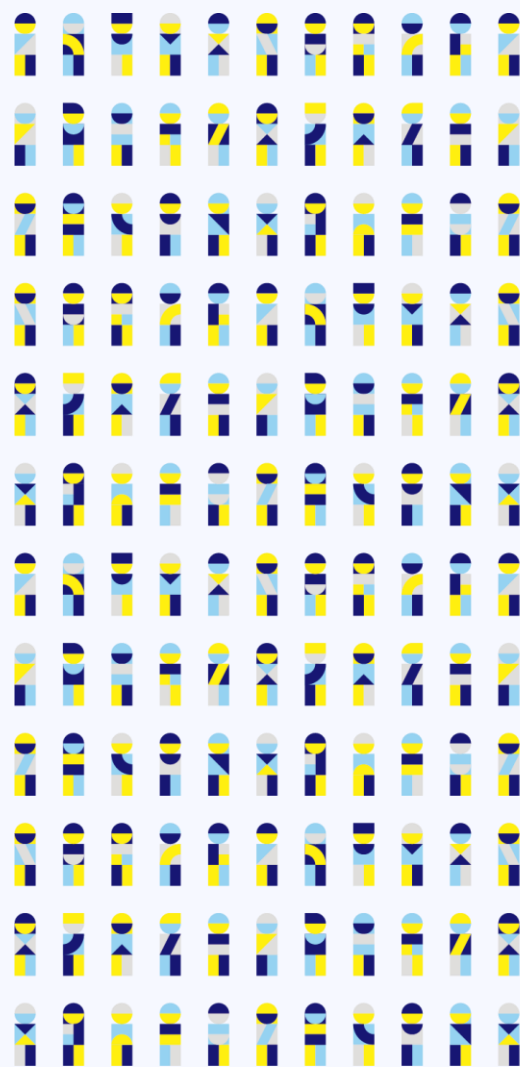




# 2022年9月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900





# FY2022 3Q 決算サマリ

# FY2022 3Q (累計) 業績ハイライト

売上高、売上総利益は前年同期比+30%以上の成長を継続

3Q(累計)の営業利益(Non-GAAP)は9.2億円 (YoY+99.3%) と過去最高益を更新

	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)	143.0億円 (前期比 +24.0%)	141.4億円 (前期比 +23.5%)	1.6億円 (前期比 +96.9%)
売上高	77.8億円 (前期比 +32.7%)	76.2億円 (前期比 +31.8%)	1.6億円 (前期比 +96.9%)
売上総利益	35.1億円 (前期比 +33.2%)	33.5億円 (前期比 +30.7%)	1.6億円 (前期比 +96.9%)
営業利益 (Non-GAAP)	9.2億円 (前期比 +99.3%)	10.3億円 (前期比 +70.2%)	-1.5億円

- ・ 全社の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から3Q(累計)の株式報酬費用40百万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。

# FY2022 3Q 業績詳細

3Qの売上総利益は前年同期比+30%成長水準を維持し順調

下半期からは人員採用の加速による追加投資を実施しつつ、3Qの営業利益(Non-GAAP)は2.7億円で着地

	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	3Q	前年同期比
流通取引総額	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	4,877	+22.9%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	2,680	+29.0%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	1,227	+33.6%
販管費	710	720	745	824	792	868	969	+30.1%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	271	+56.3%
営業利益	107	181	173	137	303	320	258	+48.5%

- ・ 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。
- ・ 2021年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から2021年9月期1Qの実績は単体移行前の連結換算実績を記載しています。



## 通期業績予想の修正

## 通期業績予想を修正

3Qまでの業績進捗を考慮し、通期業績予想を再度修正

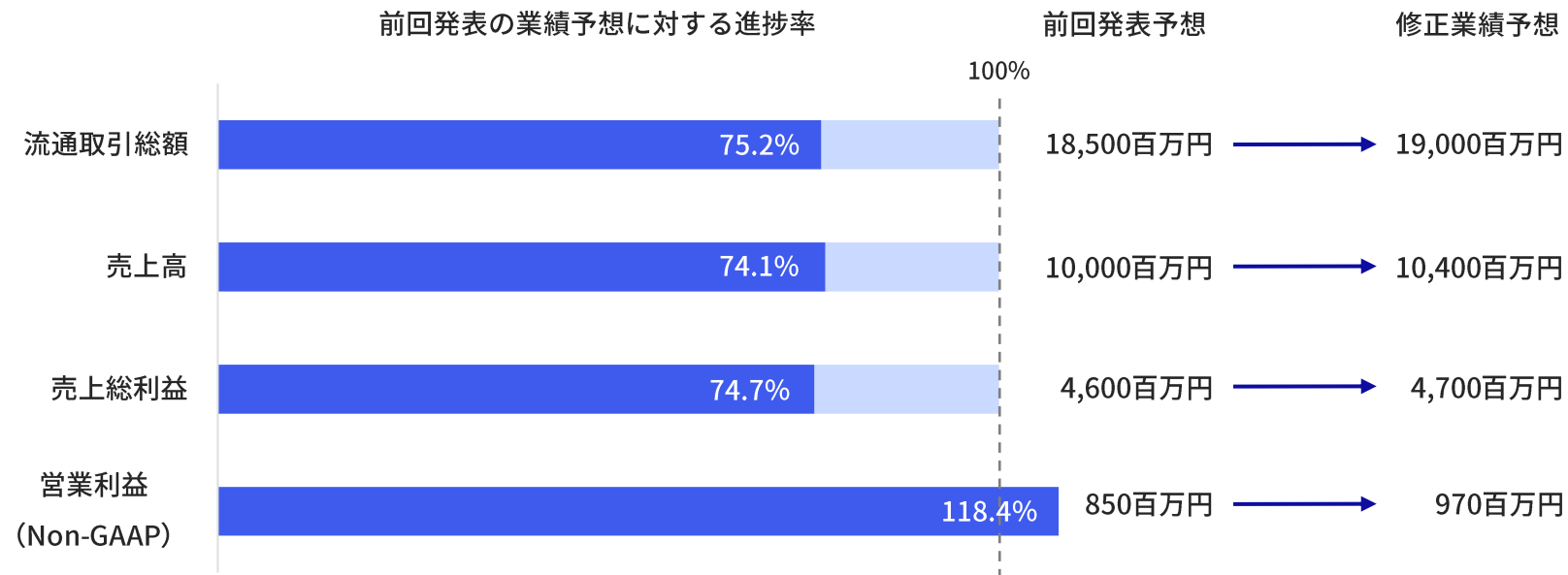
下半期は来期成長に向けた再投資の方針に変更はなく、営業利益（Non-GAAP）については9.7億円とする計画

	前回発表予想		今回発表予想		
	通期	前年同期比	通期	前年同期比	増減率
流通取引総額	18,500	+17.9%	19,000	+21.0%	+2.7%
売上高	10,000	+24.1%	10,400	+29.1%	+4.0%
売上総利益	4,600	+27.7%	4,700	+30.5%	+2.2%
販管費	3,850	+28.3%	3,810	+27.0%	▲1.0%
営業利益 (Non-GAAP)	850	+37.3%	970	+56.7%	+14.1%
営業利益	750	+24.9%	890	+48.2%	+18.7%

# 業績予想進捗率

前回発表予想に対するトップライン3指標は順調につき、通期業績予想を修正

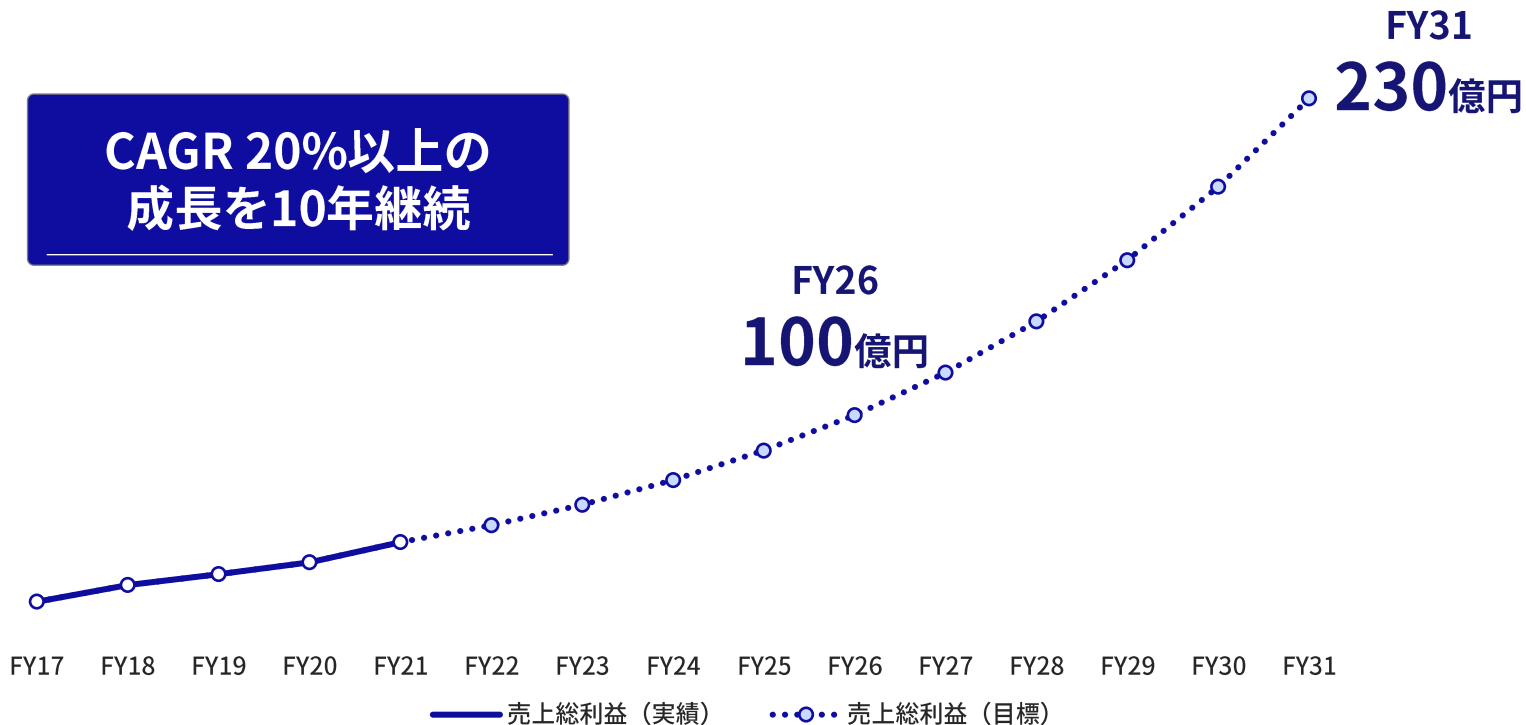
営業利益（Non-GAAP）については、4Qに來期成長に向けた再投資を踏まえ、970百万円の着地とする計画



- ・ 全社の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から株式報酬費用を足し戻した数値。
- ・ 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。

## 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

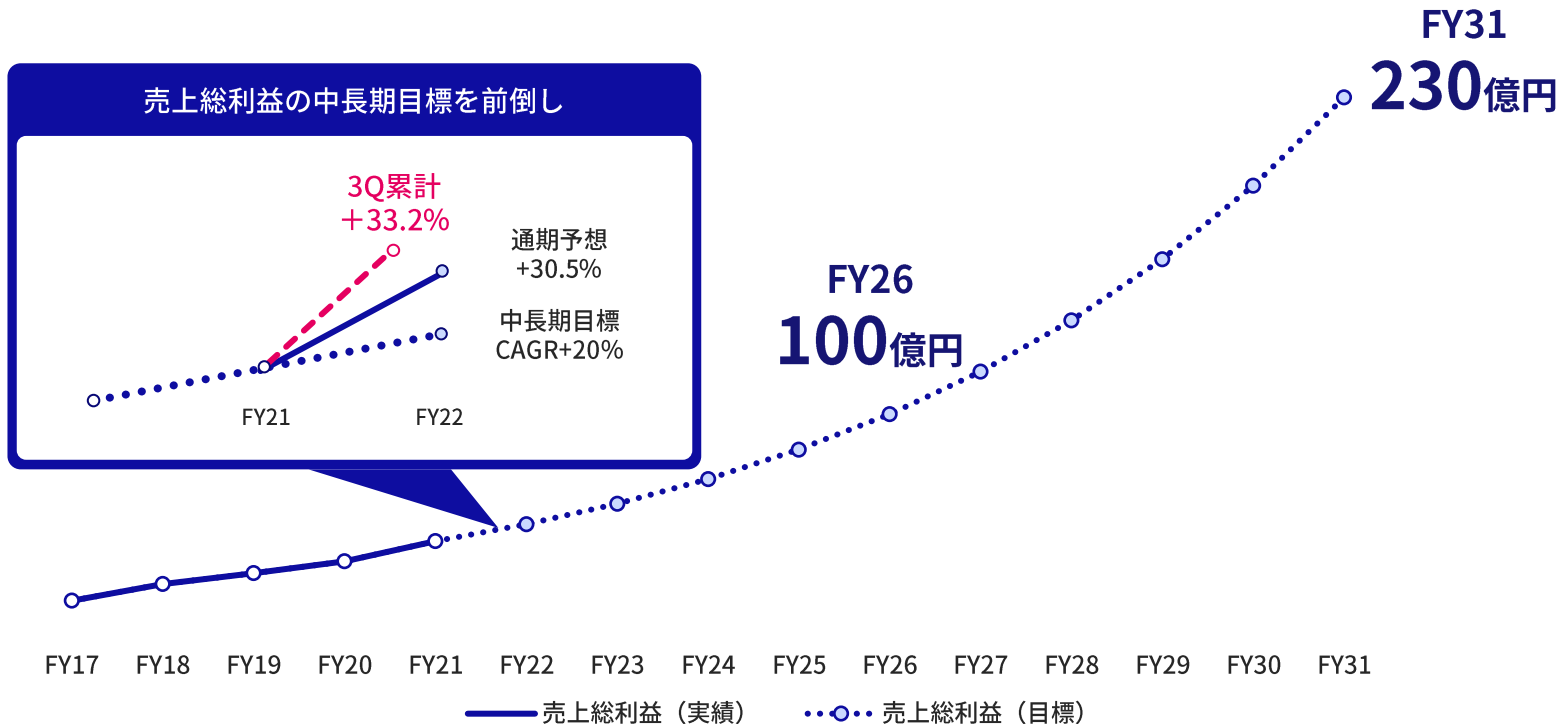




# 中長期の成長目標にむけて前倒しで進捗

3Q（累計）成長率は+33.2%と中長期の成長目標であるCAGR+20%成長を上回る

修正業績予想として、通期の売上総利益は+30%を超える見通しであり、中長期の成長目標の前倒し達成を目指す



## 3Q業績トピック

# 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

# 3Qの生産性向上実施例

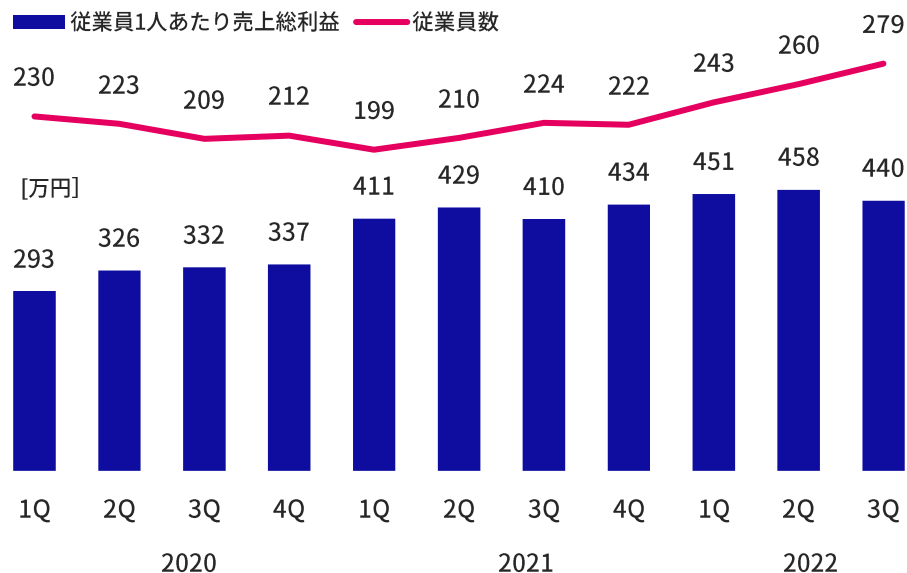
3Qも「社内生産性向上ナレッジ共有コンテスト」を継続し、従業員1人あたりの生産性を継続的に改善

生産性向上のテーマ	3Q（4月～6月）実践例	効果
マーケティング	<p>[クラウドテック] 会員登録後のワーカーの希望稼働条件の取得方法の改善 ・メールによるヒヤリングからWebフォーム入力に変更し自動化</p>	ROI 320%→397% (77%増加)
	<p>[クラウドログ] 広告クリエイティブの改善による顧客獲得単価削減 ・広告バナー訴求メッセージのABテスト及びPDCA検証の実施</p>	顧客獲得単価 4.1万円→1.9万円 (48.4%削減)
プロセスチェンジ	<p>[クラウドテック] 顧客対応ツール見直しによる業務効率化 ・多数存在したメール対応ツールを1ツールに集約し業務時間削減</p>	メール対応 工数/月 77時間→20時間 (74%削減)
	<p>[ビズアシ] 料金プラン見直しによる1案件当たりの契約単価の増加 ・一律で決まっていた料金プランにオプションを追加し、 顧客ニーズにベストマッチするプランを考案</p>	契約単価 /1案件 13万円→13.8万円 (6.2%増加)
エンジニアリング	<p>[クラウドテック] オープンソース活用によるAPI実装コストの削減 ・自社でソフトウェア開発をせずオープンソース（OSS）を利用し 開発コストを削減</p>	コード行数 /1実装 1,844行→0行
	<p>[クラウドリンクス] メルマガ配信にかかる工数の改善 ・手作業で行っていた範囲を一部自動化</p>	配信準備工数 /1配信 120秒→10秒 (92%削減)

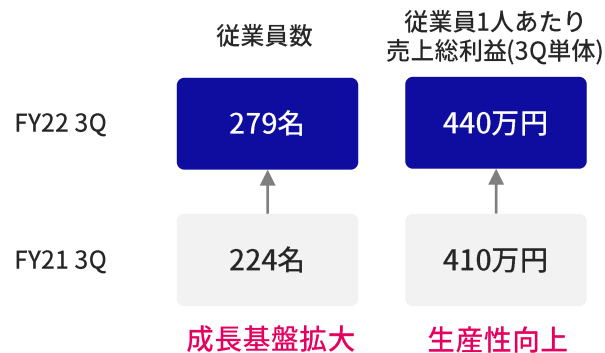
# 生産性向上KPI① 全社 従業員1人あたり売上総利益の改善

積極的な人員採用を行い、成長のための基盤を拡大しながらも、従業員1人当たり売上総利益の向上に成功  
「組織規模の拡大」と「生産性向上」を両立することができることを証明

全社の従業員1人あたり売上総利益・従業員数（2020年9月期は受託事業を除く）



55名の人員純増と同時に  
従業員1人あたり売上総利益  
**+7.2%改善** (前年同期比)

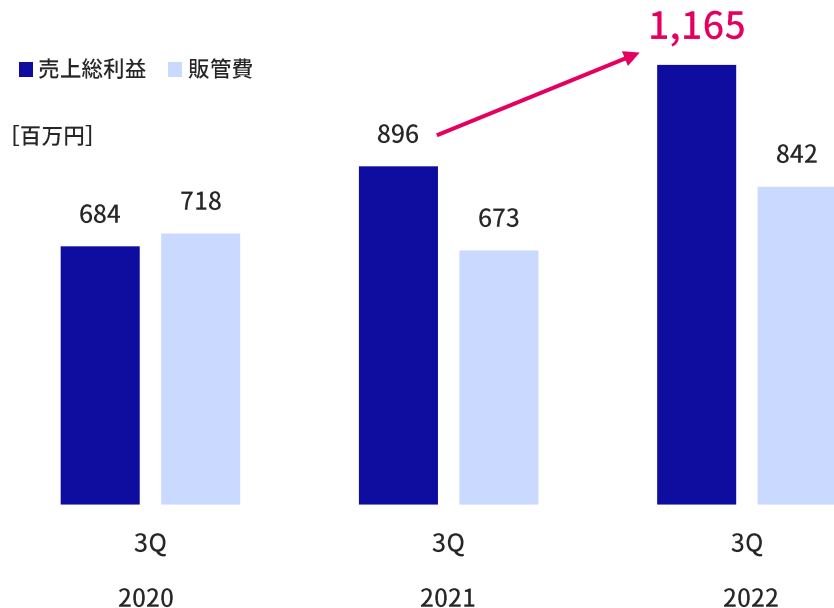


・ 全社従業員=正社員+契約社員+アルバイト  
・ 四半期末従業員数あたりの生産性を比較、2Qより子会社の従業員数を含めた数値に溯及修正しております。

## 生産性向上KPI② 「販管費 増加率」 < 「売上総利益 成長率」 を実現

コア事業であるマッチング事業の売上総利益についても+30.1%の成長を継続  
販管費の投下以上に成長する売上総利益は「生産性向上」文化の賜物

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  
**+30.1%**

販管費  
**+25.1%**

\*共に前年同期比

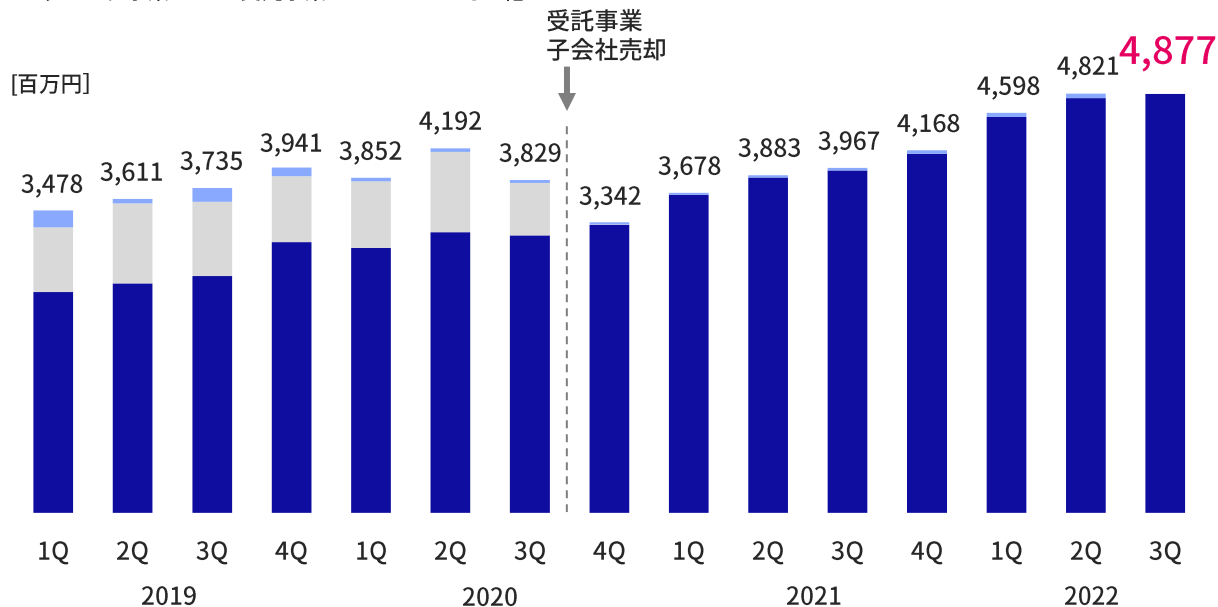


## 業績詳細

# 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+22.9%成長

■ マッチング事業 ■ 受託事業 ■ SaaS+その他



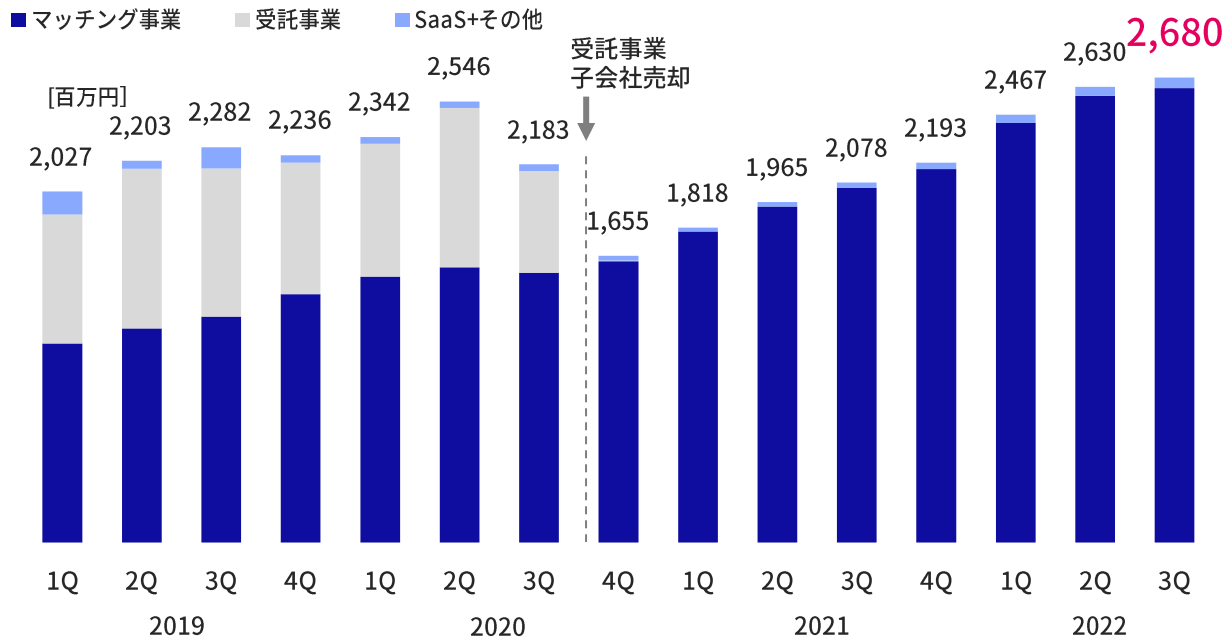
FY22 3Q  
前年同期比  
**+22.9%**

・ 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。



# 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+29.0%成長

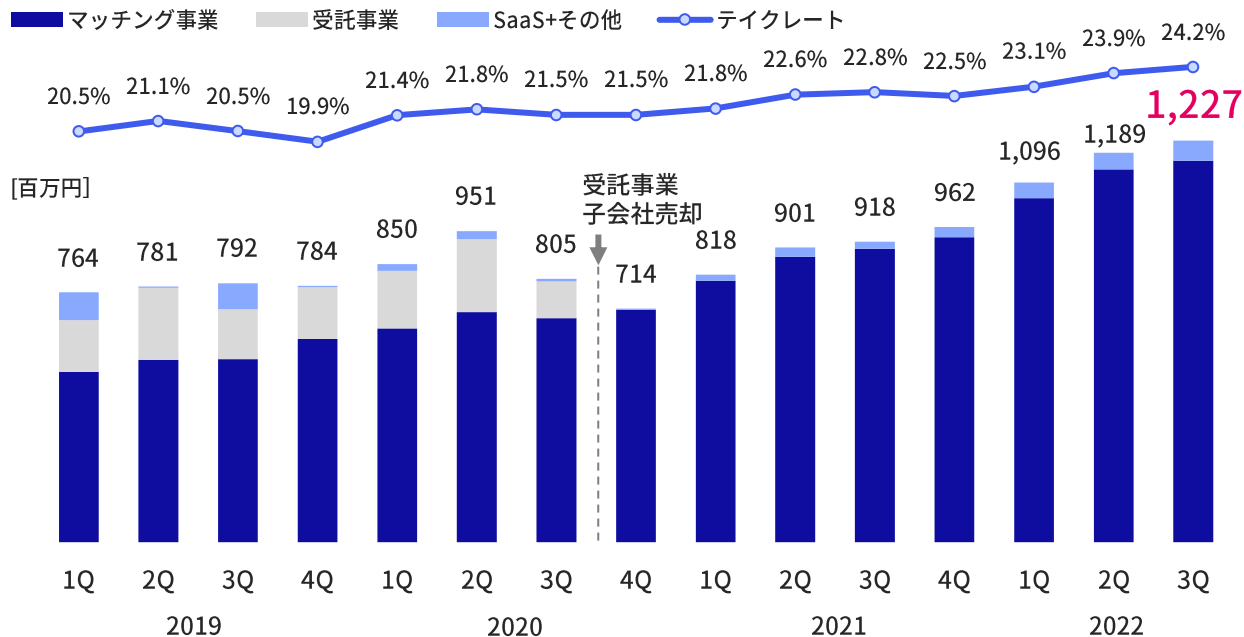


FY22 3Q  
前年同期比  
**+29.0%**

・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+33.6%成長



FY22 3Q  
前年同期比  
**+33.6%**

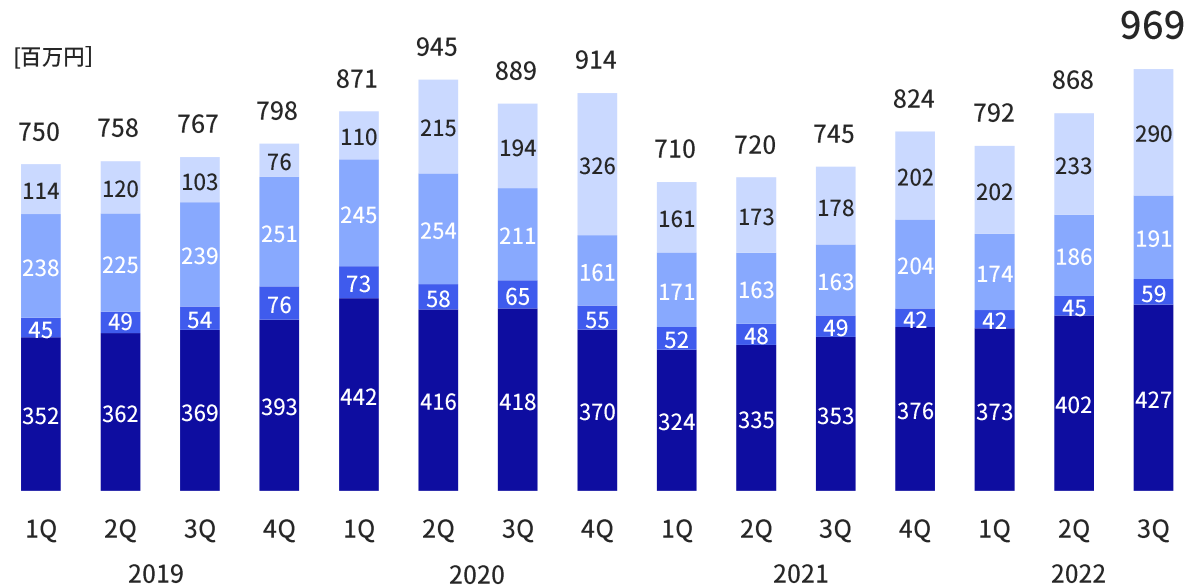
・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております。  
・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

# 販管費 四半期推移

人材採用や広告追加投資により、3Qは+30.1%の販管費の増加

トップライン上振れによる修正業績予想の範囲内で、4Qも引き続き投資を拡大する予定

■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ その他費用 ■ 広告宣伝費

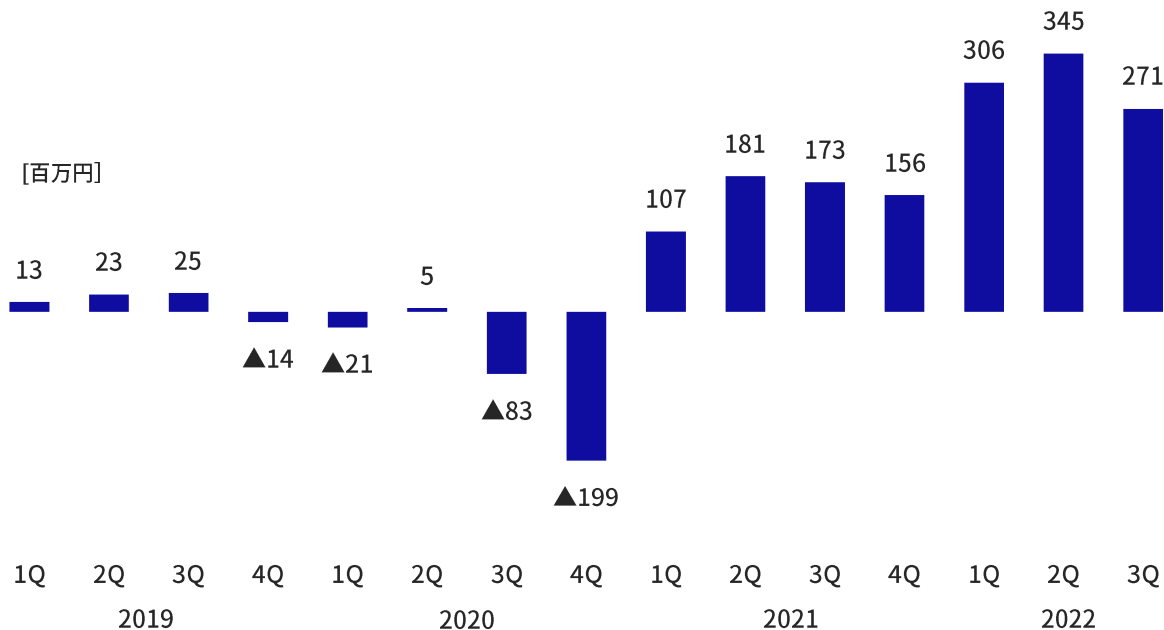


FY22 3Q  
前年同期比  
**+30.1%**

・ 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。

## 営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

3Q営業利益（Non-GAAP）は272百万円、3Q累計で923百万円を達成し、通期の営業利益（Non-GAAP）予想を970百万円とする



FY22 3Q  
前年同期比  
**+56.3%**  
FY22 3Q累計  
**9.2億円**

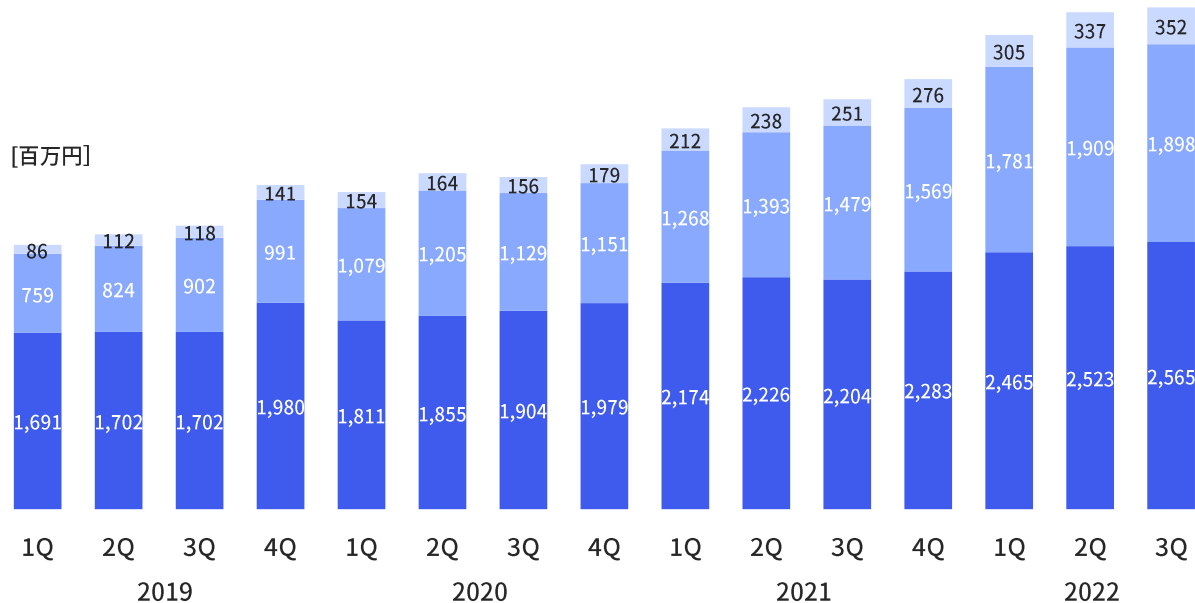
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

## 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・デザイナー領域は+28.3%、事務アシスタント領域は+40.2%の成長と引き続き好調

■ WEB制作・外注領域   ■ エンジニア・デザイナー領域   ■ 事務・アシスタント領域



事務・アシスタント領域

**+40.2%**

エンジニア・デザイナー領域

**+28.3%**

WEB・外注領域

**+16.4%**

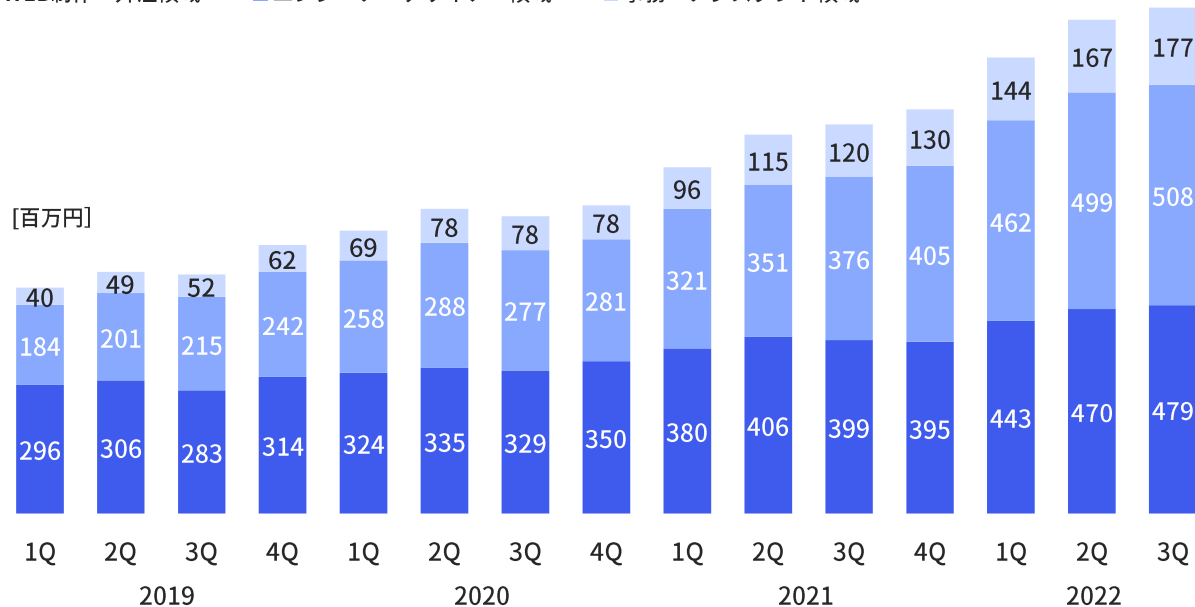
FY22 3Q 前年同期比

・ 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・デザイナーが+35.2%、事務アシスタント領域が+47.9%超と高成長を継続

■ WEB制作・外注領域   ■ エンジニア・デザイナー領域   ■ 事務・アシスタント領域



事務・アシスタント領域

**+47.9%**

エンジニア・デザイナー領域

**+35.2%**

WEB・外注領域

**+20.0%**

FY22 3Q 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

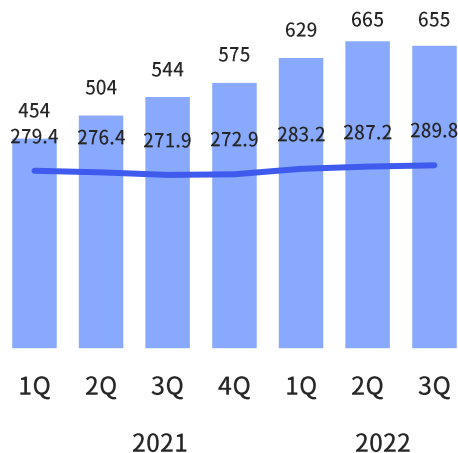
単価アップ施策を継続的に実施し、発注単価は順調に成長

発注社数の向上については、積極的な人員採用を通じて営業体制を強化中

## エンジニア・デザイナー領域

発注社数： 655社 YoY +20.4%

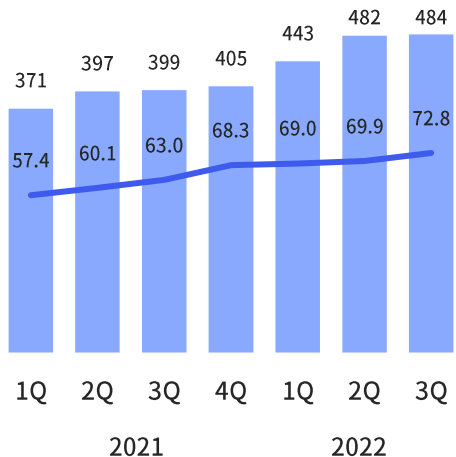
発注単価： 289.8万円 YoY +6.6%



## 事務・アシスタント領域

発注社数： 484社 YoY +21.3%

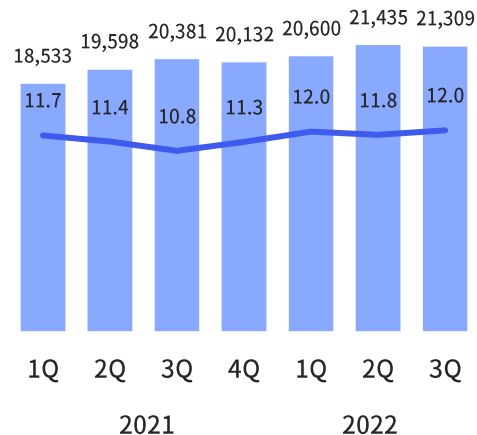
発注単価： 72.8万円 YoY +16.6%



## WEB制作・外注領域

発注社数： 21,309社 YoY +4.6%

発注単価： 12.0万円 YoY +11.1%



■ 発注社数 (社)    — 発注単価 (万円)

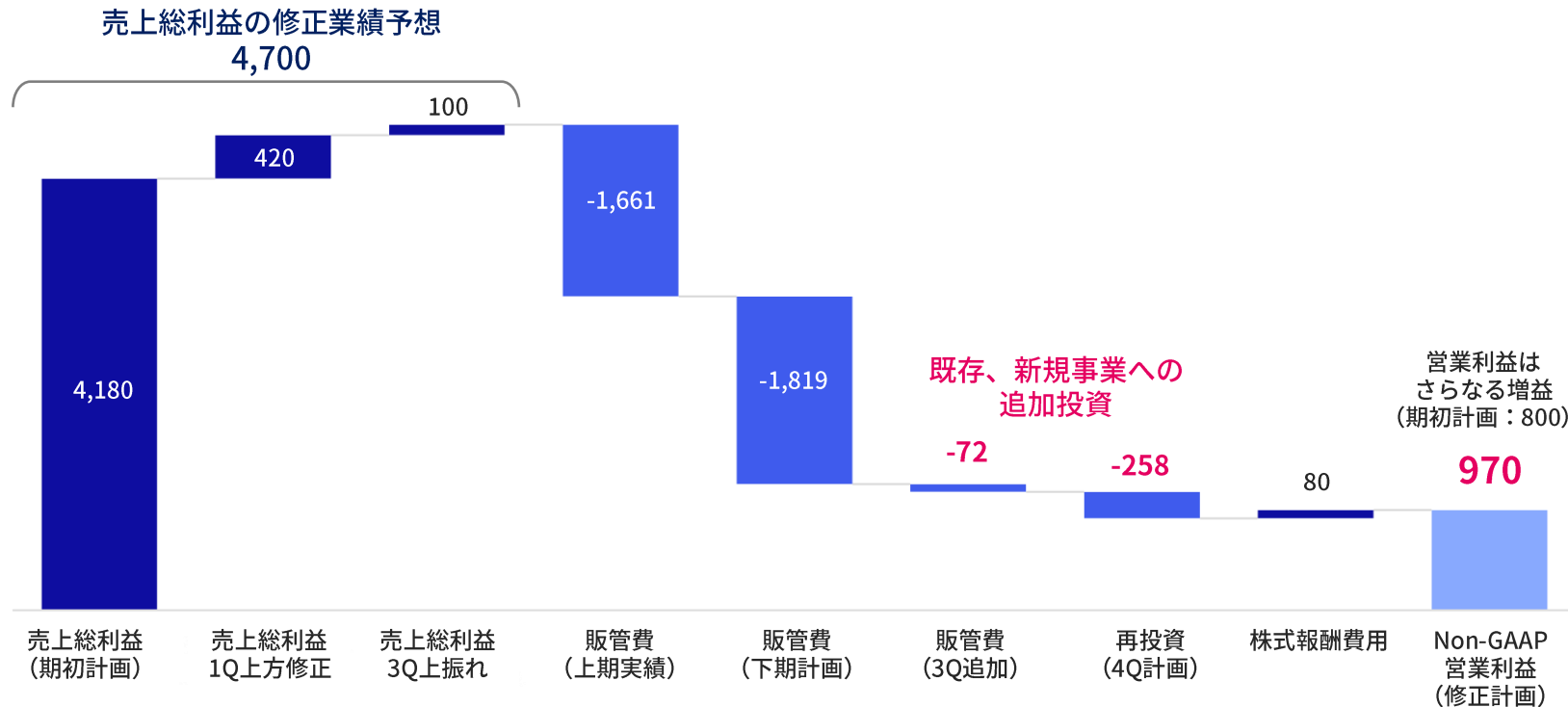


## 下半期の追加投資進捗

## 下半期追加投資の内訳

通期の売上総利益は47億円にプラス修正し、4Qも来期の成長にむけて引き続き追加投資を実施

通期の営業利益（Non-GAAP）は9.7億円とする計画



## 既存事業 マッチング事業の成長の背景

エンジニア・デザイナー領域 : 豊富なエンジニア・デザイナーのデータベースから企業ニーズにベストマッチする人材を紹介  
事務アシスタント領域 : リモートワークやデジタル化の進展により、ITリテラシーの高い事務アシスタントの需要増加

市場の背景

### エンジニア・デザイナー領域

- ・ 恒常的なIT人材不足（需給ギャップ拡大）
- ・ フルタイムエンジニア（正社員）の採用難
- ・ エンジニアの独立・フリーランス化

### 事務アシスタント領域

- ・ コロナ禍で急速に進展するDXやデジタル化
- ・ ITリテラシーの高い事務人材の採用難

## 「クライアントとワーカーから選ばれるクラウドワークス」

クラウドワークス  
3つの強み

①国内最大規模 9万人のエンジニアDB

②スピード 最短3日でエンジニアをアサイン

③働き方の  
多様性にマッチ 週4日以下案件が7割  
95%がリモートワーク案件

①高スキル ITツールに強く経験豊富な事務人材

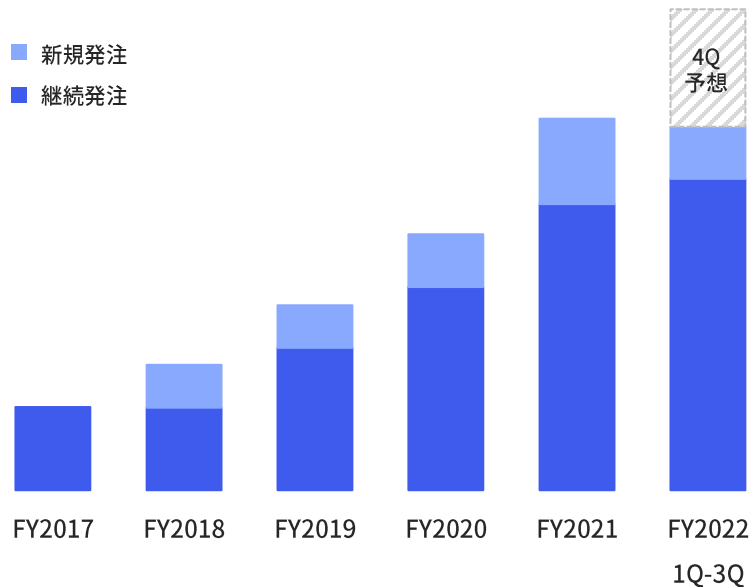
②フレキシブル 月50時間～、最短1か月～契約

③リモート 100%リモートワーク  
地理的制約なく案件に参画

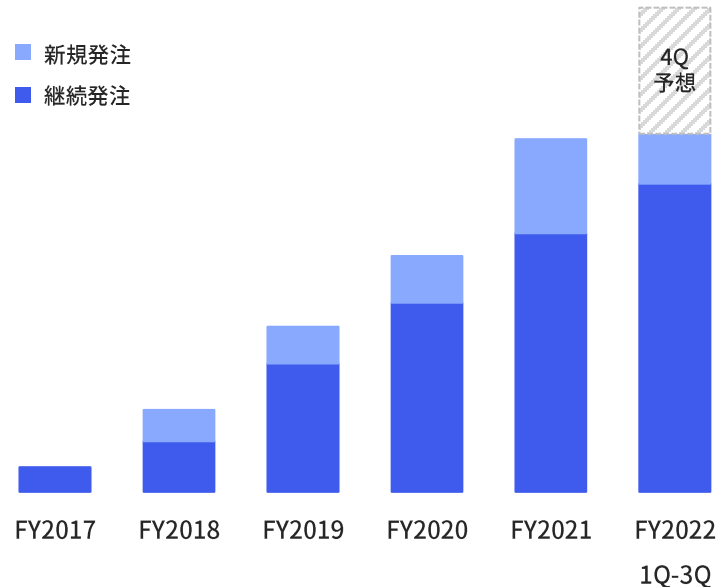
## 既存事業 マatching事業の成長を支えるストック型収益基盤

エンジニア・デザイナー領域、事務アシスタント領域は、ストック型のビジネスモデル  
継続発注がストック型で積みあがることにより、前年度GMV水準を3Q（累計）で達成

エンジニア・デザイナー領域 GMV



事務アシスタント領域 GMV



# 「クラウドリンクス」登録者数が急拡大

クラウドリンクス登録者が5万人を突破、ハイクラス人材中心に副業への関心度が高まる  
また、厚生労働省が副業制限企業への理由開示を求めるなど、今後の副業市場にとって追い風

## 副業市場の追い風

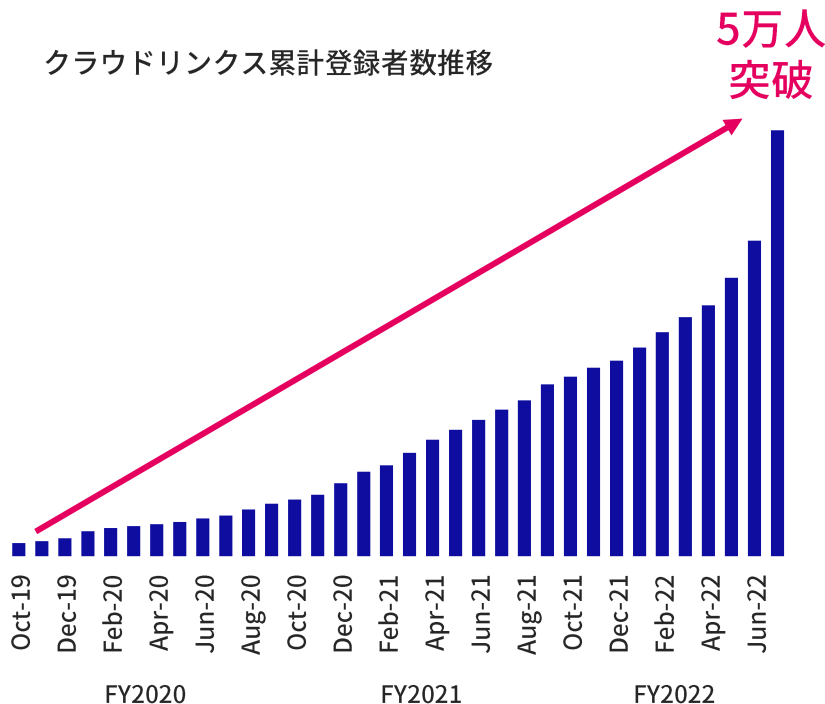
### Point 1 副業制限なら理由公表

厚生労働省：企業に対し、従業員に副業を制限する場合はその理由を含めて開示するよう促す方針。

### Point 2 副業の容認・一般化

週休3日制や管理職に副業・兼業経験を求めるなど、従業員の副業を推奨する企業が増加\*

クラウドリンクス累計登録者数推移



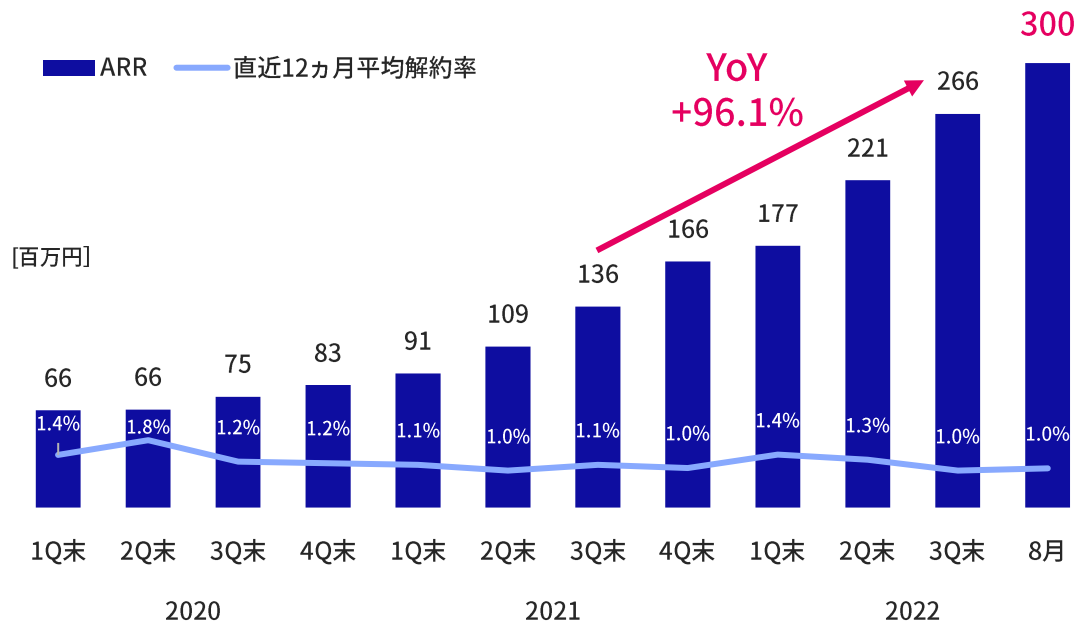
(出典) 日本経済新聞 「パナソニックHDの週休3日制 試験導入は5000人対象に」 22.4.18  
「課長昇進、出向・副業経験を前提に 三井住友海上」 22.1.23



# 「クラウドログ」 ARRの成長加速

直近8月にARR3億円を突破、3Q末時点のARRも2.6億円、年間成長率+96.1%と順調に成長

大企業の導入による単価アップと継続的なサービス機能改善により、月次平均解約率も1.0%の低水準を達成



2022年8月時点  
ARR  
**3億円**

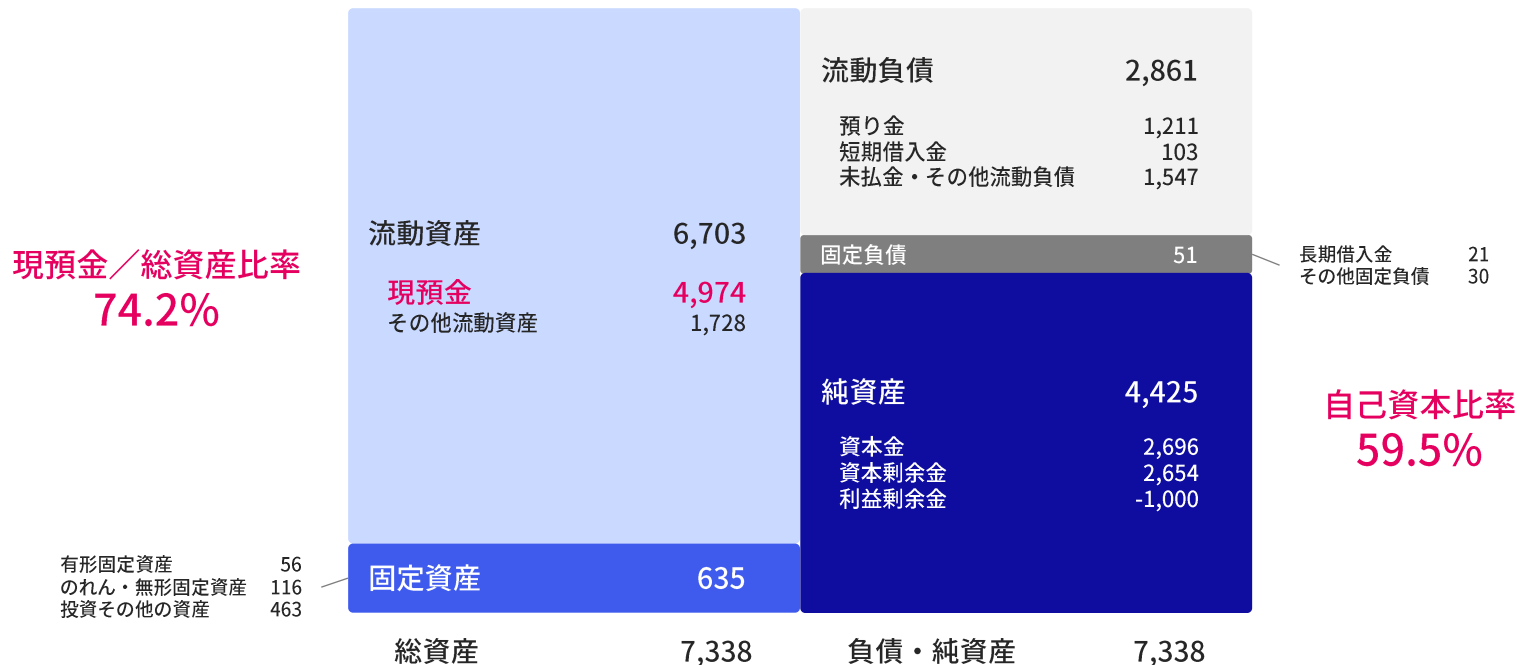
チャーンレート  
**1.0%**

・ ARR (Annual Recurring Revenue: 年間経常売上) : 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。

# 健全な財務基盤

現預金比率74.2%、自己資本比率59.5%と健全な財務基盤を確立

コロナ禍以降の不透明な市場環境に対して、利益化を進めてきたことで、攻めと守りの両面において盤石



# CW独自のM&Aフレームワーク

過去の経営の熟達から生み出されたCW独自のフレームワークを買収企業へ適用。より確実かつスピーディーなPMIが可能に

## 経営資源①：経営フレームワーク

生産性向上ポリシー

営業マネジメントポリシー

プロダクト開発ポリシー

新規事業立ち上げポリシー

人材開発ポリシー

カルチャー構築

マッチング事業に  
親和性の高い  
M&A

## 経営資源②：ユーザデータ

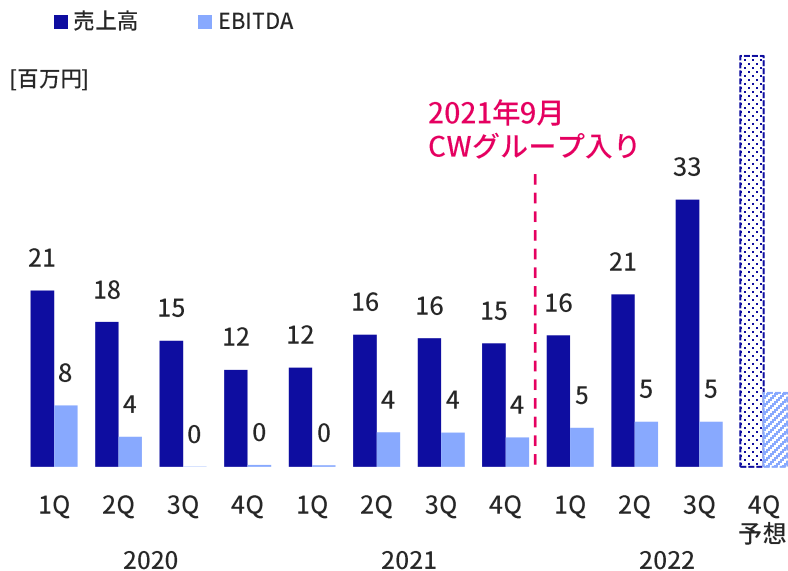
クラウドワーカー  
年間50-60万人登録  
累計500万人超

クライアント企業  
年間8-9万社登録  
累計80万社超



# PMIの実績：マッチング事業のノウハウにより成長を再現

マッチング事業のPMIノウハウにより、2021年9月に買収したコデアル社のトップライン成長と利益拡大を実現



CODEAL

コデアル社が持つ  
DBアセット

×

CWのマッチング  
ノウハウ

【PMIの成果】

- ビジネスモデルの見直し、オペレーション改善のPMIが功奏
- 従来のサブスクモデルに加え、サポート型のマッチングサービスの提供を開始し、DBを活かした事業成長を再現
- 売上成長（YoY 2倍）とEBITDA黒字を維持しながら成長を再加速

## 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

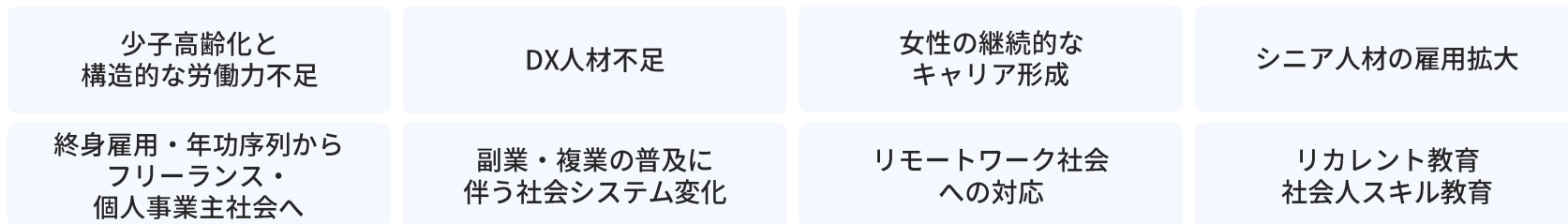


(出典) 平均年収436万円 国税庁「令和元年民間給与実態統計調査結果」

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

# 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創造による  
社会課題の解決



個のためのインフラ創造に伴う  
売上・利益の成長

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  
82.1万社

CrowdWorks

2012年開始

クラウドワーカー  
508万人

(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





# 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 26億9,688万円  
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 : 508万人  
クライアント企業数 : 82.1万社  
政府機関 : 12府庁  
地方行政 : 80行

※ 2021年6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

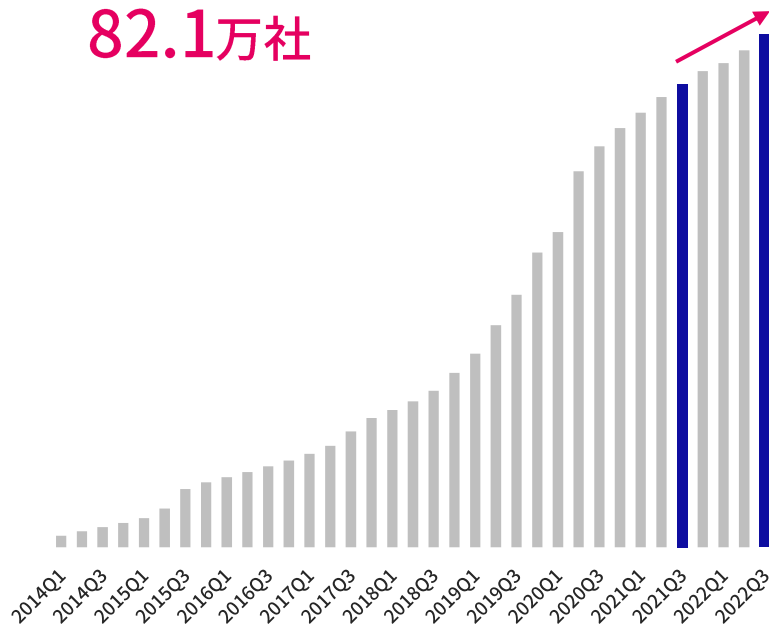
# 圧倒的なマッチングデータベース

国内最大のクライアントとワーカーのマッチングデータベースを保有  
成長を続けるマッチングデータベースは当社の競争優位性

登録クライアント数

82.1万社

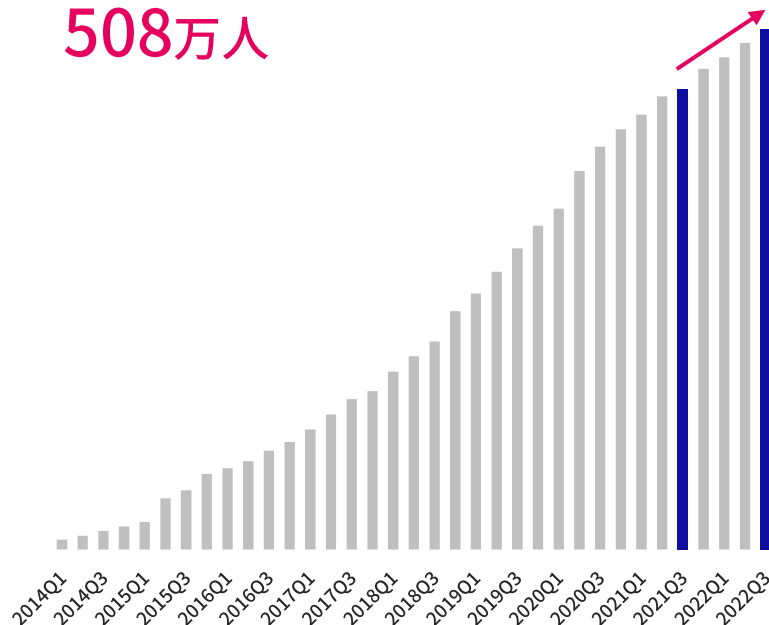
+8.0万社



登録ワーカー数

508万人

+58.7万人



# 新規領域 クラウドリンクス(副業求人領域)

副業ニーズの拡大や副業推奨企業の増加に伴い、副業兼業プラットフォームを構築中  
大企業や有名企業に勤務するハイクラスな人材が続々と登録中

## 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

# 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

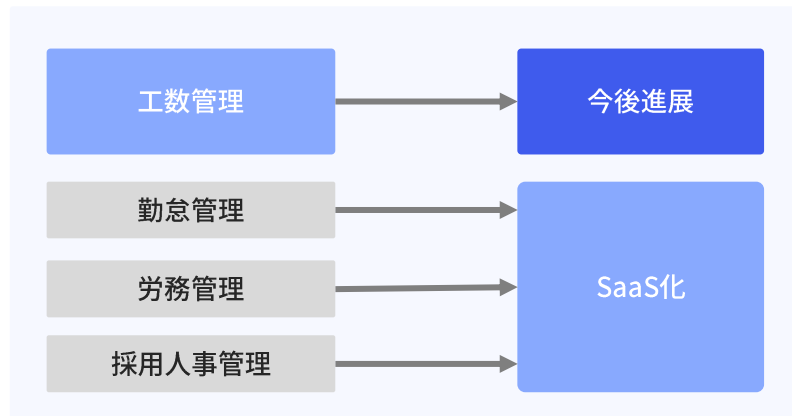


### 工数管理のニーズ

- ・ 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

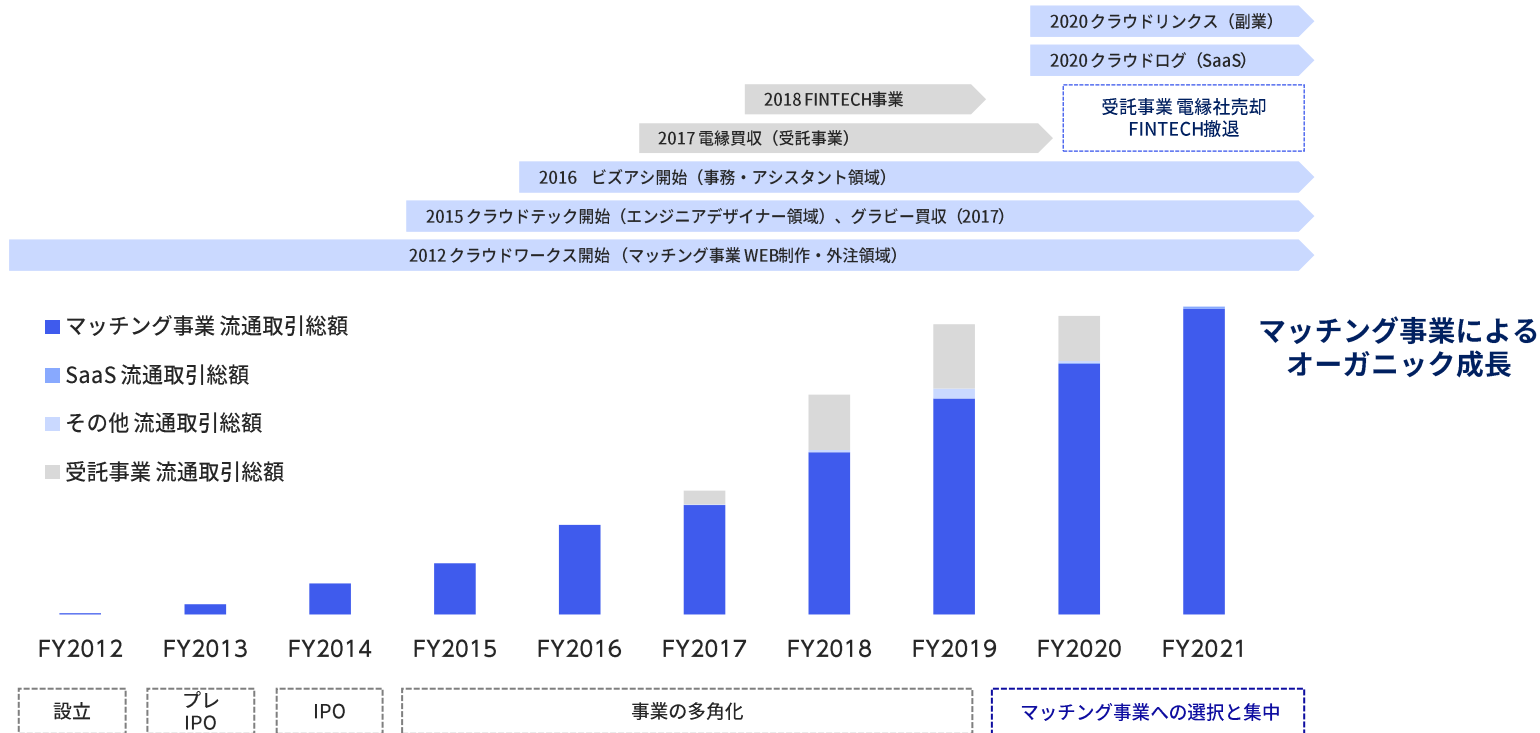
## 工数管理SaaS化の流れ

- ・ 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



# 経営の変遷

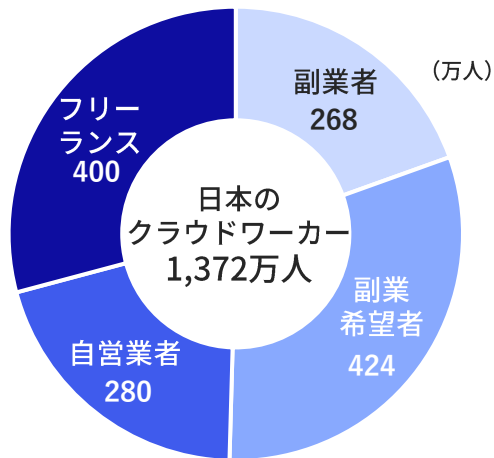
上場以来さまざまな新規事業を立ち上げ、持続的なオーガニック成長を実現  
事業の立ち上げと撤退を経験し、強固な事業基盤を構築



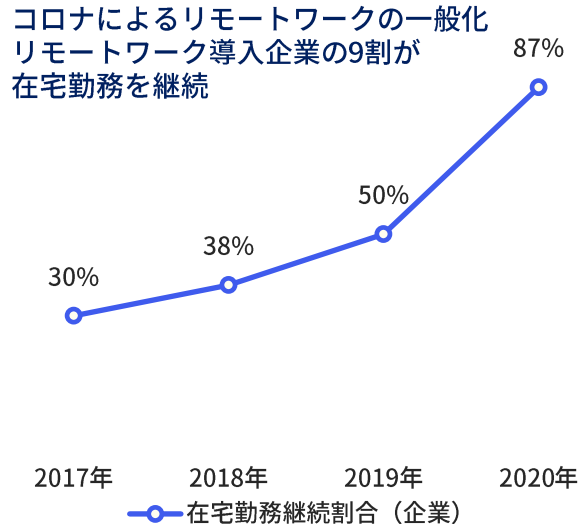
# フリーランス人材の増加とリモートワークの普及

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



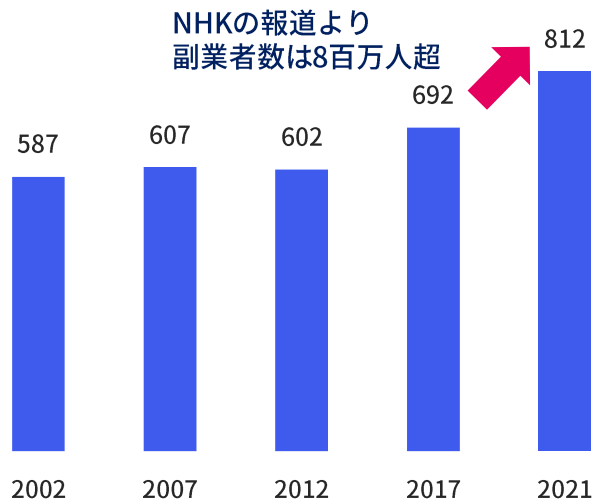
(出典) クラウドワーカー総務省人口：「労働力調査」および「就業構造基本調査」より、自営業者のうち雇無業主をフリーランス、雇有業主+家族従業者を自営業者としております。副業者は副業がある者の数、副業希望者は追加就業希望者数としております。企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率：総務省「通信利用動向調査」企業のリモートワーク制度（テレワーク）導入率／在宅勤務導入率

## 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

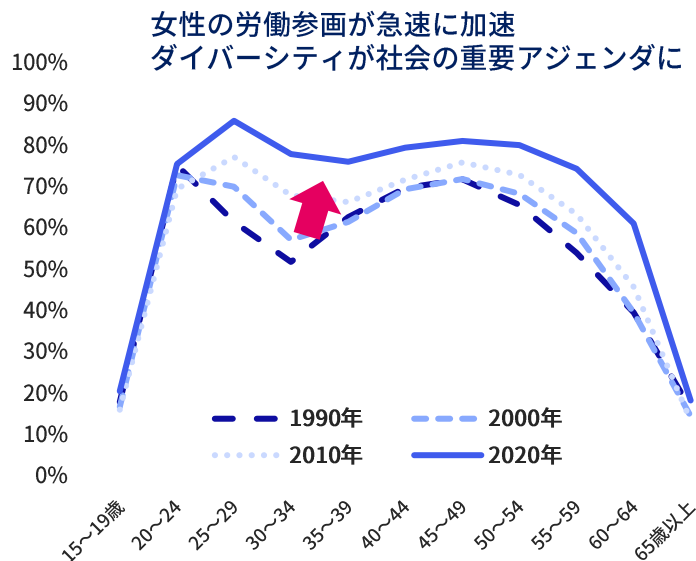
(出典) 総務省「2017年就業構造基本調査」、Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

# 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

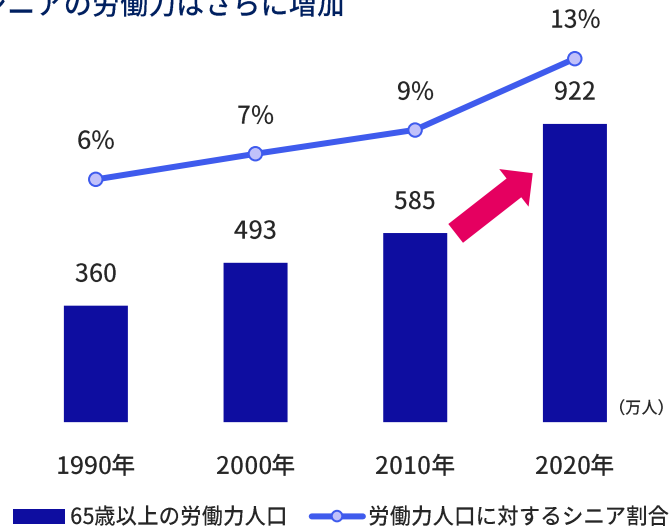
シニア世代の労働割合も急増、「70歳までの雇用延長」によりさらに大きな流れに

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

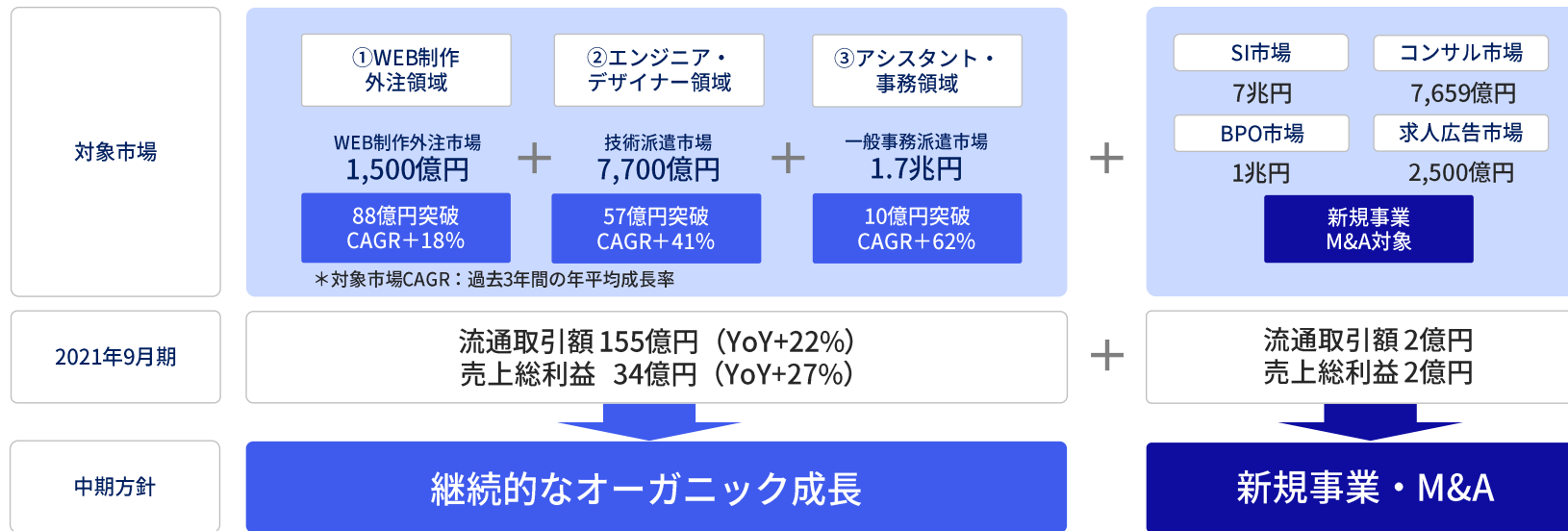


(出典) 労働力調査「女性の労働力人口比率」各年齢ごとの人口に占める労働力人口の比率、「シニアの労働力人口」各年度ごとの65歳以上の労働力人口および、総労働力人口に対する65歳以上の労働力人口の割合



# 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	3Q	前年同期比
流通取引総額	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	4,877	+22.9%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	2,680	+29.0%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	1,227	+33.6%
販管費	710	720	745	824	795	868	969	+30.1%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	271	+56.3%
営業利益	107	181	173	137	303	320	258	+48.5%
経常利益	117	210	186	150	315	285	277	+48.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	150	156	234	214	183	202	+29.4%

- ・ 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。
- ・ 2021年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から2021年9月期1Qの実績は単体移行前の連結換算実績を記載しています。

## 2022年9月期 第3四半期 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	3Q末	
流動資産	5,707	6,703	996
固定資産	473	635	161
総資産	6,180	7,338	1,157
流動負債	2,375	2,861	485
固定負債	30	51	20
純資産	3,774	4,425	651
自己資本比率	60.9%	59.5%	▲1.4

- ・ 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。

# 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"> <li>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</li> <li>システム利用料率：業務委託料の5～20%（業務委託料により変動）</li> </ul>	流通取引総額 （業務委託料）	52.8%	17.6%	39.7%
	広告料	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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）</li> </ul>	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"> <li>業務委託料（契約額）をクライアントよりいただくモデル</li> <li>契約額の一部をワーカー報酬（＝原価）として支払い</li> <li>原価率：50～80%（案件の専門性・特性により変動）</li> </ul>	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%	80.4%	55.8%
③SaaS	サービス 利用料	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス利用料を月額でいただくモデル</li> <li>月額利用料：クライアントの利用規模により変動</li> </ul>	流通取引総額・ 売上高・売上総利益 （サービス利用料）	1.1%	2.0%	4.5%

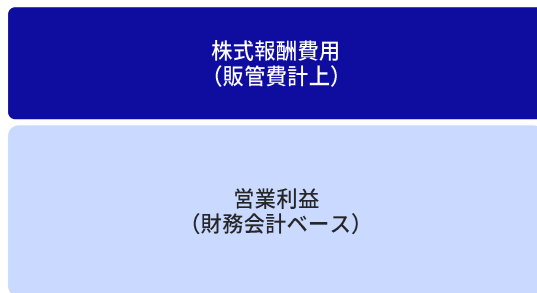
・ シェア率は2022年9月期3Q（累計）時点の比率を計算しております。

# Non-GAAP営業利益指標について

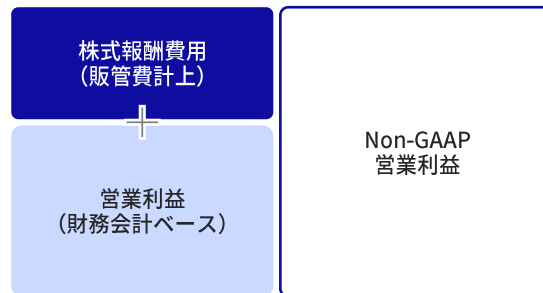
中長期的な企業価値向上に向けて、2022年9月期より本格的に株式報酬制度を導入  
本質的な業績を測る利益指標として2022年9月期より株式報酬費用を足し戻したNon-GAAP営業利益を開示


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

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](mailto:ir@crowdworks.co.jp)