

2024年3月期 第2四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

全社

売上総利益

542 百万円

営業利益

51 百万円

マッチング事業

売上総利益

509 百万円

営業利益

188 百万円

2024年3月期第2四半期業績

構造改革を推進する中で四半期黒字を達成し、恒常的な利益創出の基盤を確立。

下期は業績予想達成の範囲内で営業体制の強化・マーケティング活動を拡大し、事業成長を加速

- **全社の流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗し、0.5億の営業利益を達成**
 - 予想進捗：流通総額47%（前年同期は48%）、売上総利益46%（前年同期は47%）
 - 流通総額：26.8億円（前年同期比△5%）
 - 売上総利益：5.4億円（前年同期比△3%）
 - 営業利益：0.5億円（前年同期は△1.1億円）
- **マッチング事業は組織体制を強化することで収益性を改善し、営業利益は前年同期比約7倍**
 - 組織体制強化し効率性を高めることで、1人あたり売上総利益は増加。
併せて、販管費の継続的な見直しにより、収益性を大きく改善
 - プロダクト改良を多数実施し、ユーザー体験を改善することで利用ユーザー数の拡大を狙う
- **サービス間の連携を一層強化し、経営・事業効率化を図るべく子会社の吸収合併を決定**
 - 業務再編に伴い、システム機能統合、共通機能人員の合理化を実施
 - 余剰費用をセールスやマーケティング等の成長投資に振り向け、事業成長の加速を図る

1 会社概要

2 2024年3月期第2四半期業績及びセグメント状況

3 トピックス

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 CEO 秋好 陽介

設立

2008年4月

スタッフ数

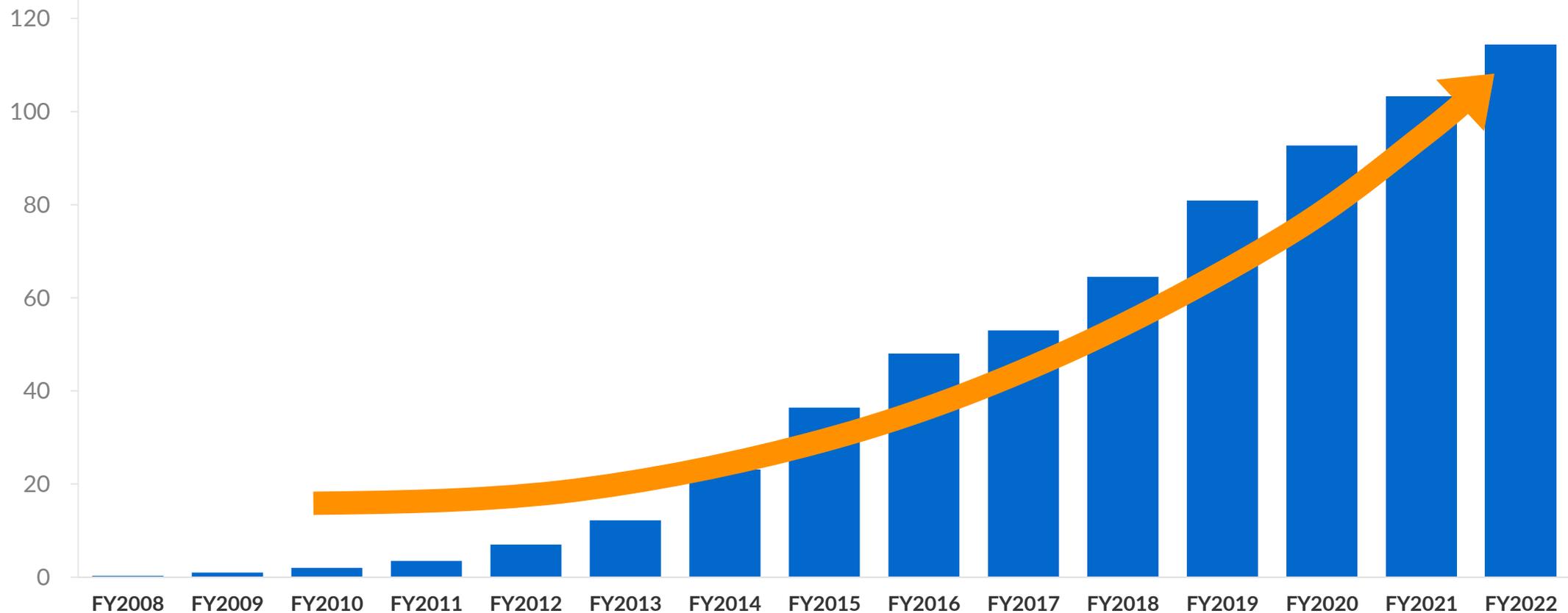
社員約200名*

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

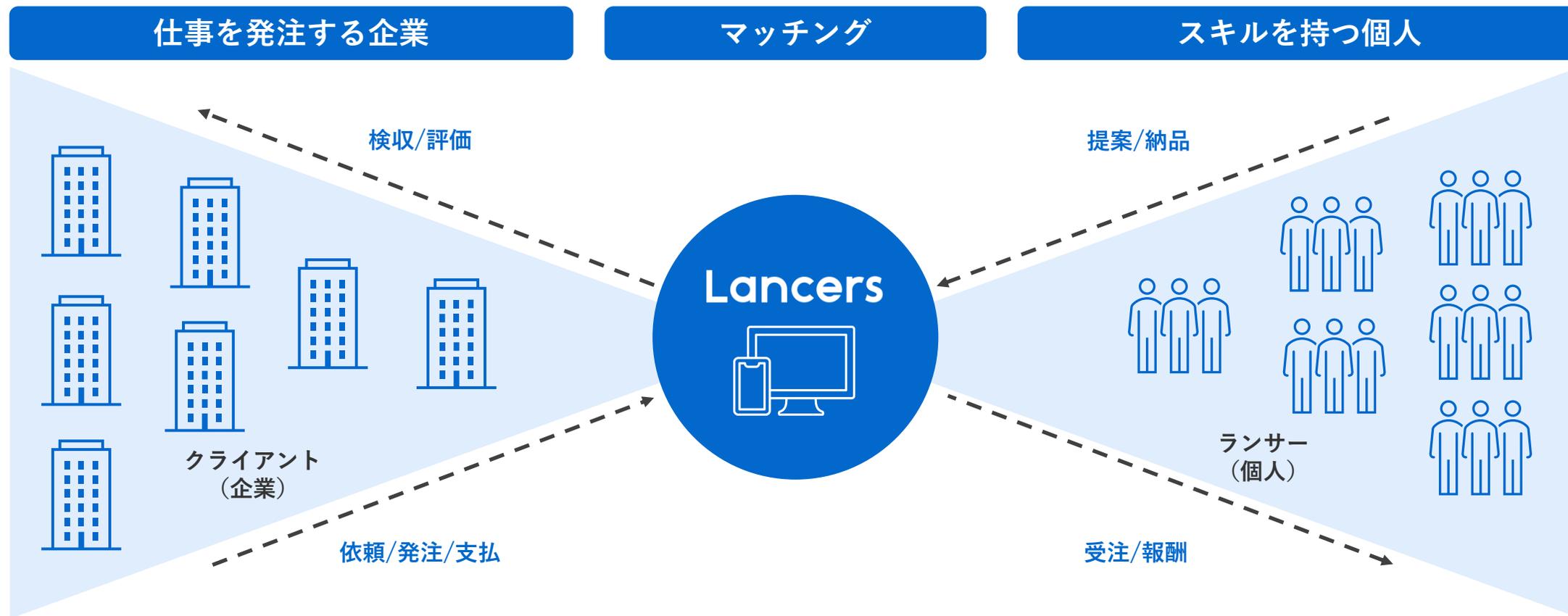
2008年の創業以来、継続して成長しており毎年過去最高の流通総額を更新

(単位：億円)



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*

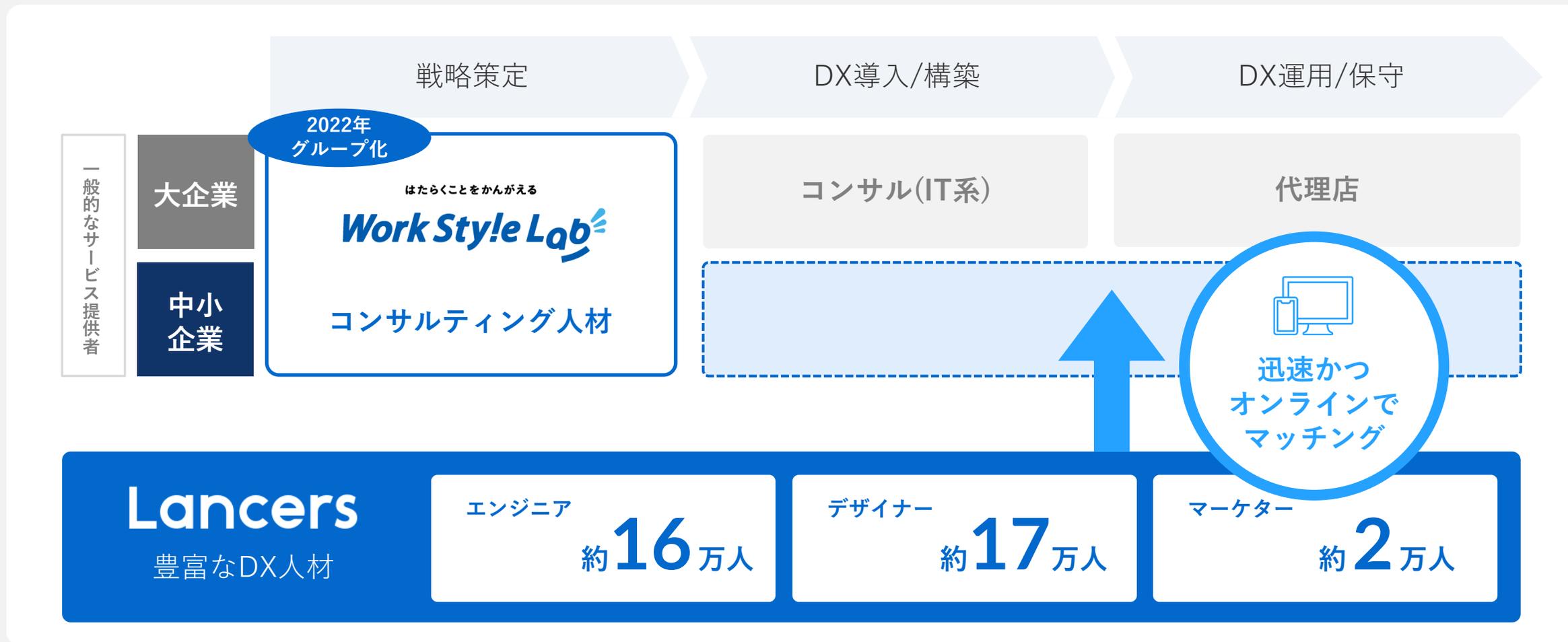
ライター

記事作成

 記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字*

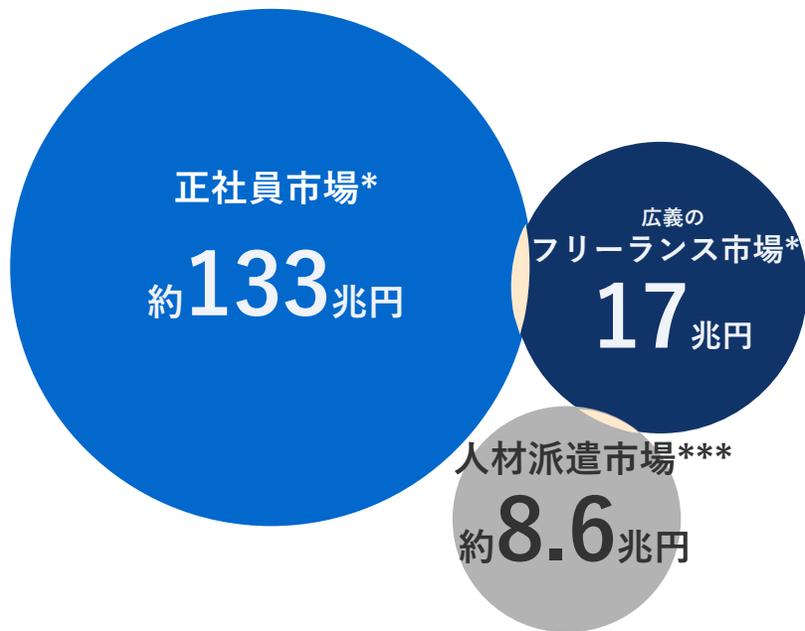
*)依頼価格は、代表的な仕事の
内容の依頼価格を記載してお
り詳しい依頼価格は以下
[https://www.lancers.jp/help/
beginner/lancer/examples](https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples)

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

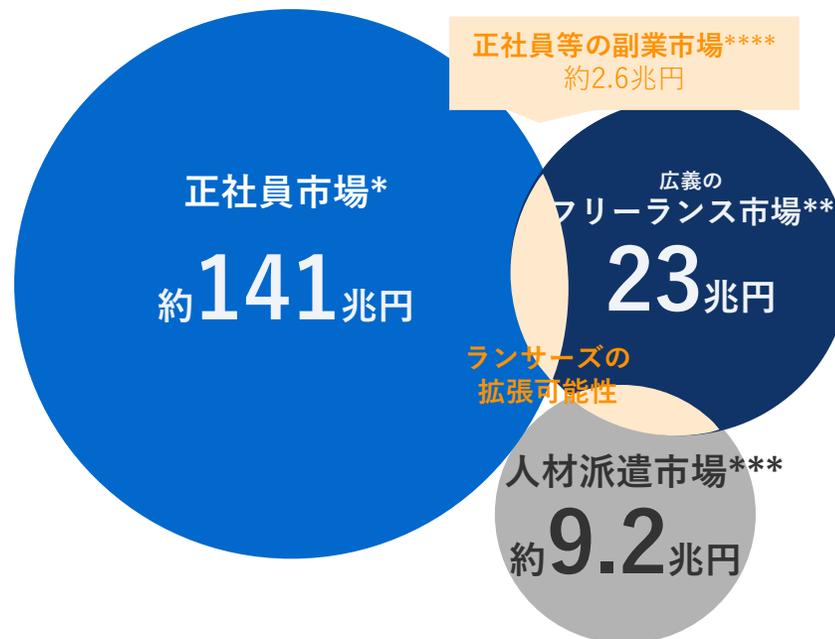


働き方が多様化し、人材の流動性が加速。それに伴い当社のターゲット市場が拡大

2020年頃



足元の動向



*) 正社員市場については、厚生労働省の令和2年賃金構造基本統計調査の雇用形態別の正社員・正職員の平均賃金を年収に置き換え、総務省の労働力調査（基本集計）2022年（令和4年）平均結果における2020年の正規の職員・従業員を乗じて算出。同様に足元の動向では、同調査の令和4年賃金構造基本統計調査と2023年（令和5年）を引用し算出したものを示す

**) 広義のフリーランス市場は、当社がマクロミル社に依頼し実施した「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」の2020年と2021年10月のフリーランスの経済規模より引用

***) 2020年は厚生労働省の令和2年度労働者派遣事業報告書より引用。足元の動向は出典元：矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2022年)」2022年10月19日発表、2021年度人材派遣業市場（注：事業者売上高ベース）より引用

****) 当社が発表した「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」から引用。副業系すきまワーカーの人口に平均年間報酬62.3万円を乗じて算出

大企業だけでなく中小企業においても、ランサーズ活用によってDX化やデジタル化を推進



長野県内に4店舗生花店を
展開するクライアント



外部人材を積極活用
デザイン関連の9割をランサーへ発注

課題

- チラシデザインやホームページを制作したいが、自社内にリソースが無い
- 地元企業で依頼先を探したが求める要件に合わない

対策

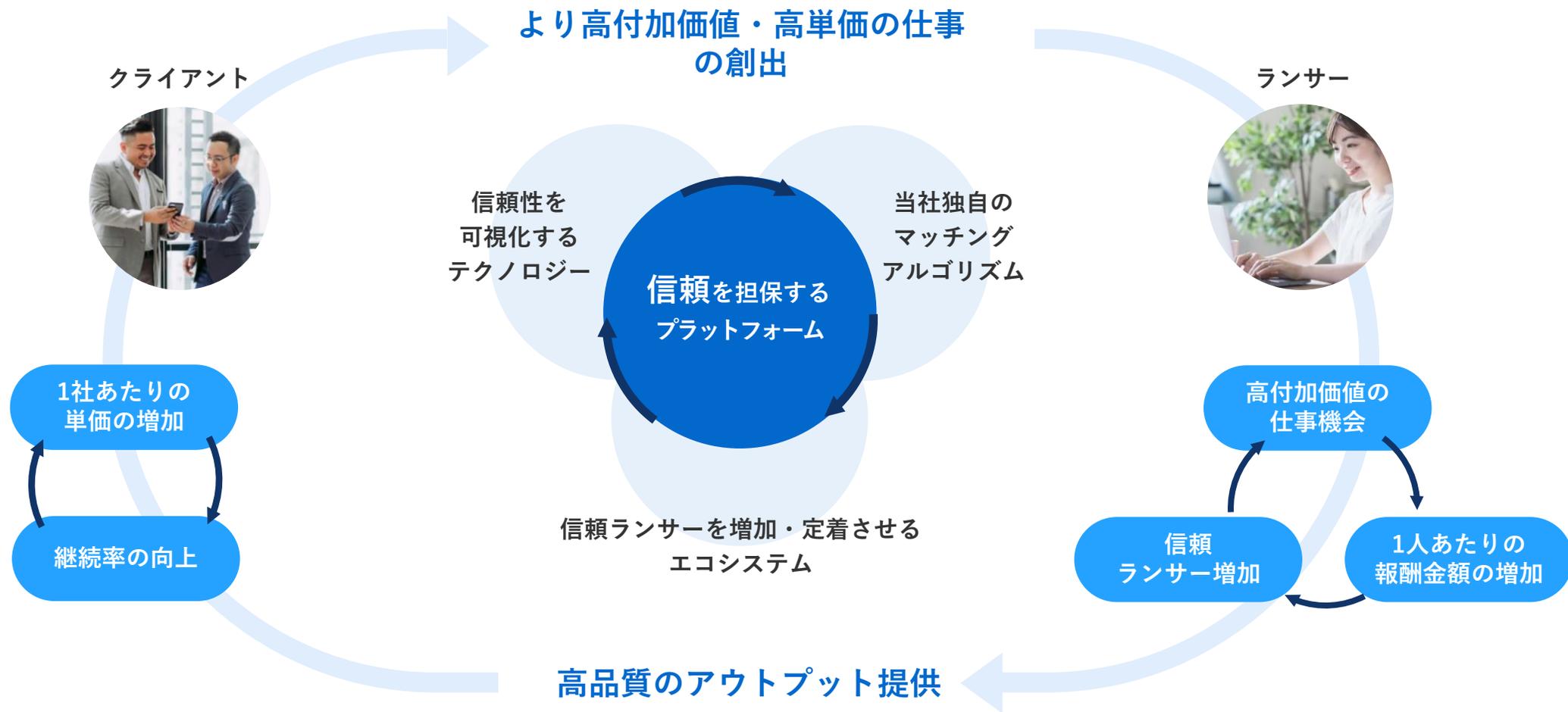
- ランサーズにてプロ人材を探したところ、求めているデザインと要件を備えた人材とマッチング

成果

- デザインや制作業務を継続的に依頼（デザイン関連業務の9割を発注）
- 外部人材を活用することで、従業員は接客などコア業務へ集中できる体制が構築でき、生産性が向上

ランサーズの強み：高単価・高品質な仕事が流通するプラットフォーム

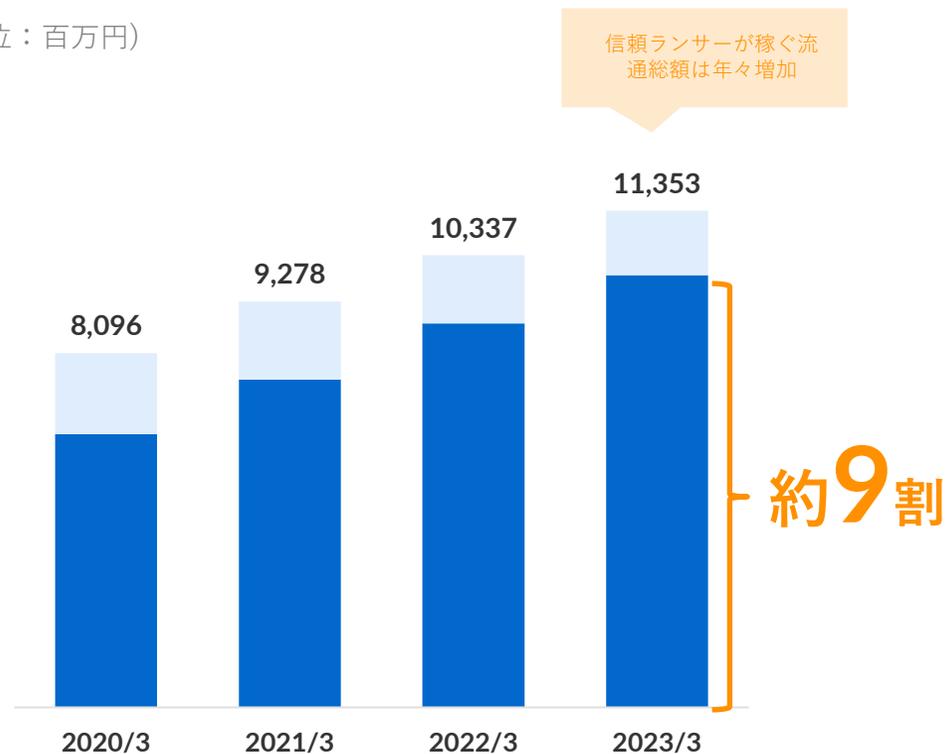
信頼性を担保することによって高付加価値な仕事が流通するプラットフォームを構築し、新たな仕事獲得の機会を創出



信頼ランサー数の成長が競争力の源泉。全社流通総額の内、信頼ランサーが稼ぐ比率は年々増加

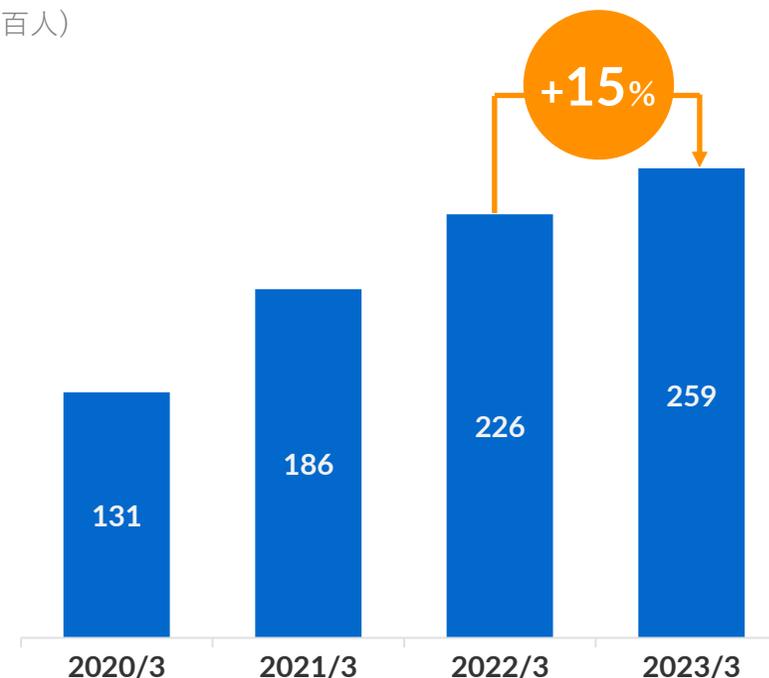
全社流通総額の推移*

(単位：百万円)



信頼ランサー数*の推移

(単位：百人)



*)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し、各期末時点での信頼ランサー人数を集計

ランサーズの強み：仕事につながる人材育成の仕組み

スキル習得と仕事獲得のサイクルの中で、人材（≡信頼ランサー）を育成。

またコミュニティ活動やイベント開催により、信頼ランサーの増加・定着を図る

スキルの習得と仕事獲得のサイクルを確立



コミュニティ活動やイベント開催



新しい働き方LAB

Empowered by Lancers

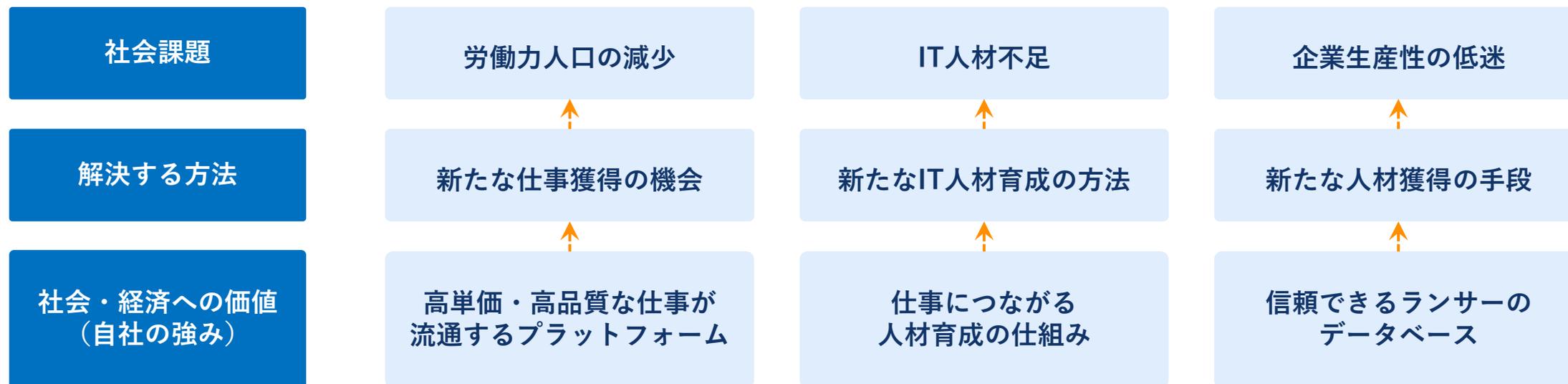
個人同士で成長しあえる
全国共創コミュニティ



LANCER OF THE YEAR 10th Anniversary

年1回のフリーランスの祭典
今年で10回目

自社の強みや事業活動を通じて、社会課題を解決し、価値創造をしていくことを目指す



 **人的資本**
従業員・ランサー

 **社会関係資本**
クライアント

 **知的資本**
データベース
独自アルゴリズム

 **財務資本**
安定した財務基盤

1 会社概要

2 2024年3月期第2四半期業績及びセグメント状況

3 トピックス

業績サマリー

業績予想に対して全社の流通総額・売上総利益は計画通りに進捗。
営業利益は7月より黒字化し2Qで0.5億を達成

全社 (2Q)

流通総額 **2,685**百万円 マッチング事業の前年同期比 **+0.4%** 予想対比進捗率 **47%**

売上 **1,097**百万円 マッチング事業の前年同期比 **+4%** 予想対比進捗率 **46%**

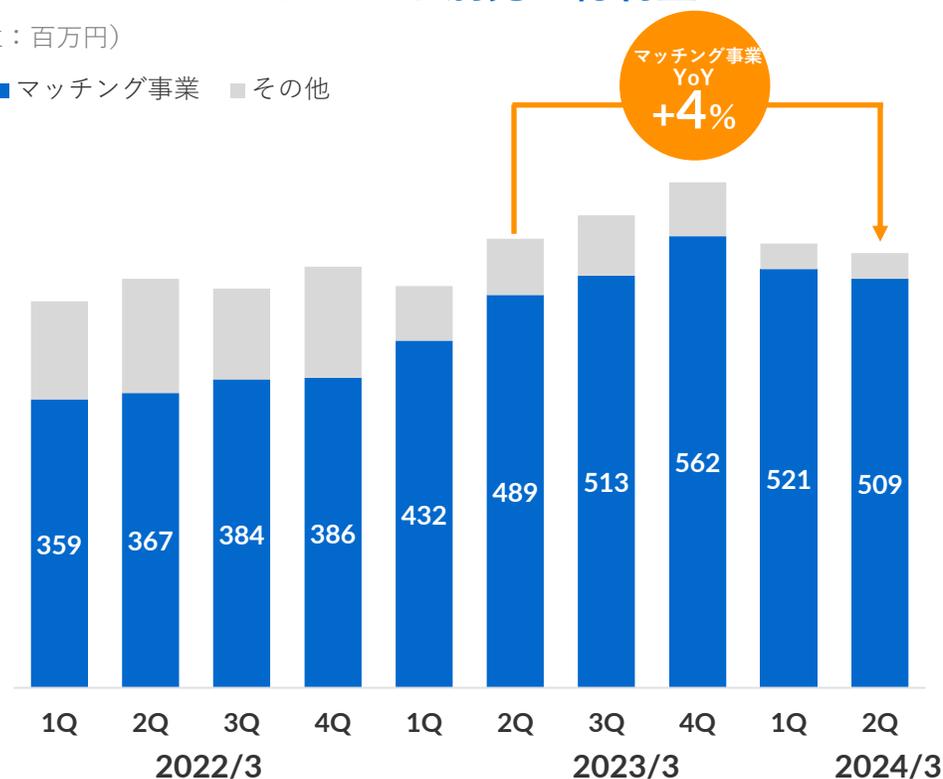
売上総利益 **542**百万円 マッチング事業の前年同期比 **+4%** 予想対比進捗率 **46%**

営業利益 **51**百万円 前年同期 **△108**百万円

セグメント別売上総利益*

(単位：百万円)

■ マッチング事業 ■ その他



*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す。連結調整は非表示。

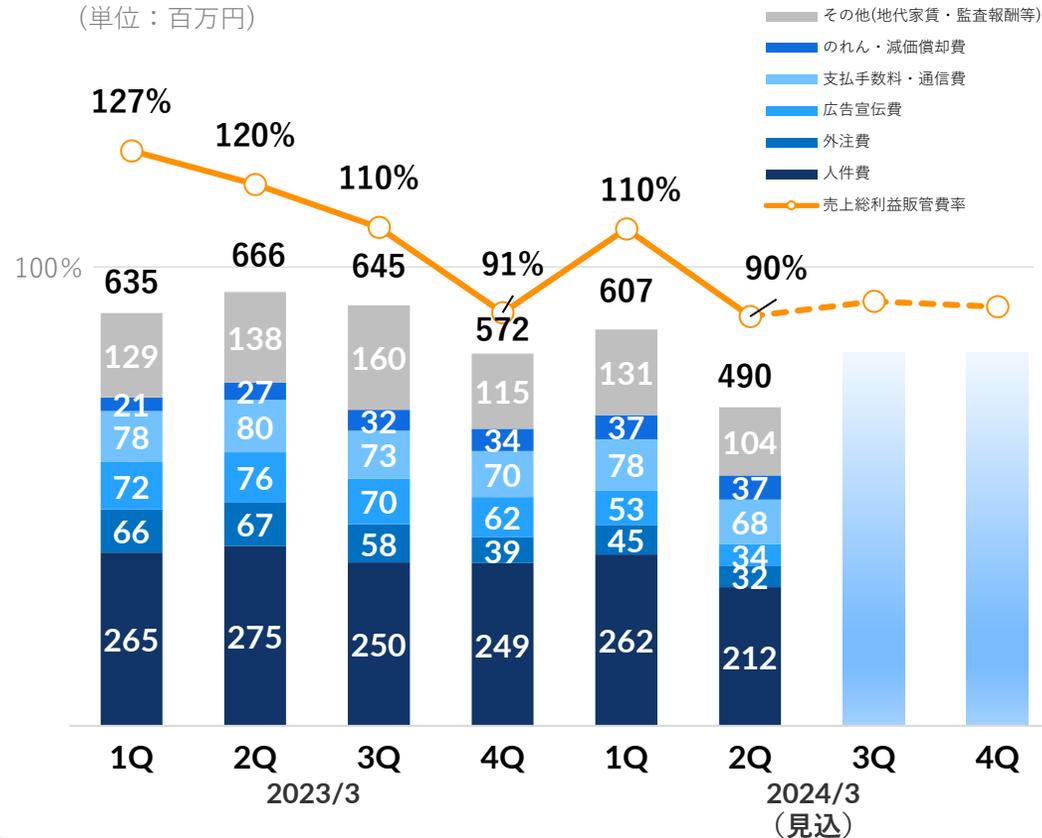
販管費の増減

業務効率化や費用の見直しを継続的に行い、生産性を大きく向上。

通期業績予想達成（営業利益0.4億）の範囲内で、成長加速に向けた投資は実施していく

販管費と売上総利益販管費比率の推移

(単位：百万円)



販管費の適正化の状況(2Q)

QonQ増減

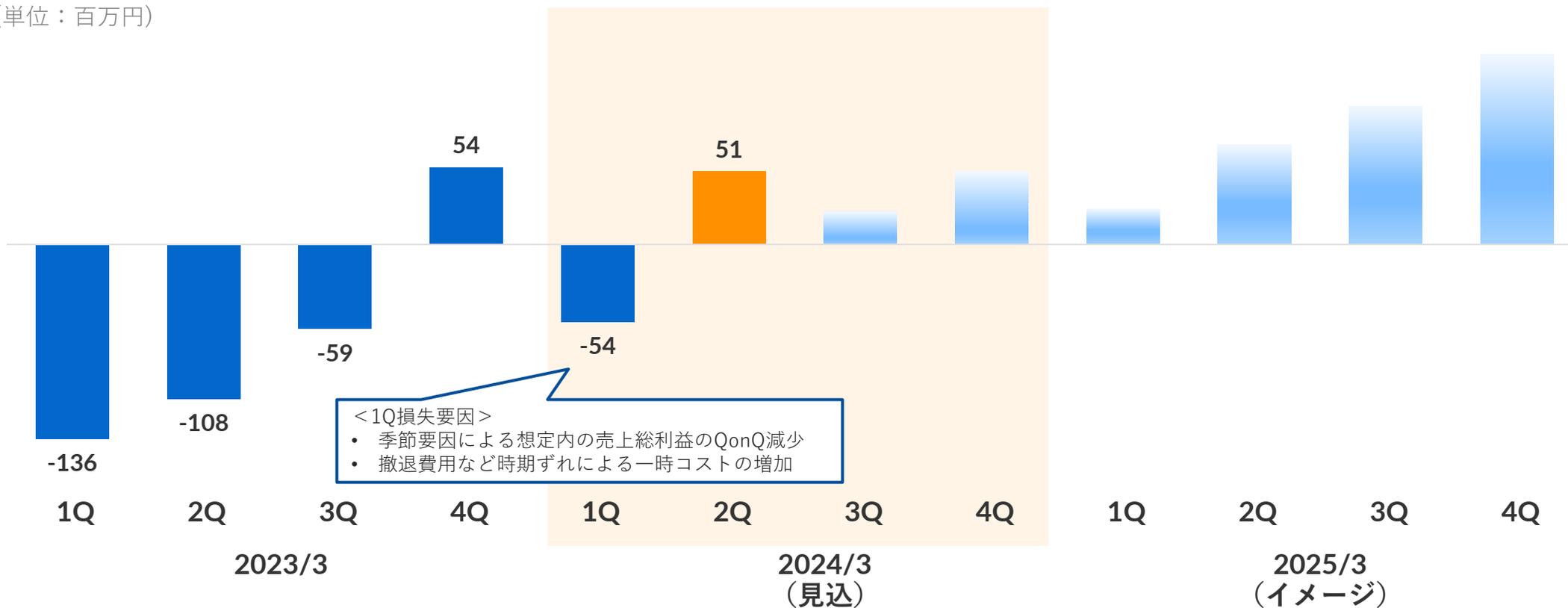


全社の四半期営業利益の推移

営業利益は7月より黒字化し、2Qで0.5億を創出。通期営業黒字の達成に向けて順調に進捗

全社営業利益の推移

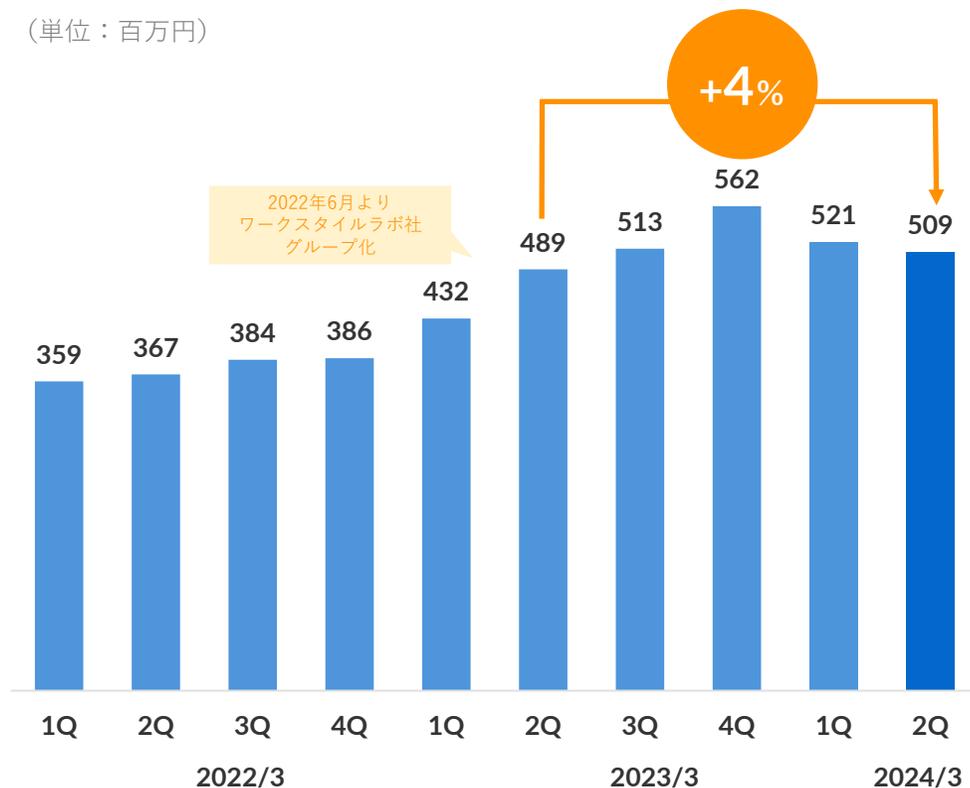
(単位：百万円)



売上総利益は前年同期比+4%、営業利益は約7倍となり、大幅に収益性を改善

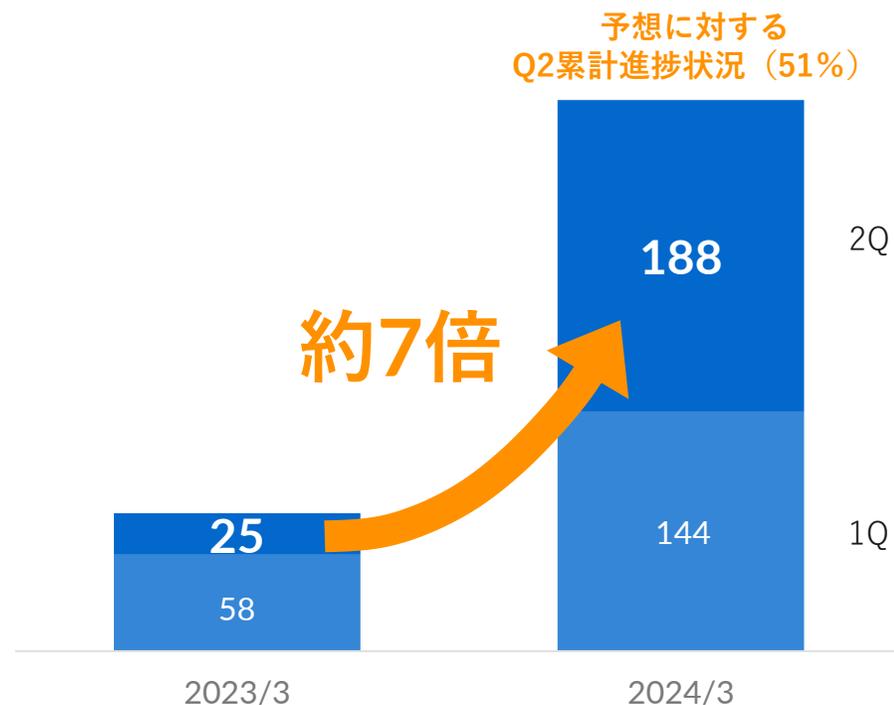
マッチング事業の売上総利益推移

(単位：百万円)



マッチング事業の営業利益の進捗状況

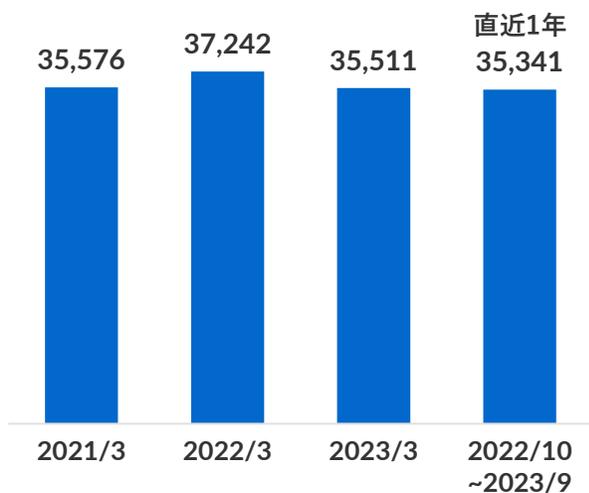
(単位：百万円)



1人あたり売上総利益を拡大し、販管費の継続的な見直しにより生産性は向上

クライアント利用社数

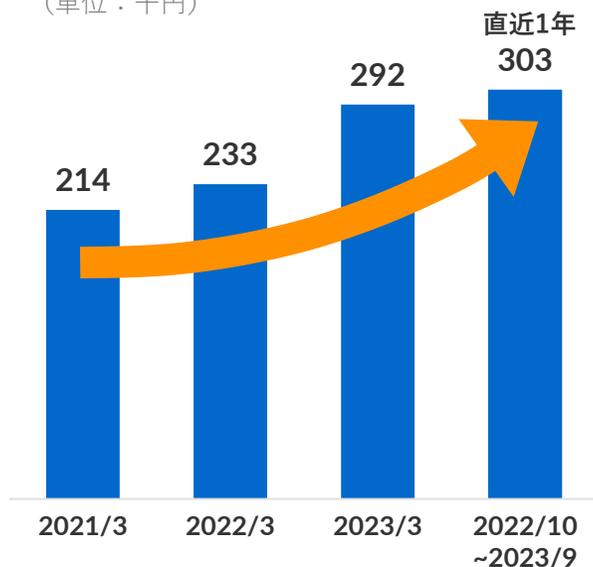
(単位：社)



プロダクトの改善によりユーザー体験を向上させ、社数増加を狙う

クライアントあたり利用金額

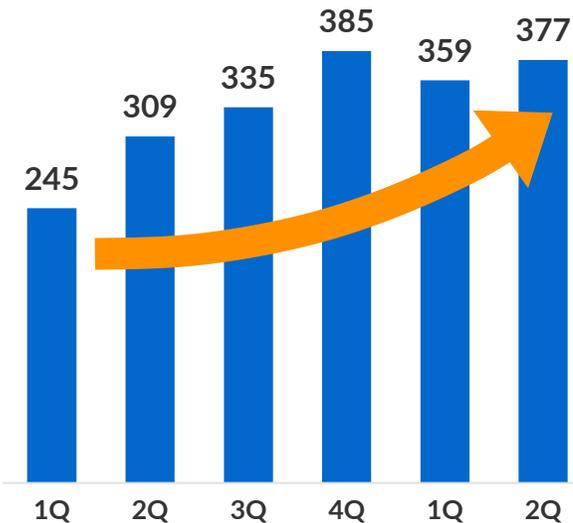
(単位：千円)



付加価値の高い仕事が流通することにより順調に拡大

1人あたり売上総利益

(単位：万円)



組織体制の強化により1人当たりの生産性は改善傾向

ワークスタイルラボ社の吸収合併により、サービス間の連携強化を図るとともに、本改革により発生した余剰費用を成長への投資に振り向け、成長軌道に戻す

構造改革の内容

- **ワークスタイルラボ社の吸収合併**
 - サービス間の連携を一層強化し、管理コスト削減等によるグループ全体の経営資源の効率化を図ることで、成長軌道に戻す
- **本合併に伴う業務再編** ※一部特別損失が発生
 - 本社と業務再編を行うなかで、ワークスタイルラボ社共通部門人員の合理化を実施
 - システム機能を統合し、開発体制を適正化
- **販管費の適正化**
 - 継続的に販管費の見直しを行い、適正なコントロールができる状態に改善
 - 共通機能の費用を削減し、セールスやマーケティング費用に振り向け、事業成長を加速

全社の流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

(単位：百万円)	2024年3月期 2Q	2023年3月期 (2Q)		2024年3月期 (2Q累計)	2023年3月期 (2Q累計)		2024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*	2,685	2,833	△5.2%	5,450	5,477	△0.5%	11,567	47.1%
売上高	1,097	1,194	△8.1%	2,211	2,242	△1.4%	4,812	46.0%
売上総利益	542	557	△2.6%	1,096	1,055	+3.8%	2,379	46.1%
販管費及び 一般管理費	490	666	△26.3%	1,098	1,301	△15.6%	2,339	47.0%
営業利益及び損失	51	△108	-	△2	△245	-	40	-
経常利益及び損失	52	△107	-	△1	△242	-	40	-
当期純利益及び純損失	43	△112	-	△11	△248	-	38	-

*)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12億円確保し、事業運営資金については十分な水準を維持

(単位：百万円)	2024年3月期 (2Q)	2023年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,088	2,216	△127
現金及び預金	1,349	1,295	+53
固定資産	826	857	△30
のれん	382	406	△24
資産合計	2,915	3,073	△158
流動負債	1,628	1,755	△127
預り金	734	736	△2
固定負債	327	360	△32
純資産	959	957	1
負債/純資産合計	2,915	3,073	△158

2024年3月期通期業績予想

特別損失となる構造改革費用について業績予想に含まれていないが、
今期予想については修正なし

(単位：百万円)	2023年3月期 (前期)	2024年3月期 (今期予想)	前年同期比
流通総額*	11,353	11,567	+1.9%
売上高	4,808	4,812	+0.1%
売上総利益	2,270	2,379	+4.8%
販管費及び一般管理費	2,519	2,339	△7.2%
営業利益又は損失	△249	40	+290
経常利益又は損失	△244	40	+285
当期純利益又は損失	△238	38	+276

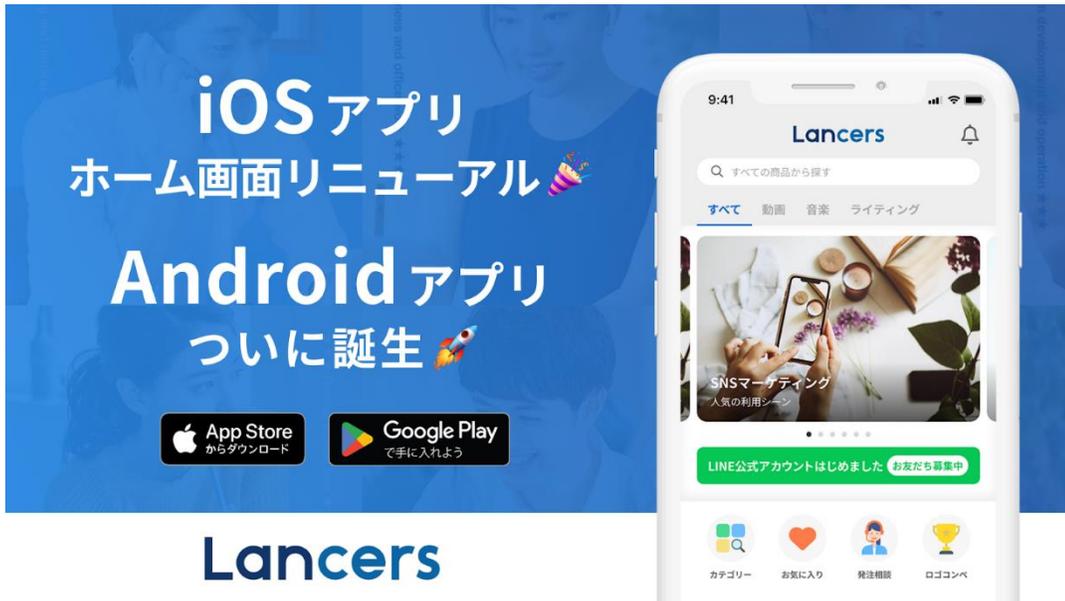
*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

- 1 会社概要
- 2 2024年3第2四半期業績及びセグメント状況
- 3 トピックス

「Lancers」利用ユーザー数の拡大に向けアプリをリニューアル

日常的に触れる機会の多いアプリをリニューアルすることで、
営業中にパソコンを利用しない店舗経営者等も取り込み、利用ユーザー数の拡大を狙う

リニューアルのポイント



1 | **カテゴリごとにおすすめ商品を表示**
スーパーマーケットのように売り場と品揃えが明確になり、
探している商品に最短距離でたどり着ける

2 | **実際の制作事例が閲覧可能**
発注者は充実した制作事例を閲覧し、よりイメージに合う
クリエイターに依頼できる

3 | **スピード発注が可能**
「提供内容」「納期」「価格」が設定された状態で
出品されており最短3ステップで相談できる

「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を多数実施

プロダクトアップデートにより顧客体験を向上し、クライアントの利用を促進

8月

ポートフォリオ機能リニューアル



動画、音声等の複数ファイルの登録ができ、ランサーが作品や実績をさらにアピール可能に

9月

AI関連の仕事カテゴリを新設



AI関連の募集している仕事や仕事可能なランサーが簡単に検索可能に

10月

複数人発注機能を追加



プロジェクト方式の公開依頼において1度の依頼で複数のランサーを当選可能に

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

通期黒字化

成長加速で

4Q黒字化

△ 3.6億

△ 2.4億

2021/3

2022/3

2023/3

2024/3

中期

長期



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 業績詳細

3 3カ年の経営方針

4 サステナビリティへの取り組みその他

ランサーズの市場ポテンシャル

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*）

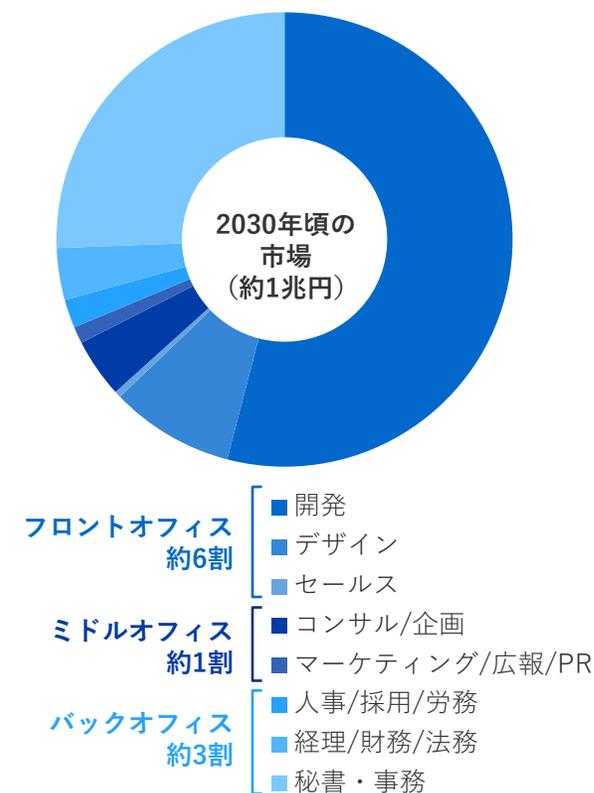


*) 平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**）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

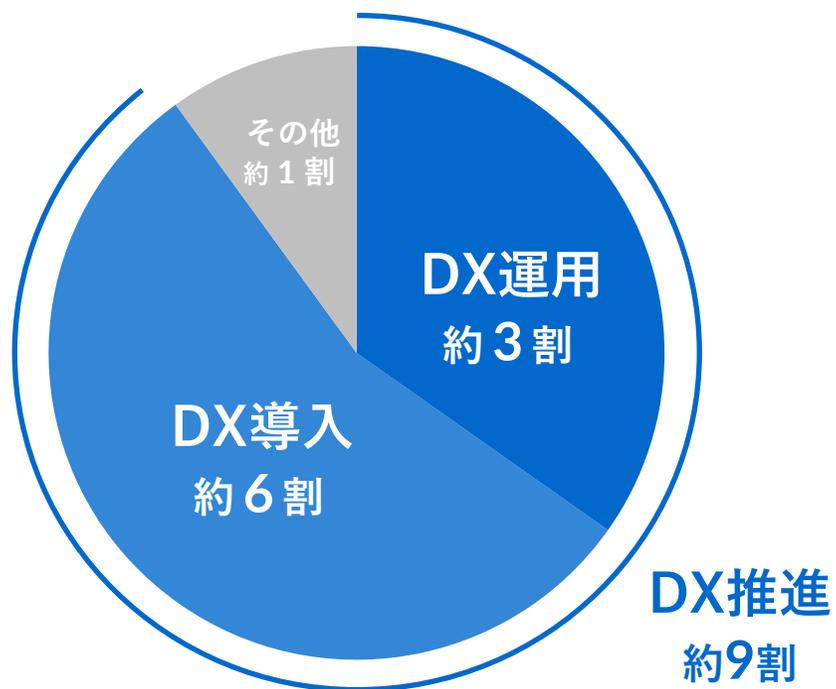
***）当社が想定する同業他社の開示されている流通総額から推計

特定職種別の市場規模比率



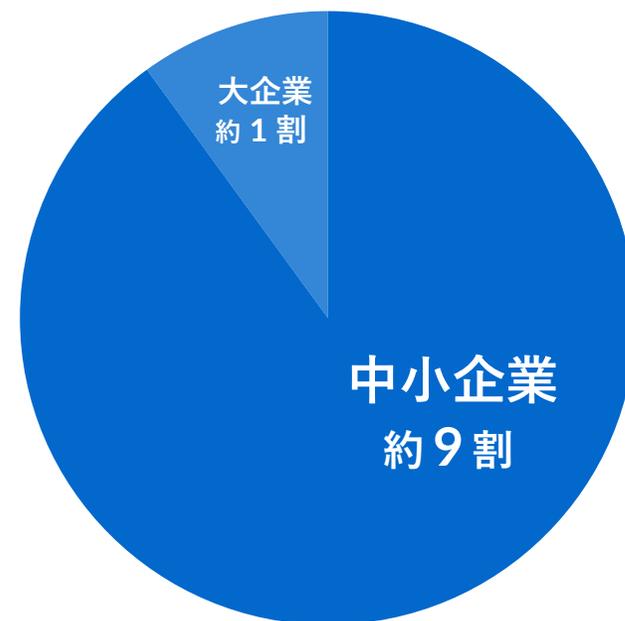
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントは中小企業が大半

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

複数のサービスを集約して効果的に活用することが重要と判断し、マッチング事業に1本化

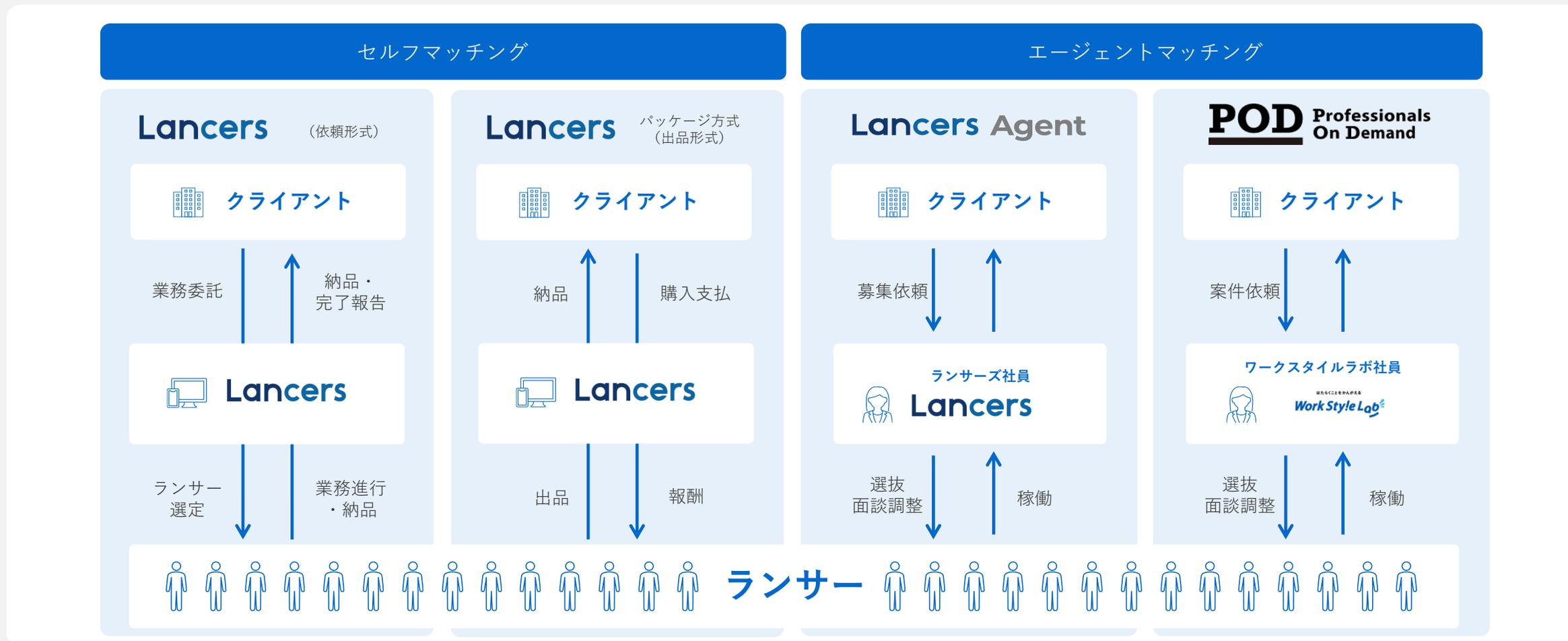
変更前（2023年3月期）	
事業セグメント	主要サービス
マーケット プレイス事業	<p>Lancers</p> <p>※撤退事業の顧客移管分を含む</p>
エージェント 事業	<p>Lancers Agent</p> <p>POD Professionals On Demand</p>



変更後（2024年3月期～）	
事業セグメント	主要サービス
マッチング 事業	<p>Lancers</p> <p>Lancers Agent</p> <p>POD Professionals On Demand</p>

サービス概要：各サービスモデル

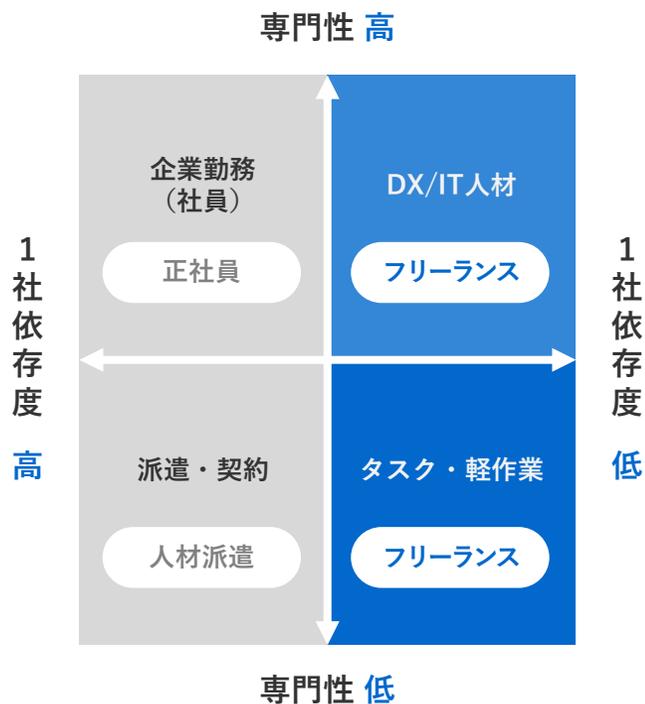
マッチング事業に1本化しているが、マッチングの手法はセルフとエージェントの2通りある。
クライアントのニーズによりサービス窓口は複数



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

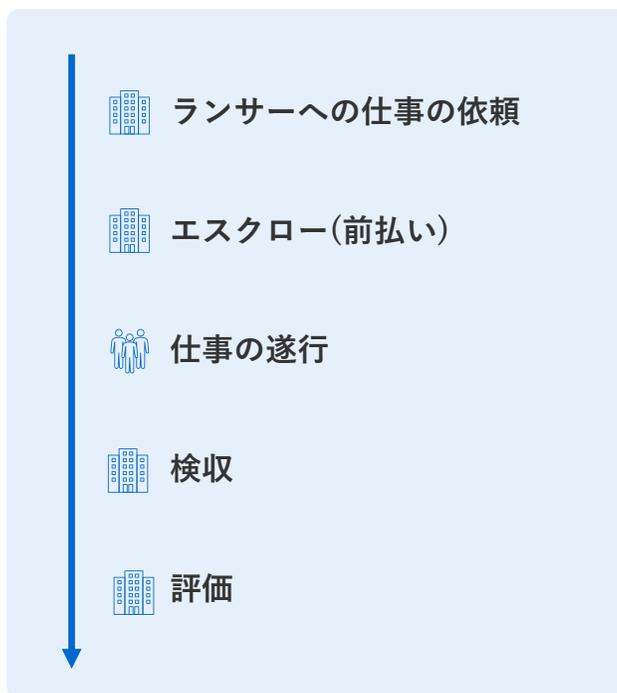
人材の専門性

専門性が高い人材を提供



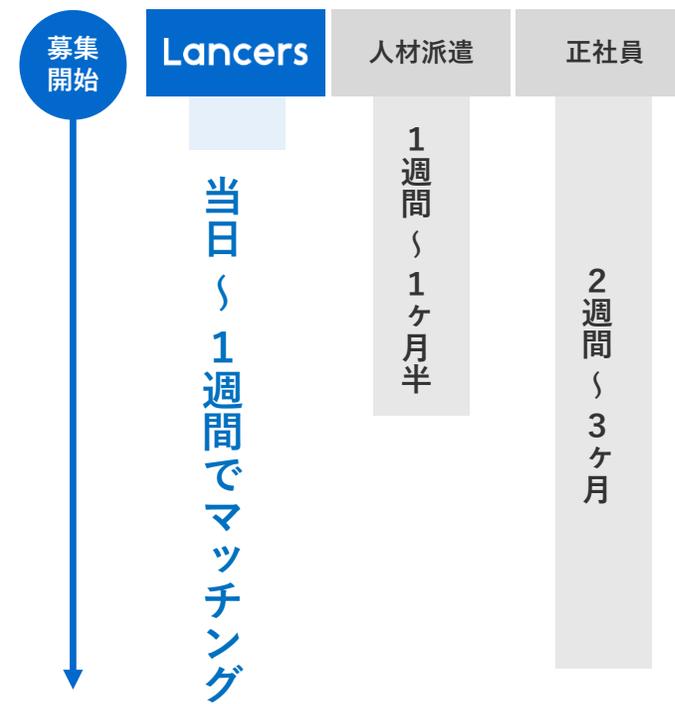
オンライン完結

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



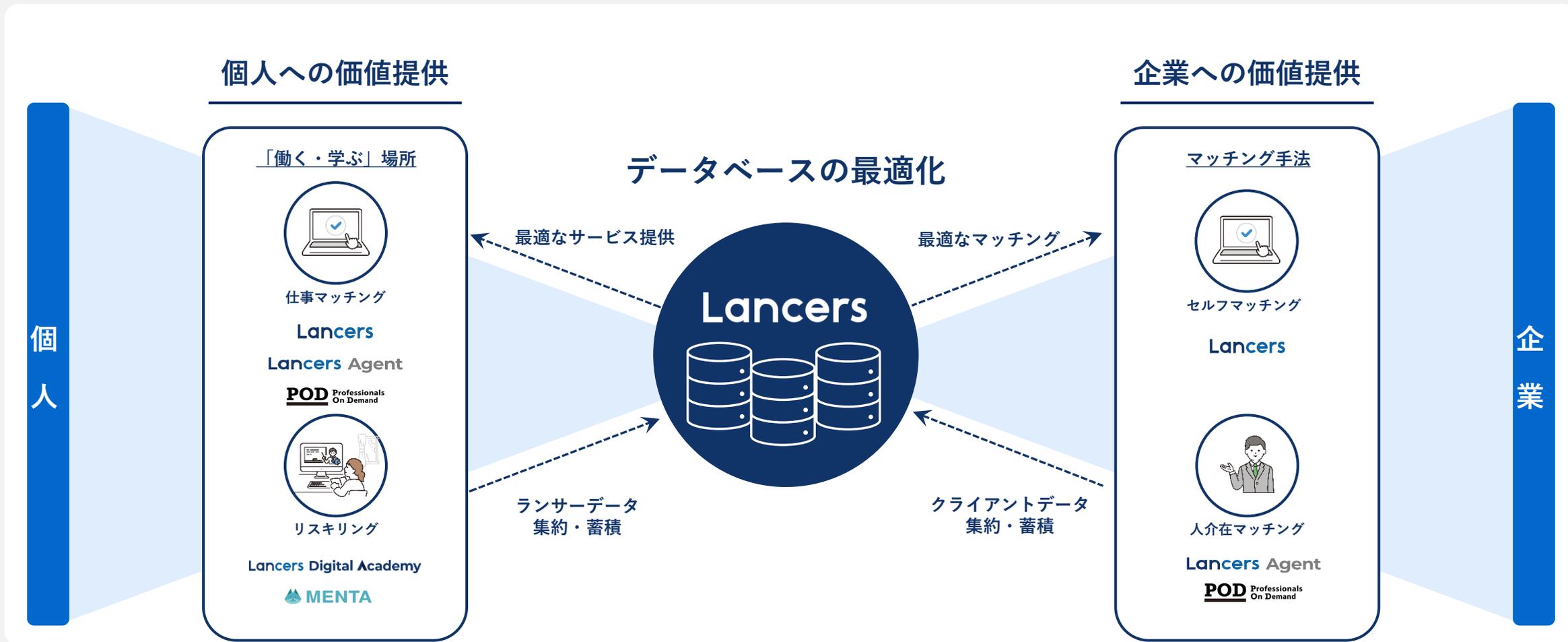
1 サービス詳細

2 業績詳細

3 3カ年の経営方針

4 サステナビリティへの取り組みその他

よりサービス間の連携を強化させ、データベースの最適化を図ることでマッチング効率を上げる



よりサービス間の連携を強化する施策と生産性向上施策により、成長加速及び収益性拡大を図る

2024年3月期における事業方針

事業方針

- マッチング事業に1本化し、よりサービス間の連携を強化することで、経営効率・事業効率を上げ、来期以降の成長性・収益性のさらなる拡大を目指す

主な戦略

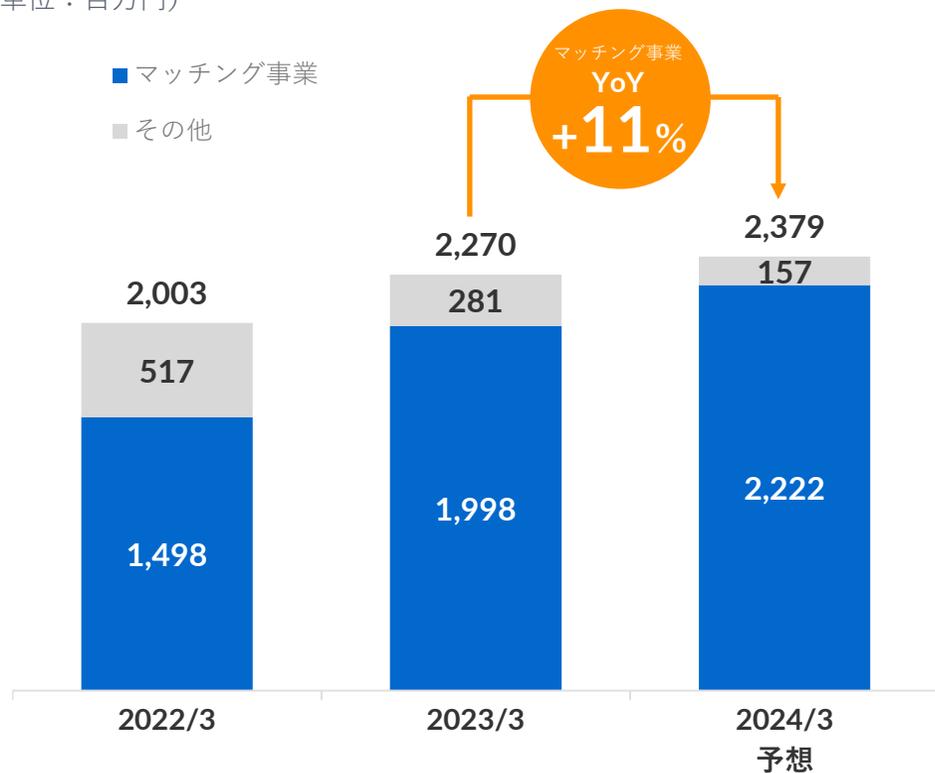
- マーケティング強化による新規クライアントの拡大
- プロダクト改善により顧客体験をアップデートしクライアント利用金額を拡大
- 組織体制の強化により生産性を向上させ1人当たり売上総利益を拡大

マッチング事業の売上総利益は前年同期比+11%、全社の営業利益は0.4億円を目指す

全社の売上総利益の推移

(単位：百万円)

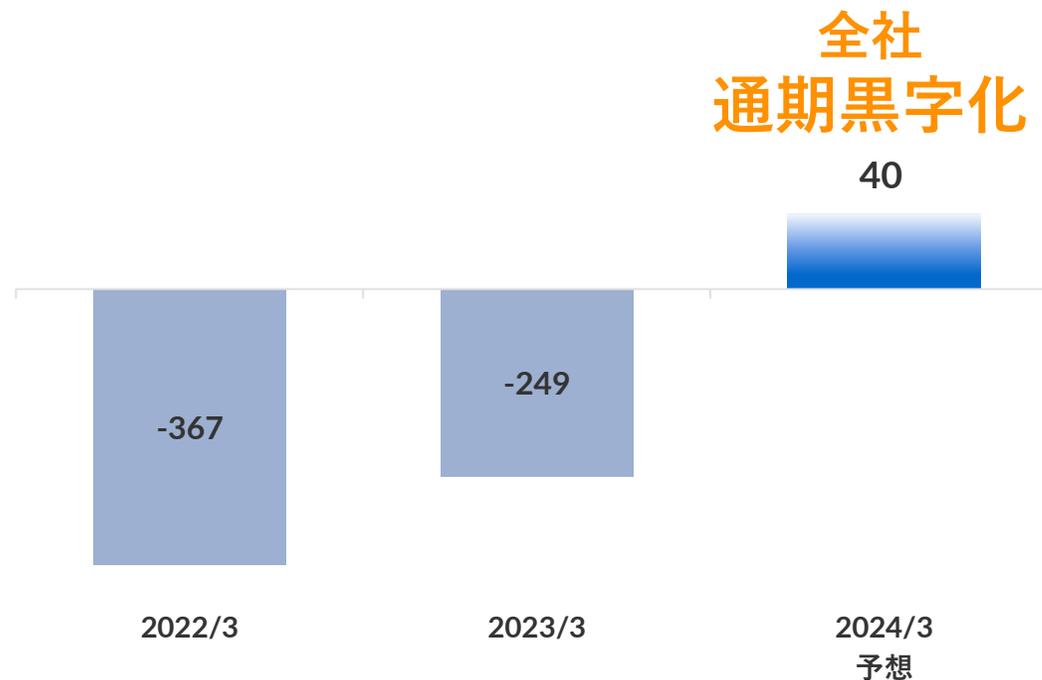
- マッチング事業
- その他



※連結調整は非表示

全社の営業利益の推移

(単位：百万円)

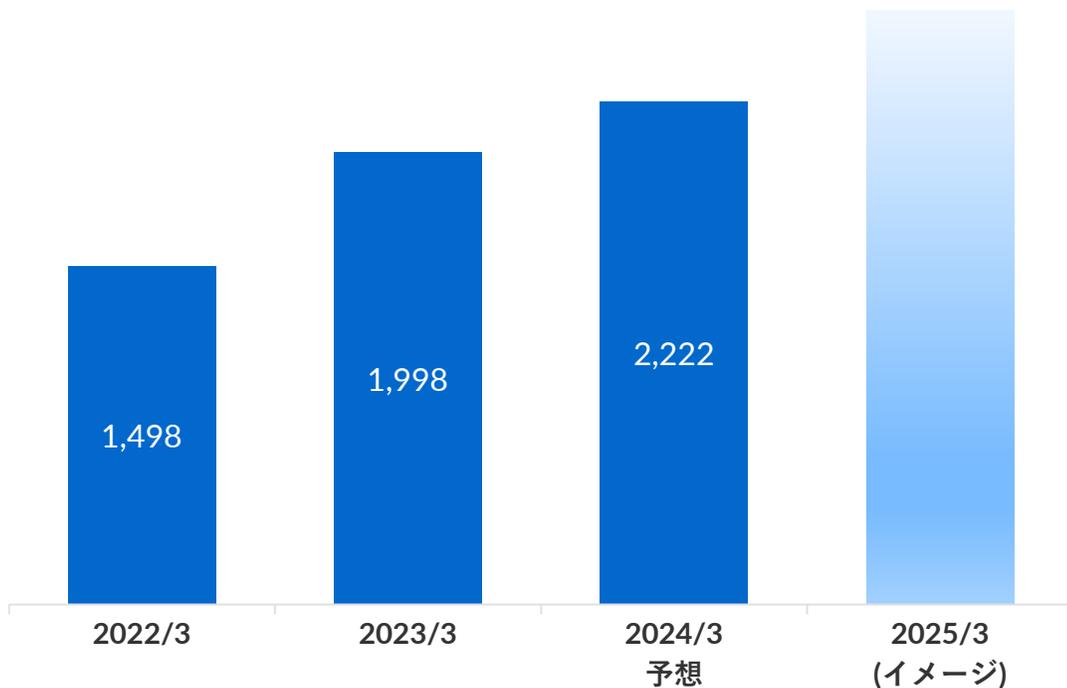


マッチング事業の売上総利益及び営業利益

よりサービス間の連携を強化し成長を加速させるとともに、
営業利益は6.4億円と前年同期比+70%の大幅な収益改善を目指す

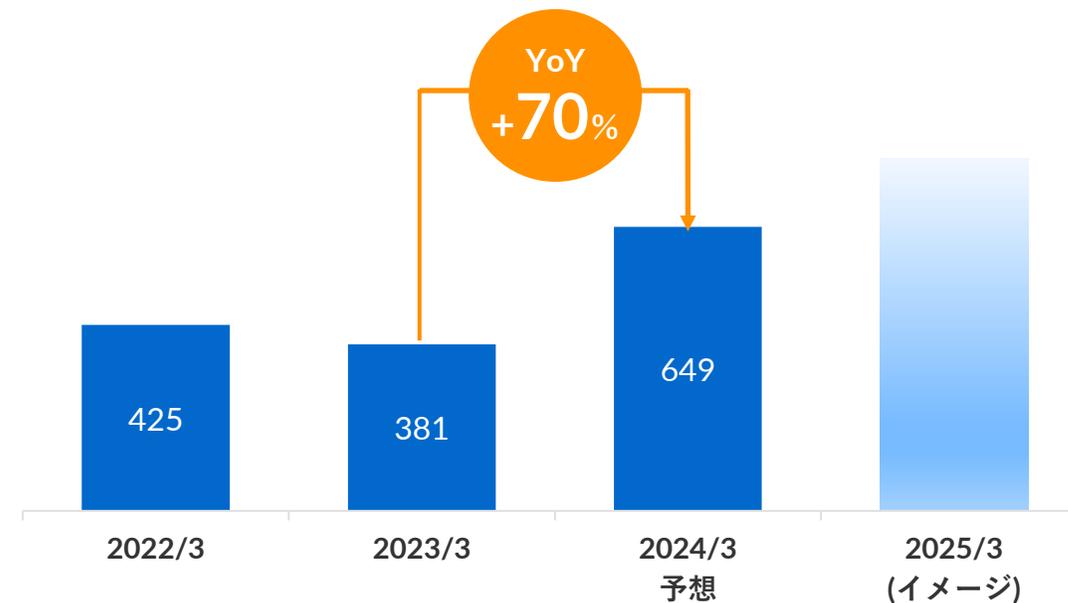
マッチング事業の売上総利益推移

(単位：百万円)



マッチング事業の営業利益推移

(単位：百万円)



セグメント別*2024年3月期通期業績予想

マッチング事業に1本化し経営効率・事業効率を向上させ、成長性・収益性の拡大を目指す

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

2024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)	テイクレイト (前年同期比)	営業/ セグメント 利益
マッチング事業	11,207 +7.8%	2,222 +11.2%	19.8% +0.6pt	649
その他**	359	157	-	△34
共通コスト***	0	0	-	△573
全社合計	11,567 +1.9%	2,379 +4.8%	20.6% +0.6pt	40

*)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

**）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、売上総利益を含む

***）全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

売上計上基準の異なるサービスを展開

	セルフマッチング	エージェントマッチング
主要サービス	Lancers	Lancers Agent POD Professionals On Demand
売上計上	ネット計上 (売上高 \div 売上総利益)	グロス計上* (売上高 \neq 売上総利益)
流通総額	依頼金額	依頼金額
売上高	依頼金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	依頼金額
売上総利益	依頼金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	依頼金額からランサー報酬や原価を控除

*)一部ネット計上のサービスを含む

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

		2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期	
(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
流通総額	マッチング事業	1,760	1,851	1,950	2,057	2,070	2,122	2,208	2,288	2,381	2,599	2,669	2,746	2,686	2,609
	その他	298	367	461	531	418	443	373	411	262	234	228	231	78	75
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	マッチング事業	309	320	338	359	359	367	384	386	432	489	513	562	521	509
	その他	118	145	152	184	122	142	113	138	68	70	75	67	32	32
	連結調整*	0	-1	-1	-1	-1	-3	-4	-4	-2	-2	-2	-2	0	0
セグメント利益	マッチング事業	126	124	155	179	151	123	99	51	58	25	99	197	144	188
	その他	-11	12	0	18	-10	10	-17	12	-23	-12	3	-5	-26	-2
	共通・連結調整*	-130	-136	-155	-147	-181	-204	-203	-198	-171	-122	-162	-137	-171	-134

*)当社グループの管理会計基準における連結調整や全社費用（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

予想に対して、流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

	2024年3月期 2Q（単四半期）			2024年3月期 1Q（単四半期）	
	流通総額* （前年同期比）	売上総利益 （前年同期比）	営業/ セグメント 利益	流通総額 増減率	売上総利益 増減率
（単位：百万円）					
マッチング事業	2,609 +0.4%	509 +4.2%	188	△2.8%	△2.3%
その他**	75	32	△2	-	-
共通コスト***	0	0	△134	-	-
全社合計	2,685 △5.2%	542 △2.6%	51	△2.9%	△2.0%

*)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

**）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、売上総利益を含む

***）全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

予想に対して、流通総額・売上総利益・営業利益は計画通りに進捗

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

	2024年3月期 2Q（累計）			2024年3月期 (5月予想)		
	流通総額* (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業/ セグメント 利益	流通総額 進捗率	売上総利益 進捗率	営業/セグメント利益 進捗率
(単位：百万円)						
マッチング事業	5,295 +6.3%	1,031 +11.9%	332	47.3%	46.4%	51.2%
その他**	154	64	△29	-	-	-
共通コスト***	0	0	△306	-	-	-
全社合計	5,450 △0.5%	1,096 +3.8%	△2	47.1%	46.1%	-

*)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

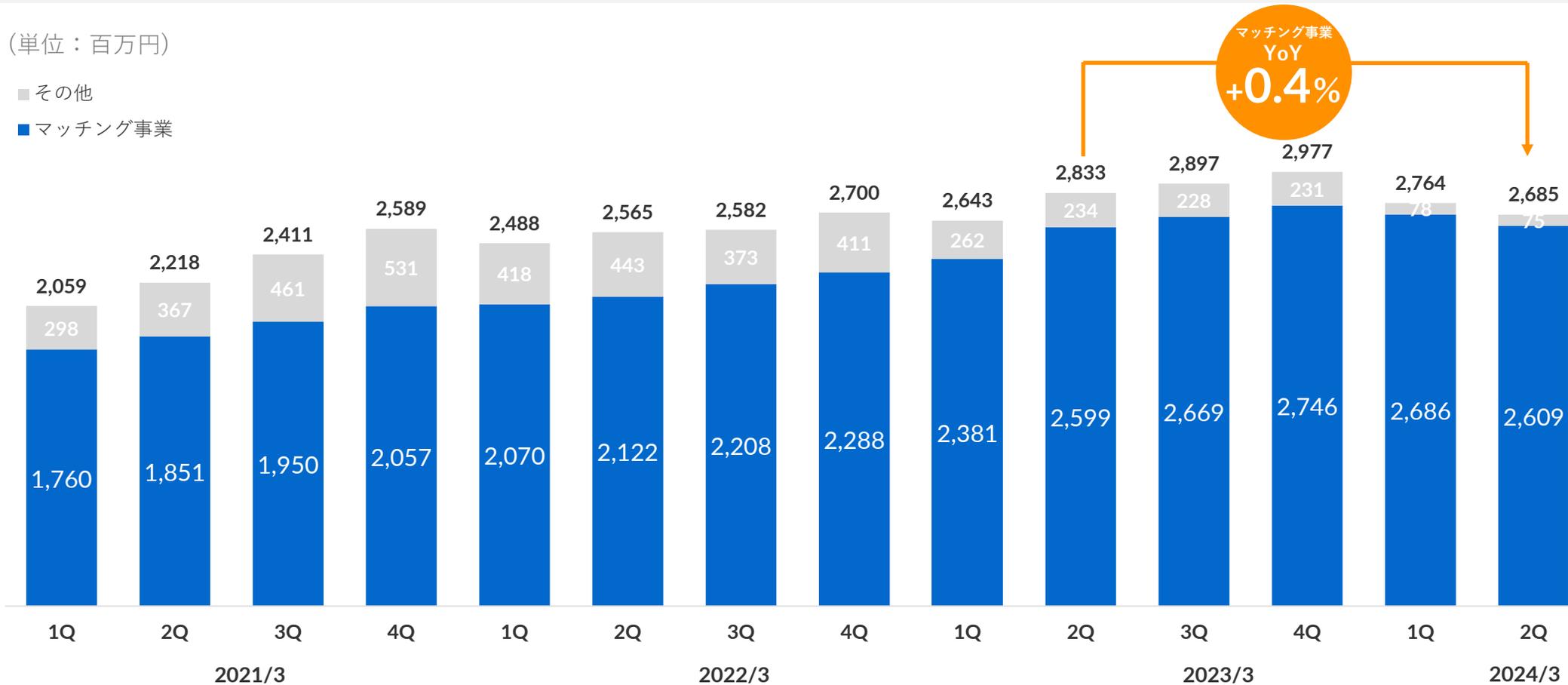
**）当社グループの管理会計基準における、その他の流通総額、売上高、売上総利益を含む

***）全社費用（コーポレート・開発等）と連結調整を含む。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

流通総額の推移（連結）

(単位：百万円)

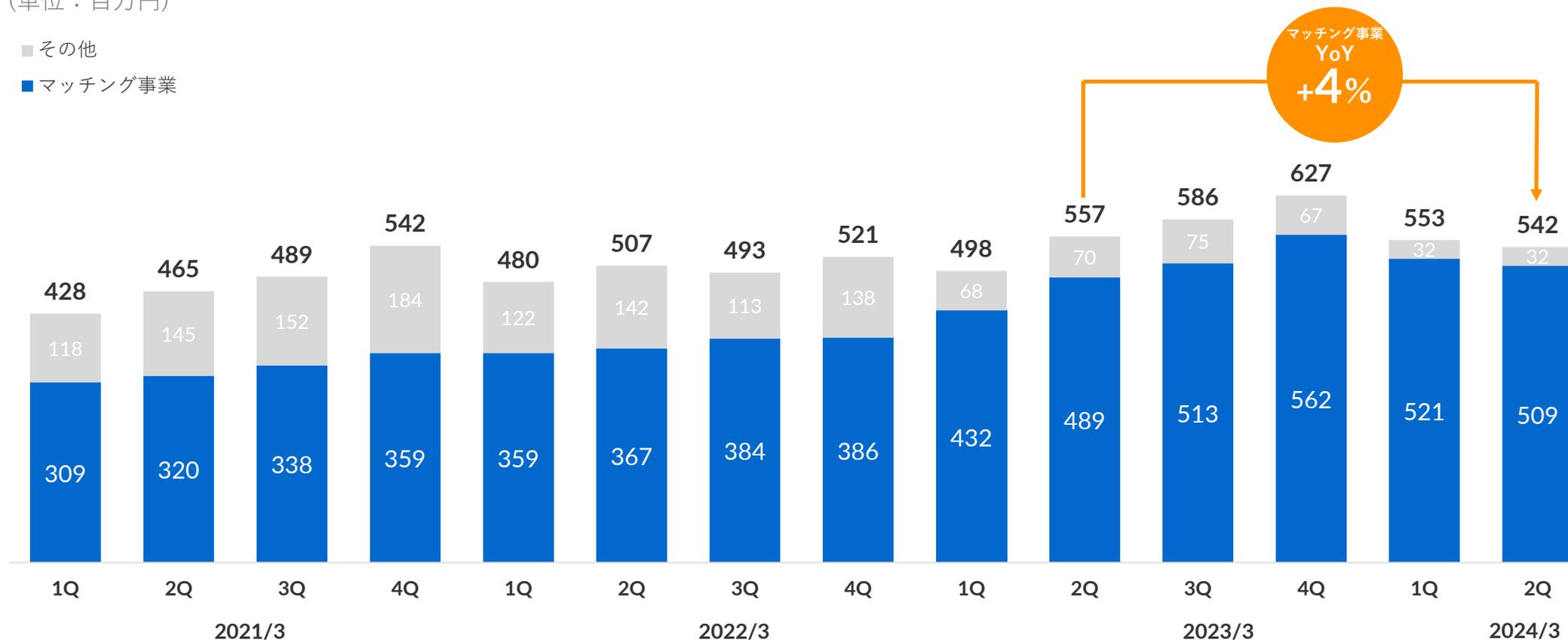
- その他
- マッチング事業



マッチング事業の売上総利益は、前年同期比+4%

(単位：百万円)

- その他
- マッチング事業



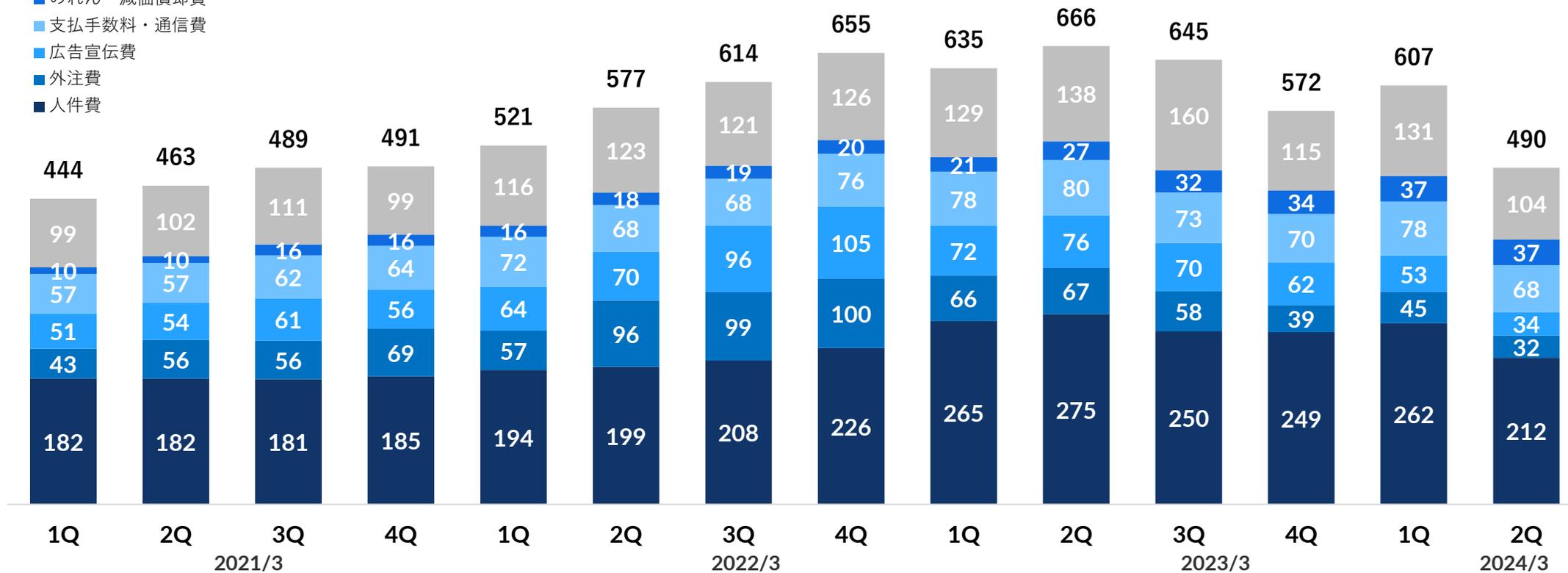
※連結調整がマイナスの場合は非表示

販管費の推移（連結）

業務効率化や費用の見直しを継続的に行い、生産性を大きく向上

(単位：百万円)

- その他(地代家賃・監査報酬等)
- のれん・減価償却費
- 支払手数料・通信費
- 広告宣伝費
- 外注費
- 人件費



当社グループサービス経由で取引される流通総額と
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



- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 3カ年の経営方針**
- 4 サステナビリティへの取り組みその他

最終年度となるが、高成長・高収益の実現と恒常的な黒字化の利益拡大方針の変更なし

3カ年の経営方針(~2024/3)*

1 | **マッチング事業での成長加速** ※事業セグメントの名称を変更

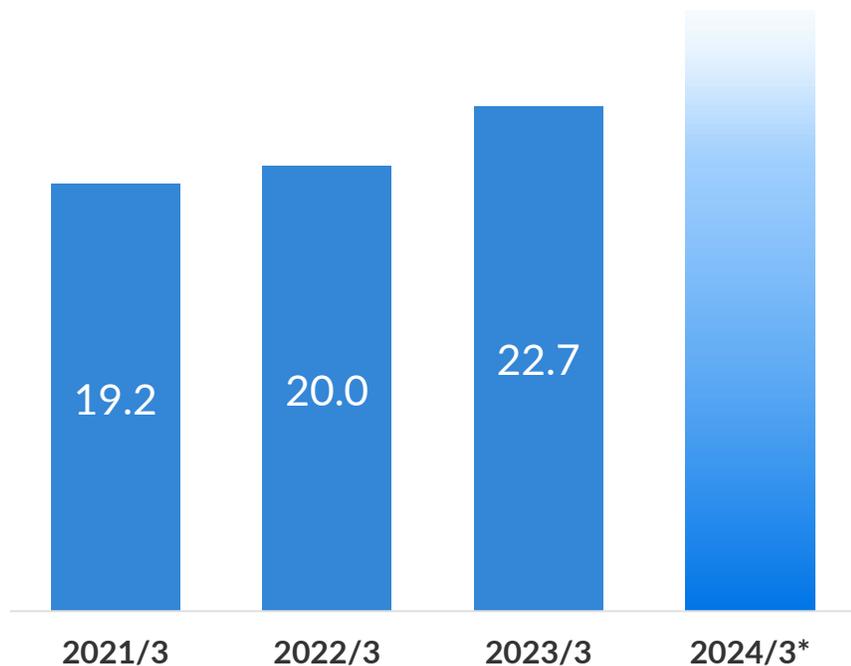
2 | **高成長・高収益のプラットフォームを確立**
投資継続しつつも3年以内に黒字化し利益拡大フェーズへ

*)2024/3月期の全社売上総利益30-35億円を掲げておりましたが、2023年2月12日の2022年3月期第3四半期決算発表にて足元の状況を鑑み取り下げ致しました

売上総利益の全社目標推移

(単位：億円)

マッチング事業での
成長加速へ



*2024/3月期の全社売上総利益30-35億円を掲げておりましたが、足元の状況を鑑み取り下げ致しました

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
 - ・ マネージドサービス事業の撤退による収益性の改善
- マッチング事業への一本化による経営効率・事業効率の強化及び事業撤退の完了

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
- 「ランサーズデジタルアカデミー」や「MENTA」など人材育成サービスも強化

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
 - ・ カスタマーサクセスの強化による継続利用促進
- プロダクトの付加価値の向上によるテイクレート変更を実施

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や生成AI領域など新カテゴリーの立ち上げ

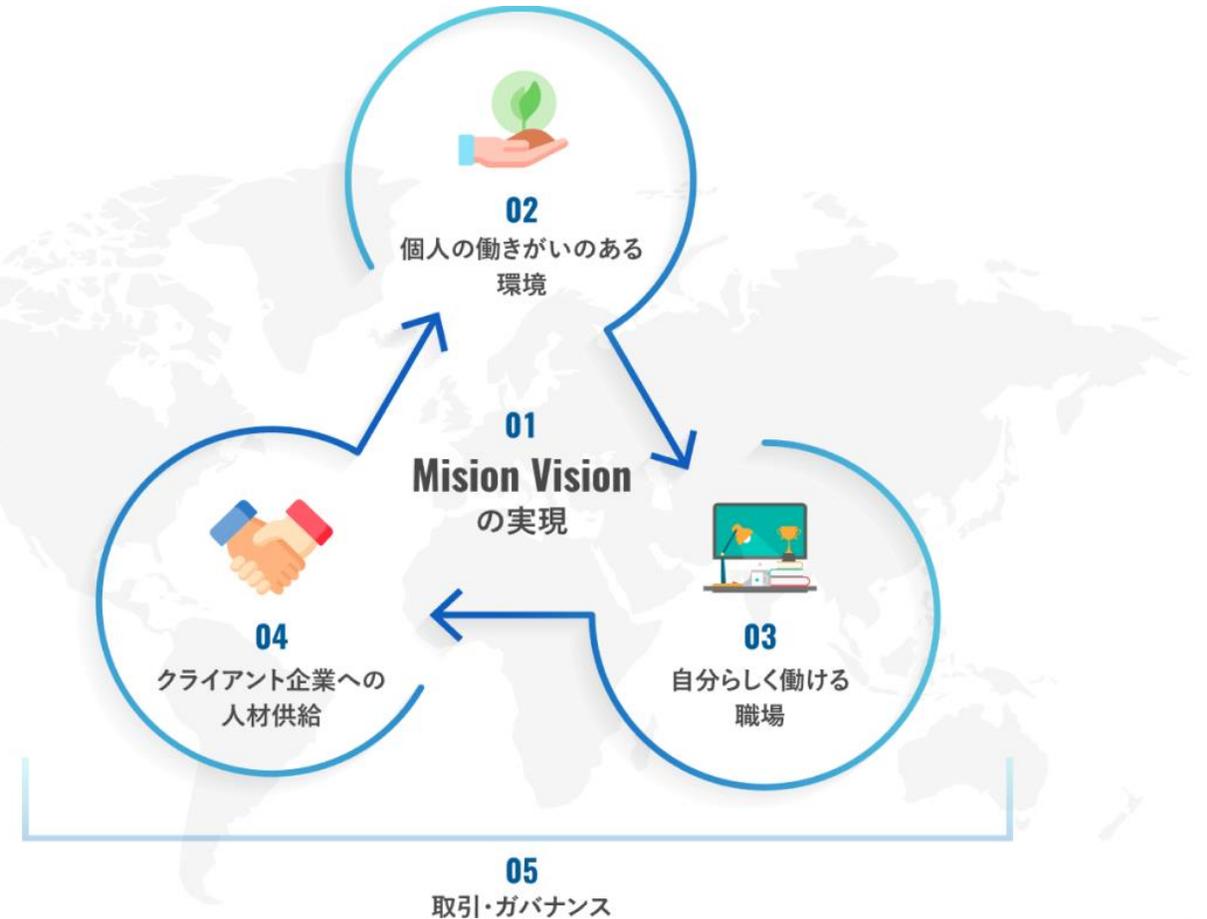
- 1 サービス詳細
- 2 業績詳細
- 3 3カ年の経営方針
- 4 サステナビリティへの取り組みその他**

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/>

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
継続企業の前提に関する重要事象等	低/短期	<ul style="list-style-type: none"> 事業運営への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年3月期通期黒字とならず営業損失となった場合、財務状況が悪化する可能性 財務状況が悪化し十分な運転資金を確保できない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 事業の選択と集中、主力事業の収益性の改善及び販管費のさらなる適正化を実施し、恒常的な黒字化構造を確立 主要取引銀行との当座貸越契約の締結やコミットメントライン契約の締結により安定的かつ機動的な資金の確保
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

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
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
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

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

