

Lancers

ランサーズ株式会社

2024年3月期第3四半期決算説明会

2024年2月13日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証グロース：4484）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2024年2月13日

ランサーズの秋好と申します。本日はどうぞよろしくお願ひいたします。

さっそく2024年3月期第3四半期の決算説明に入らせていただきます。

ハイライト



2024年3月期第3四半期業績

営業利益は2Qに続けて3Q単体及び累積でも黒字
丸井グループおよびグロースパートナーズ社との資本業務提携を締結

- **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、0.45億の営業利益を達成**
 - 予想進捗：流通総額70.4%（前年同期は66%）、売上総利益68.6%（前年同期は66%）
 - 流通総額：26.9億円（前年同期比△7%）、売上総利益：5.3億円（前年同期比△9%）
 - 営業利益：0.45億円（前年同期は△0.6億円）
- **構造改革によりマッチング事業は黒字化継続。4Q以降は黒字幅拡大も成長率向上に注力へ**
 - 広告宣伝費を強化しつつも構造改革により、収益性を大きく改善
 - 今後は積極的な成長投資も織り交ぜることで収益性と成長性の確保を実現予定
- **業務提携により既存事業の顧客への価値提供を拡大し、収益成長及び企業価値向上を目指す**
 - 丸井グループとはフリーランス向けに仕事の信用を可視化した新たな金融サービスの提供を開発予定。新規フリーランスの獲得・フリーランス向けの収益拡大等を目指す
 - 上場企業への多数のバリュアアップ投資の実績を誇るグロースパートナーズ社との提携顧客開拓手法の多様化や投資の効率化による収益拡大により企業価値向上を目指す

まず、本決算の大きなポイントは二つございまして、一つ目は、元来お伝えさせていただいているように、今期は利益体質にしていくというところで、前四半期である第2四半期単体は営業利益黒字でありましたけれども、第3四半期も引き続き単四半期単体で黒字、そして累積でも黒字というふうに、黒字体質に関しては順調に推移しているという点です。

資本業務提携の概要 - 資金調達手法・割当先・資金使途 -

業務提携によりクライアント・ランサー向けの価値提供を拡大し事業成長を加速、企業価値向上を目指す

第三者割当による資金調達	割当先	調達資金の充当先																
<p>新株式の発行 1億円</p> <table border="1"> <tr><td>発行価額</td><td>259円（前日終値の100%）</td></tr> <tr><td>発行日</td><td>2024/2/29</td></tr> </table> <p>CB（新株予約権付社債）の発行 3億円</p> <table border="1"> <tr><td>発行日</td><td>2024/2/29</td></tr> <tr><td>転換可能期間*</td><td>発行後2年経過後から5年後まで</td></tr> <tr><td>利率</td><td>0.1%</td></tr> <tr><td>転換価格</td><td>261円（直近1ヶ月平均の105%）（修正条項なし）</td></tr> </table> <p>新株予約権の発行 1億円</p> <table border="1"> <tr><td>行使可能期間*</td><td>発行後2年経過後から5年後まで</td></tr> <tr><td>行使価格</td><td>274円（直近1ヶ月平均の110%）（修正条項なし）</td></tr> </table> <p><small>*発行要項上は発行後いつでも転換/行使可能ですが、割当予定先との契約において、このような短期制限を設けています。</small></p>	発行価額	259円（前日終値の100%）	発行日	2024/2/29	発行日	2024/2/29	転換可能期間*	発行後2年経過後から5年後まで	利率	0.1%	転換価格	261円（直近1ヶ月平均の105%）（修正条項なし）	行使可能期間*	発行後2年経過後から5年後まで	行使価格	274円（直近1ヶ月平均の110%）（修正条項なし）	<p>割当先</p> <div style="text-align: center;">  (1億円) フリーランス向けエコシステム構築等 に向けて業務提携契約を締結 </div> <div style="text-align: center;">  (4億円) ハンズオン支援の実績が豊富なパートナー との業務提携契約を締結 </div>	<p>調達資金の充当先</p> <div style="border: 1px solid #0070C0; padding: 5px;"> <p>新規フリーランス獲得・新規収益拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 充当額：約1億円 ・ 資金使途：新規事業創出に向けた運転資金の確保（人員の採用、プロダクト開発費など） </div> <div style="border: 1px solid #0070C0; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>投資家目線を踏まえた最適な事業投資実行による競争力の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 充当額：約4億円 ・ 資金使途：既存事業の競争力確保に向けた運転資金の確保（新規クライアントの獲得、営業人員の採用、マーケティング強化など）、新規サービス開発やM&A投資等（余剰資金は借入金返済に充当） </div>
発行価額	259円（前日終値の100%）																	
発行日	2024/2/29																	
発行日	2024/2/29																	
転換可能期間*	発行後2年経過後から5年後まで																	
利率	0.1%																	
転換価格	261円（直近1ヶ月平均の105%）（修正条項なし）																	
行使可能期間*	発行後2年経過後から5年後まで																	
行使価格	274円（直近1ヶ月平均の110%）（修正条項なし）																	

二つ目は、丸井グループ、およびグロースパートナーズ社という上場企業支援ファンドとの資本業務提携を発表させていただいた、というトピックです。

まず、黒字化のところは後ほど説明させていただくとして、今回、資本業務提携という形で、2019年12月にわれわれが上場させていただきまして、そのときにも資金調達をさせていただきましたが、そのとき以来の約4年ぶりに、第三者割当、CB および新株予約権の発行という形で、総額5億円の資金調達をさせていただきました。

資金ニーズがあったというところと、まず丸井グループとはわれわれのサービスに登録しているフリーランス、もしくはこれから登録しようと思っているフリーランス、これからフリーランスになろうという、これらの新しい働き方に挑戦している人に対して、フリーランス向けの新しい金融サービスを、一緒に作っていきましょうということがメインの取り組みになっています。

グロースパートナーズ社とは、主に上場企業向けにハンズオンの経営支援をしていくというファンドになっておりますけれども、彼らと一緒に、企業価値向上というところを中心に置いたときに、既存事業のさらなる成長、またM&A等も検討することによって、さらにランサーズの企業価値を上げていくといった取り組みを、この2社とそれぞれやらせていただきたいと思います。最後に詳細を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 CEO 秋好 陽介

設立

2008年4月

スタッフ数

社員約170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

2024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

5

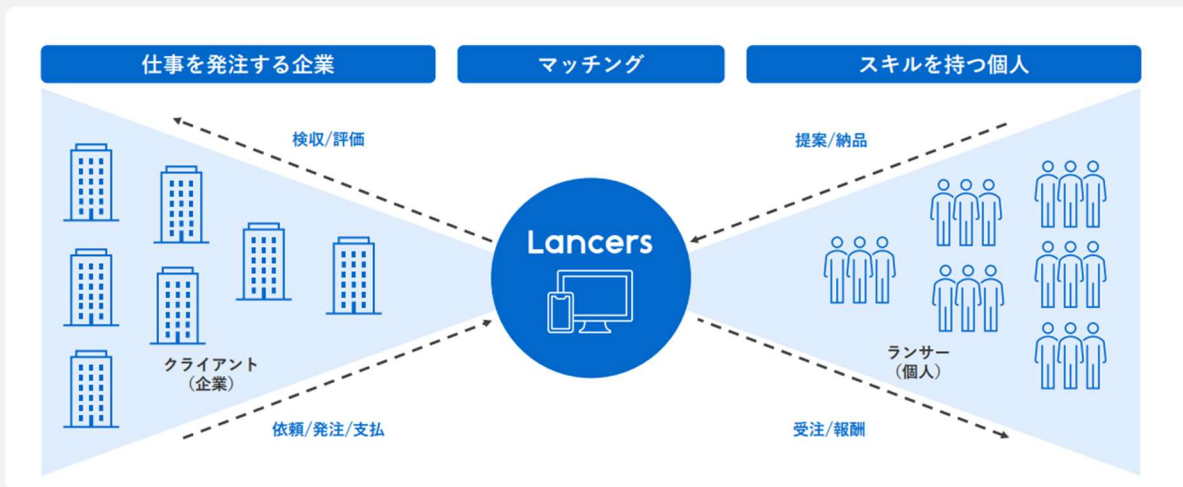
まず簡単に、会社の概要を説明させていただきます。

われわれは2008年創業で、「個のエンパワーメント」をミッションに掲げて、経営させていただいております。

ビジョンとしては、toB向けに「すべてのビジネスを『ランサーの力』で前進させる」、フリーランス向けに「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」ということで、働く方とその働く方に発注する主に企業の方、二つのダブルビジョンという形でやらせていただいています。

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

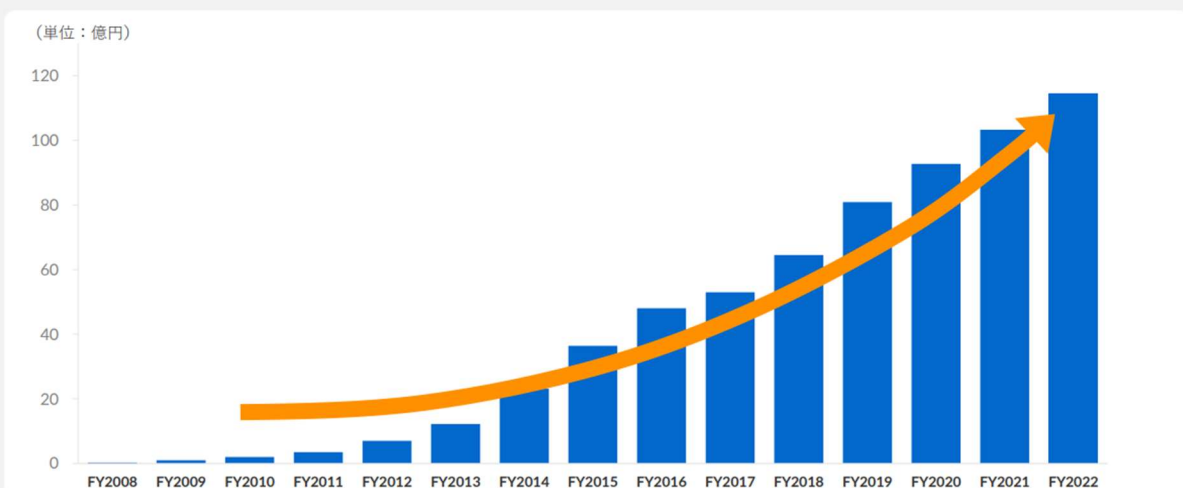
2024年3月期 第3四半期決算説明資料 (東証グロース：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

7

われわれのビジネスは、基本的には、発注したい企業とスキルを持つ個人がオンライン上でマッチングし、そこで成約し、実際仕事がされ、報酬をワンストップで支払うというモデルになっております。

流通総額の推移

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



Lancers

2024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

実際に成約して、報酬が個人で払われた総額を流通総額と呼んでいますが、創業以来継続してこのプラットフォームで成約される金額は増えてきています。去年にいたっては100億円を超えるサービスになっています。

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

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 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ます。詳しい依頼価格は以下<https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples>

Lancers

2024年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

8

いろいろな仕事がやり取りされているのですが、昨今、コロナ関連においてDXという言葉が盛んに言われておりますが、エンジニア、デザイナーやバックオフィス、マーケターやセールスライターといったような、ありとあらゆる仕事がオンラインに乗ってきて、ランサーズで受発注が行われているというサービスになっております。

サービスの特徴：戦略策定からDX運用まで企業へ価値提供

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



Lancers

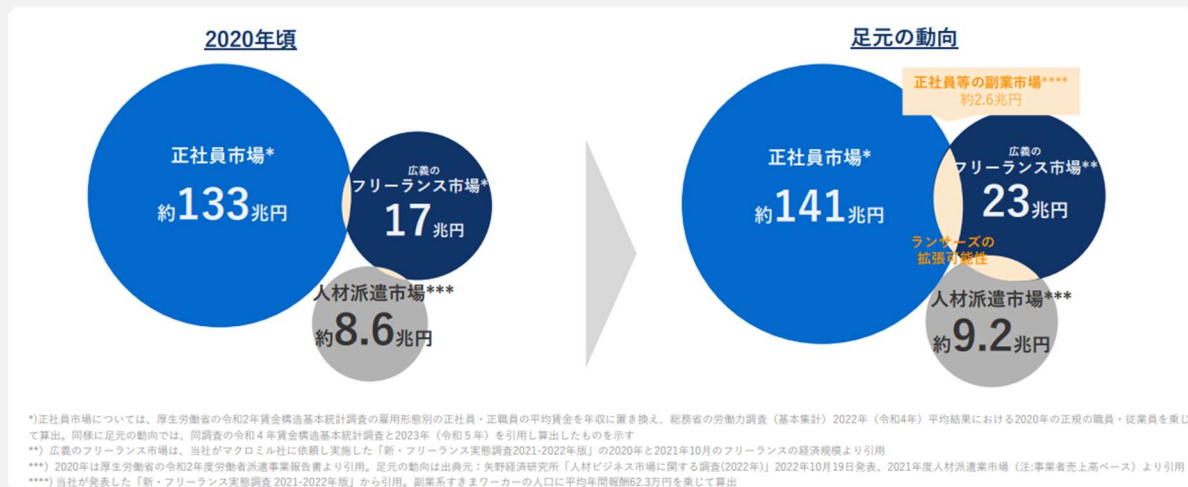
2024年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロース：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

9

われわれは、創業当初はDXの実際の導入や運用を強みにしていましたが、2年前にワークスタイルラボという会社を買収させていただいて、企業の戦略策定から実際の運用までをワンストップで行うという形に変容しまして、このワークスタイルラボに関しては、2024年1月からランサーズに統合されて、今は一つの会社として一気通貫のサービスをプロフェッショナルのフリーランスの人材とともに、企業に支援をしていくサービスになっています。

足元の市場動向：個人の働き方がなめらかになりターゲット市場拡大

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



昨今、日本政府もフリーランス新法という形で、正社員や派遣といった、今まであった働き方に加えて、フリーランスという働き方を国としても応援しようという流れになっております。

この正社員やフリーランス、派遣というのは、今までは正社員の人は正社員、フリーランスの人はフリーランス、というかたちで、バラバラの人がやっていたけれども、足元の動向としては、派遣で働いている方もフリーランスになったり、フリーランスになっている方もやはり正社員に戻りたいだったりとか、正社員の方もスキルを身につけたので独立してフリーランスになりたいなど、働き方も非常に流動的になっていて、一人が1職種というよりも、正社員をしながら副業でフリーランスといったように、この三つの働き方がだんだん混ざっていているというのが足元で起こっていることかなと捉えておりました、われわれにとってみると、フリーランス単体市場だったところに、正社員や派遣の市場もフリーランス市場に流れてきているということで、非常に追い風であると捉えております。

大企業から中小企業への広がり：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

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



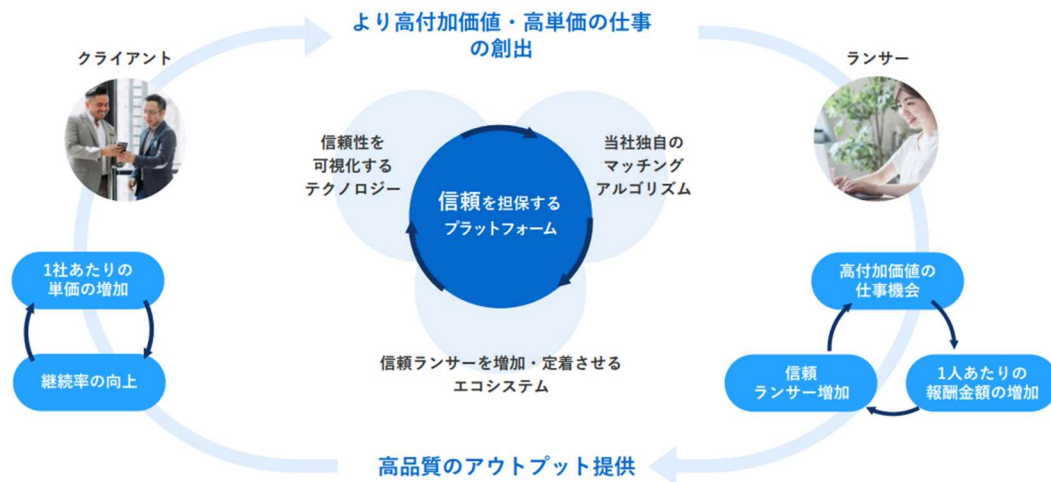
外部人材を積極活用
デザイン関連の9割をランサーへ発注

課題	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

どのような企業がランサーズを活用いただいているかというと、例えば、ヌボさんという長野県に4店舗を構える生花店、こちらは実際に店舗を持たれている会社さんですけれども、長野県の中でDXができる正社員を採用するとなるとなかなか人材がいなかったり、一人のフルタイムの正社員の方をお願いするほどの仕事量がなかったり、といったような事情もあって、今はデザインの制作や店舗のポップ、また管理系の仕事を、ランサーズを利用することによって費用も変動費化でき、外部のプロフェッショナルを長野県以外からも人材調達できるということで、非常にご活用いただいております。こういった地方の企業様にも、コロナという体験を持って、ますます活用いただいているという状況が続いております。

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



そんな中、ランサーズの強みといたしましては、創業以来われわれのサービスは、会わずにオンラインで仕事のやり取りができるというサービスではあるものの、このオンライン上で高品質で信頼感を持って高い単価の仕事がやり取りできるというところを強みとしてまいりました。

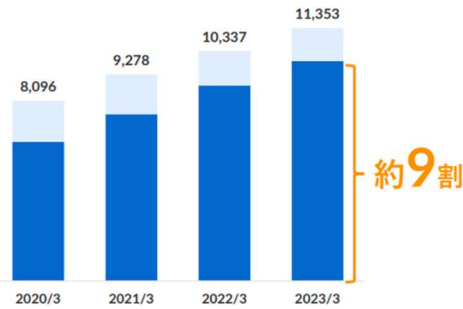
他社のプラットフォームと比較いただくと、非常に優秀な個人の方からたくさん登録いただいております、その結果、企業からは高単価の仕事をいただくことができ、結果、さらに優秀なフリーランスの方に登録いただけるという、高単価・高品質な仕事が流通するところがランサーズの特徴であると考えております。

ランサーズの強み：信頼できるランサーのデータベース

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

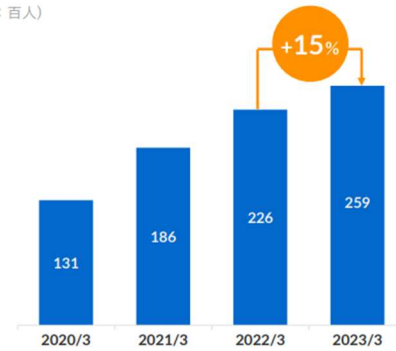
全社流通総額の推移*

(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＋プ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

そういった高品質なフリーランスの方を信頼ランサーと呼ばせていただいております、この信頼ランサーの数も年々増加傾向にあります。

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。
これらエコシステムに対して、丸井グループとランサー向け金融サービスを提供予定

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



Lancers

2024年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

14

仕事を企業とマッチングするというのがメインの提供価値ではあるのですが、昨今、リスクリング、人材育成という言葉が叫ばれておりますが、ランサーズも仕事を供給するだけでなく、個人の方がより学んで仕事につなげるということにも注力しております。MENTAというメンタリングのサービスや、新しい働き方LABというフリーランス同士が日本全国で共創し合うというコミュニティを持っている、ということもランサーズの特徴かなと考えております。

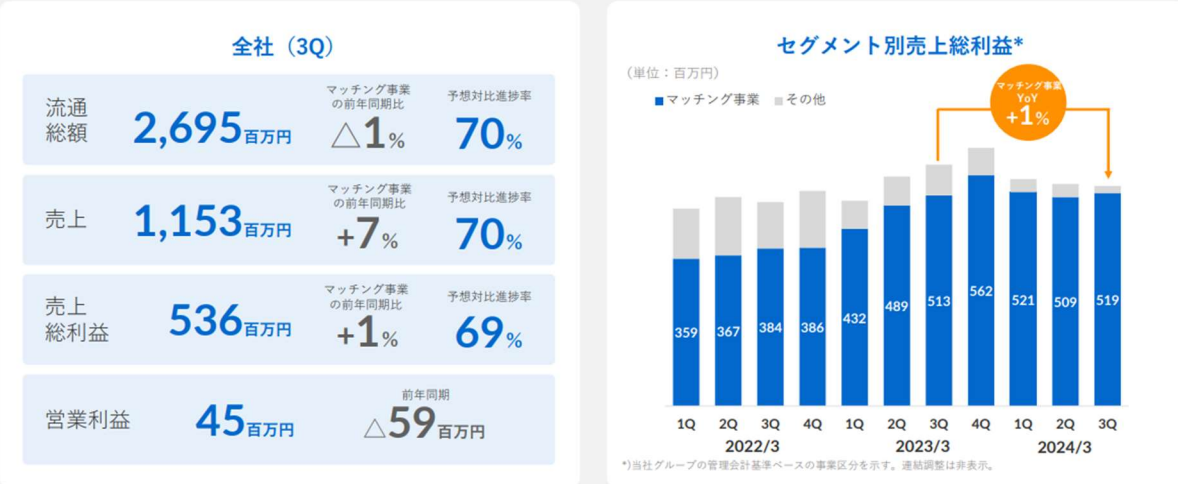
スキル習得をし、仕事を獲得していくと、お金を借りたり、お金を早く支払ってもらったり、住宅ローンや賃貸の家賃保証をするといったような、実際に働く外にある金融サービスが、フリーランスの方向けにはまだないということで、冒頭ご紹介した、今回の資本業務提携先である丸井グループとは、長期にわたってやられてきた丸井グループの持っている金融サービスのノウハウと、ランサーズの中で実際仕事をする方の与信のノウハウを掛け合わせ、今後広がっていく働き方を加速して、安心して働けるような金融サービスを提供して、ここの強みにさらにもう一つ強みを増やしていくという取り組みを考え、検討している最中でございます。

会社の概要の説明は、以上となります。

ここからは、実際の第3四半期の業績についてご説明させていただきます。

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進捗。営業利益は7月より黒字化継続。4Q以降については黒字を継続しつつも、成長率の向上に軸足を移す。

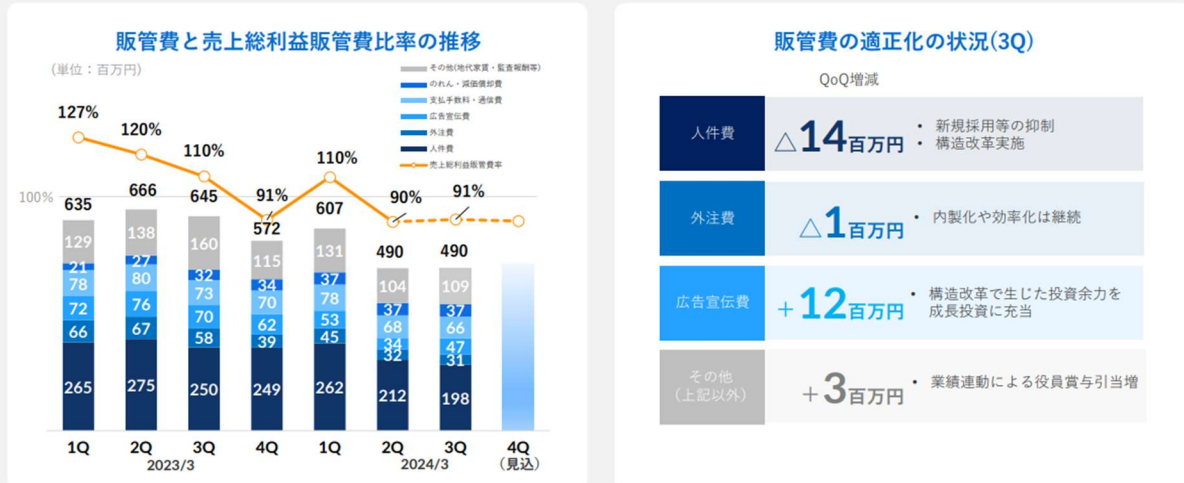


今期に関しましては、上場来、成長を加速することに優先度を高く置いて、昨年度までは赤字で先行投資をしておりましたが、今期に関しては黒字化の土台を作るところで、第3四半期に関しても、四半期単体で4,500万円の営業黒字という状況になっております。

第4四半期以降については、黒字化というのは継続しつつも、黒字化の土台は十分にできたと認識しております。後ほど紹介しますが、一人当たりの生産性も非常に上がってきた状況がございますので、ここに対してしっかり注力しまして、売上成長率自体を上げていくというところに、第4四半期からは軸足を移していきたいと考えています。

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、広告宣伝投資は強化
 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再開していく

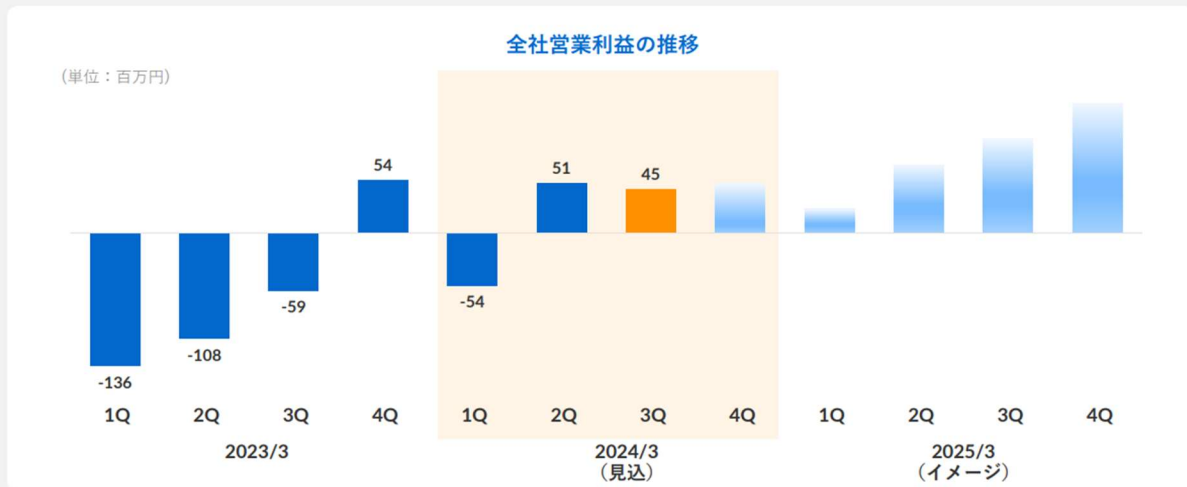


販管費については、前第2四半期にご説明のとおりです。より筋肉質にしていくというところで構造改革も行いまして、人件費や外注費に関しては適正にしていくというところを保持しております。

ただ一方、広告宣伝費、セールス&マーケの費用に関しましては、第3四半期から徐々に戻ってきておりまして、第4四半期以降については、黒字を保った上でしっかり売上成長率を上げていくために、この費用はさらに加速していく計画を立てております。

全社の四半期営業利益の推移

営業利益は2Qに続き3Qも黒字化し、通期営業黒字の達成に向けて順調に進捗



Lancers

2024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

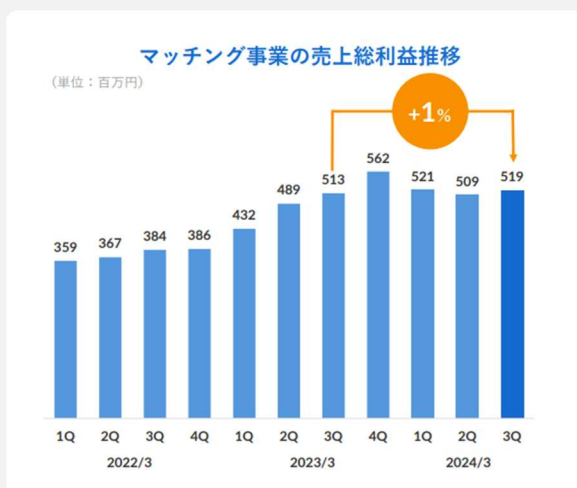
19

営業利益は、再三お伝えしているとおり黒字となっております、ここからは基本的には黒字の状況が続いていくというふうになっておりますので、黒字を出しつつも成長率もしっかり上げていくということが、今後の経営上、非常に重要な軸足になってくるかと考えております。

マッチング事業

3Qまでの累計営業利益は前年比約3倍となり、大幅に収益性を改善

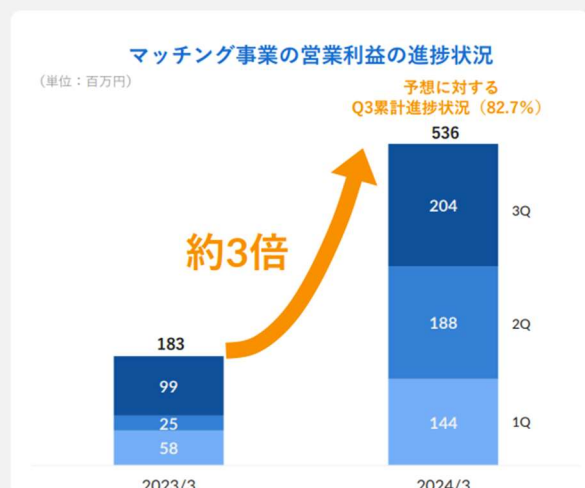
4Q以降については業務提携も開始し、黒字は維持しつつ売上成長率の向上に軸足を移す



Lancers

2024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

20



メインとするマッチング事業に関しましては、累計の営業利益に関しては、前年比で約3倍となりまして、大幅に成長率を改善しているという状況になっております。

マッピング事業の進捗

クライアント利用社数が伸び悩む中、クライアント利用金額を伸ばすことで増収を図る
1人あたり売上総利益や販管費の継続的な見直しにより収益性・生産性を向上

クライアント利用社数

(単位：社)



製品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

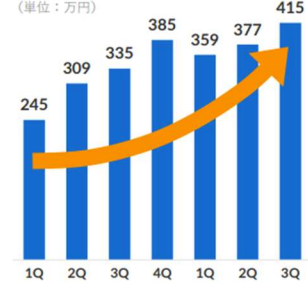
(単位：千円)



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

当社として、構造改革や一人当たりの生産性を上げるところに注力していることもあって、クライアントの社数は、市場の状況もあって、この四半期に関しては横ばいになってはいるのですが、1社あたりの利用金額やわれわれ一人当たりの社員の売上総利益は、非常に改善傾向が進んでいるかと考えております。

ここからは、この高まった単価、高まった一人当たりの総利益を土台に、左のクライアント社数であれば、さらに1社あたりでクライアント様により多くのサービスをご利用いただくようにセールス&マーケに注力いたしまして、売上側もしっかり成長させていくことが重要かと考えています。

2024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
第三者割当増資などにより資本増強を図り財務基盤を強化予定

(単位：百万円)	2024年3月期 (3Q)	2023年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,179	2,216	△36
現金及び預金	1,415	1,295	+120
固定資産	810	857	△46
のれん	370	406	△36
資産合計	2,990	3,073	△83
流動負債	1,701	1,755	△53
預り金	722	736	△13
固定負債	311	360	△49
純資産	977	957	20
負債/純資産合計	2,990	3,073	△83

連結の状況は、記載のとおりになっております。1点、B/Sに関しましては、従来より銀行借入枠を12億円確保しておりますので、事業運営上、十分な水準を維持しております。

第2四半期より、営業キャッシュフローもプラスになっておりますので、そういった意味でも財務基盤は十分な水準ではありますが、今回、第三者割当増資等により資本増強を図りますので、財務基盤については、そこからさらに強化されていくという状況になります。

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

業績予想については特段変更なく、この予想を保っております。

最後に、トピックを三つご紹介させていただきます。

業務提携の目的～丸井グループとの共創～

両社の共通の価値観をベースに、双方の強みを掛け合わせることで独自のエコシステムを構築

共通の価値観
個のエンパワーメント

Lancers → ← MARUI GROUP

高単価・高品質な仕事が流通するプラットフォーム
仕事につながる人材育成の仕組み
信頼できるランサーのデータベース

「信用の共創」で培ったノウハウ
信用はお客さまと共に創るもの
ファイナンシャル・インクルージョンの実現

・ 仕事の信用を可視化した新たな与信基準
・ フリーランスのための金融サービスを提供

Lancers 2024年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved 26

一つは、資本業務提携の丸井グループとの共創です。

丸井グループも、われわれと非常に近いミッション・ビジョンを持たれております。われわれとしては「個のエンパワーメント」というミッションを掲げておりますが、左に書いてあるようなわれわれの先ほど説明した強みと、丸井グループも自社だけではなく他社との共創にも力を入れており、百貨店の店舗を持たれておりますけれども、そこからのファイナンシャルビジネスの創出に非常に知見を持たれておりまして、この両社の強みを生かして、仕事の信用とファイナンシャルの与信の基準を活かしたこれからフリーランスをやりたい人を含めた広義のフリーランスのための金融サービスの提供を考えています。

これによって、仕事ではランサーズを使わなかったけれども、この金融サービスを利用したいからランサーズを活用いただくとか、この金融サービスがあるから、さらにランサーズで安心して安定して仕事をしていただくという個人の方をたくさん増やしたいと思ひまして、一緒に独自のエコシステムを作って、われわれの信用のプラットフォームをさらに強固にする、もちろん業績・ビジネスとしても拡大していくところを、今後、今日をスタート地点として、丸井グループとともに作っていきたいと考えております。

また具体的なサービスや内容について発表できる時期がきましたら、決算発表の場でもご紹介させていただきたいと考えております。

業務提携の目的～グロースパートナーズと連携した企業価値向上～

当社の企業価値を高める取り組みとして、豊富な経営コンサルティング実績をもつ古川徳厚氏*が代表を務めるグロースパートナーズとの事業提携契約を締結

Lancers × GROWTH PARTNERS

- 新規サービスの開発支援・M&A支援
(PMI・各種シナジー施策含む)
- 既存事業の競争力確保に向けた各種施策の推進支援
(新規クライアントの獲得支援、営業人員の採用支援、マーケティング支援など)
- 経営課題に対して投資家視点を踏まえた事業成長支援



投資家目線を踏まえた事業成長を加速し、
企業価値向上を目指す



*代表：古川徳厚氏

- 2007～10年：マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- 2010～22年：アドバンテッジパートナーズ/アドバンテッジアドバイザーズ
- 2017年取締役・上場企業成長支援プライベート投資ファンド責任者就任、2020年パートナー就任、2022年AP Executive Committeeメンバー就任
- インフレクション2号ファンド、AA成長支援ファンドの投資責任者として、約800億円のファンド運用に従事し、過去約40件、累計1,000億円の投資実行実績
- 上場企業への出資も30社に行い、成長戦略の策定・追加買収・海外展開・新規事業拡大・オペレーション改善・コスト削減・経営管理の高度化などを支援

Lancers

2024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

27

もう1社、グロースパートナーズ社との取り組みについてもご紹介をさせていただきます。

グロースパートナーズ社は、右に書かせていただいている古川さんという方が代表をされており、数々のご経歴があられますけれども、特に前職のアドバンテッジパートナーズさんでは、われわれのような上場企業に支援をして、出資をして、実際に企業価値を上げていくということを30社に渡って行われてきて、多数の実績を持たれる方になっております。

今回、昨年6月ぐらいから、グロースパートナーズ社と非常に多岐にわたった提携や支援の形について議論させていただきまして、こちらに書いているような新規サービスの開発、またはM&Aの支援であったり、既存のわれわれのマッチング事業のさらなる競争力を確保し、またクライアントの新規の獲得であったり、営業人員、営業やマーケティングの生産性を上げるという視点であったり、実際にランサーズも多くの方に株主様となっていただいておりますので、投資家視点というところを踏まえた企業価値の向上を、事業成長を通して実現するというを目的に、今回、資金調達および事業提携の契約をさせていただいております。

こちら、具体的な内容について開示できるタイミングが来たら、そのタイミングでご紹介させていただければと考えております。

| 専用のAIアシスタントが作れるAutoron（オートロン）をリリース

フリーランス・企業向けのAIアシスタント『Autoron（オートロン）』をリリース
プロンプト不要で簡単に使えるAIアシスタントによりフリーランスや企業の業務効率化を支援



サービスのポイント

- 1 専用のAIアシスタントを作成可能**
個々人の業務に合わせた独自のAIアシスタントを作成でき、個人・チームの業務の生産性向上が図れる
- 2 企業で安全かつ便利に利用可能**
API連携により独自環境での利用が可能、かつ、アカウント管理は管理者が一括管理できるため安全に利用できる
- 3 独自の自動機能が利用可能**
キャッチコピー・バナー生成・プレスリリース作成など、独自に生成した自動機能を即座に活用できる

Lancers

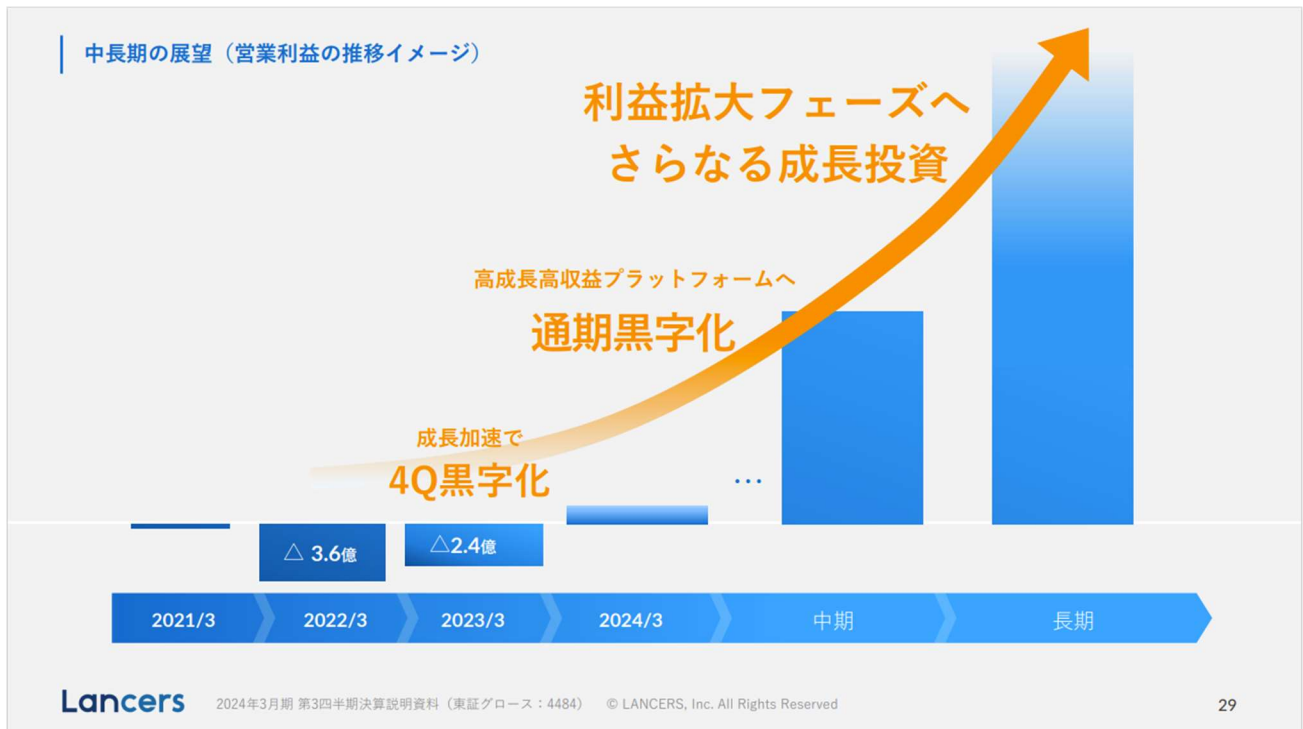
2024年3月期 第3四半期決算説明資料（東証グロス：4484） © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

28

最後に三つ目です。2月上旬ですけれども、専用のアシスタントが簡単に作れる Autoron（オートロン）という新規のサービスをリリースさせていただきました。

われわれを活用いただいているフリーランスの方が、さらに AI を使って本当に専門性の高い自分の価値が出るクリエイティブな仕事に集中し、AI ができることは AI にしていただき、企業の方にとってみると、企業の中でも安全に AI を使って、社員の方が自分の業務にフォーカスできるように、フリーランス・企業双方の業務効率化を目的に、ランサーズ自身がアシスタントサービスを提供させていただくことでよりランサーズを使っていただき、かつ、ランサーズには、AI も非常に活用できる非常に生産性の高いフリーランスの方を数多く育成・支援するという意図もあって、今回 Autoron というサービスを提供させていただいております。

まだまだリリースしたばかりではあるのですが、非常に多くの反響をいただいております。有料プランもあるのですが非常に好評をいただいております。こちらを通して、人がやる仕事はランサーズ、人がやらなくても AI ができる場所は Autoron、そしてこの二つを活用するところで、より高い生産性を誇るフリーランスの方をたくさんご提供できるようなサービスに加速していくという意図で、Autoron サービスをローンチしております。



繰り返しになりますが、今期については、まずは通期黒字化していくというところで構造改革に軸足を移しておりましたが、このタイミングで、丸井グループ・グロースパートナーズ社にもパートナーとして、そして株主としてもご支援いただき、既存事業も非常に生産性が上がって、ここから成長ができる土台は整ってきたかなと思っておりますので、第4四半期を含めて、来期以降は通期黒字化した上で、さらに成長していくというところを経営として軸足を移して、新しい取り組み、そして既存サービスはさらに成長していくというところにフォーカスをしたいと考えております。

私からの第3四半期の決算説明については、以上とさせていただきます。

質疑応答

[Q1]：業務資本提携について、目指す方向性は何になりますでしょうか。また、希薄化以上の企業価値向上を、どのような時間軸で見ているのかをご説明いただけますでしょうか。

秋好 [A]：ご質問ありがとうございます。

資本業務提携の概要 - 資金調達手法・割当先・資金使途 -

業務提携によりクライアント・ランサー向けの価値提供を拡大し事業成長を加速、企業価値向上を目指す

第三者割当による資金調達	割当先	調達資金の充当先
新株式の発行 1億円 発行価額 259円 (前日終値の100%) 発行日 2024/2/29	割当先 OIOI MARUI GROUP (1億円) フリーランス向けエコシステム構築等 に向けて業務提携契約を締結	調達資金の充当先 新規フリーランス獲得・新規収益拡大 ・ 充当額：約1億円 ・ 資金使途：新規事業創出に向けた運転資金の確保 (人員の採用、プロダクト開発費など)
CB (新株予約権付社債) の発行 3億円 発行日 2024/2/29 転換可能期間* 発行後2年経過後から5年後まで 利率 0.1% 転換価格 261円 (直近1ヶ月平均の105%) (修正条項なし)	割当先 GROWTH PARTNERS (4億円) ハンズオン支援の実績が豊富なパートナー との業務提携契約を締結	調達資金の充当先 投資家目線を踏まえた 最適な事業投資実行による競争力の強化 ・ 充当額：約4億円 ・ 資金使途：既存事業の競争力確保に向けた運転資金 の確保 (新規クライアントの獲得、営業人員の採用、 マーケティング強化など)、新規サービス開発や M&A投資等 (余剰資金は借入金返済に充当)
新株予約権の発行 1億円 行使可能期間* 発行後2年経過後から5年後まで 行使価格 274円 (直近1ヶ月平均の110%) (修正条項なし)		

*発行要項上は発行後いつでも転換/行使可能ですが、割当予定先との契約において、このような期間制限を設けています。

Lancers 2024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

まず、丸井グループとの取り組みであるフリーランス向けの金融サービスに関しましては、過去もランサーズとして金融サービスに対する開発提供は検討してきたものの、仕事のマッチングには非常に強みがありますけれども、金融サービスを独自でやることに関しましてはなかなか難しく、いろいろなアライアンス先候補を検討した結果、ミッションやわれわれとの方向性などを鑑みたときに、丸井グループと一緒にやらせていただくのが、フリーランスの方にとっても、われわれ単独会社にとっても、新しいサービス提供ができる可能性が一番高いのではないかと考えて、選ばせていただきました。

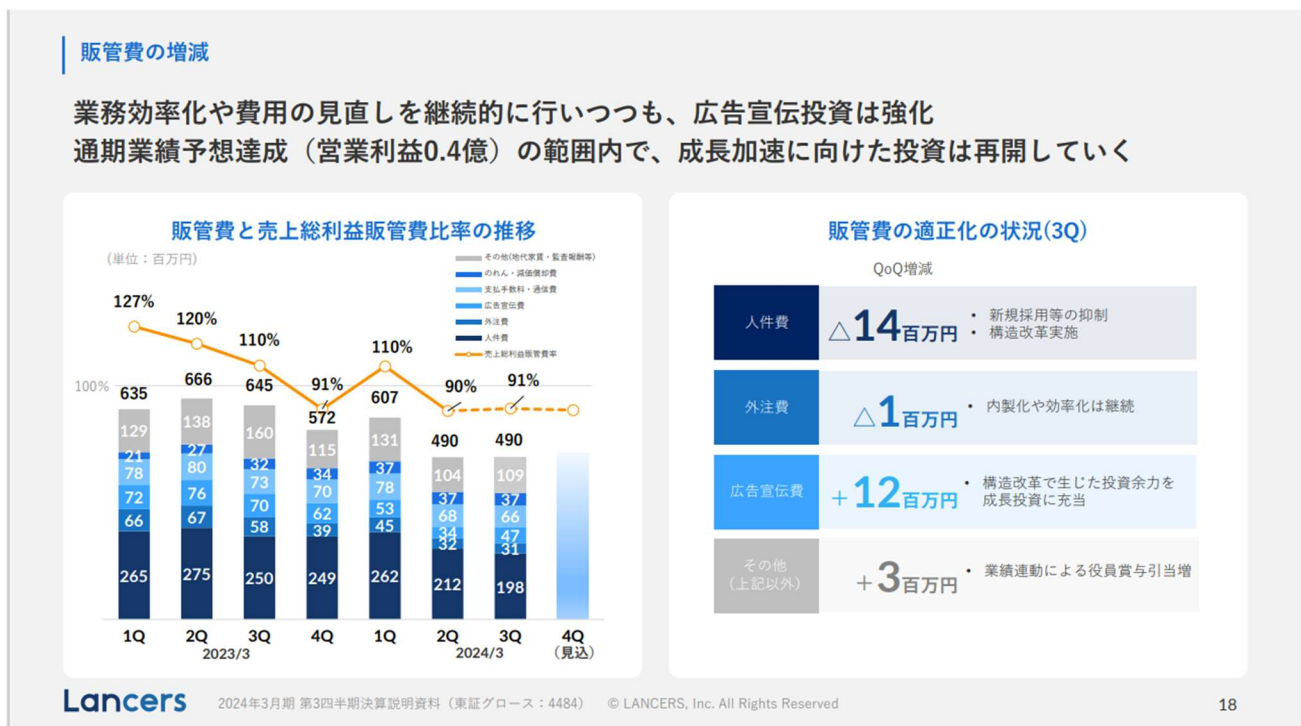
グロースパートナーズ社も非常に多くのハンズオン支援の経験がございまして、過去、彼ら彼女らが実際に上場企業に対してハンズオンを行ってきた実績と、実際にわれわれの内部情報を含めた経営情報を見てディスカッションしていく中で、ここであれば、かなり濃い経営支援や業務提携が可能であるというところで、彼らを選ばせていただきました。

ただ一方、希薄化というお話がありましたけれども、いきなり全ての株を顕在化してしまうと希薄化という懸念もありましたので、行使価格についてはプレミアムを乗せていただいたことと、転換可能期間も、すぐに転換できるというものではなくて、こちらに記載のとおり、発行後2年から5

年後に転換できるというところ、さらにクーポン、利率に関しても、市場のマーケットの金利と比べても非常に安い金利での発行となっておりますので、われわれとしても必要な資金を最大で確保する、良いアライアンス先を確保する、そして株主の皆様への影響を最小限にするというところを鑑みただ中で、この座組が一番それに該当するのではないかとこのところ、今回の取り組みに至りました。

[Q2]：業績と投資について。通期業績予想の営業利益は4,000万円になっておりますが、3Q決算累計で利益が4,300万円となっており、利益は上振れるのではないのでしょうか。また、成長投資に使うということが具体的にどのようなものへの投資を考えていらっしゃるのか、ご説明いただきたいです。

秋好 [A]：ご質問ありがとうございます。



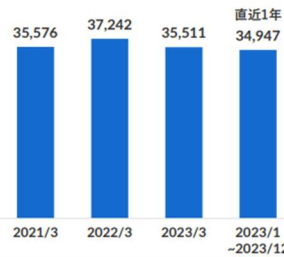
おっしゃるとおり、通期の業績予想に関しては、今、営業利益を4,000万円と開示しておりますが、現時点で4,300万円、第4四半期も黒字であるということを考えてみると、利益も上振れるということもあるのかと考えております。一方、もちろんこの業績予想は守るという範囲において、ここから成長投資に充当していこうと予定しておりますので、基本的には計画どおりに着地するというふうに、現時点では申し上げたいと考えています。

マッチング事業の進捗

クライアント利用社数が伸び悩む中、クライアント利用金額を伸ばすことで増収を図る
1人あたり売上総利益や販管費の継続的な見直しにより収益性・生産性を向上

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

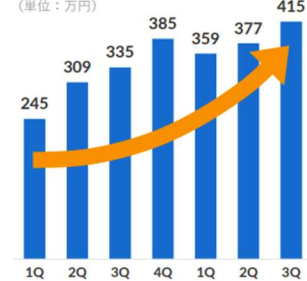
(単位：千円)



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

Lancers

2024年3月期 第3四半期決算説明資料 (東証グロス：4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

21

どんなことに使うのかというところに関しましては、広告宣伝や営業人員の採用、いわゆるセールス&マーケに対して費用を投じていきたいと思っております。昨年度、そして今年の前半は、一人当たりの売上総利益が少し横ばいになっていて、セールス&マーケ投資になかなか踏み切れないという状況があったのですが、現状、ここは大きく改善してきましたので、セールス&マーケ投資をすれば、広告宣伝や営業人員を増やせば、より顧客価値を上げられるという状況になっていると考えておりますので、そちらの費用に充当していきたいと考えています。以上です。

[Q3]：今後についてです。成長率が高くないように見えますが、今後の成長戦略を教えてください。

秋好 [A]：ありがとうございます。成長率に関しましては、現状、マッチング事業に関してはQoQで1%程度と、少し横ばいになっている傾向がございます。基本的に市場要因と自社要因の二つの要因があるかと思っております。自社要因の方が少し大きいかというふうに捉えております。今期に関しましては、黒字化や、より筋肉質にしていくという構造改革を非常に優先的に行っております。それゆえ、例えば一人当たりの営業がいたときに、あまりわれわれとして、ご支援の幅が大きい、収益性があまり大きくないところは、無理に取らずに、より高い顧客支援ができるところをやっていた、入れ替えていった、というところがあり、実際に構造改革の中で、売上を犠牲にしているわけではないのですけれども、収益性を優先して、一人当たりの利益額を上げていった、というところが一番大きいと思っております。

ただ、市場影響というのも一定あると思っております。ランサーズは基本的に単価の高い仕事が多いプラットフォームになってはおりますけれども、特に生成AIの影響等によって、単価の低い仕事が減って、高い仕事に切り替わったという状況、そして昨年度のM&Aの影響等々も相まって今の成長率になっておりますけれども、ここから特に来年度に向けては、この生産性を保った上で売上

成長率を上げていくという土台は一定程度整ったかなと思っておりますので、今後はそちらに注力していくというふうに見通しております。以上です。

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。