

Lancers

ランサーズ株式会社

2024年3月期 通期決算説明会

2024年5月14日

登壇者

代表取締役社長 CEO 秋好 陽介



ランサーズの秋好と申します。2024年3月期の通期の決算説明会にご参加、ならびにご視聴いただいている皆様、誠にありがとうございます。

本日は昨年度の実際の業績の結果、およびそれを受けて今期、2025年3月期をどういった方針でやっていくのかというところを共有させていただければと思っております。

流れとしては最初にサマリーをご説明後、簡単に当社ならびに当社の取り巻く環境を説明させていただき、昨年度の業績ならびに今期2025年3月期の業績予想の内容説明という流れを考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

決算ハイライト



まず、簡単に決算のハイライトを説明させていただきます。

2024年3月期つまり昨年度になりますけれども、我々は通期での営業黒字を目指すところをガイドランスさせていただいておりましたが、予定どおり通期での営業黒字を達成いたしまして、4,000万円の営業利益を開示させていただいておりますけれども、そこから上方修正という形で7,500万円程度の営業利益という形で着地をしております。

一方、昨年度については生成AIの登場があり、それによって大きく当社が取り巻くフリーランスへの外注市場の環境変化が起こりまして、一時的に成長鈍化をしたという側面もございます。全体でいうと5%の売上成長率、マッチング事業に絞ってみると売上成長は9%ですけれども、そこは影響したと。

後ほど詳細説明させていただきますが、一方で、その新しい環境変化によって新しくランサーズが成長できる領域もございます。今期についてはスライド下のほう、成長できる領域を取り込むことによって、売上については昨年少しマイナスであったところを取り戻して再成長を実現して、営業利益も新しいサービス等へ今期については投資を新しく行っていく予定ではございますが、それでも営業利益に関してはさらに33%伸びるという内容になっております。こちら後ほど詳細ご説明を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 過期決算説明資料(東証グロース:4484) © LANCERS, Inc. All Rights Reserved

4

最初に、我々ランサーズ株式会社の概要を説明させていただきます。我々創業以来、2008年に創業しましたが、「個のエンパワーメント」ということを掲げて経営をやってまいっております。

創業以来、いわゆるフリーランス、副業兼業を含むフリーランスという方に対して報酬機会を提供する。企業に対してフリーランスに対してオンラインで受発注できるというプラットフォームを運営しておりますが、創業以来多くの方を支援させていただいております。

フリーランス・マッチングプラットフォームのバイオニア*

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

*登録はすべて2023年12月時点の実績

Lancers

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

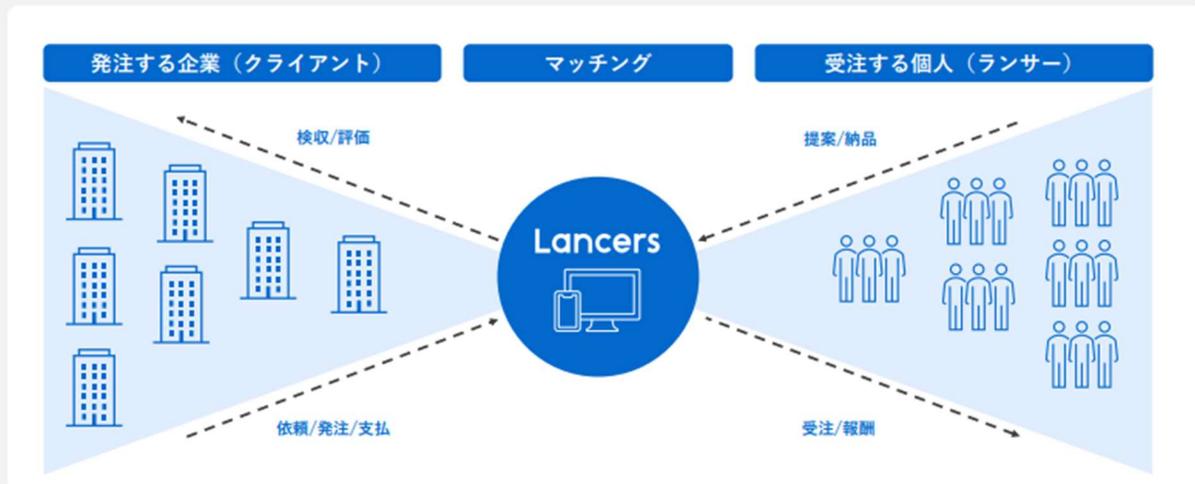
5

累計の登録者数でいうと 264 万人、マッチングのペアでいうと 707 万ペア、実際にお支払いした報酬総額は約 750 億円という形になっています。

実際、こちらは Lancer of the Year という、年間で最も活躍したフリーランスの方を表彰するイベントでご紹介した内容ですが、昨年 2023 年に関していうと最も稼いだランサーの方は、7,373 万円の報酬を得られています。また、ランサーズがサービス開始して約 15 年経過しておりますけれども、この 15 年で歴代累計最も稼いだランサーの方は 8.4 億円、1 人の ID で報酬を得ています。そういったようなマッチングプラットフォームのバイオニアとして 15 年サービス提供をしております。

サービス概要：ビジネスモデル

オンラインだけで完結する、企業と個人をマッチングする受発注プラットフォームを運営。
企業には優秀な人材を、個人には時間と場所にとらわれない新しい働き方を提供



Lancers

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

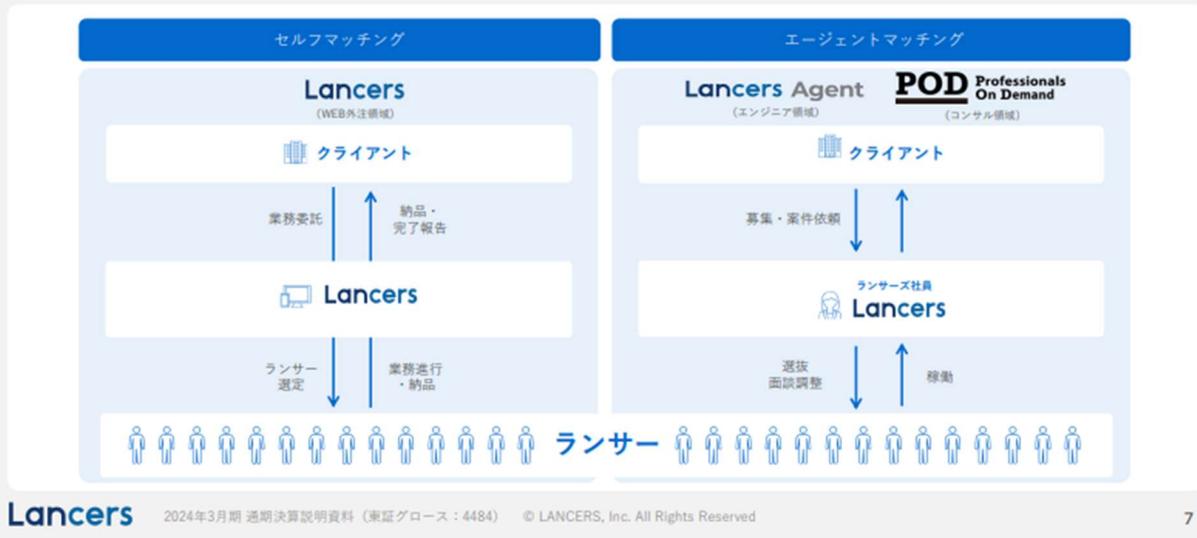
6

では、こういったサービス、ビジネスモデルかと申しますと、発注したい企業と受注したい個人、我々「ランサー」と呼ばせていただいておりますが、この2者をマッチングして実際の仕事発注から仕事のやり取り、実際の報酬の支払いまで全てランサーズのプラットフォームを通して、インターネットさえあれば時間と場所にとらわれずに発注、もしくは報酬を得ることができるサービスになっております。

実際にやり取りする報酬はここから成功報酬として約20%を手数料としていただくというサービス形態になっております。

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



実際、マッチングの中でも二つございまして、全てセルフでクライアント企業様自身、もしくは個人自身がオンライン上で自分だけでマッチングするというモデルと、我々の社員が間に入って実際の仲介するところをお手伝いするという二つのモデルがございます。

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



では、実際ランサーズが15年サービス提供する中での強みとしては、こういったインターネット上で仕事ができるというサービスが多くございますけれども、ランサーズは其中でも特に高単価で仕事の能力が高い方がたくさんご登録をいただいております。高付加価値の仕事を提供することに特化をしております。そのため、登録いただく方に関しても非常に高いレベルを求めています。

2024年5月14日

すし、実際に仕事を開始するまでのいろいろな手続きについても、本人確認等の信頼性、スキルを見える化させているところで特化をしております。

一方、そういった方が登録していただいているおかげで、クライアントの方には競合他社と比べると1社当たり高い金額でのご発注をいただいております、そのことによって結果、より高スキルの個人の方にご登録いただけるという、そういったプラットフォームを提供しております。

ランサーズの強み：仕事につながる人材育成・コミュニティの仕組み

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

Lancers

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

9

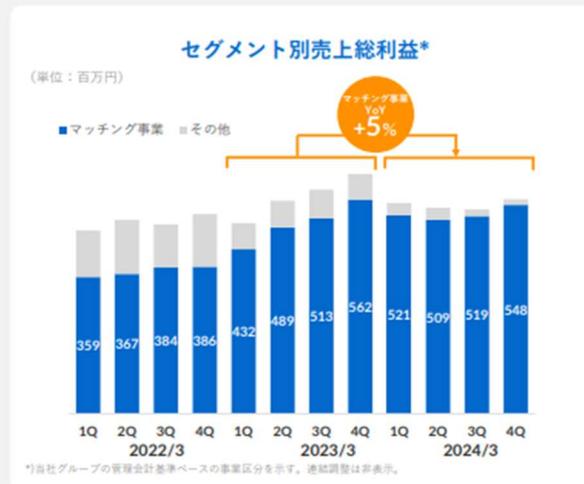
昨今では仕事のマッチングだけではなく、リスキリングということが日本の政府でも提言・提案されておりますけれども、ここからリスキリングというところで教育だったり、個人間でスキルを教え合うというところであったり、実際に働く中で働く以外の悩みを相談できるコミュニティや、先ほどご紹介した Lancer of the Year という表彰イベント等、実際直接的に報酬を得られる、仕事を発注できるという以外の周辺領域のサービスも提供しているという特徴がございます。

以上が簡単ではございますが、ランサーズのサービス概要の説明とさせていただきます。

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



ここから、2024年3月期の通期の状況についてご説明させていただきます。

冒頭、簡単に黒字化というところを掲げてやってまいったという話をさせていただきましたけれども、予定どおり事業統合等の構造改革によって通期で黒字化を達成することができました。

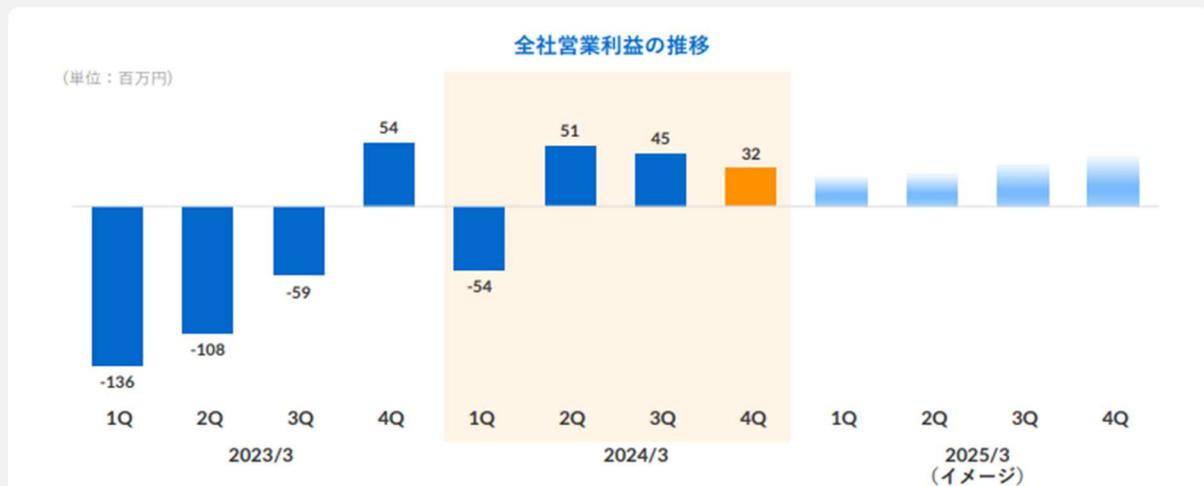
ただ、単にコストを絞って一時的に黒字化したというよりも、ランサーズとしては構造的に売上が伸びると、その分営業利益も伸びるという構造的利益体質に今期を通してなれたと認識をしております。

営業利益については冒頭申し上げたとおり開示していたところよりも、営業利益や当期純利益に関しては上方修正を今回のタイミングでさせていただいております。

ただ、一方、市場全体の生成AIの登場等、フリーランスを取り巻く発注環境が大きく変化をした1年だったと捉えておりまして、一時的に成長が鈍化したところもございますが、後ほど紹介するとおりそれによって新しく生まれた発注環境、新しく生まれた報酬機会というものがございまして、そちらを通して今期以降は成長が再加速していくと認識をしております。

| 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



Lancers

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

13

営業利益についても昨年度の第2四半期より四半期ベースで継続して通期で黒字化を達成しております。

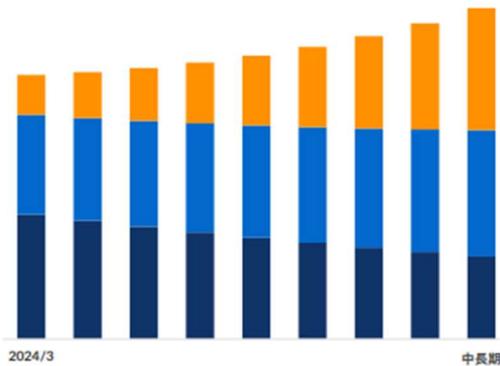
今期については後ほど触れさせていただきますが、新しい価値提供をするために採用や広告費に一定投資をしますけれども、それでもしっかりと四半期ベースで継続して利益拡大していくというタイミングに移行していると考えております。

まず、成長が鈍化したということに関して説明をさせていただきます。まず、サービス全体としては、サービスの内容をより高単価にしていくであったり、発注頻度を上げていただくような取り組みをしたことによってクライアント1社当たりの利用金額であったり、流通金額に対して我々がいただく売上総利益の割合、テイクレイトと呼んでいますが、そちらの比率は順調に上げることができました。ただ、生成AIの登場を含むフリーランスを取り巻くデジタルマーケティングであったり、企業から望まれるフリーランスに対してのスキルがこの2024年3月期というのは大きく変わったなというふうに認識しておりまして、それによってフリーランスの方の準備も時間がかかったり、我々プラットフォームも変化するところに少しディレイしたところもあって、クライアントの利用が一時的に鈍化したという1年だったと認識をしております。

マッチング事業：今後の見立て

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

新成長領域	生成AIエンジニア・マーケティング コンサルタントなど企業の人材ニーズ が高く、今後も付加価値が高まる領域
既存領域	システム開発など、業務効率化による 需要減と新たな提供価値の発生による 需要増が拮抗する領域
影響領域	ライティングやデザインなどのAIによる 制作物の置き換えが進む領域

今申し上げたようなスライド右下のライティングであったり、デザインであったり、AI だけではないのですけれども、クライアント企業側のニーズの変更によって影響を受けた領域が大きかった1年でした。

一方、昨年の後半以降、生成 AI を使えるエンジニア、デザイナー、もしくはマーケティング、売上を上げるコンサルタントといったように、企業からすると新しくデジタルマーケティングをするにあたって必要な人材のニーズや需要が非常に大きくなった領域がありました。ここについてはランサーズでも非常に大きく、QoQ でも成長しておりますので、来期以降についてはまずこの影響領域の影響は少なくする、既存領域に関しては引き続き伸ばしていく、そして新成長領域に関してはよりマッチしたサービス提供を行うことで、このマーケットの成長を取り込んでいくことをしていく予定でございます。

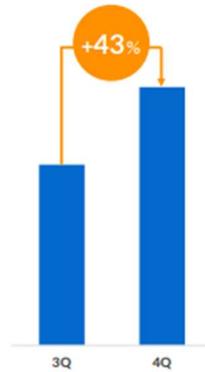
新成長領域への取り組み：AIカテゴリ新設やAIアシスタントサービスの普及で成長機会をキャッチ

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
「Auron」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



Lancers

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

17

実際、例えば生成 AI というカテゴリに関しては QoQ で 43% と大幅に増加をしておりますし、我々このクライアント企業や、フリーランスのビジネスパーソンに対して AI のアシスタントサービスを提供しておりますけれども、たった 3 カ月で登録者が 3000 名を突破するという形で、この企業に対して、もしくは個人に対して広がる新しいニーズについてより成長を取り込めるような取り組みを昨年だけでなく今期についても提供していきたいと考えています。

影響領域への取り組み：生成AI等により環境変化が見込まれる領域への取り組み

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



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



一方、マイナスの影響があったところに関しましてはもちろん環境変化が一定見込まれる部分もありますけれども、やはりランサーズの強みはより高付加価値の人でできる仕事というところにあると思っておりますので、生成AIにできる部分は生成AIで提供して、人でしかできないところにフォーカスをして、この影響領域に関しては価値提供していくという取り組みを各種行っております。

マッチング事業の新市場への進出：「フリーランス転職」のサービス開始

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

また、フリーランスのみならず、我々ランサーズの調査によるとフリーランスとして働いている方の一定程度3割くらいはライフステージが変わる、例えばご結婚されてお子さんが生まれるようなタイミングで、もう一度安定した正社員になりたいとか、また正社員になっても落ち着いたらフリーランスとして自分のやりたいような働き方をするというように会社員とフリーランスという垣根が溶けていくと考えておまして、この度ランサーズでは「フリーランス転職」というフリーランスと会社員を行き来できるような、より安心してフリーランスになって、また会社員にも戻りたいときには戻れるという取り組みを開始しております。こちらについてもまずサービスを開始しており、実際に実績も出始めていますけれども、今後こちらのサービスも拡大をしていく予定ですので、また適切に状況については共有させていただければと思っております。

隣接する領域へ積極拡大の取り組み：資本業務提携により金融サービスや新領域の事業検討へ

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り組みを開始

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り組みを開始

最後に2月の決算説明会でもご紹介させていただきましたが、中長期の取り組みとして、グロースパートナーズ、もしくは丸井グループと資本業務提携をいたしまして、今ランサーズがマッチングという価値提供をしておりますが、よりその外で例えば丸井グループとは金融サービスの取り組みの準備を取り組んでおりますし、グロースパートナーズとは中長期目線で今提供していない周辺領域を含めた事業検討をして、短期ではない中長期の取り組みとして企業価値を上げていくというプロジェクトが2月以降スタートしておりますので、こちらも今年1年、四半期ごとに進捗があれば共有をさせていただければと考えております。

ランサーズグループの経営方針

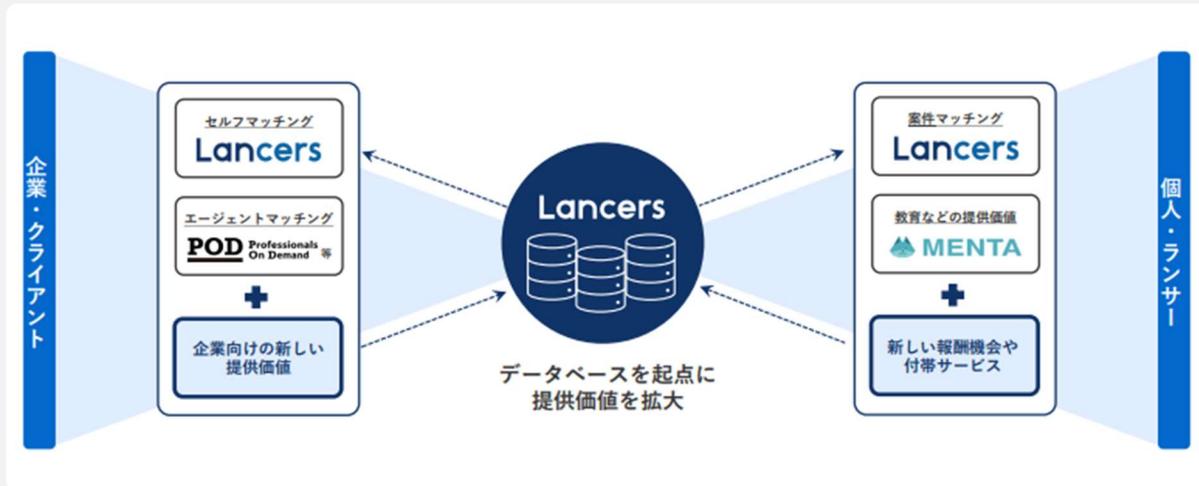
24/3期は黒字化を達成し、環境変化で一時的な成長鈍化も既存事業は新領域での成長再加速へ
25/3期は新領域による売上の成長再加速とともに、提供価値拡大で成長と収益の継続拡大へ

2024年3月期	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">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

それでは2025年3月期の今後の事業計画についてご説明させていただきます。昨年度は事業統合等により黒字化を達成いたしました。今期については昨年、一時成長が鈍化した部分もございますが、先ほどご説明したように既存事業については成長していく領域をしっかりと取り込んでいくことで、売上の再度成長を加速することができる準備と、その取り組みの仕込みが一定できたかなと考えておりますので、今期については再度成長を加速して、売上に関しては10%以上の成長を見込んでおります。

ランサーズグループにおける事業の価値創造

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



Lancers

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

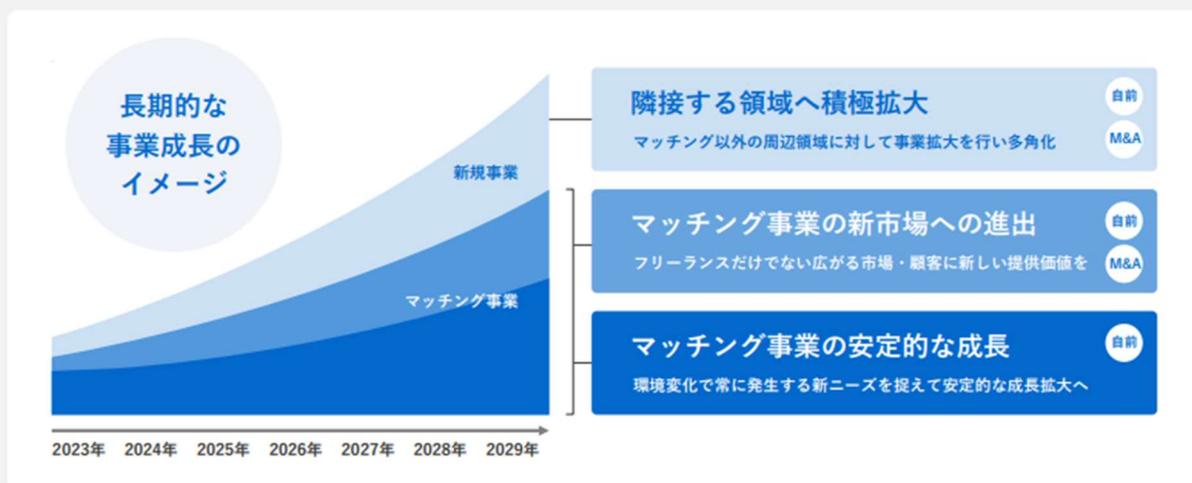
23

一方、先ほど申し上げたようなフリーランス転職のような、フリーランスだけにとどまらないマッチングの価値提供を企業に対しても、個人に対しても、今やっているサービス以上にデータベースを起点に提供していきたいと思っております。

それには一定の人材採用、もしくは広告宣伝費等のマーケティング費用の投資をすることによって、さらに成長できると考えておりますので、そちらの投資を織り込ませていただいております。

ランサーズグループの中長期の事業戦略イメージ

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



Lancers

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

24

2024年5月14日

その結果として、営利についてはプラス 33%の約 1 億円の営業利益と、今期が終わって 2026 年 3 月期以降に関してはより中長期で今の既存事業もしくはマッチング事業の更なるフリーランスだけではなく価値提供、そして丸井グループもしくはグロースパートナーズ、もしくは自前でやる部分もあると思いますけれども、マッチング事業以外の周辺領域に対しても価値提供を行っていくことで多角的に中長期に売上も成長し、それに伴って営業利益も成長するという 2 力年での計画を立てております。

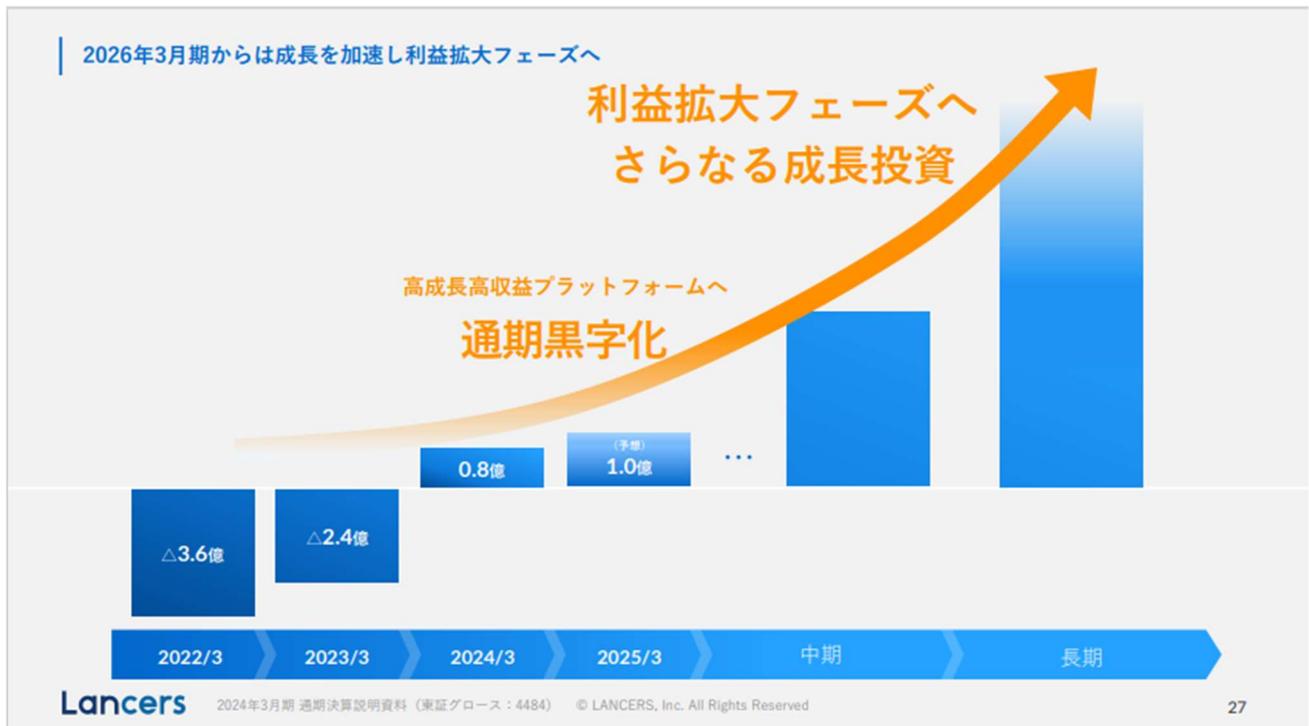
まず今期に関しては売上をしっかりと再成長を加速していくところと、既存事業だけにとどまらない売上利益の成長機会をつかんでいく 1 年にしていくところがランサーズグループの今年度の経営方針となっております。

2025年3月期の業績予想

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

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期 (予想)	前年同期比
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%

その結果として、昨年度は売上 45 億円、営業利益 7,500 万円という結果になりましたけれども、今期については売上高に関しては 50 億円で 10%成長、営業利益に関しては約 1 億円で約 33%成長というところを一つのガイドに、来期以降はここをより上回るような売上の成長率、営業利益の額というところをしっかりと捉えていくことを目指して今年 1 年しっかりとやっていければなと考えております。



我々、2022年3月に3カ年を発表しまして、継続して今年度以降は利益拡大フェーズというところを説明させていただきました。生成AIの登場等、当初は想定していなかった脅威や機会が登場しております。

今期以降に関しましては今までのランサーズの成長、サービスもちろん伸ばしていきますけれども、よりそれ以外の部分の機会をどれだけつかめるかというのもこの成長率を、今開示している以上に行くためにはそこをしっかりとつかんでいくというところが必要だと思っておりますので、そこについて今期については我々経営チームとしては非常に重要視して価値提供していきたいと考えております。

| ミッション



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。



Lancers

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

28

ただ、どれだけ生成 AI が登場しようとする企業のフリーランスに対する、期待するスキルが変わっていかうと、企業は売上を上げたいという基本方針は変わってないと思いますし、個人はもちろん生成 AI の登場もありますけれども、人じゃないとできないところの価値がより上がってくると考えております。

そして、我々2008年創業以来、個のエンパワーメントというところを掲げておりますが、どれだけランサーズの事業形態が変わっても、ここのミッションは変わらないと思いますし、このミッションを通して社会に価値提供していくという方針も変わりませんので、ここはぶらさず、柔軟に実際のサービスや価値提供の中身は変化させていく1年にしたいと考えております。

| ディスクレーム

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。