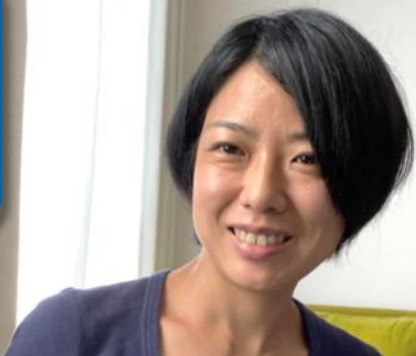




Crowd Works



小林製薬株式会社 河合様 (クライアント)  
新商品のデザインアイデアに、多様な外部人材のリソースを活用

「新商品のデザインアイデア等を依頼しています。短時間で多数のデザインが集まり、期待通りにデザイン検討の幅が広がっています。」

リノべる。



リノべる株式会社 明尾様 (クライアント)  
ディレクションパートナー (法人ワーカーの紹介サービス) を利用し、動画制作を依頼

「社内スタッフが長い時間費やしていた業務を、外部のプロに委託することで、効率よくクオリティの高い動画を作成できました。」

# 「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3四半期 決算説明資料



吉崎様 (クラウドワーカー 図書館司書、ベビーシッター、クラウドワークスで複業)  
コロナ禍を機にクラウドワークスを始め、3ヶ月で50件受注する「3足のわらじ」生活へ

「一か所で働き続けるリスクを考え、複業を始めています。自分の時間をマネジメントし調整して働けるのがのメリットです。」



平野様 (クラウドワーカー 不動産コンサルタント・WEBライター)  
不動産コンサルタントを続けながら、地方自治体共催の働き方セミナーを機に副業ライターへ

「趣味や本業での経験を活かし、副業でライティングの仕事を始めました。最近ではメディアも立ち上げ、新しいチャレンジができています。」

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



64.1万社

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

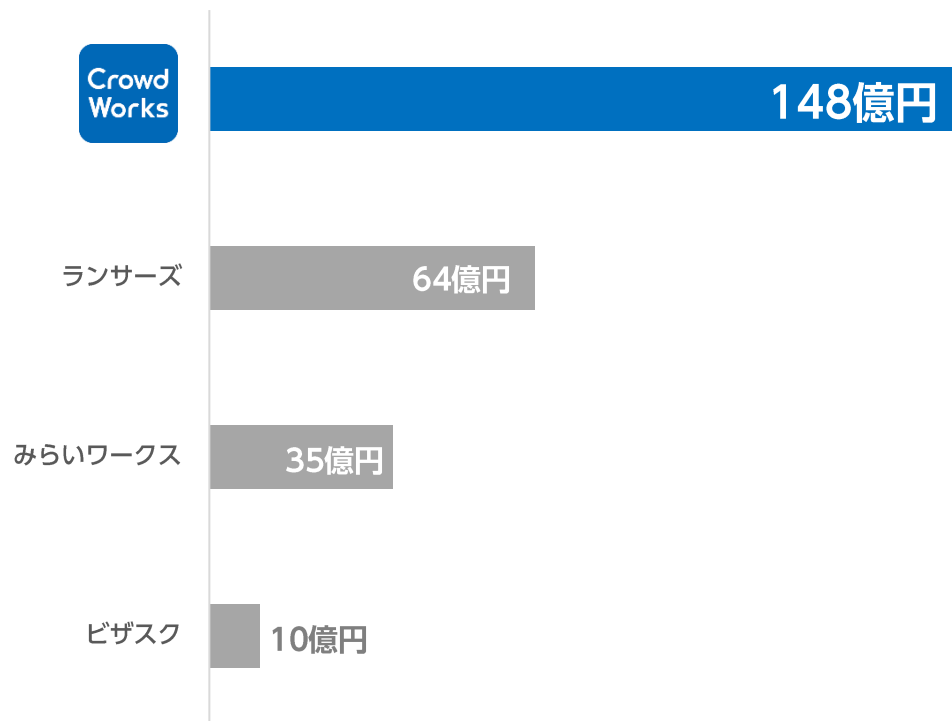


393.5万人

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



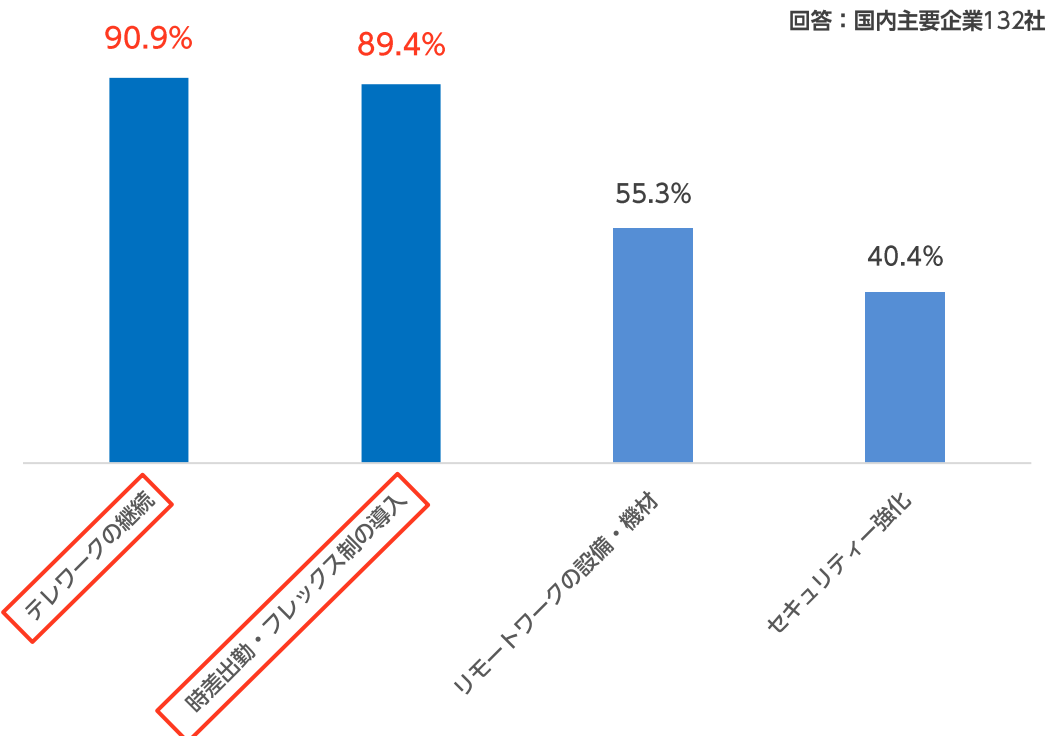
※1 フリーランス・在宅ワーカー等の人材を企業にマッチングする類似上場企業の直近期末取扱高（総契約額・流通金額）を比較

# オンライン人材市場の拡がり働き方の多様化

コロナ禍を経て、テレワークやフレックス制の勤務形態が“ニューノーマル”に約400万人の多種多様なオンライン人材が登録する当社にとって追い風

時差出勤・フレックス制の導入  
テレワークの継続に対し、9割の経営者が対応意向

2019年・2020年  
副業を解禁・受入した企業・自治体（順不同）



### 【自社社員の副業を解禁】

- カゴメ株式会社
- アサヒビール株式会社
- SMBC日興証券株式会社
- みずほフィナンシャルグループ
- ライオン株式会社
- 麒麟ホールディングス株式会社
- 株式会社あおぞら銀行
- 福井県

### 【副業として勤務する社員を受け入れ】

- ヤフー株式会社
- 三菱地所
- など

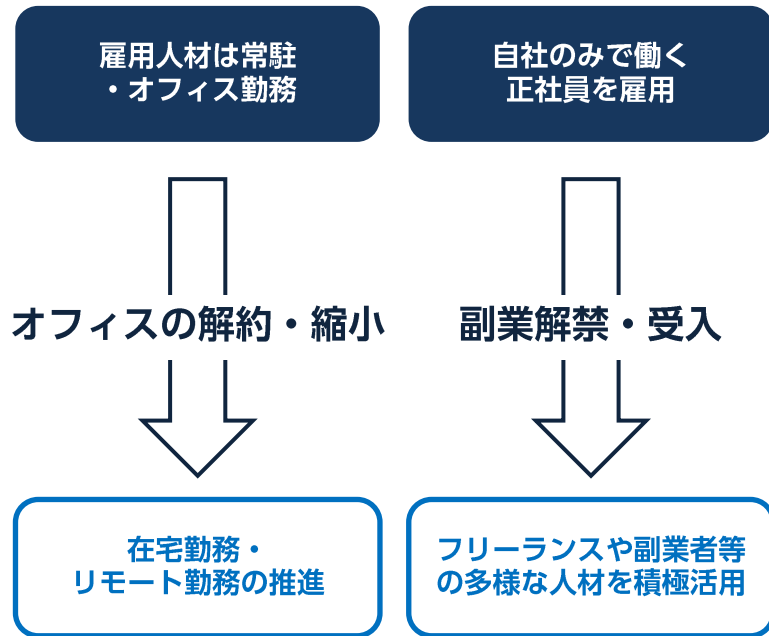
● 日本経済新聞 2020年6月1日 【社長100人アンケート「供給網見直し」7割 企業、新常態探る テレワークの継続9割】よりデータを一部抜粋し作成

● 日本経済新聞掲載記事より企業／自治体名を収集し作成

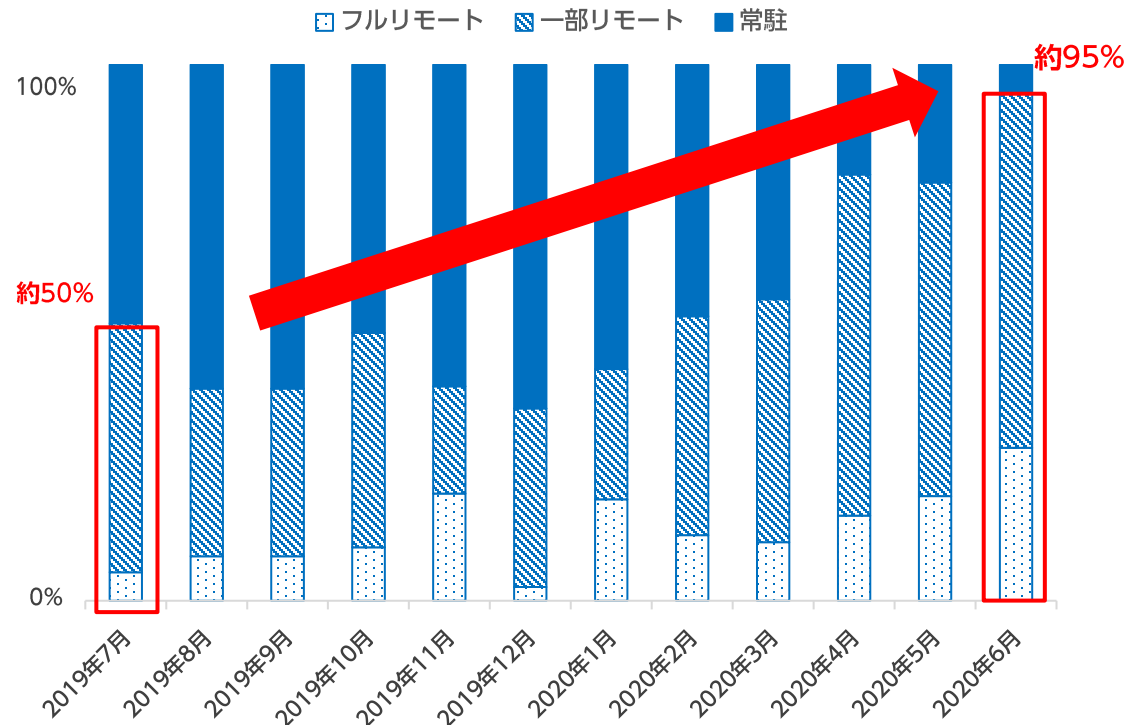
# オンライン人材を受け入れるクライアントが増加

リモート勤務・副業を前提とした新しい経営スタイルが一般化  
 企業とオンライン人材をマッチングさせる当社サービスの需要は高い

## コロナ禍で進む経営スタイルの変化



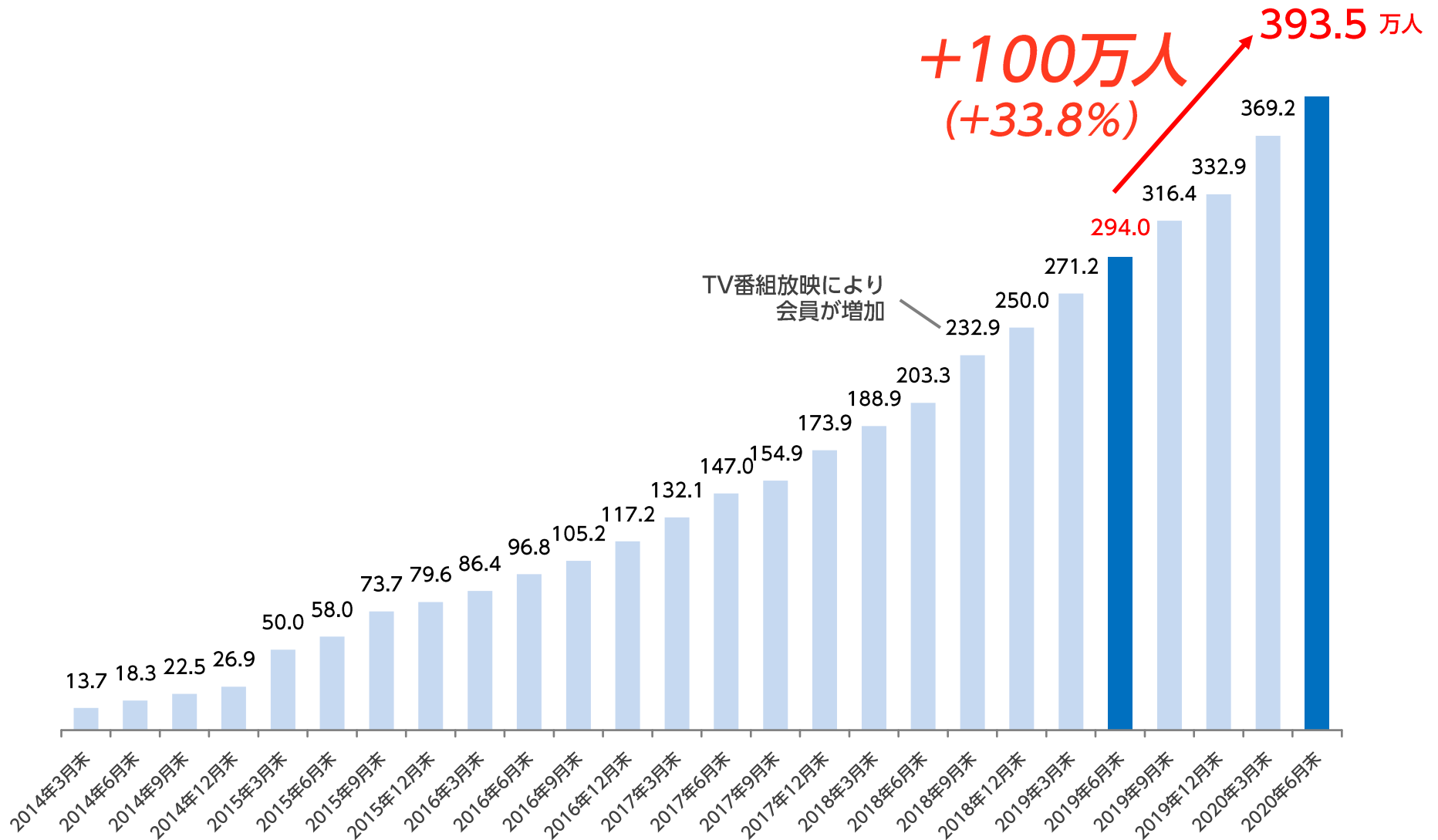
エンジニア人材を活用するクライアントの約95%が  
 リモート勤務に対応。1年で約45%の増加



- 当社登録のエンジニアのマッチングサービスを利用するクライアントの総数に占める常駐勤務・一部リモート勤務・フルリモート勤務の割合

# 追い風の中、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6月末時点ワーカー数は393.5万人  
前年同期末比で約100万人が増加 (+33.8%成長)

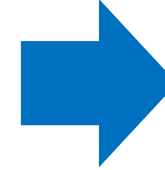


## 2019年9月期振り返り

## 2020年9月期方針

Matching  
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

## 第3四半期の業績サマリー



総契約額	: 11,875百万円		
	前年同期比	+9.7%	通期予想進捗率 73.6%
売上高	: 7,072百万円		
	前年同期比	+8.6%	通期予想進捗率 78.8%
売上総利益	: 2,607百万円		
	前年同期比	+11.5%	通期予想進捗率 76.7%
EBITDA	: △11百万円		
	前年同期比	△167百万円	
営業利益	: △98百万円		
	前年同期比	△160百万円	

マッチング事業においてコロナ禍でも堅調な成長を継続  
 受託事業は通期予想以上の売上・売上総利益および黒字で着地  
 7月10日付で子会社の売却が完了(次ページ詳細)

	マッチング事業			受託事業			その他
総契約額	94.6億円	前年同期比	+19.8%	22.9億円	前年同期比	△8.9%	1.1億円
売上高	46.7億円	前年同期比	+27.1%	22.7億円	前年同期比	△9.7%	1.1億円
売上総利益	20.4億円	前年同期比	+25.2%	5.2億円	前年同期比	△1.3%	0.4億円
EBITDA	△0.8億円	前年同期比	△0.5億円	1.4億円	前年同期比	+0.6億円	△0.7億円
営業利益	△1.0億円	前年同期比	△0.5億円	0.8億円	前年同期比	+0.3億円	△0.7億円

## 受託事業の子会社（電縁・IOSI） SBテクノロジー社に売却

売却資金をマッチング事業と新規事業に再投資

特別利益

3.1億円

現金増加

12.8億円

※電縁・IOSI社の2019年9月期業績は 売上30.5億円／営業利益1.1億円  
第4Qは連結から外れるため業績予想の変更を行います。詳細はP.17をご確認ください。

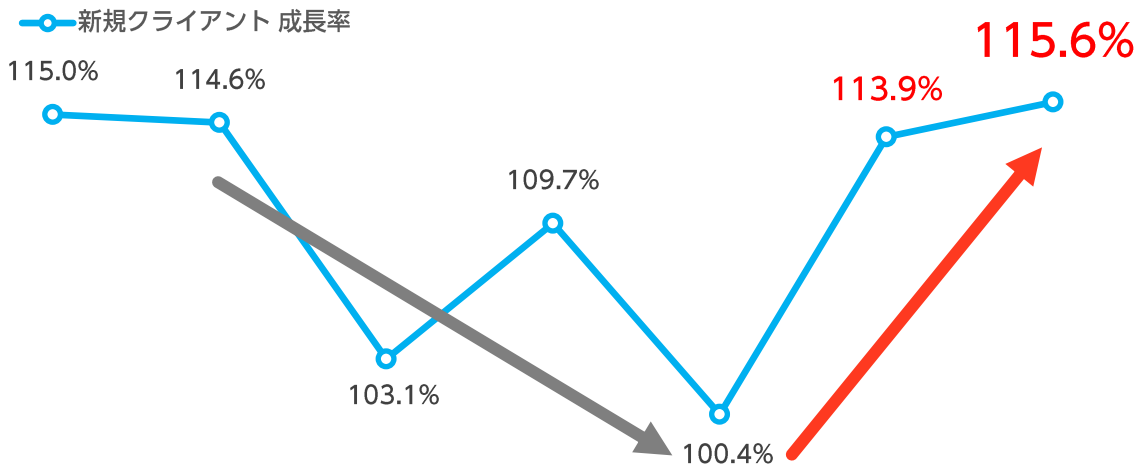
	概要	自社評価
全社	<ul style="list-style-type: none"> <li>全社総契約額の前年同期比は+9.7%成長、売上総利益も+11.5%成長と想定以上に成長</li> </ul>	
マッチング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>総契約額は前年同期比+19.8%、売上高は+27.1%、売上総利益は+25.2%成長し、景気の一時的な悪化がある中でも継続的に事業成長を実現</li> <li>テイクレートは21.6%と前年同期比+1.0%改善</li> <li>コロナ影響と景気状況を鑑み、TVCMの放映は一時中止するもWeb広告を強化し、営業利益は期初方針に沿って△105百万円に着地</li> <li>第4QはTVCMの追加テストを含むさらなる投資拡大を予定</li> </ul>	
受託事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>総契約額・売上高・営業利益すべてにおいて通期予想以上の着地</li> <li>7月には子会社の株式譲渡が確定、マッチング事業へより一層の集中を加速する体制を構築</li> <li>第4Q以降は連結業績から子会社の業績を除外</li> </ul>	

# 新型コロナウイルスの業績影響について

# 新型コロナウイルス感染拡大に関する第3Qまでの影響

緊急事態宣言の発令下において新規クライアント獲得に影響が出るも、6月以降は回復基調  
来期以降の成長戦略には現状変化はなく、マッチング事業の成長を目指す

新規クライアントの総契約額成長率（月次前年比）



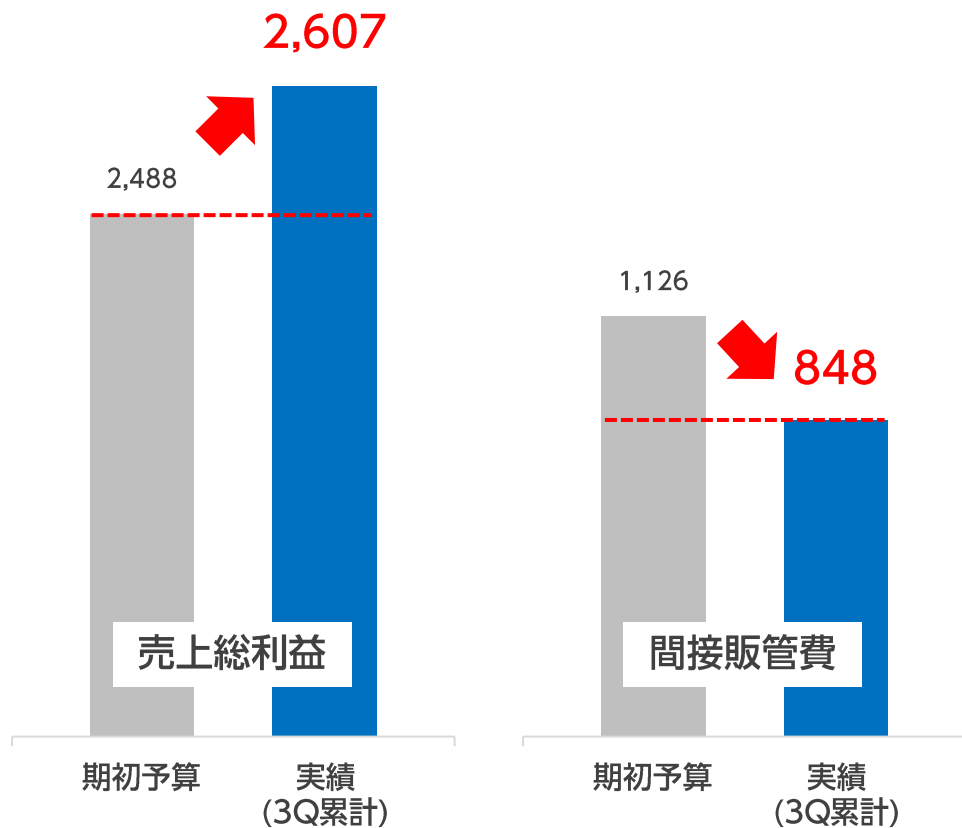
新型コロナ影響を  
一時的に受けるも

6月・7月で  
新型コロナ以前  
の水準に復活

— 新型コロナ感染拡大 —> ← 緊急事態宣言 —>

2020年1月 2020年2月 2020年3月 2020年4月 2020年5月 2020年6月 2020年7月

新型コロナの感染拡大前より、投資の選択と集中と共に生産性向上プロジェクトに着手  
売上総利益は予算達成しながら間接販管費の大幅削減 (2.8億円) に成功



売上総利益は  
予算達成

間接販管費  
2.8億円削減  
(第1Q～第3Q予算比)

## 通期業績見通し



## 2020年9月期 全社 通期業績予想の変更

①子会社の株式譲渡 ②新型コロナ ③コスト削減 の影響を考慮し、2020年9月期 業績予想を変更

総契約額	:	150億円	前期比	+1.5%の成長
売上高	:	85億円	前期比	△2.3%の成長
売上総利益	:	33億円	前期比	+5.7%の成長
EBITDA	:	△4~△5億円	}	期初の計画通り、 マッチング事業へ投資継続
営業利益	:	△5~△6億円		

### 総契約額・売上・売上総利益について

- マッチング事業は堅調に成長
- 受託事業は子会社の株式譲渡により、第4Qの業績からは除外

### EBITDA・営業利益について

- TVCMなどの先行投資を引き続き行う
- 成長率向上と中長期の利益最大化を目指す

## 2020年9月期 事業セグメント別 通期業績予想の変更

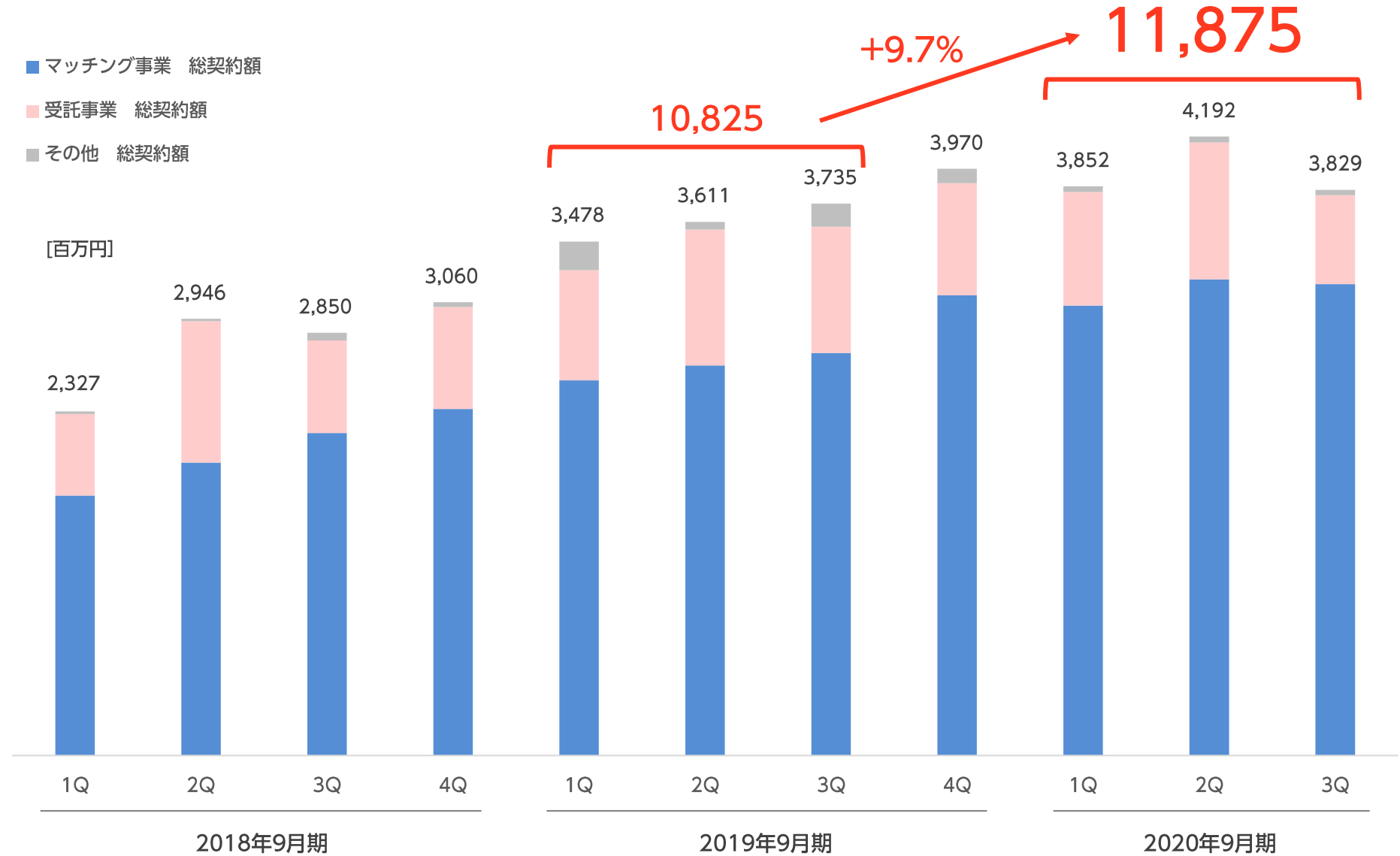
マッチング事業 : コロナ影響後も売上高・売上総利益で+20%以上の成長  
 受託事業 : 子会社の売却により第3Qまでの業績のみを計上する形で変更

	マッチング事業	受託事業	その他
総契約額	126.0億円 前期比 +14%	23.0億円 前期比 △30%	1.1億円
売上高	61.5億円 前期比 +20%	23.0億円 前期比 △30%	1.0億円
売上総利益	27.1億円 前期比 +20%	5.2億円 前期比 △25%	0.7億円
EBITDA	△4.1～△5.1億円 前期実績 1,800万円 先行投資により 期初計画通り推移	1.1億円 前期実績 1億4,600万円 前期利益水準 維持	△1.0億円
営業利益	△4.5～△5.5億円 前期実績 1,800万円 先行投資により 期初計画通り推移	0.5億円 前期実績 6,200万円 前期利益水準 維持	△1.0億円

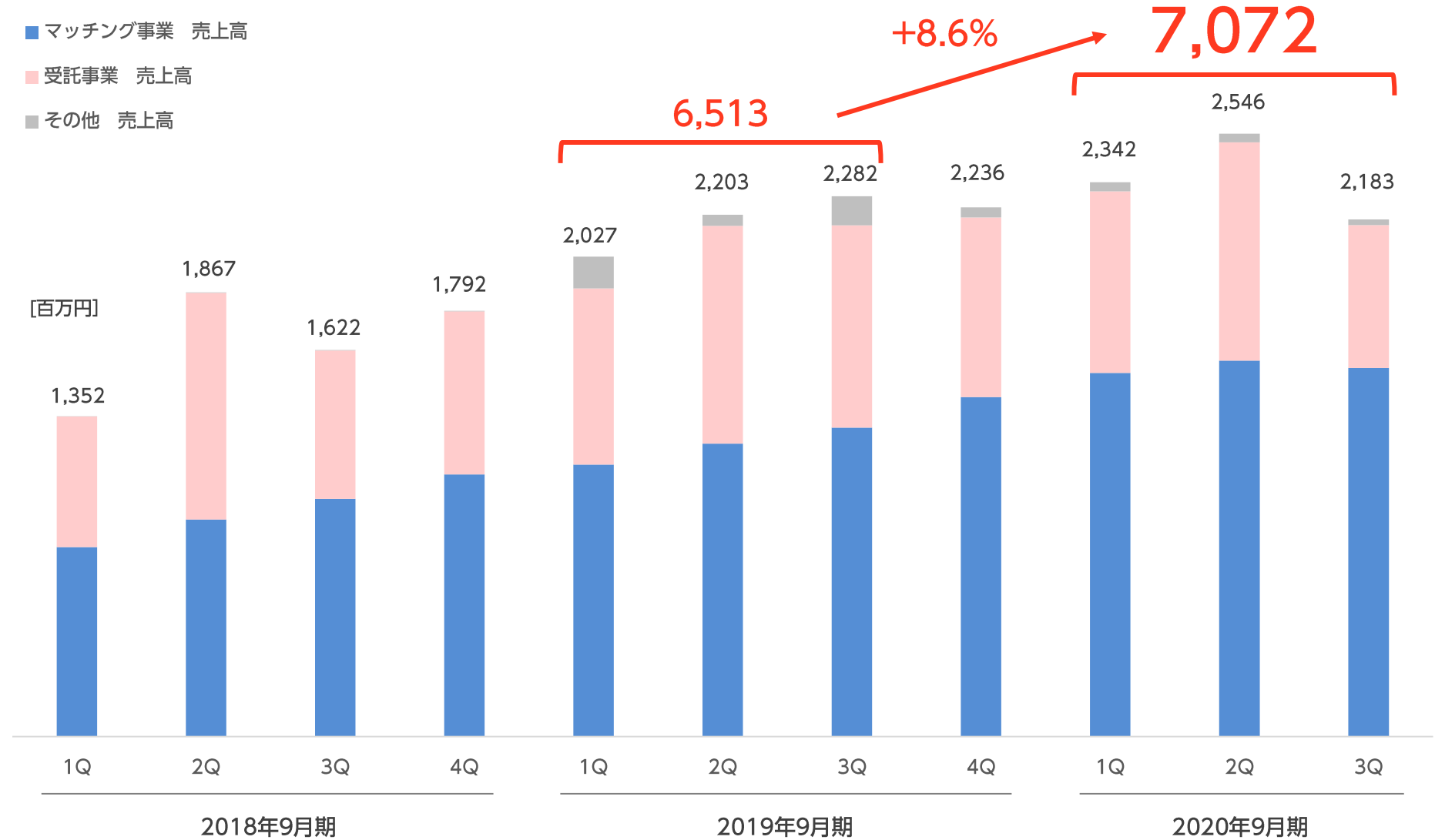
- 受託事業については、子会社（電縁・IOSI）の売却により、当該子会社の第4四半期の業績を業績予想から除外しております。

## 第3 四半期 全社連結業績 詳細

全社連結 総契約額は当初予想通り進捗し、前年同期比+9.7%の着地

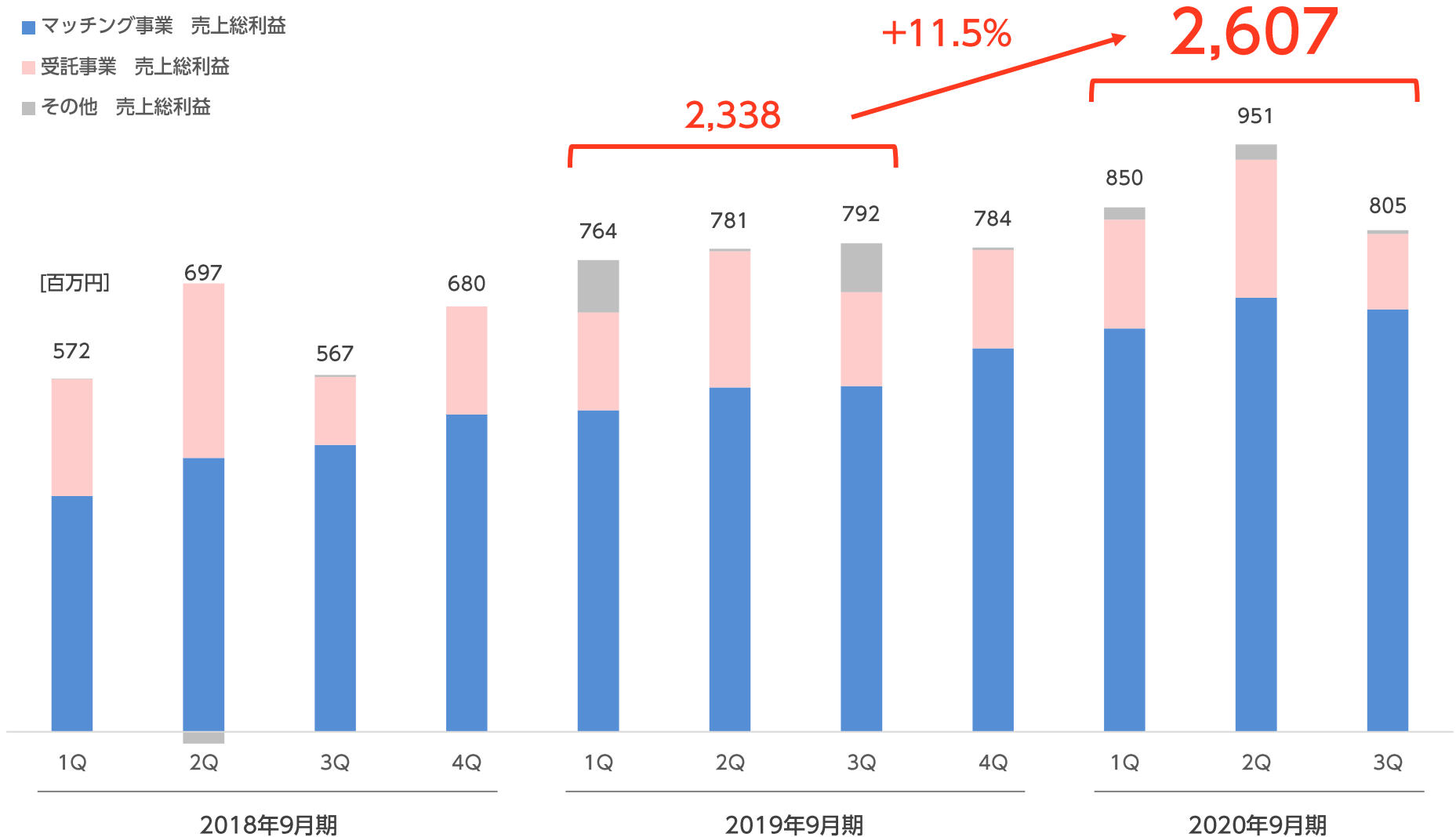


全社連結 売上高は+8.6%と当初通期予想+3%を超える進捗

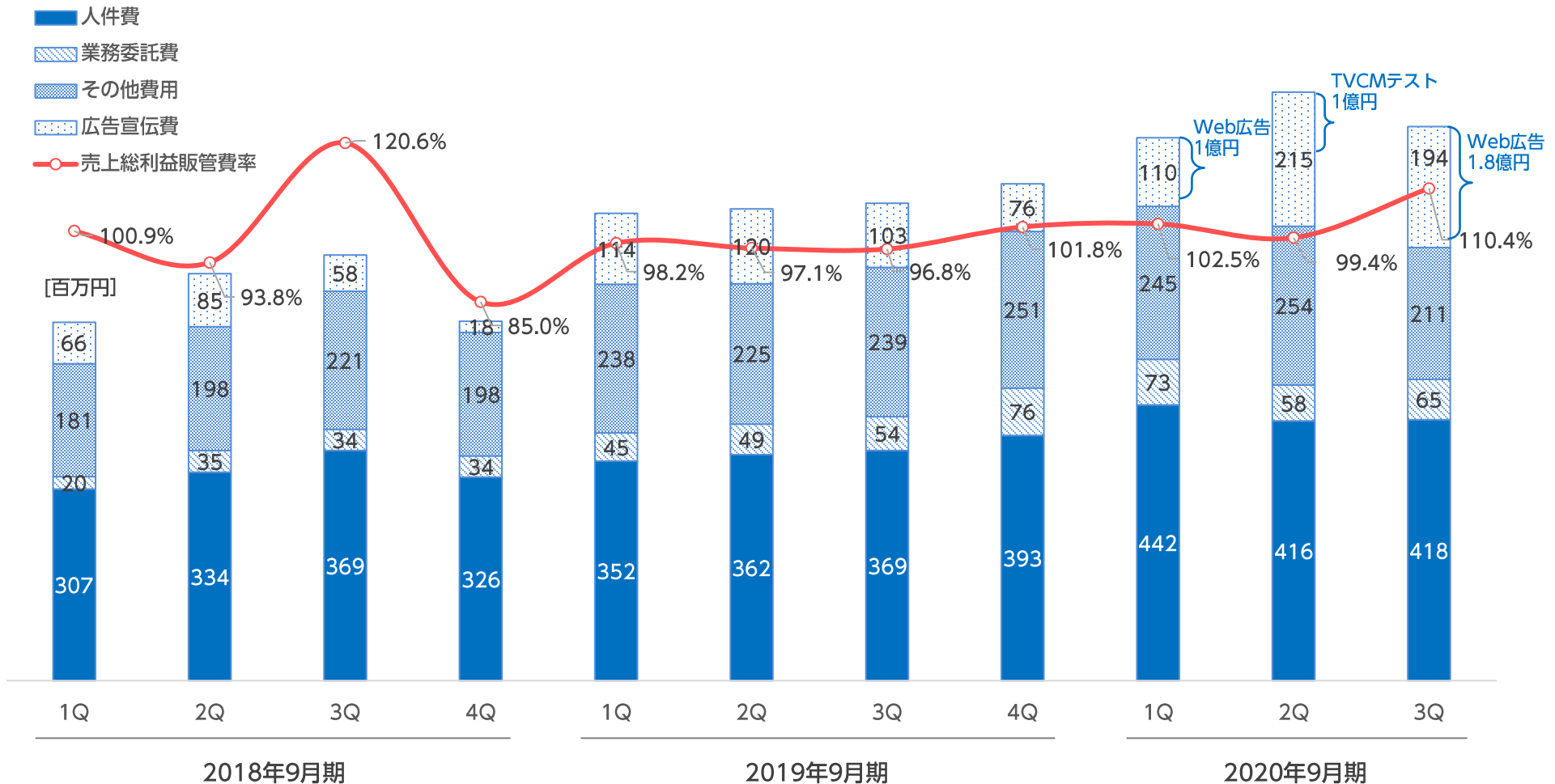


## 全社連結 売上総利益は+11.5%と順調に成長

- マッチング事業 売上総利益
- 受託事業 売上総利益
- その他 売上総利益

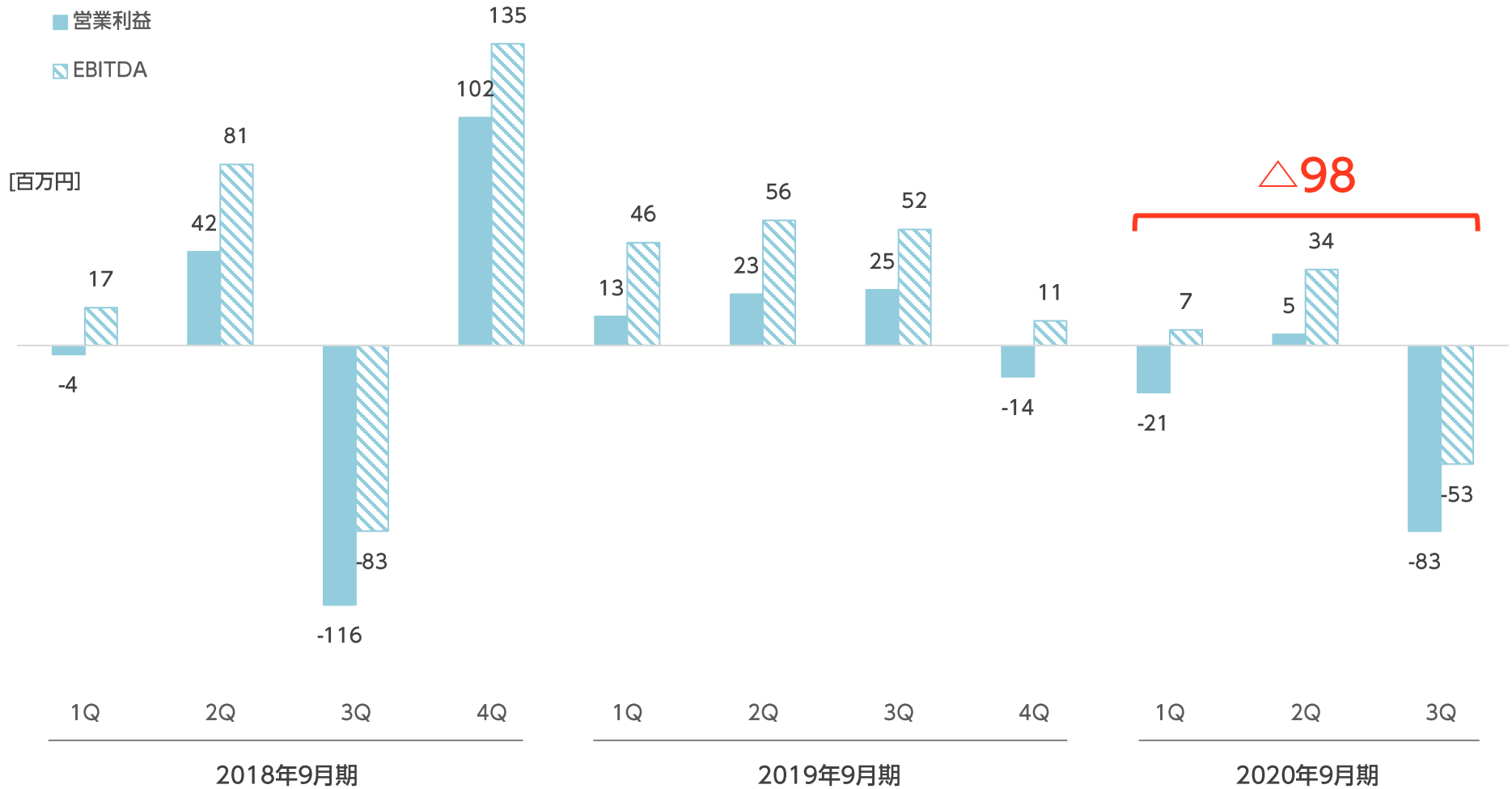


販管費は第2Q比で抑制。TVCMは一時停止も、Web広告へ投資を増強。  
第4QはWeb広告への投資を継続しながら、TVCMも再開予定。



- 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。

期初方針通りマッチング事業のWeb広告への投資拡大により98百万円の赤字で着地





## 第3四半期 セグメント別業績 詳細

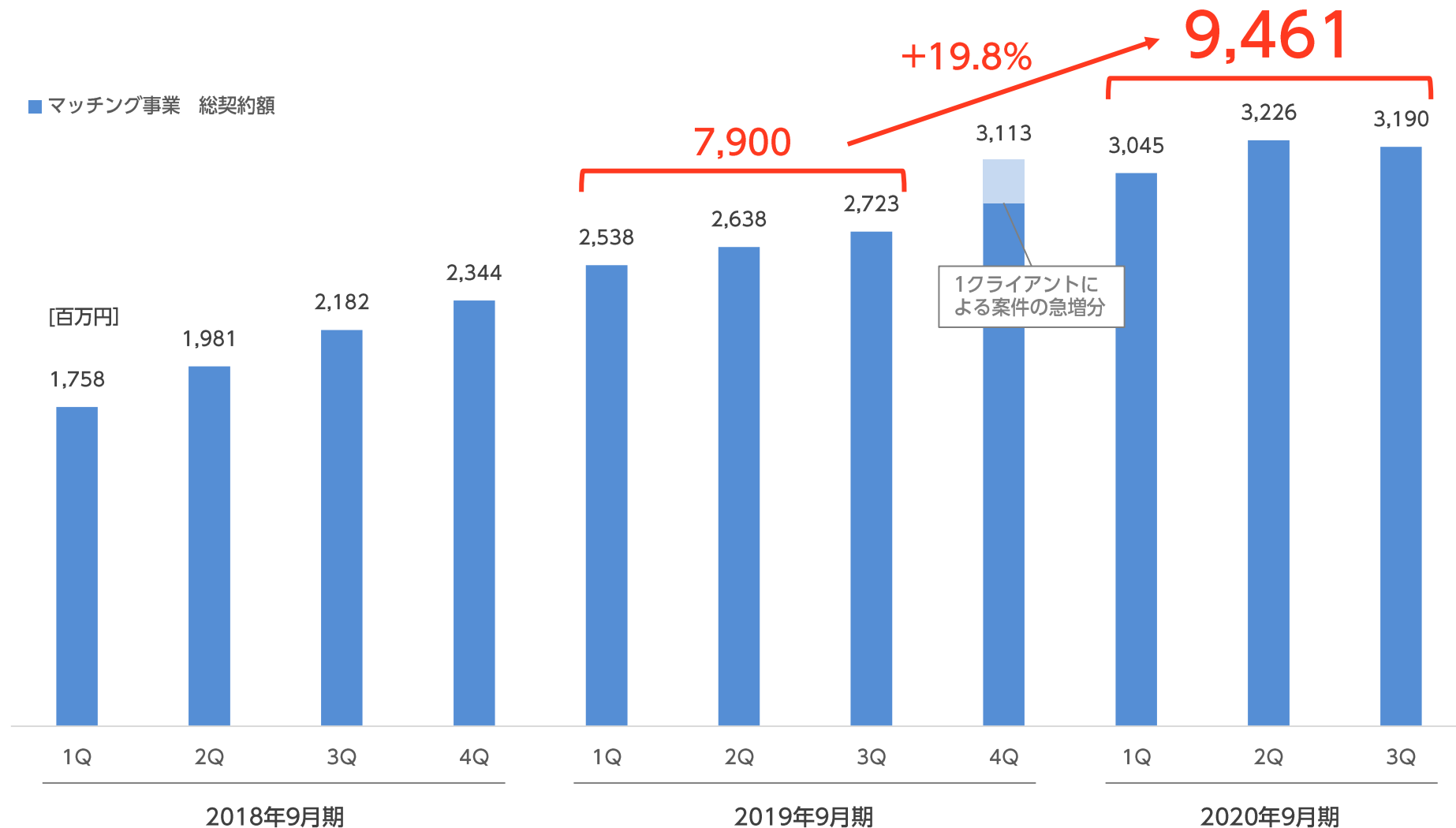
今期の方針通りマッチング事業に集中し、マッチング事業の総契約額は前年同期比+19.8%成長  
 テイクレートは21.6%と前年同期比+1.0pt改善し、売上総利益は+25.2%成長

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	94.6億円 (前年同期比 +19.8%)	×	21.6% (前年同期比 +1.0%)	=	20.4億円 (前年同期比 +25.2%)
② 受託事業	22.9億円 (前年同期比 △8.9%)	×	22.8% (前年同期比 +1.8%)	=	5.2億円 (前年同期比 △1.3%)
その他	1.1億円 (前年同期比 △71.2%)	×	37.9% (前年同期比 △6.2%)	=	0.4億円 (前年同期比 △75.2%)
合計	118.7億円 (前年同期比 +9.7%)	×	22.0% (前年同期比 +0.4%)	=	26.0億円 (前年同期比 +11.5%)

● 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（%）

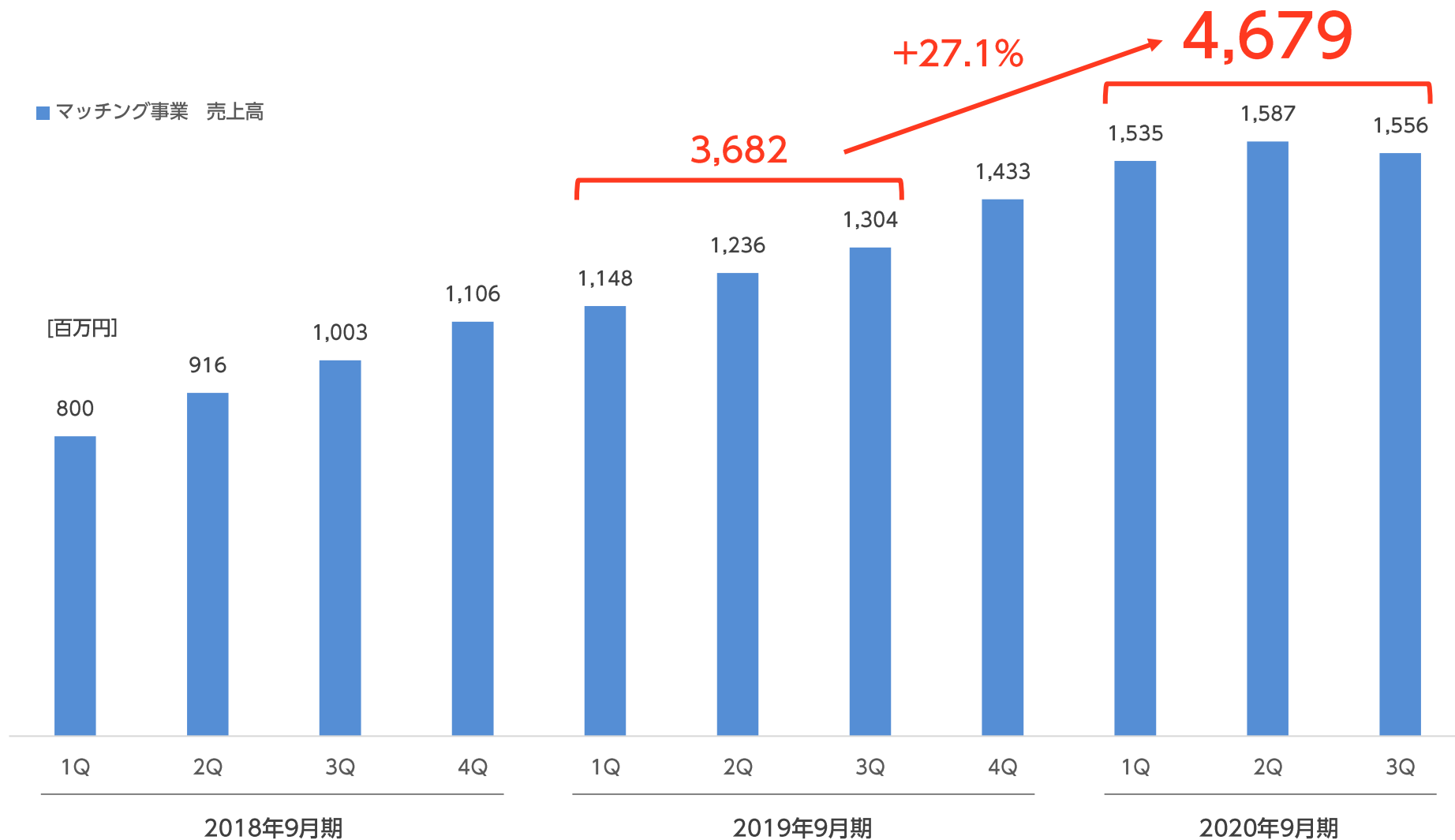
# ① マッチング事業 総契約額

マッチング事業の総契約額は前年同期比+19.8%成長  
 新型コロナウイルスの影響を受け総契約額の成長は一時的に鈍化するも、足元は回復



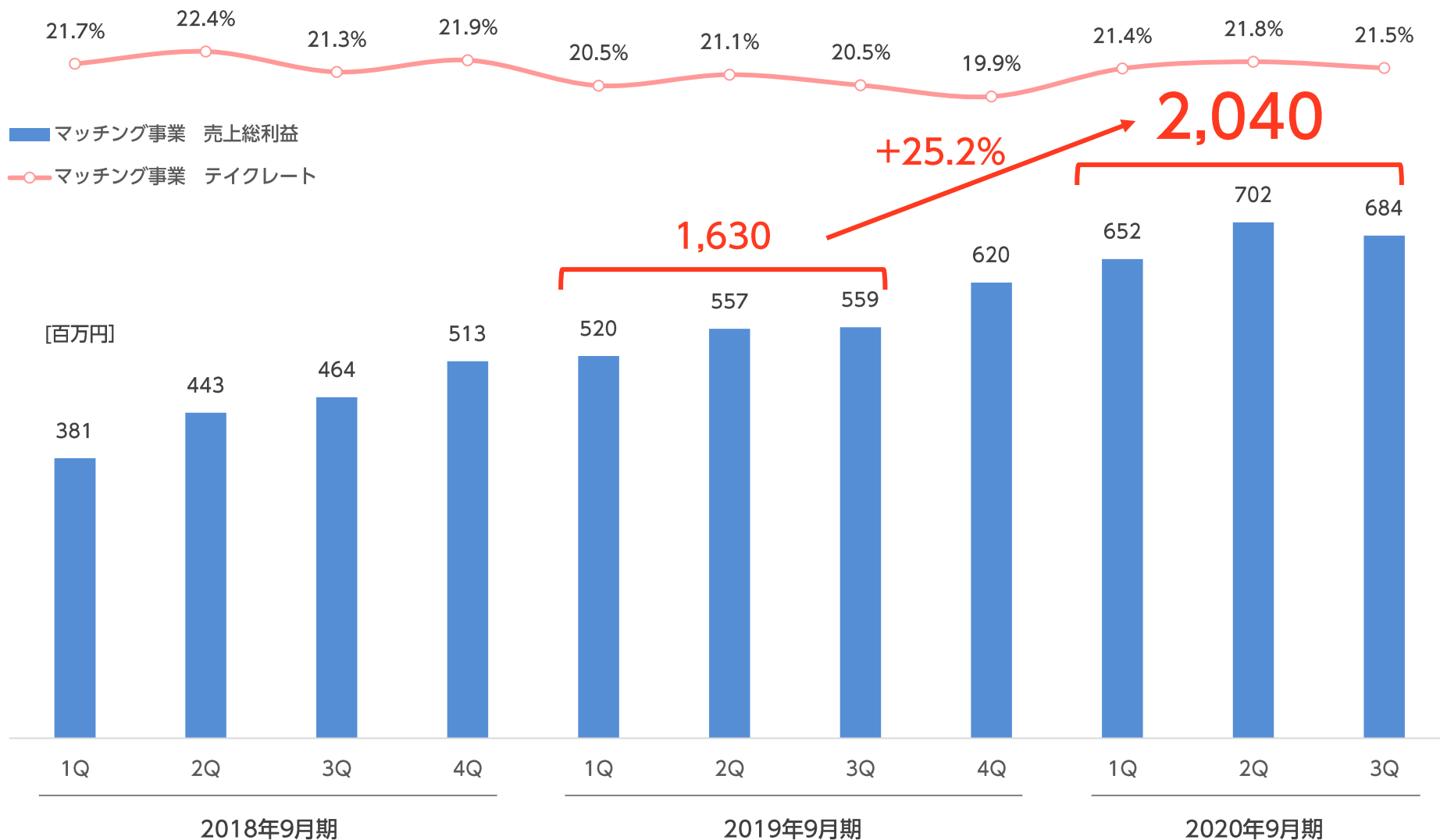
# ① マッチング事業 売上高

マッチング事業の売上高は前年同期比+27.1%と期初想定を超える成長



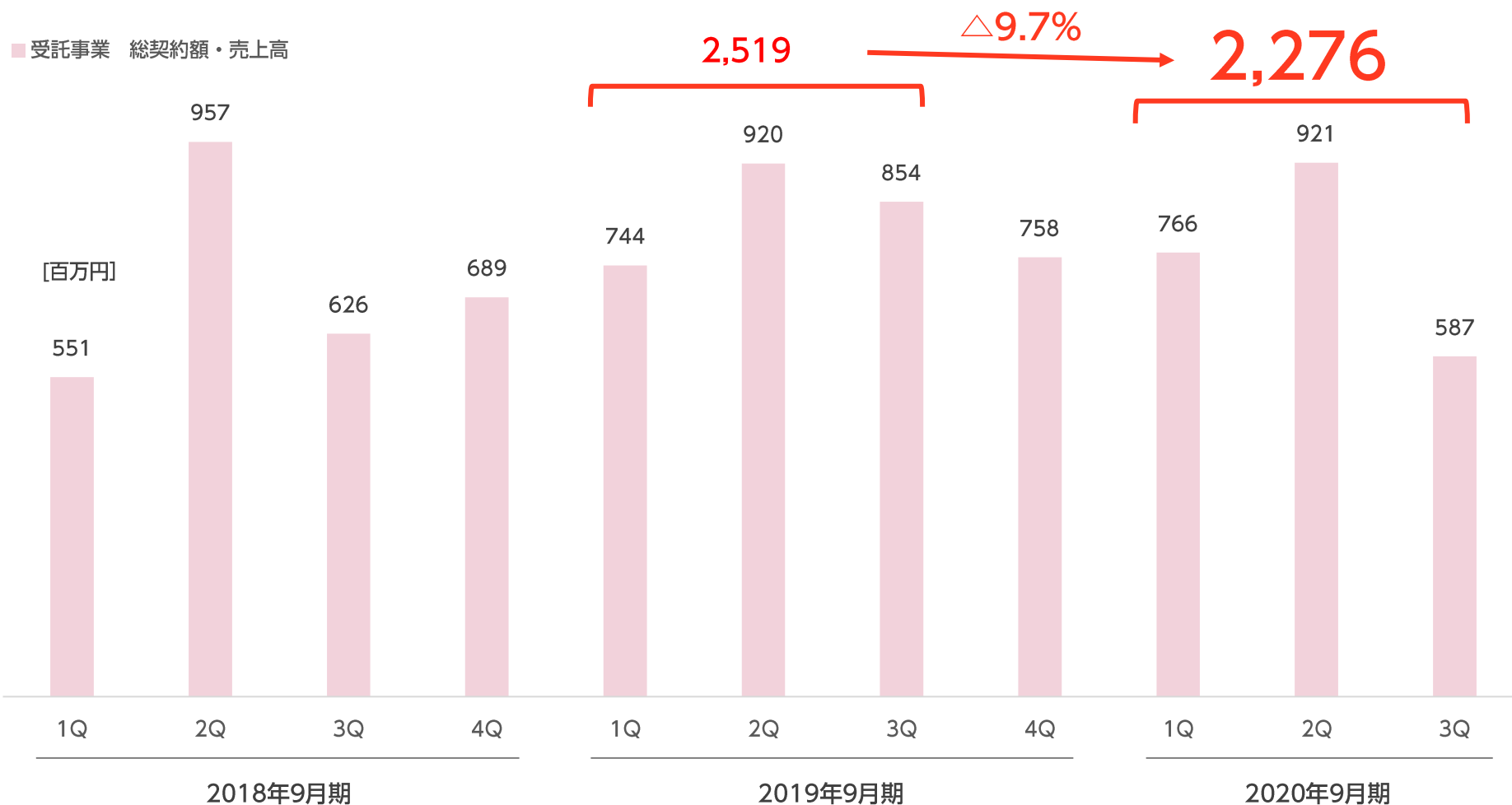
# ① マatching事業 売上総利益・テイクレート

テイクレートは21.5%と前期から1%改善。売上総利益は前年同期比+25.2%と順調に成長



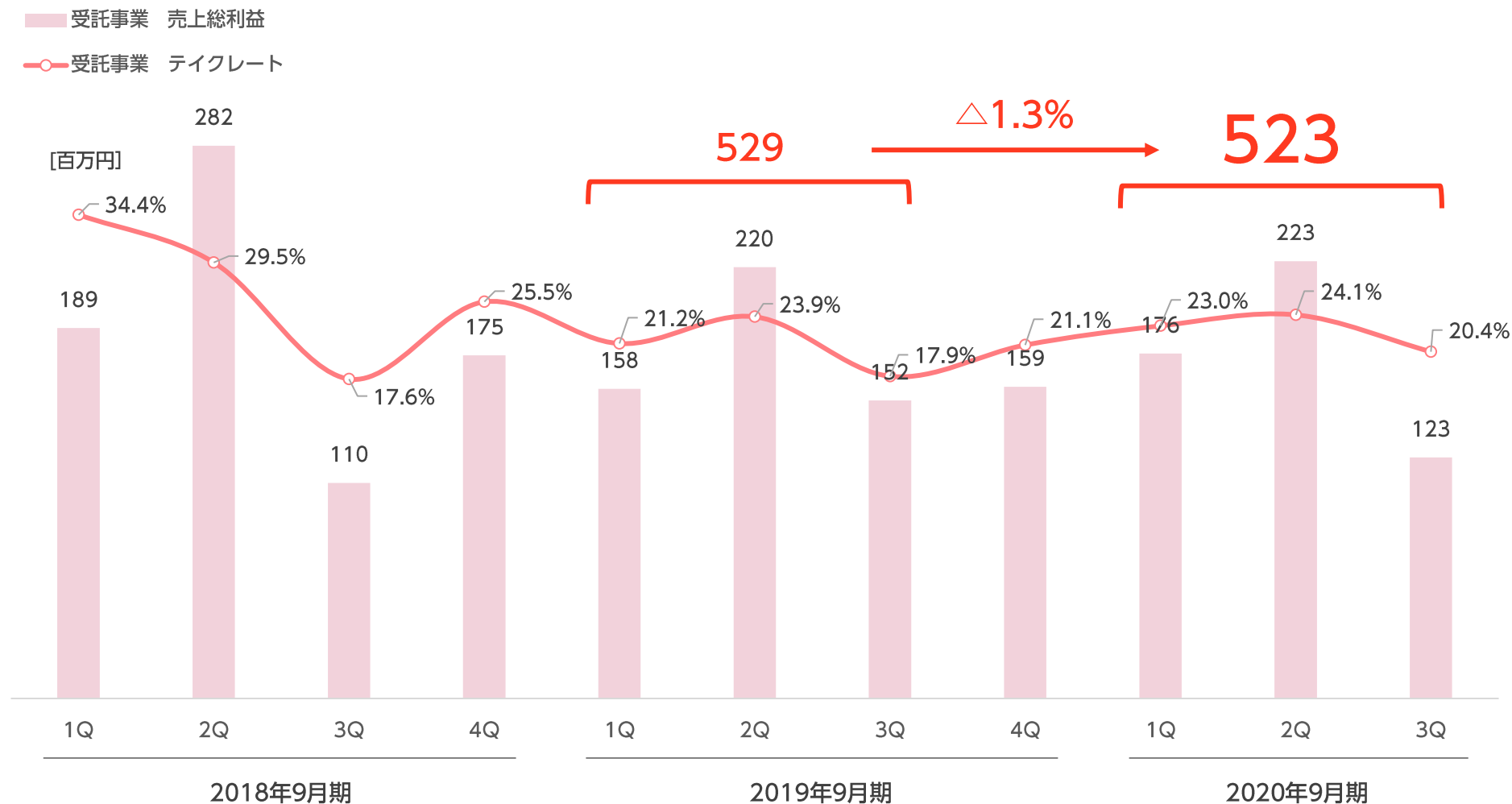
## ②受託事業 総契約額・売上高

期初方針に沿って縮小。受託事業の売上高の95%を占める電縁・IOSIをSBテクノロジー社へ売却し、第4Q以降は電縁・IOSI両社の業績を除外



## ②受託事業 売上総利益・テイクレート

期初方針に沿って縮小。第4Q以降は連結業績から電縁・IOSI両社の業績を除外



## | 今期投資の状況と事業KPI

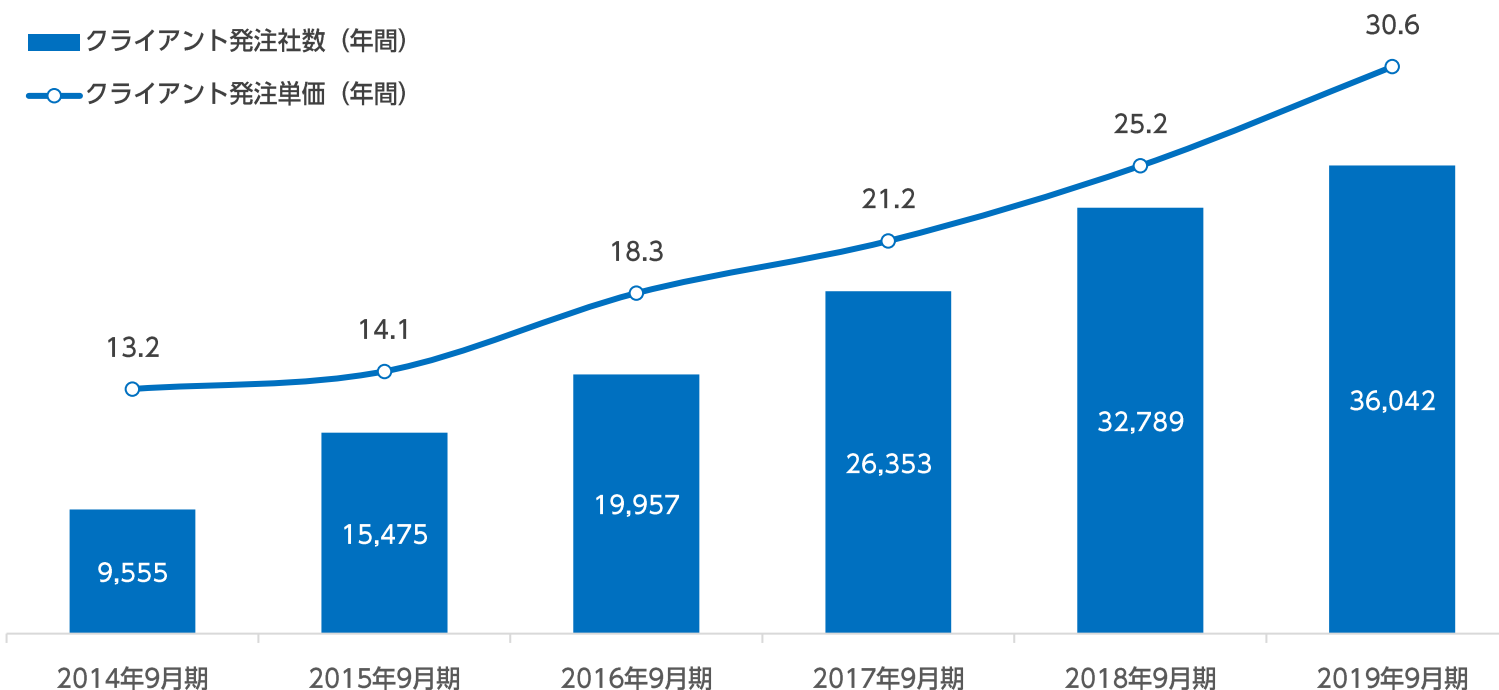
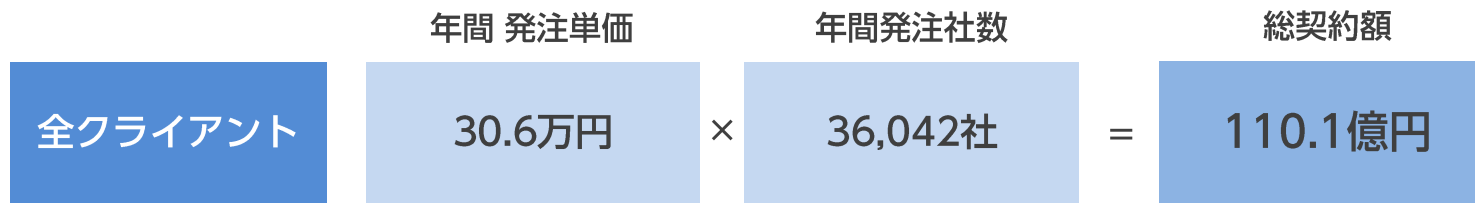


第3QはTVCMを一旦停止し、Web広告への投資を増強。  
第4Qからは関東地方を含む全国でTVCMのテストマーケティングを再開。投資加速。

	通期予想における 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・Web広告 マーケティング	△450～ △550百万円	Web広告は 投資拡大 TVCMは第3Qは 一時停止も第4Qに 全国で配信再開	第4QのTVCMの 効果検証を踏まえ 来期方針を策定予定
セールス体制拡大	△50百万円	セールス拡大は完了 生産性向上に注力	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	実質 影響なし	人員拡大は完了 生産性向上に注力	クライアント向け 発注サポートを継続

# (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

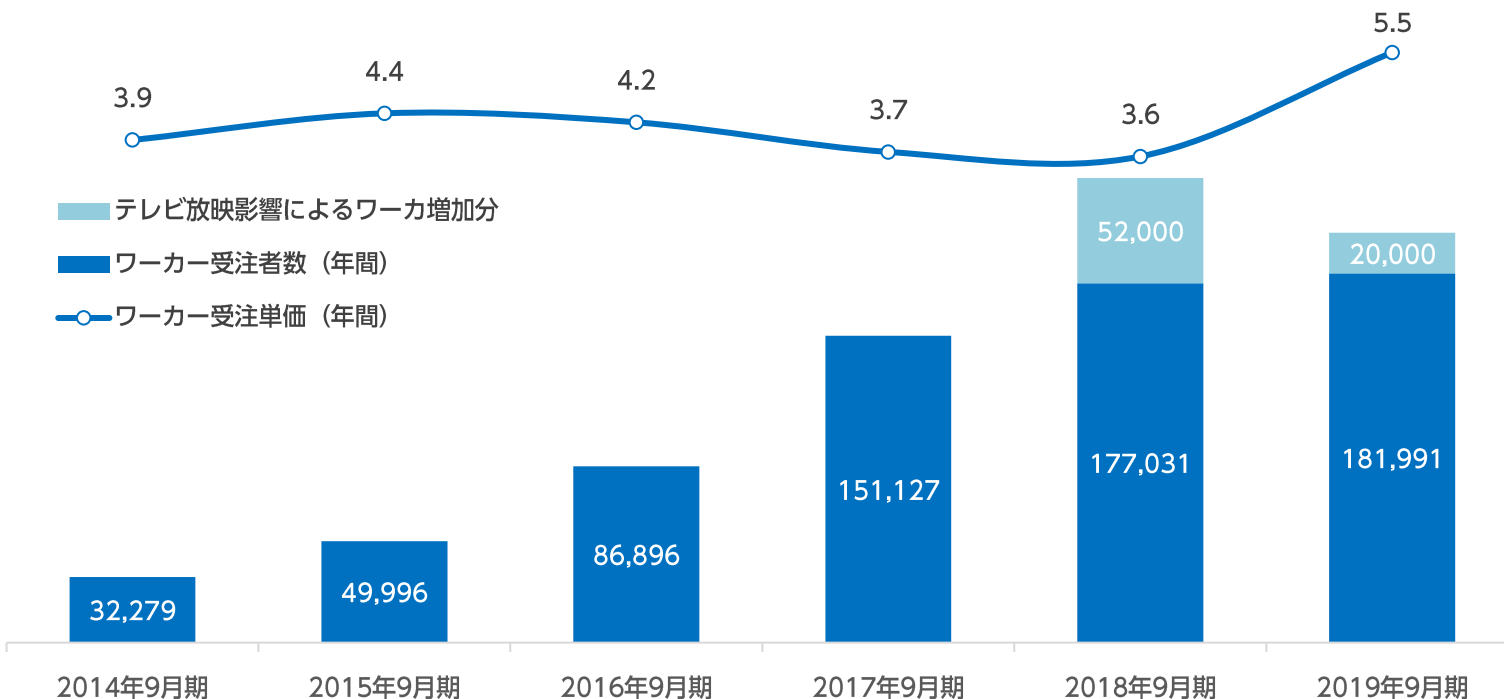
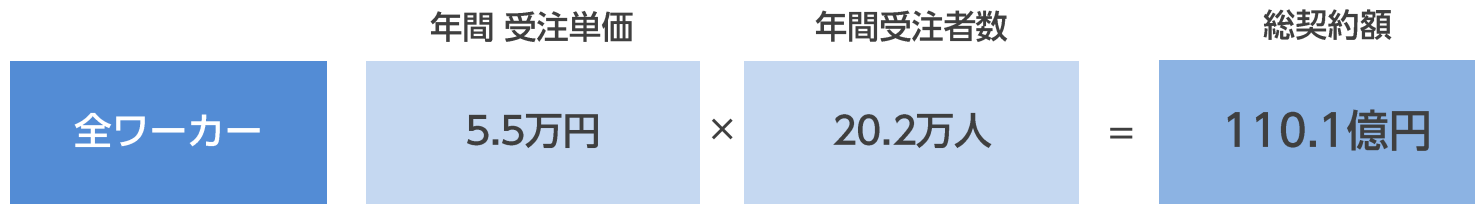
マッチング事業KPI：クライアント発注単価 × クライアント発注社数 = 総契約額



● 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。

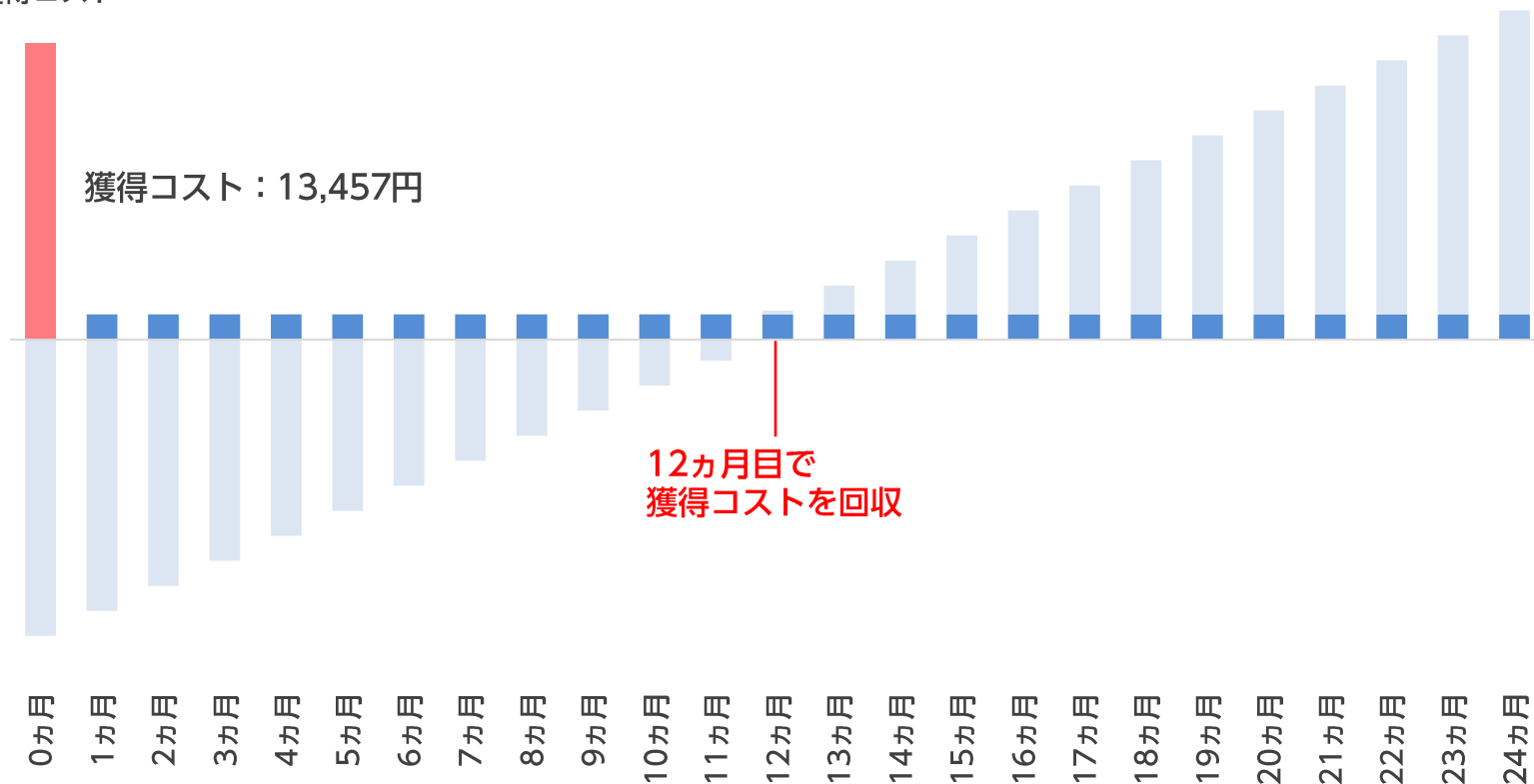
クライアント獲得費用は1年以内の回収を実現し、マッチング事業へ投資を拡大

- ・ 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

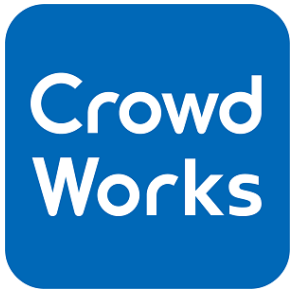
12か月回収水準のCPA範囲内で最大限の投資を行い、成長率向上と長期の利益最大化を目指す

- 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** : 393.5万人  
**クライアント企業数** : 64.1万社  
**政府機関** : 12府省  
**地方行政** : 80行

※ 2020年6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 2020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

# 2020年9月期 四半期業績推移

**総契約額** 3,829百万円 (前年同期比 +2.5%)  
**売上高** 2,183百万円 (前年同期比 △4.3%)  
**売上総利益** 805百万円 (前年同期比 +1.7%)  
**営業利益** △83百万円 (前年同期比 △108百万円)

[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	3Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,478	3,611	3,735	3,970	3,852	4,192	3,829	+2.5%	△8.7%
売上高	2,027	2,203	2,282	2,236	2,342	2,546	2,183	△4.3%	△14.3%
売上総利益	764	781	792	784	850	951	805	+1.7%	△15.3%
販管費	750	758	767	798	871	945	889	+15.9%	△6.0%
営業利益	13	23	25	△14	△21	5	△83	△108	△89
EBITDA	46	56	52	11	7	34	△53	△106	△88
経常利益	13	34	25	△6	△4	2	△127	△153	△143
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2	△37	△30	△57	△13	△56	△105	△74	△48

- 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 3Q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	11,875	+9.7%	73.6%	10,825	15,011	+1.5%
売上高	7,072	+8.6%	78.8%	6,513	8,550	△2.3%
売上総利益	2,607	+11.5%	76.7%	2,338	3,300	+5.7%
販管費	2,706	+18.9%	—	2,276	3,800 ~3,900	+23.6~ +26.8%
営業利益	△98	△160	—	62	△500 ~△600	先行赤字
EBITDA	△11	△167	—	155	△400 ~△500	先行赤字
経常利益	△115	△189	—	74	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△175	△78	—	△96	—	—

- 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 3Q末 (連結)	2019年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	5,050	5,220	△170
固定資産	1,018	1,108	△89
総資産	6,069	6,328	△259
流動負債	2,578	2,632	△54
固定負債	432	450	△18
純資産	3,058	3,245	△186
自己資本比率	49.6%	50.4%	△0.8%

- 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。

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
<b>潜在労働力</b>	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
<b>非正社員</b> (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
<b>正社員</b>	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
<b>派遣社員</b>	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
<b>合計</b>				<b>50.5兆円</b>	<b>4.5%</b>	<b>2.27兆円</b>

\*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）



**【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