

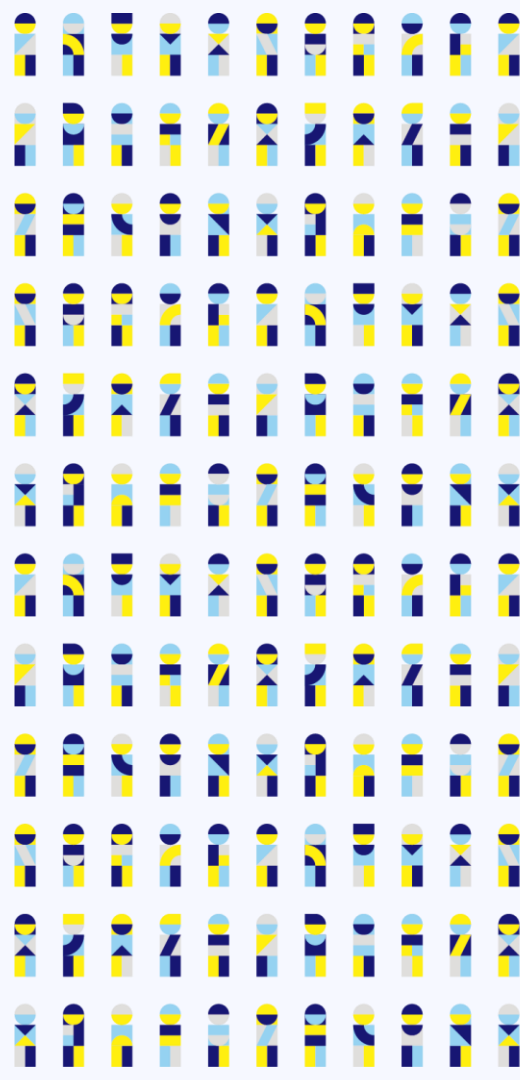


株式会社クラウドワークス 新規投資家向け資料

(事業計画及び成長可能性に関する資料)

証券コード：東証グロース 3900

2024年12月



目次

1. クラウドワークスについて	P 2
2. 成長実績	P 6
3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット	P10
4. 成長戦略	P19
Appendix	P35

1. クラウドワークスについて

個のためのインフラになる

テクノロジーの進化と共に
個の才能や経験を、誰でも、どこにいても
発揮できる社会がすぐそこまで来ています

得意なことで、人の役に立つ人
好きなことや楽しいことで、まわりを笑顔にする人
そして、自身の個を信じて挑戦する人

あなたの才能はきっと誰かの役に立つ
無限に広がる多様な個の可能性に
テクノロジーを駆使して向かい合う

誰もが自分らしく活躍できる未来を支え
個のためのインフラになる
それが私たちクラウドワークスの存在意義です



人とテクノロジーが調和する未来を創り 個の幸せと社会の発展に貢献する

技術の発展により工業社会は成熟し
人とテクノロジーが共生する社会に変化しつつあります

テクノロジーは「道具」という段階を超え
人の代わりに応答し、作業をこなす

人はテクノロジーによって作り出された
映像やキャラクターを楽しむようになり
時として熱狂的なファンにすらなる

急速に、人とテクノロジーの境目は無くなり
今までに無かったような新しい選択肢が生まれ
最適な解が選ばれる未来が訪れる

その中で我々は、人とテクノロジーが調和する未来を創り
個の幸せと社会の発展に貢献する
それが私たちグループが一丸となって目指す未来です



事業内容：プラットフォームを基盤とする、IT人材&コンサルティングサービス

毎年約7万社のクライアント企業、約80万人のワーカーが新規登録する

国内最大級のフリーランス人材プラットフォームを基盤に、IT人材&コンサルティングサービスを提供



累計クライアント企業数

1,006,000 社



 CROWDWORKS



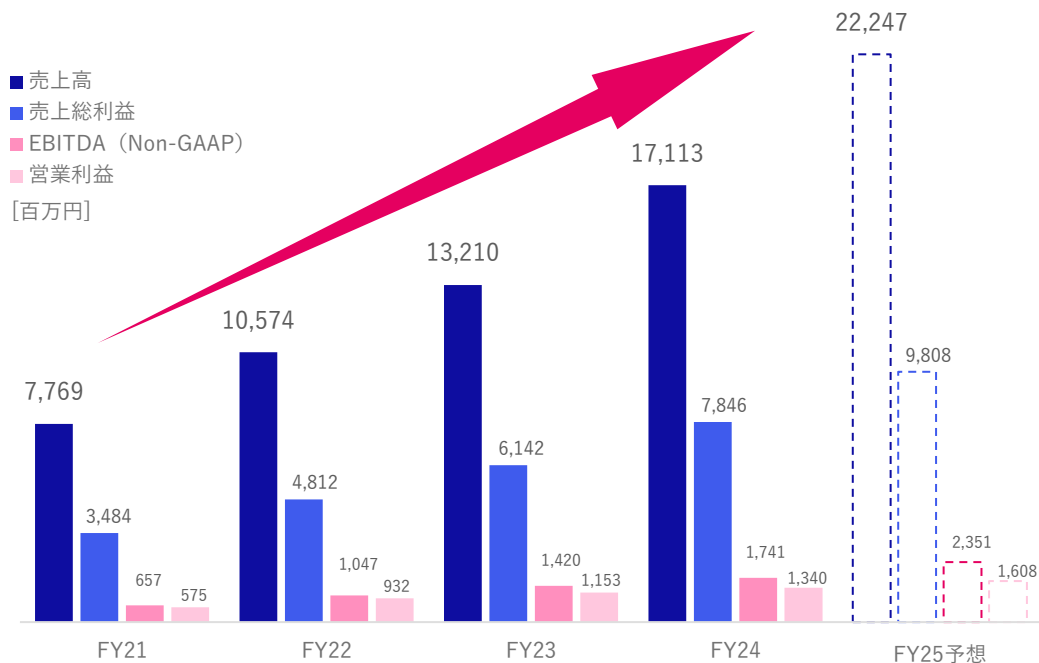
累計ユーザー数

6,722,000 人

2. クラウドワークス 成長実績

4年連続増収・増益 FY24過去最高益を更新

FY21営業黒字化以降は一貫して**増収・増益**、FY24**過去最高益**
売上高・売上総利益・EBITDA (Non-GAAP) ・営業利益は**4年で2倍以上成長**

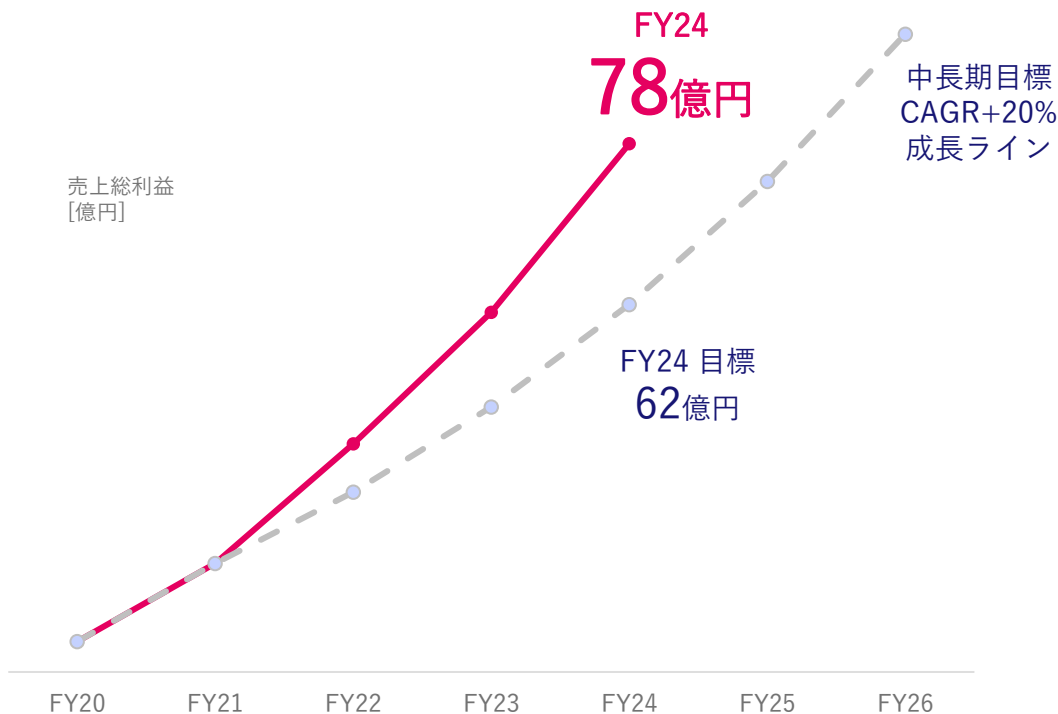


4年連続
増収・増益

FY21-FY24 3年で
売上高・売上総利益・
EBITDA (Non-GAAP) ・営業利益
2倍以上の成長

中長期目標進捗：売上総利益CAGR+20%以上を4年連続達成

中長期目標である売上総利益CAGR+20%を9.7pt上振れ、前倒しで進捗



売上総利益
FY20-24 5年間CAGR
+29.7%

CAGR+20%以上を
4年連続達成

中長期目標
売上総利益CAGR+20%以上
10年継続達成

中長期目標

売上総利益CAGR+20%以上を10年継続することにコミットする



売上総利益

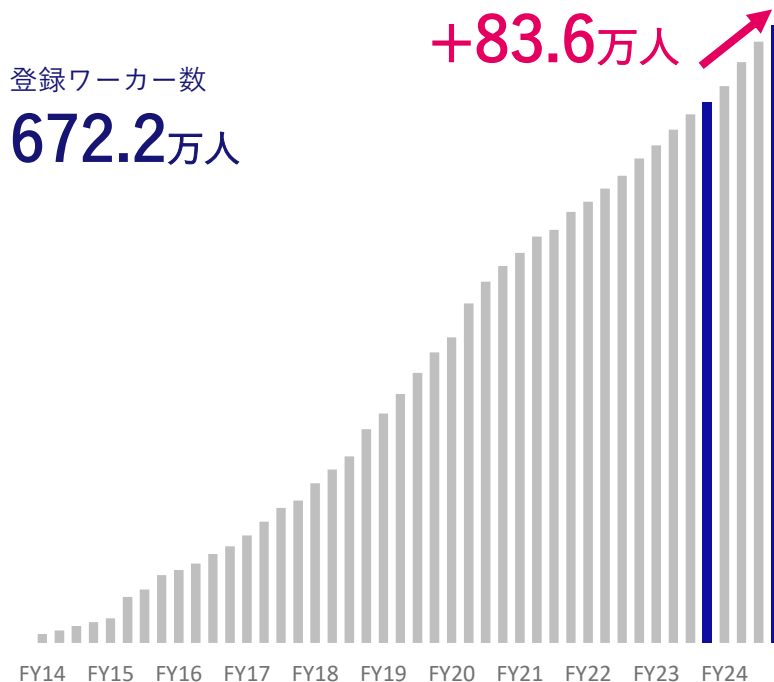
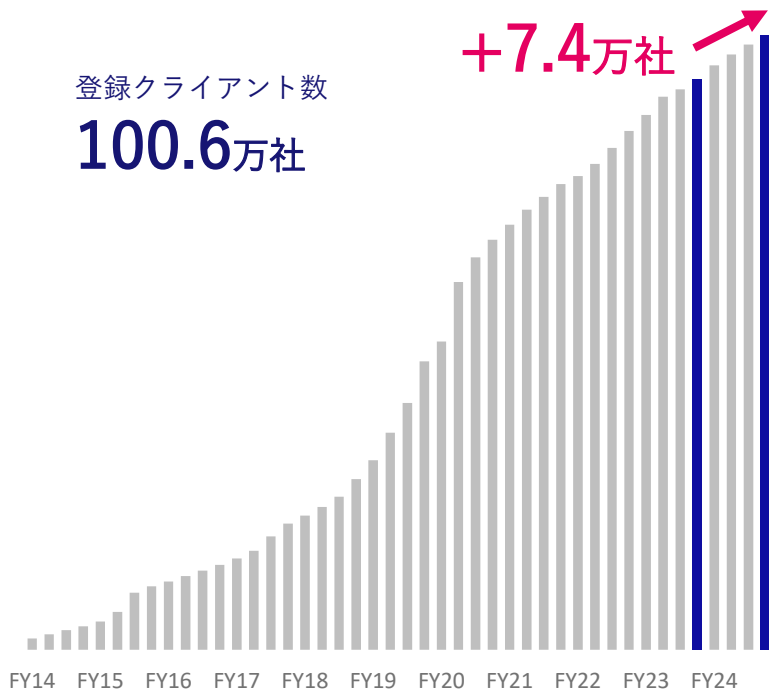
CAGR
+20%以上
10年継続

3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット ～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 国内最大級データベース : クライアント約7万社・ワーカー約80万人が毎年新規登録
2. ビジネスモデル : プラットフォームとエージェントモデルが同時成長する業界唯一の存在
3. CWセールスモデル : コンサル×アカウントセールスによる社あたり単価向上
4. 生産性向上文化 : 売上総利益率・利益率改善を仕組み化
5. 経営ポリシー : 経営ノウハウをポリシー化し、グループ全体に拡張

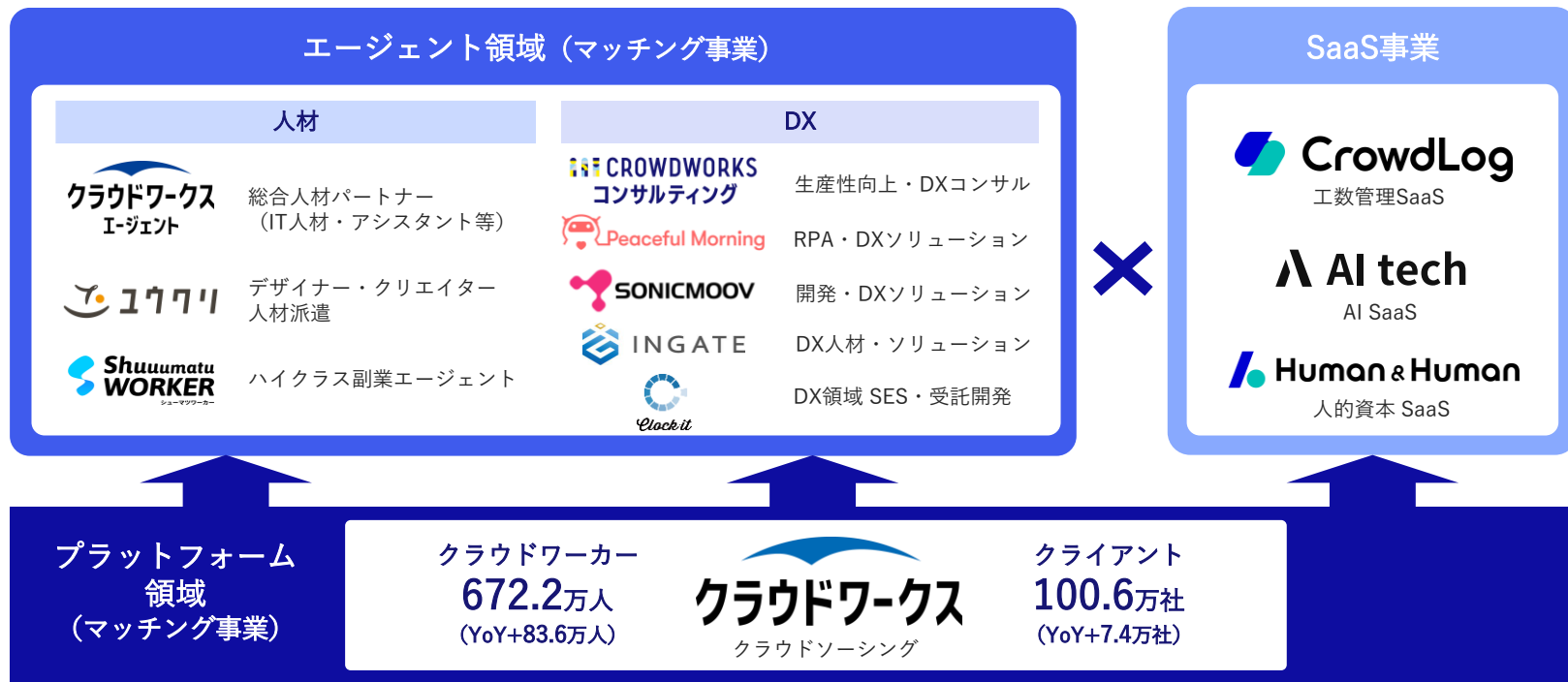
1. 国内最大級データベース：クライアント約7万社、ワーカー約80万人が毎年新規登録

クライアント約7万社、ワーカー約80万人が毎年オーガニックで新規登録する国内最大級のプラットフォームを有するこのワーカー・クライアントデータをグループイン企業に共有し、新規契約を目指す



2. ビジネスモデル：プラットフォームとエージェントが同時成長する業界唯一の存在

プラットフォームでワーカーを獲得し、企業ニーズ特化のエージェントサービスを領域ごとに立ち上げ
さらに、クライアントの経営課題に沿って、人材・DXコンサル、SaaSソリューションを組み合わせる提案



3. CWセールスモデル：コンサル×アカウントセールスによる社あたり単価向上

組織で成果を出すためのナレッジやノウハウを仕組み化し、営業に再現性をもたせる「CWセールスモデル」を確立
このモデルを元に、当社グループのサービスを駆使した解決策を提案することで、社あたり単価を向上させる

①アカウントセールス

大手顧客企業との関係性を強化し、
部署を超えた人材不足の解決を目指す

<成約事例> A社 情報通信業			
	FY23	FY24	YoY
売上高	1,954万円 ▶	6,851万円	3.5倍
稼働人数	16人 ▶	75人	4.7倍

②コンサルティングセールス

企業の中長期の経営課題にアプローチし、
フェーズごとの課題解決にコミットする人材を提供

<成約事例> B社 医薬品メーカー			
	FY23	FY24	YoY
売上高	0万円 ▶	2,520万円	-
経営課題	業務量増加による離職増加		

CWセールスモデル



4. 生産性向上文化：売上総利益率・利益率改善を仕組み化

FY20から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「PPP（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

生産性向上に向けた目標や社内ルールを規定

PPP*

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

累計ナレッジ数 **431**件

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売上総利益人件費率
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

4. 生産性向上文化：5年間で習熟し、営業利益は過去最高益を4年連続で更新

2020年9月期

対売上高売上総利益率 38.1%
関節販管費 期初予算比 **3.5億円削減**

- 事業ポートフォリオと販管費の見直し
 - ・ 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

対売上高売上総利益率 44.8%
通期営業利益 **5億円**

- 生産性改善活動とその定着による利益拡大
 - ・ 生産性向上ナレッジ共有コンテストPPPの定着
 - ・ 子会社の吸収合併

2022年9月期

対売上高売上総利益率 45.5%
通期営業利益 **9億円**

- 予実精度の向上と販管費マネジメント
 - ・ 販管費の見通し精査
 - ・ 超過利益の再投資案を全社で集約し、月次判断

2023年9月期

対売上高売上総利益率 46.5%
通期営業利益 **11億円**

- 顧客への生産性向上ナレッジ展開
 - ・ 生産性向上ナレッジを活かした経営コンサル
 - ・ 営業モデル「CWセールスモデル」定着

2024年9月期

対売上高売上総利益率 45.9%
通期営業利益 **13億円**

- グループ会社への生産性向上ナレッジ展開
 - ・ PMI期間1年以上の全グループ会社で単体黒字化
 - ・ グループ会社とのバックオフィス機能の連携強化

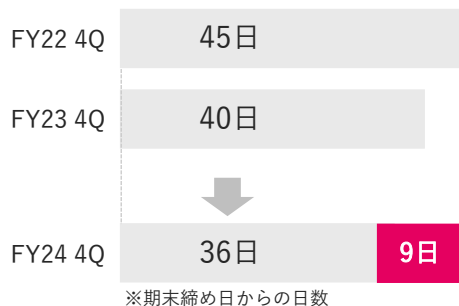
4. 生産性向上文化：コーポレート部門における生産性向上

コーポレート部門においても生産性向上を引き続き強化。

決算開示は**9日短縮**（45日→36日）・30日開示に向けた体制へ、債権自社回収率は**4年連続95%以上**、貸倒実績率は**0.35%**

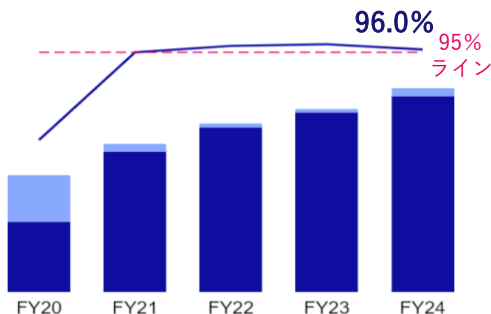
決算開示の生産性向上

9日(20%)短縮



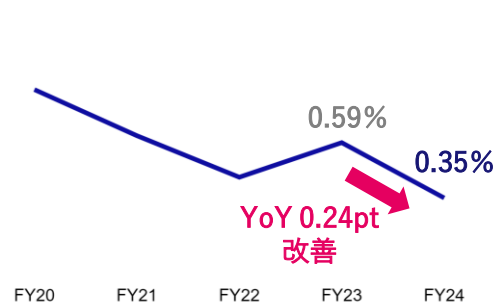
債権自社回収率の生産性向上

4年連続 95%以上



貸倒実績率の生産性向上

0.35% (YoY 0.24pt 改善)



コーポレート部門の生産性向上は、M&Aでグループインする企業の生産性向上にも直結

5. 経営ポリシー：経営ノウハウをポリシー化し、グループ全体に拡張

収益・利益を増大させるクラウドワークスの経営ノウハウをポリシー化し、アセットとともにグループ各社に提供



Mission 個のためのインフラになる
Vision 人とテクノロジーが調和する未来を創り 個の幸せと社会の発展に貢献する
Value Growth Target Be Agile One CROWDWORKS

人的資本 経営

CWカルチャー

カルチャーブック

Mission / Vision
Value / Mind
CW経営モデル
労働・資本主義の歴史
など

ソリューション ブック

組織の問題解決
フレームワーク

人的資本 戦略

人材ポリシー

マネジメント ポリシー

+

事業成長

→ グループ全体へと拡張

CW Strategy (戦略)

CW Tactics (戦術)

YOSHIDA
300

中期経営
目標

生産性向上

生産性向上
ポリシー

CW
Sales
Model

マーケティング
ポリシー

事業管理

業績管理
ポリシー

プロダクト
開発
ポリシー

IRポリシー

再投資

キャッシュ
アロケーション
ポリシー

M&A
ポリシー

新規事業
ポリシー

グループ経営

CW Growth
Driver

グループイン
ポリシー

財務健全性指標
(BSポリシー)

5. 経営ポリシー：業績管理ポリシー予実管理・見通し精度管理

予算達成 = 業績管理 + 見通し精度管理

月次乖離率 = 当月最終週月曜（残1-5営業日）の見通し数値と実績値との差異を±1.0%以内に収めるよう管理

該当部門	チェック項目	月次乖離率	乖離金額
全社月次	売上総利益	±1.0%	—
	販管費	±1.0%	—
月次売上総利益 3,000万円以上 収益部門	売上総利益	±0.8%	—
	直接販管費	±0.8%	—
間接配賦部門月次	間接販管費	±1.0%	—

予実管理 見通し精度

月次乖離率

±1.0%

月次売上総利益3,000万円以上
収益部門はさらに精度を向上

±0.8%

4. 成長戦略

フリーランス業界No.1プラットフォーム（600万人・100万社） によりIT人材&コンサルティングサービスの提供で DX市場31兆円へ参入

成長戦略

フリーランス市場No.1サービスでDX市場31兆円へ参入

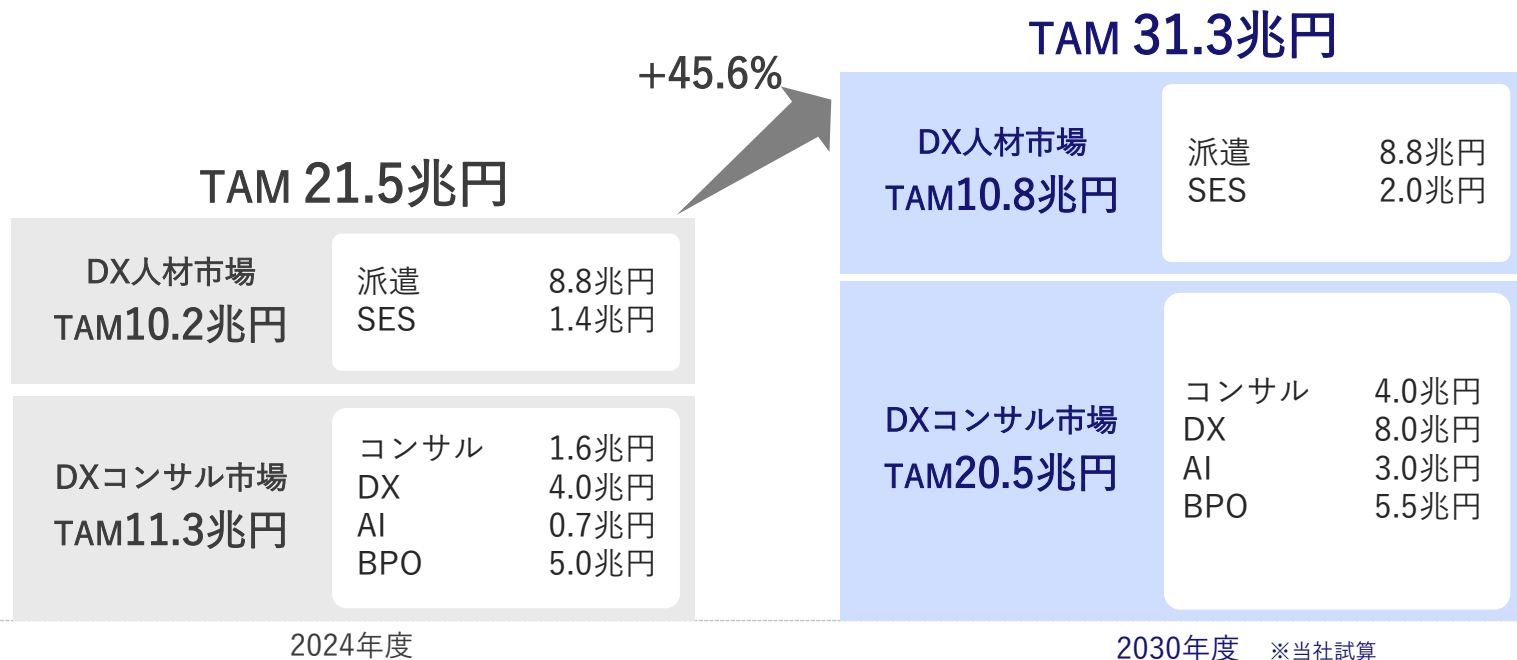
勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

DX市場は2030年までに31兆円へ拡大見通しの成長市場

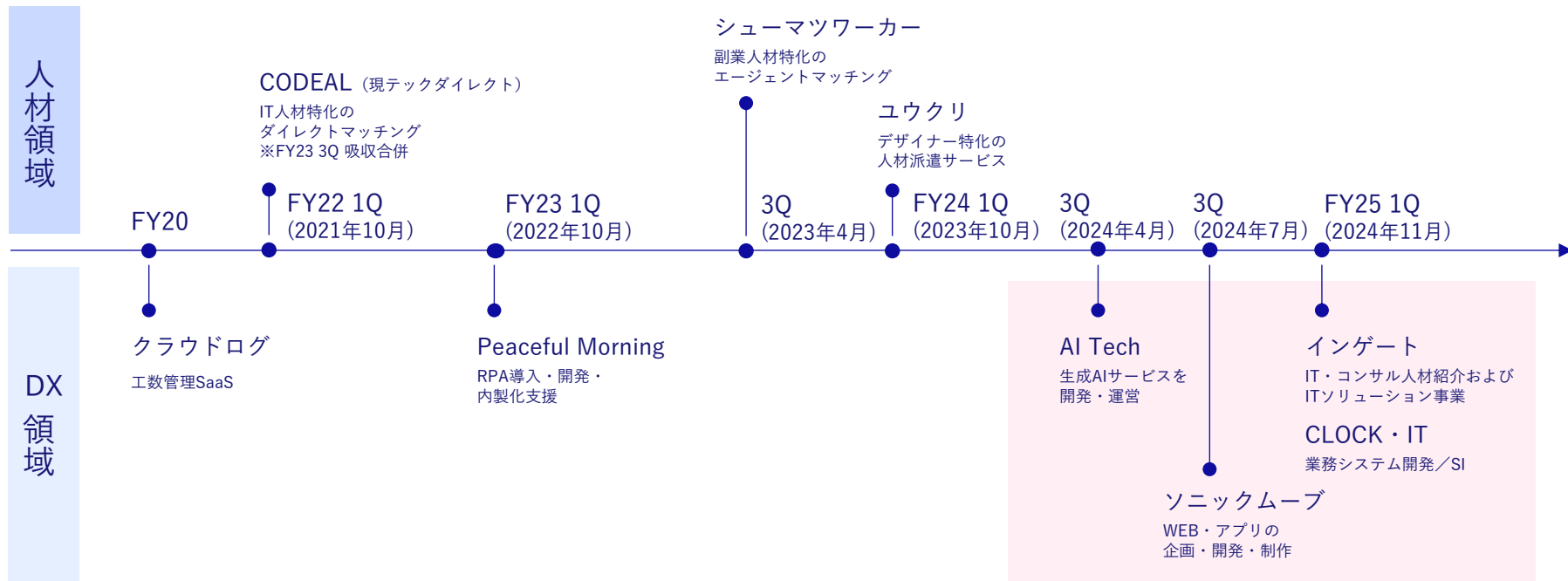
DX市場は今後大きく拡大へ。クラウドワークスは、人手不足をDX人材の流動化により補いながら、自動化・業務効率化のDXソリューションを提供することで、飛躍的な成長が可能



成長戦略：DX領域を中心にM&Aを加速

積極的なM&Aによるグループ経営を推進

FY24以降は、DX開発サービス提供企業のグループインに注力し、ケイパビリティを拡大



DX開発サービス提供企業のM&A強化

成長戦略：フリーランス市場No.1サービスでDX市場31兆円へ参入

DX市場 31兆円へ参入

勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

DXコンサル市場

- ✓ 大手コンサルに発注できない
中小企業にコンサル提案

コンサル人材 20万人

DX人材市場

- ✓ 派遣活用企業に
ITフリーランス提案

DX人材 127万人

DXソリューション市場

- ✓ DX開発知見+フリーランス
活用で安価に提供

M&Aで調達

フリーランス市場 18兆円

フリーランスマーカー
672.2万人
(YoY+83.6万人)


クラウドワークス

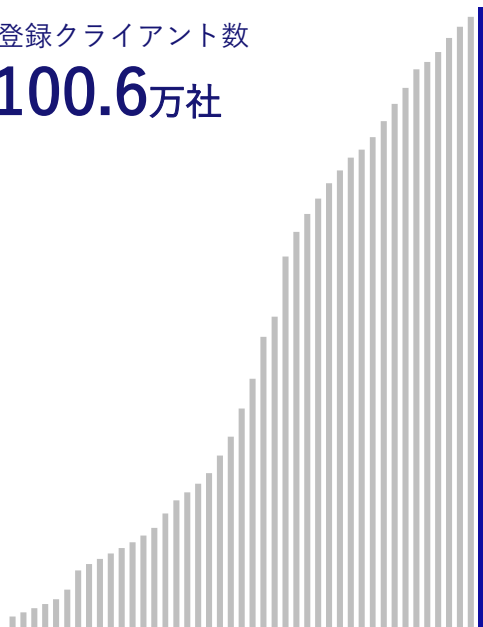
クライアント
100.6万社
(YoY+7.4万社)

勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

年間で約80万人のワーカーが新規登録する国内最大級のプラットフォーム+DX開発サービス提供事業にて約127万人の専門性の高いDX人材を抱えており、DX推進を目指す企業に提供可能

登録クライアント数

100.6万社



FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24

登録ワーカー数

672.2万人



FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24

DX人材

127.5万人登録

エンジニア
71.8万人

デザイナー
24.2万人

AI人材・その他DX人材

31.5万人

その他DX人材：PdM、データサイエンティスト、ITコンサルタントなど

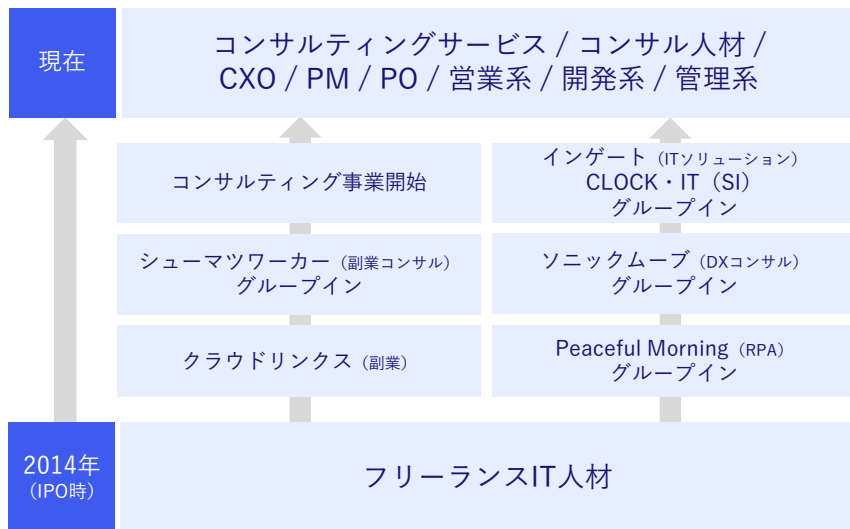
勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

事業拡大によりDXソリューションを揃えて、既存クライアント5,606社へクロスセル開始
M&Aにより飛躍的な新規顧客獲得が可能に

IT人材+コンサル人材+コンサルサービス
=DXソリューションの提供へ



DX支援提供可能クライアント
累計 **5,606社**



つながりの深い既存顧客
4,815社

アカウントセールスで深耕済

クラウドワークス E-エージェント
CrowdLinks

CROWDWORKS
コンサルティング

Shuumatsu WORKER 1777

DX企業M&Aでの新規顧客
791社

既にDXを経営課題として認識

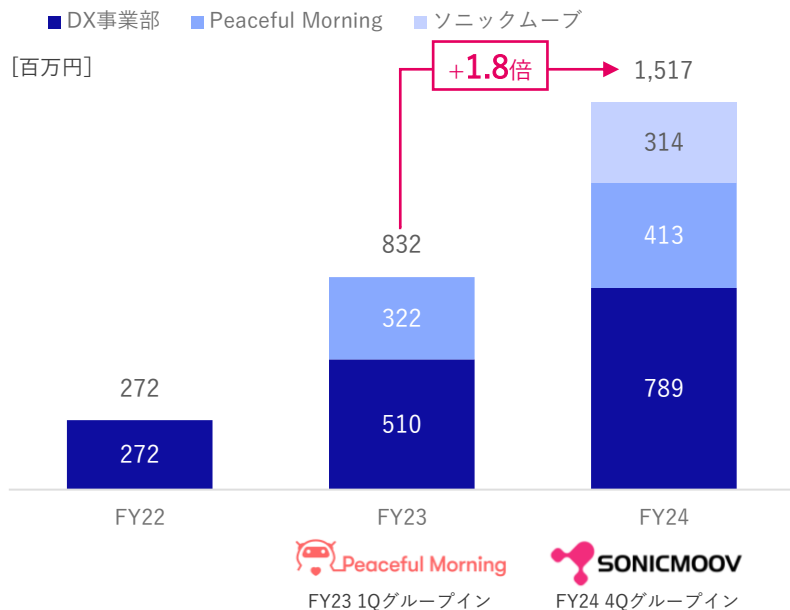
SONICMOOV
INGATE
Peaceful Morning
Clock it

社当たり単価を向上

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

DX事業部新設、DX関連のサービスを提供するグループ会社を含めた売上高がYoY1.8倍と急成長
経営課題に対してDXコンサルを入口にした案件獲得で、社当たり単価向上に貢献

DX事業部+DXグループ会社 売上高



DXコンサル事例

X社(総合商社)	受注内容：残業軽減のためRPAを活用し業務DX	FY23	FY24	FY24~ 継続中
		受注売上高	553万円 ▶ 2,663万円	
Y社(製造業)	受注内容：DX人材不在でツール導入をBPO	FY23	FY24	FY24 3Q受注
		受注売上高	0万円 ▶ 1,106万円	
Z社(インフラ)	受注内容：DXマネジメントシステムの要件定義	FY23	FY24	FY24 1Q受注
		受注売上高	0万円 ▶ 891万円	

売上総利益KPI 3指標：エージェント事業の社数・社あたり単価・売上成長率 全てで成長

新規開拓 + M&Aで社数を伸ばし、複数ソリューション + アカウントセールスで社あたり単価向上させる

売上総利益KPI 3指標

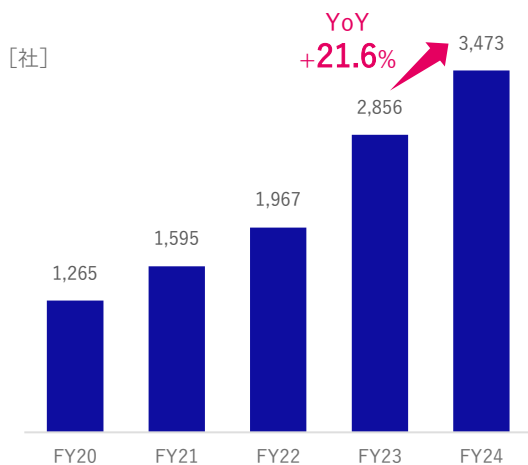
① 社数

×

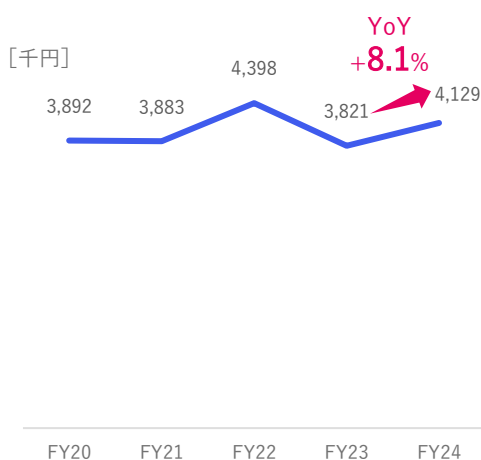
② 社あたり単価

×

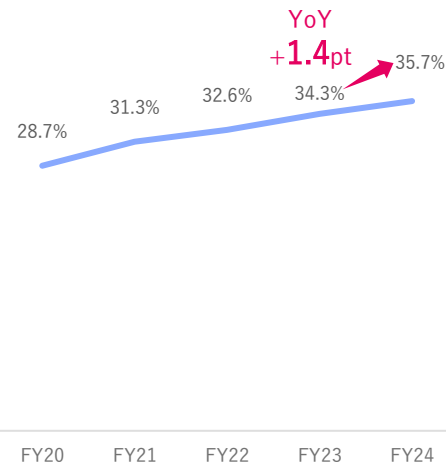
③ 売上総利益率



新規開拓を行いつつ、
M&Aで大きく社数を伸ばす



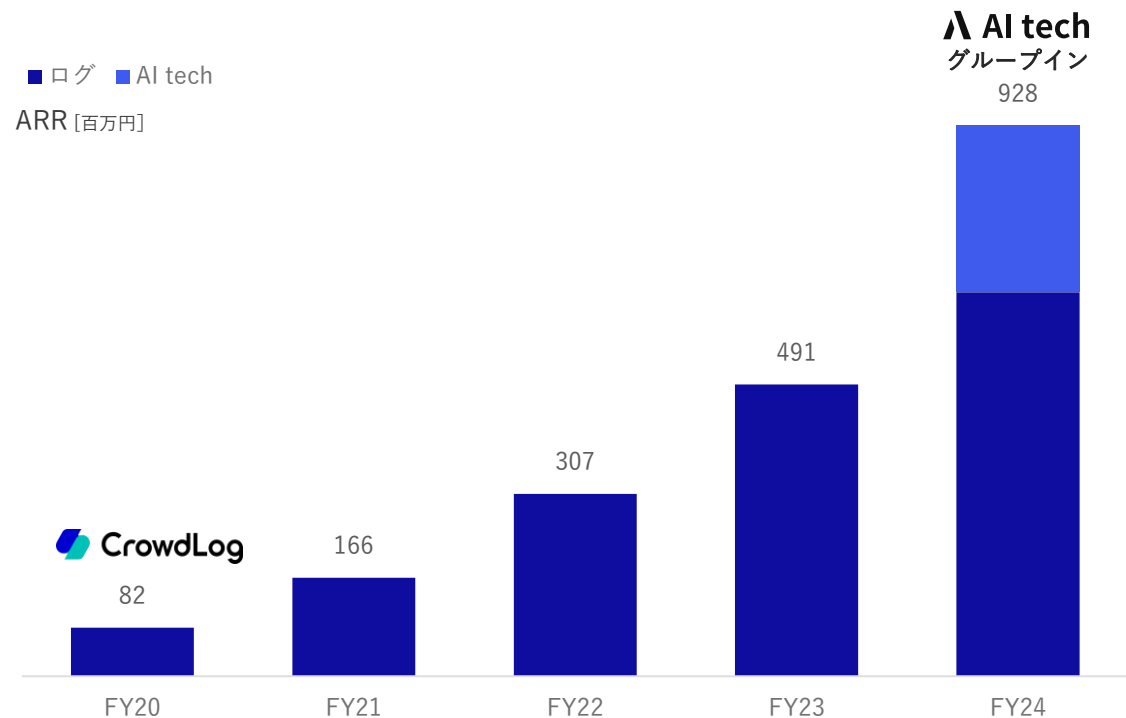
M&Aで拡大した企業に対して
クロスセルを行い、社あたり単価向上



アカウントセールスとワーカーサポートで
顧客満足度を高め、売上総利益率向上

ビジネス向けSaaS事業：ARR年間成長推移 ARRは9.2億円突破

FY24 SaaS ARR **9.2億円**突破



SaaS ARR
9.2億円
突破

M&A：ケイパビリティ拡大 FY24はリード数517件・契約締結は年間6件に

ソーシングから実行を行うM&A専任組織をFY23 3名→FY24 5名に体制強化した結果、リード・IMが増加
資本取引契約を行った企業は、FY23 3件→FY24 6件と、YoY2倍

M&Aパイプライン

リードの質を向上させ、M&A戦略を加速

	リード	IM	意向 表明	DD	契約
FY24	517件	294件	12件	10件	6件
FY23	376件	139件	12件	10件	3件
YoY	138%	212%	100%	100%	200%

クラウドワークスのM&A 3つの方針

1. ターゲット

クラウドワークスのクライアント/ワーカーアセット、
生産性向上ノウハウを活用することで成長加速が見込める企業

2. M&A対象会社 3つの規律（ハードルレート）

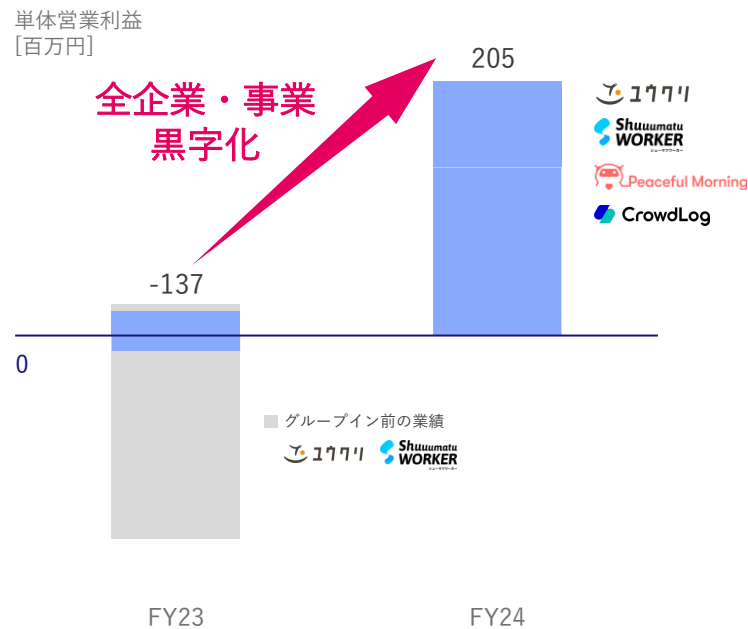
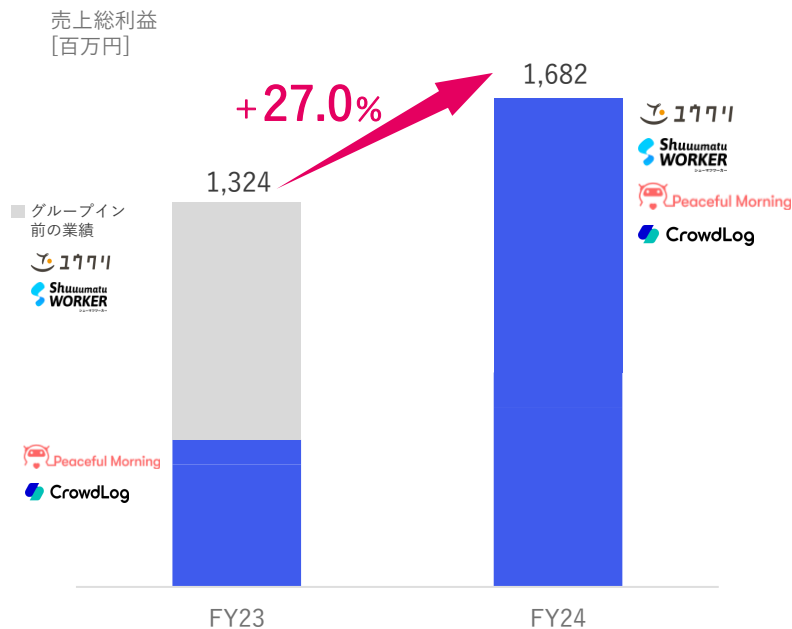
- ・ EV/EBITDAマルチプルの設定
- ・ のれん後営業利益黒字を36カ月以内に実現
- ・ WACC超の投資回収率を36カ月以内で実現

3. クラウドワークスBS 5つの規律（成長投資ROI/財務健全性指標）

株主資本比率、のれん/株主資本、ネットDEレシオ、
ネットD/EBITDA、ROE

PMI：グループイン後、全企業・事業が黒字化

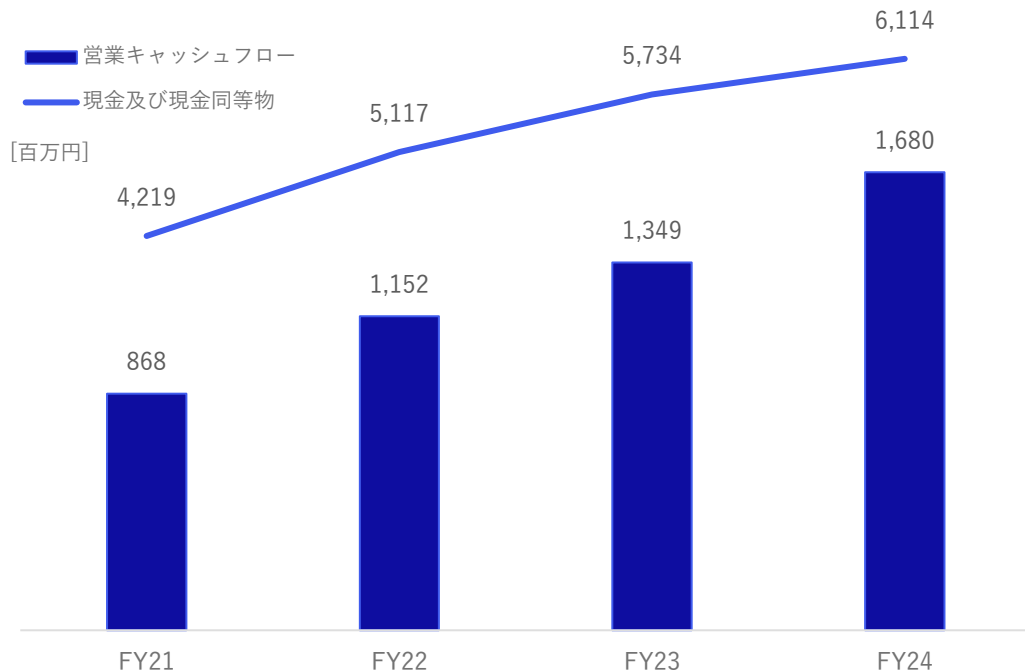
経営ポリシー・アセットをグループイン企業に提供し、グループ全体で成長を目指す
グループイン企業の売上総利益はYoY+27%の成長、単体営業利益はFY24に**全企業・事業黒字化**



営業キャッシュフロー：FY24 16.8億円 キャッシュが蓄積しやすいビジネスモデル

FY21-24 4年間CAGR+24.6%

キャッシュが蓄積しやすいビジネスモデル・高い営業CF創出力



FY24
営業キャッシュフロー
16.8億円

FY24 現預金
61.1億円

株主還元：成長と財政基盤安定化を踏まえ、FY24に初配を実施

配当+優待総利回りは**6.8%**程度

今後も引き続き、機動的な自社株買いの実施を検討

配当

初配

24年9月期

当期予想配当	18円
配当利回り	1.20%
配当金総額	283百万円
配当性向	30%以上

基準日：2024年9月末

優待

上場10周年記念株主優待

QUOカード優待

300株以上保有	15,000円分
優待利回り	+3.33%

基準日：2024年12月末

対象者：2024年12月26日までに
当社株式を保有した方

1年以上保有株主向け優待を拡充

QUOカード優待

300株以上 1年以上保有	10,000円分
優待利回り	+2.22%

基準日：2025年12月末

対象者：2024年12月26日までに保有し、
2025年12月末まで継続保有の方

2024年12月権利日スケジュール
12月26日（木）：権利付き最終日
12月30日（月）：権利確定日

FY2025 連結業績予想

今期連結業績は、大幅な増収増益を目指す

[百万円]	FY24 実績	FY25 予想	前年比
売上高	17,113	22,247	+30.0%
売上総利益	7,846	9,808	+25.0%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	2,351	+35.0%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	2,305	+35.0%
営業利益	1,340	1,608	+20.0%

企業の生産性向上を支援する総合DXソリューション企業へ

中期経営目標「YOSHIDA300」（売上高300億・EBITDA25億）の早期達成を経て、さらなる高みを目指す

<ミッション> 個のためのインフラになる

<FY25策定・新ビジョン>
人とテクノロジーが調和する未来を創り
個の幸せと社会の発展に貢献する

2023年～
グループ経営本格化DX市場への参入
企業の生産性向上を支援する
総合DXソリューション企業へ

2015～2022年
エージェントマッチングの加速
フリーランス市場No.1確立

2012～2014年IPO
クラウドソーシング

2011年11月
創業

中期経営目標 YOSHIDA300 達成
(売上高300億・EBITDA25億)

FY24
171億円

FY24
78億円

FY22
105億円

FY22
48億円

FY14(IPO)
4億円

FY14(IPO)
4億円

売上高

売上総利益

Appendix

市況環境：＜ワーカー側＞フリーランス・非正規労働者の待遇改善

労働市場における働き方が多様化、政府もフリーランス・非正規労働者を後押し

フリーランス新法施行（2024年11月）

フリーランスの待遇が 大きく改善

施行前

取引条件は口約束
報酬の未払い発生
ハラスメント発生

>>>
>>>
>>>

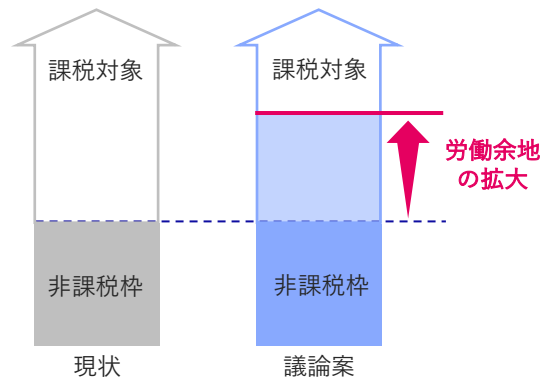
施行後

メールや書面で明示
60日以内に支払い
救済対策を整備

フリーランスが活躍しやすい環境へ

年収（103万円）の壁撤廃議論

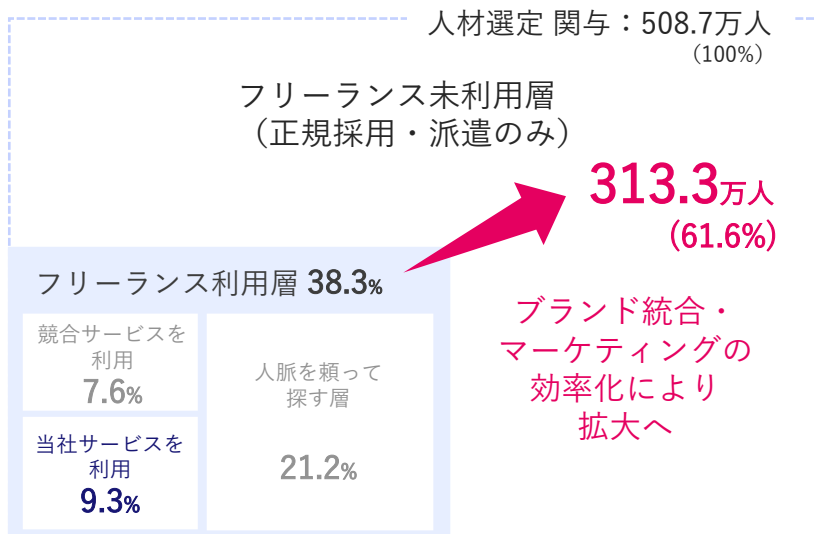
非正規労働者が より稼げる状態へ



市況環境：＜企業側＞ 人材流動化、企業のDX・生産性向上ニーズは高まる

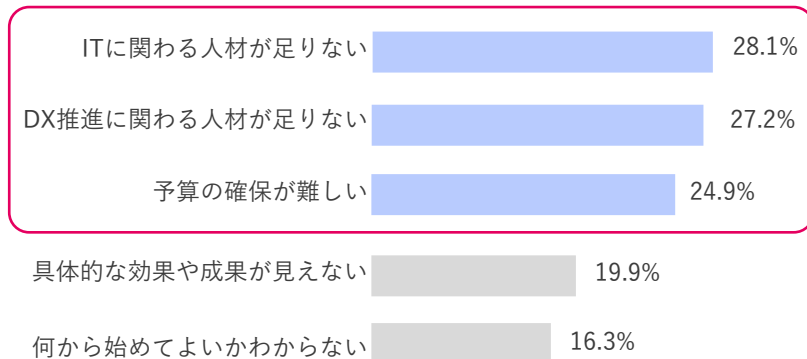
フリーランス活用にはまだまだポテンシャルがあり、マーケティング投資により認知向上に余白が大きい企業側も生産性向上に向けたDXニーズが高まっており、当社にとっては大きなビジネスチャンス

企業のフリーランス活用の伸びしろ



企業のDX・生産性向上の伸びしろ

DXコンサル・DX人材の潜在ニーズは高いが、大手コンサルに発注する予算はない



YOSHIDA300

①売上高 300億円 ②EBITDA 25億円 ③営業利益成長率 +10%以上/年

マッチング

SaaS

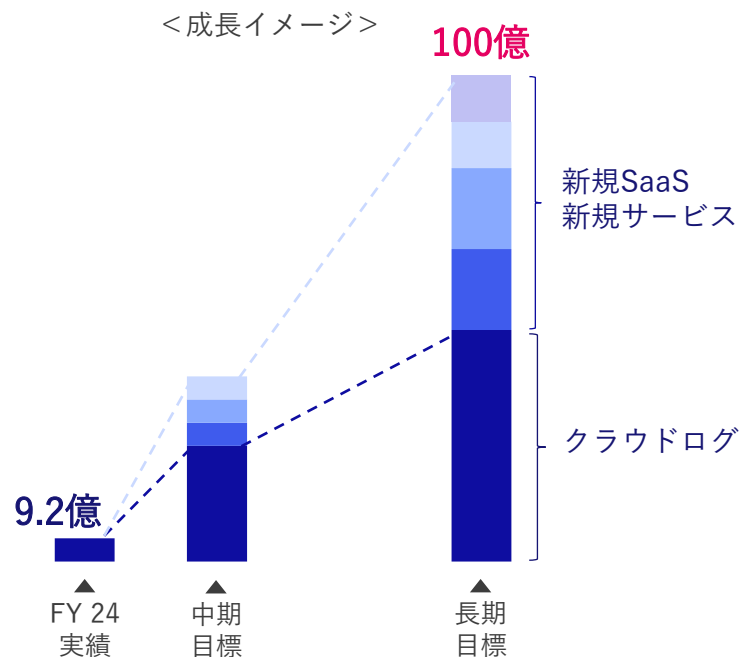
M&A

SaaS ARR100億円戦略

クラウドログと新規SaaS/サービスでARR100億円を中長期目標として設定

ARR100億円戦略

クラウドログ: 50億円	新規SaaS/サービス: 50億円
<ul style="list-style-type: none">工数管理で市場拡大300名以上の従業員の契約社数の拡大生産性ポリシーに定める投資効率を守り、マーケティング投資を拡大単価の継続向上	<ul style="list-style-type: none">ARR1億円のサービスを3つ生み出すARR15億円規模×2 + ARR8億円規模のサービス×2を展開自社立ち上げ、M&Aを両軸で検討



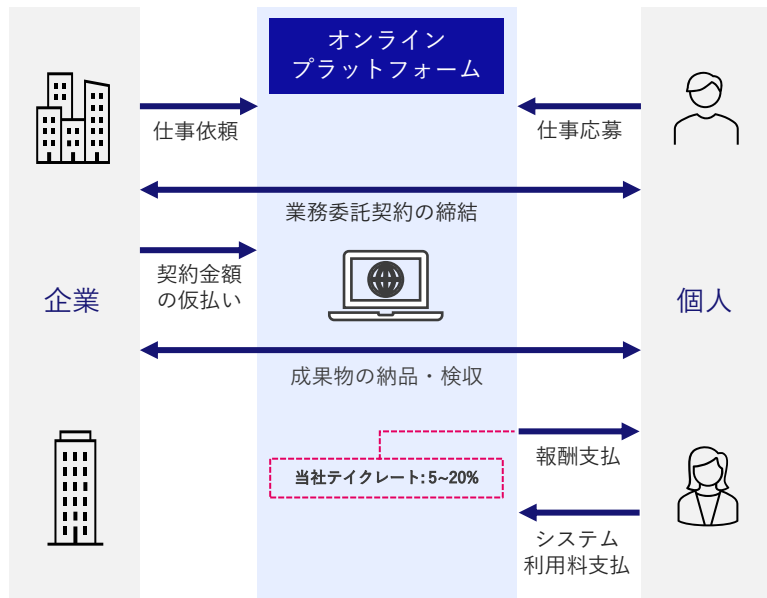
各セグメント／領域の事業分類

- ・FY24 3Qより、事業セグメント・領域を再整理
- ・エージェント領域はクロスセルを強化し、サービス横断で全社での成長に注力する

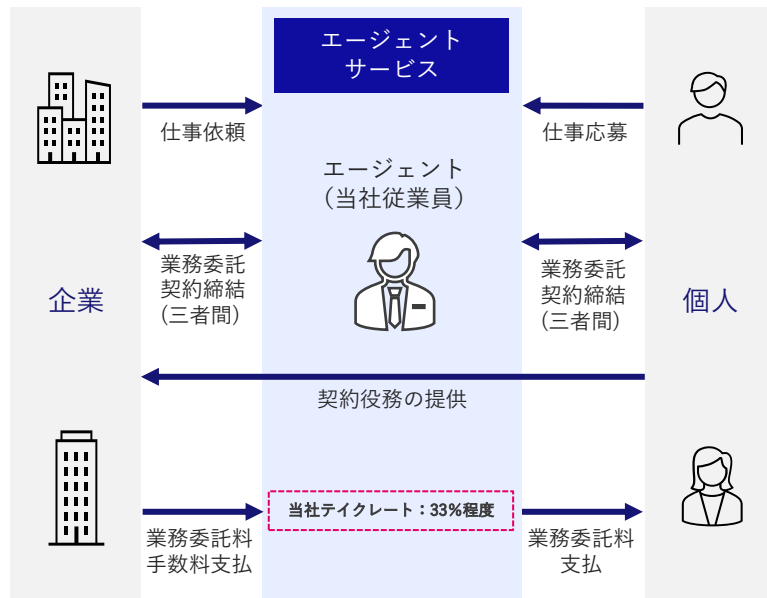
セグメント		収入モデル	戦略	構成比 (FY24 累計) (単位：百万円)			事業名
				GMV	売上高	売上総利益	
マッチング事業	プラットフォーム領域	システム利用手数料	新規ワーカー・顧客を低コストで継続的に獲得	12,639	1,891	1,876	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワークス ・メンバーペイ ・みんなのカレッジ ・PARK
	エージェント領域	稼働時間/月	当社セールスが顧客の課題解決を通じて、付加価値を創出	15,192	14,343	5,116	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワークス エージェント ・シューマツワーカー ・ユウクリ ・Peaceful Morning ・クラウドワークス コンサルティング ・クラウドリンクス ・ソニックムーブ
SaaS事業		月額サブスクリプション	人材市場の周辺ビジネスに参入し、TAMを拡大	891	878	853	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドログ ・AI tech ・Human & Human

ビジネスモデル – マatching事業

プラットフォーム領域

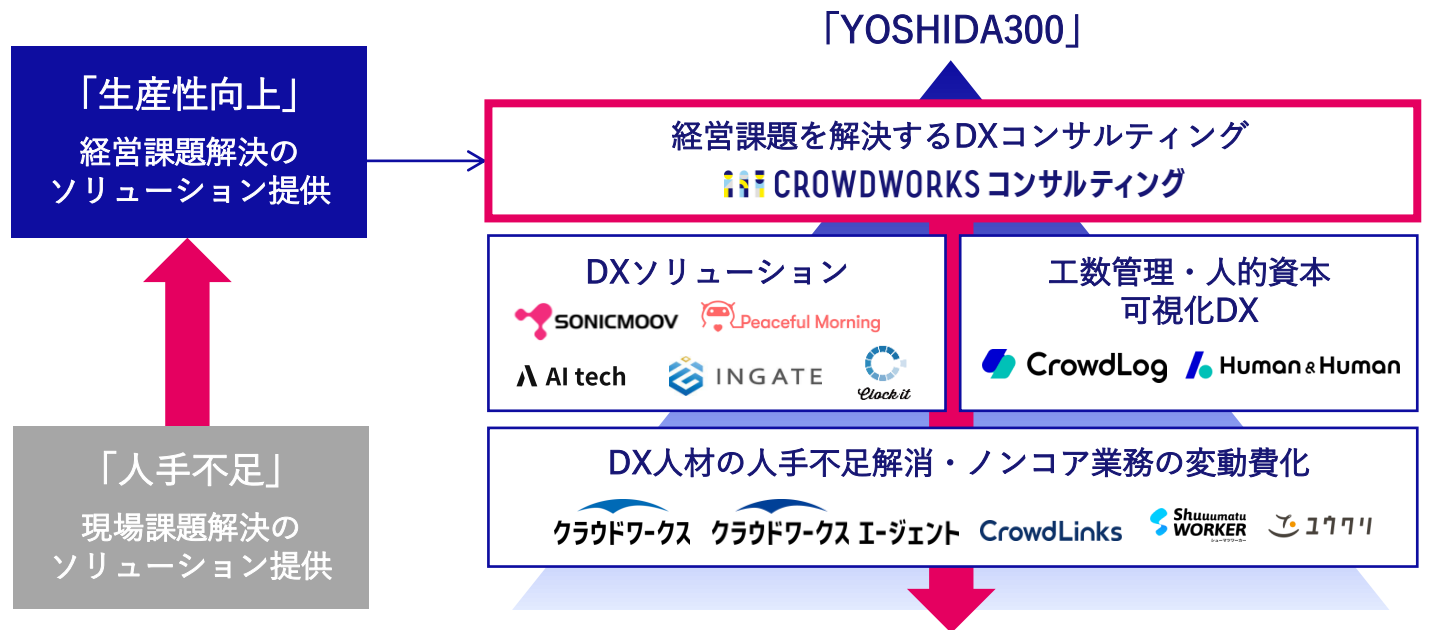


エージェント領域



DX市場31兆円に対してDXコンサルを提供し飛躍的な成長を目指す

コンサルティングを通じてクライアントの経営課題に向き合い、工数配分・人的資本の課題を可視化した上で、業務改善ソリューションとその実行を主導する人材マッチングを一気通貫で提案する体制を構築



コンサル×アカウントセールス体制により
業務改善ソリューションと人材マッチングを一気通貫で提供

FY2024 通期連結業績

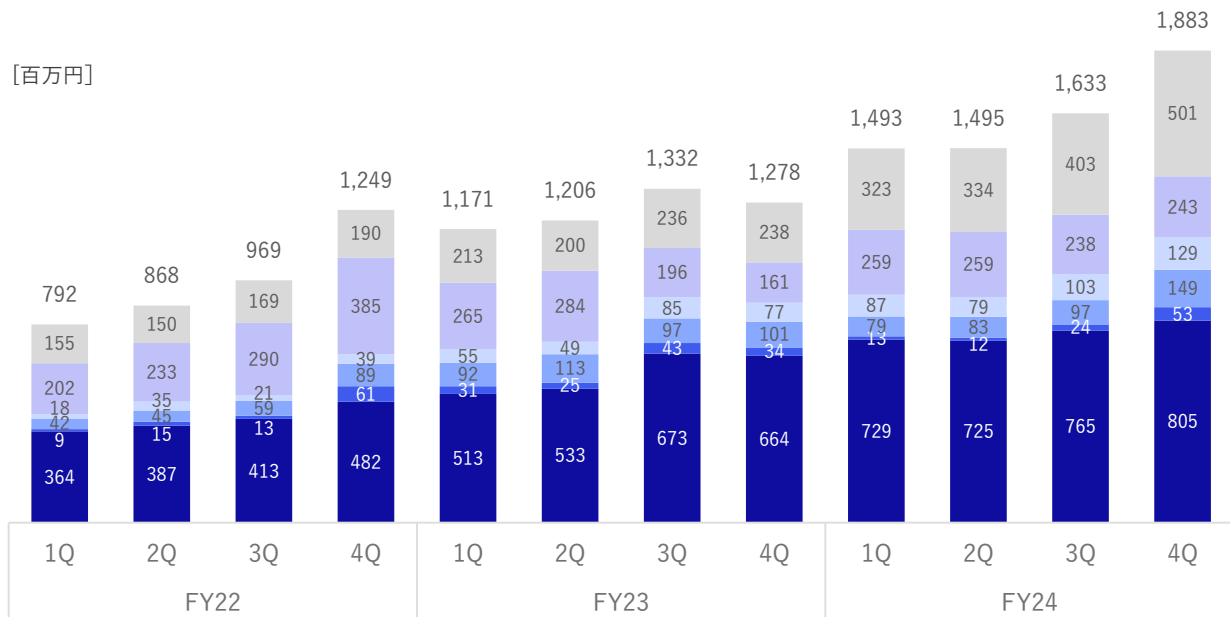
売上高・売上総利益ともに **YoY+27%超・過去最高益**

[百万円]	FY23 通期		FY24 通期	前年同期比	FY24 ガイダンス (10/17 上方修正済)	達成率
売上高	13,210	▶	17,113	+29.5%	17,100	100.1%
売上総利益	6,142	▶	7,846	+27.7%	7,800	100.6%
EBITDA (Non-GAAP)	1,420	▶	1,741	+22.6%	1,700	102.4%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,270	▶	1,707	+34.4%	—	—%
営業利益	1,153	▶	1,340	+16.2%	1,270	105.7%

■ 全社 販管費 四半期推移

FY25の売上高YoY+25%成長に向け、M&A等の先行投資を実施

■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ 採用教育費 ■ のれん / 減価償却費・株式報酬費用 ■ 広告宣伝費 ■ その他費用



販管費
通期 YoY
+30.4%
FY25に向けた先行投資

FY23～24 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY23 1Q (連結)	FY23 2Q (連結)	FY23 3Q (連結)	FY23 4Q (連結)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)
GMV	5,461	5,711	6,055	6,123	6,941	6,958	7,317	7,506
売上高	2,977	3,175	3,537	3,519	4,077	4,044	4,287	4,703
売上総利益	1,396	1,515	1,619	1,610	1,839	1,845	2,008	2,153
対GMV比率 (テイクレート)	25.6%	26.5%	26.7%	26.3%	26.5%	26.5%	27.4%	28.7%
販管費及び一般管理費	1,171	1,206	1,332	1,278	1,493	1,495	1,633	1,883
EBITDA (Non-GAAP)	280	357	372	410	433	429	478	399
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	9.4%	11.3%	10.5%	11.7%	10.6%	10.6%	11.2%	8.5%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	20.1%	23.6%	23.0%	25.5%	23.5%	23.3%	23.8%	18.6%
営業利益	225	308	286	332	346	349	374	270
対売上高営業利益率	7.6%	9.7%	8.0%	9.5%	8.5%	8.6%	8.7%	5.7%
経常利益	219	355	310	352	356	404	389	235
親会社株主に帰属する当期純利益	149	230	217	499	213	264	227	205
減価償却費	5	5	13	8	7	7	7	13
のれん償却費	6	6	34	34	42	42	64	73
株式報酬費用	43	37	37	35	37	29	31	43
M&A費用	9	7	1	15	9	12	53	68

- GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 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

FY21～24 累計業績推移 全社

(百万円)	FY21 (連結)	FY22 (連結)	FY23 (連結)	FY24 (連結)
GMV	15,698	19,447	23,351	28,723
売上高	7,769	10,574	13,210	17,113
売上総利益	3,484	4,812	6,142	7,846
対GMV比率（テイクレート）	22.9%	24.7%	26.3%	27.3%
販管費及び一般管理費	3,000	3,880	4,988	6,506
EBITDA（Non-GAAP）	657	1,047	1,420	1,741
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	8.2%	9.9%	10.8%	10.2%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	18.3%	21.8%	23.1%	22.2%
営業利益	601	932	1,153	1,340
対売上高営業利益率	7.5%	8.8%	8.7%	7.8%
経常利益	645	946	1,238	1,386
親会社株主に帰属する当期純利益	622	802	1,096	910
減価償却費	27	28	32	36
のれん償却費	6	14	81	222
株式報酬費用	18	72	153	141
M&A費用	-	-	35	143

- GMV：Gross Merchandise Value（流通取引総額）
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 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

FY23~24 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY23 1Q	FY23 2Q	FY23 3Q	FY23 4Q	FY24 1Q	FY24 2Q	FY24 3Q	FY24 4Q
マッチング事業 プラットフォーム領域								
GMV	2,796	2,835	2,881	2,889	3,198	3,094	3,277	3,070
売上高	458	459	462	461	507	471	467	445
売上総利益	488	492	491	479	487	465	464	458
対GMV比率（テイクレート）	17.5%	17.4%	17.0%	16.6%	15.9%	15.0%	14.2%	14.9%
セグメント営業利益	98	106	136	125	98	60	90	59
対売上高営業利益率	21.5%	23.3%	29.4%	27.2%	19.4%	12.7%	19.5%	13.3%

マッチング事業 エージェント領域

GMV	2,576	2,781	3,061	3,106	3,576	3,692	3,758	4,163
売上高	2,430	2,587	2,962	2,931	3,404	3,400	3,539	3,998
売上総利益	820	896	1,017	1,004	1,189	1,209	1,270	1,446
対GMV比率（テイクレート）	31.8%	32.2%	33.2%	32.3%	32.7%	32.8%	33.8%	34.7%
セグメント営業利益	200	241	191	218	251	304	272	214
対売上高営業利益率	8.3%	9.3%	6.5%	7.5%	7.4%	9.0%	7.7%	5.4%

SaaS事業+その他

GMV	87	95	111	127	165	172	281	272
売上高	87	95	111	127	165	172	281	258
売上総利益	87	95	111	126	162	170	273	247
セグメント営業利益	▲77	▲38	▲40	▲11	▲5	▲15	11	▲4

- GMV：Gross Merchandise Value（流通取引総額）
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 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

- マッチング事業 プラットフォーム領域は、連結調整の関係で売上高を売上総利益が上回る場合があります

■ 全社BS・財務指標は健全

健全な財務状態のもと、今後は規律ある借入を行いながらレバレッジをかけていく

[百万円]

財務健全性指標	24年9月末 当社実績	意義
株主資本比率	50.5%	倍率が高いほど、返済の必要がない出資によって経営されている
ネットD/Eレシオ	-0.6倍	倍率が低いほど、借入金に対する依存度が低い
ネットD/EBITDA	-2.3倍	倍率が低いほど、負債を返済できる能力が高い
ROE	13.9%	倍率が高いほど、株主資本を活用して効率的に利益を上げている

流動資産	8,827	流動負債	5,534
現預金	5,960	預り金	1,283
その他流動資産	2,867	短期借入金	1,432
		未払金	1,260
		その他流動負債	1,558
固定資産	4,709	固定負債	698
有形固定資産	43	長期借入金	601
無形固定資産	2,085	その他固定負債	96
投資その他の資産	2,580	純資産	7,304
		資本金	2,784
総資産	13,537	資本剰余金	2,889
		利益剰余金	1,165
		その他包括利益額合計	40
		新株予約権	316
		非支配株主持分	108
		負債・純資産	13,537

サービス紹介 - マッチング事業

プラットフォーム領域

サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)	サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)
 クラウドワークス	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模プラットフォーム 毎年クライアント約7万社・ワーカー約70万人が登録 	2012年開始	 みんなのカレッジ	受講料	<ul style="list-style-type: none"> オンラインリスティング事業 クラウドワークスの仕事のトレンドに合わせたカリキュラム 	2020年開始
 メンバーペイ	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> オンライン決済サービス 月額定額決済自動化のサブスクリプション機能が充実 	FY22 3Q 権利移転 FY24 2Q 吸収合併	 PARK	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> スキルECサービス 購入者の仮払いシステムで未払いリスクを軽減 	2021年開始

エージェント領域

サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)	サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)
 クラウドワークス エージェント	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 総合人材エージェント フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案 	2024年開始	 Peaceful Morning	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> RPAエンジニアによるDX支援 UiPath社のMVP2期連続受賞 	FY23 1Q 権利移転
 クラウドワークス コンサルティング	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上ノウハウを活用した経営課題コンサルティング 課題特定から人材供給まで支援 	2024年開始	 シューマツワーカー	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 副業人材特化のエージェント マッチングまで無料サポート 	FY23 3Q 権利移転
 クラウドリンクス	データ ベース 利用料	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスの副業マッチング 11万人の副業ワーカー登録 	2020年開始	 ユウクリ	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> デザイナー・クリエイター特化派遣事業により、クライアントの常駐ニーズにも対応 	FY24 1Q 権利移転
 ソニックムーブ	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用 	FY24 4Q 権利移転	 インゲート	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスIT・コンサル人材紹介 システム開発を中心としたITソリューション 	FY25 1Q 権利移転
 CLOCK・IT	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> システムインテグレーション Webアプリ・業務改善システム開発 	FY25 1Q 権利移転				

サービス紹介 – SaaS事業

サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)	サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)
 CrowdLog クラウドログ	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 脱Excelの工数管理SaaS プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献 	2020年開始	 AI tech AI Tech	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI SaaS開発 AI活用講座の提供 	FY24 3Q権利移転
 Human & Human Human & Human	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本管理SaaS 従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減 	2024年開始				

AI tech 運営事業

クラウドワークス AI

記事・画像の生成がサービス内で完結。初心者でも使いやすいUI設計

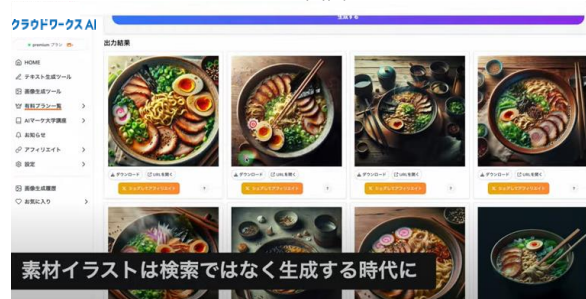
クラウドワークス AI道場

AI活用の対面式リスティング事業。2024年7月時点で東京・福岡・大阪の3都市に展開

クラウドワークス AI for biz

法人利用特化型の生成AIツール。営業・マーケティングなどの職種特化メニューを実装

クラウドワークス AI メニュー画面



認識するリスクと対応策

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	<p>【人材市場の変動による影響】</p> <p>世界的な景気後退による人材市場への影響、その他予期せぬ市場競争環境並びに景気動向の変化によって、顧客の外注ニーズや人材調達ニーズの減少が発生した場合には、当社グループの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"> ・DXソリューション等の支援内容の多様化 ・費用対効果向上等の利用価値の訴求 ・顧客との関係性強化
マッチング事業 供給面	<p>【ハイスکیل人材の獲得競争激化】</p> <p>エンジニアやデザイナーなど専門スキルを有する人材の獲得競争が激化した場合は、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。</p>	中	短中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニティを通じた関係性構築やワーカーサポート強化 ・長期契約ワーカーに対する積極的な報酬向上
マーケティング	<p>【広告・マーケティング環境の変化】</p> <p>SEOやリスティング広告を中心にユーザー獲得を進めておりますが、検索エンジンのアルゴリズムの変化や競合他社の参入による広告単価の上昇などが発生した場合には、当社グループの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"> ・ブランド統合によるマーケティング効率化 ・デジタルマーケティング以外のユーザー獲得手法の確立
情報セキュリティ	<p>【サイトの安全性及び健全性確保】</p> <p>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。</p>	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の制定 ・上記の社会情勢に応じた定期的な見直し ・公開前の案件スクリーニングの徹底 ・違反報告制度の設置
法規制	<p>【法令、規制に関する影響】</p> <p>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。</p>	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・政府担当窓口の設置、関連省庁への政策提言を通じた対応 ・顧問弁護士と連携した制度改正のモニタリング ・法令・規制改正後の従業員に対する研修の実施 ・クライアント・ワーカーへの法令遵守の注意喚起
M&A	<p>【企業買収による影響】</p> <p>成長戦略の一環として、企業買収を推進しています。買収後に当初期待した成果が十分に得られなかった場合には、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。</p>	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aポリシーの規定 ・「EV/EBITDAマルチプル設定」、「のれん前営業利益黒字」、「WACC超の投資回収率36ヶ月以内の実現」を判断基準に、入念な調査・検討を実施

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 2,784,693,356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 : 672.2万人
クライアント企業数 : 100.6万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2024年9月末時点



マッチング事業



国内No.1の
クラウドソーシングサービス



生産性コンサルタントによる
経営課題解決サービス



スキルEC作成サービス



RPAの導入開発における
ワンストップサービス



正社員副業人材に特化した
エージェントサービス



WEB・アプリケーション
制作・開発サービス



業務システム開発・
システムインテグレーション

SaaS事業



働き方を見える化する
クラウド工数管理サービス



人事データを見える化する
人的資本SaaS



生成AIのサブスク
サービス



フリーランス登録数No.1の
総合人材ソリューションパートナー



ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス



オンラインスキル学習コミュニティ



オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム



クリエイター人材に特化した
エージェントサービス



IT・コンサル人材紹介および
ITソリューション事業

【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。

また、本決算資料における「事業計画および成長可能性に関する資料」は2024年11月に発表したもののアップデート版です。次回は2025年11月頃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
パブリックリレーション部 広報・IRグループ
<https://crowdworks.co.jp/>
E-mail : ir@crowdworks.co.jp