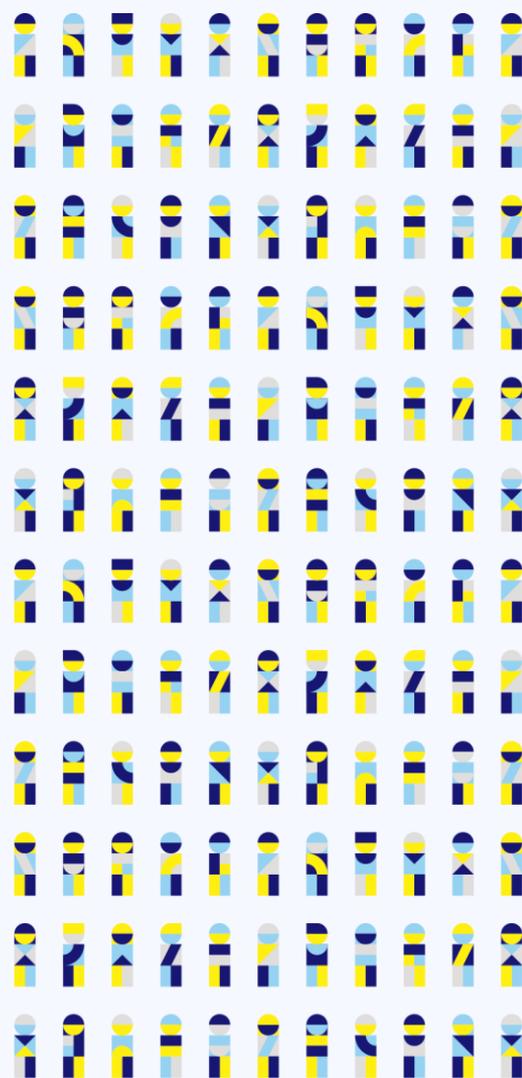




2023年9月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900





FY2023 1Q決算サマリ

FY2023 1Q業績ハイライト 全社

売上総利益は1,397百万円 (YoY +27.4%) と上期予想に対して上振れ
EBITDAは281百万円 (YoY ▲12.7%) と上期予想に対して1Qから好進捗

[百万円]	FY22 1Q	FY23 1Q	YoY	上期予想 (YoY)
GMV	4,598	5,461	+18.8%	-
売上高	2,467	2,978	+20.7%	+20%以上
売上総利益	1,096	1,397	+27.4%	+20%以上
EBITDA (Non-GAAP)	321	281	▲12.7%	▲50%

- ・ 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

FY2023 1Q業績ハイライト セグメント別

マッチング事業の売上総利益がYoY+24.6%と成長

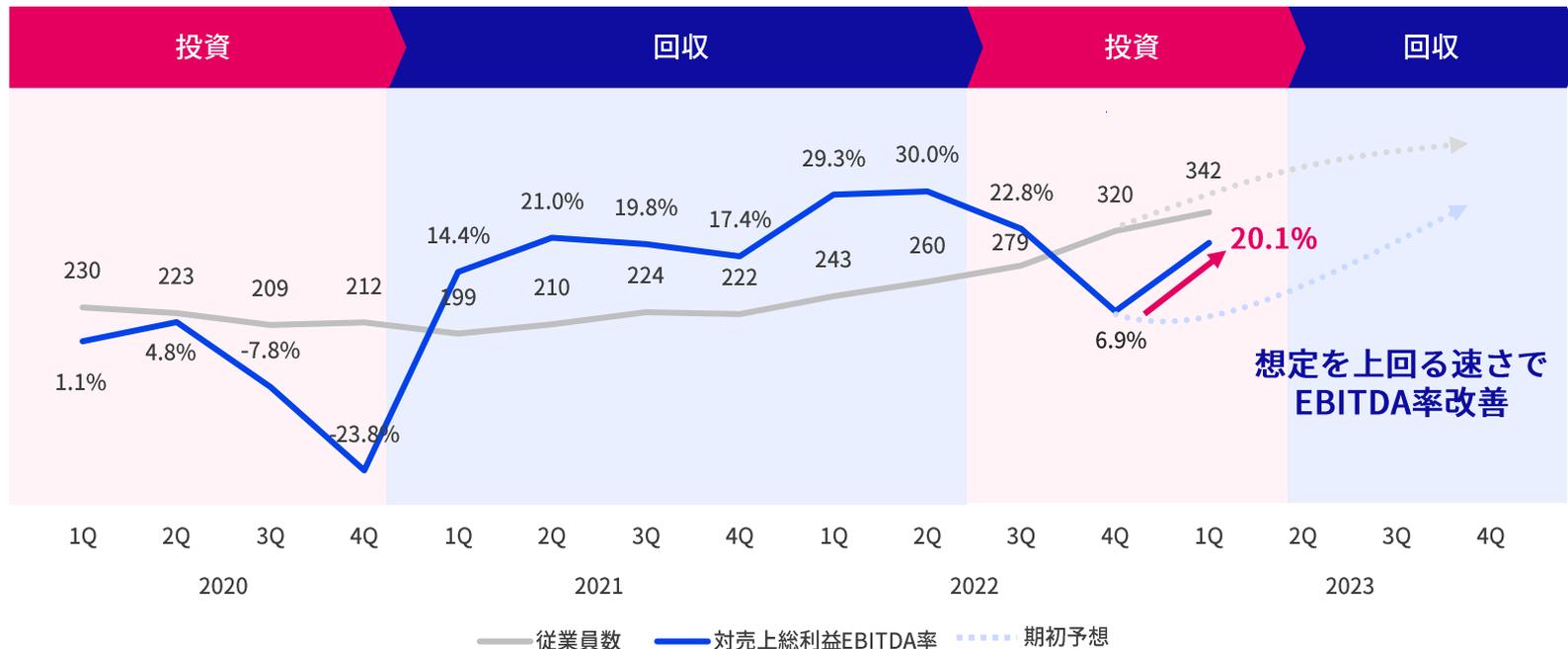
SaaS事業も再投資により、YoY+100%超と高成長を継続

[百万円]	マッチング事業			ビジネス向けSaaS		
	FY22 1Q	FY23 1Q	YoY	FY22 1Q	FY23 1Q	YoY
GMV	4,553 ▶	5,374	+18.0%	43 ▶	88	+106.0%
売上高	2,422 ▶	2,890	+19.3%	43 ▶	88	+106.0%
売上総利益	1,051 ▶	1,309	+24.6%	43 ▶	88	+106.0%
セグメント 営業利益	337 ▶	300	▲11.2%	▲37 ▶	▲74	-

- 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

FY2023 1Q全社の利益率は大幅に改善

人員の戦力化と生産性向上により、期初に予想していたEBITDA率を上回る進捗
引き続き規律ある投資を行いながら下期に向けた利益拡大を目指す



・ 従業員数=正社員+契約社員+アルバイト

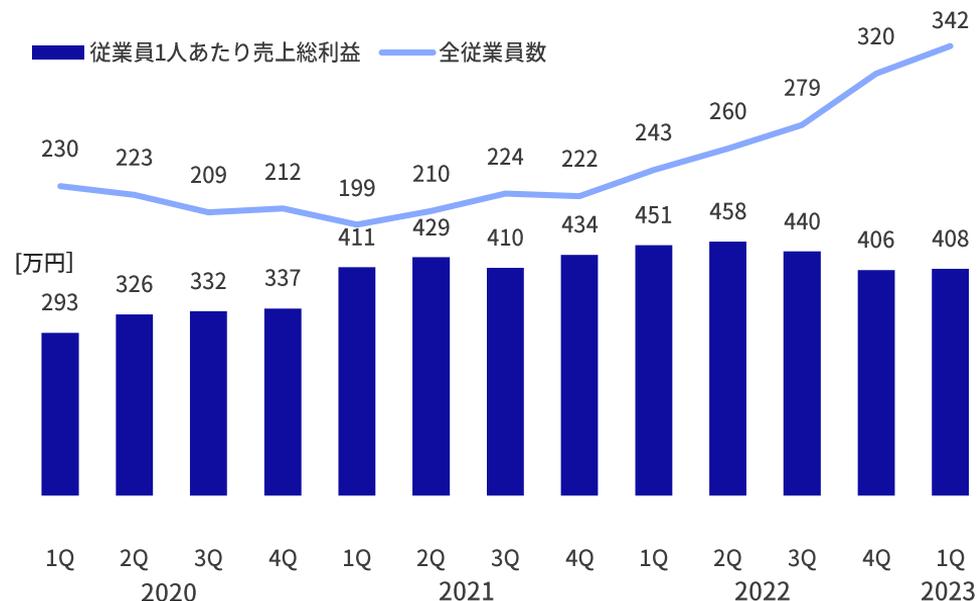


FY2023 1Qトピックス

全社 従業員1人あたり売上総利益の改善

採用を強化しながらも、従業員1人あたり売上総利益の改善に成功
組織規模拡大と生産性向上の両立ができることを引き続き実証する

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）



・ 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。

前四半期比
人員22名の純増
1人あたり売上総利益
0.5%改善

上期目標採用数に対し順調に進捗

上期採用目標85名に対し、1Q入社が49名と人材確保が順調

採用数の目標と結果

単位: 名	FY22 上期	FY22 下期	FY23 上期	FY23 下期
目標	33	70	85	戦力化状況 により判断
入社	29	64	49	-

採用順調
人材採用
= 成長拡大

- ・ 目標数、入社数いずれも正社員と契約社員数の合算
- ・ FY23上期：入社29名、内定承諾者20名

オンボーディング 契約決定数が向上

オンボーディング施策により、入社後6か月以内の契約決定数向上に成功
CW Sales Modelや生産性向上を図りさらなる改善に努める

契約決定数（3カ月間の1人あたり平均決定件数）

単位: 件	入社後 0-3か月	入社後 4-6か月
2023 1Q時点	3.7	7.6
2022 4Q時点	3.6	7.4
既存社員の平均 (入社12か月以上)	10.6	

- ・ 契約決定数はエンジニア/デザイナー領域の実績値
- ・ FY22以前の新入社員の契約決定件数は、2021年9月期と2022年9月期に入社した人材の実績に基づき算出

戦力化 順調

入社半年で 既存社員水準 を目指す

CW Sales Modelにより入社後の早期戦力化を実現

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

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

×

行動水準 6 Bases

目標達成のための
行動量や質の定義

インサイドセールススキル

フィールドセールススキル

カスタマーサクセススキル

接触時間

顧客と接している時間にどれだけリソースを割いているかの水準

記録

売上につながる顧客情報/活動情報を網羅性高く記録されているかの水準

計画

結果に直結する計画が作れているかの水準

実行

計画がどれだけ実行されたかの水準

吸収

他者の成功体験がどれだけ組織全体に浸透しているかの水準

速度

行動や結果がどれだけ速く実現されたかの水準

参考 CW Sales Modelの実施例（一部抜粋）

3 Skills	6 Bases	実施例 (FY23 1Q)	効果
インサイド セールス	計画	[Bizアシ] 過去実績の多い業界にターゲットを絞り、アポ獲得手段をメールにプロセスチェンジ 一定数のアクション量に基づいた効果検証により最適解を見つけ、案件化率向上に繋がった	案件化率 6% → 46% (+40pt)
フィールド セールス	記録	[Bizアシ] ネクストアクションと期日設定を行う記録フローを顧客管理システム上で構築 ネクストアクションの握り方ノウハウを集約し、最適なタイミングでの顧客対応により案件受注率向上に繋がった	案件受注率 8% → 17% (+9pt)
フィールド セールス	実行	[クラウドテック] 人材管理システムでターゲット人材をシステム上で自動抽出できる機能を活用 提案時に見落としていた人材を特定・提案することで、月間提案人数が増加した	提案人数/月 149名 → 188名 (+26.2%)
フィールド セールス	吸収	[Bizアシ] 既存顧客に対する営業手法に関する勉強会を定期開催 既存顧客への深耕営業手法を組織全体に共有することにより案件化率向上に繋がった	案件化率 57% → 75% (+18pt)
カスタマー サクセス	記録	[クラウドログ (SaaS)] 解約パターンを定義化し、顧客管理システム上で記録フローを構築 解約アラートを察知し対処することで解約率の低下に繋がった	解約率 1% → 0.7% (0.3pt削減)

エージェントマッチングのGMV*が幅広い業種で拡大中

情報通信や法人サービス（人材・BPO・コンサル）を戦略的なコアターゲットに据えながら全業種でGMVの拡大に成功

業種	FY21 1Q	FY22 1Q	増加率	業種	FY21 1Q	FY22 1Q	増加率	業種	FY21 1Q	FY22 1Q	増加率
情報通信	1,265	1,426 百万円	+13%	法人サービス	340	403 百万円	+18%	消費者サービス	76	111 百万円	+46%
医療バイオ	61	63 百万円	+3%	小売	45	54 百万円	+19%	流通	39	47 百万円	+20%
機械電気	23	37 百万円	+56%	金融	29	30 百万円	+4%	消費財	23	33 百万円	+42%
建設	15	22 百万円	+44%	素材	4	11 百万円	+131%	その他	175	231 百万円	+132%
								GMV合計	21.0	24.7 億円	+18%

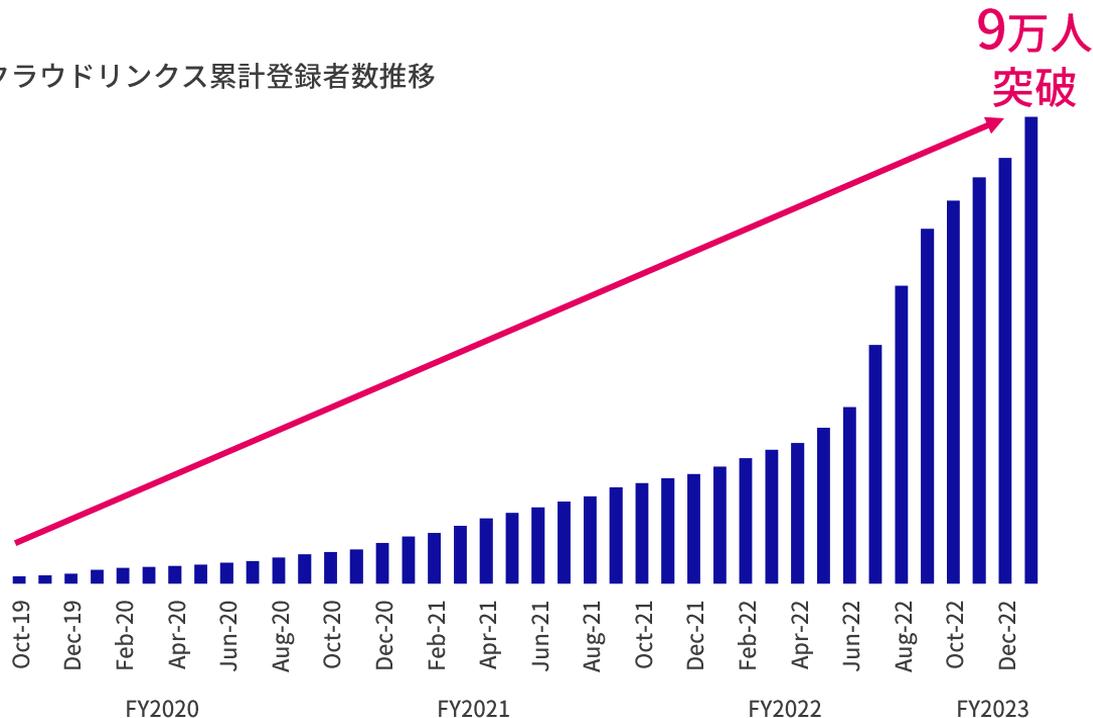
エンジニア/デザイナー領域
+事務/アシスタント領域

* エンジニア/デザイナー領域と事務/アシスタント領域のGMV
・実績数値は百万円未満を切り捨て、増加率(%)は小数第一位を四捨五入しております

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2023年1月末時点で9万人を突破

クラウドリンクス累計登録者数推移

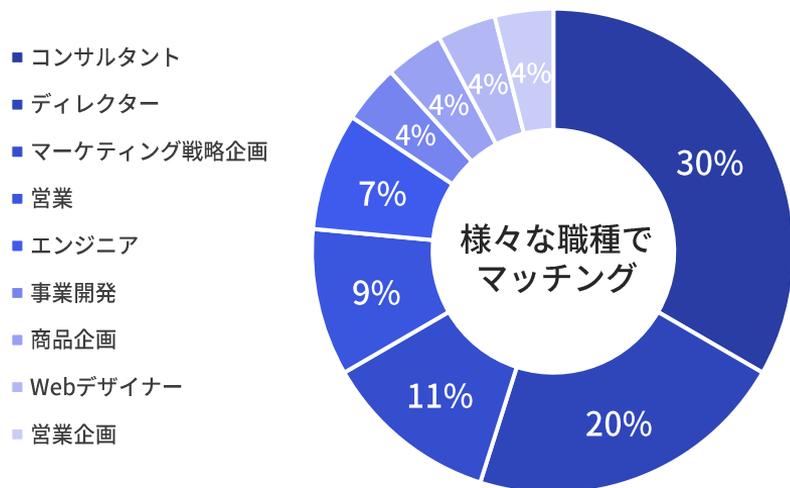


累計登録者数
9万人突破

副業事業 高単価人材のマッチング加速

幅広い職種で副業人材の活躍が広がる。副業だからこそスキルを活かして高単価でマッチング
コンサルタントなど非IT人材のマッチングを中心に事業を拡大

マッチングした副業人材の職種分布



マッチングしているプロジェクト（一例）

戦略・コンサル系

- ・経営戦略コンサル
- ・給与制度構築コンサル など

営業系

- ・商談
- ・新規アポイント獲得 など

開発・PM系

- ・システム導入推進
- ・開発プロジェクト運営支援 など

ディレクション系

- ・ECサイトのディレクション
- ・動画の台本作成/ディレクション など

企画・マーケ系

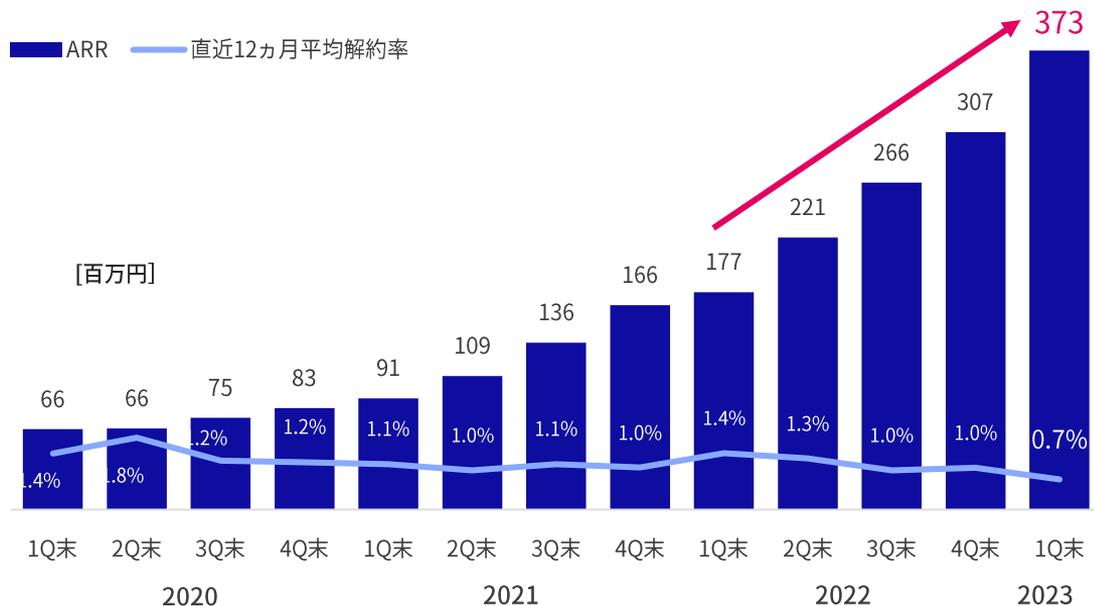
- ・SNS運用企画
- ・商品の企画 など

デザイン系

- ・Webデザイン制作
- ・製品のデザイン制作 など

SaaS事業 クラウドログも高成長を実現

2022年12月にARR3.7億円を突破、年間成長率も+106.0%と高成長を継続
顧客ニーズに寄り添いシステム改修などを行ったことで解約率0.7%を実現



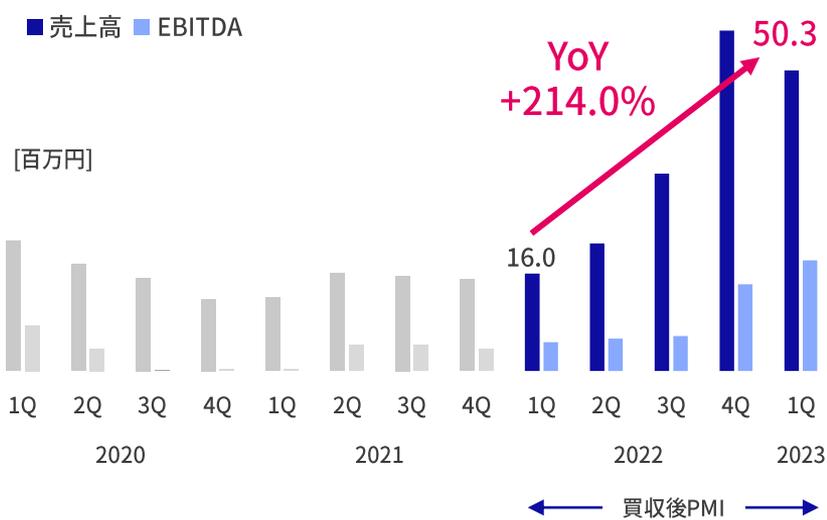
ARR YoY
+106.0%
解約率
0.7%

・ 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。

買収後PMI効果でCODEAL社の成長加速

買収後PMIによるCODEAL社のエージェントマッチングの売上拡大に伴い今期よりCODEAL社を吸収合併しクラウドテックへ統合組織を分けずに1つのマネジメント下で更なるシナジー効果が期待

CODEAL

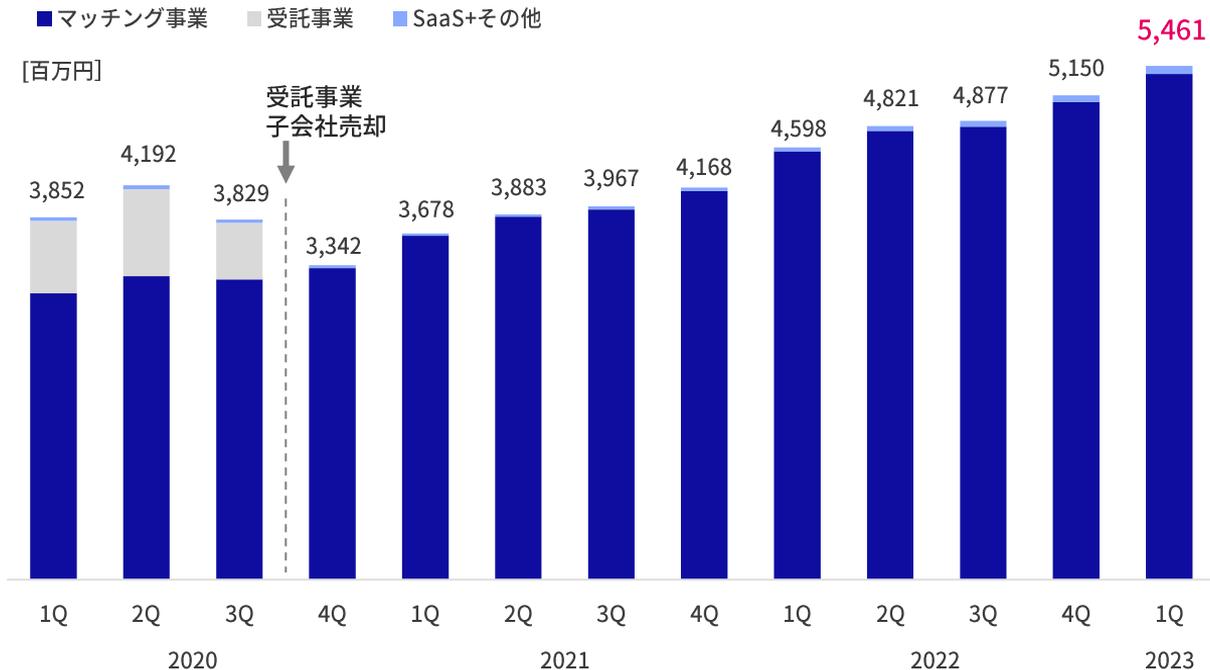




FY23 1Q業績詳細 全社

■ 全社 GMV(流通取引総額) 四半期推移

1QのGMVはマッチング事業の順調な成長により、YoY+18.8%成長



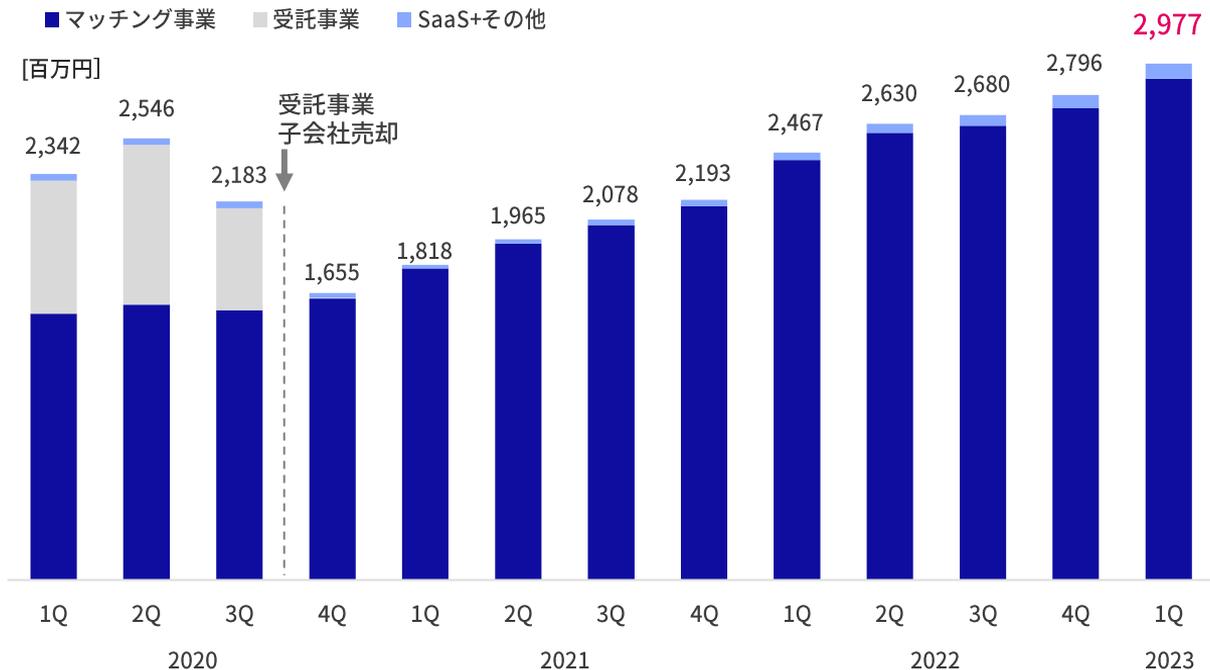
FY23 1Q
前年同期比
+18.8%

- ・ 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



全社 売上高 四半期推移

1Q売上高はYoY+20.7%と順調な成長を継続



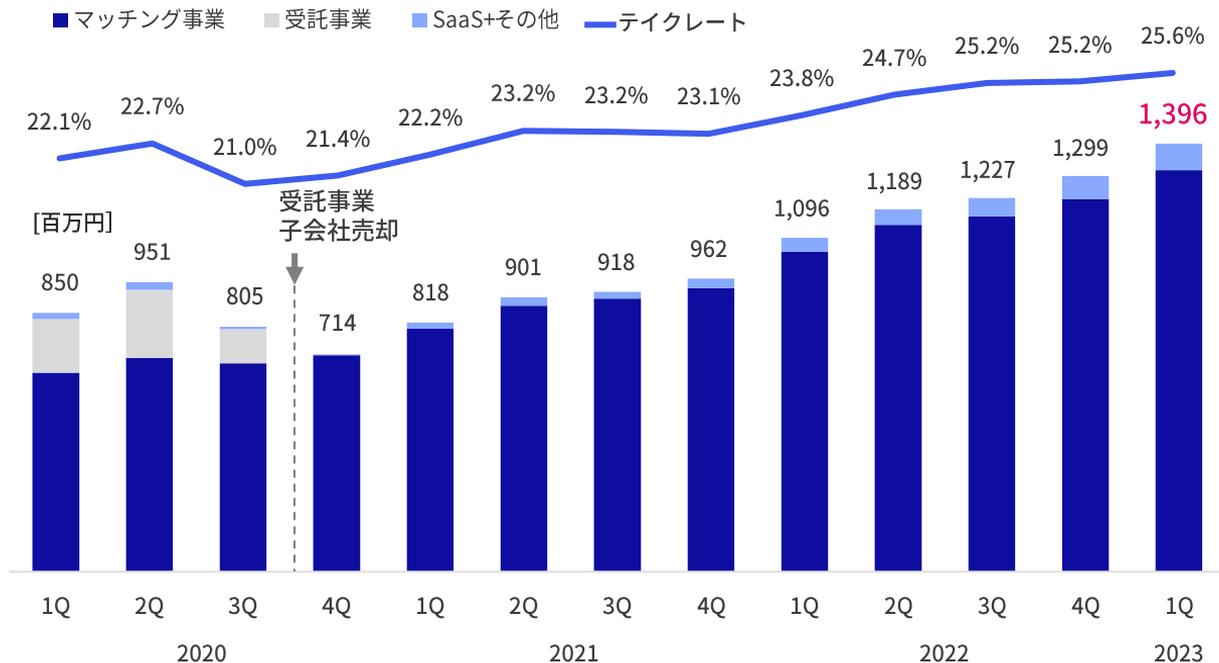
FY23 1Q
前年同期比
+20.7%

・ 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

売上総利益は事務アシスタント領域とSaaS事業がけん引しYoY+27.4%と好調

テイクレートもYoY+1.8pt向上



FY23 1Q
前年同期比
+27.4%

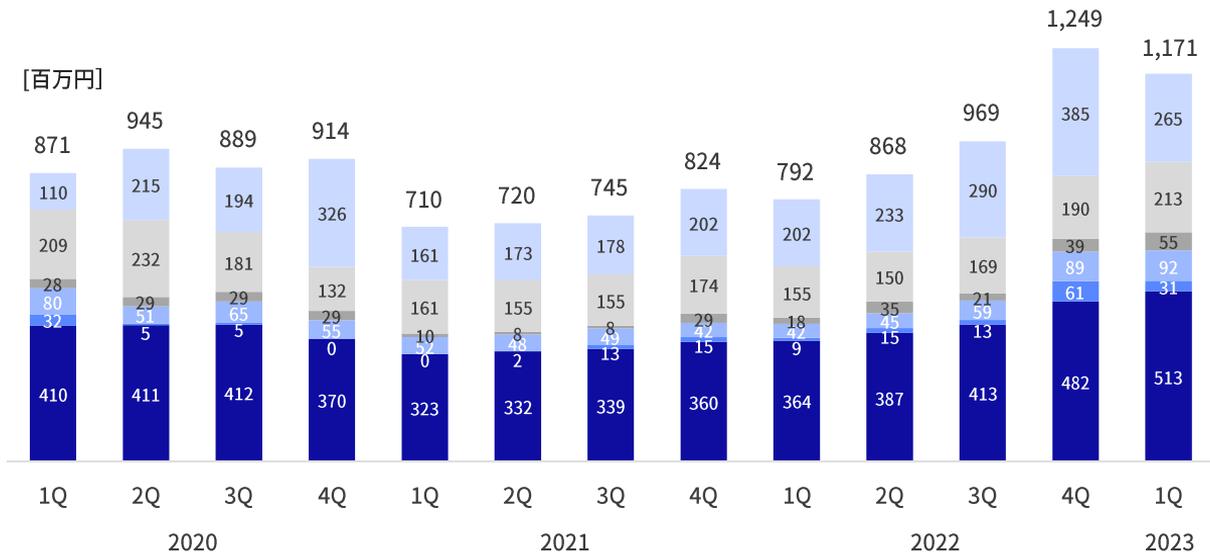
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております

全社 販管費 四半期推移

販管費はYoY+47.8%増加

再投資の計画通り、採用強化による採用費・人件費、また新規事業への広告投資を継続

■ 人件費 ■ 採用教育費 ■ 業務委託費 ■ のれん/減価償却費・株式報酬費用 ■ その他費用 ■ 広告宣伝費



FY23 1Q
前年同期比
+47.8%

・ 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

FY23 1Q業績詳細 カテゴリ別

マッチング事業 カテゴリ分類の変更

買収後のPMIIにより、CODEAL社のエージェントマッチングの売上が拡大

このため、今期よりエンジニア/デザイナー領域のカテゴリとして集計し、CODEAL社は吸収合併しクラウドテックへ統合

2022年10月(FY23 1Q)に買収したPeaceful Morning社もエンジニア/デザイナー領域にカテゴライズ

変更前 (～FY22)	
エンジニア/デザイナー領域	クラウドテック
事務/アシスタント領域	ビズアシ
WEB/外注領域	クラウドワークス
	クラウドリンクス リンクスエージェント リンクスリサーチ
	みんなのカレッジ
	CODEAL (株)

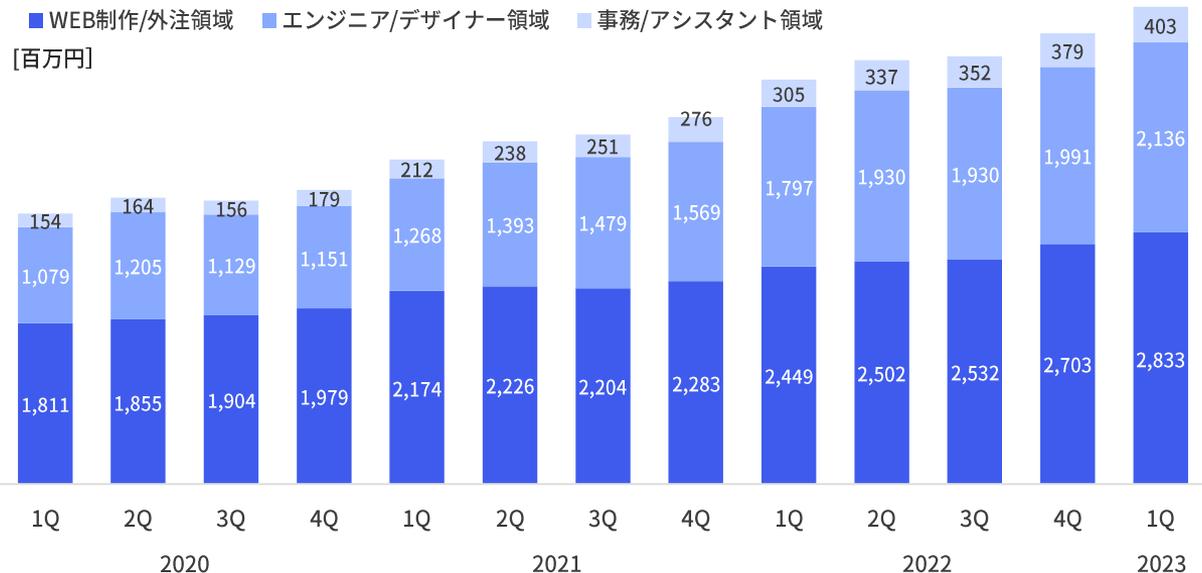


変更後 (FY23～)	
エンジニア/デザイナー領域	クラウドテック
	CODEAL (株) 吸収合併につき クラウドテックへ統合
	Peaceful Morning (株) (FY23 1Q M&A)
事務/アシスタント領域	ビズアシ
WEB/外注領域	クラウドワークス
	クラウドリンクス リンクスエージェント リンクスリサーチ
	みんなのカレッジ

カテゴリ別 GMV(流通取引総額) 四半期推移

事務/アシスタント領域がYoY+32.0%と大きく貢献

エンジニア/デザイナー領域は人材採用の効果を下期以降に見込む



事務/アシスタント領域

+32.0%

エンジニア/デザイナー領域

+18.9%

WEB/外注領域

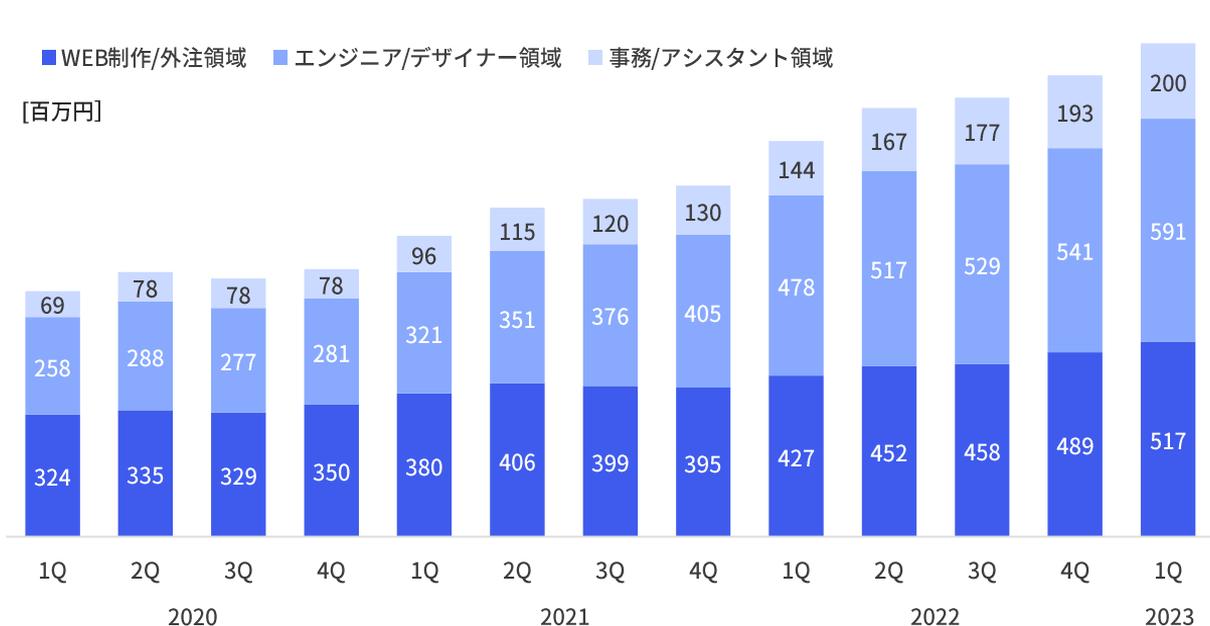
+15.7%

(前年同期比)

- ・ CODEAL社のクラウドテックへの統合により、CODEAL社実績をWEB/外注領域からエンジニア/デザイナー領域に過年度遡及修正しております
- ・ 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 売上総利益 四半期推移

事務/アシスタント領域は単価向上施策によりYoY+38.6%と大きく貢献
エンジニア/デザイナー領域は+23.5%、WEB制作/外注領域も+21.0%と好調



事務/アシスタント領域

+38.6%

エンジニア/デザイナー領域

+23.5%

WEB/外注領域

+21.0%

(前年同期比)

- ・ CODEAL社のクラウドテックへの統合により、CODEAL社実績をWEB/外注領域からエンジニア/デザイナー領域に過年度遡及修正をしております
- ・ 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

マッチング事業 カテゴリ別KPI

採用した人員の早期戦力化により全領域で発注社数と発注単価の向上に成功

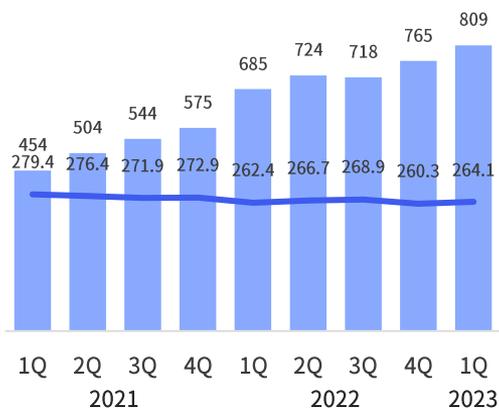
事務/アシスタント領域

GMV	4.0 億円	YoY +32.0%
発注社数	536 社	YoY +21.0%
×		
発注単価	75.3 万円	YoY +9.1%



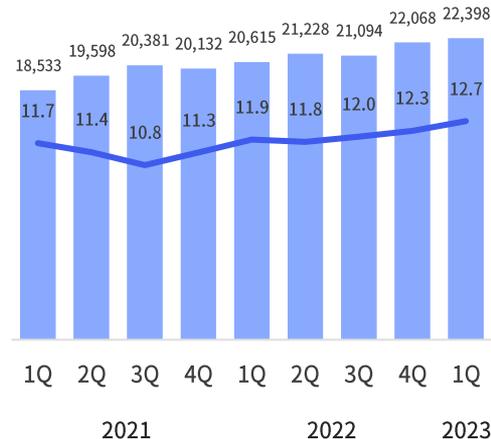
エンジニア/デザイナー領域

GMV	21.4 億円	YoY +18.9%
発注社数	809 社	YoY +18.1%
×		
発注単価	264.1 万円	YoY +0.6%



WEB制作/外注領域

GMV	28.3 億円	YoY +15.7%
発注社数	22,398 社	YoY +8.6%
×		
発注単価	12.7 万円	YoY +6.5%



■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)

・ CODEAL社のクラウドテックへの統合により、CODEAL社実績をWEB/外注領域からエンジニア/デザイナー領域に過年度遡り修正しております



FY2023 業績予想

FY2023 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)*	10.4億円	▶	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
- ・ 実績数値は千万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

FY2023 業績予想に対して計画通り進捗

EBITDA率は前年下期採用人材の戦力化が進むため1Qで底打ち。前年度水準まで回復する予想

[百万円]	FY21 (連結換算)	FY22 (連結)	FY23 (連結)	FY23 (連結)	FY23 1Q
	通期	通期	通期予想	1Q 実績	進捗率
売上高	8,055	10,574	13,000	2,977	22.9%
売上総利益	3,600	4,812	5,900	1,396	23.7%
EBITDA (Non-GAAP)	657	1,047	1,200	280	23.4%
- 売上高EBITDA率 (Non-GAAP)	8.2%	9.9%	9.2%	9.4%	-
- 対売上総利益EBITDA率(Non-GAAP)	18.3%	21.8%	20.3%	20.1%	-
営業利益(Non-GAAP)	619	1,004	-	-	-
- 営業利益率(Non-GAAP)	7.7%	9.5%	-	-	-
営業利益	601	932	1,000	225	22.5%
- 営業利益率	7.5%	8.8%	7.7%	7.6%	-
株式報酬費用	18	72	150	43	-
のれん償却	8	14	20	6	-
減価償却費	29	28	30	5	-

・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております

サステナビリティへの取り組み

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

少子高齢化と 構造的な労働力不足	DX人材不足	女性の継続的な キャリア形成	シニア人材の雇用拡大
終身雇用・年功序列から フリーランス・ 個人事業主社会へ	副業・複業の普及に 伴う社会システム変化	リモートワーク社会 への対応	リカレント教育 社会人スキル教育

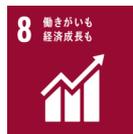


個のためのインフラ創造による
社会課題の解決



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



クラウドワークスのサステナビリティ目標

サステナビリティ経営に注力する初年度となるFY23は、まずサステナビリティ目標を決定

サステナビリティ目標

サステナビリティへの取り組みによる
持続可能な成長を全てのステークホルダーと共につくる

- ✓ 社会における働く選択肢の拡大
- ✓ 社内外におけるジェンダー平等
- ✓ 温室効果ガス排出量の削減



ミッションと中長期成長目標

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

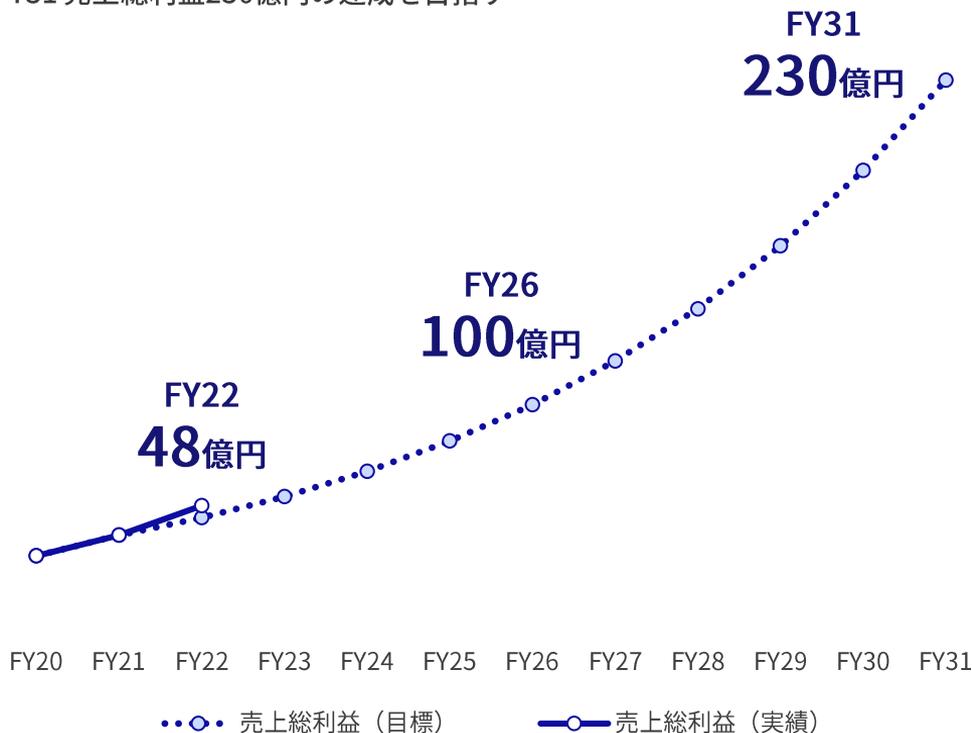
「世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる」の実現に向け、クラウドワークスは長期的に「仕事の流通2兆円」を目指す
平均年収換算でワーカー数37万人を超える日本最大のオンライン就業インフラを創造する



(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

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

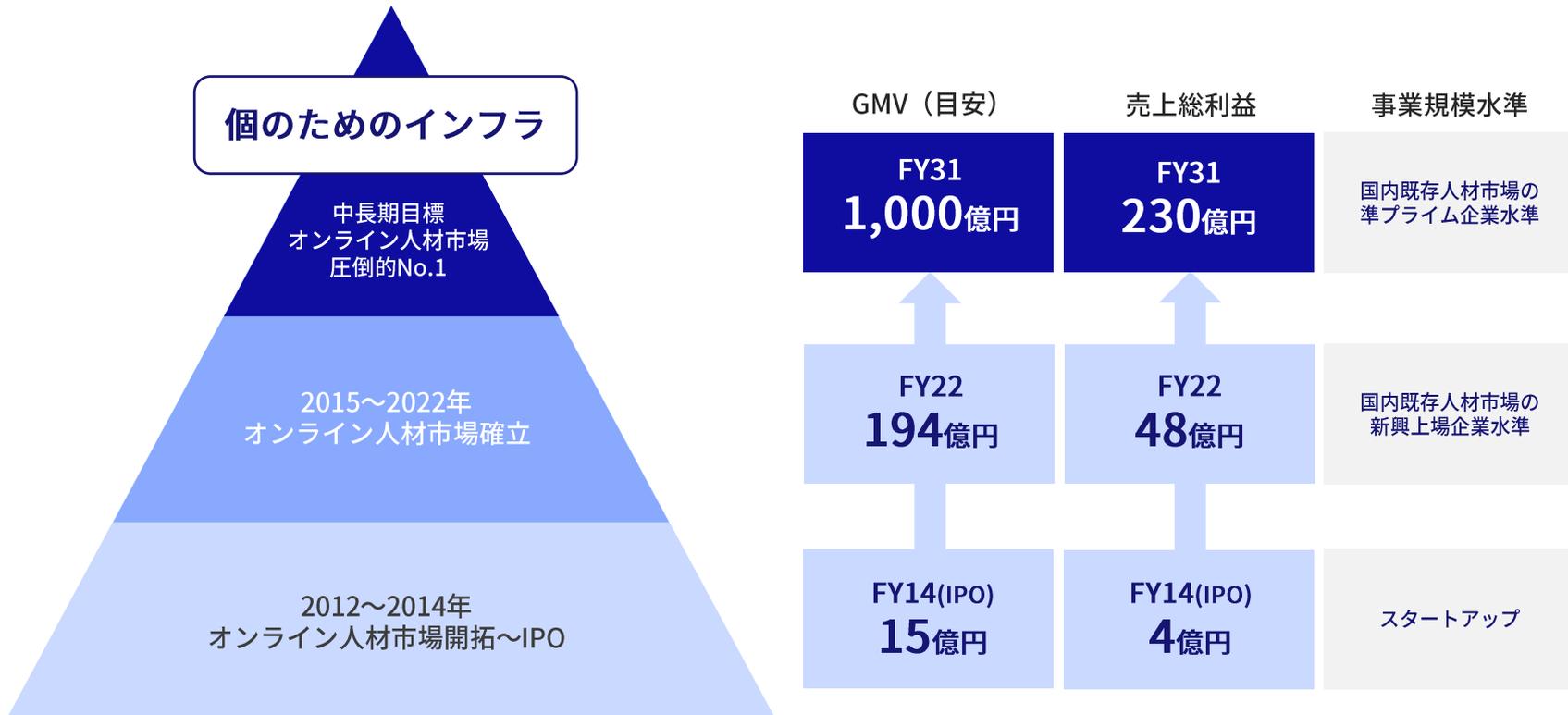


売上総利益

CAGR
20%以上
10年継続

GMV1,000億円によりオンライン人材市場の圧倒的No.1へ

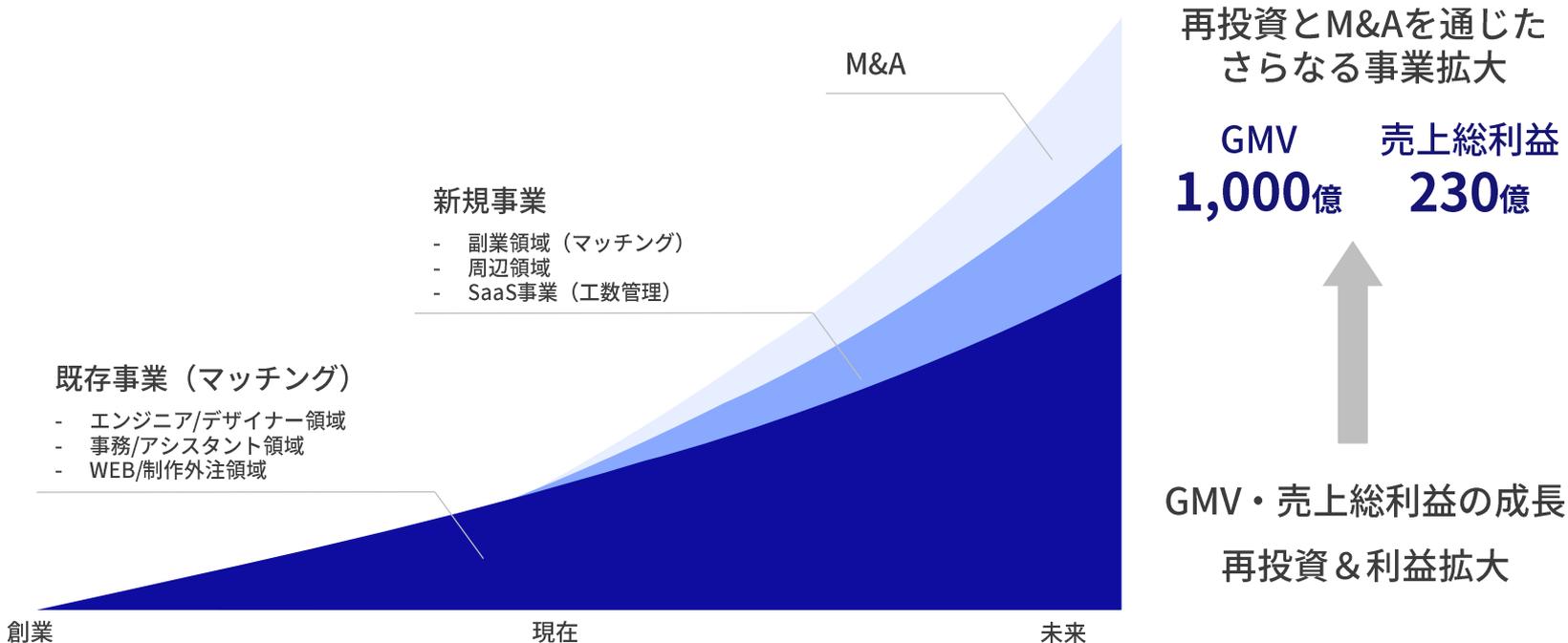
サービス開始から10年でオンライン人材市場を確立、「個のためのインフラ」を目指し、次の10年でオンライン人材市場のNo.1となる



・ 売上総利益はテイクレートの水準に基づき算出しております

中長期成長のイメージ

既存のマッチング事業において、GMV・売上総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



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

CW Sales Model

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：ユーザーデータ

クラウドワーカー

年間 **50-60**万人登録
累計 **542**万人超

クライアント企業

年間 **8-9**万社登録
累計 **87.5**万社超

・ M&A資金は自己資金および金融機関からの借入れ等を充当予定

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、TAM12兆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	エンジニア デザイナー領域	事務 アシスタント領域
WEB制作外注市場 1,500億円	技術者派遣市場 7,700億円	一般事務派遣市場 1.7兆円

今後拡大余地のある市場 TAM 12兆円超

副業	SI	BPO	コンサル	求人 広告	その他
2.2兆円	7兆円	1兆円	7,659億円	2,500億円	

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
87.5万社

CrowdWorks

2012年開始

クラウドワーカー
542.0万人

(出典) WEB制作外注市場：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：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。副業市場：総務省「労働力調査および当社調査「副業データブック」より潜在副業人口、現在の副業収入、副業意向の調査結果をもとに推計。SI、BPO、コンサル市場：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：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。



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 2,700,507,106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 : 542.0万人
クライアント企業数 : 87.5万社
政府機関 : 12府庁
地方行政 : 80行

※ 2022年12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

Peaceful Morning

RPAの導入開発における
ワンストップサービス

ビジネス向けSaaS事業

CrowdLog

働き方見える化するクラ
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

メンバーпей

オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム

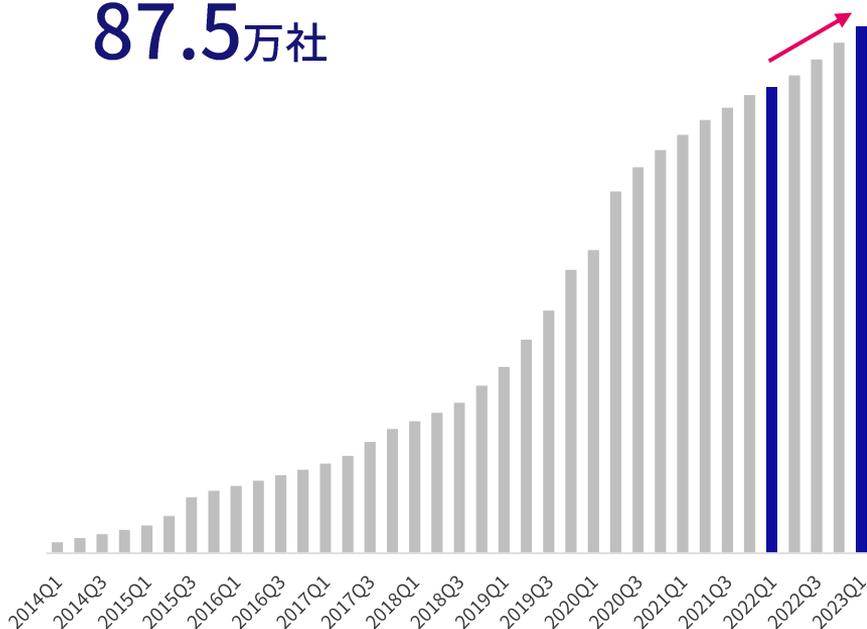
業界トップレベルのクライアント・ワーカー数

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

87.5万社

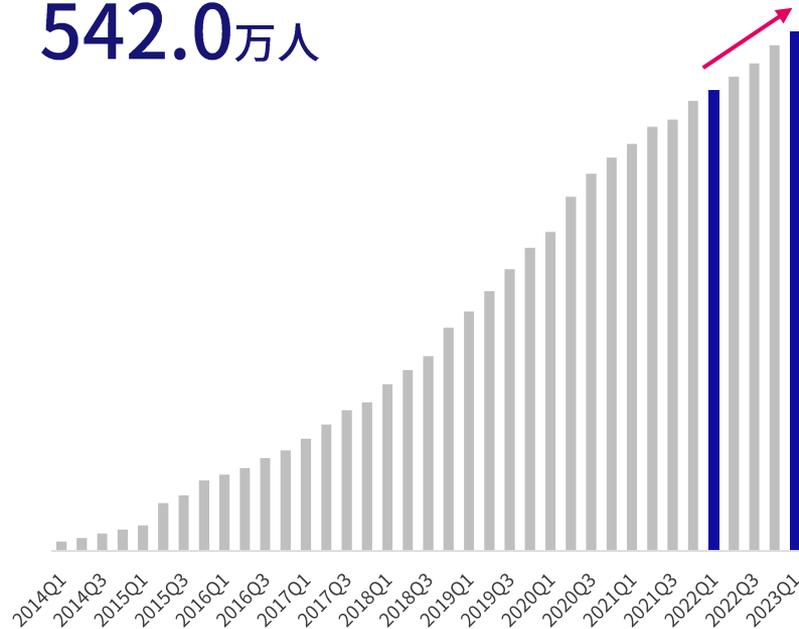
+9.9万社



登録ワーカー数

542.0万人

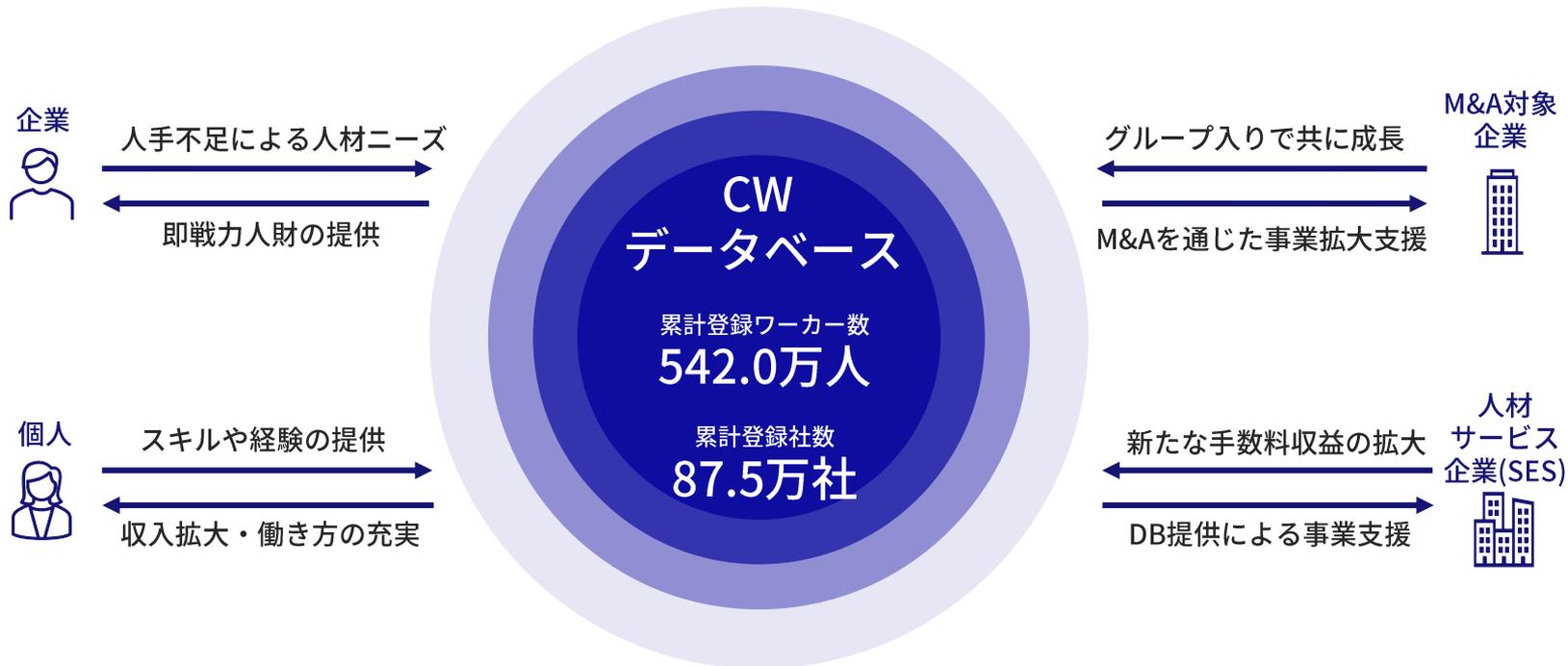
+61.4万人



クラウドワークスDBを中心に拡大するエコシステム

CWデータベースを軸に企業や個人の課題を解決

M&Aやスタートアップへのデータベース提供を通じて、共に事業成長するエコシステムを確立



クラウドワークスの生産性向上文化

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文化が業績達成の原動力

「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



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

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

参考 2023年9月期 1Q 生産性向上の実施例

生産性向上のテーマ		1Q (10月~12月) 実践例		効果
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	[Bizアシ] ワーカー集客のターゲティング方法改善によるCPAの削減 ・ スカウト連絡の際、従来より細かく職種を分けたことで応募者数増加につながり、CPAの削減に成功	CPA/件	337円→96円 (71.5%削減)
		[クラウドリンクス] HPのファーストビューの改善により問い合わせ件数向上	問合せ数/月	42件→60件 (+42.8%)
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	[クラウドテック] Skack機能活用によりサポート部在籍のアルバイトの業務時間を短縮 ・ Slackのチャット確認フローを改善することで1処理にかかる時間削減に成功	1処理にかかる時間	15秒→3秒 (12秒削減)
		[Bizアシ] 日程調整ツール導入により所要時間を削減	所要時間/月	160分→40分 (75%削減)
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	[クラウドログ] Slackとデータベースを連携させたことにより問い合わせの管理工数の完全自動化に成功	管理工数/月	6.5時間→0時間
		[クラウドワークス] DBの切り替え方法を見直したことでシステム停止時間をゼロに ・ アマゾンウェブサービスの新機能を活用しDB切り替え作業にかかる時間の削減に成功	システム停止時間	60分→0分

エージェントマッチング 型化により分業

営業組織の役割を分解し、工程別の分業を行い、CW Sales Model + 生産性向上による行動規範を定め、型化することに成功

採用拡大・組織拡大

150名

YoY 36名増

生産性向上

売上総利益人件費率

24.7%

YoY 2.4pt改善

認知拡大	アポイント獲得	商談/クロージング	マッチング	継続フォロー
マーケティング	インサイドセールス	フィールドセールス	サポート	カスタマーサクセス
・Web広告経由での問合せ獲得	・架電やメールによるアポ獲得 ・広告流入からのアポ獲得	・商談 ・クロージング(契約) ・三者面談	・マッチング業務 ・契約サポート	・契約後の顧客フォロー ・追加受注
7名 → 11名	12名 → 12名	41名 → 51名	24名 → 33名	8名 → 19名

* 管理職・その他: 24名

生産性を向上させるための施策

- ・ オンボーディングプログラム
- ・ CW Sales Model / PIP
- ・ 生産性向上ポリシー / CWカルチャー

生産性を向上を測るKPI

- ・ 入社半年の契約決定数の向上
- ・ 1人あたりの売上総利益の向上
- ・ 対売上総利益人件費率の低減

・ エージェントマッチング(クラウドテック、ビジネス、CODEAL、Peaceful Morning社)の従業員数を集計

DB共有によりサービス間での効率的なマッチングを実現

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

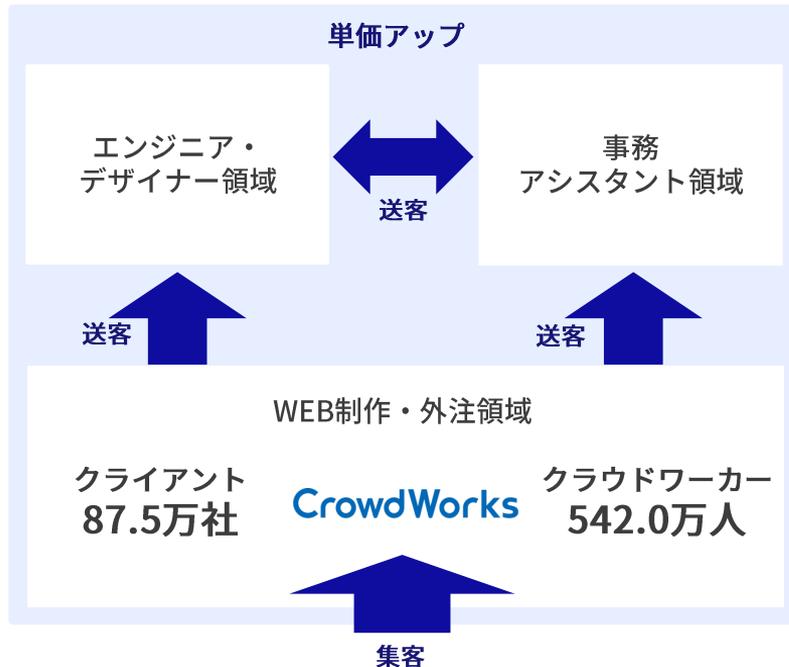
- 認定ワーカー制度（エンジニア/デザイナー・事務/アシスタント領域）
1Q発注単価 ⇒ **264万円 (YoY+0.6%向上)**
- 料金表改定（事務/アシスタント領域）
1Q発注単価 ⇒ **75.3万円 (YoY+9.1%向上)**

送客 (DB共有)

- サービス間でクライアントを送客・連携
1Qクロスセル契約社数： **84件 (YoY+31.3%向上)**

集客

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



クライアント戦略 マッチング事業の新規社数を拡大する

IT人材の活用に積極的な業種を優先的に開拓、323万社もの潜在クライアントにアクセスすることで新規のリードを拡大



定着率向上に向けたアクション

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

定期的な1on1MTG



CEO吉田によるカルチャーブック説明会

リスクリング制度

経営塾

若手経営塾

マネージャーや若手がCEO吉田や取締役から経営について学ぶことができる塾

主席制度“CW Leading Player”

スペシャリストとして活躍しているメンバーを「主席」と位置づけ、全社メンバーのキャリアを導く制度



書籍購入制度

年間4万円の書籍購入ができる制度

給与テーブルの見直し^(FY22)

最高年収
(ストックオプション含む)

3,000万円

平均昇給額

18万円

最高昇給額

436万円

柔軟な働き方の推奨^(FY22)

副業

副業経験者

50%

育児休暇

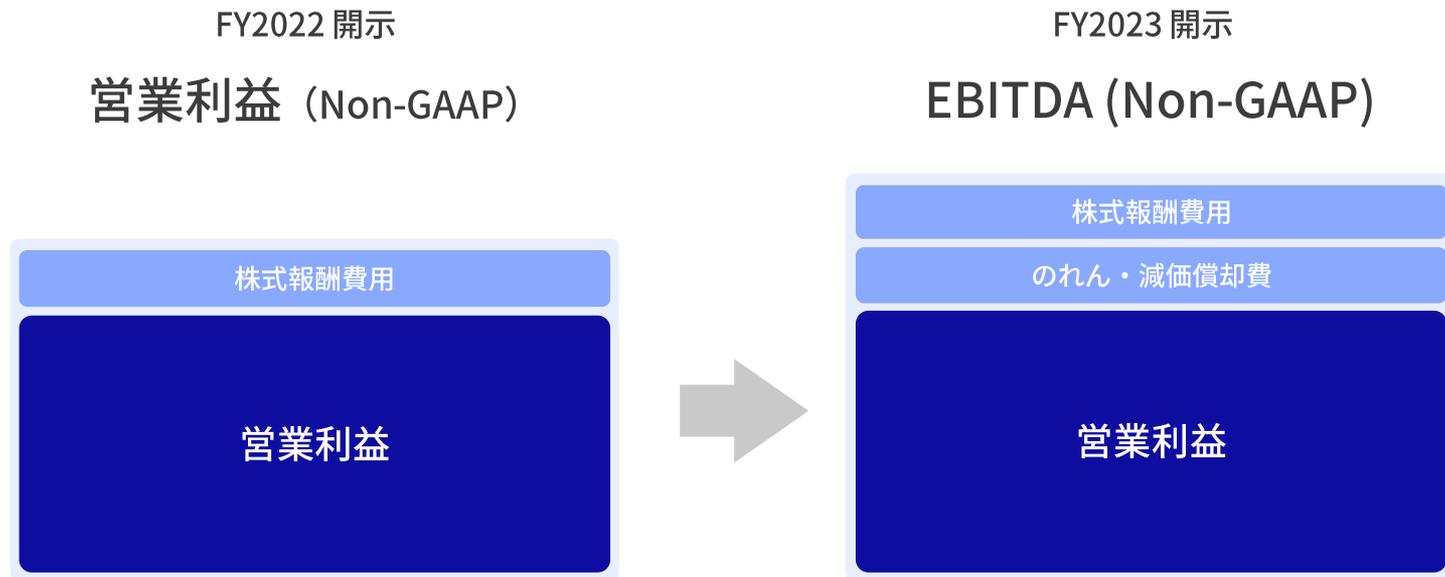
取得率

女性**100%**

男性**57%**

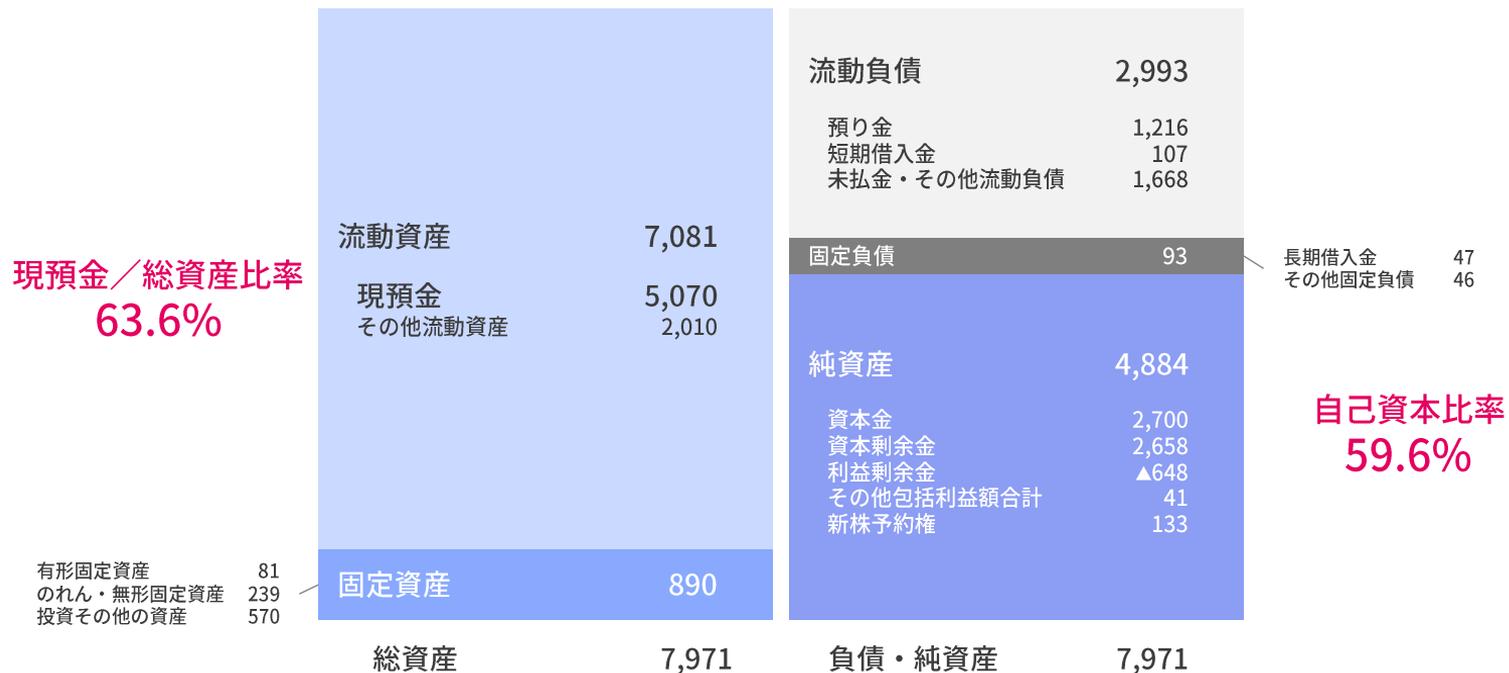
利益開示指標をEBITDA(Non-GAAP)に変更

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



健全な財務基盤

現預金比率63.6%、自己資本比率59.6%と健全な財務基盤



・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております

FY2023 1Q 業績推移

(百万円)	FY2022 1Q (連結)	FY2022 2Q (連結)	FY2022 3Q (連結)	FY2022 4Q (連結)	FY2023 1Q (連結)
GMV	4,598	4,821	4,877	5,150	5,461
売上高	2,467	2,630	2,680	2,796	2,977
売上総利益	1,096	1,189	1,227	1,299	1,396
対GMV比率 (テイクレート)	23.8%	24.7%	25.2%	25.2%	25.6%
対売上高比率	44.4%	45.2%	45.8%	46.5%	46.9%
販管費及び一般管理費	792	868	969	1,249	1,171
EBITDA (Non-GAAP)	321	356	279	89	280
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	13.0%	13.6%	10.4%	3.2%	9.4%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	29.3%	30.0%	22.8%	6.9%	20.1%
営業利益	303	320	258	50	225
対売上高営業利益率	12.3%	12.2%	9.6%	1.8%	7.6%
経常利益	315	284	277	68	219
親会社株主に帰属する当期純利益	214	183	202	202	149
のれん償却費	4	4	2	2	6
減価償却費	10	7	5	5	5
株式報酬費用	2	24	13	31	43

- ・ 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

FY2023 1Q 貸借対照表

(百万円)	2022年9月期 (連結)	2023年9月期 (連結)	前期末比
	期末	1Q	
流動資産	6,888	7,081	+192
固定資産	749	890	+140
総資産	7,638	7,971	+333
流動負債	2,921	2,993	+72
固定負債	50	93	+42
純資産	4,666	4,884	+218
自己資本比率	59.9%	59.6%	▲0.3%

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨ててしております
- ・ 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

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87.5万人・ワーカー542.0万人
- 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



主要ビジネスモデルごとの事業構成比

ビジネスモデル	当社収益	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)
ダイレクト マッチング	システム 利用料	= クライアントとワーカーの 業務委託料の5~20%	GMV = 業務委託料	2,833 (51.9%)	566 (18.6%)	554 (38.7%)
	広告料	= 広告掲載などの 追加オプション料金 (オプション利用料 8,000~30,000円)	売上高 = システム料+広告料 売上総利益 = システム料+広告料			
エージェント マッチング	マッチング 手数料	= 業務委託料からワーカー報酬 (原価)を差し引いた額 (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	2,540 (46.5%)	2,393 (78.5%)	791 (55.2%)
SaaS	サービス 利用料	= 月額課金制のサービス利用料	GMV = 月額サービス利用料 売上高 = 月額サービス利用料 売上総利益 = 月額サービス利用料	87 (1.6%)	87 (2.9%)	87 (6.1%)
調整額				-	▲70	▲36
合計				5,461	2,977	1,396

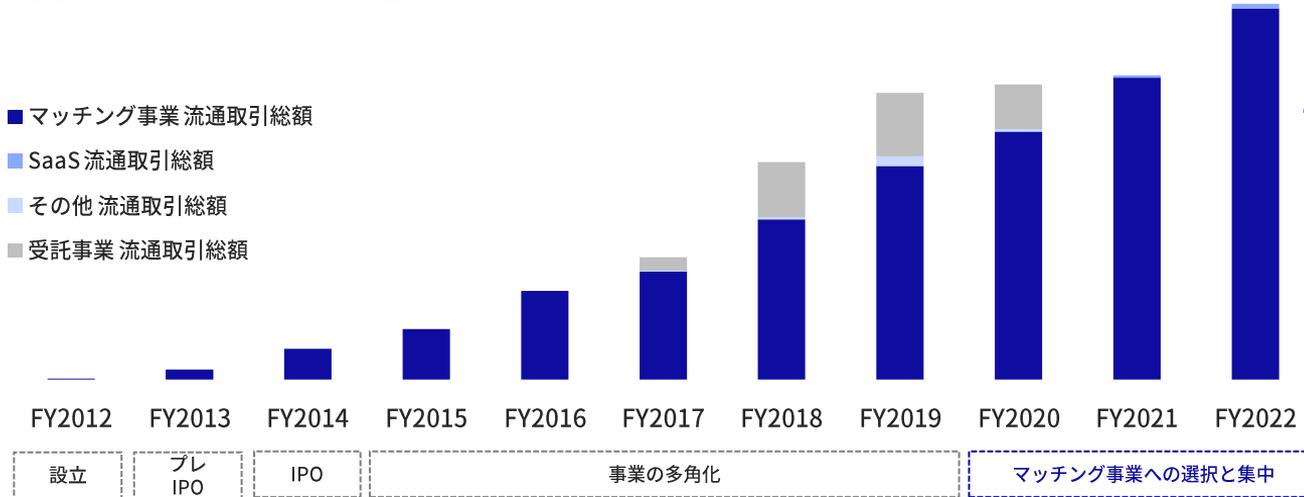
- ・ シェア率は2023年9月期第一四半期の比率を計算しております
- ・ 調整額は連結間取引・社内取引額となります
- ・ GMVの合計不一致は端数によるものです

経営の変遷

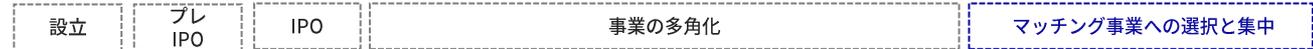
上場以来さまざまな新規事業を立ち上げ、持続的なオーガニック成長を実現
事業の立ち上げと撤退を経験し、強固な事業基盤を構築



- マatching事業 流通取引総額
- SaaS 流通取引総額
- その他 流通取引総額
- 受託事業 流通取引総額



マッチング事業による
オーガニック成長





【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