

# 2021年3月期 第3四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証マザーズ：4484）

- 1 会社概要
- 2 市場動向・戦略方針
- 3 2021年3月期第3四半期業績
- 4 2021年3月期通期業績予想

Our Mission

個のエンパワーメント

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

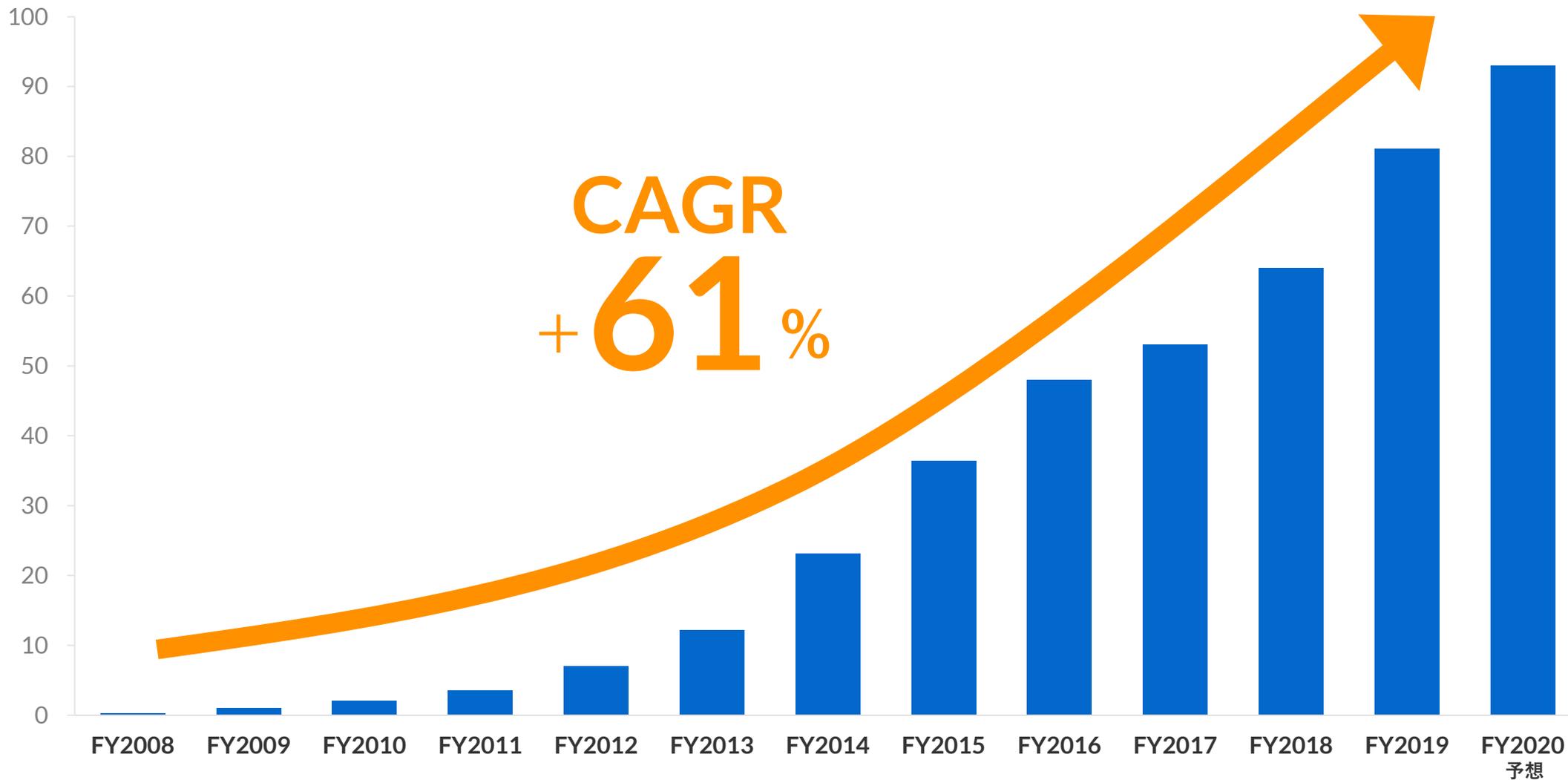
社員約200名\*

他フリーランス多数

\*) 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)を含む

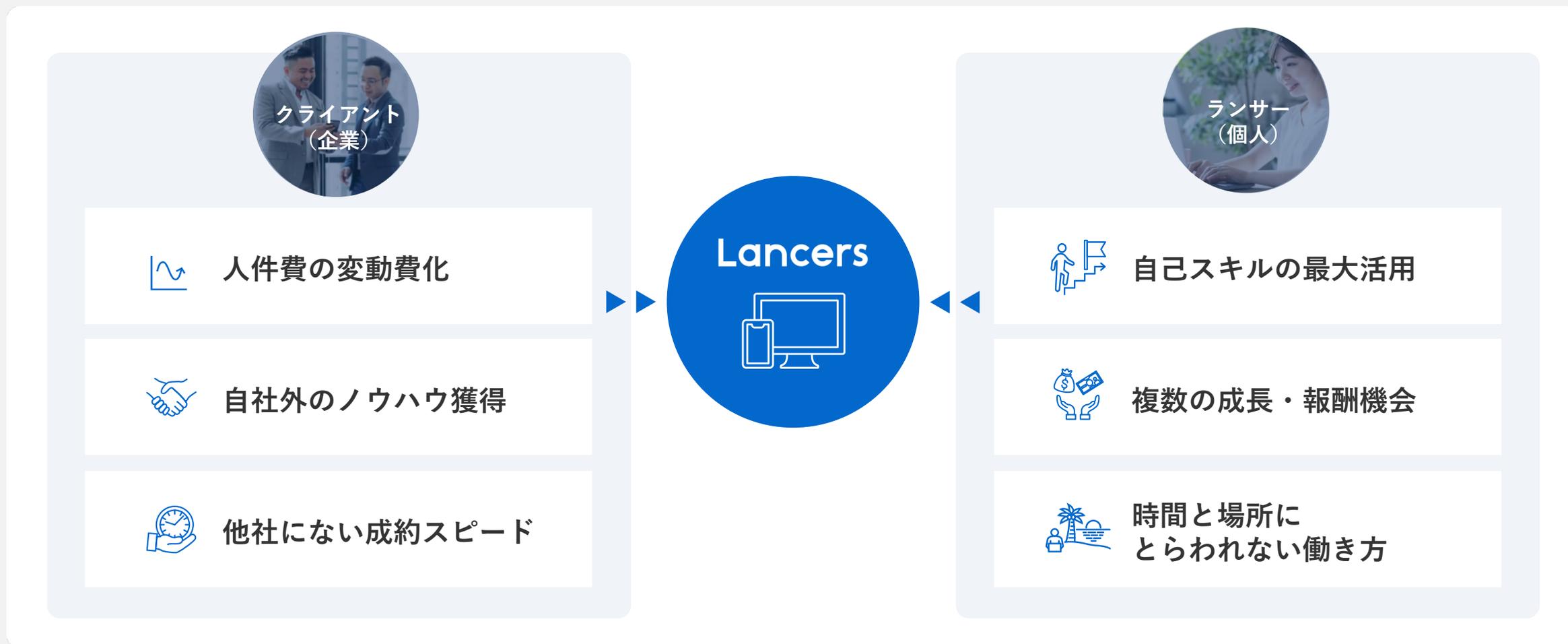
## ランサーズの流通総額推移

(単位：億円)



## サービスの概要

オンラインだけで完結する、個人と企業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



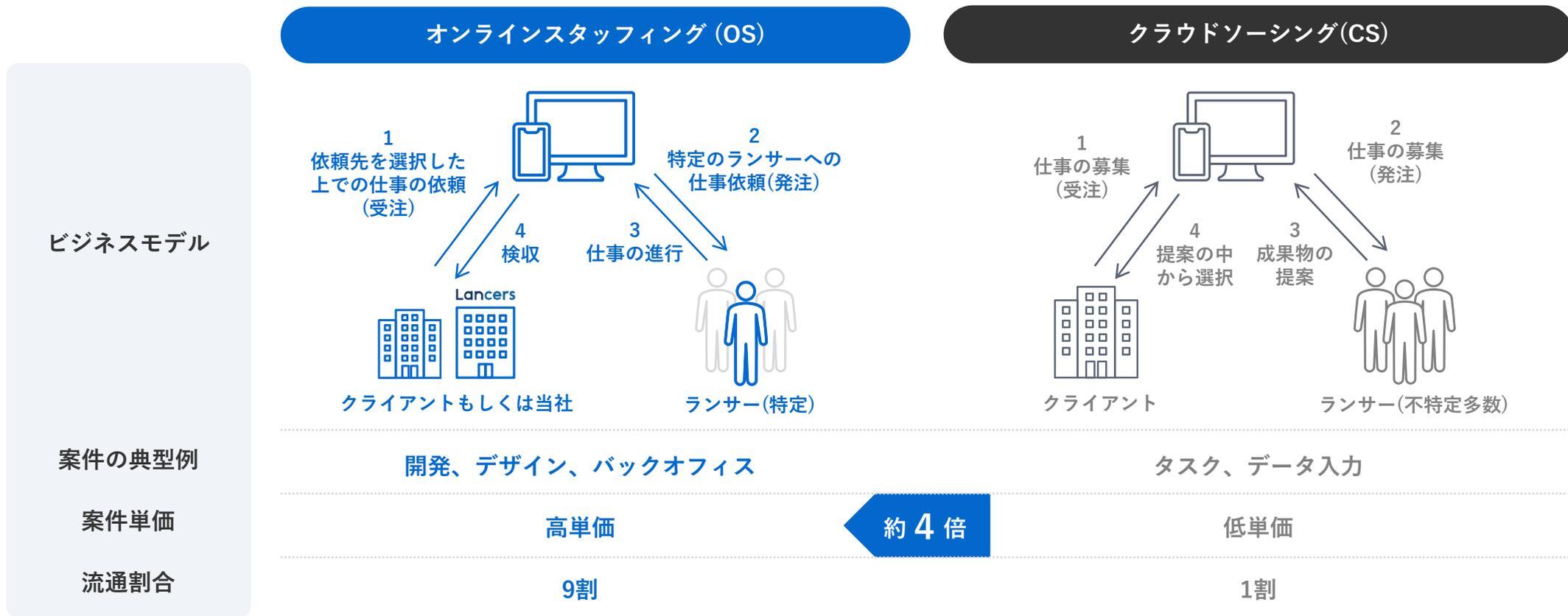
東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注。東京一極集中の逆転現象が加速中



\*) 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（2020年10月~12月）

\*\*）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（2020年10月~12月）

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



\*)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であり、以降、オンラインスタッフィング、OSという

## 開発・運用を中心にDX推進・生産性向上に寄与する職種を多数展開

### オンラインスタッフィング (OS)

#### 開発・運用

##### 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\*

 CMS編集・WordPress制作・導入  
50,000円～200,000円/1-10ページ\*

#### クリエイティブ制作

##### 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\*

##### 翻訳・通訳

 英語翻訳・英文翻訳  
5.0円～8.0円(ワード単価)\*

 中国語翻訳  
2.0円～6.0円(文字単価)\*

### クラウドソーシング(CS)

#### その他

##### 記事作成

 記事作成・ブログ記事・体験談  
0.5円～5円/文字\*

 DM・メルマガ作成・制作代行  
20,000円～40,000円\*

##### タスク・作業

 データ収集・入力・リスト作成  
1,000円～10,000円/100件\*

 モニター・アンケート・質問  
10円～3,000円/1回答\*

\*)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>

- 1 会社概要
- 2 市場動向・戦略方針
- 3 2021年3月期第3四半期業績
- 4 2021年3月期通期業績予想

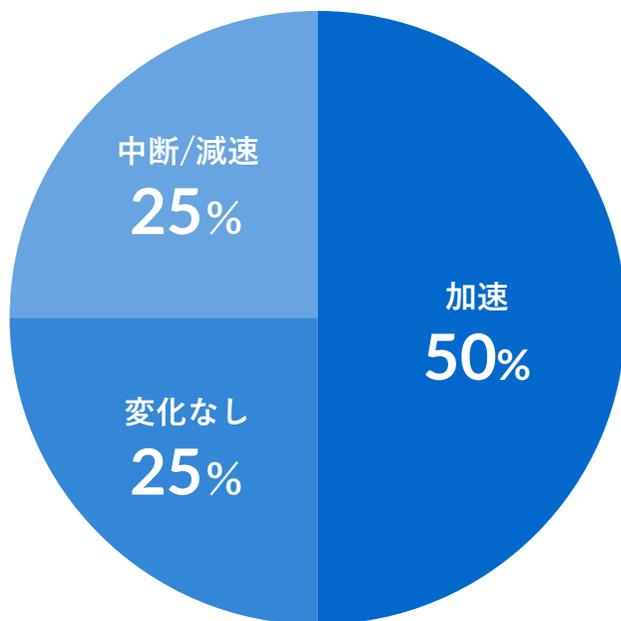
市場変化によりSMBのDX運用ニーズが拡大し、戦略の優先順位をアップデート  
中期的には大企業及び運用以外のDX支援領域全体の強化をはかるも、短期はフォーカス



新型コロナの影響により従前から各社が推進していたDXの取り組みが一気に加速。  
また、在宅勤務推奨により、DX人材になり得る層の登録者が増加

### 新型コロナによるDX推進に対する影響\*

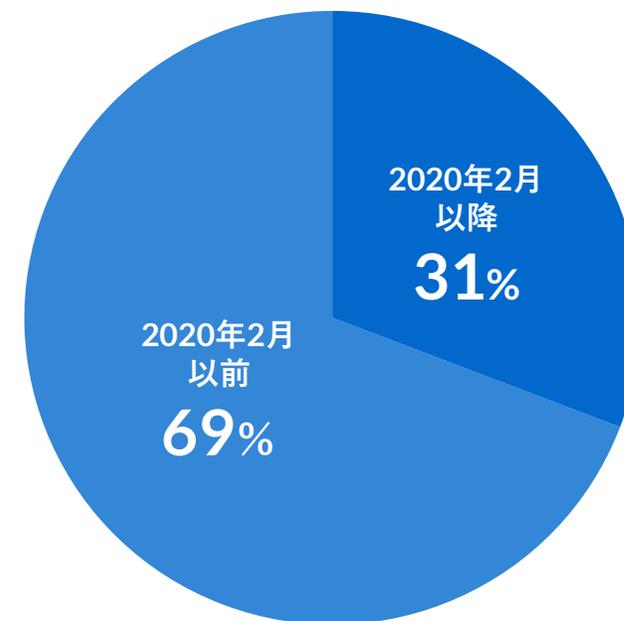
(n=1,474) ※取り組み領域別の推進度合いを指数化して算出



\*)株式会社電通デジタル「日本における企業のデジタルトランスフォーメーション調査（2020年版）」より引用

### DX人材になり得る オンラインで働ける副業・複業登録者\*

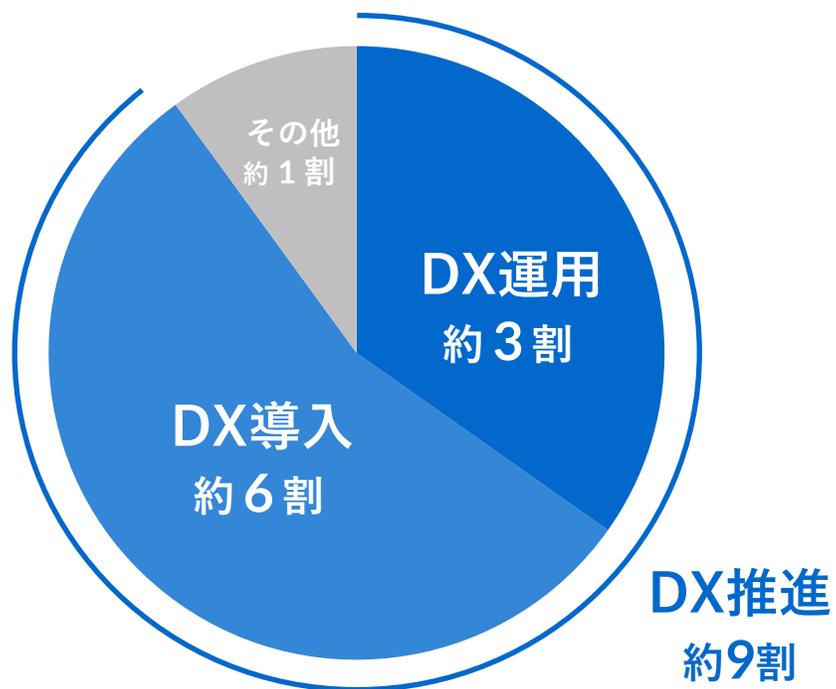
(n=1,490) ※「Lancers」に登録する副業・複業者に副業・複業を開始した時期について質問



\*)当社グループが2020年7月22日～8月2日に実施した「在宅勤務推奨時における副業・複業者のサービス利用状況調査」より引用

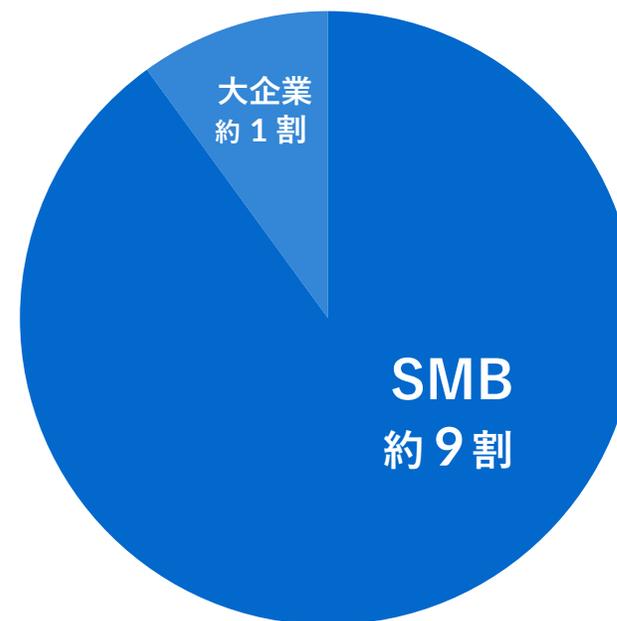
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

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\*

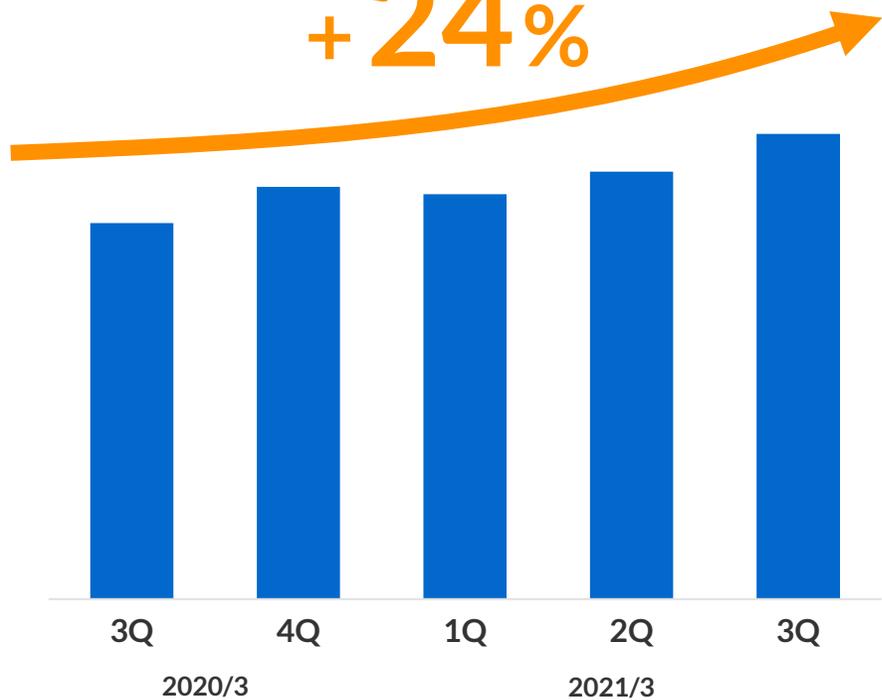


\*)当社グループの流通総額における利用クライアントの規模別の割合

この1年でランサーズをDX運用に活用する企業数・流通総額ともに増加

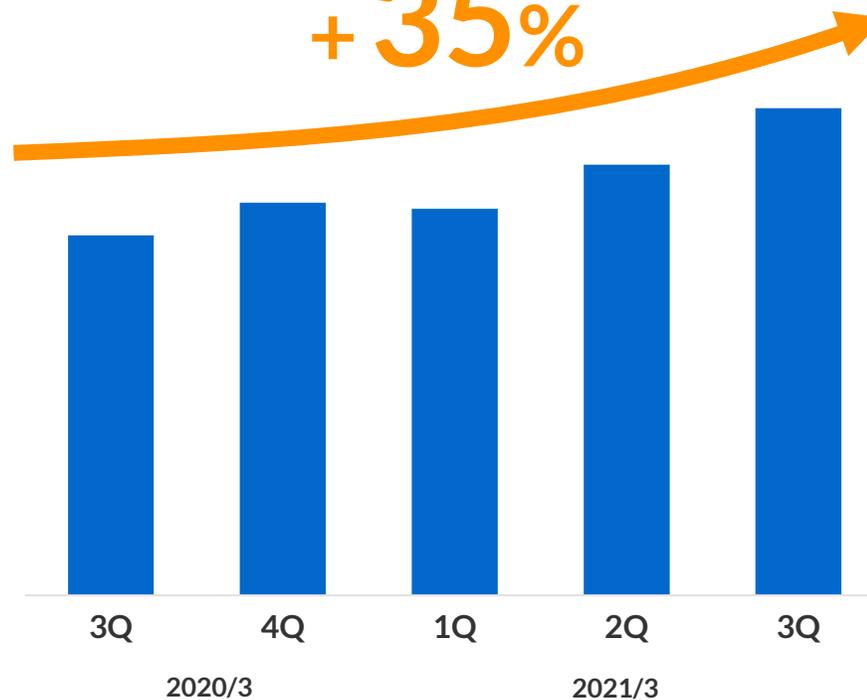
DX運用で利用するクライアント社数

+24%



DX運用による流通総額

+35%



## SMB×DX運用におけるランサーズの強み

信頼できるDX人材を、オンライン上でスピーディにマッチング可能  
特にSMB向けにもオンライン完結でDX運用支援可能。SMB x DX運用は巨大なマーケット



- 1 会社概要
- 2 市場動向・戦略方針
- 3 2021年3月期第3四半期業績**
- 4 2021年3月期通期業績予想

全社では増収増益で堅調に成長。ただし事業ごとに異なる新型コロナ影響が混在するため、事業セグメント別に開示\*。マーケットプレイス事業は、マイナス影響を受けつつも成長を加速

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

## 全社（3Q累計）

流通総額 **6,700**百万円 前年同期比 **+13%**

売上 **2,787**百万円 前年同期比 **+14%**

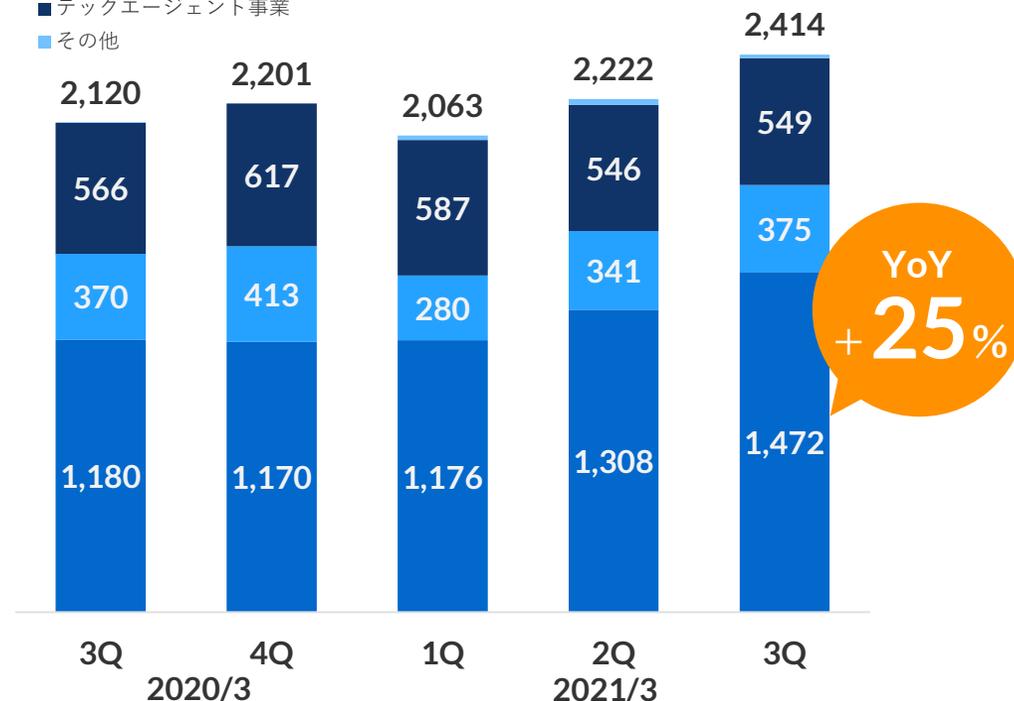
売上総利益 **1,383**百万円 前年同期比 **+7%**

営業利益 **△14**百万円 前年同期比 **+156**百万円

## セグメント別流通総額推移

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他



## 2021年3月期第3四半期業績（累計）

コロナによるマイナスの影響を継続して受けつつも、重要指標である流通総額・売上総利益ベースではレンジ予想の範囲内で堅調に成長

(単位：百万円)	2021年3月期 3Q累計	2020年3月期3Q累計 (前年同期)		2021年3月期 (8月予想)		(参考) 前期進捗**
	実績	実績	増減率	予想	進捗率	進捗率
流通総額*	6,700	5,913	+13.3%	9,050~ 9,750	74.0%~ 68.7%	72.9%
売上高	2,787	2,443	+14.1%	3,950~ 4,300	70.6%~ 64.8%	70.3%
売上総利益	1,383	1,297	+6.6%	1,900~ 2,100	72.8%~ 65.9%	72.3%
販管費及び 一般管理費	1,397	1,467	△4.8%	1,890~ 2,050	73.9%~ 68.2%	69.8%
営業利益及び損失	△14	△170	+156	10~50	-	-
経常利益及び損失	△6	△191	+184	10~50	-	-
四半期・当期 純利益及び純損失	△10	△204	+194	0~40	-	-

\*)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

\*\*)2020年3月期の実績に対する2020年3月期3Q累計の進捗

## 当社グループサービスの事業セグメント

事業ごとに異なる新型コロナ影響が混在するため、事業セグメント別\*に開示  
市場変化や戦略アップデートを今後は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	<b>Lancers</b>	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%
マネージドサービス事業	<b>Lancers Assistant</b> <b>Lancers Outsourcing</b>	SMB 大企業	クリエイティブ制作 バックオフィス	当社が介在し 案件を受託管理	約35%~38%
テックエージェント事業	<b>Lancers Agent</b>	SMB 大企業	開発・運用 クリエイティブ制作	当社が介在し IT人材を支援	約14%~15%

\*)直近1年のテイクレート水準

コロナによりDXのニーズが拡大し、マーケットプレイス事業は成長が急加速  
 経済活動縮小の影響を受けている事業は、事業構造の転換、新規クライアント獲得に注力し対応

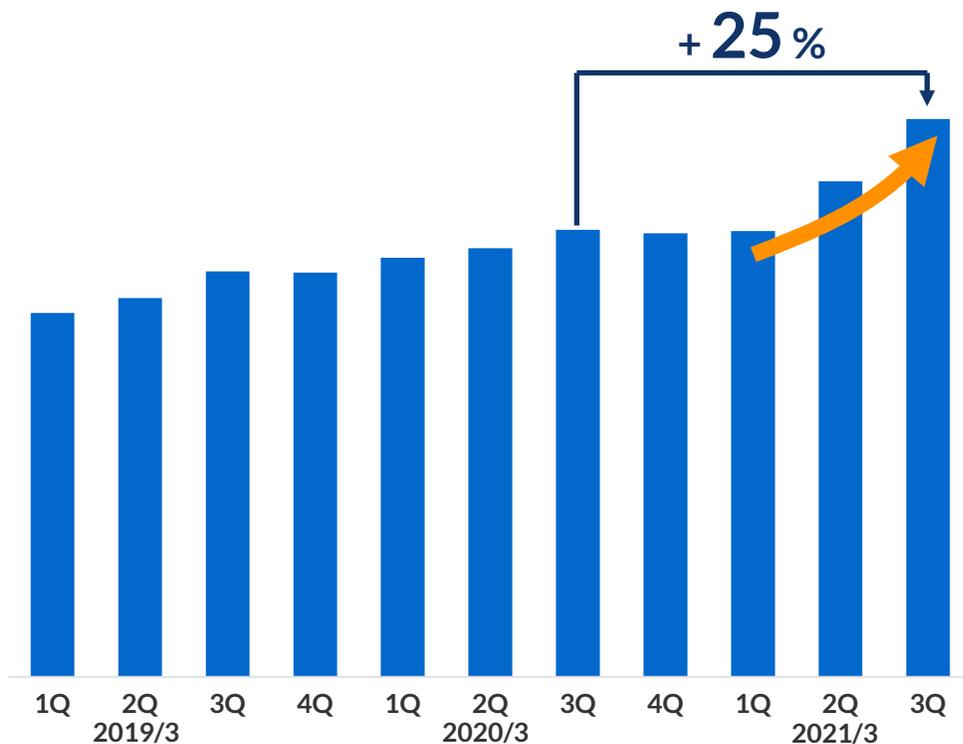
\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

セグメント別状況（3Q単体）

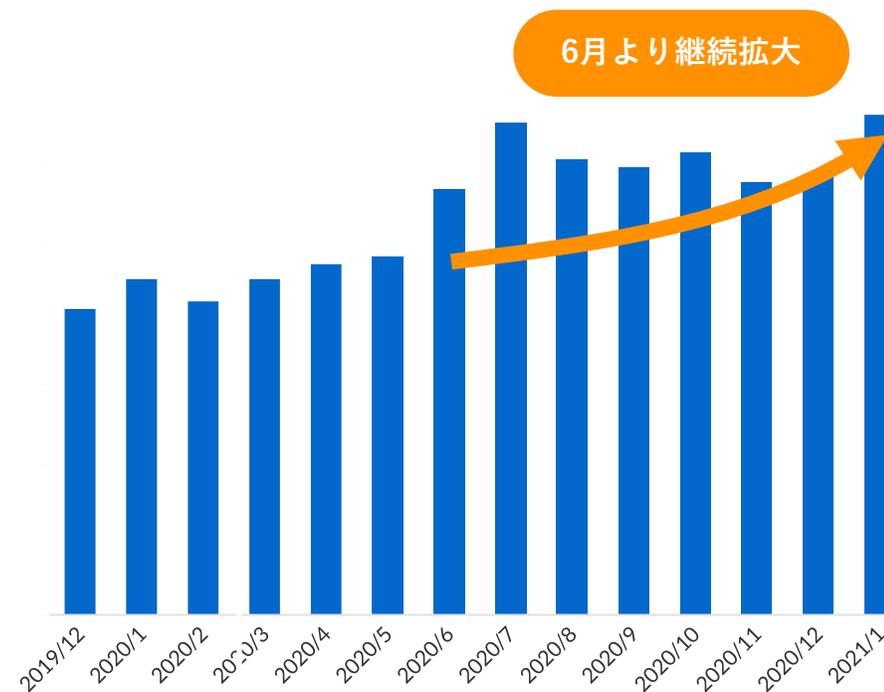
<p>マーケットプレイス事業</p>	<p>流通総額  <b>1,472</b>百万円</p>	<p>前年同期比  <b>+25%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DXニーズ拡大により成長率が急加速</li> <li>• 新規クライアント数も継続して拡大</li> <li>• 既存クライアントの継続率も向上</li> </ul>
<p>マネージドサービス事業</p>	<p>流通総額  <b>375</b>百万円</p>	<p>前年同期比  <b>+2%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 経済活動縮小により受託型サービスに影響</li> <li>• 定額サービス拡大によりストック型に転換中</li> </ul>
<p>テックエージェント事業</p>	<p>流通総額  <b>549</b>百万円</p>	<p>前年同期比  <b>△3%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コロナにより新規成約クライアント獲得に影響</li> <li>• 足元は回復傾向も、コロナ前水準にはあと一步</li> </ul>

コロナによるSMBのDX運用ニーズ拡大を受けて、流通総額の成長率が急激に加速  
成長率変化の背景は、新規登録クライアント数の拡大と既存クライアントの継続率向上が要因

マーケットプレイス事業の流通総額推移



新規登録クライアント数は継続して好調\*



\*) 新規登録クライアント数とは「Lancers」で登録したクライアント数

コロナにより、大手のマーケティング支援受託が経済縮小で苦戦。一方でSMB向けの定額サービスを拡充中。受託型から継続性の高い定額サービスへ事業構造の転換をはかる

マネージドサービス事業の流通総額推移  
(サービス別)



定額パッケージサービスを拡大中

アシスタントプラン*	月額 9万円～
クリエイティブプラン*	月額 5万円～
電話代行プラン**	月額 0.5万円～
営業支援プラン**	月額 20万円～
SEO代行プラン	月額 10万円～
NEW	

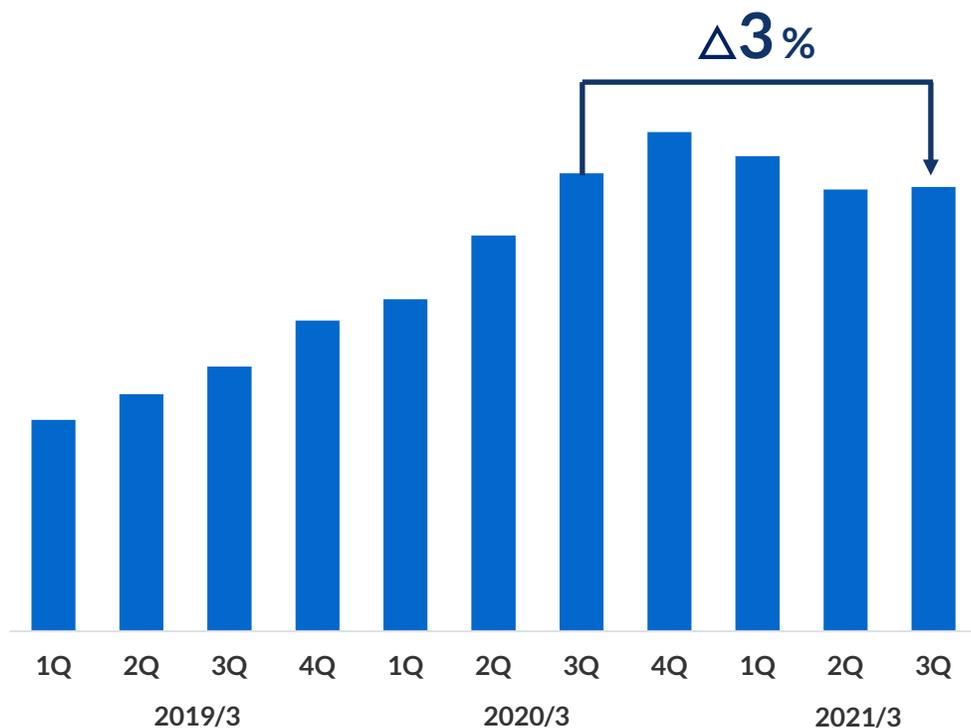
今期リリース

\*)12ヶ月プランを契約した場合の月額料金

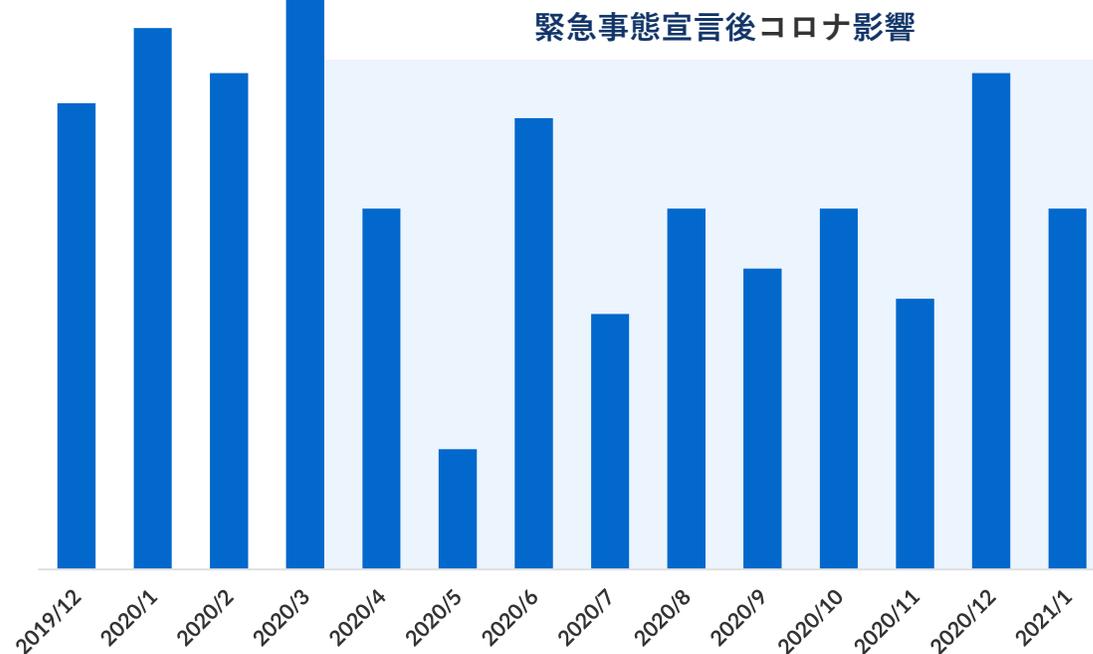
\*\*)電話代行プランは月50件の受電対応、営業支援プランはトライアルプランを示す

コロナにより大手クライアントの新規成約数が一時的に需要消滅し減少。足元は回復傾向だが、稼働までにはタイムラグがあり現状水準なら4Qが底。引き続き、新規成約数の引き上げに注力

チケットエージェント事業の流通総額推移



新規成約数の推移



- 1 会社概要
- 2 市場動向・戦略方針
- 3 2021年3月期第3四半期業績
- 4 2021年3月期通期業績予想

## 業績予想サマリー

4Q単体は、マーケットプレイス事業の成長率がさらに加速し、YoY+30%以上の成長を見込む  
全社ではコロナのマイナス影響の事業を鑑み、業績予想を修正。前期比増収増益・通期黒字は変更なし

### 全社（通期予想）

流通総額 **9,300**百万円 前期比 **+15%**

売上 **3,880**百万円 前期比 **+12%**

売上  
総利益 **1,920**百万円 前期比 **+7%**

営業利益 **10**百万円 前期比 **+317**百万円

### セグメント別\*（4Q単体予想）

流通総額 前年同期比  
マーケットプレイス  
事業 **1,556**百万円 **+33%**

流通総額 前年同期比  
マネージドサービス  
事業 **461**百万円 **+11%**

流通総額 前年同期比  
テックエージェント  
事業 **565**百万円 **△8%**

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分

## セグメント別\* 通期業績予想

マーケットプレイス事業は成長加速しセグメント利益は484百万円予想。さらなる成長へ積極投資  
マネージドサービス事業・テックエージェント事業は、コロナ影響の回復時期を見直し

\*)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 4Q (単四半期) (予想)			2021年3月期 (今回予想)				営業/ セグメン ト利益	営業利益率
	流通総額 (前年同期比)	売上高 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	流通総額 (前期比)	売上高 (前期比)	売上総利益 (前期比)	テイクレート (前期比)		
(単位：百万円)									
マーケットプレイス 事業	1,556 +33.0%	286 +28.7%	286 +28.7%	5,515 +20.2%	1,020 +15.4%	1,020 +15.4%	18.5% △0.8pt	484	47.5%
マネージドサービス 事業	461 +11.8%	402 +7.2%	154 △0.5%	1,460 +1.8%	1,310 △0.3%	520 △1.4%	35.6% △1.2pt	39	3.0%
テックエージェント 事業	565 △8.4%	377 △0.2%	80 △9.6%	2,250 +7.9%	1,460 +24.4%	330 +4.8%	14.7% △0.4pt	66	4.5%
その他*	14	25	14	75	90	50	-	△579	-
全社合計	2,599 +18.1%	1,092 +6.0%	536 +7.9%	9,300 +14.6%	3,880 +11.7%	1,920 +7.0%	20.6% △1.5pt	10	0.3%

\*)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、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

## 通期業績予想

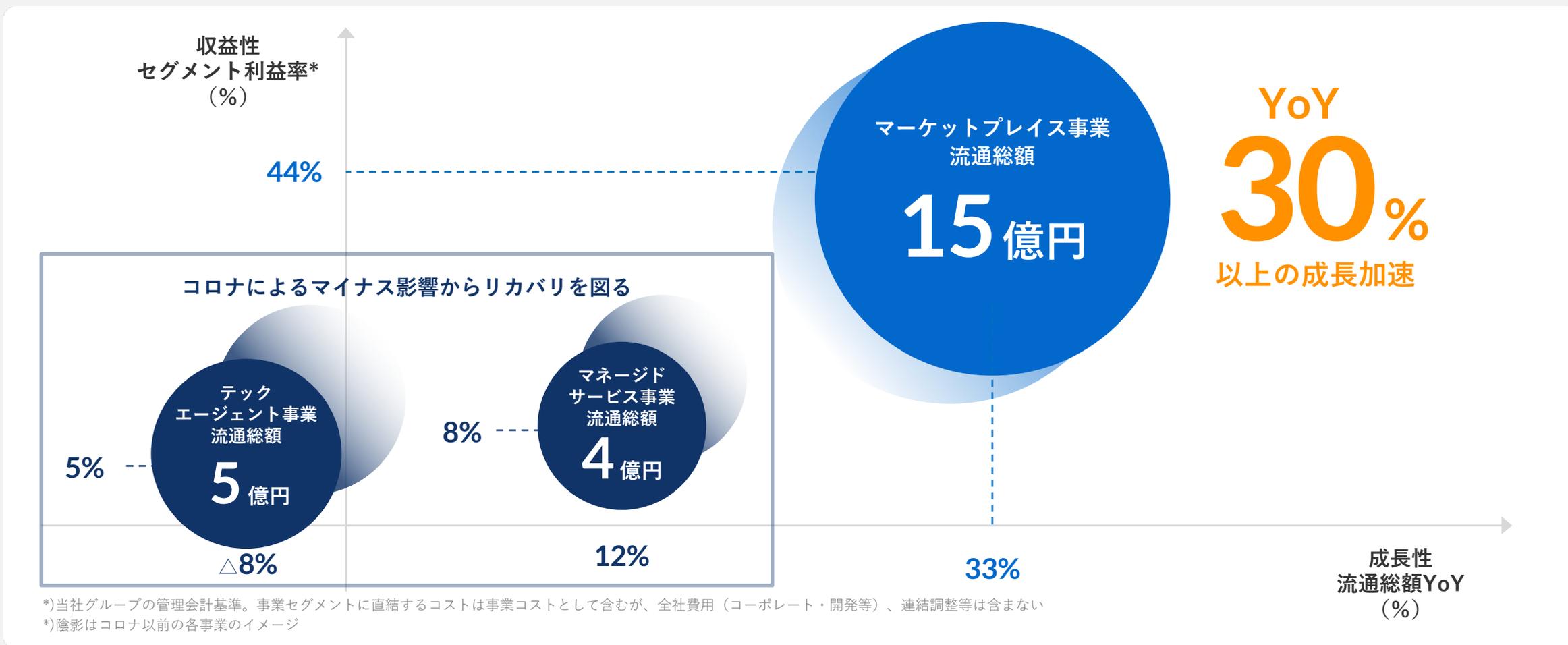
好調・不調のサービス合算により、通期業績を見直し  
前期比増収増益・通期黒字の予想の変更はなし

(単位：百万円)	2020年3月期 (前期)	2021年3月期 (前回予想)	2021年3月期 (今回予想)	前期比
流通総額*	8,114	9,050～9,750	9,300	+14.6%
売上高	3,474	3,950～4,300	3,880	+11.7%
売上総利益	1,794	1,900～2,100	1,920	+7.0%
販管費及び一般管理費	2,102	1,890～2,050	1,910	△9.1%
営業利益及び損失	△307	10～50	10	—
経常利益及び損失	△328	10～50	20	—
当期純利益及び損失	△353	0～40	10	—

\*)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

## 4Q予想（単四半期）の事業ポートフォリオのイメージ

収益性の高いマーケットプレイス事業は投資してYoY30%以上の成長率に加速させていき、来期以降の最大成長を目指す。他2事業は事業構造転換により成長率回復を目指す



\*) 当社グループの管理会計基準。事業セグメントに直結するコストは事業コストとして含むが、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等は含まない

\*) 陰影はコロナ以前の各事業のイメージ



# 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

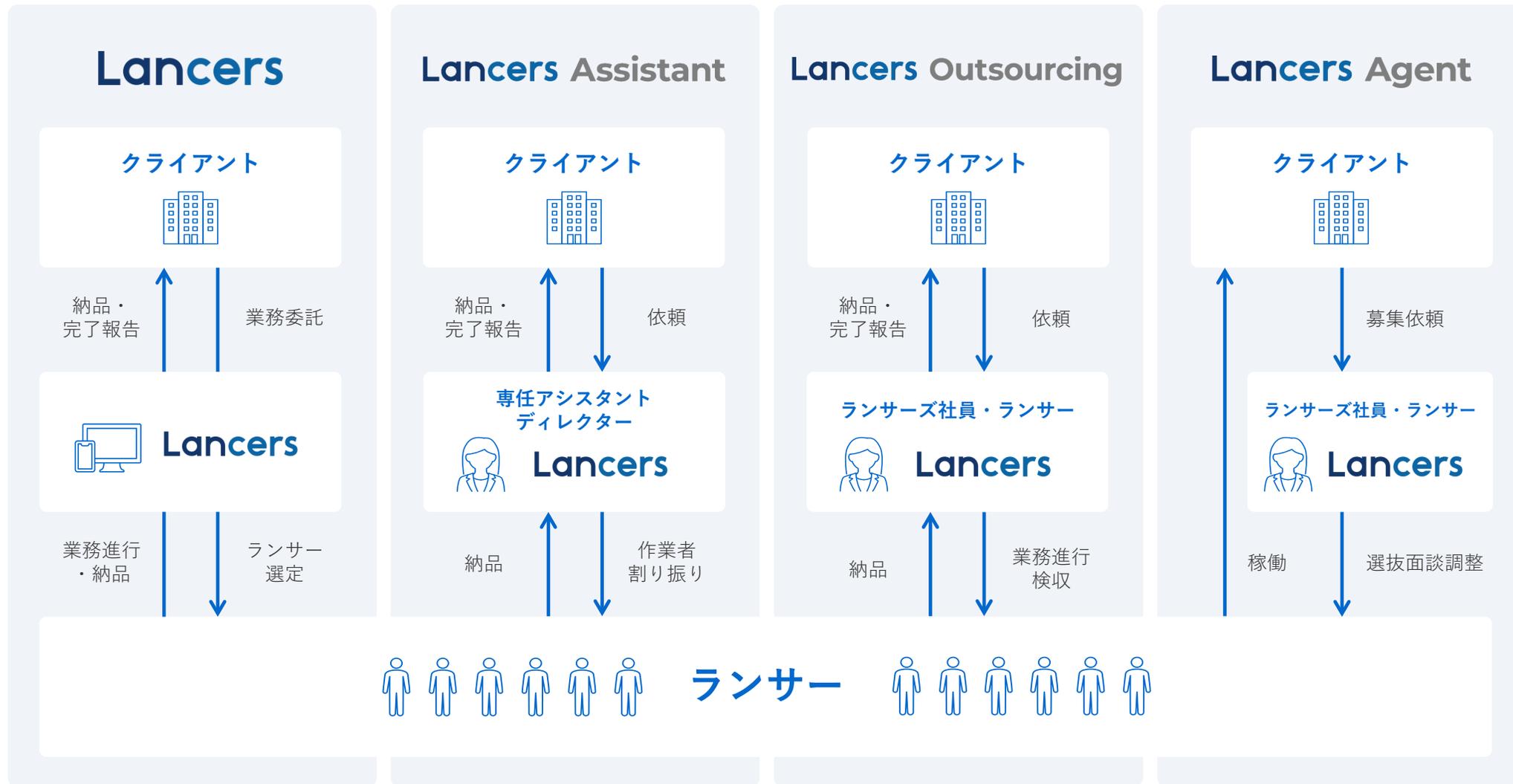
## 2 業績詳細

## 3 対象市場と中長期戦略

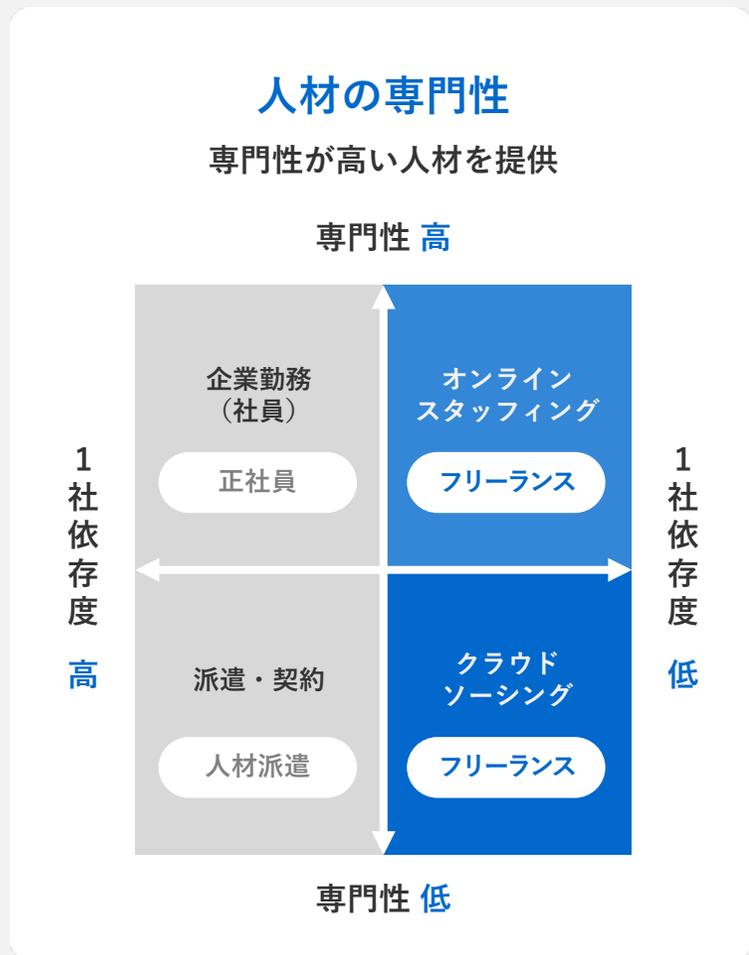
## 4 ランサーズの強み

## 5 サステナビリティ (SDGs)への取り組み

サービスモデル



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



1 サービス詳細

**2 業績詳細**

3 対象市場と中長期戦略

4 ランサーズの強み

5 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

## 2021年3月期第3四半期業績（累計）セグメント別業績\*

マネージドサービス事業やテックエージェント事業でコロナのマイナス影響により計画が乖離。その結果、マーケットプレイス事業は伸長しているものの全体としてレンジの下限側で進捗

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

(単位：百万円)	2021年3月期 3Q累計					2021年3月期 (8月予想)		
	流通総額 (前年同期比)	売上高 (前期同期比)	売上総利益 (前期同期比)	営業/セグメント利益	営業利益率	流通総額 進捗率	売上高 進捗率	売上総利益 進捗率
マーケットプレイス事業	3,958 +15.8%	733 +10.9%	733 +10.9%	358	48.9%	73.8%~ 78.9%	73.9%~ 79.2%	74.3%~ 79.7%
マネージドサービス事業	998 △2.2%	907 △3.3%	365 △1.7%	6	0.7%	58.4%~ 66.5%	58.2%~ 66.5%	54.9%~ 62.7%
テックエージェント事業	1,684 +14.8%	1,082 +36.1%	249 +10.6%	48	4.5%	66.5%~ 69.2%	66.3%~ 69.5%	62.3%~ 69.2%
その他*	60	64	35	△428	-	54.8%~ 63.4%	55.8%~ 62.3%	74.2%~ 96.3%
全社合計	6,700 +13.3%	2,787 +14.1%	1,383 +6.6%	△14	-	68.7%~ 74.0%	64.8%~ 70.6%	65.9%~ 72.8%

\*)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、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

## 2021年3月期第3四半期業績（単四半期）セグメント別業績\*

足元では、マーケットプレイス事業は成長加速しており、4Qの成長は更に伸長する見通し  
一方でマネージドサービス事業・テックエージェント事業は、回復基調であるがマイナス影響が継続

\*)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)	2021年3月期 3Q（単四半期）					2021年3月期 4Q（単四半期）（予想）		
	流通総額 (前年同期比)	売上高 (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 (前年同期比)	売上高 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)
マーケットプレイス事業	1,472 +24.7%	269 +20.1%	269 +20.1%	143	53.1%	1,556 +33.0%	286 +28.7%	286 +28.7%
マネージドサービス事業	375 +1.5%	341 +1.5%	129 △8.0%	3	1.0%	461 +11.8%	402 +7.2%	154 △0.5%
テックエージェント事業	549 △3.0%	359 +12.9%	82 △3.8%	13	3.7%	565 △8.4%	377 △0.2%	80 △9.6%
その他*	16	18	8	△159	-	14	25	14
全社合計	2,414 +13.9%	988 +10.4%	489 +5.6%	0	0.1%	2,599 +18.1%	1,092 +6.0%	536 +7.9%

\*)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、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

## 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

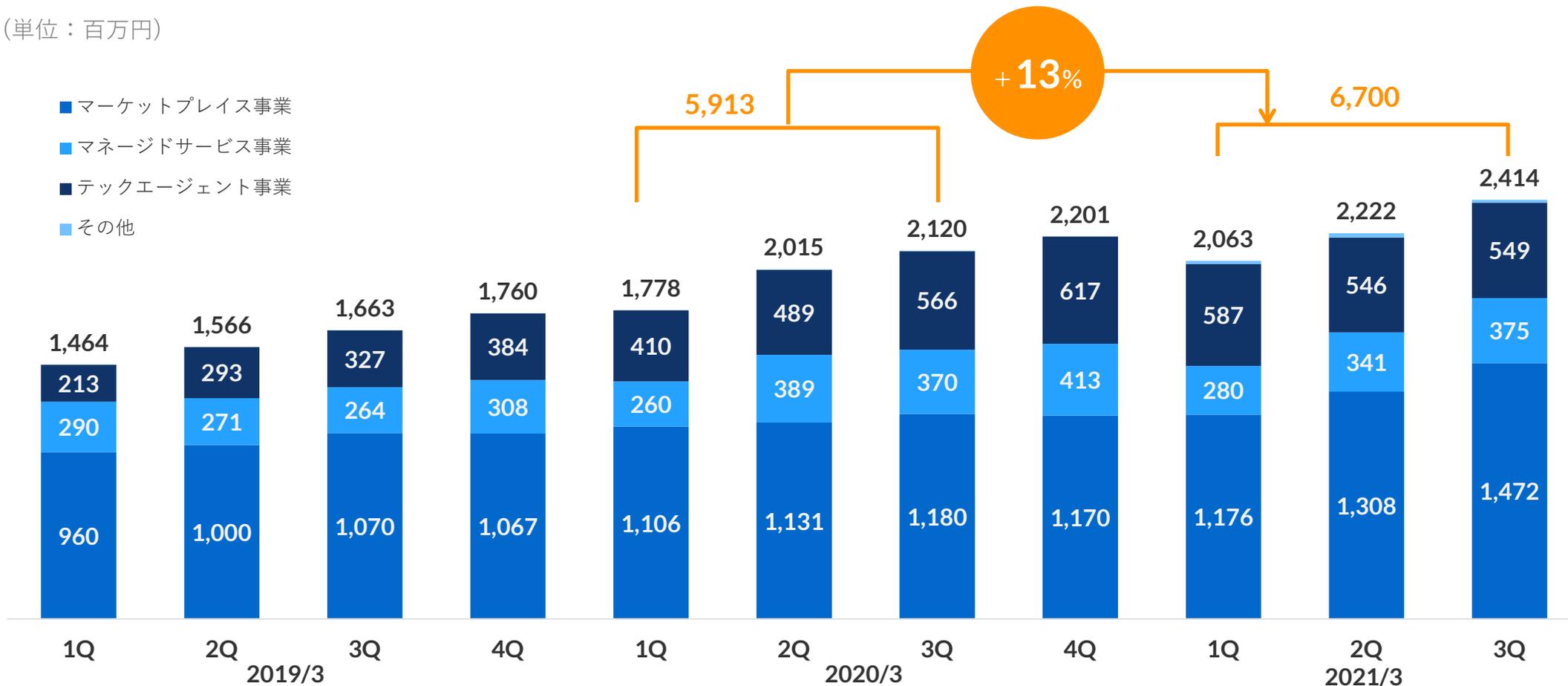
(単位：百万円)	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q予	
流通総額	マーケットプレイス事業	960	1,000	1,070	1,067	1,106	1,131	1,180	1,170	1,176	1,308	1,472	1,556
	マネージドサービス事業	290	271	264	308	260	389	370	413	280	341	375	461
	テックエージェント事業	213	293	327	384	410	489	566	617	587	546	549	565
	その他*	0	0	0	0	0	3	3	0	18	25	16	14
売上高	マーケットプレイス事業	201	199	212	216	213	222	224	223	220	242	269	286
	マネージドサービス事業	241	251	246	285	240	361	336	375	254	310	341	402
	テックエージェント事業	94	122	147	186	203	273	318	378	372	351	359	377
	その他*	38	15	9	51	10	21	16	54	19	26	18	25
売上総利益	マーケットプレイス事業	201	199	212	216	213	222	224	223	220	242	269	286
	マネージドサービス事業	74	87	78	104	89	142	140	155	106	129	129	154
	テックエージェント事業	52	60	53	59	63	76	85	89	89	78	82	80
	その他*	28	15	8	34	10	14	13	29	12	14	8	14
セグメント利益	マーケットプレイス事業	58	58	72	63	-186	107	102	-34	104	111	143	125
	マネージドサービス事業	8	41	32	47	23	60	51	13	-10	13	3	33
	テックエージェント事業	-24	-21	-16	-22	-4	7	16	18	21	13	13	17
	その他*	-92	-130	-152	-125	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-151

\*)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、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

新型コロナの影響において、前年同期比+13%成長。マーケットプレイス事業は好調

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他

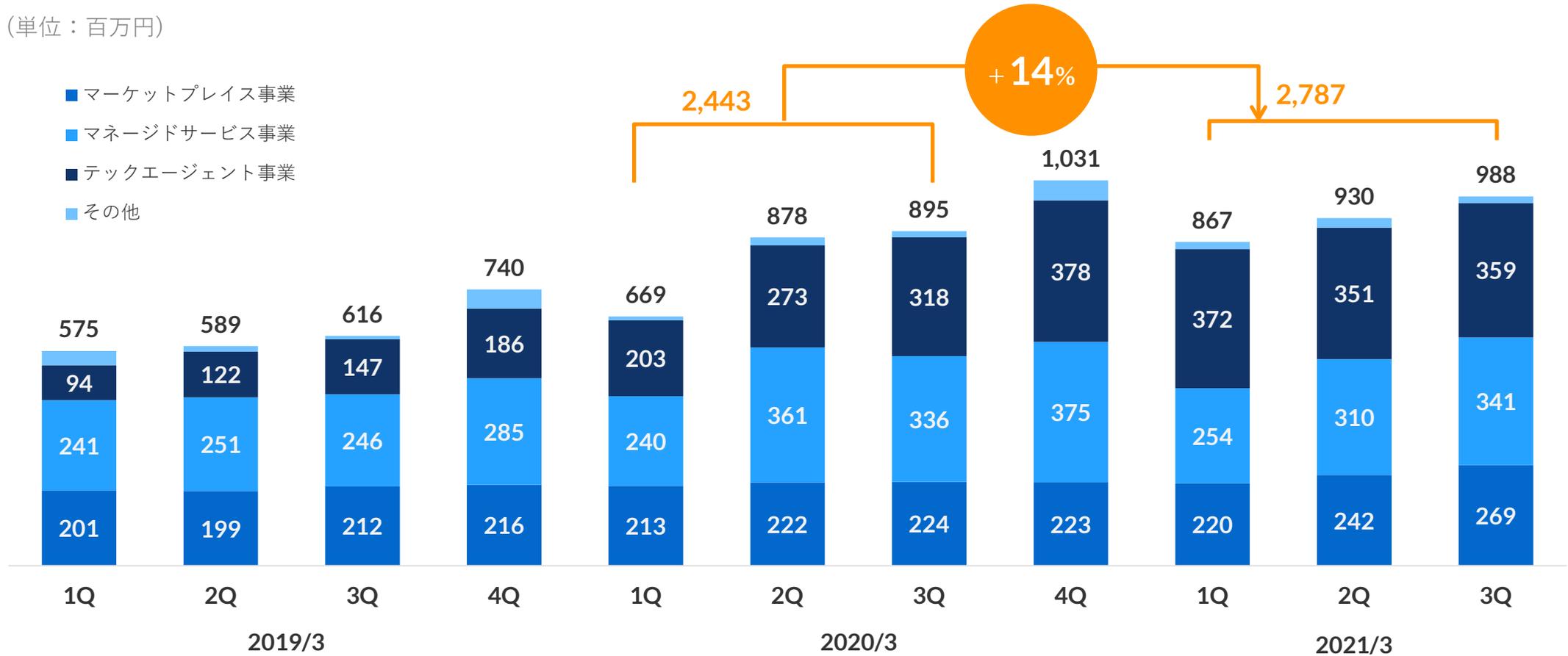


## 売上高の推移（連結）

新型コロナの影響を受けつつも売上高は前年同期比+14%

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他

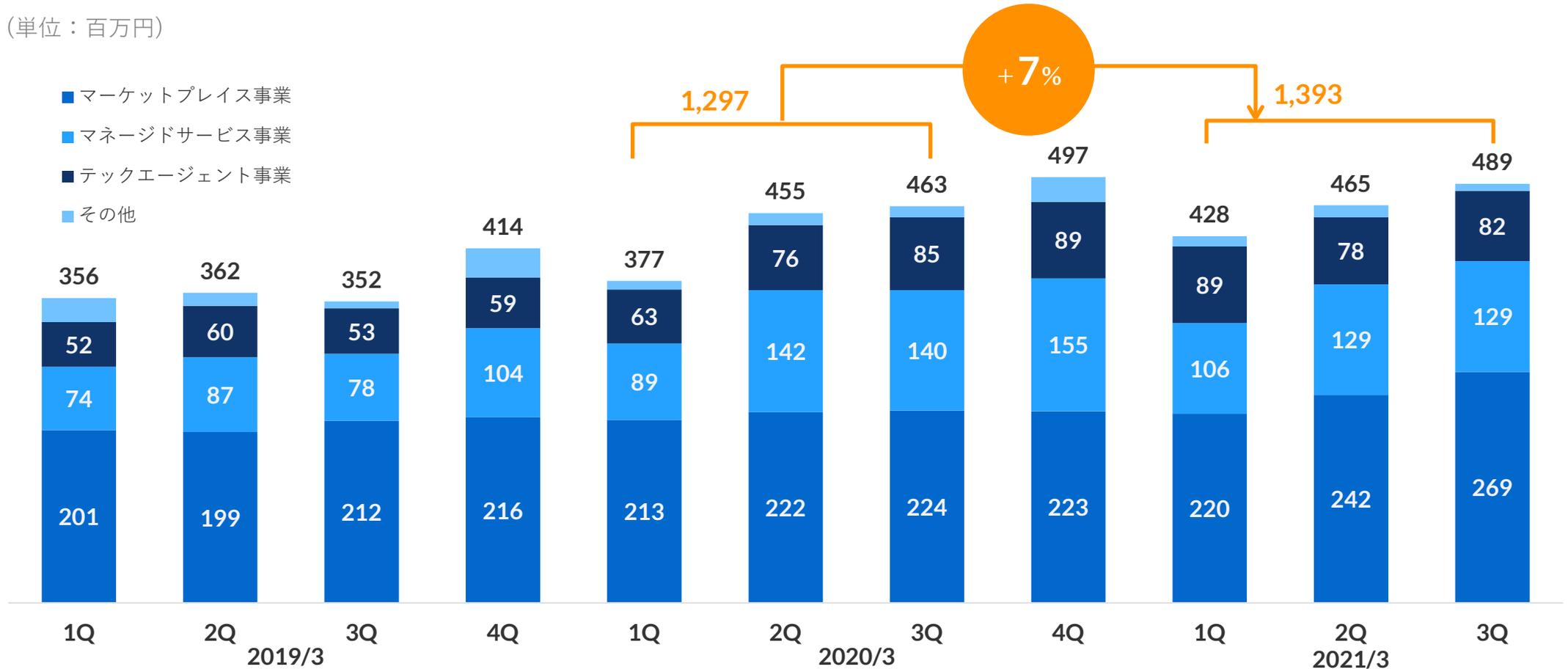


## 売上総利益の推移（連結）

サービス構造変化もあり売上総利益は前年同期比+7%

(単位：百万円)

- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他

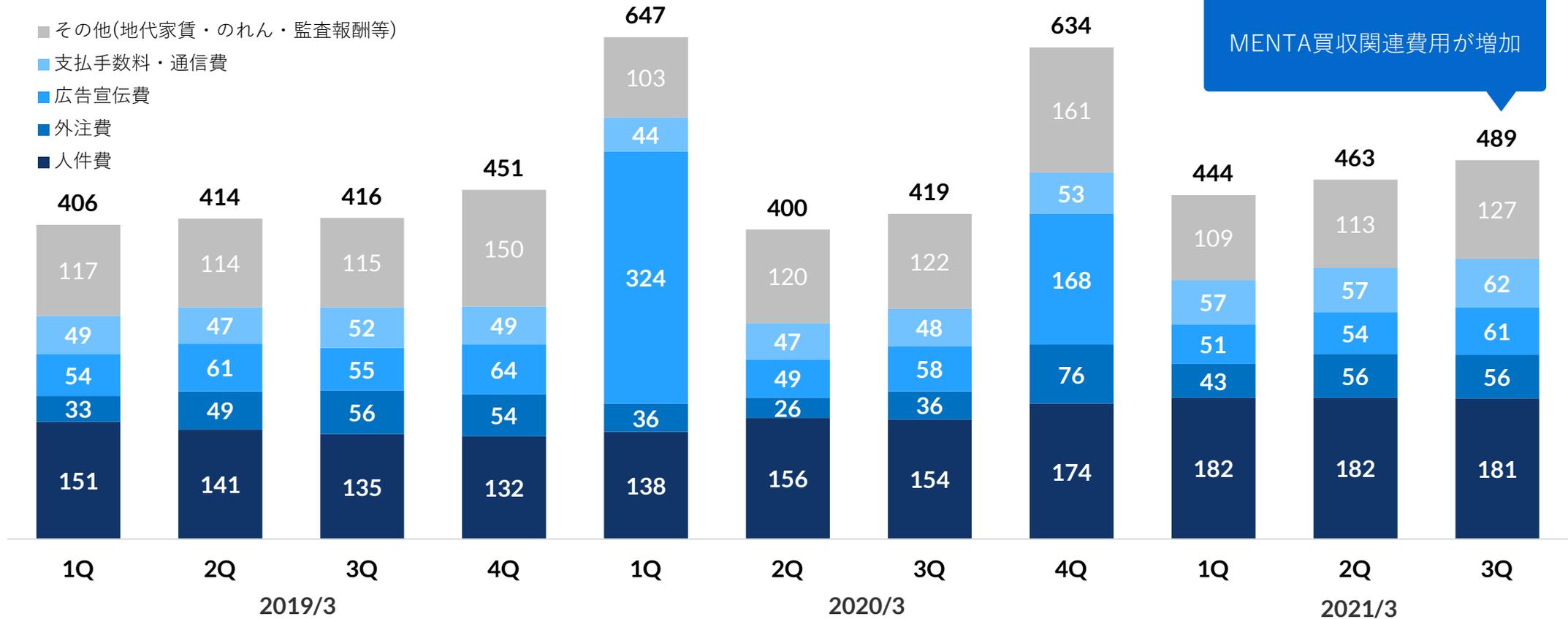


## 販管費の推移（連結）

流通総額の成長に対して、過年度の販管費は緩やかな増加基調で推移

(単位：百万円)

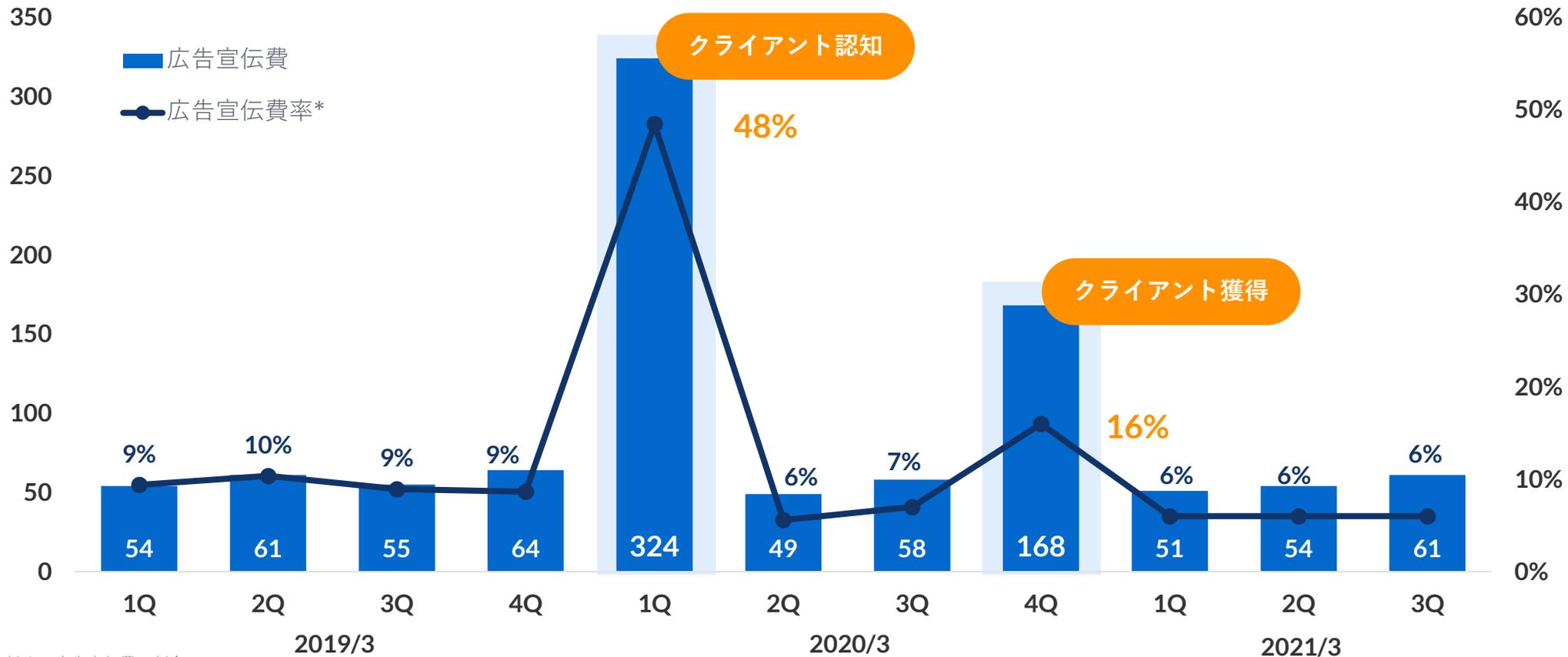
- その他(地代家賃・のれん・監査報酬等)
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



MENTA買収関連費用が増加

## 売上高広告宣伝費比率は、6%と一定水準で推移

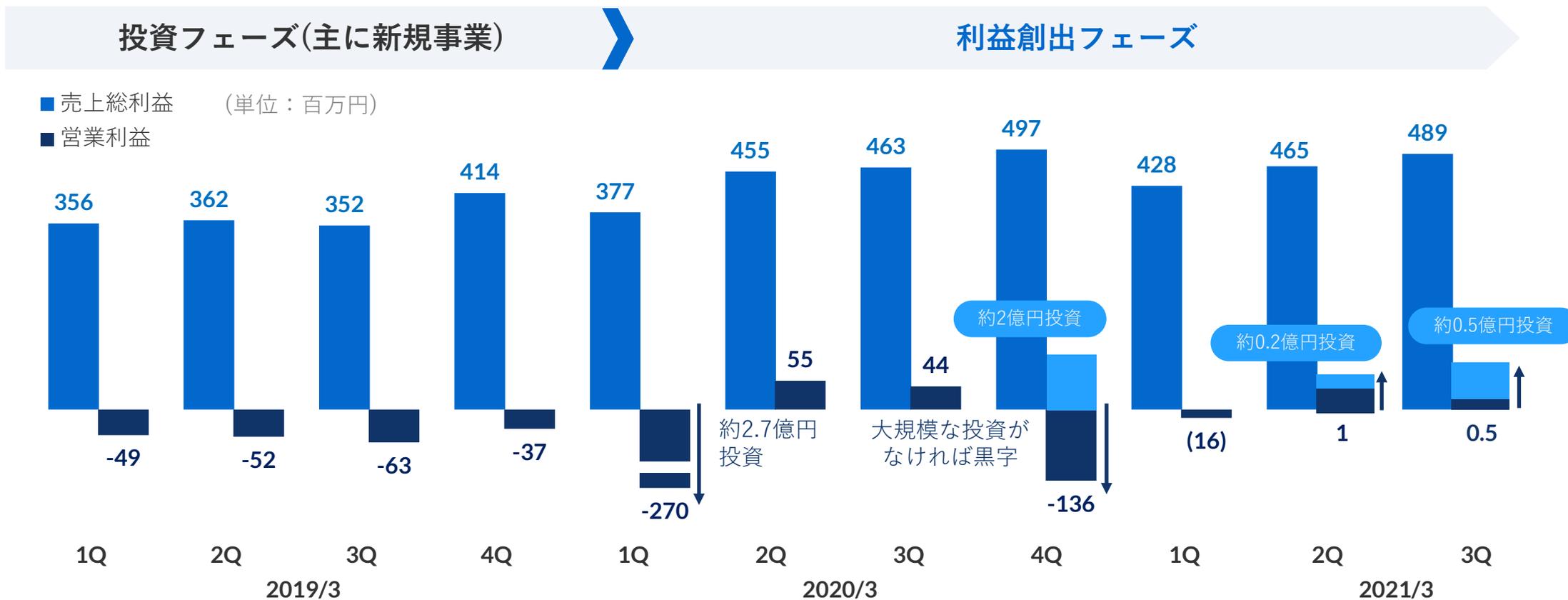
(単位: 百万円)



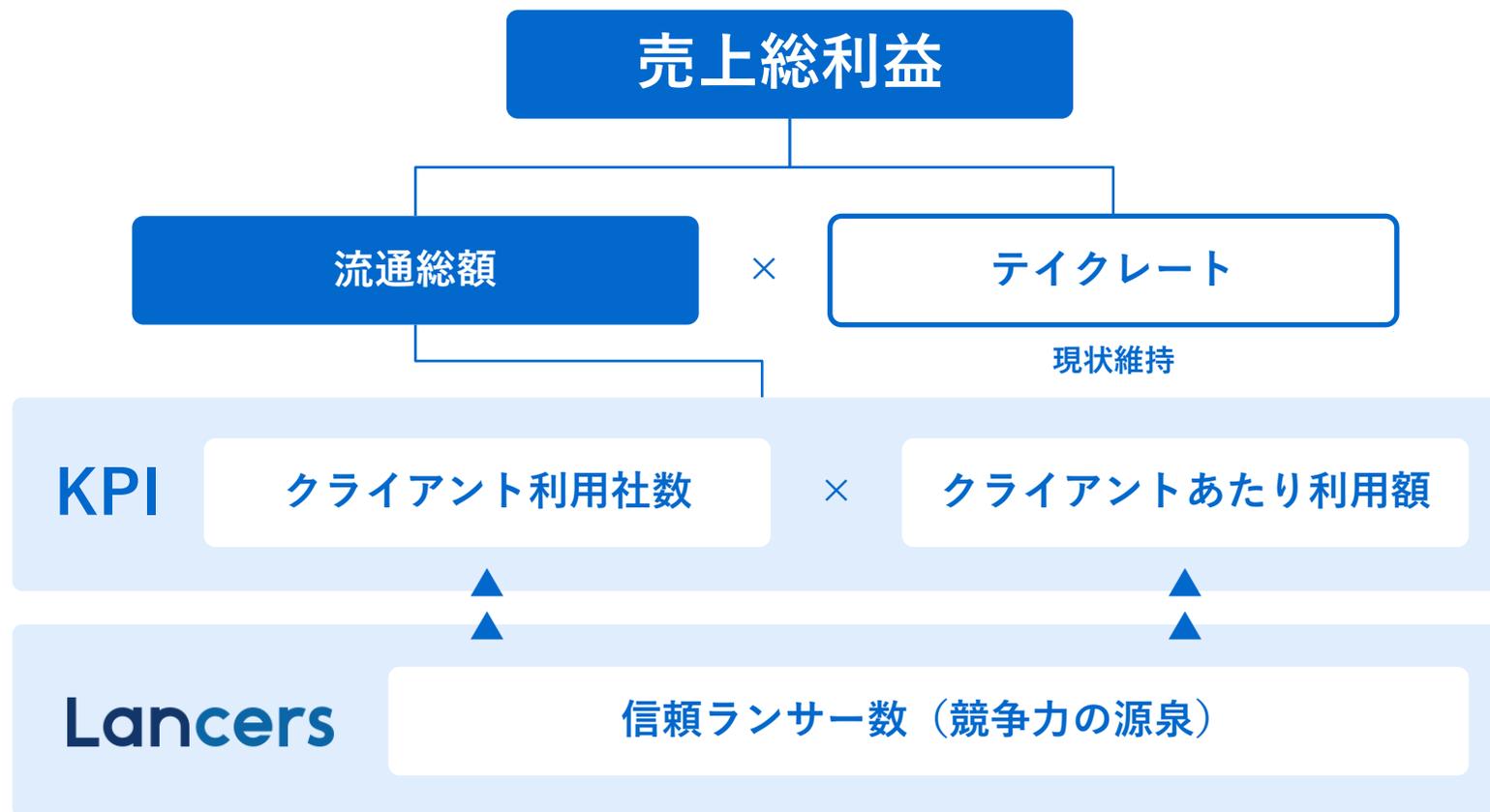
\*) 売上高に対する広告宣伝費の割合

## 売上総利益と営業利益の四半期推移（連結）

2Q単体より営業黒字、流通総額の伸長に向け黒字化の範囲で投資は継続



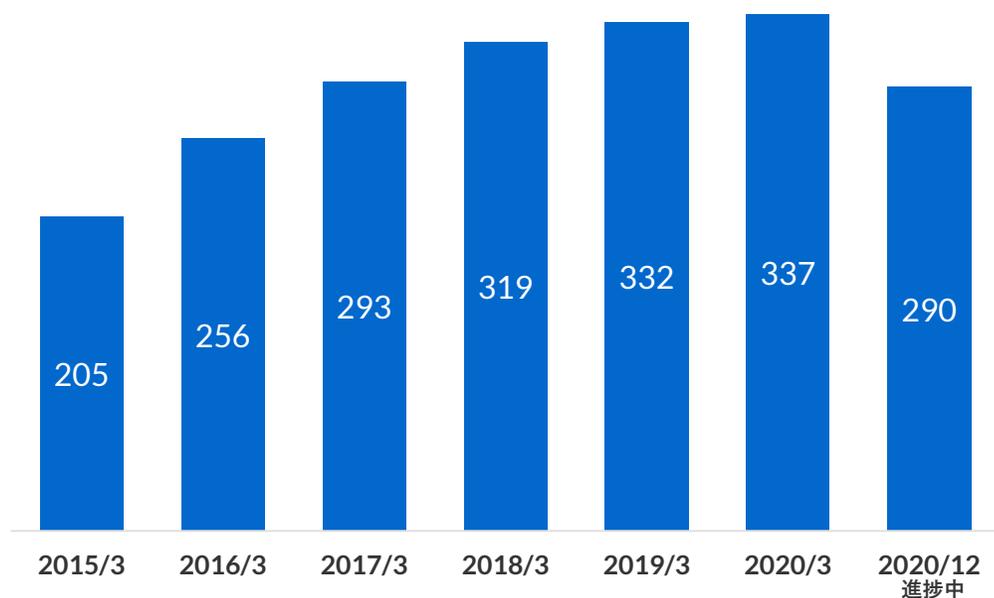
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と  
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



## クライアントあたり利用額は、堅調に進捗中

### クライアント利用社数の年間推移\*

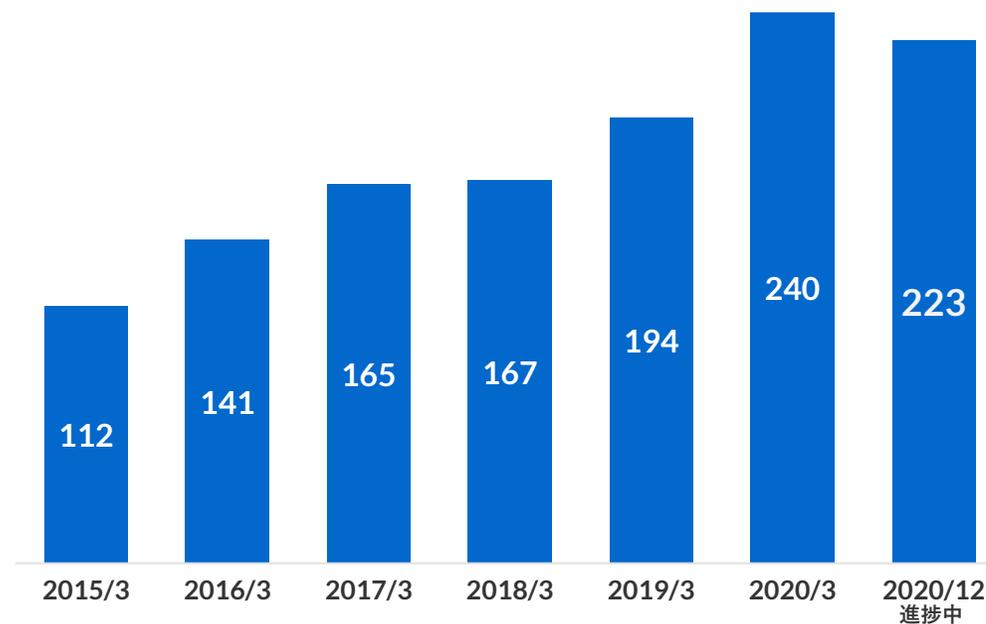
(単位：百社)



\*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント数」と示していたものを「クライアント利用社数」と示す。

### クライアントあたり利用額の年間推移\*

(単位：千円)

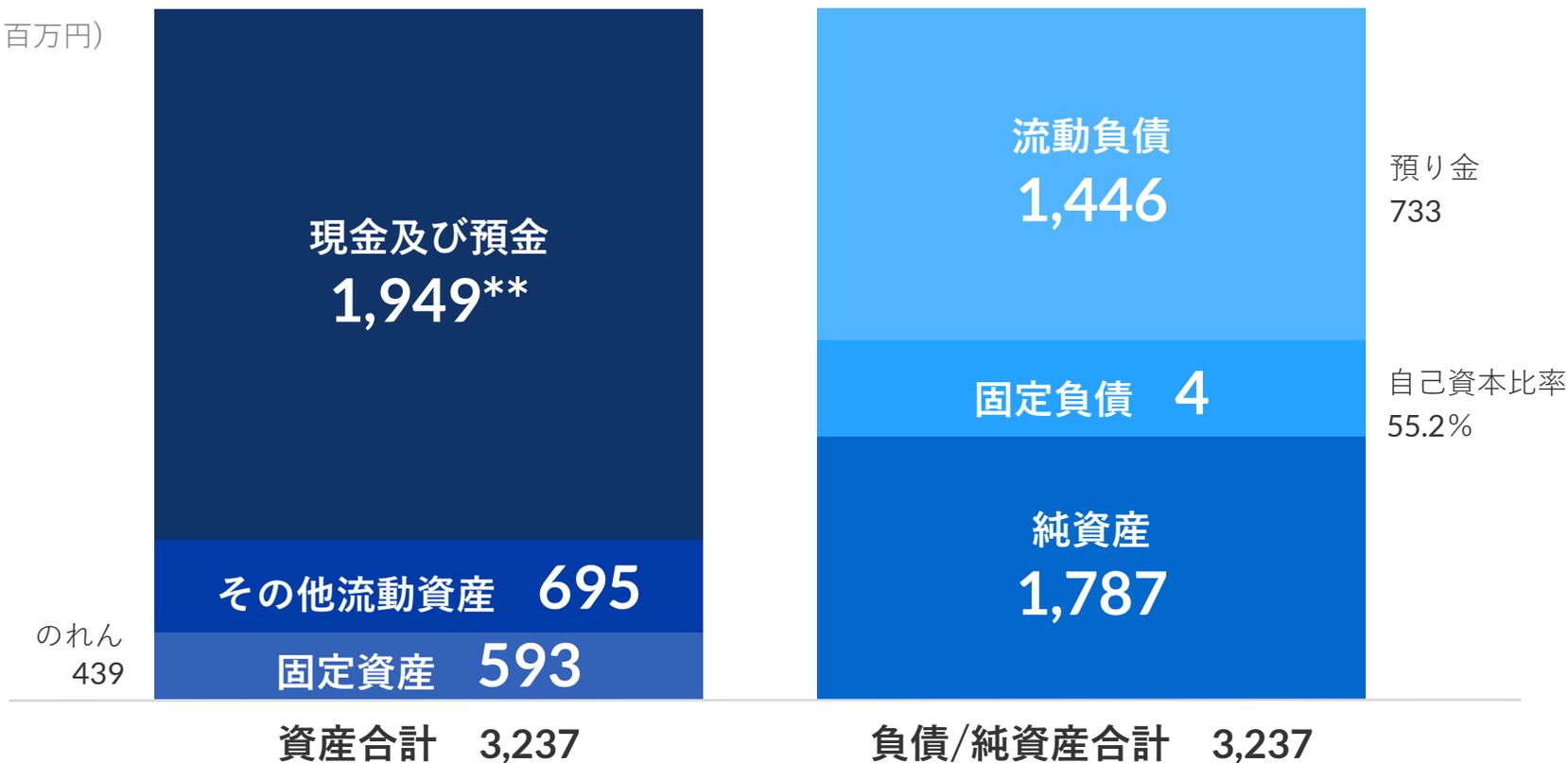


\*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント単価」と示していたものを「クライアントあたり利用額」と示す。クライアントあたり利用額は、対象期間での1社あたりの利用平均額を示す。「Lancers AREA PARTNER」及び「シェアフル」等の事業は、含まない

## バランスシート状況

手元資金\*\*と自己資本比率は高い水準であり財務基盤は盤石  
当座貸越枠\*\*も7億円確保

(単位：百万円)



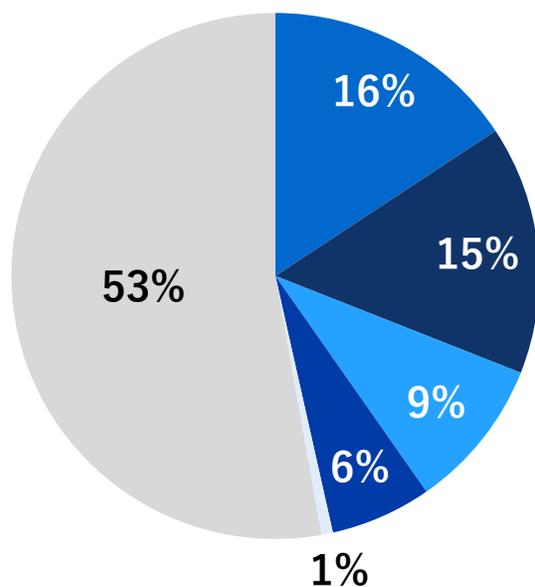
\*)2020年12月末時点の手元資金1,216百万円＝現金及び預金1,949百万円－有利子負債0－預り金733百万円

\*\*）アンコミットメントの当座貸越枠の総額は2020年12月末時点で710百万円

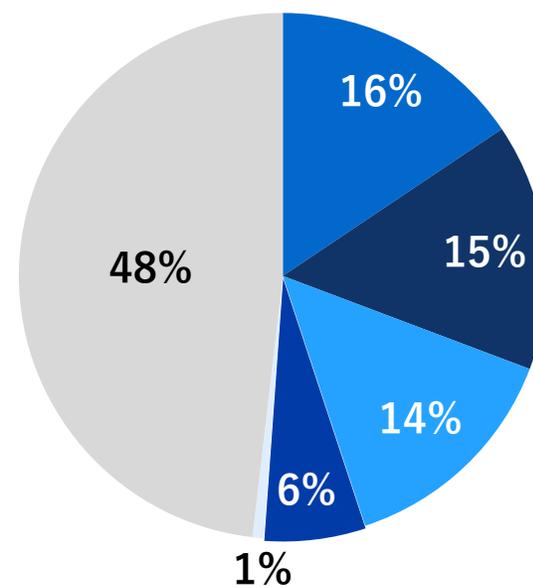
国内・海外機関投資家は全体の3割を占める

2020年11月に立会外分売を実施し、創業者・経営陣比率を下げ、株主数及び流動比率が向上

株主構成（2020年9月末時点）



株主構成（2020年12月末想定\*）



- 海外機関投資家
- 国内機関投資家
- 個人投資家・その他
- 事業会社
- VC
- 創業者・経営陣

\*)2020年11月24日に実施した立会外分売分699,000株を考慮した割合

1 サービス詳細

2 業績詳細

**3 対象市場と中長期戦略**

4 ランサーズの強み

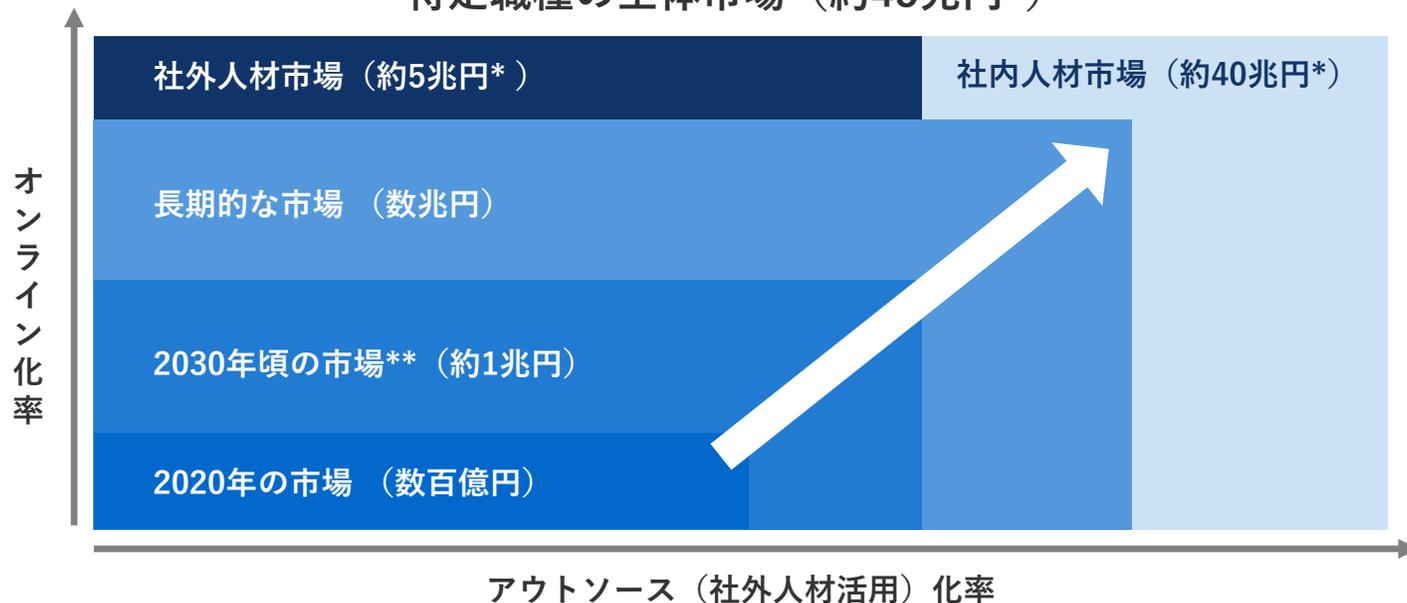
5 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

## ランサーズのターゲット市場の拡大可能性

仕事のオンライン化・社外人材活用が浸透することで、  
狙うべき特定職種の市場が拡大し、2030年頃に約1兆円を見込む

### ランサーズのターゲット市場の拡大可能性

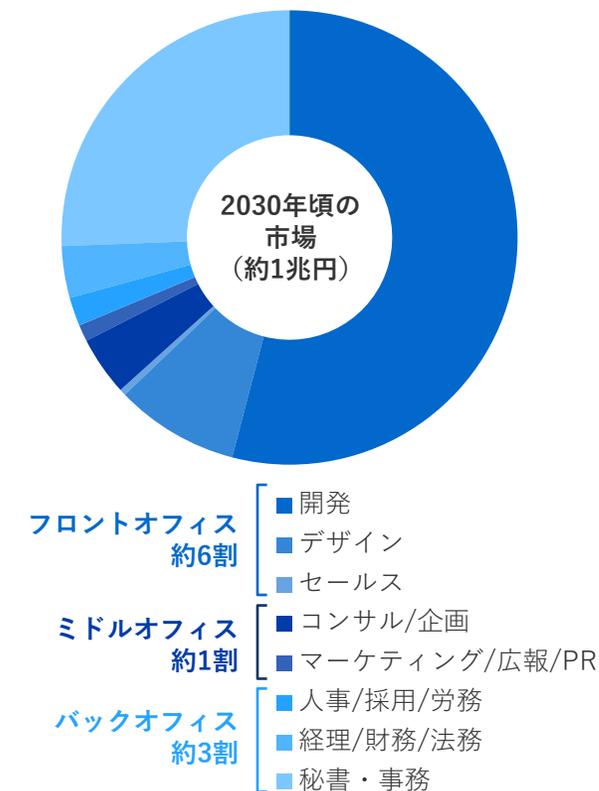
特定職種の全体市場（約45兆円\*）



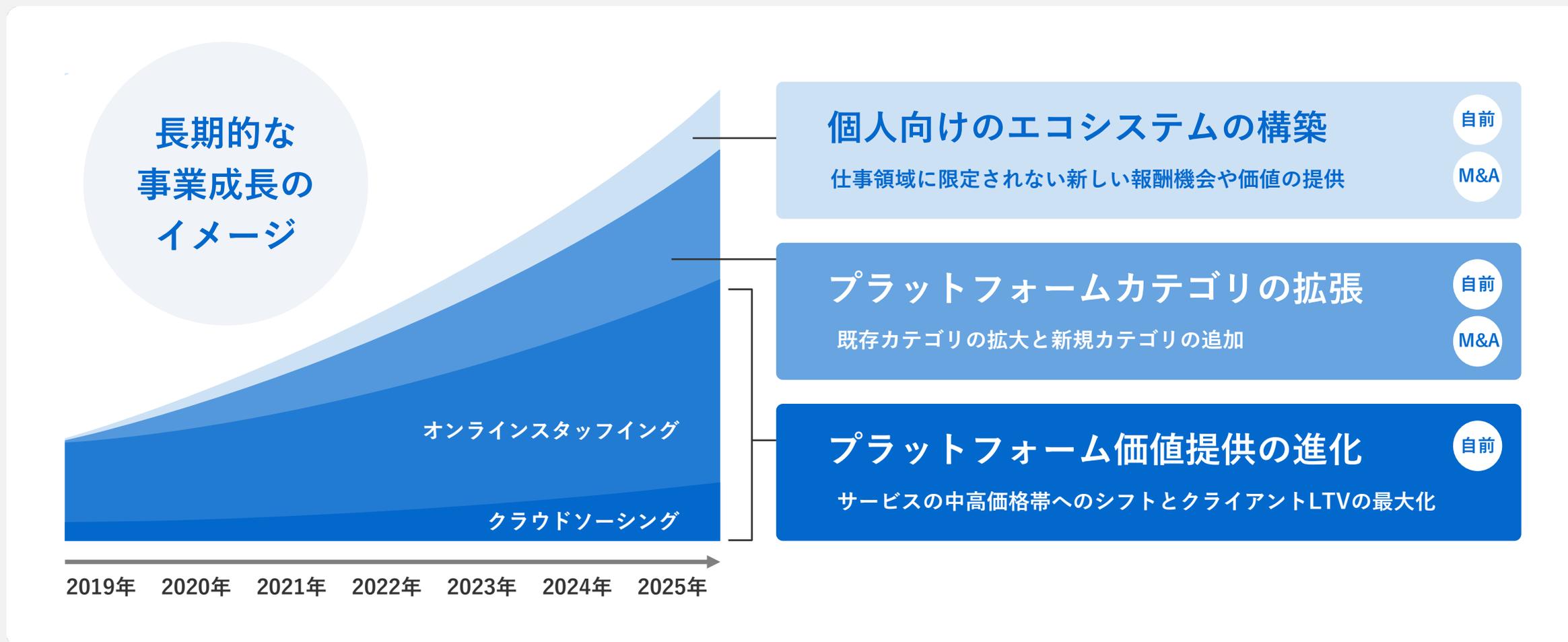
\*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

\*\*\*) 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」、上記注釈のデータを基に当社で市場規模を推定

### 特定職種別の市場規模比率

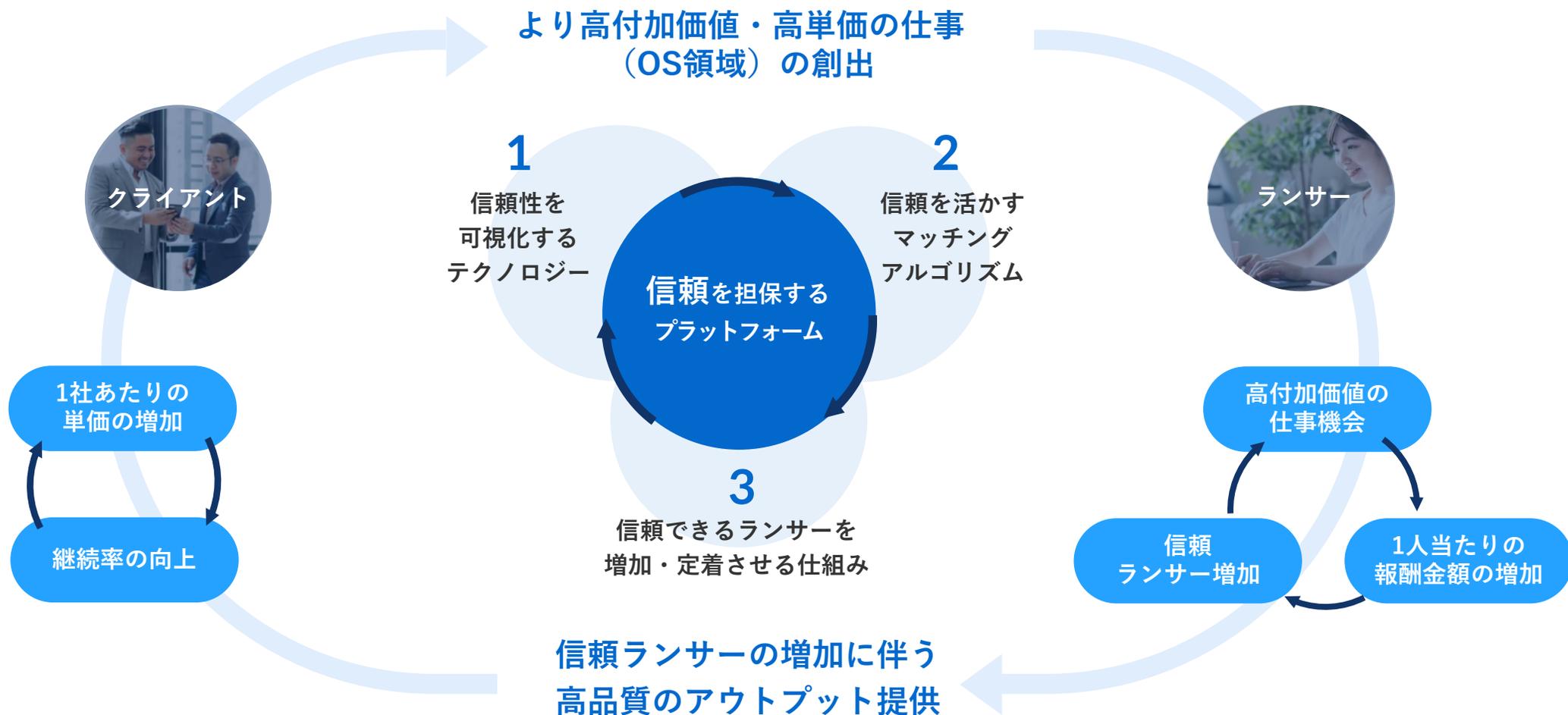


ターゲット市場の拡大と仕事のプラットフォームを超えた新しい価値を提供すべく、  
M&Aも積極的に活用



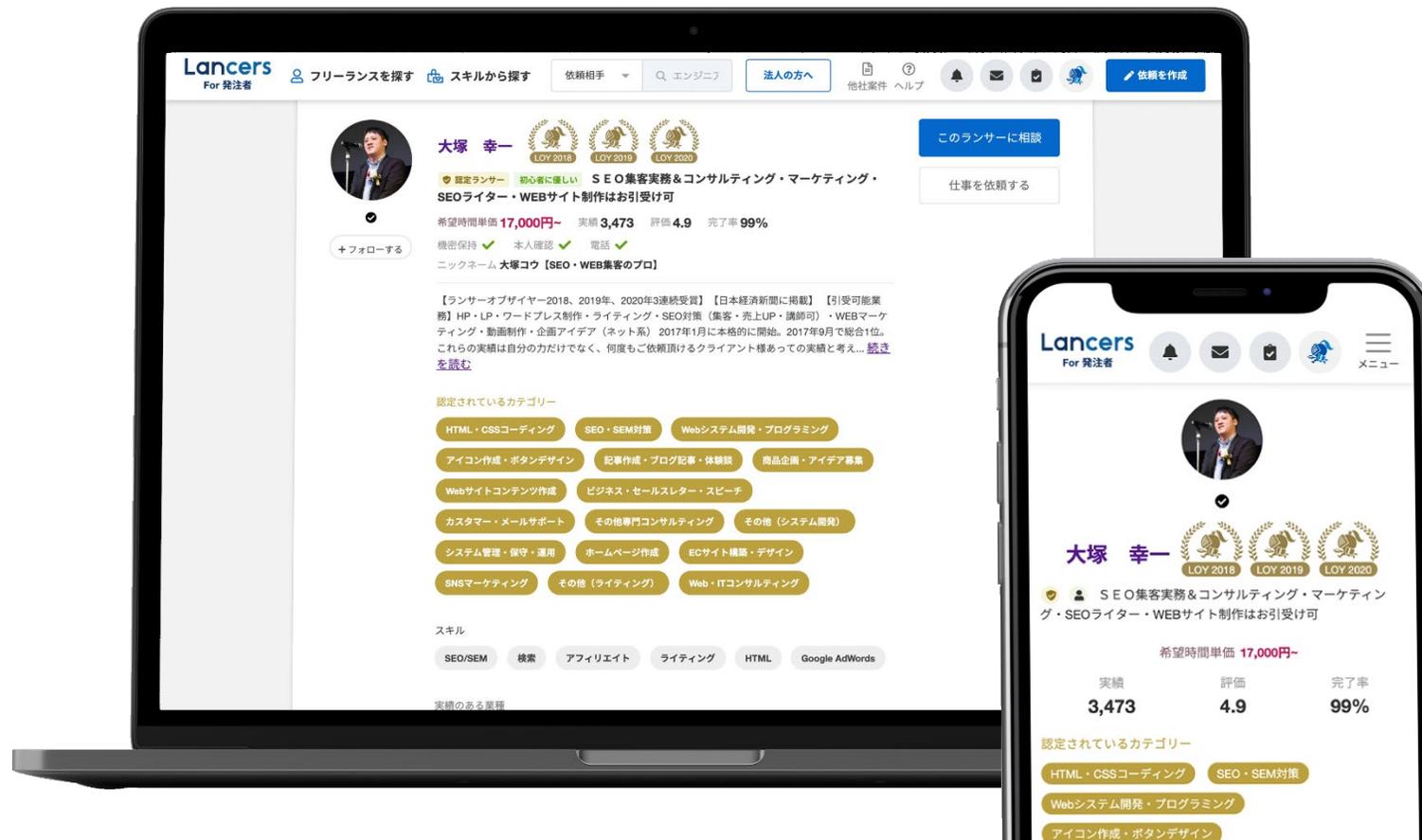
- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 対象市場と中長期戦略
- 4 ランサーズの強み**
- 5 サステナビリティ (SDGs)への取り組み

## 高付加価値な仕事流通する「信頼性の高いプラットフォーム」



# 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. 「信頼を活かす」 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



ランサー

- ✓ 実名
- ✓ 顔写真
- ✓ スキル
- ✓ 実績



適正な価格帯での依頼



クライアント

- ✓ 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

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



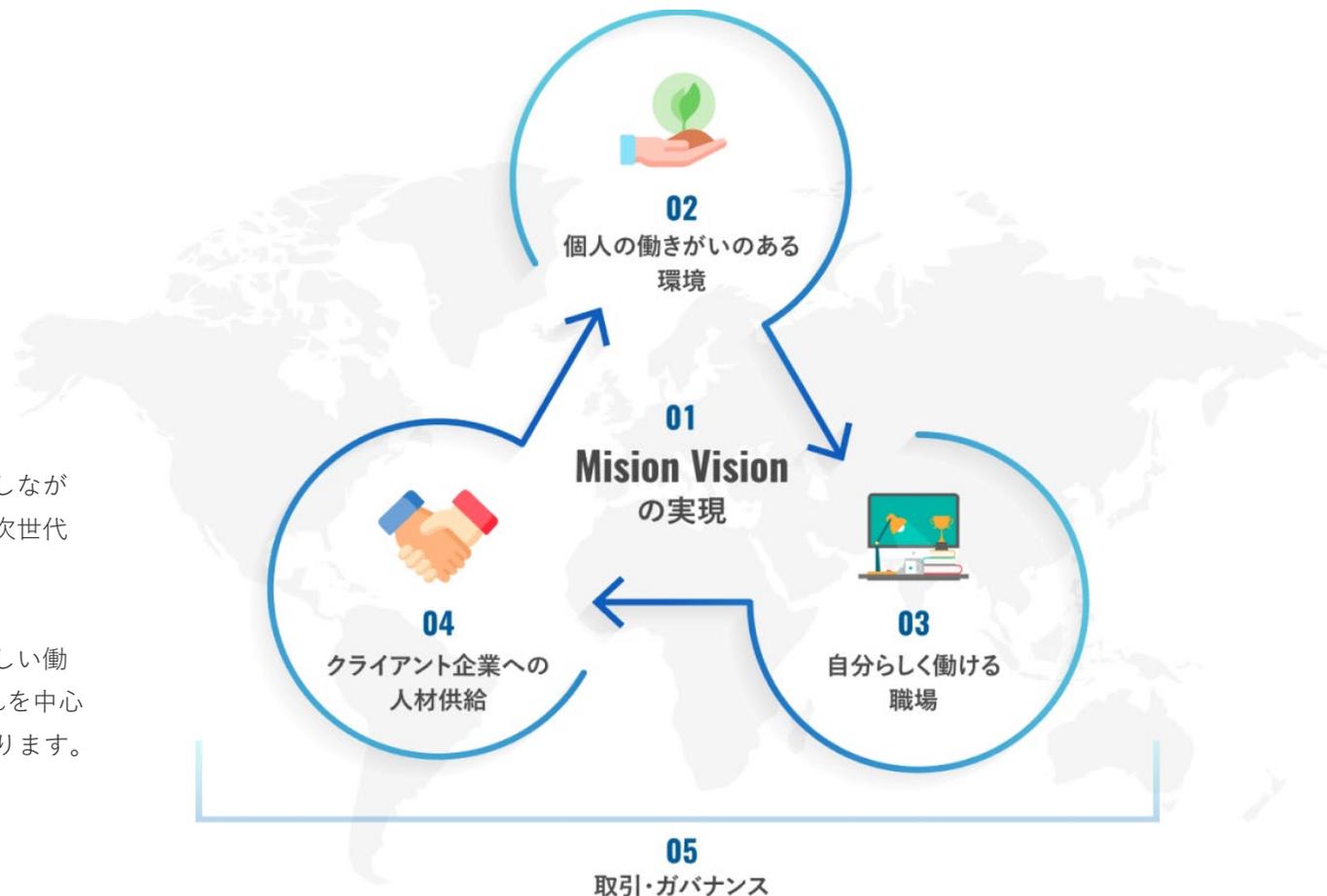
- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 対象市場と中長期戦略
- 4 ランサーズの強み
- 5 **サステナビリティ (SDGs)への取り組み**

# 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

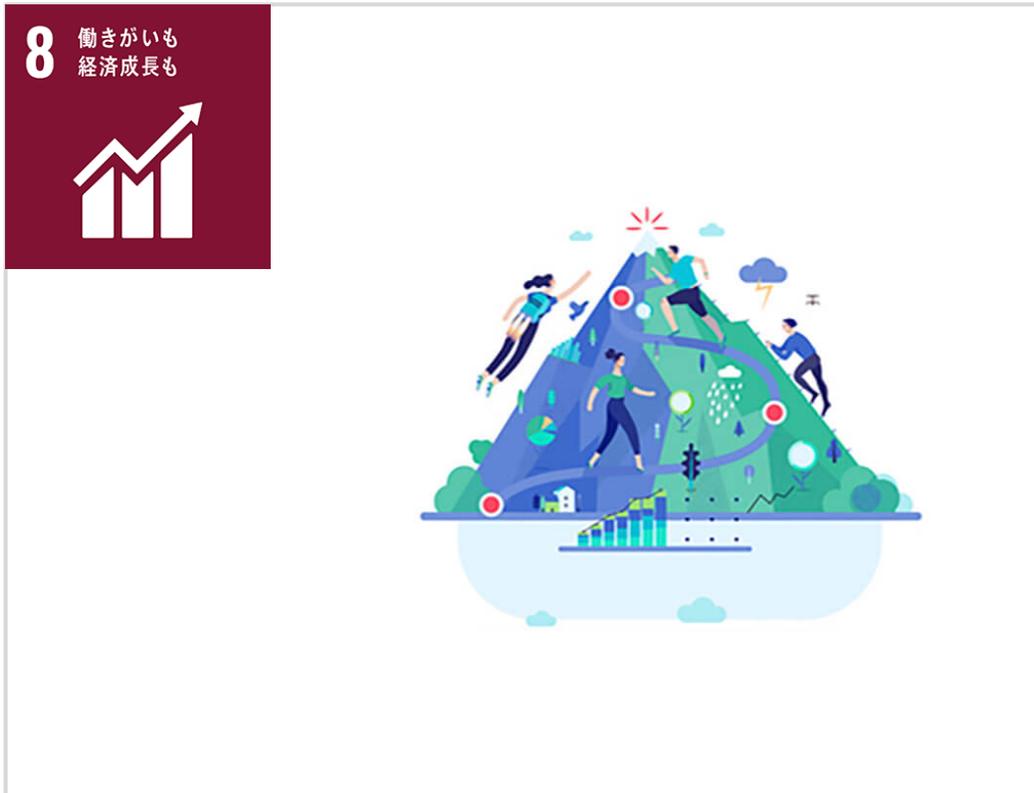
当社グループは、個人とクライアント・パートナー企業との関わりを大切にしながら、社会の健全で飛躍的な発展と持続可能な社会づくりに貢献するために、次世代の働き方の変革者として、事業運営を通じて責務を果たしてまいります。

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。



## Mission 「個のエンパワーメント」と

## 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」を実現



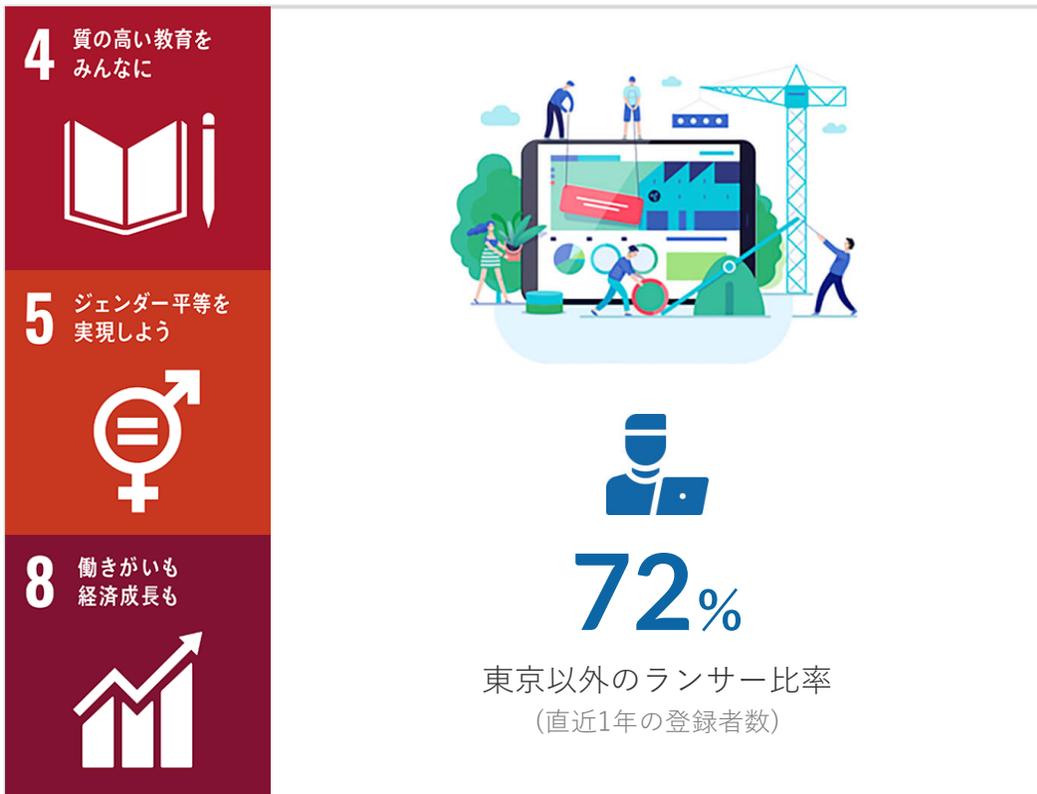
ランサーズは、インターネットの可能性を最大限に活かし、多くの方がもっと便利に、もっと自由に、もっと自分らしく、笑顔で生活し続けられるような、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。

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。

ミッションを実現するためにビジョンがあり、ビジョンを実現するために当社グループの行動指針（Lancers Way）を定めて、事業を運営しております。

創業以来掲げているミッションこそが我々のサステナビリティ・ステートメントであり、これらは同時に国際連合が掲げる持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals：SDGs）の達成に寄与すると考えております。

### 個人が満足して働ける社会環境の取り組み



ランサーズは、好きな場所に住み、好きな時間に働き、自分らしく稼ぐことができる社会をインターネットの力によって創造したいと考えています。

当社グループのプラットフォームに登録している個人（ランサー）の約7割の方が地方に居住しています。

当社グループのサービスを始めることによって、居住地、出産、介護、リタイア等でやむ得ず働くことを制限されたかたに、新しい働き方を通して、働きがい、生きがいを提供します。

2020年のフリーランス実態調査では、フリーランスの仕事への満足度は約5割という結果となっており、当社グループでは、多様性を生み出しやすくする取り組みを通じて、個人が、自由に満足して働ける社会環境の構築をしております。

より満足し、安心して働くために、当社グループでは、フリーランスを始められた方に多く生じる課題、「人と人の繋がり（コミュニティ）」、「教育・成長機会」、「企業に所属していないことによる本業以外の福利厚生や管理業務」についても、真摯に受け止め、解決する取り組みを行ってまいります。

## 従業員が自分らしく働ける・職場づくり



次世代の働き方の変革者として、自らも次世代の働き方・活躍人材を創出し、ミッション・ビジョン・行動指針に共感した仲間と新しい働き方を体現していきたいと考えております。

ランサーズでは、従業員個人のライフスタイルやライフステージでの垣根をなくし、個人の働き方のWillに最大限向き合い、個人の活躍とつなげるために、多種多様な働き方を尊重しています。

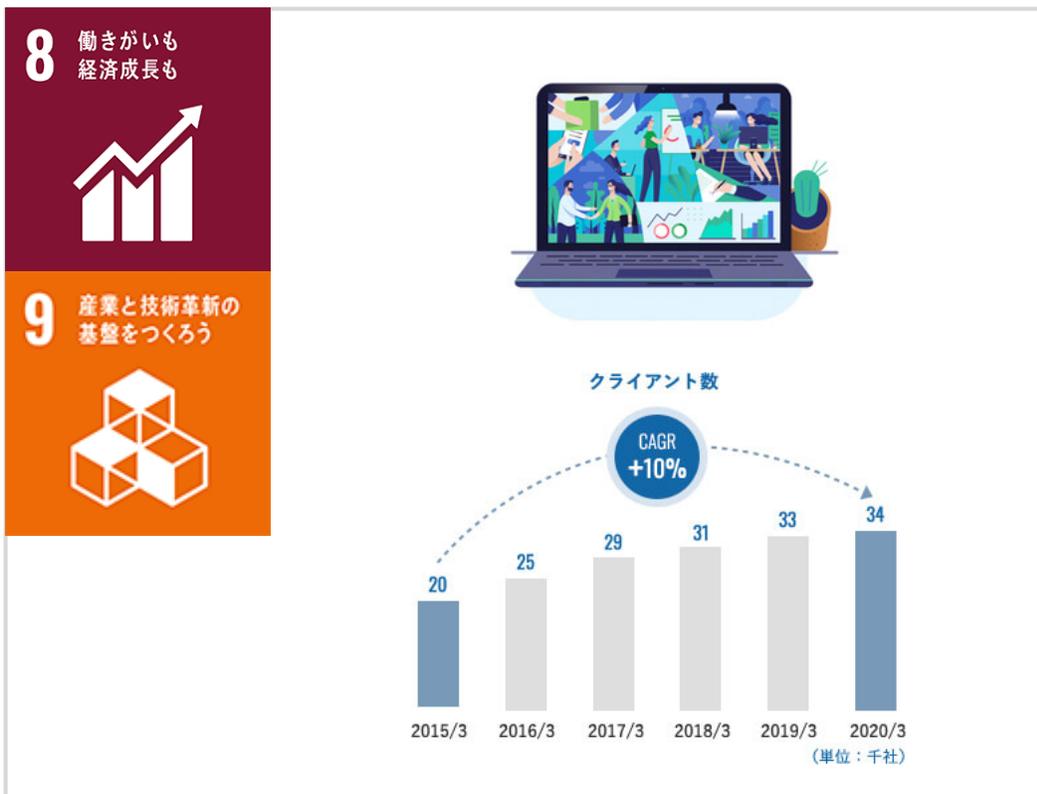
その実現のために、当社グループでは、リモートワークの推奨や副業の推進等を制度や取り組みで支援し、従業員が自分らしく働ける職場づくりに取り組んでおります。

インターネットの普及で旧来の価値観が変わり働き方が多様化している中で大きなチャンスが広がっています。

当社グループ全員が、次世代の働き方の変革者として、雇用形態の垣根を超え、個人（ランサー）と共創し、変化の起点となって体現してまいります。

また、それを自社だけに留めず、外部へ発信し、個人・クライアント・パートナー企業の次世代の働き方・外部との共創・働きがいにも貢献してまいります。

### 人材不足を解決し、企業における生産性向上・DX化促進



労働力人口やIT人材不足は深刻であり、人材を確保し継続的かつスムーズに最適な人材をクライアント企業へ支援することが解決への第一歩と当社グループでは考えています。

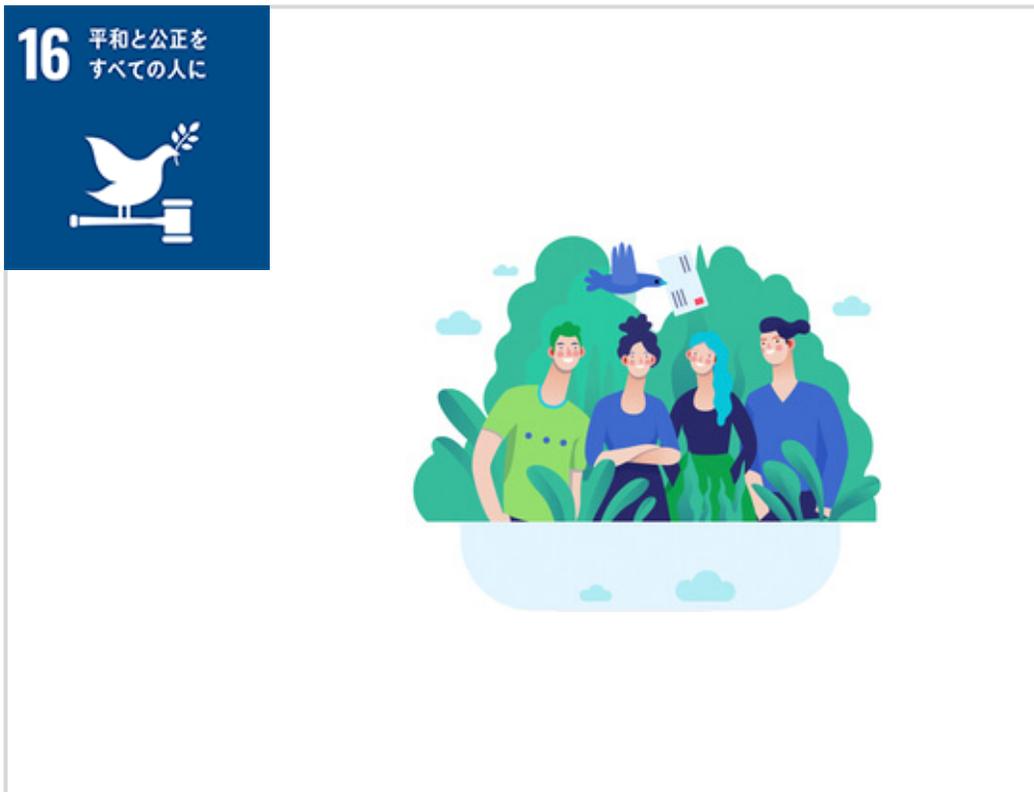
当社グループのプラットフォームでは、個人（ランサー）の各案件の実績、技術スキル・経験をスコアリングしクライアント企業にニーズに応える最適なマッチングを行っております。

クライアント企業の人材不足の解決だけでなく、主に中小企業に多い生産性向上、DX化促進への課題にも寄与し、またクライアント・パートナー企業の外部人材活用によるイノベーション、特にエンジニア領域においては、技術革新を推進しクライアント・パートナー企業の経済成長と働きがいに貢献します。

当社グループで年間に利用するクライアント数は約3万社です。仕事開始までの平均日数は、約7日とテクノロジーによりマッチング精度を向上だけでなく、オンライン上で人材をスムーズに確保できる仕組みを構築しております。

今後も、豊富な人材を適した案件とマッチングし、継続して供給し続けていくことを通じて、貢献してまいります。

## 個人と企業の安心・安全・公正・対等な取引とガバナンスの強化



当社グループは、個人（ランサー）と企業（クライアント・パートナー）が安心・安全・公正・対等な取引をプラットフォーム上で行えるように品質向上委員会を設置したり、適正価格の啓蒙やプラットフォーム取引の健全化・信頼構築を図っております。

また、当社グループでは、オンラインでの仕事のプラットフォームを運営行うには、社会からの当社グループへの「信頼」が必要不可欠と考えております。そのためには、健全性の高い組織を永続的に維持し、法令遵守、適正な効率的な経営活動に取り組みガバナンスを強化しています。

2021年3月開催予定「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 2021



### 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

