

Lancers

ランサーズ株式会社

2023 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

開催日：2022 年 8 月 12 日

登壇者：代表取締役社長 執行役員 CEO 秋好 陽介

ハイライト



2023年3月期第1四半期業績

- 全社の流通総額・売上総利益は順調に進捗し、業績予想より損失を縮小し△1.3億円で着地
 - 予想進捗：流通総額21%、売上総利益20%
 - 流通総額：26.4億円（撤退事業を除く前年同期比+22%）
 - 売上総利益：4.9億円（撤退事業を除く前年同期比+32%）
 - 営業損失：△1.3億円（前年同期△0.4億円、前第4四半期△1.3億円）
- マーケットプレイス事業の売上総利益は前年同期比+20%、エージェント事業の売上総利益は前年同期比+74%と計画通りの進捗
 - マーケットプレイス事業は、Lancers「パッケージ方式」を中心にプロダクト施策を推進
 - エージェント事業は、下期に向け1人あたり売上総利益を向上する計画は順調に進行。ワークスタイルラボ社を完全グループ化し、協業に向け成長加速へ

トピックス

- 地域金融機関などと連携を強化し、提携金融機関数は39行と地方展開も積極推進
- Lancers「パッケージ方式」はメタバース領域も開始し、前四半期比+40%と好調
- 経営及びプロダクト技術全般の経験豊富な社外取締役を選任し経営体制を強化

Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

秋好：ランサーズの秋好です。本日は2023年3月期の第1四半期の決算説明会へご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは早速、第1四半期の決算説明について開始させていただきます。

こちらハイライトになっておりますが、後ほど詳細説明させていただきますので、ハイライトについては割愛を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

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

3

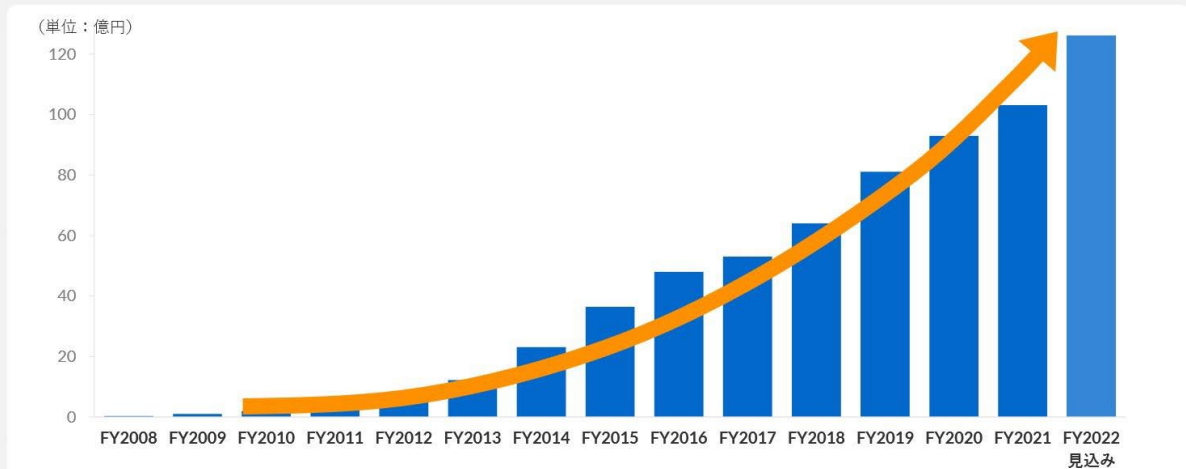
まず、最初に、当社の概要を説明させてください。

我々ランサーズは2008年に創業いたしまして、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創業しております。ビジョンは、対個人に関するもの、そして対企業に関するもの二つございまして、企業に対しては全てのビジネスをランサー、フリーランスの力で前進させる、個人に対しては誰もが自分らしく才能を発揮し、誰かのプロになれるような社会を作りたい、というビジョンを掲げています。

今、グループ会社合わせて4社ありますけれども、スタッフの数で言うと、社員で約200名、フリーランスの方多数いらっしゃいます。この決算発表の資料であったり私の秘書だったり、我々自身がフリーランスの力を使わせていただいて、我々のビジネスをまさに前進させようとしている企業になっております。

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

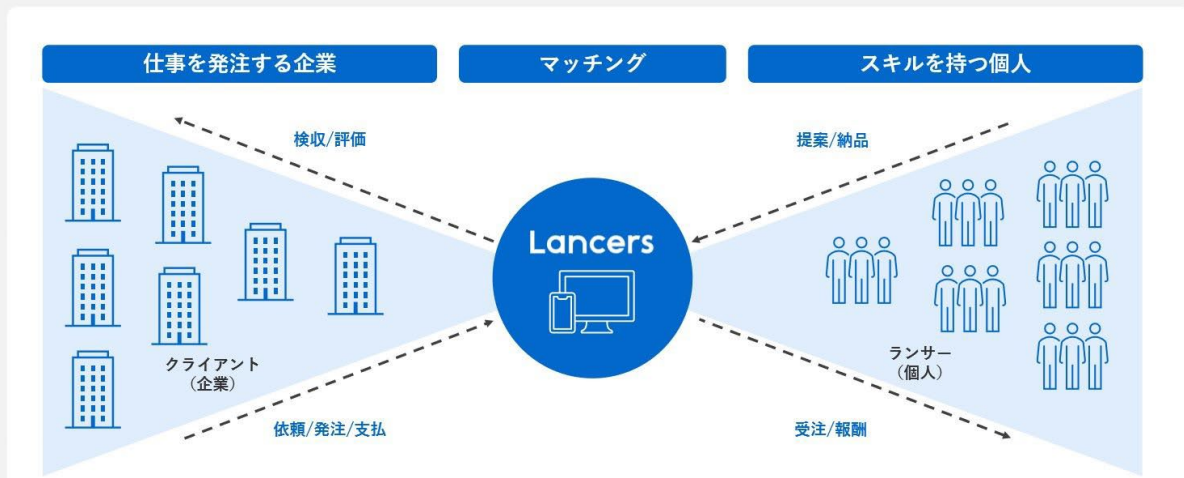


我々のサービスは、企業と個人、働きたい個人と発注をしたい企業をマッチングするビジネスをしております。そのマッチングをした成約金額を流通総額と呼んでおりますが、昨年度100億円を創業以来、初めて突破しまして、今期については126億円の流通総額を見込んでおります。

第1四半期の業績については後ほど説明させていただきますが、この126億円に向けて、現状、順調に進んでいるという認識でおります。

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れない新しい働き方を提供



Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

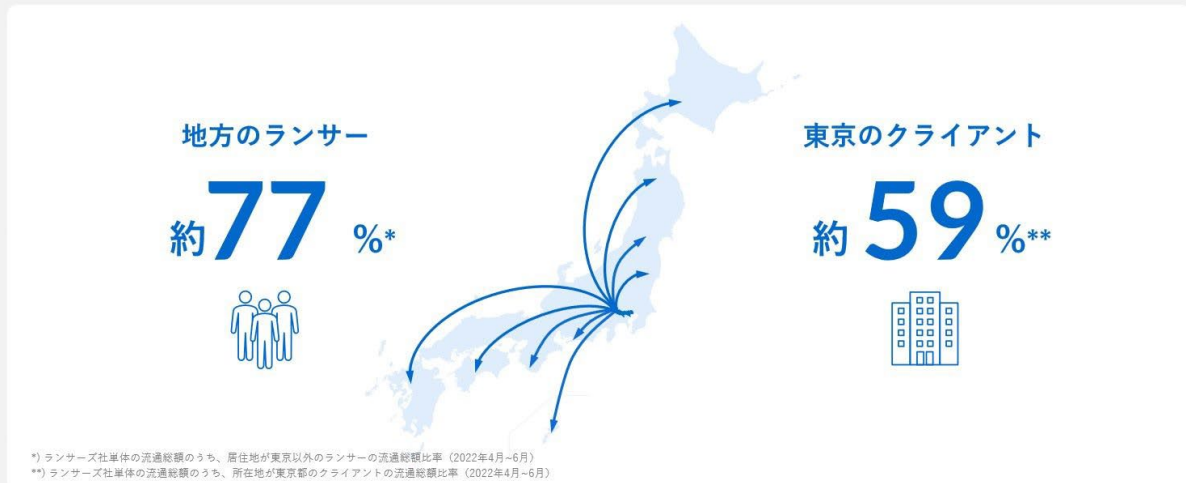
5

ビジネスモデルになりますが、この発注をしたい企業と仕事をしたいスキルを持っているプロフェッショナルの個人をマッチングして、発注から実際の報酬の支払いまでを全てこのランサーズのプラットフォームを通して、マッチング、それから報酬の支払いまで、全てワンストップでできるようなプラットフォームになっております。

我々はこの流通金額に対して手数料約 20%程度いただくようなビジネスモデルになっております。

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



実際、今、日本では東京一極集中と言われておりますけれども、このランサーズの中で起こっていることは、その全く逆のことが起こっております。東京のクライアントが約60%を占めますが、東京のクライアント企業が全国のスキルを持つ個人に対して発注をしている、東京の仕事が地方に行っているというのがランサーズの中で起こっている事象になっております。まさに、この日本の新しい働き方を推進しております。

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

エンジニア	デザイナー	バックオフィス
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*	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*	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*
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	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*	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>

実際、エンジニアを中心に、エンジニア、デザイナー、さまざまな仕事がマッチングしておりますけれども、今、国を挙げて、デジタル庁が昨年度発足しておりDXと言われておりますが、ランサーズが2008年からやってきたことというのは、日本の中小企業に対して、DX、デジタルのスキルを持っている方をマッチングするというビジネスをしております。

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



前回の通期の決算発表でご紹介させていただきましたが、今期については、昨年度まではDXの導入そして運用というところをランサーズの強みとしてきましたが、そこだけではなくて、この戦略策定のコンサルタントのところもフリーランスで価値提供するという趣旨を込めて、ワークスタイルラボという会社をグループ化しております。

今期からこのコンサルから実際の運用保守まで、一気通貫でサービス提供を加速していきたいと考えております。

ランサーズ利用によってDX化やデジタル化を推進する企業

中小企業においてもDX化やデジタル化に向けた取り組みにおいてランサーズ活用が増加



Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

9

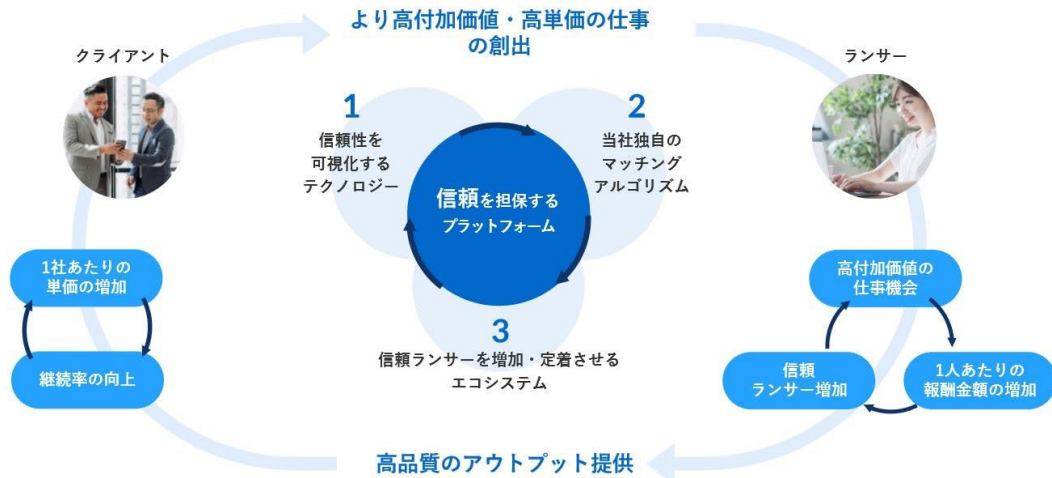
実際にランサーズを使っているクライアント、どういう会社さんがいるかというところ福岡県の太宰府天満宮に梅園さんという和菓子の会社があります。

例えばこの梅園さんがECサイトを作って和菓子を全国に販売したいといったときに、なかなか大手の制作会社さんですと対応力だったり、スピードまたは予算のところ、例えば数百万円、数千万円を短期で払うなどが中小企業にしてみるとなかなか難しいところがあります。

ランサーズですと、単なる個人というよりも、ランサーズの中で実際にスキルを持つ個人の認証をしていたり、実際にその過去にECサイトでどういう実績があるかというのが見えるようになっております。そういったところを見て、ランサーズ使ってみようということで、実際にDXというかECサイトを構築し、その運用まで全てランサーズでするとそういった企業さんが、まさに我々のコアなクライアント企業になっております。

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



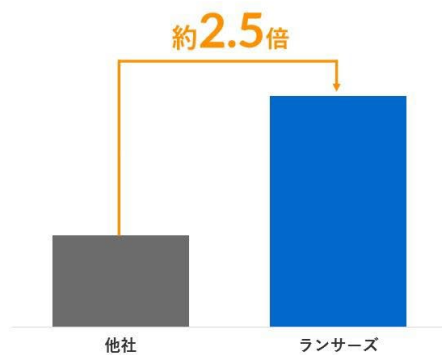
ただのマッチングだけではなくて、我々企業にとって必要な源泉徴収や請求書払い、昨今、国が来年度からインボイス制度というのを始めておりますし、ランサーズもそこに対してしっかりと対応していく所存です。ランサーズのプラットフォームを使うと優秀な個人と出会えるというだけではなくて、コンプライアンス、法令遵守、インボイス制度への対応なども、企業が個別に対応しなくても、ランサーズのプラットフォームを使えば自動的に対応できるといったそういったところにも、我々のサービスの価値提供を感じていただいている企業様、そして個人の方が増えていると思っています。

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+プロズランクのランサーを示す

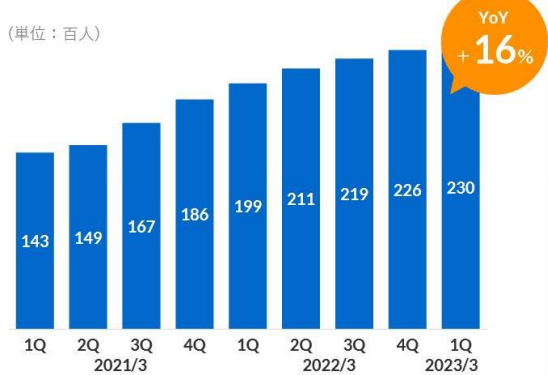
1人あたりの受注金額（流通総額）の比較*



*) 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

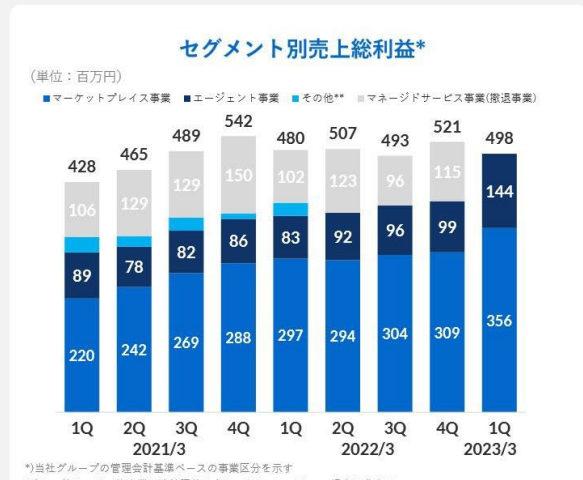
特に、我々の強みとしては、信頼ランサーという、安心して発注できる、一定金額以上を稼いでいる、企業からすると安心して発注できるというランク制度がございますが、この数がしっかりと増えていくということがランサーズのプラットフォームとしての価値の運行指標かなと思っております。

他社のプラットフォームと比べて1人当たりの報酬が高いというのも、ランサーズのこういった信頼度の高いプラットフォームを提供しているところの証拠にもなっているのかなと思ひ、開示をさせていただきます。

業績サマリー

業績予想に対して流通総額・売上総利益は、順調に進捗。
営業利益については、業績予想時より損失を縮小し△1.3億円で着地

全社 (1Q)			
流通総額	2,647百万円	撤退事業除く 前年同期比 +22%	予想対比進捗率 21%
売上	1,047百万円	撤退事業除く 前年同期比 +54%	予想対比進捗率 19%
売上総利益	498百万円	撤退事業除く 前年同期比 +32%	予想対比進捗率 20%
営業利益	△136百万円	前年同期 △41百万円	前第4四半期 △134百万円



それでは、第1四半期の業績についてご説明させていただきます。

まず今期につきましては、昨年度、三つの事業を提供しておりましたが、そのうちの我々が受託をするというアウトソーシングや定額型のサービスを運営するマネージドサービスの事業に関しては今期で撤退をするという方針で進めており、現状、このマーケットプレイスの事業とエージェントの事業という二つの事業にフォーカスして事業推進をしております。

流通総額約26億円、売上約10億円、売上総利益約5億円という着地になっておりまして、撤退事業を除くと、前年同期比で22%、54%、32%となっております。予想の進捗率に関しましても、下期偏重というところもございますので、この約20%前後の進捗率というのは我々としては順調に進捗しているかなと捉えております。

全社の四半期営業利益の推移

2023年3月期の4Q黒字化に向けて順調に進捗。1Qは業績予想時より損失を縮小



Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

14

特に、今期に関しましては、第4四半期で黒字、来期に関しては通期で黒字と、投資をした上で黒字になるという計画を立てております。

まだ第1四半期と第2四半期に関しましては撤退する事業の一部費用がどうしてもすぐには、例えばSaaSの契約などは1年契約になっていたりしてすぐには解約できない等々の費用上の要件もございまして、第1四半期と第2四半期に関しては、まだ同じ程度の赤字が続いております。

けれども、ここから売上高もしっかりと成長していき、撤退事業の費用についてもなくなっていくというところも鑑みますと、第3四半期には大きく赤字幅が縮まり、第4四半期以降に関してはしっかり黒字が出せる目途というのは立っていると我々は見立てております。

2023年3月期 第1四半期B/S (連結)

銀行借入枠*は約16.4億円確保し、ワークスタイルラボ社グループ化に伴い3.3億円の借入を実行

(単位：百万円)	2023年3月期 1Q	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,324	2,360	△36
現金及び預金*	1,513	1,600	△86
固定資産	853	479	+373
のれん	442	170	+272
資産合計	3,178	2,840	+337
流動負債	1,714	1,651	+63
預り金	783	838	△54
固定負債	411	1	+410
純資産	1,052	1,188	△135
負債/純資産合計	3,178	2,840	+337

*)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6月末時点で710百万円

6月に、ワークスタイルラボ社をグループ化いたしました。それに伴って銀行より3.3億円の借入を実行しておりますので、BSに関しては固定負債というところが増えております。

ただ、こちらについては、借入期間、そして実際ワークスタイルラボから出る営業利益によって、来年以降、無理なく返済していけると考えておりますので、今回の買収というところに関するリスクというのは最低限に留められていると考えております。

セグメント別*サマリー

マーケットプレイス事業は、新規クライアント数拡大に向けLancers「パッケージ方式」中心に施策を推進。エージェンツ事業は、下期に向け1人あたり売上総利益を向上する計画は順調に進捗

*) 当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

セグメント別状況 (1Q)

事業	売上総利益	前年同期比	注釈
マーケットプレイス事業	356百万円	+20%	<ul style="list-style-type: none"> 新規クライアント数拡大に向けLancers「パッケージ方式」を中心としたプロダクトのアップデート施策を推進 Lancers「パッケージ方式」ではメタバース領域への出品を開始し、前四半期比+40%と好調
エージェンツ事業	144百万円	+74%	<ul style="list-style-type: none"> 組織拡大の影響がありつつも想定内で着地し、下期に向け1人あたり売上総利益を向上する計画は順調に進捗 ワークスタイルラボ社のグループ化を完了し、2Q以降はシナジー創出に向けて協業加速へ

それでは、それぞれのセグメントの2事業についてご説明させていただきます。

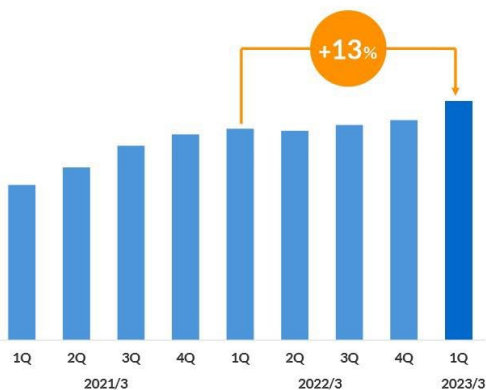
まず、マーケットプレイス事業です。マーケットプレイス事業に関しましては、売上総利益でいうと約20%の前年同期比の成長になっております。

マーケットプレイス事業

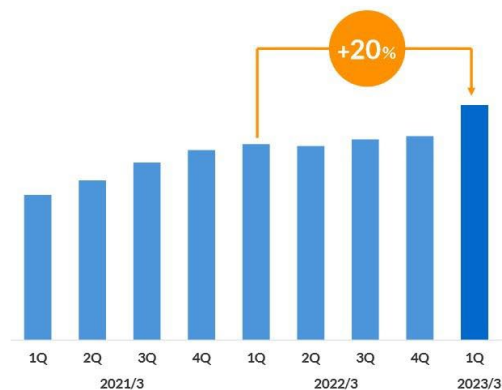
売上総利益は前年同期比+20%と順調に推移。

引き続きLancers「パッケージ方式」を中心としたプロダクトのアップデート施策を強化

マーケットプレイス事業の流通総額推移



マーケットプレイス事業の売上総利益推移

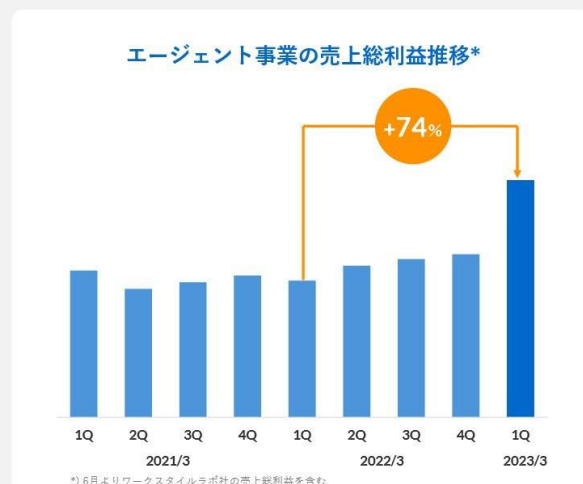


こちらにつきましては、後ほど詳細を説明させていただきますが、従来のマッチング方式に加えて、パッケージ方式という、個人の会員の方がご登録すると、自分のスキルを自分で出品をしてそれを企業が買うという、今までは企業が発注をして個人が受けるというところの流れを逆転したサービスを展開しております。

そちらのパッケージ方式が順調に成長していることによって、売上総利益、流通金額の成長というのを牽引しております。ただ、昨年度後半、新規のクライアント登録のところが少しコロナが戻ってきたというところの影響だったり、さまざまな要因で我々の施策が少し遅れたりしており、新規クライアント登録のところは完全に戻ってはいないという状況があります。逆に言うとそこが我々としては伸びしろと考えておまして、引き続きこの新規のクライアント数の伸びというところはより注力していきたいと思っております。

エージェント事業

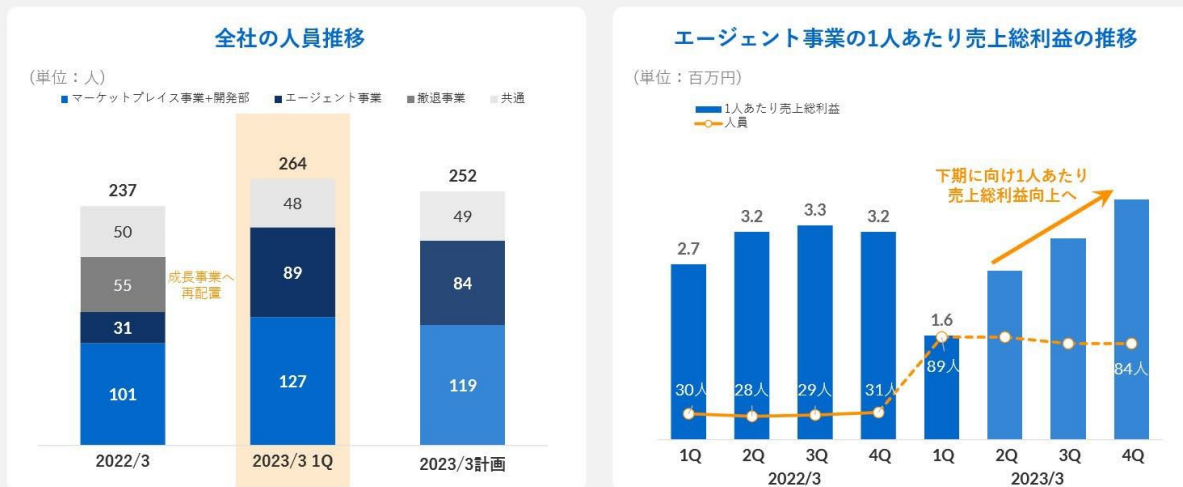
組織拡大による影響があったものの売上総利益は前年同期比+74%と想定内での着地。
6月にワークスタイルラボ社のグループ化も完了し、2Q以降はシナジー創出に向けた協業加速へ



エージェント事業に関しましては、旧来あったエンジニアのマッチング事業、そちらもしっかりと伸びてはいますけれども、このM&Aをしたワークスタイルラボのフリーランスのコンサルタントのマッチング事業というところが6月から、この第1四半期4、5、6月とある3カ月のうち6月のみ、ワークスタイルラボの数字も入っておりますので、74%というすごく伸びているように見えますが、そこについてはワークスタイルラボの要因が非常に6月に入っているところが大きいと思っております。

エージェント事業：組織拡大による売上総利益の拡大に向けた進捗

エージェント事業への人員再配置や下期に向け1人あたり売上総利益の向上も計画通りに進捗



Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

20

特に、テックエージェント事業がIT人材不足の状況を受けて、非常にコロナの中においても復調してきたというところがあって、我々昨年度の後半から人員も移動させて、しっかりとマッチングの数の上昇というところを取り組んでおります。

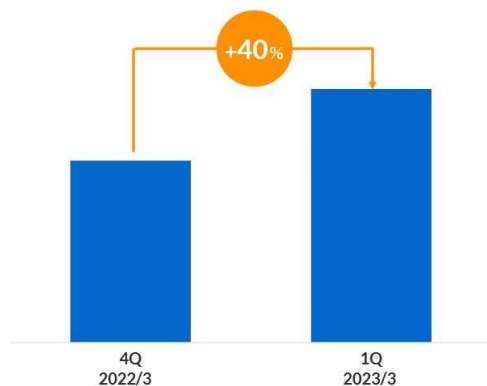
ただ、人材の主に採用もやっておりますけれども、再配置によって、営業部門への再配置を行っておりますので、どうしても短期的には第1四半期、第2四半期に関しては一人当たりの生み出せる営業成績というところがまだまだ昨年度と比べると時間がかかっております。

ここに関しましては、第1四半期、第2四半期、しっかり教育して、一人ひとり、新任の社員も売上が出せるような目途がだんだん立ってきておりますので、この下半期に向けては、昨年同程度以上の1人あたり売上総利益が作れることによって、結果、今期の売上総利益のさらなる成長というところを目指して、計画通りに現状進んでいるかなという認識はしております。

Lancers「パッケージ方式」を中心としたプロダクト施策を強化

2021年11月にリニューアルしたLancers「パッケージ方式」は、前四半期比+40%成長し好調。メタバース領域のスキル出品も開始し、今後も流通拡大に向けた取り組みを強化

Lancers「パッケージ方式」の流通総額推移



Lancers「パッケージ方式」のメタバース領域のスキル出品を開始



最後に、第1四半期のトピックをご紹介します。

まず、先ほど申し上げたパッケージ方式というもの。2021年の11月、ちょうど10ヶ月ぐらい前に新規でサービス提供を開始いたしました。

昨年の第4四半期も非常に成長していたのですが、第1四半期も、これはYoYではなくてQoQ、前四半期と比較しても流通総額の伸びが40%という非常に高い伸びを誇っております。

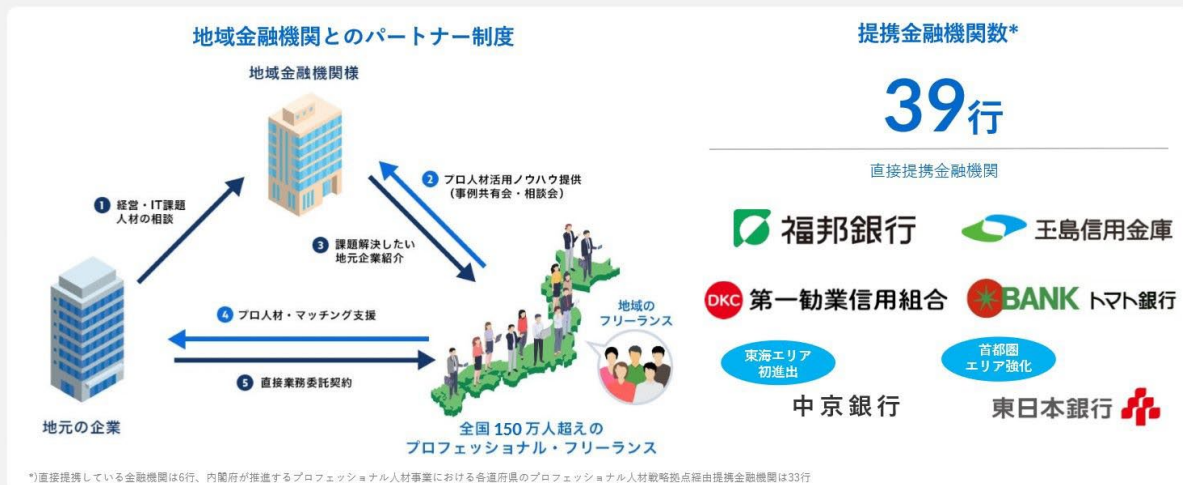
昨今、このパッケージ方式に、メタバースや他の細かいいろいろなカテゴリーを増やしていくことによって、そのカテゴリーに登録したいというフリーランスの方を増やし、かつ、今までは単純に会員登録してください、そして企業の依頼に対して提案してください、というコミュニケーションをしていたのですが、この第1四半期に会員登録した人にまずスキルを出品してくださいというようなプロダクトの変更を行ったことによって、このパッケージの出品数というのも非常に増えています。

我々としては、この増えた出品数をしっかり企業にデリバリーすることで、より流通総額を、このマーケットプレイスを伸ばしていけると捉えております。引き続き、メタバースにとらわれずに、非常に細かいニーズがあるパッケージを増やしていくことを注力したいと思っております。

地域金融機関との連携を強化

「Lancers」利用促進エリアを拡大に向け地域金融機関と連携を強化。

「Lancers Agent」とも連携を開始し、地域の中小企業DX化を本格支援へ



Lancers

2023年3月期 第1四半期決算説明資料 (東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

23

もう一点、このエージェント事業を増やすための取り組みとして、今、地方の金融機関との連携を強化しております。

地方の金融機関としては、金融業だけではなく、地元の地場の企業の再生をするために、デジタル人材を増やしたい。銀行だけでは自社にそういったデジタル人材がないものですから、ランサーズと提携させていただいて、ランサーズに登録しているフリーランス、特にエンジニアの方を地方の企業、地元の企業にご紹介するという取り組みをさせていただいております。

今までは、このマーケットプレイスの事業を中心に地銀さんと組んでいたのですが、このエージェントの事業、テックエージェントの事業というのは1人当たり数十万円の報酬がありますし、基本的には1年弱ぐらい契約が続くということもあって、地銀さんとしても、一件ご紹介したときのビジネスとしての利益というのも非常に大きいというところで、かなり積極的に提携をさせていただいていております。特にランサーズの場合、エンジニアだけではなく、今回ワークスタイルラボと提携したことによってコンサルタントもご紹介できるというところで、地銀さんとしても非常にそこについての期待をいただいております。

特に、中京銀行さんと東日本銀行さんはこの数カ月以内に提携させていただいたのですが、単純なマッチングじゃなくて、幅広のITの戦略のところから導入までやっていくというところで、まだまだご紹介数というのは始めたばかりなので金額としては大きくはないのですが、これ

をしっかり積み上げていくことが中長期のところと言うと非常に大きなポテンシャルがあると思っております。

短期の取り組みというよりも中長期の取り組みとして、地銀さんとの提携というのは今後も数も増やしていきたいと思っておりますし、1金融機関ごとの取り組みをしっかり深堀りをしていくというところをやっていききたいと考えております。

役員体制を強化

経営及びプロダクトや技術全般に豊富な知識・経験がある村上氏を新たに社外取締役を選任し、役員体制を強化

役員体制を強化



代表取締役社長
執行役員CEO
秋好 陽介



取締役
執行役員COO
菅根 秀晶



社外取締役 岡島 悦子



社外取締役 加藤 文幸



新任社外取締役

社外取締役 村上 臣



常勤監査役 村田 恭介



社外監査役 平田 幸一郎



社外監査役 永沢 徹

新たに村上 臣氏が社外取締役に就任

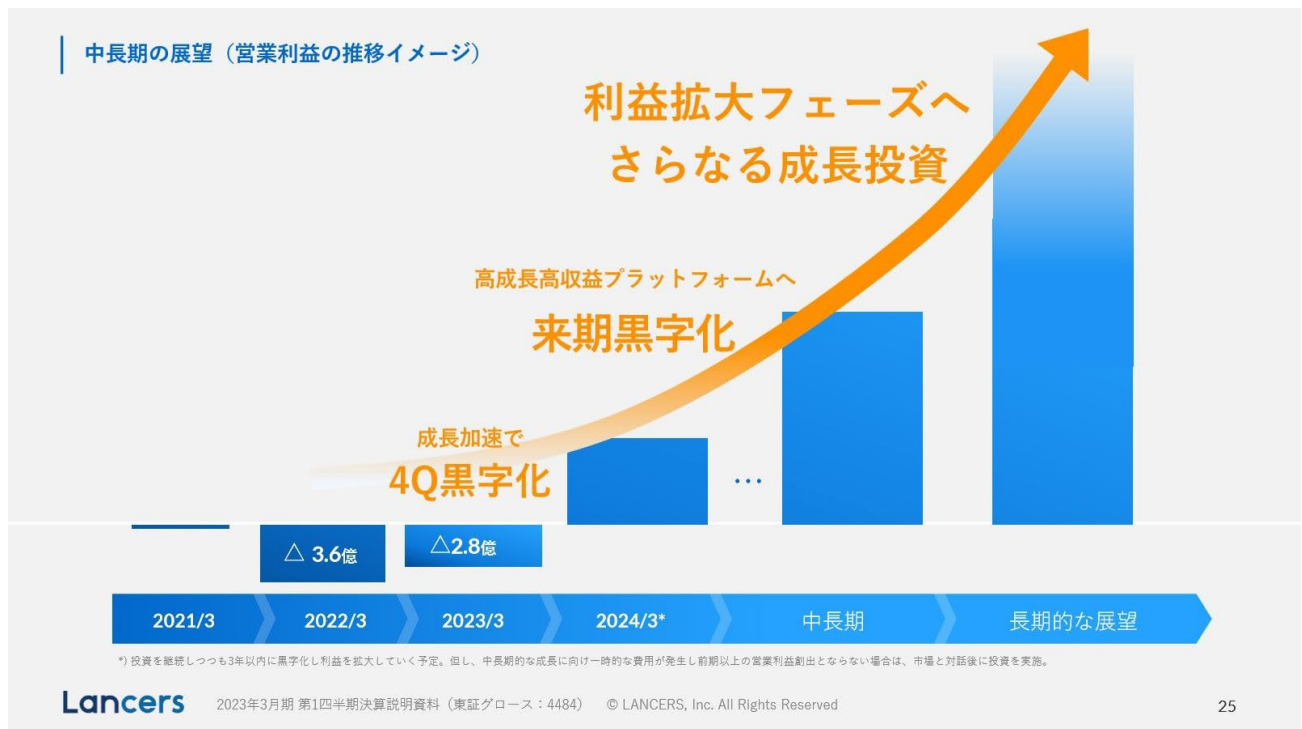


<略歴>

- ・2012年4月 ヤフー株式会社執行役員チーフモバイルオフィサー就任
- ・2014年6月 ワイモバイル株式会社取締役就任
- ・2017年11月 リンクトイン・ジャパン株式会社日本代表就任
- ・2017年11月 Shin&Co.株式会社代表取締役就任（現任）
- ・2021年4月 筑波大学アントレプレナーシップ学部客員教授（現任）
- ・2022年3月 株式会社ゴビンス社外取締役就任（現任）
- ・2022年4月 Google 合同会社入社（現任）

最後に、6月に株主総会がございまして、今回、新任の取締役ということで、村上 臣さんに社外取締役に就任をいただきました。

我々プロダクトの会社ですし、取締役会、経営チームとして、プロダクトもしくはマーケティングの知見というところが増やしたかったというところで、元リンクトイン・ジャパンの社長で、かつ働き方に関する書籍も非常に書かれていらっしゃる、かつインターネットの黎明期からヤフーでチーフモバイルオフィサーということで技術にもデザインにも経営にも詳しいというところで、村上さんに加わっていただいて、よりプロダクトや技術全般の知見を活かしてランサーズの経営の強化をしたいということで、新任としていただいておりますので今回ご紹介をさせていただきました。



改めまして、今期についてはまだ投資先行で、通期で見ると赤字ではございますけれども、このコア2事業にフォーカスして、撤退事業の影響が下半期なくなり、かつ今しっかりとマーケットプレイスもエージェント事業も成長できていると思いますし、下半期に向けたさまざまな施策というものも順調に仕込んでいると思っております。

特に個人投資家の皆様には、この赤字というところでご心配をおかけしている部分もあるのですが、下半期に向けてしっかりと投資した上で黒字化、そして来期以降は継続した黒字化というところ。黒字になるだけでなく成長も継続して維持するというところは仕込んでいると考えておりますので、第2四半期、第3四半期の決算発表で、そちらについての進捗もしっかりと発表していければと考えております。

10分ちょっと早巻きになってしまいましたけれども、私からの説明は以上とさせていただきます、ここからQ&Aの時間にとさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

Q1: パッケージ方式の伸びが好調な要因、勝っている理由はどう分析されていますか。また、この成長ペースは今後どの程度想定されておりますでしょうか。

秋好: はい。ありがとうございます。パッケージ方式が非常に伸びているのは、やはりクライアント企業にとってみると分かりやすいという一言に尽きるのかなと思っております。通常の今までのランサーズの発注スタイルですと、個人を選んで、金額を決めて、クライアント企業様は皆が皆、例えばECサイトを作るのには相場がどれぐらいかというのでも分かりませんので、そこに対して交渉して決めていくとなると心理的なストレスも時間もかかってしまうと。

それに対して、パッケージ方式に関しては、ECサイトの初期構築20万円とShopifyで納期がどれぐらいと、個人の方が明確にそこを定義して、かつ、それが売れた、売れていない、過去にどういったレーティング評価である、ということが分かるようになっておりますので、企業にとってみると非常に買いやすいというところはあるのかなと感じております。

ただ一方で、全てがパッケージ方式だと良いかという、なかなかそうでもなくて、企業様からすると決められたパッケージだけじゃなくてやっぱり自社に合った発注をしたいというニーズもございます。そこは従来のランサーズが提供していたプロダクトの強みだったりしますので、初回のマッチングはパッケージで行って、それ以降の2回目以降は従来のランサーズのマッチング方式であるというのが、企業にとっても個人にとってもLTVが継続して、1回パッケージを買われて終わりということではございませんので。我々としても、そういった長期に渡って関係が続く順番やプロセスを、今まさに試行錯誤している最中でございます。

Q2: 地域金融機関との提携は、どのエリア、こういった銀行が好調になっておられるのでしょうか。

秋好: はい。特段このエリアというエリアを決めているわけではございません。やはり先方あってのアライアンスですので、その銀行様、金融機関様からのニーズがあるところというのをベースで提携は進めております。ただ、当初、昨年なのですけれども、福邦銀行さんや富山県の人材プロフェッショナル拠点など、中部地方から当初始めたということもありまして、今、中部地方の実績が多いという、結果的にはなっている状況になっております。

昨今、7月27日に日経新聞さんに地方銀行さんとの取り組みを取り上げていただいたことよって、提携要望というのは非常に今、いただいている状況です。今後もしっかりと、提携数を増やすというよりもしっかりと一緒にお取り組みいただける金融機関さんを、数という実績が出る金融機関さんを増やしていくというところをやっていきたいと思います。

特にワークスタイルラボのコンサルティング領域については、地方の企業様からすると、デジタルやりたいけれどもどうやればいいかわからないというところを、コンサルタントという形でご提供できる武器も我々増えましたので、そういった取り組みも、エンジニアだけではなくてコンサルタント含めて協業をしていきたいと考えております。

Q3：新規クライアント獲得に向けて、他にどのような施策を検討していらっしゃいますでしょうか。また、投資から回収の期間はどれぐらいを想定されておられるのでしょうか。

秋好：はい、ありがとうございます。マーケットプレイス事業とエージェント事業で新規のクライアント獲得というのは異なると考えております。まずエージェント事業に関しましては、ウェブ上でマーケティングをするというよりも、やっぱり営業活動が非常に有効でございますので、1人当たりの営業マンがどれだけ高いコンバージョンレートで成約できるかというところ、今ヘッドカウントというか、従業員の数はしっかりと増やせていけていると思っておりますので、1人当たりの生産性を上げていくことが、結果的に新規のクライアント獲得に非常に有効だと足元思っております。

また、個人の獲得に関しては、エージェント事業についても、競合他社でいうと広告をかけて獲得している部分もあると思うのですが、やはり我々ランサーズの強みは、広告もする可能性はありますけれども、広告をしなくてもエンジニアの方やコンサルタントの方が、コンスタントにご登録を毎月いただいているというところは非常に強みなので、その強みを活かして、ここに営業という、さらなる営業強化をすることによって、新規クライアントが今まで以上に増えるのではないかなと考えております。

マーケットプレイスの事業に関しましては、まさにインターネットビジネスというかオンラインのビジネスですので、Google等のSEO対策もそうですし、昨今SNS、TikTokやYouTubeやInstagramを使ったマーケティングというところは、ランサーズはこれまでそれほど強化をしてこなかった部分でございますので、統合的にWebマーケティングをしていくということが今期は必要だと思っております。

Q4：それでは次の質問に移ります。マーケットプレイス事業におけるそれぞれの主要 KPI、社数、1社当たりの利用額、テイクレートについて、第1四半期は会社想定比ではどのような進捗だったのでしょうか、というご質問をいただいております。

秋好：はい、ありがとうございます。マーケットプレイスの個別の主要 KPI というところに関しましては、非開示でございますが、先ほど申し上げた通り、新規のクライアントというところに関しては、本来取るべき目線からするとまだ打ち手の数であったり打ち手の結果の質みたいなところに継続的に課題もあります。逆に言うと、ここをしっかりとやれば伸ばせるポテンシャルはあるのかなと判断はしておりますが、概ね計画の範囲内であるという認識はしております。

また、付加価値向上することによってテイクレートを改善するということは十分できるかなと思っております。我々もそれは計画をしておりますので、下期以降のテイクレート改善というところに関しては、いろいろな付加価値向上によって上げられると思っておりますので、そちらの準備は現状行っております。結果としては、下期の方にテイクレート改善の結果も徐々に見えてくるのではないかなと判断をしております。

司会：質問等がないようでしたら、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 2023 年 3 月期 第 1 四半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いたします。

ディスクレーム

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。