



Crowd
Works



西川様 (サイタ・カメラ講師)
一眼レフカメラのレッスンを開講中。多彩な経歴を持つプロカメラマン

「サイタは様々なきっかけでカメラを始めてみたい方と出会うことができる場所です」



後藤様 (島原市・島原ふるさと創生本部 ※写真右側)
市民向け働き方セミナーを開催するなど、クラウドワークスを活用した地方創生を広げる
「より多くの島原市民の方に、クラウドソーシングという新しい働き方を知って頂きたいです」

「働き方革命」

証券コード：東証マザーズ 3900

株式会社クラウドワークス 2019年9月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社吉村

所在地
主事業
代表者
設立年
社員数

株式会社吉村 大根様 (クラウドワークス・発注者)
日本茶のパッケージや商品カタログのデザインを発注し、リソース不足を解消
「クラウドソーシングに退職という概念はなく、魅力的な方と繋がりを持ち続けられるのがいいですね」



佐々木様 (ビズアシスタントオンライン・人事)
子どもの疾患を機に在宅での働き方を選択し、完全オンラインで人事として活躍
「途切れかけていた人事としてのキャリアを再び繋げることができました」

- | 1. VISION／事業概要
- | 2. 2019年9月期 第1四半期 業績
- | 3. 2019年9月期 第1四半期 KPI・トピックス
- | 4. 2019年9月期 経営方針・業績予想
- | 5. Appendix

| 1. VISION / 事業概要

VISION

「世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる」

シェアリングエコノミー事業

潜在労働力3,500万人の
シェアリングプラットフォーム

2011年11月開始
ダイレクトマッチングサービス



派遣市場5.4兆円の
流動化プラットフォーム

2015年4月開始
オンラインエージェントサービス



Fintech事業

個人の与信と信用を活用する
金融プラットフォーム

2018年5月開始



ビジョン「世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる」に基づき、クラウドワークスはまず**日本一のオンライン就業インフラ**を目指す

総契約額を最大化していくことによって、国内で最もたくさんの人に報酬を届ける

日本一のオンライン就業インフライメージ

総契約額換算：2.27兆円

2018年9月期実績
総契約額：111.5億円



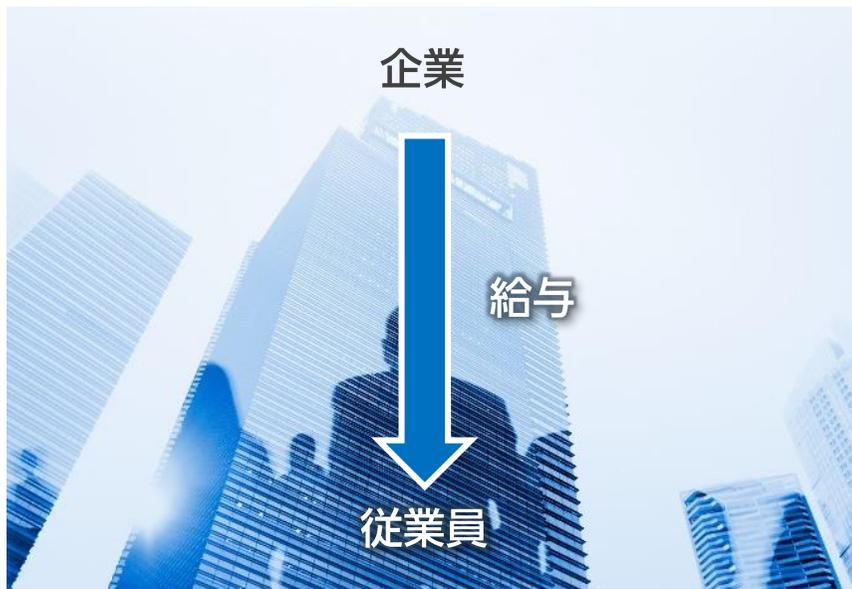
従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2018年11月14日現在
1位 **トヨタ** 37.3万人、2位 日立製作所 30.6万人、3位 日本電信電話 30.4万人

当社事業の意義：人材ミスマッチを解消し、労働市場をアップデートする

クラウドワークスはインターネットによってあらゆる個人へ報酬を届ける事業を展開

インターネット上に貯まった個人の仕事の実績、信用のデータを最適に活用することで有能な人材を活性化して人材のミスマッチを解消し、労働市場をアップデートしていく

20世紀



21世紀



「潜在労働力を活性化」 + 「派遣市場を流動化」 し、人材ミスマッチを解消する

対象市場	提供価値	対象人数	想定収入	対象市場規模 (TAM*)
潜在労働力	活性化 ①安定した新しい収入源 ②好きな時間・場所で働ける ③セーフティネット	559万人	× 169万円	= 9.4兆円
非正社員 (契約社員) (パート・アルバイト)	副業・兼業 ①第二の収入源の提供 ②スキル・経験の向上	1,900万人	× 169万円	= 32.1兆円
正社員	副業・兼業 ①第二の収入源の提供 ②スキル・経験の向上	1,100万人	× 50万円	= 5.5兆円
派遣社員	流動化、働き方の変革 ①派遣より自由な働き方が可能	134万人	× 262万円	= 3.5兆円

*TAM: 当社事業の成長によって獲得することができる最大の市場規模

合計 50.5兆円

出所：総務省統計局（2018）平成29年 労働力調査
 出所：国税庁企画課（2018）平成29年分 民間給与実態統計調査
 出所：厚生労働省（2018）平成29年 派遣労働者実態調査
 出所：エン・ジャパン株式会社（2018）正社員3000名に聞く「副業」実態調査 より当社が推計

※参考 日本の民間給与所得総額
 （正規+非正規+派遣）は約213兆円

当社を取り巻く事業機会は2.27兆円

従来の正規・非正規中心の市場を改革し、あらゆる個人が自由に働くことができる社会を創る

対象市場	対象市場規模 (TAM)	2018年9月期 現在のシェア	2018年9月期 総契約額	未来のシェア	未来の事業規模
潜在労働力	9.4兆円	0.012%	55.3億円 ダイレクト マッチング	4.5%	4,230億円
非正社員 (契約社員) (パート・アルバイト)	32.1兆円			4.5%	1.44兆円
正社員	5.5兆円			4.5%	2,475億円
派遣社員	3.5兆円			0.13%	45.7億円 オンライン エージェント
合計	50.5兆円	0.002% (周辺事業10.3億円を含む)	111億円 (周辺事業10.3億円を含む)	4.5%	2.27兆円

出所：総務省統計局 (2018) 平成29年 労働力調査
 出所：国税庁企画課 (2018) 平成29年分 民間給与実態統計調査
 出所：厚生労働省 (2018) 平成29年 派遣労働者実態調査
 出所：エン・ジャパン株式会社 (2018) 正社員3000名に聞く「副業」実態調査 より当社が推計

*未来のシェア4.5%は派遣市場における大手企業1社相当の市場シェア率 (売上収益1,600億円)

| 2. 2019年9月期 第1 四半期 業績

- 総契約額は3,468百万円（前年同期比**+49.0%**）

当初業績予想比 +9.0%の上振れ

- 売上高は2,027百万円（前年同期比**+49.9%**）

当初業績予想比 +19.9%の上振れ

- 売上総利益は764百万円（前年同期比**+33.6%**）

当初業績予想比 +3.6%の上振れ

- 営業利益は13百万円（前年同期比**+18百万円**）

当初業績予想比 +13百万円、前年通期を上回り**四半期営業黒字を達成**

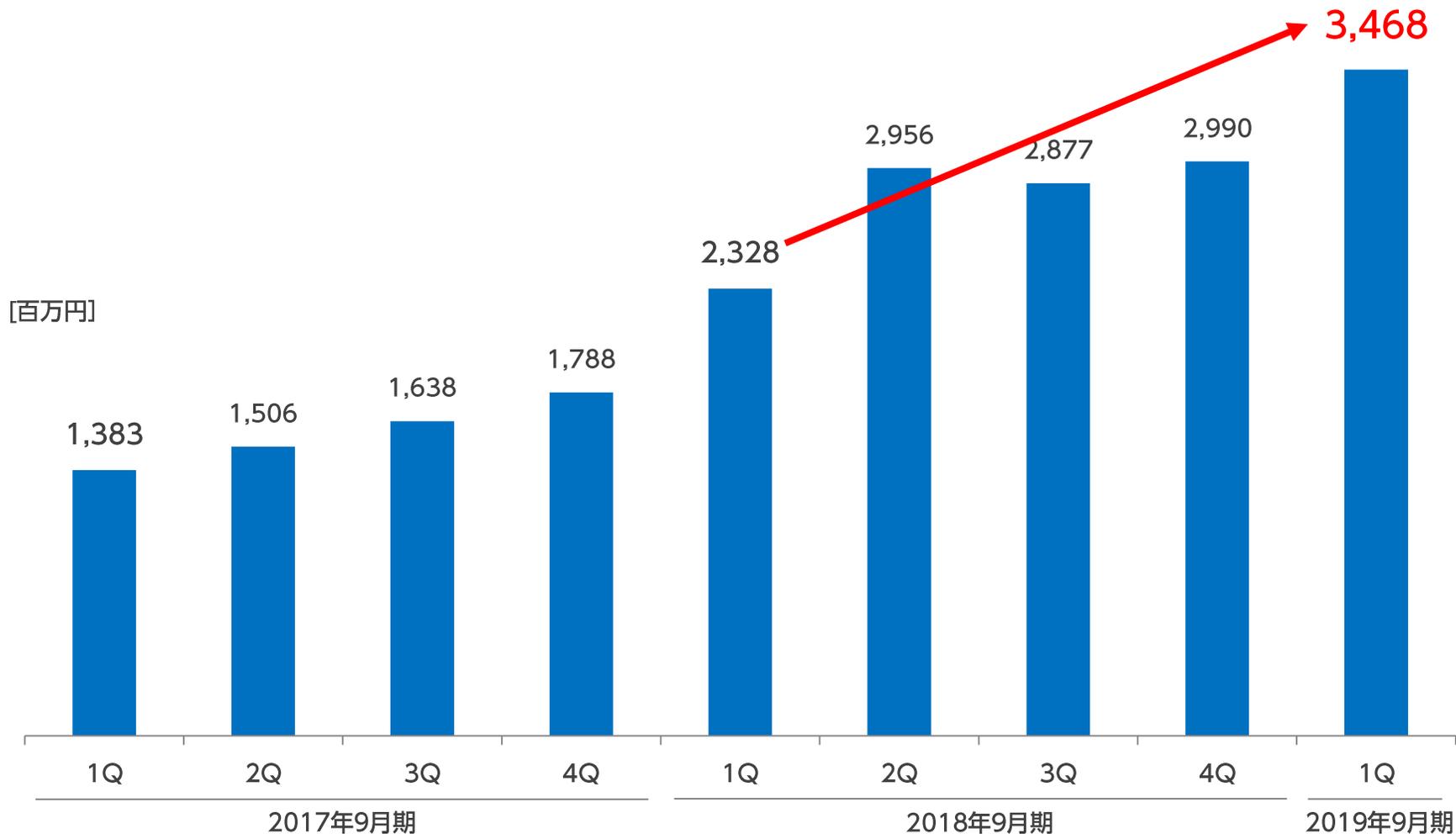
総契約額・売上高・売上総利益の項目について、通期予算に対して順調に進捗

[単位：百万円]

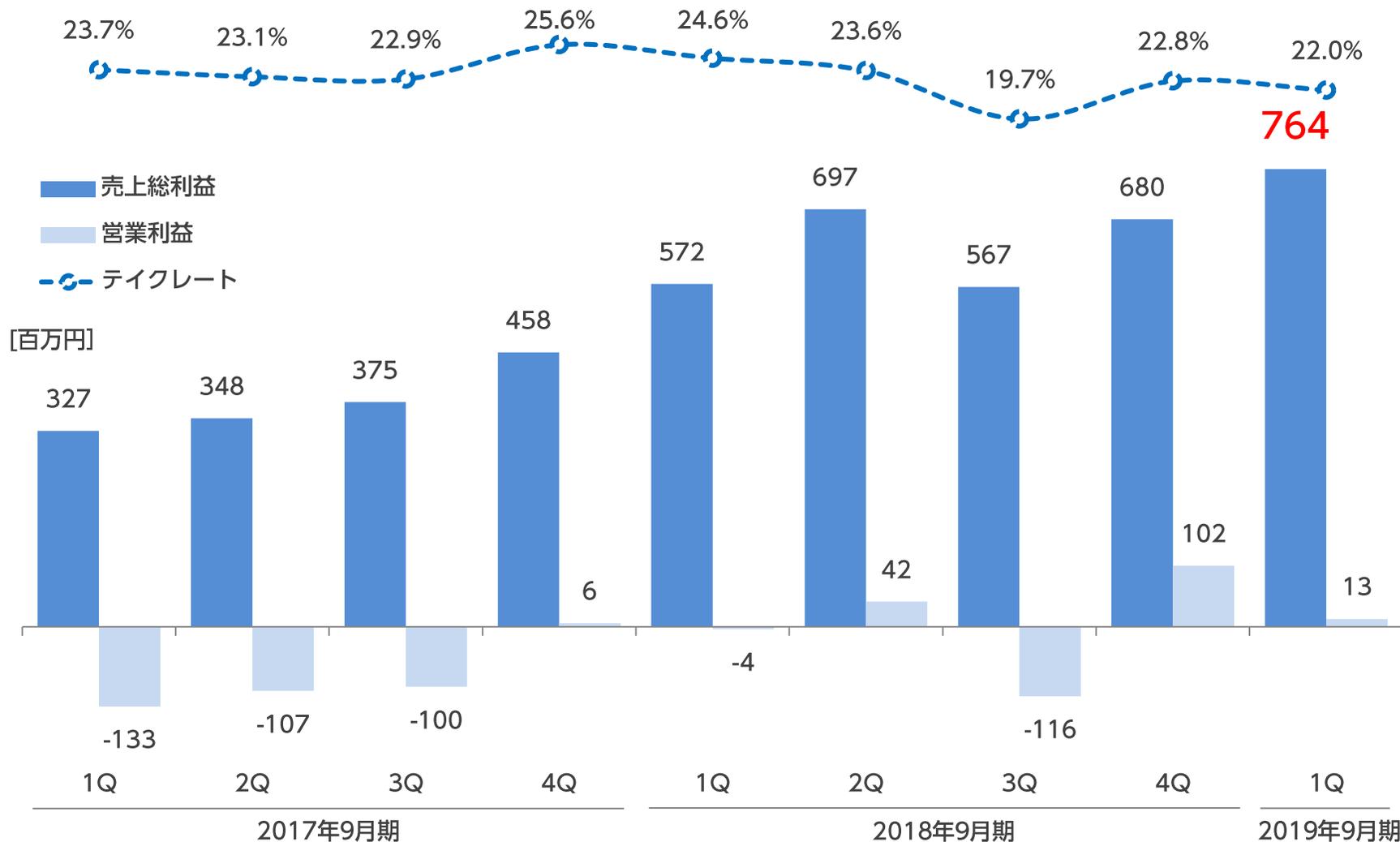
	2019年9月期 第1四半期（連結）		2018年9月期 第1四半期実績 （連結）	2019年9月期 通期予算 （連結）
	実績	前年同期比		
総契約額	3,468	+49.0%	2,328	+40%以上
売上高	2,027	+49.9%	1,352	+30%以上
売上総利益	764	+33.6%	572	+30%以上
販管費	750	+30.1%	577	—
営業利益	13	+18	△4	黒字維持
EBITDA	46	+29	17	黒字維持
経常利益	13	+20	△6	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2	+33	△35	—

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

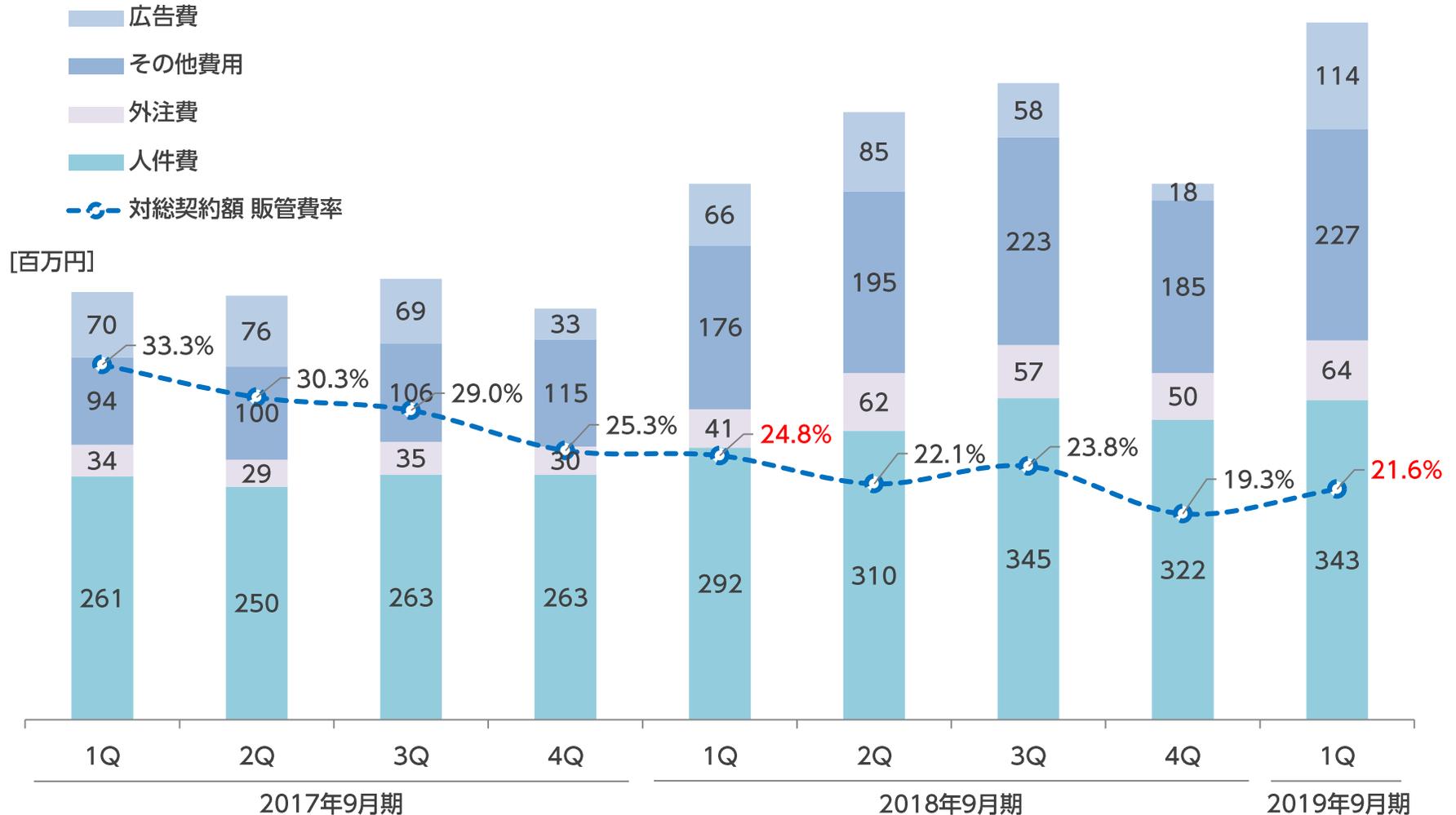
総契約額は前年同期比 **+49.0%** 拡大



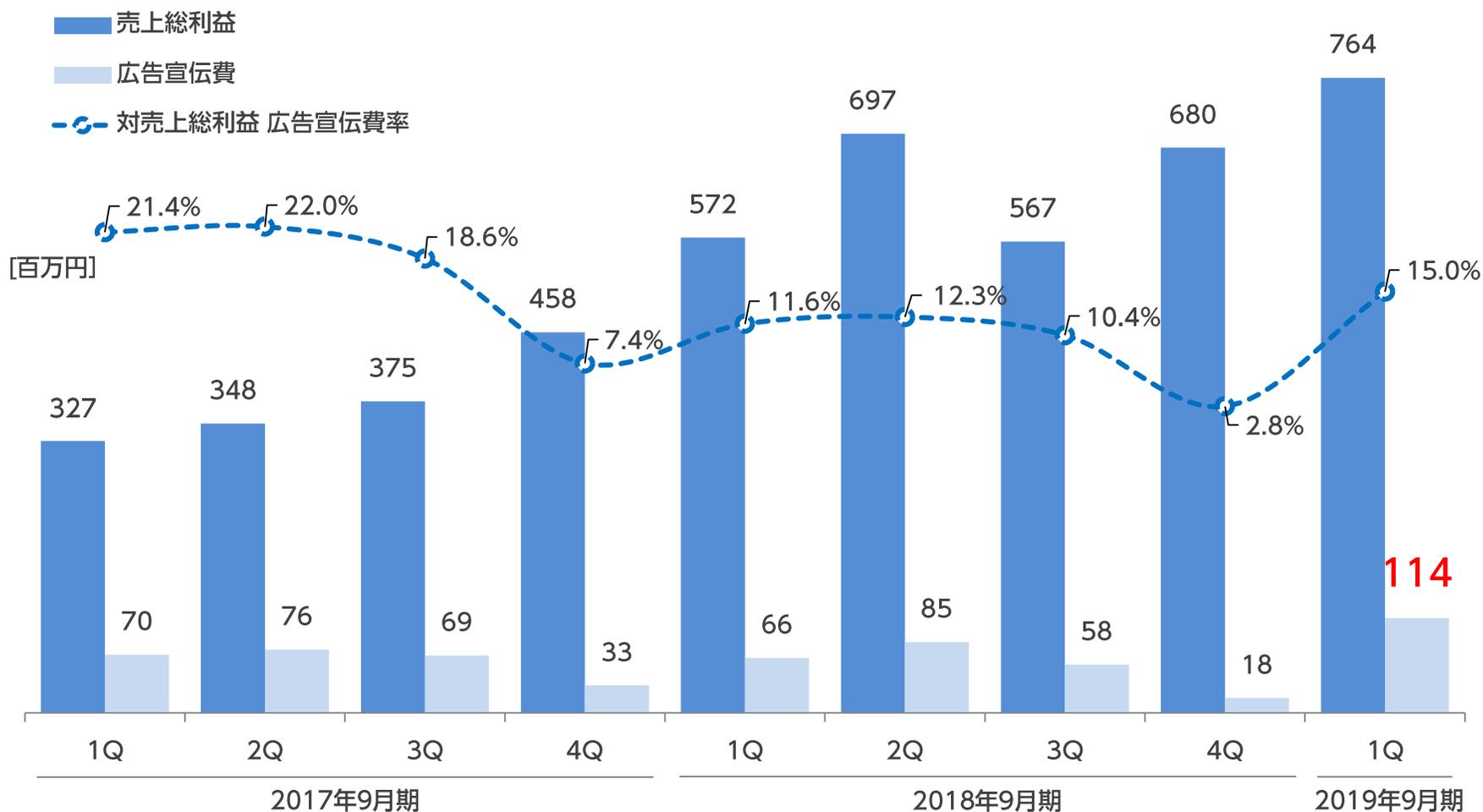
テイクレートは一定の変化量に抑えつつ、再投資の原資である四半期売上総利益は過去最高を更新



販売管理費は市場シェア拡大のため、採用・広告宣伝を強化して増加したものの、対総契約額 販管費率は前年同期比で低下し、更なる生産性向上を実現

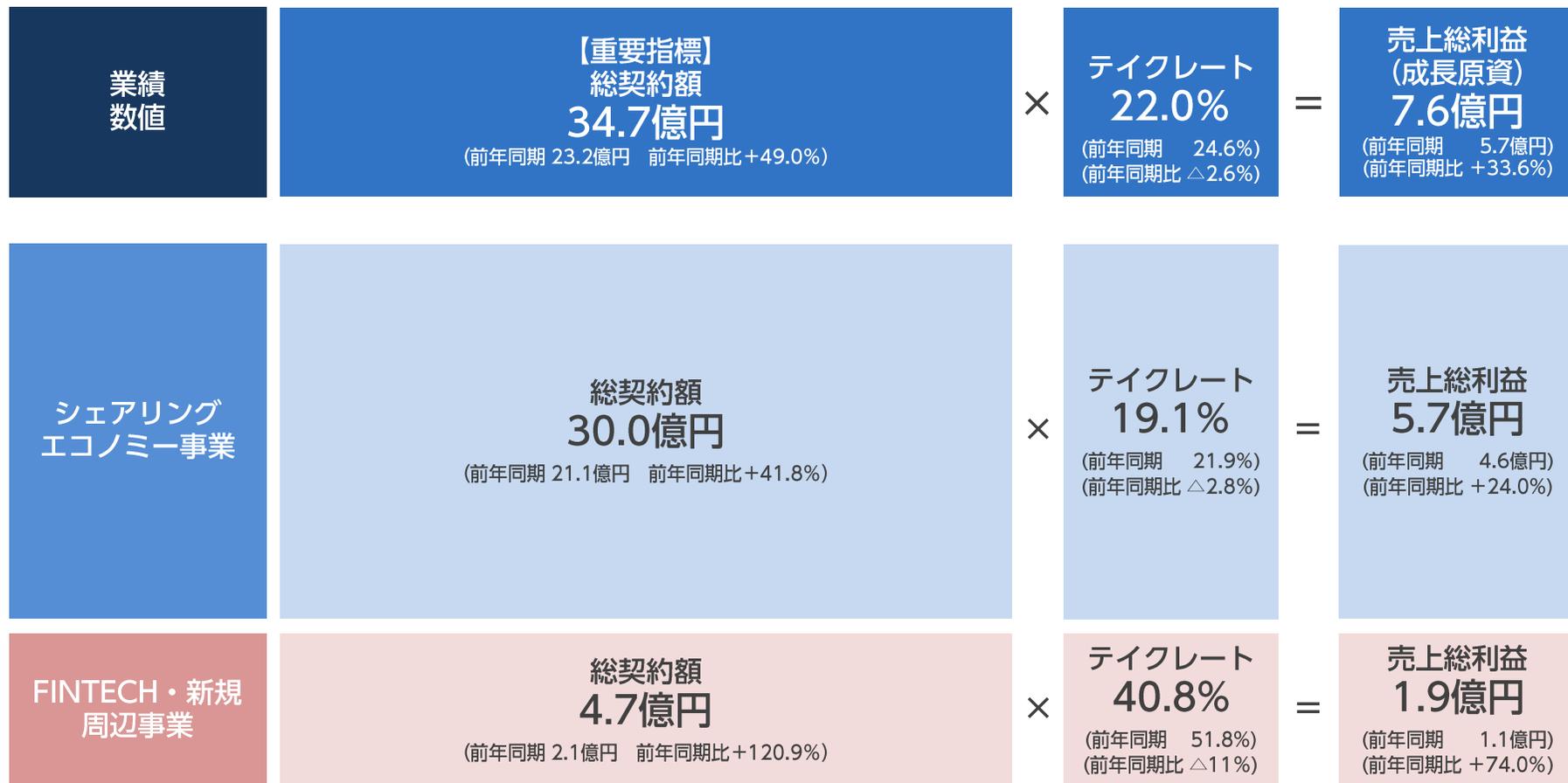


売上総利益の増加により再投資する広告宣伝費をさらに増やすことが可能に。
 1Qにおける広告宣伝費は四半期として過去最高の1億円を突破、ウェブCMの展開など、積極的な広告投資によって新規ユーザーの獲得に注力



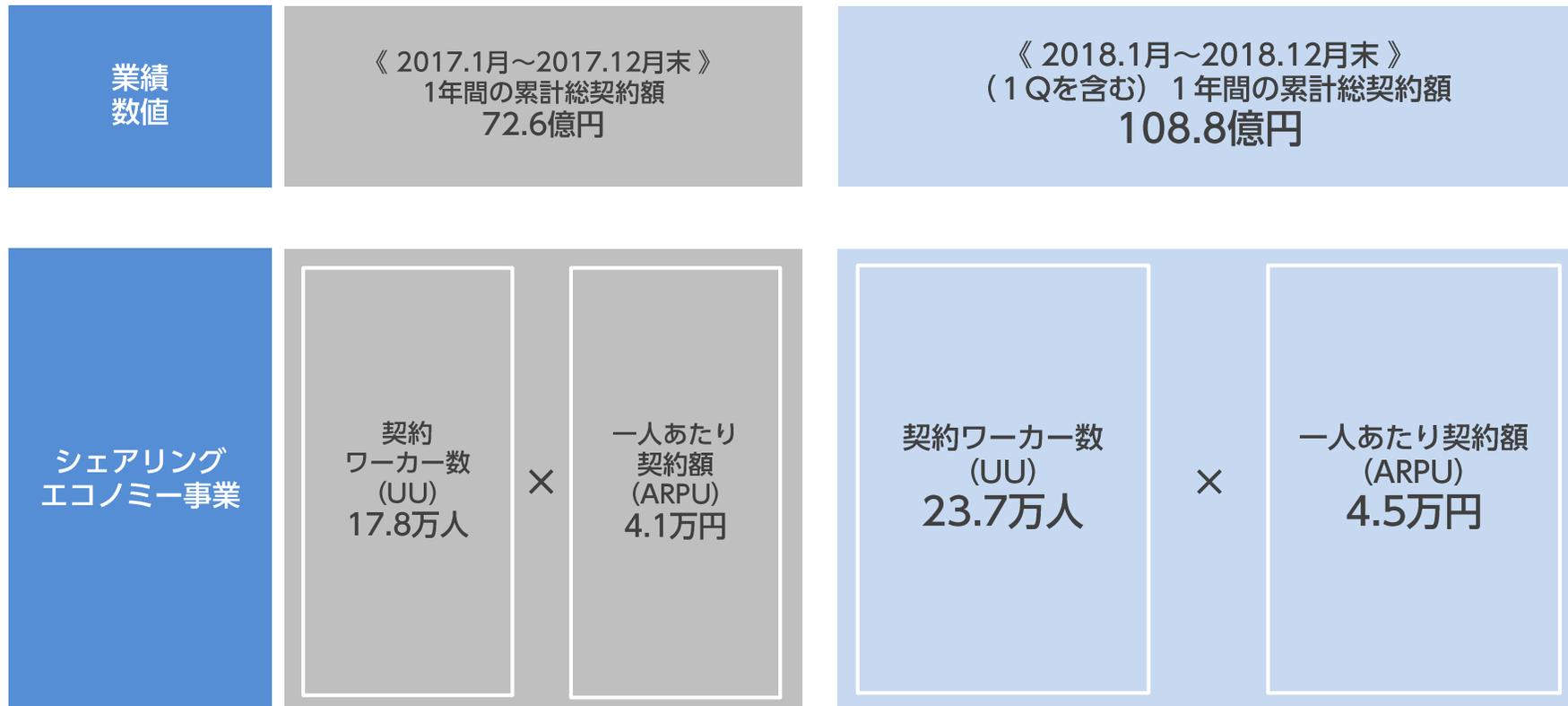
| 3. 2019年9月期 第1四半期 KPI・トピックス

シェアリングエコノミー事業：テイクレートを現在の水準で維持して、総契約額の成長（前年同期比+41.8%）を実現し、成長原資となる売上総利益を拡大



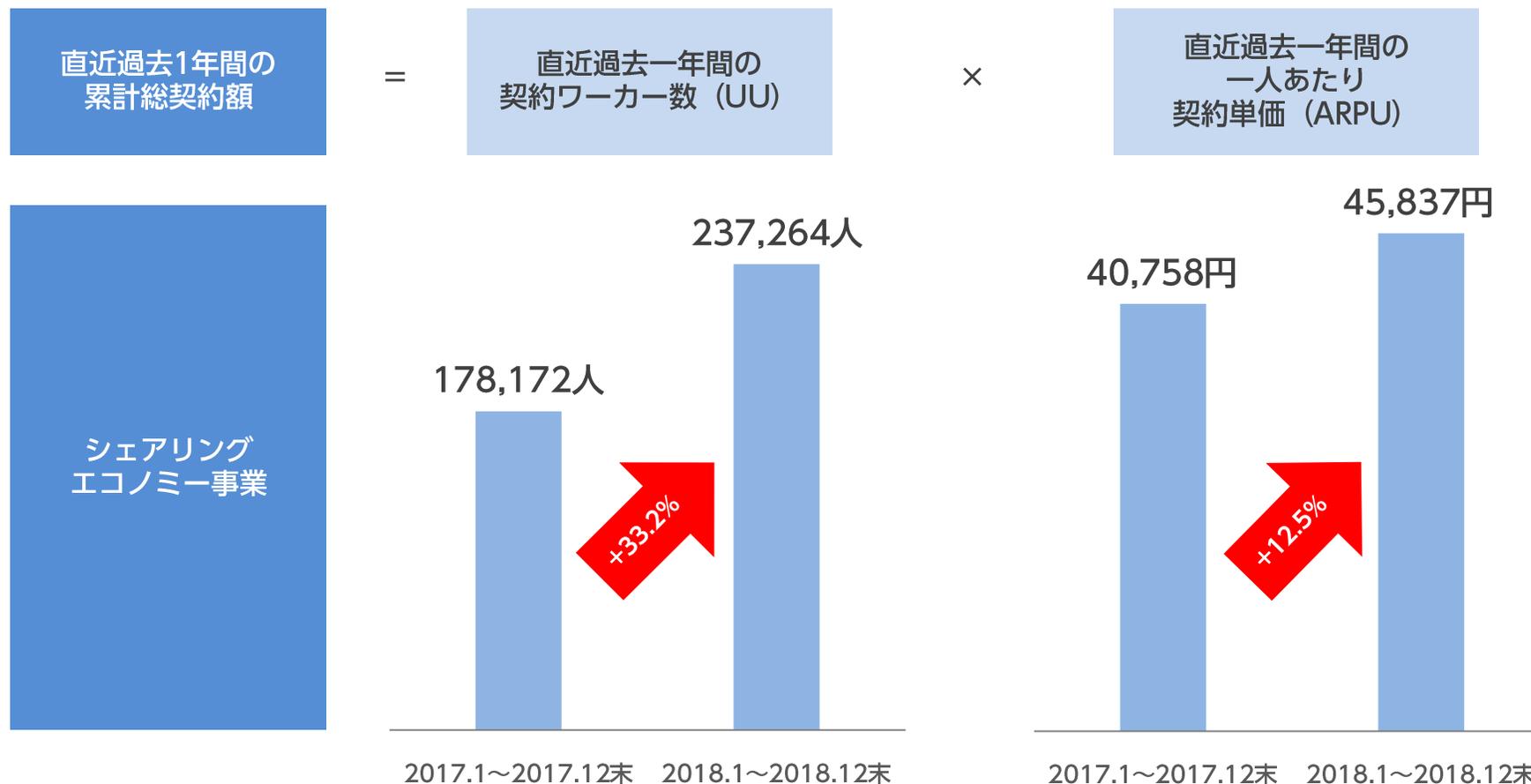
※テイクレート：売上総利益÷総契約額 当社の取扱い契約高から生み出される付加価値（売上総利益）の率（%）

1Qを含む直近過去1年間 (2018.1月~2018.12月末) の累計総契約額は108.8億円となり、年UU・年ARPUともに前年同期比で伸長



※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

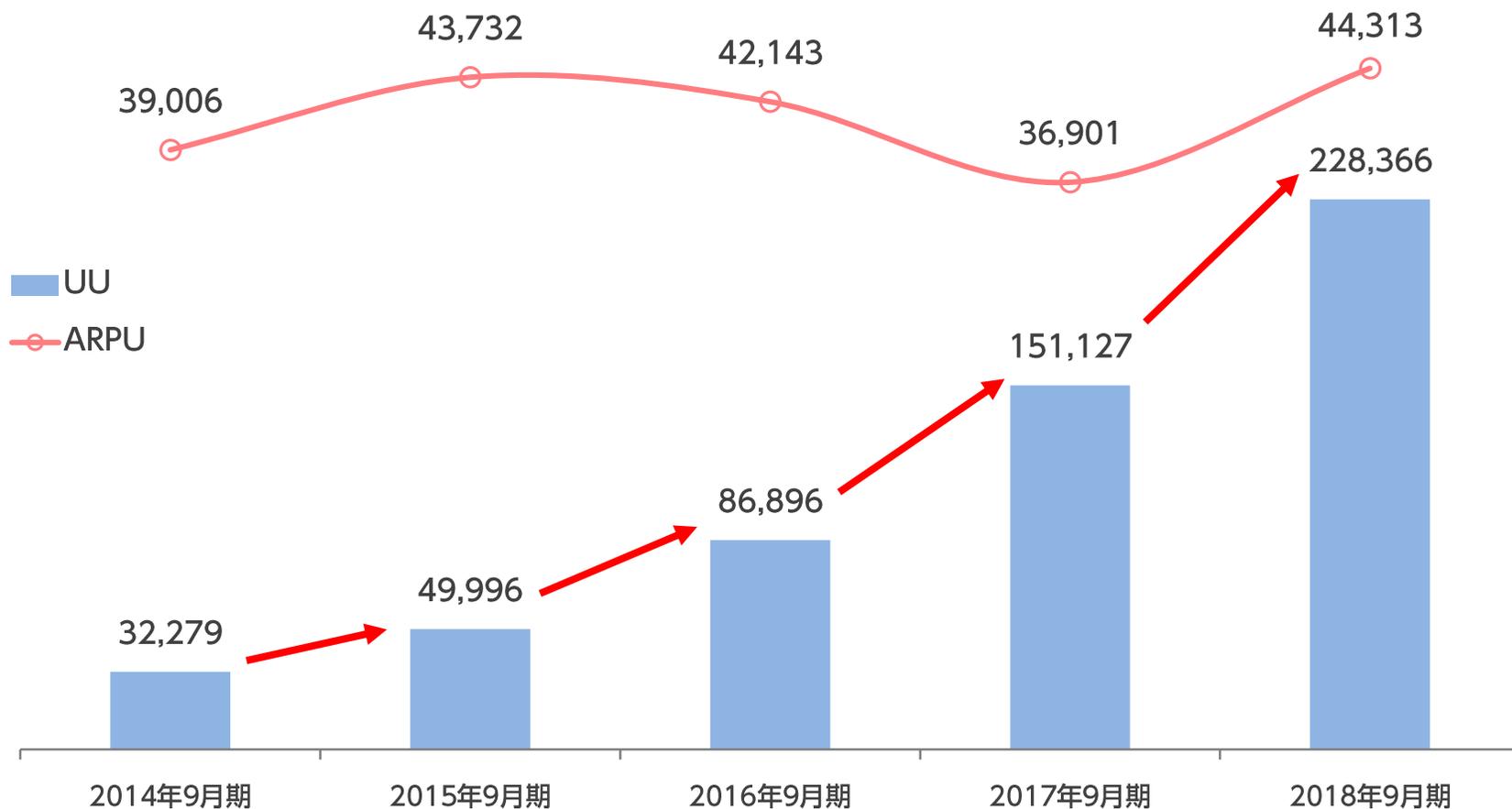
契約ユーザー数の増加によって総契約額を加速させる今期の方針通り、
1Qは一人あたり契約単価を上昇させつつ、契約ユーザー数を優先的に拡大



※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

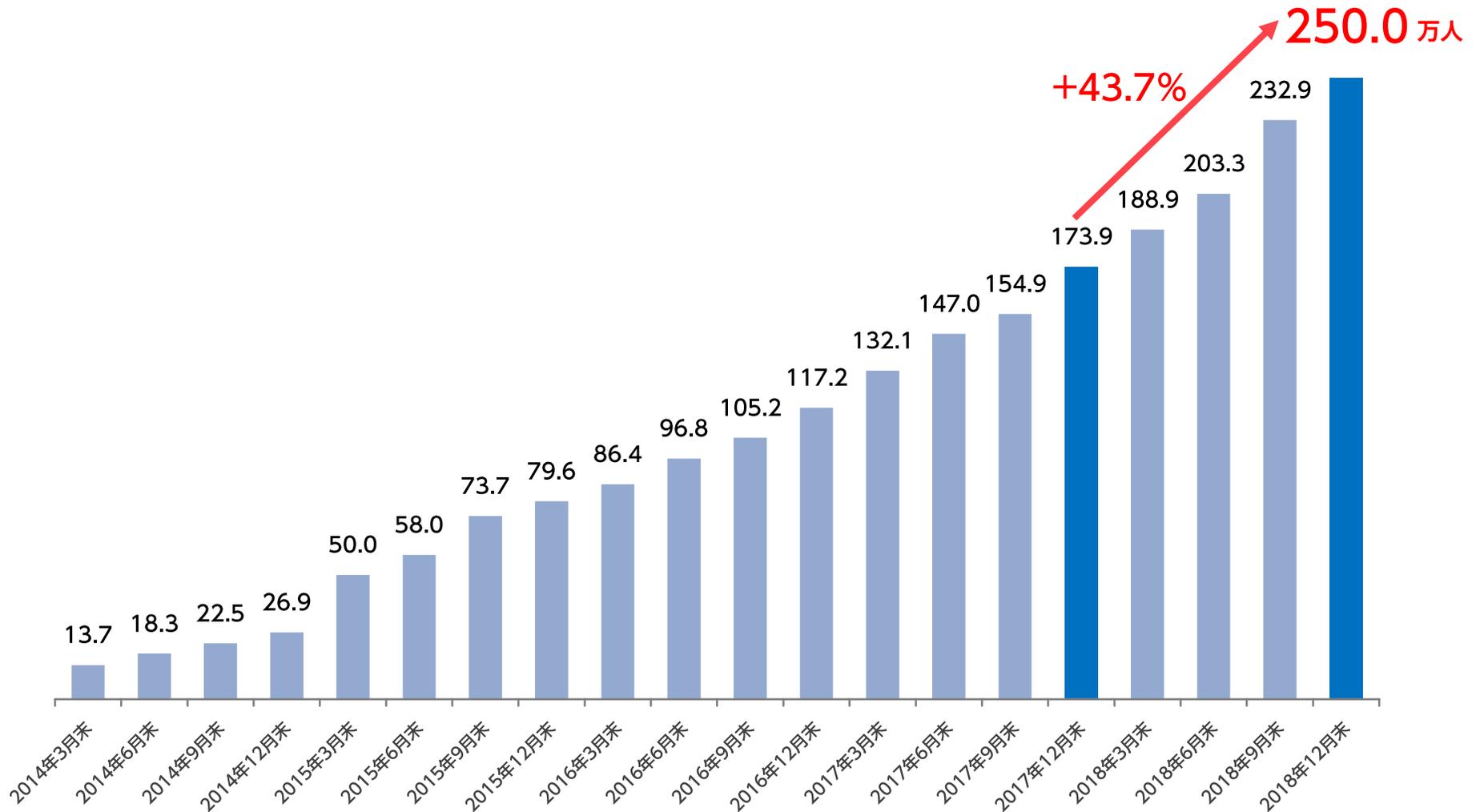
事業KPI (年UU×年ARPU) 1年毎の推移

上場来、年間の一人あたり契約単価 (年ARPU) を維持しながら、契約ワーカー数 (年UU) を拡大してきた。2018年9月期には、UUとARPUの両方を向上させることに成功

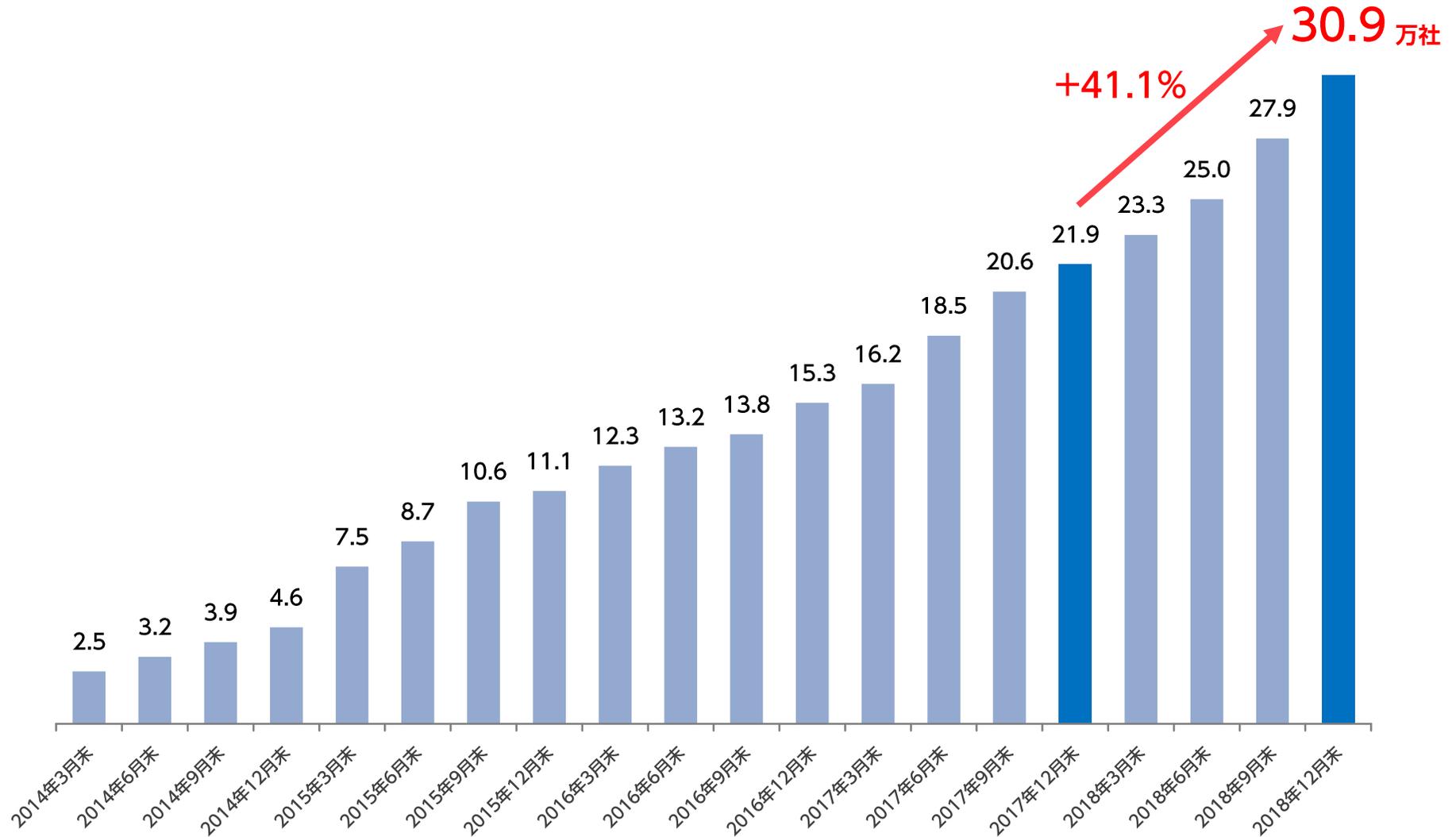


※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

グループ全体の2018年12月末時点ワーカー数は250.0万人
前年同期末比+76.1万人 (+43.7%成長)



クライアント数は前年同期末比 9 万社増で過去最高の増加を記録



ダイレクトマッチングサービス

1. 副業のブランディングの実施

「契約ユーザー数」の増加に寄与



タレントを起用したプロモーション
「あたらしい副業」WebCMを実施

2. 活用ノウハウの紹介によるプラットフォーム利用促進

「一人あたり契約金額」の向上に寄与



クラウドソーシング活用ノウハウを伝える情報メディアをリリース
(2018年9月)

3. ワーカーコミュニティの育成

「一人あたり契約金額」の増加に寄与



地域での仕事創出とコミュニティ形成により、安定的に収入を得られる環境づくりへ

オンラインエージェントサービス

1. プロフェッショナル報酬制度の導入

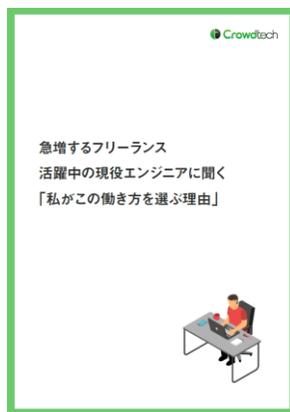
「一人あたり契約金額」の向上に寄与



プロジェクト満足度が高いフリーランスを対象に、6カ月間の報酬上乘せ払いを提供

2. 働き方調査のマーケティング活用

「契約ユーザー数」の増加に寄与



フリーランスエンジニアの働き方調査 (2019年1月当社調べ)
<https://crowdworks.jp/press/?p=7892>

フリーランスになって感じたメリット



フリーランスの働き方を把握することで、サービスの品質向上とニーズの変化を把握。調査データを公開しマーケティングに活用

事業成長に合わせた手元資金の需要に対応するべく、第三者割当による第9回新株予約権（行使価額修正条項及び行使許可条項付）を発行し、総額約23億円（注）のファイナンスを決定。2019年1月29日の一部行使により、約5億円の資金調達を完了



■本新株予約権の特徴的メリット

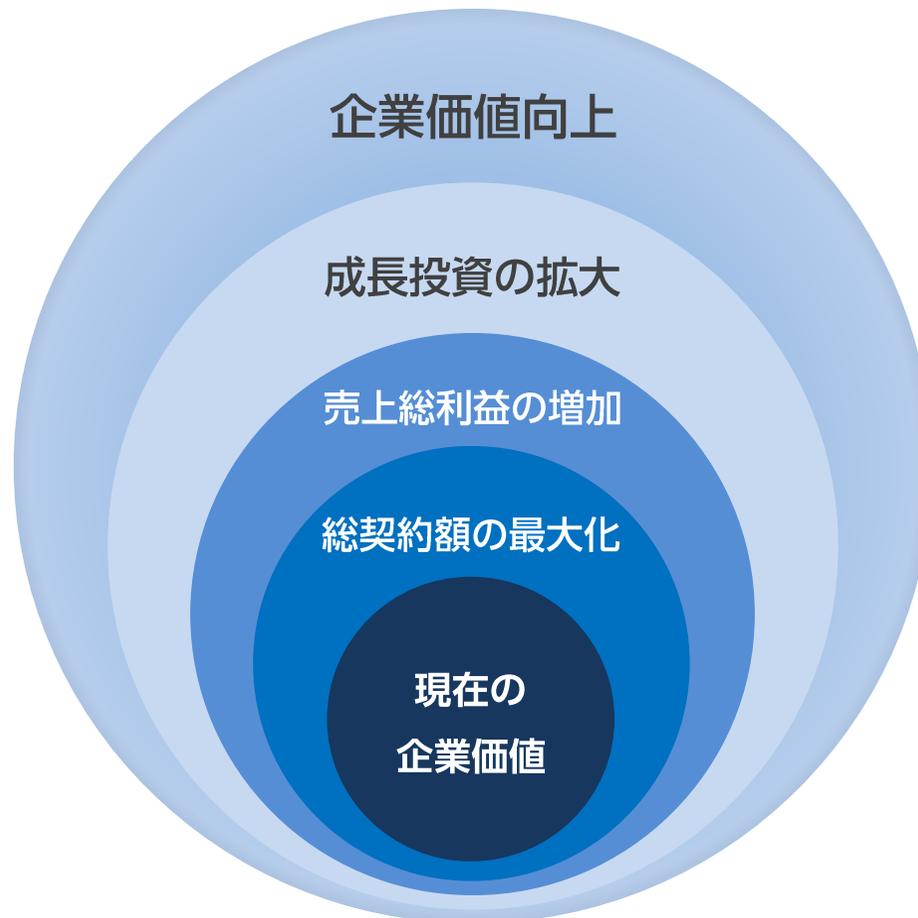
- ①行使許可は当社のみが権利を保有しており、行使の数量及び時期を一定程度コントロールできる
当社の事業内容の進捗、資金需要及び市場環境等を勘案しながら資金を調達することが可能
- ②新株予約権の行使により交付される当社普通株式数は固定されているため、希薄化規模は限定的
株価動向にかかわらず、最大交付株式数は1,300,000株、希薄化率は9.08%(2018年9月30日現在)
- ③行使価格を直前取引日の終値の92%に相当する金額で機動的な資金調達が可能
また、下限行使価額が1,263円に設定されており、行使価額の下方修正には歯止めが掛かる

(注)調達資金の額は、本新株予約権の発行価額の総額に、当初行使価額に基づき算出した本新株予約権の行使に際して出資される財産の価額の総額を合算した額から、本新株予約権の発行に係る諸費用の概算額を差し引いた金額です。行使価額が修正又は調整された場合には、調達資金の額は増加又は減少する可能性があります。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した本新株予約権を消却した場合には、調達資金の額は減少します。

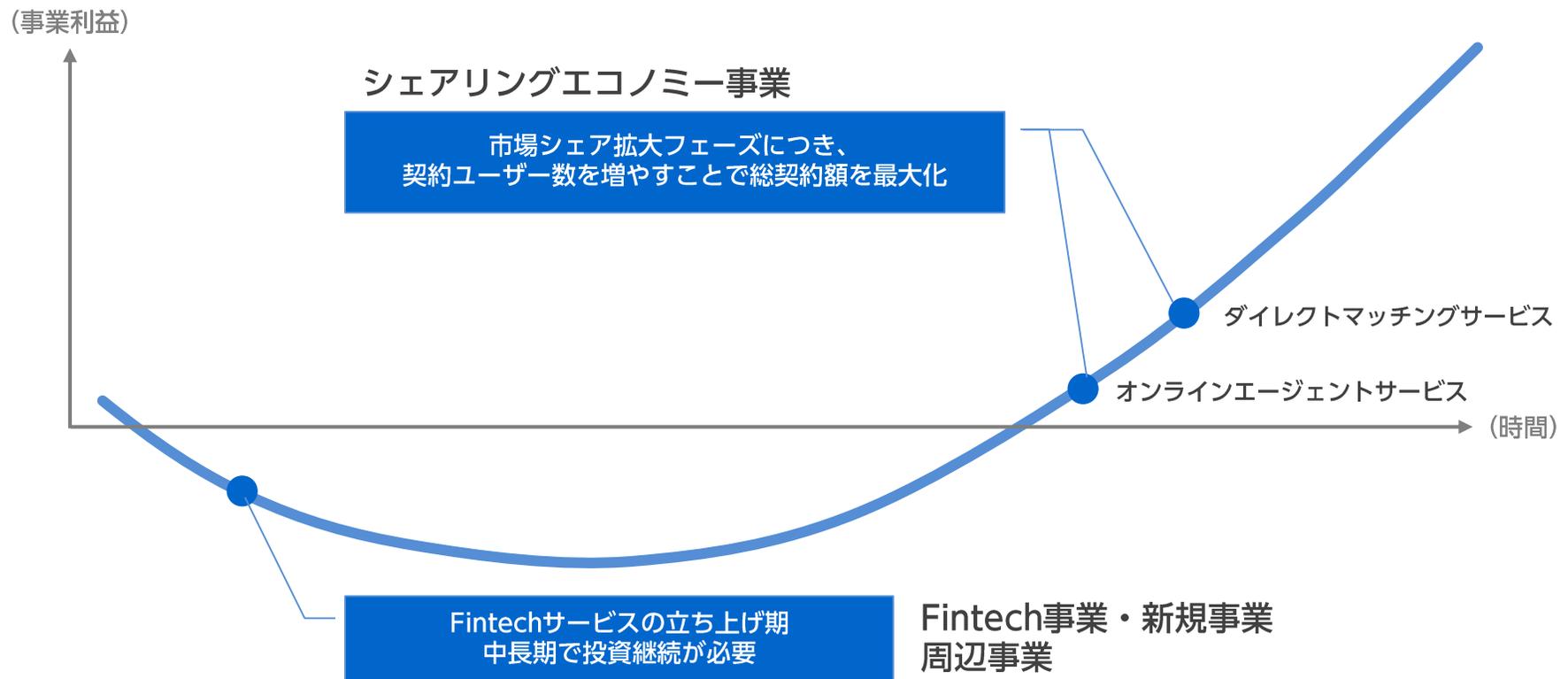
※本新株予約権の発行および行使状況については、2019年1月8日公表の「第三者割当による第9回新株予約権（行使価額修正条項及び行使許可条項付）の発行に関するお知らせ」ならびに、2019年1月28日公表の「第三者割当による第9回新株予約権（行使価額修正条項及び行使許可条項付）の行使許可に関するお知らせ」をご確認下さい。

4. 2019年9月期 経営方針・業績予想

総契約額の最大化により、長期的な収益のベースを着実に積み上げていく
積み上げたベースから得られる成長原資を、既存サービスの改善と新たな成長に投じ、
さらなる企業価値向上を図る



シェアリングエコノミー事業は損益分岐点を超え、市場シェアの拡大フェーズへ
今期は総契約額の最大化に向け、シェアリングエコノミー事業の効率化・改善への投資と
中長期の成長に向けたFintech・新規事業への投資の両輪で行っていく方針



総契約額 : 40%以上の成長

売上高・売上総利益 : 30%以上の成長

EBITDA・営業利益 : 黒字維持

上記の業績予想に織り込まれていない要素は以下の通りです。

アップサイド

- シェアリングエコノミー事業共通
 - ・ 広告・マーケティング効果による想定以上の契約人数の増加
 - ・ 案件マッチングアルゴリズムの改善効果による想定以上の一人あたり契約金額の上昇
 - ・ 人材不足によるフリーランス活用企業の増加
- ダイレクトマッチングサービス
 - ・ 副業のブランディング施策によるマーケティング効果の向上
- オンラインエージェントサービス
 - ・ サービス対象エリア拡大による契約数の増加
 - ・ 大手クライアントとの案件契約締結

ダウンサイド

- シェアリングエコノミー事業共通
 - ・ エンジニア採用難による、サービス開発の遅れ
 - ・ 採用活動によるコスト増
- ダイレクトマッチングサービス
 - ・ ライティング市場の縮小による案件の減少
- オンラインエージェントサービス
 - ・ 景気悪化による求人環境の悪化
 - ・ 競合プレイヤーの参入

- その他
 - ・ M&Aによる連結P/Lへの影響（買収対象会社のP/L取込によるプラス or 戦略的な投資によるマイナス）

| 5. Appendix

2019年9月期 第1四半期における総契約額は3,468百万円 (前年同期比+49.0%)

売上高 2,027百万円 (前年同期比 +49.9%)

売上総利益 764百万円 (前年同期比 +33.6%)

営業利益 13百万円 (前年同期比 +18百万円)

[単位：百万円]

	2018年9月期 (連結)				2019年9月期 (連結)		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比	前四半期比
総契約額	2,328	2,956	2,877	2,990	3,468	+49.0%	+16.0%
売上高	1,352	1,867	1,620	1,792	2,027	+49.9%	+13.1%
売上総利益	572	697	589	680	764	+33.6%	+12.3%
販管費	577	654	684	578	750	+30.1%	+29.9%
営業利益	△4	42	△95	102	13	+18	△88
EBITDA	17	81	△63	135	46	+29	△88
経常利益	△6	38	△109	87	13	+20	△74
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△35	△12	△109	87	△2	+33	△89

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

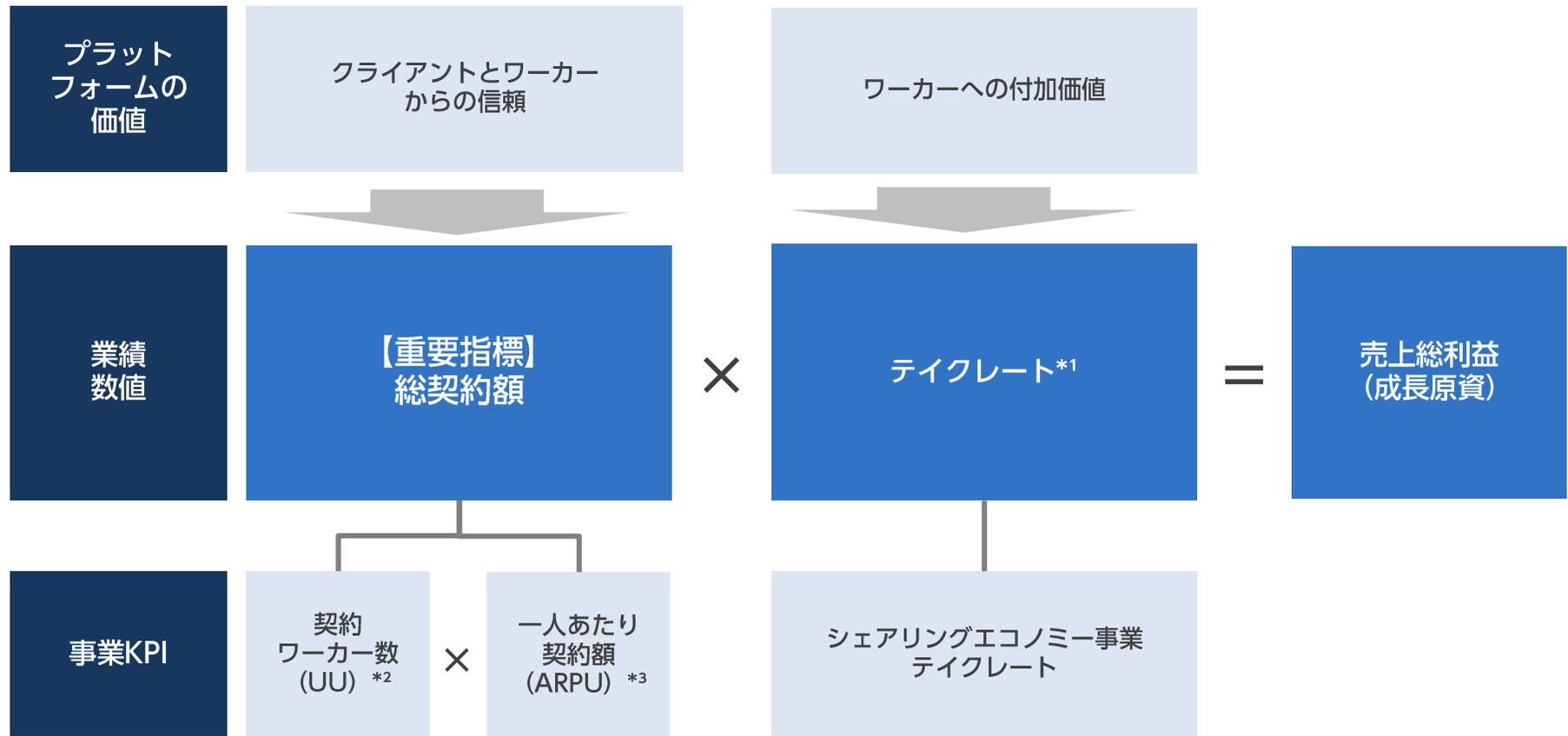
補足として、2019年1月（2Q）に発行した新株予約権の一部行使により約5億円の資金調達を実行済、2Q以降における自己資本比率はさらなる改善見通し

[単位：百万円]

	2019年9月期 1Q末 (連結)	2018年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	4,359	4,758	△398
固定資産	1,178	1,199	△20
総資産	5,538	5,957	△419
流動負債	2,719	3,124	△404
固定負債	595	605	△10
純資産	2,223	2,227	△4
自己資本比率	38.4%	35.7%	+2.7%

- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号 2018年2月16日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、財政状態については遡及処理後の前連結会計年度末の数値で比較を行っております。

クライアントとワーカーのマッチングの信頼によって生み出される
総契約額を重要指標に置き、成長原資となる売上総利益の最大化を図る



*1 テイクレート：売上総利益÷総契約額 当社の取扱い契約高から生み出される付加価値（売上総利益）の率（%）

*2 契約ワーカー数（UU）：所定の期間に受注実績のあったユニーク契約人数

*3 一人あたり契約額（ARPU）：所定の期間の一人あたりの平均契約金額

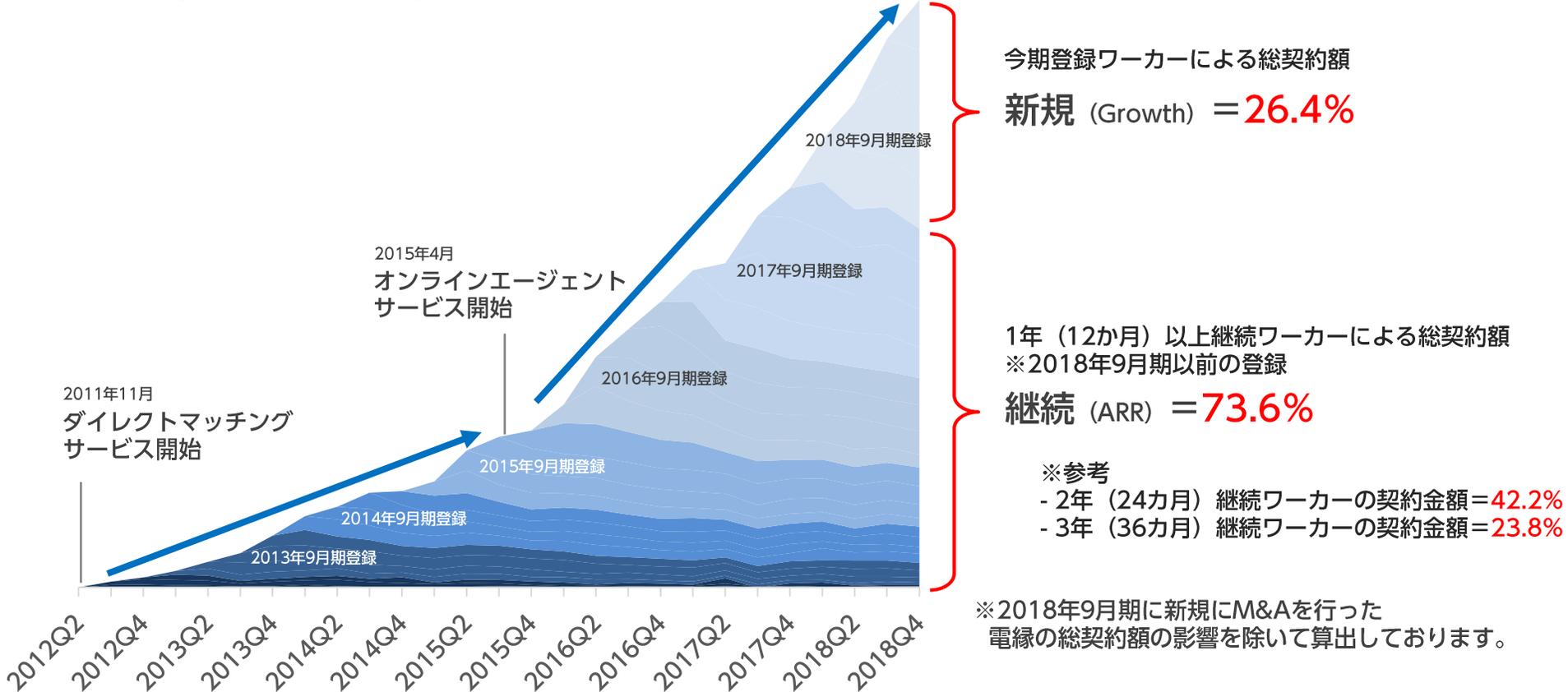
事業の強み：ストック収益を生むビジネスモデル

シェアリングエコノミー事業における総契約額は、継続的な契約のベースを形成

- ・ 73.6%が1年以上継続ワーカーにより生み出されている
- ・ 23.8%が3年以上継続ワーカーにより生み出されている

長期に渡りワーカーがストックされていくビジネスモデルを確立しています

ワーカー登録日から起算した総契約額



クラウドワークスのユーザーのアセット・データを活用し、効率的な事業展開が可能

優位性：①日本最大級のオンライン人材データベース

②プラットフォームのデータを活用し、様々な新規事業のテストマーケティングが容易





【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

経営企画・IR担当

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp