

2022年3月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ランサーズ株式会社 (東証グロース：4484)

2022年3月期 通期業績

- **業績予想はおおむね予想通りの結果で着地。** 流通総額96.5%、売上高104.4%、売上総利益96.4%
- **長期的な事業成長に寄与する投資を実施し、2023年3月期の大幅な成長率向上見通しや黒字化の土台構築**
- 一方でマーケットプレイス事業の投資回収は後ろに倒れており、期中の効果反映は限定的で流通総額は前年同期比+18%
- マネージドサービス事業については、成長性・収益性を鑑み**一部事業撤退から完全撤退に方針変更**したため、減損が発生

2023年3月期 経営方針

- マーケットプレイス事業は成長方針継続。**投資を継続して売上総利益で前年同期比 +28% と一段上がることを見込む**
- エージェント事業*は、市場が急拡大しており、組織拡大等によって**過去最高の売上総利益成長率を目指す**
- **当社グループ全体の付加価値向上**のため、WSL社**を買収し上流工程（コンサルティング領域）へ参入決定
- 3か年経営方針の「高成長・高収益化し、来期から黒字化」は変わらず。一方で、**事業撤退等により一部を変更**

2023年3月期 通期業績見通し

- **全社流通総額 126億円（前年同期比+23%） 売上総利益 24億円（前年同期比+24%）**と一部事業撤退も成長加速見込み
- マーケットプレイス事業の売上総利益は前年同期比+28% エージェント事業の売上総利益は前年同期比+158%見込み
- 投資継続も営業損失は改善し、**第四半期には黒字化を見込む**
- **2024年3月期（来期）は、通期での黒字化を見込み、継続的な利益拡大フェーズへ**

*) コンサルティング領域の職種拡大にあたり、テックエージェント事業からエージェント事業に名称変更

***) WSL社は、株式会社ワークスタイルラボを示す

1 会社概要

2 2022年3月期通期業績

3 2023年3月期業績予想

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 執行役員CEO
秋好 陽介

設立

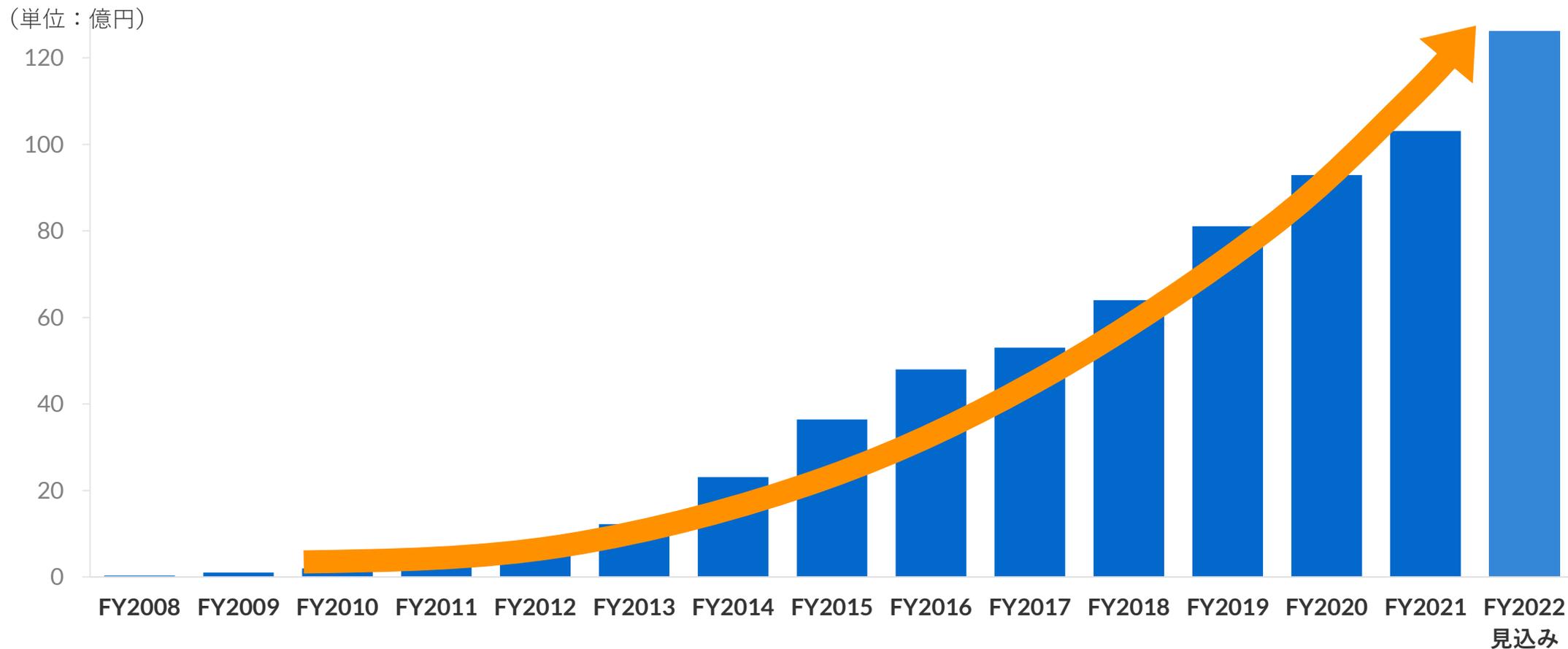
2008年4月

スタッフ数

社員約200名*
他フリーランス多数

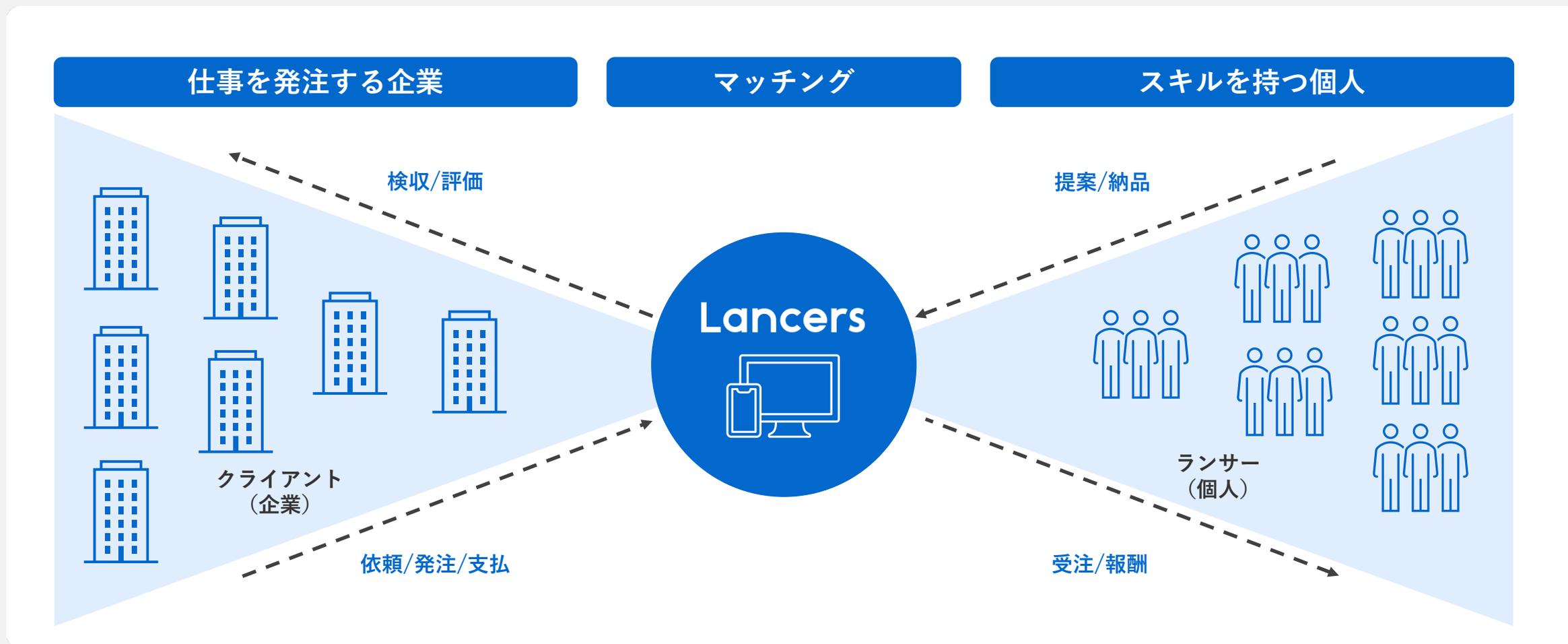
*) 社員は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を含む

創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は126億円を目指す



サービス概要：ビジネスモデル

オンラインだけで完結する、企業と個人をマッチングする受発注プラットフォームを運営。
企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとら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

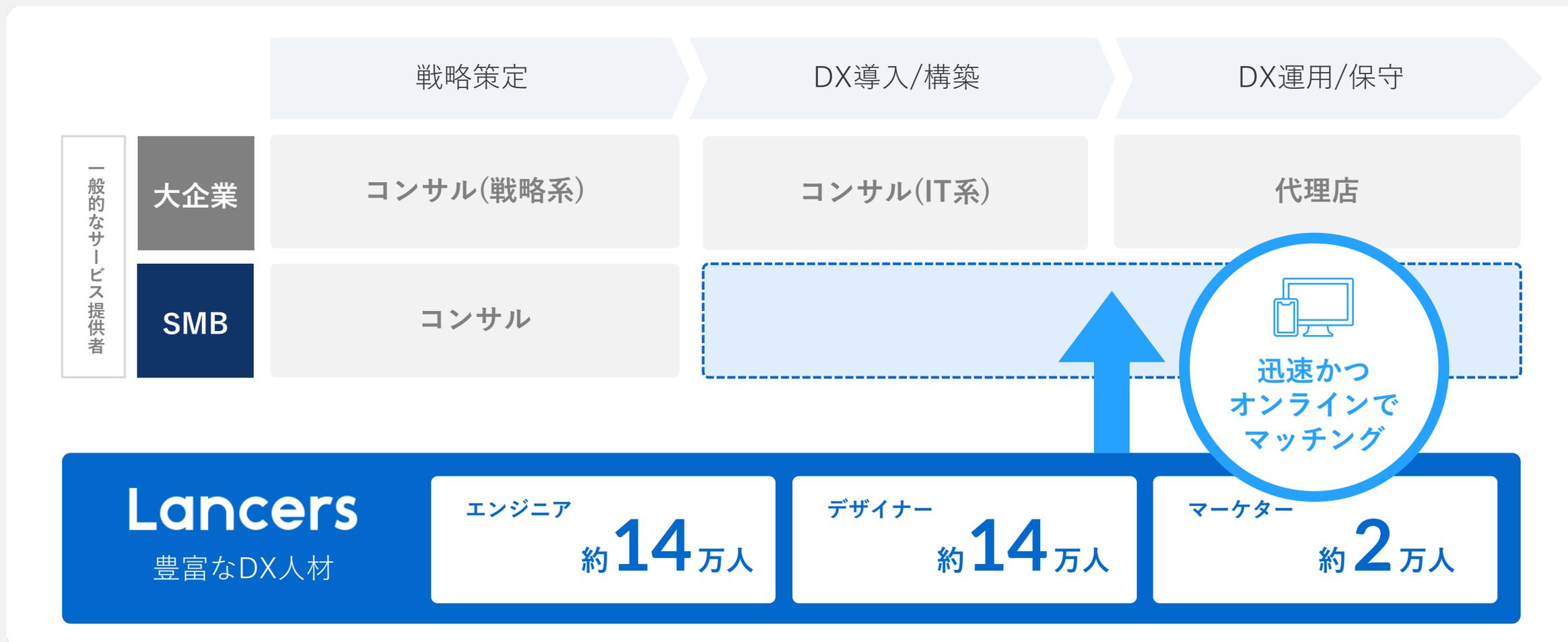
ライター

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](https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples)

中小企業（SMB）を中心に、DX導入から運用までの領域を支援可能な人材をマッチング



サービスの特徴：日本の新しい働き方の推進

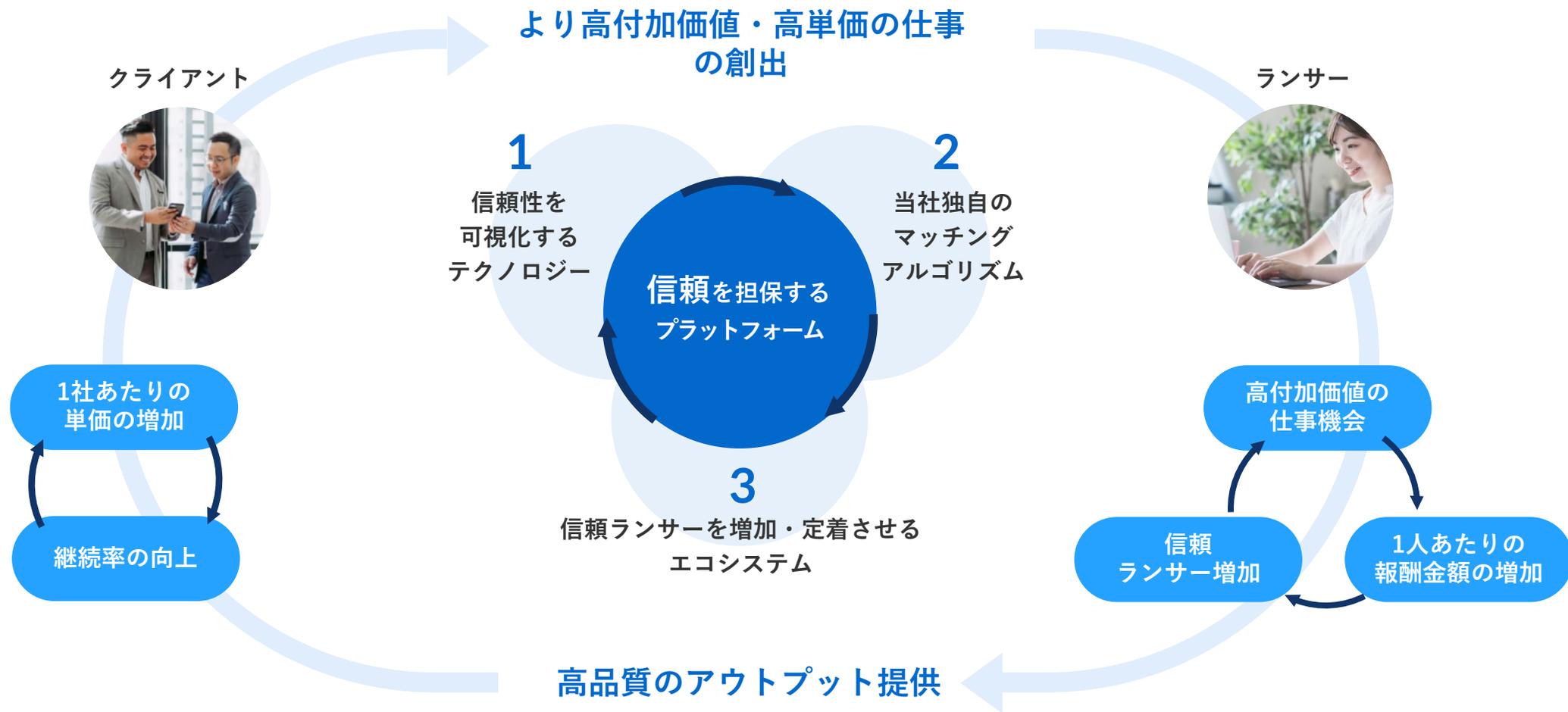
東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注し、東京一極集中を分散。
オンライン化や副業加速により地方のクライアント利用や東京のランサーの利用も活性化



*) ランサーズ社単体の流通総額のうち、居住地が東京以外のランサーの流通総額比率（2022年1月~3月）

**）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（2022年1月~3月）

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

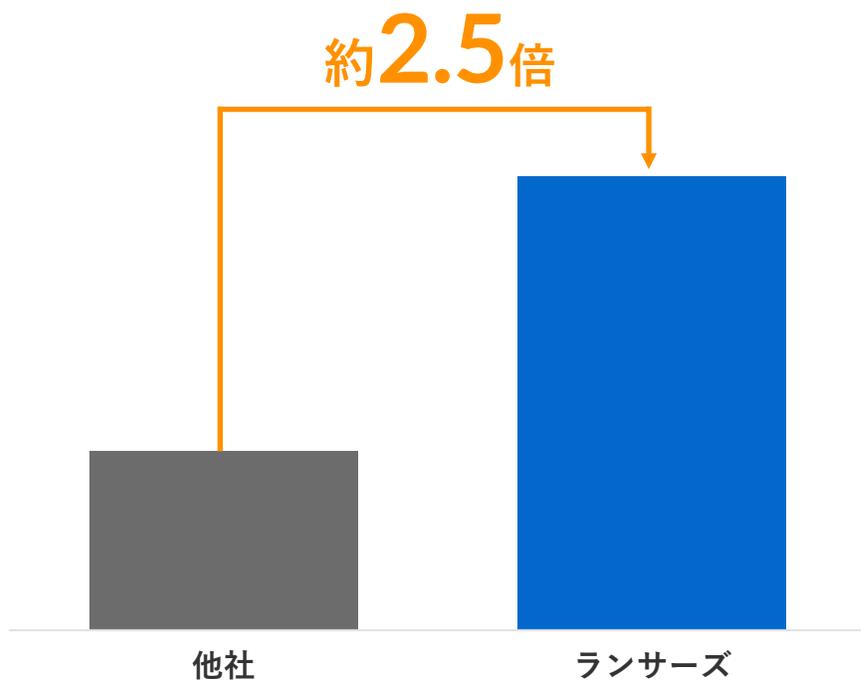


ランサーズの強み：高報酬なプラットフォーム

他社比較で稼働ランサー1人あたりの受注金額は約2.5倍。信頼ランサー*は、稼働ランサーのうち約2割を占め2万人に増加し、当社グループのプラットフォームを支えている

*)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

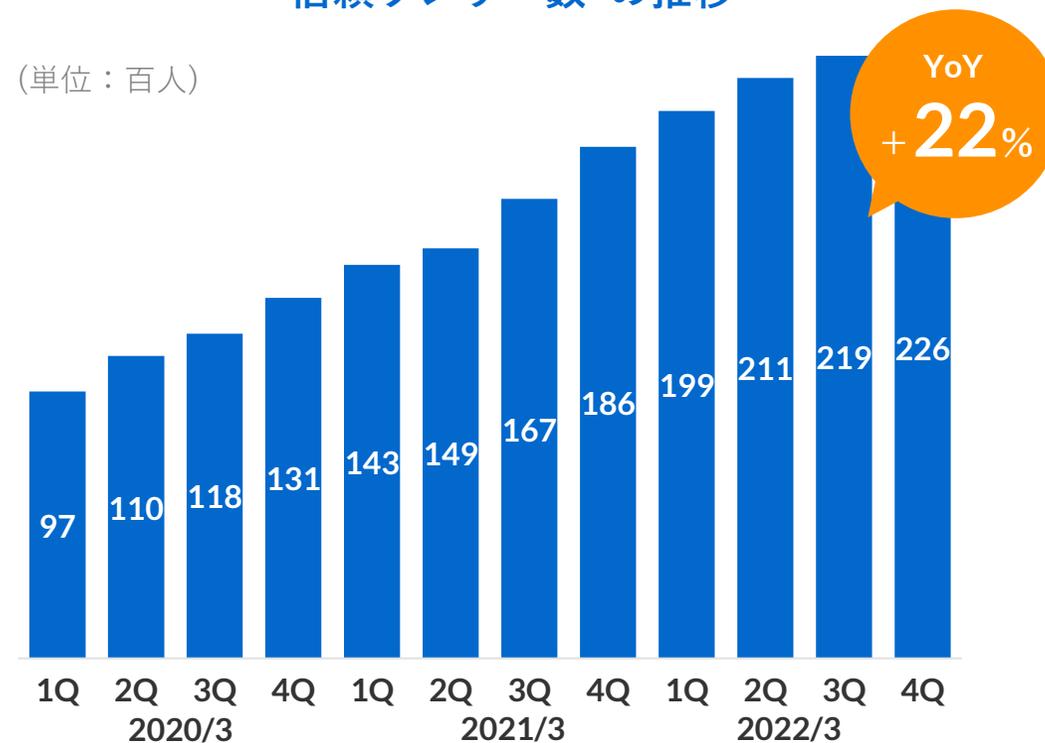
1人あたりの受注金額（流通総額）の比較*



*)2020年4月～2021年3月において報酬を得たランサー1人あたりの受注金額を比較したものを示す

信頼ランサー数*の推移

(単位：百人)



*)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 2022年3月期通期業績

3 2023年3月期業績予想

業績サマリー

業績予想に対してほぼ予想通りで着地。マネージドサービス事業の一部事業（受託）撤退により
 全社での前年同期比は、流通総額で+11%、売上総利益で+4%で着地

全社（通期）

流通
 総額 **10,318**百万円 **+11%** 前年同期比 予想達成率 **97%**

売上 **4,073**百万円 **+5%** 前年同期比 予想達成率 **104%**

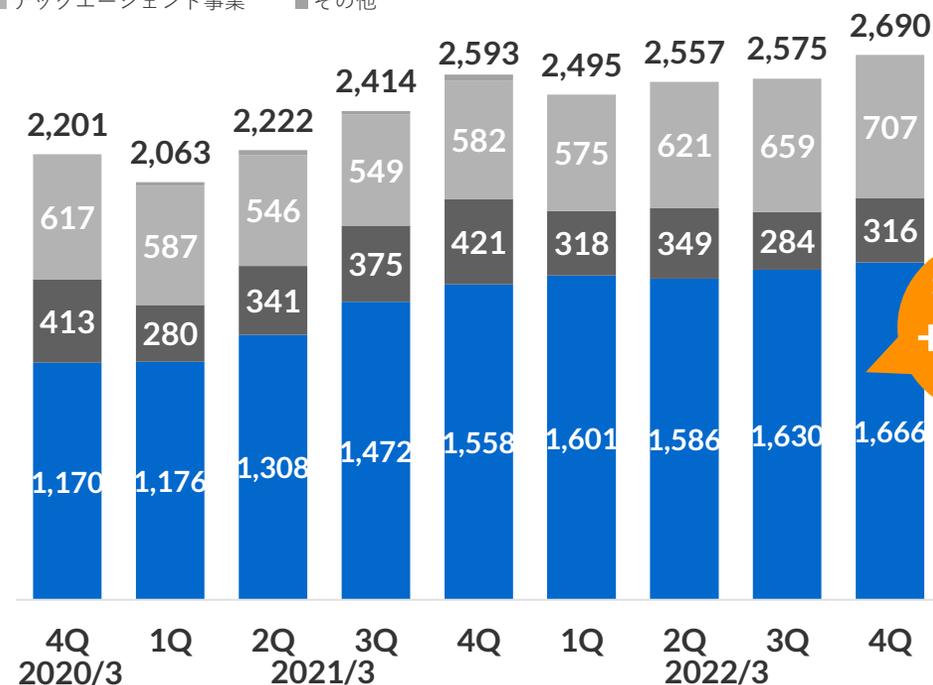
売上
 総利益 **2,003**百万円 **+4%** 前年同期比 予想達成率 **96%**

営業利益 **△367**百万円 **+36**百万円 前期営業利益

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



通期YoY
+18%

*) 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 P/L (連結)

マネージドサービス事業は、成長性と収益性を鑑み一部事業撤退から完全撤退に方針変更。
それにより減損損失を2.2億円計上し、当期純損失は△6.7億円で着地

(単位：百万円)	2022年3月期 通期	2021年3月期 (通期)		2022年3月期 (5月予想)	
	実績	実績	増減率	予想	達成率
流通総額*	10,318	9,294	+11.0%	10,691	96.5%
売上高	4,073	3,868	+5.3%	3,902	104.4%
売上総利益	2,003	1,925	+4.0%	2,078	96.4%
販管費及び 一般管理費	2,370	1,889	+25.5%	2,448	96.8%
営業利益及び損失	△367	36	-	△370	-
経常利益及び損失	△358	48	-	△363	-
当期純利益及び純損失	△672	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

銀行借入枠*は約12億円確保。投資フェーズではあるが、自己資本比率は約42%の水準。
マネージドサービス事業の完全撤退による減損もあり固定資産は減少

(単位：百万円)	2022年3月期 4Q	2021年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,360	2,845	△485
現金及び預金*	1,600	2,037	△437
固定資産	479	587	△107
のれん	170	427	△256
資産合計	2,840	3,433	△592
流動負債	1,651	1,592	+58
預り金	838	800	+38
固定負債	1	4	△3
純資産	1,188	1,837	△648
負債/純資産合計	2,840	3,433	△592

*)2022年3月末時点の手元資金762百万円＝現金及び預金1,600百万円－有利子負債0－預り金838百万円。銀行借入枠の内、アンコミットメントの当座貸越枠の総額は2022年3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、投資回収が後ろ倒しとなり、前年同期比+18%で着地。
対してテックエージェント事業は、経済再開により市場拡大が加速、下期にかけて尻上りに成長

*)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（通期）

2022年3月期の各事業方針

集中投資 マーケットプレイス事業	流通総額 6,484 百万円	前年同期比 +18%	<ul style="list-style-type: none">・プロダクトを強化し、複数の機能・サービスをリリース・プロダクトをフックに、下期はマーケティングを強化・投資効果が後ろ倒しになり、当初想定成長率から乖離
再成長 テックエージェント事業	流通総額 2,564 百万円	前年同期比 +13%	<ul style="list-style-type: none">・経済再開により、IT人材ニーズが戻り市場拡大・4Qは過去最高の新規成約数及び流通総額を達成・成長率もコロナ前の水準に戻り、成長加速
一部事業（受託）撤退 マネージドサービス事業	流通総額 1,269 百万円	前年同期比 △11%	<ul style="list-style-type: none">・定額型サービスは、成長率と収益性を鑑み撤退・結果として当事業は一部事業撤退から完全撤退へ

プロダクト投資・新規サービス投資など投資回収に時間を要する施策が多かったことにより、2022年3月期での効果反映は限定的。但し、2023年3月期以降の成長率向上には寄与

投資の結果

プロダクト投資

1.54億円

- エンジニアは、約20名採用
- Lancers「パッケージ方式」など、機能追加・改善・開発は順調

マーケティング投資

1.52億円

- 下期よりカスタマーサクセス強化
- SEO対策などマーケティング強化

新規サービス投資

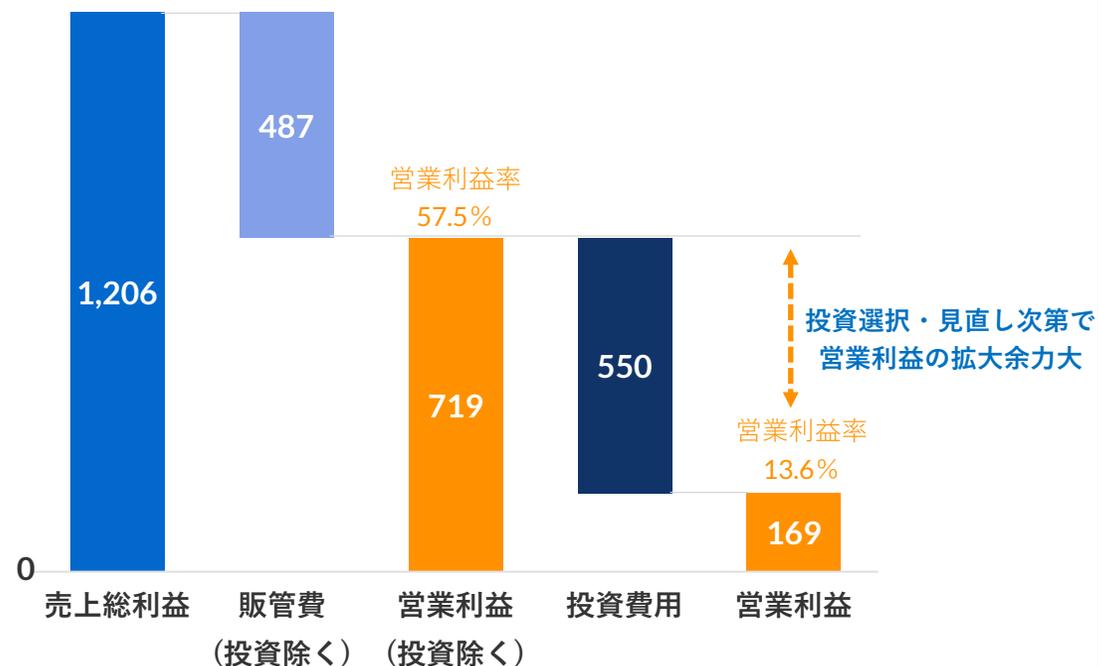
2.43億円

- 「Teams」「MENTA」への投資など中長期の成長強化に向けた投資

※科目別投資の結果は、人件費1.86億円、外注費1.80億円、広告宣伝費1.18億円、その他0.63億円となります。今回投資区分を変更し再集計したため若干の科目の入り繰りはあるものの総額に変更はございません。

マーケットプレイス事業の損益構造

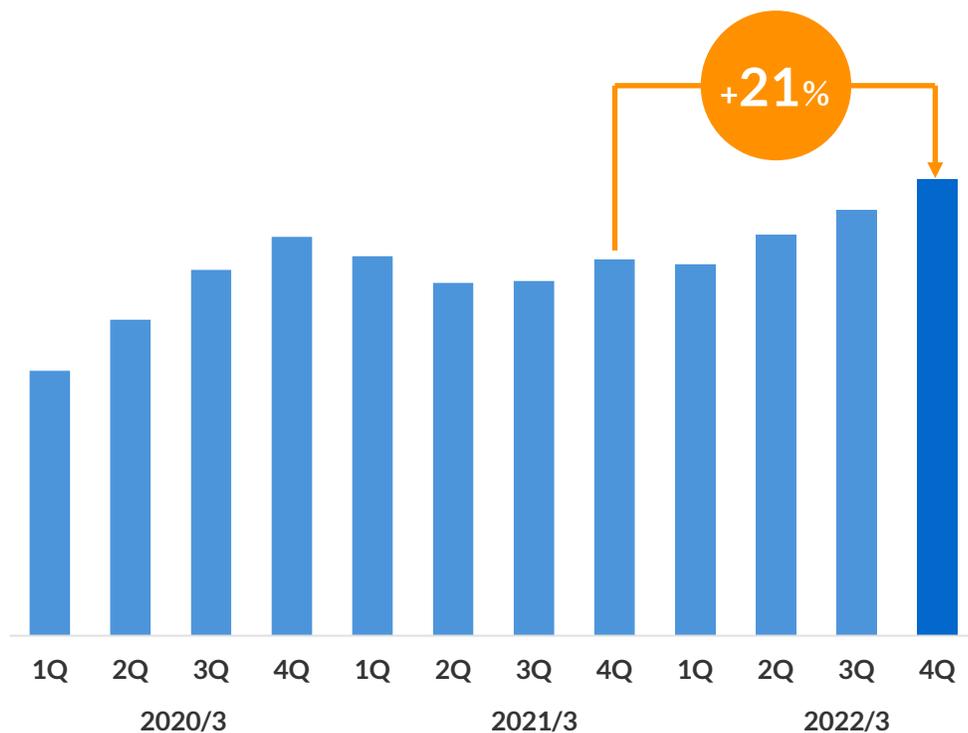
(単位：百万円)



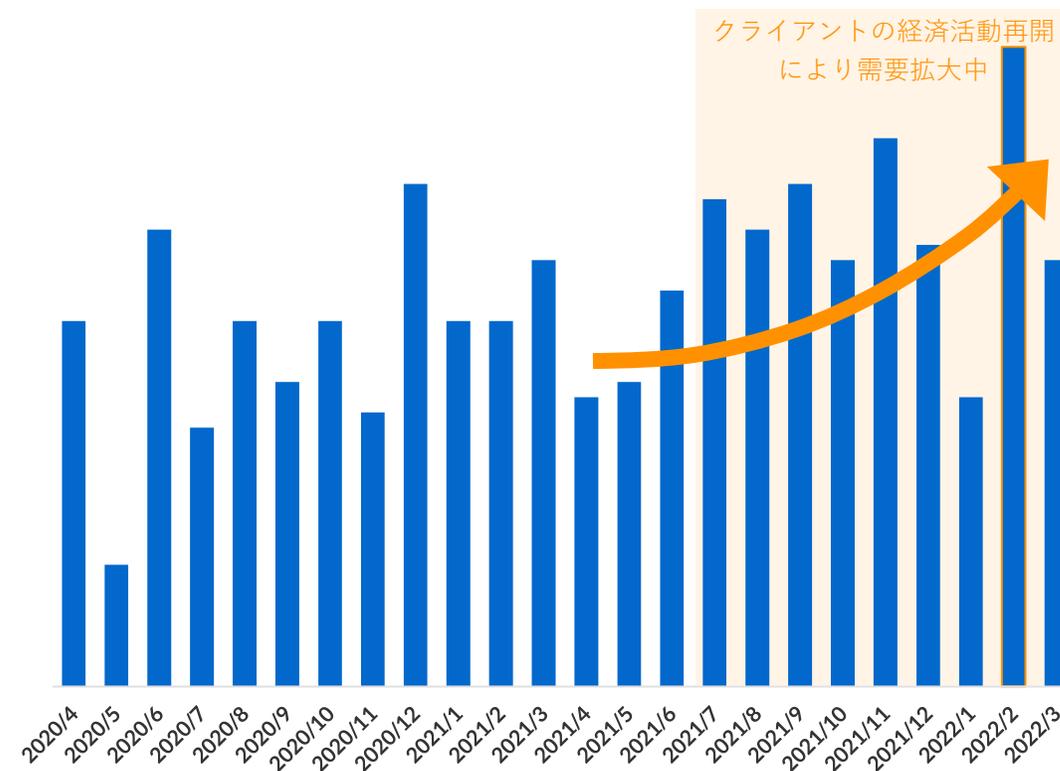
テックエージェント事業の振り返り

クライアントの経済活動再開によりIT人材需要が戻り市場が拡大していく中で、4Qも過去最高の新規成約数を達成し、前年同期比+21%とコロナ前の成長率へ回復

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



1 会社概要

2 2022年3月期通期業績

3 2023年3月期業績予想

2023年3月期（今期）の方針

マーケットプレイス事業とエージェント事業*に集中し、成長角度を一段上げる。
マネージドサービス事業は完全撤退し、全社では収益性の改善をはかり4Q以降継続黒字化

2023年3月期（今期）の方針

マーケットプレイス事業

成長加速

新規クライアントの流通拡大
付加価値向上でテイクレート改善

エージェント事業*

再成長

組織拡大による成長加速
新たな領域の職種に参入

マネージドサービス事業

完全撤退

サービスクローズ・一部移管

全社

来期以降の恒常的な黒字化に向け、収益性の改善をはかる

*)コンサルティング領域の職種拡大にあたり、テックエージェント事業からエージェント事業に名称変更

今期方針を受けた3カ年経営方針の一部変更

高成長・高収益を目指し、来期から黒字化し利益拡大する方針は変わらず。一方で、2022年3月期の投資回収の後ろ倒しや一部事業撤退から完全撤退の意思決定を踏まえ、3カ年経営方針の一部を変更

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

一部変更

1

マーケットプレイス事業と
エージェント事業での成長加速

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

一部変更

2

全社売上総利益は30-35億円へ

変更なし

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

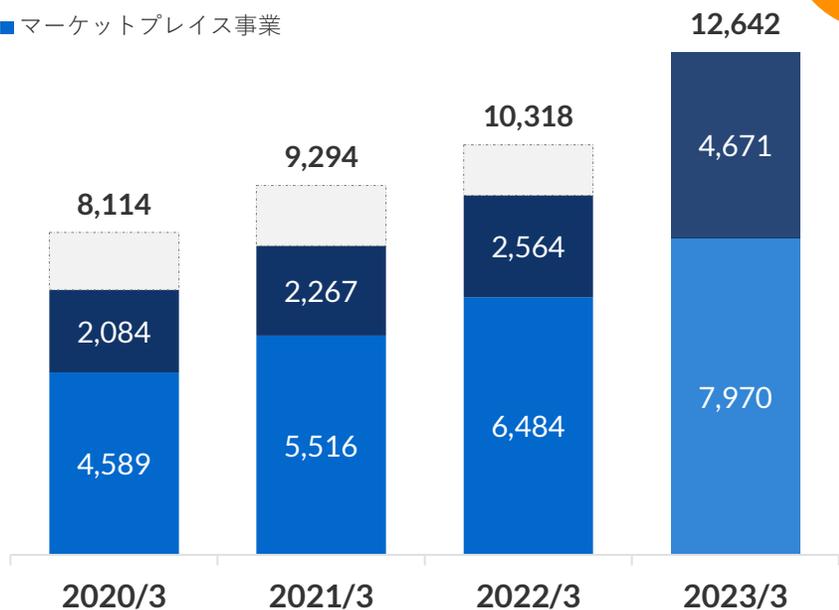
前年同期比で全社の流通総額+23%、売上総利益+24%を目指す

全社の流通総額の推移

(単位：百万円)

- 撤退事業等*
- エージェント事業
- マーケットプレイス事業

予想YoY
+23%



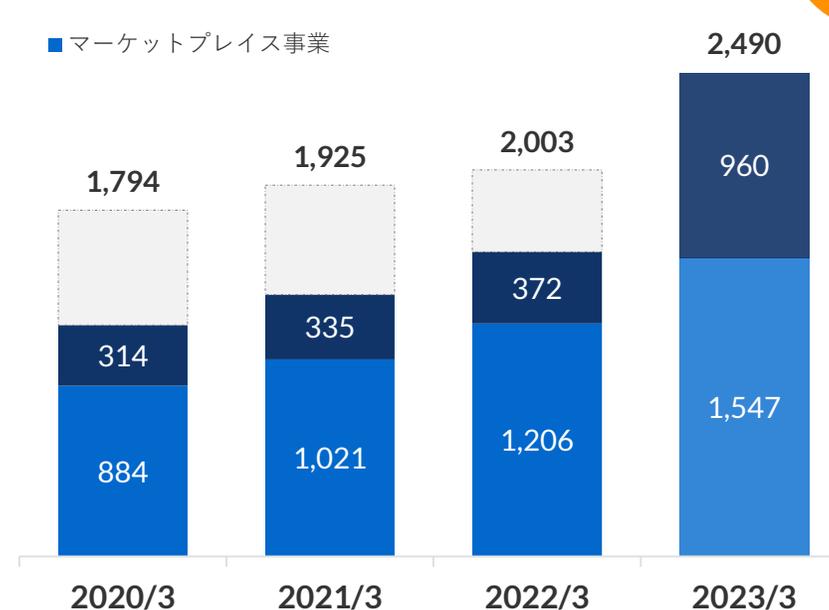
*撤退事業等は撤退事業及び連結調整等を含む。なお、マイナスの場合は非表示

全社の売上総利益の推移

(単位：百万円)

- 撤退事業等*
- エージェント事業
- マーケットプレイス事業

予想YoY
+24%

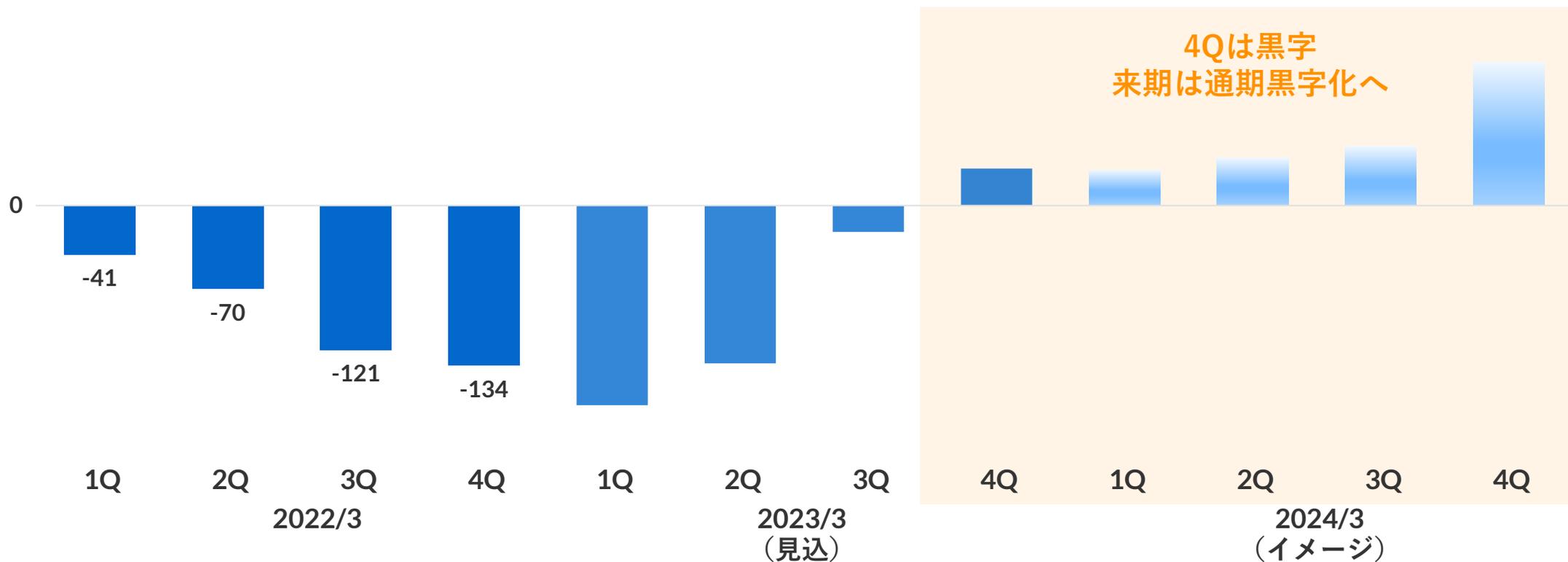


*撤退事業等は撤退事業及び連結調整等を含む。なお、マイナスの場合は非表示

2023年3月期4Qは黒字化し、来期は通期黒字化へ

全社営業利益の推移

(単位：百万円)



マーケットプレイス事業の方針

マーケットプレイス事業は、マーケティング・プロダクトの投資継続により新規クライアント獲得を強化しつつ、付加価値向上によりテイクレート改善をはかり成長角度を押し上げる

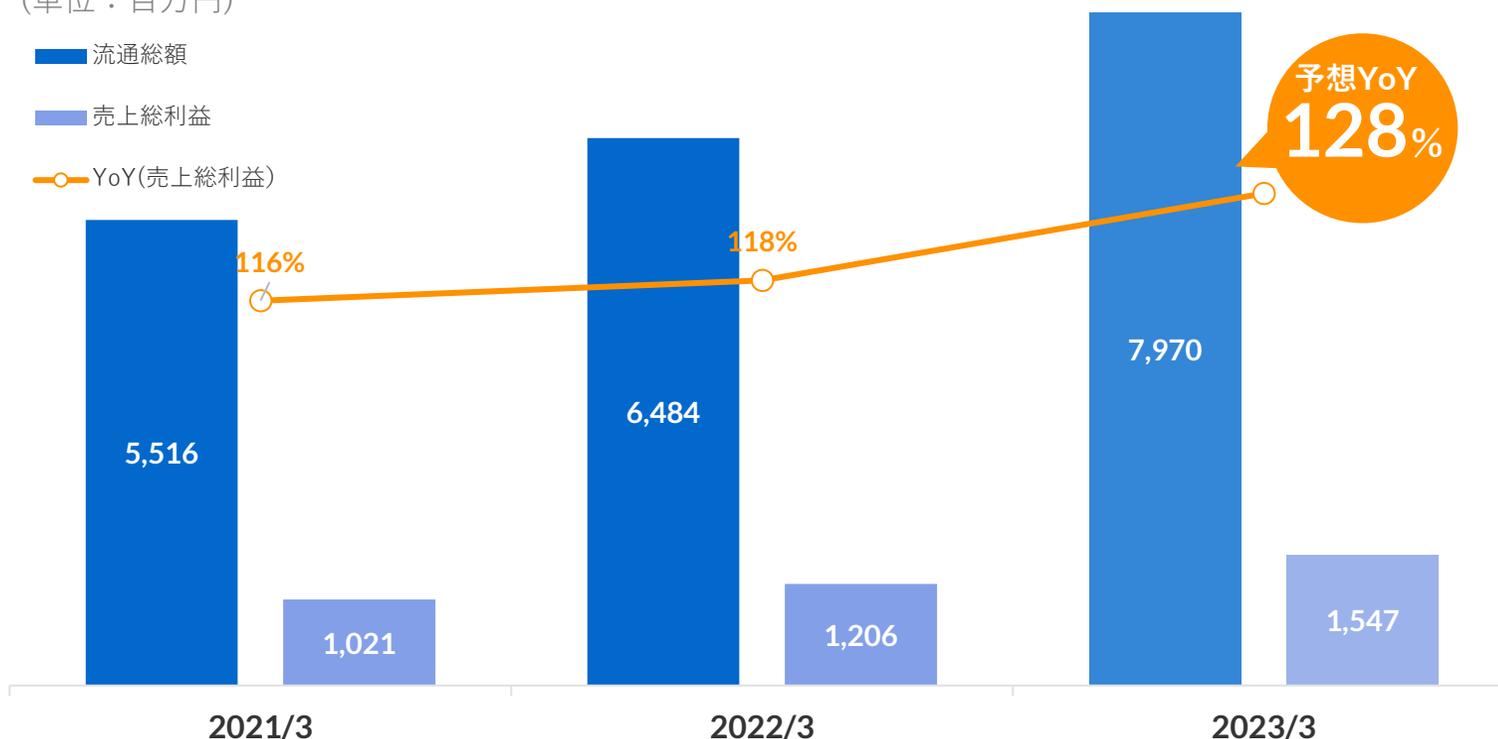
マーケットプレイス事業の成長率及び収益性の推移

(単位：百万円)

■ 流通総額

■ 売上総利益

○ YoY(売上総利益)



2023年3月期の各方針

規律あるマーケティング投資
による新規クライアント数拡大

継続的なプロダクト投資
による利用者数・単価の向上

付加価値向上による
テイクレートの改善

エージェント事業の方針

エージェント事業は、組織拡大とあわせて、新たな領域への職種拡大により付加価値を向上させることにより、売上総利益の拡大を目指す

エージェント事業の成長率及び収益性の推移

(単位：百万円)

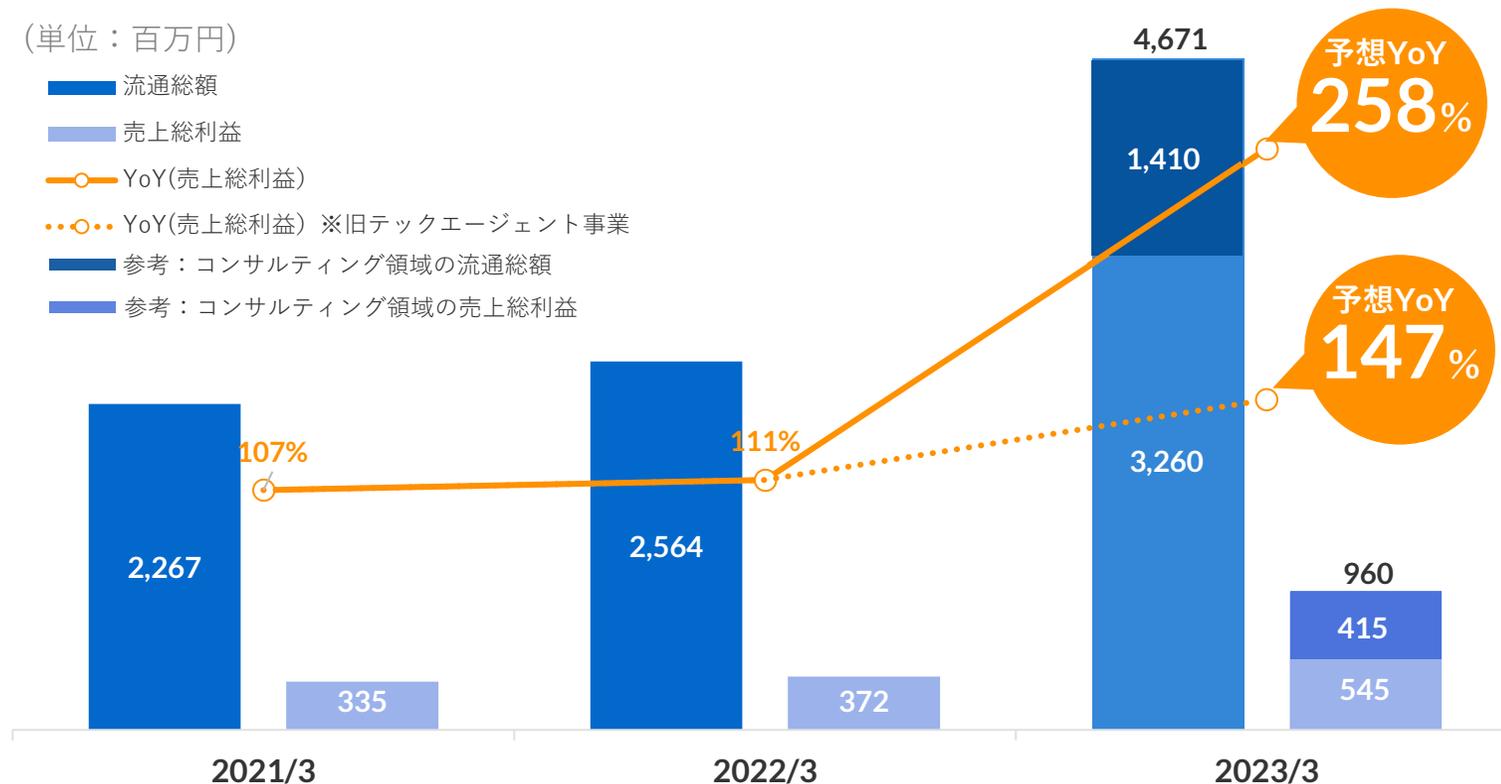
■ 流通総額
■ 売上総利益

—○— YoY(売上総利益)

... YoY(売上総利益) ※旧テックエージェント事業

■ 参考：コンサルティング領域の流通総額

■ 参考：コンサルティング領域の売上総利益



2023年3月期の各方針

組織拡大による
流通総額の拡大

新たな領域への職種拡大
による付加価値の向上

システム投資による
1人あたり生産性の向上

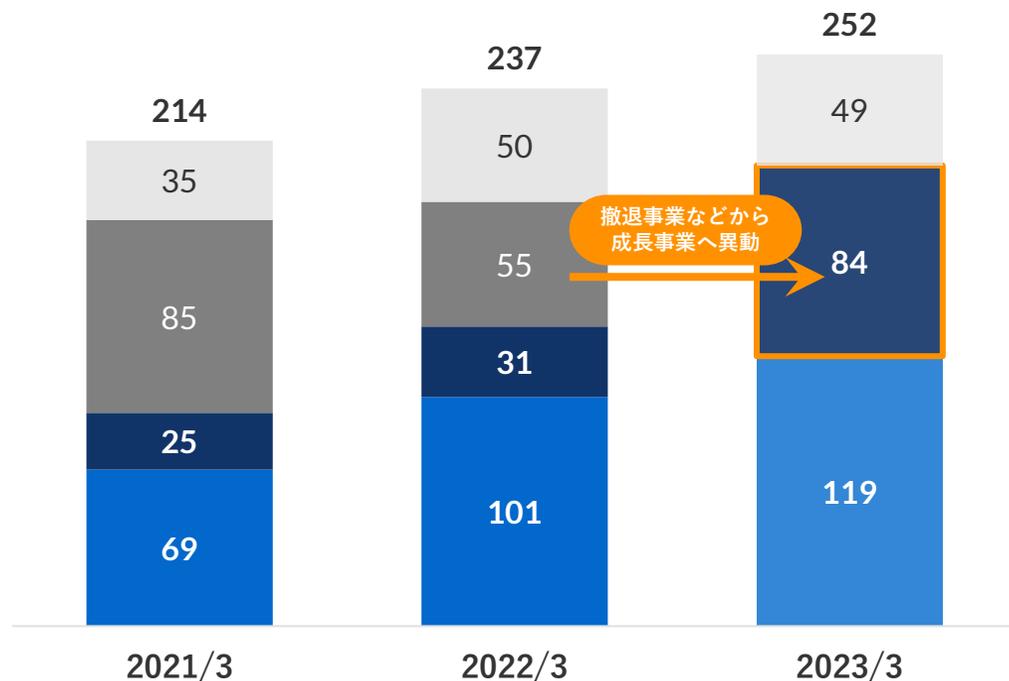
エージェント事業の方針：組織拡大による売上総利益の拡大

全社の人員数は大きくは増やさず、エージェント事業へ人員を再配置し、1人あたり売上総利益の向上を目指す

全社の人員推移

(単位：人)

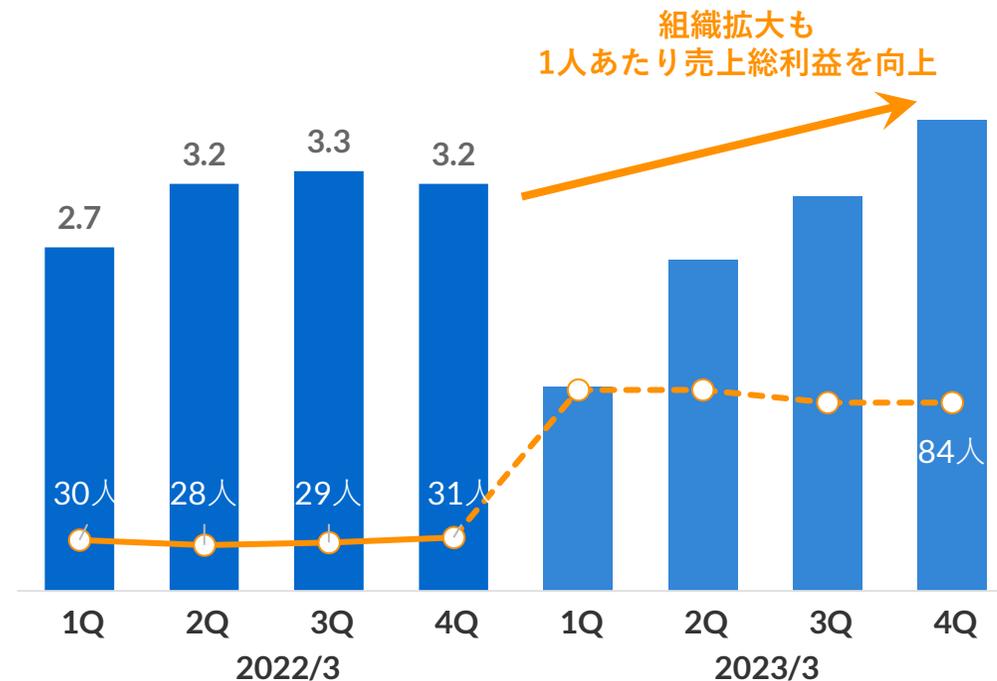
■ マーケットプレイス事業+開発部 ■ エージェント事業 ■ 撤退事業 ■ 共通



エージェント事業の1人あたり売上総利益の推移

(単位：百万円)

■ 1人あたり売上総利益
○ 人員



エージェント事業の方針：新たな領域への職種拡大による付加価値向上

コンサルティング領域に参入し、企業のDX化を一気通貫でサポートできるプラットフォームに進化するため、株式会社ワークスタイルラボを新たにグループ化



今期については、WSL社を除いた販管費はほぼ横ばいであり営業損失は改善

(単位：百万円)	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (今期予想)	前年同期比
流通総額*	10,318	12,642	+22.5%
売上高	4,073	5,401	+32.6%
売上総利益	2,003	2,490	+24.3%
販管費及び一般管理費	2,370	2,780	+17.3%
営業利益又は損失	△367	△289	+77
経常利益又は損失	△358	△284	+74
当期純利益又は損失	△672	△286	+385

*)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*2023年3月期通期業績予想

マーケットプレイス事業は成長加速により、売上総利益が前年同期比+28%まで伸長。
エージェント事業は新たな領域拡大もあり、売上総利益の前年同期比+158%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

2023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)	テイクレート (前年同期比)	営業/ セグメント 利益	営業利益率
マーケットプレイス 事業	7,970 +22.9%	1,547 +28.3%	19.4% +0.8pt	338	17.8%
エージェント事業	4,671 +82.2%	960 +158.1%	20.6% -	17	0.5%
その他*	-	△17	-	△17	-
共通コスト**	-	-	-	△628	-
全社合計	12,642 +22.5%	2,490 +24.3%	19.7% +0.29pt	△289	-

*)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、連結調整等を含む。

**）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

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

来期黒字化

成長加速で

4Q黒字化

...

△ 3.6億

△ 2.8億

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 ランサーズの強み

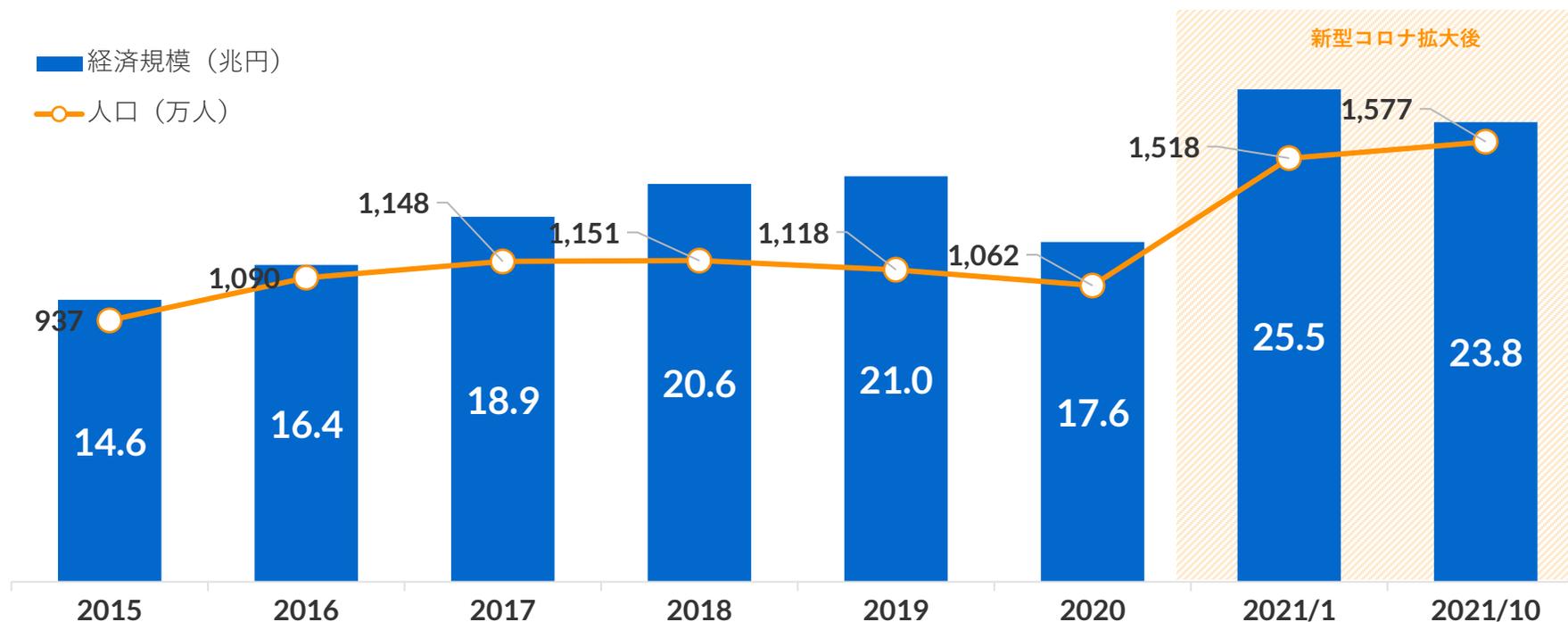
3 業績詳細

4 財務詳細

5 サステナビリティ (SDGs)への取り組み

2015年と比較するとフリーランス人口は+68%と引き続き増加。同経済規模も+63%拡大

フリーランスの経済規模と人口の拡大*



*) 「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」より引用。各詳細はURLより御覧ください
https://speakerdeck.com/lancers_pr/xin-huriransushi-tai-diao-cha-2021-2022nian-ban

フリーランス市場の中でのランサーズのターゲット

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*）

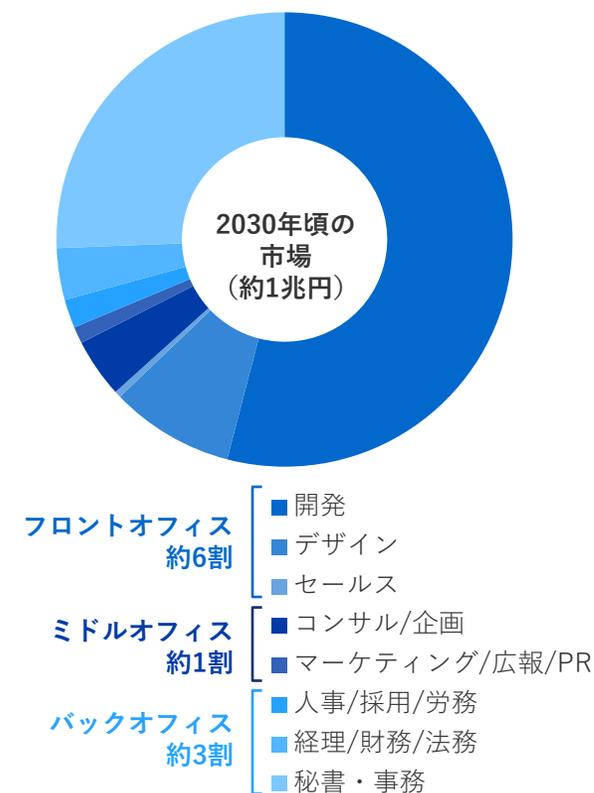


*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**）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

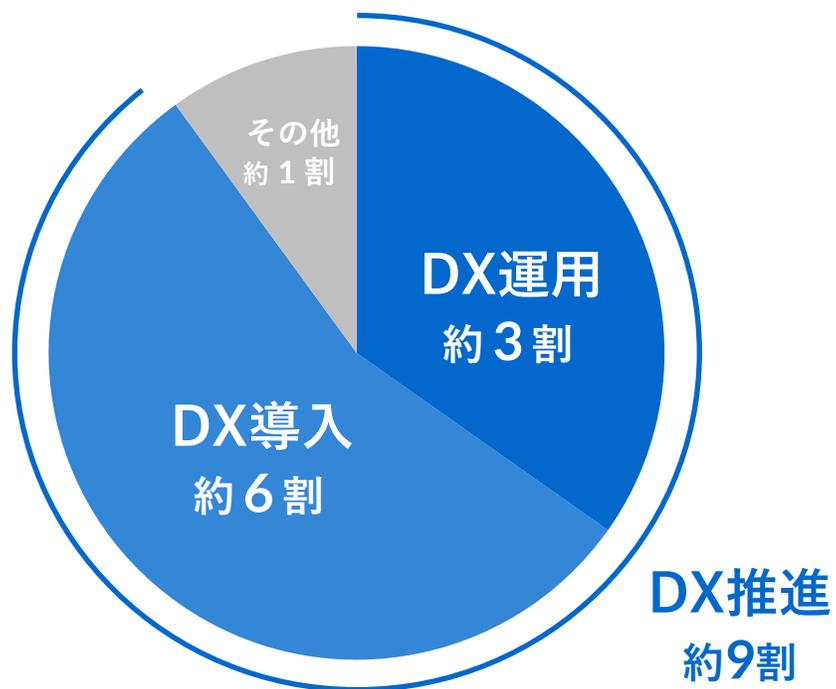
***）当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

特定職種別の市場規模比率



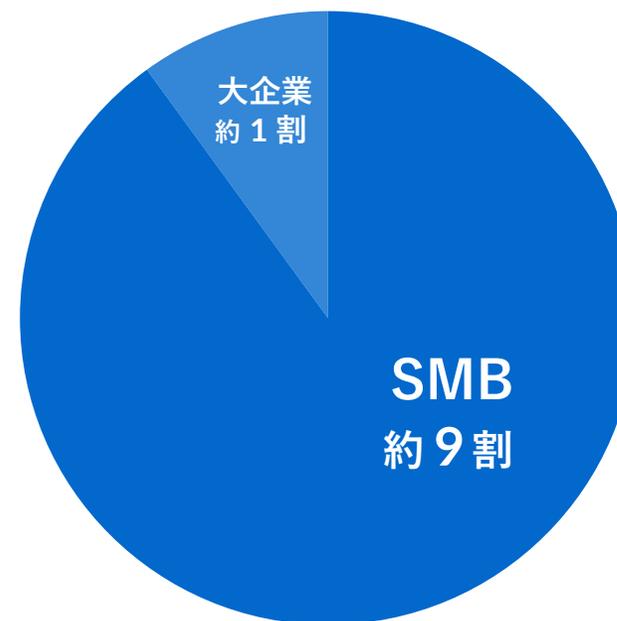
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

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

市場変化や戦略アップデートについて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

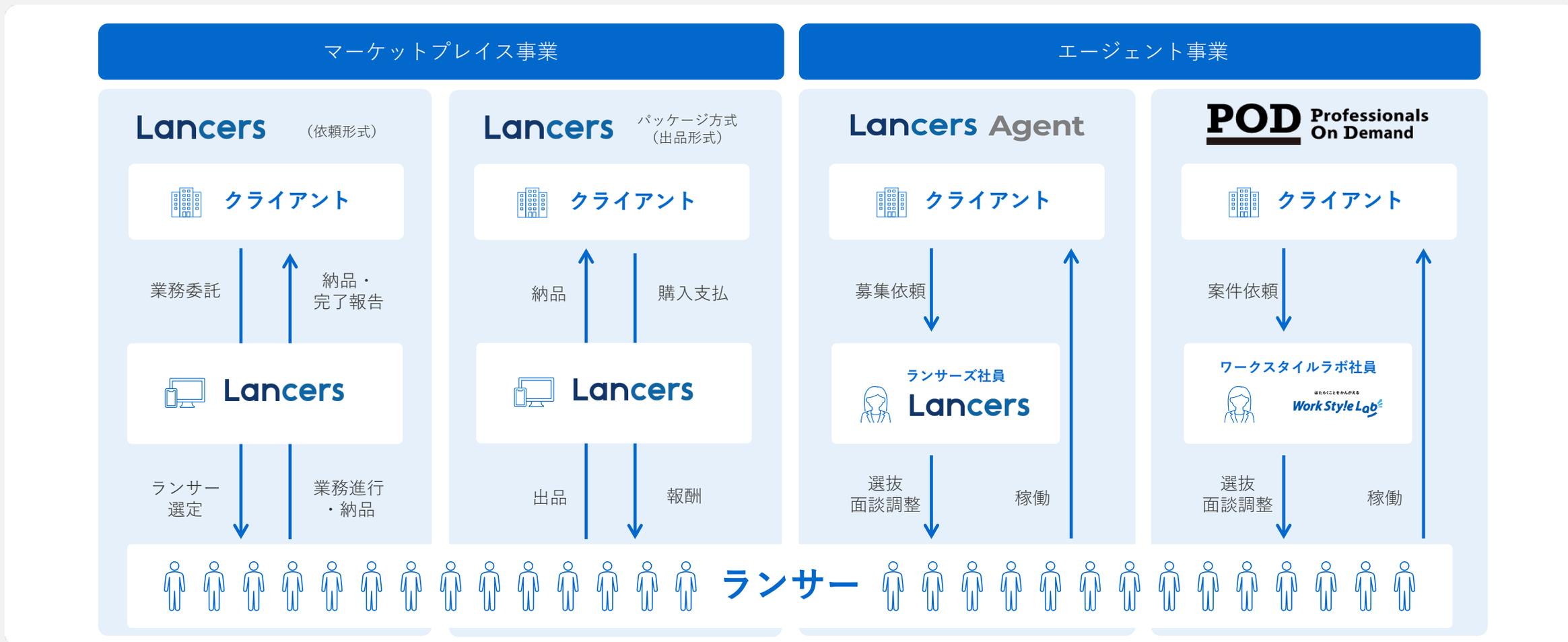
当社グループの事業セグメント

	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	Lancers	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%
エージェント事業	Lancers Agent POD Professionals On Demand	SMB 大企業	開発・運用 クリエイティブ制作 コンサルティング	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

***)ワークスタイルラボ社のProfessionals on Demandは、当社グループの実績がないため現時点で開示しておりません

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窓口は複数

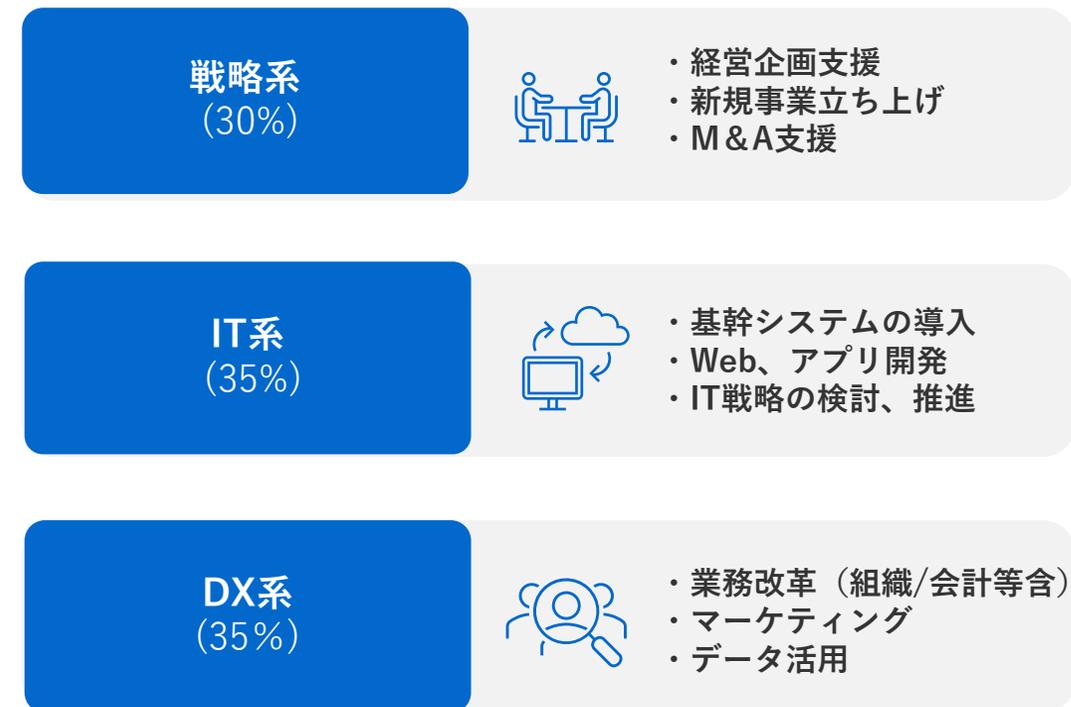


ワークスタイルラボ社は、登録コンサルタントと大企業・中小企業（SMB）を仲介する Professionals On Demand（POD）を主要サービスとして提供

提供サービス



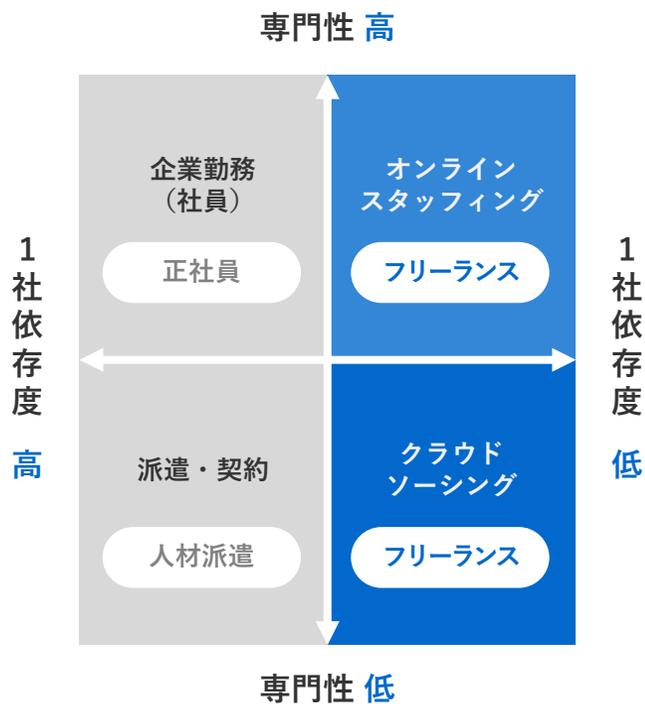
案件内容



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



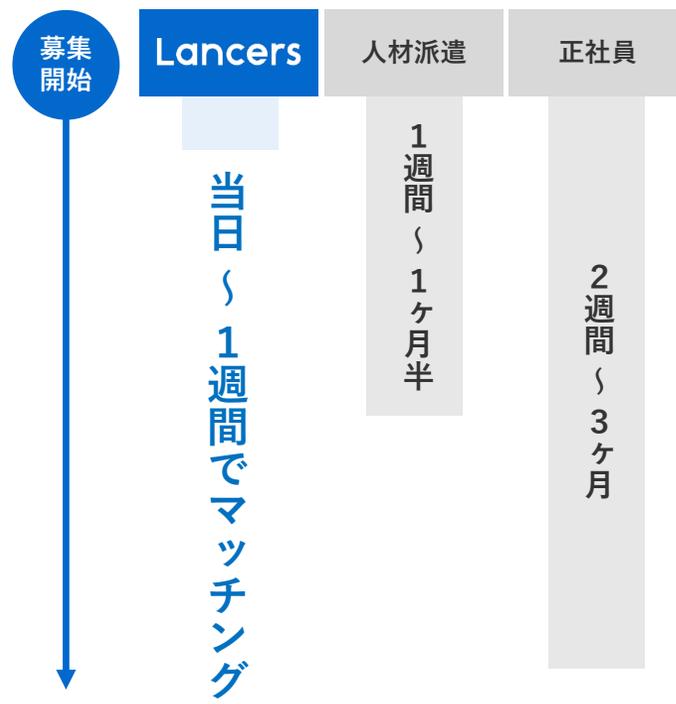
オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供



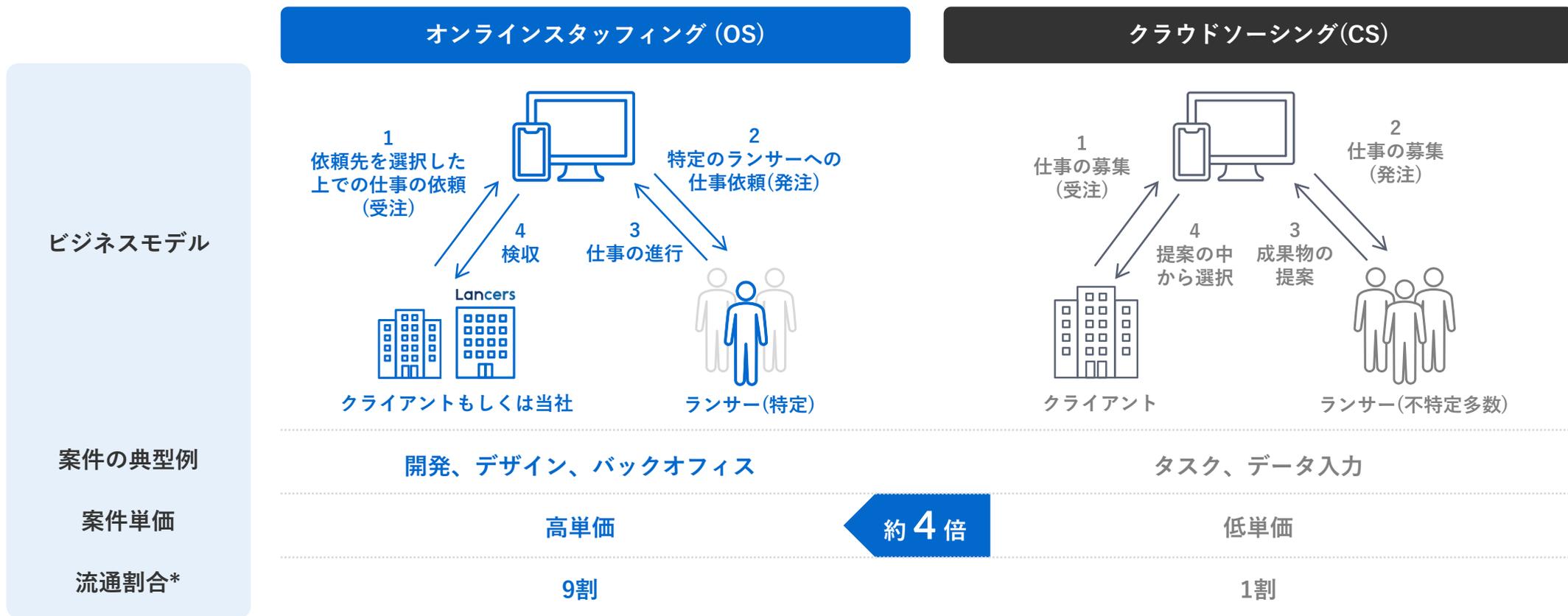
圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供



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

1 サービス詳細

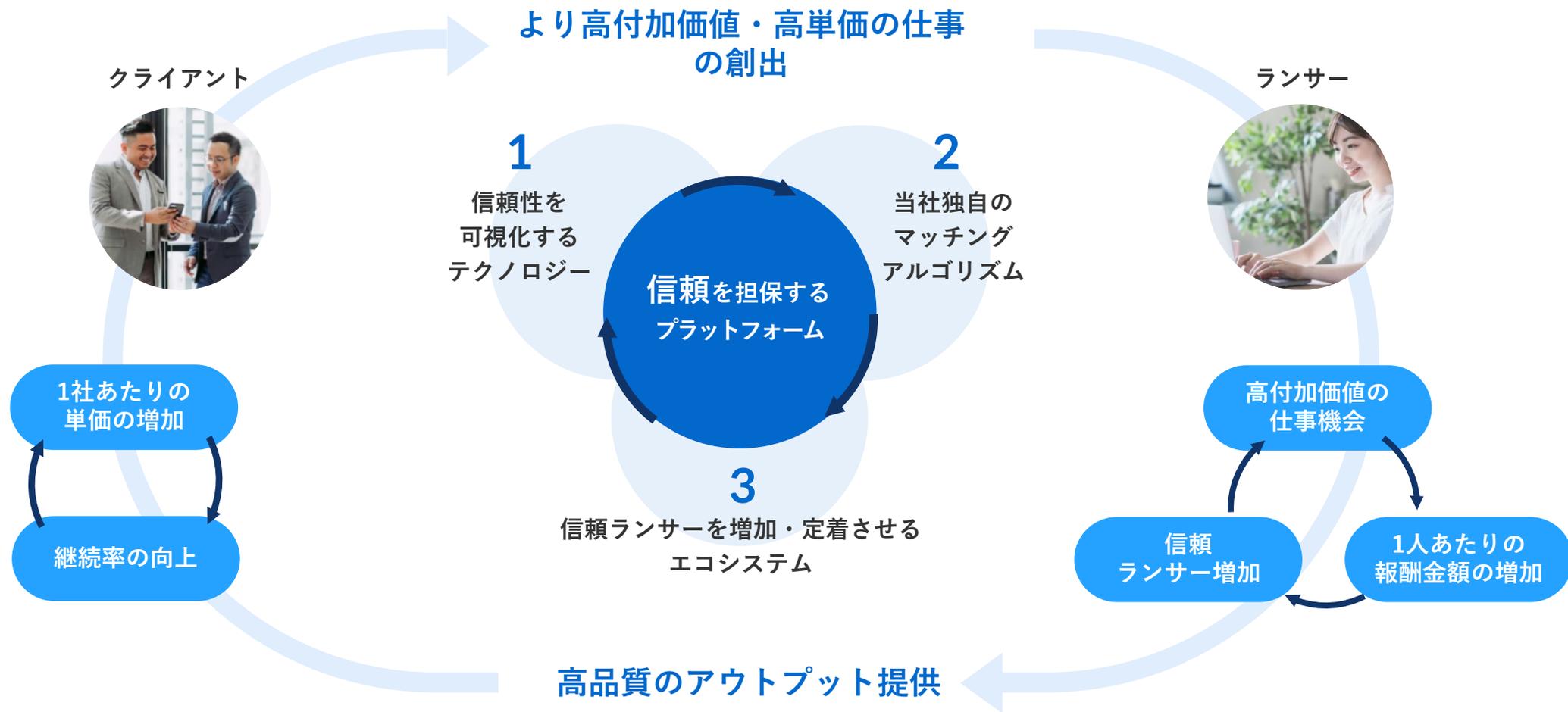
2 ランサーズの強み

3 業績詳細

4 財務詳細

5 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

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



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。

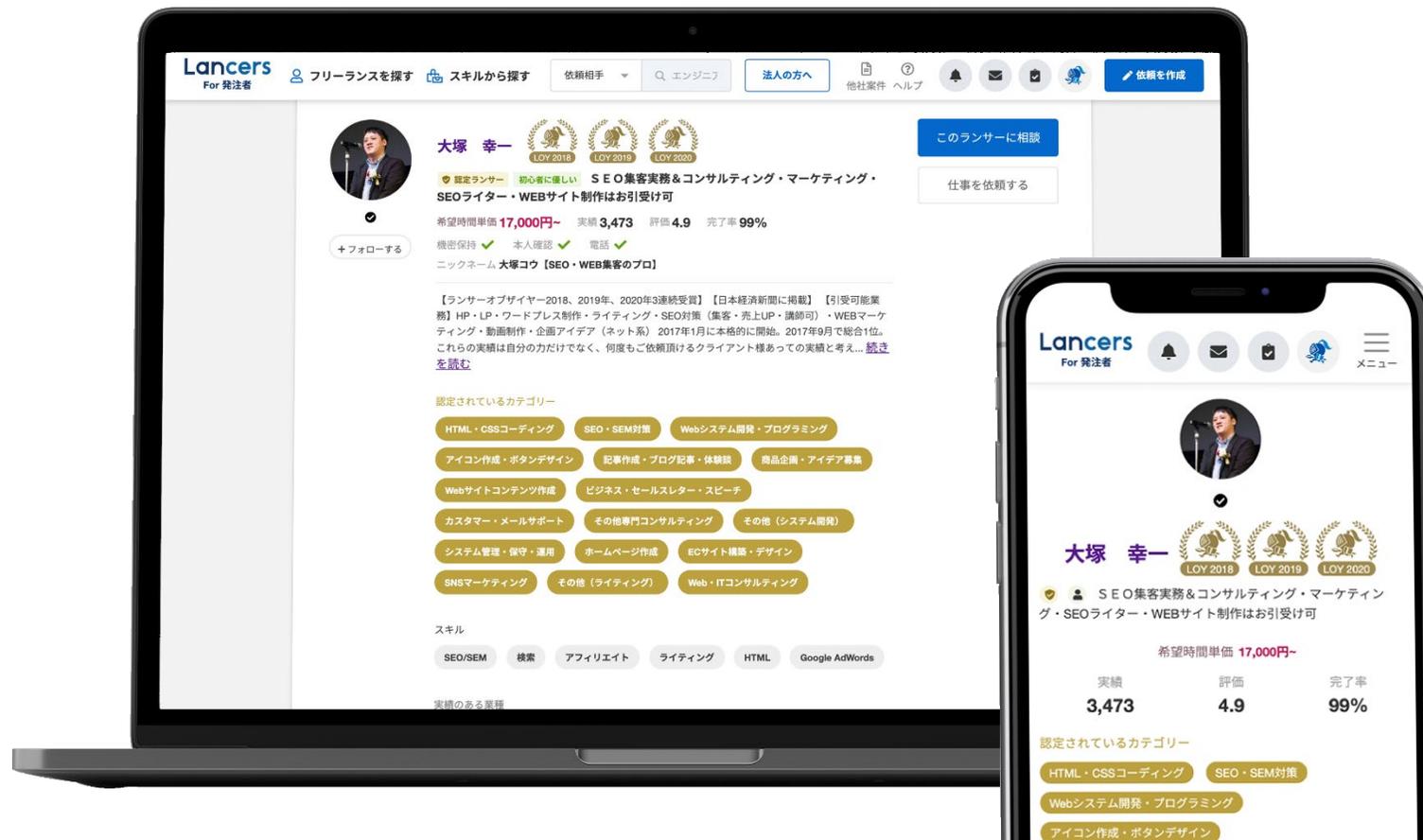
信頼ランサーを拡大させ、より高品質・高付加価値のプラットフォームへ

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. 当社独自の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



- ✓ 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. 信頼ランサーを増加・定着させるエコシステム

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

スキルの習得と仕事獲得のサイクルを強化



高スキル人材育成と仕事獲得を連動させた「Lancers Digital Academy」の特徴



業界トッププレイヤーの
現場ノウハウが詰まった技術・知識
を学べる



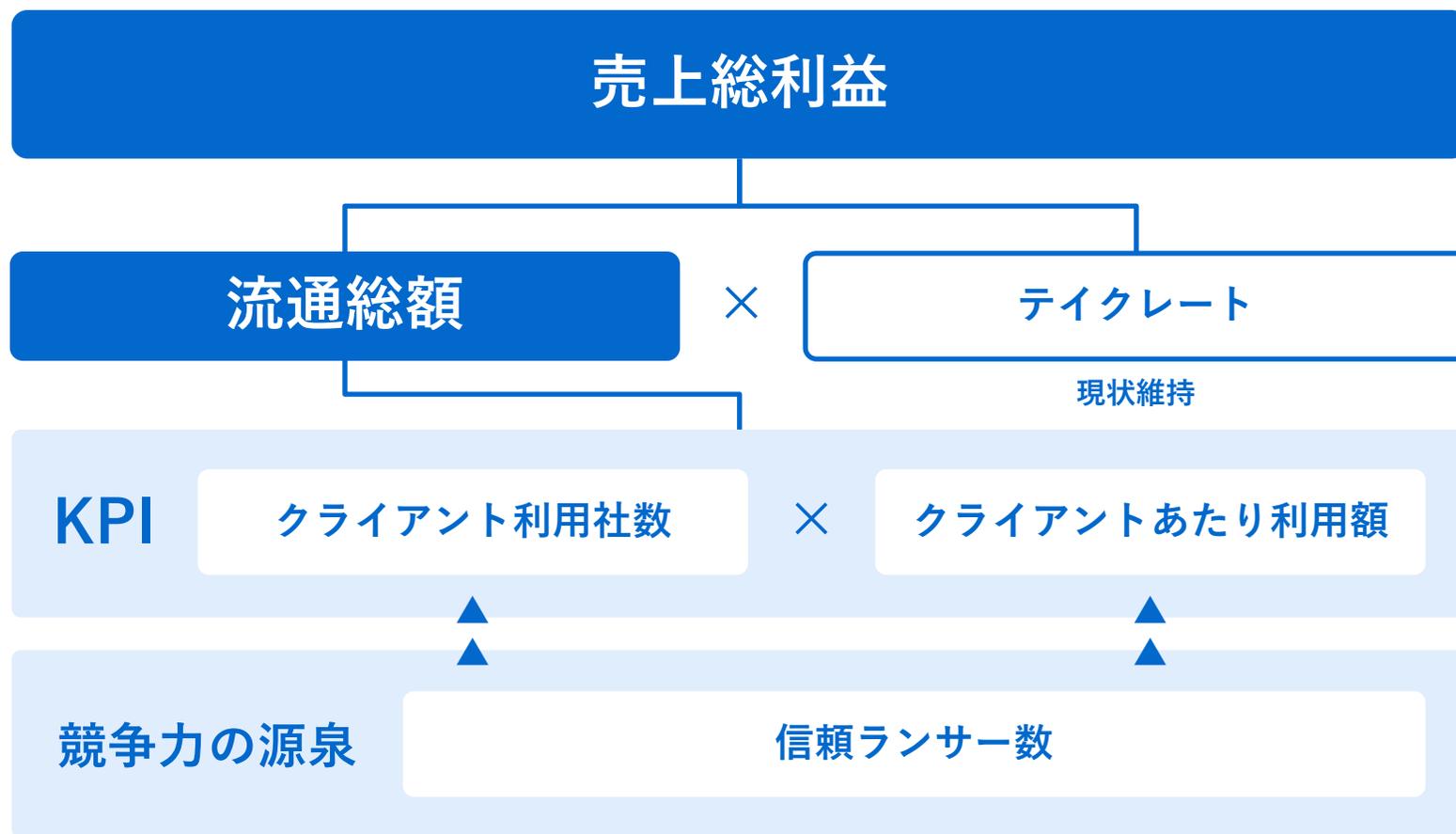
フルオンライン学習で
ハイクオリティな動画教材から
最先端スキルが学べる



仮想空間で交流を生む
バーチャル教室で
今までにない学習体験を実現

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

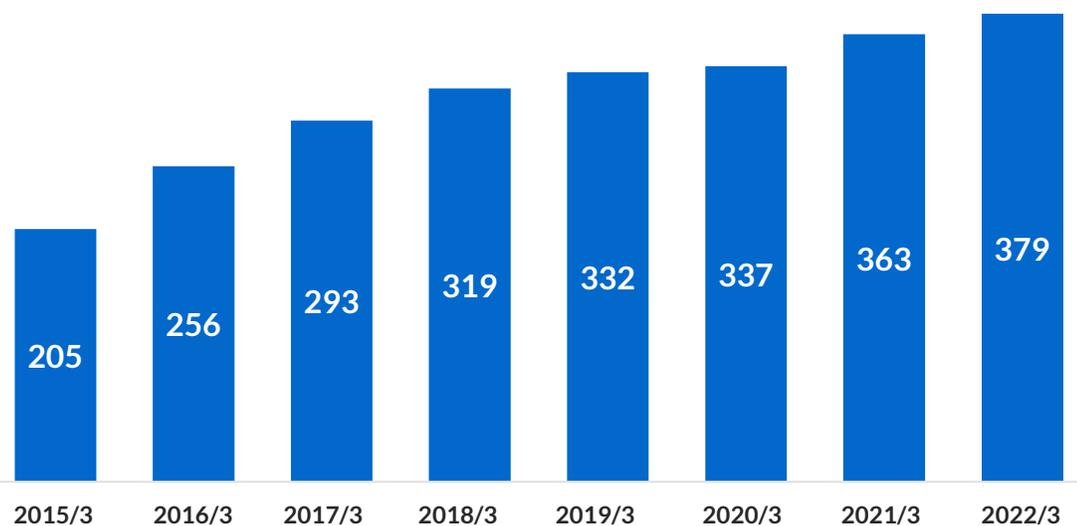
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



クライアント利用社数及びクライアント利用額は、堅調に推移

クライアント利用社数の年間推移*

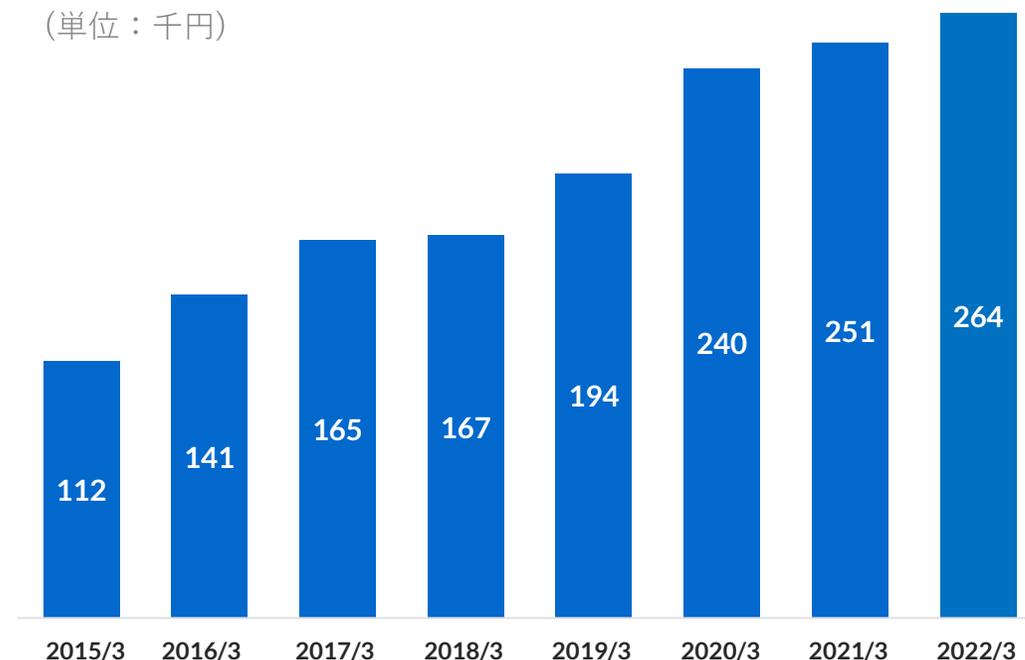
(単位：百社)



*) 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)



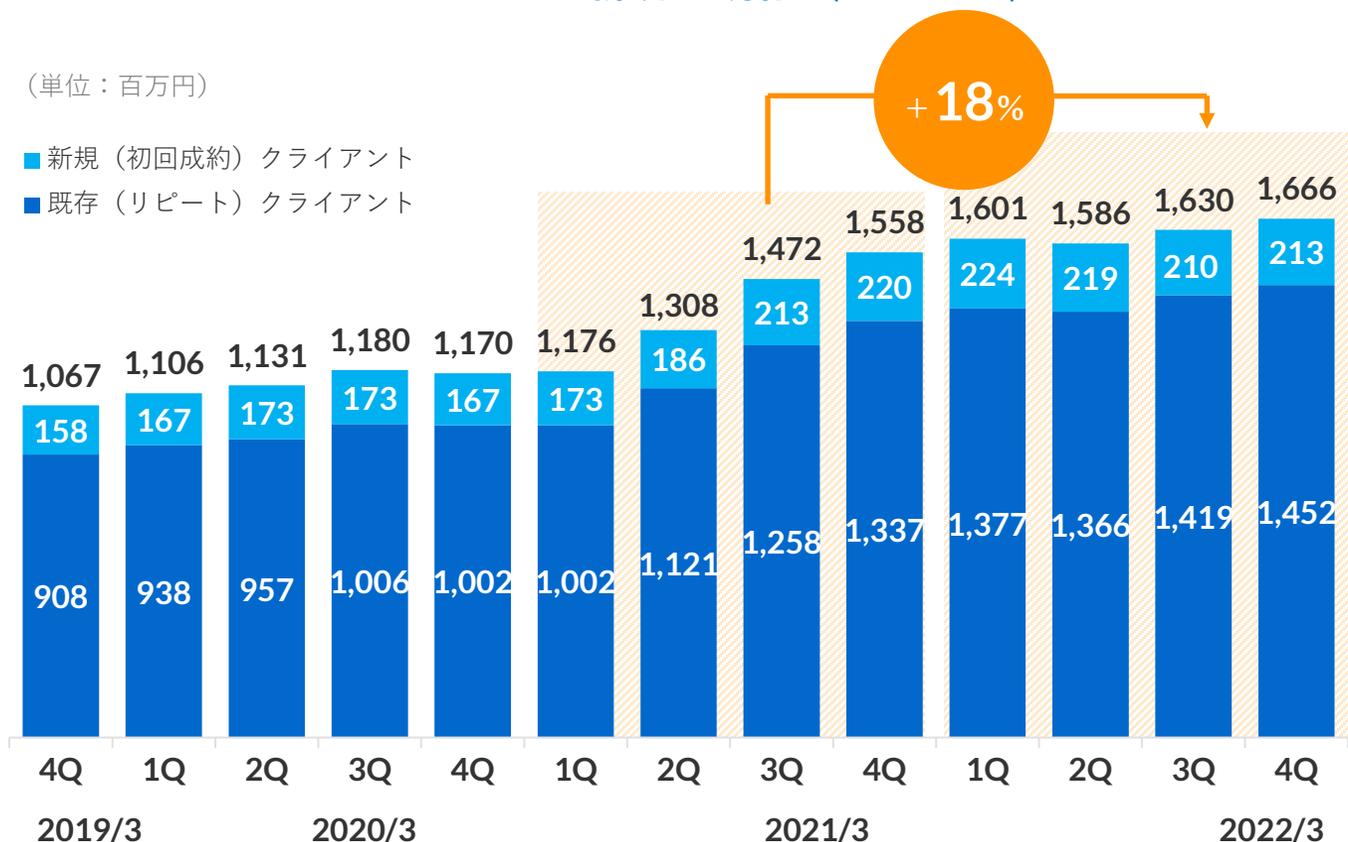
*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント単価」と示していたものを「クライアントあたり利用額」と示す。クライアントあたり利用額は、対象期間での1社あたりの利用平均額を示す。「Lancers AREA PARTNER」、「シェアフル」及び「MENTA」等の事業は、含まない

新規クライアントの流通総額と既存クライアントの流通総額は、目標目線から乖離

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



新規クライアントの流通総額

YoY + 9%

投資回収が遅れ今期以降で効果反映

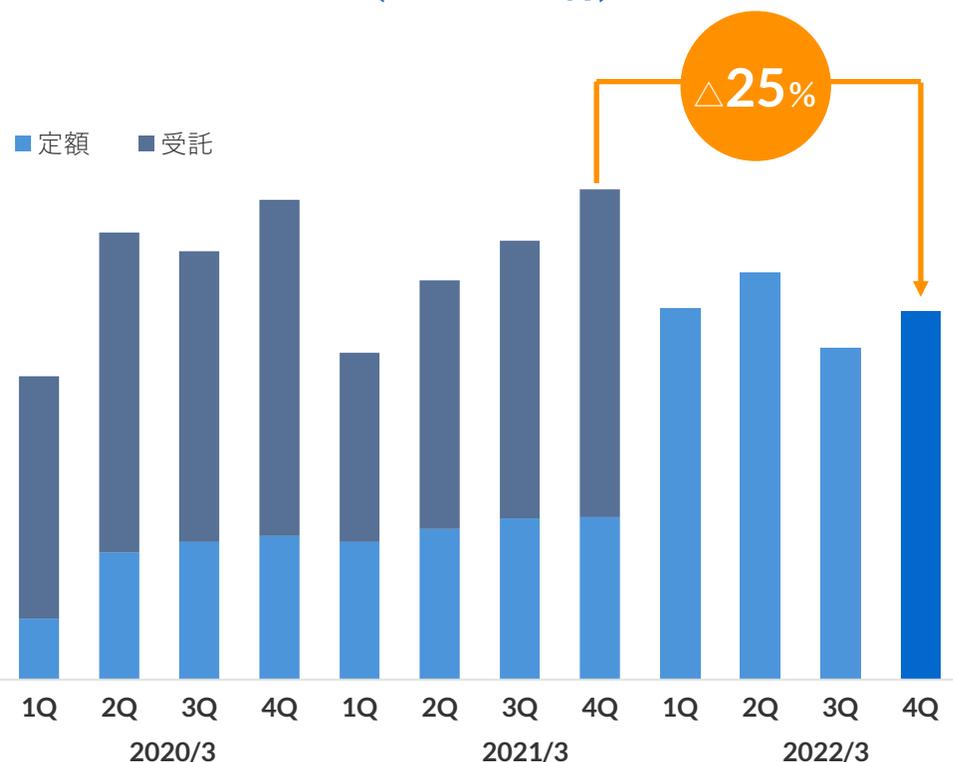
既存クライアントの流通総額

YoY + 19%

着実に積み上がるも新規の影響あり

受託型サービス・定額型サービスを撤退し、一部クライアントは既存サービスへ移管

マネージドサービス事業の流通総額推移
(サービス別)

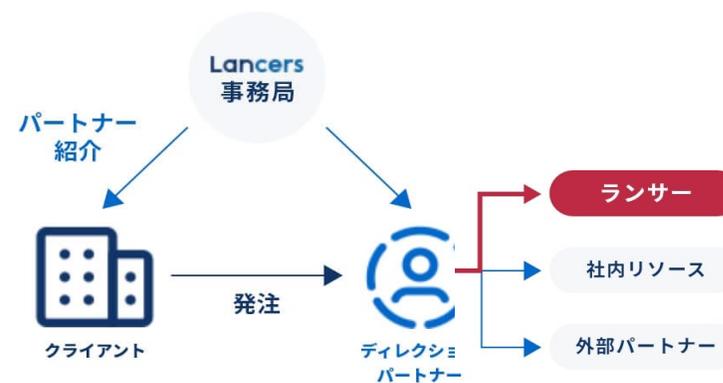


一部クライアントは既存サービスへ移管

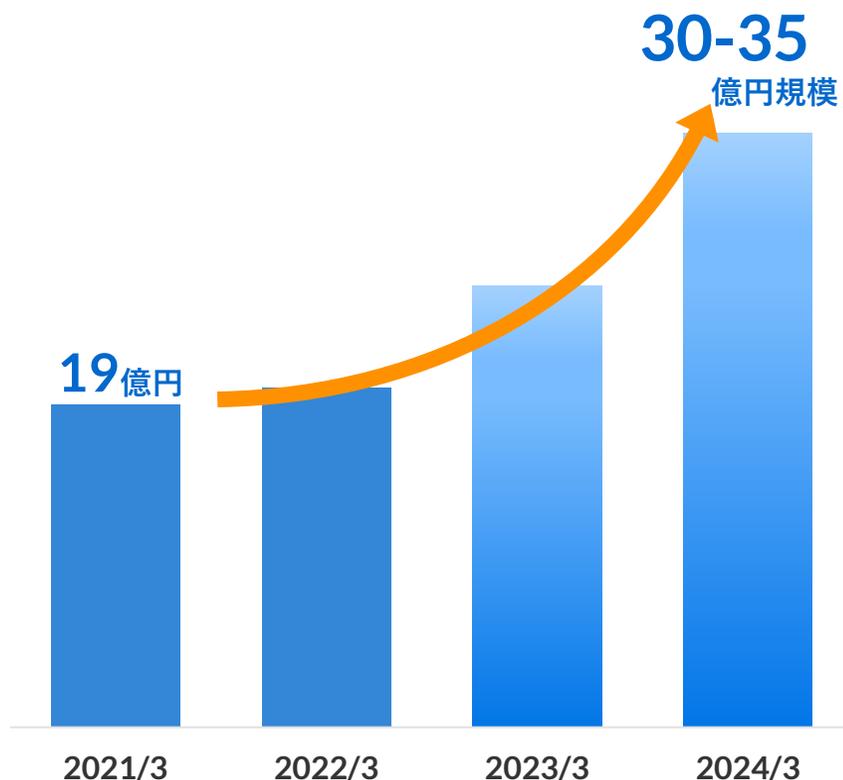
受託型サービス
Lancers Outsourcing

定額型サービス
Lancers Assistant
Lancers Creative

法人パートナーとのマッチングサービスなどへ移管



売上総利益の全社目標推移



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 ([エージェント事業へ集約](#))
- ・ マネージドサービス事業の撤退による収益性の改善

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
- ・ [プロダクトの付加価値の向上によるテイクレート変更](#)
- ・ 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
- ・ [付加価値の高いコンサルティング領域への参入](#)

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

2022年3月期 P/L 連結（単四半期）

マーケットプレイス事業の集中投資により、販管費が増加。
マネージドサービス事業の撤退に向けた構造転換のため、売上構造に影響

(単位：百万円)	2022年3月期 4Q	2021年3月期 (前期4Q)		2022年3月期 3Q (前四半期)	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流通総額*	2,690	2,593	+3.7%	2,575	+4.5%
売上高	1,066	1,081	△1.4%	1,001	+6.5%
売上総利益	521	542	△3.9%	493	+5.6%
販管費及び 一般管理費	655	491	+33.3%	614	+6.6%
営業利益又は損失	△134	50	-	△121	-
経常利益又は損失	△130	54	-	△119	-
当期純利益又は純損失	△376	47	-	△119	-

*)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

2022年3月期第4四半期（単四半期）セグメント別業績*

マーケットプレイス事業は、投資回収が後ろ倒しになっており見直しを行う。
マネージドサービス事業は、撤退に向けて縮小。テックエージェント事業は、再成長基調

*)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 4Q（単四半期）					2022年3月期 3Q（前四半期）		
	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 増減率	売上高 増減率	売上総利益 増減率
マーケットプレイス事業	1,666 +6.9%	320 +10.8%	309 +7.2%	△6	-	+2.2%	+3.3%	+1.7%
マネージドサービス事業	316 △24.8%	287 △24.9%	115 △22.9%	27	9.7%	+11.3%	+11.2%	+20.1%
テックエージェント事業	707 +21.3%	462 +22.2%	99 +16.0%	11	2.4%	+7.2%	+5.9%	+3.1%
その他*	0	△4	△4	△167	-	-	-	-
全社合計	2,690 +3.7%	1,066 △1.4%	521 △3.9%	△134	-	+4.5%	+6.5%	+5.6%

*)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

2022年3月期通期 セグメント別業績*

予想に対して、マーケットプレイス事業は、クライアント獲得課題があり未達での着地。
マネージドサービス事業は撤退に向け進捗中。テックエージェント事業は、市場が戻り成長拡大

*)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 通期					2022年3月期 (5月予想)		
	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 達成率	売上高 達成率	売上総利 達成率
マーケットプレイス事業	6,484 +17.6%	1,251 +22.4%	1,206 +18.0%	169	13.6%	90.8%	94.2%	90.8%
マネージドサービス事業	1,269 △10.6%	1,153 △10.6%	438 △15.0%	64	5.6%	124.4%	124.5%	111.0%
テックエージェント事業	2,564 +13.1%	1,682 +15.1%	372 +11.0%	68	4.1%	101.4%	101.6%	102.5%
その他*	0	△13	△13	△669	-	-	-	-
全社合計	10,318 +11.0%	4,073 +5.3%	2,003 +4.0%	△367	-	96.5%	104.4%	96.4%

*)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

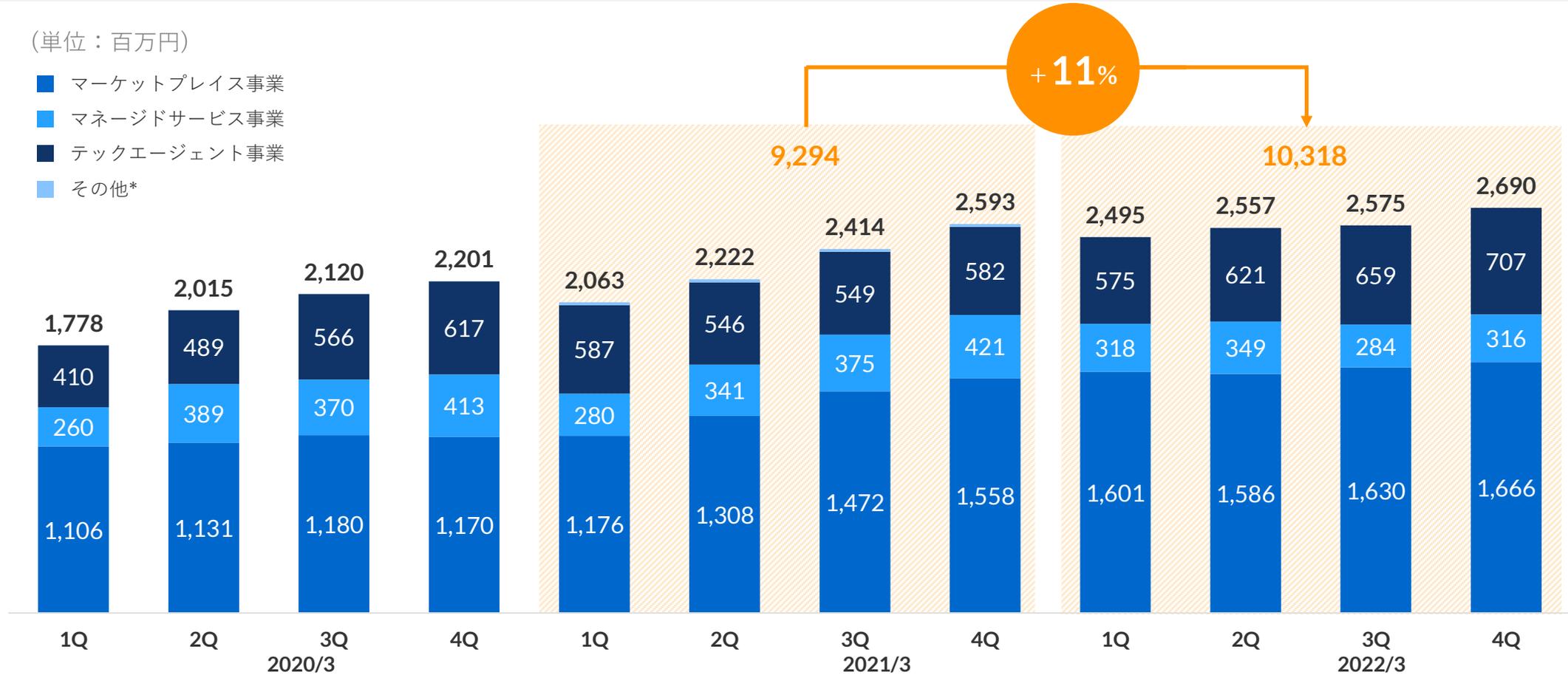
	(単位：百万円)	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q												
流通総額	マーケットプレイス事業	960	1,000	1,070	1,067	1,106	1,131	1,180	1,170	1,176	1,308	1,472	1,558	1,601	1,586	1,630	1,666
	マネージドサービス事業	290	271	264	308	260	389	370	413	280	341	375	421	318	349	284	316
	テックエージェント事業	213	293	327	384	410	489	566	617	587	546	549	582	575	621	659	707
	その他*	0	0	0	0	0	3	3	0	18	25	16	31	0	0	0	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	311	310	320
	マネージドサービス事業	241	251	246	285	240	361	336	375	254	310	341	382	289	317	258	287
	テックエージェント事業	94	122	147	186	203	273	318	378	372	351	359	378	375	407	436	462
	その他*	38	15	9	51	10	21	16	54	19	26	18	31	-1	-3	-4	-4
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	294	304	309
	マネージドサービス事業	74	87	78	104	89	142	140	155	106	129	129	150	102	123	96	115
	テックエージェント事業	52	60	53	59	63	76	85	89	89	78	82	86	83	92	96	99
	その他*	28	15	8	34	10	14	13	29	12	14	8	17	-1	-3	-4	-4
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	54	22	-6
	マネージドサービス事業	8	41	32	47	23	60	51	13	-10	13	3	19	-0	30	6	27
	テックエージェント事業	-24	-21	-16	-22	-4	7	16	18	21	13	13	24	16	20	19	11
	その他*	-92	-130	-152	-125	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-147	-156	-175	-170	-167

*)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

前年同期比+11%に成長し、テックエージェント事業は、2Q以降再成長へ加速

(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*



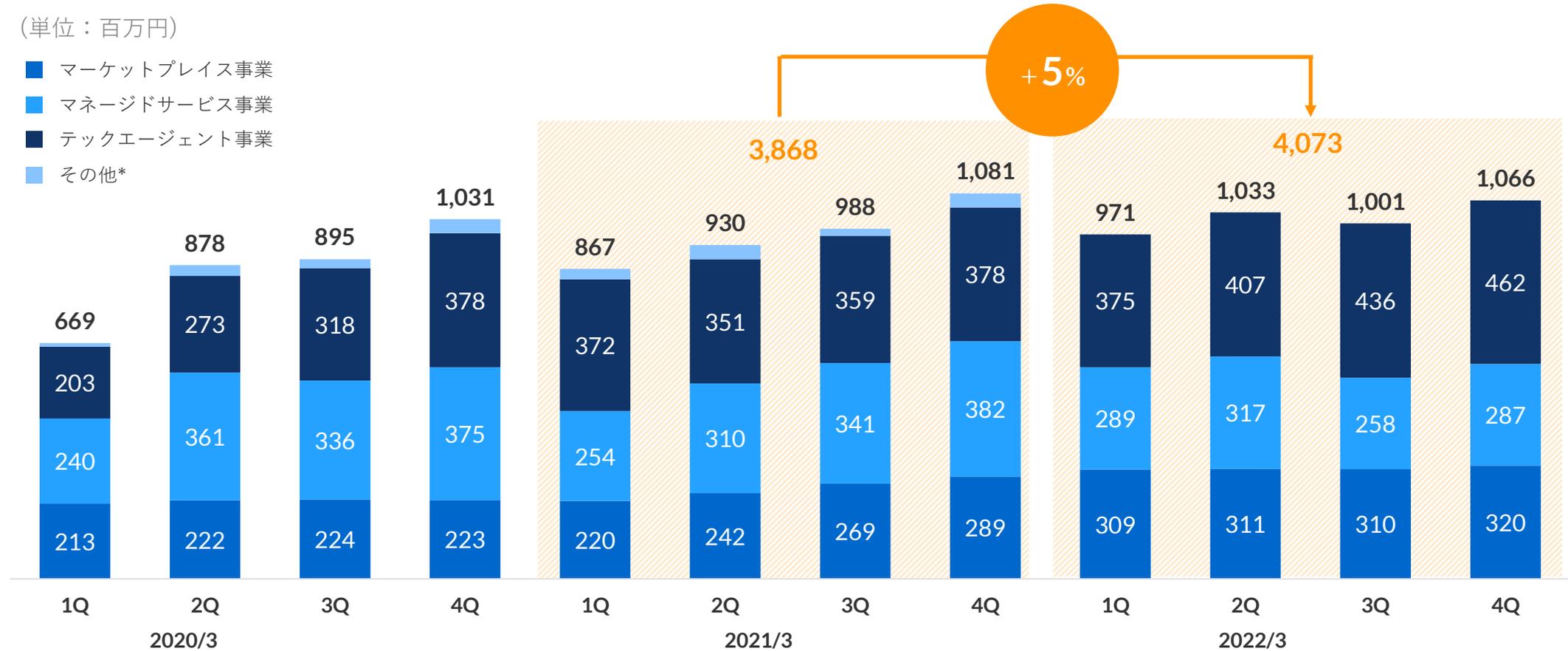
*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

売上高の推移（連結）

マネージドサービス事業の撤退の影響もあり、売上高は前年同期比+5%

(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*



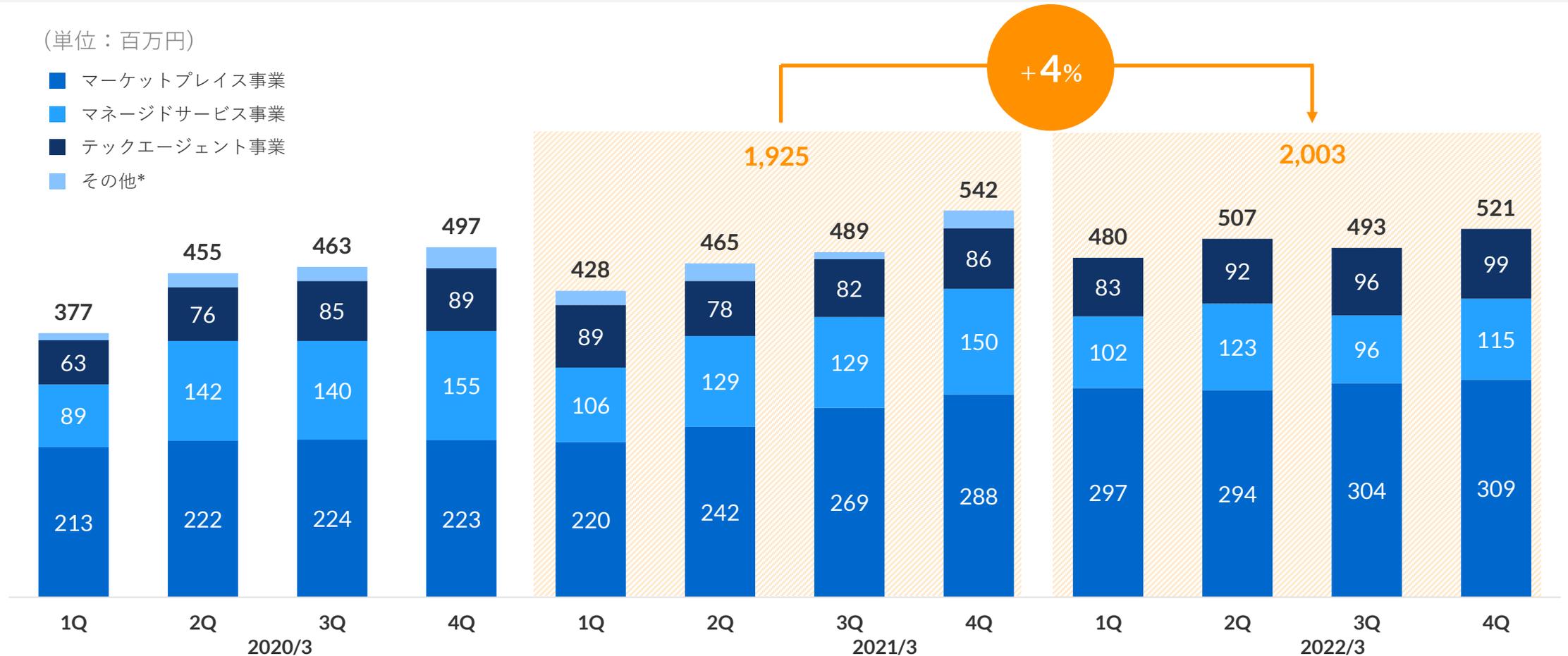
*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

売上総利益の推移（連結）

マネージドサービス事業の撤退の影響もあり、売上総利益は前年同期比+4%

(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*

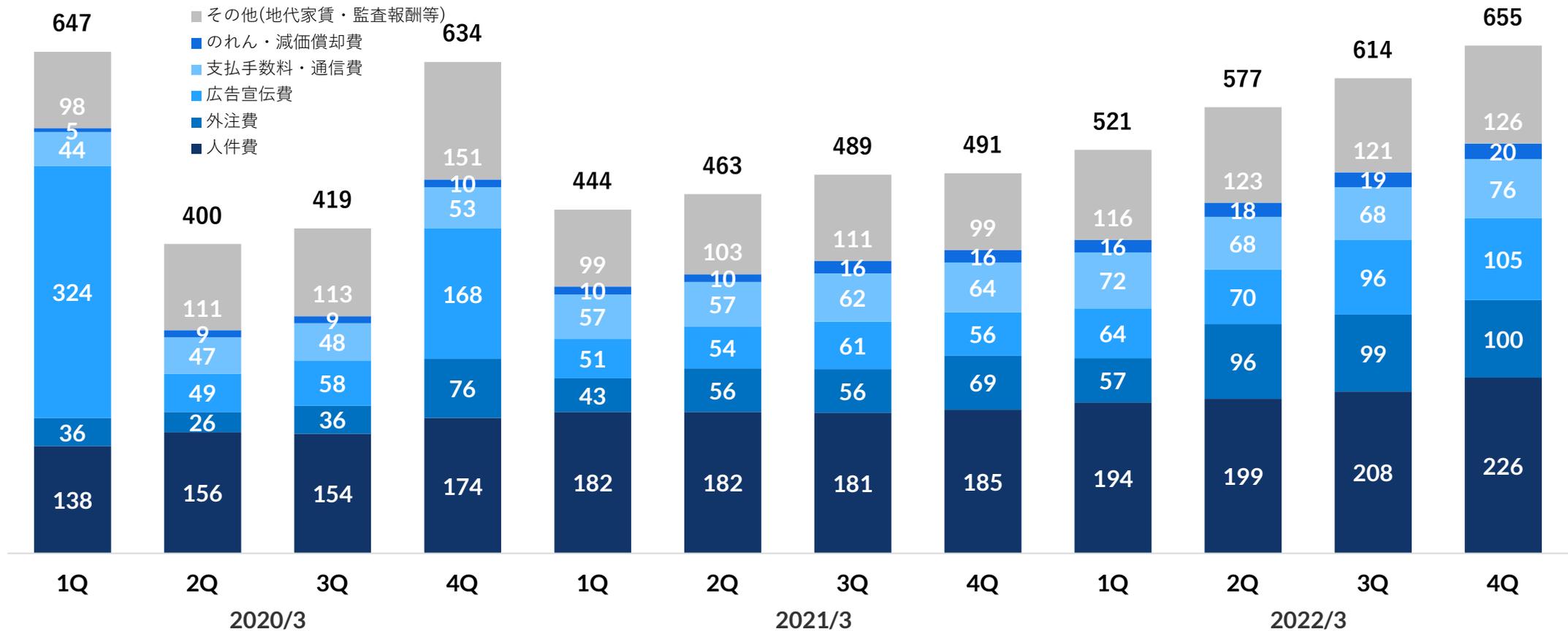


*)その他は、その他事業と連結調整を含む。なお、マイナスの場合は非表示

販管費の推移（連結）

販管費全体としては、予算の範囲内で着地

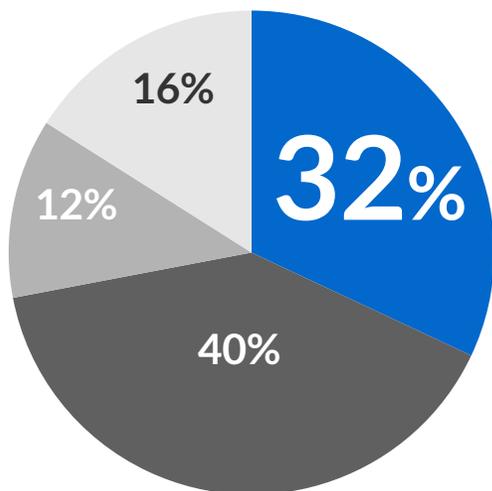
(単位：百万円)



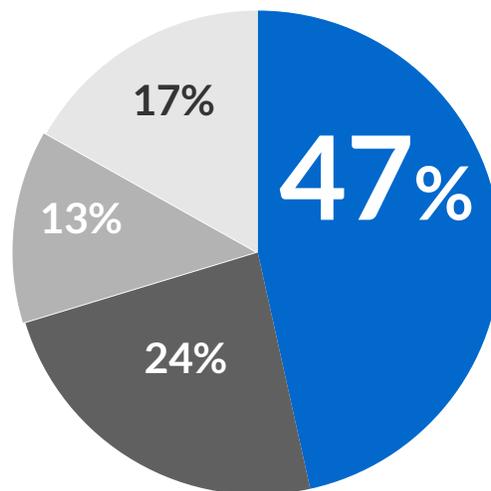
人員構成（連結）

マーケットプレイス事業は、エンジニア約20名を採用し、組織を拡大。
社内異動による成長事業への再配置は継続

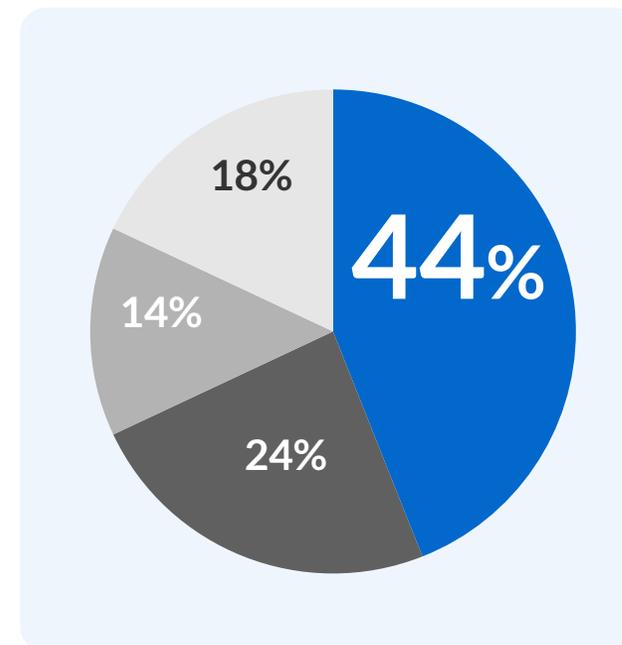
2021年3月期



2022年3月期（計画）



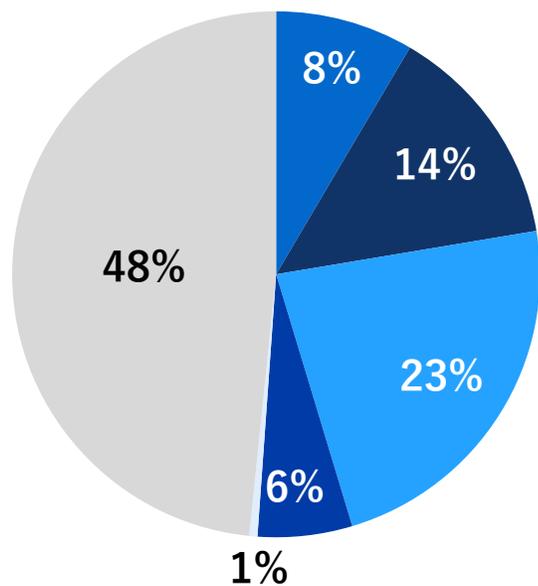
2022年3月期（実績）



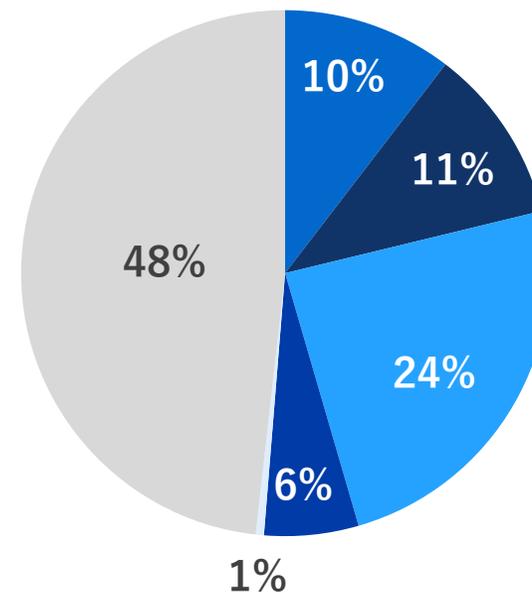
■ マーケットプレイス事業* ■ マネージドサービス事業 ■ テックエージェント事業 ■ コーポレート(共通部門) ※取締役・監査役を除く

*)マーケットプレイス事業には開発部の人員数を含む

株主構成（2021年9月末時点）



株主構成（2022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
競争環境の変化	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> シェアの低下 利益率の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 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 事業領域の構造自体に革新的な変化が発生する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 適切なユーザビリティを追及したサービスの構築 サイト利用時の安全性の確保 カスタマーサポート機能の充実 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
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"> 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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
情報セキュリティ	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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

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
システム障害	低/随時	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の流出 ブランド毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> データをクラウド上に保存 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
人材の獲得と育成	中/中期	<ul style="list-style-type: none"> 競争力の低下 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
新規事業の不確実性	低/長期	<ul style="list-style-type: none"> 非連続な成長への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 入念な市場分析や事業計画の策定 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

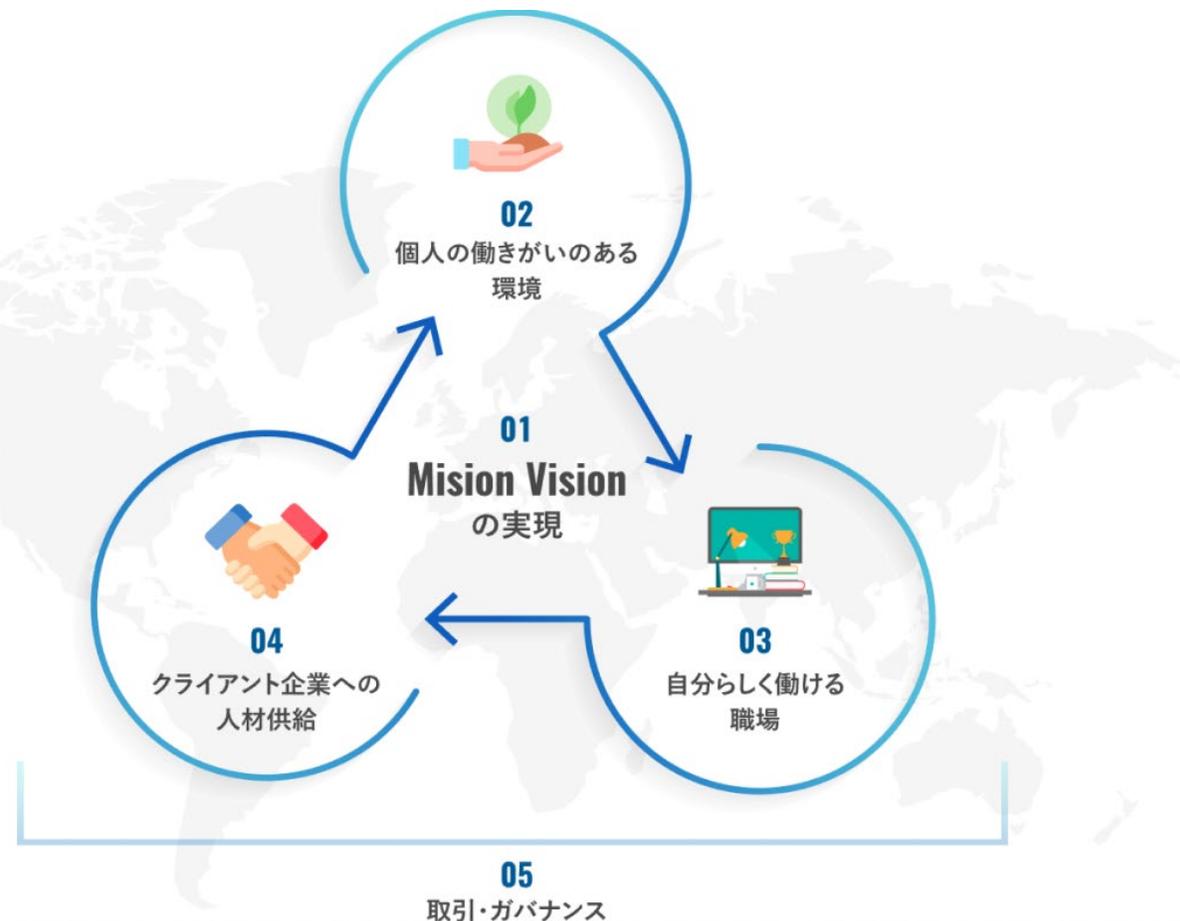
- 1 サービス詳細
- 2 ランサーズの強み
- 3 業績詳細
- 4 財務詳細
- 5 サステナビリティ (SDGs)への取り組み**

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。



※詳細は以下より御覧ください

<https://www.lancers.co.jp/sustainability/>

2022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 2022**



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

