

# Lancers

## ランサーズ株式会社

2022年3月期通期決算説明会

開催日：2022年5月13日（金）16：00～

登壇者：代表取締役社長 執行役員 CEO 秋好 陽介

取締役 執行役員 COO 曾根 秀晶

## ハイライト

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、末期から黒字化」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4四半期には黒字化を見込む
- 2024年3月期（末期）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積極拡大にあたり、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

**秋好**：はい。ランサーズの秋好と申します。本日は2022年3月期の通期の決算説明、および2023年3月期の業績予想について、ご説明させていただければと思っております。

まず初めに、簡単にハイライトご説明させていただいた上で、当社のサービス概要、そして昨年度の実績、今期の方針について詳細なご説明をさせていただきます。

まず、昨年度の業績結果に関しましては、概ね予想通りの流通総額、売上、売上総利益、営業利益で着地をしております。

ただ一点、マーケットプレイス事業、エージェント事業、マネージドサービス事業というサービス展開をしております、その中で我々が受託するマネージドサービス事業に関しては、一部撤退するという昨年度の方針でした。

ただ、定額モデルについては、継続して拡大していく方針で運営していたのですが、昨年度の成長率、および実際の営業収益率を鑑みた結果、残りの2事業にフォーカスしたほうが、中長期のランサーズの企業価値の最大化を考えたときには、適切だと今回撤退を、意思決定を行いました。

それによって、のれんおよびソフトウェアの資産の減損が発生しております。営業利益より下の部分ですね。純利益等が2.2億円、当初の業績予想より、減損分ギャップが生じている状況でございます。

ただ一方、昨年度投資フェーズで、2年前は黒字だったところから、昨年大きく投資のフェーズに変更させていただきました。結果として、今期2023年3月期の、大幅な成長率の向上の業績予想を出しておりますけれども、それにつながる、しっかりとした投資と、その投資回収が一部ではできたかなと思っております。来期に関しては通期の黒字、今期に関しては四半期での黒字の実現を見込んでおりますけれども、その損益分岐を超える前段階が、昨年度はしっかりできたかなと思っております。

ただ一方、我々最も注力していた、このマーケットプレイス事業なんですけれども、プロダクトの投資、そしてサービスリリース後パッケージ方式という新しい方式は非常に滑り出しが好調で、月次ですごく伸びてはいるものの、約5億実施した投資の回収期間が当初より少し伸びていて、昨年度の期中での効果反映が限定的で、特に新規のクライアントの獲得が一部苦戦してるところもあり、マーケットプレイスの流通総額に関しては、18%にとどまっております。

ただ一方、来期の話にさせていただきますけれども、昨年度のプロダクトおよびマーケティングの投資が、今年度に関してはしっかりと反映できるかなと見込んでおまして、昨年18%のところから、今期に関しては28%と、一段ですね、成長率を上げることを見込んでおります。

エージェンツ事業に関しましては、市場が急拡大しております。そのため、我々としてはこの撤退するマネージドサービス事業の社員含めて、異動を大きく行って、過去最高の売上総利益成長率を狙っていきたいと考えております。

このエージェンツ事業につきましては、昨年度までテックエージェンツという呼び名でセグメント名称をつけておりましたが、コンサルティングのフリーランスのマッチングを行うワークスタイルラボという会社様を、今回、M&Aという形で買収させていただくことにしました。こちらについて詳細、後ほど説明させていただきます。

3カ年の経営方針を我々掲げさせていただいておりますけれども、高収益、高成長を目指す、来期からしっかり黒字化して、ショットで黒字化するということではなくて、そこをしっかりと毎年利益拡大していく、この骨太の方針は変わらないです。一方で、このマネージドサービスの事業撤退等があった関係で、一部その達成のプロセスに関しては、変更させていただいております。

その結果、通期の業績の見通しについては、全社の流通総額に関しては126億円、前年同期比23%、売上総利益に関しては24億円、前年同期比24%と、一部のマネージドサービスが完全撤退するものの、成長の率に関しては一段、上がっていく見込みをしております。詳細については、後ほど説明させていただきます。

## 会社概要

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

Lancers

2022年3月期 通期決算説明資料(東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

3

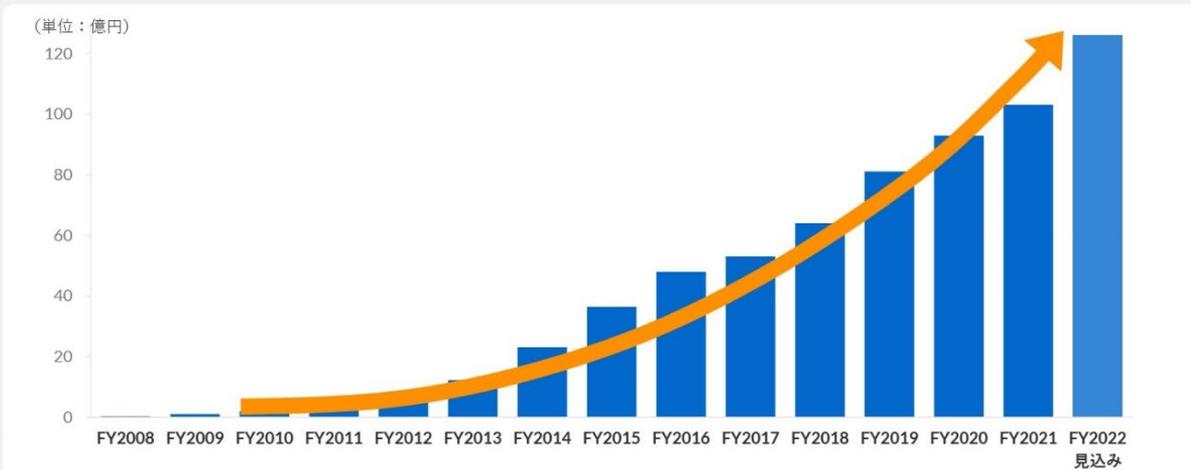
それではまず、本日初めて説明会に参加いただく方も多数いらっしゃいますので、ランサーズの会社概要を説明させていただきます。

創業以来、「個のエンパワーメント」、テクノロジーの力で個人をエンパワーメントするというミッションを掲げて14年やっております。ビジョンについてはDual Visionという形で、個人向けには全て、「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」、ビジネスをする法人向けには「すべてのビジネスを「ランサーの力」で前進させる」というビジョンで経営をさせていただいております。

社員の数は約200人。ただ我々の特徴として、私の秘書もタイのバンコクに住むフリーランスの方にやっていただいております。会社の経営自体は、このパワーポイントもフリーランスの方に作っていただいているなどフリーランスの方と一緒に会社の運営をさせていただいております。

## 流通総額の推移

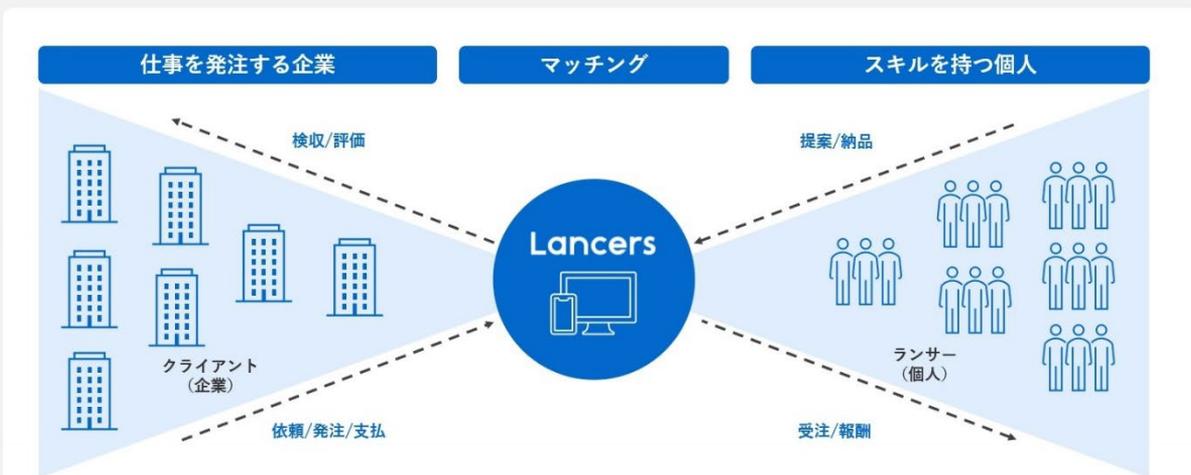
創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は126億円を目指す



我々、仕事のマッチングするプラットフォームを運営しておりますけれども、創業以来ずっと流通金額に関しては伸びており、昨年度初めて100億円を突破し、今期については126億円という流通総額を見込んでおります。

## 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



ランサーズは人のマッチングサービスをしています。

本件に関する問合せ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

具体どのようなサービスをしているかと申しますと、非常にシンプルでして、仕事を発注したい企業と、スキルを持つプロフェッショナルの個人を、このインターネットのサービスであるランサーズを介して、実際の仕事依頼から提案、納品、そして最後、支払、報酬の振込みまでを、全てワンストップで、オンラインで完結できる受発注のプラットフォームを運営しております。

企業にとってみると、今デジタル人材が不足していると言われてますけれども、今すぐにでもアクセスすると、デジタル人材に発注することができるというメリット。個人に対しては、インターネットさえつながっていれば、時間と場所にとらわれずに報酬を得られる、そういうサービスを我々運営しております。

## サービス概要：職種の種類

### 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		
<p><b>エンジニア</b></p> <p>システム開発・運用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステム開発・プログラミング 3,500円～7,000円/時間*</li> <li>iPhone・iPadアプリ開発 300,000円～2,000,000円*</li> </ul> <p>WEB制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ホームページ作成 50,000円～400,000円/1-10ページ*</li> <li>ECサイト構築・運用 500,000円/自社ECサイト改修</li> </ul> <p>ライター</p> <p>記事作成</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>記事作成・ブログ記事・体験談 0.5円～5円/文字*</li> </ul>	<p><b>デザイナー</b></p> <p>デザイン制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点*</li> <li>名刺作成 10,000円～50,000円*</li> </ul> <p>写真・動画・ナレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>動画作成・映像制作・動画素材 50,000円～500,000円(本)*</li> <li>画像加工/写真編集/画像素材 100円～5,000円/枚*</li> </ul> <p>営業・セールス</p> <p>営業・セールス・テレマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業・セールス・テレマーケティング 2,000円～3,500円/時間</li> </ul>	<p><b>バックオフィス</b></p> <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営・戦略コンサルティング 150,000円～300,000円*</li> <li>Web・ITコンサルティング 100,000円～200,000円*</li> </ul> <p>事務・専門職</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>パワーポイント作成 30,000円～100,000円(10枚)*</li> <li>エクセル作成 20,000円～30,000円*</li> </ul>
<p><b>エンジニア</b></p> <p>システム開発・運用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステム開発・プログラミング 3,500円～7,000円/時間*</li> <li>iPhone・iPadアプリ開発 300,000円～2,000,000円*</li> </ul> <p>WEB制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ホームページ作成 50,000円～400,000円/1-10ページ*</li> <li>ECサイト構築・運用 500,000円/自社ECサイト改修</li> </ul>	<p><b>デザイナー</b></p> <p>デザイン制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点*</li> <li>名刺作成 10,000円～50,000円*</li> </ul> <p>写真・動画・ナレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>動画作成・映像制作・動画素材 50,000円～500,000円(本)*</li> <li>画像加工/写真編集/画像素材 100円～5,000円/枚*</li> </ul>	<p><b>バックオフィス</b></p> <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営・戦略コンサルティング 150,000円～300,000円*</li> <li>Web・ITコンサルティング 100,000円～200,000円*</li> </ul> <p>事務・専門職</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>パワーポイント作成 30,000円～100,000円(10枚)*</li> <li>エクセル作成 20,000円～30,000円*</li> </ul>
<p><b>エンジニア</b></p> <p>システム開発・運用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステム開発・プログラミング 3,500円～7,000円/時間*</li> <li>iPhone・iPadアプリ開発 300,000円～2,000,000円*</li> </ul> <p>WEB制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ホームページ作成 50,000円～400,000円/1-10ページ*</li> <li>ECサイト構築・運用 500,000円/自社ECサイト改修</li> </ul>	<p><b>デザイナー</b></p> <p>デザイン制作</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点*</li> <li>名刺作成 10,000円～50,000円*</li> </ul> <p>写真・動画・ナレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>動画作成・映像制作・動画素材 50,000円～500,000円(本)*</li> <li>画像加工/写真編集/画像素材 100円～5,000円/枚*</li> </ul>	<p><b>バックオフィス</b></p> <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営・戦略コンサルティング 150,000円～300,000円*</li> <li>Web・ITコンサルティング 100,000円～200,000円*</li> </ul> <p>事務・専門職</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>パワーポイント作成 30,000円～100,000円(10枚)*</li> <li>エクセル作成 20,000円～30,000円*</li> </ul>

\*)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>

具体的には、エンジニア、デザイナーといったプロフェッショナルを中心に、企業のDXの導入や推進、もしくは生産性の向上に寄与する仕事を、多数展開させていただいております。

## サービスの特徴：DX導入から運用まで企業へ価値提供

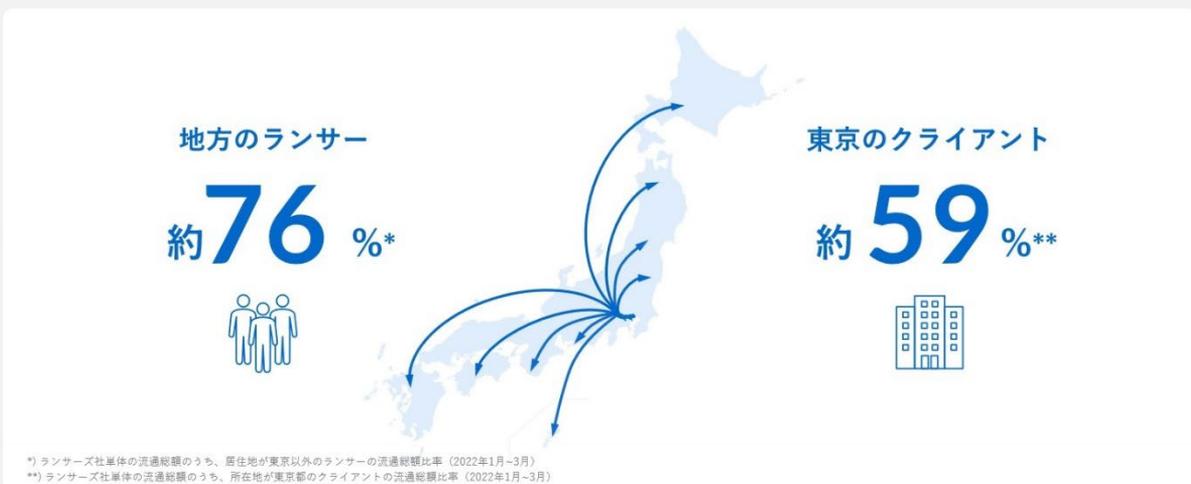
中小企業（SMB）を中心に、DX導入から運用までの領域を支援可能な人材をマッチング



特に昨今、DX、DX と、この1、2年言われております。この豊富なプロフェッショナルのデータベースを活かして、特に中小企業向けに、このDXの導入から、DXを実際に運用して、企業のマーケティング活動など、売上を上げていくところをご支援させていただいているようになってい

## 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、所在地が東京のクライアントの流通総額比率（2022年1月～3月）

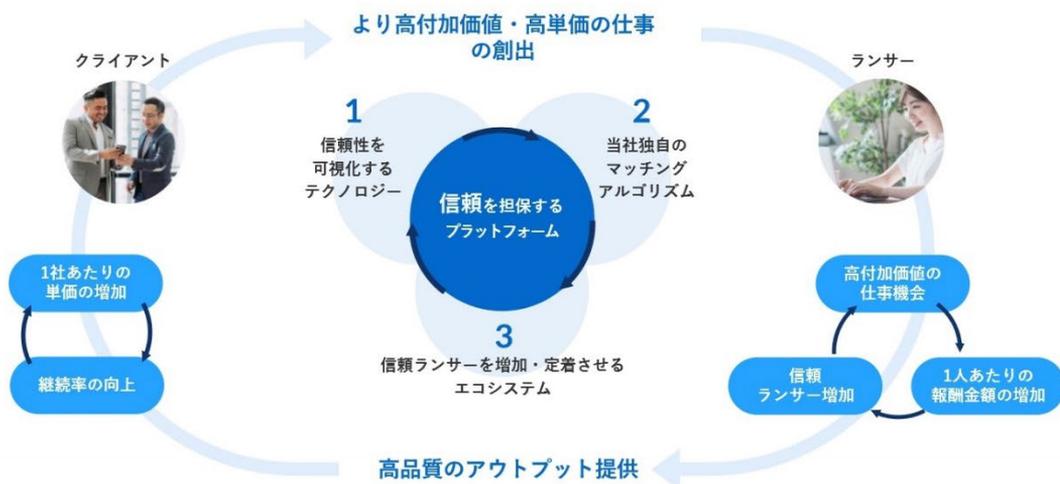
本件に関する問合せ先：ランサーズ株式会社 IR 担当（電話：03-5774-6086）

ランサーズは、オンラインのサービスではあるんですけれども、実際に所属する企業は、実は60%弱が東京のクライアントである一方、個人の方は、80%弱が東京以外の地方にお住まいの方が働いていると。日本、東京一極集中が課題だとずっと言われてますけれども、ランサーズのサービスの中で起こってることは、結果として、その一極集中地を分散していったるということを行っています。

ただ、このコロナによって、オンラインでの仕事の加速や副業の加速。そして、地方の企業も、オンラインで仕事を発注できるんだと気付いていただいて、地方の企業が逆に東京のプロフェッショナルのフリーランスの方に発注するっていう、逆の現象もミックスで起こってきているのが、昨今の大きな特徴かなと思っています。

## ランサーズの強み：高付加価値な仕事が流通するプラットフォーム

信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築



そんな中、ランサーズが特徴としているのは、我々のサービス、非常に安価な簡単な仕事はあまり流通しておりませんで、高付加価値な、単価の高い仕事が流通できるプラットフォームになっております。

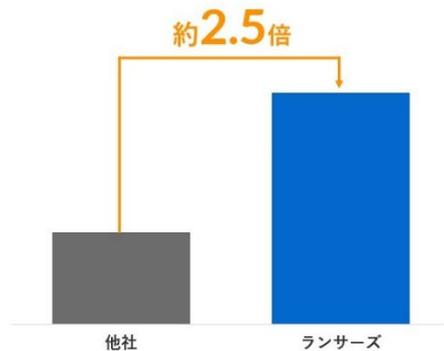
特に、我々個人の信用を可視化し、独自のマッチングのアルゴリズムで、企業の適切な仕事と、その仕事ができる適切な個人が、簡単にマッチングするプログラムを組んでいます。

## 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

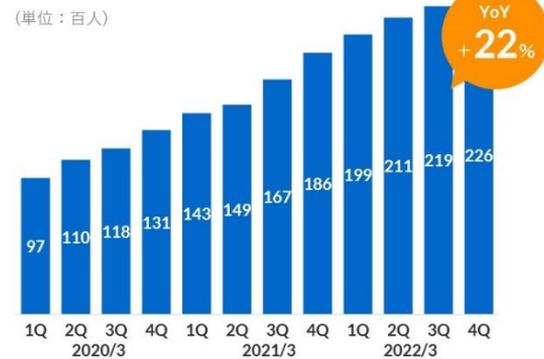
\*) 信頼ランサー=認定ランサー+シルバーランクのランサー+ブロンズランクのランサーを示す

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



\*) 各四半期末時点での信頼ランサーの人数を示す

結果として、そういったオンラインで働きたいよ、しっかり報酬は欲しいよという個人の方が、ずっとここで活躍できるような、仕事以外のことを含む、エコシステムを作った結果、他社のプラットフォームと比べて、1人当たりの受注金額は2.5倍となっています。

かつ、そういった、しっかり報酬を得ていただくフリーランスの方を、信頼ランサーと定義しておりますけれども、この信頼ランサーの方が全体の2割ぐらい、約2万人となっております。

この人数が増えていることが、結果として将来、企業からいただける仕事も増えていきますし、個々の流通金額と強い相関関係になっている我々としては、非常に競争優位性を示すデータかなと思ひ、常にこの信頼ランサーを開示させていただいております。

## 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



昨年度、冒頭申し上げたところはスキップさせていただきますけれども、概ね予想通りの着地をしております。

## 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*	<b>10,318</b>	9,294	+11.0%	10,691	96.5%
売上高	<b>4,073</b>	3,868	+5.3%	3,902	104.4%
売上総利益	<b>2,003</b>	1,925	+4.0%	2,078	96.4%
販管費及び 一般管理費	<b>2,370</b>	1,889	+25.5%	2,448	96.8%
営業利益及び損失	<b>△367</b>	36	-	△370	-
経常利益及び損失	<b>△358</b>	48	-	△363	-
当期純利益及び純損失	<b>△672</b>	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

ただ一方、このマネージドサービスを撤退、一部撤退と言っているところから、完全に事業撤退をする方針に変更した結果、減損が発生してしまい、当期純利益に関しては、6.7億円の赤字で着地をしております。

## 2022年3月期 B/S (連結)

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

ベースのところは、銀行借入枠 12 億円を確保しておりまして、投資フェーズではあるんですけども、自己資本比率は 42%の水準。一部減損によって固定資産に関しては減少をしております。

## 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ツ事業は、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

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

セグメント別の結果も共有させていただきます。マーケットプレイス 18%、テックエージェンツ 13% となっております。

## マーケットプレイス事業の振り返り

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エンジニアは、約20名採用</li> <li>・ Lancers「パッケージ方式」など、機能追加・改善・開発は順調</li> </ul>
マーケティング投資 1.52億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 下期よりカスタマーサクセス強化</li> <li>・ SEO対策などマーケティング強化</li> </ul>
新規サービス投資 2.43億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「Teams」「MENTA」への投資など中長期の成長強化に向けた投資</li> </ul>

※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組み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)



この詳細なんですけれども、マーケットプレイス事業に関しては、プロダクト投資、マーケティング投資、そして、マーケットプレイスをさらに伸ばすための、新規のサービス投資を行ってまいりました。

特に、このプロダクト投資の中のパッケージ方式は、非常にユーザーの方に使っていただいて、毎月毎月、数十パーセントの伸びを示している一方で、まだ規模が非常に小さいというところと。実際に、その投資したものの投資回収に、時間を要する施策が多かったことによって、この昨年度の成長率を押し上げる効果は、非常に振り返るべきところもあるんですけども、限定的だったというのが、正直なところになっております。

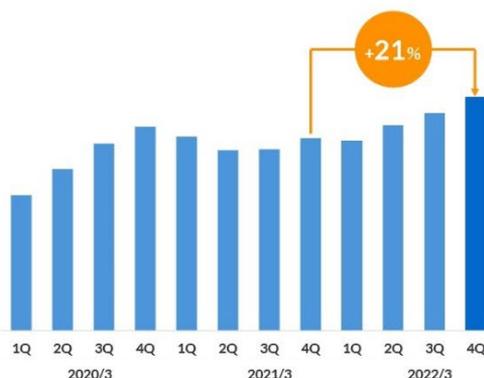
ただ一方、パッケージ方式や、その他のマーケティング投資を含めて、しっかりと資産になって、継続率向上などには確実につながっておりますので、来期28%の成長率を見込んでおりますけれども、来期の成長率向上には着実につながっていた投資だったかなと考えております。

昨年度、分解しますと12億円の売上総利益があったところ、いわゆる今期増やしたものを除くと、販管費で大体5億円弱、実際には営業利益率57%で、7億円ぐらいのセグメント営業利益があったかと思っています。ただ一方ですね、この5.5億円の投資費用をしたことによって、1.7億円弱という営業利益に着地をしております。後ほど、今期どうするかはご説明をさせていただきます。

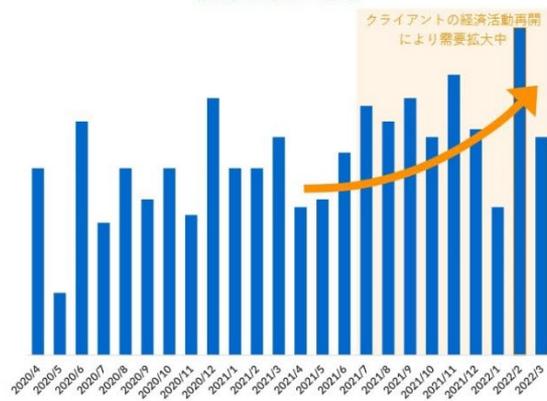
## テックエージェント事業の振り返り

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



テックエージェントに関しましては、コロナを機にダウントレンドになっていたんですけども。昨今のIT人材需要ですね、日経新聞等でもIT人材不足がニュースにも取り上げられておりますけれども、その追い風を非常に受けて、ダウントレンドから、下期に関してはアップトレンドに大きく変わりました。前年同期比で、第4四半期21%と。コロナ以前の成長率に回復していておりますし、足元の新規の成約数の推移を見ると、コロナ以前よりさらに成長していくという見立てをしております。

## 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



\*)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

それを受けて、今期の方針について説明させていただきます。

マネージドサービスについては、再三ご説明の通り、今期に関しては完全に撤退をさせていただきます。

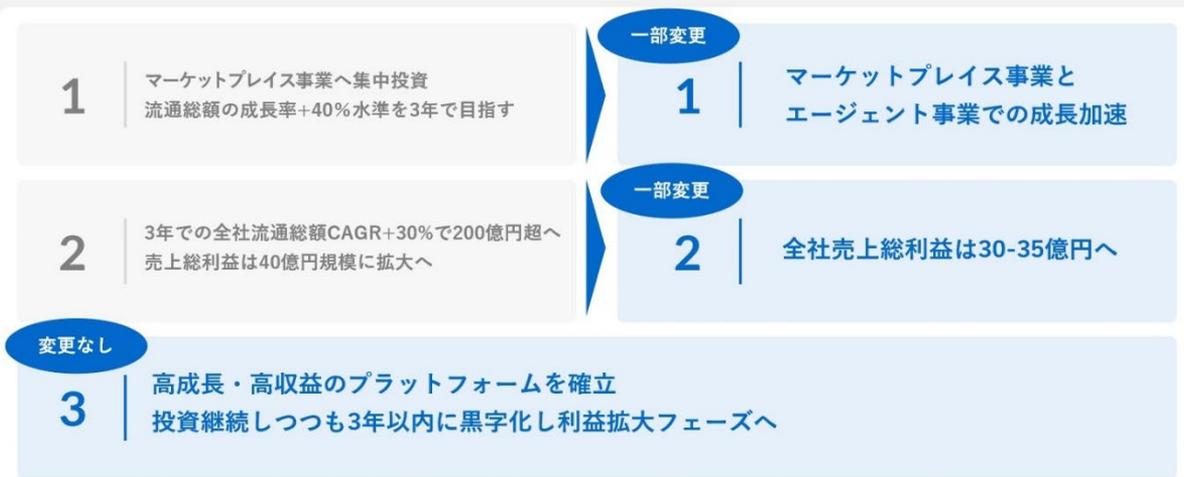
我々が介在して、仕事を受けるというサービスは撤退しますが、このマーケットプレイスの中には、その個人の方に実際に登録いただいて、企業もランサーズを介さなくて直接、マーケットプレイスやエージェント事業で受けてもいいよってというものについては、一部ではありますけれども、サービス移管、契約移管は行いますが、基本的にはサービス自体はクローズとアナウンスをさせていただきます。

一方、マーケットプレイス事業、昨年度は投資の効果が限定的ではありましたが、新規のクライアントの流通を、もしくは既存のクライアントの利用率の押し上げに確実に効いておりますので、そこに関して、成長は28%を見込んでいます。

テックエージェント事業、今期からはエージェント事業と呼ばさせていただきます。エンジニアの人材ニーズ、もしくは今回新しいコンサルティングという職域で、エージェント事業をさせていただきますので、よりコロナ前の再成長以上を狙っていきたくと考えております。

## 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



結果として、掲げている3カ年の経営方針に関して、一部変更をさせていただきます。

高収益、高成長のプラットフォームをつくるというところ。そして来期以降は、しっかり継続して黒字化して利益を拡大していくところはコミットして、ここは変わらずやっていきたいと思っております。

一方、マーケット事業のみで、この40%成長以上を目指していたんですけども、マーケットプレイス事業の投資の一部、効果の後ろ倒しもありますし、我々がコロナの中で思っていなかった、このエージェント事業が、マーケット自体が非常に伸びている。

この二つのことを鑑みまして、マーケットプレイスだけではなくて、マーケットプレイスとエージェント事業、この双方シナジーありますので、この2事業でしっかりと成長加速をしていきたいと思っております。

売上総利益に関しては、マネージドサービス事業の定額で伸ばすというところを見込んでいて、一方で今回撤退するという意思決定を踏まえて、全社の売上総利益の目線は40億を目指しておりましたが、30億から35億円のレンジで、今回見直しを行わせていただきました。

## 全社の流通総額及び売上総利益の推移

前年同期比で全社の流通総額+23%、売上総利益+24%を目指す



その結果、今期についての業績予想、流通総額に関しては23%、売上総利益に関しては24%見込んでおります。

## 全社の四半期営業利益の推移

2023年3月期4Qは黒字化し、来期は通期黒字化へ



営業利益に関してなんですけれども、マネージドサービス事業ですね、撤退はするものの、必要な人件費や、既に契約しているもの等がございますので、すぐに費用が削れるところではない。

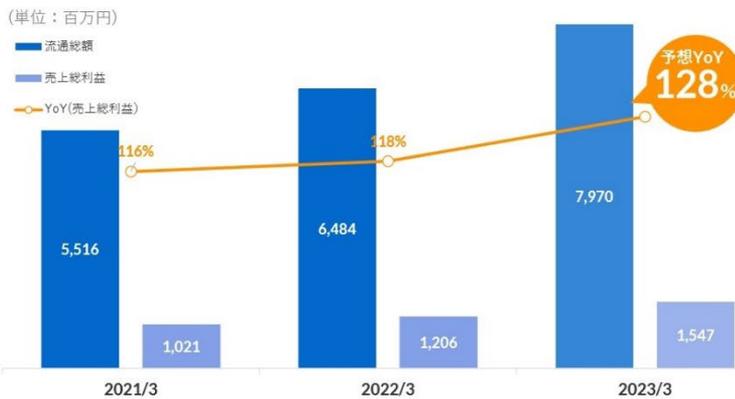
あとはマーケットプレイスについては、効果があるものに関しては、引き続き投資継続したいと思っておりますので、今期に関しては通期ではまだ一部赤字が続くものの、第4四半期から確実に、今の投資をした上で損益分岐を超えて、しっかり黒字にしていけると考えております。

来期に関しては、マネージドサービスの完全な費用面での変更と、そして、損益分岐超えたことが、来期以降はしっかり継続して、さらに売上総利益伸ばしていけると考えております。来期に関しては、通期での黒字化を目指して、しっかりここを3カ年計画の達成に向けて、行っていきたいと考えております。

## 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を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



## 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

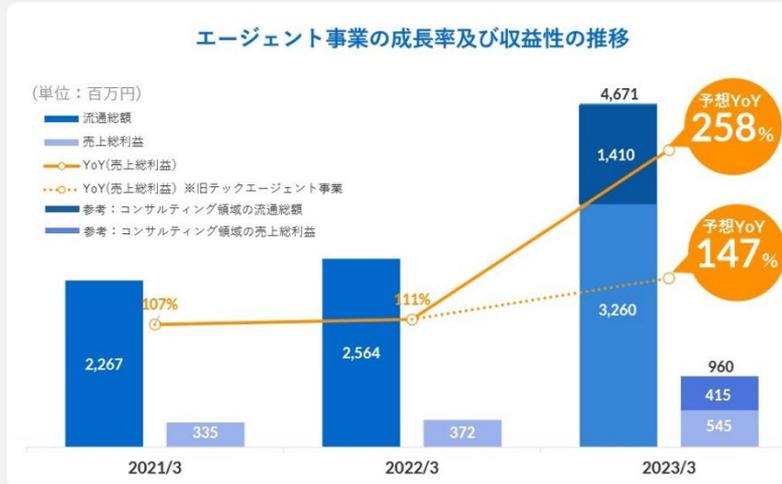
付加価値向上によるテイクレートの改善

次、セグメント別になります。

マーケットプレイスについては、先ほどご説明した通り、効果がある投資に関して継続するところと。特に、プロダクト面に関しては、後ろ倒しになっているものの、着実に長期の継続率等に効くパッケージ方式等ですね、施策が順調に進んでおりますので。それらをしっかりとやることによって、結果として売上総利益で128%ですね。一昨年116%、昨年118%と、ちょっと成長の後ろ倒しになってしまっておりますけれども。今期は、128%まで成長を押し上げるというところを、見込んでおります。

## 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



### 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

エージェント事業に関しましては、後ほど説明するコンサルティング領域を除いたとしても、107%成長、111%成長から、147%ですね。旧テックエージェントの事業単体でも、147%まで成長させられると考えております。今回、コンサルティング事業が加わることで、全体では258%という成長を見込んでおります。

## 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



特にエージェント事業に関しては、マネージドサービスの撤退する人員を、基本的にはエージェント事業の営業の人員として、異動させていただく予定です。

その結果、やはり一人前になるまでに3カ月から半年、どうしても時間かかってしまうというところもありまして。第1四半期、第2四半期に関しては、1人当たりの売上総利益は、生産性が、がぐっと下がってしまうんですけども。第4四半期に向けて、1人当たりの売上総利益も、元の水準、もしくはそれ以上の水準へ狙っていくことによって、このエージェント事業の大きな成長につなげる予定をしております。

## 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



最後ですね。冒頭、ランサーズはDXの導入、もしくは運用でご活用いただくケースが多いという話をさせていただきました。多くのケースは、経営者自身が、ご自身で戦略を策定され、その結果として、ランサーズを使ってマーケティングしよう。サービスをつくろう。Webシステムの運用しようということを、依頼いただいているわけですけども。その導入の上流工程には、ご存知の通り、コンサルティング領域がございます。

我々としても、戦略上、どこかのタイミングで、このコンサルティング領域から入って、コンサルティングで取って、その後工程の導入や、運用保守でやっていきたいということを目論んでいました。

今回、タイミングがあって、ドリームインキュベータ社様から、このワークスタイルラボ社の株式譲渡を受けることによって、フリーランスのコンサルタントをマッチングして、その企業のコンサルタントした、コンサルティングの結果の後工程も、しっかりランサーズで支援していく。

かつ、このコンサルタントの登録があったときに、企業に派遣する。派遣というか、企業にフリーランスのマッチングする形も、今まで通りワークスタイルラボでは提供していきます。

これから登録があったら、例えばランサーズにパッケージ方式があって、企業の戦略コンサルを50万円で受けますよという出品ができるようになっていて。このワークスタイルラボに登録するフリーランスのコンサルタントからしても、企業の案件を一社200~300万で受ける形もできるし、ランサーズに出品していて細切れの時間で利用するという、ユーザーにとっても複数の報酬の機会を提供できるかなと思っています。

特に旧テックエージェントの事業からすると、エンジニアの仕事の手前には、間違いなくコンサルティング領域があったので。今まで、なかなか行けなかった大企業も、ワークスタイルラボ社は得意としております。まずは、SMBのDX導入を我々強みにしておりますので、そこで連携してアライアンスしていきますけれども、タイミングを見て、その後工程、大企業のDX導入、運用も、ランサーズとしては提供価値の拡大を見込んで、今回のグループ化をさせていただきました。はい。

## 2023年3月期通期業績予想

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

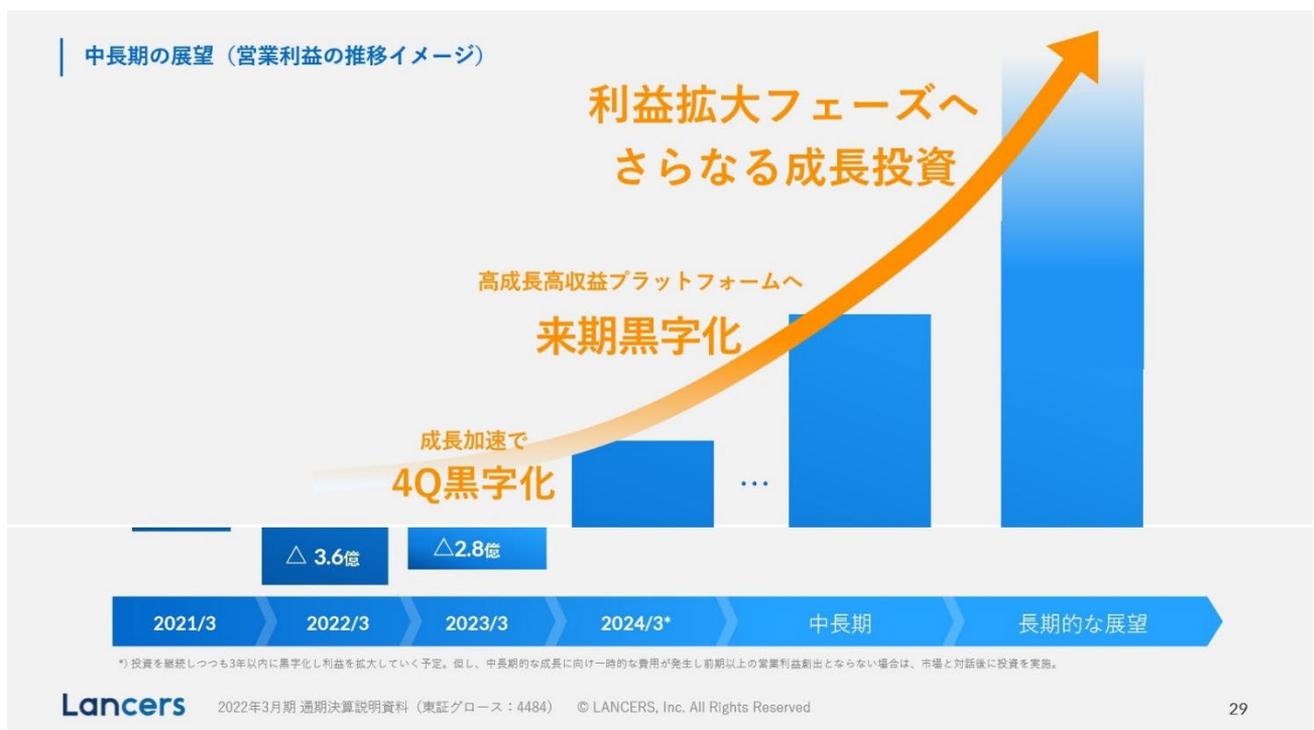
(単位:百万円)	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (今期予想)	前年同期比
流通総額*	10,318	12,642	+22.5%
売上高	4,073	5,401	+32.6%
売上総利益	2,003	2,490	+24.3%
販管費及び一般管理費	2,370	2,780	+17.3%
営業利益又は損失	△367	△289	+77
経常利益又は損失	△358	△284	+74
当期純利益又は損失	△672	△286	+385

\*)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

結果として、このワークスタイルラボ社の販管費が加わるので、販管費が増えているように見えておりますけれども、ワークスタイルラボ社の販管費を除くと、ランサーズとしては、ほぼ横ばいがあります。

営業損失は、そういう点では大きく改善して、第4四半期には黒字化を達成できると思っておりますし。通期で見たときには、来期、売上総利益は同じような水準で、しっかり成長した上で、通期で黒字化するところを目指して、今期は連携していければと考えております。

セグメントについては、先ほどから従来説明してる通りのため、こちら割愛させていただきます。



最後まとめますと、昨年は大きく投資をさせていただきました。正直、一部投資の結果が、後ろに倒れていて、マーケットプレイスの成長が、当初より少し後倒れているところは、しっかり経営として振り返らないといけないと考えておりますが。

今期に繋がられたところに関しては、非常にポジティブだと思っておりますし、今期についてはマーケットプレイス、エージェント事業をしっかり成長加速させて、4Qでの黒字化、そして来期に関しては通期での黒字化を目指したいと思っております。

今回、念願のコンサルティング領域から、企業に支援することができるようになっております。この業績予想には全然見込んでおりませんが、この2社のアライアンスによって、より今までとは違

2022年5月13日

う案件の、獲得の総量の最大化も、しっかりとやっていくというところに挑戦する、今年1年にしたいと思っております。

私からのご説明は以上とさせていただきます、ここからはQ&Aの時間とさせていただきますと思います。

ご清聴ありがとうございました。

## 質疑応答

---

**Q1:**投資回収は遅れているということではございますが、当初の想定との違いを教えてください

**秋好**：一番ギャップが生まれているところは、新規のクライアントの獲得に、今期に見込むって意味で言うと、そこが施策の準備等に、非常に時間がかかってしまいました。費用投下は、採用とか、コンサルティングとか、外注費とかです。昨年度に計上されていますが、実際に始められたタイミングが、下期の1月とか2月っていう、遅い段階にまで時間がどうしてもかかってしまったところが、一番大きいかなと思っています。

具体的には、Webサービスに関しては、抜本的なSEOやメディアの見直し、ランサーズでスマートフォンのアプリが、昨年度まで、なかなかまだクオリティに課題がありました。今、ランサーズのスマートフォンのアプリも、評価も非常に良くなってますし、ビジネスカテゴリーでのランキングも、最近は上がってきてはいるんですが。

そこが、もう少し早く導入して結果につながっていれば、この新規のクライアントや、新規のユーザーに関しては、もう少し成長率を早めに提供できたかなとは考えています。

また、何度も何度も繰り返し恐縮ですけれども、SEOや、そういったスマートフォンや、他の新しい新規クライアント獲得の打ち手では、昨年準備はできました。

今期に関しては、新規もしっかり高めつつ、既存のユーザーさんが、さらにクライアントの方に使っていただくところの改善も見られているので。今期、28%という売上総利益については、去年よりは一段上げられるかなと見込んでいます。

**Q2:**ワークスタイルラボ社について、このタイミングで買収に至った理由を教えてください

**秋好**：はい。途中で、念願のというお話をさしていただいたんですけれども。我々の、この実際に仕事をしている案件の9割ぐらいが、いわゆるDXの運用や、DXの導入に関する仕事の案件をいただいています。

ただ課題として、企業の経営者自身が、そこの戦略策定をして、実際にやろうっていうところにならないと、なかなかランサーズとしては支援できる幅が非常に少なかった。

実際、それを今どういうプレーヤーがやっているかって言うと、いわゆる IT コンサルタントや、戦略コンサルタントと言われる企業ですね。企業から戦略コンサルの仕事を受けて、実際そういうコンサルファームですね、今、デジタルスタジオなんかを買収して、自分たちでデジタルの構築の支援をしてる現状を鑑みたときに、ランサーズとしても、コンサルの領域には、どっかのタイミングでずっと行きたいと思っております、社内でもそのテストはやっていました。

そういうタイミングで、自社でやるか、他社でするかは、実はこの1年ずっとモニタリングして、そういう検討をする中で、どういう表現をするかあれですけども、今回の買収金額に関しても、非常に良いパフォーマンスが出る金額かなと、正直思っておりますし、いろんな側面で、企業価値向上に資するということで、買収に踏み切りました。

**Q3:**2023年3月期の売上高以下の予想に、ワークスタイルラボ社の業績はどのように含まれていますか

**秋好**：はい、ありがとうございます。これはですね、ちょっと正確な数字をお伝えしたほうがいいと思いますので、担当の曾根から詳細な数字を説明いただいた上で、補足があれば私から説明させていただきます。

**曾根**：はい。COOの曾根より説明させていただきます。本件の担当をしております。

スライド24項からご説明させていただきますと、このワークスタイルラボ社の連結は6月からを想定しております、セグメントとしてはエージェント事業に含む予定です。

ここに関しまして、売上高および売上総利益というところに申しますと、左が2022年3月期のデータの濃いグラフですね。ここに関しては流通総額となっておりますが、流通総額で14.1億、売上総利益に関しては4.1億の、業績予想で出させていただきます。

販管費以下のところに関しましては、今回開示、個別ではしておりませんが、先ほどスライド27の表記の通り、今回、大きくワークスタイルラボ社を除いた形で言うと、まさに横ばい。ワークスタイルラボ社も、営業損失が出るような会社ではございませんので、このところのインパクトは限定的でございます。

**秋好**：はい、ありがとうございます。私からの補足は特にないので、次の質問にお願いいたします。

**Q4:**減損についてお伺いさせていただきます。当初の想定では受託サービスだけだと思いましたが、定額サービスも撤退ということで、こちらの事業は伸びなかったのでしょうか

**秋好：**はい。我々がフルで受託をして、毎回カスタムメイドで企業に受託する事業は、昨年撤退させていただいて。ただですね、定額で秘書の仕事をする、定額で電話代行するっていった、定額に関しては伸ばすことができる仮説で、昨年やらせていただきました。

ただ一方ですね、実際にやってみると、やってみた結果ですね、定額サービスに関しては、伸びてはいたところはあるんですけども、ただその伸び率が5%から10%の、他の2事業と比べると成長率が低い。

かつ定額とはいえ、やっぱり企業様と直接相對すると、細かいカスタマイズニーズが出てきて、当初想定していたよりも、販管費のスリム化が非常に難しい。

もちろん時間をかけて、2年、3年、これを継続していくことで、成長率を上げて、営業利益率上げるといことも、できる可能性はあったと思うんですけども。経営リソースを考えたときに、ここに人員投下をするよりも、費用投下をするよりも、やはりマーケットプレイス、そしてエージェント事業。

この2事業は、今一人のエンジニアが登録したときに、マーケットプレイスで働くか、エージェントとして働くかの連携も、かなりスムーズに、生産性が今後高くなる見込みが立ってきたところで。このある意味2事業なんですけど、この広義の1事業にフォーカスした方が、ランサーズの企業価値向上、成長率、営業利益率の向上には、つながるといところで、かなり社内でも議論した結果、こういう決定をさせていただいております。

**Q5:**中長期の経営方針を今回変更しましたが、マーケットプレイス事業の高成長は難しいのでしょうかというご質問いただいております。

**秋好：**はい、ありがとうございます。

我々としては、やはりこのマーケットプレイス事業が、海外を見ても非常に高い成長しておりますし、まさに日本は特に北米と比べると、このオンラインでの仕事が、ギャップがあったんですけども、ギャップもかなり埋まりつつあって。時間の経過とともに、ここの拡大は間違いなく伸びてはいくと思っています。

2022年5月13日

ただ二つですね、当初の想定から見立てが、マイナスな面ですれているところに関してあります。一つは、コロナで一時、新しい需要がたくさん出たんですけども、その需要が元に戻ったよりも、少し当初思っていたよりは、需要の戻りがあったっていうところと。

我々自体の施策の効果が、効果は出ているんですけども、ちょっと時間がかかってしまっているところがあるのでYoY18%と、成長率が思ったほど伸ばせなかった一方で、今期は28%伸ばすことができると思っていますし、来期以降もその基準を維持、もしくはさらに上げていくことは挑戦したいと思っています。基本的には、伸びるトレンドには変わりはないかなと思っています。

ただその伸び方を、25%ラインなのか、30なのか、35なのか、40までいけるのか。ここを引き続き、しっかりとチャレンジしていきたいなと考えています。

**司会**：ありがとうございます。それでは、質問などないようでしたら、以上で終了とさせていただきます。

本日は、ランサーズ株式会社 2022年3月期通期決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございました。

**秋好**：ご参加ありがとうございました。引き続きよろしくお願いたします。

## ディスクレーマー

### 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。