

Crowd
Works

安松様 (クラウドリンクス利用ワーカー)
フリーランスの人事コンサルタントとして活躍

「人事としてのこれまでの経験を生かして複数の企業に関われること、そしてその関わりから新たな学びを得られることに手応えと面白さを感じながら仕事をしています。」

「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 2021年9月期 第1四半期 決算説明資料



小野寺様 (クラウドワークス利用ワーカー)
WEBデザイナーとして活躍する傍ら、神戸市の副業人材としても活動中

「営業活動や事務処理に煩わされることなくデザインの仕事に専念でき、様々なクライアントとお仕事出来るのが魅力です。先日は地方自治体とお仕事する機会をいただきました。」

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



69万社

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

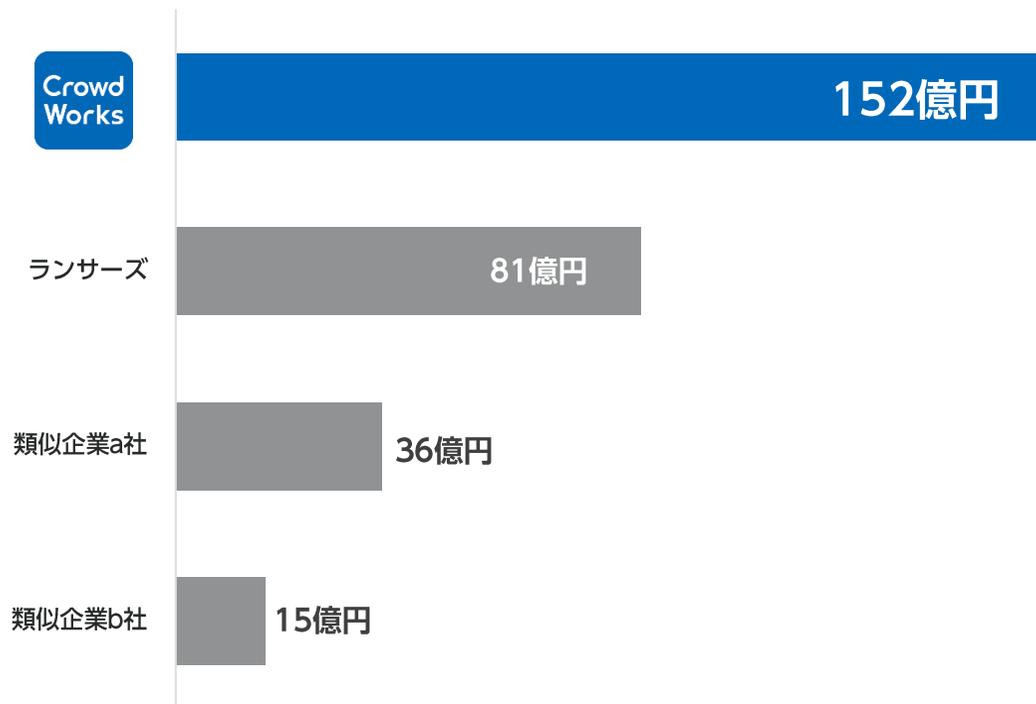


424万人

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

クラウドワークスは大企業を中心に企業ニーズに応えるB2Cモデルの業界No.1プラットフォーム

	B2Cモデル (クラウドワークス)	C2Cモデル
主な発注者	大企業・中小企業・行政 80% 個人 20%	個人
仕事の種類	ソフトウェア開発 デザイン、事務業務など	占いやお悩み相談 似顔絵作成など
仕事の獲得・ マッチング手法	オンライン集客/マッチング + コンシェルジュ・コンサル	オンライン集客/マッチング

大企業から成長企業まで、クライアントは約70万社

副業・オンラインアシスタント・ハイスキルエンジニア・ライティングなど、
様々な雇用形態・職種のリモート人材を活用

神戸市

日本取引所
グループ

伊藤忠商事

電通

コクヨ

小林製薬

楽天

サイバー
エージェント

NTTデータ
経営研究所

マネーフォワード

朝日新聞社
メディアラボ

freee

マネー
コミュニケーションズ

Mobility
Technologies

LIFULL

アトラエ

IQVIA
ソリューションズ
ジャパン

アカツキ

ガイアックス

READYFOR

アディッシュ

じげん

業種・規模問わず約70万の企業がリモート人材を活用

クライアント獲得・ワーカー獲得の強み

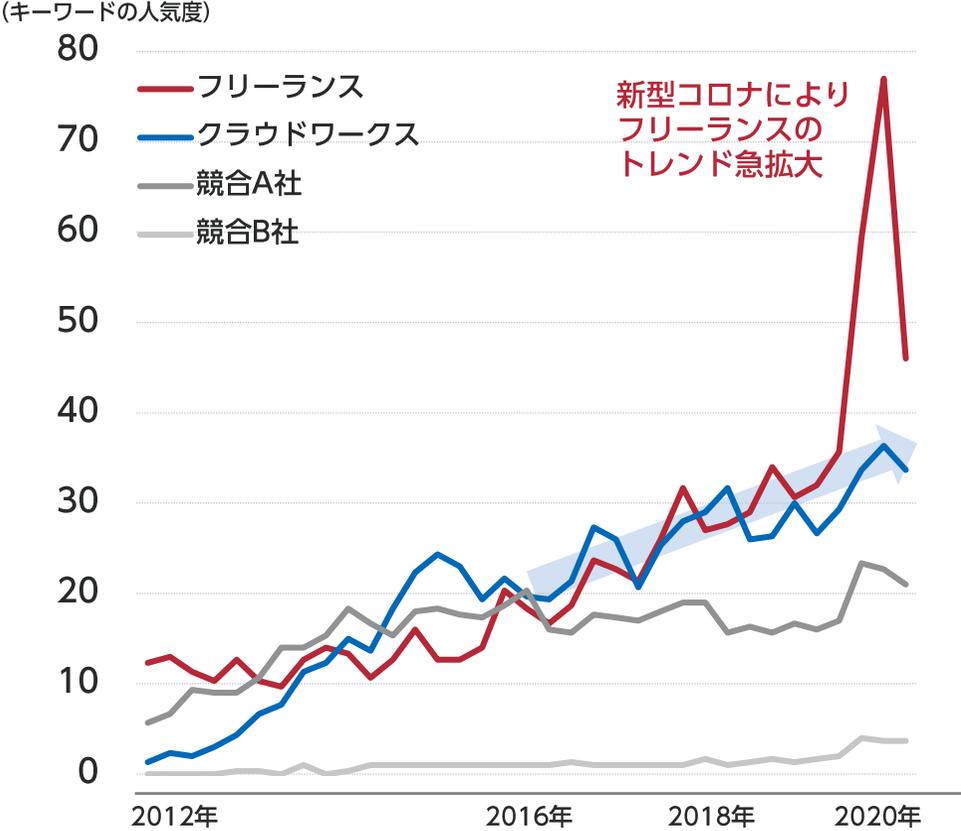
プラットフォームを基盤としたオーガニック集客に圧倒的な強みを持ちながら、大企業・行政向けにはセールス・コンシェルジュチームなど強力な営業機能を保有

	属性	獲得方法
クライアント獲得	行政・大企業 成長企業 (大型案件)	セールス・コンシェルジュによる ハイスキルワーカー提案 コンサルティング営業
	中小・スタートアップ 個人事業主 (中型案件)	プラットフォームによる オーガニック獲得
ワーカー獲得	フリーランス 在宅ワーカー 副業ワーカー	プラットフォームによる オーガニック獲得

オンライン人材プラットフォームにおける圧倒的なブランド力

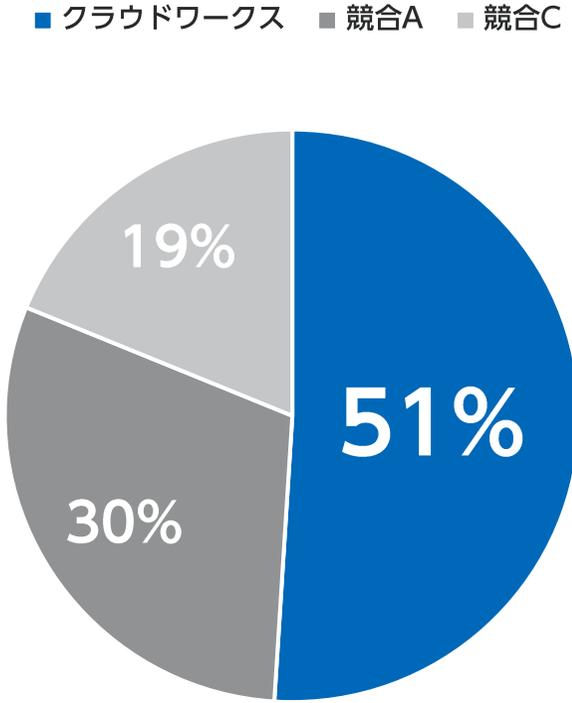
「クラウドワークス」の検索トレンドは「フリーランス」と共に急成長し競合を圧倒
クラウドソーシング利用意向度に関する調査においても競合他社を抑えて業界No.1

キーワード検索トレンド推移



※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意向度



※当社調べ クラウドソーシング利用者に関する調査（調査期間：2020年8月）
過去1年以内利用者のうち次回利用意向あり（ブランド選好：高）と回答した割合

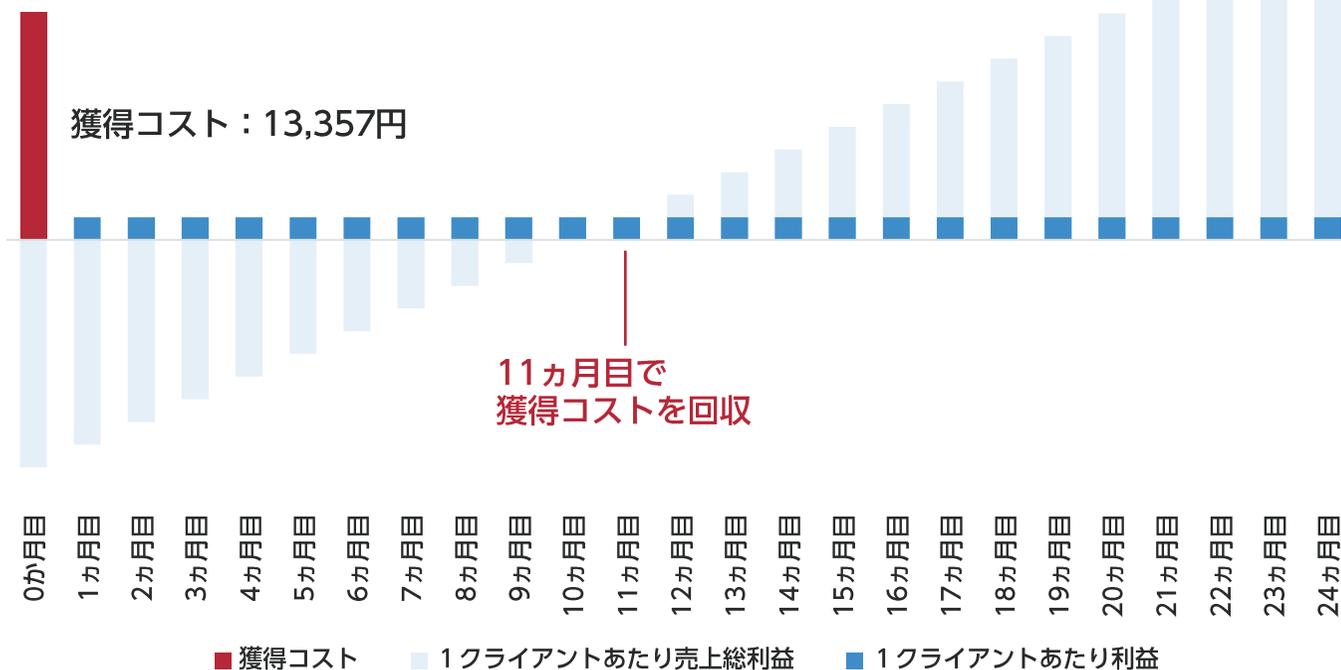
プラットフォームを軸にした高い投資効率（ユニットエコノミクス）

LTVはクライアント獲得コスト（有料広告とセールス活動の人的費用を含む）を大幅に上回り
11カ月で獲得コストを回収、2年間の投資回収率は240%

プラットフォーム基盤を活かしたマッチングで高い投資効率を実現

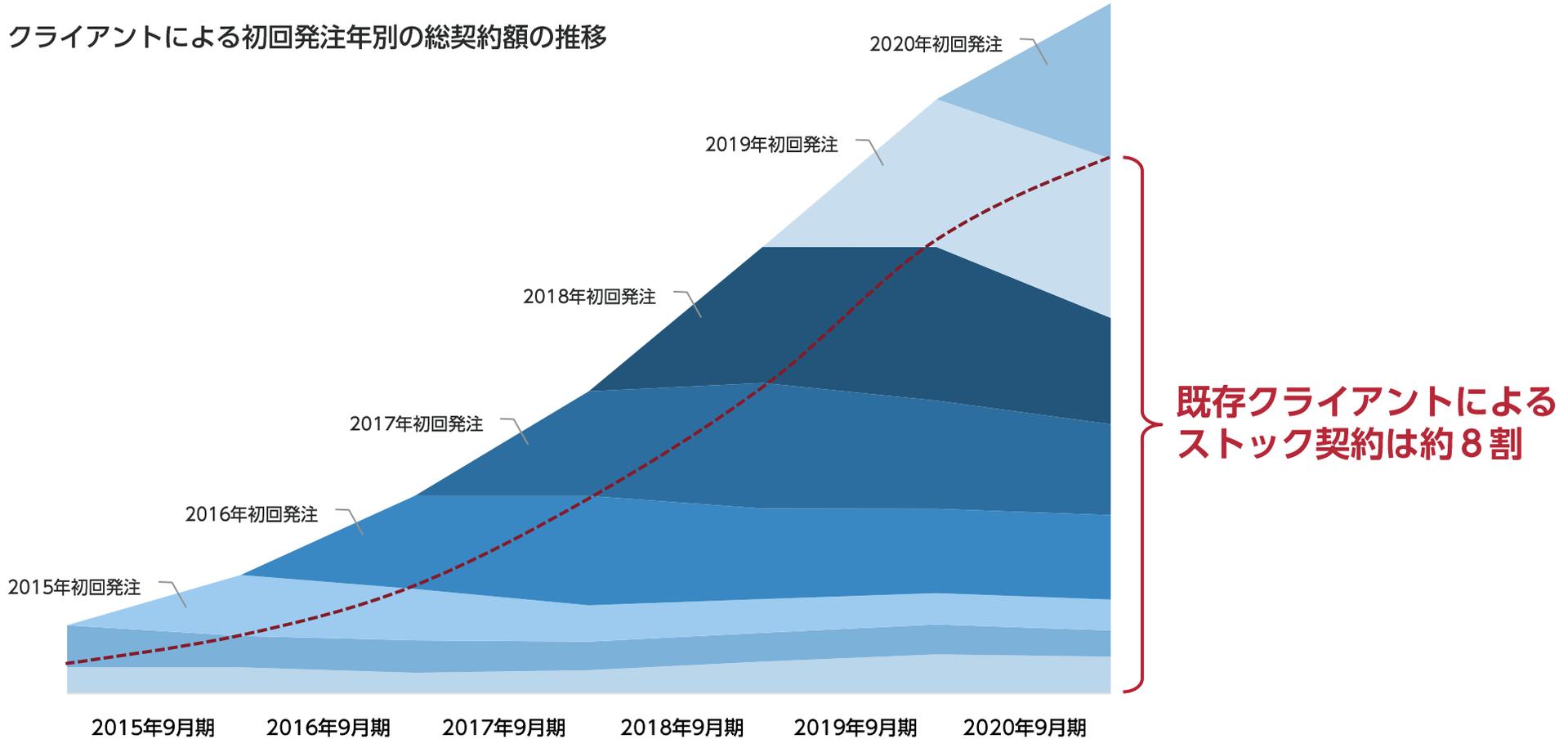
- 1クライアントが2年間に生み出す平均LTV（2年間の売上総利益） = 32,008円
- 1クライアントの獲得にかかる広告費+セールス費用 = 13,357円

獲得から2年間経過後の
売上総利益の累計：32,008円
2年間の投資回収率：240%



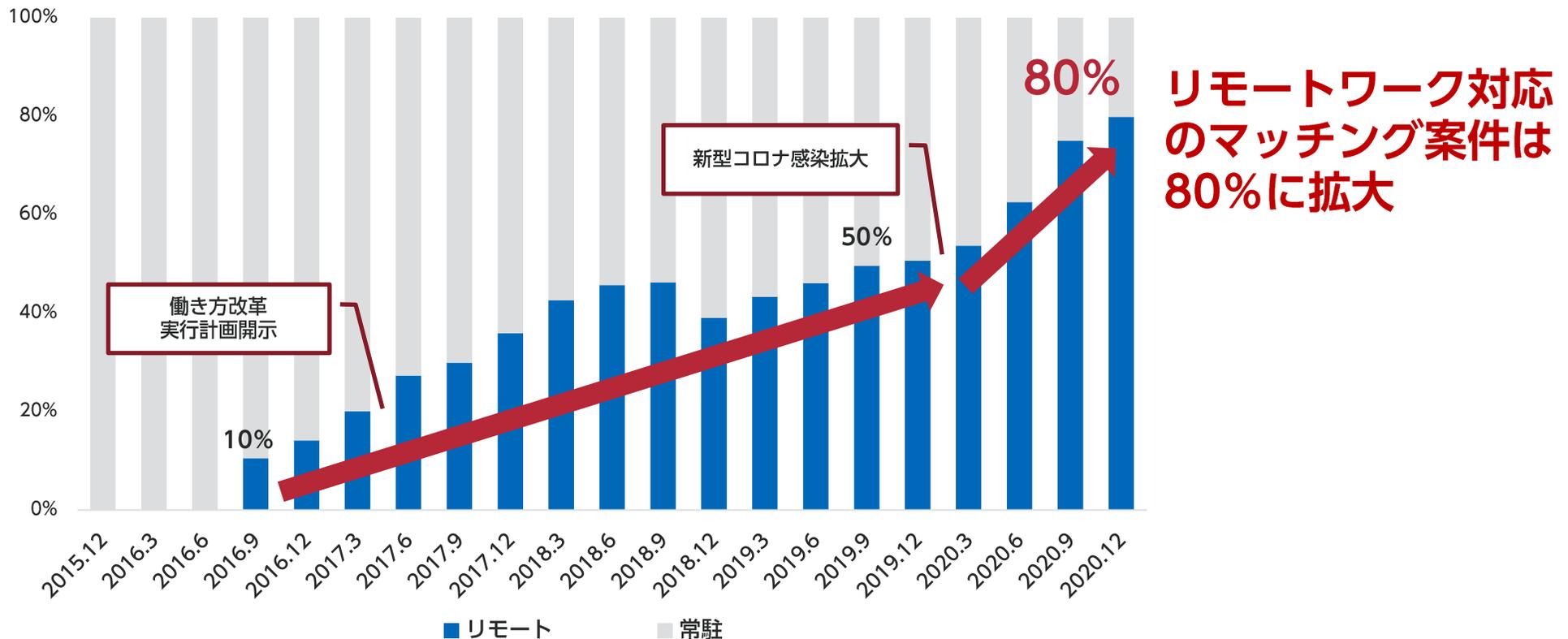
総契約額の約8割は既存クライアントによる契約
新規獲得したクライアントをストックさせることで、継続的に利用されるビジネスを展開

クライアントによる初回発注年別の総契約額の推移



当社で扱う高額フリーランス案件のリモートワーク対応比率は80%と急激に成長
コロナ以前の2016年からリモートワーカー活用の提案に取り組み改善を続けた結果、
リモートワーク対応案件比率の継続的な増加に成功

高額フリーランス案件のリモートワーク対応比率推移 (2015年~2020年)



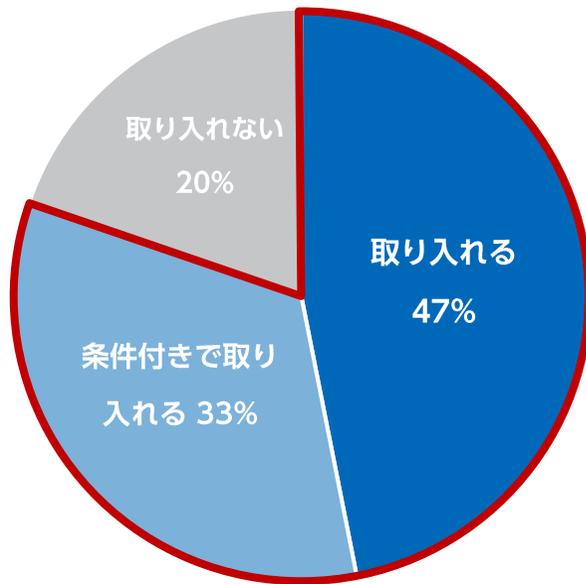
※2021年1月当社サービスを利用する企業へのWEBアンケート調査を実施 (n=106)

コロナ後のリモートワーク導入とサービス利用に関する調査結果

コロナ後も80%の企業がリモートワークを継続意向。このトレンドは恒常的な変化と考えるリモートワーク普及に加え、クラウドワークスの利用継続意向も96%と追い風の事業機会

コロナ後のリモートワーク導入意向アンケート

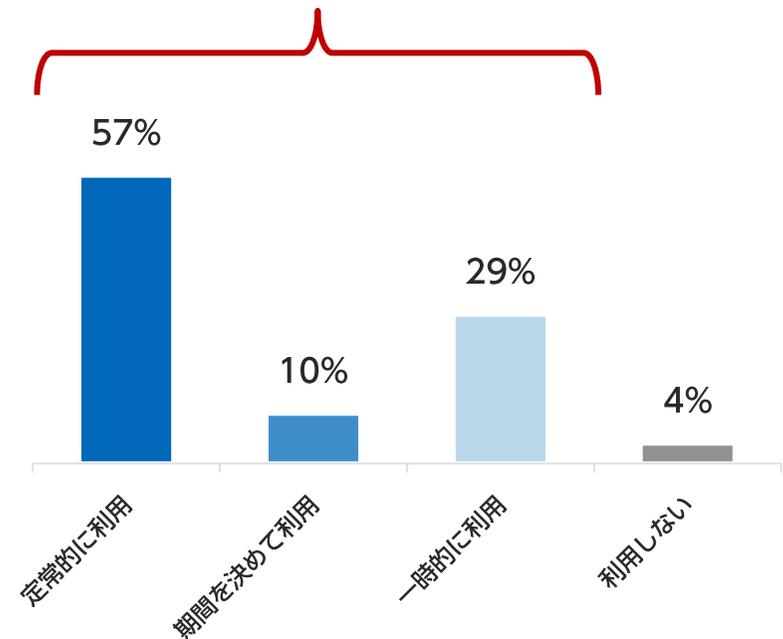
**コロナ終息後も80%の企業が
リモートワークの導入を継続を予定**



コロナ後におけるクラウドワークスの継続利用意向

Q：コロナが落ち着いた後もクラウドワークスの利用は継続しますか？

継続利用意向は96%

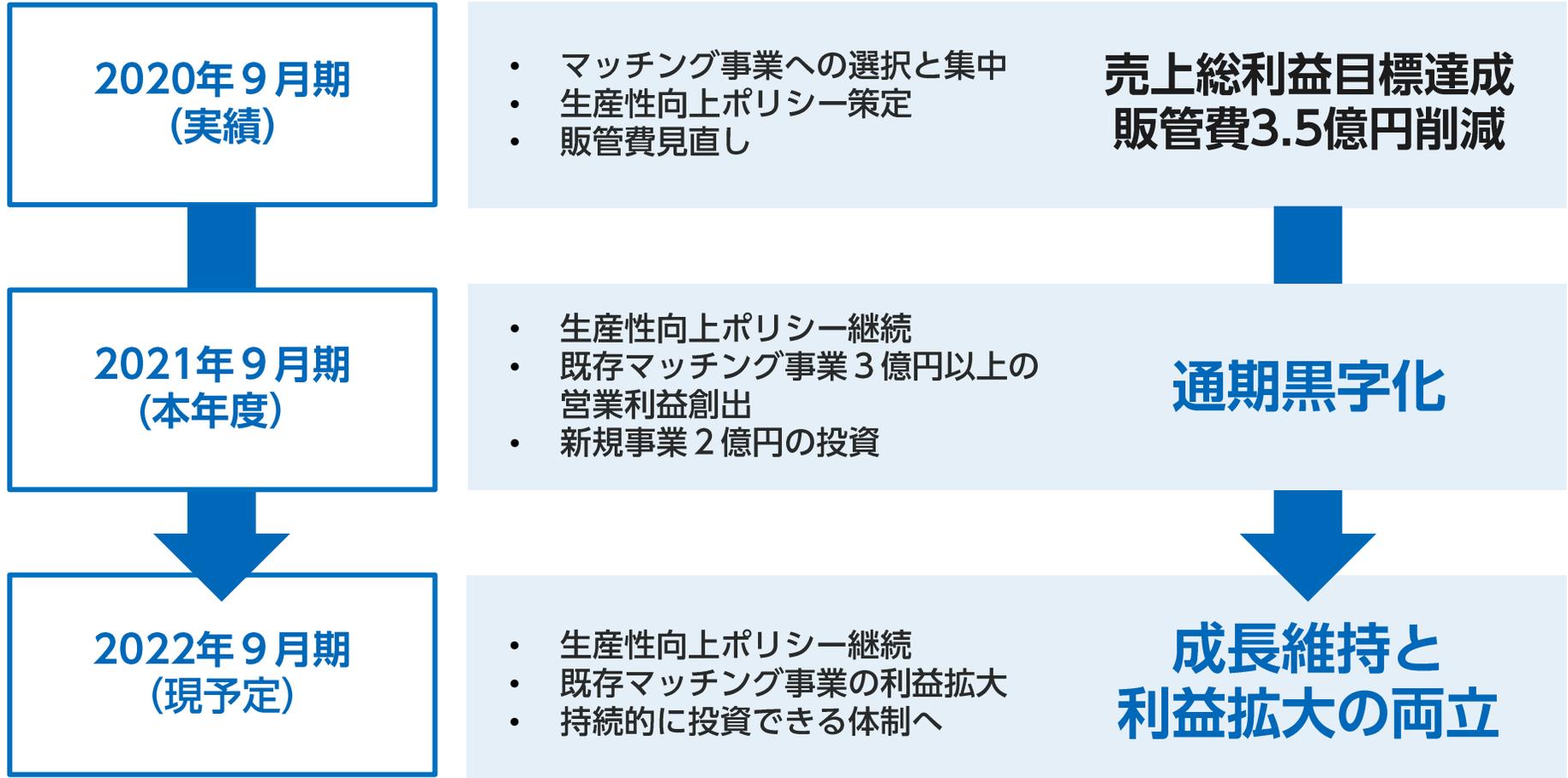


※2021年1月当社サービスを利用する企業へのWEBアンケート調査を実施 (n=106)

2021年9月期 経営方針

生産性向上による利益創出に3カ年で取り組む

2020年9月期で得られた成果を軸に、2021年9月期は通期での黒字化
2022年9月期はさらなる利益拡大につなげていく方針



上半期と通期業績予想を上方修正：生産性向上が前倒しで進行

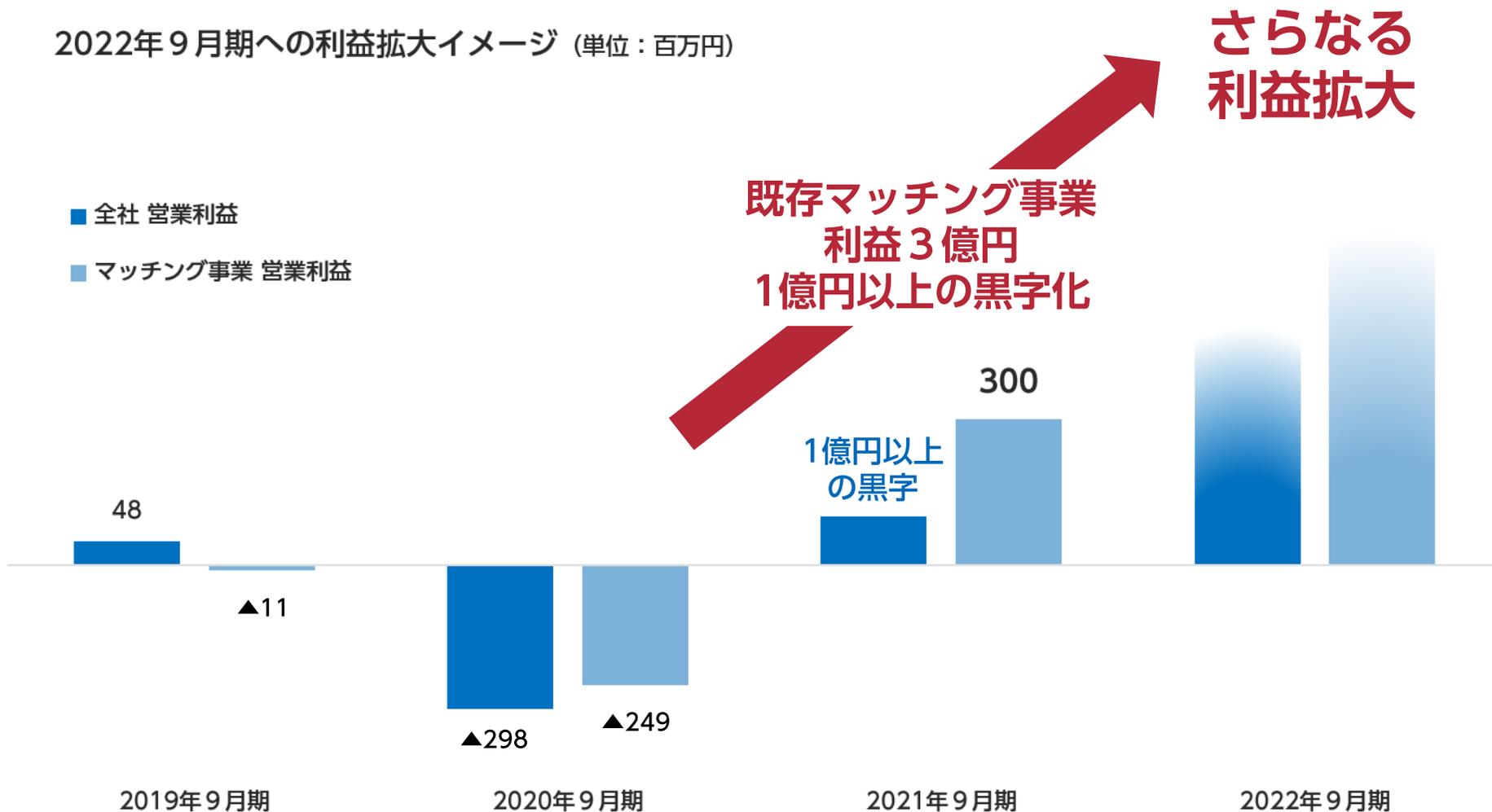
マッチング事業の成長を背景に上半期の営業利益を「赤字」から「1億円以上の黒字」へ上方修正創出した利益は一部マッチング事業と新規事業に再投資する方針

	第1Q実績	上半期当初予想	上半期修正予想	第1Qの修正要因
総契約額	3,679百万円 通期予想進捗率 26.2%~27.3%	6,457~ 6,644百万円	予想据え置き	業務委託費用や地代家賃、 ツール利用料などを削減
売上高	1,818百万円 通期予想進捗率 24.2%~26.0%	3,264~ 3,418百万円		
売上総利益	818百万円 通期予想進捗率 25.4%~26.6%	1,398~ 1,464百万円		
販管費	710百万円	1,398~ 1,464百万円超	予想より削減	
営業利益	107百万円	赤字	1億円以上の 黒字	

- 本資料は2020年11月13日に開示した連結業績予想における予想値の修正となります。第2四半期決算以降は非連結決算となるため、個別業績予想へ移行いたします。
- 個別業績予想につきましては、本日開示の「非連結決算への移行に伴う個別業績予想の公表および営業利益の新予想数値に関するお知らせ」をご覧ください。

2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ

2022年9月期への利益拡大イメージ (単位：百万円)



2020年9月期振り返り

2021年9月期方針

マatching
事業

- コロナ禍でも成長を継続し**予算を上回る業績**を実現
- **営業利益もTVCMを除外すれば黒字水準に成長**
- 副業解禁やテレワークの一般化、働き方改革など、市場の追い風が続いており、引き続き成長を目指す
- **2021年9月期は生産性向上と営業利益の黒字化の両輪をテーマとして進め、事業の持続性を高める**



投資集中継続
+
黒字化

受託事業

- **予定通り事業を縮小しながら通期0.8億円の黒字化**
- 受託事業の95%を占める子会社、**電縁・IOSI社を売却**
第4四半期からは実質ゼロとなる



売却完了
撤退

M&A

- 案件を模索するも2020年9月期は実施には至らず
- 既存事業を上回る成長事業、もしくは既存事業の成長を促進する事業に絞り、継続的に案件の発掘を進める



継続検討

創出した利益は新規事業であるビジネス向けSaaS事業に投資。既存事業の成長を継続しながら、将来の成長の柱の創出と事業ポートフォリオ拡大を目指す

業務工数管理プロダクト「CrowdLog」



- 業務工数やプロジェクト原価計算をスマートに管理できるSaaSプロダクト
- 初期費用0円での導入が可能。料金は1ユーザー当たり600～1,500円
- 2020年12月末時点での**累計導入企業は400社を突破**。大企業での活用事例も増加
- 2020年12月末時点で**MRR800万円超を実現**

● MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月間経常収益

3Dクラウドオフィス「RISA」



- 社員がアバターを介してバーチャル出社できるクラウドオフィス空間の提供
- テレワークにより加速した非対面コミュニケーションから生じる課題を解決
- クラウドオフィスRISAを運営する株式会社OPSIONに出資、持分法適用会社となり、業務資本提携により事業開発を行っていく

2021年9月期 第1四半期 サマリー

受託事業は前年度に売却し、マッチング事業と新規事業に集中
 マッチング事業の総契約額は+20%超、売上総利益は+22%超と堅調に成長
 営業利益も四半期で1.5億円を実現し、利益創出基盤へと成長中

	マッチング事業			ビジネス向けSaaS事業／ その他新規事業		受託事業
	実績	前年同期比	業績予想 進捗率	実績	業績予想 進捗率	実績
総契約額	36.5億円	+20.1%	26.2～ 27.3%	0.2億円	32.5%	2020年9月期 売却済
売上高	17.9億円	+16.9%	24.1～ 25.9%	0.2億円	32.5%	
売上総利益	7.9億円	+22.2%	25.2～ 26.4%	0.2億円	39.5%	
営業利益	1.5億円	+1.8億円		▲0.4億円		

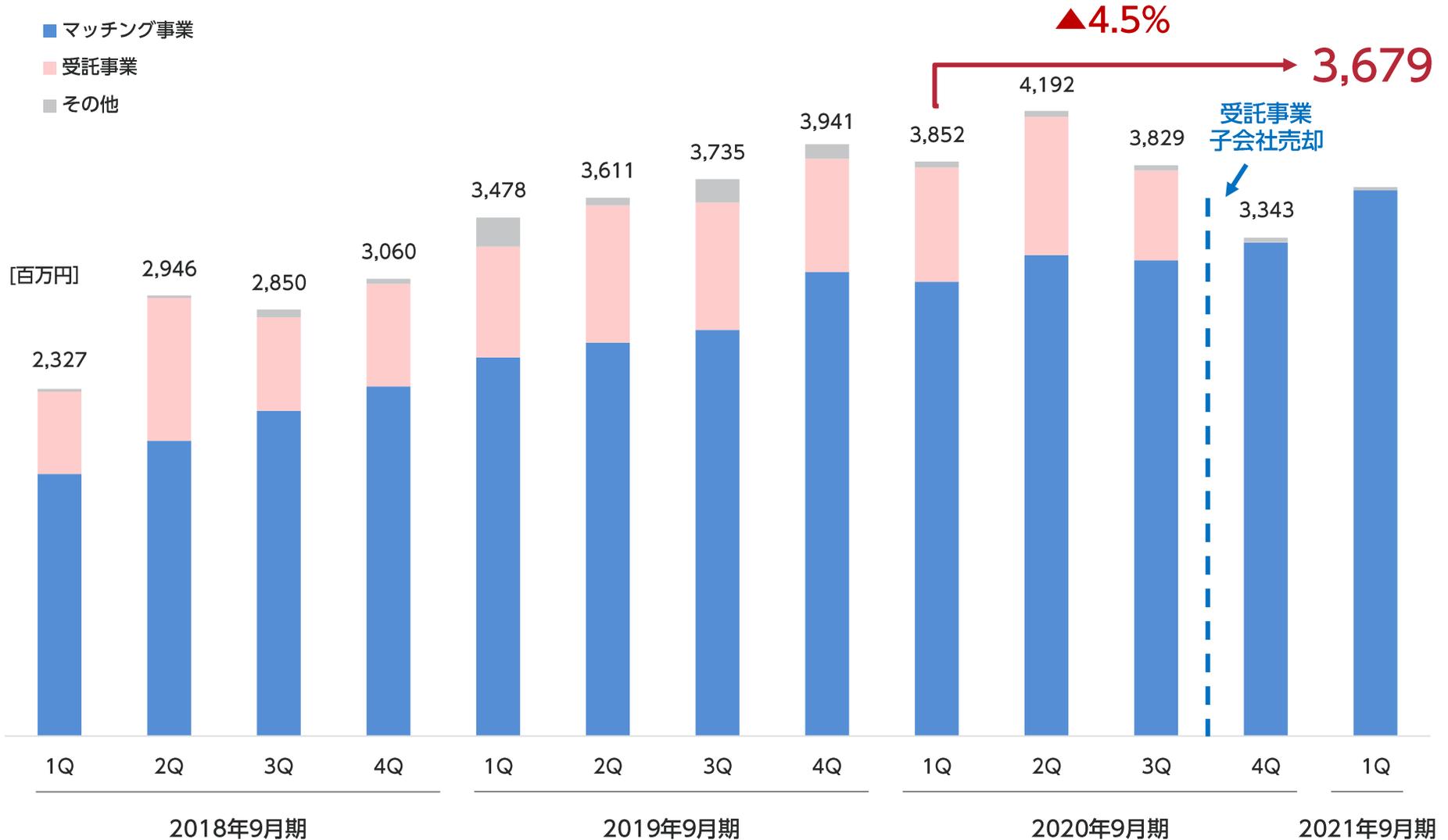
(※1) セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。
 (※2) 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。
 (※3) 業績予想進捗率は2020年11月13日開示の連結業績予想における進捗率を表記しております。

全体の進捗率は順調、かつ**全社営業利益1億円以上を実現**
全社成長率は昨年度の受託事業の売却・撤退の影響でマイナスだが
主力マッチング事業は前年比+20%以上の成長を実現

		前年同期比	業績予想 進捗率
総契約額	： 3,679百万円	▲4.5%	26.2%~27.3%
売上高	： 1,818百万円	▲22.4%	24.2%~26.0%
売上総利益	： 818百万円	▲3.9%	25.4%~26.6%
営業利益	： 107百万円	+128百万円	赤字予想から大幅改善

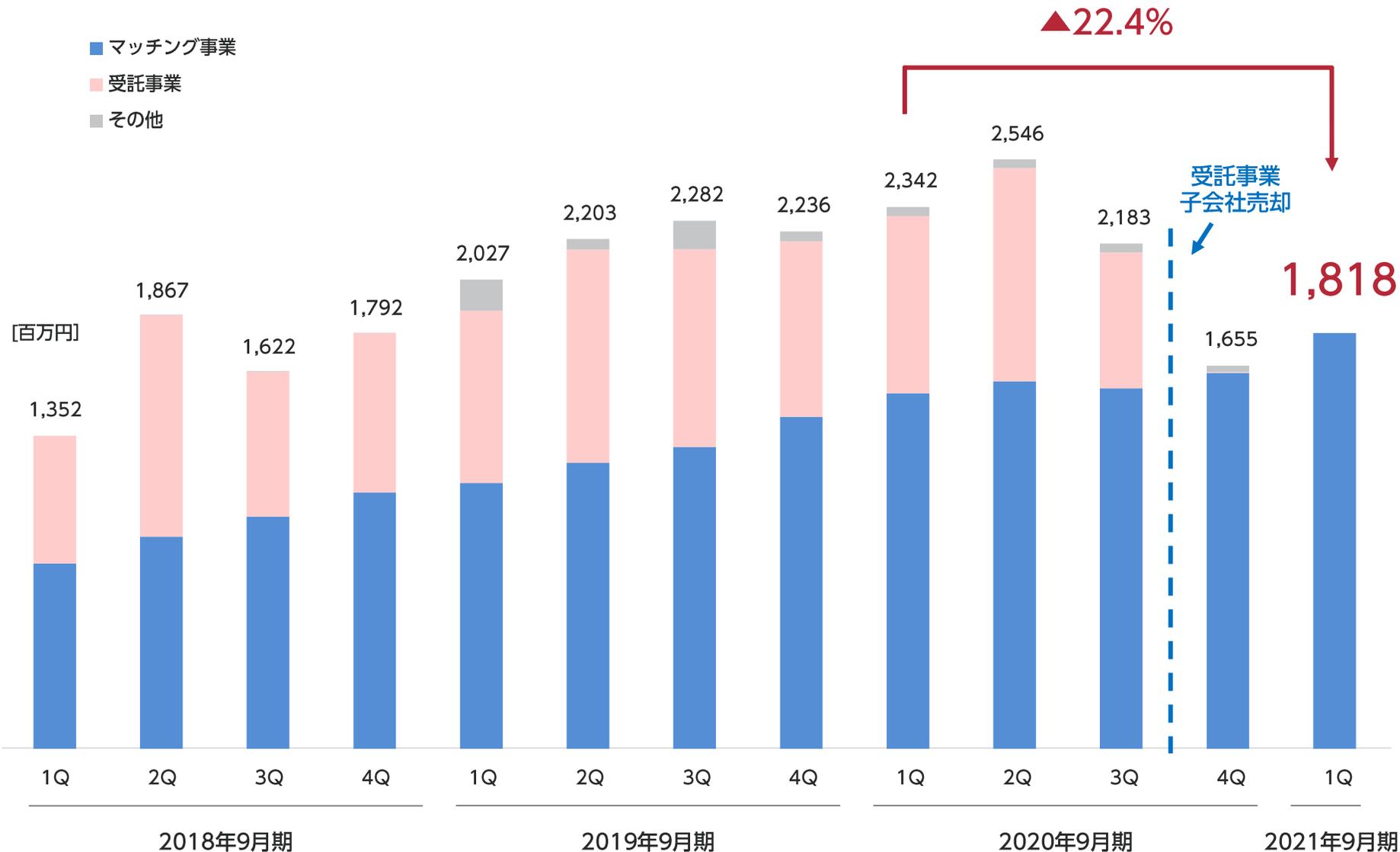
	概要	自社評価
<p>全社</p>	<ul style="list-style-type: none"> 受託事業の売却・撤退の影響を除き、主事業であり投資を集中しているマッチング事業が+20%以上の堅調な成長を持続 生産性向上プロジェクトの成果により、マッチング事業の成長率+20%を維持しながら四半期で1億円以上の全社営業黒字を達成 上半期営業利益を赤字→1億円以上の黒字に上方修正 第2四半期以降は利益拡大を継続しながら、利益の一部をマッチング事業と新規事業に再投資する方針 	
<p>マッチング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額は前年同期比+20.1%、売上高は16.9%、売上総利益+22.2%とコロナ禍でも成長を継続し、総契約額・売上高・売上総利益すべてにおいて過去最高、期初予想を上回る進捗を達成 Web広告への投資を継続しながらも営業利益は四半期で1.5億円の黒字 テイクレイトは21.8%と前年同期比+0.4%改善 	
<p>ビジネス向け SaaS事業 / 新規事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額・売上高は0.2億円、売上総利益は0.2億円。期初予想に対する進捗率が30%を超える成長 工数管理サービスCrowdLogは大企業の契約が増加。導入社数は400社超 	

受託事業売却の影響により総契約額は前期比▲4.5%
 マッチング事業の成長が寄与し、期初予想より赤字幅縮小での着地



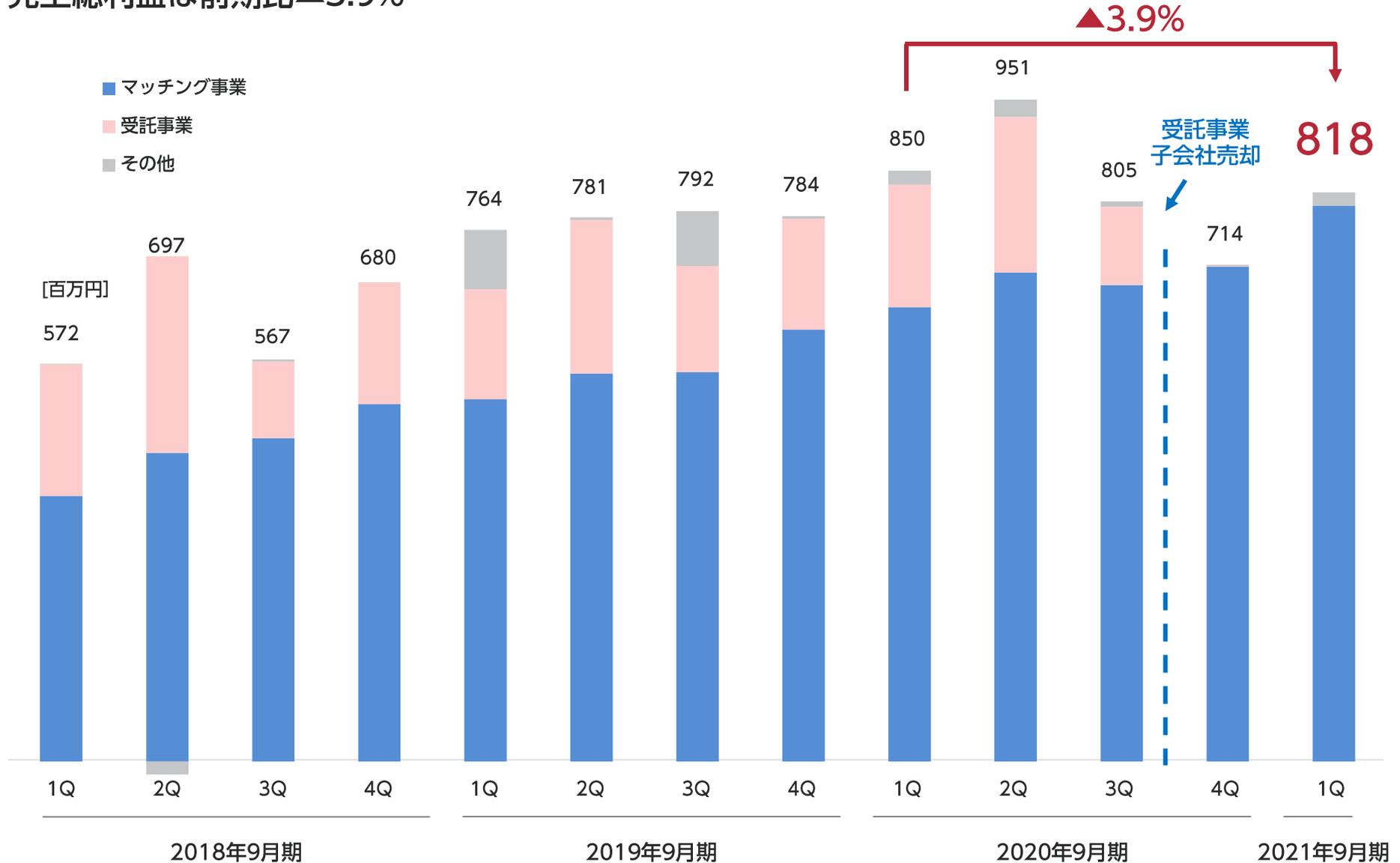
*その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

受託事業の売却の影響で全社売上は前期比▲22.4%



*その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

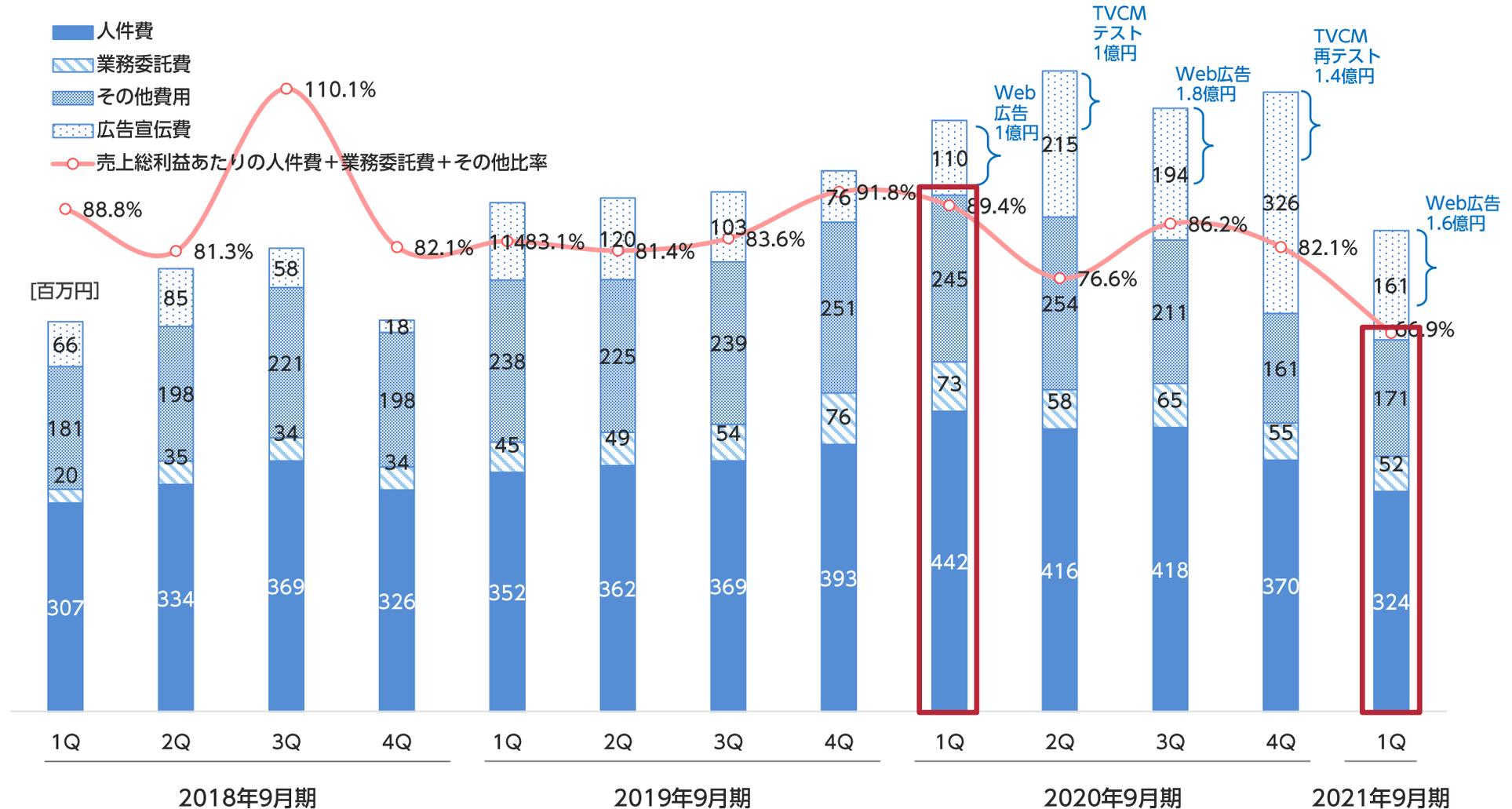
売上総利益は前期比▲3.9%



*その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

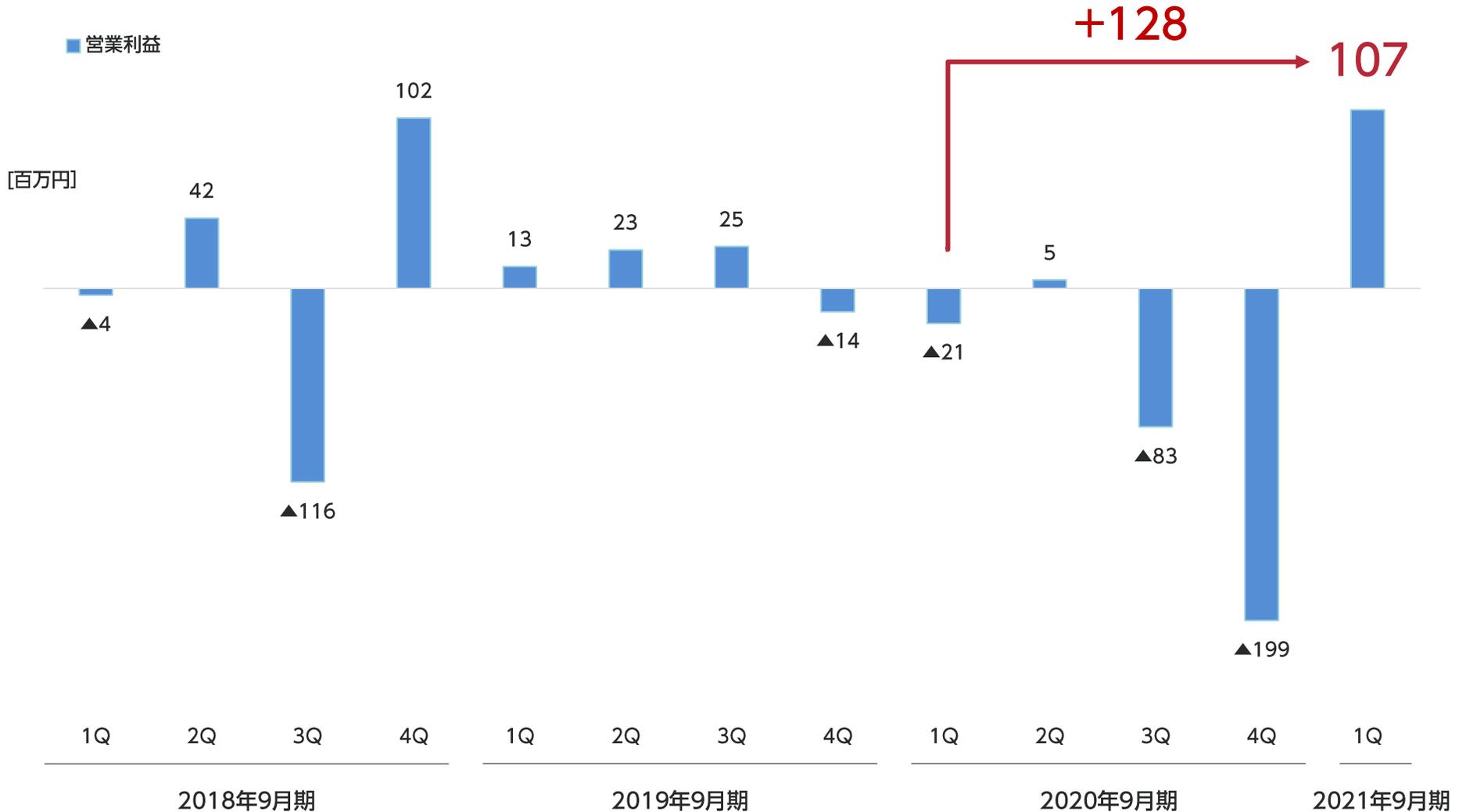
全社 販売管理費 四半期推移

Web広告を継続実施し、通期投資計画6.4億円のうち1.6億円（25%）を第1Qに投下
受託子会社の売却および生産性向上プロジェクトにより、広告宣伝費以外も削減



- 2020年9月期より、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。

マッチング事業と新規事業への投資を継続しながらも、生産性向上とコスト削減効果により
第1四半期は1億以上の営業黒字で着地。通期での黒字化へ順調な滑り出し



コロナ禍でありながらも主力のマッチング事業のテイクレートは+0.4%改善
 売上総利益は前年同期比+22.2%の成長を実現

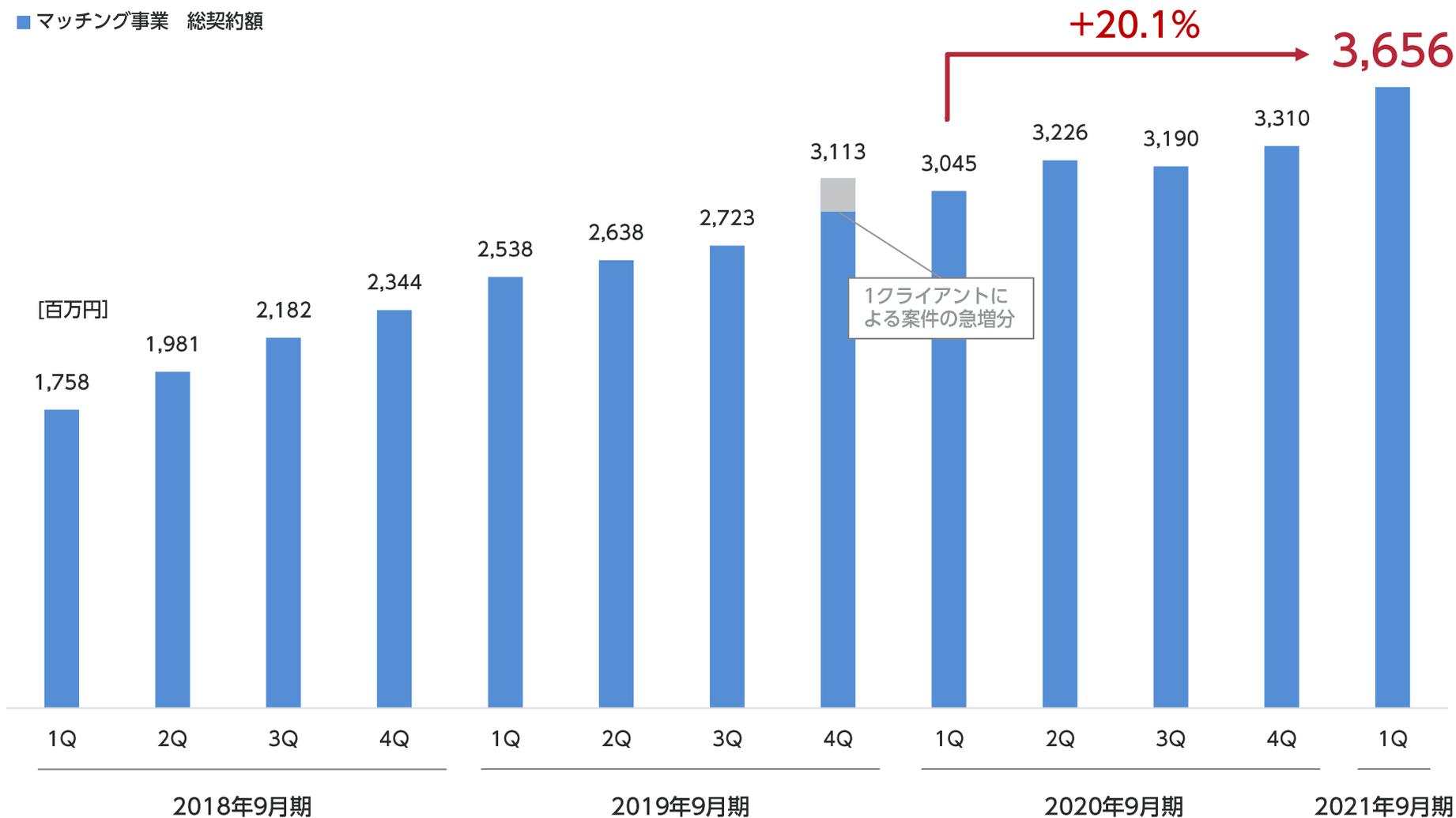
セグメント	総契約額		テイクレート		売上総利益
マッチング事業	36.5億円 (前年同期比 +20.1%)	×	21.8% (前年同期比 +0.4%)	=	7.9億円 (前年同期比 +22.2%)
ビジネス向け SaaS事業/ その他新規事業	0.2億円 (前年同期比 ▲97.2%)	×	86.8% (前年同期比 +62.4%)	=	0.2億円 (前年同期比 ▲90.0%)
合計	36.7億円 (前年同期比 ▲4.5%)	×	22.2% (前年同期比 +0.2%)	=	8.1億円 (前年同期比 ▲3.9%)

● 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（%）

| マッチング事業 業績

マッチング事業の総契約額は前年同期比+20.1%と期初予想を上回る成長

■ マッチング事業 総契約額



+20.1%

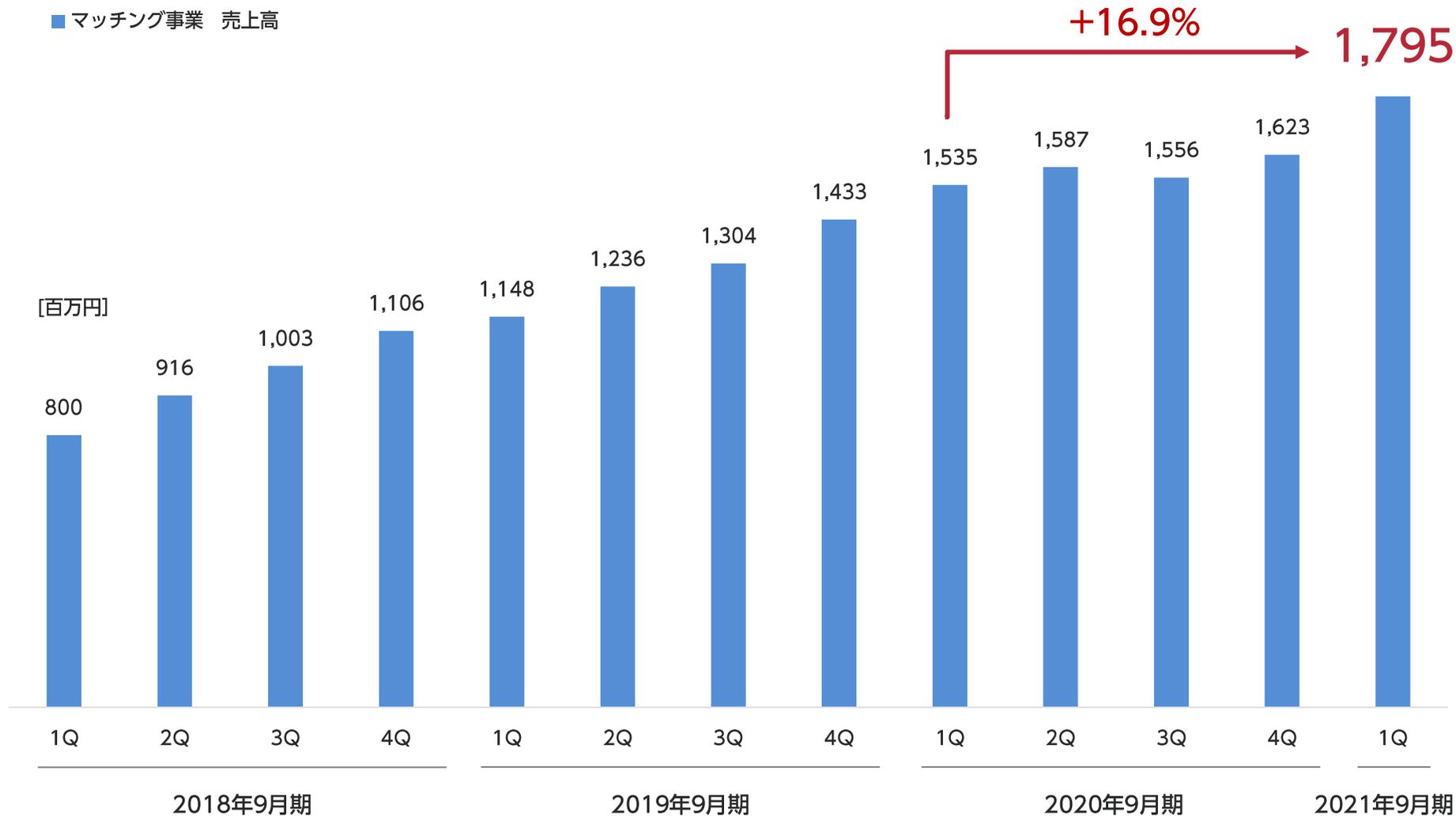
3,656

1クライアントによる案件の急増分

2020年9月期

2021年9月期

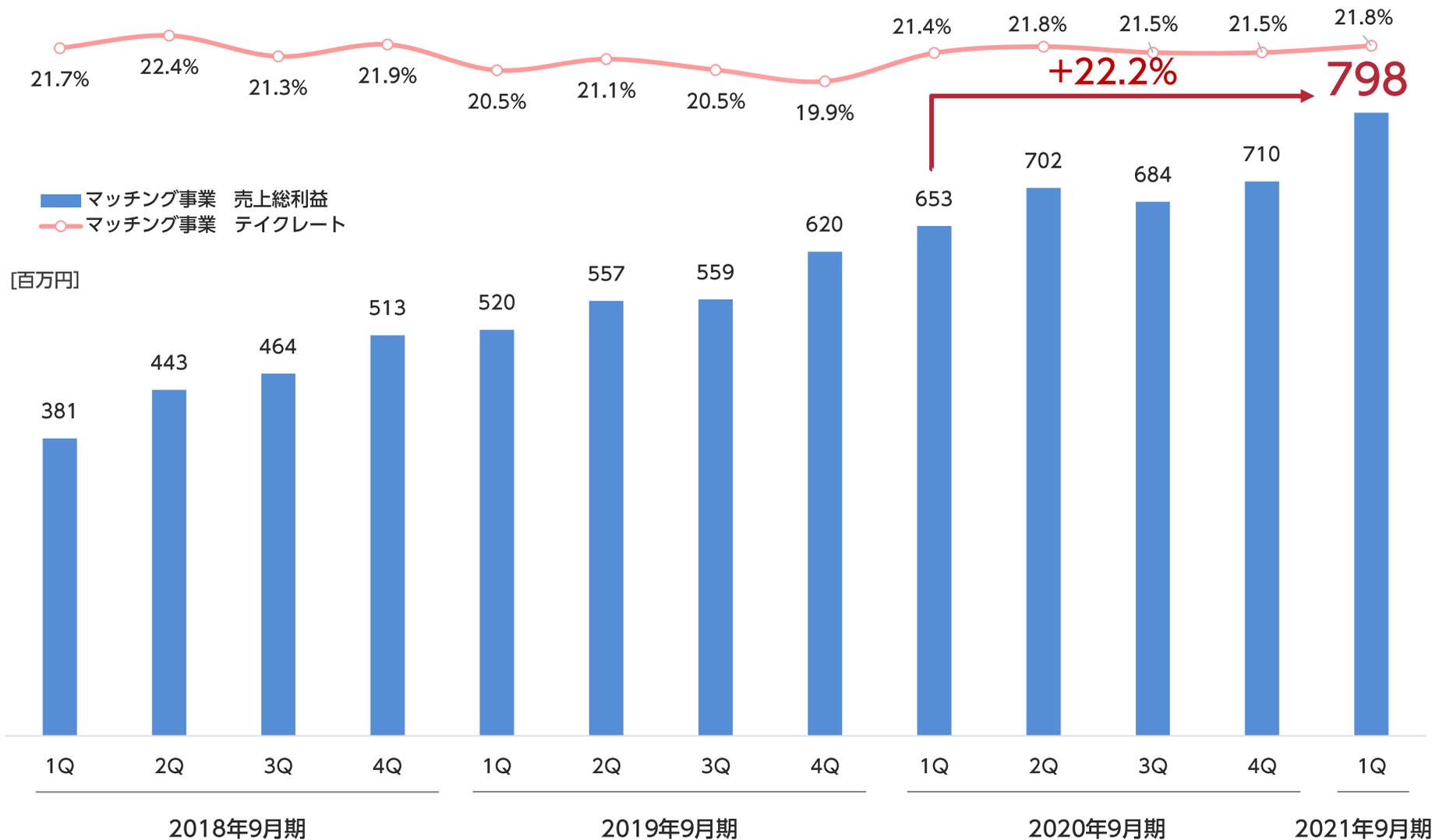
マッチング事業の売上高も順調に成長し前年同期比+16.9%



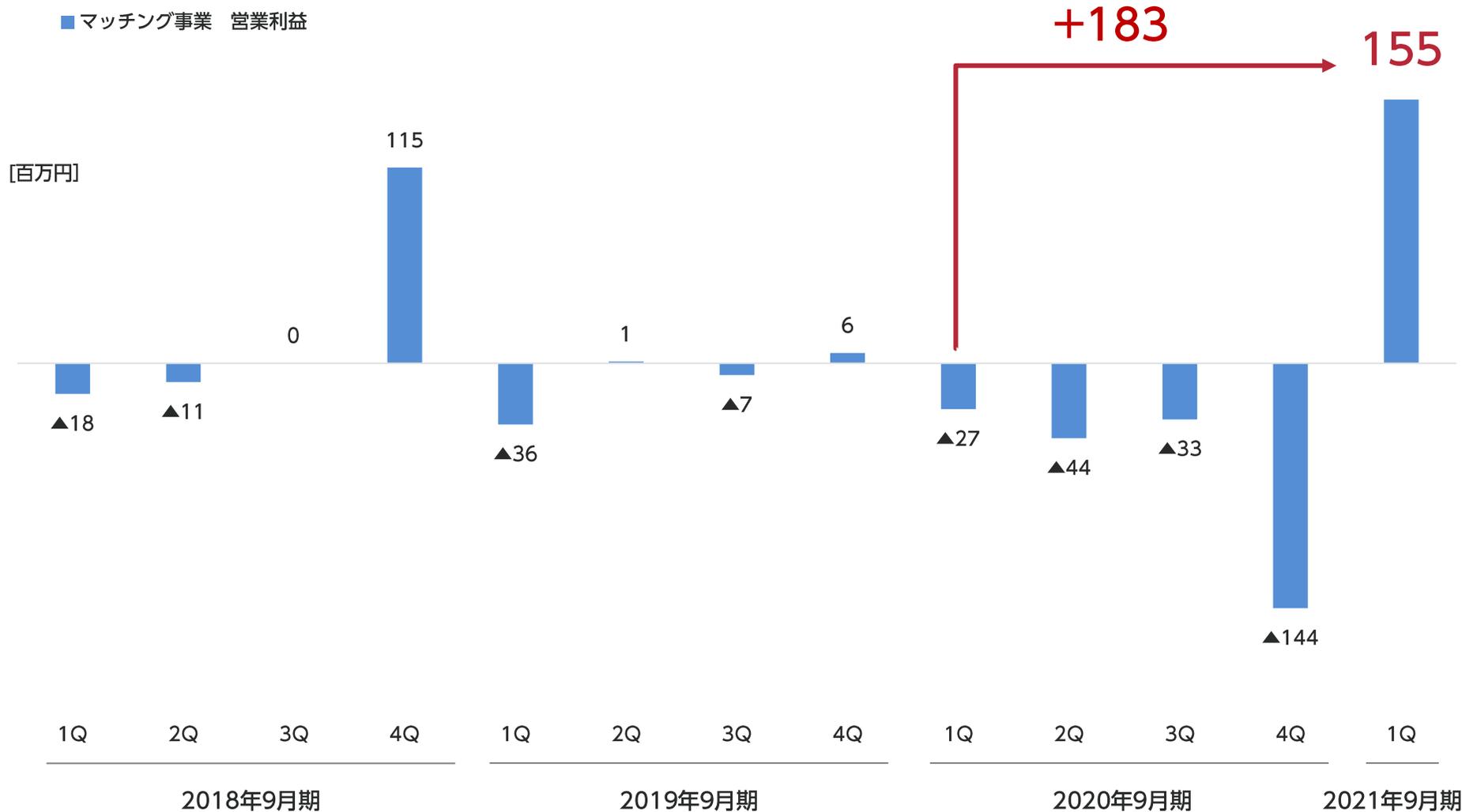
+16.9% → 1,795

マッチング事業 売上総利益・テイクレート

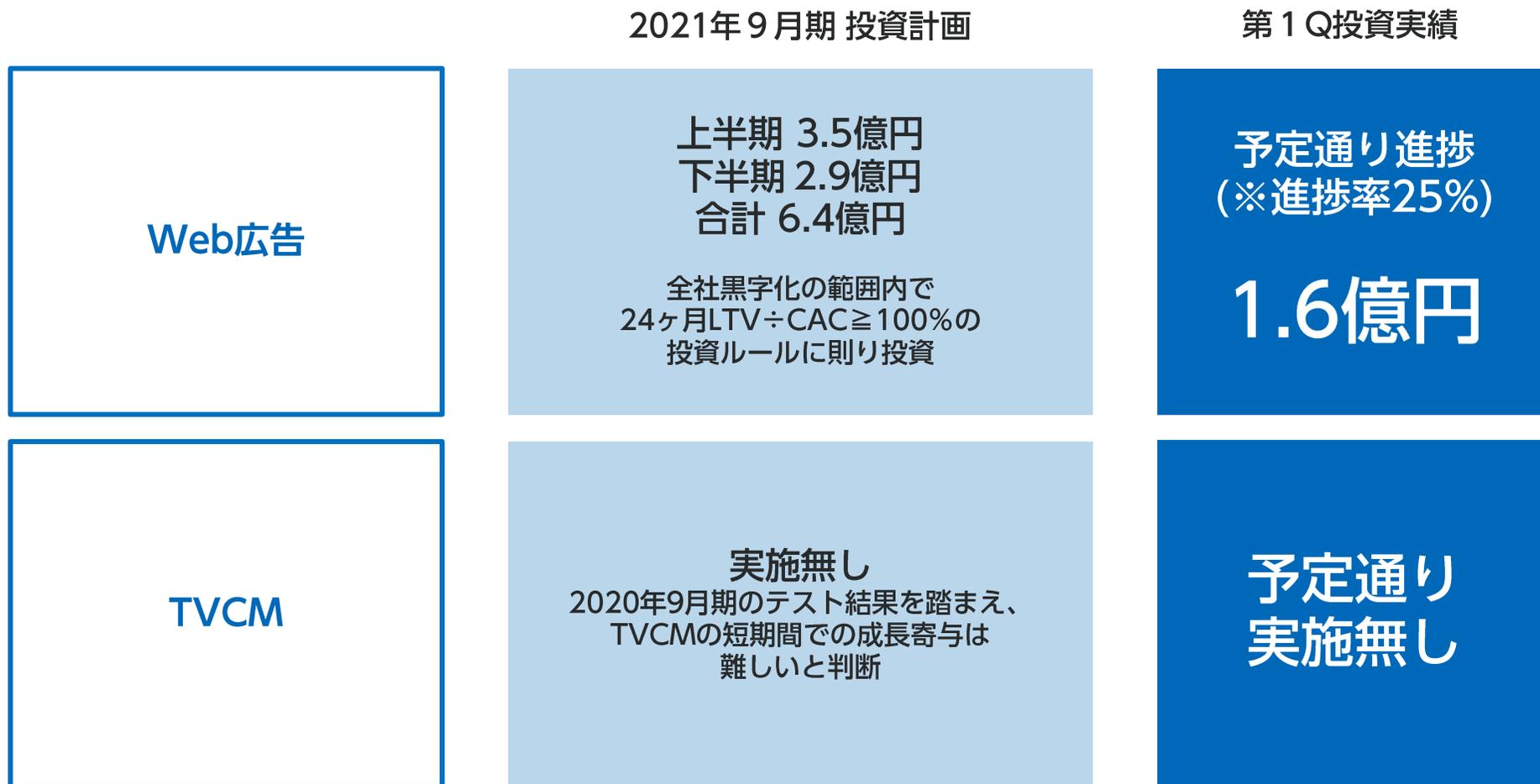
売上総利益も前年同期比+22.2%と期初予想を超える成長
 テイクレートは前年同期比で0.4%改善



Web広告を前年並みに実施しながらも営業利益は1.5億円の黒字で着地



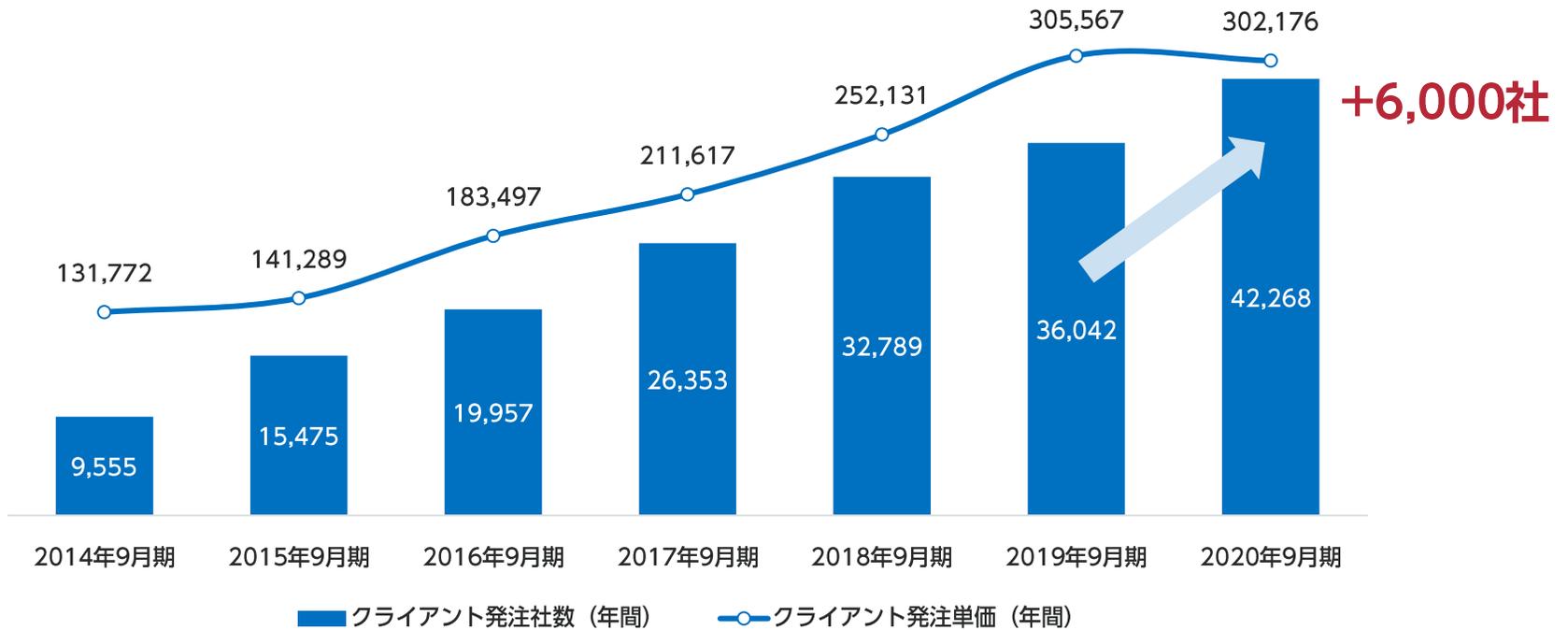
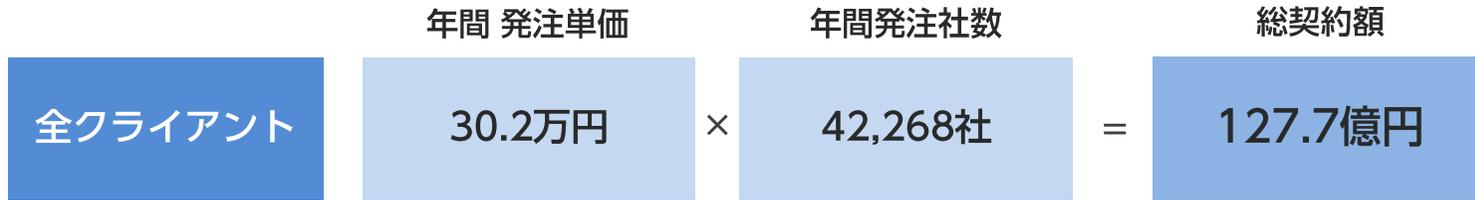
マッチング事業は上半期投資計画3.5億円に対し1.6億円を消化。第2Qも計画通り投資を継続



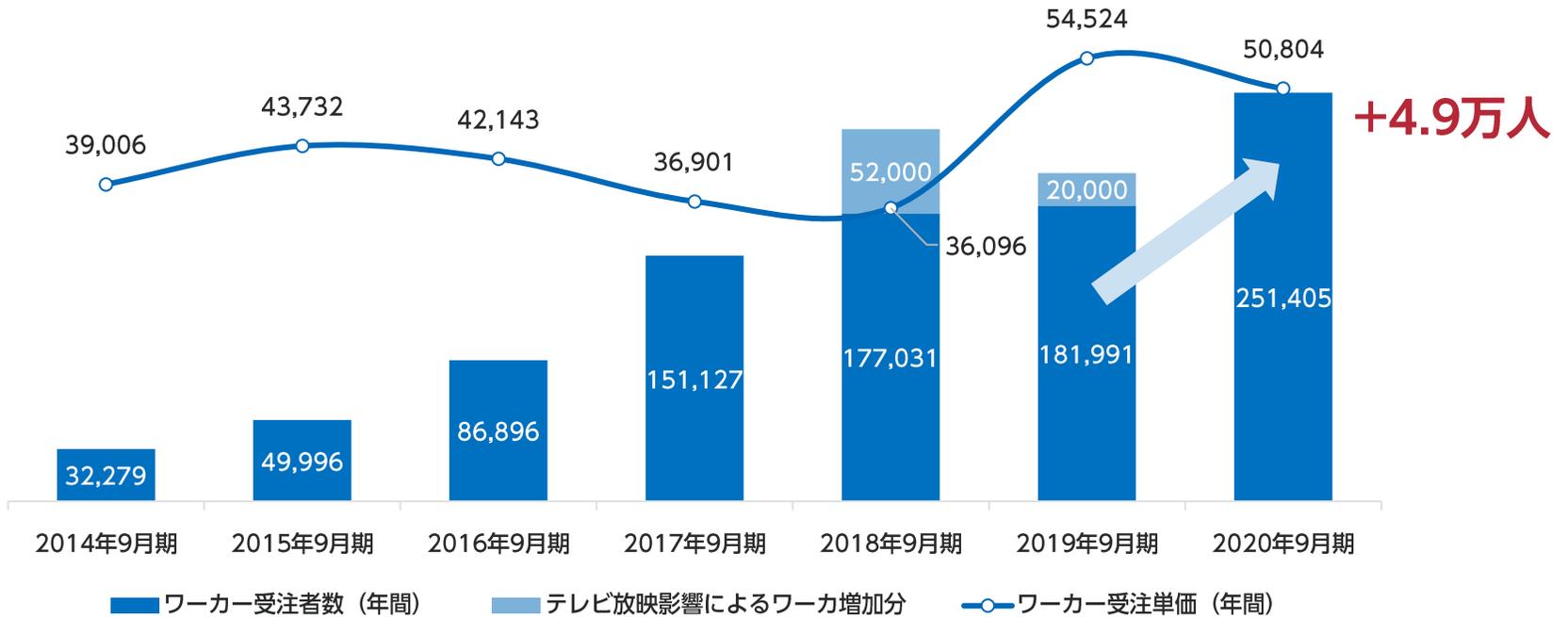
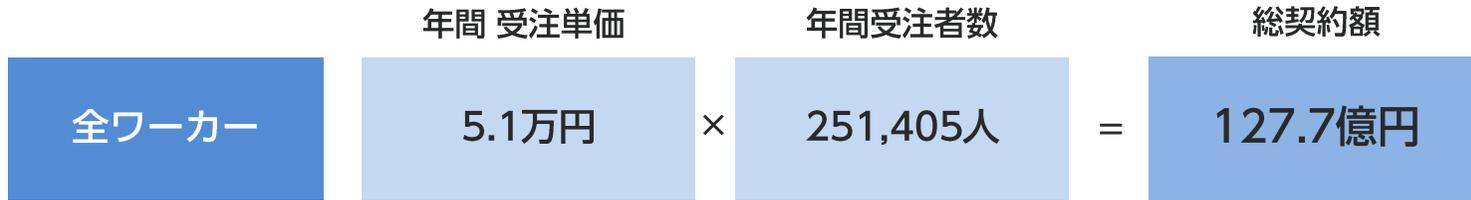
- 24ヶ月LTV÷CAC≥100%は、1クライアントの獲得費用を24ヶ月間以内に回収する投資基準を意味しております。
- 用語の説明 LTV=新規獲得した1クライアントが24ヶ月間に生み出す売上総利益の総額、CAC=1クライアントあたりの獲得費用（広告費+営業人件費等）

| 事業KPI

コロナ禍でも、平均発注金額を維持しながら発注クライアント社数は6,000社増加



コロナ禍の副業・フリーランス熱の高まりにより受注ワーカー数が4.9万人増加



| 2021年9月期 経営方針・業績予想

総契約額、売上、売上総利益は受託事業の売却影響によりマイナス
第1四半期の黒字化を受け、全社の営業利益は1億円以上の黒字に上方修正

総契約額	: 13,481~14,050百万円	前年同期比	▲11.4~▲7.7%
売上高	: 7,003~7,507百万円	前年同期比	▲19.8~▲14.0%
売上総利益	: 3,076~3,214百万円	前年同期比	▲7.5~▲3.3%
営業利益	: 1億円以上の黒字	前年同期比	+398百万円

- 本資料は2020年11月13日に開示した連結業績予想における予想値の修正となります。第2四半期決算以降は非連結決算となるため、個別業績予想へ移行いたします。
- 個別業績予想につきましては、本日開示の「非連結決算への移行に伴う個別業績予想の公表および営業利益の新予想数値に関するお知らせ」をご覧ください。

マッチング事業は前期に引き続き売上高+10~18%、売上総利益+10~15%の成長を実現
 堅調な成長を維持しながら、**マッチング事業の営業利益3億円以上を創出**

	マッチング事業	受託事業	新規SaaS事業 その他
総契約額	134.1~139.8億円 前年同期比 +5.0~+10.0%	事業売却	0.7億円
売上高	69.3~74.3億円 前年同期比 +10.0~+18.0%		0.7億円
売上総利益	30.2~31.6億円 前年同期比 +10.0~+15.0%		0.5億円
営業利益	3億円以上 前年同期比 +5.4億円以上		▲2億円

- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。
- 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。
- 本資料は2020年11月13日に開示した連結業績予想における予想値の修正となります。第2四半期決算以降は非連結決算となるため、個別業績予想へ移行いたします。
- 個別業績予想につきましては、本日開示の「非連結決算への移行に伴う個別業績予想の公表および営業利益の新予想数値に関するお知らせ」をご覧ください。

2021年9月期 上方修正後の上半期と下半期の推移

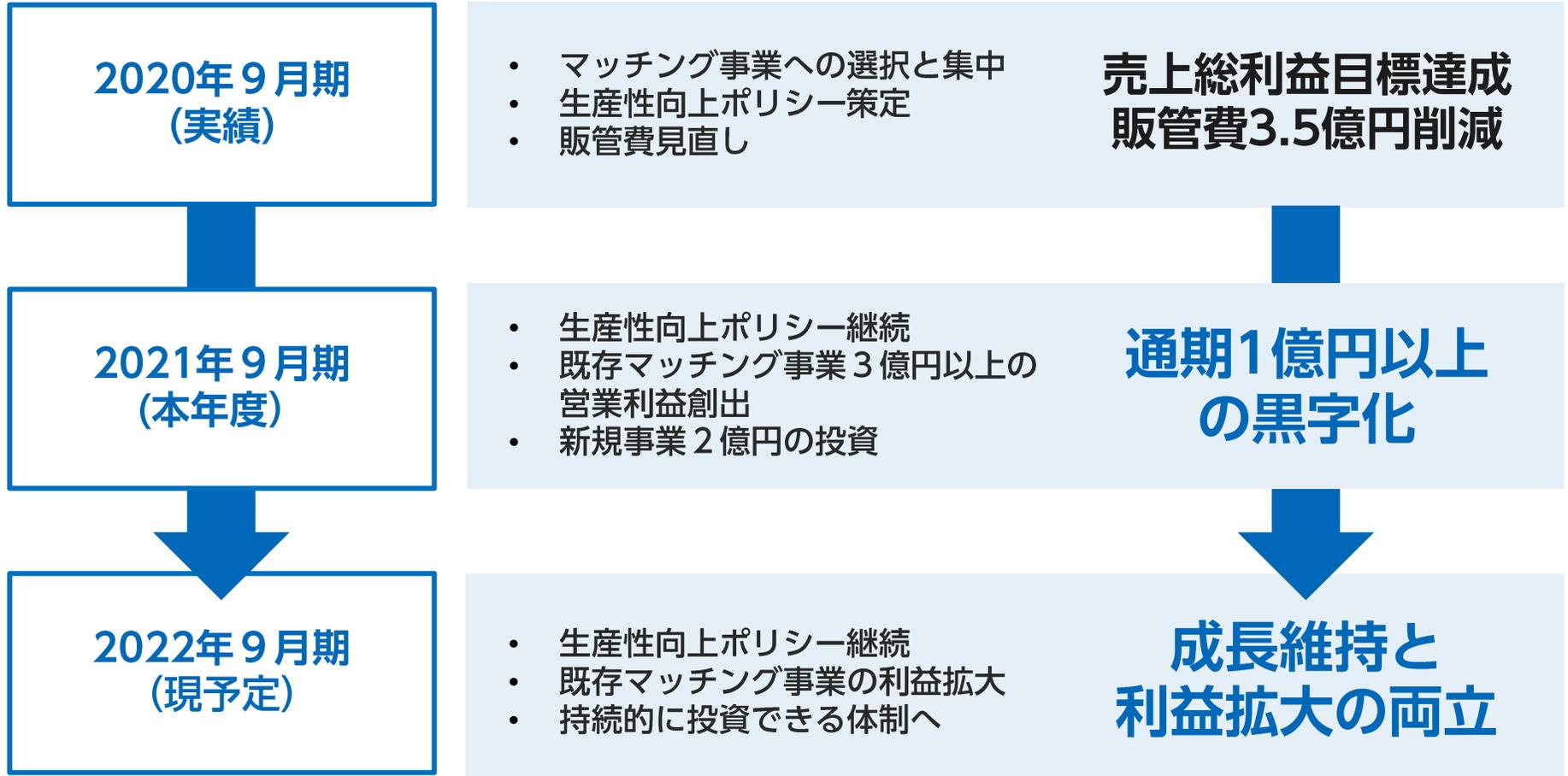
上半期マッチング事業の成長が好調を背景に、上半期の営業利益は1億円以上の黒字に修正
生産性向上プロジェクトの進行により、通期でも1億円以上の黒字を予定

	上半期	下半期	通期
	昨年度コロナ影響継続 事業構造変革期	成長加速・利益化期	マッチング事業の 堅調な成長と 通期黒字化を実現
全社	総契約額 : ▲19.7 ~ ▲17.4%	総契約額 : ▲2.1 ~ +3.3%	総契約額 : ▲11.4 ~ ▲7.7%
	売上高 : ▲33.2 ~ ▲30.1%	売上高 : +2.7 ~ +6.4%	売上高 : ▲19.8 ~ ▲14.0%
	売上総利益 : ▲22.4 ~ ▲18.8%	売上総利益 : +10.2 ~ +14.9%	売上総利益 : ▲7.5 ~ ▲3.3%
	営業利益 : 1億円以上の黒字	営業利益 : 黒字	営業利益 : 1億円以上の黒字
マッチング 事業	総契約額 : +3.0 ~ +6.0%	総契約額 : +7.4 ~ +13.3%	総契約額 : +5.0 ~ +10.0%
	売上高 : +5.0 ~ +10.0%	売上高 : +16.2 ~ +27.3%	売上高 : +10.0 ~ +18.0%
	売上総利益 : +5.0 ~ +10.0%	売上総利益 : +17.9 ~ +23.0%	売上総利益 : +10.0 ~ +15.0%
	営業利益 : 1億円以上の黒字	営業利益 : 黒字	営業利益 : 3億円以上の黒字

- %は前年同期比
- 全社成長率には売却した受託事業の業績（前期第1Q～第3Q）が含まれ、前期第4Qから除外した数値で計算しております
- 本資料は2020年11月13日に開示した連結業績予想における予想値の修正となります。第2四半期決算以降は非連結決算となるため、個別業績予想へ移行いたします。
- 個別業績予想につきましては、本日開示の「非連結決算への移行に伴う個別業績予想の公表および営業利益の新予想数値に関するお知らせ」をご覧ください。

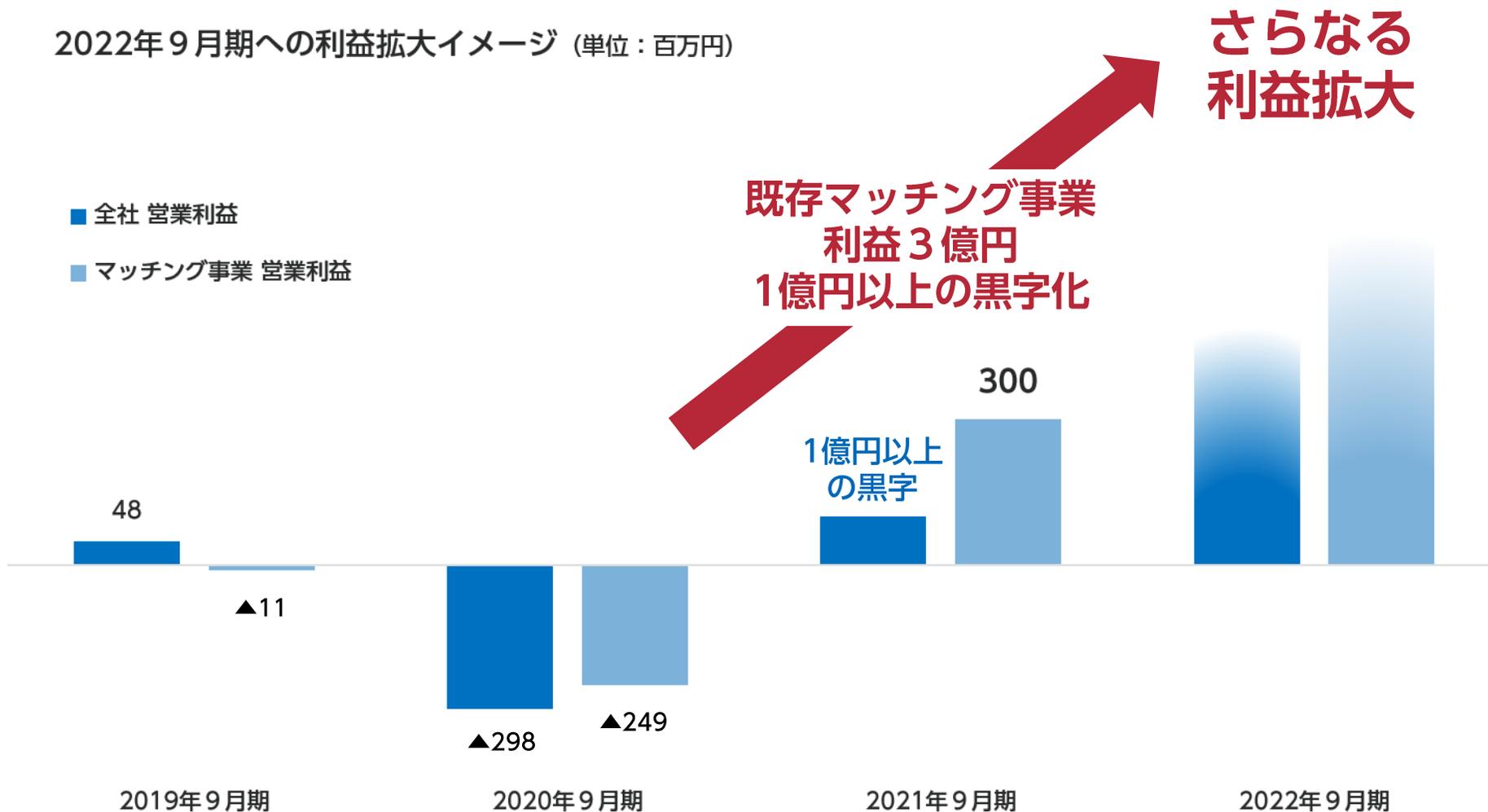
生産性向上による利益創出に3カ年で取り組む

2020年9月期で得られた成果を軸に、2021年9月期は通期での黒字化
2022年9月期はさらなる利益拡大につなげていく方針



2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ

2022年9月期への利益拡大イメージ (単位：百万円)



2020年9月期振り返り

2021年9月期方針

マッチング
事業

- コロナ禍でも成長を継続し**予算を上回る業績**を実現
- **営業利益もTVCMを除外すれば黒字水準に成長**
- 副業解禁やテレワークの一般化、働き方改革など、市場の追い風が続いており、引き続き成長を目指す
- **2021年9月期は生産性向上と営業利益の黒字化の両輪をテーマとして進め、事業の持続性を高める**



投資集中継続
+
黒字化

受託事業

- **予定通り事業を縮小しながら通期0.8億円の黒字化**
- 受託事業の95%を占める子会社、**電縁・IOSI社を売却**
第4四半期からは実質ゼロとなる



売却完了
撤退

M&A

- 案件を模索するも2020年9月期は実施には至らず
- 既存事業を上回る成長事業、もしくは既存事業の成長を促進する事業に絞り、継続的に案件の発掘を進める



継続検討

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：2.24兆円

2020年9月期実績

総契約額：152億円



従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2021年2月10日現在
1位 **トヨタ自動車 35.9万人**、2位 日本電信電話 32.8万人、3位 日立製作所 31.3万人

| Appendix



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：424万人
クライアント企業数：69万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

※ 2020年12月末時点のクラウドワークス利用数



クライアントの対象市場ポテンシャルと現状の進捗 (2020年9月期実績)

既存の外注・人材派遣市場に加え、新規事業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。

2021年9月期 第1Q実績

総契約額 3,679百万円 (前年同期比 ▲4.5%)
 売上高 1,818百万円 (前年同期比 ▲22.4%)
 売上総利益 818百万円 (前年同期比 ▲3.9%)
 営業利益 107百万円 (前年同期比 +128百万円)

[単位：百万円]

	2020年9月期 (連結)				2021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	3,852	4,192	3,829	3,343	3,679	▲4.5%	+10.1%
売上高	2,342	2,546	2,183	1,655	1,818	▲22.4%	+9.8%
売上総利益	850	951	805	714	818	▲3.9%	+14.5%
販管費	871	945	889	914	710	+18.5%	▲22.3%
営業利益	▲21	5	▲83	▲199	107	+128	+307
経常利益	▲4	16	▲127	▲196	117	+122	+314
当期純利益	▲13	▲56	▲105	121	91	+104	▲30

- 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。



【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室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp