



2019年12月27日

各 位

会 社 名 ラ ン サ ー ズ 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 CEO 秋 好 陽 介
(コード番号：4484 東証マザーズ)
問 合 わ せ 先 執 行 役 員 CFO 小 沼 志 緒
TEL. 03-5774-6086

(訂正) 「成長可能性に関する説明資料」の一部訂正について

当社は、2019年12月16日に開示いたしました「成長可能性に関する説明資料」につきまして、一部訂正すべき事項がございましたので、ここにお詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。

訂正の箇所

- ・ 1 ページ：外部株主のロゴ
- ・ 2 ページ：経営陣の経歴のロゴ

(訂正前)

ビジョン・会社概要

Lancers

Our Vision

テクノロジーで誰もが
自分らしく働ける社会
をつくる



会社概要

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 (2019年11月末現在)

外部株主
(2019年11月末現在)

*社員は正職人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を指します
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

(訂正後)

ビジョン・会社概要

Lancers

Our Vision

テクノロジーで誰もが
自分らしく働ける社会
をつくる



会社概要

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 (2019年11月末現在)

外部株主
(2019年11月末現在)

*社員は正職人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を指します
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

(訂正前)

経営陣

Lancers

秋好 陽介
代表取締役社長 CEO

@nifty



岡島 悦子
社外取締役

三菱商事 McKinsey & Company
GLOBIS ProNovaInc.



曾根 秀晶
取締役
執行役員
グループ戦略担当

McKinsey & Company Rakuten



加藤 丈幸
社外取締役

パーソル キャリア



後藤 信彦
取締役
執行役員
オンライン
マッチング事業、
開発担当

FUJIFILM @nifty



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2

(訂正後)

経営陣

Lancers

秋好 陽介
代表取締役社長 CEO

〈経歴〉
・ニフティ株式会社



岡島 悦子
社外取締役

〈経歴〉
・三菱商事株式会社
・マッキンゼー・アンド・カンパニー・
インコーポレイテッド・ジャパン
・株式会社グロービス・マネジメント・バンク
・株式会社プロノバ



曾根 秀晶
取締役
執行役員
グループ戦略担当

〈経歴〉
・マッキンゼー・アンド・カンパニー・
インコーポレイテッド・ジャパン
・楽天株式会社



加藤 丈幸
社外取締役

〈経歴〉
・株式会社インテリジェンス
(現パーソルキャリア株式会社)
・テンホールディングス株式会社
(現パーソルホールディングス株式会社)



後藤 信彦
取締役
執行役員
オンラインマッチング事業、開発担当

〈経歴〉
・富士写真フイルム株式会社
(現富士フイルムホールディングス株式会社)
・ニフティ株式会社



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2

以上



Lancers

成長可能性に関する説明資料

ランサーズ株式会社

(東証マザーズ：4484)

Our Vision

テクノロジーで誰もが
自分らしく働ける社会
をつくる



会社概要

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 (2019年11月末現在)
外部株主 (2019年11月末現在)	

* 社員は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を含みます

秋好 陽介

代表取締役社長 CEO

〈経歴〉

- ・ニフティ株式会社



曾根 秀晶

取締役
執行役員
グループ戦略担当

〈経歴〉

- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー・
インコーポレイテッド・ジャパン
- ・楽天株式会社



後藤 信彦

取締役
執行役員
オンラインマッチング事業、開発担当

〈経歴〉

- ・富士写真フイルム株式会社
(現富士フイルムホールディングス株式会社)
- ・ニフティ株式会社



岡島 悦子

社外取締役

〈経歴〉

- ・三菱商事株式会社
- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー・
インコーポレイテッド・ジャパン
- ・株式会社グロービス・マネジメント・バンク
- ・株式会社プロノバ



加藤 丈幸

社外取締役

〈経歴〉

- ・株式会社インテリジェンス
(現パーソルキャリア株式会社)
- ・テンプホールディングス株式会社
(現パーソルホールディングス株式会社)



2008年よりフリーランス向けのマッチングサービスを運営

発注者
(クライアント)



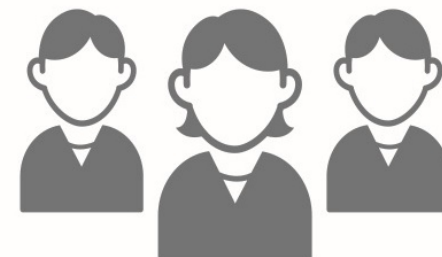
メリット

- 必要なとき、必要な分だけ、リソースを確保
- 比較的低単価、短期間での発注が可能



Lancers

受注者
(フリーランス)



メリット

- 自分の能力を活かした仕事を選べる
- 好きな時間・場所で働ける
- 収入の増加

システム開発~バックオフィスまで様々な仕事を取り扱い

拡大中

システム開発
WEB制作

システム開発・運用



Webシステム開発・プログラミング
サイトの機能改修、Webベースの業務ツール、フォーム設置など



iPhone・iPadアプリ開発
アプリ開発、アプリ改修、社内向けアプリ開発など

WEB制作



ホームページ作成
ホームページ新規制作、ホームページ改修など



CMS構築・WordPress制作・導入
Wordpressサイト作成、リニューアル、プラグイン改修など

ライティング



記事作成・ブログ記事・体験談
オウンドメディア記事、ブログ記事、商品説明記事など



DM・メルマガ作成・制作代行
ステップメール作成、FAXDMの作成、メールマガジン作成など

記事作成

クリエイティブ
制作

デザイン制作



ロゴ作成
ロゴ制作など



名刺作成
両面名刺デザイン、名刺デザインなど

写真・動画・ナレーション



動画作成・映像制作・動画素材
YouTube用動画編集、プロモーション動画、動画広告作成など



画像加工・写真編集・画像素材
レタッチ、背景切り抜き、文字入れなど

タスク・作業



データ収集・入力・リスト作成
URL収集、企業情報調査、商品情報調査など



モニター・アンケート・質問
アンケート、商品モニターなど

タスク

拡大中

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
起業支援、企業分析、事業計画サポートなど



Web・ITコンサルティング
集客アドバイス、SEOコンサルティング、KPI設計など

事務・専門職



パワーポイント作成
営業資料作成、マニュアル作成、スライドデザインなど



エクセル作成
データ集計、リスト作成、データ入力など

翻訳・通訳



英語翻訳・英文翻訳
契約書翻訳、パンフレット翻訳、マニュアル翻訳など



中国語翻訳
契約書翻訳、パンフレット翻訳、マニュアル翻訳など

1

ターゲット市場の巨大なポテンシャル

2

高品質・高単価のフリーランスプラットフォーム

3

「信頼」を積み上げる仕組みとテクノロジー

4

投資フェーズから利益創出フェーズへ

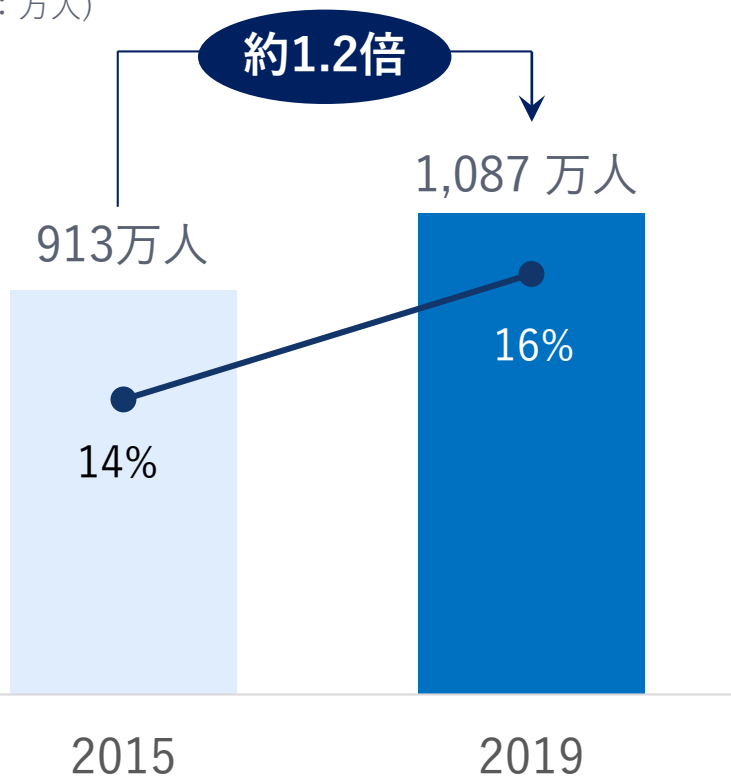
5

大企業向けサービス強化で加速する事業成長

フリーランス人口は5年間で1.2倍に増加し、 フリーランスの経済規模は約20兆円*と予測されている

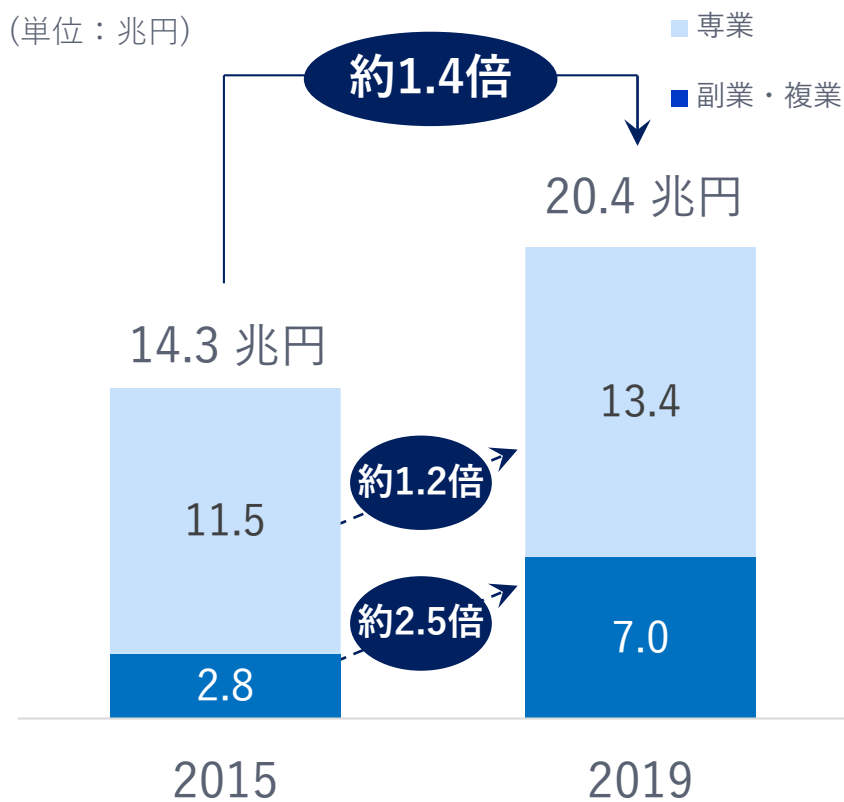
フリーランス人口と、就業者数に対する比率

(単位：万人)



フリーランスの経済規模

(単位：兆円)



*) 当社グループが株式会社マクロミルに依頼した、過去12か月に仕事の対価として報酬を得た全国の20歳から69歳男女を対象にして2019年2月に実施した調査が「フリーランス実態調査2019」であり、3,000人から回答を得てまとめたものです

政府・企業・個人の副業に対する認識・動きが変化

政府の動き



「副業の拡大」は
日本の成長戦略の柱

成長戦略実行計画案の骨子

第1章 基本的考え方

- (1) 背景
- (2) 政府・政策の変革
- (3) 組織の変革
- (4) 人の変革
 - 付加価値の高い雇用の創出
 - 柔軟で多様な働き方の拡大
 - 兼業・副業の拡大
 - 多様な働き方の拡大のインフラ整備
- (5) オープン・イノベーションの推進

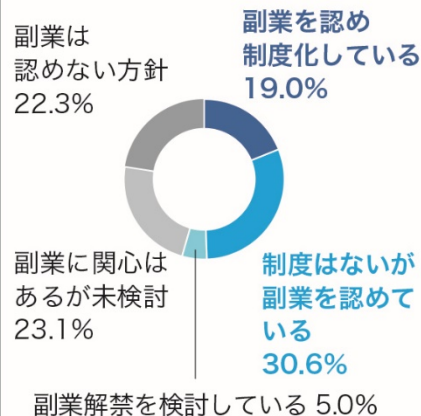
⋮

企業の動き



日本の企業は副業を推進

企業の副業についてのスタンスの変化



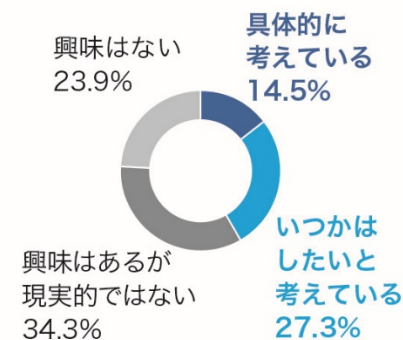
(注) 東証1部上場企業など121社が回答
出典 日本経済新聞 2019年5月20日朝刊

個人の動き



会員の4割が副業に意欲的

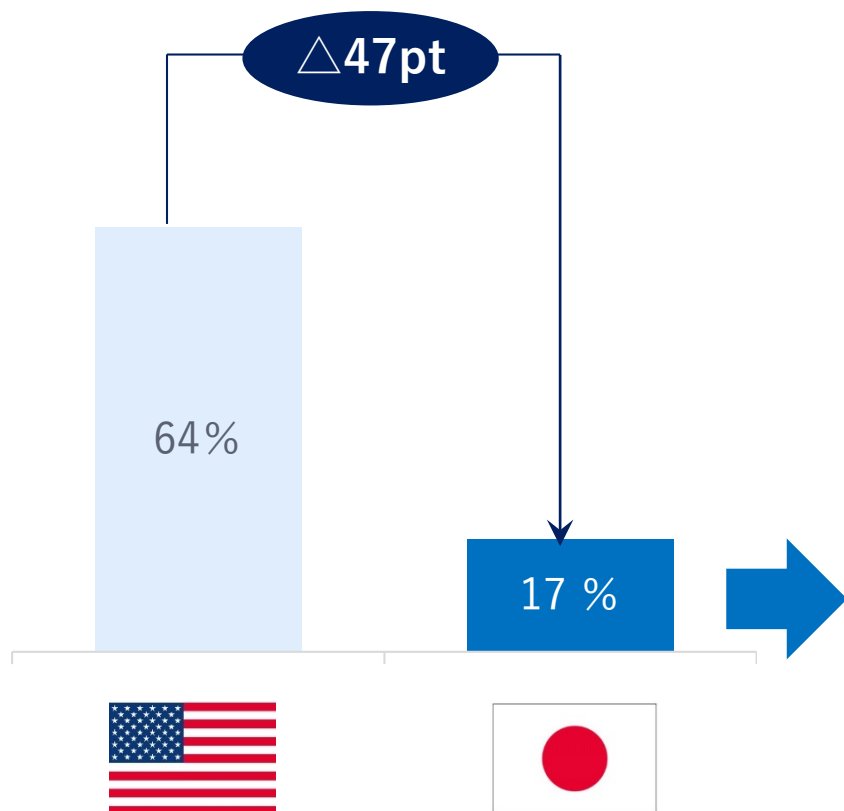
副業について検討している会員の割合



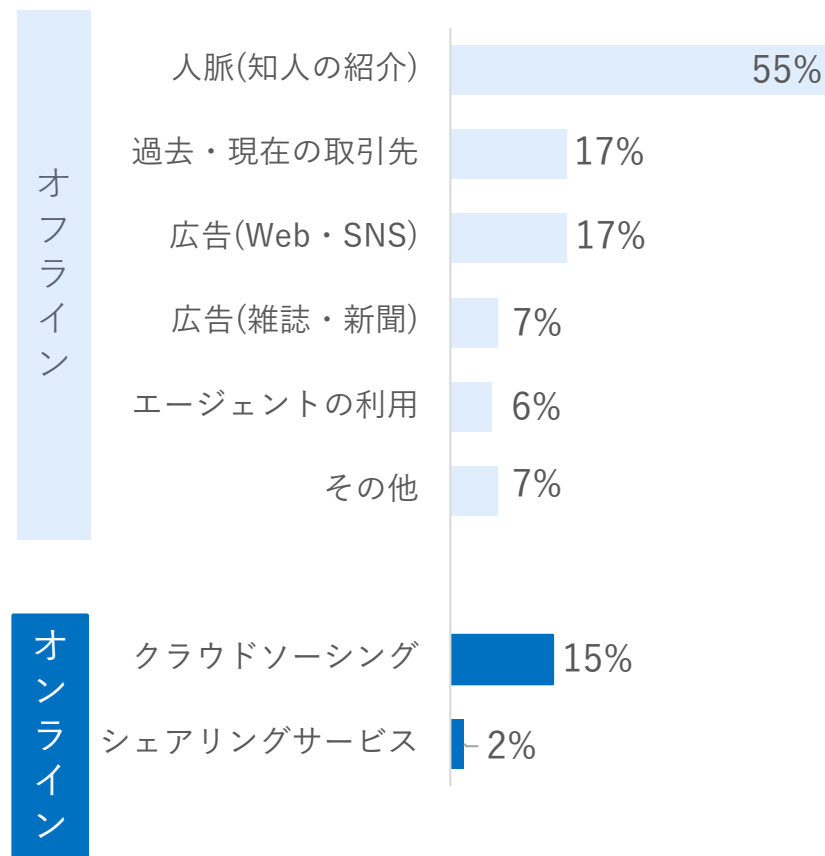
出典 プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会「フリーランス白書2018」

日本のフリーランスのオンライン化率は著しく低い

日本のフリーランスのオンライン化率



フリーランスの仕事獲得経路



1

ターゲット市場の巨大なポテンシャル

2

高品質・高単価のフリーランスプラットフォーム

3

「信頼」を積み上げる仕組みとテクノロジー

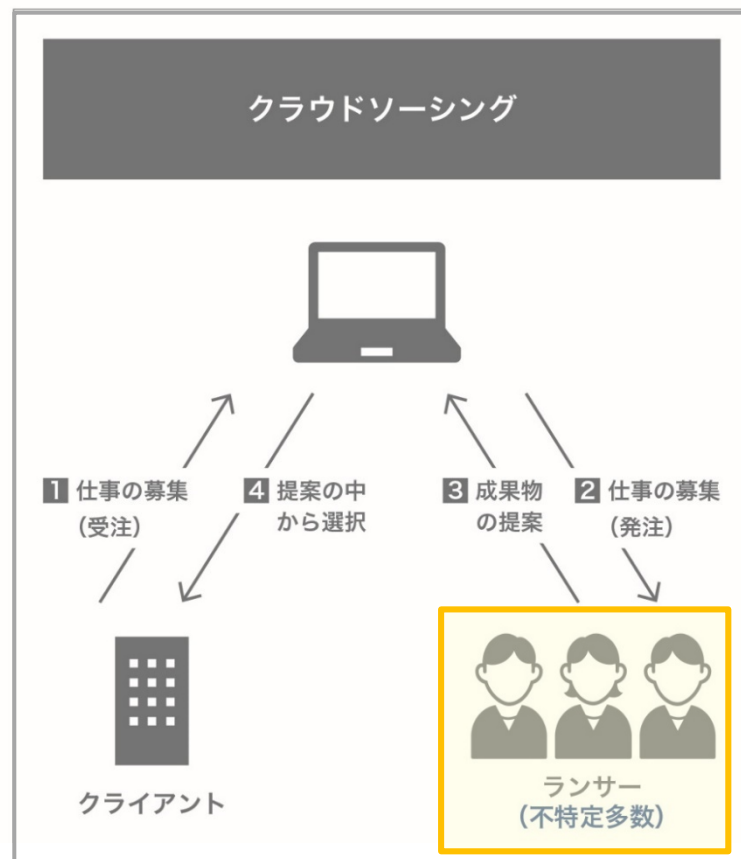
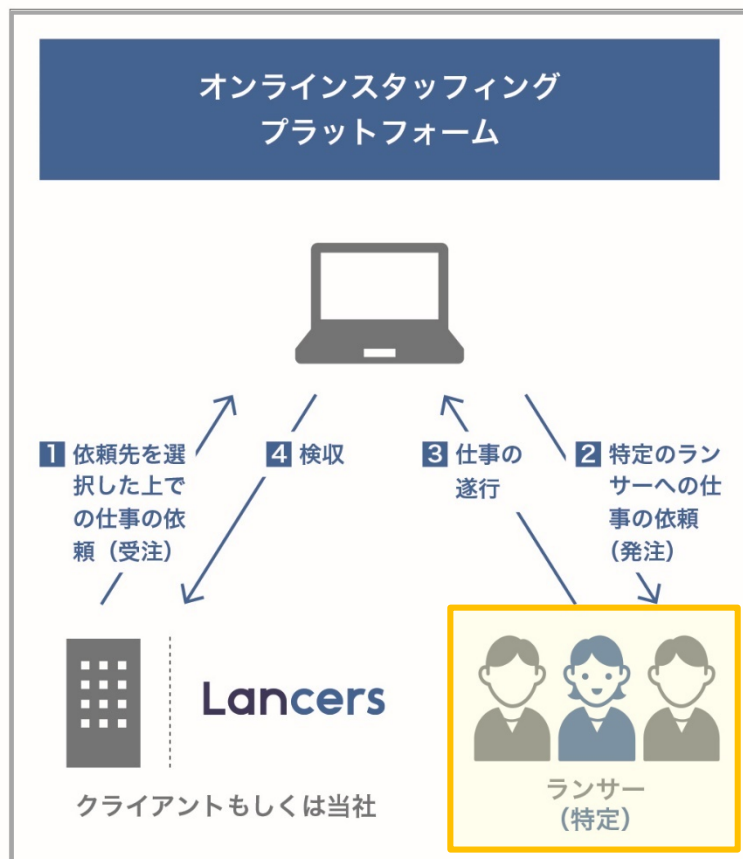
4

投資フェーズから利益創出フェーズへ

5

大企業向けサービス強化で加速する事業成長

クラウドソーシング(CS)は、不特定多数に仕事を募集。
オンラインスタッフィングプラットフォーム(OS)は、
特定のランサーに仕事を依頼

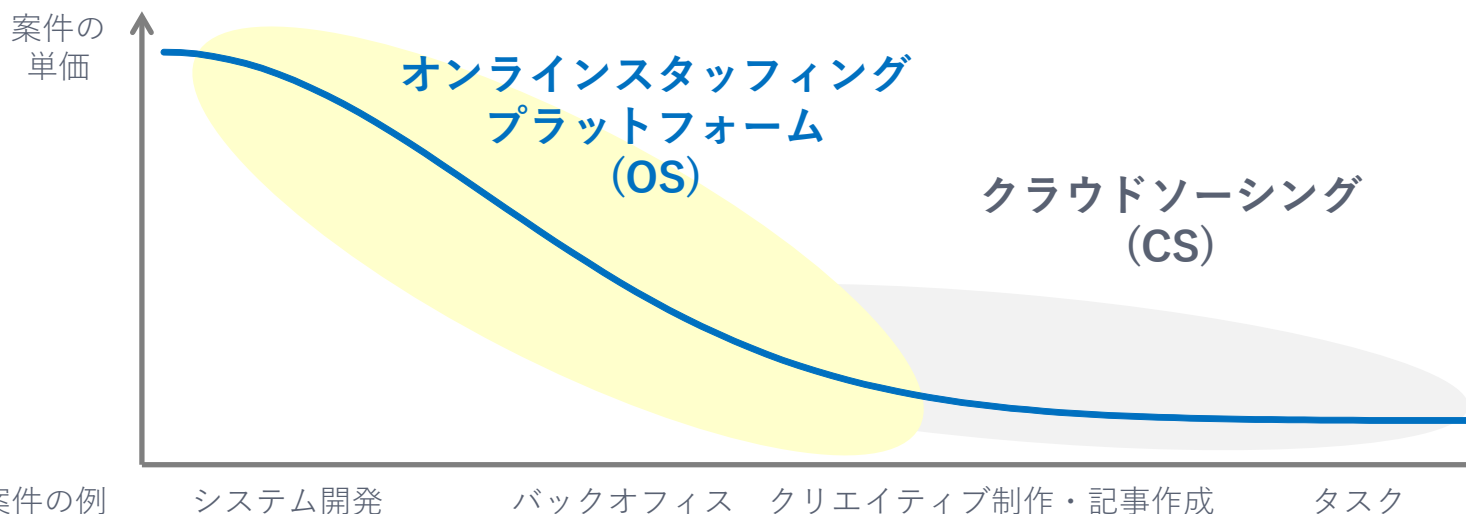


OSとCSでは案件内容・単価等が大きく異なる

	オンラインスタッフィング プラットフォーム (OS)	クラウドソーシング(CS)
クライアントニーズ	人材(タレント)の確保	成果物の納品
フリーランスの特性	プロフェッショナル・セミプロ	不特定多数の大衆 (= Crowd)
案件の典型例	開発、バックオフィス	記事作成、タスク
案件単価	高単価	低単価

約4倍

OSとCSの 違い



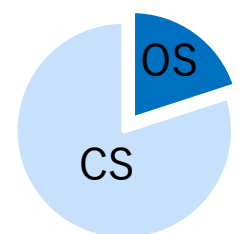
流通総額の約9割がオンラインスタッフィングプラットフォーム

OS・CS領域の流通総額割合*

(単位：億円)

■ OS

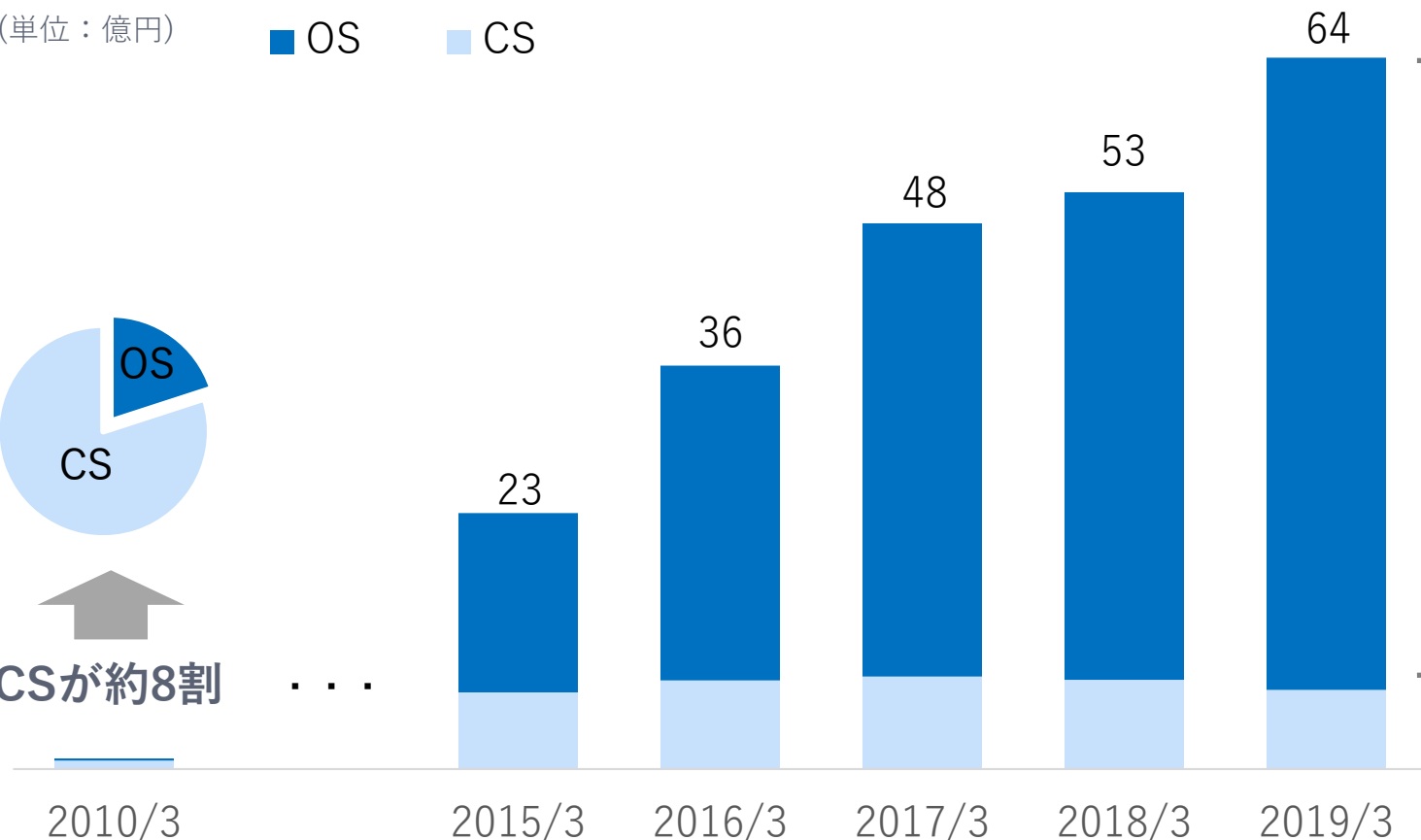
■ CS



CSが約8割

...

OSが約9割



*) 「Lancers AREA PARTNER」及び「シェアフル」等のその他領域の事業は、含まれておりません

1

ターゲット市場の巨大なポテンシャル

2

高品質・高単価のフリーランスプラットフォーム

3

「信頼」を積み上げる仕組みとテクノロジー

4

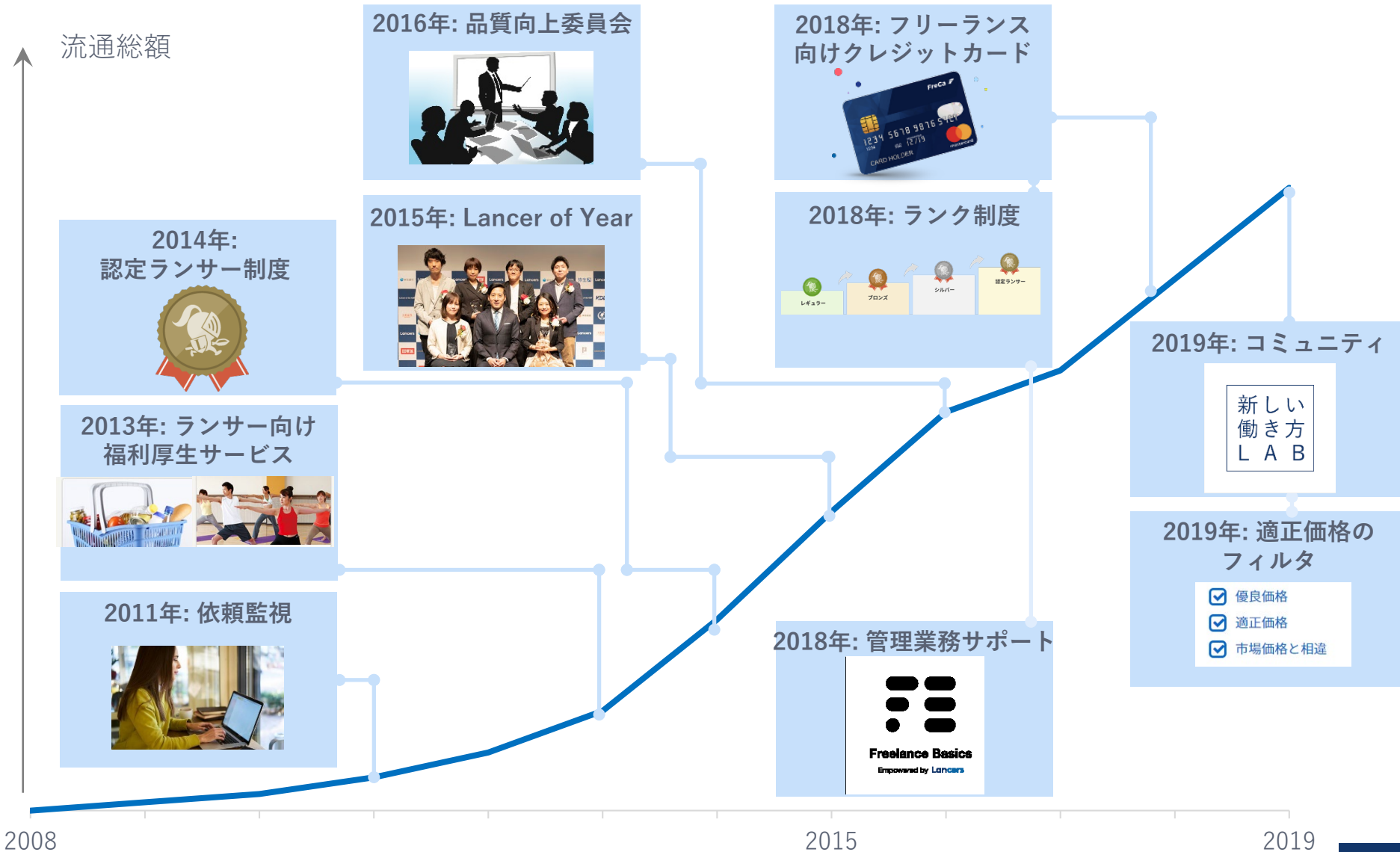
投資フェーズから利益創出フェーズへ

5

大企業向けサービス強化で加速する事業成長

「信頼できるプラットフォーム」になるまでの道のり Lancers

設立当初より、ユーザーの信頼感を醸成する施策を実施



1

「信頼性」を可視化する
テクノロジー

2

「信頼」を活かす
マッチングアルゴリズム

「信頼」を担保する
プラットフォーム

3

「信頼」できるランサーを
増加・定着させる仕組み

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

認定ランサー



大塚 幸一 その他Web系専門職 / 個人
SEO集客コンサルティング・マーケティング・SEOライター・WEB製作の技術を提供できます

希望時間単価 ¥15,000 円 / 時間 実績 🏆 3,239件 評価 ★4.9
完了率 📊 99%

機密保持 ✓ 本人確認 ✓ 電話 ✓

LOY2018 LOY2019

認定されているカテゴリ: SEO・SEM対策 Webサイト運営・保守・HP更新
アイコン作成・ボタンデザイン 記事作成・ブログ記事・体験談
Webサイトコンテンツ作成 [すべて表示](#)

実績のある業種: 医療・医薬 住宅・不動産 IT・通信・インターネット
広告・イベント・プロモーション 動物・ペット

自己紹介

【ランサーオブサイヤー2018、2019年2年連続受賞】【日本経済新聞に掲載】
2017年1月に本格的に開始。
2017年9月で総合1位になりましたΣ("w")
SEO・SEM集客部門で継続して1位ですが、これらの実績は自分の力だけでなく、何度もご依頼頂けるクライアント様あっての実績と考えております。

認定ランサー



上嶋 健司 デスクトップアプリエンジニア / 個人
EXCELVBA/Accessやマクロの開発は何でもご相談ください。

実績 🏆 557件 評価 ★4.9 完了率 📊 98%

機密保持 ✓ 本人確認 ✓ 電話 ✓

認定されているカテゴリ: Webシステム開発・プログラミング
Excelマクロ作成・VBA開発 モニター・アンケート・質問
データ収集・入力・リスト作成 サーバー・ネットワーク構築 [すべて表示](#)

実績のある業種: 店舗（飲食店・居酒屋など） 医療・医薬
IT・通信・インターネット コンサルティング・シンクタンク 大学・学校
[すべて表示](#)

自己紹介

2019年12月にランサーズランキング「EXCEL・VBA開発部門」12か月連続1位、「システム開発・運用部門」3位を獲得しました。
『Lancer of The Year2019』にノミネートされました。
廉価で、高品質なシステムをご提供いたします。
EXCEL/ACCESSを使用したマクロの開発ならば、何でもご相談ください。

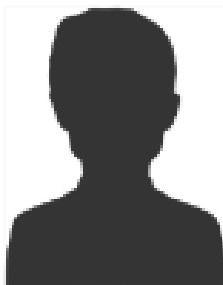
良質なランサー・クライアント同士のマッチングを促進

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



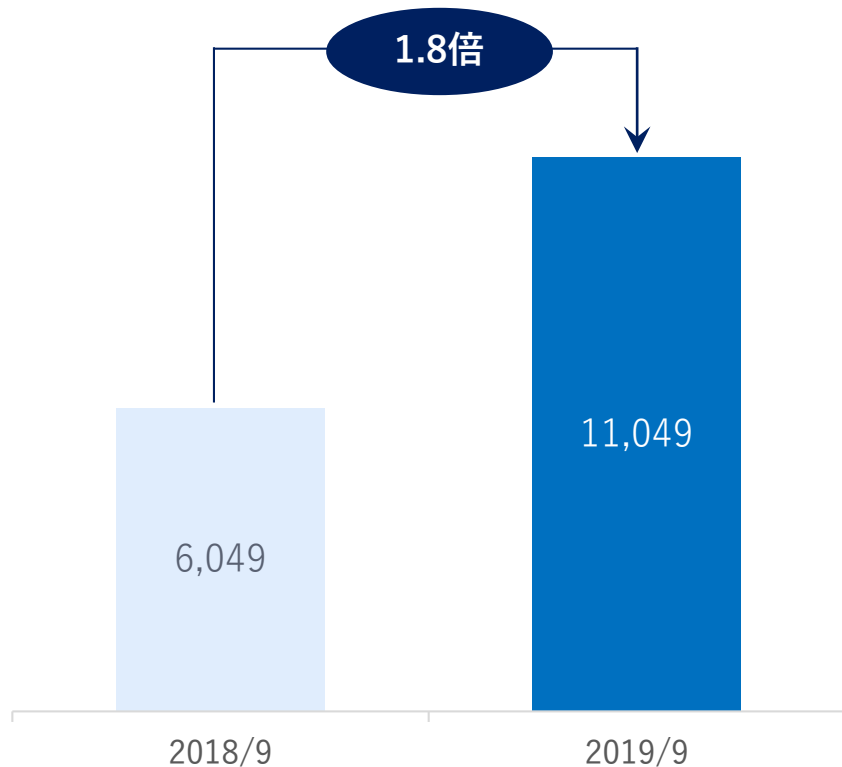
③ 「信頼」 できるランサーを増加・定着させる仕組み Lancers

本業に集中できる環境を構築し、良質なランサーを育成・確保



競争優位性である信頼ランサーの数は増加

信頼ランサー数の推移*



参考：信頼ランサーの定義

認定ランサー

- 実績、報酬額、高評価などの条件を満たしたランサー

シルバー

- 評価が高く活躍中のランサー

ブロンズ

- 受注実績のあるランサー

レギュラー

- 本人確認やNDA確認が完了のランサー



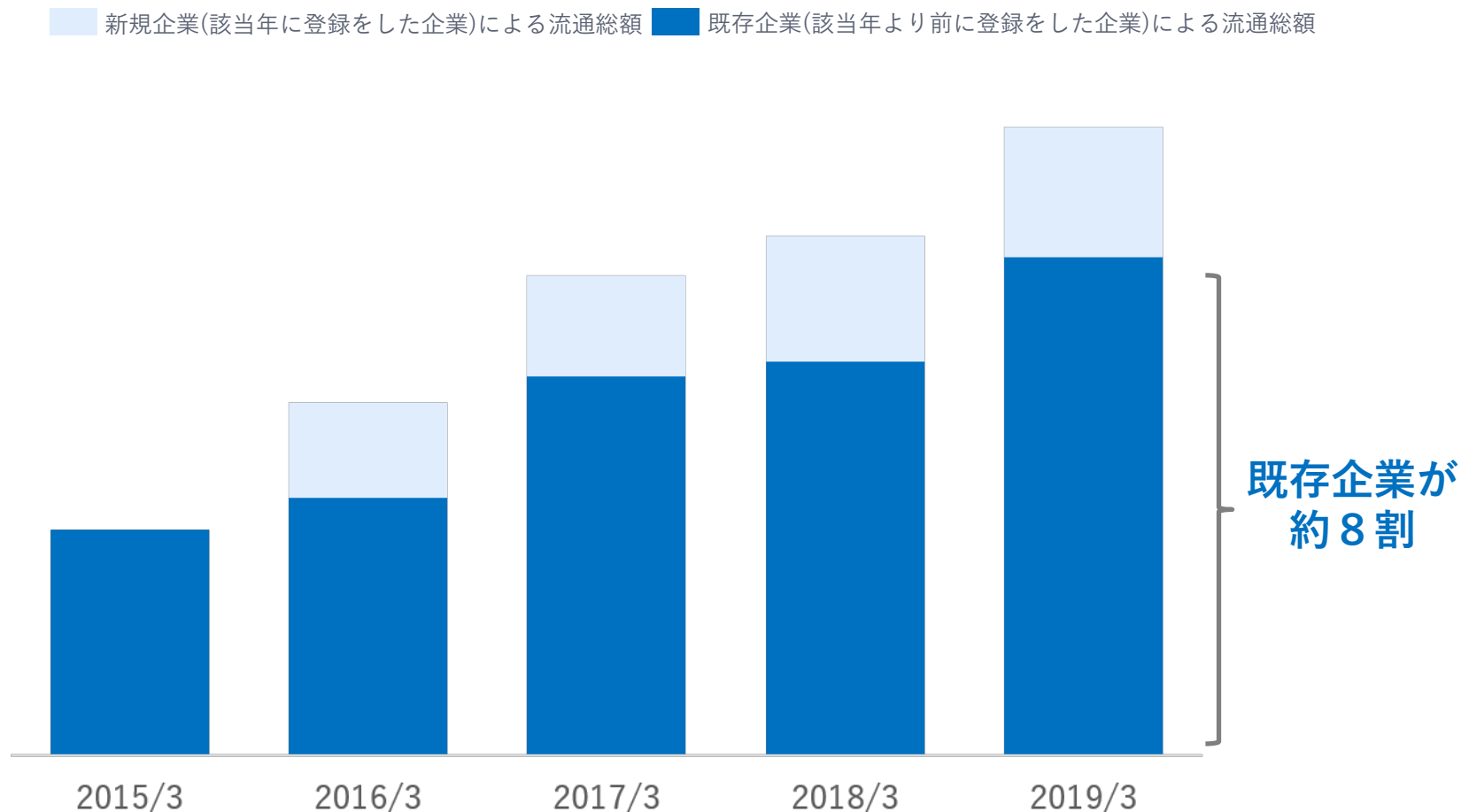



信頼ランサー

*) ランク制度のブロンズ、シルバー、認定ランサーの総数を「信頼ランサー」と定義しております

一度Lancersを利用したクライアントは継続して利用

流通総額における継続クライアントの割合



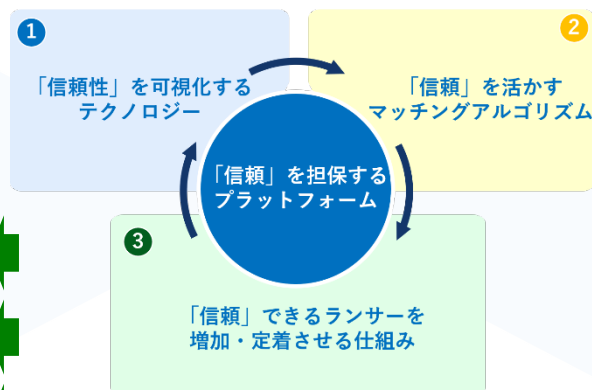
大企業とのアライアンスを積極的に推進 ランサーズの強みを更に強化



- ランサーを金融面からサポート
- フリーランス専用のクレジットカード「FreCa」を協同で展開



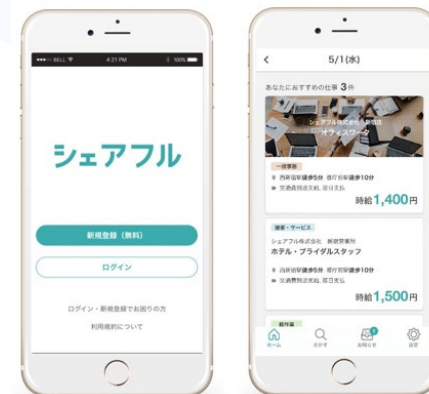
補強



横展開



- 日々紹介 = Hourly Jobの領域でJV設立
- マッチングアルゴリズムを横展開し、オフラインニーズの取り込み



1 ターゲット市場の巨大なポテンシャル

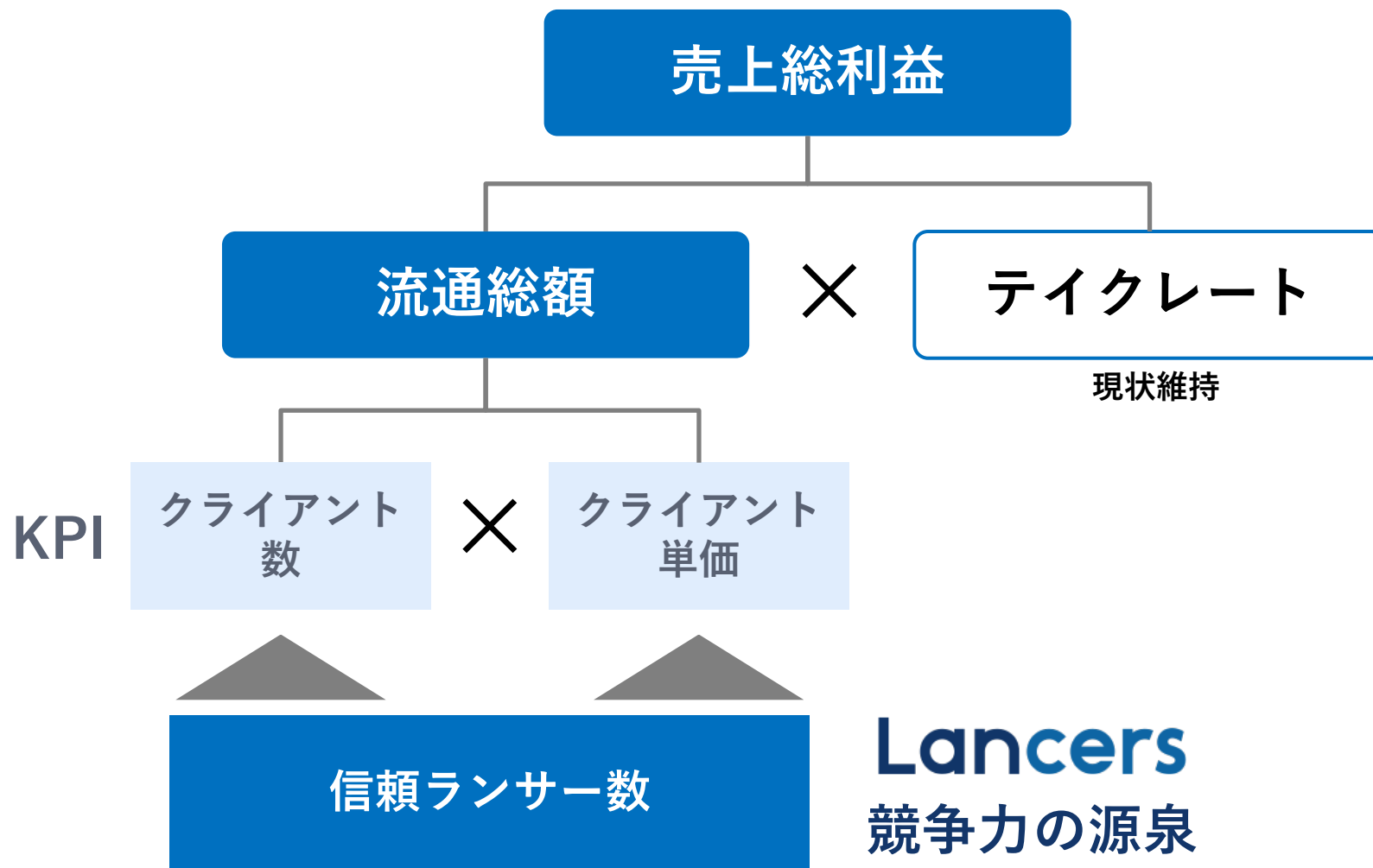
2 高品質・高単価のフリーランスプラットフォーム

3 「信頼」を積み上げる仕組みとテクノロジー

4 **投資フェーズから利益創出フェーズへ**

5 大企業向けサービス強化で加速する事業成長

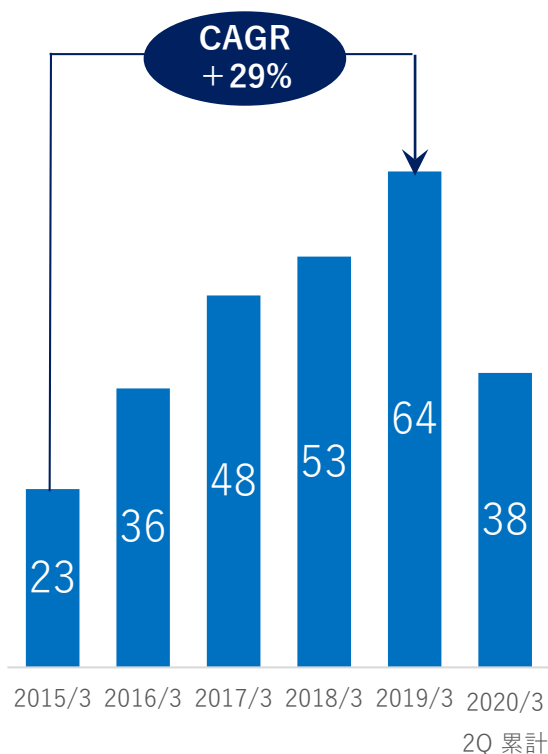
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と、ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



流通総額・売上高・売上総利益ともに約30%超の成長率

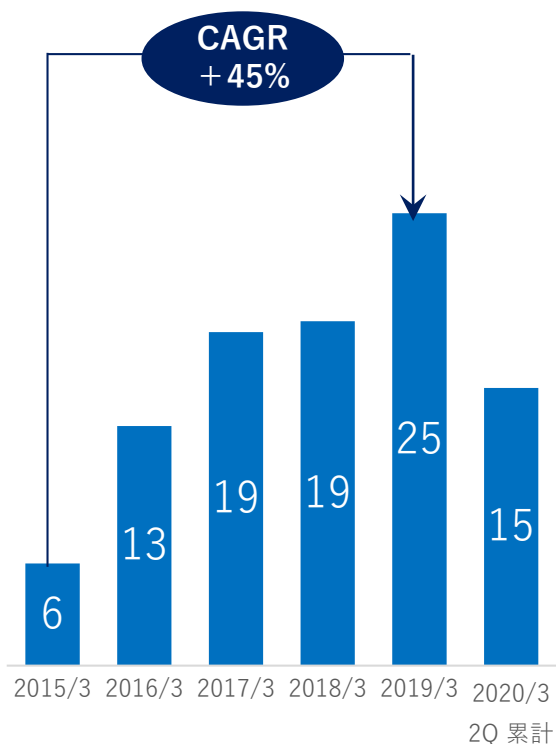
流通総額の推移

(単位：億円)



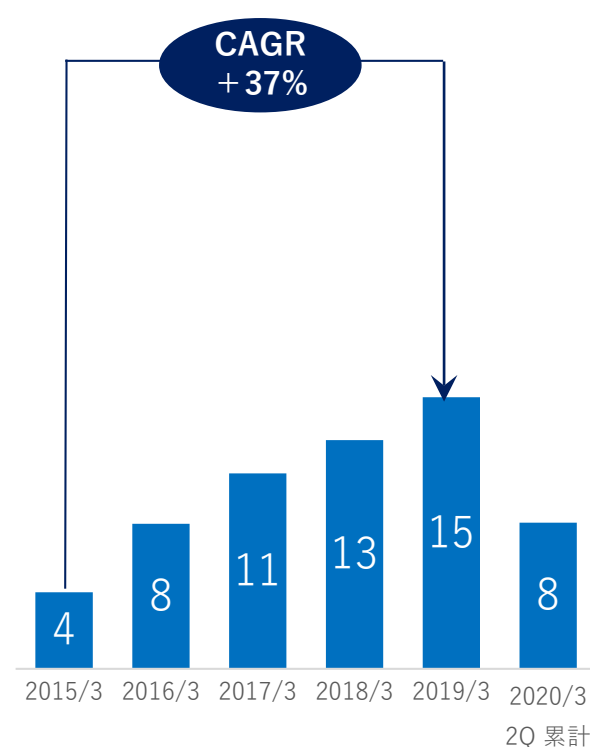
売上高の推移

(単位：億円)



売上総利益の推移

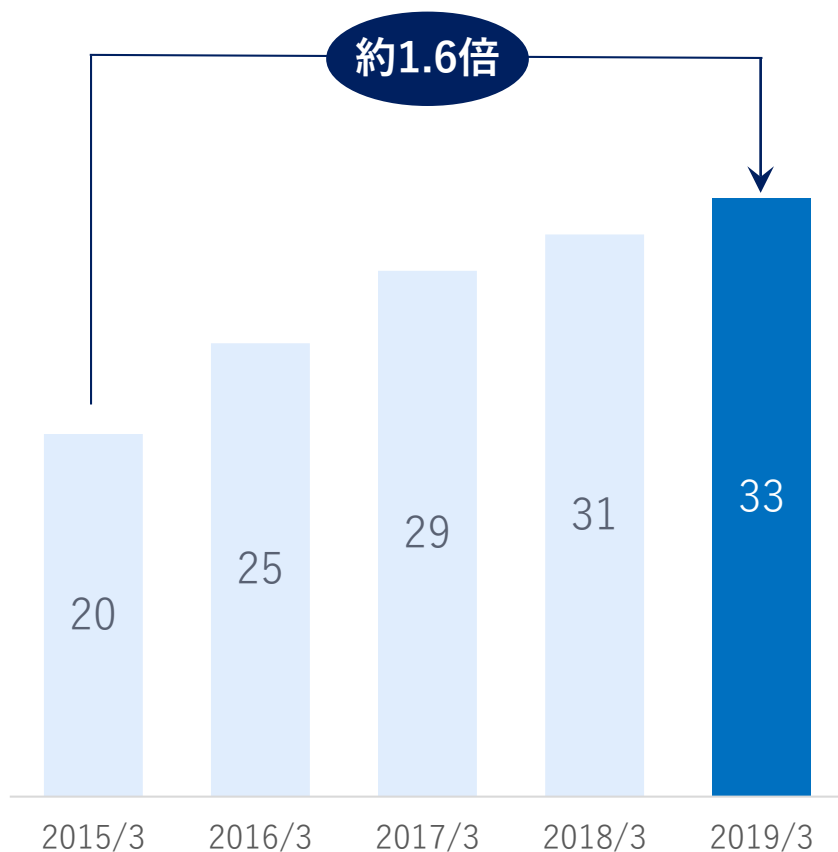
(単位：億円)



クライアント数及び単価は右肩上がり成長しており、 特にクライアント単価が成長をドライブ

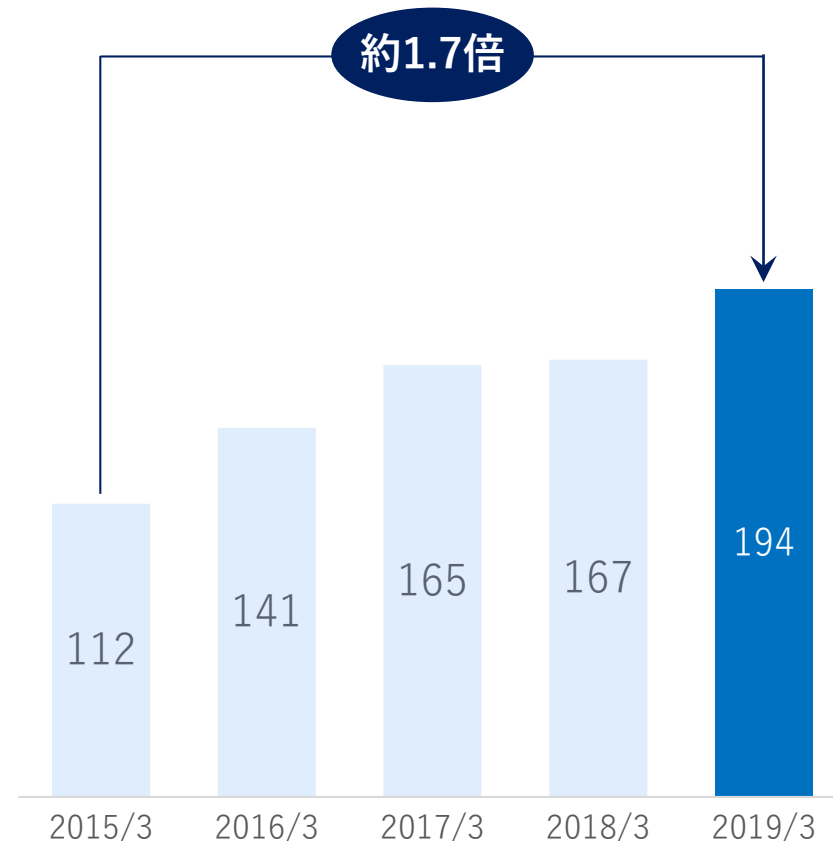
クライアント数*

(単位：千社)



クライアント単価*

(単位：千円)

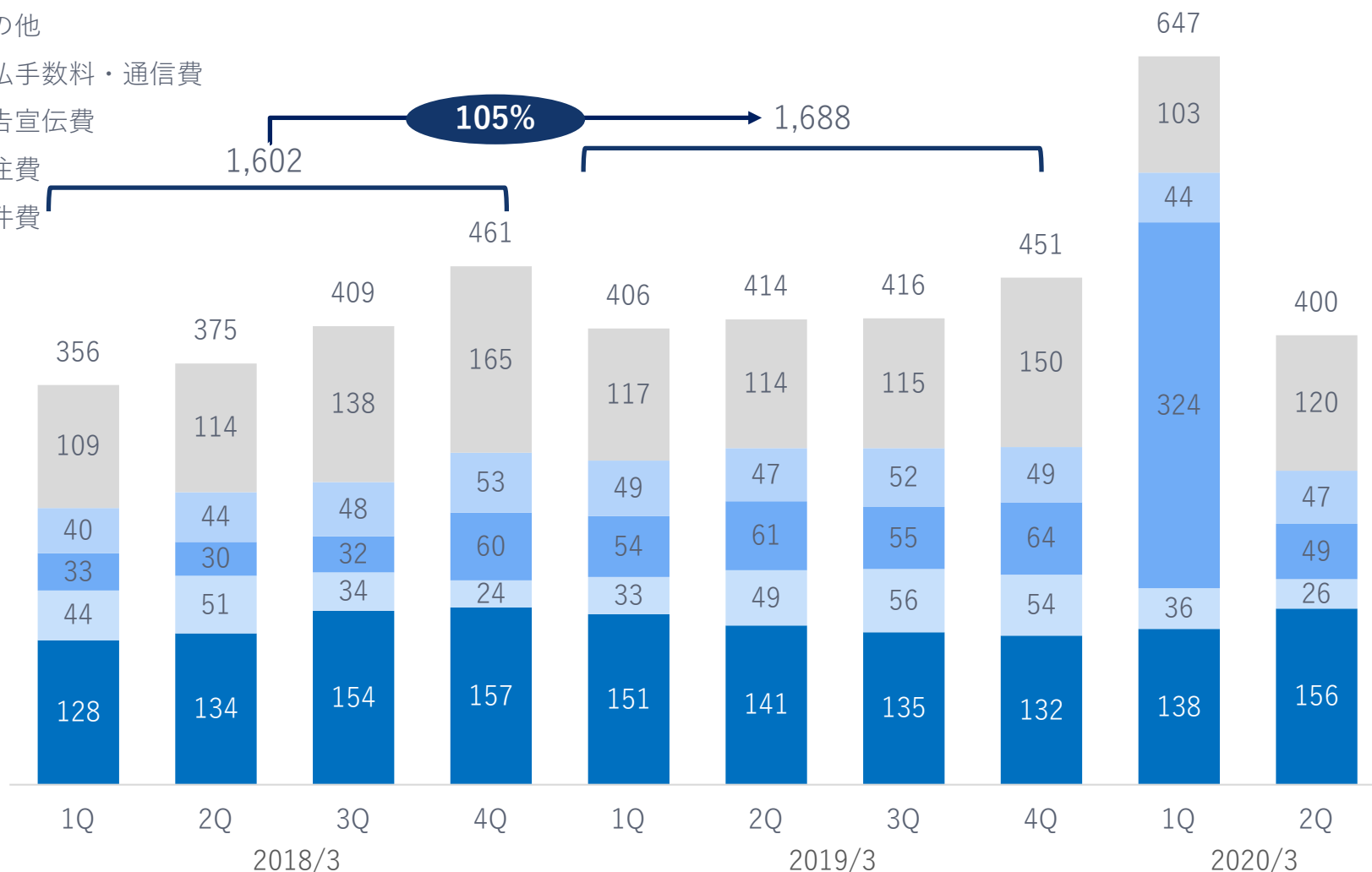


*) 「Lancers AREA PARTNER」及び「シェアフル」等のその他領域の事業は、含まれておりません

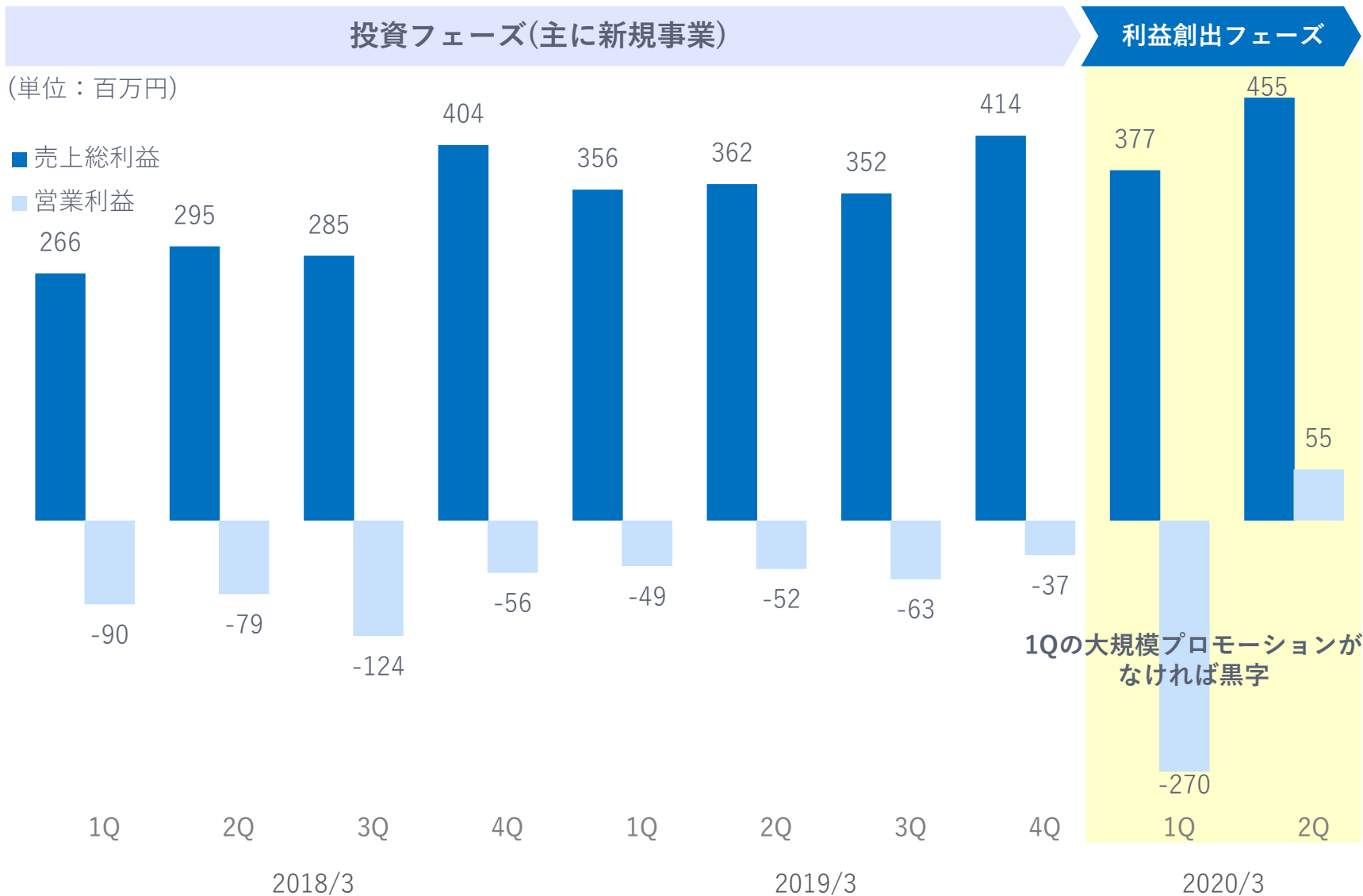
売上高の成長に対し、過年度の販管費は一定で推移

(単位：百万円)

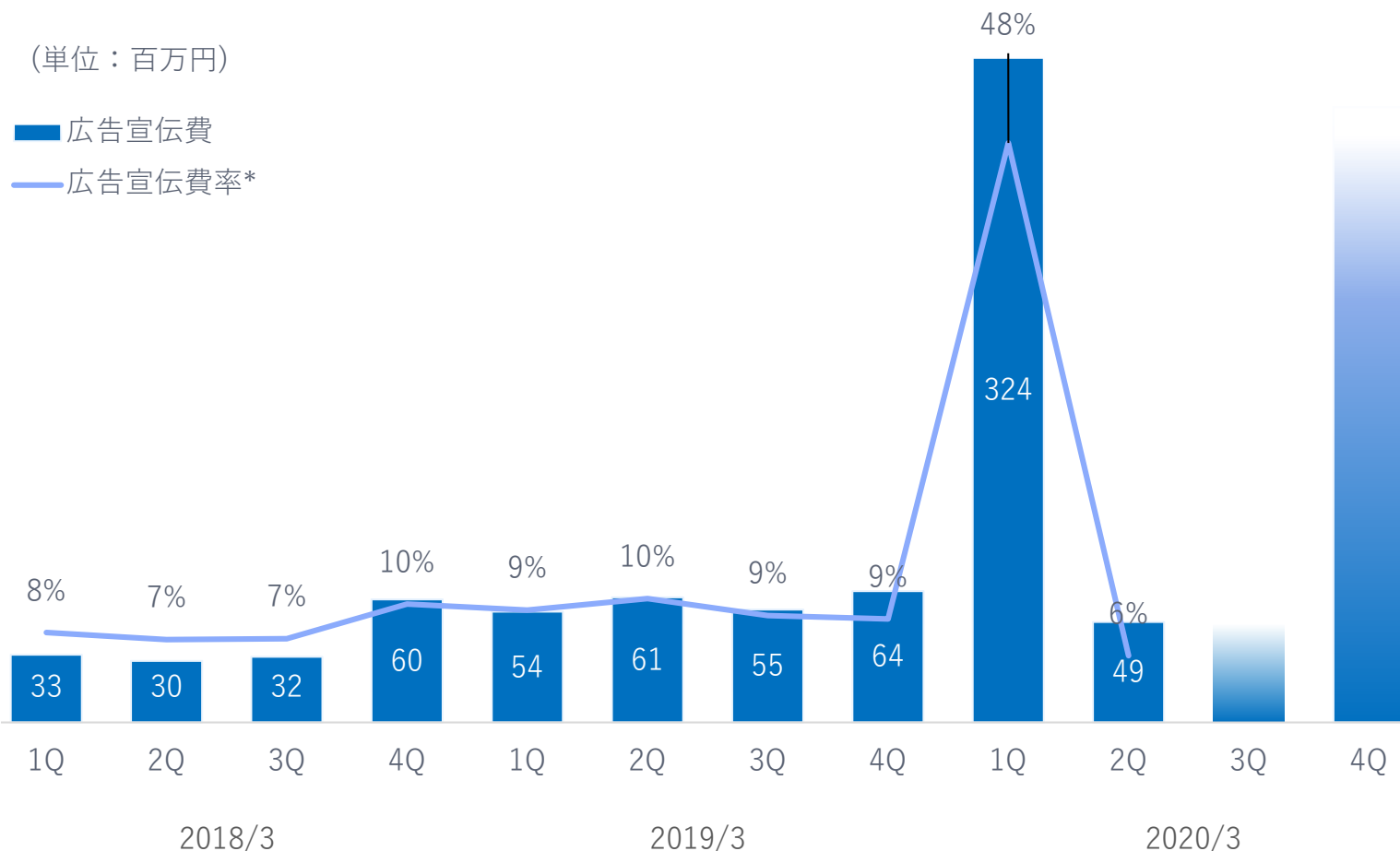
- その他
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



今年度より利益創出フェーズに移行



成長加速のため今期の1Qと4Qに広告宣伝費を投資。
但し、恒常的な広告宣伝費率は改善傾向



*) 売上高における広告宣伝費の割合になります

1

ターゲット市場の巨大なポテンシャル

2

高品質・高単価のフリーランスプラットフォーム

3

「信頼」を積み上げる仕組みとテクノロジー

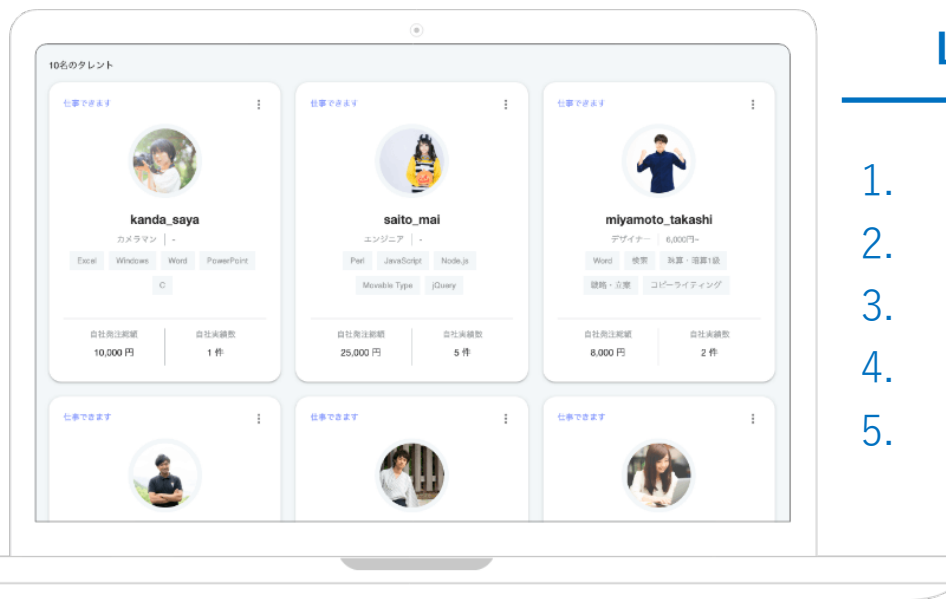
4

投資フェーズから利益創出フェーズへ

5

大企業向けサービス強化で加速する事業成長

法人向け社外人材の活用・一元管理ソリューションの提供により従来層とは異なるクライアントを獲得

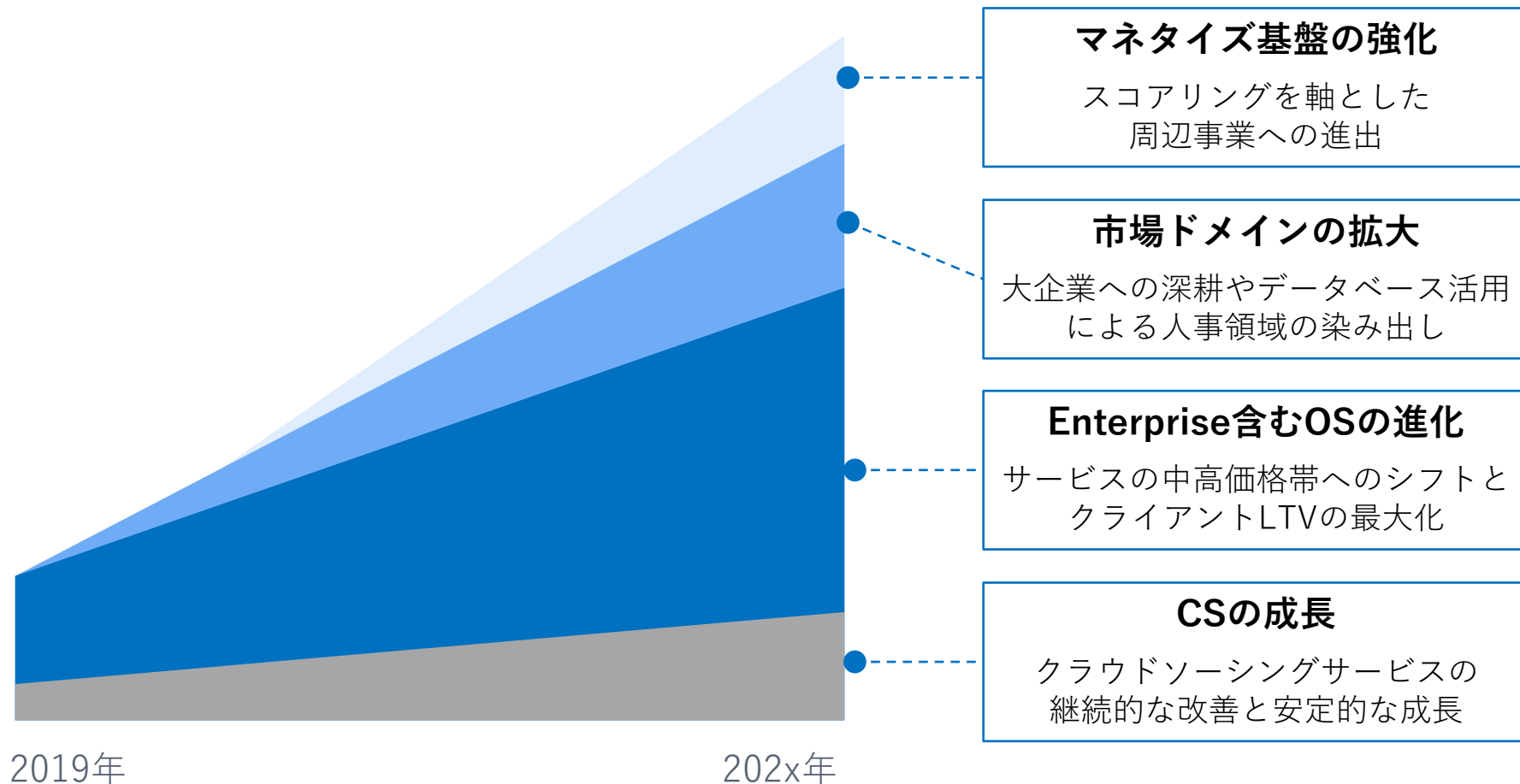


Lancers Enterpriseの5つの特徴



1. 各社の基準を満たす「**タレントプール**」を構築
2. 今すぐにもお願いできる「**即時発注**」を実現
3. 任せて安心の**セキュリティ強化**
4. **発注承認の一元管理機能**
5. **担当のスタッフ**が業務の切り出しや発注をサポート

OSサービスを主力領域とし、さらに周辺ビジネス等に展開して、日本の働き方にイノベーションを起こしていく


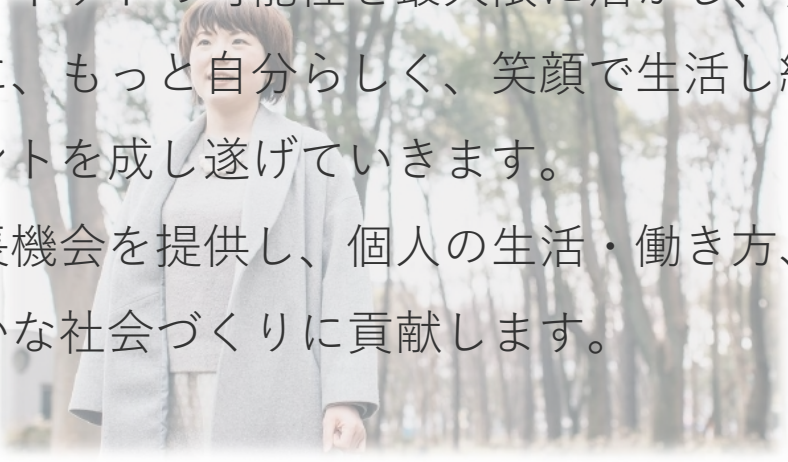
長期的な事業成長のイメージ



個のエンパワーメント



ランサーズはインターネットの可能性を最大限に活かし、多くの方がもっと便利に、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、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。



多くの方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

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年 3月期	2020年3月期 第2四半期累計
売上高	1,910	2,522	1,547
売上総利益	1,251	1,485	833
販売費及び 一般管理費	1,602	1,688	1,048
営業損失	△350	△202	△214
経常損失	△351	△93	△218
当期純損失	△354	△17	△225

(単位：百万円)	2019年 3月期				2020年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	575	589	616	740	669	878
売上総利益	356	362	352	414	377	455
販売費及び 一般管理費	406	414	416	451	647	400
営業損失	△49	△52	△63	△37	△270	55

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 第2四半期累計
流動資産	2,062	2,242	2,661
現金及び預金	1,568	1,708	2,112
固定資産	319	105	390
資産合計	2,381	2,348	3,051
流動負債	1,370	1,354	2,272
固定負債	—	—	12
純資産	1,010	993	767
負債・純資産合計	2,381	2,348	3,051

クライアントのニーズに合わせたサービスを提供

1

フリーランスに直接発注

Lancers

クライアント



Lancers



ランサー



2

人が介在し、
厳選フリーランスを紹介

Lancers Agent Lancers Outsourcing

クライアント



ランサーズ社員・
ランサー



ランサー



3

多数のフリーランスを自社
独自の要件に併せて発注・管理

Lancers Enterprise

クライアント



Lancers



クライアントの
自社ランサープール



2019年5月ローンチ

本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料に記載された将来の業績に関する記述は、将来情報です。将来情報には、「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます（ただし、これらに限定されるものではありません）。将来情報は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、将来情報は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は、将来情報に明示または黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、将来情報に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来情報を変更または訂正する一切の義務を負いません。

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、また何ら表明または保証するものではありません。

Lancers