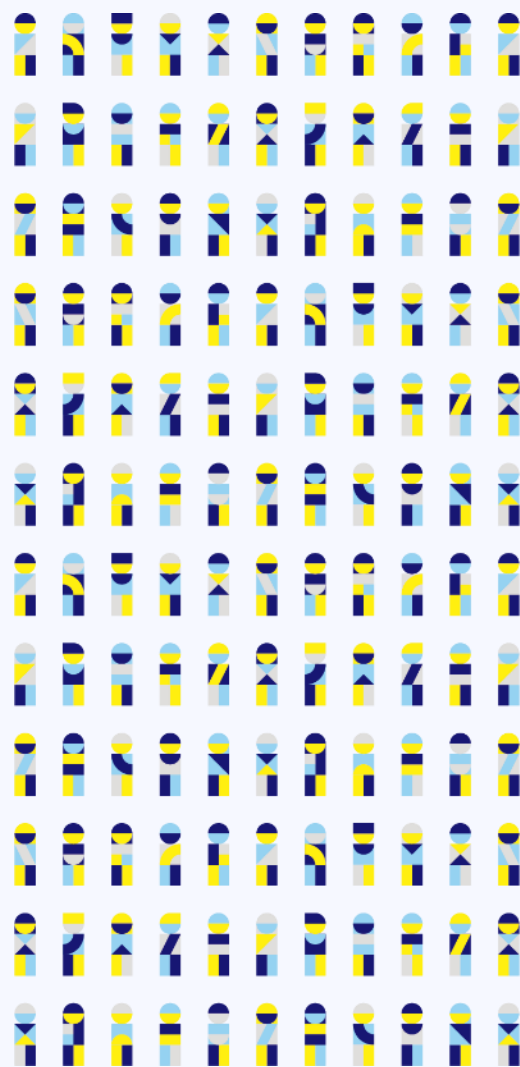




2024年9月期 第1四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



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

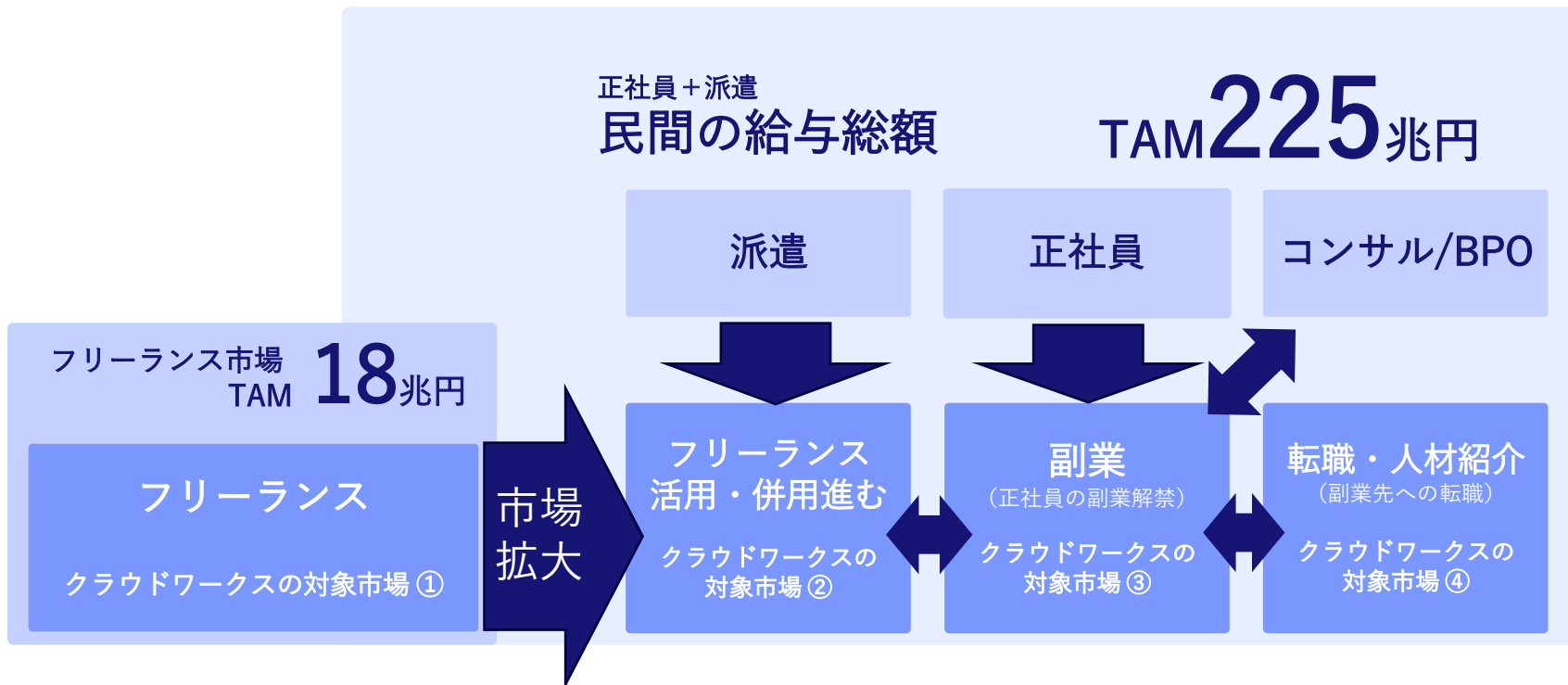


日本の生産性を向上させる
「YOSHIDA300」

人材流動化が加速 TAMは給与総額の225兆円

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



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

FY2024 1Q 業績

FY2024 1Q 業績

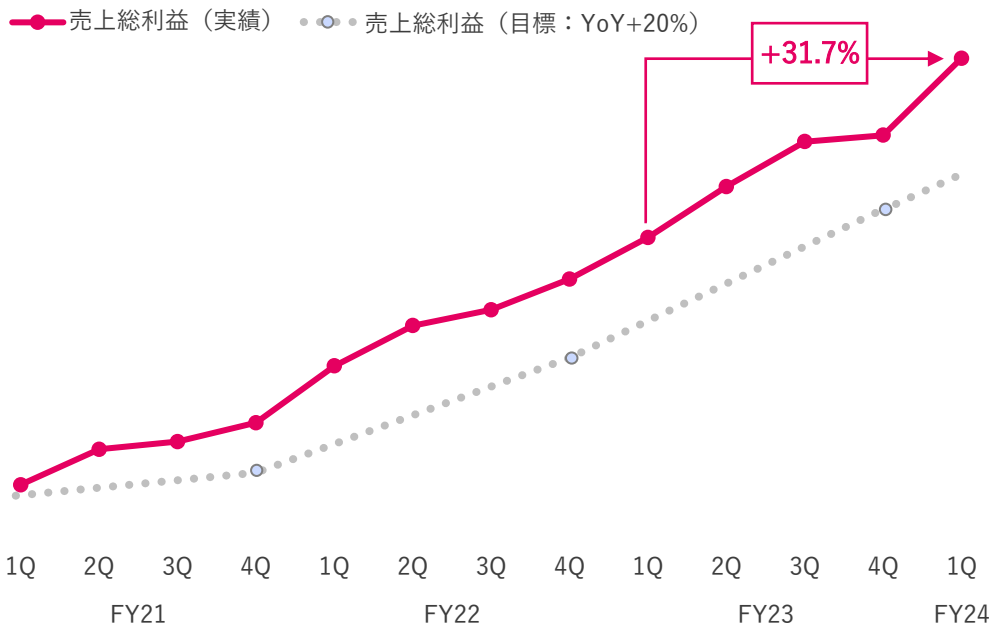
売上高、売上総利益、EBITDA(Non-GAAP)ともに+30%以上の成長、増収増益を継続

| [百万円] | FY2023 1Q実績 | FY2024 1Q実績 | 前年同期比 |
|----------------------|-------------|-------------|--------|
| GMV | 5,461 | 6,941 | +27.1% |
| 売上高 | 2,977 | 4,077 | +37.0% |
| 売上総利益 | 1,396 | 1,839 | +31.7% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 280 | 433 | +54.6% |

- ・ GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)
- ・ 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13四半期連続で達成、1QはYoY+31.7%



売上総利益

YoY+20%以上を
13四半期
連続で達成

FY2024 1Q 通期予想に対する進捗率

計画通り進捗、1Q時点での進捗率は前年実績を上振れた滑り出し

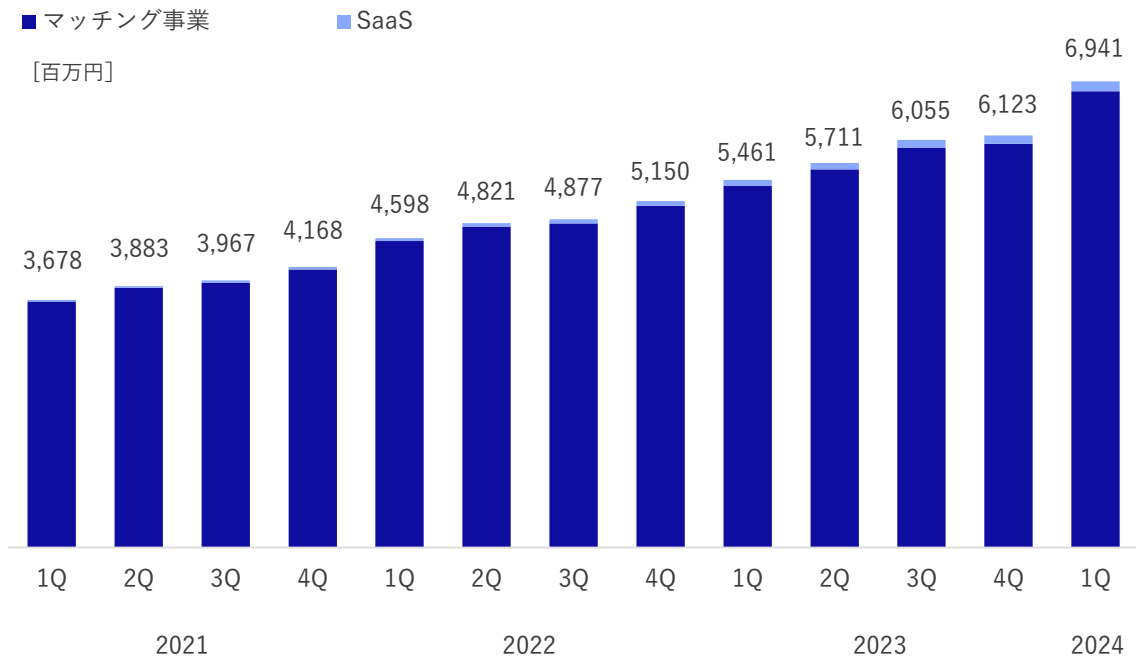
| [百万円] | FY2024 通期予想 | FY2024 1Q実績 | 進捗率 |
|----------------------|-------------|-------------|-------|
| GMV | 28,020 ▶ | 6,941 | 24.8% |
| 売上高 | 15,860 ▶ | 4,077 | 25.7% |
| 売上総利益 | 7,370 ▶ | 1,839 | 25.0% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,570 ▶ | 433 | 27.6% |

- ・ GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)
- ・ 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



GMV(流通取引総額) 四半期推移

YoY+27.1%と伸長、マッチング事業が堅調に推移

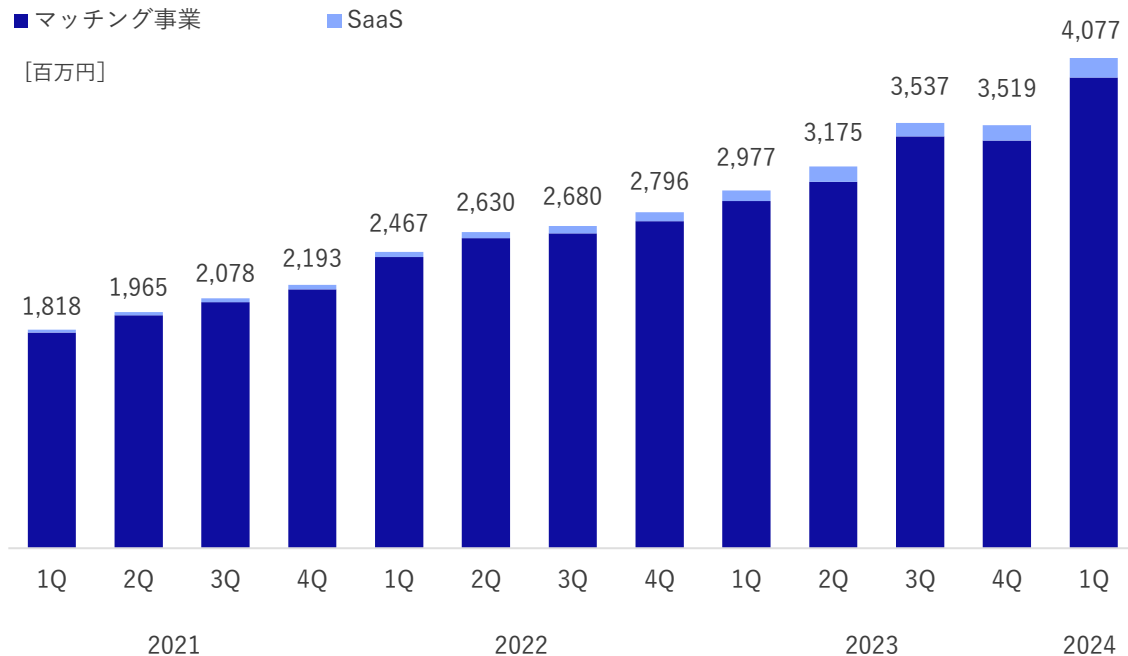


FY24 1Q
YoY
+27.1%



売上高 四半期推移

YoY+37.0%の成長、マッチング事業の堅調に加え、SaaS事業クラウドログも引き続き伸長

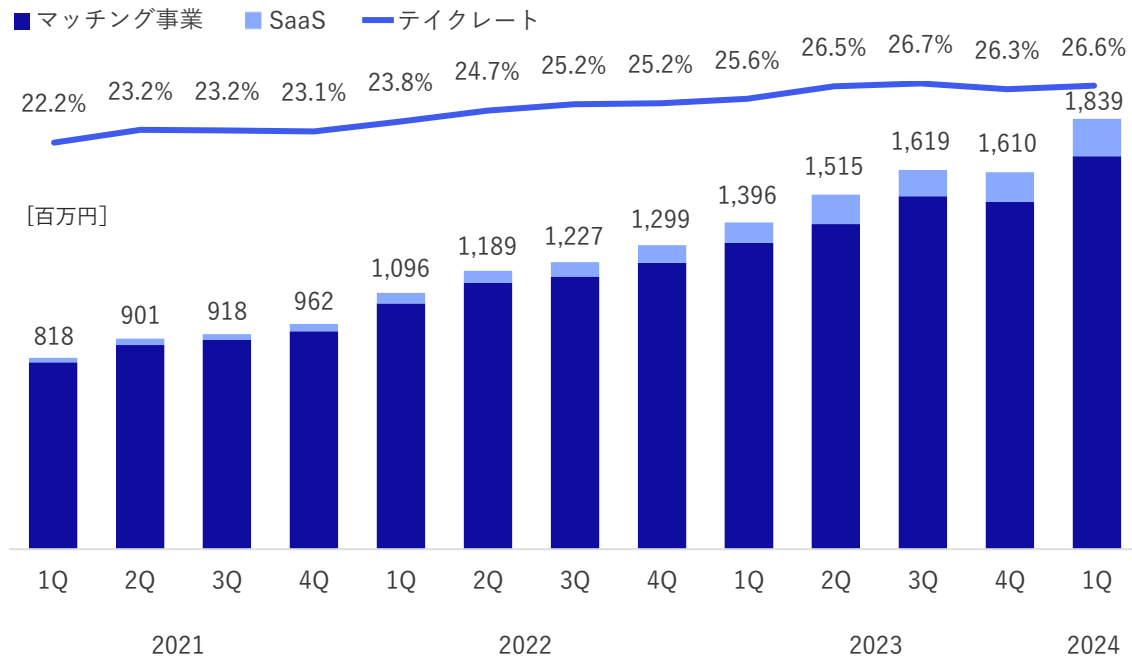


FY24 1Q
YoY
+37.0%

売上総利益・テイクレート 四半期推移

YoY+31.7%と伸長、売上総利益率の高いSaaS事業が成長率に貢献

テイクレートも堅調に推移しYoY+1.0pt



売上総利益
YoY

+31.7%

テイクレート
YoY

+1.0pt

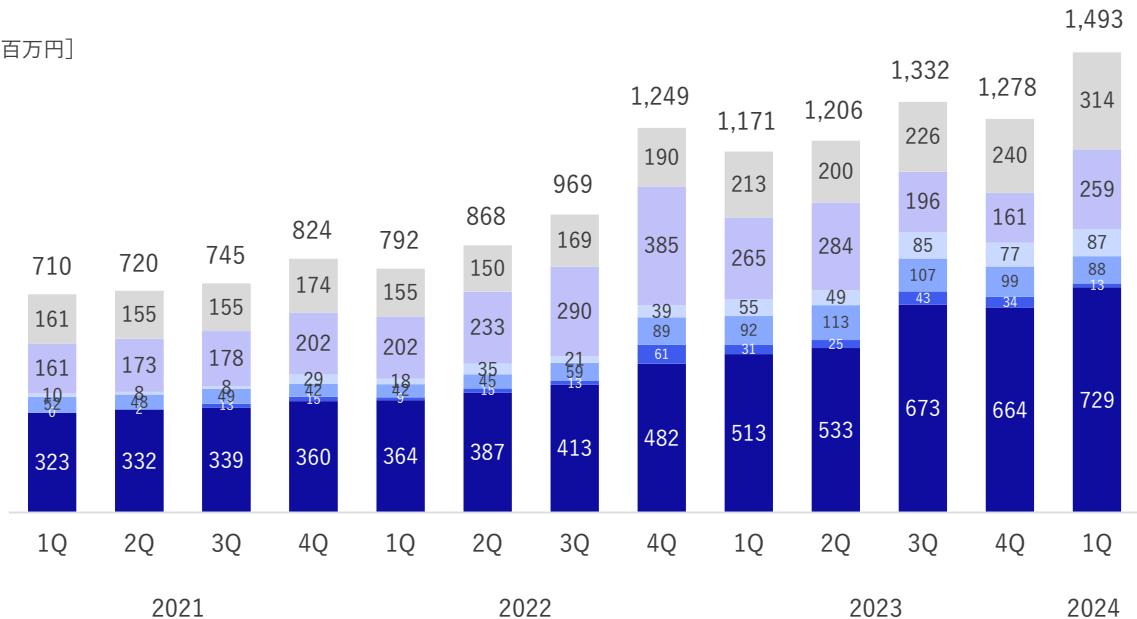
販管費 四半期推移

期初予想通りの推移でYoY+27.5%

今後も、上期・下期で各費用に大きな差分や偏重なく推移する見込み

■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]



FY24 1Q
YoY
+27.5%

経営の進化による生産性向上

9つの変化

■ 経営における生産性向上

1. 経営意思決定の生産性向上により決議決定率 86.7%
2. 経営に関するポリシー8項目を更新

■ 事業における生産性向上

3. 対売上総利益人件費率QoQ 2.3pt改善
4. 営業フレームワークCW Sales Modelに「アカウントセールス」追加
5. 開発工数99%削減等、生成AI活用による業務自動化が進む
6. マッチングを強化するマーケティング12指標・AIアルゴリズム2指標を設定

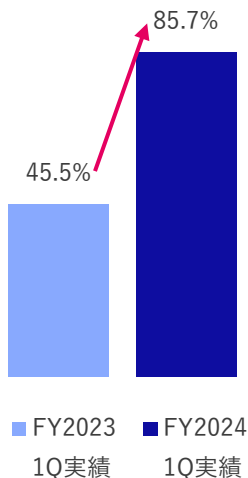
■ 組織運営における生産性向上

7. 次世代経営人材育成に注力し執行役員1名、本部長2名を輩出
8. 成長のコミットと株主還元の両立、従業員持株会参加率 56.5%
9. コーポレート領域のオペレーション強化により債権自社回収率 98.2%

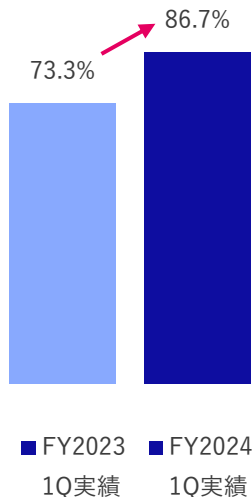
1. 経営意思決定の生産性向上により決議決定率 86.7%

週次で行う経営会議において、各管掌役員の議論を経た上での決議決定率を改善
経営の意思決定における生産性を向上

全議題に占める「決議事項」付議の割合



付議された「決議事項」の決定率

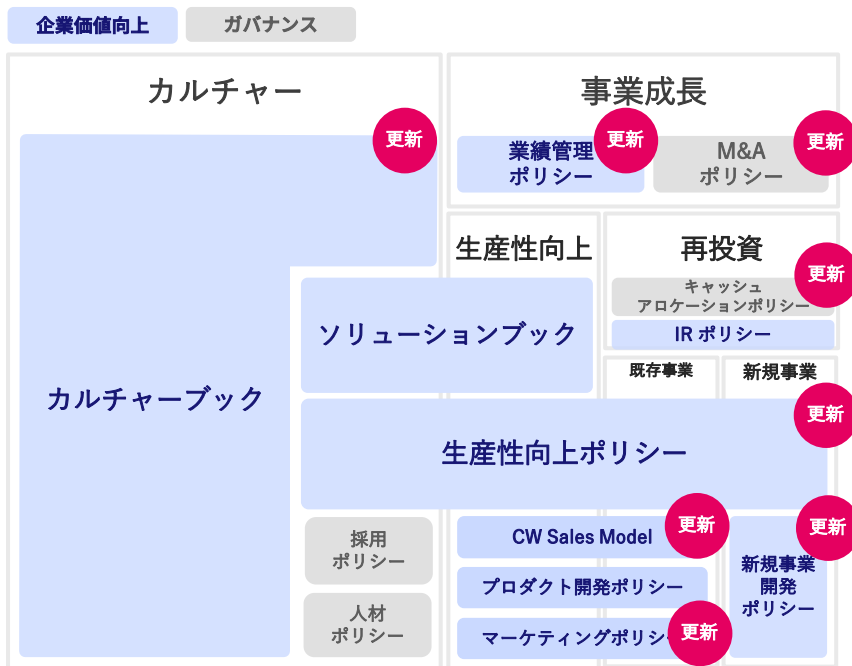


決議決定率
86.7%
に改善

2. 経営に関するポリシー8項目を更新

経営に関する再現性を高めるための様々なポリシーを策定、8項目を更新

メンバーから取締役まで誰もがポリシー改定について提案可能、日々経営ノウハウが更新されている



業績管理ポリシー改定から誕生
事業ステージに応じた
業績管理プロセス

“CW Growth League”



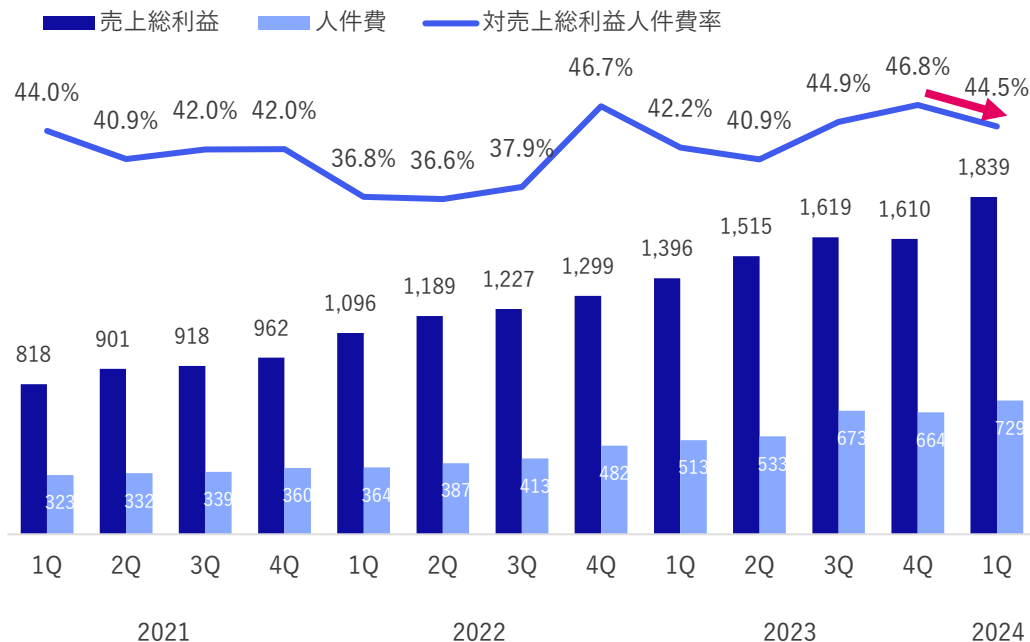
マーケティング改定から誕生
全社の生産性向上マーケティング

“One CrowdWorks
マーケティング”



3. 対売上総利益人件費率QoQ 2.3pt改善

日々の生産性向上を磨きこむことで、対売上総利益人件費率は
46.8%→44.5%に2.3pt改善、引き続き40%未満を目指す



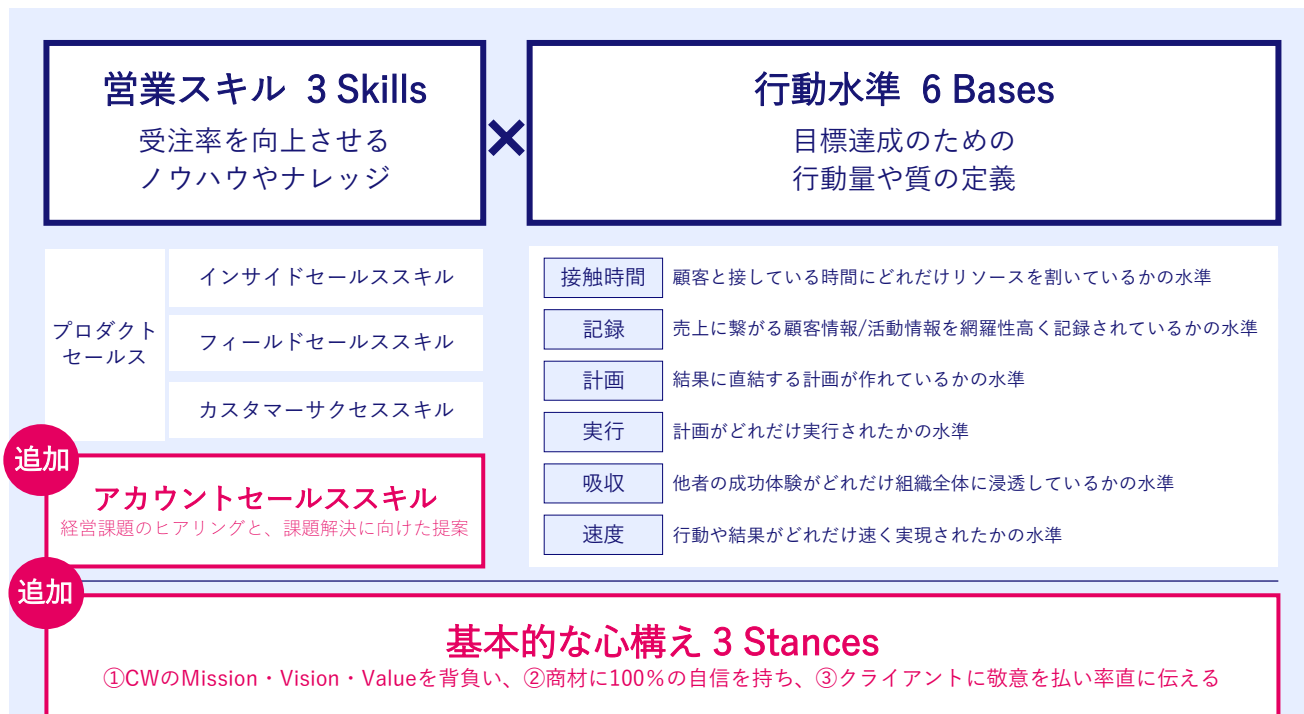
対売上総利益人件費率
QoQ
2.3pt
改善

4. 営業フレームワークCW Sales Modelに「アカウントセールス」追加

クライアントの経営層と対峙し、経営課題をヒアリングするモデルへ「CW Sales Model」をアップデート
「アカウントセールススキル」と「3 Stances」を追加



CW Sales Model Conference MVPの発表から



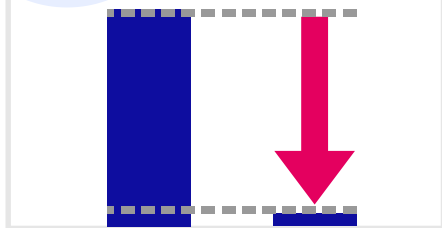
5. 開発工数99%削減等、生成AI活用による業務自動化が進む

毎週行う生産性向上ナレッジ共有の社内コンテスト「PIP*」において、生成AI活用による業務自動化作例を蓄積
開発工数 **99%削減**、マーケティングROI **237%向上**・商談キャンセル数 **45%削減**など成果を社内で共有・横展開

生成AI × 開発

生成AI「GitHub Copilot」の導入によりクラウドワークスのコード修正の効率化に成功

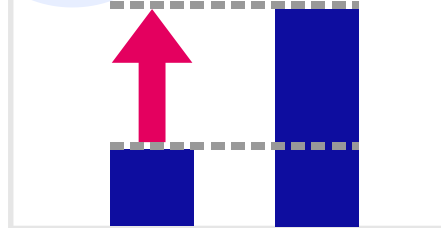
対応工数
**99%
削減**



生成AI × マーケティング

生成AIによる広告テキスト・LP予測等の自動生成サービスの活用によりWeb広告のROIが向上

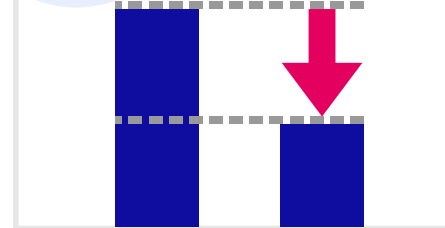
Web広告ROI
**237%
向上**



自動化 × 営業

商談前のリマインドやスケジュール等のメール送付を自動化したことで商談キャンセル数を改善

商談
キャンセル数
**45%
削減**



6. マッチングを強化するマーケティング12指標・AIアルゴリズム2指標を設定

ワーカーにとってより多くの報酬を届ける、クライアントニーズに沿ったワーカーとマッチングするための生産性向上指標を、エージェントマッチング・ダイレクトマッチングそれぞれで設定

エージェント：クラウドテック

マーケティング管理12指標

- ワーカー稼働を重視した事業管理指標を強化
- ワーカーのLTVをドライブさせるマッチングにより単価向上

| 指標名 | 数値 | 傾向 |
|-----------|--------|----|
| 稼働率 | 85% | ↑ |
| 単価 | 1200円 | ↑ |
| LTV | 15000円 | ↑ |
| 新規登録数 | 1000人 | ↑ |
| マッチング率 | 90% | ↑ |
| クライアント満足度 | 4.5/5 | ↑ |
| ワーカー満足度 | 4.2/5 | ↑ |
| キャンセル率 | 5% | ↓ |
| 返金率 | 2% | ↓ |
| 問い合わせ件数 | 50件 | ↓ |
| 解約率 | 1% | ↓ |
| 新規クライアント数 | 50人 | ↑ |

クラウドテック ITエンジニアの皆さん

あなたのスキルを活かして
フリーランス
業務委託で
お仕事しませんか?

- システム保守エンジニア 131.4万円
- TypeScriptバックエンドエンジニア 120万円
- フロントエンドデザイナー 145万円

クラウドテックで発見したお仕事探し Crowdtach

詳しくはこちら

ダイレクト：CrowdWorks.jp

顧客体験向上に向けた重要2指標

- PKSHAとの協業を通じたAIアルゴリズム導入で、ダイレクトマッチングにおける重要2指標を強化
- ワーカー・クライアント双方にとって適切なレコメンドを実現することで、マッチングの量・質双方を改善（＝持続的なGMV向上）

| 指標名 | 数値 | 傾向 |
|-----------|-------|----|
| マッチング率 | 95% | ↑ |
| クライアント満足度 | 4.8/5 | ↑ |

7. 次世代経営人材育成に注力し執行役員1名、本部長2名を輩出

次世代経営人材育成の取組みとして「経営塾」、
「経営会議オブザーバー制度」を展開、次世代経営人材候補を育成

経営塾の開催

- 隔月で開催
- CEOと役員陣がレクチャー
- 第1期:25名、第2期:30名が参加
- 事業改善や新規事業のアイデア
プレゼンテーション

経営会議オブザーバー制度

次世代の経営人材候補が
3カ月間オブザーブ参加する制度

- 経営会議: 週次開催
- 経営合宿: 月次開催
- 第3期まで延べ10名が参加

執行役員1名

本部長2名

(事業系・コーポレート系各1名)

を育成・輩出

*22年4月～24年1月

8. 成長のコミットと株主還元の両立、従業員持株会参加率 56.5%

クラウドワークスの成長に経営陣・従業員がコミットし、その利益を株主の皆様に戻し、三位一体でのさらなる成長を目指す

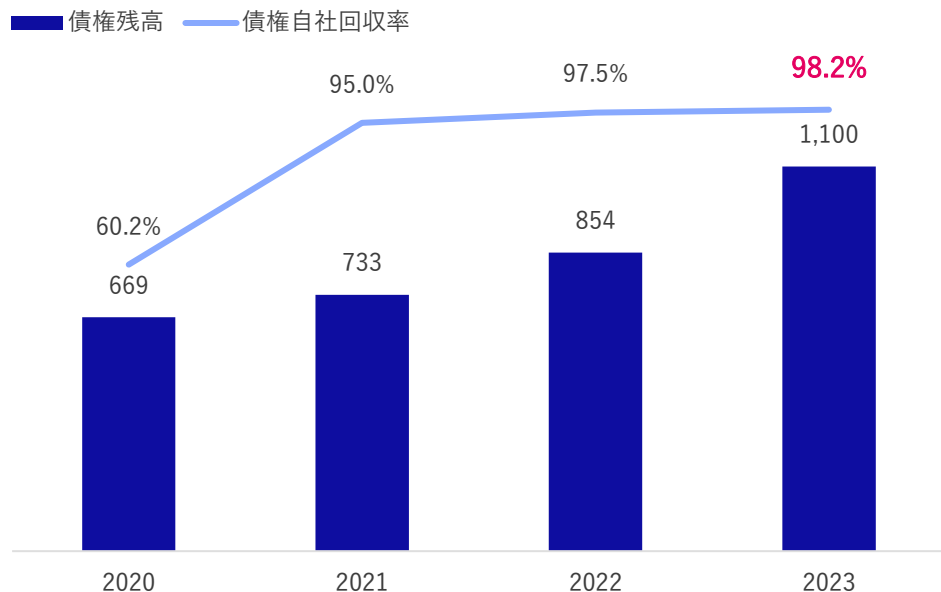


| 経営陣 | 従業員 | 株主 |
|--|---|--------------------------------------|
| SO（株式報酬）付与 | 従業員持株会制度 | 株主還元 |
| 2022年：4.1億円 2023年：2.0億円 の株式報酬を付与 | 持株会参加率 2021年：22.5% 2022年：20.6% 2023年：56.5% | 実施内容/時期等検討中 中長期的な株価上昇 を目指す |

9. コーポレート領域のオペレーション強化により債権自社回収率 98.2%

外部の債権回収代行業者活用を39.8%→1.8%へ削減

自社で継続的な与信基準を見直し自社回収率を98.2%に向上



債権自社回収率
98.2%

日本の生産性を向上させる

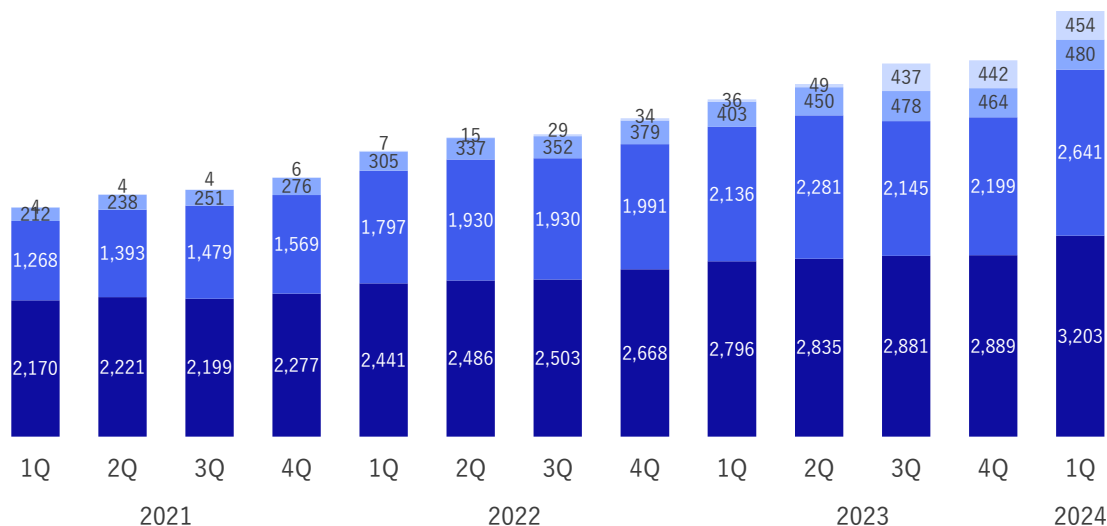
「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

マッチング事業カテゴリ別 GMV(流通取引総額) 四半期推移

すべての領域においてプラス成長、全社で堅調な成長を実現

■ 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

+1,135.2%

事務/アシスタント領域

+19.0%

エンジニア/デザイナー領域

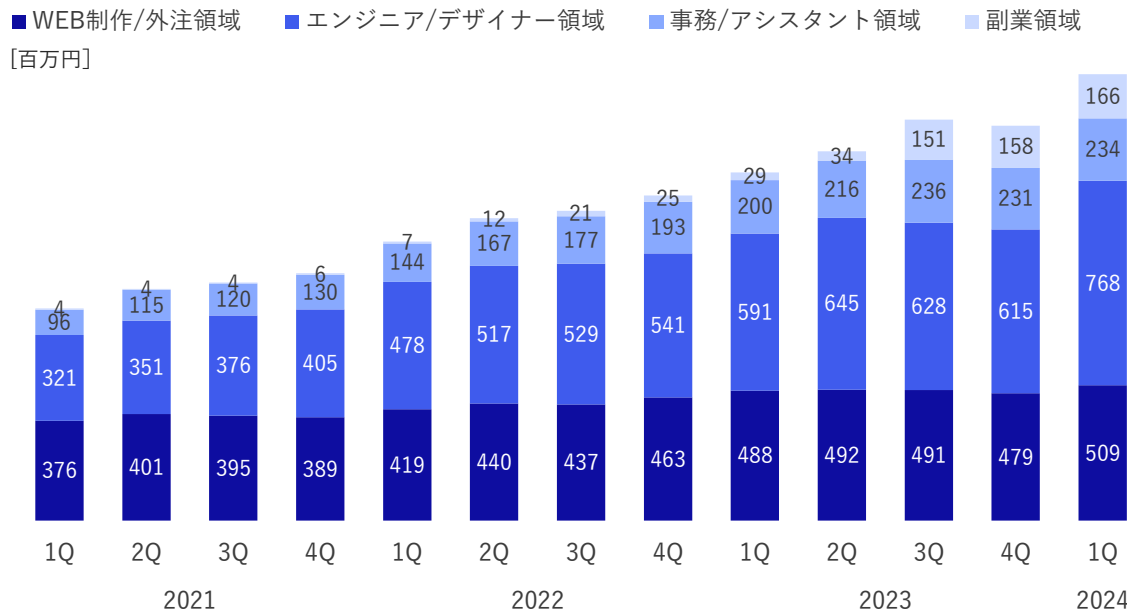
+23.6%

WEB制作/外注領域

+14.5%

マッチング事業カテゴリ別 売上総利益 四半期推移

売上総利益もすべての領域でプラス成長



(YoY)

副業領域

+473.1%

事務/アシスタント領域

+17.0%

エンジニア/デザイナー領域

+30.0%

WEB制作/外注領域

+4.3%

アカウントセールス進捗

アカウントセールス体制及び単価アップ施策が奏功、売上高・稼働人数の事例を蓄積

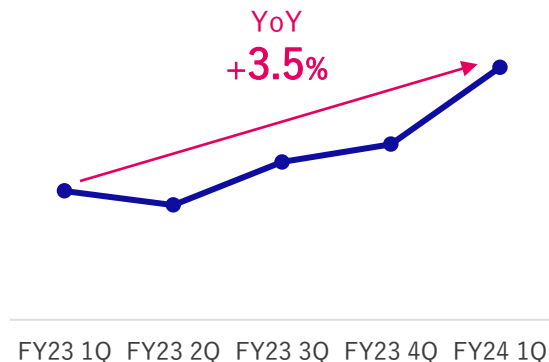
アカウントセールス事例

部署を超えたセールスを推進し
社当たり単価が向上

| | | FY23 1Q | FY24 1Q |
|-------------|------|---------|------------------|
| A社 製造業 | 売上高 | 250万円 | ▶ 1,700万円 |
| | 稼働人数 | 3人 | ▶ 20人 |
| B社 情報通信業 | 売上高 | 280万円 | ▶ 1,200万円 |
| | 稼働人数 | 8人 | ▶ 17人 |
| C社 情報通信業 | 売上高 | 160万円 | ▶ 930万円 |
| | 稼働人数 | 3人 | ▶ 12人 |

ワーカー1人あたりの稼働単価上昇

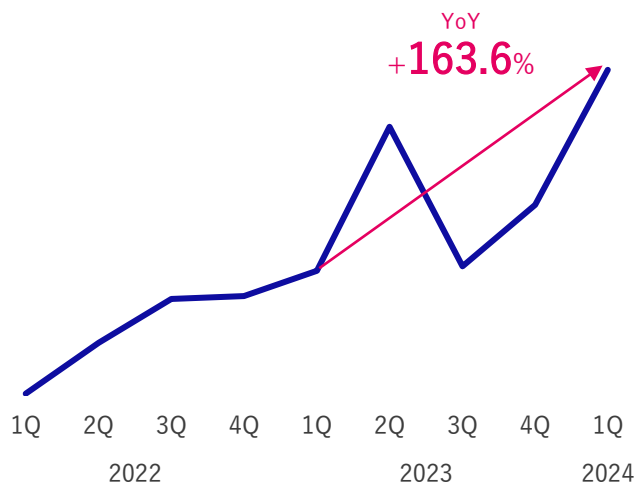
ワーカーの報酬を上げる
価格交渉が奏功



副業領域 コンサル人材ニーズにより単価上昇

高度な専門性を持つコンサル人材のニーズが引き続き堅調、発注単価も上昇

コンサル領域の発注単価推移



事例：副業人材の売上高および稼働人月

クライアント 飲食店チェーンの運営会社
 人材ニーズ 管理職クラス
 業務内容 全国FC開拓のセールス
 食材の仕入れ等

| | FY2023 1Q | FY2024 1Q | YoY |
|-----|-----------|----------------|--------------|
| 売上高 | 278万円 | 1,073万円 | +286% |

| | FY2023 1Q | FY2024 1Q | YoY |
|------|-----------|-------------|--------------|
| 稼働人月 | 9時間 | 20時間 | +122% |

日本の生産性を向上させる

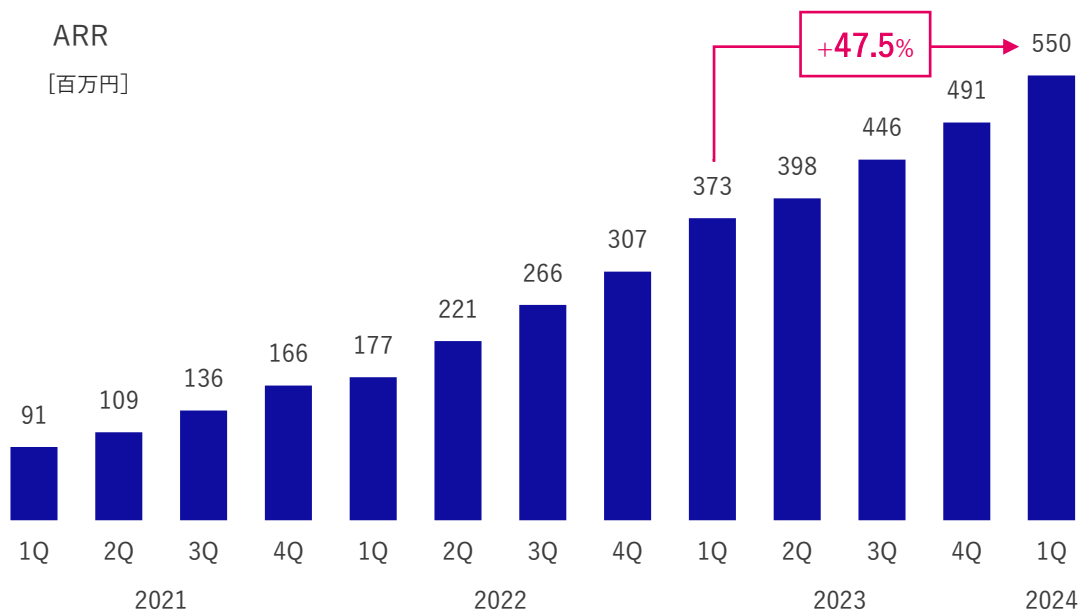
「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

クラウドログ 順調な成長を継続

2024年1QにてARR5.5億円を突破、年間成長率は+47.5%

更なる機能拡充によるアップセル・価格改定を行い、成長角度を高める



ARR
5.5億円
突破

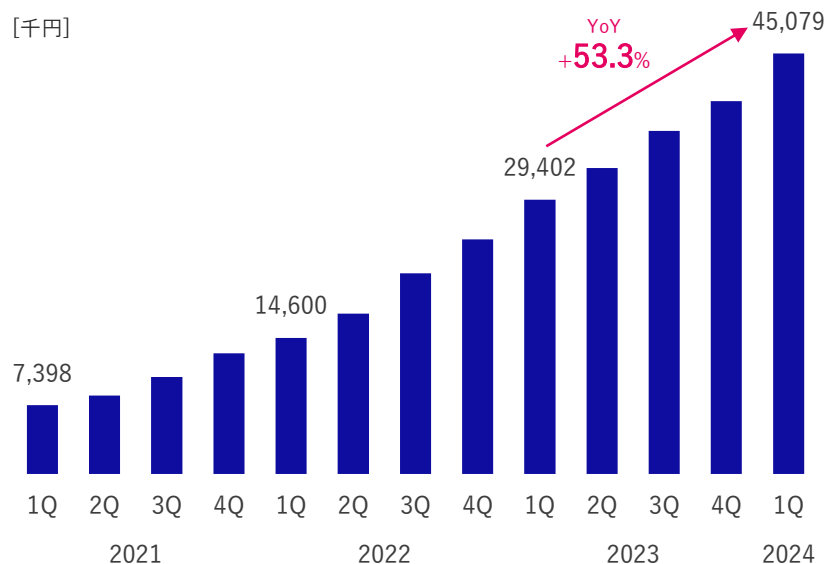
クラウドログ 大手顧客からのアップセルが順調

大手顧客のニーズに寄り添い機能改善を行う

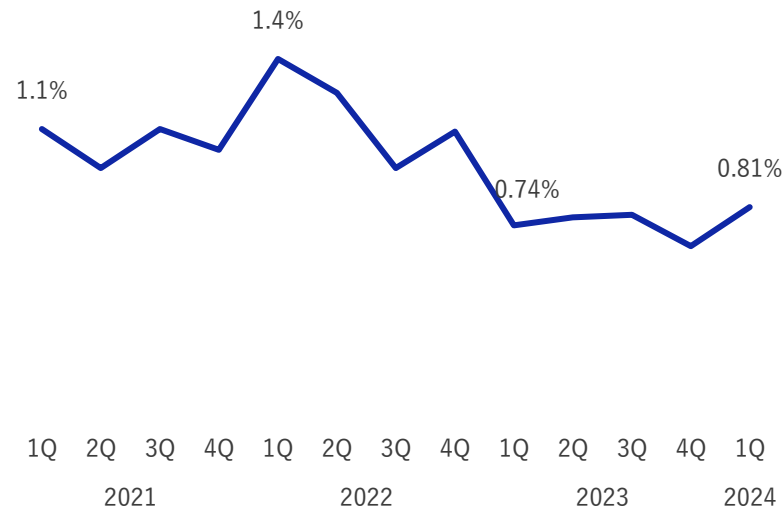
低水準の解約率を継続し、引き続き1%以内での推移を目指す

■ Expansion MRR (前月よりも増加した既存顧客からの収益)

[千円]



— Churn Rate (直近12ヵ月平均解約率)



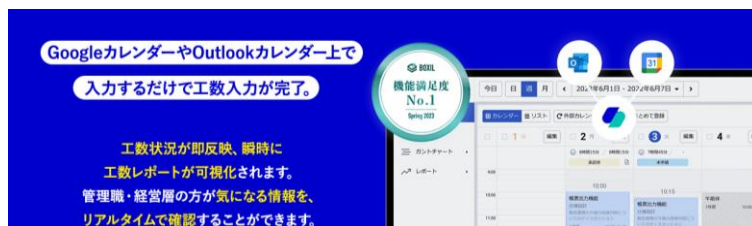
クラウドログ 機能の拡張によりターゲット企業を拡大

工数の自動登録を実現することで、入力負担を軽減し

工数管理ツール導入がまだ浸透していない医療現場や製造業、学校法人等での利用拡大を目指す

▼クラウドログ

日常業務に従業員が「入力」して工数管理



GoogleカレンダーやOutlookカレンダー上で
入力するだけで工数入力が完了。

機能満足度
No.1

工数状況が即反映、瞬時に
工数レポートが可視化されます。
管理職・経営層の方が気になる情報を、
リアルタイムで確認することができます。



▼timeKeeper (機能拡大)

日常業務をシステムログから「自動」で収集、入力負担軽減



パソコンの使用時間を記録し、
客観的な労働時間管理ができる
クラウド型サービス

サテライトオフィスやテレワークの導入企業や団体での
労働時間管理にも容易にご利用いただけます！

IT・ソフトウェア系／新興企業から多くの導入実績

機能の拡張

- ✓ 医療現場
- ✓ 製造業
- ✓ 建設業
- ✓ 学校法人
- etc.

など幅広い業種に導入拡大

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

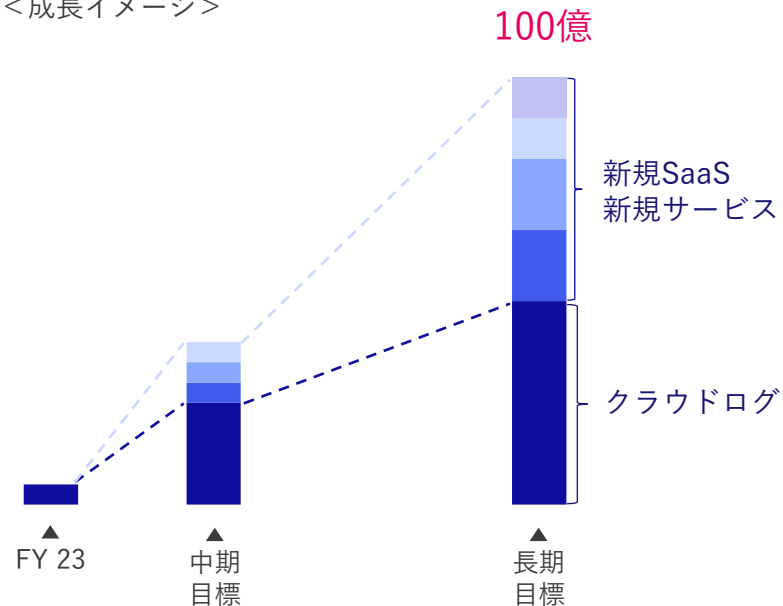
クラウドログ: 50億円

- 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資を拡大
- 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

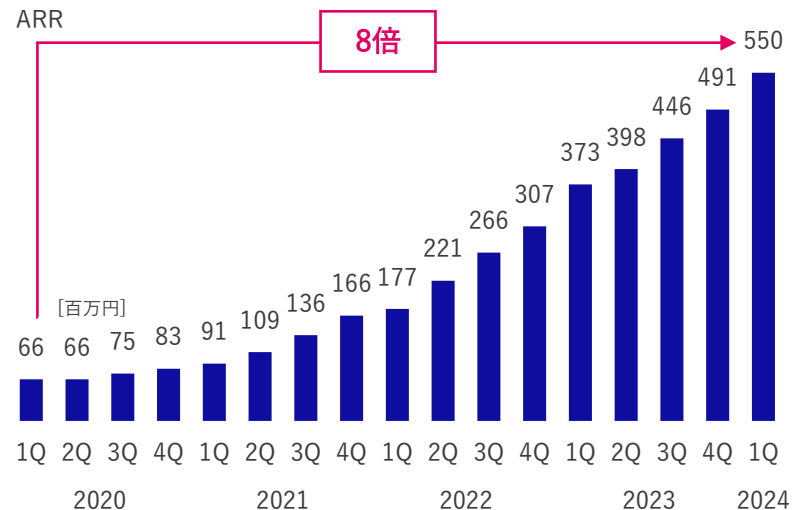
グループイン企業が全社の成長に貢献

クラウドログ：減益幅を縮小しつつ、ARRはグループイン時の約8倍に成長

Peaceful Morning：売上高、売上総利益共にYoY +40%以上の成長

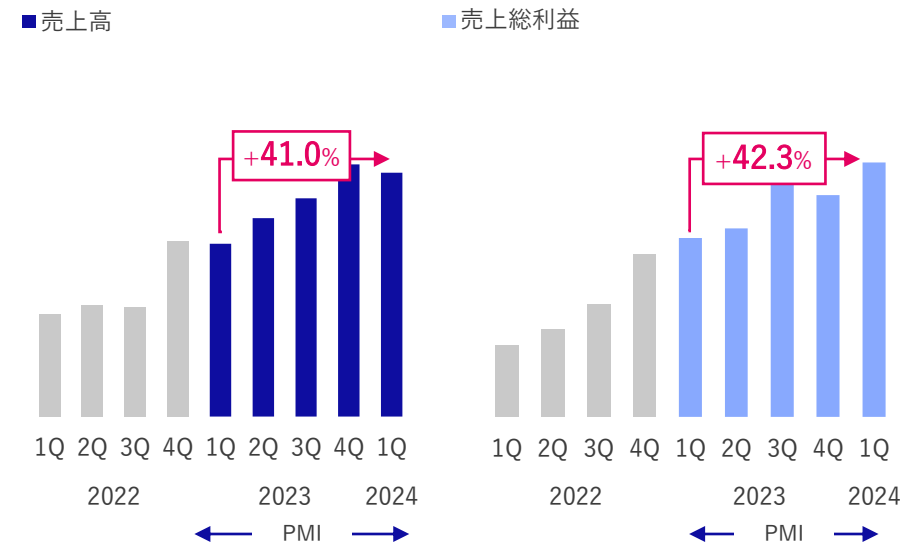
クラウドログ（FY2020 1Q 権利移転）

サービス：工数管理SaaS



Peaceful Morning（FY2023 1Q 権利移転）

サービス：RPAに特化したエージェントマッチングPF



グループイン企業が全社の成長に貢献

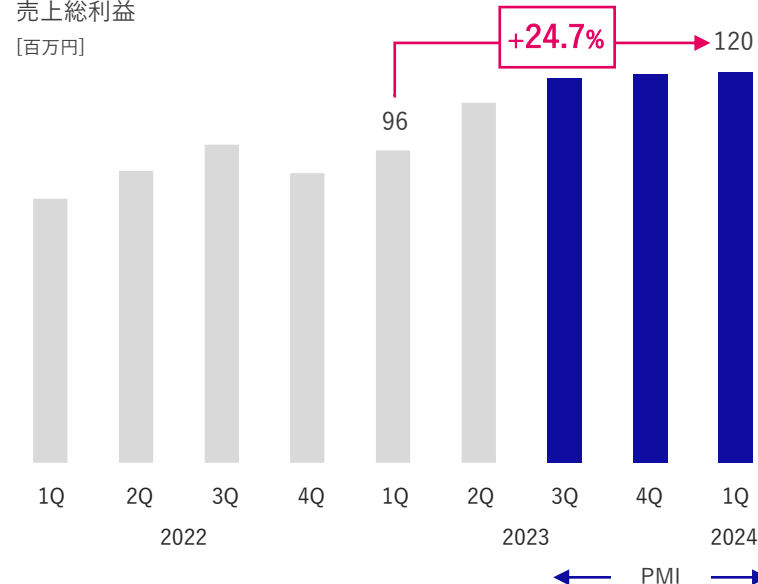
シューマツワーカー：売上総利益 YoY +24.7%と伸長

メンバーペイ：グループイン後、YoY +124.0%の成長

シューマツワーカー（FY2023 3Q 権利移転）

サービス：ハイススキル副業人材に特化したマッチングPF

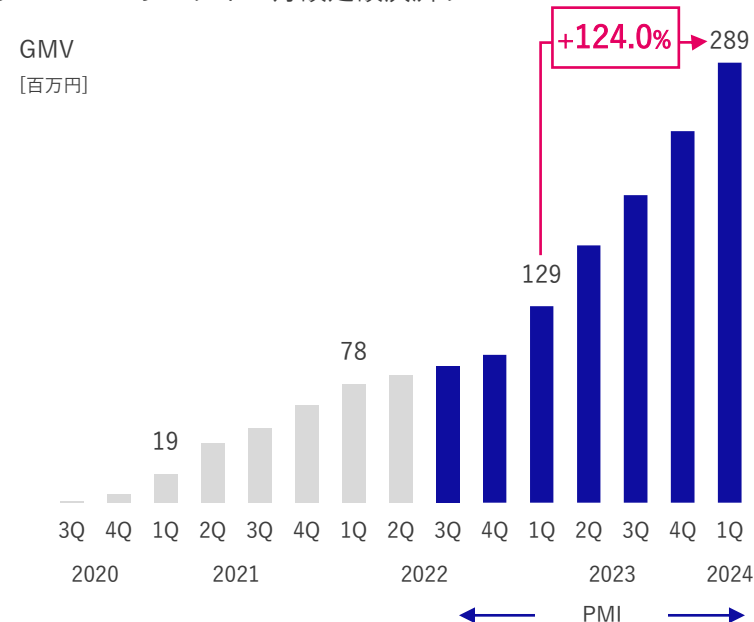
売上総利益
[百万円]



メンバーペイ（FY23 3Q 権利移転、FY2024 2Q 吸収合併）

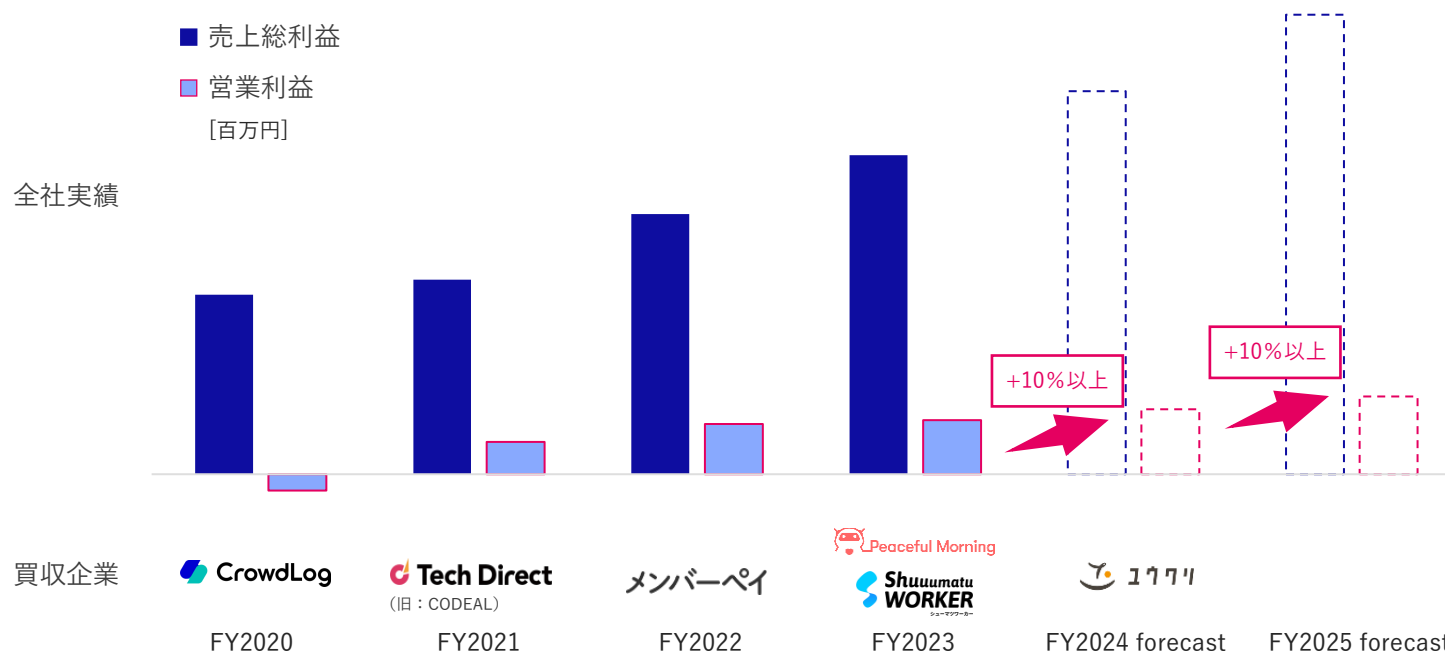
サービス：オンライン月額定額決済サービス

GMV
[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



(参考) グループイン企業と相互で経営陣・メンバーが交流

経営陣・出向メンバー・営業同士の交流で、実務面・カルチャー面に相乗効果

グループイン企業 → クラウドワークスへの参画

各社経営陣がクラウドワークスの経営に参画

- 経営合宿：2名
 - Growth会議（事業全体会議）：3名
 - CW Sales Model Conference：5名
- 等の場を通じ、経営・事業管理ノウハウ吸収

経営者
コメント

経営陣M：経営及び事業のスピード感が劇的に変わった。自身の経営レベルを引き上げてもらった
経営陣T：打ち手の多様性、成長への解像度等引き出しが増えた

クラウドワークス → グループイン企業への参画

- 経営陣・現場メンバーの出向
 - 出向メンバーが代表に就任
 - 出向先でメンバーが全社MVPを獲得
- グループイン企業の商材を、クラウドワークス全社を挙げてパスアップ（クロスセル）キャンペーンを展開

出向者
コメント

- シューマツワーカー出向メンバー：出向先で上位の営業成績を出すことでコミュニケーションも円滑になった
- ユウクリ出向メンバー：日々新しいチャレンジの連続で社会人経験としても貴重な日々と感じる

(参考) M&A戦略

ターゲット クラウドワークスのアセットを活用することで成長加速が見込める事業

マッチング事業領域

- ① フリーランス
- ② 正社員
- ③ 副業
- ④ 一般事務派遣
・エンジニア派遣

SaaS事業・その他領域

- ① コンサルティング
- ② HRテック・SaaS
- ③ リスキリング・教育

3つの規律

- ① 類似上場企業とのマルチプル比較を実施
- 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

PMI方針

- ① CWのワーカー/クライアントアセットの提供
- ② 生産性向上ノウハウの提供および定着
- ③ 経営人材の提供

Appendix

FY2024 業績予想

FY2024 連結業績予想

期初予想から変更なし

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% |

- ・ GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)
- ・ 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

業績の補足資料

FY2024 1Q 業績推移 全社

| (百万円) | FY2023 1Q (連結) | FY2023 2Q (連結) | FY2023 3Q (連結) | FY2023 4Q (連結) | FY2024 1Q (連結) |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| GMV | 5,461 | 5,711 | 6,055 | 6,123 | 6,941 |
| 売上高 | 2,977 | 3,175 | 3,537 | 3,519 | 4,077 |
| 売上総利益 | 1,396 | 1,515 | 1,619 | 1,610 | 1,839 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 25.6% | 26.5% | 26.7% | 26.3% | 26.5% |
| 対売上高比率 | 46.9% | 47.7% | 45.8% | 45.8% | 45.1% |
| 販管費及び一般管理費 | 1,171 | 1,206 | 1,332 | 1,278 | 1,493 |
| EBITDA (Non-GAAP) | 280 | 357 | 372 | 410 | 433 |
| 対売上高EBITDA(Non-GAAP)率 | 9.4% | 11.3% | 10.5% | 11.7% | 10.6% |
| 対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率 | 20.1% | 23.6% | 23.0% | 25.5% | 23.5% |
| 営業利益 | 225 | 308 | 286 | 332 | 346 |
| 対売上高営業利益率 | 7.6% | 9.7% | 8.0% | 9.5% | 8.5% |
| 経常利益 | 219 | 355 | 310 | 352 | 356 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 149 | 230 | 217 | 499 | 213 |
| 減価償却費 | 5 | 5 | 13 | 8 | 7 |
| のれん償却費 | 6 | 6 | 34 | 34 | 42 |
| 株式報酬費用 | 43 | 37 | 37 | 35 | 37 |

FY2024 1Q 業績推移 セグメント別

マッチング事業

| (百万円) | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| GMV | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 |
| 売上高 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 |
| 売上総利益 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 24.4% | 24.7% | 25.4% | 24.8% | 24.8% |
| 対売上高比率 | 45.3% | 45.6% | 44.0% | 43.7% | 42.9% |
| セグメント営業利益 | 302 | 348 | 327 | 344 | 351 |
| 対売上高営業利益率 | 10.5% | 11.4% | 9.6% | 10.1% | 9.0% |

SaaS事業 (+その他)

| | | | | | |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|
| GMV | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 |
| 売上高 | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 |
| 売上総利益 | 87 | 95 | 111 | 126 | 162 |
| セグメント営業利益 | ▲77 | ▲70 | ▲40 | ▲11 | ▲5 |

FY2024 1Q 業績推移 カテゴリ（領域）別

| GMV (百万円) | FY2022 1Q | FY2022 2Q | FY2022 3Q | FY2022 4Q | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| WEB制作/外注領域 | 2,441 | 2,486 | 2,503 | 2,668 | 2,796 | 2,835 | 2,881 | 2,889 | 3,203 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 1,797 | 1,930 | 1,930 | 1,991 | 2,136 | 2,281 | 2,145 | 2,199 | 2,641 |
| 事務/アシスタント領域 | 305 | 337 | 352 | 379 | 403 | 450 | 478 | 464 | 480 |
| 副業領域 | 7 | 15 | 29 | 34 | 36 | 47 | 437 | 442 | 454 |
| 合計 | 4,552 | 4,769 | 4,815 | 5,074 | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 |
| 売上高 (百万円) | | | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 399 | 426 | 420 | 441 | 458 | 459 | 462 | 461 | 864 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 1,725 | 1,811 | 1,825 | 1,869 | 2,001 | 2,097 | 2,058 | 2,034 | 2,127 |
| 事務/アシスタント領域 | 288 | 325 | 344 | 374 | 391 | 440 | 465 | 454 | 465 |
| 副業領域 | 7 | 15 | 29 | 35 | 36 | 49 | 438 | 442 | 455 |
| 合計 | 2,421 | 2,578 | 2,619 | 2,720 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 |
| 売上総利益 (百万円) | | | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 419 | 440 | 437 | 463 | 488 | 492 | 491 | 479 | 509 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 478 | 517 | 529 | 541 | 591 | 645 | 628 | 615 | 767 |
| 事務/アシスタント領域 | 144 | 167 | 177 | 193 | 200 | 216 | 236 | 231 | 234 |
| 副業領域 | 7 | 12 | 21 | 25 | 29 | 34 | 151 | 158 | 166 |
| 合計 | 1,050 | 1,138 | 1,165 | 1,223 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 |

- GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)
- 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

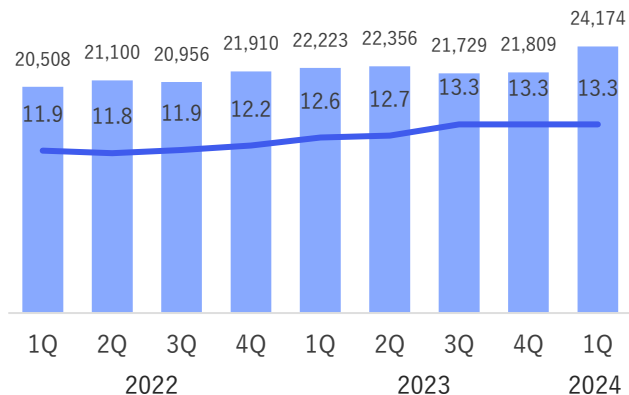
マッチング事業 カテゴリ別KPI

WEB制作/外注領域：低単価案件の減少・高単価案件の伸長により、社数・単価いずれも堅調に推移

エンジニア/デザイナー領域：クラウドテック単体では社数・単価ともに回復、特に単価はYoY+8%以上で推移

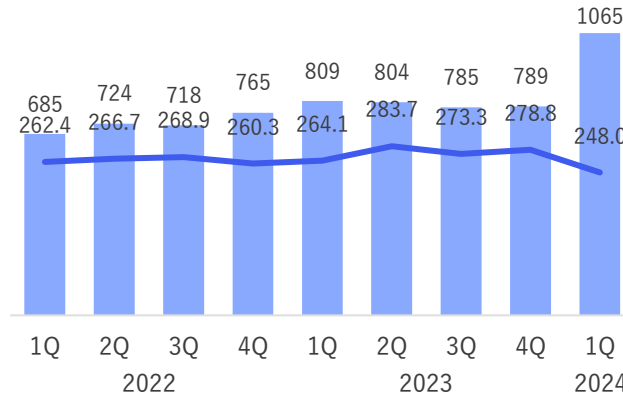
WEB制作/外注領域（ダイレクト）

| | | | |
|------|-----------|-----|--------|
| GMV | 3,203 百万円 | YoY | +14.5% |
| | | | |
| 発注社数 | 24,174 社 | YoY | +8.8% |
| × | | | |
| 発注単価 | 132,504 円 | YoY | +5.3% |



エンジニア/デザイナー領域（エージェント）

| | | | |
|------|-------------|-----|--------|
| GMV | 2,641 百万円 | YoY | +23.6% |
| | | | |
| 発注社数 | 1,065 社 | YoY | +31.6% |
| × | | | |
| 発注単価 | 2,480,181 円 | YoY | -6.1% |



■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)

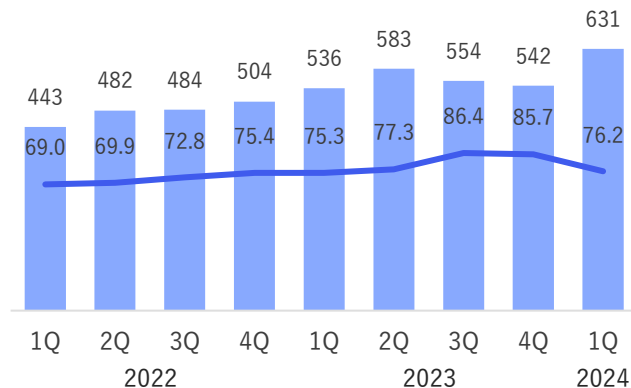
マッチング事業 カテゴリ別KPI

事務/アシスタント領域：継続率は改善し、新規獲得も好調

副業領域：特にリンクスエージェントにおけるハイスキル副業者のニーズが強く、単価向上に貢献

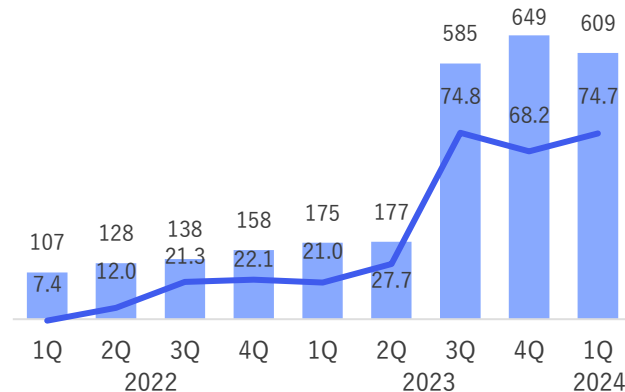
事務/アシスタント領域（エージェント）

| | | | |
|------|-----------|-----|--------|
| GMV | 480 百万円 | YoY | +19.0% |
| | | | |
| 発注社数 | 631 社 | YoY | +17.7% |
| × | | | |
| 発注単価 | 761,614 円 | YoY | +1.1% |



副業領域（ダイレクト・エージェント）

| | | | |
|------|-----------|-----|-----------|
| GMV | 454 百万円 | YoY | +1,134.7% |
| | | | |
| 発注社数 | 609 社 | YoY | +248.0% |
| × | | | |
| 発注単価 | 746,577 円 | YoY | +254.8% |



■ 発注社数 (社) — 発注単価 (万円)

主要ビジネスモデルごとの収益構成 FY24 1Q

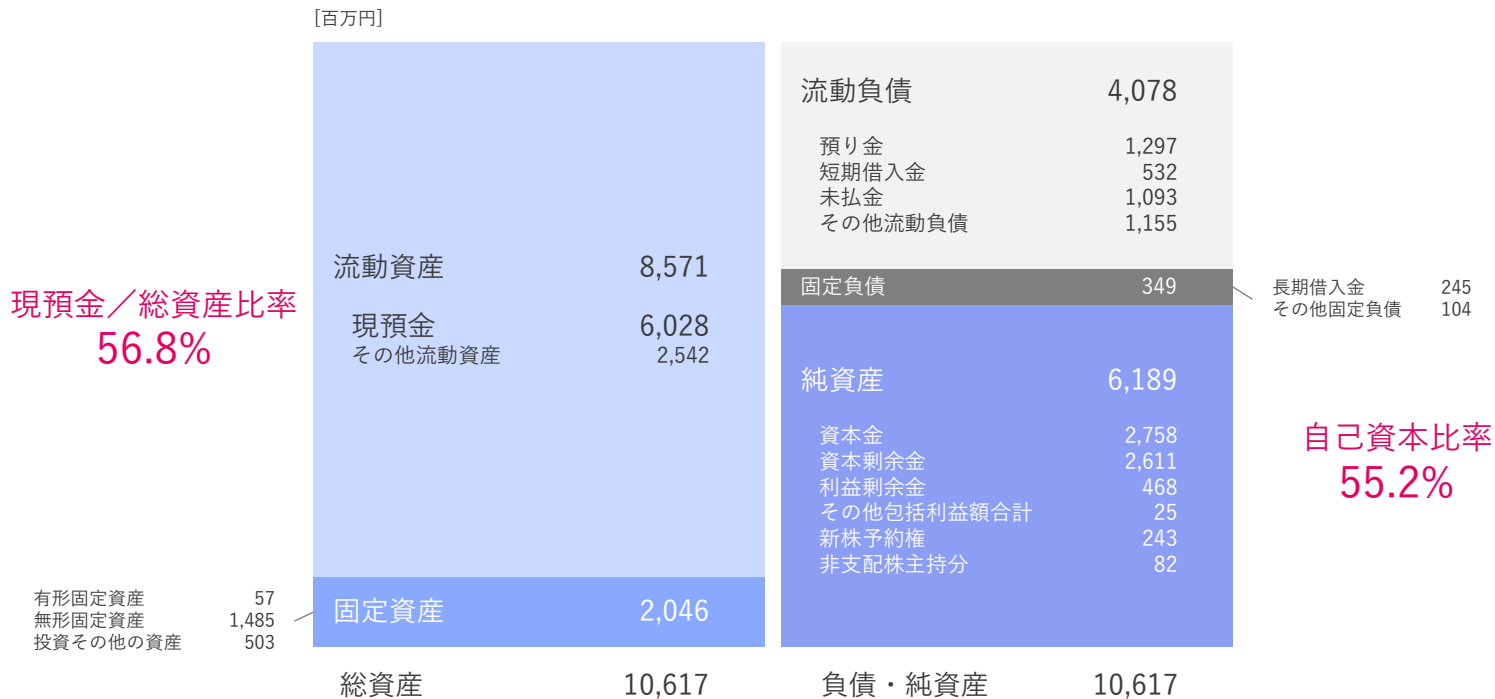
| ビジネスモデル | 当社収益 | 詳細 | 計上方法 | GMV | 売上高 | 売上総利益 |
|-----------------|--------------|--|---|-------|-------|-------|
| ダイレクト マッチング | システム 利用料 | = クライアントとワーカーの 業務委託料の5~20% | GMV = 業務委託料 | 3,228 | 604 | 578 |
| | 広告料 | = 広告掲載などの 追加オプション料金 (オプション利用料 8,000~30,000円) | 売上高 = システム料+広告料 売上総利益 = システム料+広告料 | | | |
| 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 | 3,551 | 3,378 | 1,143 |
| SaaS + その他 | 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 | 165 | 165 | 162 |
| 調整額 | | | | ▲4 | ▲71 | ▲45 |
| 合計 | | | | 6,941 | 4,077 | 1,839 |

(百万円)



BSサマリー

現預金／総資産比率56.8%、自己資本比率55.2%



FY2024 1Q 貸借対照表

| (百万円) | 2023年9月期 (連結) | 2024年9月期 (連結) | 前期末比 |
|--------|---------------|---------------|--------|
| | 期末 | 1Q | |
| 流動資産 | 7,903 | 8,571 | +667 |
| 固定資産 | 2,091 | 2,046 | ▲44 |
| 総資産 | 9,995 | 10,617 | +622 |
| 流動負債 | 3,739 | 4,078 | +338 |
| 固定負債 | 216 | 349 | +133 |
| 純資産 | 6,039 | 6,189 | +150 |
| 自己資本比率 | 57.9% | 55.2% | ▲2.7pt |

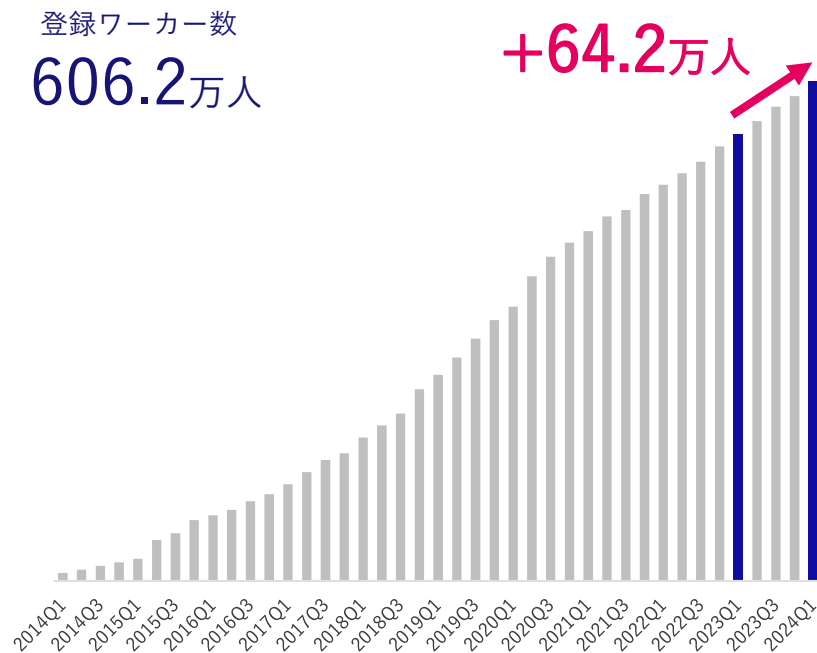
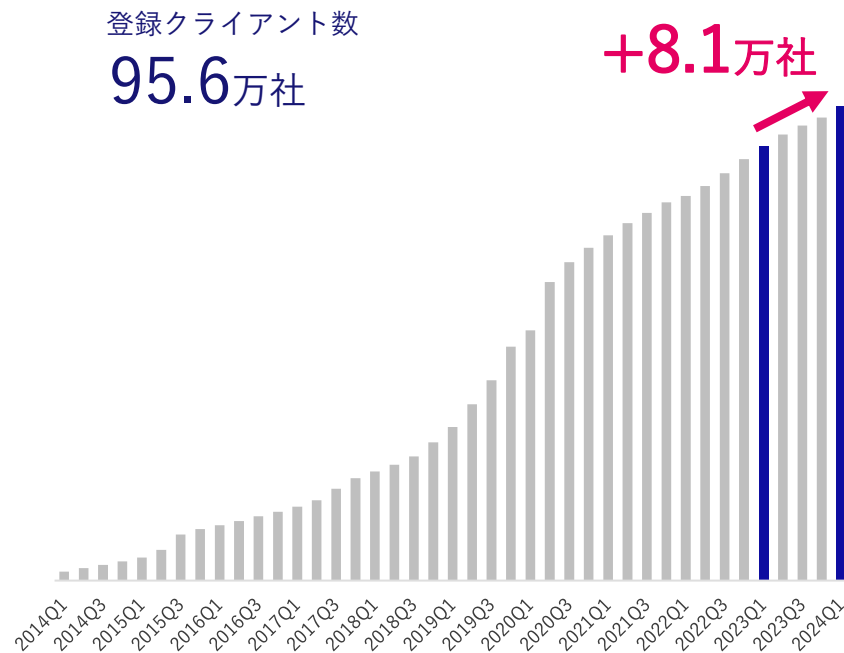
クラウドワークスの経営モデル

～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 年間約60万人、8万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、8万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8万社、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

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：FY2024 1Q 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 (FY24 1Q) | 効果 |
|-----------|---|-----------------------------------|
| マーケティング | [リンクスエージェント] 商談アプローチ方法を変更し、事前アンケートとクライアントの経営課題の掘り起こしを実施したことで商談化率の向上に成功 | 商談化率 28.9%向上 |
| | [クラウドテック] リスティング広告の指名検索表示の最適化によりクライアント・ワーカーの新規登録数の向上に成功 | 新規登録数 150%向上 |
| プロセスチェンジ | [クラウドテック] 顕在ニーズのヒアリングを行う営業方法から、潜在ニーズを引き出す方法にシフトし付加価値を向上したことで、1成約当たり売上総利益の向上に成功 | 1成約当たり 売上総利益 18.0%向上 |
| | [クラウドログ] クライアントの課題をパターン化し、それらに沿った提案資料のテンプレート化を行ったことで営業の質だけでなく工数の削減に成功 | 資料作成時間 /月 28.4%削減 |
| | [クラウドテック] 注力ワーカーに専属担当設置およびワーカーサポート制度を充実させたことで、ミスマッチ防止に繋がり、マッチング効率向上に成功 | 契約前商談 実施率 6.3%向上 |
| | [PARK] 問い合わせ対応を各窓口ごとの設置から、1つに集約したことで工数削減に成功 | 対応工数/月 54.0%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

アカウントセールススキル

経営課題のヒアリングと、課題解決に向けた提案

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

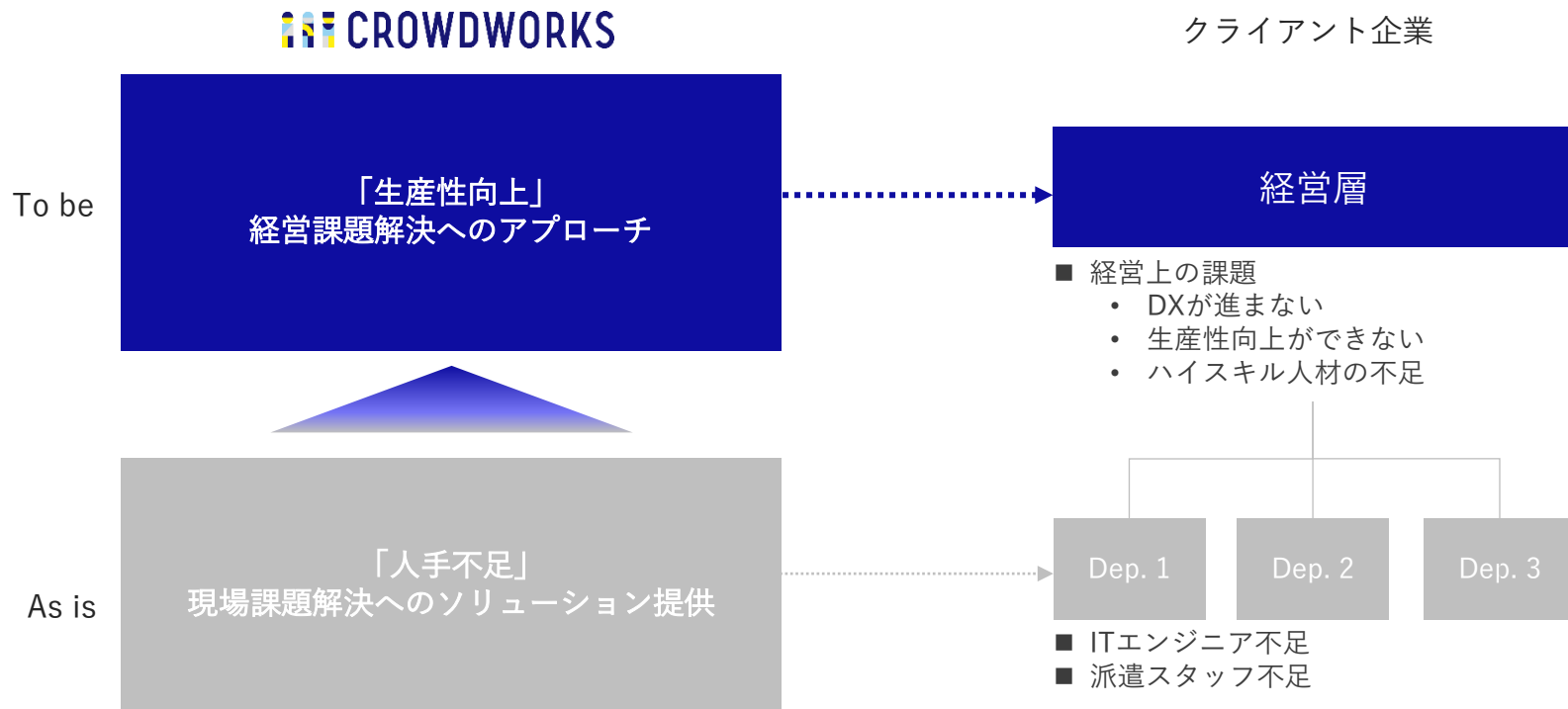
行動や結果がどれだけ速く実現されたかの水準

基本的な心構え 3 Stances

①CWのMission・Vision・Valueを背負い、②商材に100%の自信を持ち、③クライアントに敬意を払い率直に伝える

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

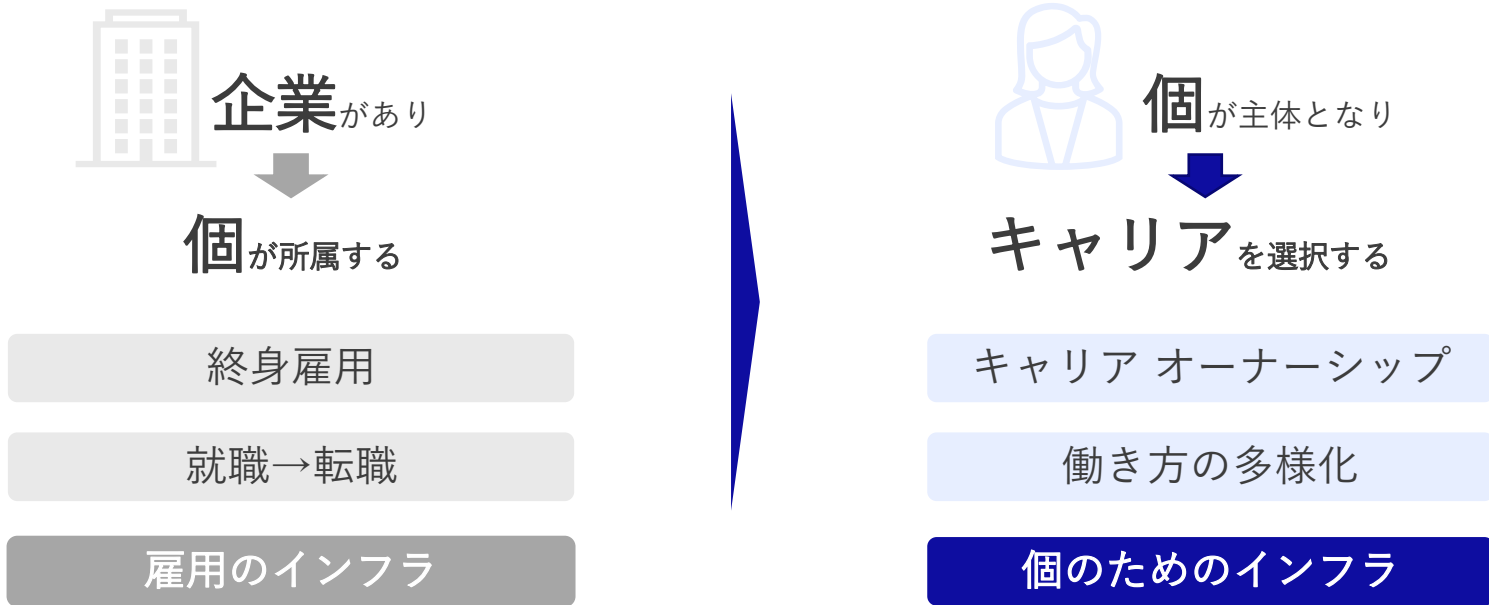
あなたの才能はきっと誰かの役に立つ
そんな無限に広がる人の可能性を信じて
クラウドワークスは、個のためのインフラになる

それが私たちの存在意義です



個のためのインフラとは

労働市場は、型化された雇用インフラの仕組みから、
個や個の思いが主体となり、キャリアや社会との接点を再形成する変化局面



人材流動化、賃上げは政府が取り組む重要なテーマ

成長分野への労働移動の円滑化に向け、非正規雇用の領域における賃金の底上げに貢献する

政府から企業への働きかけ

同一労働同一賃金

正社員だけでなく、有期雇用・派遣労働者・パートタイムの賃金向上へ

非正規雇用労働者の待遇改善

企業に対するフリーランス・ギグワーカーの保護強化

年収の壁の是正

社会保険料や国民年金の支払いにより手取り収入が減ることを懸念して調整しているワーカーが265万人* →解決へ

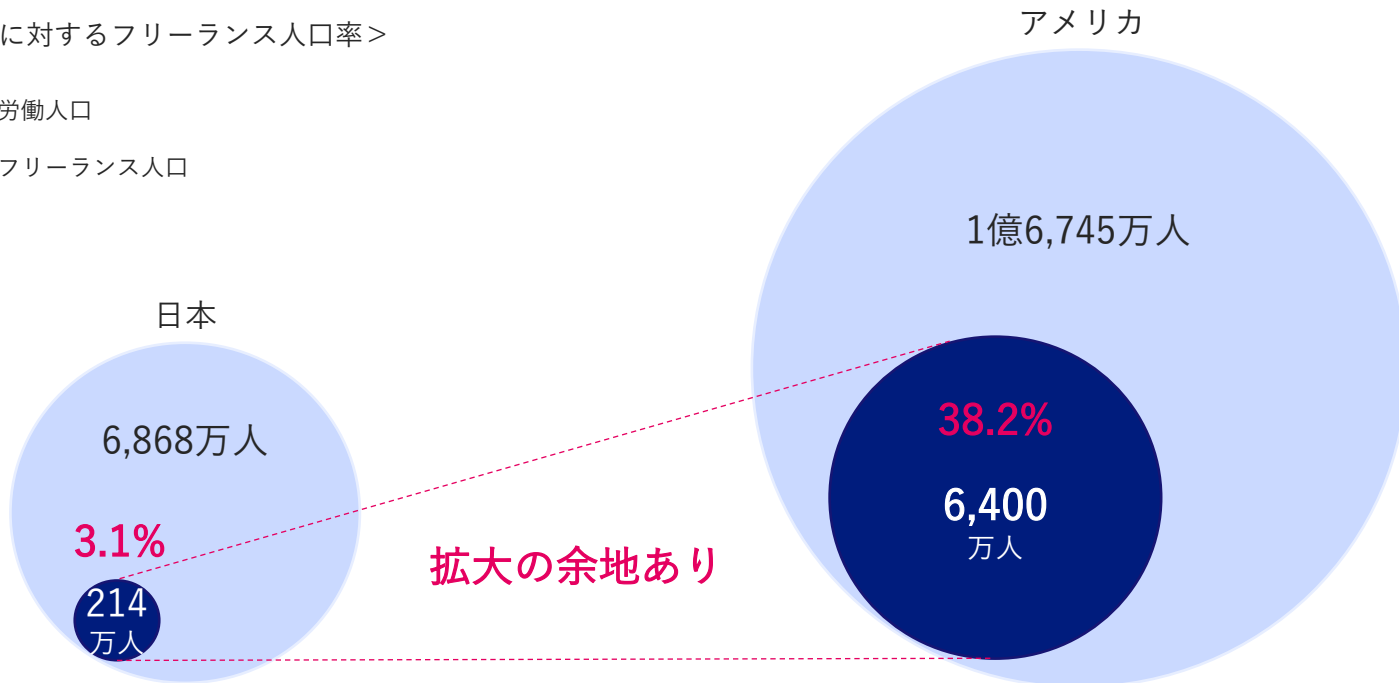
ワーカーの賃金及び稼働単価を上げながら労働の円滑化に貢献する

日本のフリーランス市場のポテンシャル

日本のフリーランス市場は未成熟、フリーランス新法や働き方の変化により、今後も拡大の余地あり

<労働人口に対するフリーランス人口率>

- 労働人口
- フリーランス人口

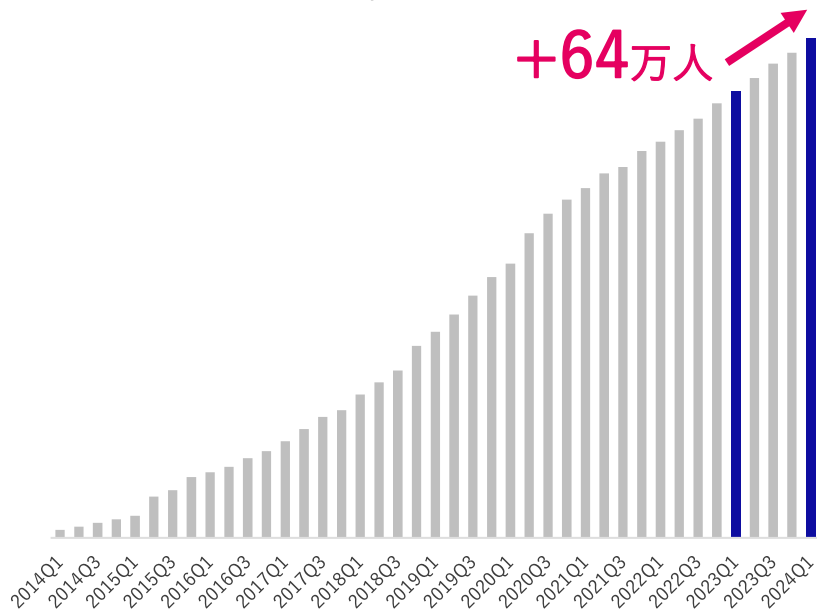


オーガニックに増加し続ける豊富なワーカーアセット

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

<クラウドワークスの登録ワーカー数>



登録ワーカー数

600万人突破！

ハイクラス・専門人材も多数登録

ハイクラス
副業人材
15万人

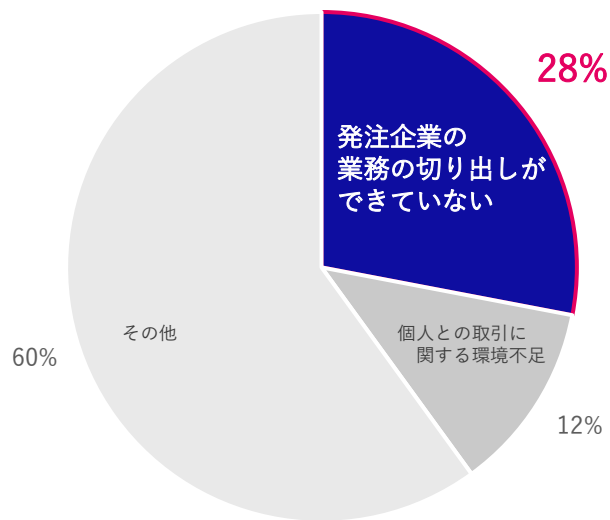
IT人材
各種
20万人

常駐派遣
人材
3万人

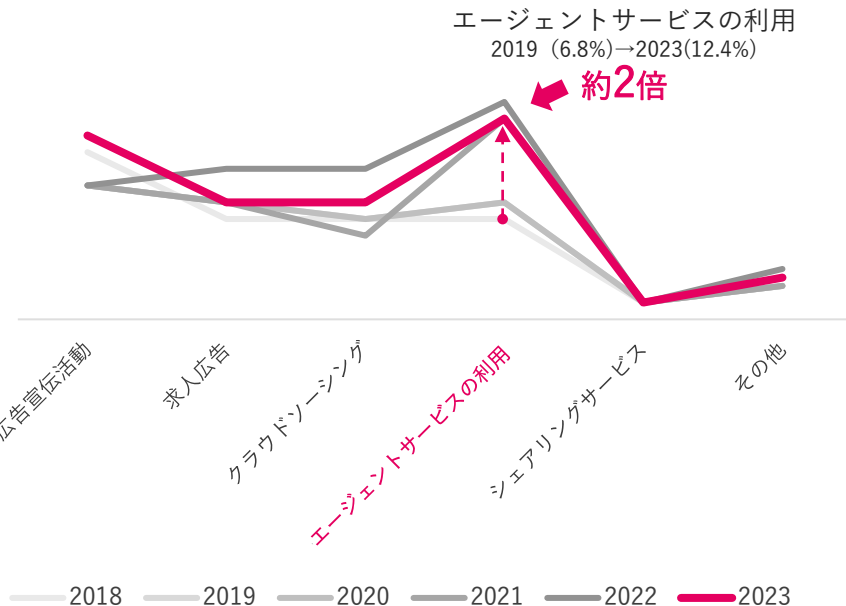
エージェントによるマッチングが企業の課題解決を促進

業務の切り出しができていない企業が28%、エージェントによる企業の課題解決が必要
ワーカーも過去4年でエージェントサービスの利用が約2倍に

<フリーランス発注におけるクライアントの課題>



<ワーカーが最も収入が得られる仕事獲得経路（年次推移）>



CWは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はワーカー・クライアントアセットの蓄積で中長期の持続的成長に貢献

エージェントモデルはエージェントが介在することで利益率（付加価値）が高く、売上総利益の60%を占める



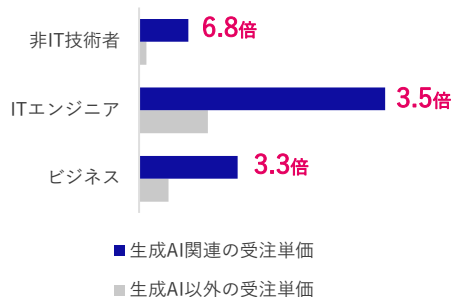
ワーカー単価の向上でより多くの報酬を届ける

各事業において、ワーカーへの報酬単価を高め、ビジョンである仕事の流通2兆円到達へ加速

WEB制作/外注領域

生成AI関連仕事の受注単価
3~7倍

CrowdWorks

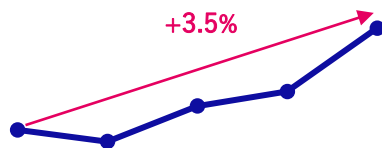


エンジニア/デザイナー領域

ワーカー1人あたりの稼働単価
YoYで3.5%上昇

Crowdtech

クラウドテック稼働単価推移



FY23 1Q FY23 2Q FY23 3Q FY23 4Q FY24 1Q

新たな取り組み

常駐派遣・コンサルなど
新領域で**高単価受注**へ

CROWDWORKS コンサルティング

コンサル領域参入



派遣常駐ニーズへの対応

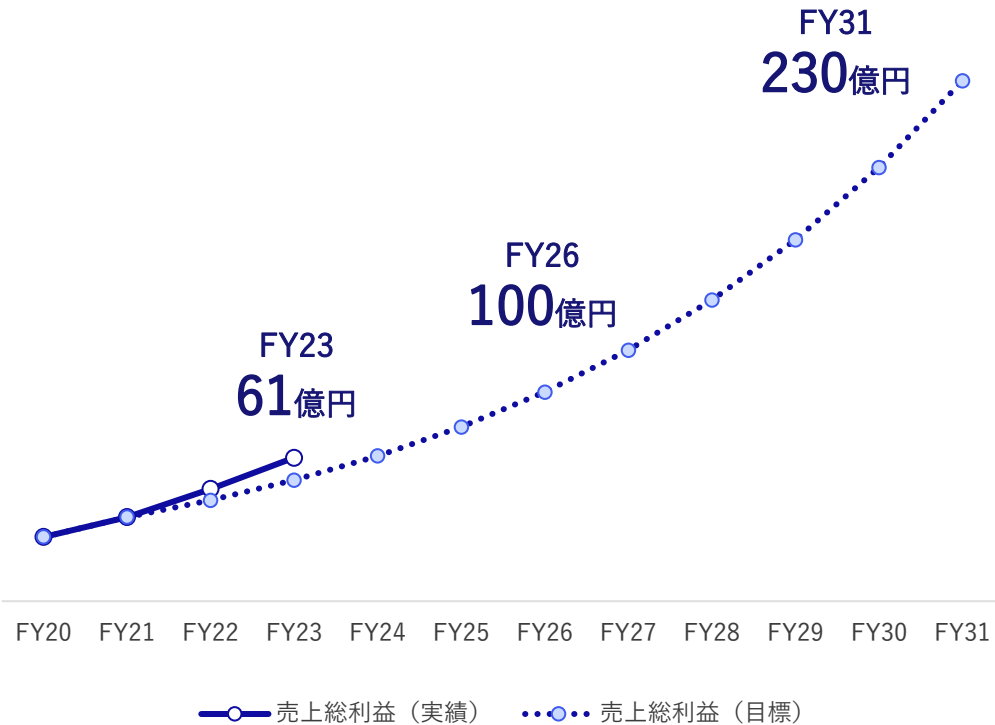
ビジョン

「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 2,758,909,106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 : 606.2万人
クライアント企業数 : 95.6万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2023年12月末時点



マッチング事業

CrowdWorks

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

Tech Direct (旧: CODEAL)

即戦力IT人材の
マッチングPF

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PF

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**8万社以上**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

956,000 社



 **CROWDWORKS**

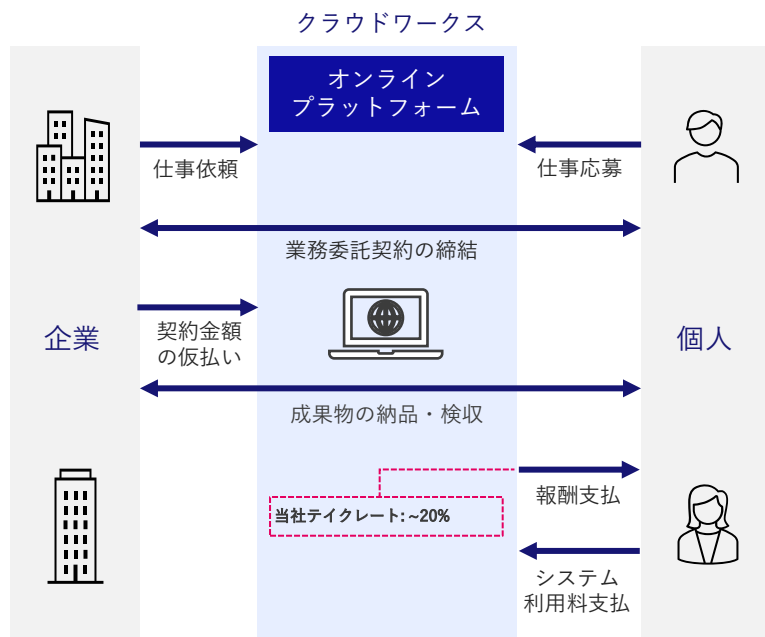


累計クラウドワーカー

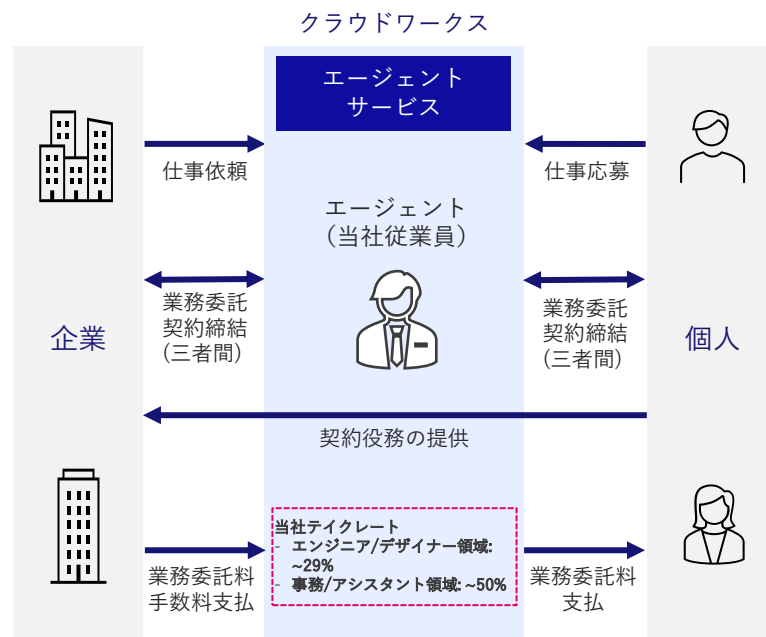
6,062,000 人

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



カテゴリの分類

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 |
| 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（旧CODEAL） |
| | Peaceful Morning（RPA） |
| | ユウクリ （FY24 1Q グループイン） |
| 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、その他新規事業 |
| 副業領域 | クラウドリンクス リンクスエージェント |
| | シューマツワーカー （FY23 3Q グループイン） |

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8万社、
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 : ~29%



- 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



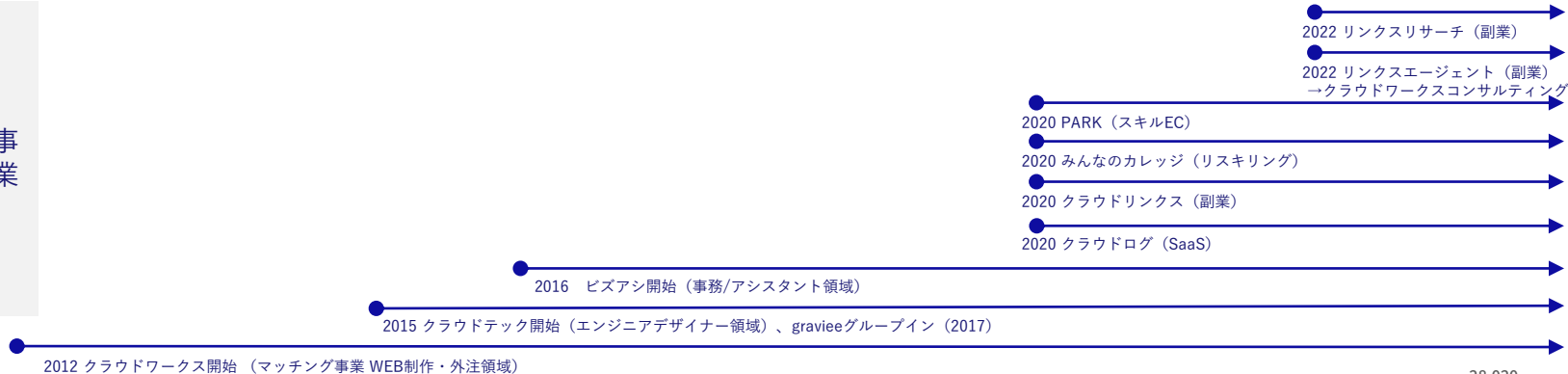
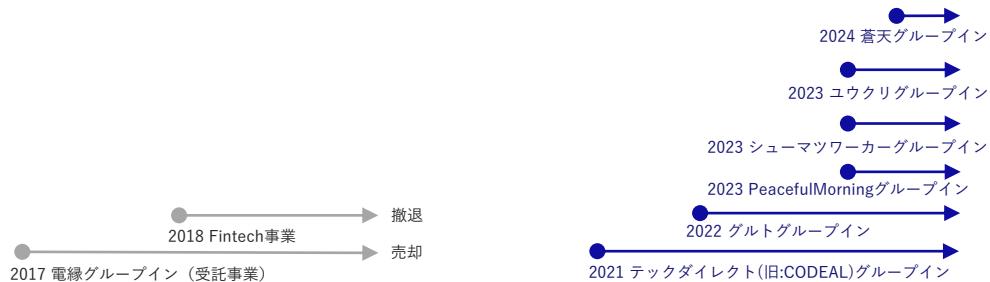
非IT大手企業



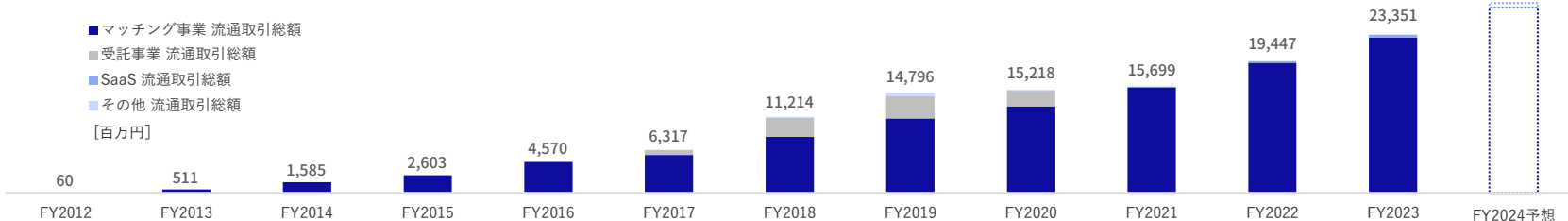
経営の変遷

M
&
A


事業



■ マatching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atching事業への選択と集中



【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・PR室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp