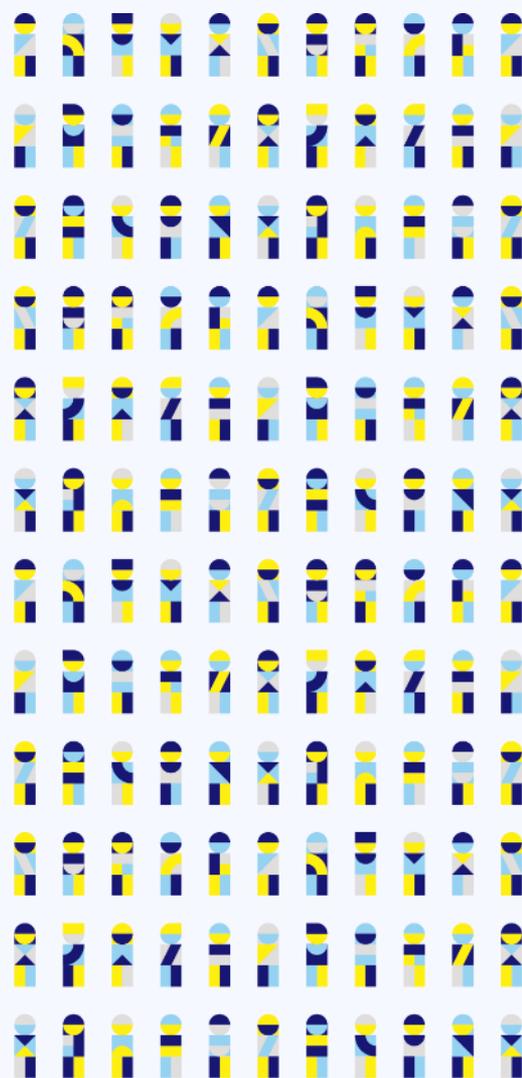




2023年9月期 通期決算説明資料

(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 通期決算サマリ



FY2023 通期業績

増収・増益、過去最高益更新、売上総利益・EBITDAともにYoY+25%以上と高成長を実現

	FY2022 実績	FY2023 実績	前年比
GMV	194.5億円 ▶	233.5 億円	+20.0%
売上高	105.7億円 ▶	132.1 億円	+24.9%
売上総利益	48.1億円 ▶	61.4 億円	+27.6%
EBITDA (Non-GAAP)	10.5億円 ▶	14.2 億円	+35.6%

FY2023 業績予想は全ての指標で達成

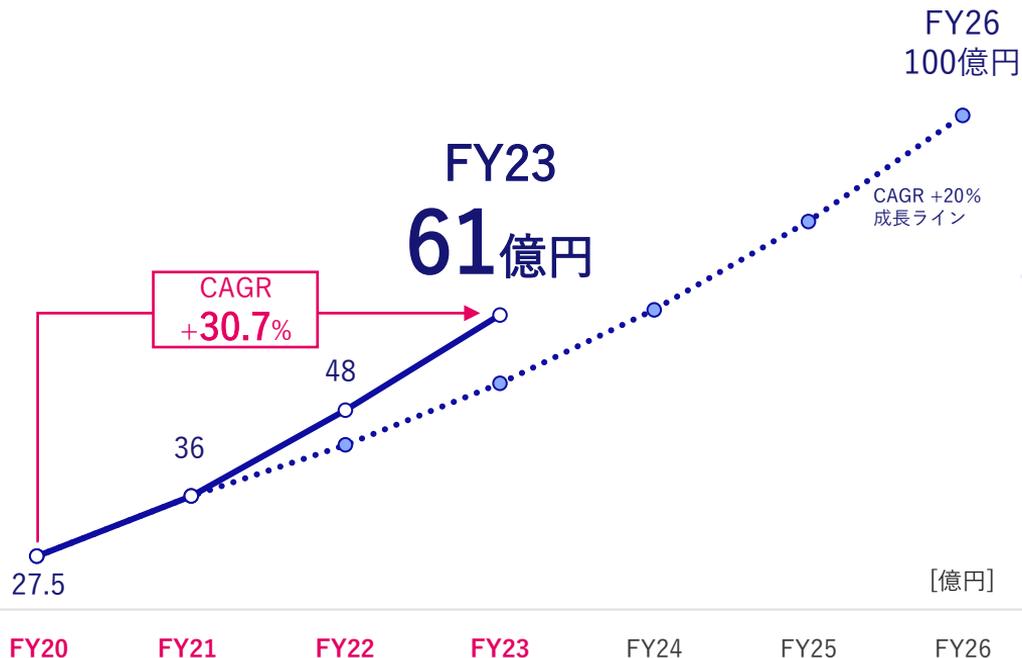
業績予想に対しては、**全ての指標で達成**

	FY2023 予想	FY2023 実績	達成率
GMV	228.0億円	233.5億円	102.4%
売上高	130.0億円	132.1億円	101.6%
売上総利益	59.0億円	61.4億円	104.1%
EBITDA (Non-GAAP)	12.0億円	14.2億円	118.4%

中長期目標に対する進捗

FY2023の売上総利益は61億円を突破

売上総利益CAGR+20%以上成長を3年連続上回る



—●— 売上総利益（実績） ●●● 売上総利益（目標）

売上総利益

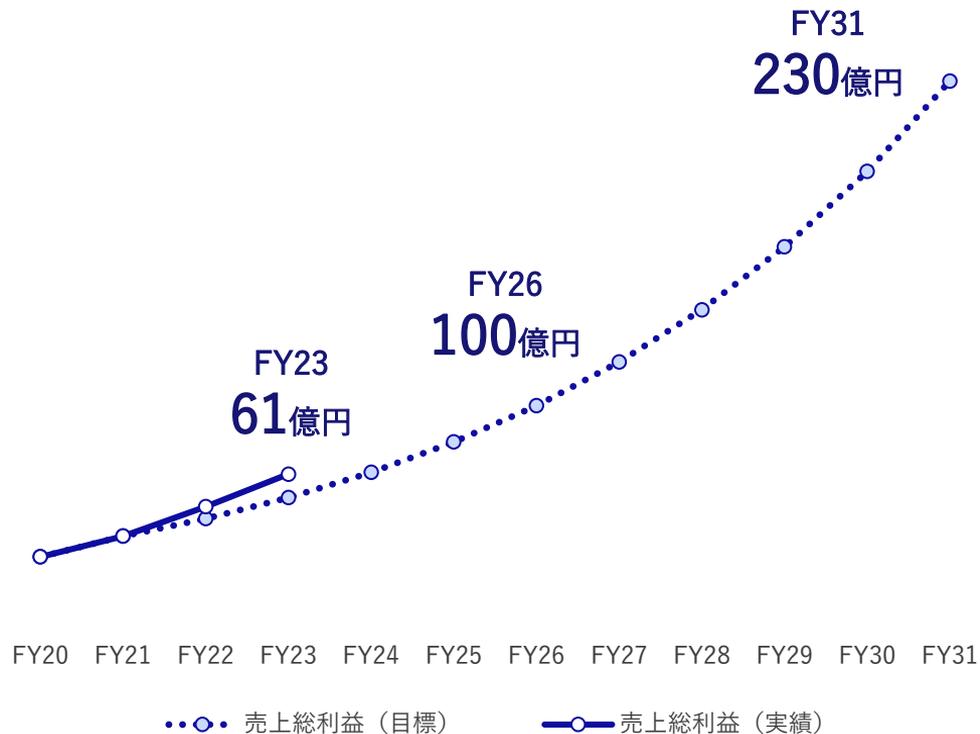
FY20-23 CAGR

+30.7%

中長期目標
CAGR +20%以上
を前倒し

中長期目標 3年連続達成

売上総利益CAGR+20%以上10年継続を引き続き目指す



売上総利益

CAGR
+20%以上
10年継続
3年連続達成

■ 全社 EBITDA (Non-GAAP) 増益

YoY + 35.6% を実現。株式報酬費用は +112.7% と大幅に増額

EBITDA (Non-GAAP) 推移

■ 営業利益 ■ 減価償却費 ■ のれん ■ 株式報酬費用

[百万円]



EBITDA (Non-GAAP)

+35.6%

YoY増益

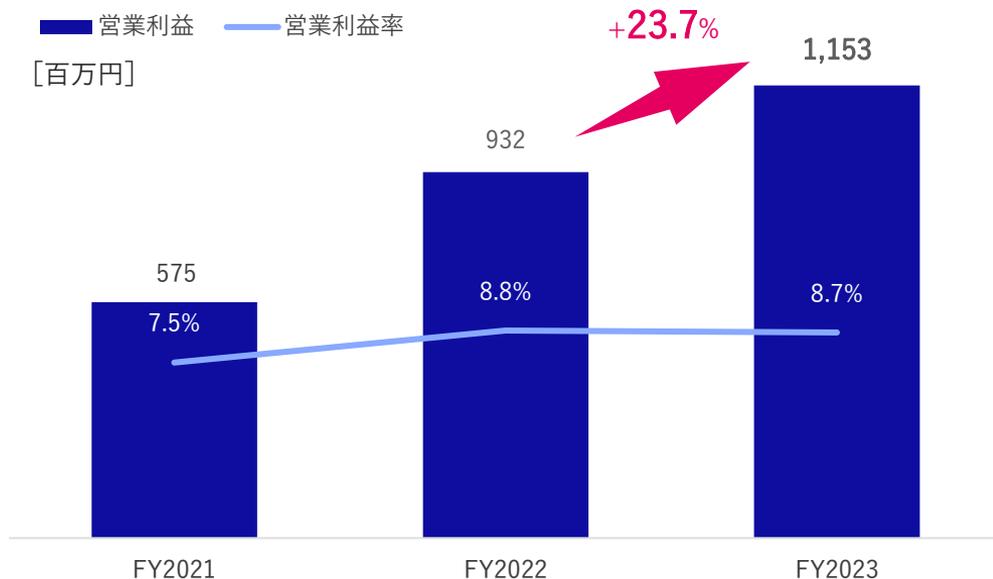
全社 営業利益 増益

生産性向上による利益創出で過去最高益を実現
営業利益率も8%台後半を維持

営業利益推移

■ 営業利益 — 営業利益率

[百万円]



全社営業利益

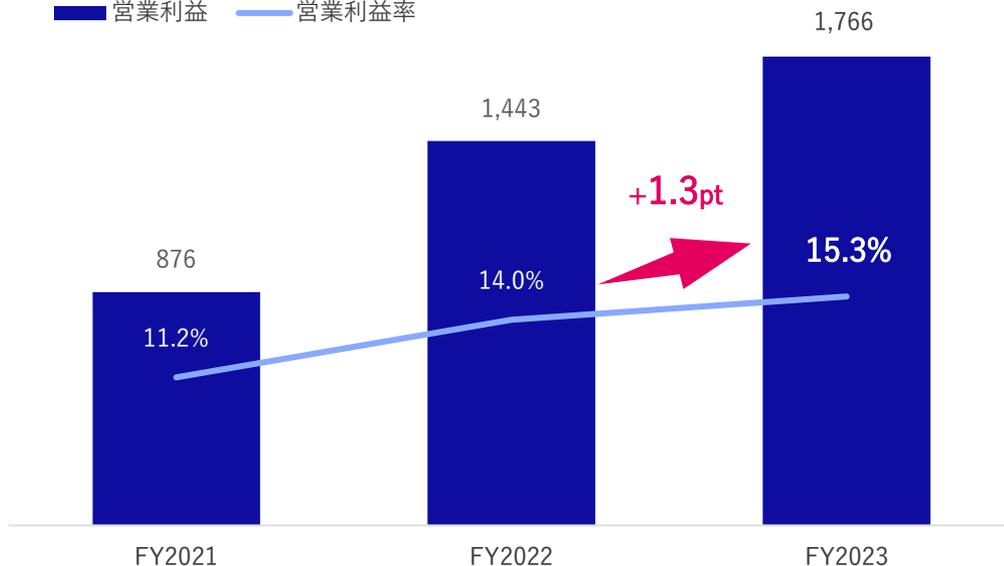
+23.7%
YoY増益

マッチング3事業 営業利益率推移

マッチング事業で収益力の高い3事業の営業利益率は15.3%

クラウドワークス、クラウドテック、ビズアシの営業利益額・率推移

■ 営業利益 — 営業利益率



マッチング3事業の
営業利益率

15.3%

安定した
高い収益力

日本の生産性を向上させる
「YOSHIDA300」

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



「パーパス経営」へ

日常の目標達成や生産性向上に取り組む意義を、ミッション「個のためのインフラになる」を通じて社会と接続することが、CWとしての「パーパス経営」

「パーパス経営」 =

ミッション + 生産性向上

常にミッションでかたり、
ミッションでつながり、
ともに助け合う仲間

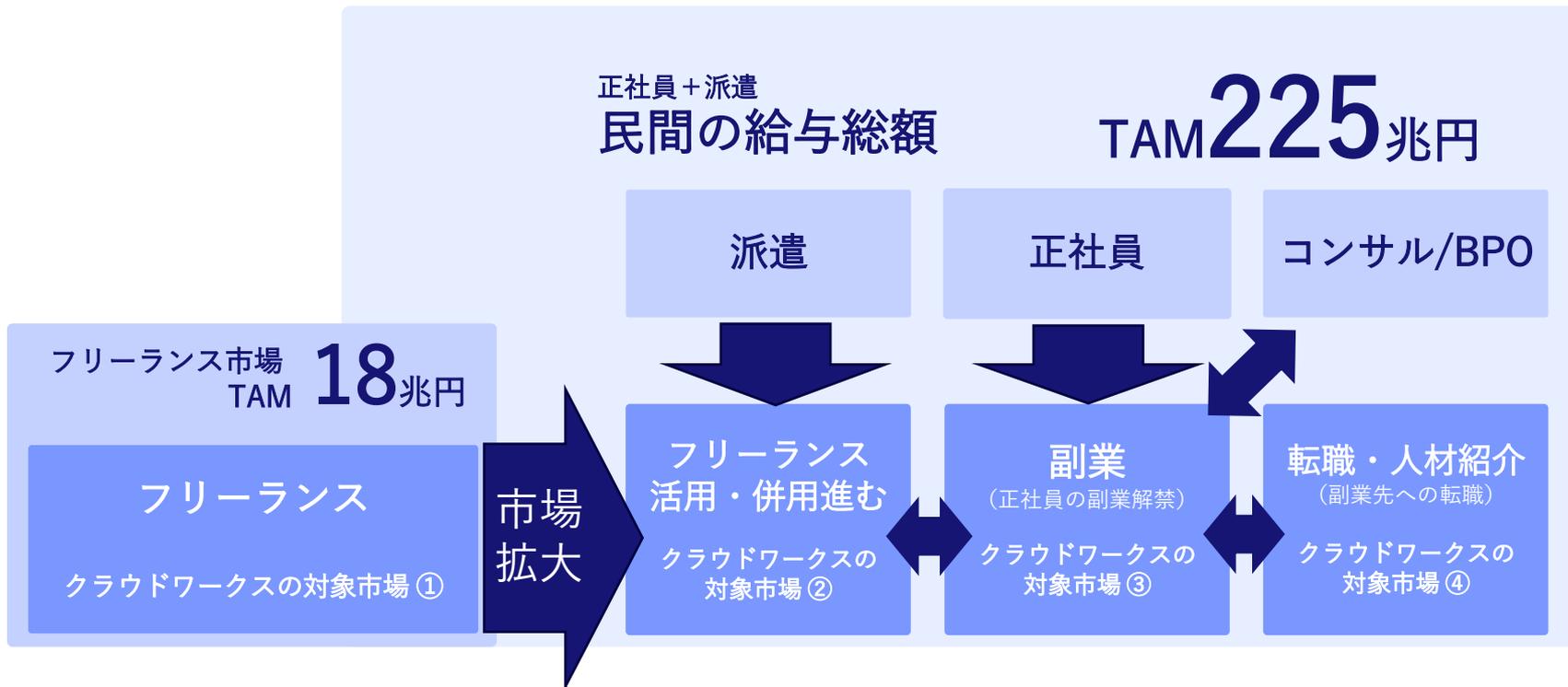
売上総利益20%成長と
営業利益10億円超を
両立した
CWの経営メソッド



人材流動化が加速 TAMは給与総額の225兆円に拡大

正社員の副業、フリーランスの兼業など労働市場も大きく変化

クラウドワーカーの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



日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

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)

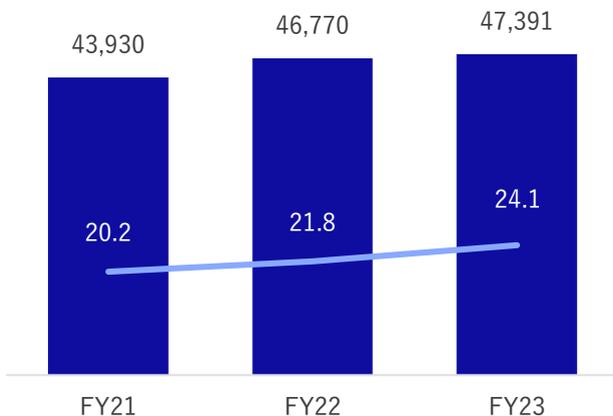
M&A

マッチング事業 KPIは全指標向上

エンジニア/デザイナー領域のうち、クラウドテック単体の発注社数はYoY+7.8%、発注単価はYoY+3%

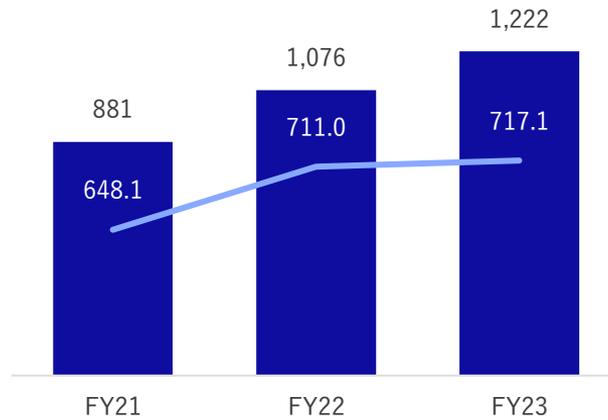
WEB制作/外注領域

GMV	11,451 百万円	YoY	+12.4%
発注社数	47,391 社	YoY	+1.3%
×			
発注単価	24.1 万円	YoY	+10.5%



エンジニア/デザイナー領域

GMV	8,756 百万円	YoY	+14.5%
発注社数	1,222 社	YoY	+13.6%
×			
発注単価	717.1 万円	YoY	+0.9%



■ 発注社数 (社)

— 発注単価 (万円)

マッチング事業 KPIは全指標向上

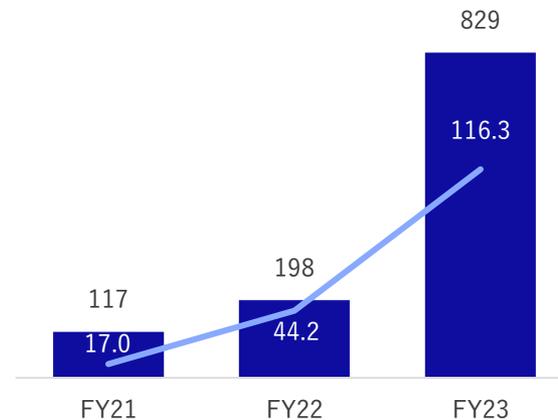
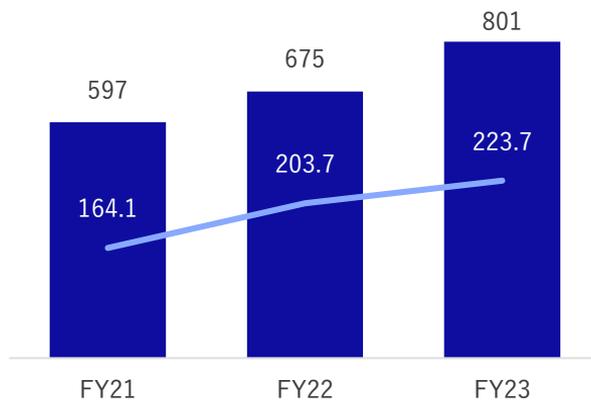
副業領域は連結子会社化したシューマツワーカーが社数・単価それぞれに寄与

事務/アシスタント領域

GMV	1,797 百万円	YoY	+30.7%
発注社数	801 社	YoY	+18.7%
×			
発注単価	223.7 万円	YoY	+9.8%

副業領域

GMV	965 百万円	YoY	+1003.7%
発注社数	829 社	YoY	+318.7%
×			
発注単価	116.3 万円	YoY	+163.1%



■ 発注社数 (社)

— 発注単価 (万円)

成長戦略 アカウントセールス進捗

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+21.0%

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



<アカウントセールス事例 - 大手広告代理店>

部署を超えたセールスを推進し
案件数及び単価向上増加に成功

	FY22	FY23	YoY
受注 案件数	79件	101件	+27.8%
発注単価	640千円	725千円	+13.3%

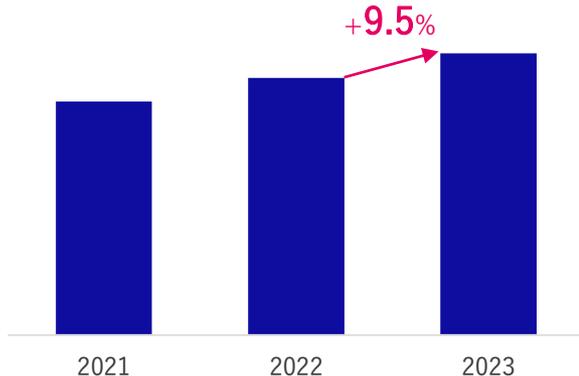
成長戦略 契約単価向上・継続

- ① 契約単価が高い「認定ワーカー」は着実に増加傾向
- ② ワーカー・クライアント双方サポート体制を構築し、クライアントの契約期間延長率が上昇、ワーカーへの報酬増

① 認定ワーカー制度

クライアント評価の高いワーカーは
契約単価が高い

認定ワーカー数推移



② ワーカー・企業サポート

ワーカー側と企業側に弊社担当者を付け
気軽に意見交換できる環境/関係性を構築

初回契約における契約期間延長率

FY23 3Q FY23 4Q

62.6% → 75.0%

サポート体制に「とても満足」と回答したワーカー

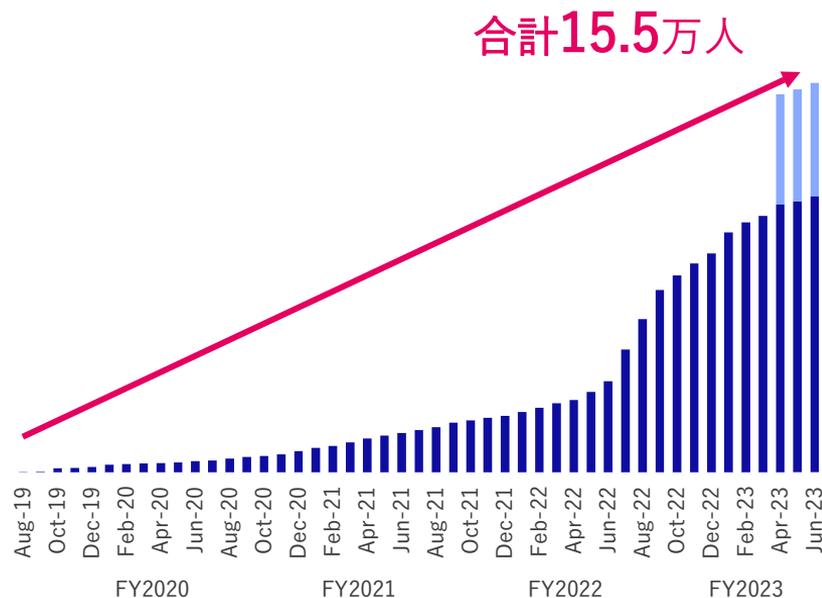
FY23 4Q

67.4%

副業領域 コンサル人材のマッチング加速

リンクスエージェントにおいてはコンサル等の高度人材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



<プロジェクト事例>

事例1. 新規事業企画及び企画人材の育成

目標：2024年4月から新規事業を稼働させる

コンサル人材マッチング



大手コンサル会社、証券会社にて
事業構想策定を100件ほど支援した実績

事例2. 業務改善・生産性向上

目的：事業拡大に伴うコーポレート部門の体制構築

コンサル人材マッチング

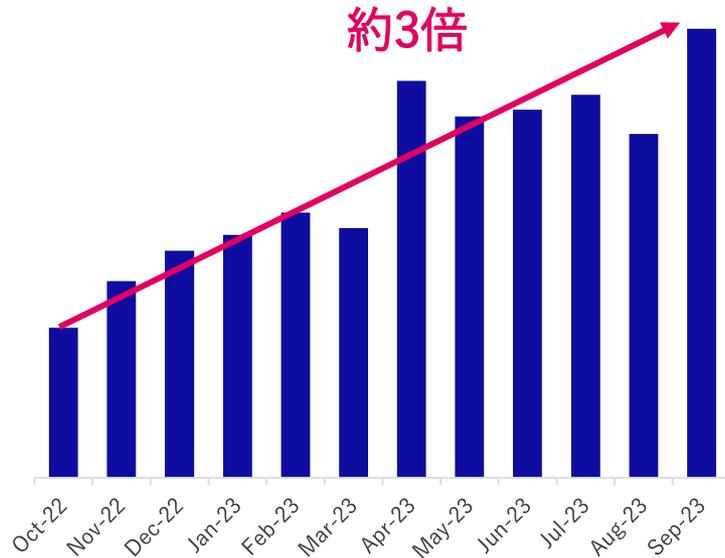


大手コンサル会社にて
システム導入や業務改善支援に従事

WEB/外注領域 生成AI活用による事業展開が加速

- ① 生成AIの仕事特集などの効果でAI関連案件のGMVは前年比約3倍
- ② マッチングアルゴリズムについてはPKSHA Technologyと事業提携を開始

①生成AI関連案件におけるGMV推移



②PKSHA社との事業提携

PKSHA × **CROWDWORKS**
TECHNOLOGY

1. 500万人以上のワーカーデータベース等に関するビッグデータの活用による、マッチングアルゴリズムの研究・実証
2. 対話型AIを活用した企業による求人・仕事募集、ワーカーによる応募・エントリーの生成
3. 企業からワーカーへの適切な仕事のリコmendにおけるAI活用の可能性の探求

日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

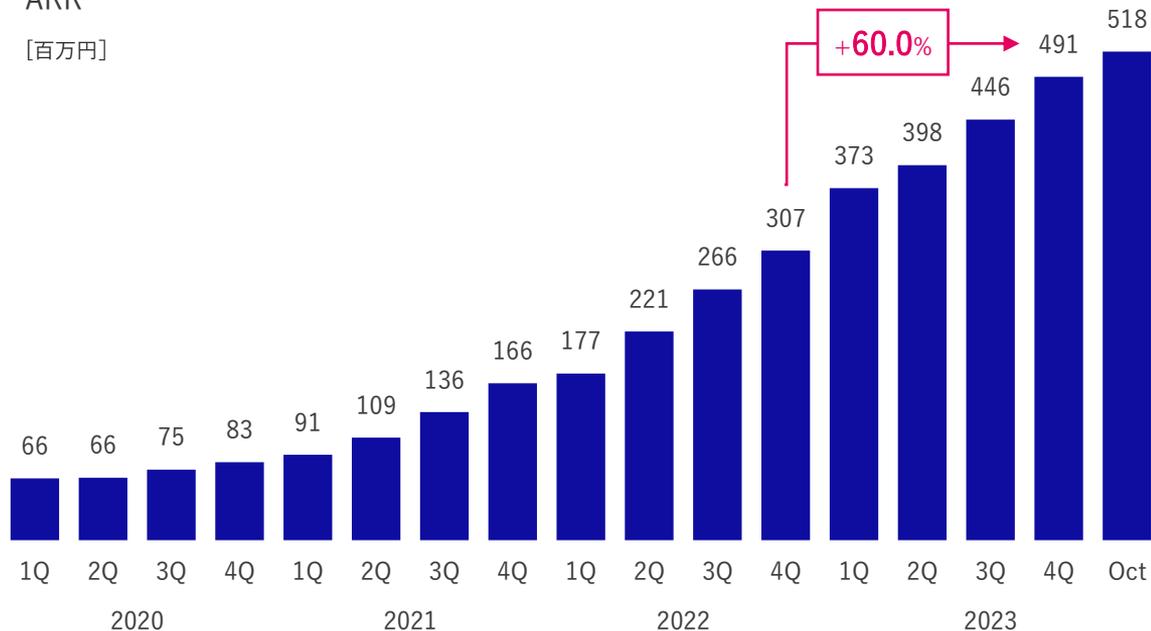
クラウドログ 高成長を継続

2023年10月時点：ARR5億円を突破

年間成長率も+60.0%と高成長を継続

ARR

[百万円]

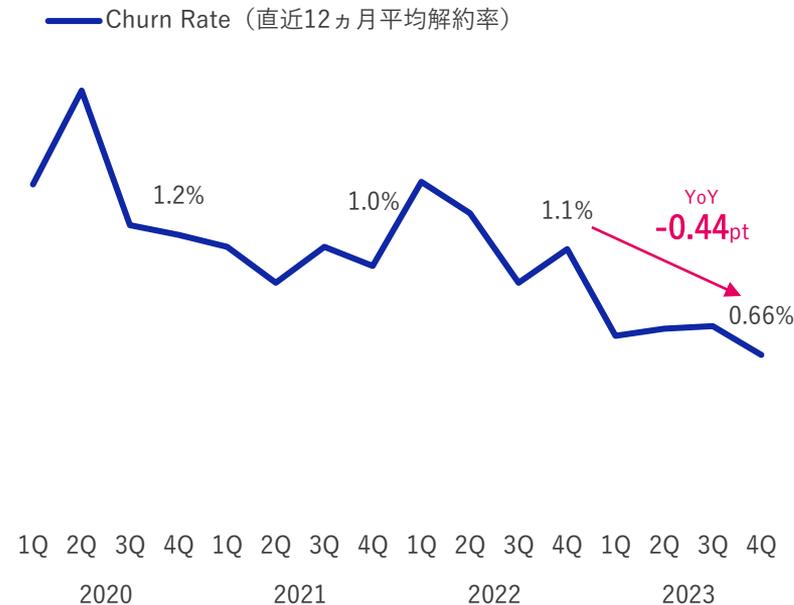
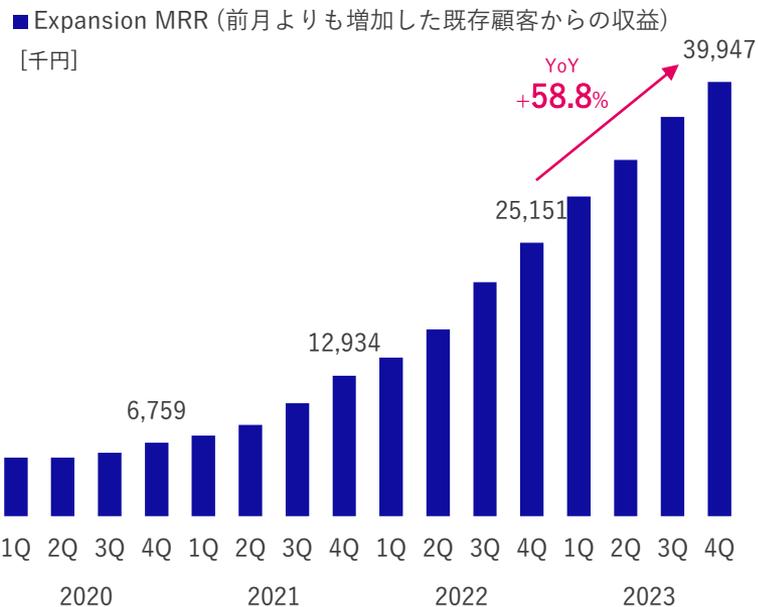


ARR
5億円
突破

クラウドログ 大手顧客からのアップセル継続

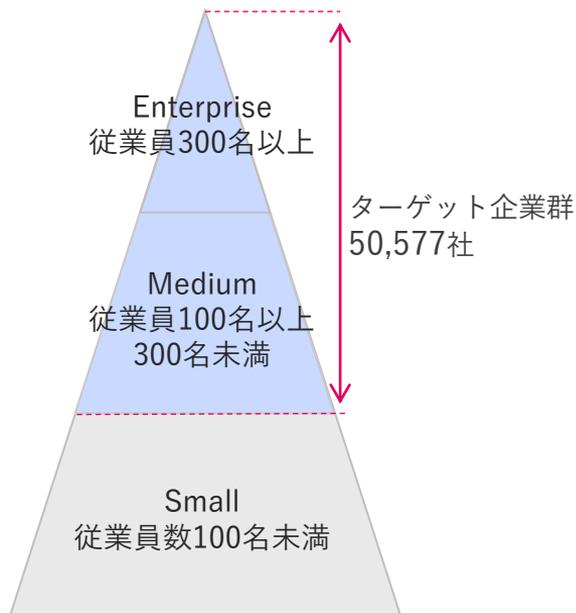
大手顧客からのアップセル継続

ニーズに寄り添い機能改善を行うことで低い平均解約率を継続



成長戦略 クラウドログ 大手企業を中心に拡大

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



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	小売業 社員数1,400名以上	1百万円/年 ▶ 12百万円/年
B社	情報通信業 社員数500名以上	2百万円/年 ▶ 6百万円/年
C社	卸売業 社員数15,000名以上 (グループ総数)	2百万円/年 ▶ 3百万円/年
D社	広告業 社員数500名以上	1百万円/年 ▶ 6百万円/年

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 **720**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 他社HRSaaSとの連携による拡販

新たに提携

- 勤怠管理ツール（ジョブカン・KING OF TIME・勤革時）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**20万**社のクライアントリソースへのアクセスが可能に

② SB C&Sとのディストリビューター契約による拡販

- 約**13,000**社の販売パートナーが取り扱い可能に
- 大手・地方各社へのセールス網拡大で受注増へ

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

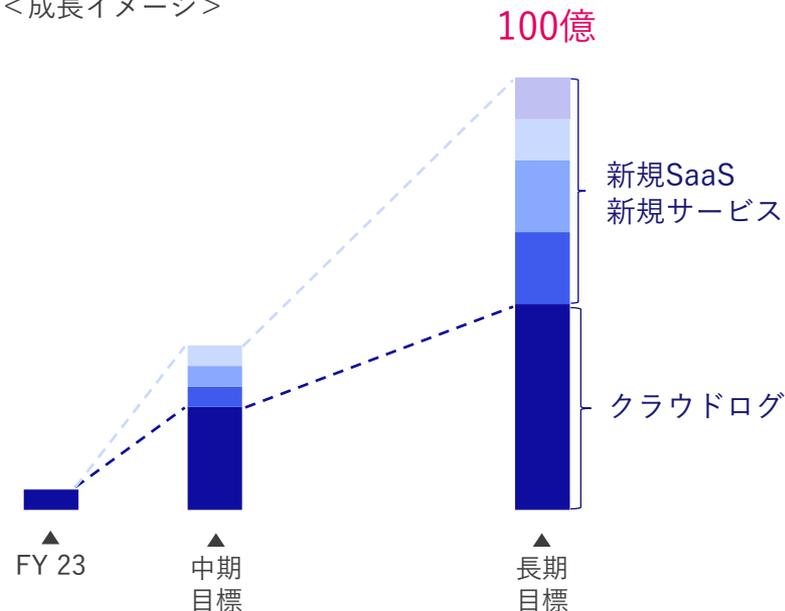
クラウドログ: 50億円

- 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>



日本の生産性を向上させる

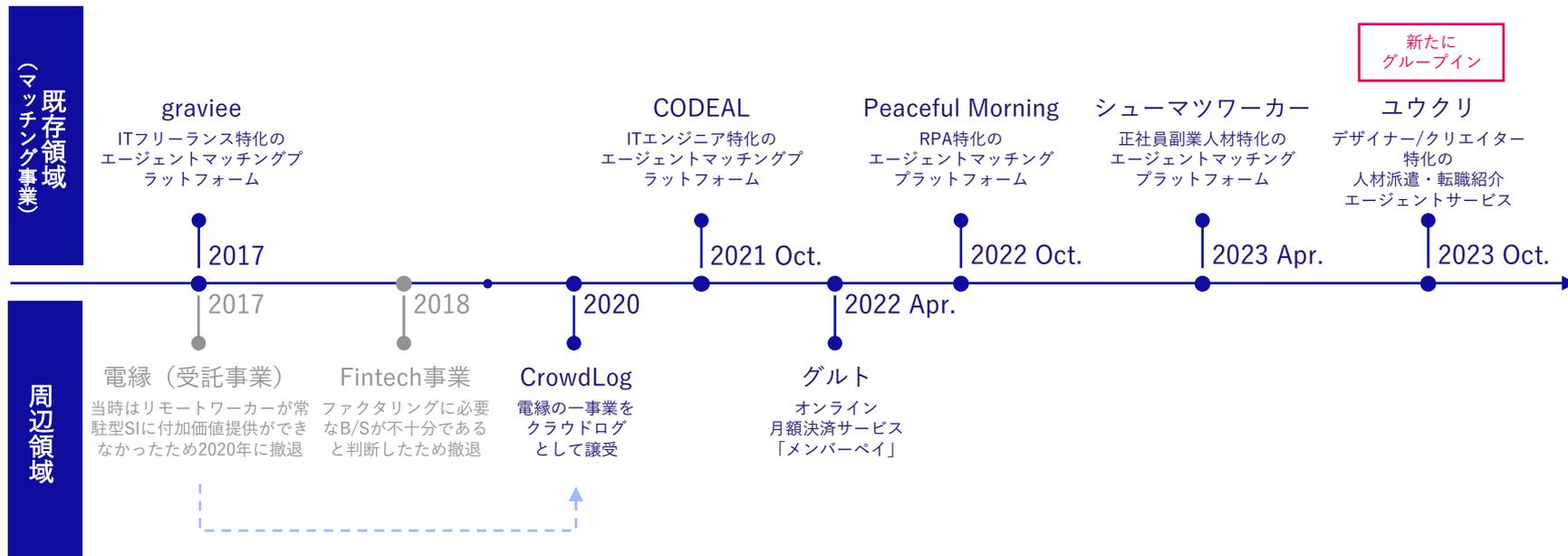
「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

M&Aの歩み

マッチング事業を中心にM&Aを実施。今後もM&Aを加速

10月に連結子会社化したユウクリ社はFY2024 1Qから連結業績へ取込



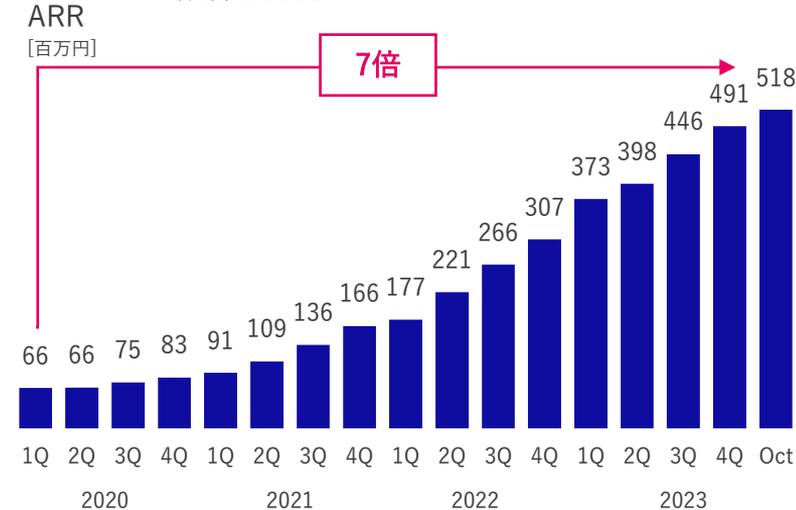
グループイン後の実績

クラウドログ：減益幅を縮小しながらもARR5億円突破

Peaceful Morning：トップライン成長を継続しながらもFY23に黒字転換、その後ものれん後黒字を維持

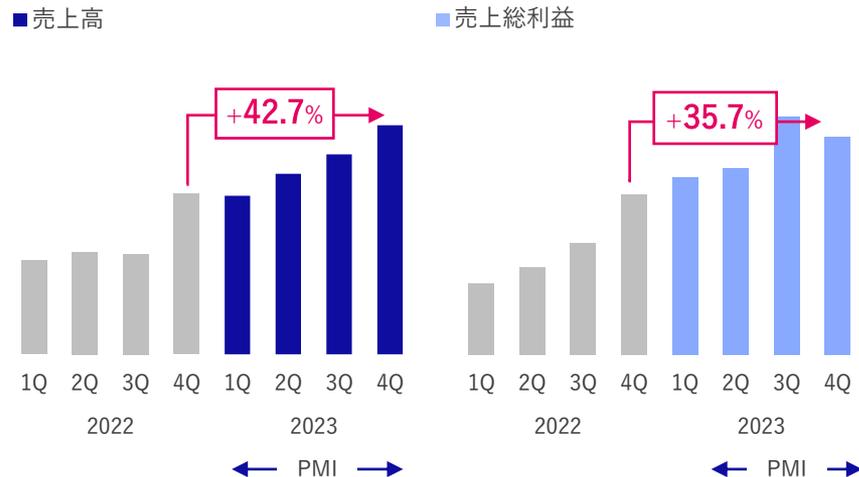
クラウドログ（FY2020 1Q 権利移転完了）

サービス：工数管理SaaS



Peaceful Morning（FY2023 1Q 権利移転完了）

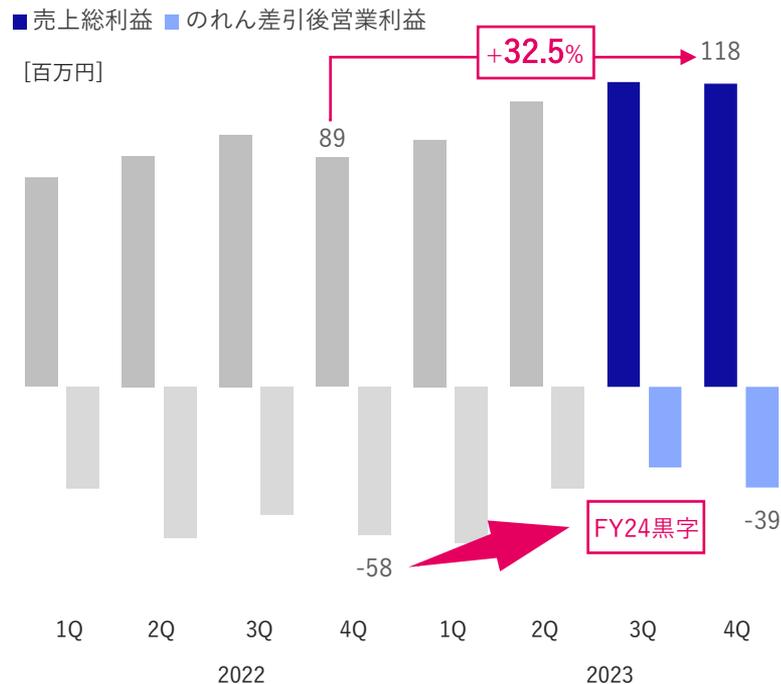
サービス：RPAに特化したエージェントマッチングPF



グループイン後の実績 シューマツワーカー社

FY2023 3Qに権利移転完了したシューマツワーカー社は23年8月にのれん前黒字を達成

2024年度には営業利益黒字化を目指す



< 連携施策 >

1 クライアント・ワーカー送客

既存事業からSW社へクライアント・ワーカー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

ユウクリ社 24年9月期からグループイン

1. CWの既存クライアントに派遣・常駐人材の提案が可能に
2. ユウクリ社の常駐・派遣クライアントに対してフリーランスなど新たな選択肢を提供
3. CWの生産性向上モデルによるユウクリの収益率向上・将来的な利益貢献

会社概要

会社名 株式会社ユウクリ

所在地 東京都渋谷区

設立 1984年

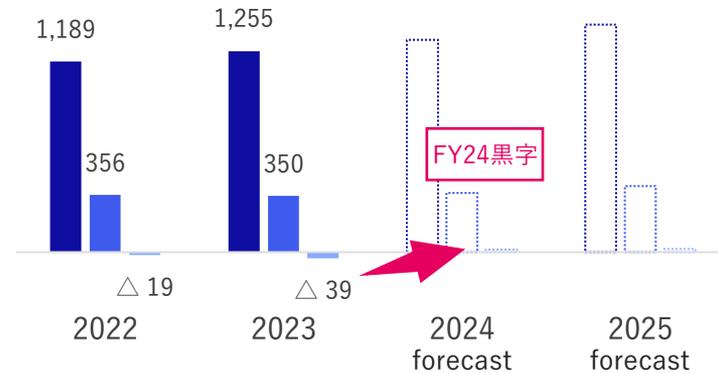
従業員数 40名（23年3月10日時点）

事業内容 プロのデザイナー・クリエイター専門の派遣・転職・フリーランス支援を行う人材エージェントサービス
➤ 登録者数 **30,000人超**



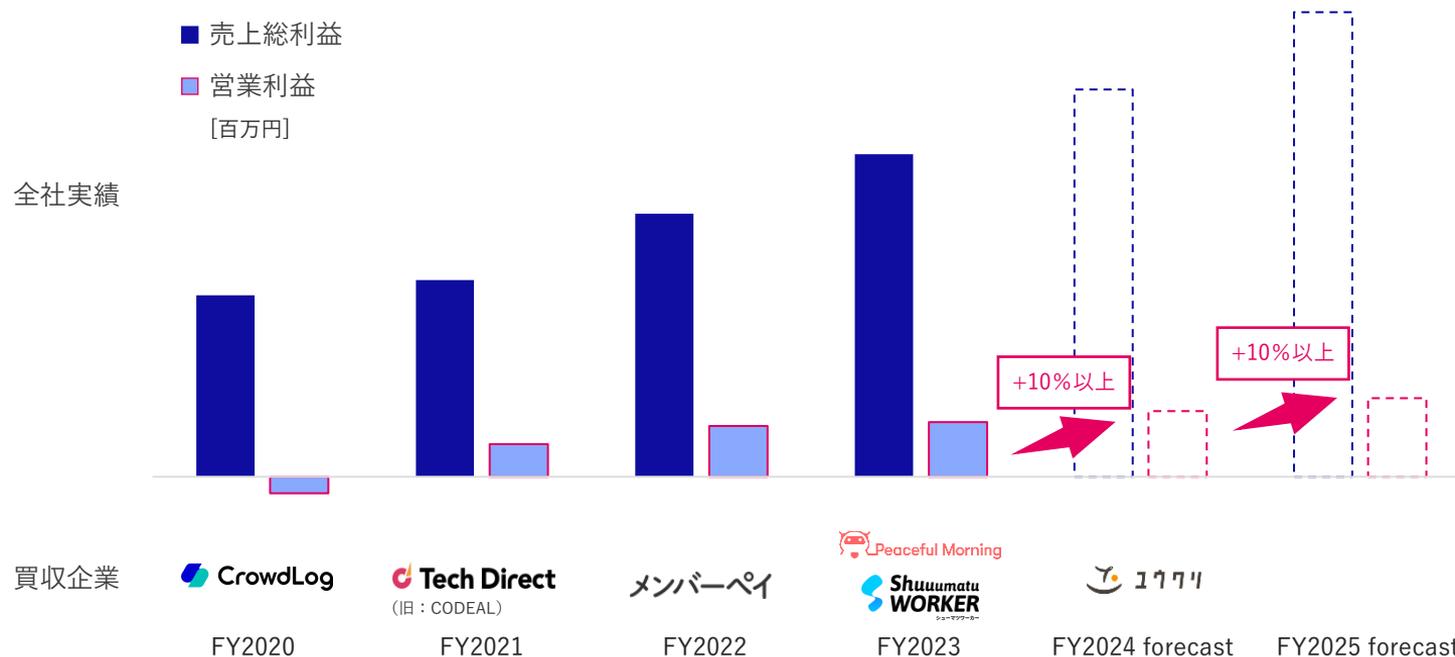
業績

■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益（百万円）



「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

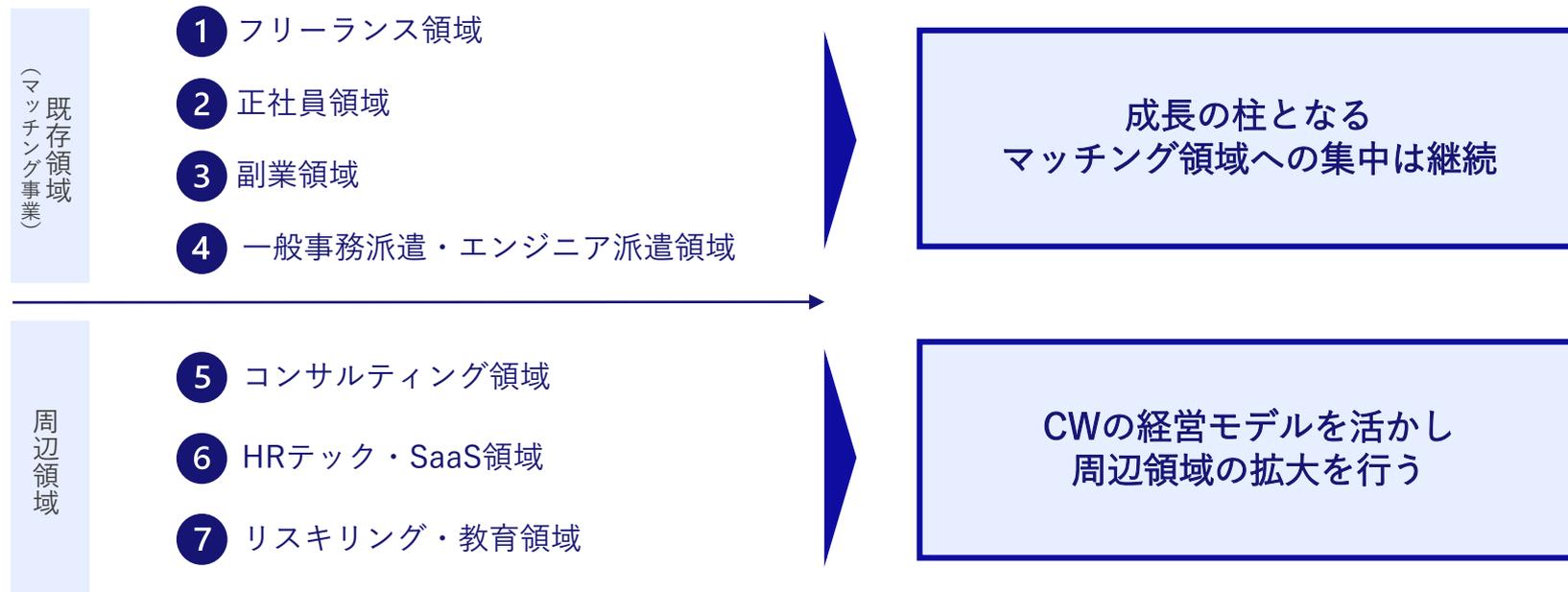
M&Aを行いながらも **営業利益成長率下限10%成長を引き続き目指す**



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

マッチング領域との隣接地点でシナジーが見込める周辺領域においてもM&Aを検討



(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 通期実績



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

ソーシング
～M&A実行

グループ戦略室

PMI

合計人数(FY23 4Q時点)

7名

FY2024 業績予想

FY2024 連結業績予想

M&Aを行いながらも増収増益、引き続き売上総利益30%成長を目指す

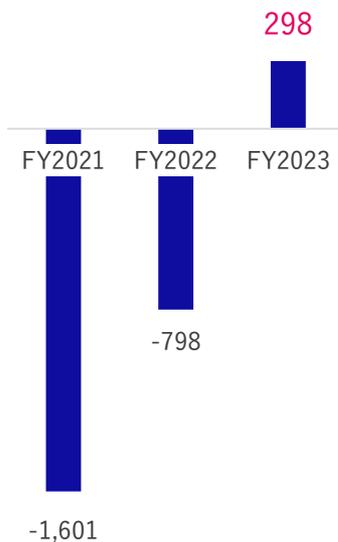
	FY2023 実績	FY2024 予想	前年比
GMV	233.5億円 ▶	280.2 億円	+20.0%
売上高	132.1億円 ▶	158.6 億円	+20.1%
売上総利益	61.4億円 ▶	73.7 億円	+20.0%
EBITDA (Non-GAAP)	14.2億円 ▶	15.7 億円	+10.5%

- ・ M&A: 10月にグループインしたユウクリ社以外に現時点で具体的に決定した案件はありません
- ・ 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
- ・ 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

株主還元方針

利益剰余金がプラス転換、株主還元施策を今後検討

利益剰余金推移



$$\text{TSR}(\%) = (\text{n年度のキャピタルゲイン} + \text{配当}) \div (\text{n-1年度末の株価})$$

キャピタルゲイン
(株価上昇による株主利益)



インカムゲイン
(配当による株主利益)

- CFの源泉となる売上総利益の拡大
(CAGR+20%以上を10年継続)
- 中長期的な株価の上昇を目指す
- 自社株買いも選択肢
- 利益剰余金の蓄積を優先
- 短期的には予定しないが
中長期では検討

Appendix

クラウドワークスの経営モデル

～3年連続予算達成、売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 年間約60万人、9万社が登録する国内最大級のプラットフォーム
2. プラットフォームモデルとエージェントモデルを両立
3. 生産性向上文化（Productivity Improvement Pitch）
4. 営業効率の仕組み化（CW Sales Model）
5. 1社あたり契約額を向上させるアカウントセールス体制

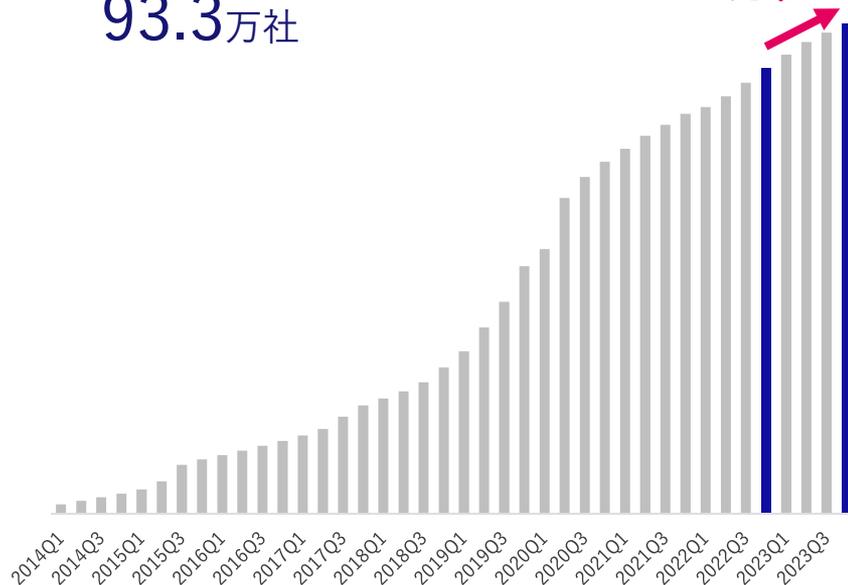
1. 年間約60万人、9万社が登録する国内最大級のプラットフォーム

クライアント約9万社、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

93.3万社

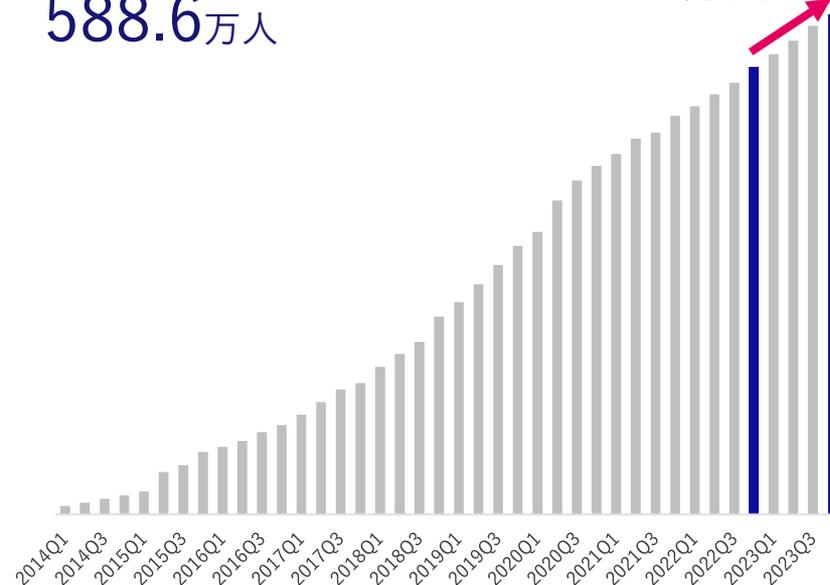
+8.4万社



登録ワーカー数

588.6万人

+61.1万人



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

プラットフォームモデルとエージェントモデルの両立により、新規事業立ち上げが仕組み化されている



3. 生産性向上文化 売上総利益率・利益率改善が仕組み化されている

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

生産性向上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)
生産性向上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 4Q 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 4Q)	効果
マーケティング	[クラウドワークス] 生成AIを用いた広告テキストの予測・自動生成サービス利用による広告文の改善及び他社との協業を通じたPaidCACの改善に成功	PaidCAC 42.2%削減
	[クラウドログ] 勤怠系パートナー企業との連携強化など、「非広告」での営業活動を強化したことで成約までのコスト削減に成功	PaidCAC 60.0%削減
プロセスチェンジ	[クラウドテック] ランディングページの利用やその他運用の変更を通じたワーカータベース更新作業の効率化に成功	更新作業時間 /月 83.3%削減
	[クラウドワークス] まるごと外注のサービス内容の見直しによる成約件数増加に成功	月間成約金額 /月 94.0%増加
エンジニアリング	[クラウドログ] 複数のデータベースを用いて並列ユニットテストを実行したことでテスト実行時間の削減に成功	テスト 実行時間/回 15.3%削減
	[クラウドワークス] 生成AI"GitHub Copilot Chat"の導入によるコード修正の効率化に成功	1か所あたり 修正時間 98.4%削減

4. CW Sales Model 営業効率向上が仕組み化されている

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

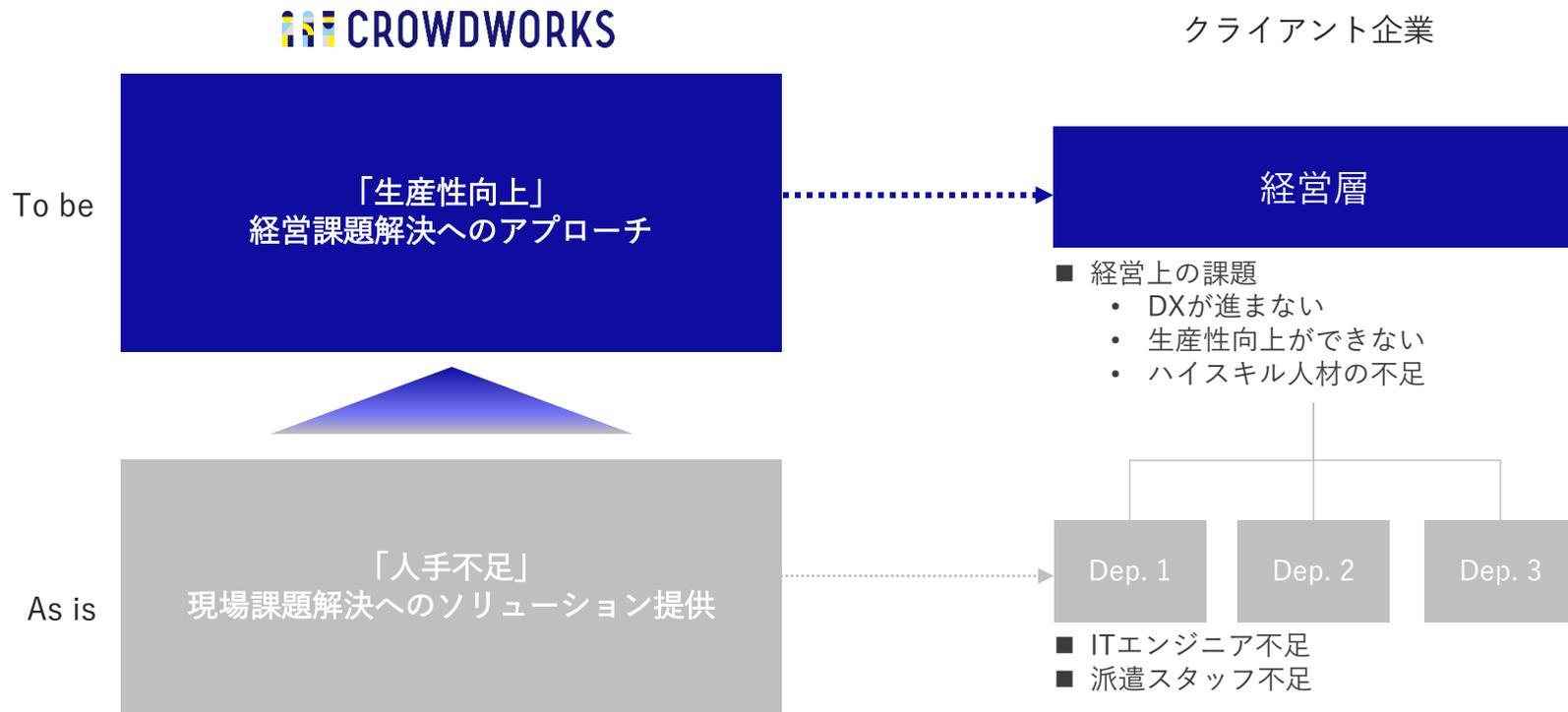
他者の成功体験がどれだけ組織全体に浸透しているかの水準

速度

行動や結果がどれだけ速く実現されたかの水準

5. アカウントセールス体制 1社あたり契約額向上が仕組み化されている

サービスごとの営業から、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」体制を構築



会社紹介

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



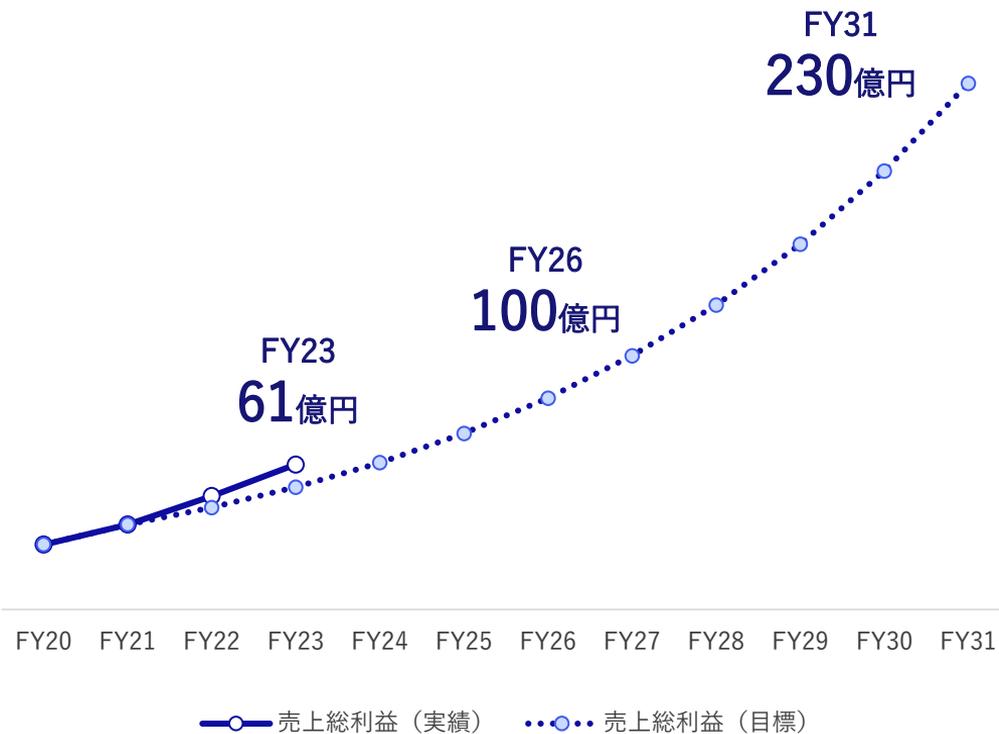
ビジョン

「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



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 2,751,307,506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 : 588.6万人
クライアント企業数 : 93.3万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2023年9月末時点



マッチング事業

CrowdWorks

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

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

1777

クリエイター人材に特化した
エージェントサービス

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**9万社以上**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

933,000 社



 **CROWDWORKS**

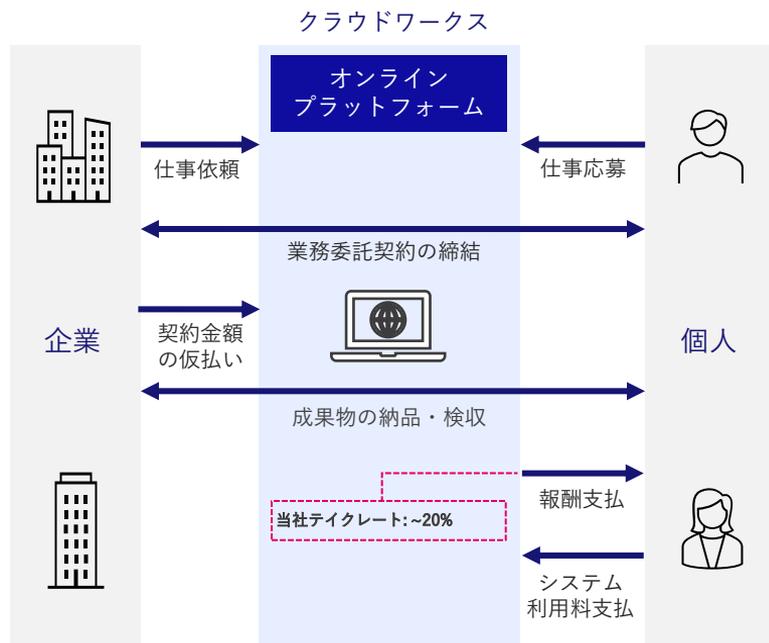


累計クラウドワーカー

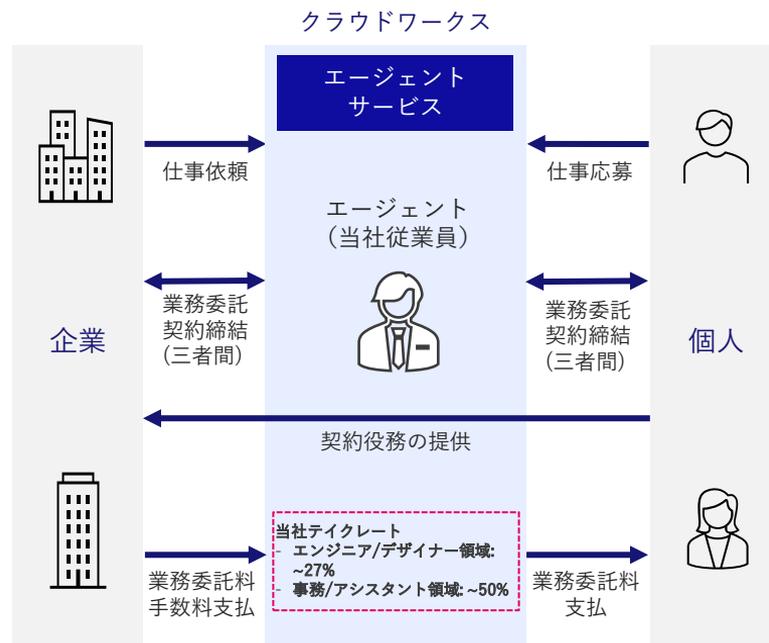
5,886,000 人

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



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
毎年クライアント約10万社、
ワーカー約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 4Q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 売上高 料	= 業務委託料 = システム料+広告 料	11,501	2,234	2,209
	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)	売上総利益 料	= 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 売上高 売上総利益	= 業務委託料 = 業務委託料 = 業務委託料-原価	11,428	10,820	3,646
SaaS	サービス 利用料	月額課金制のサービス利用料	GMV 売上高 売上総利益	= 月額サービス利用料 = 月額サービス利用料 = 月額サービス利用料	421	421	421
調整額					-	▲265	▲134
合計					23,351	13,210	6,142

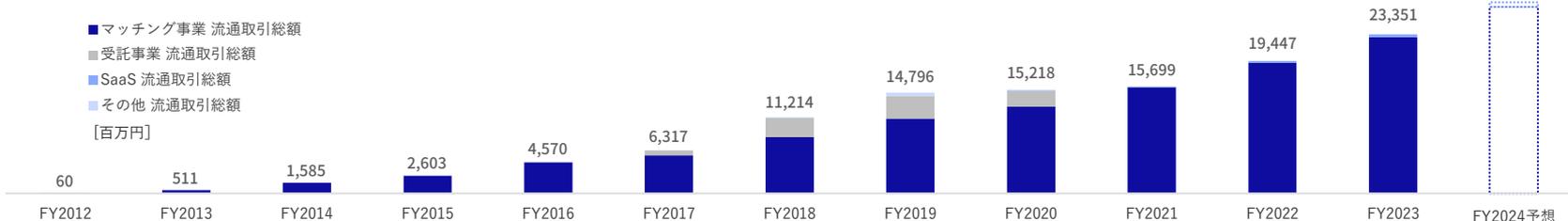
経営の変遷

M
&
A

事業



■ マッチング事業 流通取引総額
 ■ 受託事業 流通取引総額
 ■ SaaS 流通取引総額
 ■ その他 流通取引総額
 [百万円]



設立 プレIPO IPO 事業の多角化 マッチング事業への選択と集中

業績の補足資料

FY2023 業績詳細 カテゴリ別

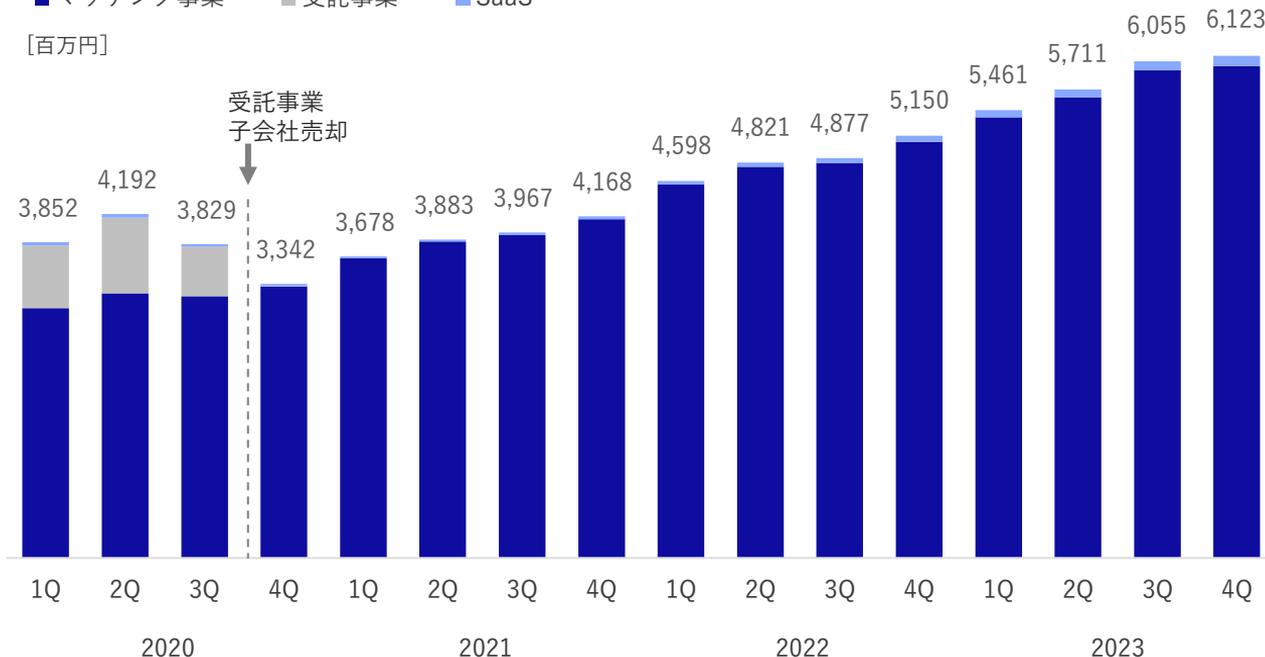


GMV(流通取引総額) 四半期推移

YoY+18.9%と堅調に推移

■ マatching事業 ■ 受託事業 ■ SaaS

[百万円]



FY23 4Q
YoY
+18.9%

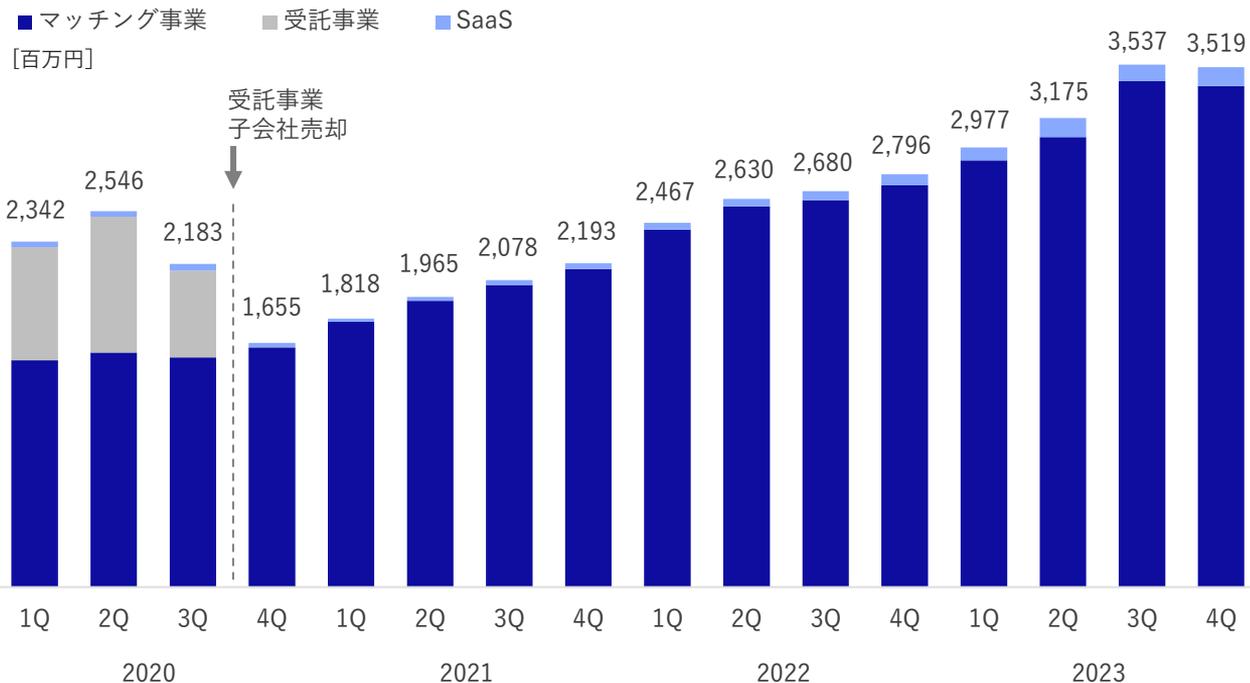


CROWDWORKS

・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

売上高 四半期推移

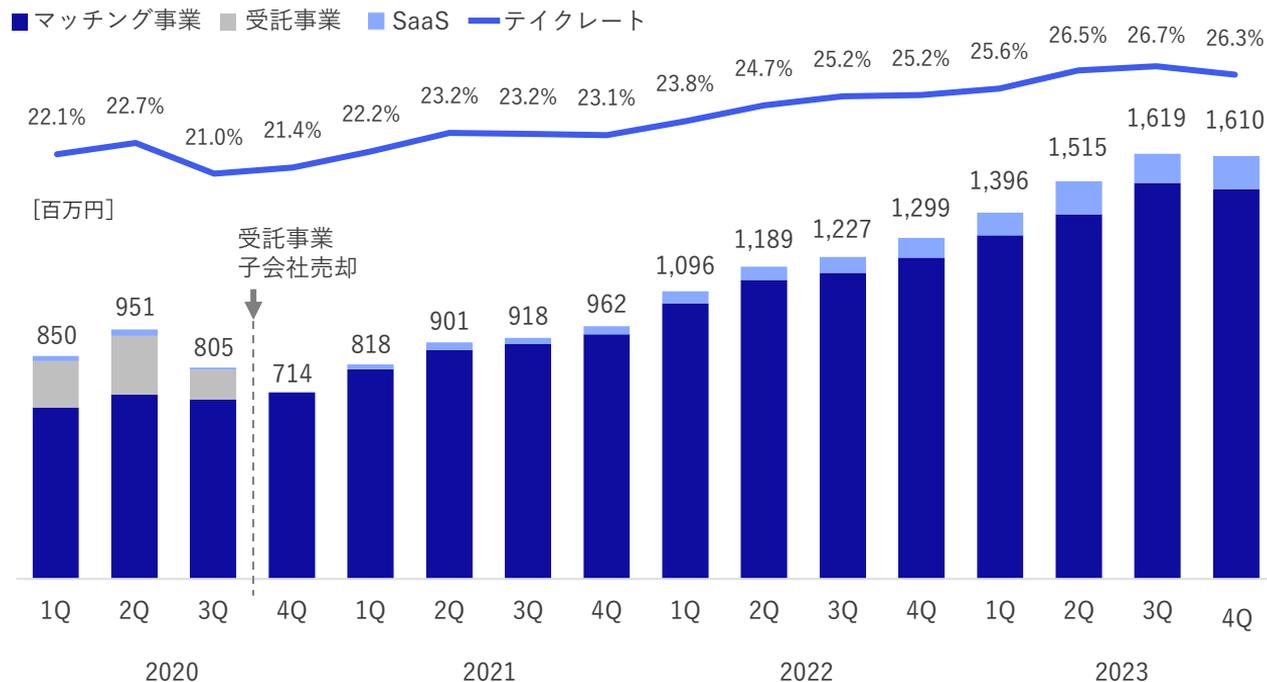
YoY+25.9%と高い成長率
エージェント事業における先行指標の新規決定は回復傾向



FY23 4Q
YoY
+25.9%

売上総利益・テイクレート 四半期推移

YoY+23.9%と堅調に推移、売上総利益率の高いSaaSが成長率に貢献
単価向上の取り組みが奏功し、テイクレートはYoY +1.1pt



FY23 4Q
テイクレート

+1.1pt

売上総利益
YoY

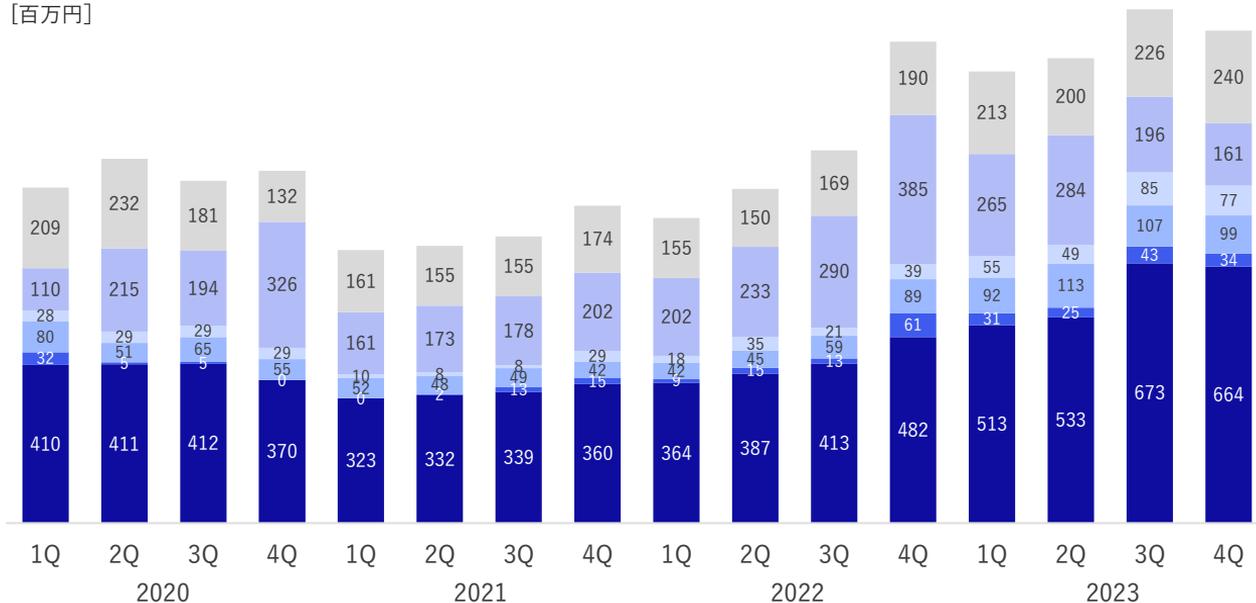
+23.9%

販管費 四半期推移

四半期ごとに大きな偏りなく販管費全般を引き続きコントロール

■ 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

[百万円]



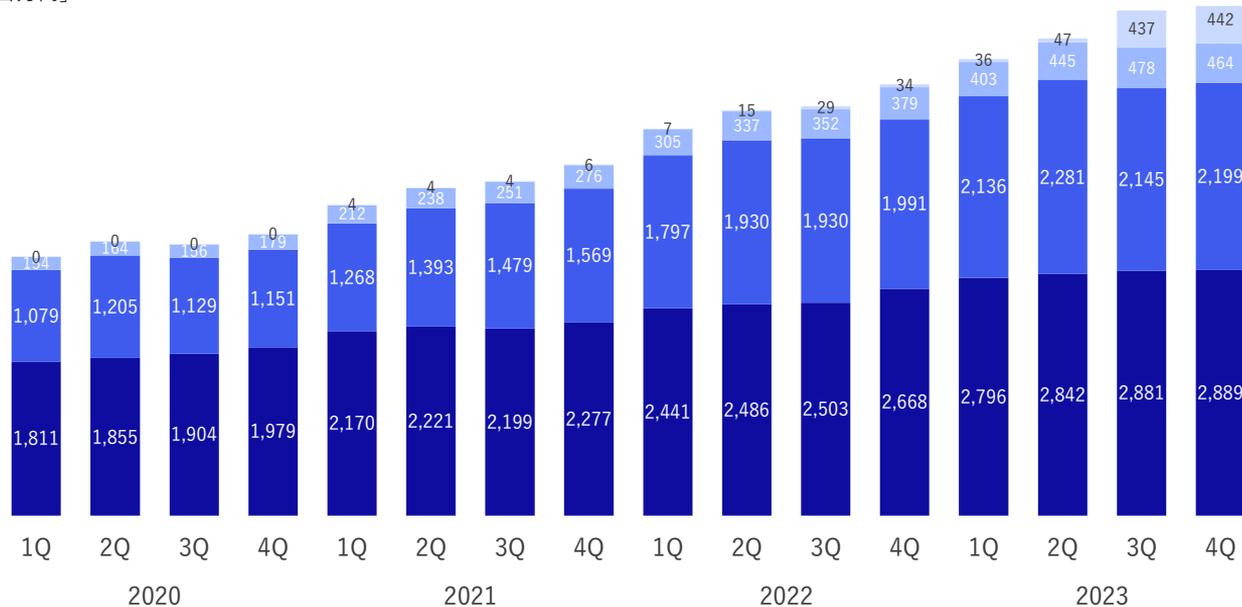
FY23 4Q
YoY
+2.3%

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強化中

■ 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]



(YoY)

副業領域

+1,169.5%

事務/アシスタント領域

+22.2%

エンジニア/デザイナー領域

+10.5%

WEB/外注領域

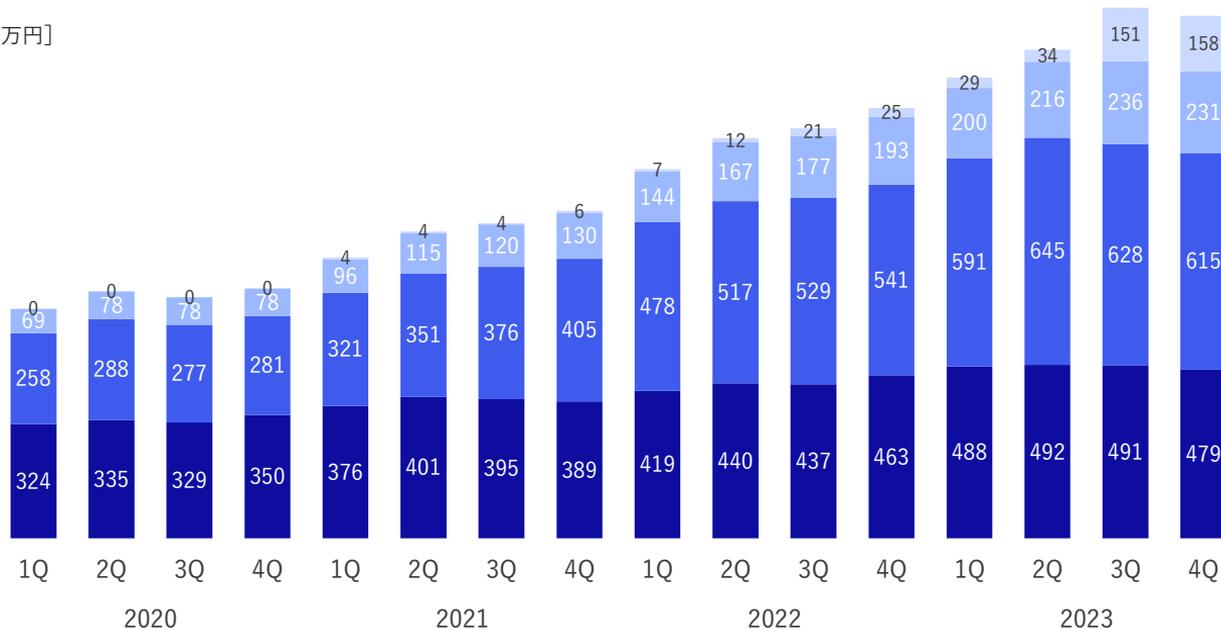
+ 8.3%

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]



(YoY)

副業領域
+519.6%

事務/アシスタント領域
+19.6%

エンジニア/デザイナー領域
+13.7%

WEB/外注領域
+3.4%

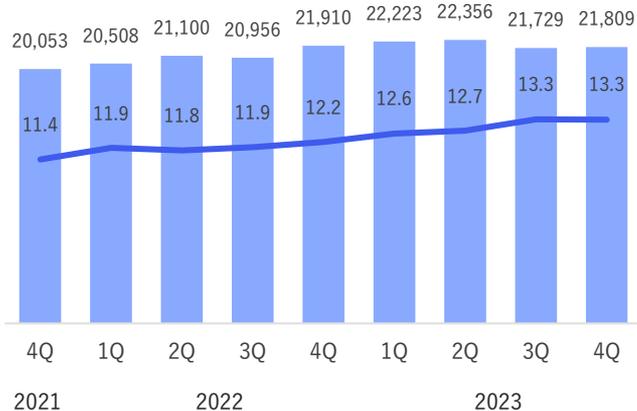
マッチング事業 カテゴリ別KPI

WEB/外注領域は低単価案件が減少するも高単価案件の増加によりGMVは成長

エンジニア/デザイナー領域のクラウドテックは4・5月の一時的な需要減から回復傾向

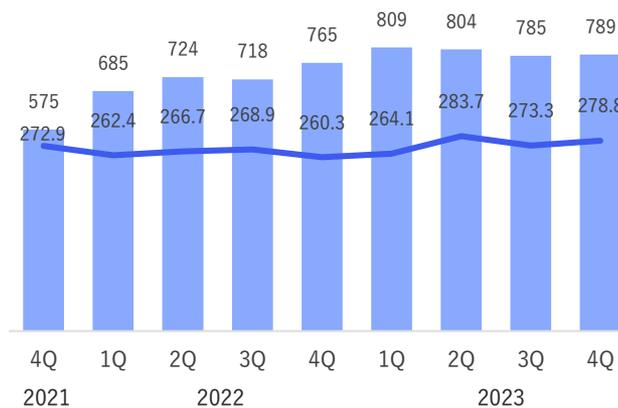
WEB制作/外注領域（ダイレクト）

GMV	2,889 百万円	YoY	+8.3%
発注社数	21,809 社	YoY	-0.5%
×			
発注単価	132,502 円	YoY	+8.8%



エンジニア/デザイナー領域（エージェント）

GMV	2,199 百万円	YoY	+10.5%
発注社数	789 社	YoY	+3.1%
×			
発注単価	2,787,915 円	YoY	+7.1%



■ 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/アシスタント領域はSME中心に社数減も高単価を継続

副業領域のSW社は価格改定により単価を向上、CWとのクロスセルを推進し社数は増加

社あたり単価の高い一部の企業に解約がありQonQでは社単が微減

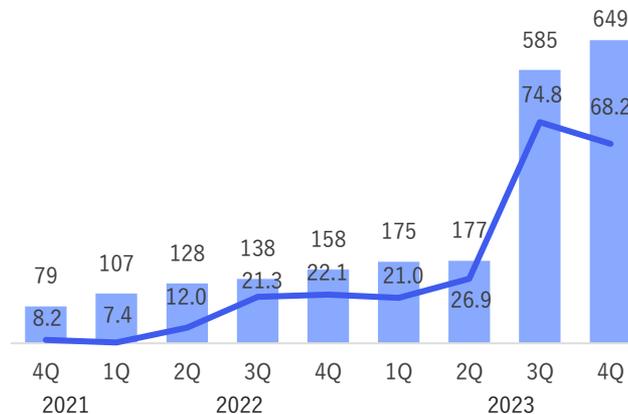
事務/アシスタント領域（エージェント）

GMV	464 百万円	YoY	+22.2%
発注社数	542 社	YoY	+7.5%
×			
発注単価	856,981 円	YoY	+13.6%



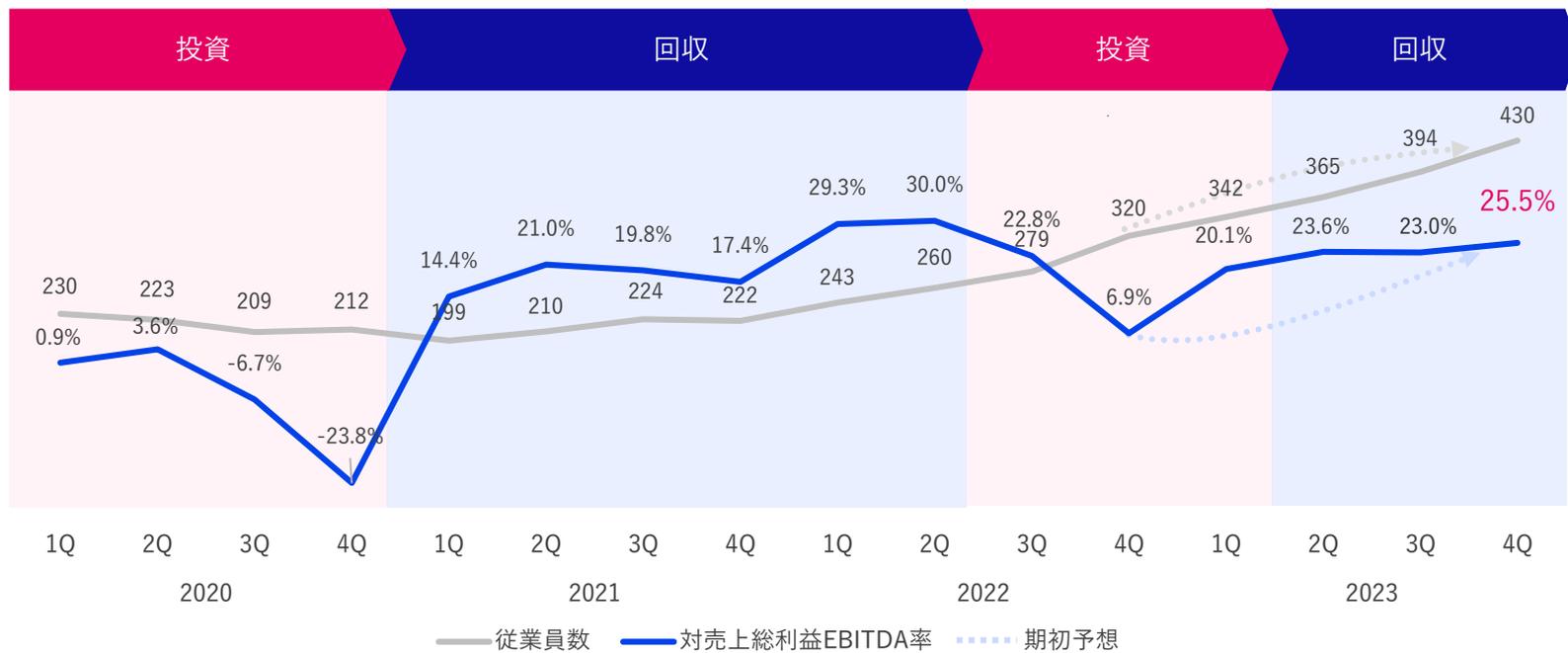
副業領域（ダイレクト・エージェント）

GMV	442 百万円	YoY	+1,169.5%
発注社数	649 社	YoY	+310.8%
×			
発注単価	681,606 円	YoY	+209.1%



FY2023 4Q 対売上総利益EBITDA率 全社

期初予想の値から上振れを維持しながら25.5%で着地



FY2023 4Q 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+0.1pt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



前年同期比
人員**104名**の純増
対売上総利益人件費率
40%未満を目指す

FY2023 4Q 業績推移 全社

(百万円)	FY2022 4Q (連結)	FY2023 1Q (連結)	FY2023 2Q (連結)	FY2023 3Q (連結)	FY2023 4Q (連結)
GMV	5,150	5,461	5,711	6,055	6,123
売上高	2,796	2,977	3,175	3,537	3,519
売上総利益	1,299	1,396	1,515	1,619	1,610
対GMV比率 (テイクレート)	25.2%	25.6%	26.5%	26.7%	26.3%
対売上高比率	46.5%	46.9%	47.7%	45.8%	45.8%
販管費及び一般管理費	1,249	1,171	1,206	1,332	1,278
EBITDA (Non-GAAP)	89	280	357	372	410
対売上高EBITDA(Non-GAAP)率	3.2%	9.4%	11.3%	10.5%	11.7%
対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率	6.9%	20.1%	23.6%	23.0%	25.5%
営業利益	50	225	308	286	332
対売上高営業利益率	1.8%	7.6%	9.7%	8.0%	9.5%
経常利益	68	219	355	310	352
親会社株主に帰属する当期純利益	202	149	230	217	499
減価償却費	5	5	5	13	8
のれん償却費	2	6	6	34	34
株式報酬費用	31	43	37	37	35

FY2023 4Q 業績推移 セグメント別

マッチング事業

(百万円)	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q
GMV	5,074	5,373	5,616	5,943	5,996
売上高	2,720	2,889	3,047	3,425	3,392
売上総利益	1,223	1,308	1,388	1,508	1,484
対GMV比率 (テイクレート)	29.4%	24.4%	24.7%	25.4%	24.8%
対売上高比率	55.0%	45.3%	45.6%	44.0%	43.7%
セグメント営業利益	150	302	348	327	344
対売上高営業利益率	5.5%	10.5%	11.4%	9.6%	10.1%

SaaS事業

GMV	75	87	95	111	127
売上高	75	87	95	111	127
売上総利益	75	87	95	111	126
セグメント営業利益	▲100	▲77	▲70	▲40	▲11

健全な財務基盤

現預金比率57.4%、自己資本比率57.9%と健全な財務基盤



FY2023 4Q 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	期末	
流動資産	6,888	7,903	+1,014
固定資産	749	2,091	+1,341
総資産	7,638	9,995	+2,356
流動負債	2,921	3,739	+818
固定負債	50	216	+165
純資産	4,666	6,039	+1,372
自己資本比率	59.9%	57.9%	▲2.0pt

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幅広い業種でGMVの拡大に成功

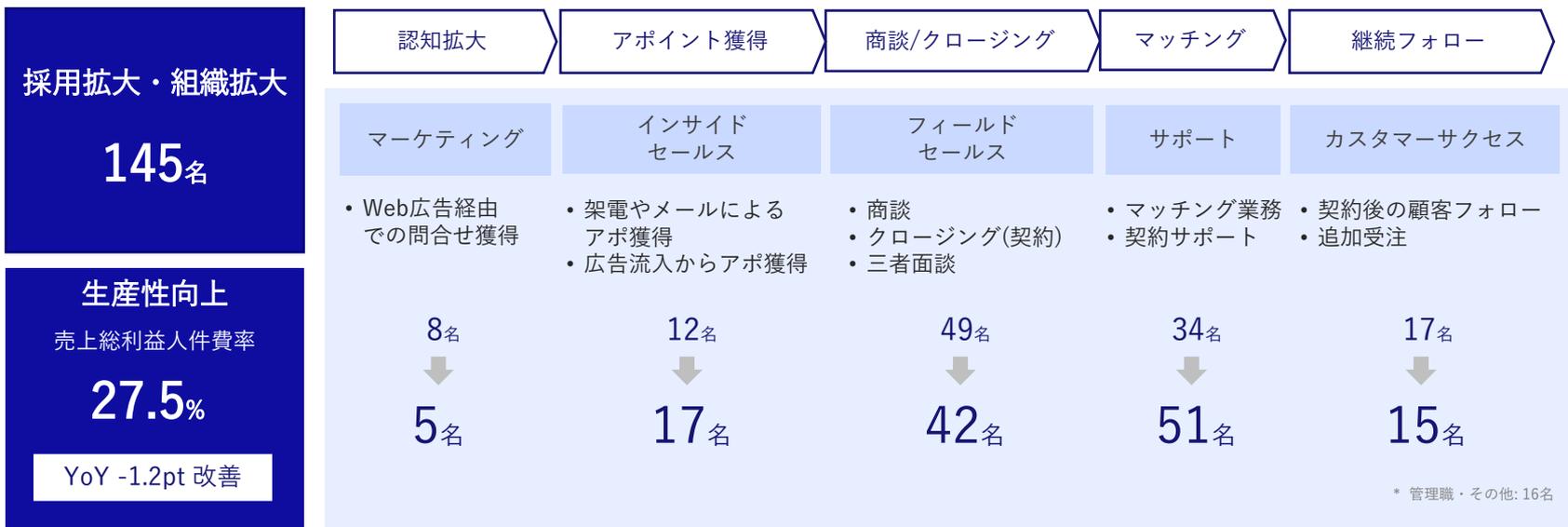
業種	FY22	FY23	増加率	業種	FY22	FY23	増加率	業種	FY22	FY23	増加率
情報通信	5,597	6,141 百万円	+10%	法人サービス	1,547	1,743 百万円	+13%	消費者サービス	395	488 百万円	+24%
医療バイオ	336	360 百万円	+7%	小売	271	355 百万円	+31%	中間流通	108	248 百万円	+129%
金融	152	183 百万円	+21%	機械電気製品	120	166 百万円	+38%	消費財	91	128 百万円	+40%
建設	68	120 百万円	+75%	不動産	78	82 百万円	+5%	その他	243	239 百万円	-1%
								GMV合計	90	102 億円	+14%

エンジニア/デザイナー領域
+事務/アシスタント領域

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



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

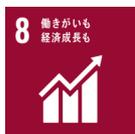
少子高齢化と構造的な労働力不足	DX人材不足	女性の継続的なキャリア形成	シニア人材の雇用拡大
終身雇用・年功序列からフリーランス・個人事業主社会へ	副業・複業の普及に伴う社会システム変化	リモートワーク社会への対応	リカレント教育 社会人スキル教育

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



当社ESGデータ（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	FY2021	FY2022	FY2023	定義・目標
平均給与上昇率	+7.4%	+6.2%	+2.6%	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	24名	40名	52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	16.7%	7.5%	19.2%	FY2026には30%を目標とする
女性の役員比率	9.1%	9.1%	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	7.1%	10.0%	13.5%	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	4名	4名	3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	22.5%	20.6%	56.5%	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

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

■ **【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2023年8月に発表したもののアップデート版です。今回は2024年11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