

Lancers

ランサーズ株式会社

2023 年 3 月期第 3 四半期決算説明会

2023 年 2 月 13 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3四半期業績

売上総利益は前年同期比+19%と順調に成長
営業損失は△0.5億円と大幅に縮小し、4Qでの四半期黒字は達成見込みに

- 予想進捗：流通総額66%、売上総利益66% ※5月発表の予想値に対する進捗
- 流通総額：28.9億円（前年同期比+13%）
- 売上総利益：5.8億円（前年同期比+19%）
- 営業損失：△0.5億円（前年同期△1.2億円、第2四半期△1.0億円）

セグメント別状況

マーケットプレイス事業は施策が奏功し、売上総利益は前年同期比+26%、
エージェント事業は営業組織化が遅延し計画後ろ倒しにより、期初予想修正

- マーケットプレイス事業は、マーケティングやプロダクトなど各施策効果が出し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗
- エージェント事業は、営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し、計画が後ろ倒し。子会社を吸収合併することで、営業・マーケティング強化し事業の効率化にも着手

Lancers

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

1

秋好：2023年3月期の第3四半期の決算説明をさせていただきます。改めまして、ランサーズの秋好と申します。よろしくお願いいたします。

最初にサマリーでございますけれども、大きくトピックスは三つございます。

一つは、我々ランサーズ、3カ年計画を1年半前に発表させていただいて、今期までは赤字先行で投資するけれども、来期以降は恒常的に黒字化をしていくというアナウンスをさせていただきましたが、予定通り、第3四半期も営業損失というところは大きく改善をしており、第4四半期、今走っているこの1月から3月期での四半期での黒字というのは、後ほど詳細説明させていただきますが、達成の見込みが立ったというところがトピックの一つになっております。

二つ目は、マーケットプレイス事業、創業以来やっている根幹事業ですけれども、第1四半期、第2四半期は、コロナの戻りというところもあって、新規のクライアント獲得のところの一部苦戦していた部分もありますが、施策がうまくいった部分も多く、売上総利益については前年同期比で26%の成長まで乗せることができました。これが二つ目のトピックになります。

三つ目ですけれども、エージェント事業について、今期からグループ化もして拡大をしていくということで成長はしているものの、通常より営業人員を増やして営業組織化をしていこうとしていたのですが、ここが一部苦戦をし、計画が後ろ倒しになってしまったことによって、売上高が当初想定していた計画よりもビハインドしてしまうというところになりまして、期初の売上高の部分については修正をさせていただきます。こちら詳細、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

*) 役員・臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を除く

Lancers

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

3

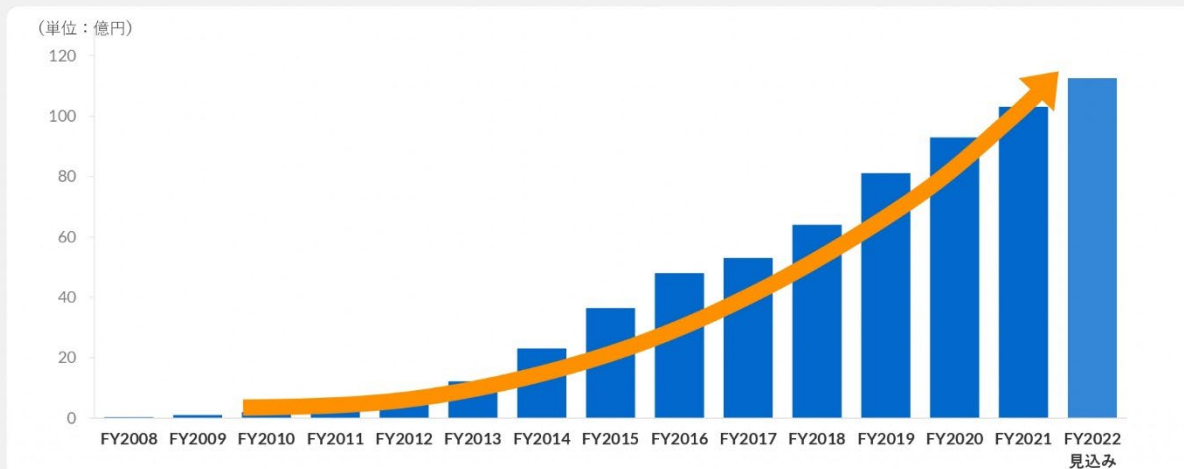
詳細説明に入る前に、最初にランサーズの概要を説明させていただきます。

我々ランサーズ、クライアント企業向けには、すべてのビジネスを「ランサーの力」で前進させる。そして、個人のフリーランスの方、副業・兼業を含めたフリーランスの方には、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。というビジョンの下、経営をさせていただいております。

社員は200名ぐらいですけれども、常時、我々ランサーズの社員自身が社外のフリーランスの方、随時人数が変わっていくのですけれども、1,000人を超える方とともに、このランサーズのプラットフォームを運営しております。

流通総額の推移

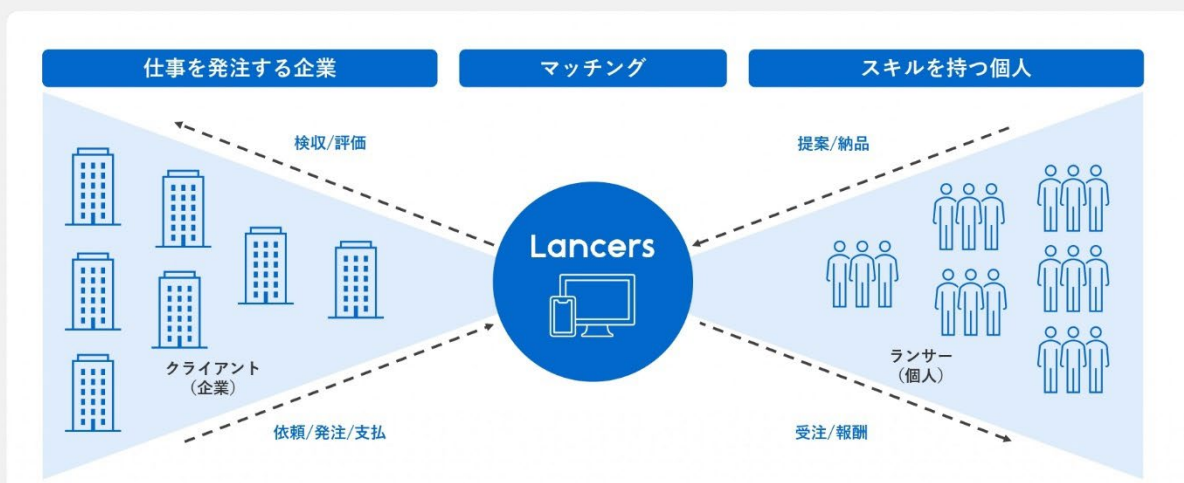
創業以来、連続成長。FY2021に100億円を突破し、FY2022は112億円を目指す



2008年の創業以来、毎年、我々のプラットフォームで取引をいただく流通総額というところは伸びておりまして、今走っている2023年3月期については112億円の流通総額を予定しております。

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われない新しい働き方を提供



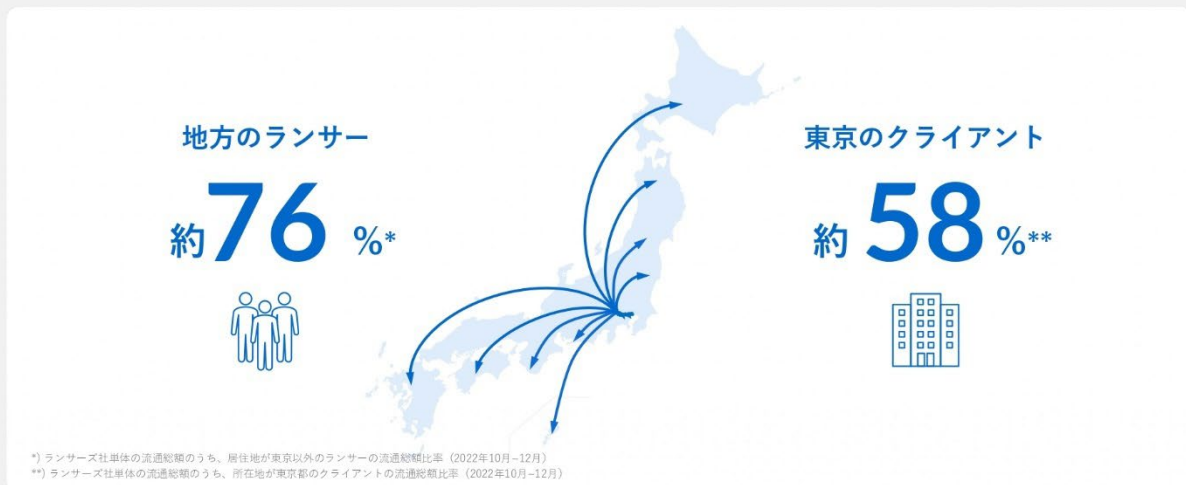
サービスのビジネスモデルは非常にシンプルでして、このプラットフォームにスキルを持つ個人の方が登録をいただいております、企業に関しては、こういった仕事をしたいよという企業がサー

2023年2月13日

ビスに来ていただくと、スピーディーにスキルを持つ個人とマッチングし、我々はそのマッチングした手数料をいただくというビジネスになっております。ですので、企業には、まさに今、DX、DXと昨年から叫ばれていますけれども、DX人材をスピーディーにお届けし、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する、ということをプラットフォームで行っております。

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



Lancers

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

6

今、日本では東京一極集中ということが言われておりますけれども、ランサーズの中で起こっているのはその全く逆のことが起こっておりまして、発注企業の約58%は東京の企業ですけれども、働くフリーランス、ランサーと我々は呼んでおりますが、この働く方はなんと76%が東京以外の地方で、東京の仕事をオンライン上だけで受けているというのがランサーズの特徴となっております。

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>エンジニア</p> <p>システム開発・運用</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>WEB制作</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>マーケター</p> <p>デジタルマーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> リスティング広告運用 広告費用+広告費用の20%前後* 	<p>デザイナー</p> <p>デザイン制作</p> <ul style="list-style-type: none"> ロゴ作成 20,000円～85,000円/1点* 名刺作成 10,000円～50,000円* <p>写真・動画・ナレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>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"> 営業・セールス・テレマーケティング 2,000円～3,500円/時間* 	<p>バックオフィス</p> <p>コンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>事務・専門職</p> <ul style="list-style-type: none"> 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* <p>ライター</p> <p>記事作成</p> <ul style="list-style-type: none"> 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>

やり取りされる仕事は、こちらに記載の通り、エンジニアやデザイナーといったITフリーランスの仕事から、昨今ではセールスやマーケティングといったような仕事もオンラインだけで、コロナによってオンライン化が浸透したことで、やり取りされることが非常に増えております。

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

一般的なサービス提供者

大企業

SMB

グループ化

はたらくことをかんがえる

Work Style Lab

コンサルティング人材

戦略策定

DX導入/構築

DX運用/保守

コンサル(IT系)

代理店

迅速かつオンラインでマッチング

Lancers

豊富なDX人材

エンジニア 約14万人

デザイナー 約15万人

マーケター 約2万人

今年6月に、今まではこのDXの、中小企業向けのDXの導入と運用というところを価値提供していたのですが、ワークスタイルラボという会社をグループ化することによって、フリーラン

2023年2月13日

スの力で戦略コンサルから IT のコンサルまで企業に提供することができるようになったことによって、このコンサルから実際の実装までを価値提供の強みに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

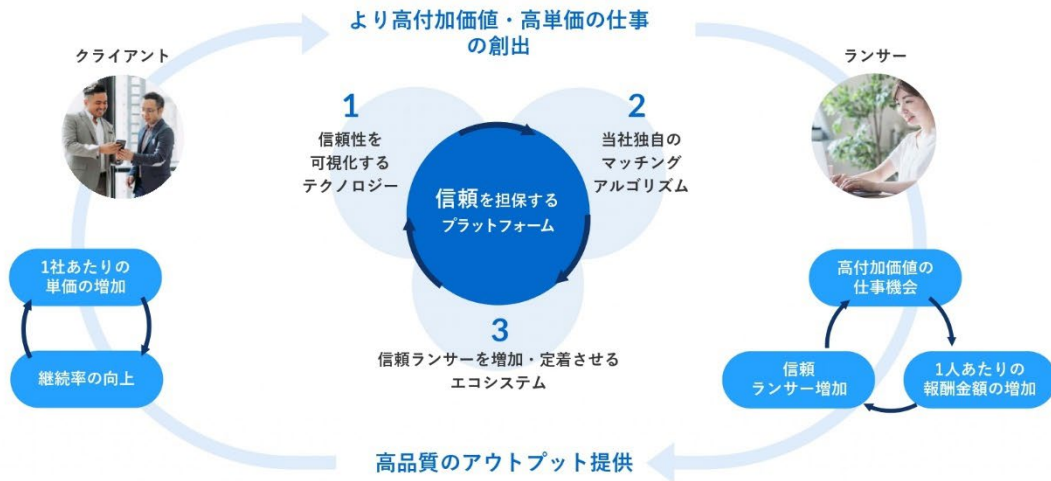
2023年3月期 第3四半期決算説明資料 (東証グロース: 4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

9

具体的にどういう会社さんがランサーズを使っているかというと、例えば福岡県の太宰府天満宮の中に梅園さんというお菓子屋さんがございます。コロナの中、2020年、来店する直接のお客様というのが一気になくなって、オンラインで立ち上げるしかないという状況で、ただ、なかなか福岡という環境もあって優秀な個人、デザイナーやエンジニアをすぐには採用できないですし、大手の制作会社さんに頼むといっても予算的な折り合いがつかない。というところで、ランサーズでshopifyというECのサービスを使ってECサイトを作ってくれる方を探したらすぐに見つかって、非常に優秀な方で、その甲斐あって、結果、ECの制作費用も制作会社さんと比べると3分の1ぐらいに削減し、ECサイトの売上も1.5倍ぐらいになるというところで、今も積極的に、ECサイトの制作・運用以外の部分でもランサーズを活用いただいています。こういった、地方でなかなか採用できない、けどDXの取り組み化をしないといけない、という企業を支えているのがランサーズ、というサービスになっております。

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

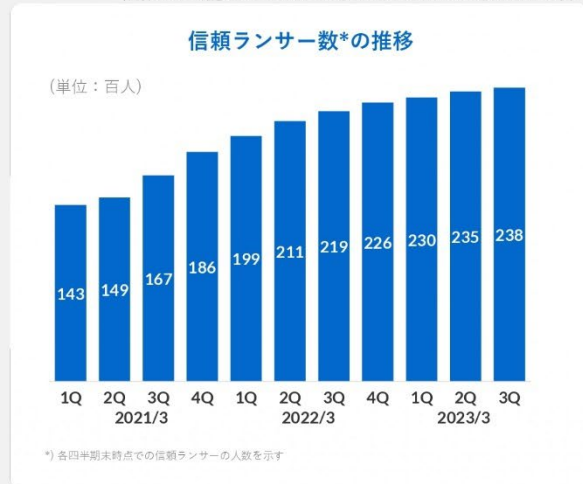
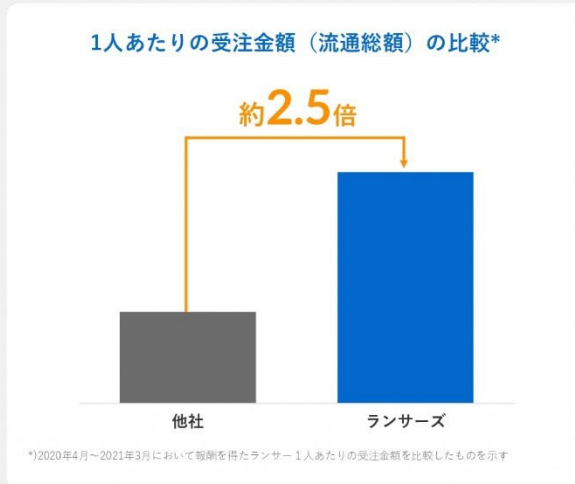
信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築



他社もこういったフリーランスのプラットフォームというところはあるのですが、我々の特徴としては、より高スキルで信頼度が高い個人の方が登録していて、そういった方に受け入れていただくために、企業の案件もさまざまなアルゴリズムや取り組みによって、適切な案件、より高付加価値・高単価の仕事というのが登録されると、そういったことによって良い個人が集まり、良い仕事が登録されるというところで、企業にも個人にも満足いただけるところがランサーズの強みかなと考えております。

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



それが分かりやすいところとしては、1人あたりの受注金額、個人の報酬と言い換えてもいいと思いますけれども、他社さんと比べると2.5倍ぐらいランサーズの方が、報酬があるというのは、そういった高い報酬の仕事が多いということと、同じジャンルでもランサーズの方がより良い単価で流通がされているということも、特徴かなと考えております。

以上が会社の概要の説明となりまして、続きまして、冒頭ご説明させていただいた第3四半期の業績とその状況についてご説明させていただきます。

業績サマリー

売上総利益は前年同期比+19%と順調に成長。

営業損失は△0.5億円と大幅に縮小し、4Qでの四半期黒字は達成見込み



サマリーについては、冒頭お話しした通り、全社においては前年同期比で19%という状況になっております。これは撤退事業の影響を加味せず、19%という成長になっております。営業損失は、前年同期が1億2,100万円だったところが、今期に関しては、引き続きエンジニアやマーケティングの投資をした上で、5,900万円の営業損失という状況になっております。

2023年3月期通期業績予想に関して

エージェント事業において計画の後ろ倒しがあり、トップラインは期初予想を見直し。

増収増益、4Qでの四半期黒字及び利益ラインの変更はなし

(単位:百万円)	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (前回予想/5月)	2023年3月期 (今回予想)	前年同期比
流通総額*	10,318	12,642	11,262	+9.2%
売上高	4,073	5,401	4,723	+16.0%
売上総利益	2,003	2,490	2,236	+11.7%
販管費及び一般管理費	2,370	2,780	2,526	+6.6%
営業利益又は損失	△367	△289	△289	+77
経常利益又は損失	△358	△284	△284	+74
当期純利益又は損失	△672	△286	△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

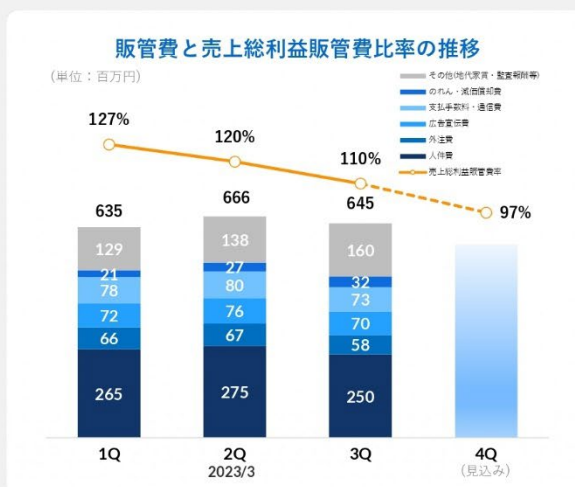
2023年2月13日

ただ、エージェント事業につきましては、後ほど詳細説明いたしますが、営業人数をぐっと増やすというところは予定通りできたものの、その1人あたりの生産性というところを、営業人員を増やす前のレベルに、この第3四半期、第4四半期と持っていきかけたところ、そこが一部後ろ倒しになっておりまして。その影響を受けて、トップラインの売上高のところと売上総利益の見立てが当初より後ろ倒しになっておりまして、その結果として、予想の開示では売上高で54億円、売上総利益では約25億円と開示していたところを、今回の期に関しては後ろ倒しした部分を含めて、47億円、22億円と修正をさせていただいております。

ただ、営業利益のところに関しましては、マーケットプレイス事業を含めて、生産性高くシャープな販管費の使い方、生産性を上げるという取り組みが功を奏していきまして、営業利益については当初の予定通りの開示で据え置きをさせていただいております。

販管費の増減

販管費の適正化により費用は低減し、4Qでの四半期黒字は達成見込み



Lancers

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

15

具体的には、第4四半期だけ外注費や広告宣伝費を短期的に絞って黒字化を達成するというのではなくて、人件費については、今期、マネージド事業という事業を撤退させていただいているのですけれども、その事業撤退の関係する費用であったり、強化すべき事業を強化しつつも、採用もより効率的にやるということであったり、外注費に関しても、事業撤退する事業の外注費は削減しますし、一部内製化や管理ツールの効率化をしたりしております。

広告宣伝費については、減らすというか、むしろしっかりやるべきところには投資するということを継続する等を行うことによって、今まで売上総利益に対して販管費の方が多いという状況が続いていましたけれども、この売上総利益販管費率について第1四半期からの推移で127%、

120%、110%と低減しており、第4四半期については、売上総利益に対して販管費が97%ぐらまで効率的になってきて、結果として、四半期での黒字化というのは達成できる見込みが立っております。

全社の四半期営業利益の推移

来期も恒常的に利益を出せる構造となり、通期黒字化の目処が立つ



来年以降の詳細については、来年度の5月に開示させていただき説明させていただければと思っております。

この第4四半期のみ黒字化するというよりも、来期については撤退事業の費用反映が完全になくなっていきます。

そのため、この売上の今の成長率を保ったまま、しっかり販管費に関しても、シャープにやっていくというところは継続できると思っておりますので、通期で黒字化というところも一定の目途が立っているという認識をしております。

2023年3月期 第3四半期P/L (連結)

全社の売上総利益は前年同期比+19%で順調に推移。営業損失は3Q連続で縮小し△0.5億円で着地。期初予想は、一部計画の後ろ倒しがあり見直しするも、4Qでの四半期黒字は達成見込み

(単位：百万円)	2023年3月期 3Q	2022年3月期 (3Q)		2023年3月期 (3Q累計)	2022年3月期 (3Q累計)		2023年3月期 (5月予想)	
	実績	実績	前年同期比	実績	実績	前年同期比	予想	進捗率
流通総額*	2,899	2,575	+12.6%	8,380	7,628	+9.9%	12,642	66.3%
売上高	1,227	1,001	+22.6%	3,470	3,006	+15.4%	5,401	64.2%
売上総利益	586	493	+18.8%	1,642	1,481	+10.8%	2,490	66.0%
販管費及び 一般管理費	645	614	+5.0%	1,947	1,714	+13.6%	2,780	69.9%
営業利益及び損失	△59	△121	-	△304	△232	-	△289	-
経常利益及び損失	△57	△119	-	△299	△227	-	△284	-
当期純利益及び純損失	△58	△119	-	△306	△295	-	△286	-

*社内での管理費をベースとしており、監査されている数値ではない

こちらについては同様の内容なので、割愛させていただきます。

2023年3月期 第3四半期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 3Q	2022年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,108	2,360	△251
現金及び預金	1,293	1,600	△307
固定資産	859	479	+379
のれん	418	170	+248
資産合計	2,968	2,840	+128
流動負債	1,702	1,651	+51
預り金	808	838	△30
固定負債	379	1	+378
純資産	886	1,188	△301
負債/純資産合計	2,968	2,840	+128

今まで投資先行していたところで、BSの部分については現金約13億円ございますが、それとは別に銀行の借入枠についても12億円を確保しております。ここから黒字化というところを継続していきますし、事業運営の資金というところでも十分な水準を維持していると認識しております。

セグメント別*サマリー

マーケットプレイス事業は、施策が奏功し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗。
エージェント事業は、営業組織を戦力化する計画が遅延し、期初予想を見直し

*)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 (3Q)

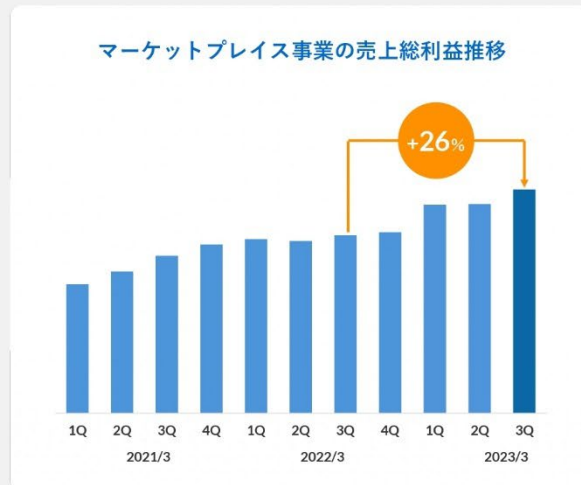
事業	売上総利益	前年同期比	コメント
マーケットプレイス事業	382百万円	+26%	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングやプロダクトなど各施策の効果が表出し、新規クライアント獲得課題の解決が進捗 今後もクライアント利用の促進に向けて、プロダクトアップデートを継続
エージェント事業	206百万円	+113%	<ul style="list-style-type: none"> 拡大した営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し、1人あたり生産性が想定より向上せず、計画が後ろ倒し 一部吸収合併により、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織の強化を図り成長加速を目指す

ここから、各事業の詳細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+26%と順調に推移。

マーケティングやプロダクトなど各施策の奏功により、新規クライアント獲得課題の解決が進捗



マーケットプレイスについては、冒頭説明した通り、売上総利益は前年同期比で26%と順調に推移をしております。特に、マーケティングやプロダクトにさまざまなアップデートを加えたことによって、新規のクライアントの獲得課題というものを解決しておりますし、1社あたりの利用額というところも増えているというのが、この売上総利益の拡大の背景になっております。こちらは引

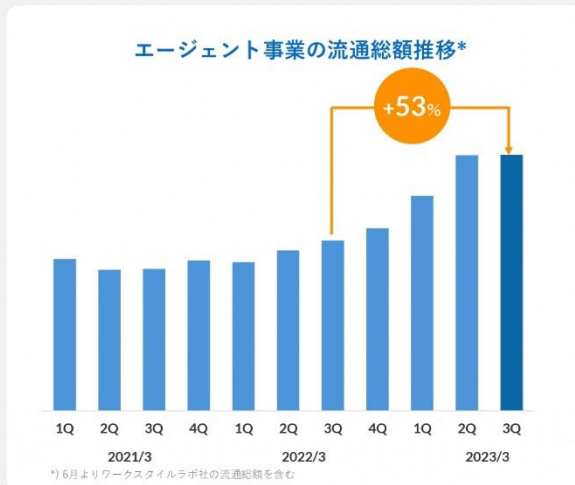
2023年2月13日

引き続き、よりプロダクト、マーケティングに注力することによって、より継続してこの一定の売上総利益の成長というのを維持もしくは拡大していきたいと考えております。

エージェント事業

売上総利益は前年同期比+113%で着地。

下期尻上がりの計画に対して、拡大した営業組織を戦力化する仕組み構築が遅延し計画が後ろ倒し



Lancers

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

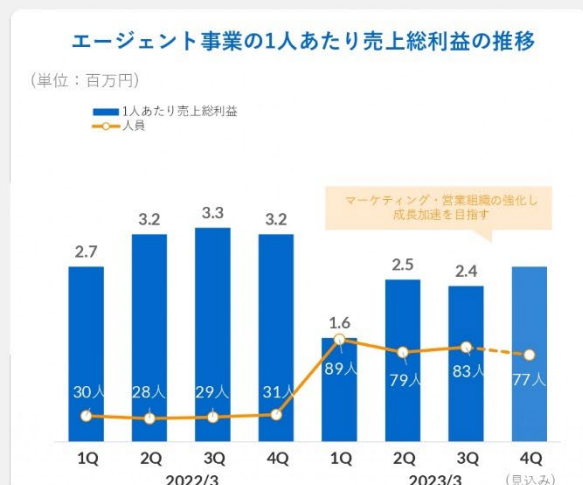
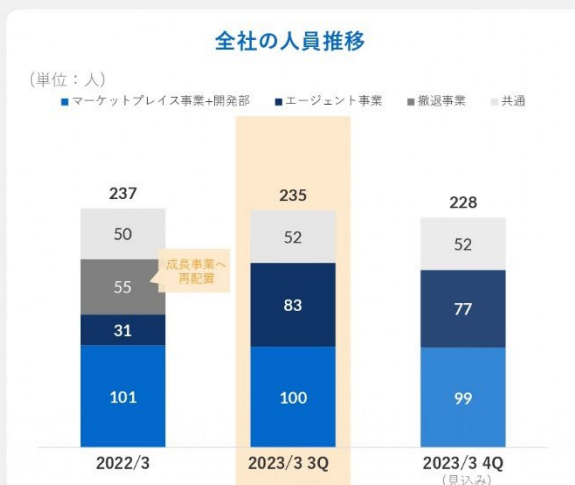
21

エージェント事業に関しましては、流通総額や売上総利益については、一部、ワークスタイルラボという会社を M&A をした関係もあって、急成長している部分もあります。

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

営業組織は拡大はしたものの戦力化する仕組み構築が遅延し、生産性向上計画が後ろ倒し。

今後は、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織を強化し、成長加速へ



Lancers

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

22

2023年2月13日

課題はこちらにお示ししている資料の通り、人数自体は31人から89人になり、今で言うと約80人の規模感で拡大はしました。ただ、この拡大した人員に対して、拡大前の1人あたり生産性になることを見込んでいたのですけれども、ここについて組織の仕組み化や組織の生産性を上げるという取り組みが、取り組みはしているものの、結果につながる部分が後ろ倒れております。

もちろん良くなる目途は立ってはいるのですけれども、我々としては、ここが非常に課題だと思っております。まず営業組織の強化・立て直しというところをすることによって、来期以降は少なくとも元通り、もしくはそれ以上の生産性になるところまで持っていきたいと思っております。今期中にはできなかったため、そちらの差分について今回、修正をさせていただきました。

「Lancers」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

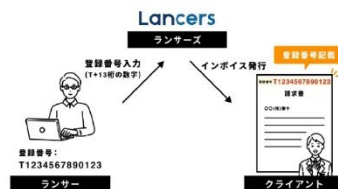
プロダクトアップデートなどによりクライアントの利用を促進。
より顧客体験を向上させるため、来期に向けた仕込みも開始

月額報酬契約での当月中の報酬金額変更機能を実装



定額の契約でも月中の金額変更ができ
発注増減にも柔軟に対応

ランサー向け適格請求書発行事業者番号の登録機能を提供



制度に連携した機能を実装し
プラットフォームの安全性を向上

クライアント向けランサーズ公式LINEを開始



クライアントへの発注相談窓口を拡張し
より利用しやすいサービスへ

Lancers

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

24

最後、トピックになっております。

いろいろとプロダクトアップデートをしております。例えば、今、政府を挙げてインボイス制度というところが提供されておりますけれども、ランサーズに登録していれば、このインボイスの中で必要な適格請求書発行事業者番号の登録がされ、自動的に適格な請求書が発行できるといったものや、クライアント向けのランサーズの公式LINEを始めまして、簡単にクライアントの方がLINE上で、発注のサポートができるという取り組みもさせていただいております。

2023年4月にランサーズエージェンシー社を吸収合併

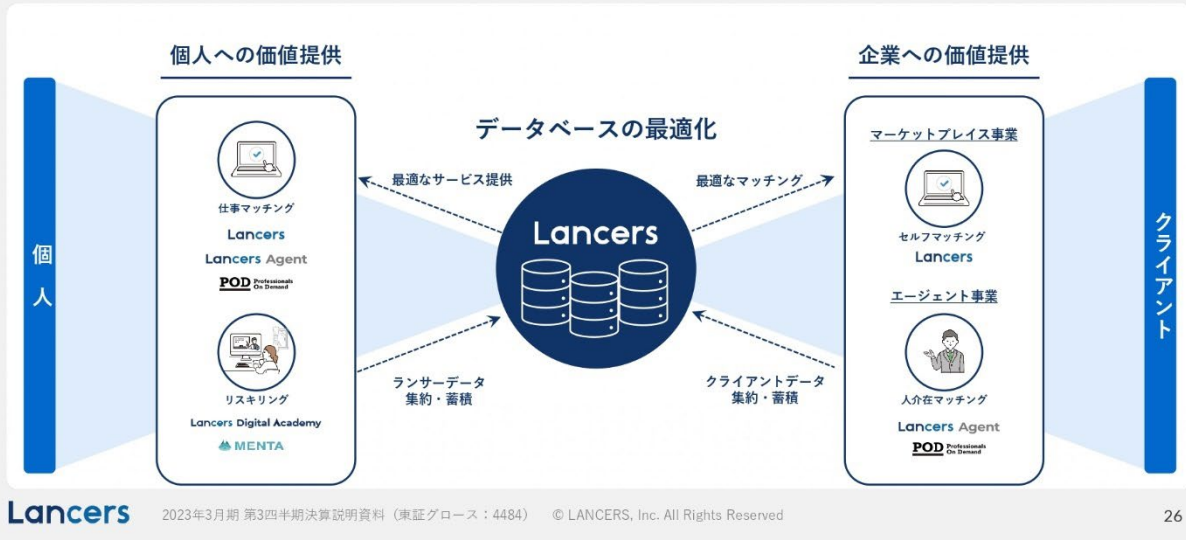
本合併により、データベース連携に加えて、マーケティング・営業組織の強化を図り成長加速へ。さらに、経営資源の効率化により収益性も改善



今回、エージェント事業について、営業を中心とし、また、組織の後ろ倒しが起こっているというところも踏まえて、今までランサーズエージェンシーという形で、別会社で運営をさせていただいたのですが、より成長加速して抜本的な筋肉質な組織にしていくというところ、また来年以降、より恒常的に利益を出していくという時に、管理コスト含めて経営資源を見直し、経営効率をするという目的もあり、ランサーズ株式会社に吸収合併するということを決意いたしました。4月1日から効力発生となります。

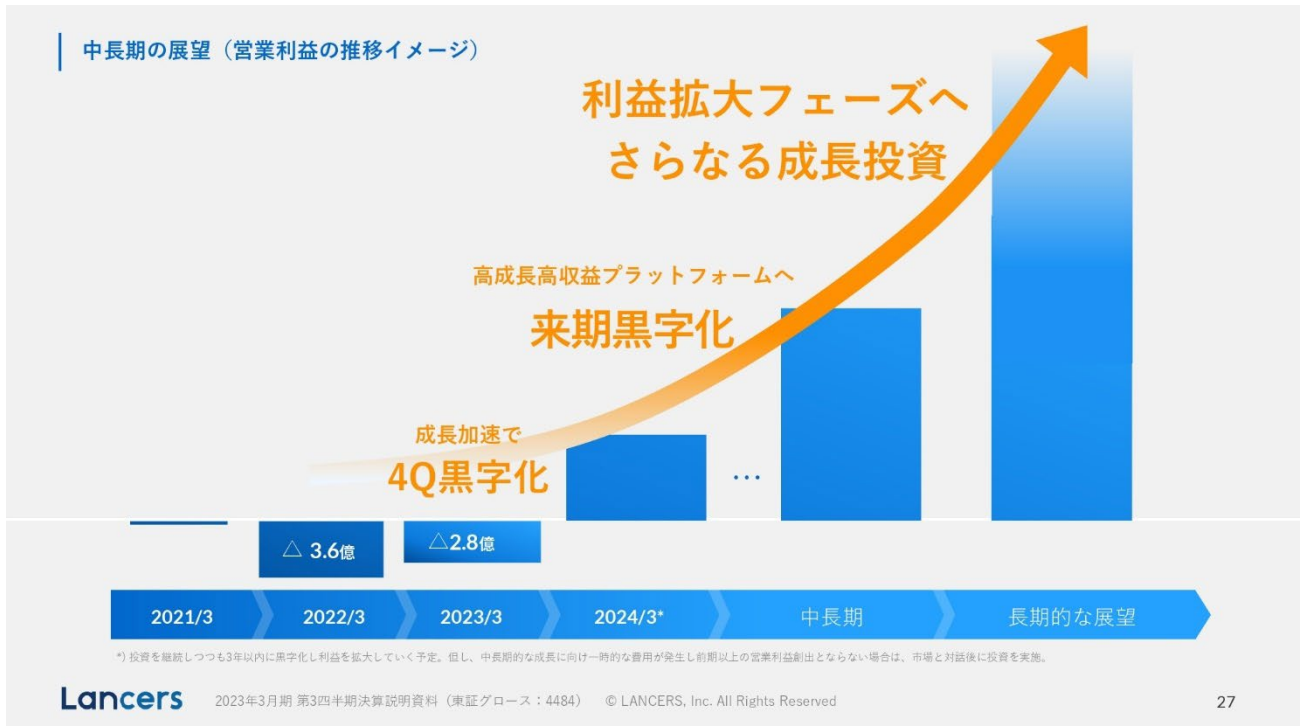
ランサーズグループにおける事業シナジー

各サービスのアセットをランサーズグループでより活用していくことで、クライアント・ランサー獲得とマッチングの効率化を図る



その中でやりたいこととしては、今までもやってはいたのですが、やはり会社が一部別であるというところで、なかなか全体最適に、1人のフリーランスが登録いただいた時とか、1人の企業がいただいた時に、総合的にご支援ができ切れていなかったというところを、改めてデータベースを再設計して、営業組織・マーケティング組織を再設計することによって、ランサーズグループとして、各クライアント様、各ランサー様に、最大の価値提供をしたいと思っております。

結果として、1人あたりの報酬の最大化やより今まで以上の1社あたりの活用金額の最大化を来期以降狙っていきたいということが、最も今回の吸収合併の意図となっております。



こちらは再三開示させていただいておりますが、今期については、4Qは黒字化になる見込みです。一部、売上高のところが後ろ倒ししている部分は課題としていますが、しっかりと売上総利益を保った上で利益を出す構造にしていくためにも、そこはしっかり手を打っております。

来期以降、より成長し、利益も成長率とともに利益を出していくという構造の準備は十分整ったかなと思っております。この第4四半期にその準備をしっかりやりきって、来期以降は継続して営業利益が出ていくという状況を目指して進捗をまいりたいと考えております。

駆け足にはなりましたが、私からの説明は以上とさせていただきます、ここから質疑応答の方に移らせてください。ありがとうございました。

質疑応答

Q1：第4四半期の四半期黒字はどのような内容で黒字化となるのでしょうか。

秋好：はい、ありがとうございます。今回、通期の業績予想を修正させていただいて、第3四半期までのもう結果は出ておりますので、差し引きすると、第4四半期の予想というところがあるのかなと思います。まず、4Qについては、過去最大の売上総利益になるように、しっかりと、クォーターオンクォーターでも、マーケットプレイス事業もエージェント事業も、売上総利益が過去最高レベルにしっかりと成長できるというのをまず前提としています。その上で、先ほど申し上げた通り、販管費については、ただ単純に一過性のコスト削減をやるというよりも、今までやってきたような、1人あたりの生産性を高くすることやツールや管理コストの部分をより筋肉質にしていく。

また、採用も、採用補填はしてはいるのですけれども、1人あたりにしっかりと目標を設定して、1人あたりが高く生産性を出せるようにするというのを、この9カ月やってまいりました。その結果として、売上総利益販管費率でいうと97%ぐらい、差し引くと数千万円前半ぐらいの利益が出るという見込みをしております。

構成比については、特段何か削減するというよりも、もちろん効率化、生産性を上げていくということは常に取り組んでまいります。一方で、注力領域、これから伸ばしていきたい領域の広告投資というのは継続してやっておりますので、今までの事業活動をより高めていって売上が伸び、コストについては増えないという状況によって、第4四半期、そして来期以降、黒字化するというイメージです。

Q2：人員数についてお伺いをさせていただきます。22年の6月末が264名に対して、12月末は235名まで減少しております。また、2023年3月末の人員計画も、当初の計画から下方に修正されております。こちらは対応が進まず、思ったような人員が増やせないのか、それとも、生産性改善を踏まれば当初の想定より少なくても良いという見直しをされたのかご教示ください。

秋好：ありがとうございます。結論から申し上げますと、後者の、生産性の改善を踏まえて採用計画に対して見直したというところが正しいところかなと思っております。撤退事業の人員も別事業に再配置や、さまざまな事業方針の中で退職される方というのも一定おりました。その中で、我々が必要なケイパビリティ、特にマーケティングやセールス、プロダクトのエンジニアのところは、採用はしっかりと強化しております。採用については予定通り進んでいた部分はあります。

2023年2月13日

ただ、当初想定していたよりも業務をより整理することや1人あたりのナレッジシェアをすることによって、生産性を上げることができ、当初想定していたよりも少ない人数で、より成長し利益を出すという構造にできたのかなと思っております。まだ9カ月の取り組みなので、ここというのは1年、2年、何なら3年ぐらいかけて、より筋肉質にしていくべきところだと思っております。

今はゴールというよりも、まだまだ道半ばという認識でおりますので、必要な採用は引き続きやっていきますし、より筋肉質にできる部分については、少ない人数でも生産性高くできるというところは追求してまいりたいと考えております。

Q3：関連しまして、来期2024年3月期以降のトップラインの成長に向けた採用計画の考え方に関しても可能な範囲でご教示ください。

秋好：今期、販管費のまず適正化を行います。先ほどの人員数の件もそうですけれども、販管費の適正化をする中で、まだまだ改善できる部分は販管費についても非常に多いと思っております。ここについては、よりシャープにしていこうと思っております。売上高の方に関しましては、マーケットプレイス事業もマーケットは非常に伸びていますし、エージェント事業についてもマーケットは伸びていますので、我々として、ここにしっかりと、今、出ている課題や可能性をつぶし込めれば、成長していけると考えています。

そのため、売上総利益が、マーケットもしくはマーケット以上に伸びていき、販管費については適正化をすることによって、恒常的に通期またその翌期に利益を出すということは、この第4四半期含めて、確立が一定できたのかなと思っております。

ただ、現時点において、来期の計画についてはまだ正式に決定したものはございませんので、ここからその利益が出るという恒常的な状態から、どう投資をしていくのか、利益を出す前提でどう利益を投資サイドに配分するのかというのは、ここから決めていきたいと思っております。来年5月、そちらについては説明させていただければと考えております。

司会：それでは、ご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。

こちらにて、ランサーズ株式会社、2023年3月期第3四半期決算説明会を終了とさせていただきます。本日はお越しいただき、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。