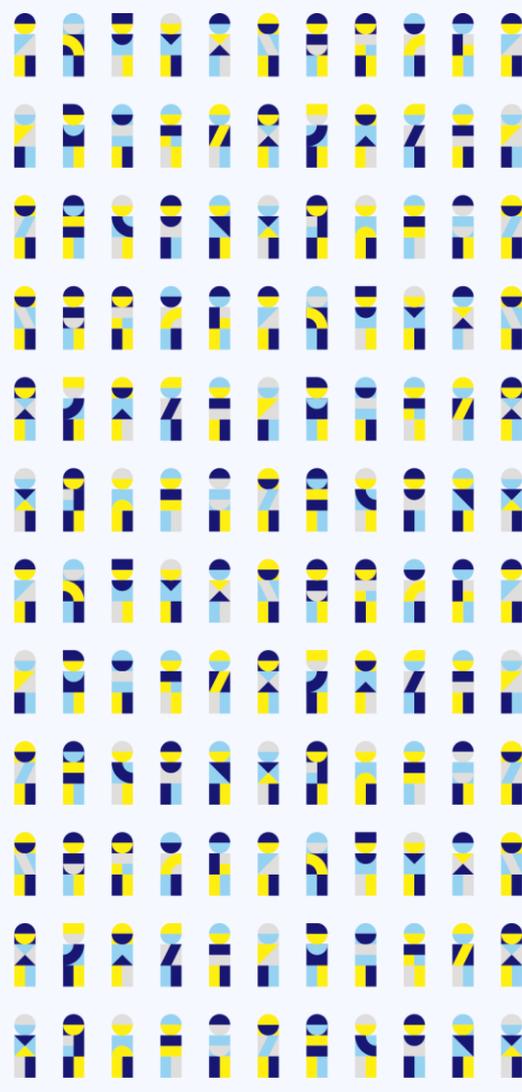




2024年9月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



目次

| | |
|--------------------|-----|
| 1. FY2024 3Q サマリ | P2 |
| 2. 成長戦略 | P8 |
| 3. FY2024 3Q トピックス | P18 |
| 4. FY2024 3Q 全社業績 | P25 |
| 5. 「YOSHIDA300」進捗 | P30 |
| 1. マッチング | P30 |
| 2. SaaS | P33 |
| 3. M&A | P38 |
| Appendix | P43 |
| 1. 業績詳細補足資料 | P44 |
| 2. 会社紹介 | P51 |

1. FY2024 3Q サマリ

FY2024 3Q 連結業績サマリー

全社業績は好調、安定したキャッシュフローを源泉に株主還元を実施。

1. 3Q業績

売上高・売上総利益・EBITDA (Non-GAAP) **YoY+25%超**の成長

・3Q累計実績 : 売上高 YoY +28.1%、売上総利益 YoY +25.6%、EBITDA (Non-GAAP) YoY +32.7%

2. 進捗率

3Q累計での業績各指標の進捗率も良好

| | | | |
|--------------------|-----------|-----------|------------------|
| ・売上高 | : 124.1億円 | YoY+28.1% | 進捗率 78.2% |
| ・売上総利益 | : 56.9億円 | YoY+25.6% | 進捗率 77.2% |
| ・EBITDA (Non-GAAP) | : 13.4億円 | YoY+32.7% | 進捗率 85.4% |

3. 株主還元

安定したキャッシュフローを源泉に株主還元施策を実施

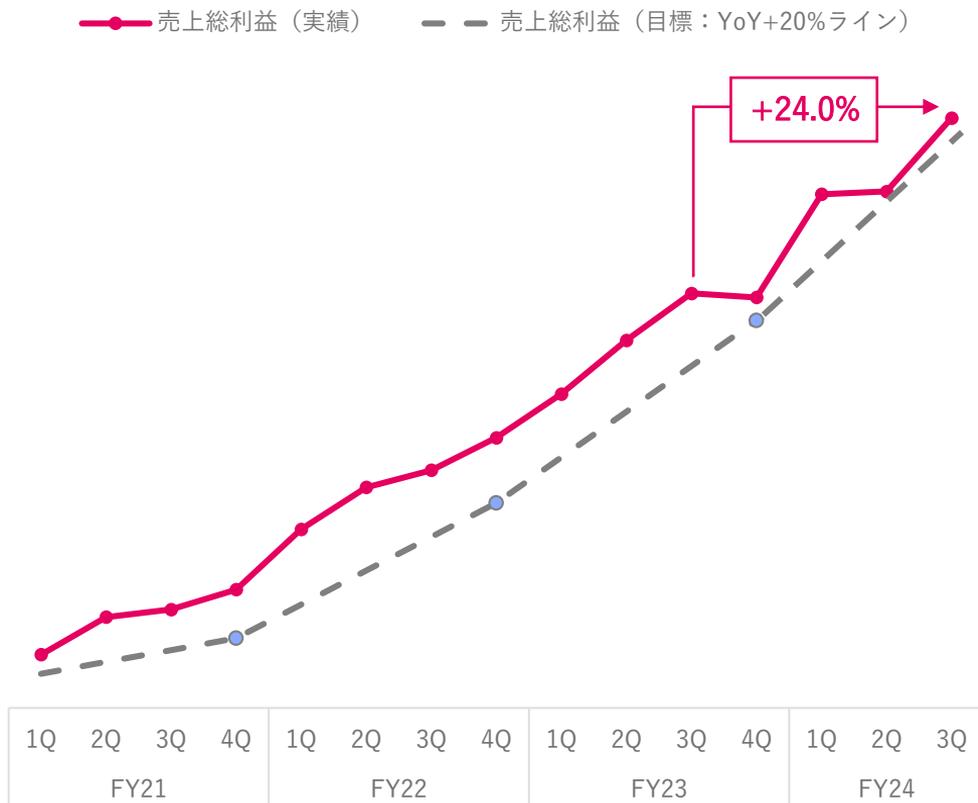
- ・当期予想配当 (初配) 18円、来期以降も増収増益 + 増配を目指す
- ・株主優待 (QUOカード) 対象: 300株以上保有、15,000円分
- ・配当+優待利回りは**6.7%程度**、今後は1年以上長期保有個人投資家向け優待の充実及び機動的な自社株買いも継続的に検討

FY2024 3Q 累計業績

すべての指標でYoY+20%以上の成長。業績見通しに対する進捗も好調。

| [百万円] | FY23 3Q累計 | FY24 3Q累計 | 前年同期比 | FY24 ガイダンス | 進捗率 |
|----------------------|--------------|-----------|--------|---------------|-------|
| GMV | 17,228 | 21,217 | +23.2% | 28,020 | 75.7% |
| 売上高 | 9,690 | 12,409 | +28.1% | 15,860 | 78.2% |
| 売上総利益 | 4,531 | 5,693 | +25.6% | 7,370 | 77.2% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,010 | 1,341 | +32.7% | 1,570 | 85.4% |

中長期目標の進捗



売上総利益
YoY+20%以上を
15四半期
連続で達成

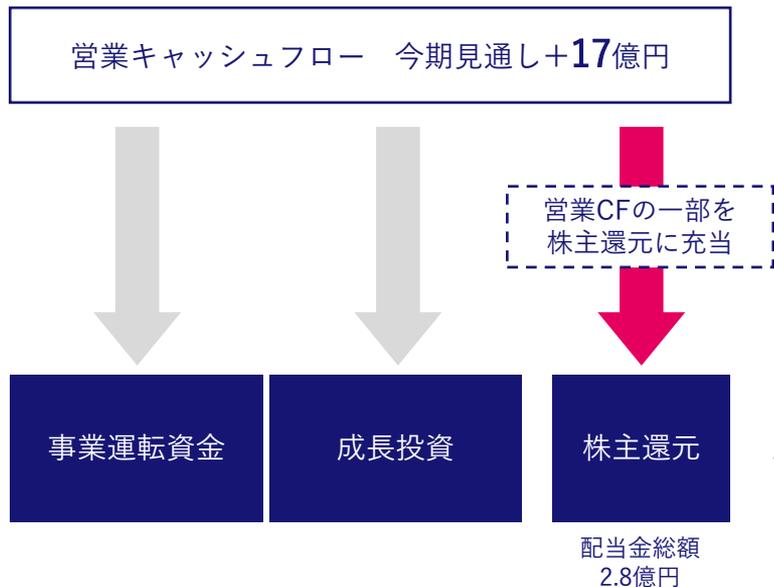
中長期目標

売上総利益CAGR+20%以上

10年継続達成

株主還元策の実施

既存事業の高い収益性と豊富なネットキャッシュを活かし、成長投資と株主還元の両立が十分に可能な状況。



施策1 初配の実施

| 24年9月期 | |
|--------|--------|
| 当期予想配当 | 18円 |
| 配当利回り | 1.8% |
| 配当金総額 | 280百万円 |
| 配当性向 | 30%以上 |

基準日：2024年9月末

施策2 上場10周年記念株主優待の実施

| QUOカード優待 | |
|----------|----------|
| 300株以上保有 | 15,000円分 |
| 優待利回り | 4.9% |

基準日：2024年12月末

配当+優待利回りは6.7%程度
今後は1年以上の長期保有個人投資家向け優待の充実及び機動的な自社株買いの実施も継続的に検討

決算早期化 計12日間の短縮実現

コーポレート部門の生産性向上を進め、決算開示までの所要日数を45日から33日まで短縮。
来期以降は30日開示を目指し、経営判断の早期化と、投資家の皆様に対する最新の情報提供を実現する。



決算開示プロセスにおける生産性向上

<業務プロセスの生産性向上>

- 経理の集計プロセスの見直しによる作業効率化
- 定型開示文書の事前作成等、業務量の平準化

<部門間・グループ間連携における生産性向上>

- 事業部門・グループ会社の業績数字反映の早期化
- 経営企画と経理財務の連携強化による予実管理サイクルの向上

連結対象企業増加後でもさらに

- ✓ 業績管理→経営判断のスピード向上
- ✓ 株主・投資家へクイックな業績情報提供

2. 成長戦略

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



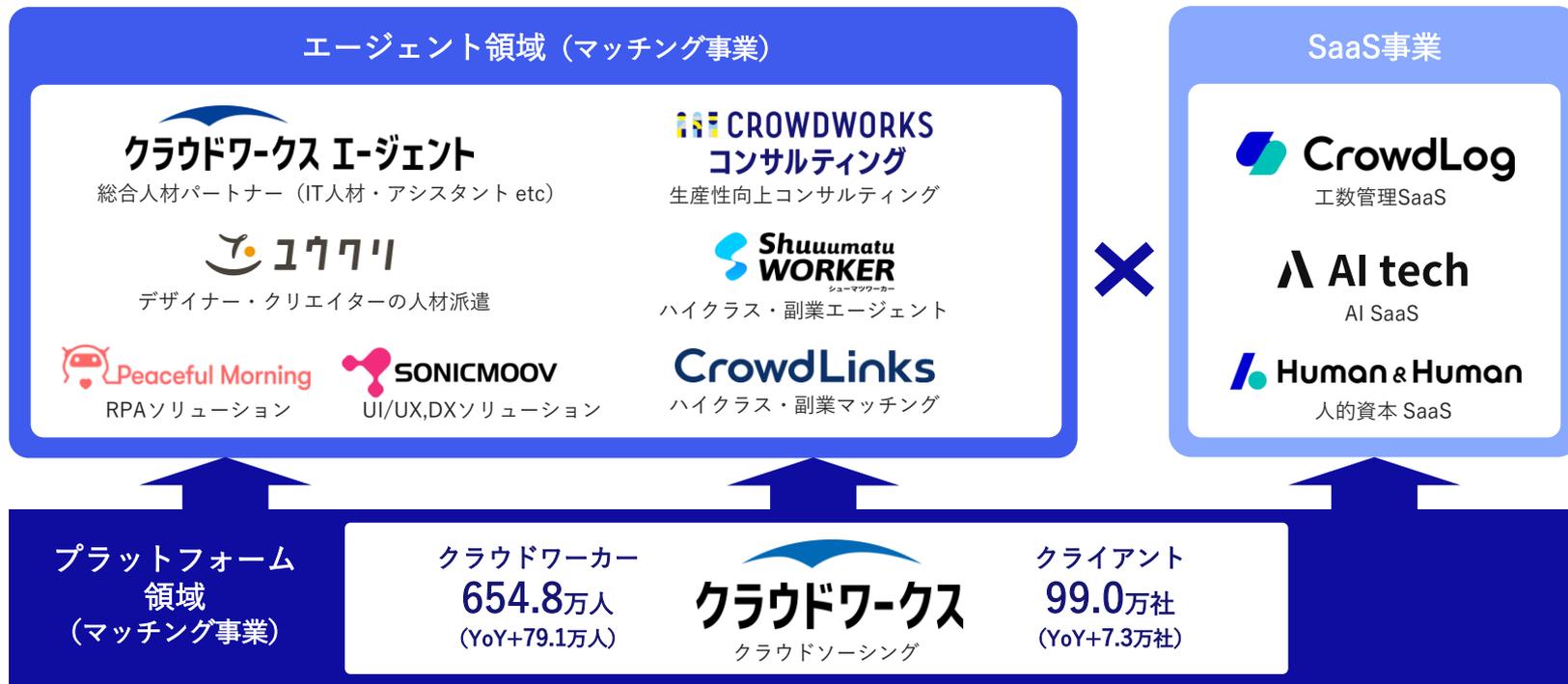
ビジョン

「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」 = “国内最大級の就業インフラの創出” を目指す。



■ ビジネスモデル：プラットフォームとエージェントを両立する業界唯一の存在

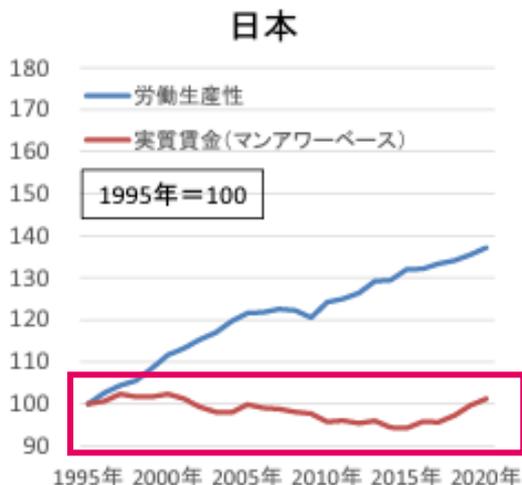
プラットフォームでワーカーを獲得し、企業ニーズ特化のエージェントサービスを領域ごとに立ち上げ。さらに、クライアントの経営課題に沿って、人材・SaaSソリューションを組み合わせる提案。



成長戦略：実質賃金横ばいの日本において、非正規の領域から賃金向上を牽引

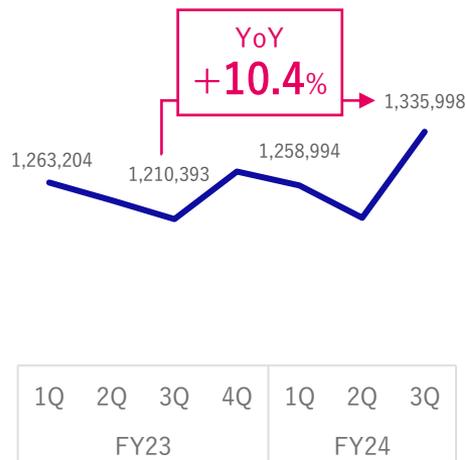
過去30年で日本の労働生産性は上がっているが、実質賃金は横ばい。クラウドワークスは、フリーランス・副業をはじめとする非正規労働領域から賃金向上を牽引し、日本の“インフレサイクル”を作り出す。

日本の実質賃金は30年前から横ばい

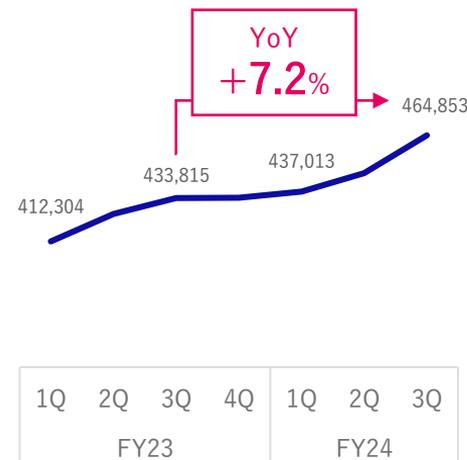


エージェント領域 主要事業のワーカー報酬額を向上

クラウドテック事業単体



ビズアシ事業単体



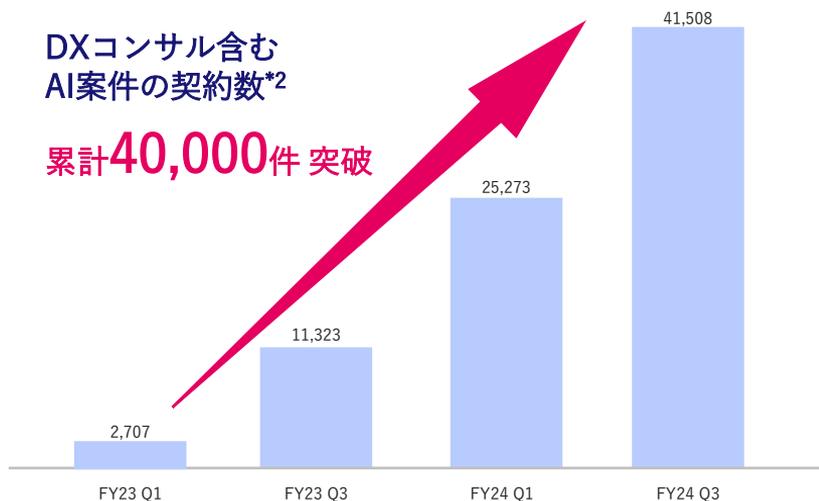
成長戦略：生成AIによる「DXコンサルの民主化」

経済産業省「DXガイドライン」を機に大手企業のDX化が進行するも、中小・地方企業を中心に人材・予算が不足。こうした課題を解決する委託先として個人ワーカー単位でのDXコンサルの需要が増加

クラウドワークス（プラットフォーム領域）上の
DXコンサル含むAI案件の契約数は急増

DXコンサル含む
AI案件の契約数*2

累計**40,000**件 突破



企業のDXにおける課題TOP3*1

- そもそもITに関わる人材が不足（28.1%）
- DX推進に関わる人材が不足（27.2%）
- （コンサルへの委託含む）予算が不足（24.9%）

生成AI登場でフリーランスのDXコンサル人材・
IT人材のケイパビリティが拡大

DXコンサルの民主化

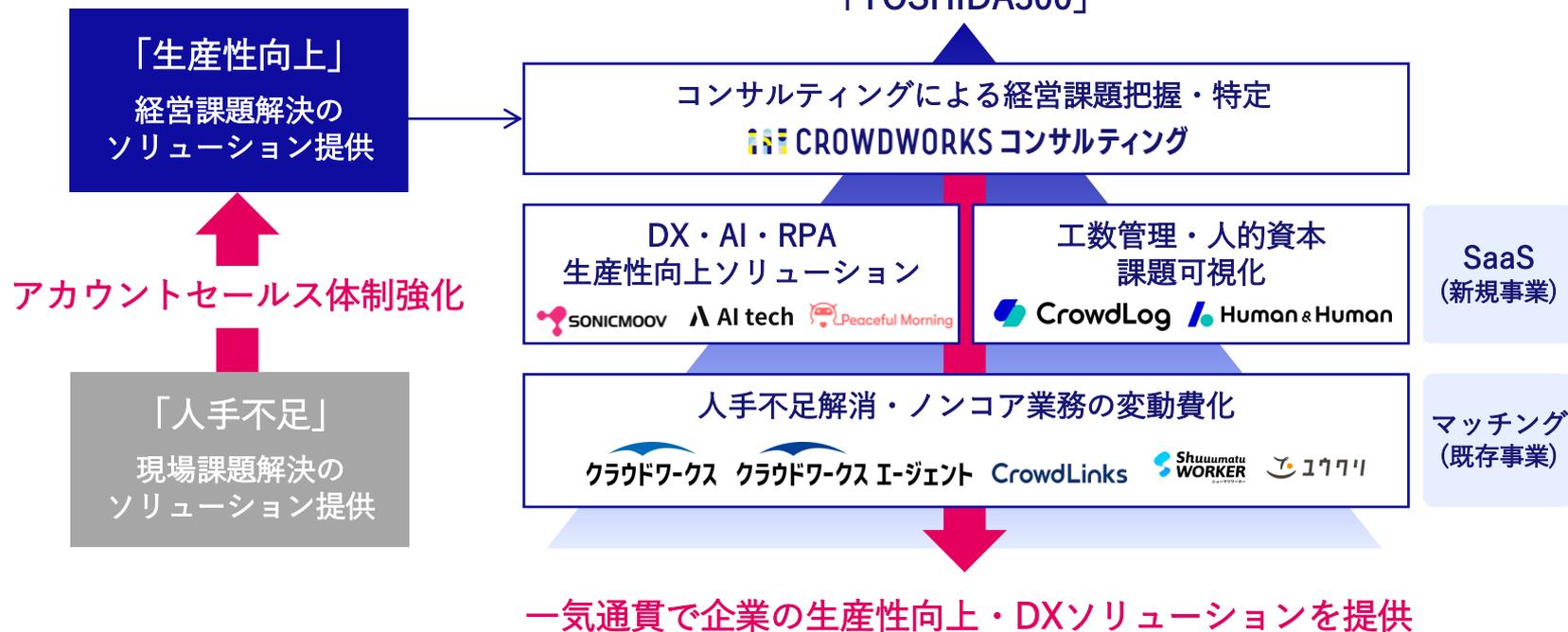
中小・地方企業を含むあらゆる企業でのDXが可能に
クライアント需要も増加

・ *1独立行政法人 中小企業基盤整備機構「中小企業のDX推進に関する調査（2023年）」より一部データ抜粋
・ *22022年10月1日～2024年6月30日に発注された仕事のうち、タイトルまたは詳細内の文字列に以下のワードを含んだもの（生成AIの使用を禁じているものは除外）
'ChatGPT|GPT|gpt|チャットGPT|チャットgpt|Cathy|Midjourney|Stable Diffusion|DALL・E2|生成AI|画像生成|大規模言語モデル|LLM|アノテーション|機械学習|深層学習|ディープラーニング|教師データ|モデル*学習|ニューラルネットワーク|AI関連|OpenAI|openai|人工知能'

成長戦略：コンサルティングで経営課題を把握し、マッチング事業に送客

コンサルティングを通じてクライアントの経営課題に向き合い、工数配分・人的資本の課題を可視化した上で、業務改善ソリューションとその実行を主導する人材マッチングを一気通貫で提案する体制を構築。

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
「YOSHIDA300」



成長戦略：クラウドワークスの隣接市場 5つの可能性

生成AIが台頭し、ホワイトカラーの仕事のリプレースが加速。

AI領域を取り込みつつ、エッセンシャルワーカーなどニーズが底堅い領域への進出を検討。

クラウドワークスの新市場
5つの可能性

TAM 28.9兆円

正規+非正規
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
対象市場①

市場
拡大

派遣

フリーランス
活用・併用

クラウドワークス
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
対象市場③

転職

クラウドワークス
対象市場④

コンサル/BPO

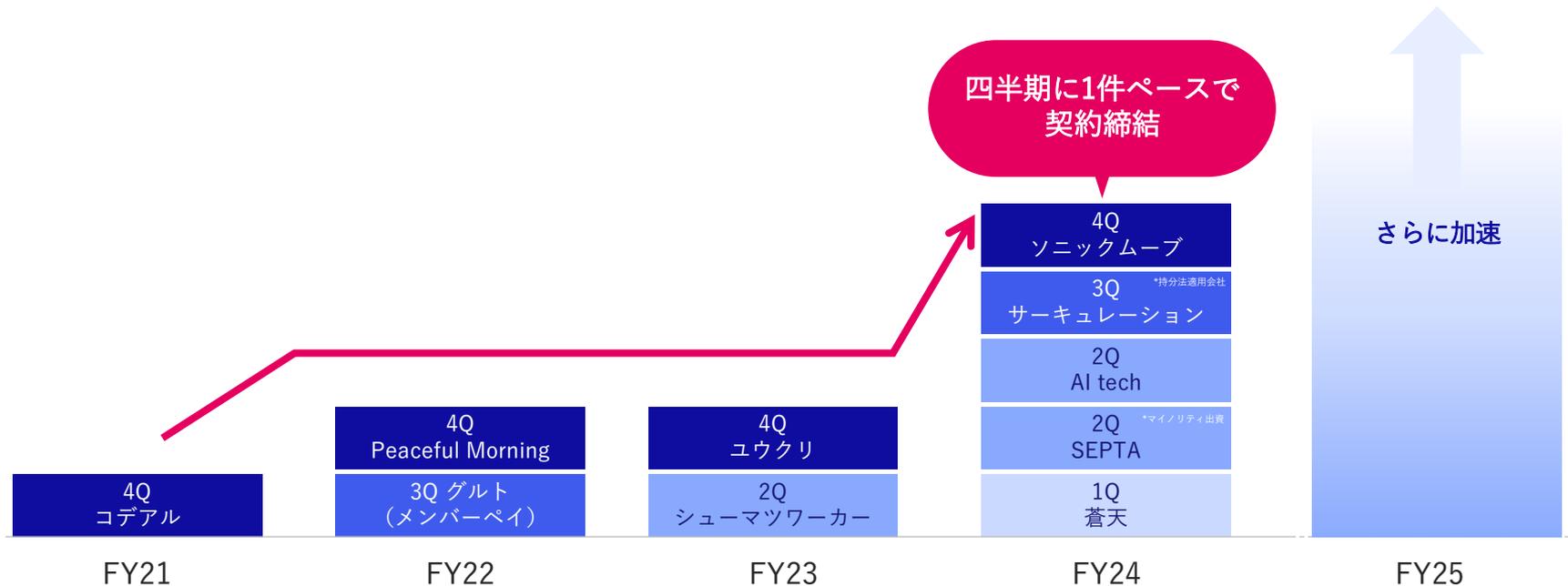
クラウドワークス
対象市場⑤

- ⑥ ギグワーカー/
ブルーワーカー
(TAM : 5.9兆円)
- ⑦ 介護/医療従事者
(TAM : 17兆円)
- ⑧ 特定技能外国人
(TAM : 0.5兆円)
- ⑨ 海外人材 (アジア)
(TAM : 4.4兆円)
- ⑩ AI
(TAM : 1.1兆円)

成長戦略：M&Aケイパビリティの拡大

FY24ではマイノリティ出資含め、これまで計5件の契約締結。

複数の案件を同時並行でデューデリジェンスを行い、速やかに契約締結まで進められる体制に。



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

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

3. FY2024 3Q トピックス

3Q topics. 1：エージェント主要サービスを「クラウドワークス」ブランドに統一

エージェント主要サービス「クラウドテック」「ビズアシ」を「クラウドワークスエージェント」にブランド統一。
サービス認知度向上とマーケティング（販管費）効率向上を目指す。

2024年8月1日以降のサービス名称・ロゴ

変更前

変更後

CrowdWorks



クラウドワークス
人材マッチングプラットフォーム

Crowdtech

ビズアシ



クラウドワークス エージェント
総合人材マッチングエージェント（クライアント向け）

Crowdtech



クラウドワークス テック
ハイクラスIT人材向けマッチングサービス（ワーカー向け）

ブランド統一による期待効果

1. ブランド認知統一

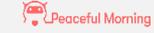
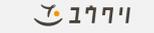
認知の蓄積があるクラウドワークスブランドを活用し、サービス全体の認知度を高める

2. マーケティング効率化

サブブランドの個別マーケティングの必要性を減らし、マーケティングコストを削減

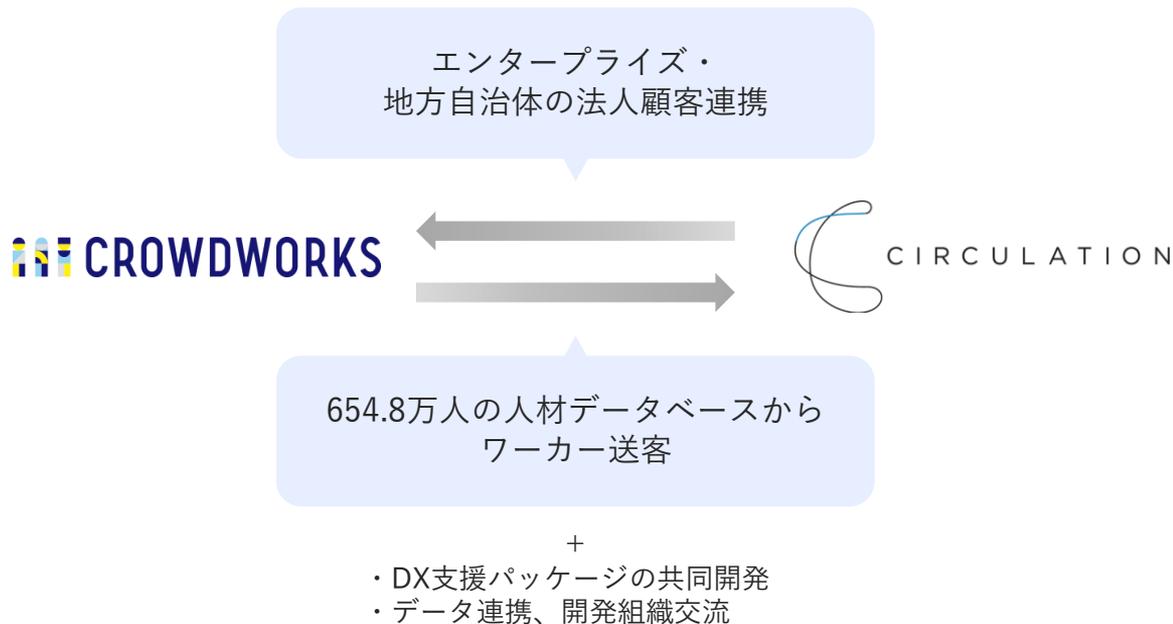
3Q topics. 2：事業セグメント・領域区分の変更

- ・FY24 3Qより、事業セグメント・領域を再整理し、以下2つの事業セグメントと2つの領域に再整理。
- ・エージェント領域はソリューションごとのクロスセルを強化し、事業を横断し全社での成長に注力する。

| 変更後 (FY24 3Q) | | 収入モデル | 戦略 | 構成比 (FY24 3Q累計) | | | 主な事業 |
|---------------|------------|-------------|----------------------------|-----------------|--------|-------|---|
| | | | | GMV | 売上高 | 売上総利益 | |
| マッチング事業 | プラットフォーム領域 | システム利用手数料 | 新規ワーカー・顧客を低コストで継続的に獲得 | 9,570 | 1,446 | 1,437 |  クラウドソーシング オンライン決済サービス |
| | エージェント領域 | 稼働時間/月 | 当社セールスが顧客の課題解決を通じて、付加価値を創出 | 11,027 | 10,344 | 3,649 |  総合人材パートナー (IT人材・アシスタントetc.)  生産性向上 コンサルティング  UI/UX,DXソリューション  ハイクラス・副業エージェント  IT人材の常駐・派遣 |
| SaaS事業 | | 月額サブスクリプション | 人材市場の周辺ビジネスに参入し、TAMを拡大 | 619 | 619 | 606 |  工数管理SaaS  AI SaaS |

3Q topics. 3 : エージェント領域 -サーキュレーションとの資本業務提携

DXやコンサル知見を有する外部のプロ人材活用事業を展開する、株式会社サーキュレーションと資本提携、持分法適用会社化。ワーカー・クライアントの相互送客や、両社のデータ連携によるGMV拡大を目指す。



資本提携の概要

株式取得（2024年6月3日）

取得株式数 2,016,000株

議決権比率 24.00%^{*1}

会社名 株式会社サーキュレーション

事業内容 プロシエアリング^{*2}サービスの提供等

URL <https://circu.co.jp/>

2023年7月期

売上高 8,146百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益 368百万円

- ・ *1: 2024年1月31日時点のサーキュレーションの発行済普通株式（自己株式、単元未満株式を除く）8,397,700株の議決権（83,977個）に対する議決権比率（小数点以下第三位を切捨て）
- ・ *2: プロシエアリングとは、外部のプロの経験・知見を複数の企業でシェアし、経営課題を解決する新しい人材活用モデルを指す
- ・ GMV : Gross Merchandise Value（流通取引総額）

3Q topics. 4 : エージェント領域 -ソニックムーブの株式取得

コンシューマーサービスのタッチポイントとなるWeb、アプリ、LINEアプリ等の要件定義・設計・開発を通じて、高い品質の顧客体験を提供する株式会社ソニックムーブの株式取得により、DXのソリューション拡大。

UI/UX デザイン・要件定義、
Webアプリケーションの企画・制作・開発・運用

 CROWDWORKS



 SONICMOOV

エンジニア/デザイナー領域の
13万人の人材データベースから
ワーカー送客

+

- ・店舗・小売マーケティング領域への接点構築
- ・AI受託開発提供+社内外のAIサービス開発リソースの獲得

株式取得（子会社化）の概要

株式取得（2024年7月31日）

取得株式数 545,000株（100%）

議決権比率 100.00%

会社名 株式会社ソニックムーブ

事業内容 Web及びアプリケーションの
企画、制作、開発、運用

URL <https://sonicmoov.com/>

2023年9月期

売上高 959百万円

当期純利益 63百万円

3Q topics. 5：グループ一体での成長へ執行体制を強化

グループ連結での業績管理、今後の非連続な成長に向け、2024年8月より執行体制を強化。
財務戦略・資本政策、エージェント事業の成長、M&Aやグループイン企業連携、経営企画で緊密に連携。

新任



執行役員
CFO
相場 トーマス 祐介
財務／IRを担当

メリルリンチ日本証券(現BofA証券)
→みずほ証券。
幅広いエクイティ業務を経験

2021年11月 当社に参画
2023年1月 執行役員(IR・M&A担当)

財務戦略・資本政策

新任



執行役員
CRO (Chief Revenue Officer)
中山 恵太
業績管理／エージェント
事業を担当

リクルートエージェント(現リクルート)にて
人材サービス事業開発・営業企画を担当。
当社参画後、「クラウドテック」を立ち上げ。

2015年2月 当社に参画
2019年10月 執行役員
2023年7月 執行役員(グループ戦略担当)

業績成長・
エージェント事業全般

新任



執行役員
M&A担当
酒井 亮
M&A推進を担当

クラウドワークス新卒入社。
「クラウドテック」立ち上げ、「クラウドロ
グ」などのSaaS事業のマネジメントを経験。

2016年4月 当社に新卒入社
2023年7月 執行役員CRO

M&A・グループイン企業連携

新任



執行役員
経営企画担当
鎌谷 賢之
経営企画を担当

三洋電機→ソフトバンク(現ソフトバンクグ
ループ)→ナガセ(東進ハイスクール)
→RIZAPグループ。
ソフトバンク社長室で「新30年ビジョン」策定、
国内外の大型買収案件などを担当。RIZAPでは
取締役として「chocoZAP」の立ち上げを含む
構造改革を推進し、黒字化を実現

2024年7月 当社に執行役員として参画

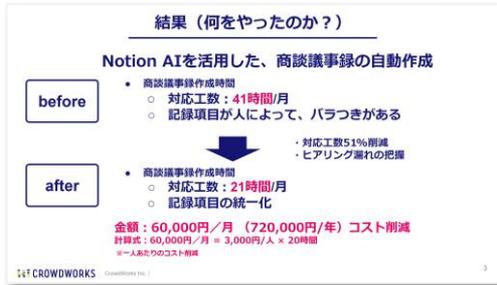
経営企画・グループ成長戦略

緊密に連携

3Q topics. 6 : AI経営の推進

生産性向上ナレッジ共有コンテスト(PPP)に「AI-PPP」を新設、AI活用事例を含むナレッジを年間約300件ペースで蓄積。コンサル事業では本ナレッジとAI・DXソリューションを活用し、クライアントの生産性向上を支援。

AI-PPPで生まれたAI活用生産性向上ナレッジ



CROWDWORKS
コンサルティング



実績をもとに
クライアントの生産性向上支援

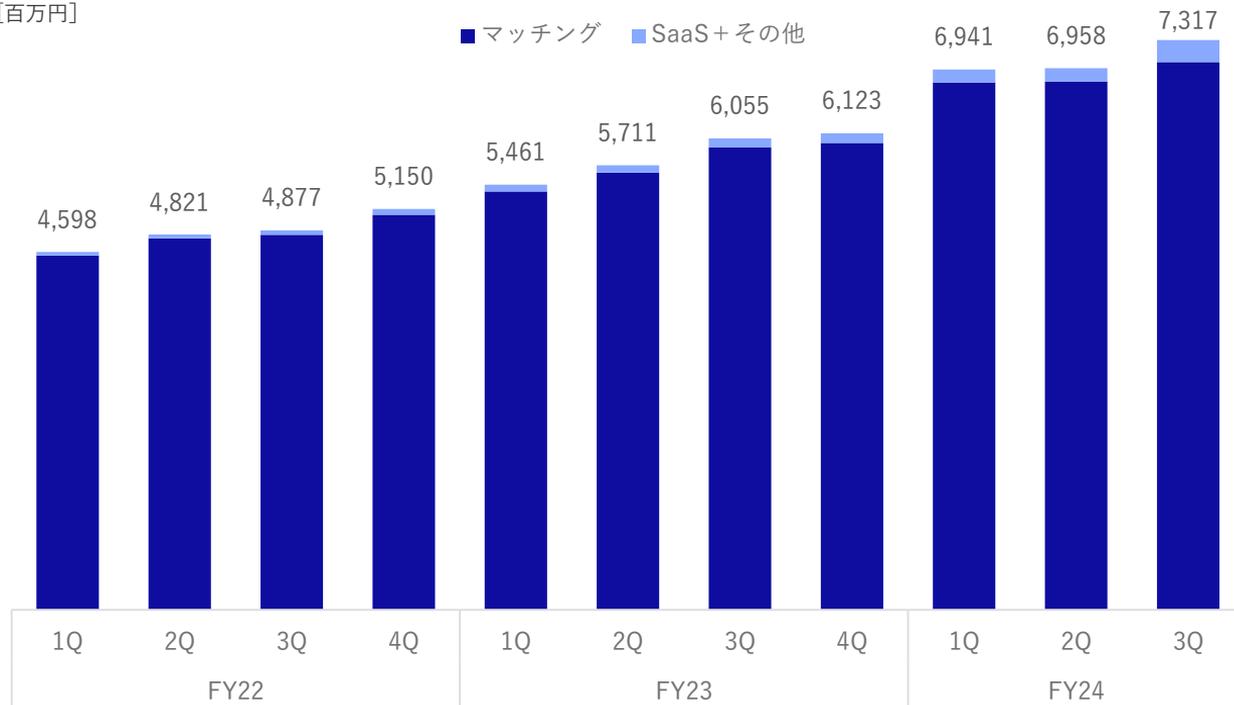


4. FY2024 3Q 全社業績

■ 全社 GMV(流通取引総額) 四半期推移

YoY+20.8%と伸長。

[百万円]

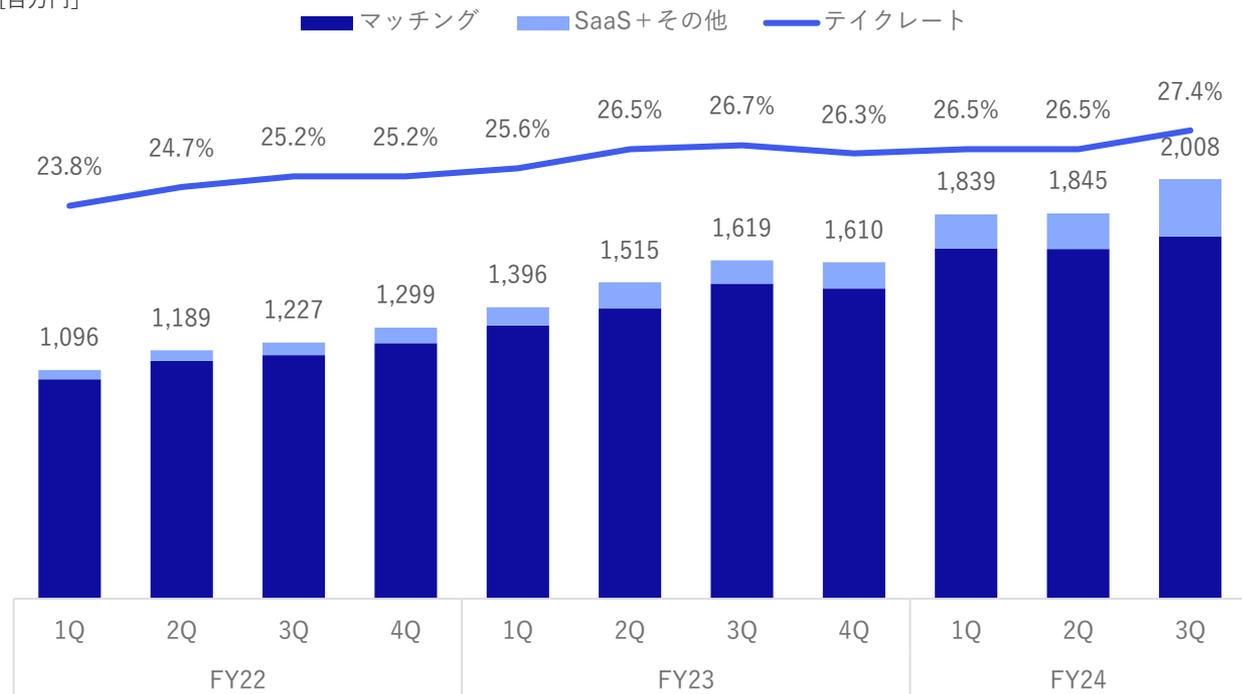


GMV
YoY
+20.8%

■ 全社 売上総利益・テイクレート 四半期推移

YoY+24.0%と伸長、テイクレートは27.4%と過去最高、YoY+0.7pt向上。

[百万円]



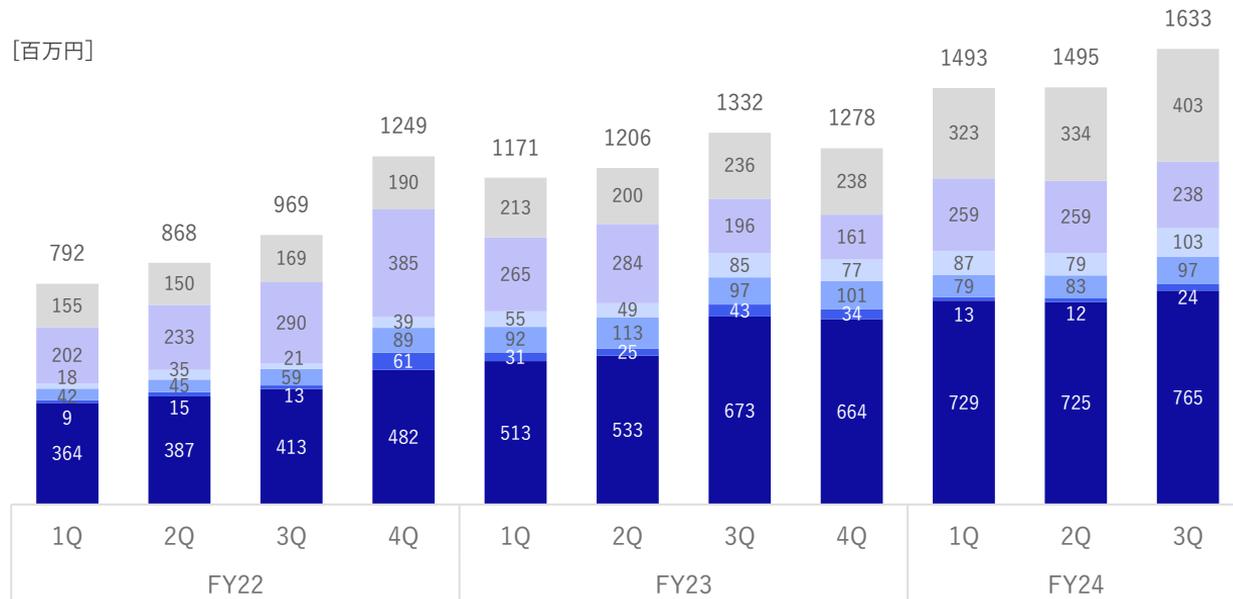
売上総利益
YoY
+24.0%

テイクレート
YoY
+0.7pt

■ 全社 販管費 四半期推移

販管費の増加率（YoY+22.6%）は売上総利益の増加率（YoY+24.0%）未満に抑制できており、増益トレンドを継続。

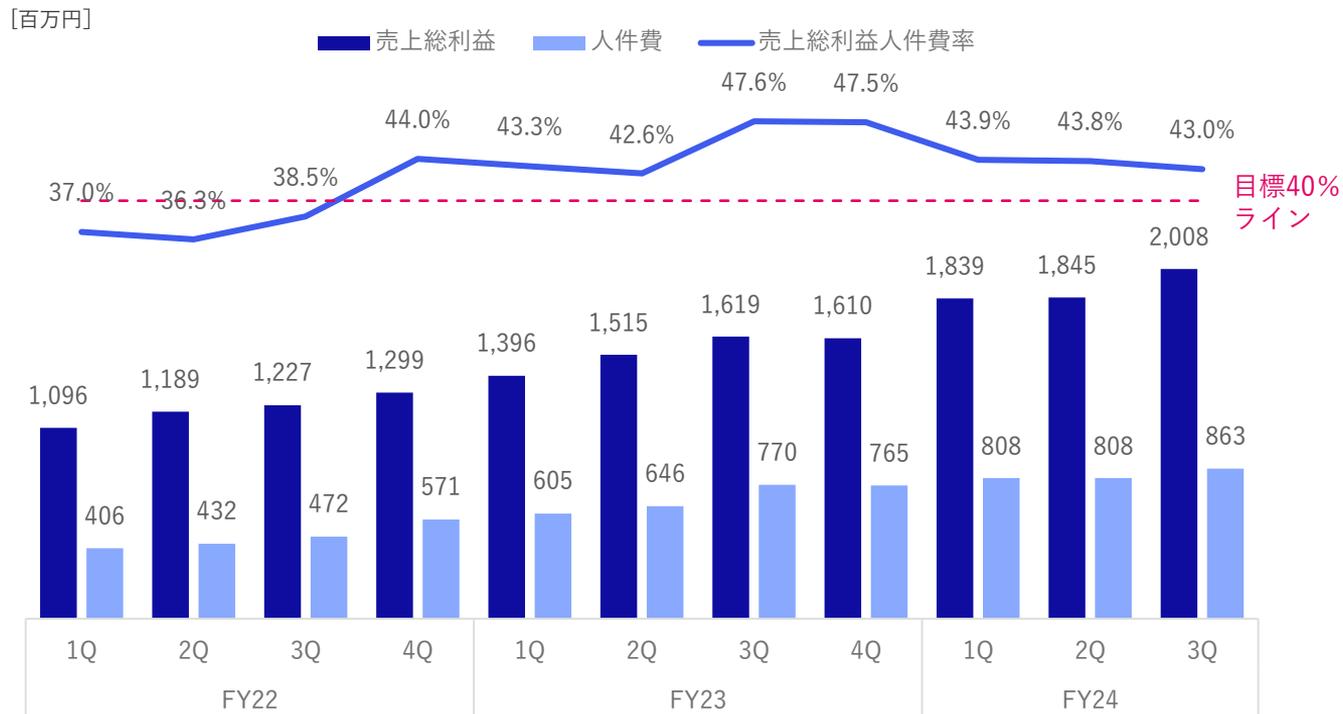
■ 人件費 ■ 業務委託費 ■ 採用教育費 ■ のれん / 減価償却費・株式報酬費用 ■ 広告宣伝費 ■ その他費用



販管費
YoY
+22.6%

■ 全社 対売上総利益人件費率 四半期推移

売上総利益人件費率は43.0%、YoY4.6pt改善と生産性を大幅に向上。引き続き40%未滿を目指す。



対売上総利益
人件費率

43.0%

YoY

4.6pt改善

5. 「YOSHIDA300」 進捗

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

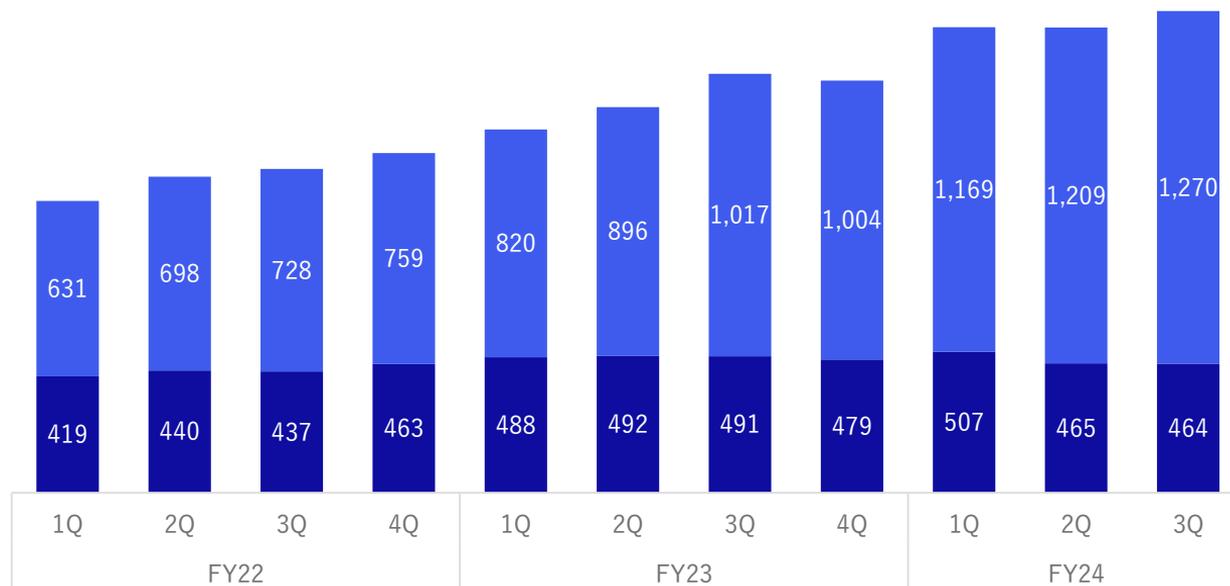
1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

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、エージェント領域がYoY+24.9%とマッチング事業の成長を牽引。
プラットフォーム領域はQoQ▲0.1%で、下げ止まり底打ち、反転へ。

[百万円]

■ プラットフォーム領域 ■ エージェント領域



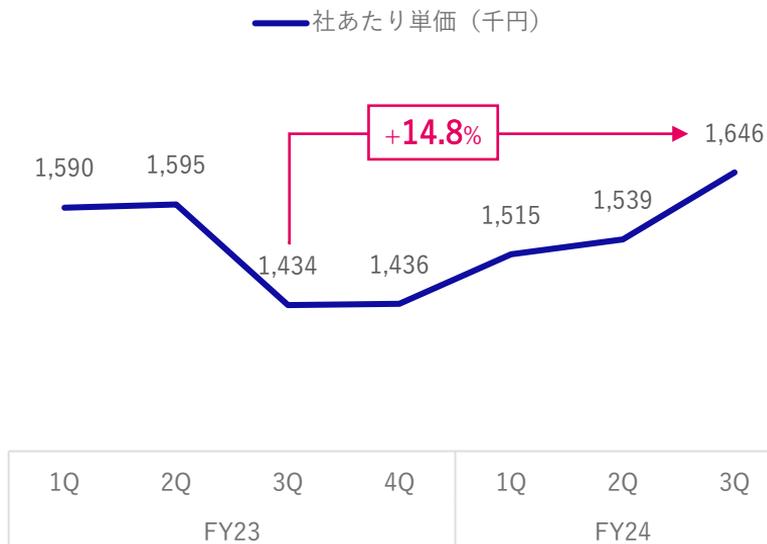
売上総利益
YoY

エージェント領域
+24.9%

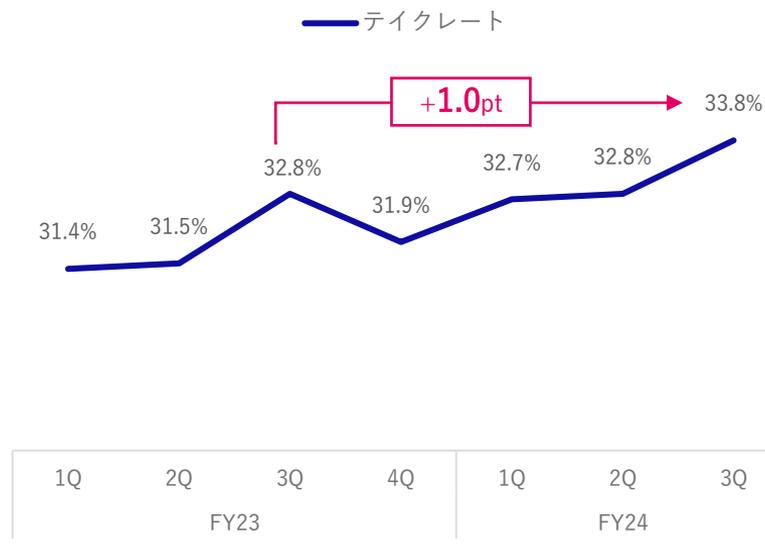
エージェント領域 グループ会社全体での社あたり単価向上

グループインでクライアント社数を増やした上で、各社に対して社あたり単価を向上するサイクルをモデル化。クライアントへの深耕営業で経営課題解決に取り組むことで、テイクレートも向上。

エージェント領域の社あたり単価向上



エージェント領域のテイクレート向上



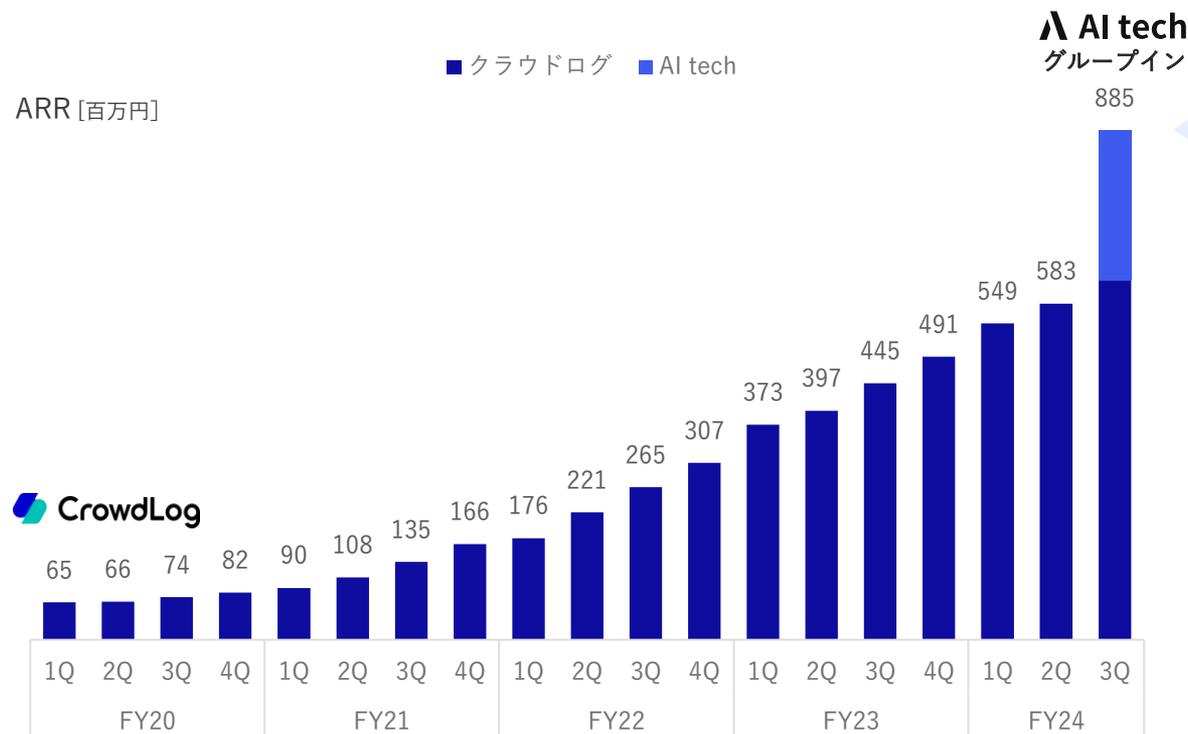
5. 「YOSHIDA300」 進捗

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

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

FY24 3QからAI techグループイン、SaaS ARR **8.8億円**突破



SaaS ARR
8.8億円
突破

AI tech 3Q topics +ARR 四半期推移

FY24 3QグループインのAI techはARR2.6億。AI事業を新規で2つ立ち上げ成長加速へ。

クラウドワークス AI

(旧オーダーメイドAI)

個人向け (to C) AIツール

- ・累計ユーザー数18万人突破
- ・「クラウドワークス」から200名の有料ユーザー創出



AI新規事業立ち上げ

クラウドワークス AI 道場

AIリスティング事業

- ・ローンチ初月で月次売上は1,000万円近

クラウドワークス AI for biz

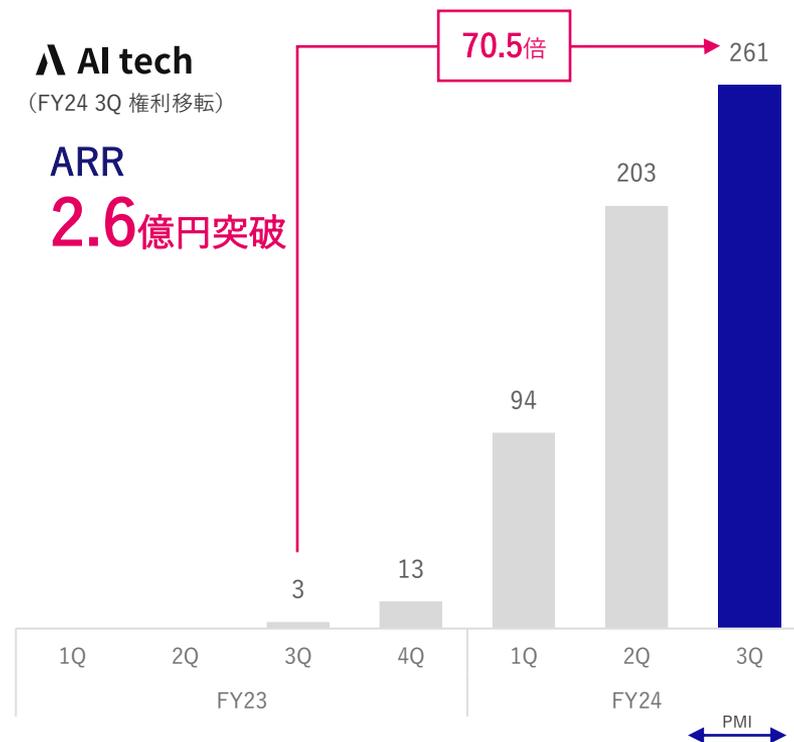
法人向け (to B) AIツール

- ・2024年7月1日提供開始

AI tech

(FY24 3Q 権利移転)

ARR
2.6億円突破



クラウドログ ARR・KPI (Expansion MRR, Churn Rate) 四半期推移

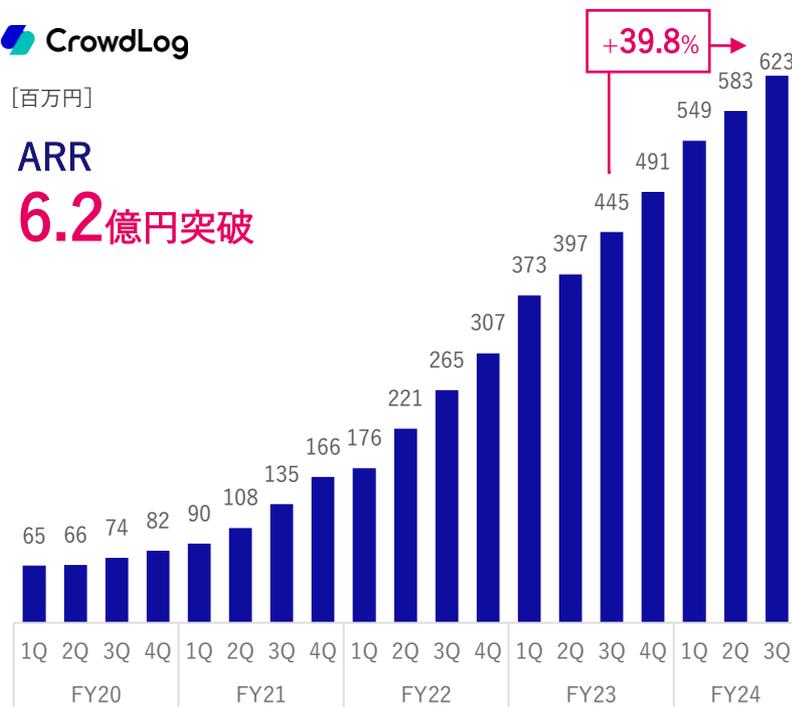
ARR6億突破。アップセル好調でExpansion MRRが好調、Churn Rateは1%以下を維持。

CrowdLog

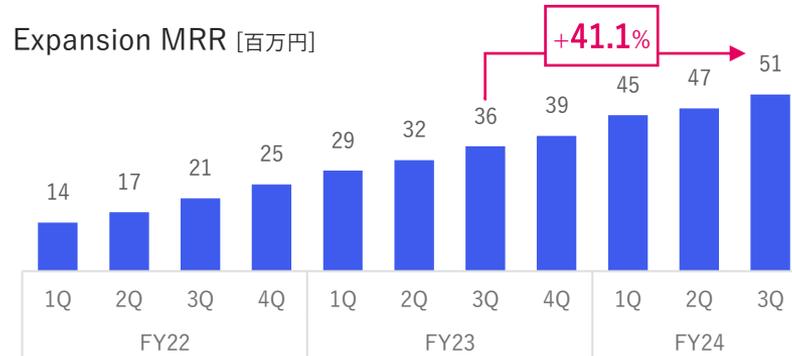
[百万円]

ARR

6.2億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate



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

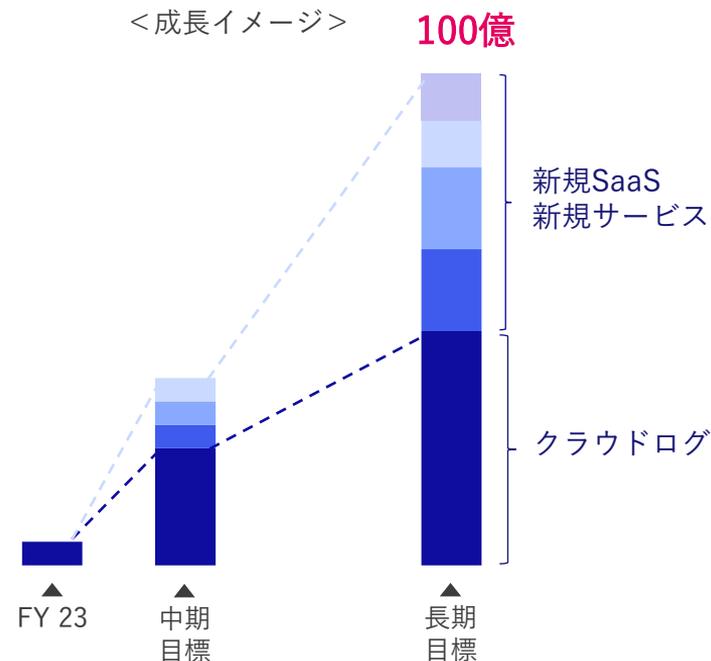
クラウドログ: 50億円

- 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>



5. 「YOSHIDA300」 進捗

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

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

グループイン企業のパフォーマンス

Peaceful Morning、メンバーペイは引き続き順調に成長。
シューマツワーカーはテイクレート上昇、ユニットエコノミクスが改善傾向。

Peaceful Morning (FY23 1Q 権利移転)

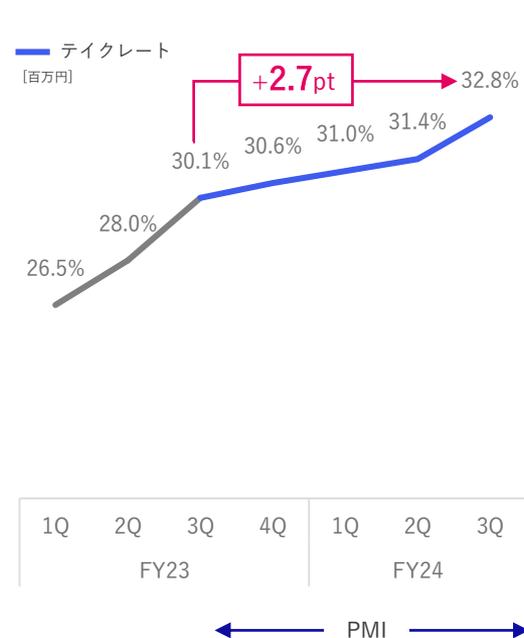
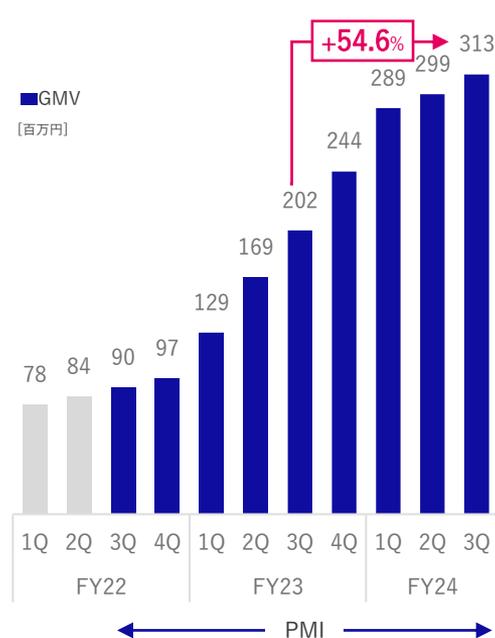
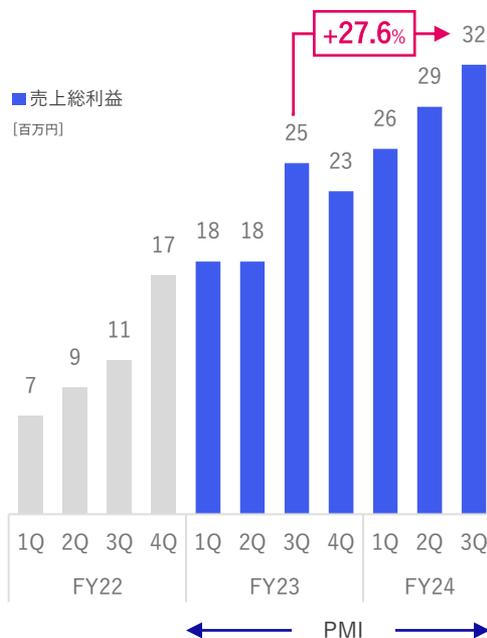
サービス：RPAに特化したエージェントマッチングPF

メンバーペイ (FY22 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

シューマツワーカー (FY23 3Q 権利移転)

サービス：ハイスキル副業人材に特化したマッチングPF



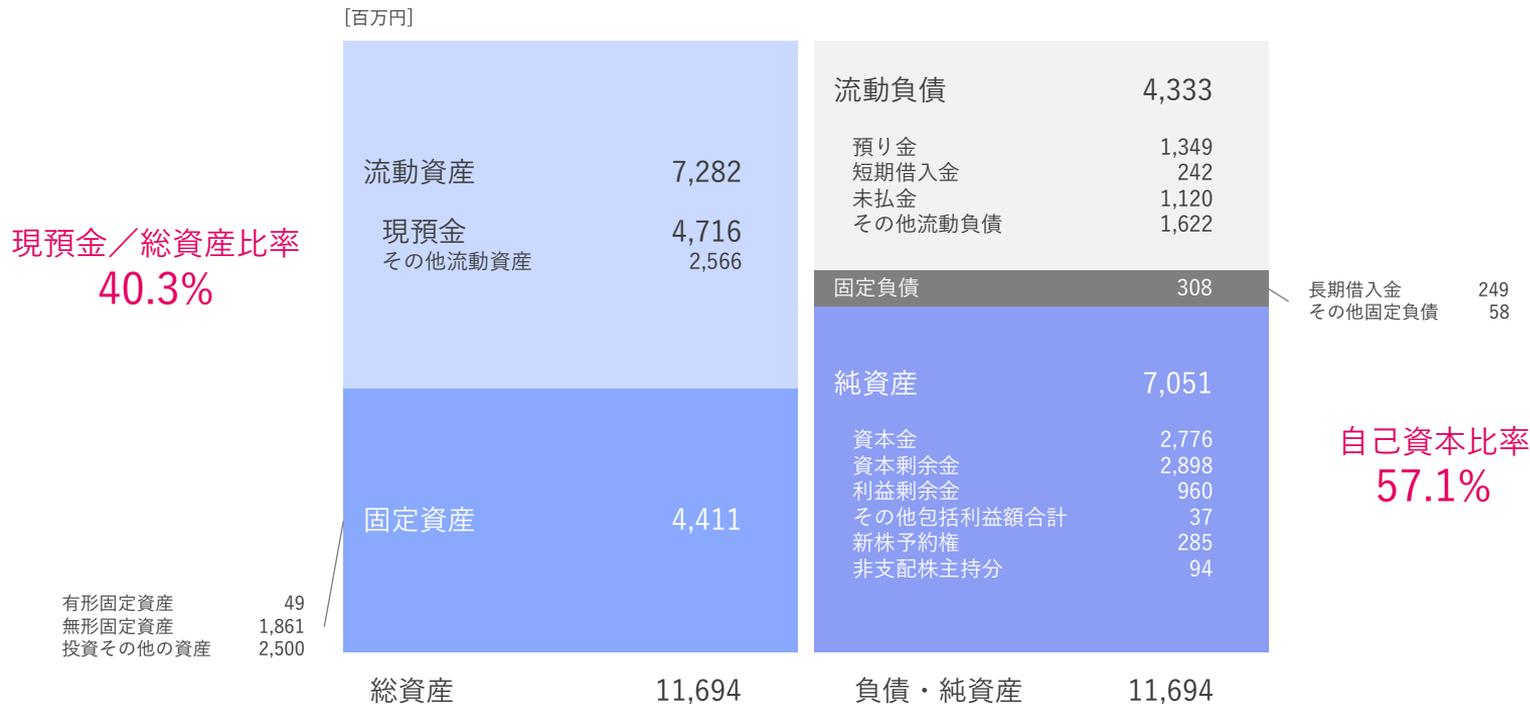
成長投資原資の考え方

現預金から一部・約20億円と、各金融機関からの見込借入枠による調達可能額は約100億円により、合計120億円程度の成長投資枠の設定が可能に。



BSサマリー：FY2024 3Q累計

現預金／総資産比率40.3%、自己資本比率57.1%。サーキュレーションへの出資により投資その他の資産が増加。負債調達に余力があり、今後借り入れを増やしながらかM&Aなど引き続きの成長投資を行う。



■ 本社移転について

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べく、
ミッション「個のためのインフラになる」を追求するクラウドワークスブランドの一層の浸透を図る。

背景

現在のオフィスは25年11月で契約が終了
組織コミュニケーション活性と効率化による生産性向上
を目的に移転を決定

期待 効果

- ・ グループ会社の集約とバックオフィス効率化
- ・ 連携活性化によりソリューションの付加価値向上
- ・ 周辺企業との交流・大手企業の開拓による新規顧客化
- ・ 社当たり受注単価、一人あたり売上総利益の拡大

業績への 影響

麻布台ヒルズへの本社移転は2025年10月を予定
2025年9月期に一過性の費用を計上するが、
現時点で業績への影響は限定的



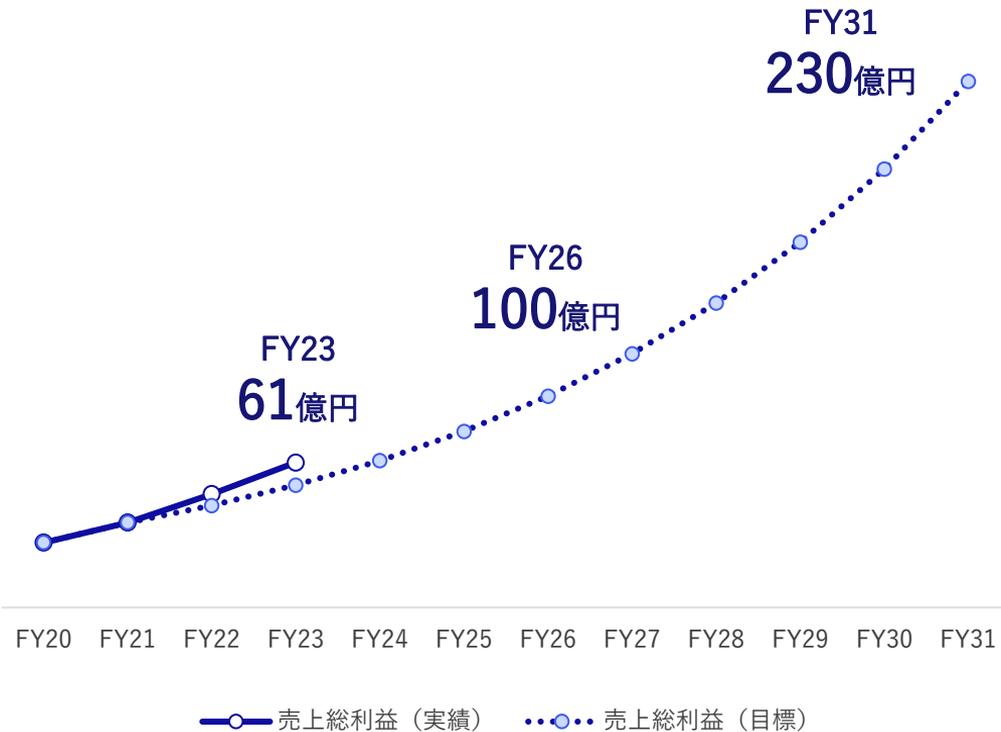
©DBox for Mori Building Co., Ltd.

Appendix

業績補足資料

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

各セグメント／領域の事業分類変更 詳細

| 変更前 (～FY24 2Q) | | |
|----------------|-------------------|--|
| マッチング事業 | WEB制作/ 外注領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワークス ・メンバーペイ ・みんなのカレッジ ・PARK |
| | エンジニア/ デザイナー領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドテック ・ユウクリ ・Peaceful Morning |
| | 事務/ アシスタント領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・ビズアシ |
| | 副業/ コンサル領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・シューマツワーカー ・CROWDWORKSコンサルティング ・クラウドリンクス |
| SaaS事業 | | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドログ ・AI tech ・Human & Human |



| 変更後 (FY24 3Q) | | |
|---------------|------------|---|
| マッチング事業 | プラットフォーム領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワークス ・メンバーペイ ・みんなのカレッジ ・PARK |
| | エージェント領域 | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドワークス エージェント ・シューマツワーカー ・ユウクリ ・Peaceful Morning ・クラウドワークス コンサルティング ・クラウドリンクス |
| SaaS事業 | | <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドログ ・AI tech ・Human & Human |

・クラウドテック・ビズアシ →クラウドワークスエージェントに統合

※旧領域ごとの業績推移はP.49をご参照ください

FY2024 3Q 業績推移 全社

| (百万円) | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q | FY2024 2Q | FY2024 3Q |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| GMV | 5,461 | 5,711 | 6,055 | 6,123 | 6,941 | 6,958 | 7,317 |
| 売上高 | 2,977 | 3,175 | 3,537 | 3,519 | 4,077 | 4,044 | 4,287 |
| 売上総利益 | 1,396 | 1,515 | 1,619 | 1,610 | 1,839 | 1,845 | 2,008 |
| 対GMV比率（テイクレート） | 25.6% | 26.5% | 26.7% | 26.3% | 26.5% | 26.5% | 27.4% |
| 販管費及び一般管理費 | 1,171 | 1,206 | 1,332 | 1,278 | 1,493 | 1,495 | 1,633 |
| EBITDA（Non-GAAP） | 280 | 357 | 372 | 410 | 433 | 429 | 478 |
| 対売上高EBITDA(Non-GAAP)率 | 9.4% | 11.3% | 10.5% | 11.7% | 10.6% | 10.6% | 11.2% |
| 対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率 | 20.1% | 23.6% | 23.0% | 25.5% | 23.5% | 23.3% | 23.8% |
| 営業利益 | 225 | 308 | 286 | 332 | 346 | 349 | 374 |
| 対売上高営業利益率 | 7.6% | 9.7% | 8.0% | 9.5% | 8.5% | 8.6% | 8.7% |
| 経常利益 | 219 | 355 | 310 | 352 | 356 | 404 | 389 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 149 | 230 | 217 | 499 | 213 | 264 | 227 |
| 減価償却費 | 5 | 5 | 13 | 8 | 7 | 7 | 7 |
| のれん償却費 | 6 | 6 | 34 | 34 | 42 | 42 | 64 |
| 株式報酬費用 | 43 | 37 | 37 | 35 | 37 | 29 | 31 |

- 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 3Q 業績推移 セグメント別

| (百万円) | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q | FY2024 2Q | FY2024 3Q |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| マッチング事業 プラットフォーム領域 | | | | | | | |
| GMV | 2,796 | 2,835 | 2,881 | 2,889 | 3,198 | 3,094 | 3,277 |
| 売上高 | 458 | 459 | 462 | 461 | 507 | 471 | 467 |
| 売上総利益 | 488 | 492 | 491 | 479 | 507 | 465 | 464 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 17.5% | 17.4% | 17.0% | 16.6% | 15.9% | 15.0% | 14.2% |
| セグメント営業利益 | 98 | 106 | 136 | 125 | 98 | 60 | 90 |
| 対売上高営業利益率 | 21.5% | 23.3% | 29.4% | 27.2% | 19.4% | 12.7% | 19.5% |
| マッチング事業 エージェント領域 | | | | | | | |
| GMV | 2,576 | 2,781 | 3,061 | 3,106 | 3,576 | 3,692 | 3,758 |
| 売上高 | 2,430 | 2,587 | 2,962 | 2,931 | 3,404 | 3,400 | 3,539 |
| 売上総利益 | 820 | 896 | 1,017 | 1,004 | 1,169 | 1,209 | 1,270 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 31.8% | 32.2% | 33.2% | 32.3% | 32.7% | 32.8% | 33.8% |
| セグメント営業利益 | 200 | 241 | 191 | 218 | 251 | 304 | 272 |
| 対売上高営業利益率 | 8.3% | 9.3% | 6.5% | 7.5% | 7.4% | 9.0% | 7.7% |
| SaaS事業+その他 | | | | | | | |
| GMV | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 | 281 |
| 売上高 | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 | 281 |
| 売上総利益 | 87 | 95 | 111 | 126 | 162 | 170 | 273 |
| セグメント営業利益 | ▲77 | ▲38 | ▲40 | ▲11 | ▲5 | ▲15 | 11 |

- 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 プラットフォーム領域は、連結調整の関係で売上高を売上総利益が上回る場合があります

FY2024 3Q 業績推移 マッチング事業（旧領域）

| GMV（百万円） | FY2023 1Q | FY2023 2Q | FY2023 3Q | FY2023 4Q | FY2024 1Q | FY2024 2Q | FY2024 3Q |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| WEB制作/外注領域 | 2,796 | 2,835 | 2,881 | 2,889 | 3,198* | 3,094 | 3,277 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 2,136 | 2,281 | 2,145 | 2,199 | 2,641 | 2,779 | 2,782 |
| 事務/アシスタント領域 | 403 | 450 | 478 | 464 | 480 | 494 | 546 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 49* | 437 | 442 | 454 | 418 | 429 |
| 合計 | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 | 6,786 | 7,035 |
| 売上高（百万円） | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 458 | 459 | 462 | 461 | 507* | 471* | 467 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 2,001 | 2,097 | 2,058 | 2,034 | 2,484* | 2,484* | 2,564 |
| 事務/アシスタント領域 | 391 | 440 | 465 | 454 | 465 | 497 | 546 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 49 | 438 | 442 | 455 | 418 | 427 |
| 合計 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 | 3,872 | 4,006 |
| 売上総利益（百万円） | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 488 | 492 | 491 | 479 | 507* | 465 | 464 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 591 | 645 | 628 | 615 | 768* | 803 | 814 |
| 事務/アシスタント領域 | 200 | 216 | 236 | 231 | 234 | 254 | 296 |
| 副業/コンサル領域 | 29 | 34 | 151 | 158 | 166 | 151 | 159 |
| 合計 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 | 1,674 | 1,734 |

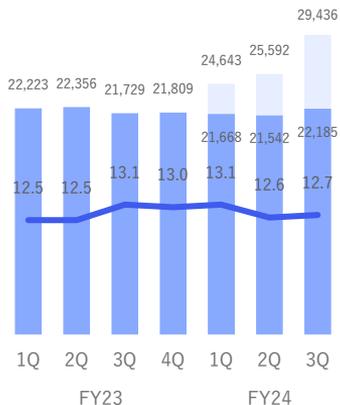
- GMV：Gross Merchandise Value（流通取引総額）
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

- * 遡及修正箇所

マッチング事業 カテゴリ別KPI (旧領域)

WEB制作/外注領域
※社数・単価はプラットフォーム単体

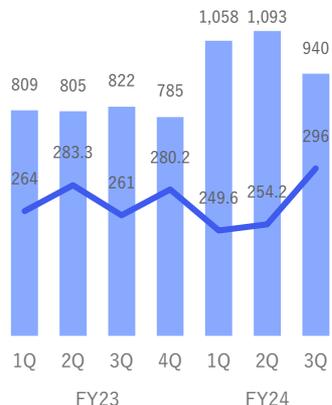
| | | | |
|------|-----------|--------------|---|
| GMV | 3,277 百万円 | +13.7% (YoY) | ○ |
| 発注社数 | 22,185 社 | +2.1% (YoY) | ○ |
| 社当単価 | 127,315 円 | ▲3.3% (YoY) | △ |



・ to C事業の購入者数大幅増加のため、社数・社単はプラットフォーム単体の数字。単体の社数は例年並みの増加幅。

エンジニア/デザイナー領域

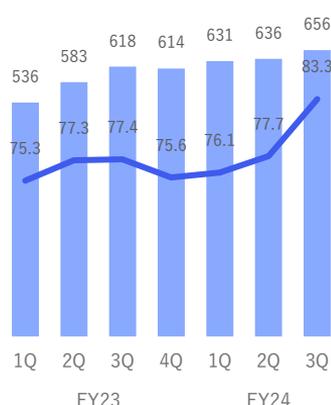
| | | | |
|------|-------------|--------------|---|
| GMV | 2,782 百万円 | +29.7% (YoY) | ◎ |
| 発注社数 | 940 社 | +14.4% (YoY) | ○ |
| 社当単価 | 2,960,310 円 | +13.4% (YoY) | ○ |



・ FY24 1Q ユウクリ追加で変動もその後ユニットエコノミクス改善。既存顧客深耕を強化することで、社あたり単価を向上。

事務/アシスタント領域

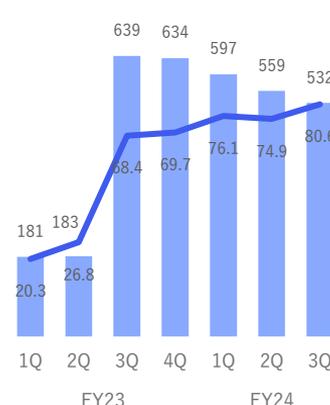
| | | | |
|------|-----------|--------------|---|
| GMV | 546 百万円 | +14.3% (YoY) | ○ |
| 発注社数 | 656 社 | +6.1% (YoY) | ○ |
| 社当単価 | 833,658 円 | +7.7% (YoY) | ○ |



・ 新規成約好調により、社数増
・ 既存顧客の深耕強化により、1社あたりの案件数・稼働時間増加で社あたり単価を向上

副業/コンサル領域

| | | | |
|------|-----------|--------------|---|
| GMV | 429 百万円 | ▲1.9% (YoY) | △ |
| 発注社数 | 532 社 | ▲16.7% (YoY) | △ |
| 社当単価 | 806,962 円 | +17.8% (YoY) | ◎ |



・ コンサル事業好調により、社あたり単価が右肩上がり。引き続き、ユニットエコノミクス改善を強化していく。

会社紹介

会社概要



株式会社クラウドワークス

代表者 代表取締役社長 CEO 吉田 浩一郎
資本金 2,776,033,306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 : 654.8万人
クライアント企業数 : 99.0万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2024年6月末時点



マッチング事業

クラウドワークス

国内No.1の
クラウドソーシングサービス

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

PARK

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
エージェントサービス

SONICMOOV

WEB・アプリケーション
制作・開発サービス

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

クラウドワークス エージェント

フリーランス登録数No.1の
総合人材ソリューションパートナー

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

みんなのカレッジ

オンラインスキル学習コミュニティ

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

ユウワリ

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80万人**の新規ワーカー登録があります。



累計クライアント企業

990,000社



 **CROWDWORKS**

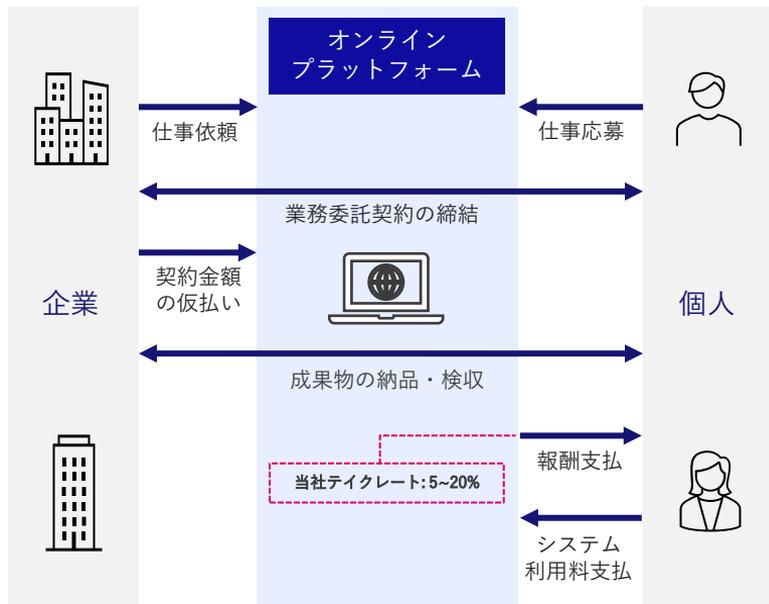


累計クラウドワーカー

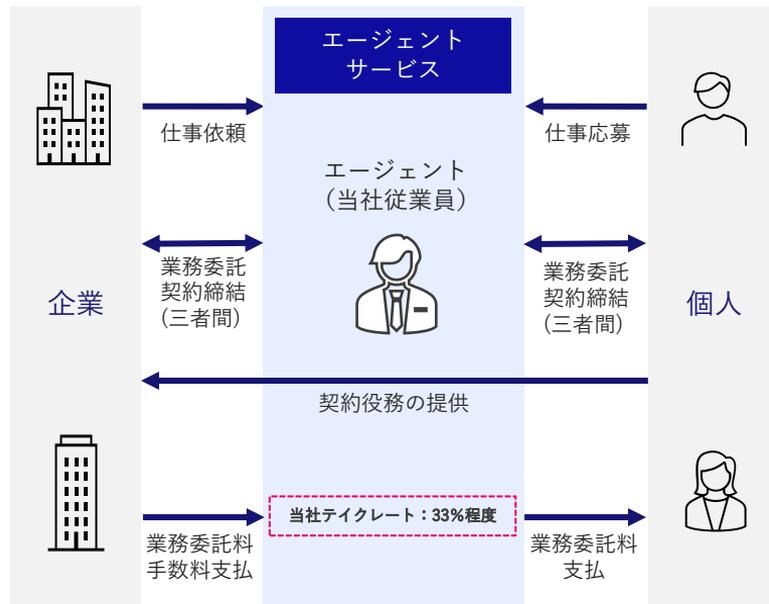
6,548,000人

ビジネスモデル – マッチング事業

プラットフォーム領域

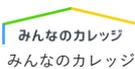


エージェント領域



サービス紹介 – マッチング事業

プラットフォーム領域

| サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) | サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) |
|--|-------------|---|------------------------------|--|-------------|--|--------------------|
|  クラウドワークス | システム 利用料 | <ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模プラットフォーム 毎年クライアント約7万社・ワーカー約70万人が登録 | 2012年開始 |  みんなのカレッジ | 受講料 | <ul style="list-style-type: none"> オンラインリスティング事業 クラウドワークスの仕事のトレンドに合わせたカリキュラム | 2020年開始 |
|  メンバーペイ | システム 利用料 | <ul style="list-style-type: none"> オンライン決済サービス 月額定額決済自動化のサブスクリプション機能が充実 | FY22 3Q 権利移転 FY24 2Q 吸収合併 |  PARK | システム 利用料 | <ul style="list-style-type: none"> スキルECサービス 購入者の仮払いシステムで未払いリスクを軽減 | 2021年開始 |

エージェント領域

| サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) | サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) |
|--|-------------------|--|--------------------|--|--------------|--|--------------------|
|  クラウドワークス エージェント | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> 総合人材エージェント フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案 | 2024年開始 |  Peaceful Morning | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> RPAエンジニアによるDX支援 UiPath社のMVP2期連続受賞 | FY23 1Q 権利移転 |
|  クラウドワークス コンサルティング | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> 生産性向上ノウハウを活用した経営課題コンサルティング 課題特定から人材供給まで支援 | 2024年開始 |  シューマツワーカー | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> 副業人材特化のエージェント マッチングまで無料サポート | FY23 3Q 権利移転 |
|  クラウドリンクス | データ ベース 利用料 | <ul style="list-style-type: none"> ハイクラスの副業マッチング 11万人の副業ワーカー登録 | 2020年開始 |  ユウクリ | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> デザイナー・クリエイター特化 派遣事業により、クライアントの常駐ニーズにも対応 | FY24 1Q 権利移転 |
| | | | |  ソニックムーブ | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用 | FY24 4Q 権利移転 |

サービス紹介 – SaaS事業

| サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) | サービス | 料金体系 | 特長 | サービス開始 (グループイン) |
|--|------|---|--------------------|---|------|--|--------------------|
|  CrowdLog クラウドログ | 月額制 | <ul style="list-style-type: none"> 脱Excelの工数管理SaaS プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献 | 2020年開始 |  AI tech AI tech | 月額制 | <ul style="list-style-type: none"> 生成AI SaaS開発 AI活用講座の提供 | FY24 3Q権利移転 |
|  Human & Human Human & Human | 月額制 | <ul style="list-style-type: none"> 人的資本管理SaaS 従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減 | 2024年開始 | | | | |

AI tech 運営事業

クラウドワークス AI

記事・画像の生成がサービス内で完結。初心者でも使いやすいUI設計

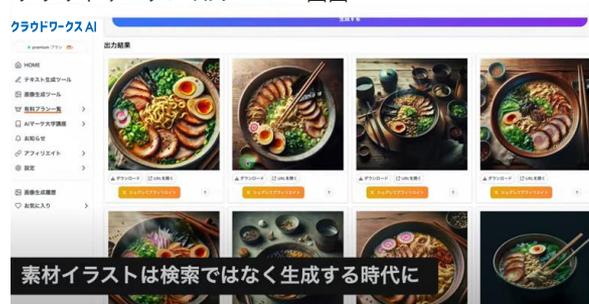
クラウドワークス AI 道場

AI活用の対面式リスティング事業。2024年7月時点で東京・福岡・大阪の3都市に展開

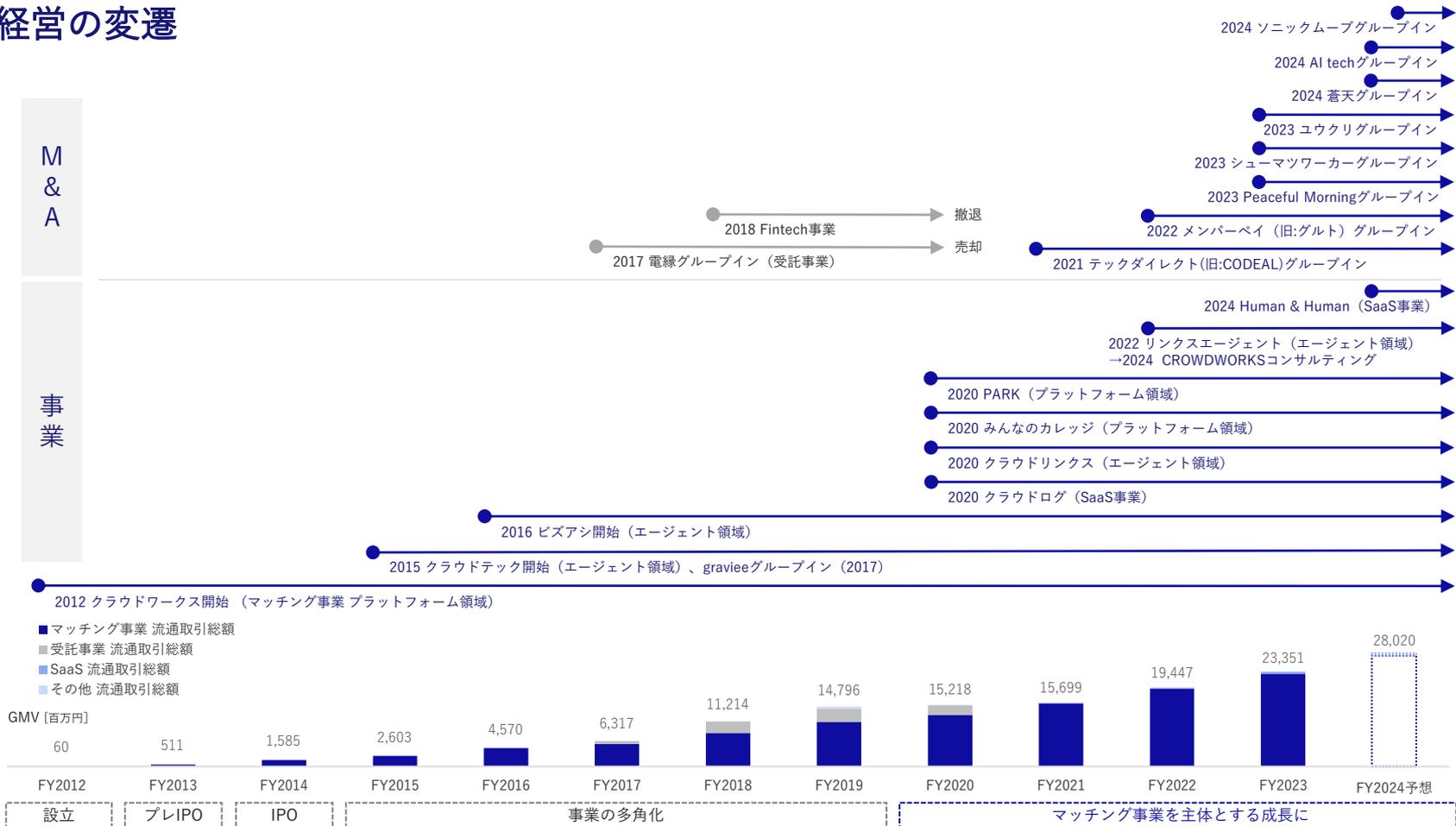
クラウドワークス AI for biz

法人利用特化型の生成AIツール。営業・マーケティングなどの職種特化メニューを実装

クラウドワークス AI メニュー画面



経営の変遷



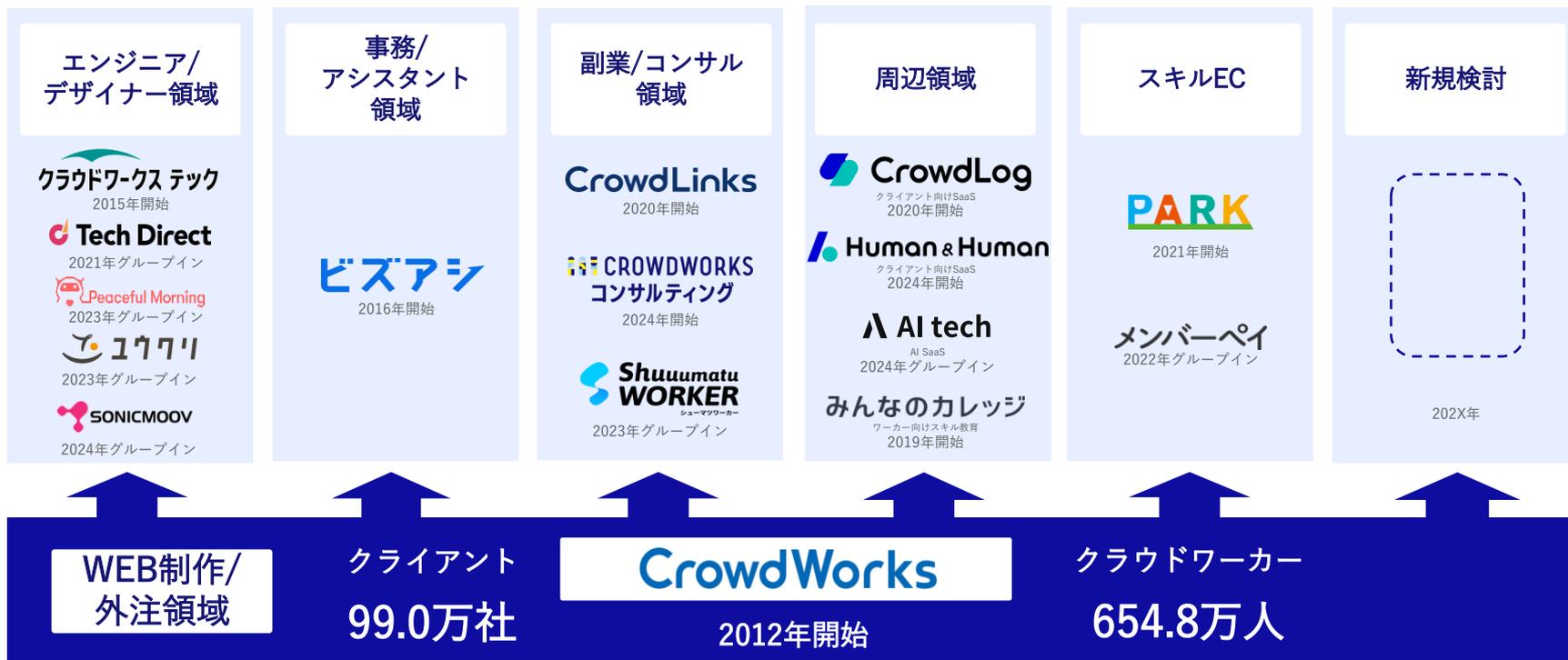
クラウドワークスの経営モデル

～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 年間約80万人、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

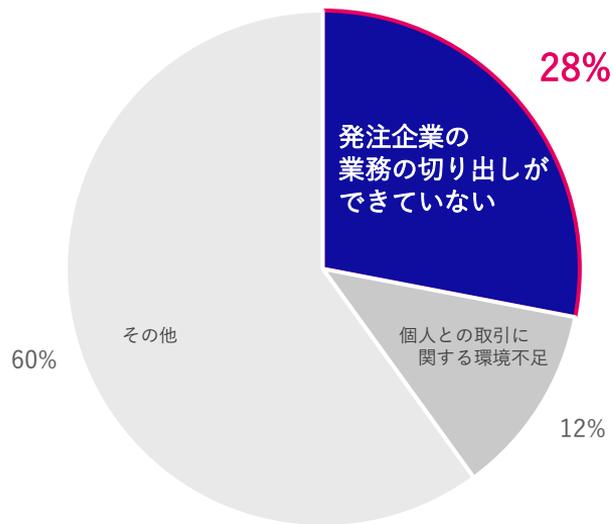
プラットフォームモデルとエージェントモデルの両立により、新規事業立ち上げが仕組み化されている。



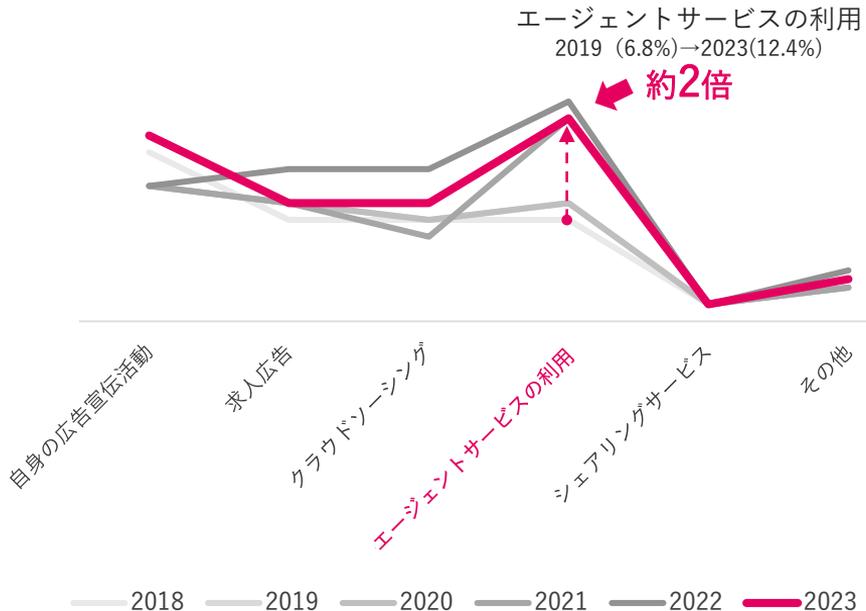
参考：エージェントがクライアントのニーズを捉え、ワーカーの稼働を促進

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 3Q 生産性向上の実施例（一部抜粋）

| 生産性向上のテーマ | | 実施例 (FY24 3Q) | 結果 |
|---------------------|---|---|--|
| AI-PPP (AI活用) | 生成AIや自動化ツールなどのAIを活用し、対応コスト（工数）の削減を行い、生産性を向上する | [クラウドログ] 商談後の議事録作成をAIによりフォーマット化、書き損じやデータ移行ミスをなくし、商談後処理工数を60%削減。クライアントとの情報交換効率を向上 | 事務作業工数/月 60%削減 |
| | | [クラウドログ] GitHub Copilot Chatを使ってユニットテストの実装工数を約40%削減 | 実装工数/月 40%削減 |
| P-PPP (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 | [組織開発部 労務グループ] 既存の健康管理・衛生管理の運営と体制を見直し、プロセスチェンジした結果、経費削減（年間400万円）と、社員の健康増進を推進 | 事務業務工数/月 65%削減 |
| | | [クラウドログ] メール追客を自動化し、対応工数を85%削減 削減した工数により顧客への接触率を23%向上 | 事務作業工数/月 顧客接触面積 85%削減 (23%向上) |
| E-PPP (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向上する | [クラウドワークス] スコアリングロジックの1つとして存在する競争倍率スコアのテコ入れを行い、仕事の閲覧を分散させることで応募あり案件率が向上 | 応募あり案件率 売上総利益/月 4.04%向上 (621万円向上) |
| M-PPP (マーケティング) | 業務プロセスを見直すことで、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] クラウドワークスユーザーが積み上げたデータから、潜在顧客層が関心を持ちやすいコンテンツを活用し、会員登録数をYoY+136%増加 | 会員登録数/月 136%向上 |

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。
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

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

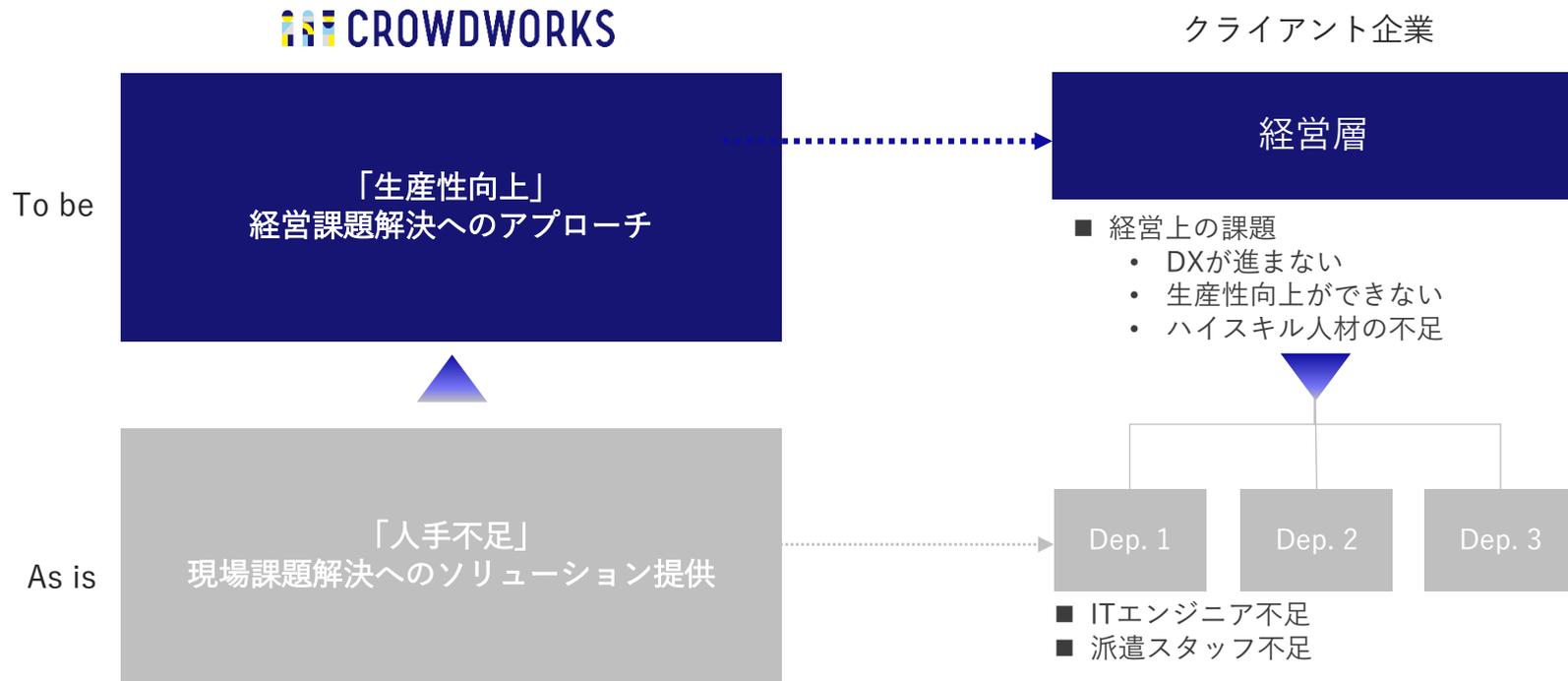
キャッシュ
アロケーション
ポリシー

M&A
ポリシー

新規事業
ポリシー

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。



参考：社当たり単価向上事例

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 | |

【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