



2019年11月19日

各 位

会 社 名 株式会社クラウドワークス
住 所 東京都渋谷区恵比寿
四 丁 目 2 0 番 3 号
代 表 者 名 代表取締役社長 吉田浩一郎
(コード番号：3900 東証マザーズ)
問い合わせ先 取 締 役 野村真一
TEL. 03-6450-2926

(訂正) 2019年9月期 通期決算説明資料

2019年11月14日に公表しました「2019年9月期 通期決算説明資料」につきまして、一部訂正すべき事項がございましたので、下記の通りお知らせいたします。訂正箇所は下線にて表示しております。なお、訂正後の「2019年9月期 通期決算説明資料」の全文を添付いたします。

記

1. 訂正の箇所

① P5 2020年9月期 セグメント別業績予想 1行目

<訂正前>

マッチング事業は20%程度の継続成長を見込む

<訂正後>

マッチング事業は+20%程度の継続成長を見込む

② P41 社会背景：人手不足の深刻化により、フレキシブルな働き方が一般化 2段落2行目

<訂正前>

経団連の発言

<訂正後>

経団連会長の発言

③ P46 2019年9月期末（連結）純資産の値

<訂正前>

純資産 3,083

<訂正後>

純資産 3,245

また、訂正後の「2019年9月期 通期決算説明資料」は、当社ホームページに掲載しております。

URL：<https://crowdworks.co.jp/ir>

以 上

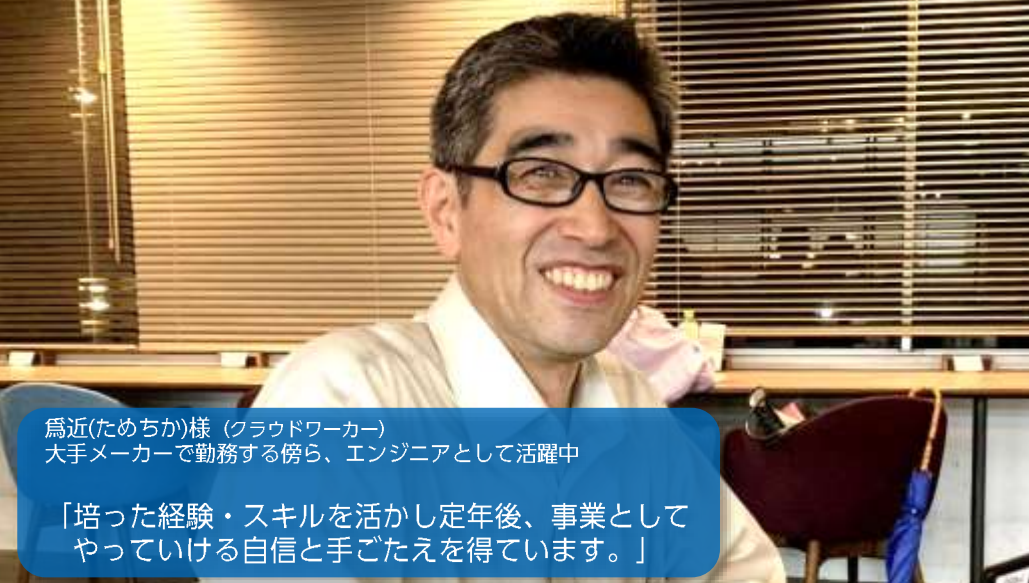


Crowd
Works



河井様 (クラウドワーカー)
海外に居住し現地企業に勤務。副業としてライティング業務に従事

「日本で培ったキャリアや資格、好きなことを活かせる、
今まで知らなかった多くの仕事を知りました。」



爲近(ためちか)様 (クラウドワーカー)
大手メーカーで勤務する傍ら、エンジニアとして活躍中

「培った経験・スキルを活かし定年後、事業として
やっていける自信と手ごたえを得ています。」

「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 通期 決算説明資料



株式会社NTTデータ経営研究所 登坂様 (クライアント)
翻訳などの領域でクラウドワークスを活用

「専門外の仕事を依頼することで、自身のスキル
を最大限に発揮することができます。」



朝日新聞社メディアラボ 大内様 (クライアント)
担当メディアのライティングにおいてクラウドワークスを活用

「クラウドソーシングを活用することで、
他の業務に使える時間が増えました。」

2019年9月期 通期 当初予算の未達要因（総契約額・売上総利益）

既存マッチング事業が好調な伸びを示し、売上と営業利益 黒字化に関しては業績予想を達成一方で、受託関連事業の成長率低下と新規事業（FINTECH事業）の撤退により、総契約額と売上総利益は予想を下回る結果となった

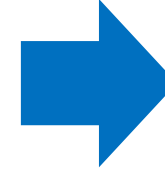
当初予算の未達要因	当期実績	当初予算との差分	成長率差分
総契約額	実績：14,806百万円	△806百万円	△7.2%
既存マッチング事業の順調な成長による上振れ		+402百万円	+3.6%
FINTECH事業の撤退に伴う下振れ		△1,208百万円	△10.8%
売上高	実績：8,749百万円	+49百万円	達成 +1.9%
売上総利益	実績：3,123百万円	△149百万円	△6.0%
受託事業の売上原価率上昇、受託事業縮小による下振れ		△44百万円	△1.8%
FINTECH事業の撤退に伴う下振れ		△55百万円	△2.2%
新規事業の成長遅れによる下振れ		△50百万円	△2.0%
営業利益	実績：48百万円	+48百万円	達成 -

2019年9月期振り返り

2020年9月期方針

マッチング 事業

市場全体の追い風に加え、クライアント向け広告投資と営業体制を強化し、好調な成長を実現
ユニットエコノミクスも2年で回収が十分可能との判断から長期的な成長に向けた投資を行いたい



投資 集中

受託事業

案件の納品時期により、連結四半期業績の変動が大きく発生し成長率が低下
案件の原価率高騰によりテイクレートも低下
今後の成長戦略の見直しから縮小を行いたい



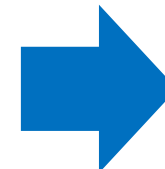
利益化 縮小

FINTECH 事業

参入後の競争環境激化を背景に早期撤退を判断
FINTECH自体は当社の取り組むべき戦略テーマとして、長期目線で再参入を見定める

M&A

既存案件は営業利益の黒字化を達成
既存案件のPMIIにより、資本効率ガイドラインを定めた結果、案件の厳選を行い2019年9月期は実行に至らず。今後もガイドラインに沿って継続検討



継続検討

総契約額	:	162億円	前期比 +9%の成長
売上高	:	90億円	前期比 +3%の成長
売上総利益	:	34億円	前期比 +8%の成長
EBITDA	:	△4~△9億円	} マッチング事業への 投資拡大による先行赤字
営業利益	:	△5~△10億円	

総契約額・売上・売上総利益について

- マッチング事業 成長率は+20%程度を継続
- 一方で受託事業 成長率は△20%程度を想定
- 受託事業は営業黒字化を維持しつつ、事業規模は縮小方針。合計成長率は減速
- 主力マッチング事業への投資を拡大し成長率向上と中長期の利益最大化を目指す

EBITDA・営業利益について

- 好調なマッチング事業に対し先行投資を再度加速させる影響で赤字計画
- 2年回収の見込める投資を行い、成長率向上と中長期の利益最大化を目指す

マッチング事業は+20%程度の継続成長を見込む
 受託事業は営業利益・EBITDAの黒字を見込むが、事業規模は縮小し、前期比△20%程度となる見通し
 マッチング事業への投資集中を行い、2021年9月以降の成長率+30%以上を目指す
 新規事業・サービスの開発は一定範囲内で投資し、営業利益は△1～2億円の見通し

	マッチング事業		受託事業		その他
総契約額	133億円	前期比 +20%	28億円	前期比 △25%	1億円
売上	61.5億円	前期比 +19%	28億円	前期比 △22%	0.5億円
売上総利益	28.2億円	前期比 +20%	5.5億円	前期比 △8%	0.3億円
EBITDA	△4～△8億円	前期実績 4,200万円 投資拡大により赤字	0.7～1.2億円	前期実績 1億3,400万円 前期利益水準 維持	△1～△2億円
営業利益	△4～△8億円	前期実績 3,400万円 投資拡大により赤字	0～0.5億円	前期実績 5,800万円 前期利益水準 維持	△1～△2億円

※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

| 全社連結業績

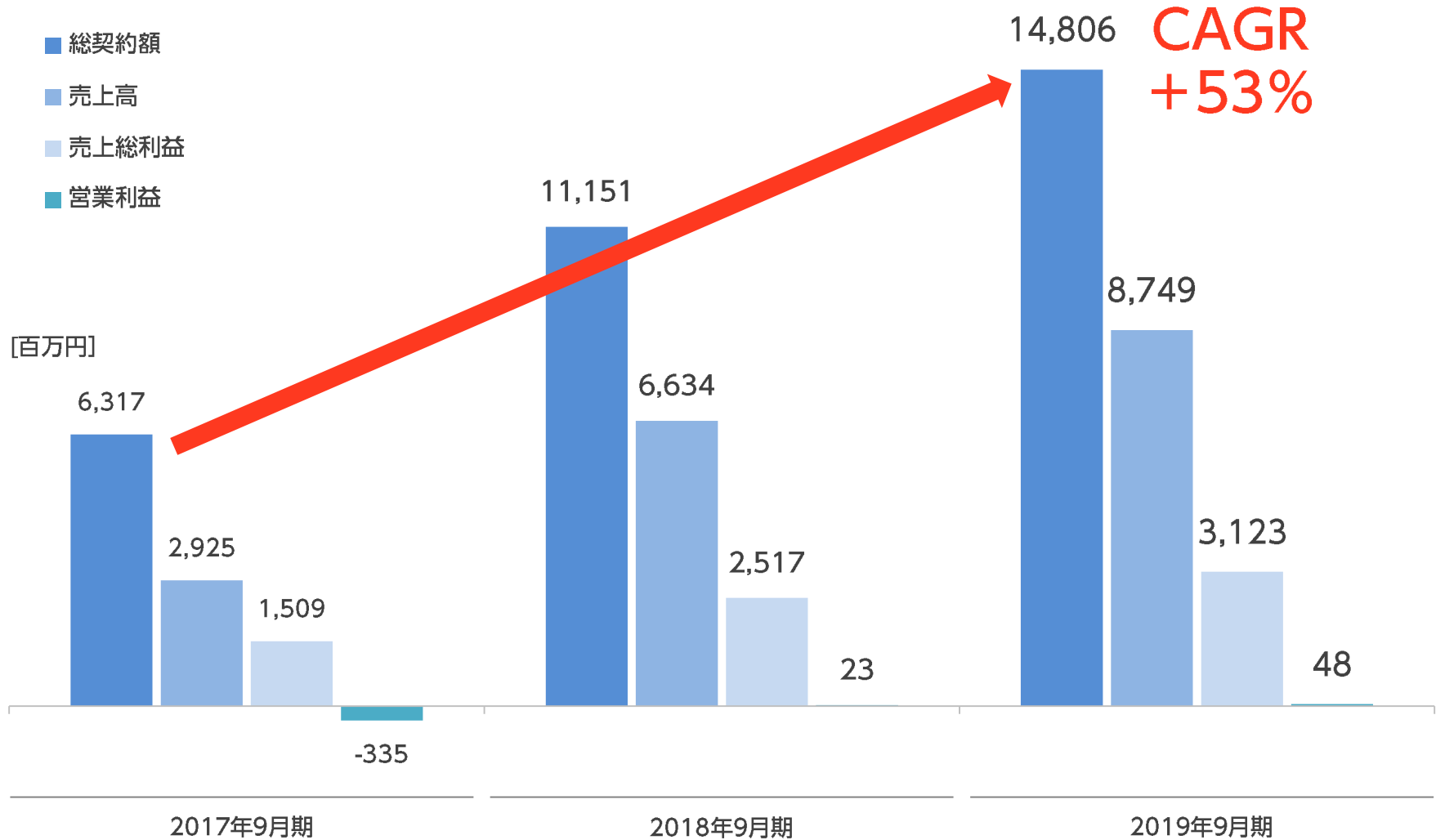
総契約額と売上総利益については当初予算比で未達となったものの、既存のマッチング事業が順調に伸びた結果、売上高は+31.9%の成長となり当初予算を達成
EBITDA・営業利益の黒字維持も達成

[単位：百万円]

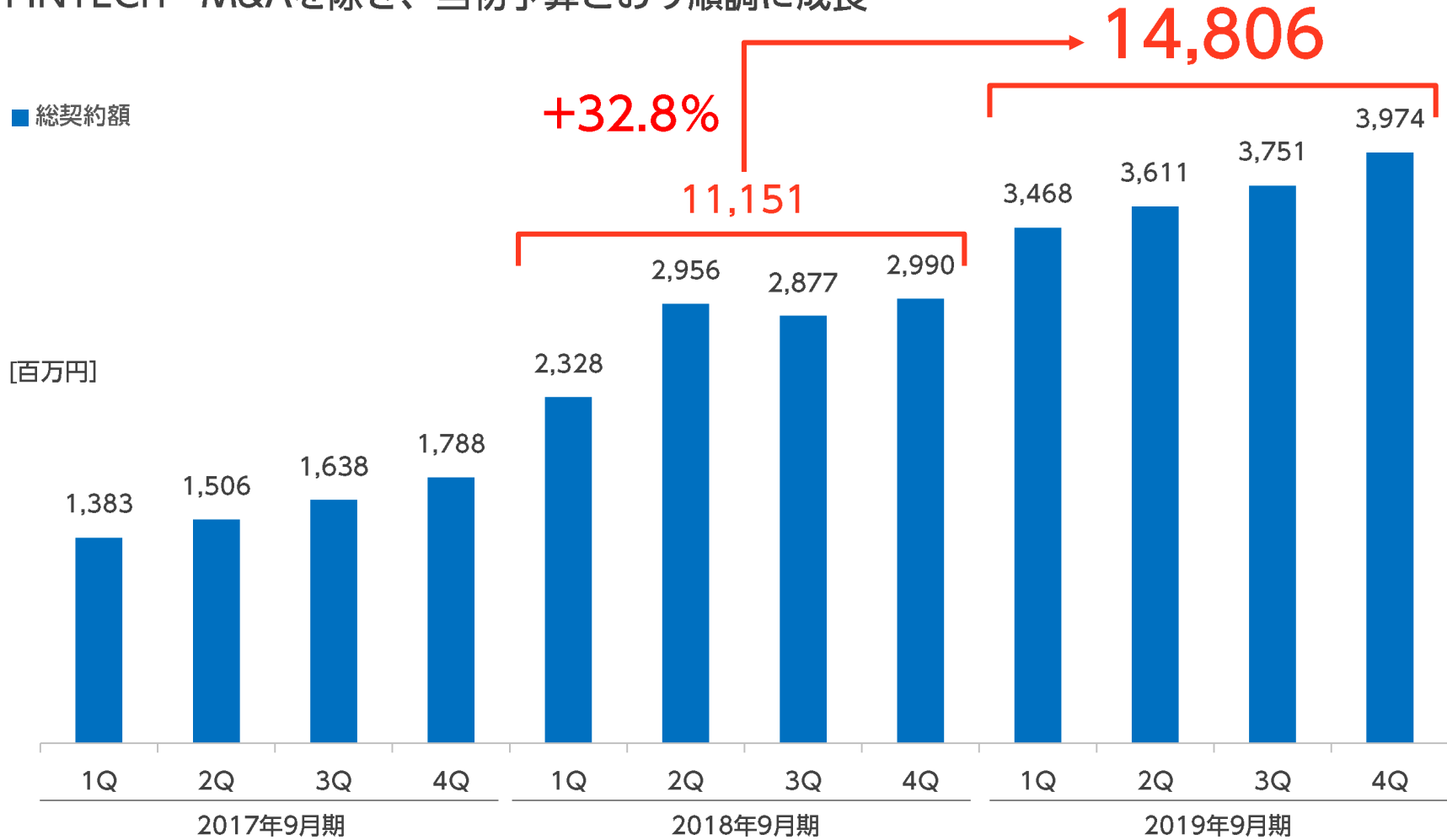
	2019年9月期 4Q (連結)			2019年9月期 通期 (連結)				
	今期実績	前年同期比	前年実績	今期実績	前年比	前年実績	当初予算	当初予算比
総契約額	3,974	+32.9%	2,990	14,806	+32.8%	11,151	+40%以上	△7.2%
売上高	2,236	+24.7%	2,213	8,749	+31.9%	6,634	+30%以上	+1.9%
売上総利益	784	+15.3%	680	3,123	+24.0%	2,517	+30%以上	△6.0%
販管費	798	+38.2%	578	3,075	+23.3%	2,494	—	—
営業利益	△14	△116	102	48	+24 (+104.1%)	23	黒字維持	達成
EBITDA	11	△124	135	167	+16 (+10.9%)	150	黒字維持	達成
経常利益	△6	△94	87	67	+57 (+591.6%)	9	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△57	△144	87	△127	△46	△81	—	—

● 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。

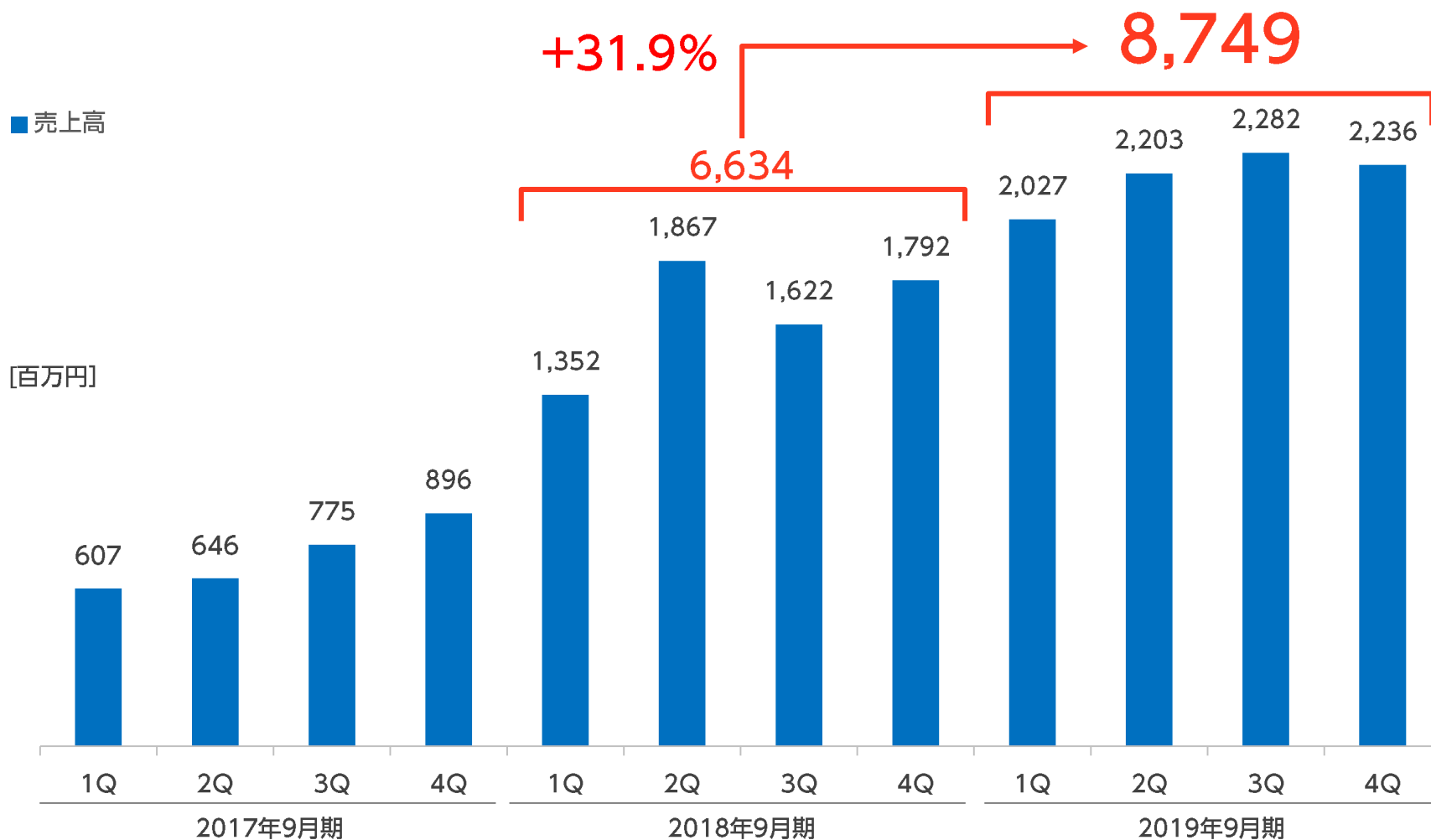
総契約額の年平均成長率（CAGR）は+53%
売上高、売上総利益、営業利益も過去最高を更新



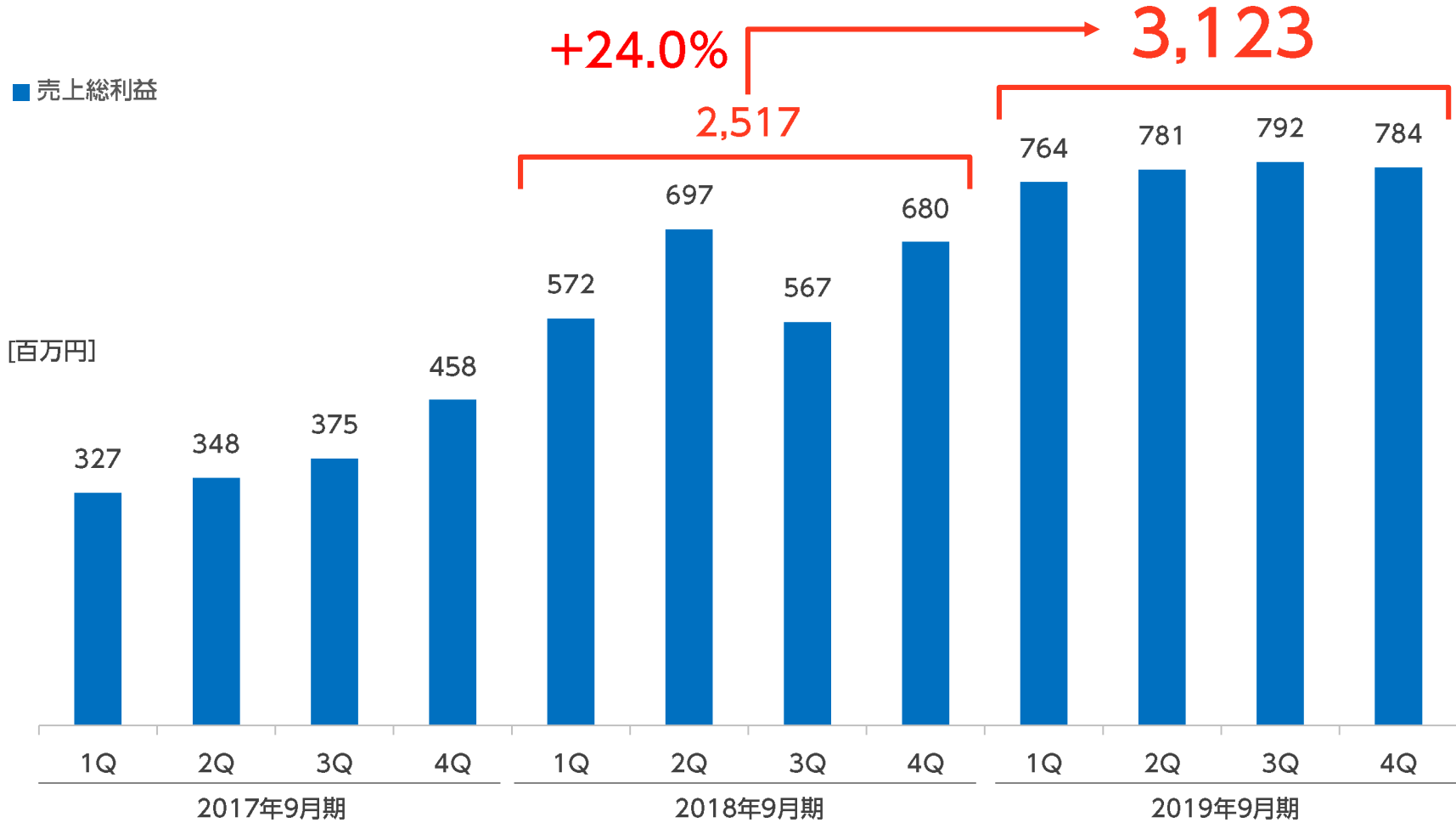
全社連結 総契約額は+32.8%成長
FINTECH・M&Aを除き、当初予算どおり順調に成長



全社連結 売上高は+31.9%成長し、当初予算を達成

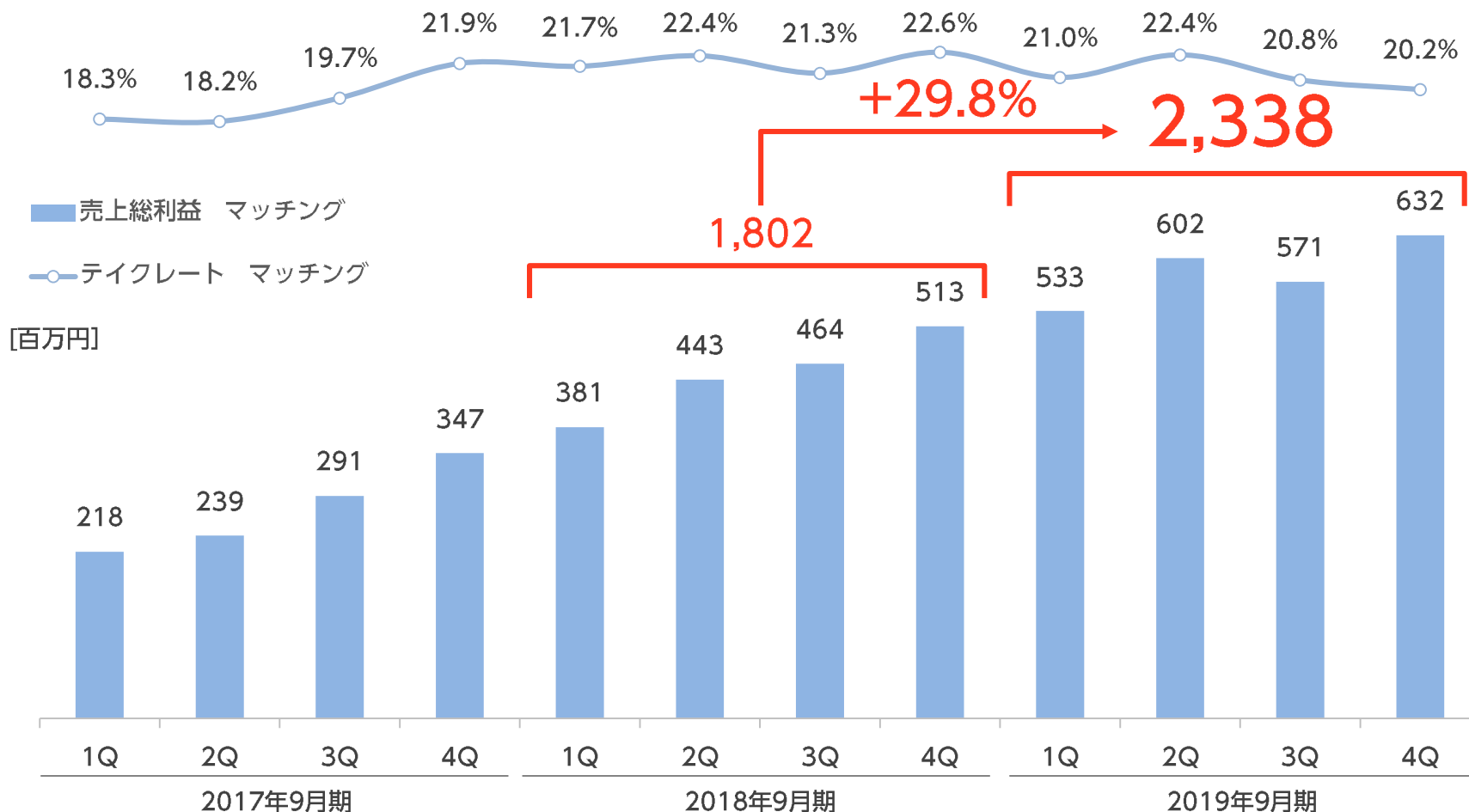


2019年9月期の売上総利益は、受託事業の売上総利益低下の影響を受けたものの、マッチング事業が好調に成長したことで、全社連結で+24.0%成長を実現



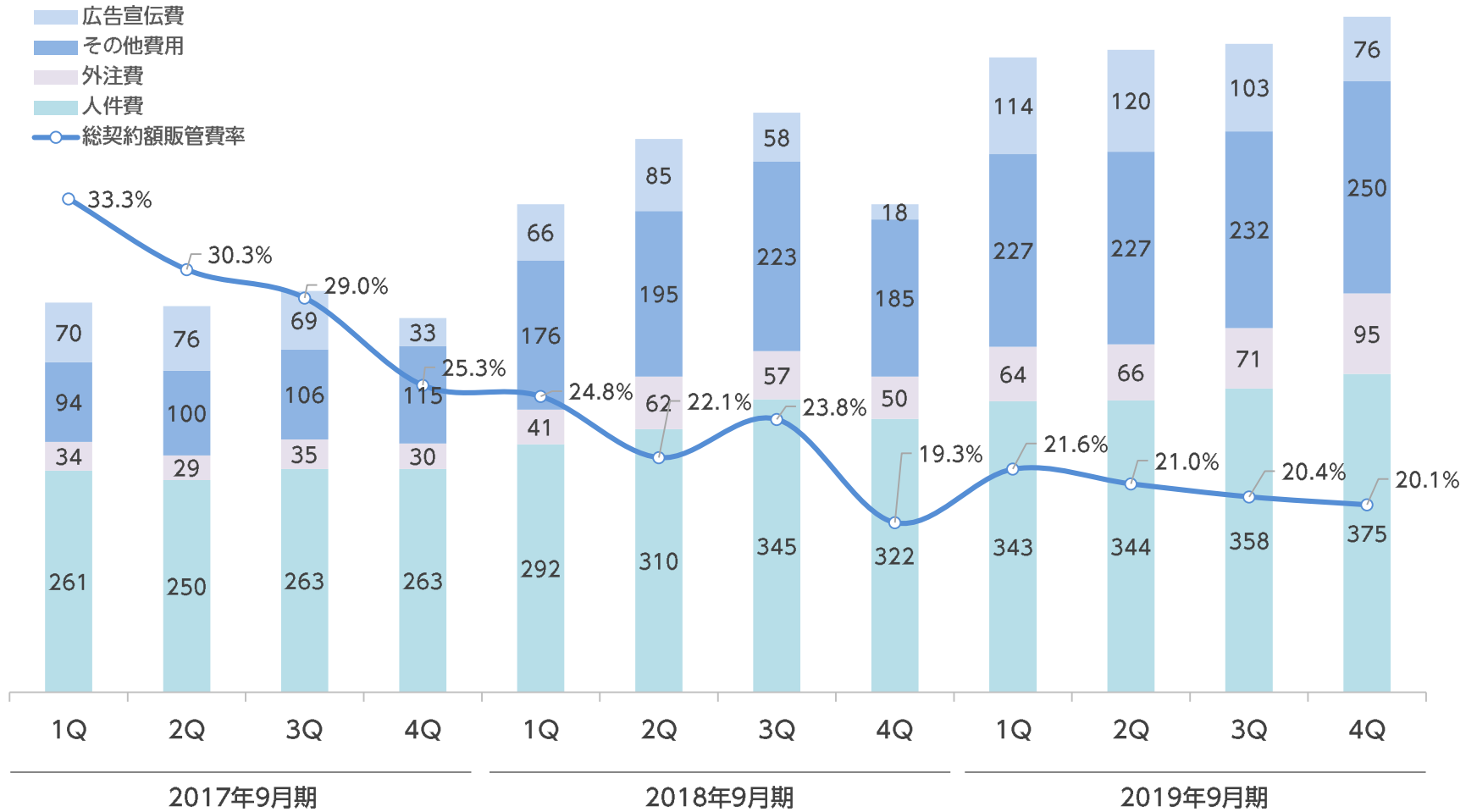
参考：マッチング事業単体の売上総利益実績

マッチング事業だけの売上総利益を見れば+29.8%拡大、テイクレートは20%前後を継続
 2020年9月期は受託事業の利益化および縮小を行い、マッチング事業に投資を集中する見通し

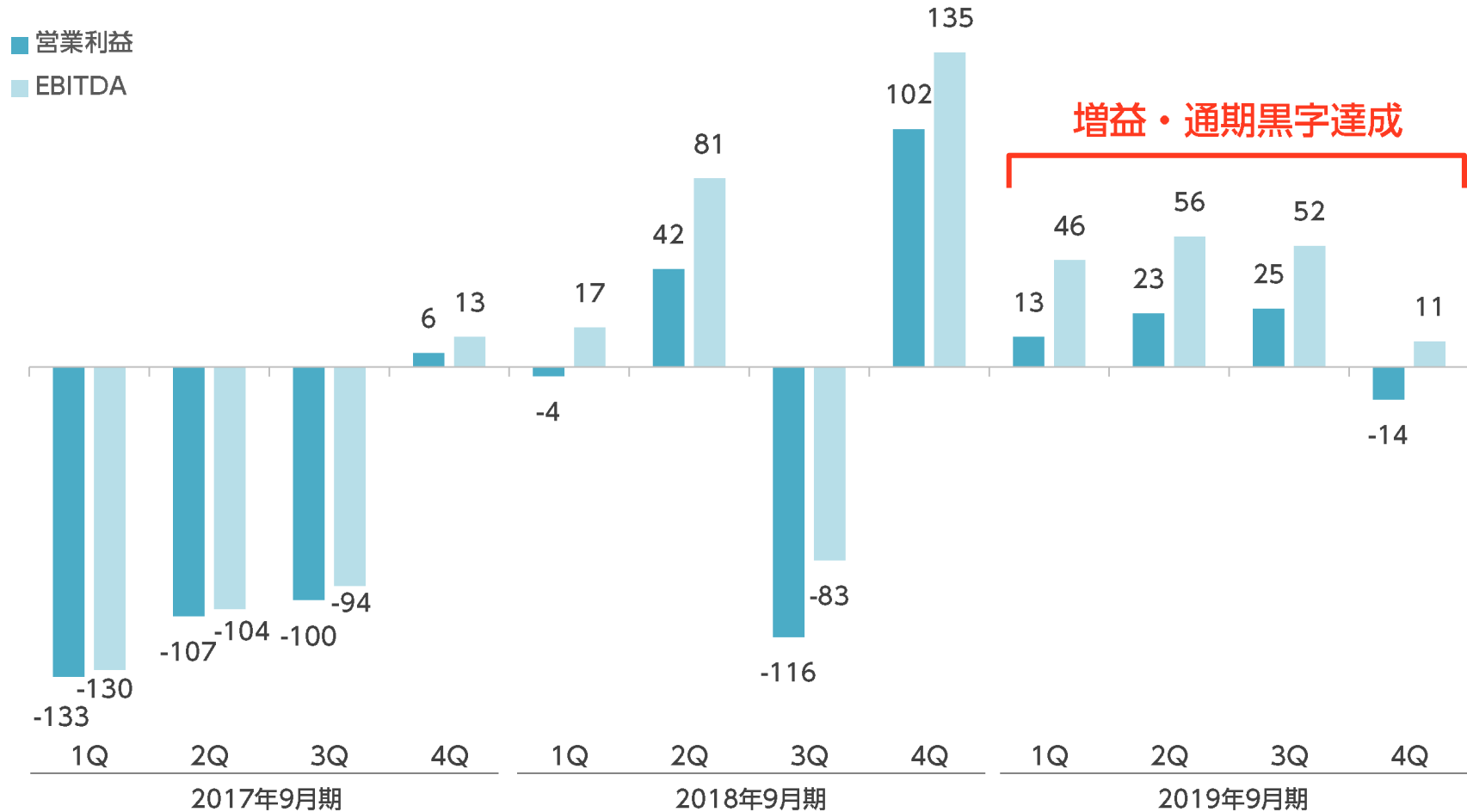


※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

広告投資をコントロールしながら、総契約額に対する販管費率は20%程度と継続的に改善



営業利益は増益し、全四半期でEBITDAは黒字。2期連続で通期営業利益の黒字を達成



FINTECHの撤退、M&Aにより譲受したサイタ事業の事業計画の差分、投資育成事業における有価証券の評価損等により、2019年9月期に発生した特別損失は以下の通りです

特別損失の内容		当期実績
経常利益		6,725万円
特別利益		2,655万円
投資有価証券売却益		2,654万円
新株予約権戻入益		1万円
特別損失		18,109万円
固定資産除却損	graviee・電縁における移転等に伴う固定資産の一括償却	111万円
減損損失	サイタソフトウェア減損	9,644万円
投資有価証券評価損	投資先有価証券の減損	211万円
契約解約損	クラウドマネー契約解約損	8,142万円
税金等調整前当期純利益		△8,728万円
法人税等合計		8,485万円
当期純利益		△17,213万円
非支配株主に帰属する当期純利益		△4,453万円
親会社株主に帰属する当期純利益		△12,760万円

- 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。

事業の選択と集中、組織体制変更により、2020年9月期1Q以降の開示セグメントを変更
これに伴い、決算短信・有価証券報告書ならびに決算説明資料のセグメント区分を新セグメントへ統一いたします

※本決算説明資料では、新セグメントでの説明を行っておりますが、旧区分での開示内容はAPPENDIXを参照ください。

2019年9月期 4Qまでの開示セグメント		→	2020年9月期 1Q以降の開示セグメント	
<ul style="list-style-type: none"> 決算短信 有価証券報告書 	ダイレクトマッチング		<ul style="list-style-type: none"> 決算短信 有価証券報告書 決算説明資料 	マッチング事業 システム利用・マッチング仲介契約を主とする事業 ・クラウドワークス ・クラウドテック ・ビズアシ ・gravieeなど
	エージェントマッチング			
	ビジネスソリューション			
	フィンテック			
	投資育成			
	その他			
<ul style="list-style-type: none"> 決算説明資料 	シェアリングエコノミー事業	受託事業 受託請負契約を主とする事業 ・電縁 ・アイオーシステムインテグレーション ・Forgeなど		
	FINTECH・周辺事業・新規事業		その他	

※2020年9月期 第1四半期より、従来の報告セグメントである「ダイレクトマッチング」「エージェントマッチング」は統合し「マッチング事業」セグメントへ、「エージェントマッチング」の受託関連事業と「ビジネスソリューション」を「受託事業」セグメントへ、「フィンテック」「投資育成」については、「その他」とする報告セグメントに変更することとしました。なお、変更後の当連結会計年度の報告セグメントに係る売上高、セグメント損益、その他の項目の金額に関する情報は現在算定中であり、算定後に適宜開示を行ってまいります。

セグメント別業績

マッチング事業の総契約額は+35.4%、売上総利益は+29.8%と成長を牽引
一方、受託事業は売上原価率の上昇によって、売上総利益は前期比△3.6%

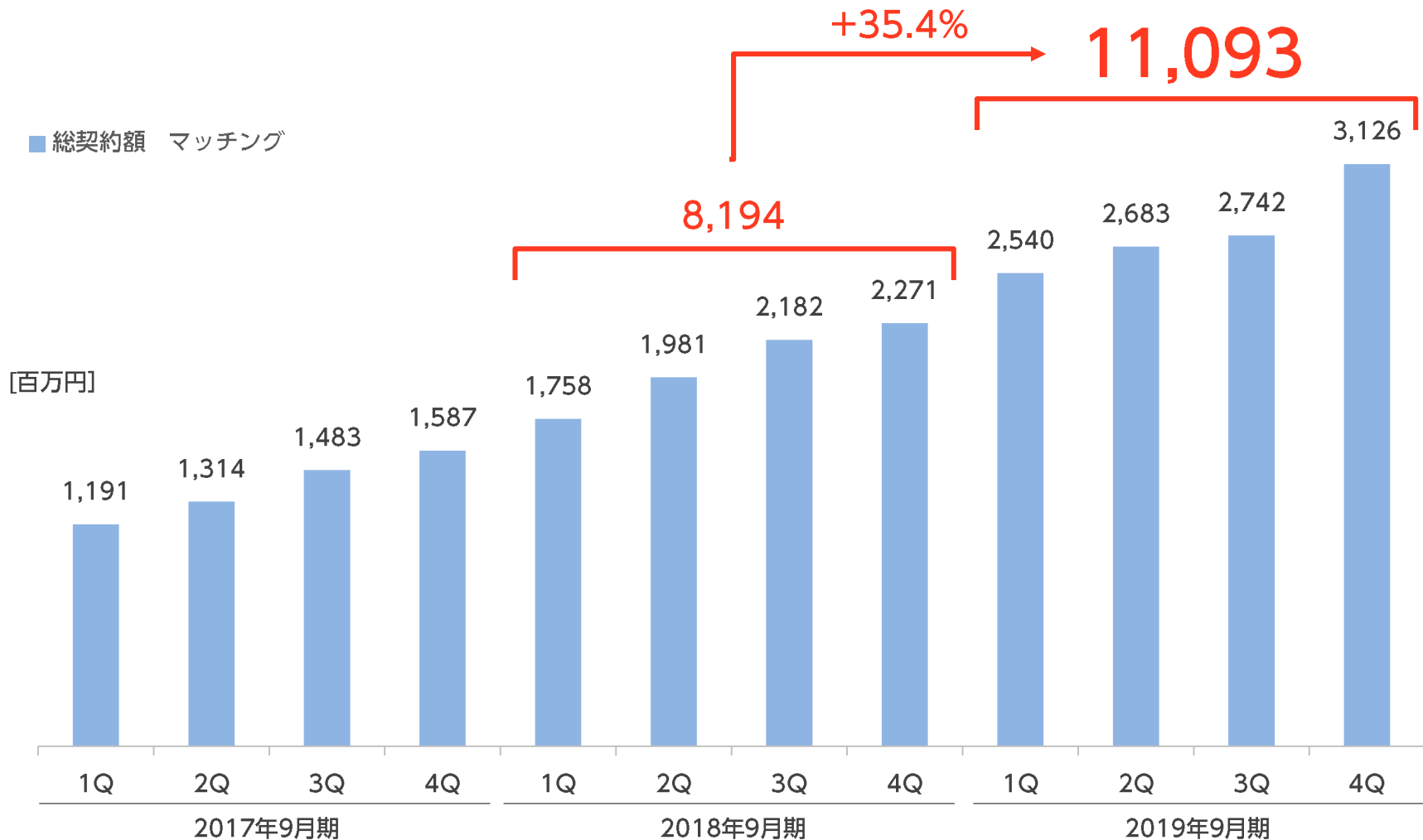
セグメント	総契約額		テイクレート		売上総利益
① マッチング事業	110.9億円 (前期実績 81.9億円) (前期比 +35.4%)	×	21.1% (前期実績 22.0%) (前期比 △0.9%)	=	23.3億円 (前期実績 18.0億円) (前期比 +29.8%)
② 受託事業	34.3億円 (前期実績 28.4億円) (前期比 +20.8%)	×	21.3% (前期実績 26.7%) (前期比 △5.4%)	=	7.3億円 (前期実績 7.5億円) (前期比 △3.6%)
その他	2.8億円 (前期実績 1.1億円) (前期比 +139.3%)	×	19.3% (前期実績 - %) (前期比 - %)	=	0.5億円 (前期実績 △0.4億円) (前期比 - %)

※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

※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（%）

① マッチング事業 総契約額

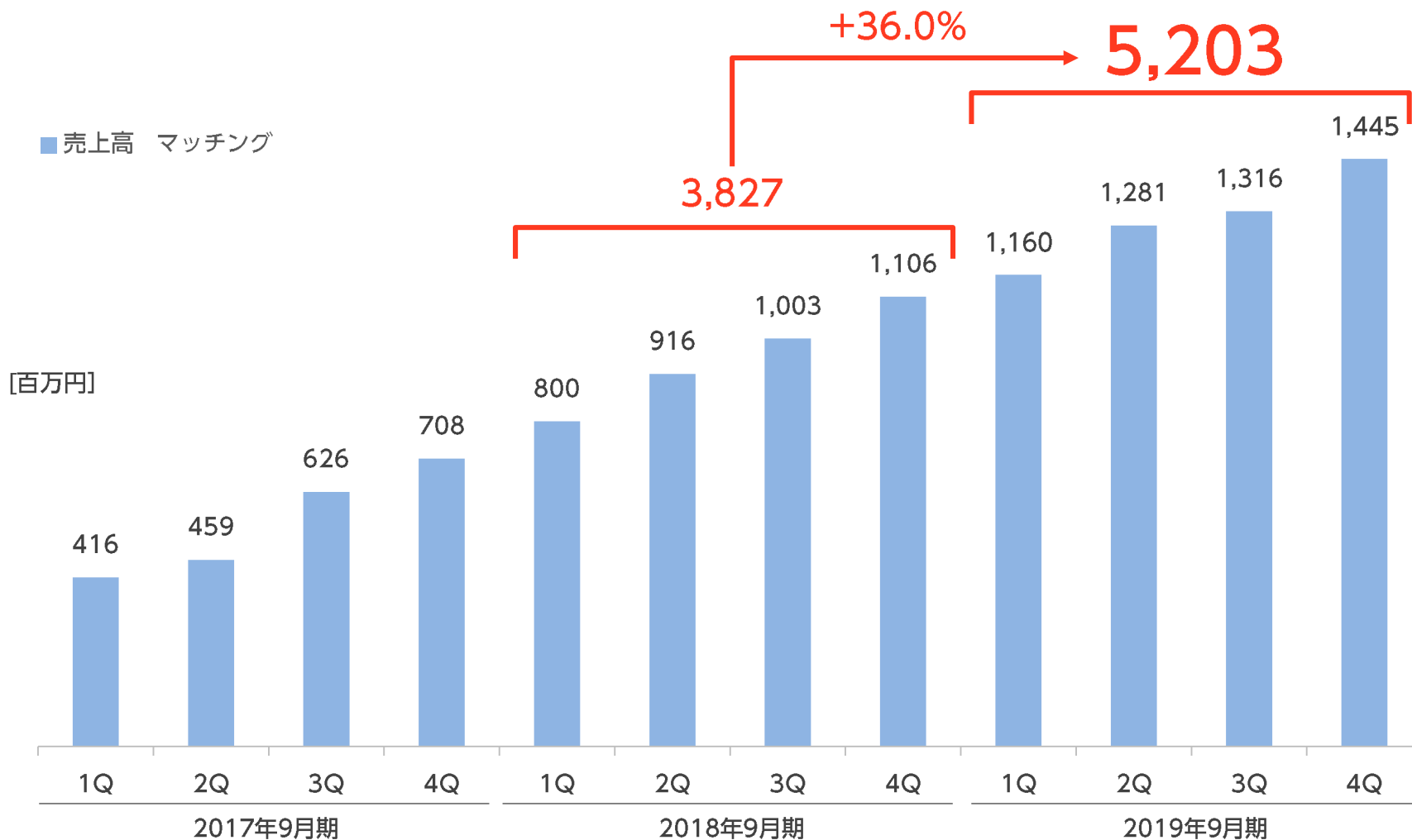
マッチング事業の総契約額は前期比+35.4%と継続成長



※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

① マッチング事業 売上高

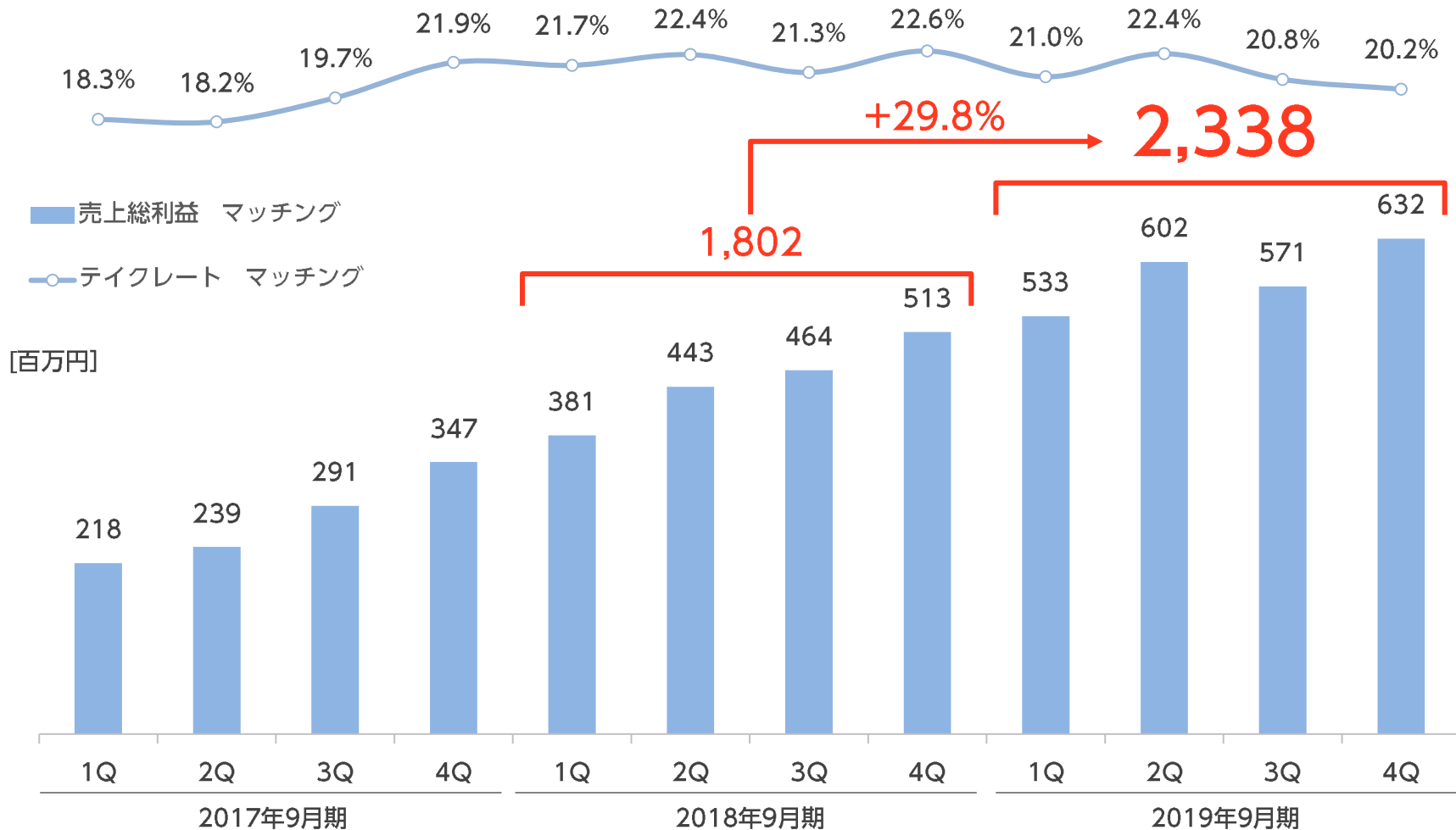
マッチング事業の売上高は前期比+36.0%と継続成長



※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

① マッチング事業 売上総利益・テイクレート

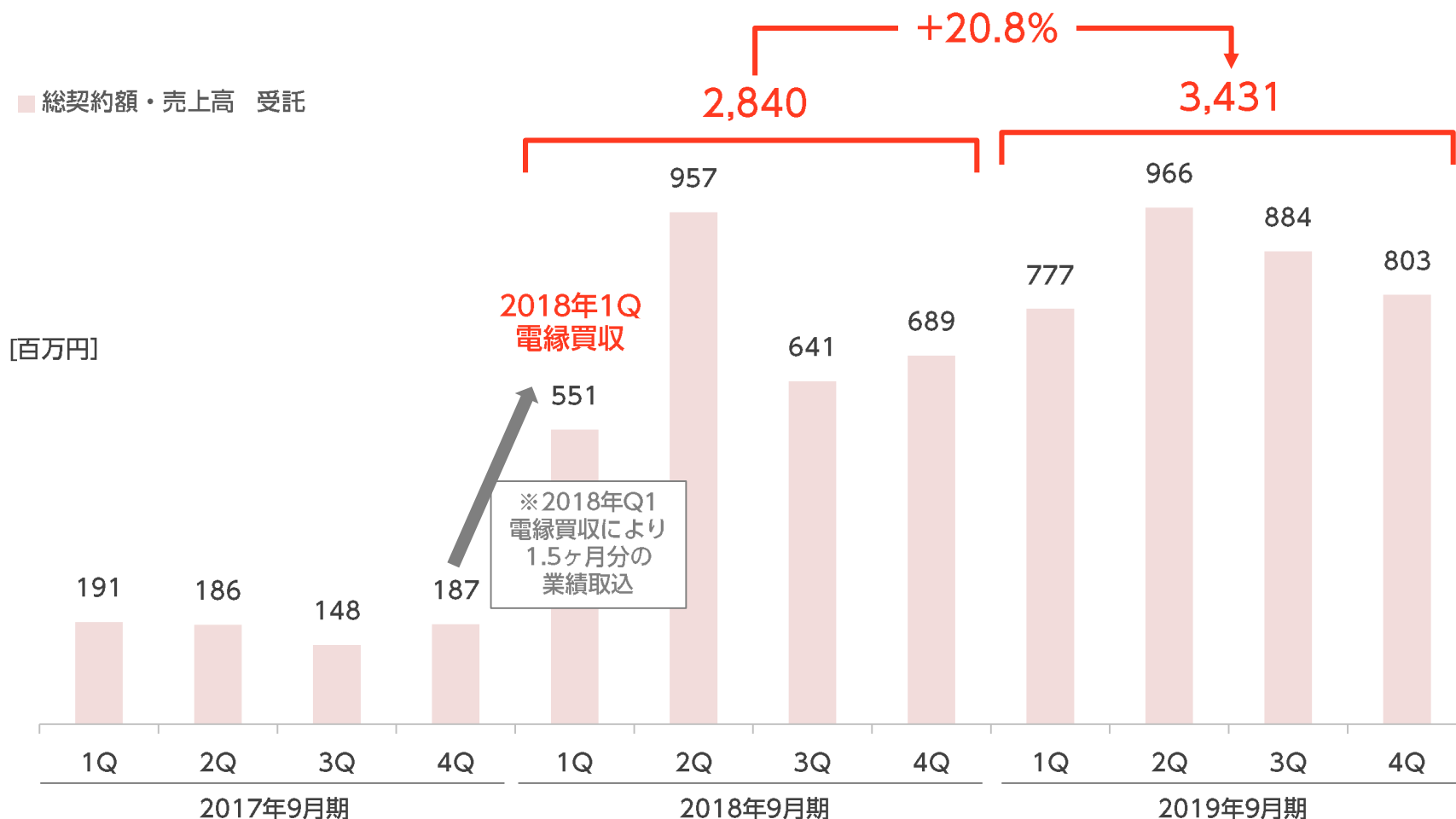
マッチング事業の売上総利益は+29.8%と継続成長、テイクレートは20%前後を維持



※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

②受託事業 総契約額・売上高

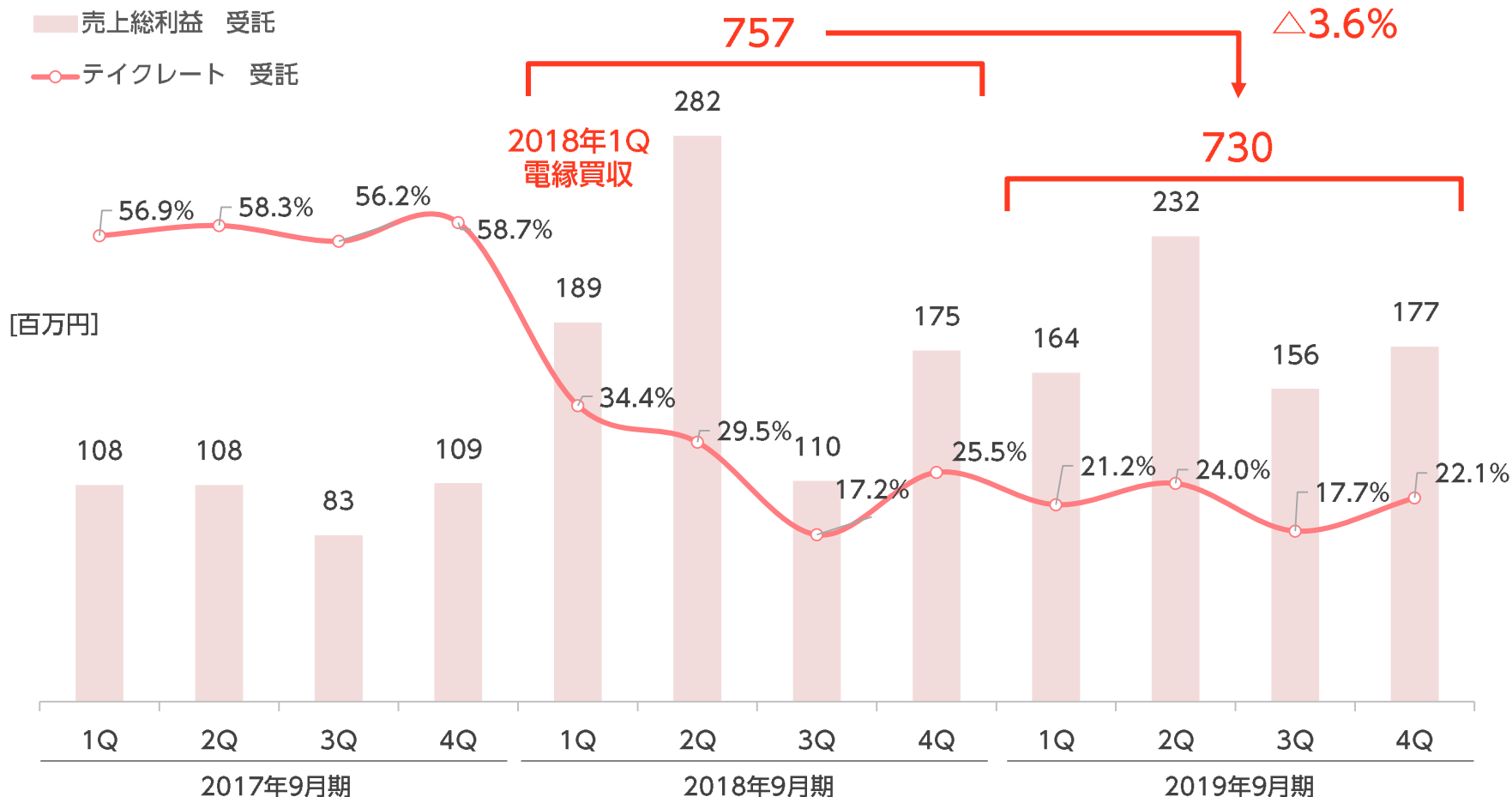
受託事業の総契約額は、2018年9月期 第1四半期の電縁社買収時の業績取り込みが1.5カ月分(本来3か月)であった影響から、2019年9月期は通期全体で見ると+20.8%成長



※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

②受託事業 売上総利益・テイクレート

受託案件の売上原価率が上昇した結果、前期比でテイクレートは低下
売上総利益の成長率は△3.6%。受託事業は黒字を維持しながら縮小方向で検討



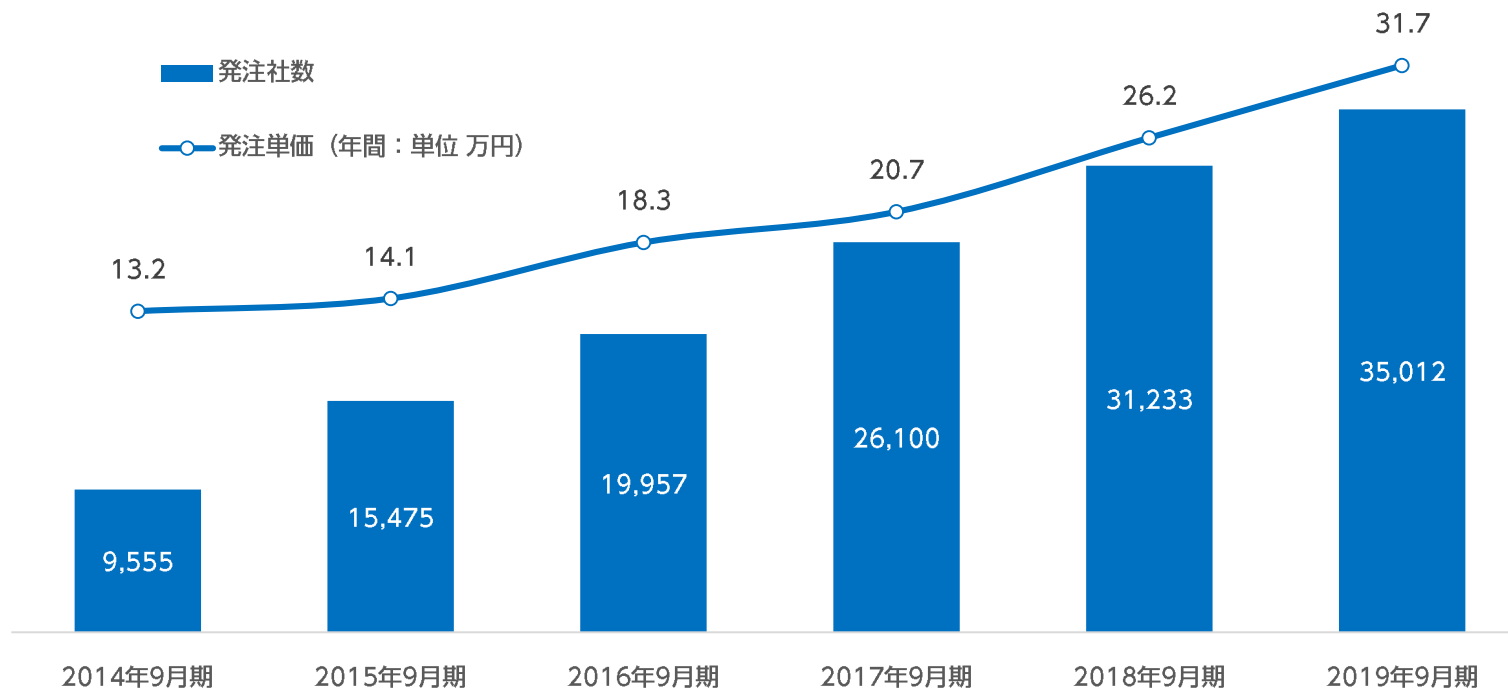
※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

| マッチング事業 KPI

1. クライアントKPI実績

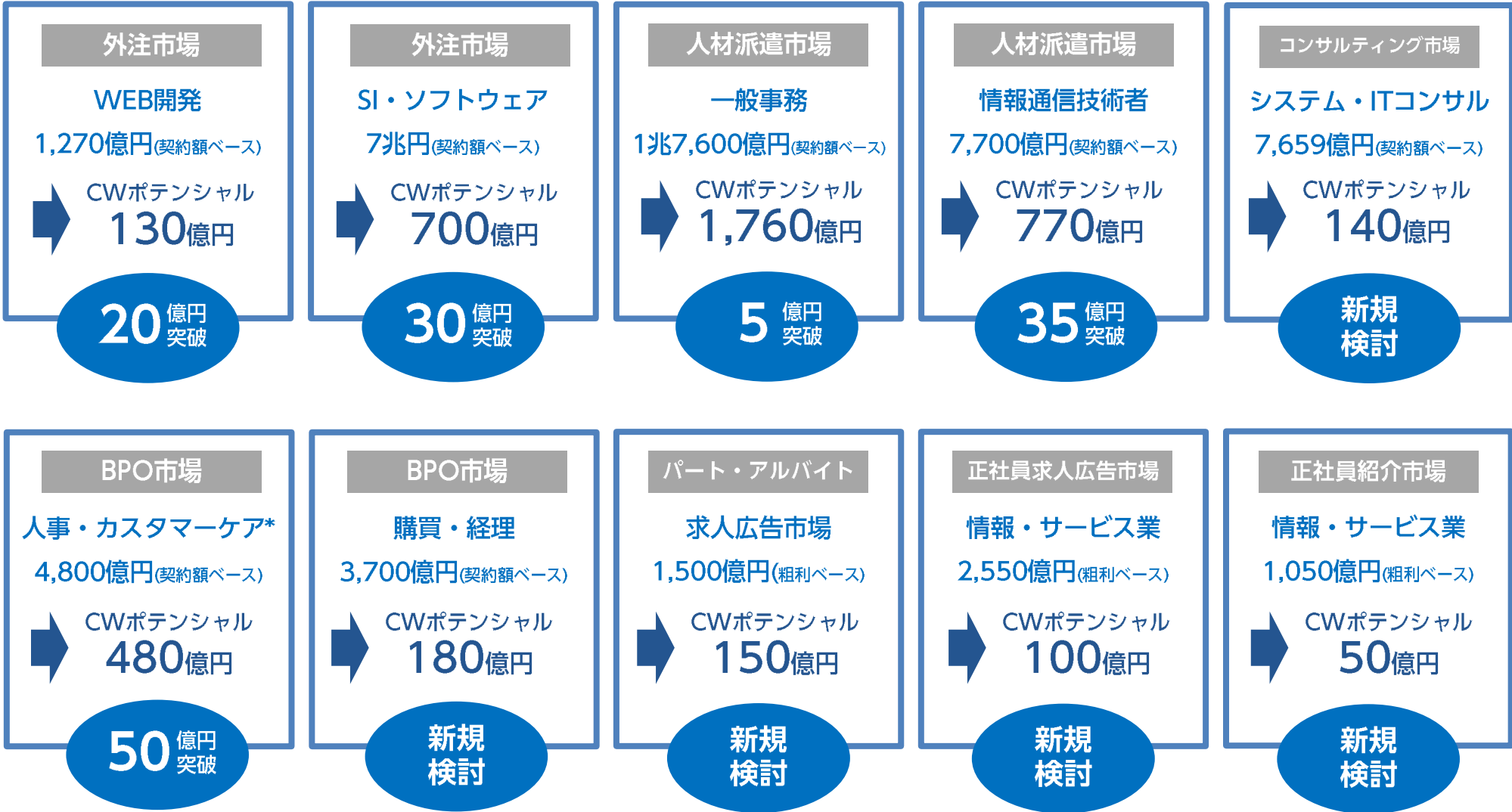
マッチング事業KPI：クライアント発注単価 × クライアント発注社数 = 総契約額

発注社数と発注単価が共に継続的に成長。今後は大企業など高単価クライアントの開拓と商材開発が重要テーマ。



※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

クライアントサイドの対象市場ポテンシャルと現状の進捗

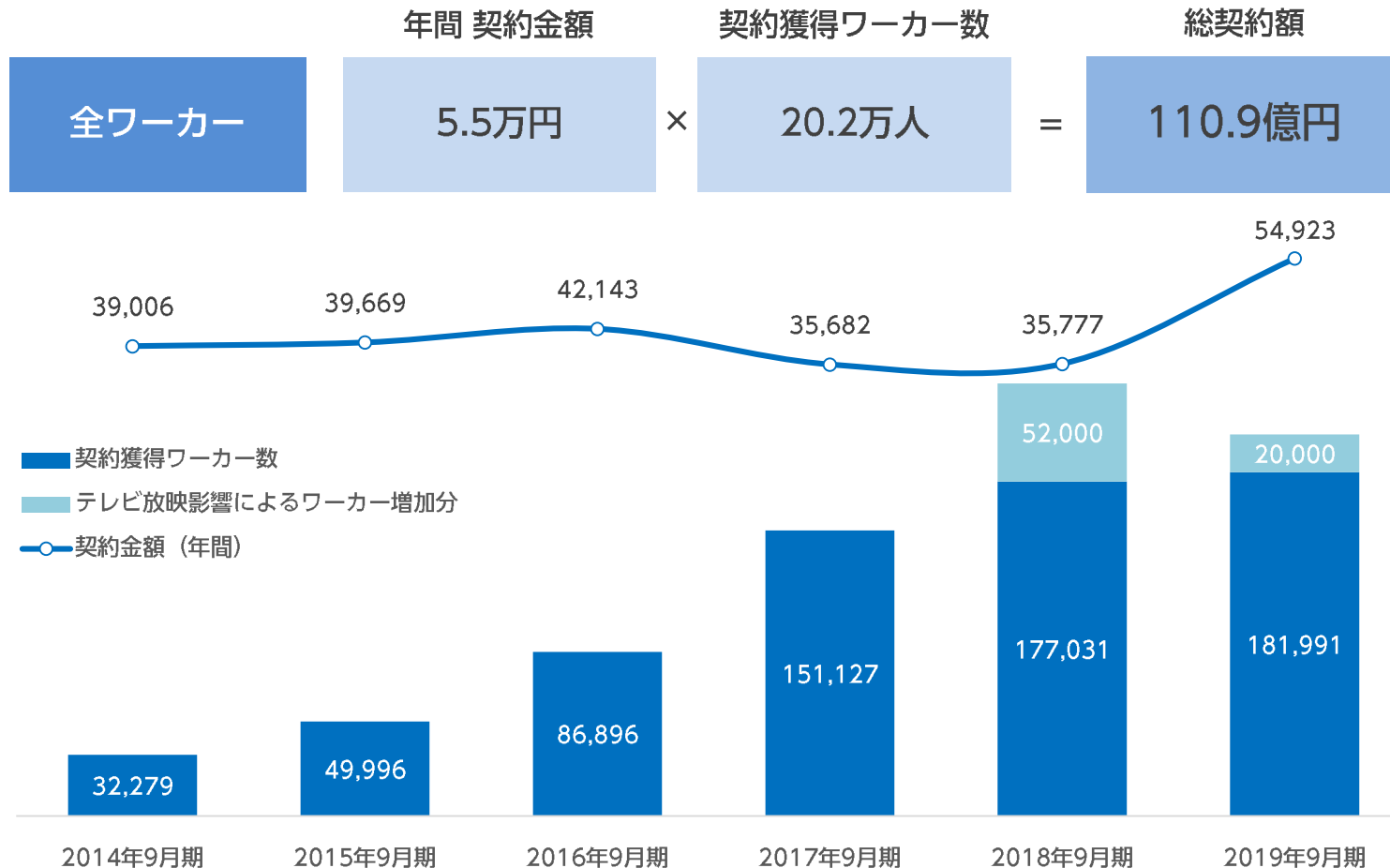


*BPO市場のカスタマーケアにはコールセンター、大量データ処理・収集、フィールドワークなどを含みます。

2. ワーカーKPI実績

マッチング事業KPI：年間 契約金額 × 契約獲得ワーカー数 = 総契約額

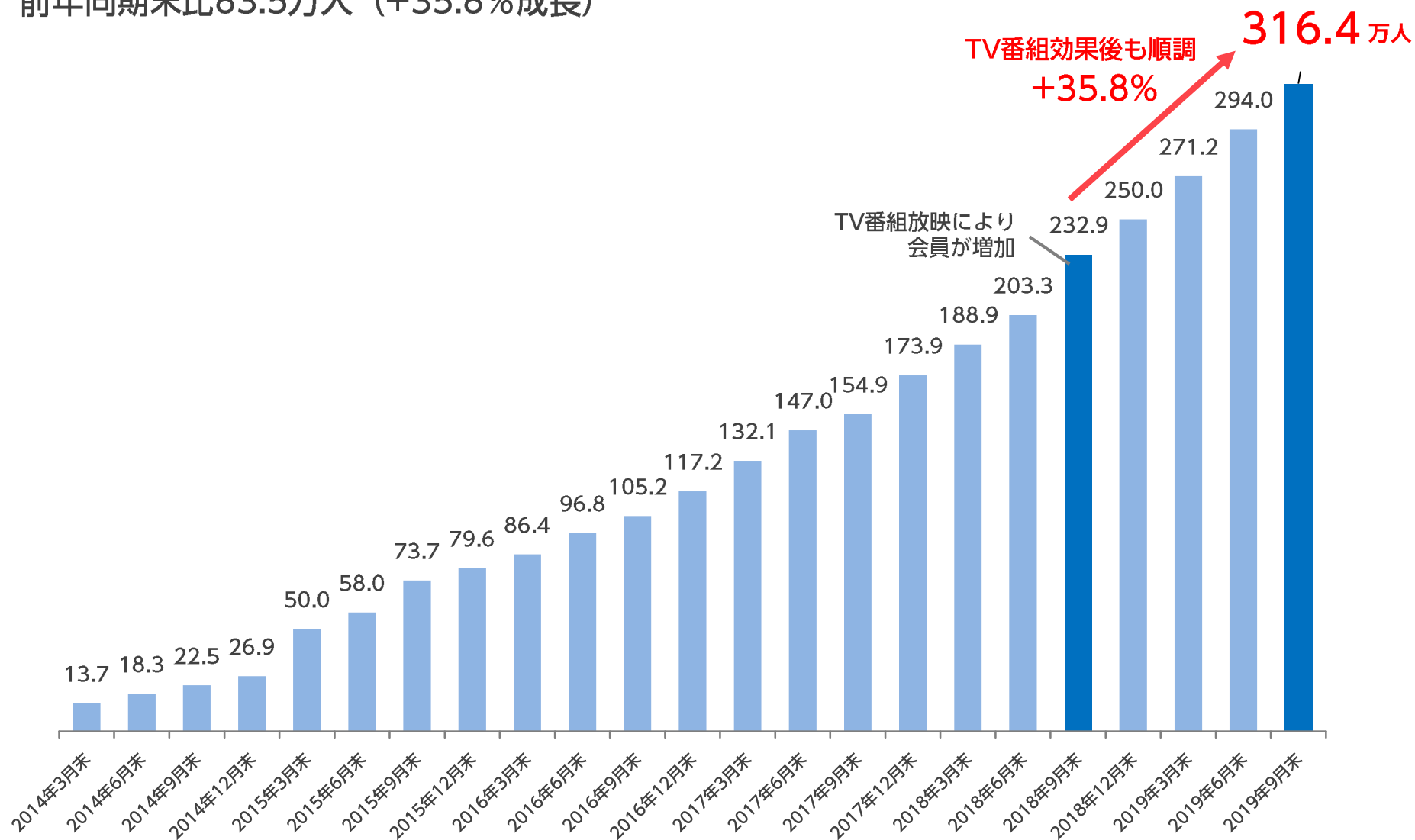
ワーカーの年間 契約金額は過去最高を記録。ワーカー数の増加と契約金額の両面での増加を狙う。



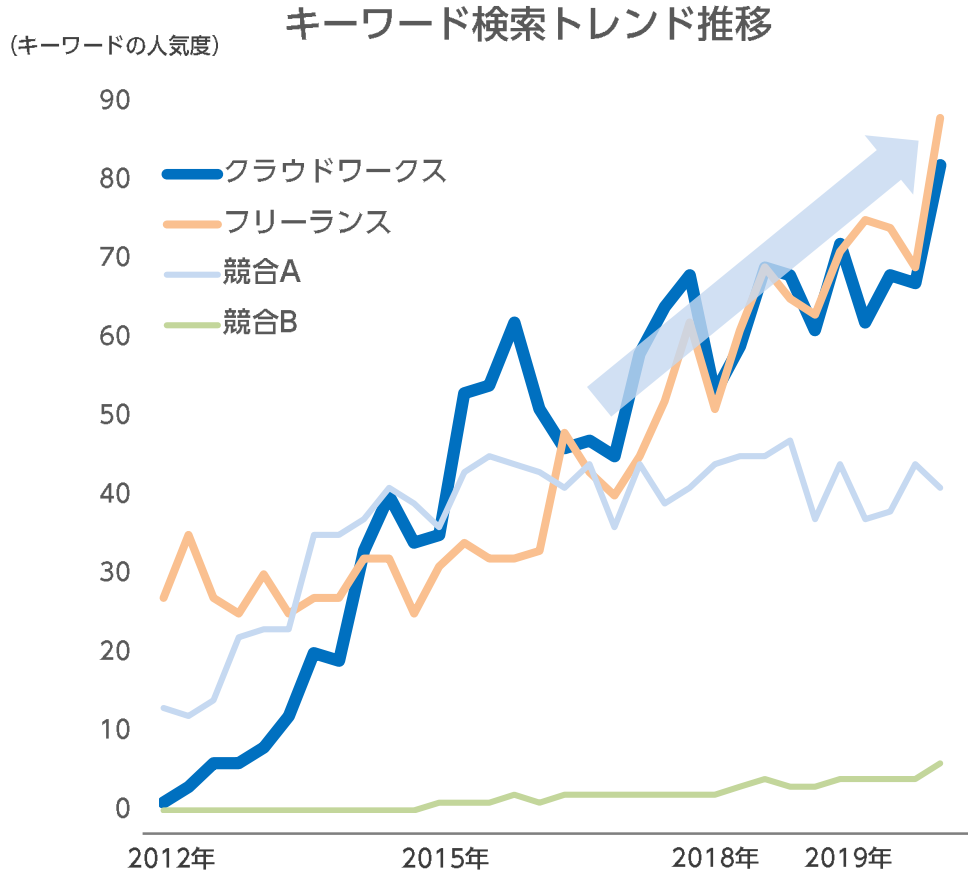
※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

グループ累計ワーカー数は順調に推移

グループ全体の2019年9月末時点ワーカー数は316.4万人
前年同期末比83.5万人 (+35.8%成長)

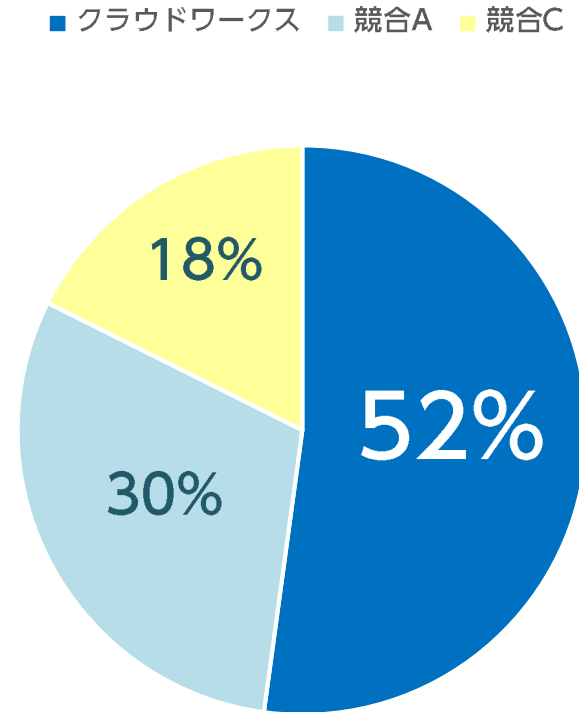


「クラウドワークス」の検索トレンドは「フリーランス」と共に急成長し競合を圧倒
クラウドソーシング利用率・利用意向度に関する調査においても競合他社を抑えて業界No.1



※出典：Googleトレンドによるキーワードトレンド調査

クラウドソーシング利用率・意向度調査



※出典：楽天インサイトを活用したクラウドソーシングに関するウェブ調査
(調査期間：2019年10月)

潜在労働力、非正社員、正社員、派遣などの労働市場を対象市場とし、オンライン化による市場開拓と事業規模拡大を狙う

対象市場	提供価値	対象人数	想定収入	対象市場規模 (TAM*)	未来のシェア	未来の事業規模
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	4.5%	4,230億円
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	4.5%	1.44兆円
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	4.5%	2,475億円
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	4.5%*	1,575億円
合計				50.5兆円	4.5%	2.27兆円

*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

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 日本の民間給与と所得総額 (正規+非正規+派遣) は約213兆円

*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)

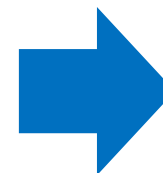
| 2020年9月期 業績予想・投資方針

2019年9月期振り返り

2020年9月期方針

マッチング
事業

市場全体の追い風に加え、クライアント向け広告投資と営業体制を強化し、好調な成長を実現
ユニットエコノミクスも2年で回収が十分可能との判断から長期的な成長に向けた投資を行いたい



投資
集中

受託事業

案件の納品時期により、連結四半期業績の変動が大きく発生し成長率が低下
案件の原価率高騰によりテイクレートも低下
今後の成長戦略の見直しから縮小を行いたい



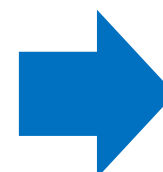
利益化
縮小

FINTECH
事業

参入後の競争環境激化を背景に早期撤退を判断
FINTECH自体は当社の取り組むべき戦略テーマとして、長期目線で再参入を見定める

M&A

既存案件は営業利益の黒字化を達成
既存案件のPMIIにより、資本効率ガイドラインを定めた結果、案件の厳選を行い2019年9月期は実行に至らず。今後もガイドラインに沿って継続検討



継続検討

総契約額	:	162億円	前期比 +9%の成長
売上高	:	90億円	前期比 +3%の成長
売上総利益	:	34億円	前期比 +8%の成長
EBITDA	:	△4~△9億円	} マッチング事業への 投資拡大による先行赤字
営業利益	:	△5~△10億円	

総契約額・売上・売上総利益について

- マッチング事業 成長率は+20%程度を継続
- 一方で受託事業 成長率は△20%程度を想定
- 受託事業は営業黒字化を維持しつつ、事業規模は縮小方針。合計成長率は減速
- 主力マッチング事業への投資を拡大し成長率向上と中長期の利益最大化を目指す

EBITDA・営業利益について

- 好調なマッチング事業に対し先行投資を再度加速させる影響で赤字計画
- 2年回収の見込める投資を行い、成長率向上と中長期の利益最大化を目指す

マッチング事業は+20%程度の継続成長を見込む
 受託事業は営業利益・EBITDAの黒字を見込むが、事業規模は縮小し、前期比△20%程度となる見通し
 マッチング事業への投資集中を行い、2021年9月以降の成長率+30%以上を目指す
 新規事業・サービスの開発は一定範囲内で投資し、営業利益は△1～2億円の見通し

	マッチング事業		受託事業		その他
総契約額	133億円	前期比 +20%	28億円	前期比 △25%	1億円
売上	61.5億円	前期比 +19%	28億円	前期比 △22%	0.5億円
売上総利益	28.2億円	前期比 +20%	5.5億円	前期比 △8%	0.3億円
EBITDA	△4～△8億円	前期実績 4,200万円 投資拡大により赤字	0.7～1.2億円	前期実績 1億3,400万円 前期利益水準 維持	△1～△2億円
営業利益	△4～△8億円	前期実績 3,400万円 投資拡大により赤字	0～0.5億円	前期実績 5,800万円 前期利益水準 維持	△1～△2億円

※本資料に記載するセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2020年第1四半期決算以降に変更となる可能性があります。

大方針：受託事業は利益化を行い縮小。好調なマッチング事業に投資を集中
下記の通りマーケティングおよびクライアント発注量増加に向けた投資を加速
既存マッチング事業の成長率+30%超を目指す



マッチング事業への投資内容

投資による 営業利益への影響額

期待効果

① クライアント獲得に向けたWeb広告投資の拡大
事業横断のクライアントマーケティングの実施
(TVCMのテストを含む)

△200～△600百万円
※効果計測を経て
投資拡大を検討

- ・ ブランド強化・認知拡大
- ・ 新規クライアント・
ワーカー獲得数の向上

② マッチング事業におけるセールス人員の増加
大企業へのサービス提供に向けた専属チーム組成

△100～△150百万円

- ・ 大企業顧客数の拡大
- ・ 発注単価の向上

③ 新規クライアント向けの発注体験の洗練
発注クライアント向けのAPI開発
コンシェルジュを中心とした発注サポート強化
発注作業の自動化・AI化への投資

△100～△150百万円

- ・ 発注率の向上
- ・ クライアント発注継続率
向上

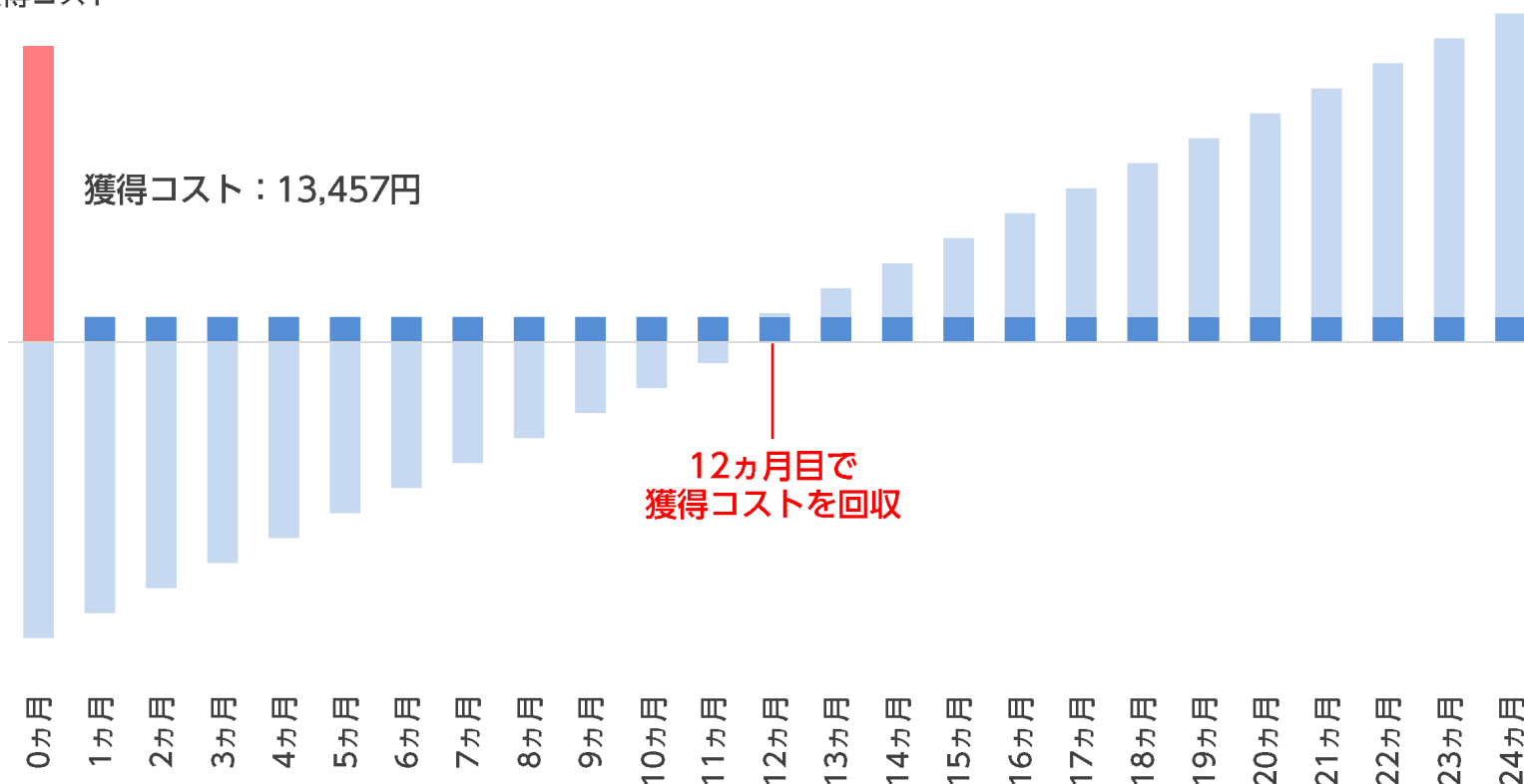
クライアント獲得費用は1年以内の回収を実現し、マッチング事業へ投資を拡大

- ・ 1クライアントあたり平均LTV（2年間の売上総利益） = 27,267円
- ・ 1クライアントあたりマーケティング費用 = 13,457円

12か月回収水準のCPA範囲内で最大限の投資を行い、成長率向上と長期の利益最大化を目指す

- 1クライアントあたり売上総利益（24か月）
- 1クライアントあたり利益
- 獲得コスト

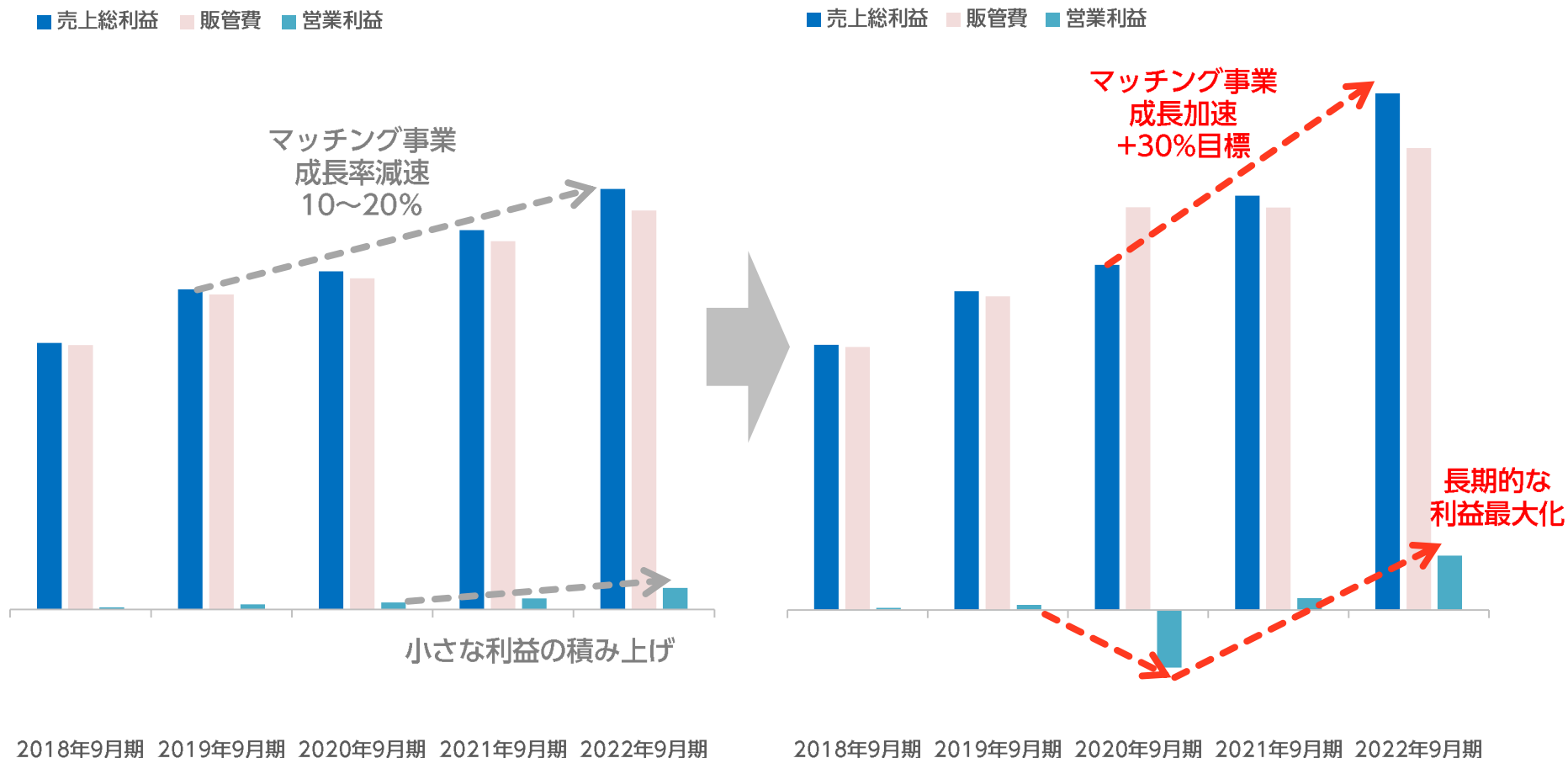
獲得から2年間経過後の
売上総利益の累計：27,267円
2年間の投資回収率：202.6%



好調であるマッチング事業へ投資を集中することで、
売上総利益の成長率向上と中長期の営業利益最大化を目指す

投資抑制・現状維持シナリオ

投資拡大シナリオ



| 会社概要・VISION・経営方針



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 26億8,721万円
設立 2011年11月11日
事業内容 日本最大級のクラウドソーシング「クラウドワークス」を中心としたインターネットサービスの運営



クラウドワーカー数 : 316万人
 クライアント企業数 : 47万社
 政府機関 : 12府省
 地方行政 : 80行
 ※ 2019年9月末時点のクラウドワークス利用数

事業の特徴：仕事と人材をオンラインでマッチングする事業を展開

インターネットを通して世界中の人材資源にアクセスし、
オンラインで仕事の受発注ができるマッチングサービスを展開
仕事と人材のマッチングだけでなく、契約と報酬の支払をオンライン上で完結
継続的な利用のためのサポートも提供することが特徴

発注者＝クライアント
(企業・個人)
47万社



Crowd Works

オンラインで
直接つながり
マッチング

受注者＝ワーカー
(主に個人)
316万人



- ・ ハイスキルな人材の確保
- ・ 業務の効率化・外部化
- ・ 人件費の変動費化
- ・ イノベーション促進
- ・ 社員の残業削減

仕事依頼・支払

業務実行・納品

- ・ フレキシブルな働き方（オンラインワーク・在宅ワーク）の実現
- ・ スキマ時間の活用した収入向上
- ・ 副業による収入増
- ・ 仕事を通じたスキルアップ

企業側は人手不足に直面

- 厚生労働省が発表した18年度の有効求人倍率は1.62倍だった。高度経済成長期の1973年度以来、約45年ぶりの水準で推移し、**人手不足は深刻さを増している**（引用：2019年8月18日 日本経済新聞）
- 2030年には**644万人の人手不足が発生**する（参考：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」）

旧来型経営は構造的な限界を迎え、個人はフレキシブルな働き方を選択

- トヨタの社長の発言「終身雇用を守っていくのは難しい局面に入っている」**
- 経団連会長の発言「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」**
- 副業解禁、主要企業の5割 社員成長や新事業に期待**（引用：2019年5月20日 日本経済新聞）
- 大企業から中小企業まで副業解禁する企業が次々と現れているため、**すきま時間で副業をする副業系フリーランスが今後ますます増えていく**（引用：フリーランス白書2018）
- 正社員で現在副業している人は10.9%。現在、副業を行っていないが、**今後副業したい人は41.0%に**（引用：パーソル総合研究所「副業の実態・意識調査」）

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

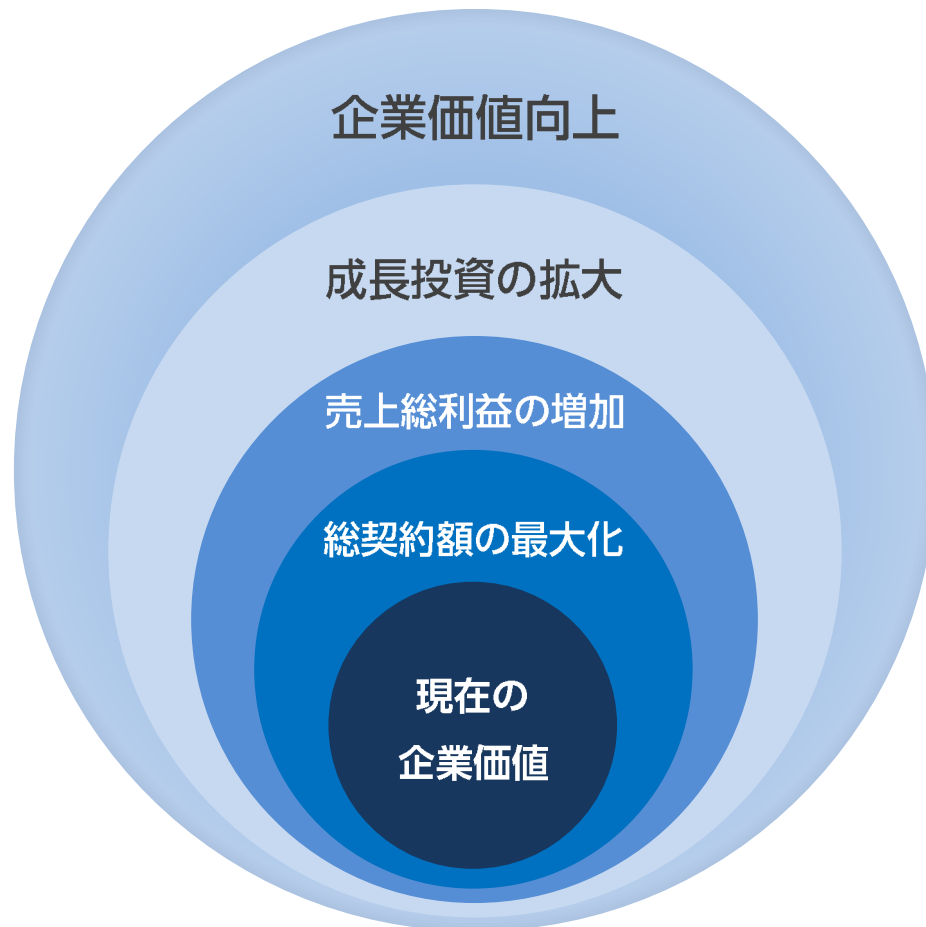
2019年9月期実績

総契約額：148.0億円



従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2019年9月11日現在
1位 **トヨタ自動車 37.1万人**、2位 日本電信電話 30.3万人、3位 日立製作所 29.6万人

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



| Appendix

2019年9月期4Qの総契約額は3,974百万円 (前年同期比+32.9%)

売上高 2,236百万円 (前年同期比+24.7%)

売上総利益 784百万円 (前年同期比+15.3%)

営業利益 △14百万円 (前年同期比△116百万円)

[単位：百万円]

	2018年9月期 (連結)				2019年9月期 (連結)					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	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	3,974	+32.9%	+5.9%
売上高	1,352	1,867	1,622	1,792	2,027	2,203	2,282	2,236	+24.7%	△2.0%
売上総利益	572	697	567	680	764	781	792	784	+15.3%	△0.9%
販管費	577	654	684	578	750	758	767	798	+38.2%	+3.9%
営業利益	△4	42	△116	102	13	23	25	△14	△116	△39
EBITDA	17	81	△83	135	46	56	52	11	△124	△40
経常利益	△6	38	△109	87	13	34	25	△6	△94	△32
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△35	△21	△111	87	△2	△37	△30	△57	△144	△26

● 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。

今期の資金調達により、自己資本比率は50.4%に回復

[単位：百万円]

	2019年9月期末 (連結)	2018年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	5,220	4,758	+461
固定資産	1,108	1,199	△91
総資産	6,328	5,957	+370
流動負債	2,632	3,124	△491
固定負債	450	605	△155
純資産	3,245	2,227	+1,017
自己資本比率	50.4%	35.7%	+14.7%

- 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。

2019年9月期は営業キャッシュフローはプラスで着地

[単位：百万円]

	2019年9月期 通期 (連結)	2018年9月期 (連結)
営業活動によるキャッシュフロー	346	△542
投資活動によるキャッシュフロー	△162	△75
財務活動によるキャッシュフロー	198	1,794
現金及び現金同等物の増減額	381	1,175
現金及び現金同等物の期末残高	3,266	2,884

- 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。

前期までの主要セグメントである「シェアリングエコノミー事業」は総契約額が前期比+31.9%で継続成長、売上総利益は+24.0%と成長

<p>業績 数値</p>	<p>【重要指標】 総契約額 148.1億円 (前期 111.5億円 前期比+32.8%)</p>	<p>× テイクレート 21.1% (前年 22.6%) (前期比 △1.5%)</p>	<p>= 売上総利益 (成長原資) 31.2億円 (前期 25.2億円) (前期比 +24.0%)</p>
<p>シェアリング エコノミー 事業</p>	<p>総契約額 133.4億円 (前期 101.2億円 前期比+31.9%)</p>	<p>× テイクレート 19.1% (前期 20.4%) (前期比 △1.3%)</p>	<p>= 売上総利益 25.4億円 (前期 20.6億円) (前期比 +23.6%)</p>
<p>FINTECH・周辺 新規事業</p>	<p>総契約額 14.6億円 (前期 10.3億円 前期比+41.6%)</p>	<p>× テイクレート 39.6% (前期 44.2%) (前期比 △4.6%)</p>	<p>= 売上総利益 5.8億円 (前期 4.6億円) (前期比 +26.1%)</p>

※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（%）

SDGs・ESGについての当社の考え



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

SDGs・ESGに向けた3つの取り組み



▶ ジェンダーフリー・女性の働く環境改善

- ・ 女性管理職の増加 : 3名 → 7名 (全管理職における割合18.0%)

▶ 生産的で働きがいのある職場づくり

- ・ 従業員満足度の改善 : 全従業員満足度スコア : AAA (2018年7月より連続6回目のAAAを取得)

▶ コーポレートガバナンス強化

- ・ 社外取締役の比率の向上 : 現状1名 (25%) → 今後3名 (42%) 追加2名を選任予定
- ・ 独立役員増加による経営の監督機能強化、持続的な成長に向けた経営体制の強化



【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グループ

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp