

# Lancers

## ランサーズ株式会社

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月11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2四半期業績

- ・ 流通総額・売上総利益が順調に進捗。営業損失は1Qで底を打ち、2Qは縮小し△1億円で着地。**4Q黒字化・来期通期黒字化に向けて3Q以降も販管費の効率化や生産性向上を推進予定**
  - 予想進捗：流通総額43%、売上総利益42%
  - 流通総額：28.3億円（撤退事業を除く前年同期比+28%）
  - 売上総利益：5.5億円（撤退事業を除く前年同期比+45%）
  - 営業損失：△1.0億円（前年同期△0.7億円、前第1四半期△1.3億円）
- ・ **マーケットプライス事業の売上総利益は前年同期比+21%、エージェント事業の売上総利益は前年同期比+119%と下期の成長加速に向けて計画通りの進捗**
  - マーケットプライス事業は、既存クライアントの利用金額向上と新規クライアント獲得のためのプロダクトのアップデート施策を推進
  - エージェント事業は、1人あたり売上総利益を拡大する計画は順調に進捗。下期の成長加速に向けて、ワークスタイルラボ社との連携・協業を推進し、新規クライアント獲得を強化

## トピックス

- ・ Lancers「リピーター機能」などクライアントの利用を促進し、**利用金額の向上へ**
- ・ フリーランス保護やインボイス制度の施行向け**法令遵守したプラットフォーム取引**を推進

Lancers

2023年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1

**秋好**：ランサーズの秋好でございます。本日は決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

早速、ランサーズの第2四半期の決算説明をさせていただきます。

まず今日、詳細こちらを説明させていただきます。サマリーとしては、流通金額、売上総利益、われわれこの二つのKPIを重要視しておりますが、進捗率でいうと大体42%から43%と順調に進捗をしております。

ランサーズのサービスの特徴として、われわれ第4四半期に季節要因として大きくそこで予算消化される関係から、今の42%、43%でも順調な推移という状況になっています。

昨今の状況を受けて、われわれ3カ年計画というのを発表し、一度、2年前に黒字化したのですが、投資先行でやってきました。今期については第4四半期で黒字、来期については、通期でしっかりと黒字を出して、その後はその黒字がしっかりと継続して拡大していくというところを目指しております。

営業損失については、第1四半期に底を打ちまして、第2四半期は赤字幅が縮小して1億円という状況になっております。こちらは撤退事業の費用削減や販管費の効率化の取り組みも功を奏しておりますので、後ほど、販管費のパートで詳細説明をさせていただければと考えております。

## 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

\*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

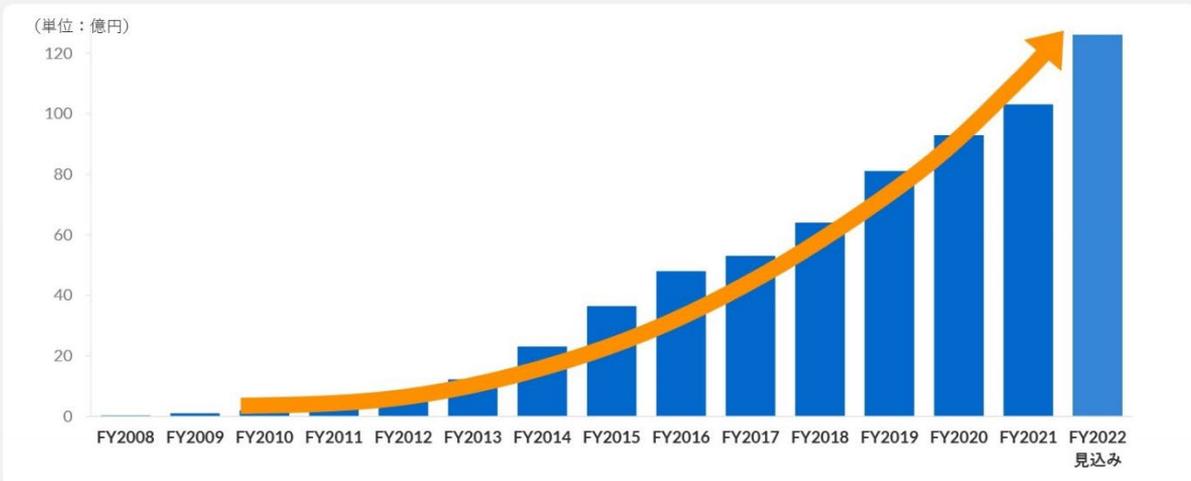
まず、簡単に会社の概要です。

2008年の創業以来、個人をテクノロジーの力でエンパワーメントするというようなミッションを掲げております。

ビジョンとしては、対個人には、誰もが自分らしく才能を発揮して、誰かのプロになれるというプラットフォームになっていきたいというビジョンを掲げており、toB、主に企業に対しては、全てのビジネスをフリーランス、ランサーの力で前進させるというビジョン、デュアルビジョンを掲げて経営をさせていただいております。

## 流通総額の推移

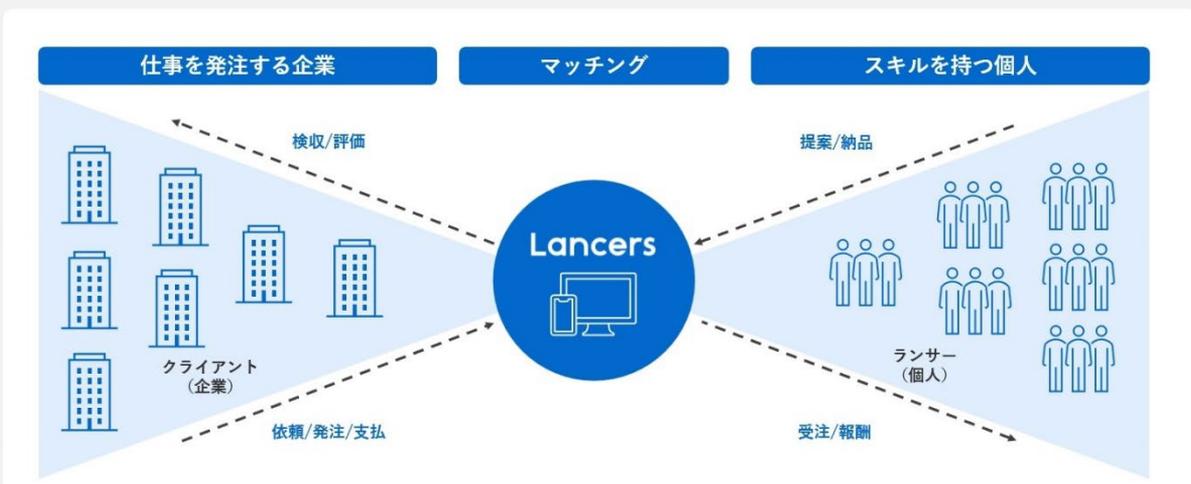
創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は126億円を目指す



創業以来、オンラインで仕事をマッチングするという領域で、毎年毎年、成長しております、2022年度に関しては126億円の流通金額というところを目指している最中になっております。

## 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



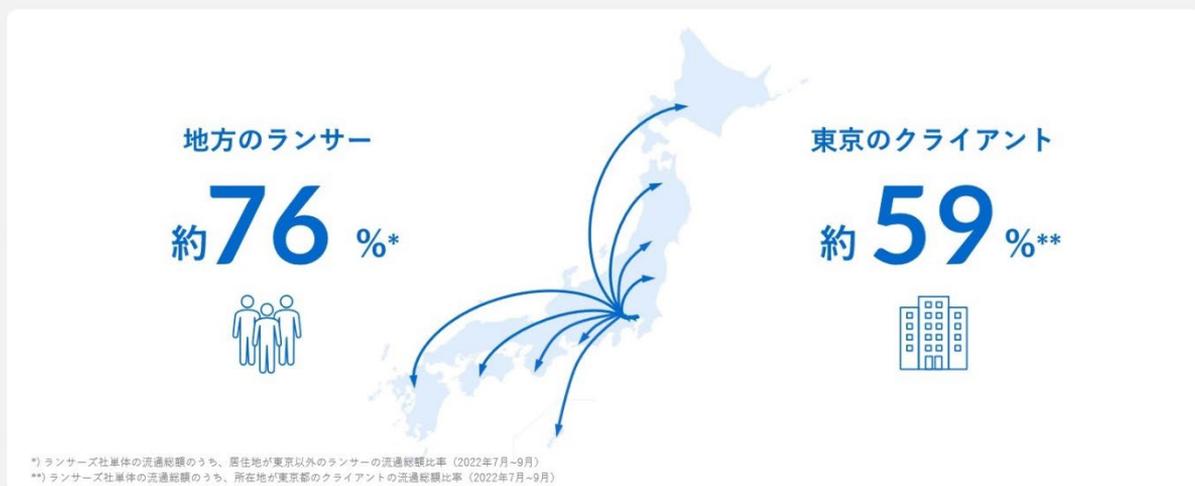
ビジネスは非常にシンプルになっております。

多彩なスキルを持つ何百万人の個人が登録をし、その個人のスキルをオンライン上で見える化をすることによって、企業のこれをお願いしたいというものをスピーディーにマッチングするというプラットフォームです。

ビジネスモデルとしては、そのマッチングした仕事の成約金額、流通金額と呼んでおりますけれども、そこから手数料をいただいてそれが売上総利益になるというビジネスを営んでおります。

## 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



われわれのビジネスは、ぱっと見るとマッチングビジネスにはなりません。

今、コロナで東京一極集中が少し緩和してはいますが、日本の課題に東京一極集中というところがございます。

ランサーズの中で起こっているのは、働いている個人の76%は東京以外の地方に住んでいる方、一方で発注企業は60%ぐらいが東京の企業というところで、東京の仕事が地方に逆流してはいます。ランサーズというプラットフォームを通じて、まさに起こっていることでございます。

## 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> <p>Webシステム開発・プログラミング 3,500円～7,000円/時間*</p> <p>iPhone・iPadアプリ開発 300,000円～2,000,000円*</p> <p>WEB制作</p> <p>ホームページ作成 50,000円～400,000円/1-10ページ*</p> <p>ECサイト構築・運用 500,000円/自社ECサイト改修</p>	<p><b>デザイナー</b></p> <p>デザイン制作</p> <p>ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点*</p> <p>名刺作成 10,000円～50,000円*</p> <p>写真・動画・ナレーション</p> <p>動画作成・映像制作・動画素材 50,000円～500,000円(本)*</p> <p>画像加工/写真編集/画像素材 100円～5,000円/枚*</p>	<p><b>バックオフィス</b></p> <p>コンサルティング</p> <p>経営・戦略コンサルティング 150,000円～300,000円*</p> <p>Web・ITコンサルティング 100,000円～200,000円*</p> <p>事務・専門職</p> <p>パワーポイント作成 30,000円～100,000円(10枚)*</p> <p>エクセル作成 20,000円～30,000円*</p>
<p><b>マーケター</b></p> <p>デジタルマーケティング</p> <p>リスティング広告運用 広告費用+広告費用の20%前後</p>	<p><b>セールス</b></p> <p>営業・セールス・テレマーケティング</p> <p>営業・セールス・テレマーケティング 2,000円～3,500円/時間</p>	<p><b>ライター</b></p> <p>記事作成</p> <p>記事作成・ブログ記事・体験談 0.5円～5円/文字*</p>

\*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>

Lancers

2023年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

7

ランサーズの中では 350 種類に近い仕事があります。

その 350 種類も一つ一つ見ていくと、例えばロゴ作成といっても、店舗のロゴ作成から、IT 企業のロゴ作成から、病院を今から開業するためのロゴというドクターからの発注まで、いろいろな仕事があります。

昨今、コロナでバックオフィスのところが非常に盛り上がっておりますし、そこは継続して発注が増えております。特に DX、売上を上げるというところでのこのマーケティング、YouTube だったり TikTok だったりのマーケティングや動画の作成、こういった領域も今、非常に伸びているジャンルになっております。

われわれとしても、こちらのカテゴリーについては、今、第 3 四半期が既に始まっておりますけれども、より注力してカテゴリー戦略は推進をしていく予定をしております。

## 戦略策定からDX運用まで企業へ価値提供

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



Lancers

2023年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

8

第1四半期、われわれは中小企業向けのDXの導入と運用/保守というところに強みを持っておりましたが、より上流のところからDXの支援をしたいということで、フリーランスで企業の戦略をコンサルティングするというワークスタイルラボ社をM&Aをさせていただきました。

6月から取り組んでおりますけれども、第2四半期は、まず、われわれのPMIをしっかりと予定どおりに、特にバックオフィス部門を中心にやっております。

下半期については、この上位からワークスタイルラボのフリーのコンサルタントでコンサルティングを支援するというところから、そこからさらにDXの導入と一緒に提案をしに行く活動を始めております。

ワークスタイルラボは、既に契約している大企業、中小企業にも行っておりますし、われわれ今、地方の地銀さんと組んで、地方の企業のコンサルティングからDX導入というのをさせていただいています。

## 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

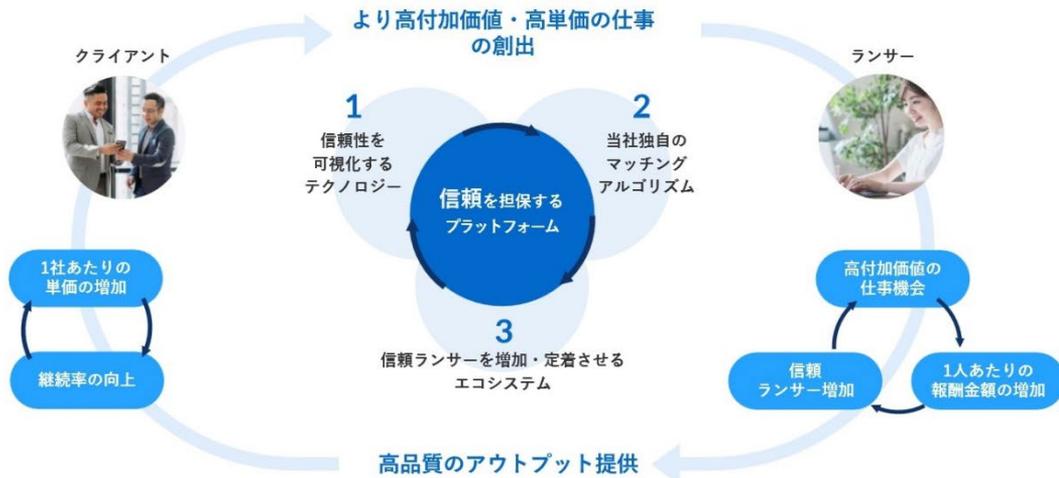


やっぱり単純な Shopify で EC サイトを作りますというよりも、企業の持っている課題を抽出して、そこでどんなプロジェクトとして、どのプロジェクトでどうディレクションするかという、戦略コンサルからプロジェクトマネジメントに近いコンサルタントの IT 人材、IT コンサルタントがやっぱりいるところというのは、非常にランサーズにとっても大きくシナジーが今後効いてくるなと思っております。

今この瞬間は個社でそれぞれサービス提供していていますけれども、下半期から一緒に提案をしていくことで、中長期で見るとランサーズグループにこの戦略策定機能が加わるというのは非常にポジティブなことが起こるといような仕込みが今できていっているかなと思っております。また決算説明の場でも、定期的の開示ができればと思っております。

## 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



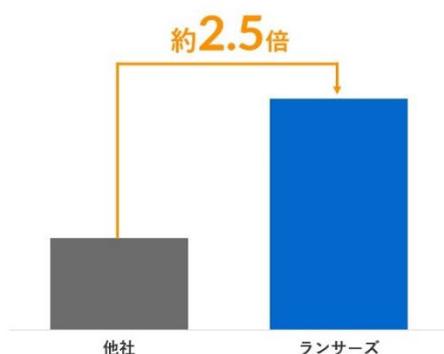
他社にもこういうオンラインのマッチングのプラットフォームはありますが、ランサーズの特徴は端的に言うと、信頼性が高いフリーランスが多く登録することによって、より安心して高単価な仕事が依頼できます。企業には良いお仕事を、個人には高い報酬となる案件を提供することによって、高品質な個人が定着するという仕組みを用意しており、それを提供しているのがランサーズの特徴となっております。

## 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

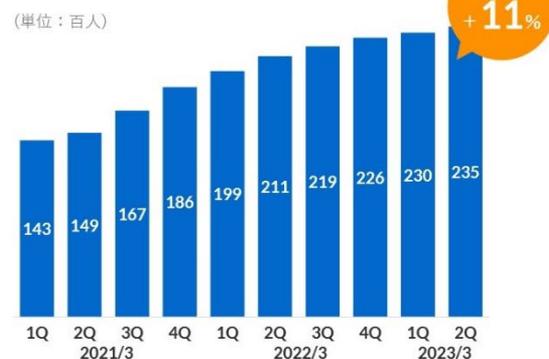
\*) 信頼ランサー=認定ランサー+シルバーランクのランサー+ブロンズランクのランサーを示す

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

その特徴として、他社のプラットフォームと比べると、1人あたりの個人のワーカーの方の受注金額というのは大体1人あたり2.5倍ぐらいランサーズの方が高いという、データからもそういうプラットフォームだということが見て取れるのではないかなと考えております。

以上が、ランサーズの大きな概要の説明になっております。

ここからは、この第2四半期の業績とセグメントの状況について細かくご説明をさせていただければと思っております。

昨年度まで、マネージドサービスというわれわれがフルで受託をする事業をやっておりました。今期については、そのサービスに関しては撤退をしていくという状況で、エージェント事業とマーケットプレイスという二つの事業でやっております。

マーケットプレイスは、オンラインで完全に自動でマッチングするというもの、エージェント事業は、基本はオンラインでマッチングしていくのですけれども、企業に人材を紹介したり面談をするというところの採用プロセスの一部をランサーズ社が代替するという特徴になっております。

## 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、1Qから引き続き2Qも業績予想時より損失を縮小し△1億円で着地

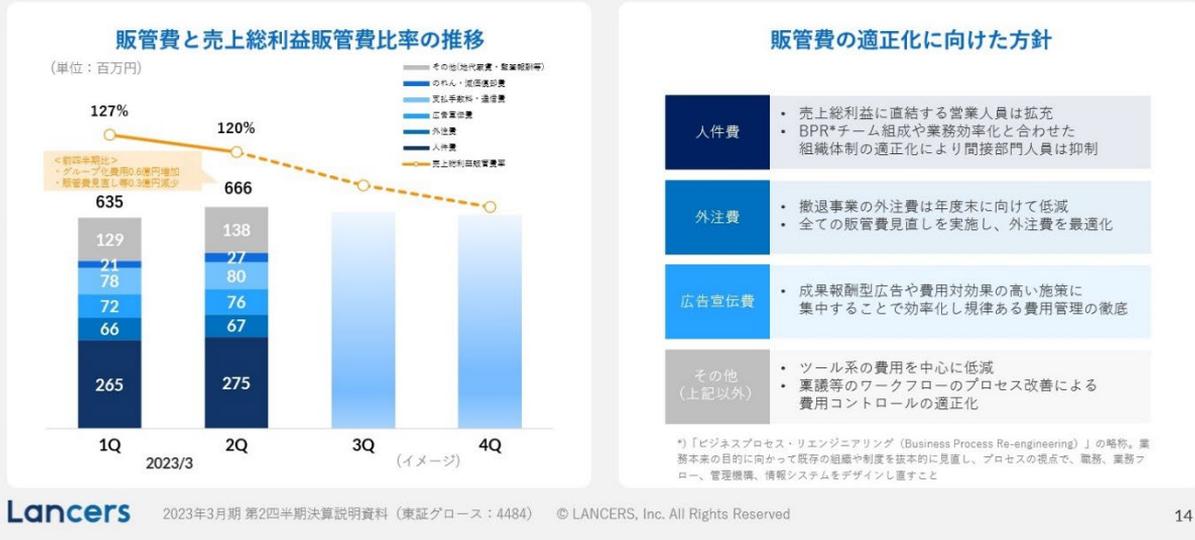


全体を通しますと、冒頭申し上げたとおり、おおむね順調に進捗をしております。

撤退事業を除くと、流通金額で+28%、売上高で+67%、売上総利益で+45%という状況になっております。

## 販管費の増減状況

ワークスタイルラボ社のグループ化により販管費が増加。一方で、生産性向上の取り組みや販管費の効率化により売上総利益販管費率は低減。下期もさらなる販管費の適正化を目指す



今回、新しく販管費の状況について加えさせていただきました。

われわれとしてはこの第4四半期に、売上総利益を販管費で割った金額について100%を割る、つまり黒字化するというところを目指しております。

結論から申しますと、第1四半期は127%だったものが、第2四半期については120%と、生産性についてはオントラックで向上はしていております。

ただ、販管費について少し増えているように見える部分があります。これはワークスタイルラボ社をグループ化したことによって、四半期に丸々ワークスタイルラボの販管費が載っていることによって増加しているように見えております。ランサーズ単体でワークスタイルラボを除くと、販管費の見直しによって3,000万円ぐらい減少をしていっております。より筋肉質にしていくというプロジェクトについては、第3四半期も推進をしていく予定です。

人件費についてです。営業の人数については、やはり営業人数と売上総利益というところは相関関係がございますので、生産性を上げる前提で営業人員については拡充をしていく。ただし、社内のコーポレート部門、間接部門については、BPRチームという、ビジネスプロセス・リエンジニアリングチームの略称で、エンジニアが社内のありとあらゆる業務の生産性を上げるというチームを組成しまして、それによって間接部門の人員を抑制などをしっかりとやっていく予定でございます。

撤退事業の人員についても、徐々に他の部門への転換等を進めることによって、この1年間を通してその人件費というのもゼロに近づけるといことをやっていく予定になっております。

外注費は、撤退事業の外注費も年度末に向けて削減をしていきますし、その他の外注費についてもそのBPRチームを中心に生産性を高くすることによって、内製化や外注費の圧縮をするということを行ってまいります。

その他のツール系の費用についても、すぐに2Qから急に削減できるものではなかったりするのですけれども、徐々に削減をしていき、かつ売上総利益をしっかりと上げていくことによって、この第4四半期の黒字化というのは今のところ順調に推移しているのではないかなと考えております。

## 全社の四半期営業利益の推移

2023年3月期の4Q黒字化に向け順調に進捗。損失は1Qで底を打ち2Qも業績予想時より損失縮小



その結果の営業利益です。

投資を昨年度からしていった結果、第1四半期が一番、営業損失が膨らんだところではありましたが。

## 2023年3月期 第2四半期P/L (連結)

トップラインは想定の範囲内で進捗し、下期に向け成長加速へ。  
 販管費は、ワークスタイルラボ社のグループ化により増加するも、販管費の適正化は進行中

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q	2022年3月期 (2Q)		2023年3月期 (2Q累計)	2022年3月期 (2Q累計)		2023年3月期 (5月予想)	
	実績	実績	増減率	実績	実績	増減率	予想	進捗率
流通総額*	2,834	2,557	+10.8%	5,481	5,053	+8.5%	12,642	43.4%
売上高	1,194	1,033	+15.6%	2,242	2,004	+11.8%	5,401	41.5%
売上総利益	557	507	+9.8%	1,055	988	+6.8%	2,490	42.4%
販管費及び 一般管理費	666	577	+15.3%	1,301	1,099	+18.4%	2,780	46.8%
営業利益及び損失	△108	△70	-	△245	△111	-	△289	-
経常利益及び損失	△107	△67	-	△242	△108	-	△284	-
当期純利益及び純損失	△112	△69	-	△248	△175	-	△286	-

\*)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

第2四半期からは生産性を上げて売上総利益を上げ、販管費を筋肉質にすることによって、第1四半期で底を打って、第3四半期もさらに削減し、第4四半期にしっかりと黒字化し、来期以降は、1年を通して売上総利益を成長させつつ黒字もさらに増やしていくというトレンドに持っていくことを経営としても最優先に取り組んでいる最中となっております。

実際の数字については再三説明させていただいておりますので、こちらは割愛をさせていただきます。

## 2023年3月期 第2四半期B/S (連結)

銀行借入枠は約12億円確保し、事業運営資金については十分な水準を維持することが可能

(単位:百万円)	2023年3月期 2Q	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,167	2,360	△193
現金及び預金	1,426	1,600	△174
固定資産	861	479	+381
のれん	430	170	+260
資産合計	3,029	2,840	+188
流動負債	1,689	1,651	+38
預り金	783	838	△55
固定負債	394	1	+393
純資産	944	1,188	△243
負債/純資産合計	3,029	2,840	+188

B/S のところも簡単に触れさせてください。

今現在、現預金は14億円程度ございます。銀行借入額も当座貸越枠や実際のコミットメントライン含めて今12億円を確保しておりますので、事業運営上、何か急なお金が必要というところは今のところは想定しないのですけれども、そういうことがあった場合も十分な事業の運転資金についてはあるという水準であるとわれわれは現状認識をしております。

## セグメント別\*サマリー

マーケットプレイス事業は、利用金額の向上や新規クライアント獲得に向けプロダクトのアップデートを推進。エージェンツ事業は、1人あたり売上総利益を拡大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 (2Q)

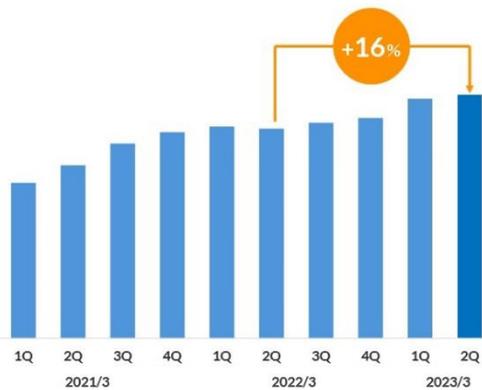
マーケットプレイス 事業	売上総利益	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> <li>「Lancers」のリピーター機能の実装などプロダクトのアップデートにより利用を促進し、利用金額の向上を実現</li> <li>下期に向け新規クライアント獲得は継続強化</li> </ul>
	<b>357</b> 百万円	<b>+21%</b>	
エージェンツ 事業	売上総利益	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織拡大の影響はあるものの、営業力強化により下期に向け1人あたり売上総利益を拡大する計画は順調に進捗</li> <li>下期の成長加速に向け、ワークスタイルラボ社と既存事業との連携・協業を推進し、新規クライアント獲得を強化</li> </ul>
	<b>202</b> 百万円	<b>+119%</b>	

最後に、それぞれ個別の2事業について説明させていただきます。

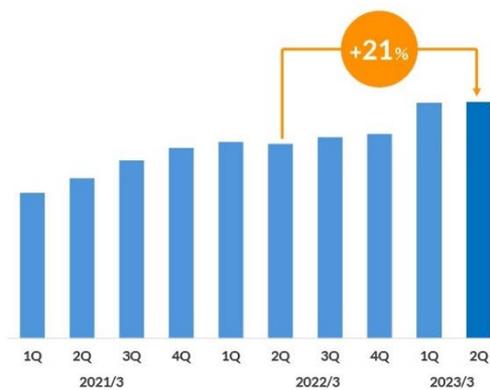
### マーケットプレイス事業

売上総利益は前年同期比+21%と堅調に推移。新規クライアント獲得の課題はあるものの、プロダクトのアップデート施策の推進により、既存クライアントの利用を促進し、利用金額は向上

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



まず、マーケットプレイスにつきましては、売上総利益で21%と堅調に推移をしております。

昨年度末から第1四半期にかけて、新規クライアントの獲得というところにコロナの出戻りというところもあって課題はあったのですが、そこについて施策をすることによって、下半期については課題について回収をしていく予定をしております。

一方で、後ほど順不同ですが、説明させていただくと、プロダクトを利用いただいているクライアントの方に、より便利なりピーターが分かる機能であるとか、より簡単に見積書が作成できる機能やその他細かい施策を非常にたくさんやったことによって、1社あたりが月次で利用する金額というのが順調に推移していった、それがマーケットプレイスの着実な成長に寄与しているというところは非常にポジティブかなと思っております。

そこに、今、仕込んでいる新規のクライアントを増やすためのマーケティング施策やプロダクト施策が掛け算になると、この計画どおりの進捗になると想定しております。

マーケットプレイスについては1社あたりの単価を上げていく、クライアントの利用金額を上げていくというところと、先ほど冒頭申したような、例えばYouTubeでのマーケティングだったりTikTokでのマーケティングだったり、そういうカテゴリー別の戦略を進めることで、より新規の獲得というのもブーストしていくと思っておりますので、その掛け算で下半期も推進をしていく予定となっております。

## エージェント事業

組織拡大の影響はあるものの、売上総利益は前年同期比+119%と想定内で着地。  
ワークスタイルラボ社との連携・協業によるクライアント獲得と営業力強化により、成長加速へ

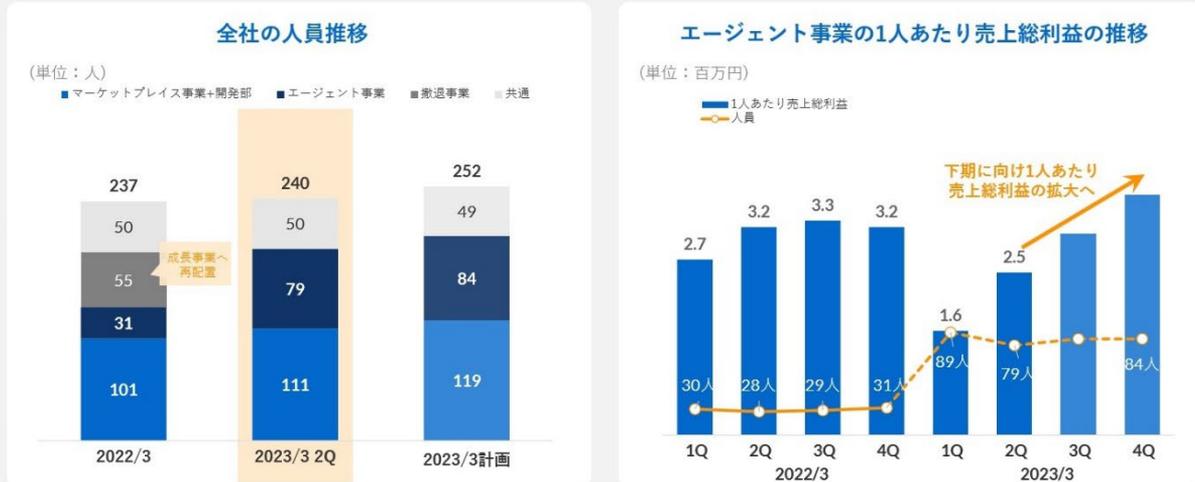


エージェント事業については、撤退事業の人員を移動させ、急激に組織を拡大したことによって、人数は31人から70名、80名と増やすことができたのですが、1人あたりの売上総利益の生産性を上げるということは、第1クォーター、まだ第2クォーターも、元の水準までには苦勞している部分もあります。

ここは上半期にしっかり取り組んださまざまな施策が、ナレッジ共有等々を含めて功を奏すると思っておりますので、ここの生産性がしっかりと上がっていけば、予定どおりの拡大はでき、利益もしっかり創出するということができると思っております。

## 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

組織拡大の影響はあるが、営業力強化により1人あたり売上総利益の拡大は順調に進捗



一人あたりのどれだけ生産性を上げられるかというところが、目下、このエージェント事業全体の課題となっております。

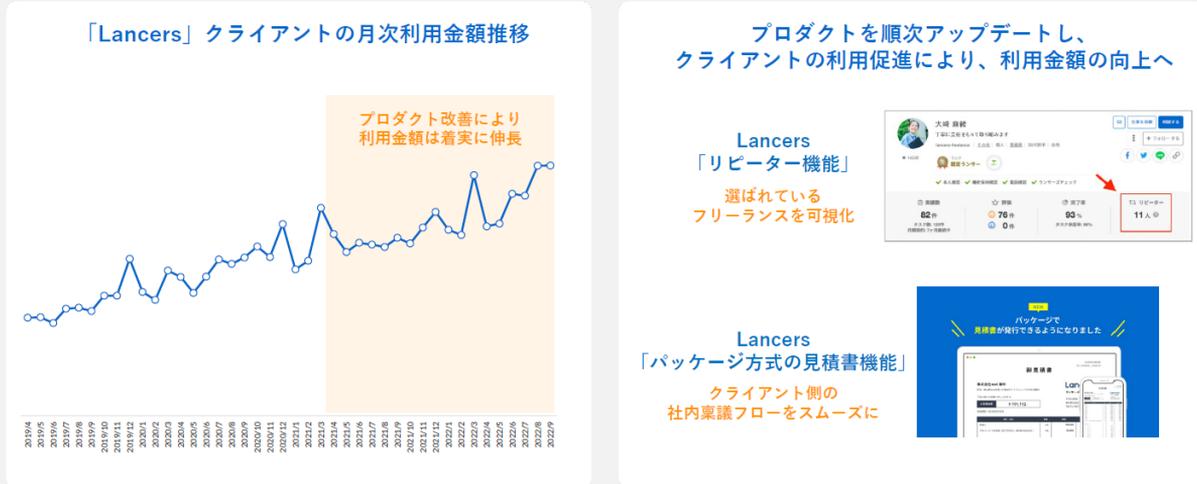
ここの数字は、今2.5となっているところを、第3四半期、第4四半期に、どれだけ上げていけるかというところを最注力で取り組んでまいります。

というのがコアの2事業の現状の状況となっております。

最後に、トピックを説明させていただきます。

## クライアントの利用促進に向けたプロダクトアップデート施策

Lancers「リピーター機能」や「パッケージ方式の見積書機能」の実装などにより、クライアントの利用を促進し、利用金額の向上へ寄与



Lancers

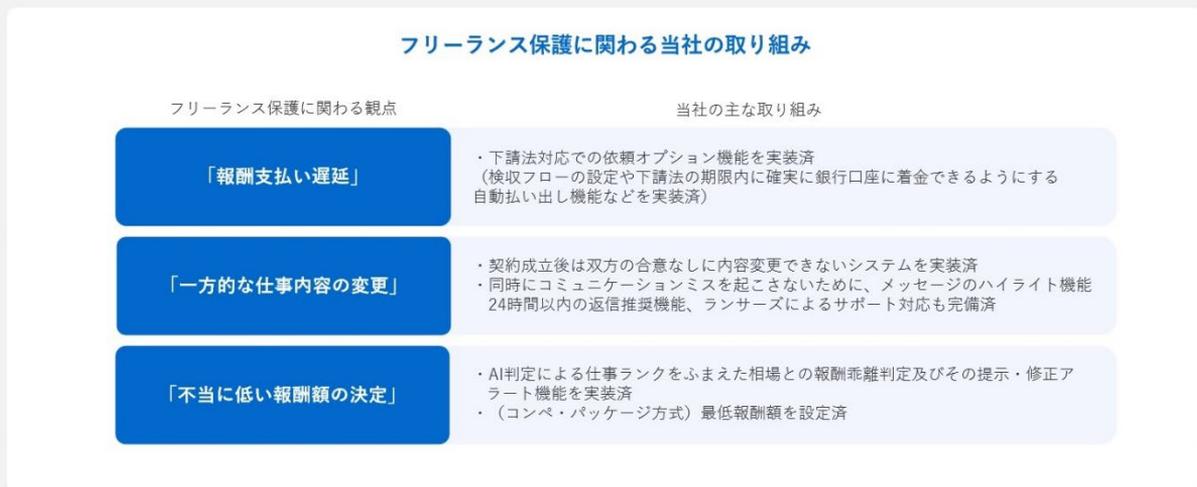
2023年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

23

マーケットプレイスの機能実装等については、先ほどご説明させていただきましたので割愛をさせていただきます。

## フリーランス保護に関わる当社サービス「Lancers」の取り組み

各種機能はすでに実装しており、今後も法令を遵守したプラットフォーム取引を推進



Lancers

2023年3月期 第2四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

24

昨今、報道や岸田政権等でも今後の日本の成長においてフリーランス、新しい働き方というのを推進していくというのがアジェンダにも組み込まれているのはご承知のとおりかなとは思っております。

そのような中、フリーランス新法というか、しっかりとフリーランスの方がより安心して安全に取り組めるような法令というの、国としては定めていくことが、今回の国会で、その法案が出されるというメディアでのリリースもあるかと思えます。

ランサーズとして、この取り組みは、すでに過去に、報酬の支払い遅延を防ぐ仕組みであったり、下請法対応する仕組みであったり、一方的に仕事内容を企業の都合で変更されないようにするとか、まさにわれわれの強みである不当に安い金額が発注できないような仕組みなど、既にプラットフォームに組み込まれております。もちろん新しい法令の施行で改善する部分というのものもあるとは思いますが。

われわれとしては、もうこのプラットフォームを使えば自動的にそのフリーランス新法にも取り組み、いわゆる遵法であるというところは、われわれの強みだと思っておりますので、ここは国の政策とも連動してしっかりと対応していきたいと考えております。

## インボイス制度に関する当社グループの取り組み

協賛セミナーやクライアントとランサー双方の意識調査の実施など、適切な情報提供を開始

### 当社グループの対応

#### 適切な情報提供

##### 制度の動向を適切に情報提供

- ・クライアント・ランサー双方への適切な情報発信

#### 社内研修の実施

##### 制度に対する営業人員の理解促進

- ・エージェンツ事業内での研修
- ・全従業員向けの研修（予定）

#### システム改修

##### 制度に合わせた機能を追加（予定）

- ・適格請求書の発行機能
- ・制度に連動するシステムの改修

### 適切な情報提供を開始

#### LayerX社と協賛セミナーを実施

今後も展開拡大予定



#### インボイス制度に関する独自調査を開始

クライアントとランサー双方の意識調査



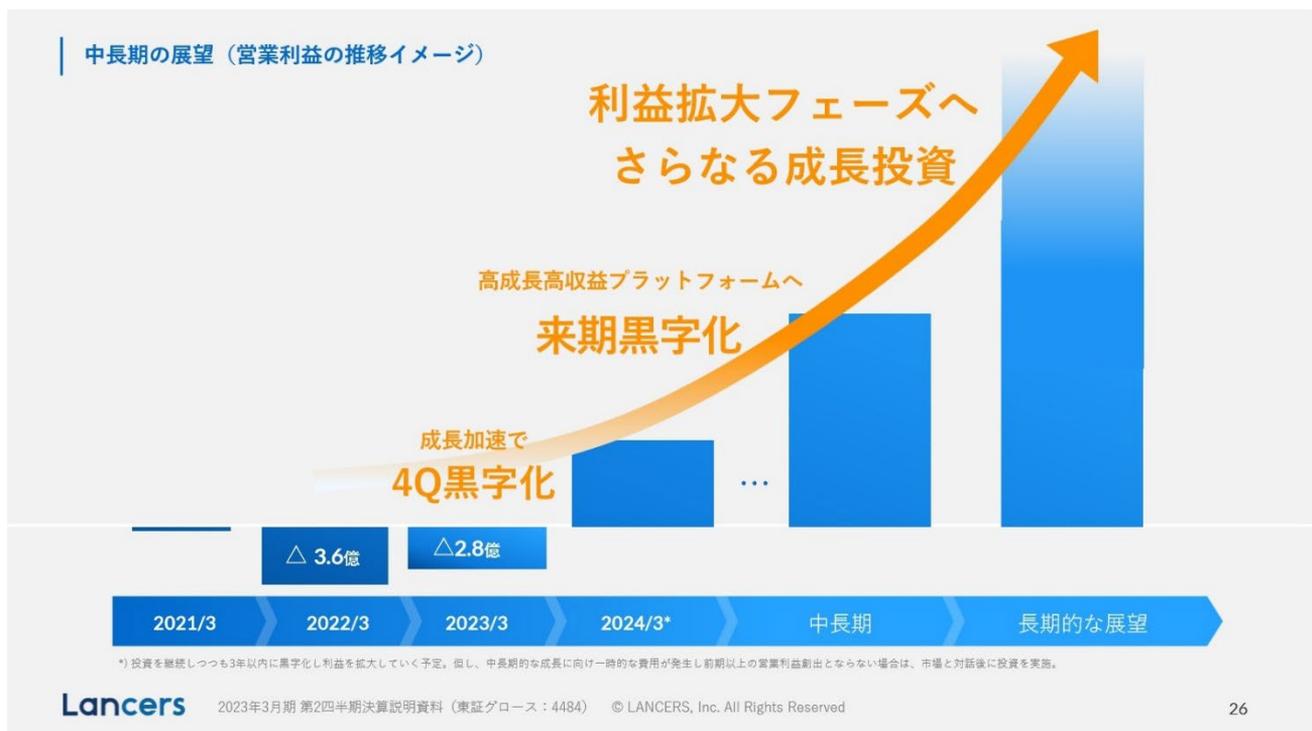
フリーランス新法とは別に、フリーランスや個人事業主に対するインボイス制度です。

こちらに対しても、ランサーズとしては適切な情報開示をして、他社等も含めて、セミナーを実施したり、独自の調査を発信したりと、個人事業主の方がより安心してお仕事を納税できるというところを、当社グループとしても率先して業界を代表してやっていくことで、結果、ランサーズを使えば安心して仕事ができるねという状況を作り、そういう安心して働けるからこそ優秀な個人

が集まり、より企業に発注いただけるというサイクルへのきっかけにもしたいなと思っております。

短期の業績にヒットするものではないのですが、ここは業界のパイオニアとしても、意志を持って、フリーランス新法、インボイスについては、今後も重点的に取り組んでまいりたいと考えている次第でございます。

以上が、ランサーズの第2四半期の説明となります。



繰り返しになりますけれども、概ね投資先行していたところから赤字幅については底を打って、生産性を上げて売上総利益を上げるというところの取り組みも順当に進んでおります。

第4四半期の黒字化、来期はしっかりと通期で黒字を出すというところは順調に進んでいるのかなとは思っております。

もちろん一つ一つを見ると、エージェント事業の1人あたりの生産性をもっとどう上げられるとか、マーケットプレイスの新規のクライアントのところをもっとどう非連続に成長させるかというのは、日々、毎日考えていって施策を回しているところではありますが、われわれとしてはオントラックで進んでいると思っておりますので、その重点部分を中心に、今後も引き続きコミュニケーションさせていただければと考えております。

2022年11月11日

私からの説明は以上とさせていただきます、Q&A いただいておりますので、そちらにお答えさせていただきますと思っております。

## 質疑応答

---

**Q1:** ランサーズのリピーター機能などのアップデートの内容、今後期待される効果について詳しくお聞かせください。

**秋好:** はい。ご質問ありがとうございます。やっぱり誰がリピートされているかというのはどんな商材であっても必要なものだと思いますので、リピーター機能だけでなく、さまざまな機能追加をしていくことによって、クライアントの方にとっても、個人の方にとっても、このプラットフォームをより使うという選択肢を増やしていきたいと思っています。

ただ、ことリピーター機能に関しましては、リピーター数が表示されることによって、個人の方からすると、クライアントに満足いただいてリピートされればそのクライアントの方から報酬が続くというだけではなくて、その実績がよりリピートされる安心できる個人なんだというのが見える化をすることによって、より依頼が集まるという意図があります。

企業にとってみると、どれだけ評価があってもリピートゼロの76件なのか、リピートがほとんど、3人の会社で76件なのかによって、だいぶイメージも違うのかなと、発注の時の一つの参考になるのかなと思っています。

こういうものがあることによってランサーズが選ばれ続けるという意図を持って、リピーターについては追加をさせていただいております。

**Q2:** 販管費の適正に向けて主導的に動くのはBPRチームということになるのでしょうか。こういったメンバー構成でご検討されているのか教えてください。

**秋好:** 販管費については、BPRチームだけがやるというよりも、経営陣を筆頭に生産性の委員会、プロジェクトがあります。そちらで私がオーナーシップを持って、経営企画だったりコーポレート部門の責任者だったり、今やっている施策以上の売上総利益を上げる施策が他にどれだけあるかとか、コストについても、どうやればより5人でやっているところを3人でできるかとか、ツール費用というのをどう効率化できるかなどを検討しています。

また社内に200人以上の優秀なメンバーがおりますので、彼ら、彼女らにも聞いて、現場で見てどういうtipsがあるかというところを、毎週毎週、委員会を通して、日々業務のアップデートをするということをまず会社としては行っております。

ただ、その活動をする中において、やはりほとんどはやっぱりシステムでの解決をすることによって圧倒的に抜本的な生産性が上がるというところが、当たり前のことなのですが、見えてきているというところで、今回、エンジニアを中心にBPRチームというのを作りました。

構成としては、基本的にはエンジニア、情報システムや情報セキュリティの知見を持っている人材をそこに配置をしております。

やることは、社内のツールだったり、ワークフローだったり、システムだったり、それぞれの現場で起こっているナレッジ、そのナレッジをどう生産性高く共有して、1日の仕事の時間のうち、どれだけコアなKPIにヒットするような施策や営業活動や開発はできるか、というところの生産性を上げていく。そして実際にそれが、売上総利益アップ、販管費の削減にヒットするということを意図して、組成をさせていただきました。

**Q3:** フリーランス市場の見通しについて、お聞かせください。物価高などによる景気減速懸念の影響で、去年と比較した事業上の影響はございますか。

**秋好:** はい、ありがとうございます。景気減速懸念みたいなところは、全ての業界でその懸念というのはあることは認識しているのですが、今この瞬間の現状いうところでは、それによって何か影響がすぐに出るという認識はしておりません。

ただ、われわれが創業した2008年のリーマンショックのような、それぐらいの影響があった場合には、やはり最初に広告宣伝費だったり外注費だったりというのはすぐに削られてしまう部分ではあります。一方で、今のランサーズの発注というのは、何かすぐに削られるような発注を受けてというよりも、企業の売上を作るようなマーケットだったりシステム構築だったり運用みたいなところを直結してやっている部分もあるので。昔と比べると、外注費というよりも、売上を上げるための人件費に近いような部分をご支援させていただいておと思っていますので、何かすぐそういう影響があるような構造にはならないのかなとは思っています。

ただ、コロナのリオープンによって、オンラインの取引市場がやや成長が緩やかになってきたというのは事実としてあるかなとは思っております。

今申し上げたとおり、しっかりクライアント企業のビジネスに入り込むというところや、今、国自身が、会社員の方に利用してもらってその方がある意味フリーランスになる、というところは法令を含めて国を挙げて成長させていくんだというところで、資金も予算も国としても付くでしょうし、成長市場であるということには変わらないと思っています。

2022年11月11日

ここについては、より当社のプラットフォームを使うことで、企業も安心してフリーランスも安心して働けるという状態に、よりどうやっていくのかというところが試金石かと思っております。

こちらには中長期的に取り組んでまいりたいと思っています。

**司会**：それでは、ご質問等ないようでしたら、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2四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、かかる情報の真实性、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。