

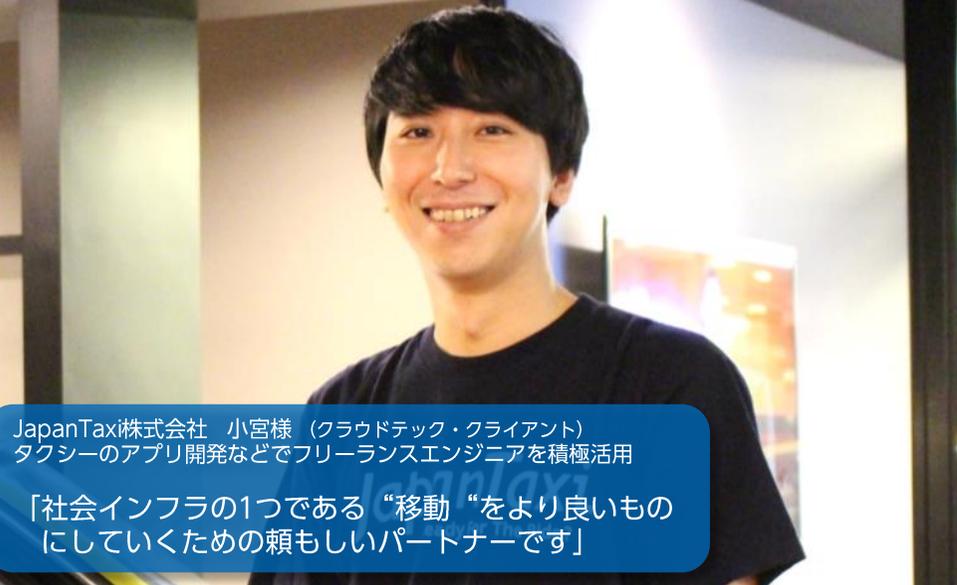


Crowd
Works



スギモト アイ様 (クラウドワークス・ワーカー)
ベンチャー企業の広報をする傍ら、兼業ライターとして活躍

「会社員と全く違う兼業ライターとしての経験は、
新しい自分に出会うきっかけになりました」



JapanTaxi株式会社 小宮様 (クラウドテック・クライアント)
タクシーのアプリ開発などでフリーランスエンジニアを積極活用

「社会インフラの1つである“移動”をより良いもの
にしていくための頼もしいパートナーです」

「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3四半期 決算説明資料



岸和田様 (ビズアシスタントオンライン・ワーカー)
秘書など幅広い経験を活かし完全オンラインで営業サポートを担当

「在宅だからこそ、家族を大切にしながら
思いっきり働くことができます」



林様 (長野県 駒ヶ根市 産業部 商工振興課)
駒ヶ根市で旅をしながら働く“ワーケーションツアー”を共同開催

「“どこにいても働ける”が広がるこれからの時代に
大きな可能性を感じています」

1. VISION・事業の意義
2. 2019年9月期 第3四半期 業績
3. 2019年9月期 KPI・トピックス
4. Appendix

| 1. VISION・事業の意義

「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

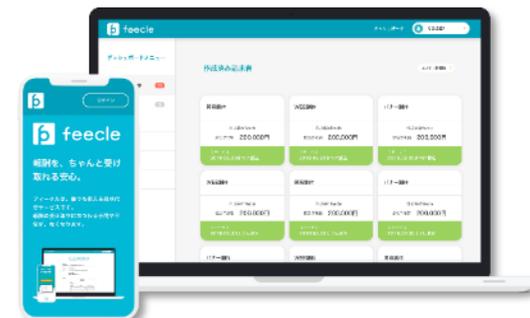
2015年4月開始
オンラインエージェントサービス



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



労働市場を取り巻く課題

1. 「終身雇用が原則約束された正社員」という多様性の無い労働環境

日本人は無期雇用（終身雇用）が理想的であり、有期雇用*は理想的でないと思っている傾向

*有期雇用：派遣、アルバイト、パートタイマー

2. 「正社員は週5日、フルタイム勤務が当然」とする雇用環境

日本特有の文化的背景により、日本人は有給休暇を申請することすら難しい

3. 対面取引を必須に考える訪問・来社が前提の商慣習

4. 終身雇用を前提に、雇用の変化に対応しきれない社会保障の仕組み

- 日本では上記のような単一の考え方や働き方が求められており、
同調圧力も一般的に高いと言われている

1. トヨタ自動車 社長 豊田 章男

「雇用を続ける企業などへのインセンティブがもう少し出てこないと、
なかなか**終身雇用を守っていくのは難しい局面**に入っている」

2. 経団連 会長 中西 宏明

「**終身雇用を前提に企業運営、事業活動を考えることには限界**がきている」

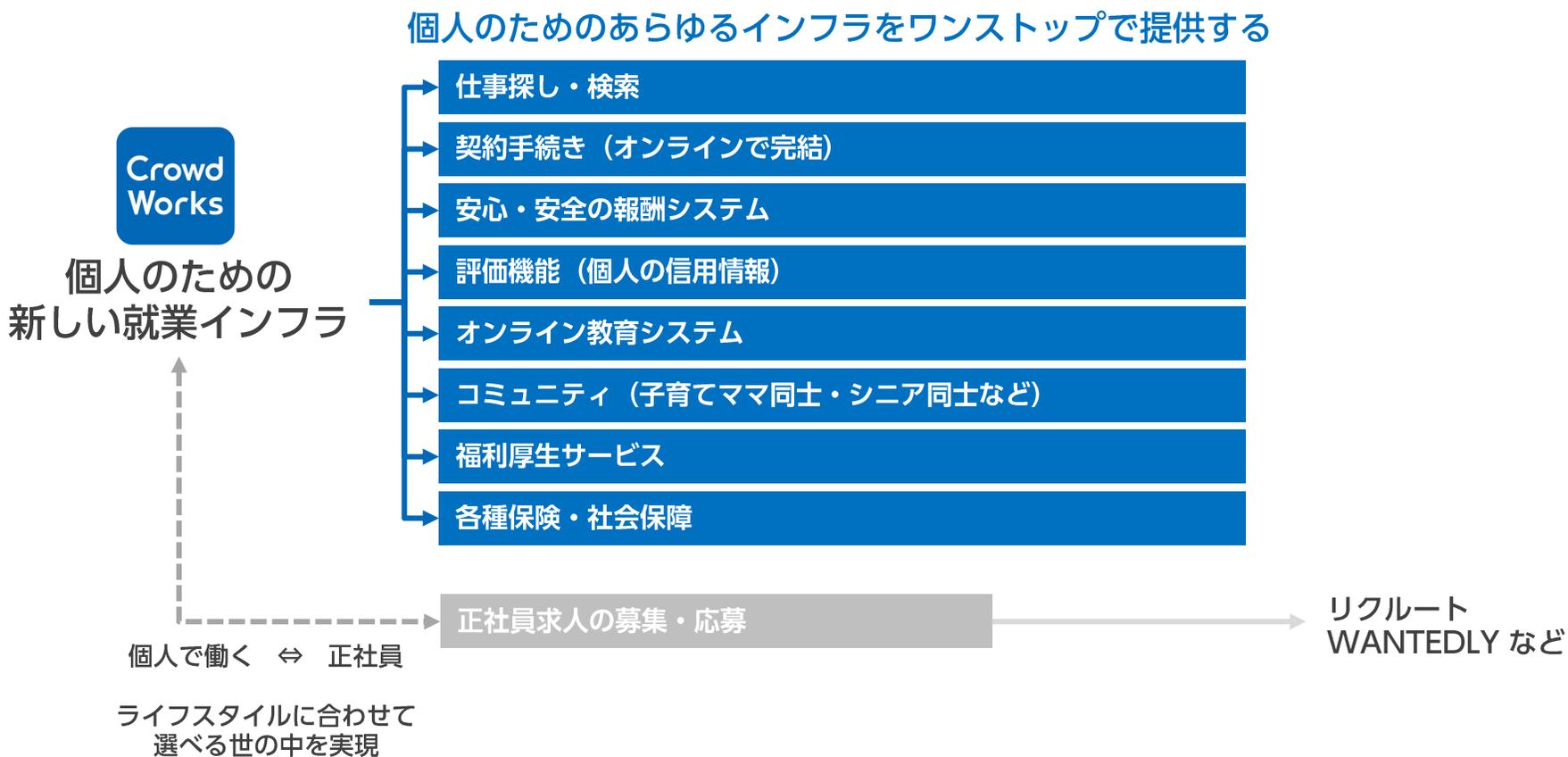
3. 金融庁 報告書「高齢社会における資産形成・管理」

「**長寿化によって会社を定年退職した後の人生が延びるため、95歳まで生きる
には夫婦で約2千万円の**金融資産の取り崩しが必要**になると試算**」

出所

日本経済新聞電子版 (2019/5/13) <https://www.nikkei.com/article/DGXMZO44743460T10C19A5L91000/>
経団連 定例記者会見 (2019/5/7) <https://www.keidanren.or.jp/speech/kaiken/2019/0507.html>
日本経済新聞電子版 (2019/6/3) <https://www.nikkei.com/article/DGXMZO45636720T00C19A6EE8000/>
金融庁 報告書「高齢社会における資産形成・管理」 https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20190603/01.pdf

個人のための新しい就業インフラを通して、正社員で働く以外の選択肢を拡大し、「一人一人が自分のライフスタイルに合った働き方を選択できる社会」へ変革していく



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

「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3 四半期 業績

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
 - ・ 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、新規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
 - ・ 新規ワーカー登録による低ARPU層の想定以上の増加
- オンラインエージェントサービス
 - ・ クライアントの案件継続率の想定以上の低下
- その他周辺事業・FINTECH
 - ・ ペイメント・ウォレット事業の撤退に伴う総契約額を補填する新規事業の立ち上がりの遅れ

3Qの売上高、売上総利益、営業利益については順調に推移
 また3Qにクラウドマネーの事業撤退に伴う、特別損失を81百万円計上いたしました

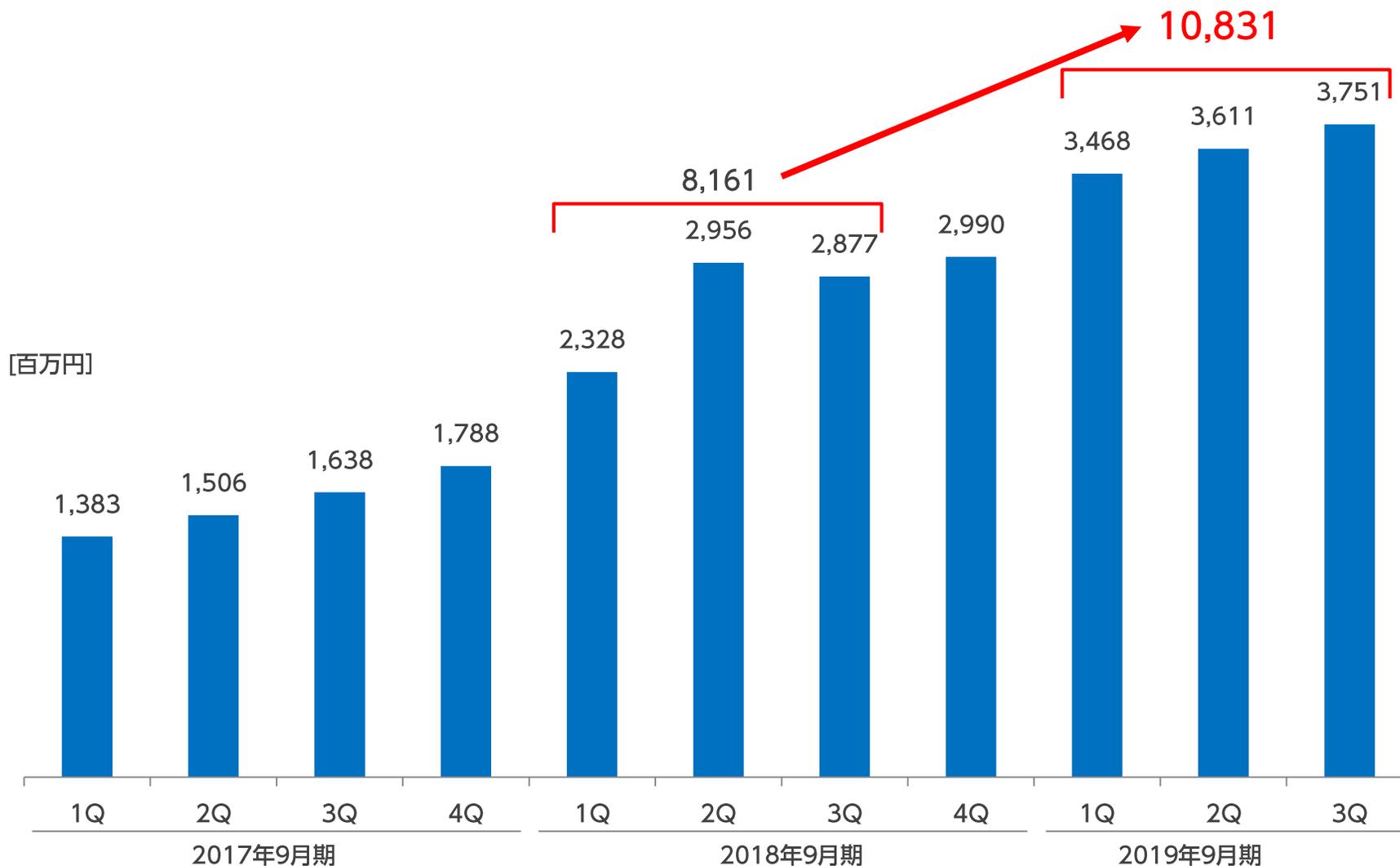
[単位：百万円]

	2019年9月期 第3四半期累計（連結）		2018年9月期 第3四半期累計 実績(連結)	2019年9月期 修正通期予算 (連結)
	実績	前年同期比		
総契約額	10,831	+32.7%	8,161	+40%以上
売上高	6,513	+34.5%	4,842	+30%以上
売上総利益	2,338	+27.3%	1,837	+30%以上
販管費	2,276	+18.8%	1,916	—
営業利益	62	+141	△78	黒字維持
EBITDA	155	+140	15	黒字維持
経常利益	74	+151	△77	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△70	+98	△168	—

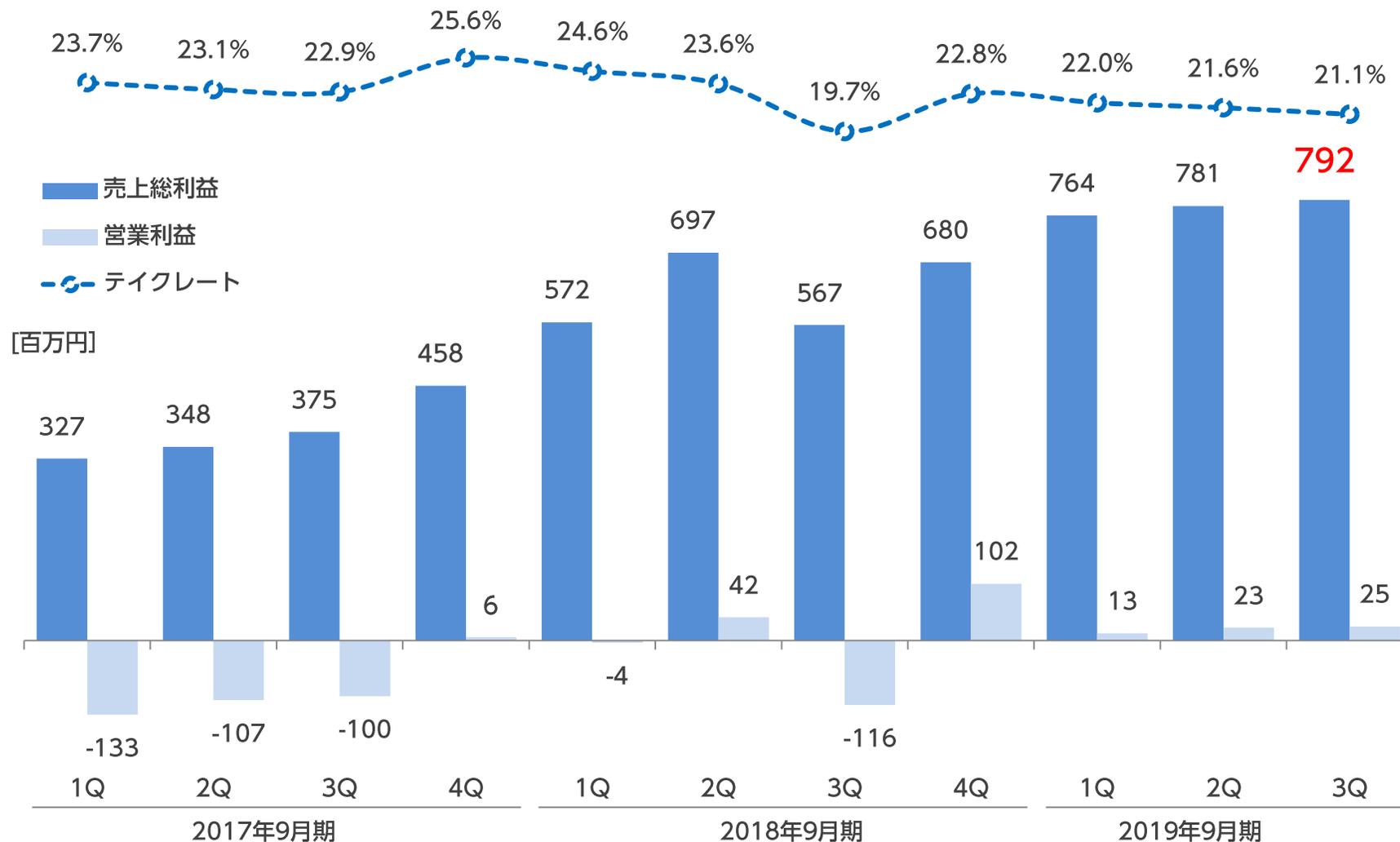
- 親会社株主に帰属する四半期純利益への影響に関する補足
 投資有価証券売却に伴う特別利益26百万円および、第2四半期のサイタ事業のソフトウェア資産を減損処理96百万円、第3四半期のクラウドマネーの解散に伴う事業撤退損失81百万円の特別損失を計上した影響等により、四半期純利益については△70百万円となりました。

- 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。

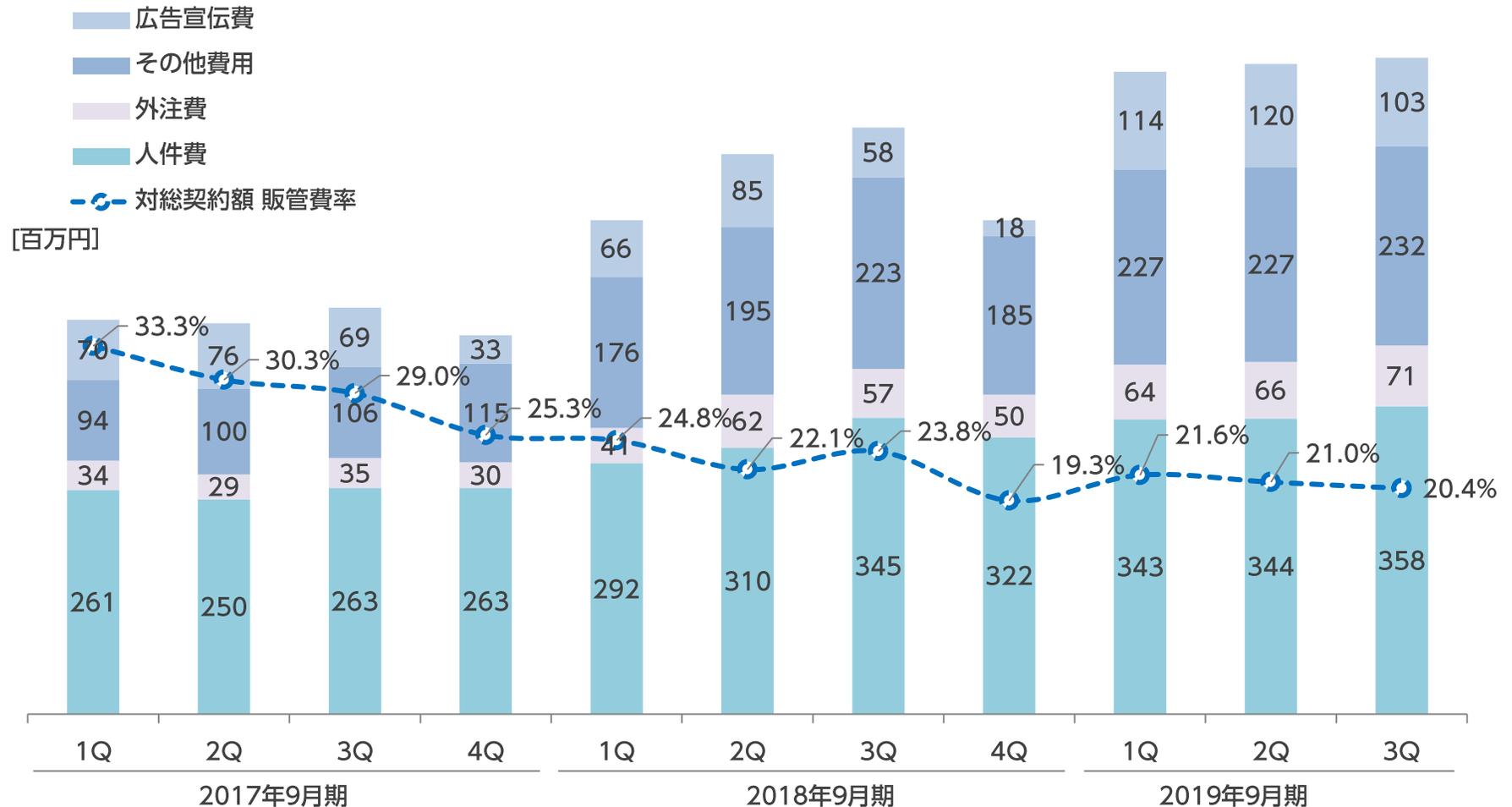
3Q（累計）の総契約額は108.3億円となり、前年同期比+32.7%拡大



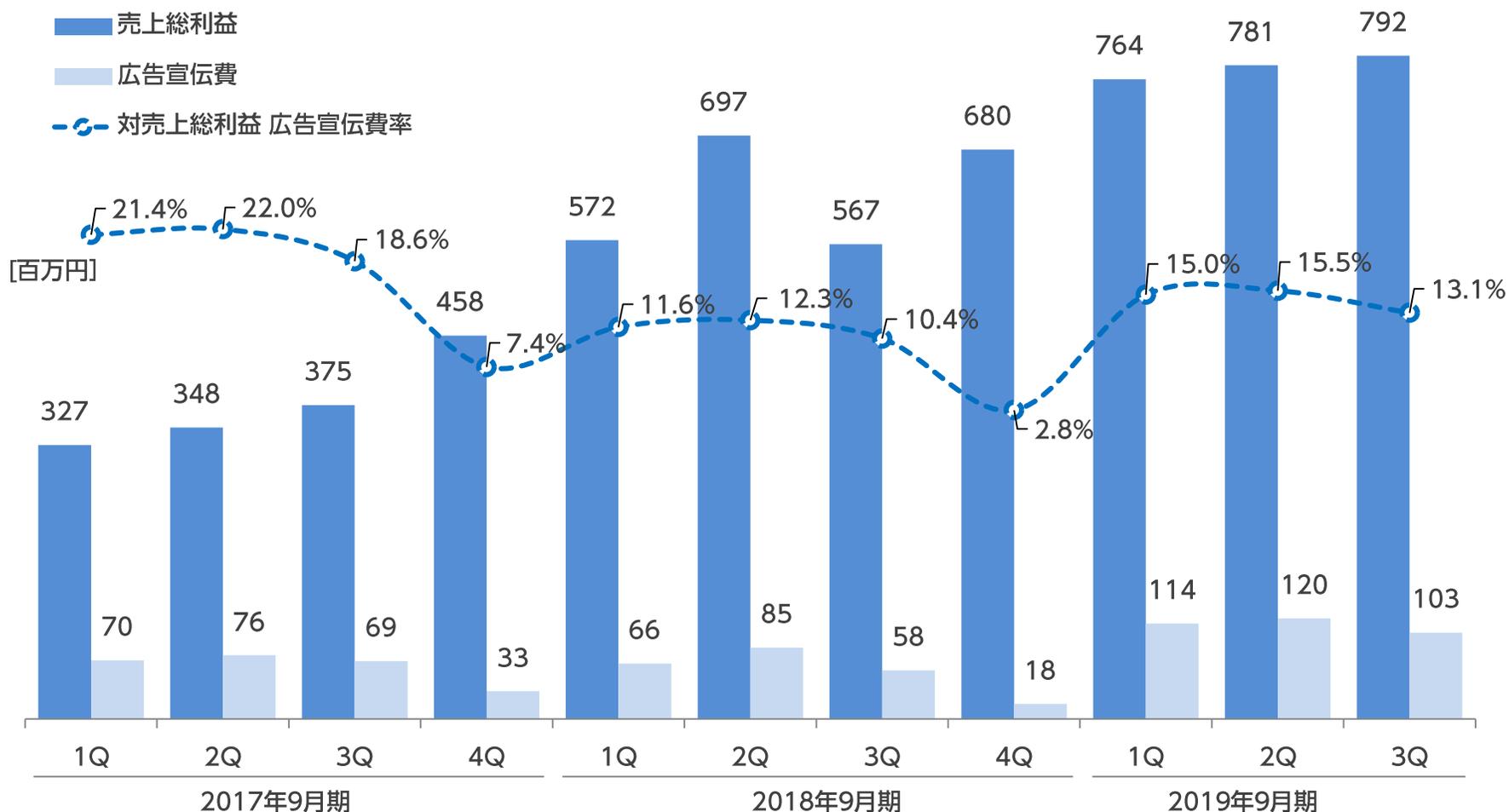
テイクレートは一定水準にコントロールしながら、四半期売上総利益は過去最高を更新



上半期に引き続き、3Qも積極的な広告投資と事業拡大に伴う人員増加を行いながら、総契約額に対する販管費率の低下に成功

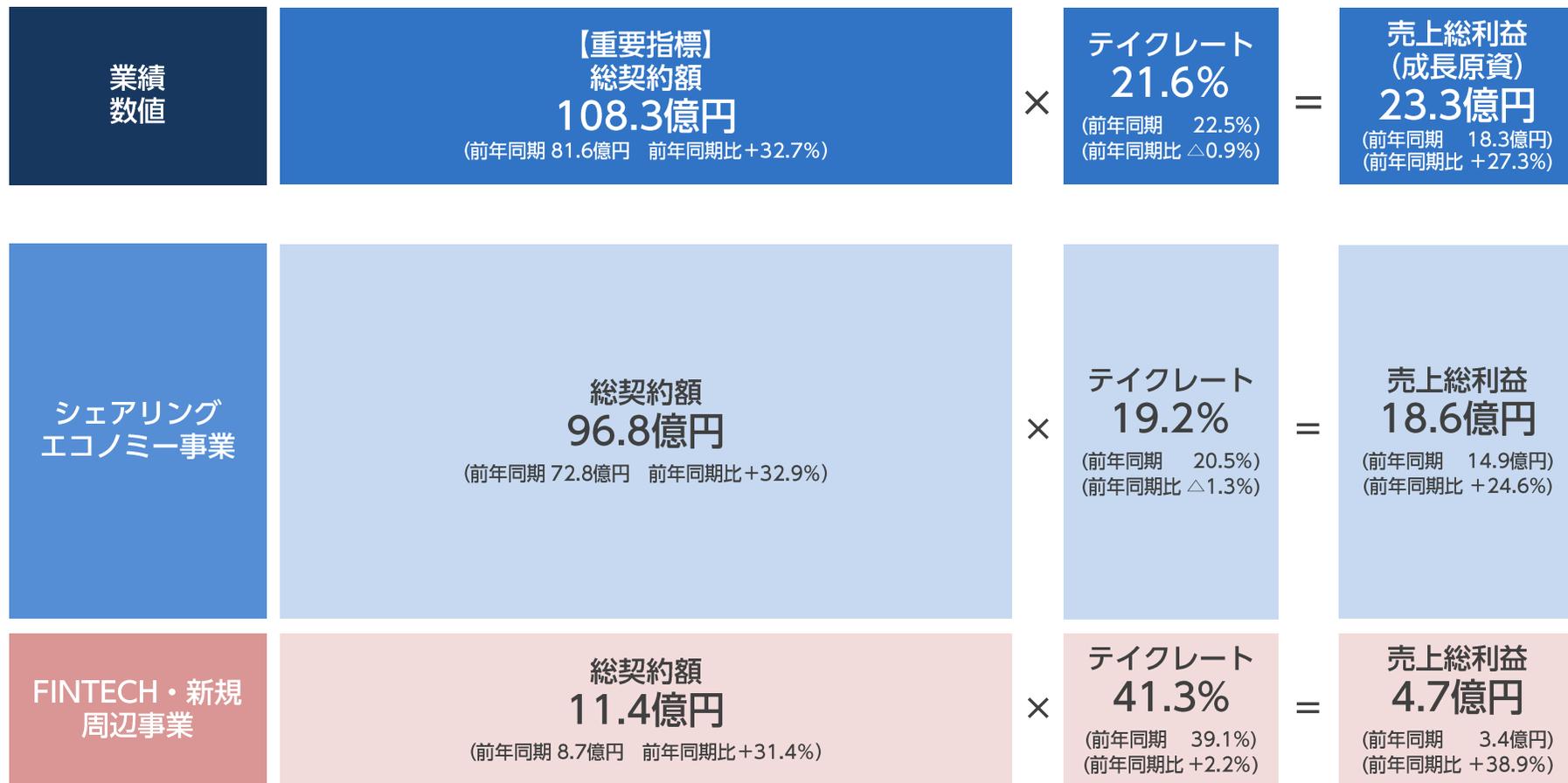


下半期よりクライアント獲得のためのWeb広告を開始
 ユーザーの登録状況が好調のため、広告宣伝費を前年比で倍増させ、積極的に投資を継続



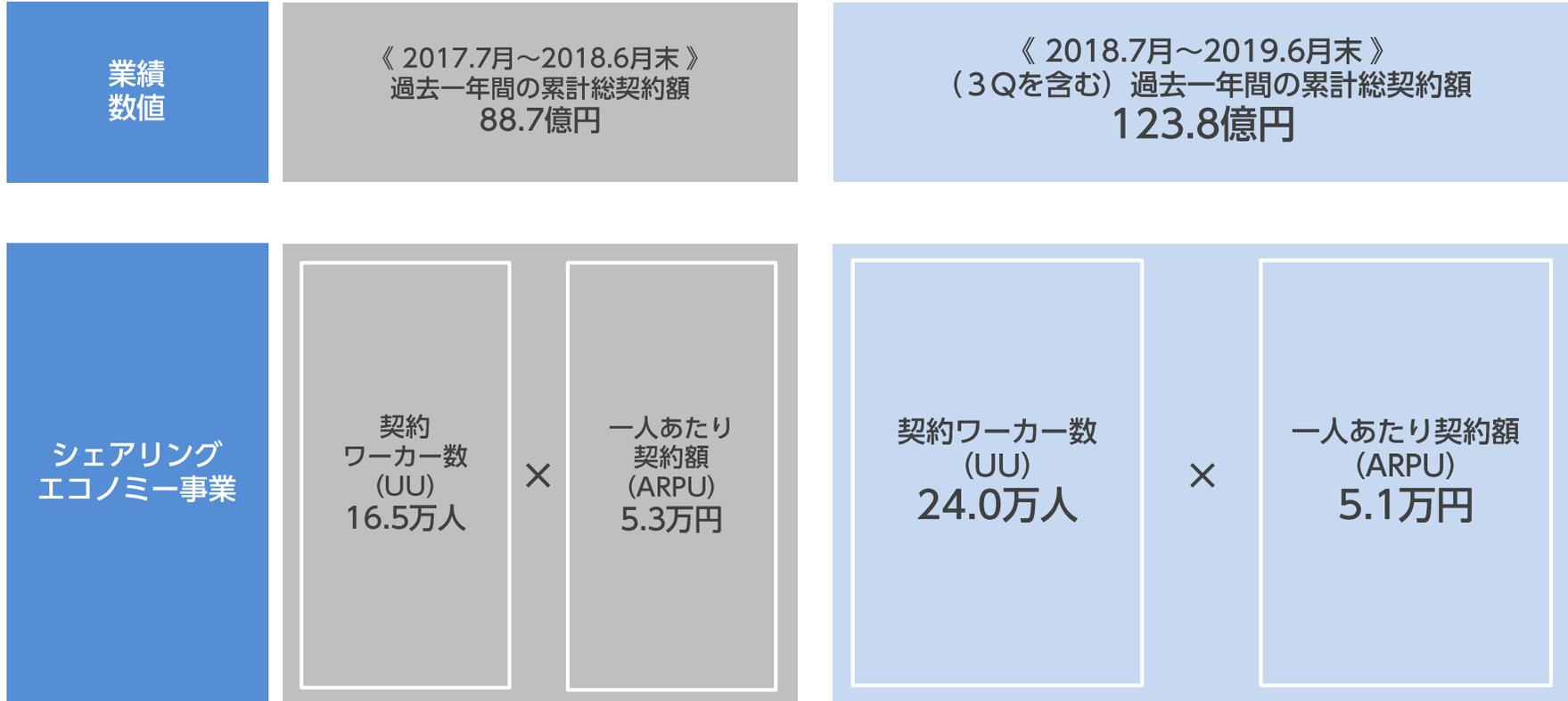
| 3. 2019年9月期 第3四半期 KPI・トピックス

シェアリングエコノミー事業：テイクレートは通期にかけて20%水準を維持する見通し



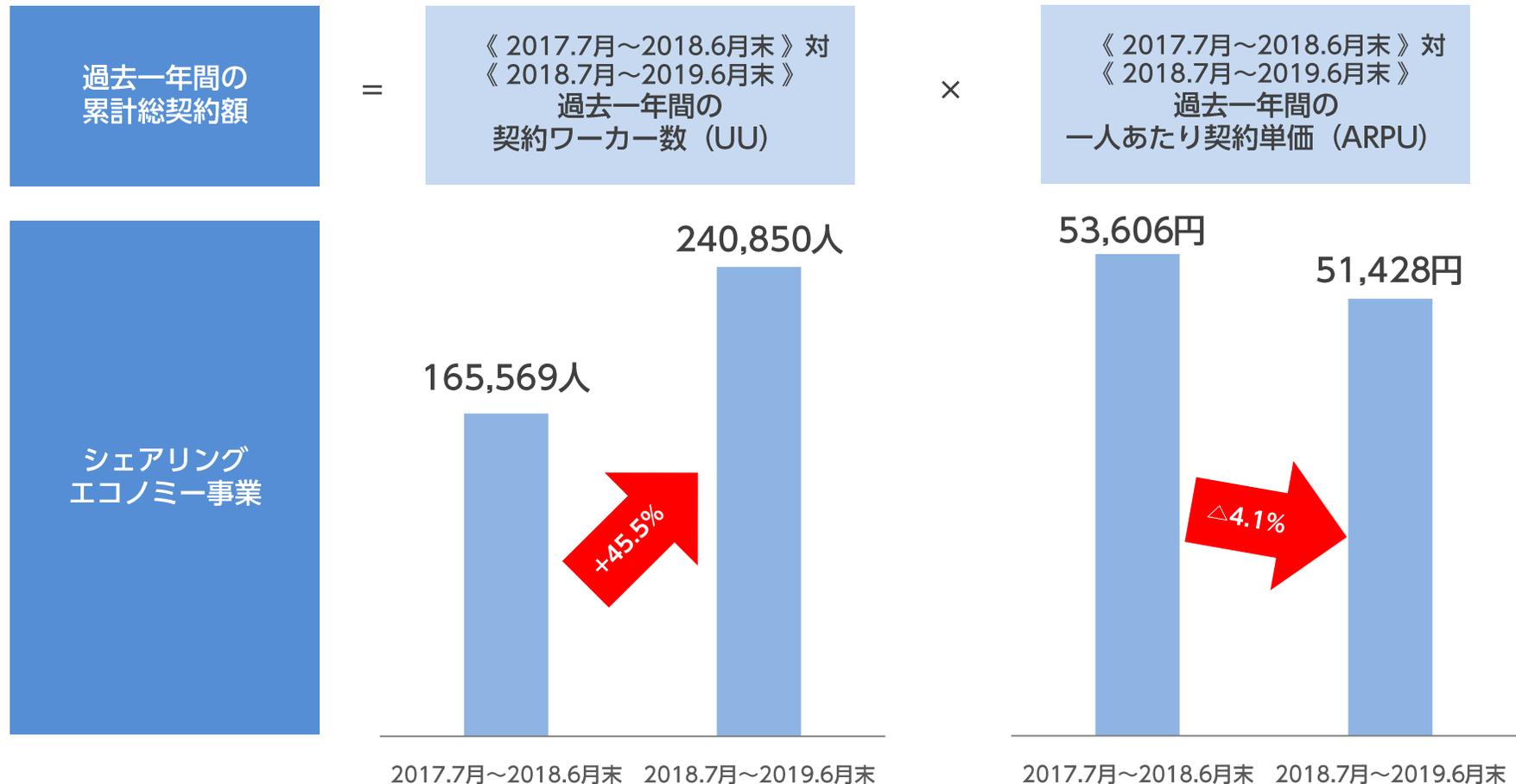
※テイクレート：売上総利益÷総契約額 当社の取扱い契約高から生み出される付加価値（売上総利益）の率（%）

3Qを含む過去一年間 (2018.7月~2019.6月末) の累計総契約額は123.8億円 (前年同期比で+39.6%) となり、ARPUを維持しながらUUを増加させる戦略によって成長を実現



※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

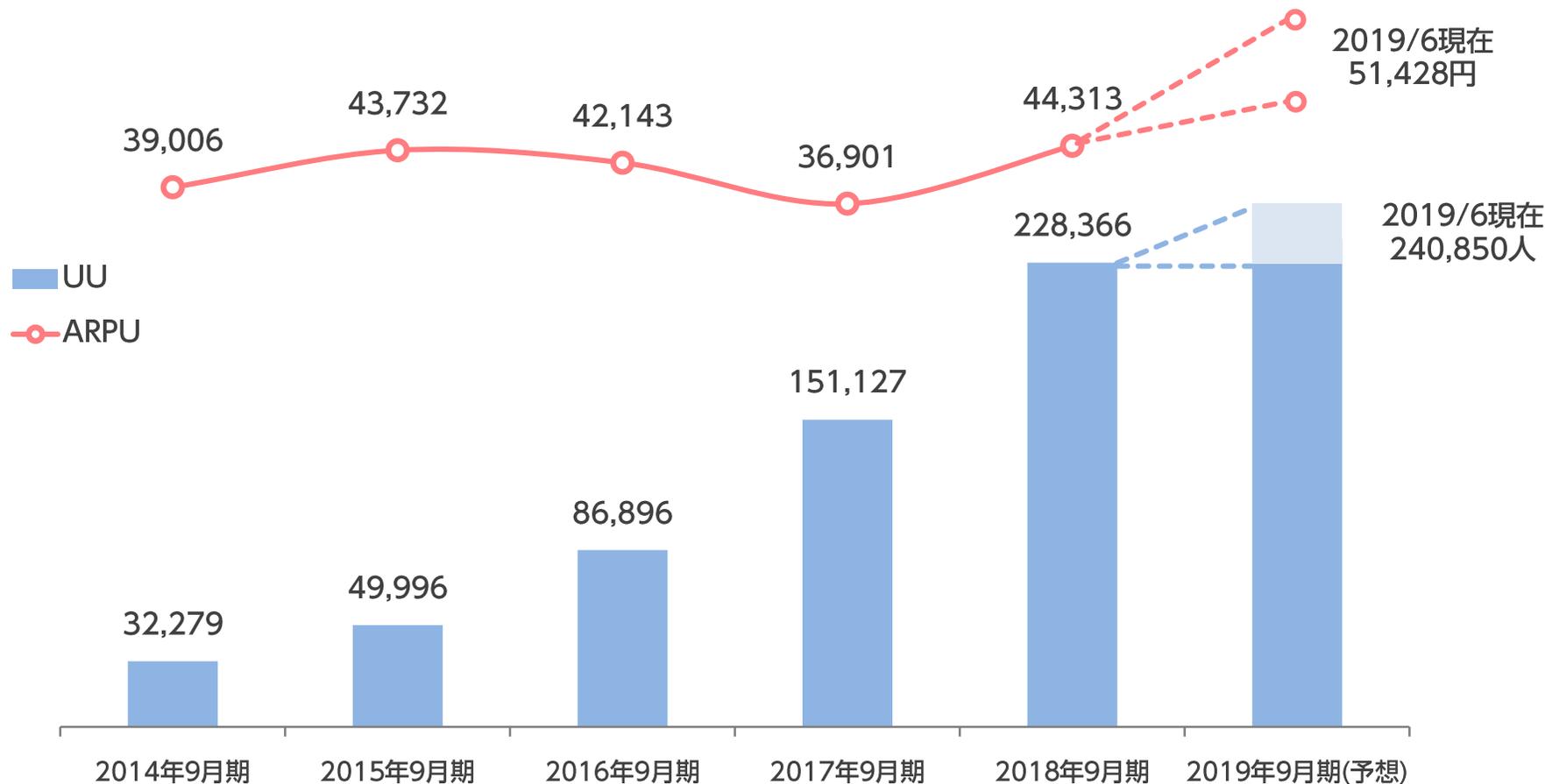
直近過去一年間 (2018.7月～2019.6月末) の契約ワーカー数 (UU) は、昨年9月放映のTV番組の効果により、新規の契約ワーカーが一時的に大幅増加した影響であり、一人当たり契約単価 (ARPU) については若干低下



※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

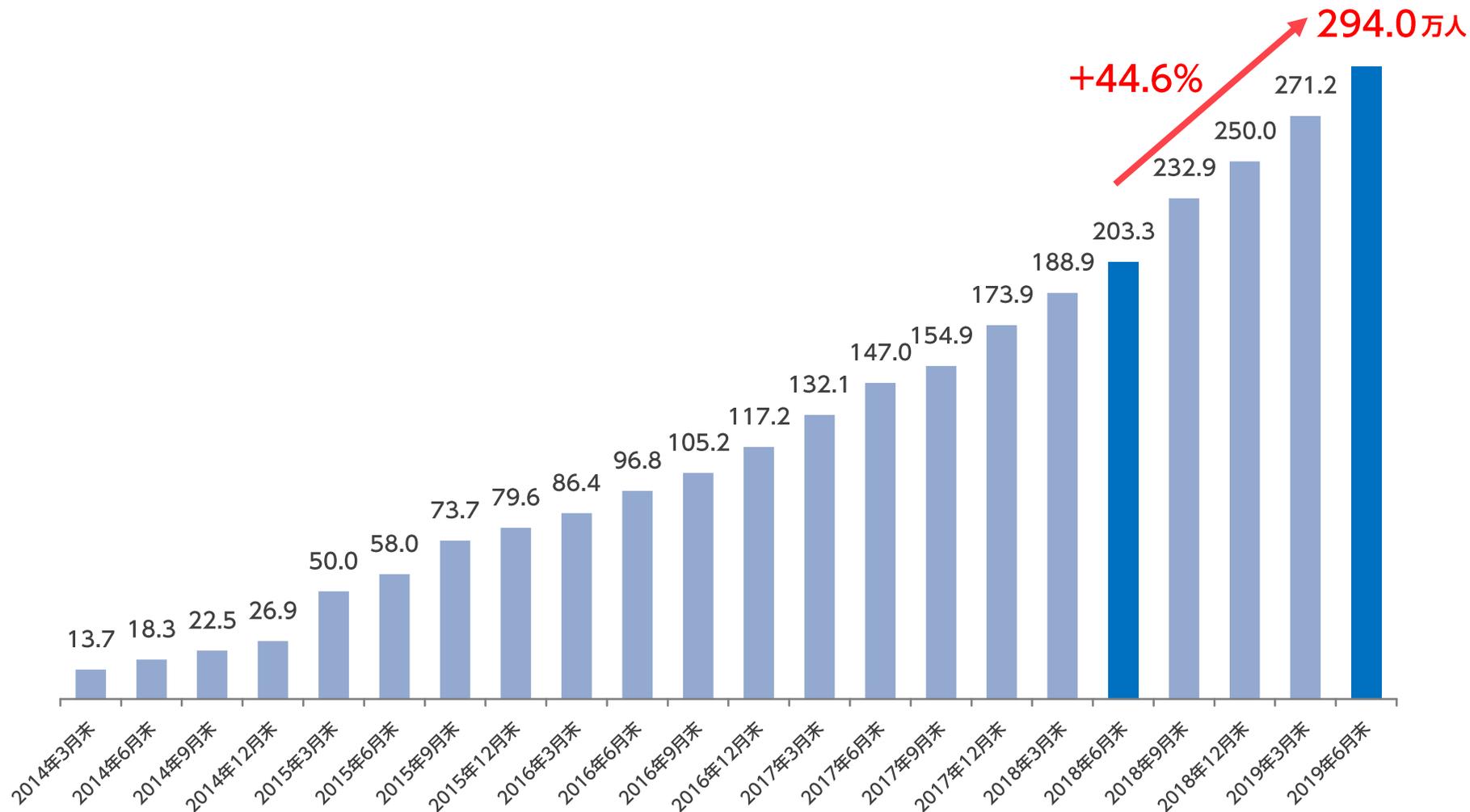
事業KPI (UU×ARPU) 2019年9月期 通期予想

2019年9月期の通期予想として、年間の契約ワーカー数 (UU) と年間の一人あたり契約単価 (ARPU) は両方拡大する見通し

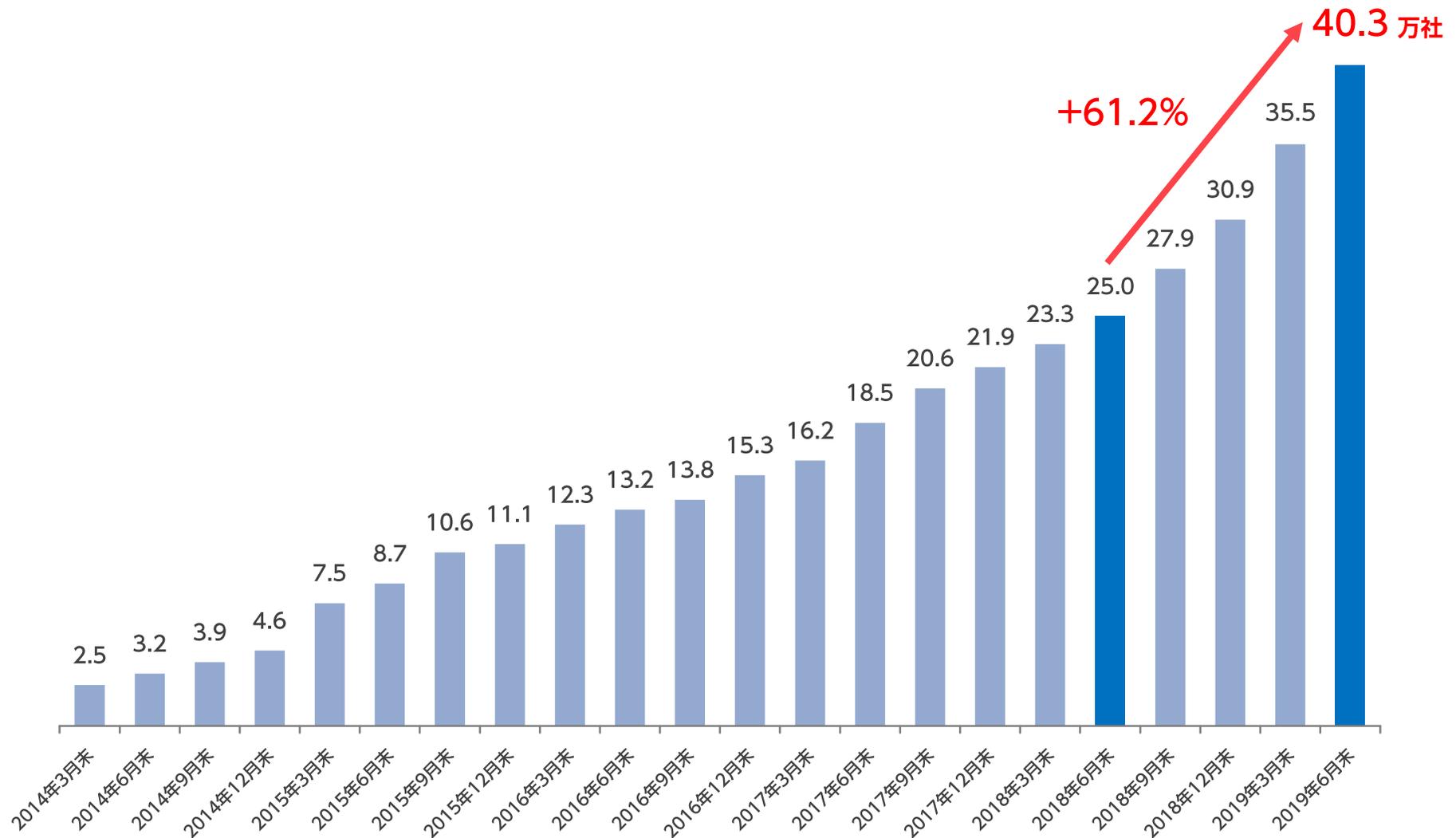


※契約ワーカー数 (UU) : 当該期間に受注実績のあったユニーク契約人数
※一人あたり契約額 (ARPU) : 当該期間の一人あたりの平均契約金額

グループ全体の2019年6月末時点ワーカー数は294.0万人
前年同期末比90.7万人 (+44.6%成長)



クライアント数は前年同期末比15.3万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. 文字単価絞り込み機能をリリース

「一人当たり契約金額」の増加に寄与

「こだわり」

記事のジャンル▶

求めるレベル▶

文字単価▼

5 ▼ 円～

指定しない ▼ 円

- 検索結果 -

固定報酬制

5.0円
(文字単価)

1,000文字

ライティングの文字単価絞り込み機能を提供することにより、ワーカーが希望する単価で効率的に仕事を見つけることができ、ワーカーの生産性向上をサポート

2. スキル検定を提供

「一人当たり契約金額」の増加に寄与

クラウドワークス公式
スキル検定

スキル検定コース

- WEBライター検定1級
- WEBライター検定2級
- WEBライター検定3級
- ビジネス事務検定

スキル検定一覧

<p>WEBライター検定1級</p> <p>コンテンツマーケティングのプロが監修したライティングテストです。マークアップを考慮して、WEBライティングの基礎知識の取得ができます。</p> <p>マークは、無料</p> <p>詳細は、資料 ¥ 10,000(税込)</p> <p>詳しくはこちら</p>	<p>WEBライター検定2級</p> <p>2級では実際に文章を作成する実践テストを実施します。検定までに備えて、読み手の心理や文章構成などでも実務能力が証明できます。</p> <p>マークは、無料</p> <p>詳細は、資料 ¥ 10,000(税込)</p> <p>詳しくはこちら</p>
<p>WEBライター検定3級</p> <p>1級は、マークアップの基礎知識なども含まれる基礎的なライティング検定の検定です。検定合格後には検定合格認定書が正式スキルとして発行できます。</p> <p>マークは、無料</p> <p>詳細は、資料 ¥ 20,000(税込)</p> <p>詳しくはこちら</p>	<p>ビジネス事務検定</p> <p>経理会社「株式会社ビジネス」の提供である事務スキル検定システムによる検定です。マークアップの検定合格後には検定合格認定書が正式スキルとして発行できます。</p> <p>マークは、無料</p> <p>詳しくはこちら</p>

スキル検定を提供することにより、クラウドワーカーの受注力アップ・単価向上をサポート

オンラインエージェントサービス

1. オンライン面談自動予約機能をリリース

「契約ユーザー数」の増加に寄与

自動化により新規面談数が1.2倍に



クラウドテックの面談予約を自動化し、効率化を図ったことにより、新規のワーカー面談数が1.2倍に増加

2. 仕事管理の機能強化

「契約ユーザー数」の増加に寄与

案件検討リスト



案件応募履歴



クラウドワーカーに継続的な仕事獲得の機会を提供するため、仕事管理機能を強化し、より長く安心して働くための機能を拡充

フリーランスや主婦、シニア、会社員などのすべての個人に向けて、誰もが平等に働ける環境を提供していくことにより、個人の働きがい向上やジェンダーフリーといった様々な社会課題の解決を図ります

すべての個人のための「オンライン就業インフラ」の提供を通して SDGsを実現する

すべての個人のための
オンライン就業インフラ



SDGsを実現するための取組み

- ▶ ジェンダーフリー・女性の働く環境改善
- ▶ 生産的で働きがいのある職場づくり



2030年に向けて
世界が合意した
「持続可能な開発目標」です



SDGsを実現するための取組みの一環として、社内で「包括性プロジェクト」をスタート
当社のマネジメント社員が“包括的な視点”で社内の重要課題に取組み、持続的な成長を実現するための取組みを進めています

SDGs実現に向けた「包括性プロジェクト」の取組み

SDGs目標

①性差による不平等を解消し、女性の活躍を促進する

- 【取組内容】ジェンダーフリー・女性の働く環境改善
- 「性差による就業上の不利や制限」の意識調査を実施



【ターゲット 5.5】
政治、経済、公共分野でのあらゆるレベルの意思決定において、完全かつ効果的な女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保する。

②社員の働きがいを向上し、新たな価値を創造する職場を実現する

- 【取組内容】生産的で働きがいのある職場づくり
- 「フルフレックス・フルリモート」勤務制度の導入
 - 「副業」の自由化



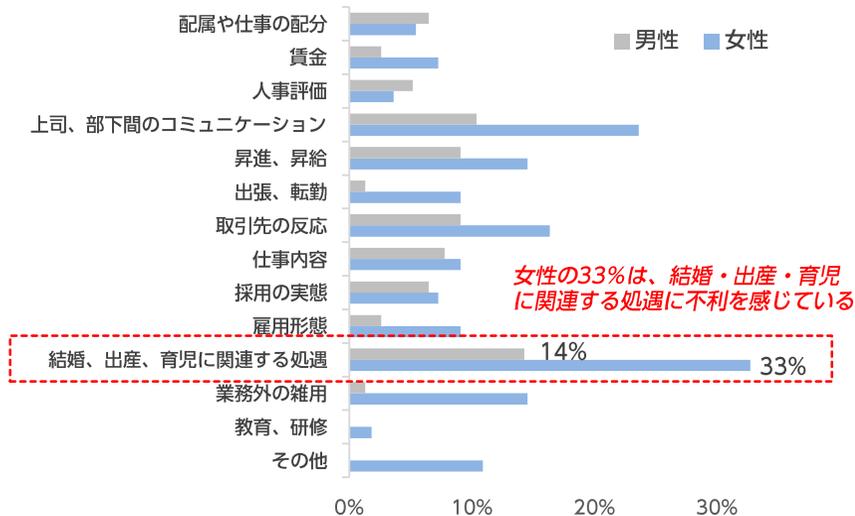
【ターゲット 8.5】
2030年までに、若者や障害者を含むすべての男性及び女性の、完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事、ならびに同一労働同一賃金を達成する。

社会に先駆けて、まずクラウドワークス社内で「性差による就業上の不利や制限」についての意識調査を行いました。これまでのキャリアの中で、

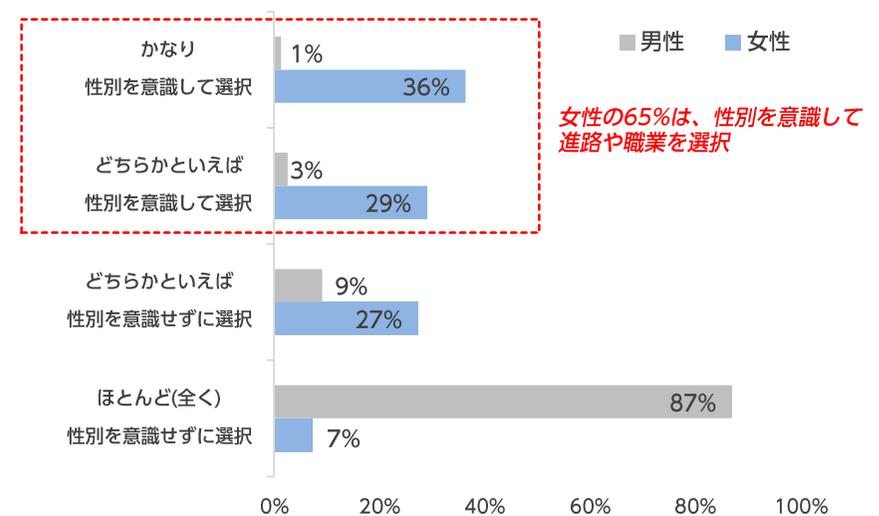
- ・女性の33%（※男性は14%）が結婚・出産・育児に関する処遇に不利を感じたことがある
- ・女性の65%（※男性は4%）は性別を意識して職業を選択したことがある

当社は本調査を起点として、ジェンダーフリーを体現し、あらゆる人が働きやすい職場を目指していきます

Q：キャリアの中で性差により不利を感じた経験は何ですか
（男性 n=77, 女性 n=55, 複数回答ありを集計）



Q：進路や職業を選択する際に、性別を意識しましたか
（男性 n=77, 女性 n=55）



※クラウドワークス社内で2019年7月に実施した「性差による就業上の不利や制限」についての意識調査（後日公表）より一部抜粋

日本の「労働市場の課題」を解決すべく、クラウドワークス社として率先して多様な働き方を導入し続けています

「フルフレックス・フルリモート」勤務制度の導入

「副業」の自由化

- クラウドワークス社員の副業事情 -



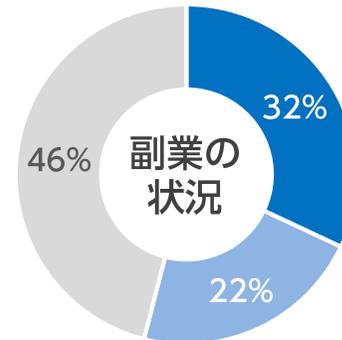
フルフレックス

&



フルリモート

働く上で子育てや介護など様々な制約がある場合でも、柔軟に働き続けられる環境を整備。誰もがキャリアやスキルを分断することなく働けるようになることで、モチベーション向上を図ります。



- 副業をしている
- 過去に副業をしていた
- 副業はしていない

社員が副業で感じた“5つのメリット”

1. 収入の向上
2. スキル・知見の向上
3. 気分転換ができる
4. 実力を試せる
5. 新たな挑戦ができる

クラウドワークス社員の約半数は副業の経験あり。副業によるスキルや知見の向上と収入アップを通して、社員個人の成長可能性を広げることにより、パフォーマンス向上を図ります。

| 4. Appendix

2019年9月期 第3四半期における総契約額は3,751百万円 (前年同期比+30.4%)

売上高 2,282百万円 (前年同期比 +40.6%)

売上総利益 792百万円 (前年同期比 +39.5%)

営業利益 25百万円 (前年同期比 +141百万円)

[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	Q3	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	3,751	+30.4%	+3.9%
売上高	1,352	1,867	1,622	1,792	2,027	2,203	2,282	+40.6%	+3.6%
売上総利益	572	697	567	680	764	781	792	+39.5%	+1.3%
販管費	577	654	684	578	750	758	767	+12.0%	+1.1%
営業利益	△4	42	△116	102	13	23	25	+141	+1
EBITDA	17	81	△83	135	46	56	52	+136	△4
経常利益	△6	38	△109	87	13	34	25	+135	△9
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△35	△21	△111	87	△2	△37	△30	+81	+6

● 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。

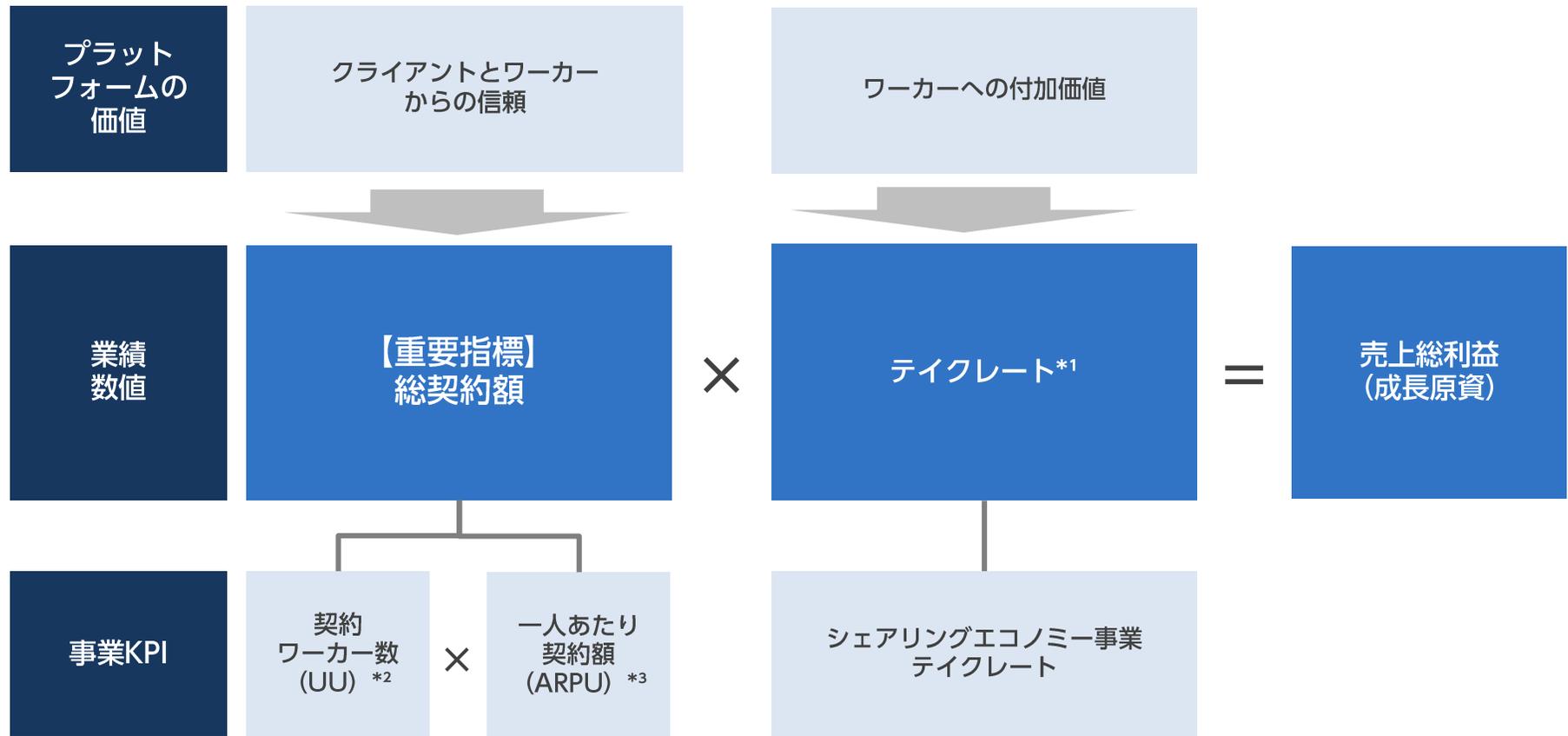
新株予約権の一部行使により、今期に合計10.4億円の資金調達を実施したことにより、3Q末の自己資本比率は前期末比で+14.0%向上

[単位：百万円]

	2019年9月期 3Q末 (連結)	2018年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	5,162	4,758	404
固定資産	1,111	1,199	△88
総資産	6,273	5,957	315
流動負債	2,574	3,124	△549
固定負債	524	605	△81
純資産	3,174	2,227	947
自己資本比率	49.7%	35.7%	+14.0%

- 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

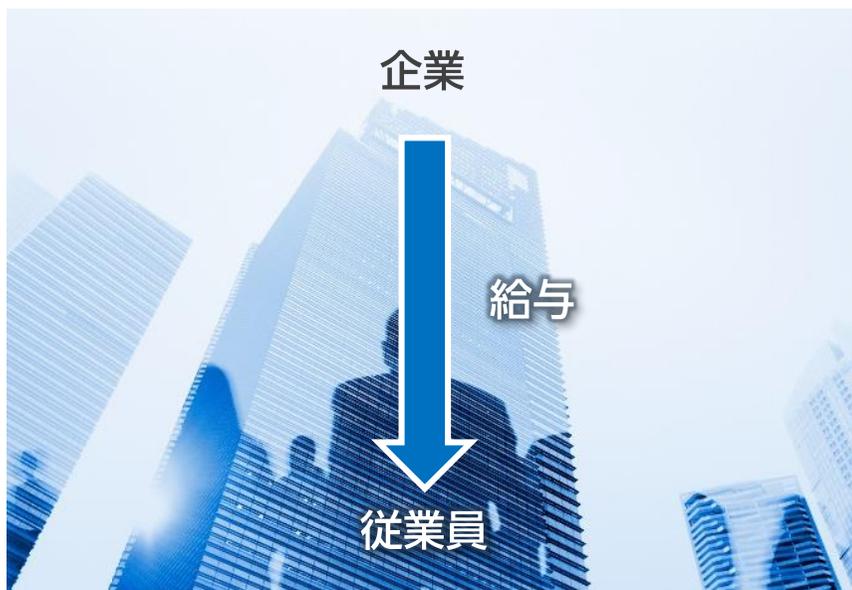
*3 一人あたり契約額（ARPU）：所定の期間の一人あたりの平均契約金額

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

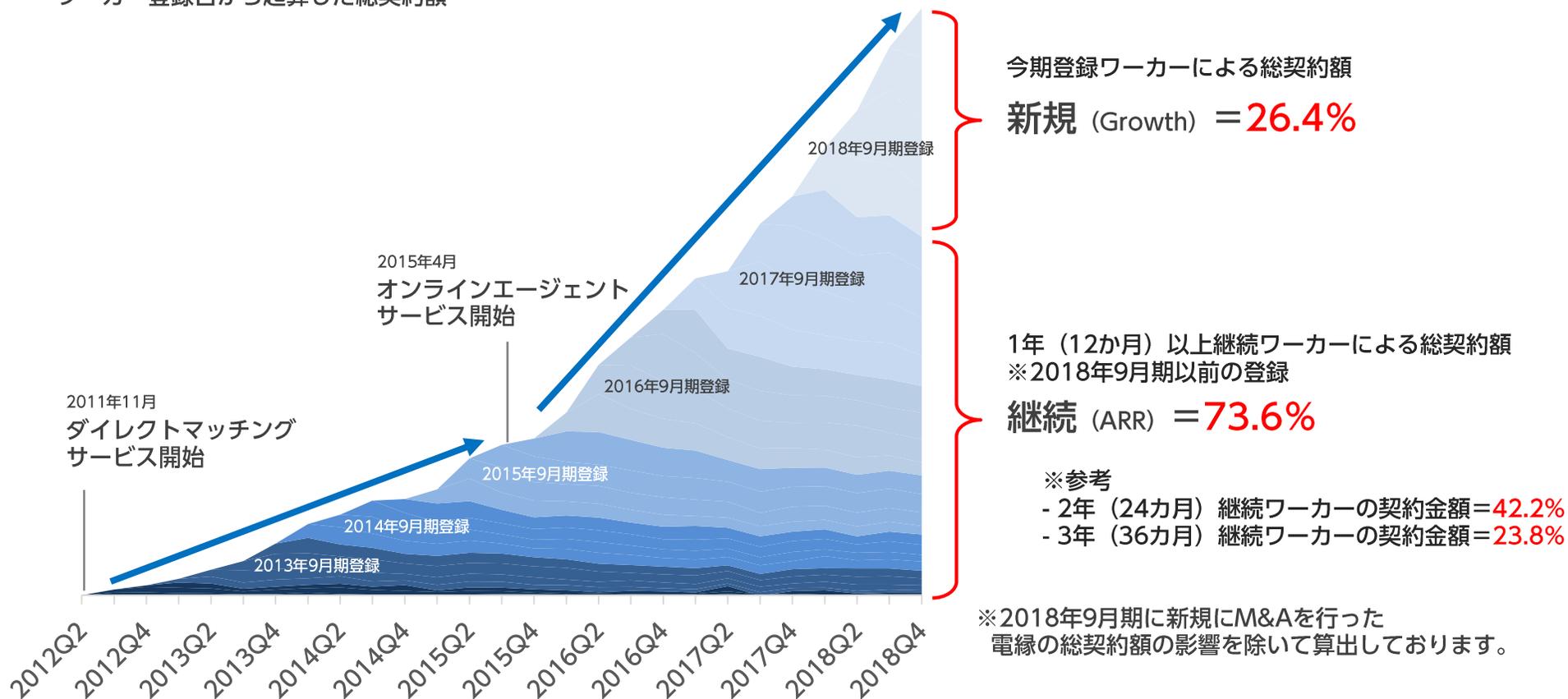


シェアリングエコノミー事業における総契約額は、継続的な契約のベースを形成

- ・ 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