

株式会社クラウドワークス 事業計画および成長可能性に関する資料

証券コード：東証マザーズ 3900

サービス概要・ミッション

フリーランス、副業、在宅ワーカーなど従来の雇用形態に囚われない働き方を実現するプラットフォーム事業を2012年より展開
クライアント76万社、クラウドワーカー470万人が登録する日本最大のクラウドワーカープラットフォーム



76万社

クライアント

(企業・個人の仕事の発注者)

- 最適なスキル・実績を持った人材が見つかる
- 必要なときに必要なだけ依頼できる
- 仕事の依頼にかかる費用は無料



「クラウドワークス」

仕事依頼

オンラインで直接つながり、マッチング

業務実行・納品



470万人

クラウドワーカー

(フリーランス、副業、在宅ワーカー)

- 自分のスキル・実力にあった仕事を探せる
- 自分のライフスタイルに合わせて柔軟に働ける
- 契約や報酬受け取りもサポート

個のためのインフラになる

個の才能や経験がインターネットを通して
誰かの役に立つ世界へと、変化してきています

ライターやデザイナー、エンジニア
動画配信者やスクールの講師など
自分の得意なことを仕事にする人や
人の役に立ち、何気ない時間を笑顔にする人

個の才能はきっと誰かの役に立つ
そんな無限に広がる人の可能性を信じて
クラウドワークスは、個のためのインフラになる

それが私たちの存在意義です



社会的意義 社会課題の解決と売上・利益成長の両立

日本が抱える社会課題

少子高齢化と
構造的な労働力不足

DX人材不足

女性の継続的な
キャリア形成

シニア人材の雇用拡大

終身雇用・年功序列から
フリーランス・
個人事業主社会へ

副業・複業の普及に
伴う社会システム変化

リモートワーク社会
への対応

リカレント教育
社会人スキル教育



個のためのインフラ創造による
社会課題の解決



個のためのインフラ創造に伴う
売上・利益の成長

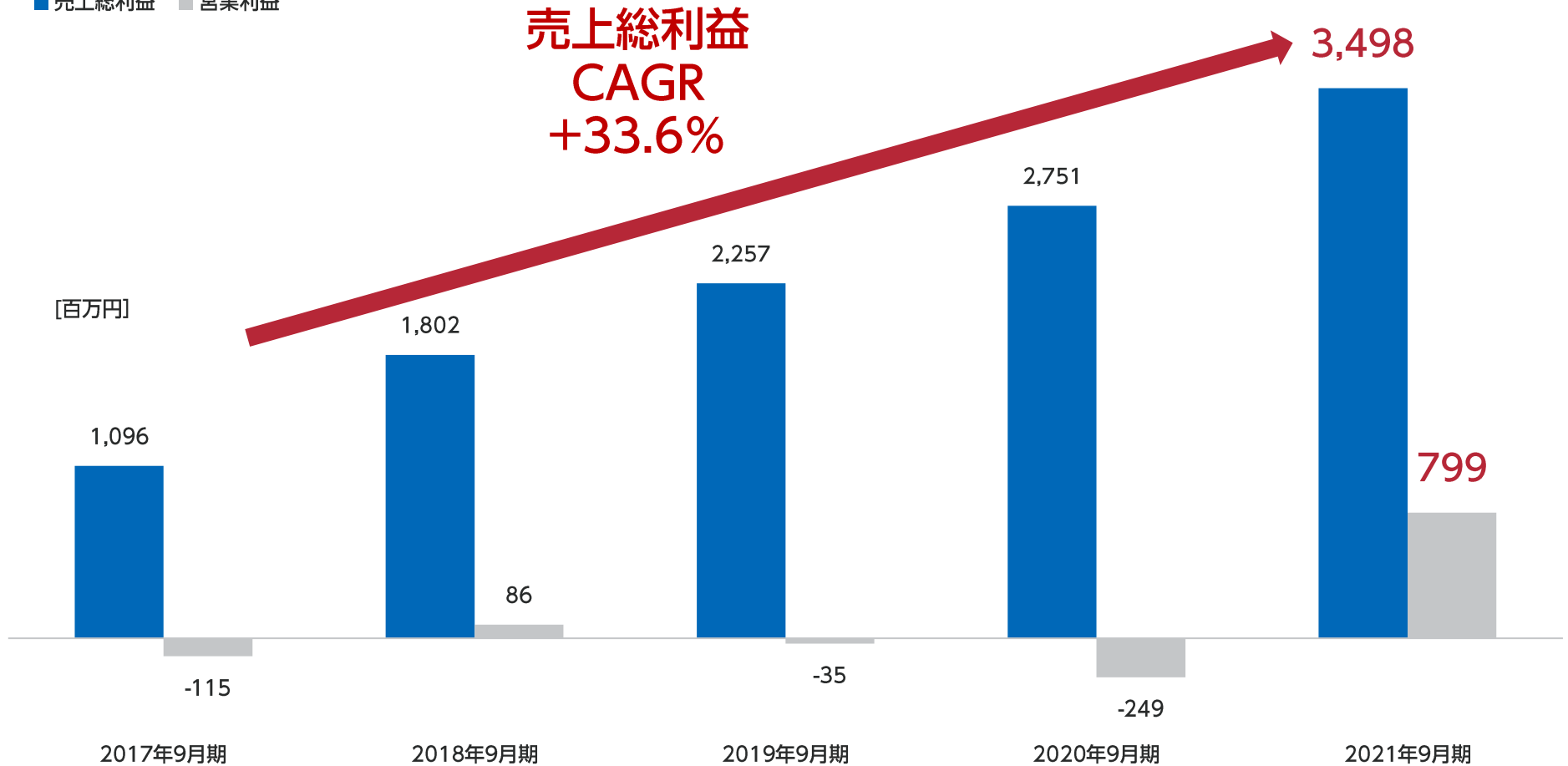
個のためのインフラを通じて達成を目指すSDGs目標



継続的な売上総利益の成長と利益化を実現

マッチング事業の売上総利益は過去5年で年平均+33.6%と高成長を継続
2021年9月期には売上総利益35億円、営業利益8億円の黒字化を達成

■ 売上総利益 ■ 営業利益

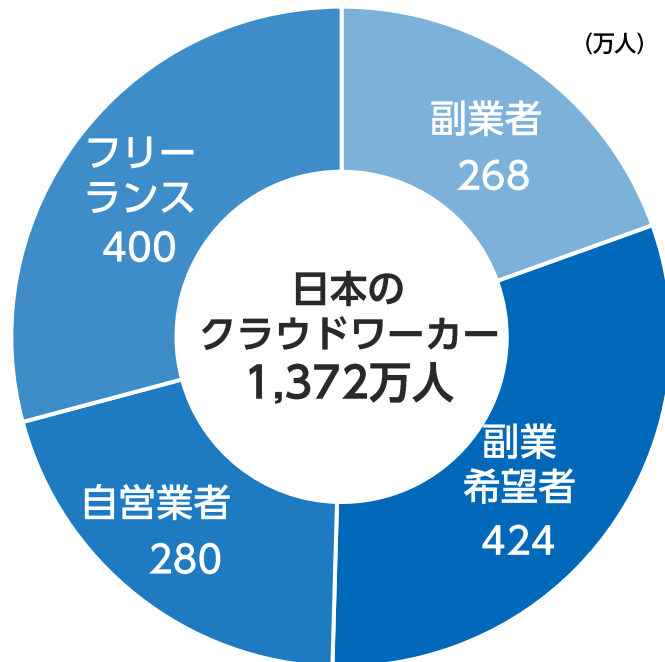


クラウドワークスを取り巻く社会トレンド

フリーランス人材の増加とリモートワークの普及

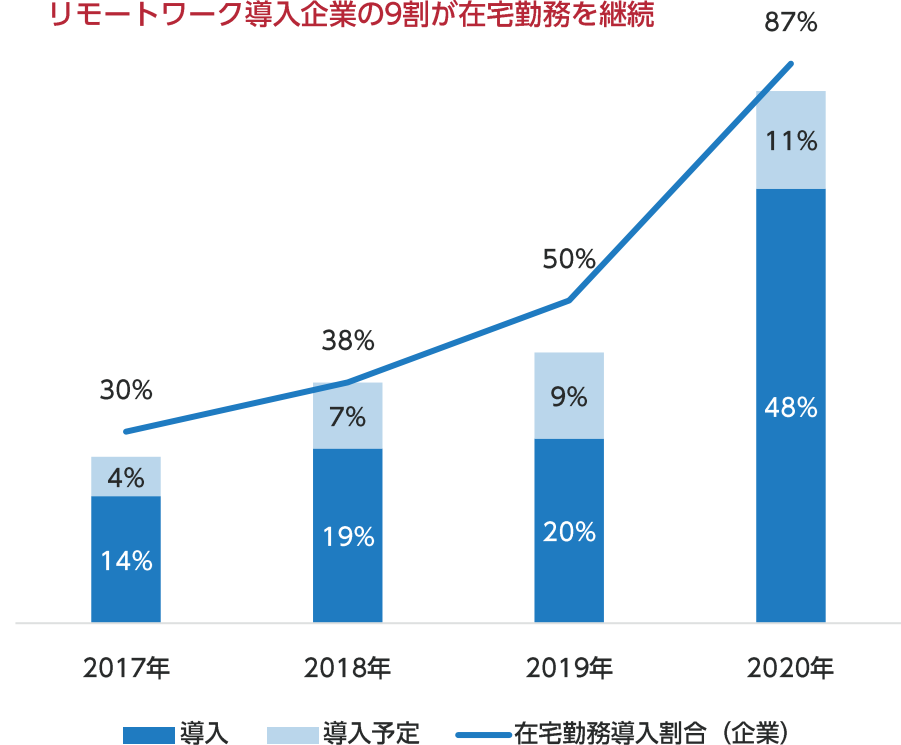
フリーランスと副業人材を合計したクラウドワーカーの人口は1,300万人超でさらに成長見込み
リモートワークや在宅勤務もコロナ禍で一般化し、柔軟な働き方が一層加速

クラウドワークスが対象とするクラウドワーカー人口



企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率

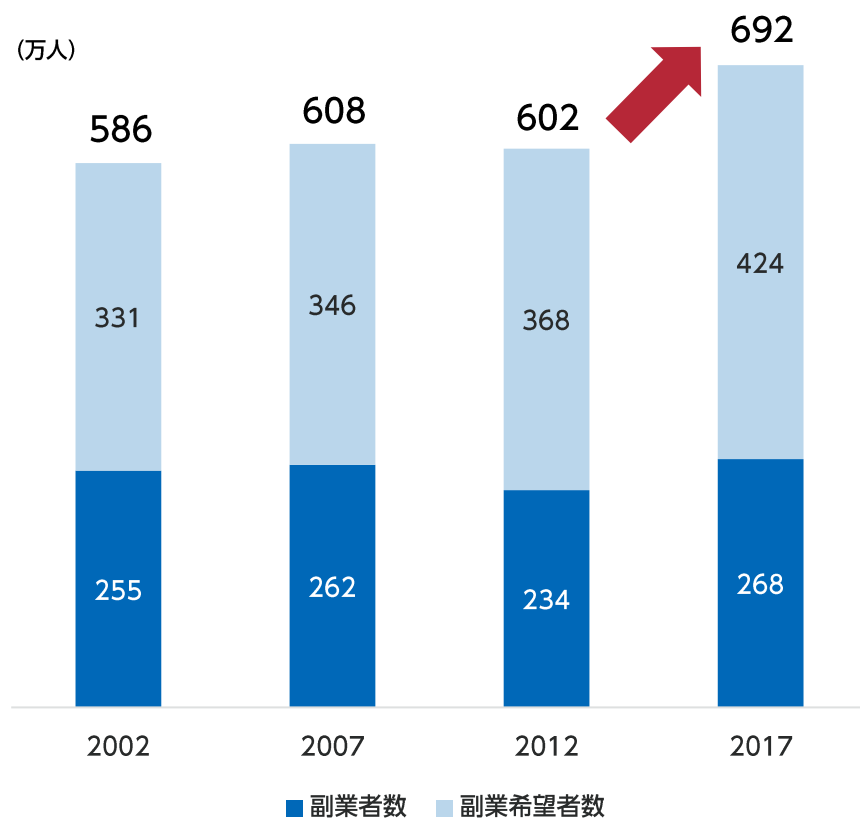
コロナによるリモートワークの一般化
リモートワーク導入企業の9割が在宅勤務を継続



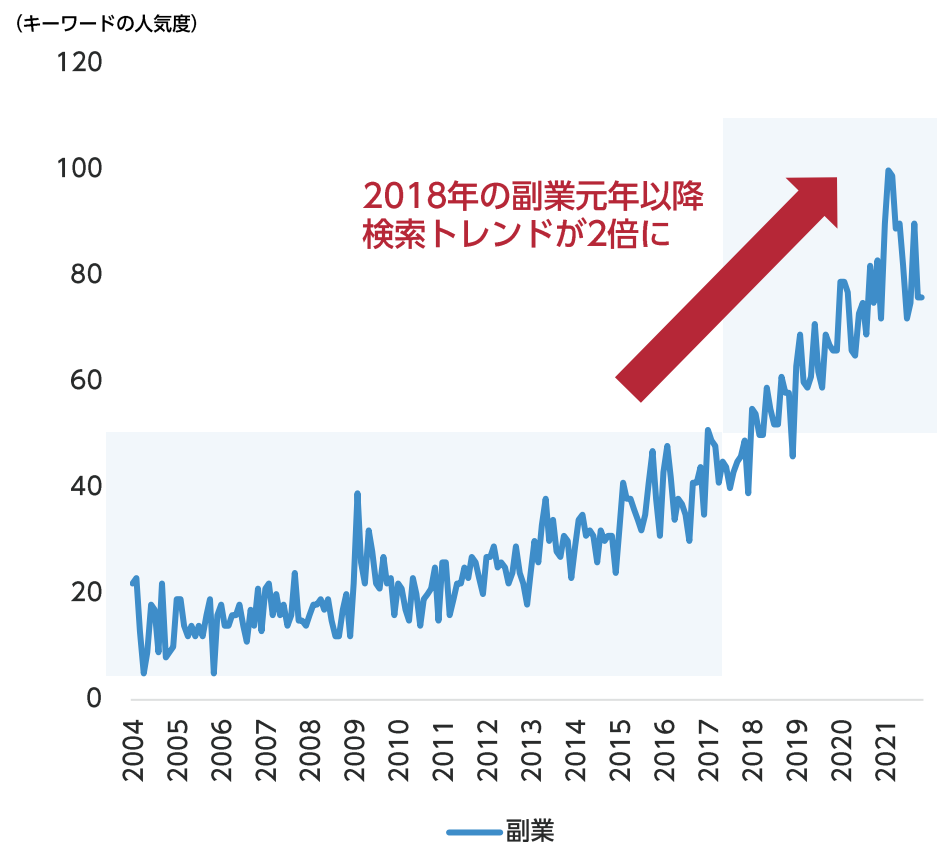
(出典) クラウドワーカー総務省人口：「労働力調査」および「就業構造基本調査」より、自営業者のうち雇無業主をフリーランス、雇有業主+家族従業者を自営業者としております。副業者は副業がある者の数、副業希望者は追加就業希望者数としております。
企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率：総務省「通信利用動向調査」企業のリモートワーク制度（テレワーク）導入率／在宅勤務導入率

副業ワーカーは近年増加傾向、副業希望者を合わせて約700万人の規模へ
2018年の副業元年以降に副業トレンドは拡大、副業希望者は今後さらなる増加見通し

副業ワーカー数の推移



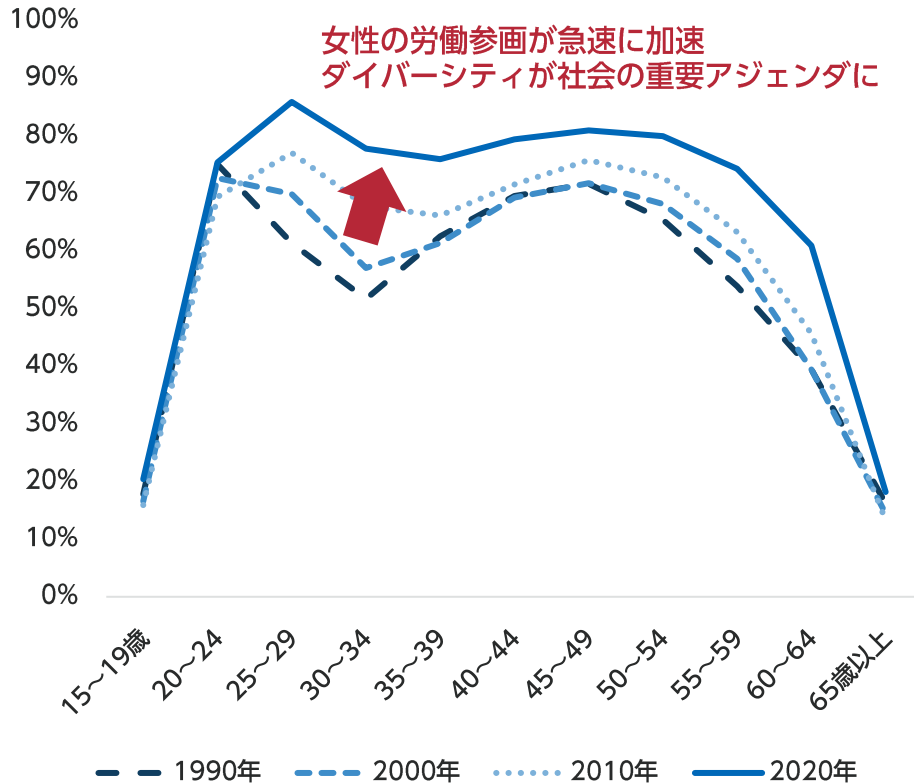
「副業」の検索キーワードトレンド



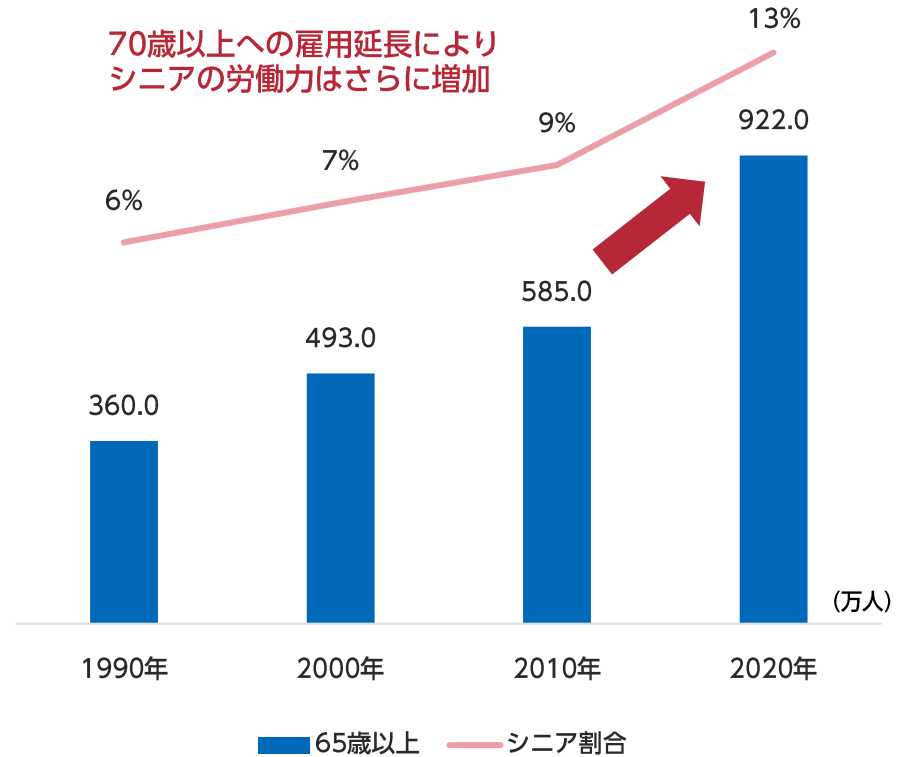
(出典) 総務省「2017年就業構造基本調査」
Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

オンライン化やリモートワークの普及により、女性の労働参画がさらに加速
シニア世代の労働割合も急増、「70歳までの雇用延長」によりさらに大きな流れに

女性の年代別労働力人口比率



シニア人材（65歳以上）の労働力人口と労働力割合



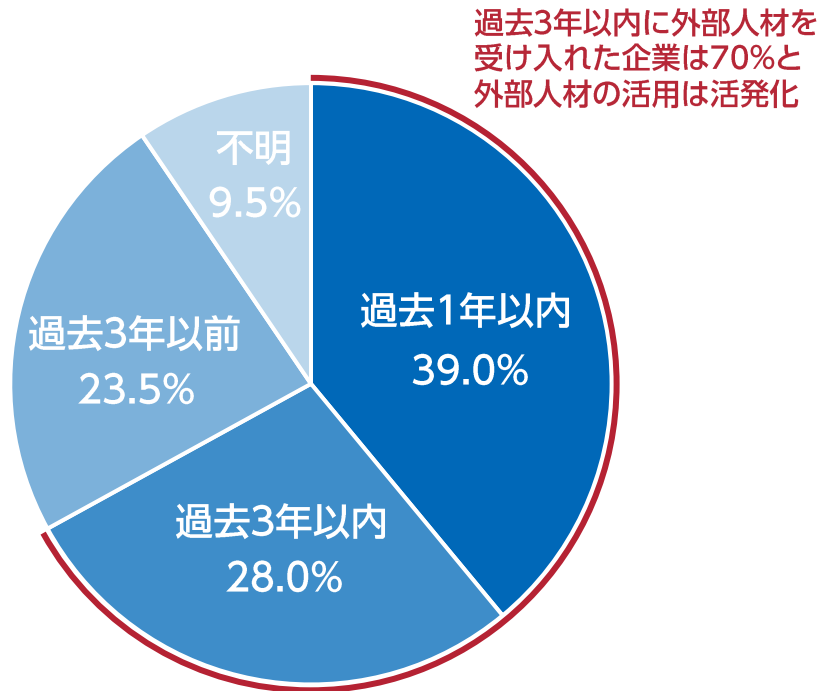
(出典) 労働力調査「女性の労働力人口比率」各年齢ごとの人口に占める労働力人口の比率
「シニアの労働力人口」各年度ごとの65歳以上の労働力人口および、総労働力人口に対する65歳以上の労働力人口の割合

コロナ禍で外部人材を求める動きが加速

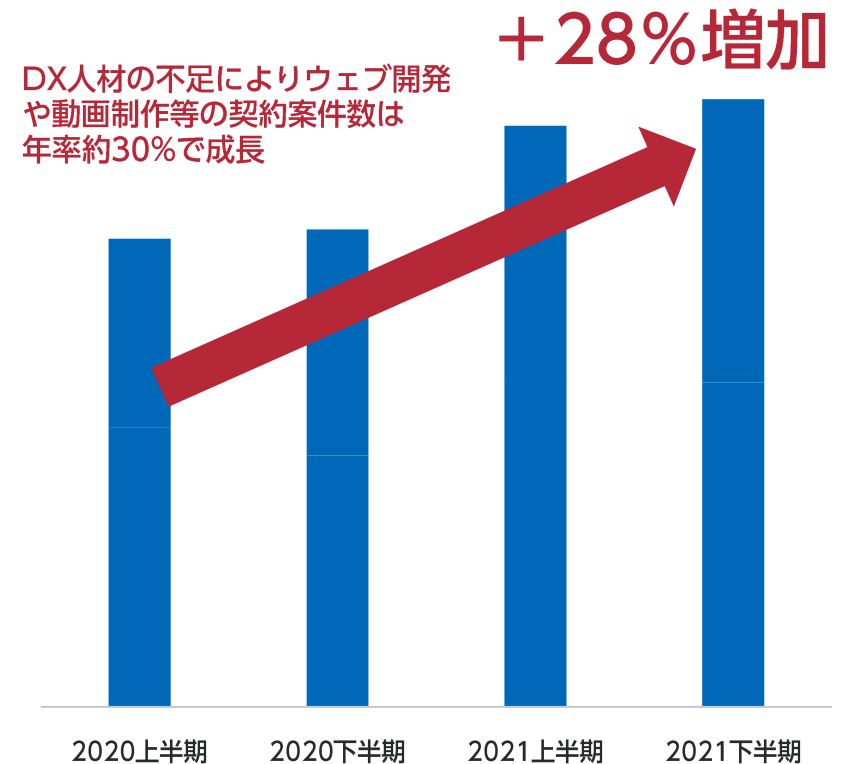
企業の外部人材の受け入れも加速。DX推進に伴う人材不足はその流れを加速する

社外人材の受け入れ開始時期

(人事担当者：n=200)



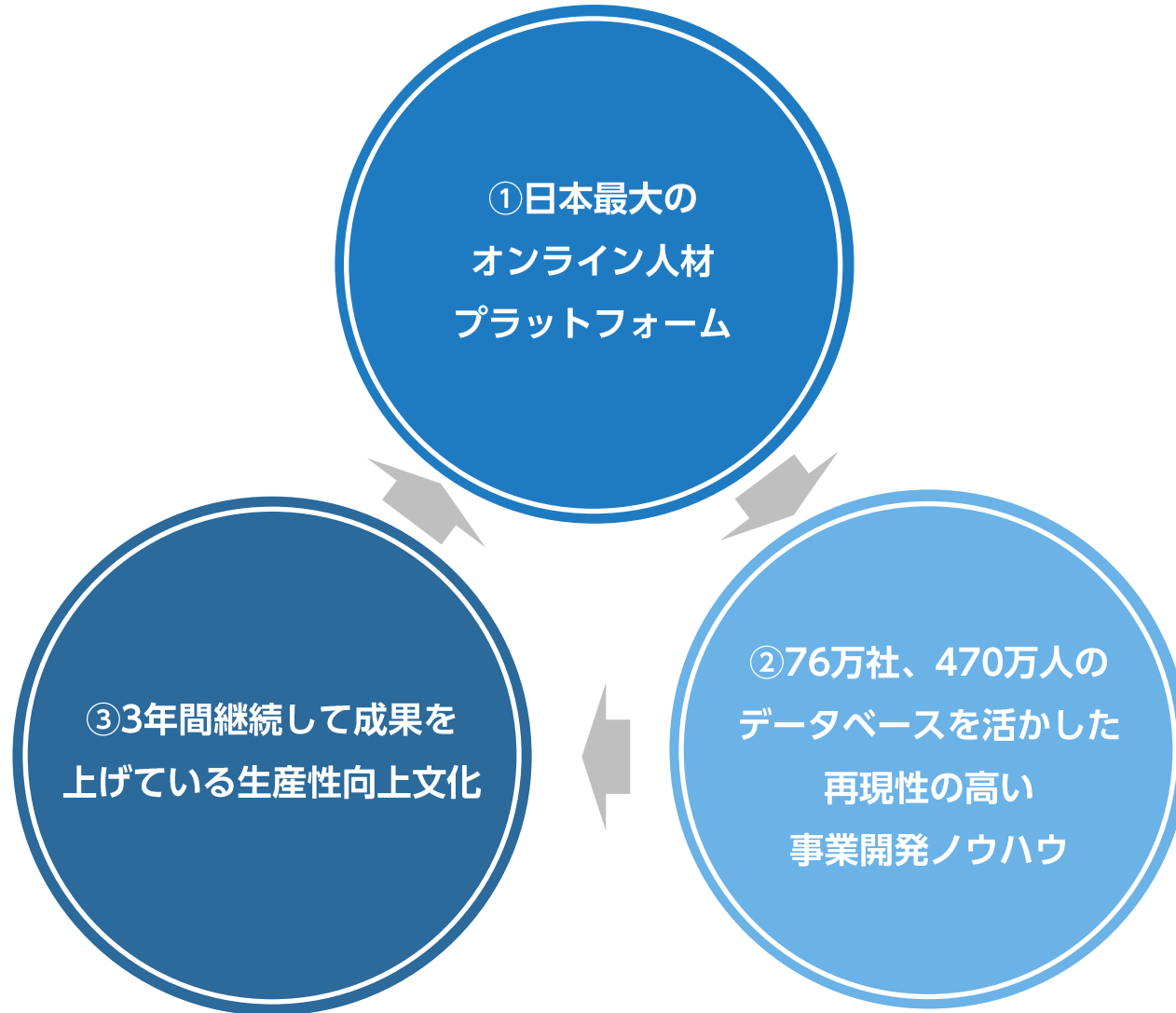
ウェブ/システム開発や動画制作等の契約案件数



(出典) リクルートワークス研究所「兼業・副業に関する動向調査2020」

当社の競争力の源泉

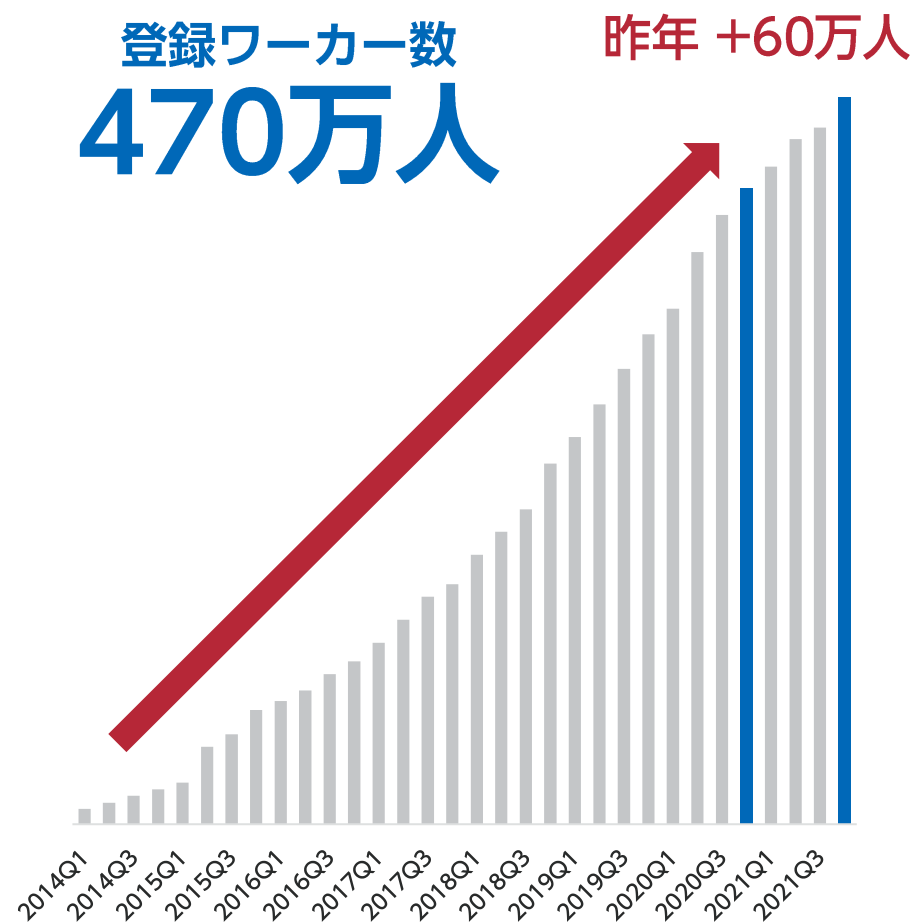
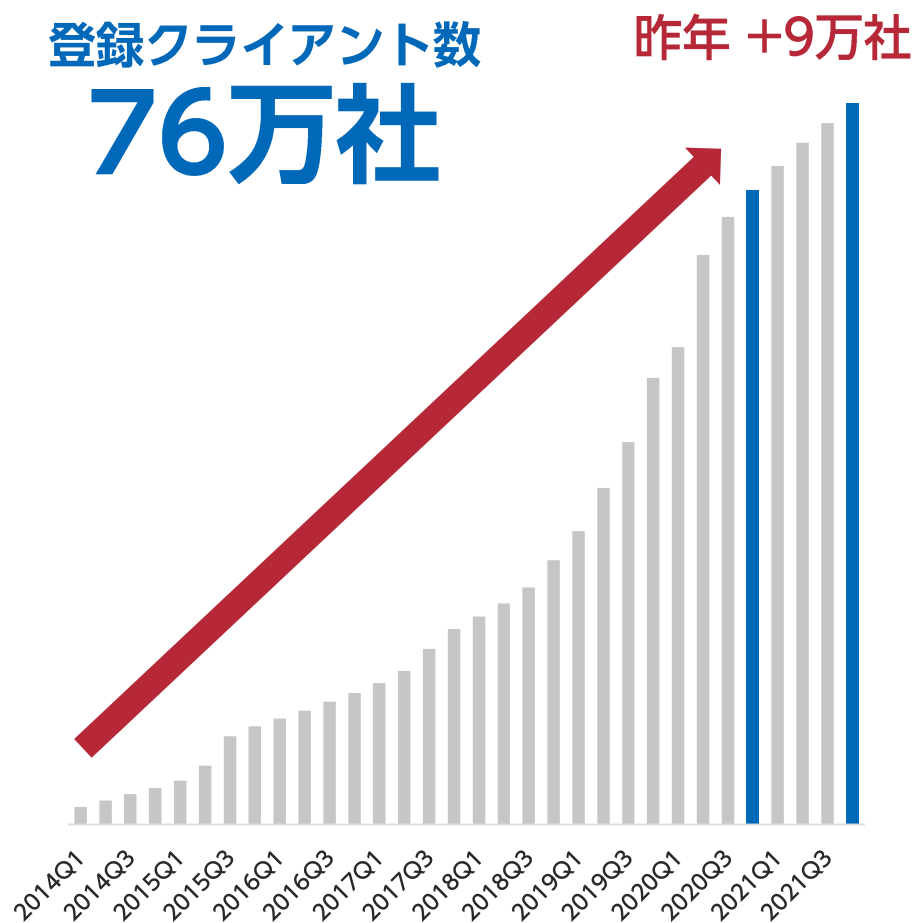
当社は ①日本最大のプラットフォーム、②再現性の高い事業開発ノウハウ、③生産性向上文化の3つの競争力を保有



競争力① 日本最大のオンライン人材プラットフォーム

フリーランス、副業、在宅ワーカーを中心とした登録ユーザー数は470万人

76万社のクライアント基盤と併せて日本最大のオンライン人材プラットフォームを保有



* 「国内最大のオンライン人材プラットフォーム」フリーランスや副業者等の人材を企業にマッチングするサービスの運営会社のHPおよび開示資料等に記載された公開情報をもとに、登録会員数を比較しております。

競争力① プラットフォームを活かした市場開拓

プラットフォーム資産を活かし様々なサービスを開発、TAM10兆円超の市場でシェア拡大することが当社の成長の源泉

日本最大のプラットフォーム



PF資産を軸に新しいサービスを立ち上げ各市場を開拓

現在拡大中の市場

WEB制作 外注領域	エンジニア・ デザイナー領域	アシスタント・ 事務領域
IT外注市場	技術者派遣市場	一般事務派遣市場
1,000億円	7,700億円	1.7兆円

TAM 2.6兆円

今後拡大余地のある市場

SI市場	BPO市場	コンサル市場	アルバイト 求人広告市場	その他 周辺市場
7兆円	1兆円	7,659億円	2,500億円	

TAM 9兆円超

(出典) IT外注市場は、デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他、制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場は、厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。SI、BPO、コンサル市場は、IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場は、全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査」リリースより事務職・営業職の求人比率を市場規模に乗じた数を集計。

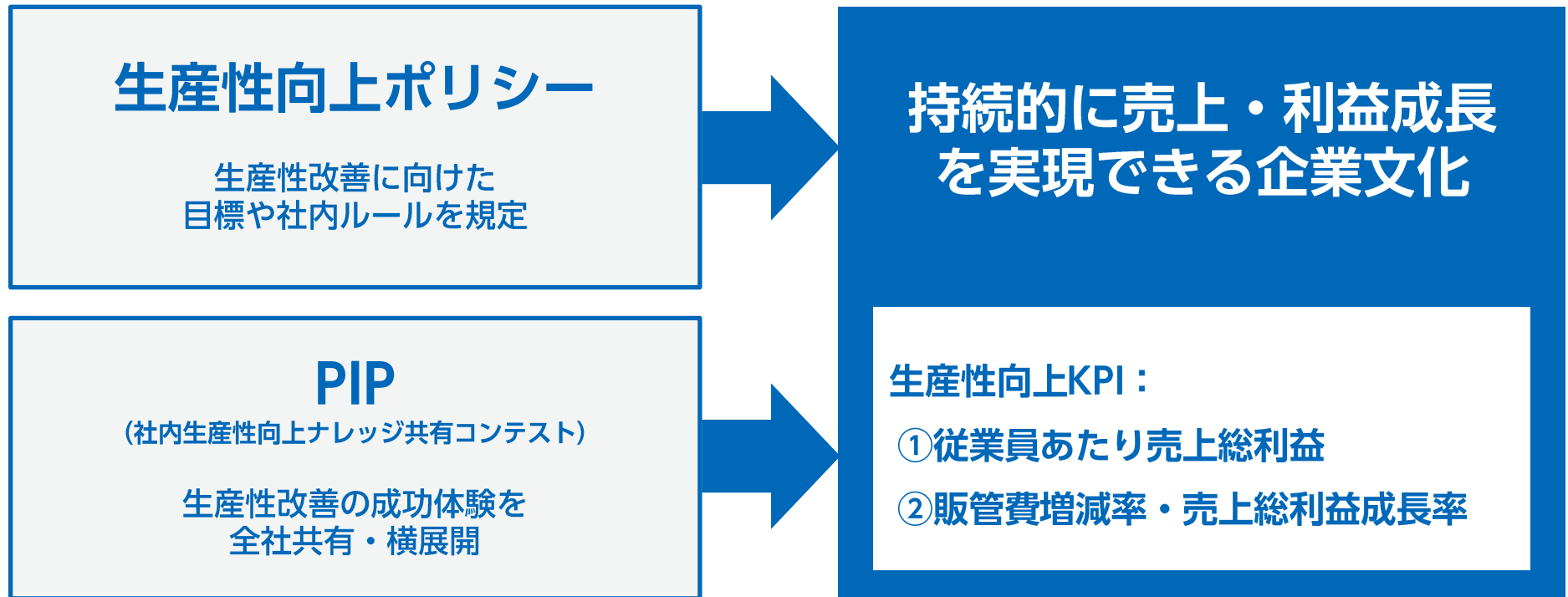
競争力② 再現性の高い事業開発ノウハウを蓄積

創業来9年に渡り、各領域に次々とサービスを開発し事業拡大。再現性の高いビジネス開発力を保有
プラットフォーム資産の蓄積と事業開発ノウハウの蓄積により今後も継続的な市場拡大が可能



競争力③ 「生産性向上文化」を確立し業績達成の原動力に

業績達成の原動力は、2年に渡り徹底して磨き上げてきた生産性向上
「生産性向上ポリシー」と「PIP（生産性向上ナレッジ共有コンテスト）」を開発し
「持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化」を確立



*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

PIPによる全社的な生産性改善文化

2020年9月期に策定した生産性ポリシーに基づき、社内のあらゆる業務改善を徹底
毎週のPIPで発表された生産性向上施策は年90件にのぼる

PIP (Productivity Improvement Pitch) 発表例

<p>生産性向上ピッチ (Engineering-PIP)</p> <p>Storybook導入でフロントエンド開発を劇的に楽にした話。</p>  <p>2021/09/27</p>	<p>生産性向上ピッチ (Engineering-PIP)</p> <p>郵便物のスキャン方法と通知方法とFAX受信方法を変更して生産性を上げた話</p> <p>コーポレート本部 経費・法務グループ</p>  <p>2021/7/19</p>
<p>生産性向上ピッチ (Marketing-PIP)</p> <p>自動日程調整ツール×メール施策で工数削減と決定率向上を実現させPaid CACを改善した話</p>  <p>2021/08/16</p>	<p>生産性向上ピッチ (Process Change-PIP)</p> <p>イラストモジュールを作ってイラスト作成のプロセスチェンジをした話</p> <p>デザインG</p>  <p>2021/08/16</p>

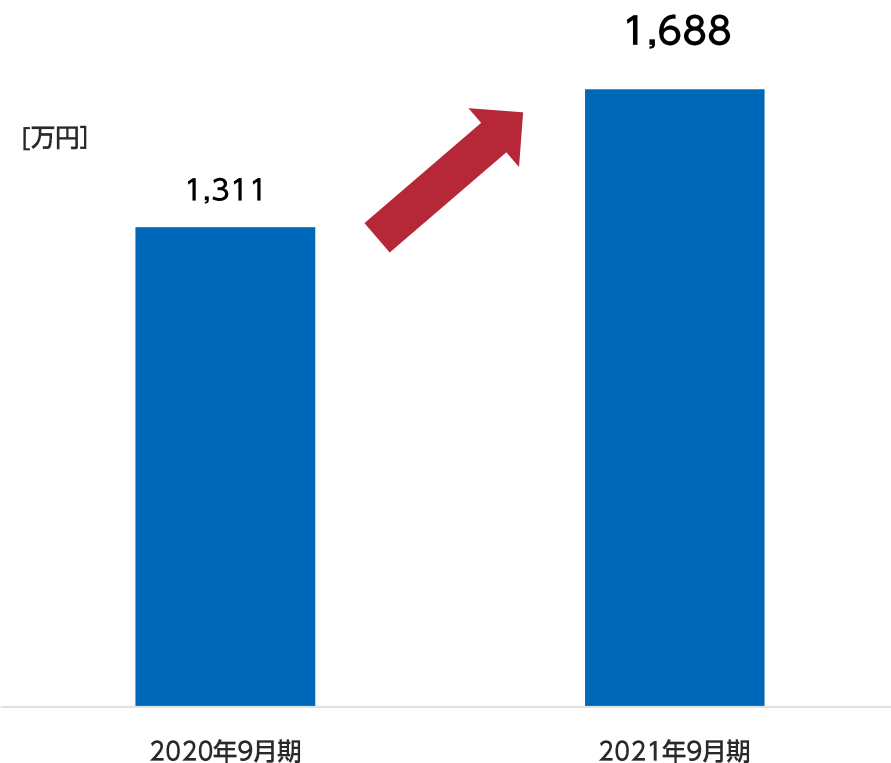
PIPによる 生産性の改善

2021年9月期
90件

生産性改善のテーマ		実践例	効果
①マーケティング	投資配分やマーケティング方法を変えることで、LTV/CPAのユニットエコノミクスを改善する	【Bizアシ】 自動日程調整ツール×メール施策により工数削減と決定率向上。顧客獲得費用を改善	顧客獲得費用 : 20%削減
		【クラウドログ】 高単価の大手企業案件に注力し、新規顧客のLTVを増加	新規顧客LTV : 47%向上
②プロセスチェンジ	業務プロセスを見直すことで、コストの削減やコストに対する売上総利益を向上する	【クラウドテック】 新規開拓の商談獲得手法を見直し、獲得工数を削減	獲得工数 : 180分→20分/件
		【Bizアシ】 ワーカーの稼働開始後のオンボーディングを改善し月次継続率/LTVを向上	月次継続率 : 89.1→94.8%
③エンジニアリング	テクノロジーの導入によって、システム化・自動化することで生産性を改善する	【クラウドワークス】 ユーザー対応を電話からチャットへ変更し工数削減&発注率改善	対応工数 : 44%削減 発注率 : 1.8%改善
		【クラウドワークス】 不要な機能を削除して維持工数を削減	維持工数 : 728時間→0時間 維持費用 : 540万円→0円
④タスク・業務改善	日常のタスクや業務を見直し、効率化することで生産性を改善する	【クラウドワークス】 統一フォーマットの運用により月末の売上集計を効率化	集計工数 : 250分→50分/月 (80%の削減)
		【管理部門】 エラーを自動検知することで予実管理の正確性と効率性を向上	エラー件数 : 23件→2件/月 (87%削減)

生産性向上の低い受託事業の売却に加え、内部改善（テイクレート向上、営業生産性・インサイドセールス強化、LTV向上等）に取り組んだ結果、**受託事業の売却影響を除く従業員当たりの売上総利益は+28.7%の改善**

受託事業を除く全社の従業員あたり売上総利益



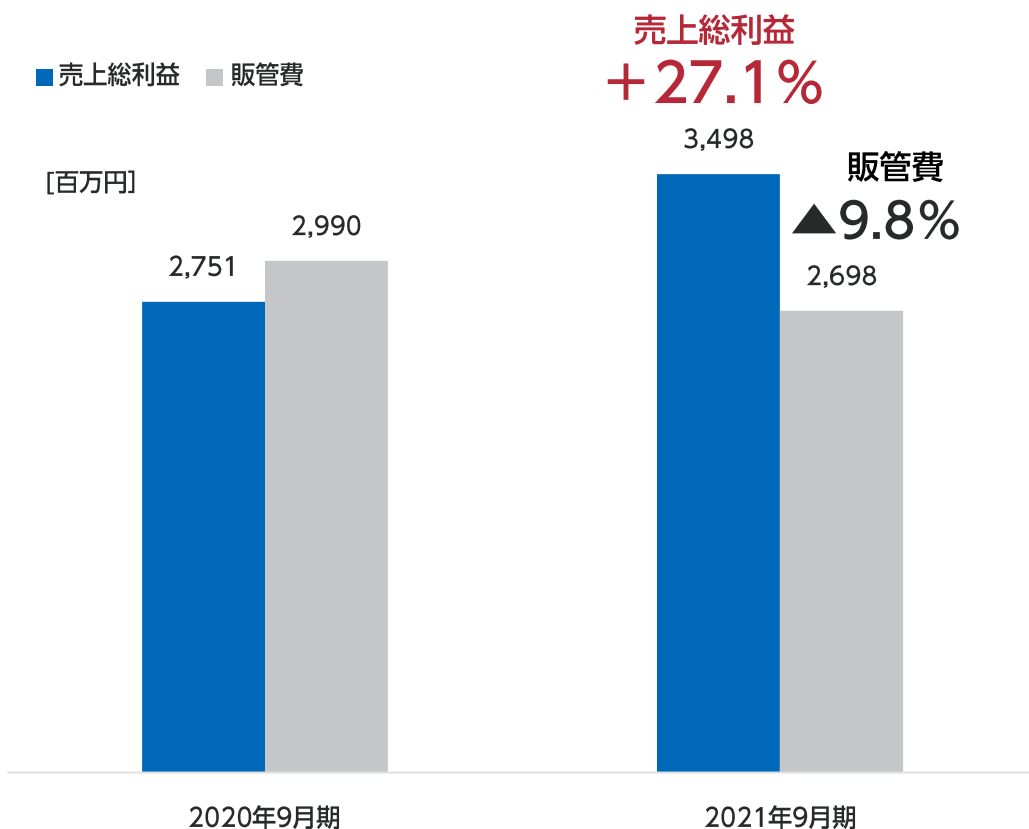
従業員あたり
売上総利益
前年同期比
+28.7%

*売却した受託事業を除いた生産性改善

*全社従業員=正社員+契約社員+アルバイト・パート（役員を除く）
*四半期末平均従業員数あたりの生産性を比較

販管費は前年比で約10%削減しながら、30%近い売上総利益成長を実現
今後も販管費の増加ペース以上に売上総利益を成長させることを目指す

マッチング事業の売上総利益成長率と販管費の増減率



売上総利益 +27.1%成長

販管費 9.8%削減

*共に前期比

業績推移および2022年9月期 業績予想

全社 : 過去最高益となる6.0億円の黒字を達成

マッチング事業 : 通期で+25%超の成長を実現、営業利益も8.0億円の黒字を達成

	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS +その他新規事業	受託事業
GMV (流通取引総額)	156.9億円 (前期比 +3.2%)	155.7億円 (前期比 +22.0%)	1.1億円	2020年 9月期 売却済
売上高	80.5億円 (前期比 ▲7.7%)	79.3億円 (前期比 +25.9%)	1.1億円	
売上総利益	36.0億円 (前期比 +8.4%)	34.9億円 (前期比 +27.1%)	1.0億円	
営業利益	6.0億円 (前期比 +8.9億円)	8.0億円 (前期比 +10.4億円)	▲2.0億円	

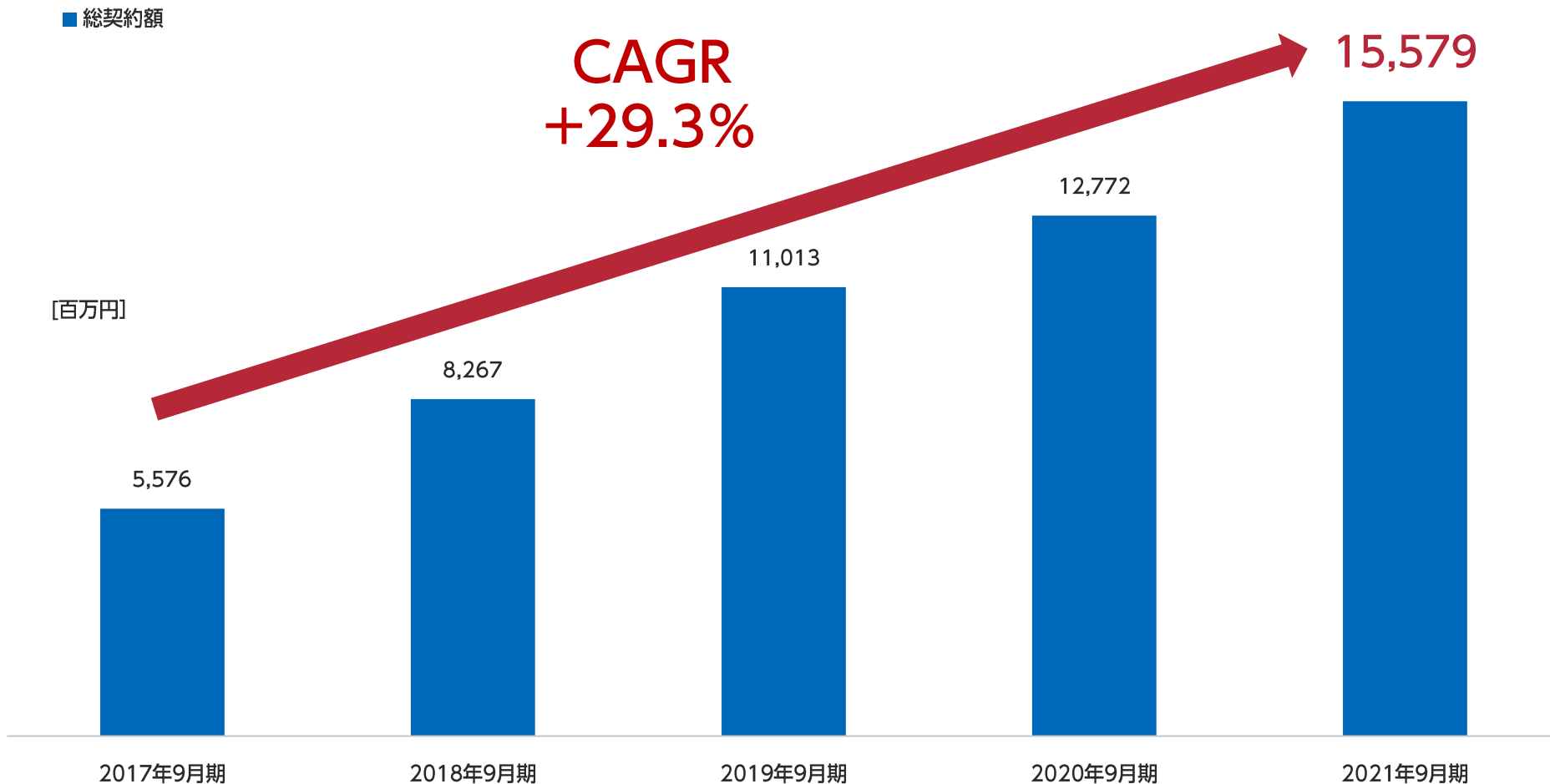
- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。

直近四半期ベースで前期比+30%以上の売上成長を実現、成長が加速

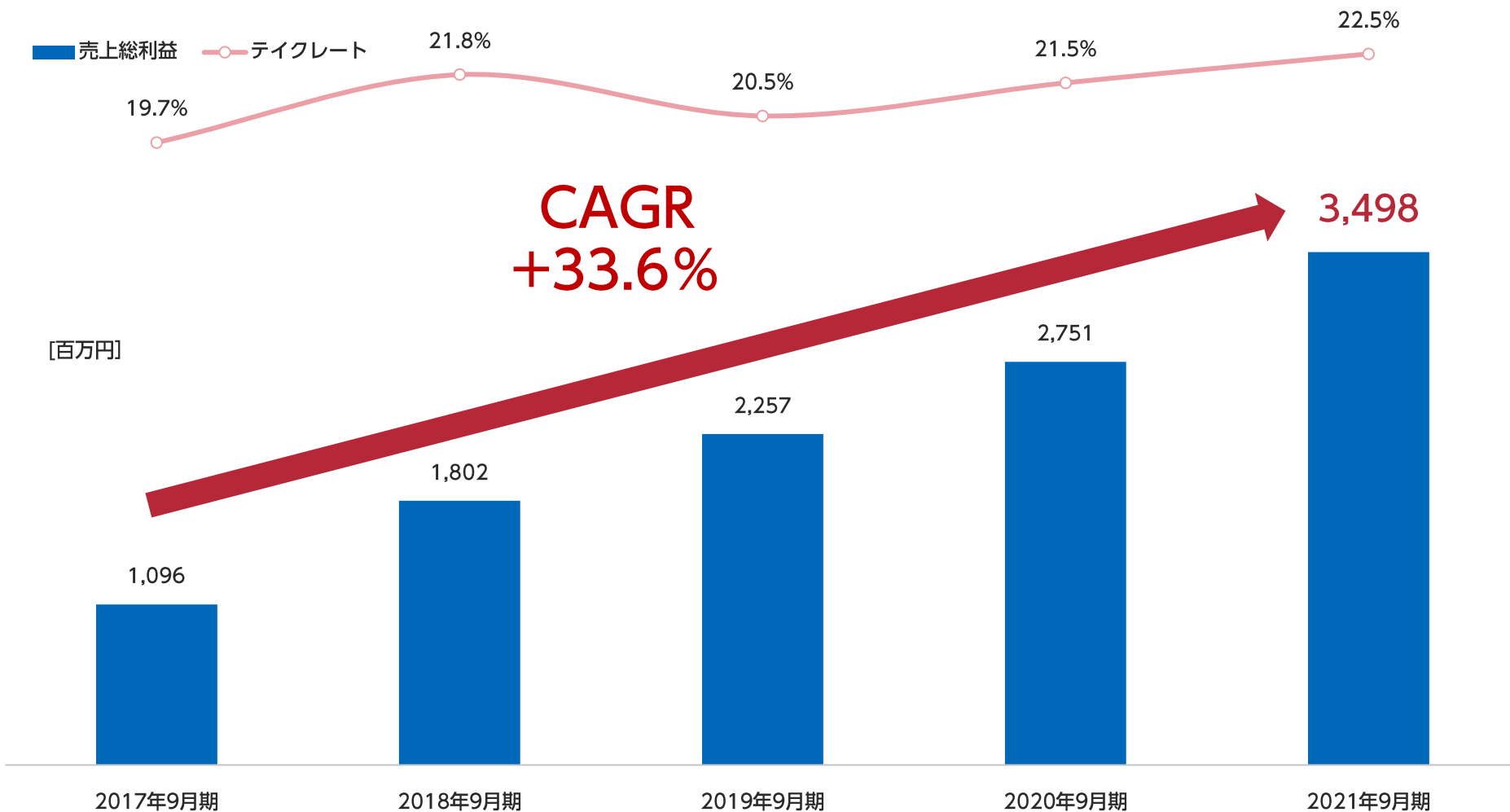
	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS +その他新規事業	受託事業
GMV (流通取引総額)	41.6億円 (前期比 +24.7%)	41.2億円 (前期比 +24.8%)	0.4億円	2020年 9月期 売却済
売上高	21.9億円 (前期比 +32.5%)	21.5億円 (前期比 +32.7%)	0.4億円	
売上総利益	9.6億円 (前期比 +34.7%)	9.3億円 (前期比 +31.0%)	0.3億円	
営業利益	1.3億円 (前期比+3.3億円)	1.9億円 (前期比 +3.3億円)	▲0.5億円	

- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。

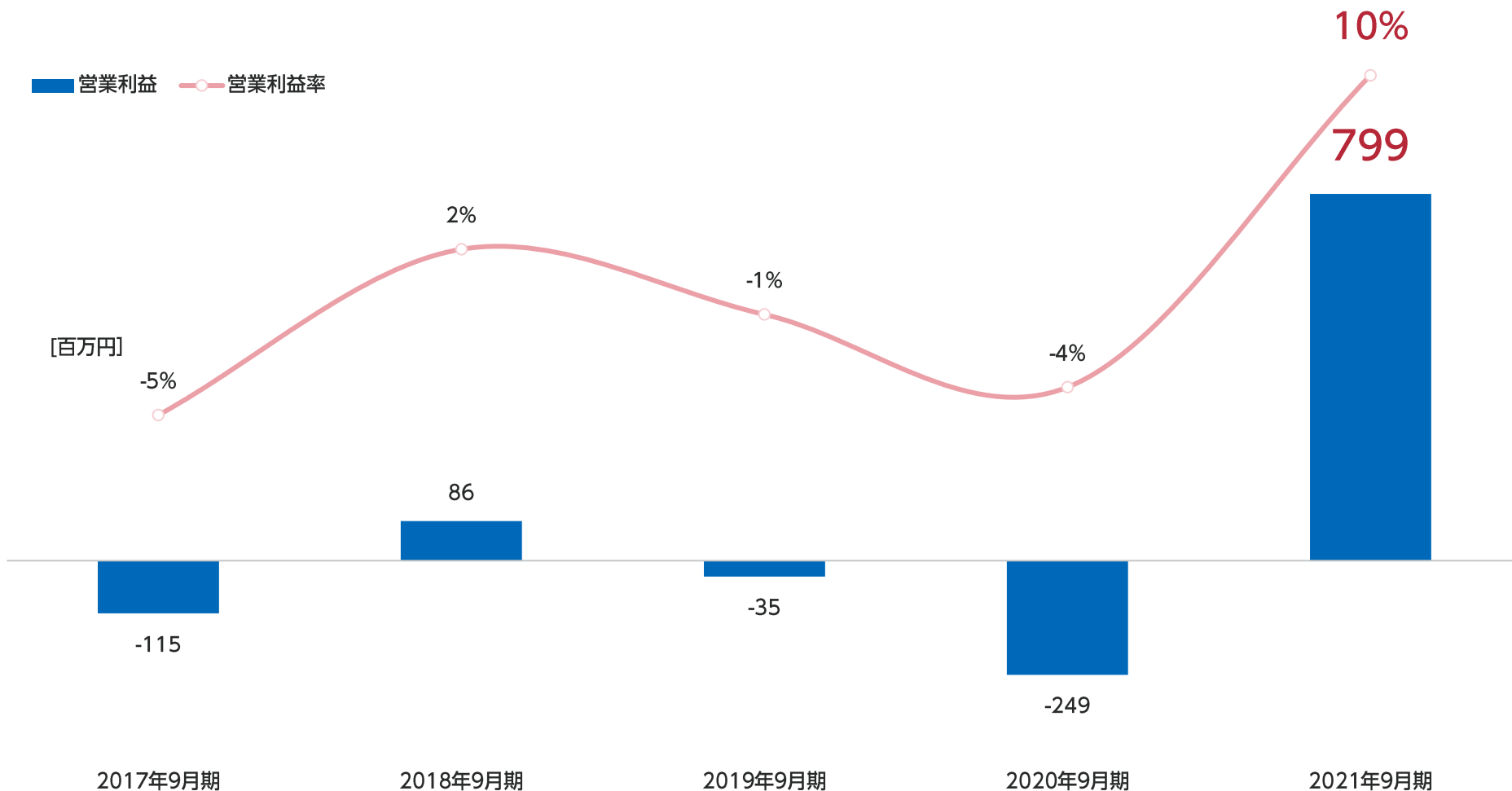
マッチング事業のGMVは年平均成長率+29.3%と高い成長率を継続



売上総利益も年平均成長率+33.6%と高成長を継続。テイクレートも22.5%に継続改善



営業利益は2021年9月期で約8億円と大幅な黒字化を実現、安定的な利益基盤創出に成功



マッチング事業 カテゴリ別 GMV(流通取引総額)

エンジニア・デザイナー領域と事務・アシスタント領域がGMVの成長を牽引

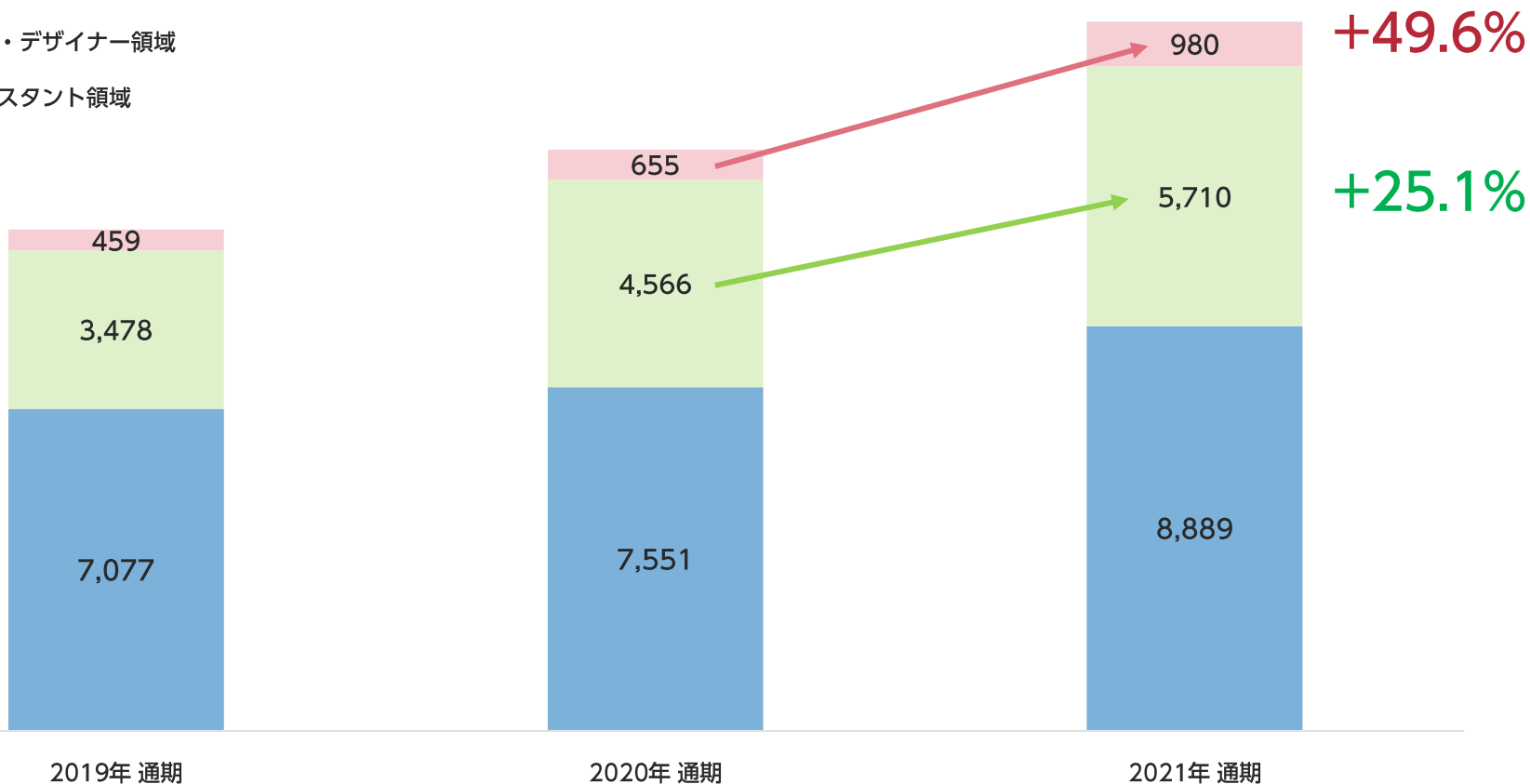
- ①WEB外注領域 : 2021年通期成長率 +17.7%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2021年通期成長率 +25.1%
- ③事務・アシスタント領域 : 2021年通期成長率 +49.6%

■ WEB外注領域

■ エンジニア・デザイナー領域

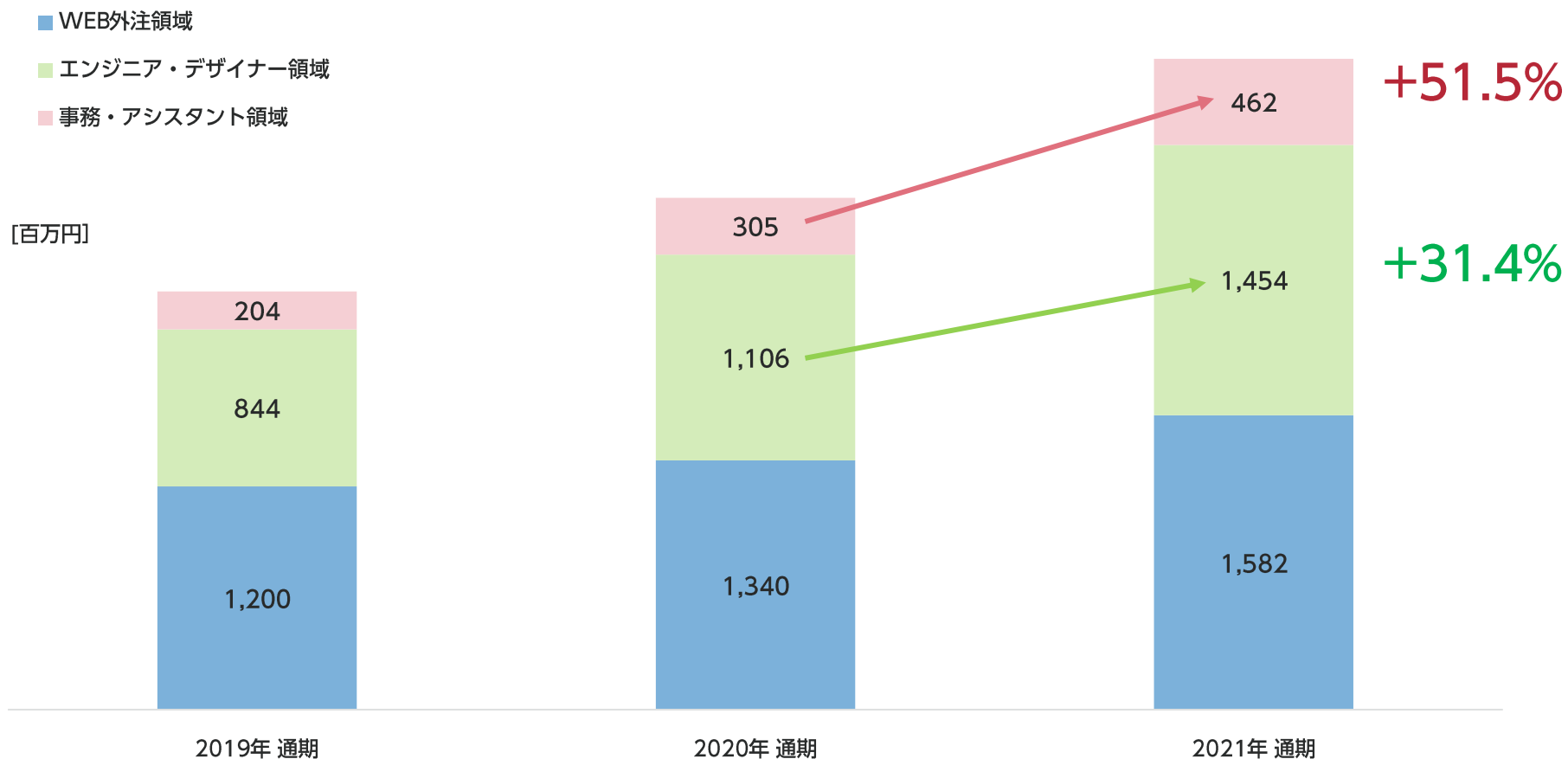
■ 事務・アシスタント領域

[百万円]



売上総利益でもエンジニア・デザイナー/事務・アシスタント領域が+30%以上の高い成長を実現

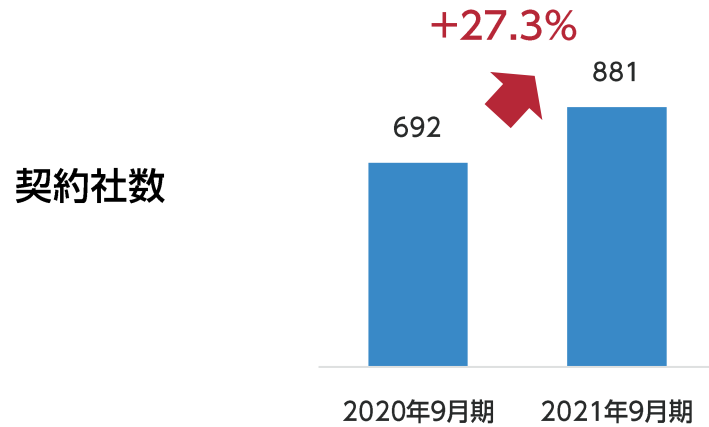
- ①WEB外注領域 : 2021年通期成長率 +18.1%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2021年通期成長率 +31.4%
- ③事務・アシスタント領域 : 2021年通期成長率 +51.5%



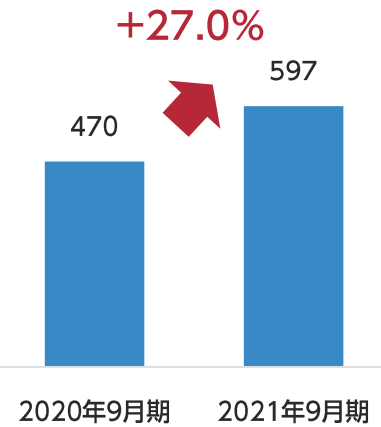
領域別の契約社数と1社あたり流通取引総額

領域ごとに契約社数が順調に増加。今後は契約社数の増加と1社あたりGMV増加（単価アップ）がテーマ

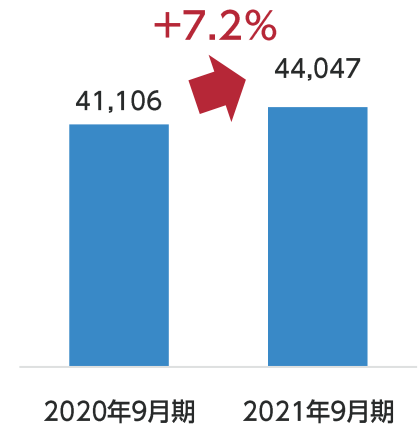
エンジニア・デザイナー領域



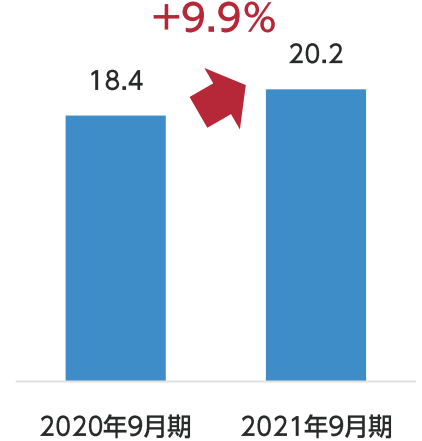
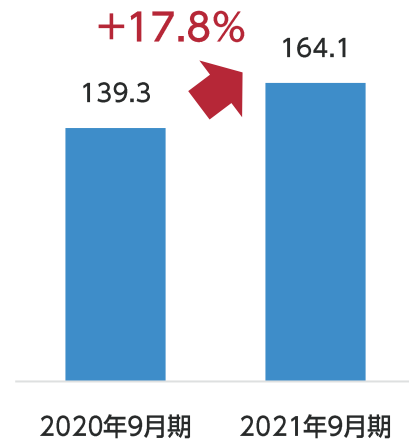
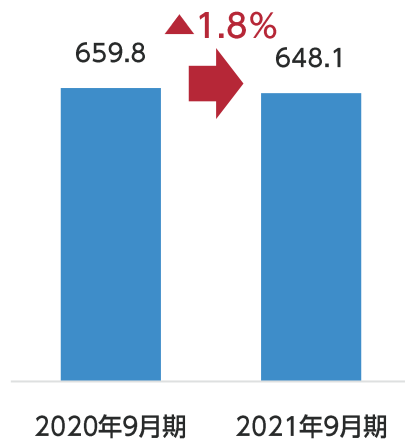
事務・アシスタント領域



WEB外注領域



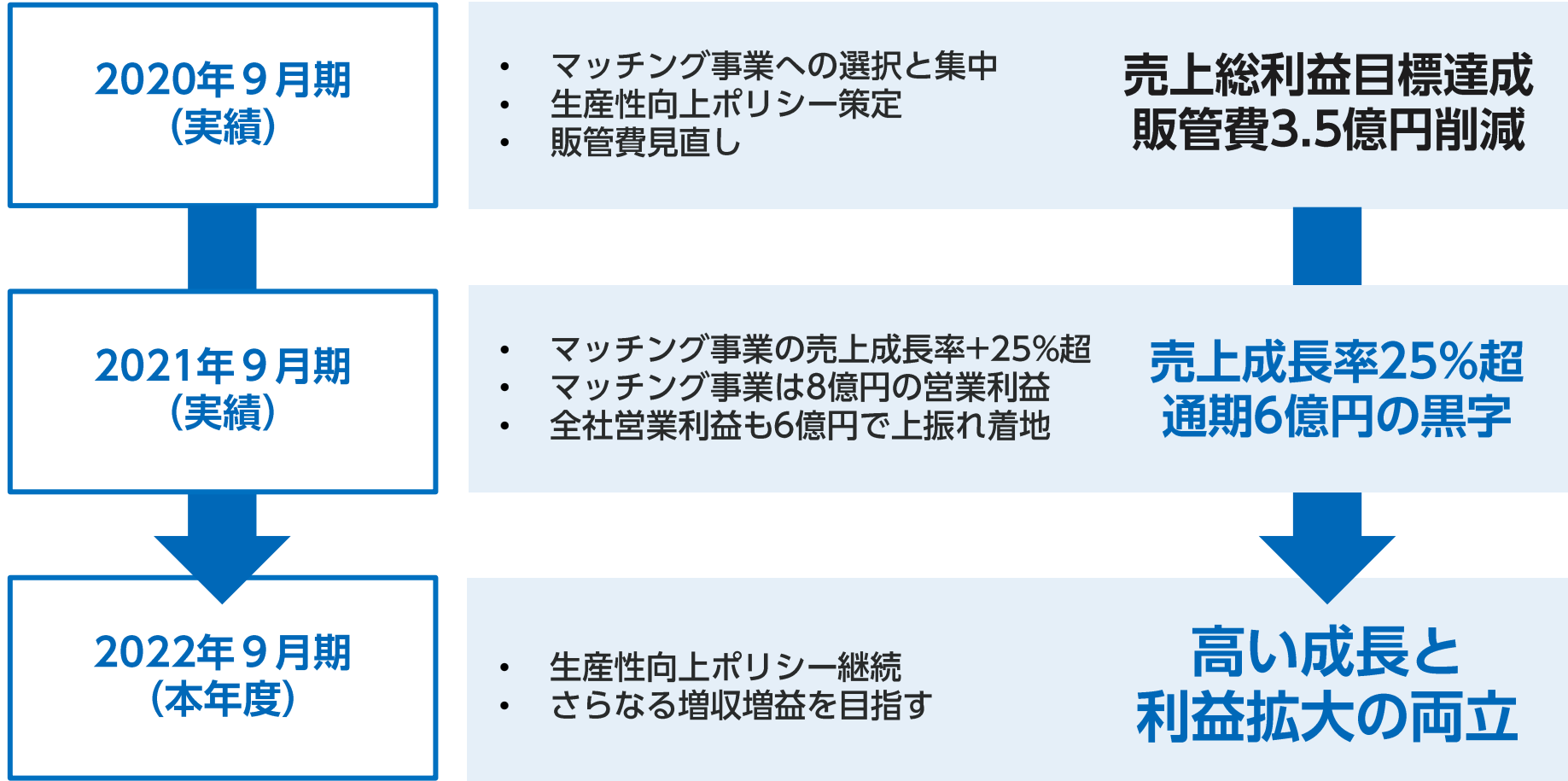
1社あたり流通取引総額
(万円)



2022年9月期は生産性向上3カ年計画の最終年度

2020～2022年は、生産性の改善により成長と利益化の両立を目指す3年という位置づけ。

2021年9月期は売上成長と利益化が大きく進展。2022年9月期はさらなる増収増益へ



売上・売上総利益の成長率はミニマムで10~15%、Non-GAAP営業利益は8億円。増収増益を計画。

	業績予想	前年比
GMV (流通取引総額)	172.7~180.5億円	+10~15%
売上高	88.6~92.6億円	+10~15%
売上総利益	40.0~41.8億円	+10~15%
Non-GAAP 営業利益	8.0億円	+33.3%

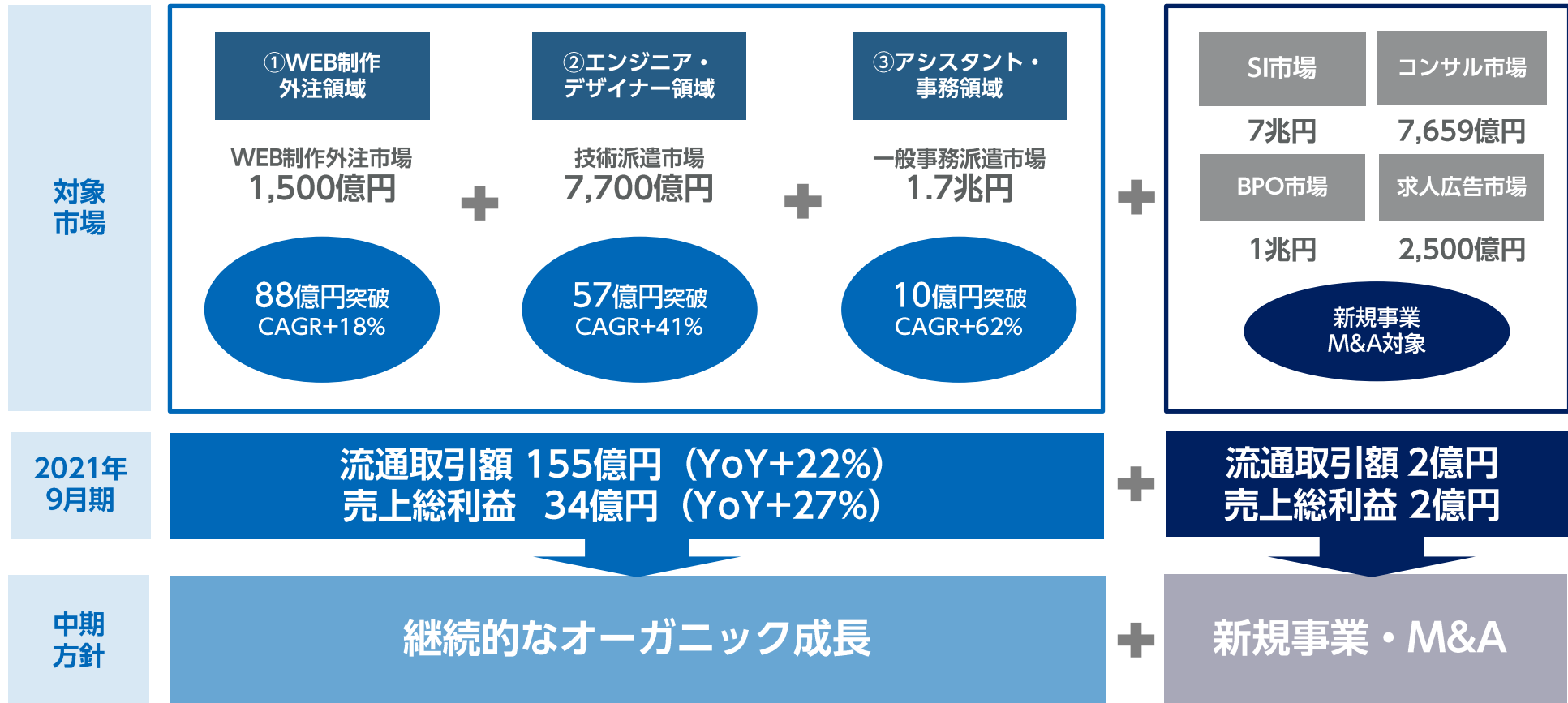
- 今期の営業利益はNon-GAAP営業利益を開示しております。Non-GAAP営業利益は営業利益から株式報酬費用を控除した金額を計算しております。
- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。
- 実績数値は小数点一位を四捨五入しています。

成長戦略と中期事業計画

現在収益拡大している主要領域と未来の成長戦略

①WEB制作、②エンジニア・デザイナー、③アシスタント・事務領域が現在の主要カテゴリ。

2021年9月期に流通取引額155億円、売上総利益34億円を突破。今後もプラットフォームから生まれる様々なニーズを捉え、既存事業のオーガニック成長、新規事業、M&Aにより領域を拡大。継続的な市場拡大と売上・利益成長を実現

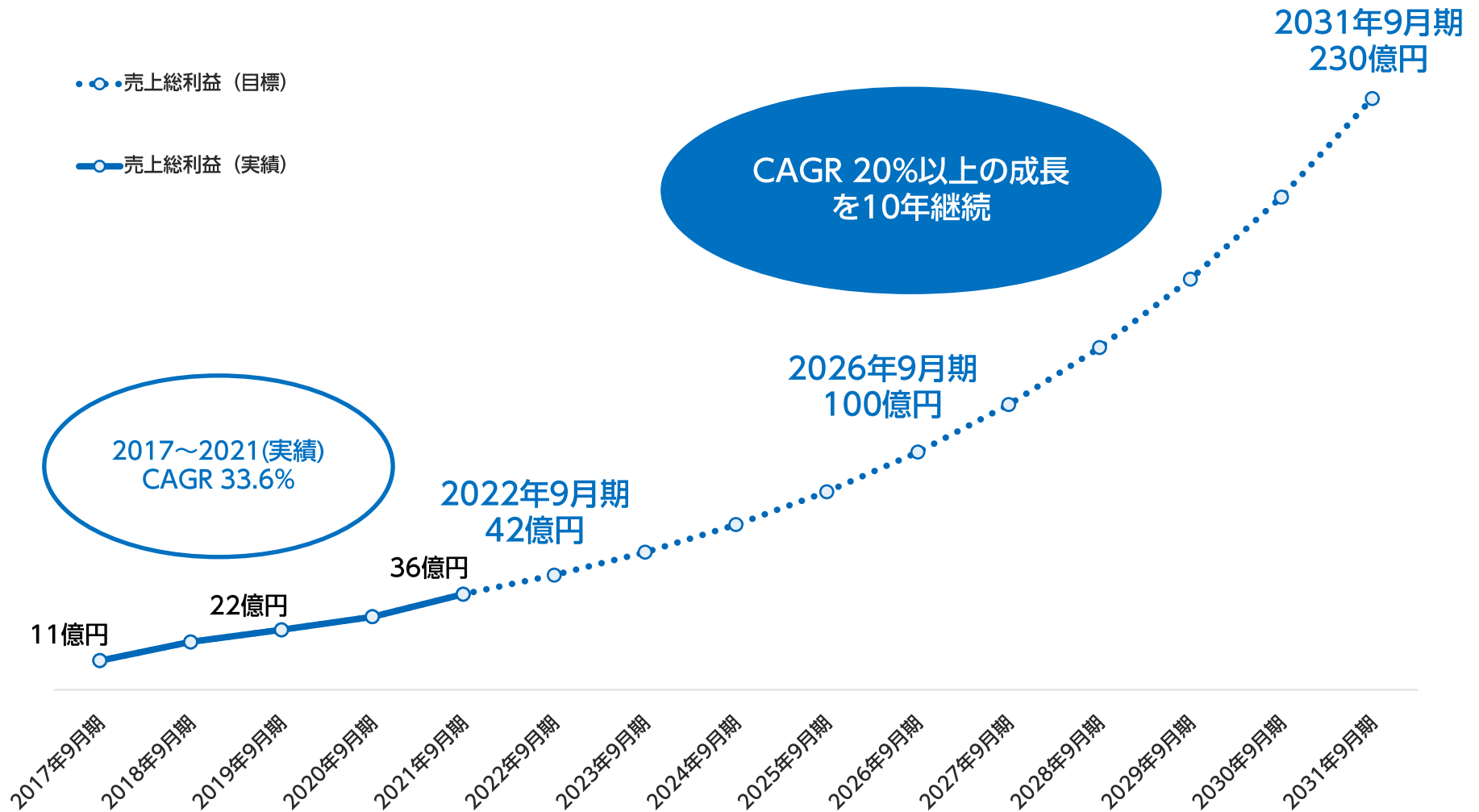


* 対象市場CAGR：過去3年間の年平均成長率

(出典) IT外注市場は、デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他・制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場は、厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。SI、BPO、コンサル市場は、IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場は、全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査」リリースより事務職・営業職の求人比率を乗じた数を集計。

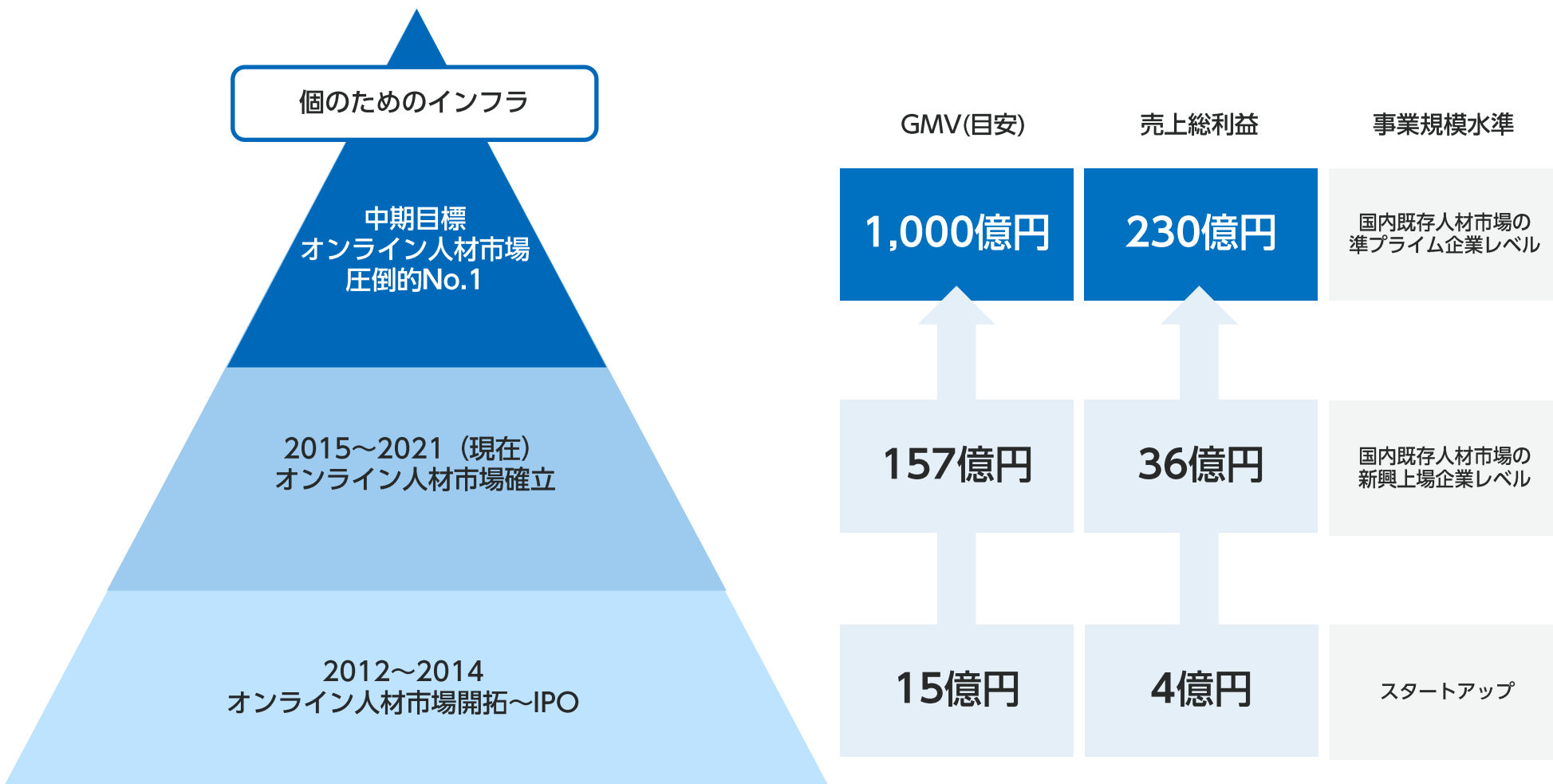
中期目標：売上総利益の年間成長率20%以上を10年継続

中長目標として「売上総利益の年間成長率(CAGR) 20%以上を10年継続」を設定
既存領域のオーガニック成長と新規領域の開拓により、安定的に事業規模を拡大する



GMV1,000億の実現によりオンライン人材市場の圧倒的No.1へ

創業から9年でオンライン人材市場の確立と黒字化を実現。次の10年でオンライン人材市場の圧倒的No.1となる



*売上総利益は現在のテイクレートの水準に基づき算出しております。

ビジョン：世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる

クラウドワークスは長期的に「仕事の流通2兆円」を目指す

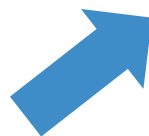
平均年収換算でワーカー数36万人超の日本最大のオンライン就業インフラ（個のためのインフラ）を創造する

20XX年9月期

流通取引総額：2兆円

2021年9月期

流通取引総額：157億円



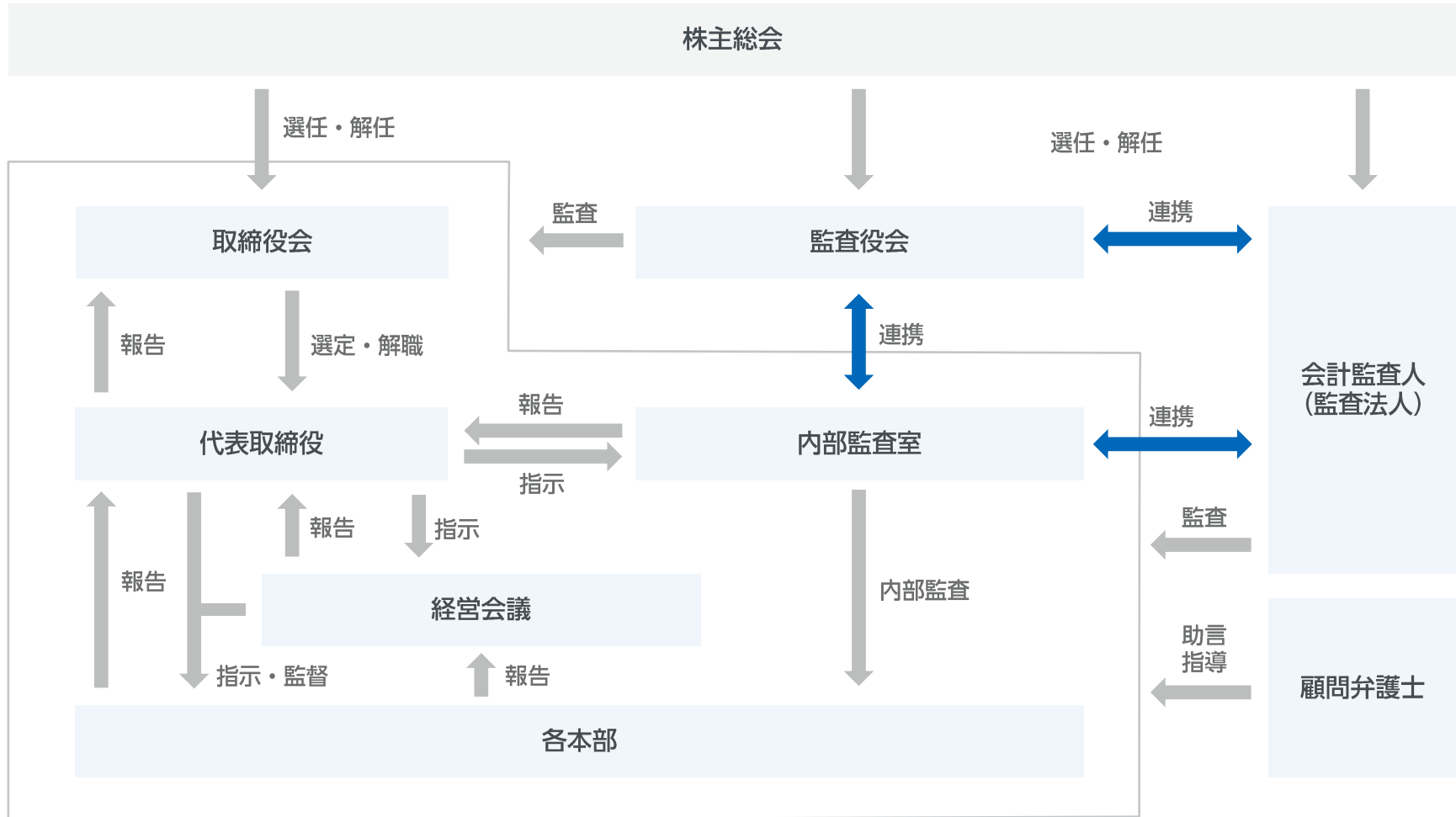
1.6兆円 = 平均年収436万円 × 36.7万人

(出典) 平均年収436万円 国税庁「令和元年民間給与実態統計調査結果」

36.7万人 日本一の従業員ランキング第1位の人数水準：Yahoo!ファイナンス 2021年2月10日現在 1位 トヨタ自動車 35.9万人、2位 日本電信電話 32.8万人、3位 日立製作所 31.3万人

ガバナンス体制

継続企業として収益を拡大し企業価値を向上させ、株主利益を最大化するために、コーポレート・ガバナンスを重要視しています



新任社外取締役として新浪氏を招聘し、経営の監督機能の強化、ならびにコーポレートガバナンスの充実を図り、中長期の企業価値向上を目指します



新任社外取締役の略歴

新浪 剛史（にいなみ たけし）

サントリーホールディングス株式会社 代表取締役社長

略歴

1981年4月	三菱商事株式会社 入社
1991年6月	ハーバード大学経営大学院 修了
1995年6月	ソデックスコーポレーション(現株式会社LEOC)代表取締役社長
2002年5月	株式会社ローソン 代表取締役社長CEO
2014年5月	同社 取締役会長
2014年10月	サントリーホールディングス株式会社 代表取締役社長 (現任)

収益モデル

種類	収益モデル	詳細	計上方法	全社売上総利益 に対するシェア率
①システム型 マッチング	手数料	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託料（契約額）の一部をシステム利用料（手数料）という形でいただくモデル システム利用率率：業務委託料の5～20%（業務委託料により変動） 	流通取引総額 （業務委託料）	45.5%
	広告料	<ul style="list-style-type: none"> 広告掲載などの追加オプションの利用料をいただくモデル オプション利用料 8,000～30,000円（オプションの種類により変動） 	売上高・売上総利益 （手数料＋広告料）	
②サポート型 マッチング	業務委託料	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託料（契約額）をクライアントよりいただくモデル 契約額の一部をワーカー報酬（＝原価）として支払い 原価率：50～80%（案件の専門性・特性により変動） 	流通取引総額・売上高 （業務委託料） 売上総利益 （業務委託料－原価）	51.6%
③SaaS	サービス 利用料	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料を月額でいただくモデル 月額利用料：クライアントの利用規模により変動 	流通取引総額・ 売上高・売上総利益 （サービス利用料）	3.3%
			全社 合計	100%

リスク情報・リスク対応策

事業計画および成長可能性に関するリスク・リスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性	顕在化時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
需要面 マッチング事業	<p>制作外注需要の低下 人材市場の需給変動</p> <p>当社は企業の制作外注案件とワーカーのマッチングを行っております。景気や経済の情勢により外注・人材採用の需要が縮小する場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	短中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインの制作外注への切替え促進、費用対効果向上等の利用価値の訴求 ・オンライン人材の啓蒙活動、サービスの認知向上、人材資源の効率的な活用方法を訴求
供給面 マッチング事業	<p>ハイスキル人材の獲得競争激化による収益性の低下</p> <p>当社は企業へフリーランスや副業人材のマッチングを行っております。人材獲得の競争激化し、売上原価の上昇等が発生した場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	短中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイスキル人材のマッチングに依存しないサービス需要の拡大と柔軟な組織体制を整備 ・継続利用促進施策・ワーカーサポートの強化
競争環境 マッチング事業	<p>検索アルゴリズムの変化による広告・マーケティングの効率低下</p> <p>当社は顧客獲得をWEB広告で行っております。検索エンジンの仕様変更や、競合サービスの台頭により、広告単価が上昇した場合、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	短中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・広告効果のモニタリングおよび、効果的な広告手法への切替え、投資効率の社内基準による投資判断の高速化
人材採用・教育 マッチング事業 SaaS事業	<p>人材採用の遅れ・採用単価の高騰による営業体制の拡大およびサービス開発の遅れ</p> <p>当社は事業拡大のため、エンジニアやセールスをはじめとするコア人材を積極的に採用しております。一方で人手不足による採用の遅れや想定以上の採用コストが発生した場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中／長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の紹介採用によるコスト削減 ・カルチャー浸透、採用基準の明確化による、離職率の低減 ・福利厚生・研修制度の充実による従業員エンゲージメントの向上
法規制 マッチング事業	<p>労働法制・フリーランスに対する規制強化等によるコスト増加</p>	低	低／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・政府担当窓口の設置、制度改正のモニタリングと、関連省庁への政策提言を通じた対応

- 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。

参考資料



株式会社クラウドワークス

代表者 代表取締役社長 CEO 吉田 浩一郎
資本金 26億9,126万円
設立 2011年11月11日
事業内容 日本最大級のクラウドソーシング「クラウドワークス」を中心としたインターネットサービスの運営

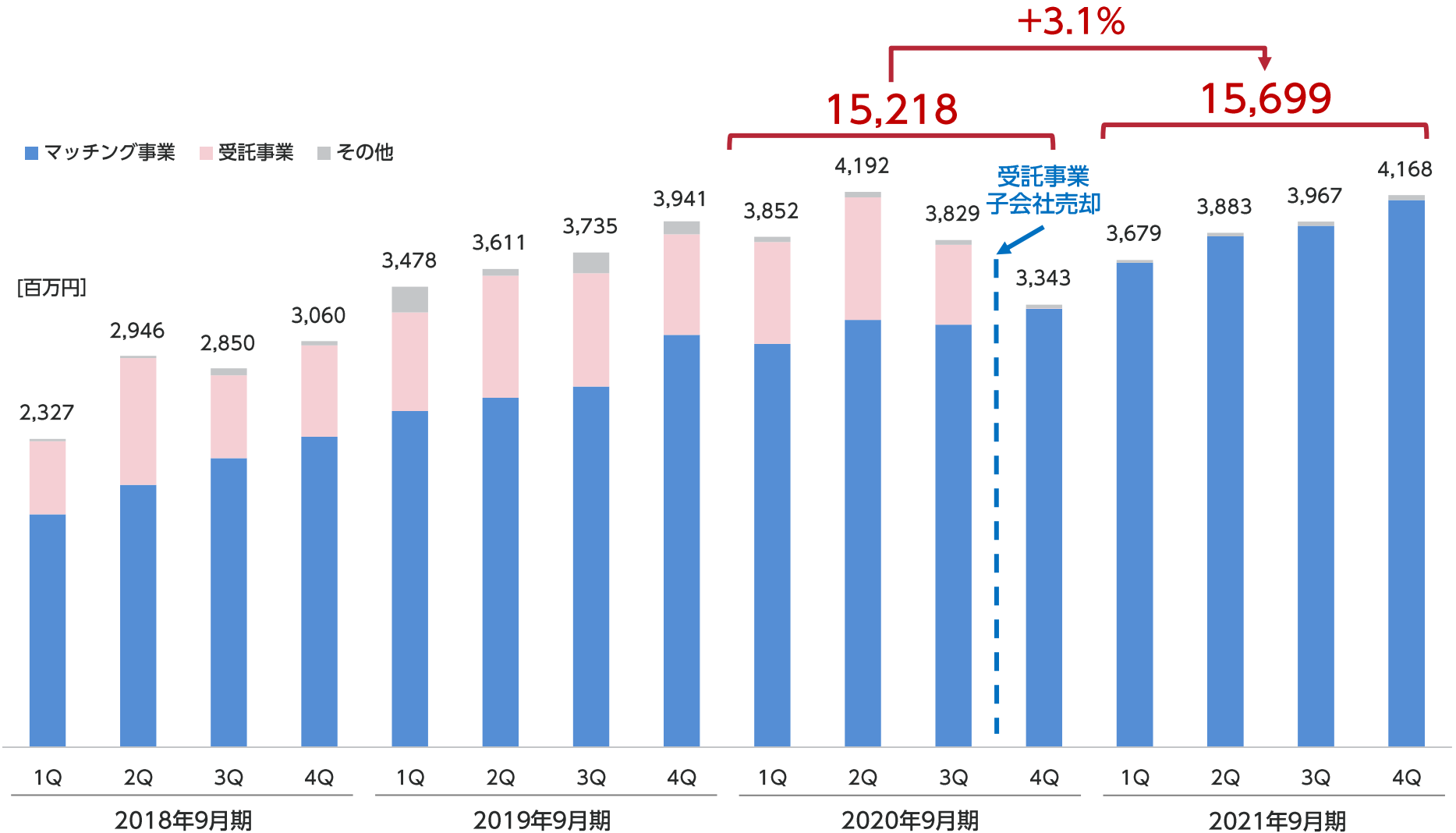


クラウドワーカー数：470万人
クライアント企業数：76万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

* 2021年9月末時点のクラウドワークス登録者数

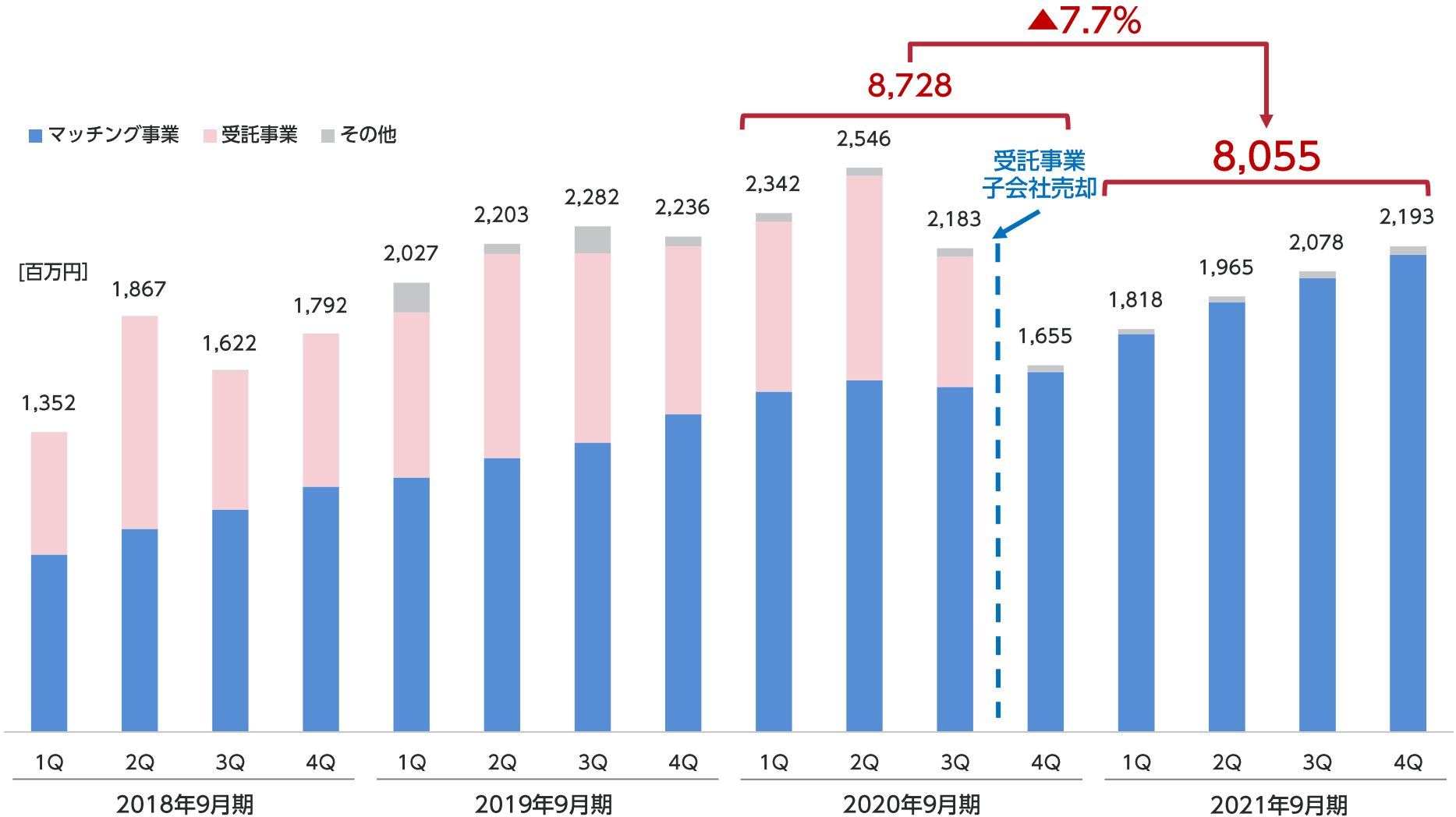


マッチング事業の順調な成長により、前期比+3.1%のプラス成長で着地



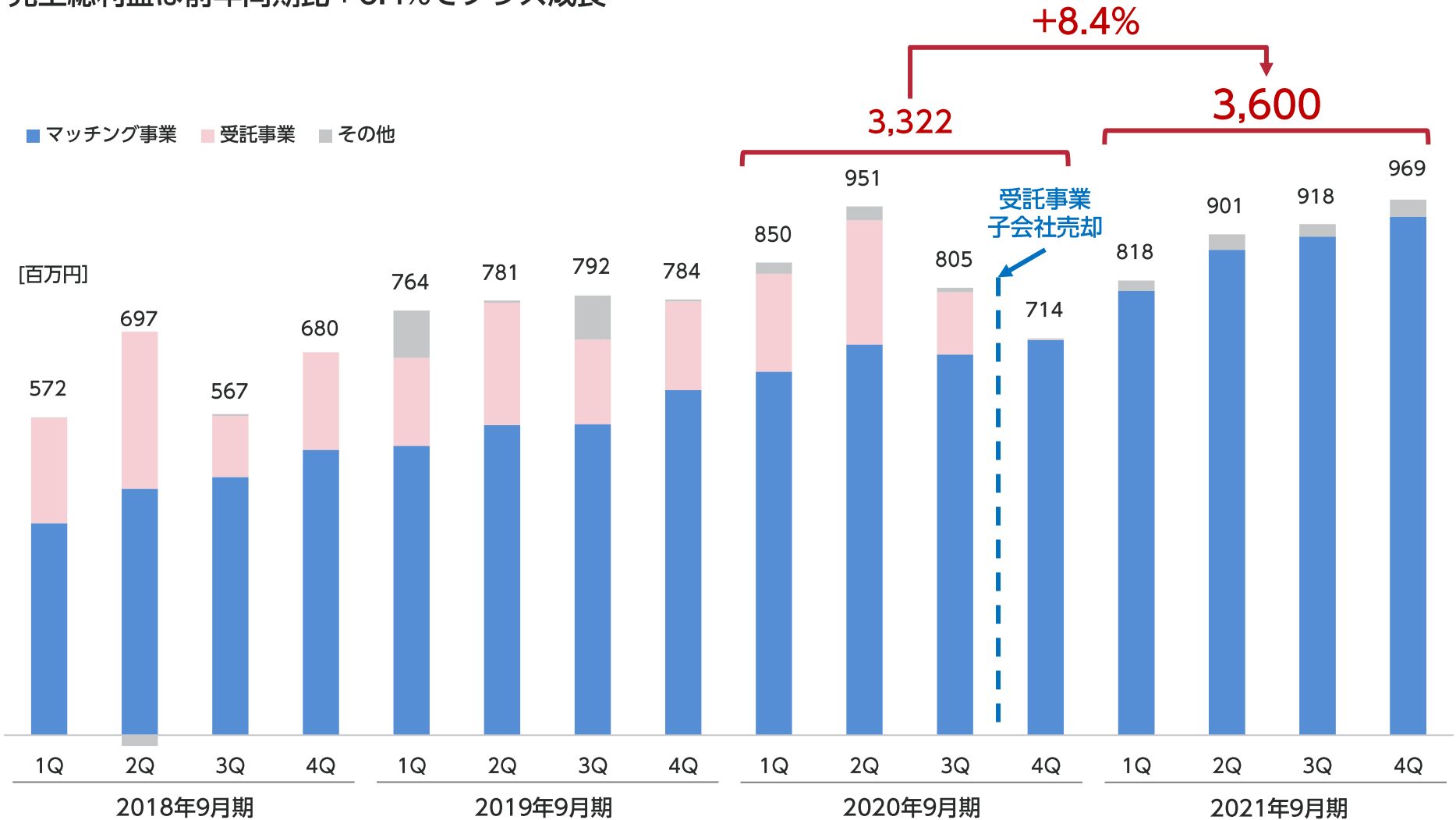
● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

受託事業売却の影響により、売上高は前年同期比▲7.7%。マッチング事業は順調に成長



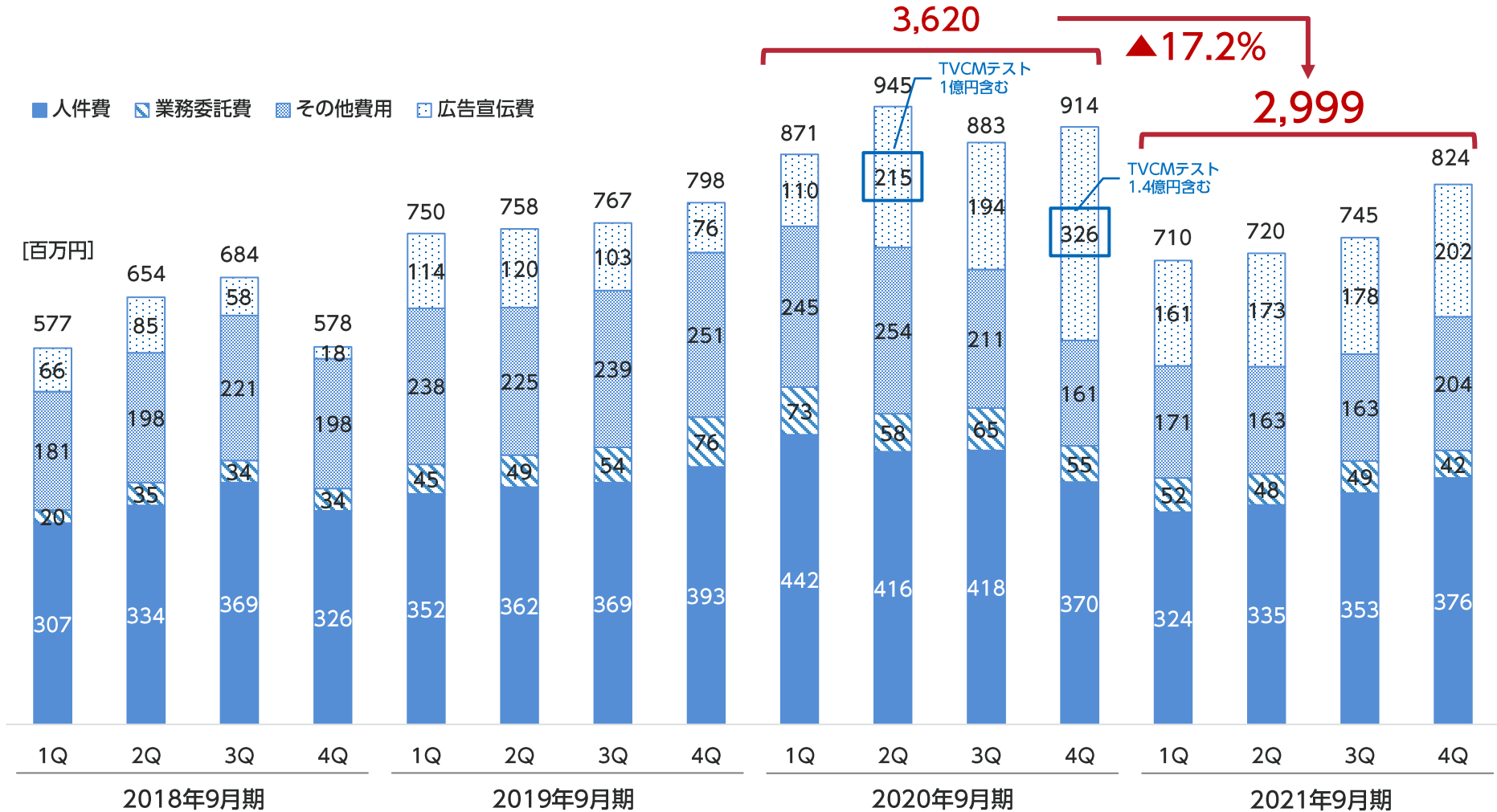
● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

受託事業売却の影響があるがマッチング事業が順調に成長
 売上総利益は前年同期比+8.4%でプラス成長



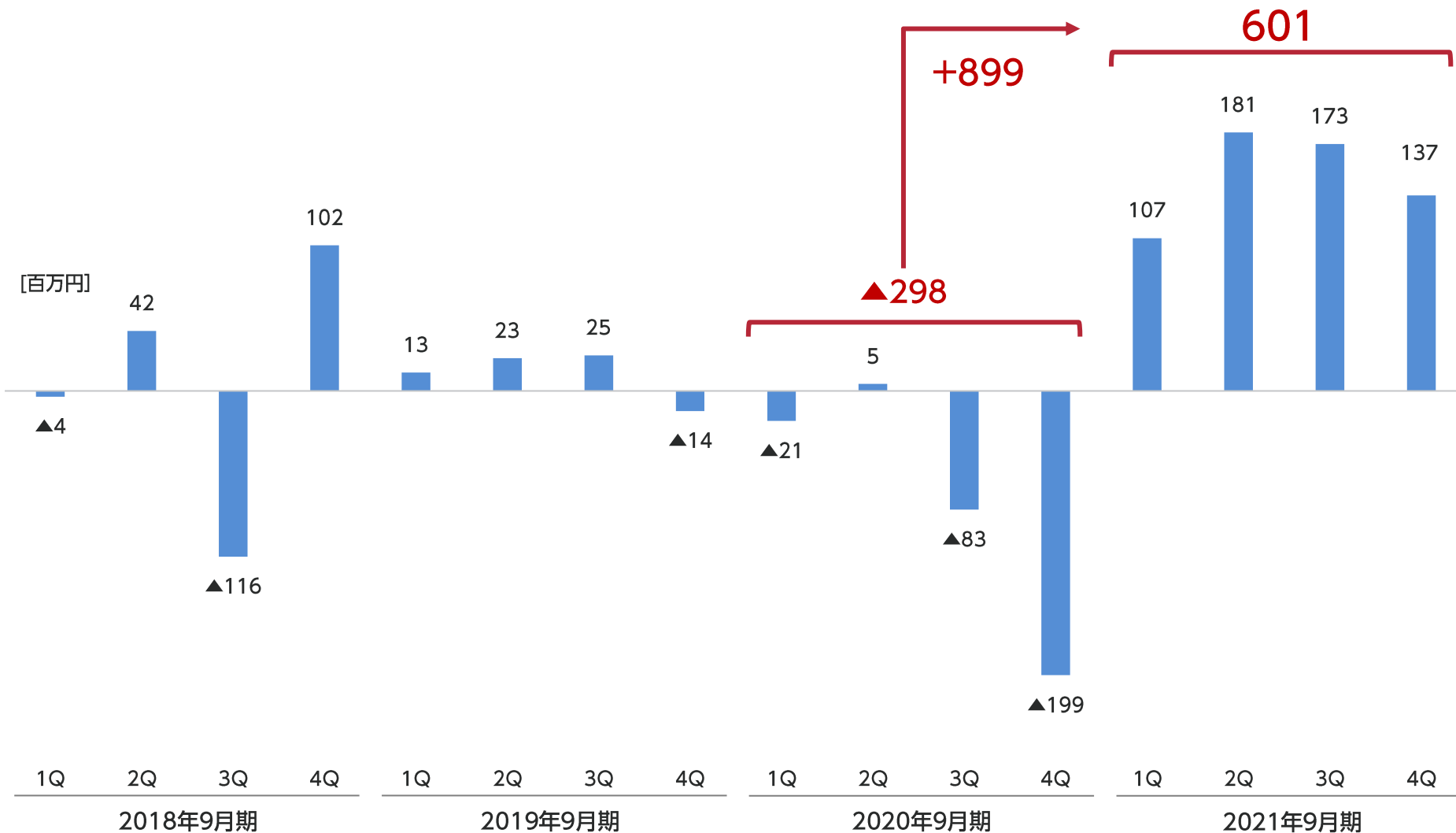
● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

第4四半期に広告宣伝費を増強したものの、生産性は維持して売上総利益の拡大に成功
 今後も広告投資を積極的に行いつつ、高い成長と利益拡大を両立していく



● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

生産性向上により営業利益は601百万円（前期比+899百万円）と過去最高益を記録



ユーザー登録数100万人突破記念イベント
クラウドワークス感謝祭

個のためのインフラになる



【将来見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承ください。

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

【本資料に関するお問い合わせ】

株式会社クラウドワークス

IR室

<https://crowdworks.co.jp/>

E-mail : ir@crowdworks.co.jp