

2021年3月期 通期決算説明資料

ランサーズ株式会社（東証マザーズ：4484）



2021年3月期 通期業績

- ・新型コロナの影響下ではあったが全社で通期黒字化を達成
- ・通期業績予想の想定通りの着地となり、営業利益は予想を上振れ
 - 流通総額：9,294百万円（前年同期比+15%）
 - 営業利益：36百万円（前年同期比+344百万円、予想比+26百万円）

2021年3月期 セグメント別状況

- ・マーケットプレイス事業の流通総額は4Q単体で前年同期比+33%と成長がさらに加速
 - マーケットプレイス事業の新規クライアント流通総額 +32% 既存クライアント流通総額 +33% 共に大きく成長
 - マネージドサービス事業とテックエージェント事業はコロナの影響が4Qで底を打つ

2024年3月期 3ヵ年の経営方針

- ・大きく変化した市場環境に対して、3ヵ年での目指す姿・経営方針を開示
 - マーケットプレイス事業へ集中投資。2024/3までに成長率+40%水準を目指す
 - 3年での流通総額CAGR +30%、流通総額は200億円超へ、売上総利益は40億円規模を目標に
 - 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

2022年3月期 通期業績予想

- ・マーケットプレイス事業への集中投資を行い成長率 +30%超の成長土台を作る年。受託を除く全社流通総額は +23%
 - マーケットプレイス事業の新規カテゴリ拡大やマッチングの多様化などへの開発とマーケティングを中心に集中投資
 - マネージドサービス事業は収益性を重視して定額制に集中、受託は撤退するため一時的に成長率はマイナス
 - テックエージェント事業は、新型コロナ前の再成長へ回復を見込む

- 1 会社概要
- 2 2021年3月期通期業績及びセグメント別状況
- 3 今後の経営方針
- 4 2022年3月期通期業績予想

Our Mission

個のエンパワーメント

Our Vision

テクノロジーで誰もが自分らしく
働ける社会をつくる

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

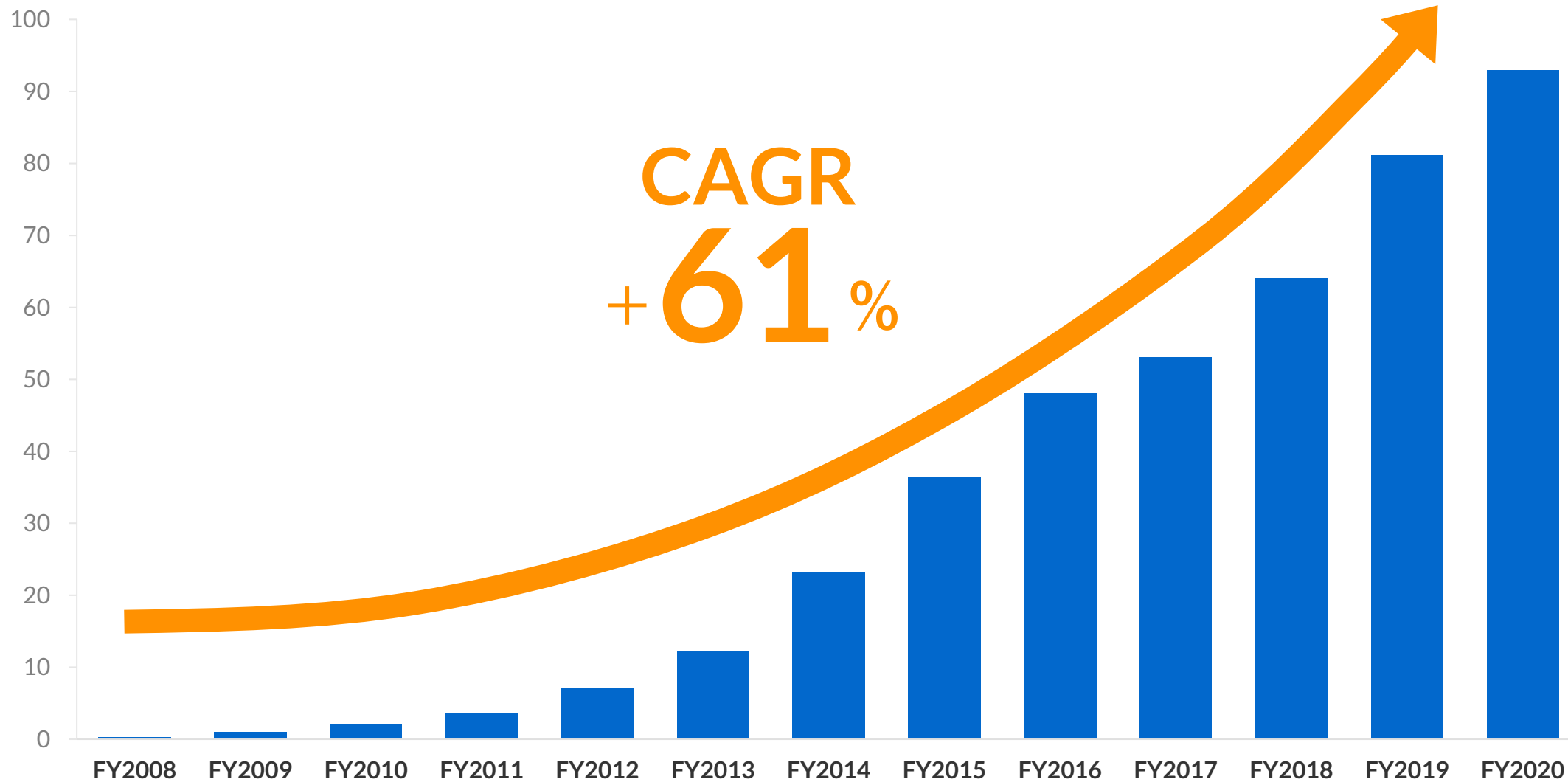
社員約200名*

他フリーランス多数

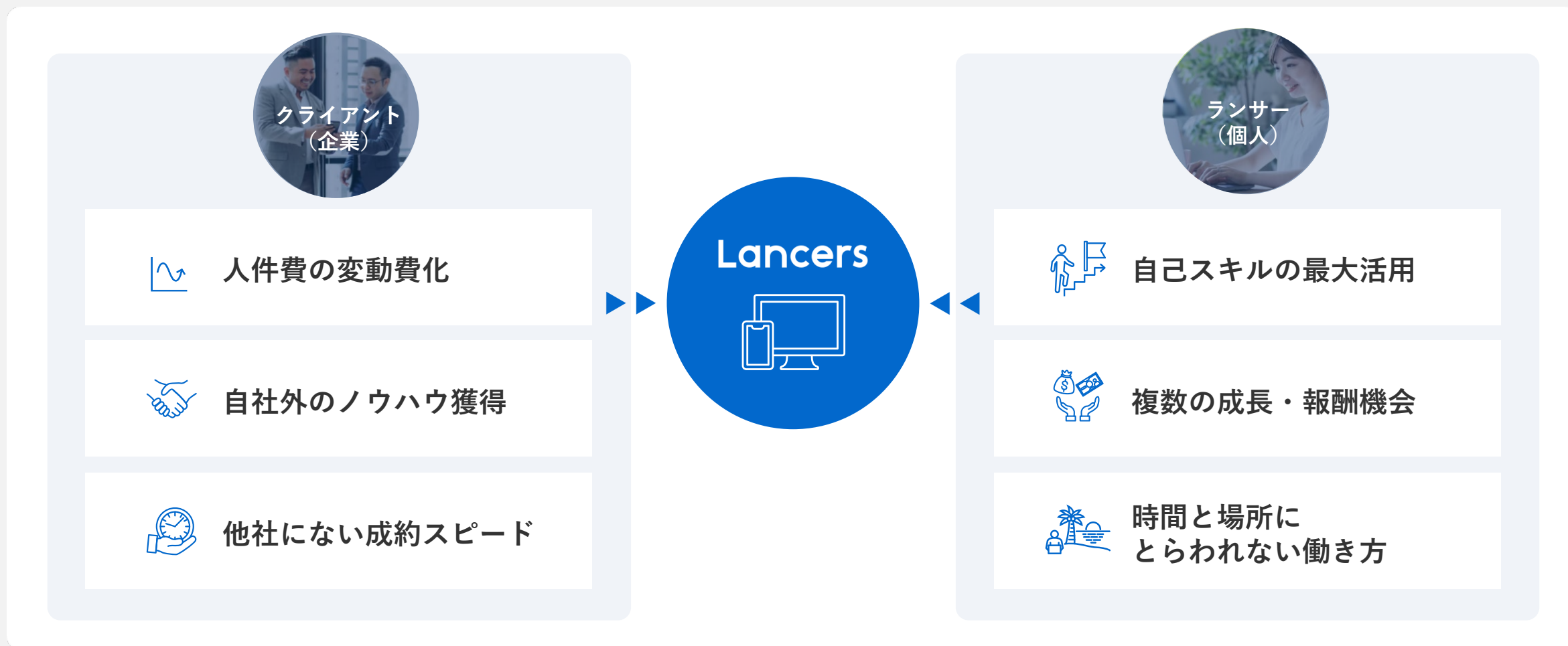
*) 社員は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を含む

ランサーズの流通総額推移

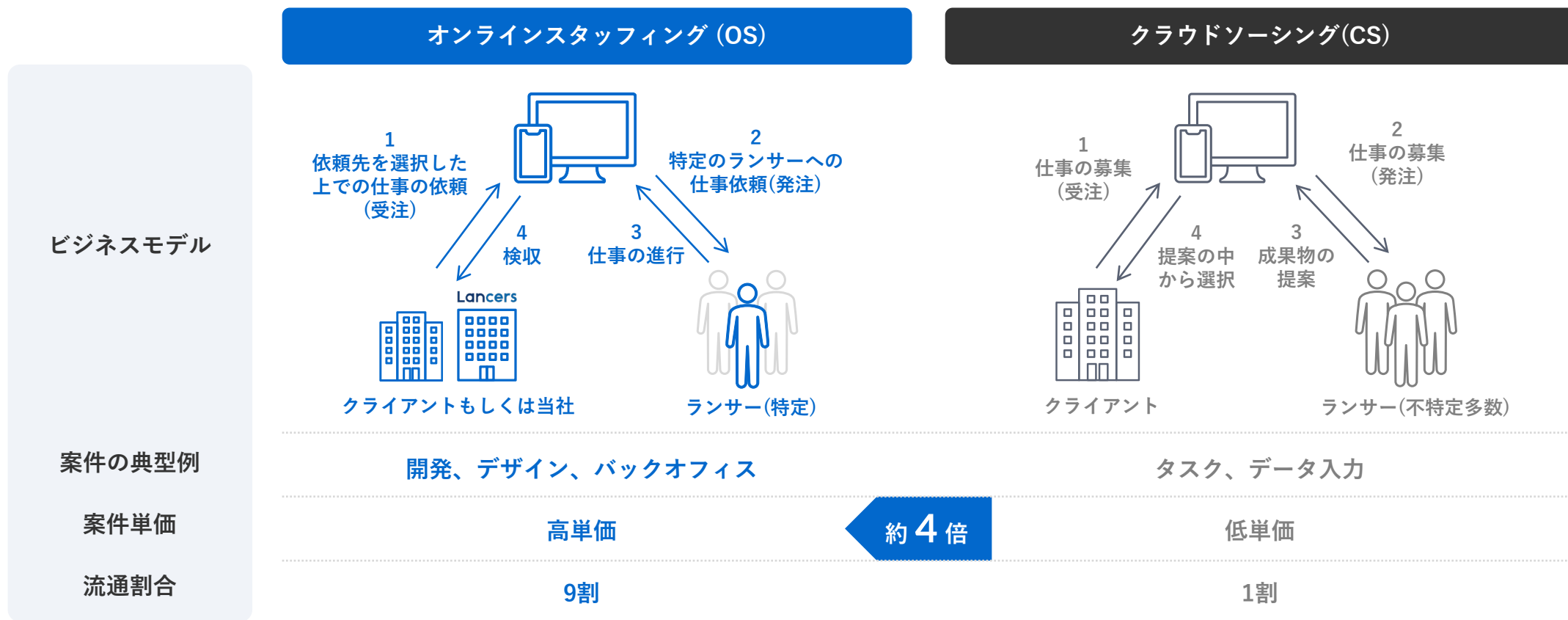
(単位：億円)



オンラインだけで完結する、個人と企業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



特定の個人に仕事を依頼するオンラインスタッフィング* (OS)が主力であり、
流通総額に占めるOS割合は9割



*)オンラインスタッフィング (OS) とは、オンラインスタッフィングプラットフォームの略称。

開発・運用を中心にDX推進・生産性向上に寄与する職種を多数展開

オンラインスタッフィング (OS)

開発・運用

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

クリエイティブ制作

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 *

クラウドソーシング(CS)

その他

記事作成

 記事作成・ブログ記事・体験談
0.5円～5円/文字 *

 DM・メルマガ作成・制作代行
20,000円～40,000円 *

タスク・作業

 データ収集・入力・リスト作成
1,000円～10,000円/100件 *

 モニター・アンケート・質問
10円～3,000円/1回答 *

マーケティング

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

 SNSマーケティング
100,000円前後

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

*)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>

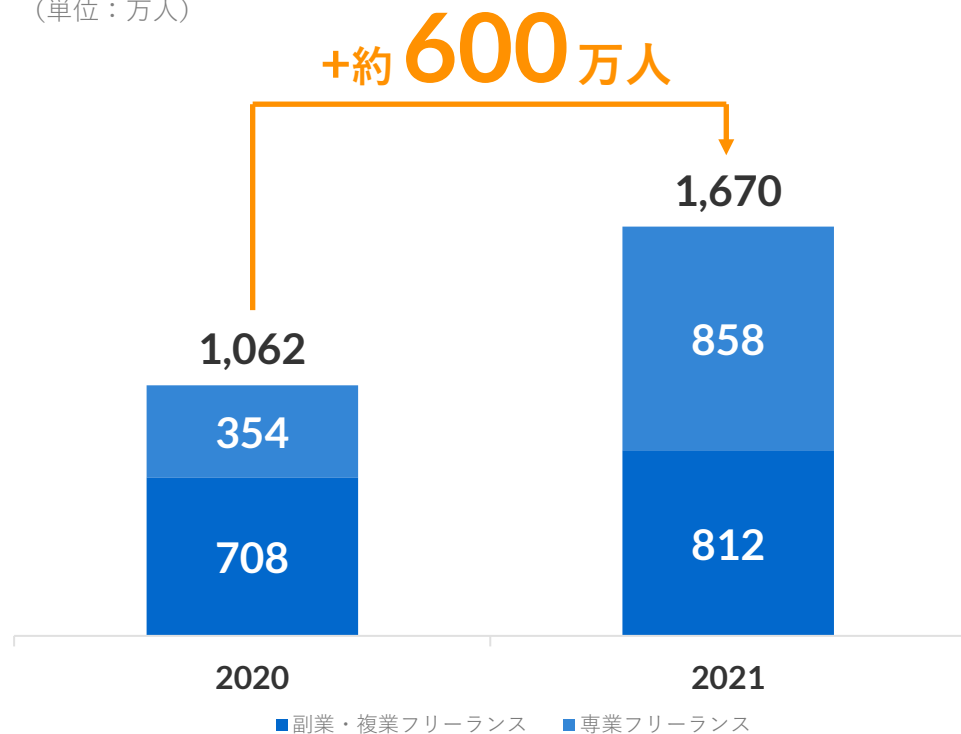
市場変化によりSMBのDX運用ニーズが拡大し、戦略の優先順位をアップデート



フリーランス人口は大幅に増加し、経済規模は昨対比+10兆円と急速に市場が活性化

フリーランス人口*

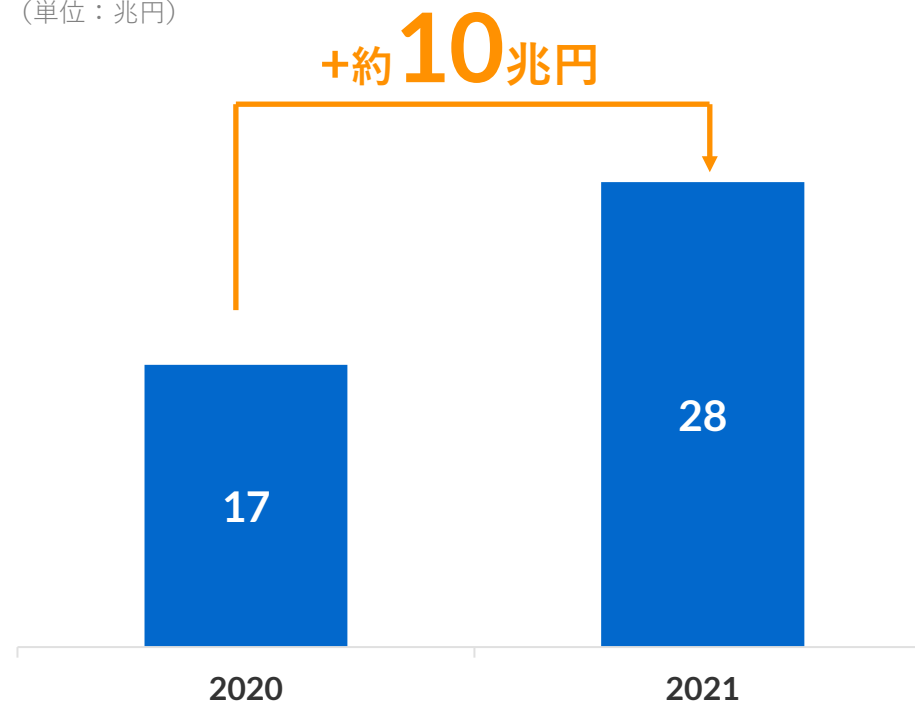
(単位：万人)



*) 「フリーランス実態調査2021年版」より引用。当社グループが㈱マクロミルに依頼し、過去12か月に仕事の対価として報酬を得た全国の20歳以上の成人男女を対象とした 2021年1月～2月に実施し3,095名の回答をまとめたもの

フリーランスの経済規模*

(単位：兆円)

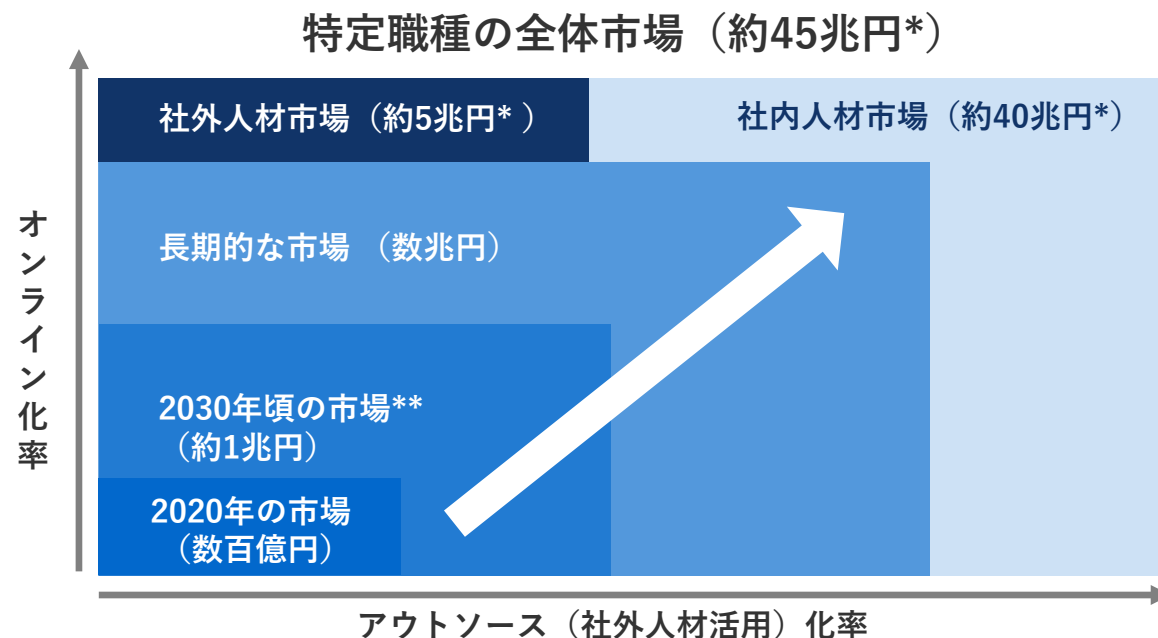


*) 同左

ランサーズの市場ポテンシャル

仕事のオンライン化・社外人材活用が浸透することで、
狙うべき特定職種の市場が拡大し、2030年頃に約1兆円の市場ポテンシャルを見込む

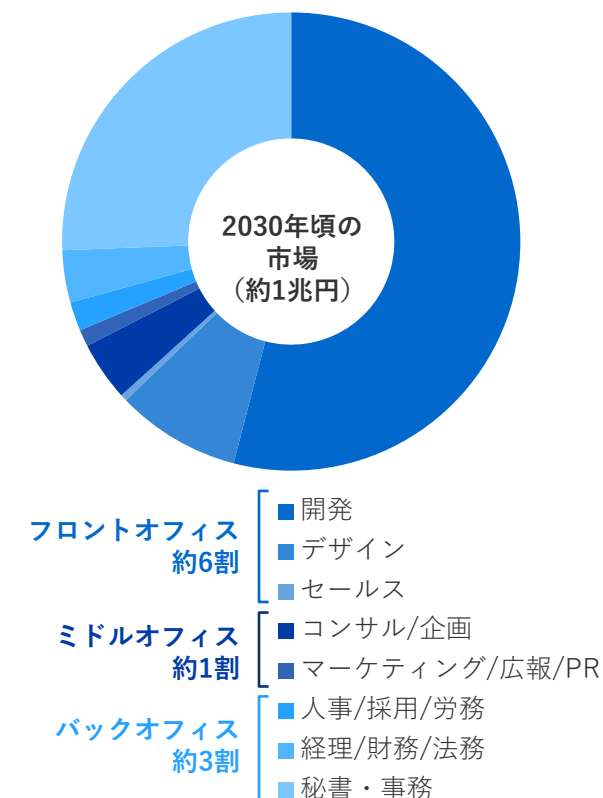
ランサーズの市場ポテンシャル



*) 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」、上記注釈のデータを基に当社で市場規模を推定

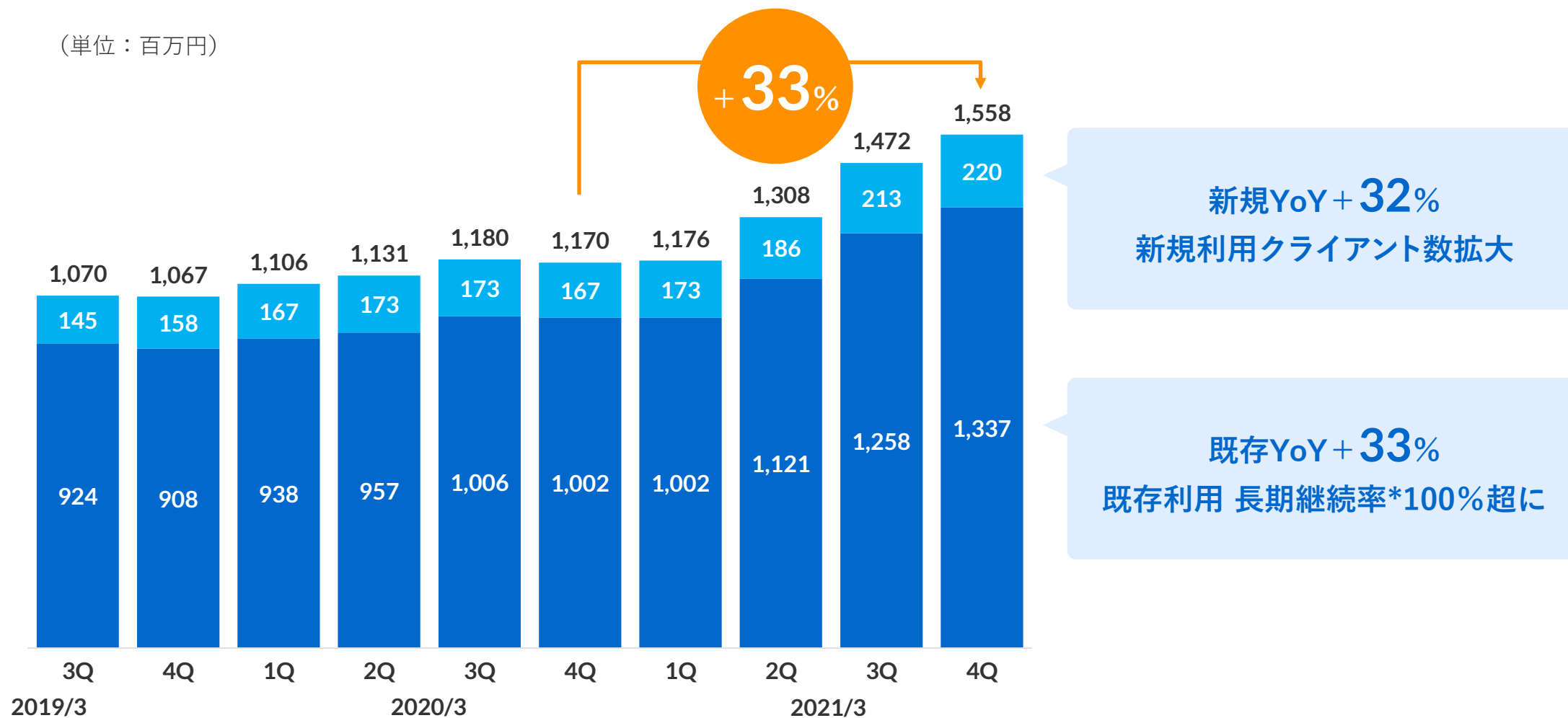
特定職種別の市場規模比率



- 1 会社概要
- 2 2021年3月期通期業績及びセグメント別状況
- 3 今後の経営方針
- 4 2022年3月期通期業績予想

新規・既存（リピート）クライアントの流通総額推移

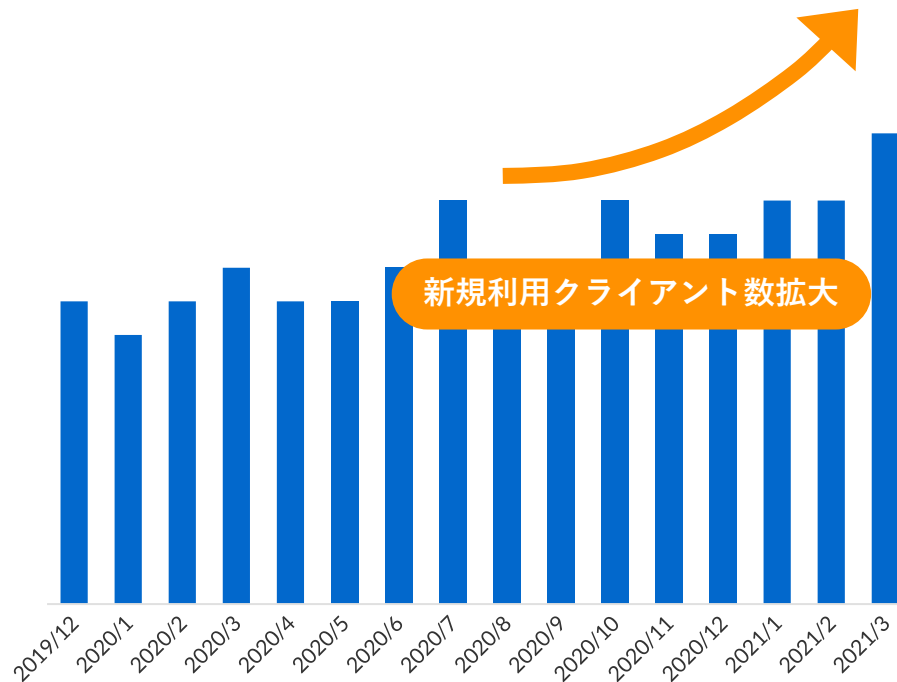
(単位：百万円)



*) 12か月以上連続利用クライアントの前月対比での流通総額の継続率 (%) (1 - 離脱率) を示す

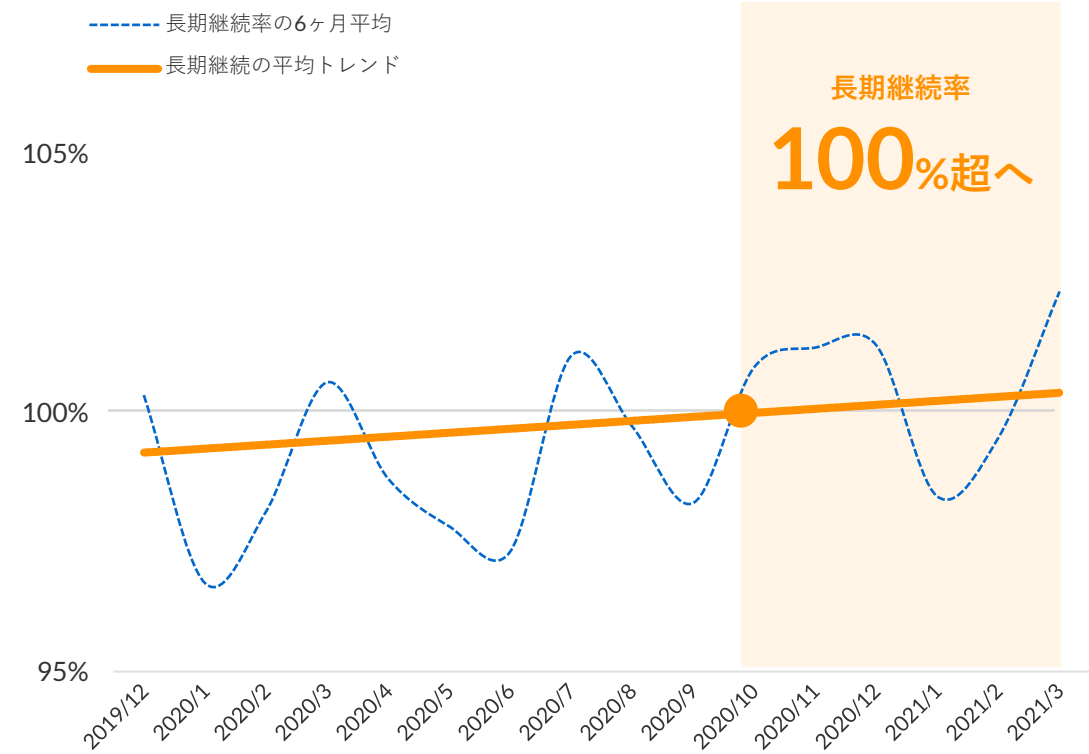
SMBのDX運用ニーズ拡大により、新規利用クライアント数が継続して拡大
既存クライアントの長期継続率*が100%を超えたことで流通総額の積み上がりが加速

新規利用クライアント数の推移*



*) 新規利用クライアント数とは「Lancers」で初めて成約したクライアント数

既存クライアントの長期継続率*の推移



*) 12か月以上連続利用クライアントの前月対比での流通総額の継続率 (%) (1-離脱率) を示す

セグメント別*サマリー

マーケットプレイス事業は新規・既存の構造変化の土台づくりができ、FY21も成長加速目指す
他2事業はコロナ影響で苦しんだ1年だったが影響は4Qで底。FY21は選択と集中で収益性重視

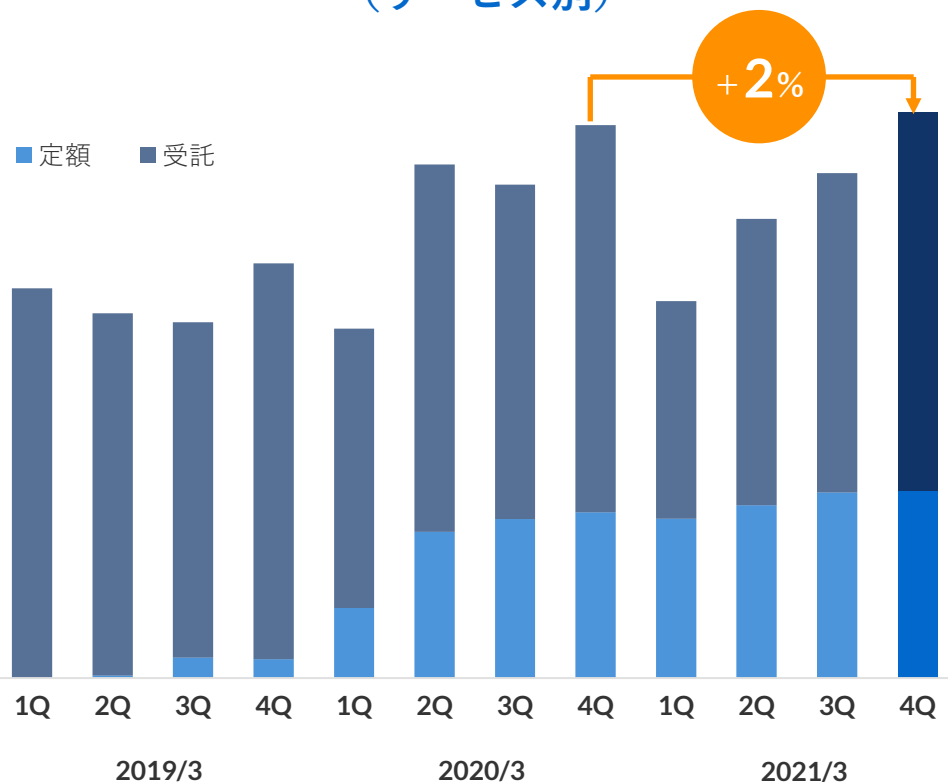
*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

セグメント別状況（4Q単体）

マーケットプレイス事業	流通総額 1,558 百万円	前年同期比 +33%	・ DXニーズの拡大により引き続き成長加速 ・ 新規クライアントの成約数が伸長 ・ 既存クライアントの継続化も伸長
マネージドサービス事業	流通総額 421 百万円	前年同期比 +2%	・ 一時的な需要はあったが受託型サービスは難航 ・ 定額型サービス構造変革に向けサービス拡充中
テックエージェント事業	流通総額 582 百万円	前年同期比 △6%	・ 新規成約クライアント獲得は引き続き難航 ・ 再成長に向けて組織の体制強化を実行中

受託型は年度末需要があったものの、引き続き景況感に連動。
収益性・成長性の高い定額サービスは新たなプランを検討中。

マネージドサービス事業の流通総額推移
(サービス別)



定額パッケージサービスを拡大中

アシスタントプラン* 月額 9万円～

クリエイティブプラン* 月額 5万円～

電話代行プラン** 月額 0.5万円～

営業支援プラン** 月額 20万円～

SEO代行プラン 月額 10万円～

市場ニーズに連動した新たなプランを検討中

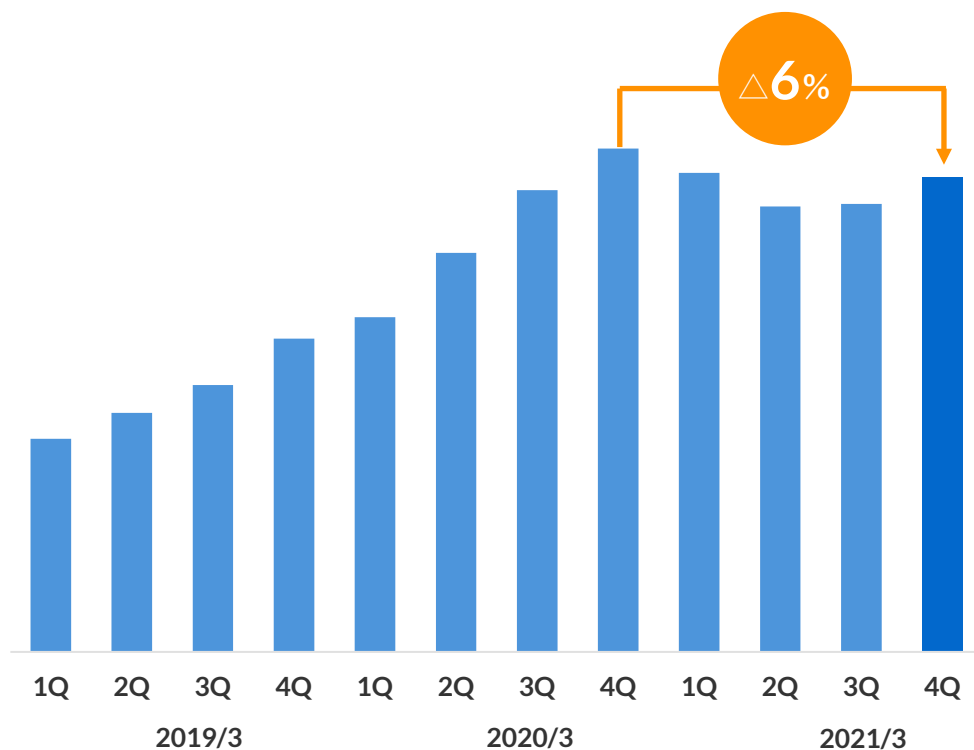
今期リリース

*)12ヶ月プランを契約した場合の月額料金

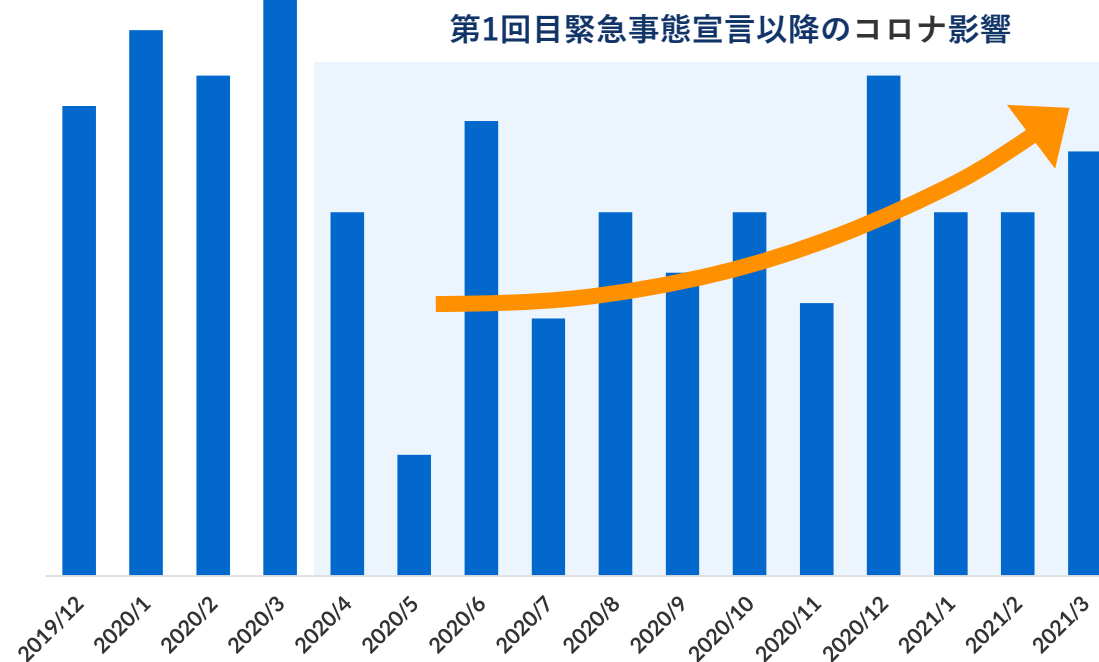
**)電話代行プランは月50件の受電対応、営業支援プランはトライアルプランを示す

コロナ影響によるニーズ減少により新規成約数が減少していたが、4Qで底をうち前四半期比でプラスに。中長期では強いIT人材ニーズがあり、再成長を目指す

テックエージェント事業の流通総額推移



新規成約数の推移



業績サマリー

全社では増収増益、通期黒字達成。

マーケットプレイス事業の四半期YoY+33%まで成長加速、他2事業を牽引

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

全社（通期）

流通総額 **9,294**百万円 前年同期比 **+15%**

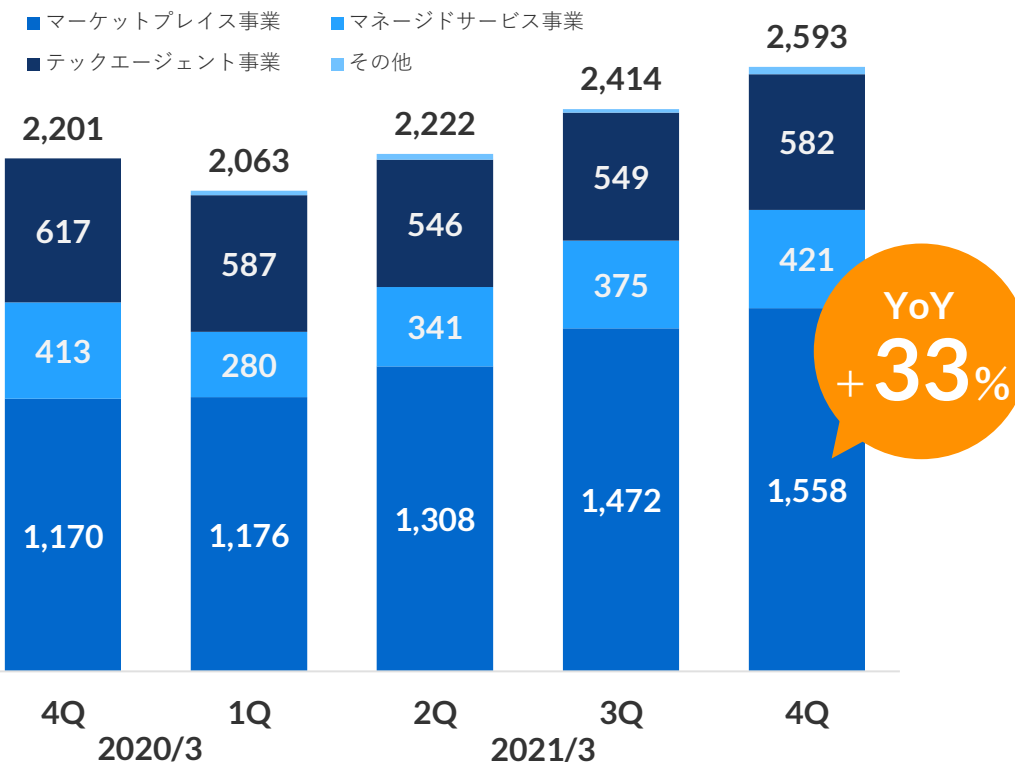
売上 **3,868**百万円 前年同期比 **+11%**

売上総利益 **1,925**百万円 前年同期比 **+7%**

営業利益 **36**百万円 前年同期比 **+344**百万円

セグメント別流通総額推移

（単位：百万円）



新型コロナによるマイナス影響もあったが堅実に成長し、通期黒字化を達成
結果として、通期業績予想の想定通りの着地となり、営業利益については予想を上振れ

	2021年3月期	2020年3月期 (前期)		2021年3月期 (2月予想)	
(単位：百万円)	実績	実績	増減率	予想	達成率
流通総額*	9,294	8,114	+14.5%	9,300	99.9%
売上高	3,868	3,474	+11.3%	3,880	99.7%
売上総利益	1,925	1,794	+7.3%	1,920	100.3%
販管費及び 一般管理費	1,889	2,102	△10.1%	1,910	98.9%
営業利益及び損失	36	△307	+344	10	+26
経常利益及び損失	48	△328	+377	20	+28
当期純利益及び純損失	37	△353	+390	10	+27

*)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

手元資金*は高い水準にあり、自己資本比率も55%と財務基盤は盤石
当座貸越枠*も7億円確保

(単位：百万円)	2021年3月期	2020年3月期 (前期)	
	実績	実績	増減
流動資産	2,845	2,777	+68
現金及び預金*	2,037	2,032	+4
固定資産	587	368	+219
のれん	427	265	+161
資産合計	3,433	3,145	+287
流動負債	1,592	1,424	+167
預り金	800	570	+229
固定負債	4	6	△2
純資産	1,837	1,714	+122
負債/純資産合計	3,433	3,145	+287

*)2021年3月末時点の手元資金1,237百万円＝現金及び預金2,037百万円－有利子負債0－預り金800百万円。アンコミットメントの当座貸越枠の総額は2021年3月末時点で710百万円

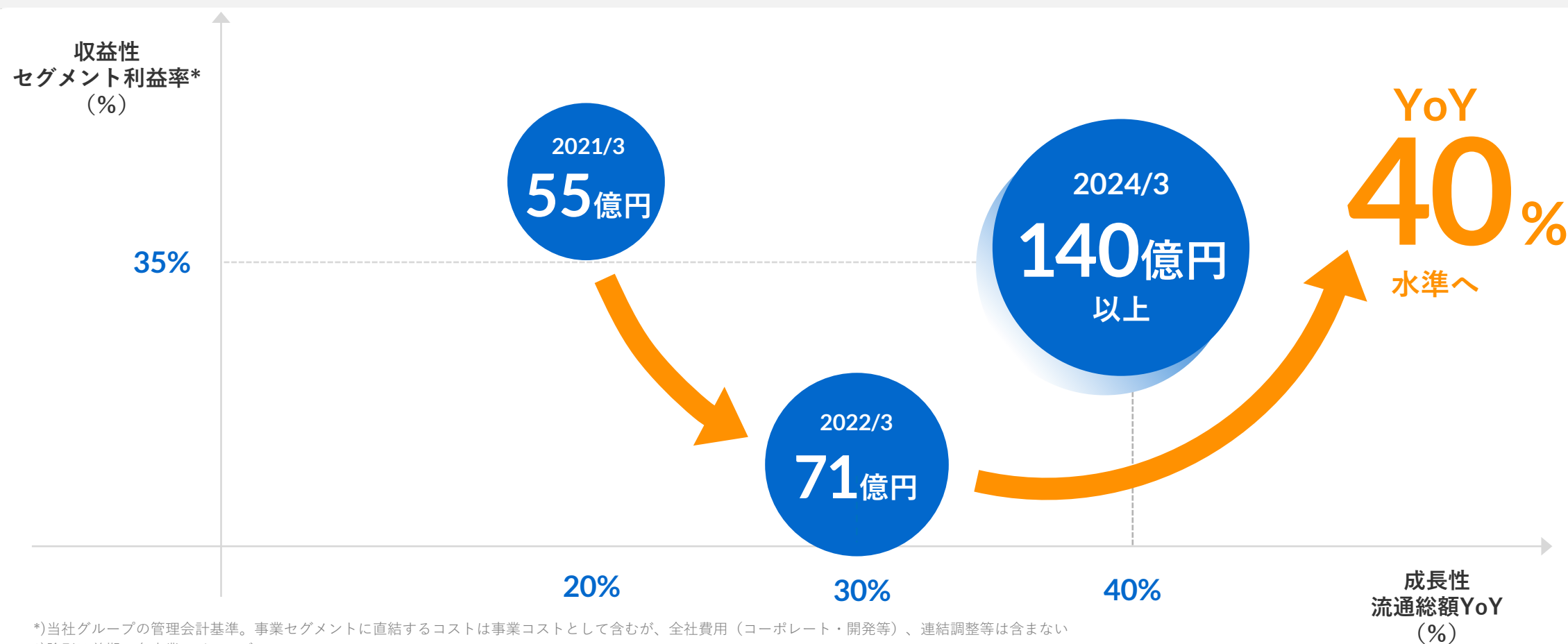
- 1 会社概要
- 2 2021年3月期通期業績及びセグメント別状況
- 3 今後の経営方針
- 4 2022年3月期通期業績予想

- 1** | マーケットプレイス事業へ集中投資
流通総額の成長率+40%水準を3年で目指す
- 2** | 3年での全社流通総額CAGR+30%で200億円超へ
売上総利益は40億円規模に拡大へ
- 3** | 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

マーケットプレイス事業の成長目標イメージ（流通総額）

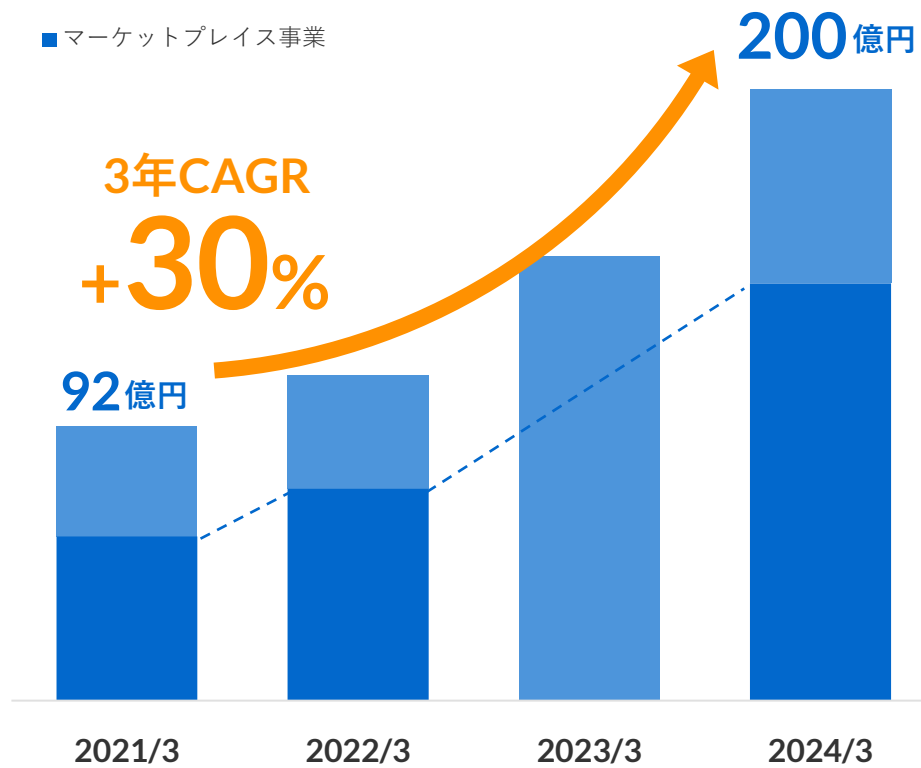
新規カテゴリの拡大ならびにマッチングの仕組みの多様化

さらに新サービスなどにより 成長率 +30%の土台を着実にし +40%での成長水準を目指す

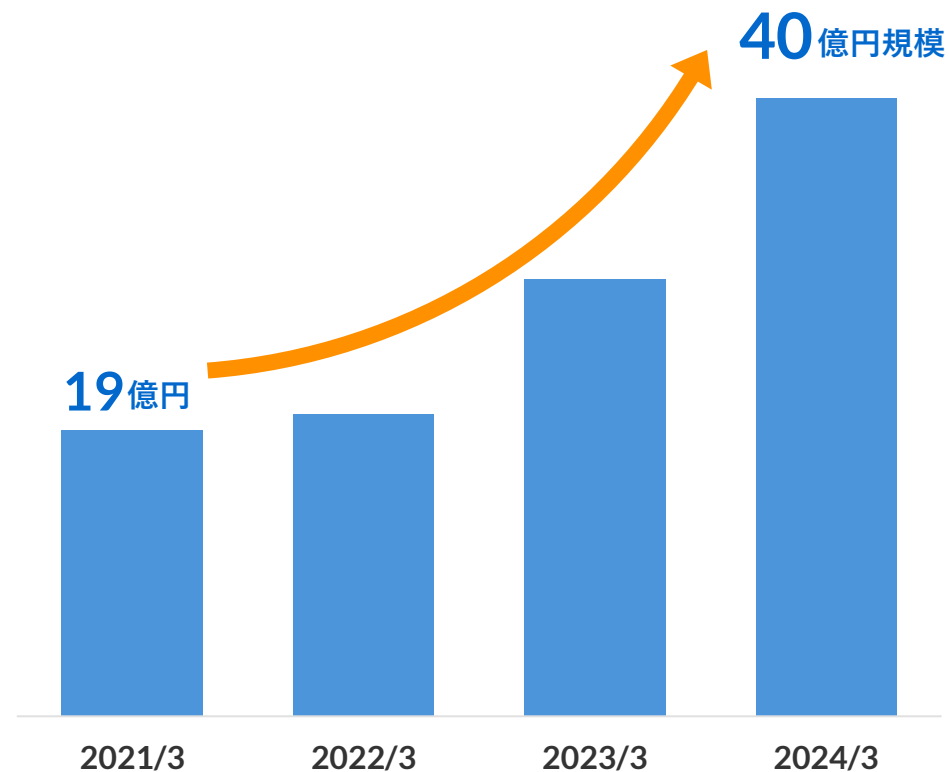


流通総額は、3年CAGR+30%で2024/3に200億円以上、売上総利益は40億円規模を目指す

流通総額の全社目標推移



売上総利益の全社目標推移



- 1 会社概要
- 2 2021年3月期通期業績及びセグメント別状況
- 3 今後の経営方針
- 4 2022年3月期通期業績予想

マーケットプレイス事業へ集中投資し、流通総額+30%超の成長土台を作る年。
収益性と成長率を優先する方針により、マネージドサービス事業の受託領域は今期で撤退方針

マーケットプレイス事業

集中投資

5億円投資
YoY30%以上成長

マネージドサービス事業

受託撤退*

定額サービスの拡大

テックエージェント事業

再成長

コロナ前の
成長基調に回復

*)2022年3月期は撤退に向けた移行期間であり、受託事業からの売上も計上予定

2022年3月期通期業績予想サマリー

マーケットプレイス事業は +30%超の土台を作るため、今期は約5億円投資。

受託撤退により一時的にマネージドサービス事業はマイナスだが、受託を除く全社流通総額は +23%

全社（通期予想）

流通総額 **10,691**百万円 前年同期比 **+15%** (受託除く) **(+23%)**

売上 **3,902**百万円 前年同期比 **+1%** (受託除く) **(+16%)**

売上総利益 **2,078**百万円 前年同期比 **+8%** (受託除く) **(+19%)**

営業利益 **△370**百万円 前年同期比 **△406**百万円

セグメント別*（通期予想）

マーケットプレイス事業 流通総額 **7,143**百万円 前年同期比 **+30%**

マネージドサービス事業 流通総額 **1,020**百万円 前年同期比 **△28%**

テックエージェント事業 流通総額 **2,528**百万円 前年同期比 **+12%**

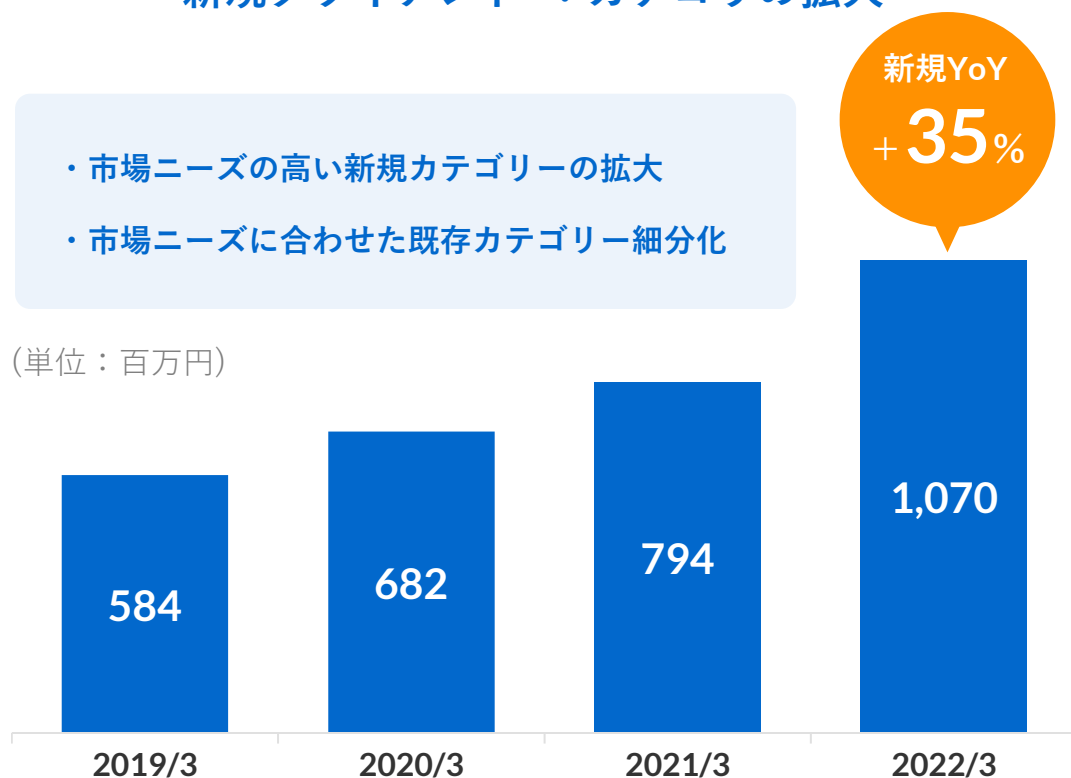
*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分

新規・既存クライアントの流通総額拡大に向け、カテゴリー拡大とマッチング多様化をはかる

新規クライアント*：カテゴリーの拡大

- ・市場ニーズの高い新規カテゴリーの拡大
- ・市場ニーズに合わせた既存カテゴリー細分化

(単位：百万円)

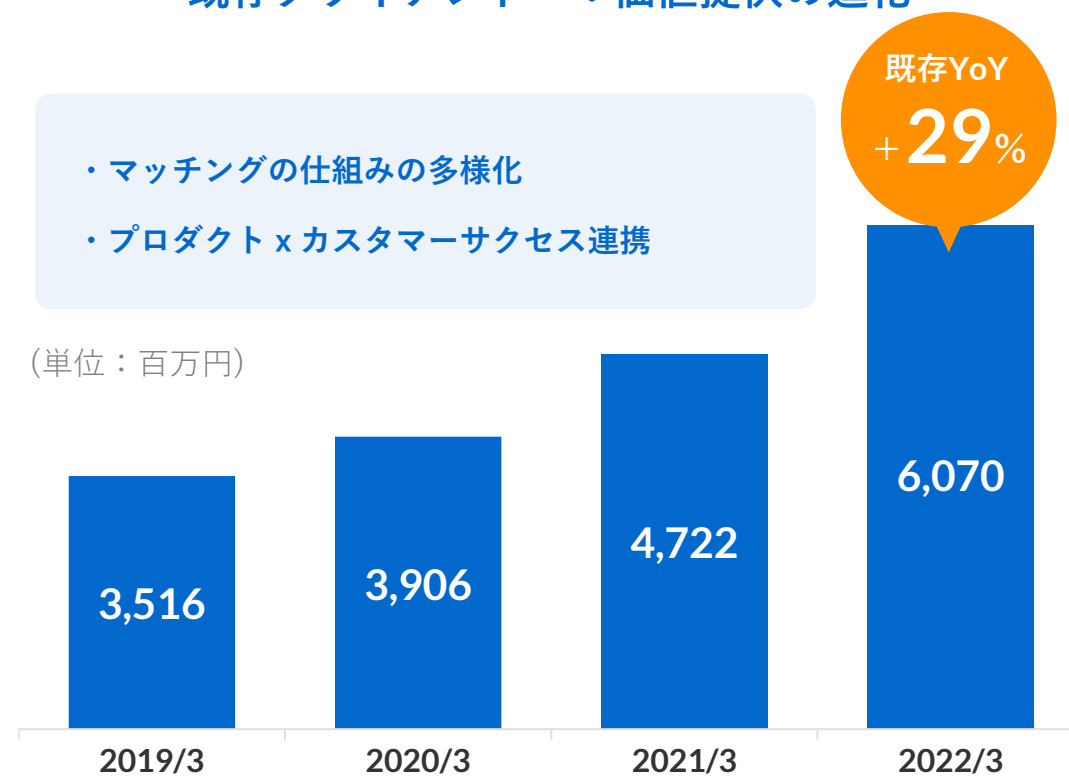


*)新規クライアントとは、初回利用月のクライアント流通総額を示す。新規クライアントの流通総額は各月それぞれ合計したものを示す。

既存クライアント**：価値提供の進化

- ・マッチングの仕組みの多様化
- ・プロダクト x カスタマーサクセス連携

(単位：百万円)



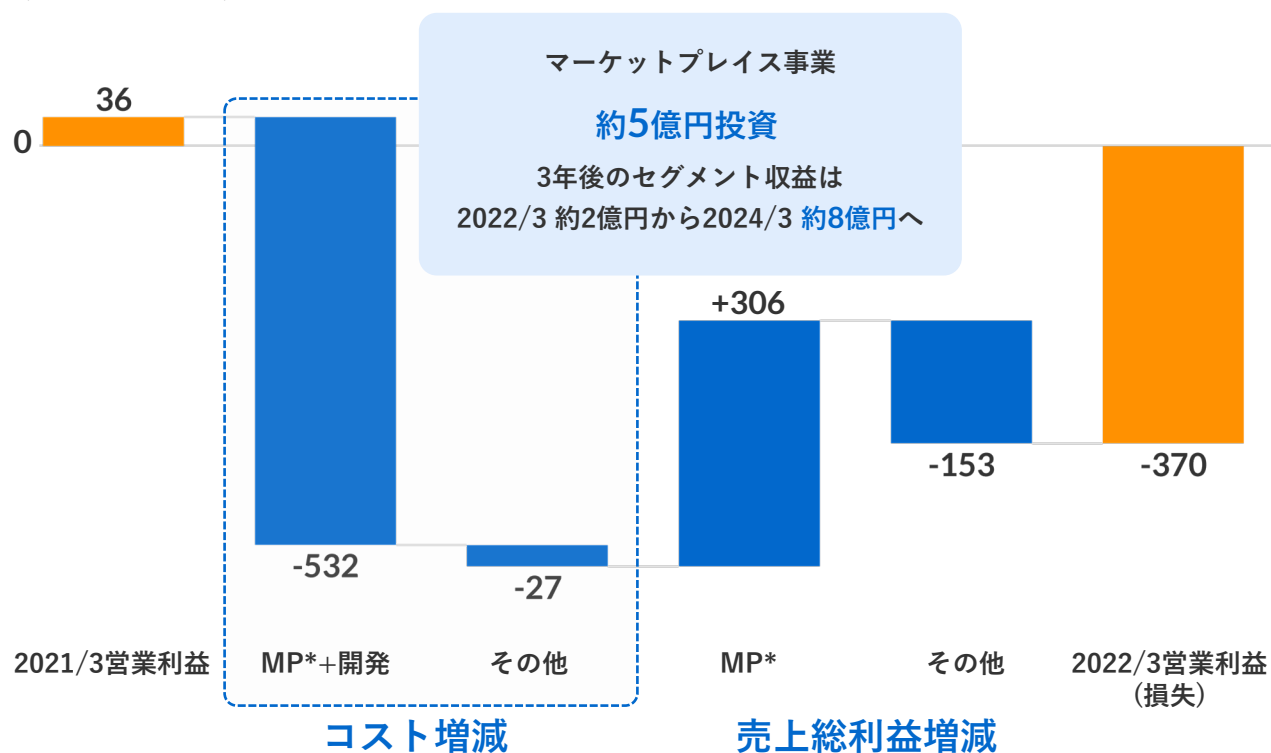
**)既存クライアントとは、発注が2回目以降のクライアント流通総額を示す。既存クライアントの流通総額は各月それぞれ合計したものを示す。

参考：2022年3月期の営業利益増減推移

マーケットプレイス事業への投資コストは、約5億円であり、
そのうち、変動費は約3億円含まれており、翌期以降は利益増加へ寄与

全社の営業利益増減

(単位：百万円)



*) MPとはマーケットプレイス事業を示す

マーケットプレイス事業の投資詳細

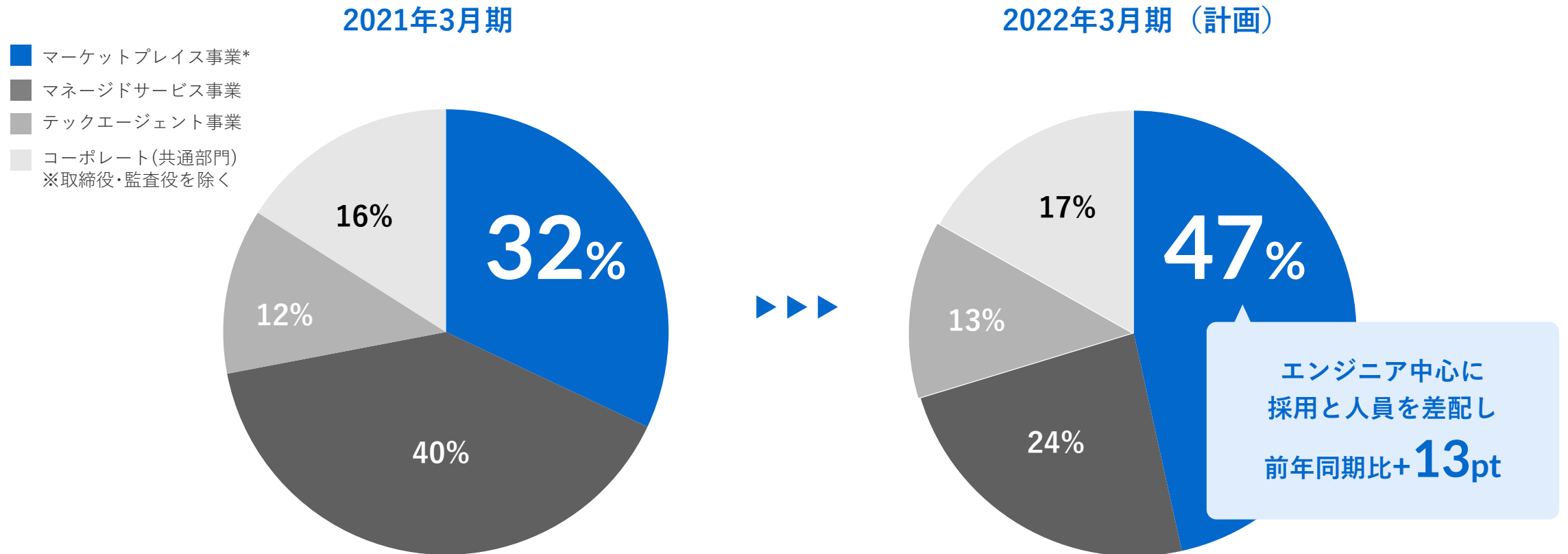
人件費 エンジニア・プロダクト中心に採用・人員差配 ▶ **1.9**億円

外注費 エンジニア・マーケ人材の強化と変動費化 ▶ **1.7**億円

広告宣伝費 新規クライアント獲得を強化 ▶ **0.8**億円

その他 採用等一時費用 ▶ **0.9**億円

マーケットプレイス事業へ人員差配（新規採用・社内異動）を大きくシフトし、今後も増員予定



*)マーケットプレイス事業には開発部の人員数を含む

中長期的な成長加速に向けて、2022年3月期は投資、前年同期比では増収

(単位：百万円)	2021年3月期 (前期)	2022年3月期 (今回予想)	前年同期比
流通総額*	9,294	10,691	+15.0%
売上高	3,868	3,902	+0.9%
売上総利益	1,925	2,078	+7.9%
販管費及び一般管理費	1,889	2,448	+ 29.6%
営業利益及び損失	36	△370	—
経常利益及び損失	48	△363	—
当期純利益及び損失	37	△452	—

*)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

マーケットプレイス事業は、+30%以上を継続。他2事業は事業方針変更・再成長を目指す

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

2022年3月期（今回予想）						
（単位：百万円）	流通総額 （前年同期比）	売上高 （前年同期比）	売上総利益 （前年同期比）	テイクレート （前年同期比）	営業/ セグメント 利益	営業利益率
マーケットプレイス事業	7,143 +29.5%	1,328 +29.9%	1,328 +29.9%	18.6% +0.1pt	221	16.6%
マネージドサービス事業	1,020 △28.1%	927 △28.2%	395 △23.4%	38.7% +2.4pt	28	3.0%
テックエージェント事業	2,528 +11.5%	1,655 +13.3%	363 +8.2%	14.4% △0.4pt	67	4.0%
その他*	0	△8	△8	-	△686	-
全社合計	10,691 +15.0%	3,902 +0.9%	2,078 +7.9%	19.4% △1.3pt	△370	-

*)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、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。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

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

集中投資により
成長加速

△3.7億

2021/3

2022/3

2023/3

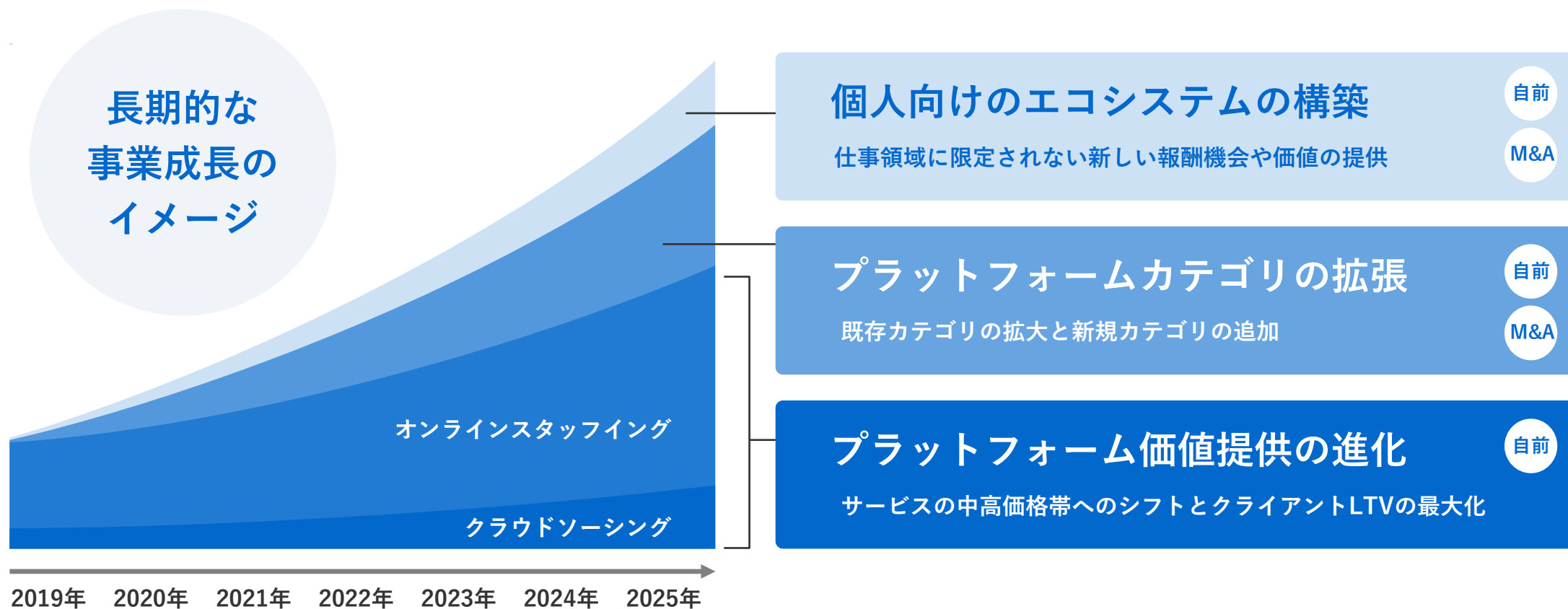
2024/3*

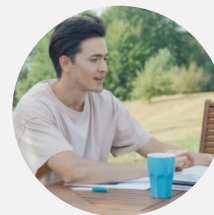
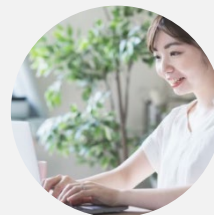
中長期

長期的な展望

*) 投資を継続しつつも3年以内に黒字化し利益を拡大していく予定。但し、中長期的な成長に向け一時的な費用が発生し前期以上の営業利益創出とならない場合は、市場と対話後に投資を実施。

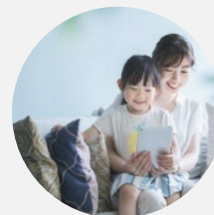
ターゲット市場の拡大と仕事のプラットフォームを超えた新しい価値を提供すべく、
自前での新サービスに加えてM&Aも積極的に検討





個のエンパワーメント

ランサーズはインターネットの可能性を最大限に活かし、
多くの方がもっと便利に、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、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。
多くの方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 業績詳細

2 サービス詳細

3 ランサーズの強み

4 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

2021年3月期通期業績セグメント別業績*

マーケットプレイス事業は計画通りに達成。
 コロナのマイナス影響もあったが、全社の売上総利益は予想を達成

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

(単位：百万円)	2021年3月期					2021年3月期 (2月予想)		
	流通総額 (前年同期比)	売上高 (前年同期比)	売上総利益 (前年同期比)	営業/セグメント利益	営業利益率	流通総額 達成率	売上高 達成率	売上総利益 達成率
マーケットプレイス事業	5,516 +20.2%	1,022 +15.6%	1,021 +15.6%	513	50.2%	100.0%	100.2%	100.2%
マネージドサービス事業	1,419 △1.0%	1,290 △1.8%	515 △2.2%	26	2.0%	97.2%	98.5%	99.2%
テックエージェント事業	2,267 +8.8%	1,460 +24.5%	335 +6.5%	73	5.0%	100.8%	100.1%	101.6%
その他*	91	95	52	△575	-	122.0%	106.2%	105.4%
全社合計	9,294 +14.5%	3,868 +11.3%	1,925 +7.3%	36	-	99.9%	99.7%	100.3%

*)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、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。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

2021年3月期（単四半期）セグメント別業績*

マーケットプレイス事業は4Q単体でYoY33%と成長加速し目標を達成
一方でマネージドサービス事業は年度末需要もあったが、目標に対して乖離

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

(単位：百万円)	2021年3月期 4Q（単四半期）					2021年3月期 4Q（単四半期） （2月予想）		
	流通総額 （前年同期比）	売上高 （前年同期比）	売上総利益 （前年同期比）	営業/セグメント利益	営業利益率	流通総額 達成率	売上高 達成率	売上総利益 達成率
マーケットプレイス事業	1,558 +33.1%	289 +29.7%	288 +29.6%	154	53.4%	100.1%	101.1%	101.0%
マネージドサービス事業	421 +1.9%	382 +1.9%	150 △3.3%	19	5.1%	91.4%	95.2%	97.7%
テックエージェント事業	582 △5.7%	378 +0.1%	86 △3.6%	24	6.4%	103.2%	100.4%	107.7%
その他*	31	31	17	△147	-	223.6%	125.5%	122.2%
全社合計	2,593 +17.8%	1,081 +4.9%	542 +9.1%	50	4.7%	99.8%	99.1%	101.2%

*)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、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。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

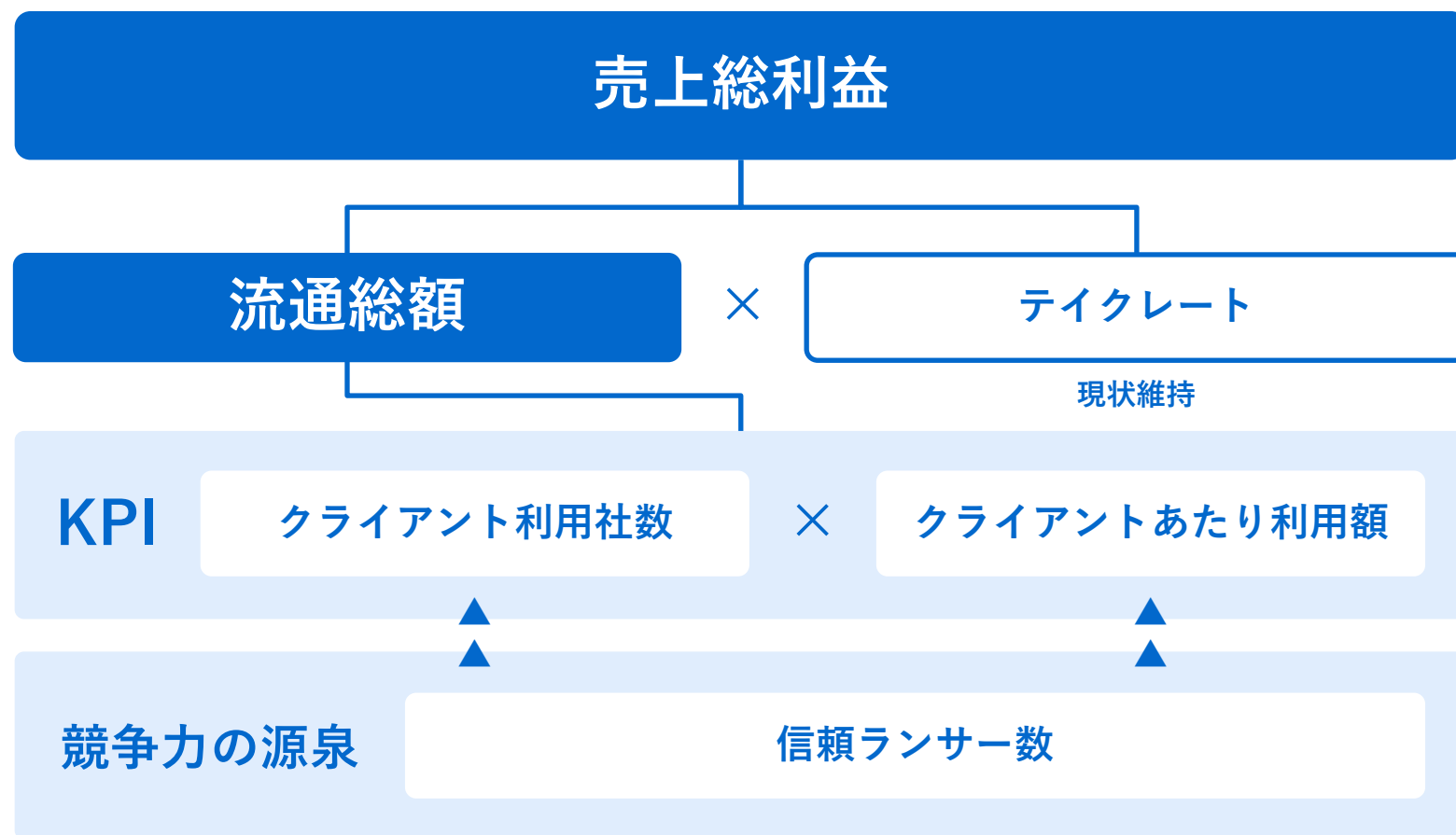
セグメント別業績推移*

*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

(単位：百万円)		2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流通総額	マーケットプレイス事業	960	1,000	1,070	1,067	1,106	1,131	1,180	1,170	1,176	1,308	1,472	1,558
	マネージドサービス事業	290	271	264	308	260	389	370	413	280	341	375	421
	テックエージェント事業	213	293	327	384	410	489	566	617	587	546	549	582
	その他*	0	0	0	0	0	3	3	0	18	25	16	31
売上高	マーケットプレイス事業	201	199	212	216	213	222	224	223	220	242	269	289
	マネージドサービス事業	241	251	246	285	240	361	336	375	254	310	341	382
	テックエージェント事業	94	122	147	186	203	273	318	378	372	351	359	378
	その他*	38	15	9	51	10	21	16	54	19	26	18	31
売上総利益	マーケットプレイス事業	201	199	212	216	213	222	224	223	220	242	269	288
	マネージドサービス事業	74	87	78	104	89	142	140	155	106	129	129	150
	テックエージェント事業	52	60	53	59	63	76	85	89	89	78	82	86
	その他*	28	15	8	34	10	14	13	29	12	14	8	17
セグメント利益	マーケットプレイス事業	58	58	72	63	-186	107	102	-34	104	111	143	154
	マネージドサービス事業	8	41	32	47	23	60	51	13	-10	13	3	19
	テックエージェント事業	-24	-21	-16	-22	-4	7	16	18	21	13	13	24
	その他*	-92	-130	-152	-125	-102	-120	-126	-134	-131	-136	-159	-147

*)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、全社費用（コーポレート・開発等）、連結調整等を含む。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

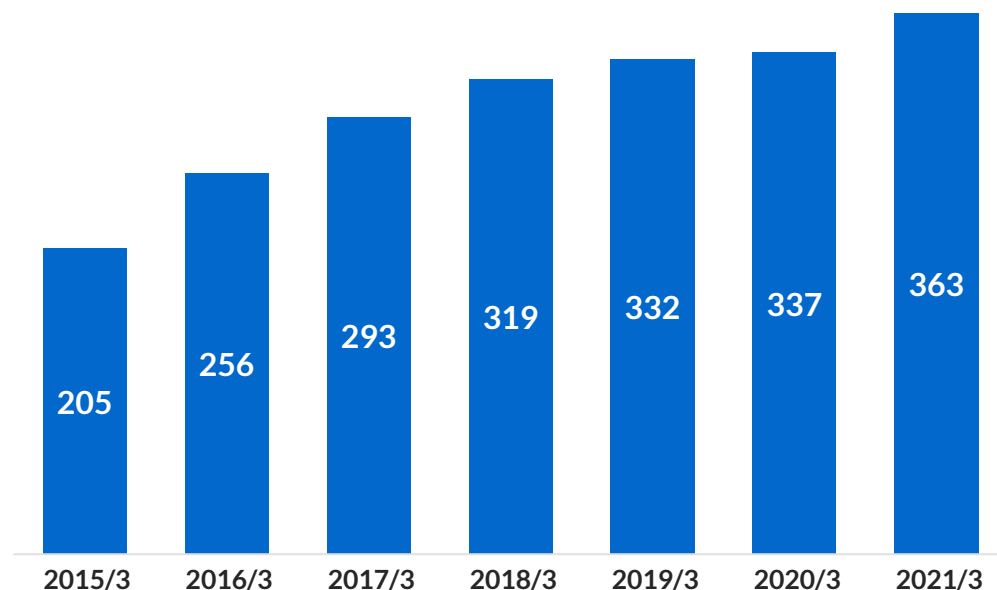
当社グループサービス経由で取引させる流通総額と
ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



SMB向けDX支援によりクライアント社数は伸長、単価も着実に拡大

クライアント利用社数の年間推移*

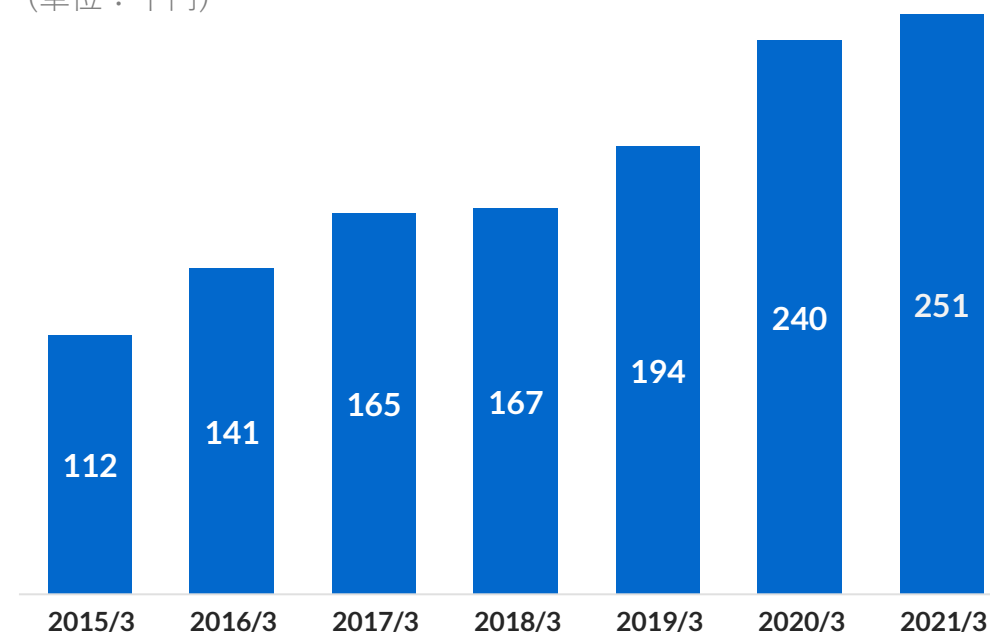
(単位：百社)



*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント数」と示していたものを「クライアント利用社数」と示す。

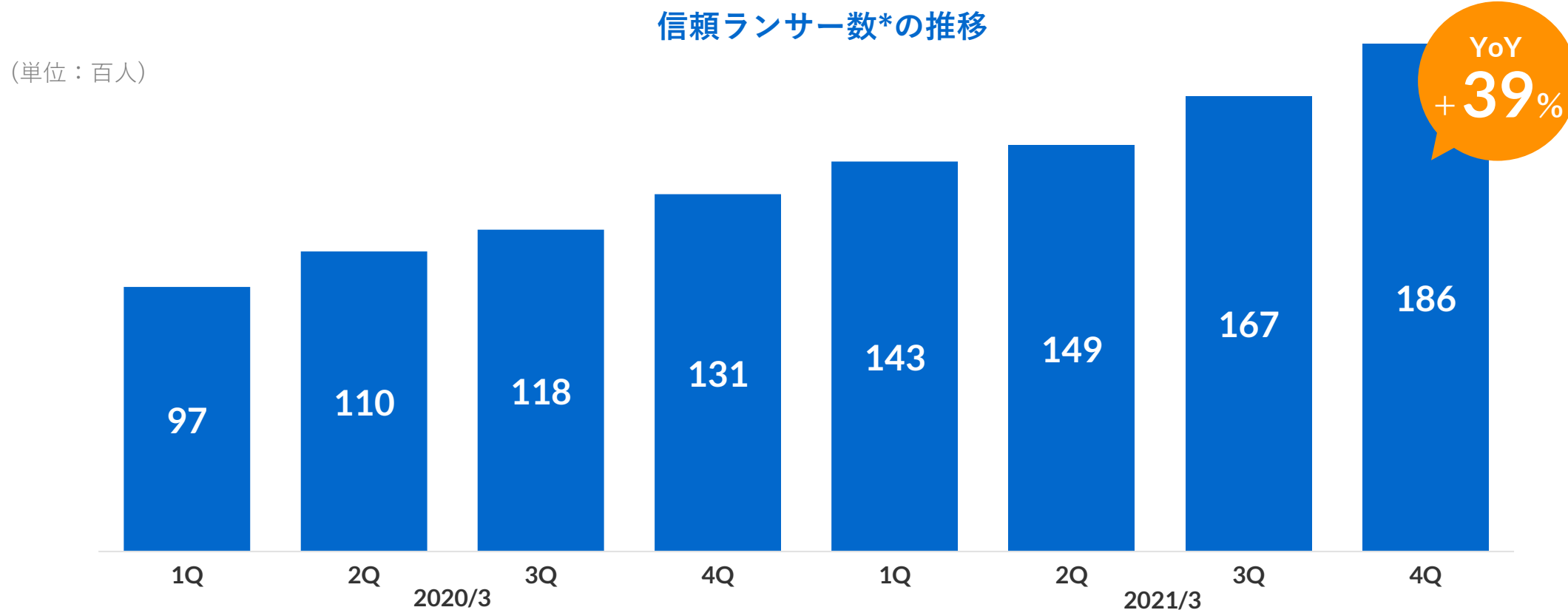
クライアントあたり利用額の年間推移*

(単位：千円)



*) 2021年3月期第1四半期決算資料まで、「クライアント単価」と示していたものを「クライアントあたり利用額」と示す。クライアントあたり利用額は、対象期間での1社あたりの利用平均額を示す。「Lancers AREA PARTNER」、「シェアフル」及び「MENTA」等の事業は、含まない

信頼ランサーは前4Q対比+39%と着実に増加

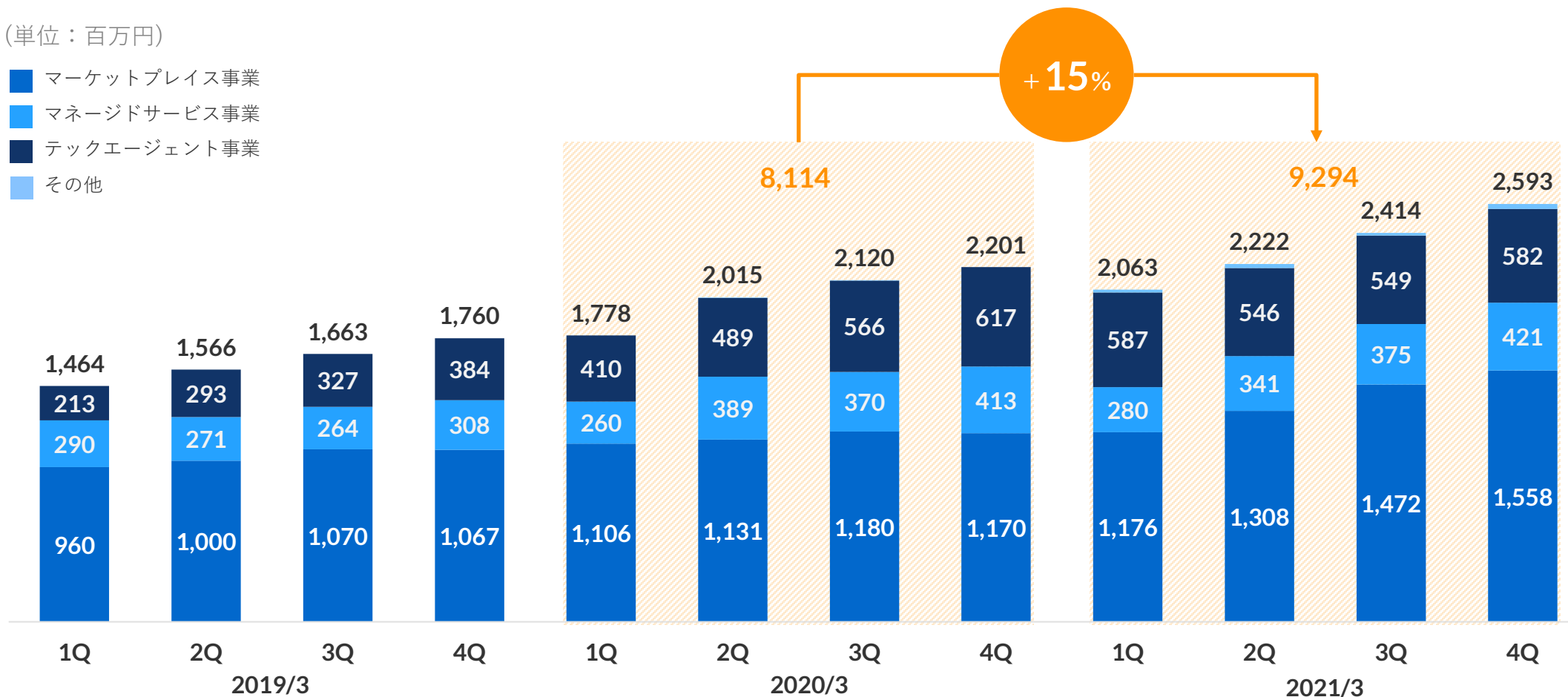


*)信頼ランサー=認定ランサー+シルバーランクのランサー+ブロンズランクのランサーを示す。信頼ランサー数は、各四半期末時点での信頼ランサーの人数を示す。

新型コロナの影響においても、前年同期比+15%成長。マーケットプレイス事業が特に好調

(単位：百万円)

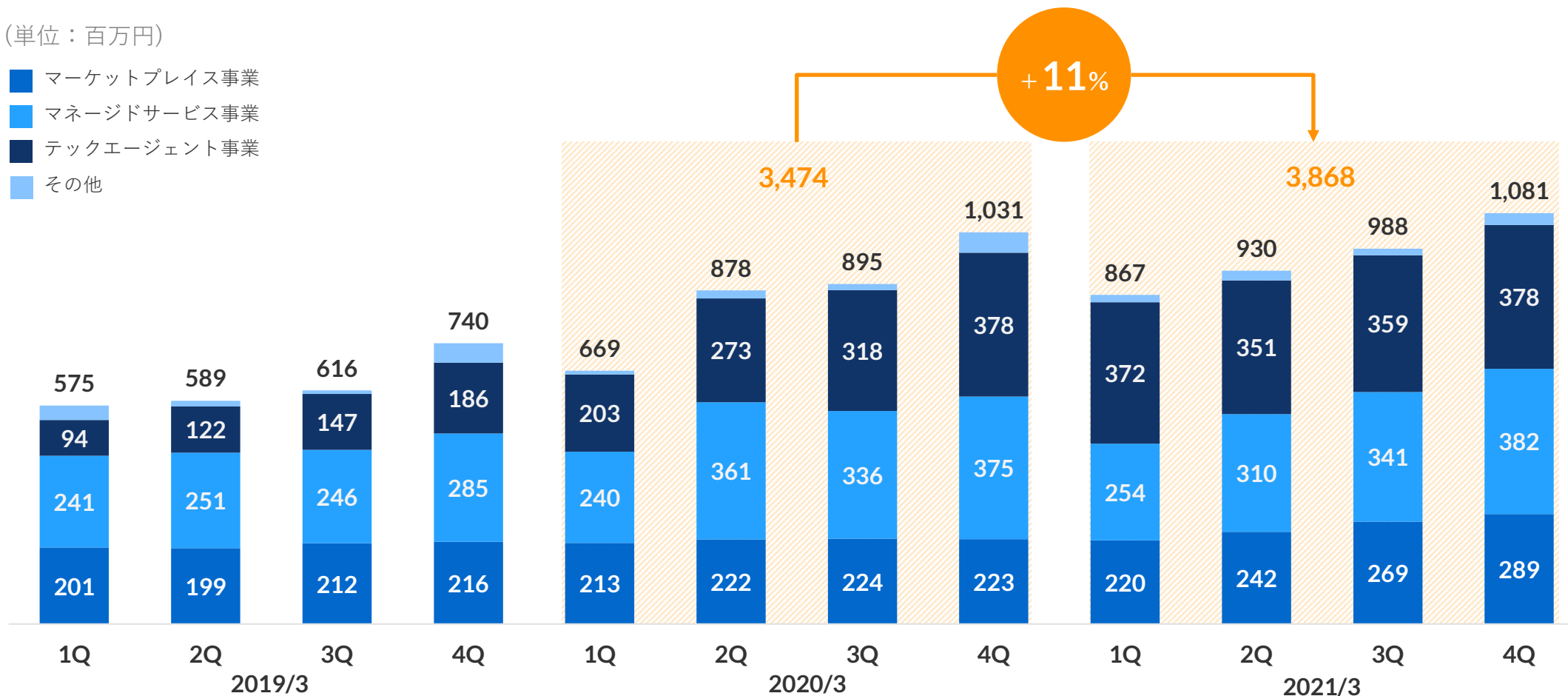
- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他



新型コロナの影響を受けつつも売上高は前年同期比+11%

（単位：百万円）

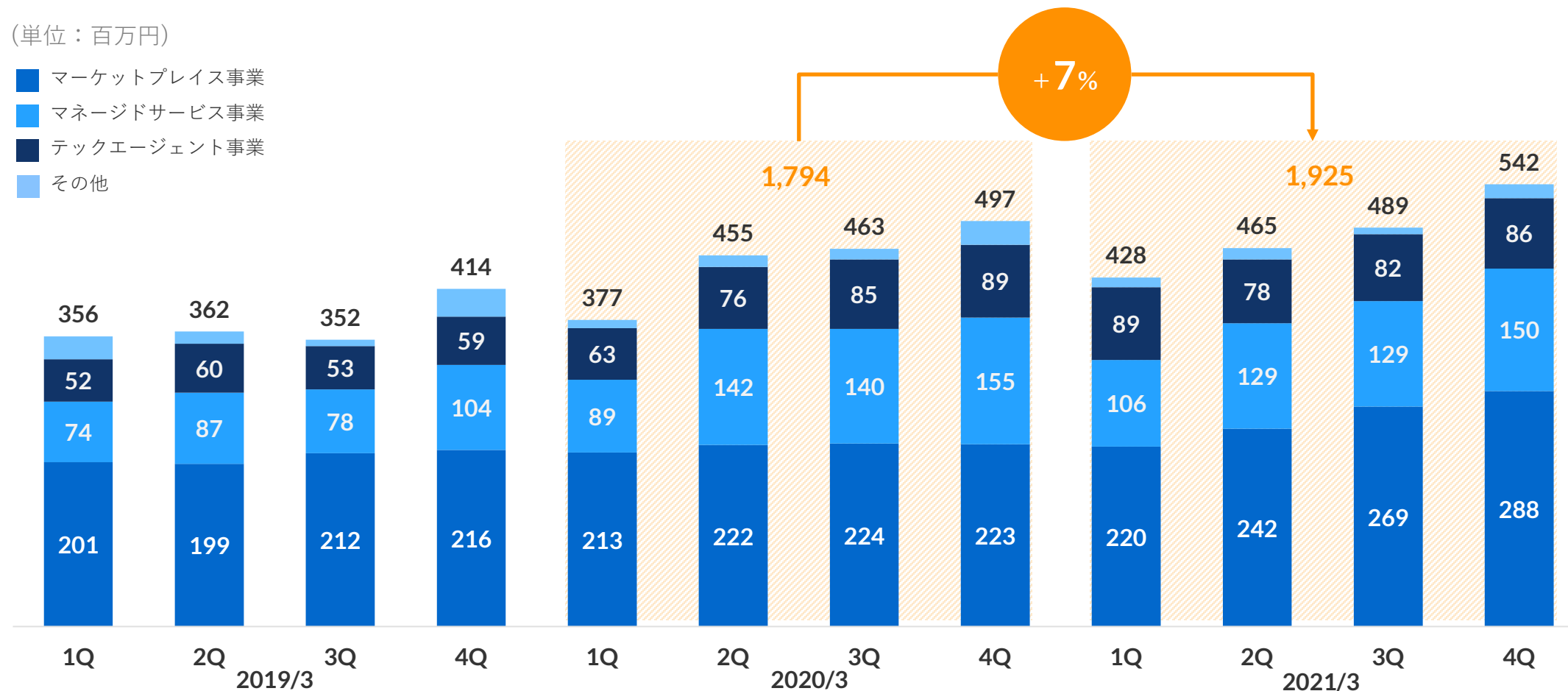
- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他



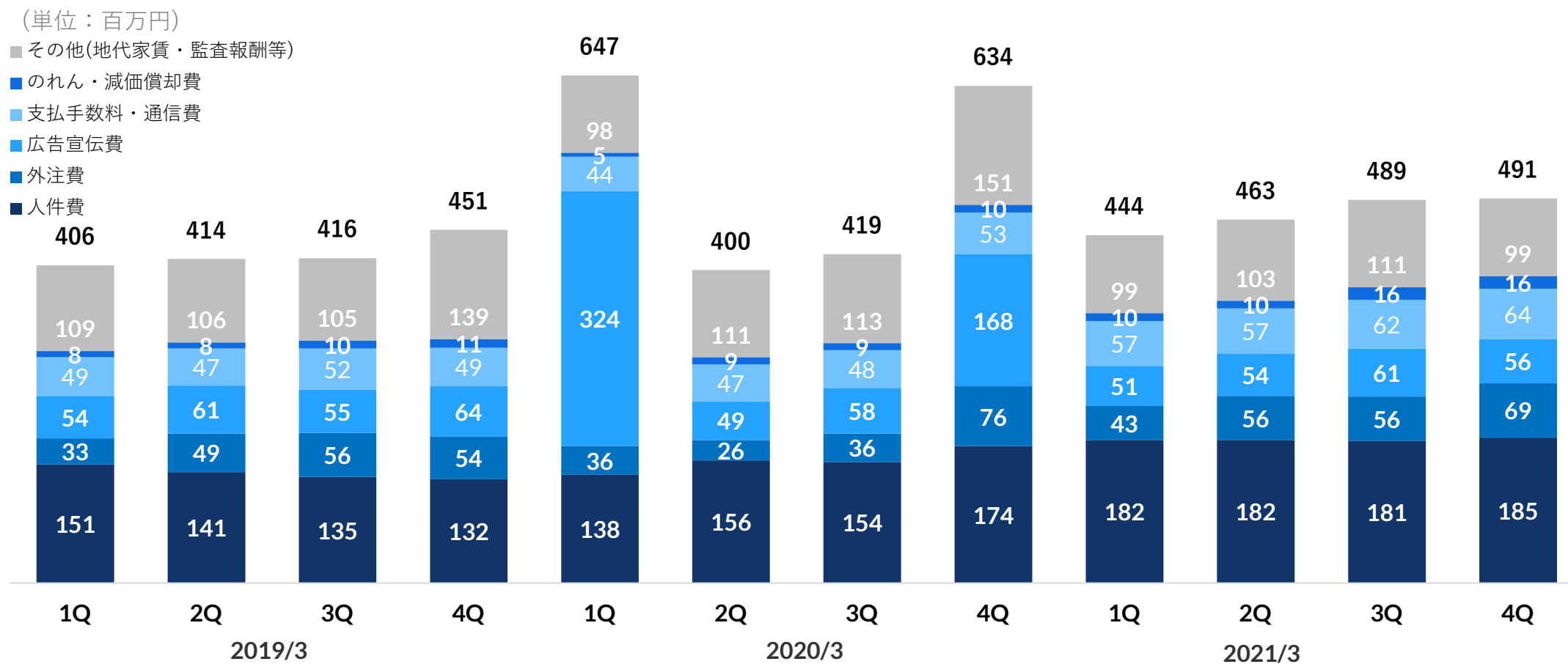
サービス構造変化や新型コロナ影響もあり売上総利益は前年同期比+7%

（単位：百万円）

- マーケットプレイス事業
- マネージドサービス事業
- テックエージェント事業
- その他



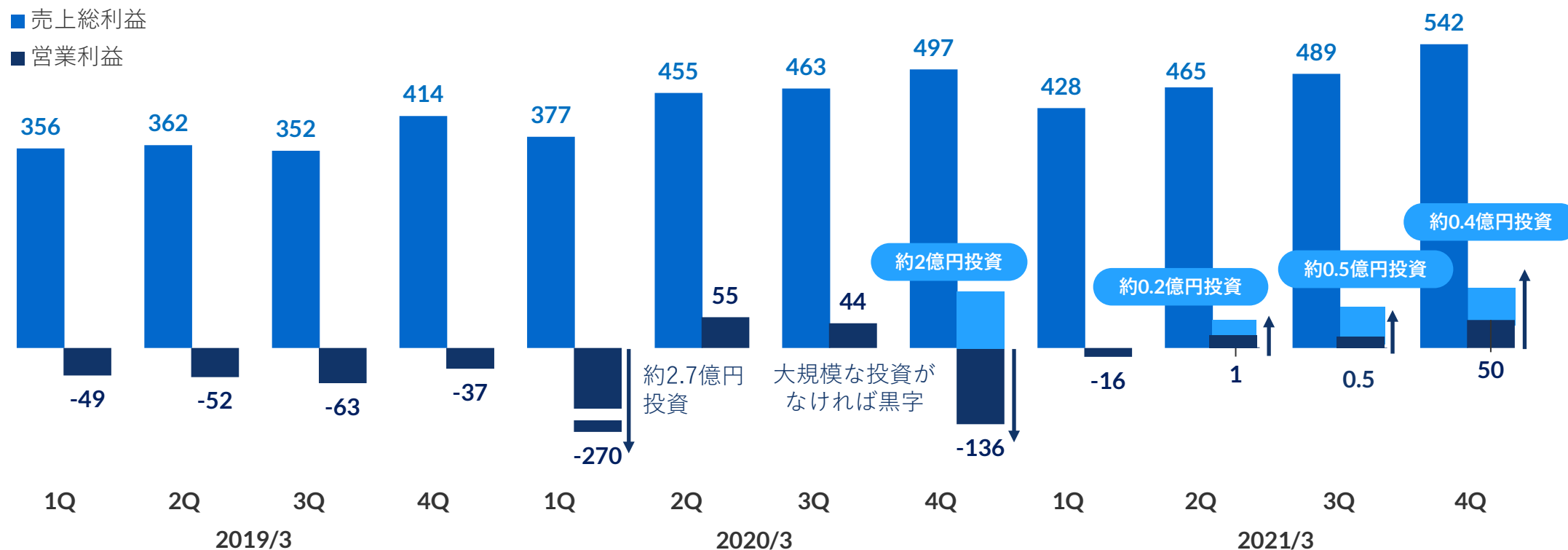
流通総額の成長に対して、過年度の販管費は緩やかな増加基調で推移



売上総利益と営業利益の四半期推移（連結）

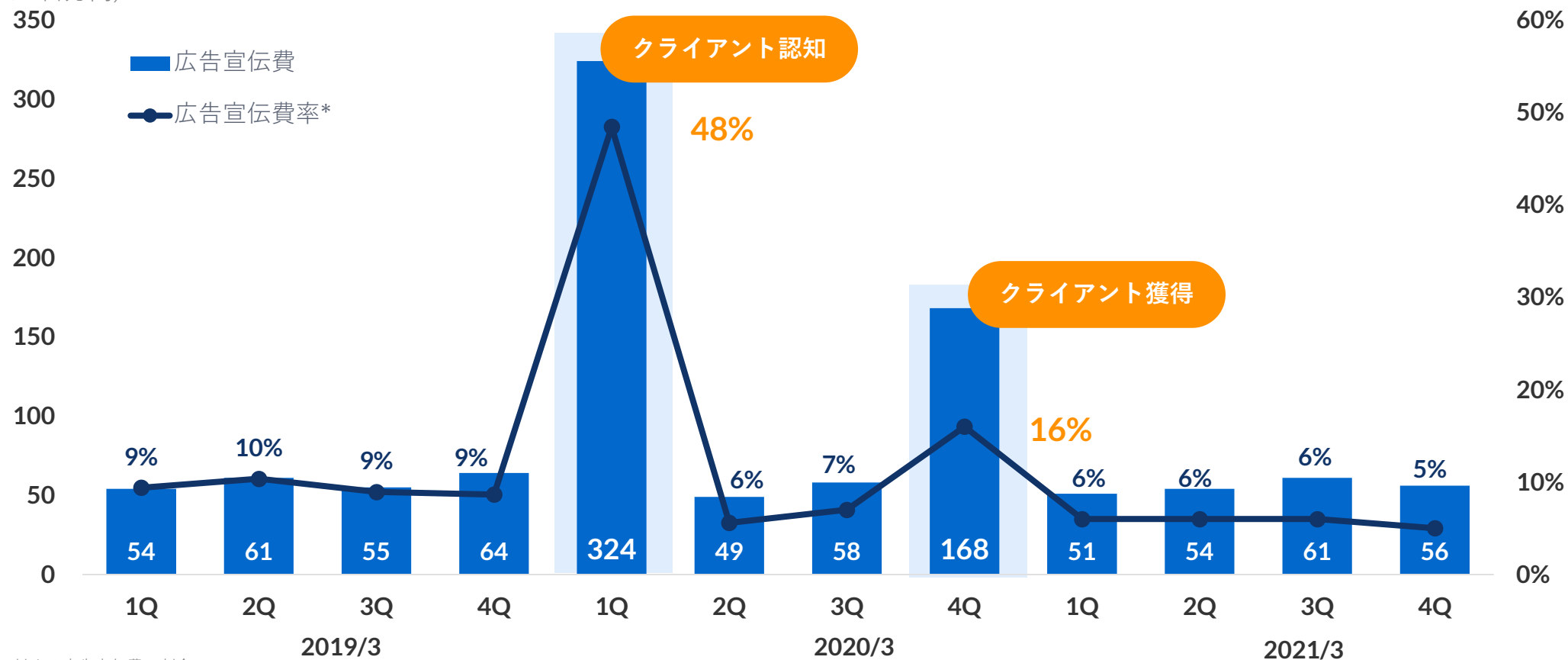
2Q単体より営業黒字。流通総額の伸長に向け、2021/3は通期黒字の範囲で投資を継続

（単位：百万円）



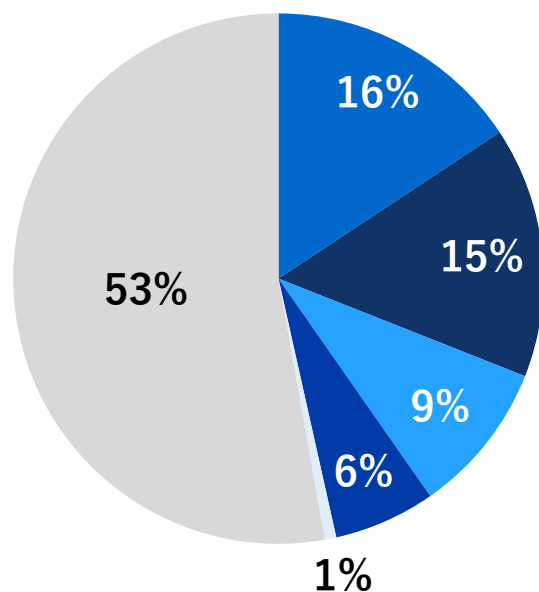
売上高広告宣伝費比率は、一定水準で推移

(単位: 百万円)

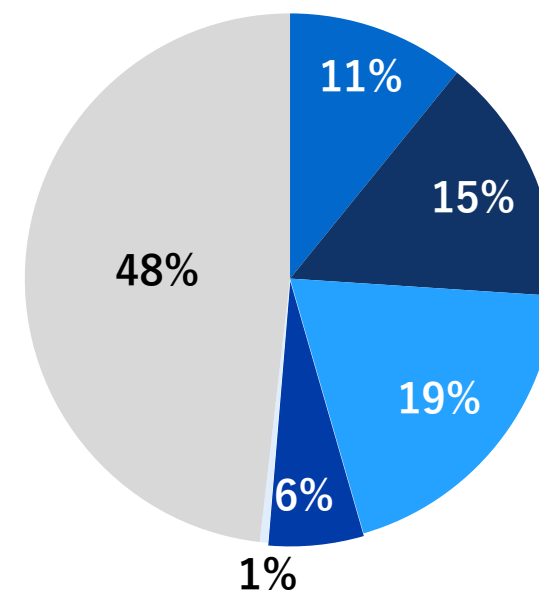


2020年11月に立会外分売を実施し、創業者・経営陣比率を下げ、個人株主数及び流動比率向上

株主構成（2020年9月末時点）



株主構成（2021年3月末時点）



■ 海外機関投資家 ■ 国内機関投資家 ■ 個人投資家・その他
■ 事業会社 ■ VC ■ 創業者・経営陣

- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細**
- 3 ランサーズの強み
- 4 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

市場変化や戦略アップデートを事業セグメント別に報告

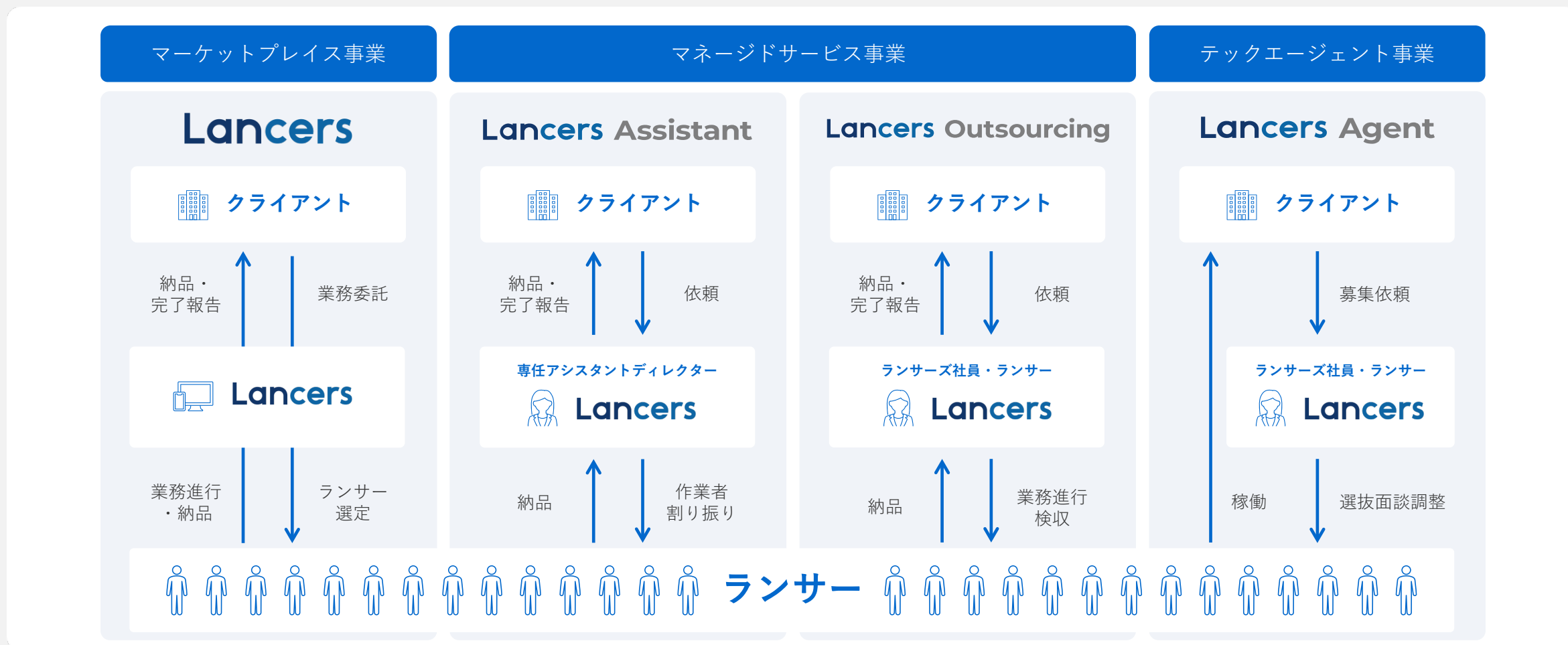
*)当社グループの管理会計基準ベースの事業区分を示す

当社グループの事業セグメント

	主要サービス	主要クライアント	主要カテゴリ	事業モデル	テイクレート*
マーケットプレイス事業	Lancers	SMB	開発・運用 クリエイティブ制作 バックオフィス	オンラインで 企業が直接利用	約18%～19%
マネージドサービス事業	Lancers Assistant Lancers Outsourcing	SMB 大企業	クリエイティブ制作 バックオフィス	当社が介在し 案件を受託管理	約35%～38%
テックエージェント事業	Lancers Agent	SMB 大企業	開発・運用 クリエイティブ制作	当社が介在し IT人材を支援	約14%～15%

*)直近1年のテイクレート水準

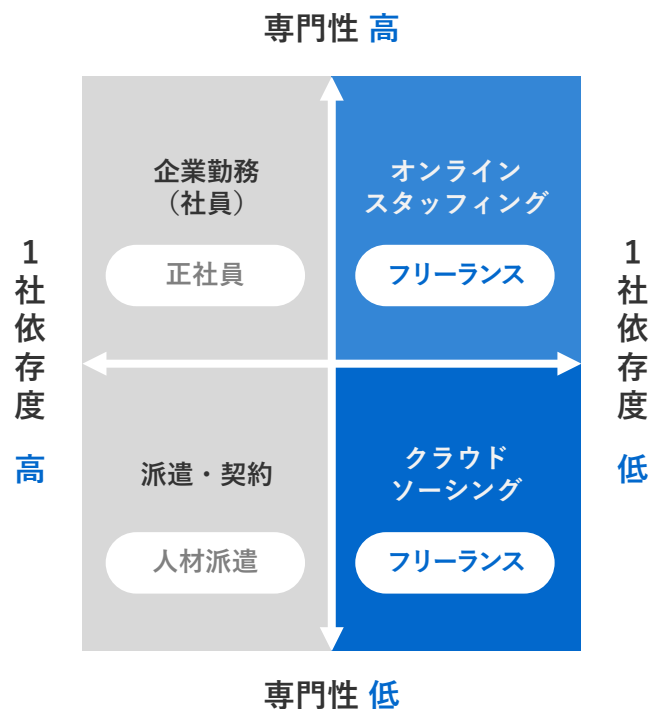
ランサー側はプラットフォーム共通、クライアントのニーズによりサービスが窓口は複数



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



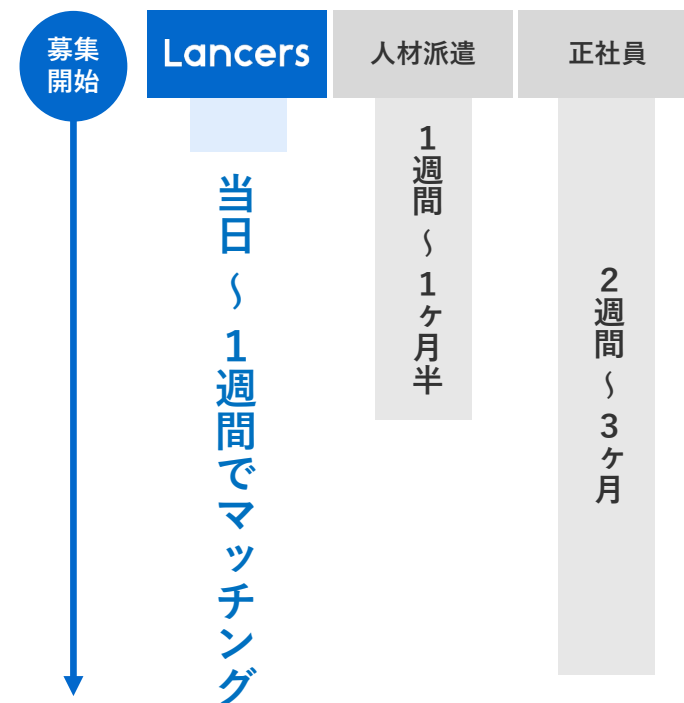
オンライン完結

オンラインで完結するワークフローの提供



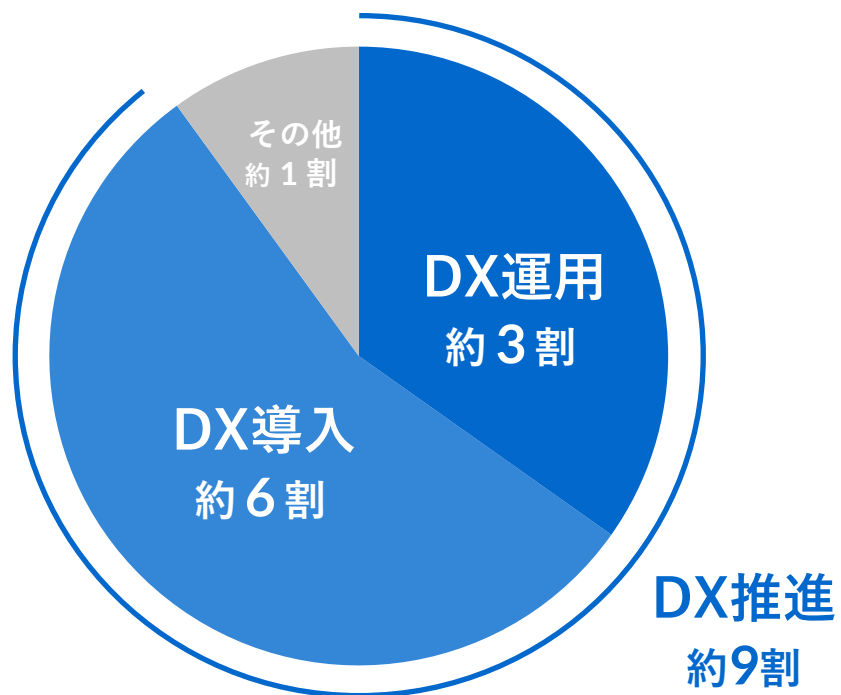
圧倒的なスピード

必要なタイミングで迅速にリソースを提供



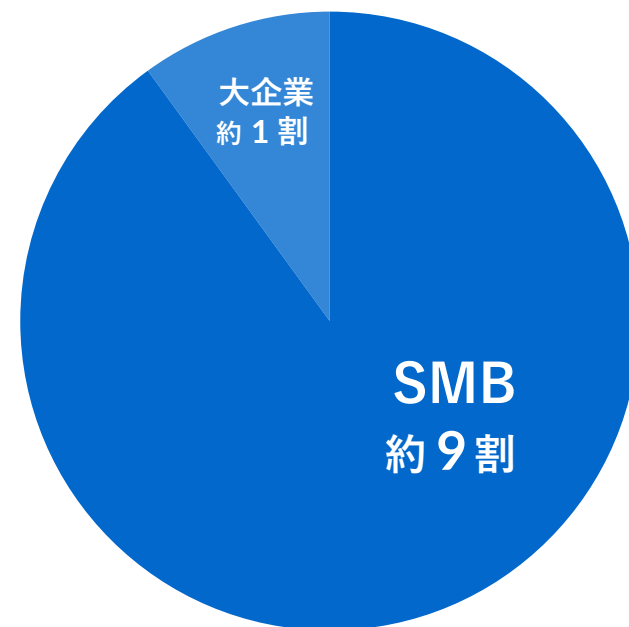
ランサーズで流通する仕事の約9割がDX推進に関わる業務であり、クライアントはSMBが大半

流通する仕事のニーズ別の割合*



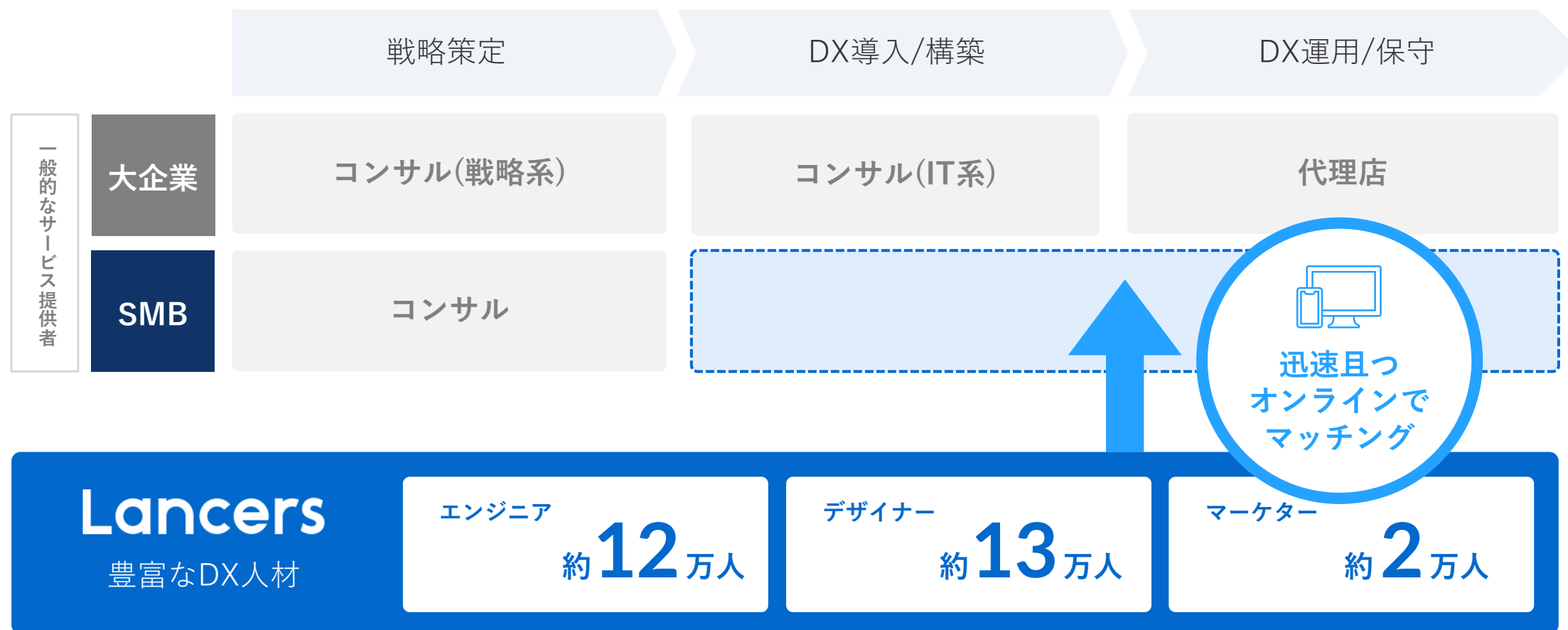
*)当社グループの流通総額における発注内容別の割合

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

信頼できるDX人材を、オンライン上でスピーディにマッチング可能
特にSMB向けにもオンライン完結でDX運用支援可能。SMB x DX運用は巨大なマーケット



市場ニーズの高いカテゴリーを拡大することでクライアントとランサーのマッチングを向上



福岡のクライアント

ECサイトをShopifyでリニューアルしたい

LancersにShopify対応のフリーランスが多くいることをWebメディア/口コミで知る

Lancersでランサーを探す

リニューアル後、販売数が伸びる



福岡のランサー

Shopifyブートキャンプに参加

ランサーズでShopifyの案件開始

ランサーズの案件のみで
Shopifyエキスパートに認定

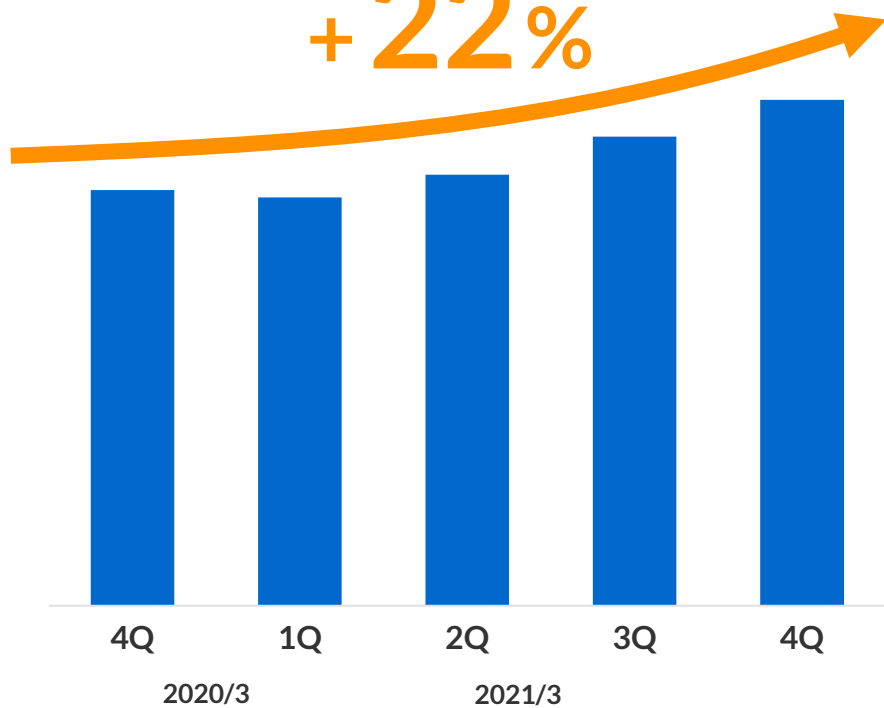
LancersのShopify用サイトで
案件増加講師、アドバイザーとして活躍

Lancers
でマッチング

この1年でランサーズをDX運用に活用する企業数・流通総額ともに増加

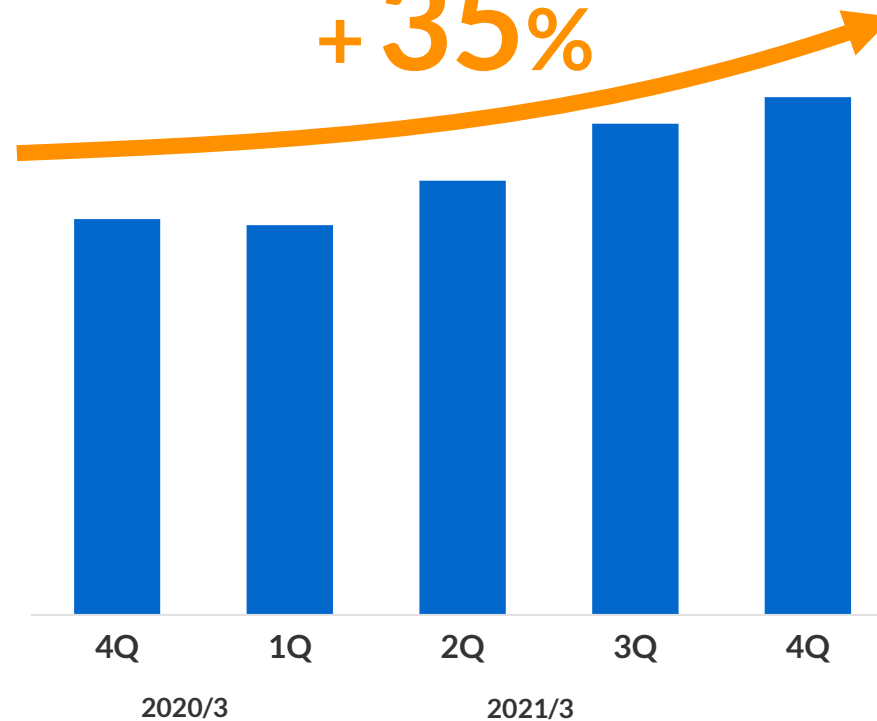
DX運用で利用するクライアント社数

+22%



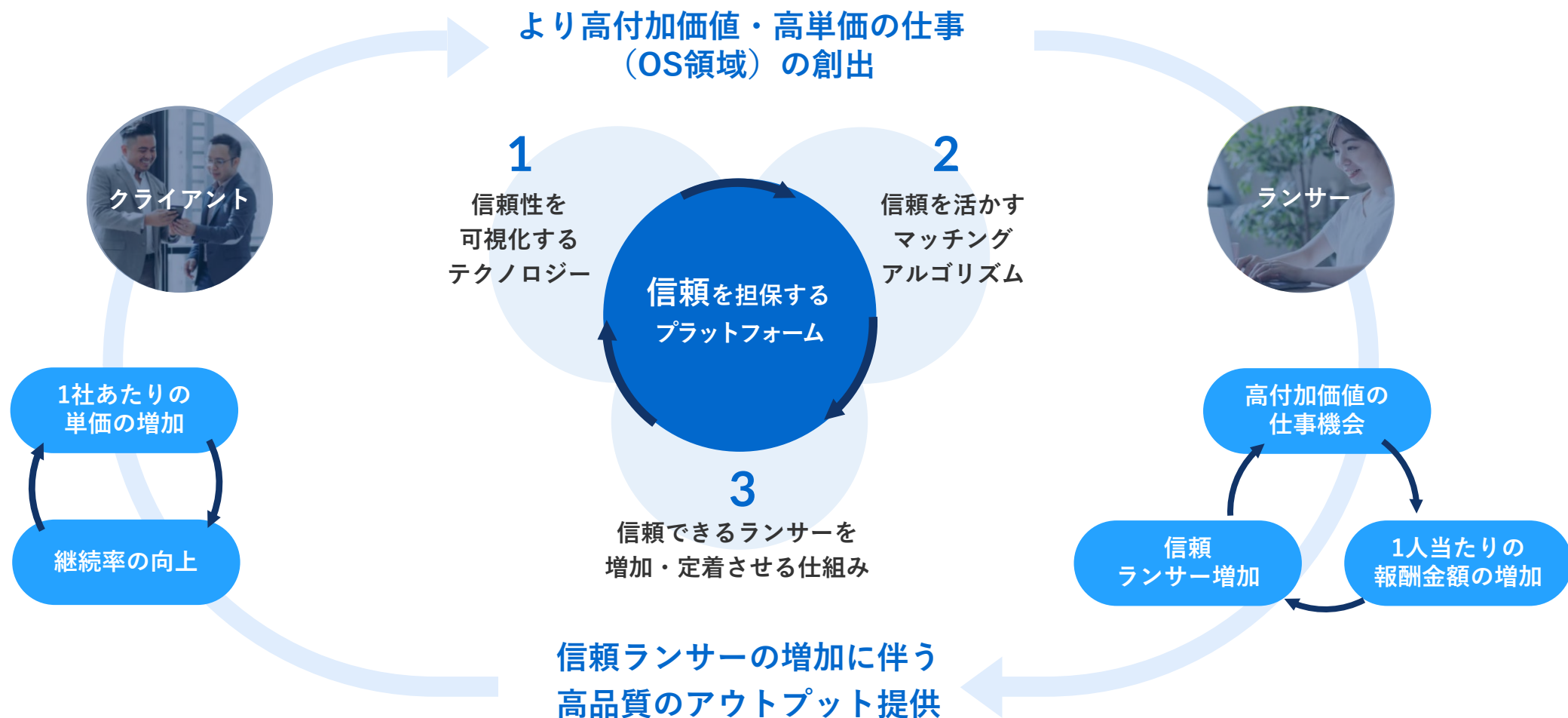
DX運用による流通総額

+35%



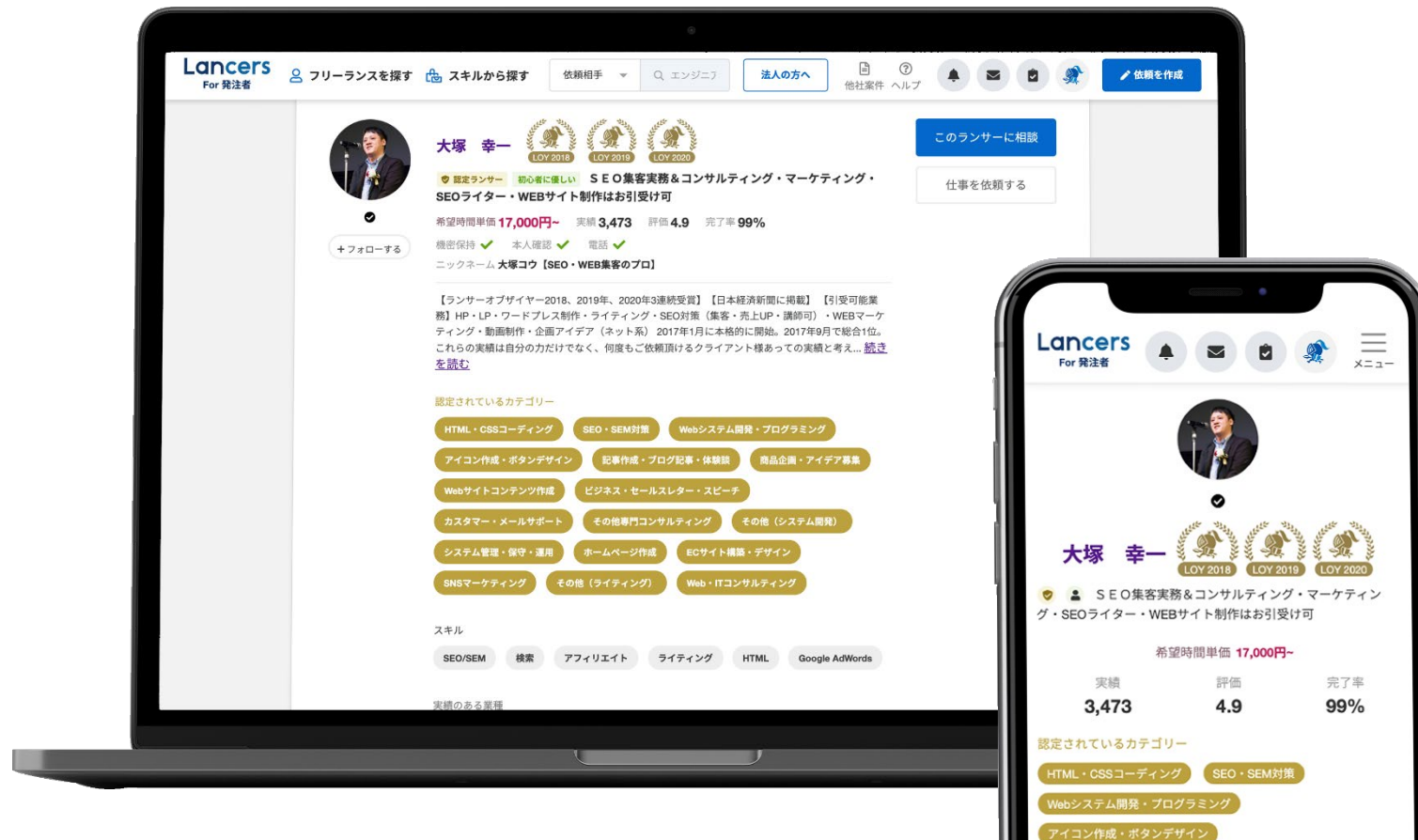
- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細
- 3 ランサーズの強み**
- 4 サステナビリティ (SDGs) への取り組み

高付加価値な仕事が流通する「信頼性の高いプラットフォーム」



1. 「信頼性」を可視化するテクノロジー

信頼の強化に有効な実名制を推奨し、優先的に表示される仕組み



2. 「信頼を活かす」 マッチングアルゴリズム

良質なランサー・クライアント同士のマッチングを促進

親和性の高いマッチング

信頼性の高いデータ入力



- ✓ 実名
- ✓ 顔写真
- ✓ スキル
- ✓ 実績



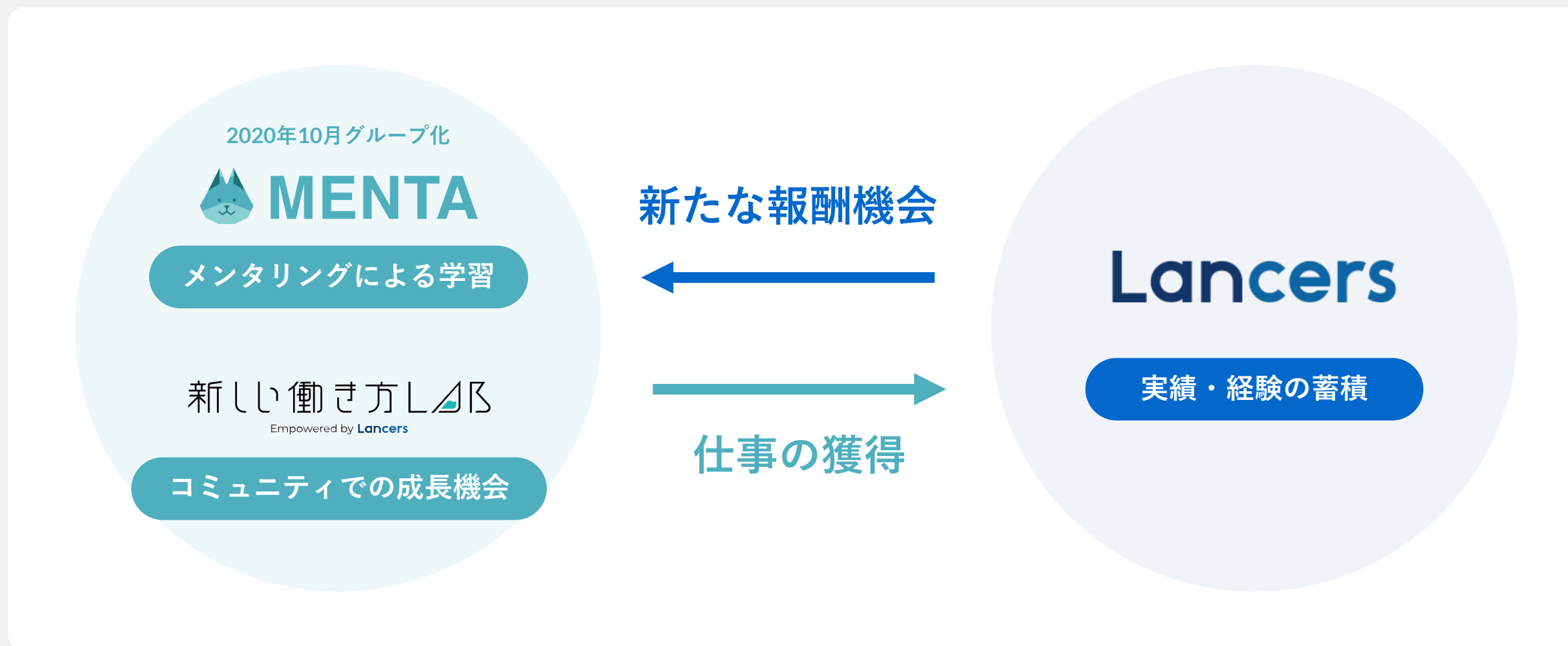
適正な価格帯での依頼



- ✓ 優良価格
- ✓ 適正価格
- ✓ 市場価格と相違

3. 「信頼」できるランサーを増加・定着させる仕組み

スキル習得と仕事獲得のサイクルを確立し、良質なランサーを育成・確保



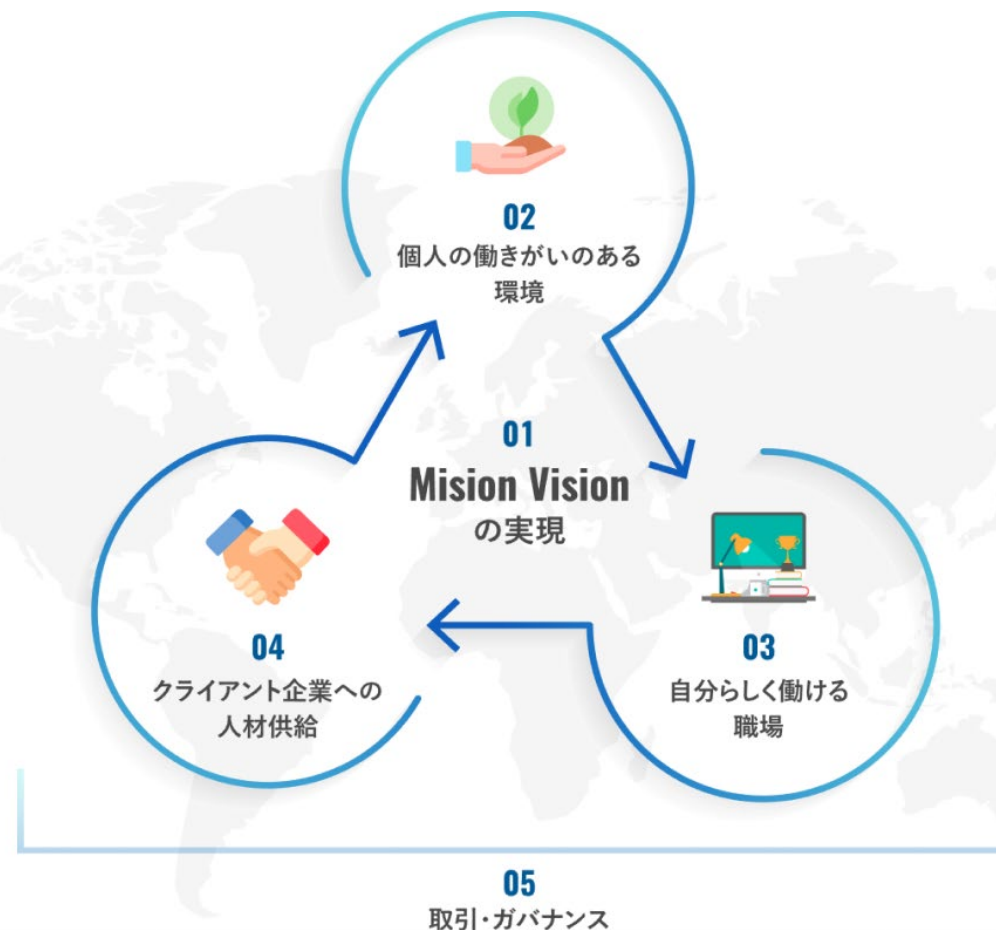
- 1 業績詳細
- 2 サービス詳細
- 3 ランサーズの強み
- 4 サステナビリティ (SDGs)への取り組み**

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。



Mission 「個のエンパワーメント」と

Vision 「テクノロジーで誰もが自分らしく働ける社会をつくる」

8 働きがいも
経済成長も



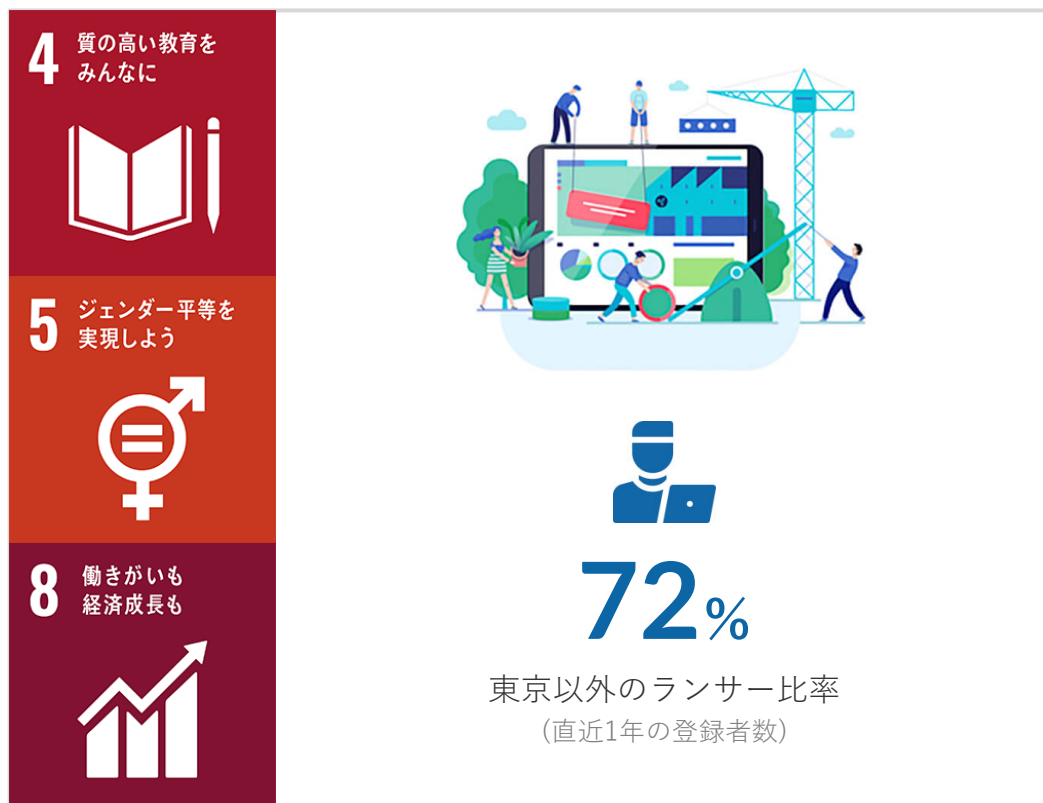
ランサーズは、インターネットの可能性を最大限に活かし、多くの方がもっと便利に、もっと自由に、もっと自分らしく、笑顔で生活し続けられるような、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。

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。

ミッションを実現するためにビジョンがあり、ビジョンを実現するために当社グループの行動指針（Lancers Way）を定めて、事業を運営しております。

創業以来掲げているミッションこそが我々のサステナビリティ・ステートメントであり、これらは同時に国際連合が掲げる持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals：SDGs）の達成に寄与すると考えております。

個人が満足して働ける社会環境の取り組み



ランサーズは、好きな場所に住み、好きな時間に働き、自分らしく稼ぐことができる社会をインターネットの力によって創造したいと考えています。

当社グループのプラットフォームに登録している個人（ランサー）の約7割の方が地方に居住しています。

当社グループのサービスを始めることによって、居住地、出産、介護、リタイア等でやむ得ず働くことを制限されたかたに、新しい働き方を通して、働きがい、生きがいを提供します。

2020年のフリーランス実態調査では、フリーランスの仕事への満足度は約5割という結果となっており、当社グループでは、多様性を生み出しやすくする取り組みを通じて、個人が、自由に満足して働ける社会環境の構築をまいります。

より満足し、安心して働くために、当社グループでは、フリーランスを始められた方に多く生じる課題、「人と人の繋がり（コミュニティ）」、「教育・成長機会」、「企業に所属していないことによる本業以外の福利厚生や管理業務」についても、真摯に受け止め、解決する取り組みを行ってまいります。

従業員が自分らしく働ける・職場づくり



次世代の働き方の変革者として、自らも次世代の働き方・活躍人材を創出し、ミッション・ビジョン・行動指針に共感した仲間と新しい働き方を体現していきたいと考えております。

ランサーズでは、従業員個人のライフスタイルやライフステージでの垣根をなくし、個人の働き方のWillに最大限向き合い、個人の活躍とつなげるために、多種多様な働き方を尊重しています。

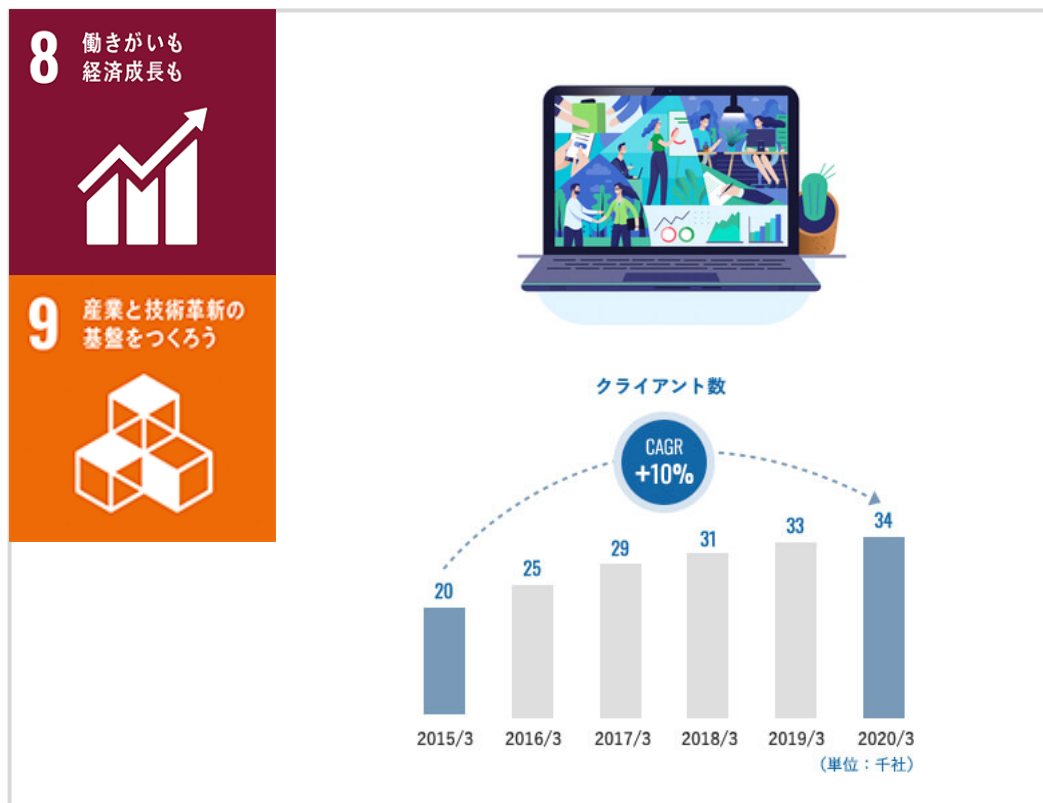
その実現のために、当社グループでは、リモートワークの推奨や副業の推進等を制度や取り組みで支援し、従業員が自分らしく働ける職場づくりに取り組んでおります。

インターネットの普及で旧来の価値観が変わり働き方が多様化している中で大きなチャンスが広がっています。

当社グループ全員が、次世代の働き方の変革者として、雇用形態の垣根を超え、個人（ランサー）と共創し、変化の起点となって体現してまいります。

また、それを自社だけに留めず、外部へ発信し、個人・クライアント・パートナー企業の次世代の働き方・外部との共創・働きがいにも貢献してまいります。

人材不足を解決し、企業における生産性向上・DX化促進



労働力人口やIT人材不足は深刻であり、人材を確保し継続的かつスムーズに最適な人材をクライアント企業へ支援することが解決への第一歩と当社グループでは考えています。

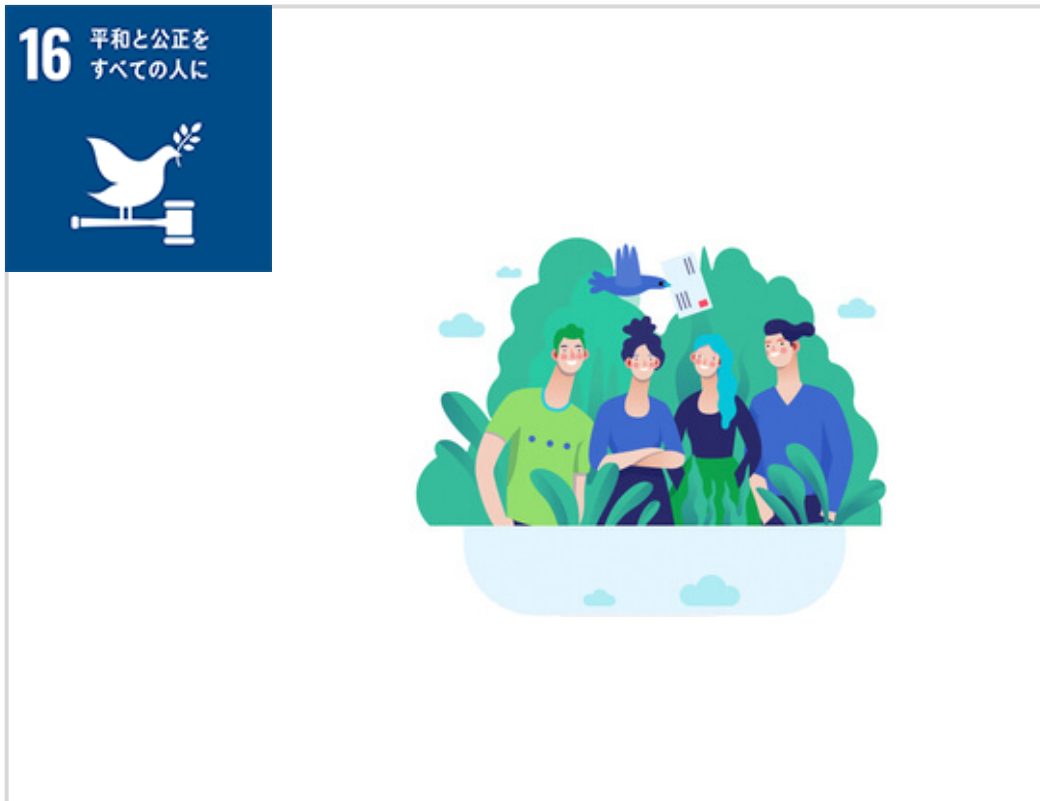
当社グループのプラットフォームでは、個人（ランサー）の各案件の実績、技術スキル・経験をスコアリングしクライアント企業にニーズに応える最適なマッチングを行っております。

クライアント企業の人材不足の解決だけでなく、主に中小企業に多い生産性向上、DX化促進への課題にも寄与し、またクライアント・パートナー企業の外部人材活用によるイノベーション、特にエンジニア領域においては、技術革新を推進しクライアント・パートナー企業の経済成長と働きがいに貢献します。

当社グループで年間に利用するクライアント数は約3万社です。仕事開始までの平均日数は、約7日とテクノロジーによりマッチング精度を向上だけでなく、オンライン上で人材をスムーズに確保できる仕組みを構築しております。

今後も、豊富な人材を適した案件とマッチングし、継続して供給し続けていくことを通じて、貢献してまいります。

個人と企業の安心・安全・公正・対等な取引とガバナンスの強化



当社グループは、個人（ランサー）と企業（クライアント・パートナー）が安心・安全・公正・対等な取引をプラットフォーム上で行えるように品質向上委員会を設置したり、適正価格の啓蒙やプラットフォーム取引の健全化・信頼構築を図っております。

また、当社グループでは、オンラインでの仕事のプラットフォームを運営行うには、社会からの当社グループへの「信頼」が必要不可欠と考えております。そのためには、健全性の高い組織を永続的に維持し、法令遵守、適正な効率的な経営活動に取り組みガバナンスを強化しています。

フリーランスの祭典「Lancer of the Year」を毎年開催



「自分 x 新しい自分」を体現・実行している受賞者たち



Fujihara Sho
藤原 将
ライター

受賞おめでとうございます。受賞の感想を教えてください。

仕事の中で刺激は感じますが、対面の仕事がなく感動が少なくなっている中、今回の受賞は感動でした。私には吃音症という言語疾患があり、人前でうまく話すことができません。そんな私が、ライターとして活躍できるようになったのはランサーズの存在があったからです。ある種、救世主とも言えるランサーズから賞をいただけることは大変光栄です。

これまでの仕事で意識していたこと、また今回のテーマである「自分 x 新しい自分」について挑戦したい事を教えてください。

「話す」ことがコンプレックスだったのですが、逆に苦手ではないそれ以外のことを丁寧にこだわって行っていました。結果として成果物が評価されて、これまでになかった自己肯定感を感じることができました。今ではチャレンジが怖くなり「話す」ことにも挑戦してみたいと思います。

今後への想いを聞かせてください。

自身を「書くことしかできない人間」だと思っています。しかし、長所が多くないだけに目指すところはシンプルだと思っています。書くことを追求し、書くことを通じて周囲を幸せにできる人間になりたいです。「得意なことを追求して社会に貢献する」という生き方を選んで、それを支えてくれるランサーズのある時代に生まれてラッキーでした。



Endo Yuka
遠藤 由夏
ライター

受賞おめでとうございます。受賞の感想を教えてください。

嬉しいです。フリーランスとして1年未満ですが、自分なりに頑張ってきて良かったと思います。努力の方向性が間違っていなかったこと、ライターとして生きる選択をしたことに、自信を持ってました。

フリーランスとして働き始めたきっかけを教えてください。

会社員として働いていましたが、激務や人間関係に悩み、体調を崩してしまいました。また会社で働くという選択肢が考えられない中で、自分の存在価値というか生きている意味をみつける第一歩としてLancersを活用し始めました。

「自分 x 新しい自分」についてのエピソードはありますか？

いい大学に入って、いい会社で働く事が正しい道だと思っていましたが、その道が自分にとって幸せではないのかも...と考えるようになっていました。実際にフリーランスとしてライティングを始めてみると、「書くこと」が好きな事が認識できましたし、思ったより始めるハードルが高くなかったので、Webライターとしての自分という新しいステージに上がれました。

受賞を通して伝えたい事がありますか？

私と同じように、仕事の環境などで生きにくいと感じている人がいると思います。そんな人に、会社を辞めても道はあるよ、食べていけるよという姿を示していきたいなと思っています。

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



*) ランサーズ社単体の流通総額のうち、所在地が東京都のクライアントの流通総額比率（2021年1月～3月）

**）ランサーズ社単体の流通総額のうち、居住地が東京以外のランサーの流通総額比率（2021年1月～3月）

本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料に記載された将来の業績に関する記述は、将来情報です。将来情報には、「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます（ただし、これらに限定されるものではありません）。将来情報は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、将来情報は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は、将来情報に明示または黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、将来情報に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来情報を変更または訂正する一切の義務を負いません。

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、また何ら表明または保証するものではありません。

Lancers

