

# 2022年3月期 第1四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証マザーズ：4484）

## 2022年3月期 第1四半期業績

- 3カ年の目指す姿・今期の経営方針の実現に向けて**順調に進捗**
- 全社では流通・売上・売上総利益ともに成長、**流通総額はYoY+21%、投資を除く営業利益は63百万円で着地**
  - 流通総額：2,495百万円（前年同期比+21%）
  - 営業利益：△41百万円（投資を除く営業利益+63百万円）（前年同期は△16百万円）

## 2022年3月期 セグメント別状況

- マーケットプレイス事業の流通総額は1Qで**前年同期比+36%と順調**
  - マーケットプレイス事業の新規クライアント流通総額 +29% 既存クライアント流通総額 +37% と共に成長
  - マネージドサービス事業は、一部事業（受託）撤退に向けた人員再配置を進行中
  - テックエージェント事業は、回復に向け組織強化・施策変更を実施

## マーケットプレイス 事業の集中投資状況

- **プロダクト投資・マーケティング投資ともに順調に進捗**
  - プロダクト投資は、社外活用（ランサー活用）で調整を行い順調
  - マーケティング投資は、WEB広告中心に計画通りで進行、アライアンス含めた取り組みを拡大中

- 1 会社概要
- 2 3カ年（2024年3月期）の目指す姿及び経営方針
- 3 2022年3月期第1四半期業績及びセグメント別状況
- 4 トピックス

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

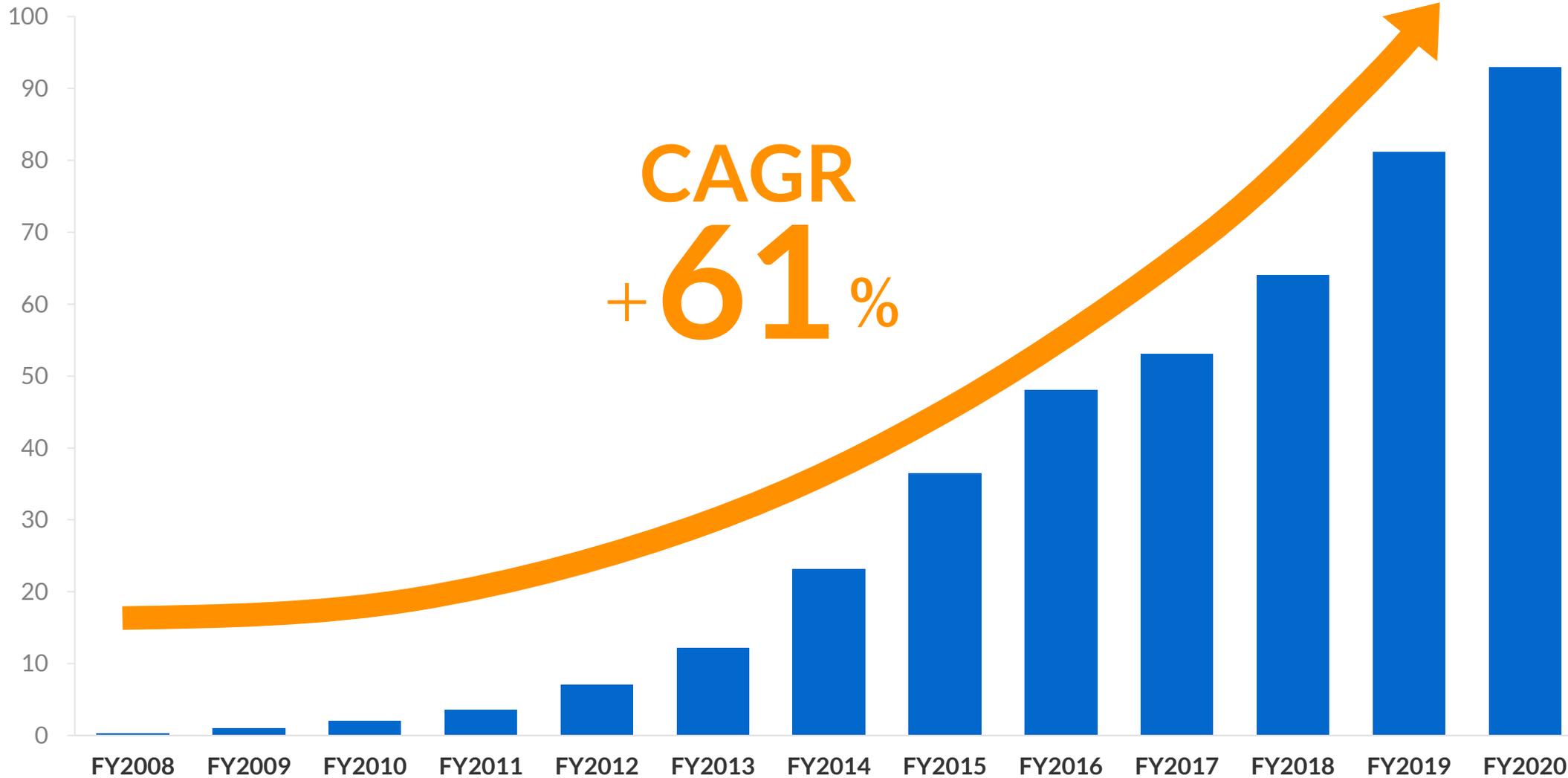
社員約200名\*

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

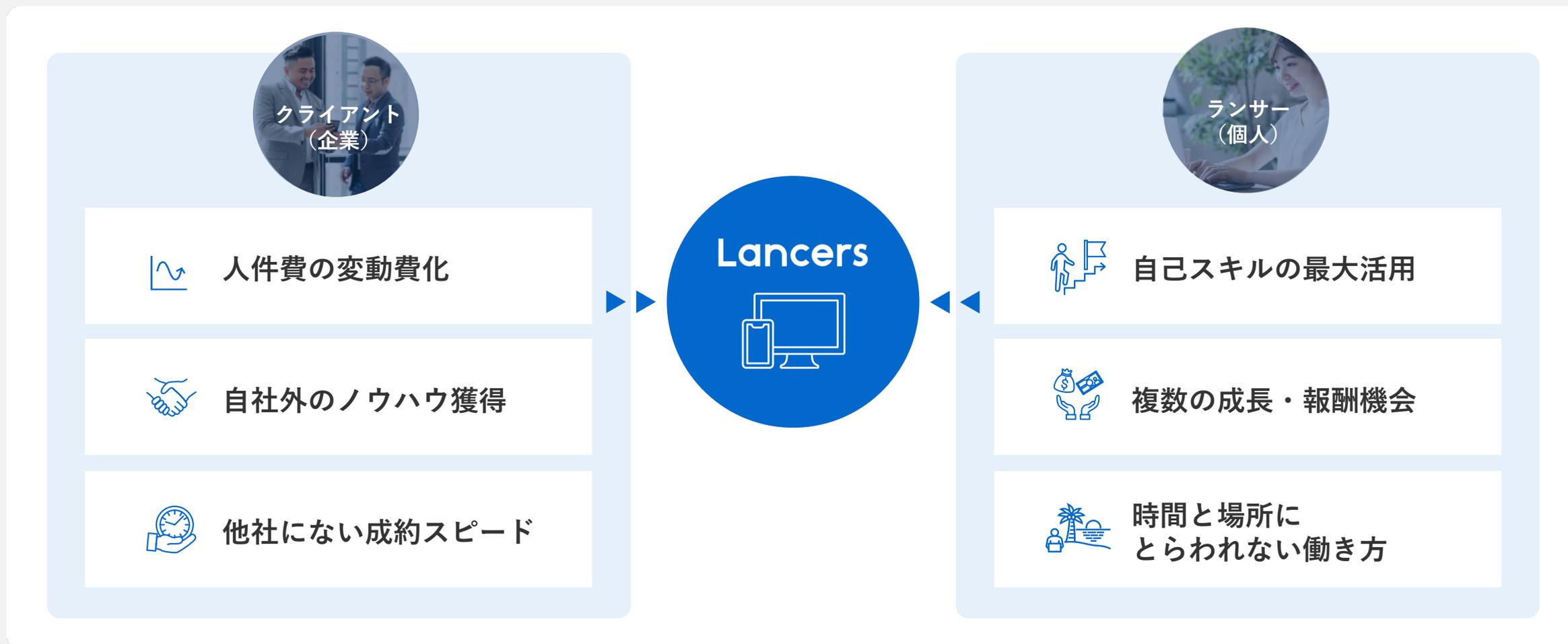
## ランサーズの流通総額推移

(単位：億円)



## サービスの概要

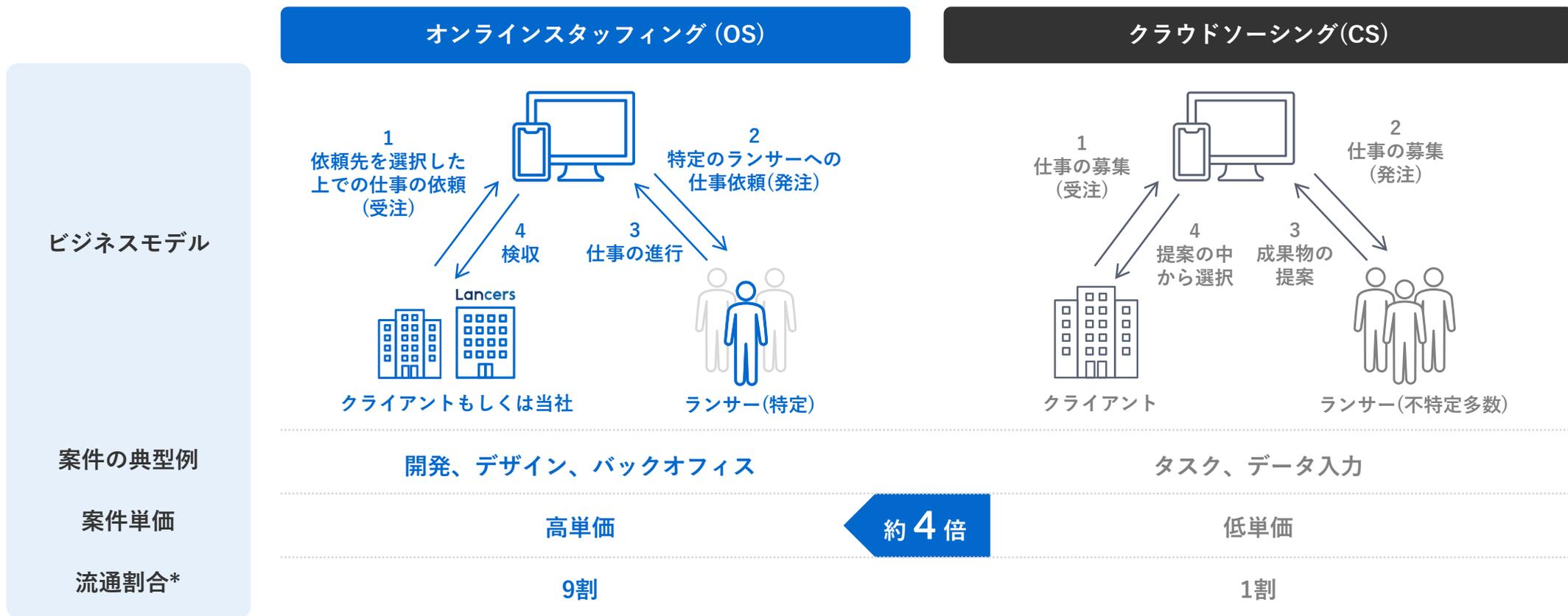
オンラインだけで完結する、個人と企業をマッチングする受発注プラットフォームを運営。  
企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとらわれない新しい働き方を提供。



## サービスのモデル・特徴

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。国内ではユニークなポジション。

\*)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。



\*)当社グループの流通総額における割合

## 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)

### クラウドソーシング (CS)

#### 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\*

 ECサイト構築・運用  
500,000円/自社ECサイト改修

#### 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\*

#### その他

##### 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\*

#### マーケティング

##### 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

#### ライティング

##### 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>

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



## ランサーズの市場ポテンシャル

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1兆円の市場ポテンシャルを見込む

### 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\*）

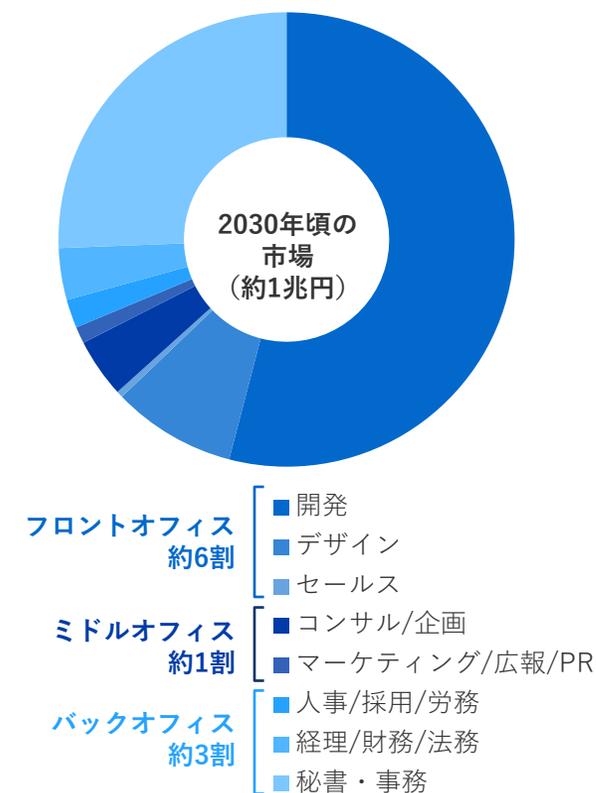


\*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

\*\*）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

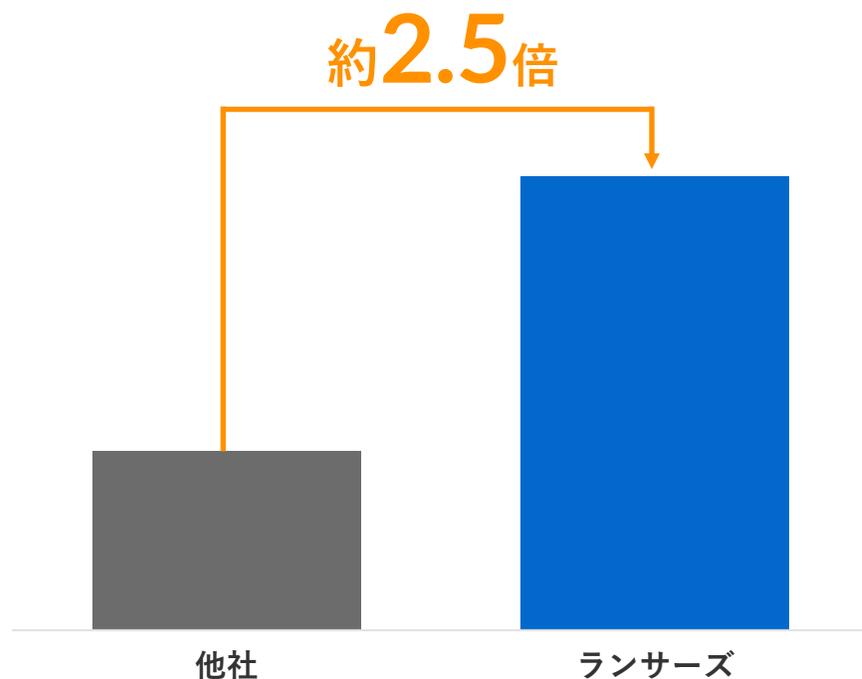


## 競争優位性：フリーランサー一人あたりの受注金額（流通総額）

1人あたりの受注金額（流通総額）は、CS\*を中心とする同業他社と比較すると約2.5倍となる。OS\*領域が主力のため、中～高スキルを必要とするビジネス領域のランサー登録は約7割を占める。

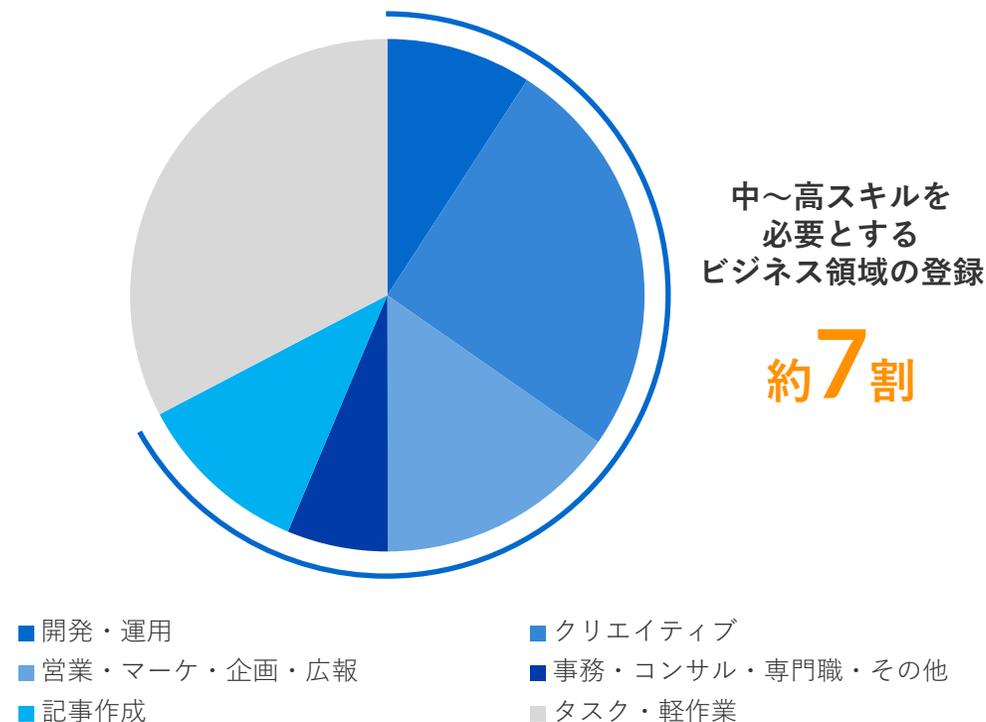
\*)CSとは、クラウドソーシングの略称。OSとは、オンラインスタッフリングプラットフォームの略称。

### 一人あたりの受注金額（流通総額）の比較\*



\*)2020年4月～2021年3月において報酬を得たランサー一人あたりの受注金額を比較したものを示す

### 昨年度の登録ランサーの職種割合\*



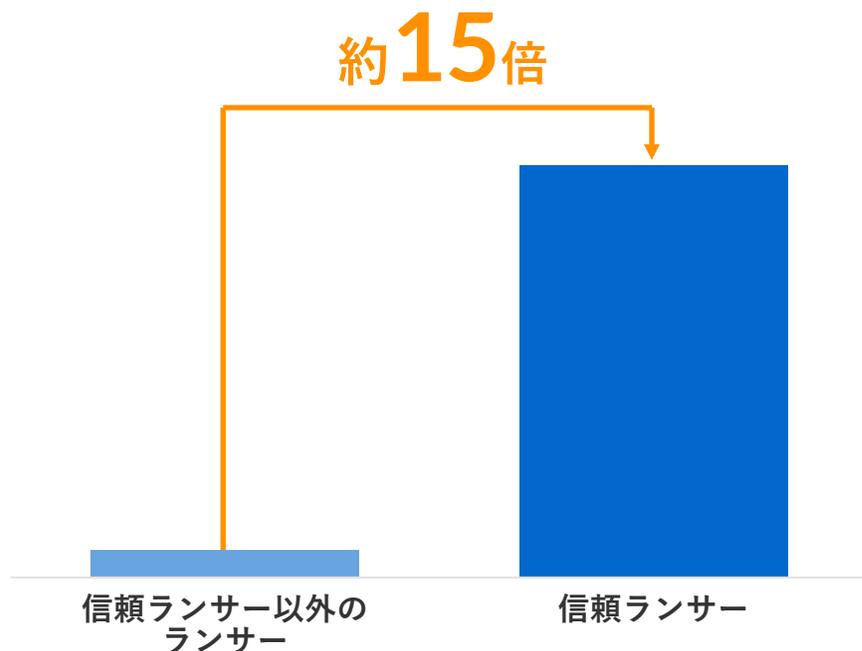
\*) 2020年4月～2021年3月における登録ランサーの職種を示す

## 競争優位性：コアとなる信頼ランサー

当社グループを支えるのは、信頼ランサー\*であり、1人あたりの受注金額（流通総額）は通常のランサーの約15倍となる。信頼ランサーは継続して増加しており、競争力の源泉となっている。

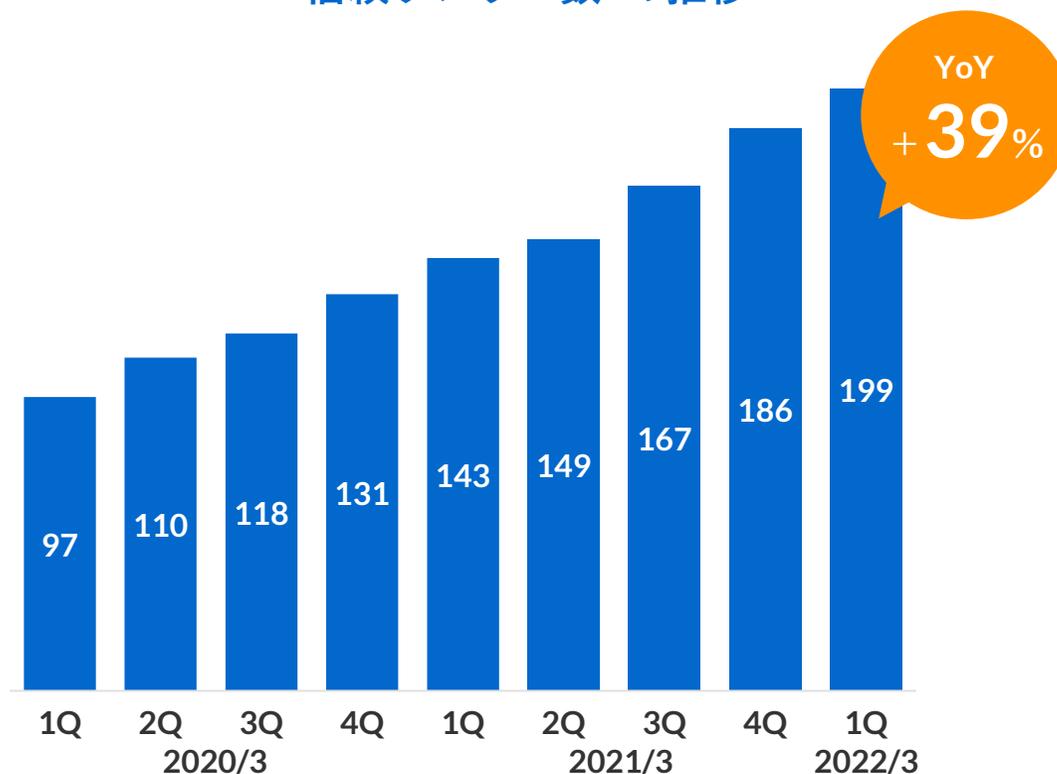
\*)信頼ランサー=認定ランサー+シルバーランクのランサー+ブロンズランクのランサーを示す。

### 信頼ランサーの一人あたりの受注金額（流通総額）の比較\*



\*) 2020年4月～2021年3月における信頼ランサーが獲得した流通総額を同期間における信頼ランサーの平均人数で一人あたり報酬単価を算出し、同期間における信頼ランサー以外のランサーが獲得した報酬単価と比較したものを示す

### 信頼ランサー数\*の推移



\*) 各四半期末時点での信頼ランサーの人数を示す

- 1 会社概要
- 2 **3カ年（2024年3月期）の目指す姿及び経営方針**
- 3 2022年3月期第1四半期業績及びセグメント別状況
- 4 トピックス

今期はマーケットプレイス事業へ集中投資を行い、3カ年の目指す姿実現の基盤をつくる

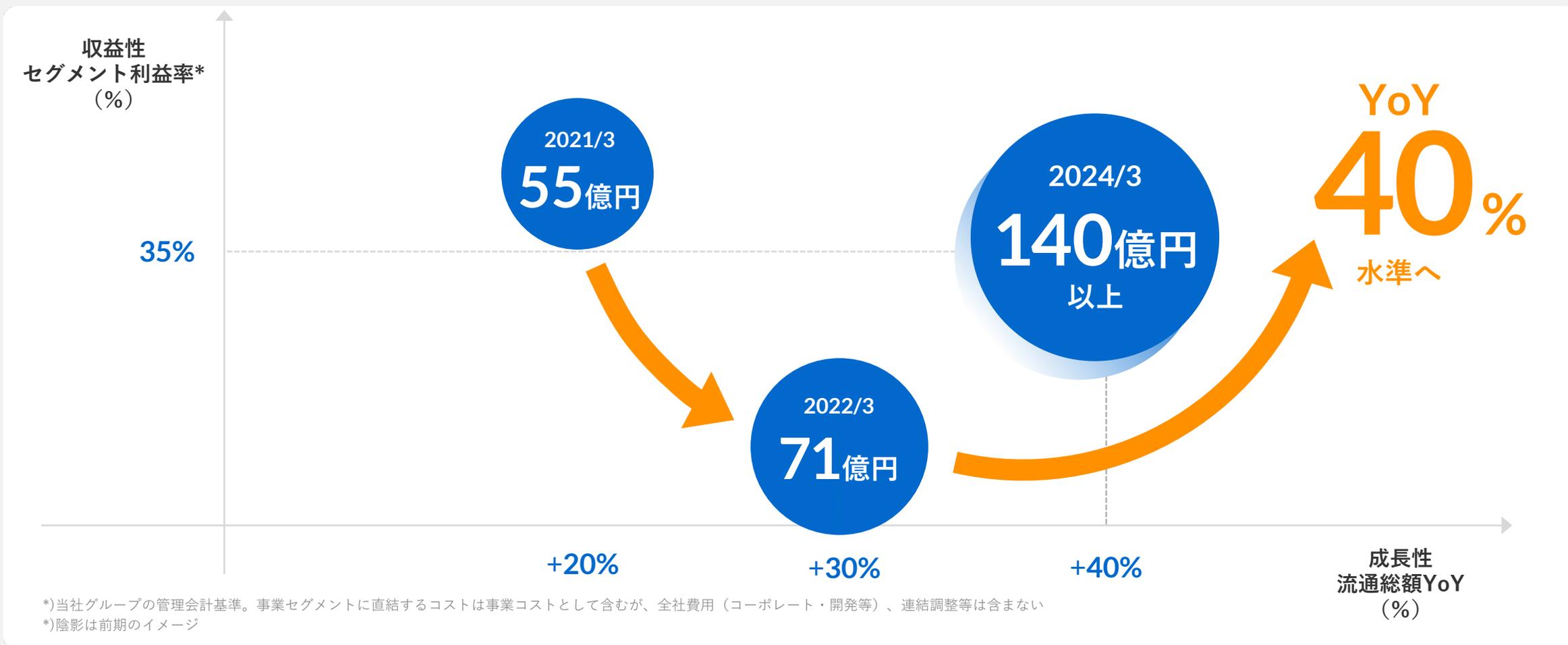
1 | マーケットプレイス事業へ集中投資  
流通総額の成長率+40%水準を3年で目指す

2 | 3年での全社流通総額CAGR+30%で200億円超へ  
売上総利益は40億円規模に拡大へ

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

## マーケットプレイス事業の成長目標イメージ（流通総額）

集中投資により今期はマーケットプレイス事業の利益率は下がるものの、  
3年後には成長率+40%水準・利益率35%水準を目指す



- 1 会社概要
- 2 3カ年（2024年3月期）の目指す姿及び経営方針
- 3 2022年3月期第1四半期業績及びセグメント別状況
- 4 トピックス

## 業績サマリー

全社では流通総額・売上・売上総利益ともに成長、流通総額の前年同期比は+21%。  
集中投資の約1億円を除いた営業利益は、63百万円と順調に推移

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

### 全社 (1Q)

流通  
総額

2,495百万円

前年同期比  
**+21%**

売上

971百万円

前年同期比  
**+12%**

売上  
総利益

480百万円

前年同期比  
**+12%**

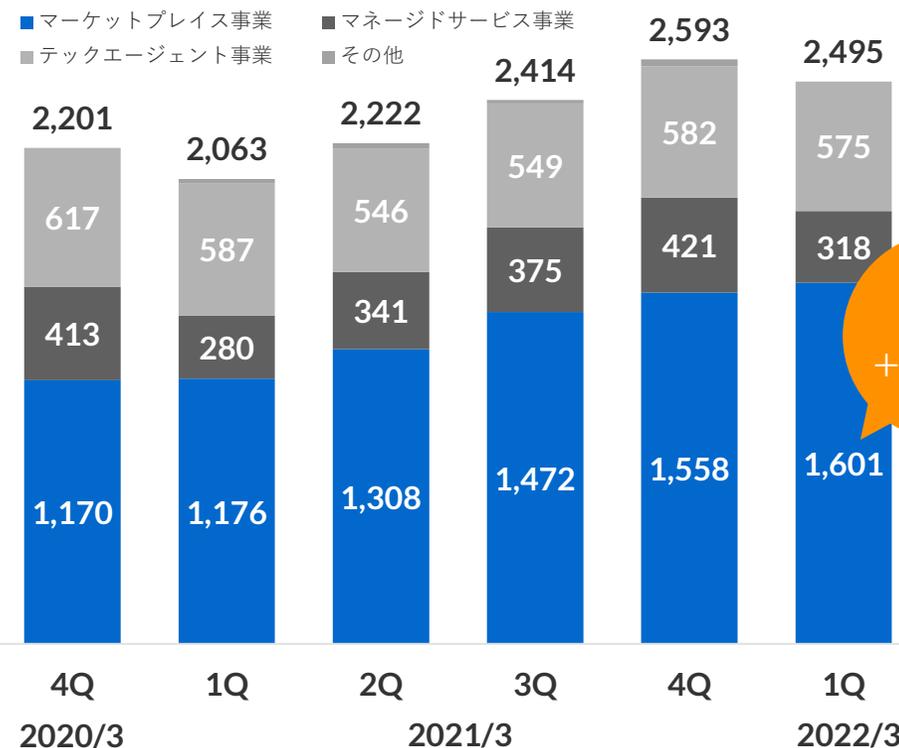
営業利益

△41百万円

前期営業利益 投資除く営業利益  
△16百万円 (63百万円)

### セグメント別流通総額推移

(単位：百万円)

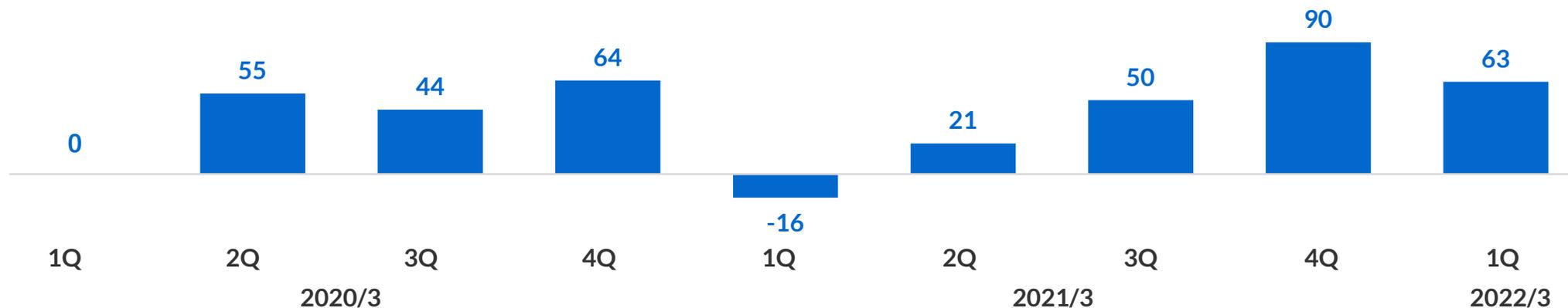


## 投資を除く営業利益及び営業利益の四半期推移（連結）

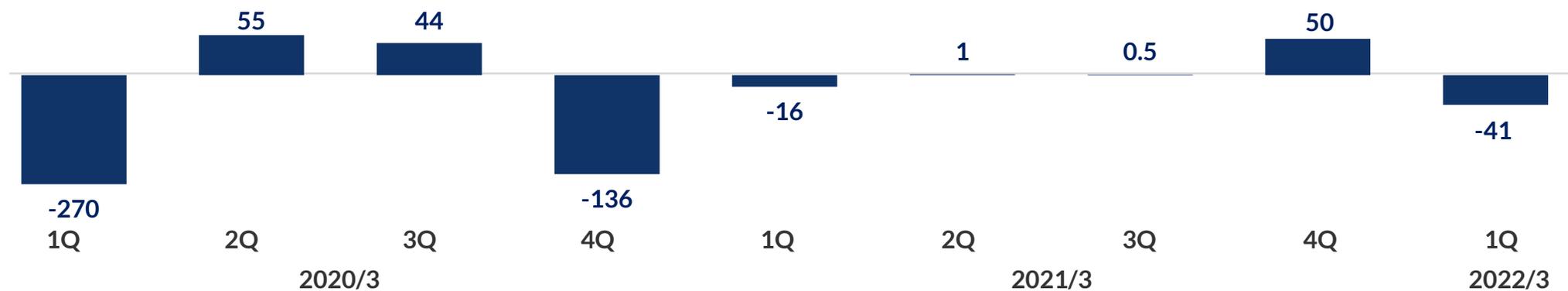
今期は、マーケットプレイス事業へ集中投資を開始、投資を除けば黒字化

(単位：百万円)

投資を除く  
営業利益



営業利益



## 2022年3月期第1四半期P/L（連結）

マーケットプレイス事業の集中投資は、概ね計画通りに進捗。  
季節性を考慮すると全ての項目で計画通りに進捗

| (単位：百万円)       | 2022年3月期<br>1Q | 2021年3月期<br>(前期1Q) |        | 2022年3月期<br>(5月予想) |       |
|----------------|----------------|--------------------|--------|--------------------|-------|
|                | 実績             | 実績                 | 増減率    | 予想                 | 進捗率   |
| 流通総額*          | 2,495          | 2,063              | +21.0% | 10,691             | 23.3% |
| 売上高            | 971            | 867                | +12.0% | 3,902              | 24.9% |
| 売上総利益          | 480            | 428                | +12.2% | 2,078              | 23.1% |
| 販管費及び<br>一般管理費 | 521            | 444                | +17.4% | 2,448              | 21.3% |
| 営業利益及び損失       | △41            | △16                | △25    | △370               | -     |
| 経常利益及び損失       | △40            | △11                | △28    | △363               | -     |
| 当期純利益及び純損失     | △106           | 1                  | △108   | △452               | -     |

\*)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

手元資金\*は高い水準にあり、自己資本比率も54%と財務基盤は盤石。  
当座貸越枠\*も7億円確保し、8月以降に借入余力の増強を検討

| (単位：百万円) | 2022年3月期<br>1Q | 2021年3月期<br>(前期) |      |
|----------|----------------|------------------|------|
|          | 実績             | 実績               | 増減   |
| 流動資産     | 2,603          | 2,845            | △242 |
| 現金及び預金*  | 1,926          | 2,037            | △111 |
| 固定資産     | 622            | 587              | +34  |
| のれん      | 414            | 427              | △12  |
| 資産合計     | 3,226          | 3,433            | △207 |
| 流動負債     | 1,487          | 1,592            | △105 |
| 預り金      | 790            | 800              | △9   |
| 固定負債     | 2              | 4                | △2   |
| 純資産      | 1,736          | 1,837            | △100 |
| 負債/純資産合計 | 3,226          | 3,433            | △207 |

\*)2021年6月末時点の手元資金1,136百万円 = 現金及び預金1,926百万円 - 有利子負債0 - 預り金790百万円。アンコミットメントの当座貸越枠の総額は2021年6月末時点で710百万円

## セグメント別\*サマリー

マーケットプレイス事業は、前年同期比+36%と順調に推移。  
全セグメントにおいて、3カ年計画に向けて施策内容を改善しつつ順調に推進

\*)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（1Q）

|                            |                          |                      |   |
|----------------------------|--------------------------|----------------------|---|
| <b>集中投資</b><br>マーケットプレイス事業 | 流通総額<br><b>1,601</b> 百万円 | 前年同期比<br><b>+36%</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>・新規利用クライアントの再拡大に向け施策強化</li><li>・既存利用クライアントは短期継続率も注力</li></ul> |
| 一部事業（受託）撤退<br>マネージドサービス事業  | 流通総額<br><b>318</b> 百万円   | 前年同期比<br><b>+14%</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>・市場の景況回復により、成長基調へ</li><li>・新プランの立ち上げ等を準備中</li></ul>           |
| テックエージェント事業                | 流通総額<br><b>575</b> 百万円   | 前年同期比<br><b>△2%</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>・新規成約数は引き続き難航</li><li>・成約数の先行KPIである案件数は回復基調</li></ul>         |

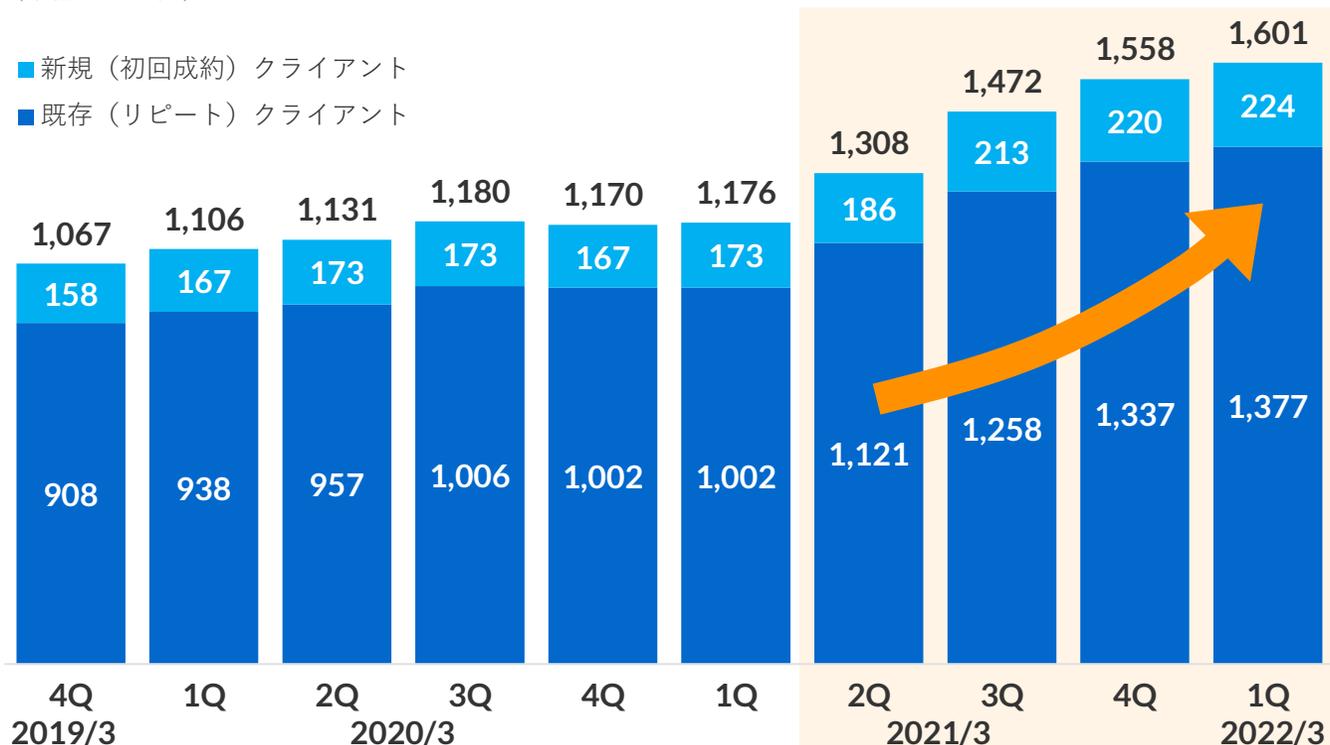
新規クライアント及び既存クライアントの流通総額は順調に拡大

新規・既存（リピート）クライアントの流通総額推移

(単位：百万円)

- 新規（初回成約）クライアント
- 既存（リピート）クライアント

再成長 → 投資フェーズへ



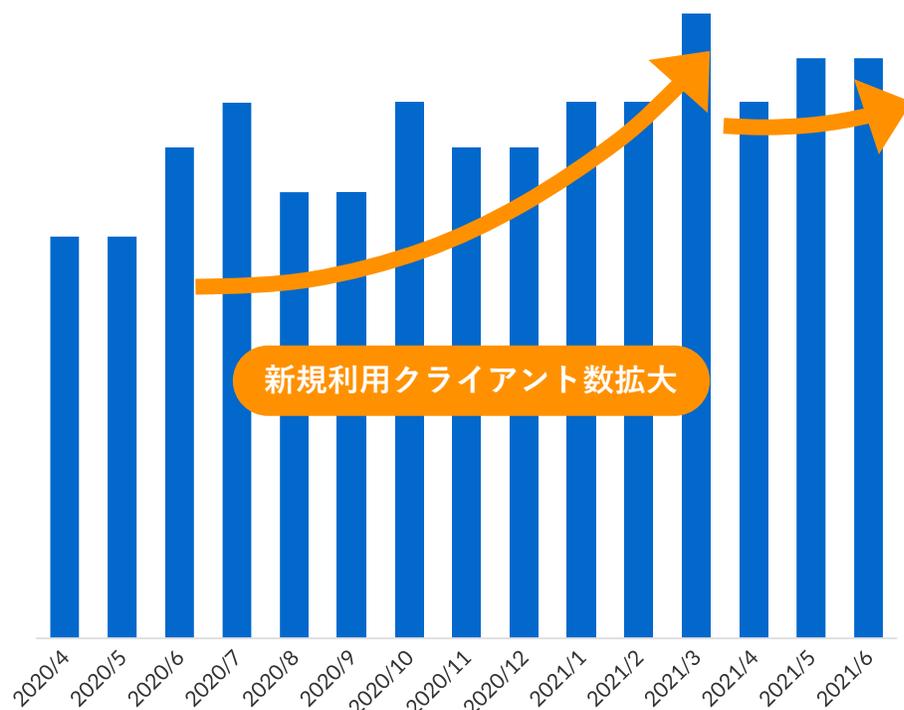
新規クライアントの流通総額  
YoY + **29%**  
新規利用クライアント数が拡大

既存クライアントの流通総額  
YoY + **37%**  
短期継続率は向上し、利用拡大

新規利用クライアント数は拡大しているものの、当初想定より鈍化しているため、施策を強化。  
既存クライアントの長期継続率は100%近辺で推移しており、今期は短期継続率\*に注力

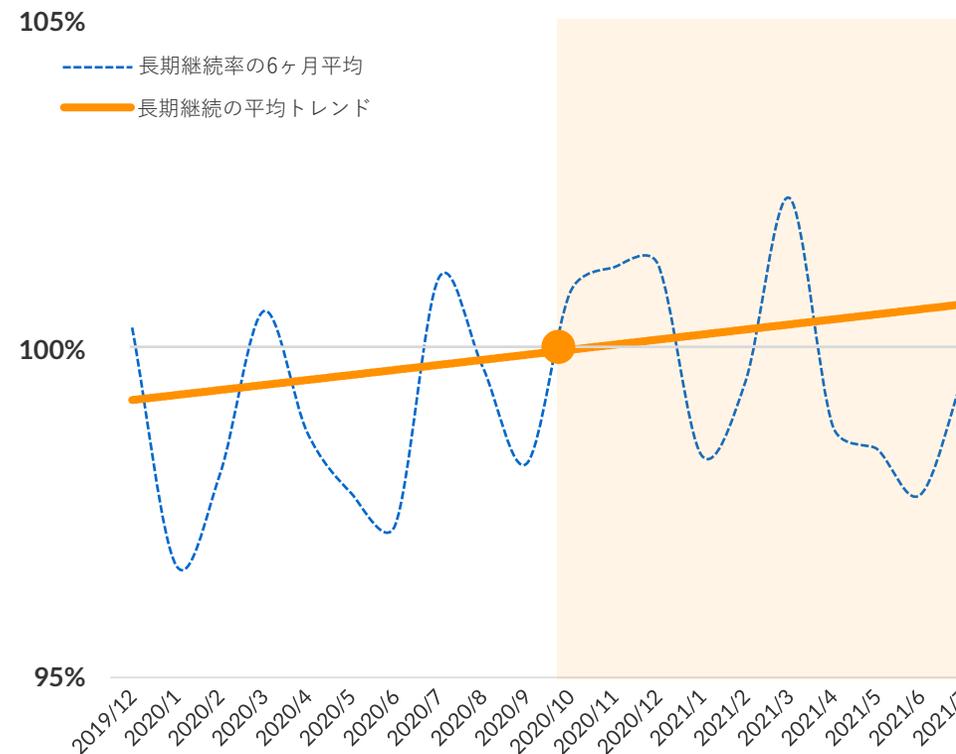
\*) 短期継続率とは、6ヶ月残留率のことを示す。

### 新規利用クライアント数の推移\*



\*) 新規利用クライアント数とは「Lancers」で初めて成約したクライアント数

### 既存クライアントの長期継続率\*の推移



\*) 12か月以上連続利用クライアントの前月対比での流通総額の継続率 (%) (1-離脱率) を示す

1Qの集中投資としては、プロダクト・マーケティング投資ともに順調に進行中。  
今期の予想セグメント利益2億円の達成と3年後のセグメント利益約8億円を目指す

### 各投資の状況

#### プロダクト投資の状況\*

- 採用遅延はあるものの、社外活用（ランサー活用）を含めた調整により順調
- 開発の早期化やサービスリリースの前倒しを目指す

#### マーケティング投資の状況\*

- WEB広告を中心にターゲットを絞ったマーケティングは計画通りに進行
- アライアンス・プロダクトに連動したマーケティングを強化

\*) プロダクト投資には、人件費、外注費、その他を含み、マーケティング投資には、外注費、広告宣伝費を含む

### マーケットプレイス事業の投資進捗

(1Q実績/年度計画)

人件費 エンジニア・プロダクト中心に採用・人員差配 ▶ **0.40**億円 / 1.9億円

外注費 エンジニア・マーケティング人材の強化と変動費化 ▶ **0.37**億円 / 1.7億円

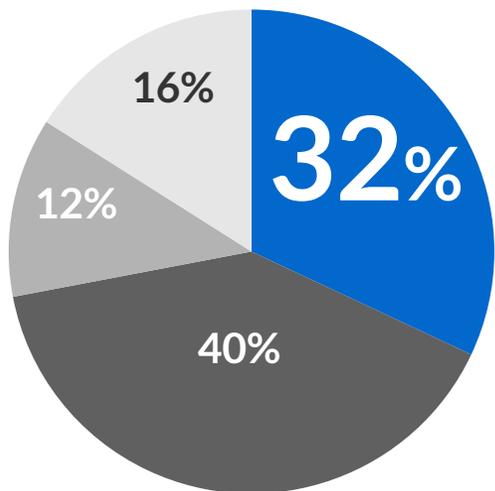
広告宣伝費 新規クライアント獲得を強化 ▶ **0.19**億円 / 0.8億円

その他 採用等一時費用 ▶ **0.07**億円 / 0.9億円

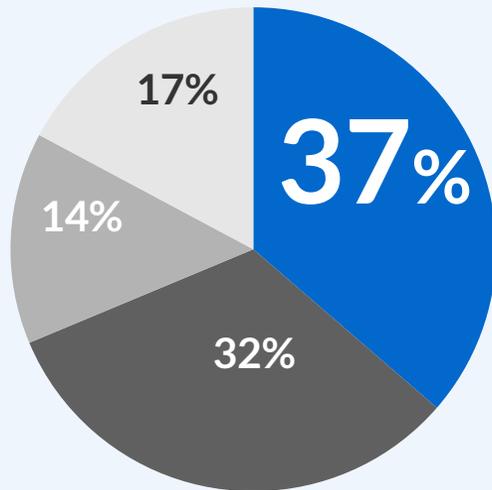
## 人員構成（連結）

マーケットプレイス事業は、エンジニアを中心に新規採用・社内異動を強化。  
計画通りに人員リソースを成長事業へ再配置

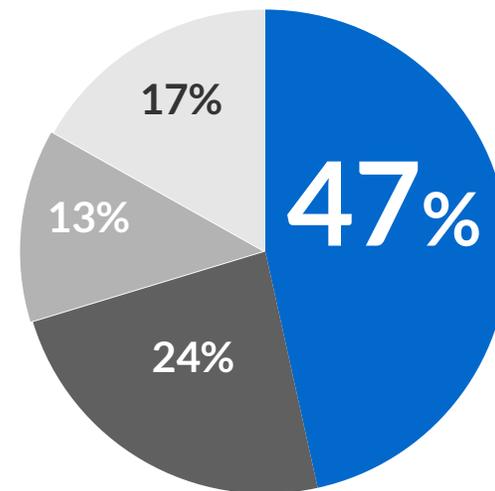
2021年3月期



2022年3月期1Q



2022年3月期（計画）



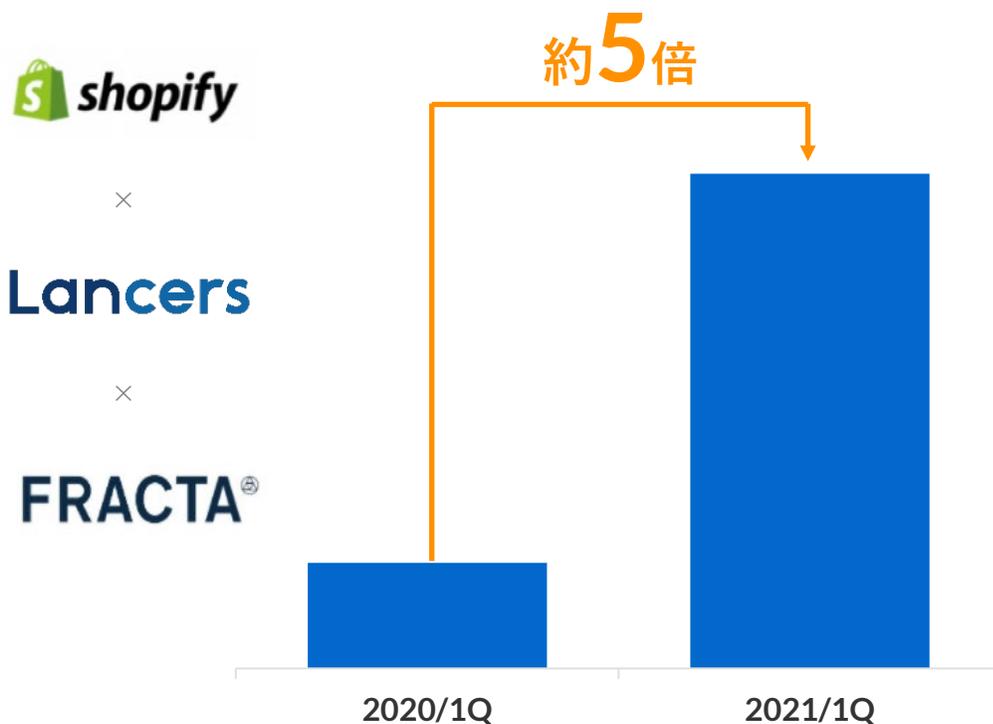
■ マーケットプレイス事業\* ■ マネージドサービス事業 ■ テックエージェント事業 ■ コーポレート(共通部門) ※取締役・監査役を除く

\*)マーケットプレイス事業には開発部の人員数を含む

- 1 会社概要
- 2 3カ年（2024年3月期）の目指す姿及び経営方針
- 3 2022年3月期第1四半期業績及びセグメント別状況
- 4 トピックス

Shopifyとの取り組みを強化し、Shopify等のECに関わる案件の成約数は急拡大  
今後もニーズのある新規カテゴリーを設立することで流通を増加させていく

### Shopify関連の成約数は急拡大\*



\*)依頼の内容にShopifyが含まれる案件を抽出し、成約した件数を示す

### 新規カテゴリー設立の流れ

ニーズのあるカテゴリーを選定

EC関連

ツール関連

周辺領域

業務提携先を検討

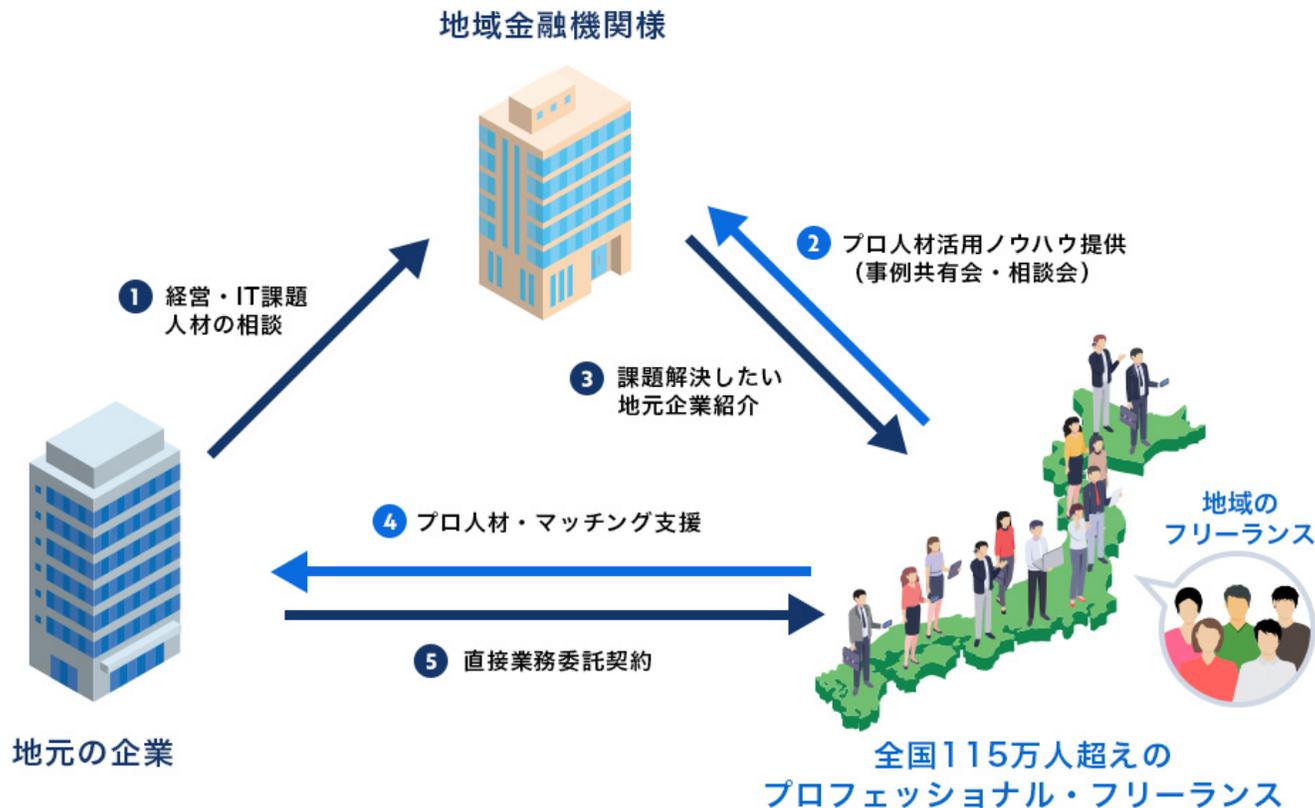
その仕事ができるランサーを教育し獲得

クライアントとのマッチングを開始

今後も他のカテゴリーで展開予定

地域金融機関と協働し、地方の中小企業がDX推進にあたって直面する人材不足の課題解決を支援。  
今後は本取り組みを全国へ拡大し、将来の流通拡大に向けてクライアント獲得を強化

### 地域金融機関パートナー制度



2021年5月提携開始

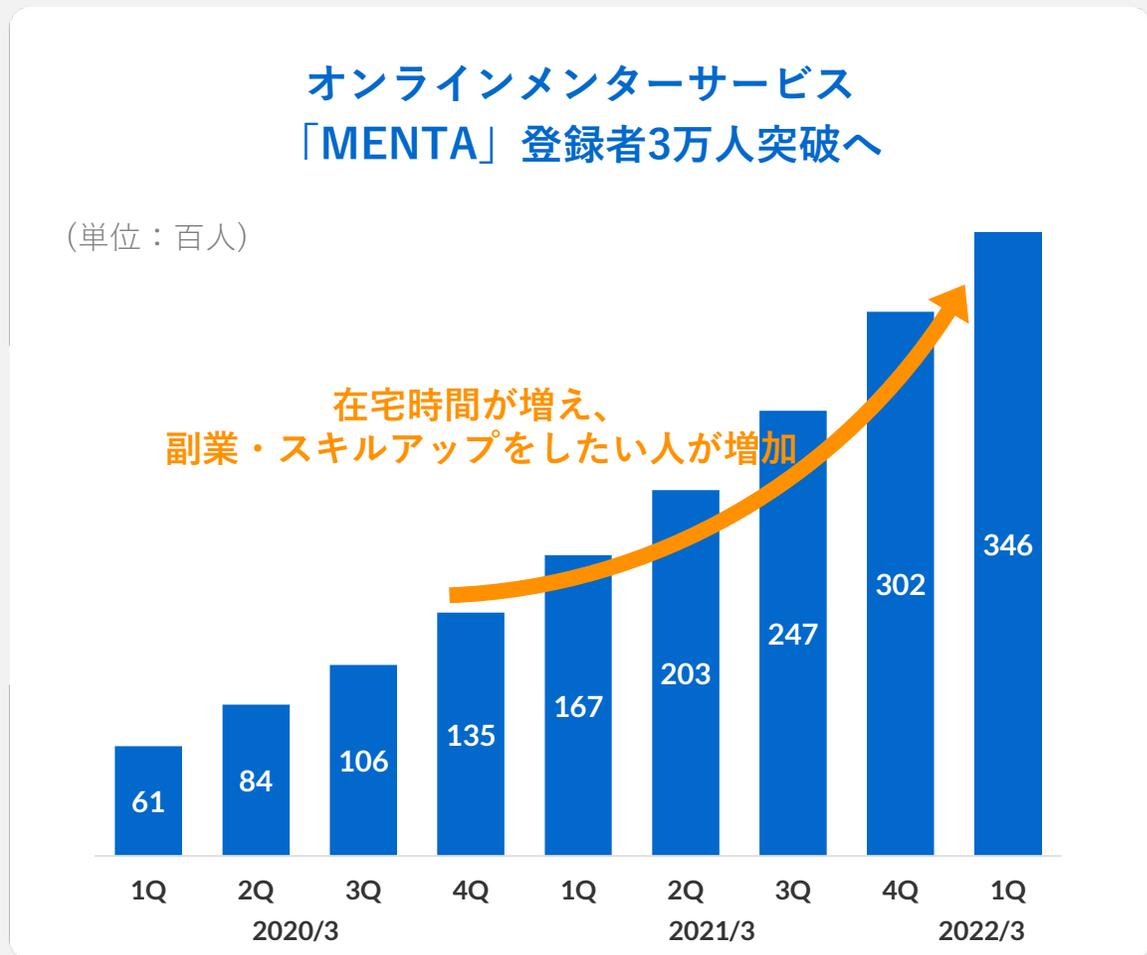
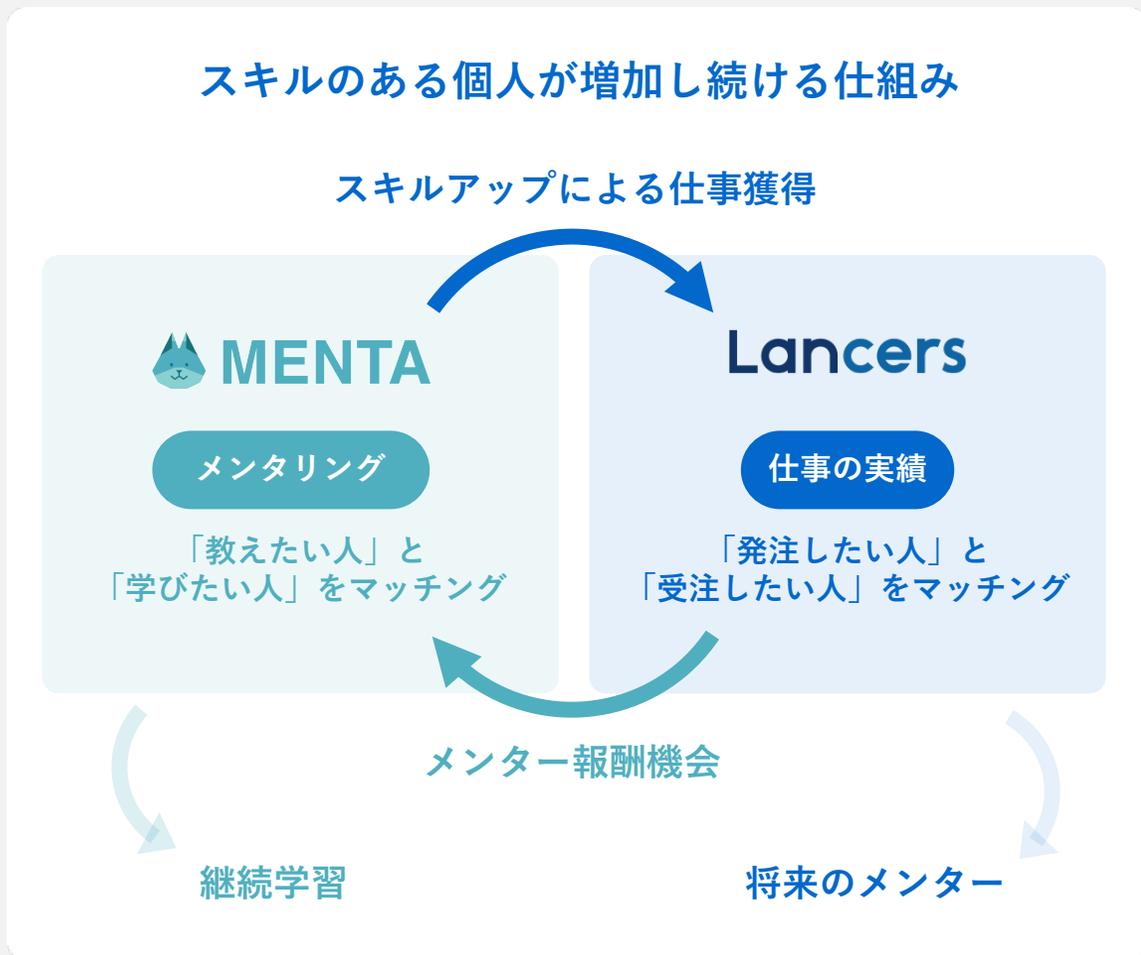


2021年7月提携開始

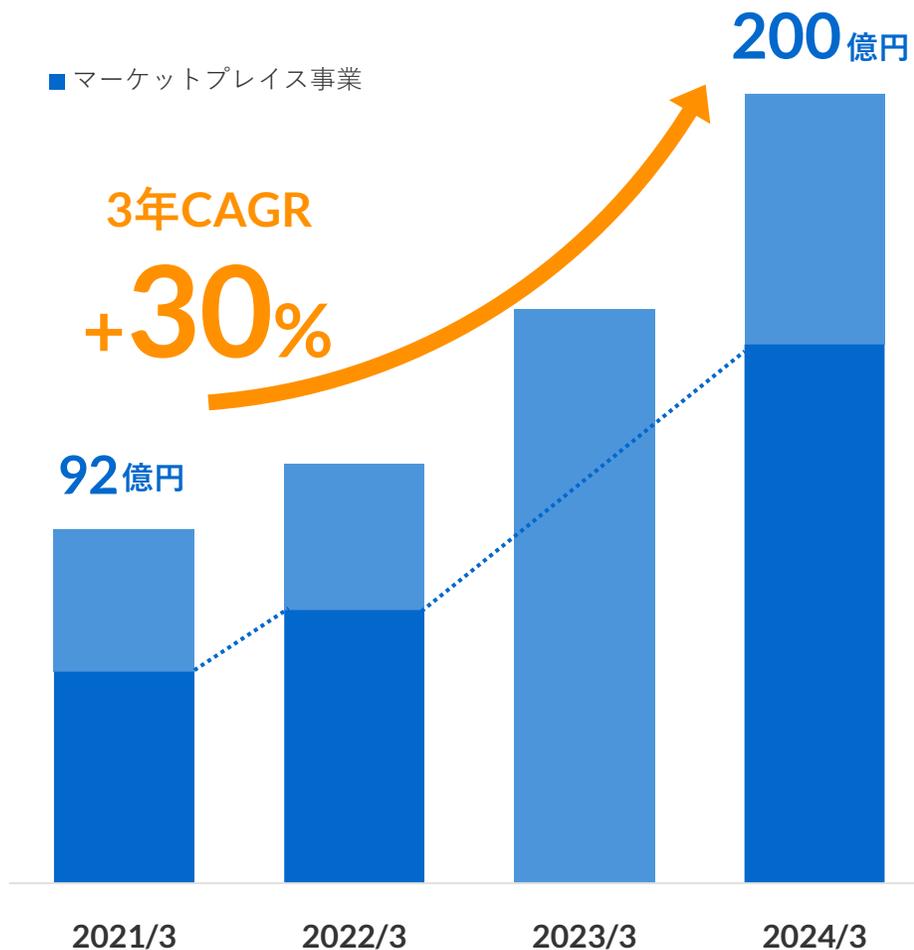


続々と各地域で連携準備中

MENTAでスキルを獲得した個人が、Lancersでランサーとなり仕事獲得。  
スキルのある個人が増加し続ける仕組みを構築



## 流通総額の全社目標推移



### 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構造転換による収益安定化

### 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

### 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

### 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

# 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

集中投資により  
成長加速

△3.7億

2021/3

2022/3

2023/3

2024/3\*

中長期

長期的な展望

\*) 投資を継続しつつも3年以内に黒字化し利益を拡大していく予定。但し、中長期的な成長に向け一時的な費用が発生し前期以上の営業利益創出とならない場合は、市場と対話後に投資を実施。



# 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 業績詳細

## 2 サービス詳細

## 3 ランサーズの強み

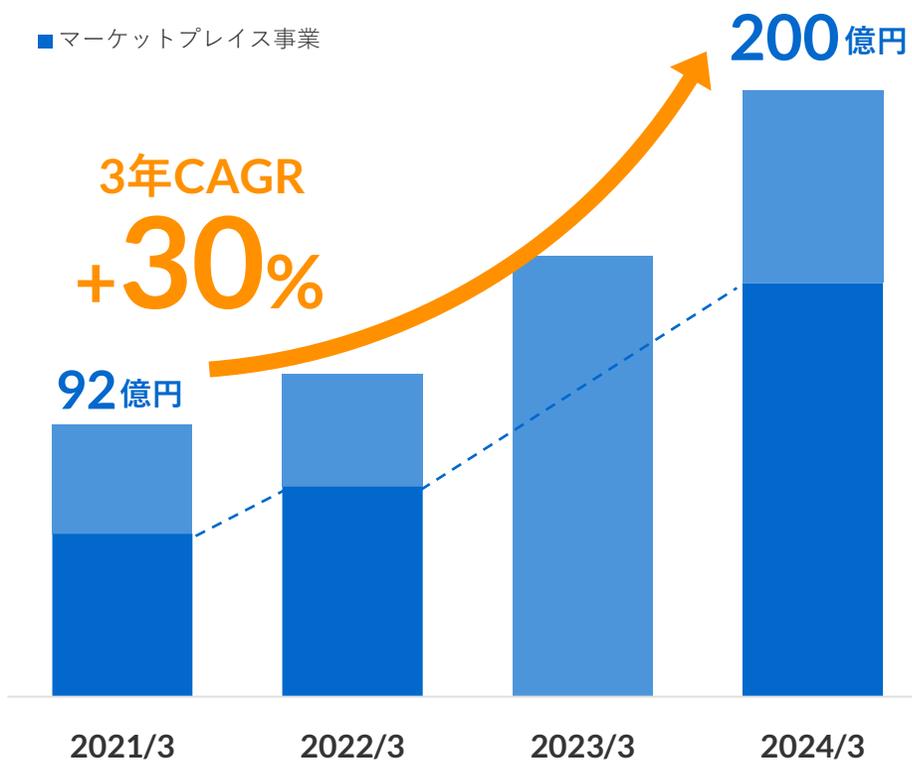
## 4 サステナビリティ (SDGs)への取り組み

## 3カ年の目標

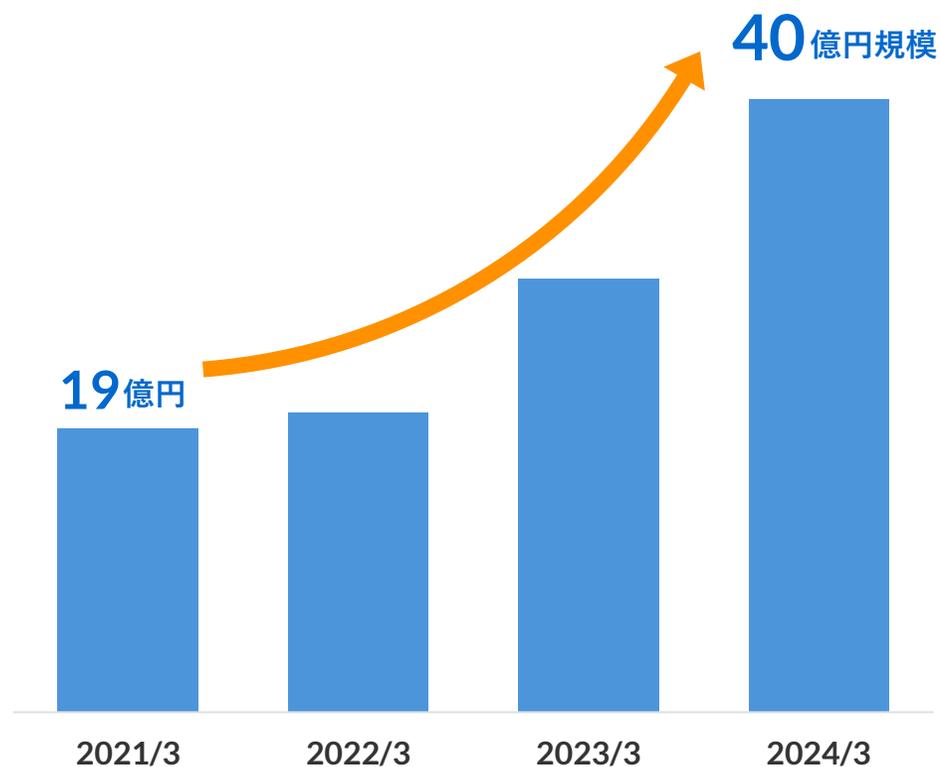
流通総額は、3年CAGR+30%で2024/3に200億円以上、売上総利益は40億円規模を目指す

### 流通総額の全社目標推移

■ マーケットプレイス事業



### 売上総利益の全社目標推移



マーケットプレイス事業へ集中投資し、流通総額+30%超の成長土台を作る年。  
収益性と成長率を優先する方針により、マネージドサービス事業の受託領域は今期で撤退する方針

マーケットプレイス事業

**集中投資**

5億円投資  
YoY30%以上成長

マネージドサービス事業

**受託撤退\***

定額サービスの拡大

テックエージェント事業

**再成長**

コロナ前の  
成長基調に回復

\*)2022年3月期は撤退に向けた移行期間であり、受託事業からの売上も計上予定

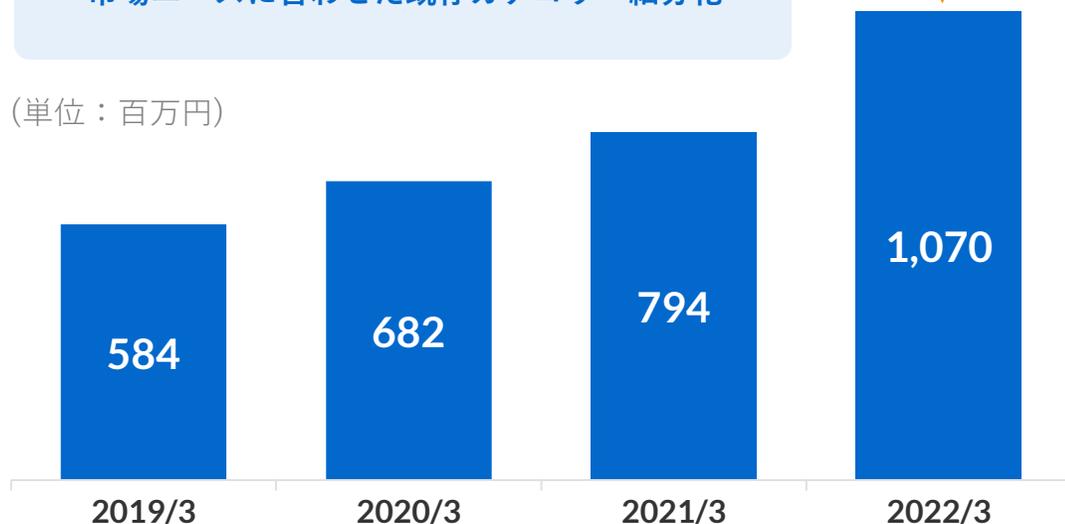
新規・既存クライアントの流通総額拡大に向け、カテゴリー拡大とマッチング多様化をはかる

新規クライアント\*：カテゴリーの拡大

- ・市場ニーズの高い新規カテゴリーの拡大
- ・市場ニーズに合わせた既存カテゴリー細分化

新規YoY  
+35%

(単位：百万円)



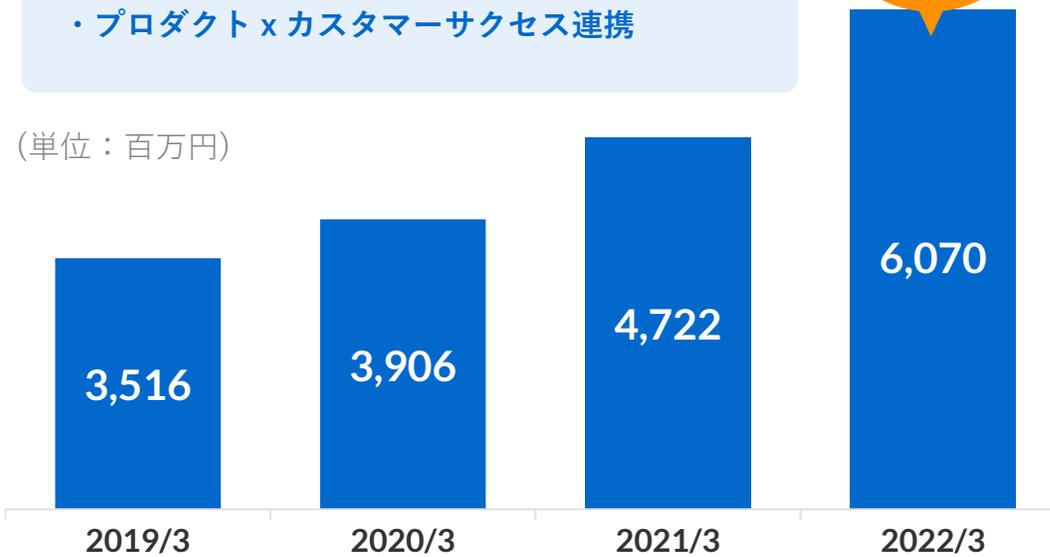
\*)新規クライアントとは、初回利用月のクライアント流通総額を示す。新規クライアントの流通総額は各月それぞれ合計したものを示す。

既存クライアント\*\*：価値提供の進化

- ・マッチングの仕組みの多様化
- ・プロダクト x カスタマーサクセス連携

既存YoY  
+29%

(単位：百万円)



\*\*)既存クライアントとは、発注が2回目以降のクライアント流通総額を示す。既存クライアントの流通総額は各月それぞれ合計したものを示す。

## 2022年3月期通期業績予想

中長期的な成長加速に向けて、2022年3月期は投資、前年同期比では増収。

| (単位：百万円)   | 2021年3月期<br>(前期) | 2022年3月期<br>(今期予想) | 前年同期比   |
|------------|------------------|--------------------|---------|
| 流通総額*      | 9,294            | 10,691             | +15.0%  |
| 売上高        | 3,868            | 3,902              | +0.9%   |
| 売上総利益      | 1,925            | 2,078              | +7.9%   |
| 販管費及び一般管理費 | 1,889            | 2,448              | + 29.6% |
| 営業利益及び損失   | 36               | △370               | -       |
| 経常利益及び損失   | 48               | △363               | -       |
| 当期純利益及び損失  | 37               | △452               | -       |

\*)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

## セグメント別\*2022年3月期通期業績予想

マーケットプレイス事業は、+30%以上を継続。他2事業は事業方針変更・再成長を目指す

\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

2022年3月期（今期予想）

| (単位：百万円)        | 流通総額<br>(前年同期比)  | 売上高<br>(前年同期比)  | 売上総利益<br>(前年同期比) | テイクレート<br>(前年同期比) | 営業/<br>セグメント<br>利益 | 営業利益率 |
|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------------------|-------|
| マーケットプレイス<br>事業 | 7,143<br>+29.5%  | 1,328<br>+29.9% | 1,328<br>+29.9%  | 18.6%<br>+0.1pt   | 221                | 16.6% |
| マネージドサービス<br>事業 | 1,020<br>△28.1%  | 927<br>△28.2%   | 395<br>△23.4%    | 38.7%<br>+2.4pt   | 28                 | 3.0%  |
| テックエージェント<br>事業 | 2,528<br>+11.5%  | 1,655<br>+13.3% | 363<br>+8.2%     | 14.4%<br>△0.4pt   | 67                 | 4.0%  |
| その他*            | 0                | △8              | △8               | -                 | △686               | -     |
| 全社合計            | 10,691<br>+15.0% | 3,902<br>+0.9%  | 2,078<br>+7.9%   | 19.4%<br>△1.3pt   | △370               | -     |

\*)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1四半期業績セグメント別業績\*

マーケットプレイス事業は計画通りに成長が拡大し、全社を牽引。  
 コロナのマイナス影響もあったが、全社の流通・売上・売上総利益は想定通りで順調に進捗

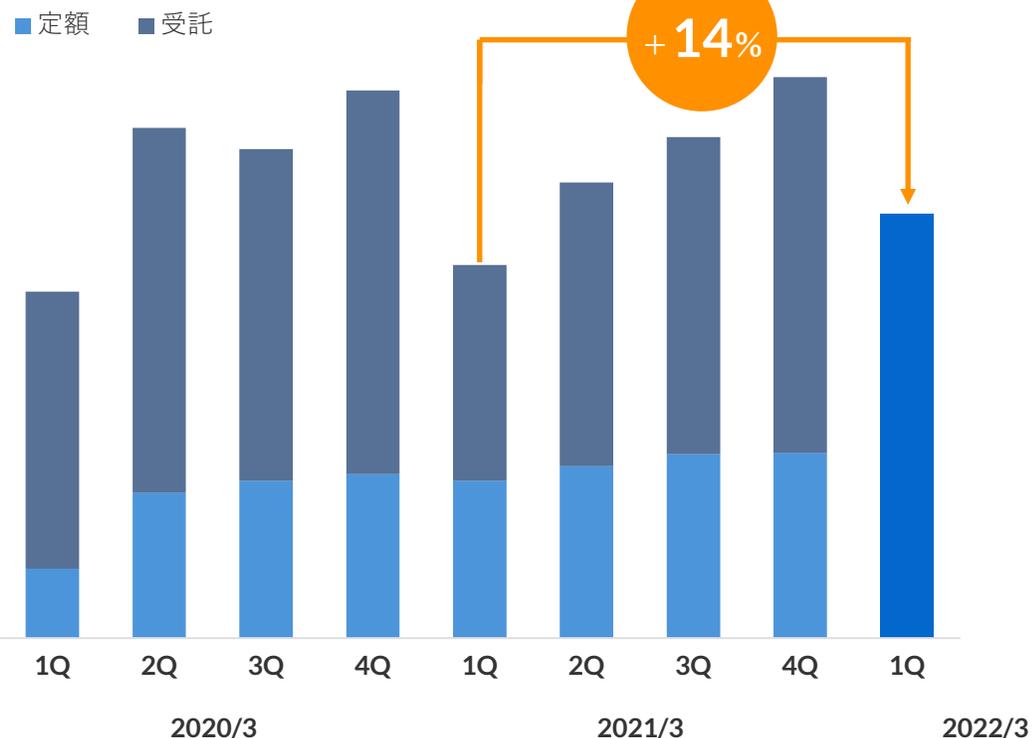
\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

| (単位：百万円)    | 2022年3月期<br>第1四半期 |                |                  |            |       | 2022年3月期<br>(5月予想) |            |              |
|-------------|-------------------|----------------|------------------|------------|-------|--------------------|------------|--------------|
|             | 流通総額<br>(前年同期比)   | 売上高<br>(前年同期比) | 売上総利益<br>(前年同期比) | 営業/セグメント利益 | 営業利益率 | 流通総額<br>進捗率        | 売上高<br>進捗率 | 売上総利益<br>進捗率 |
| マーケットプレイス事業 | 1,601<br>+36.1%   | 309<br>+40.0%  | 297<br>+34.9%    | 98         | 31.9% | 22.4%              | 23.3%      | 22.4%        |
| マネージドサービス事業 | 318<br>+13.5%     | 289<br>+13.5%  | 102<br>△3.9%     | △0.3       | -     | 31.2%              | 31.2%      | 25.8%        |
| テックエージェント事業 | 575<br>△2.0%      | 375<br>+0.8%   | 83<br>△6.7%      | 16         | 4.4%  | 22.8%              | 22.7%      | 22.9%        |
| その他*        | 0                 | △1             | △1               | △156       | -     | -                  | -          | -            |
| 全社合計        | 2,495<br>+21.0%   | 971<br>+12.0%  | 480<br>+12.2%    | △41        | -     | 23.3%              | 24.9%      | 23.1%        |

\*)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

市場の景況回復により、成長基調へ。新プランの立ち上げ等を準備中

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～         |
| <b>ECエントリープラン</b> | 月額 <b>5.5万円～</b> |

今期リリース

\*)12ヶ月プランを契約した場合の月額料金

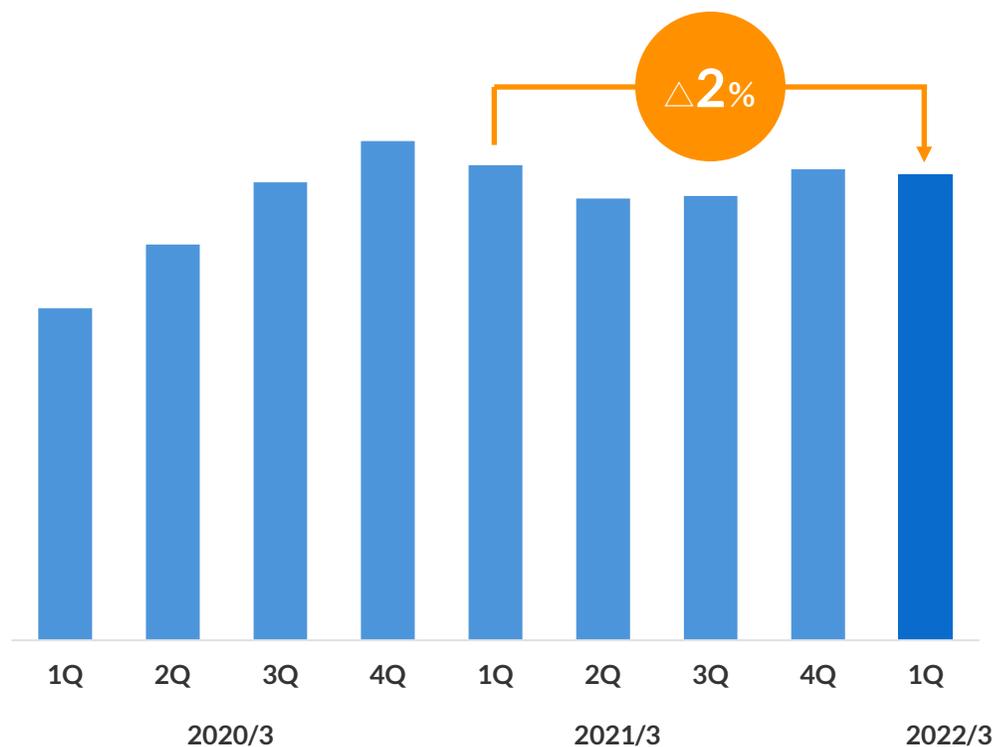
\*\*）電話代行プランは月50件の受電対応、営業支援プランはトライアルプランを示す

## テックエージェント事業

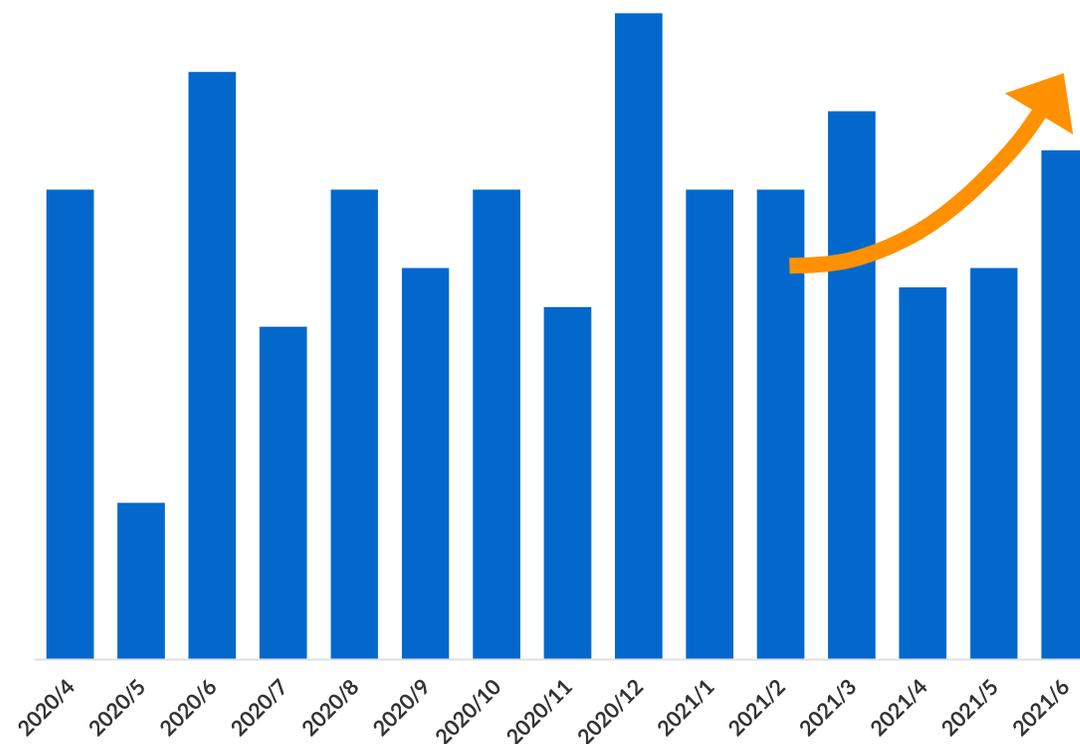
新規成約数が伸び悩んでいるため、引き続き苦戦し前年対比▲2%。

但し、成約数増加の先行KPIであるクライアント案件数は増加傾向であり、回復基調

### テックエージェント事業の流通総額推移



### 新規成約数の推移



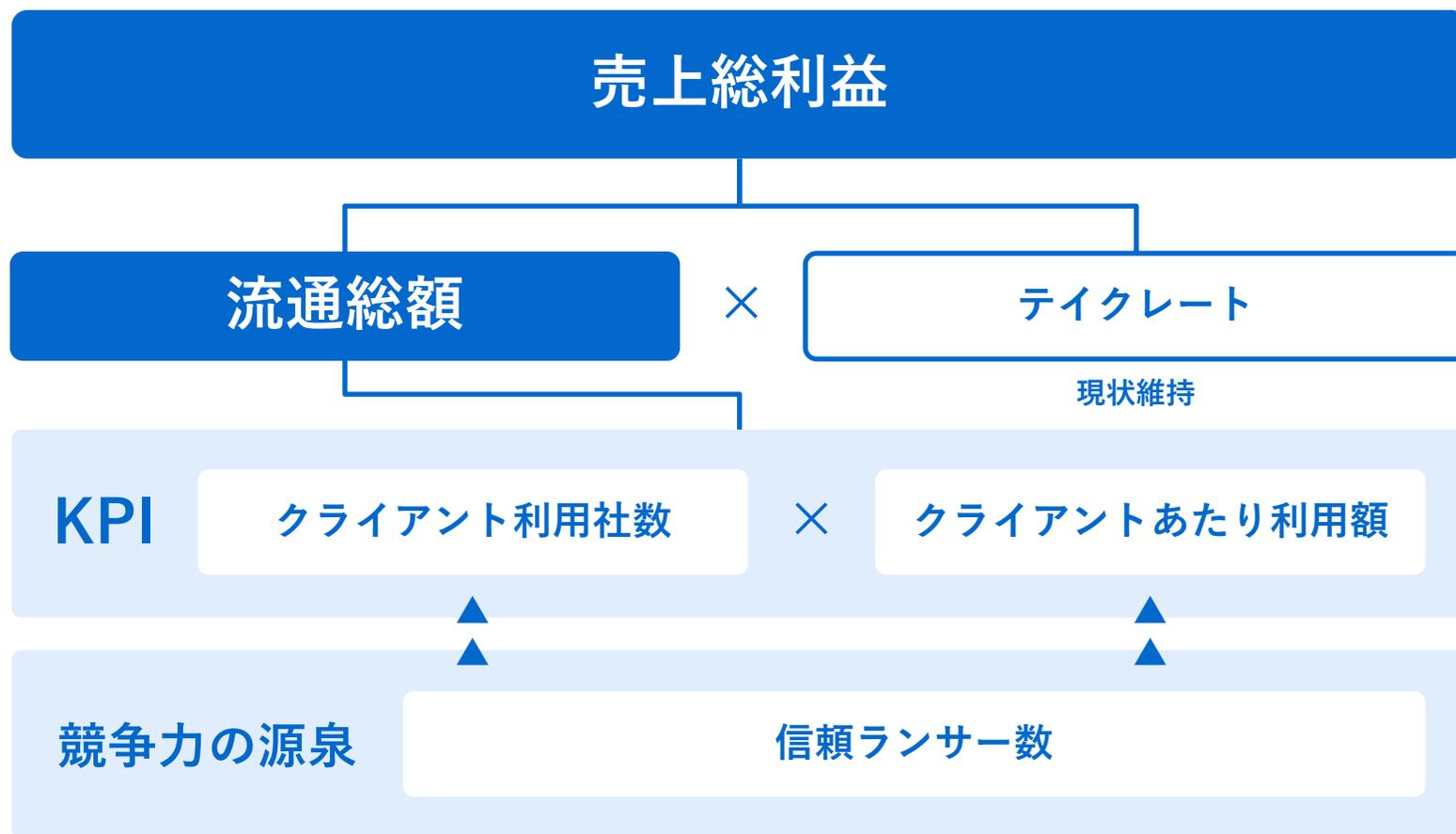
## セグメント別業績推移\*

\*)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 |       |       |       | 2022年3月期 |
|---------|-------------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|
|         |             | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q       |
| 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 | 1,158 | 1,601    |
|         | マネージドサービス事業 | 290      | 271   | 264   | 308   | 260      | 389   | 370   | 413   | 280      | 341   | 375   | 421   | 318      |
|         | テックエージェント事業 | 213      | 293   | 327   | 384   | 410      | 489   | 566   | 617   | 587      | 546   | 549   | 582   | 575      |
|         | その他*        | 0        | 0     | 0     | 0     | 0        | 3     | 3     | 0     | 18       | 25    | 16    | 31    | 0        |
| 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   | 289   | 309      |
|         | マネージドサービス事業 | 241      | 251   | 246   | 285   | 240      | 361   | 336   | 375   | 254      | 310   | 341   | 382   | 289      |
|         | テックエージェント事業 | 94       | 122   | 147   | 186   | 203      | 273   | 318   | 378   | 372      | 351   | 359   | 378   | 375      |
|         | その他*        | 38       | 15    | 9     | 51    | 10       | 21    | 16    | 54    | 19       | 26    | 18    | 31    | -1       |
| 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   | 288   | 297      |
|         | マネージドサービス事業 | 74       | 87    | 78    | 104   | 89       | 142   | 140   | 155   | 106      | 129   | 129   | 150   | 102      |
|         | テックエージェント事業 | 52       | 60    | 53    | 59    | 63       | 76    | 85    | 89    | 89       | 78    | 82    | 86    | 83       |
|         | その他*        | 28       | 15    | 8     | 34    | 10       | 14    | 13    | 29    | 12       | 14    | 8     | 17    | -1       |
| 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   | 154   | 98       |
|         | マネージドサービス事業 | 8        | 41    | 32    | 47    | 23       | 60    | 51    | 13    | -10      | 13    | 3     | 19    | -0       |
|         | テックエージェント事業 | -24      | -21   | -16   | -22   | -4       | 7     | 16    | 18    | 21       | 13    | 13    | 24    | 16       |
|         | その他*        | -92      | -130  | -152  | -125  | -102     | -120  | -126  | -134  | -131     | -136  | -159  | -147  | -156     |

\*)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

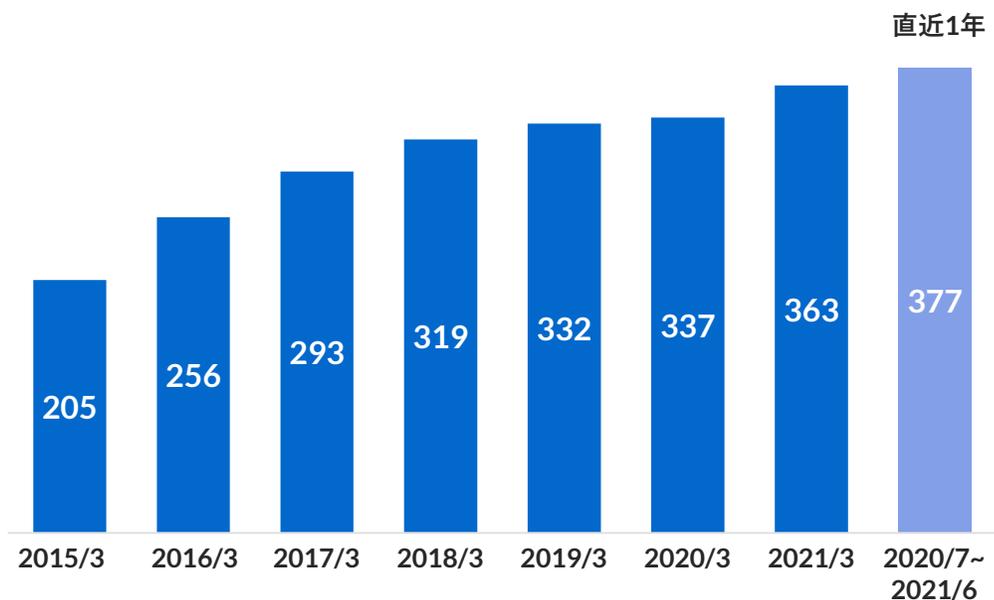
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と  
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



## SMB向けDX支援によりクライアント社数は伸長、単価も堅調に推移

### クライアント利用社数の年間推移\*

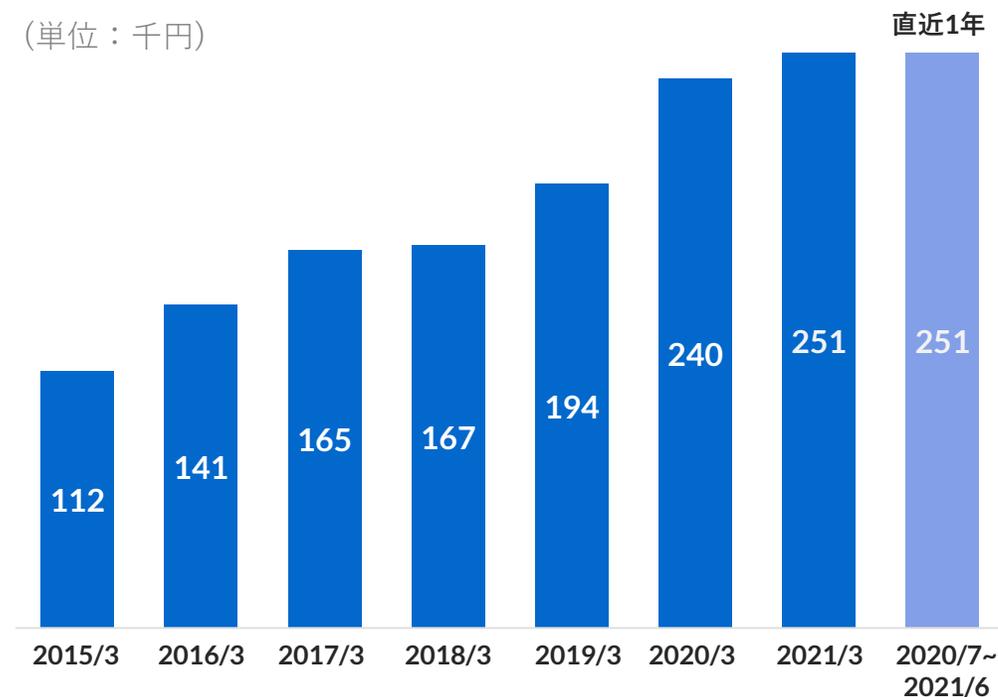
(単位：百社)



\*) 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)

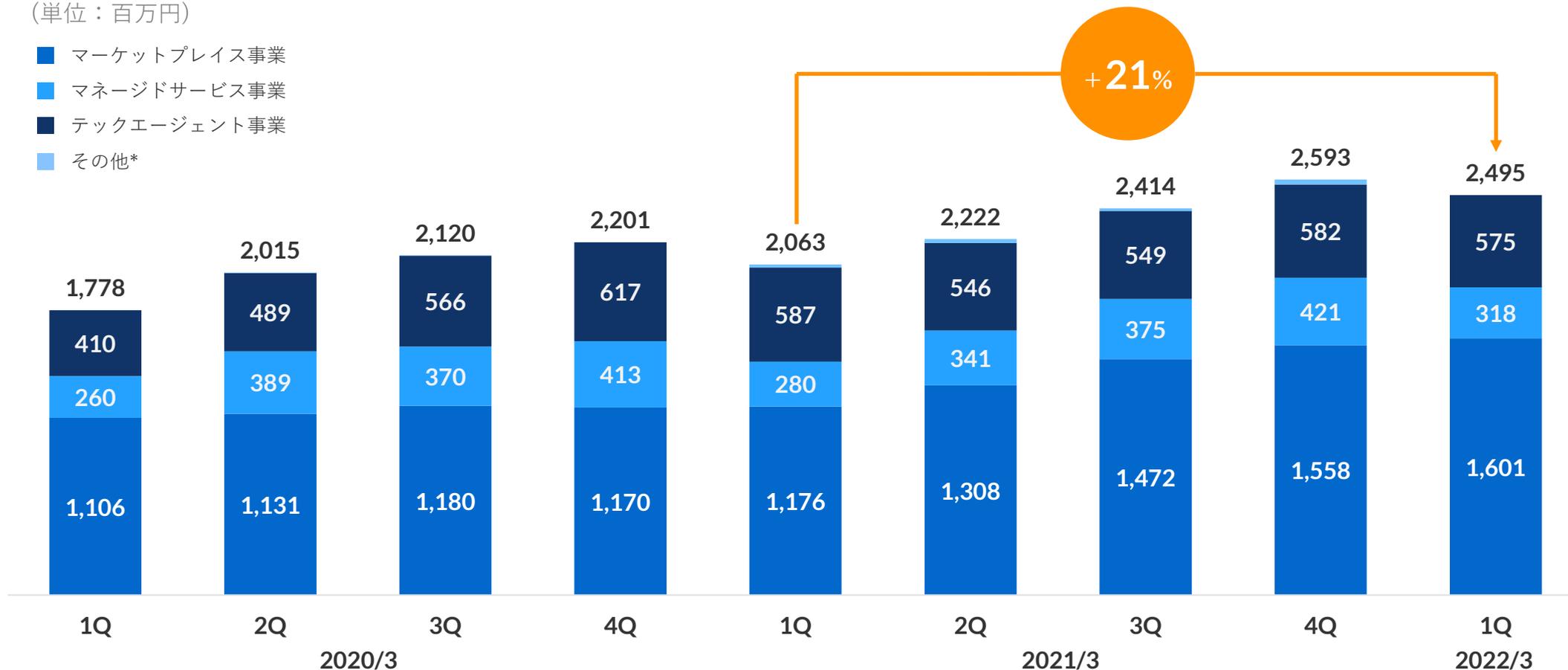


\*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント単価」と示していたものを「クライアントあたり利用額」と示す。クライアントあたり利用額は、対象期間での1社あたりの利用平均額を示す。「Lancers AREA PARTNER」、「シェアフル」及び「MENTA」等の事業は、含まない

前年同期比+21%に成長し、マーケットプレイス事業が特に好調

(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\*

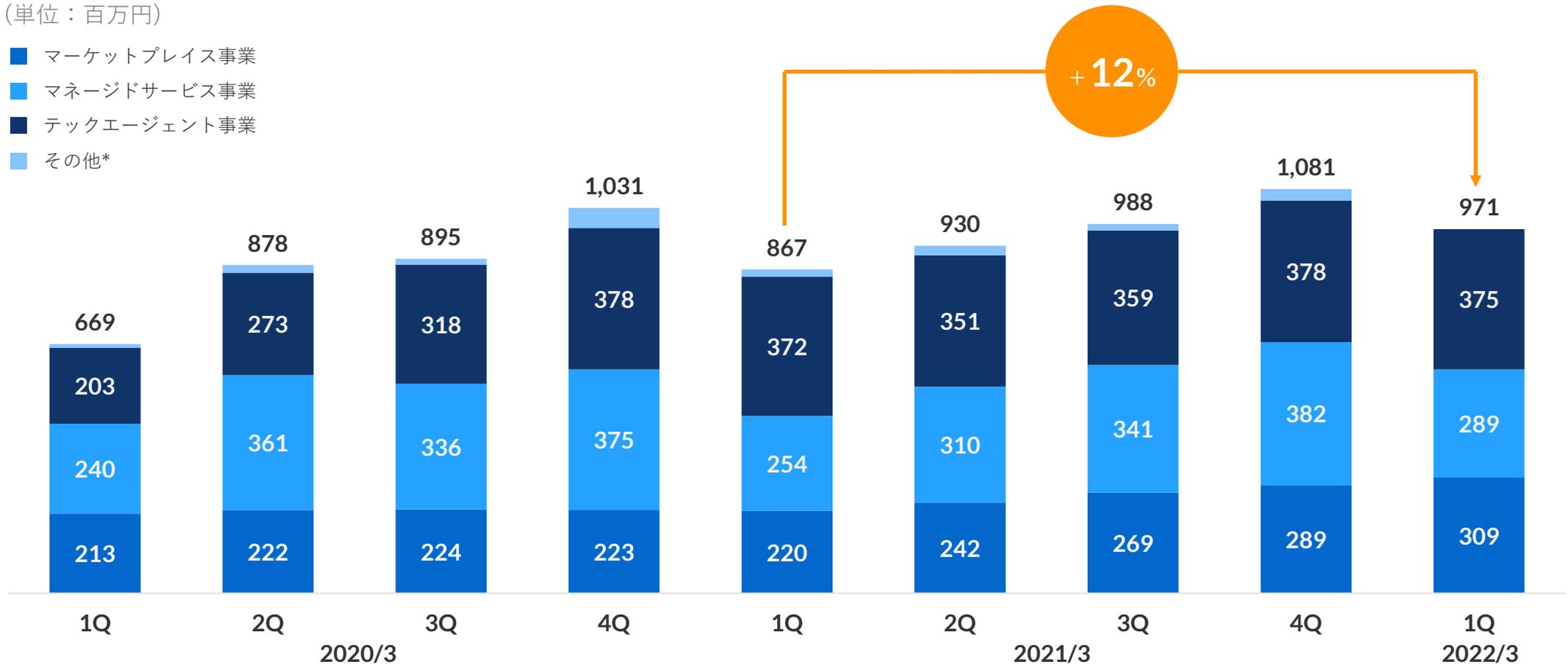


\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

売上高は前年同期比+12%で推移

(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\*



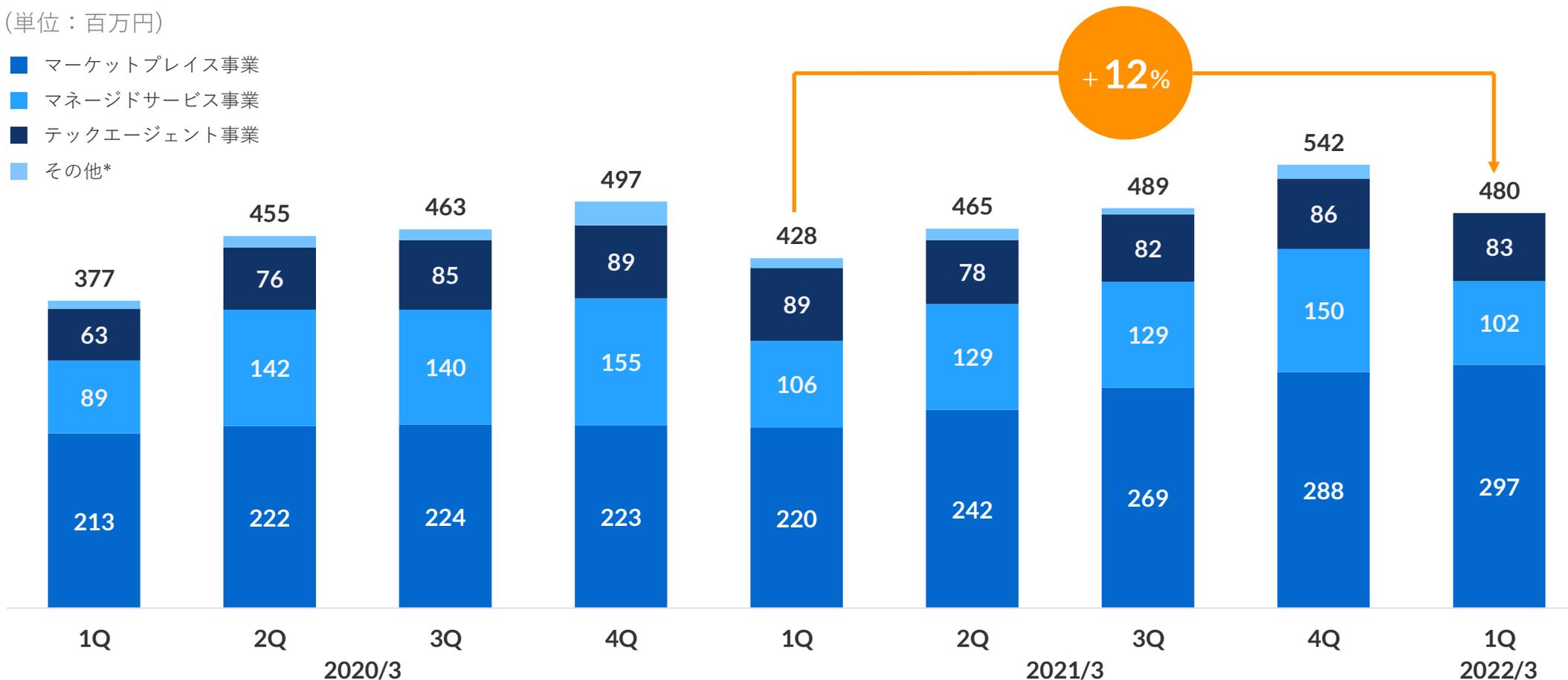
\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## 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+12%

(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\*

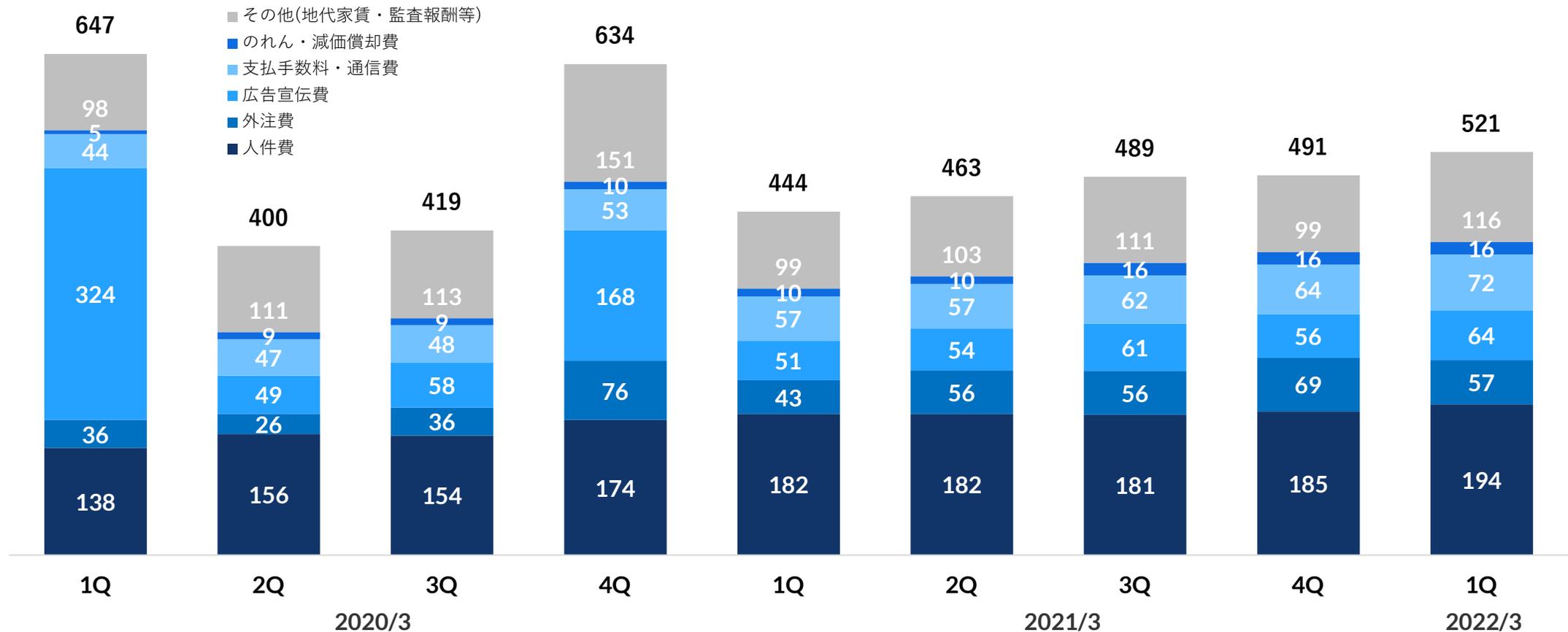


\*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

## 販管費の推移（連結）

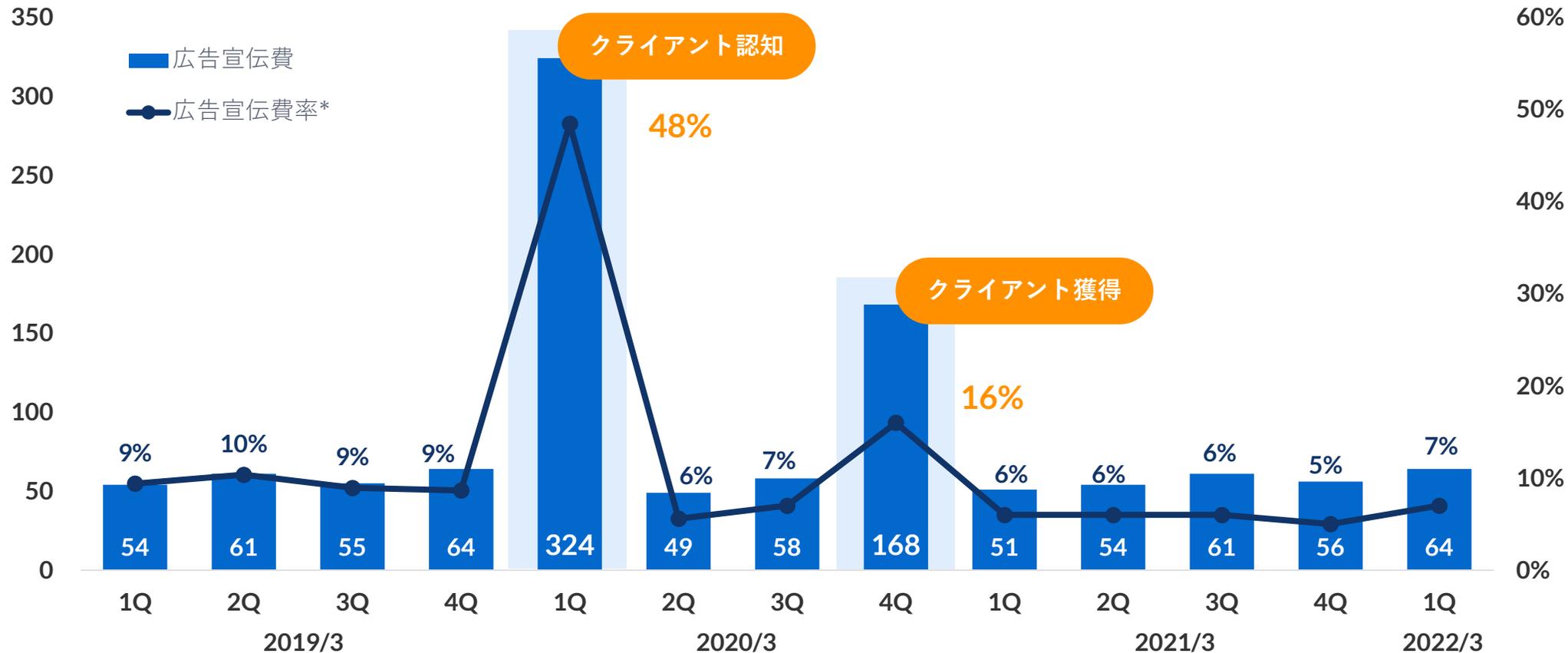
今期は、マーケットプレイス事業への集中投資により増加

(単位：百万円)



売上高広告宣伝費比率は、投資はあるものの、一定の水準で推移

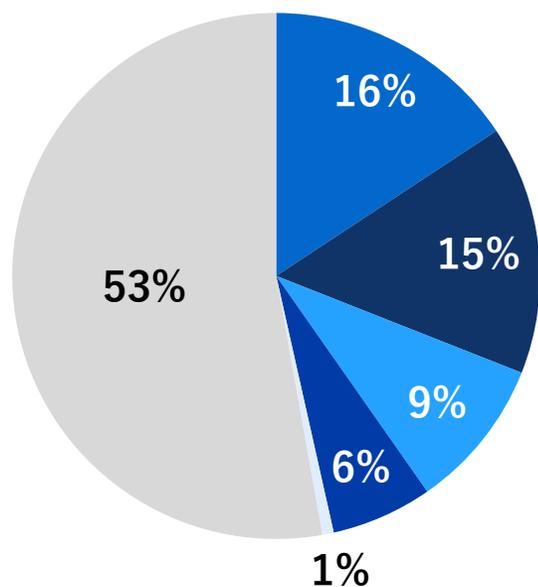
(単位: 百万円)



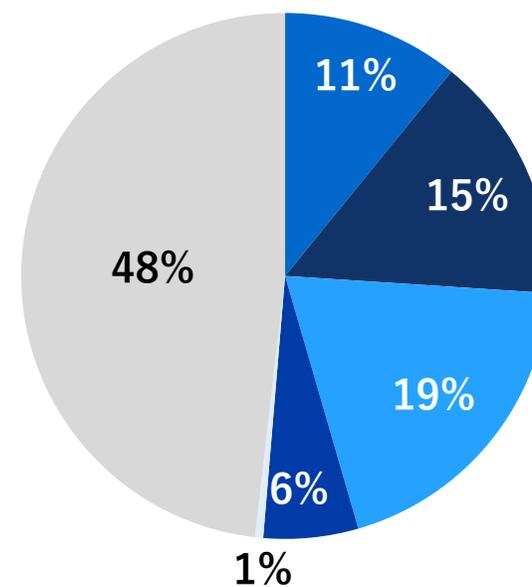
\*) 売上高に対する広告宣伝費の割合

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、個人株主数及び流動比率向上

株主構成（2020年9月末時点）



株主構成（2021年3月末時点）



- 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

## 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、有価証券届出書の「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/<br>発生時期 | 事業遂行に<br>与える影響   | リスクのシナリオ例  | 主な対応方針   |
|------------------|----------------|--|--|--|
| 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>  |
| 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> |

## 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、有価証券届出書の「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  |
|--------------|------------|--|---|---|
| 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>              |

- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細**
- 3 ランサーズの強み
- 4 サステナビリティ (SDGs)への取り組み

市場変化や戦略アップデートを事業セグメント別に報告

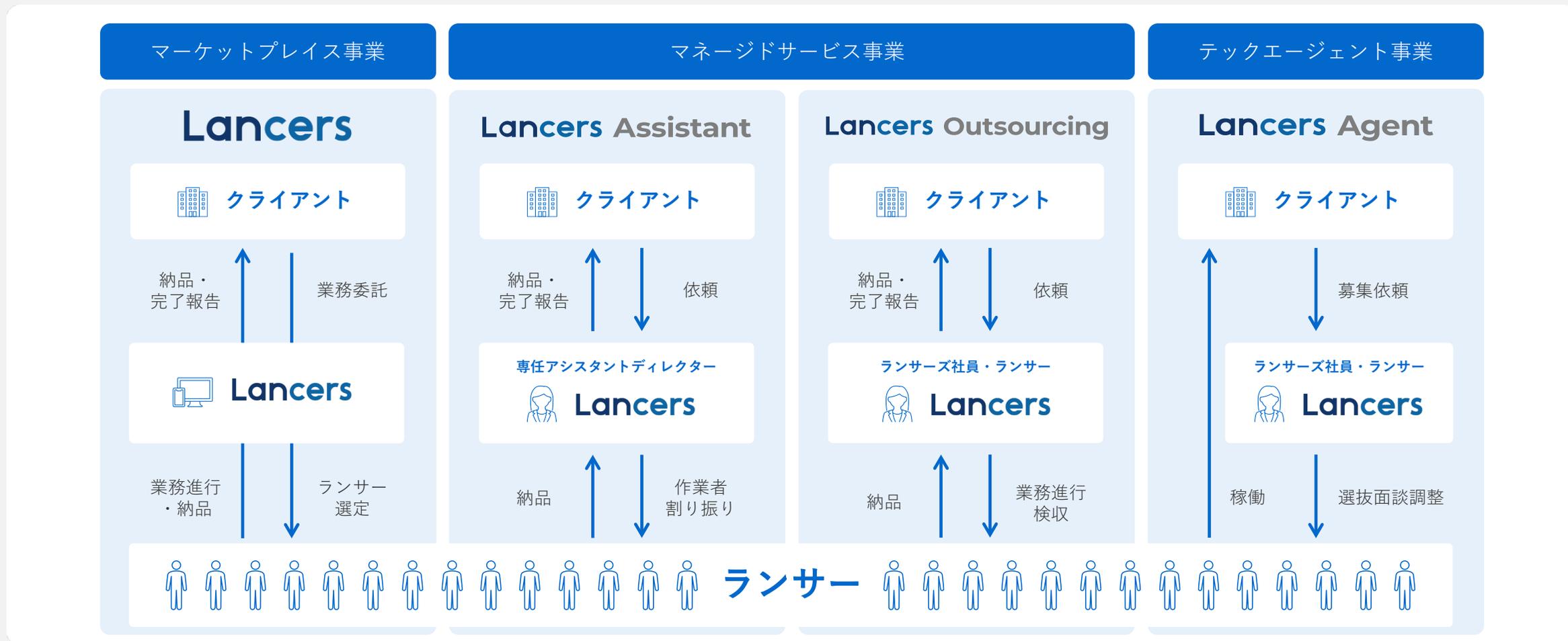
\*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

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<br>クリエイティブ制作<br>バックオフィス | オンラインで<br>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><br><b>Lancers Outsourcing</b> | SMB<br>大企業 | クリエイティブ制作<br>バックオフィス          | 当社が介在し<br>案件を受託管理 | 約32%~38% |
| テックエージェント事業 | <b>Lancers Agent</b>                                   | SMB<br>大企業 | 開発・運用<br>クリエイティブ制作            | 当社が介在し<br>IT人材を支援 | 約14%~15% |

\*)直近1年のテイクレート水準。

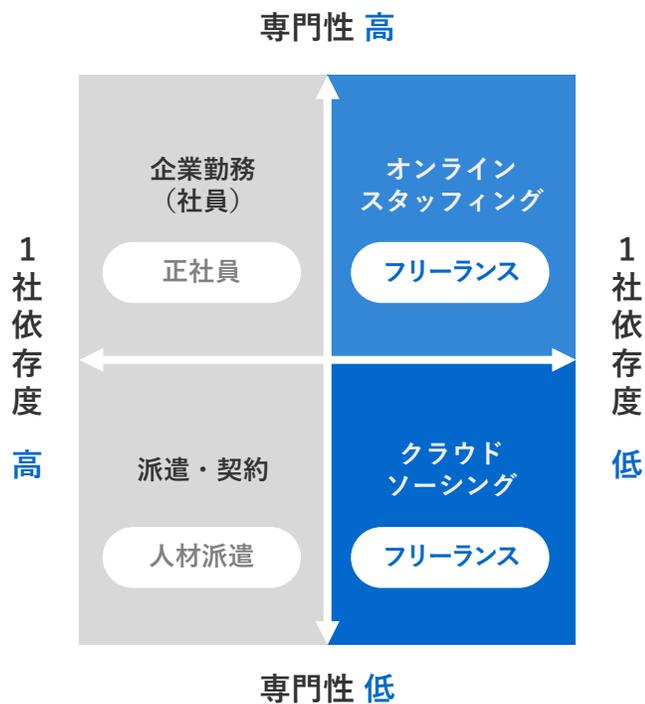
ランサー側はプラットフォーム共通、クライアントのニーズによりサービスが窓口は複数



# 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



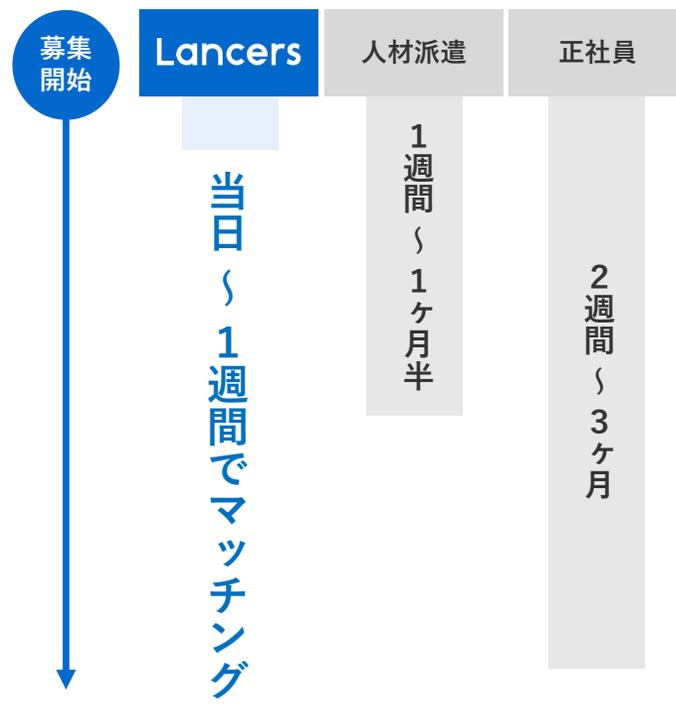
## オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供

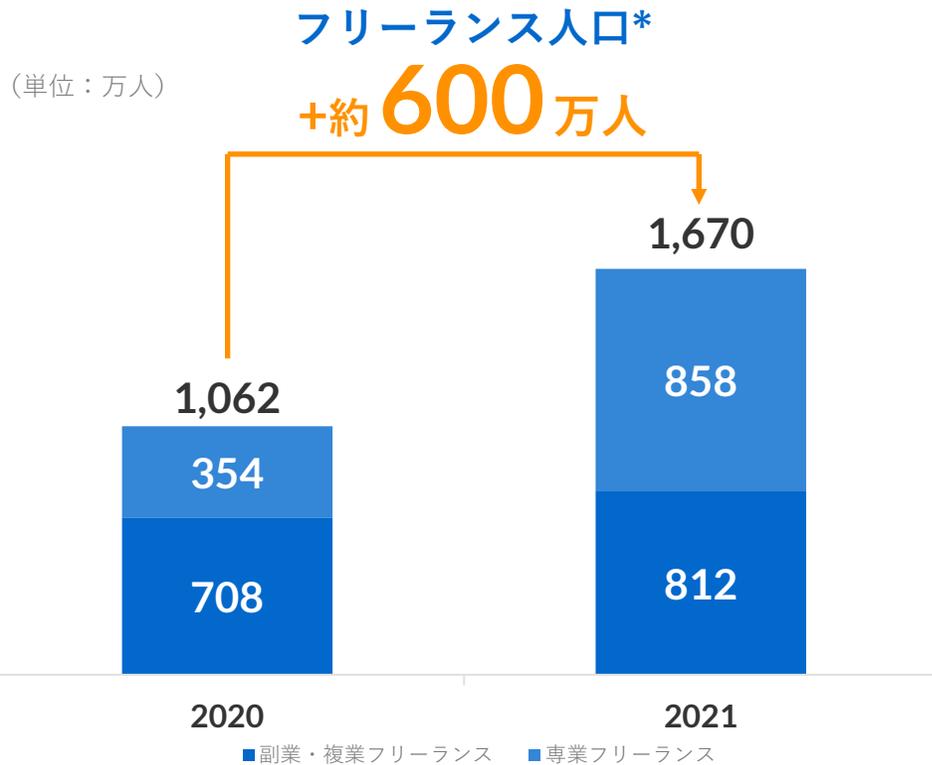


## 圧倒的なスピード

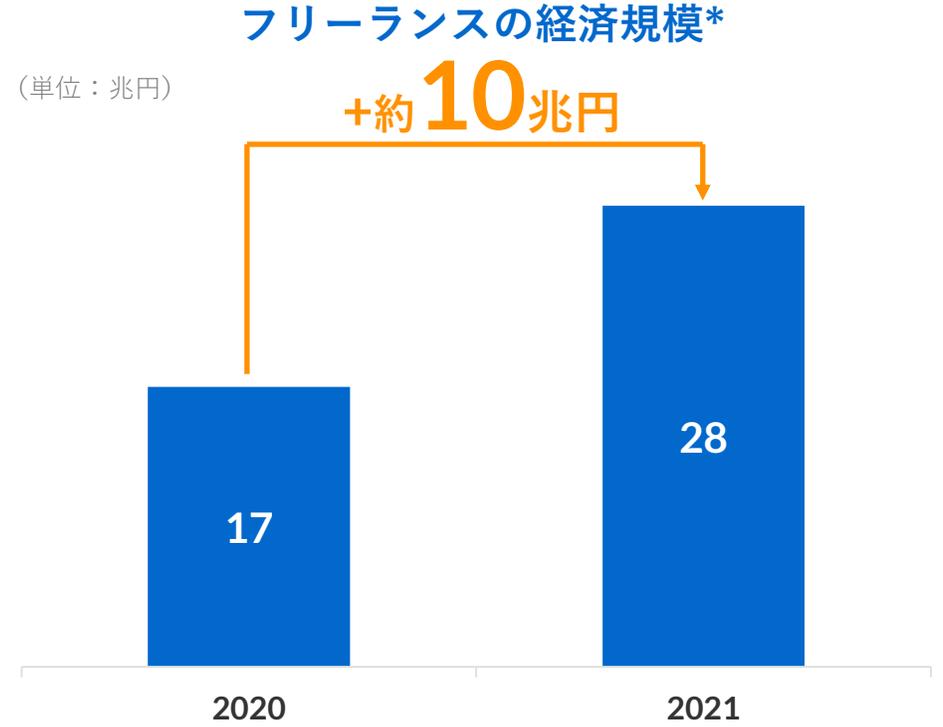
必要なタイミングで迅速にリソースを提供



フリーランス人口は大幅に増加し、経済規模は昨対比+10兆円と急速に市場が活性化



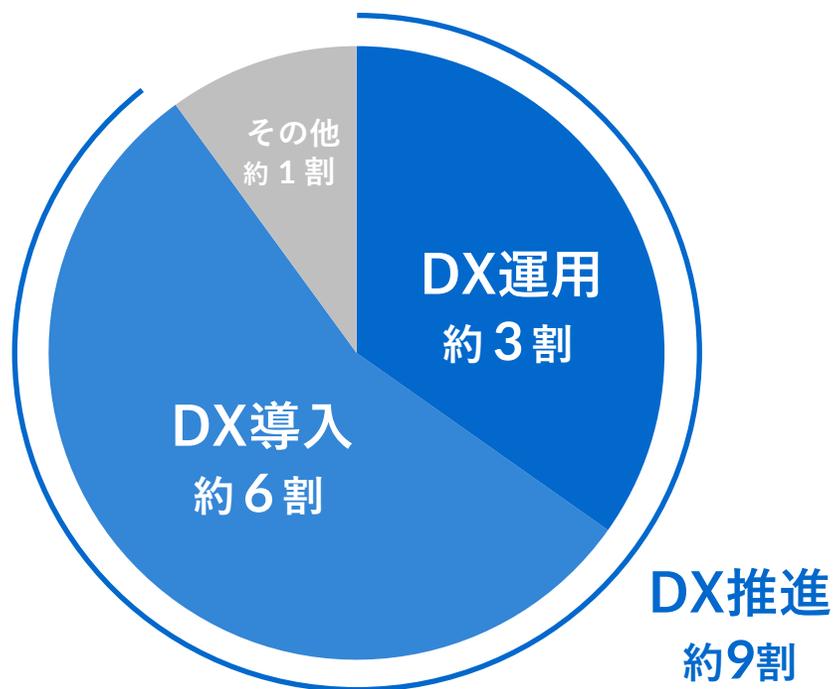
\*) 「フリーランス実態調査2021年版」より引用。当社グループが㈱マクロミルに依頼し、過去12か月に仕事の対価として報酬を得た全国の20歳以上の成人男女を対象とする6万人にフリーランスの有無の事前調査を実施したのち、2021年1月～2月に3,095名に対して本調査を実施し回答をまとめたものに、総務省の2021年1月に調査した人口推計(20歳以上)の人口と総務省「通信利用動向調査」の属性別インターネット利用率を用いてフリーランス人口を推計



\*)同左で推計したフリーランス人口に対して、本調査を実施した3,095名のうちフリーランスに分類される方の平均年収を算出し乗じたもの

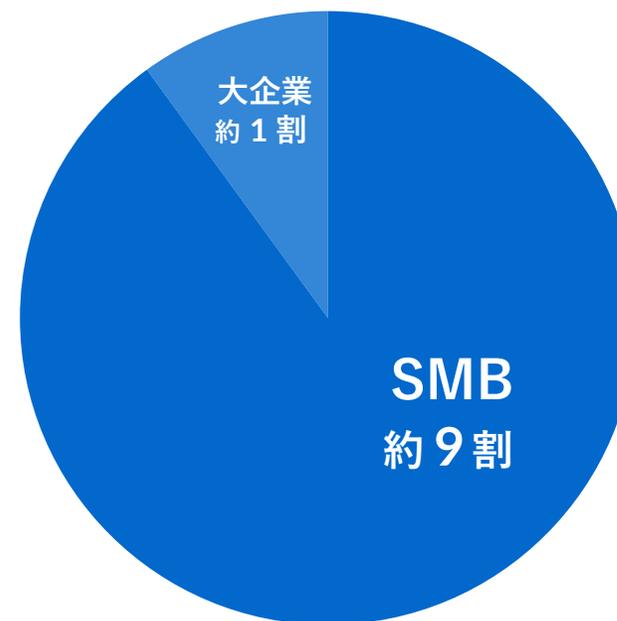
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

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

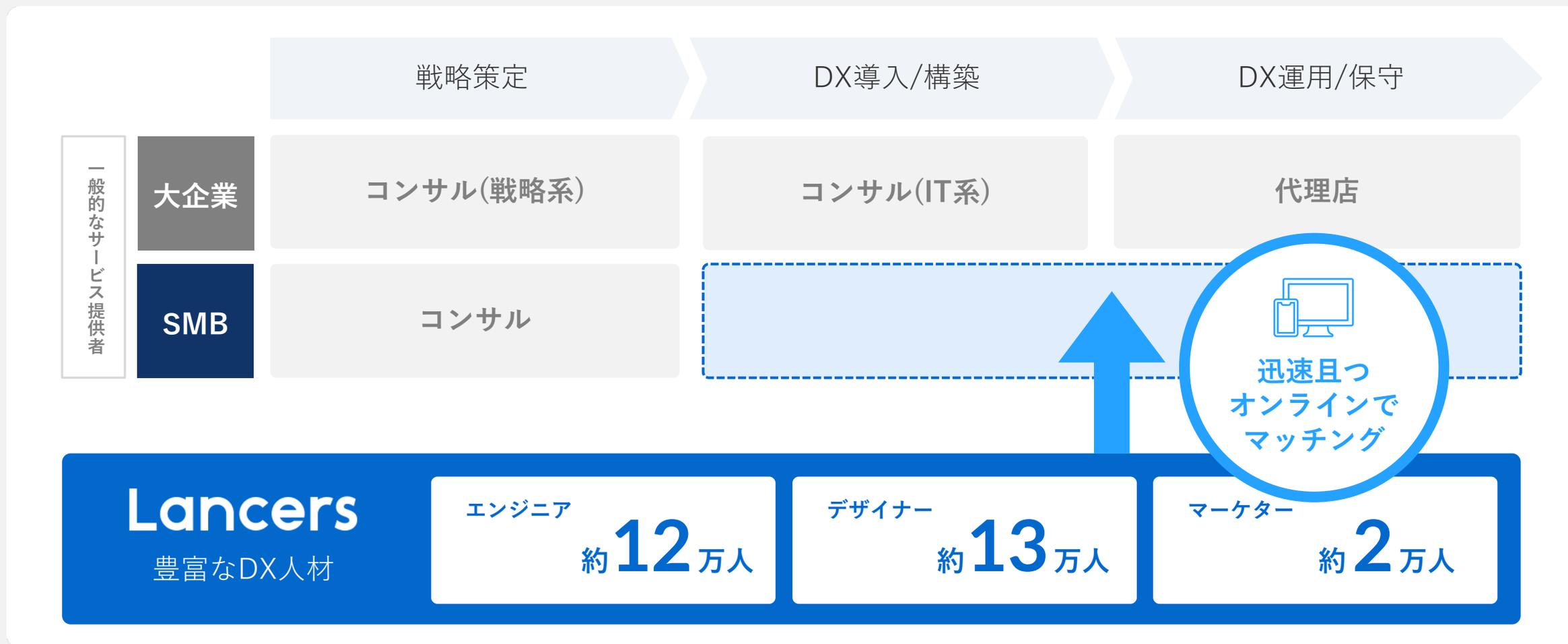
利用クライアントの規模別の割合\*



\*)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

## ターゲットへのサービス提供価値

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



市場ニーズの高いカテゴリーを拡大することでクライアントとランサーのマッチングを向上



福岡のクライアント

ECサイトをShopifyでリニューアルしたい

LancersにShopify対応のフリーランスが多くいることをWebメディア/口コミで知る

Lancersでランサーを探す

リニューアル後、販売数が伸びる



福岡のランサー



Shopifyブートキャンプに参加

ランサーズでShopifyの案件開始

ランサーズの案件のみでShopifyエキスパートに認定

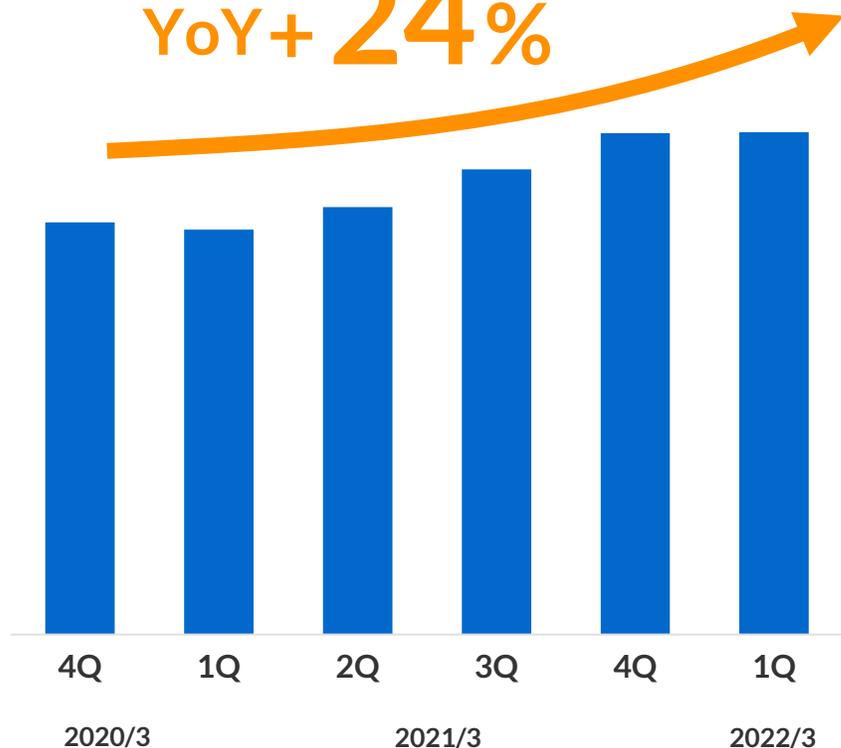
LancersのShopify用サイトで案件増加し、講師・アドバイザーとして活躍

Lancers  
でマッチング

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

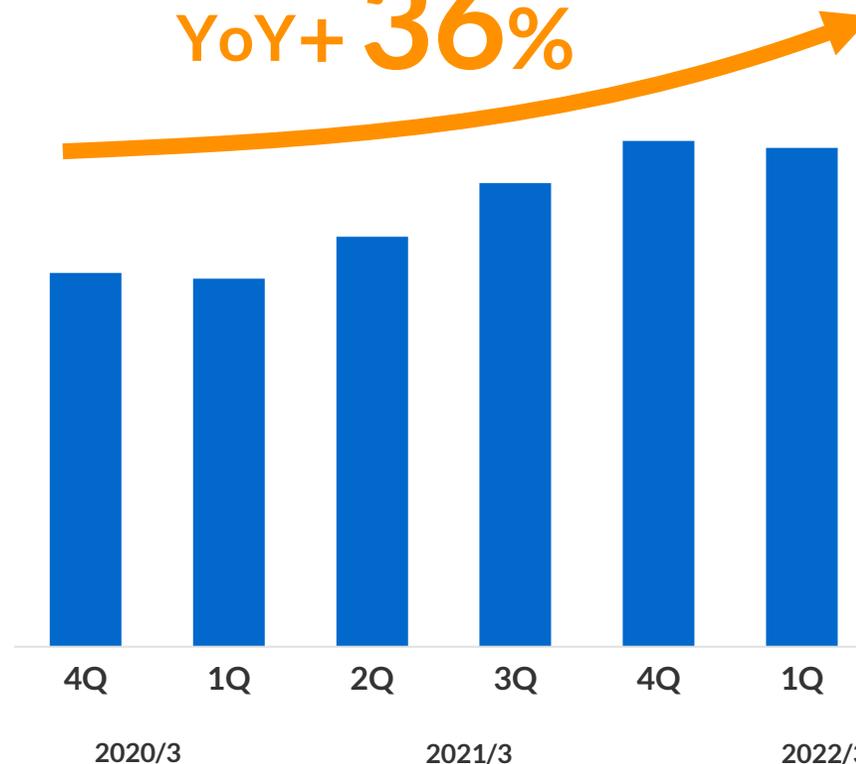
DX運用で利用するクライアント社数

YoY+ 24%



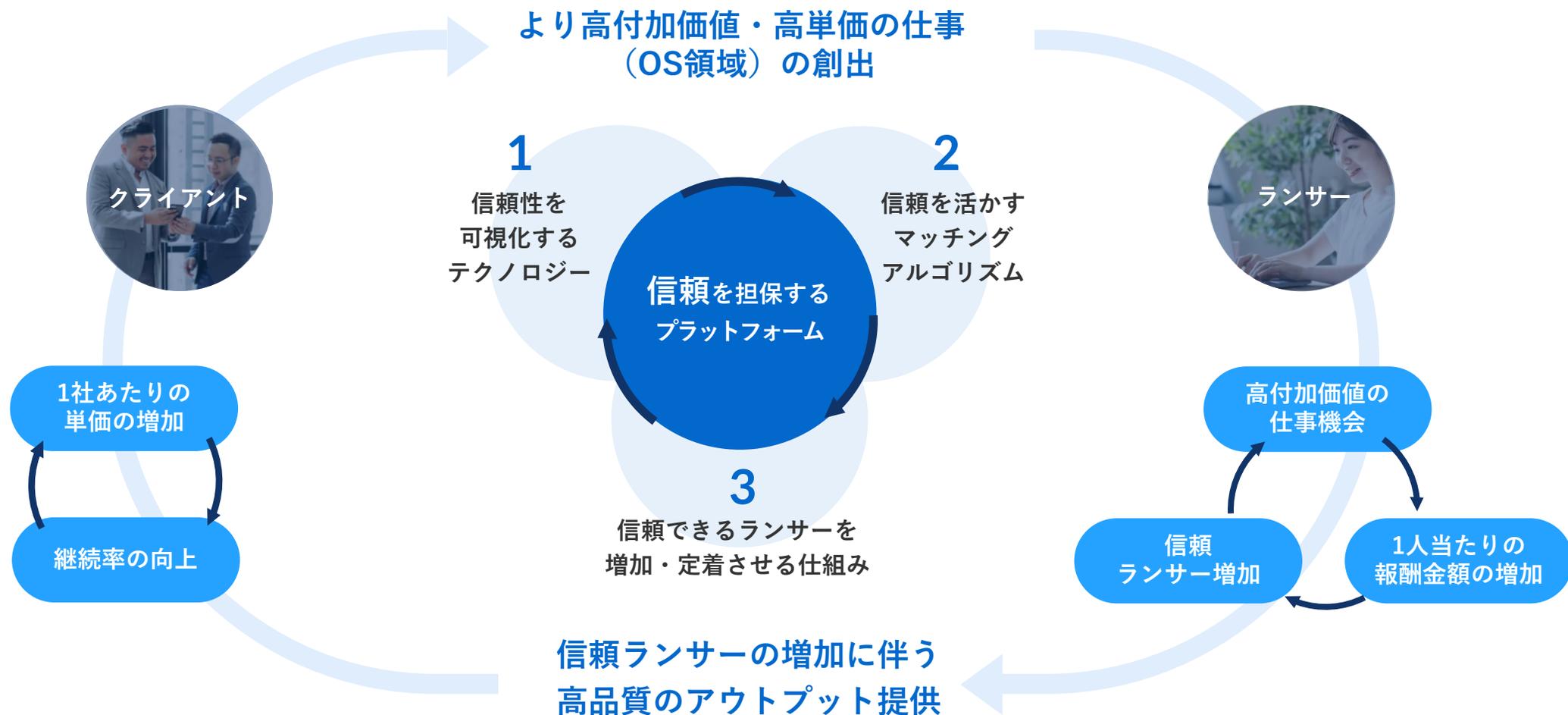
DX運用による流通総額

YoY+ 36%



- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細
- 3 ランサーズの強み**
- 4 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」



## 参考：信頼ランサーの定義

毎月ランク評価を行いランクを認定。

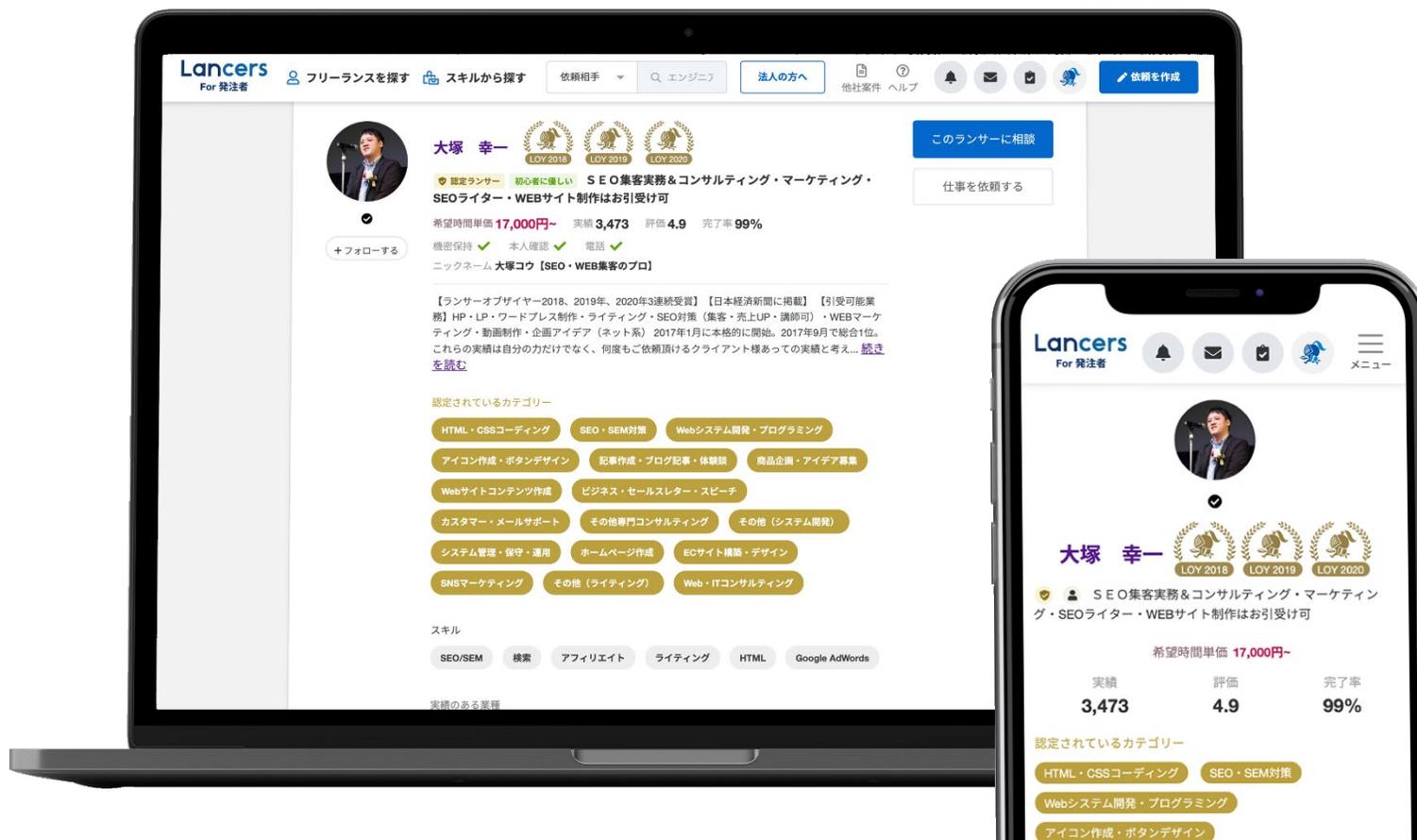
信頼ランサーを拡大させ、より高品質・高付加価値のプラットフォームへ

### 信頼ランサーの定義



# 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

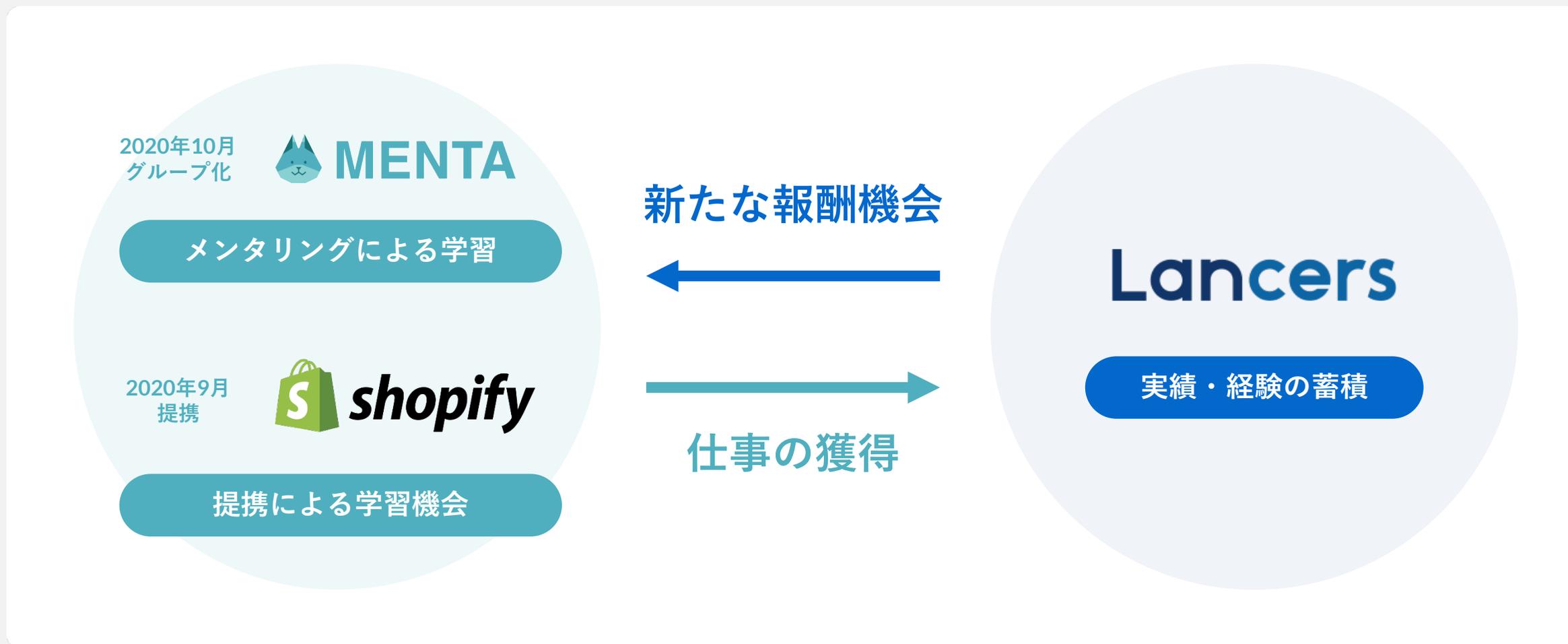


クライアント

- ✓ 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

スキル習得と仕事獲得のサイクルを確立し、良質なランサーを育成・確保



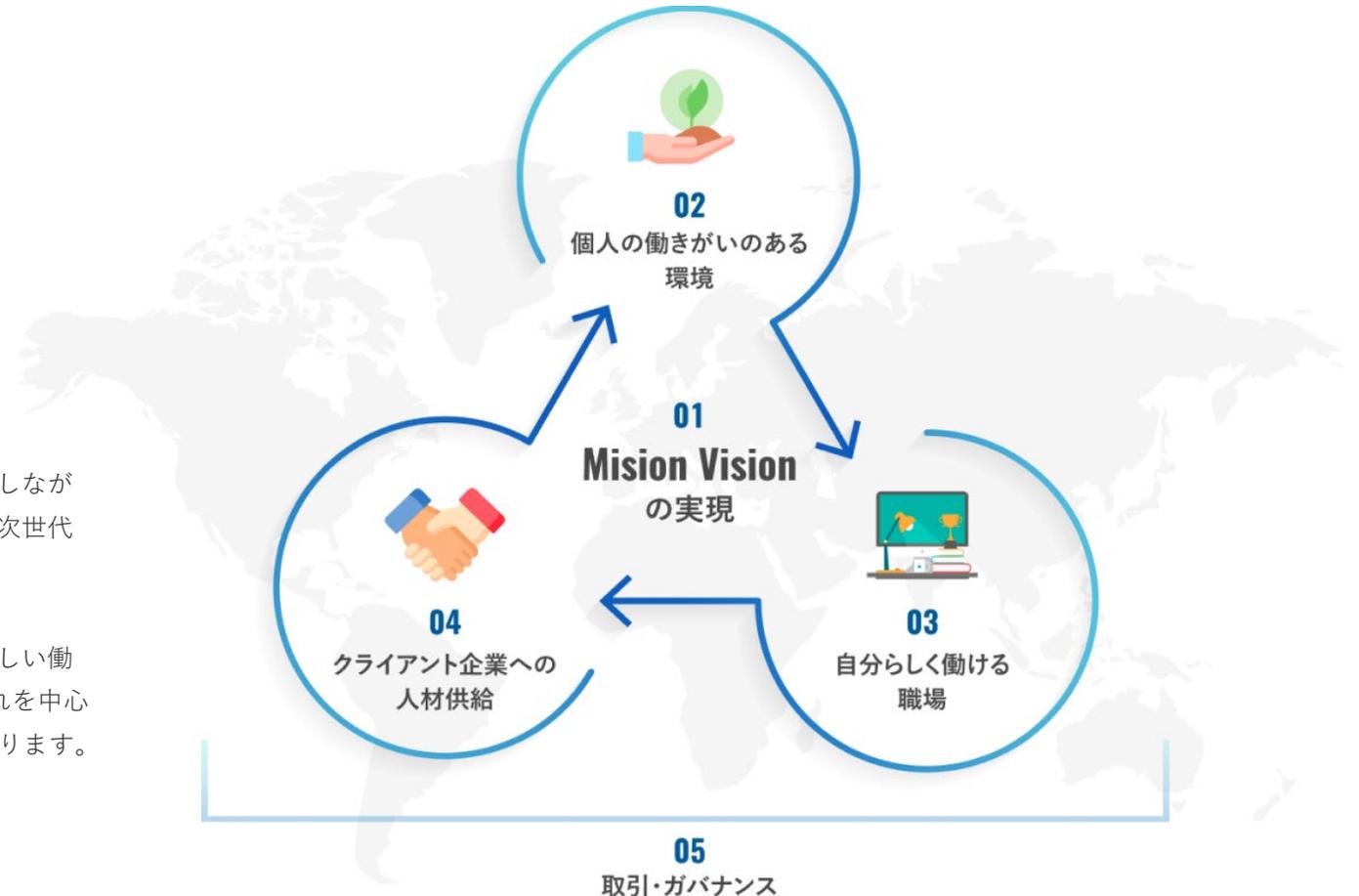
- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細
- 3 ランサーズの強み
- 4 サステナビリティ (SDGs)への取り組み**

# 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

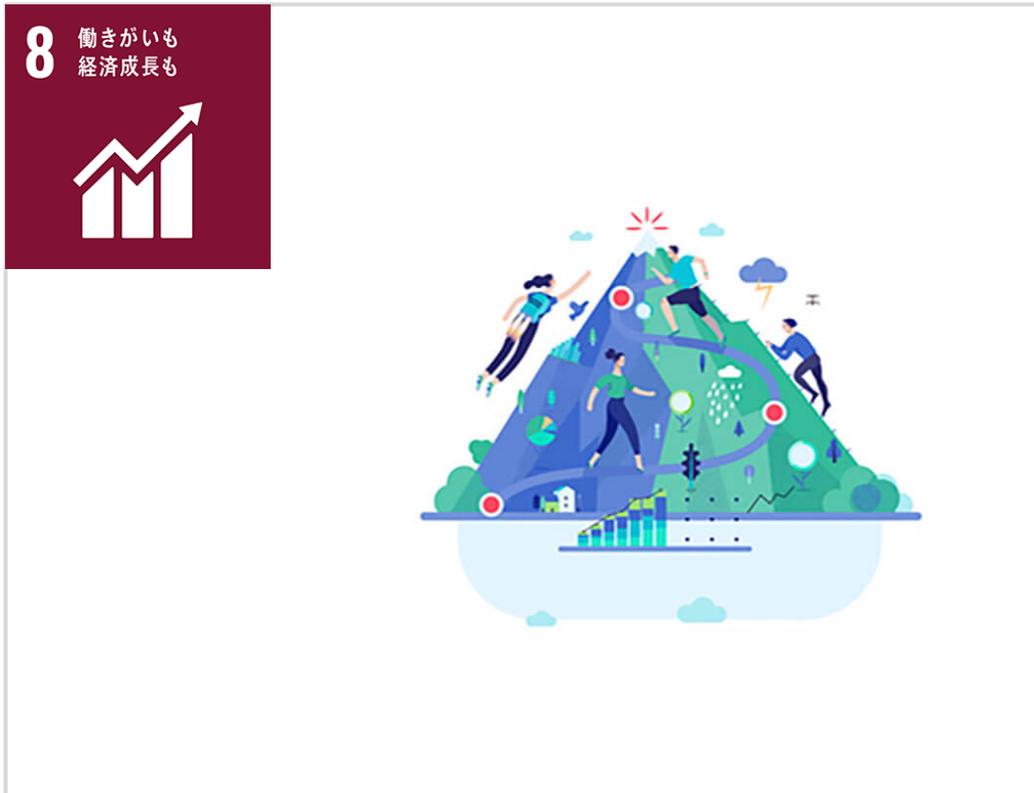
当社グループは、個人とクライアント・パートナー企業との関わりを大切にしながら、社会の健全で飛躍的な発展と持続可能な社会づくりに貢献するために、次世代の働き方の変革者として、事業運営を通じて責務を果たしてまいります。

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」



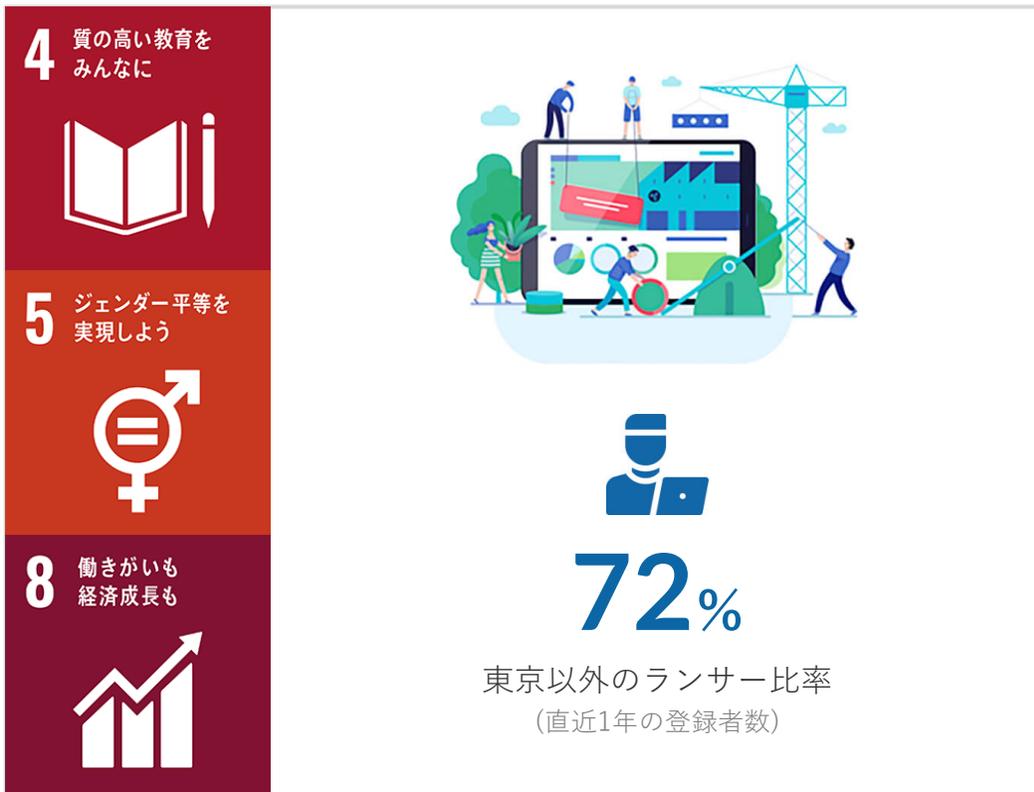
ランサーズは、インターネットの可能性を最大限に活かし、多くの方がもっと便利に、もっと自由に、もっと自分らしく、笑顔で生活し続けられるような、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。

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。

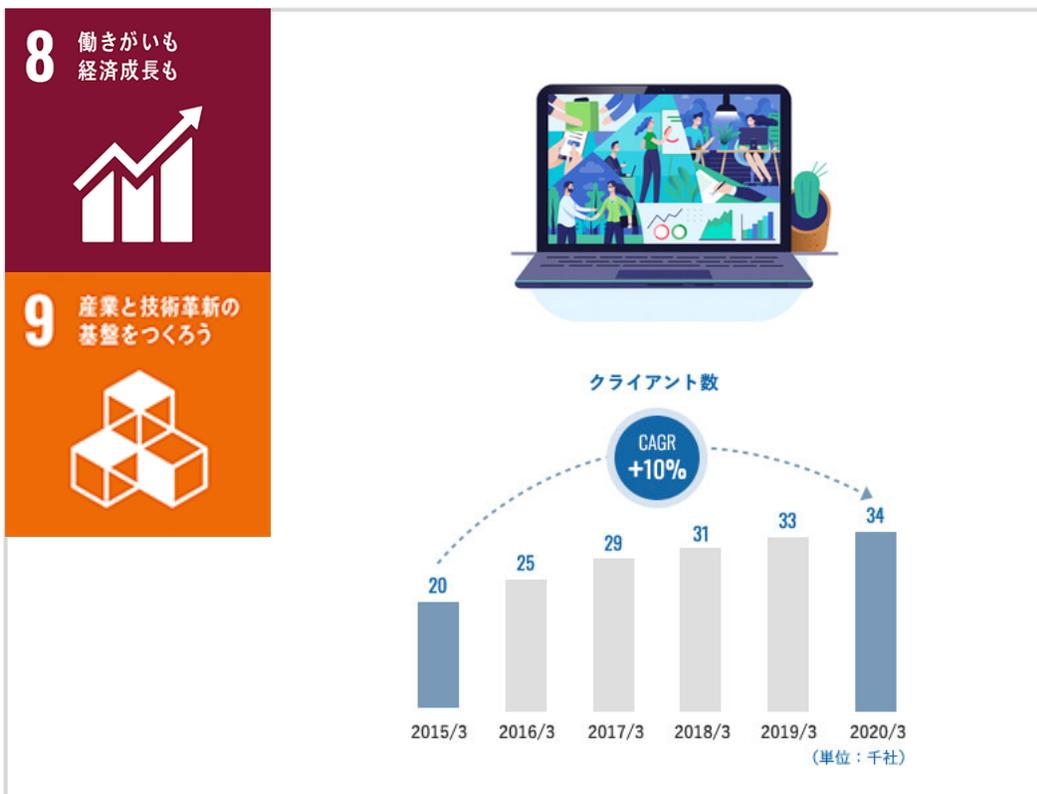
その実現のために、当社グループでは、リモートワークの推奨や副業の推進等を制度や取り組みで支援し、従業員が自分らしく働ける職場づくりに取り組んでおります。

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。

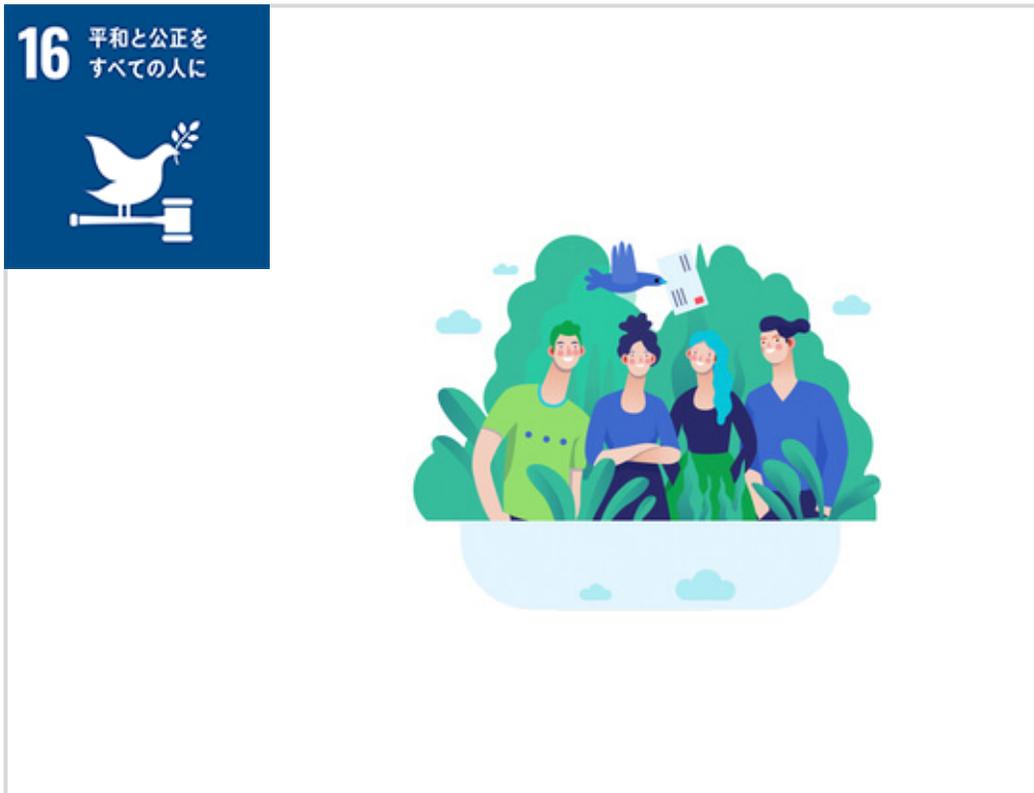
当社グループのプラットフォームでは、個人（ランサー）の各案件の実績、技術スキル・経験をスコアリングしクライアント企業にニーズに応える最適なマッチングを行っております。

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「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



# 「自分 x 新しい自分」を体現・実行している受賞者たち



Fujihara Sho

**藤原 将**

ライター

受賞おめでとうございます。受賞の感想を教えてください。

仕事の中で刺激は感じますが、対面の仕事がなく感動が少なくなっている中、今回の受賞は感動でした。私には吃音症という言語疾患があり、人前でうまく話すことができません。そんな私が、ライターとして活躍できるようになったのはランサーズが存在があったからです。ある種、救世主とも言えるランサーズから賞をいただけることは大変光栄です。

これまでの仕事で意識していたこと、また今回のテーマである「自分 x 新しい自分」**として挑戦したい事を教えてください。**

「話す」ことがコンプレックスだったのですが、逆に苦手ではないそれ以外のことを丁寧にこだわって行っていました。結果として成果物が評価されて、これまでになかった自己肯定感を感じることができました。今ではチャレンジが怖くなくなり「話す」ことにも挑戦してみたいと思います。

今後への想いを聞かせてください。

自身を「書くことしかできない人間」だと思っています。しかし、長所が多くないだけに目指すところはシンプルだと思っています。書くことを追求し、書くことを通じて周囲を幸せにできる人間になりたいです。「得意なことを追求して社会に貢献する」という生き方を選んで、それを支えてくれるランサーズのある時代に生まれてラッキーでした。



Endo Yuka

**遠藤 由夏**

ライター

受賞おめでとうございます。受賞の感想を教えてください。

嬉しいです。フリーランスとして1年未満ですが、自分なりに頑張ってきて良かったと思います。努力の方向性が間違っていなかったこと、ライターとして生きる選択をしたことに、自信を持ってました。

フリーランスとして働き始めたきっかけを教えてください。

社員として働いていましたが、激務や人間関係に悩み、体調を崩してしまいました。また会社で働くという選択肢が考えられない中で、自分の存在価値というか生きていく意味をみつける第一歩としてLancersを活用し始めました。

「自分 x 新しい自分」**についてのエピソードはありますか？**

いい大学に入って、いい会社で働く事が正しい道だと思っていましたが、その道が自分にとって幸せではないのかも...と考えるようになっていました。実際にフリーランスとしてライティングを始めてみると、「書くこと」が好きな事が認識できましたし、思ったより始めるハードルが高くなかったので、Webライターとしての自分という新しいステージに上がれました。

受賞を通して伝えたい事はありますか？

私と同じように、仕事の環境などで生きにくいと感じている人がいると思います。そんな人に、会社を辞めても道はあるよ、食べていけるよという姿を示していきたいなと思っています。

東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注し、東京一極集中を分散  
オンライン化や副業加速により地方のクライアント利用や東京のランサーの利用も活性化



\*) 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（2021年4月~6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（2021年4月~6月）

### 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

