

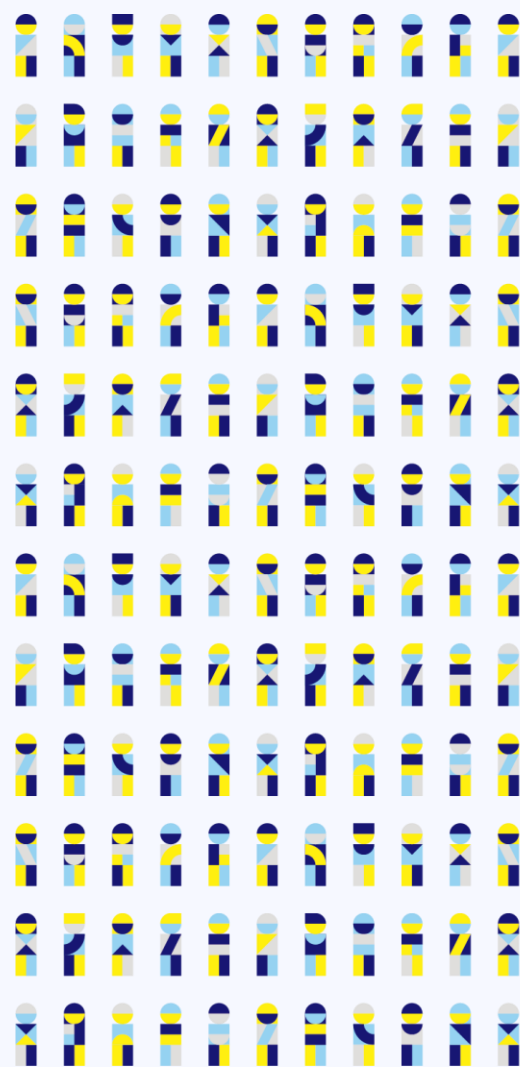


# 2026年9月期 第2四半期決算説明資料

## 「AIクラウドワークス」リリース決定

日本最大級のAI技術者・専門家が集まる仕事マッチングサービス

証券コード：東証グロース 3900



## 目次

1. FY2026 2Q 連結業績	.....	P 3
2. FY2026 2Q ハイライト	.....	P 11
Appendix	.....	P 26
業績補足資料		
CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット		
会社紹介		

## FY2026 2Q エグゼクティブサマリー

### FY2026 2Q 連結業績 (累計)

売上高・売上総利益は通期計画に対して進捗好調。営業利益はFY26積極投資方針に基づく計画通りの着地

・売上高	11,116百万円 (YoY ▲0.7%)	: FY26業績予想進捗率 <b>55.6%</b>
・売上総利益	4,633百万円 (YoY ▲2.1%)	: FY26業績予想進捗率 <b>55.2%</b>
・EBITDA(Non-GAAP)	495百万円 (YoY ▲58.1%)	
・営業利益	218百万円 (YoY ▲72.5%)	

< FY26下期 投資方針 > 引き続き投資実行

1. 生産性向上施策の強化
2. 常駐エンジニア採用投資
3. DXコンサル受注拡大およびエージェント領域回復に向けた広告投資
4. AI-BPO・AIクラウドワークス・社内AX等のAI投資

### FY2026 2Q ハイライト

**DX/AX課題を一気通貫で解決しLTV最大化を目指す**

**AIクラウドワークス 2026年7月リリース決定 本日より事前登録受付開始**

- |           |  |
|-----------|--|
| AI-BPO    | <ol style="list-style-type: none"><li>1. AI-BPOニーズの検証：30業種・60社超の幅広い業種からリードを獲得</li><li>2. AI-BPO拡大構造：汎用パッケージ×業界特化開発で成長加速を実現</li></ol> |
| DX/AXコンサル | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 「DXコンサルの民主化」の実現に向け、高単価・高LTV案件の受注が進展</li><li>2. 採用投資：エンジニア採用が好調、2Q累計で年間計画の78%を達成</li></ol>   |

# 1. FY2026 2Q連結業績

## FY2026 2Q連結業績

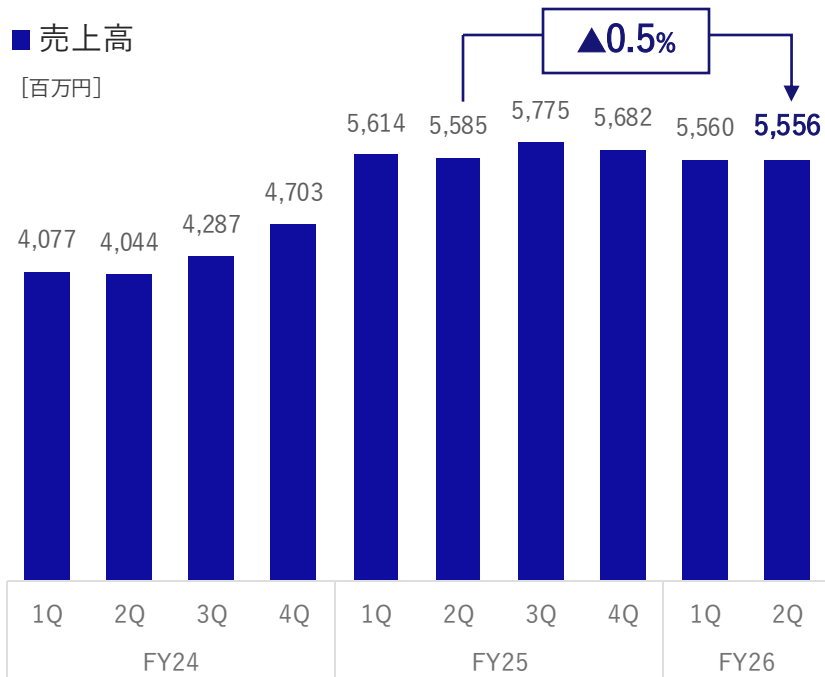
売上高・売上総利益は進捗好調。営業利益はFY26の積極投資方針に基づく計画通りの着地

[百万円]	FY25 2Q累計	FY26 2Q累計	前年同期比	FY26 業績予想	進捗率
売上高	11,199	11,116	▲0.7%	20,000	55.6%
売上総利益	4,733	4,633	▲2.1%	8,400	55.2%
EBITDA (Non-GAAP)	1,181	495	▲58.1%	▲350~650	- %
営業利益	793	218	▲72.5%	▲1,000~0	- %

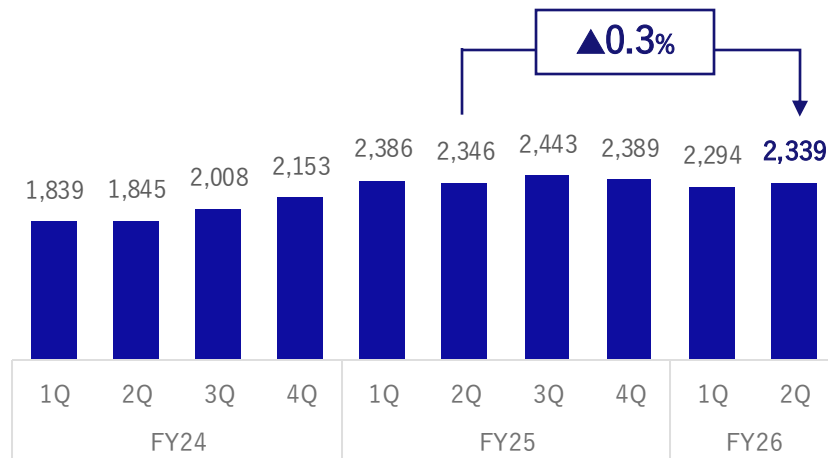
## ■ 連結 売上高・売上総利益 四半期推移

売上高・売上総利益は通期計画に対して進捗好調。DXコンサルは伸長しているものの、売上構成比率が高いプラットフォームサービスやエンジニアマッチングサービスは鈍化しているため、売上高・売上総利益ともに横ばい

■ 売上高  
[百万円]

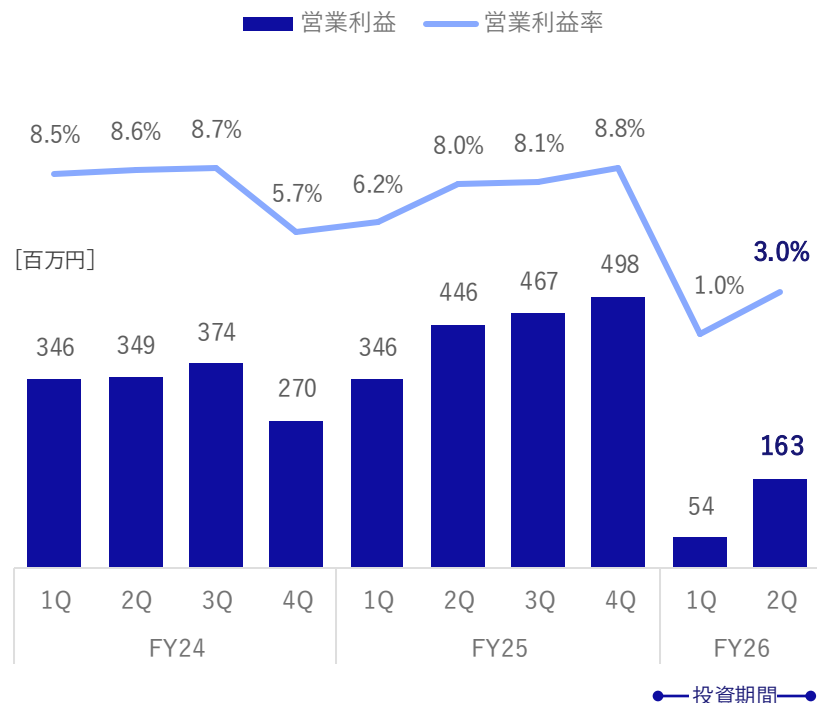
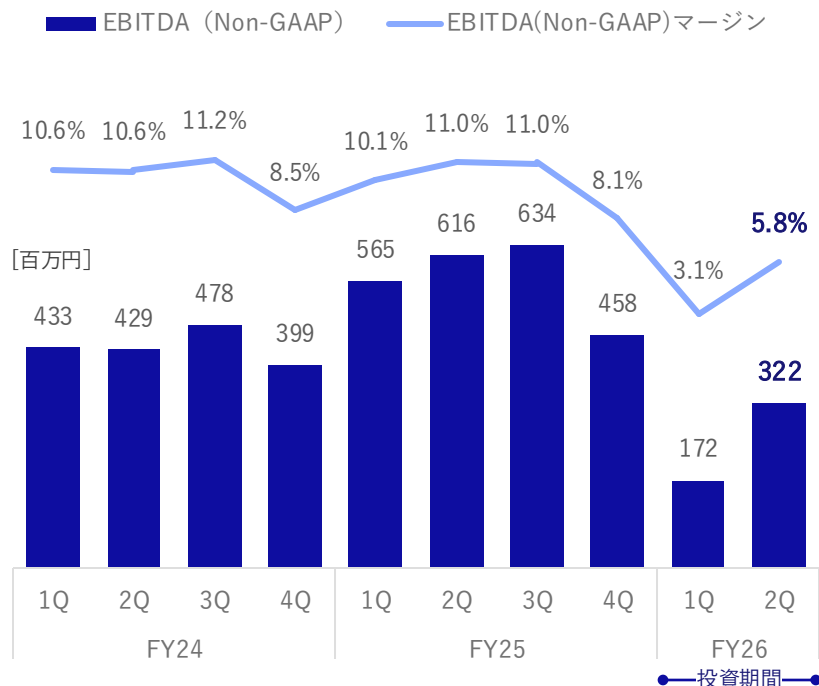


■ 売上総利益  
[百万円]



## ■ 連結 EBITDA(Non-GAAP)・営業利益 四半期推移

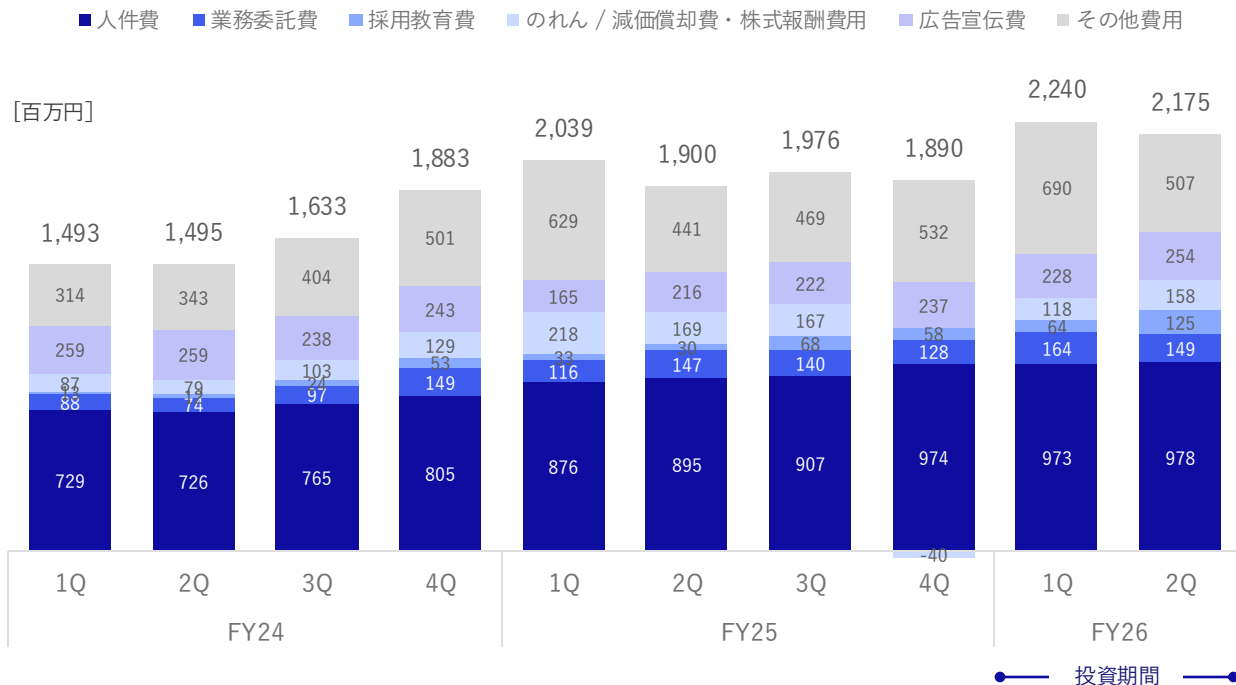
売上総利益はYoY▲0.3%と横ばいの一方、積極投資のためEBITDA(Non-GAAP)YoY▲47.7%、営業利益YoY▲63.3%  
 営業利益QoQ+109百万円は、FY26 1Qに一時的に発生していた株主優待・オフィス移転費用が消失した分の上乗せ



- ・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
- ・EBITDA(Non-GAAP): 営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

## ■ 連結 販管費 四半期推移

FY26は積極投資実行。採用を強化しているコンサル・常駐エンジニアの**人件費QoQ4.0倍**、**採用教育費YoY4.2倍**。  
 広告宣伝費は、DXコンサル受注拡大およびエージェント領域の週5・常駐エンジニア獲得に投資し、**YoY+17.5%**

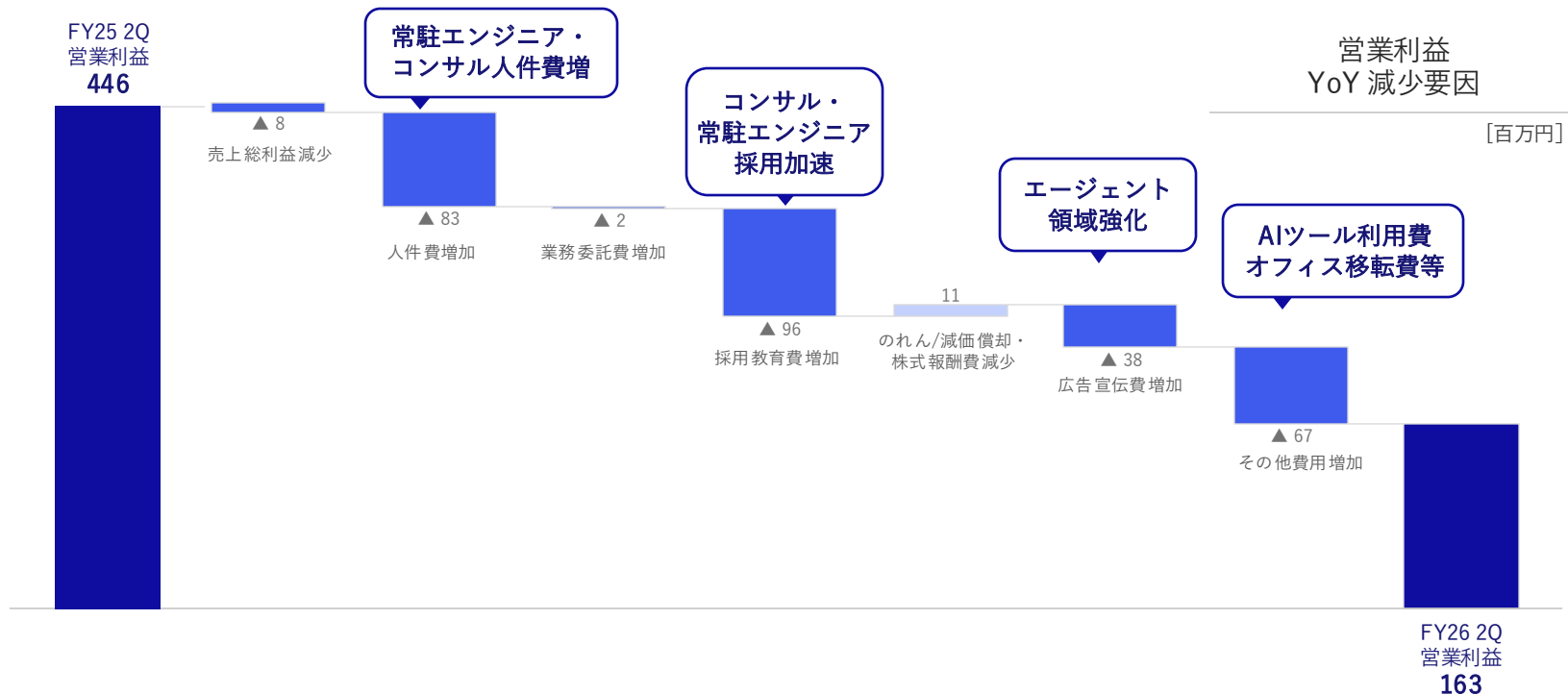


販管費  
2Q YoY  
**+14.5%**

**FY26  
積極投資を実行**

## 営業利益 YoY減少主要因：コンサル・常駐エンジニア人件費・採用費増

営業利益YoY▲2.8億円。YoY減少主要因は売上総利益の減少ではなく、FY25以降強化しているコンサル・常駐エンジニアの人件費・採用費増、AIツール利用費などによるもの



## FY26下期投資方針：継続的に投資実行

生産性向上施策を強化しながら常駐エンジニア採用、広告投資を継続。急成長領域であるAI関連事業への投資も実行

### 01 | 生産性向上施策の強化

- a. クラウドワークス単体は2026年4月より新規採用ストップ
- b. 人材再配置とAI活用による生産性向上

### 02 | 常駐エンジニア採用投資

- a. FY26 1Q 14名採用後も、稼働率98%以上と需要好調
- b. FY26下期も継続的に投資を実行

### 03 | DXコンサル受注拡大および

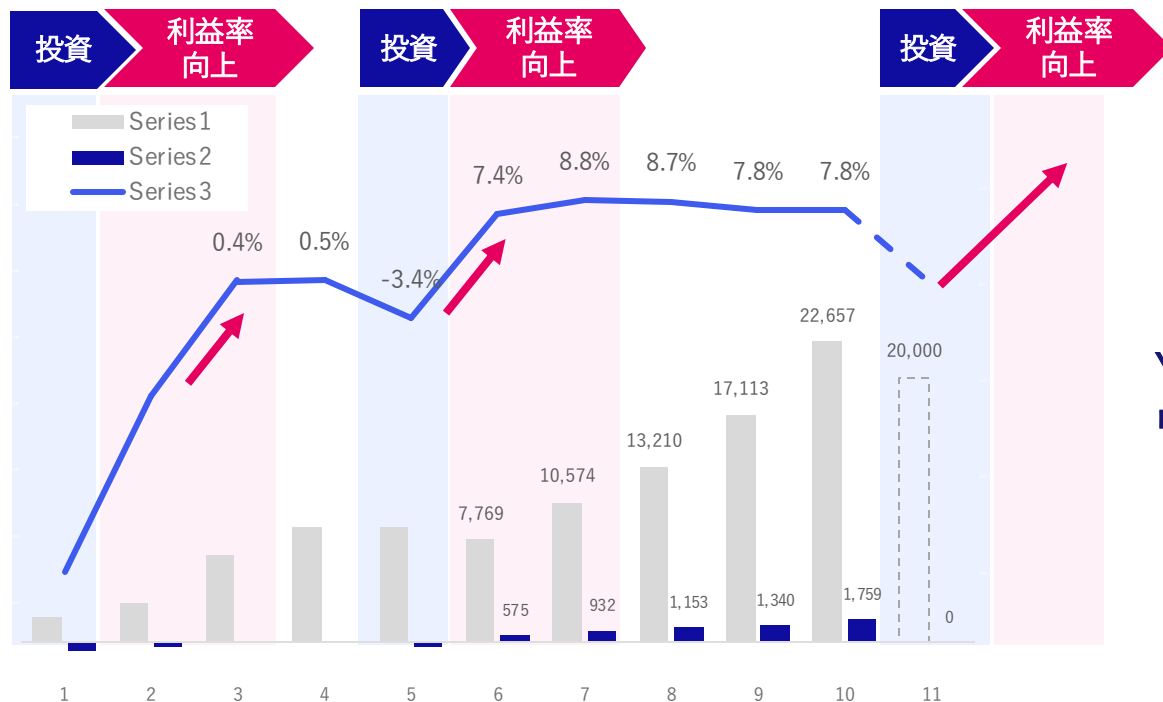
エージェント領域の週5・常駐エンジニア獲得に向けた広告投資

### 04 | AI-BPO・AIクラウドワークス・社内AX等のAI投資

## クラウドワークスの業績拡大サイクル

創業以来、①投資と②生産性向上を繰り返し、営業利益を拡大しつつ、営業利益率も向上

この業績拡大サイクルのもと、FY26に投資を実行し、FY27以降の業績拡大および中長期的に営業利益率10%を目指す



FY26 投資実行

FY27以降 業績拡大へ

YOSHIDA300達成とともに  
中長期的に以下を目指す

- ・ 売上 1,000億円
- ・ 営業利益 100億円
- ・ 営業利益率 10%

## 2. FY2026 2Q ハイライト

## 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



■ 目指す姿：日本企業のAI課題を解決するAIクラウドワークス

AIクラウドワークスでAI課題を発掘

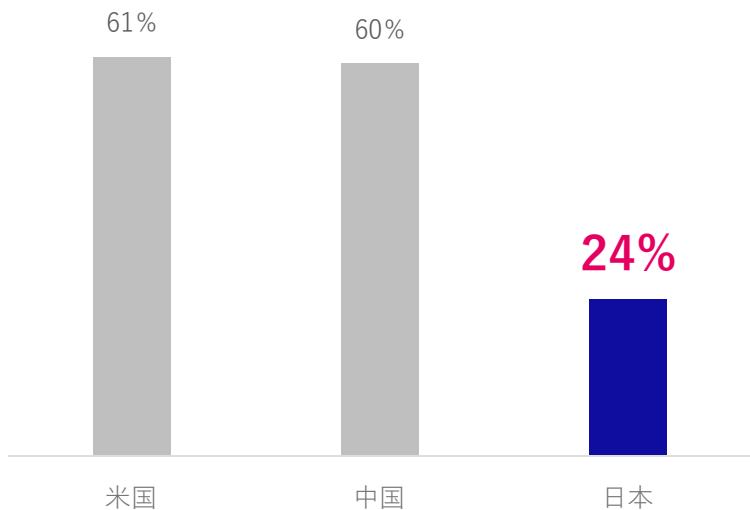
AI-BPOで顧客のAI戦略を実現

DX/AXコンサルを通じて日本企業の生産性を向上

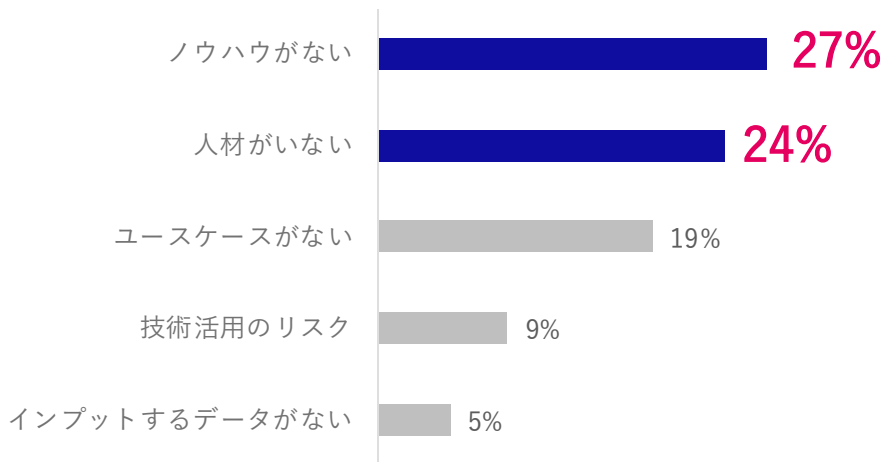
## AI活用のボトルネックは導入ではなく業務プロセスへの組み込みにある

日本企業のAI活用は業務プロセスへの組み込みが圧倒的に遅れており、ノウハウ・人材不足が課題

### AIの業務プロセスへの組み込み状況



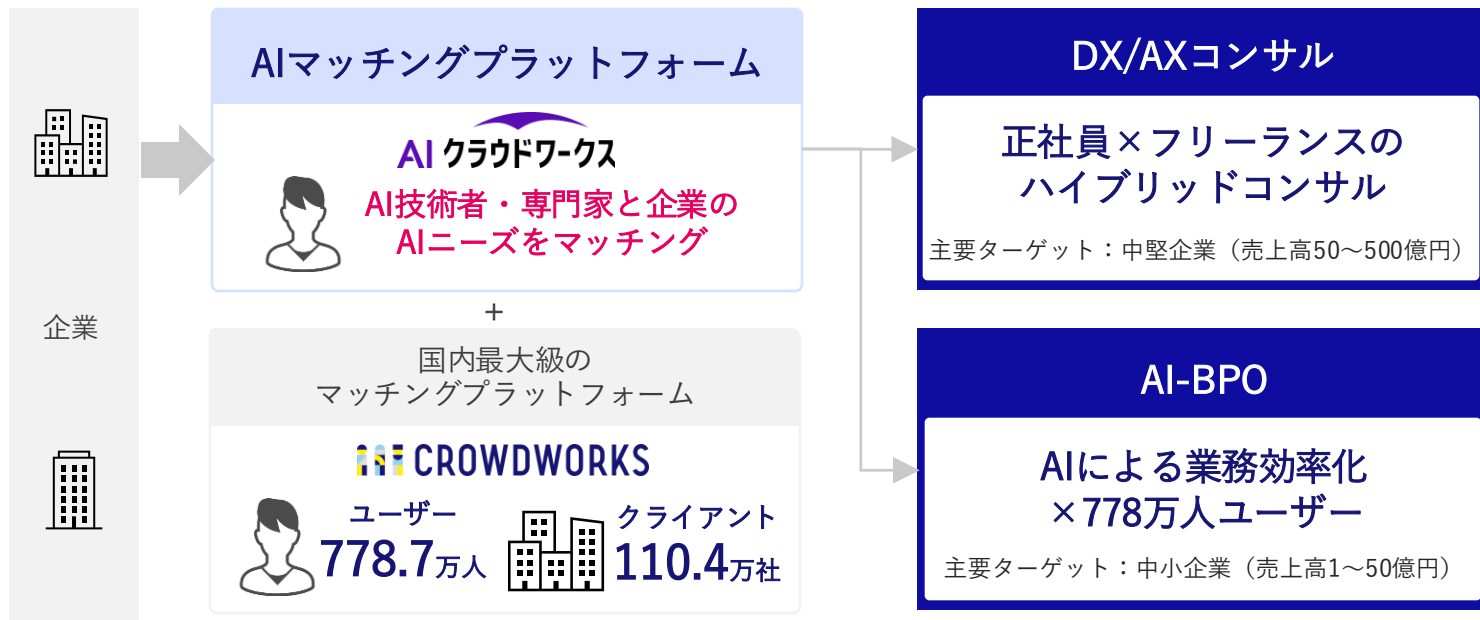
### 日本企業が直面するAI活用の課題



生成AI SaaSは業務プロセスにおける活用を問う質問に対し、「業務プロセスの一部として正式に組み込まれている（例：契約書作成時に必ずAIでチェックするなど）」と回答した人数の割合

## 「AIクラウドワークス」で中小・中堅企業のあらゆるフェーズのAI課題解決をサポート

AI技術者・専門家と企業のAIニーズをマッチングする「AIクラウドワークス」のリリースが決定。  
プラットフォームでAI課題を発掘し、業務プロセスへのAI組込を包括的に解決



# AI×人材で業務を最適に実行するプラットフォーム構築を目指す

プラットフォームの仕事データを活用し、AIと人の最適な業務分担の提案を新たな提供価値へ

## Phase 1 展開中

### AI-BPO+DX/AXコンサル

AI-BPOで中小・中堅企業の  
AI課題をクイックに解決

DX/AXコンサルが業務プロセス  
への組込をサポート

- AI導入を伴走支援
- 人が業務プロセスとデータを整理



## Phase 2 2026年サービス開始

### AIクラウドワークス

AI人材と案件をマッチングし、  
人が最適な組み合わせを支援

タスクごとの最適化を支援

- タスクに最適な人材を提案
- 仕事データの蓄積



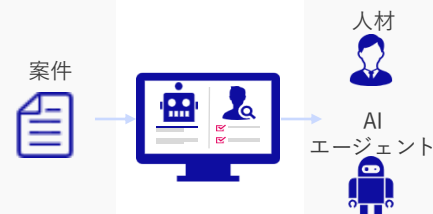
## Phase 3 目指す姿

### AIマッチング プラットフォーム

- ① AIが案件を分析
- ② AI人材とAIエージェントのうち  
最適な選択肢を提示

最適な人材と実行プランを設計

#### AIが自動マッチング



## DX/AX課題を一気通貫で解決しLTV最大化を目指す

### AI-BPO

1. AI-BPOニーズの検証： **30業種・60社超の幅広い業種からリードを獲得**
2. AI-BPO拡大構造： **汎用パッケージ×業界特化開発**で成長加速を実現

### DX/AXコンサル

1. 「DXコンサルの民主化」の実現に向け、**高単価・高LTV案件**の受注が進展
2. 採用投資：エンジニア採用が好調、**2Q累計で年間計画の78%を達成**

## AI-BPOニーズの検証：30業種・60社超の幅広い業種からリードを獲得

実証実験では単月で30業種・60社超のリードを獲得し、ケイパビリティを活かして広範なAI実装ニーズに対応

30業種・60社超の  
幅広い業種のAIニーズをキャッチ



ツール開発から高度なデータ分析まで  
多様なAIソリューションを提供

### Light

ノンコア業務の  
AI代行

- ・メール自動生成
- ・カレンダー連携
- ・経費精算BPR

### Standard

顧客接点の  
生産性向上

- ・予約システム構築
- ・媒体レポート自動生成

### Advanced

専門領域の高度  
な意思決定支援

- ・M&Aスコアリング
- ・医療カルテの自動生成

## AI-BPO拡大構造：汎用パッケージ×業界特化開発で成長加速を目指す

どんな会社にも共通する業務自動化課題にはパッケージ化したAIツールを幅広く展開。  
特定ドメインの業界課題に対してはカスタム開発を行い、継続支援により追加受注を拡大

### 汎用パッケージ型

会社概要	ベンチャーキャピタル
ソリューション	社内ナレッジの集約基盤構築
導入効果	社内DBの自動更新機能追加

パッケージ化により  
横展開し社数拡大

### 業界特化開発型

会社概要	IT領域特化M&A支援会社
ソリューション	M&A業務特化SFA構築
導入効果	AIスコアリングなどのM&A ソーシング業務を全自動化

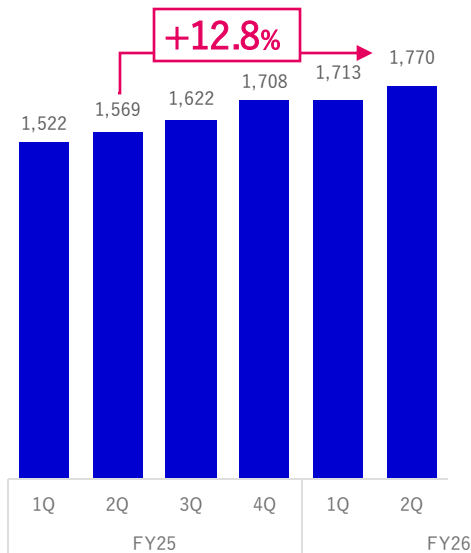
カスタム開発による継続支援で  
社あたり単価向上

## DX/AXコンサル業績：2Q売上高 YoY+12.8%、社あたり単価向上が成長を牽引

DX/AXコンサル 2Q売上高は**17.7億円**、**YoY+12.8%**、提供価値向上に伴う社あたり単価の継続成長が寄与

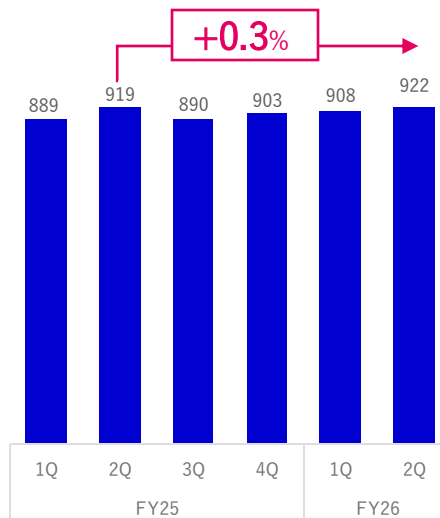
### DX/AXコンサル 売上高

売上高 [百万円]

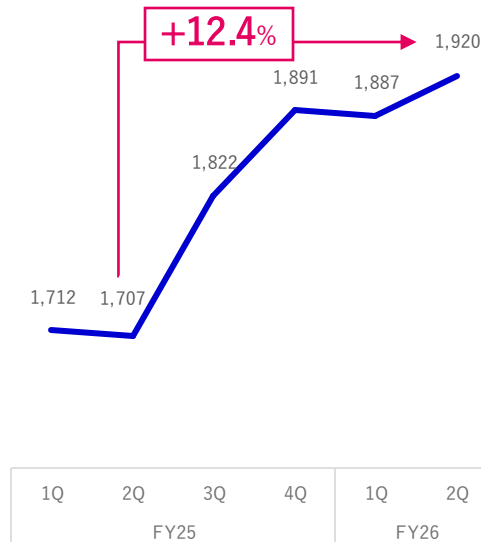


### DX/AXコンサル KPI

社数 [社]



社あたり単価 [千円]



• 売上高の実績数値は、百万円未満を切り捨て

• 売上高の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

• DXコンサルには、クラウドワークスコンサルティング、クラウドログ、Peaceful Morning、ソニックムーブ、インゲート、CLOCK・IT、skynnyを含む

• 社あたり単価の実績数値は、千円未満を切り捨て

• 社あたり単価の前年同期比/前四半期同期比は、千円未満の数値を考慮し算出

## DX/AXコンサルの勝ち筋：

### プラットフォーム人材を活用して顧客課題を機動的に解決し、LTVを最大化

コンサルタントが複雑な顧客課題に入り込み、最適解を提供し続けることで長期的な支援を実現

#### 当社DX/AXコンサルの特長

##### 1. 顧客課題が主役

ソリューションありきではなく、  
ゼロベースで最適解を設計

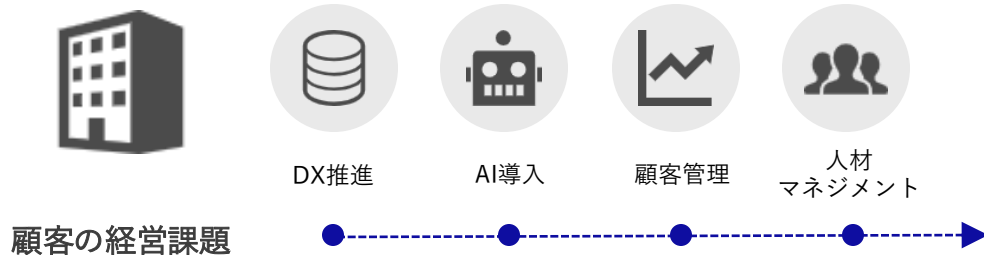
##### 2. 700万人の豊富な プラットフォーム人材

個別課題にリーチできる  
多様な外部人材データベース

##### 3. 周辺課題まで継続支援

課題の根本原因から周辺領域まで  
一気通貫で支援

#### 顧客課題を起点に周辺領域まで継続支援



#### 日本最大級マッチングプラットフォームの専門人材ネットワーク



## DX/AXコンサル事例①：一次産業からもDXコンサル案件獲得、社あたり単価3倍を実現

2Qでは幅広い業界からの案件受注に成功。各案件においてフェーズ1から小さく入り、フェーズ2以降へ大きく育てていくことで社あたり単価向上を実現

### A社：大手食品企業の水産事業子会社

会社概要  
(親会社)

年間売上：連結 8,861億円  
従業員数：連結 10,332名

案件内容

社内データを統合した  
一元的な生産管理システムの構築

受注金額

149万円(上期)

意義

フェーズ1で主体としてプロジェクト  
推進を行うことでフェーズ2以降も継続した支援が可能

#### フェーズ1



課題把握



生産管理データ  
現状調査・整理



社内関係者・ベン  
ダー調整

#### フェーズ2



システム要件定義



データ連携設計



プロジェクト  
進行管理

月25万円

月75万円

社あたり単価 3倍

## DX/AXコンサル事例②：プライム上場企業にて、高LTVのシステム基盤開発を受注

東証プライム上場B社において、高い参入障壁を築く「システム共通基盤」の受注に成功。  
本事例を勝ち筋として、長期継続が見込める高単価・高LTV案件の獲得を重点強化していく

### B社：東証プライム上場 福利厚生サービス企業

会社概要 (親会社)	年間売上：連結 3,048億円 従業員数：連結 3,334名
案件内容	会員認証システムの共通基盤開発
受注金額	FY25 3Q～FY26 2Q <b>119</b> 百万円
意義	共通基盤の開発により、 追加開発案件受注の優位性を獲得

### Point：高LTV型 開発モデル



システム  
共通基盤開発

+



継続的な  
追加機能開発

強固な参入障壁

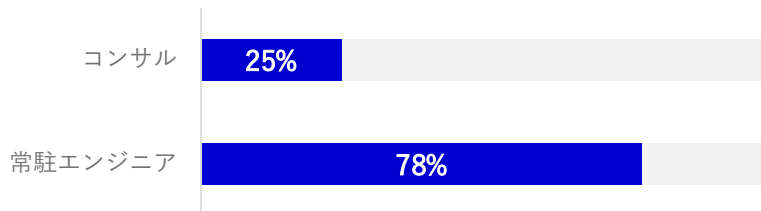
本実績をもとに  
高LTV型案件の獲得を強化

## DX/AXコンサル採用投資：エンジニア採用が好調、2Q累計で年間計画の78%を達成

FY26 2Qでエンジニア採用計画が計画超のペースで進捗。人員増加が即座に収益化する理想的なサイクルが継続

### コンサル・常駐エンジニア採用進捗

常駐エンジニアは2Q累計で47名採用。コンサルは収益性向上を優先し、採用は戦略的にストップ

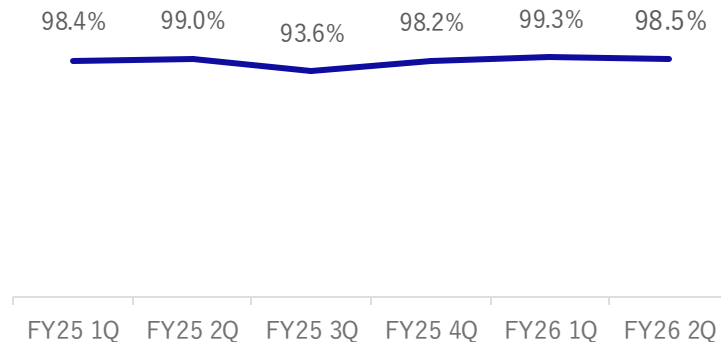


	FY26計画	2Q累計実績
コンサル	40名	10名
常駐エンジニア	60名	47名

### 常駐エンジニア平均稼働率

入社から待機期間ゼロで稼働開始を実現。平均稼働率は**98.5%**と高水準を維持

#### 常駐エンジニア平均稼働率



## 事業ポートフォリオ構造改革の進捗

FY27以降の業績再成長に向けて事業の統合・撤退を決定。創出した経営資源を成長事業へ投入

### 1. Human & Human

2026年2月新規申込終了

2026年9月サービス終了予定

### 2. クラウドワークスAI道場

2026年3月サービス終了

### 3. PARK

2026年4月新規申込終了

2026年9月メンバーペイにサービス統合予定

### 4. Peaceful Morning株式会社

2026年5月 株式会社クラウドワークス  
コンサルティングに吸収合併

### 5. skyny株式会社

2026年7月 株式会社クラウドワークス  
コンサルティングに吸収合併予定

# Appendix

# 業績補足資料

## 各セグメント／領域の事業分類

セグメント		収入モデル	戦略	構成比 (FY26 2Q累計) (単位:百万円)			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	808	791	104	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドワークス</li> <li>クラウドワークス アカデミー</li> <li>PARK</li> <li>メンバーベイ</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	9,928	3,422	112	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドワークス エージェント</li> <li>クラウドリンクス</li> <li>シューマツワーカー</li> <li>ユウクリ</li> <li>クラウドワークス コンサルティング ※</li> <li>ソニックムーブ ※</li> <li>Peaceful Morning ※</li> <li>skyny ※</li> </ul>
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲201	▲106	68	—
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拡大	496	476	▲68	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドログ ※</li> <li>Human &amp; Human</li> <li>COMSBI ※</li> </ul>

※各事業セグメントに含まれる一部サービスを提供価値に基づき横断的に集計した「DXコンサル」カテゴリの対象サービス

- ・ 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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+連結調整等。なお、FY25 1Qまでは連結調整等はプラットフォーム領域にて相殺
- ・ 2026年5月1日を以て、株式会社クラウドワークス コンサルティングが Peaceful Morning株式会社を吸収合併。2026年7月1日を以て、同社がskyny株式会社を吸収合併予定
- ・ 2026年9月末日を以て、PARKはメンバーベイに統合され、サービス終了予定。また、同日Human & Humanサービス終了予定

## FY26 2Q 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)	FY26 2Q (連結)
売上高	5,614	5,585	5,775	5,682	5,560	5,556
売上総利益	2,386	2,346	2,443	2,389	2,294	2,339
売上高対売上総利益率	42.5%	42.0%	42.3%	42.1%	41.3%	42.1%
販管費及び一般管理費	2,039	1,900	1,976	1,890	2,240	2,175
EBITDA (Non-GAAP)	565	616	634	458	172	322
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.1%	11.0%	11.0%	8.1%	3.1%	5.8%
営業利益	346	446	467	498	54	163
売上高対営業利益率	6.2%	8.0%	8.1%	8.8%	1.0%	3.0%
経常利益	350	427	454	526	74	211
親会社株主に帰属する当期純利益	171	131	226	▲786	7	82
のれん償却費	137	137	137	138	93	142
減価償却費	30	10	8	6	24	16
株式報酬費用	50	21	21	▲185	-	-

- 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切り捨て
- 各種マージンは財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

## FY26 2Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)	FY26 2Q (連結)
<b>マッチング事業 プラットフォーム領域</b>						
売上高	499	477	462	448	423	385
売上総利益	493	471	456	440	415	376
売上高対売上総利益率	98.9%	98.8%	98.6%	98.3%	98.0%	97.7%
セグメント営業利益	108	174	92	109	77	27
売上高対営業利益率	21.8%	36.5%	20.1%	24.4%	18.2%	7.1%
<b>マッチング事業 エージェント領域</b>						
売上高	4,870	4,878	5,077	5,044	4,944	4,983
売上総利益	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667	1,754
売上高対売上総利益率	33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%	35.2%
セグメント営業利益	318	265	363	375	6	106
売上高対営業利益率	6.5%	5.4%	7.2%	7.4%	0.1%	2.1%
<b>マッチング事業 社内調整</b>						
売上高	▲27	▲100	▲86	▲105	▲93	▲108
売上総利益	▲11	▲42	▲34	▲34	▲45	▲61
セグメント営業利益	▲75	29	▲8	6	32	35
<b>SaaS事業+その他</b>						
売上高	272	329	321	294	285	295
売上総利益	265	288	296	239	257	269
セグメント営業利益	▲4	▲23	19	7	▲61	▲5

- ・ 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
- ・ FY25 2Qよりマッチング事業エージェント領域に分類していた「COMSBI」をSaaS事業に変更
- ・ 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+連結調整等。なお、FY25 1Qまでは連結調整等はプラットフォーム領域にて相殺

## FY26 2Q カテゴリ別KPI

マッチング事業 エージェント 領域		FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)	FY26 2Q (連結)
売上総利益	(百万円)	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667	1,754
社数	(社)	2,458	2,436	2,435	2,548	2,487	2,502
社当たり単価	(千円)	1,981	1,981	2,085	1,979	1,988	1,992
売上高対売上総利益率		33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%	35.2%
<b>SaaS事業</b>							
ARR	(百万円)	1,000	1,022	1,027	924	910	866
<b>クラウドログ</b>							
ARR	(百万円)	651	676	696	695	660	672
Expansion MRR	(百万円)	54	56	58	57	55	56
Churn Rate		1.17%	1.13%	1.26%	1.30%	1.50%	1.32%

- 売上総利益、ARR、Expansion MRRは百万円未満を切り捨て、社あたり単価は千円未満を切り捨て
- 売上高売上総利益率は財務諸表原則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- 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カ月平均解約率) : 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カ月の平均値

## ■ 連結BSサマリ FY26 2Q

健全なBSを活かし、成長領域への事業投資と事業ポートフォリオの構造改革を進行していく

[百万円]

現預金／総資産比率  
**48.0%**

流動資産	10,444	流動負債	4,929
現預金	7,195	1年内返済予定の長期借入金	595
その他流動資産	3,249	未払金	1,942
		預り金	1,147
		その他流動負債	1,244
固定資産	4,532	固定負債	3,189
有形固定資産	475	長期借入金	3,032
無形固定資産	3,152	その他固定負債	156
投資その他の資産	904	純資産	6,859
		株主資本	6,447
		その他包括利益累計額	30
		新株予約権	204
		非支配株主持分	176
総資産	14,977	負債・純資産	14,977

自己資本比率 : **43.3%**  
ネットD/Eレシオ : **▲0.5倍**

# 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CAGR+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6万社超・ユーザー70万人超が毎年新規登録
2. プロダクトカルチャー : プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献
3. CWセールスモデル : 営業ノウハウモデル化による営業力強化→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

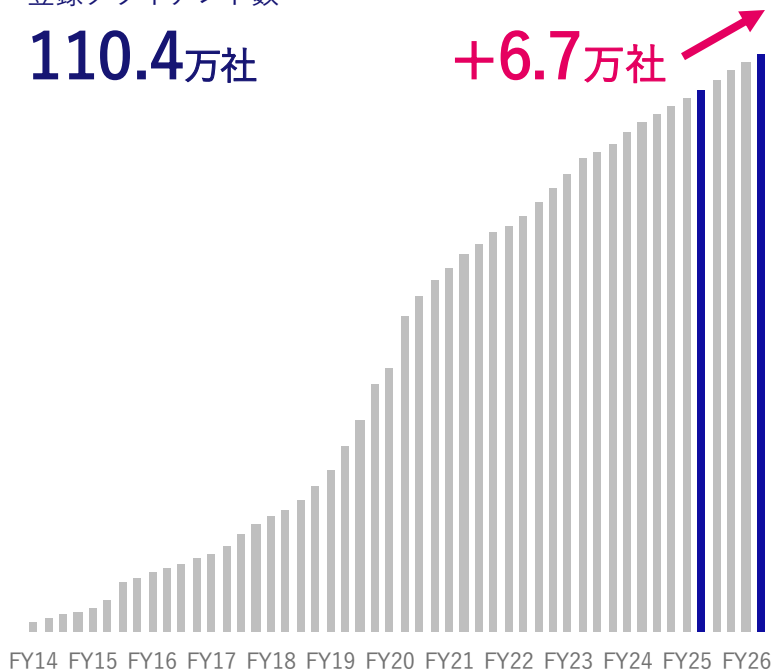
# 1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー70万人超が毎年新規登録

クライアント6万社超、ユーザー70万人超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保有

登録クライアント数

110.4万社

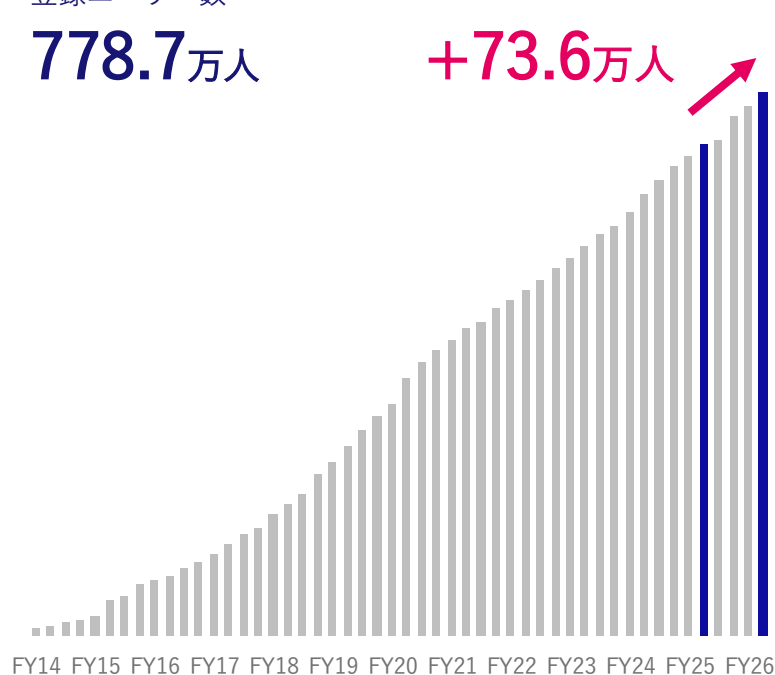
+6.7万社



登録ユーザー数

778.7万人

+73.6万人



## 2. プロダクトカルチャー：プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献

- ① 新規プロダクト創出、② ポリシーに基づく成長再現性、③ DX・AIを活用した業務効率化が成長に貢献

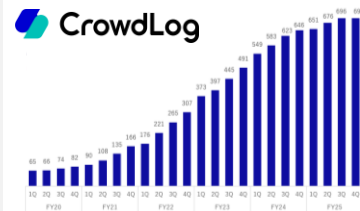
### ①新規プロダクト創出の源泉

マッチング、検索、仕事管理、決済が  
一括対応可能なクラウドワークス.jpをもとに、  
8つのプロダクトを運営



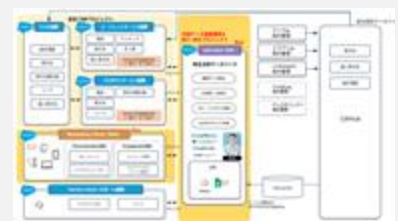
### ②ポリシーに基づく成長再現性

クラウドログは大手企業の要求水準や  
顧客課題に向き合った開発を目指した結果、  
グループイン後4年でARR10倍・6億円を突破



### ③生産性向上：DX・AIを活用した業務効率

完全自社設計で各事業部ごとに分断されていた  
5つのサービス・7つの顧客データベースを1つに統合



### 3. CWセールスモデル：営業ノウハウモデル化による営業力強化→社あたり単価向上

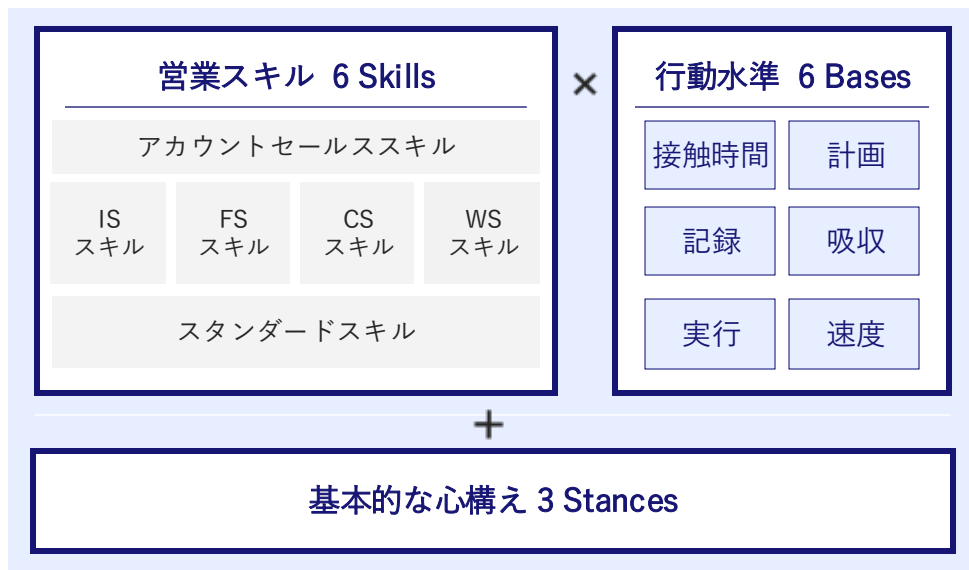
営業ノウハウを「CWセールスモデル」として型化。営業力を底上げし、顧客の社あたり単価向上を目指す

#### 社あたり単価向上事例

< 成約事例 > 事業戦略コンサルティング企業

	FY25 2Q	FY26 2Q	YoY
売上	6,744千円	<b>26,956千円</b>	<b>3.9倍</b>
稼働人数	2人	<b>3人</b>	<b>1.5倍</b>
課題	提案可能な戦略オプションが限られている		
施策	IT、SAPコンサルタントを紹介し、支援可能な領域を拡大		

#### 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から実行してきた生産性向上文化が業績拡大の原動力。「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）」により持続的に売上・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

生産性向上= 課題発見+ プロセスチェンジ

### PPP

(生産性向上ナレッジ共有コンテスト)

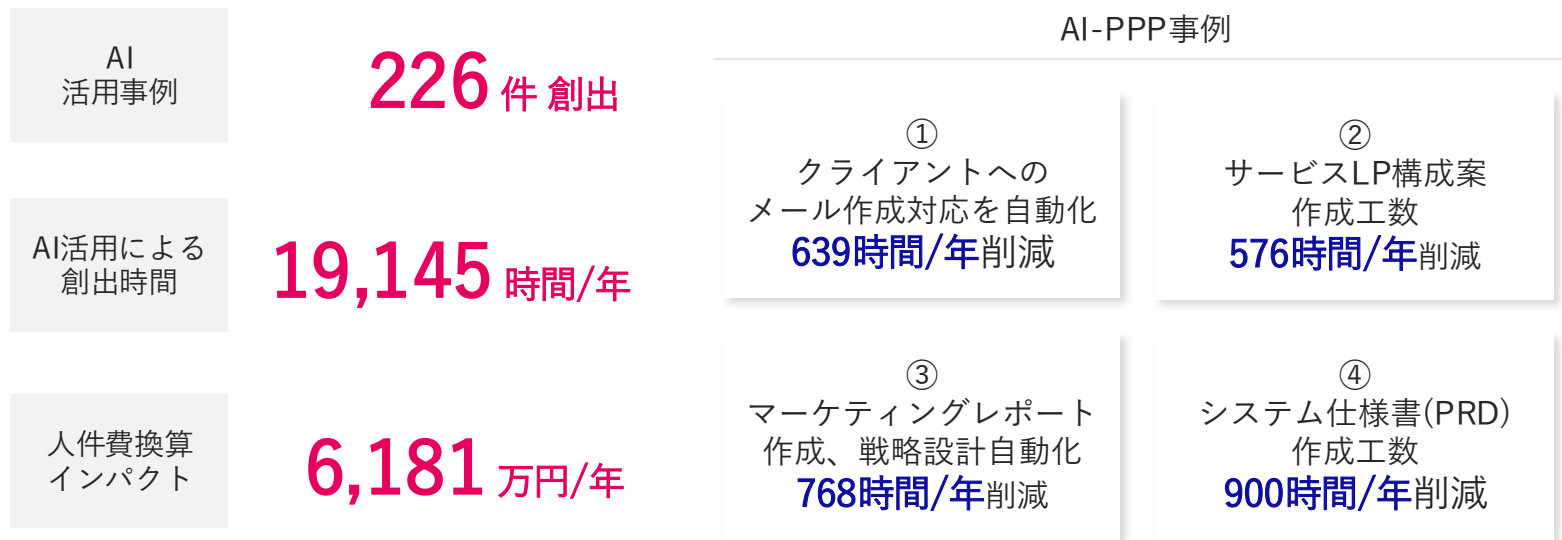
生産性向上の成功体験を全社共有・横展開

FY20 3Q～FY26 2Q  
累計ナレッジ数 **725件**  
うち、AI活用数 **226件**

持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化

## AI-BPOに資する社内AI活用：AI活用事例 226件、創出時間 19,145時間/年

AI活用事例を累計226件、創出時間 累計1.9万時間/年超。社内AI活用コンテスト（AI-PPP）で精査した成功事例を活用してAI-BPOを開発することで、ビジネスレベルのクオリティを担保



## 5. CWマネジメントポリシー

経営ポリシーをグループ全体へと拡張。このポリシーをパッケージ化し、コンサルを通じて顧客企業にも提供していく



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 Client First Growth Target Be Agile One CROWDWORKS Grow Together

### 人的資本 経営

CWカルチャー

カルチャー  
ブック

ソリューション  
ブック

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  
セールス  
モデル

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

5つの経営アセットをグループ各社に提供し、送客・費用・経営・財務面での4つのシナジーを生み出す

5 Driver		詳細
1	国内最大級データベース（年間70万超ユーザー・6万超社登録）	ユーザーデータ提供によりコスト構造の変化を起し、利益を創出
2	プロダクトカルチャー	プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献
3	CWセールスモデル	営業に再現性をもたせる「CWセールスモデル」で社あたり単価向上
4	生産性向上文化	売総率・利益率向上に寄与し、創出利益再投資サイクルを回す
5	CWマネジメントポリシー	経営ノウハウを提供し、再現性のある経営を実現



4 Synergy		効果	事例
1	送客シナジー	増収効果	クライアントの相互送客、ワーカー送客
2	費用シナジー	費用削減効果	オフィス費用を中心とした費用の一元化による効率化
3	経営シナジー	経営ケイパビリティ向上効果	生産性向上文化横展開（ユウクリ、クラウドワークスコンサルティング）
4	財務シナジー	資金調達コスト削減効果	グループ間金融によるグループ資金の効率化

# 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 2,814,351,256円  
設立 2011年11月11日  
事業内容 フリーランス業界最大級プラットフォームを  
基盤とする、IT人材&DXコンサルティング  
サービスの運営

《グループ累計登録数》  
ユーザー数 : 778.7万人  
企業数 : 110.4万社


※ 2026年3月末時点

## マッチング事業


**クラウドワークス**  
国内No.1  
クラウドソーシング


**クラウドワークス アカデミー**  
オンラインスキル  
学習コミュニティ


**Shuumatsu WORKER**  
副業人材特化型  
エージェント


**SONICMOOV**  
WEB・アプリケーション  
制作・開発サービス

**クラウドワークス E-エージェント**  
フリーランス登録数No.1  
総合人材パートナー


**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導入開発サービス  
※2026年5月吸収合併により  
消滅予定

**skyny**  
DXコンサルおよび  
システム受託開発  
※2026年7月吸収合併によ  
り消滅予定

**PARK**  
スキルEC作成サービス  
※2026年9月メンバーペイに  
統合予定


**CrowdLinks**  
ハイクラス特化型の  
副業マッチング

**ユウリ**  
クリエイター人材特化型  
エージェント

**CROWDWORKS Consulting**  
特化型人材ソリューション・  
ITソリューション

## SaaS事業

**CrowdLog**  
働き方を見える化する  
工数管理SaaS

**Human&Human**  
人事データを見える化する  
人的資本SaaS  
※2026年9月サービス終了予定

**C@MSBI**  
LINEマーケティングの  
オールインワンSaaS

## ■ 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6万社**のクライアント企業、**約70万人**の新規ユーザー登録があります



累計クライアント企業

**1,104,000**社



 **CROWDWORKS**

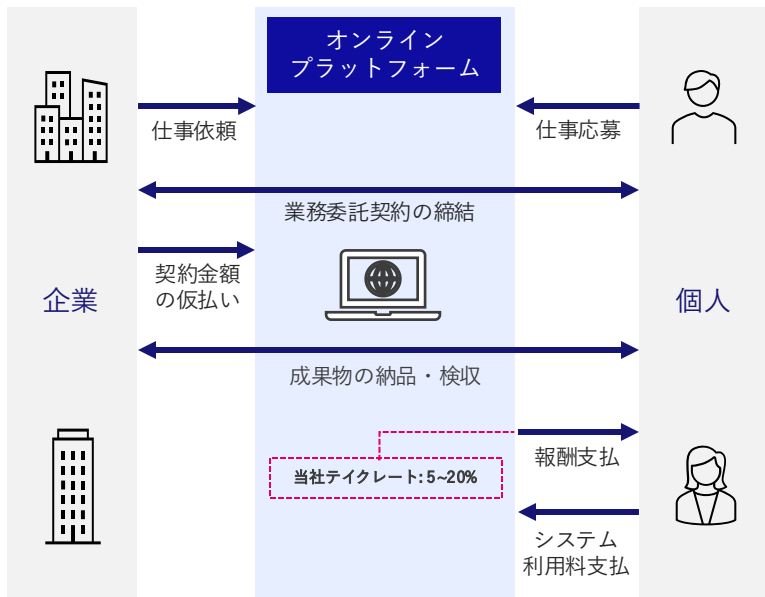


登録ユーザー数

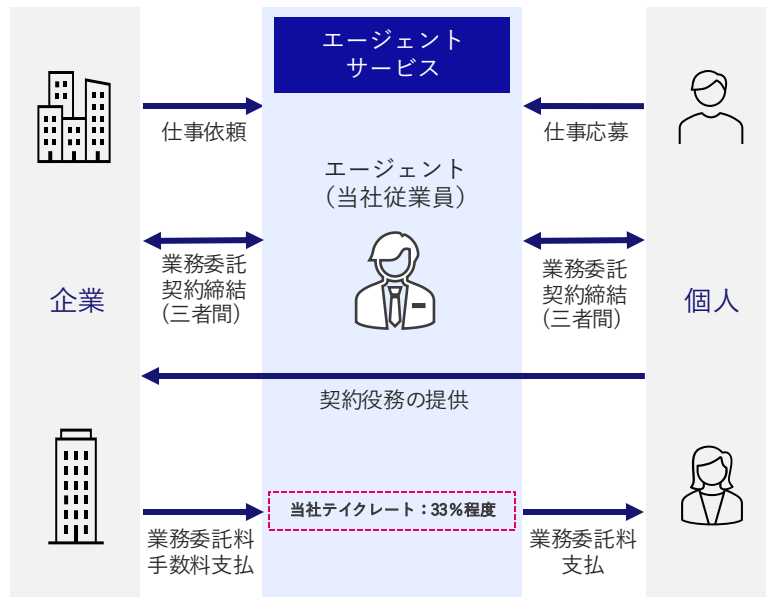
**7,787,000**人

# ■ 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



# 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6万社超・ユーザー70万人超が登録</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 ※2026年9月メンバーペイに統合予定

## エージェント領域

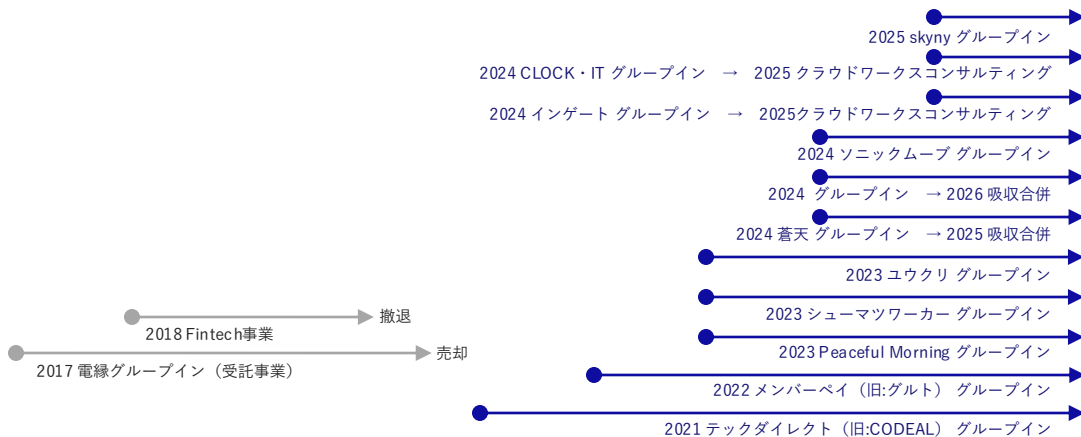
サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)	サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)
 <b>クラウドワークス E-エージェント</b> <small>クラウドワークス E-エージェント</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>総合人材エージェント</li> <li>フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案</li> </ul>	2024年開始	 <b>CrowdLinks</b> <small>クラウドリンクス</small>	データ ベース 利用料	<ul style="list-style-type: 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>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>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 ※FY26 3Q 吸収合併により消滅予定
 <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>ウワウ</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</li> <li>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>CROWDWORKS Consulting</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>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	 <b>skyny</b> <small>skyny</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 4Q 権利移転 ※FY26 4Q 吸収合併により消滅予定

## 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"> <li>脱Excelの工数管理SaaS</li> <li>プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献</li> </ul>	2020年開始	 COMSBI	月額制	<ul style="list-style-type: none"> <li>LINEマーケティングのオールインワンツール</li> <li>ポイントカード・問診票などの機能をLINEアカウントに実装可能</li> </ul>	FY24 4Q権利移転 ソニックムーブ運営
 Human & Human Human & Human	月額制	<ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本管理SaaS</li> <li>従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減</li> </ul>	2024年開始 ※2026年9月サービス終了予定				

# 経営の変遷

M  
&  
A



事業



FY12	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

プラットフォーム単一事業でIPO

エージェント事業を立ち上げ、規模拡大

生産性向上 + 創出利益で新規事業

M&A強化でグループ経営

**【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

IR室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp