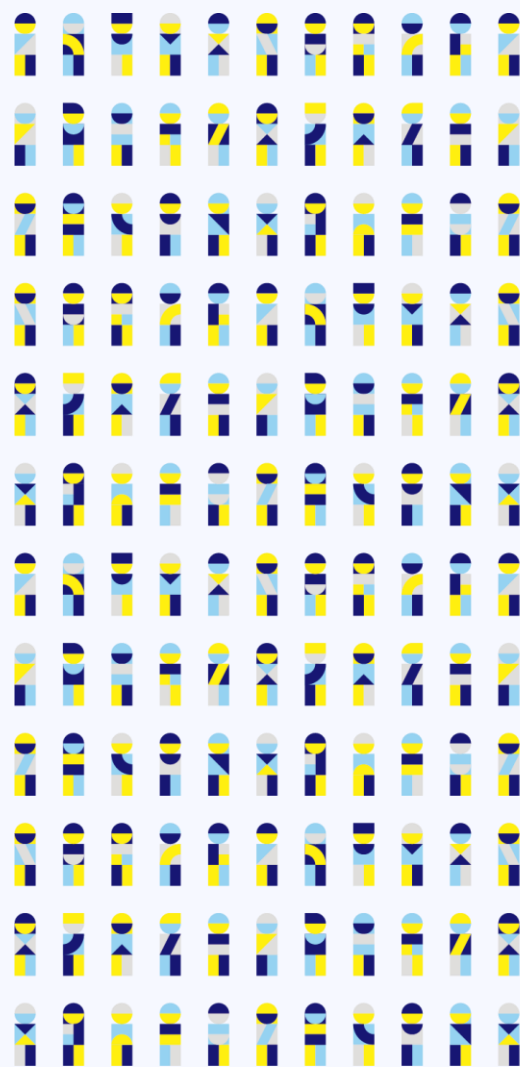




# 2022年9月期 通期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



# 2022年9月期 通期決算サマリ

# 2022年9月期 通期業績サマリ 全社

売上高、売上総利益共に前期比+30%以上の成長、過去最高益を達成

	2021年9月期		2022年9月期	前年比
GMV	157.0億円	▶	194.5億円	+23.9%
売上高	80.6億円	▶	105.7億円	+31.3%
売上総利益	36.0億円	▶	48.1億円	+33.7%
営業利益 (Non-GAAP)	6.2億円	▶	10.0億円	+62.4%

- ・ 2022年9月期の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から株式報酬費用72百万円を足し戻した数値を記載しております。
- ・ 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。

# 2022年9月期 通期業績サマリ 事業別

マッチング事業 売上高、売上総利益共に前期比+30%以上の成長、過去最高益を達成

SaaS事業 売上総利益は前期比2倍超、マッチング事業で得た利益内でSaaS事業に積極投資し赤字幅もコントロール

	マッチング事業			ビジネス向けSaaS+その他		
	2021年9月期	2022年9月期	前期比	2021年9月期	2022年9月期	前期比
GMV	155.8億円 ▶	192.1億円	+23.3%	1.2億円 ▶	2.3億円	+95.9%
売上高	79.4億円 ▶	103.4億円	+30.3%	1.2億円 ▶	2.3億円	+95.9%
売上総利益	35.0億円 ▶	45.8億円	+30.9%	1.0億円 ▶	2.3億円	+128.2%
営業利益	8.0億円 ▶	11.8億円	+47.9%	▲2.0億円 ▶	▲2.5億円	- %

- ・ 各セグメントには営業利益(GAAP)の数値を記載しております。
- ・ 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。

# 2022年9月期 通期業績予想 4 指標すべて達成

1Qと3Qの2回の上方修正に加え、**通期業績予想をすべて達成**

	期初予想 (レンジ上限値)	上方修正 (FY22 3Qで公表)	2022年9月期 実績	達成率 (対期初予想)
GMV	180.5億円	190億円	194.5億円	107.7%
売上高	92.6億円	104億円	105.7億円	114.2%
売上総利益	41.8億円	47億円	48.1億円	115.1%
営業利益 (Non-GAAP)	8.0億円	9.7億円	10.0億円	125.6%

- ・ 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 4Q 業績ハイライト

4Qも売上総利益は前年同期比+30%超の成長を維持しトップラインは好調

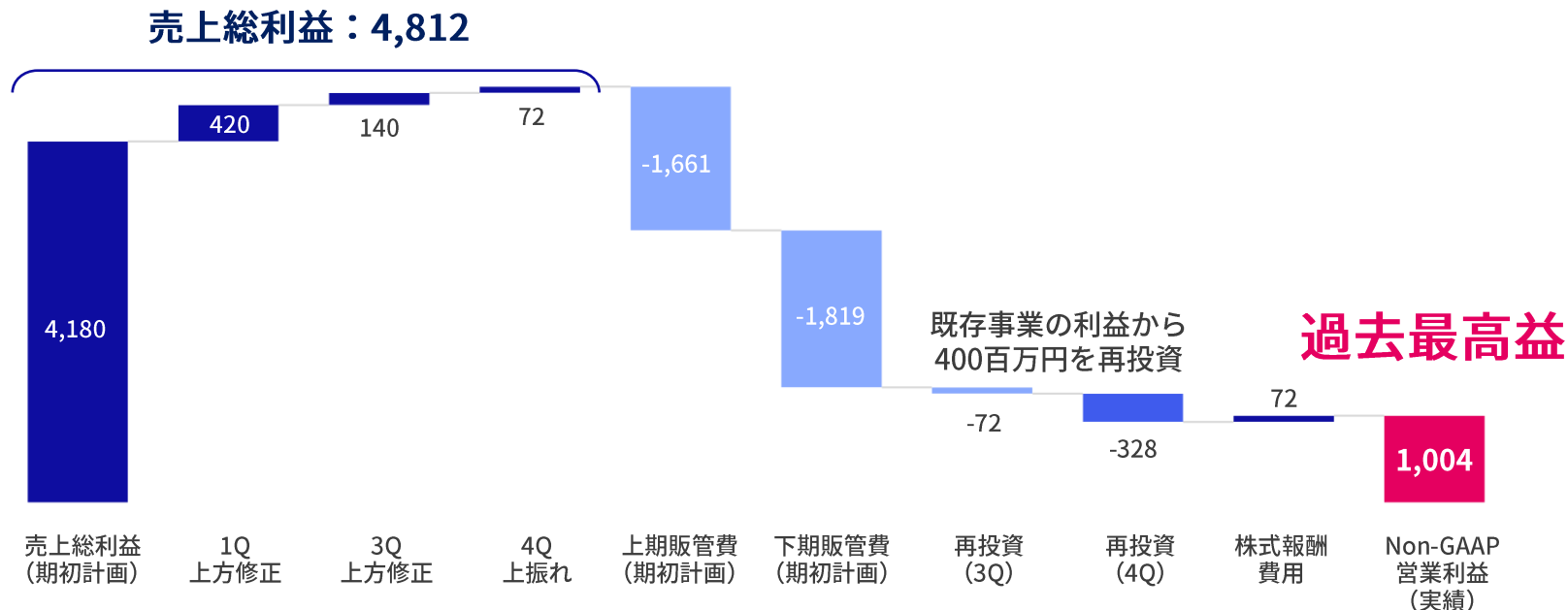
来期以降の成長に向けた先行投資として、4Qは人員採用と広告投資を積極的に実施

(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	4Q	前年同期比
GMV	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	4,877	5,150	+23.5%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	2,680	2,796	+27.5%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	1,227	1,299	+35.0%
販管費	710	720	745	824	792	868	969	1,249	+51.4%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	271	81	▲47.5%
営業利益	107	181	173	137	303	320	258	50	▲63.6%

- ・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。
- ・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。

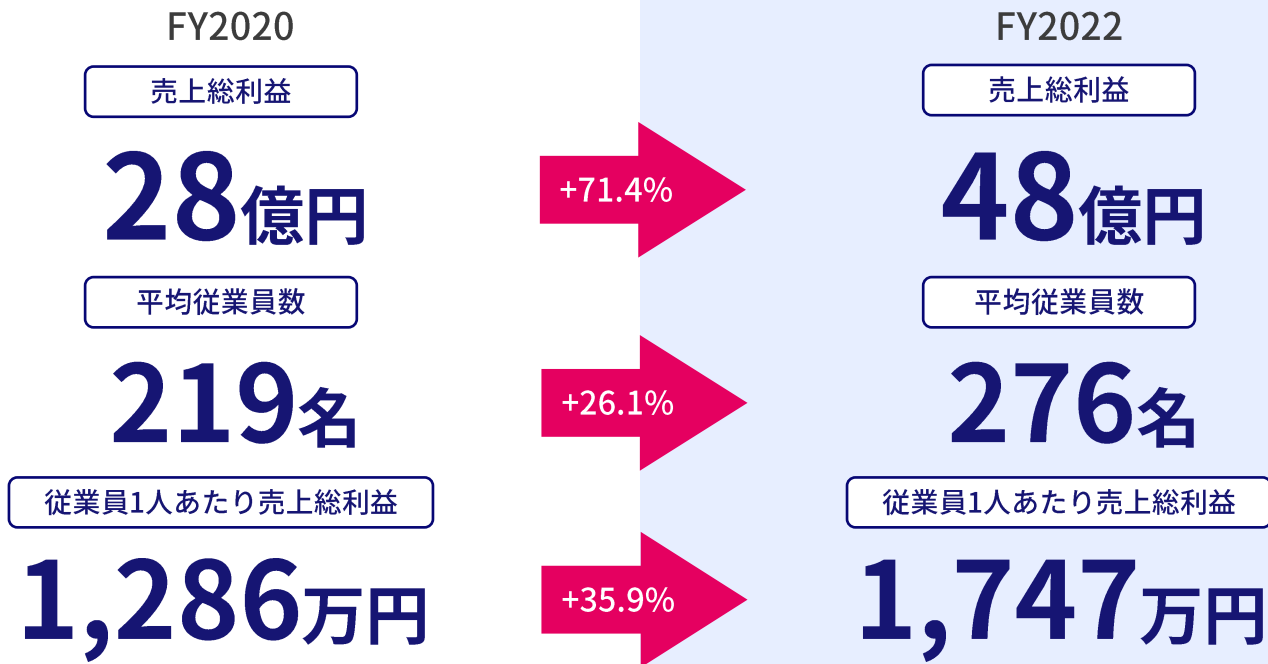
# 販管費をコントロールしながら、通期の利益目標を達成

通期の売上総利益は48億円とさらに計画を上振れ、4Qの追加投資をコントロールし営業利益（Non-GAAP）はガイダンス通りに着地



## 生産性向上3カ年成果

従業員数は+26.1%の増加に対し、売上総利益は+71.4%の成長



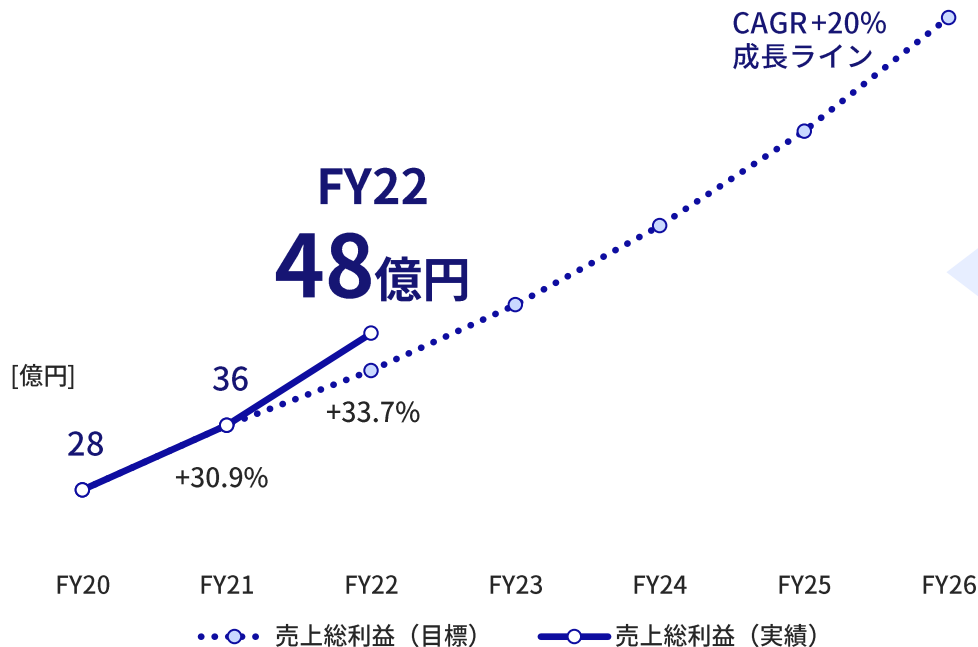
- ・ 2020年9月期の数値は受託事業を除く実績数値
- ・ 平均従業員数は各四半期末従業員数の合計平均値



# 中長期の成長目標にむけて前倒しで進捗

2022年9月期の売上総利益は48億を実現し、成長率は+33.7%

中長期の成長目標であるCAGR+20%以上成長を2年連続上回る



売上総利益

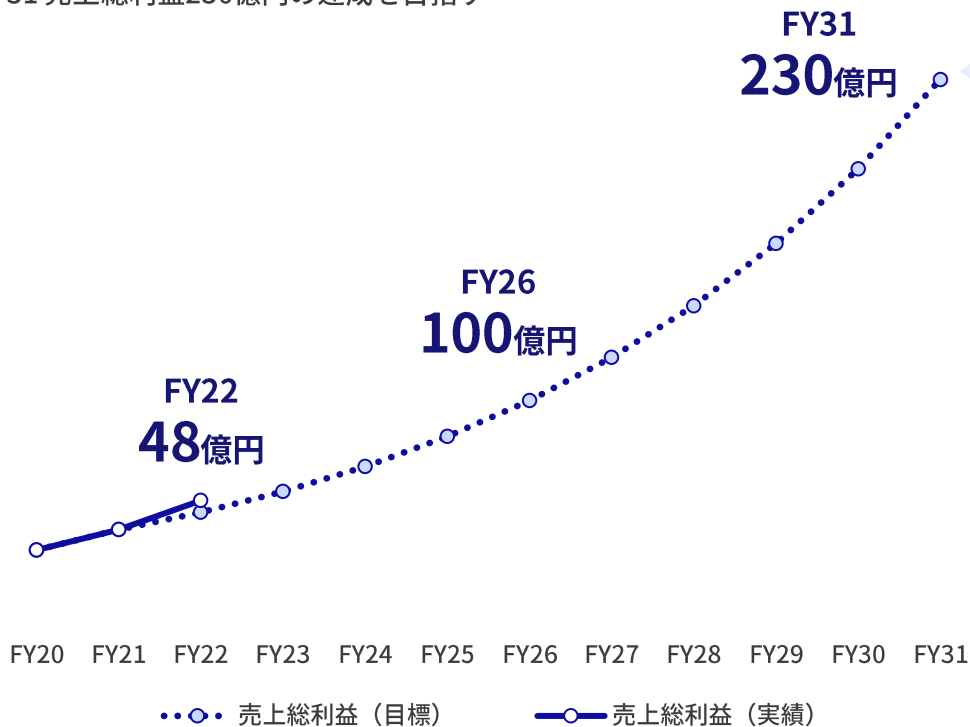
FY22

+33.7%

中長期目標  
CAGR +20%以上  
を前倒し

## 中長期の成長目標

中長期目標である「売上総利益CAGR +20%以上」を10年継続することにより  
FY31 売上総利益230億円の達成を目指す



売上総利益

CAGR  
20%以上  
10年継続

## 2022年9月期 事業別 決算振り返り

# マッチング事業 KPIは全指標向上

単価向上施策により全領域で発注社数と発注単価の向上に成功、売上高・売上総利益も+30%超成長を達成

## エンジニア・デザイナー領域

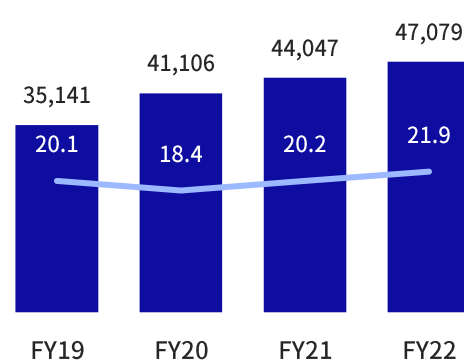
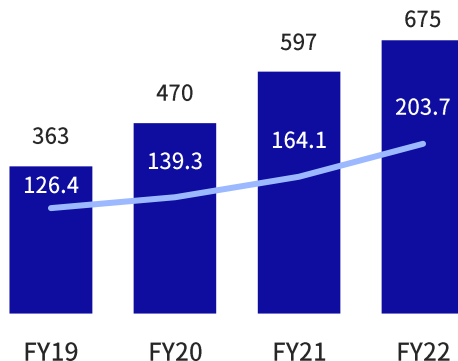
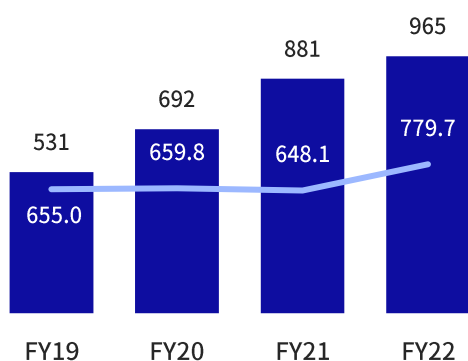
GMV	75.2億円	YoY +31.8%
発注社数	965社	YoY +9.5%
×		
発注単価	779.7万円	YoY +20.3%

## 事務・アシスタント領域

GMV	13.7億円	YoY +40.4%
発注社数	675社	YoY +13.1%
×		
発注単価	203.7万円	YoY +24.1%

## WEB制作・外注領域

GMV	103.1億円	YoY +16.0%
発注社数	47,079社	YoY +6.9%
×		
発注単価	21.9万円	YoY +8.6%



■ 発注社数 (社)    — 発注単価 (万円)

# 副業事業 クラウドリンクス登録者数が急拡大

ハイクラス人材の会員登録者数は2022年9月末時点で7万人を突破  
広告宣伝と営業体制に積極投資し、FY23は事業規模拡大の礎を築く

## 副業市場の追い風

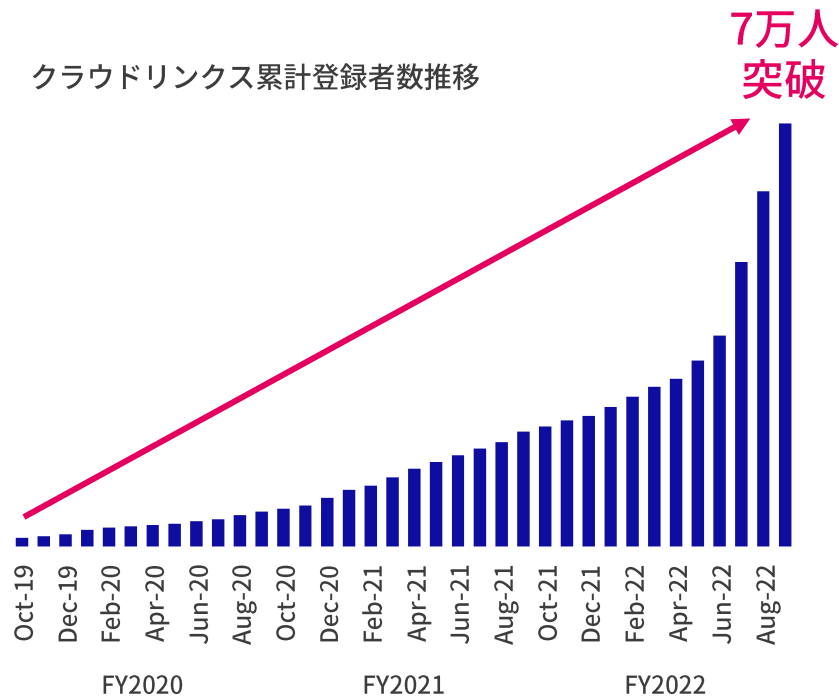
### Point 1 副業制限なら理由公表

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 副業人材活用に補助金

副業の人材を送り出したり、受け入れたりする企業に補助金を出すなどして労働移動の円滑化を進める方針

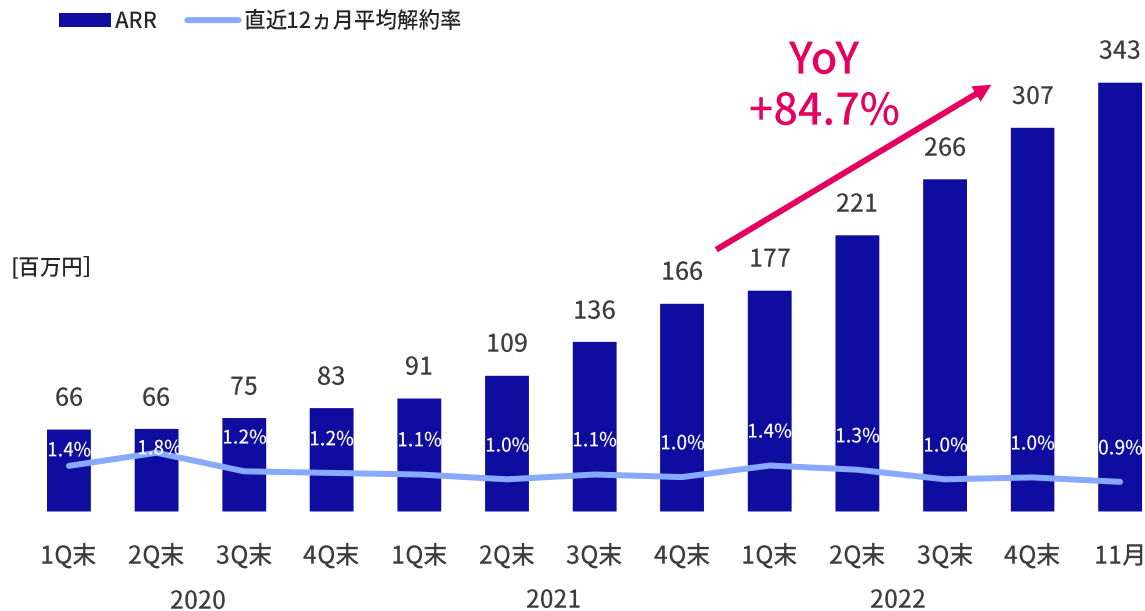
クラウドリンクス累計登録者数推移



(出典) 日本経済新聞 「副業制限なら理由公表 厚労省、解禁加速へ企業に要請」 22.6.24  
(出典) テレビ朝日News 「岸田政権の看板政策「新しい資本主義」対策まとまる」 22.10.5

# SaaS事業 クラウドログも高成長を実現

大手顧客の開拓、価格改定による単価向上で高成長と低解約率を実現



2022年11月時点  
ARR

3.4億円

チャーンレート

0.9%

・ 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ヶ月の平均値。

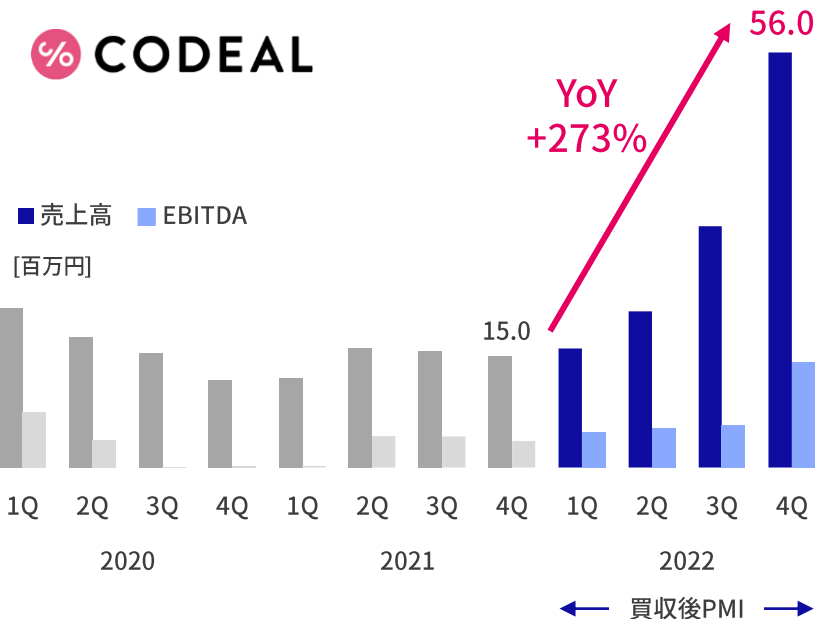
# PMIの成果 CWのノウハウ共有によるシナジー最大化

マッチング事業で培ったカルチャー、組織立ち上げノウハウを活用してコデアル社のPMIを実施  
買収後の売上高・EBITDAの大幅向上を実現

## CWのPMIノウハウ

- 1 ポリシーに基づく効率的なPMI
- 2 Mission, Vision, CW Valueの浸透
- 3 ビジネスモデルの見直しや再構築
- 4 生産性向上文化の浸透
- 5 営業ノウハウの提供

## % CODEAL



# 新規M&A 専門領域にもIT人材を提供開始

RPA領域のワンストップサービスを提供するPeaceful Morning社を買収

今後、10万人のIT人材をSaaSサービスの導入・保守運用領域へ提供し、更なる事業拡大を目指す

国内最大規模の  
豊富なIT人材データベース

## CROWDWORKS

フリーランスIT人材  
データベース

# 10万人



RPAの導入開発における  
ワンストップサービス

 Peaceful Morning

情報提供

ツール  
選定

導入開発

運用/育成



RPA HACK

RPA活用事例  
情報発信

Peaceful Morning



UiPath™

RPAツール  
販売代理



RPA FREELANCE

RPA設計  
開発支援



Robo Runner

RPAツールの  
運用・保守

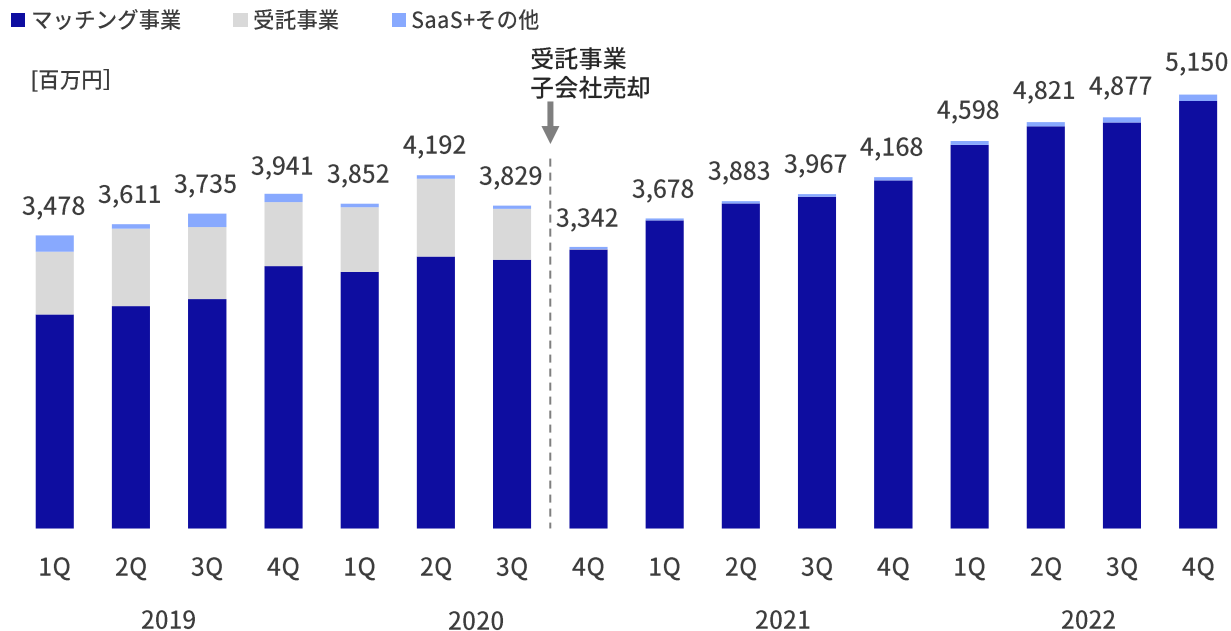




## 2022年9月期 業績推移 - 全社

# ■ 全社 - GMV(流通取引総額) 四半期推移

4QのGMVはマッチング事業の順調な成長により、前年同期比+23.5%成長

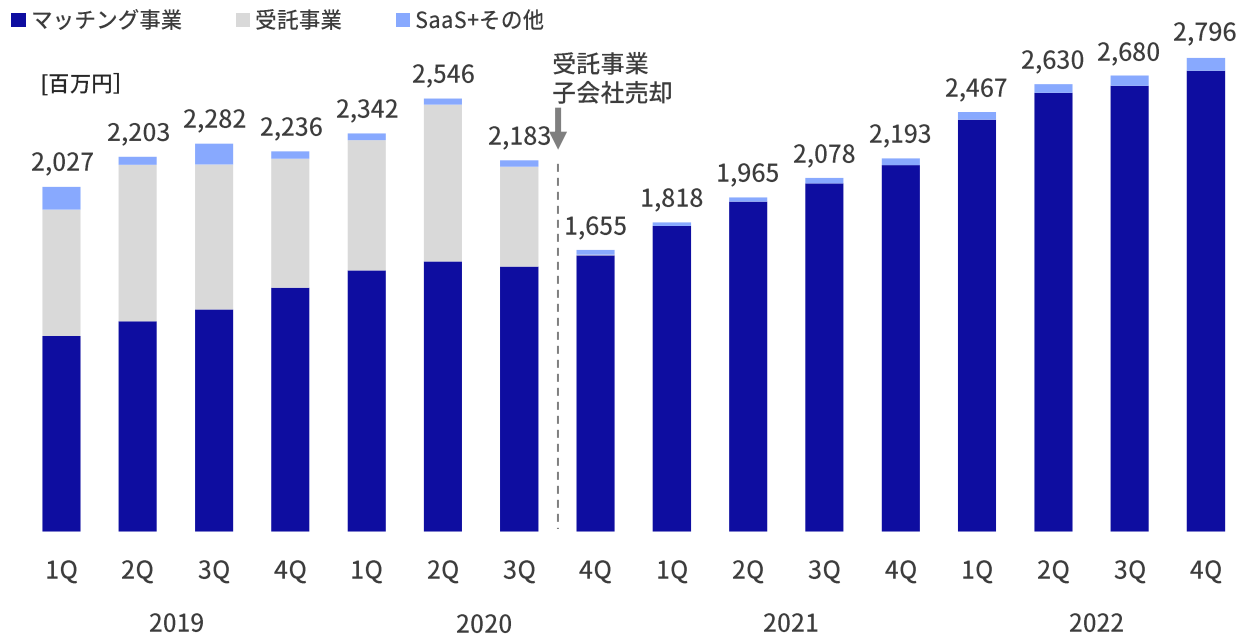


FY22 4Q  
前年同期比  
**+23.5%**

- ・ 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。

# ■ 全社 - 売上高 四半期推移

4Q売上高は前年同期比+27.5%と順調な成長を継続



FY22 4Q  
前年同期比  
**+27.5%**

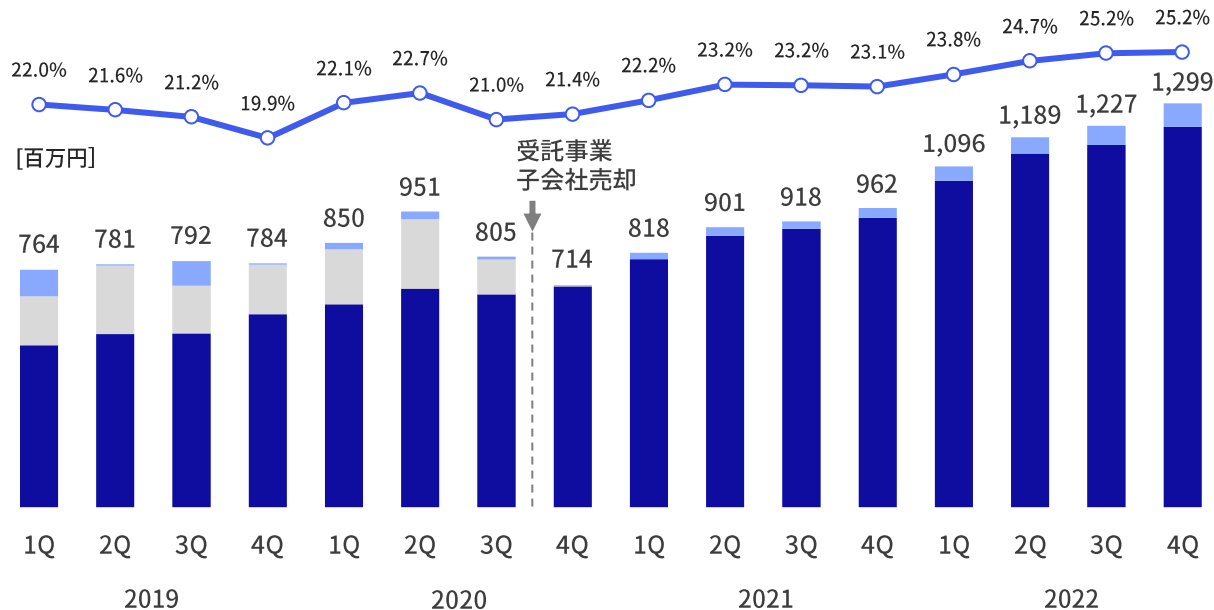
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てております。
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております。

# ■ 全社 - 売上総利益・テイクレート 四半期推移

4Q売上総利益は単価アップ施策により前年同期比+35.0%成長と好調

4Qテイクレートも前年同期比+2.1%向上

■ マッチング事業 ■ 受託事業 ■ SaaS+その他



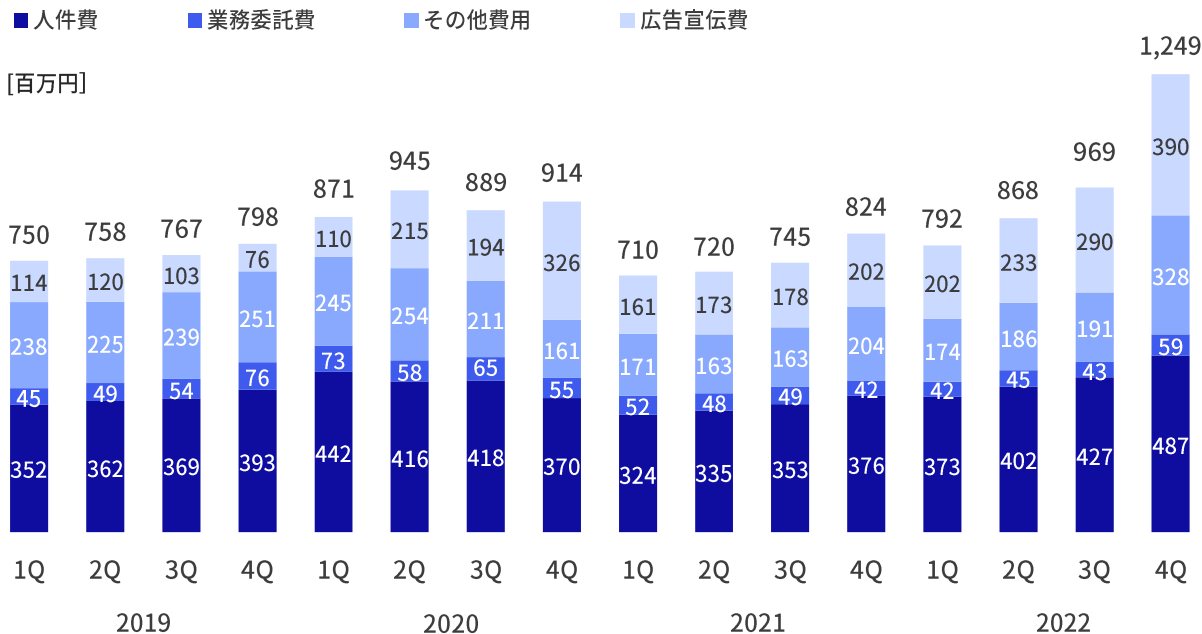
FY22 4Q  
前年同期比  
**+35.0%**

・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。

# ■ 全社 - 販管費 四半期推移

4Q販管費は前年同期比+51.4%増加

再投資の計画通り、採用強化による採用費・人件費、新規事業への広告投資を来期に向け増加



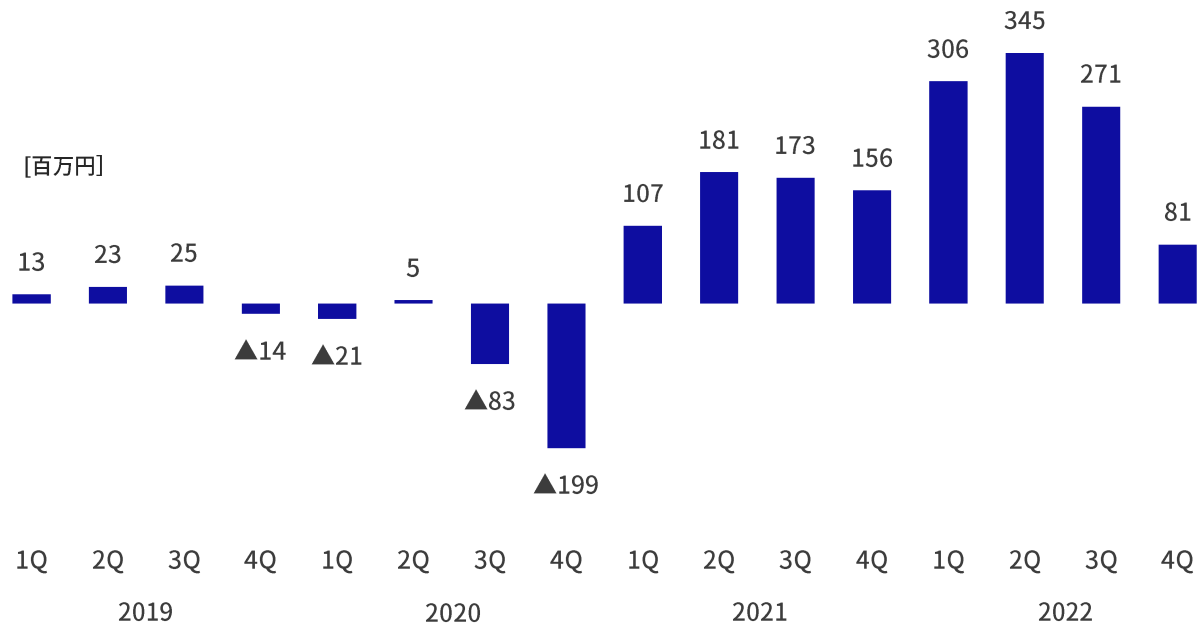
FY22 4Q  
前年同期比  
**+51.4%**

・ 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。

# ■ 全社 - 営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

4Q営業利益(Non-GAAP)は来期成長に向けた再投資により81百万円で計画より上振れ着地

期中の利益から再投資として400百万円を投じながらも、通期の営業利益(Non-GAAP)は1,004百万円と過去最高益を達成



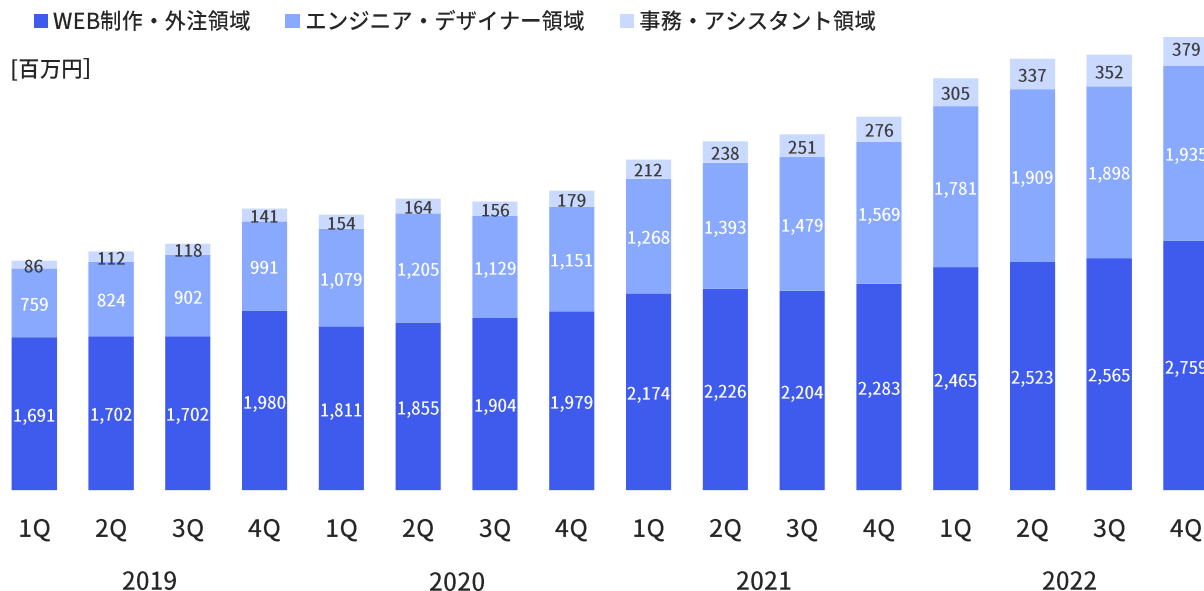
FY22 通期  
**10億円**

- ・ 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+23.3%、事務・アシスタント領域は+37.3%と順調な成長を継続  
4Qより採用を強化し、FY23下期のさらなる成長に向けて育成開始



事務・アシスタント領域

**+37.3%**

エンジニア・デザイナー領域

**+23.3%**

WEB・外注領域

**+20.8%**

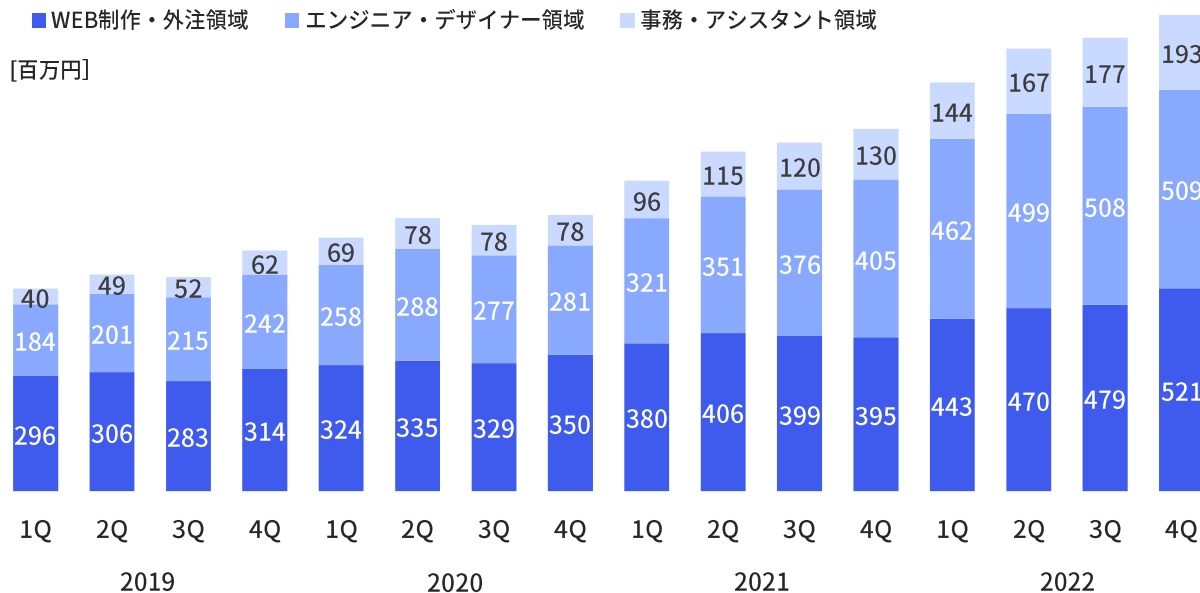
FY22 4Q 前年同期比

- ・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

単価向上やテイクレート改善を図り、エンジニア・デザイナー領域は+25.7%、事務・アシスタント領域は48.3%成長と好調  
WEB制作・外注領域も新規事業の成長により+30%超の成長を実現



事務・アシスタント領域

**+48.3%**

エンジニア・デザイナー領域

**+25.7%**

WEB・外注領域

**+31.8%**

FY22 4Q 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

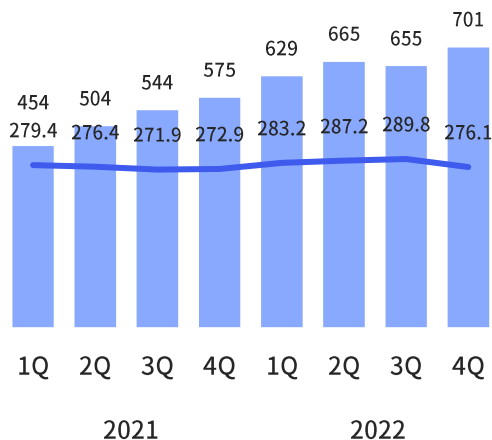
全領域共に発注社数と発注単価の向上を実現

エンジニア・デザイナー領域は発注単価を維持しながら、営業人員の拡大により新規の発注社数を増やすことに成功

## エンジニア・デザイナー領域

発注社数： 701社 YoY **+21.9%**

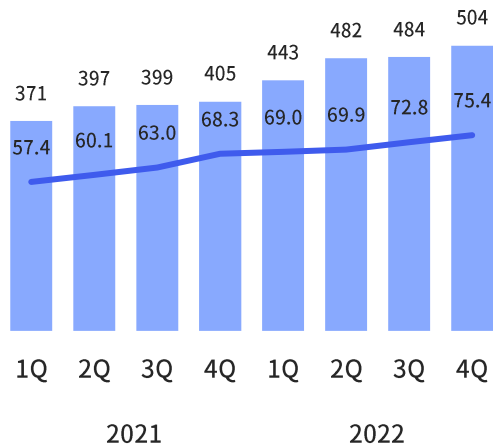
発注単価： 276.1万円 YoY **+1.1%**



## 事務・アシスタント領域

発注社数： 504社 YoY **+24.4%**

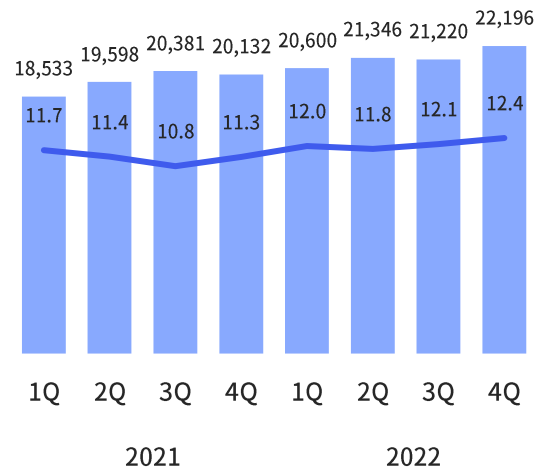
発注単価： 75.4万円 YoY **+10.3%**



## WEB制作・外注領域

発注社数： 22,196社 YoY **+10.3%**

発注単価： 12.4万円 YoY **+9.6%**



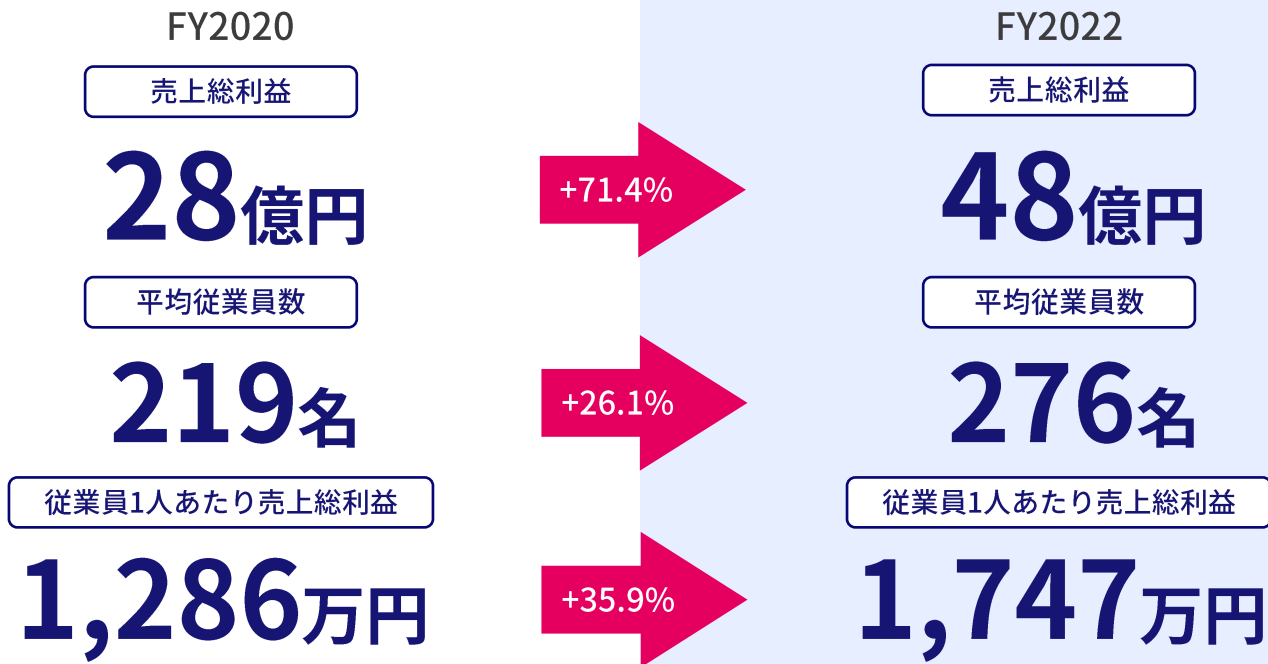
■ 発注社数 (社)    — 発注単価 (万円)



## 生産性向上3カ年の成果

## 生産性向上3カ年成果

従業員数は+26.1%の増加に対し、売上総利益は+71.4%の成長



- ・ 2020年9月期の数値は受託事業を除く実績数値
- ・ 平均従業員数は各四半期末従業員数の合計平均値

# 生産性向上3カ年の振り返り

生産性向上3か年計画の最終年度である2022年9月期は、売上総利益の向上と利益創出を追求して過去最高益を達成

2020年9月期

売上総利益目標達成  
販管費**3.5億円削減**

- 事業ポートフォリオと販管費の見直し
  - ・ 受託事業・フィンテック撤退
  - ・ マッチング事業への選択と集中
  - ・ 生産性向上ポリシー策定

2021年9月期

売上成長率**25%超**  
通期**6億円**の黒字

- 生産性改善活動とその定着による利益拡大
  - ・ PIP及びPIPの他部署展開の定着
  - ・ 生産性ポリシーを用いたPMIの定着
  - ・ 子会社の吸収合併

2022年9月期

売上成長率**30%超**  
通期**10億円**の黒字

- 予実精度の向上と販管費マネジメント
  - ・ 販管費の見直し精査
  - ・ 超過利益の再投資案を全社で集約し月次で判断するサイクルの構築

# クラウドワークスの生産性向上文化

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



持続的に売上・利益成長  
を実現できる企業文化

## 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



## 生産性向上KPI

- ①従業員1人あたりの売上総利益
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

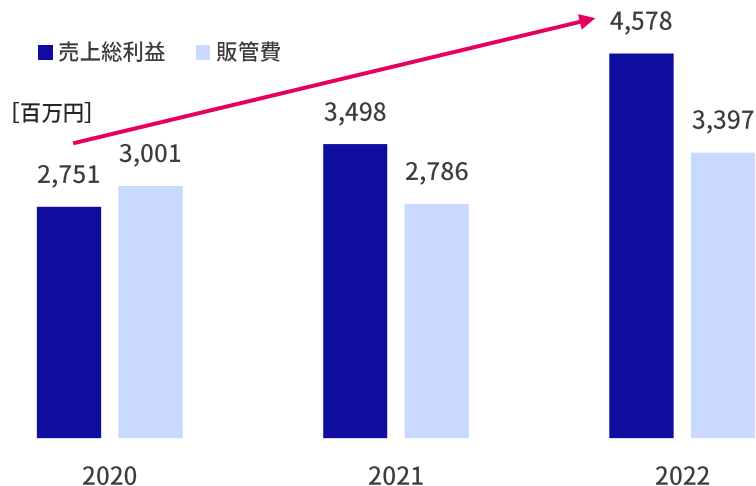
# (参考) 2022年9月期 4Q 生産性向上の実施例

生産性向上のテーマ	4Q (7月～9月) 実践例	効果
マーケティング	<p>[クラウドテック] 動画広告の配信によるリード/案件化率の向上 ・サービスを理解した上でのお問合せの増加</p>	リード/ 案件化率 14.4%→24.7% (+10.3pt)
	<p>[クラウドワークス] 広告の訴求軸の統一及び導線の見直しにより初回発注率を向上</p>	初回発注率 32.6%→34.8% (+2.2pt)
プロセスチェンジ	<p>[クラウドテック] クライアントのオンボーディング専任部隊を組成し案件契約の初回継続率が向上 ・オンボーディング専任部隊による双方の期待感のすり合わせや契約内容の確認、その後振り返りMTGを実施</p>	初回継続率 76%→100% (+24pt)
	<p>[Bizアシ] クラウドリンクスPIPを参考に案件化率を向上 ・商談までにレジユメのサンプル及びサービスの活用事例等を送付</p>	案件化率 12.1%→21.5% (+9.4pt)
エンジニアリング	<p>[クラウドワークス] クライアントへの返金業務の効率化による工数削減 ・クレジットカードや請求書払いによる返金をCWシステムから決済機関に自動返金する機能を実装</p>	対応工数/月 23時間→13.5時間 (41%減)
	<p>[クラウドログ] 新機能開発の組み合わせテストにかかる工数を削減 ・組み合わせテスト技法の1つであるペアワイス法を採用</p>	テストケース数 150万→44ケース (99.9%減)

# 生産性向上KPI 「販管費増減率」 < 「売上総利益成長率」

3年間の生産性向上の成果：マッチング事業の販管費は+13.2%の増加に対し、売上総利益は+66.0%増加させることに成功

マッチング事業の売上総利益と販管費の推移



「販管費増減率」 < 「売上総利益成長率」

売上総利益  
**+66.0%**

販管費  
**+13.2%**

\*FY22 vs FY20



## クラウドワークス 成長と業績達成の秘訣

# 秘訣1 - 業界トップレベルのクライアント・ワーカー数

クライアント約9万社、ワーカー約60万人が新規登録する国内最大級のプラットフォーム  
圧倒的ワーカーアセットにより多種多様なクライアントニーズに対応可能

登録クライアント数

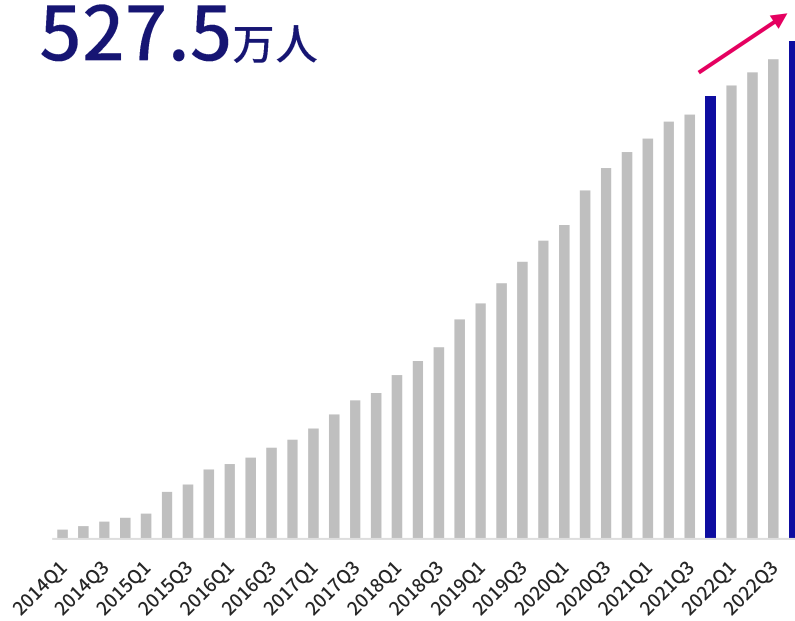
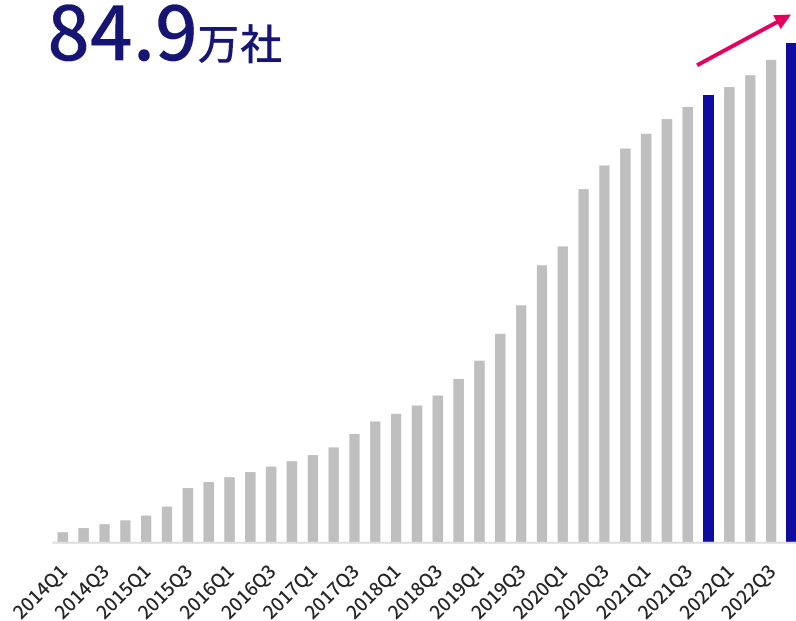
84.9万社

+8.6万社

登録ワーカー数

527.5万人

+58万人



## 秘訣2-サービス連携によりクライアントニーズにリーチ可能

クライアント・ワーカーアセットを共有することでサービス間での効率的なマッチングを実現  
圧倒的なデータベースを活かし、集客から送客、単価アップを実現する体制を確立

### 単価アップ

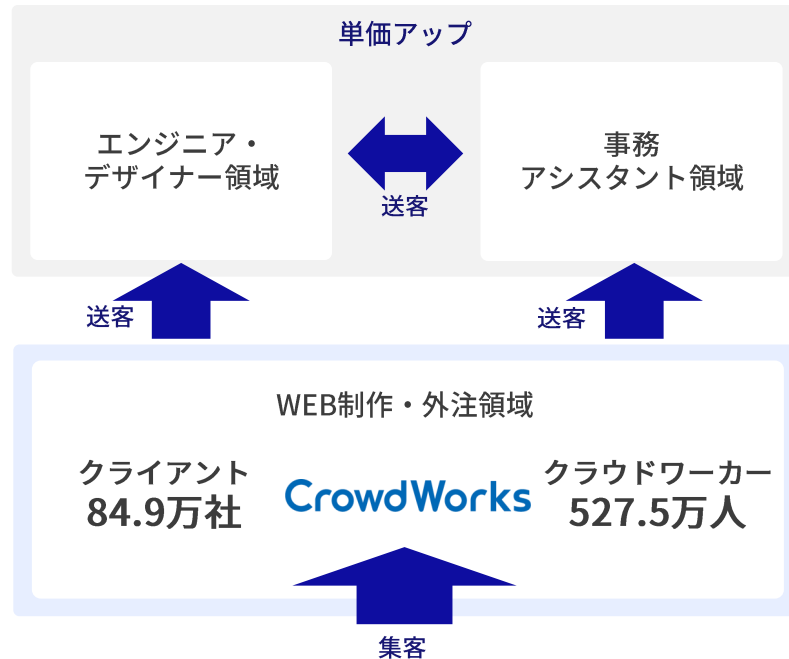
- 認定ワーカー制度（エンジニア・デザイナー領域）  
年間発注単価 ⇒780万円（20.3%向上）
- 料金表改定（事務アシスタント領域）  
年間発注単価 ⇒204万円（24.1%向上）

### 送客（DB共有）

- サービス間でクライアントを送客・連携  
クロスセル経由の**新規契約116件**

### 集客

- 「クラウドワークス」ブランドによる集客効果  
**クライアント9万社、ワーカー60万人が新規登録**



# 秘訣3 -強い組織を支える人材育成の仕組み

CWカルチャーを土台に「人が育つ組織」を創生

入社後のオンボーディングプログラムや若手社員育成の育成に注力

## 入社

- ・情報セキュリティ研修
- ・コンプライアンス研修
- ・社内システム研修

## オンボーディング 研修

- ・カルチャーブック説明会
- ・Value Workshop研修
- ・CW マインド研修
- ・生産性向上ポリシー研修

## 配属後研修

- ・事業部別ポリシー研修

## フォローアップ

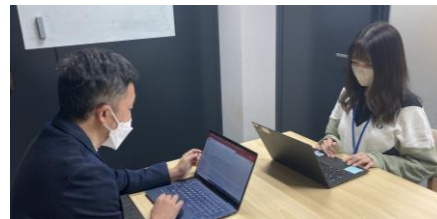
- ・定期的な1on1MTG



CEO吉田によるカルチャーブック説明会



CWマインド研修



1on1ミーティング

## 秘訣 4 – CW Sales Modelにより営業生産性が向上

創業以来培ってきたナレッジやノウハウをポリシー化することで、採用した営業人員の戦略化を推進し、持続的な成長を実現

### CW Sales Model

営業成果 = 行動水準 × 営業スキル

#### 行動水準 5 Bases

目標達成のための  
行動量や質の定義

#### 営業スキル 3 Skills

受注率を向上させる  
ノウハウやナレッジ

## CW Sales Model により入社後の 早期戦力化を実現

[生産性向上アプローチ]

- 15分単位での行動管理
- 顧客情報や商談内容の徹底した記録
- 商談ナレッジを部門横断で共有

## 秘訣 4 – CW Sales Modelの実施例

3 Skills	5 Bases	実施例 (FY22 下期)	効果
フィールドセールス	記録	[クラウドテック] 営業各人に分散していた商談データを網羅性高く記録・集約し戦略立てに活用。 既存顧客からの募集求人数が増加した。	募集求人数 19件→65件UP (+242%)
フィールドセールス	計画	[クラウドログ (SaaS)] サービス導入に向けてトライアル利用を考案。①手順書作成②操作説明会の実施③手順動画の作成を計画。更にアジェンダや手順書の内容を管理者向け・メンバー向け、役員向けとそれぞれ別で作成。トライアル利用の稼働率向上につながった。	トライアル稼働率 36%→85% (+49pt)
フィールドセールス	共有	[クラウドテック] ITエンジニア案件の紹介ノウハウと事例をドキュメント化しサービス間で共有。 非ITエンジニア案件の案件決定率向上に繋がった。	案件決定率 18.7%→45.8% (+27.1pt)
インサイドセールス	実行	[クラウドテック、Bizアシ、コデアル] サービス間でのパスアップが活性化されない障壁を分析し、対策を考案。サービス間の送客にインセンティブ付与やクロスセルのための商材勉強会などを実施し、パスアップが実行される仕組みを構築した。	顧客送客件数 26件→76件UP (+192%)



## 2023年9月期 業績予想

# 2023年9月期 業績予想

中長期目標である売上総利益20%以上成長10年継続の達成に向け2023年9月期も増収増益を目指す

	FY2022 実績		FY2023 予想	前期比
GMV	194.5億円	▶	228億円	+17.2%
売上高	105.7億円	▶	130億円	+22.9%
売上総利益	48.1億円	▶	59億円	+22.6%
EBITDA (Non-GAAP)*	10.5億円	▶	12億円	+14.5%

- \*EBITDA(Non-GAAP): 営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用
- 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



# 過去2年間の業績予想はすべて達成

2021年9月期・2022年9月期共に業績予想を達成

2023年9月期も大幅な上振れを目指す

	FY2021 実績				FY2022 実績			
	期初予想 (レンジ上限値)	実績	達成率	評価	期初予想 (レンジ上限値)	実績	達成率	評価
GMV	140.5億円	<b>157.0億円</b>	<b>111.7%</b>	◎	180.5億円	<b>194.5億円</b>	<b>107.7%</b>	◎
売上高	75.1億円	<b>80.6億円</b>	<b>107.2%</b>	◎	92.6億円	<b>105.7億円</b>	<b>114.1%</b>	◎
売上総利益	32.1億円	<b>36.0億円</b>	<b>112.1%</b>	◎	41.8億円	<b>48.1億円</b>	<b>115.1%</b>	◎
営業利益 (Non-GAAP) *	黒字	<b>6.2億円</b>	-	◎	8.0億円	<b>10.0億円</b>	<b>125.6%</b>	◎

- ・ \*営業利益(Non-GAAP): 営業利益+株式報酬費用
- ・ 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

# 2023年9月期は上半期投資・下半期回収

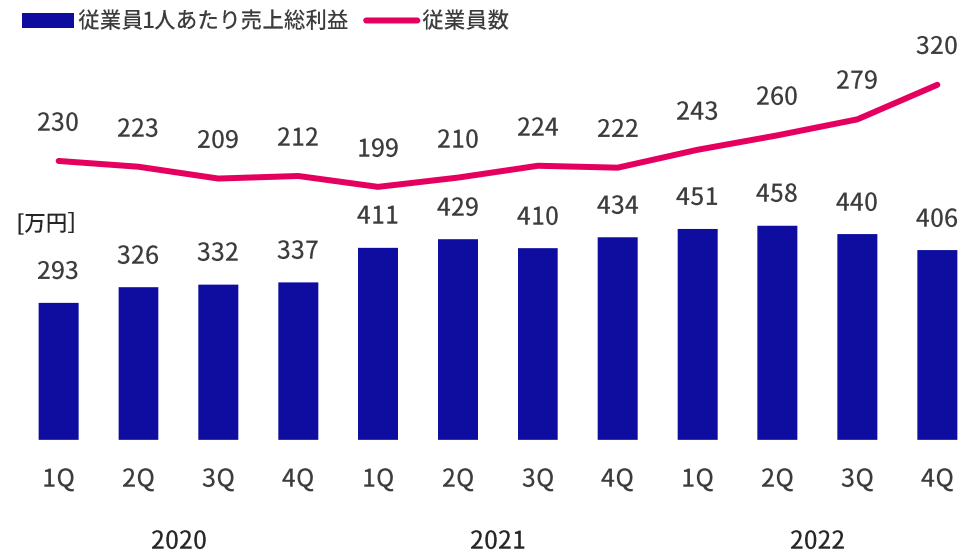
上期はFY22に新規採用した98名のオンボーディングに注力、下期の戦力化を想定し成長計画は下期偏重となる見通し

	上半期：投資		下半期：回収		通期：増収増益
売上高 売上総利益	YoY +20%以上	➡	YoY +25%以上	➡	YoY +22%以上
販管費 (人件費)	85名以上採用	➡	戦力化状況により 追加採用を判断	➡	100名以上採用
EBITDA	YoY ▲50% 投資をするが黒字維持	➡	YoY +100%以上	➡	YoY +14.6%

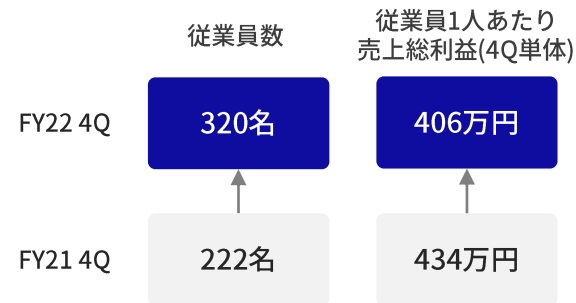
# 生産性向上の実現により、下半期より成長投資を再開

下期の積極採用により、4Q従業員数はYoY+98名（+44.1%）に対し、従業員1人あたり売上総利益はYoY▲6.4%に抑制  
2023年9月期も生産性改善サイクルを再現していく

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）



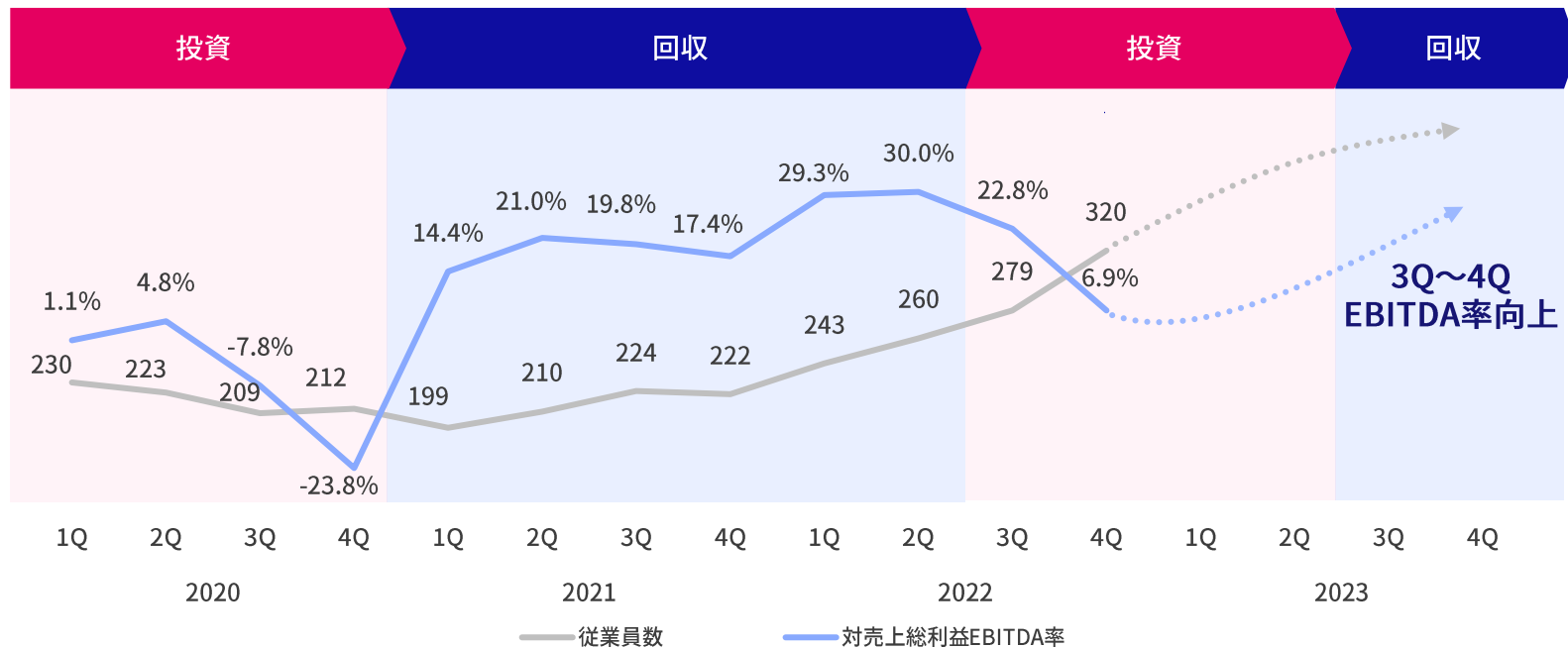
## 3年間の生産性向上により 下期から積極投資



・ 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。

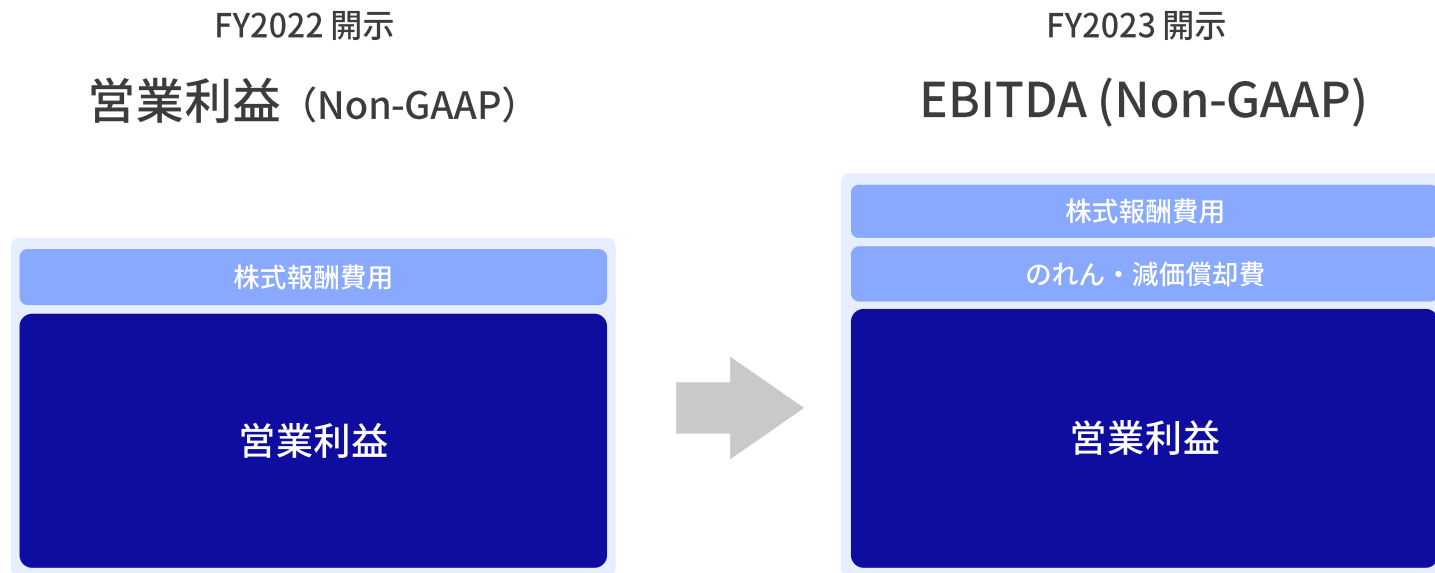
# 2023年9月期は下期から回収フェーズ

FY20以降の生産性改善により、人員増加を行いながら対売上総利益EBITDA率の向上に成功  
FY23も一層の人員拡大を行うものの、下期にかけて戦力化し再び生産性向上を再現していく



# 利益開示指標をEBITDA(Non-GAAP)に変更

FY2023より事業から生み出される利益を測るための指標としてEBITDA (Non-GAAP)を採用  
既存事業や新規事業だけでなく、M&Aを含めた事業拡大と利益拡大を目指す

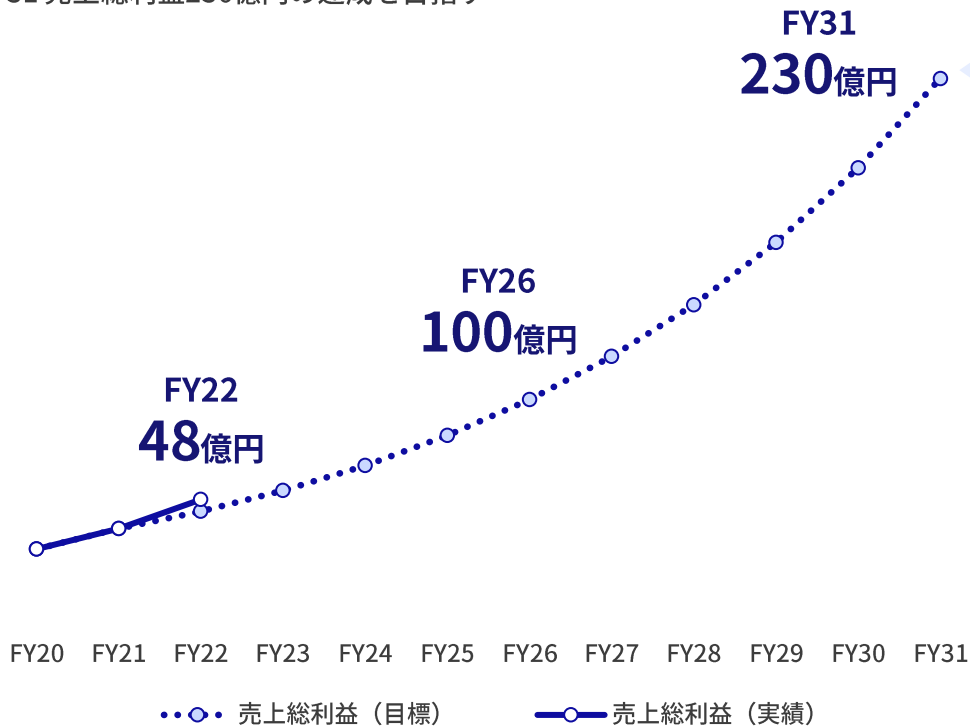




## 中長期の成長目標

## 中長期の成長目標

中長期目標である「売上総利益CAGR +20%以上」を10年継続することにより  
FY31 売上総利益230億円の達成を目指す



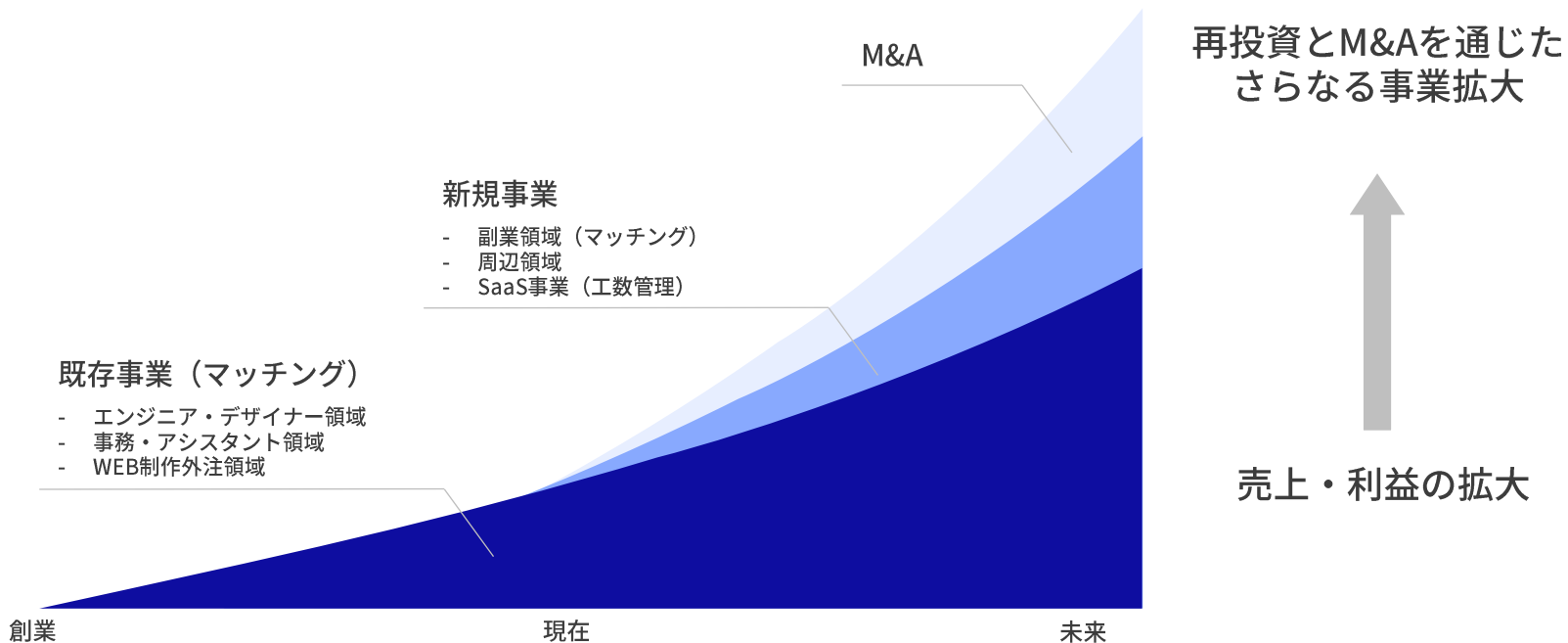
売上総利益

CAGR  
20%以上  
10年継続

# 中長期成長のイメージ

既存のマッチング事業において、売上・利益ともに継続的な成長を図り、

既存事業で創出した利益から新規事業やM&Aに再投資することで、さらなる成長と事業拡大を実現していく

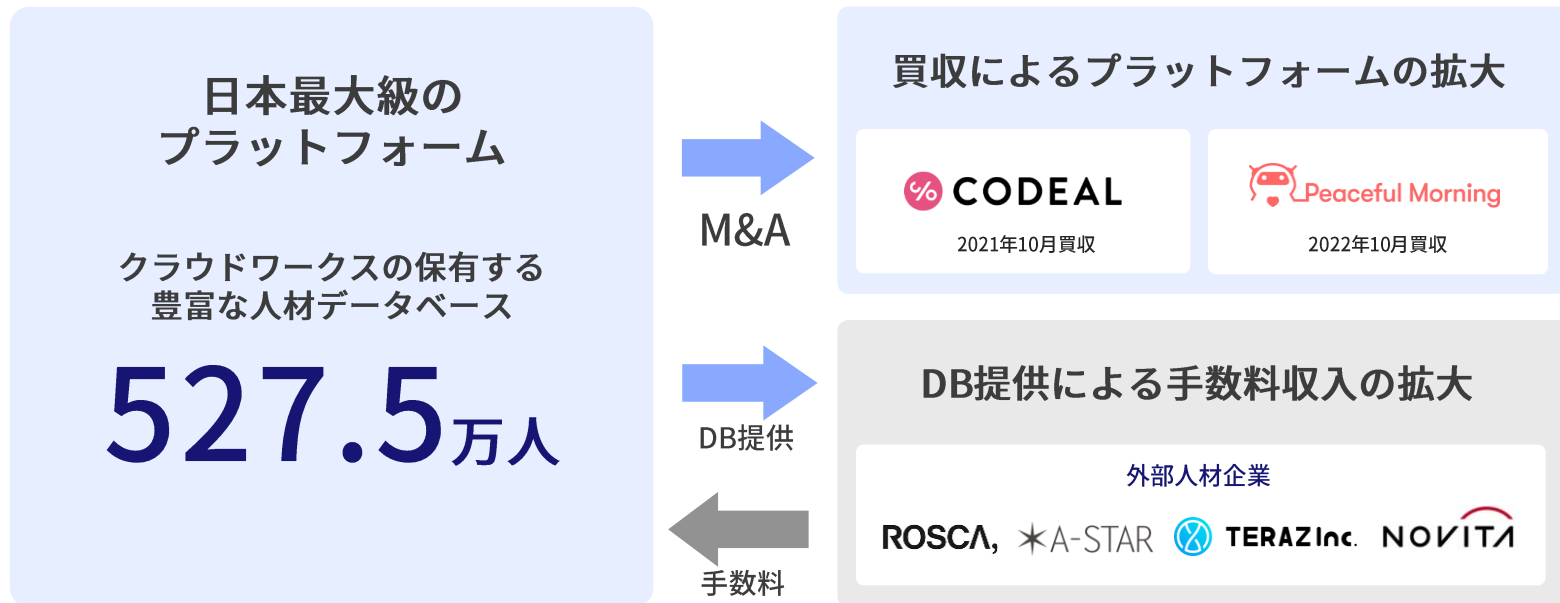




# M&Aはさらに積極検討、中期目標に向けて非連続的な成長を実現する

M&AによりIT人材のプラットフォームを拡大

外部人材企業へのデータベース提供を行うことで、プラットフォームとしての事業シナジーを発揮



## 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37万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443万円 国税庁「令和3年民間給与実態統計調査」  
37.2万人 連結従業員ランキング：Yahoo!ファイナンス 2022年11月10日現在 1位 トヨタ自動車 37.2万人、1位 日立製作所 37.2万人、2位 日本電信電話 34.1万人



# 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 26億9,717万円  
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 : 527.5万人  
クライアント企業数 : 84.9万社  
政府機関 : 12府庁  
地方行政 : 80行

※ 2022年9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**

働き方を見える化するクラ  
ウド工数管理サービス

**Crowdtech**

フリーランスと企業の  
案件マッチングサービス

**ビズアシ**

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

**Peaceful Morning**

RPAの導入開発における  
ワンストップサービス

# 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	4Q	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	5,150	+23.5%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	2,680	2,796	+27.5%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	1,189	1,227	1,299	+35.0%
販管費	710	720	745	824	795	868	969	1,249	+51.4%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	345	271	81	▲47.5%
営業利益	107	181	173	137	303	320	258	50	▲63.6%
経常利益	117	210	186	150	315	285	277	68	▲54.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	150	156	234	214	183	202	202	▲13.9%

- ・ 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。
- ・ 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 通期 貸借対照表

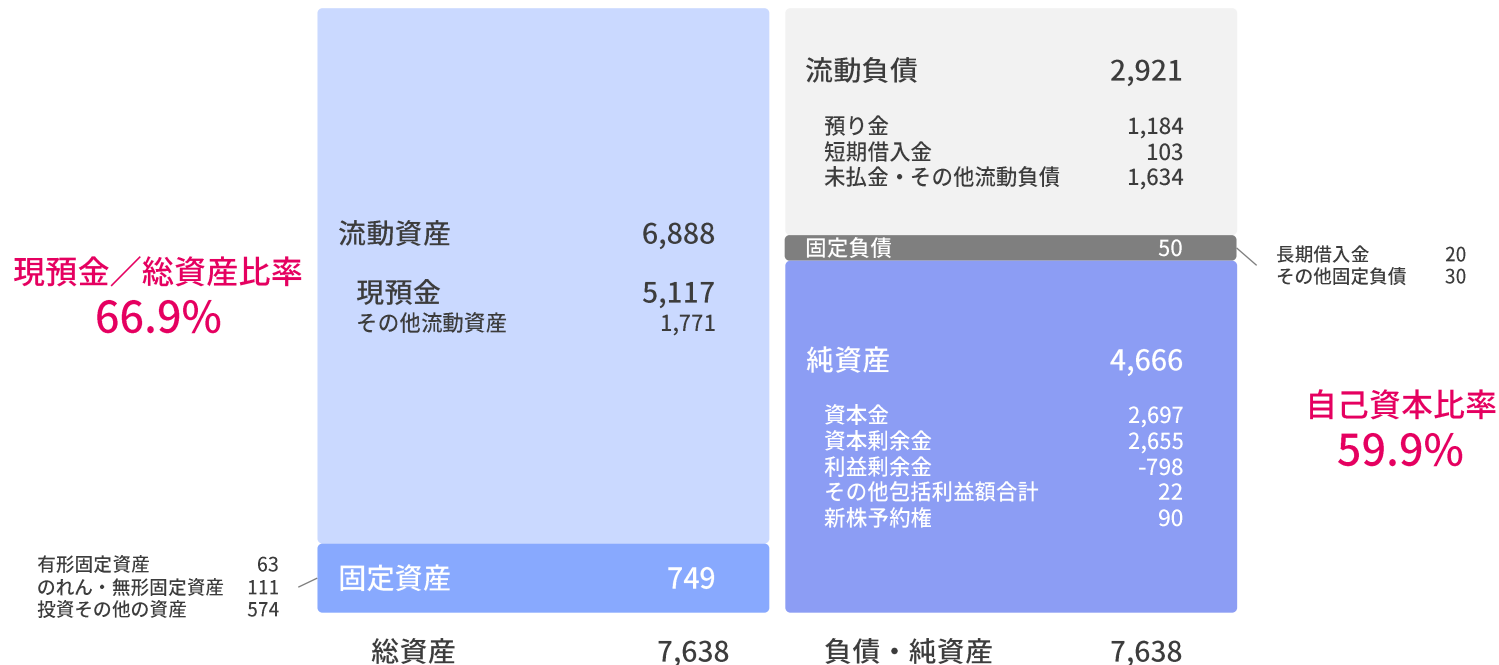
(百万円)	2021年9月期 (単体)	2022年9月期 (連結)	前期末比
	期末	期末	
流動資産	5,707	6,888	+1,181
固定資産	473	749	+276
総資産	6,180	7,638	+1,457
流動負債	2,375	2,921	+545
固定負債	30	50	+20
純資産	3,774	4,666	+892
自己資本比率	60.8%	59.9%	▲0.9%

- ・ 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。
- ・ 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。

# 健全な財務基盤

現預金比率66.9%、自己資本比率59.9%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





# 収益モデル

種類	収益モデル	詳細	計上方法	GMV (シェア率)	売上高 (シェア率)	売上総利益 (シェア率)
システム型 マッチング	手数料	= クライアントとワーカーの 業務委託料(契約額)の5~20%	GMV = 業務委託料	10,318 (53.0%)	2,131 (19.7%)	2,050 (41.4%)
	広告料	= 広告掲載などの追加オプション料 (オプション利用料 8,000~30,000円)	売上高 = 手数料+ 広告料 売上総利益 = 手数料+ 広告料			
サポート型 マッチング	業務委託料	= 契約金額から原価(ワーカー報酬)を 差し引いたもの(原価率50~80%)	GMV = 業務委託料 売上高 = 業務委託料 売上総利益 = 業務委託料 - 原価	8,899 (45.8%)	8,438 (78.1%)	2,663 (53.8%)
SaaS	サービス 利用料	= サービス(プラットフォーム)利用料 の月額課金制	GMV = サービス利用料 売上高 = サービス利用料 売上総利益 = サービス利用料	234 (1.2%)	234 (2.2%)	234 (4.7%)

- ・ シェア率は2022年9月期通期の比率を計算しております。
- ・ 連結間取引額相殺前の数値で計算しております。

# マッチング事業

WEB制作・外注領域

## CrowdWorks

マッチング形式 : ダイレクト

料金体系 : システム利用料\*

\*企業&ワーカー間契約金額の5-20%



- 国内最大規模のプラットフォーム  
クライアント84.9万人・ワーカー527.5万人
- ブランド認知・集客力  
毎年クライアント9万社、ワーカー60万人  
が新規登録

エンジニア・デザイナー領域

## Crowdtech

マッチング形式 : エージェントサポート

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 国内最大規模  
10万人のIT人材データベース
- スピードアサイン  
最短3日でエンジニアをアサイン可能
- 多様な働き方  
週4以下の案件が7割  
95%がリモートワーク案件

事務・アシスタント領域

## ビズアシ

マッチング形式 : エージェントサポート

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 高スキル  
ITツールに強く経験豊富な事務人材
- フレキシビリティ  
月30時間～、最短1か月～契約可能
- フルリモート  
100%リモートワーク  
地理的制約なくハイスキル人材の登用可能

# マッチング事業 副業領域

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

## CrowdLinks

マッチング形式      ダイレクト

料金体系              データベース月額利用料



- マッチング手数料ゼロ  
ハイクラスな副業・兼業者とマッチングし放題
- ハイクラス人材DBと直接契約  
多様なビジネス系のハイクラス人材に仕事依頼可能

## Links Agent

マッチング形式      エージェントサポート

料金体系              稼働時間単位/月



- 専門コンサルタントによる人材提案  
7万人の中から審査を通過したハイクラスなビジネスサイド人材を提案
- 採用リードタイム短縮  
提案～最短3日で稼働可能

# 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



ビジネスモデル

SaaS

料金体系

月額制



- 脱Excel管理  
プロジェクト原価計算や入力集計の煩雑さ解消
- 集計自動化・見える化  
プロジェクトの工数の自動計算・見える化

## IT大手企業

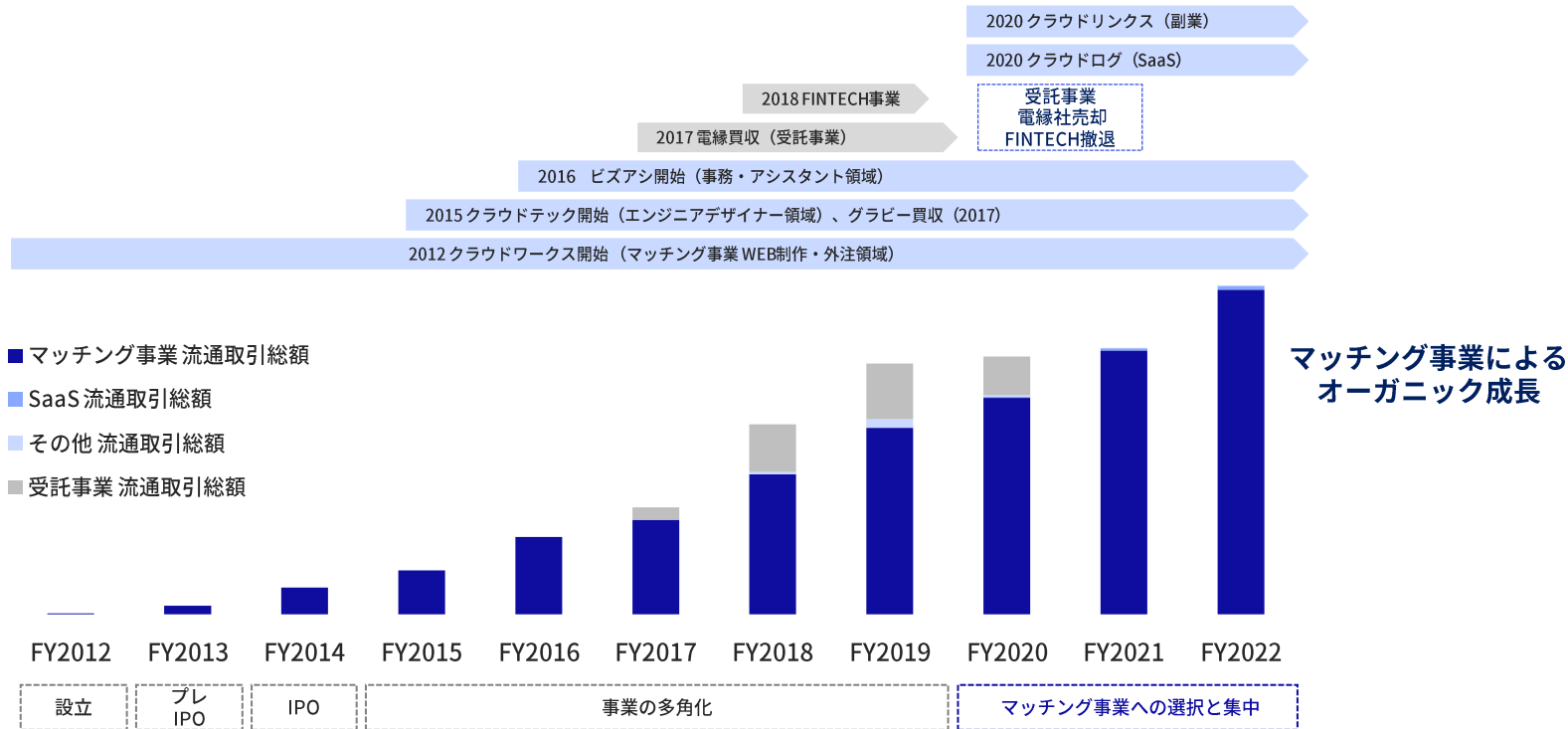


## 非IT大手企業



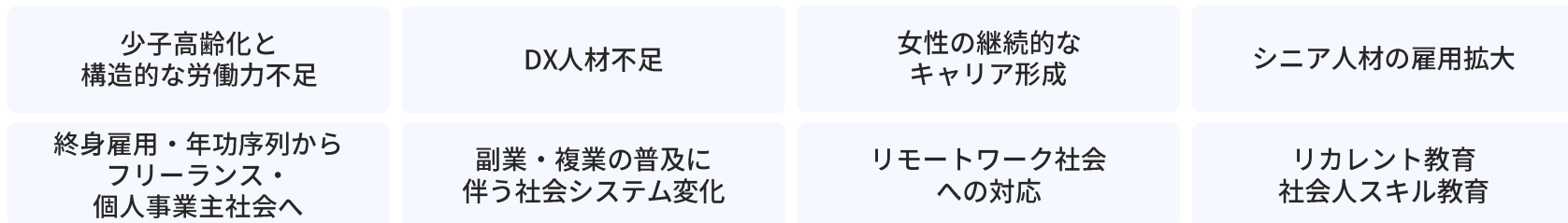
# 経営の変遷

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



# 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

事務・  
アシスタント領域

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  
84.9万社

CrowdWorks

2012年開始

クラウドワーカー  
527.5万人

(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

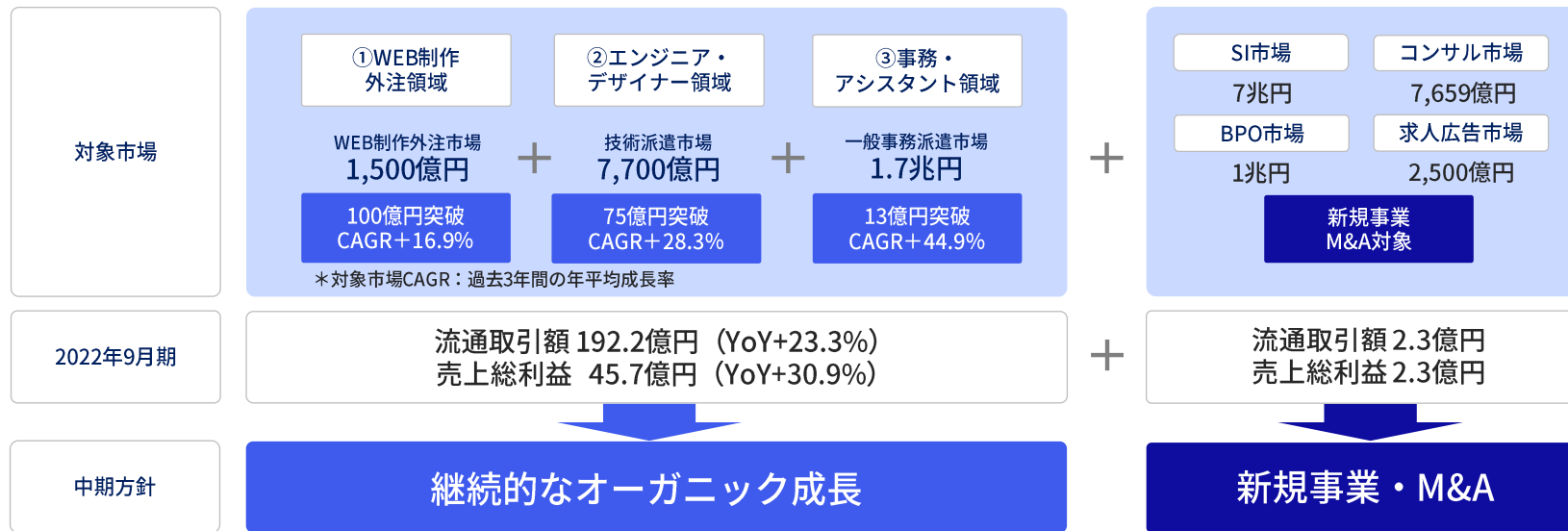
創業来、各領域に次々とサービスを開発し事業拡大。再現性の高いビジネス開発力を保有  
プラットフォーム資産と事業開発ノウハウの蓄積により今後も継続的な市場拡大が可能





# 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。

# 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

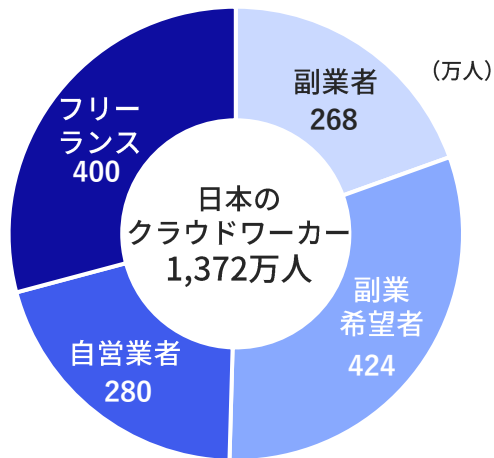
クラウドワーカー  
年間50-60万人登録  
累計500万人超

クライアント企業  
年間8-9万社登録  
累計80万社超

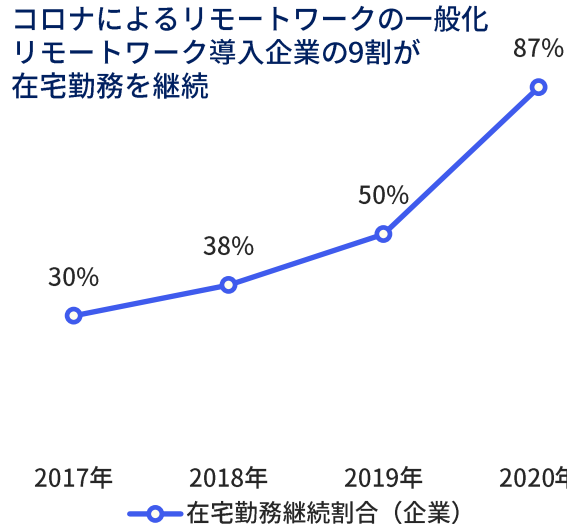
# フリーランス人材の増加とリモートワークの普及

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

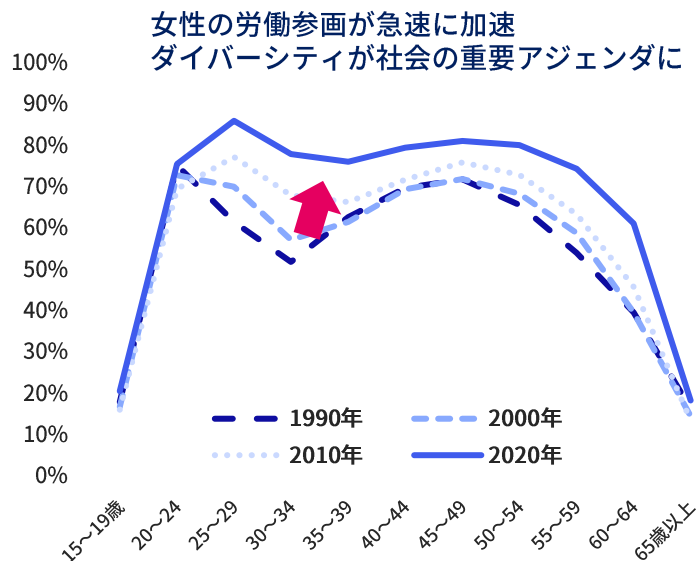
(出典) 総務省「2017年就業構造基本調査」、Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

# 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

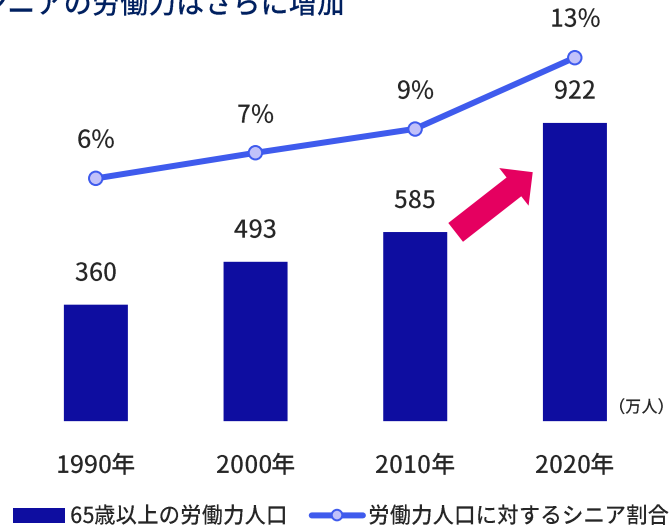
シニア世代の労働割合も急増、「70歳までの雇用延長」によりさらに大きな流れに

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



【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)