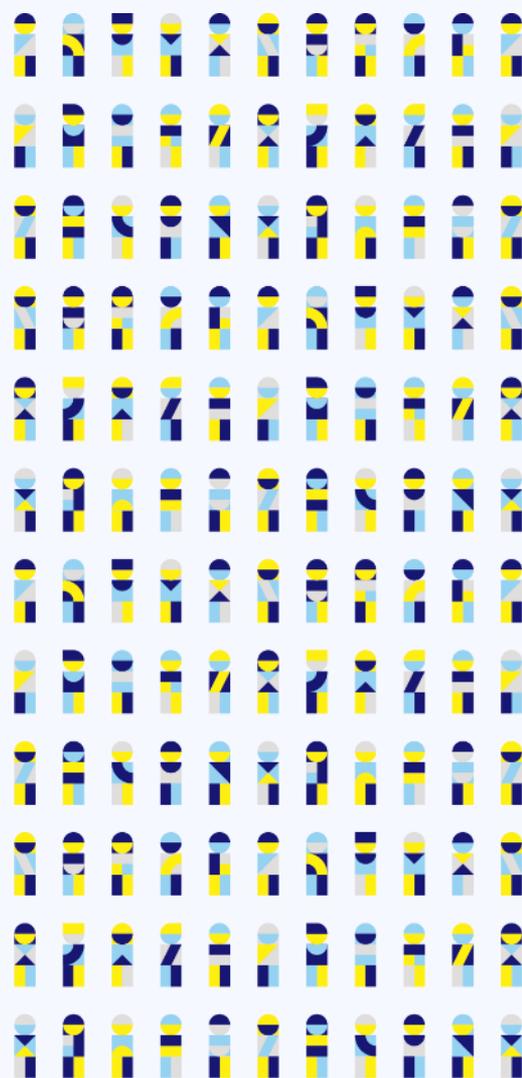




2023年9月期 第3四半期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する説明資料)

証券コード：東証グロース 3900





FY2023 3Q決算サマリ

FY2023 3Q業績 全社

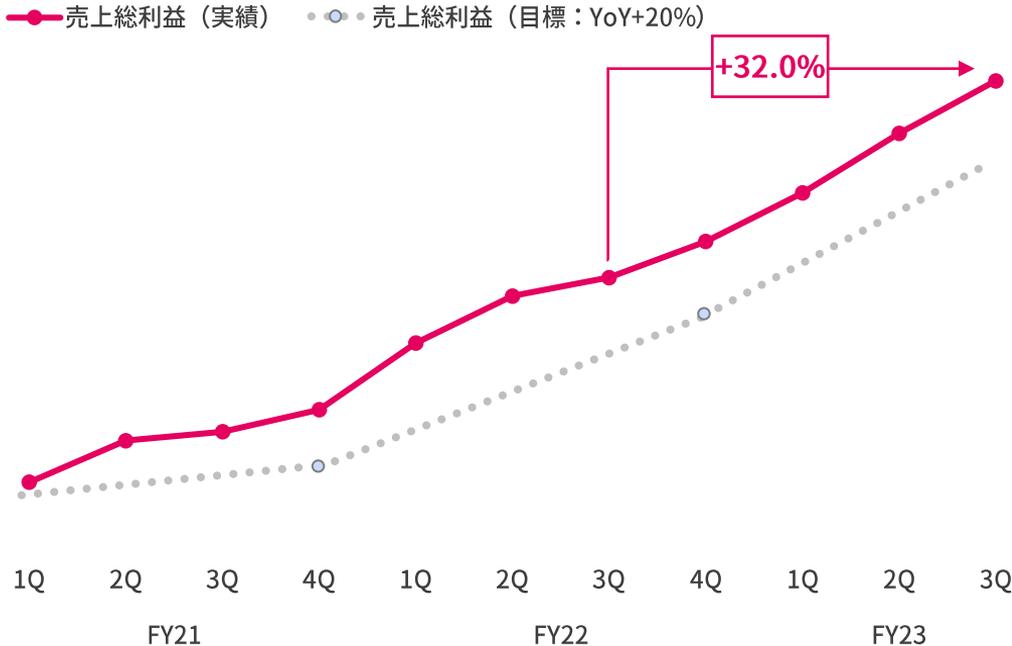
売上高・売上総利益・EBITDAともに前年同期比+30%以上と大きく成長

[百万円]	FY22 3Q	FY23 3Q	YoY
GMV	4,878	6,055	+24.1%
売上高	2,680	3,537	+32.0%
売上総利益	1,227	1,619	+32.0%
EBITDA (Non-GAAP)	279	372	+33.1%

- 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
- 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

中長期目標の進捗

売上総利益+20%以上を11四半期連続で達成



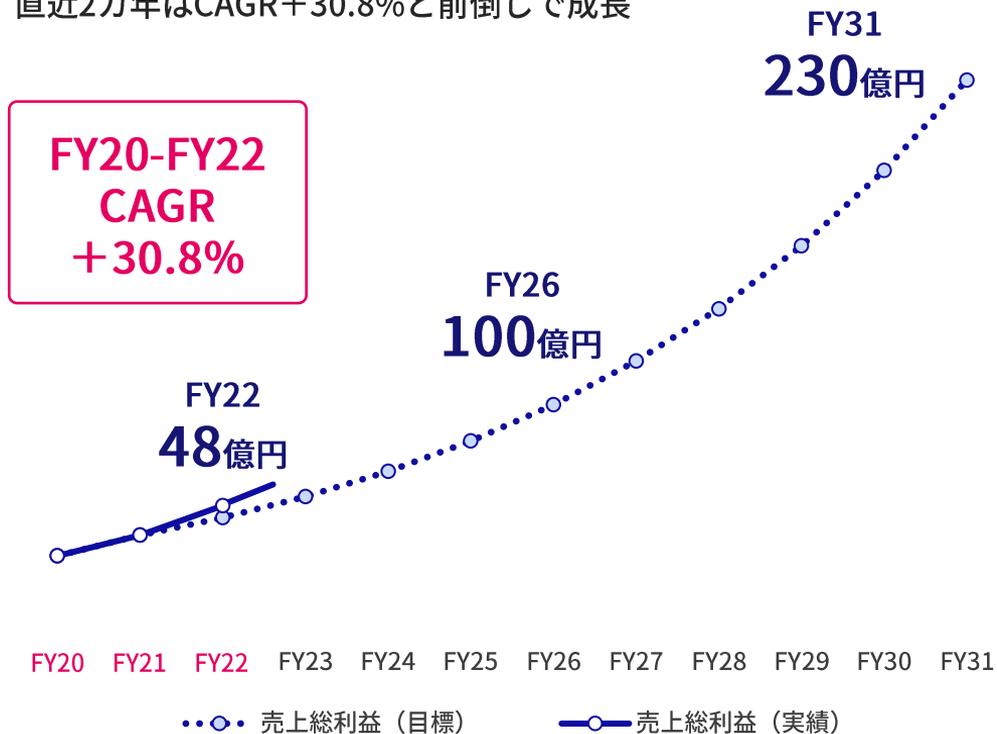
・ 2017年に買収、2020年に売却した「電縁」の実績を省いた実績

売上総利益

YoY+20%以上を
11四半期
連続で達成

中長期の成長目標

売上総利益CAGR（年平均成長率）+20%以上10年継続を引き続き目指す
直近2カ年はCAGR+30.8%と前倒しで成長



売上総利益

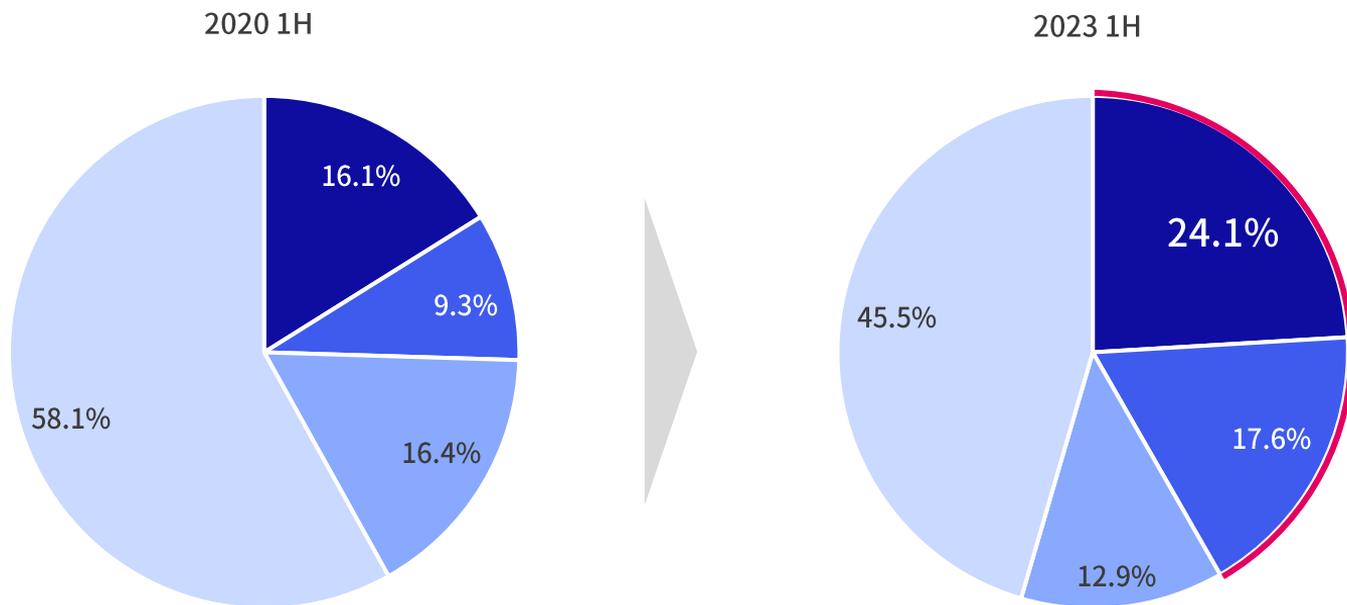
CAGR

20%以上
10年継続

株主構成の変化

生産性向上3カ年の成果の積み上げにより、発行済み全株式数に占める機関投資家比率が増加

■ 海外機関投資家 ■ 国内機関投資家 ■ その他法人 ■ 個人



・ 当社帳票データベース調べ 2023年3月末時点

FY2023 3Q累計業績 全社

売上総利益は前年同期比+29.0%の成長

EBITDAは1,010百万円と、買収した営業赤字のシューマツワーカー社（以下、SW社）を取り込み後でも増益

[百万円]	FY22 3Q累計	FY23 3Q累計	YoY	通期予想 (YoY)
GMV	14,297	17,228	+20.5%	-
売上高	7,778	9,690	+24.6%	+22%以上
売上総利益	3,513	4,531	+29.0%	+22%以上
EBITDA (Non-GAAP)	958	1,010	+5.5%	+14.6%

- ・ 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
- ・ 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

FY2023 業績予想（変更なし）

4月に買収したシューマツワーカー社（SW社）はこの3Qから連結化
PMIの進捗も順調で、SW社の赤字分を取込後もなお、全社損益予想は維持

	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全ての指標において概ね順調な進捗

[百万円]	FY21 (連結換算)	FY22 (連結)	FY23 (連結)	FY23 (連結)	FY23
	通期	通期	通期予想	3Q累計実績	進捗率
売上高	8,055	10,574	13,000	9,690	74.5%
売上総利益	3,600	4,812	5,900	4,531	76.7%
EBITDA (Non-GAAP)	657	1,047	1,200	1,010	84.1%
- 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%	22.2%	-
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	820	82.0%
- 営業利益率	7.5%	8.8%	7.7%	8.4%	-
減価償却費	29	28	30	24	-
のれん償却費	8	14	20	47	-
株式報酬費用	18	72	150	117	-

・ 実績数値は百万円未満を切り捨ててしております



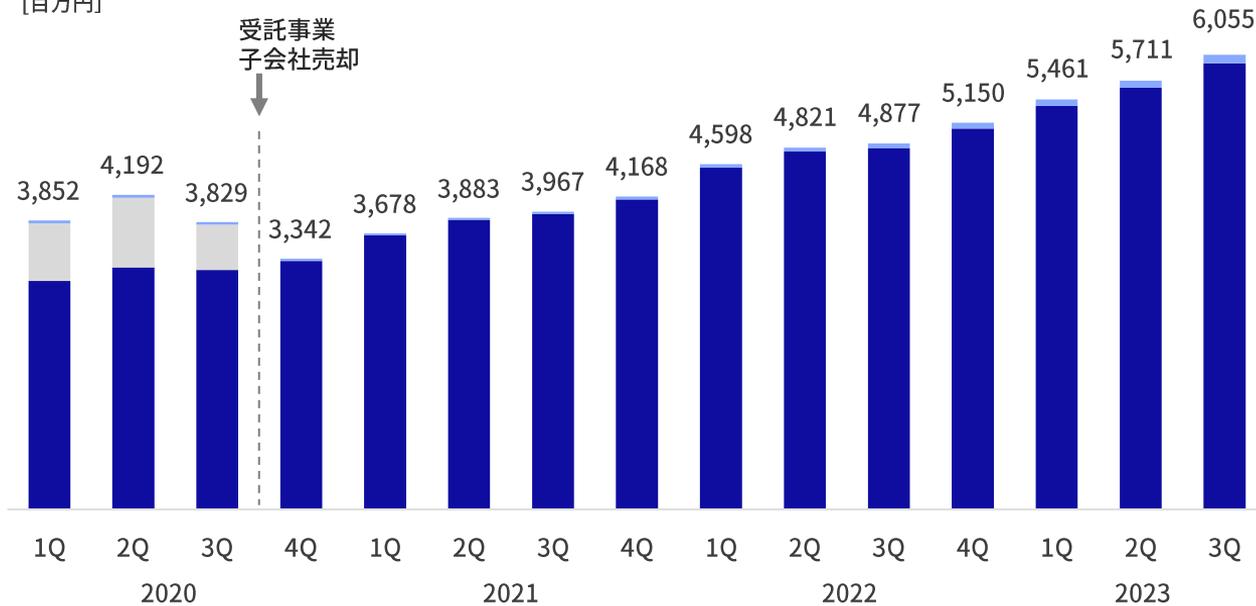
FY2023 3Q業績詳細 全社

全社 GMV(流通取引総額) 四半期推移

WEB制作/外注領域と事務/アシスタント領域の成長が牽引し、前年同期比+24.1%成長

■ マッチング事業 ■ 受託事業 ■ SaaS

[百万円]



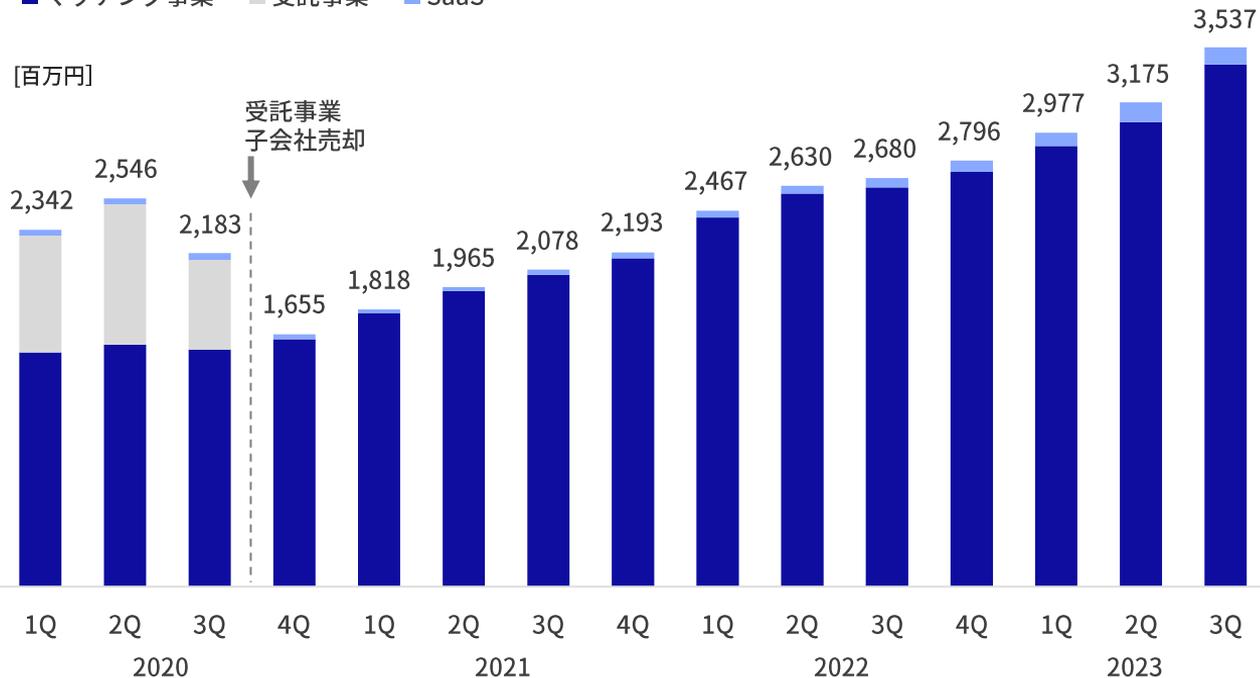
FY23 3Q
YoY
+24.1%

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

■ 全社 売上高 四半期推移

事務/アシスタント領域の成長が牽引し、前年同期比+32.0%で着地

■ マッチング事業 ■ 受託事業 ■ SaaS

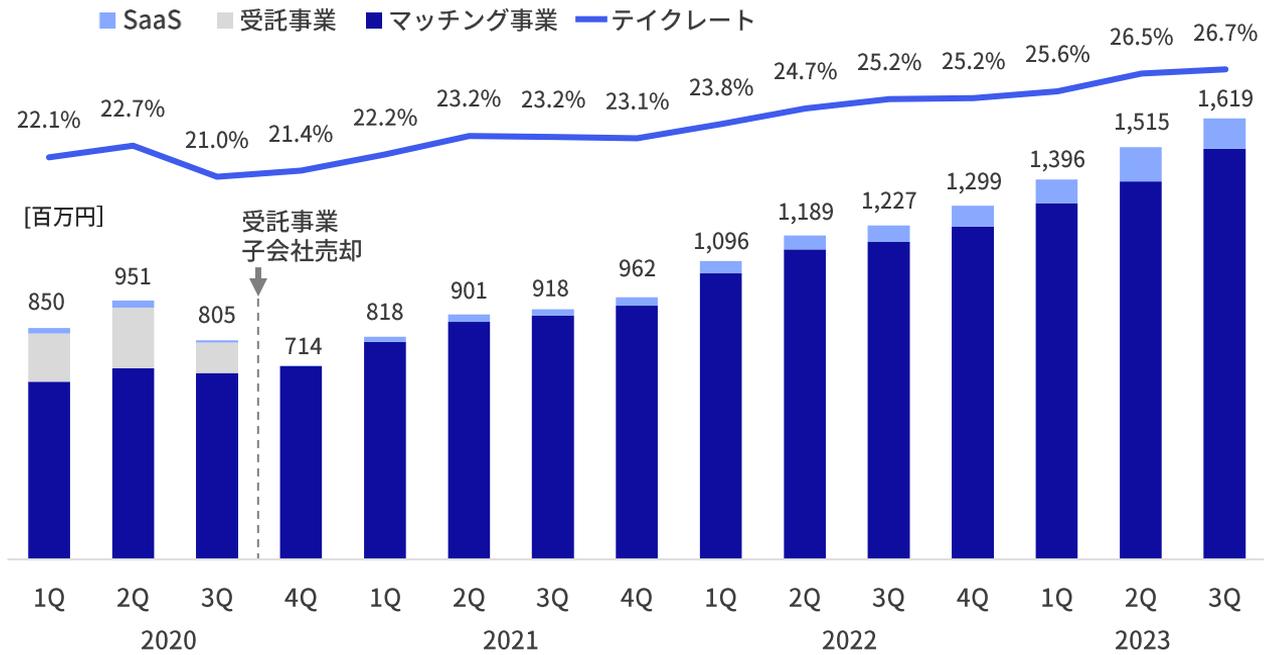


FY23 3Q
YoY
+32.0%

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

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クラウドログが牽引し、前年同期比+32.0%と好調
 テイクレートも前年同期比+1.5ptと堅調に推移



FY23 3Q
 YoY
+32.0%

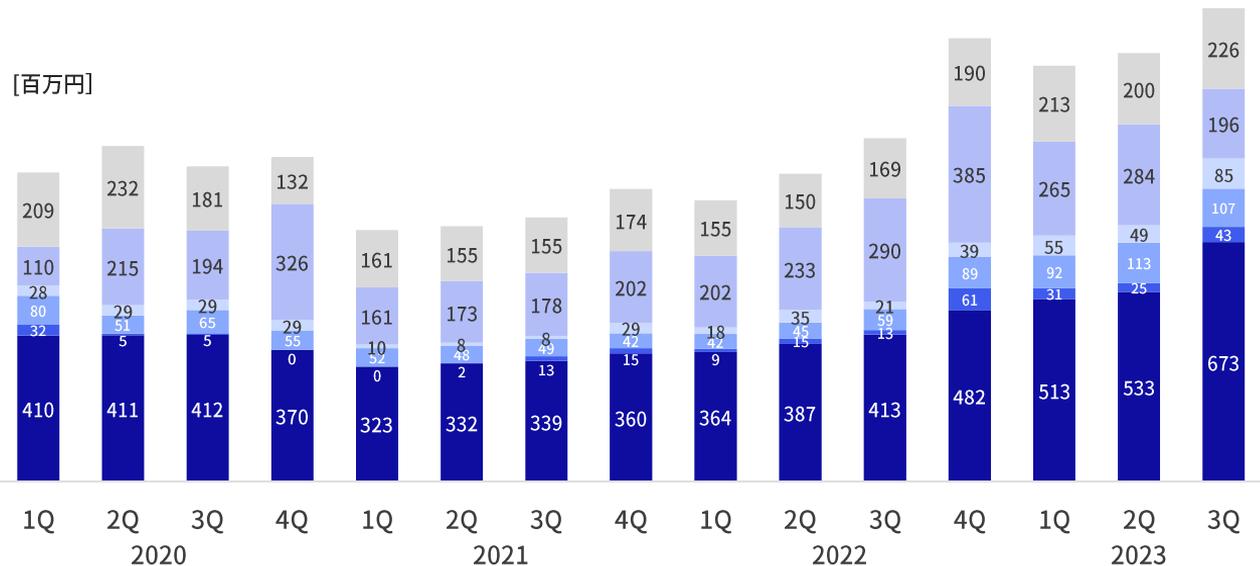
・実績数値は百万円未満を切り捨て
 ・前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

全社 販管費 四半期推移

引き続き採用が順調に進捗し、前年同期比+36.7%

生産性向上により、対売上総利益人件費率の適正値化(40%未満)、新規事業は徐々に黒字化を図る方針

■ 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 3Q
YoY
+36.7%

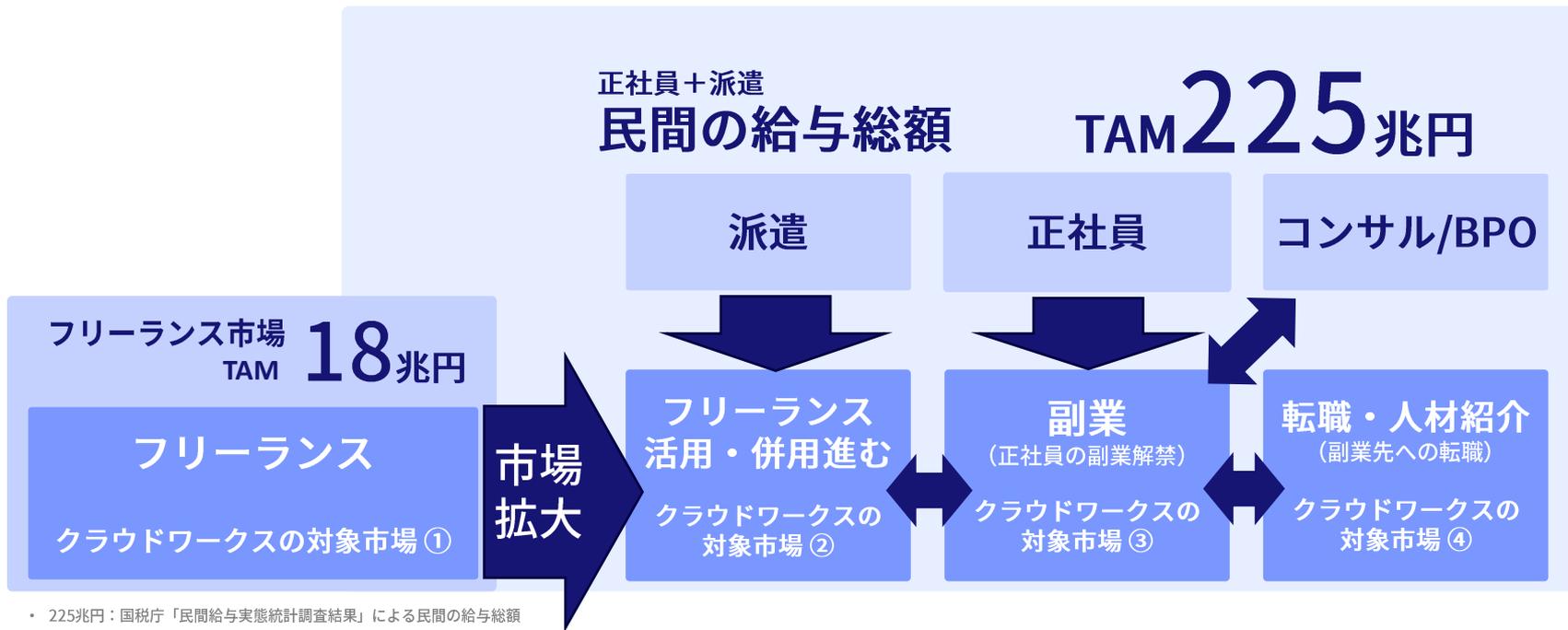
・実績数値は百万円未満を切り捨て
・前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出



日本の生産性を向上させる
「YOSHIDA300」

人材流動化が加速、TAMは給与総額の225兆円へ拡大

副業解禁・リモートワークの普及や、政府の働き方改革の推進により労働市場も大きく変化
クラウドワークスのTAMはフリーランス市場から、給与総額225兆円の労働市場全般へと拡大



・ 225兆円：国税庁「民間給与実態統計調査結果」による民間の給与総額

政府・団体とのフィードバックループを形成

社外取締役と当社経営陣が情報連携を図りながら、政府との情報交換、意見具申等のフィードバックループを形成
日本社会の課題や政策課題に向き合いながら、当社事業としても解決に貢献し利益成長を同時に実現していく

労働環境・ワーカーの意識変化

従来		流動型
企業内雇用	優先価値	個人のキャリア
年功型	処遇	職務給(ジョブ型)
企業内教育	技能習得	リスキリング・独学
企業主導	キャリア形成	個人主導

日本の様々な労働市場の課題と政策

政府：様々な労働市場改革を推進

2024年
働き方改革関連法

2024年
フリーランス新法

フィードバック



事業を通じた
課題解決

クラウドワークス

現場の声を届ける、答申／意見具申を行う



社外取締役 新浪 剛史
現 サントリーホールディングス代表取締役社長
公職では2014年から内閣総理大臣が議長である
経済財政諮問会議の民間議員として参画
その他、未来投資会議2020年議員、
2023年4月より経済同友会代表幹事
2023年5月より新しい資本主義実現会議有識者構成委員



代表取締役社長 兼 CEO 吉田 浩一郎
2020年より新経済連盟（新経連）理事（現任）
2023年 文部科学省の起業家教育推進大使任命
内閣府男女共同参画局「女性活躍と経済
成長の好循環実現に向けた検討会」構成員

(出典) 労働環境・ワーカーの意識変化：日本経済新聞「政府、人材育成に積極関与 失業給付見直しと雇用流動化」2023.4.13

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

マッチング
(既存事業)

SaaS
(新規事業)

M&A

・ 目標額の約4割をM&Aが占める為、達成時期は現状未定

日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

マッチング

SaaS

M&A

カテゴリの追加及び分類の変更

FY23 3Qから、新たなカテゴリとして「副業領域」を追加

これまでWEB制作/外注領域に分類していた「クラウドリンクス」等と、買収したSW社を副業領域に分類

変更前（～FY23 2Q）	
エンジニア/デザイナー領域	クラウドテック CODEAL
	Peaceful Morning（株）
事務/アシスタント領域	ビズアシ
WEB制作/外注領域	クラウドワークス
	みんなのカレッジ
	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



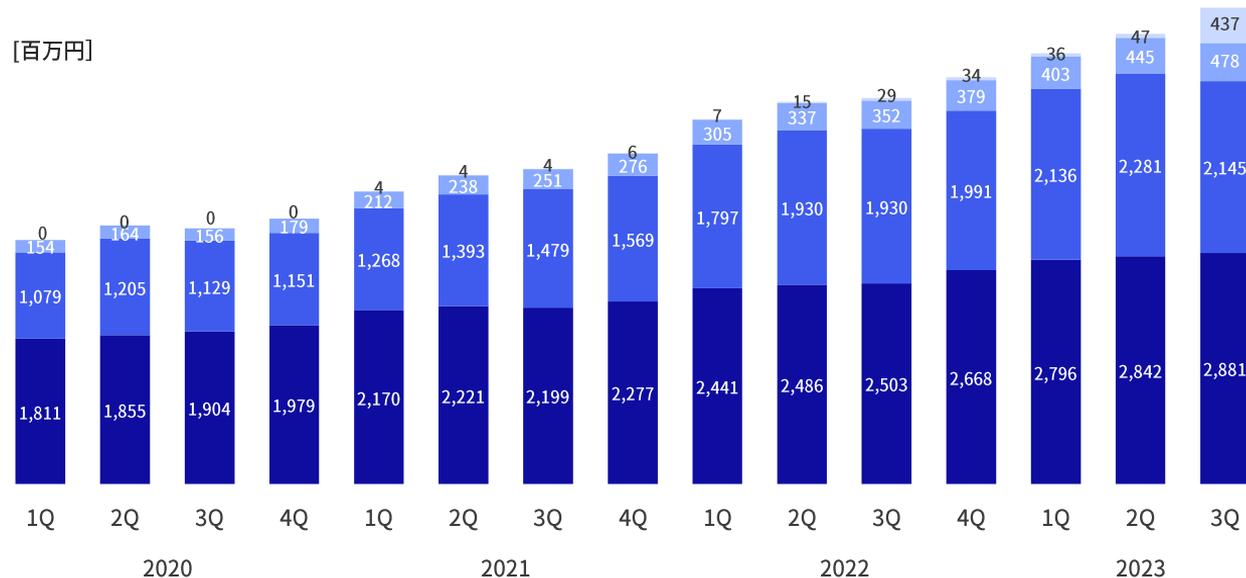
変更後（FY23 3Q～）	
エンジニア/デザイナー領域	クラウドテック テックダイレクト（CODEAL）
	Peaceful Morning（株）
事務/アシスタント領域	ビズアシ
WEB制作/外注領域	クラウドワークス
	みんなのカレッジ
副業領域	クラウドリンクス リンクスエージェント リンクスリサーチ
	（株）シューマツワーカー （FY23 3Q M&A）

カテゴリ別 GMV(流通取引総額) 四半期推移

足元の成長を担保しながらも市場環境の変化に対応すべく営業体制を再強化

■ 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 ■ 副業領域

[百万円]



副業領域

+1,386.9%

事務/アシスタント領域

+35.8%

エンジニア/デザイナー領域

+11.1%

WEB/外注領域

+15.1%

(YoY)

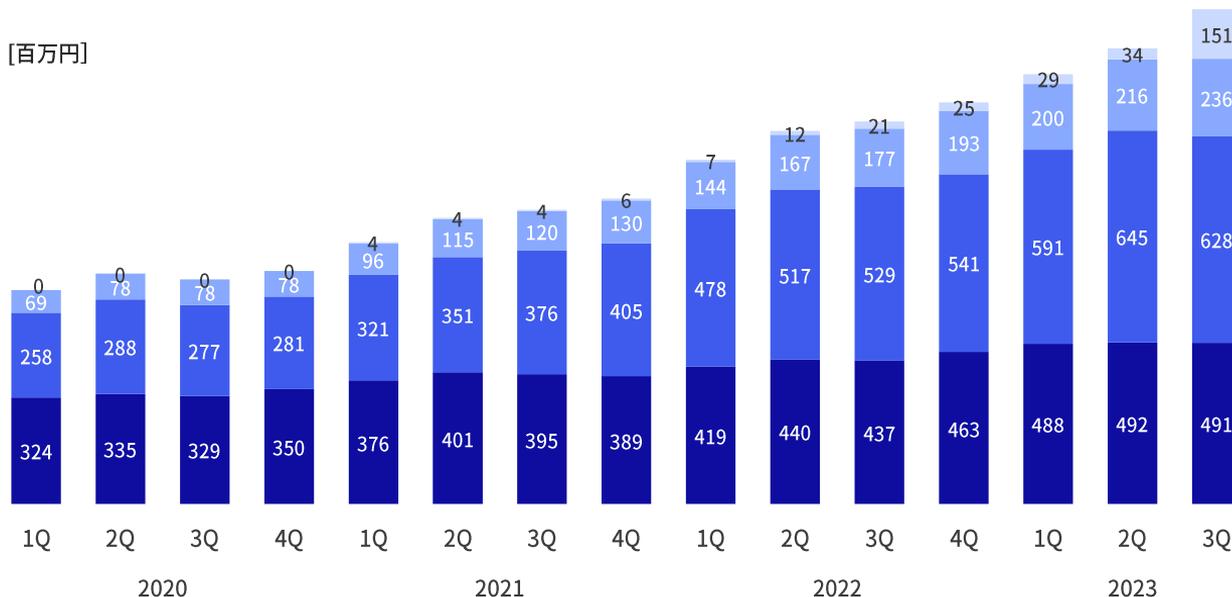
- ・実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

カテゴリ別 売上総利益 四半期推移

成長率においては副業領域・事務アシスタント領域が牽引、引き続き全社での成長を目指す

■ 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 ■ 副業領域

[百万円]



副業領域

+620.5%

事務/アシスタント領域

+33.1%

エンジニア/デザイナー領域

+18.7%

WEB/外注領域

+12.3%

(YoY)

- ・実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・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

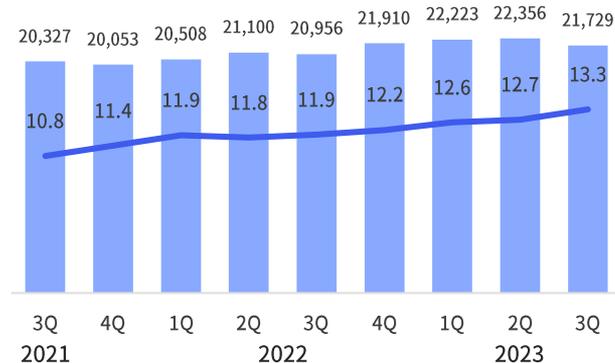
マッチング事業 カテゴリ別KPI

WEB制作/外注領域：AI周辺領域のビジネス事務業務による単価上昇により発注単価が向上

エンジニア/デザイナー領域：4・5月の一時的な需要減がありながらも社数はYoY+9.3%と積み上げ

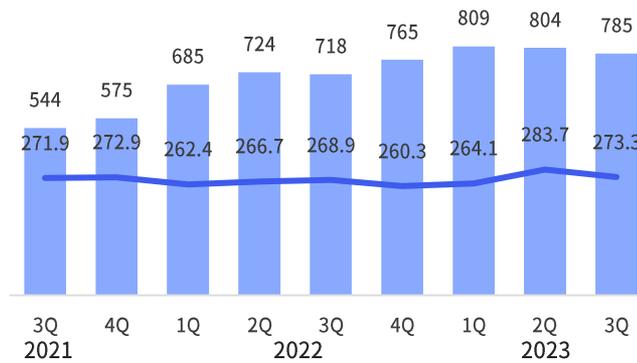
WEB制作/外注領域（ダイレクト）

GMV	28.8 億円	YoY	+15.1%
発注社数	21,729 社	YoY	+3.7%
×			
発注単価	13.3 万円	YoY	+11.0%



エンジニア/デザイナー領域（エージェント）

GMV	21.4 億円	YoY	+11.1%
発注社数	785 社	YoY	+9.3%
×			
発注単価	273.3 万円	YoY	+1.7%



■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)

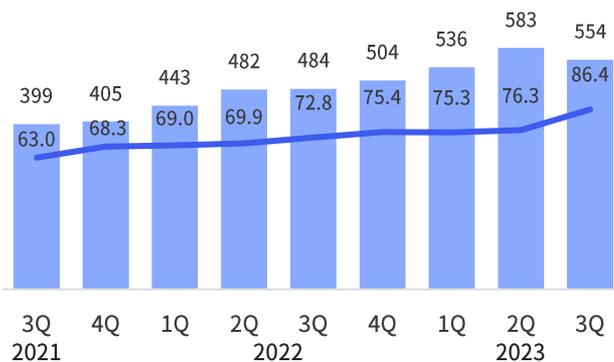
マッチング事業 カテゴリ別KPI

事務/アシスタント領域：発注単価は上昇傾向（超過による稼働時間増）

副業領域：SW社の高い受注単価が寄与

事務/アシスタント領域（エージェント）

GMV	4.7 億円	YoY	+35.8%
発注社数	554 社	YoY	+14.5%
×			
発注単価	86.4 万円	YoY	+18.6%

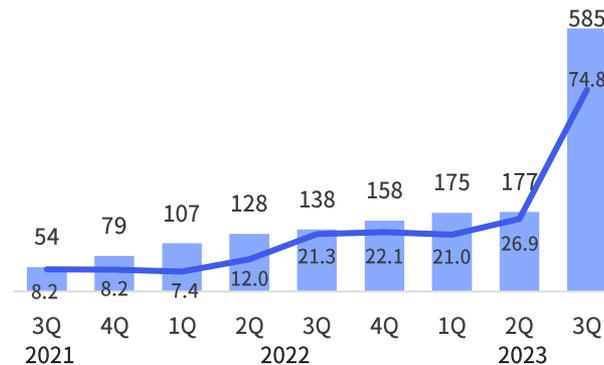


■ 発注社数 (社)

— 発注単価 (万円)

副業領域（ダイレクト・エージェント）

GMV	4.3 億円	YoY	+1,386.9%
発注社数	585 社	YoY	+323.9%
×			
発注単価	74.8 万円	YoY	+250.8%

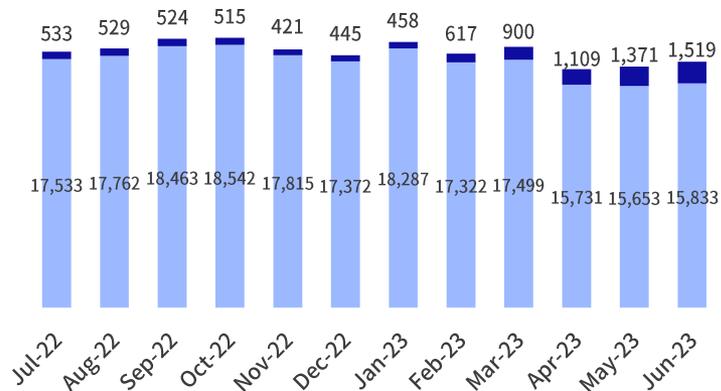


(参考) WEB/外注領域における生成AIトレンド

クラウドワークス.jp上において、低単価のライティング案件は生成AI活用案件に一定置き換わり
AI周辺のビジネス事務の単価向上がここ数カ月間で顕著になるなど、引き続き仕事のトレンドを反映している

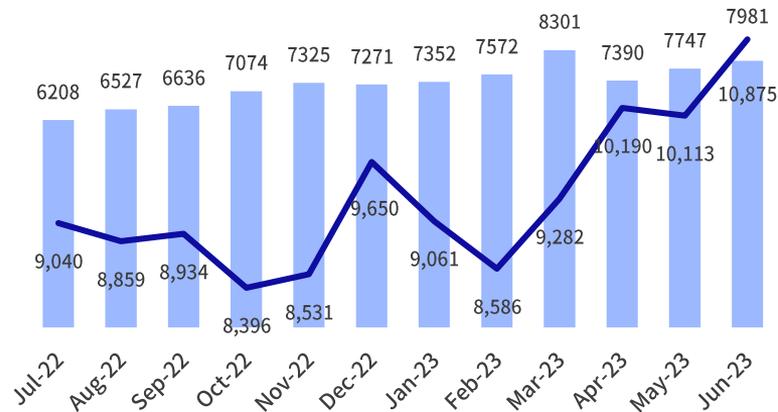
低単価のライティング案件は約10%程度、
生成AIを活用した案件に置き換わっている

■ 契約案件数_低単価簡易文章作成案件 ■ 契約案件数_生成ai活用案件



AI周辺領域の業務として
データ入力/収集/整形・加工などの
ビッグデータを含むビジネス事務の単価上昇が顕著

■ 契約案件数_データ入力/収集/整形/加工案件 ■ 契約案件単価 [円]



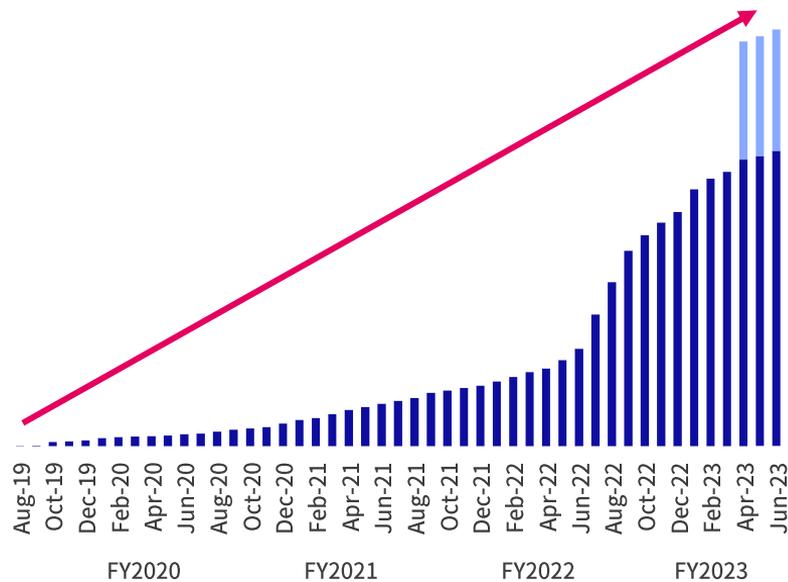
(参考) 副業領域 累計登録者数が15万人に拡大

正社員による実名での副業登録人材は、2023年6月末時点でSW社と合算で15万人を突破

リンクスエージェントにおいては各種コンサルタントをはじめとした高度人材・企業課題解決ニーズが引き続き強い

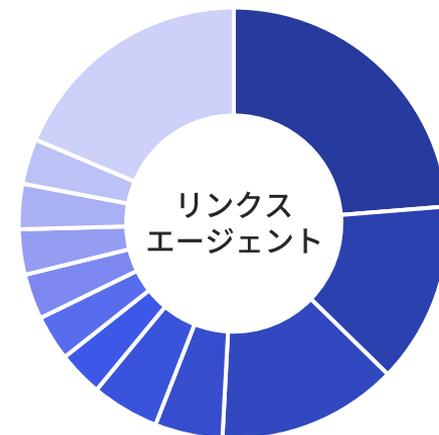
- クラウドリンクス累計登録者数
- シューマツワーカー累計登録者数

合計15万人



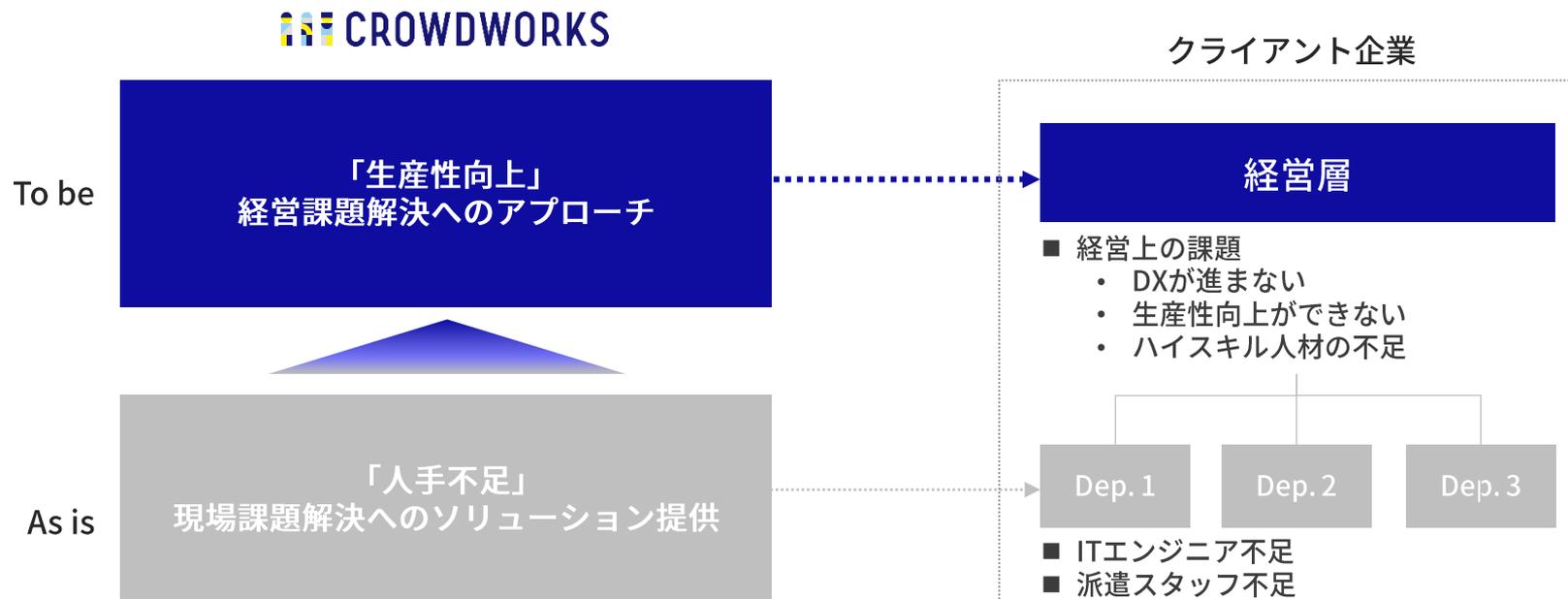
リンクスエージェントでマッチングした副業人材の職種分布

- 戦略コンサルタント
- ディレクター
- マーケティング戦略企画
- エンジニア
- 業務コンサルタント
- ITコンサルタント
- バックオフィス
- ライター
- 会計・財務コンサルタント
- 社内SE
- 組織・人事コンサルタント
- その他



成長戦略：経営課題解決モデルへ刷新

各サービス別の営業から、複数サービスで日本企業の生産性向上に貢献する「アカウントセールス」体制に移行



成長戦略：経営課題解決モデルへ刷新

クライアントあたりの年間売上額が30百万以上のクライアント売上高はYoY+31.8%
アカウントセールス体制に移行し、一社当たりの発注単価を拡大

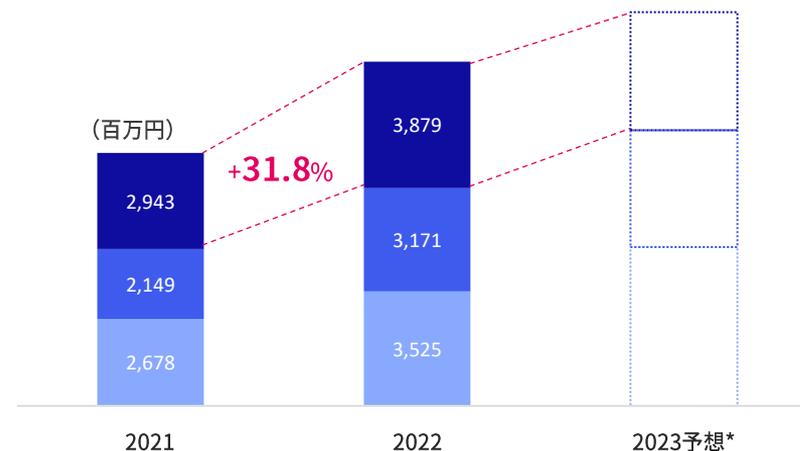
アカウントセールス体制に移行

移行プロセス

1. クライアントごとの社単や構成比などのモニタリング体制の構築（済）
2. 売上規模問わず全てのクライアントに生産性の観点から人材提供を行い、社単を増やす
3. 段階的に3,000万円以上のクライアントを増やしていく

クライアントあたりの年間売上規模別売上高推移

■ 10百万円未満 ■ 10百万円以上~30百万円未満 ■ 30百万円以上



・ クラウドワークス（ダイレクトマッチング）を除いた事業の売上高実績
・ 2023 予想：3Qまでの累計実績を通期換算した推計値

日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

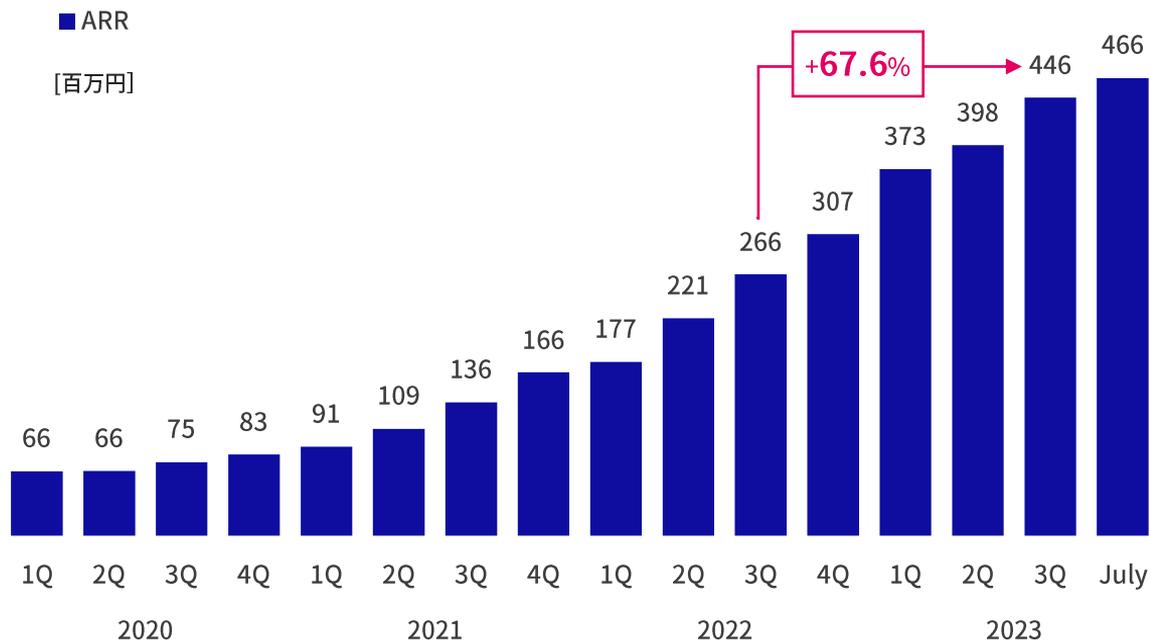
マッチング

SaaS

M&A

進捗：クラウドログ 高成長を継続

2023年7月末時点：ARR4.6億円を突破、年間成長率も+67.6%と高成長を継続

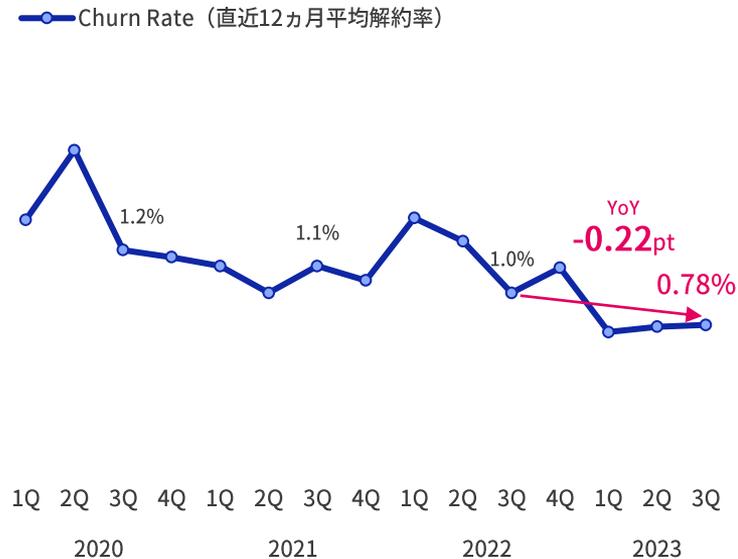
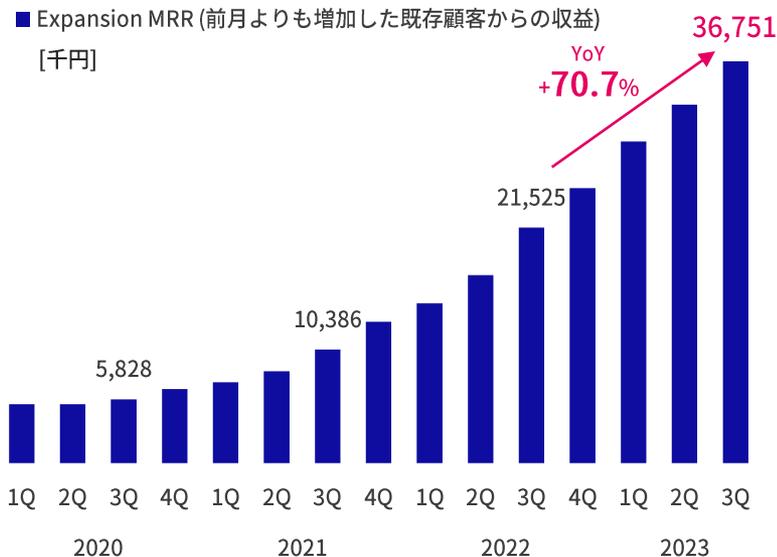


ARR
4.6億円
突破

・ 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

進捗：クラウドログ 大手顧客からのアップセル継続

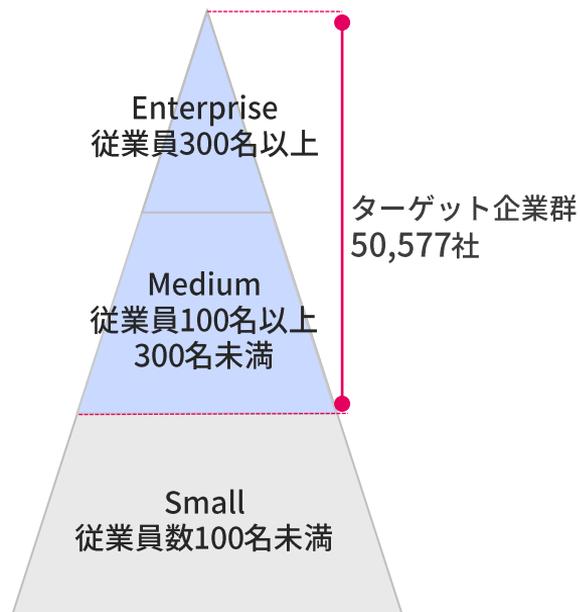
大手企業は長期契約かつ社内での部署横展開などアップセル機会により取引金額が増加
ニーズに寄り添い機能改善を行うことで平均解約率0.7%台を維持



- 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)
- Churn Rate (直近12ヵ月平均解約率) : 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

成長戦略：クラウドログ 成長イメージ

従業員100名以上の企業をターゲット企業群（SAM）に、単価と社数の向上によりARR50億円を目指す



・ 企業数：経済センサス（令和3年）参照

中規模～大手企業への拡大に注力

大手への導入&アップセル実績（例）

A社	情報通信業 社員数2,500名以上	2百万円/年 ▶ 18百万円/年
B社	広告業 社員数3,000名以上	1百万円/年 ▶ 10百万円/年
C社	不動産業 社員数1,500名以上	3百万円/年 ▶ 6百万円/年
D社	コンサル業 社員数15,000名以上 (グループ総数)	1百万円/年 ▶ 2百万円/年

成長戦略：SaaS 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

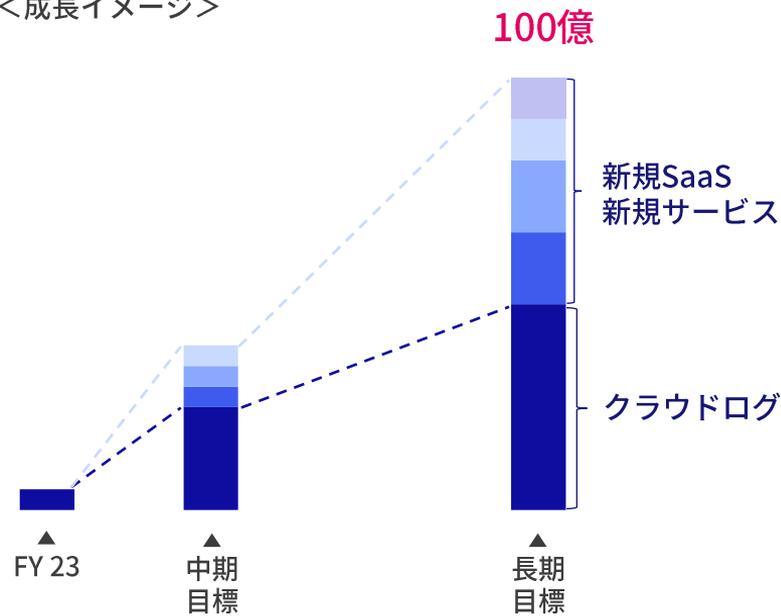
クラウドログ: 50億円

- 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>



成長戦略：クラウドログ × HRSaaSと連携開始

次なる目標であるARR50億に向け、機能強化によるアップセルと周辺HRSaaSとの連携等で大手企業への導入アプローチをさらに拡大



大手企業を中心に
累計**700**社以上が利用



大手企業への更なる導入拡大に向けた施策

① 自社開発による機能強化とアップセル

- 工数管理に加え、ワークフローなどの周辺機能を充実させ、資産計上・労務管理等の生産性向上につながるサービスへ
- 機能充実によるプレミアムプランの展開でアップセル新規契約の社単を向上

② 他社HRSaaSとの連携による拡販

- 勤怠管理ツール（KING OF TIME・ジョブカン）といった他社が展開する周辺HR SaaSとの機能連携によるセット販売
- 機能連携先のHR SaaSが保有する約15万社のクライアントリソースへのアクセスが可能に

進捗：新規＋SaaS「Human Capital FORCE」

Human Capital FORCE（人的資本経営ツール）先行プログラム提供開始
約半数が大手企業、その他ITベンチャーなど30社以上へのヒアリングを実施

事例 ①

自動車関連部品メーカー

企業規模：1,000名以上

課題：社内カルチャーの改革

解決策：経営課題と従業員の声
が合致したカルチャーづくりに
向けたアドバイザリー提供

事例 ②

大手消費財メーカー

企業規模：1,000名以上

課題：エンゲージメント向上と
生産性向上

解決策：サーベイデータ・関係性分
析をもとにした改善アク
ションの提案

事例 ③

ITベンチャー企業グループ

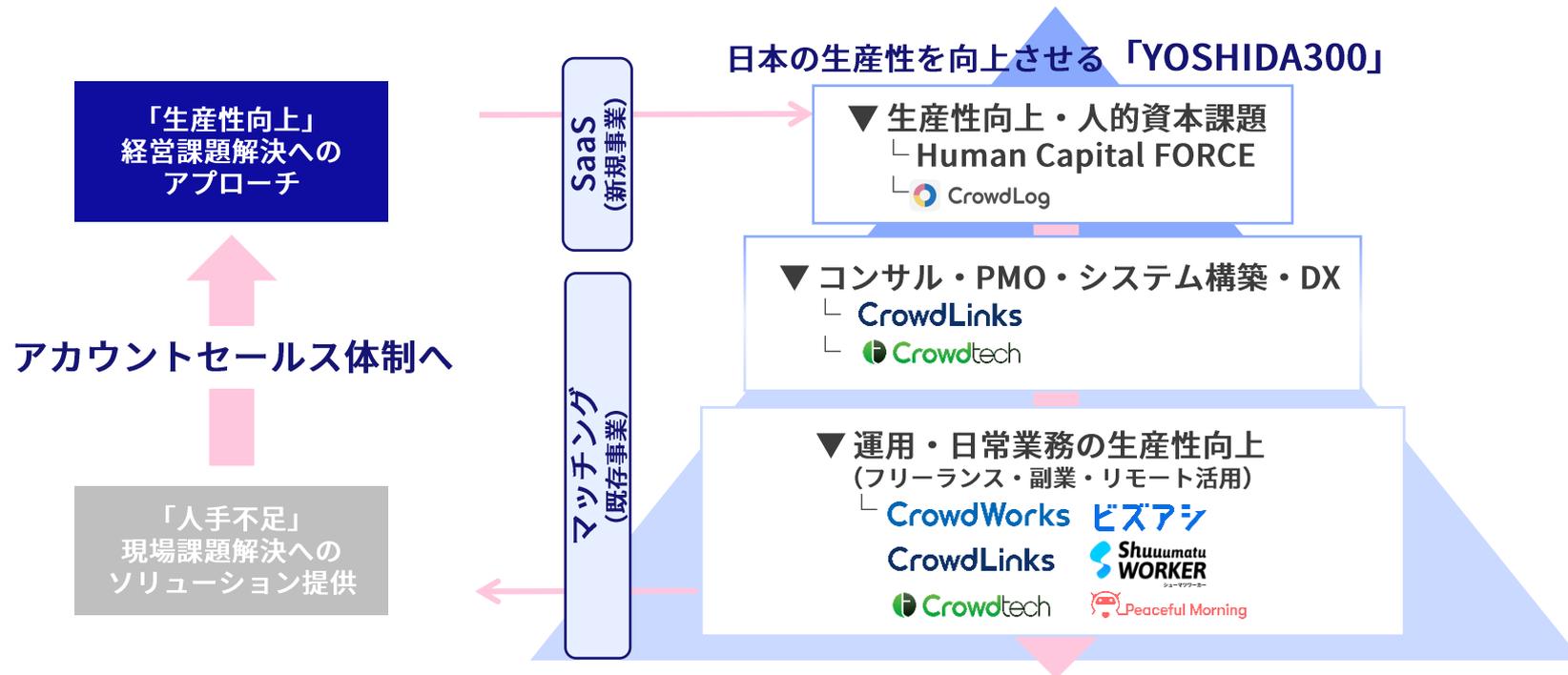
企業規模：100～300名

課題：生産性向上

解決策：CWの生産性向上ポリシー
など経営ノウハウ共有

日本の生産性を向上させるソリューション群

SaaSをトリガーに経営課題に入り込み、生産性向上・人的資本課題の可視化を行ったうえで、業務改善や生産性向上ソリューションとして、人材マッチング事業を一気通貫で提案



一気通貫でのソリューション提供

日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

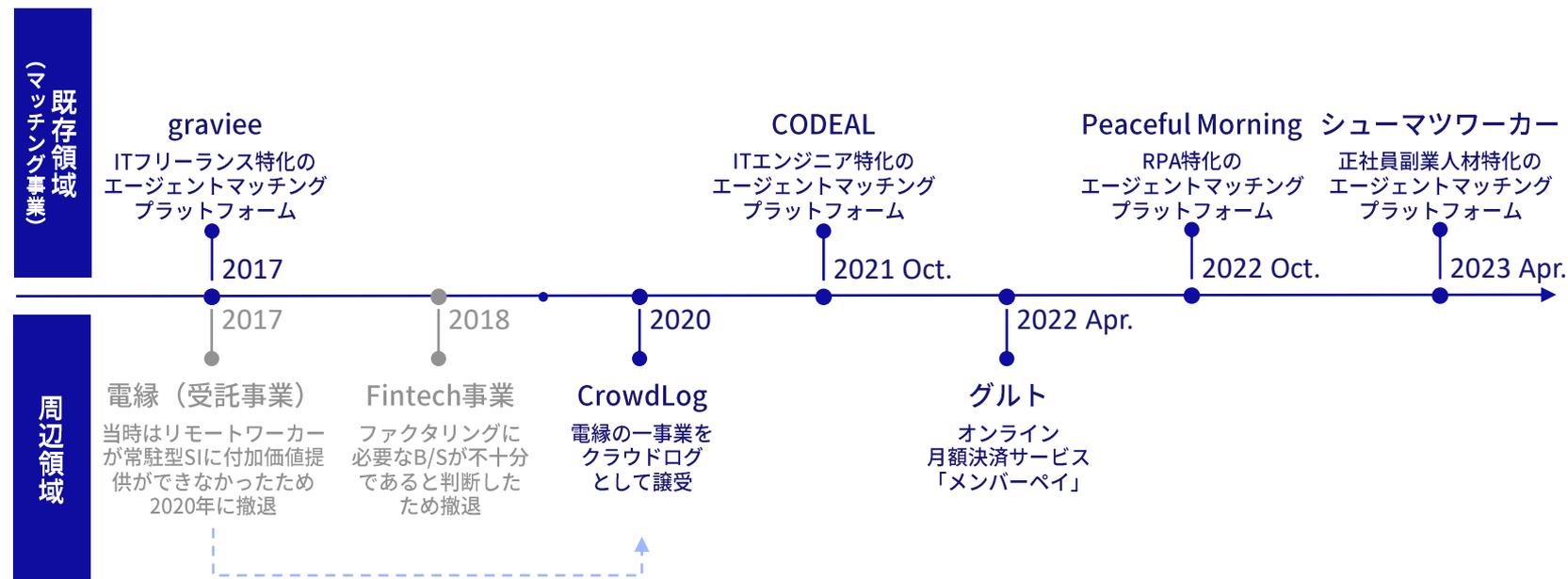
マッチング

SaaS

M&A

M&Aの歩み

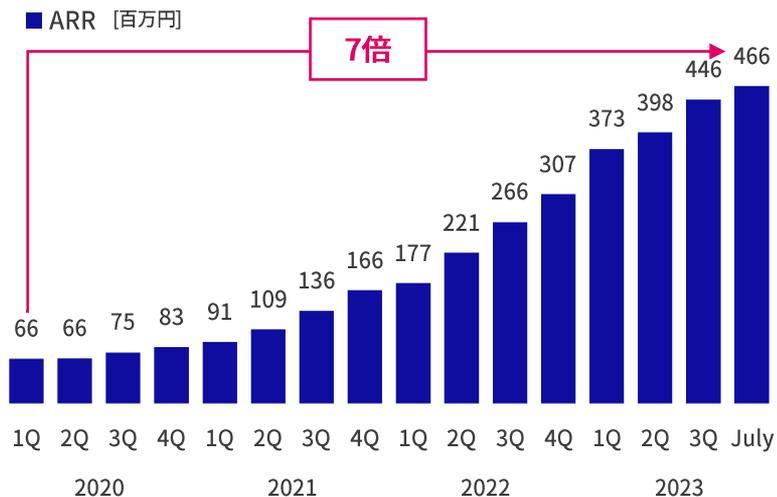
マッチング事業を中心にMAを実施。今後もMAを加速する



PMI実績

クラウドログ (FY2020 1Q 権利移転完了)

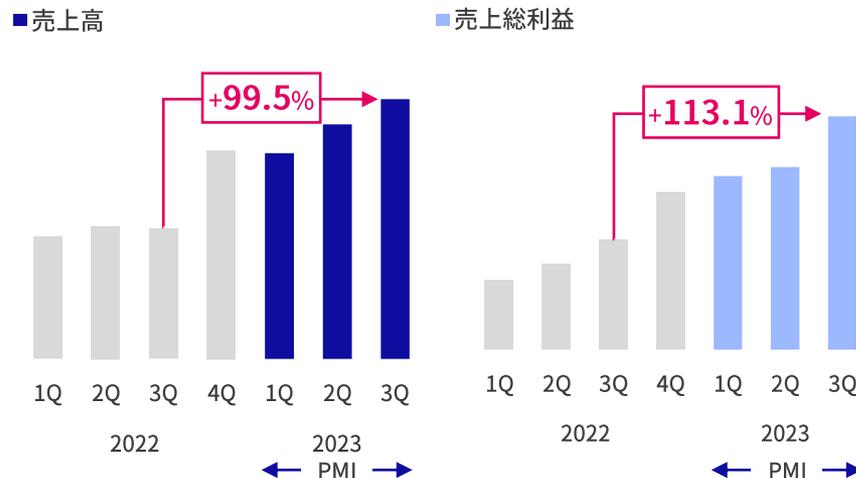
サービス：工数管理SaaS



- 経営課題
 - 営業とマーケティングの人材/ノウハウ不足
- 解決策
 - 当社のエース社員を派遣
 - 当社のデジタルマーケティングノウハウを提供

Peaceful Morning (FY2023 1Q 権利移転完了)

サービス：RPAに特化したエージェントマッチングPF



- 経営課題
 - ITフリーランスワーカーの集客
 - 強力な営業チームを育成するための人材不足
- 解決策
 - CWの人材データベースの活用/連携
 - CW Sales Modelの適用

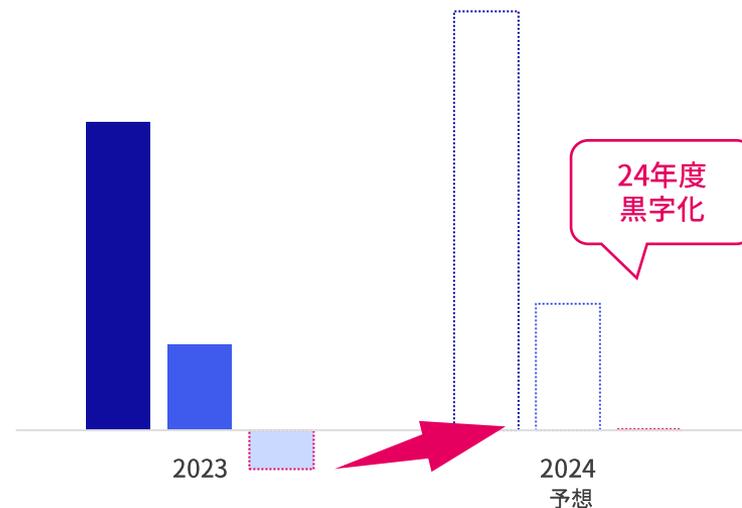
M&A：シューマツワーカー社のPMI進捗

FY2023 3Qに権利移転完了したシューマツワーカー社はPMIにより、2024年度には営業利益黒字化を目指す

2つの成長要因

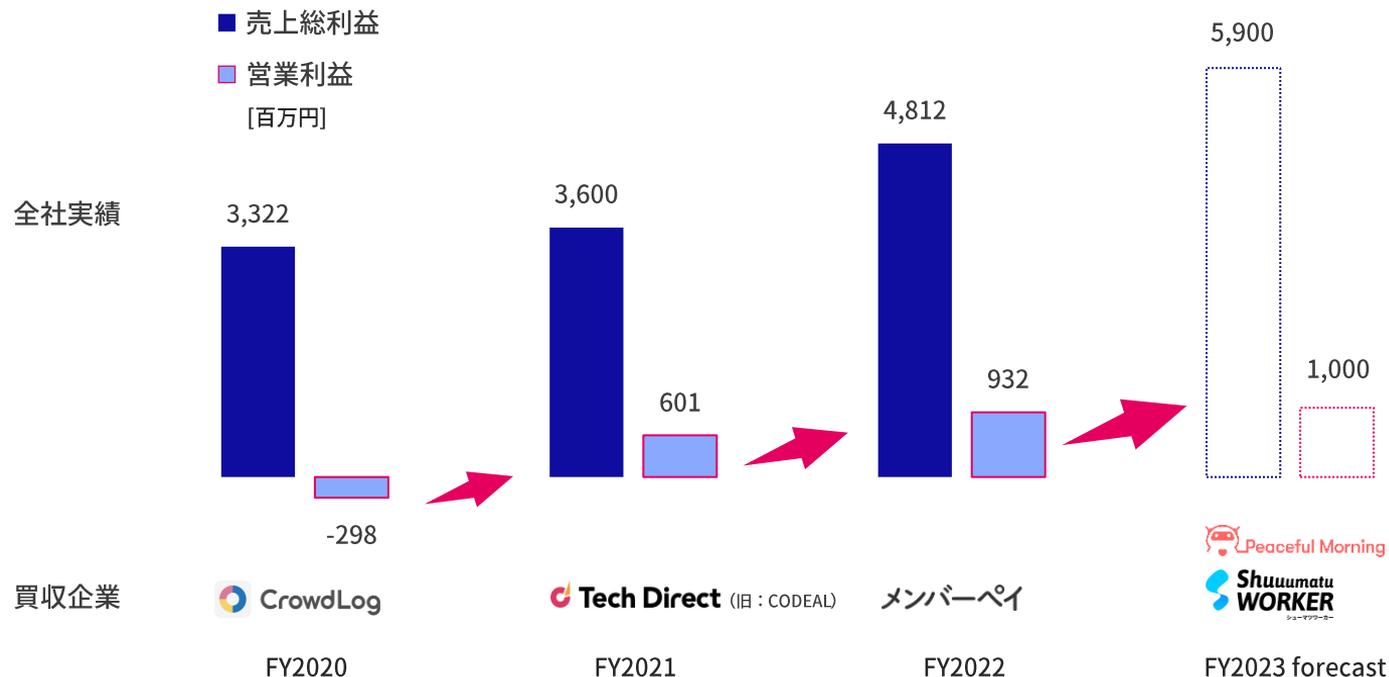
- 1 クライアント送客
既存事業からSW社へクライアントをパスアップすることで複数サービスで契約いただく事例が増加
- 2 CW Sales Modelの展開
CW Sales ModelカンファレンスにSW社の一部メンバーが参加。取り組みについて吸収の時間を設けた
- 3 Upcoming: ワーカー送客
23年6月末開始済

■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益



「継続的なM&A」と「のれん込みでの全社営業利益成長」を両立

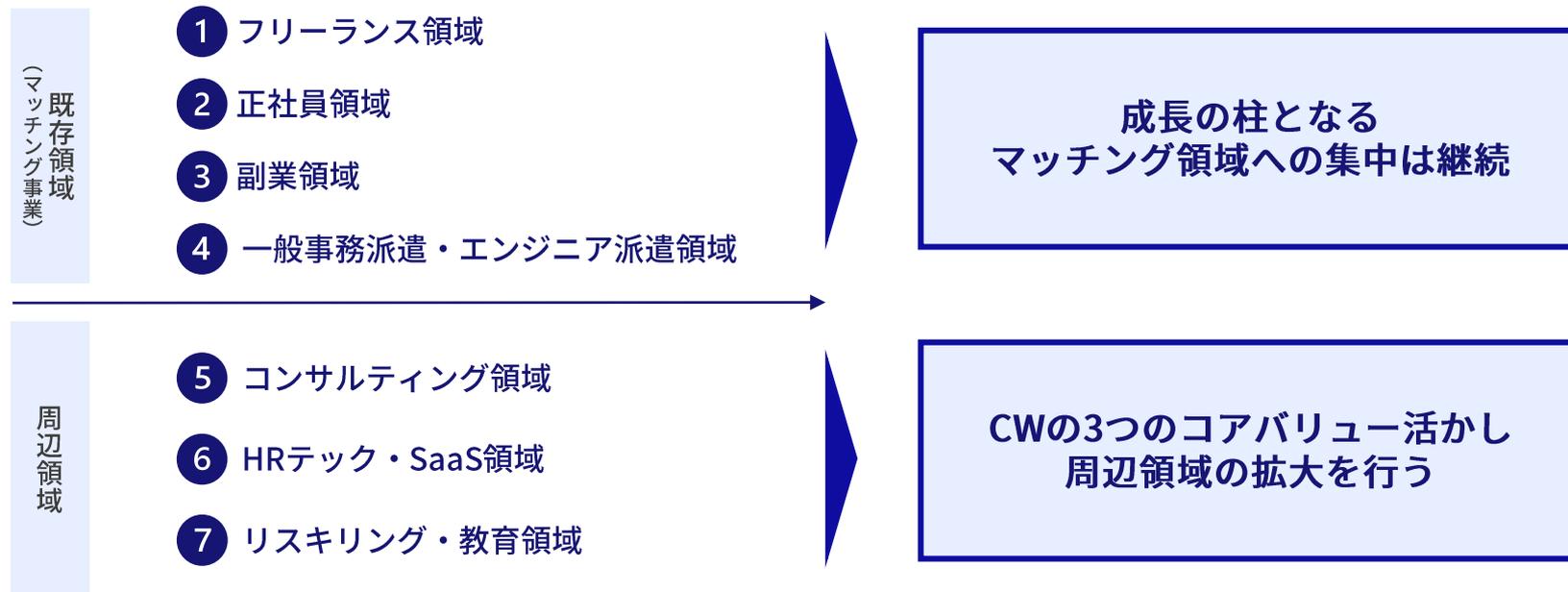
M&Aした企業をPMIして早期に黒字化し、のれん込みでも全社の営業利益を成長させ続けている



・ テックダイレクト：2021年に買収、23年に吸収合併した「コデアル」が23年8月より「テックダイレクト」に名称変更

今後の戦略及び重点領域

「マッチング事業への選択と集中」の成長方針は継続しつつも、マッチング事業の利益を再投資へ
マッチング領域との隣接地点でシナジーが見込める、アセットが拡大できる周辺領域においても拡大を目指す



参考：M&A 3つの規律とソーシングのKPI

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

ソーシングKPI

KPI管理の徹底

FY23 3Q累計実績



リードの質を向上させM&A戦略を加速

M&A組織の強化

シナジー効果を最大限発揮できるよう
M&A体制を強化

投資戦略室

グループ戦略室

ソーシング
～M&A実行

PMI

合計人数(FY23 3Q時点)

7名

コーポレート部門の生産性向上

コーポレート部門の生産性向上が進んだことで、決算開示までの所要日数を、45日から40日に短縮
今後さらなる早期化を目指す

決算開示プロセスにおける コーポレート部門の生産性向上

<業務プロセスの生産性改善>

- 経理の計上方法・集計プロセスの見直しによる作業効率化
- 定型化されている開示文書の事前作成等、業務量の平準化

<部門間連携における生産性改善>

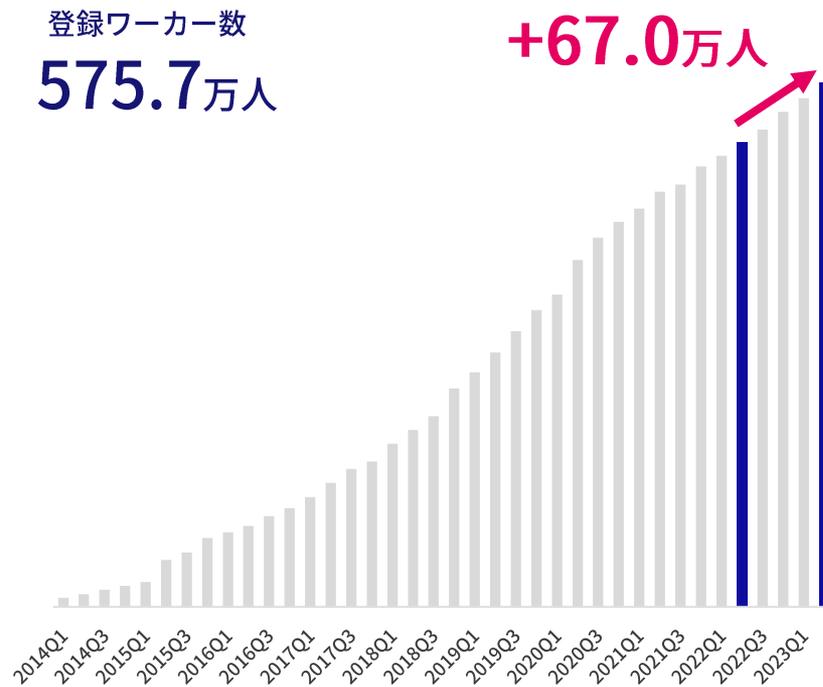
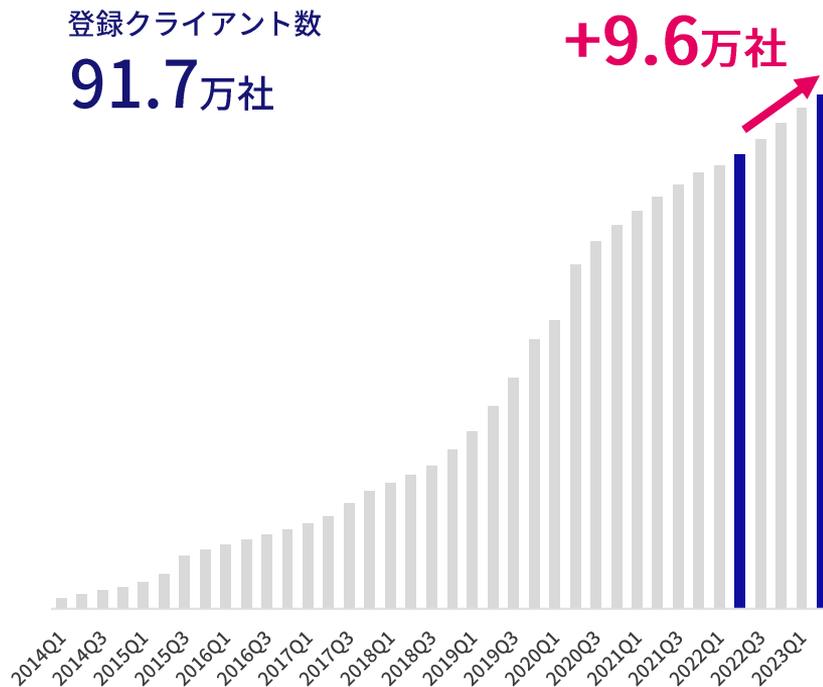
- 事業部門の業績数字反映の早期化
- 経営企画と経理財務の連携を高め予実管理サイクルを向上



■ 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



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



参考：FY2023 3Q 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 3Q)		効果
生成AI	[クラウドワークス プロダクト本部] AutoGPTによりプロンプトエンジニアリング自体を自動化することで、試行・スプリントの回転速度を上げGPTの有効活用を進める取り組みを行った（段階的に実装予定）	見込まれる 作業短縮時間	6時間 → 30分 (5.5時間削減)
	[クラウドワークス プロダクト本部] GitHub CopilotによるAIとのペアプログラミングにより、AIと対話をしながら実装ができるようになり作業がスムーズかつ作業時間が短縮されることが分かった（段階的に実装予定）	試験的に実装したAIでの 作業短縮時間	60 → 10分 (50分削減)
プロセスチェンジ	[クラウドテックサポート部] 既存クライアントへのアップセル交渉のフローを変更したことで成功率が向上	アップセル 成功率	10 → 36% (+26pt)
	[クラウドワークス プロダクト本部] IT全般統制の承認までのリードタイムと手戻り工数を、事前申請～承認完了までのフローをSlackワークフローで自動化	担当者の 手戻り工数/月	12 → 0 時間 (12時間削減)
エンジニアリング	[クラウドワークス プロダクト本部] Vue.jsで作られたUIの部品をUIカタログで表示することで見た目などの確認を実装前に確認ができるフローを構築。またフロントとバックエンド開発を分離したことで開発時間の短縮に成功	実装時間	60 → 20分 (40分削減)
	[クラウドワークスプロダクト本部] AWSのコスト異常検知ツールを導入したことで、異常の検知および該当箇所の調査にかかる時間の削減に成功	検知・調査時間	120 → 12分 (108分削減)

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



生産性向上KPI

- ①売上総利益人件費率
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

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 3Q 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	実施例 (FY23 3Q)	効果
フィールド セールス	[クラウドテック] 成約数の大幅UP 計画：顧客のスピーチタイプを把握/理解し、顧客の求める営業を仮説立て 実行：タイプ別に準備している自己紹介資料により顧客との信頼関係を構築した	成約数 (前年同期比) 9 → 20 (+122%)
フィールド セールス	[ビズアシ] 商談数および成約数の大幅UP 計画：施策の数を増やし、かつそれらを進める際の判断基準を設けた 速度：判断基準を設けたことで実行までの時間を短縮	成約数 (前年同期比) 87 → 297 (+241%)
インサイド セールス	[クラウドログ] 案件化数の大幅UP 接触時間：架電コアタイムの設定や、中間報告を行うなど数に対する意識を高めた 計画：当日キャンセル防止策を計画・実行	案件化数 (前年同期比) 39 → 91 (+133%)
カスタマー サクセス	[クラウドログ] MRR（月間利用料）の大幅UP 吸収：他社のセミナーに出席し、チーム内で勉強会の実施 計画：目標達成までのスケジュールを作成 速度：顧客からの問い合わせに対応するまでのプロセスを変更し、問い合わせ対応までの速度を速めた	MRR 40 → 62万円 (達成率156%)



Appendix



会社紹介

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



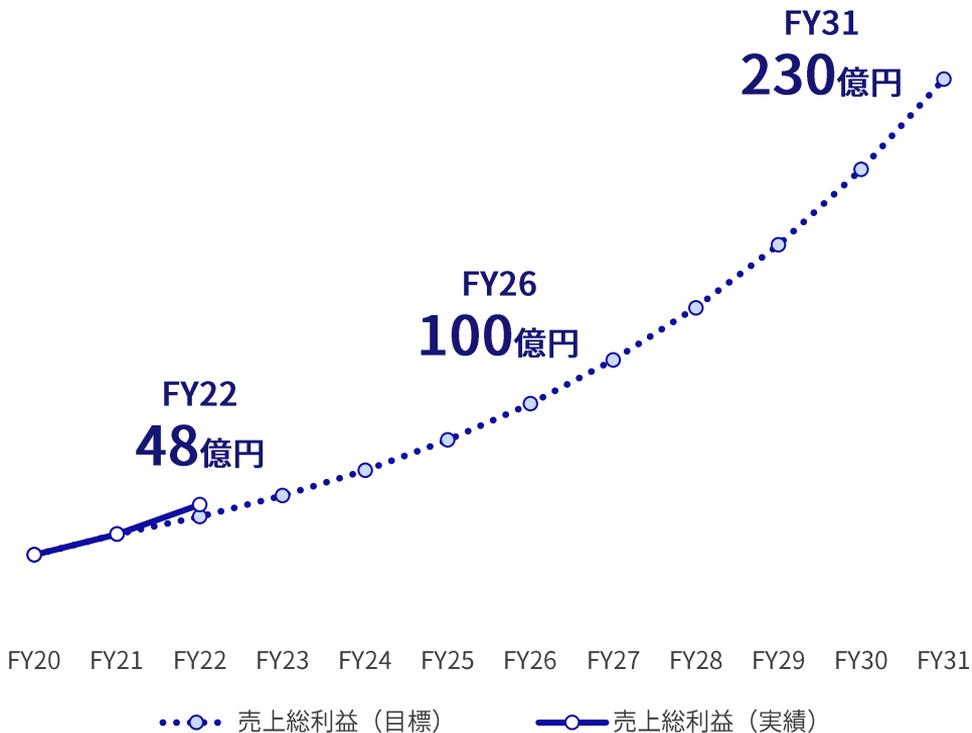
1.65兆円 = 平均年収443万円 × 37.2万人

(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

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 2,741,574,556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 : 575.7万人
クライアント企業数 : 91.7万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2023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

Tech Direct (旧: CODEAL)

即戦力IT人材の
マッチングプラットフォーム

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

Shuumatsu WORKER

正社員副業人材に特化した
エージェントマッチングPF

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

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

917,000社



 **CROWDWORKS**



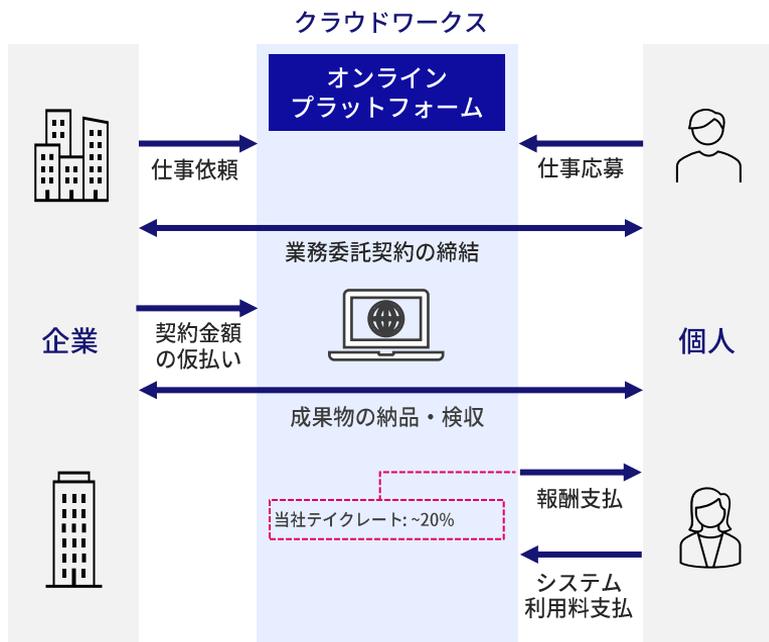
累計クラウドワーカー

5,757,000人

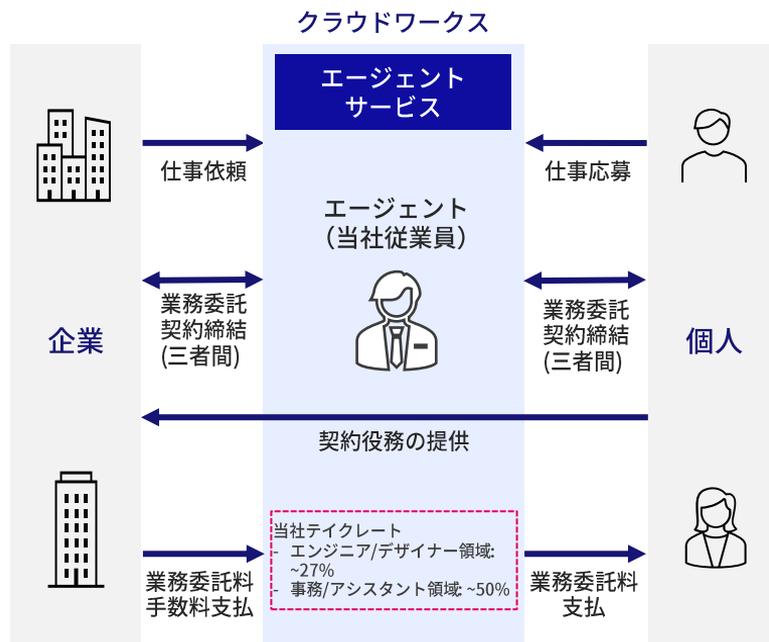
- ・ 22年度の競合他社とのGMV比較：ココナラ127.1億円、ランサーズ100.3億円※当社 194.5億円
- ・ 顧客数、労働者数は23年6月末時点のもの

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
- 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 3Q累計

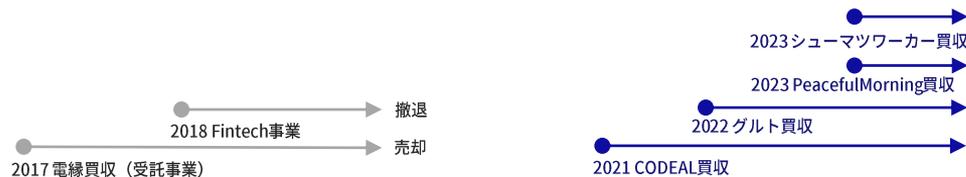
ビジネスモデル	当社収益	詳細	計上方法	GMV	売上高	売上総利益
ダイレクト マッチング	システム 利用料	= クライアントとワーカーの 業務委託料の5~20%	GMV = 業務委託料	8,585	1,680	1,660
	広告料	= 広告掲載などの 追加オプション料金 (オプション利用料 8,000~30,000円)	売上高 = システム料+広告料 売上総利益 = システム料+広告料			
エージェント マッチング	マッチング 手数料	= 業務委託料からワーカー報酬 (原価)を差し引いた額 (原価率50~80%)	GMV = 業務委託料 売上高 = 業務委託料 売上総利益 = 業務委託料-原価	8,238	7,915	2,667
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	295	295	295
調整額				▲28	▲233	▲122
合計				17,228	9,690	4,531

- ・ FY23 3Qから、ダイレクト：クラウドワークス、クラウドリンクス、その他新規事業。エージェント：クラウドテック、ピズアシ、PeacefulMorning、副業事業を過年度溯及修正
- ・ 調整額は連結間取引・社内取引額

経営の変遷

M
&
A

事業





業績の補足資料

FY2023 3Q累計業績 全社

売上総利益は前年同期比+29.0%の成長

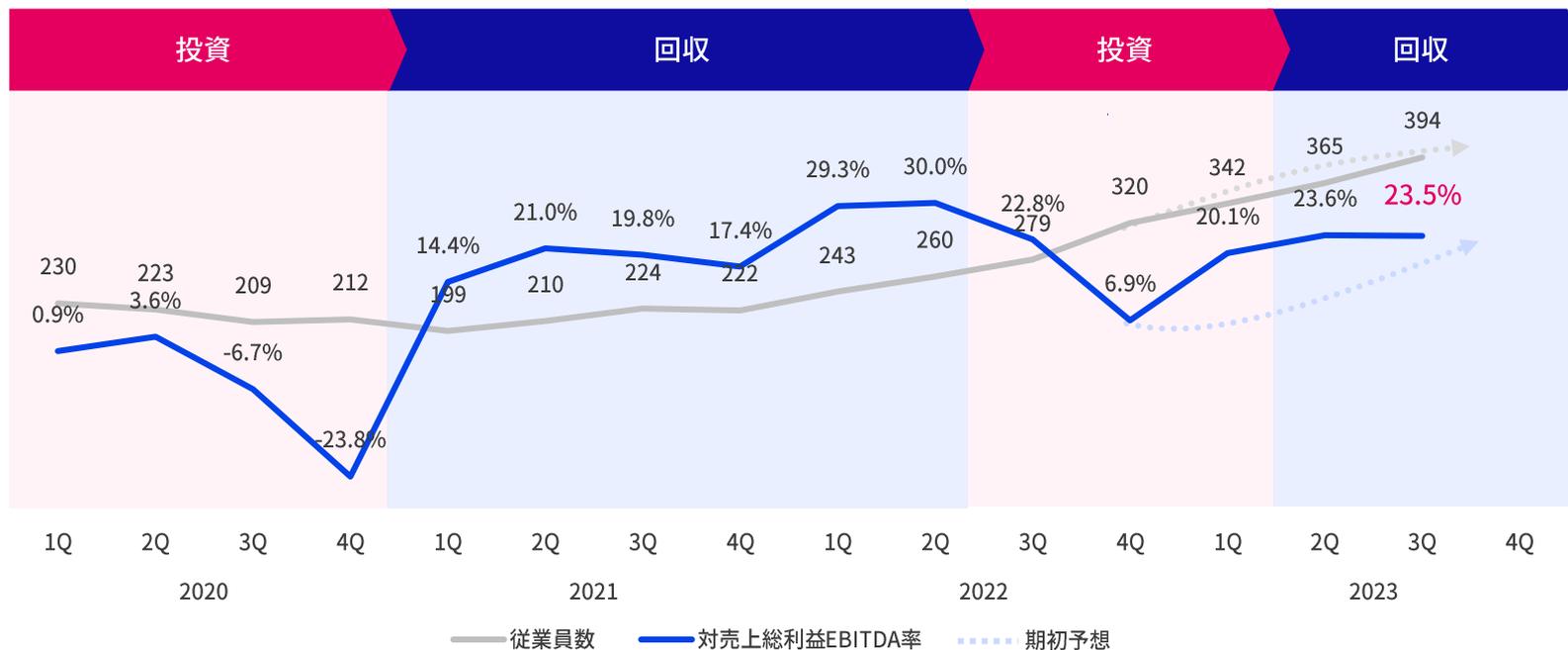
EBITDAは1,010百万円と、買収した営業赤字のシューマツワーカー（以下、SW社）を取り込み後でも増益

[百万円]	FY22 3Q累計	FY23 3Q累計	YoY	通期予想 (YoY)
GMV	14,297	17,228	+20.5%	-
売上高	7,778	9,690	+24.6%	+22%以上
売上総利益	3,513	4,531	+29.0%	+22%以上
EBITDA (Non-GAAP)	958	1,010	+5.5%	+14.6%

- ・ 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
- ・ 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

FY2023 3Q 対売上総利益EBITDA率 全社

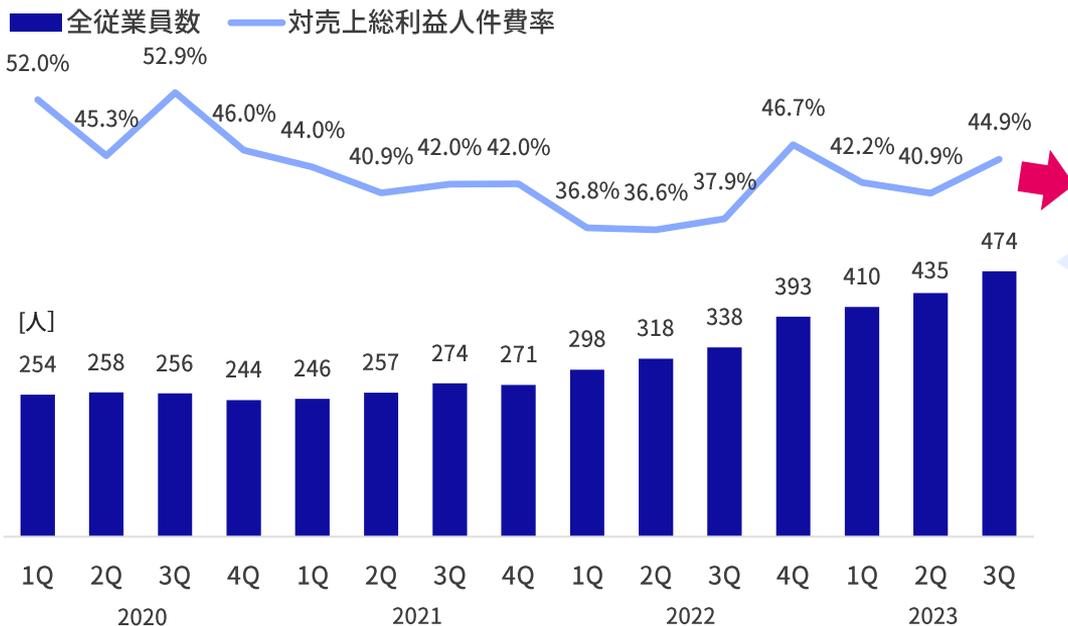
期初予想の値からは上振れを維持しており、通期では期初予想通りの着地となる見込み



・ 従業員数=正社員+契約社員+アルバイト ※業務委託除く

FY2023 3Q 対売上総利益人件費率 全社

採用が進捗したことにより対売上総利益人件費率は前年同期比+7.0pt増加
当面は、生産性向上3カ年成長時の適正水準値を目指す



- ・ 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
- ・ 2Qより子会社の従業員数を含めた数値に遡及修正
- ・ 3Qより人件費該当の業務委託費用に遡及修正

前年同期比
人員136名の純増
対売上総利益人件費率
40%未満を目指す

FY2023 3Q 業績推移

(百万円)	FY2022 3Q (連結)	FY2022 4Q (連結)	FY2023 1Q (連結)	FY2023 2Q (連結)	FY2023 3Q (連結)
GMV	4,877	5,150	5,461	5,711	6,055
売上高	2,680	2,796	2,977	3,175	3,537
売上総利益	1,227	1,299	1,396	1,515	1,619
対GMV比率 (テイクレート)	25.2%	25.2%	25.6%	26.5%	26.7%
対売上高比率	45.8%	46.5%	46.9%	47.7%	45.8%
販管費及び一般管理費	969	1,249	1,171	1,206	1,332
EBITDA (Non-GAAP)	279	89	280	357	372
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	10.4%	3.2%	9.4%	11.3%	10.5%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	22.8%	6.9%	20.1%	23.6%	22.9%
営業利益	258	50	225	308	286
対売上高営業利益率	9.6%	1.8%	7.6%	9.7%	8.0%
経常利益	277	68	219	355	310
親会社株主に帰属する当期純利益	202	202	149	230	217
減価償却費	5	5	5	5	13
のれん償却費	2	2	6	6	34
株式報酬費用	13	31	43	37	37

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

FY2023 3Q 業績推移 セグメント別

マッチング事業

(百万円)	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q
GMV	4,815	5,074	5,373	5,616	5,943
売上高	2,619	2,720	2,889	3,047	3,425
売上総利益	1,453	1,496	1,580	1,388	1,508
対GMV比率 (テイクレート)	30.1%	29.4%	29.4%	24.7%	25.3%
対売上高比率	55.4%	55.0%	54.6%	43.9%	44.0%
セグメント営業利益	323	150	302	348	327
対売上高営業利益率	12.3%	5.5%	10.4%	11.4%	9.7%

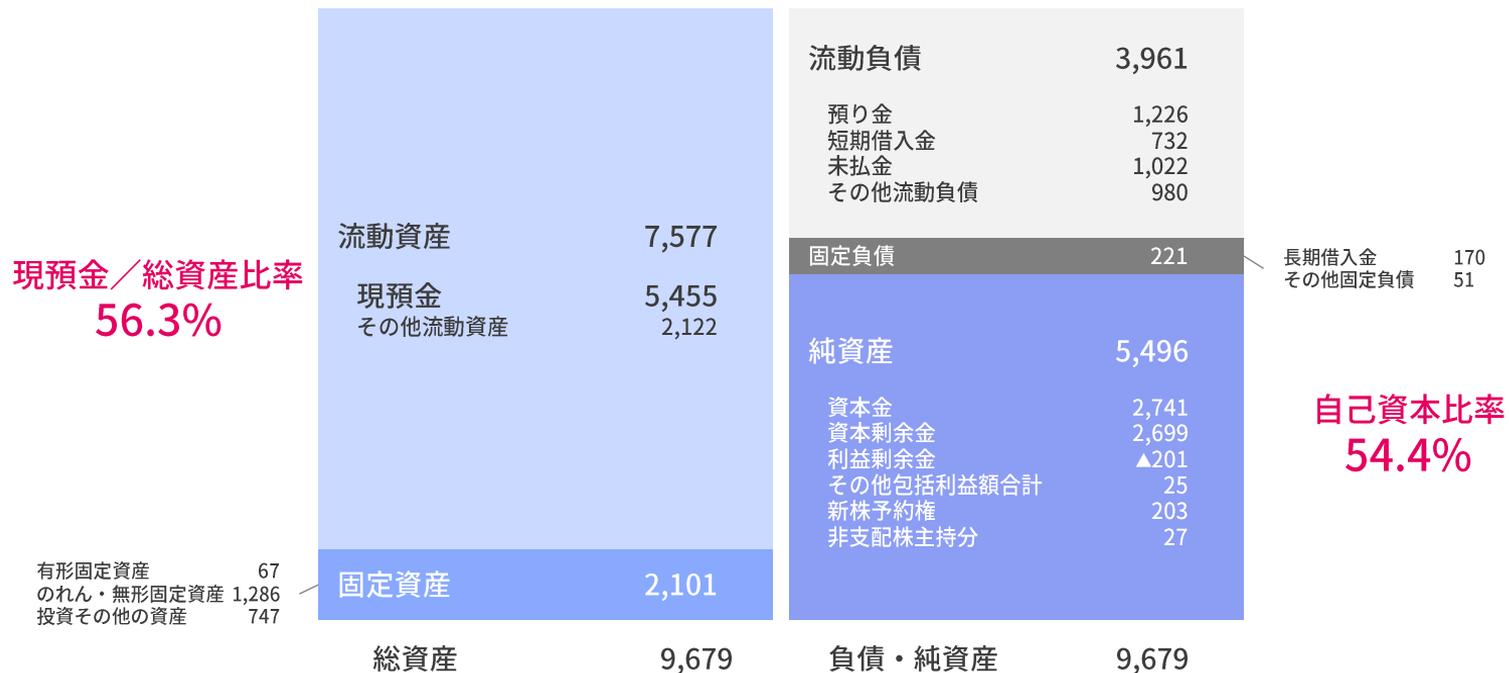
SaaS事業

GMV	61	75	87	95	111
売上高	61	75	87	95	111
売上総利益	61	75	87	95	111
セグメント営業利益	▲65	▲100	▲77	▲70	▲40

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

健全な財務基盤

現預金比率56.3%、自己資本比率54.4%と健全な財務基盤



・ 実績数値は百万円未満を切り捨て

FY2023 3Q 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	3Q	
流動資産	6,888	7,577	+689
固定資産	749	2,101	+1,352
総資産	7,638	9,679	+2,041
流動負債	2,921	3,961	+1,039
固定負債	50	221	+170
純資産	4,666	5,496	+830
自己資本比率	59.9%	54.4%	▲5.5pt

- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

その他補足資料 エージェントマッチング

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 3Q	FY23 3Q	増加率	業種	FY22 3Q	FY23 3Q	増加率	業種	FY22 3Q	FY23 3Q	増加率
情報通信	1,364	1,488 百万円	+10%	法人サービス	410	469 百万円	+15%	消費者サービス	102	117 百万円	+15%
小売	71	95 百万円	+34%	流通	37	77 百万円	+108%	機械電気	34	41 百万円	+19%
金融	39	42 百万円	+8%	消費財	24	37 百万円	+50%	建設	17	33 百万円	+90%
運輸	10	12 百万円	+24%	素材	9	10 百万円	+12%	その他	125	132 百万円	+6%
								GMV合計	23	26 億円	+13%

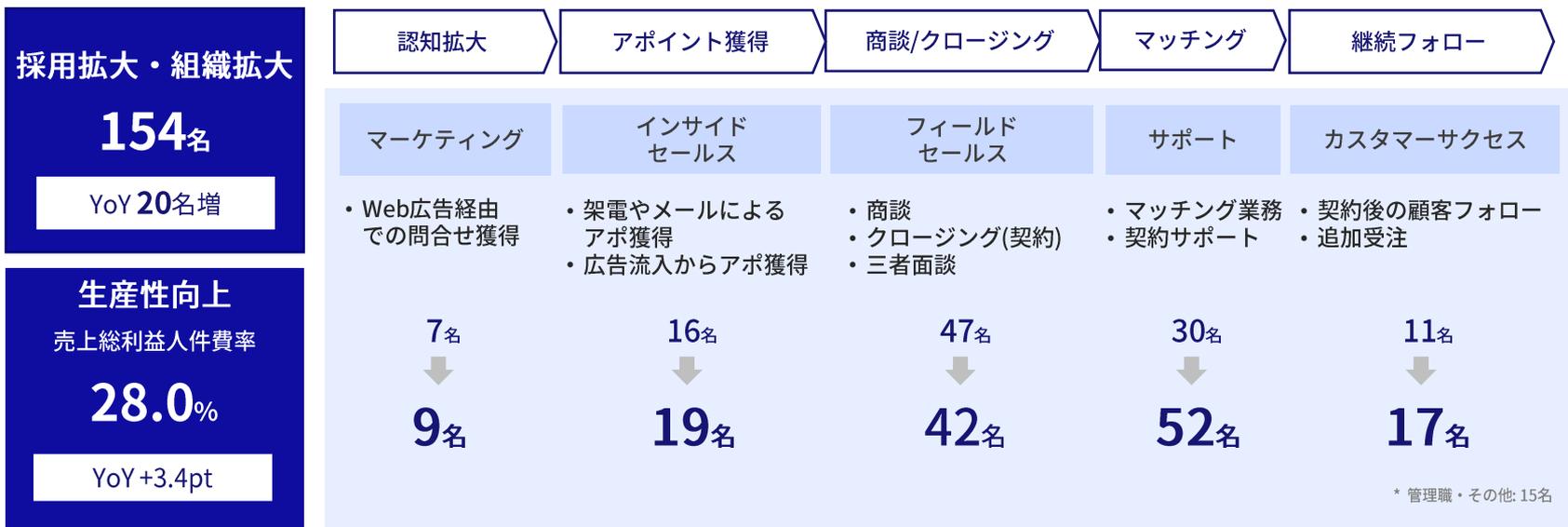
エンジニア/デザイナー領域
+事務/アシスタント領域

* 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

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



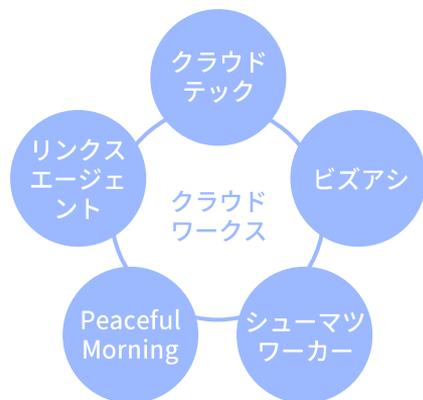
・ エージェントマッチング(クラウドテック、Bizアシ、CODEAL、Peaceful Morning社)の従業員数を集計

エージェントマッチング クロスセル・オンボーディング進捗

- ・ 全社での事業間送客（クロスセル）が契約社数に貢献。シューマツワーカー社とのグループ間送客も開始
- ・ 新入社員の戦力化状況は上期実績を維持。オンボーディング内容の改善や組織内での人材再配置等を実施

➤ 事業間送客（クロスセル）

3Q 事業間送客契約社数：**110件(YoY +34.1%)**



➤ 戦力化

契約決定数（該当期間における1人あたり平均決定件数）					
	2022 4Q	2023 1Q	2023 2Q	2023 3Q	既存社員 の平均
入社後 0-3か月	3.6	3.7	3.7	- *	10.6
入社後 4-6か月	7.4	7.6	8.0	7.9	

* FY23 3Q：入社後3か月は研修期間（受注目標はなし）

ESG・人的資本経営について

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

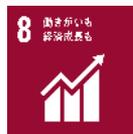
少子高齢化と構造的な労働力不足	DX人材不足	女性の継続的なキャリア形成	シニア人材の雇用拡大
終身雇用・年功序列からフリーランス・個人事業主社会へ	副業・複業の普及に伴う社会システム変化	リモートワーク社会への対応	リカレント教育 社会人スキル教育

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



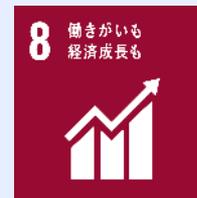
クラウドワークスのサステナビリティ目標

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



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%**

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

・ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

■ **【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。

また、本決算資料における「事業計画および成長可能性に関する資料」は2022年12月に発表したもののアップデート版です。今回は2023年11～12月頃に公表する予定です。

【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・PR室

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

E-mail: ir@crowdworks.co.jp