



Crowd
Works



株式会社桃谷順天館様 (クライアント)
創業135年の企業が柔軟なトライ、企業紹介動画をワンストップで発注

「これまで内製していた業務を今回初めて発注。出来上がりの
予算感とクオリティには社内でも驚きの声が上がりました」



株式会社ニューピース 代表取締役COO 村上様 (クライアント)
クラウドリンクスを通じて組織づくりに経験豊富な副業エンジニアとマッチング

「IT開発に初めて挑戦するにあたり、組織的づくりに豊富な経験を
持ったプロフェッショナルと、短時間でマッチングできました」

「働き方革命」

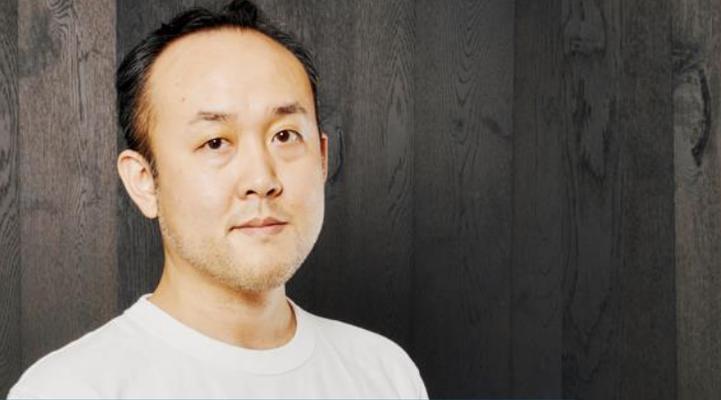
株式会社クラウドワークス 2020年9月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900



入江様 (クラウドワーカー)
家族の転勤を機に、長野県箕輪町の地域ワーキングチームに参加

「“家族皆で過ごす”という願いが叶うだけでなく、箕輪町での
仕事を通じて今まで縁のなかった地に愛着を感じています」



ひらい様 株式会社メルカリ エンジニア採用責任者 (クラウドワーカー)
エンジニア組織作りの経験活かし、副業としてエンジニア採用などをサポート

「副業で企業のエンジニア組織作りに関わることができ、
自分のスキルアップにも繋がりが、やりがいを感じています」

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



60.1万社

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

Crowd Works

「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

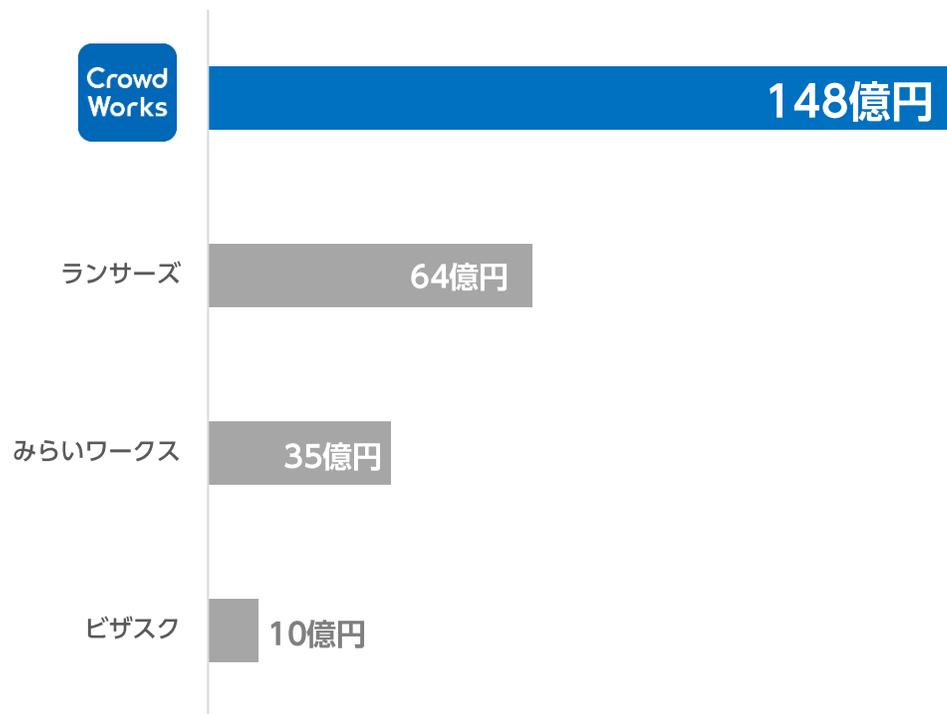


369.2万人

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

第2四半期の業績サマリー

および

新型コロナウイルス感染拡大による事業への影響と対応策

総契約額	: 8,040百万円	前年同期比 +13.4%	通期予想進捗率 49.8%
売上高	: 4,889百万円	前年同期比 +15.5%	通期予想進捗率 54.4%
売上総利益	: 1,802百万円	前年同期比 +16.6%	通期予想進捗率 53.0%
EBITDA	: 42百万円	前年同期比 △61百万円	
営業利益	: △15百万円	前年同期比 △52百万円	

セグメント別実績は、マッチング事業の総契約額が前年同期比+21.0%、売上高が+31.0%と第1四半期に引き続き順調に推移し、売上総利益も+25.8%と通期予想を上回る着地
受託事業は前期実績と同水準で黒字を維持

	マッチング事業	受託事業	その他
総契約額	62.6億円 前年同期比 +21.0%	16.9億円 前年同期比 +1.7%	0.8億円
売上高	31.2億円 前年同期比 +31.0%	16.8億円 前年同期比 +1.4%	0.7億円
売上総利益	13.5億円 前年同期比 +25.8%	4.0億円 前年同期比 +5.8%	0.4億円
EBITDA	△0.5億円 前年同期比 △0.4億円	1.1億円 前年同期比 +0.07億円	△0.1億円
営業利益	△0.7億円 前年同期比 △0.3億円	0.7億円 前年同期比 +0.08億円	△0.1億円

2019年7月に「フルフレックス・フルリモート」勤務制度を開始していたこと、
 また、2019年9月期の下半期よりオンラインセールスの標準化を行っていたことにより、
新型コロナウイルス感染拡大以降も、滞りなく全社在宅勤務体制へ移行
第2Qの企業活動には大きな影響を受けることなく、業績も順調に推移

	概要	自社評価
全社	<ul style="list-style-type: none"> 全社総契約額の前年同期比は業績予想の+9%に対し+13.4%成長、売上総利益は+8%の予想を大きく上回る+16.6%成長と順調な進捗。 	
マッチング事業	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額は前年同期比+21.0%、売上高は+31.0%と想定通り推移。 テイクレイトは21.6%と前年同期比+0.8%改善し、売上総利益は前年同期比+25.8%と引き続き順調に進捗。 TVCMは地域を限定したテストマーケティングにより広告費用を抑制。結果、営業利益は△72百万円で着地。 	
受託事業	<ul style="list-style-type: none"> 受託事業の総契約額は前年比で同水準で推移。 第1四半期に引き続き、黒字化を維持。 	

ストック収益を生むビジネスモデルにより事業の安定性は高い

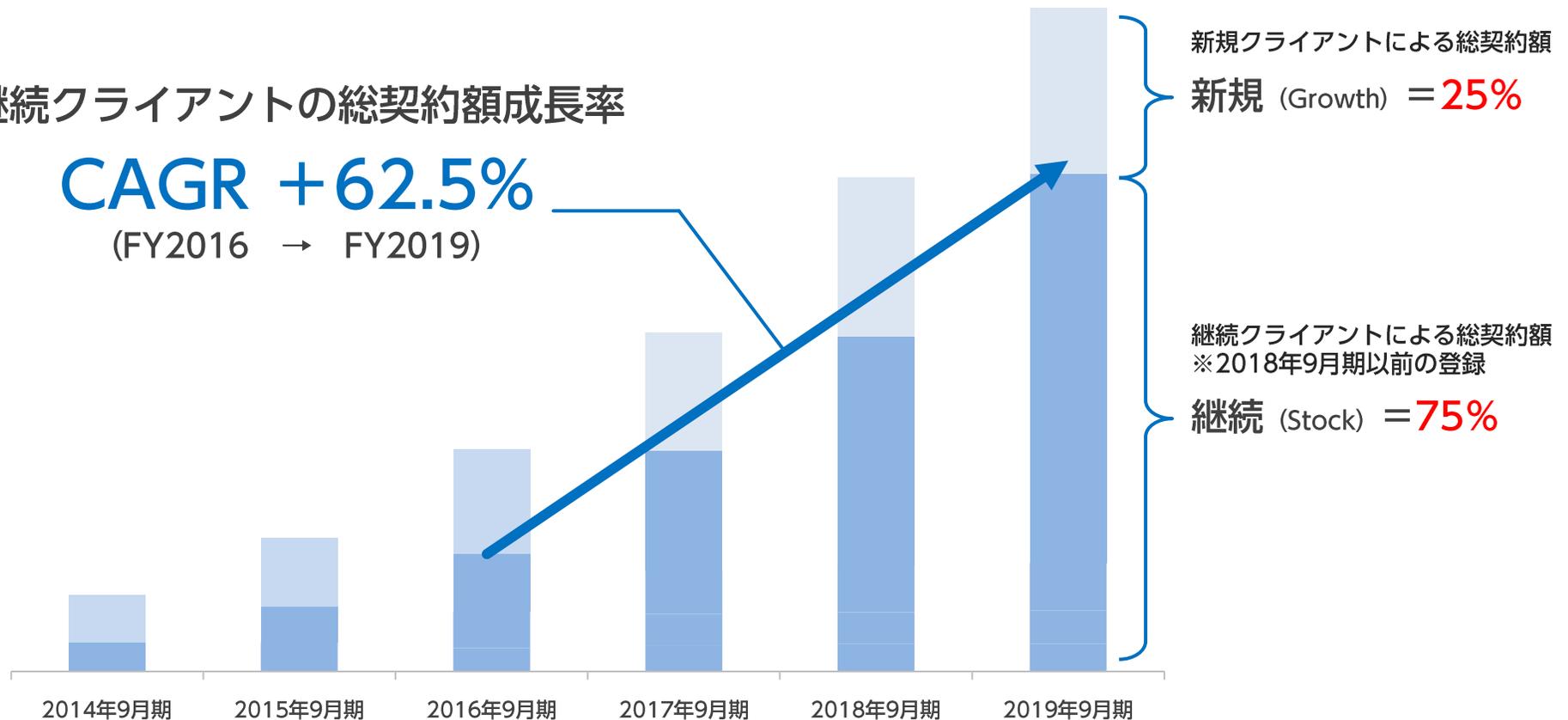
マッチング事業における総契約額は、継続的な契約のベースを形成

- ・ 総契約額の約75%が継続クライアントより生み出されている
- ・ 継続クライアントの総契約額のCAGRは+62.5%成長

長期に渡りクライアント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

継続クライアントの総契約額成長率

CAGR +62.5%
(FY2016 → FY2019)



新型コロナウイルス感染拡大に対する当社の対応

新型コロナウイルス感染が初めて日本で確認された1月から迅速に対応を開始
 「フルフレックス・フルリモート」勤務制度やインサイドセールス体制を従前より構築し、
 全社員在宅勤務でも事業継続できる体制を先んじて運用
 3月の感染拡大後も企業活動に滞りはなく、第2Qの業績も通期予想を上回る進捗

	社内向け	クライアント様・ワーカー様 お取引様・投資家様向け
2020年1月	<ul style="list-style-type: none"> 「指定感染症に感染した場合のルール」策定 1月27日より全社在宅勤務を推奨 	
2020年2月	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務推奨を継続 時差出勤の推奨 2月17日～21日まで全社原則在宅勤務を実施 体調不良の従業員を管理する体制を構築 	<ul style="list-style-type: none"> 商談や面談のオンライン化を要請
2020年3月	<ul style="list-style-type: none"> 体調不良の従業員管理体制を継続 一部教育機関の休校を受け、全社会議の時間を変更 「リモートワークガイドライン」を策定 3月23日～4月10日まで全社原則在宅勤務を実施 「新型コロナウイルス感染対策ガイドライン」を策定 	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス流行による業務負担の軽減の一助となるべく、初回発注法人クライアント様への契約金額キャッシュバックキャンペーンを開始
2020年4月	<ul style="list-style-type: none"> 上記対応の継続 緊急事態宣言を受け、全社原則在宅勤務を5月10日まで延長 	<ul style="list-style-type: none"> アドビシステムズ株式会社と連携したワーカー応援企画第2弾として、動画制作オンライン講座をワーカー様向けに提供 フリーランスを対象とした、仕事への影響についての緊急調査を実施
2020年5月	<ul style="list-style-type: none"> "Withコロナ・Afterコロナ時代"の最先端ワークスタイル「クラウドワークス モデル（仮）」策定を計画中 	<ul style="list-style-type: none"> 2020年9月期 第2Qの機関投資家向け決算説明会をオンラインで実施

新型コロナウイルス感染拡大に対する取り組み

長期化する可能性を考慮し、様々な取り組みを開始・加速

全社原則テレワーク

- 全社員および社内外関係者の健康を最重視し、全社原則在宅勤務を実施
- 2019年より「フルフレックス・フルリモート」勤務制度を導入
- 営業もオンライン会議ツールを利用した営業体制を構築
- 社内決裁やコミュニケーションもオンライン化
- 「リモートワークマニュアル」を作成

財務体質の改善

- 全社のコストの徹底的な見直しを実施
- 人員の最適配置や業務パフォーマンス最大化などの生産性向上策を実行

感染した場合の対応方針の確立

- 新型コロナウイルスに感染した場合の行動や有事発生時の対応方針を記した「新型コロナウイルス感染対策ガイドライン」を策定
- 体調不良者や濃厚接触者の把握の徹底

継続的なモニタリングを通し、今後の対応策を決定、実行していく

事業影響

【ポジティブな影響】

- ・ テレワーク解禁企業が増えたことで、オンライン人材の活用が積極化
- ・ 外出自粛による在宅時間の増加および企業の事業停止を受け、副業や在宅ワーク需要が高まりクラウドワーカー登録数が増加（通常比10～20%増加）

【ネガティブな影響】

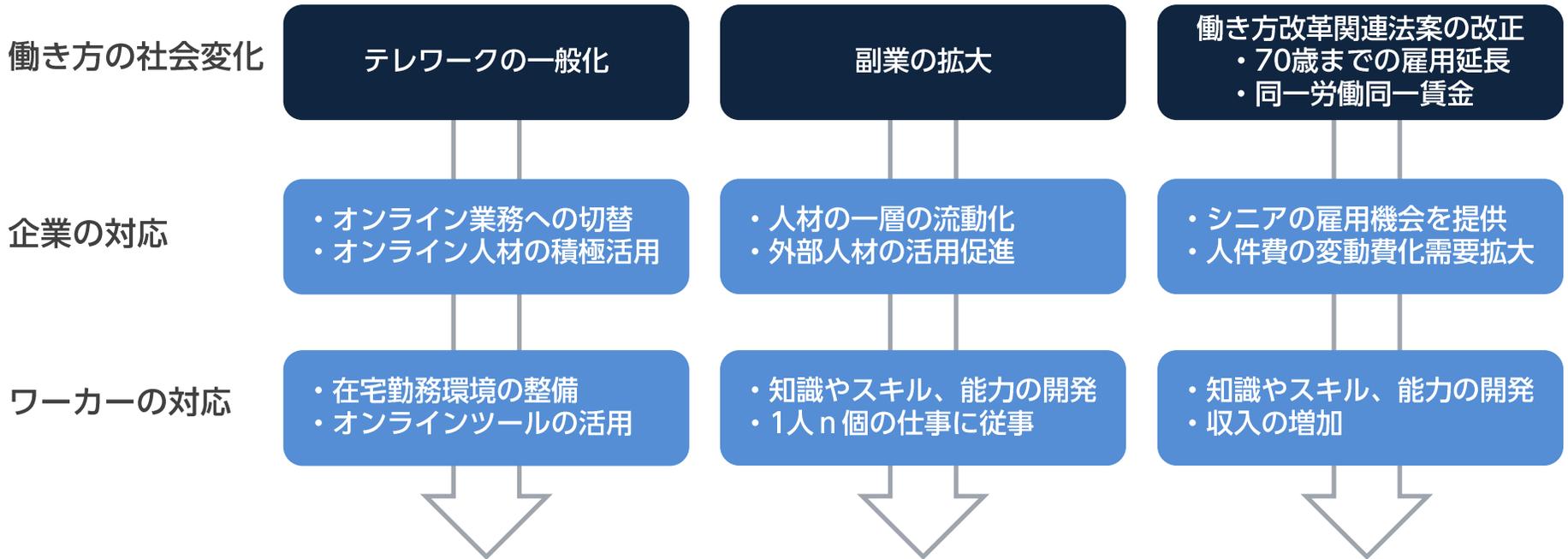
- ・ クライアントの業績悪化や方針変更などによる契約案件の中止
- ・ 採用の縮小等による業務契約の途中終了や停止
- ・ 新規商談中案件の延期やキャンセル
- ・ 上記に伴う今期と来期における総契約額の減少（金額影響は現在精査中）



対応策

- ・ クラウドワーカーの増加に対し、安心安全な取引を提供するためカスタマーサポート体制を強化
- ・ クライアントとのオンライン商談やクラウドワーカーとのオンライン面談の促進
- ・ 常駐案件から在宅リモート案件への切り替えをクライアントへ提案
- ・ 全社的なコストの見直しと生産性の向上を徹底

近時の情勢により、企業とワーカーの働き方が急激かつ急速に変化
新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワークの一般化、副業の拡大、働き方改革関連法案の改正など、当社事業にとって追い風



**“クラウドワーキング” という働き方がより一般化
当社事業へ追い風の環境**

| 通期 業績見通しと事業方針

現時点では、**新型コロナウイルス感染拡大の影響による通期業績予想の修正はせずに据え置き**
ポジティブ・ネガティブ両面のシナリオを想定し、業績影響を引き続き注視していく
今後業績への大きな影響が観測された場合は、その旨を速やかに開示予定

業績への影響シナリオ

ポジティブ

- 企業規模問わずテレワーク活用が進み、オンラインでの業務体制を構築および心理的障壁が低下する企業が増加することにより、クラウドワーカー・フリーランス活用の機会が拡大
- 政府の外出自粛要請によりオンライン・EC化の流れが加速。クライアントの大半であるIT・メディア・インターネットセクターにおける人材需要が増加
- 新型コロナウイルス感染収束後、景気減速により企業が雇用リスクを低減させるため人材市場の流動化が進展

ネガティブ

- 新型コロナウイルス感染拡大の長期化により人材採用を延期・停止する企業が増加
- 景気減速によりクライアントの仕事供給が不足し、需給バランスの悪化が発生
- 上記により総契約額が減少

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。前期比△20%程度の見通し
 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

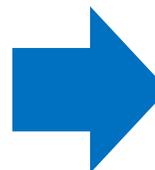
- セグメント変更に伴う事業区分に一部変更と、通期決算の監査に伴うセグメントごとの費用精査により、2019年9月期通期に開示した数値を一部修正しております。
- 主な変更点は、マッチング事業に新規事業のクラウドリンクスを計上、受託事業にM&A関連コストを前期実績に計上、セグメントごとのグループ内取引を前期実績に反映。

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

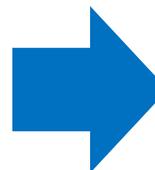
案件の納品時期により、連結四半期業績の変動が大きく発生し成長率が低下
案件の原価率高騰によりテイクレートも低下
今後の成長戦略の見直しから縮小を行いたい



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



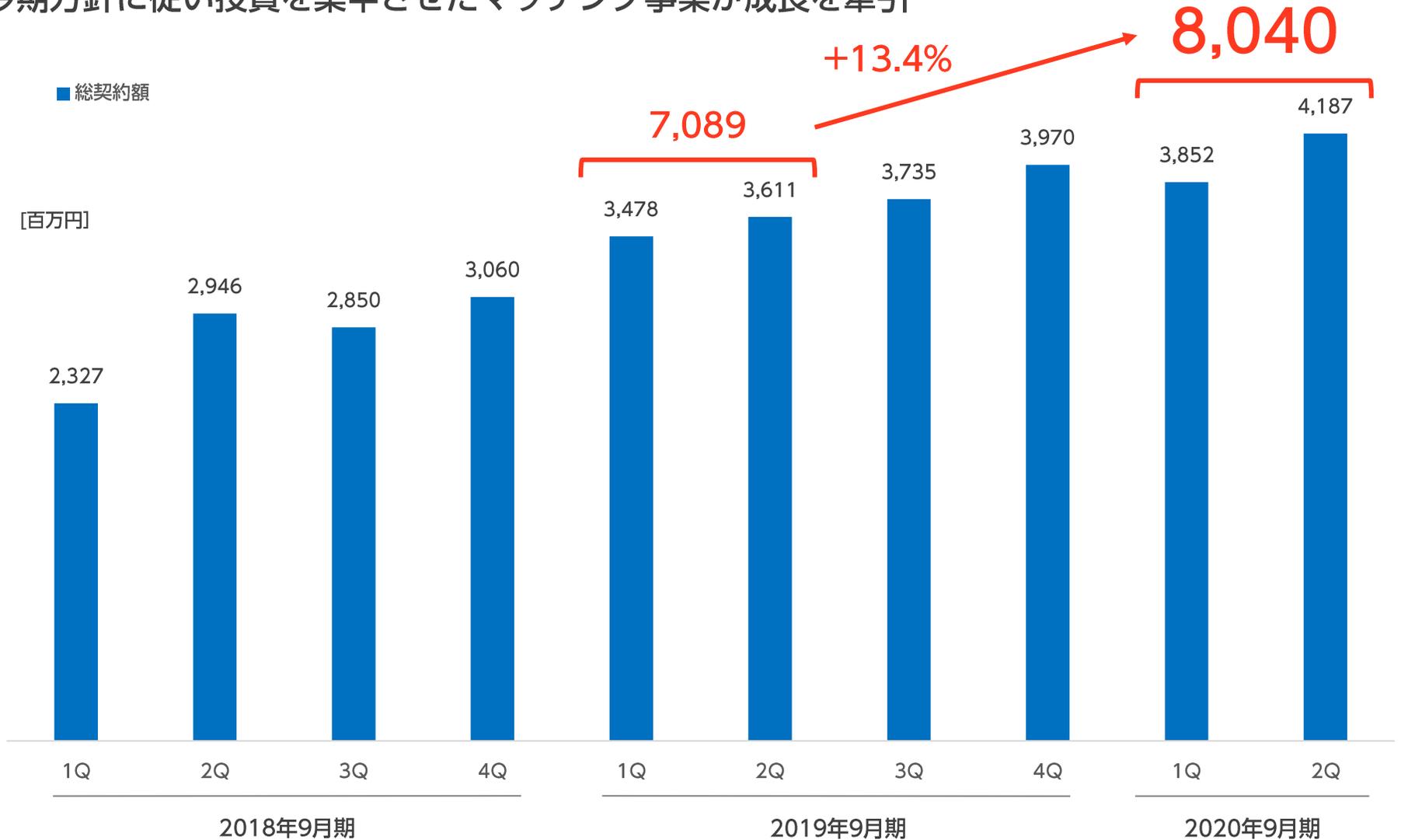
継続検討

M&A

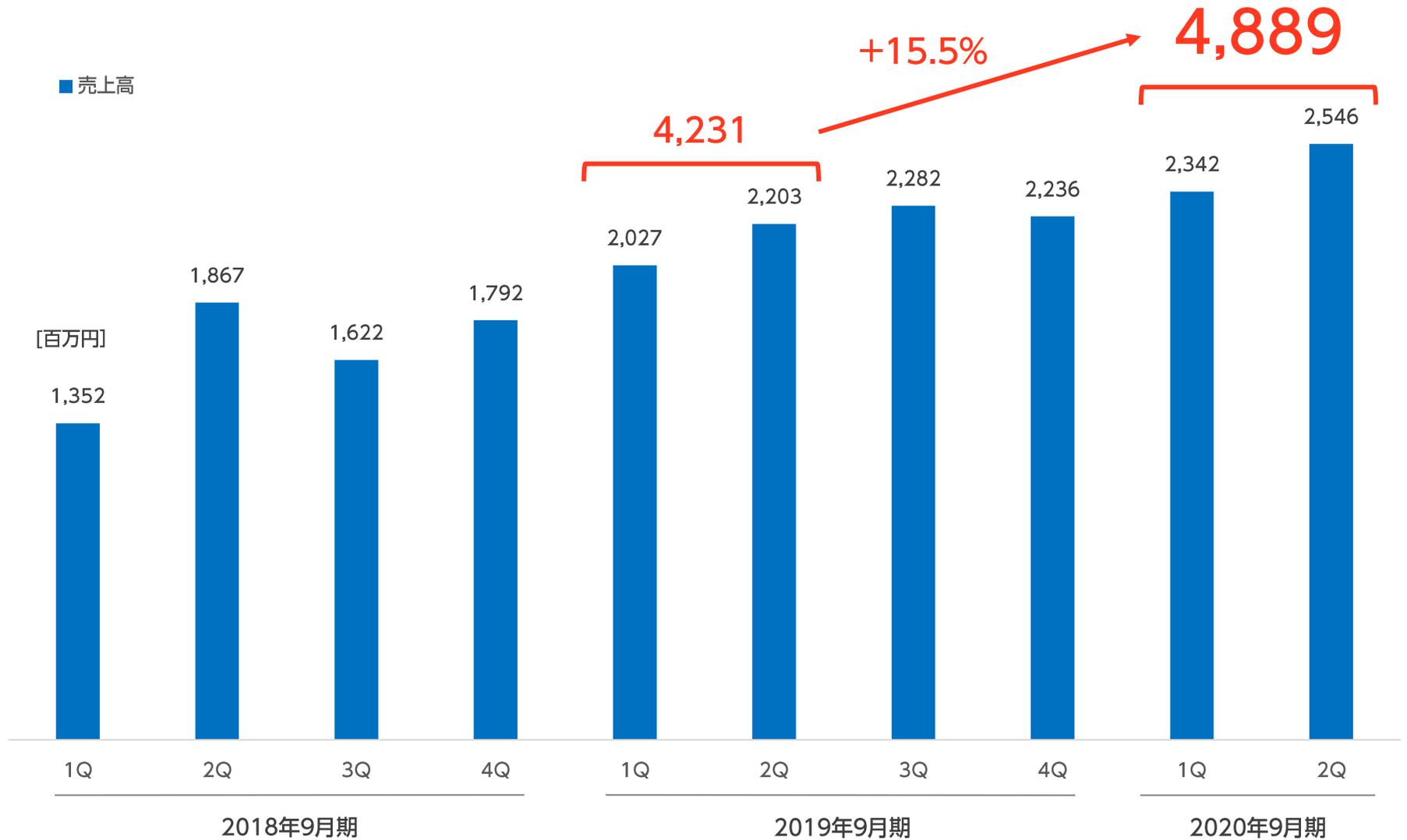
既存案件は営業利益の黒字化を達成
既存案件のPMIにより、資本効率ガイドラインを定めた結果、案件の厳選を行い2019年9月期は実行に至らず。今後もガイドラインに沿って継続検討

第2四半期 全社連結業績 詳細

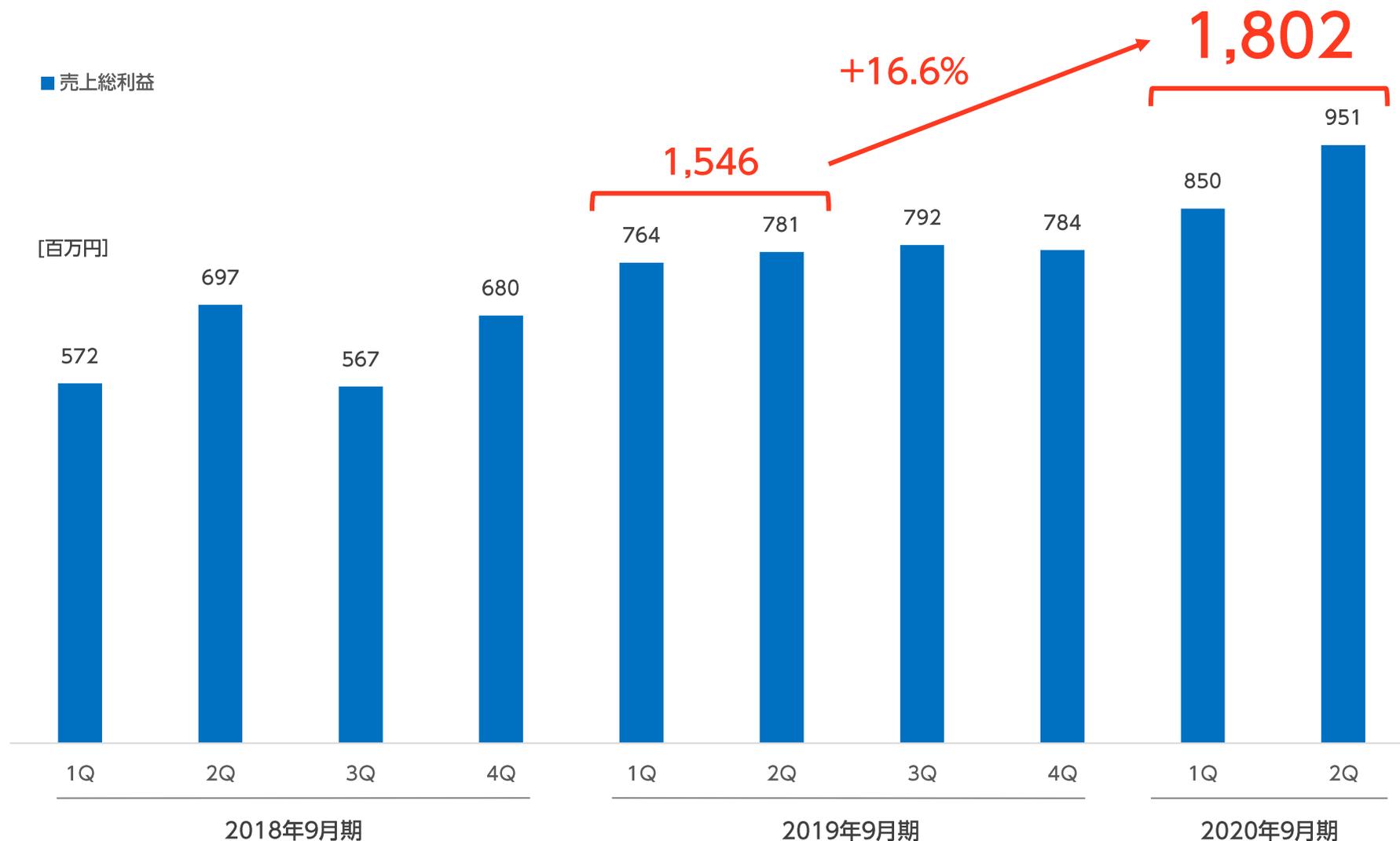
全社連結 総契約額は前年同期比+13.4%と、通期予想の+9%を上回る進捗
今期方針に従い投資を集中させたマッチング事業が成長を牽引



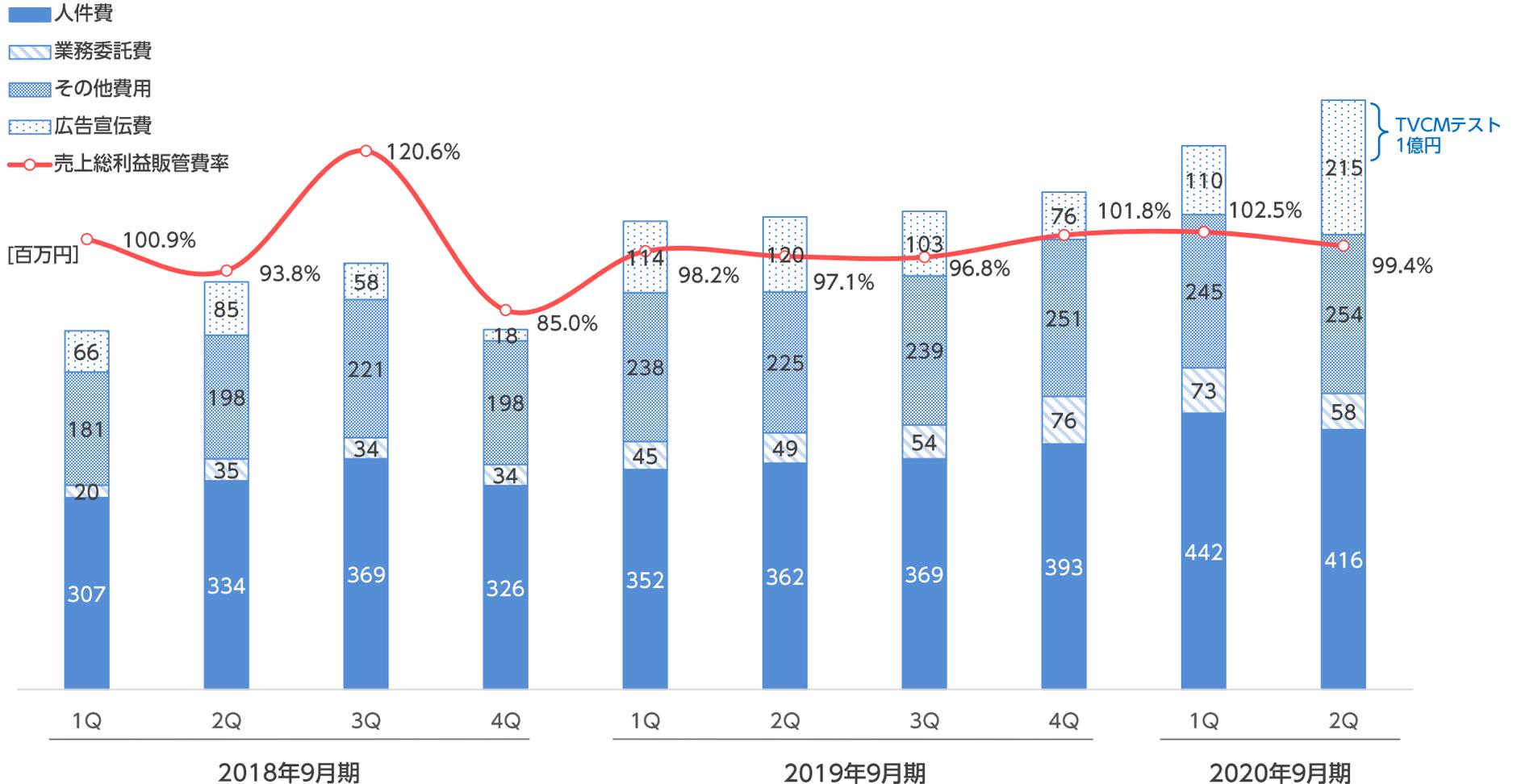
全社連結 売上高は+15.5%と順調に推移



テイクレート改善により売上総利益は前年同期比+16.6%と予想を上回る成長

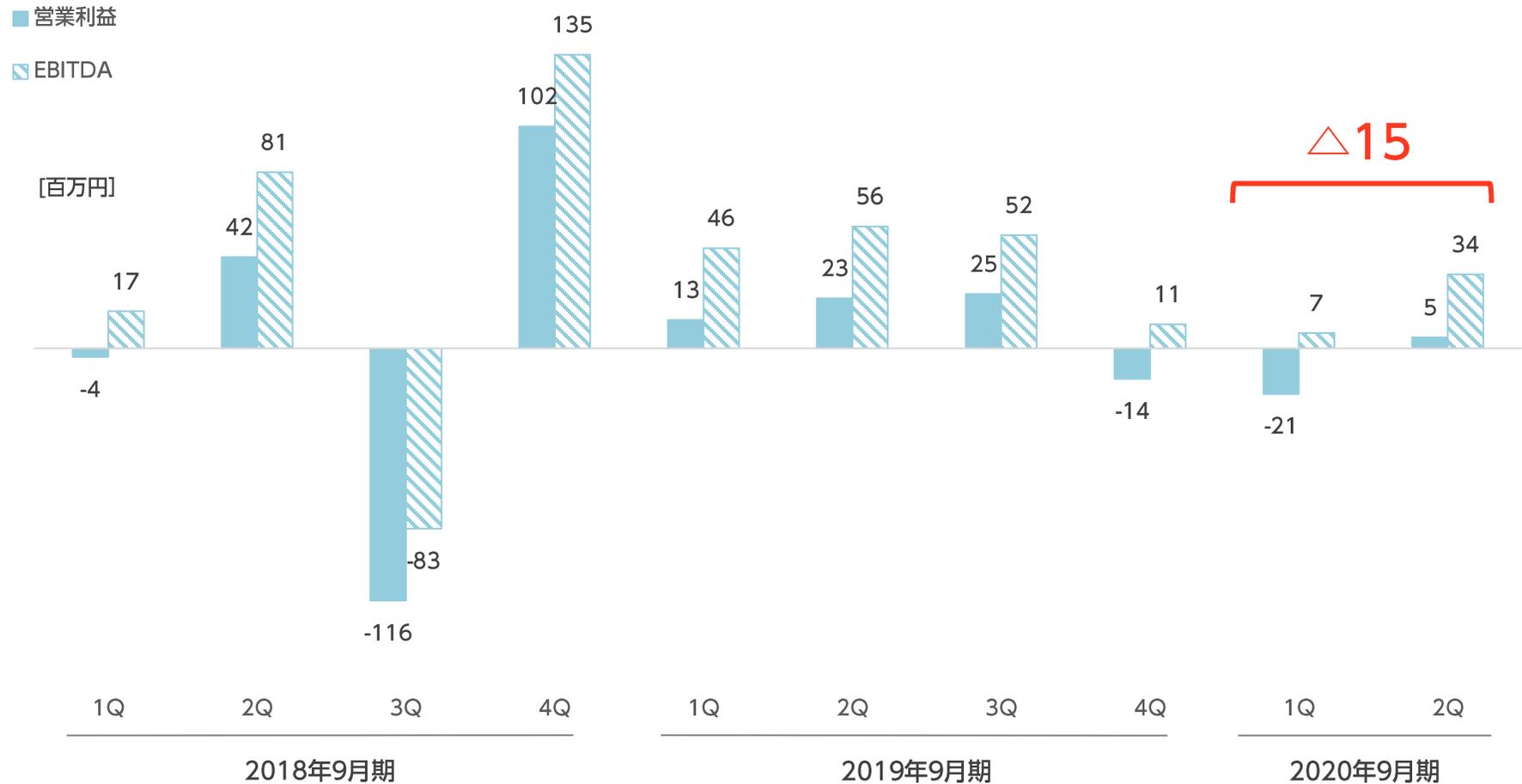


TVCMのテストマーケティングを開始したことにより、広告宣伝費は第1Q比+105百万円増加
 その他の費用は抑制し、**新規マーケティングコスト以外の販管費は第1Qよりも低く着地**



- 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。

上期の営業利益は期初想定よりも大幅に改善し△15百万円に着地。
 新型コロナウイルス感染拡大の長期化影響を勘案し、第3Qは積極的な投資を抑制
 TVCMについては今後の状況と第2Qの結果を精査し、第4Qより再開・停止を検討



第2四半期 セグメント別業績 詳細

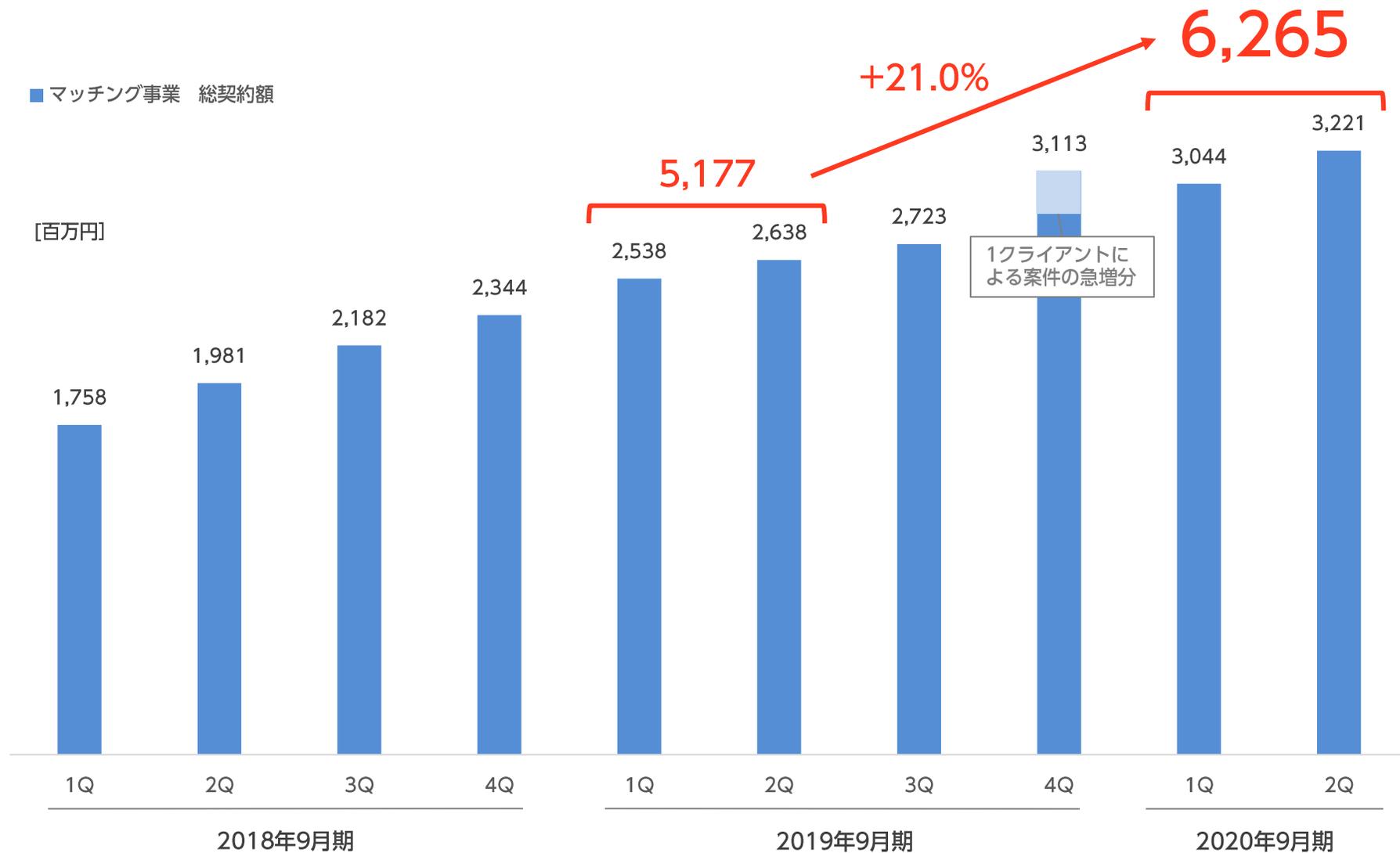
今期の方針通りマッチング事業に集中し、マッチング事業の総契約額は前年同期比+21.0%と想定通り推移。テイクレートが前年同期比0.8%改善し、売上総利益は+25.8%成長

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	62.6億円 (前年同期実績 51.7億円) (前年同期比 +21.0%)	×	21.6% (前年同期実績 20.8%) (前年同期比 +0.8%)	=	13.5億円 (前年同期実績 10.7億円) (前年同期比 +25.8%)
② 受託事業	16.9億円 (前年同期実績 16.6億円) (前年同期比 +1.7%)	×	23.6% (前年同期実績 22.7%) (前年同期比 +0.9%)	=	4.0億円 (前年同期実績 3.7億円) (前年同期比 +5.8%)
その他	0.8億円 (前年同期実績 2.4億円) (前年同期比 △67.3%)	×	56.9% (前年同期実績 36.2%) (前年同期比 +20.7%)	=	0.4億円 (前年同期実績 0.8億円) (前年同期比 △48.5%)
合計	80.4億円 (前年同期実績 70.8億円) (前年同期比 +13.4%)	×	22.4% (前年同期実績 21.8%) (前年同期比 +0.6%)	=	18.0億円 (前年同期実績 15.4億円) (前年同期比 +16.6%)

● 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（%）

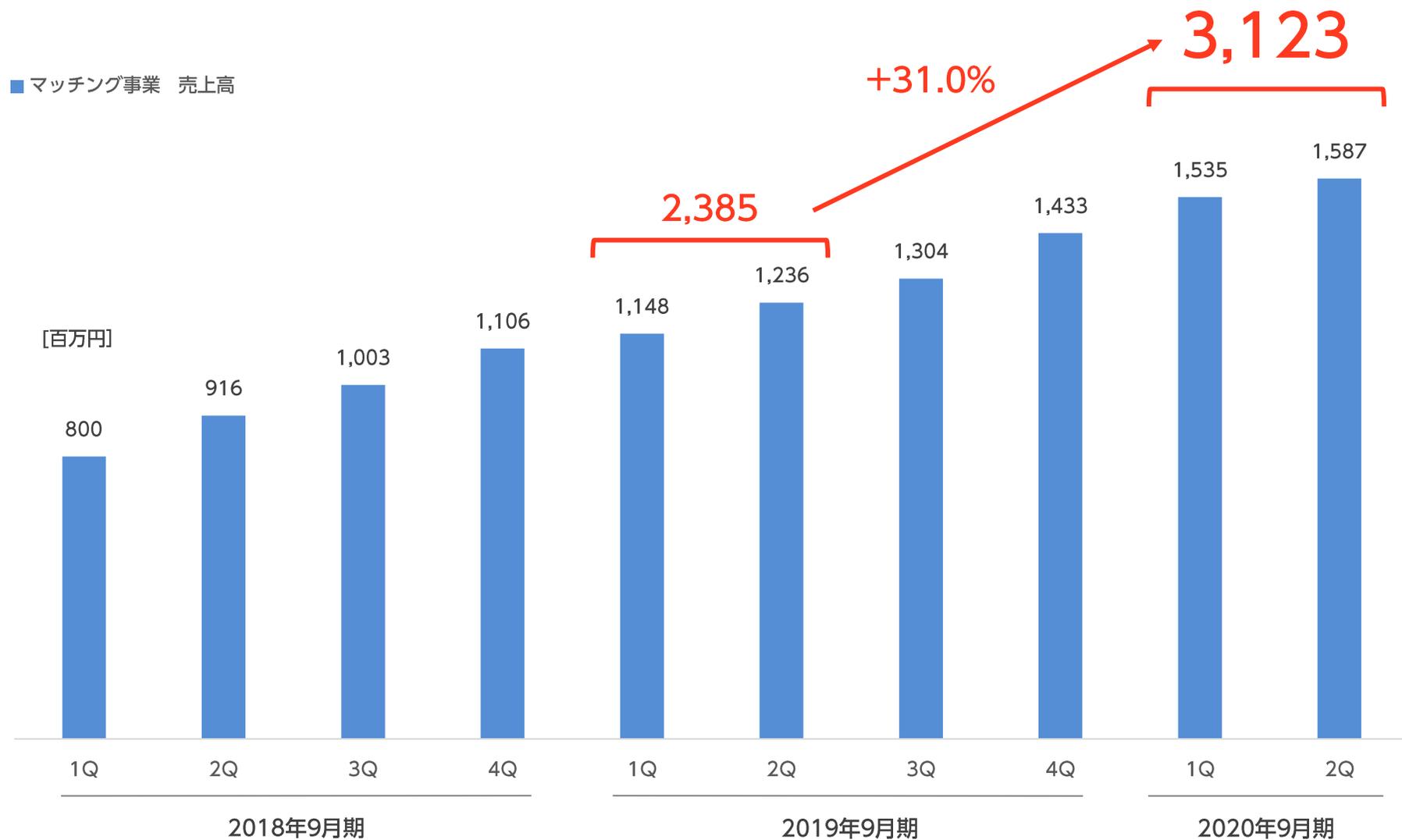
① マッチング事業 総契約額

マッチング事業の総契約額は前年同期比+21.0%と想定通り成長



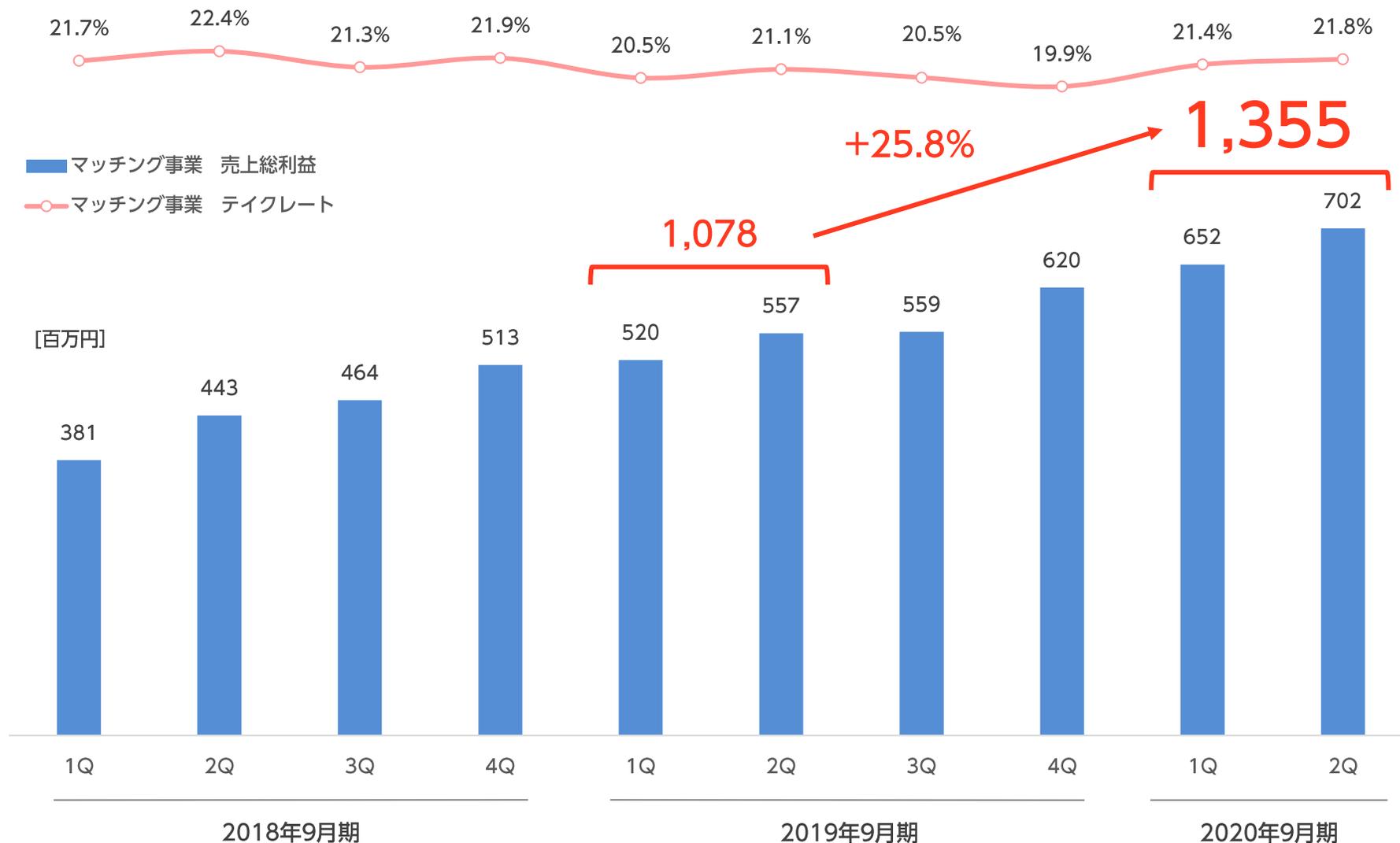
① マッチング事業 売上高

高単価クライアント向けのサービスの好調により、売上高は前年同期比+31.0%成長と順調な進捗



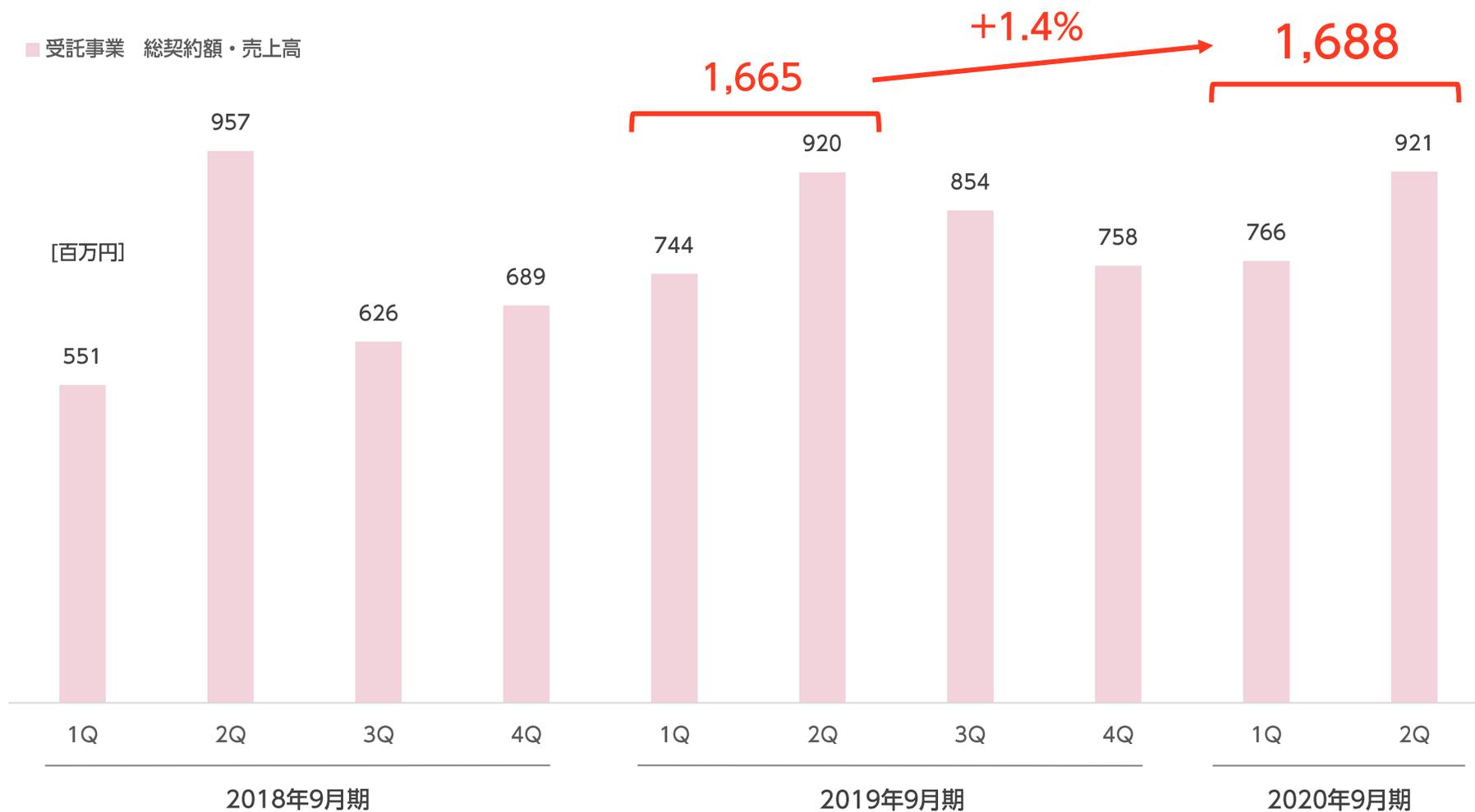
① マatching事業 売上総利益・テイクレート

売上総利益は前年同期比+25.8%と順調に成長。テイクレートは第1Qから+0.4%改善



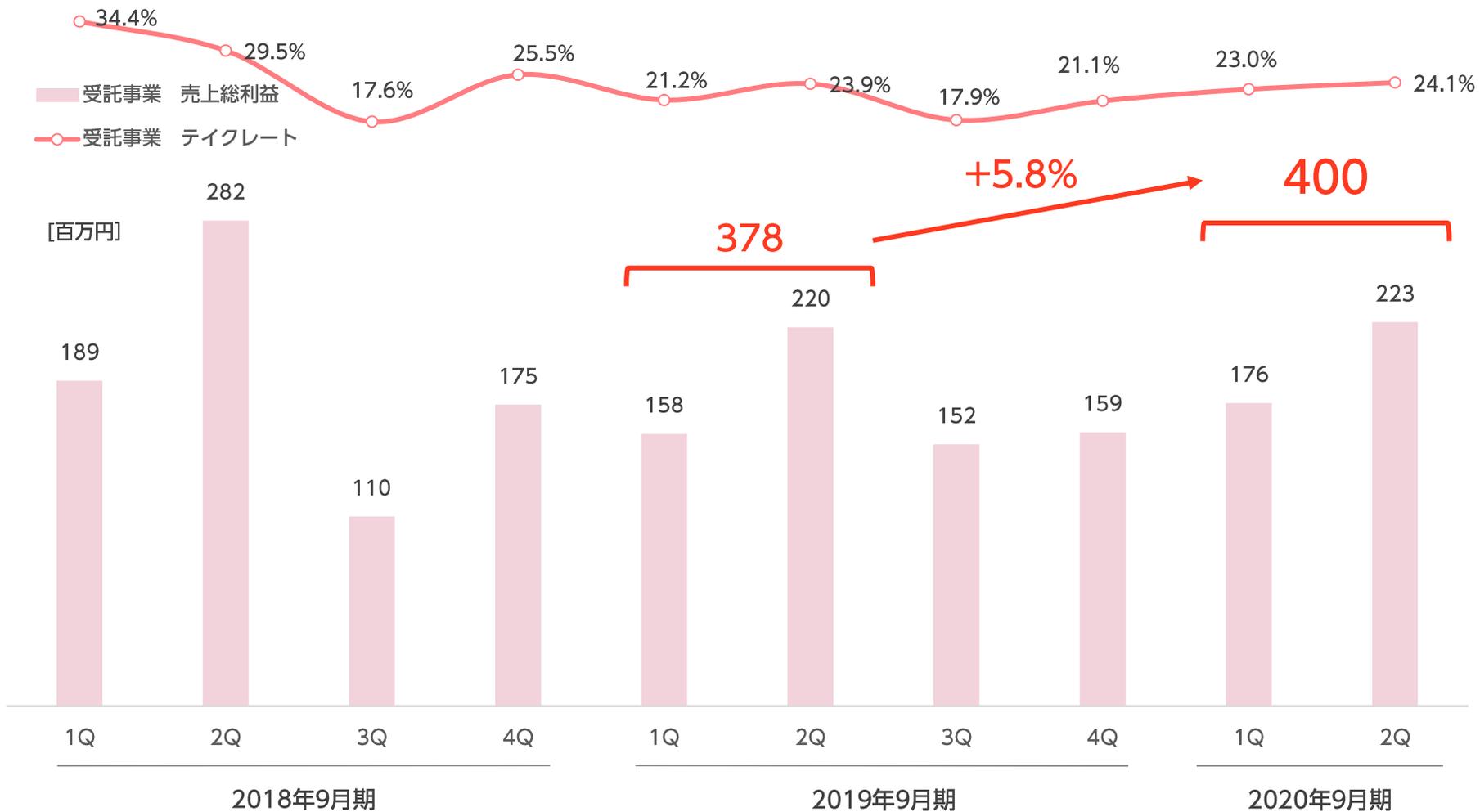
②受託事業 総契約額・売上高

受託事業は前年同期比で横ばい。縮小方針により△25%の通期予想は変わらず



②受託事業 売上総利益・テイクレート

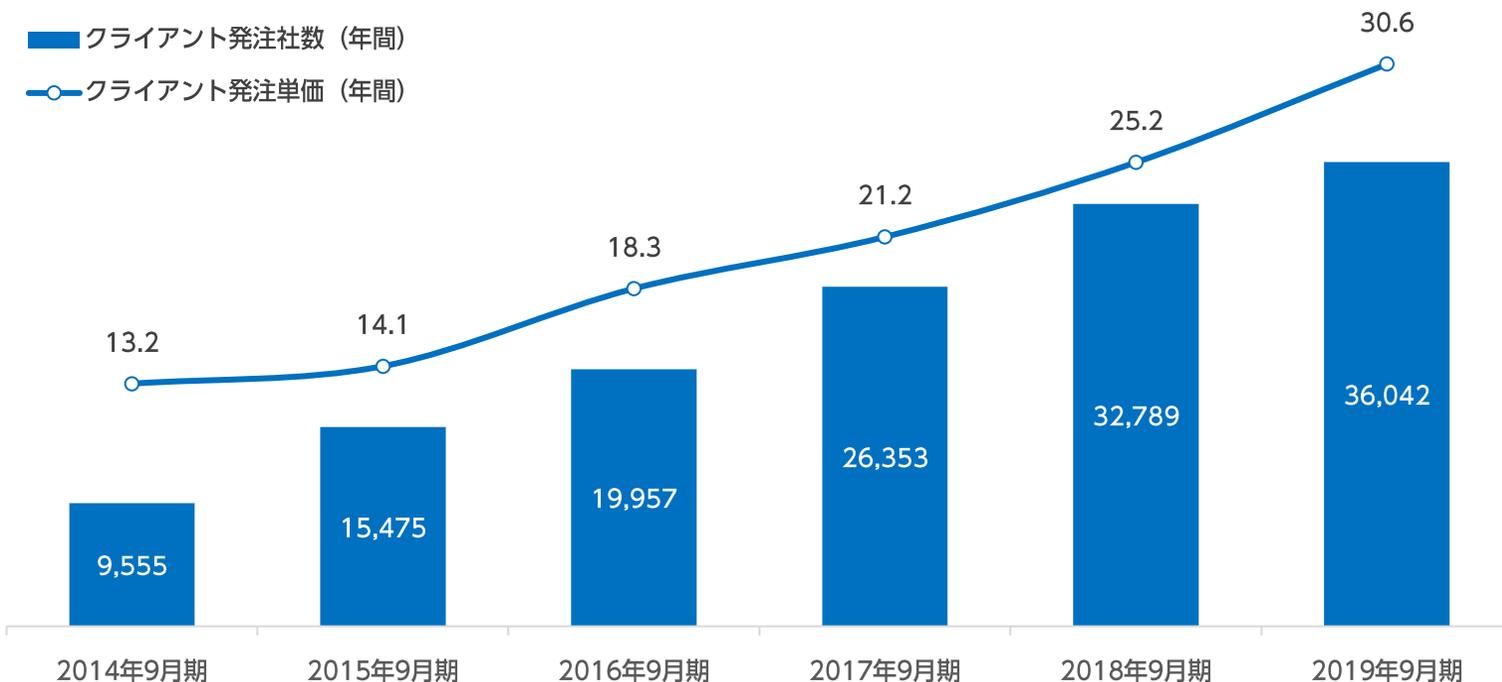
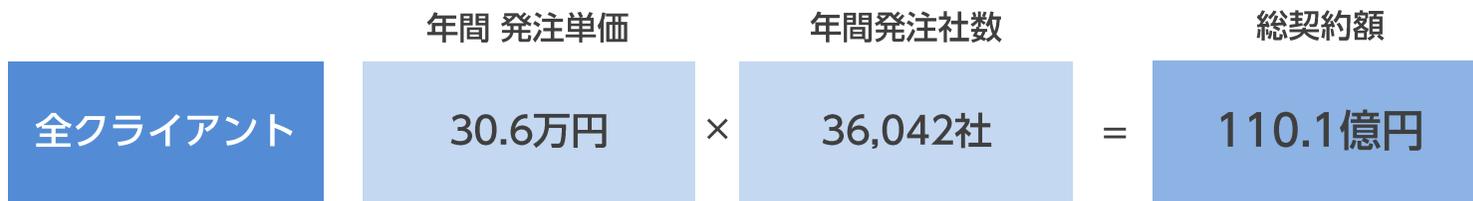
受託事業の利益化に向け、テイクレート、売上総利益は改善



| 事業KPI・今期投資の状況

(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

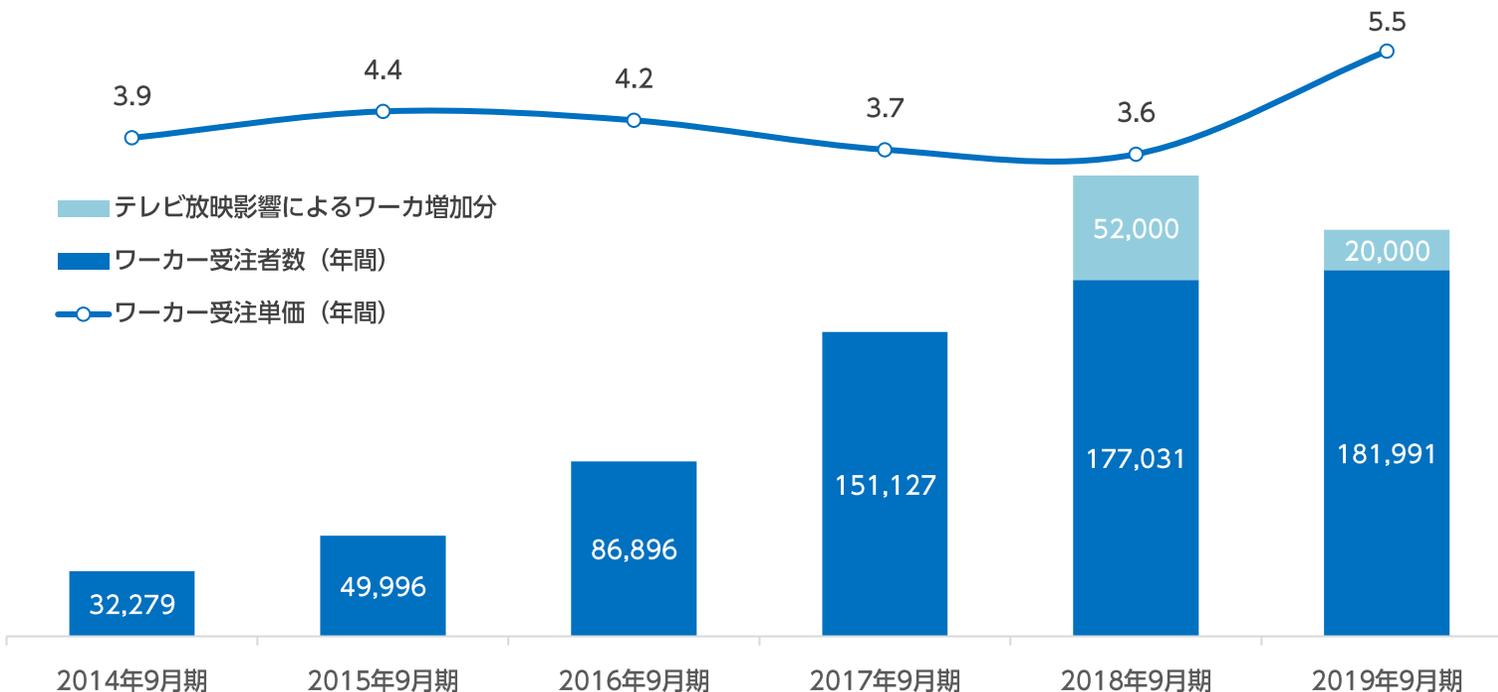
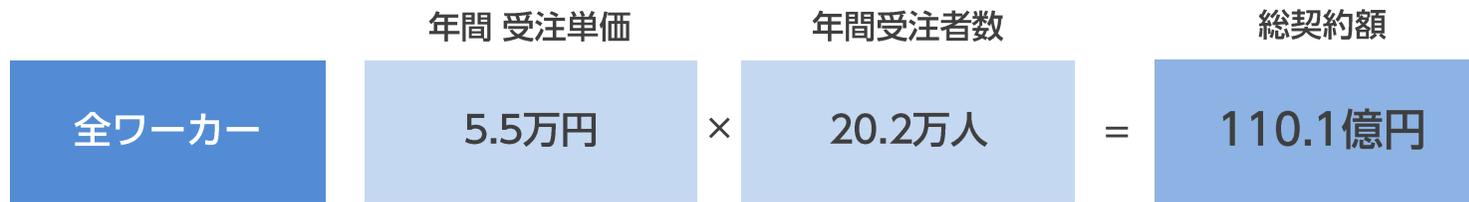
マッチング事業KPI：クライアント発注単価 × クライアント発注社数 = 総契約額



● 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。

第2Q（1月）よりTVCMのテストマーケティングを開始
新型コロナウイルス感染拡大による市場影響等を勘案し、第3Qは積極的な投資を抑制する方針

	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	1月と3月に一部地域で テスト的に配信を実施 配信費用は約1億円	第3Qは一旦停止 市況に合わせて 継続を検討
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	セールス人員の 採用は第1Qで おおよそ完了	引き続き セールス人員の 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	サポート人員の採用・ 増員は第1Qで おおよそ完了	引き続き クライアント向け 発注サポートの 体制を強化

昨今の新型コロナウイルス感染拡大による市場への影響を考慮し、計画の柔軟な変更を検討
選択と集中を行ったマッチング事業への投資は継続しつつ、キャッシュ状況と事業環境を
考慮しながら、生産性の改善と不要なコストの抑制は推進
最終的な営業利益は当初計画据え置きも、今後の投資方針次第では赤字幅を抑える運用も検討

投資の最適化

- 新型コロナウイルス感染拡大による景気減速の可能性を踏まえ、キャッシュポジションと事業環境に沿った投資の最適化を実施
- 効果発揮まで長期の取り組みが必要なTVCM投資は第3Qは一旦停止
投資実績のあるWEB広告に注力。第4Qの投資方針は第3Qにて再検討

生産性の向上

- 全社員のリモートワーク運用を改善
- ミーティング時間や移動時間の測定・削減等を実施
- 従業員1人当たりの売上総利益を指標とし、人員の最適な配置と事業の選択と集中を実施を行い生産性向上を目指す

コストの削減

- 全費用の稟議を全面的に見直し
- 業務委託、オフィス賃料、その他ツール費用、広告費など、コストの費用対効果を徹底検証し、ROI基準を明確化。不必要なコストを抑えることで利益体質へ。

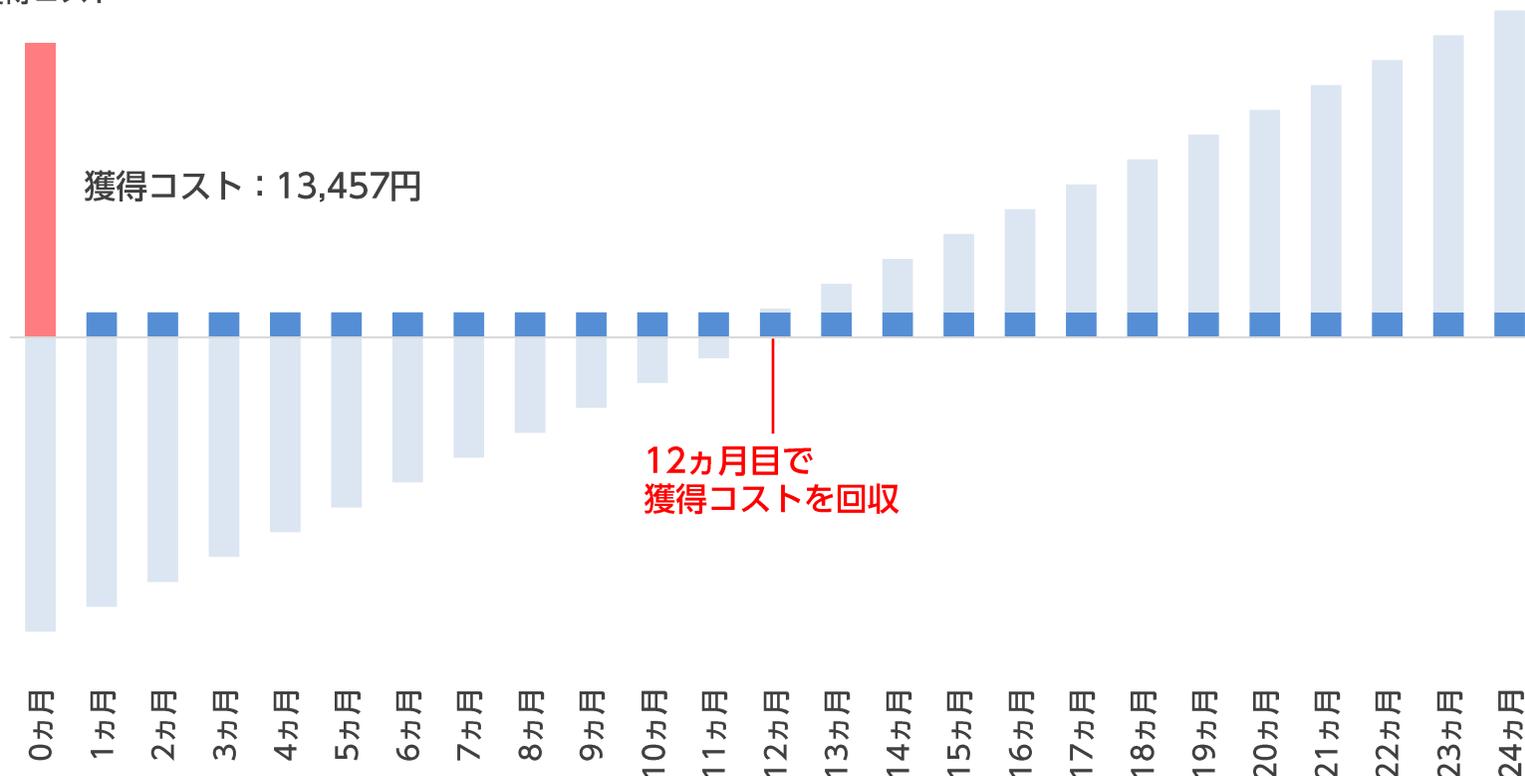
クライアント獲得費用は1年以内の回収を実現し、マッチング事業へ投資を拡大

- ・ 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%



| 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 26億8,856万円
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：369.2万人
クライアント企業数：60.1万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

※ 2020年3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

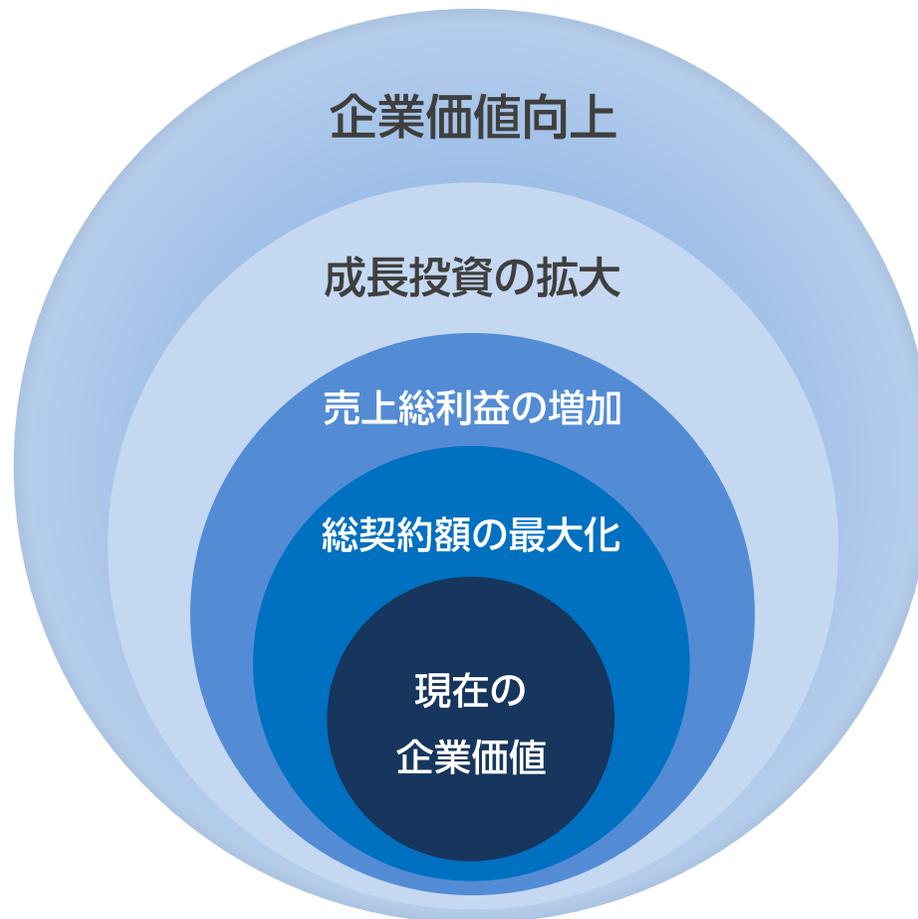
2019年9月期実績

総契約額：148.0億円



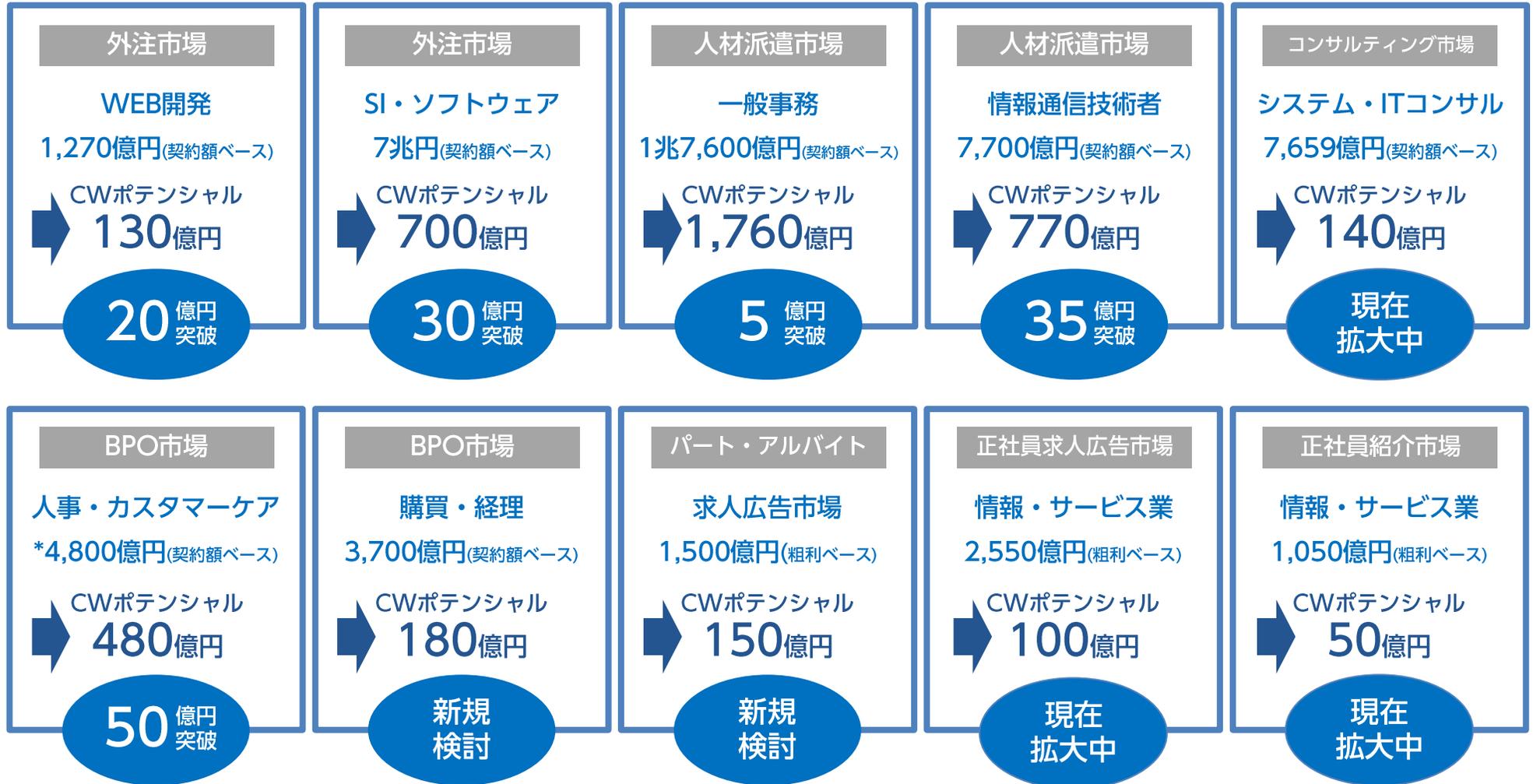
従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2019年1月20日現在
1位 **トヨタ自動車 37.4万人**、2位 日本電信電話 32.1万人、3位 日立製作所 29.8万人

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



クライアントの対象市場ポテンシャルと現状の進捗 (2019年9月期実績)

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。

| 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。

2020年9月期 四半期業績推移

総契約額 4,187百万円 (前年同期比 +16.0%)
 売上高 2,546百万円 (前年同期比 +15.6%)
 売上総利益 951百万円 (前年同期比 +21.7%)
 営業利益 5百万円 (前年同期比 △17百万円)

[単位：百万円]

	2019年9月期 (連結)				2020年9月期 (連結)			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,478	3,611	3,735	3,970	3,852	4,187	+16.0%	+8.7%
売上高	2,027	2,203	2,282	2,236	2,342	2,546	+15.6%	+8.7%
売上総利益	764	781	792	784	850	951	+21.7%	+11.8%
販管費	750	758	767	798	871	945	+24.6%	+8.5%
営業利益	13	23	25	△14	△21	5	△17	+26
EBITDA	46	56	52	11	7	34	△21	+27
経常利益	13	34	25	△6	△4	2	△12	+6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2	△37	△30	△57	△13	△56	△19	△43

- 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。

2020年9月期 第2四半期 (累計) P/L

[単位：百万円]

	2020年9月期 2Q累計 (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	8,040	+13.4%	49.8%	7,089	16,127	+9%
売上高	4,889	+15.5%	54.4%	4,231	9,012	+3%
売上総利益	1,802	+16.6%	53.0%	1,546	3,373	+8%
販管費	1,817	+20.4%	—	1,509	3,900~ 4,400	+27.6~ +44%
営業利益	△15	△52	—	36	△500~ △1,000	先行赤字
EBITDA	42	△61	—	103	△400~ △900	先行赤字
経常利益	12	△36	—	48	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△69	△23	—	△39	—	—

● 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。

[単位：百万円]

	2020年9月期 上期 期末 (連結)	2019年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	5,218	5,220	△2
固定資産	1,029	1,108	△78
総資産	6,247	6,328	△80
流動負債	2,617	2,632	△14
固定負債	468	450	+18
純資産	3,161	3,245	△84
自己資本比率	49.8%	50.4%	△0.5%

- 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。

2020年9月期 キャッシュフロー計算書

[単位：百万円]

	2020年9月期 上期 (連結)	2019年9月期 上期 (連結)
営業活動によるキャッシュフロー	△42	△55
投資活動によるキャッシュフロー	33	△27
財務活動によるキャッシュフロー	△217	△189
現金及び現金同等物の増減額	△226	△272
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,040	2,612

- 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。

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

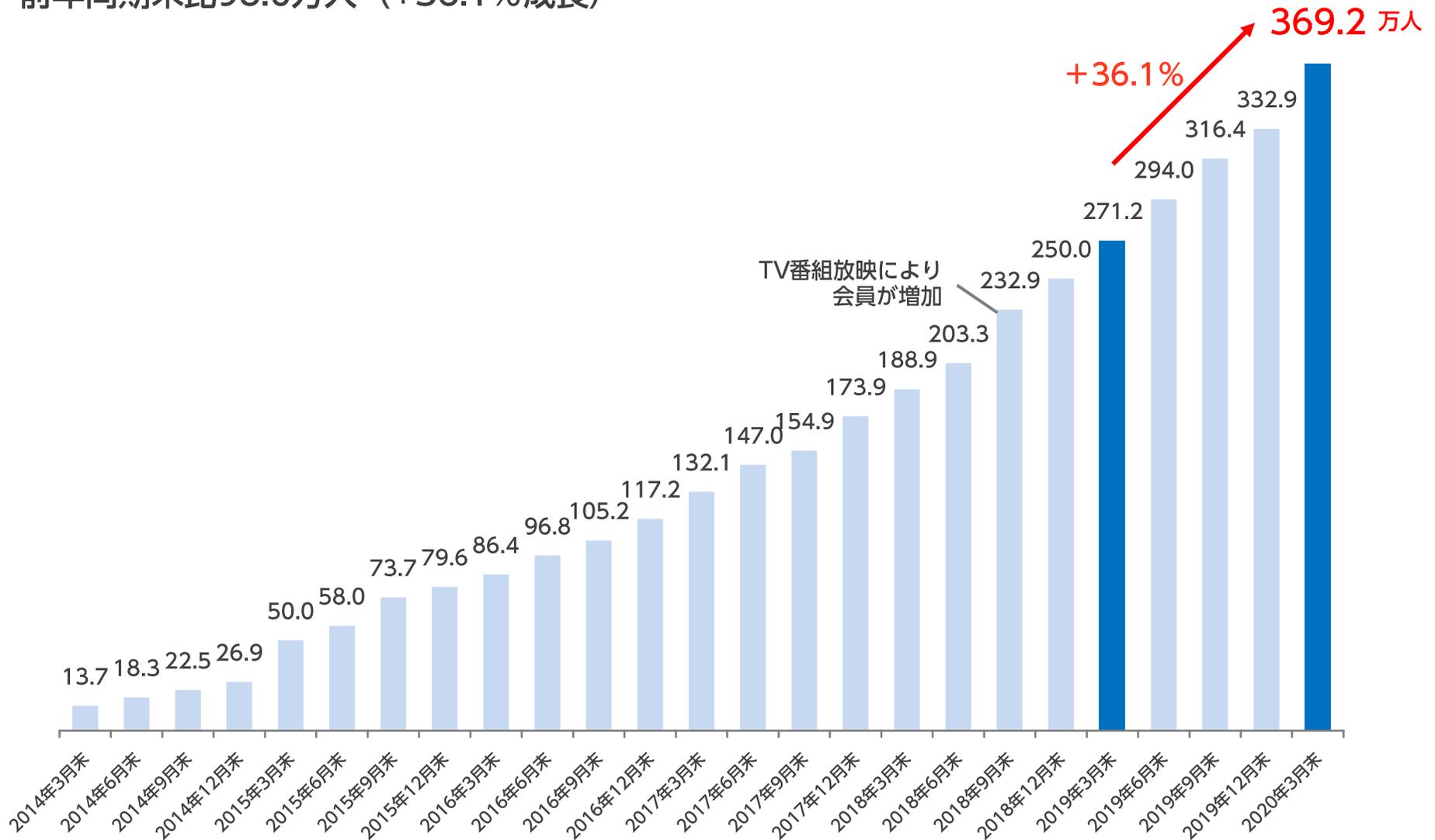
*TAM：当社事業の成長によって獲得することができる最大の市場規模

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2020年3月末時点ワーカー数は369.2万人
前年同期末比98.0万人（+36.1%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