

2015年9月期 第2四半期

決算説明会 兼 事業戦略発表会

2015年5月15日 株式会社クラウドワークス

本資料は一部に、説明の無い画像のみのページや内容の重複がございますが、当日行いました2名による プレゼンテーションの資料構成を遵守する目的で作成しております点をご留意下さい。

決算並びに事業戦略説明

代表取締役社長 兼 CEO 吉田 浩一郎

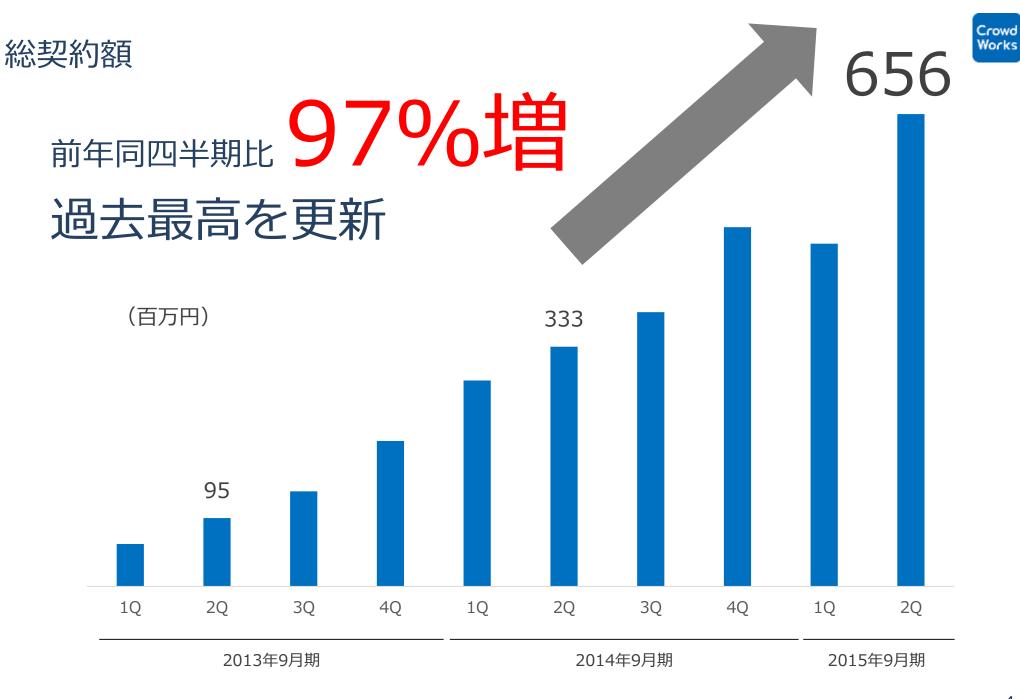


経済産業省第1回「日本ベンチャー大賞」 ワークスタイル革新賞を受賞





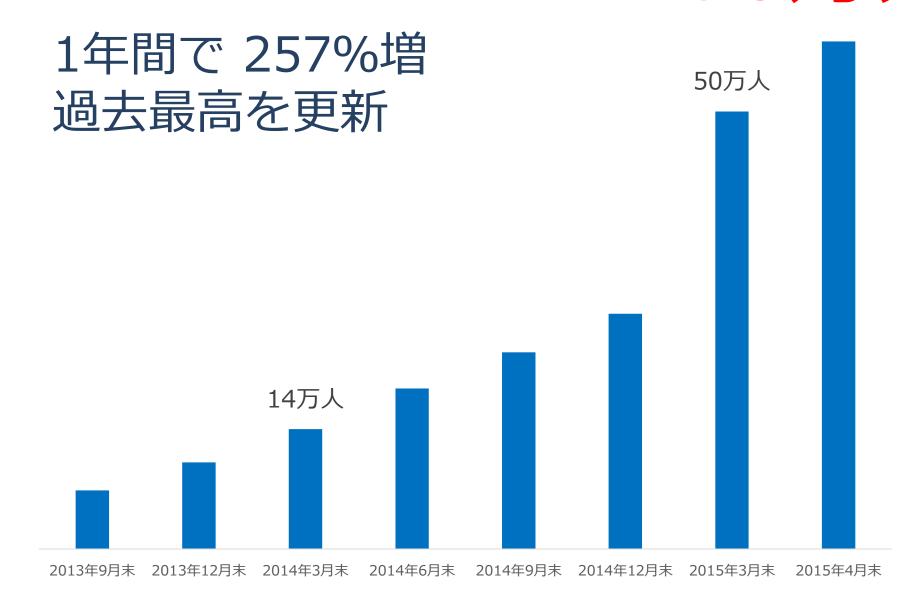
第2四半期 業績



クラウドワーカー(ユーザー)数

58万人





業績サマリー

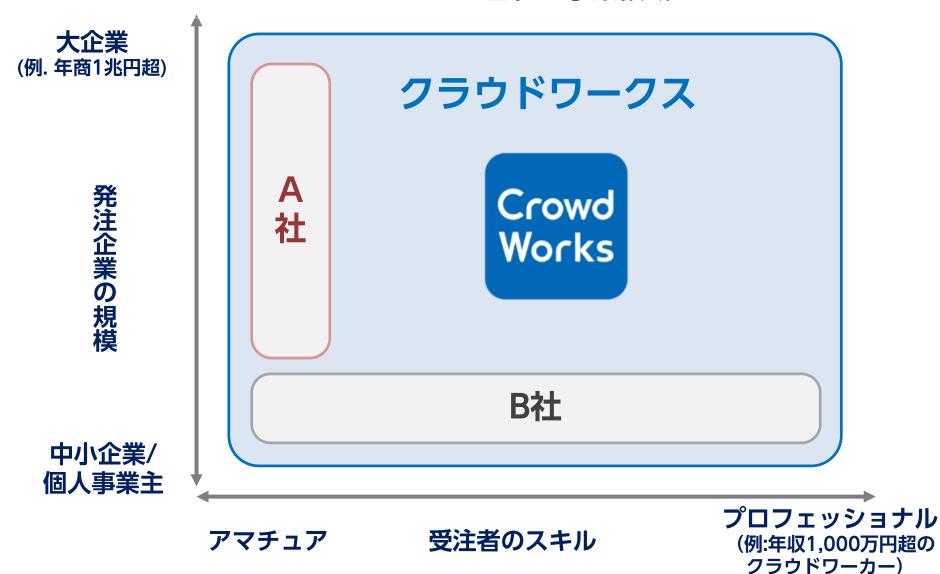


単位:百万円	2015年9月期2Q (2015年1-3月)	2014年9月期 2Q (2014年1-3月)	前年 同四半期比
総契約額	656	333	+96%
営業収益	218	66	+229%
営業費用	370	92	+298%
営業利益	△152	△26	_
経常利益	△152	△26	_
当期純利益	△152	△26	_

国内で唯一の総合型クラウドソーシング



クラウドソーシング各社の事業領域のイメージ



大企業の実績 No.1



国内時価総額ランキング(2015年4月20日時点)

	付価総領ノノインン(2015年4月20	7口时况)
#	企業名	
1	トヨタ自動車	
2	三菱UFJフィナンシャル・グループ	
3	NTT	国内時価総額
4	NTTドコモ	上位10社中8
5	ソフトバンク	が利用
6	日本たばこ産業	刀, 小川
7	KDDI	
8	本田技研工業	
9	三井住友フィナンシャル・グループ	

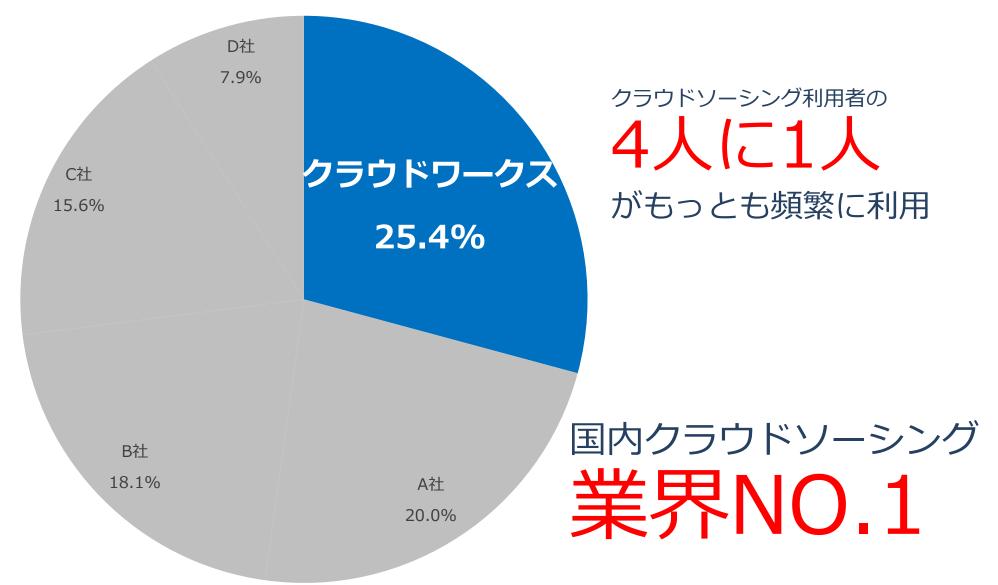
出所:日本経済新聞社

10 ファナック



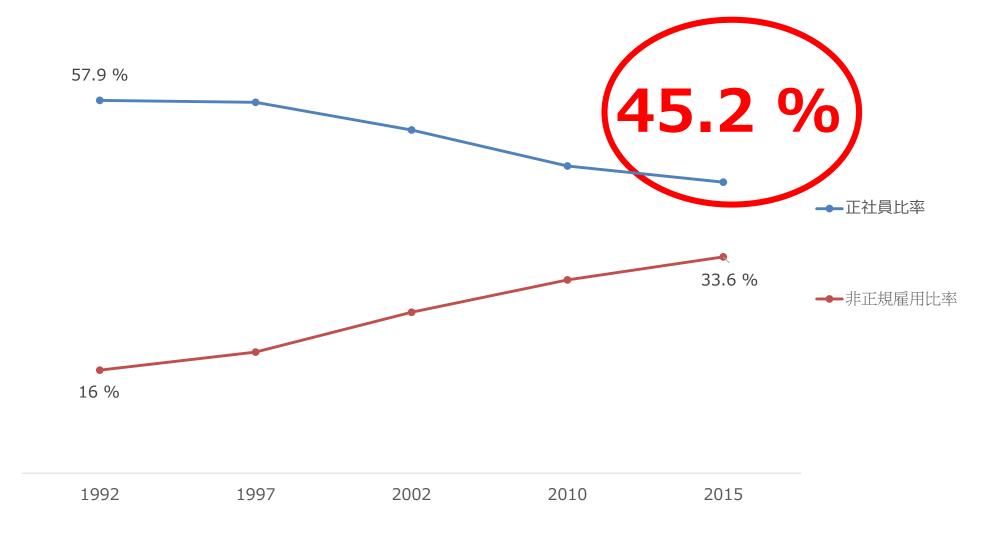
Qあなたが最も頻繁に利用している「クラウドソーシング」サービスを挙げてください(SA)

(全体=いずれかのクラウドソーシングサービスに登録し仕事の依頼または受注をしたことがある人 519名)





20世紀のワークスタイル = 正社員の比率は半数以下に



出所:リクルートワークス研究所レポート「成熟期のパラダイムシフト」



正社員でなければ・・・

- ・収入が安定しない
- スキルアップや教育の機会が得られない
- 十分な社会保障を受けられない
- 銀行からの融資やクレジットカード発行、 賃貸契約が難しい
 - ➡正社員を外れると「信用が無い」、 圧倒的に不利な立場に



企業は信用できる個人は信用できない



企業は信用できる 個人も信用できる

個人とインターネットにより 全く新しい社会インフラを創ります



企業はなぜ信用できるのか?

- 会社情報が、法務局に登録されている
- 取引情報が、信用調査会社に登録されている
- 取引情報が、銀行に登録されている
- ・ 証券情報が、証券取引所に登録されている

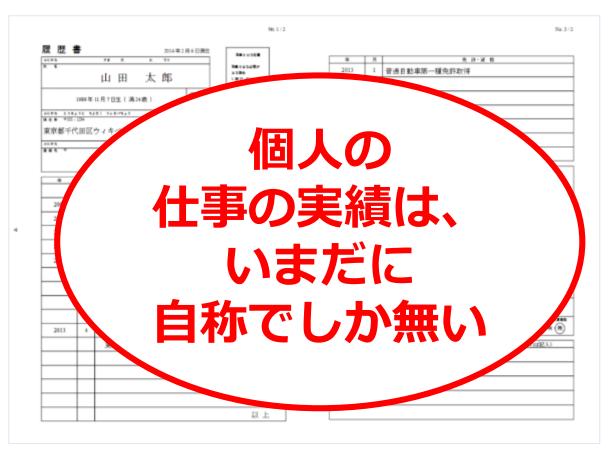
→客観的な機関に情報が蓄積されるから 「与信」が生まれる



個人の現状









個人 / 男性 / 30代 (福岡県)

桐原紘太郎さんに 「ありがとう」を伝えましょう!

♥ありがとう < 163

受注实结

87 _{ff}

4.9

時給

3,000円~

稼働可能時間/调

41時間以上

ステータス

仕事内容によ ります

本人確認

▲ 濟

登録日

2012年05月 10日

職種

▼ デザイナー

プロフィール

「デザインで世の中を楽しく元気に!

子供達の明るく楽しい未来づくりと 持続可能な社会の在り方を デザイナー目線で模索し続けています

仕事は常に楽しく笑顔で行う事をモッ には定評があり、個人の名刺などから ャンルのアートディレクション及びデ

【略歴】2001年アメリカの大学を デザイナー、アートディレクターとし 広告宣伝のアートディレクションを統 ランディング指導やデザインアドバー は「新しい時代の生き方」を実践する 電気などを自給自足するライフスター ながら、ワークショップ・マルシェな らは0歳児を連れながら世界中のライ (http://lifeisjourneybeyond.com) 族で実践中。

【過去に特集された記事】

- · + DESGINING(2009年8月号
- · COMMERCIAL PHOTO (20094
- · COMMERCIAL PHOTO (2 0 1 0 f
- フォーラム福岡(2012年9)
- 月刊事業構想(2013年5月
- 福岡R不動産
- · huffington post
- · Web Desaning (2014年9月号)
- クラウドワークス (TOP/ドリームプロジェクト)

iOS, Android O2Oアプリのデザイン。(アプリ・スマートフォン開発» iPhone・iPadアプ リ開発)

固定報酬制

予算: 50,000円 ~ 100,000円

2015年03月21日(土)~2015年04月03日(金)

スキル(受)・要望(発)	クオリティ	スケジュール	コミュニケーション	パートナーシップ
****	****	****	****	****

非常に優れたセンスを持たれているデザイナー様です。

丁寧なコミュニケーションも大変に好感が持てるものでした。納品物にも大変満足しており、 桐原様にお任せして良かったと心より感謝申し上げます。次回もご依頼させて頂きます。宜し くお願い致します。

(スカウトのお仕事) (デザイン » 印刷物・DTPデザイン » チラシ作成)

固定報酬制

予算: ~ 50,000円

2015年02月26日(木)~2015年03月16日(月)

スキル(受)・要望(発) ★★★★★		*****		****
* * * * * * *		** * * * * *	***	* * * * * *

今回は大変短期の納品予定日程の中、お仕事を引き受けて頂き、大変ありがとうございます。 納期の早さにも驚きですが、デザインの昨今の主流の状況もご提案して頂き、当初私自身が思 いもつかない素敵な作品を作成して頂きました。メールでのやり取りのために、気兼ねするこ ともなく、とても迅速かつ的確な対応をして頂き、大変満足です。デザインそのものも、お配 りした方々からも、とても好評です。

今回のデザイナーとの接点を作って頂いたクラウドワークスさんにも感謝しております。この ような機会が私だけでなく、求めている方々に広く広まる日々が、今後益々発展するものと強

りがとしていまた

Crowd Works



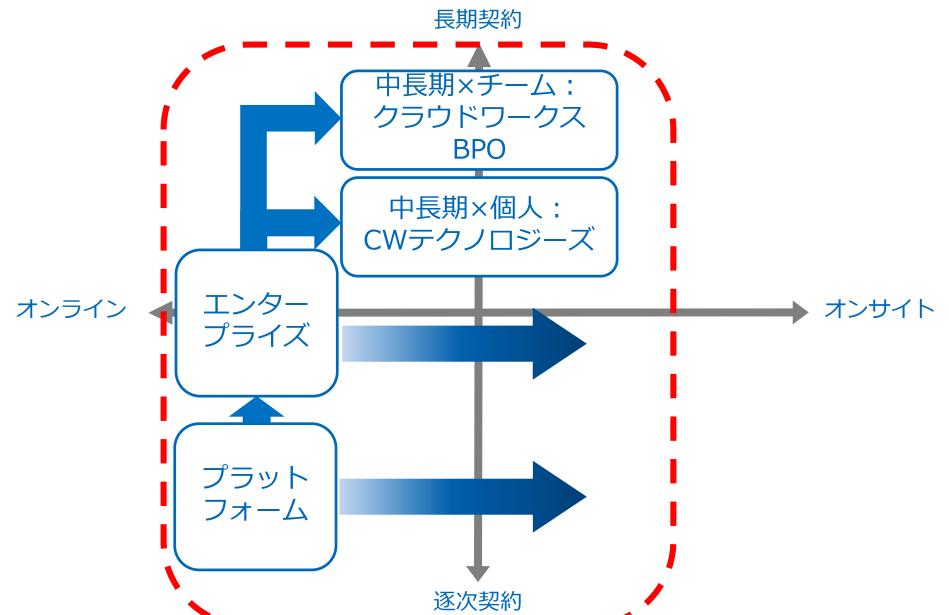






個人の与信インフラ = クラウド人材バンク







圧倒的投資 (再投資)

- ・ 人員体制強化による 事業スピード向上
- 広告投資拡大

・プラット
フォームの
付加価値向上
 ・収益源多角化

- 総契約額の 爆発的増加
- ユーザー 基盤確立



ユーザー基盤を活かした 多角的ビジネスモデルへ

エンタープライズ 企業の人材調達革命 オンラインワーク支援

個人の多様なキャリア支援 金融

広告

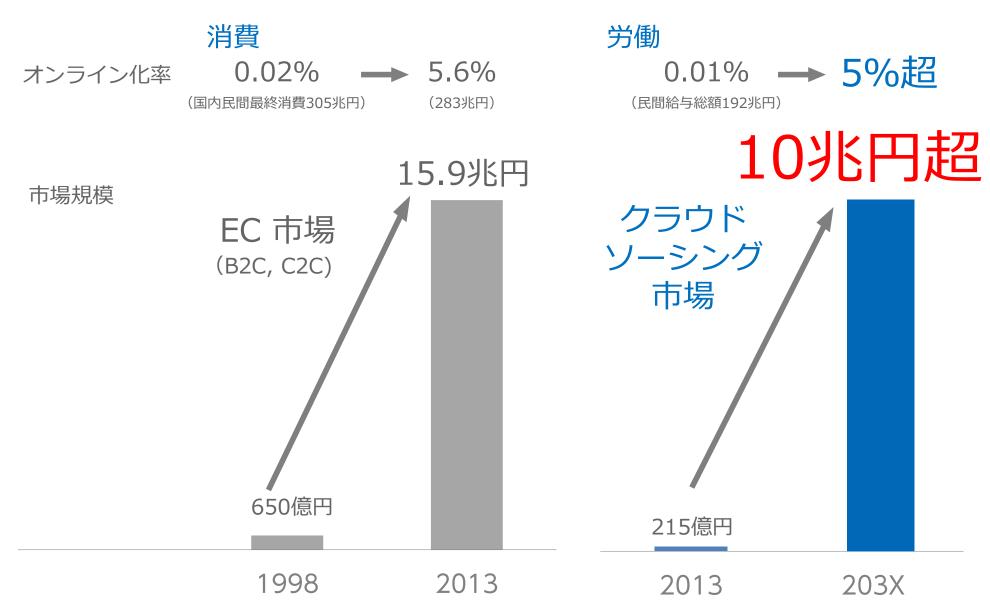


「働き方革命」

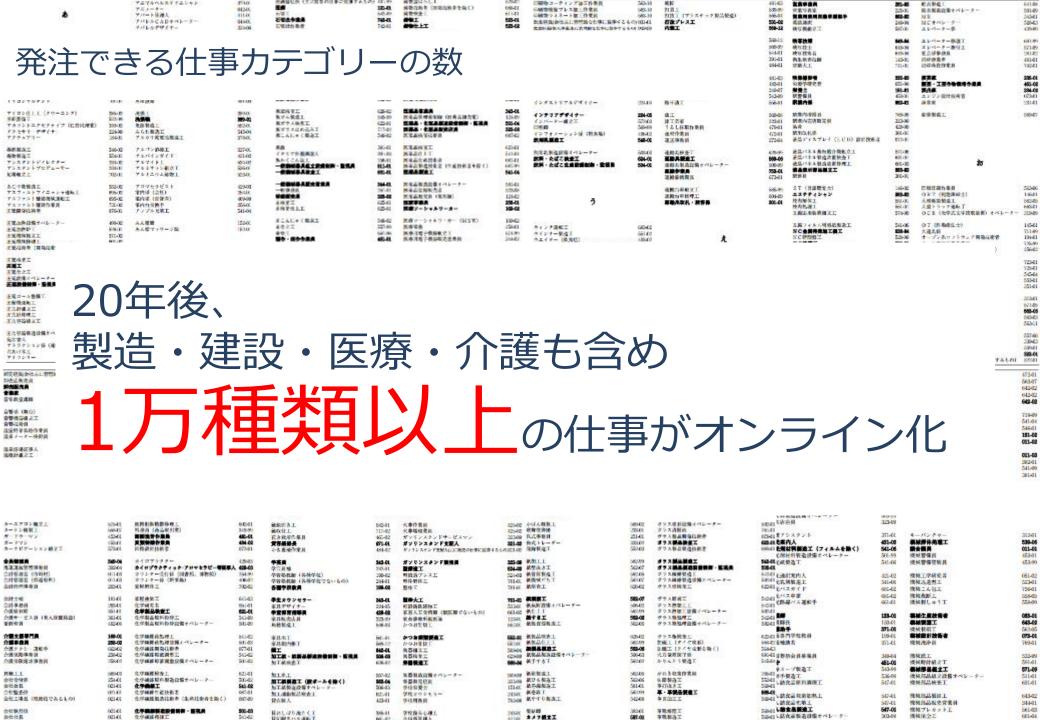
20年後の姿

市場規模





出所: EC市場の1998年は経済産業省、2013年はMM総研、クラウドソーシング市場は矢野経済研究所「クラウドソーシング市場に関する調査結果2014」

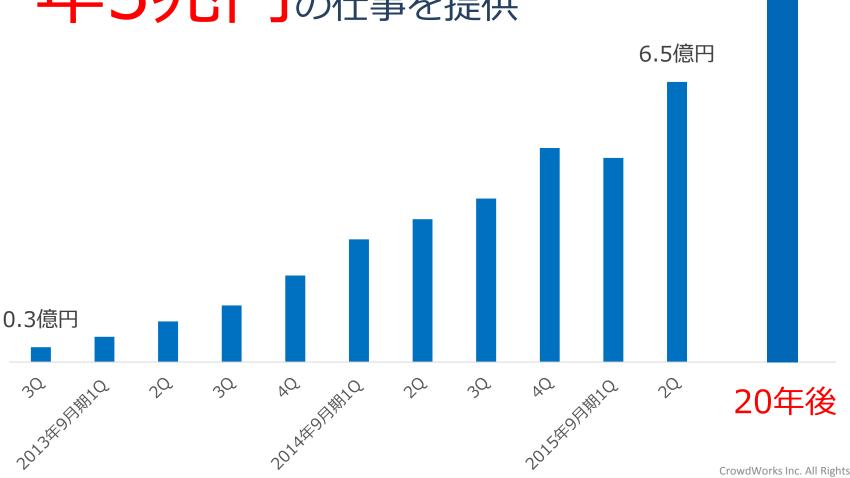


総契約額

20年後、 国内だけで

年3兆円の仕事を提供







1万人

2012年度

4Q

2013年度

4Q

2014年度

1Q



1000万人



2014年度

4Q

2014年度

3Q

(12/9月末) (13/9月末) (13/12月末) (14/3月末) (14/6月末) (14/9月末) (14/12月末) (15/3月末) (15/4月末)

2015年度

1Q

2015年

2Q

2015年

4月

2014年度

2Q

20年後



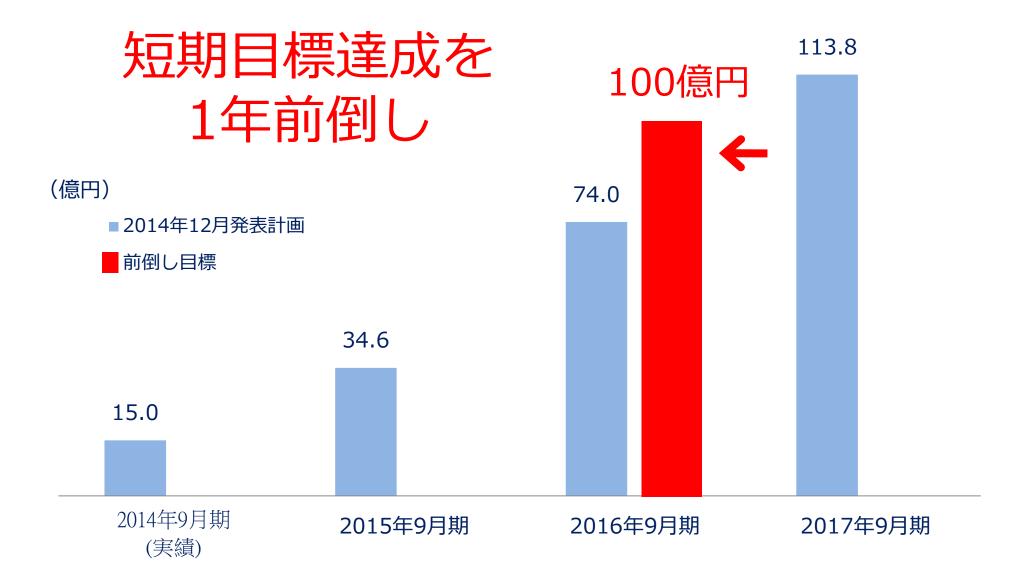


「働き方革命」

短期目標

総契約額計画



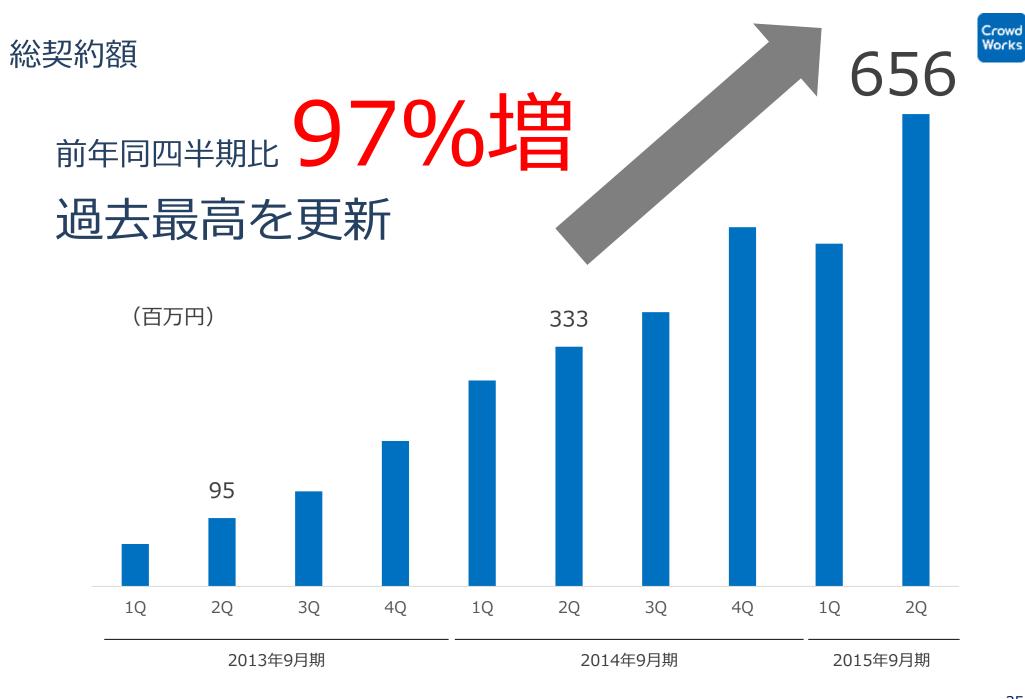




取締役副社長 COO 成田修造

事業状況のご報告

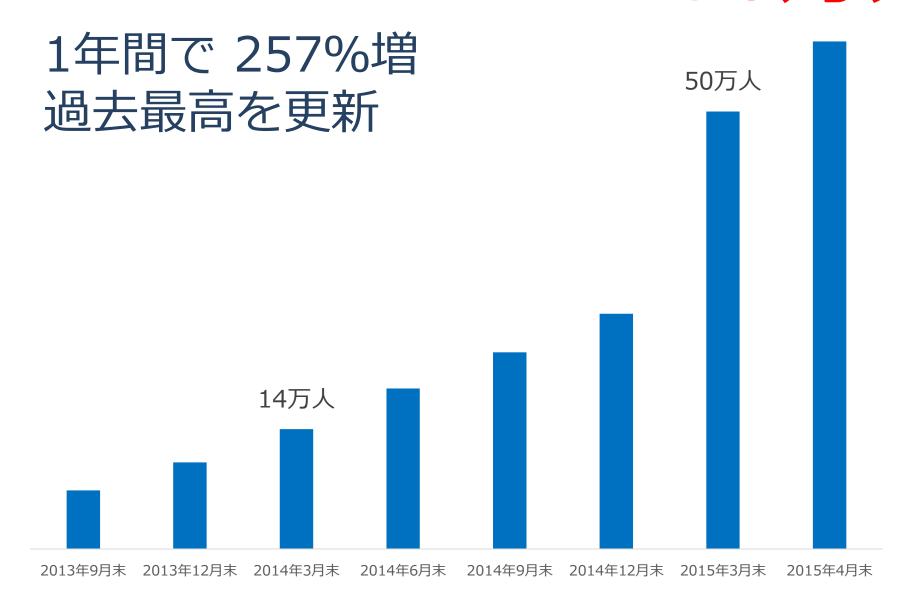
取締役副社長 兼 COO 成田 修造



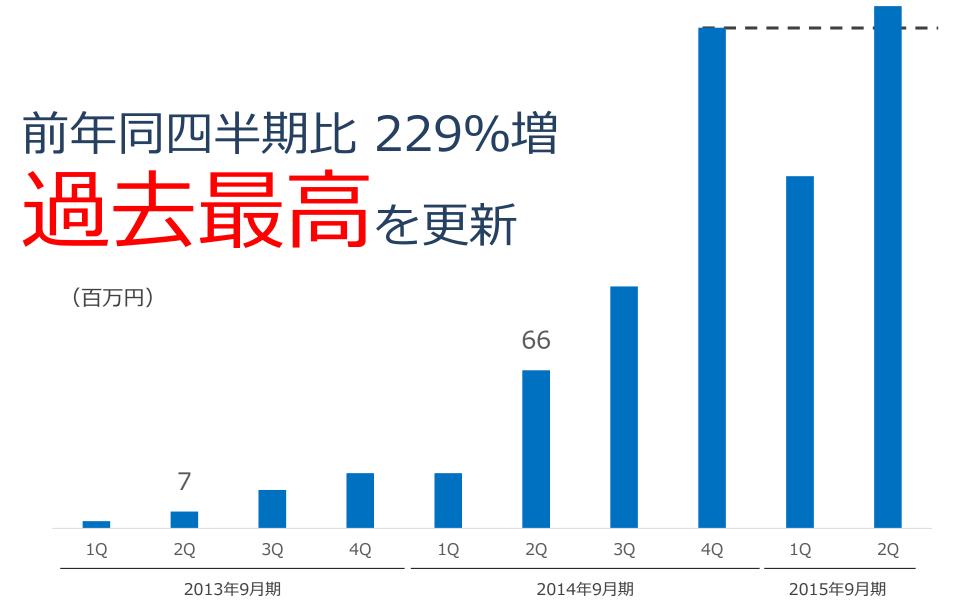
クラウドワーカー(ユーザー)数

58万人





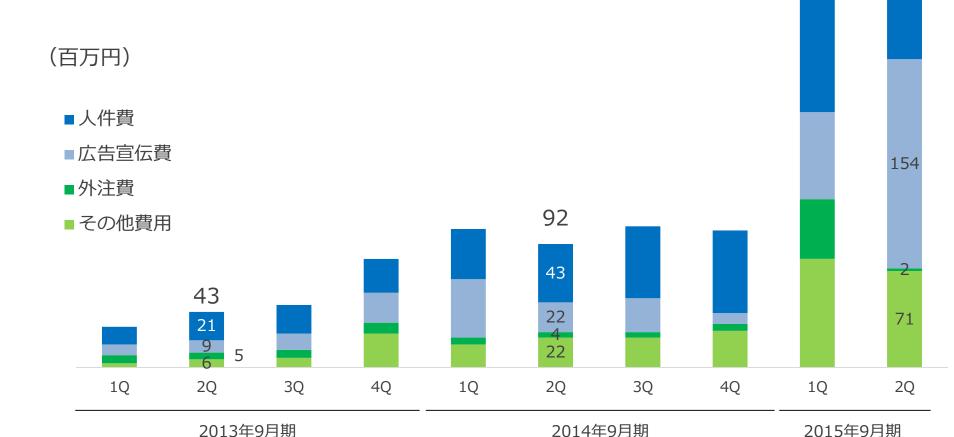




142



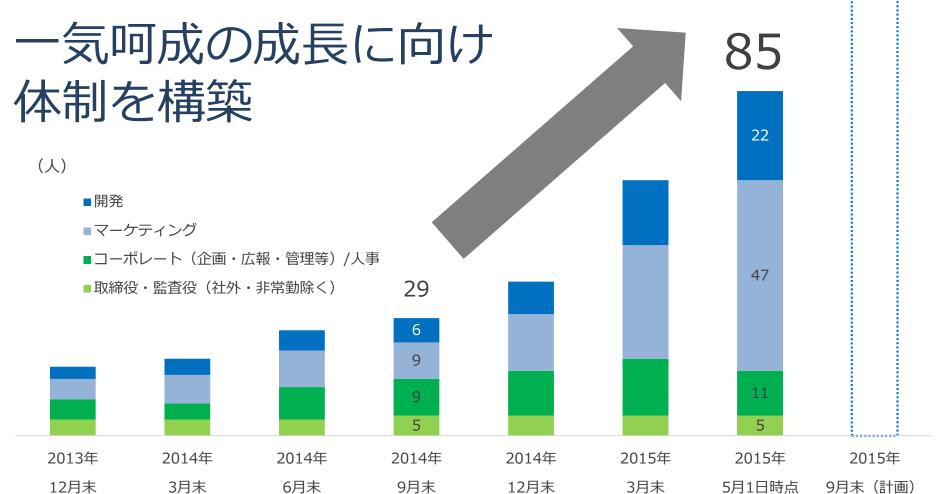
上期は様々な施策の効果検証を実施。 下期は効率重視の費用投下を予定



130



前期末の3倍に。



ビジネスモデル



→ ← サービス → ← 対象 ①「成果報酬型の収益モデル」 メンバー プラットフォーム 仕事のマッチングした成約金額に応じて (受注者) (中小企業向け) システム利用料として報酬確定金額の5~20% (契約金額により変動) ネットで完結 クラウドソーシング 2012年3月開始 オプション料金(任意) クライアント 事業 クラウド ワークス ②「進行管理手数料モデル」 エンタープライズ (大企業向け) 当社が直接の業務委託先となる場合の プロジェクトマネジメント (進行管理) 手数料 クライアント ネット+リアル 2014年1月開始 「クラウドワークス」への 広告掲載料(任意)

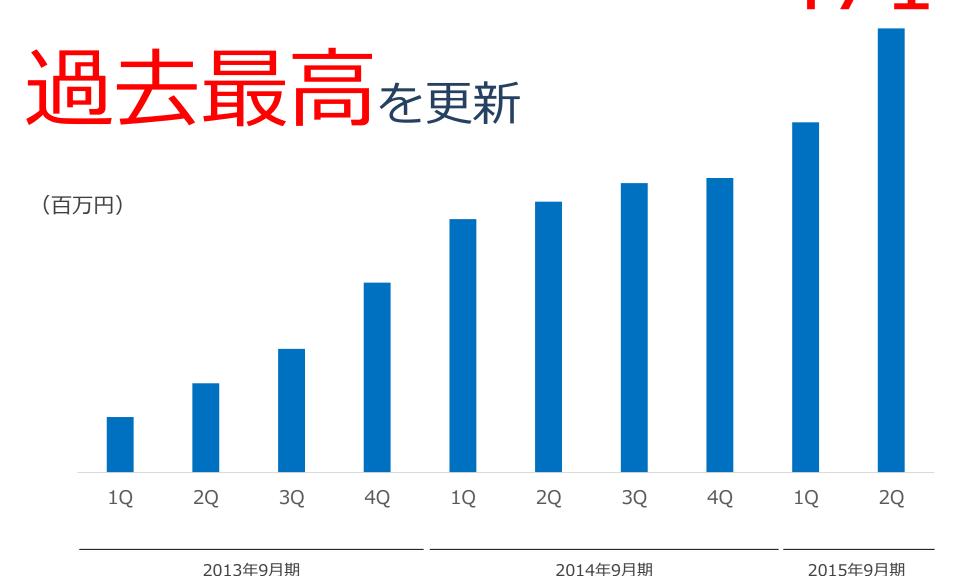


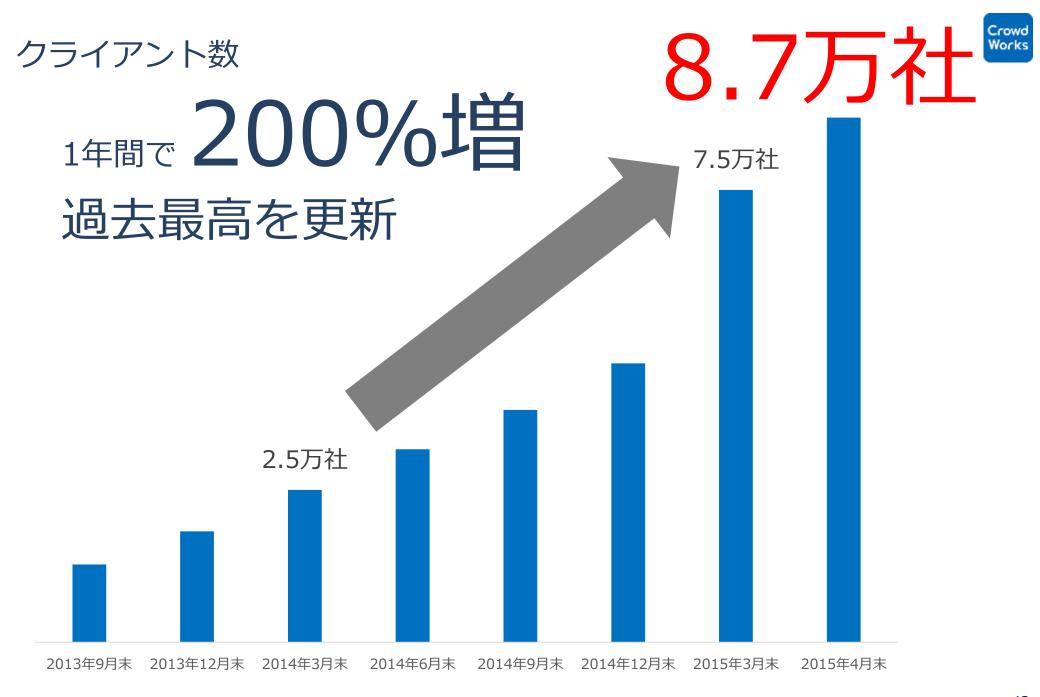
プラットフォームサービス

プラットフォームサービス総契約額











各分野の第一人者が集結。 サービスのレベルアップをさらに加速



マーケティング責任者 坪昌史

リクルートテクノロジーズ出身



データサイエンティスト 沢田正

ニフティ出身 ベンチャー企業CTO経験者



クリエイティブディレクター 堀内美和

博報堂プロダクツ出身



インフラエンジニア 九岡佑介

ビッグローブ、グリー出身



課題発見

改善提示

即サービス反映

- ロ全社員参加のUX改善会を定期開催
- ロUX改善アイデアを全社員から収集。

アワードで奨励



スマートフォン対応を準備中クラウドワーキングをより快適に

iPhone/Androidアプリ 2015年7月リリース予定











下半期計画 16億円

上半期実績 8.4億円

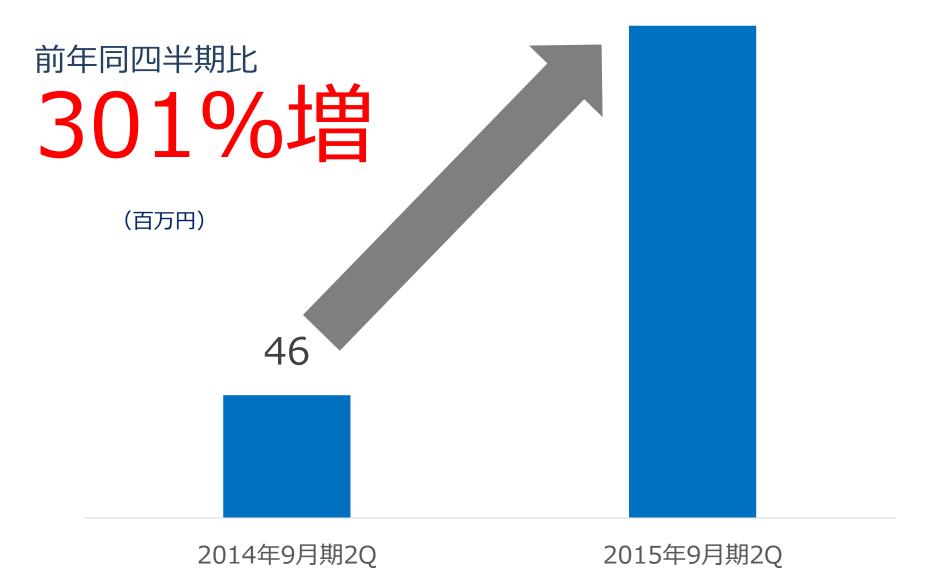
2015年9月期



エンタープライズサービス







大企業クライアントの新規獲得が進む



[AGF]

ジャパニーズコーヒーを テーマにした写真募集

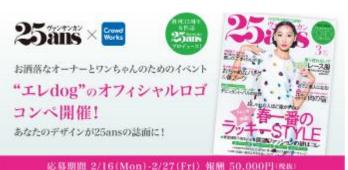


【経済産業省】

EV・PHVの普及促進動画の コンテ募集と動画制作



【ハースト婦人画報社】 「25ans」主催イベントの 公式ロゴのデザイン募集



【三井不動産】

新施設内フードコートの ロゴデザイン募集



【丸井】

自社運営サイトの 新コンテンツアイデア募集



【ベネッセコーポレーション】 中学生向けWebコンテンツ 「マンガ部」に掲載する マンガのシナリオ募集とマンガ化



全国60万人のワーカーネットワークをテコに⁵⁰⁰⁰大規模ソリューション商材を確立

【全国写真撮影・素材収集】

クライアント:

大手情報サイト、不動産会社

内容:

全国のフリーランス、シニア、女性などに撮影教育を 行い、全国1万件以上の観光地・不動産の写真撮影を依頼







【動画撮影】

クライアント: 大手求人メディア、ハウツーサイト

内容:

取材~編集まで業務分解して動画制作を依頼。 年間1万件以上の完パケ動画を納品









大手人材サービス会社出身者を中心に 営業・ディレクション体制を大幅増強



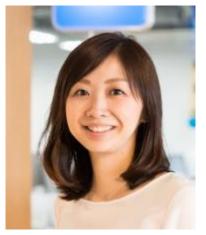
アカウントプランナー 中村誠

リクルート出身



アカウントプランナー 大村智一

インテリジェンス出身



アカウントプランナー 中野渡典子

全日空運輸出身



アカウントプランナー 酒井勇輔

商社出身

エンタープライズ総契約額(年換算)計画



年間9億円

下半期計画 6億円

年間 3.3億円

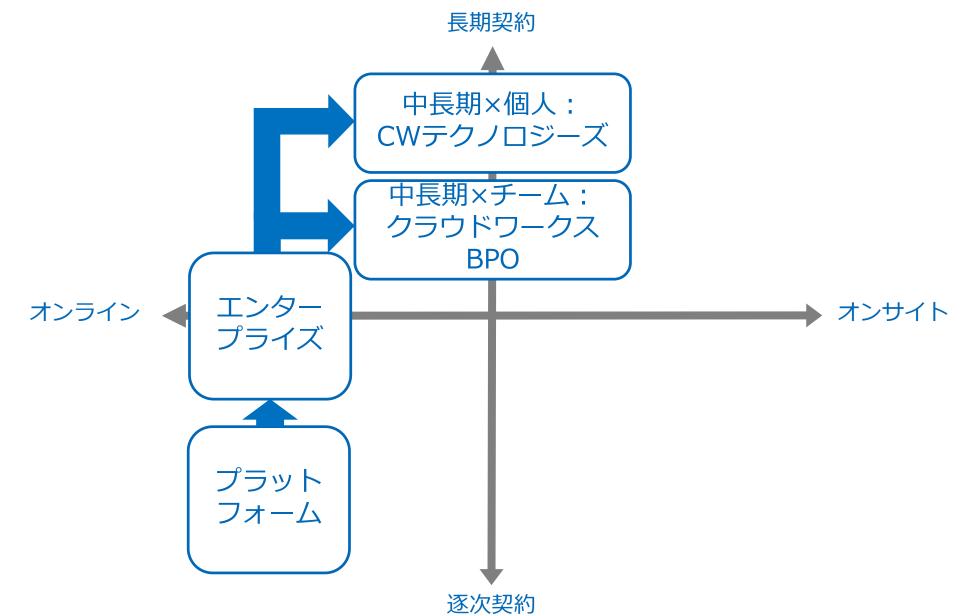
上半期実績 3億円

2014年9月期

2015年9月期

クラウドワークスを基盤にした総合人材サービスへ





エンジニア、デザイナー、クリエイター限定!

9_,,

ご紹介のお仕事一例

1Scala

新サービスプロトタイプ開発



新サービス(1)

デザイン制に特CCWテクプロジーズ」

オフィスワークとリモートワークをミックスした新業態

こんはの風かのりませんか:

受託開発エンジニア Aさん

常駐型デザイナー Bさん

個人受託開発 Cさん

納期に引きずられて、 見通しが立たない!

在宅で自由に仕事したい!

<u>長期で取り組める仕事が</u> 見つからない!



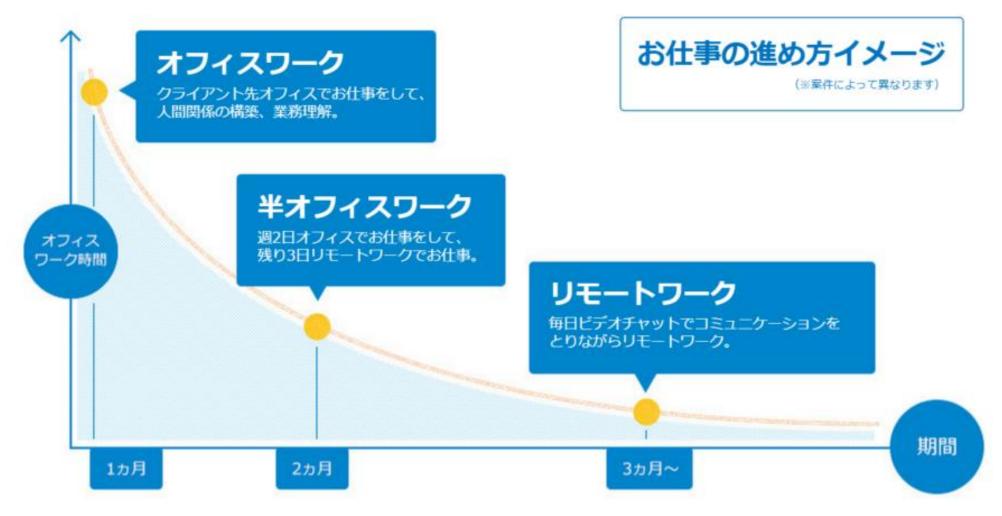
CWテクノロジーズが解決する企業の課題

1. ワーカーとの信頼関係がない中での リモートワークは不安

- 2. 長期的に契約を結びたいが良いメンバーの見つけ方が分からない
 - ⇒ 一定期間のオフィスワークを経て リモートワークに移行する長期契約型 クラウドソーシング











事業上のメリット

- 半年~1年の中長期契約により 収益が安定化
- クラウドソーシング化が難しかった SI分野の開拓が可能



クリエイター人材サービスの経験者が 事業を推進



CWテクノロジーズ 責任者 大類光一

リクルート出身



CWテクノロジーズ担当 永井涼平

IT人材業務委託サービス 企業出身



CWテクノロジーズ担当 金子和也

IT人材業務委託サービス 企業出身





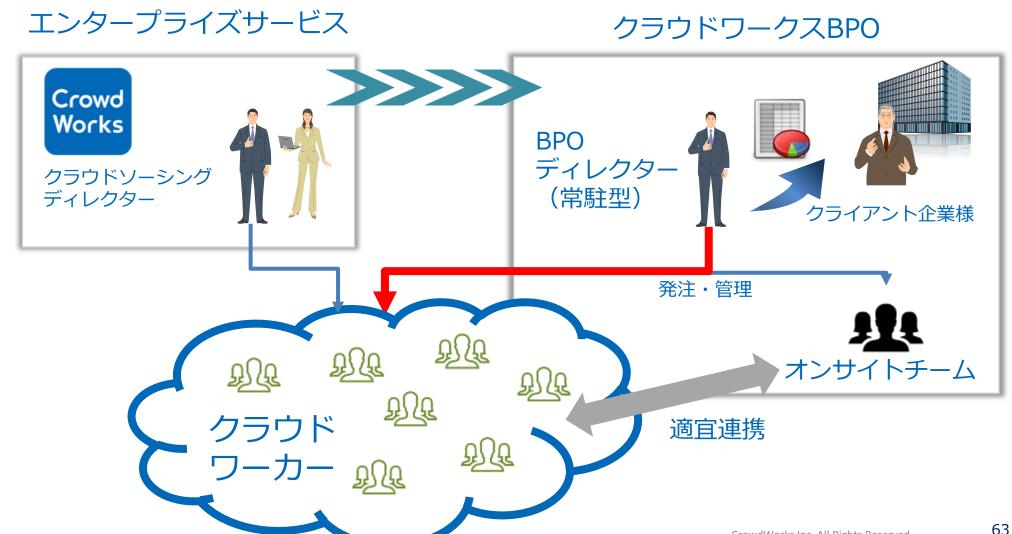


クラウドワークスBPOが解決する企業の課題

- 1. 内部業務のクラウドソーシング化は困難 (クラウドソーシング化できる業務には 限界が存在)
- 2. 業務の一部はオンライン業務では物理的に不可能
- ⇒ クラウドワークスディレクターの常駐により 内部業務理解を進めた上で、 オンライン・オンサイトを組み合わせた クラウドソーシングソリューションを提供

常駐ディレクターをクライアント企業に 派遣し内部業務をクラウドソーシング化





既存BPO分野を中心に幅広い業務で 年間数億円規模のクラウドソーシング化を実現



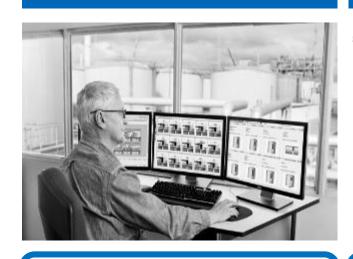
サービス立ち上げ直後に 電力事業関連業務を年間6000万円規模で受注



電力需給管理

接続申請

補助金申請





発電・需要のバランス管理 24/365体制

10電力会社向け調整 サービス開始に向けた手続

補助金申請のサポート書類・写真回収、書類作成



大手人材企業でのBPO事業経験者を採用 内部業務のクラウドソーシング化に挑む



BPOサービス 責任者 関根隆行

インテリジェンス ビジネスソリューションズ 出身



BPOサービス担当 守屋由貴子

業務改善コンサルティング 出身



BPOサービス担当 市野敏貴

インテリジェンス ビジネスソリューションズ 出身



「働き方革命」

短期目標

総契約額計画



体制増強、新サービス加速により、

短期目標前倒し

を目指す 投資拡大に よる契約増 113.8億円 ■2014年12月発表計画 追加目標 74億円 34.6億円 15億円 2014年9月期 2017年9月期 2015年9月期 2016年9月期 (実績)

68