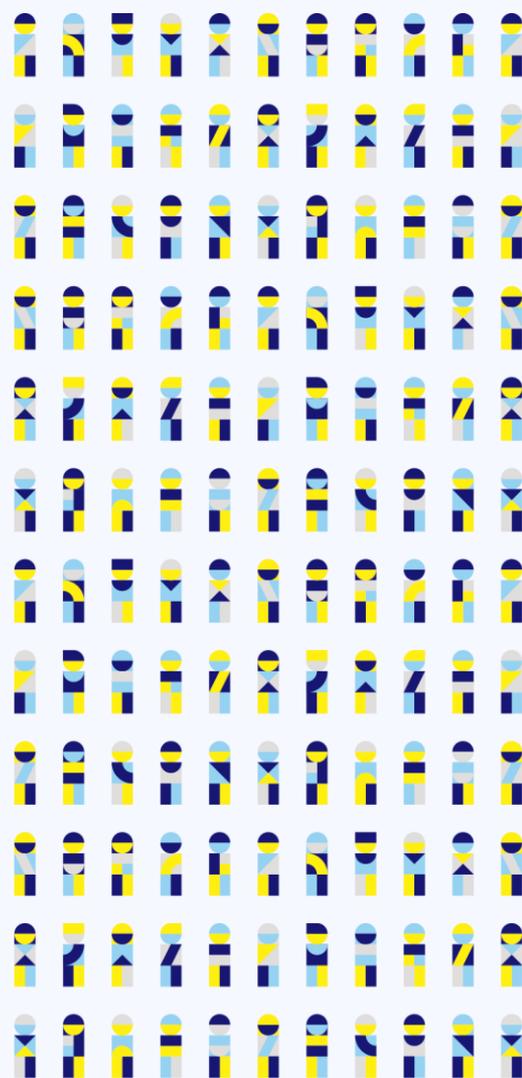




2024年9月期 第2四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



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



FY2024 2Q サマリ

FY2024 2Q エグゼクティブサマリ

上半期業績 ハイライト

2Q累計は、売上高・売上総利益・EBITDA・営業利益において

YoY +25%以上の成長を実現

中期目標：売上総利益CAGR+20%以上10年継続のコミットに対し、

14四半期連続で売上総利益CAGR +20%以上

2Q業績に対する 当社評価

マッチング (既存事業)

- エンジニア/デザイナー領域：常駐派遣+リモート需要の回復で底を脱し、再成長軌道へ
- △ WEB制作/外注領域：AI関連・ビジネス事務が好調も、ライティング案件減少でYoY減収

SaaS (新規事業)

- AI techのグループインにより、セグメントARRは8億を突破。クラウドログは足元でARR6億円突破し、セグメント合計で売上総利益の約10%を占める規模へと拡大

M&A

- 24年4月25日から新規連結化のAI techが急成長、足元でARR2.3億円を突破
複数のLOI・DD案件を並行しつつ、クローキング率向上を目指す

下半期方針

下半期は「YOSHIDA300」達成に向けた成長を加速、売上総利益CAGR +30%を目指す

- ・ 全社横断でマーケティング施策を展開
- ・ 中長期の成長に向けた経営幹部候補人材を採用
- ・ 年間400件以上と旺盛なM&Aソーシングを継続

FY2024 2Q 累計業績

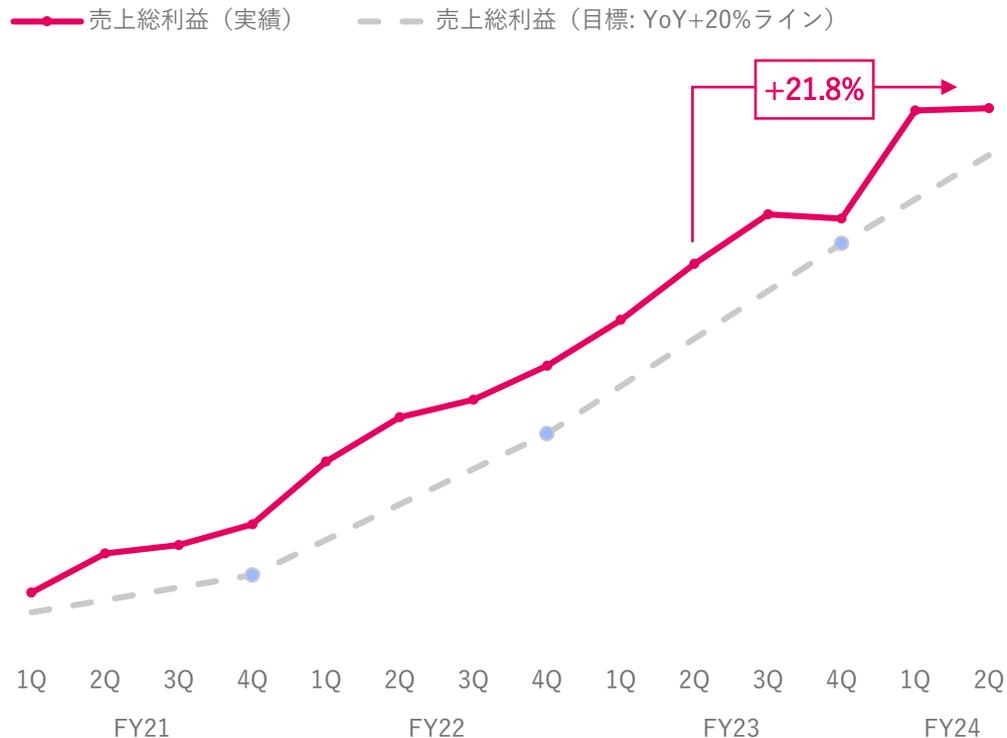
すべての指標でYoY+20%以上の成長、増収増益を継続。売上高・EBITDAはYoY+30%以上の成長

| [百万円] | FY2023 上期実績 | FY2024 上期実績 | 前年同期比 |
|----------------------|-------------|-------------|--------|
| GMV | 11,173 | 13,900 | +24.4% |
| 売上高 | 6,153 | 8,122 | +32.0% |
| 売上総利益 | 2,911 | 3,684 | +26.5% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 638 | 862 | +35.1% |

- 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CAGR +20%以上を14四半期連続で達成、2QはYoY+21.8%



売上総利益

YoY+20%以上を
14四半期
連続で達成

FY2024 2Q 通期予想に対する進捗率

2Q時点での進捗率は売上・売上総利益・EBITDA50%超。計画通りの進捗

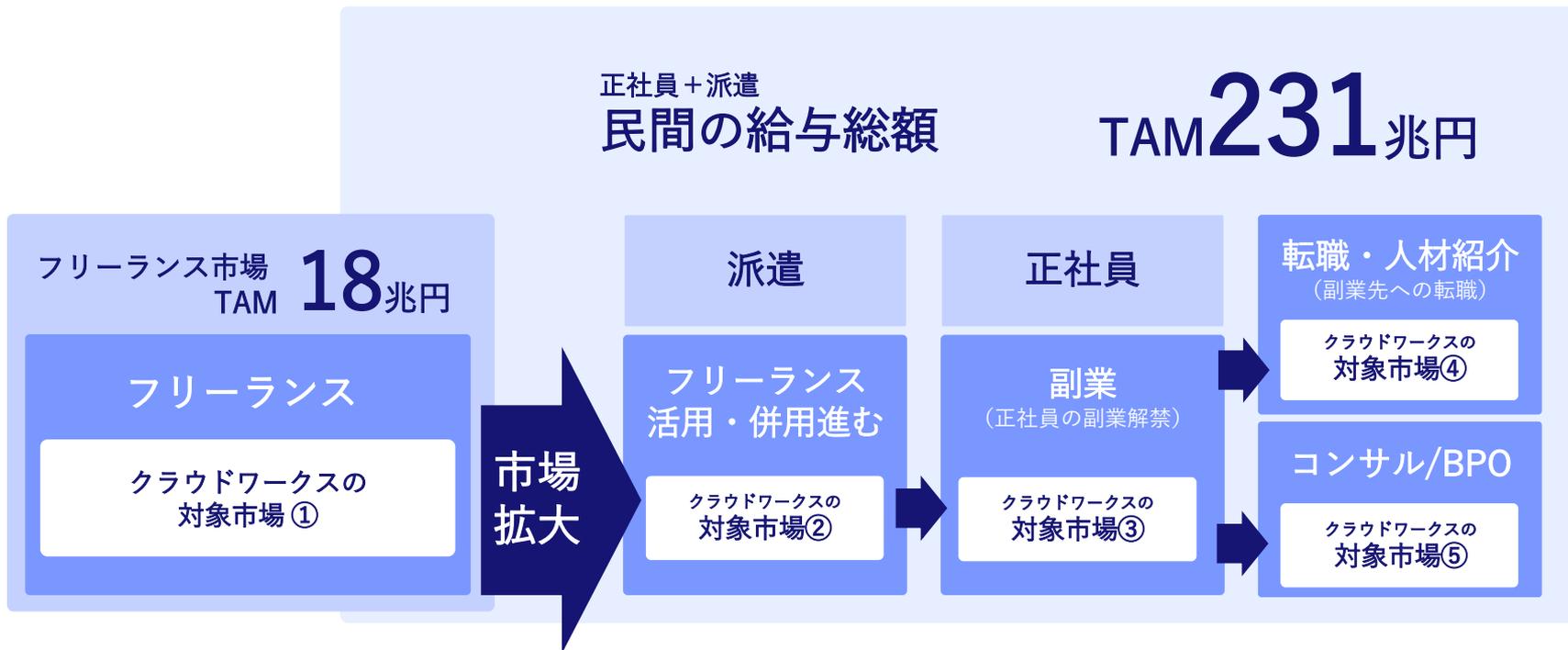
| [百万円] | FY2024 通期予想 | FY2024 2Q実績 | 進捗率 |
|----------------------|-------------|-------------|-------|
| GMV | 28,020 | 13,900 | 49.6% |
| 売上高 | 15,860 | 8,122 | 51.2% |
| 売上総利益 | 7,370 | 3,684 | 50.0% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,570 | 862 | 55.0% |

- ・ 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

日本の生産性を向上させる
「YOSHIDA300」

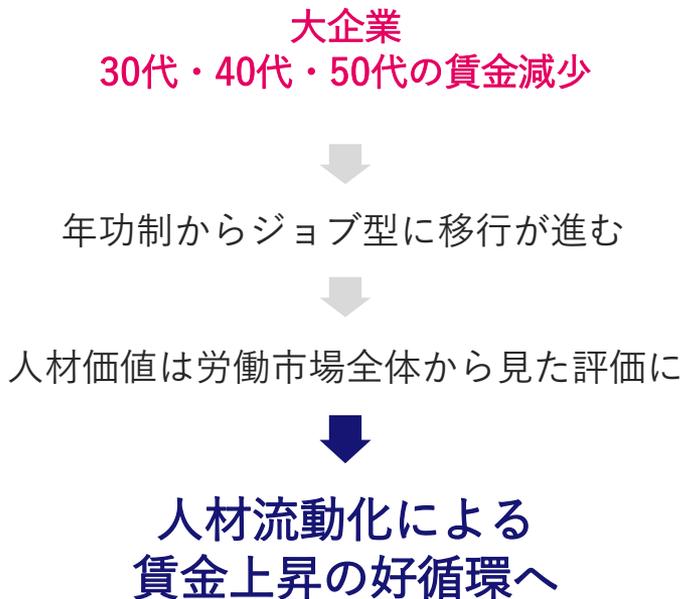
人材流動化が加速 TAMは給与総額の231兆円

労働市場は大きく変化。クラウドワークスにおいても正社員の副業ビジネスが拡大し、そのデータベースからコンサル・BPOへ事業領域を拡大した。当社のTAMは、18兆円のフリーランス市場から給与総額231兆円の労働市場へ。



人材流動化による賃金上昇の好循環へ

2023年、一般労働者の平均賃金は過去最高を更新したが、大企業の30代・40代・50代のみ賃金は減少
年功序列からジョブ型化が進み、ワーカーは1社に依存せず、よりよい労働環境へ移動していく



政府による人材流動化の促進は、より具体化フェーズへ

2023年、政府は人材流動化促進の方針を発表

2024年は法制度が整備され、フリーランスとして働きやすい社会に

2023年 人材流動化促進の方針発表

三位一体の労働市場改革

- ・ リスキリング
- ・ ジョブ型導入
- ・ 成長分野への労働移動



2024年 フリーランスが報酬を得やすい法制度へ

- ・ リスキリング支援金の助成率
最大70→80%へ※1
- ・ フリーランス新法（2024年11月1日施行予定）
 - 不当な報酬減の禁止 ※2
 - 育児配慮義務化 ※3

フリーランス・副業ワーカーの報酬は拡大

人材流動化と並行してワーカーのリスキリングが進み、活躍の幅が増えるとともに報酬額も拡大している
AIによる副業、年収の壁の突破、副業の実績をもとに独立するワーカーなど、様々な変化が生まれている

AIの仕事に特化し、 報酬額アップ



- ・クラウドワーカー
- ・平日3～4時間業務
- ・データ入力等の単純作業中心

→AIデータ関連の仕事を
中心に受注

月あたり報酬額

5万円 → 19万円 → 31万円
2021年 2022年 2023年

副業から独立へ



- ・本業：医療業界マーケター
- ・副業：マーケコンサル

→独立してフリーランス
コンサルタントに

月あたり報酬額

240万円

希望の働き方で 年収の壁も突破



- ・元印刷会社・経理
- ・高齢両親との生活のため
在宅勤務を希望

→フリーランスに転身、
在宅勤務を実現

年あたり報酬額

172万円



“我々は人材流動化により、
企業の生産性を向上し、
日本経済の発展に貢献します”

クラウドワークスが果たす役割

企業に対するアクション

我々は人材流動化により、



フリーランスを主軸にした
総合的な人材提案

企業の生産性を向上し、



必要な分だけリソースを調達できる
変動費化を前提とした
人材ポートフォリオの実現

日本経済の発展に貢献します



クライアント企業の利益拡大

クラウドワークスの隣接市場5つの可能性

フリーランスを軸として、隣接する市場への新規参入タイミングを検討
2Qは緊急性の高いAI領域からケイパビリティを拡大していく

クラウドワークスの
新市場

正社員+派遣
民間の給与総額 TAM **231**兆円

フリーランス市場 TAM **18**兆円

フリーランス

クラウドワークスの
対象市場①

市場
拡大

派遣

フリーランス
活用・併用進む

クラウドワークスの
対象市場②

正社員

副業
(正社員の副業解禁)

クラウドワークスの
対象市場③

転職・人材紹介
(副業先への転職)

クラウドワークスの
対象市場④

コンサル/BPO

クラウドワークスの
対象市場⑤

- ⑥ギグワーカー/
ブルーワーカー
- ⑦介護/医療従事者
- ⑧特定技能外国人

- ⑨AI (仕事のあり方を変革)
- ⑩海外展開

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)

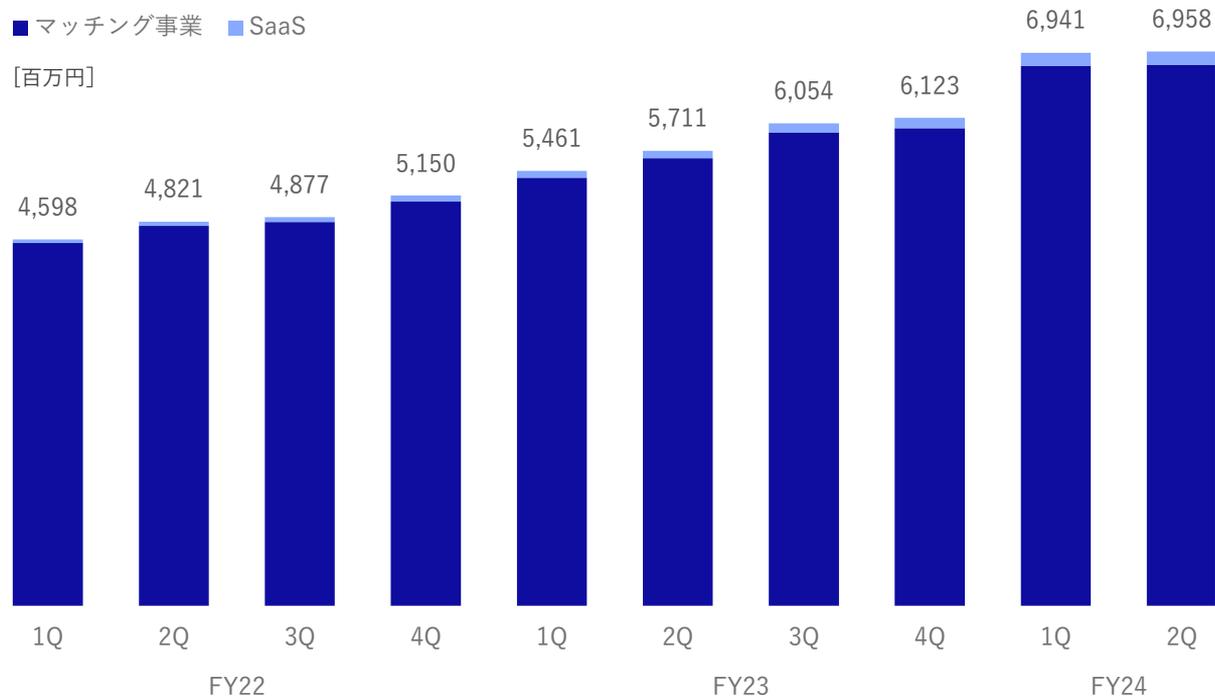
SaaS
(新規事業)

M&A

FY2024 2Q 全社業績

2Q 全社 GMV(流通取引総額) 四半期推移

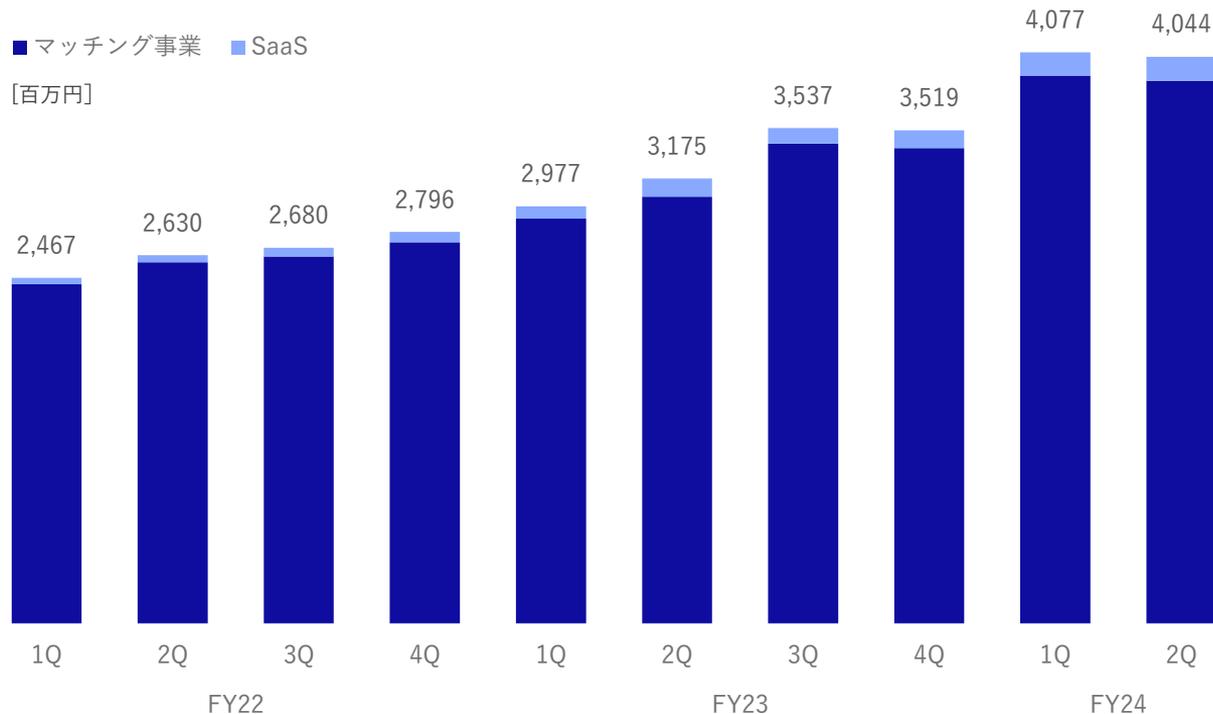
YoY+21.8%と伸長、マッチング事業が堅調に推移



FY24 2Q
YoY
+21.8%

2Q 全社 売上高 四半期推移

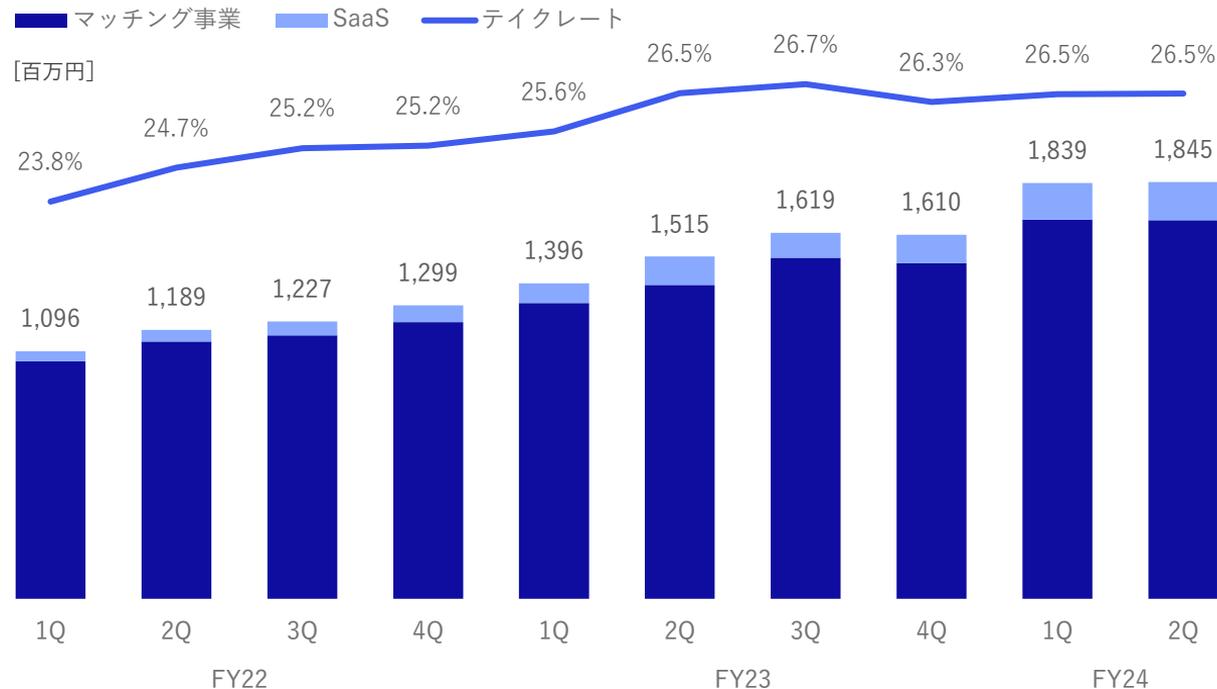
YoY+27.4%の成長、マッチング事業の堅調に加え、SaaS事業クラウドログも引き続き伸長



FY24 2Q
YoY
+27.4%

2Q 全社 売上総利益・テイクレート 四半期推移

YoY+21.8%と伸長、売上総利益率の高いSaaS事業が成長率に貢献。テイクレートは26.5%と好調



売上総利益
YoY
+21.8%

テイクレート
26.5%

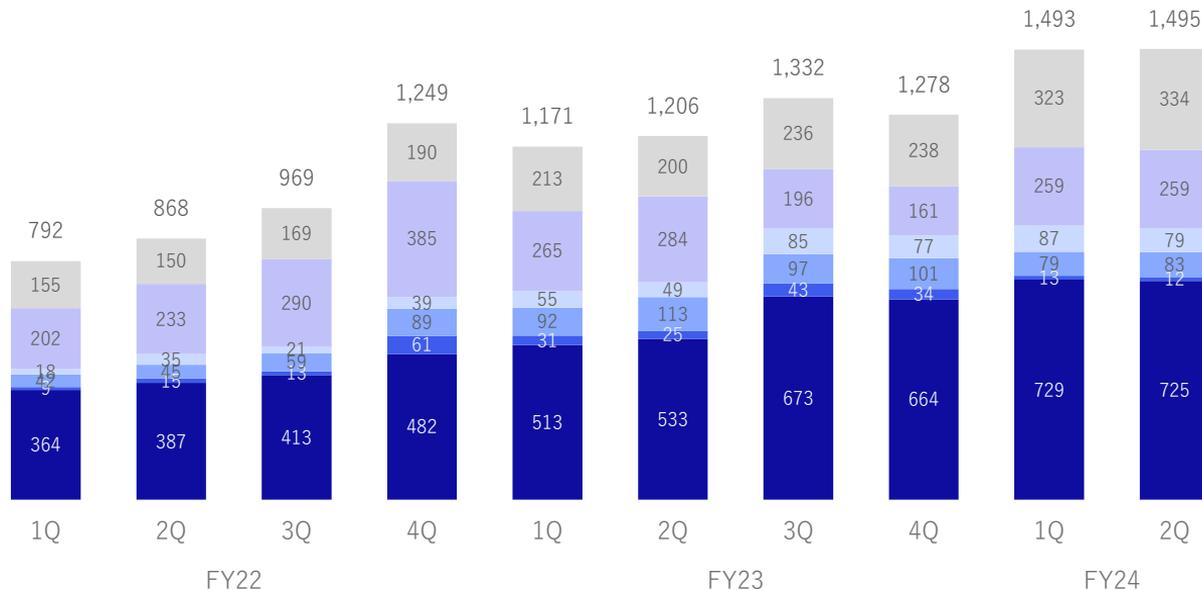
2Q 全社 販管費 四半期推移

期初予想通りの推移でYoY+24.0%

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]



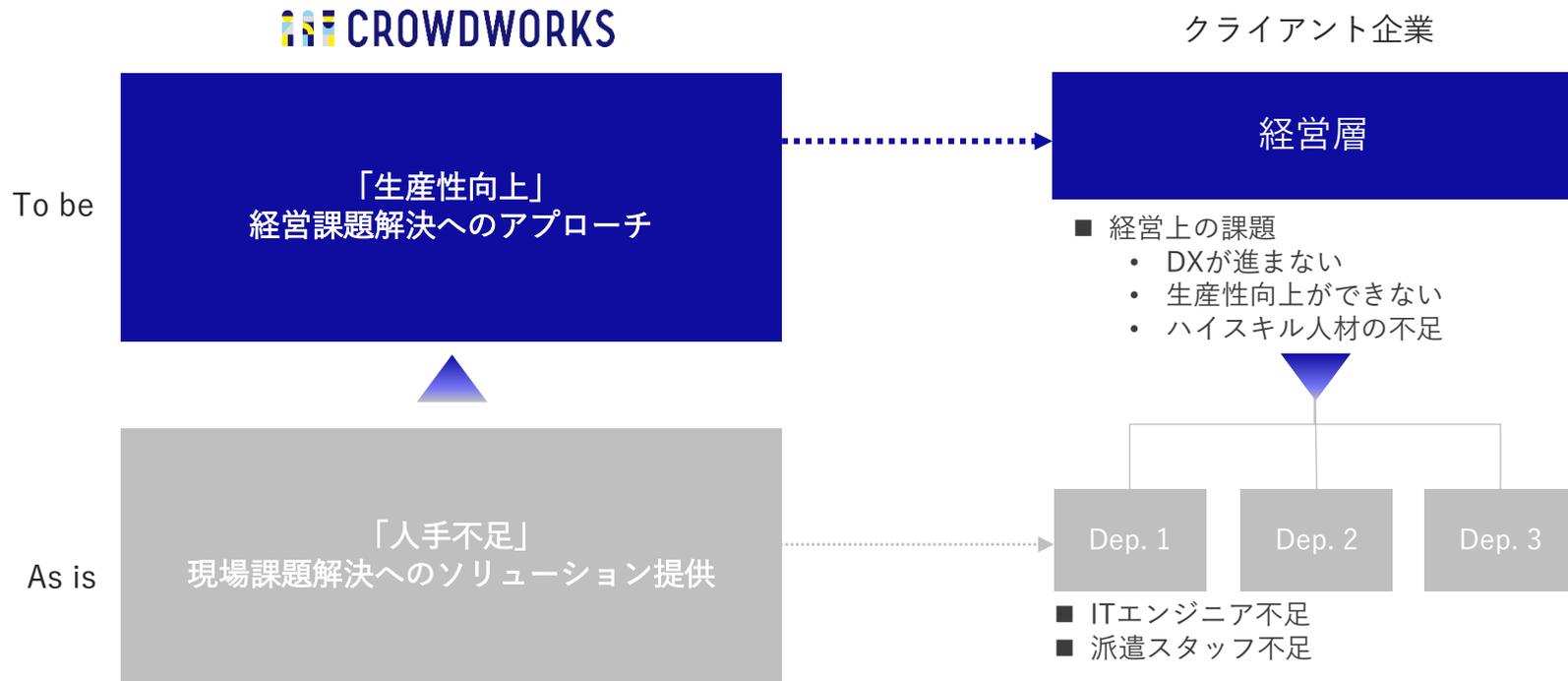
FY24 2Q
YoY
+24.0%

FY2024 2Q 経営モデルの進化

1. 社当たり単価の向上 YoY+2,774%の事例も
2. 成長の再現性の追求 6つのアップデート

経営課題から複数の人材提案を行う「生産性向上コンサルティング」へ

副業領域で正社員ワーカータベース16万人を獲得したことで、紹介可能な人材層が全職種へ拡大
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へ進化



社当たり単価向上のノウハウが蓄積

アカウントセールス、生産性向上コンサルティングにより社当たり単価が大きく向上。YoY+2,774%の事例も

①アカウントセールス

大手クライアント企業との関係性を強化し、
部署を超えた人材不足の解決を目指す

| | | FY23 上期 | FY24 上期 |
|--------------|------|---------|--------------------------|
| A社 法人サービス | 売上高 | 0万円 ▶ | 3,026万円 |
| | 稼働人数 | 0人 ▶ | 34人 |
| B社 情報通信業 | 売上高 | 123万円 ▶ | 3,536万円 (+2,774%) |
| | 稼働人数 | 7人 ▶ | 44人 |

②コンサルティングセールス

企業の中長期の経営課題にアプローチし、
フェーズごとの課題解決にコミットする人材を提供

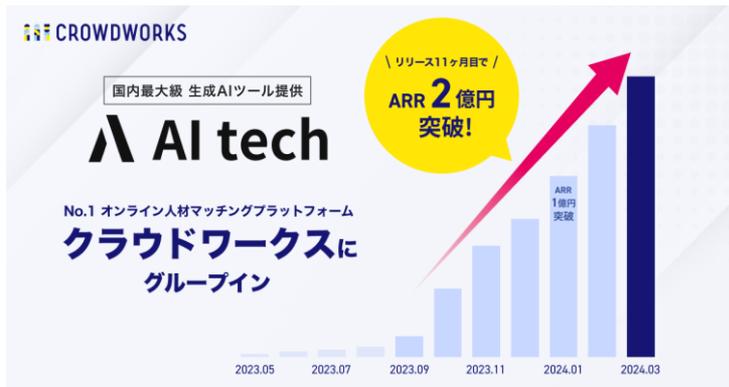
| | | FY23 2Q | FY24 2Q |
|--------------|------|------------|----------------------|
| C社 製薬メーカー | 売上高 | 80万円 ▶ | 528万円 (+560%) |
| | 経営課題 | バックオフィス効率化 | |
| D社 製薬メーカー | 売上高 | 90万円 ▶ | 225万円 (+150%) |
| | 経営課題 | 社内のDX推進 | |

AIのケイパビリティが拡大、クライアント・ワーカー双方に価値提供

2024年4月、ARR2億円超のAI SaaS「オーダーメイドAI」を有するAI tech社がグループイン

今後toB向けソリューションを拡大し、「①生成AIを作る」「②生成AIを使う」両面で企業・ワーカーをサポート

「AI tech社」グループイン



1. 当社ユーザーアセットにより、AIツールのARRを拡大
2. 生成AI開発・ビジネス立ち上げ知見を既存事業に展開
3. AI×人材に関する新ソリューションを提供

AI 関連事業を立ち上げへ

①生成AIを「作る」サポート

- ・ AI開発に必要な人材提供
- ・ AI教師データの作成サポート

→生成AIシステム開発に
欠かせない企業へ



②生成AIを「使う」サポート

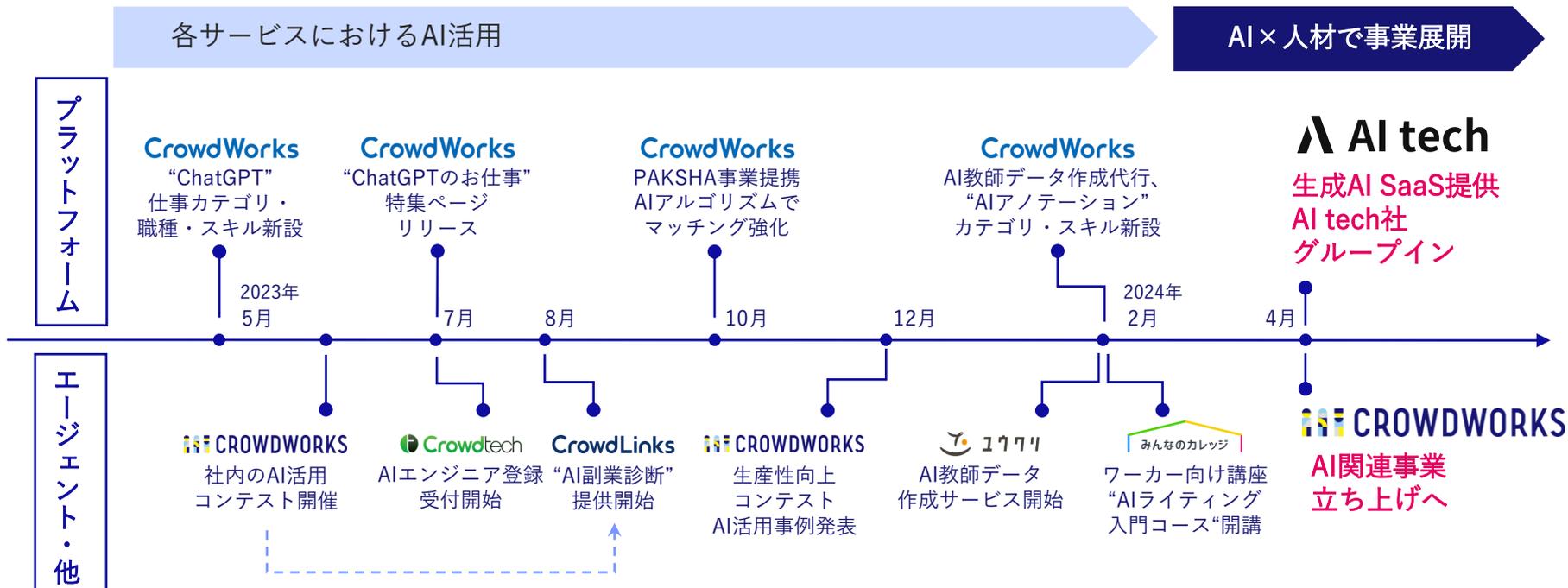
- ・ 対企業：生成AI活用コンサル
- ・ 対ワーカー：生成AI活用講座

→企業・ワーカーの
生産性を向上



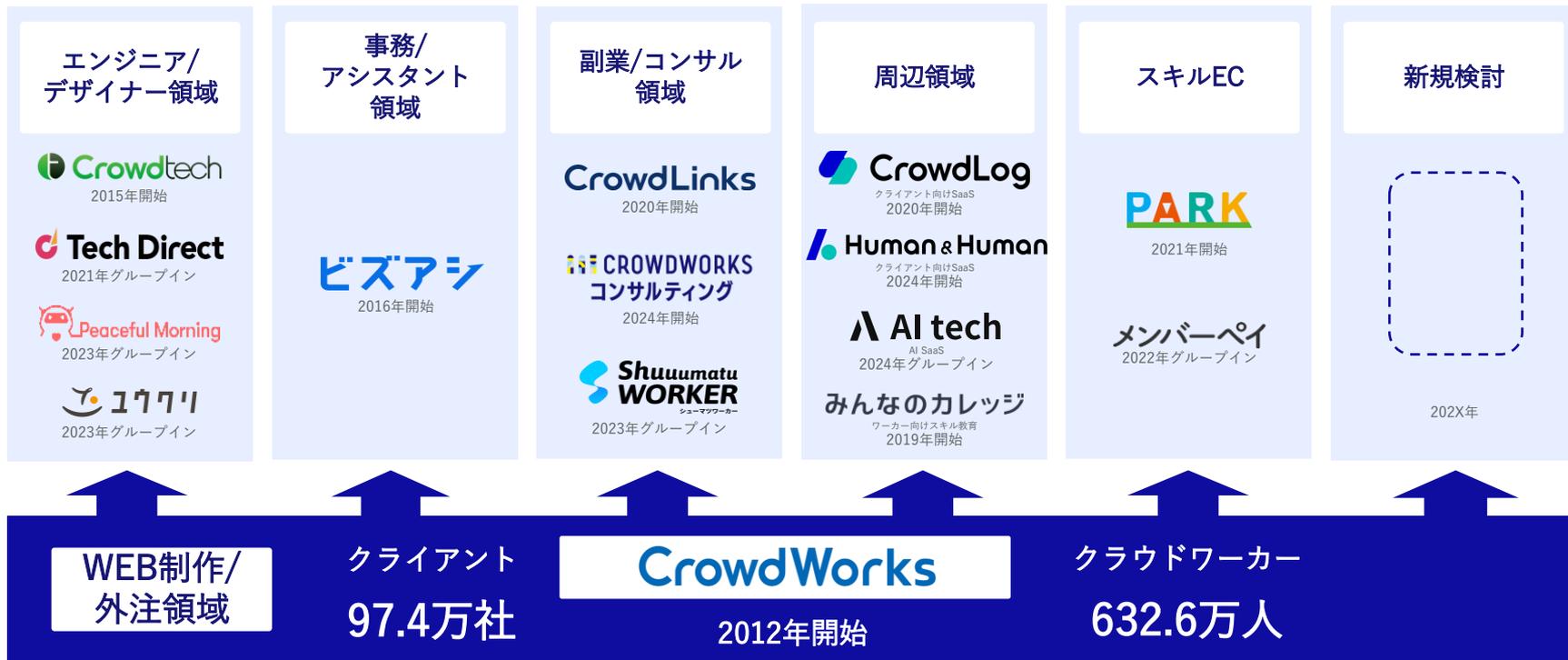
参考：クラウドワークスAI関連事業 これまでの歩み

2023年は各サービスにおいてAIワーカーの活性化、AIによる生産性向上を実行してきた
2024年以降、AI×人材による新たな事業展開を行っていく



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でワーカー・クライアントを獲得し、エージェントモデルでビジネスを立ち上げる仕組みが確立されている。ワーカーは632.6万人、クライアントは97.4万社に拡大



FY2024 2Q 経営モデルの進化

1. 社当たり単価の向上 YoY+2,774%の事例も
2. 成長の再現性の追求 6つのアップデート

① CW Management Policy = 人的資本経営 + 事業成長

「CW Management Policy = 人的資本経営 + 事業成長」と定義

それぞれの項目の規範や具体的な行動について、各種 Policy で定義しており、成長の再現性が担保されている



人的資本経営

CWカルチャー

カルチャーブック

Mission / Vision
Value / Mind
CW経営モデル

労働史・資本主義の歴史など

ソリューションブック

組織の問題解決フレームワーク

人的資本 戦略

人的資本ポリシー
(作成中)

マネジメントポリシー

+

事業成長

CW Strategy (戦略)

YOSHIDA300

人材流動化により
企業の
生産性を向上し、
日本経済の
発展に貢献する

CW Tactics (戦術)

生産性向上

生産性向上
ポリシー

CW
Sales
Model

マーケティング
ポリシー

事業管理

業績管理
ポリシー

プロダクト
開発
ポリシー

IRポリシー

再投資

キャッシュ
アロケーション
ポリシー

M&A
ポリシー

新規事業
ポリシー

② 人的資本経営：社内・ワーカー 双方の人的資本拡大

社内メンバーに加え、サービス利用ワーカーの人的資本拡大にも取り組む。

ワーカーに対しては、リスキングや交流による知見共有を促し、獲得報酬最大化を目指す。

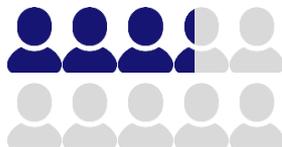
社内の人的資本拡大

FY24上期 **21名**の新マネージャーが誕生

- ・ マネージャー女性比率 33.3%に
- ・ マネージャー対メンバー比率 1:6の適正水準化
- ・ 本部長、役員の出身を目指す

マネージャー女性比率

33.3%



マネージャー対メンバー比率

1 : 5.97



フリーランスワーカーの人的資本拡大

ワーカー交流会にフリーランスワーカー
上半期 累計**1000**名以上が参加

- ・ ワーカーがワーカーに教える相互学習
- ・ 交流会参加ワーカーの受注単価は大きく、
今後コミュニティ育成による市場活性化に期待



③ CW Sales Model アップデート

CW Sales Modelに、社当たり単価向上・ワーカー報酬単価向上が再現可能なスキルを新たに追加
グループ会社を含む、セールスマンメンバー全員がスキルを共有

6 Skills

営業・サポート職ごとのスキルを集約したスキルマトリックス

| | | | | |
|-----|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| 応用 | AS skill (アカウントセールス) | | | |
| 職種別 | IS skill (インサイド セールス) | FS skill (フィールド セールス) | CS skill (カスタマー サクセス) | WS skill (ワーカー サクセス) |
| 共通 | Standard skill (スタンダード) | | | |

- **AS Skill (アカウントセールス スキル)**
ヒアリングに基づき、クライアント経営解決を行うことで、仕事の受注単価を拡大するスキル
- **WS Skill (ワーカーサクセス スキル)**
ワーカーのマッチング率や継続率を高めることにより、チャーンを低減し、受注単価を拡大し続けるスキル

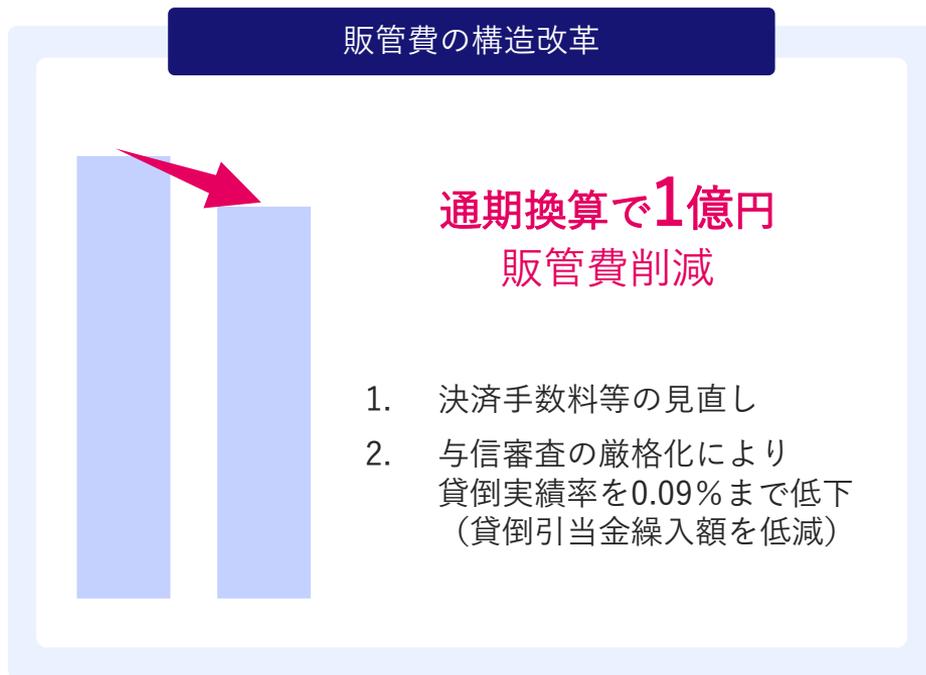


CW Sales Model Conferenceで
グループ全体に共有



④ 販管費の構造改革 固定費の前提を疑い削減→中長期成長投資へ

販管費のうち、固定費化しているオペレーションコストの徹底削減を実施
削減したコストを、中長期的な成長に資する施策に振り分ける



2Qから順次追加投資を実施

- ✓ エンジニア/デザイナー領域への
広告投資
- ✓ 経営幹部候補人材の採用
- ✓ 各部門の生産性を向上する
ツール・システムの導入

etc.

⑤ グループ経営 (M&A・PMI) ノウハウをポリシー化

収益・利益を増大させるクラウドワークスの経営ノウハウをポリシー化し、アセットとともにグループ各社に提供

ノウハウ①

売上高増

PMIで売上高YoY+43.6%の事例を創出



- ✓ 新規領域のクライアントを、クラウドワークスのクライアントデータベースと接続し、相互相容する
- ✓ クラウドワークスの600万以上のワーカーデータベースを共有し、マッチング稼働率を上げる

ノウハウ②

利益化(黒字化)

営業赤字YoY102.5%削減・単体黒字化の実績

生産性向上ポリシー

生産性向上5 (ファイフ)
+
コスト効率向上4 (フォー)

- ✓ 生産性向上モデルの実践により販管費構造を改革
 - 600万以上のワーカー/約100万社のクライアントを活用し広告宣伝費を大幅削減
 - 一人あたり売上総利益の最適化

ノウハウ③

社当たり単価向上

YoY+2,774%実現のノウハウをグループに展開



- ✓ 単価の高い副業/コンサル領域の強化
- ✓ リモート中心→常駐派遣ケイパビリティの拡大
- ✓ AI・RPAなど業務自動化ソリューション拡充

⑥ 生産性向上ピッチを新名称 PPP (Personal Purpose Pitch) にアップデート

生産性向上に向けた取り組みが、個人単位で日常業務に落とし込まれており、個人の意志と、一人あたりの売上総利益向上の経営指標と紐づいている

生産性向上とミッションの接続に 個人単位でフォーカス

全部門のメンバーが年1回ピッチ

3つの評価基準：

1. 成果 (売上総利益拡大・コスト削減のインパクト)
2. 気付きや課題発見、プロセスチェンジの難易度
3. ミッション・ビジョンの実現に向けた貢献度合い

部門ごとに
予選を行い、
全メンバーの前で
決勝プレゼン

| | | | | | |
|-------|-------|-------|-----|--------|-----|
| セールス1 | セールス3 | サポート1 | 管理1 | 企画マーケ1 | 開発1 |
| VS | VS | VS | VS | VS | VS |
| セールス2 | セールス4 | サポート2 | 管理2 | 企画マーケ2 | 開発2 |

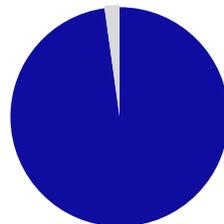
生成AI活用事例を年間50件生み出す

コスト削減・売上総利益アップにAI活用

事例創出に向け、エンジニアの98%がGitHub Copilotを導入

GitHub Copilot導入率

97.8%



プログラミングにまつわる
各種作業を支援する、
エンジニア向け人工知能ツール

日本の生産性を向上させる

「YOSHIDA300」 進捗

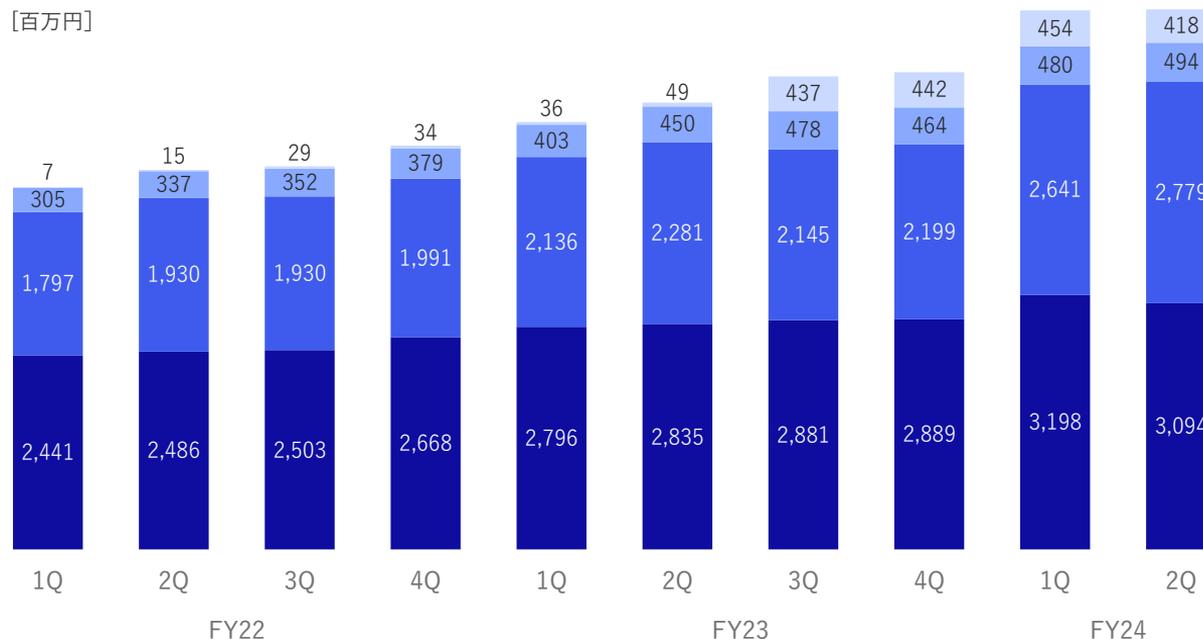
1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

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/コンサル領域

[百万円]



(YoY)

副業/コンサル領域

+7528%

事務/アシスタント領域

+9.7%

エンジニア/デザイナー領域

+21.8%

WEB制作/外注領域

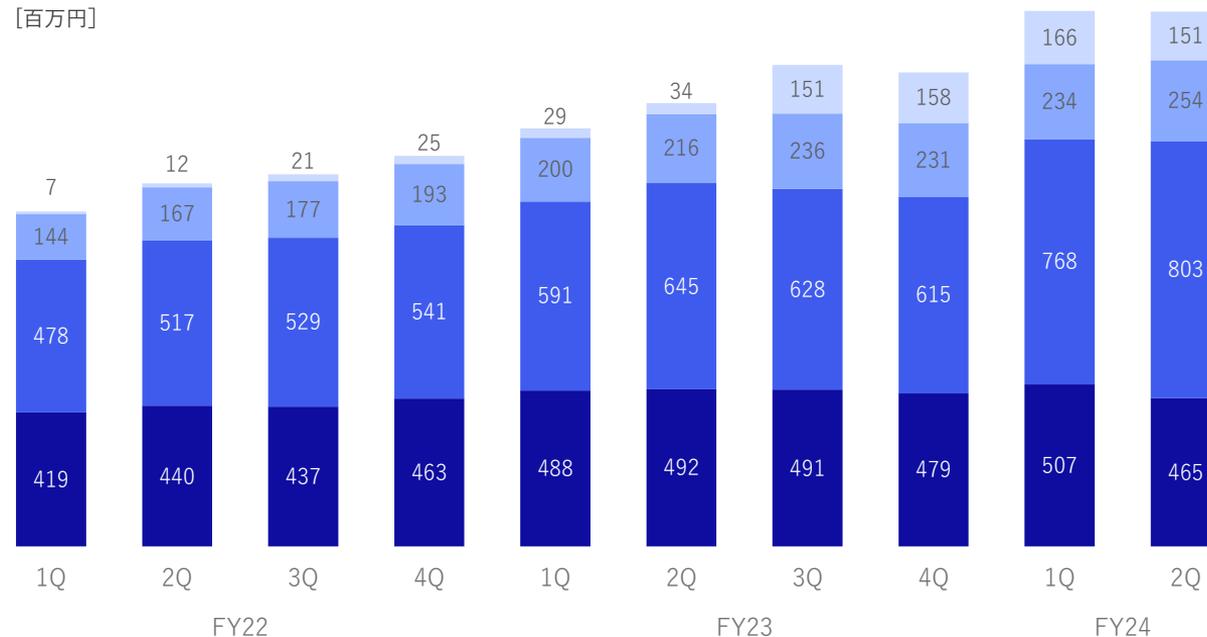
+9.1%

マッチング事業カテゴリ別 売上総利益 四半期推移

売上総利益は3領域でプラス成長。WEB制作外注領域はライティング関連の業務が減少。

■ 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/コンサル領域

[百万円]



(YoY)

副業/コンサル領域

+338.1%

事務/アシスタント領域

+18.0%

エンジニア/デザイナー領域

+24.4%

WEB制作/外注領域

▲5.5%

マッチング事業カテゴリ別 市場環境と当社の取組み

AIによる労働市場の変化、クライアントのエンジニアニーズの変化に対して、それぞれの領域で対応策を実施
売上総利益30%成長に向けて、足元の構造改革を進める

WEB制作/外注領域

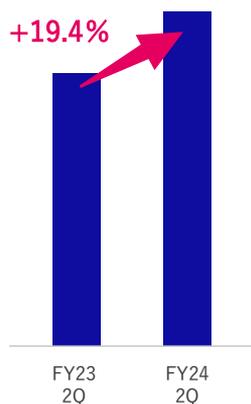
ビジネス事務・GMV YoY +19.4%

生成AI開発におけるアノテーション業務増加の影響



実績

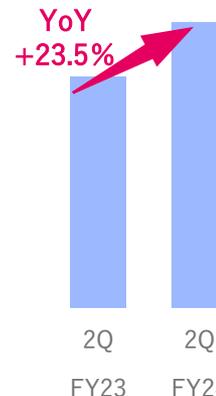
- ・株式会社APTO (AI開発会社)
- ・DAI Labs株式会社 (AIコンサル会社)



エンジニア/デザイナー領域

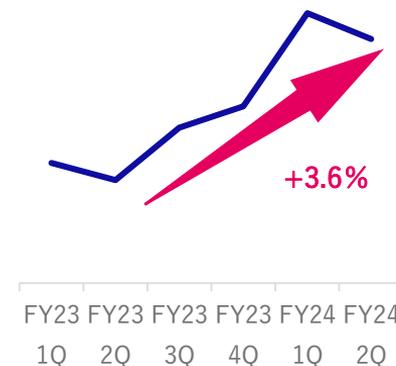
ユウクリ好調
(常駐・派遣)

**売上総利益
YoY +23.5%**



クラウドテック
(フルリモート・一部常駐)

**ワーカー単価
YoY +3.6%**



マッチング事業カテゴリ別 市場環境と当社の取組み

クライアントがアウトソースを行う際の業務負担を軽減するため、

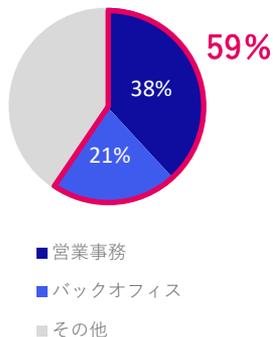
「BPOマニュアル」「コンサル体制による要件定義サポート」を実施することで社数、社当たり単価向上

事務/アシスタント領域

稼働時間が長い営業事務・バックオフィスの
ワーカー稼働数を増加を狙う

社当たり単価向上へ

月70時間以上の案件の
売上総利益比率



<BPOマニュアル>



副業/コンサル領域

副業領域は、コンサル事業から入ることで

社当たり単価が大きく伸長

社当たり単価
YoY +92.4%



<受注企業>



日本の生産性を向上させる

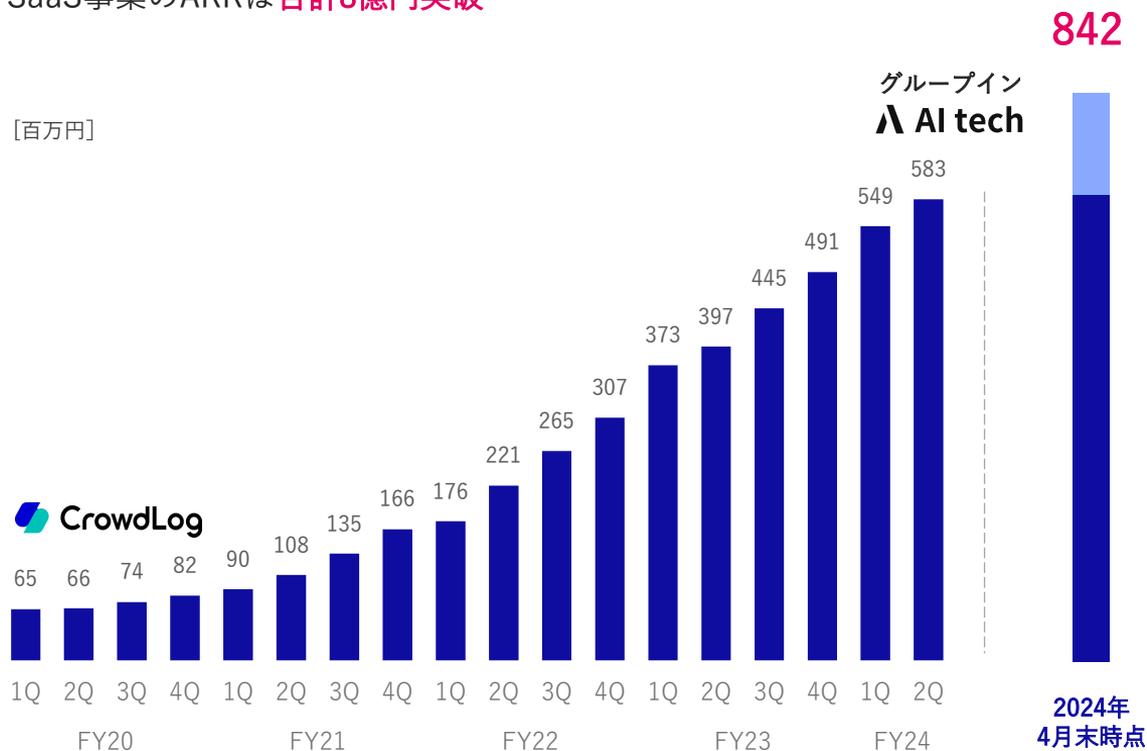
「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

ビジネス向けSaaS事業 成長の加速

FY24 3Qから、SaaS事業にAI techがグループイン。

SaaS事業のARRは**合計8億円突破**



SaaS ARR
8.4億円
突破

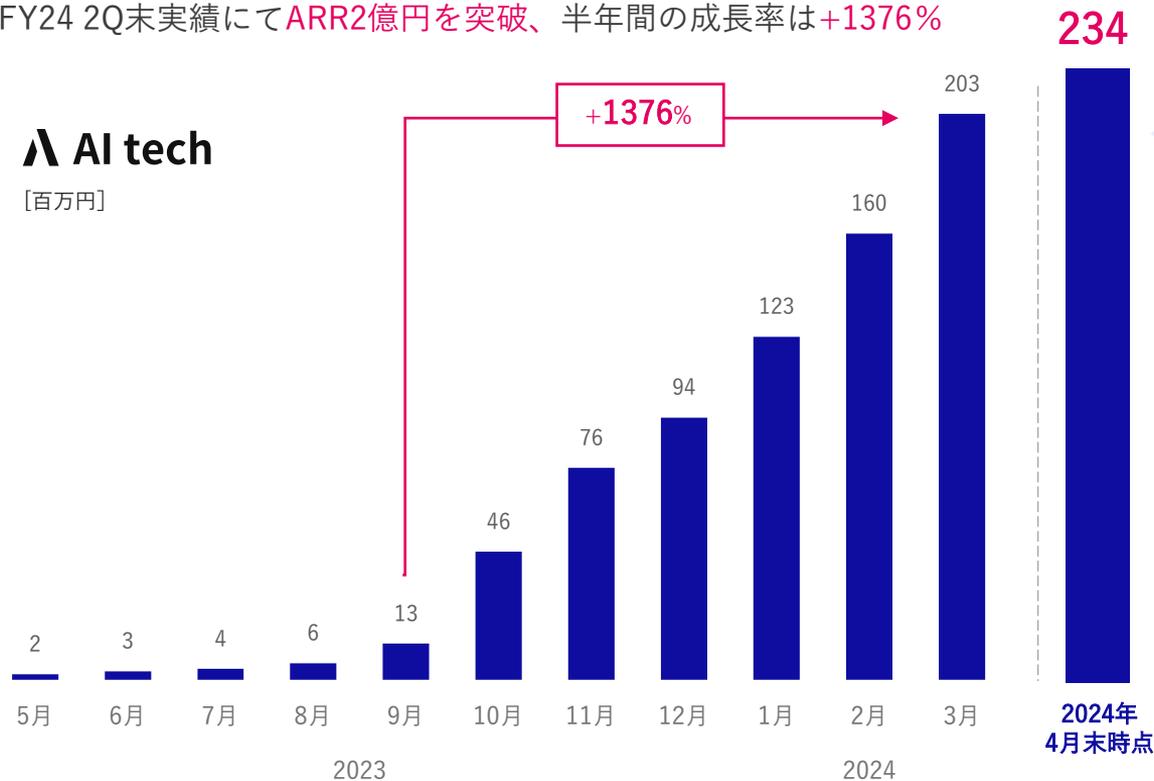
AI SaaS 急速な成長を継続

2024年4月にグループインのAI tech社は

FY24 2Q末実績にてARR2億円を突破、半年間の成長率は+1376%

AI tech

[百万円]



ARR
2.3億円
突破

AI techとの取組み進捗

AI techのグループイン90日プランがスタートしており、すでに以下の取組みを実施中

| | 項目 | これまでの取組み | 今後の取組み |
|---|--------------------|--|------------------|
| 1 | AI SaaS「オーダーメイドAI」 | CrowdWorks.jp利用ワーカーへの案内を開始 | FY24 3QでARR3億突破へ |
| 2 | ToB 向け オーダーメイドAI | 企業で働くワーカー向けの機能を実装し、契約獲得を目指す | 24年5月リリースへ |
| 3 | AIワーカー育成 | AIマーケ道場を4/20にテスト開催  | 全国47都道府県展開へ |

クラウドログ 順調な成長を継続

FY2024 2QにARR5.8億円を突破、年間成長率は+46.8%

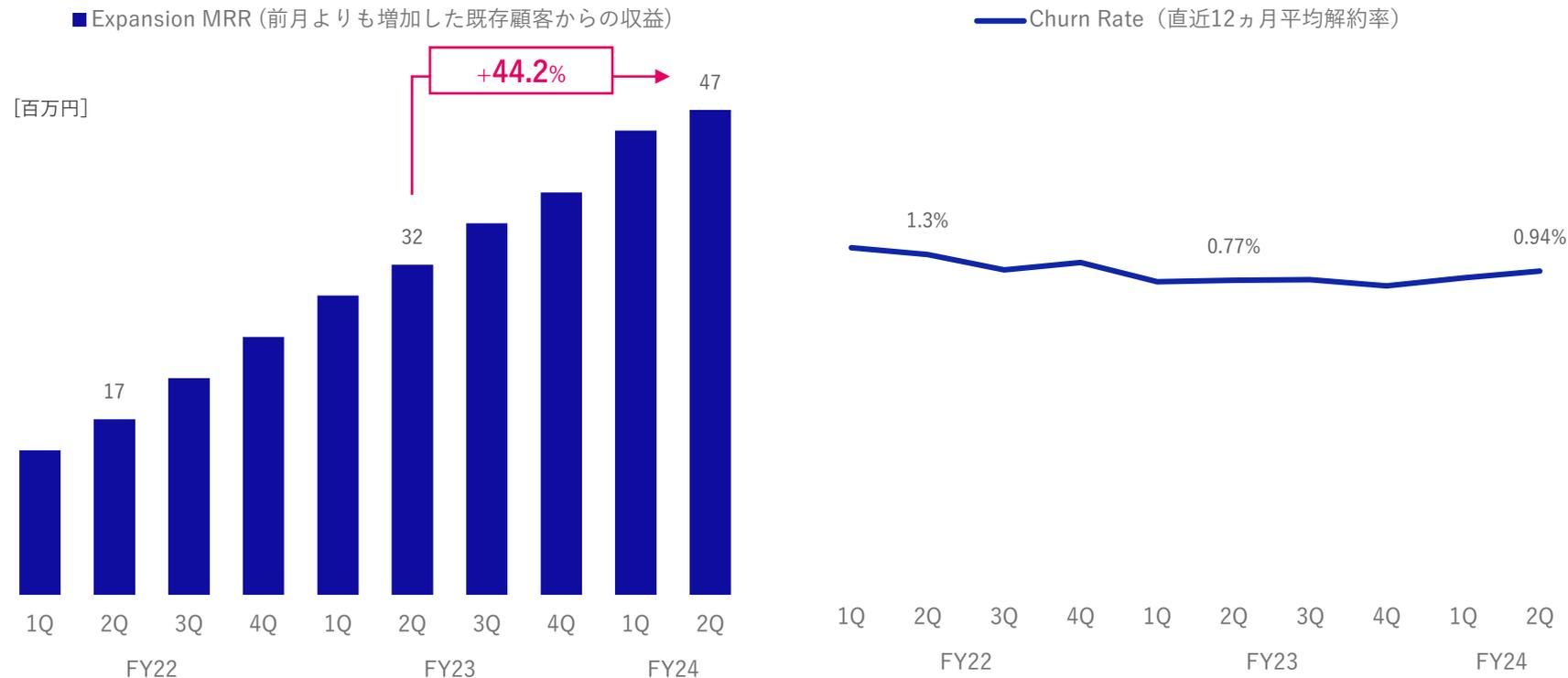
4月末時点でARR6億円突破



ARR
6億円
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。チャーンレートは引き続き1%以下を維持



- Expansion MRR：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
- 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

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・集計のマネジメントコストを削減するツール

今後、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



導入社数は800社を突破

IT大手企業



誰が何に何時間
使ったのかを可視化



時間の内訳を把握し、
改善・最適化

Rakuten

RECRUIT

KDDI

FUJITSU

GMO
インターネット

NTT DATA
株式会社NTTデータエン지니어リングシステムズ

BIZREACH

Money Forward

非IT大手企業

Canon

in 鹿島

SHISEIDO

OMRON

PERSOL

AEON

あおぞら銀行
AGORA

YAMAHA

新規SaaS：人的資本SaaS「Human & Human」

提供開始から3ヶ月で先行利用企業が10社を超え、進捗好調。うち半数が従業員数**1000名以上**の大手企業



UZABASE

(HRBP)

「経営計画実現のためのSaaS」

経営計画実現のために、人と組織を管理し、経営とすり合わせて推進するHRBPとしては、自由度の高い「指標管理機能」やクイックな「レポート機能」はととても共感できる



(人事企画担当者様)

「データ分析の人件費コスト削減に」

人事担当者の工数20%を割いていたデータの収集・分析を代替してくれる

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

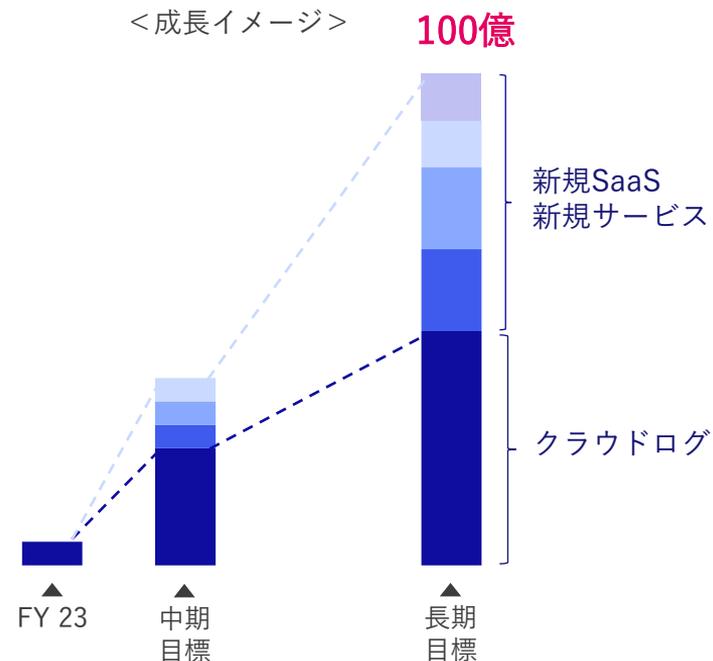
クラウドログ: 50億円

- 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

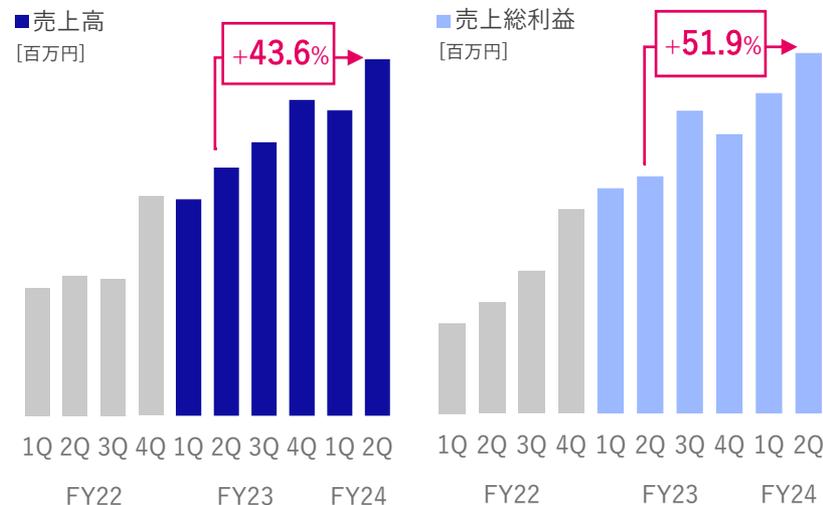
グループイン企業：全社の成長に貢献

Peaceful Morning：RPAによる業務自動化開発受注が堅調、売上総利益 YoY +51.9% 成長

メンバーペイ：GMVがYoY +76.9% 成長

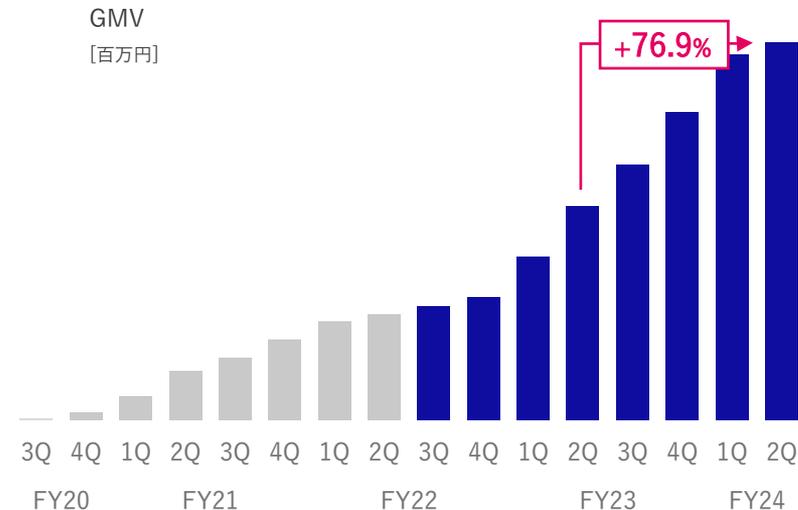
Peaceful Morning（FY23 1Q 権利移転）

サービス：RPAに特化したエージェントマッチングPF



メンバーペイ（FY23 3Q 権利移転、FY24 2Q 吸収合併）

サービス：オンライン月額定額決済サービス



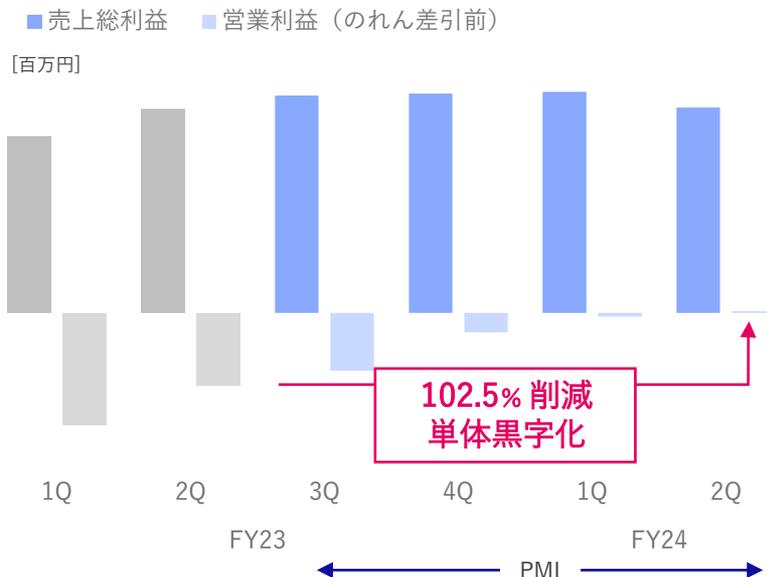
グループイン企業：利益化も順調

シューマツワーカー：売上総利益を担保しながら、販管費構造改革を推進。YoYで営業赤字**102.5%削減**・**単体黒字化**

ユウクリ：連結取り込みベースで、売上総利益 **YoY +23.5%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کیل副業人材に特化したマッチングPF



ユウクリ（FY2024 1Q 権利移転）

サービス：エンジニア・デザイナーの常駐・派遣サービス

売上総利益（単体）

[百万円]

YoY
+23.5%

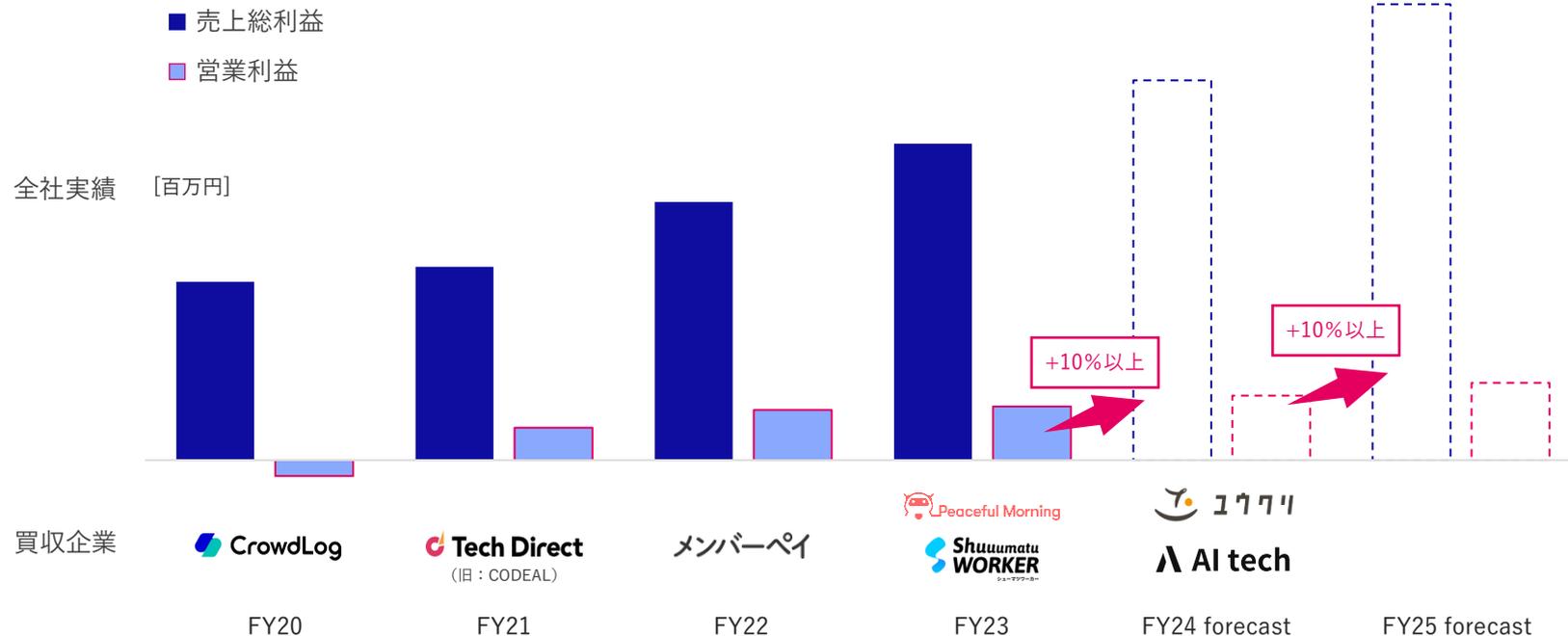


QoQ
+13.7%



「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) 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 クラウドワークスのワーカー/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

M&A KPI進捗と体制強化

M&Aはソーシングにおいて量を拡大担保しながらも、DD対象を厳選し、クロージング率を向上
グループイン後は、出向メンバーによるPMIを着実に進行させる体制へ

M&A KPI

FY23 3Q~FY24 2Q

リード拡大→DD対象厳選により、クロージング率を向上

リード

439件

+59%※

※FY23通期 vs 直近1年 (FY23 3Q~FY24 2Q)

初回面談

118件

+31%※

DD

9件

DD対象厳選
2チーム体制で運用

権利移転完了

4件

クロージング率
44%

M&A組織の強化

DD体制強化、グループ会社への出向増員

合計人数

7名→**15名**※

投資戦略室

ソーシング~M&A実行

グループ戦略室

PMI

※FY23 4Q時点vsFY24 2Q時点

Appendix

業績の補足資料

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%成長への上振れを目指す

| | 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

FY2024 2Q 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) | FY2024 2Q (連結) |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| GMV | 5,461 | 5,711 | 6,055 | 6,123 | 6,941 | 6,958 |
| 売上高 | 2,977 | 3,175 | 3,537 | 3,519 | 4,077 | 4,044 |
| 売上総利益 | 1,396 | 1,515 | 1,619 | 1,610 | 1,839 | 1,845 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 25.6% | 26.5% | 26.7% | 26.3% | 26.5% | 26.5% |
| 対売上高比率 | 46.9% | 47.7% | 45.8% | 45.8% | 45.1% | 45.6% |
| 販管費及び一般管理費 | 1,171 | 1,206 | 1,332 | 1,278 | 1,493 | 1,495 |
| EBITDA (Non-GAAP) | 280 | 357 | 372 | 410 | 433 | 429 |
| 対売上高EBITDA(Non-GAAP)率 | 9.4% | 11.3% | 10.5% | 11.7% | 10.6% | 10.6% |
| 対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率 | 20.1% | 23.6% | 23.0% | 25.5% | 23.5% | 23.3% |
| 営業利益 | 225 | 308 | 286 | 332 | 346 | 349 |
| 対売上高営業利益率 | 7.6% | 9.7% | 8.0% | 9.5% | 8.5% | 8.6% |
| 経常利益 | 219 | 355 | 310 | 352 | 356 | 404 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 149 | 230 | 217 | 499 | 213 | 264 |
| 減価償却費 | 5 | 5 | 13 | 8 | 7 | 7 |
| のれん償却費 | 6 | 6 | 34 | 34 | 42 | 42 |
| 株式報酬費用 | 43 | 37 | 37 | 35 | 37 | 29 |

- 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

セグメント／領域ごとの事業の分類を変更

| 変更前（～FY24 1Q） | | |
|---------------|---------------|------------------------------------|
| マッチング事業 | 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 | | |
| | 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 |
| SaaS事業 | | クラウドログ、その他 |

FY24 2Qから「副業領域」を「副業/コンサル領域」に
CROWDWORKSコンサルティングを追加



| 変更後（FY24 2Q～） | | |
|---------------|---|---|
| マッチング事業 | 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（FY23 1Q連結化） |
| | | ユウクリ（FY24 1Q 連結化） |
| | 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 |
| | | メンバーペイ（FY24 1Q 連結化） みんなのカレッジ、PARK その他新規事業 |
| 副業/コンサル領域 | クラウドリンクス シューマツワーカー（FY23 3Q 連結化） CROWDWORKSコンサルティング | |
| SaaS事業 | クラウドログ、 Human & Human AI tech（FY24 3Q から連結化へ） | |

主要ビジネスモデルごとの収益構成 FY2024 上期

| 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 売上総利益 | = 業務委託料 = システム料+広告料 = システム料+広告料 | 6,348 | 1,157 | 1,125 |
| | 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) | | | | | |
| 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 | 7,222 | 6,758 | 2,333 |
| 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 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 | 338 | 338 | 333 |
| | | | | 調整額 | ▲8 | ▲132 | ▲105 |
| | | | | 合計 | 13,900 | 8,122 | 3,684 |

- GMV : Gross Merchandise Value 流通取引総額)
- ダイレクト : クラウドワークス、クラウドリンクス、みんなのカレッジ、PARK、circle。エージェント : クラウドテック、ピズアシ、CROWDWORKS コンサルティング、PeacefulMorning、シューマツワーカー、ユウクリ、SaaS+その他 : クラウドログ
- 調整額は連結間取引・社内取引額

FY2024 2Q 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 | FY2024 2Q |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| GMV | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 | 6,786 |
| 売上高 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 | 3,872 |
| 売上総利益 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 | 1,674 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 24.4% | 24.7% | 25.4% | 24.8% | 24.8% | 24.7% |
| 対売上高比率 | 45.3% | 45.6% | 44.0% | 43.7% | 42.9% | 43.3% |
| セグメント営業利益 | 302 | 348 | 327 | 344 | 351 | 364 |
| 対売上高営業利益率 | 10.5% | 11.4% | 9.6% | 10.1% | 9.0% | 9.4% |

SaaS事業 (+その他)

| | | | | | | |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| GMV | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 |
| 売上高 | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 |
| 売上総利益 | 87 | 95 | 111 | 126 | 162 | 170 |
| セグメント営業利益 | ▲77 | ▲70 | ▲40 | ▲11 | ▲5 | ▲15 |

- 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

FY2024 2Q 業績推移 人材マッチング事業 領域別

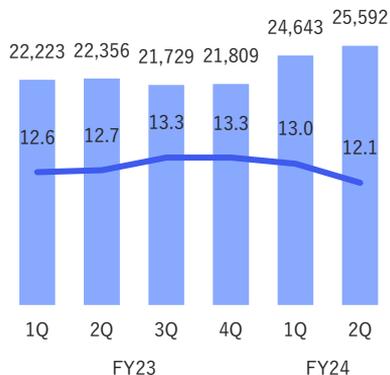
| GMV (百万円) | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q | FY2024 2Q |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| WEB制作/外注領域 | 2,796 | 2,835 | 2,881 | 2,889 | 3,203 | 3,094 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 2,136 | 2,281 | 2,145 | 2,199 | 2,641 | 2,779 |
| 事務/アシスタント領域 | 403 | 450 | 478 | 464 | 480 | 494 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 47 | 437 | 442 | 454 | 418 |
| 合計 | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 | 6,786 |
| 売上高 (百万円) | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 458 | 459 | 462 | 461 | 864 | 840 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 2,001 | 2,097 | 2,058 | 2,034 | 2,127 | 2,115 |
| 事務/アシスタント領域 | 391 | 440 | 465 | 454 | 465 | 497 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 49 | 438 | 442 | 455 | 418 |
| 合計 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 | 3,872 |
| 売上総利益 (百万円) | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 488 | 492 | 491 | 479 | 509 | 465 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 591 | 645 | 628 | 615 | 767 | 803 |
| 事務/アシスタント領域 | 200 | 216 | 236 | 231 | 234 | 254 |
| 副業/コンサル領域 | 29 | 34 | 151 | 158 | 166 | 151 |
| 合計 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 | 1,674 |

- 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

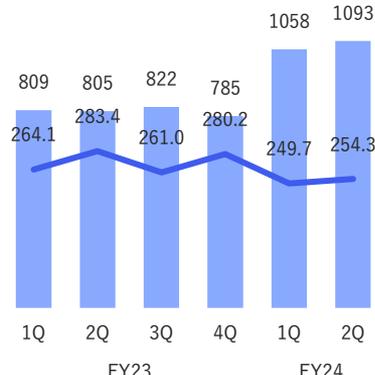
| | | | |
|--------|-----------|--------------|---|
| GMV | 3,094 百万円 | +9.1% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 | 25,592 社 | +14.5% (YoY) | ○ |
| — 社当単価 | 120,914 円 | -4.7% (YoY) | △ |



- ・ FY24 1Qメンバーペイ追加。社当たり単価は低下も、GMV成長は堅調

エンジニア/デザイナー領域

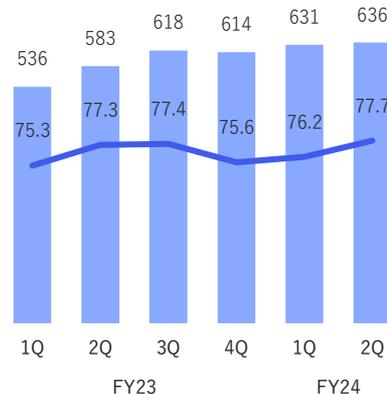
| | | | |
|--------|-------------|--------------|---|
| GMV | 2,779 百万円 | +21.8% (YoY) | ◎ |
| ■ 発注社数 | 1,093 社 | +35.8% (YoY) | ◎ |
| — 社当単価 | 2,542,631 円 | -10.3% (YoY) | △ |



- ・ FY24 1Qユウクリ追加。
- ・ 引き続き常駐派遣(ユウクリ)が好調で社数増
- ・ クラウドテックも回復基調で社当たり単価向上

事務/アシスタント領域

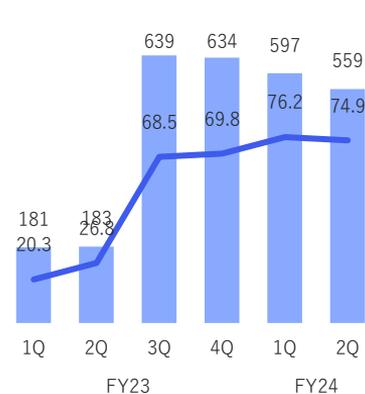
| | | | |
|--------|-----------|-------------|---|
| GMV | 494 百万円 | +9.7% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 | 636 社 | +9.1% (YoY) | ○ |
| — 社当単価 | 777,313 円 | +0.5% (YoY) | ○ |



- ・ 新規決定による社数増の1Qに対し、2Qはユニットエコノミクス改善により社当たり単価向上

副業/コンサル領域

| | | | |
|--------|-----------|---------------|---|
| GMV | 418 百万円 | +752.8% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 | 559 社 | +205.5% (YoY) | ○ |
| — 社当単価 | 749,039 円 | +179.2% (YoY) | ○ |

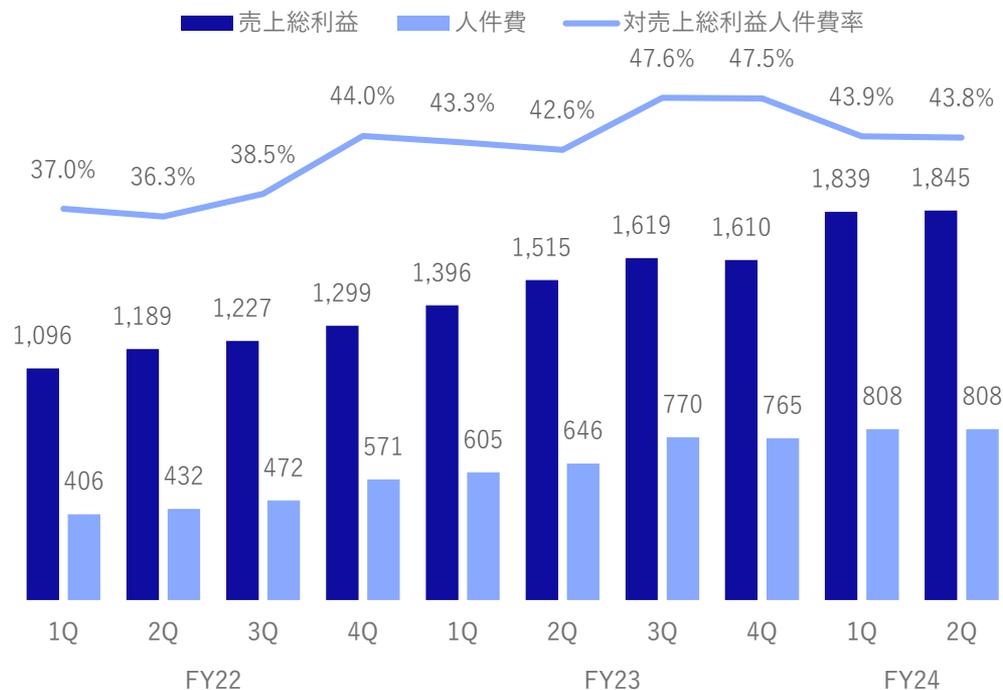


- ・ コンサル事業を強化によるユニットエコノミクス改善を継続していく

・ GMV : Gross Merchandise Value (流通取引総額)、GMVは百万円未満を切り捨て。発注単価は千円未満を四捨五入
 ・ エンジニア/デザイナー領域、事務/アシスタント領域、副業/コンサル領域における社数・単価を適及修正
 ・ 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

対売上総利益人件費率 推移

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43%台に引き続き40%未満を目指す



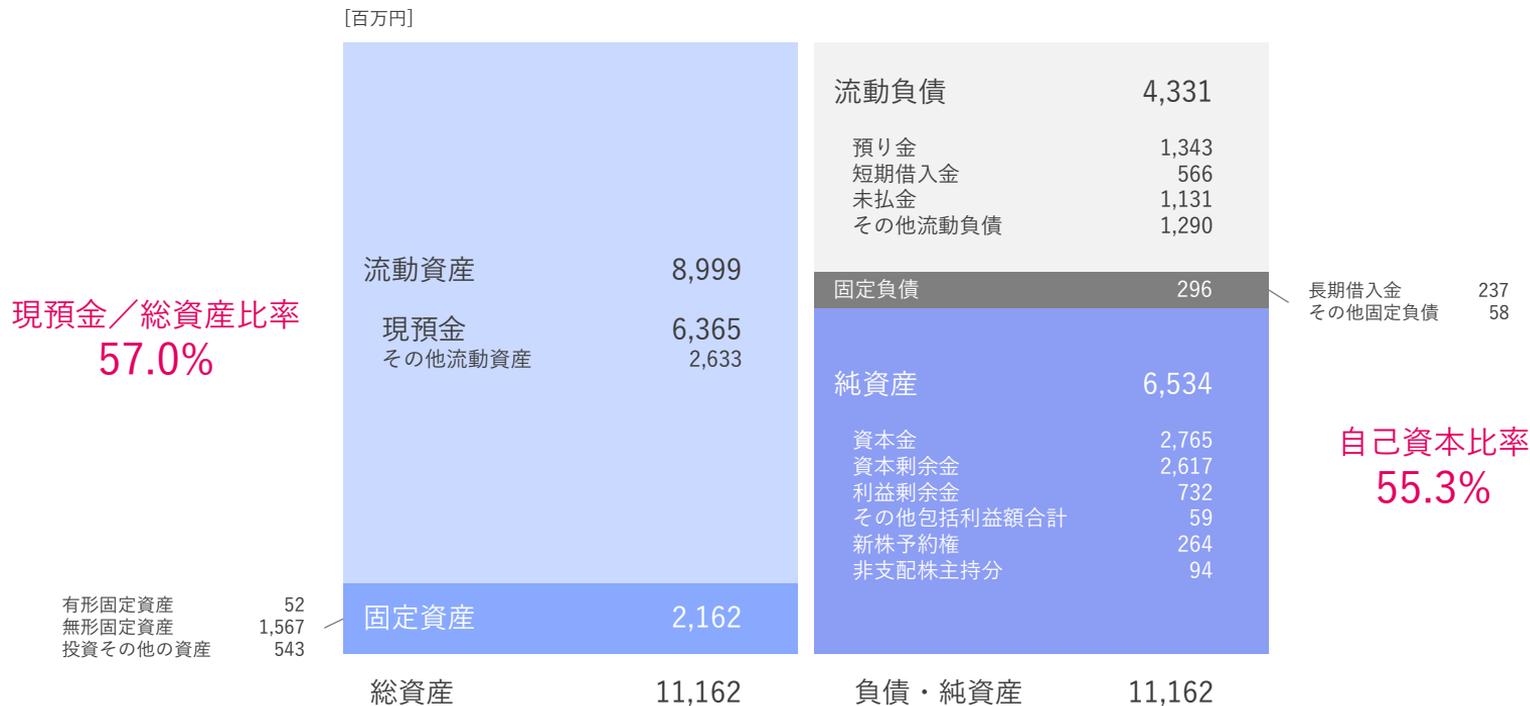
対売上総利益人件費率

43.8%



BSサマリー

現預金／総資産比率57.0%、自己資本比率55.3%



FY2024 2Q 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 | 2Q | |
| 流動資産 | 7,903 | 8,999 | +1,095 |
| 固定資産 | 2,091 | 2,162 | +71 |
| 総資産 | 9,995 | 11,162 | +1,167 |
| 流動負債 | 3,739 | 4,331 | +591 |
| 固定負債 | 216 | 296 | +80 |
| 純資産 | 6,039 | 6,534 | +495 |
| 自己資本比率 | 57.9% | 55.3% | ▲2.6pt |

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



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

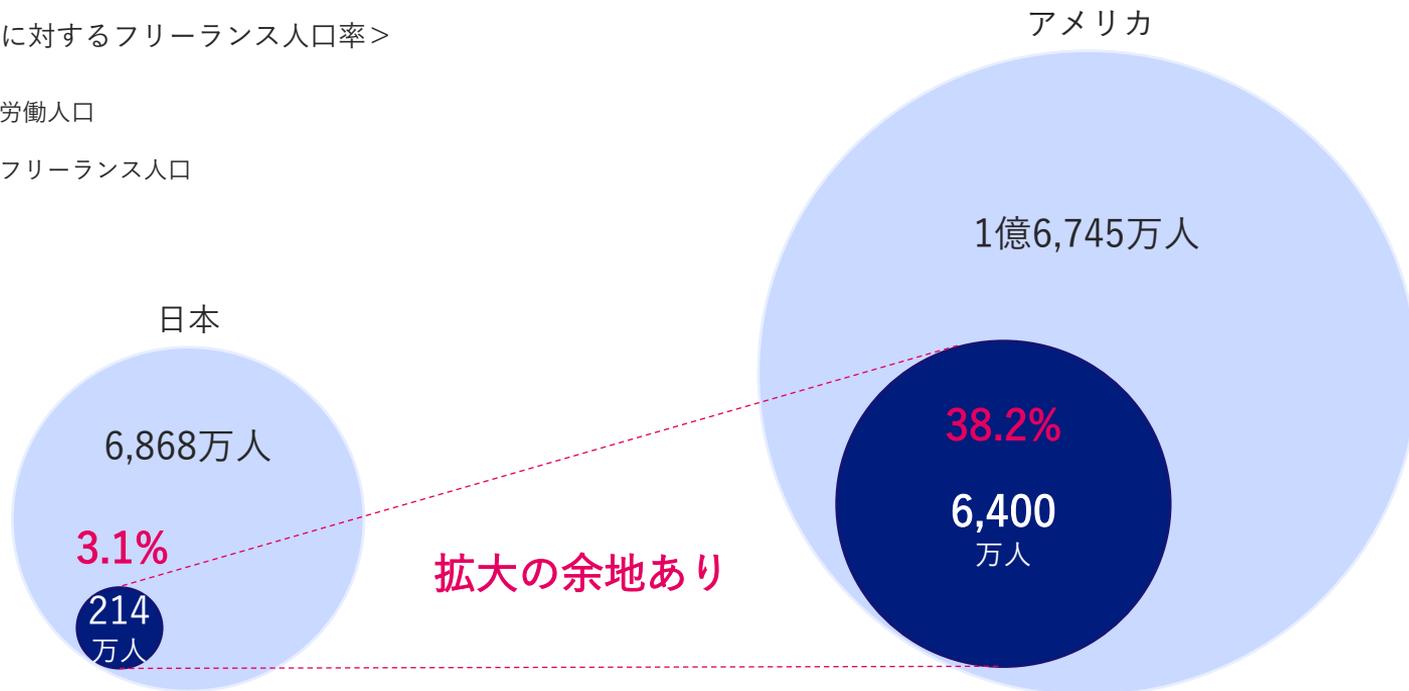
ワーカーの賃金及び稼働単価を上げながら人材流動化に貢献する

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

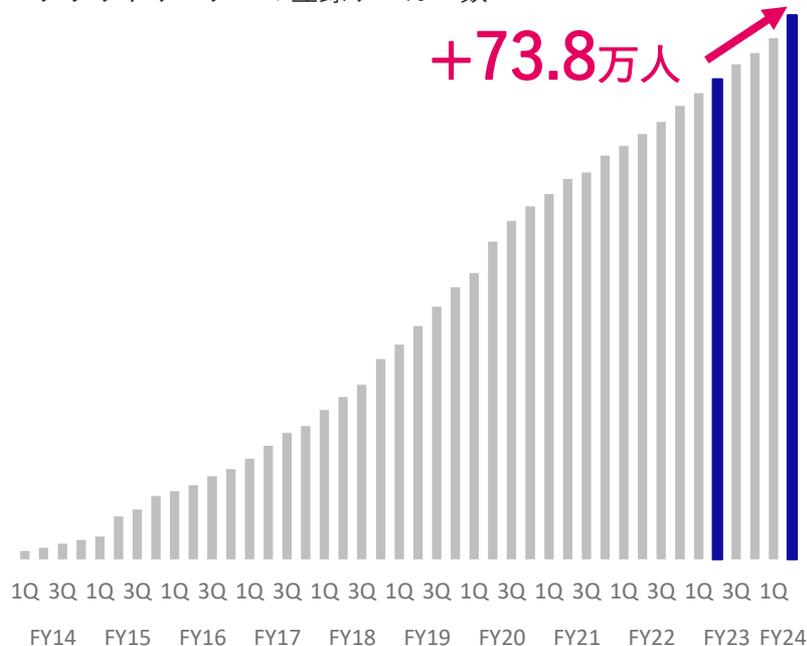


オーガニックに増加し続ける豊富なワーカーアセット

ワーカー約70万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

630万人突破！

ハイクラス・専門人材も多数登録

ハイクラス
副業人材
16万人

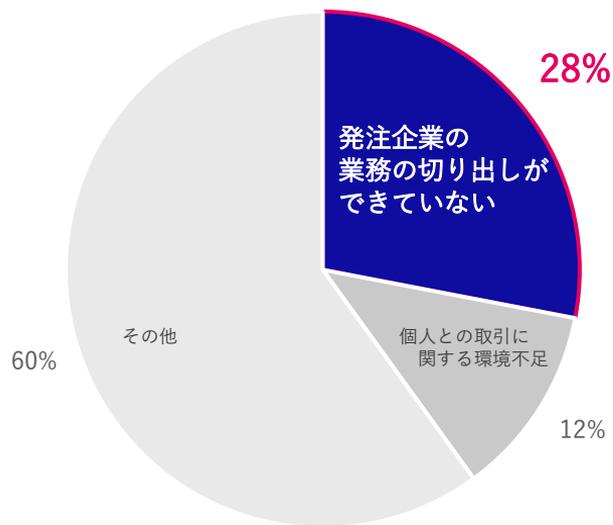
IT人材
各種
20万人

常駐派遣
人材
3万人

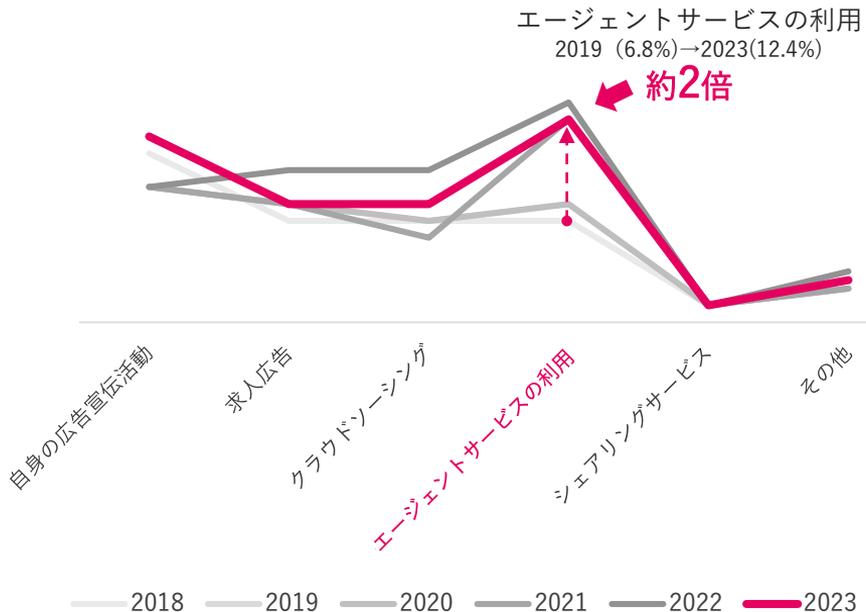
エージェントによるマッチングが企業の課題解決を促進

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

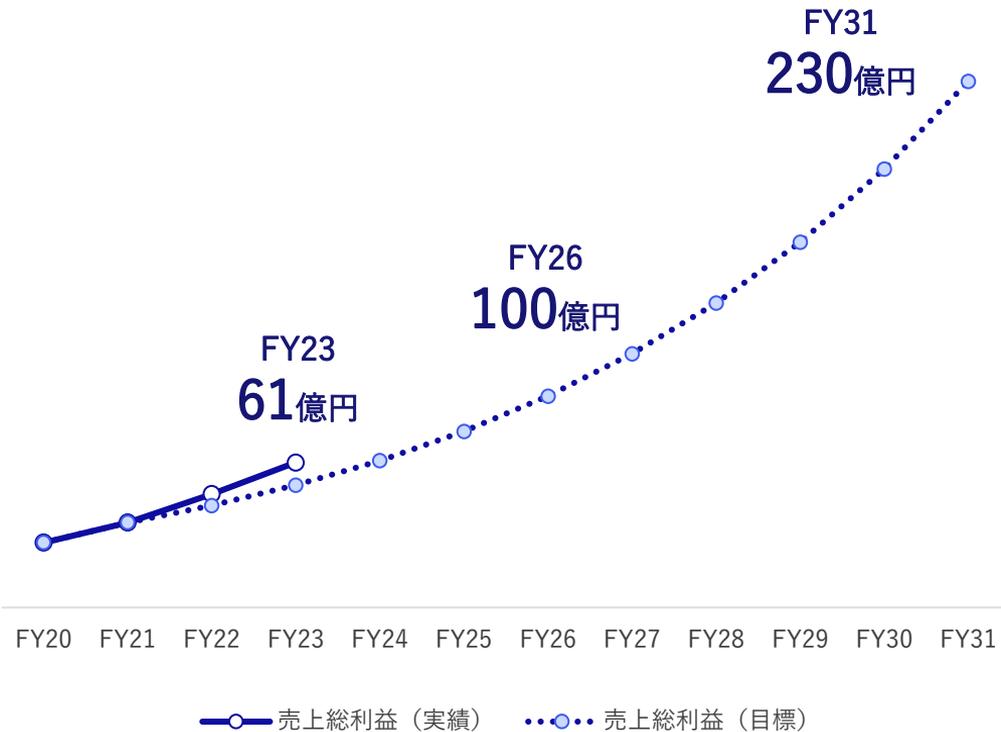
プラットフォームモデルはワーカー・クライアントアセットの蓄積で中長期の持続的成長に貢献

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



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 2,765,535,356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 : 632.6万人
クライアント企業数 : 97.4万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2024年3月末時点



マッチング事業

CrowdWorks

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

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

働き方を見える化する
クラウド工数管理サービス

Human & Human

人事データを見える化する
人的資本SaaS

AI tech

生成AIのサブスク
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

CROWDWORKS コンサルティング

生産性コンサルタントによる
経営課題解決サービス

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

ユウウリ

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**約7万社**のクライアント企業、**約70万人**の新規ワーカー登録があります



累計クライアント企業

974,000社



 **CROWDWORKS**

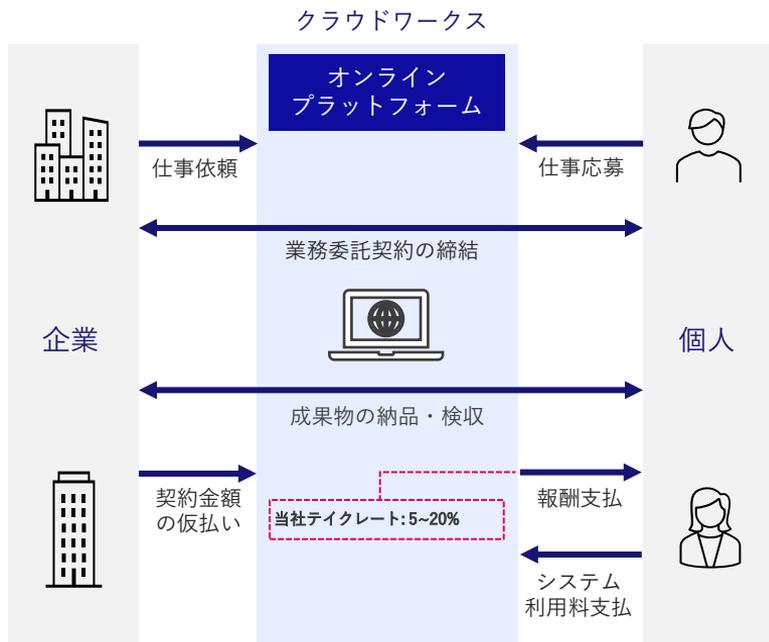


累計クラウドワーカー

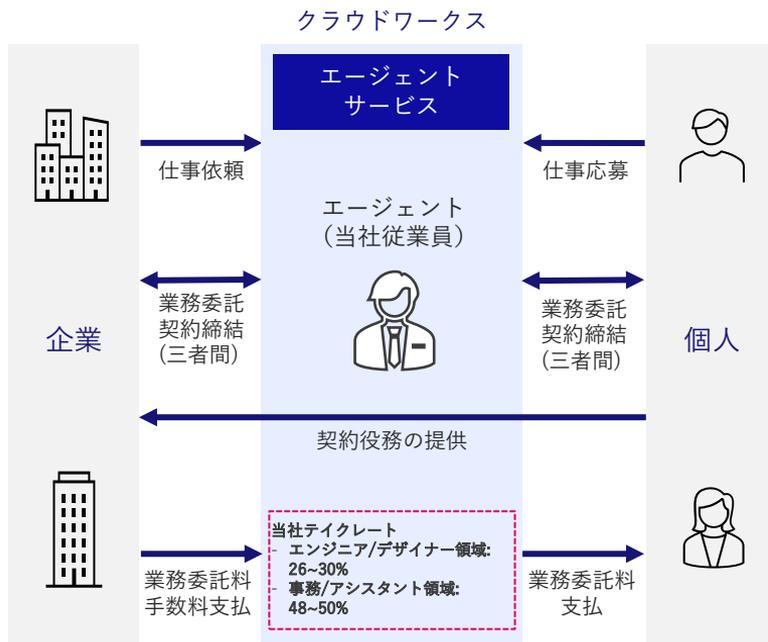
6,326,000人

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atching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7万社、
ワーカー約70万人が新規登録

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kill人材の登用可能

サービス紹介 マッチング事業（グループインサービス）

M&Aにより、マッチング事業を強化

WEB制作/外注領域

メンバーペイ

※FY23 3Q
権利移転

料金体系 : システム利用料

- オンライン決済サービス
- 申請から完了までわずか数分
- サービス販売ページ作成可能
内容・価格等を入力するだけで簡単

エンジニア/デザイナー領域

Peaceful Morning

※FY23 1Q
権利移転

料金体系 : 稼働時間単位/月

- RPAで業務自動化
企業のDX課題の解決策を提案
- 担当者に成果報酬で支払い
フリーランスがチャット・WEB MTGで支援
- UiPath社のMVP2期連続受賞
22年・23年 Training Partner部門にて

ユウクリ

※FY24 1Q
権利移転

料金体系 : 稼働時間単位/月

- デザイナー・クリエイター特化
- 派遣対応可能
企業の常駐ニーズにも対応

サービス紹介 マatching事業 副業/コンサル領域

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
大企業や有名企業に勤務するハイクラスな人材が16万人登録

ダイレクトマッチング

副業/コンサル領域

CrowdLinks

料金体系 : データベース月額利用料



- 11万人のハイクラス副業人材
転職市場に未出の上位1%の人材に出会える
- マatching手数料ゼロ

エージェントマッチング

副業/コンサル領域

CROWDWORKS コンサルティング

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 経営課題コンサルティング
専門コンサルタントが生産性向上を実現
- ハイクラス人材供給
事業課題フェーズに沿った人材を提案

副業/コンサル領域

Shuumatu WORKER

シューマツワーカー

※グループイン
FY23 3Q権利移転

料金体系 : 稼働時間単位/月



- 副業契約まで無料サポート
- 最短1ヶ月～、時間単価制
最少数日～数週間で稼働開始可能

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



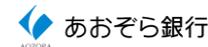
導入企業数 800社以上

- 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



サービス紹介 SaaS事業

SaaS事業もサービス拡充。周辺領域のラインナップ強化で、マッチング事業とのシナジーを生み出す

Human & Human

ビジネスモデル

SaaS

料金体系

月額制



- 従業員データ一元管理
人的資本開示に関するデータ収集のコスト削減
- ワンクリックでデータ分析

AI tech

※グループイン企業
FY24 3Q権利移転

ビジネスモデル

SaaS

料金体系

月額制

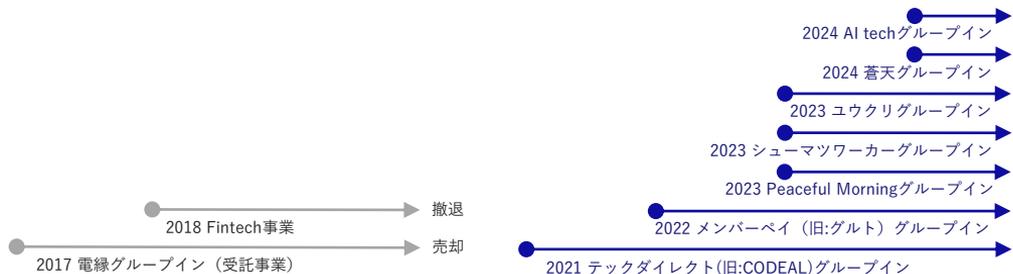


- 生成AI SaaS「オーダーメイドAI」運営
記事も画像も作成可能、初心者でも使いやすい
- AI活用講座実施
AIを活用した副業の方法をワーカーに提供

経営の変遷

M
&
A

事業



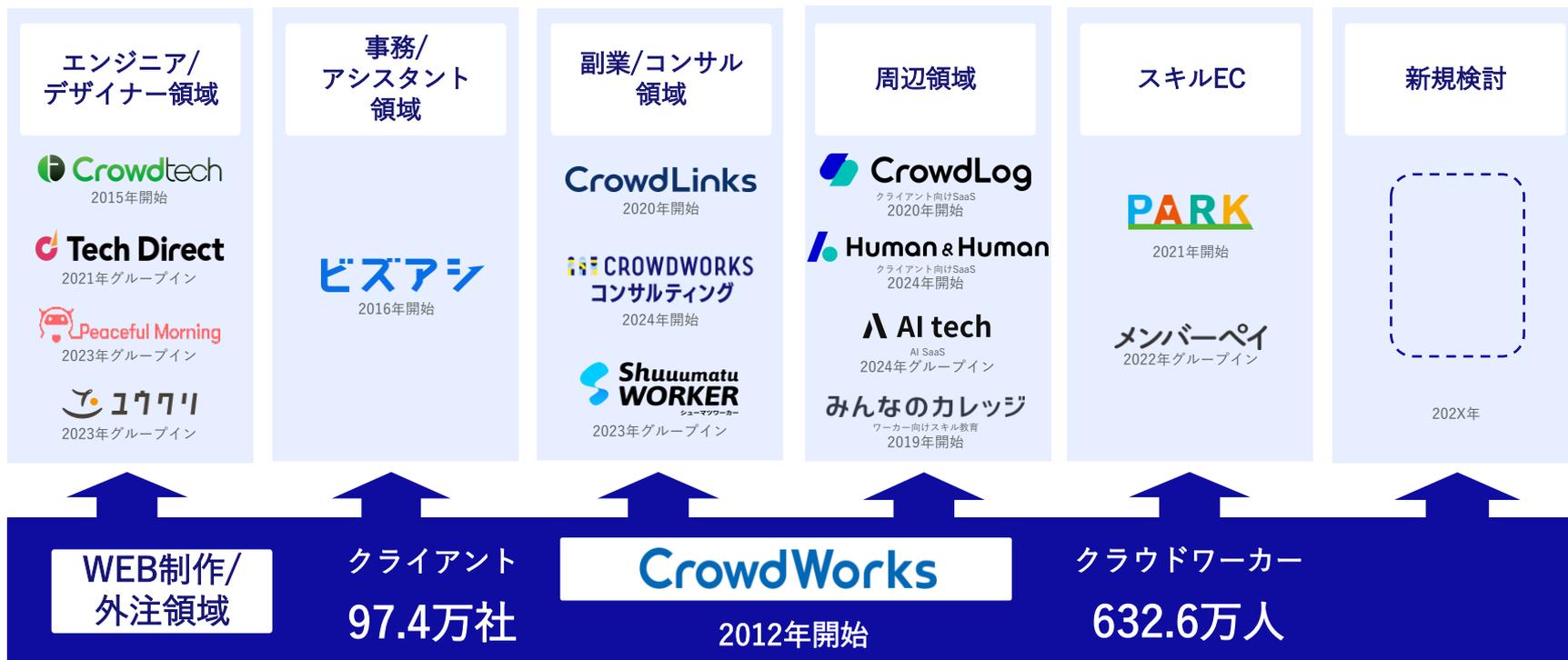
クラウドワークスの経営モデル

～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 年間約70万人、7万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 売上総利益率・利益率改善を仕組み化
4. CW Management Policy 経営に関するポリシーを日々更新
5. 社当たり単価を向上させるアカウントセールス体制

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

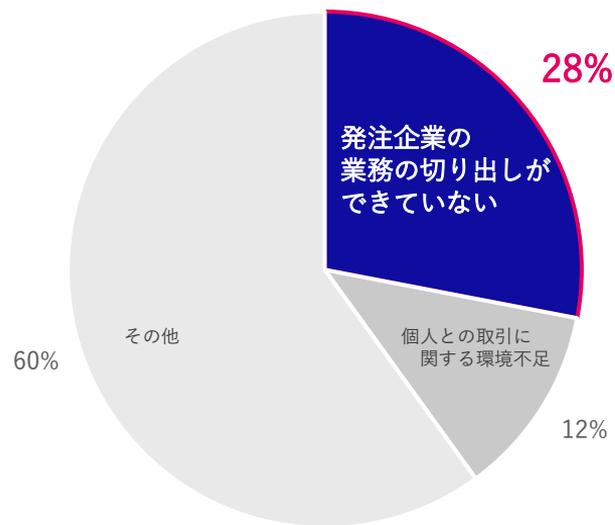
プラットフォームモデルとエージェントモデルの両立により、新規事業立ち上げが仕組み化されている



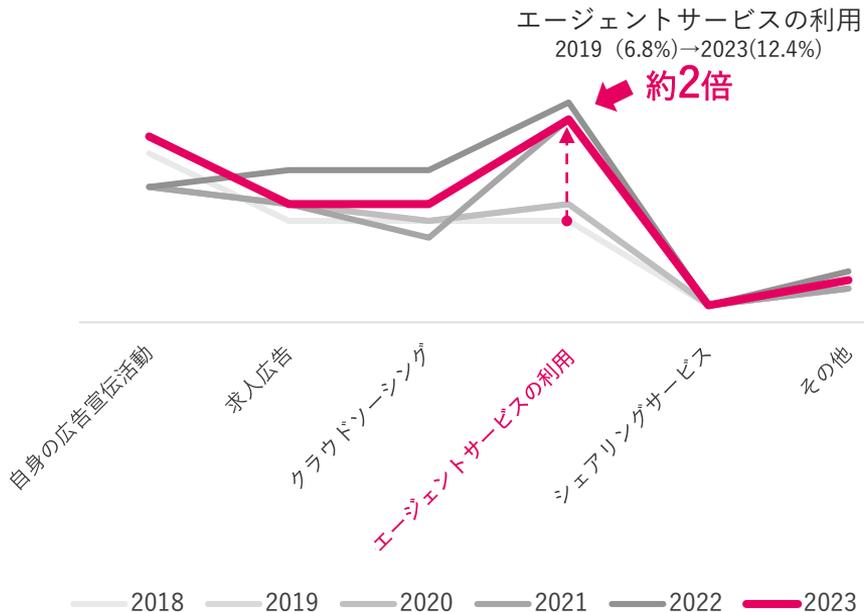
参考：エージェントがクライアントのニーズを捉え、ワーカーの稼働を促進

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）>



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4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「PPP（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

PPP*

（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



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

*PPPは「Personal Purpose Pitch」の略称

参考：FY2024 2Q 生産性向上の実施例（一部抜粋）

| 生産性向上のテーマ | 実施例 (FY24 2Q) | 結果 | |
|-----------|---|--|---------------------------------|
| マーケティング | 投資配分やマーケティング方法を考えることで、LTV/CPAのユニットエコノミクスを改善する | [クラウドワークス] 会員登録の方法を増やすことで、ワーカーの会員登録率を向上 | ワーカー 会員登録率 52.0%向上 |
| | | [ビズアシ] サービスページ内に、「資料ダウンロード」ボタンに加えて「急ぎ問い合わせ」ボタンを設置したことで、成約数増加に成功 | 成約数 41.2%増加 |
| プロセスチェンジ | 業務プロセスを見直すことで、コストの削減やコストに対する売上総利益を向上する | [クラウドワークス] これまで慣例的に行っていた請求書への押印・サービス利用通知書の必要性を見直し、工数削減に成功 | 事務業務工数/ 月 65.0%削減 |
| | | [クラウドテック] アポイントから商談実施までの間にアンケートに回答してもらい、顧客のニーズを把握したうえで商談を行うことで案件化率向上に成功 | 案件化率 50%向上 |
| エンジニアリング | テクノロジーの導入によって、システム化・自動化することで生産性を改善する | [クラウドワークス] Webページ作成中に、制作画面と表示画面の連動不具合を照合する作業をシステムで高速化し、工数削減に成功 | 作業実施工数/ 毎 92.5%削減 |
| | | [クラウドログ] 制作に必要なコマンドをリスト化し、簡単に呼び出せるようにすることで、工数削減に成功 | 実行工数/月 40.0%削減 |

4. CW Management Policy 経営に関するポリシーが日々更新されている

「CW Management Policy = 人的資本 経営 + 事業成長」と定義、5つの領域で刷新
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



人的資本 経営

CWカルチャー

カルチャーブック

Mission / Vision
Value / Mind
CW経営モデル
労働史・資本主義の歴史など

刷新

ソリューションブック
組織の問題解決フレームワーク

人的資本 戦略

人的資本ポリシー
(作成中)

刷新

マネジメントポリシー

+

事業成長

CW Strategy (戦略)

刷新

YOSHIDA300

人材流動化により
企業の
生産性を向上し、
日本経済の
発展に貢献する

刷新

CW Tactics (戦術)

生産性向上

生産性向上
ポリシー

CW
Sales
Model

マーケティング
ポリシー

事業管理

業績管理
ポリシー

プロダクト
開発
ポリシー

IRポリシー

再投資

キャッシュ
アロケーション
ポリシー

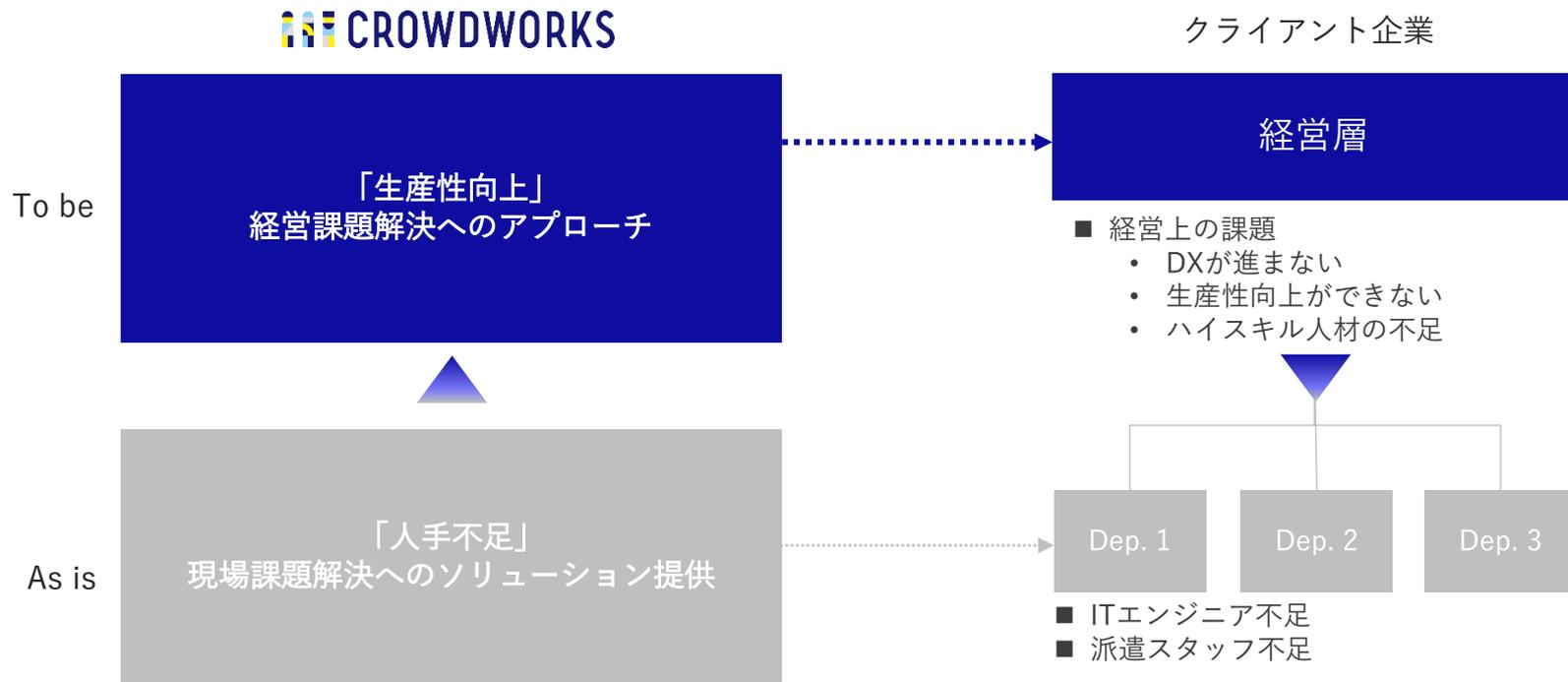
M&A
ポリシー

新規事業
ポリシー

刷新

5. 社当たり単価の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「生産性向上コンサルティング」を実施
その上で、アカウントセールス体制と接続し、社当たり単価を向上させている



【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