



Crowd
Works

工藤様 (ワーカー)
Bizアシスタントオンラインにて企業のメディアディレクターとして活躍

「自分の得意を活かせるお仕事を紹介いただけて、専門的な業務に注力できることが今の働き方の魅力だと感じています。Bizアシのスタッフの方がクライアント様との仲介としてお仕事をサポートしてくださるのがとても心強いです。」



「働き方革命」

株式会社クラウドワークス 2021年9月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900



楠本様 (ワーカー)
クラウドカレッジを受講後、未経験からデザイナーとして活躍

「子どもと過ごす時間を確保したい、それが在宅ワークを始めた理由です。在宅で働くことで、子どもの学校行事や急な病気も対応出来るようになりました。これからはもっと作業効率や時間単価を上げられるように努めたいと思います。」

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



74万社

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



450万人

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

VISION : 日本一のオンライン就業インフラへ

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

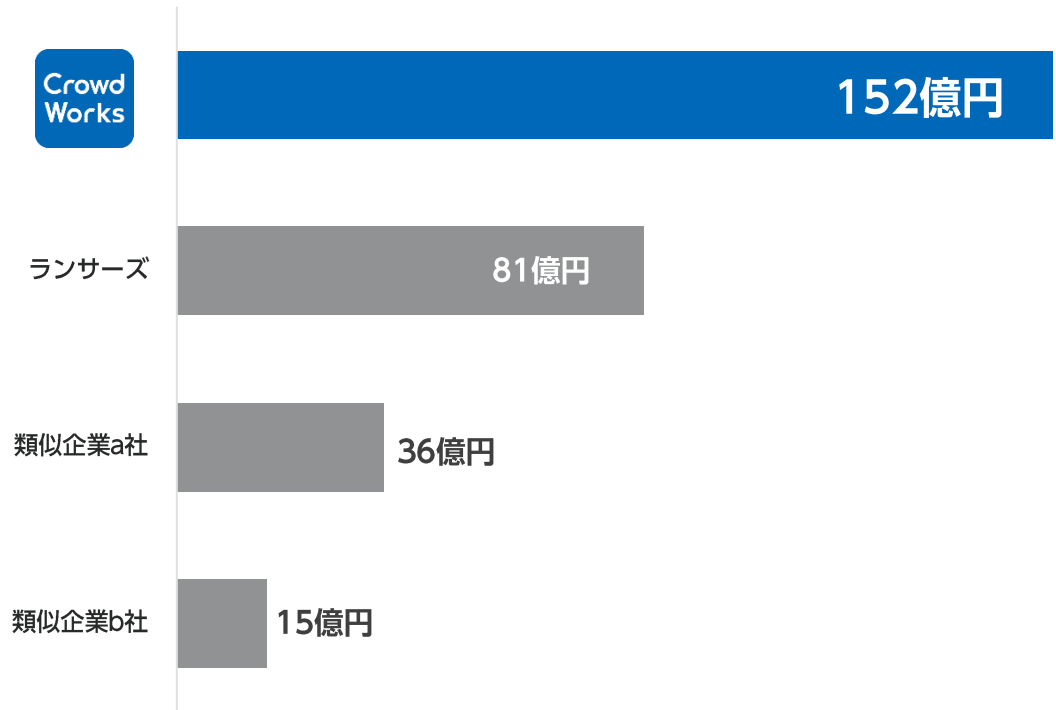
2020年9月期実績

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

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（2020年11月時点公表値）

投資回収率は2年間で2.4倍、良質なユニットエコノミクス

1. LTV (2年間) = CAC × 2.4 ※CACは11ヶ月目で回収
2. 投資回収率は2019年9月期から1.2倍改善
→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

定義①：会員登録クライアント数 = 発注クライアント数 (P5記載) + 未発注クライアント数

定義②：LTVは2年間で算出、

ただしクライアントの利用は会員登録2年以降も継続し、LTVはさらに向上

マッチング事業のユニットエコノミクス

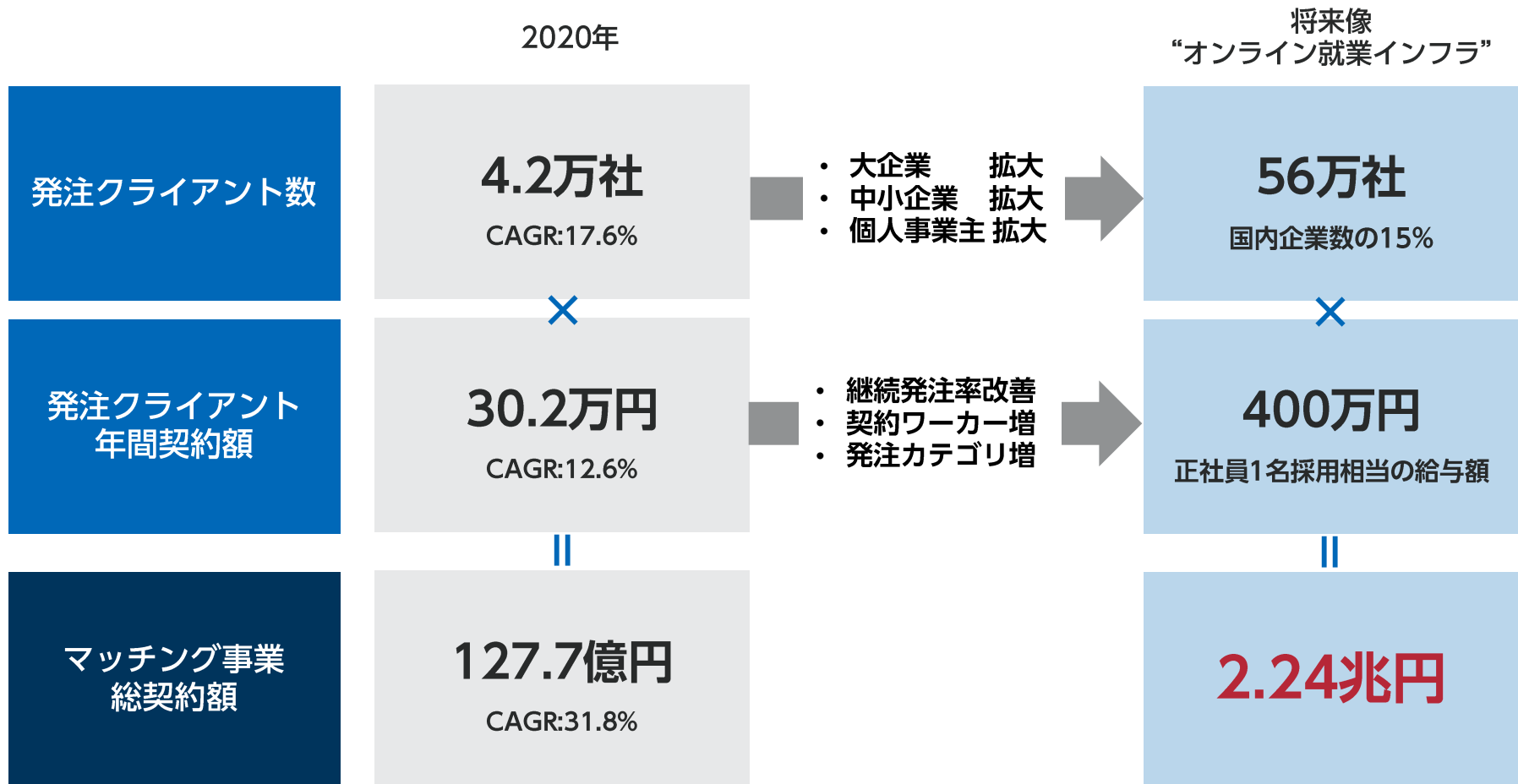
KPI	定義説明	2019年9月期	2020年9月期
1会員登録クライアントあたり 総契約額 (2年間)	1クライアントが会員登録後 2年間で生み出す 平均総契約額	133,661円	148,874円
テイクレート	総契約額に対する手数料率	20.4%	21.5%
LTV (2年間)	獲得後2年間で 1クライアントが生み出す 平均売上総利益	27,267円	32,008円
CAC (会員獲得費用)	1クライアントの会員獲得コスト (広告費+セールス費用)	13,457円	13,357円
投資回収率	獲得コストに対するリターン (LTV÷CAC)	202%	240%

1.2倍

圧倒的な市場成長ポテンシャル（クライアントサイド）

オンラインでの人材活用を推進することで広がり続ける圧倒的な成長ポテンシャル

定義：発注クライアント数 = 会員登録クライアント数（P4記載） - 未発注クライアント数

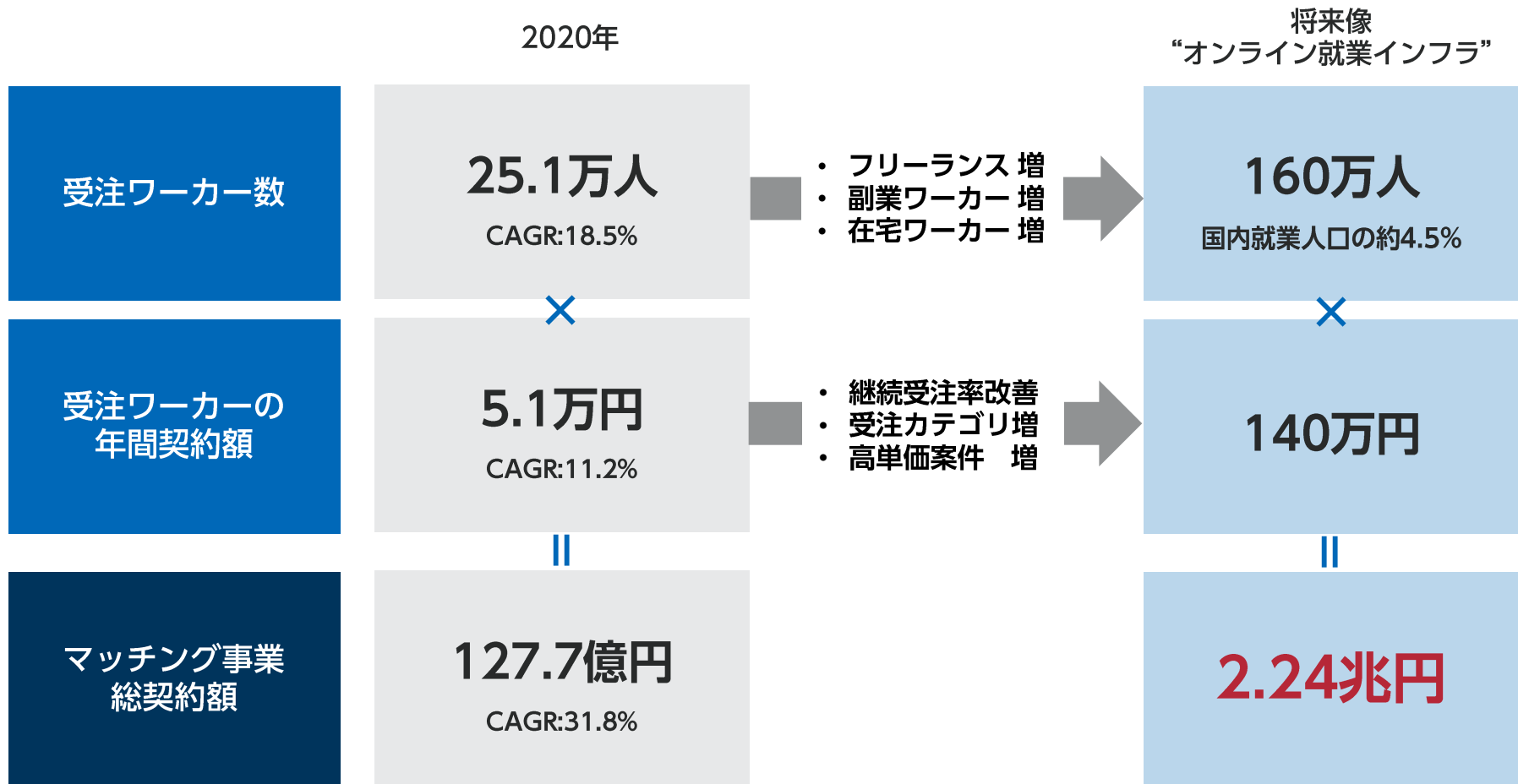


● CAGR：2017年9月期～2020年9月期の過去3年間の年平均成長率

圧倒的な市場成長ポテンシャル（ワーカーサイド）

オンラインでの人材活用を推進することで広がり続ける圧倒的な成長ポテンシャル

定義：受注ワーカー数 = 会員登録ワーカー数 - 未受注ワーカー数



● CAGR：2017年9月期～2020年9月期の過去3年間の年平均成長率

| 2021年9月期 第3四半期 決算サマリ

- 全社営業利益は第3四半期 4.6億円の黒字、修正予想比をさらに1.6億円上振れ
 - 全社営業利益の通期予想は3億円→4.6億円以上に上方修正
 - マッチング事業の第3四半期 売上総利益は25.6億円と前年同期比+25.8%成長、営業利益は過去最高の6億円の黒字
-
- 全社・セグメント共に予想進捗率は全指標75%を超えて進捗
 - 営業人員を増強しつつ、1従業員当たり売上総利益は昨対1.9倍

総契約額・売上高・売上総利益すべてにおいて、業績予想に対し75%を超える進捗
 営業利益は修正開示予想を1.6億円上回り、過去最高の463百万円の黒字を達成

		前年同期比	業績予想 進捗率
総契約額	： 11,529百万円	▲2.9%	78.0%～81.5%
売上高	： 5,862百万円	▲17.1%	76.5%～79.8%
売上総利益	： 2,638百万円	+1.2%	78.0%～81.3%
営業利益	： 463百万円	+561百万円	修正開示予想より 1.6億円の上振れ

- 第2四半期以降、非連結決算に移行していますが、上記は吸収した子会社の業績も織り込んだ連結業績での数字になります。
- 業績予想進捗率は2021Q2に開示した予想との比較になります。

受託事業を前年度に売却し、引き続きマッチング事業と新規事業に集中
 マッチング事業の成長は業績予想を上回り売上総利益で+25.8%の成長、営業利益も6億円の
 黒字化を達成。業績予想の進捗率は75%を上回る

	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	114.4億円	+21.0%	78.0～ 81.5%	0.8億円	80.7%	2020年9月期 売却済
売上高	57.8億円	+23.5%	76.4～ 79.8%	0.8億円	80.7%	
売上総利益	25.6億円	+25.8%	77.8～ 81.1%	0.7億円	89.0%	
営業利益	6億円	+7.1億円		▲1.4億円		

- 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。

	概要	自社評価
<p>全社</p>	<ul style="list-style-type: none"> マッチング事業・新規事業共に好調につき、総契約額・売上高・売上総利益いずれも修正開示予算に対して75%超えの進捗 営業利益の通期予想をさらに上方修正（3億円→4.6億円以上） 	
<p>マッチング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍における業務のデジタル化やEC化による需要拡大により、総契約額、売上高、売上総利益はいずれも前年同期比+20%超え Web広告への投資は予定通り消化。4Qは来期に向けて約2億円を投資予定 テイクレートを22.4%と前年同期比+0.9%改善 	
<p>ビジネス向け SaaS事業 / 新規事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額および売上高は通期予想に対し80%、売上総利益は89%の進捗、投資後の営業利益も▲1.4億円と計画通り SaaS事業のCrowdLogは大手コンサルティング会社 船井総研コーポレートリレーションズと協業、顧客拡大も順調につき、ARRは1.4億円を突破 	

セグメント別 総契約額・テイクレート・売上総利益

主力のマッチング事業のテイクレートは+0.9%改善し、売上総利益は前年同期比+25.8%成長

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	114.4億円 (前年同期比 +21.0%)	×	22.4% (前年同期比 +0.9%)	=	25.6億円 (前年同期比 +25.8%)
ビジネス向け SaaS事業/ その他新規事業	0.8億円	×	88.2%	=	0.7億円
合計	115.2億円	×	22.9%	=	26.3億円

- 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（%）

【一時停止の背景】

「CrowdWorks」を利用する一部ユーザーの利用規約違反（決済サービスを利用した不正等）の可能性を検知し、出金審査強化および審査体制構築のためクイック出金機能とタスク形式の新規発注を一時停止。

【一時停止の期間】

タスク形式	2021年 7月 8日～2021年 7月19日
クイック出金機能	2021年 6月25日～未定

【2021年9月期 業績への影響】

下記の通り業績への影響は軽微であり、業績予想も修正なし。

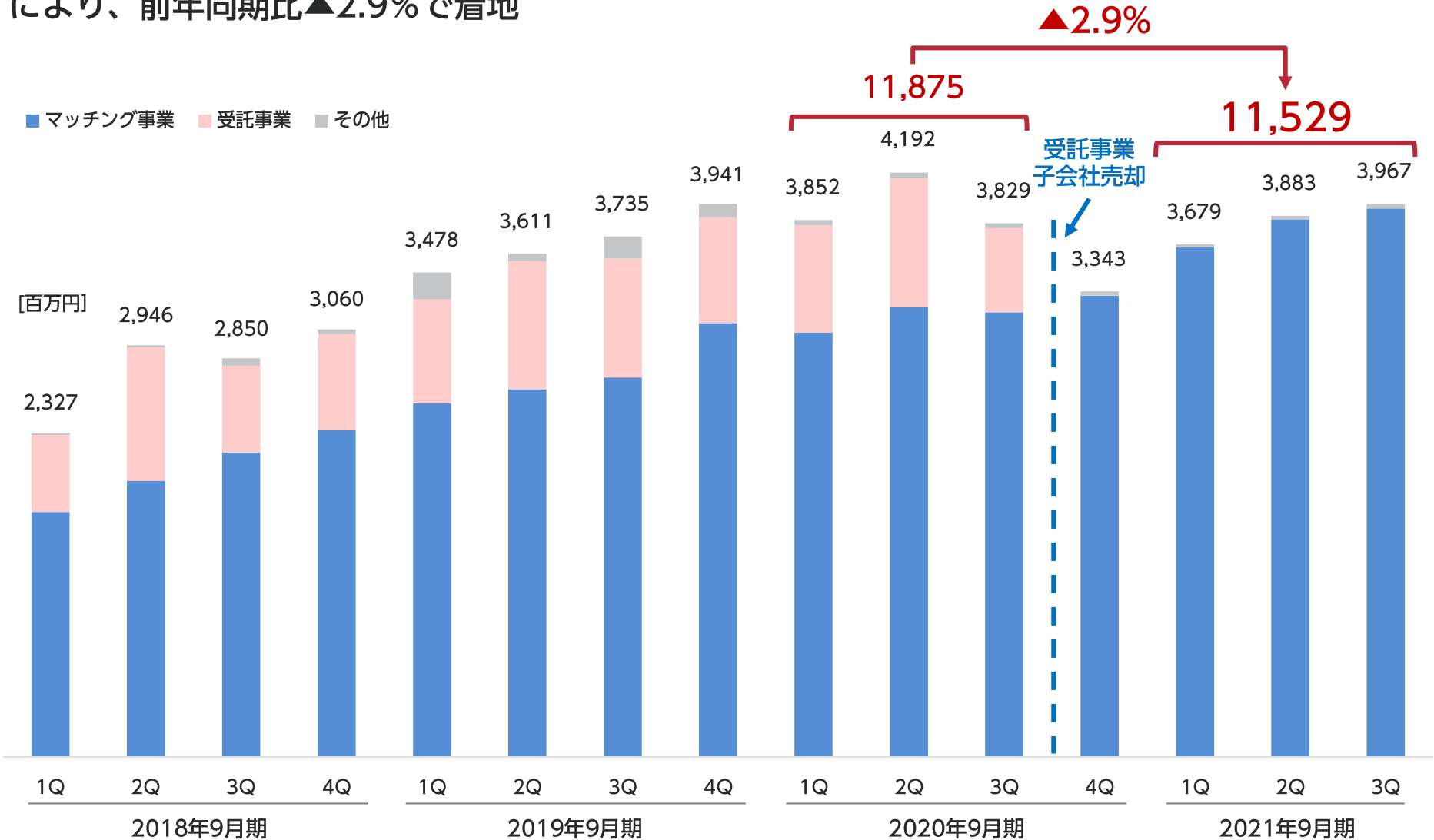
売上高	業績予想：7,377百万円	最大影響額：▲10百万円
営業利益	業績予想：437百万円	最大影響額：▲10百万円

※2021年9月期 第3四半期時点の現金および現金同等物は39億円であり、財務状況に問題ありません。

- 上記は2021年9月期個別業績予想の数値を記載しております。

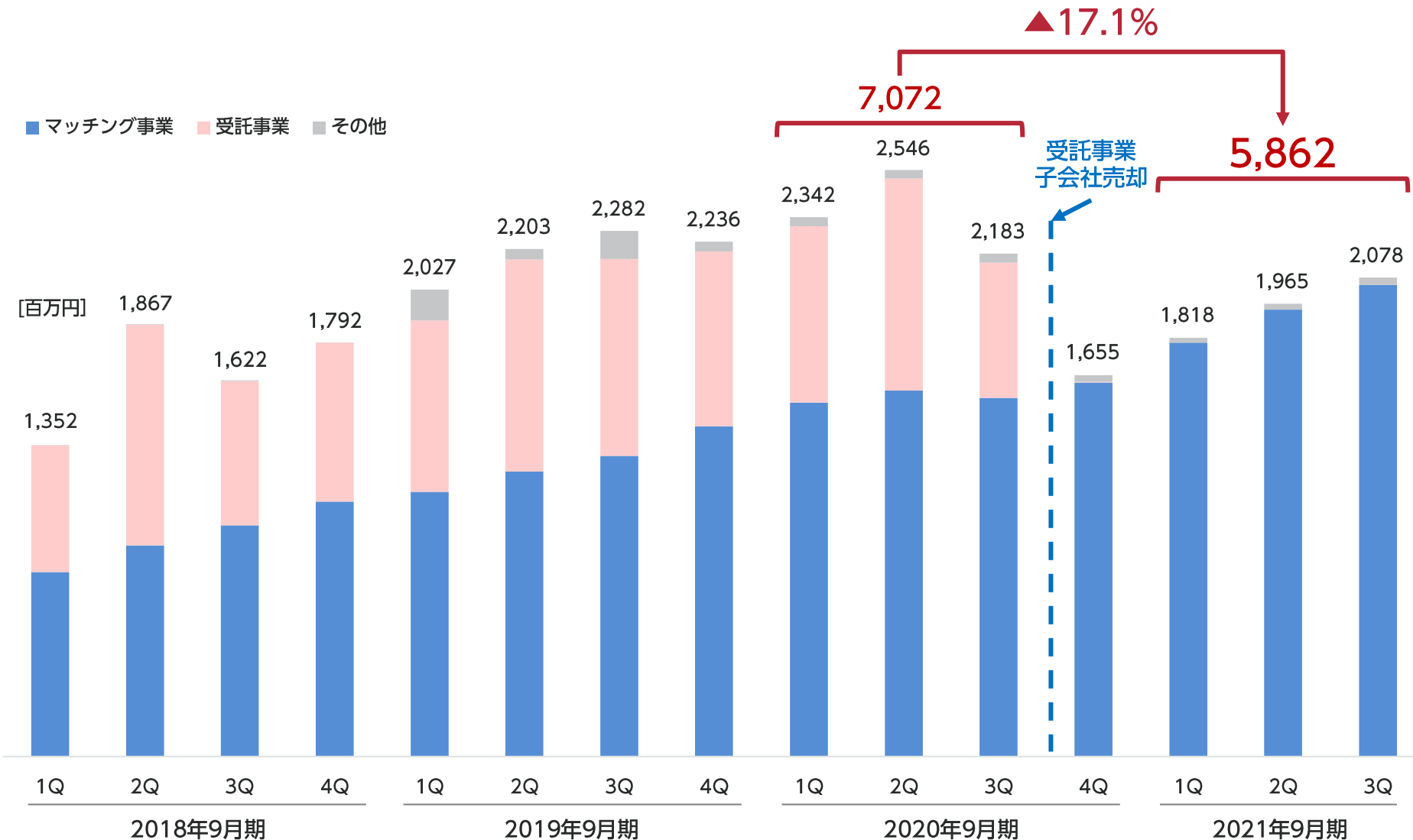
| 2021年9月期 第3四半期 全社 業績詳細

受託事業売却の影響により前期比マイナスも、主力のマッチング事業は順調に成長していることにより、前年同期比▲2.9%で着地



● 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」

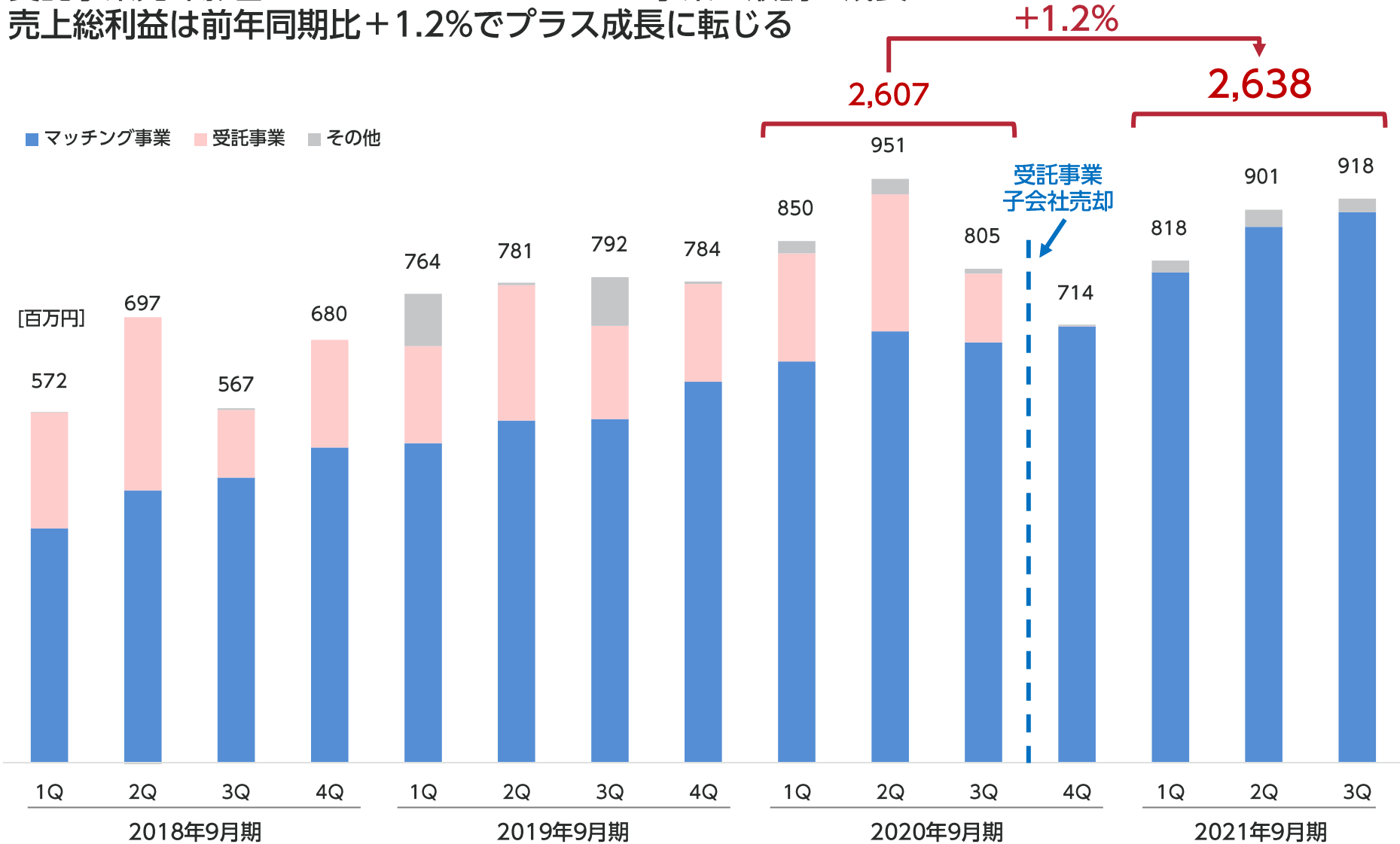
受託事業売却の影響により、売上高は前年同期比▲17.1%。マッチング事業は順調に成長



● 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」

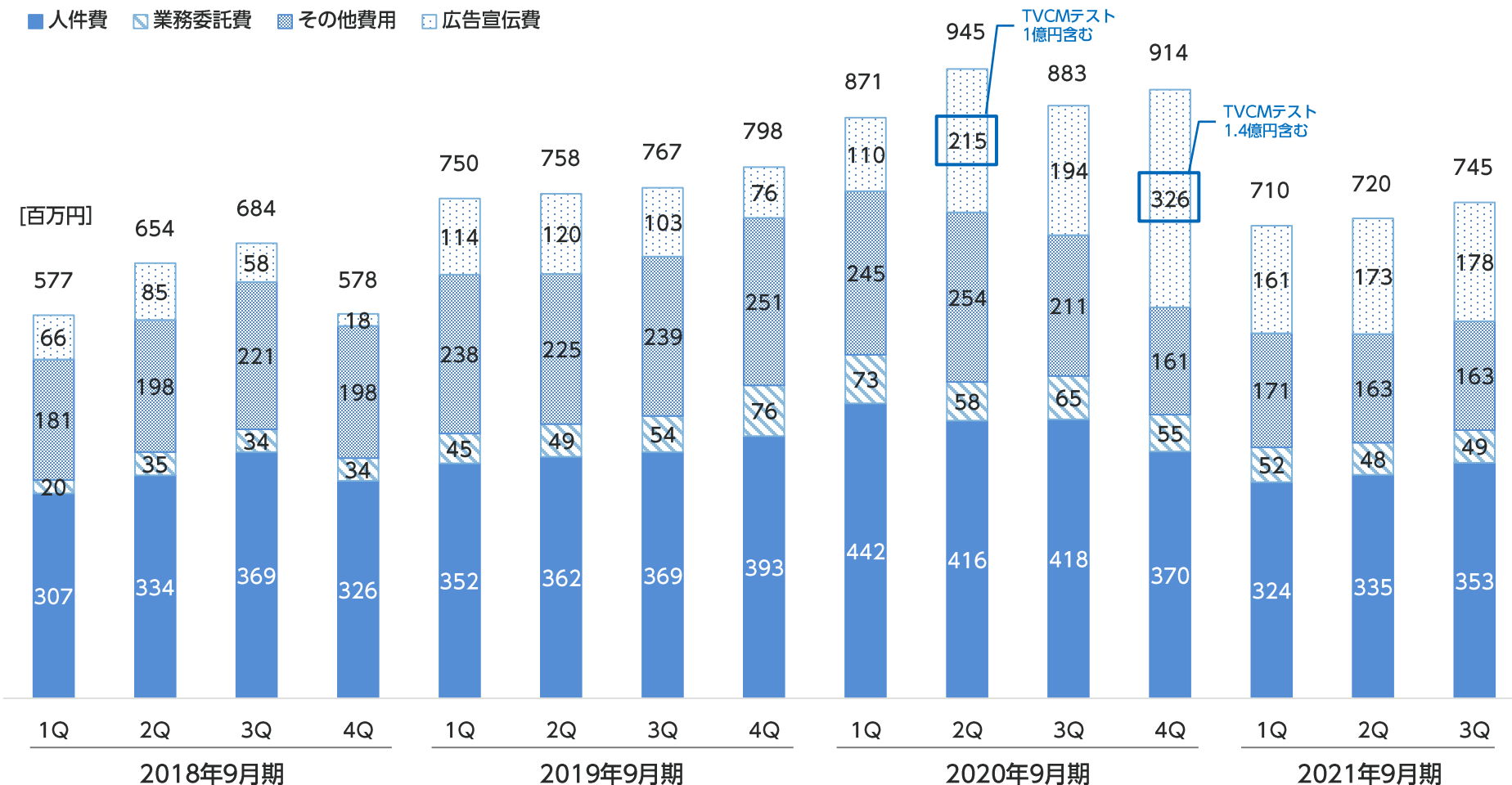
全社 売上総利益 四半期推移

受託事業売却影響がありつつも、マッチング事業の順調な成長により、売上総利益は前年同期比+1.2%でプラス成長に転じる



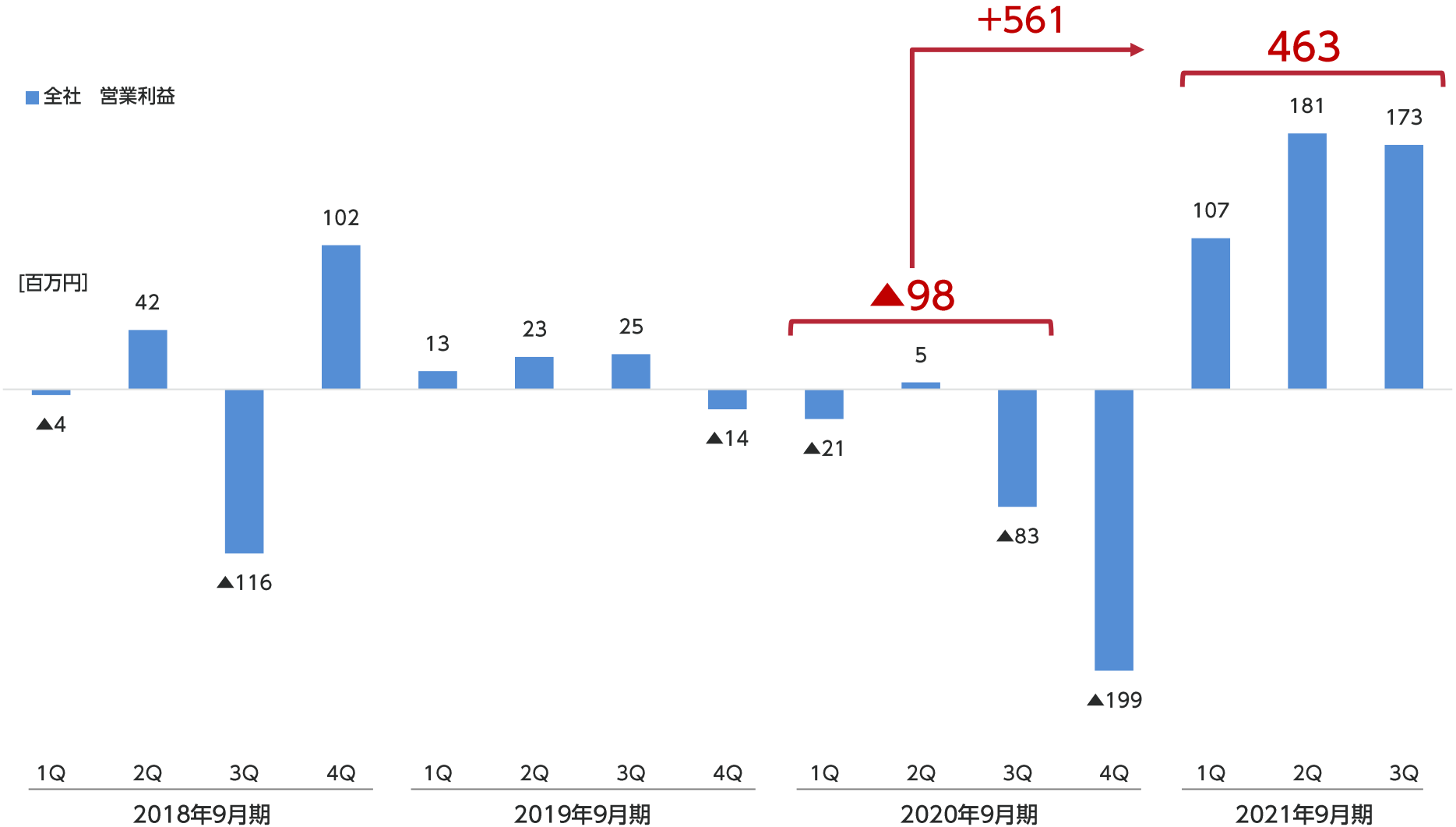
● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

広告宣伝費は期初計画通り消化、営業体制強化のため人件費は若干増
第4Qは広告宣伝費を約2億円とする予定



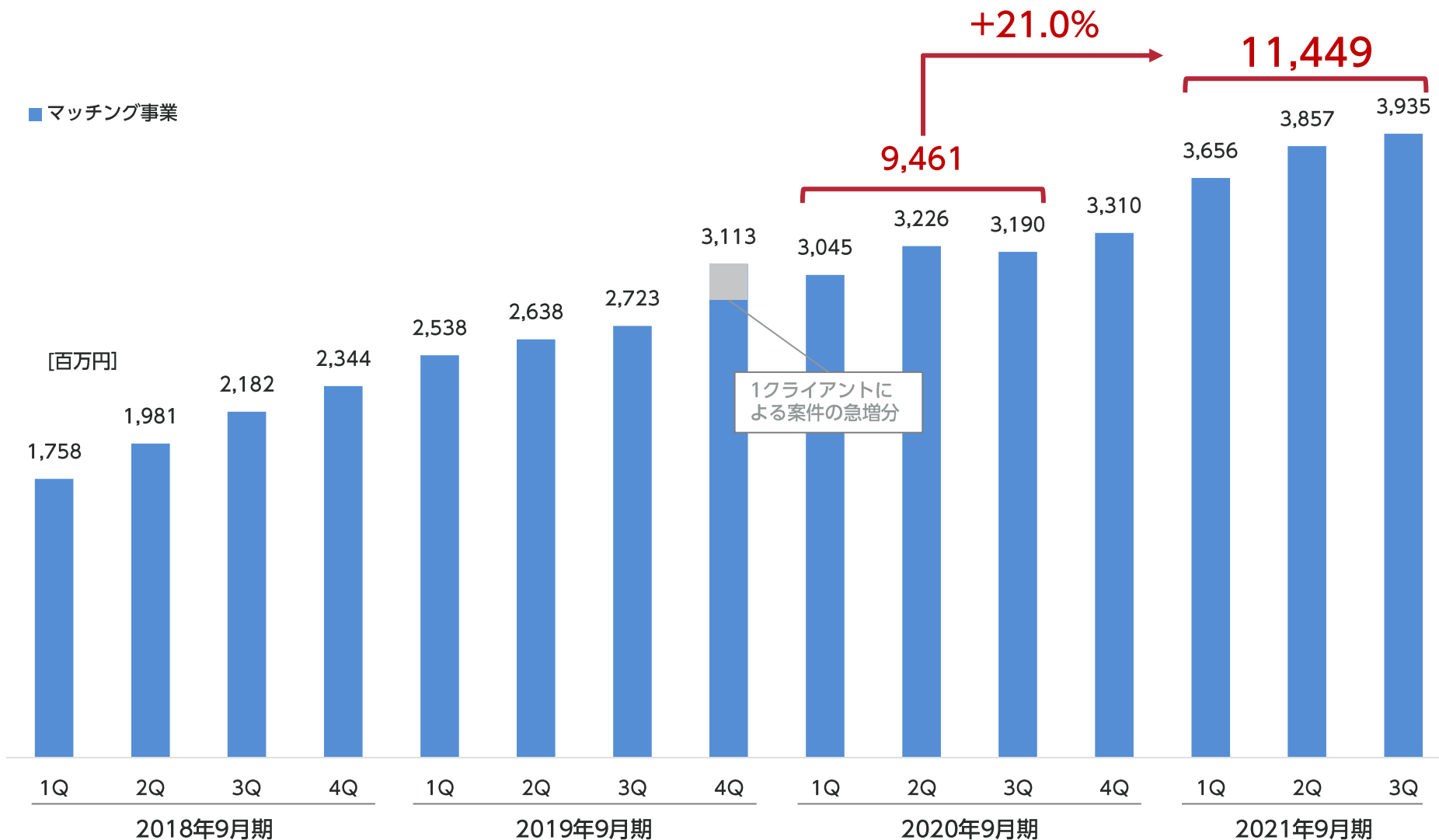
- 2020年9月期より、人材採用・教育に係る費用を人件費として集計し、過去実績値について再計算しております。
- その他費用の主な内訳は地代家賃・回線費用・決済手数料・支払手数料、租税公課・減価償却費・のれん償却費用となります。

前期より継続してきた生産性向上方針が奏功し、463百万円の過去最高益を記録
マッチング事業と新規事業への投資を継続

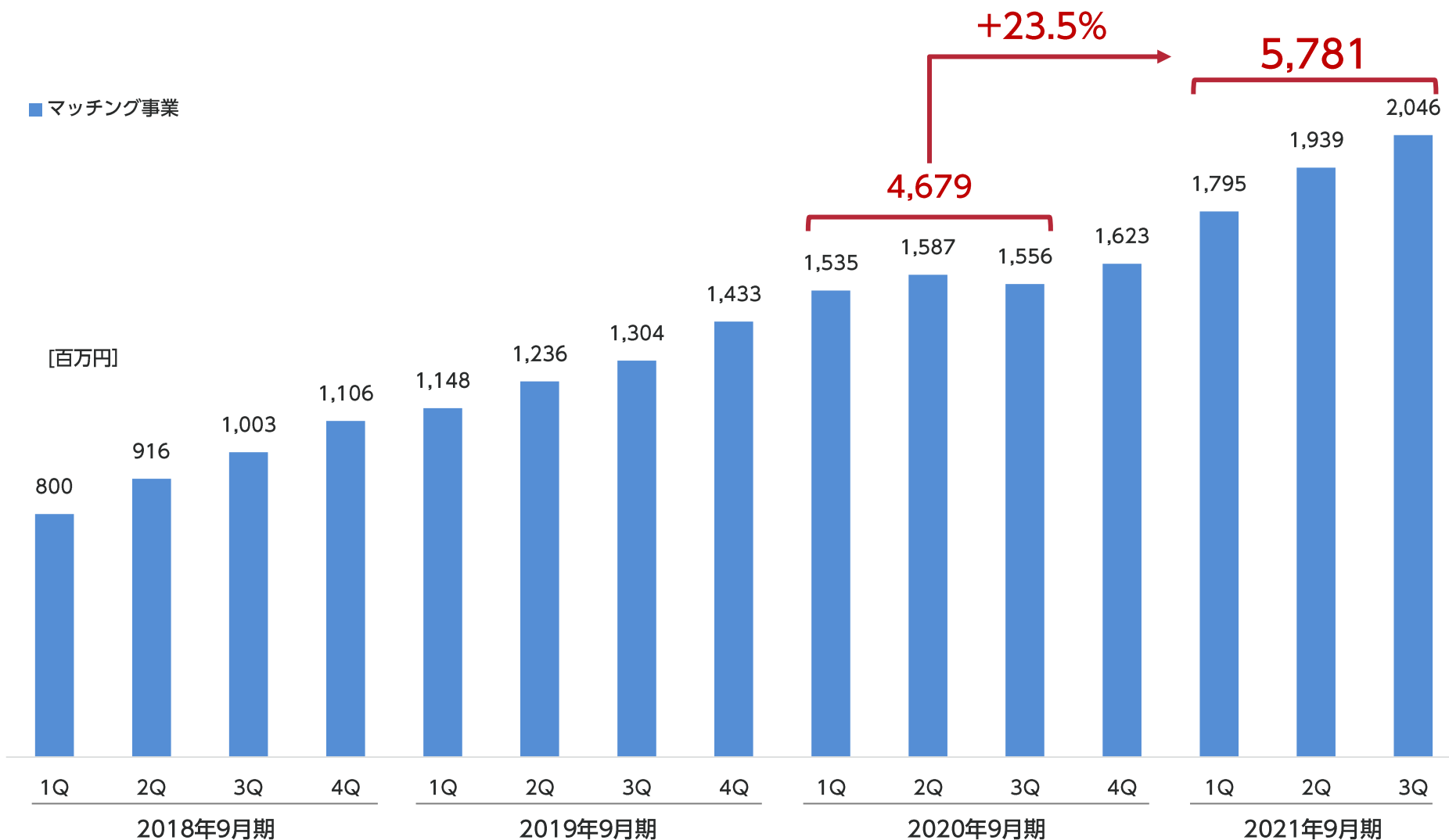


2021年9月期 第3四半期 マッチング事業 業績詳細

マッチング事業の総契約額は前年同期比+21.0%と開示予想を上回る成長



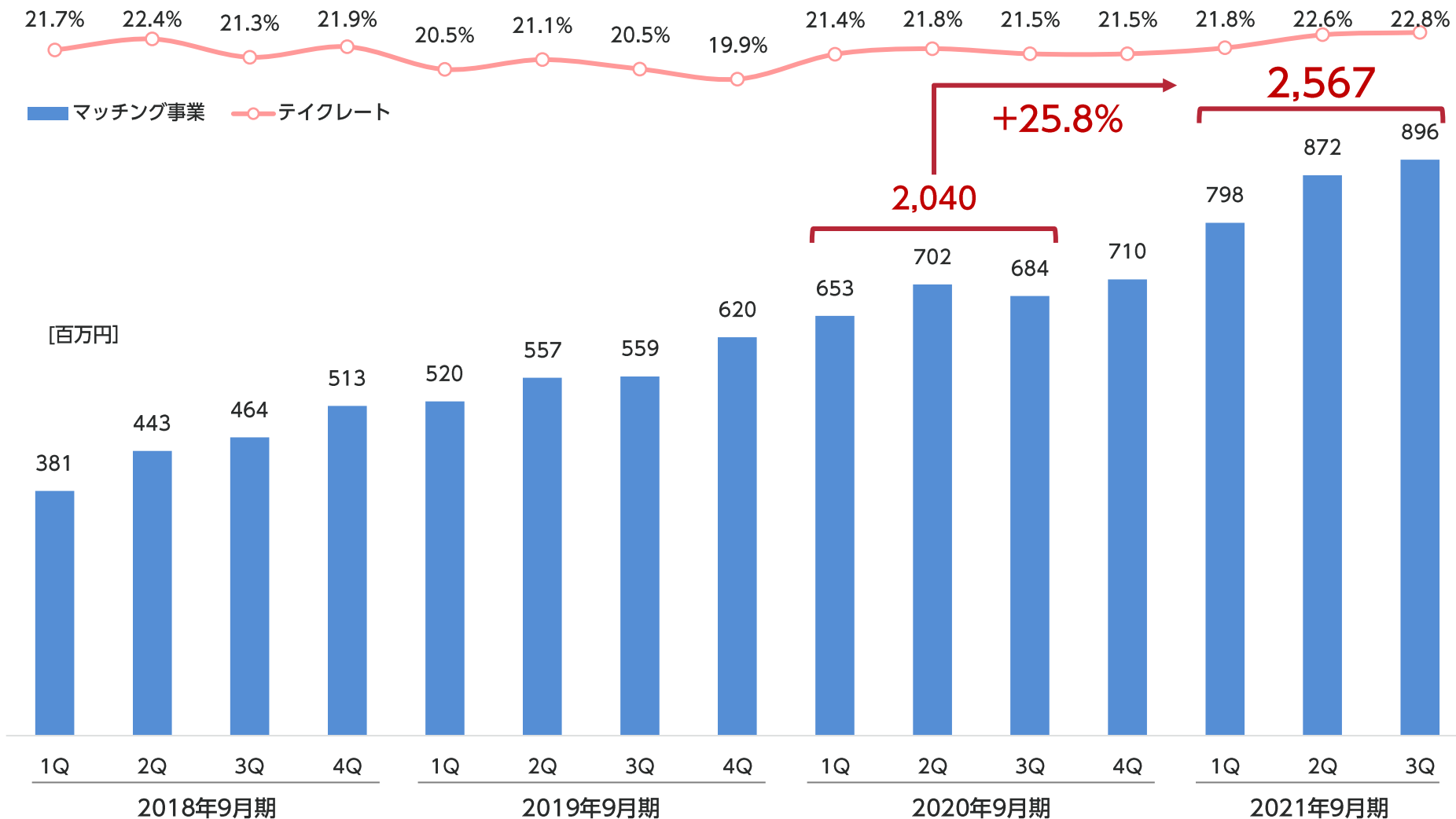
マッチング事業の売上高も順調に成長し前年同期比+23.5%



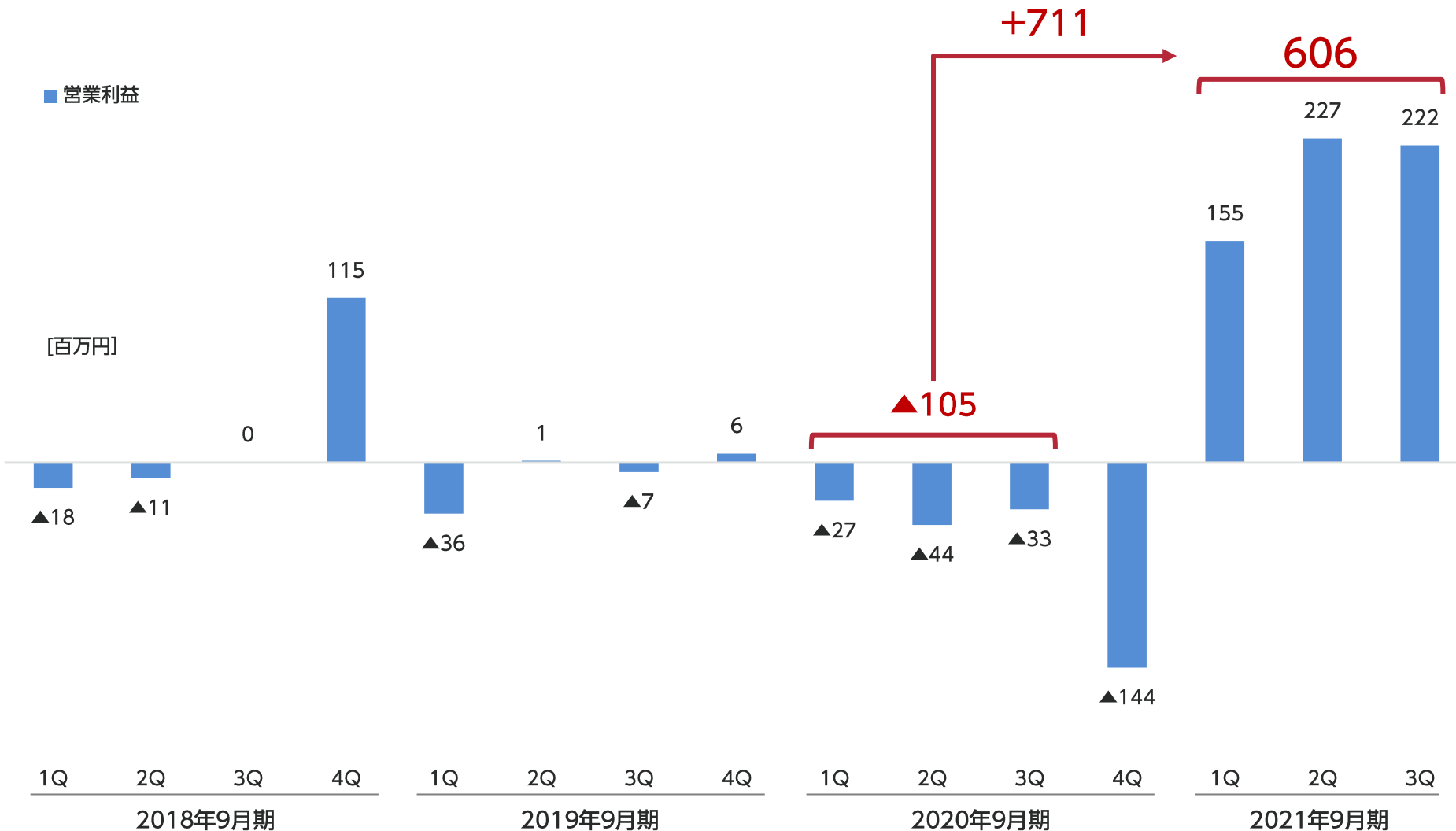
マッチング事業 売上総利益・テイクレート 四半期推移

売上総利益は前年同期比+25.8%と開示予想を大きく超える成長

テイクレートは前年同期比+0.9%改善 (2020年3Q累計：21.5%→2021年3Q累計：22.4%)



投資計画に沿って順調に投資しながらも営業利益は606百万円の黒字を創出



マッチング事業は投資計画7億円に対し5.1億円を消化。来期に向けて4Qは投資を増強し、約2億円を投資予定

2021年9月期 投資計画

3Q累計投資実績

Web広告

**通期計画
7.0億円**

全社黒字化の範囲内で
24ヶ月LTV÷CAC \geq 100%の
投資ルールに則り投資

**予定通り
(5.1億円)**

TVCM

実施無し

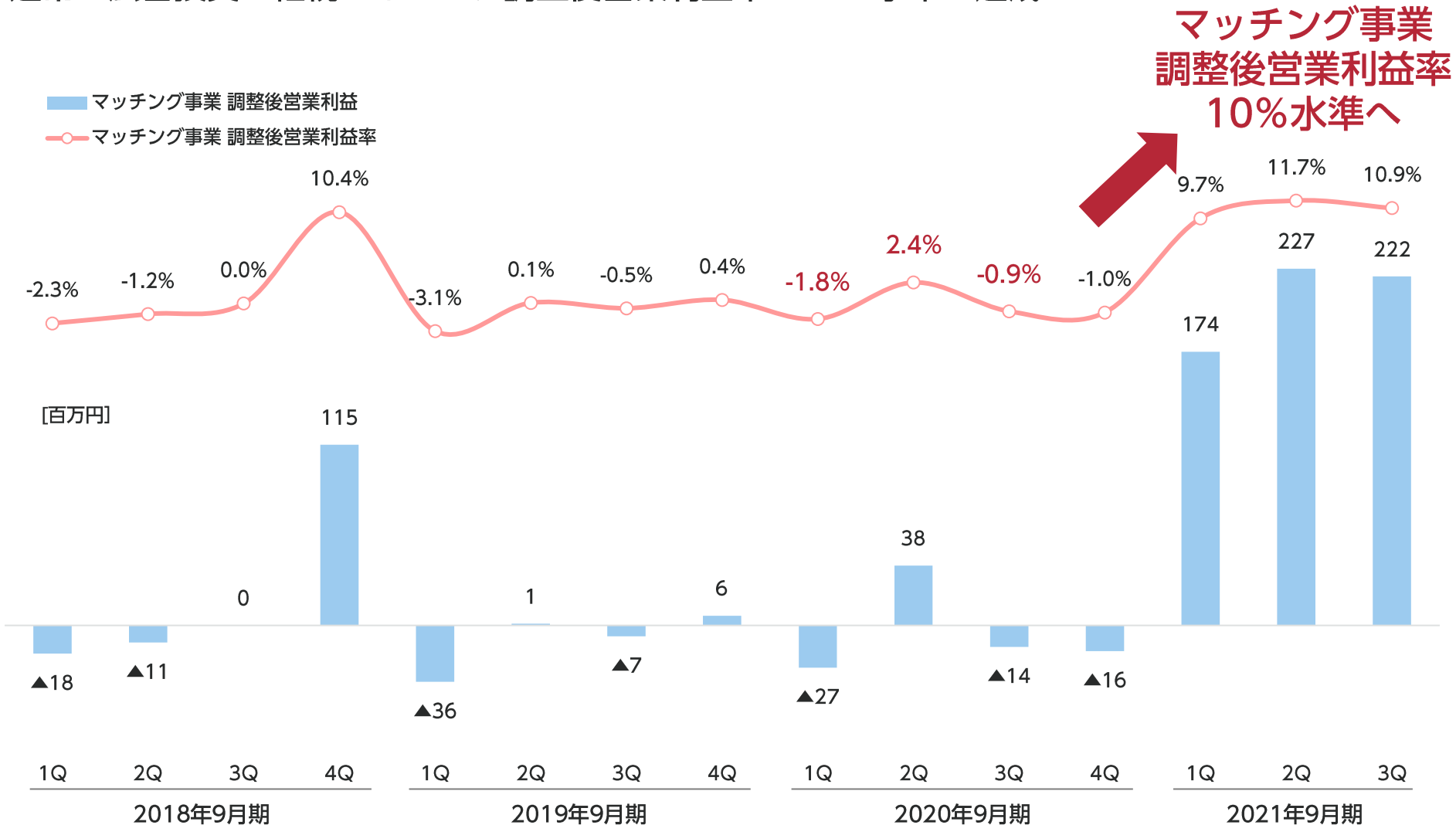
2020年9月期のテスト結果を踏まえ、
TVCMの短期間での成長寄与は
難しいと判断

**予定通り
実施無し**

- 24ヶ月LTV÷CAC \geq 100%は、1クライアントの獲得費用を24ヶ月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）

マッチング事業 調整後営業利益・調整後営業利益率

生産性向上の取り組みが功奏し、マッチング事業の調整後営業利益は順調に拡大
 通常の広告投資を継続しながら、調整後営業利益率は10%水準を達成



- 調整後営業利益=マッチング事業における、一時的な広告投資 (TVCM等) を除いた営業利益
- 調整後営業利益率=売上高に対する調整後営業利益の比率

2021年9月期 業績予想の修正

マッチング事業の順調な進捗により、通期予想を修正開示予算の上限値に一本化
営業利益は第3四半期までの進捗と第4四半期の投資を鑑み、**4.6億円以上の黒字を見込む**

総契約額	:	14,786百万円以上	前年同期比	▲2.8%以上
売上高	:	7,663百万円以上	前年同期比	▲12.2%以上
売上総利益	:	3,381百万円以上	前年同期比	+1.8%以上
営業利益	:	463百万円以上	前年同期比	+761百万円

- 本資料は2021年5月14日に開示した当初連結ベースの修正業績予想から、第3四半期までの業績進捗を踏まえて新たに予想値を修正したものです。
- 当社は2021年9月期 第2四半期決算以降、非連結決算となり、個別業績予想へ移行しております。個別業績予想の修正につきましては、本日開示の「2021年9月期 第3四半期決算短信」および「2021年9月期 業績予想の修正（営業利益の上方修正）に関するお知らせ」をご覧ください。

売却した受託事業を除くマッチング事業は売上総利益+20%以上の成長
 営業利益は全社と同様に6.6億円以上に上方修正

	マッチング事業			受託事業	新規SaaS事業 その他
総契約額	146.8億円以上	前年同期比	+15.0%以上	事業売却	1億円
売上高	75.6億円以上	前年同期比	+20.0%以上		1億円
売上総利益	33.0億円以上	前年同期比	+20.0%以上		0.8億円
営業利益	6.6億円以上	前年同期比	+9.1億円以上		▲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2021年5月14日に開示した当初連結ベースの修正業績予想から、第3四半期までの業績進捗を踏まえて新たに予想値を修正したものです。
- 当社は2021年9月期 第2四半期決算以降、非連結決算となり、個別業績予想へ移行しております。個別業績予想の修正につきましては、本日開示の「2021年9月期 第3四半期決算短信」および「2021年9月期 業績予想の修正（営業利益の上方修正）」に関するお知らせをご覧ください。

2021年9月期 経営方針

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

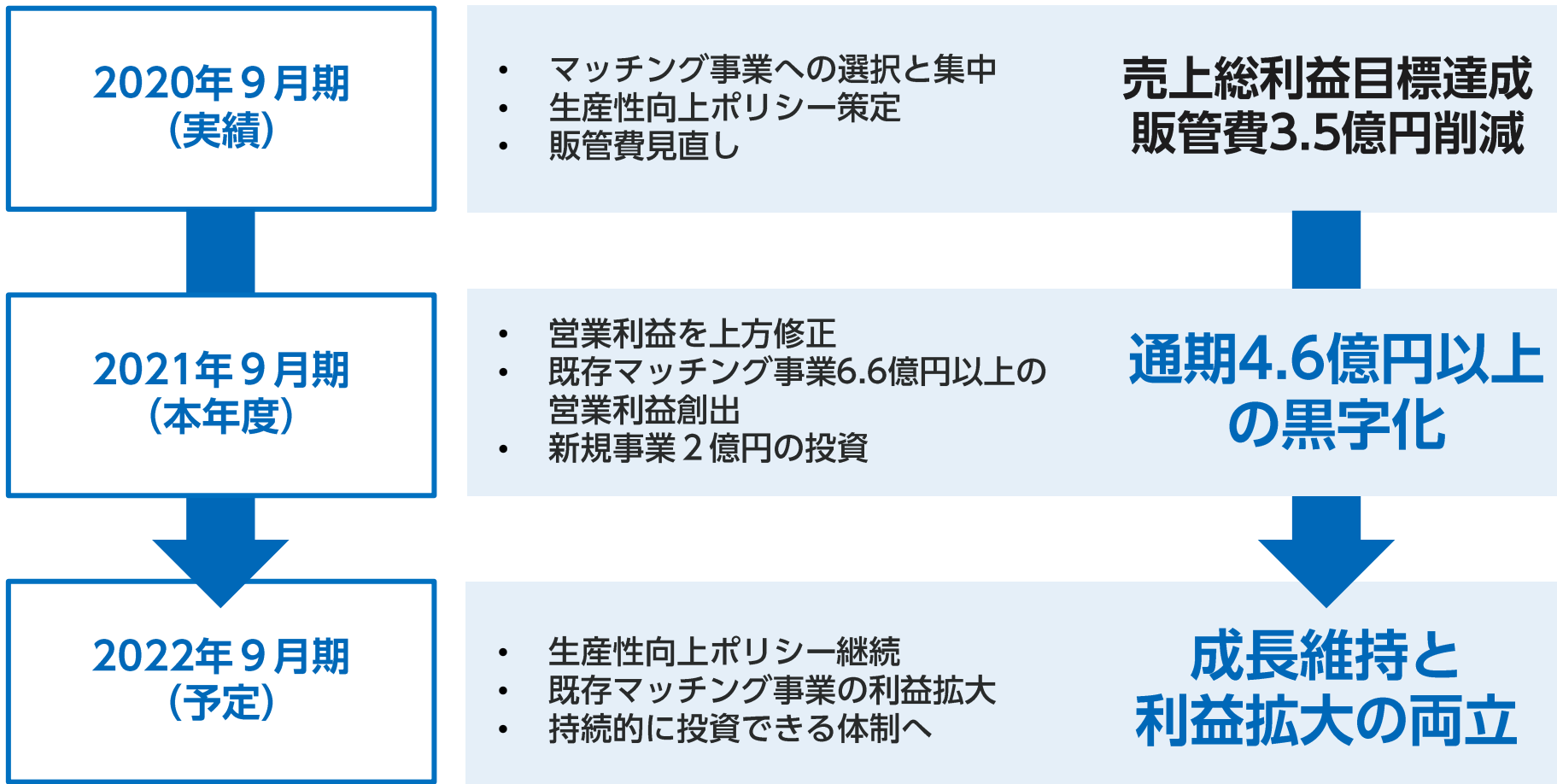
M&A

- 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

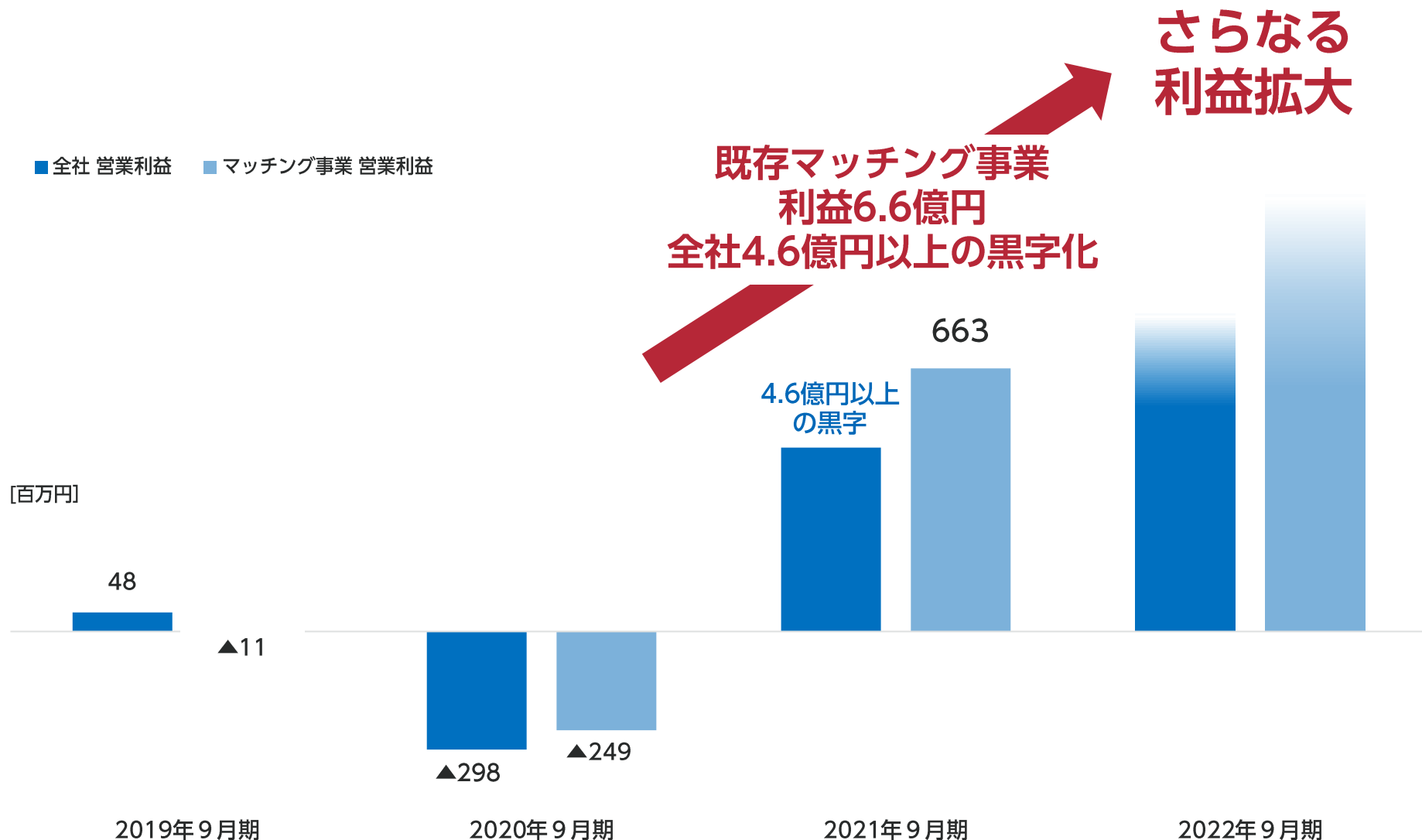


継続検討

3カ年計画の1.5年が経過し折り返し地点へ
投資効率改善の基盤は整い、残りの1.5年で再投資の仮説と実行から方針策定へ



2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ



| 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 26億9,126万円
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 : 450万人
クライアント企業数 : 74万社
政府機関 : 12府省
地方行政 : 80行

※ 2021年6月末時点のクラウドワークス登録者数

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

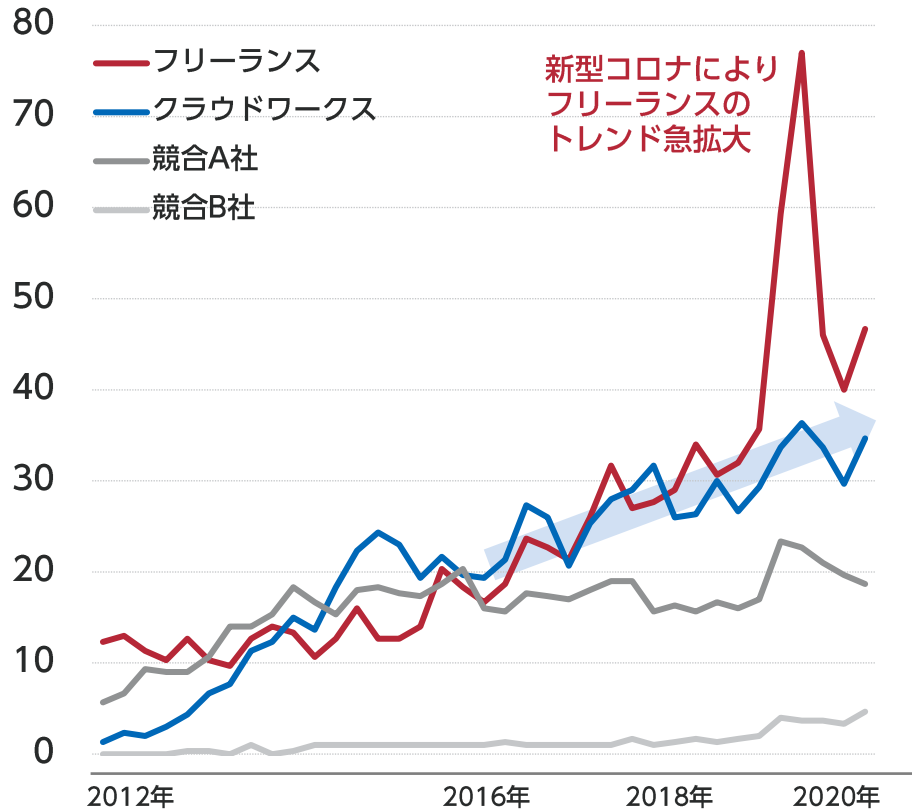
	B2Cモデル (クラウドワークス)	C2Cモデル
主な発注者	大企業・中小企業・行政 80% 個人 20%	個人
仕事の種類	ソフトウェア開発 デザイン、事務業務など	占いやお悩み相談 似顔絵作成など
仕事の獲得・ マッチング手法	オンライン集客/マッチング + コンシェルジュ・コンサル	オンライン集客/マッチング

他社を圧倒するブランド認知と利用意向度

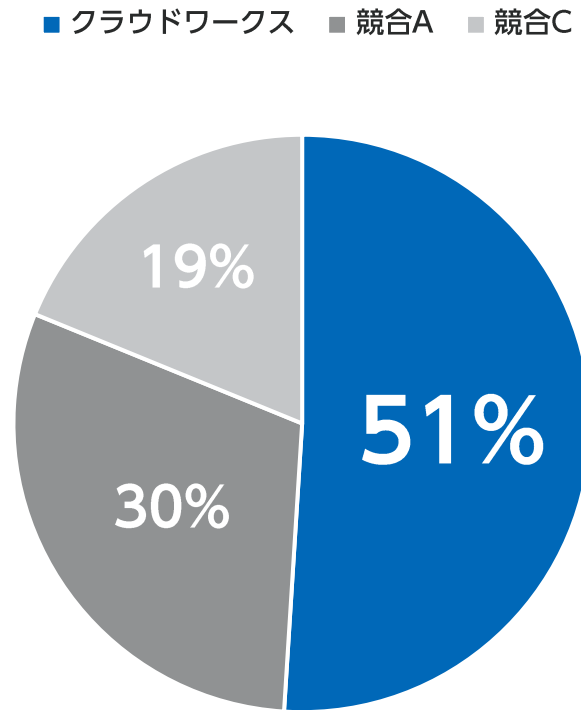
「クラウドワークス」の検索トレンドは「フリーランス」と共に急成長し競合を圧倒
クラウドソーシング利用意向度に関する調査においても競合他社を抑えて業界No.1

キーワード検索トレンド推移

(キーワードの人気度)



クラウドソーシング利用意向度



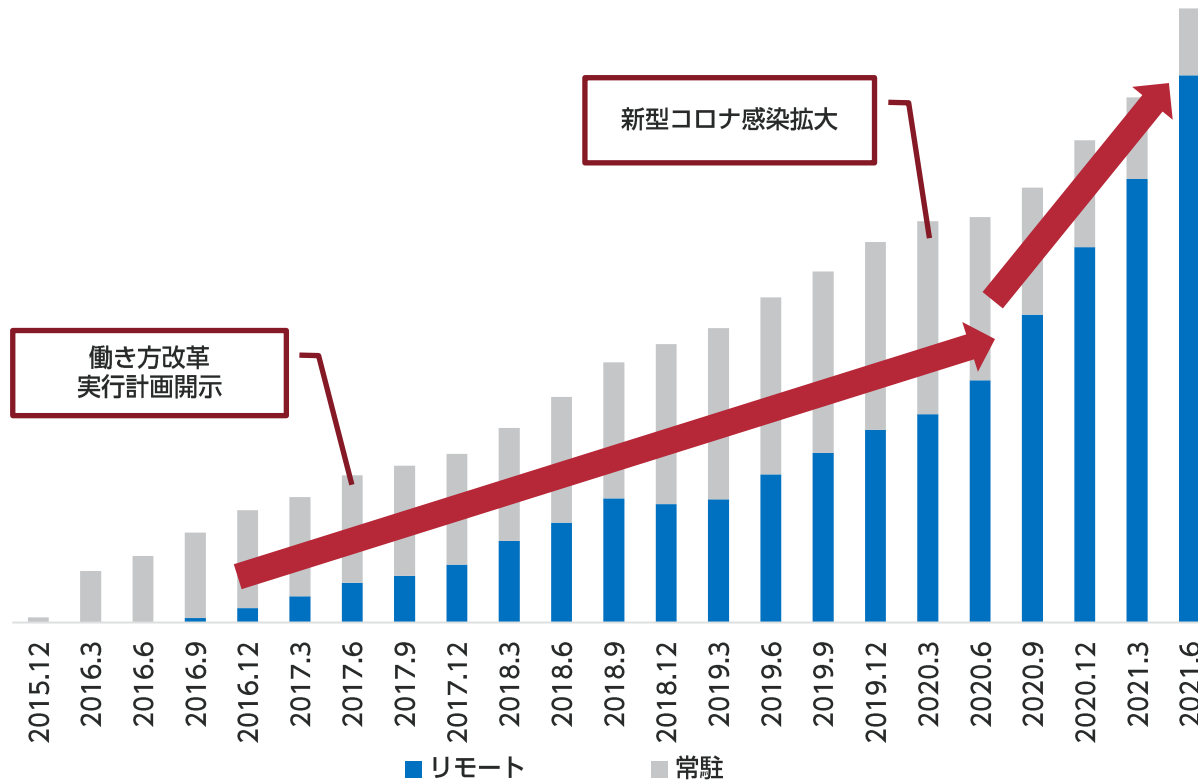
● 出典：Googleトレンドによるキーワードトレンド調査

● 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

リモートワークはスタンダードに

高額フリーランス案件のリモートワーク対応が進み、約9割がリモートワークに対応
リモートワーク対応案件数は前年同期比+126%と大幅に増加

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～2021年)



リモートワーク 対応案件数

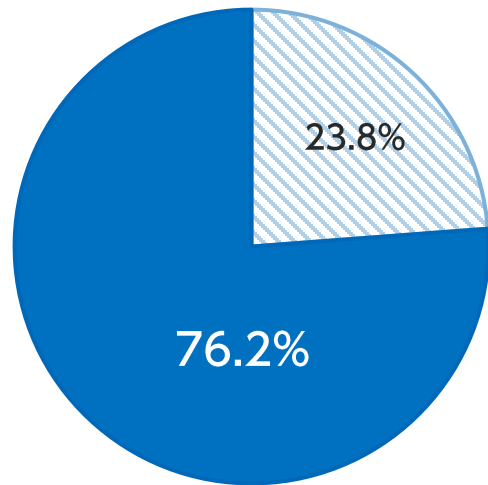
前年同期比 +126%

- サポート型のマッチングを提供する案件（高額フリーランス案件）のうち、リモートワークに対応している割合となります。

リモートワークの普及により拡大する副業市場

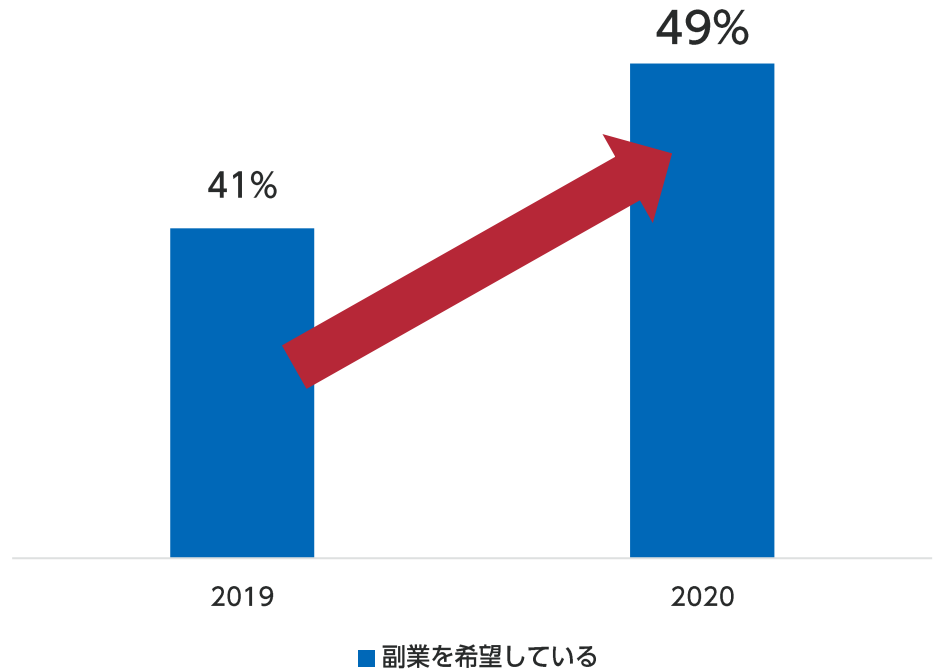
リモートワークが定着し、正社員・オフィス勤務にこだわらない働き方へシフト
場所・時間・雇用形態に縛られない働き方を取り入れ、副業希望者も増加

76%の企業がリモートワークを継続中
オンライン業務に対する障壁が低下



- 2020年6月以降在宅勤務を行っていない
- 2020年6月以降も週1日程度以上在宅勤務を行っている

副業希望者は約5割へ上昇
副業市場は高い成長ポテンシャル



- 副業を希望している

● 出所：株式会社パソナグループ パソナ総合研究所「コロナ後の働き方に関する調査」(2020.12.01) より当社作成

● 出所：エン・ジャパン株式会社「1万人が回答！「副業」実態調査」(2019) および「6000人が回答！「副業」実態」(2020) より当社作成

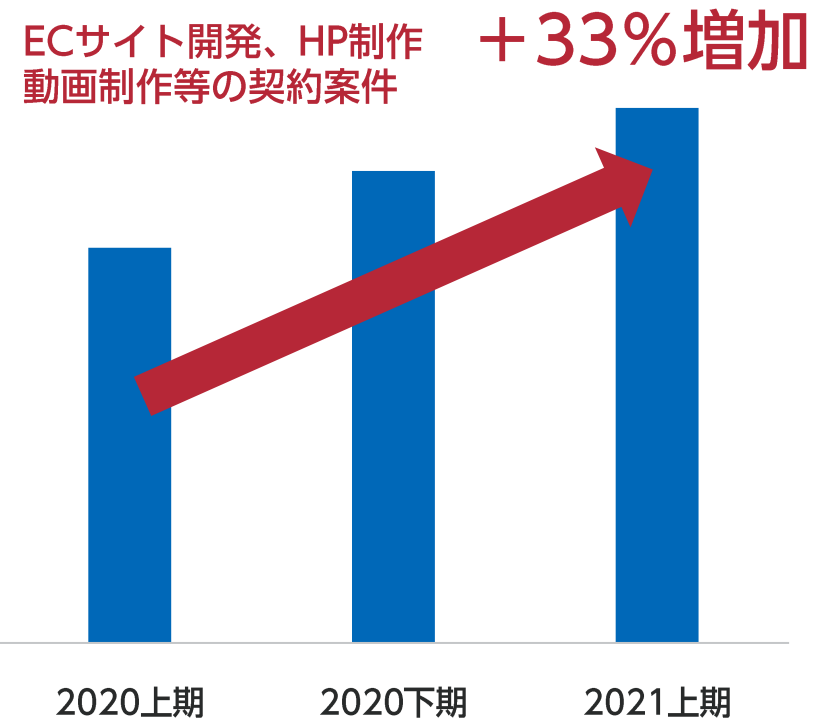
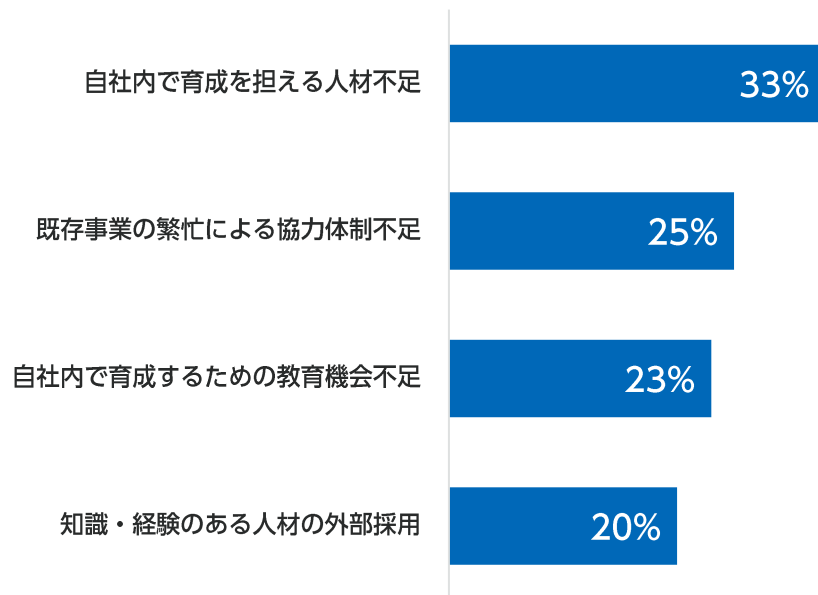
アフターコロナ以降も、外部人材を求める動きが加速

Withコロナにより業務のデジタル化が加速し、企業の人材調達に対する考え方は変化
外部人材を求める動きが加速することでクラウドワークスの利用が拡大

デジタル化推進の障壁は
テクノロジーに関するスキルを持つ人材不足

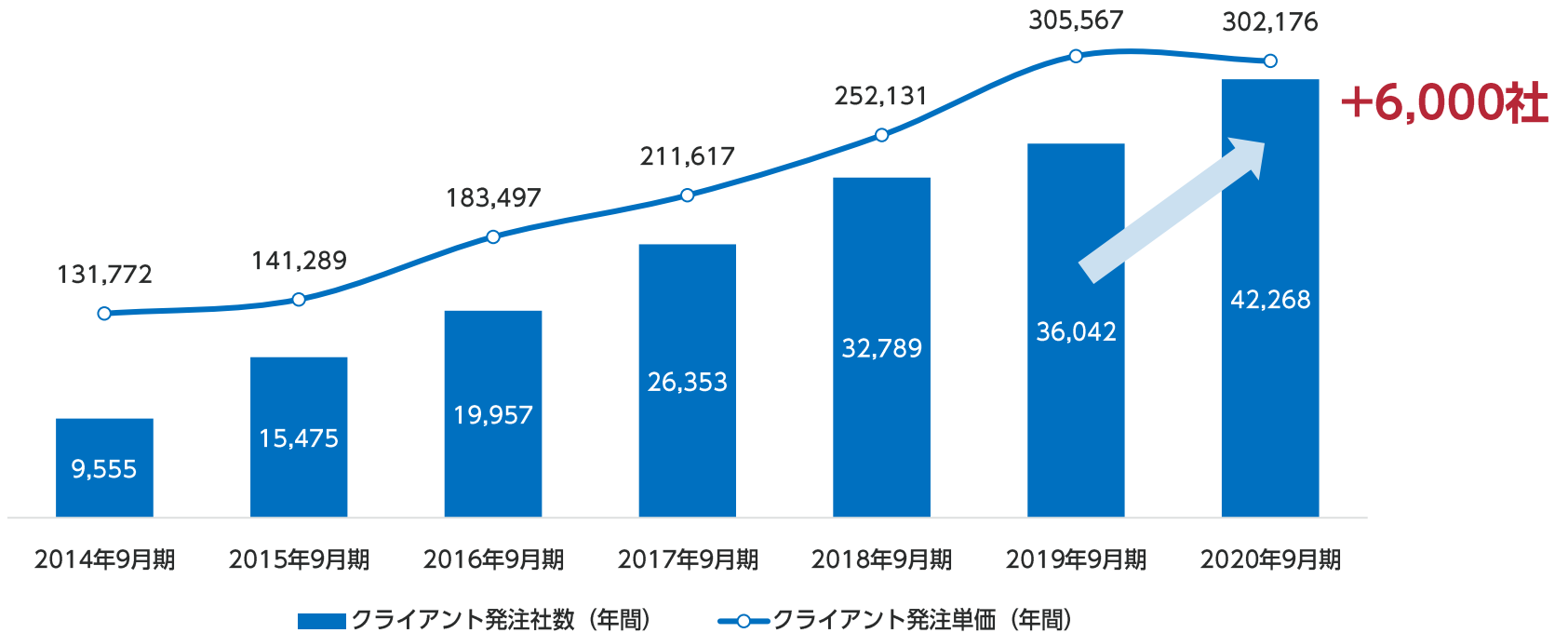
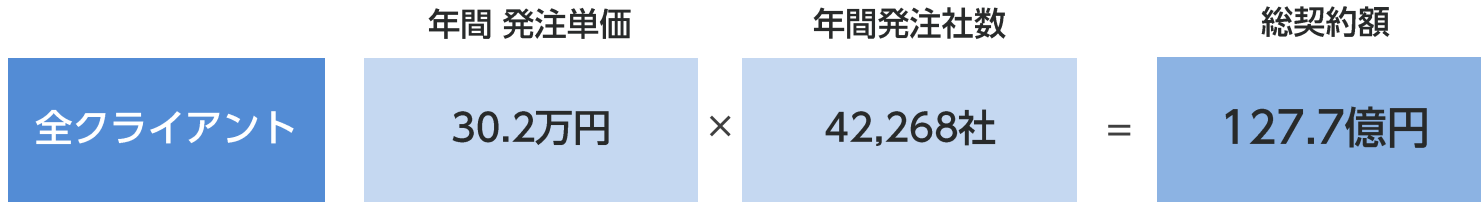
外部人材を求める動きが加速
開発・デザインの発注案件が+33%と拡大中

デジタル化推進に関する人材の課題
(n=1474)

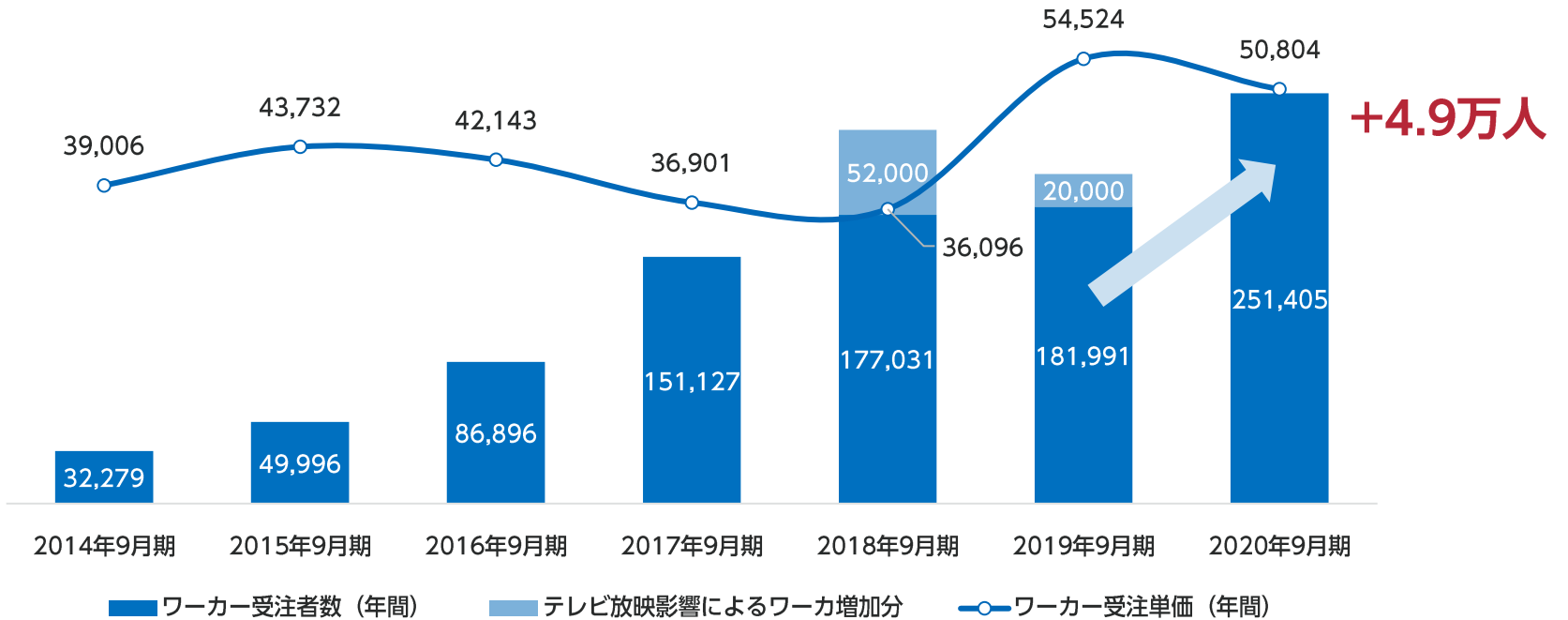
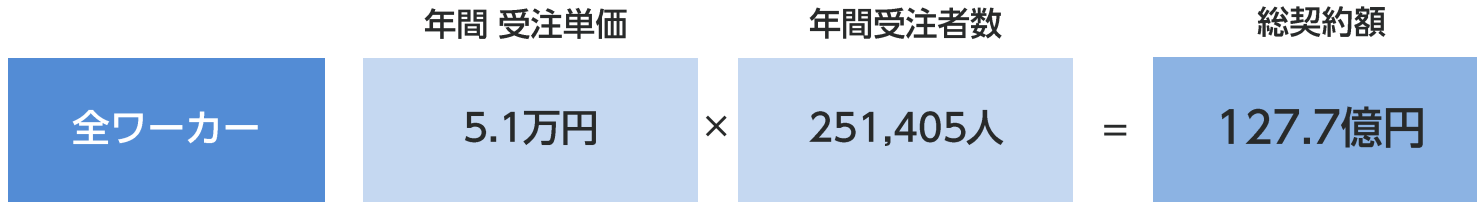


- 出所：株式会社電通デジタル「日本企業のデジタルトランスフォーメーション調査2020年版」（2020.12.18）より当社作成

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 四半期業績推移

2021年9月期 3Q実績

総契約額	3,967百万円	(前年同期比	+3.6%)
売上高	2,078百万円	(前年同期比	▲4.8%)
売上総利益	918百万円	(前年同期比	+14.0%)
営業利益	173百万円	(前年同期比	+257百万円)

[単位：百万円]

	2020年9月期（連結）				2021年9月期（Q1: 連結 Q2以降：単体）				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,852	4,192	3,829	3,343	3,678	3,883	3,967	+3.6%	+2.2%
売上高	2,342	2,546	2,183	1,655	1,818	1,965	2,078	▲4.8%	+5.8%
売上総利益	850	951	805	714	818	901	918	+14.0%	+1.9%
販管費	871	945	889	914	710	720	745	▲16.2%	+3.5%
営業利益	▲21	5	▲83	▲199	107	181	173	+257	▲7
経常利益	▲4	16	▲127	▲196	117	210	186	+313	▲24
当期純利益	▲13	▲56	▲105	121	91	150	156	+261	+6

- 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。
- 当社は2021年9月期第2四半期決算以降非連結決算へ移行したため、2021年9月期2Q以降は単体数字となります。
- 本資料においては2021年9月期1Q以前の実績については、連結での実績数値を用いて比較を行っております。

2021年9月期 第3四半期 貸借対照表

[単位：百万円]

	2021年9月期 3Q (単体)	2020年9月期末 (単体)	前期末比
流動資産	5,415	4,559	+855
固定資産	407	479	▲71
総資産	5,822	5,038	+783
流動負債	2,250	1,852	+398
固定負債	33	33	0
純資産	3,538	3,153	+385
自己資本比率	60.8%	62.6%	▲1.8%

- 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。
- 当社は2021年9月期 第2四半期決算以降非連結決算へ移行したため、前年度の期末単体数字との比較を行っております。

ユーザー登録数100万人突破記念イベント
クラウドワークス感謝祭

“働く”を通して人々に笑顔を



【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