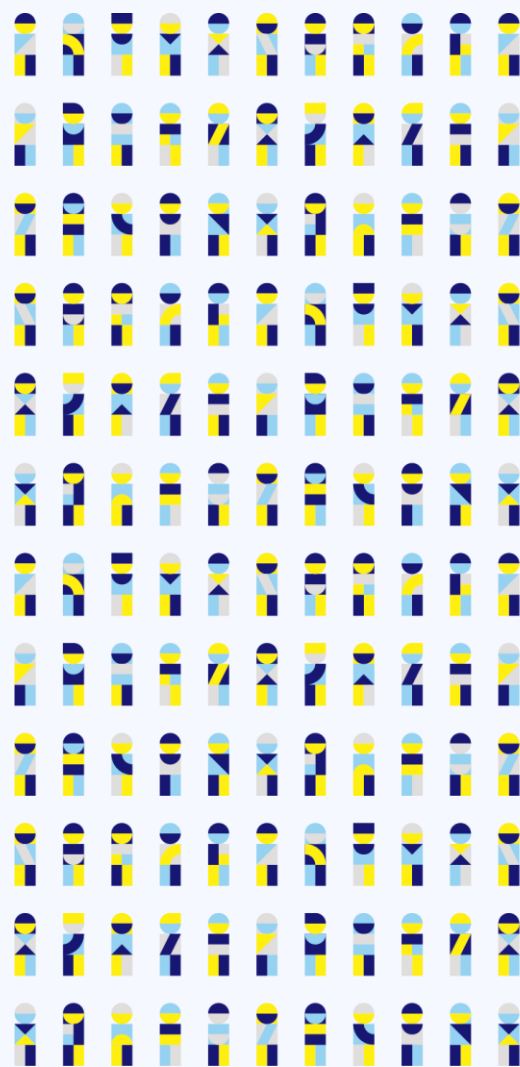




株式会社クラウドワークス 事業計画および成長可能性に関する資料

証券コード：東証グロース 3900



ミッション

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

あなた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



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」の実現に向け、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37万人を超える日本最大のオンライン就業インフラを創造する

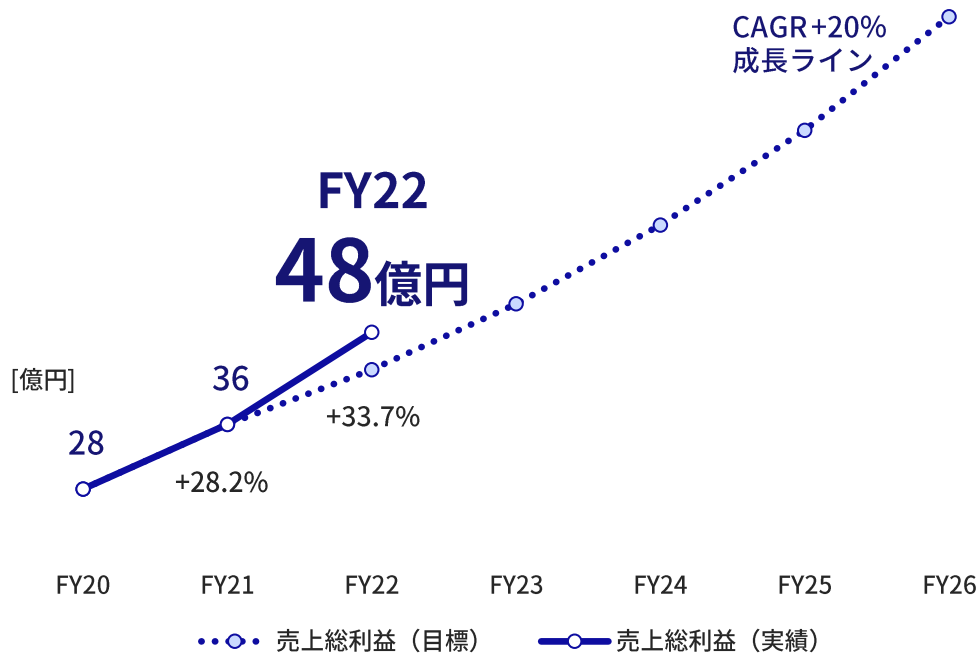


(出典) 平均年収443万円 国税庁「令和3年民間給与実態統計調査」
37.2万人 連結従業員ランキング：Yahoo!ファイナンス 2022年11月10日現在 1位 トヨタ自動車 37.2万人、1位 日立製作所 37.2万人、2位 日本電信電話 34.1万人

中長期の成長目標にむけて前倒しで進捗

2022年9月期の売上総利益は48億を実現し、成長率は+33.7%

中長期の成長目標であるCAGR+20%以上成長を前倒しで進捗



・ FY20の実績は受託事業を除いた数字を記載しております。

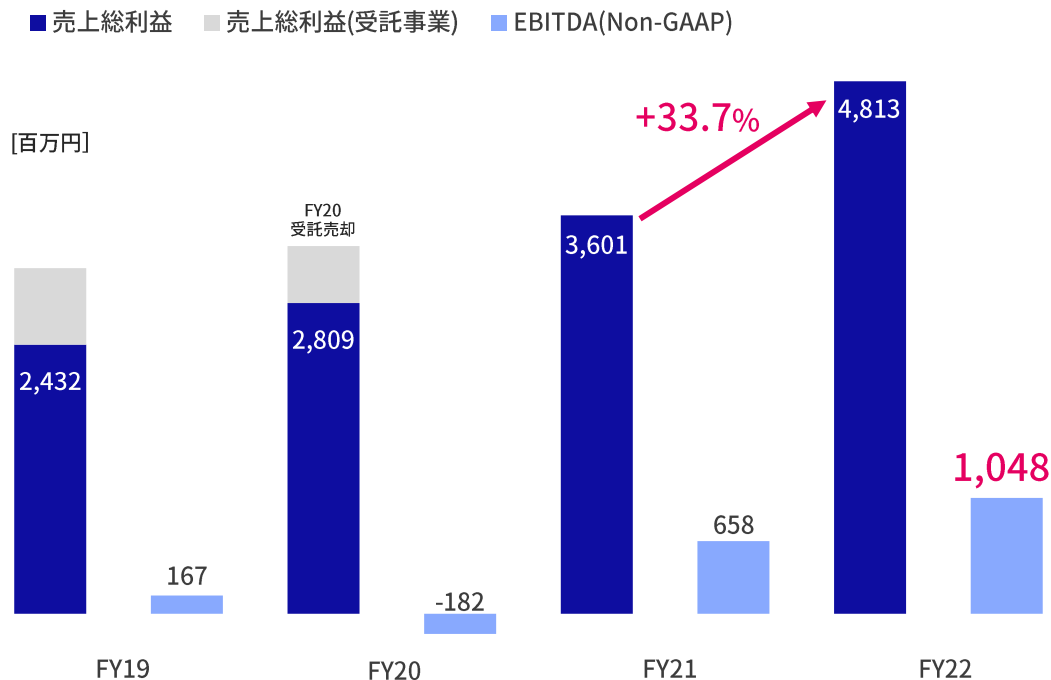
売上総利益

FY22

+33.7%

中長期目標
CAGR +20%以上
を前倒し

FY22 売上総利益+30%超・過去最高益を達成



生産性向上3カ年
の成果により

成長加速
利益拡大

・ FY19、FY20の売上総利益の数値は受託事業を除いた値を記載しております。

FY22KPIも全領域で向上

単価向上施策により全領域で発注社数と発注単価の向上に成功、売上高・売上総利益も+30%超成長を達成

エンジニア/デザイナー領域

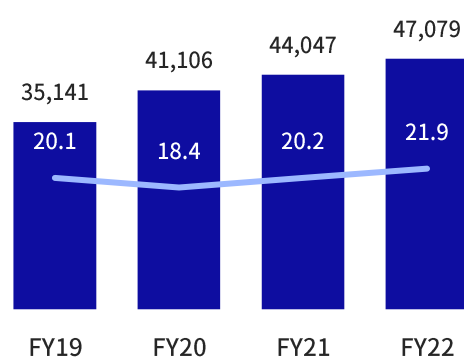
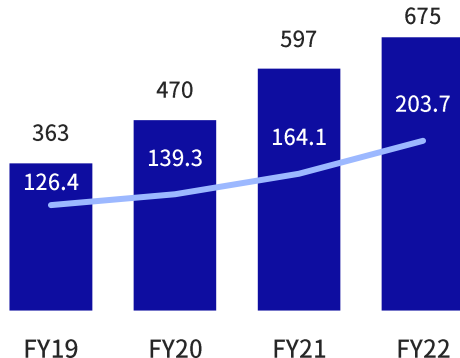
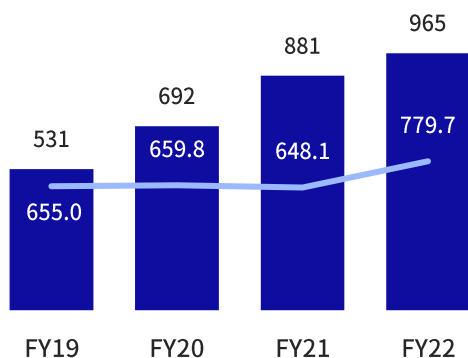
GMV	75.2 億円	YoY +31.8%
発注社数	965 社	YoY +9.5%
×		
発注単価	779.7 万円	YoY +20.3%

事務/アシスタント領域

GMV	13.7 億円	YoY +40.4%
発注社数	675 社	YoY +13.1%
×		
発注単価	203.7 万円	YoY +24.1%

WEB制作/外注領域

GMV	103.1 億円	YoY +16.0%
発注社数	47,079 社	YoY +6.9%
×		
発注単価	21.9 万円	YoY +8.6%

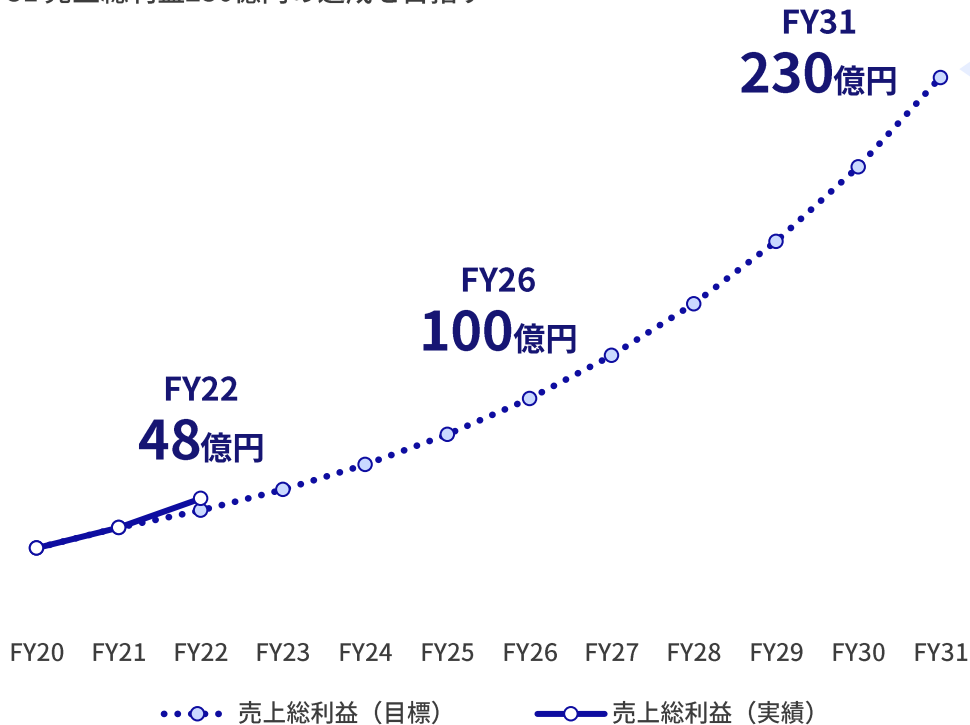


■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)

中長期の成長目標・戦略

中長期の成長目標

中長期目標である「売上総利益CAGR +20%以上」を10年継続することにより
FY31 売上総利益230億円の達成を目指す

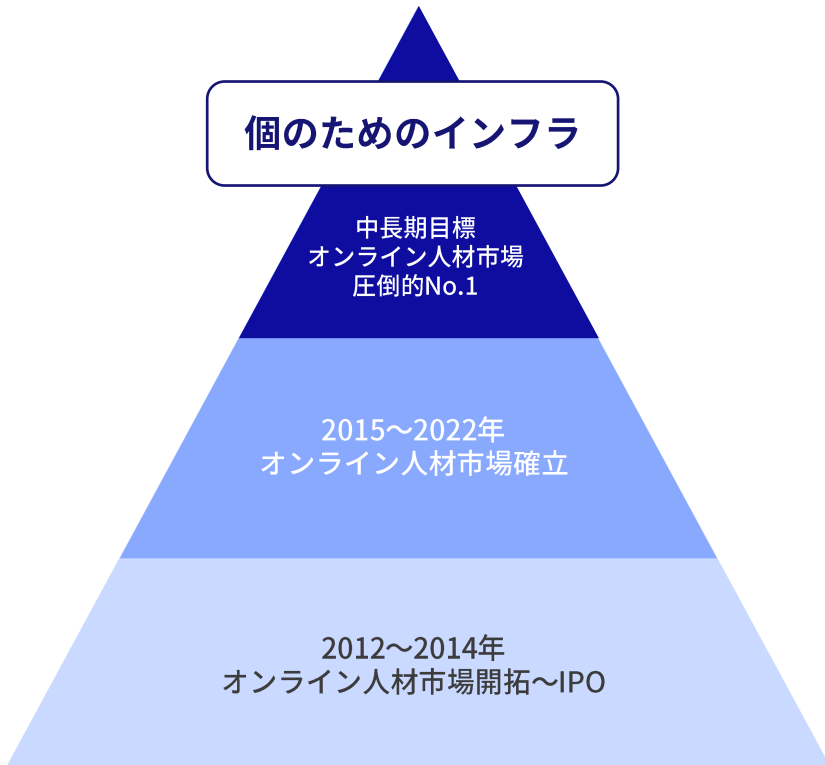


売上総利益

CAGR
20%以上
10年継続

GMV1,000億円によりオンライン人材市場の圧倒的No.1へ

サービス開始から10年でオンライン人材市場を確立、「個のためのインフラ」を目指し、次の10年でオンライン人材市場のNo.1となる

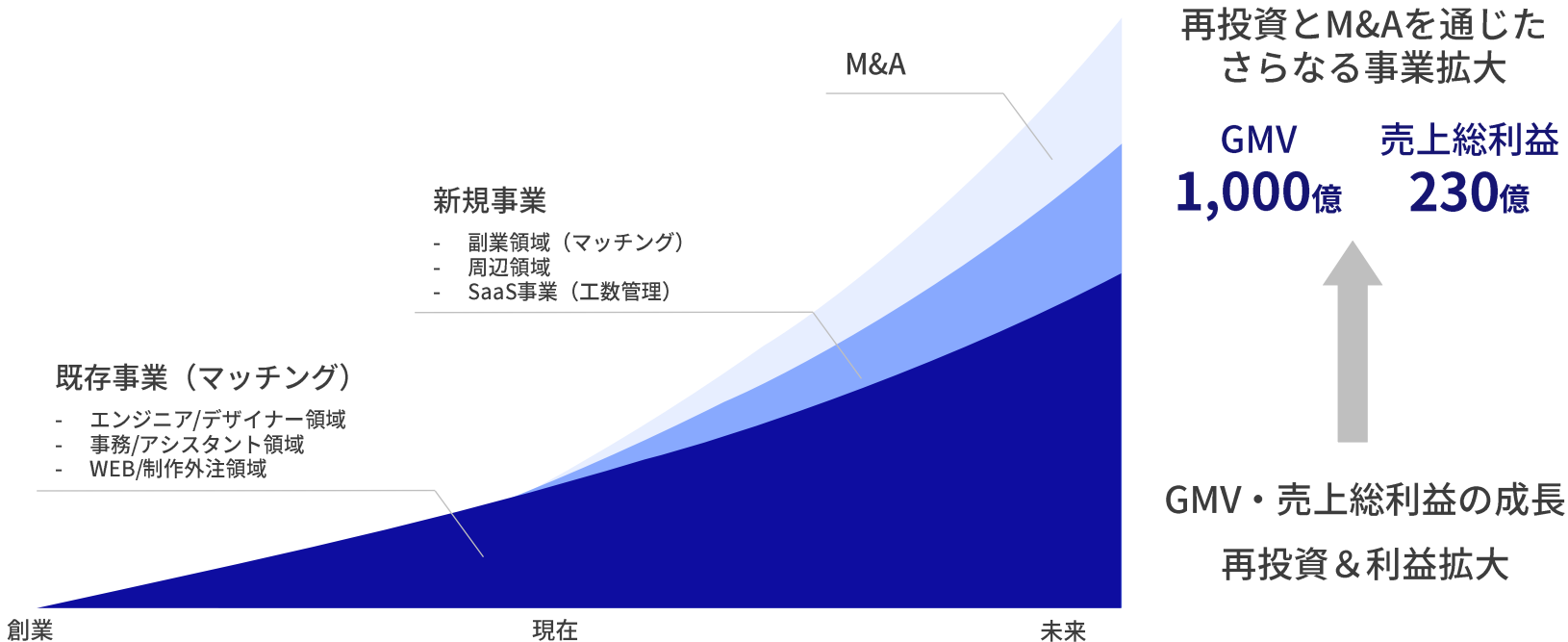


GMV (目安)	売上総利益	事業規模水準
FY31 1,000億円	FY31 230億円	国内既存人材市場の 準プライム企業水準
FY22 194億円	FY22 48億円	国内既存人材市場の 新興上場企業水準
FY14(IPO) 15億円	FY14(IPO) 4億円	スタートアップ

・ 売上総利益はテイクレートの水準に基づき算出しております。

中長期成長のイメージ

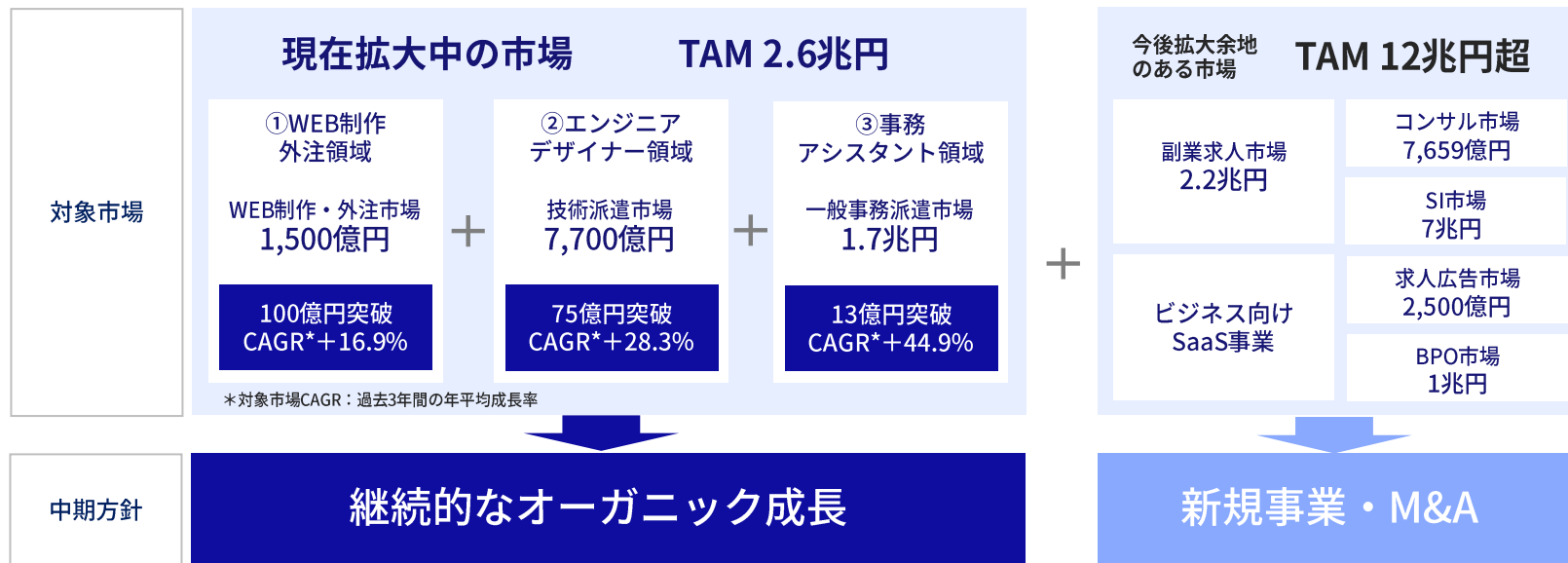
既存のマッチング事業において、GMV・売上総利益ともに継続的な成長を図り、
既存事業で創出した利益から新規事業やM&Aに再投資することで、さらなる成長と事業拡大を実現していく



現在収益拡大している主要領域と未来の成長戦略

FY2022は既存事業のオーガニック成長により売上総利益+30%超の成長を実現

新規事業への再投資とM&Aにより領域を推進し、中長期にわたり継続的な事業拡大を目指す

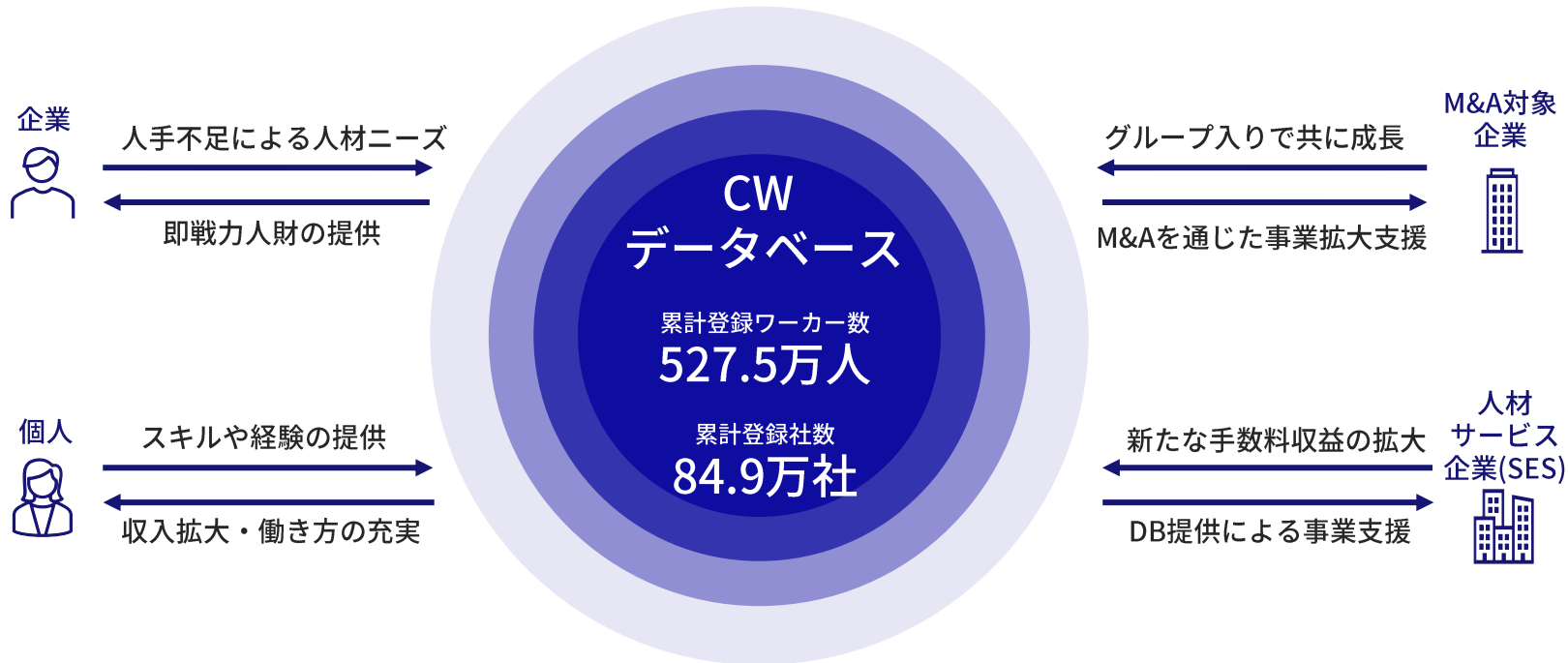


(出典) WEB制作外注市場：デロイトトーマツミミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他・制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場：厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。副業市場：総務省「労働力調査および当社調査「副業データブック」より潜在副業人口、現在の副業収入、副業意向の調査結果をもとに推計。SI、BPO、コンサル市場：IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場：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。

クラウドワークスDBを中心に拡大するエコシステム

CWデータベースを軸に企業や個人の課題を解決

M&Aやスタートアップへのデータベース提供を通じて、共に事業成長するエコシステムを確立



継続的成長を推進するM&Aフレームワーク

過去の経営の熟達から生み出されたCW独自のフレームワークを買収企業へ適用。より確実かつスピーディーなPMIが可能に

経営資源①：経営フレームワーク

生産性向上ポリシー

CW Sales Model

プロダクト開発ポリシー

新規事業立ち上げポリシー

人材開発ポリシー

カルチャー構築

マッチング事業に
親和性の高い
M&A

経営資源②：ユーザーデータ

クラウドワーカー

年間**50-60**万人登録
累計**500**万人超

クライアント企業

年間**8-9**万社登録
累計**80**万社超

・ M&A資金は自己資金および金融機関からの借入れ等を充当予定。

2023年9月期 経営指標および利益計画・前提条件

2023年9月期 業績予想

中長期目標である売上総利益20%以上成長10年継続の達成に向け2023年9月期も増収増益を目指す

	FY2022 実績		FY2023 予想	前期比
GMV	194.5億円	▶	228億円	+17.2%
売上高	105.7億円	▶	130億円	+22.9%
売上総利益	48.1億円	▶	59億円	+22.6%
EBITDA (Non-GAAP)*	10.5億円	▶	12億円	+14.5%

- ・ *EBITDA(Non-GAAP): 営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用
- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

2023年9月期 業績予想の前提

[百万円]	2021 (連結換算)	2022 (連結)	2023 (連結)
	通期	通期	通期予想
売上高	8,055	10,574	13,000
売上総利益	3,600	4,812	5,900
EBITDA (Non-GAAP)	657	1,047	1,200
- 売上高EBITDA率 (Non-GAAP)	8.2%	9.9%	9.2%
- 対売上総利益EBITDA率(Non-GAAP)	18.3%	21.8%	20.3%
営業利益(Non-GAAP)	619	1,004	-
- 営業利益率(Non-GAAP)	7.7%	9.5%	-
営業利益	601	932	1,000
- 営業利益率	7.5%	8.8%	7.7%
株式報酬費用	18	72	150
のれん償却	8	14	20
減価償却費	29	28	30

利益水準は最低ライン

生産性向上文化
×
クライアント戦略
×
人材戦略

成長率・利益率は
さらに向上

生産性向上の文化：過去2年間の業績予想はすべて達成

FY21、FY22共に業績予想を達成

FY22は、マッチング事業の単価アップ施策やクロスセルによる売上向上が寄与し期初予想を大きく上振れた

	FY2021 実績				FY2022 実績			
	期初予想 (レンジ上限値)	実績	達成率	評価	期初予想 (レンジ上限値)	実績	達成率	評価
GMV	140.5億円	157.0億円	111.7%	◎	180.5億円	194.5億円	107.7%	◎
売上高	75.1億円	80.6億円	107.2%	◎	92.6億円	105.7億円	114.1%	◎
売上総利益	32.1億円	36.0億円	112.1%	◎	41.8億円	48.1億円	115.1%	◎
営業利益 (Non-GAAP) *	黒字	6.2億円	-	◎	8.0億円	10.0億円	125.6%	◎

- ・ *営業利益(Non-GAAP): 営業利益+株式報酬費用
- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

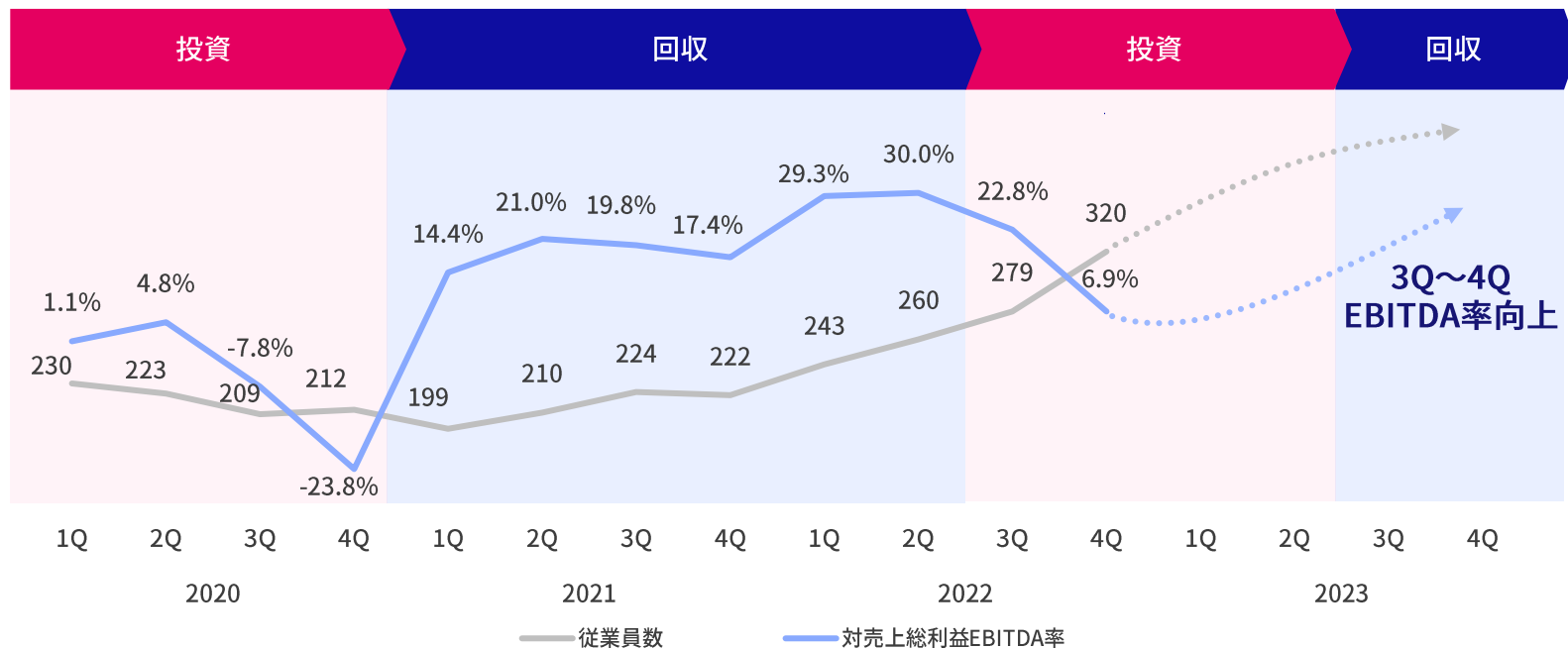
生産性向上の文化：2023年9月期は上半期投資・下半期回収

上期はFY22に新規採用した98名のオンボーディングに注力、下期の戦力化で成長率と利益率は大幅改善する

	上半期：投資		下半期：回収		通期：増収増益
売上高 売上総利益	YoY +20%以上	➡	YoY +25%以上	➡	YoY +22%以上
販管費 (人件費)	85名以上採用	➡	戦力化状況により 追加採用を判断	➡	100名以上採用
EBITDA (Non-GAAP)	YoY ▲50% 投資をするが黒字維持	➡	YoY +100%以上	➡	YoY +14.5%

生産性向上の文化：2023年9月期は下期から回収フェーズ

FY20以降の生産性改善により、人員増加を行いながら対売上総利益EBITDA率の向上に成功
FY23も一層の人員拡大を行うものの、下期にかけて戦力化し再び生産性向上を再現していく



クライアント戦略：マッチング事業の新規社数を拡大する

IT人材の活用に積極的な業種を優先的に開拓、323万社もの潜在クライアントにアクセスすることで新規のリードを拡大



全業種でGMVが拡大中（エンジニア/デザイナー領域+事務/アシスタント領域）

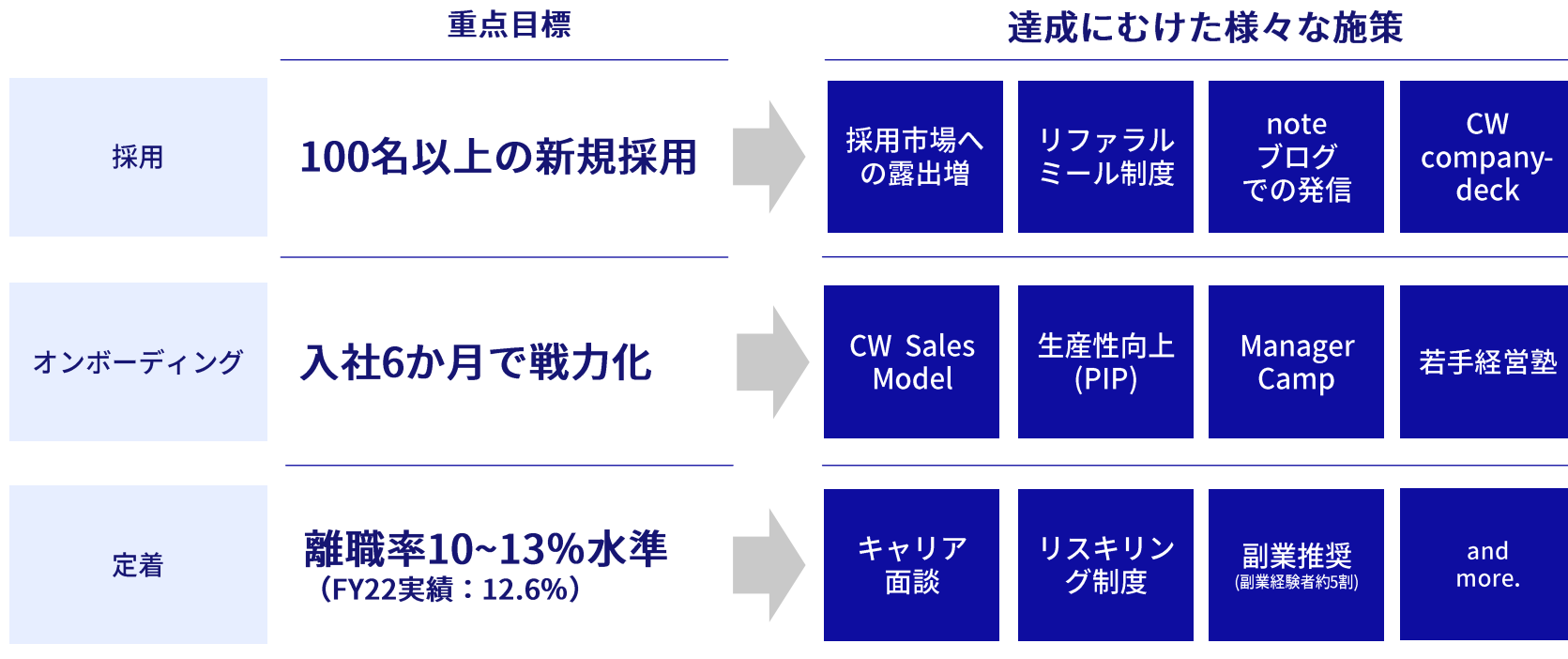
情報通信や法人サービス（人材・BPO・コンサル）を戦略的なコアターゲットに据えながら全業種でGMVの拡大に成功

業種	FY21	FY22	増加率	業種	FY21	FY22	増加率	業種	FY21	FY22	増加率
情報通信	40.5	➔ 51.7億円	+28%	法人サービス	9.6	➔ 13.4億円	+39%	消費者サービス	2.2	➔ 3.2億円	+44%
医療バイオ	2.2	➔ 2.9億円	+34%	小売	1.2	➔ 2.3億円	+95%	流通	1.5	➔ 1.9億円	+23%
機械電気	56	➔ 159百万円	+181%	金融	63	➔ 147百万円	+134%	消費財	61	➔ 93百万円	+53%
不動産	42	➔ 78百万円	+57%	運輸運送	41	➔ 77百万円	+85%	建設	52	➔ 68百万円	+32%
素材	26	➔ 59百万円	+123%	食品	19	➔ 42百万円	+121%	その他	6	➔ 6.3億円	+5%
								GMV合計	66.9	➔ 88.9億円	+33%

エンジニア/デザイナー領域
+事務/アシスタント領域

人材戦略：事業成長と生産性向上を両立する施策で成長拡大

TAMへのリーチを増やすために積極採用を継続、採用・戦力化・定着に目標を設け様々な施策により達成を目指す



人材戦略：戦力化の前倒しを目指す

採用してから12ヶ月で戦略化を実現。

オンボーディング施策により、入社半年後の契約決定数を既存社員水準に引き上げる

契約決定数（3カ月間の1人あたり平均決定件数）

単位: 件	入社後 0-3か月	入社後 4-6か月	入社後 7-9か月	入社後 10-12か月
新入社員	3.6	7.4	9.4	12.0
既存社員の平均 (入社12か月以上)	10.6			

人材採用
= 成長拡大

入社半年で戦力化
を目指す

- ・ 契約決定数はエンジニア/デザイナー領域の実績値となります。
- ・ 新入社員の契約決定件数は、2021年9月期と2022年9月期に入社した人材の実績に基づいております。

人材戦略：エンゲージメントを高める報酬体系を整備

従業員の給与テーブル改定を通じて他業界からの採用を積極的に強化

中長期の成長および企業価値向上に向けた意欲や士気をさらに高めるため、株式報酬制度を強化

当社最高年収
(ストックオプション含む)

3,000万円

給与

+

株式報酬制度

+

従業員持株会

-有償ストックオプション
-ストックオプション (1円SO)

企業価値向上の目線一致

株価のベネフィット・リスクを
株主と共有する

従業員の士気向上

モチベーションを高め
高いパフォーマンスを発揮する

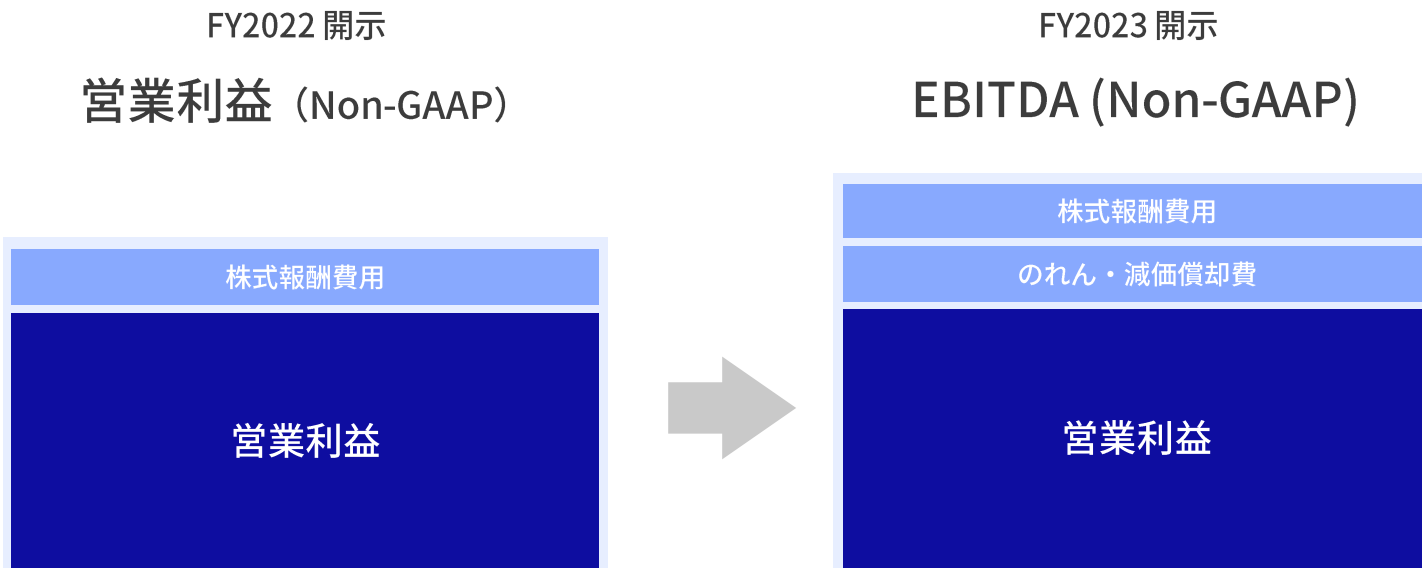
成長のための採用強化

優秀な従業員や
経営人材の獲得

人材戦略：株主の利益と経営幹部のインセンティブを一致

FY2023より事業から生み出される利益を測るための指標としてEBITDA (Non-GAAP)を採用

株式報酬費用を利益指標に足し戻すことで、株主の利益と経営幹部のインセンティブを一致させ企業価値増大を実現する



ビジネスモデル

クラウドワークスとは

2012年よりフリーランス、副業、在宅ワーカーなどを企業にマッチングし、雇用形態にとらわれない新しい働き方を提供
クライアント84.9万社、クラウドワーカー527.5万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



クライアント
(企業・個人の仕事の発注者)

84.9万社

- 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

 CROWDWORKS

「クラウドワークス」

仕事依頼

オンラインでつながり、マッチング

業務遂行／納品



クラウドワーカー
(フリーランス、副業、在宅ワーカー)

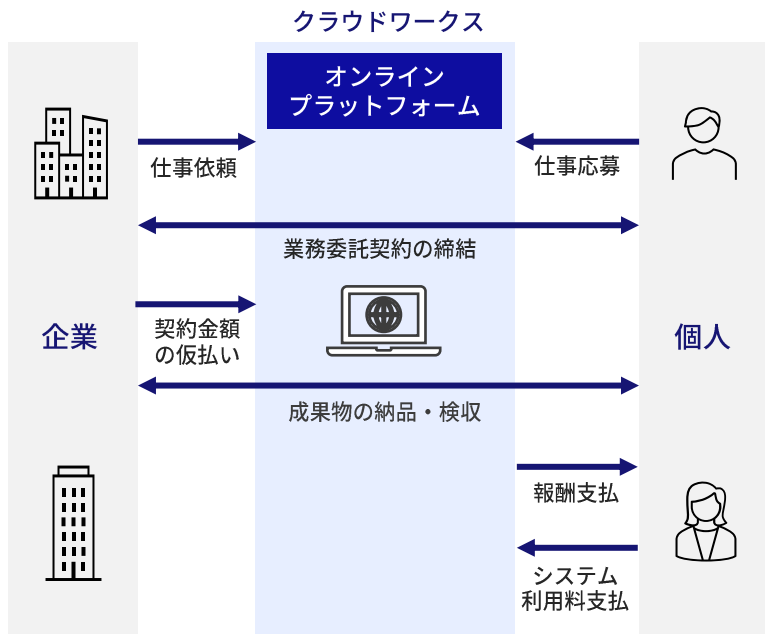
527.5万人

- 自分のスキル・実력에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

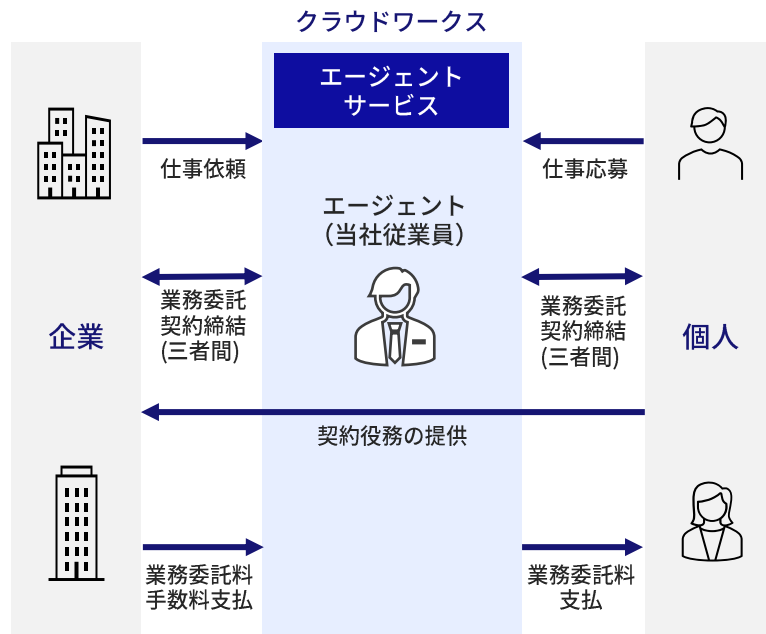
・ クライアント数とワーカー数は2022年9月期末の数字。

ビジネスモデル - マッチング事業

ダイレクトマッチング (システム型マッチング)



エージェントマッチング (サポート型マッチング)



・ 上記のダイレクトマッチングは「クラウドワークス」のビジネスモデルを表しております。一部のダイレクトマッチングサービス（クラウドリンクス等）は企業からの月額利用料を収益としており上記モデルとは異なります。

主要ビジネスモデルごとの事業構成比

ビジネスモデル	当社収益	詳細	計上方法	GMV (シェア率)	売上高 (シェア率)	売上総利益 (シェア率)
ダイレクト マッチング	システム 利用料	= クライアントとワーカーの 業務委託料の5~20%	GMV = 業務委託料	10,318 (53.1%)	2,131 (19.7%)	2,050 (41.4%)
	広告料	= 広告掲載などの 追加オプション料金 (オプション利用料 8,000~30,000円)	売上高 = システム料+広告料 売上総利益 = システム料+広告料			
エージェント マッチング	マッチング 手数料	= 業務委託料からワーカー報酬 (原価)を差し引いた額 (原価率50~80%)	GMV = 業務委託料 売上高 = 業務委託料 売上総利益 = 業務委託料 - 原価	8,895 (45.7%)	8,438 (78.1%)	2,770 (53.8%)
SaaS	サービス 利用料	= 月額課金制のサービス利用料	GMV = 月額サービス利用料 売上高 = 月額サービス利用料 売上総利益 = 月額サービス利用料	234 (1.2%)	234 (2.2%)	234 (4.8%)
調整額				-	▲229	▲134
合計				19,447	10,574	4,812

- ・ シェア率は2022年9月期通期の比率を計算しております。
- ・ 調整額は連結間取引・社内取引額となります。

サービス紹介 マッチング事業

WEB制作/外注領域

CrowdWorks

マッチング形式 : ダイレクトマッチング
(システム型マッチング)

料金体系 : システム利用料*

*企業&ワーカー間契約金額の5~20%



- 国内最大規模のプラットフォーム
クライアント84.9万人・ワーカー527.5万人
- ブランド認知・集客力
毎年クライアント9万社、ワーカー60万人
が新規登録

エンジニア/デザイナー領域

Crowdtech

マッチング形式 : エージェントマッチング
(サポート型マッチング)

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 国内最大規模
10万人のIT人材データベース
- スピードアサイン
最短3日でエンジニアをアサイン可能
- 多様な働き方
週4以下の案件が7割
95%がリモートワーク案件

事務/アシスタント領域

ビズアシ

マッチング形式 : エージェントマッチング
(サポート型マッチング)

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 高スキル
ITツールに強く経験豊富な事務人材
- フレキシビリティ
月30時間～、最短1か月～契約可能
- フルリモート
100%リモートワーク
地理的制約なくハイスキル人材の登用可能



サービス紹介 マatching事業

副業ニーズの拡大や副業推奨企業の増加に伴い、副業兼業プラットフォームを構築中
大企業や有名企業に勤務するハイクラスな人材が続々と登録

CrowdLinks

マッチング形式	ダイレクトマッチング (システム型マッチング)
料金体系	データベース月額利用料



- マatching手数料ゼロ
ハイクラスな副業・兼業者とMatchingし放題
- ハイクラス人材DBと直接契約
多様なビジネス系のハイクラス人材に仕事依頼可能

Links Agent

マッチング形式	エージェントマッチング (サポート型マッチング)
料金体系	稼働時間単位/月



- 専門コンサルタントによる人材提案
8万人の中から審査を通過したハイクラスなビジネスサイド人材を提案
- 採用リードタイム短縮
提案～最短3日で稼働可能

サービス紹介 SaaS事業

リモートワーク時代の働き方を可視化し、生産的な職場を実現する工数管理SaaS「クラウドログ」
まだSaaS化が進んでいない、工数管理において、大企業をはじめとする様々な企業で導入



ビジネスモデル

SaaS

料金体系

月額課金制



- 脱Excel管理
プロジェクト原価計算や入力集計の煩雑さ解消
- 集計自動化・見える化
プロジェクトの工数の自動計算・見える化

IT大手企業



非IT大手企業





市場環境の変化

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



日本政府も副業拡大を推進（労働移動の円滑化）

政策1

副業制限なら理由公表

企業に対し、従業員に副業を制限する場合はその理由を含めて開示するよう促す方針

政策2

副業人材活用に補助金

副業人材を受け入れる企業に補助金を出すなど新たな支援を新設

政策3

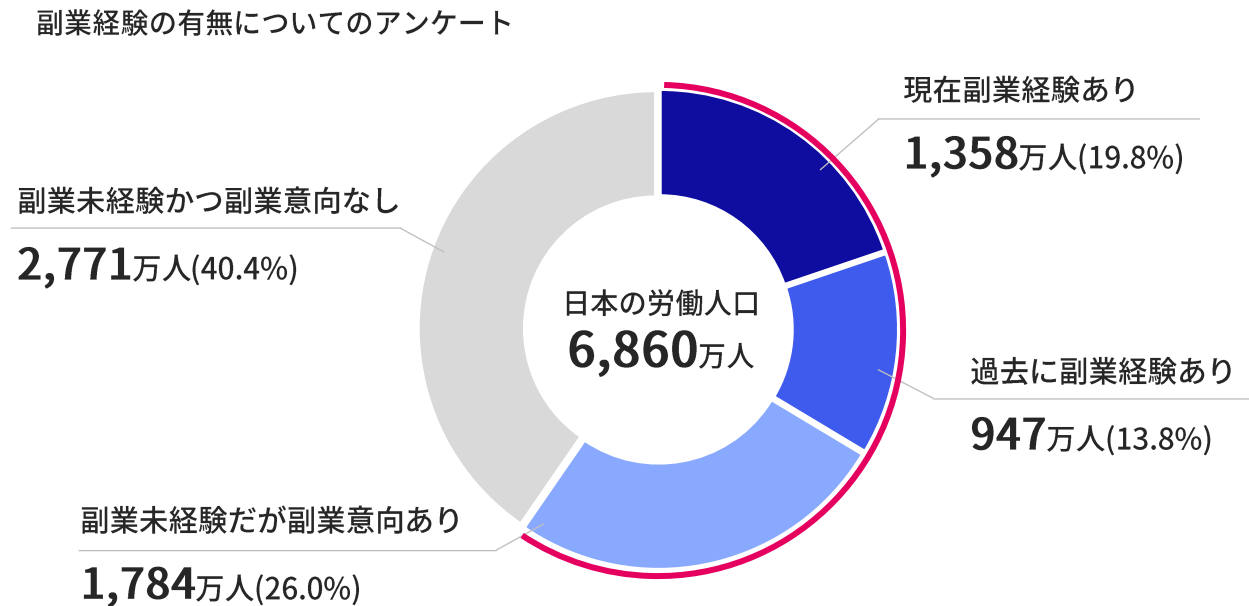
人への投資（スキルアップを通じた労働移動の円滑化）

- 副業・兼業の拡大 : 副業・兼業等働き方の自由度を高める適材適所の労働移動の活性化に注力
- リスキリング : 55歳以上リカレント教育を強化し、多様な活躍と労働参加を促進
- デジタル人材育成 : 2024年度末までに年間45万人育成できる体制を段階的に構築

(出典) 日本経済新聞 「副業制限なら理由公表 厚労省、解禁加速へ企業に要請」 22.6.24
日本経済新聞 「転職・副業の受け入れ先支援 首相「リスキリング拡充」」 22.10.12
内閣府HP 令和4年経済財政諮問会議における審議「資料5 所得・人的資本の強化に向けて」 2022.3.3

副業市場の成長ポテンシャル

副業に関する当社調査結果から、副業経験者と副業意向者を合算した潜在副業人口は4,089万人*（労働人口の約6割）に達する



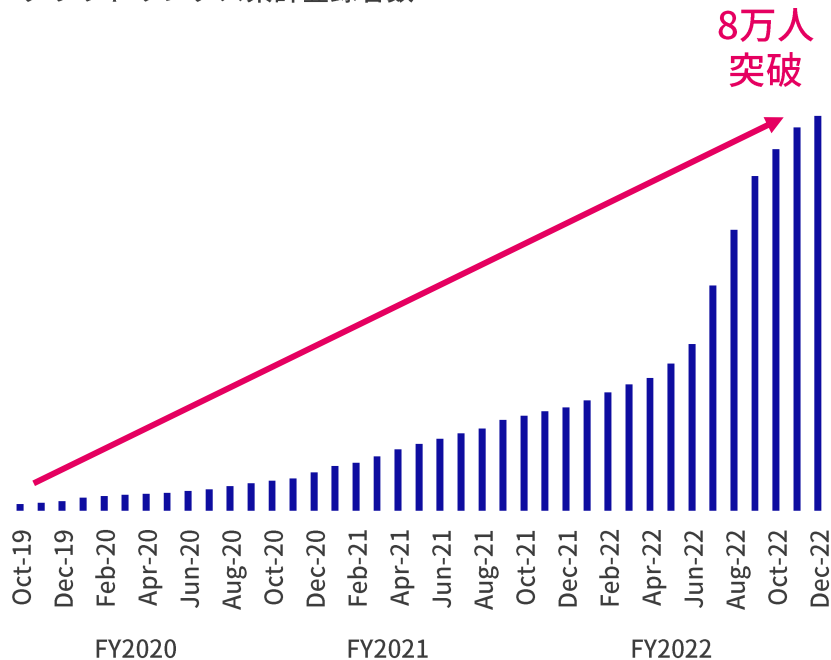
（出典）日本の労働人口 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2021年平均結果」

*4,089万人：当社アンケート調査の結果(①現在副業経験あり:19.8%、②過去に副業経験あり:13.8%、③副業未経験だが副業意向あり:26.0%、④副業未経験かつ副業意向なし:40.4%)を日本の労働人口に適用した場合の①~③の合計

「副業」のトレンドはさらに加速する見込み

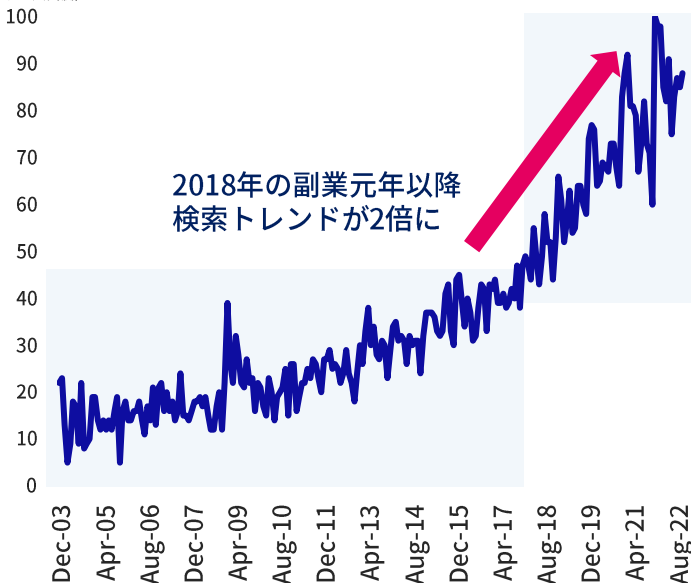
副業マッチングサービス「クラウドリンクス」のワーカー累計登録者数が8万人を突破
2018年の副業元年以降に副業トレンドは拡大、副業希望者は今後さらなる増加見通し

クラウドリンクス累計登録者数



(出典) Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

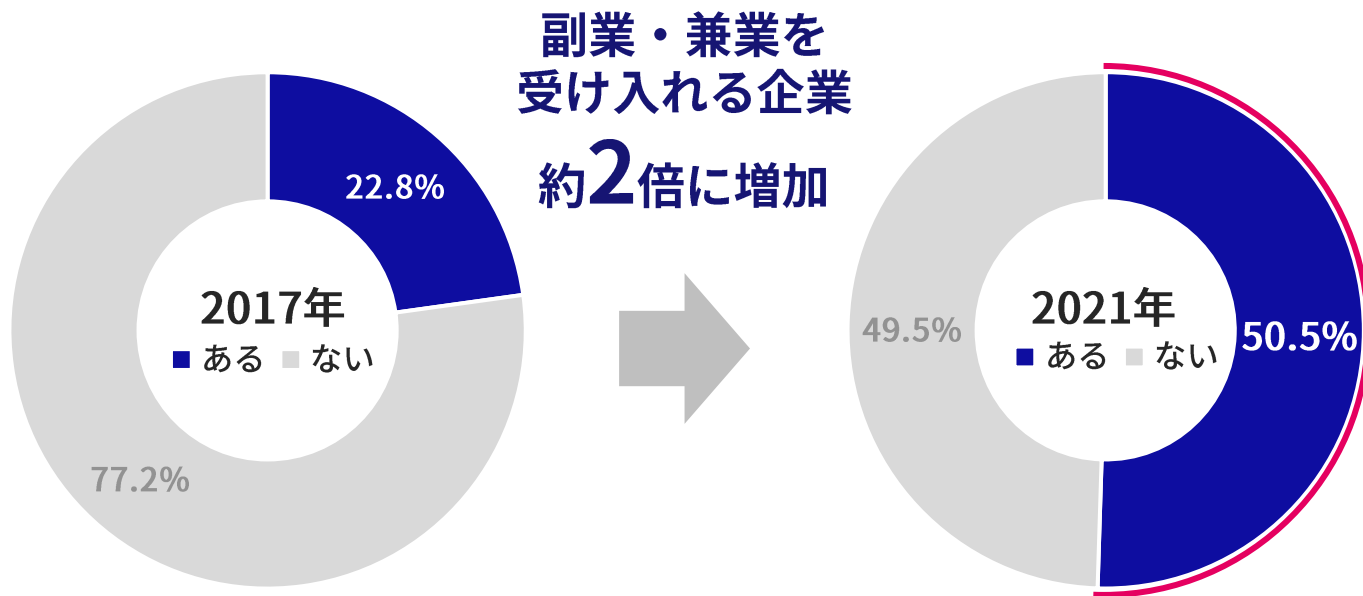
「副業」の検索キーワードトレンド
(キーワードの人気度)



企業も副業者の受け入れを拡大

従業員の兼業・副業を認める制度が「ある」と答えた企業は5年間で約2倍に拡大
個人の働き方の変化に合わせて、企業の副業者受け入れ体制も広がる

従業員の兼業・副業を認める制度がある



(出典) 2017年 経済産業政策局産業人材政策室「兼業・副業を通じた創業・新事業創出に関する調査」
2021年 株式会社リクルート「兼業・副業に関する動向調査2021」



市場規模

日本最大のプラットフォーム資産と巨大なTAM

クラウドワークスの圧倒的な強みは「日本最大の人材・クライアントプラットフォーム」
プラットフォーム資産を活かした様々なサービスを開発、TAM12兆円超の市場による成長可能性



PF資産を軸に新しいサービスを立ち上げ各市場を開拓

クライアント
84.9万社

CrowdWorks

2012年開始

クラウドワーカー
527.5万人

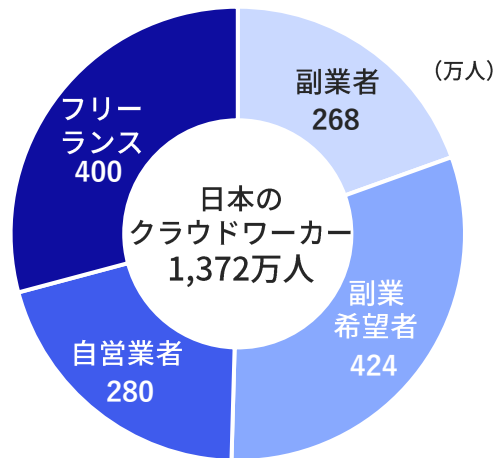
(出典) WEB制作外注市場：デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他・制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場：厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。副業市場：総務省「労働力調査および当社調査「副業データブック」より潜在副業人口、現在の副業収入、副業意向の調査結果をもとに推計。SI、BPO、コンサル市場：IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場：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。

柔軟な働き方の拡大が市場成長の背景（副業・フリーランス・リモートワーク）

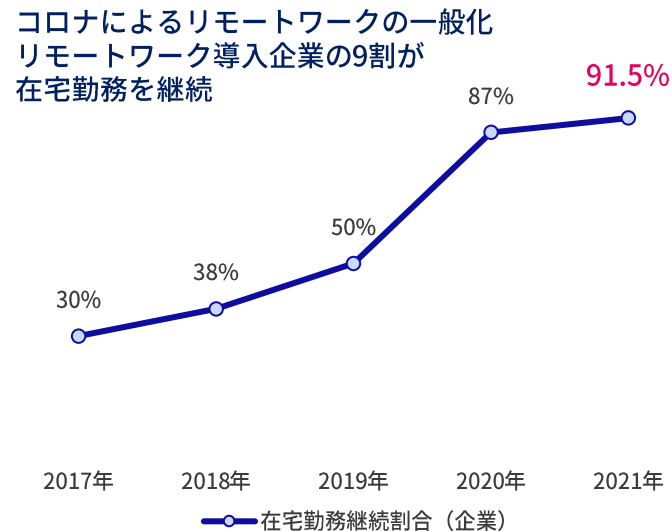
兼業・副業、リモートワークなど、雇用形態によらない柔軟な働き方が拡大

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

クラウドワークスが現在対象とするクラウドワーカー市場



リモートワーク導入企業の在宅勤務継続割合

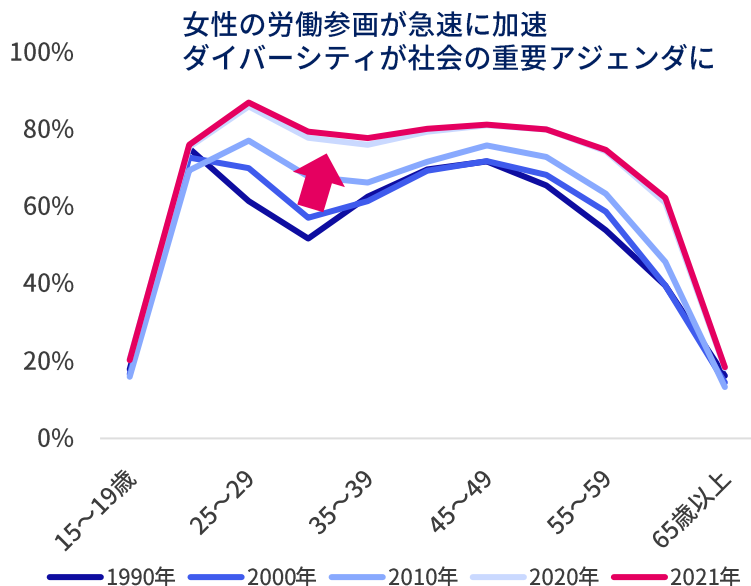


（出典）クラウドワーカー総務省人口：「労働力調査」および「就業構造基本調査」より、自営業者のうち雇無業主をフリーランス、雇有業主+家族従業者を自営業者としております。副業者は副業がある者の数、副業希望者は追加就業希望者数としております。企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率：総務省「通信利用動向調査」企業のリモートワーク制度（テレワーク）導入率／在宅勤務導入率。

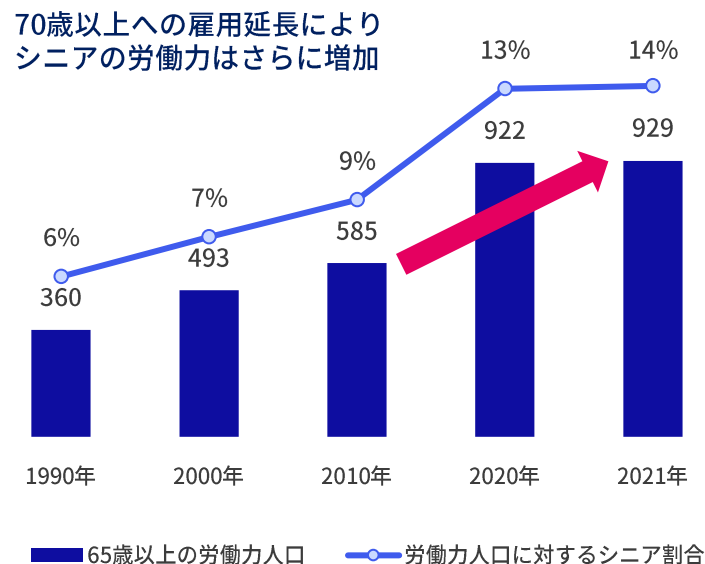
女性・シニアの働き方の変化と労働人口の増加

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。



競争力の源泉

1. 業界トップレベルのクライアント・ワーカー数

クライアント約9万社、ワーカー約60万人が新規登録する国内最大級のプラットフォーム
圧倒的ワーカーアセットにより多種多様なクライアントニーズに対応可能

登録クライアント数

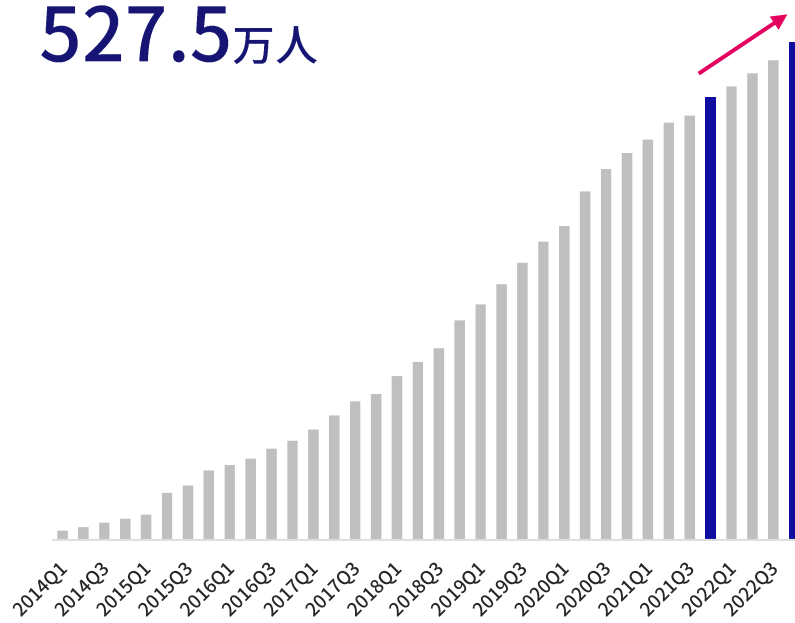
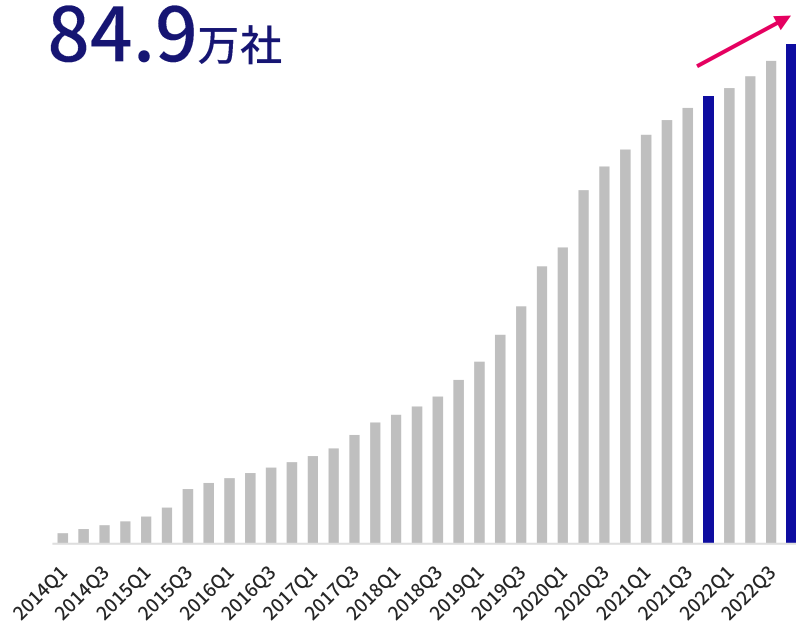
84.9万社

+8.6万社

登録ワーカー数

527.5万人

+58万人



2. 再現性の高い事業立ち上げメソッド

創業来、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



3. クライアントとワーカーから選ばれるクラウドワークス

クライアントから見た魅力

クラウドワーカーから見た魅力

ワーカー数 527 万人	最短 15 分で 仕事依頼	オンライン 完結	WEB制作 外注領域	クライアント数 85 万社	評価・実績が 蓄積	オンライン 完結
10 万人の IT人材DB	最短 3 日で アサイン	採用難でも エンジニア 確保が可能	エンジニア デザイナー 領域	週 3~4 日 の案件多数	95% リモート案件	柔軟な 働き方で 年収アップ
月 50 h~ 依頼可能	経験豊富で ITに強い 事務人材	必要な時に 即戦力採用	事務 アシスタント 領域	月 50 h~ 継続契約	100% 在宅ワーク	時間場所 制約なし

4. 生産性向上文化

2020年9月期から3年に渡り徹底して磨き上げてきた生産性向上文化が業績達成の原動力

「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

生産性向上ポリシー

生産性改善に向けた目標や社内ルールを規定

PIP*

(社内生産性向上ナレッジ共有コンテスト)
生産性改善の成功体験を全社共有・横展開

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

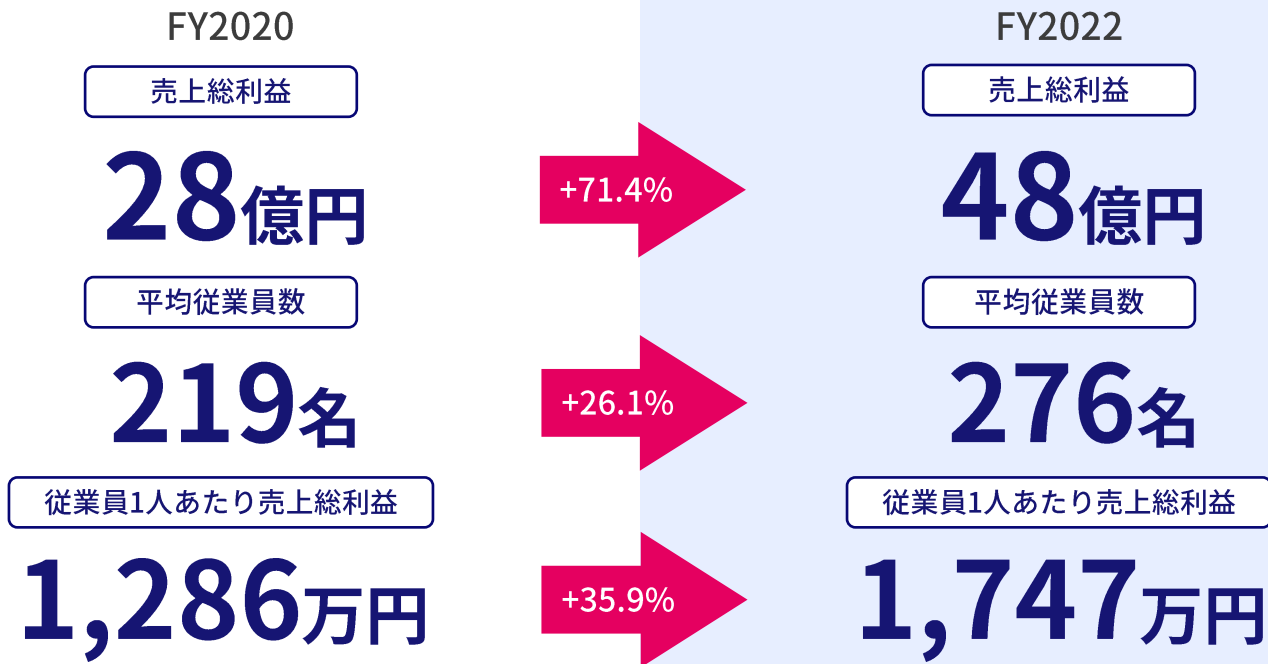
持続的に売上・利益成長
を実現できる企業文化

生産性向上KPI

- ①従業員1人あたりの売上総利益
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

生産性向上3カ年の成果

従業員数は+26.1%の増加に対し、売上総利益は+71.4%の成長



- ・ 2020年9月期の数値は受託事業を除く実績数値。
- ・ 平均従業員数は各四半期末従業員数の合計平均値。

生産性向上3カ年の振り返り

生産性向上3か年計画の最終年度である2022年9月期は、売上総利益の向上と利益創出を追求して過去最高益を達成

2020年9月期

売上総利益目標達成
販管費**3.5億円削減**

- 事業ポートフォリオと販管費の見直し
 - ・ 受託事業・フィンテック撤退
 - ・ マッチング事業への選択と集中
 - ・ 生産性向上ポリシー策定

2021年9月期

売上成長率**25%超**
通期**6億円**の黒字

- 生産性改善活動とその定着による利益拡大
 - ・ PIP及びPIPの他部署展開の定着
 - ・ 生産性ポリシーを用いたPMIの定着
 - ・ 子会社の吸収合併

2022年9月期

売上成長率**30%超**
通期**10億円**の黒字

- 予実精度の向上と販管費マネジメント
 - ・ 販管費の見直し精査
 - ・ 超過利益の再投資案を全社で集約し月次で判断するサイクルの構築

5. サービス連携によりクライアントニーズにリーチ可能

クライアント・ワーカーアセットを共有することでサービス間での効率的なマッチングを実現
圧倒的なデータベースを活かし、集客から送客、単価アップを実現する体制を確立

単価
アップ

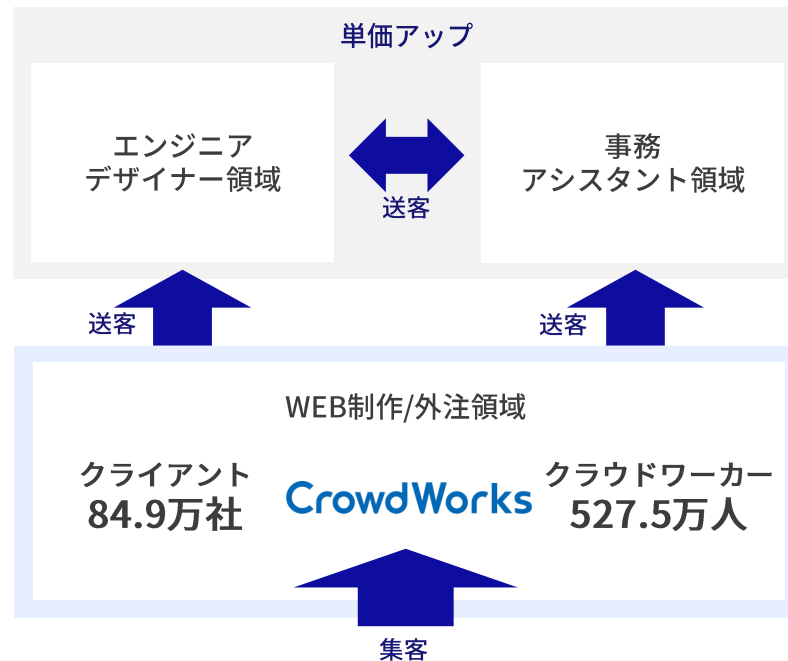
認定ワーカー制度（エンジニア/デザイナー領域）
年間発注単価 ⇒ **780万円（20.3%向上）**
料金表改定（事務/アシスタント領域）
年間発注単価 ⇒ **204万円（24.1%向上）**

送客
(DB共有)

サービス間でクライアントを送客・連携
クロスセル経由の**新規契約116件**

集客

「クラウドワークス」ブランドによる集客効果
毎年**クライアント9万社、ワーカー60万人が
新規登録**



6. 強い組織を支える人材育成の仕組み

CWカルチャーを土台に「人が育つ組織」を創生

入社後のオンボーディングプログラムや若手社員育成の育成に注力

入社

- ・ 情報セキュリティ研修
- ・ コンプライアンス研修
- ・ 社内システム研修

オンボーディング
研修

- ・ カルチャーブック説明会
- ・ Value Workshop研修
- ・ CW マインド研修
- ・ 生産性向上ポリシー研修

配属後研修

- ・ 事業部別ポリシー研修

フォローアップ

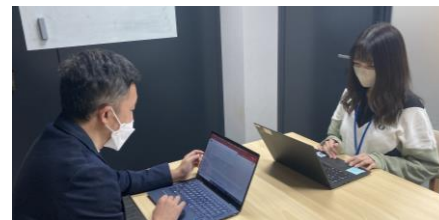
- ・ 定期的な1on1MTG



CEO吉田によるカルチャーブック説明会



CWマインド研修



1on1 ミーティング

7. CW Sales Modelによる営業生産性向上ノウハウ

創業以来培ってきたナレッジやノウハウをポリシー化することで、採用した営業人員の戦略化を推進し、持続的な成長を実現

CW Sales Model

営業成果 = 行動水準 × 営業スキル

行動水準 6 Bases

目標達成のための
行動量や質の定義

営業スキル 3 Skills

受注率を向上させる
ノウハウやナレッジ

CW Sales Model により入社後の 早期戦力化を実現

[生産性向上アプローチ]

- 15分単位での行動管理
- 顧客情報や商談内容の徹底した記録
- 商談ナレッジを部門横断で共有

参考：CW Sales Modelの実施例

3 Skills	6 Bases	実施例 (FY22 下期)	効果
フィールドセールス	記録	[クラウドテック] 営業各人に分散していた商談データを網羅性高く記録・集約し戦略立てに活用。 既存顧客からの募集求人数が増加した。	募集求人数 19件→65件UP (+242%)
フィールドセールス	計画	[クラウドログ (SaaS)] サービス導入に向けてトライアル利用を考案。①手順書作成②操作説明会の実施③手順動画の作成を計画。更にアジェンダや手順書の内容を管理者向け・メンバー向け、役員向けとそれぞれ別で作成。トライアル利用の稼働率向上につながった。	トライアル稼働率 36%→85% (+49pt)
フィールドセールス	共有	[クラウドテック] ITエンジニア案件の紹介ノウハウと事例をドキュメント化しサービス間で共有。 非ITエンジニア案件の案件決定率向上に繋がった。	案件決定率 18.7%→45.8% (+27.1pt)
インサイドセールス	実行	[クラウドテック、Bizアシ、コデアル] サービス間でのパスアップが活性化されない障壁を分析し、対策を考案。サービス間の送客にインセンティブ付与やクロスセルのための商材勉強会などを実施し、パスアップが実行される仕組みを構築した。	顧客送客件数 26件→76件UP (+192%)

リスク情報・リスク対応策

リスク情報・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	顕在化影響度	リスク対応策
マッチング事業 需要面	【制作外注需要の低下／景気減速による人材需要の低下】 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。	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
マッチング事業 供給面	【ハイスキル人材の獲得競争激化】 フリーランスや副業人材のマッチングにおいて、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。	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
マッチング事業 人材採用育成	【採用環境の激化による影響】 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人材を積極的に採用しております。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。	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
情報セキュリティ	【サイトの安全性及び健全性確保について】 当社が運営する「クラウドワークス」では、不特定多数のユーザー同士が自由にメッセージ機能を利用して取引を行っております。当社ガイドラインでは対応しきれない違法行為・トラブル等が発生した場合は当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・利用規約および各種ガイドラインを制定し対応 ・違反報告制度の設置や悪質案件の検出機能などを活用し、違反行為が発覚した場合には当社宛に通知が届く仕組みを構築
法規制	【法令、規制に関する影響】 新たな法令の制定や、既存法令の強化などが行われ、当社グループが運営する事業が規制の対象となるなど制約を受ける場合には、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	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
M&A	【企業買収による影響】 成長戦略の一環として企業買収を実施することがあります。実施にあたっては入念な調査・検討を行いますが、買収後に当初期待した成果が得られない場合、当社グループの業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社規定のM&Aポリシーにある目的・対象企業の要件・評価プロセス・判断基準等を順守し、入念な調査・検討を実施

・ 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。



參考資料

会社概要



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 26億9,717万円
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

《グループ累計登録数》

クラウドワーカー数 : 527.5万人
クライアント企業数 : 84.9万社
政府機関 : 12府庁
地方行政 : 80行

※ 2022年9月末時点



マッチング事業

CrowdWorks

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

CODEAL

即戦力IT人材の
複業マッチングサービス

PARK

30秒で作れるあなたの
スキルEC作成サービス

ビジネス向けSaaS事業

CrowdLog

働き方を見える化するクラ
ウド工数管理サービス

Crowdtech

フリーランスと企業の
案件マッチングサービス

ビズアシ

オンライン業務特化型の
案件マッチングサービス

Links Agent

プロフェッショナル副業・兼業
人材のエージェントサービス

みんなのカレッジ

働く力をオンラインで
身につける学びの場

新規M&A

メンバーペイ

オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム

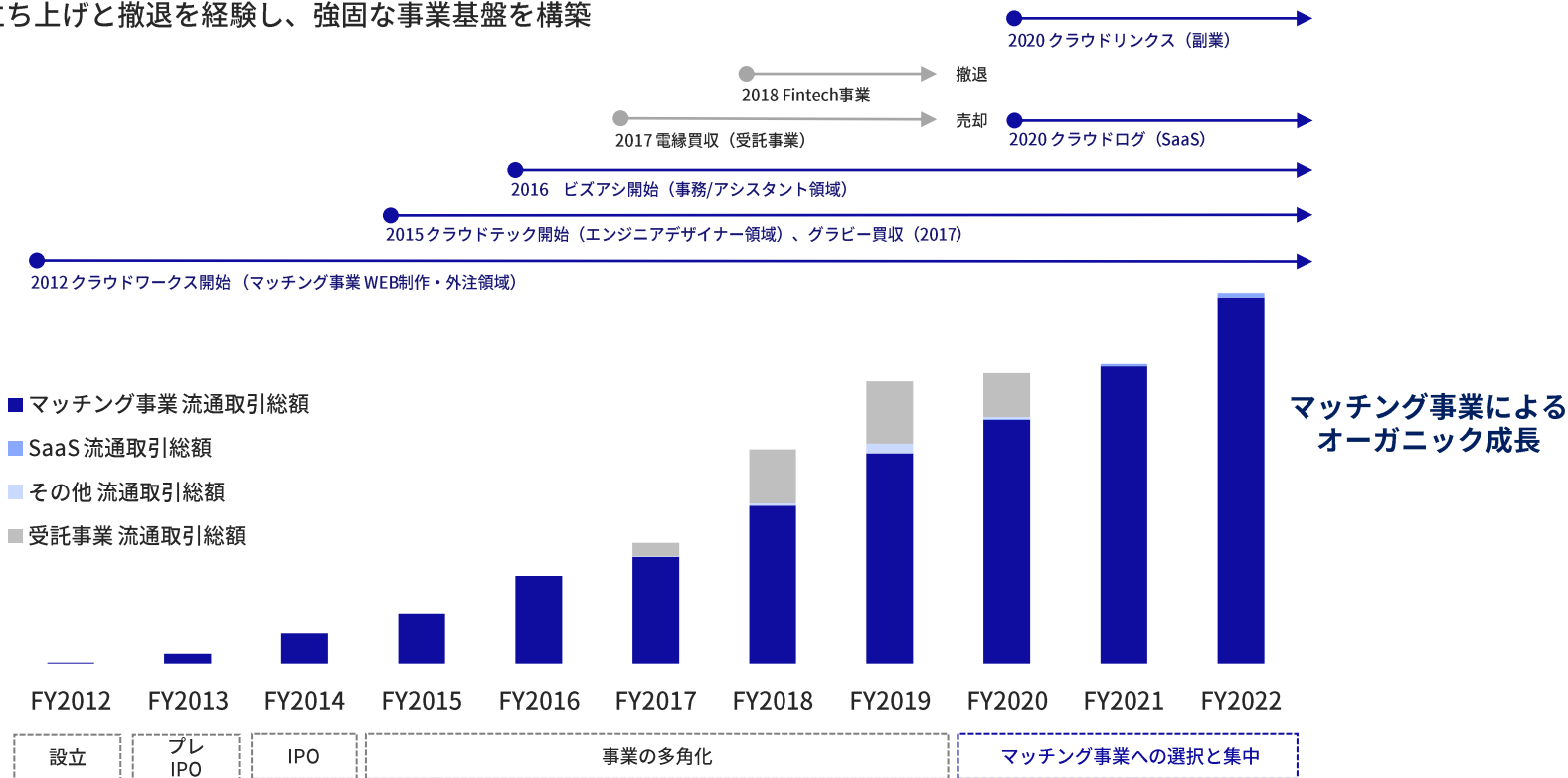
Peaceful Morning

RPAの導入開発における
ワンストップサービス

経営の変遷

上場以来さまざまな新規事業を立ち上げ、持続的なオーガニック成長を実現

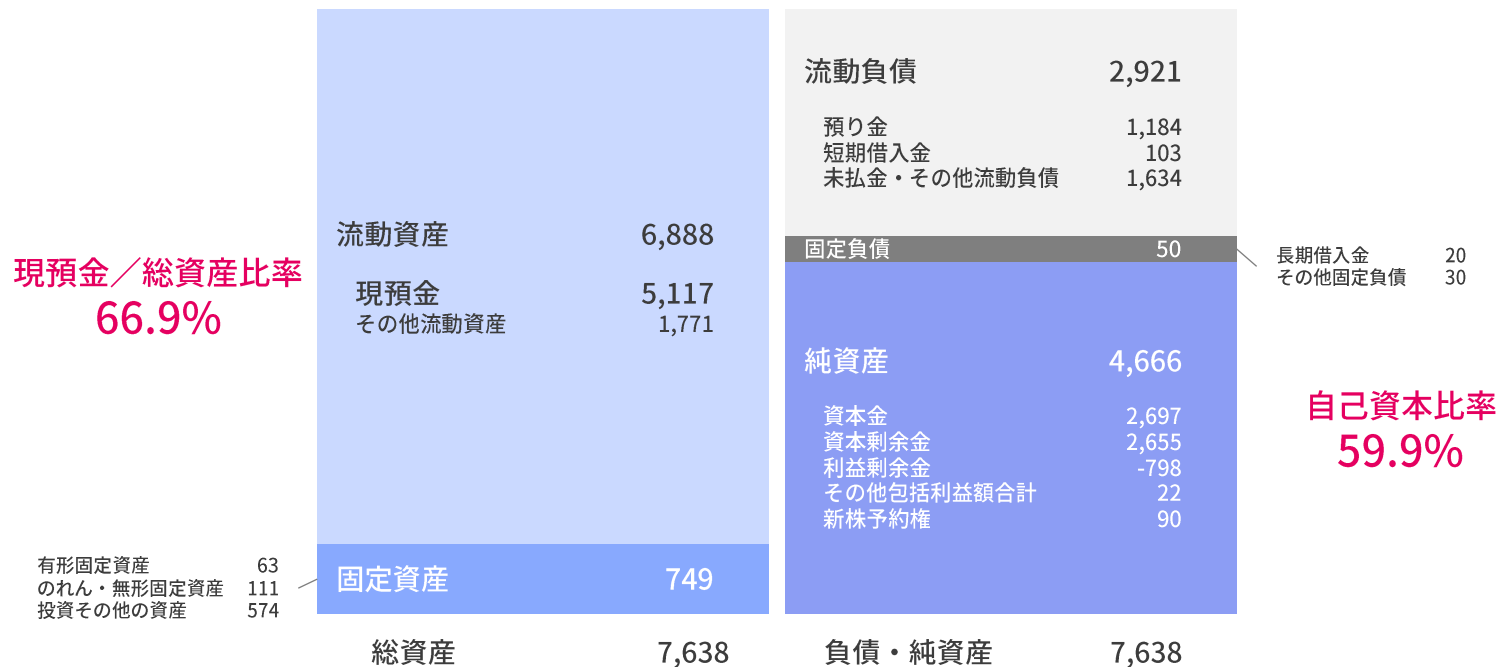
事業の立ち上げと撤退を経験し、強固な事業基盤を構築



健全な財務基盤

現預金比率66.9%、自己資本比率59.9%と健全な財務基盤を確立

コロナ禍以降の不透明な市場環境に対して、利益化を進めてきたことで、攻めと守りの両面において盤石



損益計算書

(百万円)	2020年9月期 (連結)	2021年9月期 (連結換算)	2022年9月期 (連結)
GMV	15,216	15,698	19,447
成長率	+3.1%	+3.2%	+23.9%
売上高	8,728	8,055	10,574
成長率	▲0.2%	▲7.7%	+31.3%
売上総利益	3,322	3,600	4,812
成長率	+6.4%	+8.4%	+33.7%
対GMV比率 (テイクレート)	21.8%	22.9%	24.7%
対売上高比率	38.1%	44.7%	45.5%
販管費及び一般管理費	3,620	3,000	3,880
EBITDA (Non-GAAP)	▲181	657	1,045
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	-	8.2%	9.9%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	-	18.2%	21.8%
営業利益	▲298	600	932
対売上高営業利益率	-	7.5%	8.8%
経常利益	▲331	665	946
当期純利益	▲53	633	802

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- ・ 2021年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から、2021年9月期1Qに吸収合併した子会社業績を足し合わせた連結換算実績との比較を記載しております。

貸借対照表

	2020年9月期（連結）	2021年9月期（単体）	2022年9月期（連結）	前期末比
（百万円）	期末	期末	期末	
流動資産	4,759	5,707	6,888	+1,181
固定資産	349	473	749	+276
総資産	5,108	6,180	7,638	+1,457
流動負債	1,948	2,375	2,921	+545
固定負債	33	30	50	+20
純資産	3,127	3,774	4,666	+892
自己資本比率	61.2%	60.8%	59.9%	▲0.9%

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- ・ 2022年9月期第1四半期以降連結決算へ移行したため、前年度の期末単体数値との比較を行っております。



キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2020年9月期（連結）	2021年9月期（単体）	2022年9月期（連結）
営業活動によるキャッシュフロー	▲0.9	868	1,152
投資活動によるキャッシュフロー	536	▲95	▲262
財務活動によるキャッシュフロー	▲383	5	8
現金及び現金同等物の増減額	152	778	898
現金及び現金同等物の期末残高	3,418	4,219	5,117

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

■ **【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。

次回の事業計画および成長可能性に関する資料については、2023年12月下旬を目途に公表する予定です。

【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