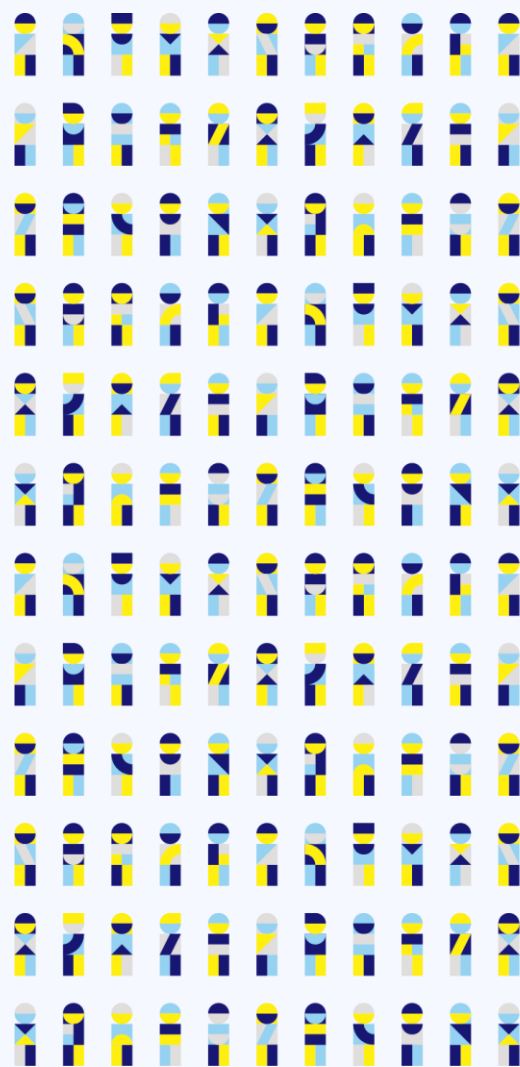




2022年9月期 第2四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



クラウドワークスのミッションと成長戦略

ミッション

個のためのインフラになる

個の才能や経験がインターネットを通して
誰かの役に立つ世界へと、変化してきています

ライターやデザイナー、エンジニア
動画配信者やスクールの講師など
自分の得意なことを仕事にする人や
人の役に立ち、何気ない時間を笑顔にする人

あなたの才能はきっと誰かの役に立つ
そんな無限に広がる人の可能性を信じて
クラウドワークスは、個のためのインフラになる

それが私たちの存在意義です



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」の実現に向け、クラウドワークスは長期的に「仕事の流通2兆円」を目指す
平均年収換算でワーカー数36万人を超える日本最大のオンライン就業インフラを創造する



$$1.6兆円 = \text{平均年収}436万円 \times 36.7万人$$

(出典) 平均年収436万円 国税庁「令和元年民間給与実態統計調査結果」

36.7万人 日本一の従業員ランキング第1位の人数水準：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



コーポレートロゴを刷新

2021年11月11日にクラウドワークスは創業10周年を迎えました

「個のためのインフラ」を体現するべく、ミッションとコーポレートロゴを刷新

旧ミッション
「“働く”を通して人々に笑顔を」



新ミッション
「個のためのインフラになる」



10周年記念 Meet-Upを開催

クラウドワークス創業10周年を機に開催したMeet-Up、「個のためのインフラになる」の実現を目指して啓蒙イベント実施
リアル・オンライン同時開催、多様な働き方を体現する延べ1,700名ものクラウドワーカーの皆様に参加・ご視聴いただきました



CW Culture

クラウドワークスの“Culture”は、個の成長を促し、持続的に売上・利益成長を生み出せる組織づくりの基盤

コーポレートサイトにて公開

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



カルチャーブック説明会の様子：



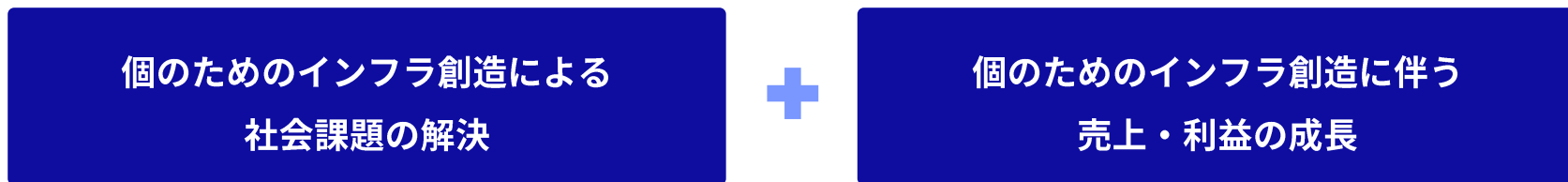
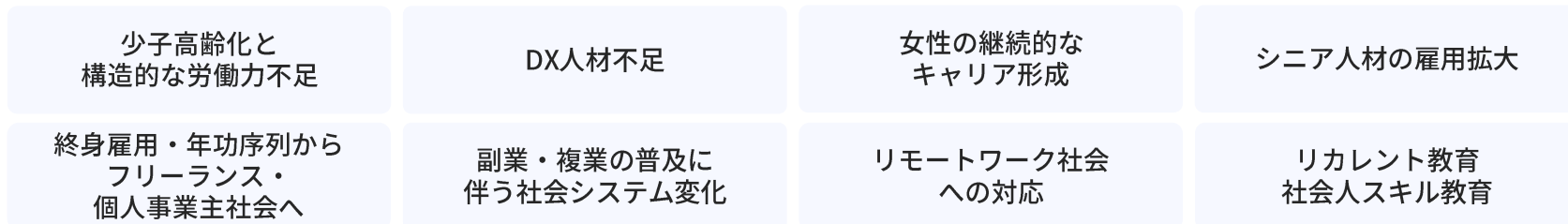
*説明会自体もカルチャーがアップデートされるたびに、更新されています

参加したメンバーのコメント：

- 社会構造や労働の歴史的背景や、どういった経緯でカルチャーが出来上がったかを知ることができ、学び深いひと時となりました
- カルチャーブック説明会、もの凄く濃くとても面白い内容でした。仮説、失敗から学習して軌道修正して躍進する力が半端ない。カルチャーとは日々の成功や失敗の積み重ねから学び続け、スピーディーに改善し続け、出来上がっていくものなのかなと感じました
- 3時間もの間、吉田さんに会社の歴史、変わりゆく仕事の形、会社のMission, Vision、小さいトリアなど、盛り沢山で熱く語っていただきました
- 会社の今までの歴史や、社長の想いなどのお話が聞けてすごく有意義な時間を過ごせました

社会課題の解決と売上・利益成長の両立

日本が抱える社会課題



個のためのインフラを通じて達成を目指すSDGs目標



日本最大のプラットフォーム資産と巨大なTAM

クラウドワークスの圧倒的な強みは「日本最大の人材・クライアントプラットフォーム」
プラットフォーム資産を活かした様々なサービスを開発、TAM10兆円超の市場による成長可能性

現在拡大中の市場 TAM 2.6兆円

WEB制作
外注領域

IT外注市場

1,000億円

エンジニア・
デザイナー領域

技術者派遣市場

7,700億円

アシスタント・
事務領域

一般事務派遣市場

1.7兆円

今後拡大余地のある市場 TAM 9兆円超

SI
市場

7兆円

BPO
市場

1兆円

コンサル
市場

7,659億円

アルバイト
求人広
告市場

2,500億円

その他
周辺市場



PF資産を軸に新しいサービスを立ち上げ各市場を開拓

クライアント
79.5万社

CrowdWorks

2012年開始

クラウドワーカー
495万人

(出典) IT外注市場規模：デロイト トーマツ ミック経済研究所 ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望より当社にて推計。技術者派遣市場、一般事務派遣市場：厚生労働省 労働者派遣事業報告書より当社にて推計。SI市場、BPO市場、コンサル市場：IDC 各市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場：(公)全国求人情報協会 求人情報提供サービス市場規模調査リリースより引用し当社にて推計。

再現性の高い事業立ち上げメソッド

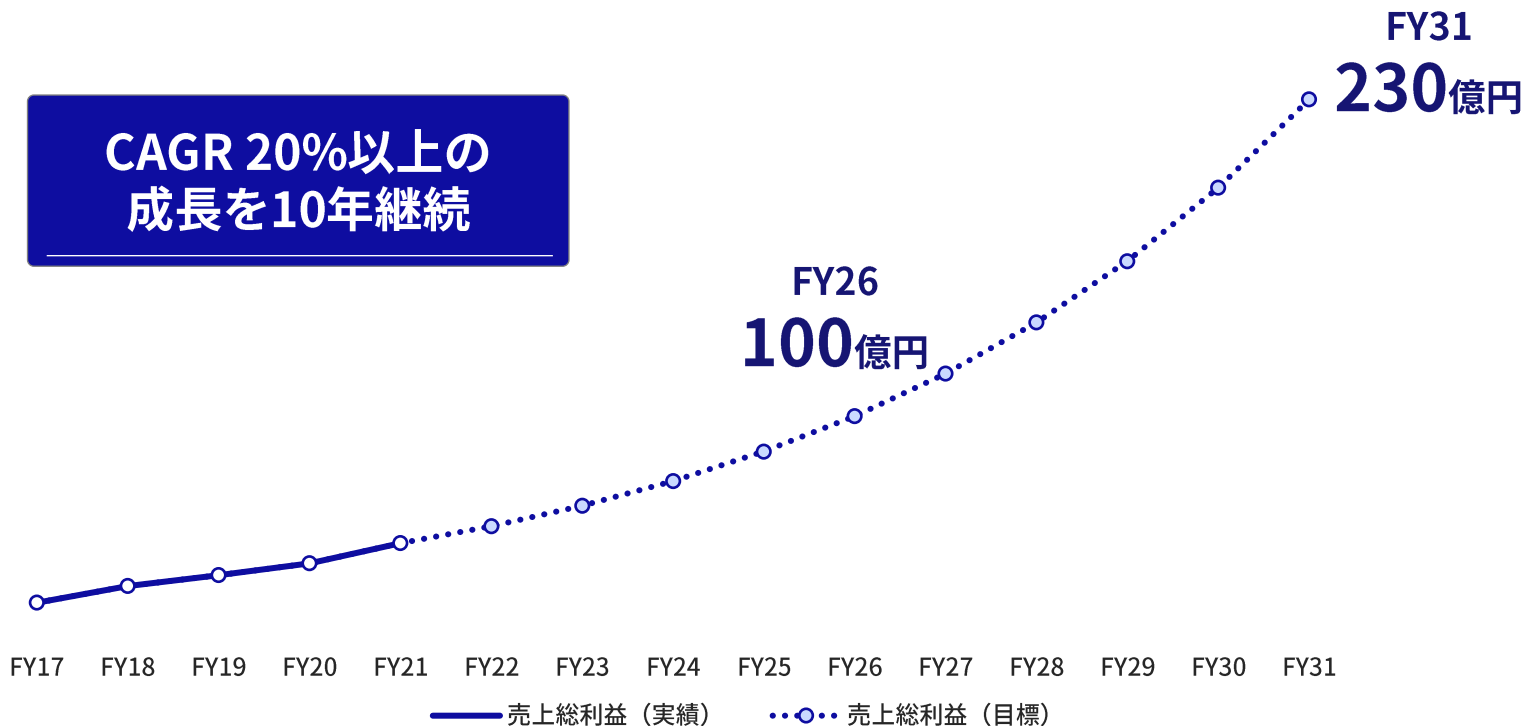
創業来、各領域に次々とサービスを開発し事業拡大。再現性の高いビジネス開発力を保有
プラットフォーム資産と事業開発ノウハウの蓄積により今後も継続的な市場拡大が可能





中長期の成長目標

中長期の成長目標として「売上総利益の年間成長率(CAGR) 20%以上を10年継続」を設定





FY2022 2Q 決算サマリ

FY2022 2Q (累計) 業績ハイライト

売上高、売上総利益で前年同期比+30%以上の成長を実現

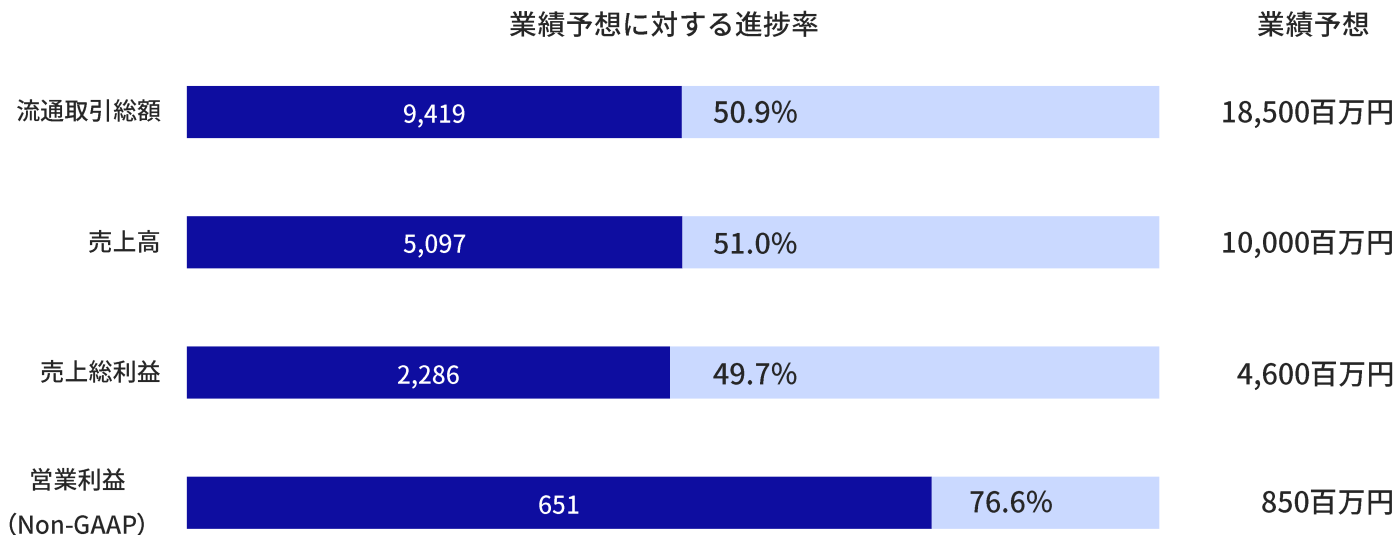
2Q(累計)の営業利益(Non-GAAP)もYonY+125.2%増の6.5億円を突破し過去最高益を更新

	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS+その他
GMV (流通取引総額)	94.2億円 (前期比 +24.6%)	93.2億円 (前期比 +24.1%)	1.0億円 (前期比 +101.7%)
売上高	51.0億円 (前期比 +34.7%)	50.0億円 (前期比 +33.9%)	1.0億円 (前期比 +101.7%)
売上総利益	22.9億円 (前期比 +33.0%)	21.9億円 (前期比 +31.0%)	1.0億円 (前期比 +101.7%)
営業利益 (Non-GAAP)	6.5億円 (前期比 +125.2%)	7.1億円 (前期比 +84.8%)	-0.9億円

- ・ 全社の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から2Q(累計)の株式報酬費用26百万円を足し戻した数値。なお、株式報酬費用は全社に係る費用につき各セグメントには営業利益(GAAP)の数値を記載。
- ・ 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。
- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

業績予想進捗率

通期計画に対するトップライン3指標の上半期進捗率は約50%と順調に推移
営業利益（Non-GAAP）は76.6%の進捗となり、下半期は再投資を拡大する計画



- ・ 全社の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から2Q（累計）の株式報酬費用26百万円を差し戻した数値。
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てております。
- ・ 進捗率は小数点第2位を四捨五入しております。

FY2022 2Q 業績詳細

2Qの売上高、売上総利益は前年同期比+30%成長水準と順調に推移

人員採用の遅れにより販管費は想定より増加せず、営業利益(Non-GAAP)は1Qに続き3億円を超える

	2021年9月期 (Q1:連結 Q2以降:単体)				2022年9月期 (連結)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比
流通取引総額	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	+24.2%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	+33.8%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	+32.0%
販管費	710	720	745	824	792	868	+20.7%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	+90.2%
営業利益	107	181	173	137	303	320	+76.9%

・実績数値は百万円未満を切り捨てしております。

・前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

業績の原動力は「生産性向上」文化

業績達成の原動力は、2020年9月期から3年に渡り徹底して磨き上げてきた生産性向上
「生産性向上ポリシー」と「PIP（生産性向上ナレッジ共有コンテスト）」を開発し
「持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化」を確立

生産性向上ポリシー

生産性改善に向けた目標や社内ルールを規定

PIP*

（社内生産性向上ナレッジ共有コンテスト）
生産性改善の成功体験を全社共有・横展開

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

持続的に売上・利益成長
を実現できる企業文化

生産性向上KPI

- ①従業員あたり売上総利益
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

生産性改善の実施例

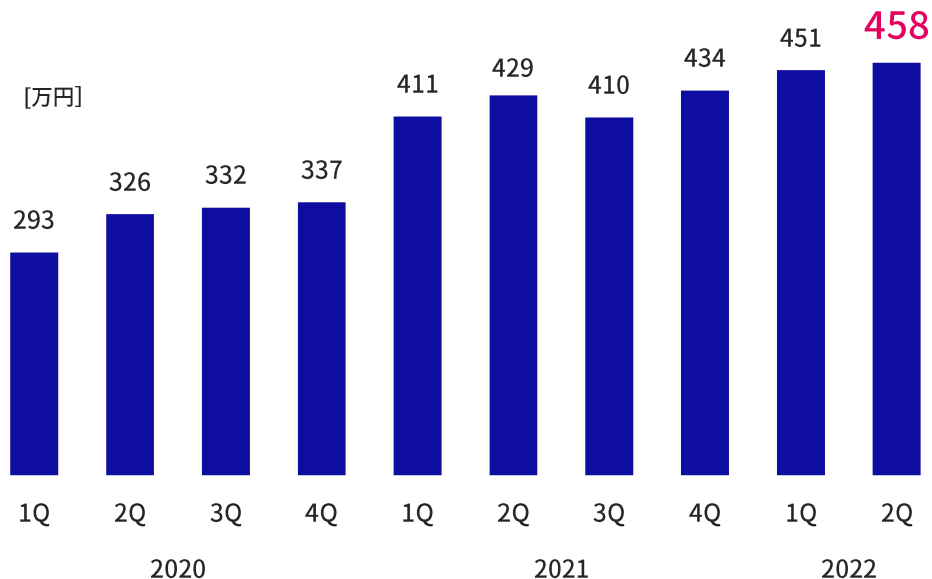
上半期は延べ42件のPIP（社内生産性向上ナレッジ共有コンテスト）を継続し、従業員1人あたりの生産性を継続的に改善

生産性改善のテーマ	実践例	効果
①マーケティング	投資配分やマーケティング方法を変えることで、LTV/CPAのユニットエコノミクスを改善する [クラウドワークス] サービスコンセプトを見直し投資効率を改善 ・「電話相談サービス」から「募集文作成サービス」への変更 ・新規の法人発注者のみに限定	人件費1万円あたり契約額 3.5万円→6.5万円 (+185%改善)
	[ビズアシ] ランディングページの改善によりCVRを改善 ・競合他社との比較・分析、訴求内容のABテストと見直し	CVR 1.1%→1.8% (+154%改善)
②プロセスチェンジ	業務プロセスを見直すことで、コストの削減やコストに対する売上総利益を向上する [クラウドワークス] 広告バナーのテンプレート化による工数削減 ・文言修正やサイズ、レイアウトをテンプレ化 ・各部署の担当者自身が作成可能	1バナー作成工数 約60分→約1分 (98%削減)
	[クラウドテック] 顧客分析によるターゲット明確化で新規決定数増 ・顧客属性と期待値を分析し、潜在案件数が高い顧客に注力	新規決定数 9件→19件 (+111%改善)
③エンジニアリング	テクノロジーの導入によって、システム化・自動化することで生産性を改善する [クラウドワークス] ランディングページの速度改善によりCVRアップ ・モバイルの需要に合わせてファイルの圧縮配信やサイズ削減 ・ページの表示速度18.0秒→3.4秒	CVR 1,11%→1,63% (+46%改善)
	[クラウドワークス] 発注者スマホアプリの保守コストを削減 ・発注社向けアプリは受注者向けアプリの拡張版として開発 ・開発難易度は上がるが、中長期的に保守コストを低減	アプリ保守費用 年290万円→0円 (100%削減)

生産性向上KPI① 従業員あたり売上総利益の改善

生産性を継続的に改善し、従業員1人あたり売上総利益は過去最高を更新

全社の従業員1人あたり売上総利益 (2020年9月期は受託事業を除く)



生産性を**継続的**に改善

FY2022 Q2
従業員あたり
売上総利益

+6.6%

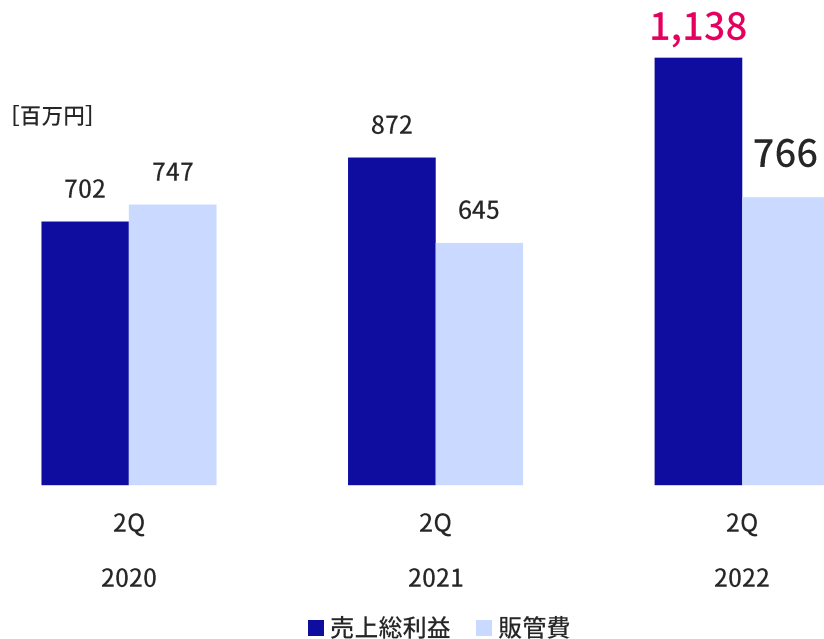
*前年同期比

- ・ 全社従業員=正社員+契約社員+アルバイト
- ・ 四半期平均従業員数あたりの生産性を比較、2Qより子会社の従業員数を含めた数値に遡及修正しております。

生産性向上KPI② 販管費以上に売上総利益は成長

販管費は前年同期比+18.8%増加に抑えつつ、売上総利益は前期比+30.5%成長を実現

マッチング事業の売上総利益と販管費の推移



売上総利益
+30.5%

販管費
+18.8%

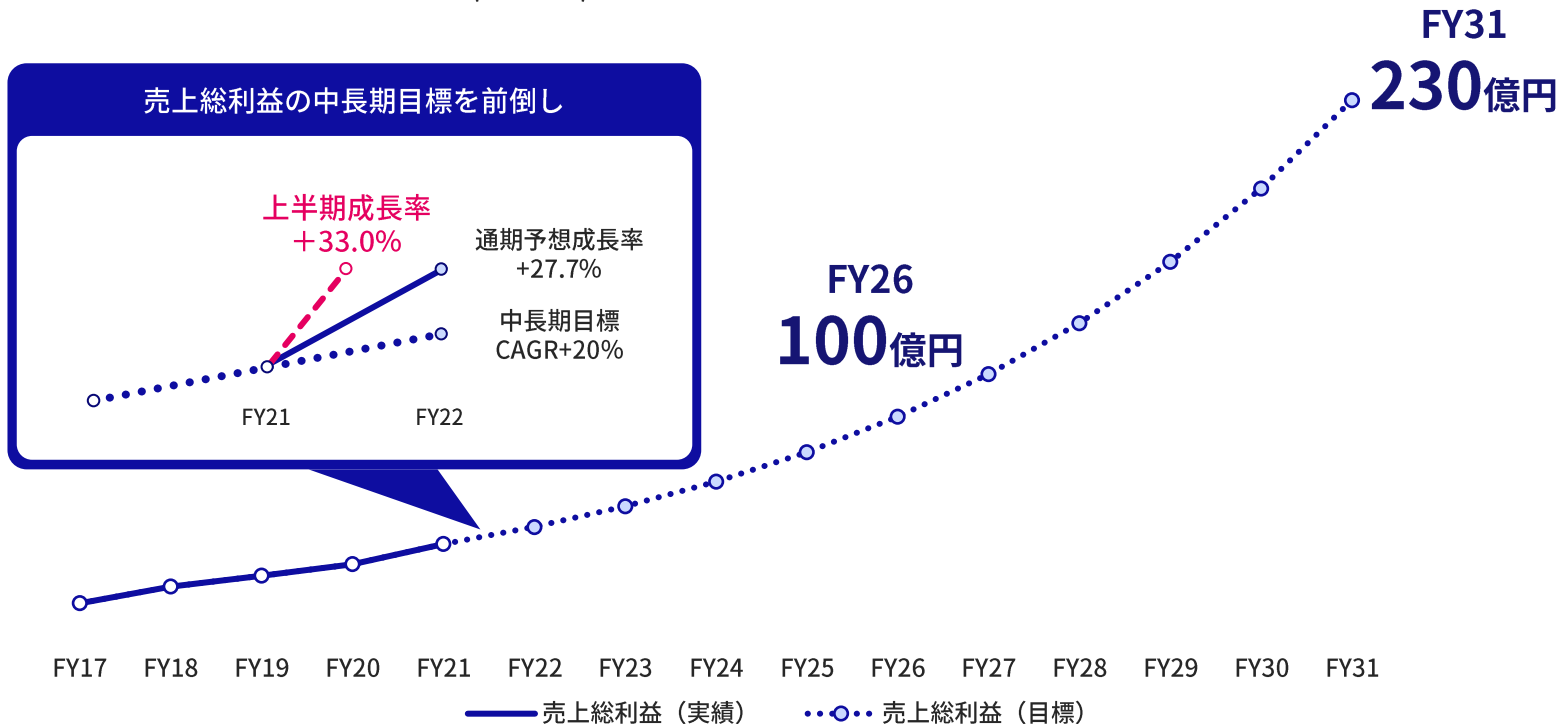
*共に前年同期比

下半期の投資について

中長期の成長目標にむけて前倒しで進捗

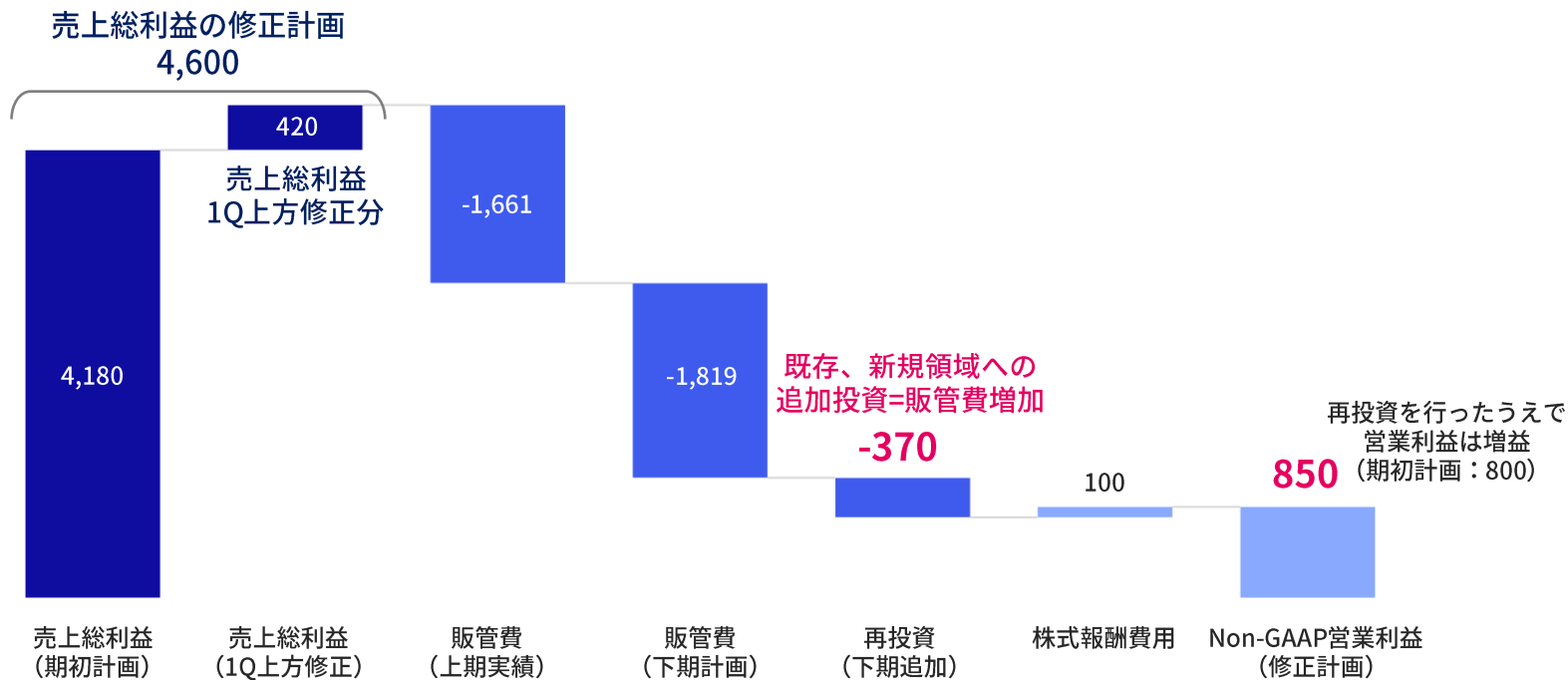
上半期成長率は+30%超、中長期の成長目標であるCAGR+20%成長を上回る

通期の修正計画として売上総利益46億円(+27.7%)を掲げ、中長期の成長目標の前倒し達成を目指す



下半期に3.7億円を追加投資

通期のNon-GAAP営業利益8.5億円は据え置きとし、下半期は来期の成長にむけて追加投資
マッチング事業で稼ぎ出した利益を一部再投資に振り向けることで持続的な成長を創り出す



追加投資 既存領域 エンジニア・デザイナー領域

既存領域への投資の一つはエンジニア・デザイナー領域
持続的な成長に向け、生産性向上を継続させながら営業体制を強化

営業体制の増強

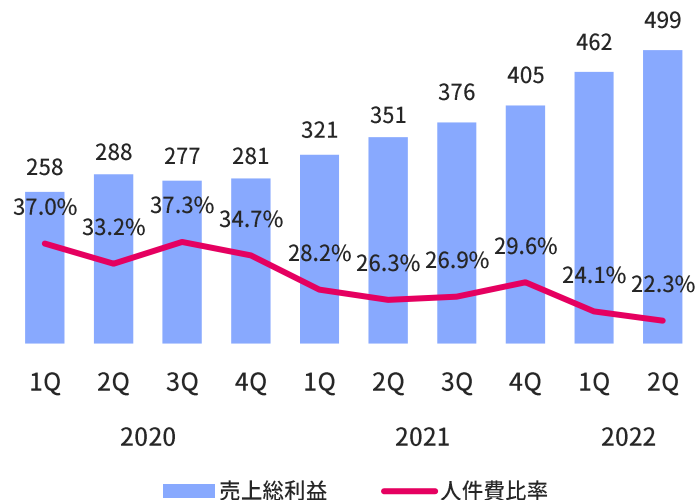
- ・ 人員拡大（人件費の増加）以上の売上総利益の拡大を継続し、生産性の高い営業組織を実現
- ・ 生産性指標を強く意識しながら、営業体制を増強し、継続的に30%超の成長を目指す

エンジニア体制の増強

- ・ マッチングや契約業務の効率化に向けた基盤開発を行い、更なる収益性の改善を図る

エンジニア・デザイナー領域の生産性指標
売上総利益に対する人件費率

人件費率を低減させながら、継続的に売上総利益を拡大



追加投資 既存領域 事務・アシスタント領域

既存領域への投資の二つ目は事務・アシスタント領域

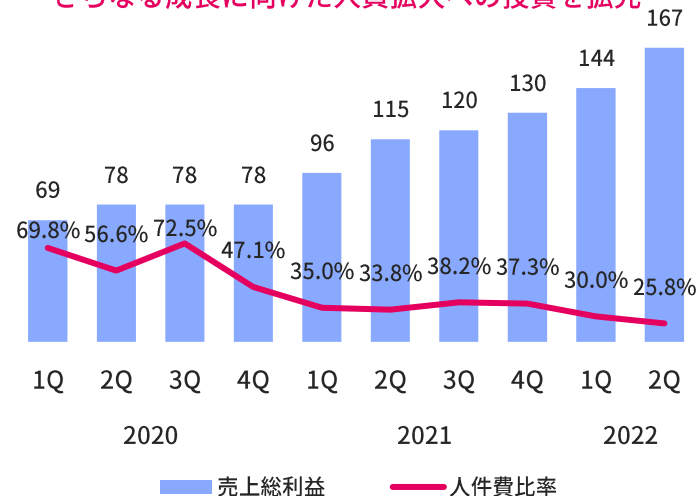
持続的な成長に向け、生産性向上を継続させながら営業・キャリアサポートそれぞれの体制を強化

営業・キャリアサポート体制の増強

- 上半期は単価アップ施策や継続率改善の取り組み等が功奏し、生産性が向上
- 下半期は、事業規模の拡大に向けて既存顧客向けの専任営業チームの立ち上げとキャリアサポート体制の強化を図るべく採用に注力

事務・アシスタント領域の生産性指標
売上総利益に対する人件費率

売上総利益を成長させながら生産性向上を実現
さらなる成長に向けた人員拡大への投資を拡充



追加投資 新規領域 クラウドリンクス(副業求人領域)

副業ニーズの拡大に伴い、副業兼業プラットフォームとして事業基盤を確立すべく戦略的に投資

クラウドリンクス

ハイクラス特化型の副業・兼業マッチングサービス

- データベース利用につき月額継続課金



サービスの特徴

- ・ 月額課金によりマッチング手数料ゼロ
- ・ 副業者のデータベースにアクセスし放題
- ・ 多様なビジネス系のハイクラス人材に仕事依頼

リンクスエージェント

プロフェッショナル副業・兼業人材のエージェントサービス

- 稼働月ごとに月額チャージ

- マッチングや契約をエージェントがサポート



サービスの特徴

- ・ 審査を通過したプロフェッショナルを提案
- ・ 稼働開始まで最短3日でトップ人材が参画
- ・ リモートワークにより全国どこでもマッチング

追加投資 新規領域 クラウドログ(SaaS事業)

リモートワーク時代の働き方を可視化し、生産的な職場を実現する工数管理SaaS「クラウドログ」
まだSaaS化が進んでいない、工数管理において、大企業をはじめとする様々な企業で導入

クラウドログ

- プロジェクトの工数管理が見える化する特化型SaaS
- 脱Excelで面倒な工数・原価計算を自動化、見える化

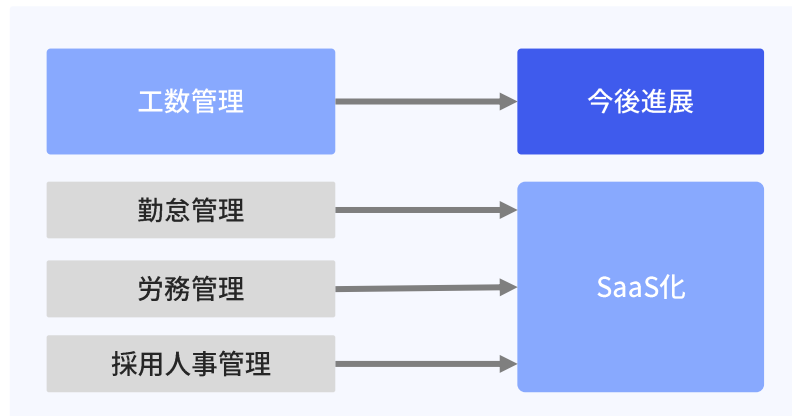


工数管理のニーズ

- 自社開発システムやエクセルで管理が煩雑
- 大企業の部署やチーム単位で生産性を管理できる
- 中小企業もDX化を推進

工数管理SaaS化の流れ

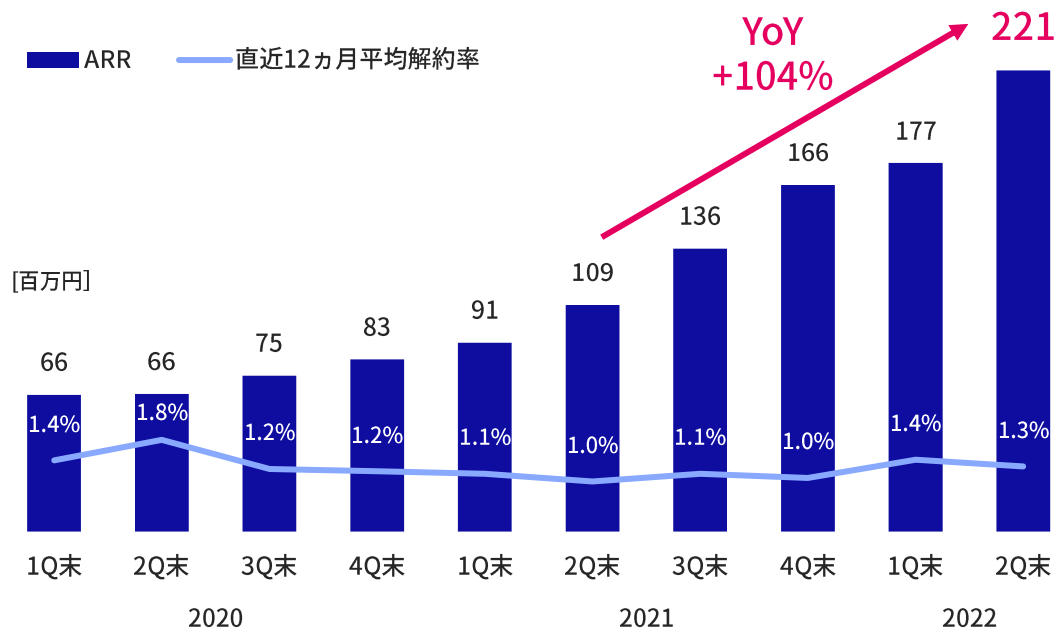
- 継続的に便利な機能を追加利用可能
- 自社開発コストの負担や管理の煩雑さを解消



追加投資 新規領域 クラウドログ ARR／チャーンレート

ARRは2.2億円を突破、年間成長率104%成長を達成

単価アップを図り、月次平均解約率も1.3%に抑えながら順調に成長



ARR
+104%
平均解約率
1.3%

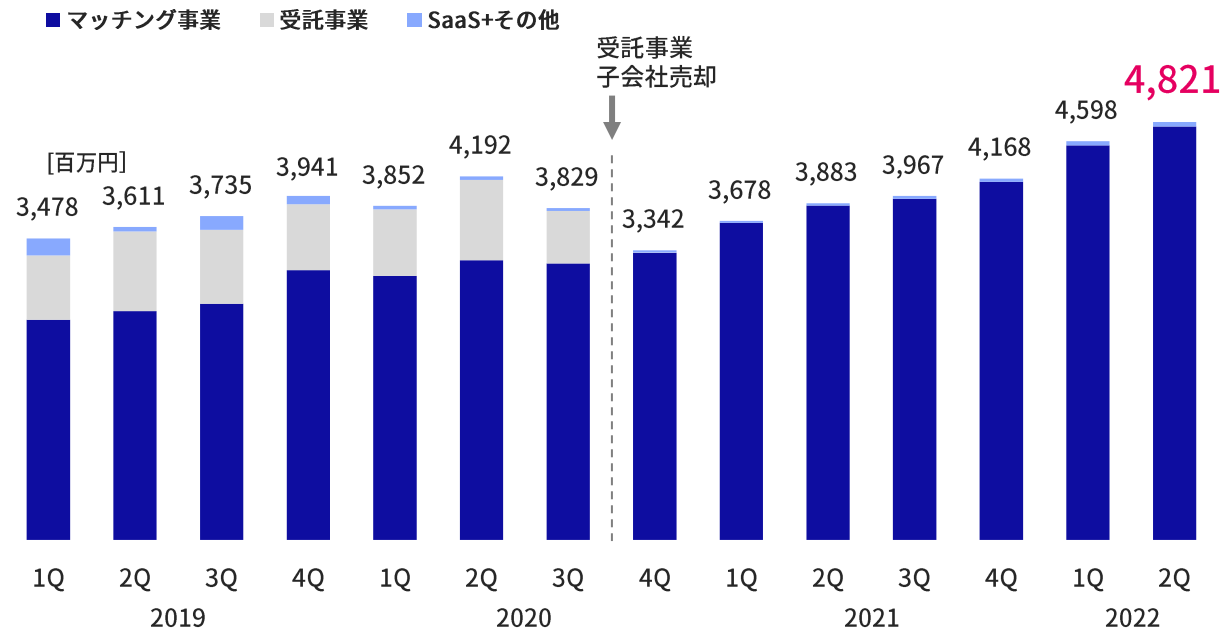
・ ARR (Annual Recurring Revenue : 年間經常売上) : 各月末時点における継続課金顧客に係る月額売上金額を12倍して算出。
・ チャーンレート (平均解約率) : 継続課金顧客の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合の直近12ヵ月の平均値。



業績詳細

GMV(流通取引総額) 四半期推移

マッチング事業の順調な成長により、前年同期比+24.2%成長

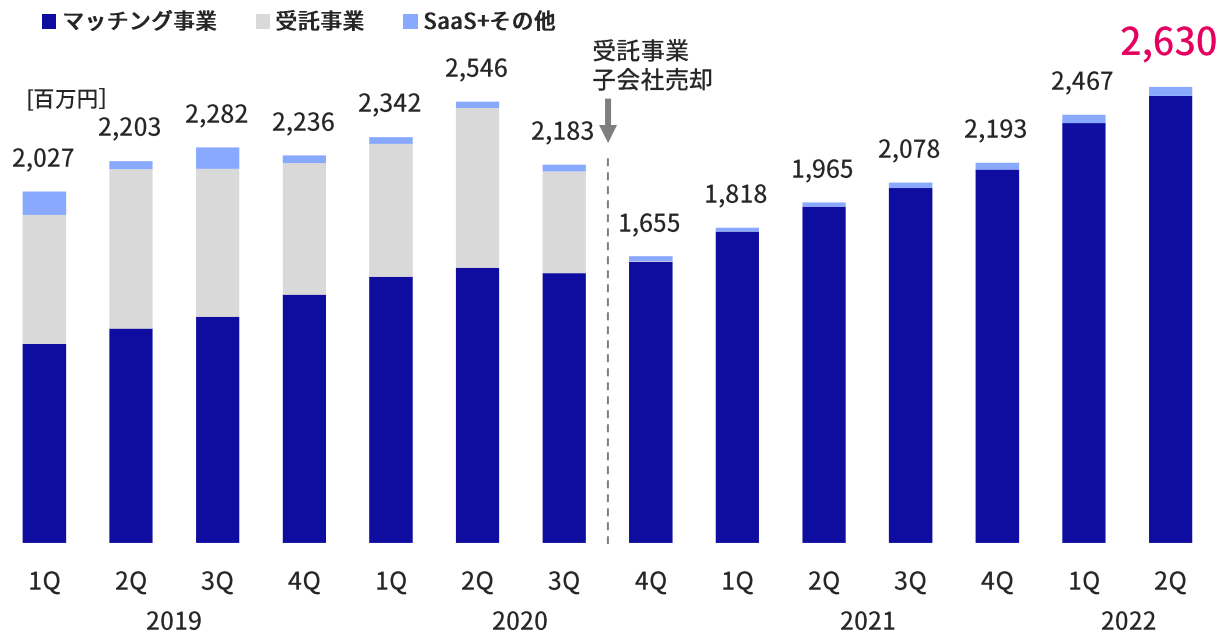


FY22 2Q
前年同期比
+24.2%

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

売上高 四半期推移

マッチング事業の順調な成長により、前年同期比+33.8%成長

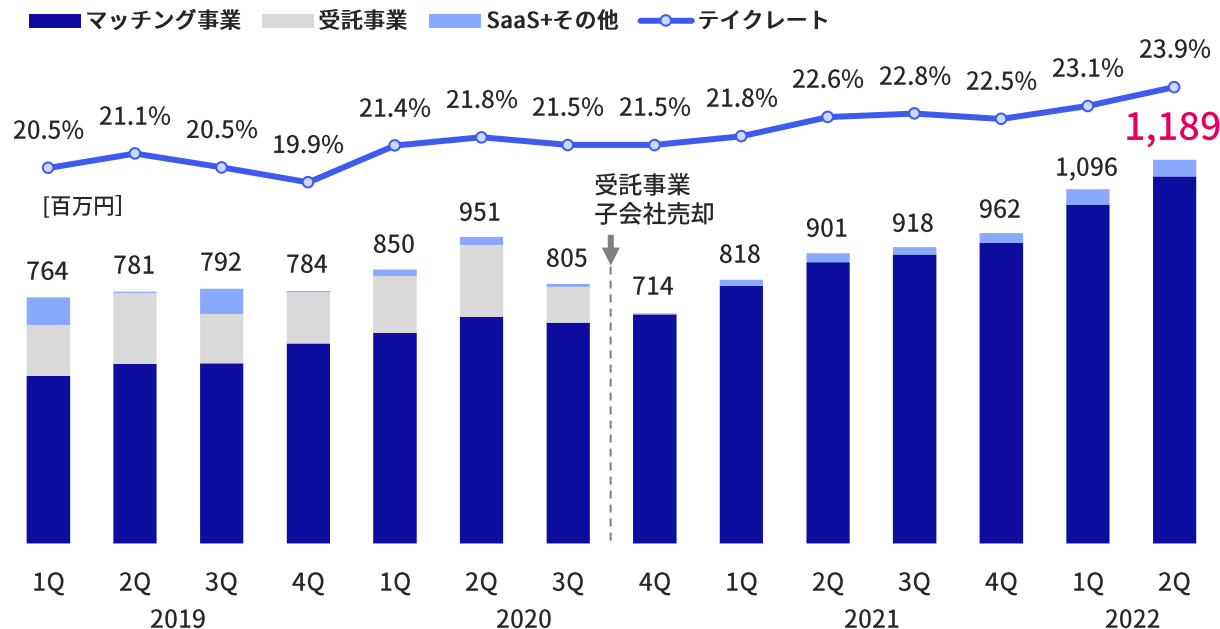


FY22 2Q
前年同期比
+33.8%

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

売上総利益・テイクレート 四半期推移

マッチング事業の順調な成長により、前年同期比+32.0%成長



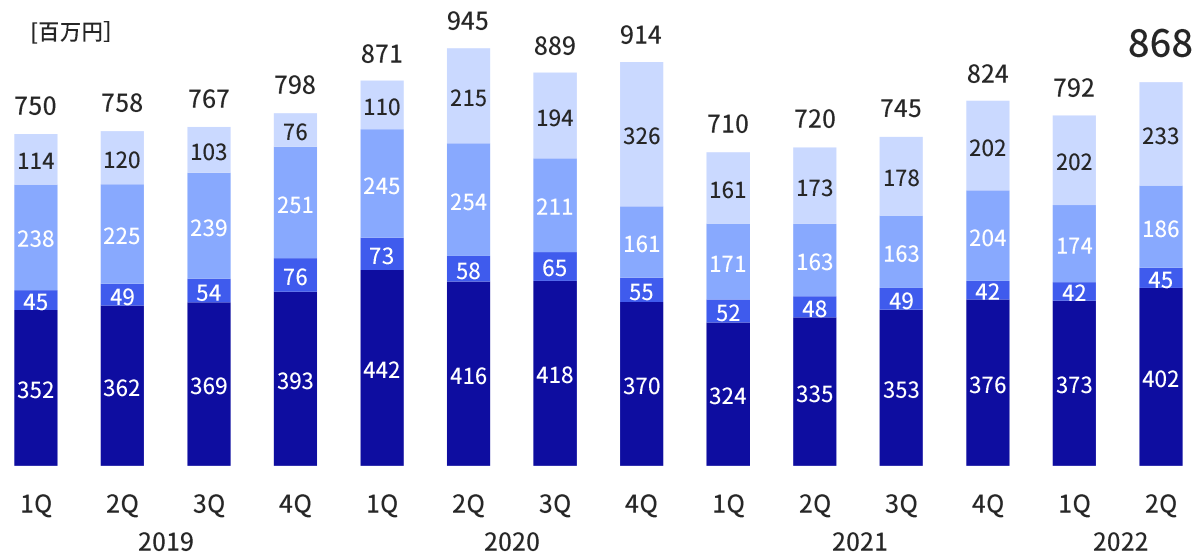
FY22 2Q
前年同期比
+32.0%

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

販管費 四半期推移

人材採用の遅れにより、売上総利益成長+32.0%に対し、販管費は20.7%の増加に留まる

■ 広告宣伝費 ■ その他費用 ■ 業務委託費 ■ 人件費



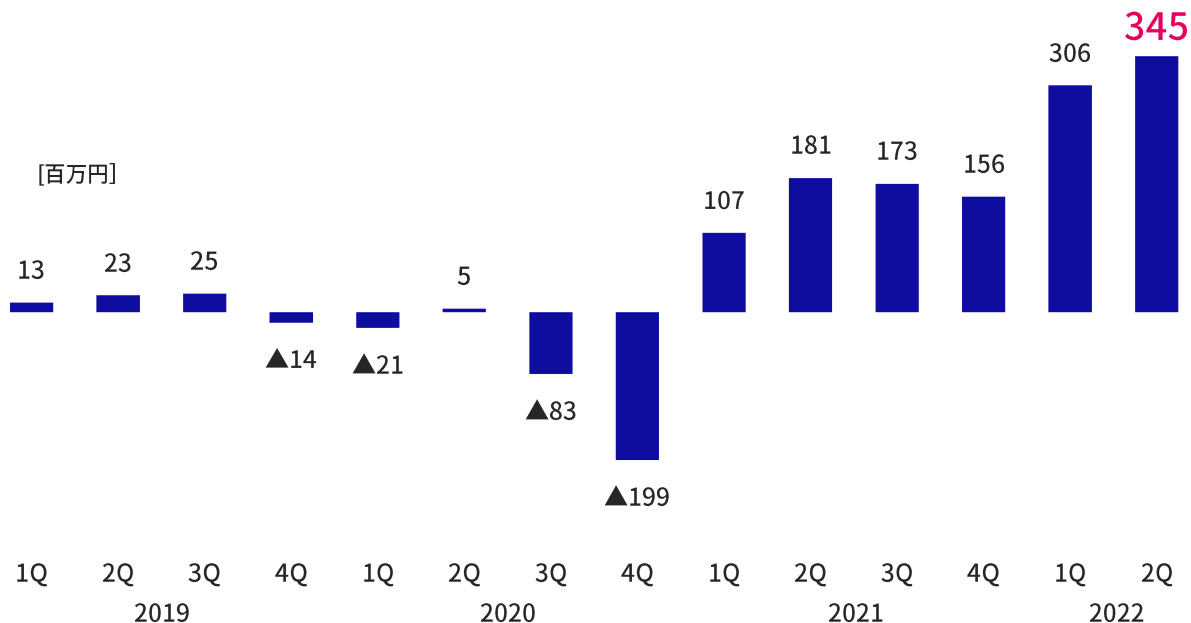
FY22 2Q
前年同期比
+20.7%

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

営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

上半期6.5億円のNon-GAAP営業利益を達成

売上総利益の向上に対して販管費は計画比で未消化となり、生産性としてはさらに改善



FY22 2Q
前年同期比
+90.2%

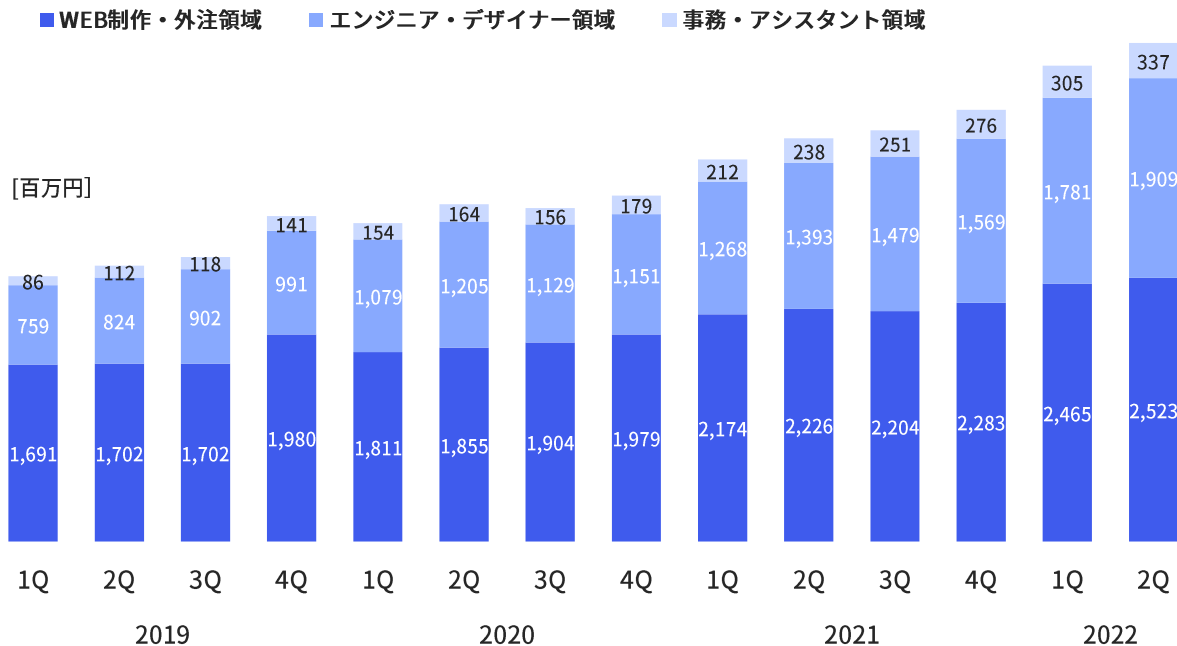
FY22 上半期
6.5億円

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

カテゴリ別 KPI

カテゴリ別GMV(流通取引総額) 四半期推移

エンジニア・デザイナー、事務アシスタント領域が引き続き好調につき+30%超の成長



事務・アシスタント領域

+41.3%

エンジニア・デザイナー領域

+37.1%

WEB・外注領域

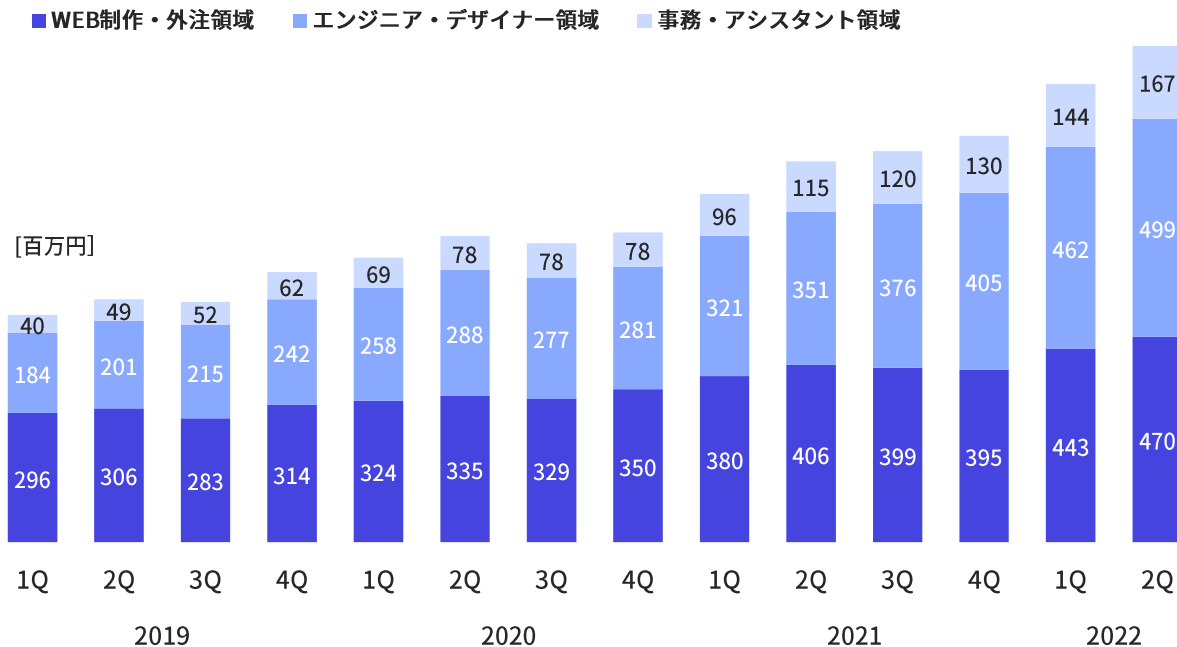
+13.3%

FY22 2Q 前年同期比

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

カテゴリ別売上総利益 四半期推移

売上総利益もエンジニア・デザイナー、事務アシスタント領域が+40%超の成長を継続



事務・アシスタント領域

+45.8%

エンジニア・デザイナー領域

+42.2%

WEB・外注領域

+15.8%

FY22 2Q 前年同期比

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

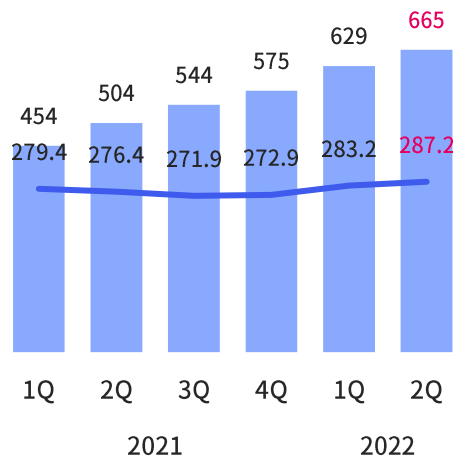
カテゴリ別KPI 四半期推移

単価アップ施策も功奏し、発注社数、発注単価も順調に向上

エンジニア・デザイナー領域

発注社数： 665社 YoY **+31.9%**

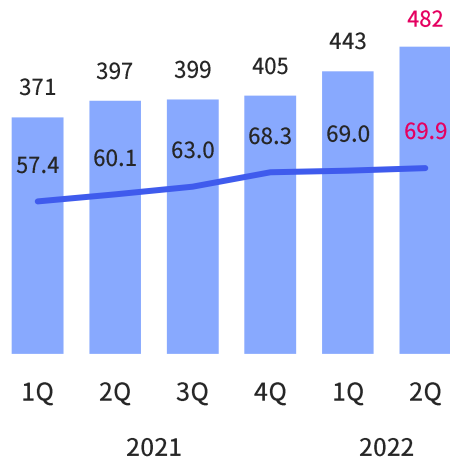
発注単価： 287.2万円 YoY **+3.9%**



事務・アシスタント領域

発注社数： 482社 YoY **+21.4%**

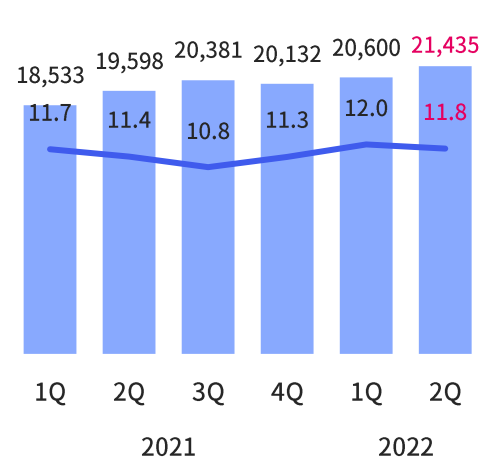
発注単価： 69.9万円 YoY **+16.4%**



WEB制作・外注領域

発注社数： 22,435社 YoY **+9.4%**

発注単価： 11.8万円 YoY **+3.6%**



■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)



APPENDIX

会社概要



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 26億9,598万円
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

《グループ累計登録数》

クラウドワーカー数 : 495万人
クライアント企業数 : 79.5万社
政府機関 : 12府庁
地方行政 : 80行

※ 2021年3月末時点



マッチング事業

CrowdWorks

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

CODEAL

即戦力IT人材の
複業マッチングサービス

PARK

30秒で作れるあなたの
スキルEC作成サービス

ビジネス向けSaaS事業

CrowdLog

シンプルなクラウド型
プロジェクト管理サービス

Crowdtech

フリーランスと企業の
案件マッチングサービス

BizAsst.

オンライン業務特化型の
案件マッチングサービス

Links Agent

プロフェッショナル副業・兼業
人材のエージェントサービス

みんなのカレッジ

働く力をオンラインで
身につける学びの場

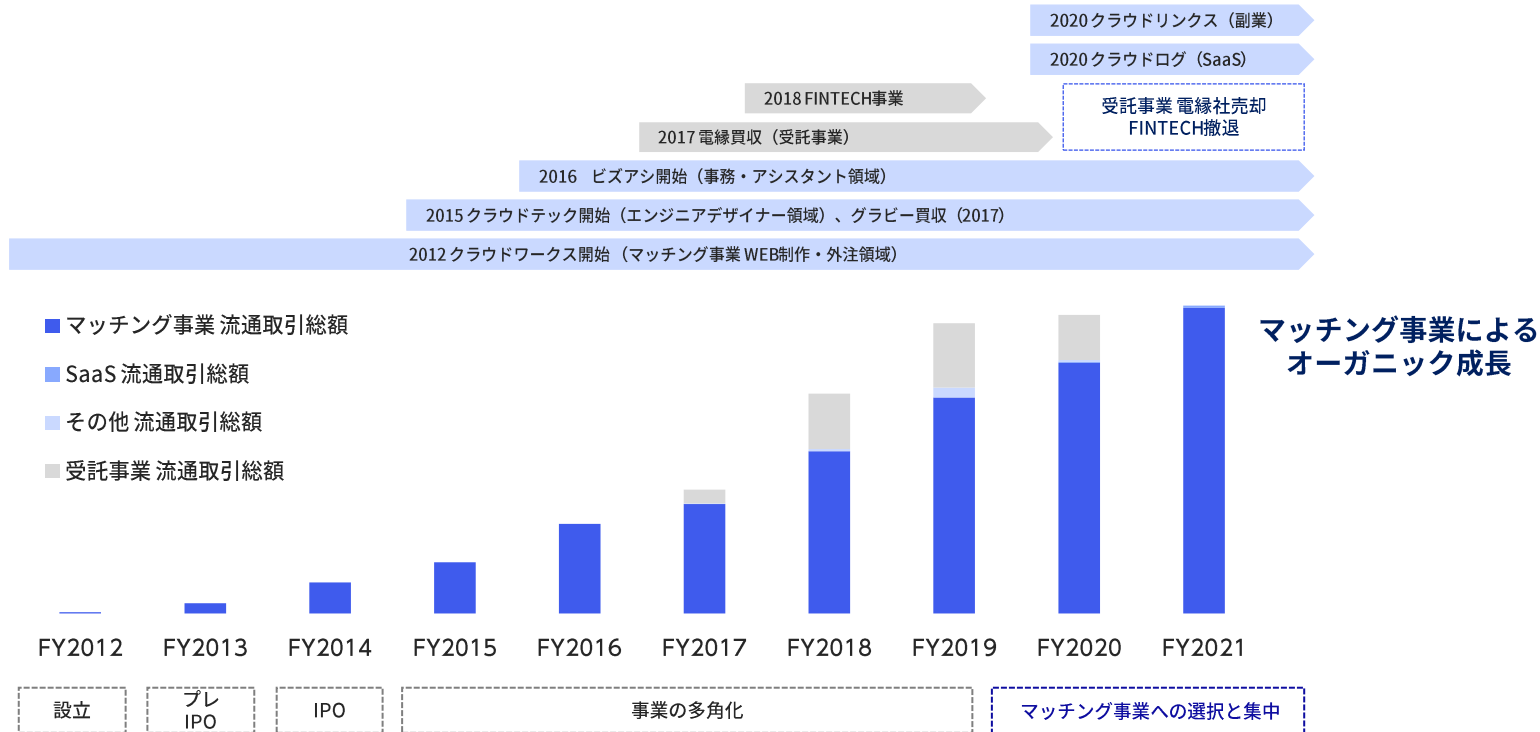
新規M&A

メンバーペイ

オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム

経営の変遷

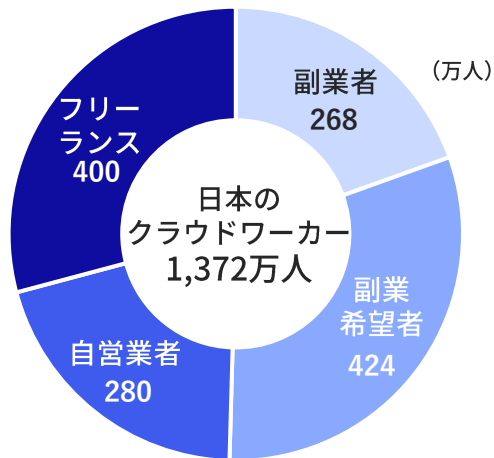
上場以来さまざまな新規事業を立ち上げ、持続的なオーガニック成長を実現
事業の立ち上げと撤退を経験し、強固な事業基盤を構築



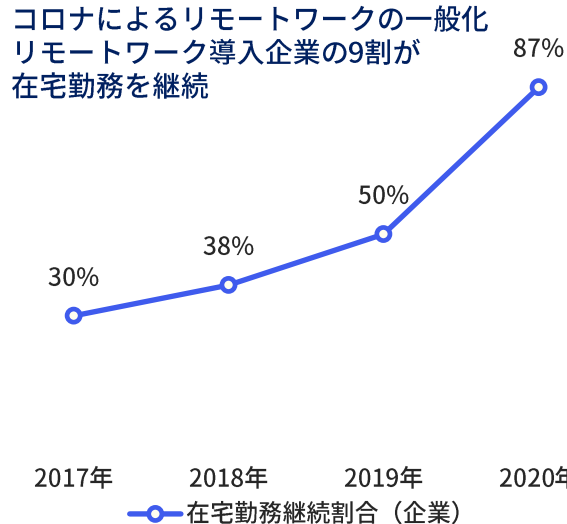
フリーランス人材の増加とリモートワークの普及

フリーランスと副業人材を合計したクラウドワーカーの人口は1,300万人超でさらに成長見込み
リモートワークや在宅勤務もコロナ禍で一般化し、柔軟な働き方が一層加速

クラウドワークスが対象とするクラウドワーカー人口



リモートワーク導入企業の在宅勤務継続割合



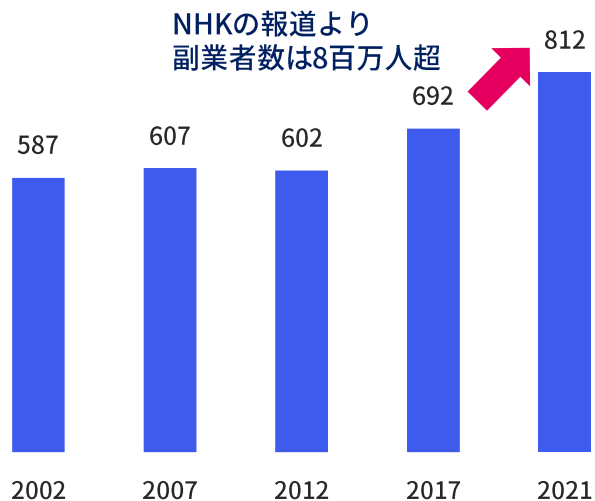
(出典) クラウドワーカー総務省人口：「労働力調査」および「就業構造基本調査」より、自営業者のうち雇無業主をフリーランス、雇有業主+家族従業者を自営業者としております。副業者は副業がある者の数、副業希望者は追加就業希望者数としております。企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率：総務省「通信利用動向調査」企業のリモートワーク制度（テレワーク）導入率／在宅勤務導入率

副業ワーカーの人口増加

副業ワーカーは近年増加傾向、副業希望者を合わせて約700万人の規模へ

2018年の副業元年以降に副業トレンドは拡大、副業希望者は今後さらなる増加見通し

副業ワーカー数の推移



「副業」の検索キーワードトレンド

(キーワードの人気度)

120

100

80

60

40

20

0

2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

2018年の副業元年以降
検索トレンドが2倍に

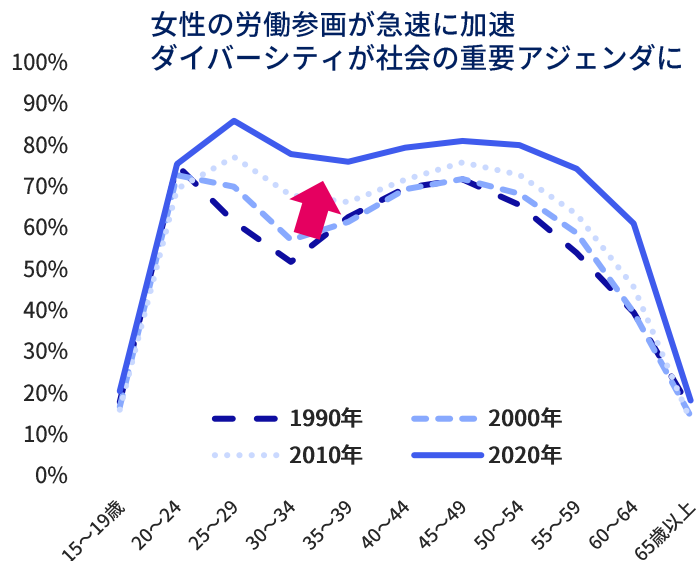
(出典) 総務省「2017年就業構造基本調査」、Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

女性・シニアの働き方の変化と労働人口の増加

オンライン化やリモートワークの普及により、女性の労働参画がさらに加速

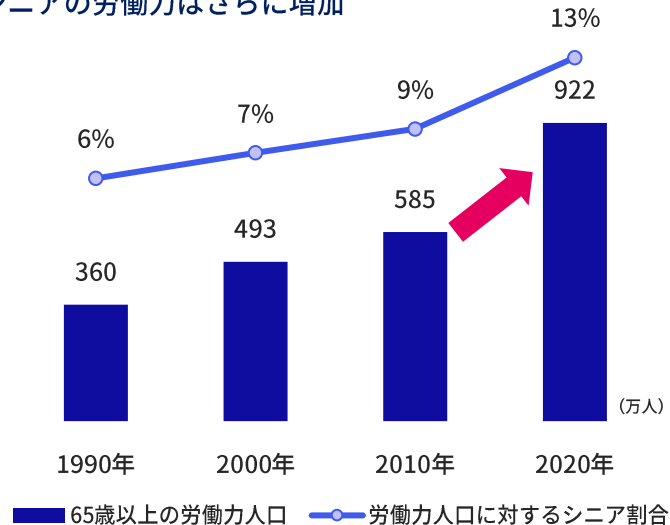
シニア世代の労働割合も急増、「70歳までの雇用延長」によりさらに大きな流れに

女性の年代別労働力人口比率



シニア人材（65歳以上）の労働力人口と労働力割合

70歳以上への雇用延長により
シニアの労働力はさらに増加



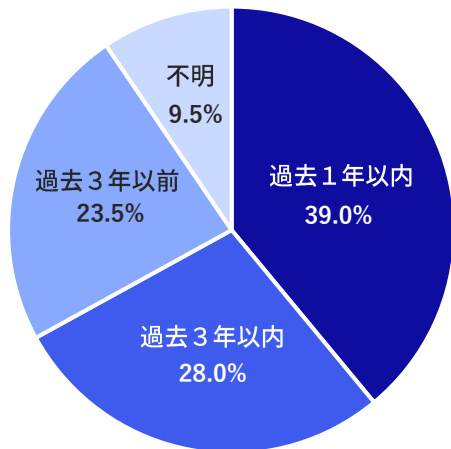
(出典) 労働力調査「女性の労働力人口比率」各年齢ごとの人口に占める労働力人口の比率、「シニアの労働力人口」各年度ごとの65歳以上の労働力人口および、総労働力人口に対する65歳以上の労働力人口の割合

コロナ禍で外部人材を求める動きが加速

企業の外部人材の受け入れも加速。DX推進に伴う人材不足はその流れを加速する

社外人材の受け入れ開始時期
(人事担当者：n=200)

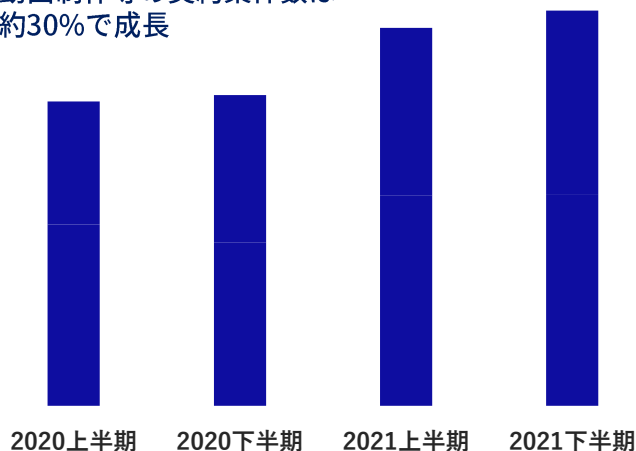
過去3年以内に外部人材を受け入れた企業は70%と外部人材の活用は活発化



ウェブ/システム開発や動画制作等の契約案件数

DX人材の不足によりウェブ開発や動画制作等の契約案件数は年率約30%で成長

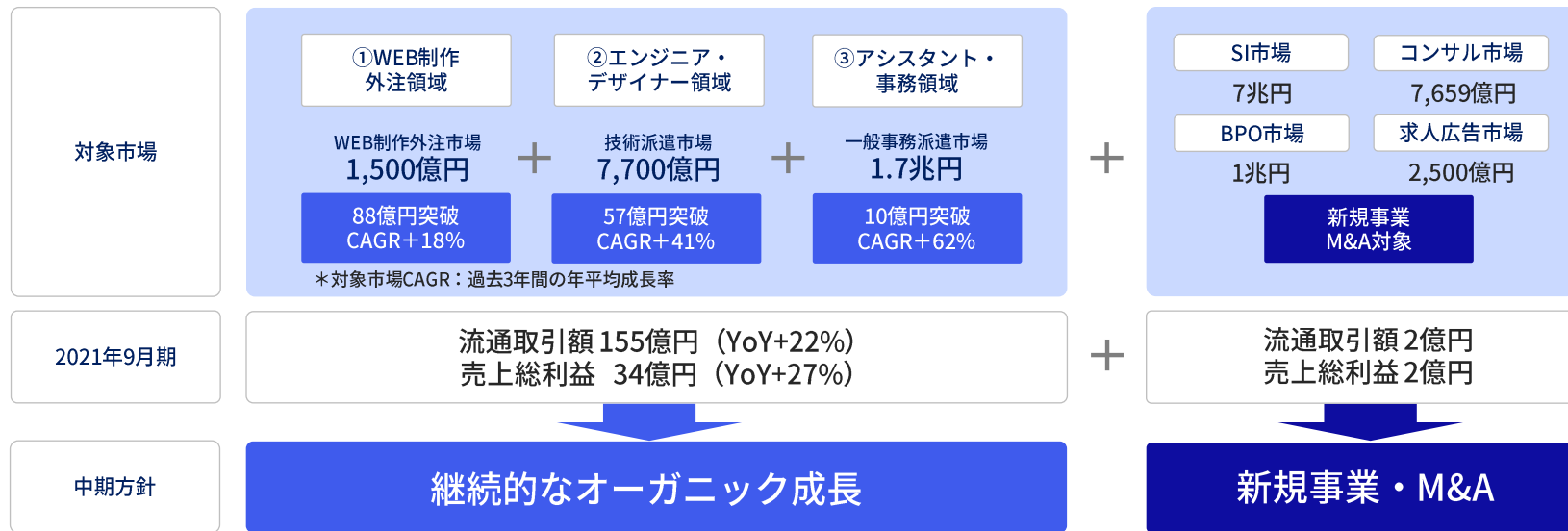
+28%増加



(出典) リクルートワークス研究所「兼業・副業に関する動向調査2020」

現在収益拡大している主要領域と未来の成長戦略

①WEB制作、②エンジニア・デザイナー、③アシスタント・事務領域が主要カテゴリ
 既存事業のオーガニック成長、新規事業、M&Aにより領域を拡大し、継続的な事業拡大を実現



(出典) IT外注市場は、デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他・制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場は、厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。SI、BPO、コンサル市場は、IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO) サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場は、全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査」リリースより事務職・営業職の求人比率を乗じた数を集計。

FY2022 業績推移

(百万円)	2021年9月期 (Q1:連結 Q2以降:単体)				2022年9月期 (連結)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比
流通取引総額	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	+24.2%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	+33.8%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	+32.0%
販管費	710	720	745	824	795	868	+20.1%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	+90.6%
営業利益	107	181	173	137	303	320	+76.8%
経常利益	117	210	186	150	315	285	+35.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	150	156	234	214	183	+21.9%

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

2022年9月期 第2四半期 貸借対照表

(百万円)	2021年9月期 (単体)	2022年9月期 (連結)	前期末比
	期末	2Q末	
流動資産	5,707	6,528	821
固定資産	473	512	39
総資産	6,180	7,041	860
流動負債	2,375	2,779	403
固定負債	30	52	21
純資産	3,774	4,209	435
自己資本比率	60.9%	59.2%	▲1.7%

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- ・ 2022年9月期第1四半期以降連結決算へ移行したため、前年度の期末単体数値との比較を行っております。

2022年9月期 第2四半期 キャッシュフロー

(百万円)	2022年9月期 (連結)	
	2Q (累計)	
営業活動によるキャッシュフロー		635
投資活動によるキャッシュフロー		▲78
財務活動によるキャッシュフロー		4
現金及び現金同等物の増減額		561
現金及び現金同等物の期末残高		4,780

- ・ 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- ・ 2022年9月期第1四半期以降連結決算へ移行しましたが、前年度は非連結決算のため連結キャッシュフロー計算書は作成していないことから、比較を行っておりません。

収益モデル

種類	収益モデル	詳細	計上方法	GMV に対する シェア率	売上高 に対する シェア率	売上総利益 に対する シェア率
①システム 型 マッチング	手数料	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託料（契約額）の一部をシステム利用料（手数料）という形でいただくモデル システム利用率率：業務委託料の5～20%（業務委託料により変動） 	流通取引総額 （業務委託料）	53.0%	19.0%	41.5%
	広告料	<ul style="list-style-type: none"> 広告掲載などの追加オプションの利用料をいただくモデル オプション利用料 8,000～30,000円（オプションの種類により変動） 	売上高・売上総利益 （手数料+広告料）			
②サポート 型 マッチング	業務委託料	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託料（契約額）をクライアントよりいただくモデル 契約額の一部をワーカー報酬（=原価）として支払い 原価率：50～80%（案件の専門性・特性により変動） 	流通取引総額・売上高 （業務委託料） 売上総利益 （業務委託料-原価）	46.1%	79.1%	54.4%
③SaaS	サービス 利用料	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料を月額でいただくモデル 月額利用料：クライアントの利用規模により変動 	流通取引総額・ 売上高・売上総利益 （サービス利用料）	1.0%	1.9%	4.1%

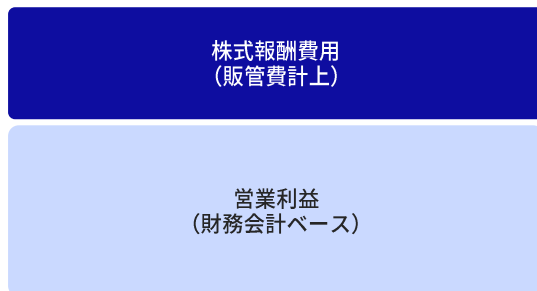
・ シェア率は2022年9月期2Q（累計）時点の比率を計算しております。

Non-GAAP営業利益指標について

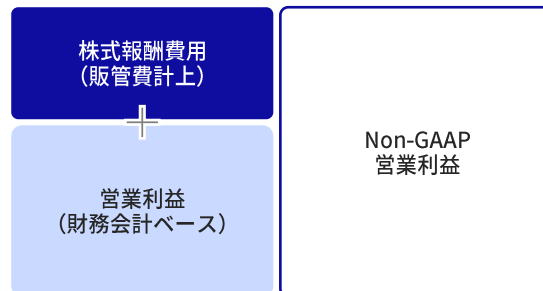
中長期的な企業価値向上に向けて、2022年9月期より本格的に株式報酬制度を導入
本質的な業績を測る利益指標として2022年9月期より株式報酬費用を足し戻したNon-GAAP営業利益を開示
2022年9月期は最大1億円の株式報酬を計画


$$\begin{array}{l} \text{営業利益} + \text{株式報酬費用} = \text{Non-GAAP営業利益} \\ \text{(財務会計ベース)} \end{array}$$

FY2021までの開示



FY2022 1Q以降の開示





【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