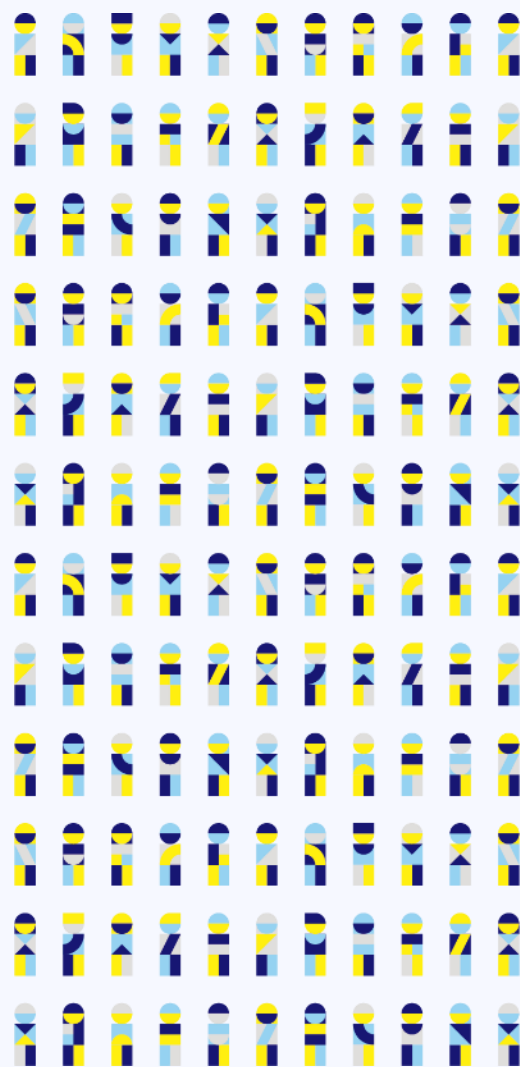





2023年9月期 第2四半期決算説明資料 ＋ 中期経営目標 「YOSHIDA300」

証券コード：東証グロース 3900

- ・ 2022/12/22開示の「事業計画および成長可能性に関する事項」については、今回策定・公表した中期経営計画「YOSHIDA300」の内容を反映したうえで、近日中に更新・開示いたします。





FY2023 2Q決算サマリ

FY2023 上期(2Q累計)業績ハイライト 全社

売上総利益は2,911百万円 (前年同期比+27.4%) と上期予想に対して大きく上振れ

EBITDAは638百万円 (前年同期比▲5.9%) と上期予想の減益幅から大きく縮小

[百万円]	FY22 上期	FY23 上期	YoY	上期予想 (YoY)
GMV	9,420 ▶	11,173	+18.6%	-
売上高	5,097 ▶	6,153	+20.7%	+20%以上
売上総利益	2,286 ▶	2,911	+27.4%	+20%以上
EBITDA (Non-GAAP)	678 ▶	638	▲5.9%	▲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

FY2023 上期(2Q累計)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前年同期比+23.2%と高成長を継続

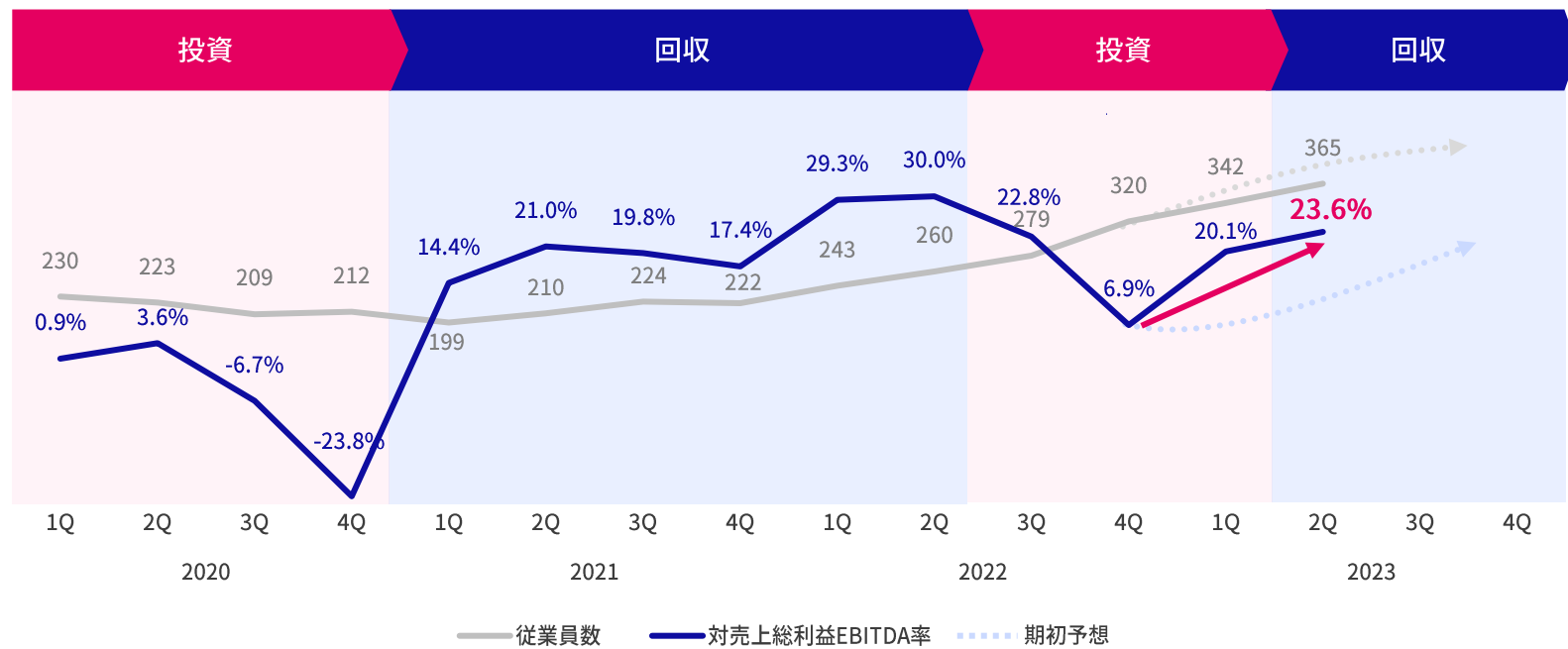
SaaS事業は大手顧客獲得の効果と、その他新規事業などの成長により売上総利益が前年同期比+120.2%と高成長

[百万円]	マッチング事業			ビジネス向けSaaS + その他		
	FY22 上期	FY23 上期	YoY	FY22 上期	FY23 上期	YoY
GMV	9,322	▶ 10,989	+17.9%	97	▶ 183	+88.5%
売上高	5,000	▶ 5,936	+18.7%	97	▶ 216	+122.6%
売上総利益	2,188	▶ 2,697	+23.2%	97	▶ 214	+120.2%
セグメント 営業利益	708	▶ 650	▲8.2%	▲84	▶ ▲116	-

- 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

FY2023 2Q全社の利益率も予想を引き続き上回る

人員の戦力化と生産性向上により2QのEBITDA率は1Qの実績をさらに上回り計画以上を達成



・ 従業員数=正社員+契約社員+アルバイト ※業務委託除く

FY2023 業績予想

シューマツワーカー社は3Qから連結化、全社損益予想は維持する方針

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	YoY
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
- ・ FY2022の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

採用した人員の戦力化と生産性向上により上期は順調に推移

シューマツワーカー社の買収込みで利益見通しは維持する見込み

[百万円]	FY21 (連結換算)	FY22 (連結)	FY23 (連結) 通期予想	FY23 (連結) 上期実績	FY23 進捗率
	通期	通期			
売上高	8,055	10,574	13,000	6,153	47.3%
売上総利益	3,600	4,812	5,900	2,911	49.4%
EBITDA (Non-GAAP)	657	1,047	1,200	638	53.2%
- 売上高EBITDA率 (Non-GAAP)	8.2%	9.9%	9.2%	10.4%	-
- 対売上総利益EBITDA率(Non-GAAP)	18.3%	21.8%	20.3%	21.9%	-
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	533	53.4%
- 営業利益率	7.5%	8.8%	7.7%	8.7%	-
株式報酬費用	18	72	150	80	-
のれん償却費	8	14	20	13	-
減価償却費	29	28	30	10	-

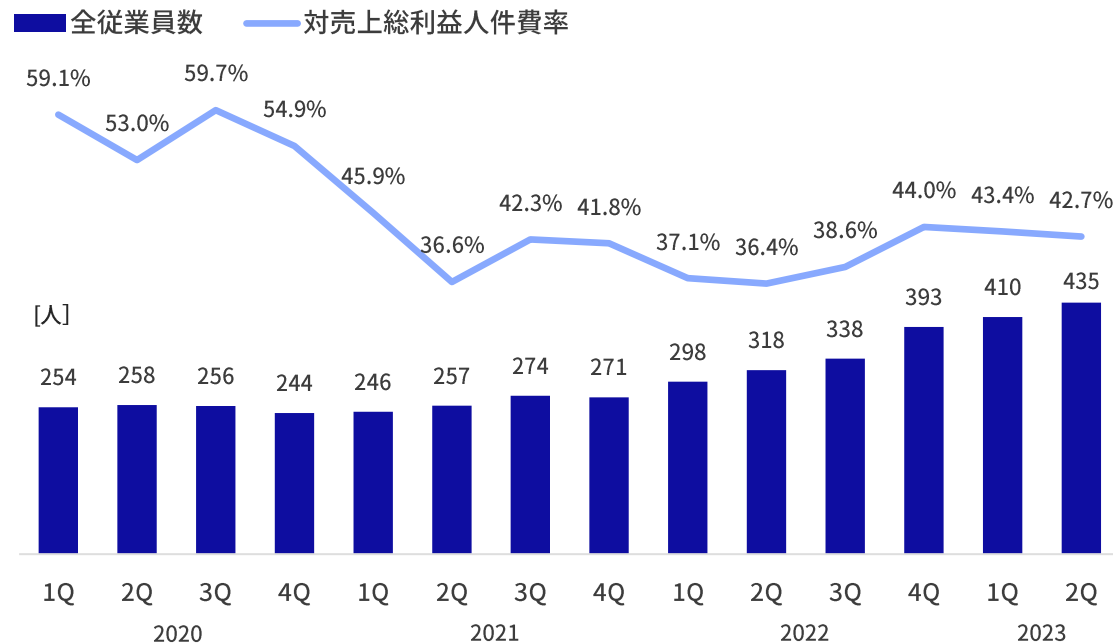
* 実績数値は百万円未満を切り捨てしております



FY2023 2Qトピックス

■ 全社 売上総利益人件費率の改善

採用を強化しながらも、対売上総利益人件費率の改善に成功
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



- ・ 全社従業員=正社員+契約社員+業務委託+アルバイト ※役員除く
- ・ 四半期末の対売上総利益人件費率。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25名の純増
対売上総利益人件費率
0.7pt改善

時給単価の継続的な向上を実現

事業間での送客や、認定ワーカー制度による単価向上施策が功を奏し

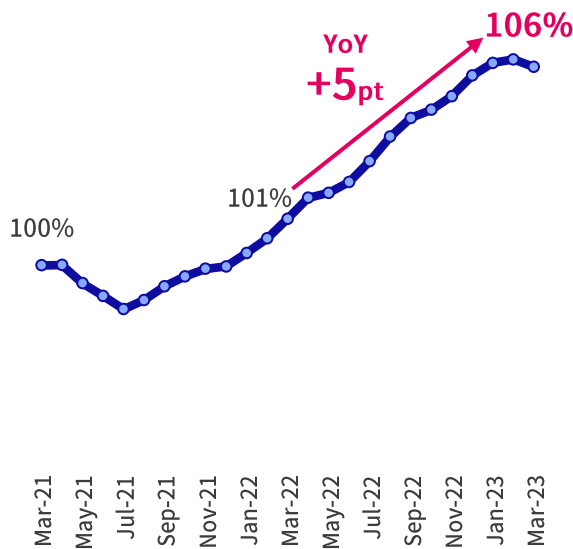
エージェントマッチングのワーカーの時給単価は上昇基調

平均時給単価

● エンジニア/デザイナー領域



● 事務/アシスタント領域



・ 各月直近3か月の平均時給単価により作成

エンジニア
デザイナー領域
前年同期比

+2pt

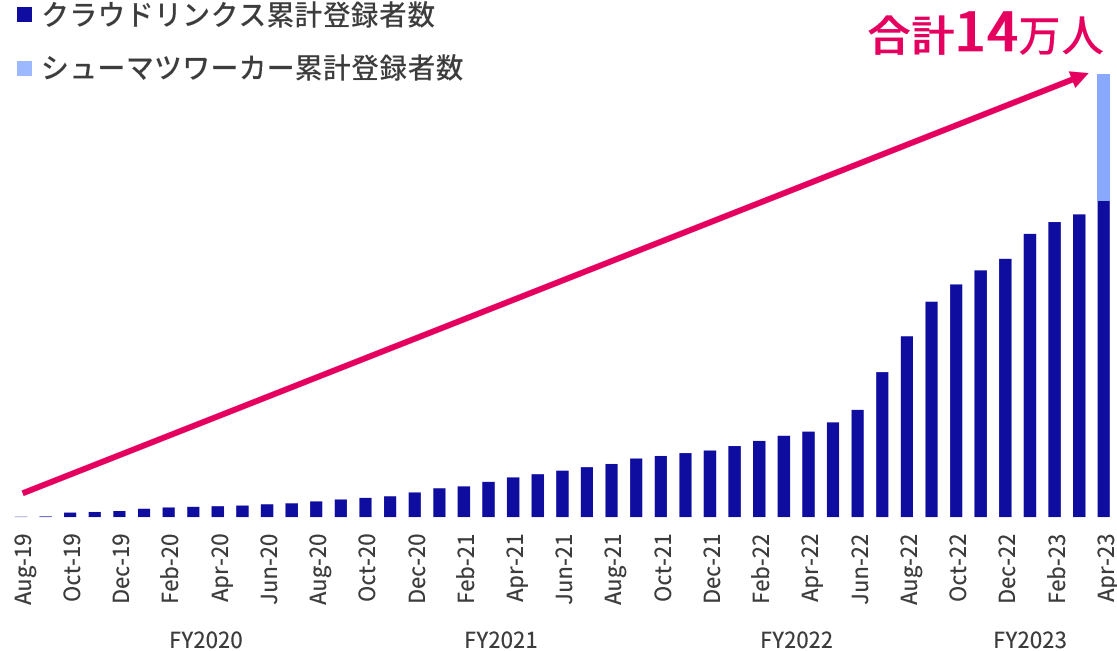
事務
アシスタント領域
前年同期比

+5pt

副業事業 累計登録者数が14万人超と急拡大

クラウドリンクスに登録するハイクラス人材は2023年4月時点で10万人を突破
SW社と合算で14万人となり、ハイクラス副業の更なるマッチング加速を狙う

- クラウドリンクス累計登録者数
- シューマツワーカー累計登録者数



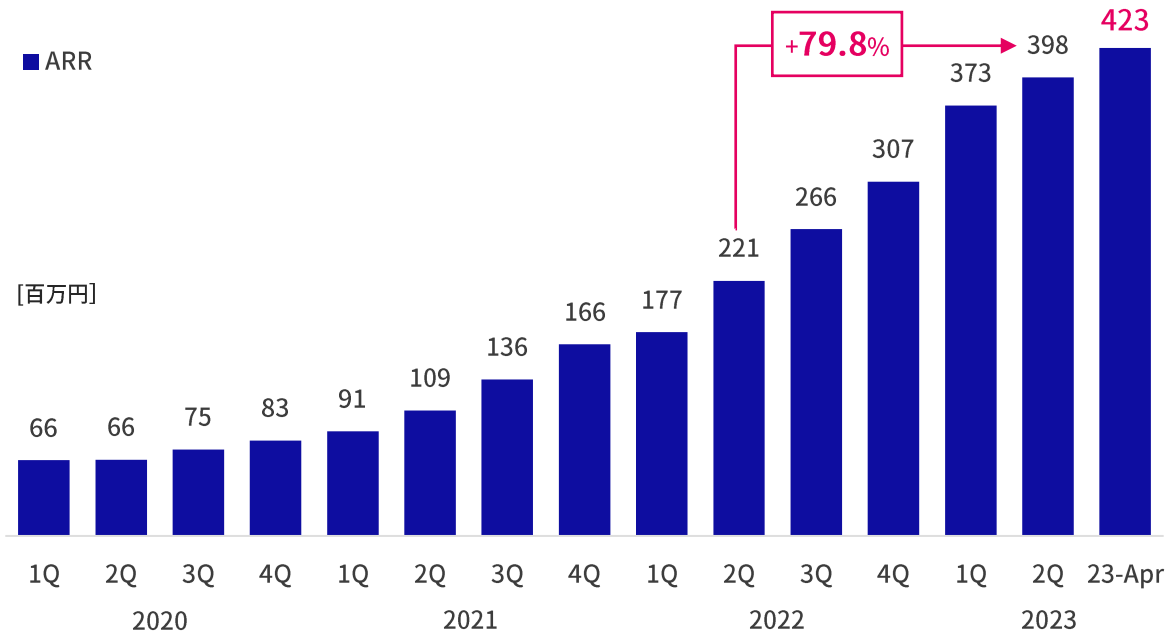
副業・ハイクラス人材

14万人
突破

SaaS事業 クラウドログも高成長を継続

2023年4月にARR4億円を突破

2Qは既存顧客向けの開発施策が奏功し、年間成長率も+79.8%と高成長を継続



・ 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

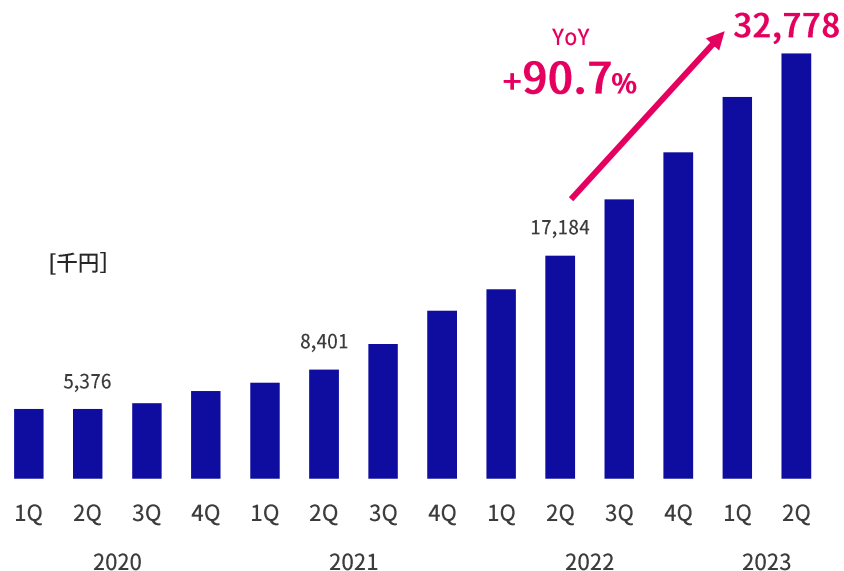
ARR
4億円
突破

SaaS事業 クラウドログ 既存顧客からのアップセルYoY90%以上

アップセルにより増加した既存顧客からの収益は前年同期比**90%以上**と高成長を実現
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**平均解約率0.7%台**を維持

■ Expansion MRR (アップセルにより増加した既存顧客からの収益)

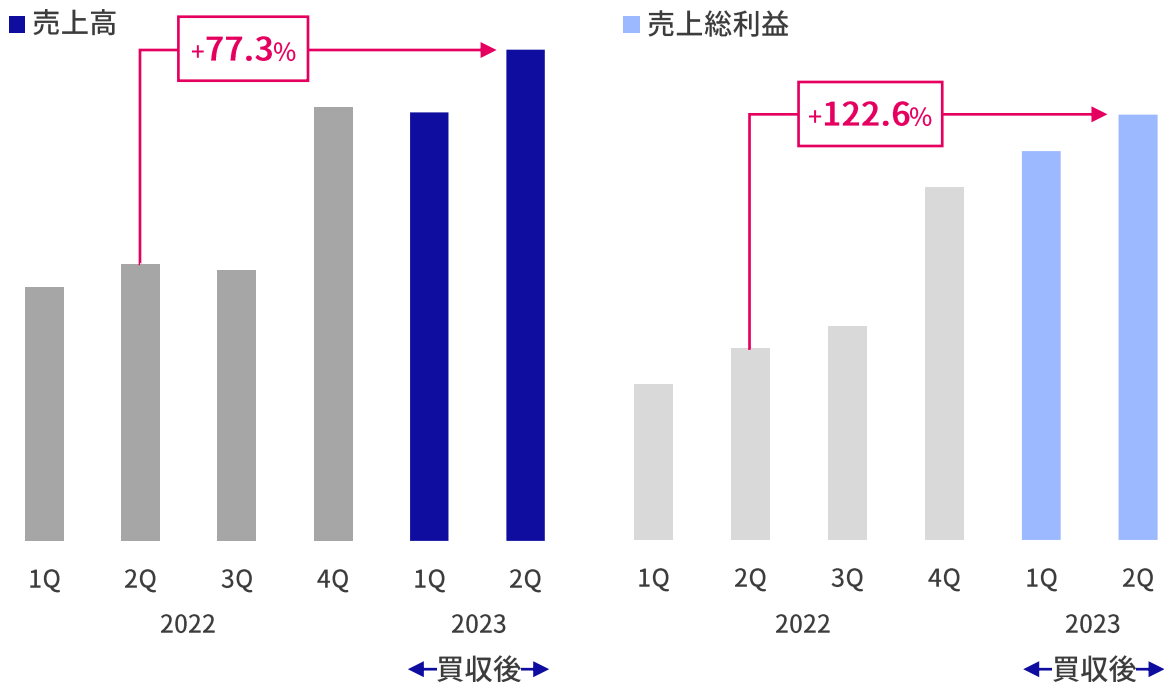
● Churn Rate (直近12か月平均解約率)



・ Expansion MRR (Monthly Recurring Revenue: 月次経常売上) : 各月末時点における下位プランから上位プランにアップグレードしたことで前月よりも課金額が増加した既存ユーザーから計上されるMRR(月次経常売上)
・ 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か月の平均値

M&A PeacefulMorning社の成長加速

2022年10月に買収したPeacefulMorning社の売上高・売上総利益の大幅向上を実現
今後もCWコアバリューを活用し、一層の成長を共に目指す



売上高

前年同期比

+77.3%

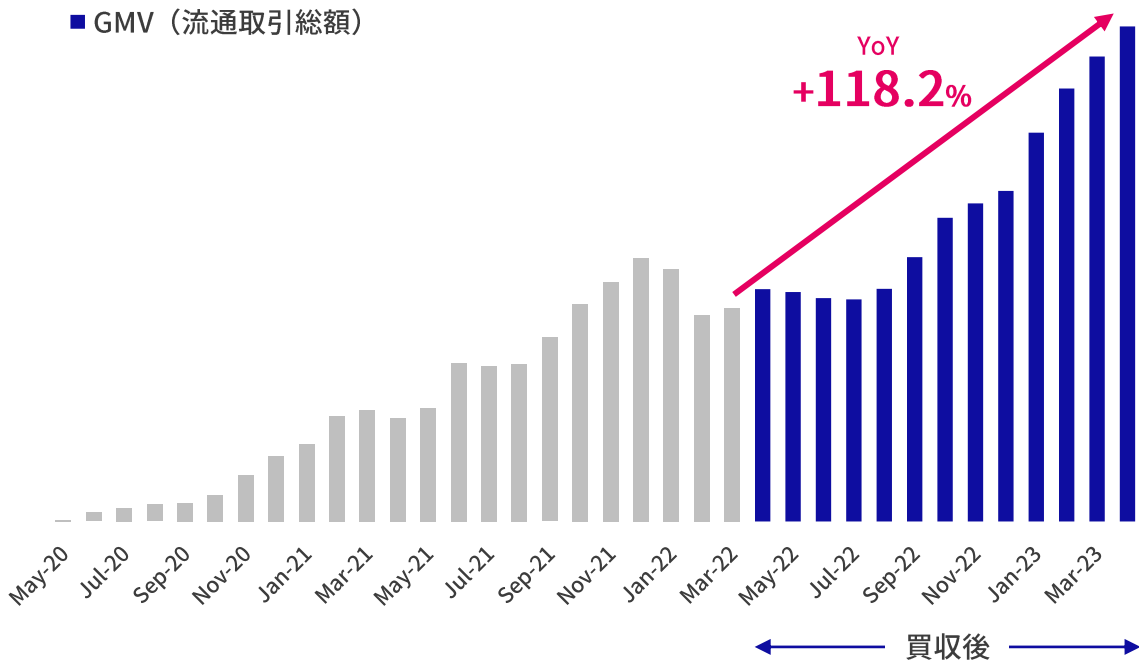
売上総利益

前年同期比

+122.6%

M&A グルト社の成長加速

2022年4月に買収したグルト社(オンライン月額定額決済サービス「メンバーペイ」を提供)
CWのマーケティングノウハウ、コアバリューの活用で、GMVは累計10億円を突破



GMV累計
10億円
突破

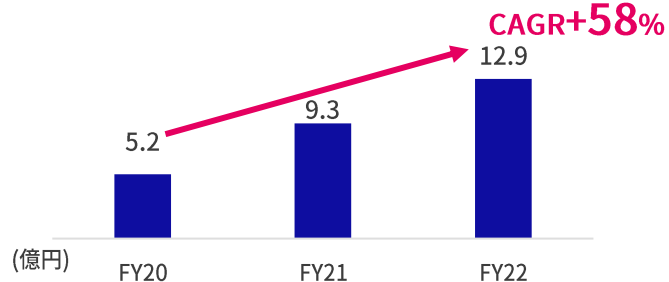
M&A シューマツワーカー社を買収 – 副業領域で成長加速

CWのコアバリューに加え、当社の過去3年間の経営改善ノウハウを投下し生産性向上による早期黒字化を目指す
全社業績への影響は精査中、3Qから連結化する予定、**全社の損益計画は維持する方針**

会社概要

会社名	株式会社シューマツワーカー
所在地	東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル5F
設立	2016年9月（6月決算 7期目）
資本金	1億円
社員数	45名 ※別途業務委託契約30名ほど在籍
事業内容	シューマツワーカー 副業マッチングプラットフォーム ハイスキルIT人材 4.1万人超 クライアント企業 1,100社超 Freelance Force 業務委託契約管理SaaS

売上高推移



直近の業績

(百万円)	2022年6月期
売上高	1,290
営業損失	▲174
経常損失	▲171
当期純損失	▲171

**早期黒字化を
目指す**



FY2023 2Q業績詳細 全社

■ 全社 GMV(流通取引総額) 四半期推移

2QのGMVはマッチング事業の順調な成長により、前年同期比+18.5%成長

■ マッチング事業 ■ 受託事業 ■ SaaS+その他

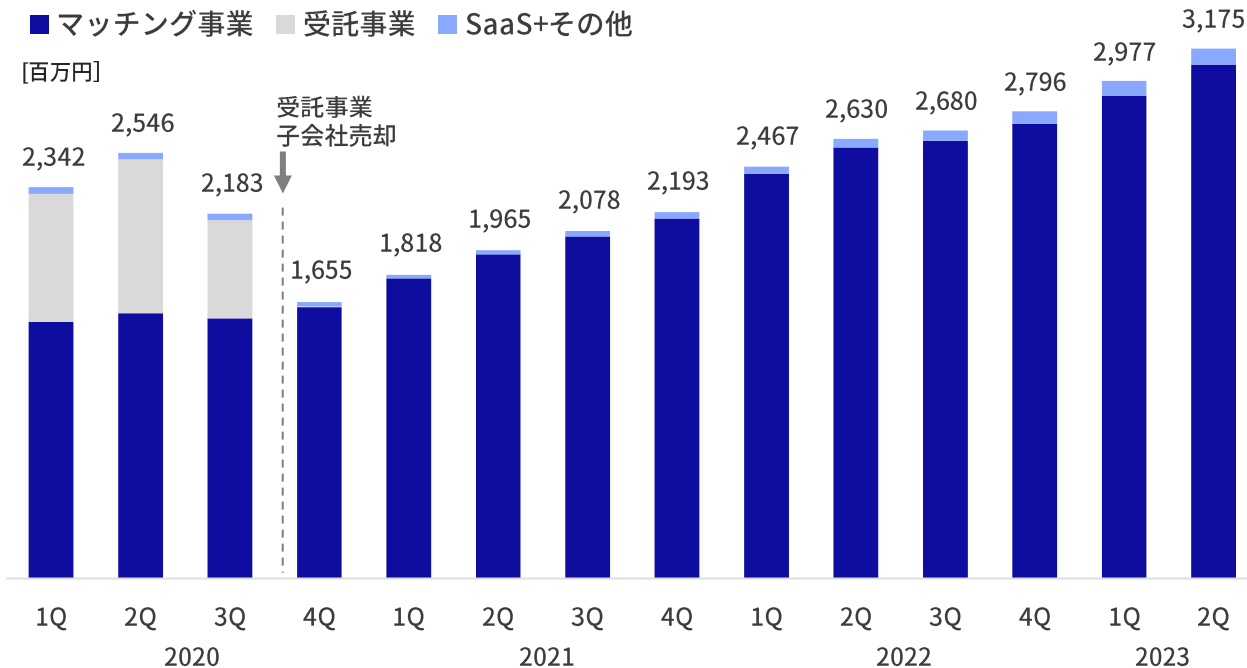


FY23 2Q
YoY
+18.5%

- ・ 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

2Q売上高は前年同期比+20.7%と順調な成長を継続

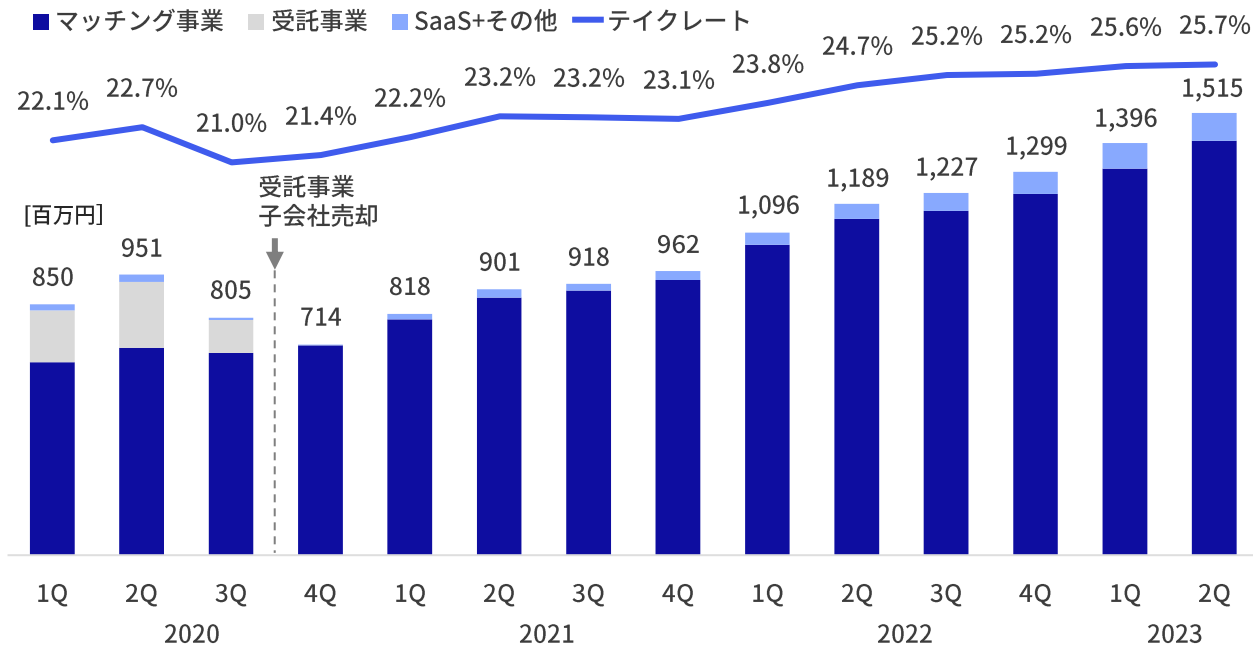


FY23 2Q
YoY
+20.7%

- ・ 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

売上総利益は利益率の高いSaaSの立ち上がりで売上の成長率を上回るペースで成長し前年同期比+27.3%と好調
 テイクレートも前年同期比+1pt



FY23 2Q
 YoY
+27.3%

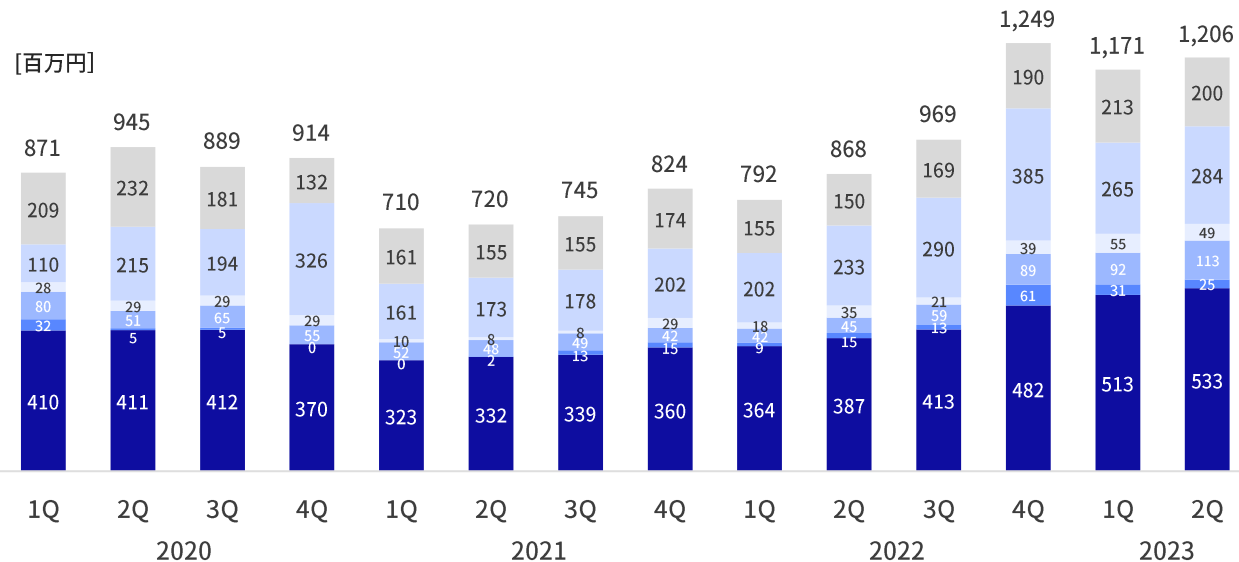
・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております
 ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております

全社 販管費 四半期推移

販管費は前年同期比+38.8%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 ■ 広告宣伝費 ■ その他費用



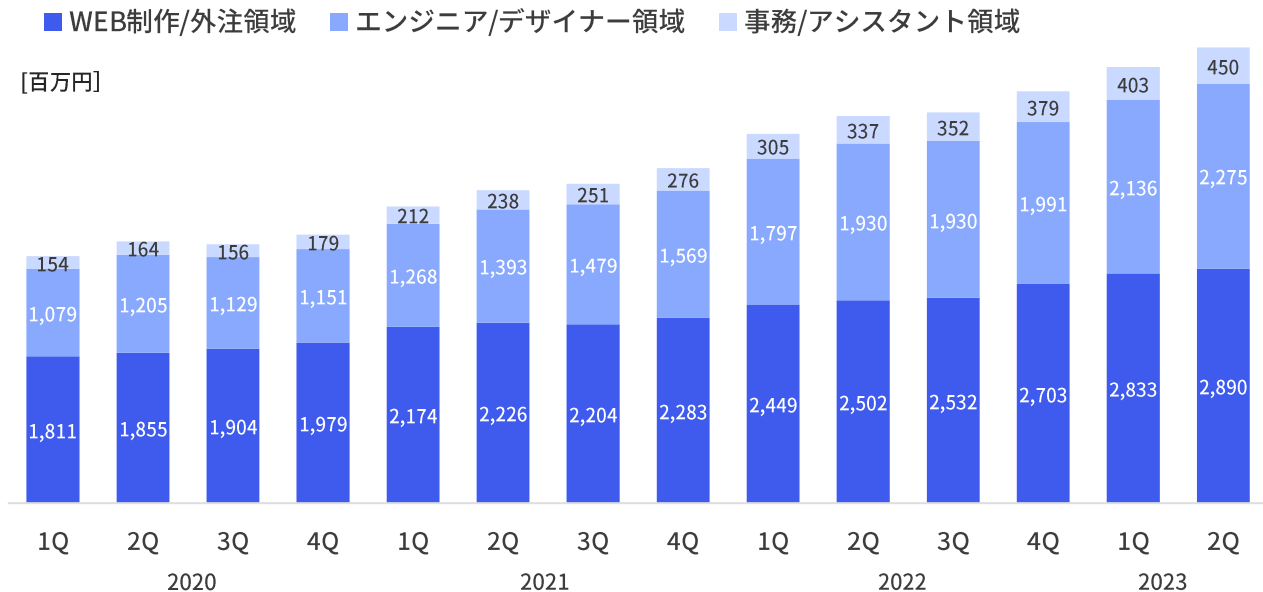
FY23 2Q
YoY
+38.8%

・ 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

FY2023 2Q業績詳細 マッチング事業カテゴリ別

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前年同期比+33.7%と大きく貢献



事務/アシスタント領域
+33.7%

エンジニア/デザイナー領域
+17.9%

WEB/外注領域
+15.5%

(YoY)

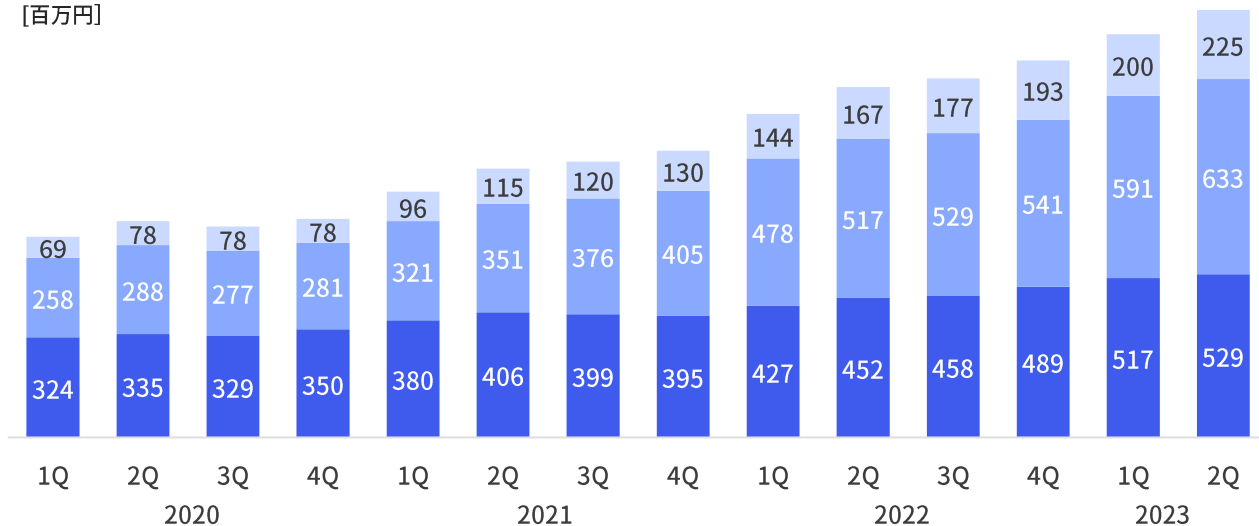
- ・ CODEAL社のクラウドテックへの統合により、CODEAL社実績をWEB/外注領域からエンジニア/デザイナー領域に過年度遡及修正しております
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てております
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております

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前年同期比+34.4%と大きく貢献
エンジニア/デザイナー領域は+22.4%、WEB制作/外注領域も+17.0%と好調

■ 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

[百万円]



事務/アシスタント領域
+34.4%

エンジニア/デザイナー領域
+22.4%

WEB/外注領域
+17.0%

(YoY)

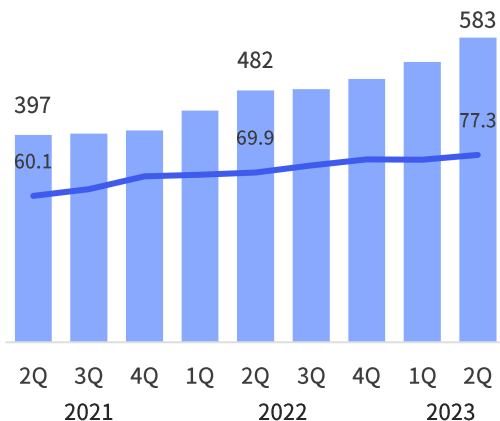
- ・ CODEAL社のクラウドテックへの統合により、CODEAL社実績をWEB/外注領域からエンジニア/デザイナー領域に過年度遡及修正をしております
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております
- ・ 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出しております

マッチング事業 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が前年比で増加、発注単価の向上にも成功

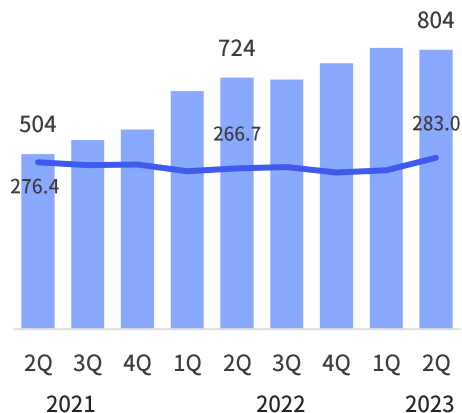
事務/アシスタント領域

GMV	4.5 億円	YoY +33.7%
発注社数	583 社	YoY +21.0%
×		
発注単価	77.3 万円	YoY +10.5%



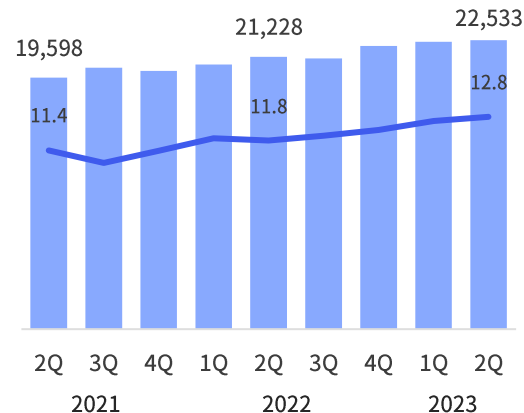
エンジニア/デザイナー領域

GMV	22.7 億円	YoY +17.9%
発注社数	804 社	YoY +11.1%
×		
発注単価	283.0 万円	YoY +6.1%



WEB制作/外注領域

GMV	28.9 億円	YoY +15.5%
発注社数	22,533 社	YoY +6.1%
×		
発注単価	12.8 万円	YoY +8.8%



■ 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

クラウドワークス中期経営目標 「YOSHIDA300」

3つの事業戦略で日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」コンセプト

3つの事業戦略で 日本の生産性を向上させる

1. 人材流動化の促進

- フリーランス/クラウドワーカーマッチング
- 正社員向けハイクラス副業マッチング
- 派遣市場向けフリーランス業務マッチング

2. 人的資本経営ツール提供

- クラウドログ
- 人的資本経営を促進する3つのHRツール
新規リリース

3. 生産性向上ソリューション提供

- 生産性向上コンサルティング
(生産性向上ポリシー・CW Sales Model)



「YOSHIDA300」事業目標

①売上高 300億円 ②EBITDA 25億円 ③営業利益成長率 +10%以上/年

事業目標 内訳

売上高 300億円 = 既存事業・新規事業 180億円 + M&A 120億円
EBITDA 25億円 = 既存事業・新規事業 16億円 + M&A 9億円

人的資本経営 重点目標

1. 経営人材100人育成プログラム (CWグループ内)
2. 人的資本経営ツール 提供・新規開発

「YOSHIDA300」コンセプト

3つの事業戦略で 日本の生産性を向上させる

1. 人材流動化の促進

- フリーランス/クラウドワーカーマッチング
- 正社員向けハイクラス副業マッチング
- 派遣市場向けフリーランス業務マッチング

2. 人的資本経営ツール提供

- クラウドログ
- 人的資本経営を促進する3つのHRツール
新規リリース

3. 生産性向上ソリューション提供

- 生産性向上コンサルティング
(生産性向上ポリシー・CW Sales Model)

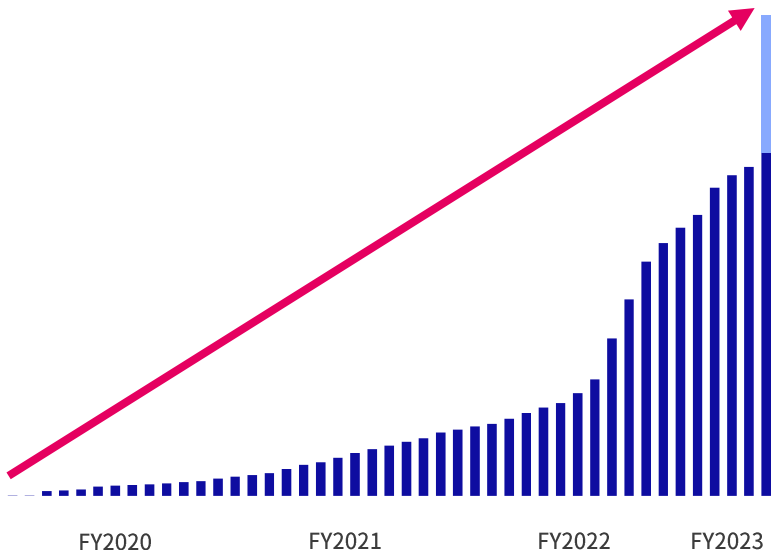


1. 人材流動化：環境変化① 正社員の流動化が加速、副業登録14万人突破

副業する正社員急増、企業内のハイクイル人材がフリーランス市場に流れ始める

- クラウドリンクス累計登録者数
- シューマツワーカー累計登録者数

14万人突破



続々登録する国内／外資大企業の正社員

国内企業

トヨタ自動車・本田技研工業・日産自動車・日本航空・
全日本空輸・任天堂・ソニー・パナソニック・富士通・
日立製作所・キヤノン・コニカミノルタ・サントリー・etc.

外資系企業

Amazon, Google, Adobe, Microsoft, IBM, Accenture,
BCG, P&G, Unilever, Nestle, Starbucks, AstraZeneca,
Indeed, Lenovo, etc.

1. 人材流動化：環境変化② 派遣の流動化が加速、フリーランス化へ

就労環境の変化、派遣人材の不足により、**一般派遣から当社サービスへリプレースする事例が増加**

事例1：メディア関連企業

派遣約**50**名を
フリーランスにリプレース

事例2：広告関連企業

派遣約**20**名を
フリーランスにリプレース

事例3： コンサルティング企業

派遣**7**名を
フリーランスに
リプレース

事例4： 広告関連企業

派遣**6**名を
フリーランスに
リプレース

事例5： 教育関連企業

派遣**2**名を
フリーランスに
リプレース

事例6： メディア関連企業

派遣**2**名を
フリーランスに
リプレース

1. 人材流動化：環境変化③「フリーランス新法」の成立

2023年4月28日に「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」が成立、施行は2025年秋頃の予定
フリーランスが仕事と育児・介護を両立できるよう、企業に配慮を求める

フリーランスは法人と同等の扱い※1になる方向

働き方が多様化する中、フリーランスが企業や日本社会から必要な存在として認められた

※1：従来の下請法は1,000万円超のクライアント企業のみ適用されていたが、今回のフリーランス新法により資本金制限が無くなり「業務委託の相手方である事業者であって従業員を使用しないもの」が対象として下請法と同等の法律が適用されることとなった
フリーランスが雇用の枠組みではなく、明確に法人の枠組みの扱いを受けたという意味において画期的な法律

これまで

- 資本金1,000万円以下の事業者は、不公平な取引を禁ずる下請法の対象外



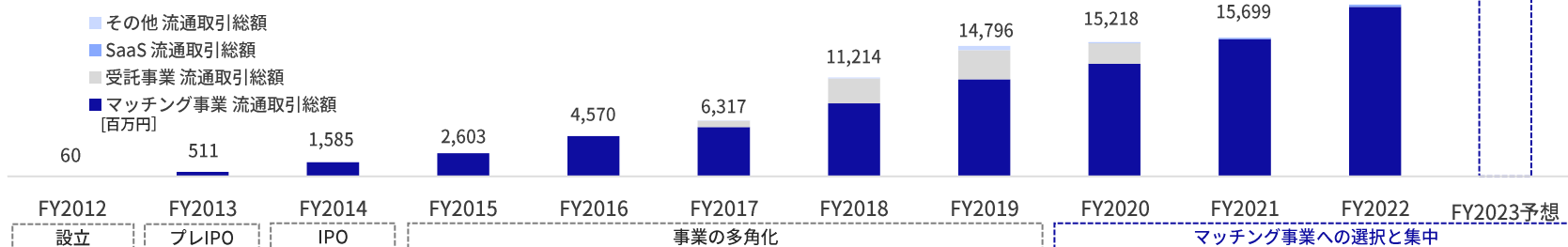
今後は全てのフリーランスが保護の対象に

- 企業はフリーランスへの仕事依頼は内容や報酬額などを書面や電子データで示す必要
- 支払は役務提供日から60日以内。違反には50万円以下の罰金規定
- 理由のない返品や報酬減額を禁止
- 相場に比べ著しく低い報酬額を定めることを禁止

経営の進化① 事業領域の拡大、事業の再現性がモデル化

M
&
A

事業



経営の進化② プラットフォームから新規事業を創造・育成

プラットフォームモデルとエージェントモデルを業界で唯一両立させている企業として、事業創造・育成をモデル化

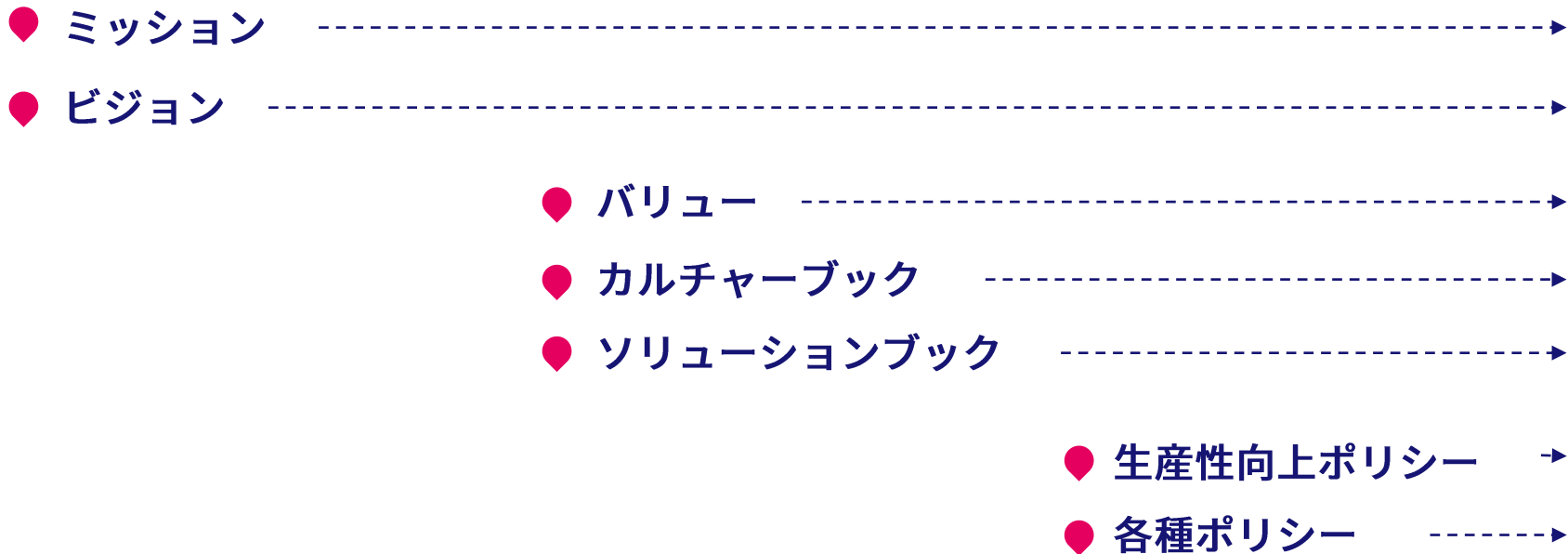


経営の進化③ カルチャーの進化：組織文化から生産性向上文化へ積み上げ

2011～2016

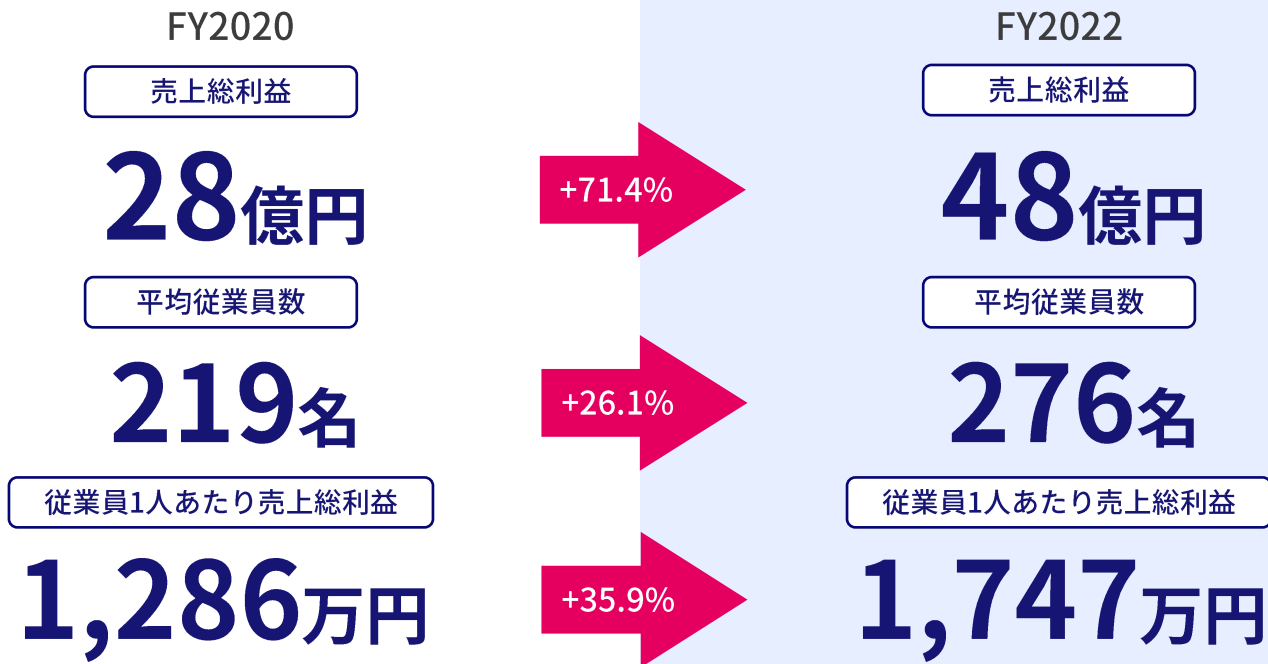
2017～2019

2020～2023



経営の進化④ 生産性向上3カ年の成果、1人当たり売上総利益35.9%増加

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

経営の進化⑤ 10四半期連続の黒字を実現

営業利益10期連続で連続増益を達成

百万円	2020				2021				2022				2023	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
GMV	3,852	4,192	3,829	3,342	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	4,821	4,877	5,150	5,461	5,711
売上高	2,342	2,546	2,183	1,655	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	2,630	2,680	2,796	2,977	3,175
売上総利益	850	951	805	714	818	901	918	962	1,096	1,189	1,227	1,299	1,396	1,515
販管費	871	945	889	914	710	720	745	824	795	868	969	1,249	1,171	1,206
EBITDA Non-GAAP	7	34	-53	-170	118	189	182	149	321	356	279	89	280	357
営業利益	-21	5	-83	-199	107	181	173	137	303	320	258	50	225	308
営業利益率	-0.9%	0.2%	-3.8%	-12.1%	5.9%	9.2%	8.4%	6.3%	12.3%	12.2%	9.6%	1.8%	7.6%	9.7%
EBITDA/ 売上総利益率	0.8%	3.6%	-6.6%	-23.8%	14.4%	20.9%	20.9%	15.5%	29.3%	30.0%	22.8%	6.9%	20.1%	23.6%



- ・ 数値は百万円未満を切り捨てしております
- ・ 前年同期比は、財務諸表等規則に基づき、百万円未満を考慮して算出しております

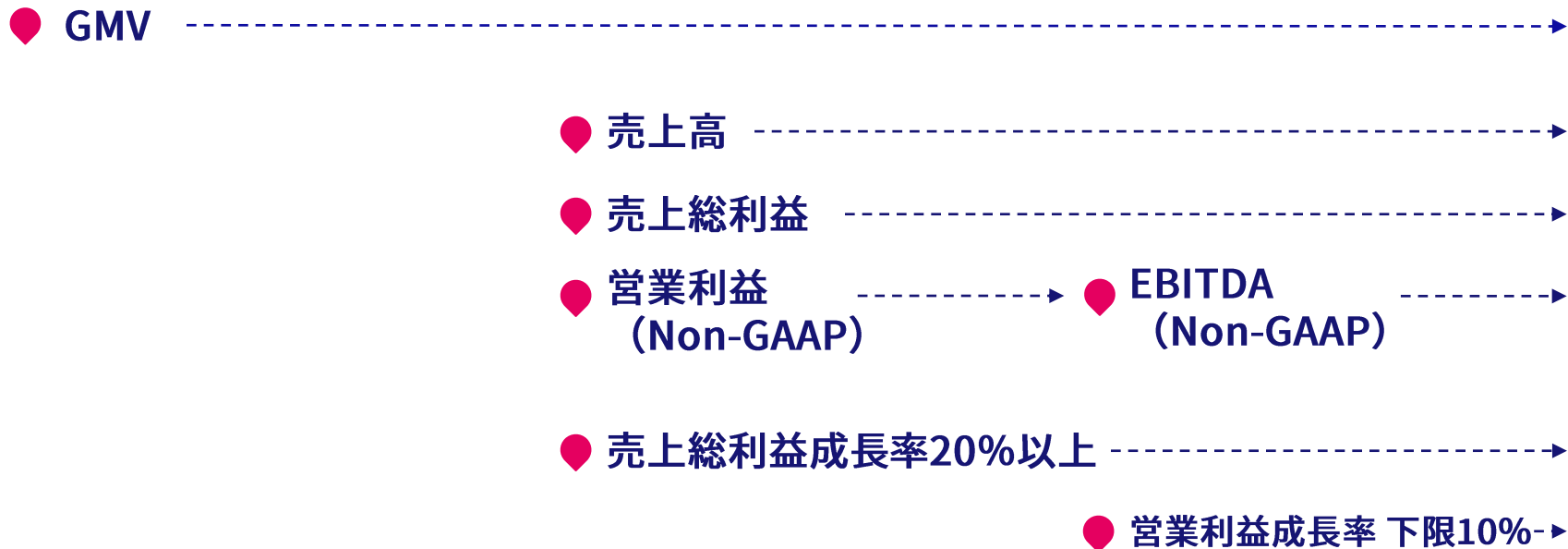
経営の進化⑥ 複数指標 + 株主観点で成長創造

～「EBITDA」を採用しつつ、「営業利益成長率 下限」を新たに設定することで規律あるM&Aを実現

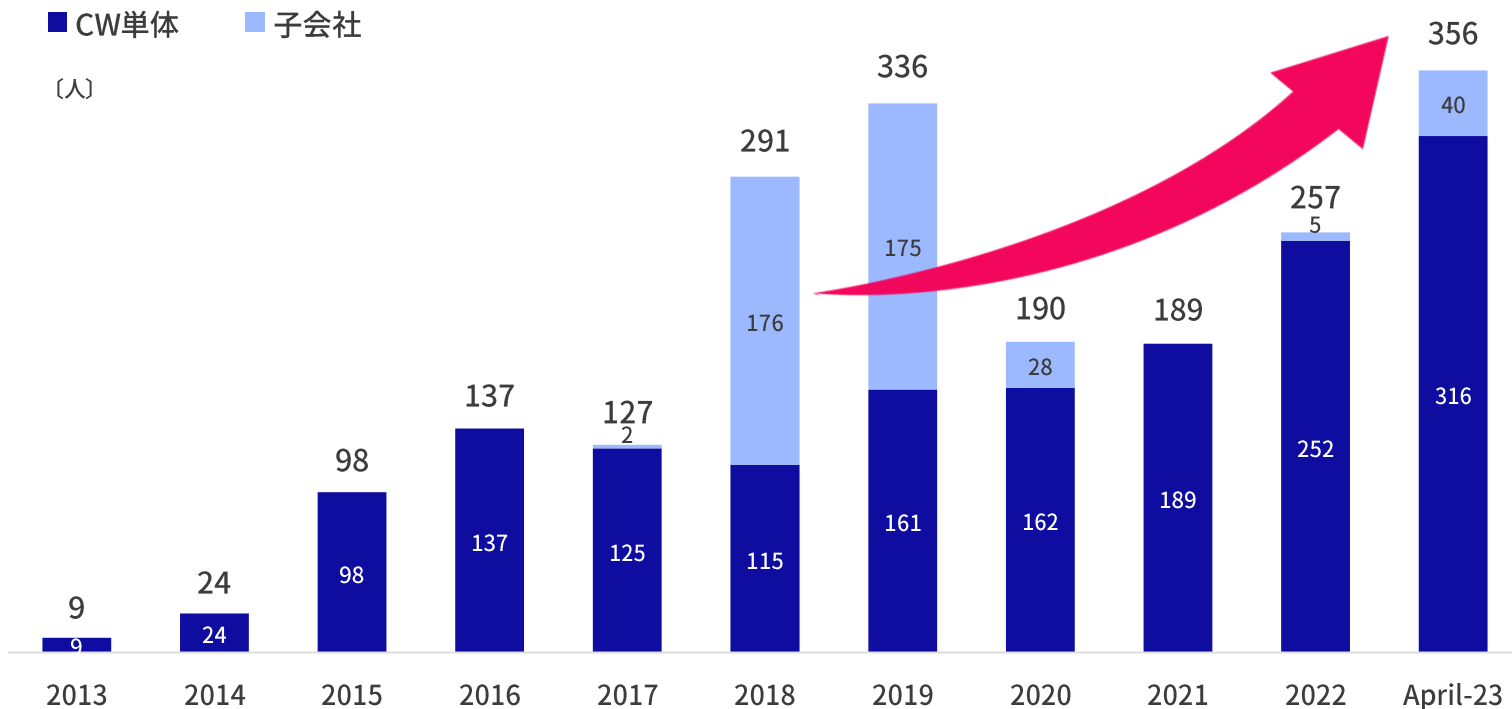
2011～2019

2020～2022

2023～



経営の進化⑦ 生産性向上3年終わり、攻めの人材採用へ



・ ※数字は期末時点の就業人員(正社員+契約社員)を表示
※2023年は4月1日時点での就業人員を表示

1. 人材流動化を促進し、人材領域から日本企業の生産性を向上させる

YOSHIDA300 = 既存事業・新規事業 180億円 + M&A 120億円

フリーランス市場で圧倒的存在/劇的な収益改善を果たした強みを全人材領域に展開

強み1

国内最大級の人材データベース

ワーカー約60万人 クライアント約10万社
オーガニックに増加

強み2

ビジネスモデル

プラットフォーム・エージェントモデル
同時成長する業界唯一の存在

強み3

CW経営モデル

生産性向上ノウハウ
CW Sales Model

副業

正社員

派遣

コンサル

生産性管理/
生産性向上

HR Tech/
SaaS

補足：以下のM&Aポリシーにより売上120億円創出へ

M&Aポリシー（一部抜粋）

6つの 重点領域

- ① フリーランス領域
- ② 正社員領域
- ③ 副業領域
- ④ 一般事務派遣・エンジニア派遣領域
- ⑤ コンサルティング領域
- ⑥ HRテック・SaaS領域

3つの 規律

- ① 買収検討時に類似上場企業とのマルチプル比較を実施し割高な買収を回避
- ② のれん後営業利益黒字を36カ月以内で実現
- ③ WACCを超える投資回収率を36カ月以内で実現

CW流PMI 3 steps

- ① 原則1か月でCW経営管理システム導入完了
- ② 1日単位のモニタリング&改善システム
- ③ CWの3つのコアバリューを活用し成長を支援

「YOSHIDA300」コンセプト

3つの事業戦略で 日本の生産性を向上させる

1. 人材流動化の促進

- フリーランス/クラウドワーカーマッチング
- 正社員向けハイクラス副業マッチング
- 派遣市場向けフリーランス業務マッチング

2. 人的資本経営ツール提供

- クラウドログ
- 人的資本経営を促進する3つのHRツール
新規リリース

3. 生産性向上ソリューション提供

- 生産性向上コンサルティング
(生産性向上ポリシー・CW Sales Model)



CWの人的資本経営：人的資本価値の「指標化」と「可視化」

人的資本価値をDCF法により算出、非財務指標を数値化することで重要な経営指標として可視化
可視化することで、人材育成と人材への投資を先行して行える人的資本価値の向上サイクルを確立

① 人的資本価値の指標化

Step 1 DCF法による人的資本価値の算出
Step 2 人的資本価値の金額のモニタリング
Step 3 経営指標化

② 人的資本価値の可視化

CW独自ツールにより離職防止すべきコア人材を可視化
Tool 1 「コア人材ファインダー」
Tool 2 「退職時期サーベイ」
Tool 3 「エンゲージメント調査」

③ 人的資本経営の目標設定

経営指標と分析ツールから全社のKPIと目標を設定

④ 開示

株式市場との対話、再投資への理解・信頼の獲得

⑤ 改善

開示指標を改善していくためのアクションを遂行

CWの人的資本経営：DCF法による人的資本価値算出

人的資本価値をDCF法（キャッシュフロー割引法）を用いて人材における資産価値を算出



【例】 Aさんの今期の給与500万円。3年後にマネージャーに昇格見込み。想定勤続年数は5年。

	1年後給与	2年後給与	3年後給与	4年後給与	5年後給与
① 今後5年の想定給与	500万円	525万円	604万円	634万円	666万円
【割引率(=1/想定勤続年数): 20%】	↓	↓	↓	↓	↓
② 今後5年間の想定給与の現在価値	417万円	365万円	350万円	305万円	268万円
③ 人的資本価値: ②の総和	1,705万円				

今の給与（現在価値）は、
今何をしているかや、今後貢献できるものが織り込まれて形成される
（過去の貢献は、過去の給与に基本的には織り込み済み）

算出する上での前提条件

- ・マネージャー昇格時の等級の給与は604万円と仮定する
- ・割引率は想定勤続年数の逆数

人的資本価値向上 = ①給与向上 × ②勤続年数引上げ

リスクリング制度を通じ、従業員の能力向上を実施。能力に応じた給与テーブルの変更、持株会奨励金引上げを実施
柔軟な働き方の推奨により離職率低下、勤続年数を高めることで人的資本価値向上を実現していく

① 給与向上 = 能力向上

能力向上 = リスクリング制度拡充

経営塾、若手経営塾

マネージャーや若手幹部候補が取締役から経営について学ぶ塾

女性経営者を目指す会

マネージャーや若手幹部候補が女性経営者から経営について学ぶ塾

BizDev塾

新規事業開発、既存事業グロース、PMIにおいて、ビジネスディベロップメント職種のコアとなる人材を育成する塾

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

② 勤続年数引上げ = 給与向上 + 柔軟な働き方

給与向上

最高年収(FY22)
※ストックオプション含む

3,000万円

年平均昇給額 最高昇給額

18万円/人 **436万円/年**

持株会参加率(FY23上期)

52.3%

(前年同期比 +29.7pt)

株主と同じ目線で事業運営を行うべく奨励金を20%に

柔軟な働き方 (FY22)

副業

副業経験者 **50%**

育児
休暇

取得率

女性 **100%**
男性 **57%**

2.人的資本経営ツール 第一弾：クラウドログ

働き方やプロジェクト損益を自動で見える化する工数管理SaaS「クラウドログ」
大手企業をはじめとする様々な企業で導入

大企業を中心に**670社**以上が導入

導入企業 IT大手 ※一部抜粋

NTT DATA
株式会社 NTTデータエンジニアリングシステムズ

RECRUIT

Money Forward

FUJITSU

accenture

GMO
PAYMENT GATEWAY

KDDI



ZOZO

SB Players

NTT Communications
NTTコム エンジニアリング株式会社

net one

at home

導入企業 非IT大手 ※一部抜粋

in 鹿島

dentsu

Asahi KASEI



KONICA MINOLTA

想いをかたちに 未来へつなぐ
TAKENAKA

OMRON



M O R I

Benesse

OLYMPUS

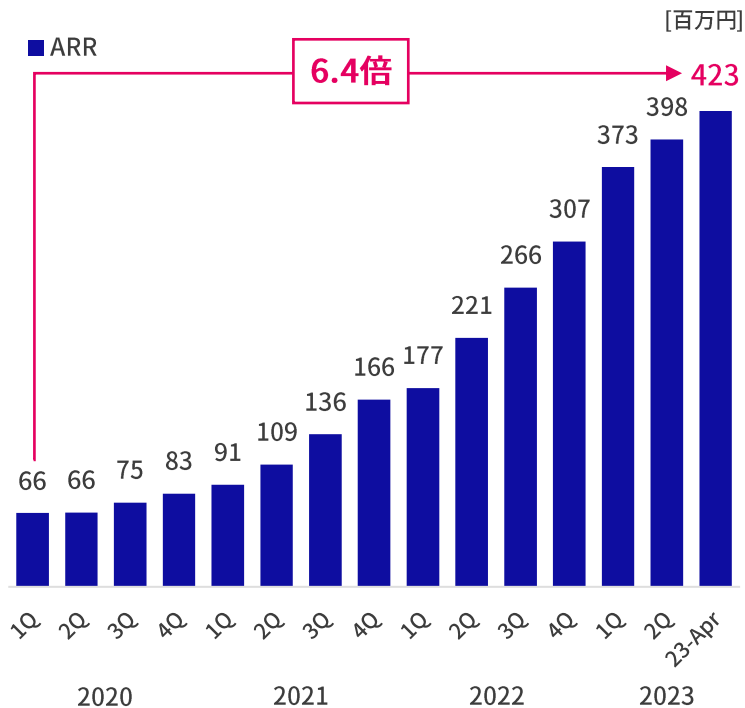
2. クラウドログ：買収後3年でARR4.23億円、6.4倍に成長

買収後のPMIでは主に3つの施策を用いて高成長を継続

3つの成長要因

~新規HRSaaS立ち上げやPMIに再現性を持って展開可能~

- 1 プロダクトを生産性管理に特化し、対象市場を明確化
- 2 プロダクト価値向上と価格改定で単価3倍に（買収時比較）
- 3 CW Sales Modelによるセールス強化で導入社数2倍に（買収時比較）



・ 2020年3月（買収時）と2023年4月時点の比較

2. クラウドログ：ARR100億円戦略

クラウドログと新規SaaS/サービスでARR100億円を中長期目標として設定

ARR100億円戦略

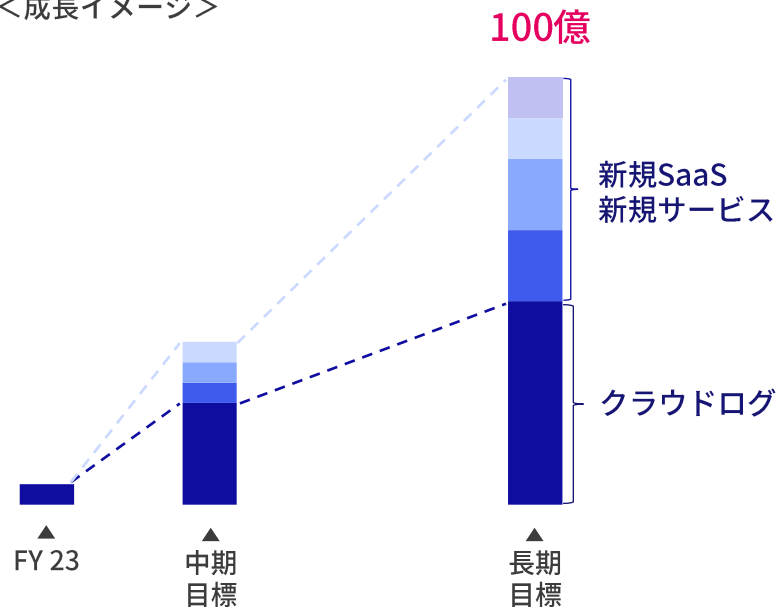
クラウドログ: 50億円

- 工数管理で市場拡大
- 300名以上の従業員の契約社数の拡大
- 生産性ポリシーに定める投資効率を守りマーケティング投下量を拡大
- 単価の継続向上

新規SaaS/サービス: 50億円

- ARR1億円のサービスを3つ生み出す
- ARR15億円規模×2+ARR8億円規模のサービス×2を展開
- 自社立ち上げ、M&Aを両軸で検討

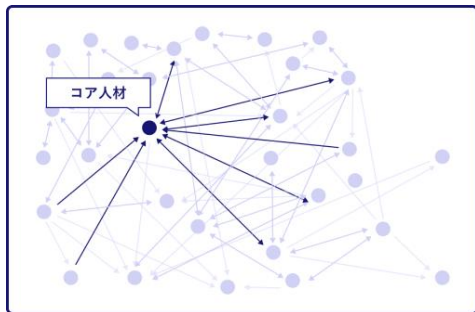
<成長イメージ>



2. 人的資本経営を促進する3つのHRツールリリース、今後SaaS化予定

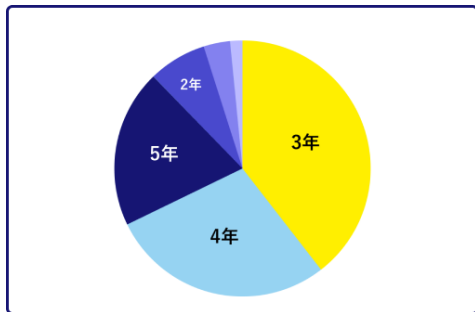
DCF法で人的資本価値を算出し定量化した上で、3つのHRツールを駆使し人的資本価値を最大化

Tool 1 コア人材ファインダー



組織内の情報ハブや、隠れたキープレイヤーを発見し、抜擢漏れを防止

Tool 2 退職時期サーベイ



退職時期を知ることで先回りの人事計画や対策が可能に

Tool 3 エンゲージメント調査



スコア変動を分析
組織・個人ごとのヘルスチェックとアラート機能を搭載

「YOSHIDA300」コンセプト

3つの事業戦略で 日本の生産性を向上させる

1. 人材流動化の促進

- フリーランス/クラウドワーカーマッチング
- 正社員向けハイクラス副業マッチング
- 派遣市場向けフリーランス業務マッチング

2. 人的資本経営ツール提供

- クラウドログ
- 人的資本経営を促進する3つのHRツール
新規リリース

3. 生産性向上ソリューション提供

- 生産性向上コンサルティング
(生産性向上ポリシー・CW Sales Model)

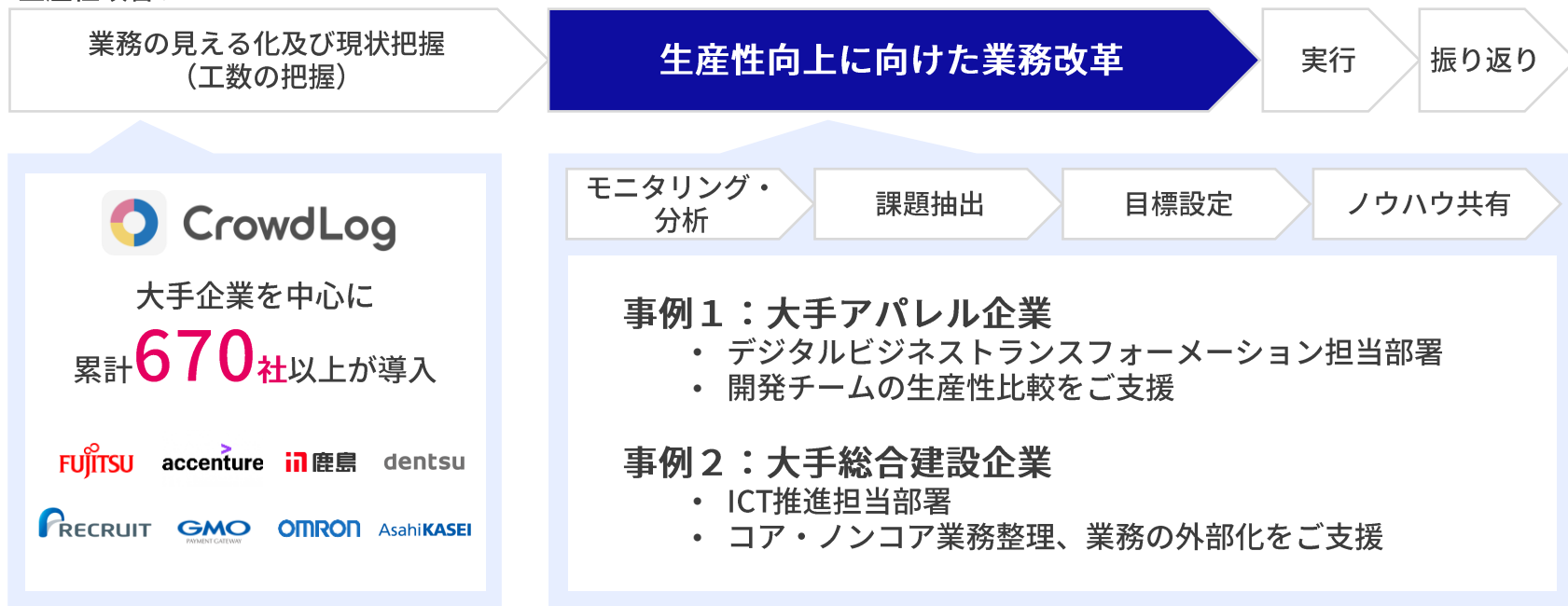


3. 生産性向上ソリューション：クラウドログ導入企業から生産性向上の相談が急増

クラウドログ導入企業から生産性向上のコンサルを求める声が増

当社が蓄積した生産性向上ノウハウに加え、フリーランス活用により、実効性のあるソリューションを提供

生産性改善フロー



大手企業を中心に

累計 **670**社以上が導入

FUJITSU accenture 鹿島 dentsu

RECRUIT GMO OMRON AsahiKASEI

3. 生産性向上ソリューション①：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

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称



生産性向上KPI

- ①対売上総利益人件費率
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

参考：FY2023 2Q 生産性向上の実施例（一部抜粋）

生産性向上ピッチ (P-PIP A) A

契約時のエビデンスを発行することで
業務齟齬のトラブル件数を77.2%削減した話し

Bizアシ推進事業部 フォローG



2022/2/14

生産性向上ピッチ (P-PIP A) A

ウェビナー申し込み企業へのアプローチ方法を
従来のやり方から脱却したことにより、
アポイント獲得率が43%向上した話し

新規事業開発部 クラウドリンクス推進グループ



2022/02/21

生産性向上ピッチ (P-PIP A) A

【最も疑っていないもの】を疑い、
プロセスチェンジした結果
現在売上ギネス記録更新中の話し!!

社長室 100人チーム 田中 渡邊 志村 川城 津田



2022/02/28

生産性向上ピッチ (P-PIP A) A

CRMツールのデータ抽出機能を活用して
売総408%伸ばした話し

クラウドテック営業部 営業1グループ 土屋広



2022/01/11

生産性向上ピッチ (P-PIP B) B

コスト0で広告費約100万円分の
見込顧客を獲得できた話し

クラウドテック本部 サポート部 キャリアサポートグループ



2022/02/14

生産性向上ピッチ (P-PIP B) B

パートナー満足度を指標に定めたことで
LTVが16.9%向上した話し

クラウドテック本部 サポート部
パートナーサクセスG



2022/02/21

生産性向上ピッチ (P-PIP B) B

広告バナー作成をテンプレート化して
デザイナーの工数を削減した話し

広告制作部 100人チーム 田中 渡邊 志村 川城 津田



2022/2/28

生産性向上ピッチ (P-PIP B) B

価格改定により
売上総利益112%向上させた話し

Bizアシ事業推進部 営業1グループ



2021/01/11

生産性向上ピッチ (Marketing-PIP A) A

～1年で事業体質を大幅改善～
価格改定に合わせた運用・訴求改善により
LTV4.6倍、投資効率4倍を実現

クラウドテック本部 営業1グループ



2021/12/13

生産性向上ピッチ (Marketing-PIP B) B

CL広告のLPをリニューアルして、
PaidCACを46%削減させた話し

クラウドテック本部
サポート部 企画推進グループ



2021/11/23

生産性向上ピッチ (E-PIP B) B

WordPressサーバーを見直して
費用削減+セキュリティ向上をさせた話し

サービス開発1G クラウドテック開発チーム



2021/12/20

生産性向上ピッチ (Engineering-PIP A) A

自動テスト実行時間を月43時間短縮した話し

フロント本部 フロント開発部 プラットフォーム開発3グループ



2021/12/20

参考：FY2023 2Q 生産性向上の実施例（一部抜粋）

生産性向上のテーマ		実施例 (FY23 2Q)		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	[クラウドログ] 導入支援やオンボーディングの工数をプランとして外販化したことで24か月LTVを向上	24か月LTV	2.6 → 2.8百万円 (+7.6%)
		[クラウドワークスプロダクト本部] AIによる広告テキストの予測・自走生成サービスを導入したことで売上総利益の向上に成功	売上総利益	14 → 17百万円 (+21.4%)
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	[クラウドテックサポート部] 掘り起こし人材の架電対象者を変更後、商談依頼UUが増加 休眠状態のワーカーが登録情報更新や、案件応募をされたら通知が入るよう仕組化し、商談依頼数を向上	商談依頼UU	108 → 135名 (+25%)
		[クラウドテック 営業部] 顧客とのMTGを定例化したことでアポイント獲得にかかる時間を削減	アポイント獲得にかかる時間/月	54 → 40時間 (14h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	[副業事業開発部] 従来はすべて手作業で行っていたバナー管理において、新機能を実装することでバナー変更の開発工数を削減	開発工数/月	8 → 0時間
		[プロダクト本部 サービス開発部] マッチングに必要な情報を取得するSaaSツールと、マッチング作業を行うSaaSツールを連結することで、会員登録からマッチング成立(契約)までの業務工数を削減	業務工数/月	137.3 → 4.3時間 (96.8%削減)

参考：生産性向上ソリューション提供ノウハウ（一部抜粋）

2年以上におよぶPIP（生産性向上ピッチ）事例233件を体系化して、経営や業務を効率化する手法を多面的に提供する

生産性向上

「生産性向上 5」による継続的な生産性の向上

- ① 作業の自動化
- ② プロセス統合・削除
- ③ ルール化・フォーマット化
- ④ 生産性×One CrowdWorks
- ⑤ 過去PIPのアップデート

「コスト効率向上 4」による継続的なコスト効率の改善

- ① 外注効率「better than the past」
- ② 外部人材最短活用
- ③ 採用「リファラルファースト」
- ④ 広告投資効率：24か月LTV&初回契約3か月

ナレッジシェア

PIP：Productivity Improvement Pitch

CW Sales Model

「営業スキル 3 Skills」によるナレッジの共通化

- ① インサイドセールススキル
- ② フィールドセールススキル
- ③ カスタマーサクセススキル

「行動水準 6 Bases」による水準の継続的な向上

- ① 接触時間
- ② 記録
- ③ 計画
- ④ 実行
- ⑤ 吸収
- ⑥ 速度

3. 生産性向上ソリューション②：カルチャー構築

1人1人がカルチャーに基づき行動/成長しており、その原動力が当社成長の源泉だと考える



3. 生産性向上ソリューション③：ポリシーマネジメント

CWのカルチャーを体現するための具体的な戦略として、様々なポリシーを策定
全てのメンバーの行動指針として根付いている

企業価値向上

ガバナンス



カルチャー

事業成長

業績管理ポリシー

M&A ポリシー

生産性向上

再投資

ソリューションブック

キャッシュアロケーションポリシー

IR ポリシー

カルチャーブック

既存事業

新規事業

生産性向上ポリシー

採用ポリシー

CW Sales Model

新規事業開発
ポリシー

人材ポリシー

プロダクト開発ポリシー

マーケティングポリシー

3. 生産性向上ソリューション④：リモート前提の経営モデル

特徴 1

工程別の完全分業制

- ・ インサイドセールス：アウトバウンドコール
- ・ フィールドセールス：商談クロージング
- ・ カスタマーサクセス：既存顧客対応

特徴 2

KPI改善においてAgile思考を実践 ※「Be Agile」CW Value（行動指針）の一つ

- ・ 各工程のKPIを様々な雇用形態で最適化
 - 正社員のみ対応可能とされていた業務も前提条件を撤廃し検討
 - ①正社員 ②アルバイト ③派遣 ④外注（法人） ⑤外注（フリーランス）

特徴 3

オンライン商談率：99%

- ・ 訪問は事前承認制で原則推奨しない

特徴 4

社員採用もオンライン完結へ移行（入社時初対面）

「YOSHIDA300」を達成し、日本の生産性を向上させます

①売上高 300億円 ②EBITDA 25億円 ③営業利益成長率 +10%以上/年

事業目標 内訳

売上高 300億円 = 既存事業・新規事業 180億円 + M&A 120億円
EBITDA 25億円 = 既存事業・新規事業 16億円 + M&A 9億円

人的資本経営 重点目標

1. 経営人材100人育成プログラム (CWグループ内)
2. 人的資本経営ツール 提供・新規開発



Appendix

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

20XX年9月期

流通取引総額：**2兆円**

2022年9月期

流通取引総額：194億円



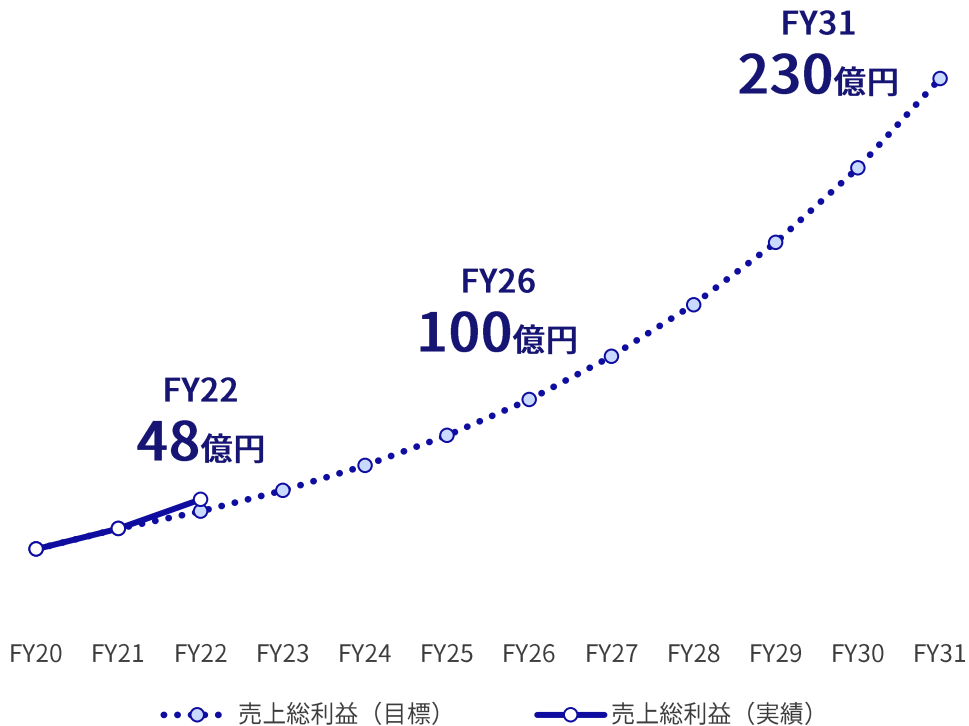
1.65兆円 = 平均年収443万円 × **37.2万人**

(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

売上総利益CAGR+20%以上を10年継続することを引き続きコミットする



売上総利益

CAGR

20%以上
10年継続

■ 当社競争力の源泉「3つのコアバリュー」

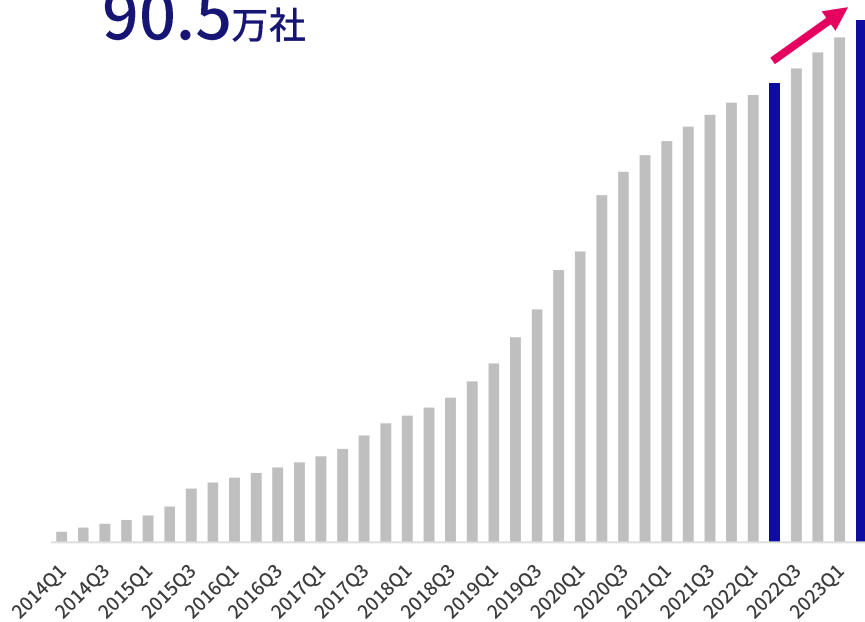
1. オーガニックに拡大を続ける国内最大級の人材データベース

クライアント約10万社、ワーカー約60万人がオーガニックで新規登録する国内最大級のプラットフォーム
業界内で圧倒的規模の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

90.5万社

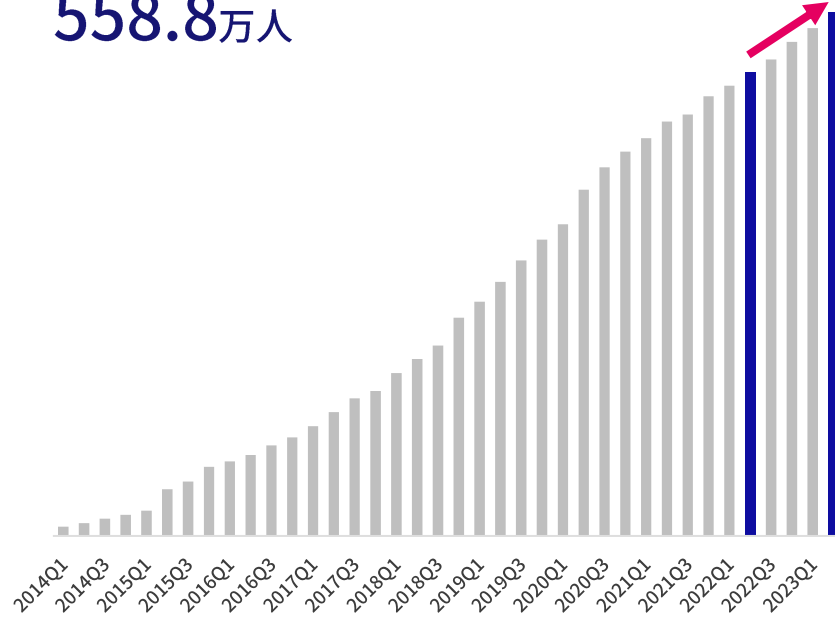
+11.0万社



登録ワーカー数

558.8万人

+64.0万人



2. プラットフォームとエージェントモデルが同時成長する業界唯一の存在

当社は**ダイレクトモデル（プラットフォーム）**と、**エージェントモデル**の両方を成長させている業界唯一の存在
ダイレクト型は中長期の持続性に貢献し、エージェント型はハイスキル人材紹介により高い成長性に貢献



3. CW経営モデル 生産性向上ノウハウ

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

*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：FY2023 2Q 生産性向上の実施例（一部抜粋）

生産性向上のテーマ		実施例 (FY23 2Q)		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	[クラウドログ] 導入支援やオンボーディングの工数をプランとして外販化したことで24か月LTVを向上	24か月LTV	2.6 → 2.8百万円 (+7.6%)
		[クラウドワークスプロダクト本部] AIによる広告テキストの予測・自走生成サービスを導入したことで売上総利益の向上に成功	売上総利益	14 → 17百万円 (+21.4%)
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	[クラウドテックサポート部] 掘り起こし人材の架電対象者を変更後、商談依頼UUが増加 休眠状態のワーカーが登録情報更新や、案件応募をされたら通知が入るよう仕組化し、商談依頼数を向上	商談依頼UU	108 → 135名 (+25%)
		[クラウドテック 営業部] 顧客とのMTGを定例化したことでアポイント獲得にかかる時間を削減	アポイント獲得にかかる時間 /月	54 → 40時間 (14h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	[副業事業開発部] 従来はすべて手作業で行っていたバナー管理において、新機能を実装することでバナー変更の開発工数を削減	開発工数/月	8 → 0時間
		[プロダクト本部 サービス開発部] マッチングに必要な情報を取得するSaaSツールと、マッチング作業を行うSaaSツールを連結することで、会員登録からマッチング成立(契約)までの業務工数を削減	業務工数/月	137.3 → 4.3時間 (96.8%削減)

3. CW経営モデル CW Sales Model

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：FY2023 2Q CW Sales Modelの実施例（一部抜粋）

CW Sales Modelにフォーカスしたセールス向けカンファレンスを半期に1回開催し、共に吸収し合う時間を設けている

3 Skills	6 Bases	実施例 (FY23 2Q)	効果
インサイドセールス	記録	[Bizアシ] アポ獲得基準を策定しHubspotとslack WFを活用することで、記録箇所を統一。顧客の検討時期把握や対応漏れを検知できる仕組みによって実行水準を高める状態を構築し、案件化率向上に繋がった。	案件化率 10% → 28% (+18pt)
インサイドセールス	計画	[クラウドリンクス] 企業が本質的に何を求めているのかを事前に推測し、サービスを使うことにより売上向上をイメージをさせるトークスクリプトを事前に作成・設計したことで商談獲得数を向上	商談獲得数 目標160件に対し 205件 (達成率128%)
インサイドセールス	速度	[Bizアシ] 商談実施の最速化を行った場合、キャンセル率が低下する仮説のもと、アポイント獲得後、最速では当日中、遅くとも3日以内に商談日程を設定。案件化金額向上に繋がった。	案件化金額 1.2 → 2.8百万円 (+135.9%)
フィールドセールス	吸収	[クラウドテック] 案件化してから三者商談（サービス導入前に行う、ワーカー・クライアント・当社営業担当3者での商談）実施までの工程をプロセスチェンジ。企業案件をサイト上にOPENする前に候補者を紐づけ、サイトに開示後すぐに候補者に案件を紹介することで応募までのリードタイムが短縮でき、商談実施率向上に繋がった。	提案人数/月 41% → 100% (+59pt)



会社紹介

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 : 558.8万人
クライアント企業数 : 90.5万社
政府機関 : 12府庁
地方行政 : 80行

※ 2023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

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

メンバーペイ

オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム

ビジネスモデル - No.1オンライン人材マッチングプラットフォーム

2012年より、フリーランス、副業、在宅ワークなど、

従来の雇用形態にとらわれない働き方を提供するプラットフォーム事業を展開

広告をほとんど使わず、毎年**10万社以上**のクライアント企業、約**60万人**の新規ワーカー登録があります



累計クライアント企業

905,000社



 **CROWDWORKS**



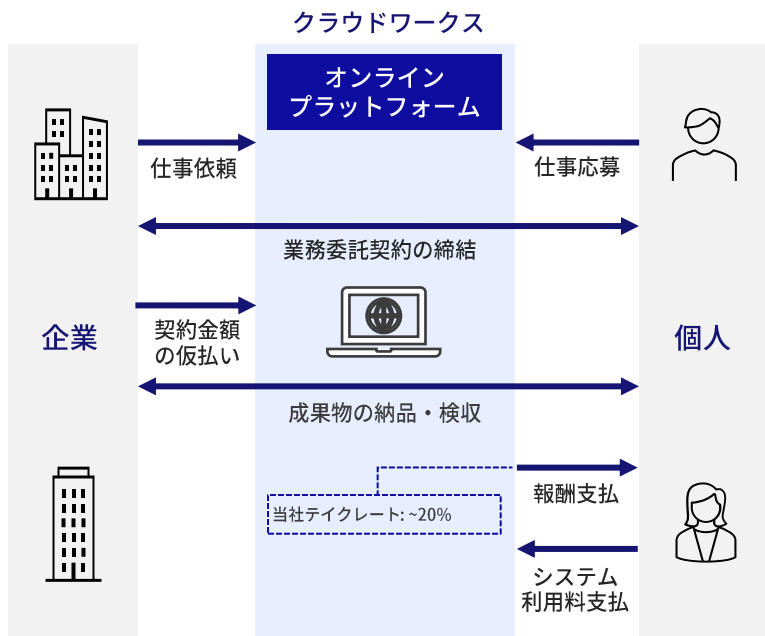
累計クラウドワーカー

5,588,000人

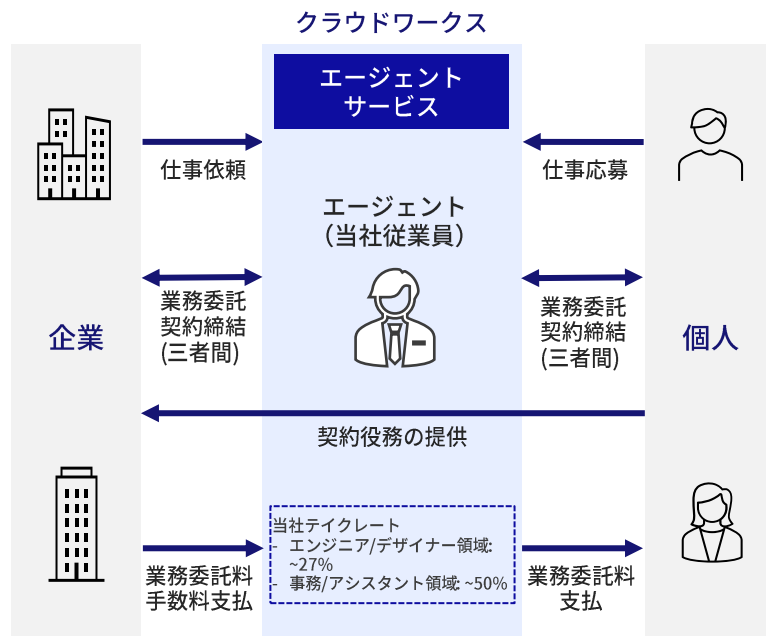
- ・ 22年度の競合他社とのGMV比較：ココナラ127.1億円、ランサーズ100.3億円※当社 194.5億円
- ・ 顧客数、労働者数は23年3月末時点のもの

ビジネスモデル - マッチング事業

ダイレクトマッチング



エージェントマッチング



・ 上記のダイレクトマッチングは「クラウドワークス」のビジネスモデルを表しております。一部のダイレクトマッチングサービス（クラウドリンクス等）は企業からの月額利用料を収益としており上記モデルとは異なります。

プラットフォームから新規事業を創造・育成

プラットフォームモデルとエージェントモデルを業界で唯一両立させている企業として、事業創造・育成をモデル化



サービス紹介 マッチング事業

ダイレクトマッチング

WEB制作/外注領域

CrowdWorks

料金体系 : システム利用料

テイクレート : ~20%



- 国内最大規模のプラットフォーム
クライアント90.5万人・ワーカー558.8万人
- ブランド認知・集客力
毎年クライアント10万社、ワーカー60万人
が新規登録

エージェントマッチング

エンジニア/デザイナー領域

Crowdtech

料金体系 : 稼働時間単位/月

テイクレート : ~27%



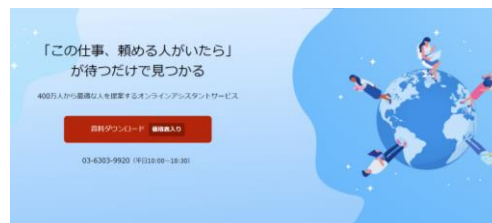
- 国内最大規模
10万人のIT人材データベース
- スピードアサイン
最短3日でエンジニアをアサイン可能
- 多様な働き方
週4以下の案件が7割
95%がリモートワーク案件

事務/アシスタント領域

ビズアシ

料金体系 : 稼働時間単位/月

テイクレート : ~50%



- 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

サービス紹介 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

ダイレクトマッチング

CrowdLinks

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

エージェントマッチング

Links Agent

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
10万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

サービス紹介 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収益構成

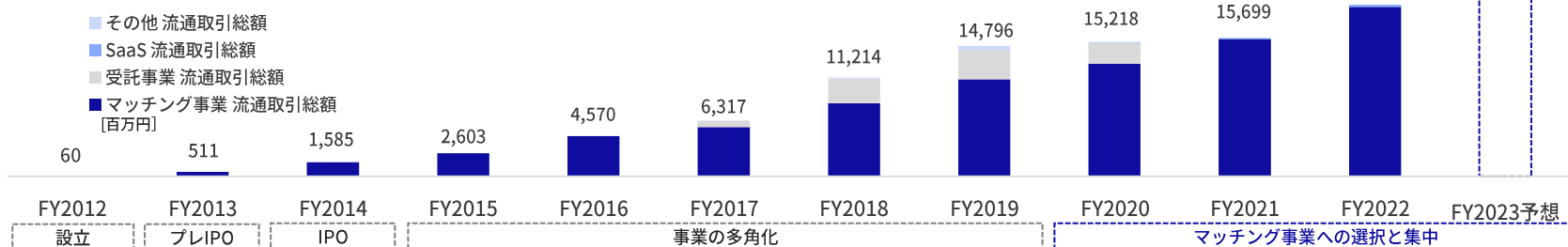
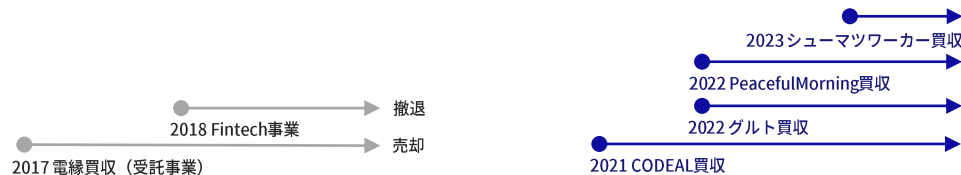
ビジネスモデル	当社収益	詳細	計上方法	GMV	売上高	売上総利益	
ダイレクト マッチング	システム 利用料	= クライアントとワーカーの 業務委託料の5~20%	GMV = 業務委託料	5,723	1,162	1,127	
	広告料	= 広告掲載などの 追加オプション料金 (オプション利用料 8,000~30,000円)	売上高 = システム料+広告料 売上総利益 = システム料+広告料				
エージェント マッチング	マッチング 手数料	= 業務委託料からワーカー報酬 (原価)を差し引いた額 (原価率50~80%)	GMV = 業務委託料 売上高 = 業務委託料 売上総利益 = 業務委託料 - 原価	5,266	4,932	1,650	
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	183	183	183	
				調整額	-	▲124	▲49
				合計	11,173	6,153	2,911


- ・ 2023年9月期第2四半期累計の収益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。

経営の変遷

M
&
A

事業





ESGについて

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に対し、当社は「個のためのインフラ」創造を通じて貢献します

日本が抱える社会課題

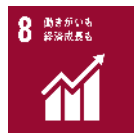
少子高齢化と構造的な労働力不足	DX人材不足	女性の継続的なキャリア形成	シニア人材の雇用拡大
終身雇用・年功序列からフリーランス・個人事業主社会へ	副業・複業の普及に伴う社会システム変化	リモートワーク社会への対応	リカレント教育 社会人スキル教育

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よる
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



当社ESGデータの集計および現状把握（一部抜粋）

サステナビリティ目標を達成するために現状把握をするべくデータの収集を開始

以下は「S（Social）」の項目で具体的に収集しているデータの一部である

項目	FY22 上期	FY22 下期	FY23 上期	定義・目標
平均給与上昇率	+2.6%	+3.2%	+4.1%	1人あたりの粗利拡大が平均給与上昇率に繋がる循環を目指す
マネージャー数	29名	37名	43名	マネージャー数と全社員の比率を1:7を現段階の目標とする
女性のマネージャー比率	10.3%	10.8%	14.0%	FY2026には30%を目標とする
女性の役員比率	8.3%	8.3%	0.0%	FY2026には2名の女性役員登用を目指す
リファラルによる採用率	32.1%	27.0%	32.3%	社員による紹介/新規採用数。30%以上の継続を目指す
女性の育児休暇復帰率	100%	100%	100%	100%の継続を目指す
時短勤務利用者数	3名	4名	4名	家庭の事情などに伴う時短制度の利用者数。 時短申し出に対して積極的に支援する方針
持株会参加率	22.6%	20.6%	52.3%	株主・経営者・従業員が同じ目線で事業運営を行う事で株主価値最大化を目指す FY2026には70%を目指す

Next Action

- ① 「S」以外のデータ集計及び現状の把握
- ② 当社に対する社会からの期待や中長期目線で取り組むべき課題/項目の明確化
及びマテリアリティマトリックスの策定

その他補足資料 エージェント事業

エージェントマッチング 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	FY22 2Q	FY23 2Q	増加率	業種	FY22 2Q	FY23 2Q	増加率	業種	FY22 2Q	FY23 2Q	増加率
情報通信	1,419	1,579 百万円	+11%	法人サービス	378	489 百万円	+29%	消費者サービス	80	107 百万円	+33%
小売	59	77 百万円	+30%	流通	45	73 百万円	+62%	機械電気	31	49 百万円	+53%
金融	46	53 百万円	+17%	消費財	18	40 百万円	+122%	建設	16	24 百万円	+46%
不動産	15	23 百万円	+43%	素材	6	12 百万円	+97%	その他	135	112 百万円	▲17%
								GMV合計	21.3	26.5 億円	+23%

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

上期採用目標85名に対し87名と超過達成

上期採用目標85名に対し、87名と上期目標を達成

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	87	-

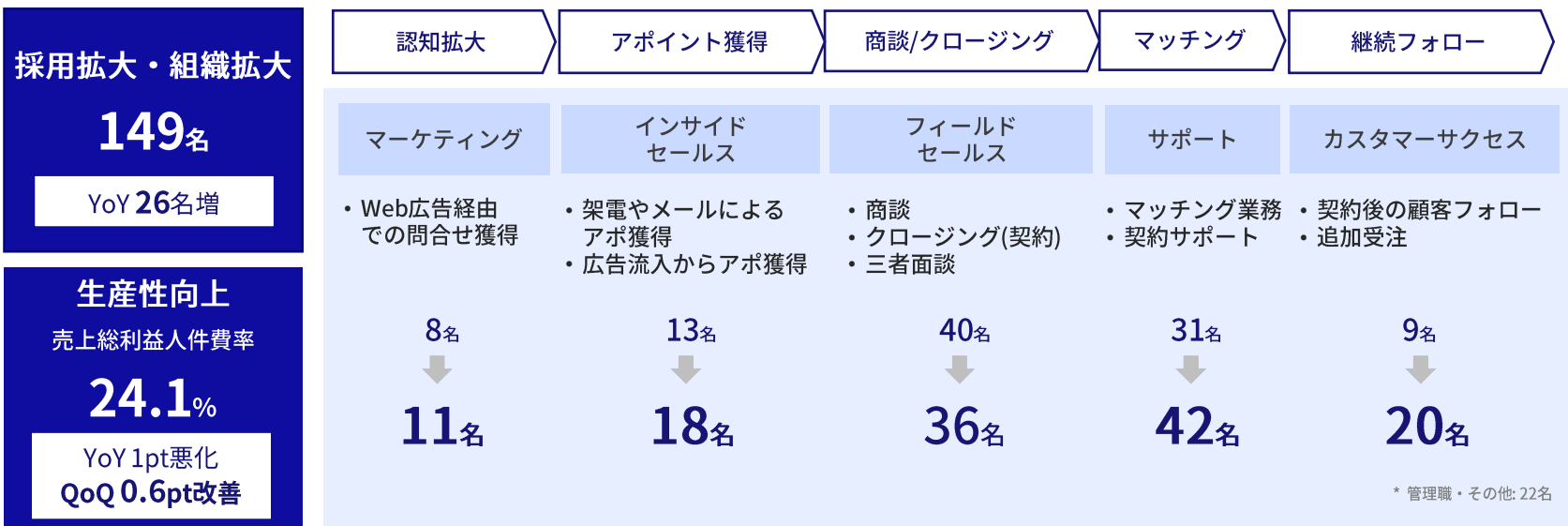
採用順調
人材採用
= 成長拡大

- ・ 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65名、内定承諾者22名（新卒込）

エージェントマッチング 型化により分業

CW Sales Modelに基づき事業運営の構築の改革を促進

エージェントマッチングは工程別に完全分業制を採用しており、生産性向上に繋がっている



- ・ エージェントマッチング (クラウドテック、ビズアシ、CODEAL、Peaceful Morning社)の従業員数を集計
- ・ 売上総利益人件費率がYoY 1pt悪化した要因は、22年10月に買収したPeaceful Morning社によるものです

採用した人員の契約決定数が引き続き向上

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 2Q時点	3.7	8.0
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

営業人員のオンボーディングをさらに進化

これまでの、各チームのマネージャーが目標数字を持ちながら新入社員に実施していたオンボーディングを一新
営業本部に企画推進を新設し2か月間のオンボーディングプログラムを設計、2023年3月より運用開始



研修内容

1~2週目	3~8週目	9週目 (3か月目) ~
担当：企画推進担当	担当：企画推進担当	担当：MGR・トレーナー（配属先）
1週目：本部研修 2週目：営業部研修	3~6週目：集中講座 7~8週目：配属先に合わせた研修	9週目～：OJT 実務の遂行

クロスセル&アップセルによる社数と単価の向上

フリーランスDBと副業DBを融合させ、

ダイレクト型とエージェント型の更なる連携及びマッチング精度の向上を図り高成長を継続する

クロスセル（送客）

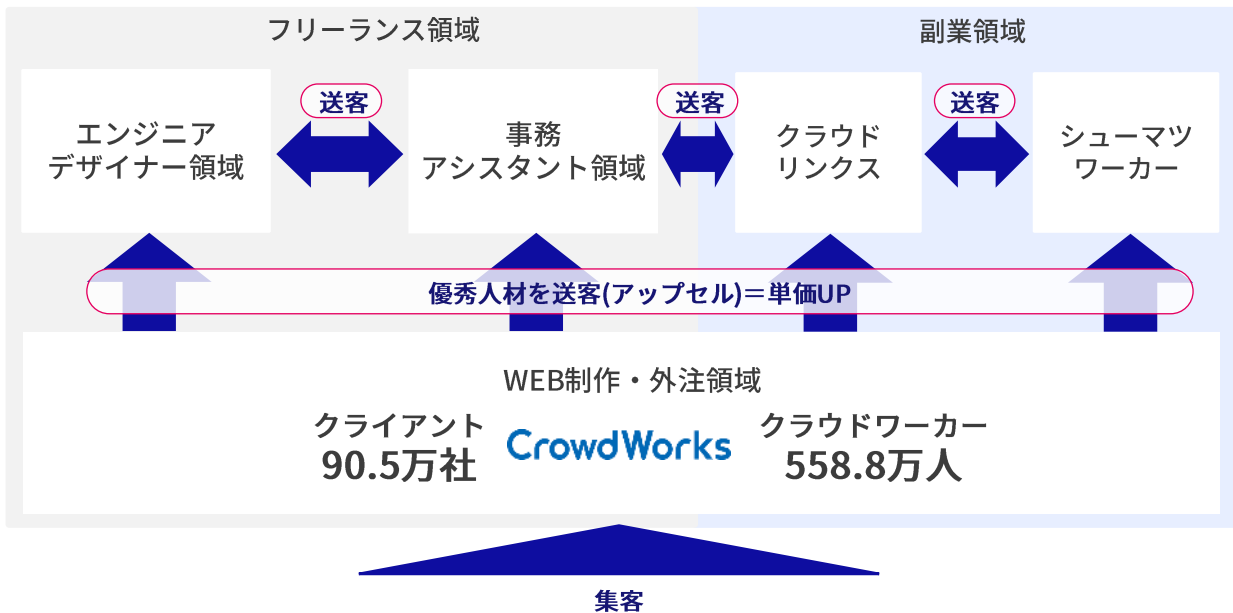
2Q クロスセル契約社数
104件 (YoY +33.3%向上)

アップセル（単価UP）

2Q 発注単価
エンジニアデザイナー領域
283万円 (YoY +6.1%)
事務アシスタント領域
77.3万円 (YoY +10.5%)

集客

クライアント約10万社、
ワーカー約60万人が新規登録



リスク情報・リスク対応策

リスク情報・リスク対応策

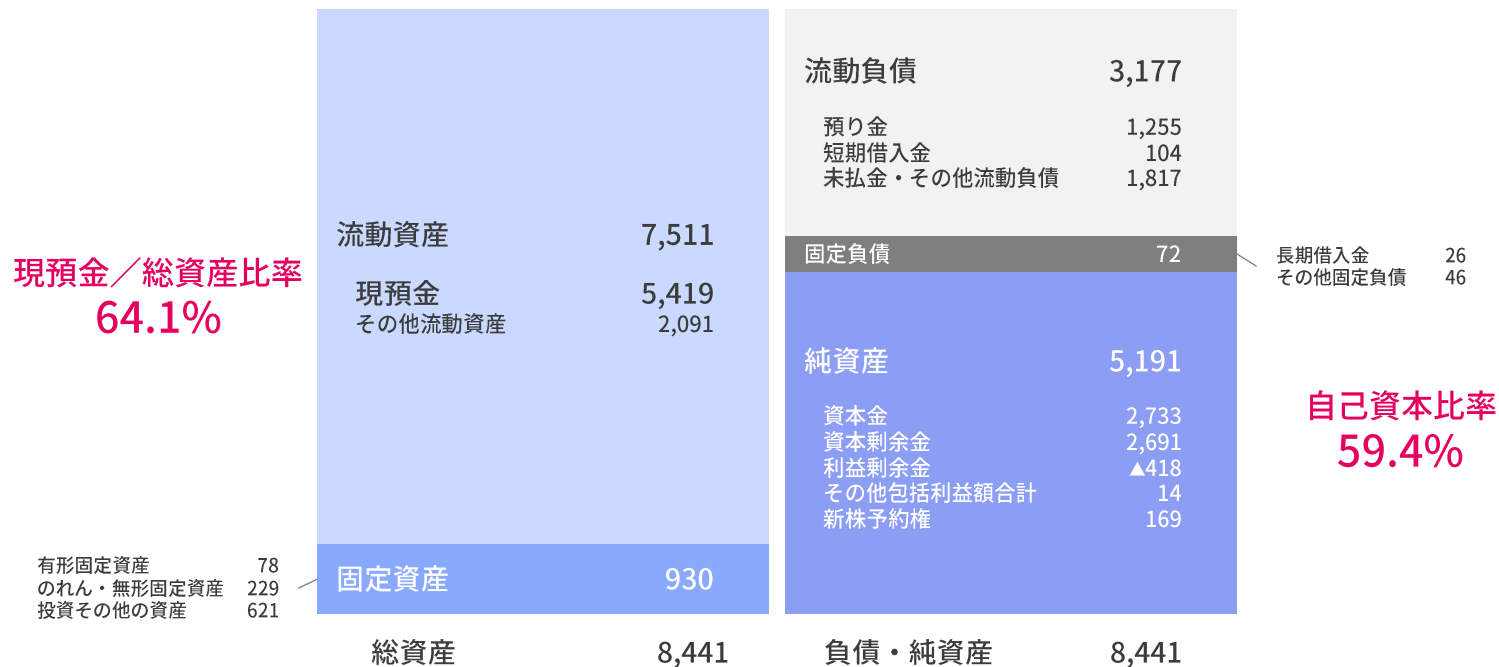
項目	主要なリスク	顕在化可能性	顕在化時期	顕在化影響度	リスク対応策
マッチング事業 需要面	【制作外注需要の低下／景気減速による人材需要の低下】 当社は企業の制作外注案件とワーカーのマッチングを行っております。景気や経済の情勢により外注・人材採用の需要が縮小する場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	短中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインの制作外注への切替え促進、費用対効果向上等の利用価値の訴求 ・オンライン人材の啓蒙活動、サービスの認知向上、人材資源の効率的な活用方法を訴求
マッチング事業 供給面	【ハイスキル人材の獲得競争激化】 フリーランスや副業人材のマッチングにおいて、人材獲得の競争激化し、売上原価の上昇等が発生した場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	短中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイスキル人材のマッチングに依存しないサービス需要の拡大と柔軟な組織体制を整備 ・継続利用促進施策・ワーカーサポートの強化
マッチング事業 人材採用育成	【採用環境の激化による影響】 当社は事業拡大のため、エンジニアやセールスをはじめとする人材を積極的に採用しております。人手不足による採用の遅れや想定以上の採用コストが発生した場合には、当社の財務状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の紹介採用によるコスト削減 ・カルチャー浸透、採用基準の明確化による、離職率の低減 ・福利厚生・研修制度の充実による従業員エンゲージメントの向上
情報セキュリティ	【サイトの安全性及び健全性確保について】 当社が運営する「クラウドワークス」では、不特定多数のユーザー同士が自由にメッセージ機能を利用して取引を行っております。当社ガイドラインでは対応しきれない違法行為・トラブル等が発生した場合は当社事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・利用規約および各種ガイドラインを制定し対応 ・違反報告制度の設置や悪質案件の検出機能などを活用し、違反行為が発覚した場合には当社宛に通知が届く仕組みを構築
法規制	【法令、規制に関する影響】 新たな法令の制定や、既存法令の強化などが行われ、当社グループが運営する事業が規制の対象となるなど制約を受ける場合には、当社グループの事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	低	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・政府担当窓口の設置、制度改正のモニタリングと、関連省庁への政策提言を通じた対応
M&A	【企業買収による影響】 成長戦略の一環として企業買収を実施することがあります。実施にあたっては入念な調査・検討を行いますが、買収後に当初期待した成果が得られない場合、当社グループの業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社規定のM&Aポリシーにある目的・対象企業の要件・評価プロセス・判断基準等を順守し、入念な調査・検討を実施

・ その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

その他補足資料 BS / PL

健全な財務基盤

現預金比率64.1%、自己資本比率59.4%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 2Q 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	2Q	
流動資産	6,888	7,511	+623
固定資産	749	930	+181
総資産	7,638	8,441	+803
流動負債	2,921	3,177	+256
固定負債	50	72	+22
純資産	4,666	5,191	+525
自己資本比率	59.91%	59.49%	▲0.42pt

- ・ 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

FY2023 2Q 業績推移

(百万円)	FY2022 2Q (連結)	FY2022 3Q (連結)	FY2022 4Q (連結)	FY2023 1Q (連結)	FY2023 2Q (連結)
GMV	4,821	4,877	5,150	5,461	5,711
売上高	2,630	2,680	2,796	2,977	3,175
売上総利益	1,189	1,227	1,299	1,396	1,515
対GMV比率 (テイクレート)	24.7%	25.2%	25.2%	25.6%	26.5%
対売上高比率	45.2%	45.8%	46.5%	46.9%	47.7%
販管費及び一般管理費	868	969	1,249	1,171	1,206
EBITDA (Non-GAAP)	356	279	89	280	357
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	13.6%	10.4%	3.2%	9.4%	11.3%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	30.0%	22.8%	6.9%	20.1%	23.6%
営業利益	320	258	50	225	308
対売上高営業利益率	12.2%	9.6%	1.8%	7.6%	9.7%
経常利益	284	277	68	219	355
親会社株主に帰属する当期純利益	183	202	202	149	230
のれん償却費	4	2	2	6	6
減価償却費	7	5	5	5	5
株式報酬費用	24	13	31	43	37

- ・ 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



【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