



Crowd
Works



コクヨ株式会社 大橋様 (クライアント)
主に文字起こしや翻訳でクラウドワークスを活用

「想定以上の速さで質の高いものが納品され満足しています
社内の他の社員にも紹介しました」



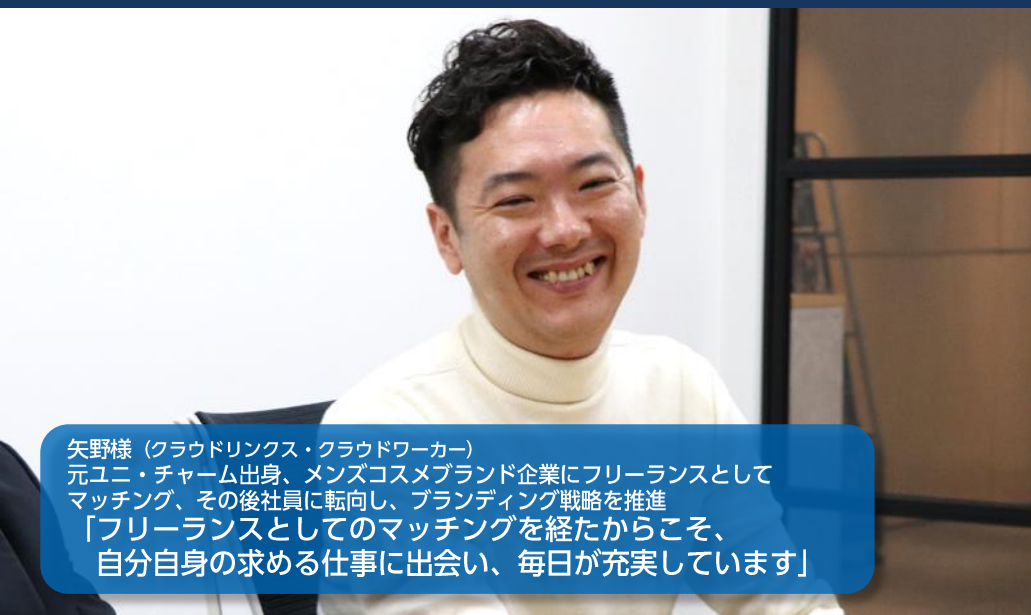
株式会社FiNC Technologies 清水様 (クライアント)
フリーランスのエンジニア採用等でクラウドテックを活用

「フリーランスならニーズに合った人材を
スピーディーに仲間に入れることができます」

「働き方革命」

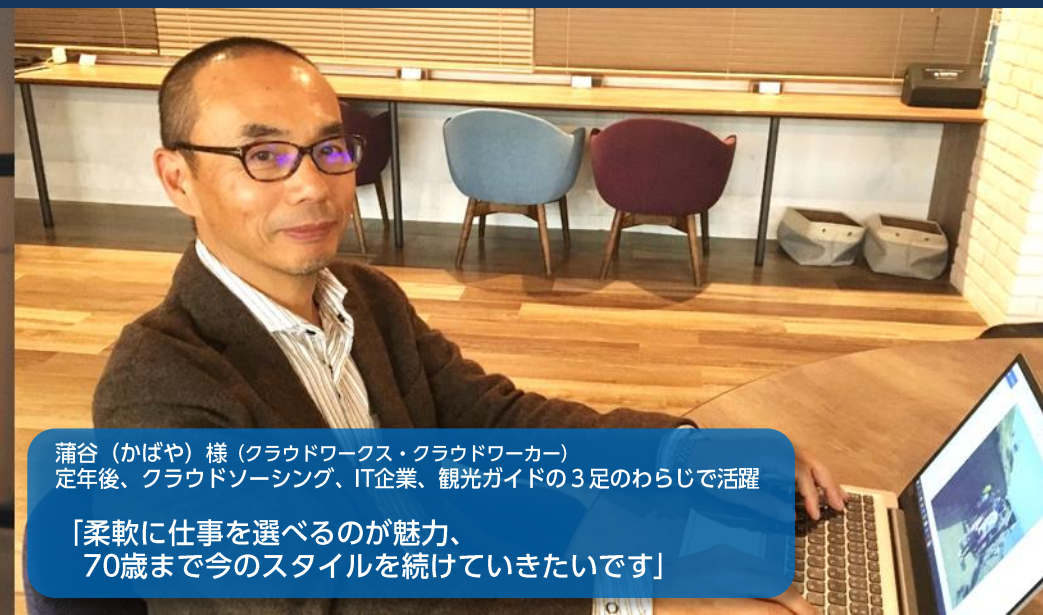
証券コード：東証マザーズ 3900

株式会社クラウドワークス 2020年9月期 第1四半期 決算説明資料



矢野様 (クラウドリンクス・クラウドワーカー)
元ユニ・チャーム出身、メンズコスメブランド企業にフリーランスとして
マッチング、その後社員に転向し、ブランディング戦略を推進

「フリーランスとしてのマッチングを経たからこそ、
自分自身の求める仕事に出会い、毎日が充実しています」



蒲谷 (かばや) 様 (クラウドワークス・クラウドワーカー)
定年後、クラウドソーシング、IT企業、観光ガイドの3足のわらじで活躍

「柔軟に仕事を選べるのが魅力、
70歳まで今のスタイルを続けていきたいです」

企業と個人がオンラインで直接つながり仕事を受発注できる、
新しいオンライン人材マッチングプラットフォームを開発・運営



50.4万社

クライアント

- 最適なスキル・実績を持った人材が見つかる
- 必要なときに必要なだけ依頼できる
- 仕事の依頼にかかる費用は無料



「クラウドワークス」

仕事依頼

オンラインで直接つながり、マッチング

業務実行・納品

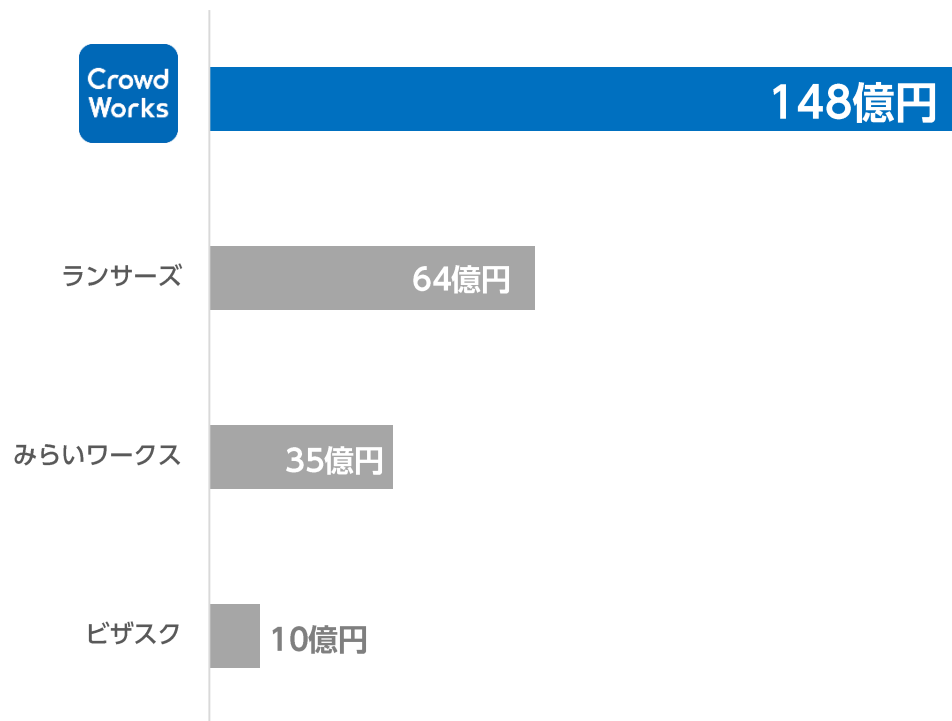


332.9万人

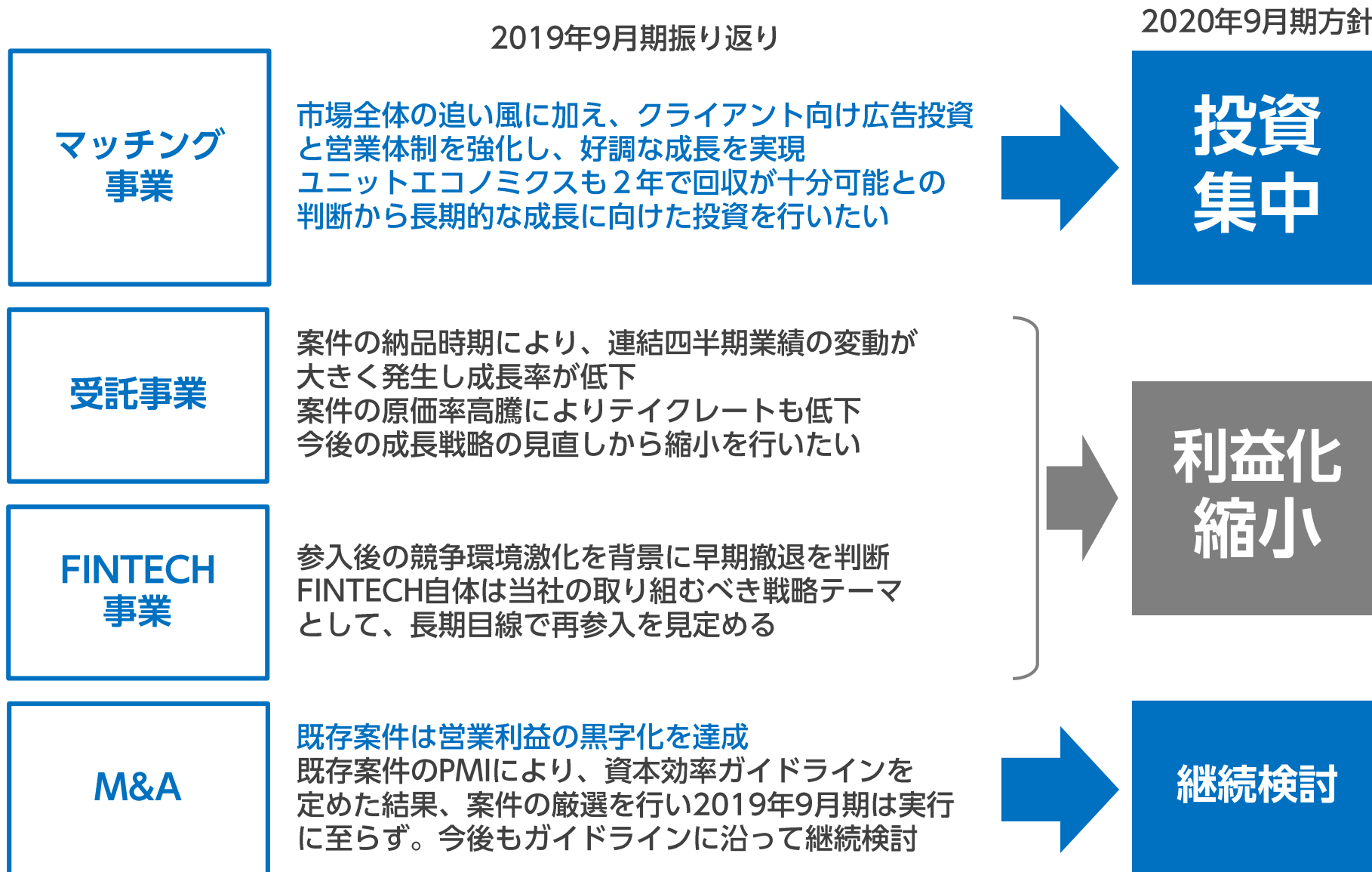
クラウドワーカー

- 自分のスキル・実力にあった仕事を探せる
- 自分のライフスタイルに合わせて柔軟に働ける
- 契約や報酬受け取りもサポート

オンライン人材マッチングプラットフォーム **業界No.1** ※1



※1 フリーランス・在宅ワーカー等の人材を企業にマッチングする類似上場企業の直近期末取扱高（総契約額・流通金額）を比較



総契約額	: 3,853百万円	前年同期比 +10.8%	通期予想進捗率 23.9%
売上高	: 2,342百万円	前年同期比 +15.5%	通期予想進捗率 26.0%
売上総利益	: 850百万円	前年同期比 +11.3%	通期予想進捗率 25.2%
EBITDA	: 7百万円	前年同期比 △39百万円	
営業利益	: △21百万円	前年同期比 △34百万円	

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～△1.5億円の見通し

	マッチング事業	受託事業	その他
総契約額	132億円 前期比 +20%	28億円 前期比 △25%	1億円
売上高	61.4億円 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%	5.4億円 前期比 △8%	0.3億円
EBITDA	△4～△8.5億円 前期実績 1,800万円 投資拡大により赤字	0.7～1.2億円 前期実績 1億4,600万円 前期利益水準 維持	△1～△1.5億円
営業利益	△4～△8.5億円 前期実績 △1,500万円 投資拡大により赤字	0～0.5億円 前期実績 6,200万円 前期利益水準 維持	△1～△1.5億円

- セグメント変更に伴う事業区分に一部変更と、通期決算の監査に伴うセグメントごとの費用精査により、2019年9月期通期に開示した数値を一部修正しております。
- 主な変更点は、マッチング事業に新規事業のクラウドリンクスを計上、受託事業にM&A関連コストを前期実績に計上、セグメントごとのグループ内取引を前期実績に反映。

セグメント別の実績では、マッチング事業は前年同期比 総契約額+20.0%、売上高+33.7%、売上総利益+25.0%と業績予想を超えて成長。受託事業は想定通りに推移し、利益化しながら縮小傾向を継続。

	マッチング事業			受託事業			その他
総契約額	30.4億円	前年同期比	+20.0%	7.6億円	前年同期比	+3.2%	0.3億円
売上高	15.3億円	前年同期比	+33.7%	7.6億円	前年同期比	+3.0%	0.3億円
売上総利益	6.5億円	前年同期比	+25.0%	1.7億円	前年同期比	+11.6%	0.2億円
EBITDA	△0.19億円	前年同期比	+0.07億円	0.32億円	前年同期比	+0.02億円	△0.05億円
営業利益	△0.27億円	前年同期比	+0.11億円	0.11億円	前年同期比	+0.03億円	△0.05億円

	概要	自社評価
全社	<ul style="list-style-type: none"> マッチング事業を+20%成長、受託事業を△20%程度縮小する今期方針に従い、全社における総契約額は前年同期比+10.8%、売上総利益+11.3%と想定通り進捗。 	○
マッチング事業	<ul style="list-style-type: none"> クライアント単価の上昇により、総契約額は前年同期比+20.0%と想定通り。売上高は前年同期比+33.7%と通期予想を上回る着地。 テイクレートの改善により、売上総利益は+25.0%と想定以上の成長。 セールスチーム拡大と並行して販管費の見直しを行い、営業利益は△27百万円で着地。第2Q以降に広告投資の拡大を検討中。 	○
受託事業	<ul style="list-style-type: none"> 受託事業の総契約額は期初想定通り縮小・利益化。 引き続き通期で利益を維持。 	○

総契約額・売上高・売上総利益においては通期業績予想通りの立ち上がり

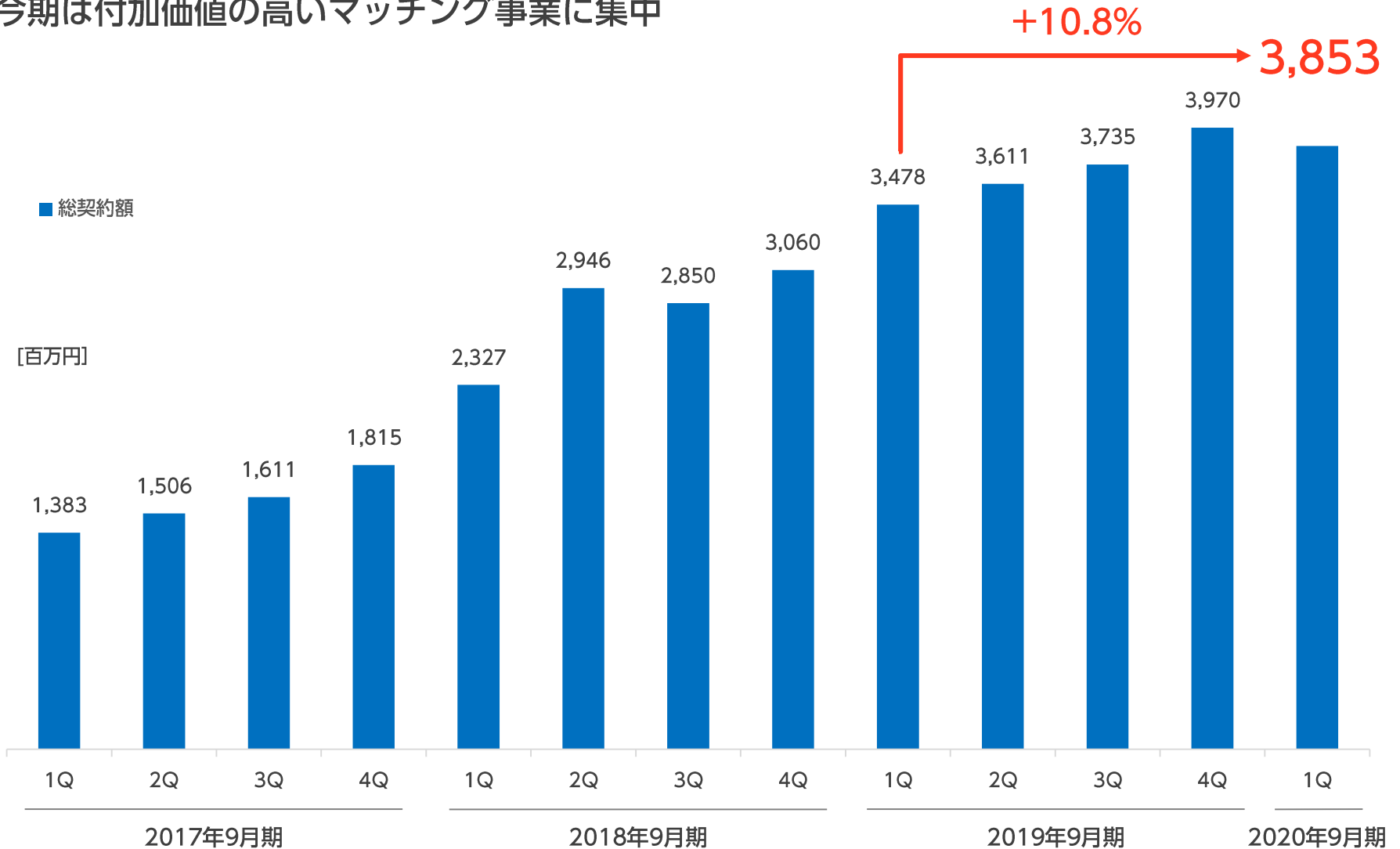
[単位：百万円]

	2020年9月期 1Q (連結)				2020年9月期 業績予想 (連結)	
	実績	前年同期比	予算進捗率	前年実績	通期予想	前年比
総契約額	3,853	+10.8%	+23.9%	3,478	16,127	+9%
売上高	2,342	+15.5%	+26.0%	2,027	9,012	+3%
売上総利益	850	+11.3%	+25.2%	764	3,373	+8%
販管費	871	+16.2%	—	750	3,900~ 4,400	+27.6~ +44%
営業利益	△21	△34	—	13	△500~ △1,000	先行赤字
EBITDA	7	△39	—	46	△400~ △900	先行赤字
経常利益	△4	△18	—	13	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△13	△10	—	△2	—	—

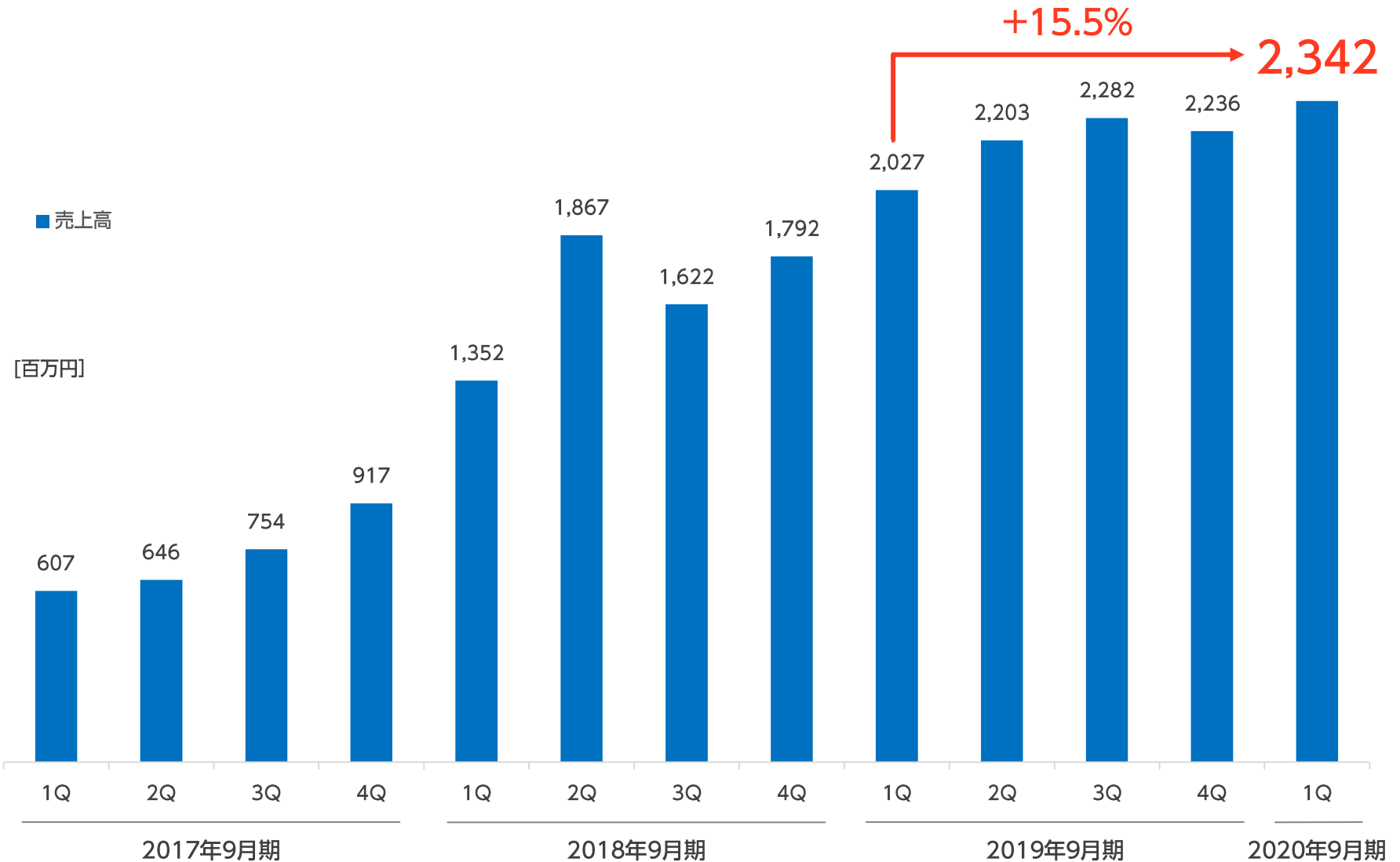
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

| 全社連結業績

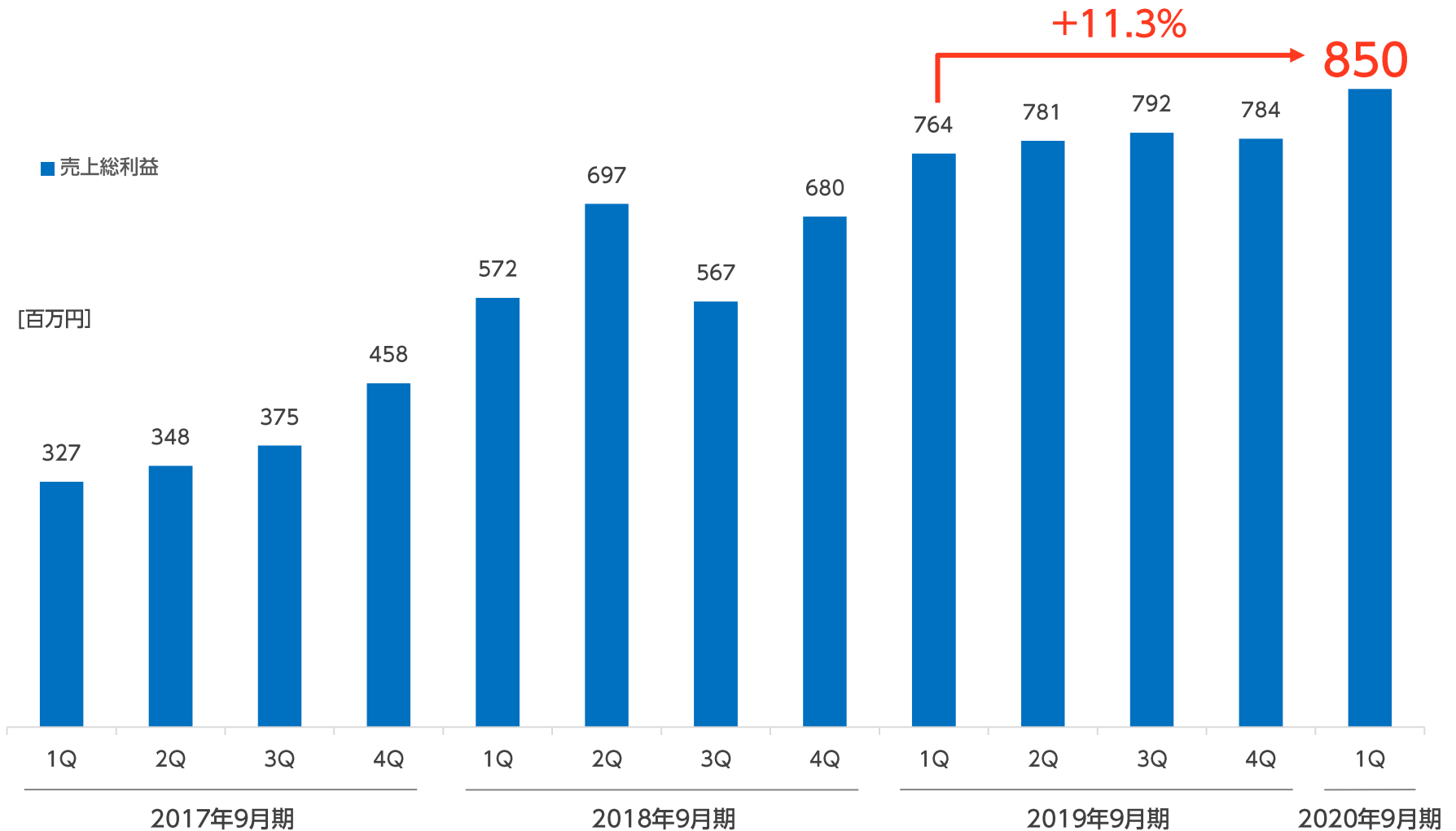
全社連結 総契約額は前年同期比+10.8%推移
今期は付加価値の高いマッチング事業に集中



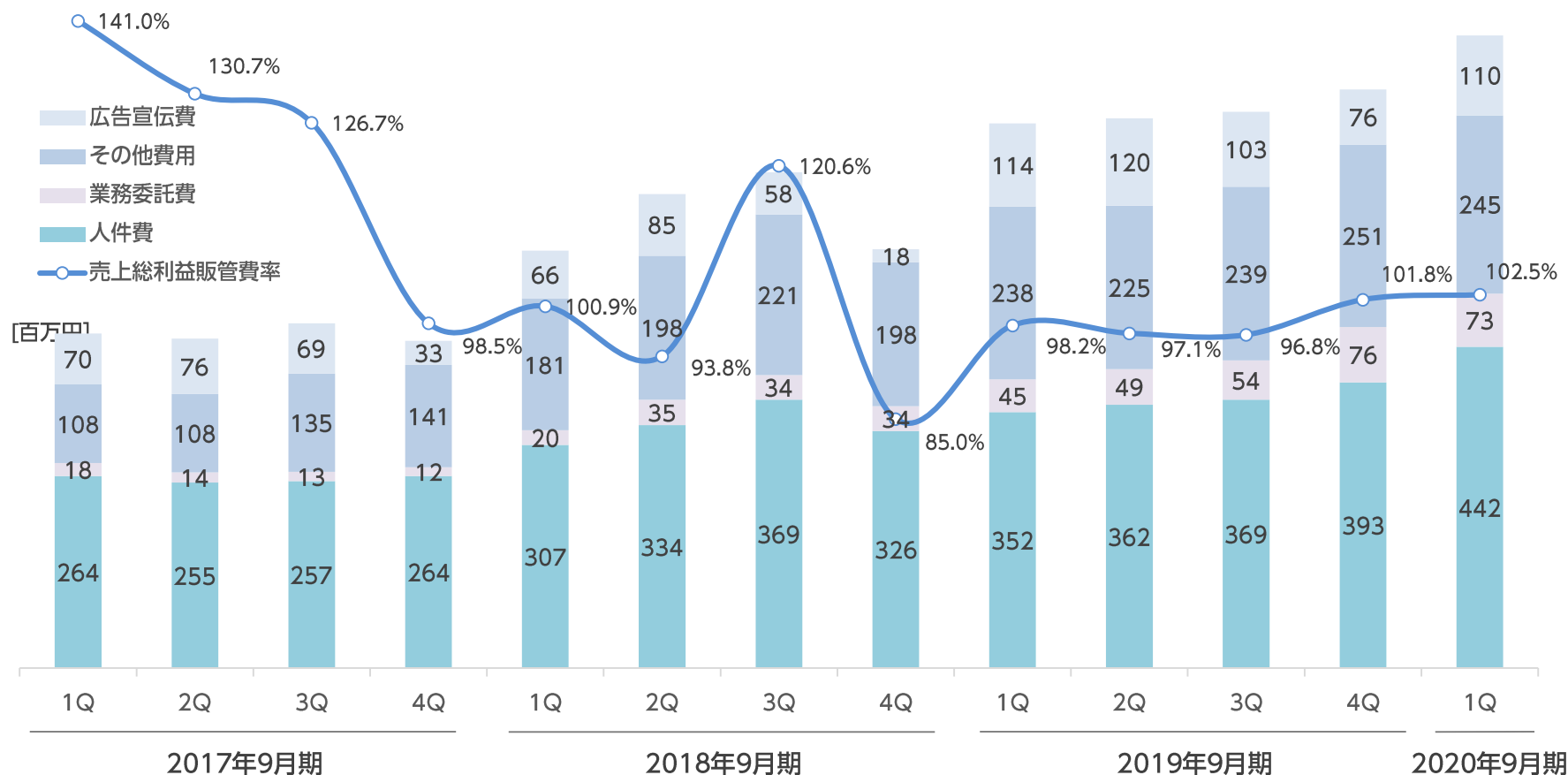
全社連結 売上高は予定通り進捗し、前年同期比+15.5%成長



マッチング事業のテイクレートを改善などにより通期業績予想を上回る進捗
前年同期比で+11.3%成長

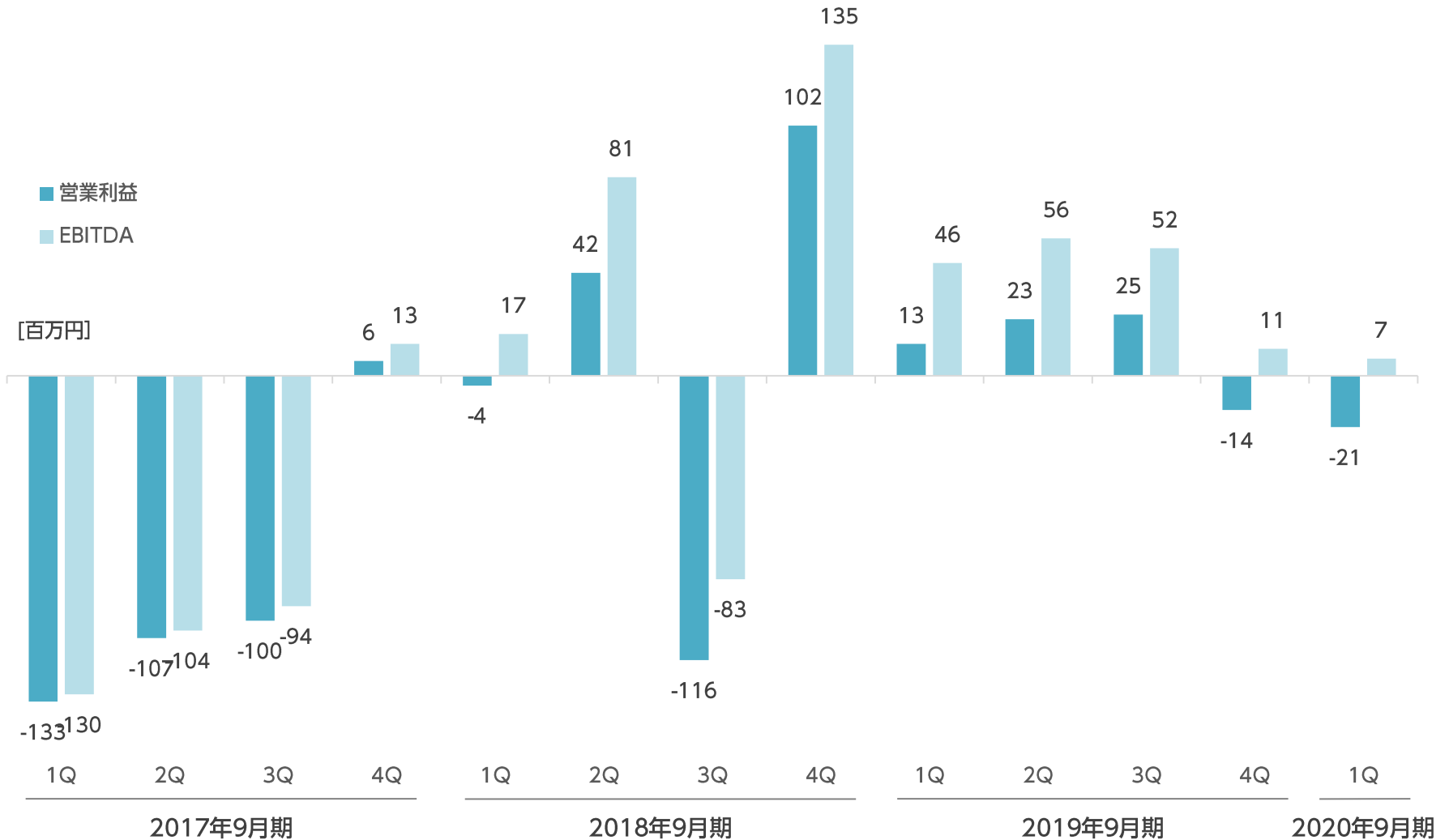


大企業開拓のセールスチーム拡大のため人件費を増加し、今後戦力化へ
 第1Qの広告投資はTVCMの準備とWeb広告の最適化により、前年同期水準を維持
 来期に向けて生産性を改善し、売上総利益に対する販管費率を引き下げ、利益化を目指す



- 今期より、人材採用・教育に係る費用を人件費として集計し、過去実績値について再計算しております。
- その他費用の主な内訳は地代家賃・回線費用・決済手数料・支払手数料、租税公課・減価償却費・のれん償却費用となります。

第1Qはセールス人員の先行拡大への投資にとどめ、営業利益は△21百万円で着地
 第2Q以降、TVCMへの広告投資を含めたマッチング事業への投資を拡大させる方針



セグメント別業績

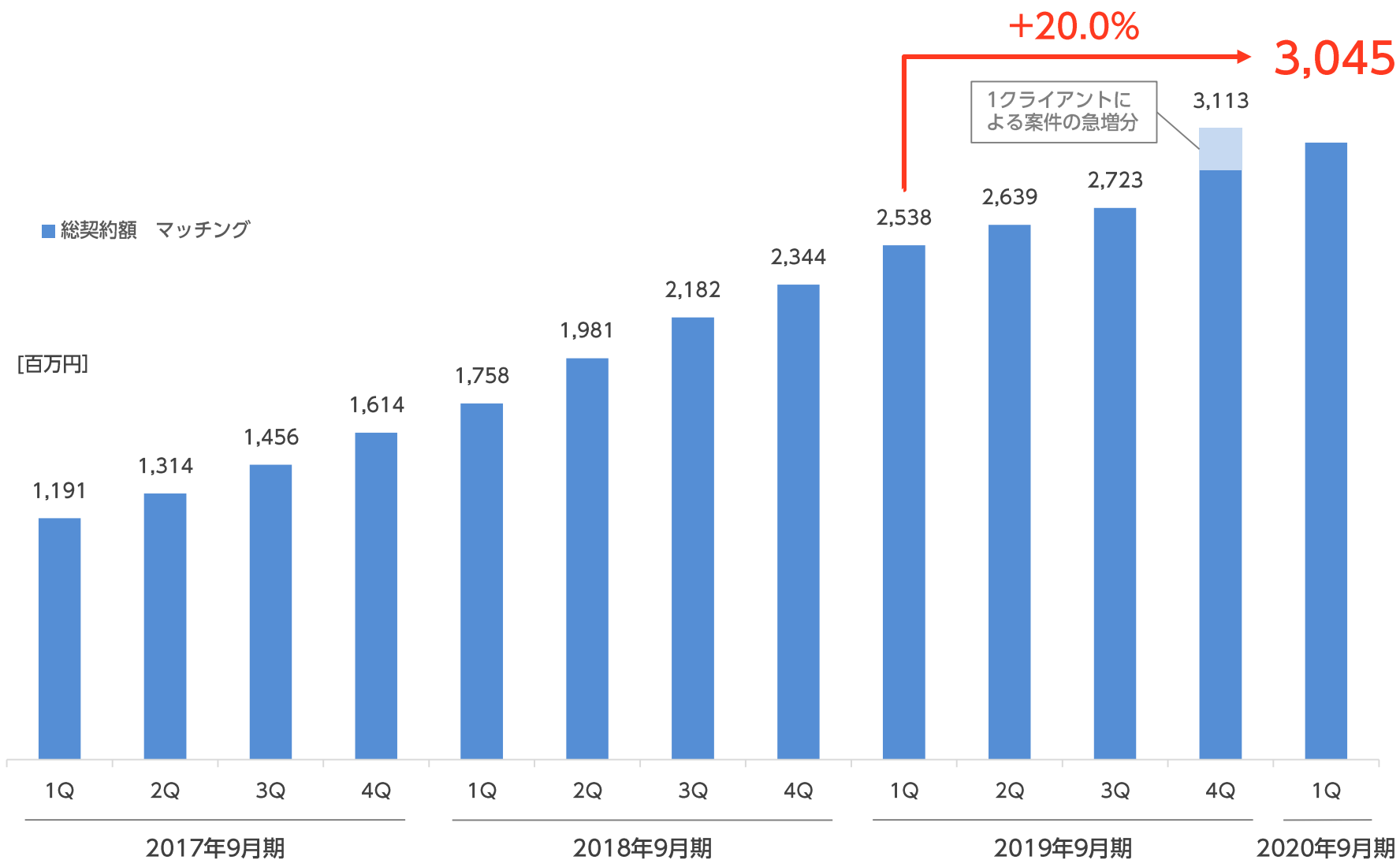
今期の方針通りマッチング事業に集中。マッチング事業の総契約額は前年同期比+20.0%、売上総利益で+25.0%と順調に成長。テイクレートは+0.8%改善

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	30.4億円 (前年同期実績 25.3億円) (前年同期比 +20.0%)	×	21.4% (前年同期実績 20.6%) (前年同期比 +0.8%)	=	6.5億円 (前年同期実績 5.2億円) (前年同期比 +25.0%)
② 受託事業	7.6億円 (前年同期実績 7.4億円) (前年同期比 +3.2%)	×	23.0% (前年同期実績 21.3%) (前年同期比 +1.7%)	=	1.7億円 (前年同期実績 1.5億円) (前年同期比 +11.6%)
その他	0.3億円 (前年同期実績 1.9億円) (前年同期比 △79.6%)	×	52.8% (前年同期実績 42.8%) (前年同期比 +10.0%)	=	0.2億円 (前年同期実績 0.8億円) (前年同期比 △74.8%)
合計	38.5億円 (前年同期実績 34.7億円) (前年同期比 +10.8%)	×	22.1% (前年同期実績 22.0%) (前年同期比 +0.1%)	=	8.5億円 (前年同期実績 7.6億円) (前年同期比 +11.3%)

- 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（%）

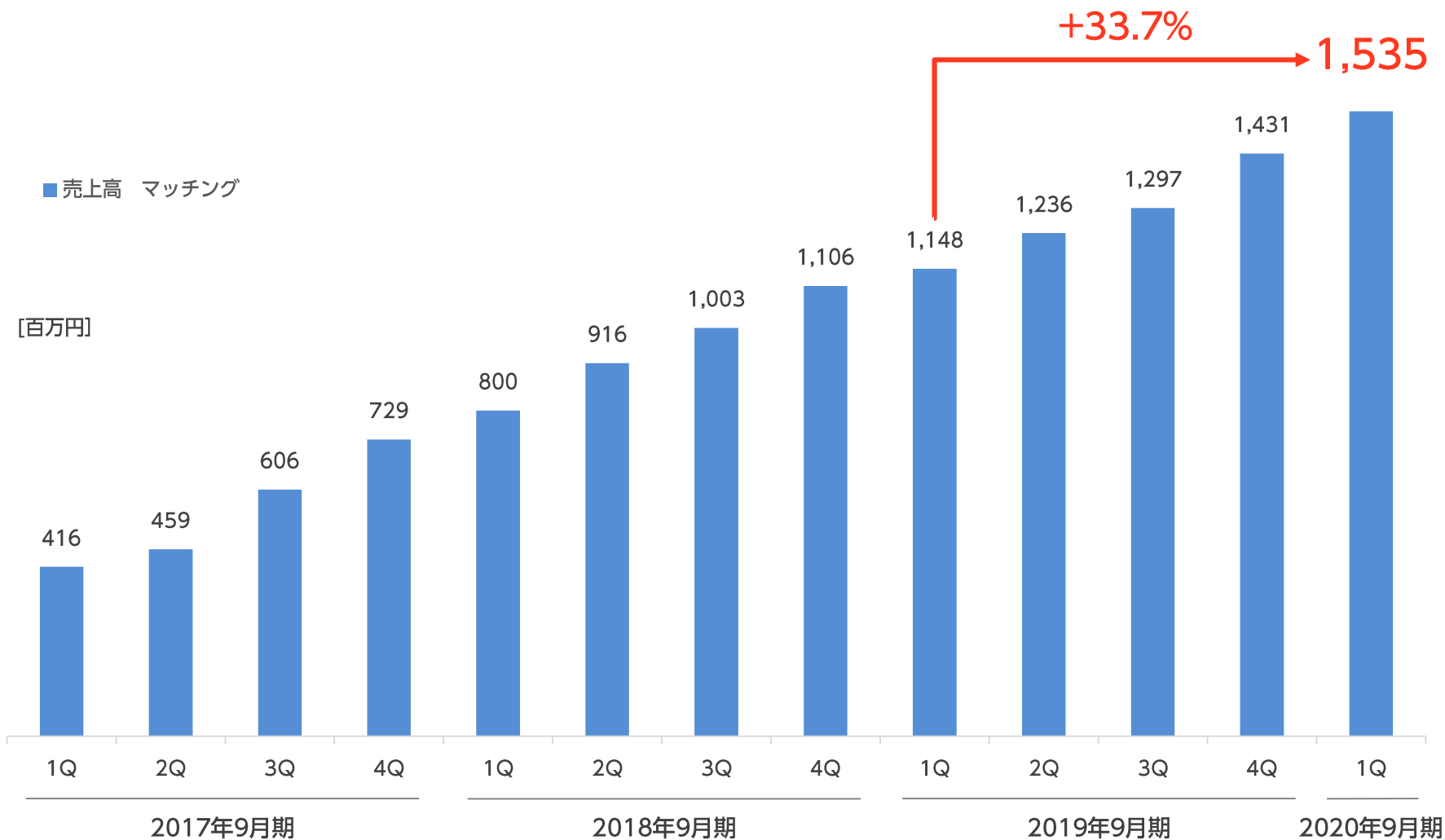
① マッチング事業 総契約額

マッチング事業の総契約額は前年同期比+20.0%と想定通り成長



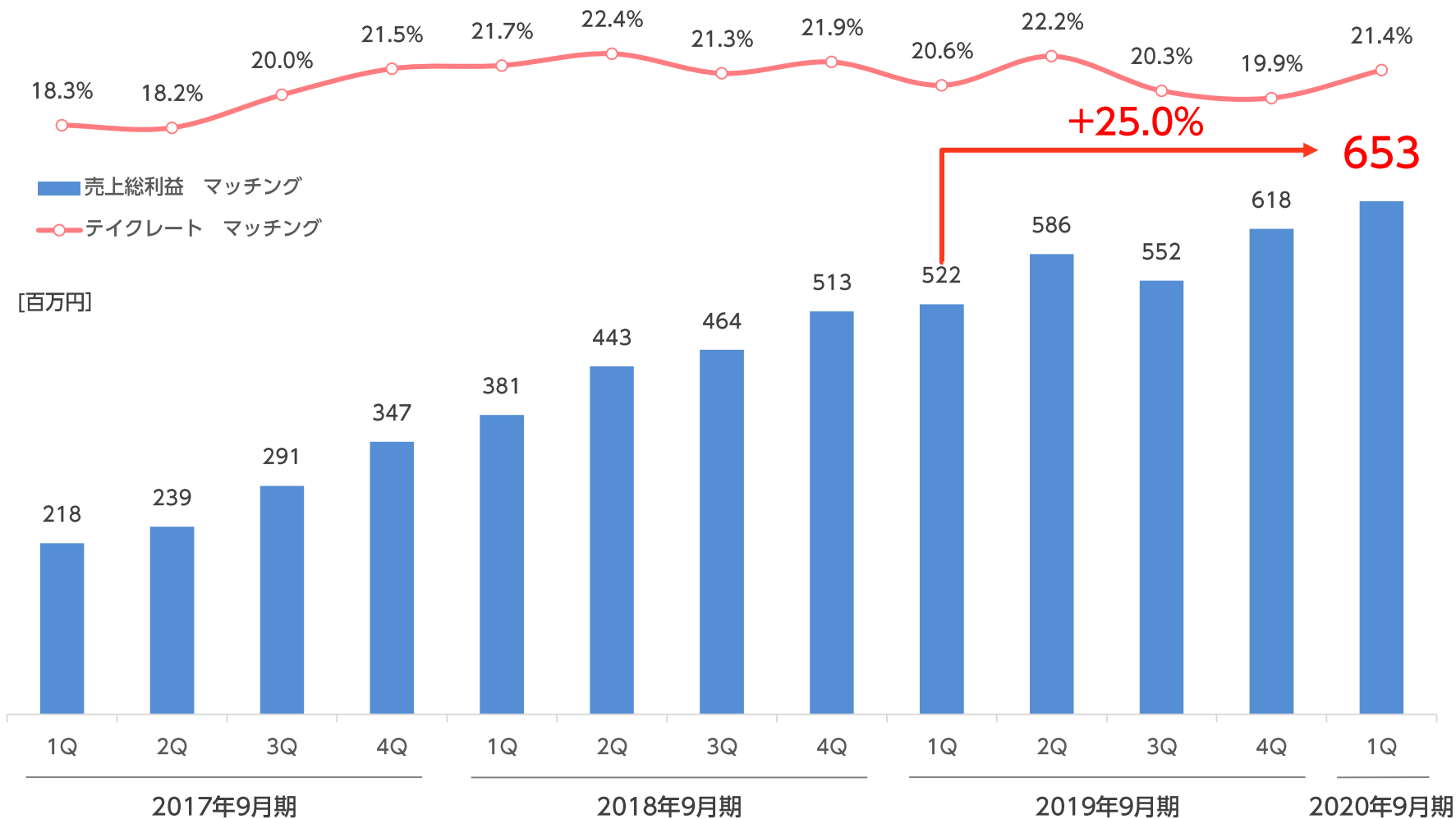
① マッチング事業 売上高

高単価クライアント向けサービスの好調により、
マッチング事業の売上高は前年同期比+33.7%成長と通期予想を超えて進捗



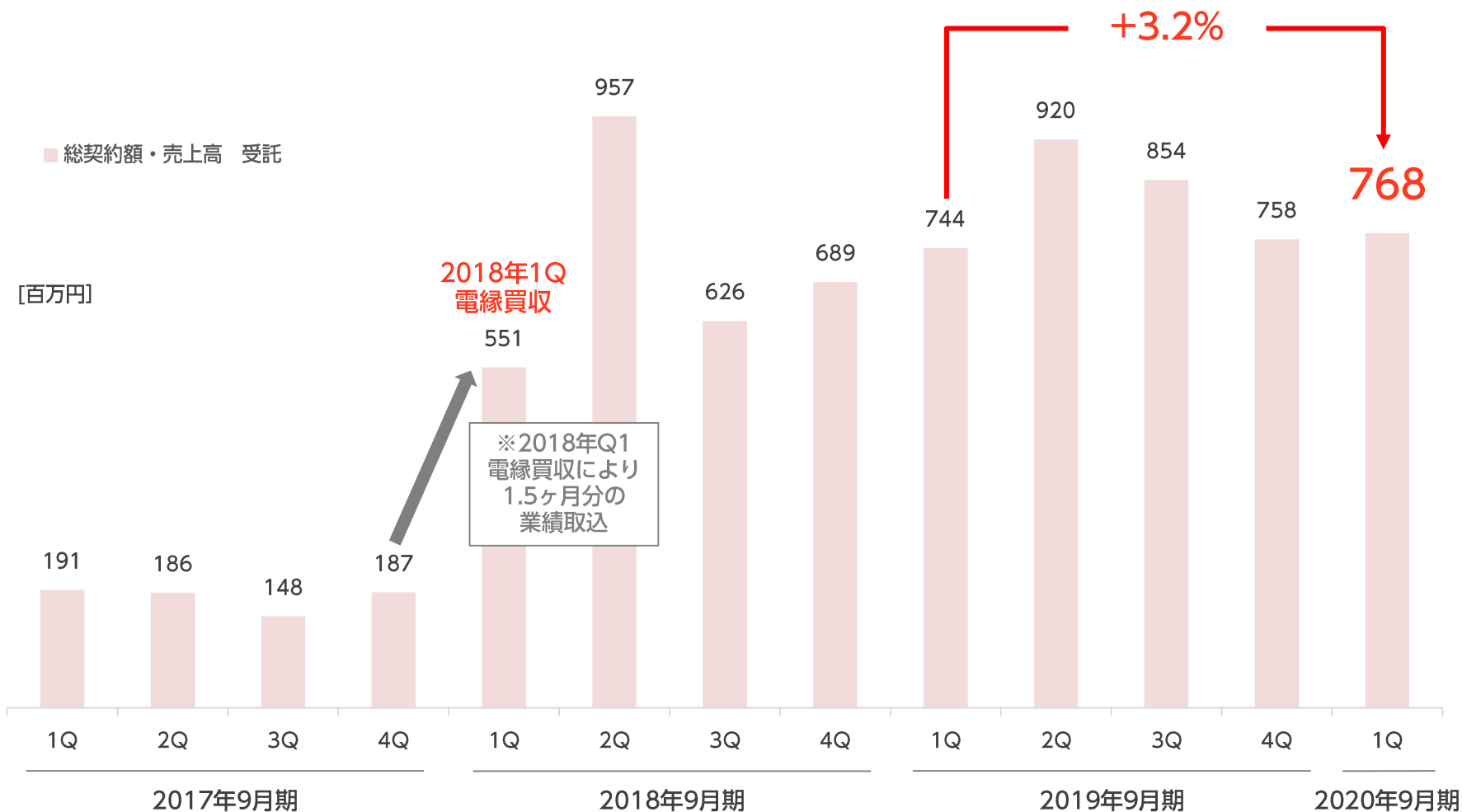
① マッチング事業 売上総利益・テイクレート

テイクレートが前年同期比+0.8%、前四半期比+1.5%改善
 マッチング事業の売上総利益は+25.0%と通期予想以上に成長



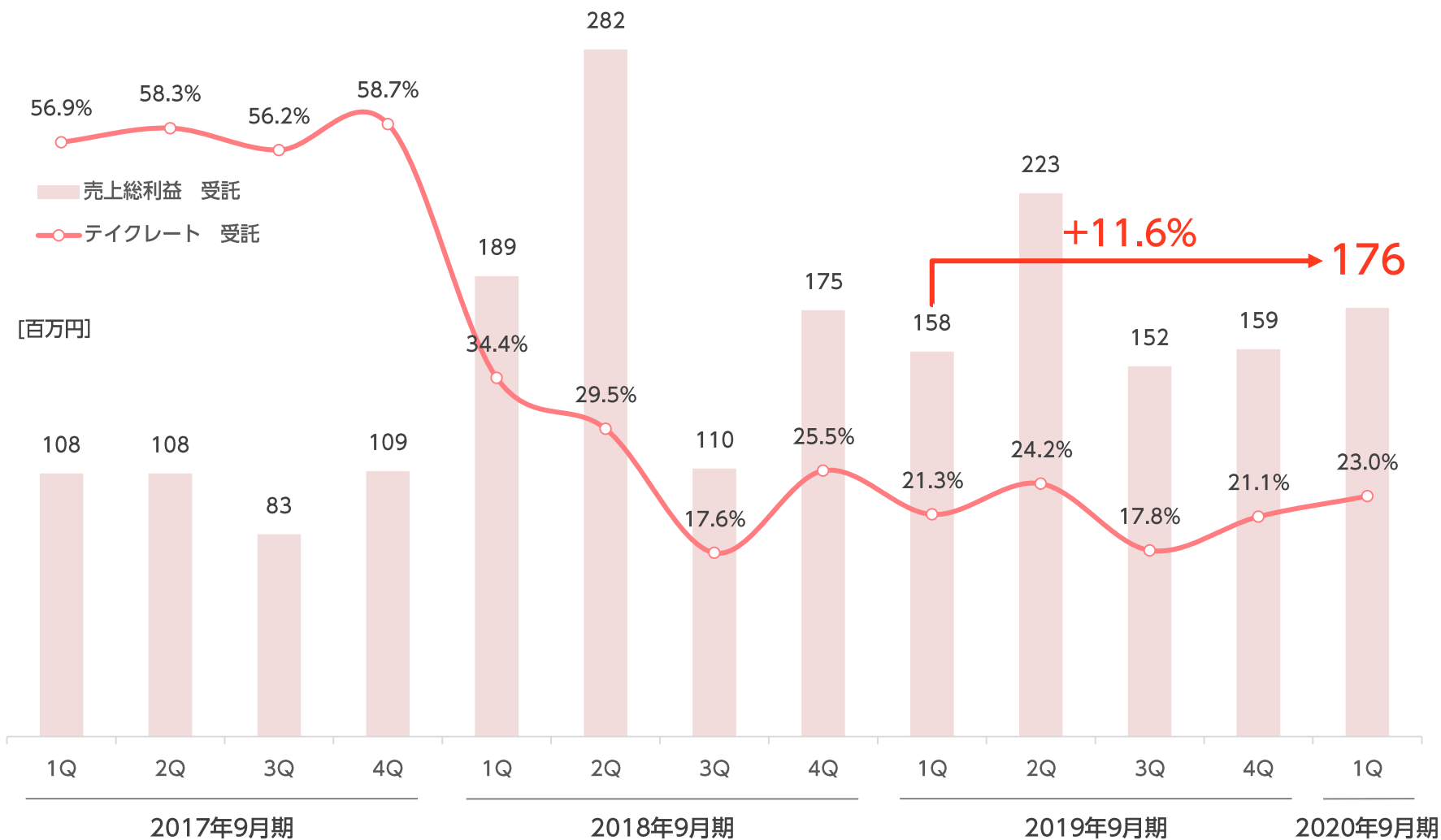
②受託事業 総契約額・売上高

受託事業の総契約額は、開発案件の納品タイミングにより第1Q業績への影響は少なく横ばい
通期全体では縮小および利益化方針は変わらず



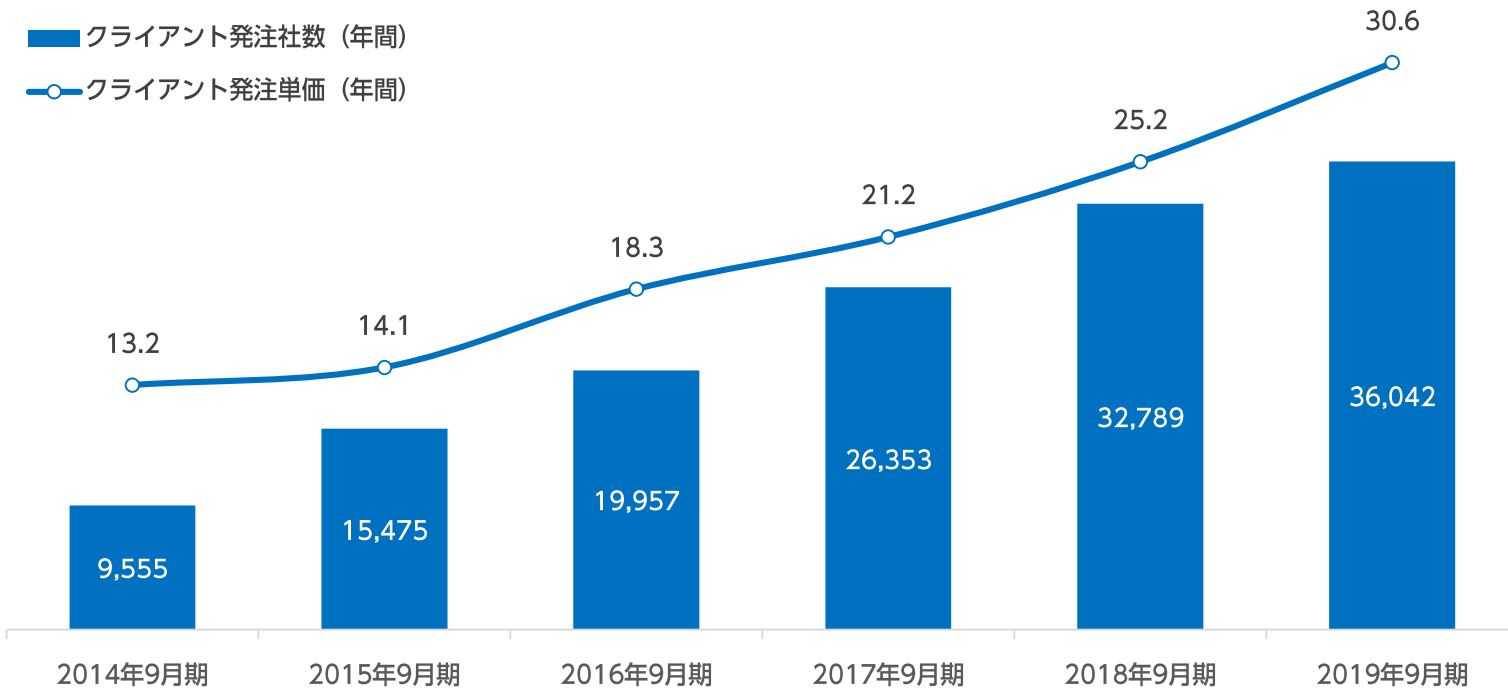
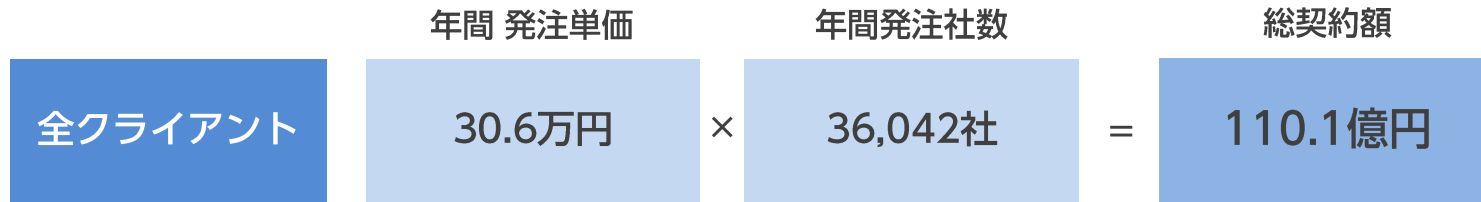
②受託事業 売上総利益・テイクレート

受託案件の売上総利益は前年並みのテイクレートを維持し、売上総利益でも横ばい



(参考) マッチング事業 クライアントKPI 2019年9月期 通期 実績

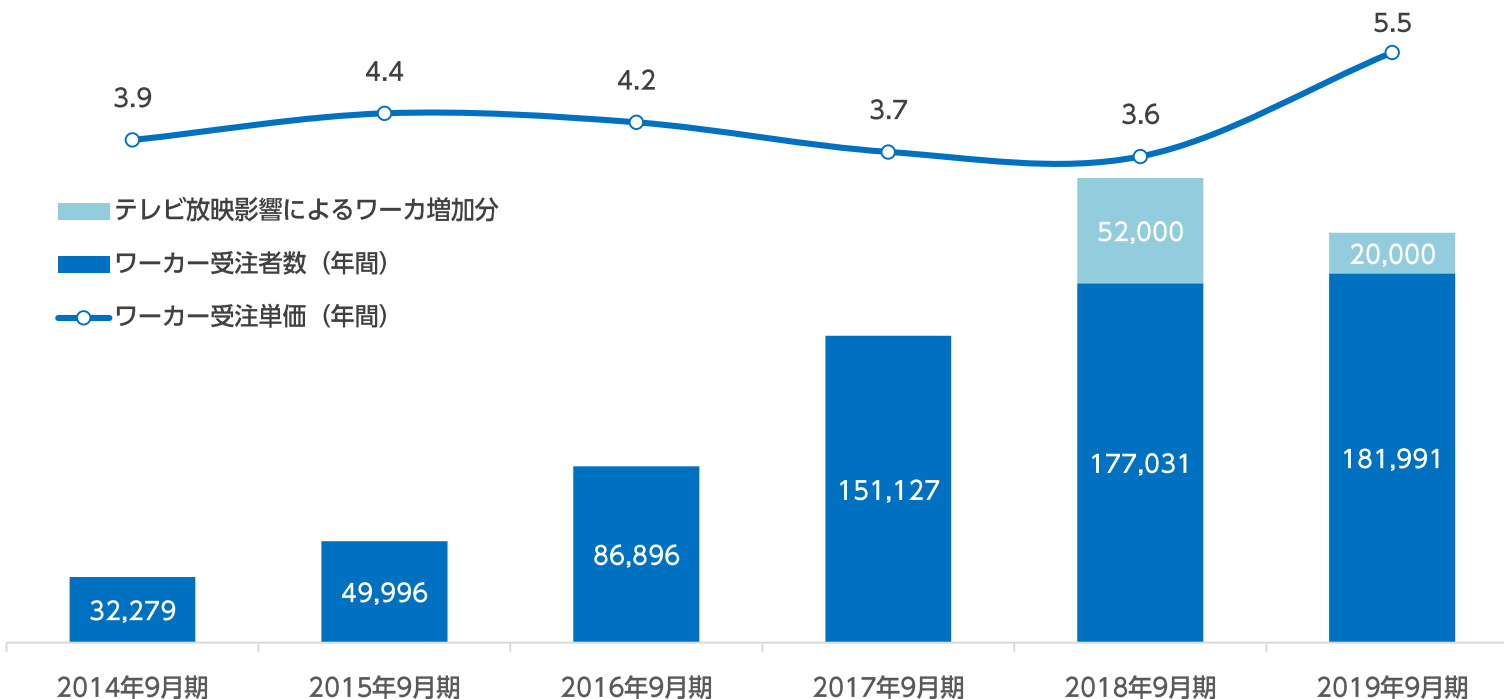
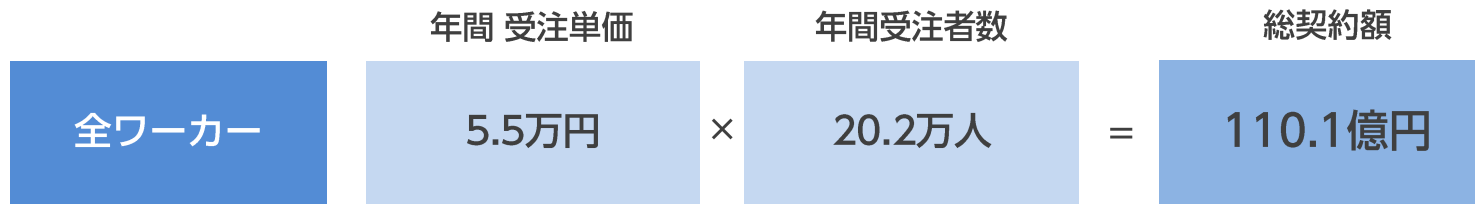
マッチング事業KPI：クライアント発注単価 × クライアント発注社数 = 総契約額



● セグメント変更に伴う事業区分の見直しにより、クライアントKPI数値を再集計しております。

(参考) マッチング事業 ワーカーKPI 2019年9月期 通期 実績

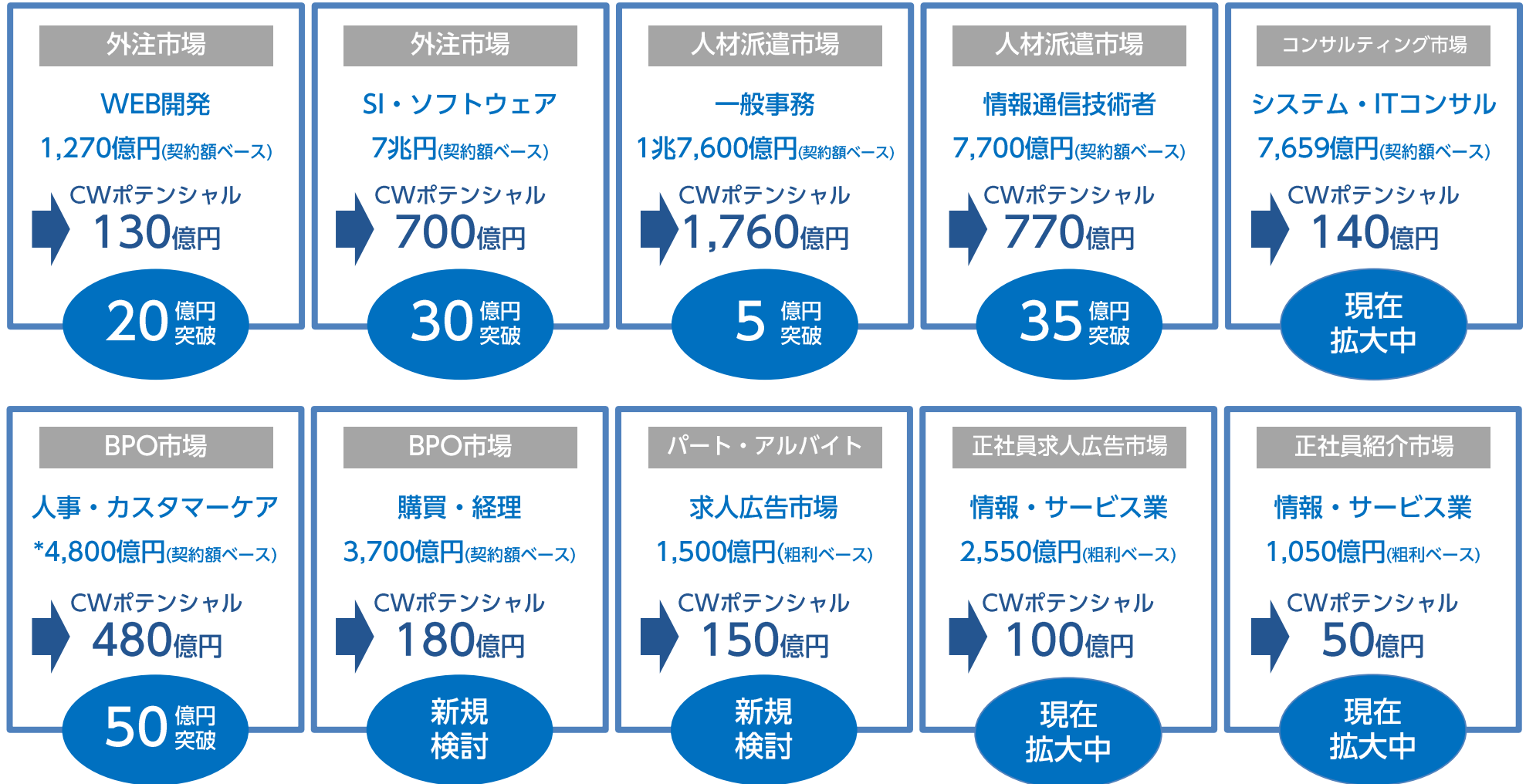
マッチング事業KPI：ワーカー受注単価 × ワーカー受注者数 = 総契約額



● セグメント変更に伴う事業区分の見直しにより、ワーカーKPI数値を再集計しております。

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

既存の外注・人材派遣市場に加え、新規サービスによりコンサルティング市場や正社員求人市場のリプレイスも狙う



※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。

マッチング事業の投資費用と進捗

第1QはTVCMの準備およびセールス体制の拡大、第2Qより各施策実行へ
 今後はセールスの戦力化と、TVCMのテストの結果を踏まえて更なる投資へ踏み切る

期初想定の
営業利益への影響額

現在の進捗

今後の方針

クライアント獲得のための投資拡大
TVCMテストマーケティング

△200～
△600百万円
※効果計測を経て
投資拡大を検討

2020年1月から
一部エリアにて展開

TVCM
放映エリアの
拡大と
投資増額を検討

高単価クライアントの増加
および大企業開拓に向けた
セールス体制拡大

△100～
△150百万円

前四半期比
+10～15百万円
人件費増加

次四半期以降の
戦力化に注力

サポート架電体制の整備
発注基盤のAPI開発・AI化

△100～
△150百万円

前四半期比
+5～10百万円
人件費増加

発注サポート
および基盤開発
を継続

TVCMによるクラウドワークスの認知強化の取組みを開始

新規クライアント登録数と発注社数の増加を図るため、TVCMを1月より展開
効果は下半期以降を見込むが、第2Qの効果計測を経て投資増額を検討



- 放送期間：2020年1月4日～
「多すぎるお仕事」篇
<https://www.youtube.com/watch?v=1XKpTbjoNGE>
「急すぎるお仕事」篇
<https://www.youtube.com/watch?v=2QGMDPwi9yU>



事務作業・デザイン・記事制作・システム開発 など

どんな仕事も、簡単ネット発注。

No.1 300万社以上

※本邦初公開。最新のCMはテレビCM放映中！
© CrowdWorks Inc.

ご予算に合わせてすぐに発注できます。

初めての方でも安心。コンシェルジュ無料サポート

1位登録 2位登録 3位登録 4位登録 5位登録

1位登録 2位登録 3位登録 4位登録 5位登録

会員登録して発注する (無料)

仕事発注の相談をする (無料)

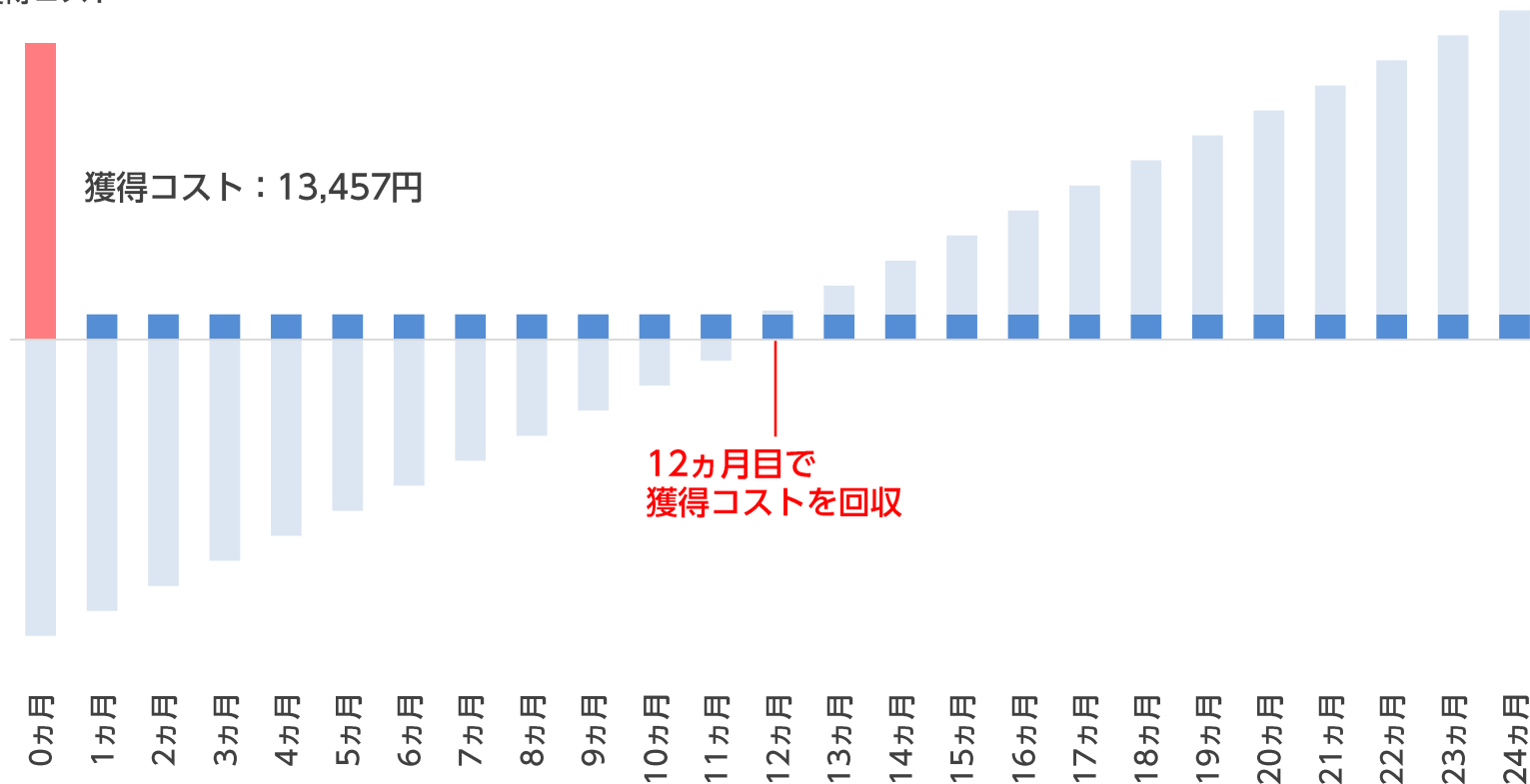
クライアント獲得費用は1年以内の回収を実現し、マッチング事業へ投資を拡大

- ・ 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%

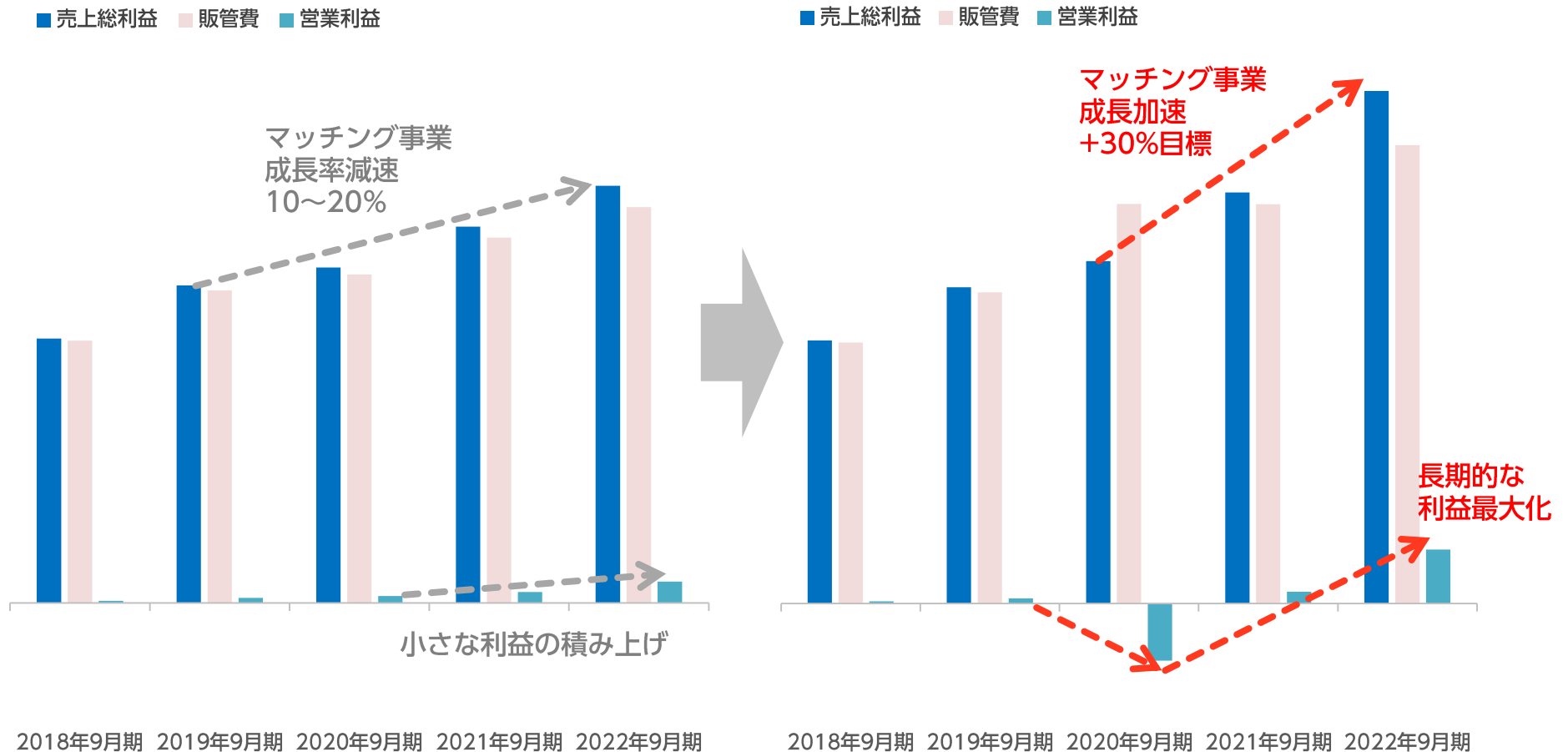


(再掲) マッチング事業への投資集中による利益創出イメージ

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

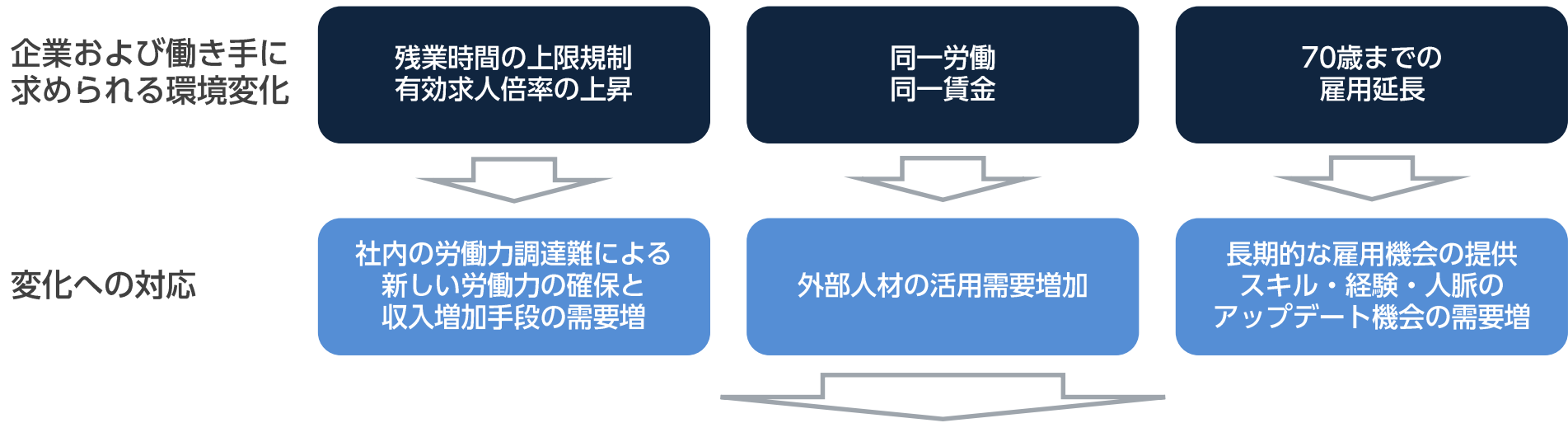
投資抑制・現状維持シナリオ

投資拡大シナリオ



| 新規トピック

働き方改革関連法の施行によって副業が一般化へ(政府が副業解禁を積極支援)



人材の流動化を進める大企業が続々と副業を解禁 外部人材活用の需要が一層増加

2019年だけでアサヒビール、ソフトバンク、SMBC日興証券、コニカミノルタ、新生銀行、ロート製薬など、日本を代表する大手企業が副業を容認・解禁

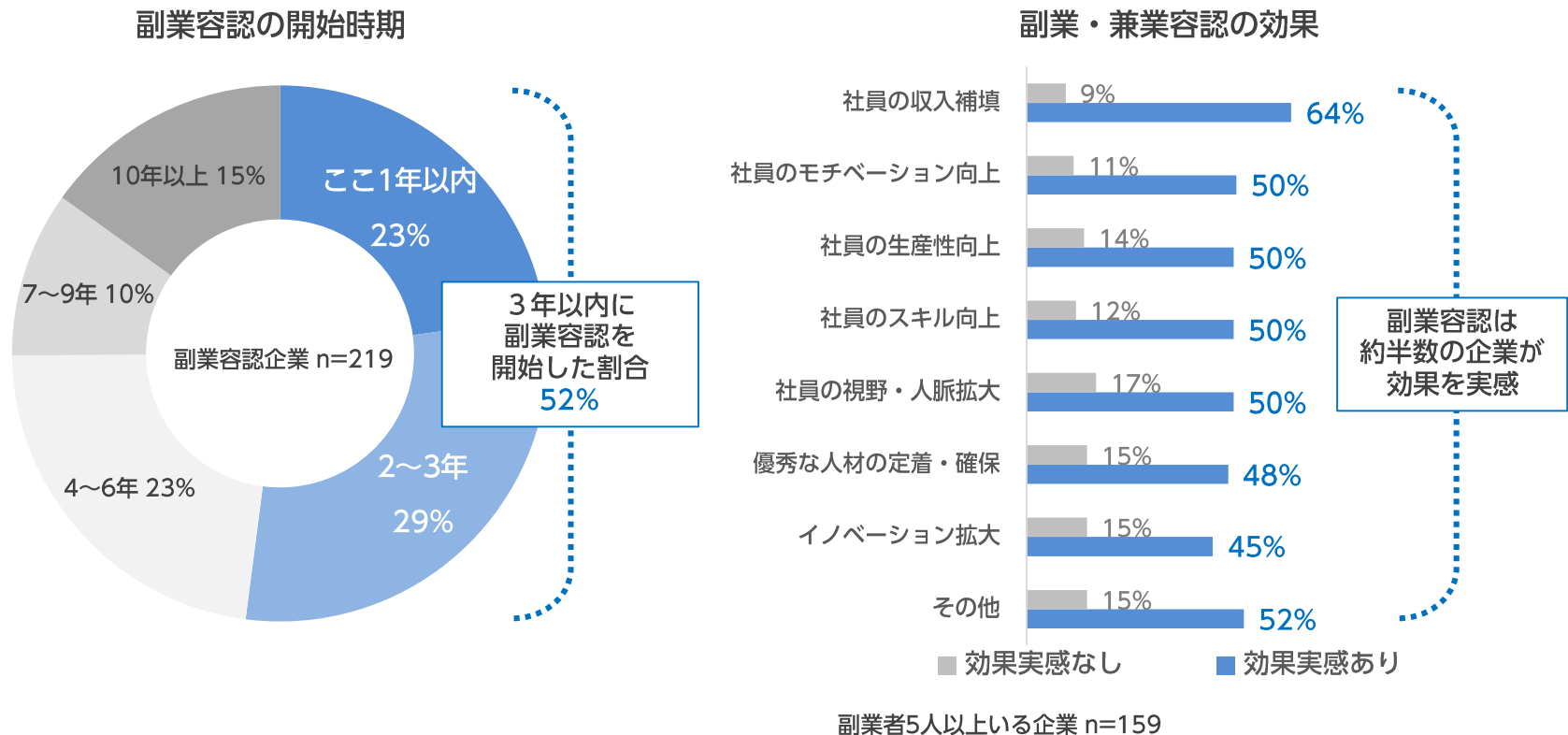
【副業解禁で期待される効果】

- 副業推奨による従業員の収入向上と人材の一層の流動化
- リモート勤務や週休3日制など、多様化する働き方に対応し、従業員満足度が向上
- 外部の専門人材（副業者やフリーランス）の活用が進展

副業の受け入れに関して企業の価値観も大きく変化

従業員の収入増加、キャリア支援などを目的に、企業の副業に対する価値観が変化

副業容認企業のうち、約半数の企業は副業・兼業容認の効果を実感
 人手不足だからこそ従業員の働き方を柔軟にすることが、優秀な人材の確保・定着、従業員の成長につながる



出典：パーソル総合研究所 「副業の実態意識調査」

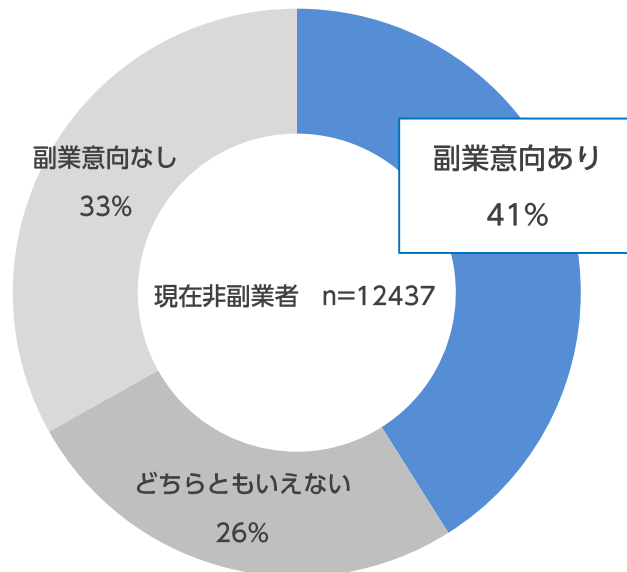
副業に関するワーカーサイドの期待も大きい

副業を通して収入アップやスキルアップ、自己実現を行うなど、自分自身でキャリア築き上げる時代に変化

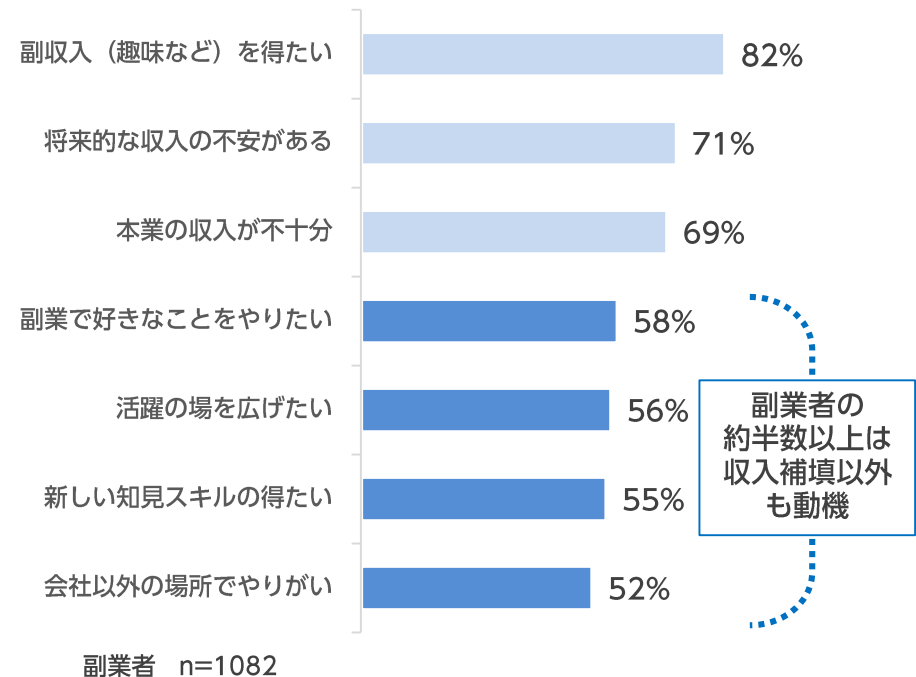
正社員の非副業者の約4割は副業意向あり

副業の目的は収入補填だけでなく、自己実現やスキルアップなど、個人はキャリア形成の価値を重視

正社員の今後の副業意向



副業実施の動機



出典：パーソル総合研究所 「副業の実態意識調査」

クラウドワークスのユーザー基盤を活用し、サブスクリプションビジネスを開始
サービス開始1か月で**3,000名超のハイクラス人材**が登録
サービス開始1か月で**有料クライアント数は50社超**
ビジネスモデルはクライアントからの月額課金モデルを採用

ハイクラス人材の副業・複業マッチングサービス

CrowdLinks

企業の困りごとを
経験者にフレキシブルに相談できる



課題を持つ企業



月額利用料
+
成功報酬料



仕事は複数持つ時代。
課題解決型のフレキシブルワーク



利用料無料

スキルや経験を持った
副業人材・フリーランス

個人のためのオンライン就業インフラとして、持続的な成長を実現するため、ジェンダーフリー・女性活躍の促進とコーポレートガバナンスを強化



経営の多様性と監督機能を強化

- ジェンダーフリー・女性活躍の促進
 - ・ 女性取締役の登用：0名 → 1名

- コーポレートガバナンスの強化
 - ・ 社外取締役比率：3分の1以上を達成
 - ・ 独立役員増加：1名 → 4名

新任取締役 略歴



田中 優子 取締役

東京大学法学部卒業。トヨタ自動車にて新型車の市場導入、需給計画・販売戦略策定、ジュピターショッピングチャンネルで経営企画、事業開発などを経験。戦略コンサルティングファームA.T.カーニーで、多岐に渡るコンサルティングプロジェクトに従事。2011年7月より消費財・小売プラクティスのマネージャーを務める。

2014年4月、株式会社クラウドワークスに参画、執行役員に就任
2019年12月、同取締役に就任



上山 亨 社外取締役

慶應義塾大学商学部卒業。野村證券株式会社で投資銀行業務に従事。インターネットセクターのIPO案件を多数手掛ける。2017年8月、カケルパートナーズ合同会社設立、代表社員（現任）として成長企業の資金調達、M&A、ガバナンス支援を行う。

2017年11月HEROZ株式会社 取締役（監査等委員）（現任）
2019年6月ビープラッツ株式会社 社外取締役（現任）
2019年12月株式会社クラウドワークス 社外取締役に就任



増山 雅美 社外取締役

早稲田大学大学院修士課程修了後、セイコーインスツル株式会社を経て、株式会社ジューダットならびに株式会社ネットマーケティングの経営に参画し、コーポレートガバナンスの構築・運用面の責任者として、2社のIPOを主導。上場企業の役員（管理担当取締役、常勤監査役等）として、長年企業経営にかかわる。

2019年12月 株式会社クラウドワークス 社外取締役に就任

| 2020年9月期 業績予想・投資方針

総契約額	:	161億円	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	:	33億円	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

※本資料における業績予想数値につきましては、億円未満を切り捨てて表記しております。

2020年9月期 セグメント別 業績予想

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～△1.5億円の見通し

	マッチング事業	受託事業	その他
総契約額	132億円 前期比 +20%	28億円 前期比 △25%	1億円
売上高	61.4億円 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%	5.4億円 前期比 △8%	0.3億円
EBITDA	△4～△8.5億円 前期実績 1,800万円 投資拡大により赤字	0.7～1.2億円 前期実績 1億4,600万円 前期利益水準 維持	△1～△1.5億円
営業利益	△4～△8.5億円 前期実績 △1,500万円 投資拡大により赤字	0～0.5億円 前期実績 6,200万円 前期利益水準 維持	△1～△1.5億円

- セグメント変更に伴う事業区分に一部変更と、通期決算の監査に伴うセグメントごとの費用精査により、2019年9月期通期に開示した数値を一部修正しております。
- 主な変更点は、マッチング事業に新規事業のクラウドリンクスを計上、受託事業にM&A関連コストを前期実績に計上、セグメントごとのグループ内取引を前期実績に反映。

| 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：332.9万人
クライアント企業数：50.4万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

※ 2019年12月末時点のクラウドワークス利用数



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

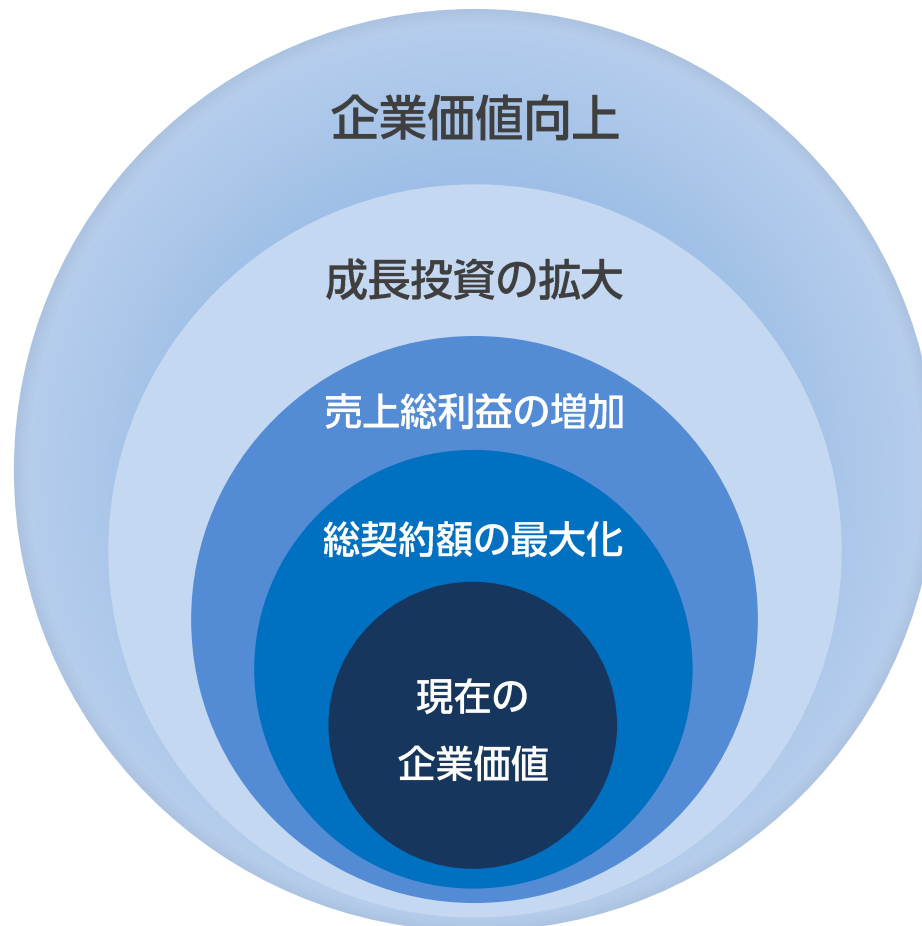
総契約額換算：2.50兆円

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1月20日現在
1位 **トヨタ自動車 37.4万人**、2位 日本電信電話 32.1万人、3位 日立製作所 29.8万人

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

セグメント変更の開示内容

事業の選択と集中、組織体制変更により、2020年9月期第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

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。

総契約額 3,853百万円 (前年同期比 +10.8%)
 売上高 2,342百万円 (前年同期比 +15.5%)
 売上総利益 850百万円 (前年同期比 +11.3%)
 営業利益 △21百万円 (前年同期比 △34百万円)

[単位：百万円]

	2019年9月期 (連結)				2020年9月期 (連結)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,478	3,611	3,735	3,970	3,853	+10.8%	△3.0%
売上高	2,027	2,203	2,282	2,236	2,342	+15.5%	+4.8%
売上総利益	764	781	792	784	850	+11.3%	+8.4%
販管費	750	758	767	798	871	+16.2%	+9.1%
営業利益	13	23	25	△14	△21	△34	△6
EBITDA	46	56	52	11	7	△39	△4
経常利益	13	34	25	△6	△4	△18	2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2	△37	△30	△57	△13	△10	44

- 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。

自己資本比率は前期末より回復し、財務基盤は盤石

[単位：百万円]

	2020年9月期1Q末 (連結)	2019年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	5,022	5,220	△198
固定資産	1,087	1,108	△20
総資産	6,109	6,328	△219
流動負債	2,341	2,632	△290
固定負債	543	450	93
純資産	3,223	3,245	△21
自己資本比率	51.8%	50.4%	+1.4%

- 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。

ワーカーサイドの市場ポテンシャル

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

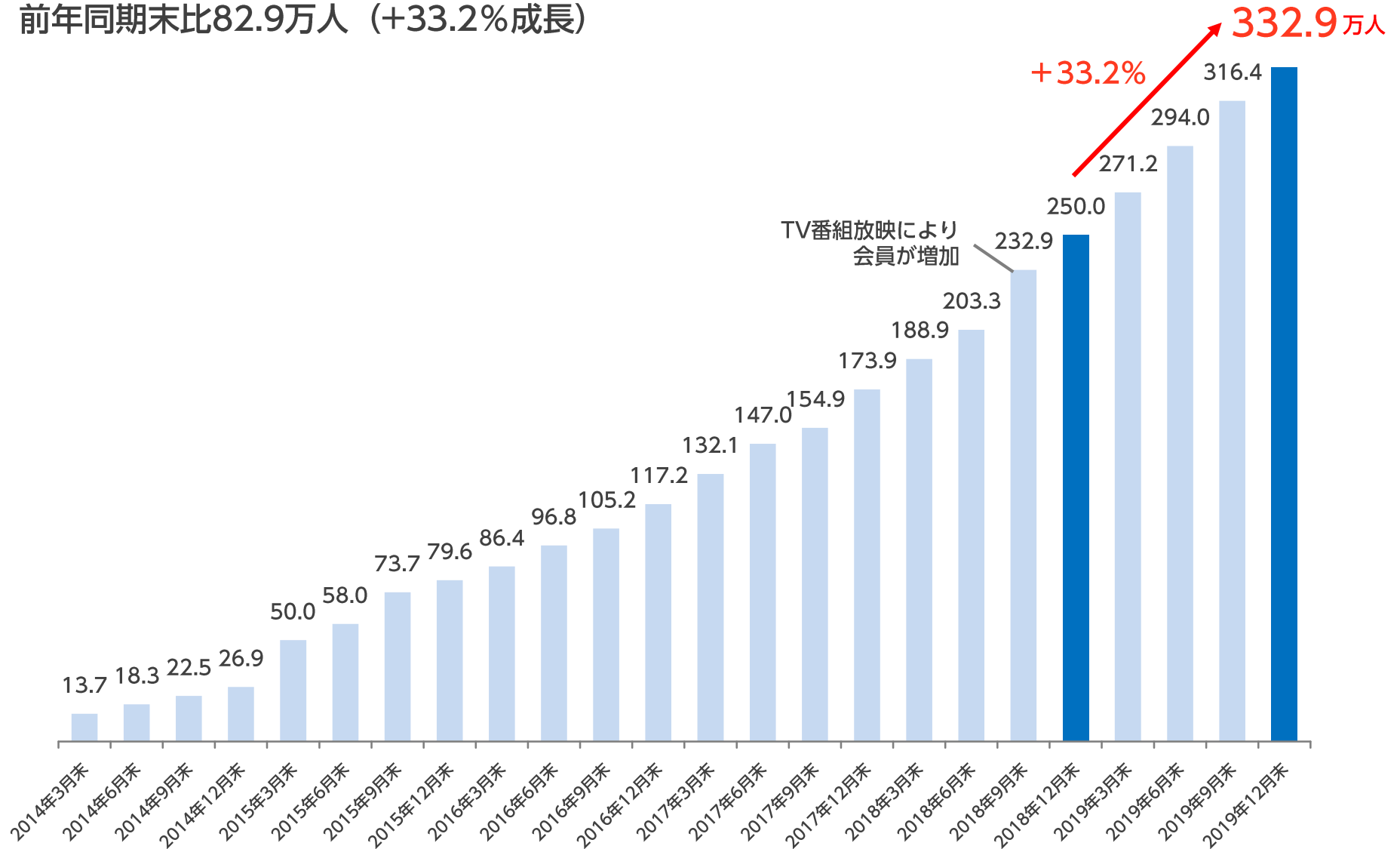
*TAM：当社事業の成長によって獲得することができる最大の市場規模

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）

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12月末時点ワーカー数は332.9万人
前年同期末比82.9万人（+33.2%成長）





【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