

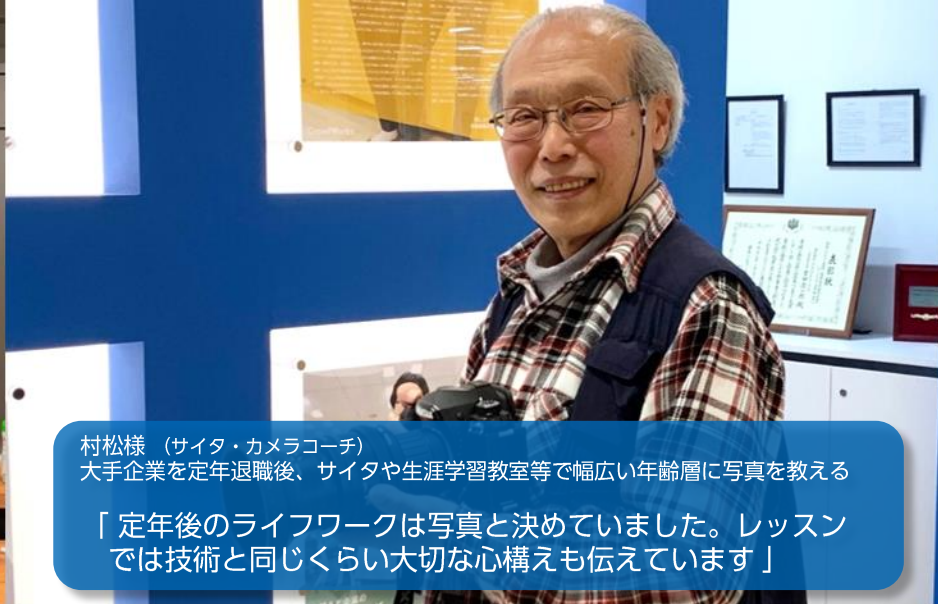


Crowd  
Works



山根様 (クラウドワークス・受注者)  
医療業界で会社員をしながら副業でコンサルタントとして活躍

「副業やクラウドワーキングといった働き方は  
これからの日本を変えると信じています」



村松様 (サイタ・カメラコーチ)  
大手企業を定年退職後、サイタや生涯学習教室等で幅広い年齢層に写真を教える

「定年後のライフワークは写真と決めていました。レッスン  
では技術と同じくらい大切な心構えも伝えています」

# 「働き方革命」

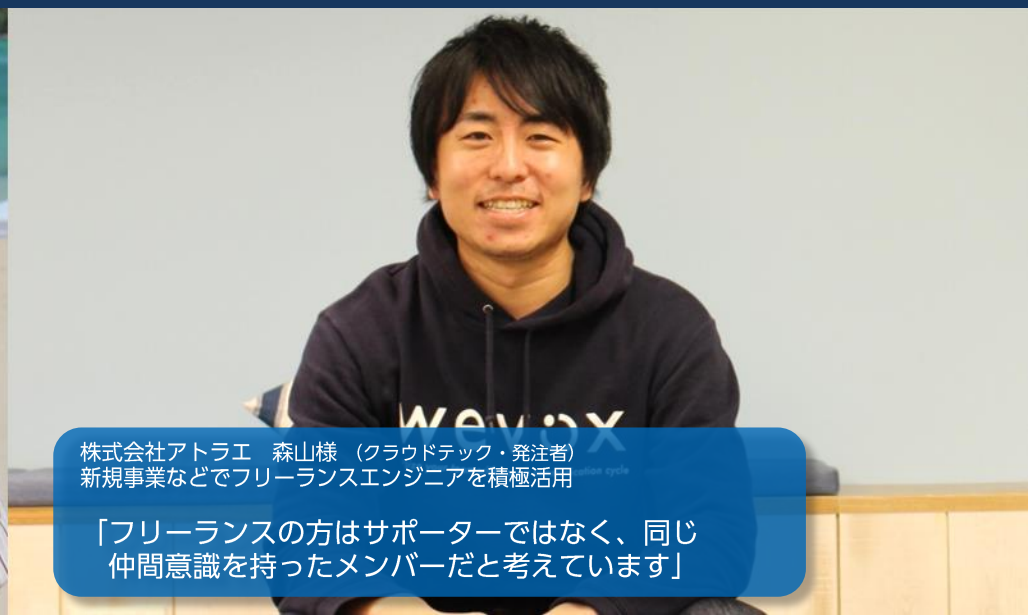
証券コード：東証マザーズ 3900

## 株式会社クラウドワークス 2019年9月期 第2四半期 決算説明資料



桃原様(左)・石川様(右) (クラウドワークス・受注者)  
コワーキングスペースを運営しながらクラウドソーシング講座も開催

「場所にとらわれず仕事が受発注できるということ  
を沖縄でもっと多くの方に知ってもらいたいですね」



株式会社アトラエ 森山様 (クラウドテック・発注者)  
新規事業などでフリーランスエンジニアを積極活用

「フリーランスの方はサポーターではなく、同じ  
仲間意識を持ったメンバーだと考えています」

1. VISION／事業概要
2. 2019年9月期 第2四半期 業績
3. 2019年9月期 第2四半期 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

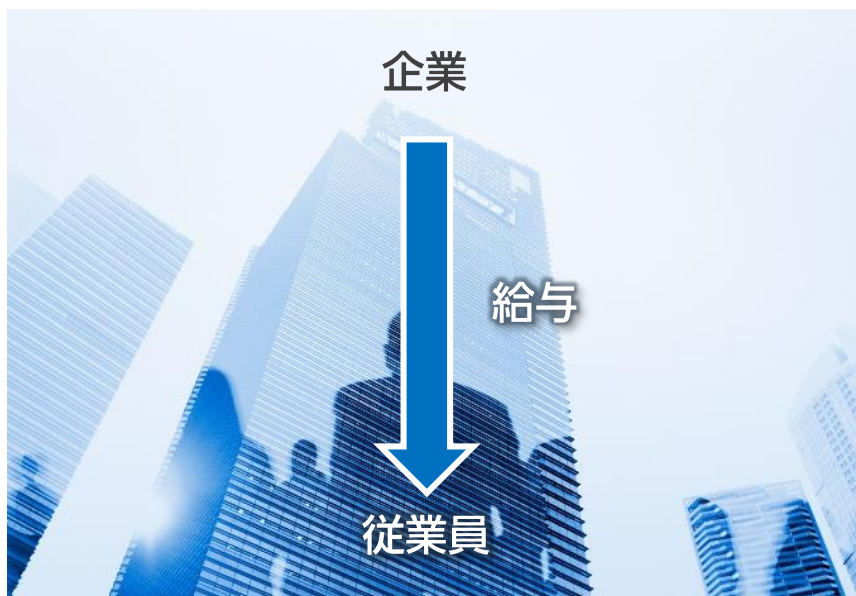


従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2018年11月14日現在  
1位 **トヨタ 37.3万人**、2位 日立製作所 30.6万人、3位 日本電信電話 30.4万人

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*)
<b>潜在労働力</b>	<b>活性化</b> 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
<b>非正社員</b> (契約社員) (パート・アルバイト)	<b>副業・兼業</b> 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
<b>正社員</b>	<b>副業・兼業</b> 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
<b>派遣社員</b>	<b>流動化、働き方の変革</b> 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	<b>50.5兆円</b>	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)	<b>4.5%</b>	<b>2.27兆円</b>

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2四半期 業績

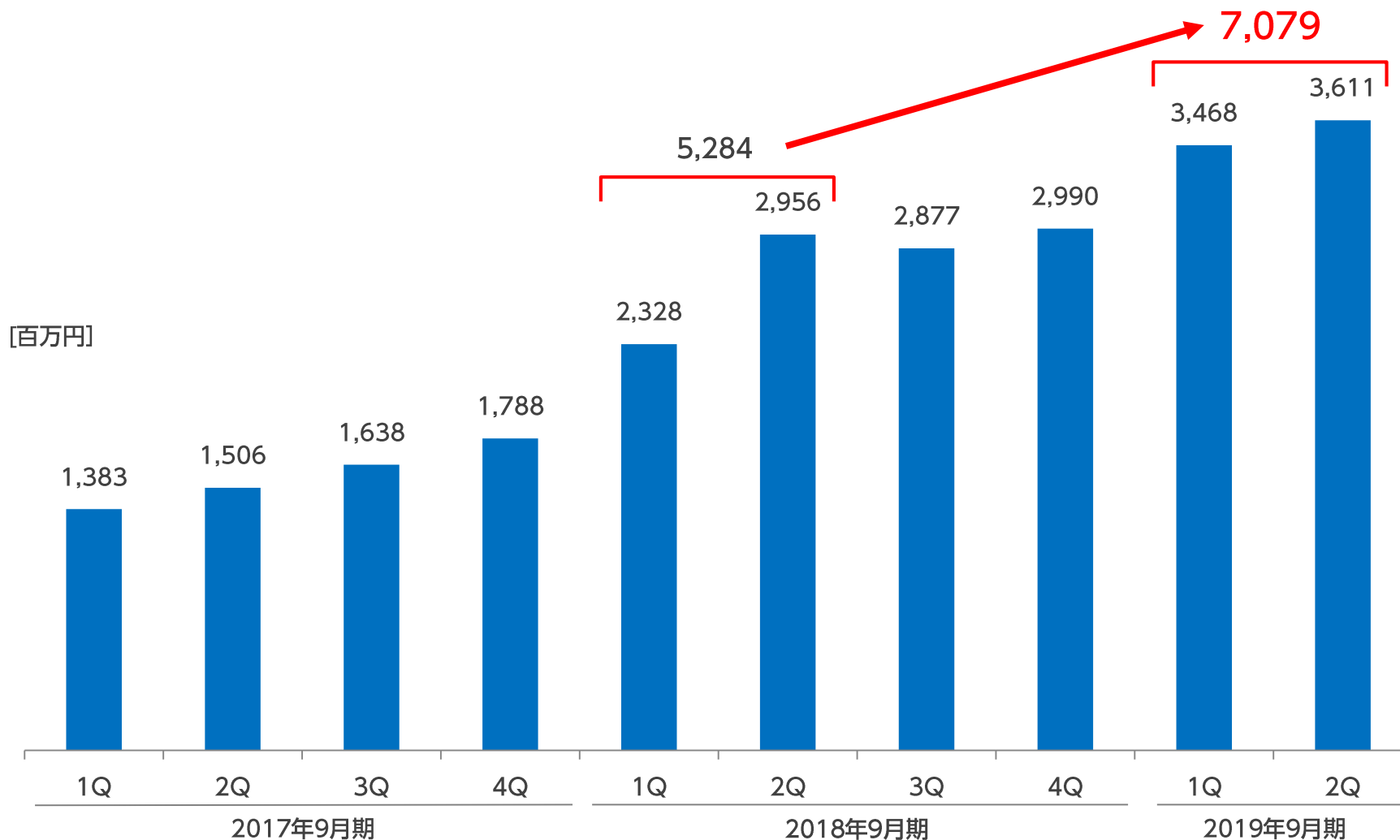
今期2Qは前年実績に対する季節要因があり、総契約額と売上総利益の伸び率への影響を織り込んでいるため、通期業績の予想に変更はなし  
 一方、営業利益については上半期黒字を維持し、下期の成長に向けた再投資を継続

[単位：百万円]

	2019年9月期 第2四半期累計（連結）		2018年9月期 第2四半期累計 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	7,079	+34.0%	5,284	+40%以上
売上高	4,231	+31.4%	3,219	+30%以上
売上総利益	1,546	+21.8%	1,269	+30%以上
販管費	1,509	+22.5%	1,231	—
営業利益	36	0	37	黒字維持
EBITDA	103	+4	98	黒字維持
経常利益	48	+16	32	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△39	+17	△56	—

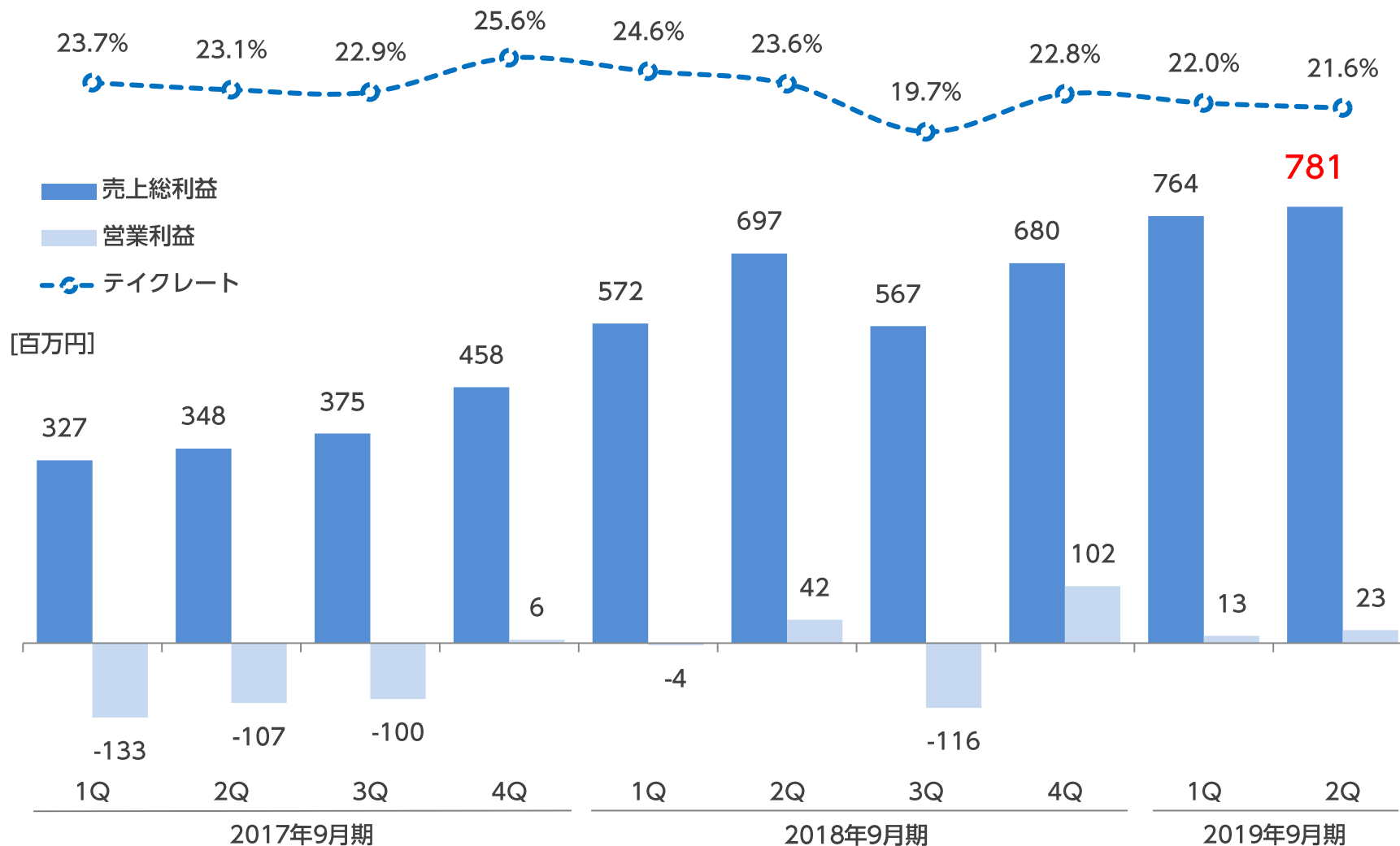
- 親会社株主に帰属する四半期純利益への影響に関する補足
  - ・ 第2四半期にサイタ事業のソフトウェア資産を減損処理したため、96百万円の特別損失を計上いたしました。
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

今期は前期の買収効果分を含めて成長し、上半期総契約額は前年同期比 **+34.0%** 拡大

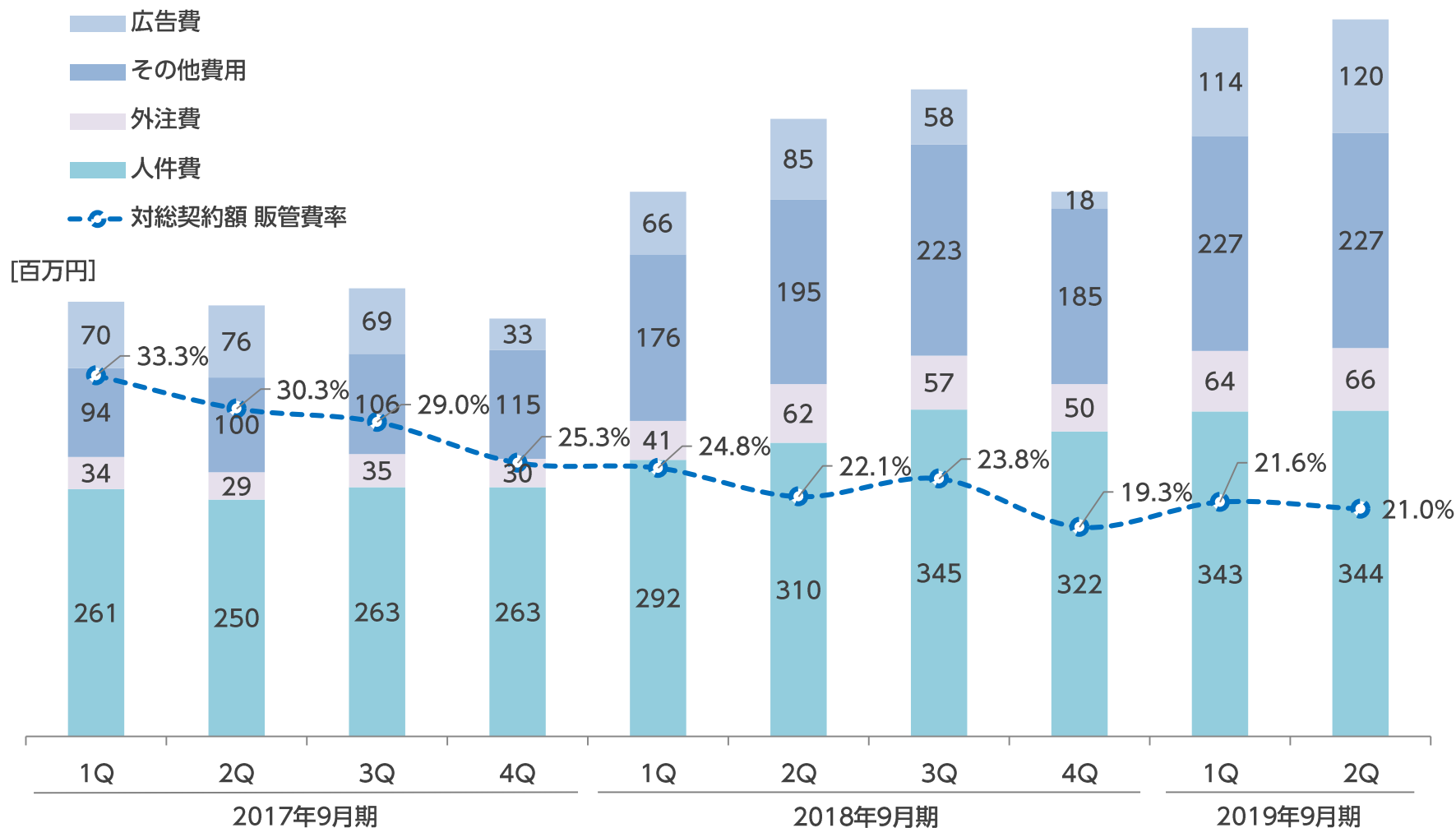


# 四半期テイクレート／売上総利益・営業利益

テイクレートは一定の範囲を維持し、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

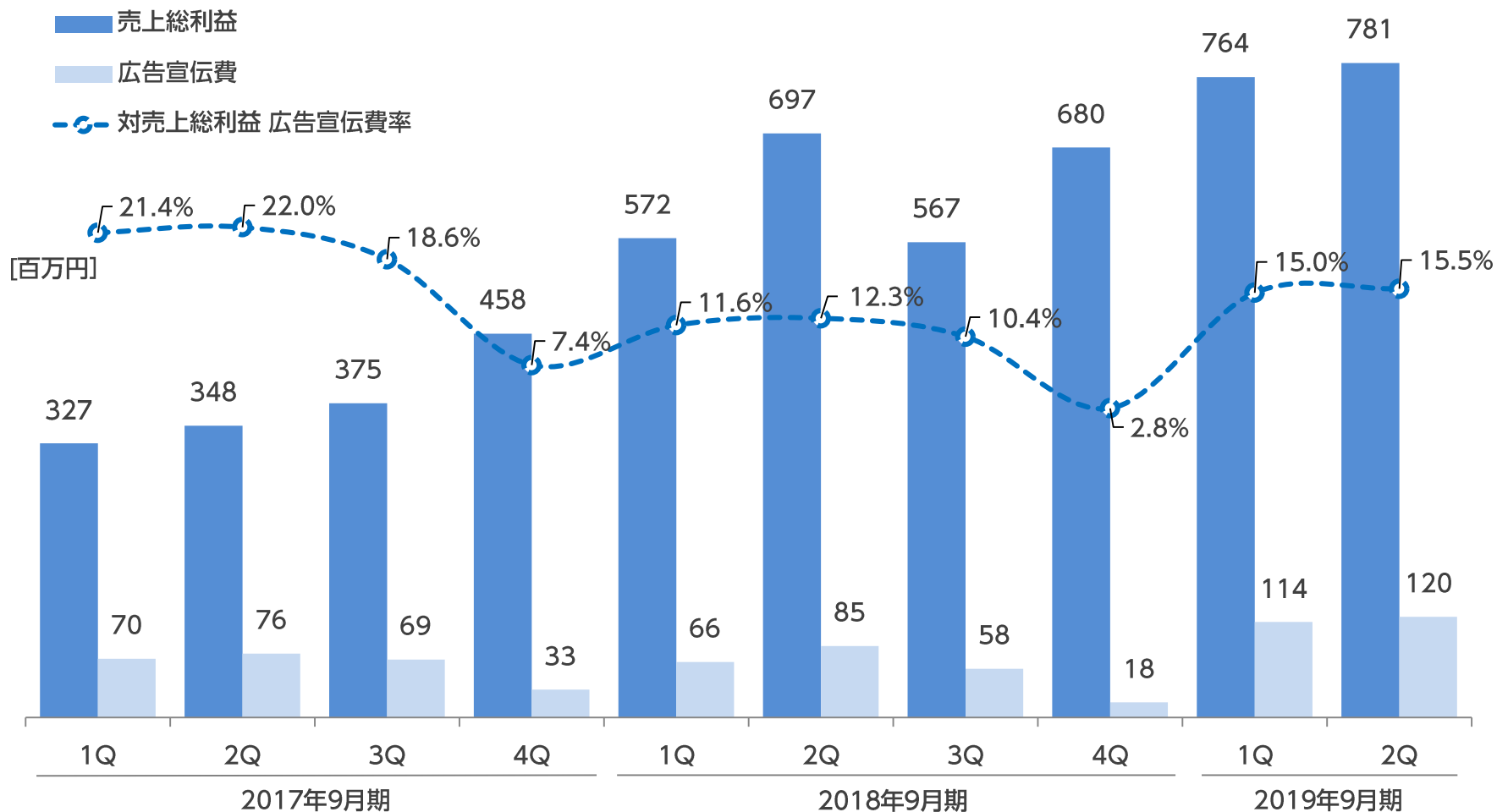


販売管理費は市場シェア拡大のため、WebCM施策による広告宣伝を強化しながら、全体の費用を抑制することができ、対総契約額 販管費率は前年同期比で低下に成功



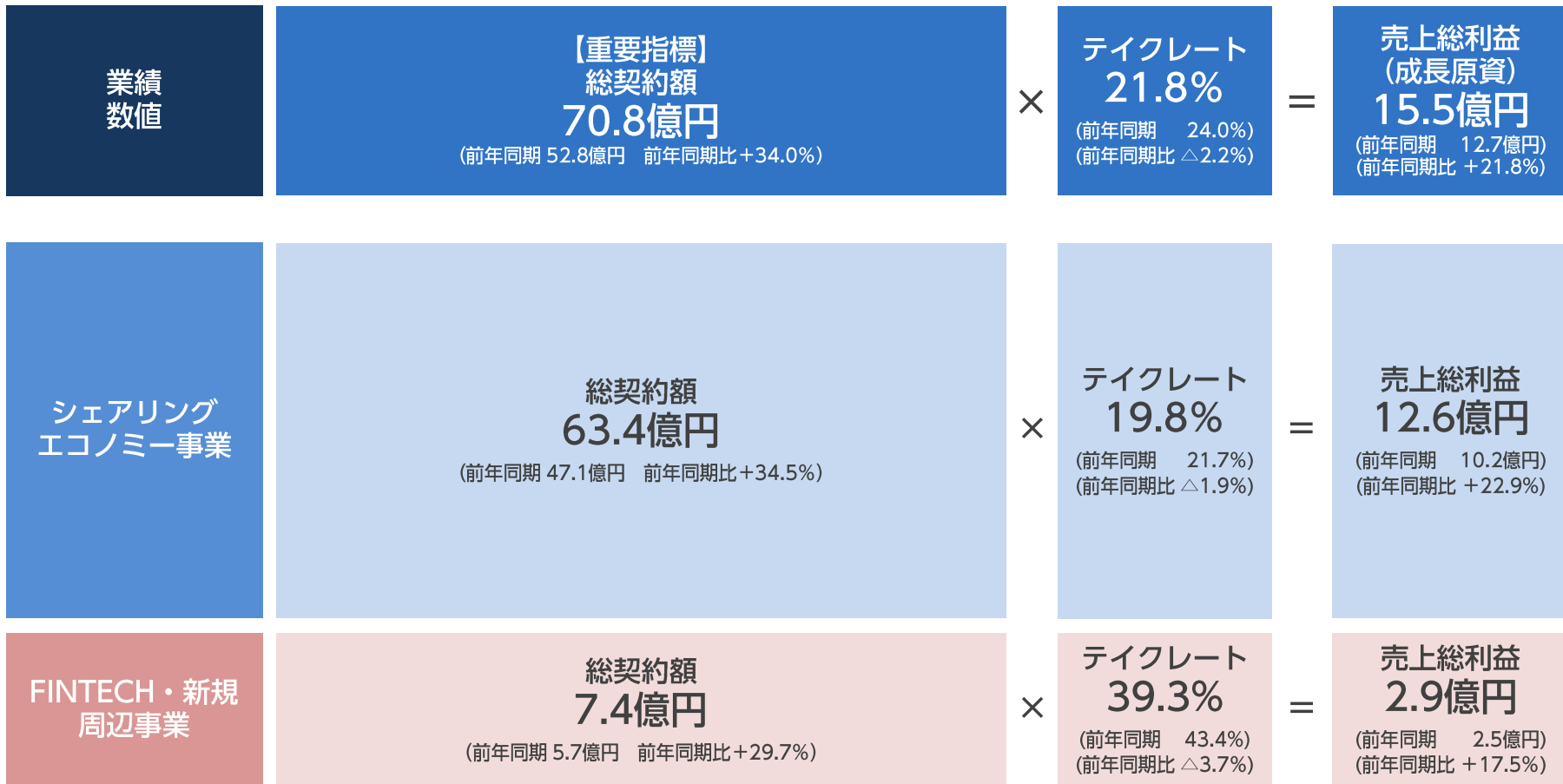
# 四半期広告宣伝費／対売上総利益 広告宣伝費率

2Qは新規ユーザーの獲得のため、広告宣伝費率を維持して積極的な広告投資を継続。一方、広告効果検証の結果、下半期はWebCM施策を見直す方針。



### | 3. 2019年9月期 第2四半期 KPI・トピックス

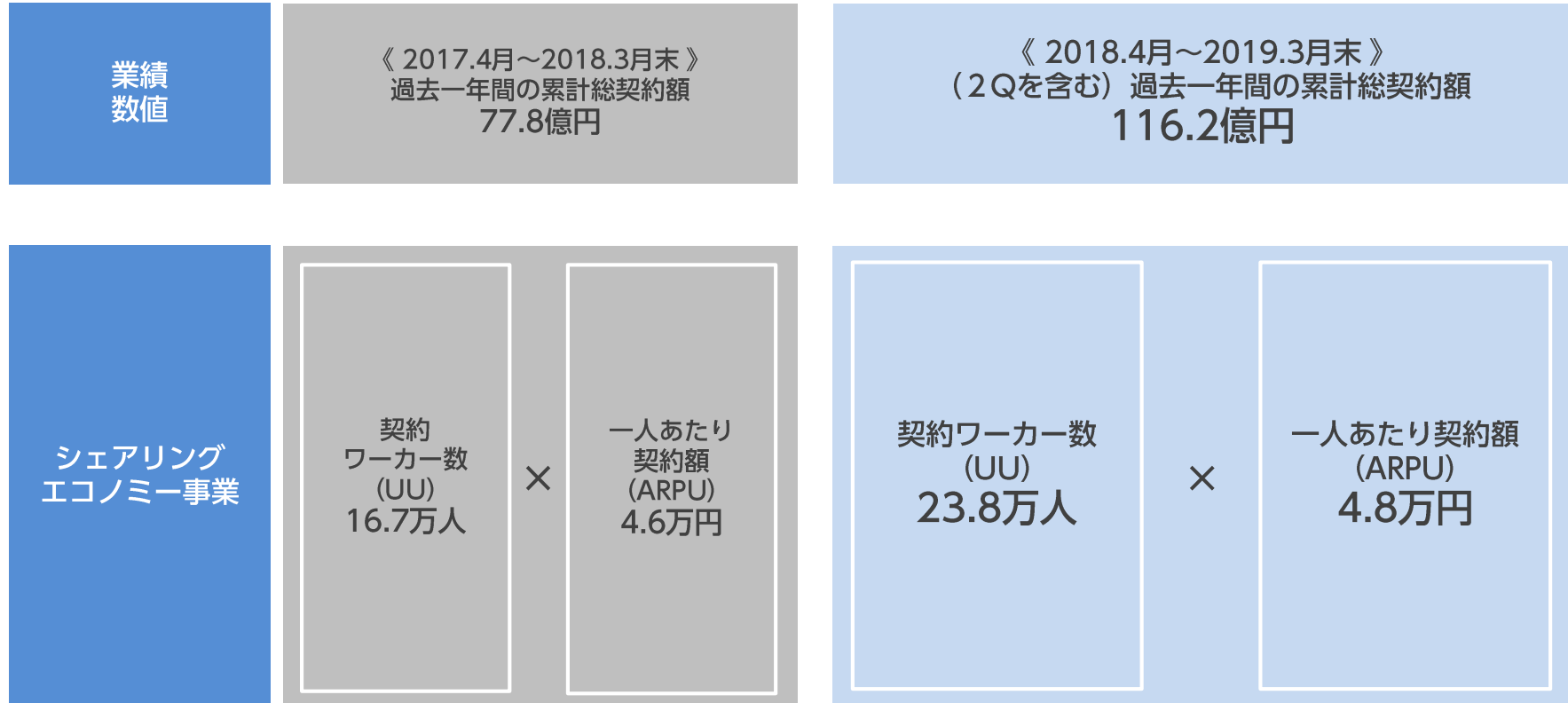
シェアリングエコノミー事業：2Qのテイクレートは季節要因の影響により1Q比で向上  
通期にかけては現在の水準を維持する見通し



※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（%）

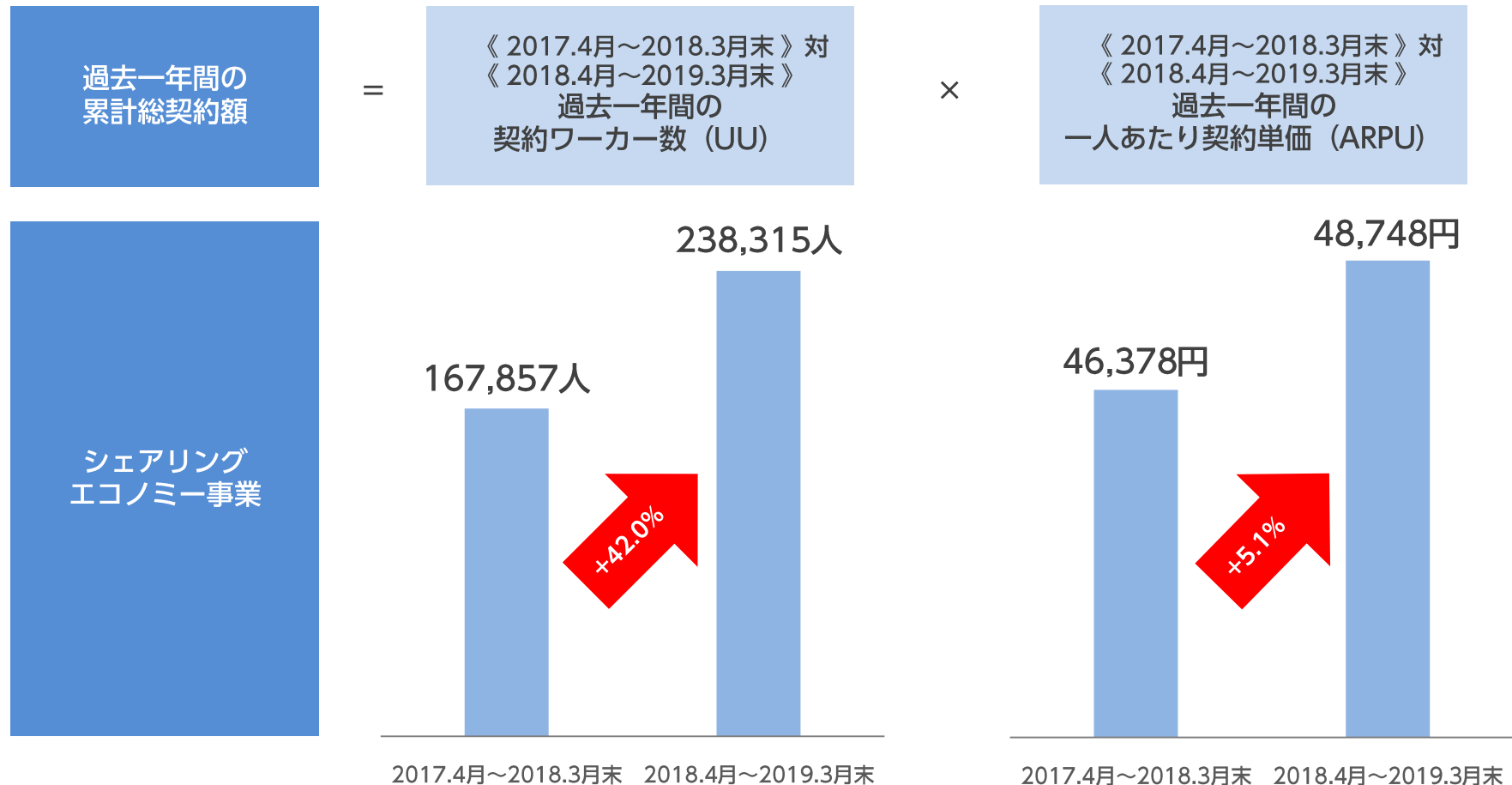


2Qを含む過去一年間 (2018.4月～2019.3月末) の累計総契約額は116.2億円となり、UU・ARPUともに前年同期比で伸長



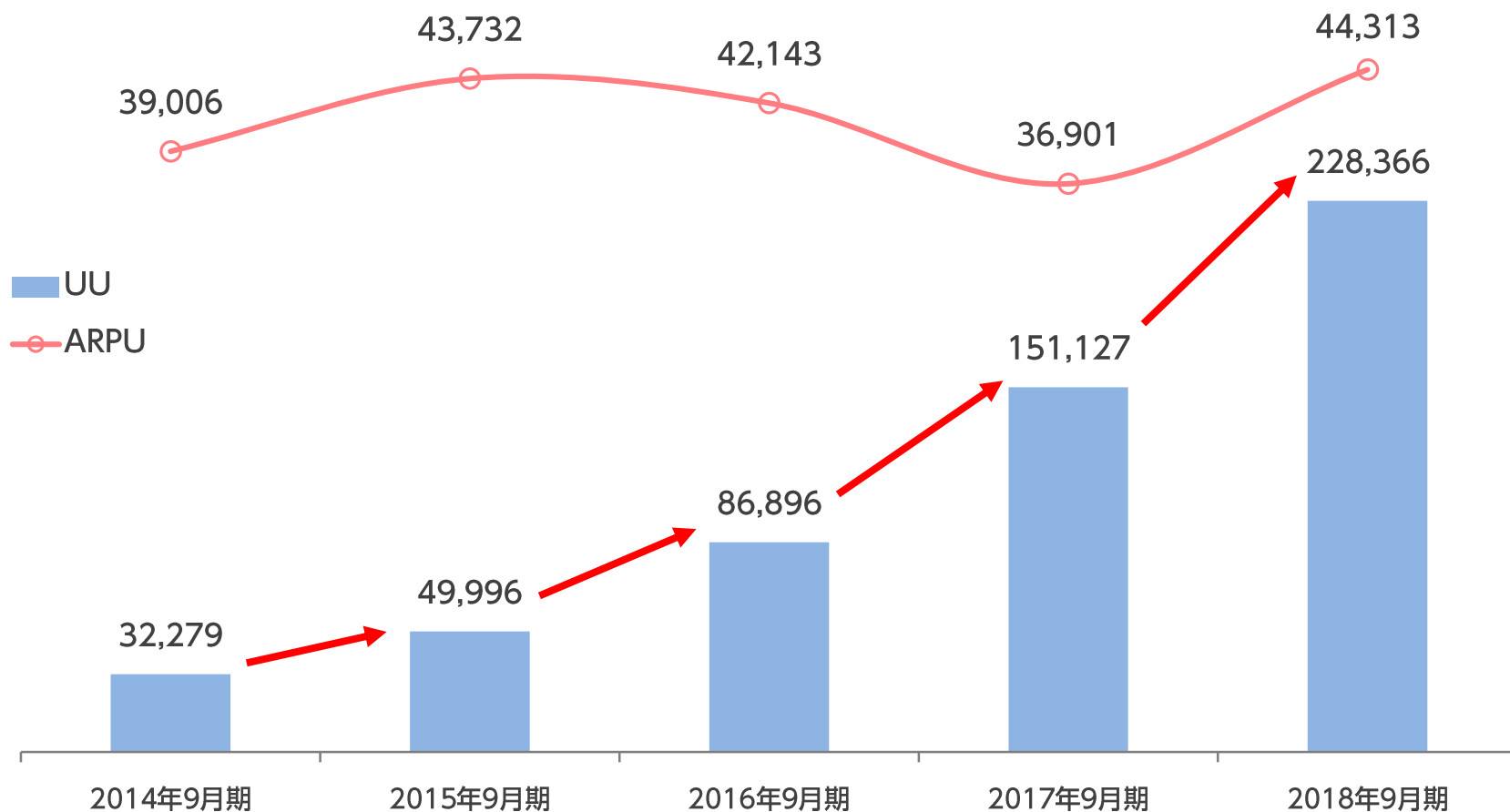
※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数  
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

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、2Qは契約ユーザー数を優先的に拡大しながら、一人あたり契約単価の向上も実現  
 UUが大幅に伸長したため、下期はARPUの向上施策も合わせて実施する方針



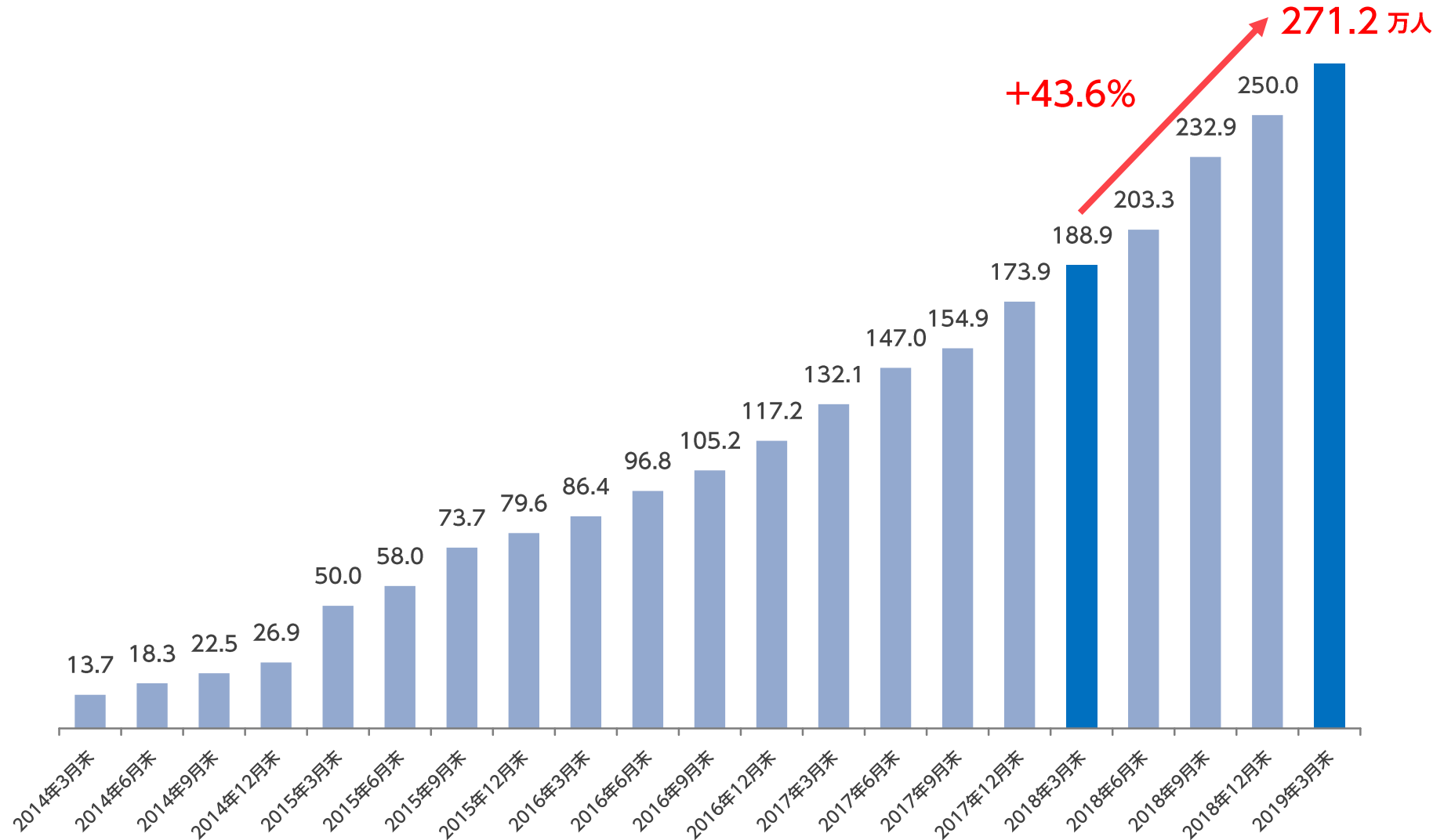
※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数  
 ※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

上場来、年間の一人あたり契約単価 (ARPU) を維持しながら、契約ワーカー数 (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

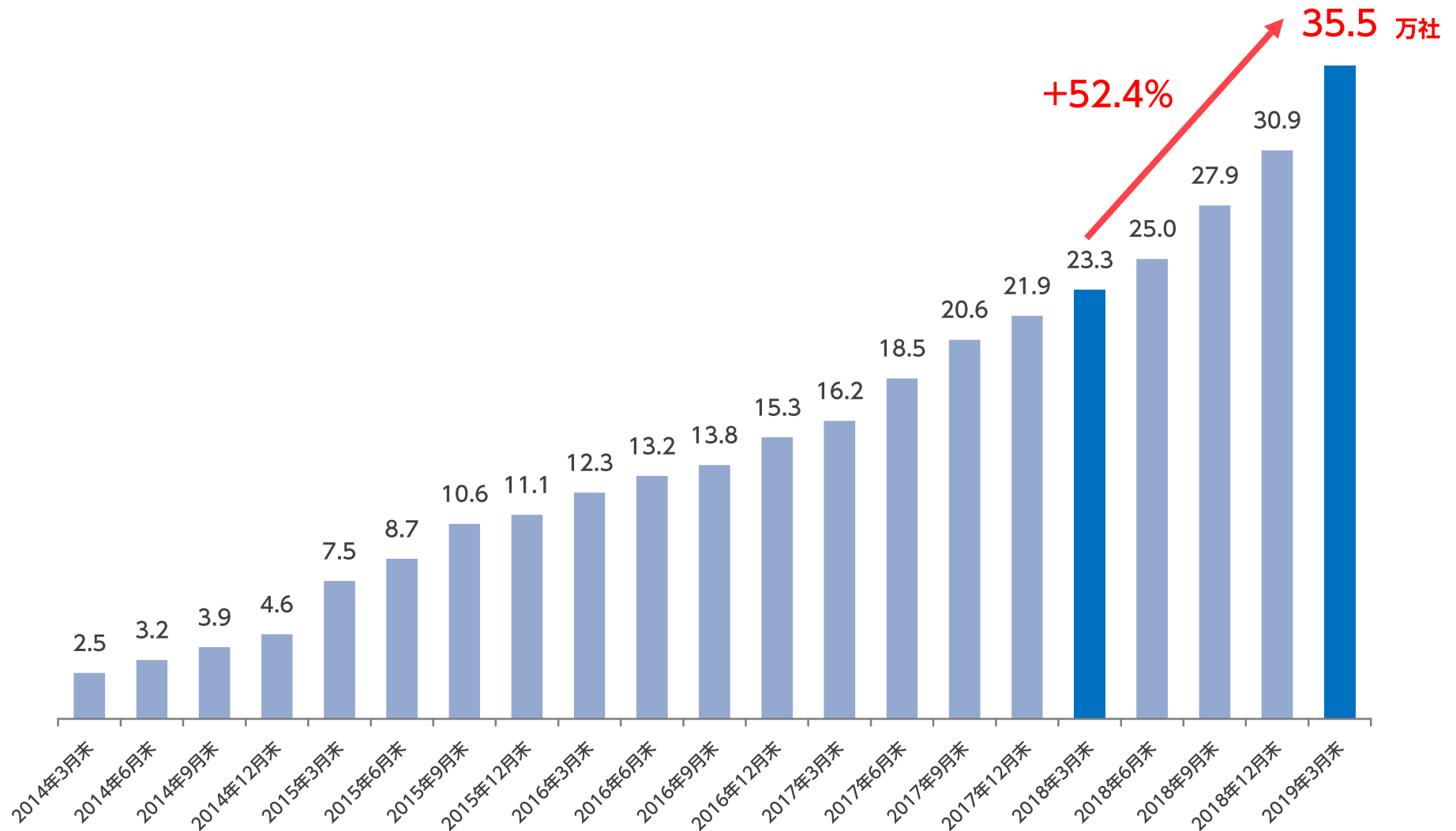


※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数  
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

グループ全体の2019年3月末時点ワーカー数は271.2万人  
前年同期末比82.3万人 (+43.6%成長)



クライアント数は前年同期末比12.2万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. ワーカー検索機能の改善

#### 「一人当たり契約金額」の増加に寄与



ワーカー検索機能（絞り込み機能）の改善により、最適な人材を見つけることによる契約率の向上を図る

### 2. 子会社「株式会社BizAsst」 大阪営業所開設による営業対象エリア拡大

#### 「契約ユーザー数」の増加に寄与

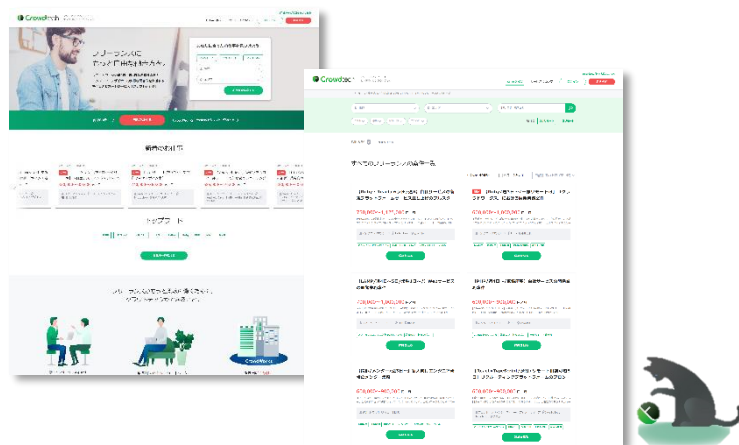


オンライン事務アシスタントのマッチングを行う「BizAsst」の営業対象エリア拡大により、関西地区の企業の人材不足課題を解決  
全国のオンラインワーカーの活躍機会も拡大

## オンラインエージェントサービス

### 1. サイトデザインの刷新による、新規会員・リターンユーザーの獲得強化

「契約ユーザー数」の増加に寄与



クラウドテックサービスのサイトデザインを全面的に刷新し、新規会員の登録率とリターンユーザーの契約率を改善

### 2. 子会社「株式会社graviee」におけるフリーランスのリモート稼働比率を向上

「契約ユーザー数」の増加に寄与

リモート稼働30%超、週4日以下の案件70%



「graviee」が提供するサービスにおいて、フリーランスのリモート稼働比率が30%に向上。リモートワークと週4日以下の案件拡大によって、柔軟で働きやすい環境を提供。

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）の一部行使により、約5億円の資金調達を2Qに完了。3Qにおいても追加で約5.4億円の資金調達予定であり、さらなる財務基盤を強化を図る



## ■第9回新株予約権による資金調達の状況

		発行内容		
発行日（行使可能期間）	2019年1月24日（2019年1月25日～2021年1月25日）			
新株予約権発行数	1,300,000株			
当初行使価額	1,804円（下限行使価額：1,263円）			
調達資金の額	2,334,114,000円(注)			
		行使状況		未行使残
行使日	2019年1月24日	2019年4月1日～4月23日	未定（当社の行使許可による）	
未交付株数	975,000株	650,000株	650,000株	
交付株数	325,000株	325,000株	未定	
交付株数÷新株予約権発行数	25%	25%	未定	
行使価額（*＝期間平均行使価格）	1,542円	1,661円*	未定	
調達金額	501,150,000円	539,775,000円	未定	

(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。

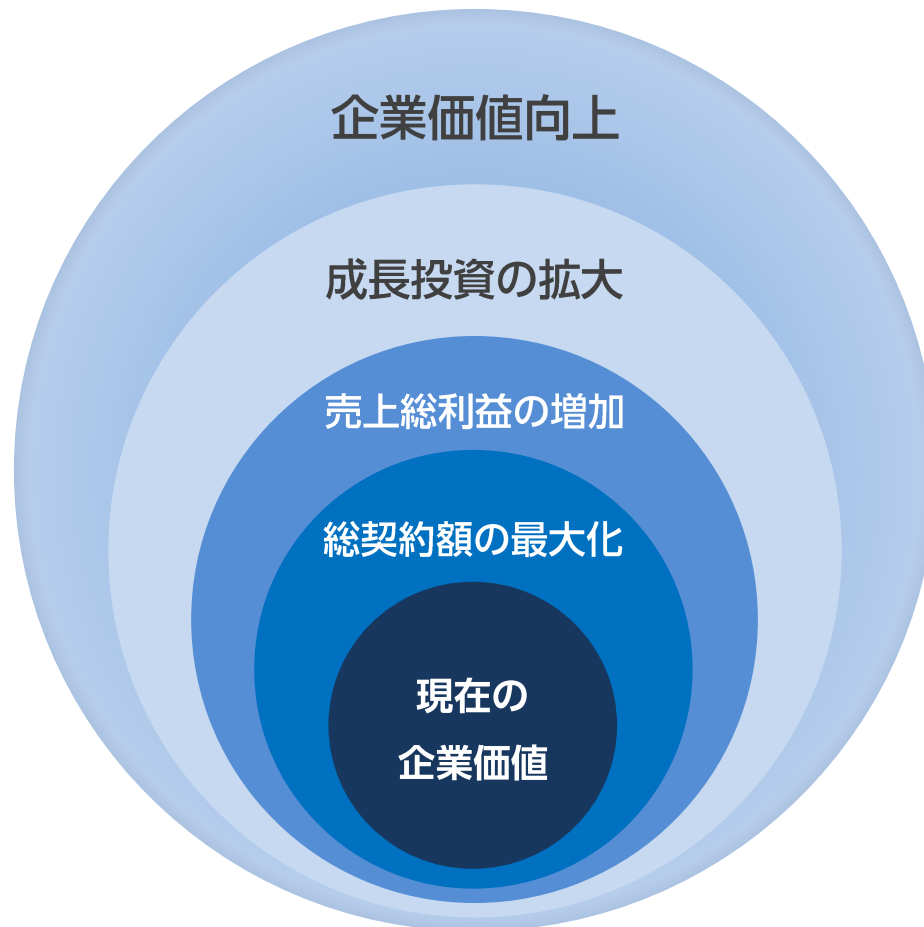


昨今のFINTECH市場の競争激化に伴い、昨期より開発を進めていたウォレット事業から撤退することとし、連結子会社である株式会社クラウドマネーの解散を決定。

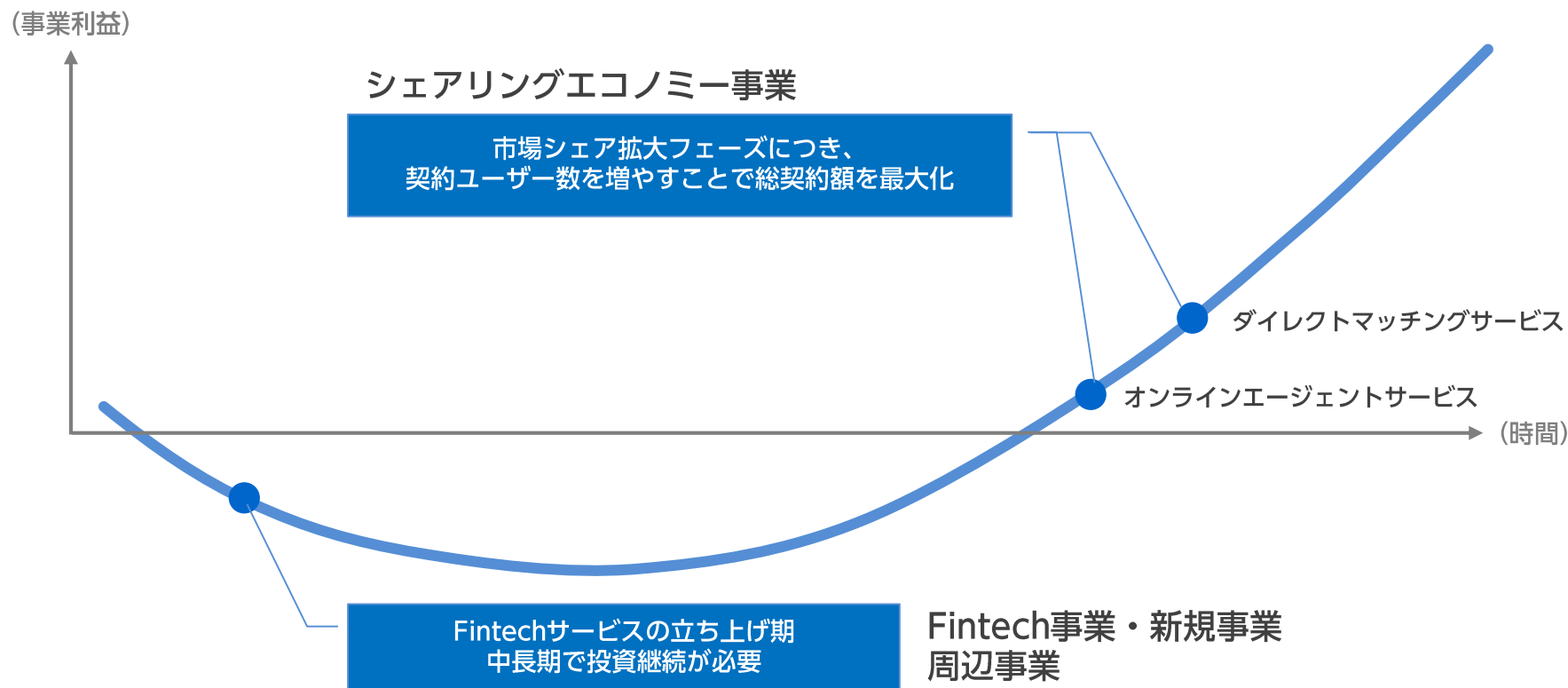
- **株式会社クラウドマネーの解散の理由**  
当社のメインユーザーであるクラウドワーカーに向けたモバイルウォレット（決済）アプリのリリースに向けて決済システムの開発を進めておりましたが、昨今のペイメント・ウォレット事業の競争環境激化により、当初想定していた収益性と競争優位性を確立することが困難なことから、共同出資者であるJapan Digital Design株式会社と慎重に協議を重ねた結果、早期撤退することが最適と判断し、合併会社である株式会社クラウドマネーを解散することを決定いたしました。
- **MUFG子会社のJapan Digital Designとの業務提携関係について**  
株式会社クラウドマネーの解散に際し、ウォレット事業からの撤退を決定いたしました。業務提携関係は継続する方針であり、引き続きFINTECH分野に関する連携を進めてまいります。
- **FINTECH事業における今後の方針**  
今回、ウォレット事業については撤退を行いましたが、当社の新規事業を含めてFINTECH事業の取り組みを継続的に進めていく方針です。
- **当社の今期業績における影響**  
株式会社クラウドマネーの解散・事業撤退に伴う特別損失を第3四半期会計期間に計上する予定であり、具体的な金額について現在精査中であります。

## 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

## ● 通期業績予想に対する下半期の取り組み

- ・ 季節要因の影響のため、総契約額、売上総利益の前年同期比の下振れ幅は織り込んで進捗しており、下半期業績の成長率によって解消を図る
- ・ 2Qを含む過去一年間のワーカーUUは+42%、ワーカーARPUは+5.1%となり、UU増加による想定以上の需給バランスの乖離を認識。下半期はワーカーARPUの向上施策としてクライアント側の仕事供給量の増加にも取り組む

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
  - ・ 働き方改革による副業層の増加に伴う想定以上の新規ユーザー獲得
  - ・ 消費税増税前の駆け込み発注による想定以上の仕事量の増加
- ダイレクトマッチングサービス
  - ・ 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
- オンラインエージェントサービス
  - ・ 大手クライアントとの契約による長期仕事案件の増加

## 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加
- ダイレクトマッチングサービス
  - ・ ゴールデンウィークの大型連休による契約量の減少
- オンラインエージェントサービス
  - ・ 景気悪化による仕事案件量の減少

---

## | 6. Appendix

2019年9月期 第2四半期における総契約額は3,611百万円 (前年同期比+22.2%)

売上高 2,203百万円 (前年同期比 +18.0%)

売上総利益 781百万円 (前年同期比 +12.1%)

営業利益 23百万円 (前年同期比 ▲19百万円)

[単位：百万円]

	2018年9月期 (連結)				2019年9月期 (連結)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	前年同期比	前四半期比
総契約額	2,328	2,956	2,877	2,990	3,468	3,611	+22.2%	+4.1%
売上高	1,352	1,867	1,622	1,792	2,027	2,203	+18.0%	+8.7%
売上総利益	572	697	567	680	764	781	+12.1%	+2.3%
販管費	577	654	684	578	750	758	+15.9%	+1.1%
営業利益	△4	42	△116	102	13	23	△19	+9
EBITDA	17	81	△83	135	46	56	△24	+9
経常利益	△6	38	△109	87	13	34	△3	+21
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△35	△21	△111	87	△2	△37	△15	△34

● 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。

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し、社債の償還に充当。  
2Qは自己資本比率を前期末比+8.3%改善し、成長のための財務基盤を強化

[単位：百万円]

	2019年9月期 2Q末 (連結)	2018年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	4,852	4,758	+93
固定資産	1,060	1,199	△138
総資産	5,912	5,957	△44
流動負債	2,708	3,124	△416
固定負債	513	605	△92
純資産	2,690	2,227	+463
自己資本比率	44.0%	35.7%	+8.3%

- 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。



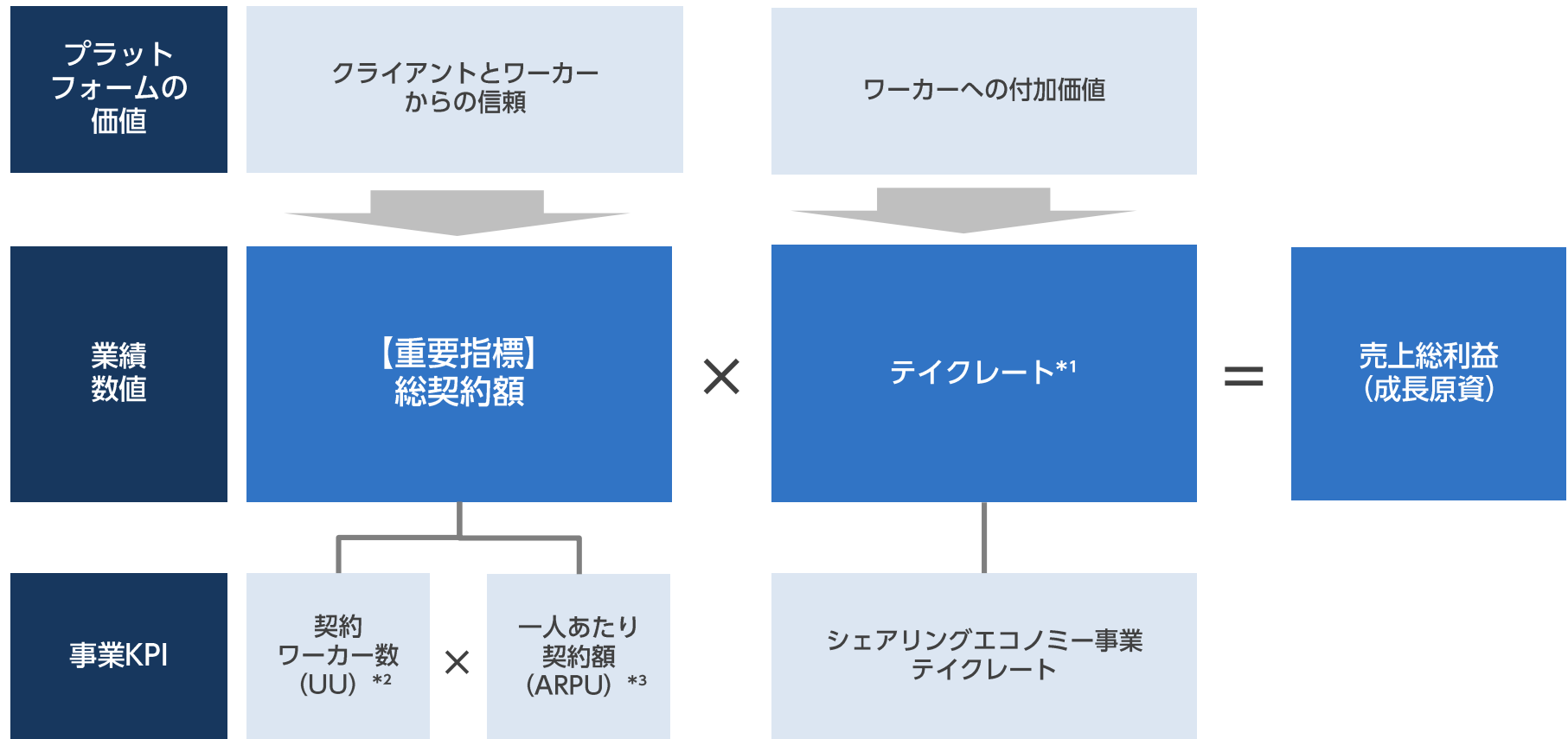
# 2019年9月期 上半期 キャッシュフロー計算書

[単位：百万円]

	2019年9月期 上半期 (連結)	2018年9月期 (連結)	2018年9月期 上半期 (連結)
営業活動によるキャッシュフロー	△55	△542	△461
投資活動によるキャッシュフロー	△27	△75	4
財務活動によるキャッシュフロー	△189	1,794	1,008
現金及び現金同等物の増減額	△272	1,175	551
現金及び現金同等物の期末残高	2,612	2,884	2,260

- 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しております。

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

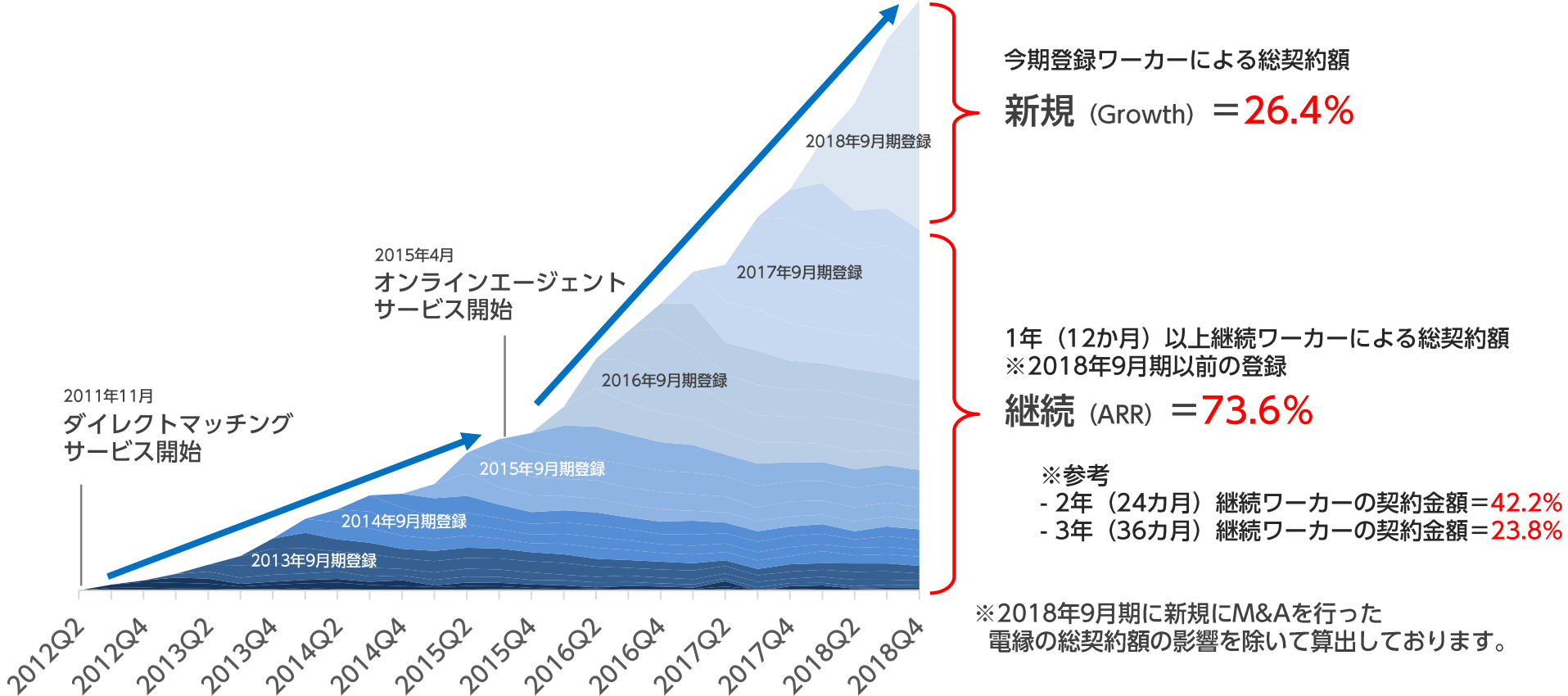
# 事業の強み：ストック収益を生むビジネスモデル

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