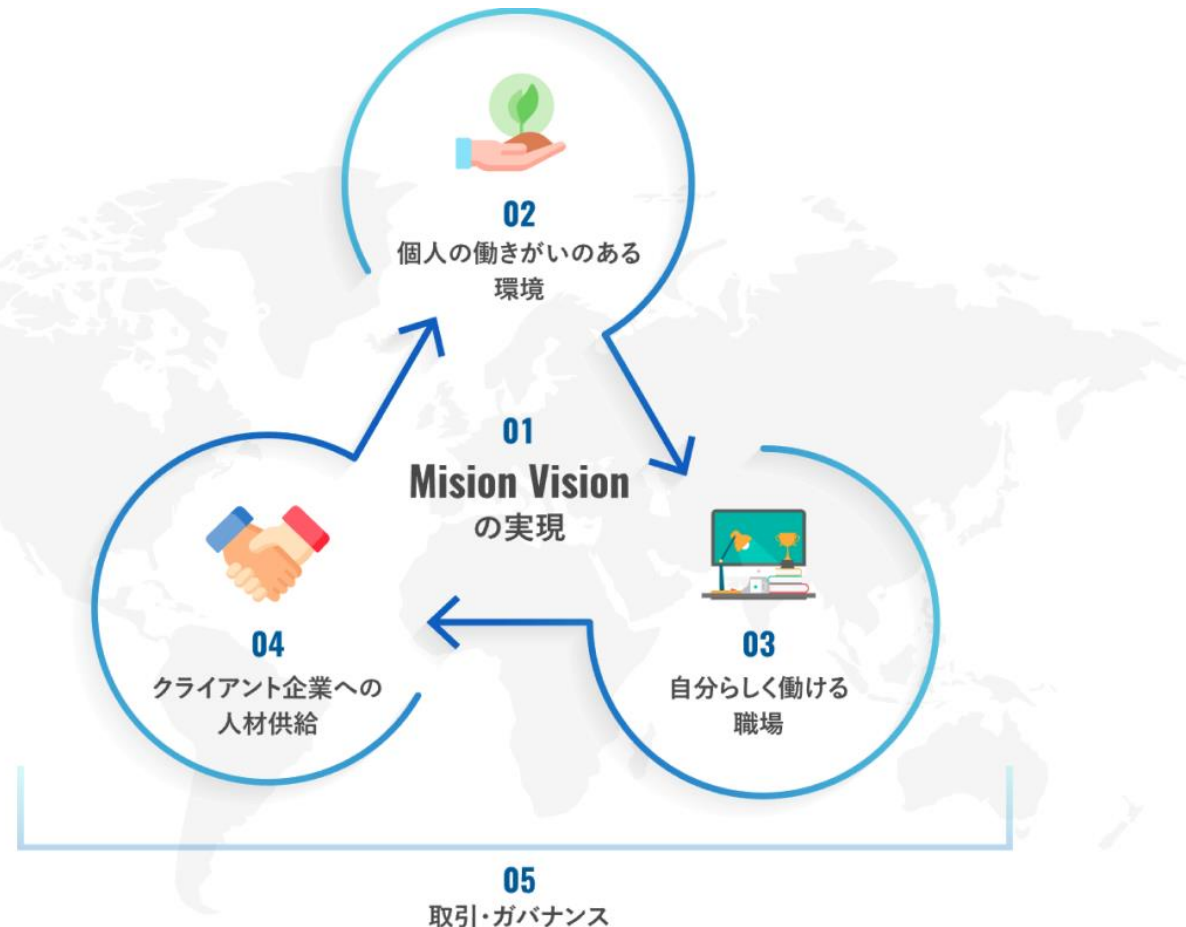
- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 3カ年の経営方針
- 4 サステナビリティへの取り組みその他**

# 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/>



新しい働き方を啓蒙・発信する「Lancer of the Year」

今年で10回目となるフリーランスを表彰する祭典「Lancer of the Year」を12月に開催



## 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>2024年3月期通期黒字とならず営業損失となった場合、財務状況が悪化する可能性</li> <li>財務状況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> <li>第三者割当増資による財務基盤強化の予定</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>

### 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

