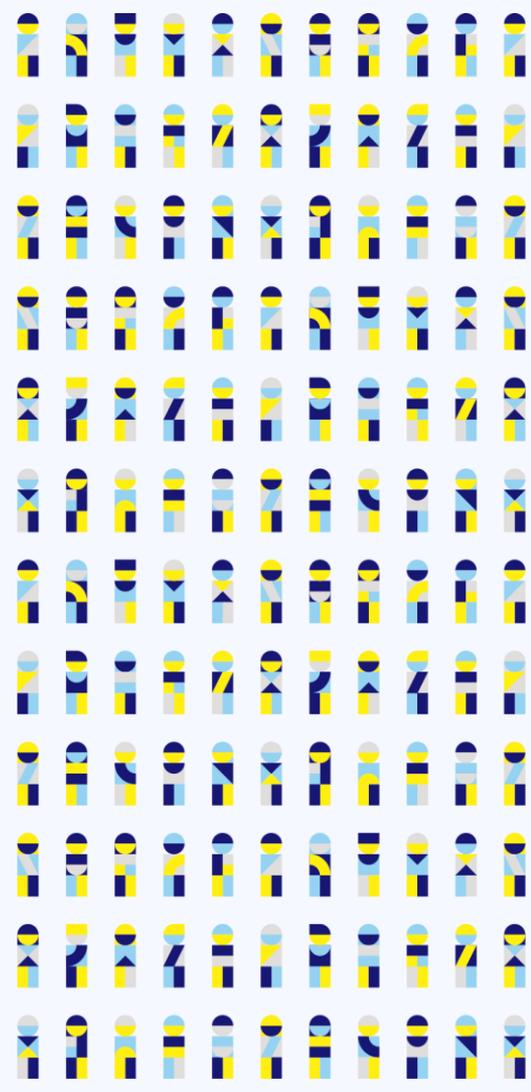




# 2025年9月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



## 目次

1. FY2025 1Q 連結業績	.....	P 3
2. 成長戦略	.....	P13
3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット	.....	P34
4. 「YOSHIDA300」 進捗	.....	P45
1. マッチング		
2. SaaS		
3. M&A		
Appendix	.....	P61
1. 業績詳細補足資料		
2. 会社紹介		

## FY2025 1Q エグゼクティブサマリー

### FY25 1Q 連結業績

- ・ **売上高YoY+37.7%、売上総利益YoY+29.8%**でともに過去最高を更新
- ・ 売上総利益 YoY+20%以上を17四半期連続更新
- ・ EBITDA(Non-GAAP) YoY+30.4%、565百万円で四半期過去最高
- ・ **調整後営業利益(Non-GAAP) YoY+47.7%、587百万円で四半期過去最高**
- ・ SaaS ARR 10億円突破

### FY25 2Q 投資方針

- ・ 1Qで抑制した広告宣伝費への投資を2Qに再開
- ・ 積極的なM&Aは継続の方針。M&Aの進行に伴い、関連費用も引き続き発生の見込み

### 成長戦略 アップデート

クラウドワークスは、DX市場31兆円へ参入します

**DXコンサル企業 2年間で6社グループイン、DXケイパビリティ拡大中**

- (1) システム開発のケイパビリティ拡大 : 大手企業を中心に730社を超えるDX開発実績
- (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充 : 提供SaaS・AIツールは4プロダクト、SaaS ARR10億円突破
- (3) DXプロ人材150万人のデータ保有 : 大手コンサルファーム出身のDXコンサル・AIエンジニア等

・ EBITDA(Non-GAAP): 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用  
・ 調整後営業利益(Non-GAAP): 営業利益 + のれん償却費 + M&A費用  
・ 実績数値は百万円未満を切り捨て  
・ 前年同期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  
・ 売上総利益YoY+20%以上を17四半期連続更新は、2017年に買収、2020年に売却した「電縁」の実績を除いた実績

# 1. FY2025 1Q 連結業績

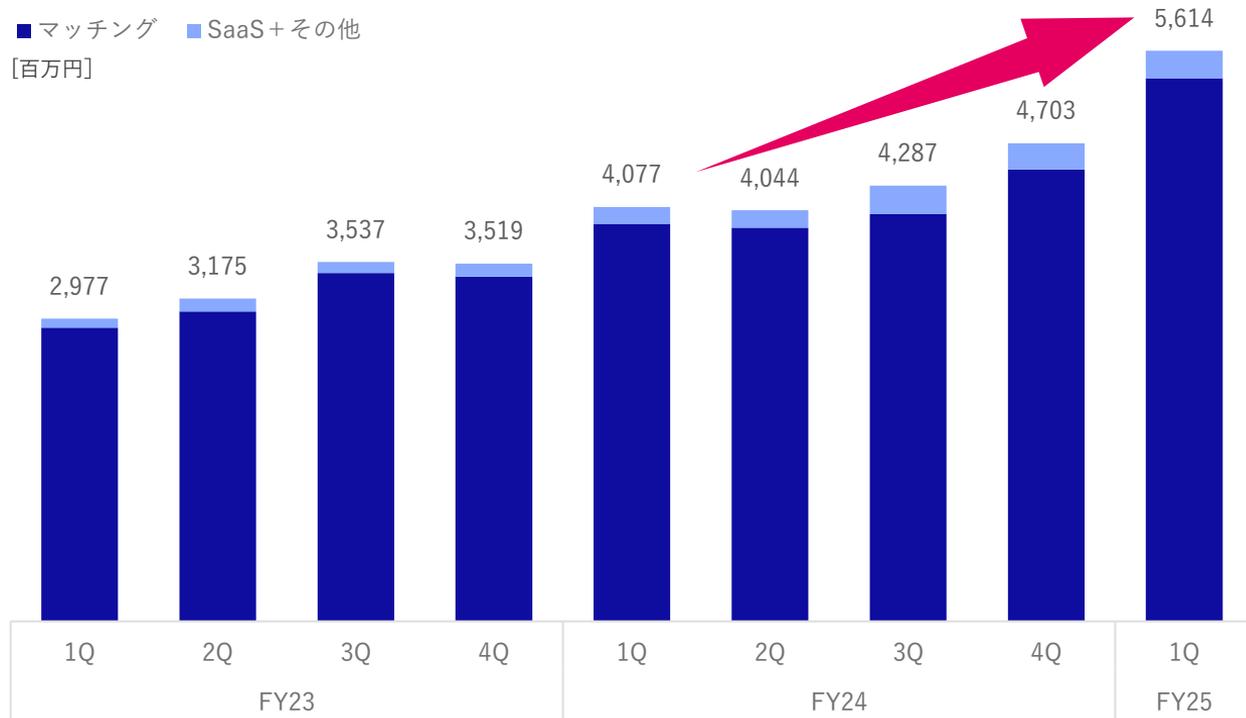
## FY2025 1Q連結業績

売上高・売上総利益・EBITDA(Non-GAAP)・調整後営業利益(Non-GAAP)は**四半期過去最高**

[百万円]	FY24 1Q	FY25 1Q	前年同期比
売上高	4,077	5,614	+37.7%
売上総利益	1,839	2,386	+29.8%
EBITDA (Non-GAAP)	433	565	+30.4%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	397	587	+47.7%
営業利益	346	346	+0.3%

## ■ 連結 売上高 四半期推移

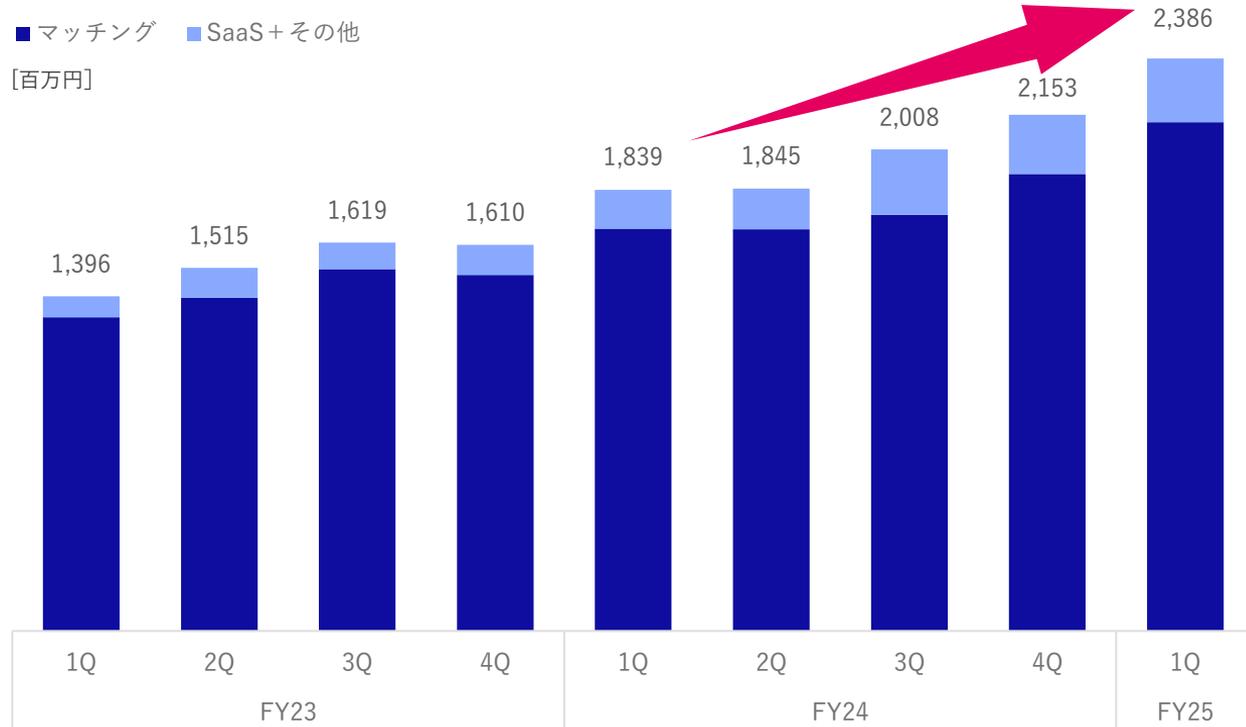
YoY+37.7%と伸長、過去最高



売上高  
YoY  
**+37.7%**

## 連結 売上総利益 四半期推移

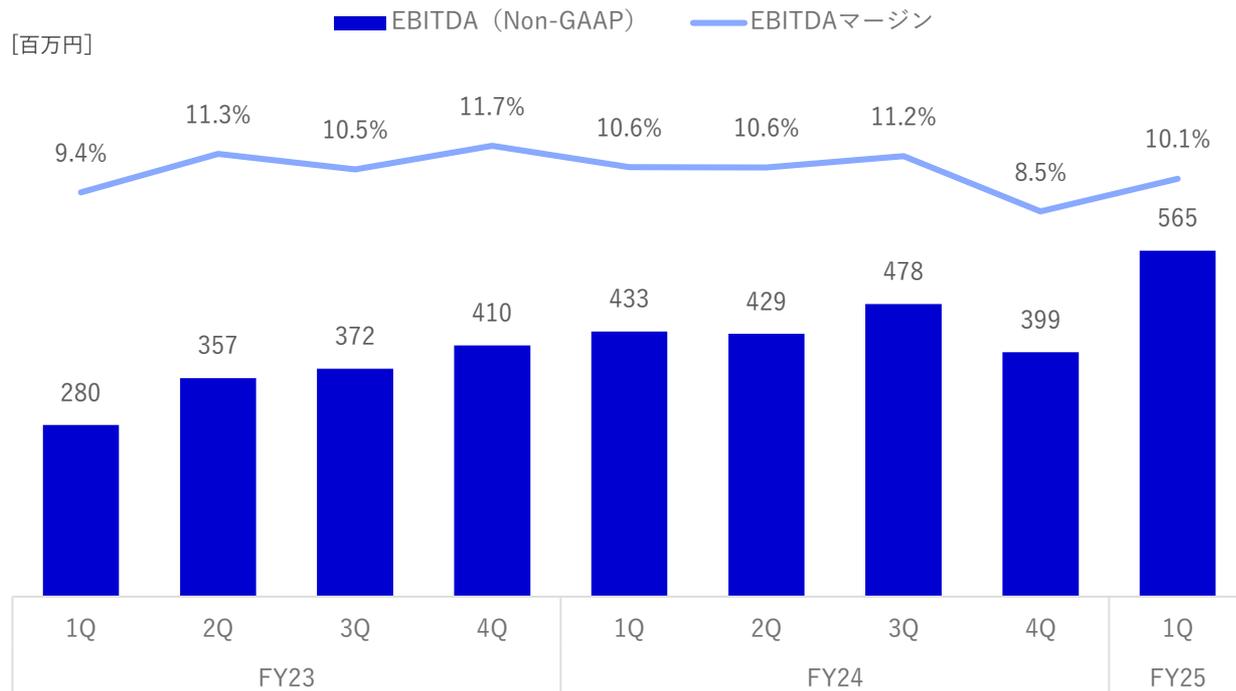
YoY+29.8%と伸長、過去最高。売上総利益 YoY+20%以上を17四半期連続更新



売上総利益  
YoY  
**+29.8%**

## 連結 EBITDA(Non-GAAP) 四半期推移

YoY+30.4%と増益、四半期としては565百万円で過去最高



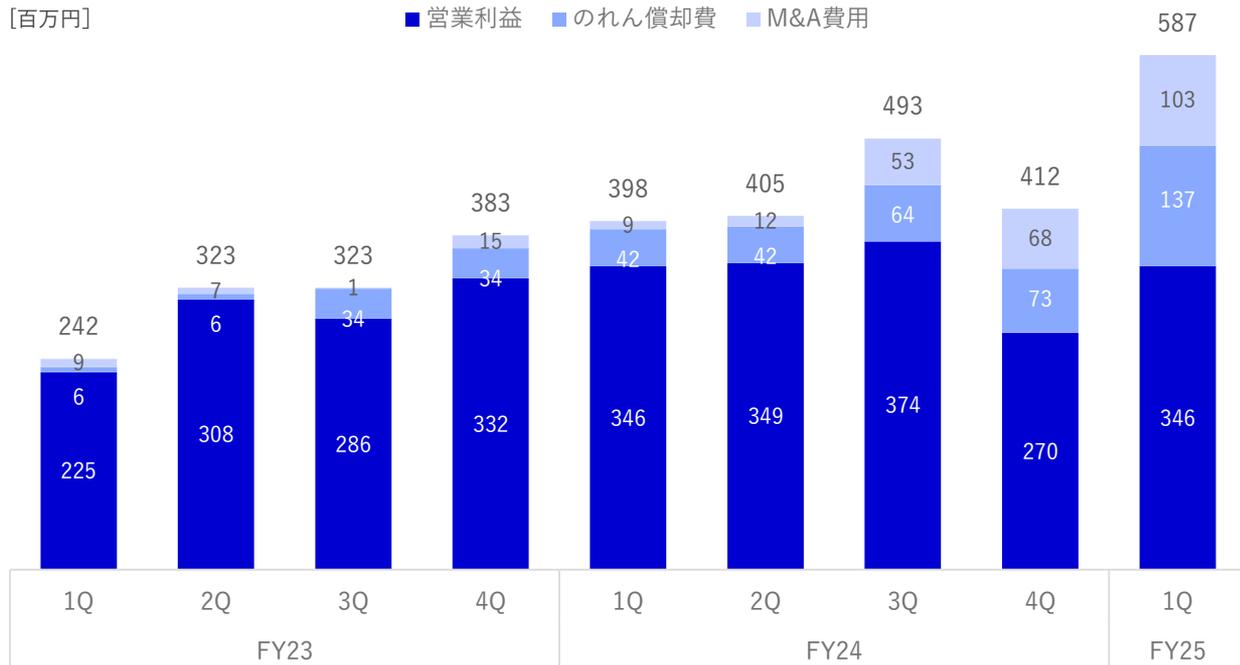
EBITDA  
(Non-GAAP)  
YoY  
**+30.4%**

## 連結 調整後営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

YoY+47.7%と増益、四半期としては587百万円で過去最高

[百万円]

■ 営業利益 ■ のれん償却費 ■ M&A費用

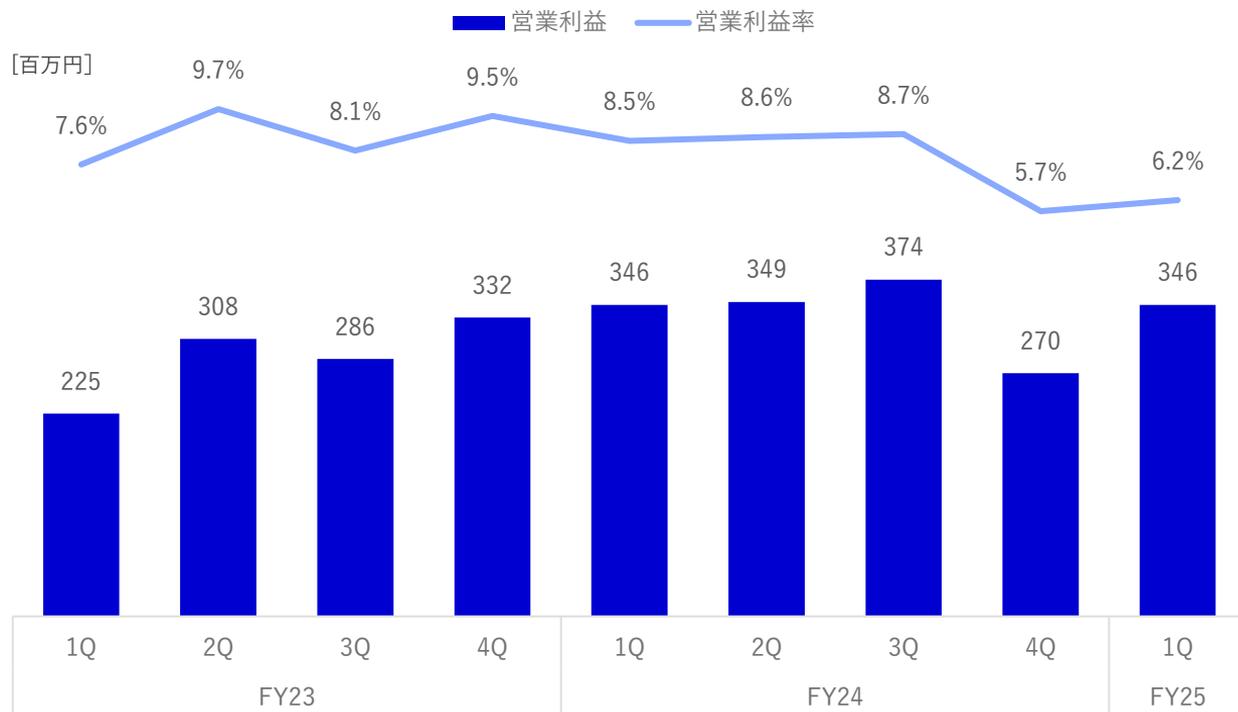


調整後営業利益  
(Non-GAAP)  
YoY

**+47.7%**

## 連結 営業利益 四半期推移

YoY+0.3%、2Q以降グループ会社の生産性向上プログラムを始動し、営業利益率の向上を目指す



営業利益  
YoY  
**+0.3%**

2Q以降は  
グループ生産性向上に  
取り組む

## 連結 FY25 1Q 販管費増減内訳

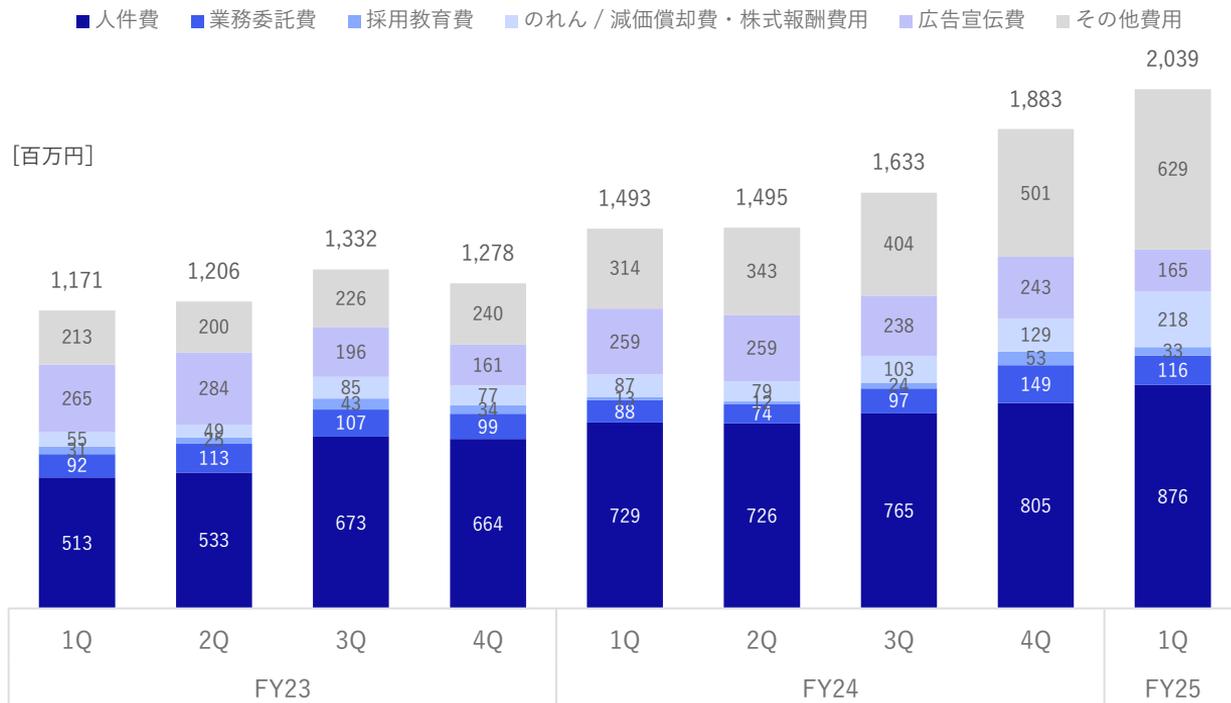
増加の主要因はのれんに加え、優待・M&A費用・オフィス移転などの一過性費用  
2Qは1Qで抑制した広告宣伝費投資を再開。また、積極的なM&Aは継続の方針、M&A費用も引き続き発生見込み

[百万円]



## 連結 販管費 四半期推移

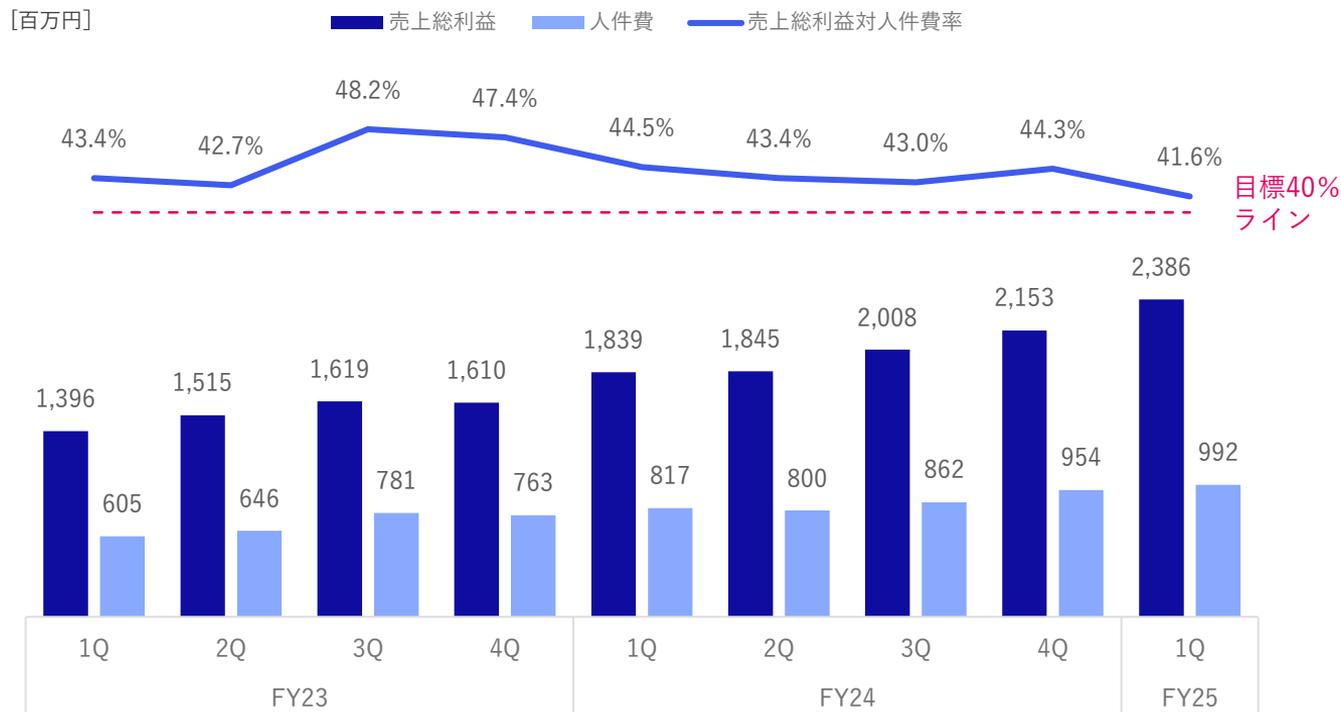
YoY+36.6%。2Qは広告宣伝費を中心に投資を行い、中長期の成長を目指す



販管費  
YoY  
**+36.6%**

## 連結 売上総利益対人件費率 四半期推移

売上総利益対人件費率は41.6%、**YoY2.9pt改善と大幅に生産性向上**。引き続き40%未満を目指す



売上総利益対  
人件費率

**41.6%**

YoY

**2.9pt 改善**

## 2. 成長戦略

## 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

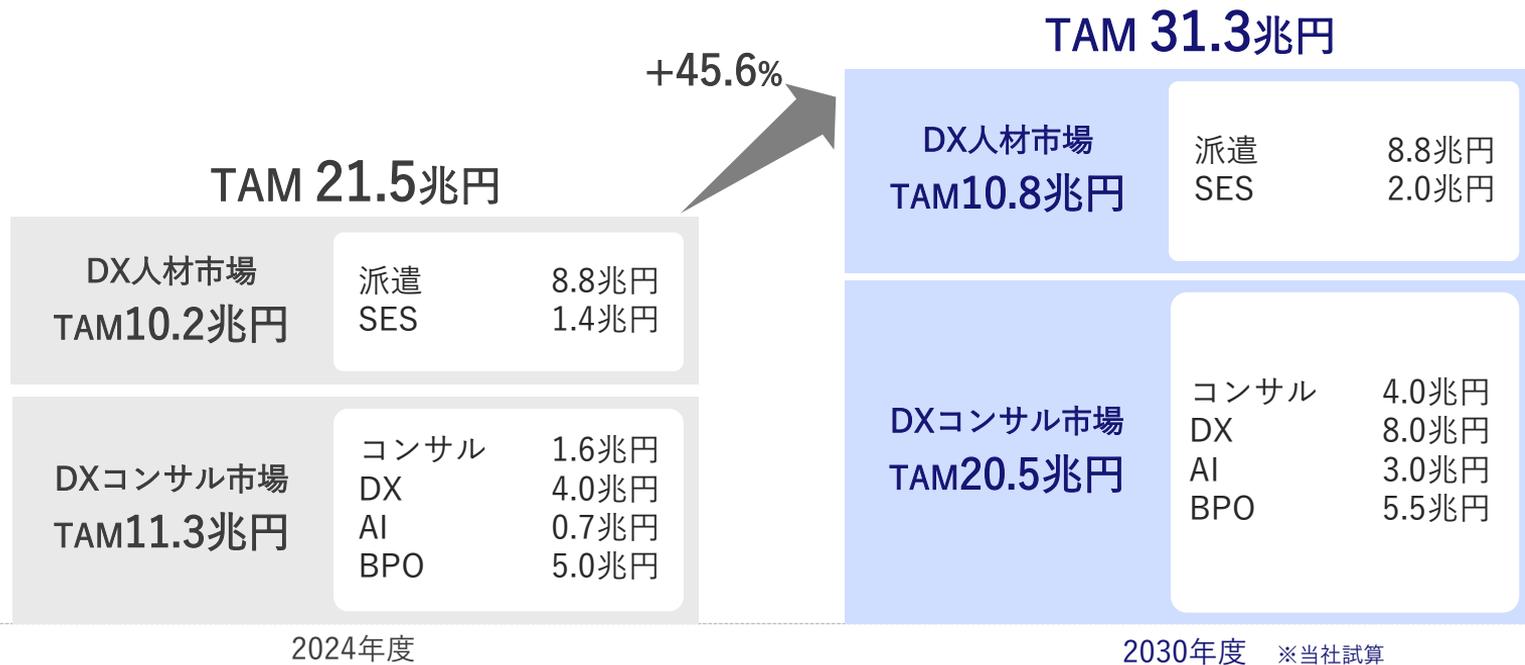


## クラウドワークスは、DX市場31兆円へ参入します DXコンサル企業 2年間で6社グループイン、DXケイパビリティ拡大中

- (1) システム開発のケイパビリティ拡大 : 大手企業を中心に730社を超えるDX開発実績
- (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充 : 提供SaaS・AIツールは4プロダクト、SaaS ARR10億円突破
- (3) DXプロ人材150万人のデータ保有 : 大手コンサルファーム出身のDXコンサル・AIエンジニア等

## 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

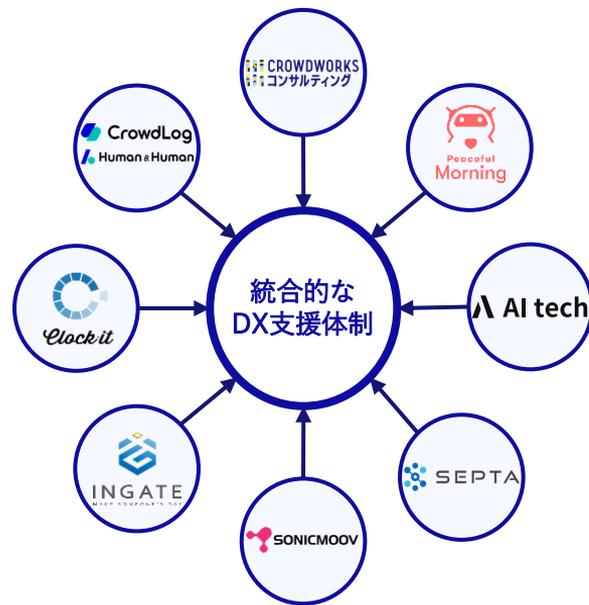


## クラウドワークスグループDXケイパビリティ：DXコンサル企業2年間で6社グループイン

2023年9月期以降、DXコンサル企業6社がクラウドワークスグループに加わったことで、特定のIT領域に依存しない統合的なDXソリューションの提供体制を構築

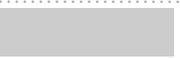
	領域	グループイン	FY23	FY24	FY25
	アプリ (RPA) 開発	FY23 1Q	→		
	アプリ (AI) 開発	FY24 3Q		→	
	経営コンサル DX人材紹介	FY24 3Q		→	
	アプリ (Web/スマホ) 開発	FY24 4Q		→	
	IT人材紹介 インフラ 構築/運用	FY25 1Q		→	
	アプリ (Web系) 開発	FY25 1Q		→	

DXコンサル企業のグループ参画により  
統合的なDXソリューションの提供が可能に



## クラウドワークスグループDXケイパビリティ：異なる得意領域で顧客ニーズをカバー

個社別ではそれぞれ独自のDXソリューションを提供しており、クラウドワークスグループにてクライアントのニーズに応じたサービスをワンストップで提供可能

	戦略・企画・PMO	アプリ開発	インフラ構築	運用/保守	
 SONICMOOV					・最適なUXを企画～運用までワンストップで提供
 Clockit					・製造、サービスの幅広い業界でWebアプリ開発実績
 INGATE					・IT人材紹介に加え、ITインフラの構築、運用
 AI tech					・生成AIを使った画像・記事作成サービスの開発
 Peaceful Morning					・RPA導入支援に強み。RPA×生成AIサービス
 CrowdLog					・工数管理で企業規模問わず約900社への導入実績
 Human&Human					・組織の人材データを様々な角度で分析可能
 SEPTA					・プロ人材紹介。パートナーとDXコンサルも提供する
 CROWDWORKS コンサルティング					・ワーカー約700万名から最適なチームを組成したPJT

 : 主軸サービス  : 提供サービス

(1)  
システム  
開発

(2)  
SaaS  
AIツール

(3)  
プロ人材  
プール

# クラウドワークスグループDXケイパビリティ：IT領域に対する全方位DXソリューション

上流のコンサルティング～システム運用保守、ITインフラ～アプリケーションまでのIT領域の全方位をカバー

IT領域全般に対して  
包括的にDXソリューション提供が可能



## <Keyテクノロジー>

SONICMOOV

Peaceful Morning  
Clock it

- ・高いUX設計でユーザーを意識したWeb、モバイルアプリの開発
- ・製造～金融まで幅広い業界の業務アプリ開発

CrowdLog  
Human & Human  
AI tech INGATE

- ・クライアント企業の業務データを収集し分析
- ・多岐にわたる言語で開発
- ・生成AIを使ったサービス開発

INGATE

- ・Cisco系加えSDNのNW構築
- ・SASE、Zero Trust等に情報セキュリティ環境の構築

SONICMOOV  
INGATE  
Clock it

- ・MS Azure, AWS, GCPのクラウド環境の構築、運用
- ・vmware等の仮想化環境の構築・運用

# (1) システム開発のケイパビリティ拡大：大手企業を中心に730社を超えるDX開発実績

DXコンサル グループ企業：株式会社ソニックムーブ

顧客中心のDXを実現し、企画から運用まで、ワンストップで総合的なサービス開発をサポート



## 開発思想



## 技術とUX・CRMの連携

- UXドリブンなプロダクトデザイン
- 可用性、拡張性を意識したアーキテクチャ設計
- 戦略整理型のソリューション開発

## Webシステム開発



## 共通項としてのWebサービス

- Web、アプリ、LINEアプリ開発での共通項を意識
- Webブラウザのタッチポイントの特性を活かした体験設計
- ユーザーの行動経路を設計し、満足度の高い操作性が特徴
- 突発的なアクセスにも耐えるインフラ環境を提供

## スマホ・LINEアプリ開発



## UXを設計し開発する

- タッチポイントを生かしたサービス開発
- リリース後の運用を最適化する技術を採用
- 最新の技術や開発ノウハウをもとにしたお客様のニーズに最適な提案

## 取引実績



## 730社を超える取引実績

- システム立案から開発、運用まで包括的なITソリューションを提供
- 上流工程からの戦略的パートナーとして多くの企業様と信頼関係を構築

## (1) システム開発のケイパビリティ拡大：ソニックムーブ開発事例

今後、ソニックムーブの正社員PO×DXフリーランスで顧客専用のプロジェクトチームを組成するラボ型契約も実施



### 講談社コミックアプリ マガポケ

国内最大級のデジタルコミック配信プラットフォーム。  
累計2,000万ダウンロード達成、アクティブユーザー月間500万人規模、  
月間10億円を誇る業界トップクラスのサービスのUIデザインを担当

#### 成果・貢献

UI/UXデザイナーにより、ユーザー体験の最適化を行うべく改善施策をご提案。回遊性向上とコンバージョン率改善を実現。



### UCC 次世代型コーヒーマシン連携アプリ

UCCのカプセル式コーヒーメーカーの新製品「DRIP POD YOU」と連動する公式スマートフォンアプリの開発

#### 成果・貢献

Bluetooth技術を活用したIoTソリューションの実装。直感的な操作性を実現するユーザー体験設計。本体制御システムの設計・開発・ローンチ日に合わせた開発を遂行。



### 大手鉄道会社 統合型ポイントサービスアプリ

交通系ICカード、列車予約、加盟店での買い物等を包括的に管理できるポイントサービスプラットフォームのUXデザイン

#### 成果・貢献

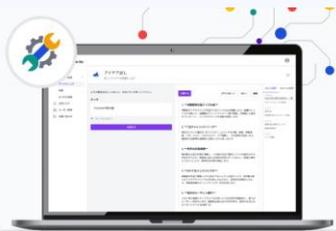
詳細なユーザーリサーチに基づくUX改善提案を実施、定性データ分析による最適化戦略の立案を行う。

## (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充：法人利用特化型AIツール

法人利用特化型AIツールを開発。業務シーンに合わせたカスタマイズに対応し組織のニーズに応じたAI導入を支援

### クラウドワークス AI for biz

#### サービス



#### 組織に合わせたAI環境の提供

- 企業独自の業務シーン別のAIメニューをカスタマイズ
- 社内に蓄積されたデータをもとにした回答の生成が可能
- プロンプトを入力せずにフォーム形式で簡単に使用できる

#### 主な活用シーン



#### 社内データを学習し適切な回答を生成

- 営業** 営業資料から顧客ごとの提案内容・想定質問・次回資料の骨子等を作成
- 社内** マニュアルを登録し、法務・労務・情報シスなどの社内問い合わせ対応
- マーケティング** 自社データを活用したコンテンツ作成。パーソナライズされたメルマガ作成や顧客データに基づく記事の作成

#### 社内活用事例



#### 複数の部署で工数を大幅に削減

- 社内規定をAIに読み込ませ、回答を迅速に返せる仕組みを構築することで社内問い合わせ対応工数を50%削減
- お客様との面談議事録作成の時間を80%削減
- マーケティング部門のメルマガ作成工数を50%に削減

## (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充：toC向け生成AIツール

toC向けの生成AIツール提供と、AIを活用した副業スキル習得支援を実施

### AI tech

サービス

## クラウドワークス AI

### toC向けAIコンテンツ提供

- ・多機能な生成AIツールを提供し、ブログ記事やSNS投稿等の制作時間を大幅短縮
- ・クラウドワークスプラットフォームで需要の高いAIスキルを学べる講座を提供し、ワーカー報酬額を増加
- ・短期間で実践的なスキルを身につけられる効率的な教育プログラムを提供

クラウドワークス AI



### 画像や記事を瞬時に生成

- ・キーワード入力だけで、AIが高品質な画像や記事を瞬時に作成
- ・画像生成、記事作成、SEOなど、様々なスポットワークを専用AIに依頼可能
- ・感覚的で簡単な操作性を備える
- ・無料版が提供されているため、気軽に体験できる

クラウドワークス AI道場



### 副業スキル短期習得支援

- ・生成AIを活用した副業スキルの習得を目指すスクール
- ・本来、習得に数ヶ月かかるスキルを実践的なカリキュラム&短期で獲得
- ・対面サポートで、質問や相談がしやすくパソコン操作が苦手な方でも安心して受講できる

## (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充：RPA×AIによる生産性向上サービス

事務作業自動化のRPAに加え、生成AIサービスの提供で企業の生産性向上を加速する



CROWDWORKS

クラウドワークスグループ

### 生成AIサービスの AICE株式会社と業務提携

Peaceful Morning × Aice

RPA 生成AI

### Peaceful Morning株式会社（クラウドワークスグループ）

2018年創業、RPAに関する専門メディア「RPA HACK」、RPA開発者育成サービス「Robo Runner」、国内最大級の約1,000名が登録するRPA・ローコードプロフェッショナルマッチングプラットフォーム「RPAプロフェッショナル」等、自動化・デジタルトランスフォーメーション（DX）を前に進める事業を展開

### AICE株式会社

東大発のAIカンパニー。生成AI受託開発としてビッグデータを活用し、AI開発でDX推進を支援。専門家がビジネス活用を提案・支援する生成AIコンサルティング。そして、従業員向けに生成AI活用方法を指導する生成AI研修サービスを提供している

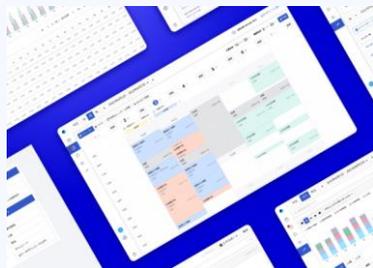
RPA×生成AIによる新たな業務改善ソリューションの提案が可能に

## (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充：生産性向上SaaS

ユーザーの視点に立った入力・可視化がしやすい工数管理ツールで導入～改善まで伴走支援



### プロダクト概要



### 生産性向上SaaSプロダクト

- ・業務時間（コスト）の計測や指標の作成
- ・案件やプロジェクトの採算を管理し、工数の予実を正確に把握
- ・様々な切り口での工数集計とレポートの作成

### 製品の特徴



### 入力の負荷軽減に拘った設計

- ・「簡単に入力できるか」が工数管理ツール導入における重要な評価ポイント
- ・簡単に複数の工数入力方法を用意することで使用時の負荷を軽減
- ・勤怠情報やカレンダー情報の連携により工数の一致を実現

### 伴走型DXコンサルティング



### 導入～業務改善までサポート

- ・業務インタビューを通じて状況を整理・可視化
- ・業務プロセスを定義し一覧化
- ・導入後の運用オンボーディングや定期的な課題管理
- ・業務をコア/ノンコア業務に分類し、ノンコア業務をアウトソース化

### 導入実績



### 業界問わず約900社に導入

- 製造** モノづくりの作り手の工数原価を集計
- SI** 受託、請負案件における詳細かつ厳格な工数把握
- 金融** 業務時間内訳の明確化と工数削減による残業時間の減少
- 製造** 研究開発費の資産計上に工数管理ツールを活用

## (2) SaaS・AI・RPA等のDXツールの拡充：生産性向上SaaS 導入事例

大企業の導入事例も多数。現導入企業のうち、従業員数300人以上の企業が3割以上を占める



従業員数：1,000名以上

従業員数：501～1,000名

従業員数：101～500名



毎日1時間かかっていた集計作業が5分に短縮！可視化された情報から、効率的なリソース活用が可能に

### クラウドログの導入前の課題

毎日データの集計とBIツールへの連携に30分～1時間はかかっており、入力漏れや誤表記があるとデータ修正や個別対応にもさらに時間がかかっていた

### クラウドログで実現できたこと

- 1 毎日かかっていた1時間の集計作業が5分に短縮  
入力漏れや誤表記のミスも大きく減少
- 2 データの信用度が向上し、今まで見ていなかった業務の実像が見えるように
- 3 「Excelよりもやりやすいね」という声が多く現場へ浸透してきたことを実感



間接業務のプロ集団で業務に紐づく工数を「見える化」高い入力率が課題抽出を促進

### クラウドログの導入前の課題

利用しているツールや工数管理の実施が部門ごとにバラバラで、業務工数の把握ができていなかった。これにより問題点が可視化できておらず、効果的な改善が難しかった。

### クラウドログで実現できたこと

- 1 業務の定義を実施して、部門をまたいだ工数の統一管理が可能に
- 2 シンプルな操作感で、1か月も経たずに工数入力への慣れが完了
- 3 入力率8割をクリア、業務に紐づく工数の見える化ができています



工数と所要時間の可視化で、不要な残業を削減！案件ごとに最適なリソース配分が可能に

### クラウドログの導入前の課題

工数管理の項目が多く、毎月の月初10～15時間は集計作業に時間を費やしていた。また現場メンバーによる工数の入力が見えづらかった。

### クラウドログで実現できたこと

- 1 資料作成にかかる時間が可視化され、不要な残業を削減できた
- 2 ベテランと若手の作業時間から、案件にあわせて最適なリソース配分ができるようになった
- 3 毎月の月初10～15時間かかっていた集計作業が、1時間に短縮



### (3) DXプロ人材150万人のデータ保有：大手コンサルファーム出身のDXコンサル・AIエンジニア等

DX人材130万人+プロ（コンサル）人材20万人で150万人のデータ保有

#### AIエンジニア



<出身企業>  
SREホールディングス  
日本IBM

- ・法人向けのビジネスデータ解析とAI活用コンサルティングが専門
- ・日本IBMにて海外先進事例に基づきAIエージェントのビジネス導入を支援
- ・対話型IoTロボット開発支援や国立大学との実証研究等をリード
- ・SREホールディングスでは金融機関のデータ利活用支援

Python

MATLAB

SQL

Java

Node.js

Unix

#### AIコンサル



<出身企業>  
Web3コンサル  
MEXC Global  
ABEJA

- ・暗号資産取引所の立上げから始まり、AIを用いた新規事業やDXプロジェクトなど数多く手がける
- ・AIやDX、そしてブロックチェーンのプロジェクトにおいて多くの知見がある
- ・大手企業からベンチャー企業まで幅広いクライアントの支援をした経験

AI

PM

新規事業開発

暗号資産

#### データサイエンティスト



<出身企業>  
ソニーコンピュータ  
サイエンス研究所  
アクセンチュア

- ・「メーカー的ものづくり」x「金融」x「戦略コンサル」がバックグラウンド
- ・AIプロジェクト、Fintechサービス開発と海外事業企画が専門
- ・プロジェクト責任者として、日本人、外国人、フリーランス、副業や学生といった10~15名の多様なメンバーのマネジメント

AI・人工知能

戦略コンサル

PMO

データサイエンス

#### ITコンサル



<出身企業>  
NTTドコモ  
NTTデータ研究所

- ・商品/サービス企画、アライアンス業務、代理店マネジメント業務経験
- ・官公庁のデジタルガバナメント検討支援、大手人材派遣会社マッチング部門における業務改革、大手通信会社R&D部門の新組織立ち上げ等を主導
- ・戦略策定・業務/IT改革・PMO・研究開発管理プロセス設計等、戦略検討から実行推進

生成AIサービス

業務改革

事業戦略

SaaS開発

### (3) DXプロ人材150万人のデータ保有：大手コンサルファーム出身のDXコンサル・AIエンジニア等

DX人材130万人+プロ（コンサル）人材20万人で150万人のデータ保有

#### プロフェッショナル人材の主な出身企業

大手コンサル

McKinsey  
& Company

BCG

Roland  
Berger

KEARNEY

accenture

pwc

EY  
Building a better  
working world

Deloitte.

KPMG

Sler・日系ファーム

NTT DATA

HITACHI  
Inspire the Next

NEC

NRI 野村総合研究所  
Nomura Research Institute

その他

Google  
amazon

#### 50社以上との取引実績

Deloitte. YCP Solidiance NTT DATA  
株式会社NTTデータ経営研究所

pwc

ひとの  
ときを、  
想う。 JT

oliver

AI inside 日本総研 RGP<sup>TM</sup>  
The Japan Research Institute, Limited

王子物流株式会社 資 資さんうどん

L.E.K. Gartner® ENDEAVOUR

CTC 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
Challenging Tomorrow's Changes

### (3) DXプロ人材150万人のデータ保有：大手コンサルファーム出身のDXコンサル・AIエンジニア等

AIやデータスキルを有する優秀人材を多数紹介し、双方に高いシナジーを形成する人材コミュニティ



#### サービス特徴



#### プロ人材特化型の人材紹介

- 大手コンサルファーム出身者、起業家など即戦力なプロフェッショナル人材を紹介
- 経営課題をDXで解決するコンサルティング

#### プロシェアリング



#### プロ人材を即日で紹介

- 企業の経営課題を解決するプロフェッショナルコンサル人材紹介サービス
- 多種多様なプロフェッショナル人材が在籍
- 高稼働可能な人材が多い

#### コンサルティング

		プロジェクト型 (一時的)	機軸型 (フルタイム)	時間単位型 (スポット)	実行業務型 (フルタイム)
企業 企画	プロジェクト型	大手経営課題を専門に解決する人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	プロジェクト型	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	プロジェクト型	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	プロジェクト型	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
企業 運用	機軸型 (フルタイム)	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	機軸型 (フルタイム)	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	機軸型 (フルタイム)	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●
	機軸型 (フルタイム)	大手経営課題の解決に力点を置いた人材に強み。ユーザー期待に応じ、期待に応える導入・業務支援	●	●	●

#### 課題や予算に応じた提案

- プロジェクト型、ハンズオン型、スポット型のコンサルメニューから選択
- 経営管理の高度化、新規事業・PoC、業務改革の実績

#### 人材紹介実績

新規  
コンサルタント  
平均 **94**人/月

マッチングの  
精度  
**73%**

契約までの  
日数  
平均 **8**営業日

#### 即戦力なプロ人材を紹介

- 業界最大規模の新規登録数で多様化するニーズに対して最適な人材の紹介が可能
- 大手コンサルファーム出身者と案件を深掘りすることで高精度なマッチングを実現
- 豊富な人材データベースから最適な人材を厳選して紹介

## DXコンサル ソリューション事例

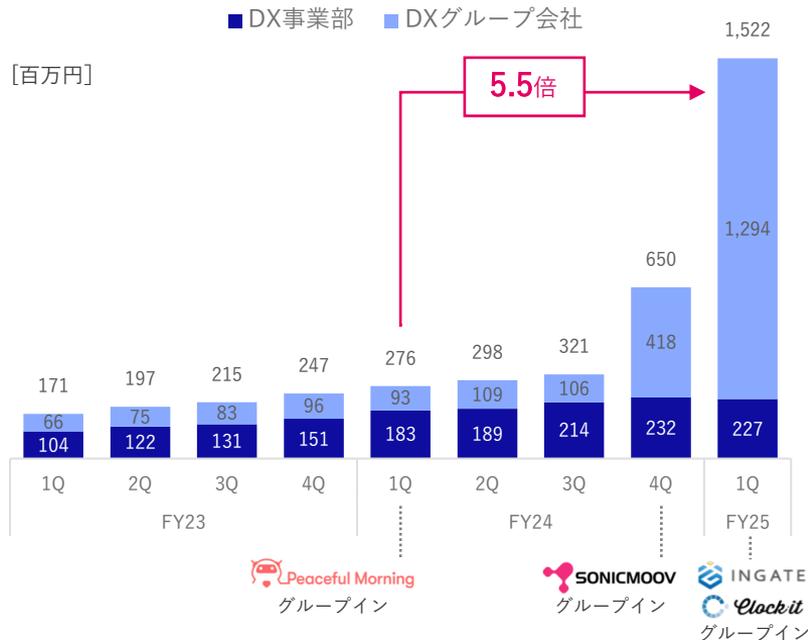
多様かつ複雑に入り組んだ顧客課題を当社のコンサル事業が紐解き、解決策を提示  
当社は680万人の人材データベースを持つため、課題解決に最適なスキルを持つ人材を提供可能

	グループ間データ連携の DXコンサル	コインランドリー決済の DXコンサル	基幹システム周辺業務の DXコンサル
顧客	大手重機メーカー子会社	コインランドリー運営会社	大手自動車メーカーの正規ディーラー
顧客 メリット	ツール開発を自社内で可能にすることで 開発の「 <b>期間短縮</b> 」	キャッシュレス化による新・事業モデル 実装で「 <b>高付加価値</b> 」を提供	RPA内製支援により、基幹システム 周辺業務の自動化を「 <b>安価</b> 」に実現
支援内容	ノーコードツールのアプリ開発内製化 プロジェクト総売上 <b>1,406万円</b>	アプリ決済開発 プロジェクト総売上 <b>3,000万円</b>	RPA自動化支援 プロジェクト総売上 <b>90万円</b>
顧客の 事業成果	<ul style="list-style-type: none"><li>グループ間のデータ連携をスムーズにするアプリを6ヶ月で<b>85個開発</b></li><li><b>4名の未経験社員</b>がアプリ開発の知見を獲得</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>決済を含むコインランドリー利用の一連の流れを「キャッシュレス化」</li><li>全50店舗への非接触決済対応にかかる設備投資の費用をおよそ<b>2000万円削減</b> + 現金回収等の運用費用の削減に成功</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>基幹システムへのデータ整理等の業務の工数を<b>92%削減</b>（月間40時間→3時間）</li><li>年間人件費換算で<b>90万円分削減見込</b> 顧客の支払金額は導入1年目で回収可能</li></ul>

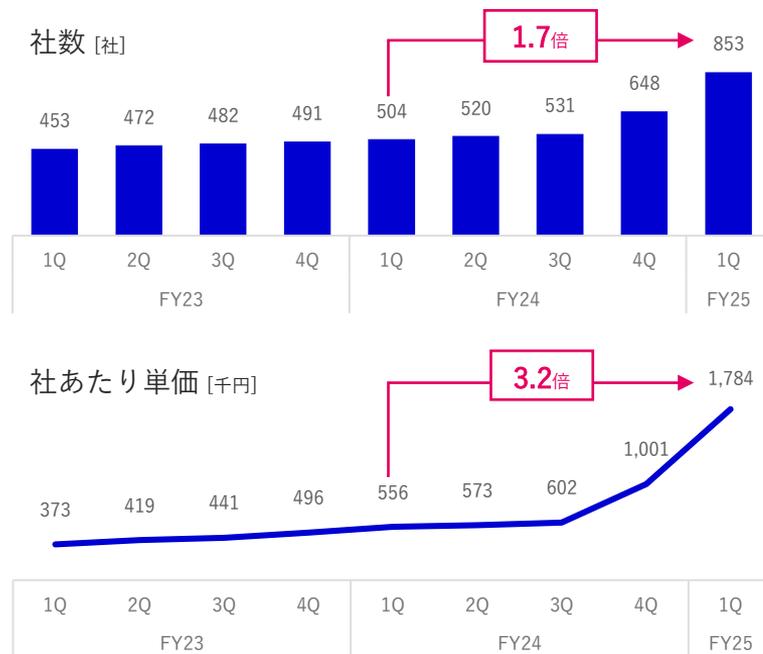
## DX事業 売上高YoY5.5倍・15億円超、社数・単価も増加

インゲート、CLOCK・ITグループインにより、クラウドワークスのDX事業の売上高はYoY5.5倍と拡大し、15億超DX案件は単価が高く、社あたり単価はYoY3.2倍に

### DX事業 売上高

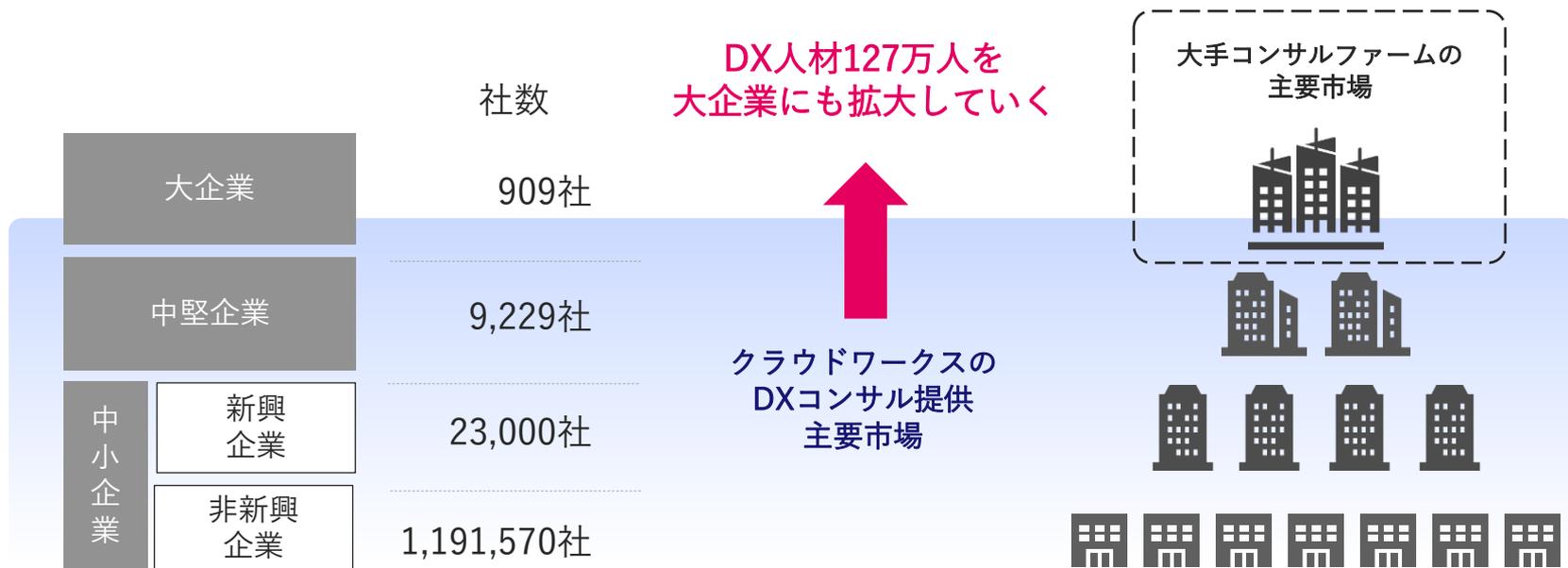


### DX事業 KPI



## 今後の展望：DXコンサルの民主化（中堅・中小向け）を進め、大企業へも拡大していく

AIツール・SaaS・ノーコードツールにより、フリーランス・副業を行う個人でもDXコンサルの請負が可能に。  
クラウドワークスの生産性向上コンサルタントは大手コンサルファーム出身者を登用し、ケイパビリティを拡大



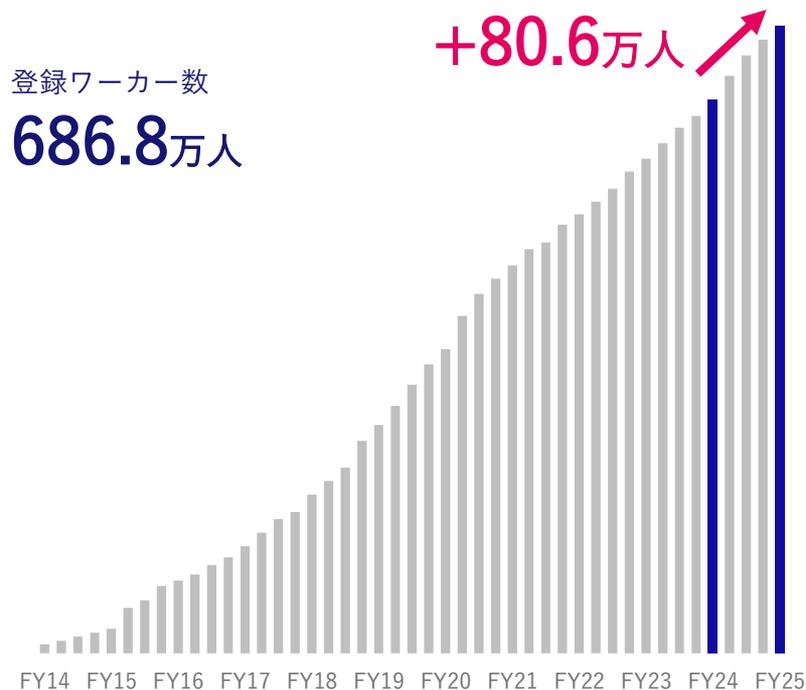
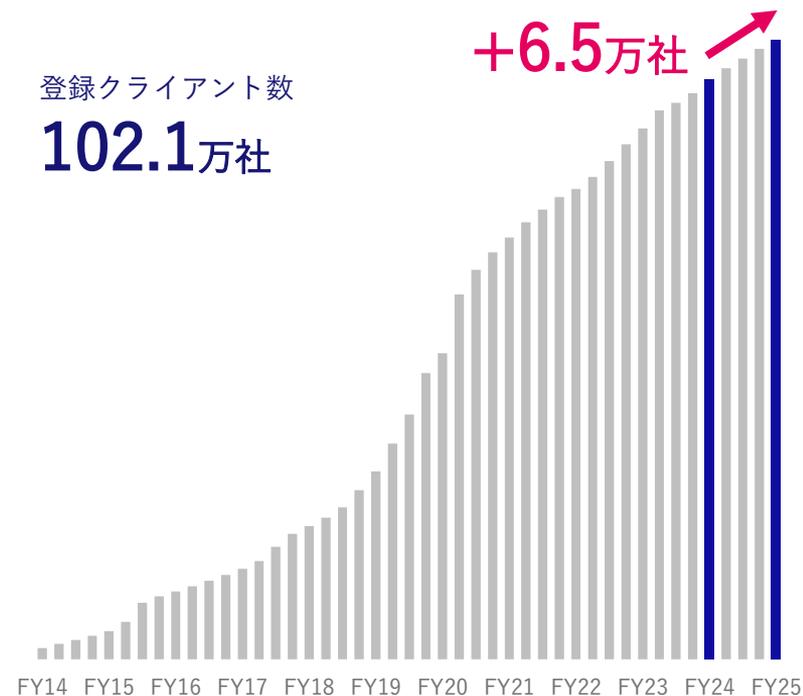
- 企業規模別社数参照：東京商工リサーチ [https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1198522\\_1527.html](https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1198522_1527.html) (2024年)
- 大企業：従業員数2,000人超、中堅企業：従業員数2,000人以下、中小企業：資本金3億円以下または従業員300人以下（製造業）など
- 中小企業のうち、新興企業23,000社はスタートアップデータベース (<https://startup-db.com/>) 登録企業数

### 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. CWマネジメントポリシー　：経営ノウハウをポリシー化し、グループ全体に拡張

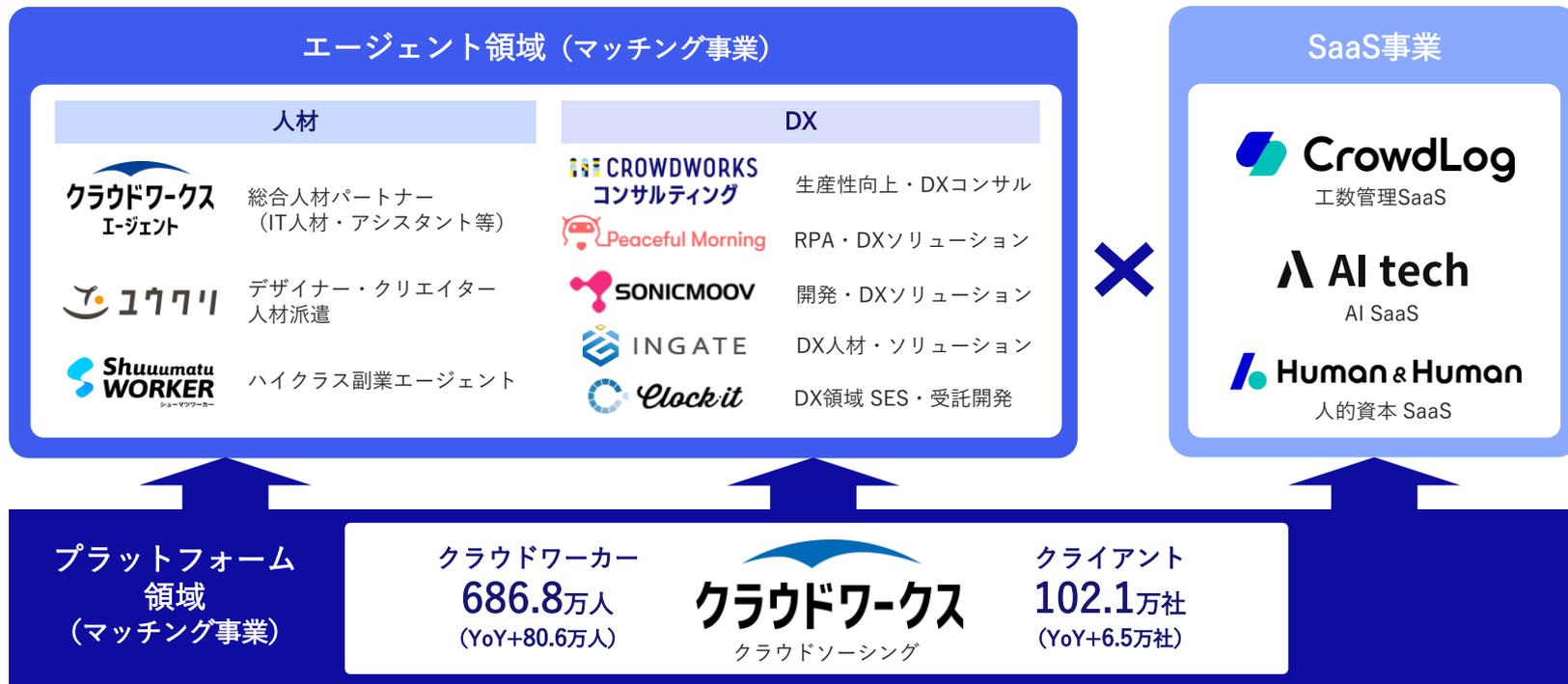
## 1. 国内最大級データベース：クライアント約7万社、ワーカー約80万人が毎年新規登録

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クライアント・ワーカー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：コンサルティング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

#### 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> A社 小売業

	FY23	FY24	YoY
売上高	1,171万円	<b>4,601万円</b>	<b>3.9倍</b>
稼働人数	15人	<b>51人</b>	<b>3.4倍</b>
経営課題	デジタルコミュニケーション強化		

<成約事例> B社 不動産

	FY23	FY24	YoY
売上高	0万円	<b>700万円</b>	-
経営課題	重要KPI達成に向けた生産性向上		

#### 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\*

（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

FY23 3Q～FY25 1Q

累計ナレッジ数

**486**件 (YoY **1.7**倍)

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：AIを活用した生産性向上事例・AI-PPP 67件、削減コスト540万/年

FY24 下期より、AIを活用した生産性向上ナレッジ・AI-PPPに注力  
 FY25 1Qまでの累計AI-PPP数 67件、削減コスト540万円/年

### AI-PPP

FY25  
1Q累計 **67**件

削減コスト  
 累計 **540**万円/年

事例 (1)	施策	商談前にChatGPTで顧客のサービスから複数の課題の仮説を作成
	効果	新卒2年目営業メンバーが、施策前後で <b>成約数・売上総利益を3倍増加</b>
事例 (2)	施策	サービス利用規約をAIに読み込ませ、規約の解釈と該当箇所を提示させた
	効果	規約読解にかかる時間を <b>15分/件→1分、93%短縮</b>
事例 (3)	施策	商談メモをAIに読み込ませ、お礼メール作成・商談内容要約・次回提案シナリオ作成・提案資料骨子作成等を一気に作成
	効果	商談後対応時間を <b>1時間→15分、75%短縮</b> 営業リソースを販管費換算で <b>年間108万円/人分削減</b>

#### ・プロンプト (対話方式)

##### 事業理解

- ① (事業内容ページコピー) 全ての事業内容をまとめて
- ② 各事業でどのように売上を得ている？

##### 課題仮説立て

- ③ 売上を増やすにはどんな要素が関係している？
- ④ 各要素で想定される課題は？

##### 人材提案

- ⑤ 各課題を解決できる人材の職種は？
- ⑥ 各職種の具体的なスキルは？

#### 手段① 規約をコピーして生成AIに渡す

「以下の利用規約を覚えて私の質問に教えてください」  
 →利用規約をコピーして渡す

#### 手段② AIに規約解釈と該当箇所を質問

「この利用規約に基づくと〇〇は可能ですか？  
 該当する規約上の記載も合わせて教えてください」  
 → 該当箇所を聞いて**ダブルチェックも可能**



## 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

売上高対売上総利益率 38.1%  
間接販管費 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

売上高対売上総利益率 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

売上高対売上総利益率 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
  - ・ 販管費の見直し精査
  - ・ 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

売上高対売上総利益率 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

売上高対売上総利益率 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。

債権自社回収率 **4年連続95%以上**、貸倒実績率 **0.35%**、法務の押印業務工数 **65%削減**

NEW

### 法務・押印業務の生産性向上

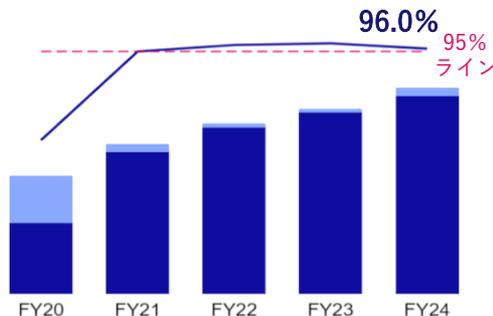
**155時間/月・65%削減**

- 電子押印システムと社内承認システムをAPI連携
- 請求書の押印廃止
- 締結書類格納作業をRPA自動化

→より付加価値の高い業務に法務メンバーの工数を充当

### 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. CWマネジメントポリシー

経営に関するポリシーを **グループ全体へと拡張**へ



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. CWマネジメントポリシー：グループインポリシーを策定

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

	5 Driver	詳細
CW Growth Driver (5 Driver 全45項目)	1 年間約80万人、7万社が登録する 国内最大級のプラットフォーム	プラットフォームのクライアント、ワーカージェータを提供することでコスト構造の変化を起こし、利益を創出
	2 プラットフォームモデルと エージェントモデルを両立	エンジニアリングとセールスのいずれかに伸びしろがある際に、クラウドワークスのノウハウ提供および協働により両立を実現
	3 社当たり単価を向上させる アカウントセールス体制	複数サービスを一气通貫で提案するアカウントセールス体制でグループイン企業のサービスも提供 社当たり単価の向上により、事業収益拡大を実現
	4 生産性向上文化 売上総利益率・利益率改善を仕組み化	クラウドワークスの生産性向上文化で蓄積したノウハウを提供、売上総利益率・利益率の向上に寄与し、 生み出した利益の再投資サイクルによる成長を実現
	5 CW Management Policy 経営に関するポリシーを日々更新	「CW Management Policy = 人的資本 経営 + 事業成長」と定義された経営ノウハウ提供を通じ、再現性のある経営を実現

## 5. CWマネジメントポリシー：PMI Day 90メニューの実行

グループイン後、3カ月のPMIメニューを型化。3つの観点でシナジーを追求し、グループイン後の成長速度を高める

	day1	day7	day30	day90
5つのアセット活用	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>クイックウィンの創出キックオフ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CWカルチャー説明会参加（経営層）</li> <li>クイックウィンの創出               <ul style="list-style-type: none"> <li>-クライアント・ワーカーデータ提供</li> </ul> </li> <li>業績管理ポリシー導入</li> <li>生産性向上施策               <ul style="list-style-type: none"> <li>-コスト総点検の実施、生産性改善目標決定、生産性向上ポリシー/PPP事例提供</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CWカルチャー説明会参加（マネージャー層）</li> <li>経営合宿参加</li> <li>グループ横断会議への参加</li> <li>売上シナジーの創出</li> <li>コストシナジーの創出</li> <li>バックオフィス機能の統合</li> <li>機能別責任者会議参加</li> </ul>
カルチャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェルカムプレゼンテーション</li> <li>グループインポリシー説明</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状把握</li> <li>会議体の見直し               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Day90までの間クラウドワークスとの会議を重点的に設定</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドワークスカルチャー合意</li> <li>取締役会・経営会議への参加</li> <li>Growth会議への参加</li> <li>事業計画策定、KPI運用の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産性向上ポリシー・業績管理ポリシーの実行</li> </ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>各機能別タスク説明               <ul style="list-style-type: none"> <li>-経理財務/法務/労務/情シス/IR/PR</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DD時検出リスクへの対応策の方針合意</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>月次決算体制の構築</li> <li>詳細確認               <ul style="list-style-type: none"> <li>-経理財務/法務/労務/情シス</li> </ul> </li> <li>DD時検出リスク対処の実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>四半期通期決算体制の構築</li> <li>コーポレート重複機能の統合方針策定と実行</li> <li>Day90メニュー完了状況の報告</li> </ul>

## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

3. M&A

## YOSHIDA300

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



マッチング



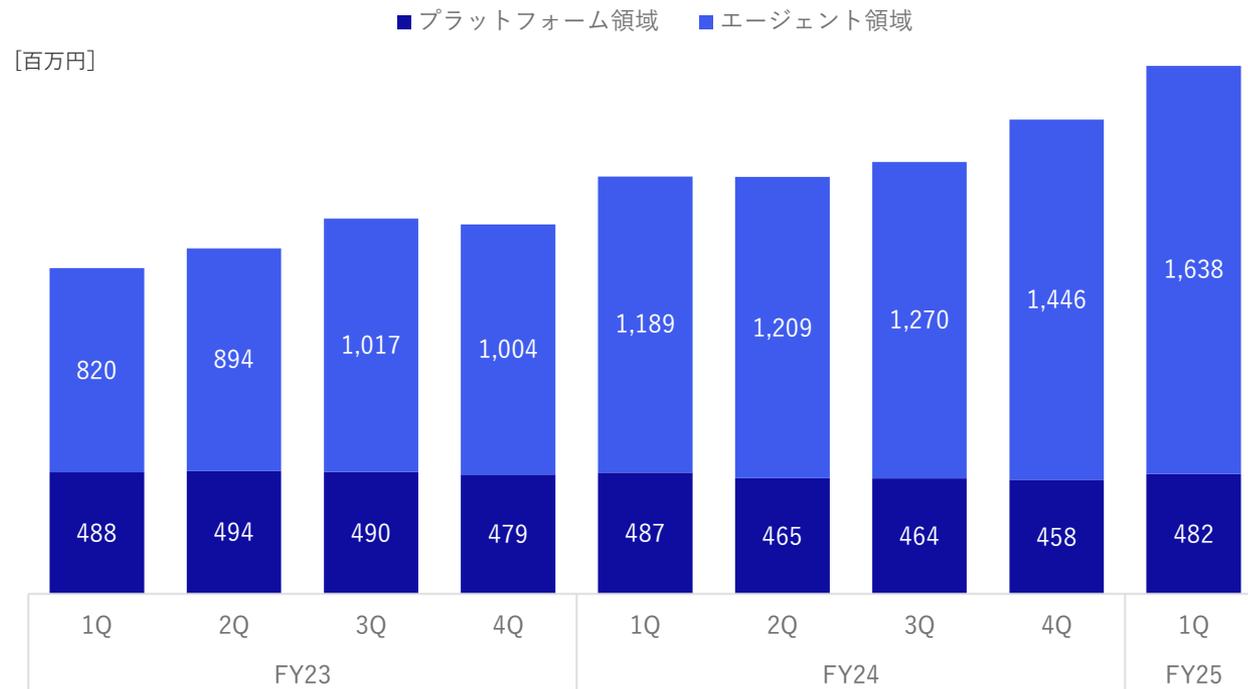
SaaS



M&A

## マッチング事業カテゴリ別 売上総利益 四半期推移

売上総利益は、エージェント領域がYoY+37.7%とマッチング事業の成長を牽引



売上総利益  
YoY

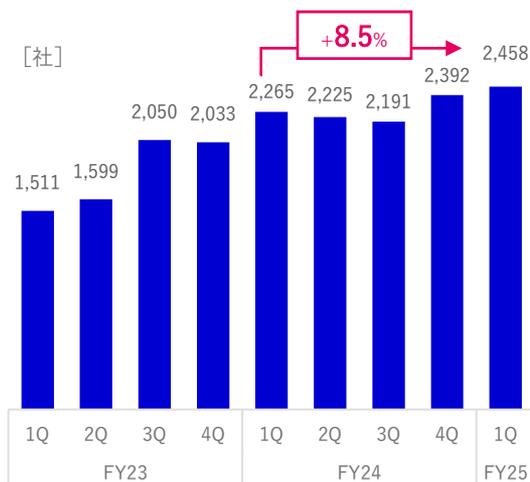
エージェント領域  
**+37.7%**

# 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・売上総利益率

新規開拓 + M&Aで社数を伸ばし、コンサルによる複数ソリューション提供で社あたり単価を向上させる

## 売上総利益KPI 3指標

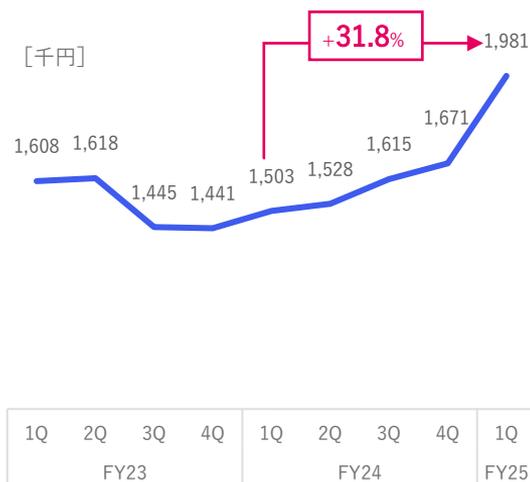
(1) 社数



FY25 1QはM&Aに加え、クラウドワークスエージェントにおける新規開拓が良好

×

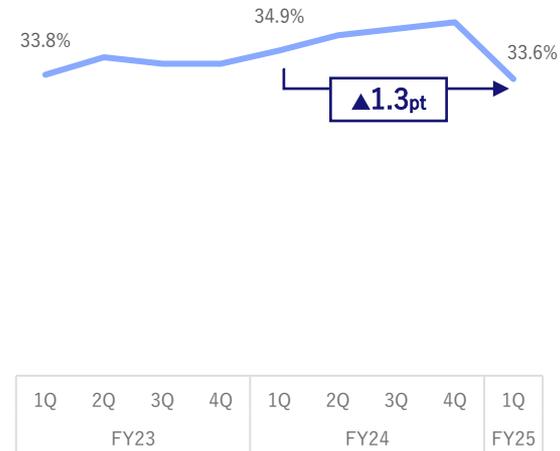
(2) 社あたり単価



単価の高いDX関連事業2社のグループインにより、社あたり単価が大きく向上。コンサルによるクロスセルでさらなる向上を目指す

×

(3) 売上総利益率



FY25 1Qグループイン企業の影響で押し下げ。クラウドワークスのノウハウで上昇を狙う

## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

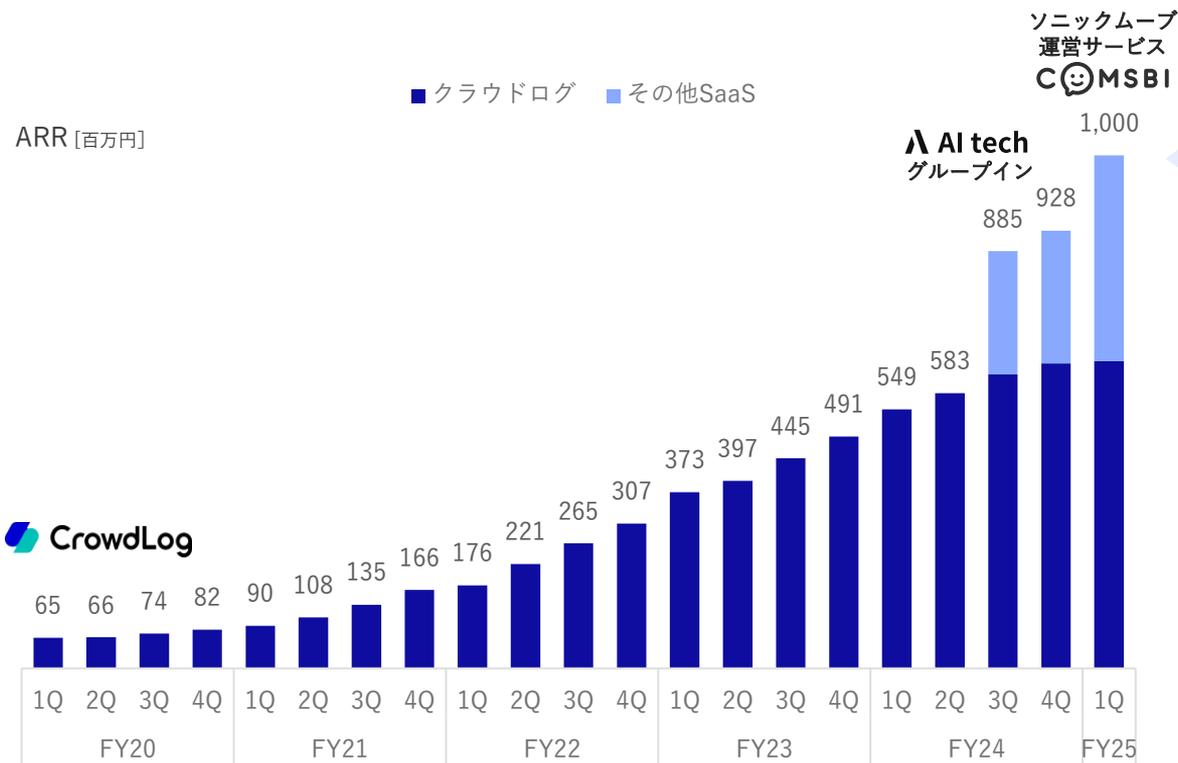
1. マッチング

2. SaaS

3. M&A

## ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

SaaS ARR **10億円**突破、中長期目標SaaS ARR 100億の10%を達成



SaaS ARR  
**10億円**  
突破

# クラウドログ ARR・KPI (Expansion MRR, Churn Rate) 四半期推移

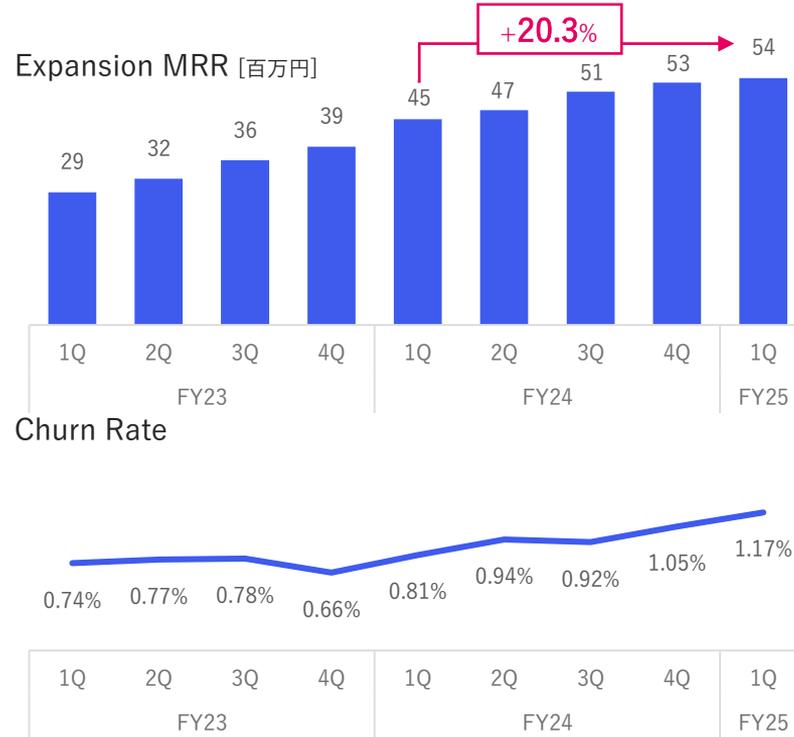
ARR6億突破、アップセル好調でExpansion MRRが好調、Churn Rateは1%前後で維持



[百万円]

ARR

6.5億円突破



- ・ ARR (Annual Recurring Revenue：年間経常売上)：各月末時点における継続課金顧客に係る月額売上金額を12倍して算出
- ・ Expansion MRR：各月末時点における下位プランから上位プランにアップグレードしたことで前月よりも課金額が増加した既存ユーザーから計上されるMRR(月次経常売上)
- ・ Churn Rate (直近12ヵ月平均解約率)：継続課金顧客の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合の直近12ヵ月の平均値
- ・ 前年同期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

## FY25 1Q 新規SaaS：COMSBI SaaS（ソニックムーブ社）

DX開発に強みを持つソニックムーブが運営する、LINEマーケのオールインワンツール。ポイントカード・問診票などの機能をノーコードでLINEアカウントに実装できる。本ツールを入口にカスタマイズ開発の受託実績もあり

COMSBI

公式LINEで  
店舗の運営問題を解決する  
顧客管理 / マーケティング

顧客管理 デジタル会員証 ポイントカード  
複数店舗一括管理 セグメント機能

アカウント導入数 **700** 突破  
継続率 **98%**

\*1アカウント解約率の直近12ヶ月平均（2024年10月時点）より算出

LINEヤフー  
Technology  
Partner  
2024  
Communication

導入社数

**700社超**

継続率

**98%**

導入企業



API連携や自社顧客管理システム連携など  
顧客のニーズに合わせた個別開発や  
カスタマイズ開発が可能



本ツール導入企業の課題をヒアリングし、  
カスタマイズ開発案件へのアップセルを狙う

## 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

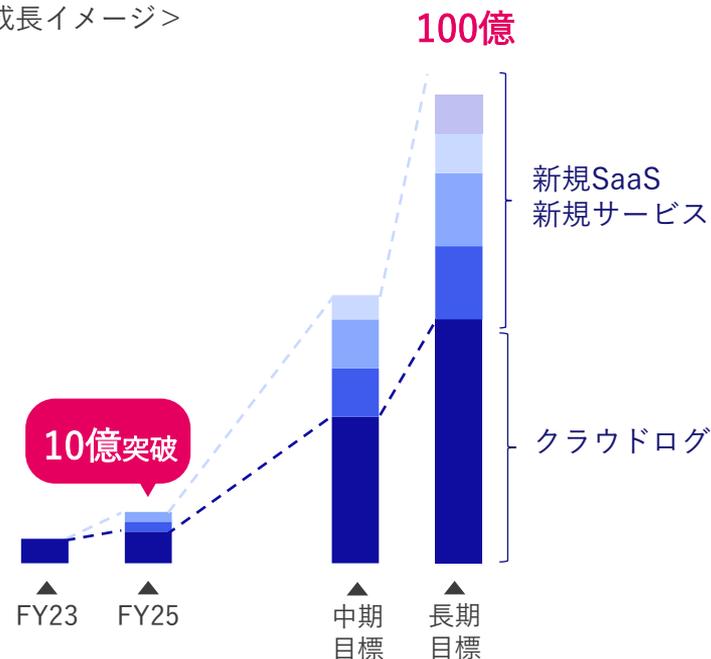
#### クラウドログ: 50億円

- 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
- 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

#### 新規SaaS/サービス: 50億円

- 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

<成長イメージ>



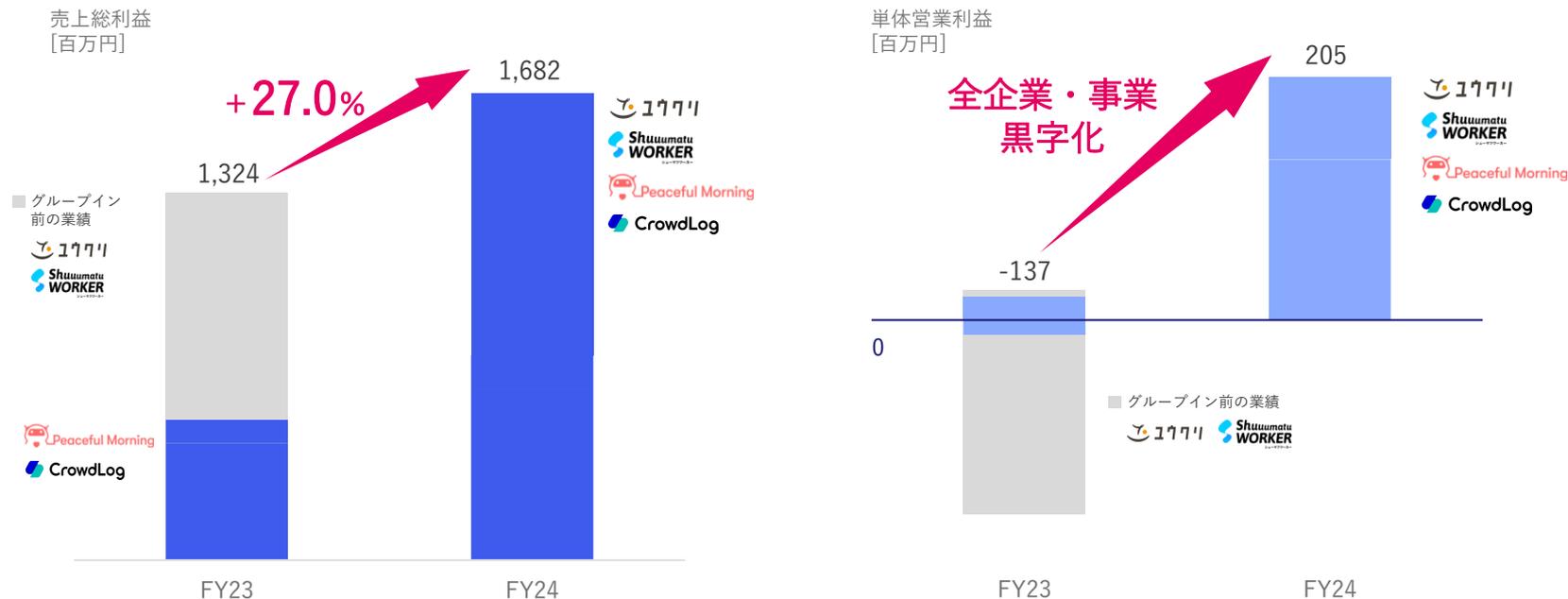
## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

## グループイン企業の成長：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**



## M&Aパイプラインの拡大：リード数はYoY2倍・規律あるM&Aを実施

M&A専任担当者の人数は維持しつつ、リード・IM・意向表明をYoYで2倍に増加  
規律を強化し、のれん後営業利益黒字をハードルとするも、各パイプラインでの通過率は維持

### M&Aパイプライン

リード数YoY2倍+質の向上により、  
M&A対象会社の規律を強化するも、**通過率は維持**

	リード	IM	意向 表明	DD	契約
FY25 1Q	245件	173件	2件	0件	2件
通過率		70.6%	1.2%	-%	-%
FY24 1Q	113件	79件	1件	1件	0件
通過率		69.9%	1.3%	-%	-%
YoY	2.2倍	2.2倍	2.0倍	-%	-%

### 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
- ・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

## (発表済) FY25 1Q 連結：新規M&A(1) インゲート社

DX人材紹介・採用支援・キャリアコンサルティング事業、ITソリューション事業を展開

株式取得（子会社化）の概要	
株式取得（2024年11月15日）	
取得株式数	200株（100%）
議決権比率	100.00%
会社名	株式会社インゲート
事業内容	人材紹介・採用支援・キャリア コンサルティング事業、 ITソリューション事業
URL	<a href="https://ingate.co.jp/">https://ingate.co.jp/</a>
	2024年3月期
売上高	1,566百万円
当期純利益	214百万円



“人”と“IT”の領域を支え、  
より良い未来へ繋ぐために

### 人材紹介事業



IT・DX、コンサルファーム、メーカーに特化したハイクラス人材紹介

<主な実績企業>

ポストンコンサルティンググループ、A.T.カーニー、ベイン・アンド・キャピタル、  
バイカレントコンサルティング、NEC、楽天、サイバーエージェント

### ITソリューション事業



アプリケーション、ネットワーク、クラウド（AWS）と  
幅広い分野のITソリューションを提供

<主な実績企業>

ネットワンシステムズ、三菱総研DCS、日鉄ソリューションズ、NTTドコモ、  
伊藤忠テクノソリューションズ、ソフトバンク

## (発表済) FY25 1Q 連結：新規M&A(2) CLOCK・IT社

DXプロジェクトの一括請負、エンジニア・デザイナーの常駐支援サービス（委任・SES）を提供

株式取得（子会社化）の概要	
株式取得（2024年11月27日）	
取得株式数	1,231株（100%）
議決権比率	100.00%
会社名	株式会社CLOCK・IT
事業内容	システムインテグレーション、Webアプリケーションの受託開発、自社メディアの企画・開発・運営等
URL	<a href="https://clock-it.jp/">https://clock-it.jp/</a>
	2024年3月期
売上高	2,146百万円
当期純利益	41百万円



まだないアタリマエを世の中に

*Creation × Imagination*

PLATFORM COMPANY



システム  
インテグレーション



Webアプリケーション  
受託開発



自社メディアの  
企画・開発・運営

### < 社内の組織体制 >



※その他資格保有者も多数（マイクロソフト認定 システムエンジニア / システムアナリスト / PM 等）

### < 強みをもつ業界・領域 >



Web・通信・SNS  
システム関連



製造・流通・販売  
システム関連



金融・証券・保険  
システム関連

## 連結BSサマリ FY25 1Q

現預金／総資産比率39.0%、自己資本比率38.9%。FY24 3Q以降、M&A実施に際し、長期借入金が増加しているが、ネットD/Eレシオ-0.2倍と、財務状態は健全。今後も規律ある借り入れを増やしつつ、M&Aなどの成長投資を行う。

[百万円]

流動資産	流動資産	10,163	流動負債	6,324	自己資本比率	: 38.9%
	現預金	6,799	預り金	1,263		
固定資産	現預金	6,799	短期借入金	1,743	ネットD/Eレシオ	: ▲0.2倍
	その他流動資産	3,364	未払金	1,744		
総資産	固定資産	7,283	その他流動負債	1,572	ネットD/EBITDA	: ▲2.3倍
	有形固定資産	43	固定負債	3,853		
	無形固定資産	4,522	長期借入金	3,742		
	投資その他の資産	2,717	その他固定負債	111		
	総資産	17,447	純資産	7,268		
			株主資本	6,755		
			その他包括利益累計額	34		
			負債・純資産	17,447		
			新株予約権	359		
			非支配株主持分	118		

## FY2025 連結業績予想

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	FY25 1Q	進捗率
売上高	17,113	22,247	+30.0%	5,614	25.2%
売上総利益	7,846	9,808	+25.0%	2,386	24.3%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	2,351	+35.0%	565	24.1%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	2,305	+35.0%	587	25.5%
営業利益	1,340	1,608	+20.0%	346	21.6%

# Appendix

# 業績補足資料

## 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（FY25 1Q）			事業名・サービス名
				売上高	売上総利益	営業利益	
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	471	482	33	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラウドワークス</li> <li>・ メンバーベイ</li> <li>・ クラウドワークス アカデミー</li> <li>・ PARK</li> </ul>
	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	4,870	1,638	318	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラウドワークス エージェント</li> <li>・ シューマツワーカー</li> <li>・ ユウクリ</li> <li>・ Peaceful Morning</li> <li>・ クラウドワークス コンサルティング</li> <li>・ クラウドリンクス</li> <li>・ ソニックムーブ</li> <li>・ インゲート</li> <li>・ CLOCK・IT</li> </ul>
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	244	242	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラウドログ</li> <li>・ AI tech</li> <li>・ Human &amp; Human</li> </ul>

## FY25 1Q 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)	FY25 1Q (連結)
売上高	4,077	4,044	4,287	4,703	5,614
売上総利益	1,839	1,845	2,008	2,153	2,386
売上高対売上総利益率	45.1%	45.6%	46.8%	45.8%	42.5%
販管費及び一般管理費	1,493	1,495	1,633	1,883	2,039
EBITDA (Non-GAAP)	433	429	478	399	565
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.6%	10.6%	11.2%	8.5%	10.1%
営業利益	346	349	374	270	346
売上高対営業利益率	8.5%	8.6%	8.7%	5.7%	6.2%
経常利益	356	404	389	235	350
親会社株主に帰属する当期純利益	213	264	227	205	171
のれん償却費	42	42	64	73	137
減価償却費	7	7	7	13	30
株式報酬費用	37	29	31	43	50
M&A費用	9	12	53	68	103

## FY25 1Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)	FY25 1Q (連結)
<b>マッチング事業 プラットフォーム領域</b>					
売上高	507	471	467	445	471
売上総利益	487	465	464	458	482
売上高対売上総利益率	96.1%	98.6%	99.5%	103.0%	102.3%
セグメント営業利益	98	60	87	59	33
売上高対営業利益率	19.4%	12.7%	18.8%	13.3%	7.0%
<b>マッチング事業 エージェント領域</b>					
売上高	3,404	3,400	3,539	3,998	4,870
売上総利益	1,189	1,209	1,270	1,446	1,638
売上高対売上総利益率	34.9%	35.6%	35.9%	36.2%	33.6%
セグメント営業利益	251	304	272	214	318
売上高対営業利益率	7.4%	9.0%	7.7%	5.4%	6.5%
<b>SaaS事業 + その他</b>					
売上高	165	172	281	259	272
売上総利益	162	170	272	247	265
セグメント営業利益	▲3	▲15	11	▲3	▲4

- ・実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・売上高対売上総利益率、売上高対営業利益率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総利益が売上高を上回る場合があります
- ・FY24 3Qプラットフォーム領域の営業利益およびFY24 1Q・4QのSaaS事業 + その他の営業利益を遡及修正

# 会社紹介

## 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 2,798,765,156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 : 686.8万人  
クライアント企業数 : 102.1万社  
政府機関 : 12  
地方行政 : 83

※ 2024年12月末時点



## マッチング事業

### クラウドワークス

国内No.1の  
クラウドソーシングサービス

### CROWDWORKS コンサルティング

生産性コンサルタントによる  
経営課題解決サービス

### PARK

スキルEC作成サービス

### Peaceful Morning

RPAの導入開発における  
ワンストップサービス

### Shuumatsu WORKER

正社員副業人材に特化した  
エージェントサービス

### SONICMOOV

WEB・アプリケーション  
制作・開発サービス

### Clock it

業務システム開発・  
システムインテグレーション

### クラウドワークス E-ジェント

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

### CrowdLinks

ハイクラス特化型の  
副業・兼業マッチングサービス

### クラウドワークス アカデミ-

オンラインスキル学習コミュニティ

### 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

### ユウワリ

クリエイター人材に特化した  
エージェントサービス

### INGATE

IT・コンサル人材紹介および  
ITソリューション事業

## 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

### Human&Human

人事データを見える化する  
人的資本SaaS

### AI tech

生成AIのサブスク  
サービス

## ■ ビジネスモデル - No.1オンライン人材マッチングプラットフォーム

2012年より、フリーランス、副業、在宅ワークなど、従来の雇用形態にとらわれない働き方を提供するプラットフォーム事業を展開  
広告をほとんど使わず、毎年**約7万社**のクライアント企業、**約80万人**の新規ワーカー登録があります。



累計クライアント企業

**1,021,000**社



 **CROWDWORKS**

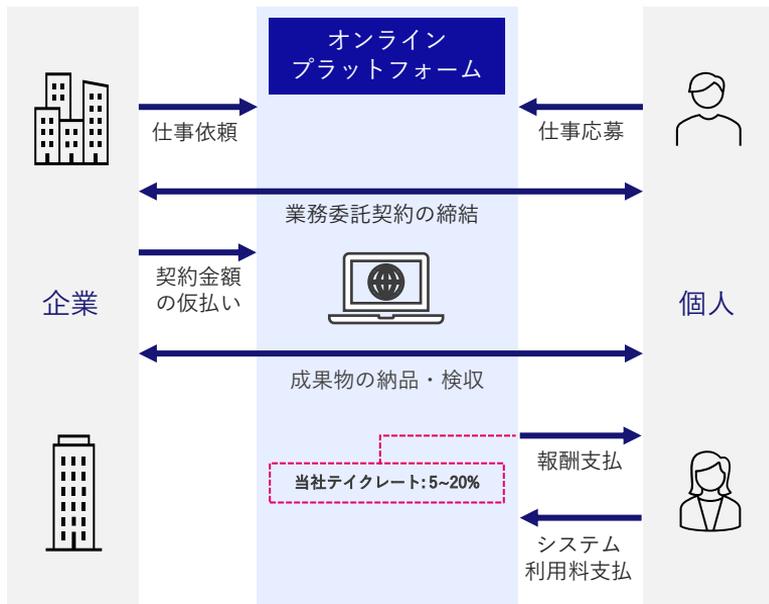


累計ワーカー

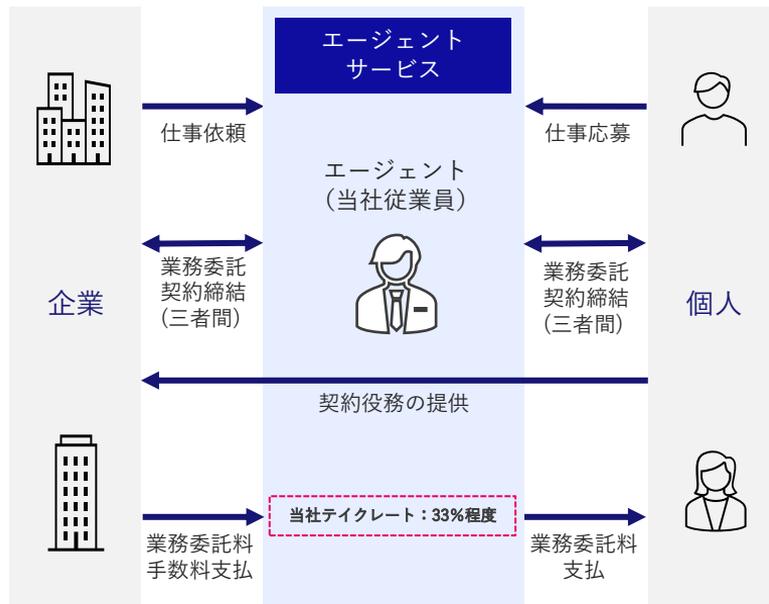
**6,868,000**人

# ビジネスモデル – マッチング事業

## プラットフォーム領域



## エージェント領域



# 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)
 <b>クラウドワークス</b> <small>クラウドワークス</small>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大規模プラットフォーム</li> <li>毎年クライアント約7万社・ ワーカー約70万人が登録</li> </ul>	2012年開始	 <b>クラウドワークス アカデミー</b> <small>クラウドワークス アカデミー</small>	受講料	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインリスティング事業</li> <li>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</li> </ul>	2020年開始
 <b>メンバーペイ</b> <small>メンバーペイ</small>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン決済サービス</li> <li>月額定額決済自動化の サブスクリプション機能が充実</li> </ul>	FY22 3Q 権利移転 FY24 2Q 吸収合併	 <b>PARK</b>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>スキルECサービス</li> <li>購入者の仮払いシステムで 未払いリスクを軽減</li> </ul>	2021年開始

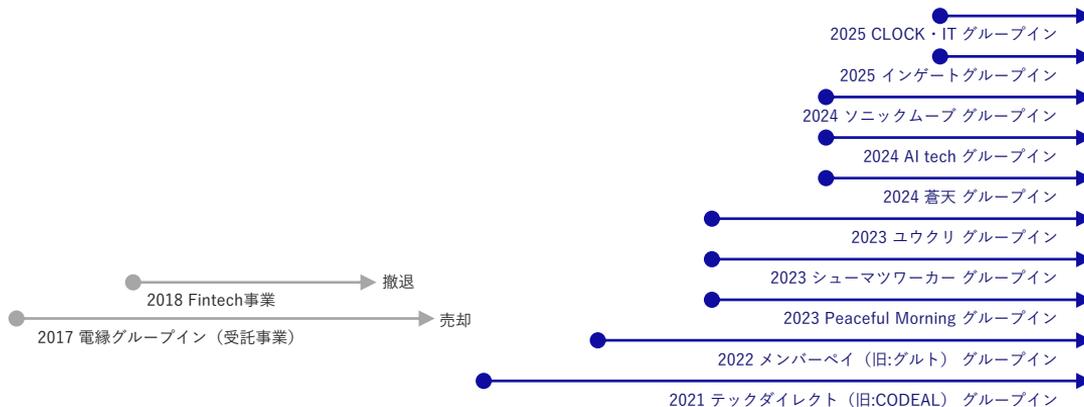
## エージェント領域

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)
 <b>クラウドワークス エージェント</b> <small>クラウドワークス エージェント</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>総合人材エージェント</li> <li>フリーランスを中心とした、 フレキシブルな人材提案</li> </ul>	2024年開始	 <b>Peaceful Morning</b>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>RPAエンジニアによるDX支援</li> <li>UiPath社のMVP2期連続受賞</li> </ul>	FY23 1Q 権利移転
 <b>CROWDWORKS コンサルティング</b> <small>クラウドワークス コンサルティング</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>課題特定から人材供給まで支援</li> </ul>	2024年開始	 <b>Shuumatsu WORKER</b> <small>シューマツワーカー</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>副業人材特化のエージェント</li> <li>マッチングまで無料サポート</li> </ul>	FY23 3Q 権利移転
 <b>CrowdLinks</b> <small>クラウドリンクス</small>	データ ベース 利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハイクラスの副業マッチング</li> <li>11万人の副業ワーカー登録</li> </ul>	2020年開始	 <b>ウワリ</b> <small>ユウクリ</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	FY24 1Q 権利移転
 <b>SONICMOOV</b> <small>ソニックムーブ</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>WEB・アプリケーションの 企画、制作、開発、運用</li> </ul>	FY24 4Q 権利移転	 <b>INGATE</b> <small>インゲート</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハイクラスIT・コンサル人材紹介</li> <li>システム開発を中心とした ITソリューション</li> </ul>	FY25 1Q 権利移転
 <b>Clock it</b> <small>CLOCK・IT</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムインテグレーション</li> <li>Webアプリ・業務改善システム開発</li> </ul>	FY25 1Q 権利移転				



# 経営の変遷

M  
&  
A



事業



売上高 [百万円]

FY12	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25 予想
4	51	493	1,076	1,990	2,924	6,652	8,402	8,655	8,055	10,574	13,210	17,113	22,247
設立	プレIPO	IPO	事業の多角化					マッチング事業を主体とする成長に					

**【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。

**【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