2020年11月13日

各　位

会　社　名　ラ　ン　サ　ー　ズ　株　式　会　社
代 表 者 名　代表取締役社長 CEO　秋　好　　陽　介
（コード番号：4484　東証マザーズ）
問 合 せ 先　執行役員 CFO　　小　沼　　志　緒
TEL. 03-5774-6086

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○　開催状況

開催日時　　2020年11月13日（金）16：00～17：00

開催方法　　Zoom（Web会議形式）による開催

説明会資料名　2021年３月期　第２四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料
   2021年３月期　第２四半期決算説明資料

以上



2021年3月期　第2四半期決算説明資料

ランサーズ株式会社

(東証マザーズ：4484)

2020年11月12日

目次

1 会社概要・市場動向

2 2021年3月期第2四半期業績と通期見通し

3 中長期戦略に基づくM&Aについて

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

会社概要

Lancers

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



会社概要

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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2008年よりオンラインの受発注プラットフォームを運営。発注から業務進行・報酬支払いまで、すべて非対面で完結

発注者（クライアント）

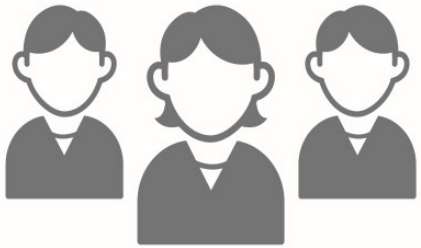


メリット

- 人件費の変動費化
- 社内にはないノウハウを高スキル人材から獲得
- 他人材会社と比べて圧倒的短期間での人材調達が可能



受注者（フリーランス）



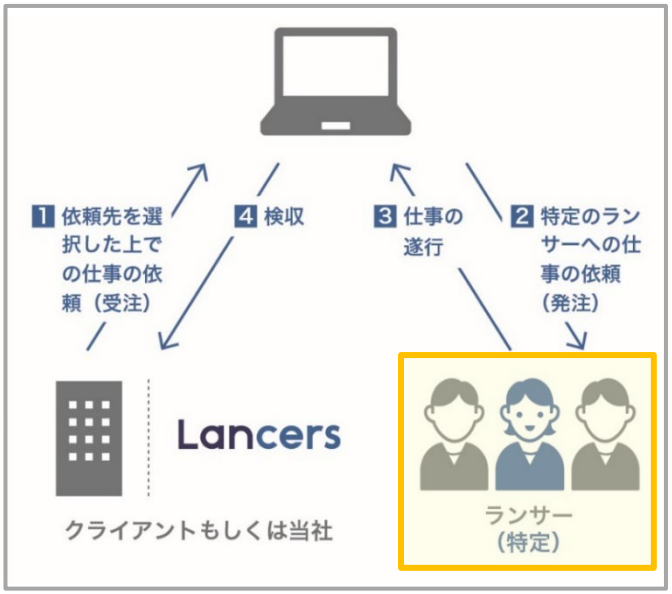
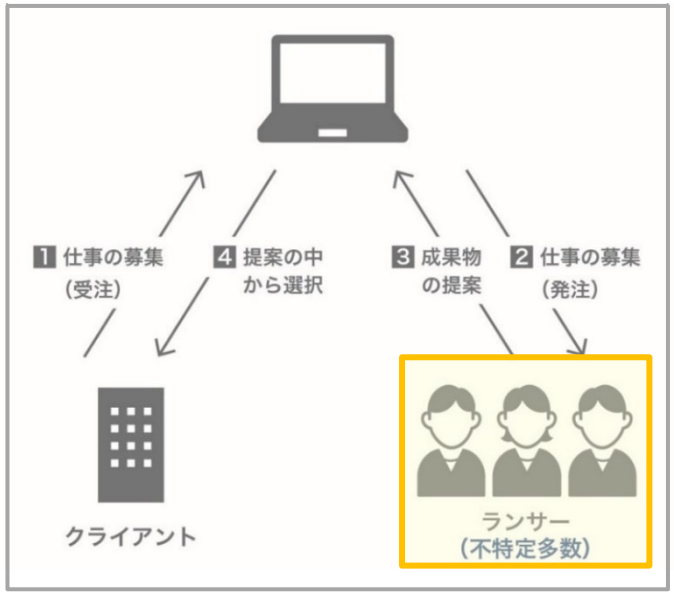
メリット

- 自分の能力やノウハウを最大限活かした仕事を選べる
- 一つの企業に縛られず複数企業と仕事が可能。結果として個人のスキルアップ・収入の増加
- 時間と場所にとらわれずにいつでもどこでも働ける

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

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）	クラウドソーシング（CS）
ビジネスモデル		
案件の典型例	開発、デザイン、事務	タスク、データ入力
案件単価	高単価	低単価
流通割合	9割	1割

約4倍

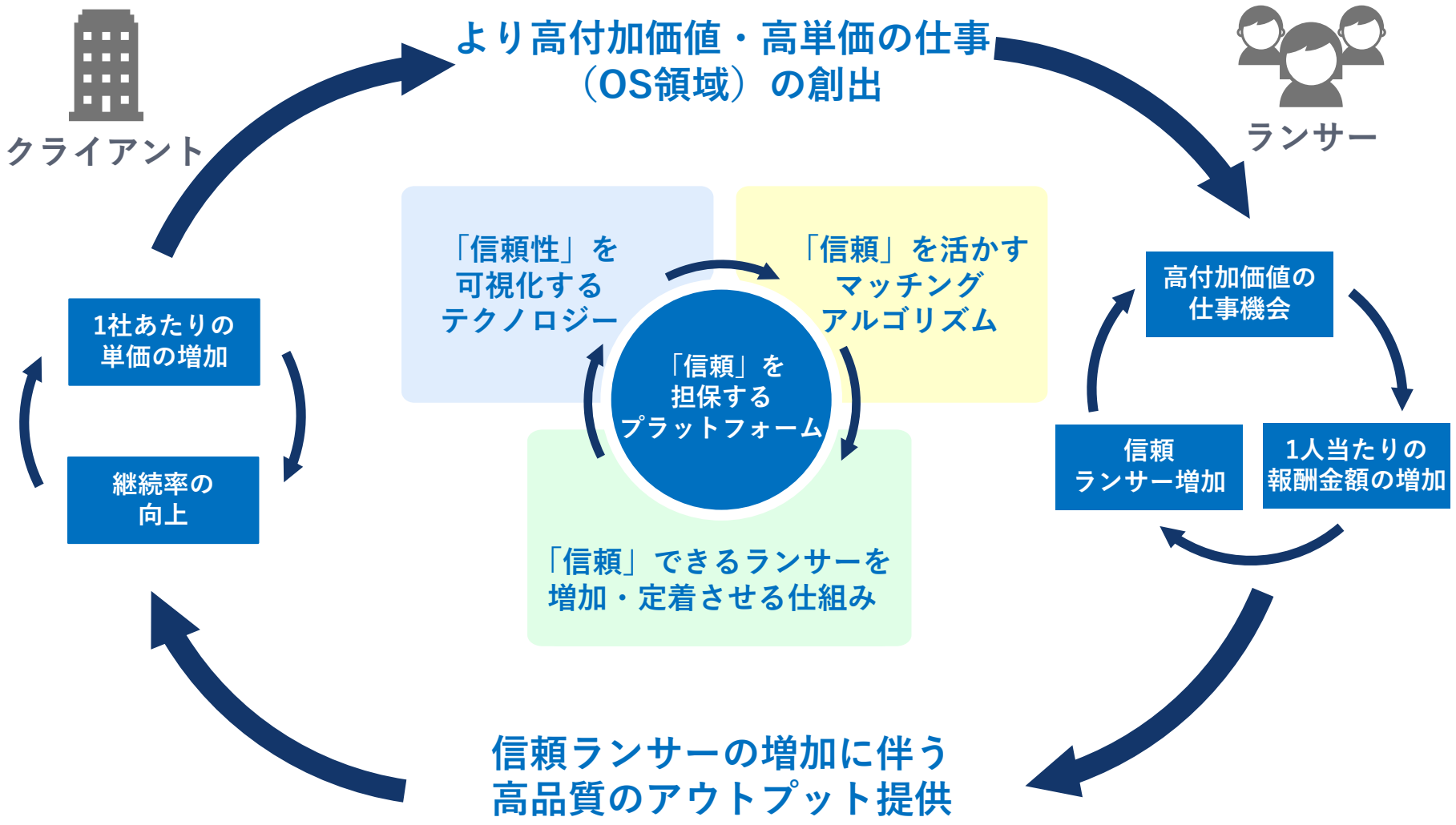
*)オンラインスタッフィング（OS）とは、オンラインスタッフィングプラットフォームの略称であり、以降、オンラインスタッフィング、OSという

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズの強み

Lancers

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」



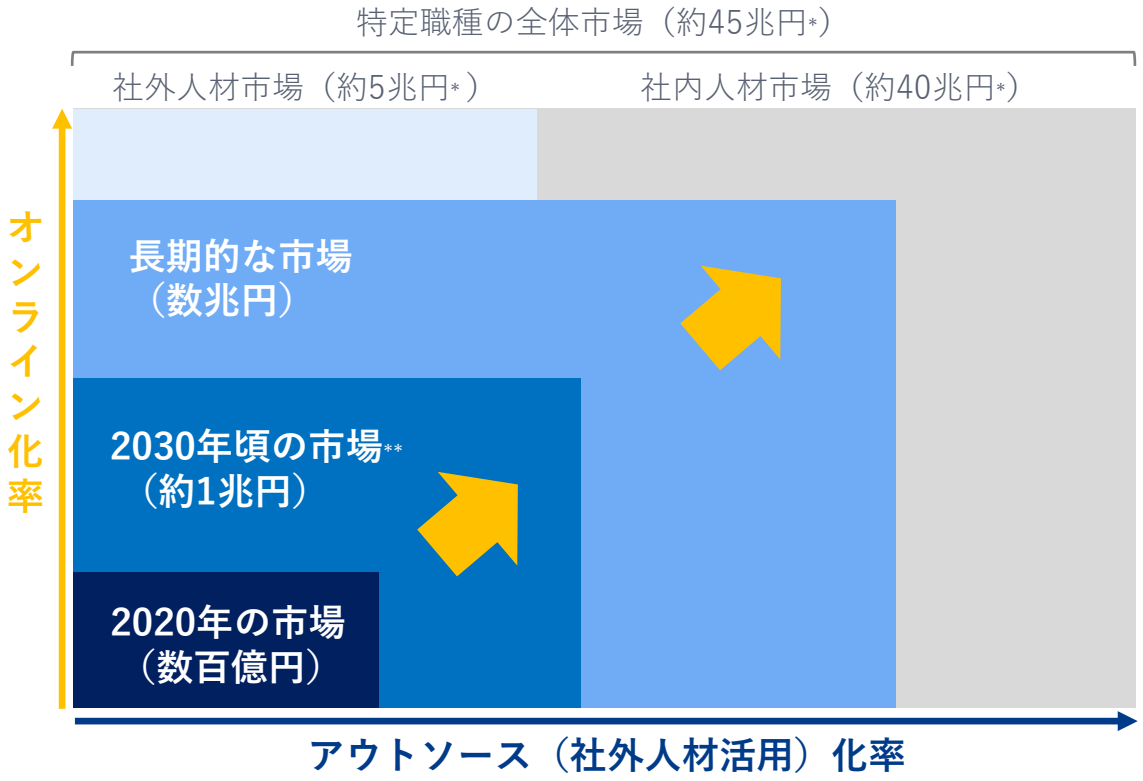
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズのターゲット市場の拡大可能性

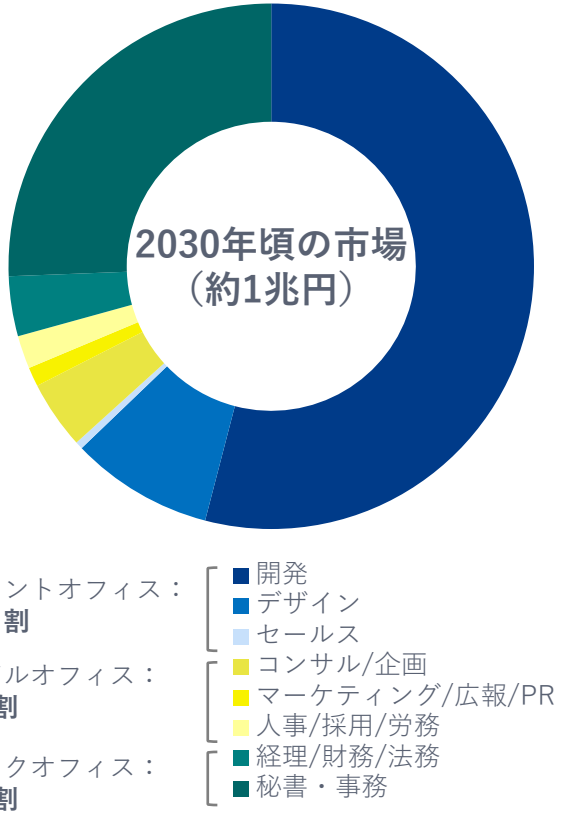
Lancers

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1兆円を見込む

ランサーズのターゲット市場の拡大可能性



特定職種別の市場規模比率



*) 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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2021年3月期第2四半期業績と通期見通し

3 中長期戦略に基づくM&Aについて

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2021年3月期第2四半期業績　サマリー

Lancers

- 2Q累計の流通総額は前年同期比 +13.0% 売上高は +16.2%
  売上総利益は +7.2%とコロナ禍においても、着実に成長。
  単四半期での流通総額は過去最高で着地

- 2Q（単四半期）においては、**営業黒字を達成**
  通期黒字化に向けて、順調に進捗中

- 業績予想に対しては、新型コロナによるプラスとマイナスの影響を1Q同様に受けつつも、業績予想レンジの**中央**で推移しており、進捗率は**前期と同水準**

- 下期にかけては、新型コロナによるマイナス影響が減少する見込みであり、引き続き計画（上限）においては、**4Qでの前年同期比+30%以上の成長を目指す**

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2021年3月期第2四半期業績（累計）

Lancers

① コロナ禍においても着実に成長し、業績予想レンジ幅の中央で推移
② 進捗率は前期と同水準であり、事業特性上４Q偏重であるため、計画通りの進捗
③ 2Q単体の黒字化により損失幅は縮小

（単位：百万円）	2021年3月期 2Q累計	2020年3月期2Q累計（前年同期）		2021年3月期（通期業績予想）		（参考）前期進捗**
	実績	実績	増減率	予想	進捗率	進捗率
流通総額*	4,285	3,793	+13.0%	9,050～9,750	47.4%～44.0%	46.7%
売上高	1,798	1,547	+16.2%	3,950～4,300	45.5%～41.8%	44.5%
売上総利益	893	833	+7.2%	1,900～2,100	47.0%～42.5%	46.4%
販管費及び一般管理費	908	1,048	△13.4%	1,890～2,050	48.0%～44.3%	49.9%
営業利益及び損失	△14	△214	+200	10～50	－	－
経常利益及び損失	△8	△218	+209	10～50	－	－
四半期・当期純利益及び純損失	△4	△225	+221	0～40	－	－

*)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
**) 2020年3月期の実績に対する2020年3月期２Q累計の進捗を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2021年3月期第2四半期業績（単四半期）

Lancers

① コロナ禍においても、前年同期(2Q)・前四半期(1Q)を上回り、着実に成長
② 販管費は戦略的なプロダクト開発やセールス&マーケ投資により、前年同期を上回る
③ 売上総利益も着実に成長し営業黒字を達成。税金調整等により四半期純損失で着地

（単位：百万円）

	2021年3月期 2Q	2020年3月期2Q* （前年同期）		2021年3月期1Q （前四半期）	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流通総額*	2,222	2,015	+10.3%	2,063	+7.7%
売上高	930	878	+5.9%	867	+7.4%
売上総利益	465	455	+2.1%	428	+8.6%
販管費及び一般管理費	463	400	+15.8%	444	+4.3%
営業利益及び損失	1	55	△53	△16	+17
経常利益及び損失	3	49	△46	△11	+14
四半期純利益及び純損失	△5	43	△49	1	△6

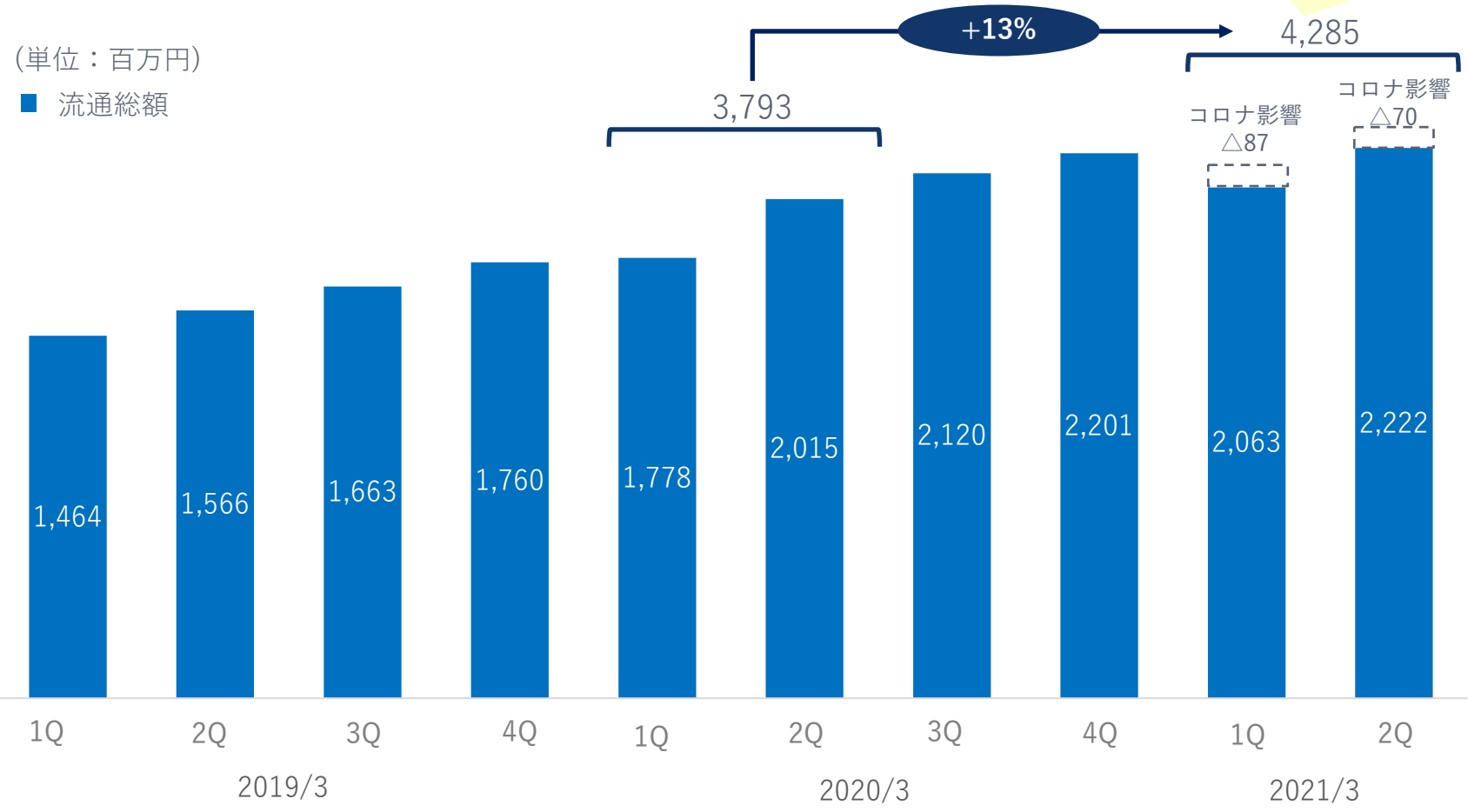
*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

流通総額の推移（連結）

Lancers

新型コロナの影響を受けつつ、単四半期では過去最高、前年同期比+13%で成長



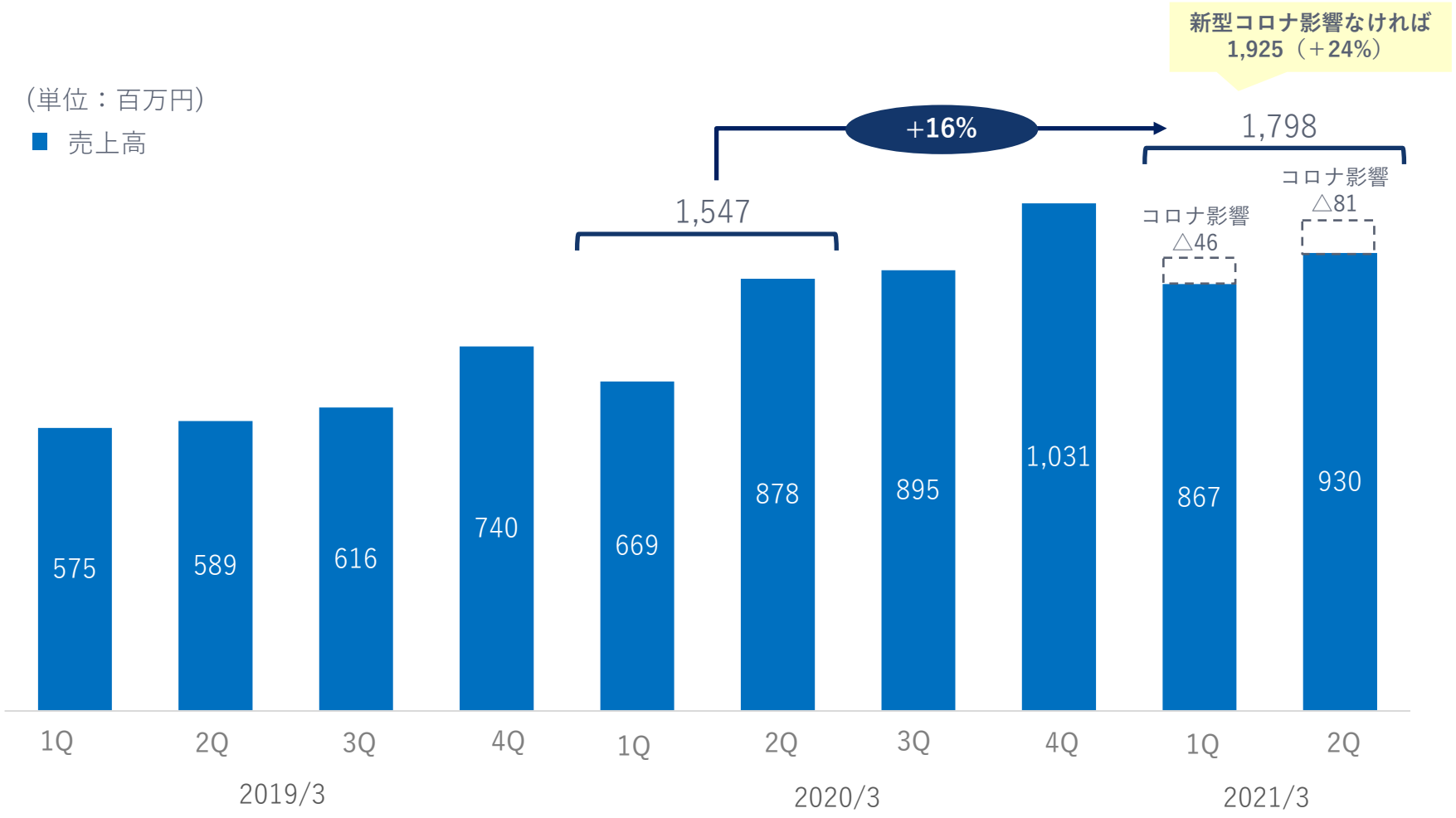
*)コロナ影響とは、新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期の期初計画と実績の差分を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上高の推移（連結）

Lancers

新型コロナの影響は継続、前年同期比+16%で成長



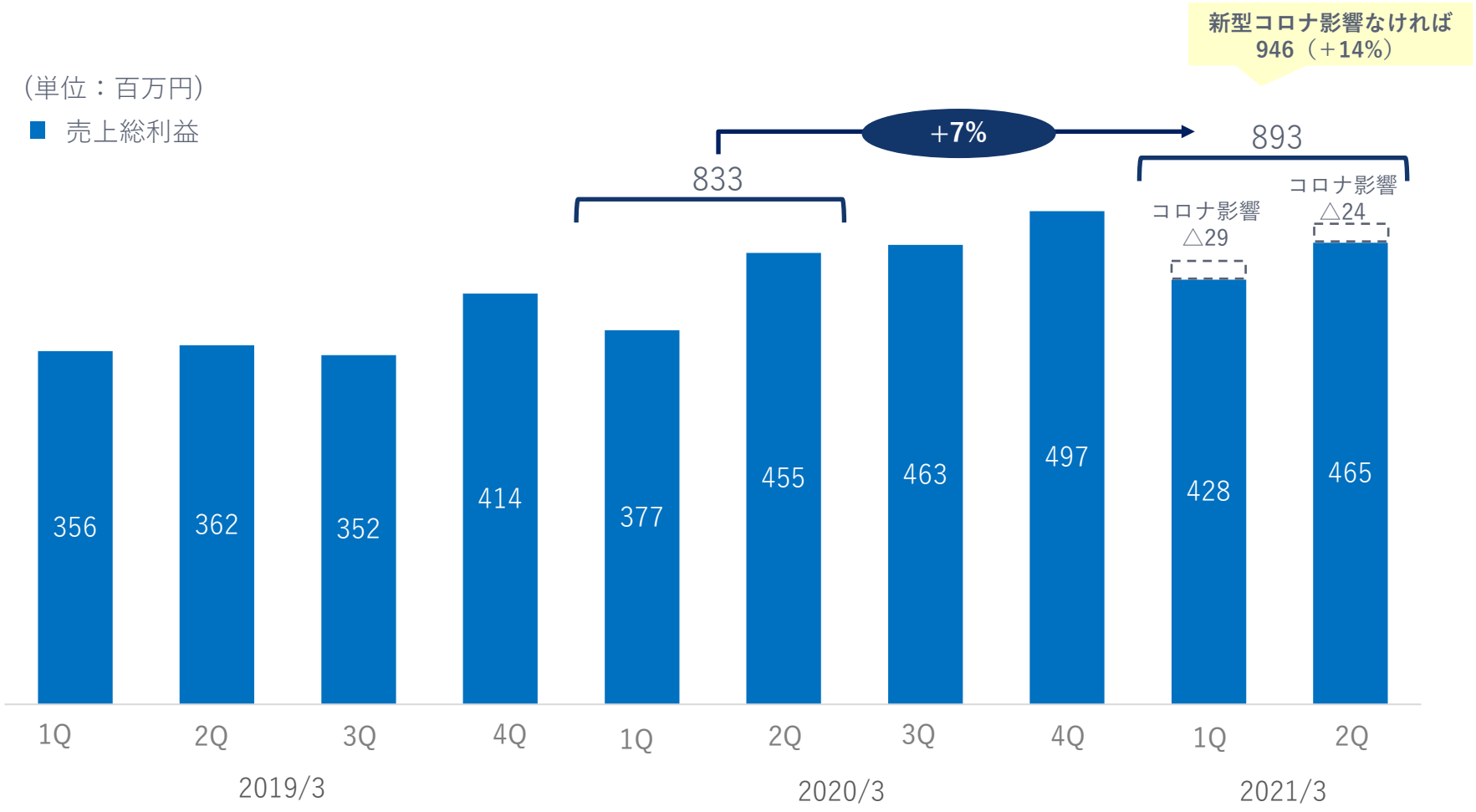
*)コロナ影響とは、新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期の期初計画と実績の差分を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上総利益の推移（連結）

Lancers

新型コロナの影響は継続、前年比+7%で成長



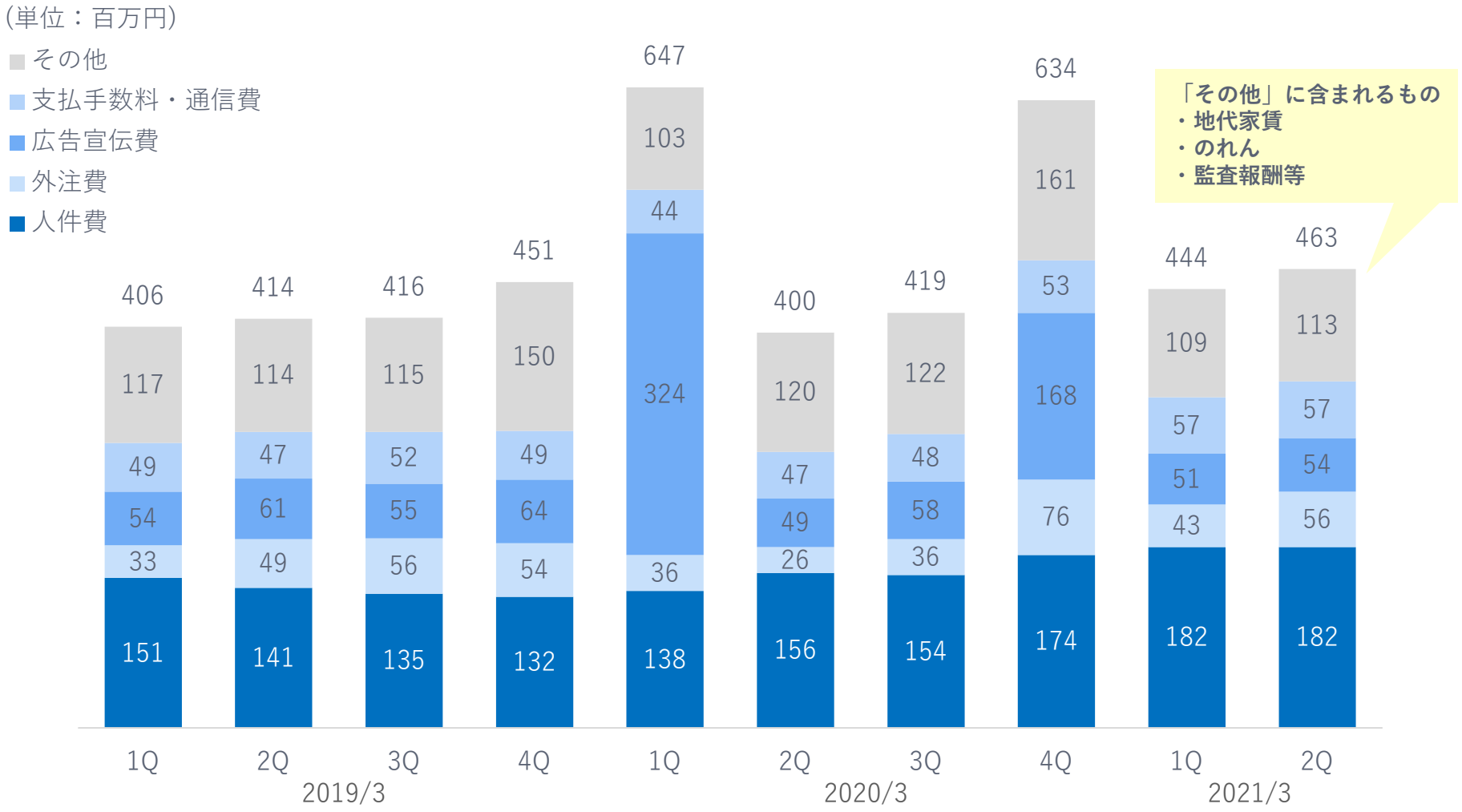
*)コロナ影響とは、新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期の期初計画と実績の差分を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

販管費の推移（連結）

Lancers

過年度の販管費は流通総額の増加に拘らず、概ね一定で推移

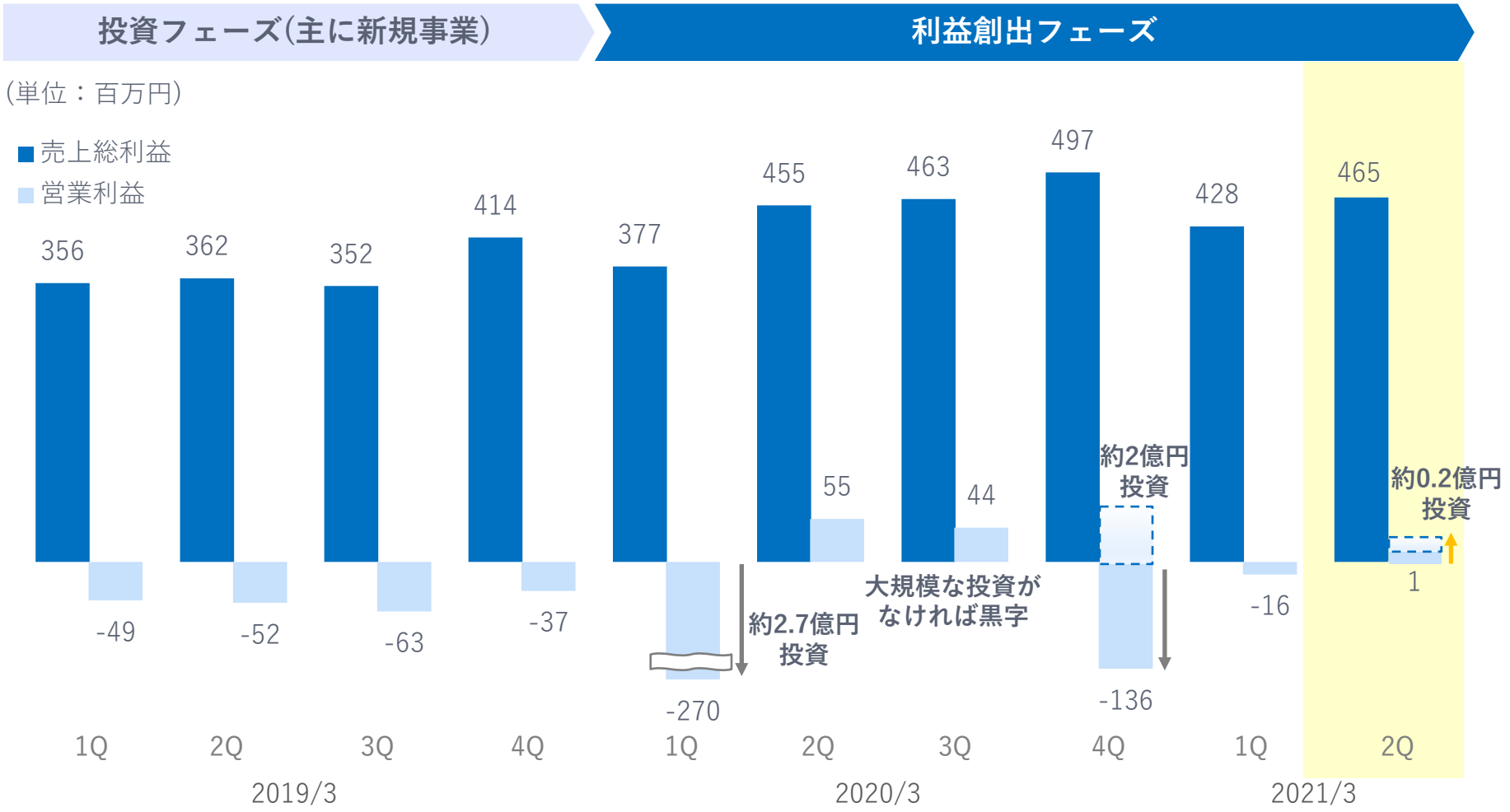


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上総利益と営業利益の四半期推移（連結）

Lancers

投資は継続しつつも、単四半期での営業黒字を達成
通期黒字化に向けて順調に進捗中

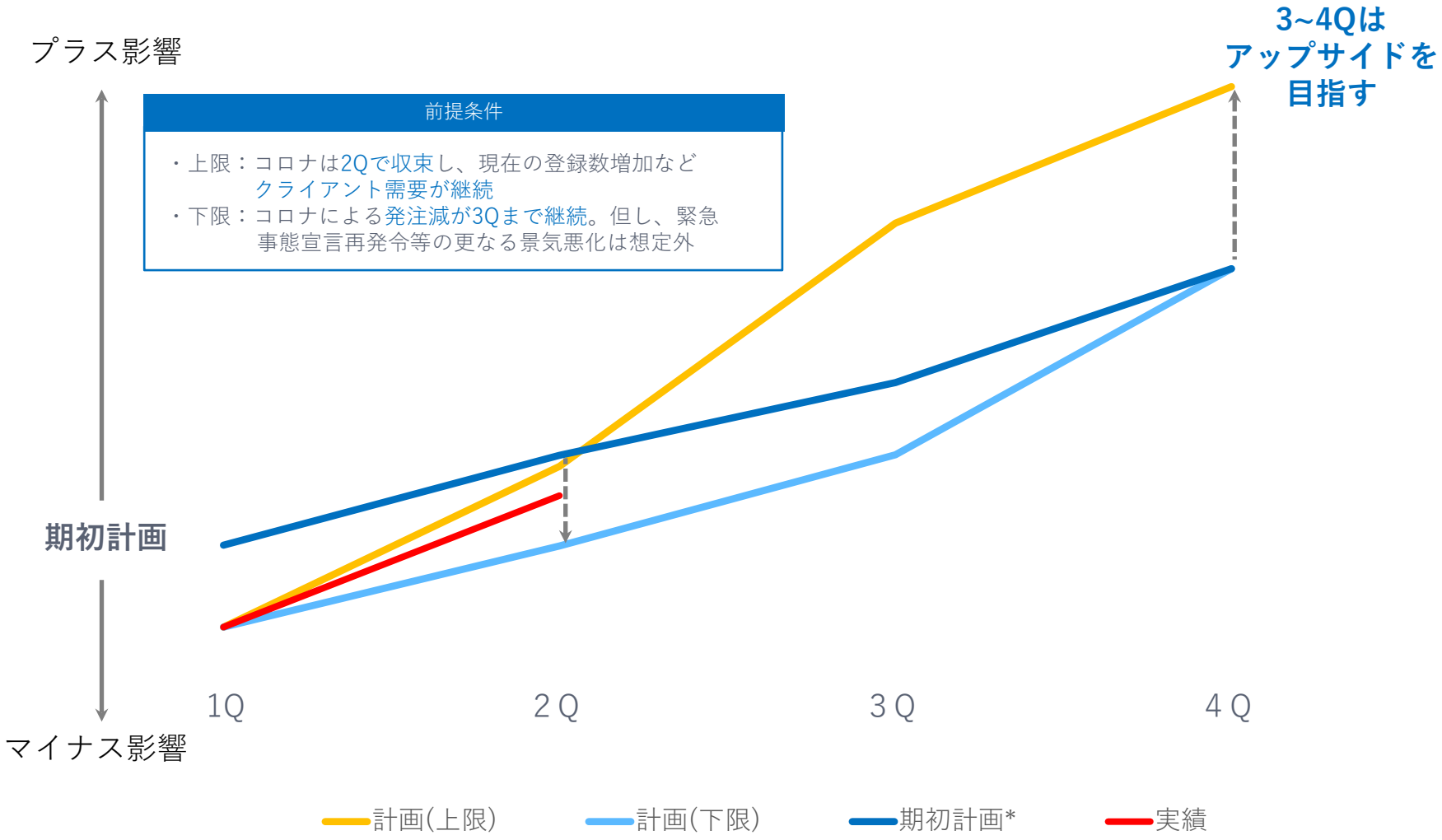


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

通期業績予想 各四半期推移（イメージ）

Lancers

新型コロナによるプラスとマイナスの影響を受け、業績予想に対しては中央で推移



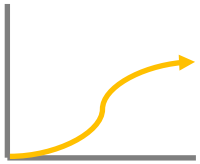
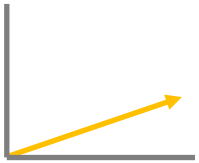
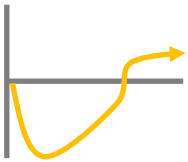
*) 新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年３月期予想を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

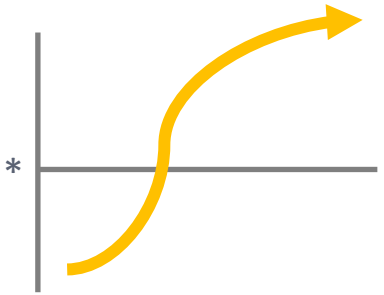
新型コロナウイルスの業績に対するインパクト

Lancers

プラスとマイナスの影響が1Q同様に2Qは継続しつつも下期はマイナス影響が減少する見込み

アップサイド	短期	リモートワーク浸透によるユーザー数拡大		ユーザー登録数は足元拡大中
	中期	スマート経営®の浸透による市場開拓		ウェビナーや他社とのアライアンスで認知形成
		新規ニーズの創出		新しいクライアントニーズをサービス化
ダウンサイド	短期	対面不可による営業活動の非効率化		オンラインでの営業活動切替により影響なし
		特定業界の既存クライアントの発注減		企業活動縮小によるDTPデザインの減少

業績全体へのインパクト



*) 業績へのインパクトを0としたときを示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

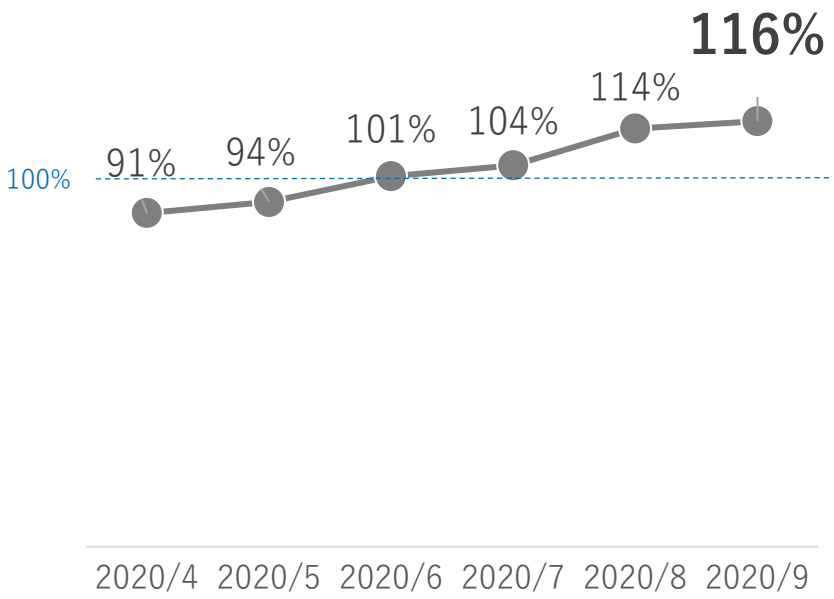
新型コロナによるマイナス影響からの回復

Lancers

マーケ支援カテゴリ全般*がマイナス影響の主要因
上記カテゴリのうち直接発注型は早期回復も受託型は回復途上

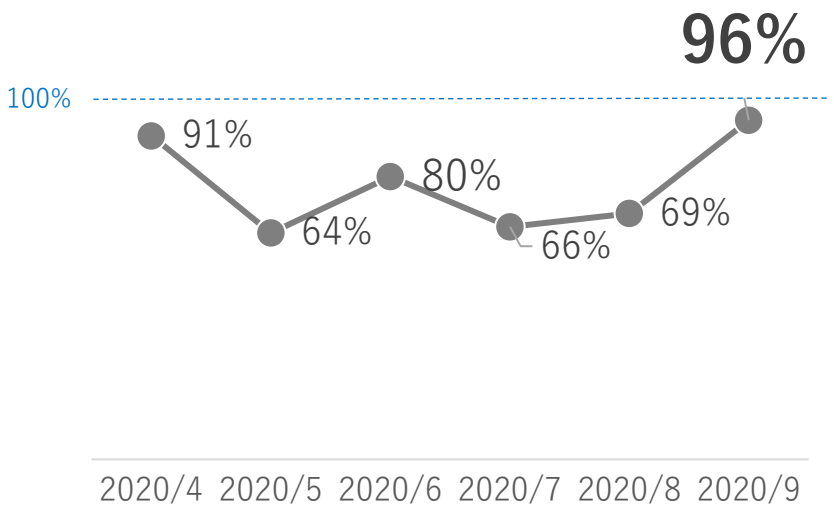
直接発注型(オンライン)のマーケ支援**の
流通総額における前年同月比の推移****

**直接発注型（オンライン）は
早期に回復し順調に成長**



受託型のマーケ支援***の
流通総額における前年同月比の推移****

**受託型は影響が継続しているが
足元では回復傾向**



*) マーケ支援カテゴリとは、DTP・記事作成・広告支援等の当社におけるマーケティング活動に関するカテゴリ全般を示す
**)当社グループの主力サービスである「Lancers」のDTPデザインの流通総額の前年同月比推移であり、2021年3月期第1四半期決算説明資料P22のDTPデザインと同一内容を示す
***)企業向けのマーケティング支援（DTP・記事作成・広告支援等）を弊社が受託して行うLancers Outsourcingを示す。受託サービス区分についてはP35に記載。
****) 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

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

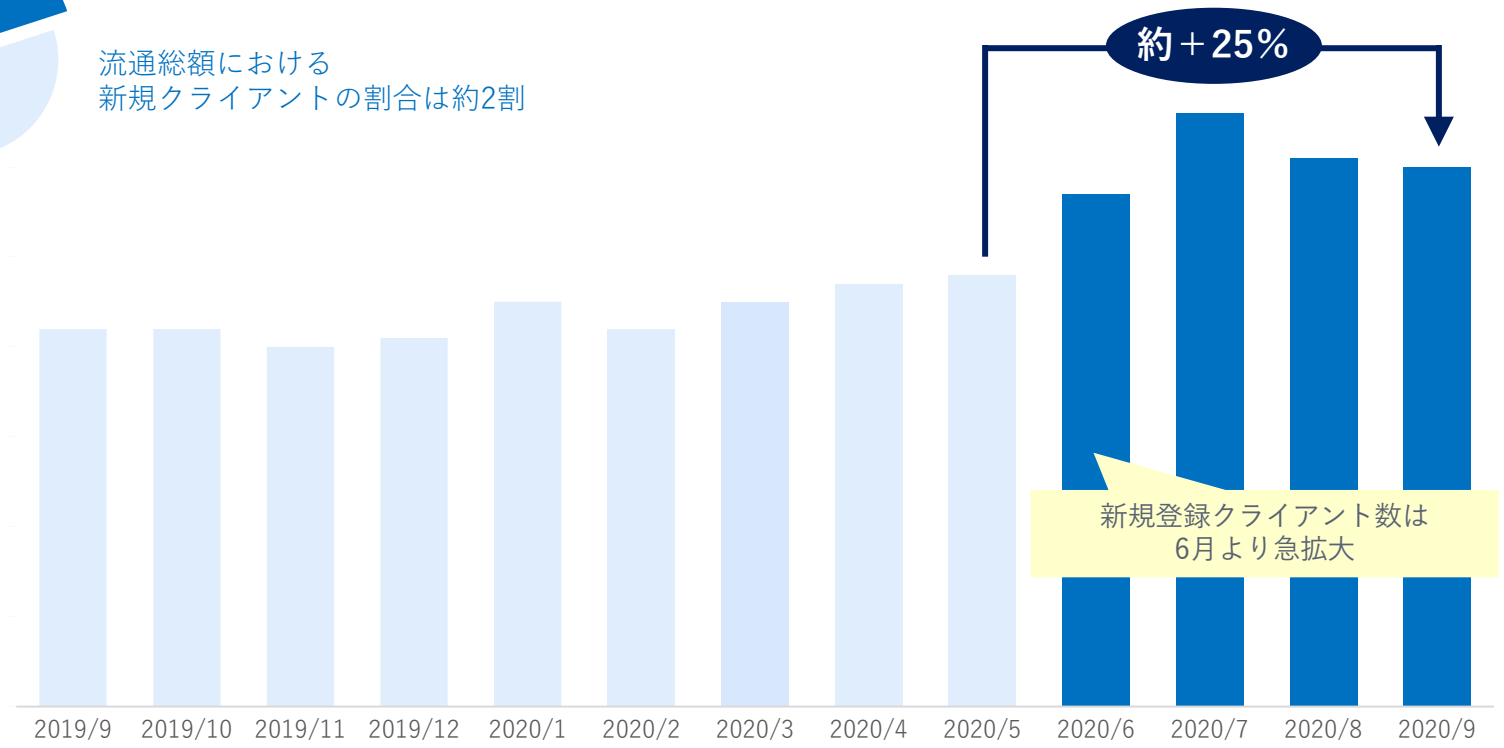
新型コロナによるプラス影響の継続・拡大

コロナ禍での新規ニーズ創出により、新規登録クライアント数は継続して拡大し、将来の流通総額拡大に寄与

新規登録クライアント数の推移



流通総額における
新規クライアントの割合は約2割



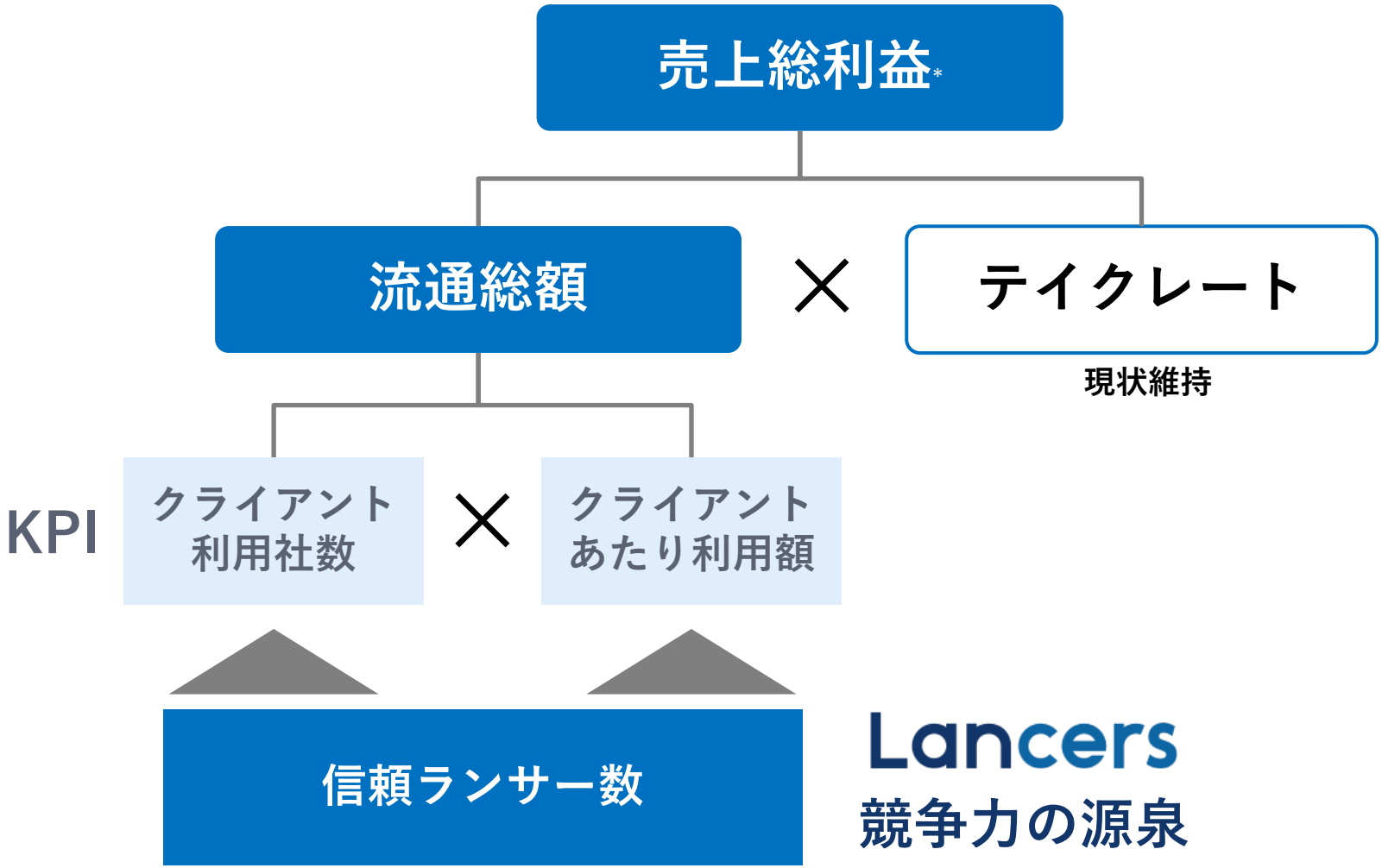
*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではない。新規登録クライアント数とは「Lancers」で登録したクライアントを示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

企業価値の源泉とKPI

Lancers

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



*)各サービス毎に、売上計上基準が異なるため、「売上総利益」を経営指標とする

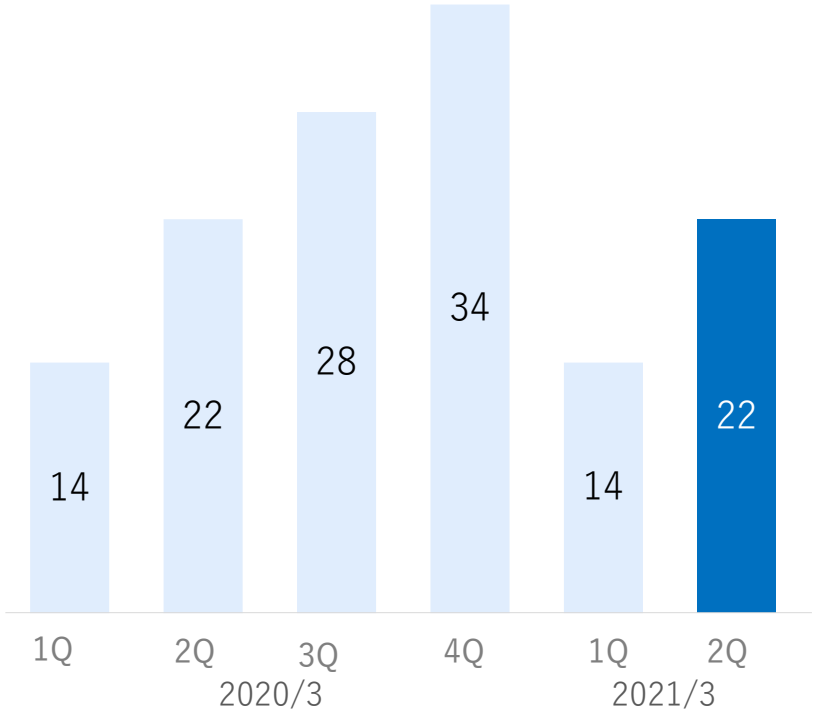
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

クライアント利用社数・クライアント利用額の推移

クライアントあたり利用額*は着実に成長

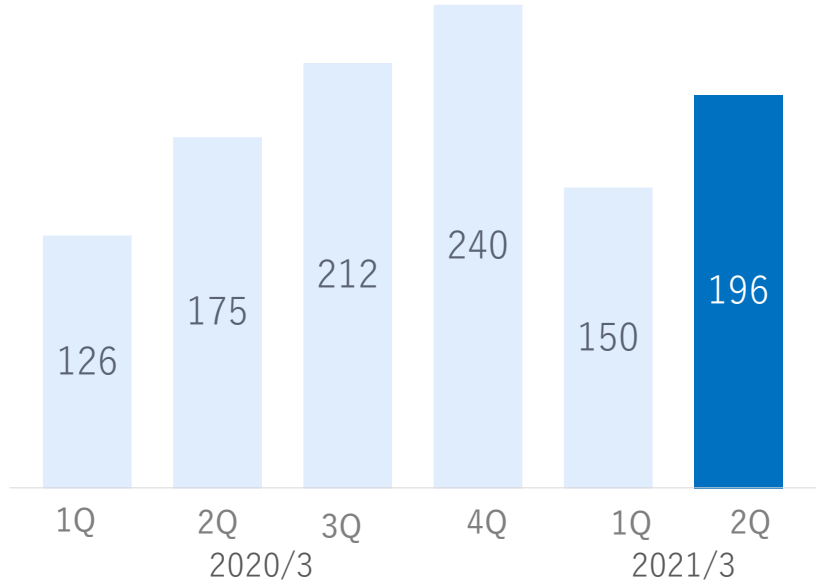
クライアント利用社数の四半期累計推移*

（単位：千社）



クライアントあたり利用額の四半期累計推移*

（単位：千円）



*) 2021年3月期第１四半期決算資料まで、「クライアント数」「クライアント単価」と示していたものをそれぞれ「クライアント利用社数」「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」及び「シェアフル」等のその他領域の事業は、含まない

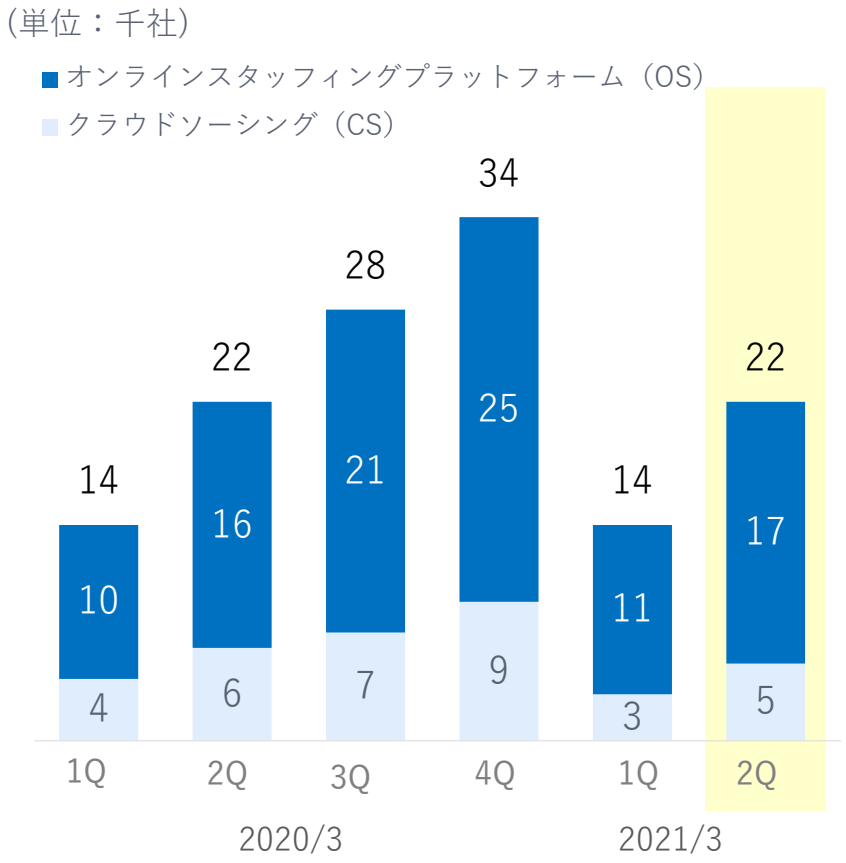
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

OS領域のクライアント利用社数の増加

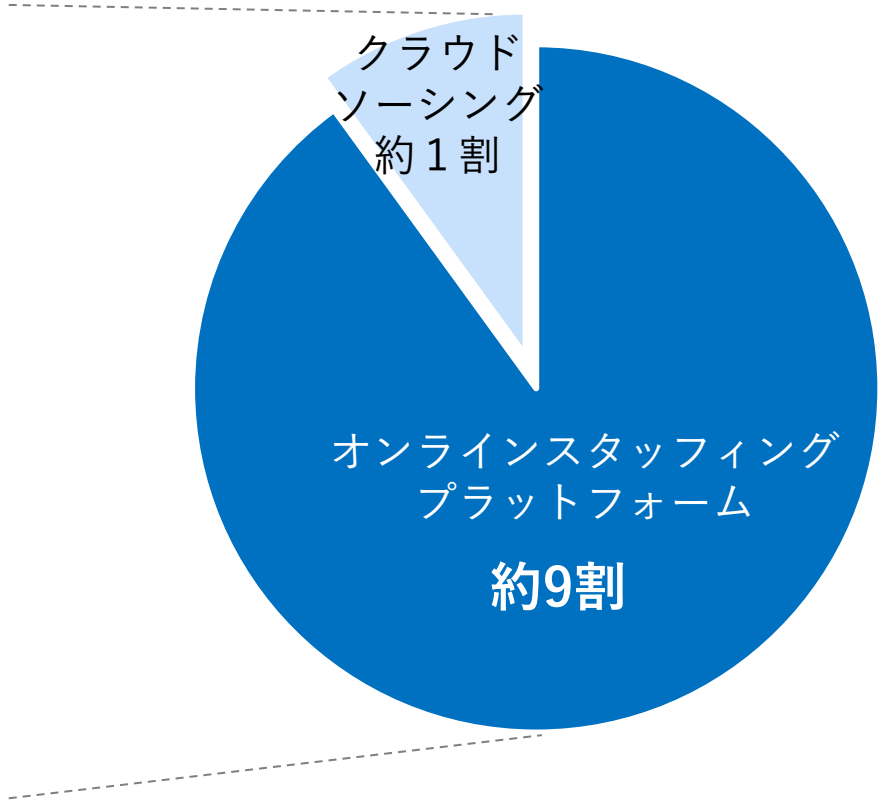
Lancers

OS領域のクライアント利用社数は成長基調であり、流通総額の9割を占める

OS・CS領域のクライアント利用社数推移



OS・CS領域の流通総額の割合(2020/9)



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2021年3月期第２四半期業績と通期見通し

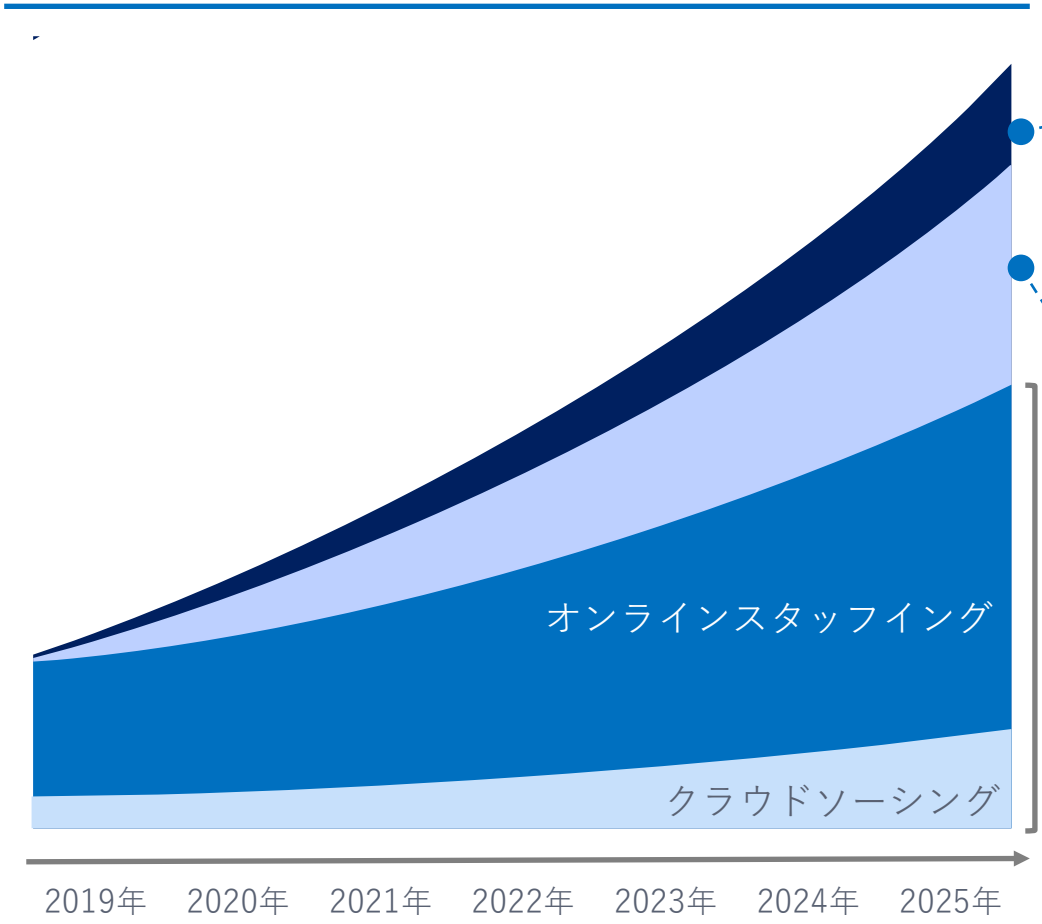
3 中長期戦略に基づくM&Aについて

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

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、M&Aも積極的に活用

長期的な事業成長のイメージ



自前 / M&A

個人向けのエコシステムの構築

仕事領域に限定されない
新しい報酬機会や価値の提供

自前 / M&A

プラットフォームカテゴリの拡張

既存カテゴリの拡大と
新規カテゴリの追加

自前

プラットフォーム価値提供の進化

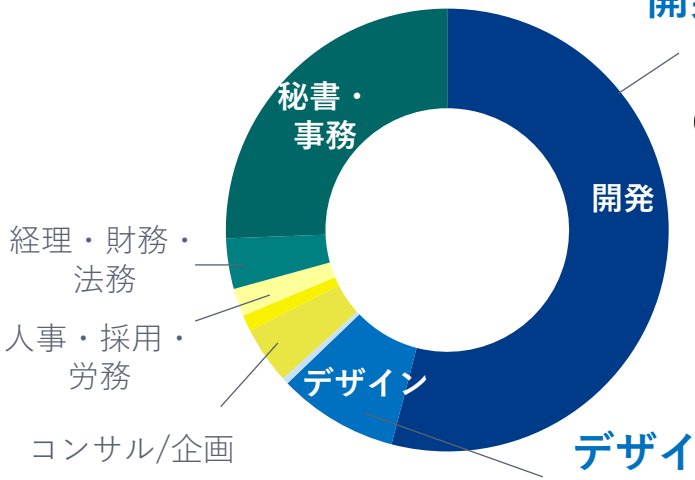
サービスの中高価格帯へのシフト
とクライアントLTVの最大化

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

プラットフォームカテゴリの拡張と個人向けのエコシステムの構築を目的にM&Aを推進

プラットフォームカテゴリの拡張

ターゲット市場の特定職種における
新規職種の追加や既存職種の拡大



開発カテゴリ拡張

2017年12月買収

PAKAFT

デザインカテゴリ拡張

2019年5月買収

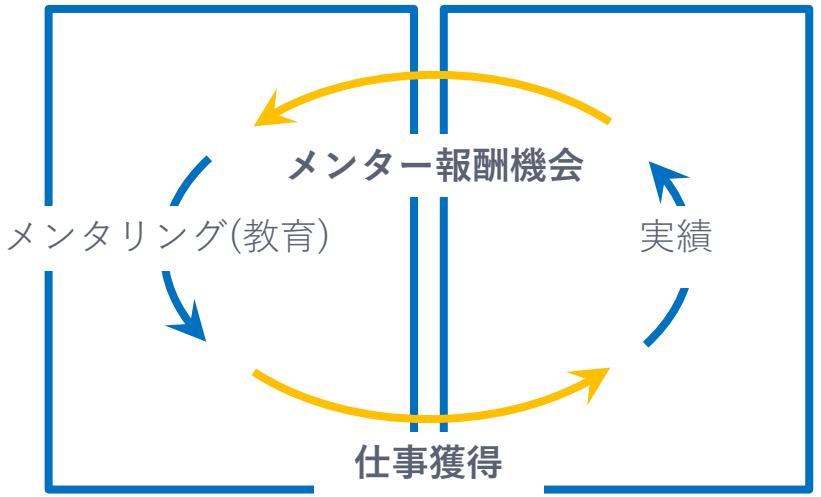
CYCLO MARKETING

個人向けのエコシステム構築

新しい報酬機会と教育機会の提供

2020年10月買収

MENTA × Lancers



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

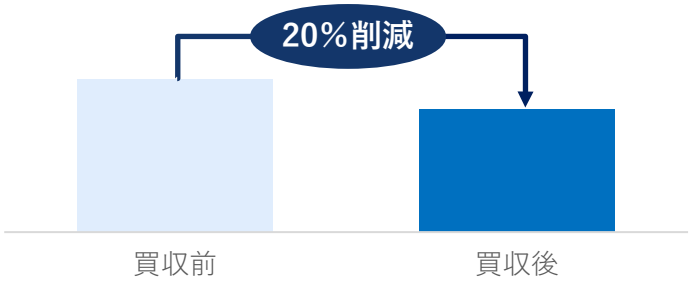
現時点のM&A後の実績

ランサー資産（フリーランスデータベース）を活かして シナジーを創出し、流通総額はM&A後に順調に拡大

ランサー資産を活かした取り組み例*

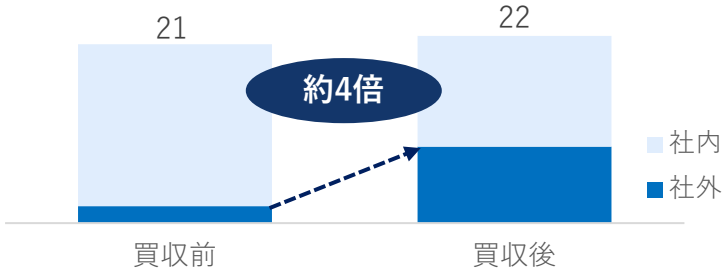
PARAFT

当社のフリーランスデータベースの活用により エンジニア（ランサー）の平均獲得コスト削減

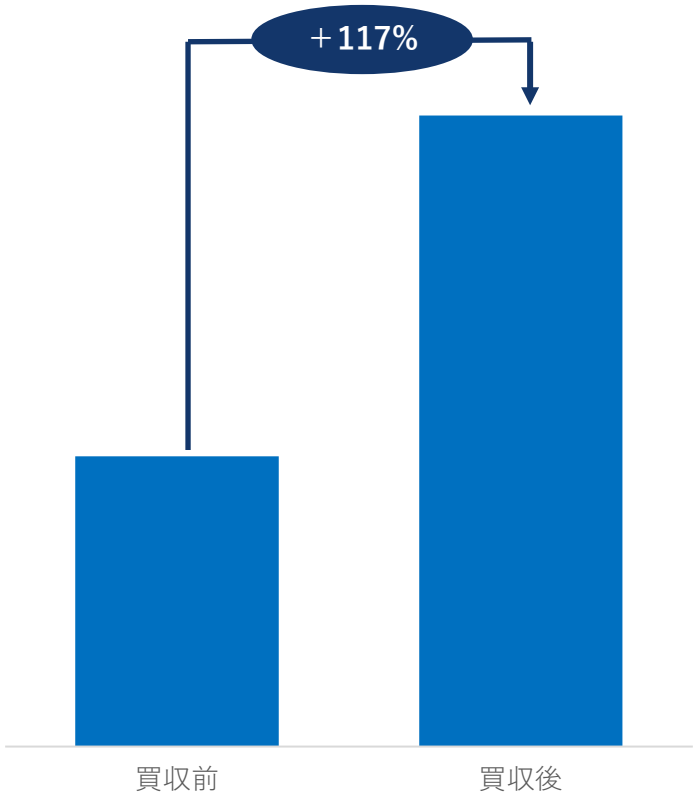


CYCLO MARKETING

社外ディレクター（ランサー）のフリーランス化 による人件費の流動化



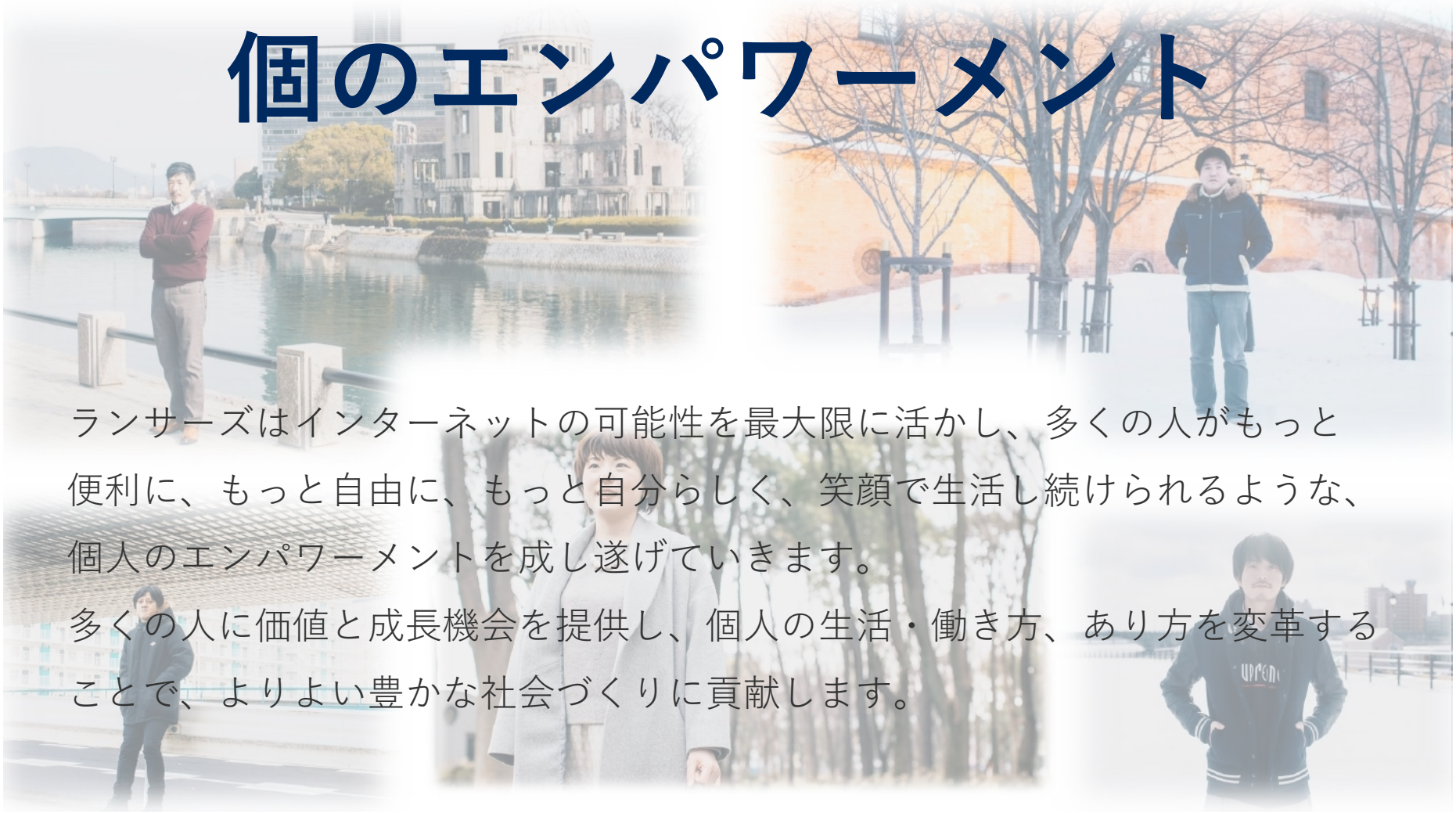
グループ会社の流通総額推移**



*)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。パラフト社は、現ランサーズエージェンシー社を示す。シクロ社は、2020年10月にランサーズ社に吸収合併済。
**)グループ会社はパラフト社とシクロ社を示す。流通総額の買収前はパラフト社は買収前1年間、買収後は2020/3期（1年間）のものを使用。
シクロ社は2020/3時点で買収後10ヶ月経過であるため、買収前は10ヶ月分、買収後は2020/3期（10ヶ月分）のものを使用。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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、多くの人がもっと便利に、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。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

APPENDIX

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

直近の取り組み

サービス・業績補足・株主構成

マネジメントチーム

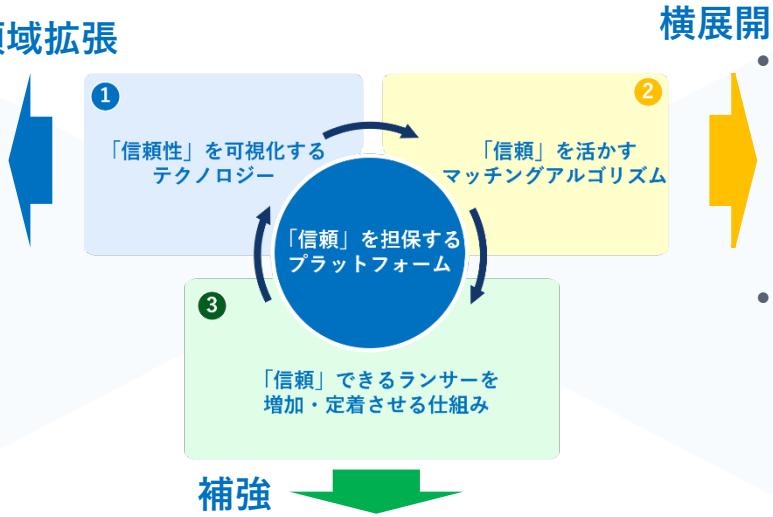
ランサーズの強み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

大企業とのアライアンスを積極的に推進
ランサーズの強みを更に強化

shopify

- Shopify Japan 社とフラクタ社と連携し、ECサポート領域強化
- ランサー向けに「Shopify」導入をサポートできるよう教育・研修プログラムを提供



PERSOL

- 日々紹介＝Hourly Jobの領域でJV（シェアフル社）設立
- マッチングアルゴリズムを横展開し、オフラインニーズの取り込み

FREENANCE フリーナンス by GMO

- GMOインターネットグループであるGMOクリエイターズネットワークと連携
- 報酬即日払いに対応

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

世界最大級マルチチャネルコマースプラットフォーム「Shopify」を運営するShopify Japan 株式会社とブランドEC構築・運用を支援している株式会社フラクタと連携

Lancers × shopify × FRACTA

連携の背景

- 新型コロナウイルスにより、ECビジネスのニーズは拡大しているものの、ECサイトを構築するスキルを持たない企業が多い
- そのため両社と連携し、企業のECサイト構築や導入支援・運用をサポート

連携の内容

1. ランサー向けに「Shopify」導入をサポートできるよう教育・研修プログラムを提供
2. プログラムを終了したランサーには修了証明バッジを付与し、導入サポートの仕事獲得を支援

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

仕事の日々紹介サービス「シェアフル」のアプリが50万DL突破
11月11日より新規サービスとして、応募者PR動画など
求職者情報が豊富な採用課金型の長期求人広告も開始

スキマ時間を価値に変える

シェアフル



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

日本初のフリーランスに特化した金融支援サービス「FREENANCE byGMO」とAPI連携し報酬即日払いを実現

Lancers × FREENANCE フリーナンス byGMO

提携の背景

- 収入がなかなか安定しないことがフリーランス継続への課題
- 多くのフリーランスが持つ将来への資金面での不安の解消をするため提携

提携の内容

- 登録ランサー向け「FREENANCE即日払い機能」を提供
- 「FREENANCE byGMO」にAPI連携し、最短即日での現金化（支払い）を実現

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

直近の取り組み

サービス・業績補足・株主構成

マネジメントチーム

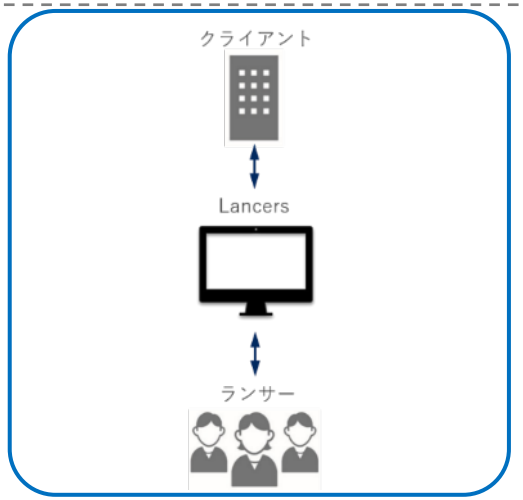
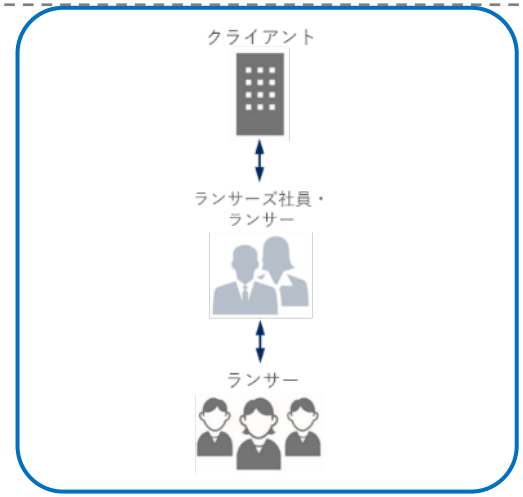
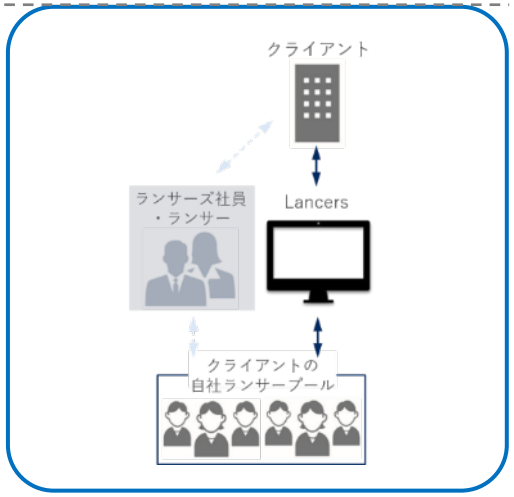
ランサーズの強み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

各サービスの計上方法

Lancers

売上計上基準の異なる複数のサービスを展開

	❶ 直接発注	❷ 人が介在	❸❶(❷)+システム利用
主要サービス	Lancers	Lancers Agent Lancers Outsourcing*	Lancers Enterprise
計上基準 売上高	クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料	クライアントの依頼金額 ≒ 手数料+ランサー報酬	月額システム利用料と、クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料
	≒	≠	≠
計上基準 売上総利益	取扱手数料から、各種原価を控除	クライアントの依頼金額から、ランサー報酬と各種原価を控除	システム利用料と取扱手数料から、各種原価を控除
サービスモデル			

*)Lancers Outsourcingは、クライアントから直接受託を行うサービス

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

270種類以上の仕事の依頼・受注が可能

Lancers

システム開発~バックオフィスまで様々な仕事を取り扱い

開発・運用

拡大中

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*
- CMS構築・WordPress制作・導入
  50,000円～200,000円/
  ～10ページ*

ライティング

- 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*

記事作成

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*

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*

タスク

バックオフィス

拡大中

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*

翻訳・通訳

- 英語翻訳・英文翻訳
  5.0円～8.0円
  （ワード単価）*
- 中国語翻訳
  2.0円～6.0円
  （文字単価）*

*)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をご覧ください
https://www.lancers.jp/help/beginner/lancer/examples

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

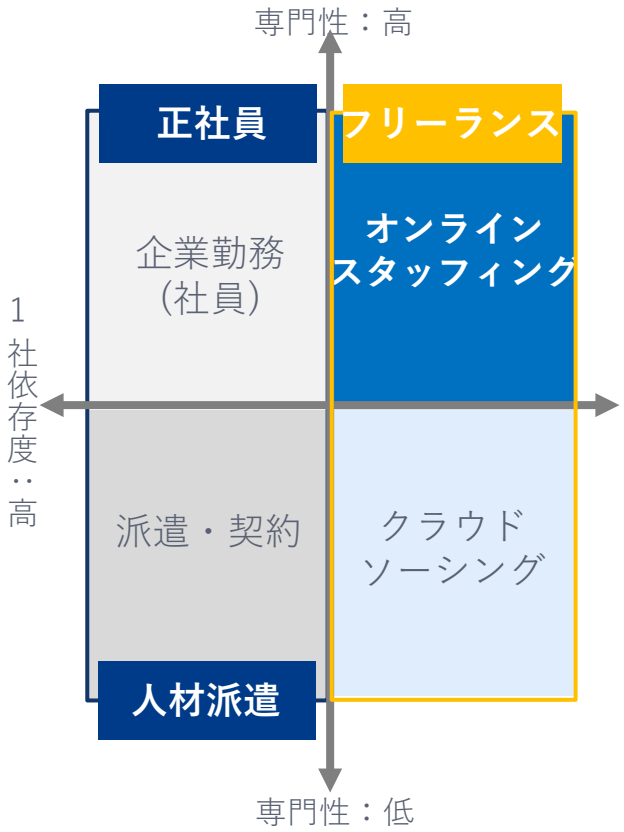
他人材サービスとの違い

Lancers

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、利便性は高い

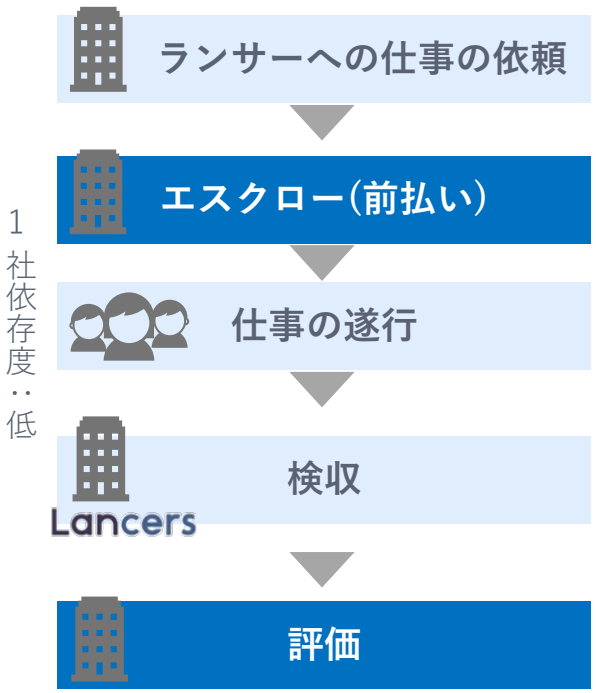
人材の専門性

専門性が高い人材を提供



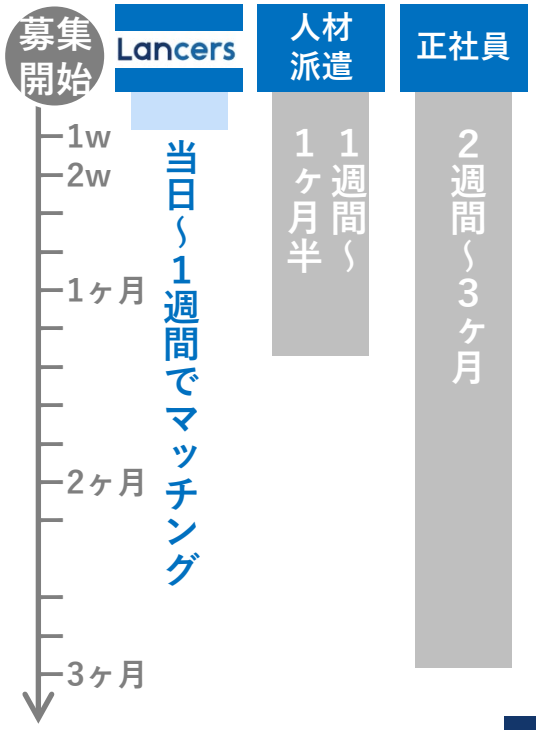
オンライン完結

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

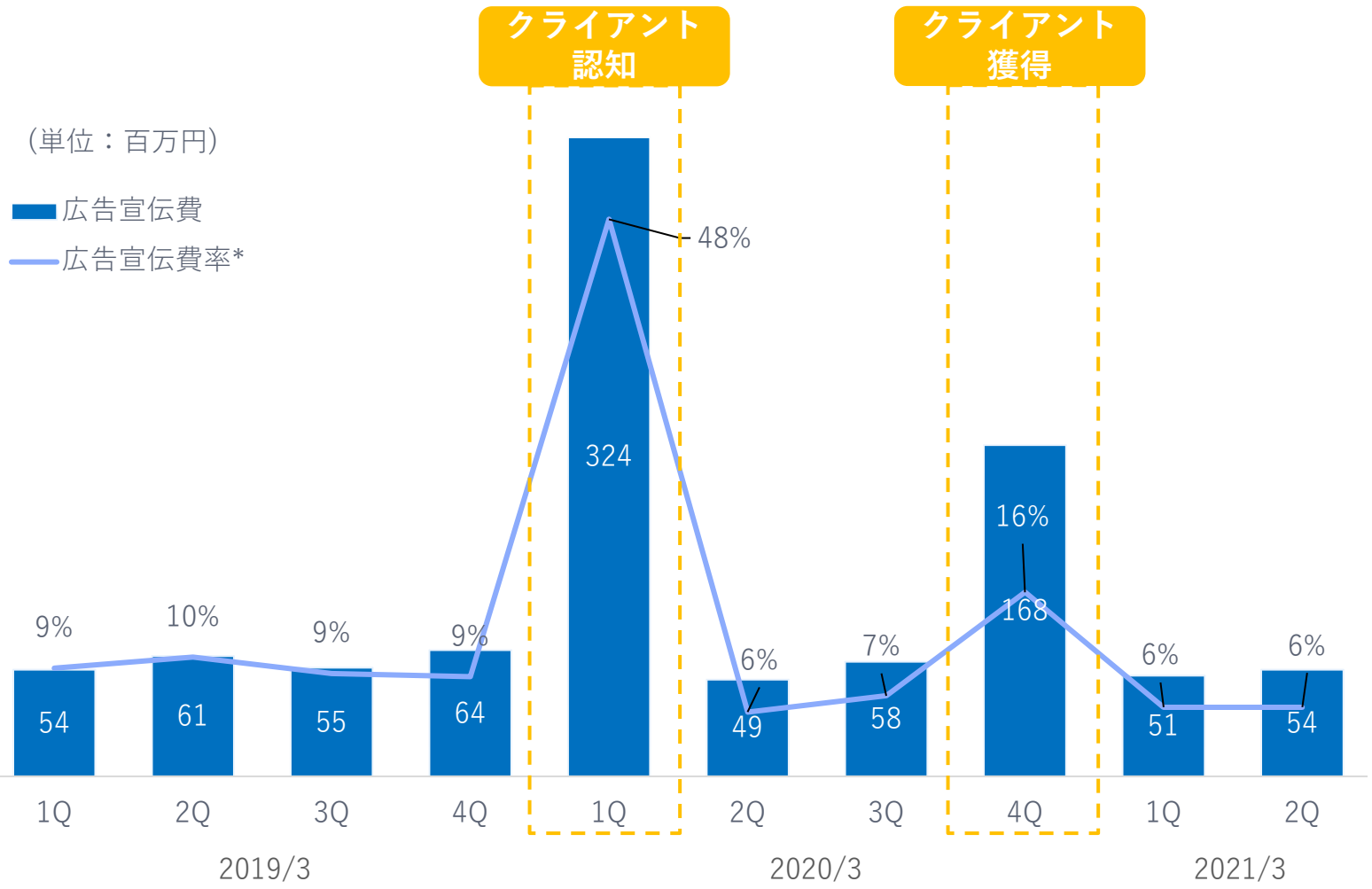


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

（参考）広告宣伝費の推移（連結）

Lancers

売上高広告宣伝費比率は、6%と一定水準で推移



*) 売上高に対する広告宣伝費の割合

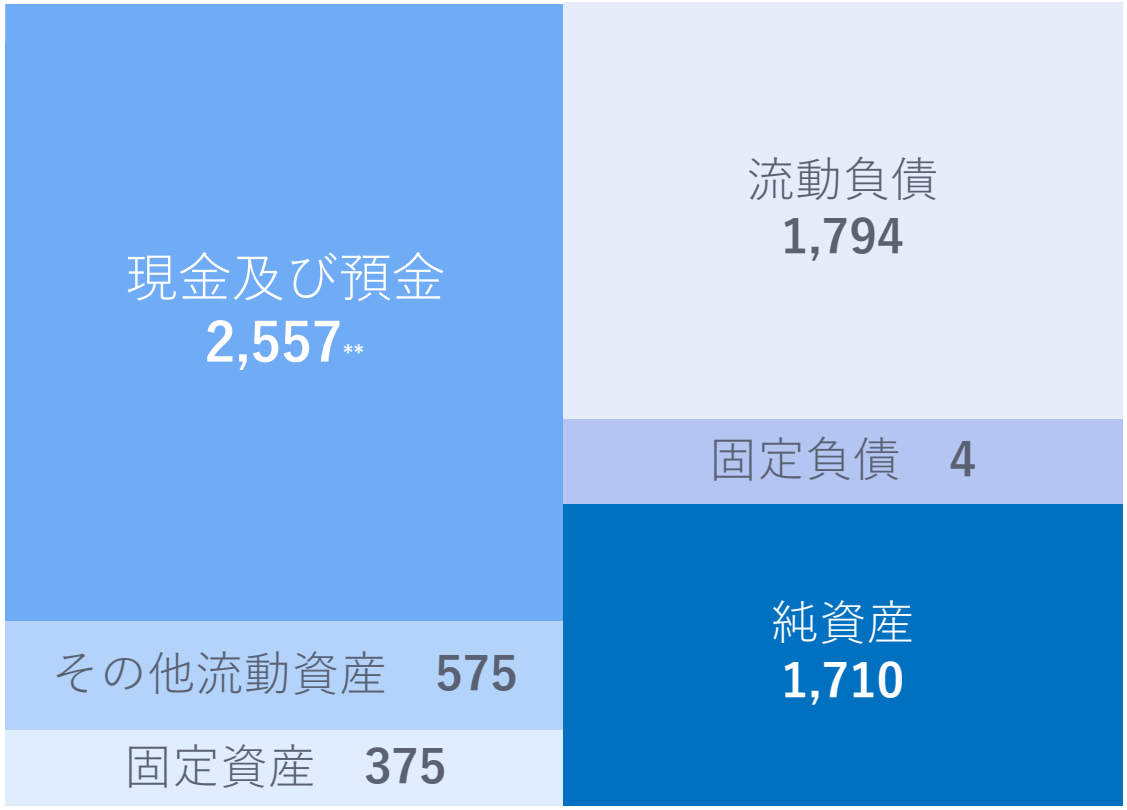
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

バランスシートの状況

Lancers

新たに当座貸越枠を1.5億円追加*、手元資金**と自己資本比率は高い水準であり財務基盤は盤石

（単位：百万円）



- のれん　251

- 預り金　684
- 短期借入450*

- 自己資本比率 48.7％

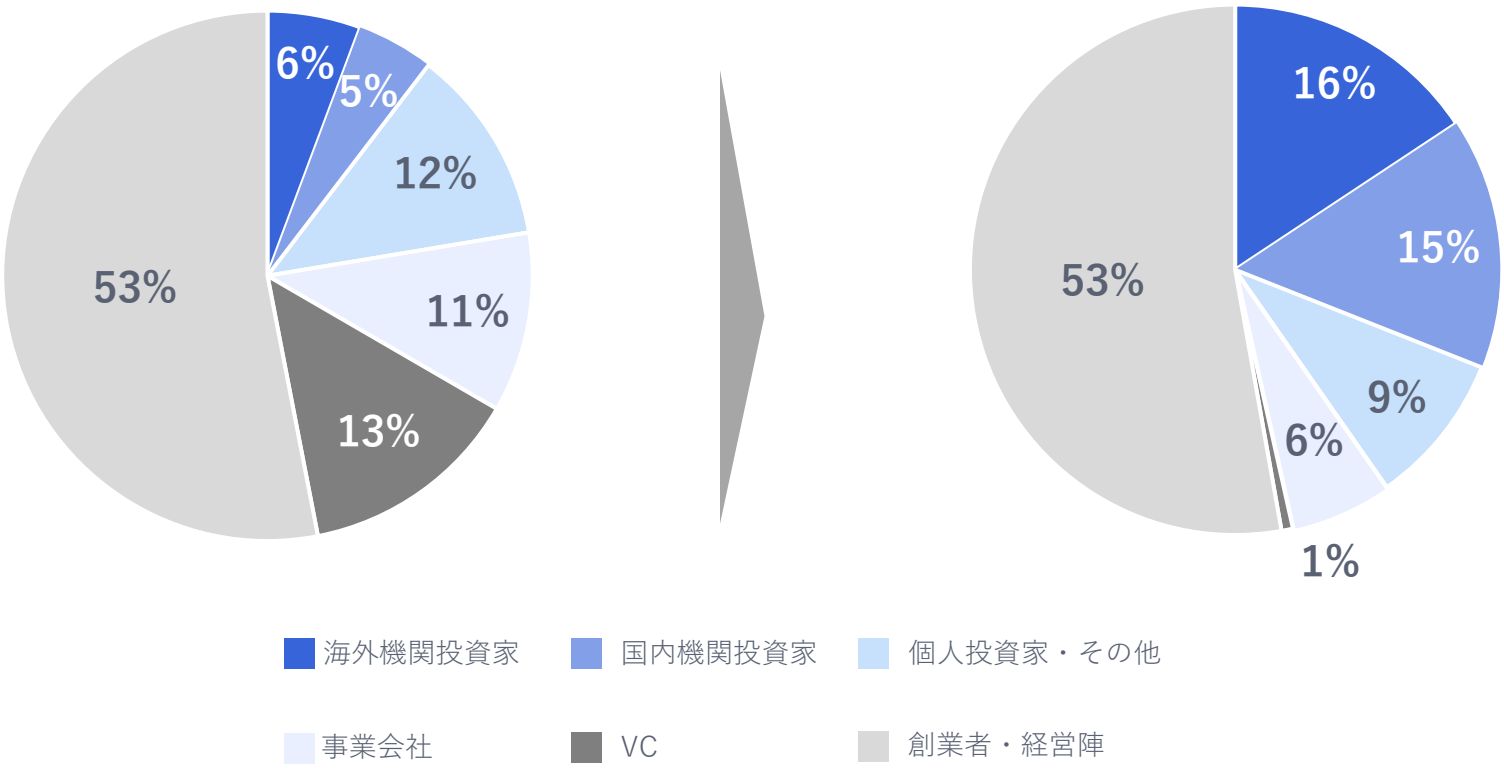
*)アンコミットメントの当座貸越枠の総額は2020年9月末時点で710百万円。2020年9月末の短期借入4.5億円は当座貸越枠を使用したもので、10月末に返済済み
**)2020年9月末時点の手元資金1,423百万円＝現金及び預金2,557百万円－有利子負債450百万円－預り金684百万円

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

VC保有比率が減少
国内・海外機関投資家は2割増加し、全体の3割を占める

株主構成（2020年3月末時点）

株主構成（2020年9月末時点）



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

直近の取り組み

サービス・業績補足・株主構成

マネジメントチーム

ランサーズの強み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

各分野のスペシャリストの登用及び社内育成による強力なチーム



代表取締役社長CEO　秋好陽介

- 大学時代にインターネット関連のベンチャーサービスを立ち上げ
- ニフティ株式会社にて企画/開発を担当
- 2008年に起業し、個人と法人のマッチングサービス「Lancers」を立ち上げ



取締役CSO　曽根秀晶

- マッキンゼー・アンド・カンパニーにて、戦略コンサルタントを経験
- 楽天株式会社にて、営業・事業戦略、海外DC事業のM&A・PMIの推進、グループ全体の経営戦略、経営企画をリード
- 2015年2月に参画。経営戦略・新規事業の推進、M&A等を担当



執行役員 エージェント事業担当 石山正之

- 株式会社ウェブドゥジャパン（現クルーズ社）、株式会社ベインキャリージャパン（現ギークス社）、株式会社ビーオンビー（創業）、株式会社A-STAR（創業）にてフリーランスエンジニア領域をリード
- 2017年6月に参画。エージェント事業全般を担当



執行役員 ソリューション事業担当 平井聡

- 楽天株式会社にて、コンサルティング業務に従事
- 外資系ショッピング比較サイトNexTagの日本法人立ち上げに従事
- 2014年5月に参画。ソリューション事業全般を担当



執行役員CFO　小沼志緒

- 日興シティグループ証券株式会社にて投資銀行業務に従事
- 株式会社リクルートにて、IPOや資本政策・財務戦略立案、M&Aのグローバル展開を経験
- 2017年11月に参画。コーポレート部門を担当



執行役員CPO　中嶋信博

- 富士ソフト株式会社にてソフトウェア・アーキテクトを経験
- フリーランスとして大手企業のウェブサービスの立上げ、研究開発、PF開発に従事後、スタートアップのCTOに転身し、グローバルサービスを立上げ
- 2017年2月に参画。現在は執行役員CPOとしてプロダクト開発を担当



執行役員 オンラインマッチング事業担当 上野諒一

- 当社新卒入社。エンジニアとしてプロダクト企画・開発、新規事業の立上げに従事
- 2020年5月に最年少で執行役員に就任（入社7年目）



執行役員 セールス＆マーケティング事業担当 小谷克秀

- 株式会社パソナにて法人営業・営業企画を担当
- 楽天株式会社にて、事業企画・事業開発に従事
- エン・ジャパン株式会社にて、新規事業開発・アライアンス戦略を経験
- 2019年4月に参画。セールス＆マーケティング全般を担当



執行役員 人事担当　宮沢美絵

- カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社にて、法人営業を経験
- 株式会社ミクシィにて新規事業、事業企画を担当
- 2014年9月に参画。事業企画、マーケティング、プラットフォーム事業（現オンラインマッチング事業）に従事後、現在は人事担当として組織を牽引

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

直近の取り組み

サービス・業績補足・株主構成

マネジメントチーム

ランサーズの強み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズの競争優位性

Lancers

1

「信頼性」を可視化する
テクノロジー

2

「信頼」を活かす
マッチングアルゴリズム

「信頼」を担保する
プラットフォーム

3

「信頼」できるランサーを
増加・定着させる仕組み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

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



自己紹介

【ランサーオブザイヤー2018、2019年、2020年3連続受賞】【日本経済新聞に掲載】
【引受可能業務】HP・LP・ワードプレス制作・ライティング・SEO対策（集客・売上UP・講師可）・WEBマーケティング・動画制作・企画アイデア（ネット系）
2017年1月に本格的に開始。
2017年9月で総合1位になりましたΣ(ﾟωﾟ*)
SEO・SEM集客部門で継続して1位ですが、これらの実績は自分の力だけでなく、何度もご依頼頂けるクライアント様あっての実績と考えております。



自己紹介

2020年8月にランサーズランキング「EXCEL・VBA開発部門」20か月連続１位,「システム開発・運用部門」3位を獲得しました。現在は「EXCEL・VBA開発部門」1位です。
『Lancer of The Year2019』にノミネートされました。
廉価で、高品質なシステムをご提供いたします。
EXCEL/ACCESSを使用したマクロの開発ならば、何でもご相談ください。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2 「信頼を活かす」マッチングアルゴリズム

Lancers

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

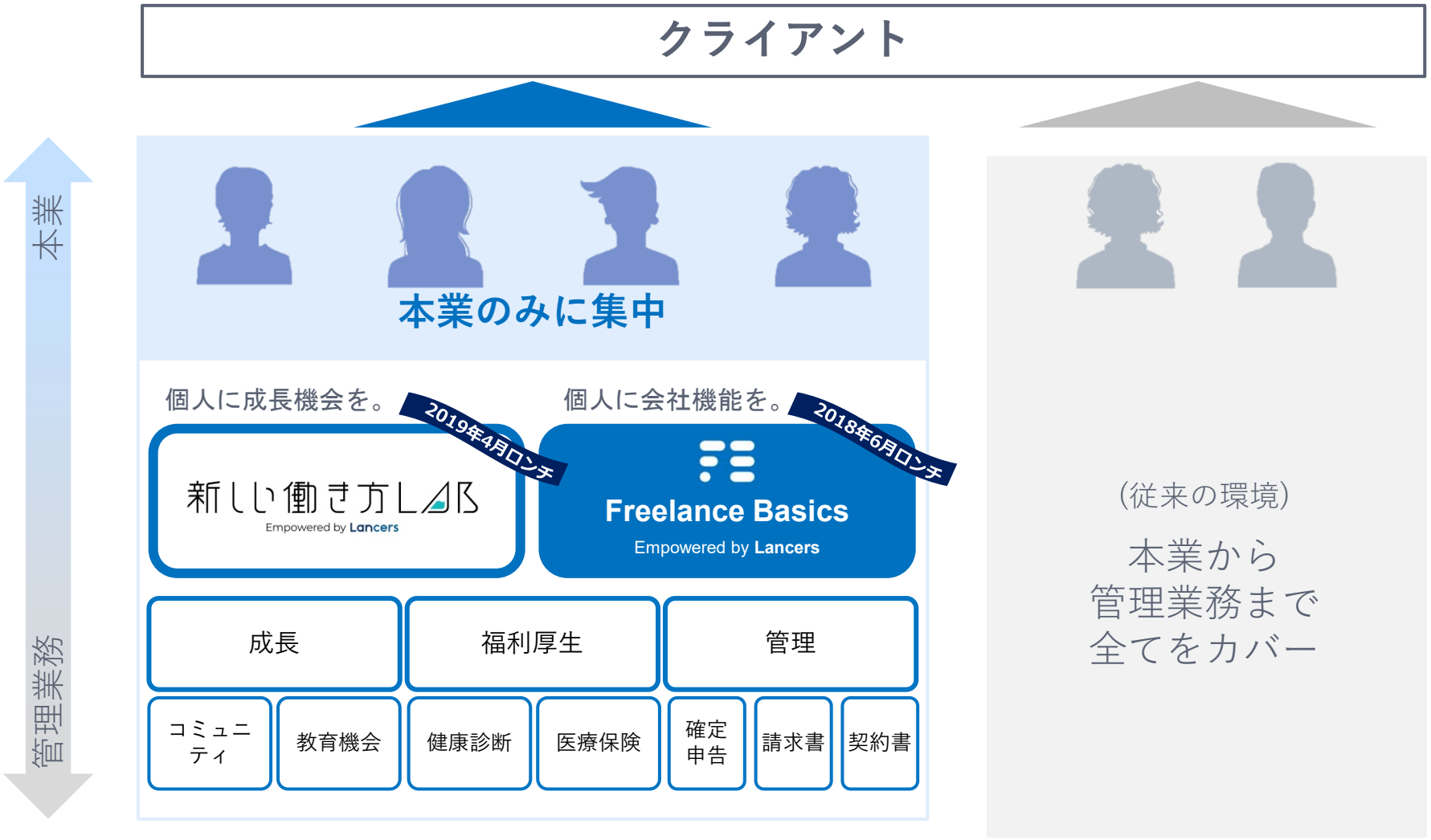
- 優良価格
- 適正価格
- 市場価格と相違



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

3「信頼」できるランサーを増加・定着させる仕組み Lancers

本業に集中できる環境を構築し、良質なランサーを育成・確保



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

東京のクライアントと地方のランサーをマッチング

Lancers

東京のクライアントの仕事を各地域のランサーが受注

地方のランサー
約75%**



東京のクライアント
約60%*



*) 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（2020年7月~9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（2020年7月~9月）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2021年3月開催予定「Lancer of the Year」

Lancers

フリーランスの祭典「Lancer of the Year」を毎年開催

LANCER OF THE YEAR 2020

「自分らしい働き方」の答えを見つける1日





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ディスクレーマー

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, Inc. All Rights Reserved

Lancers