

2024年3月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

ランサーズ株式会社 (東証グロース：4484)

2024年3月期の業績結果



2025年3月期の業績予想



2024年3月期 通期業績結果

事業統合等の構造改革により通期での黒字化を達成し、営業利益を上方修正
売上は市場の環境変化で一時的な成長鈍化も、新領域で既存事業は成長再加速へ

- 構造改革により恒常的な黒字化構造へ変革。今年度以降も継続した利益拡大フェーズへ
- 環境変化で一時的な売上成長鈍化。マッチング事業は売上 +9%成長も全社では △ 5%の結果に
- 一方で生成AI等の新成長領域も勃興しており、既存事業は新領域での成長再加速の土台作りができた
- 継続的な黒字化や資本強化などにより「継続企業の前提に関する注記」も今期記載解消予定

2025年3月期 通期業績予想

新領域により売上の再成長 (+10%) を実現しつつ営業利益も最高益 (+33%) へ
市場の環境変化で広がる顧客へ提供価値を拡大し、成長性・収益性の継続拡大へ

- 既存事業は新領域を中心に売上の成長再加速を実現し、売上高 50億円 (+10%) の業績予想
- 市場の環境変化で広がる顧客に「フリーランス転職」など提供価値を拡大する各種投資を開始
- 既存事業成長および提供価値拡大への投資を実施するものの、営業利益は最高益 (+33%) の業績予想
- 中長期では成長性・収益性を継続拡大する構造を目指す

- 1 会社概要
- 2 2024年3月期 通期・第4四半期業績
- 3 2025年3月期 経営方針及び通期業績予想

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

累計の登録者数

264 万人

マッチングペア数

707 万ペア

お支払いした報酬総額

749 億円

2023年 最も稼いだ方の報酬額

7,373 万円

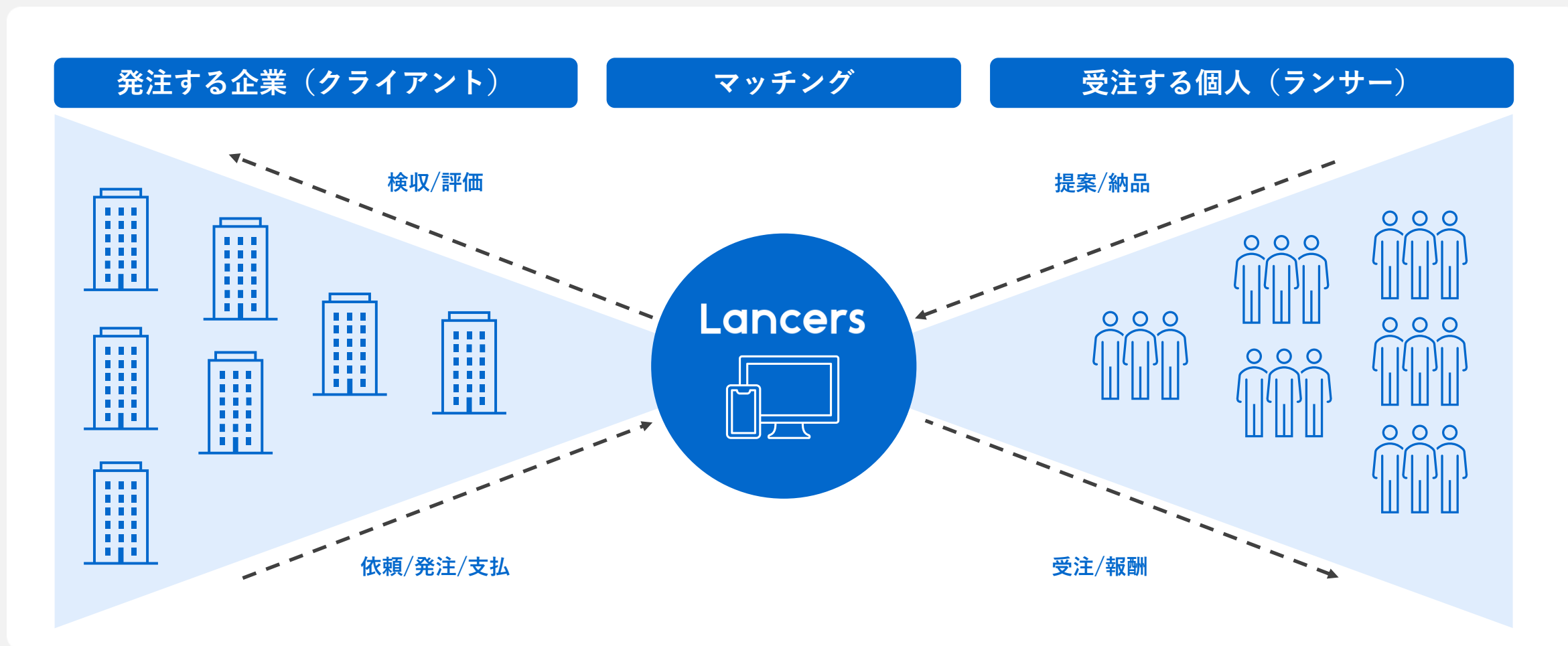
歴代 最も稼いだ方の報酬総額

8.4 億円

*)数値はすべて2023年12月時点の実績

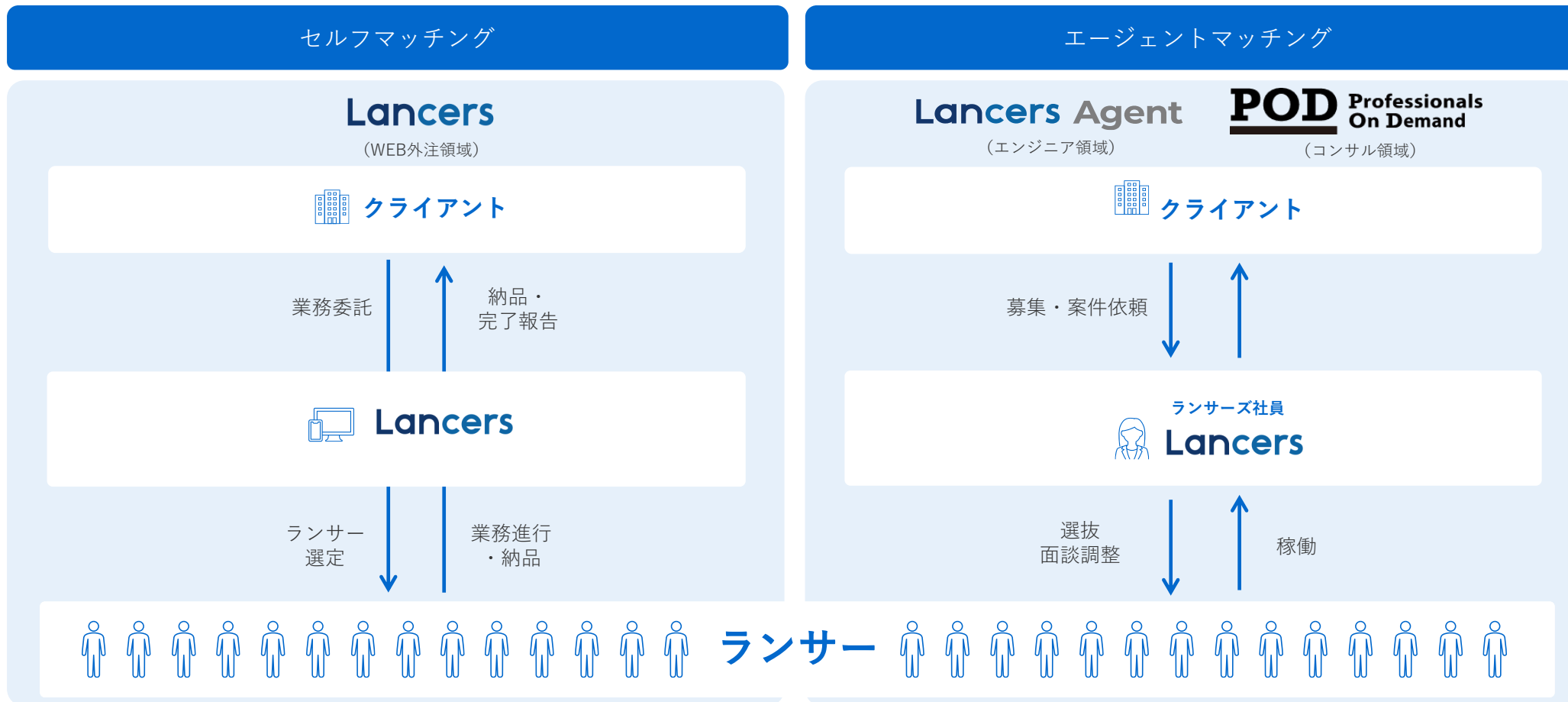
サービス概要：ビジネスモデル

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



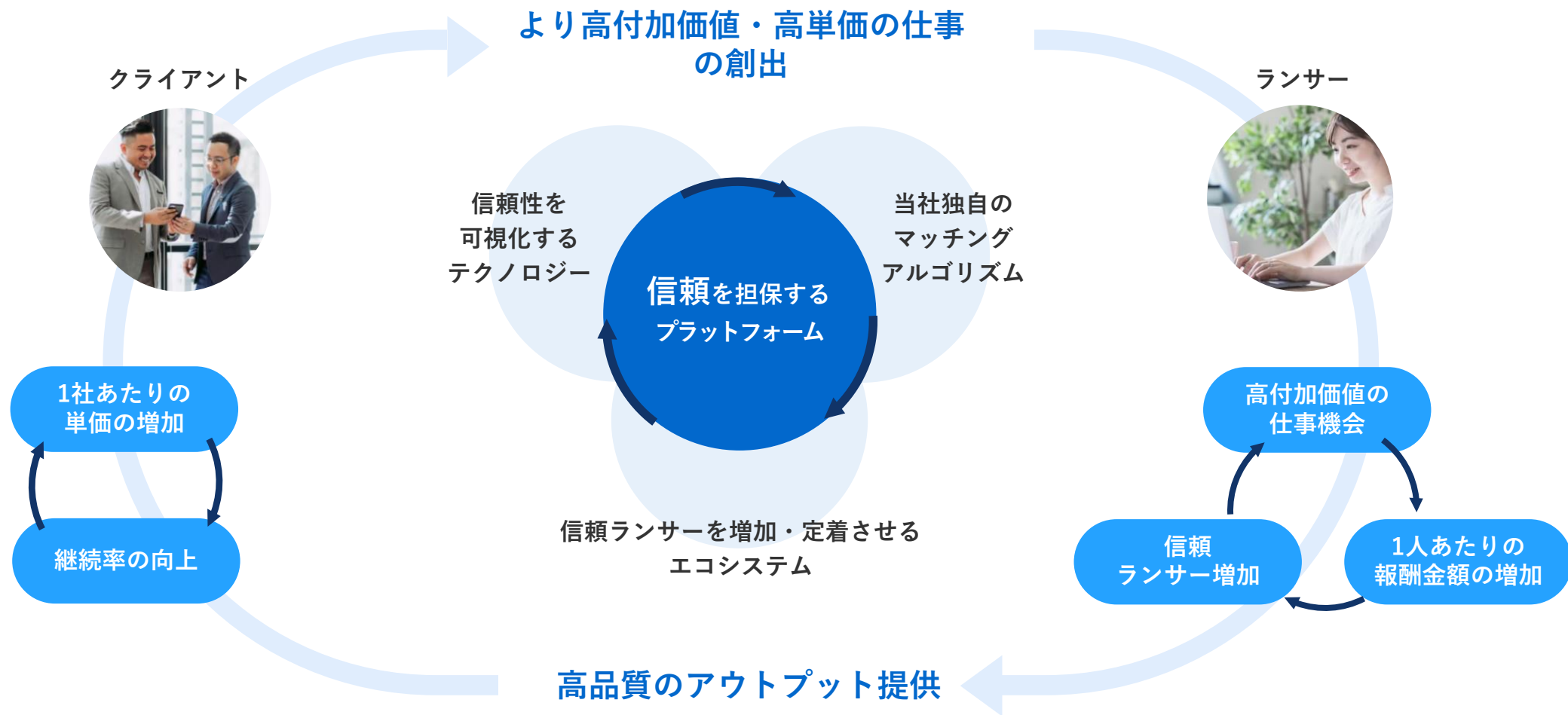
サービス概要：サービスモデル

サービスモデルとしては、セルフマッチングとエージェントマッチングのモデルが存在。
ランサーのデータベースは一元化しつつ、クライアント向けには複数のサービスを展開



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



スキル習得と仕事獲得のサイクルの中で、信頼できる人材・タレントを育成
ロールモデルとなる個人を表彰し、個人が成長しあえる共創型のコミュニティも運営

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

個人で成長しあう共創コミュニティ。
全国で約20名のコミュニティマネージャー



LANCER OF THE YEAR 10th Anniversary

新しい働き方のロールモデルの表彰イベント。
2015年よりこれまでに10回の開催

- 1 会社概要
- 2 2024年3月期 通期・第4四半期業績
- 3 2025年3月期 経営方針及び通期業績予想

全社：通期業績サマリー

事業統合等の構造改革により通期での黒字化を達成し、営業利益を上方修正
売上は市場全体の環境変化で一時的な成長鈍化も、新領域で既存事業は成長再加速へ

全社（通期）

流通
総額

10,839百万円

マッチング事業
の前年同期比
+1.6%

売上

4,573百万円

マッチング事業
の前年同期比
+9.0%

売上
総利益

2,197百万円

マッチング事業
の前年同期比
+5.1%

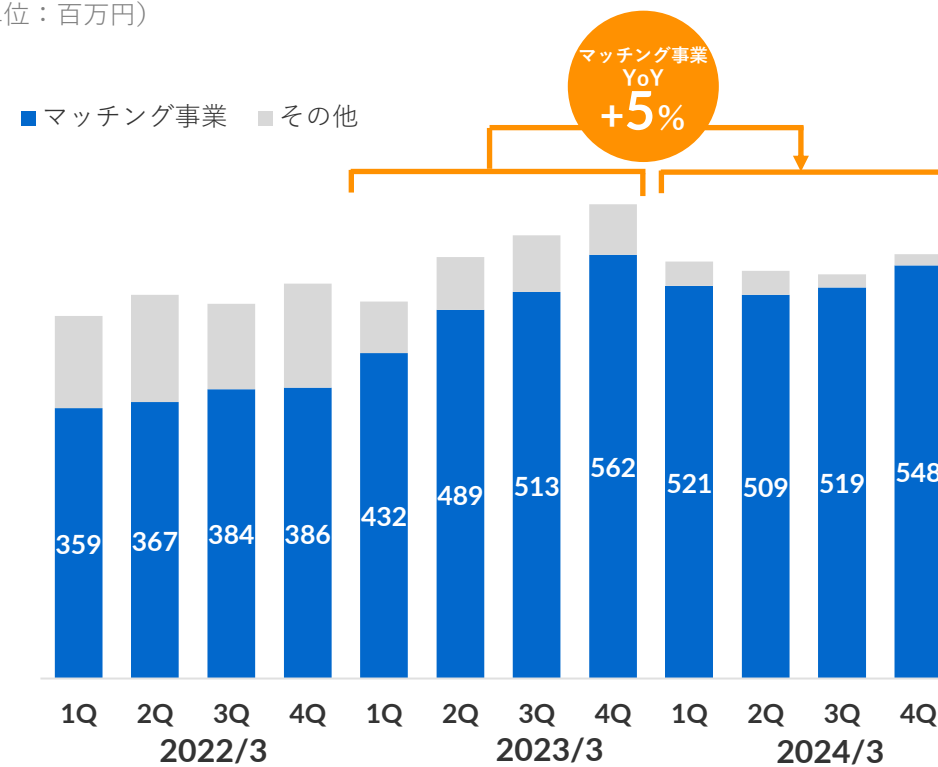
営業利益

75百万円

前年同期
+325百万円

セグメント別売上総利益*

(単位：百万円)

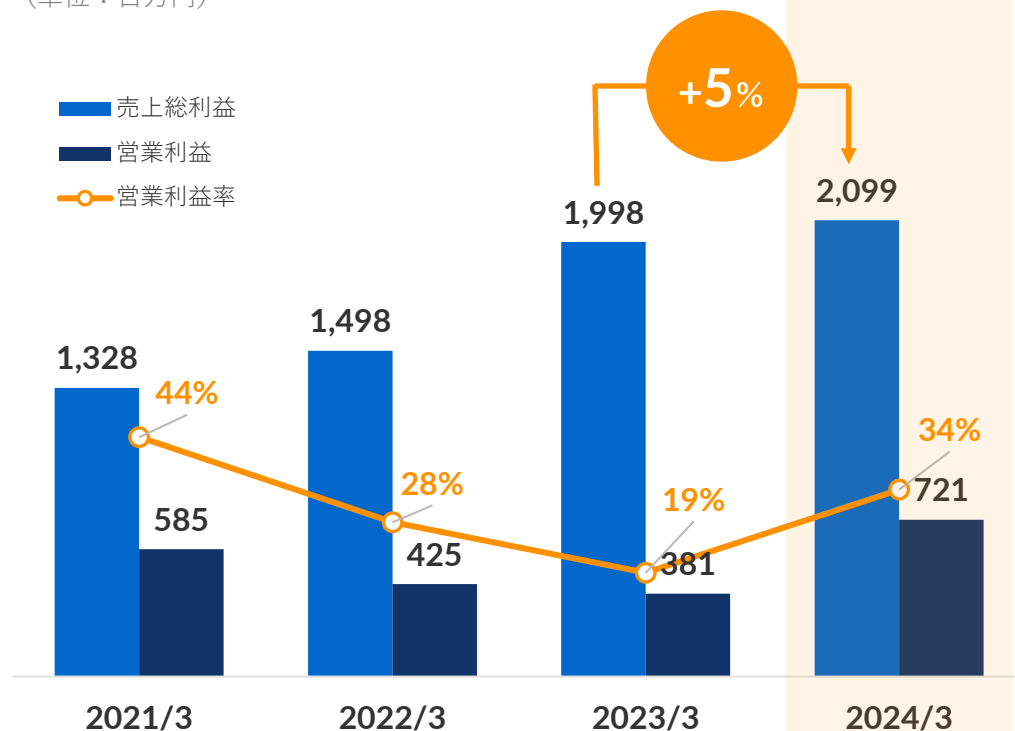


*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す。連結調整は非表示。

22/3期の事業撤退などの影響で低下していた一人当たりの生産性を大幅に改善。
売上は市場の環境変化で一時的な成長鈍化も、新領域で既存事業の成長再加速の土台を構築へ

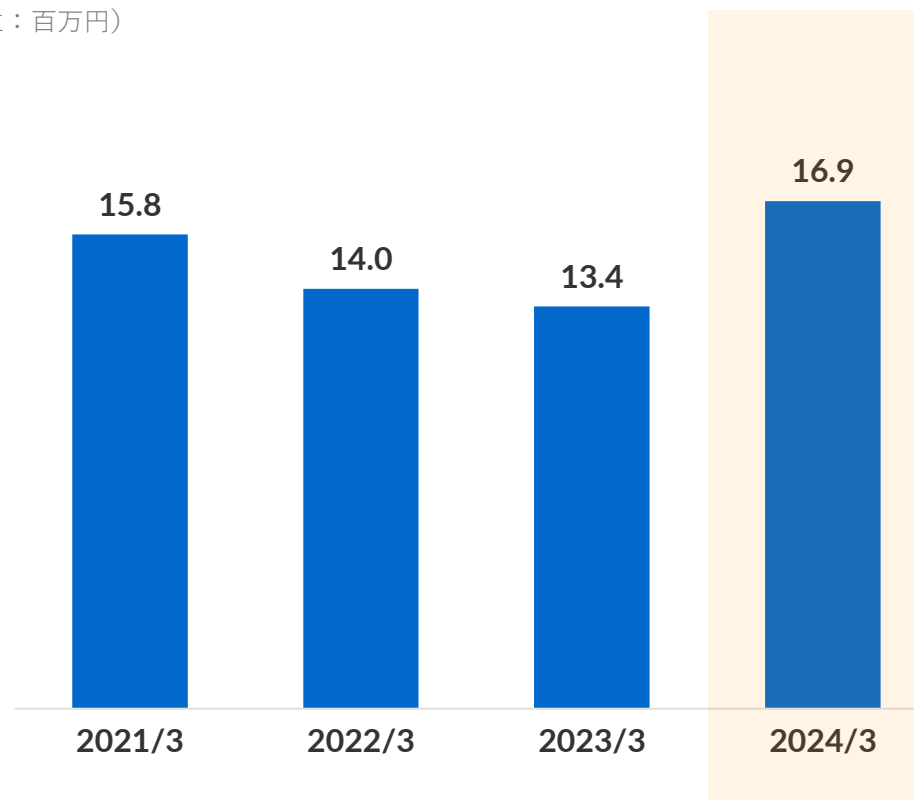
売上総利益及び営業利益の推移

(単位：百万円)



1人あたり売上総利益の推移

(単位：百万円)

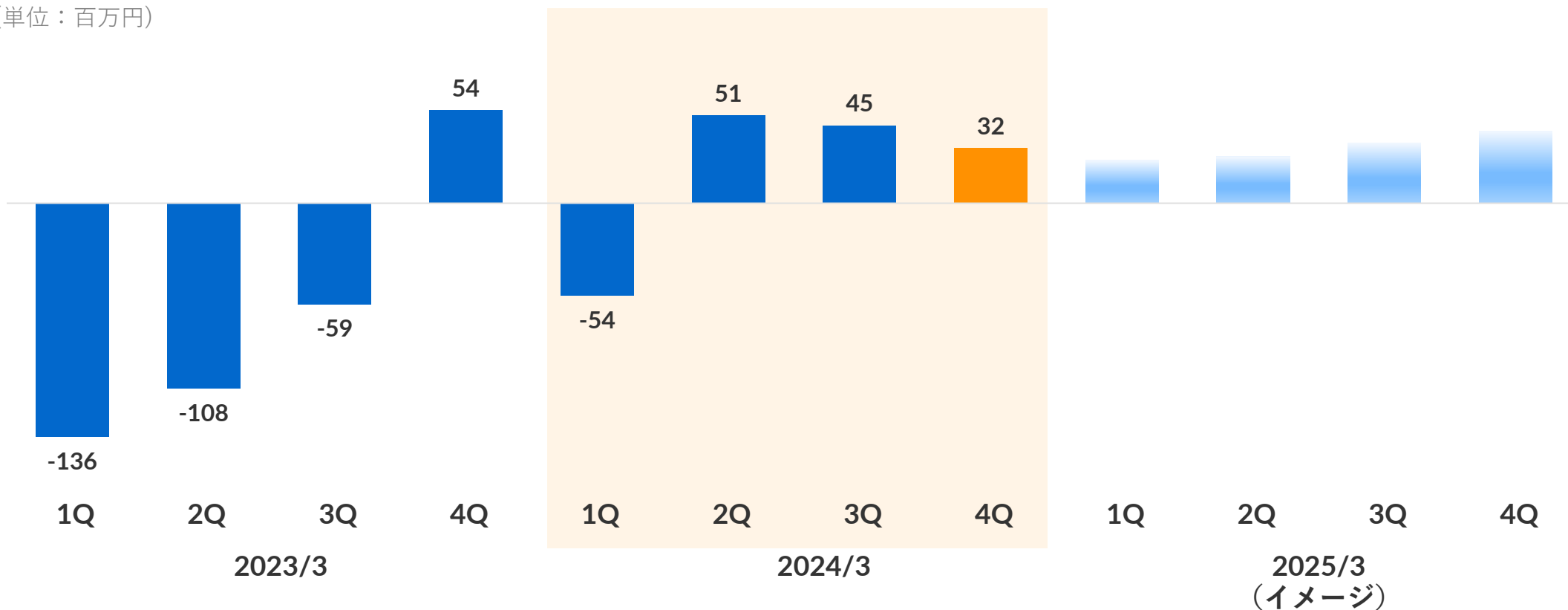


全社：営業利益の四半期推移

2Qより営業黒字をQ単位で継続し通期でも黒字化達成。今期以降は継続的な利益拡大フェーズへ

全社営業利益の推移

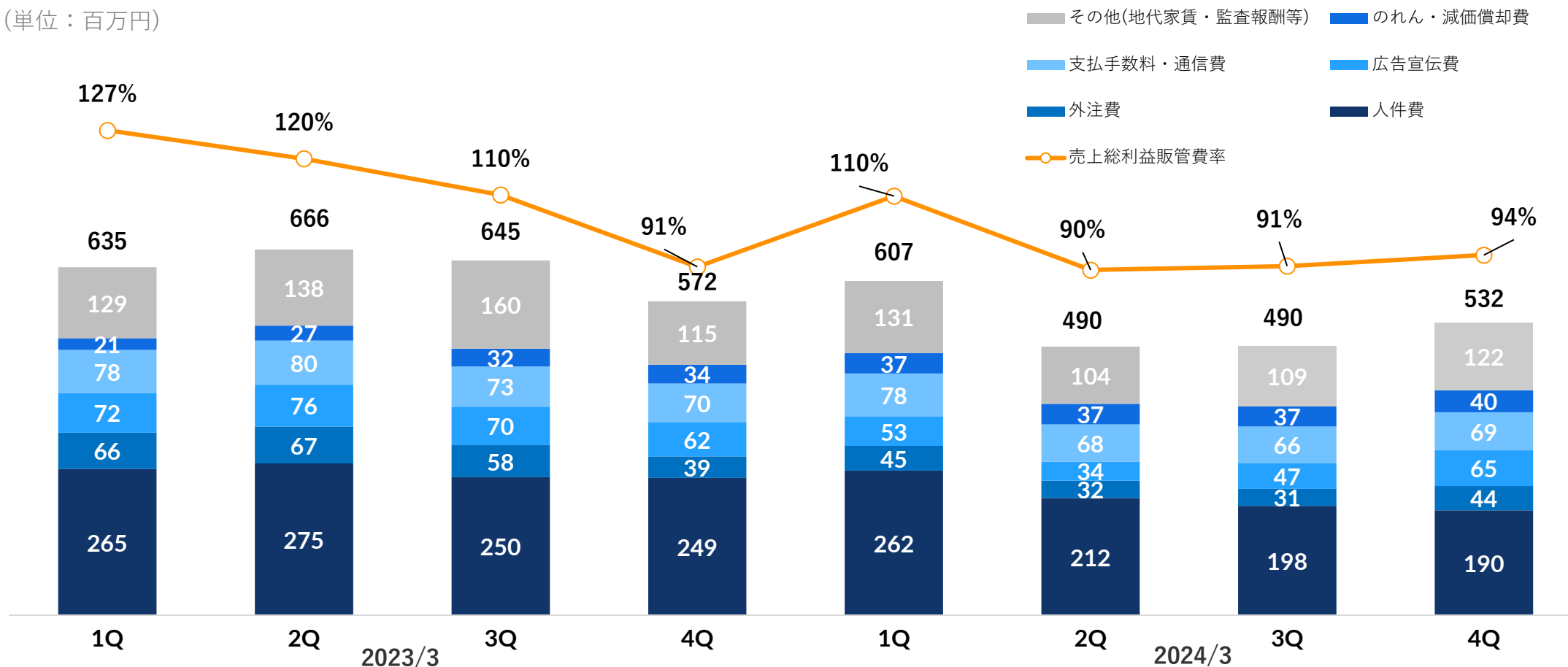
(単位：百万円)



全社：構造改革に伴う販管費構造の変化

黒字化の要因は販管費の構造改革。新領域への広告・採用等の成長投資を再開しつつ利益拡大へ

(単位：百万円)

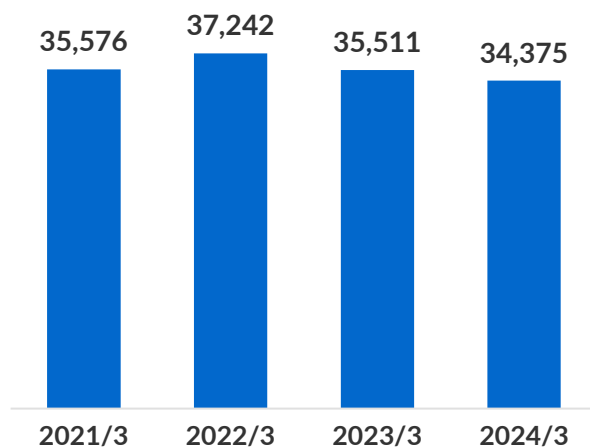


マッチング事業：成長性指標の年度推移

サービスの提供価値の拡大によりクライアントあたりの利用金額及びテイクレートは堅調に向上一方で、市場全体として環境変化でクライアント利用社数の拡大が一時的に鈍化

クライアント利用社数

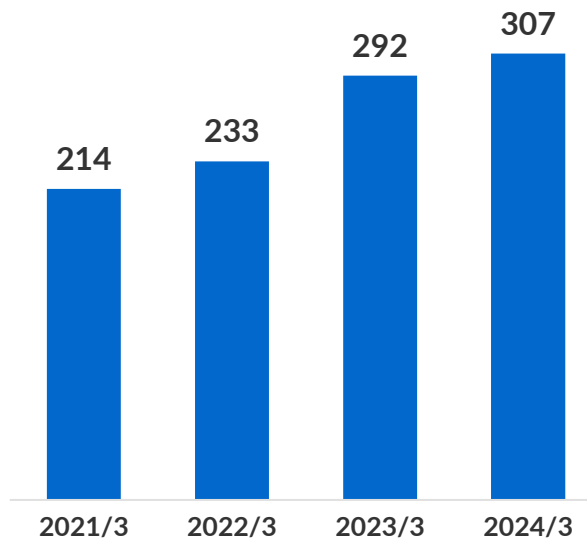
(単位：社)



市場全体の環境変化により
クライアント利用社数の拡大は鈍化

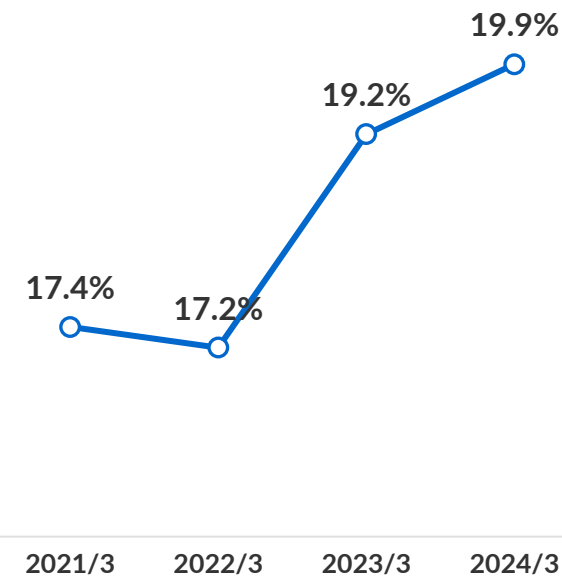
クライアントあたり利用金額

(単位：千円)



サービスの提供価値の拡大により
クライアント利用金額は向上

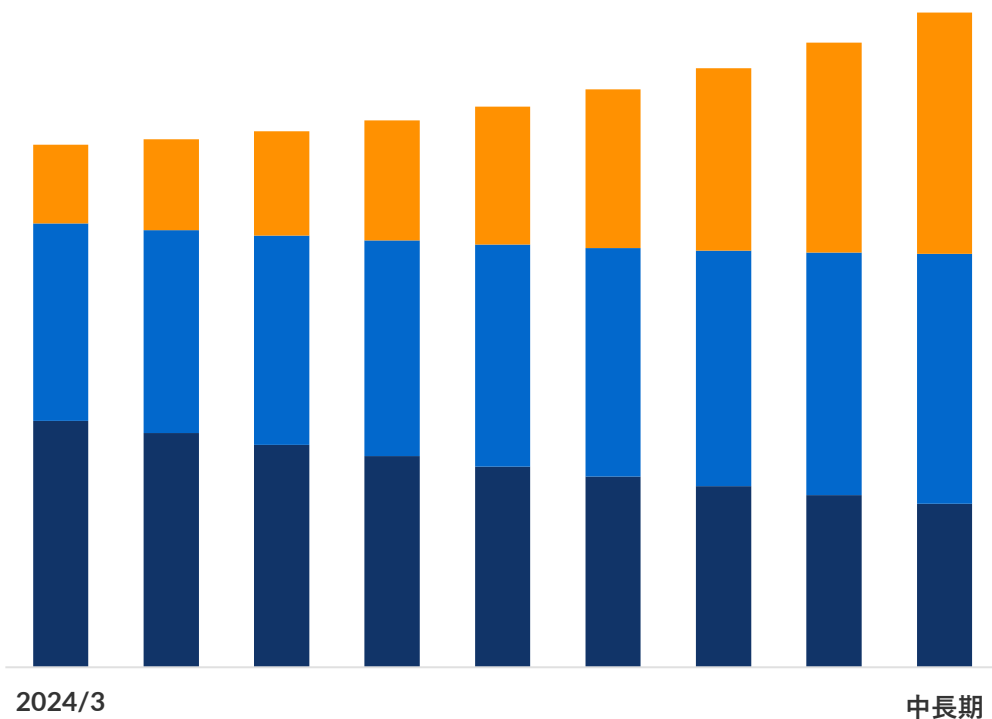
テイクレート



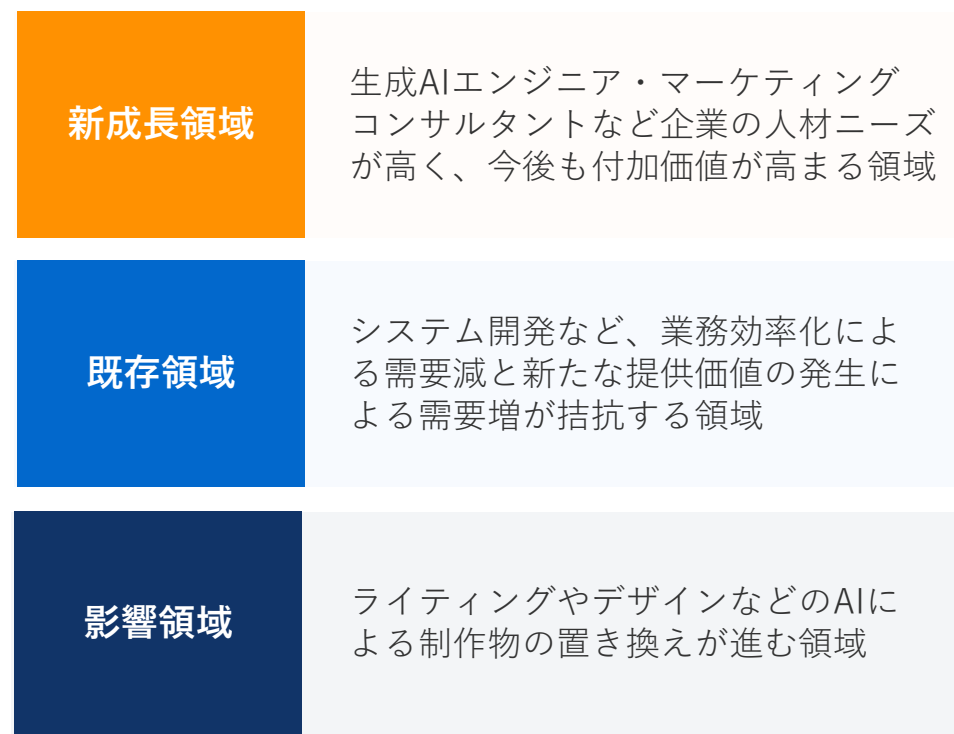
マッチングに留まらない付帯的な
提供価値によりテイクレートは向上

市場全体として環境変化の影響はうけるものの、新しく成長する領域に注力し、成長基調へ戻す

今後の流通額の推移イメージ

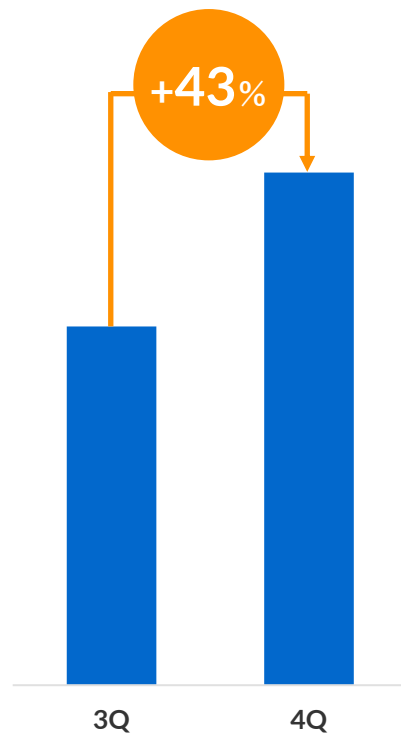


環境変化での領域別の影響



急速なニーズ変化に対して、AIカテゴリの新設や制作アシスタントサービスを開始

2Qに新設したAIカテゴリの流通は
QoQで+43%と大幅に増加



AIカテゴリに含まれる仕事カテゴリ

- AI (人工知能)・機械学習・ChatGPT
- ChatGPT開発
- AIチャットボット開発
- 機械学習・ディープラーニング

4QにリリースしたAIアシスタントサービス
「Autoron」は3か月で登録者3,000名を突破

約80種類の業務に特化したアシスタント機能を搭載



生成AI等による環境変化が見込まれる領域においては、自社の強みである高付加価値領域に集中

発注者向け：生成AIの使用可否

「デザイン」「ライティング」の制作物の提案を募集する際、依頼の作成時に生成AIの「使用許可・制限」が選択可能

生成AI使用可否
フリーランスが業務をする際や納品物の制作に生成AIを使用しても良いか選択しましょう。

使用可否 **必須**

<input type="radio"/>  許可する 多様な提案が早く集まります	<input type="radio"/>  制限する 生成AIを使用しない提案が集まります
---	---

※選択の背景や理由、条件などがあれば依頼の内容に記載してください。
[生成AIを使用時に注意すべきこと](#)

ランサー向け：生成AIの使用申告

生成AIの使用を制限する依頼に対して、生成AIを使用して納品をしたい場合にはその旨を申告することが可能

提案の閲覧制限
この依頼への提案は募集中のみ非公開です ✓

生成AIの使用について **必須**
業務をする際や納品物の制作に、下記のうちにどれにあてはまりますか？

- 生成AIを使用していない / 使用しない
- 生成AIを使用している / 使用するが、著作権の侵害がなく、修正の要望も対応できる

※生成AI使用時の注意点 ⓘ

 この依頼は生成AIの使用を制限しています。それでも生成AIを使用して提案する場合、提案文に理由を記載してください。

著作権について
著作権を侵害していません ✓

提供されたデータについて
クライアントから受領したデータはすべて削除しています ✓

個人のキャリアの流動化をとらえ、フリーランス向けに特化した転職サービスを4月にリリース



「フリーランス転職」提供開始の背景

- 広義のフリーランス人口は、労働人口のおよそ2割を占める割合にまで年々増加。一方で、ライフステージの変化に伴い「正社員への転職を希望・検討している方」が3割以上

サービスのポイント

- 1 | プロによるアドバイス・サポート**
フリーランス支援の経験豊富なキャリアアドバイザーが、これまでの経験・実績を活かした内容の書類添削・面接対策をサポート
- 2 | ランサーズグループでの実績活用**
ランサーズグループサービス内での実績がある方は、具体的なスキルやクライアントからの評価を用いた推薦が可能
- 3 | 内定獲得・採用支援実績**
既存事業内で生じたこれまでの正社員採用支援において、実際にフリーランス時の報酬と同水準の年収での支援実績あり

資本業務提携を締結したグロースパートナーズや丸井グループとの具体的な協業の取り組みを開始

対象市場・顧客の拡大に向けた取り組み

グロースパートナーズとの新領域での事業検討

Lancers ×  **GROWTH PARTNERS**

- 中長期目線での新領域での事業検討について、M&Aのアプローチも含めて検討
- 上記に加えて、複数の経営イニシアチブについてプロジェクトチームを立ち上げて取組みを開始

提供価値の多角化に向けた取り組み

丸井グループとの金融サービスの共創

Lancers × 
MARUI GROUP

- フリーランスを中心とした個人向けの金融サービスについて、独自の与信データを活用した形で検討
- 新サービスのリリースに向け、専任組織を立ち上げて共創の取組みを開始

- 1 会社概要
- 2 2024年3月期 通期・第4四半期業績
- 3 2025年3月期 経営方針及び通期業績予想

24/3期は黒字化を達成し、環境変化で一時的な成長鈍化も既存事業は新領域での成長再加速へ
25/3期は新領域による売上の成長再加速とともに、提供価値拡大で成長と収益の継続拡大へ

2024年3月期

- 事業統合等の構造改革により黒字化を達成
- 環境変化で一時的成長鈍化も既存事業は新領域へ

通期黒字化
営利 0.8億円

2025年3月期

- 既存事業は新領域により売上の成長再加速へ
- 環境変化で広がる顧客へ提供価値拡大の各種投資

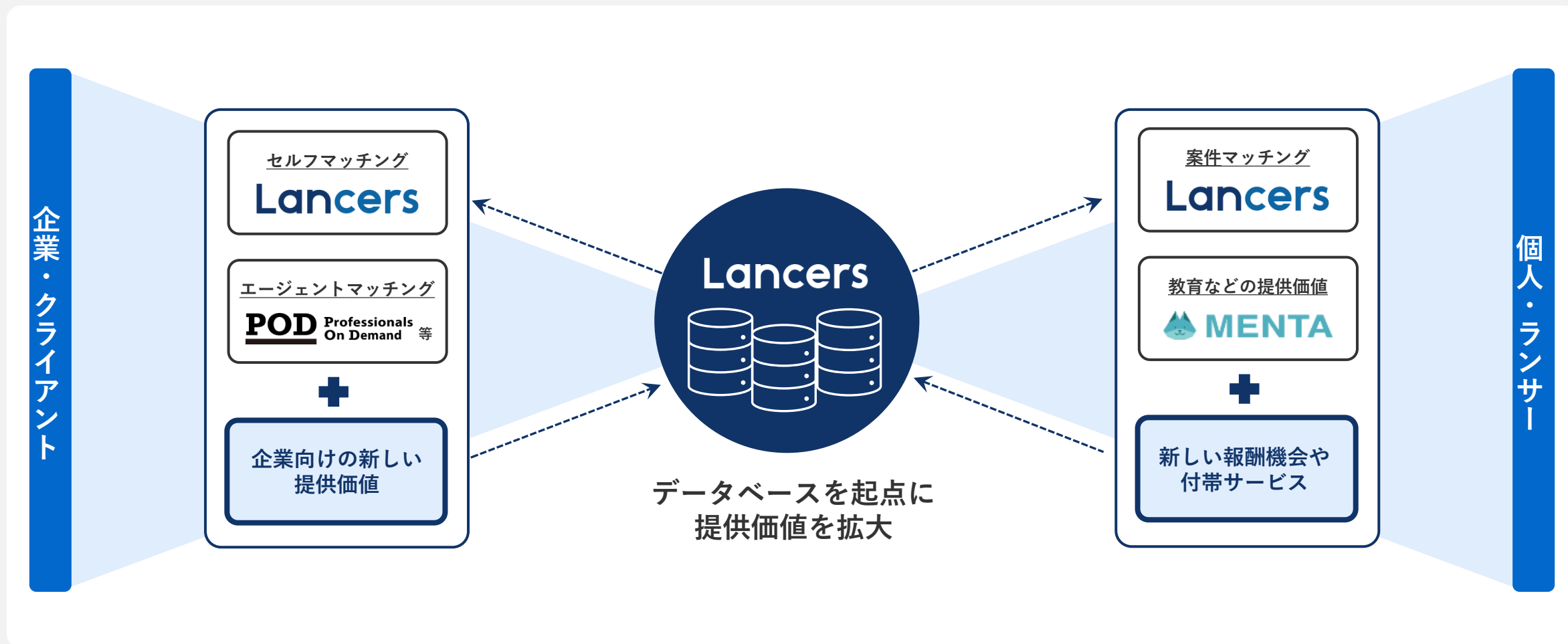
売上YoY+10%
営利 1.0億円

2026年3月期

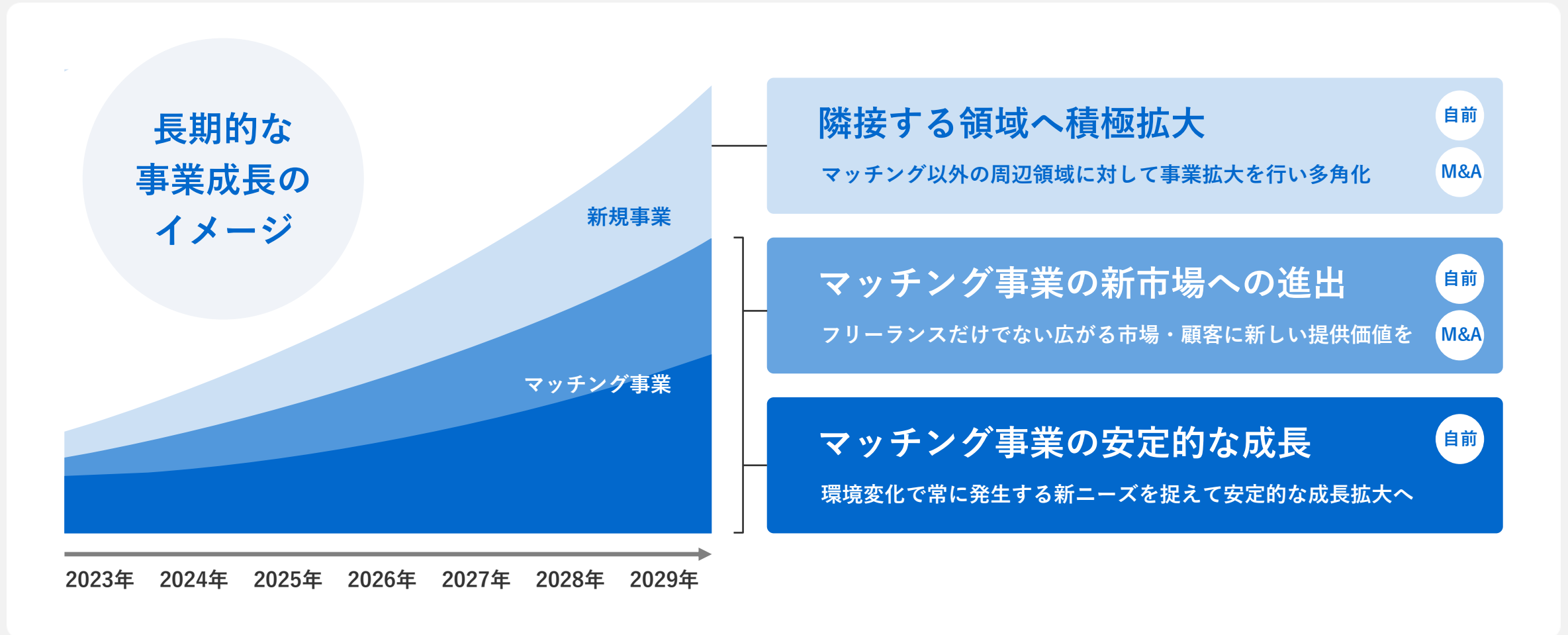
- 中長期で成長性・収益性を継続拡大する構造に
- 新規事業やM&A等で大きな環境変化も対象市場に

成長と収益
の継続拡大

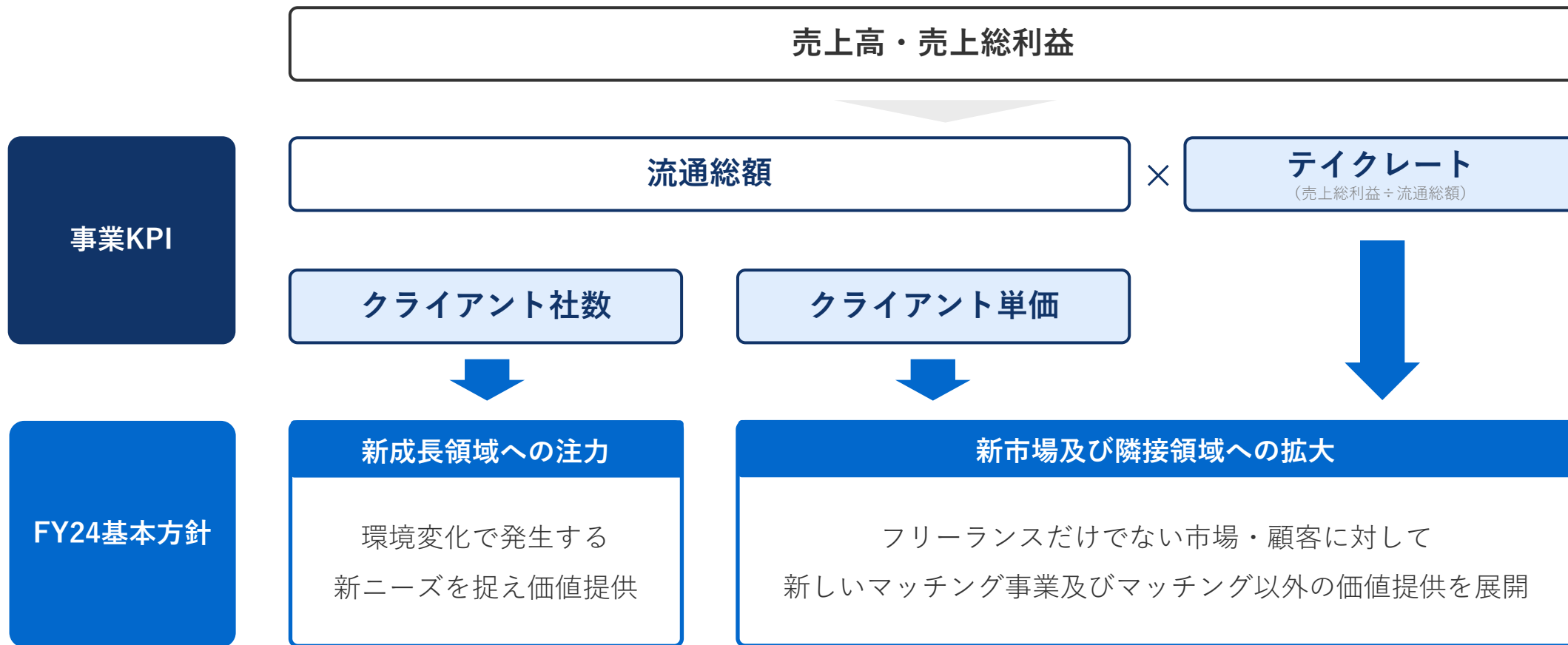
企業・個人ともに対象顧客を広げ、データベースを強みにマッチング以上の価値を提供していく



中長期的な成長を実現すべく、自前だけでなくM&Aやアライアンスも積極的に推進



マッチング事業の新領域対応・新市場への進出で顧客提供価値を向上し、売上成長の拡大へ



売上の再成長 (+10%) を実現しつつ、営業利益も最高益 (+33%) へ

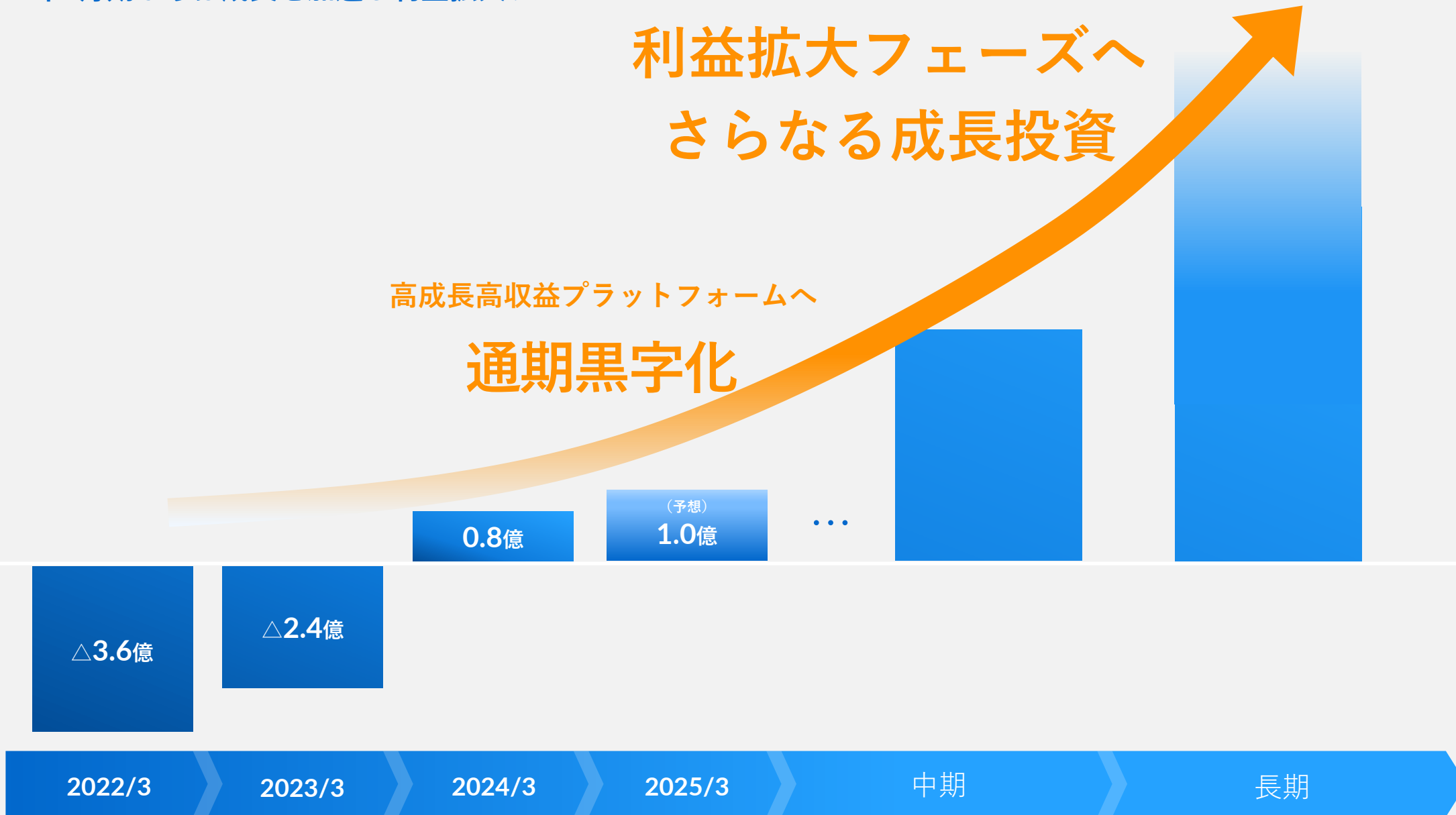
	2024年3月期	2025年3月期 (予想)	前年同期比
(単位：百万円)			
売上高	4,573	5,036	+10.1%
売上総利益	2,197	2,233	+1.7%
営業利益又は損失	75	100	+32.6%
経常利益又は損失	80	110	+36.4%
当期純利益又は損失	111	92	△17.3%

2026年3月期からは成長を加速し利益拡大フェーズへ

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

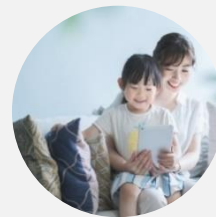




個のエンパワーメント

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 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移
- 3 ランサーズのサービス概要
- 4 ランサーズのサービス詳細
- 5 ランサーズの価値創造および事業リスク

- 1 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移
- 3 ランサーズのサービス概要
- 4 ランサーズのサービス詳細
- 5 ランサーズの価値創造および事業リスク

3カ年経営方針の振り返り

市場環境が大きく変化したことを受けて、事業の構造改革を優先的に推進。
構造的な黒字化を実現し、今後の利益拡大に向けた事業成長に注力する土台が整った

3カ年の経営方針(~2024/3)の振り返り

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

市場環境の変化を受け、限定的な成長に留まる

- コロナ後の経済活動の再開に伴いオンライン外注市場の成長が当初想定より鈍化したことや、生成AI普及による一部の 카테고리でのニーズの変化により、計画に対して限定的な成長に留まる

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

利益拡大の基盤作りは完了。成長性向上にシフト

- 不採算事業からの撤退、構造改革の実施に伴う連結子会社の吸収合併等、収益改善を優先的に実行したことで収益性は大幅に改善

施策の振り返り・事業進捗

個人向けのエコシステム
構築によるビジネス拡大

- 丸井グループとの資本業務提携などを通じた、ランサー・個人向けのサービス提供価値の拡大に向けた取り組み推進

周辺事業の構造転換に
よる収益拡大

- マネージドサービス事業や一部周辺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

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やカスタマーサクセスの強化による継続利用促進（クライアントLTV増加）、プロダクトの付加価値の向上によるテイクレート増加

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、生成AI領域など新カテゴリーの立ち上げ、付加価値の高いコンサルティング領域への参入

今後の戦略方針

隣接する領域へ積極拡大

マッチング以外の周辺領域に対して
事業拡大を行い多角化

新市場への進出

(マッチング事業)

フリーランスだけでない広がる
市場・顧客に新しい提供価値を

安定的な成長

(マッチング事業)

環境変化で常に発生する新ニーズを
捉えて安定的な成長拡大へ

2024年3月期通期B/S（連結）

(単位：百万円)	2024年3月期 (通期)	2023年3月期 (通期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,675	2,216	459
現金及び預金	1,877	1,295	582
固定資産	841	857	△15
のれん	358	406	△48
資産合計	3,517	3,073	443
流動負債	1,741	1,755	△13
預り金	692	736	△44
固定負債	594	360	233
純資産	1,181	957	224
負債/純資産合計	3,517	3,073	443

2024年3月期通期P/L（連結）

(単位：百万円)	2024年3月期 4Q	2023年3月期 (4Q)		2024年3月期 (通期)	2023年3月期 (通期)		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	達成率
流通総額*	2,693	2,977	△9.5%	10,839	11,353	△4.5%	11,567	93.7%
売上高	1,208	1,338	△9.7%	4,573	4,808	△4.9%	4,812	95.0%
売上総利益	564	627	△10.1%	2,197	2,270	△3.2%	2,379	92.3%
販管費及び 一般管理費	532	572	△7.0%	2,121	2,519	△15.8%	2,339	90.7%
営業利益及び損失	32	54	△41.5%	75	△249	-	40	187.1%
経常利益及び損失	33	55	△39.3%	80	△244	-	40	197.8%
当期純利益及び純損失**	104	68	52.9%	111	△238	-	38	291.0%

*)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

**)税効果会計の確定を受けて法人税等調整額が△69百万円計上されたことに伴い当期純利益が増加

2024年3月期通期P/L（セグメント別）

*)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 (通期)		
	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
(単位：百万円)			
マッチング事業	10,567 +1.6%	2,099 +5.1%	721
その他**	272	97	△36
共通コスト***	0	0	△609
全社合計	10,839 △4.5%	2,197 △3.2%	75

*)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

- 1 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移**
- 3 ランサーズのサービス概要
- 4 ランサーズのサービス詳細
- 5 ランサーズの価値創造および事業リスク

2024年3月期第4四半期業績（セグメント別）

*)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 4Q（単四半期）			2024年3月期 3Q（前四半期）	
	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	2,636 △4.0%	548 △2.5%	184	+0.1%	+5.7%
その他**	56	15	0	-	-
共通コスト***	0	0	△152	-	-
全社合計	2,693 △9.5%	564 △11.1%	32	△0.1%	+5.1%

*)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

四半期での業績推移（セグメント別）

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

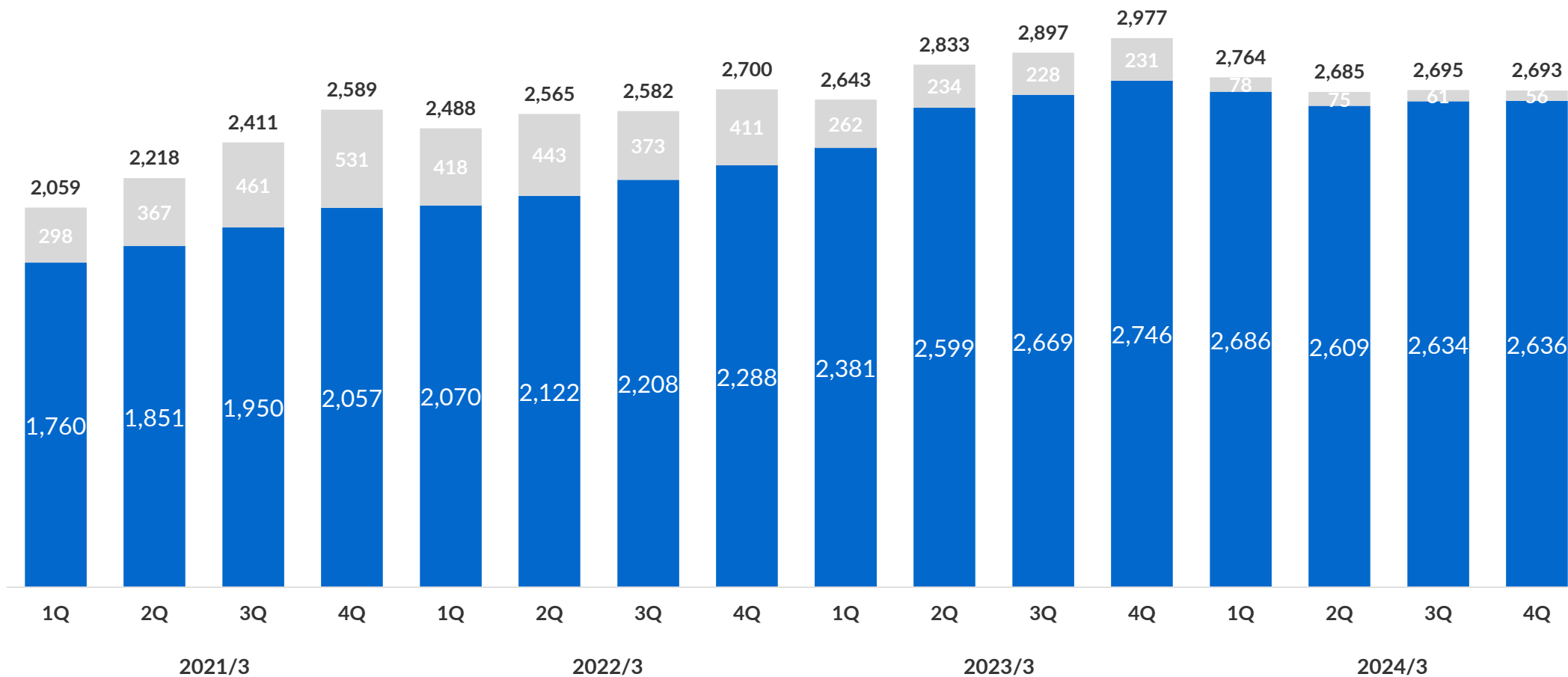
		2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
(単位：百万円)																	
流通総額	マッチング事業	1,760	1,851	1,950	2,057	2,070	2,122	2,208	2,288	2,381	2,599	2,669	2,746	2,686	2,609	2,634	2,636
	その他	298	367	461	531	418	443	373	411	262	234	228	231	78	75	61	56
	連結調整*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	519	548
	その他	118	145	152	184	122	142	113	138	68	70	75	67	32	32	17	15
	連結調整*	0	-1	-1	-1	-1	-3	-4	-4	-2	-2	-2	-2	0	0	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	204	184
	その他	-11	12	0	18	-10	10	-17	12	-23	-12	3	-5	-26	-2	-7	0
	共通・連結調整*	-130	-136	-155	-147	-181	-204	-203	-198	-171	-122	-162	-137	-171	-134	-150	-152

*)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

四半期での流通総額推移（連結）

(単位：百万円)

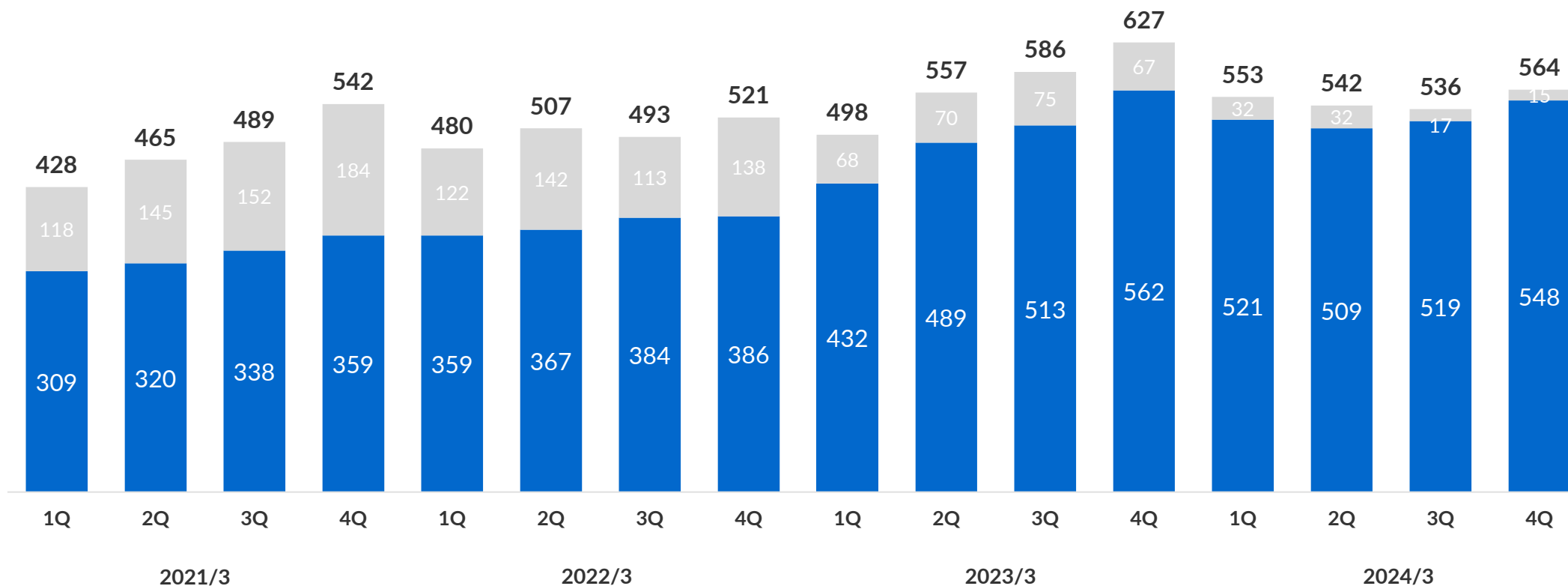
- その他
- マッチング事業



四半期での売上総利益推移（連結）

（単位：百万円）

- その他
- マッチング事業

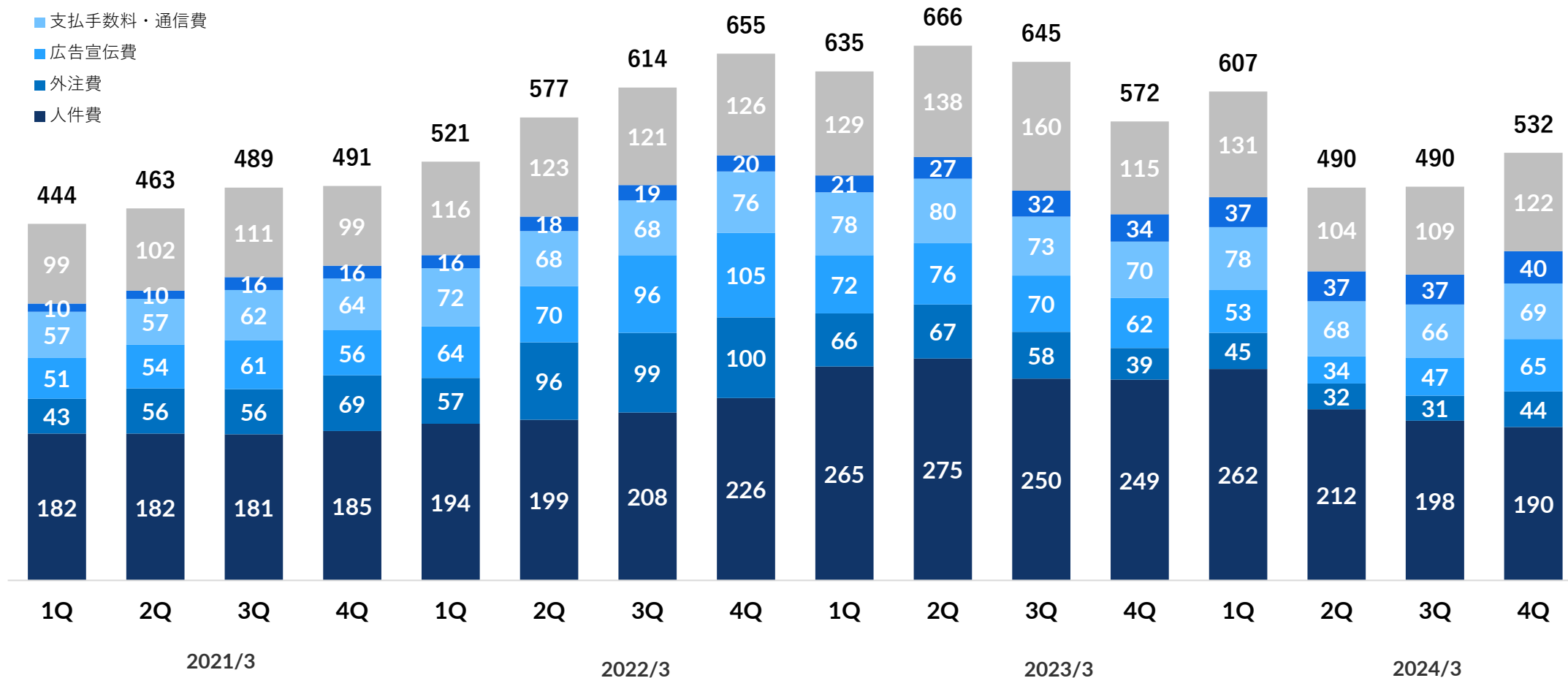


※連結調整がマイナスの場合は非表示

四半期での販管費推移（連結）

(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

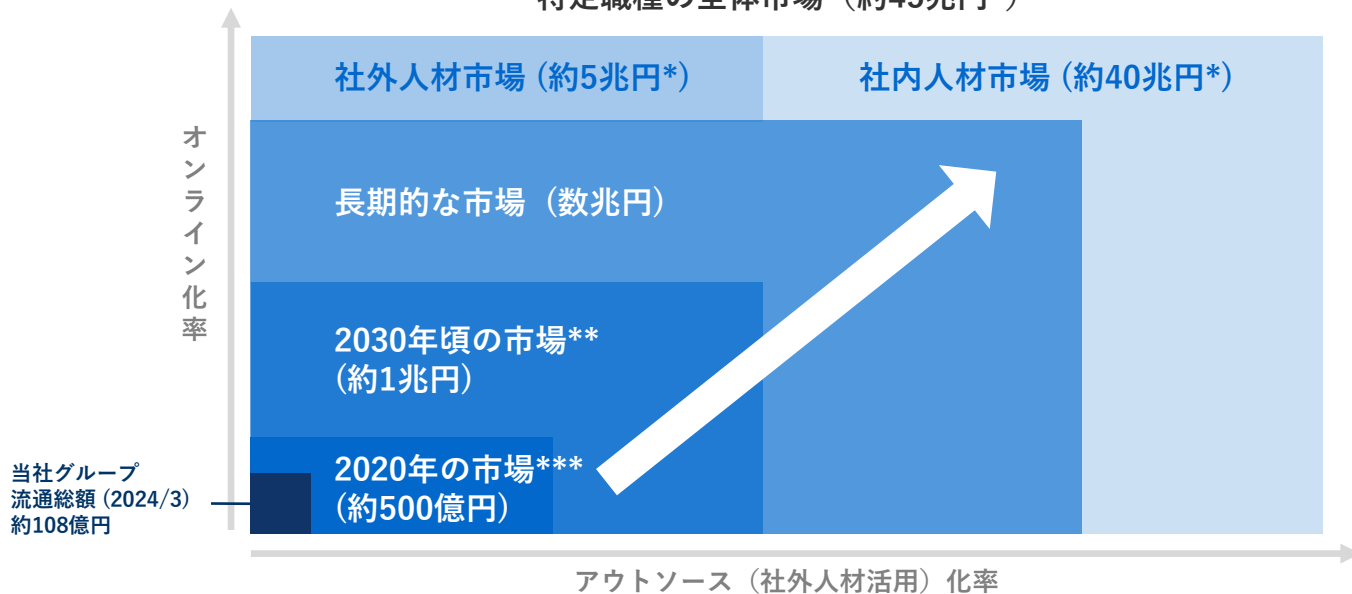


- 1 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移
- 3 ランサーズのサービス概要**
- 4 ランサーズのサービス詳細
- 5 ランサーズの価値創造および事業リスク

オンライン化とアウトソース化が浸透していくことで、今後も対象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*）

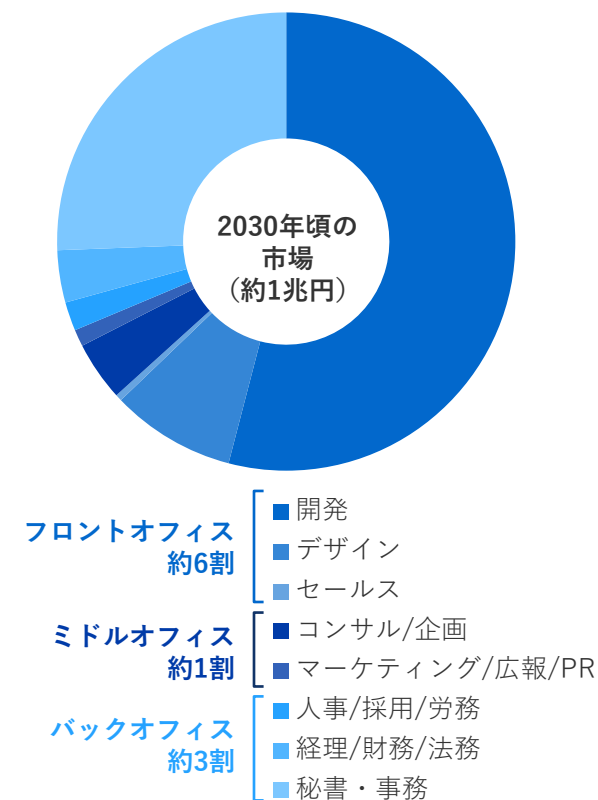


*）平成27年国勢調査、平成28年経済センサス、特定サービス産業動態統計調査2020年8月分確報、令和元年賃金構造基本統計調査、矢野経済研究所「2020-2021 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」、業界動向SEARCH.COM、転職サービスdoda「職種別平均年収ランキング2019年」等を基に当社で社外人材化率及び対象となる人材市場を算出し、市場規模を推定

**）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

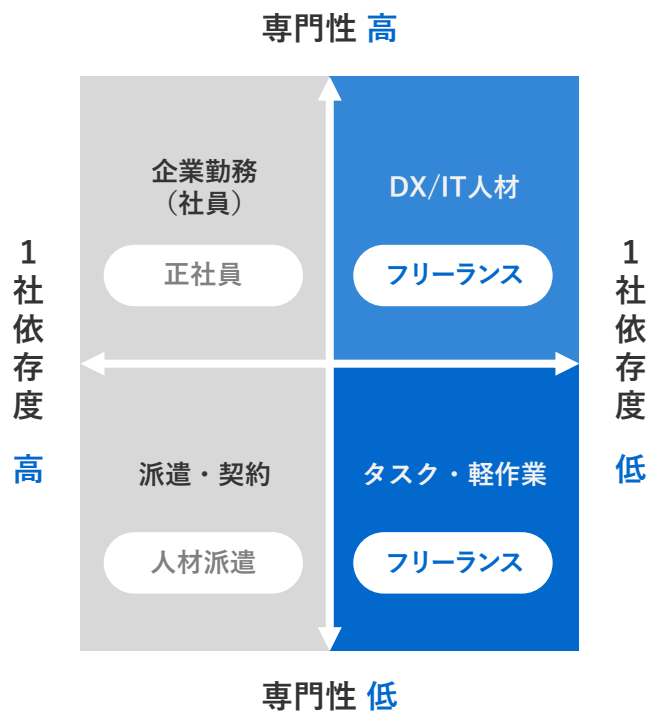
特定職種別の市場規模比率



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

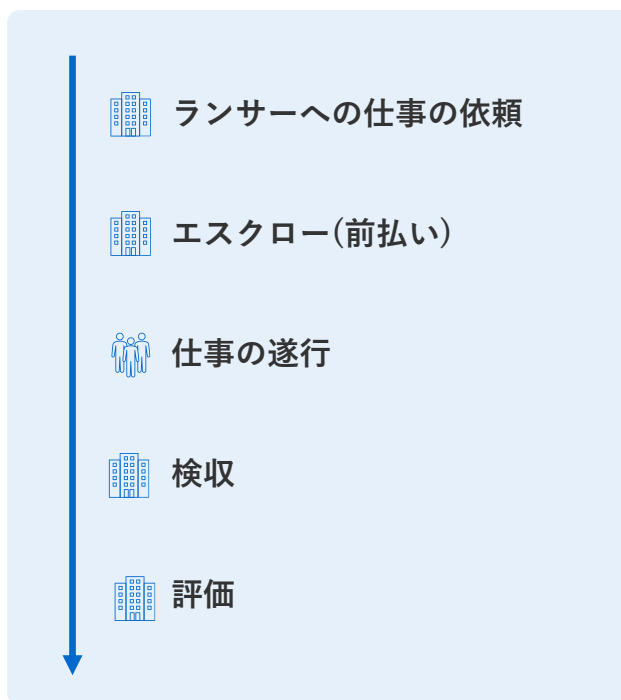
人材の専門性

専門性が高い人材を提供



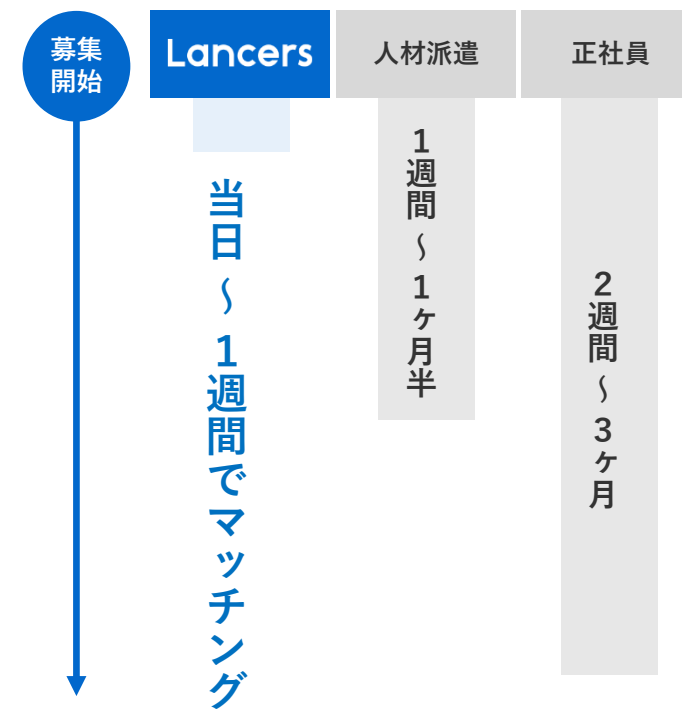
オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供



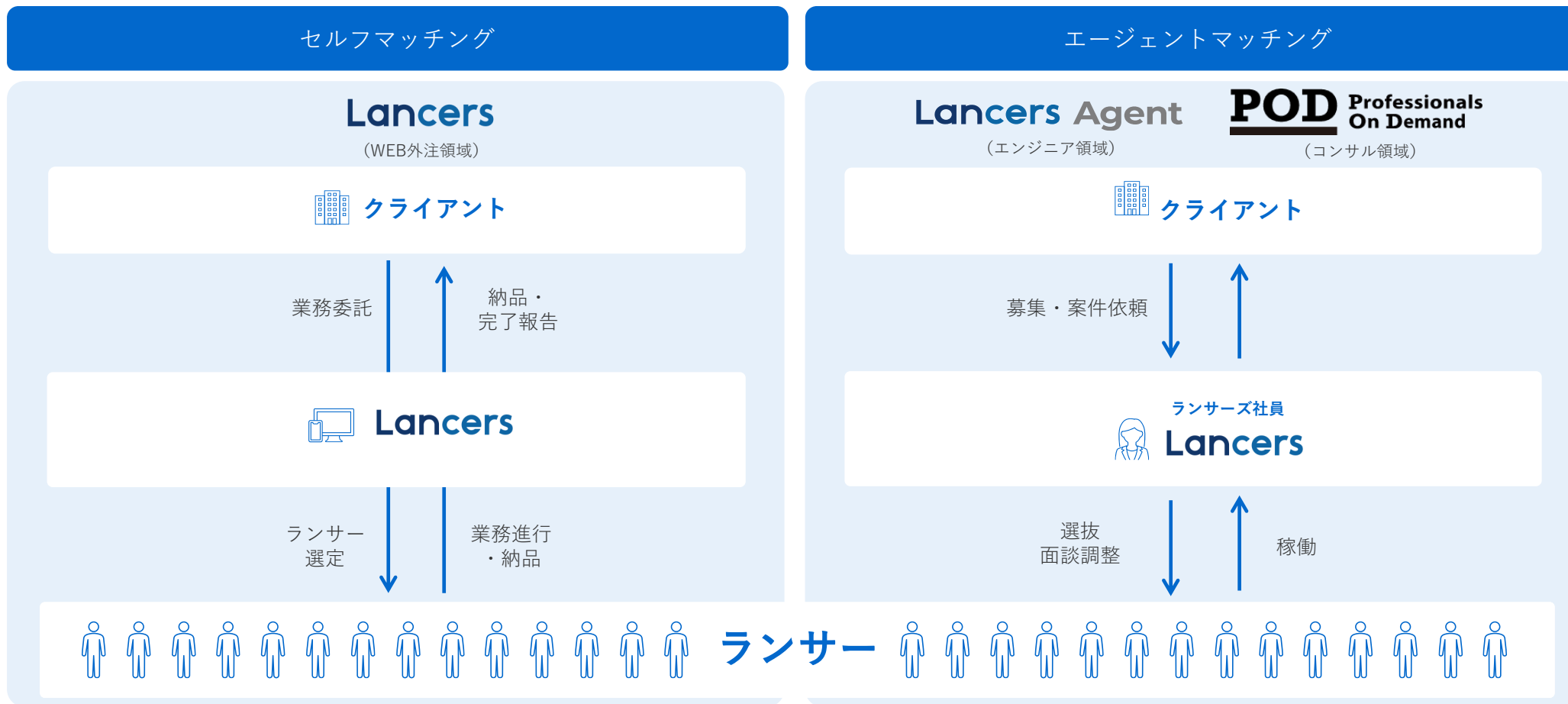
圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供



サービス概要：サービスモデル

サービスモデルとしては、セルフマッチングとエージェントマッチングのモデルが存在。ランサーのデータベースは一元化しつつ、クライアント向けには複数のサービスを展開



セルフマッチング・エージェントマッチングでは異なる売上計上基準を適用

	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・発注後の成約金額	
売上高	成約金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	成約金額
売上総利益	成約金額に伴う取扱手数料+オプション利用料	成約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

- 1 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移
- 3 ランサーズのサービス概要
- 4 ランサーズのサービス詳細**
- 5 ランサーズの価値創造および事業リスク


サービスの詳細：セルフマッチングのランサーの主な職種

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

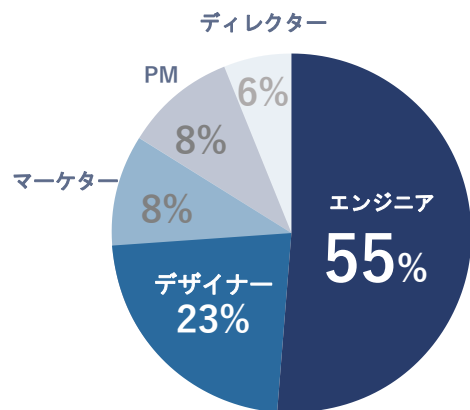
記事作成

 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>

サービスの詳細：エージェントマッチングのランサーの主な職種

約6万人



エンジニア

Java	PHP
Ruby	Python
Scala	C/C++
C#	Go
Kotlin	Swift
Javascript	Typescript
HTML	CSS
SQL	インフラ

デザイナー

Photoshop
Illustrator
UI/UX
Sketch
XD
DTP
CG/3D
映像制作

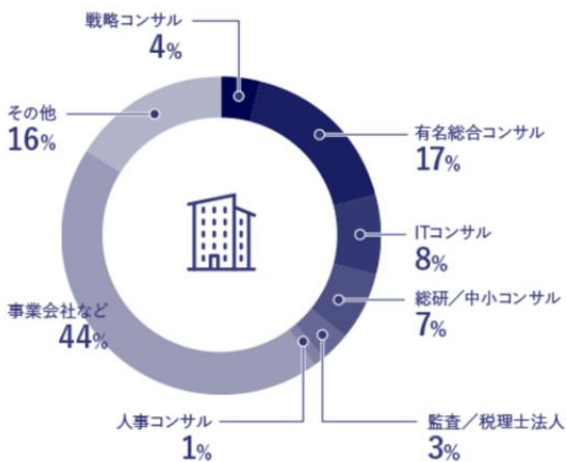
PM・ディレクター

企画・設計
プロジェクト管理
予算管理
品質管理
人員編成
ディレクション
顧客折衝
ドキュメント作成

マーケター

市場調査
Web解析
SEO/SEM
データ分析
広告運用
SNS運用
コンテンツ制作
メルマガ

約0.6万人



戦略系 (30%)

経営企画支援

- 中期経営計画の作成
- 市場動向調査
- デジタル化戦略の立案

新規事業立ち上げ

- フィージビリティ検証
- 事業計画の作成
- ステークホルダーとの討議

M&A支援

- ビジネスデューデリジェンス
- 対外交渉、会議体運営
- PMIのサポート

オペレーション系 (25%)

業務改革

- サプライチェーンの効率化
- 営業プロセスの改革
- 業務フローの標準化

マーケティング

- Webサイトの収益性改善
- オウンドメディアの設計
- ユーザー調査

データ活用

- POSやWebデータの分析
- データ分析チームの設立
- 分析業務の設計

IT系 (35%)

基幹システムの導入

- SAP導入のPMO
- MD/在庫管理システム刷新
- コーポレートシステム刷新

Web・アプリ開発

- Webサービスの改修
- スマホアプリの設計開発
- ロボット用アプリの設計開発

IT戦略の検討・推進

- IT開発のロードマップ策定
- ロードマップに即したITシステムの導入

バックオフィス系 (10%)

組織/人事制度

- 企業ミッションの再定義
- 評価制度の刷新
- 研究プログラムの設計

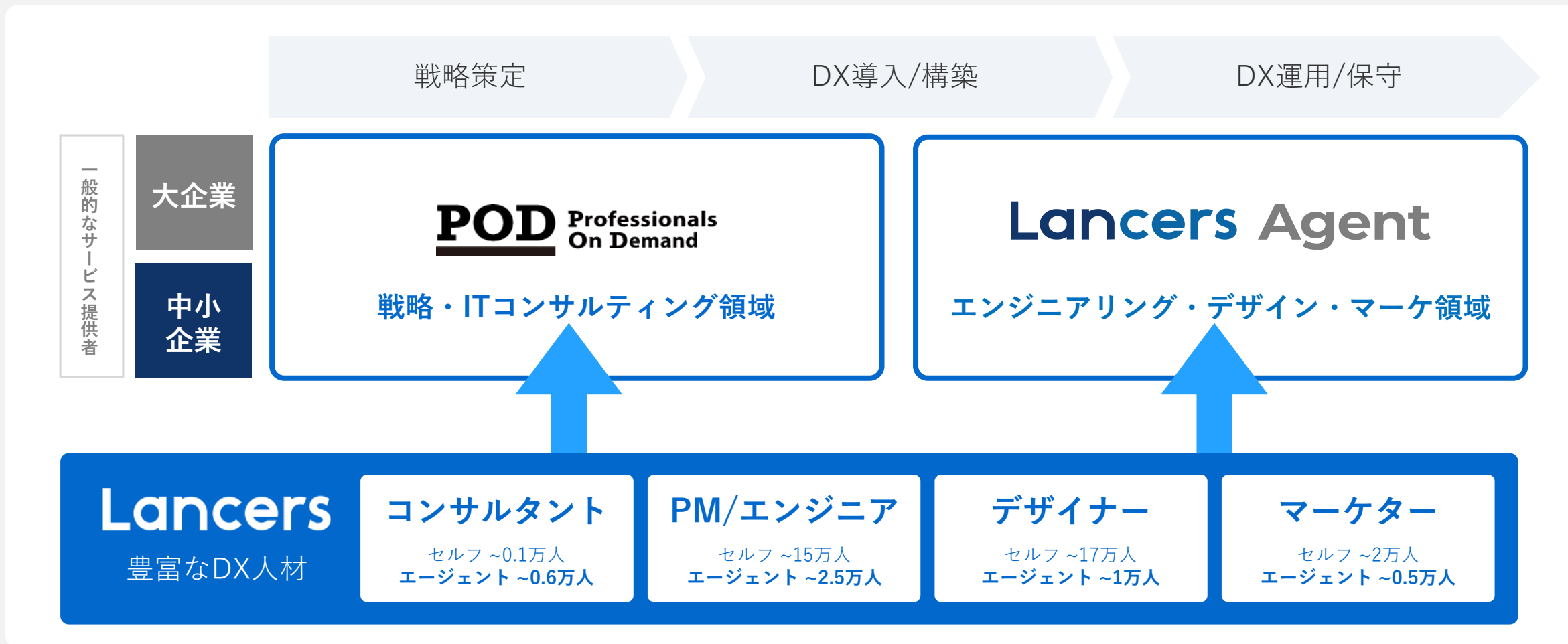
財務/会計

- 会計業務の可視化/改善
- IPO支援
- 財務データの分析支援

法務

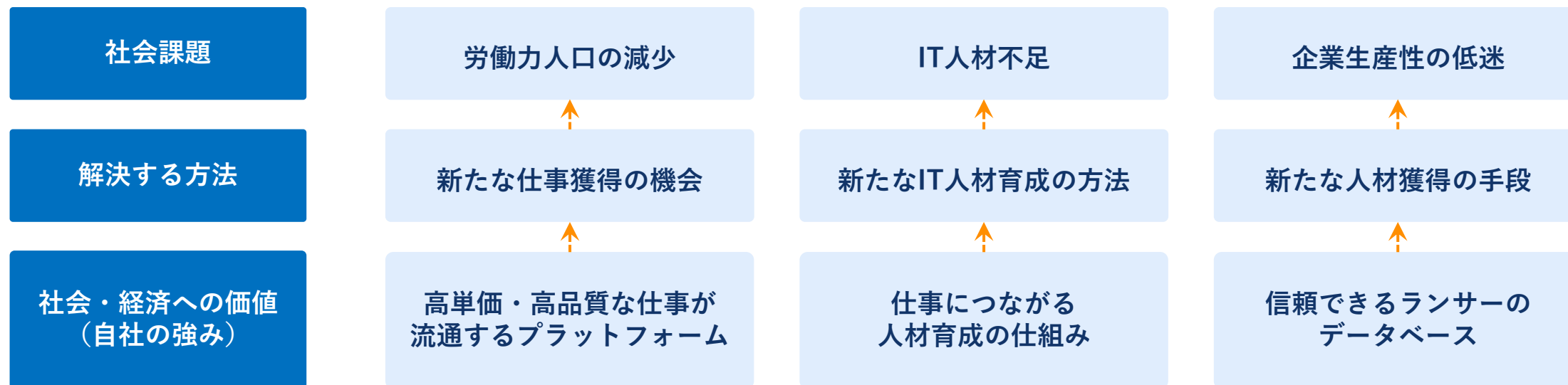
- J-SOXの見直し
- 契約管理業務の改善
- 法務デューデリジェンス

中小企業だけでなく大企業に向けて戦略策定～DX導入・運用までご支援



- 1 経営方針の振り返りおよび通期業績
- 2 四半期業績の詳細推移
- 3 ランサーズのサービス概要
- 4 ランサーズのサービス詳細
- 5 **ランサーズの価値創造および事業リスク**


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

2015年より新しい働き方のロールモデルとなる個人を表彰する「Lancer of the Year」を開催

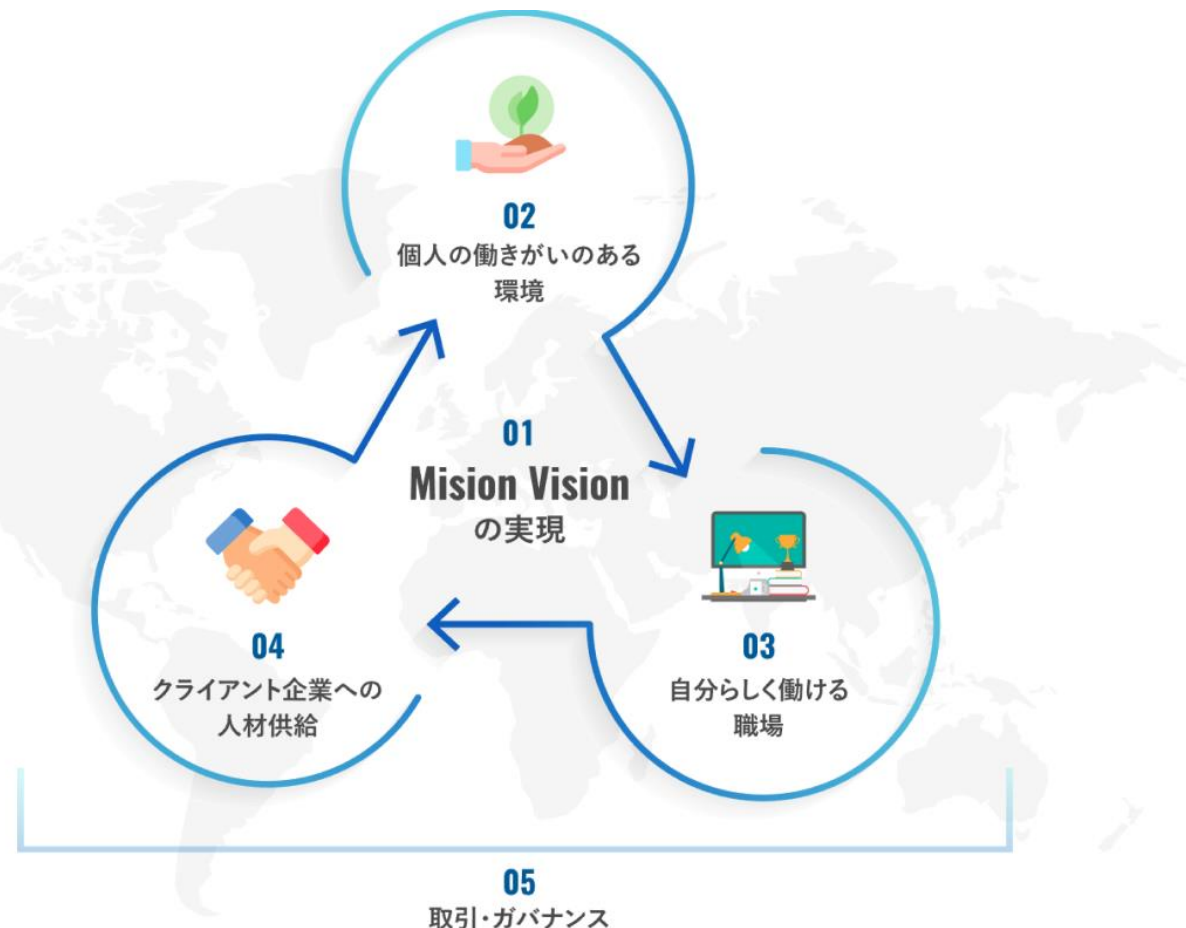


Sustainability

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/>

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1/2）

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
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
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

注) 「継続企業の前提に関する重要事象」については、継続的な黒字化に加え、資本業務提携により財務健全性が改善したことを受けて解消の見込みであるため削除

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2/2）

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
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

