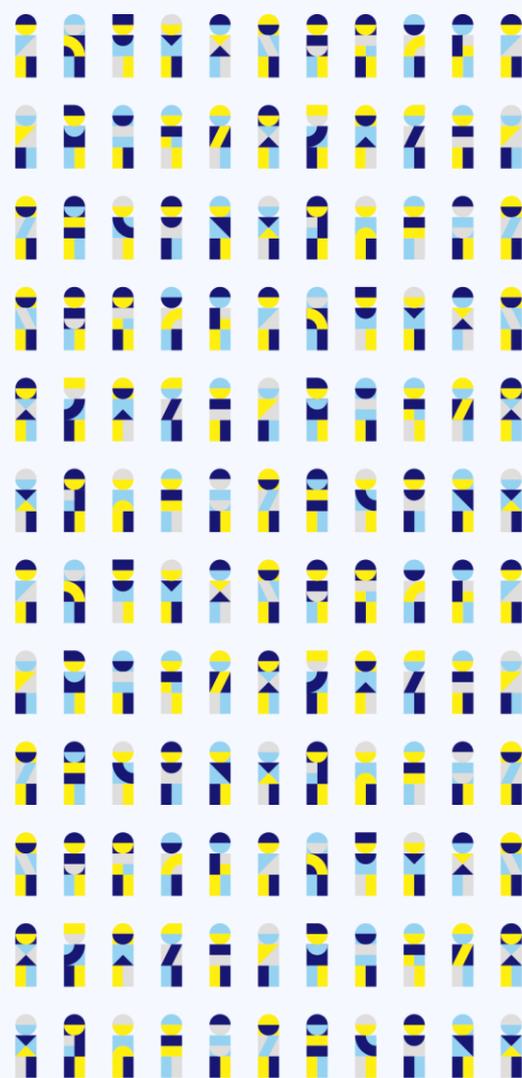




2024年9月期 通期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



目次

| | | |
|--|-------|-----|
| 1. FY2024 通期連結業績 | | P 2 |
| 2. FY2025 通期連結業績予想 | | P12 |
| 3. 成長戦略 | | P15 |
| 4. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット | | P24 |
| 5. 「YOSHIDA300」進捗 | | P34 |
| 1. マッチング | | |
| 2. SaaS | | |
| 3. M&A | | |
| Appendix | | P57 |
| 1. 業績詳細補足資料 | | |
| 2. 会社紹介 | | |

1. FY2024 通期連結業績

FY2024 通期連結業績 サマリ

全社通期連結業績は好調、安定したキャッシュフローを源泉に株主還元を実施

1. 通期連結業績

売上高・売上総利益ともにYoY+27%超・過去最高益

| | | |
|---------------------|-------------|-----------|
| ・売上高 | : 17,113百万円 | YoY+29.5% |
| ・売上総利益 | : 7,846百万円 | YoY+27.7% |
| ・EBITDA (Non-GAAP) | : 1,741百万円 | YoY+22.6% |
| ・調整後営業利益 (Non-GAAP) | : 1,707百万円 | YoY+34.4% |
| ・営業利益 | : 1,340百万円 | YoY+16.2% |

2. 株主還元

株主還元施策を拡充

- ・当期配当 (初配) 18円 (予定)、来期以降も増収増益 + 増配を目指す
- ・株主優待 (QUOカード) 24年12月末時点300株以上保有の株主を対象に15,000円の記念優待を付与
新設: 25年12月末時点300株以上・1年以上保有継続の株主を対象に10,000円を追加付与
配当+優待利回りは最大で、**7.8%程度**に上昇

FY2024 通期連結業績

売上高・売上総利益ともに **YoY+27%超・過去最高益**

| [百万円] | FY23 通期 | | FY24 通期 | 前年同期比 | FY24 ガイダンス (10/17 上方修正済) | 達成率 |
|-----------------------|------------|---|---------------|---------------|--------------------------------|---------------|
| 売上高 | 13,210 | ▶ | 17,113 | +29.5% | 17,100 | 100.1% |
| 売上総利益 | 6,142 | ▶ | 7,846 | +27.7% | 7,800 | 100.6% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,420 | ▶ | 1,741 | +22.6% | 1,700 | 102.4% |
| 調整後営業利益 (Non-GAAP) | 1,270 | ▶ | 1,707 | +34.4% | — | —% |
| 営業利益 | 1,153 | ▶ | 1,340 | +16.2% | 1,270 | 105.7% |

中長期目標進捗：売上総利益CAGR+20%以上を4年連続達成

中長期目標である売上総利益CAGR+20%を9.7pt上振れ、前倒しで進捗

売上総利益
[億円]

FY24
78億円

CAGR+20%
成長ライン

FY24 目標
62億円

FY20 FY21 FY22 FY23 FY24 FY25 FY26

売上総利益
FY20-24 5年間CAGR

+29.7%

CAGR+20%以上を

4年連続達成

中長期目標

売上総利益CAGR+20%以上

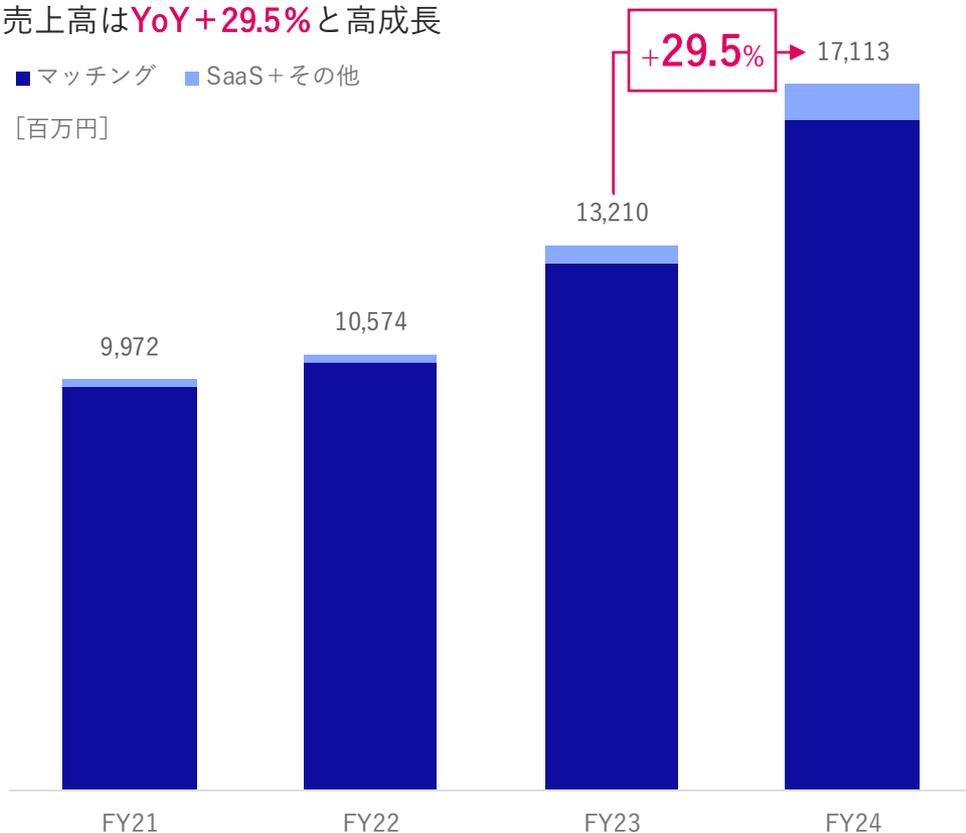
10年継続達成

■ 全社 売上高推移

売上高はYoY+29.5%と高成長

■ マッチング ■ SaaS+その他

[百万円]



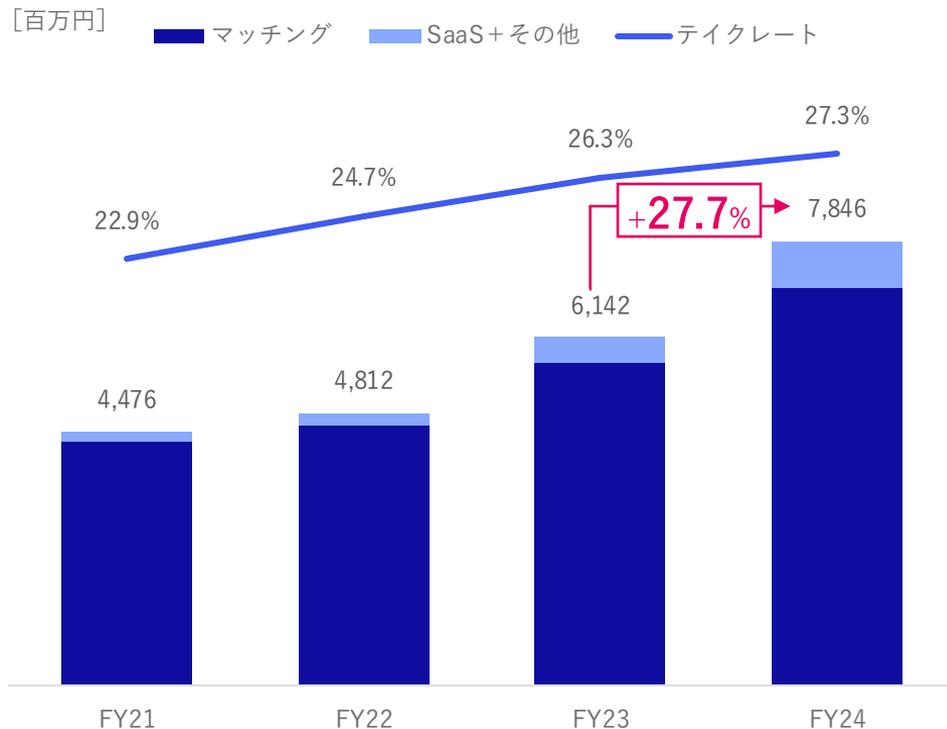
売上高

YoY

+29.5%

■ 全社 売上総利益・テイクレート推移

SaaSの売上総利益伸長により、全社テイクレートYoY+1.0pt 向上



売上総利益

YoY

+27.7%

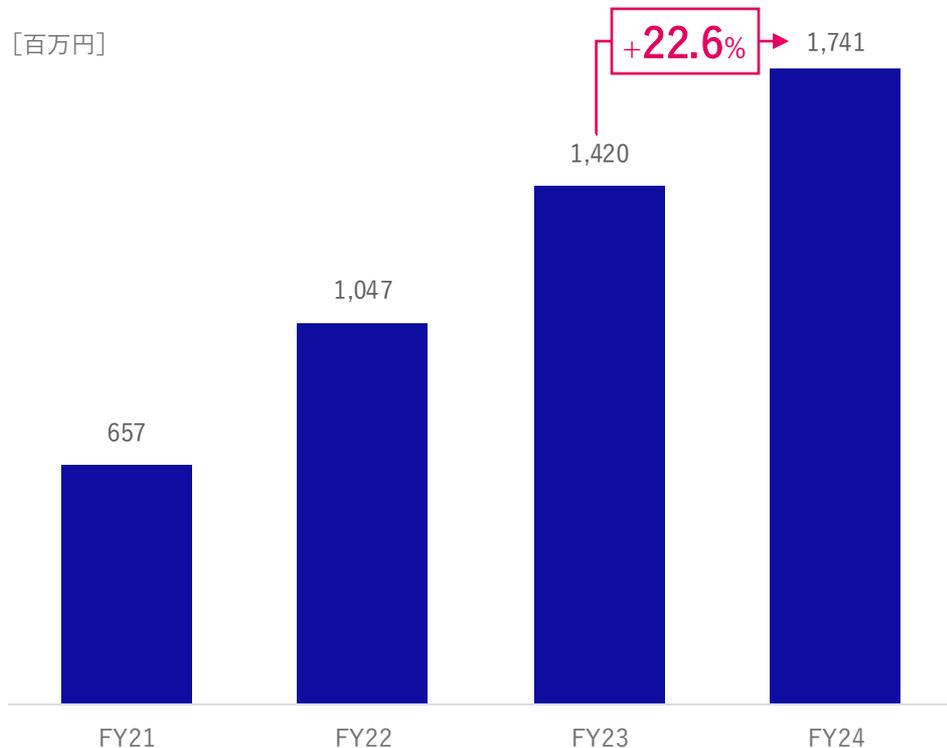
テイクレート
YoY

+1.0pt

■ 全社 EBITDA(Non-GAAP) 推移

EBITDA(Non-GAAP)はYoY+22.6%

[百万円]



EBITDA
(Non-GAAP)

YoY

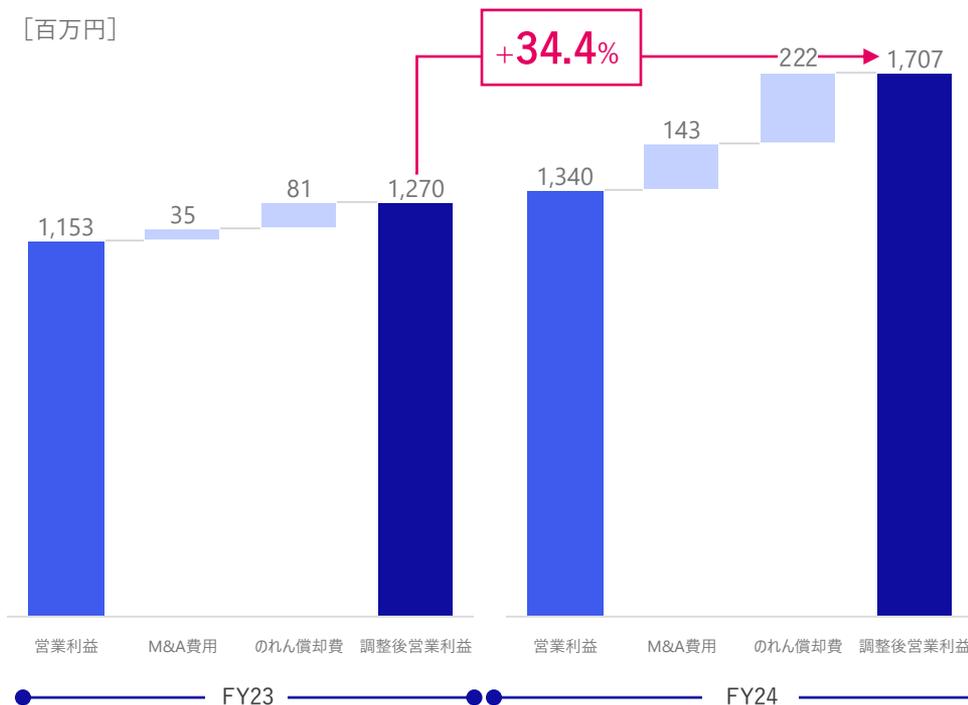
+22.6%



■ 全社 調整後営業利益(Non-GAAP) 推移

調整後営業利益(Non-GAAP)はYoY+34.4%、
FY25もYoY+35%以上を目指す

[百万円]



調整後営業利益
(Non-GAAP)

YoY

+34.4%

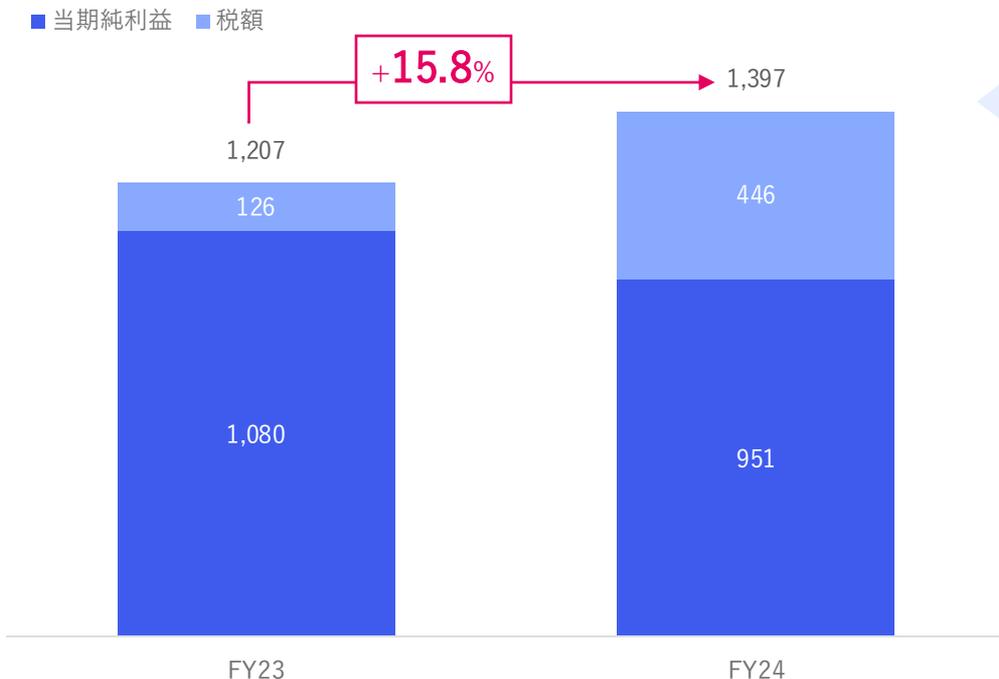
FY25

YoY+35%以上を
目指す

■ 全社 税金等調整前当期純利益 増益

税引前当期純利益はYoY+15.8%増益、
累損解消に伴い税額が増加し、税後当期純利益は減益も一時的

[百万円]



税引前当期純利益

YoY

+15.8%

株主還元について

配当額は1株あたり18円を予定、300株以上を2025年12月末まで1年以上継続保有いただいた株主に対して優待拡充

| 初配 | | 上場10周年記念株主優待 | | 新設 | |
|--------------|---------|--------------|---------------|------------------|---------------|
| | 24年9月期 | | QUOカード優待 | 1年以上保有株主向け優待を拡充 | |
| 当期予想配当 | 18円(予定) | 300株以上保有 | 15,000円分 | 300株以上 1年以上保有 | 10,000円分 |
| 配当利回り | 1.38% | 優待利回り | +3.85% | 優待利回り | +2.56% |
| 配当金総額 | 283百万円 | | 基準日：2024年12月末 | | 基準日：2025年12月末 |
| 配当性向 | 30%以上 | | | | |
| 基準日：2024年9月末 | | | | | |

2024年12月末時点で300株以上保有している株主で
さらに1年（2025年12月末まで）継続保有いただくと、**配当+優待総利回りは7.8%程度に向上**

※FY25も、引き続き機動的な自社株買いの実施を検討

2. FY2025 連結業績予想

FY2025 連結業績予想

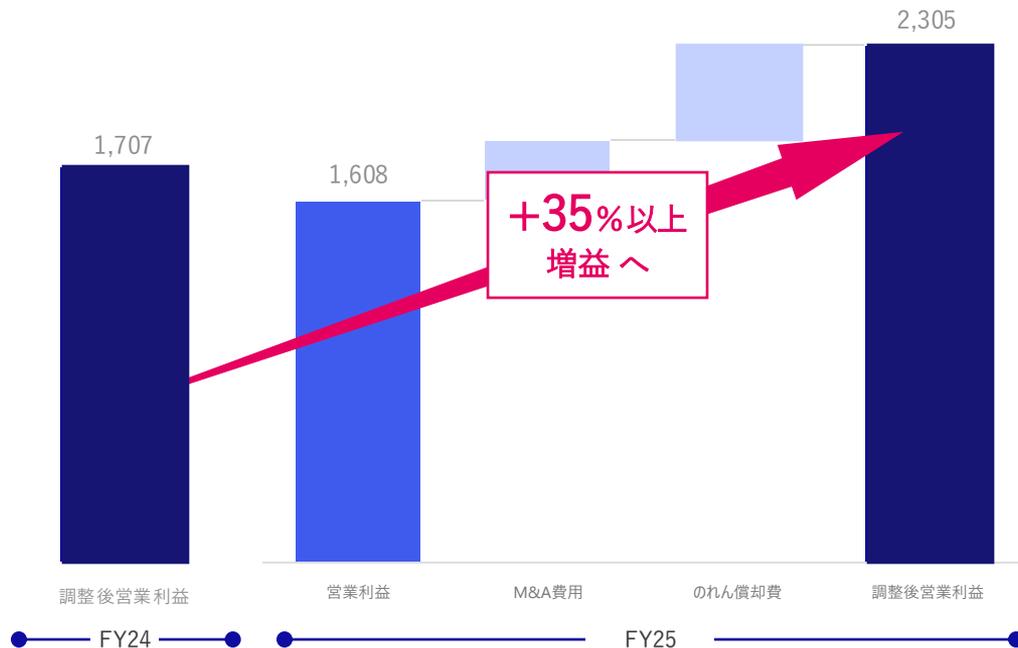
連結業績は、大幅な増収増益を目指す。

| [百万円] | FY24 実績 | FY25 予想 | 前年比 |
|-----------------------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 17,113 | 22,247 | +30.0% |
| 売上総利益 | 7,846 | 9,808 | +25.0% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,741 | 2,351 | +35.0% |
| 調整後営業利益 (Non-GAAP) | 1,707 | 2,305 | +35.0% |
| 営業利益 | 1,340 | 1,608 | +20.0% |

FY25 調整後営業利益(Non-GAAP)で35%以上の増益を目指す

調整後営業利益(Non-GAAP)は、FY25もYoY+35%の増益を目指す。

[百万円]



調整後営業利益
(Non-GAAP)

FY25
YoY
+35%以上
を目指す

3. 成長戦略

新ビジョンを策定

人とテクノロジーが調和する未来を創り 個の幸せと社会の発展に貢献する

技術の発展により工業社会は成熟し
人とテクノロジーが共生する社会に変化しつつあります

テクノロジーは「道具」という段階を超え
人の代わりに応答し、作業をこなす

人はテクノロジーによって作り出された
映像やキャラクターを楽しむようになり
時として熱狂的なファンにすらなる

急速に、人とテクノロジーの境目は無くなり
今までに無かったような新しい選択肢が生まれ
最適な解が選ばれる未来が訪れる

その中で我々は、人とテクノロジーが調和する未来を創り
個の幸せと社会の発展に貢献する
それが私たちグループが一丸となって目指す未来です



フリーランス業界No.1プラットフォーム（600万人・100万社） によりIT人材&コンサルティングサービスの提供で DX市場31兆円へ参入します！

成長戦略

フリーランス市場No.1サービスでDX市場31兆円へ参入

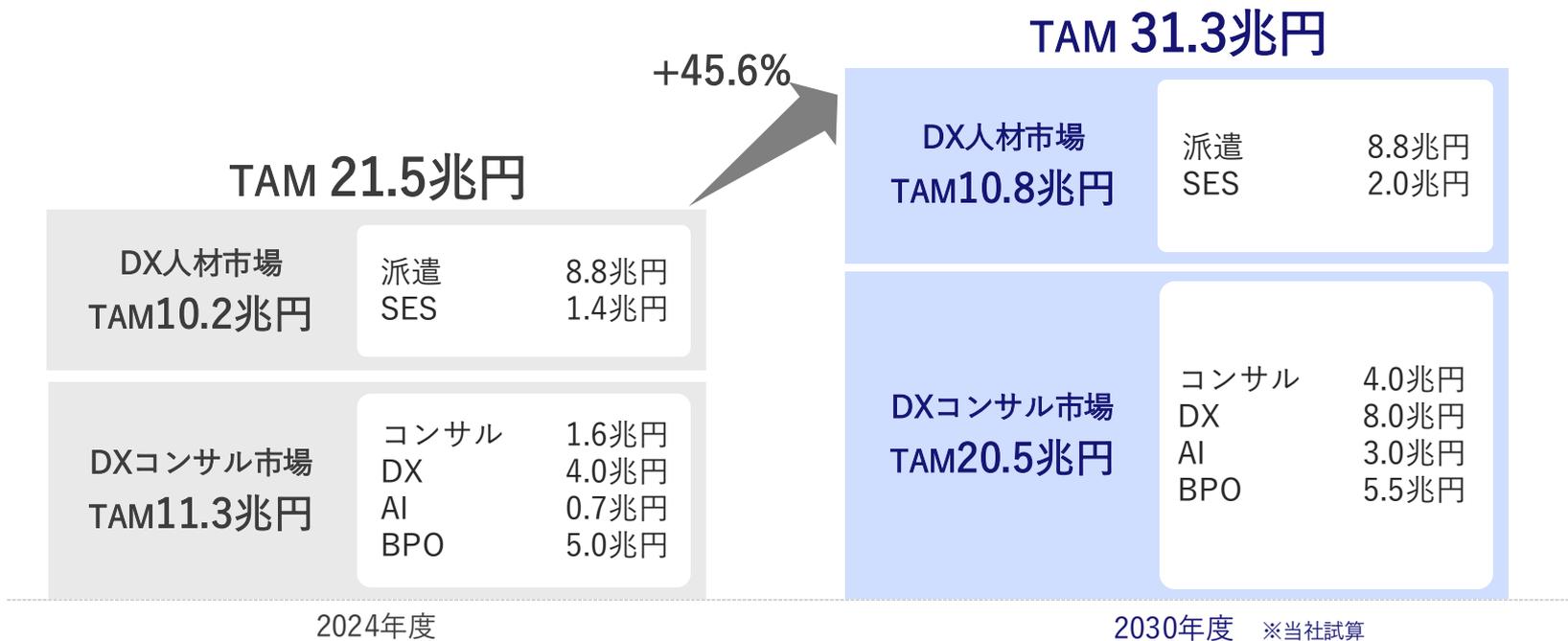
勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

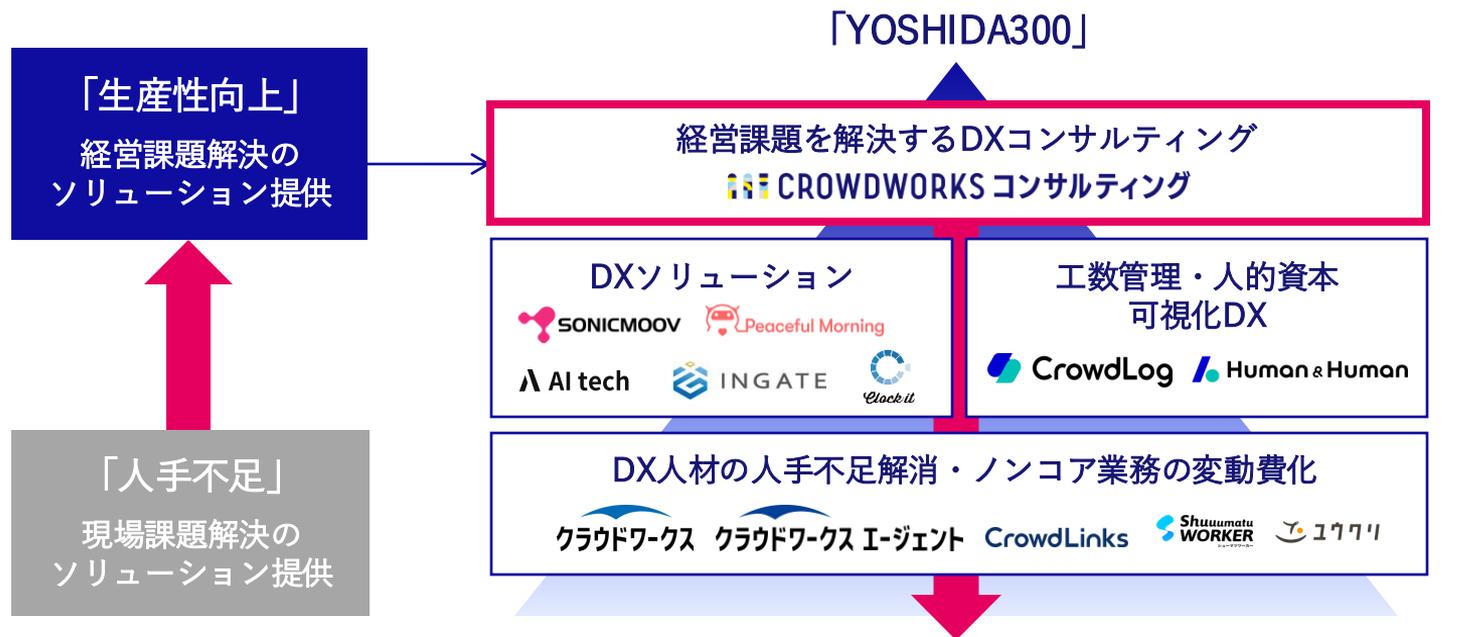
DX市場は2030年までに31兆円へ拡大見通しの成長市場

DX市場は今後大きく拡大へ。クラウドワークスは、人手不足をDX人材の流動化により補いながら、自動化・業務効率化のDXソリューションを提供することで、飛躍的な成長が可能



成長戦略：DX市場31兆円に対してDXコンサルを提供し飛躍的な成長を目指す

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



コンサル×アカウントセールス体制により
業務改善ソリューションと人材マッチングを一気通貫で提供

成長戦略：フリーランス市場No.1サービスでDX市場31兆円へ参入

DX市場 31兆円へ参入

勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

DXコンサル市場

- ✓ 大手コンサルに発注できない
中小企業にコンサル提案

コンサル人材 20万人

DX人材市場

- ✓ 派遣活用企業に
ITフリーランス提案

DX人材 127万人

DXソリューション市場

- ✓ DX開発知見+フリーランス
活用で安価に提供

M&Aで調達

フリーランス市場 18兆円

フリーランスマーカー
672.2万人
(YoY+83.6万人)


クラウドワークス

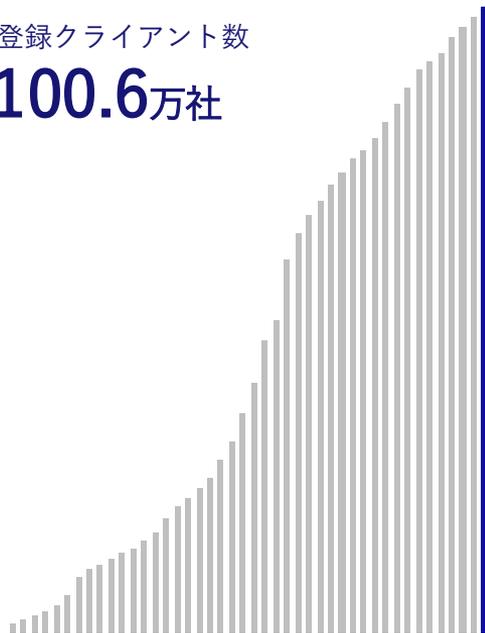
クライアント
100.6万社
(YoY+7.4万社)

勝ち筋①：DX人材マッチング ワーカー672万人・うちDX人材127万人保有

年間で約80万人のワーカーが新規登録する国内最大級のプラットフォーム+DXサービス提供事業にて約127万人の専門性の高いDX人材を抱えており、DX推進を目指す企業に提供可能

登録クライアント数

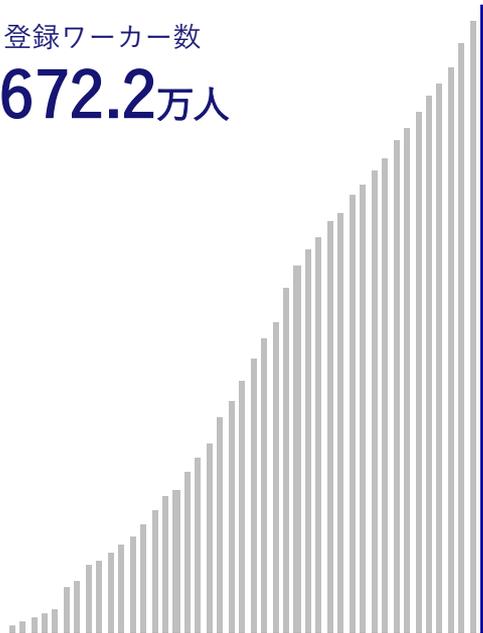
100.6万社



FY14FY15FY16FY17FY18FY19FY20FY21FY22FY23FY24

登録ワーカー数

672.2万人



FY14FY15FY16FY17FY18FY19FY20FY21FY22FY23FY24

DX人材

127万人 登録

AI人材

1.5万人

エンジニア

71.8万人

デザイナー

24.2万人

その他DX人材

30.0万人

その他DX人材：PdM、データサイエンティスト、ITコンサルタントなど

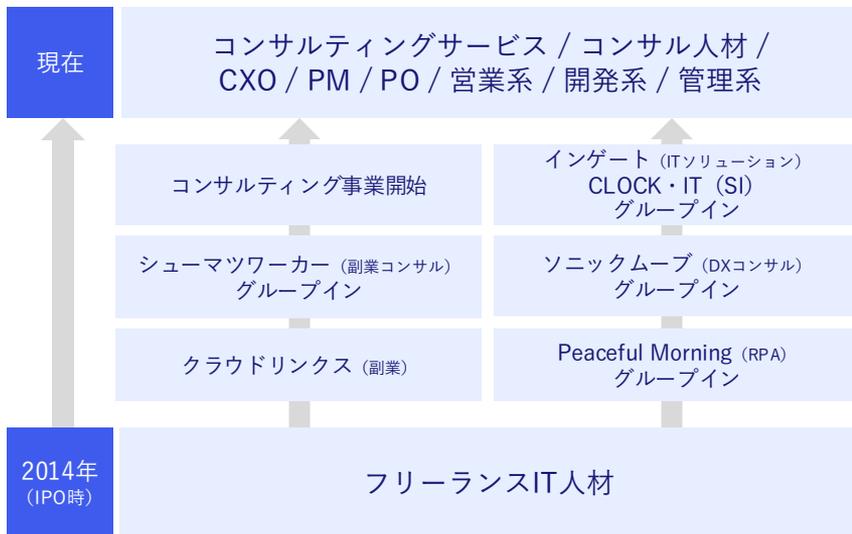
勝ち筋②：DXソリューションを既存クライアント5,606社へクロスセル開始

事業拡大によりDXソリューションを揃えて、既存クライアント5,606社へクロスセル開始
M&Aにより飛躍的な新規顧客獲得が可能に

IT人材+コンサル人材+コンサルサービス
=DXソリューションの提供へ



DX支援提供可能クライアント
累計 **5,606社**



つながりの深い既存顧客
4,815社

アカウントセールスで深耕済

クラウドワークス E-エージェント
CrowdLinks

CROWDWORKS
コンサルティング

Shuumatsu WORKER
ユウワリ

+ DX企業M&Aでの新規顧客
791社

既にDXを経営課題として認識

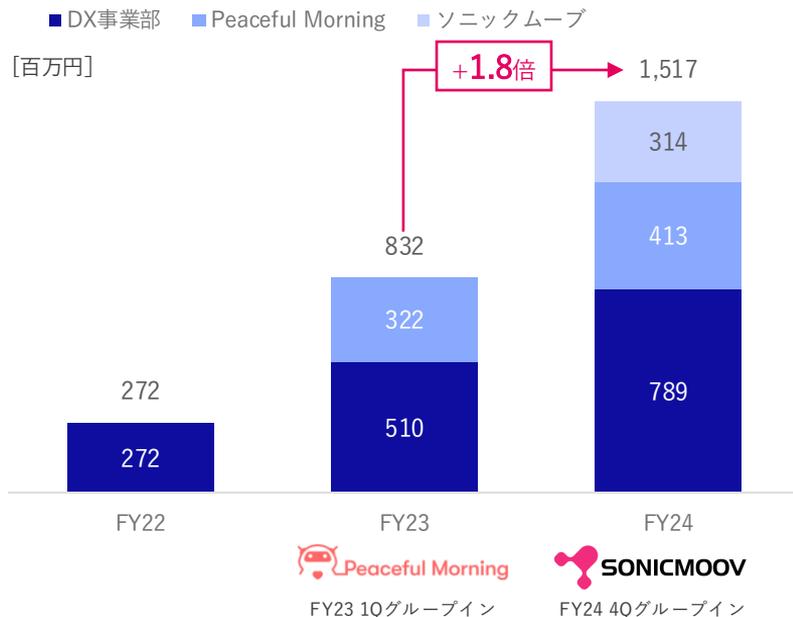
SONICMOOV
INGATE
Peaceful Morning
Clockit

社当たり単価を向上

勝ち筋③：DX事業部新設、DXコンサル+DXグループ会社で既に売上高15.2億円へ拡大

DX事業部新設、DX関連のサービスを提供するグループ会社を含めた売上高がYoY1.8倍と急成長
経営課題に対してDXコンサルを入口にした案件獲得で、社当たり単価向上に貢献

DX事業部+DXグループ会社 売上高



DXコンサル事例

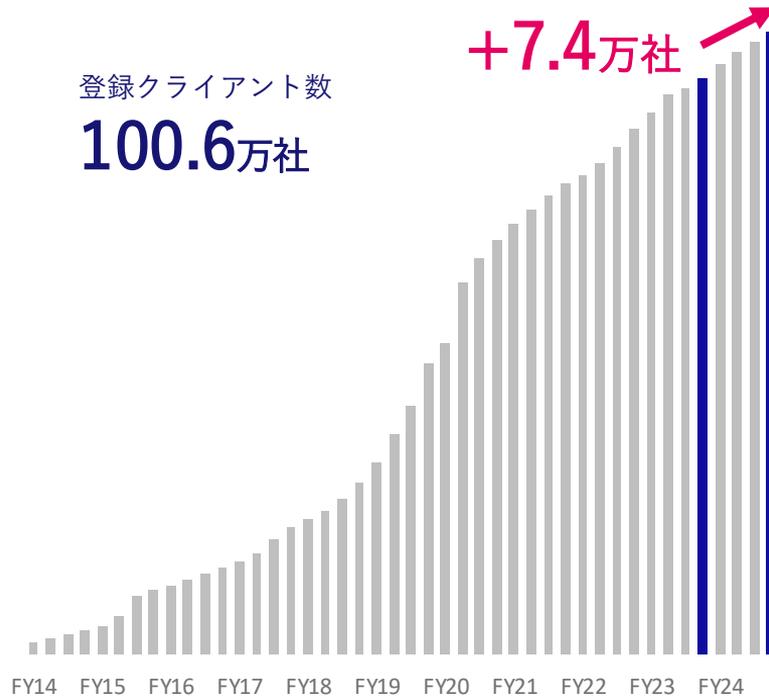
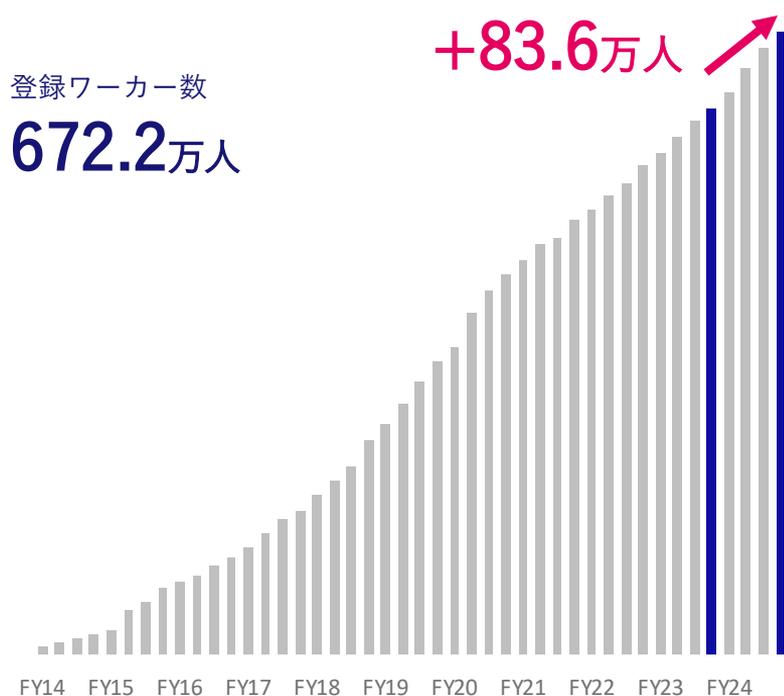
| | | | | |
|----------|-------------------------|-------|-----------------|--------------|
| X社(総合商社) | 受注内容：残業軽減のためRPAを活用し業務DX | FY23 | FY24 | FY24~ 継続中 |
| | | 受注売上高 | 553万円 ▶ 2,663万円 | |
| Y社(製造業) | 受注内容：DX人材不在でツール導入をBPO | FY23 | FY24 | FY24 3Q受注 |
| | | 受注売上高 | 0万円 ▶ 1,106万円 | |
| Z社(インフラ) | 受注内容：DXマネジメントシステムの要件定義 | FY23 | FY24 | FY24 1Q受注 |
| | | 受注売上高 | 0万円 ▶ 891万円 | |

4. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット ～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 年間約80万人、7万社が登録するワーカー・クライアントのデータベース
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. 社当たり単価を向上させるコンサル×アカウントセールス体制
4. 生産性向上文化：ナレッジ開発数 YoY4倍 売上総利益インパクト20億円超
5. CW Management Policy：経営に関するポリシーを日々更新

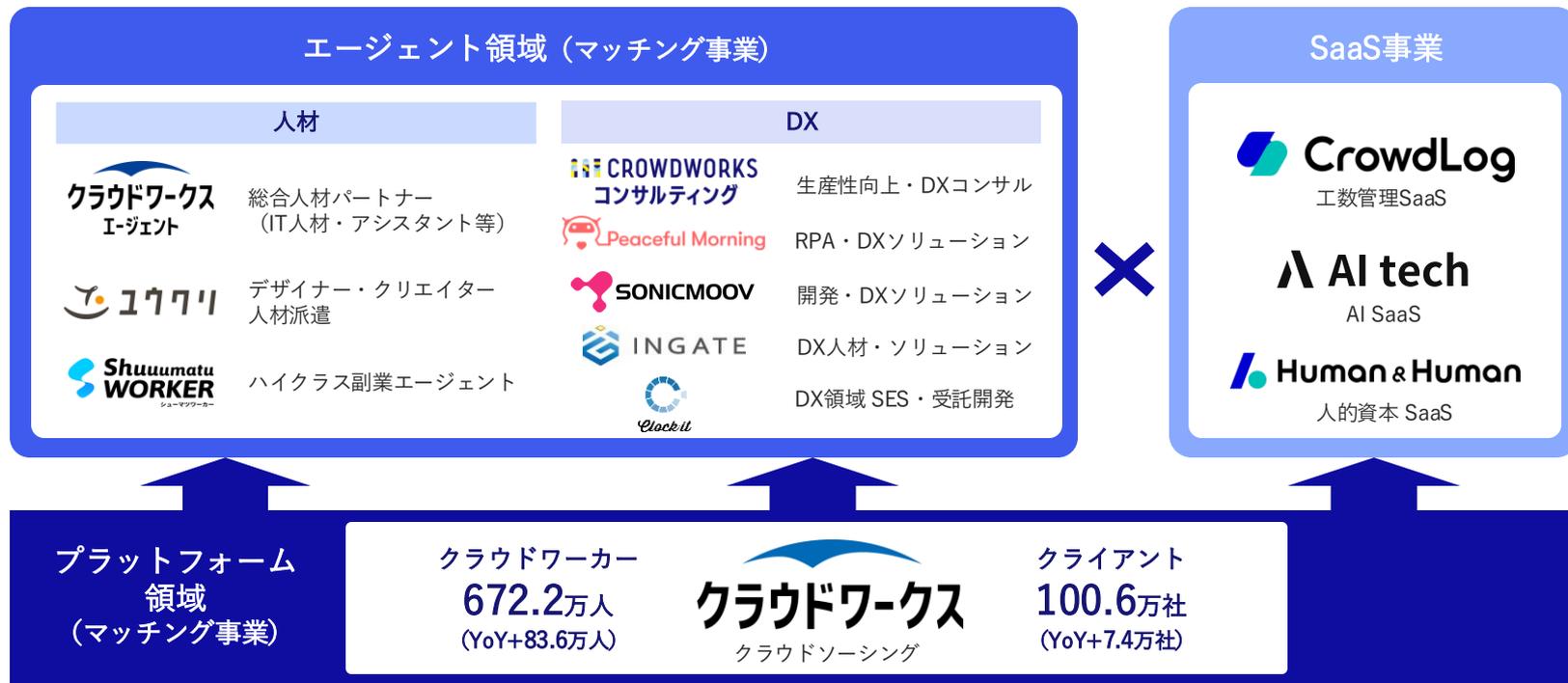
1. 年間約80万人、7万社が登録するワーカー・クライアントのデータベース

年間ワーカー約80万人、クライアント約7万社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を有する。このワーカー・クライアントデータをグループイン企業に共有し、新規契約を目指す。



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

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・DXコンサル、SaaSソリューションを組み合わせる提案



3. 社当たり単価を向上させるコンサル×アカウントセールス体制

コンサル事業が複雑な経営課題・組織課題に対する戦略を立てるため、長期的な支援が可能に。
当社グループのサービスを駆使した解決策を提案することで、社あたり単価も向上

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 | | FY24 | |
|--------------|------|---------|---|----------------|---------|
| A社 情報通信業 | 売上高 | 1,954万円 | ▶ | 6,851万円 | YoY3.5倍 |
| | 稼働人数 | 16人 | ▶ | 75人 | |
| B社 法人サービス | 売上高 | 4,298万円 | ▶ | 7,794万円 | YoY1.8倍 |
| | 稼働人数 | 9人 | ▶ | 81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 | | FY24 | |
|-------------|------|----------------|---|----------------|--|
| C社 医薬品製造 | 売上高 | 0万円 | ▶ | 2,520万円 | |
| | 経営課題 | 業務量増加による離職増加 | | | |
| D社 インフラ業 | 売上高 | 0万円 | ▶ | 891万円 | |
| | 経営課題 | 新サービスの機能要件等の設計 | | | |

4. 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



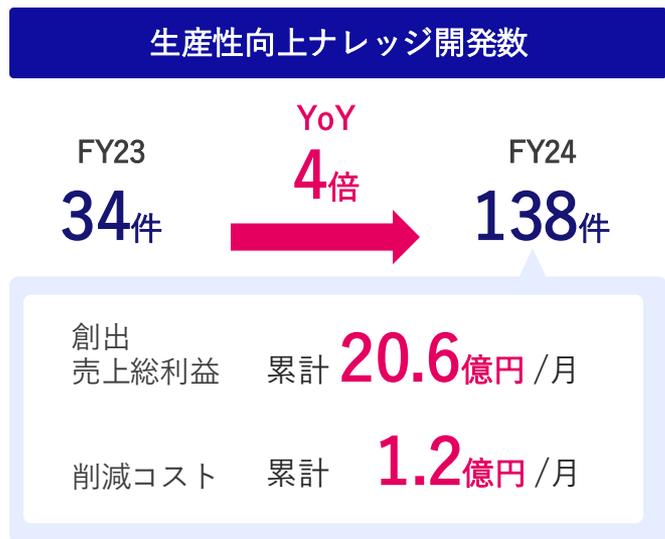
生産性向上KPI

- 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

4. 生産性向上文化 生産性向上ナレッジ開発数YoY4倍、売上総利益インパクト20億円超

FY24 下期より、メンバー全員が年に1回以上、生産性向上ナレッジ開発を行う体制に変更
半年間の生産性向上ナレッジ開発数はFY23下期 34件→FY24下期 138件 4倍に増加



生産性向上ナレッジ：前提を疑い、プロセスチェンジすることで、成果（売上総利益・受注率等）を拡大した事例・コスト（工数・費用）を削減した事例

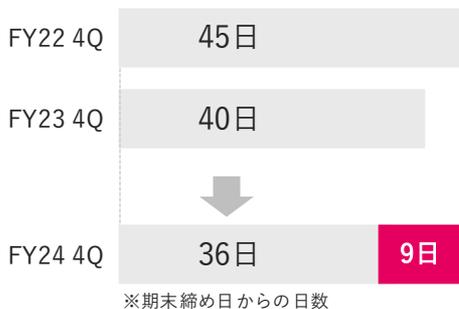
4. 生産性向上文化 コーポレート部門における生産性向上

コーポレート部門においても生産性向上を引き続き強化。

決算開示は**9日短縮**（45日→36日）・30日開示に向けた体制へ、債権自社回収率は**4年連続95%以上**、貸倒実績率は**0.35%**

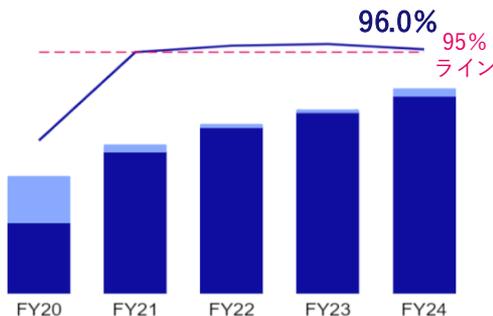
決算開示の生産性向上

9日(20%)短縮



債権自社回収率の生産性向上

4年連続 95%以上



貸倒実績率の生産性向上

0.35% (YoY 0.24pt 改善)



コーポレート部門の生産性向上は、M&Aでグループインする企業の生産性向上にも直結

5. 経営に関するポリシーのアップデート

経営に関するポリシーをグループ全体へと拡張へ



Mission 個のためのインフラになる
Vision 人とテクノロジーが調和する未来を創り 個の幸せと社会の発展に貢献する
Value Growth Target Be Agile One CROWDWORKS

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・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

人材ポリシー

マネジメント ポリシー

+

事業成長

→ グループ全体へと拡張

CW Strategy (戦略)

CW Tactics (戦術)

YOSHIDA
300

中期経営
目標

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

グループ経営

CW Growth
Driver

グループイン
ポリシー

財務健全性指標
(BSポリシー)

5. 経営に関するポリシーのアップデート：グループインポリシーを策定

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

| | 5 Driver | 詳細 |
|--|--|--|
| CW Growth Driver (5 Driver 全45項目) | 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 | プラットフォームのクライアント、ワーカーデータを提供することでコスト構造の変化を起こし、利益を創出 |
| | 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 | エンジニアリングとセールスのいずれかに伸びしろがある際に、クラウドワークスのノウハウ提供および協働により両立を実現 |
| | 3 社当たり単価を向上させる アカウントセールス体制 | 複数サービスを一気通貫で提案するアカウントセールス体制でグループイン企業のサービスも提供 社当たり単価の向上により、事業収益拡大を実現 |
| | 4 生産性向上文化 売上総利益率・利益率改善を仕組み化 | クラウドワークスの生産性向上文化で蓄積したノウハウを提供、売上総利益率・利益率の向上に寄与し、生み出した利益の再投資サイクルによる成長を実現 |
| | 5 CW Management Policy 経営に関するポリシーを日々更新 | 「CW Management Policy = 人的資本 経営 + 事業成長」と定義された経営ノウハウ提供を通じ、再現性のある経営を実現 |

5. 経営に関するポリシーのアップデート：業績管理ポリシー予実管理・見通し精度管理

予算達成 = 業績管理 + 見通し精度管理

月次乖離率 = 当月最終週月曜（残1-5営業日）の見通し数値と実績値との差異を±1.0%以内に収めるよう管理

| 該当部門 | チェック項目 | 月次乖離率 | 乖離金額 |
|------------------------------|--------|-------|------|
| 全社月次 | 売上総利益 | ±1.0% | — |
| | 販管費 | ±1.0% | — |
| 月次売上総利益 3,000万円以上 収益部門 | 売上総利益 | ±0.8% | — |
| | 直接販管費 | ±0.8% | — |
| 間接配賦部門月次 | 間接販管費 | ±1.0% | — |

予実管理 見通し精度

月次乖離率

±1.0%

月次売上総利益3,000万円以上
収益部門はさらに精度を向上

±0.8%

5. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

3. M&A

YOSHIDA300

①売上高 300億円 ②EBITDA 25億円 ③営業利益成長率 +10%以上/年

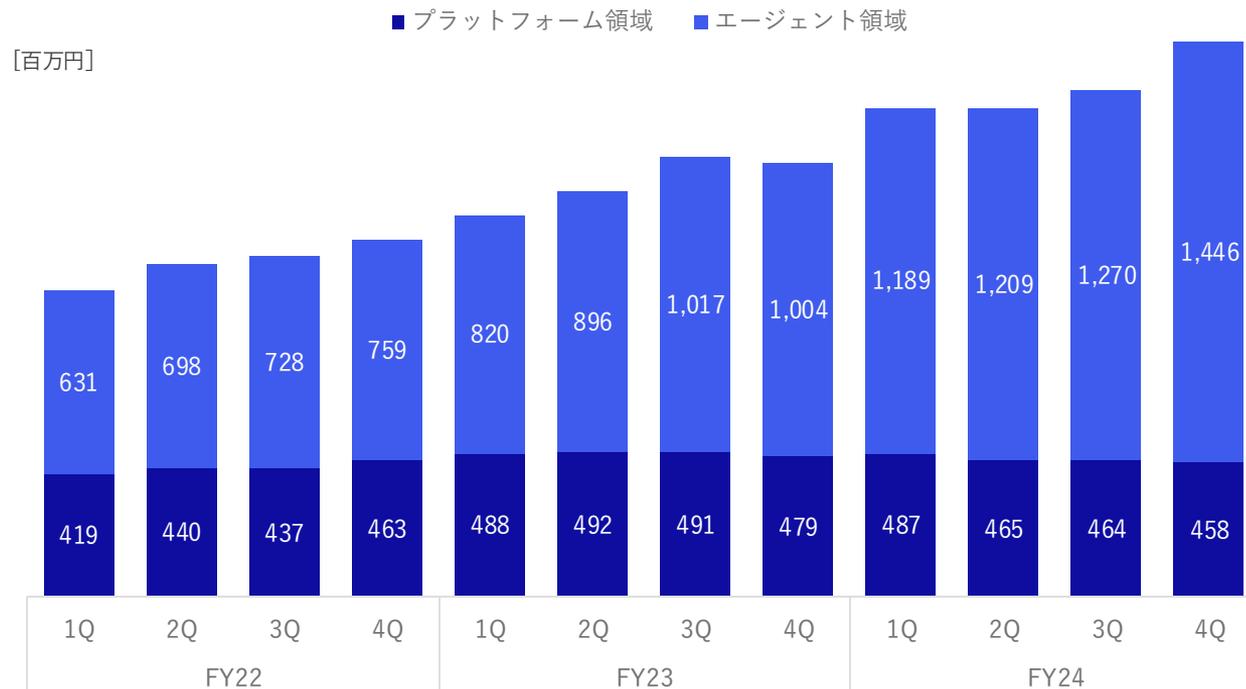
マッチング

SaaS

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+44.0%とマッチング事業の成長を牽引



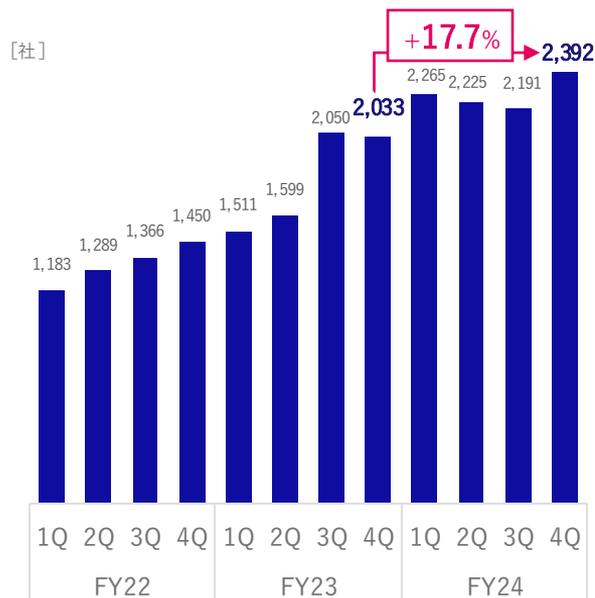
売上総利益
4Q YoY

エージェント領域
+44.0%

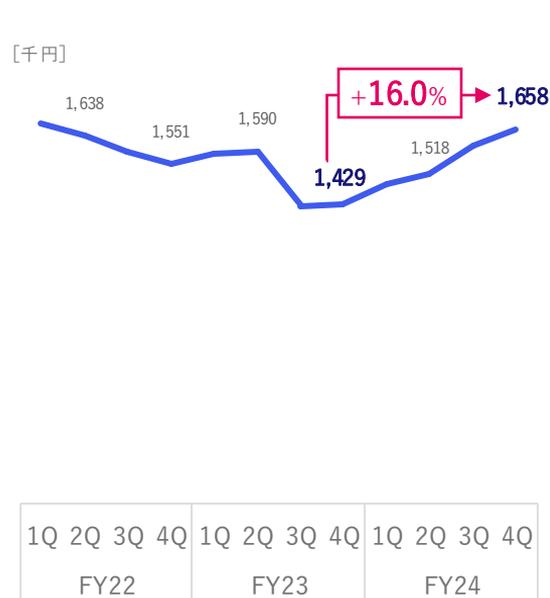
エージェント領域KPI 社数・社あたり単価・対売上高売上総利益率 四半期推移

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、売上総利益率も向上

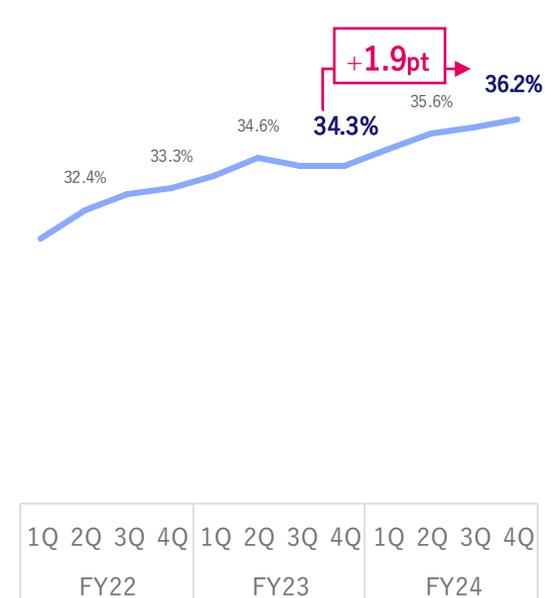
社数



社あたり単価



売上総利益率



主要サービスを「クラウドワークス」ブランドに統一、営業DB統合も進捗

エージェント主要サービスを「クラウドワークスエージェント」へブランド統一完了、
営業顧客データベースを連携、ファネルごとのツールを一本化することで、マーケティング効率と営業効率を同時に高める。

エージェントサービスを「クラウドワークス」ブランドに

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

企業と個人がオンラインで直接つながり、仕事を受発注できるサービスです。470万人のフリーランスと、76万社の企業が利用しており、企業の業務プロセスや個人の稼ぎ方に革新をもたらしています。



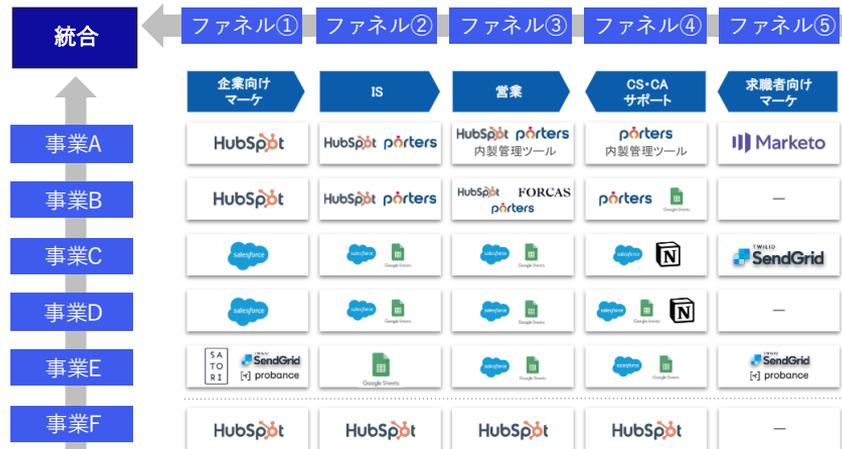
クラウドワークス エージェント

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

630万人以上の人材データベースから、経営課題解決に必要な人材を当社のセールス担当が提案いたします。提案する人材はフリーランスを中心としているため、必要なスキルを持つ人材をピンポイントかつスピーディーにマッチングできます。



営業顧客連携DBも散在するツールを一本化



5. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

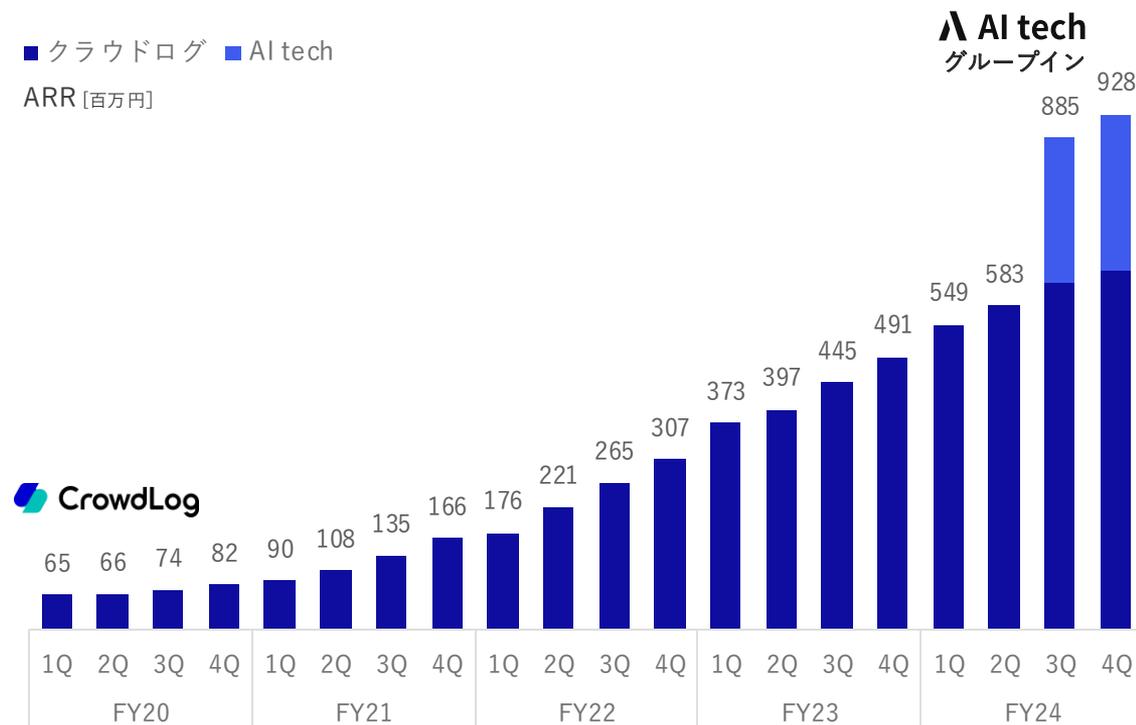
3. M&A

ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

SaaS ARR **9.2億円**突破

■ クラウドログ ■ AI tech

ARR [百万円]



SaaS ARR
9.2億円
突破

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

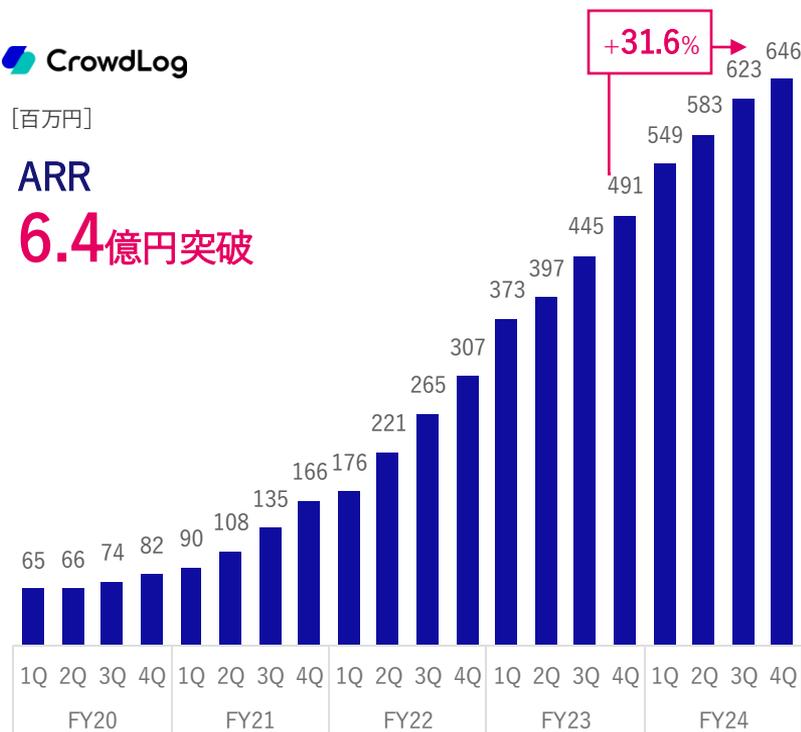
ARR6億突破、アップセル好調でExpansion MRRが好調、Churn Rateは1%前後で維持

CrowdLog

[百万円]

ARR

6.4億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate



AI tech ARR・ユーザー数 四半期推移

AI tech (FY24 3Qグループイン) はARR2.8億、プラットフォームからのユーザー登録が好調、ユーザー数YoY11.2倍

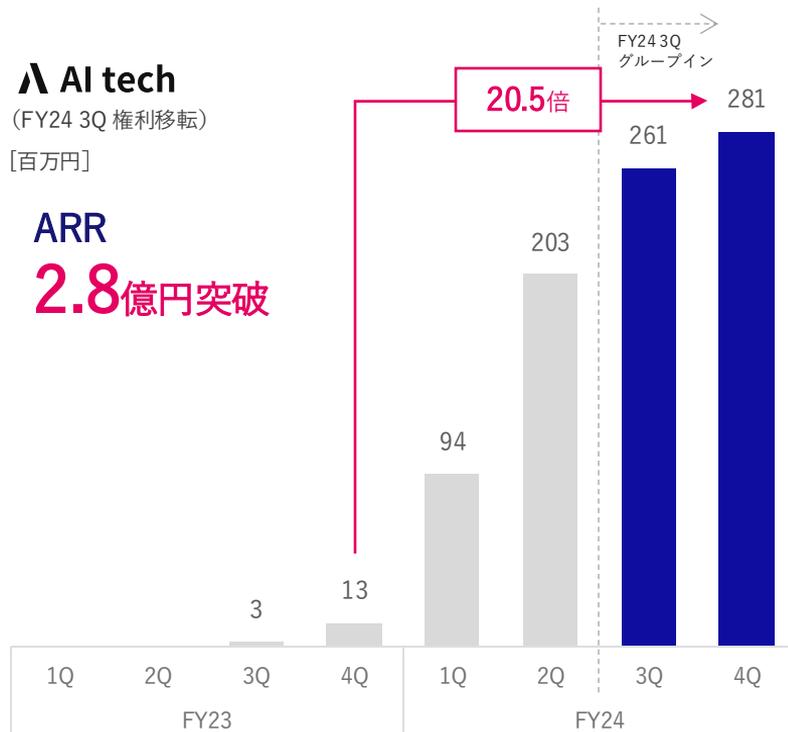
AI tech

(FY24 3Q 権利移転)

[百万円]

ARR

2.8億円突破

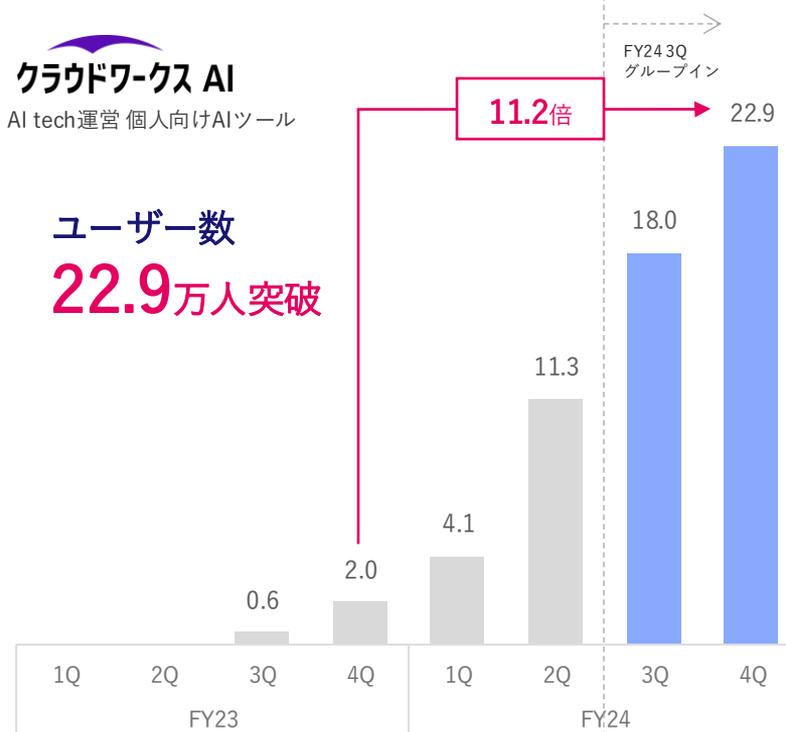


クラウドワークス AI

AI tech運営 個人向けAIツール

ユーザー数

22.9万人突破



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

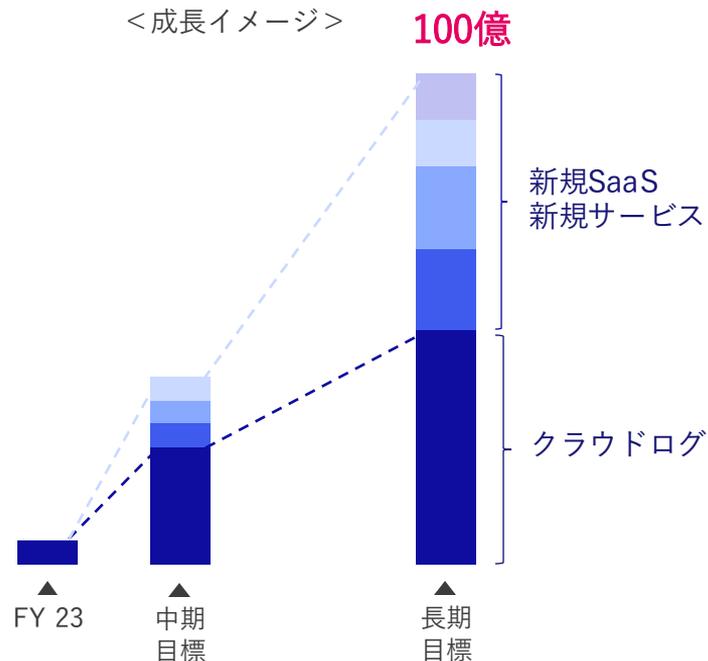
クラウドログ: 50億円

- 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

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

M&Aパイプラインの拡大：リード数517件、契約締結は年間6件に

ソーシングから実行を行うM&A専任組織をFY23 3名→FY24 5名に体制強化した結果、リード・IMが増加
資本取引契約を行った企業は、FY23 3件→FY24 6件と、YoY2倍

M&Aパイプライン

リードの質を向上させ、M&A戦略を加速

| | リード | IM | 意向 表明 | DD | 契約 |
|------|------|------|----------|------|------|
| FY24 | 517件 | 294件 | 12件 | 10件 | 6件 |
| FY23 | 376件 | 139件 | 12件 | 10件 | 3件 |
| YoY | 138% | 212% | 100% | 100% | 200% |

クラウドワークスのM&A 3つの方針

1. ターゲット

クラウドワークスのクライアント/ワーカーアセット、
生産性向上ノウハウを活用することで成長加速が見込める企業

2. M&A対象会社 3つの規律（ハードルレート）

- ・ EV/EBITDA マルチプルの設定
- ・ のれん前営業利益黒字
- ・ WACC超の投資回収率を36カ月以内で実現

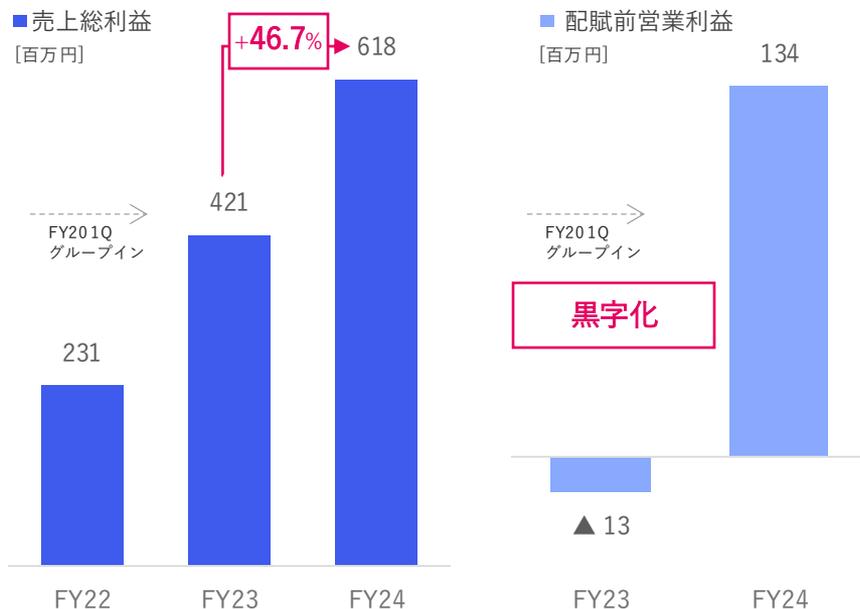
3. クラウドワークスBS 5つの規律（成長投資ROI/財務健全性指標）

株主資本比率、のれん/株主資本、ネットDEレシオ、
ネットD/EBITDA、ROE

M&Aケイパビリティの拡大：グループイン事例① クラウドログ

サービス：工数管理SaaS、20年1Q権利移転

FY24はエンタープライズ企業の割合が増加し、売上総利益YoY+46.7%、配賦前営業利益黒字化

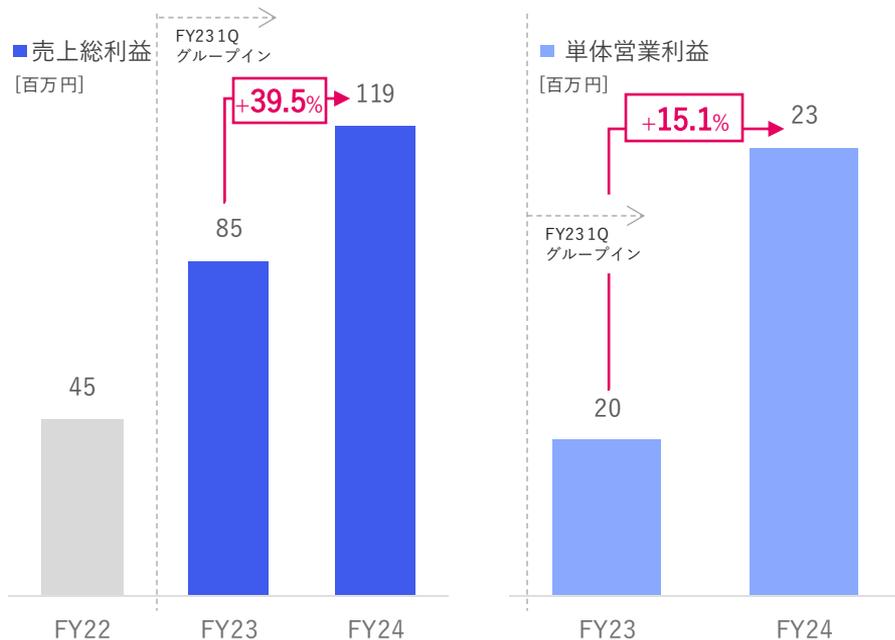


グループイン後の実績

- 5000名以上顧客割合：19.5%・YoY+7.2pt
業界：製造、通信、不動産、小売、サービスなど
- グループ企業・蒼天との共同機能開発
2024年1月グループイン・蒼天と共同機能開発、クラウドログの工数入力時間を平均30秒に短縮
- NECとの販売代理店販売契約 締結

M&Aケイパビリティの拡大：グループイン事例② Peaceful Morning

サービス：RPAの導入/開発支援、研修やOJTトレーニングによる内製化支援、FY23 1Q権利移転
 対売上高売上総利益率目標を設定し、売上総利益YoY+39.5%成長、単体営業利益 YoY+15.1%向上

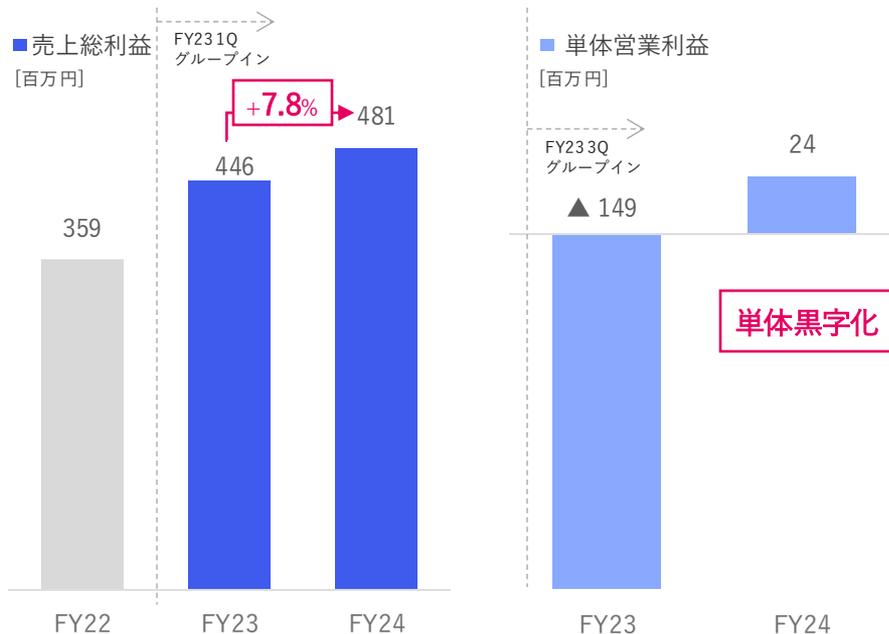


グループイン後の実績

- 売上総利益率目標を設定、YoY+2.4pt改善
 売上総利益率
 FY23：26.6% → FY24：29.0%
- RPA特化サービス→DX全般サービスへ
 - 生成AI受託開発、AIコンサルが可能に
 - AIツール・Microsoft Copilot 内製支援開始

M&Aケイパビリティの拡大：グループイン事例③ シューマツワーカー

サービス：ハイススキル副業人材に特化したマッチングプラットフォーム、FY23 3Q権利移転
FY24に**単体黒字化**を達成

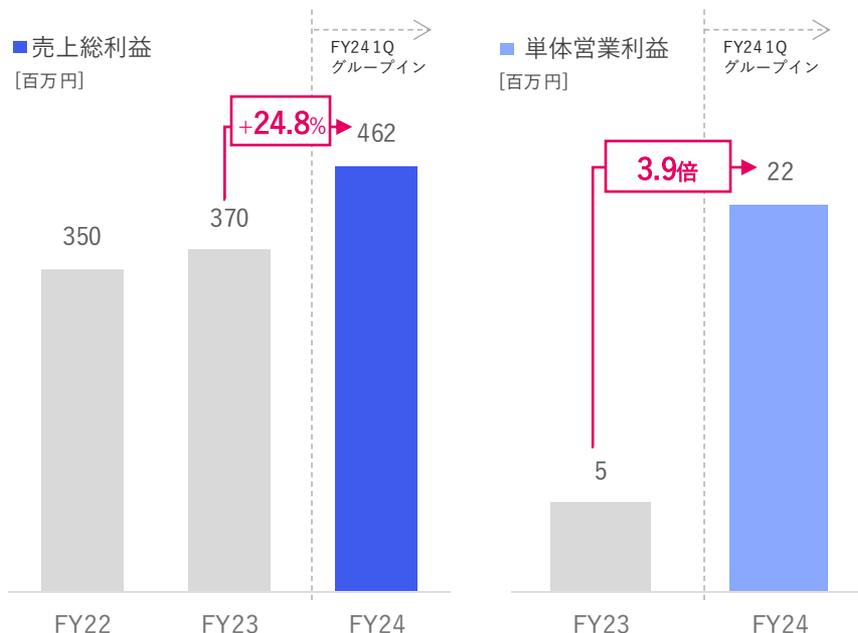


グループイン後の実績

- フリーランス紹介サービス開始、
開始7ヶ月で単月売上総利益構成比16.9%
- クラウドワークス・副業事業と組織連携
FY23 エージェント : シューマツワーカー運営
プラットフォーム : クラウドワークス運営
FY24 組織連携により、プラットフォームで
マッチングが難しい案件をエージェント展開

M&Aケイパビリティの拡大：グループイン事例④ ユウクリ

サービス：エンジニア・デザイナーの常駐・派遣サービス、FY24 1Q権利移転
クラウドワークス経営モデルを元に経営体制を強化し、売上総利益YoY+24.8%、単体営業利益YoY3.9倍の急成長



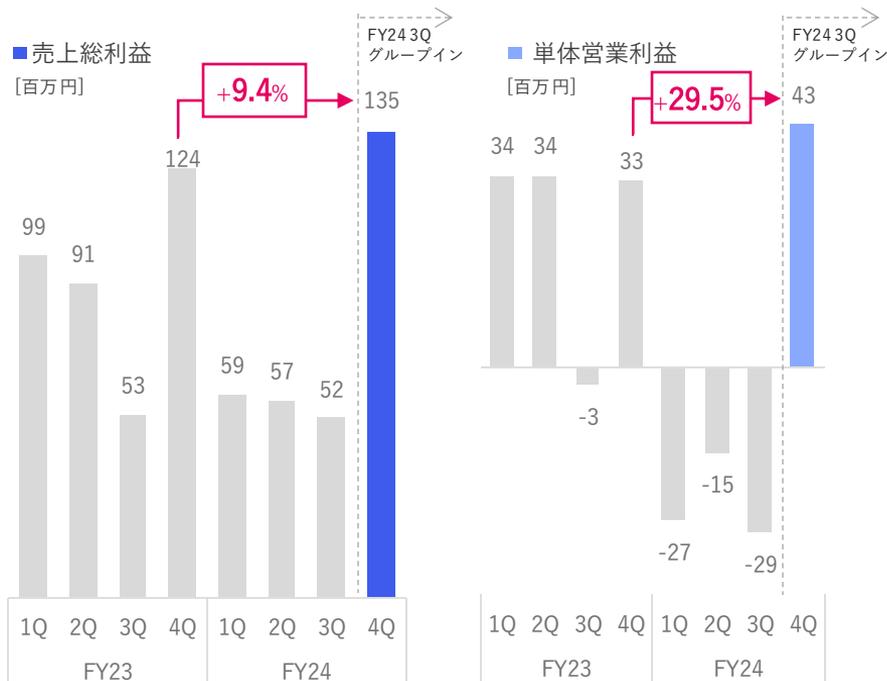
グループイン後の実績

1. CW Sales Modelを人事評価に組み込み
クラウドワークス営業モデルを基に行動水準を明確化
2. コーポレート機能統合・販管費削減へ
 - ・法務機能 クラウドワークス統合・運用済
 - ・経理機能 統合済（運用はFY25 1Q～）

M&Aケイパビリティの拡大：グループイン事例⑤ ソニックムーブ

サービス：DX・UXデザイン、情報設計・システム設計・開発・運用、FY24 4Q権利移転

グループイン直後のFY24 4Qに過去最高の売上総利益・営業利益を達成、単体営業利益はYoY+29.5%



グループイン後の実績

1. クラウドワークス予実管理モデル導入

2. クラウドワークスとの連携提案

【成約事例】開発案件受注

ソニックムーブ×クラウドワークス エージェント

チーム体制

PM：
ソニックムーブ社員
(DX知見)



メンバー：
CWエージェント
フリーランス4名

発表済：FY24 M&A実績 -ソニックムーブ社のグループイン

DX・UXデザインから情報設計・システム設計・開発・運用までワンストップで提供

| 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 |



テクノロジーとデザインの力で
「もっと便利に」「もっと楽しく」を創り出す



LINEアプリ開発



Web制作



アプリ開発



UXデザイン

FY25 新規M&A実績① -インゲート社のグループイン

DX人材紹介・採用支援・キャリアコンサルティング事業、ITソリューション事業を展開

| | |
|---------------------|---|
| 株式取得（子会社化）の概要 | |
| 株式取得（2024年11月15日予定） | |
| 取得株式数 | 200株（100％） |
| 議決権比率 | 100.00% |
| 会社名 | 株式会社インゲート |
| 事業内容 | 人材紹介・採用支援・キャリア コンサルティング事業、 ITソリューション事業 |
| URL | https://ingate.co.jp/ |
| | 2024年3月期 |
| 売上高 | 1,566百万円 |
| 当期純利益 | 214百万円 |



“人”と“IT”の領域を支え、
より良い未来へ繋ぐために

人材紹介事業



IT・DX、コンサルファーム、メーカーに特化したハイクラス人材紹介

<主な実績企業>

ポストンコンサルティンググループ、A.T.カーニー、ペイン・アンド・キャピタル、
バイカレントコンサルティング、NEC、楽天、サイバーエージェント

ITソリューション事業



アプリケーション、ネットワーク、クラウド（AWS）と
幅広い分野のITソリューションを提供

<主な実績企業>

ネットワンシステムズ、三菱総研DCS、日鉄ソリューションズ、NTTドコモ、
伊藤忠テクノソリューションズ、ソフトバンク

FY25 新規M&A実績② -CLOCK・IT社のグループイン

DXプロジェクトの一括請負、エンジニア・デザイナーの常駐支援サービス（委任・SES）を提供

| 株式取得（子会社化）の概要 | |
|---------------------|---|
| 株式取得（2024年11月27日予定） | |
| 取得株式数 | 1,231株（100%） |
| 議決権比率 | 100.00% |
| 会社名 | 株式会社CLOCK・IT |
| 事業内容 | システムインテグレーション、Webアプリケーションの受託開発、自社メディアの企画・開発・運営等 |
| URL | https://clock-it.jp/ |
| | 2024年3月期 |
| 売上高 | 2,146百万円 |
| 当期純利益 | 41百万円 |



まだないアタリマエを世の中に
Creation × Imagination
 PLATFORM COMPANY



システム
インテグレーション



Webアプリケーション
受託開発



自社メディアの
企画・開発・運営

<社内の組織体制>



※その他資格保有者も多数（マイクロソフト認定 システムエンジニア / システムアナリスト / PM 等）

<強みをもつ業界・領域>



Web・通信・SNS
システム関連



製造・流通・販売
システム関連



金融・証券・保険
システム関連

■ 今後はよりバランスシートを活用へ

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。

確保可能な成長投資枠

約**120**億円

現預金からの成長投資枠



現預金の一部を
成長投資原資として確保

現預金から拠出可能な
成長投資原資
約20億円

借入可能額と成長投資枠

借入可能額
約**100**億円～

各取引金融機関からの
見込み借入枠

営業CF 約16億円～/年

キャッシュイン

借入からの成長投資
約**100**億円

- ・ M&A
- ・ 事業成長投資

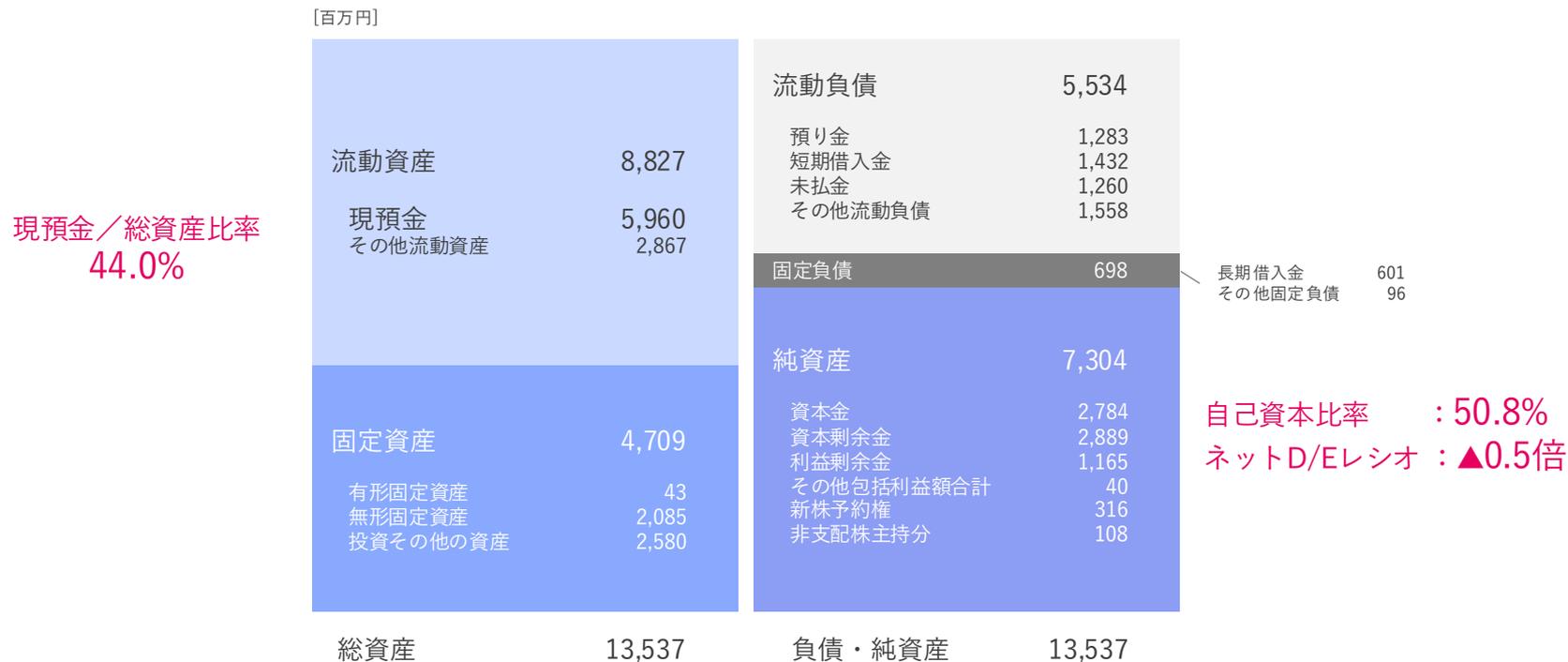
配当 2.8億円

借入返済 13.2億円程度

キャッシュアウト

参考：BSサマリー FY24 通期連結

現預金／総資産比率44.0%、自己資本比率50.8%。FY24 3Q M&A実施に際し、短期・長期借入金が増加しているが、ネットD/Eレシオ-0.5倍と、財務状態は健全。今後も規律ある借り入れを増やしつつ、M&Aなどの成長投資を行う。



FY2025 連結業績予想（再掲）

連結業績は、大幅な増収増益を目指す。

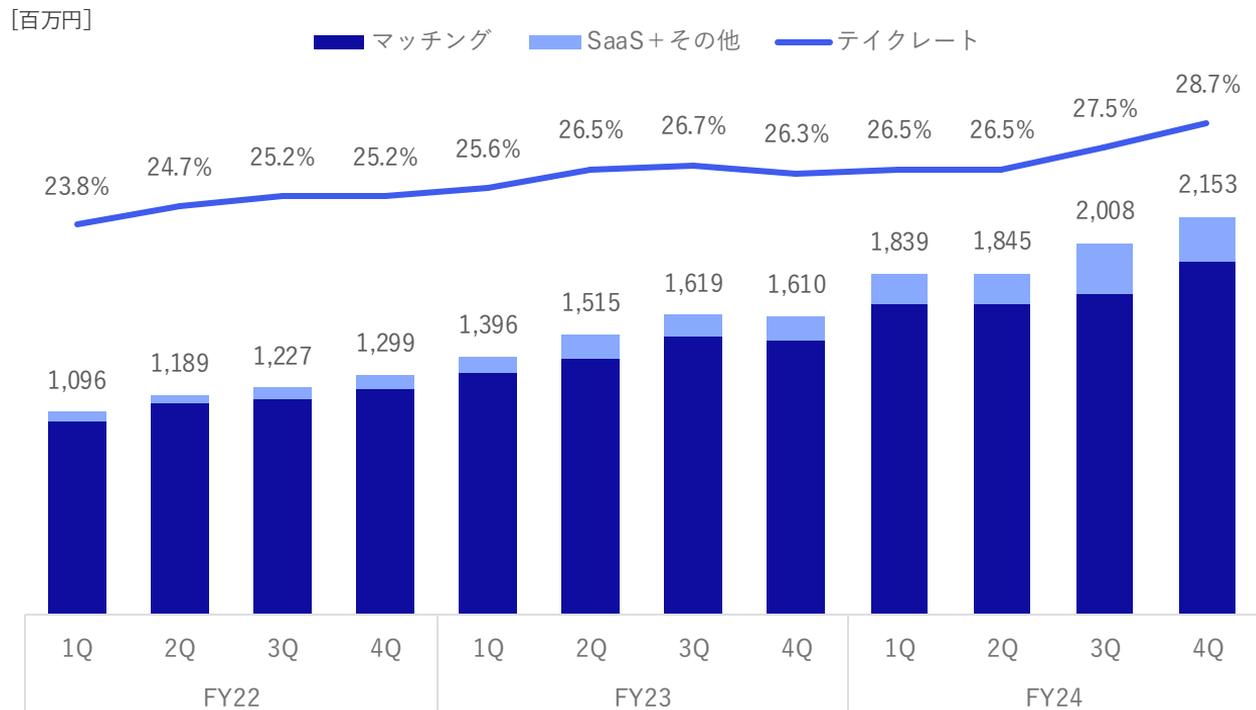
| [百万円] | FY24 実績 | FY25 予想 | 前年比 |
|-----------------------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 17,113 | 22,247 | +30.0% |
| 売上総利益 | 7,846 | 9,808 | +25.0% |
| EBITDA (Non-GAAP) | 1,741 | 2,351 | +35.0% |
| 調整後営業利益 (Non-GAAP) | 1,707 | 2,305 | +35.0% |
| 営業利益 | 1,340 | 1,608 | +20.0% |

Appendix

業績補足資料

■ 全社 売上総利益・テイクレート 四半期推移

売上総利益YoY+33.7%と伸長、テイクレートは28.7%と過去最高、YoY+2.4pt向上



売上総利益
4Q YoY
+33.7%

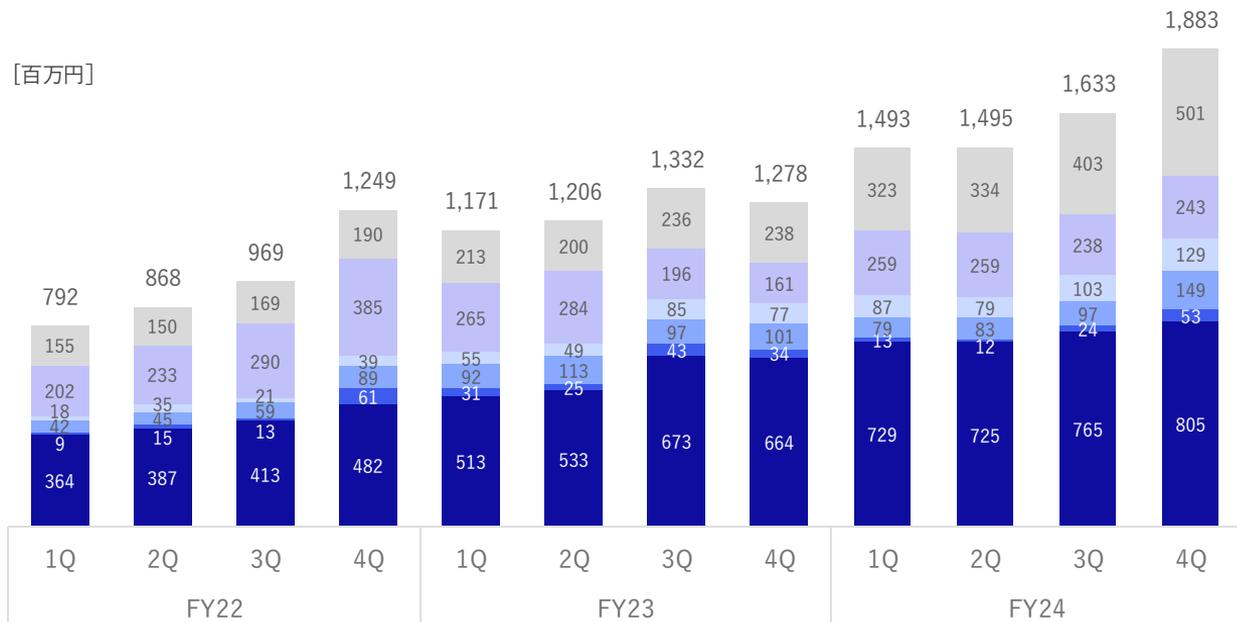
テイクレート
4Q YoY
+2.4pt

■ 全社 販管費 四半期推移

FY25の売上高YoY+25%成長に向け、M&A等の先行投資を実施

■ 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

[百万円]



販管費

通期 YoY

+30.4%

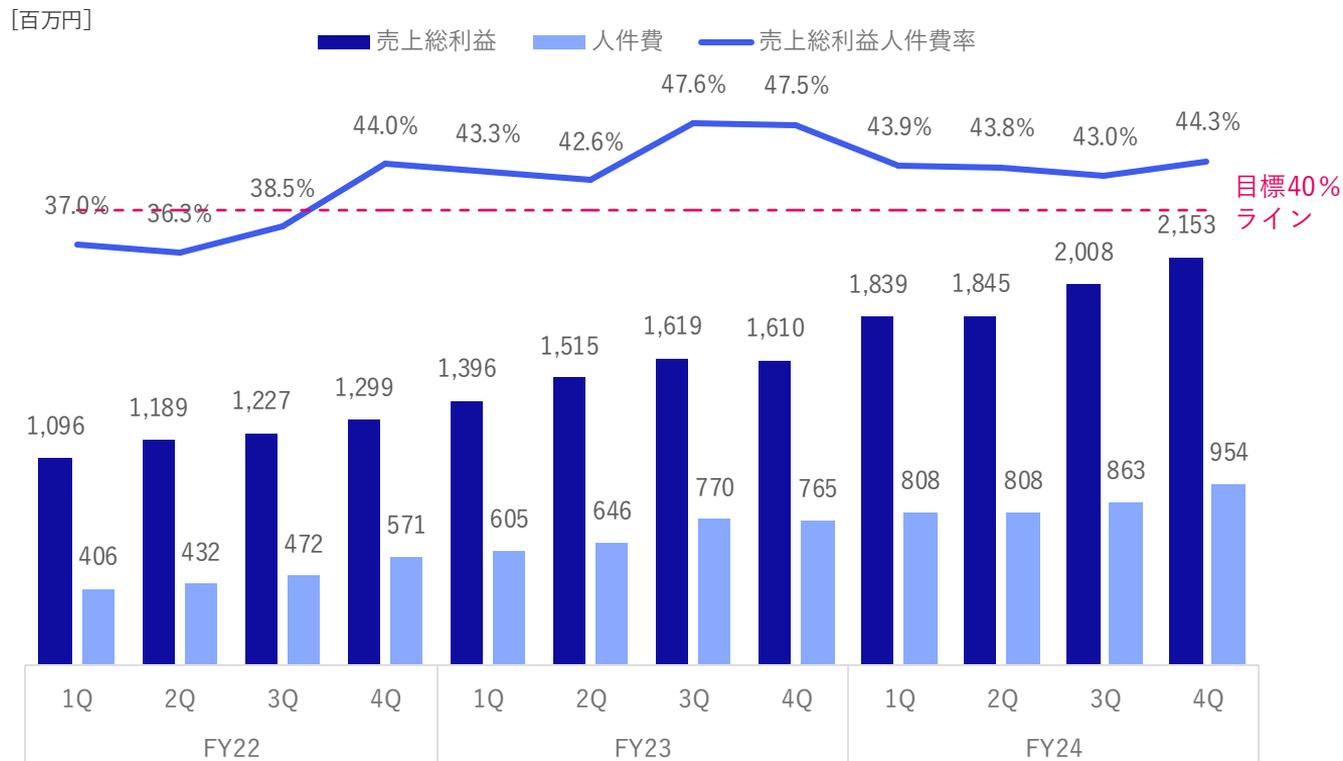
4Q YoY

+47.4%

FY25に向けた先行投資

■ 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44.3%、**YoY3.2pt改善**と生産性を大幅に向上。引き続き40%未満を目指す。



対売上総利益
人件費率
4Q

44.3%

4Q YoY

3.2pt 改善

各セグメント／領域の事業分類

- ・ FY24 3Qより、事業セグメント・領域を再整理
- ・ エージェント領域はクロスセルを強化し、サービス横断で全社での成長に注力する。

| セグメント | | 収入モデル | 戦略 | 構成比 (FY24 累計) (単位：百万円) | | | 事業名 |
|---------|------------|-------------|----------------------------|---------------------------|--------|-------|--|
| | | | | 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 | 12,639 | 1,891 | 1,876 | <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 | 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 | 15,192 | 14,343 | 5,116 | <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 ・ ソニックムーブ |
| 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 | 891 | 878 | 853 | <ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドログ ・ AI tech ・ Human & Human |

FY24 4Q 四半期業績推移 全社

| (百万円) | FY23 1Q (連結) | FY23 2Q (連結) | FY23 3Q (連結) | FY23 4Q (連結) | FY24 1Q (連結) | FY24 2Q (連結) | FY24 3Q (連結) | FY24 4Q (連結) |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| GMV | 5,461 | 5,711 | 6,055 | 6,123 | 6,941 | 6,958 | 7,317 | 7,506 |
| 売上高 | 2,977 | 3,175 | 3,537 | 3,519 | 4,077 | 4,044 | 4,287 | 4,703 |
| 売上総利益 | 1,396 | 1,515 | 1,619 | 1,610 | 1,839 | 1,845 | 2,008 | 2,153 |
| 対GMV比率 (テイクレート) | 25.6% | 26.5% | 26.7% | 26.3% | 26.5% | 26.5% | 27.4% | 28.7% |
| 販管費及び一般管理費 | 1,171 | 1,206 | 1,332 | 1,278 | 1,493 | 1,495 | 1,633 | 1,883 |
| EBITDA (Non-GAAP) | 280 | 357 | 372 | 410 | 433 | 429 | 478 | 399 |
| 対売上高EBITDA(Non-GAAP)率 | 9.4% | 11.3% | 10.5% | 11.7% | 10.6% | 10.6% | 11.2% | 8.5% |
| 対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率 | 20.1% | 23.6% | 23.0% | 25.5% | 23.5% | 23.3% | 23.8% | 18.6% |
| 営業利益 | 225 | 308 | 286 | 332 | 346 | 349 | 374 | 270 |
| 対売上高営業利益率 | 7.6% | 9.7% | 8.0% | 9.5% | 8.5% | 8.6% | 8.7% | 5.7% |
| 経常利益 | 219 | 355 | 310 | 352 | 356 | 404 | 389 | 235 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 149 | 230 | 217 | 499 | 213 | 264 | 227 | 205 |
| 減価償却費 | 5 | 5 | 13 | 8 | 7 | 7 | 7 | 13 |
| のれん償却費 | 6 | 6 | 34 | 34 | 42 | 42 | 64 | 73 |
| 株式報酬費用 | 43 | 37 | 37 | 35 | 37 | 29 | 31 | 43 |
| M&A費用 | 9 | 7 | 1 | 15 | 9 | 12 | 53 | 68 |

- 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

FY24 累計業績推移 全社

| (百万円) | FY21 (連結) | FY22 (連結) | FY23 (連結) | FY24 (連結) |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| GMV | 15,698 | 19,447 | 23,351 | 28,723 |
| 売上高 | 8,055 | 10,574 | 13,210 | 17,113 |
| 売上総利益 | 1,238 | 4,812 | 6,142 | 1,238 |
| 対GMV比率(テイクレート) | 22.9% | 24.7% | 26.3% | 27.3% |
| 販管費及び一般管理費 | 3,000 | 3,880 | 4,988 | 6,506 |
| EBITDA (Non-GAAP) | 657 | 1,047 | 1,420 | 1,741 |
| 対売上高EBITDA(Non-GAAP)率 | 8.2% | 9.9% | 10.8% | 10.2% |
| 対売上総利益EBITDA(Non-GAAP)率 | 18.3% | 21.8% | 23.1% | 22.2% |
| 営業利益 | 601 | 932 | 1,153 | 1,340 |
| 対売上高営業利益率 | 7.5% | 8.8% | 8.7% | 7.8% |
| 経常利益 | 645 | 946 | 1,238 | 1,386 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 622 | 802 | 1,096 | 910 |
| 減価償却費 | 27 | 28 | 32 | 36 |
| のれん償却費 | 6 | 14 | 81 | 222 |
| 株式報酬費用 | 18 | 72 | 153 | 141 |
| M&A費用 | - | - | 35 | 143 |

- 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

FY24 4Q 四半期業績推移 セグメント別

| (百万円) | FY23 1Q | FY23 2Q | FY23 3Q | FY23 4Q | FY24 1Q | FY24 2Q | FY24 3Q | FY24 4Q |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 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 | 3,070 |
| 売上高 | 458 | 459 | 462 | 461 | 507 | 471 | 467 | 445 |
| 売上総利益 | 488 | 492 | 491 | 479 | 487 | 465 | 464 | 458 |
| 対GMV比率（テイクレート） | 17.5% | 17.4% | 17.0% | 16.6% | 15.9% | 15.0% | 14.2% | 14.9% |
| セグメント営業利益 | 98 | 106 | 136 | 125 | 98 | 60 | 90 | 59 |
| 対売上高営業利益率 | 21.5% | 23.3% | 29.4% | 27.2% | 19.4% | 12.7% | 19.5% | 13.3% |
| 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 | 4,163 |
| 売上高 | 2,430 | 2,587 | 2,962 | 2,931 | 3,404 | 3,400 | 3,539 | 3,998 |
| 売上総利益 | 820 | 896 | 1,017 | 1,004 | 1,189 | 1,209 | 1,270 | 1,446 |
| 対GMV比率（テイクレート） | 31.8% | 32.2% | 33.2% | 32.3% | 32.7% | 32.8% | 33.8% | 34.7% |
| セグメント営業利益 | 200 | 241 | 191 | 218 | 251 | 304 | 272 | 214 |
| 対売上高営業利益率 | 8.3% | 9.3% | 6.5% | 7.5% | 7.4% | 9.0% | 7.7% | 5.4% |
| SaaS事業+その他 | | | | | | | | |
| GMV | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 | 281 | 272 |
| 売上高 | 87 | 95 | 111 | 127 | 165 | 172 | 281 | 258 |
| 売上総利益 | 87 | 95 | 111 | 126 | 162 | 170 | 273 | 247 |
| セグメント営業利益 | ▲77 | ▲38 | ▲40 | ▲11 | ▲5 | ▲15 | 11 | ▲4 |

- 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

FY24 4Q 四半期業績推移 マッチング事業（旧領域）

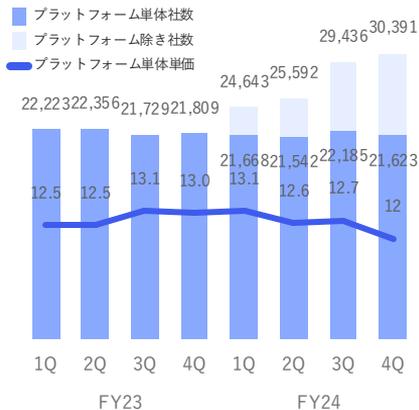
| GMV（百万円） | FY23 1Q | FY23 2Q | FY23 3Q | FY23 4Q | FY24 1Q | FY24 2Q | FY24 3Q | FY24 4Q |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| WEB制作/外注領域 | 2,796 | 2,835 | 2,881 | 2,889 | 3,198 | 3,094 | 3,277 | 3,070 |
| 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 | 3,144 |
| 事務/アシスタント領域 | 403 | 450 | 478 | 464 | 480 | 494 | 546 | 542 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 49* | 437 | 442 | 454 | 418 | 429 | 476 |
| 合計 | 5,373 | 5,616 | 5,943 | 5,996 | 6,775 | 6,786 | 7,035 | 7,234 |
| 売上高（百万円） | | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 458 | 459 | 462 | 461 | 507 | 471 | 467 | 445 |
| 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 | 2,976 |
| 事務/アシスタント領域 | 391 | 440 | 465 | 454 | 465 | 497 | 546 | 547 |
| 副業/コンサル領域 | 36 | 49 | 438 | 442 | 455 | 418 | 427 | 474 |
| 合計 | 2,889 | 3,047 | 3,425 | 3,392 | 3,911 | 3,872 | 4,006 | 4,444 |
| 売上総利益（百万円） | | | | | | | | |
| WEB制作/外注領域 | 488 | 492 | 491 | 479 | 507 | 465 | 464 | 458 |
| エンジニア/デザイナー領域 | 591 | 645 | 628 | 615 | 768 | 803 | 814 | 991 |
| 事務/アシスタント領域 | 200 | 216 | 236 | 231 | 234 | 254 | 296 | 285 |
| 副業/コンサル領域 | 29 | 34 | 151 | 158 | 166 | 151 | 159 | 168 |
| 合計 | 1,308 | 1,388 | 1,508 | 1,484 | 1,677 | 1,674 | 1,734 | 1,905 |

- 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 (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

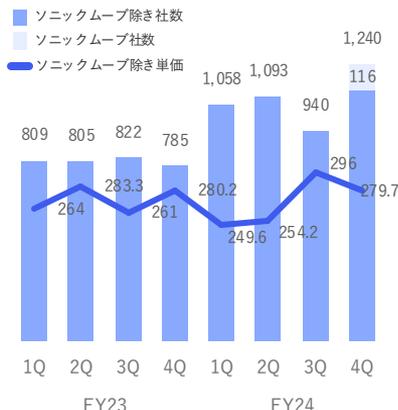
| | | | |
|-------------|-----------|-------------|---|
| GMV | 3,070 百万円 | +6.3% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 × | 21,623 社 | ▲0.9% (YoY) | △ |
| — 社当単価 | 120,654 円 | ▲8.9% (YoY) | △ |



to C事業の購入者数大幅増加のため、社数・単価はプラットフォーム単体の数字単体の社数は横ばい

エンジニア/デザイナー領域
※社数・単価はソニックムーブ除き

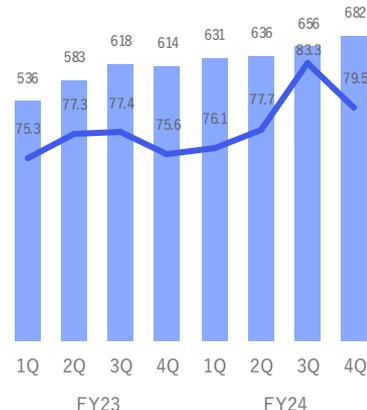
| | | | |
|-------------|-------------|--------------|---|
| GMV | 3,144 百万円 | +43.0% (YoY) | ◎ |
| ■ 発注社数 × | 1,240 社 | +58.0% (YoY) | ◎ |
| — 社当単価 | 2,797,555 円 | ▲0.2% (YoY) | △ |



FY24 4Qソニックムーブ追加で社数増。FY24 1Qユウクリ参画時と同様、社あたり単価を向上させ、ユニットエコノミクスを改善する。

事務/アシスタント領域

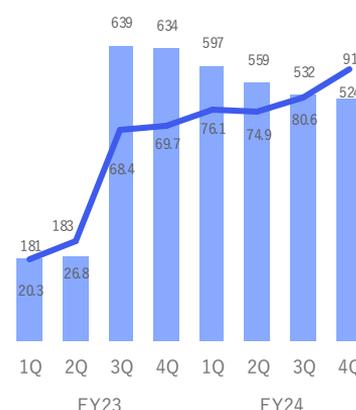
| | | | |
|-------------|-----------|--------------|---|
| GMV | 542 百万円 | +16.8% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 × | 682 社 | +11.1% (YoY) | ○ |
| — 社当単価 | 795,375 円 | +5.2% (YoY) | ○ |



新規顧客契約が続き、社数増 FY24から既存顧客深耕による社あたり単価向上も好調で右肩上がりの傾向

副業/コンサル領域

| | | | |
|-------------|-----------|--------------|---|
| GMV | 476 百万円 | +7.8% (YoY) | ○ |
| ■ 発注社数 × | 524 社 | ▲17.4% (YoY) | △ |
| — 社当単価 | 910,179 円 | +30.4% (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 2,784,693,356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 : 672.2万人
クライアント企業数 : 100.6万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2024年9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


Clack.it
業務システム開発・
システムインテグレーション

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 E-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


INGATE
IT・コンサル人材紹介および
ITソリューション事業

■ 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

1,006,000社

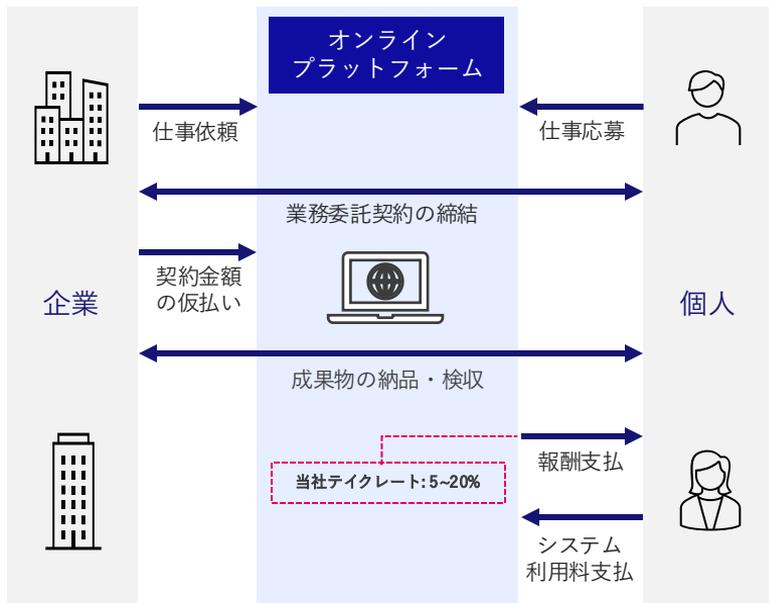


累計クラウドワーカー

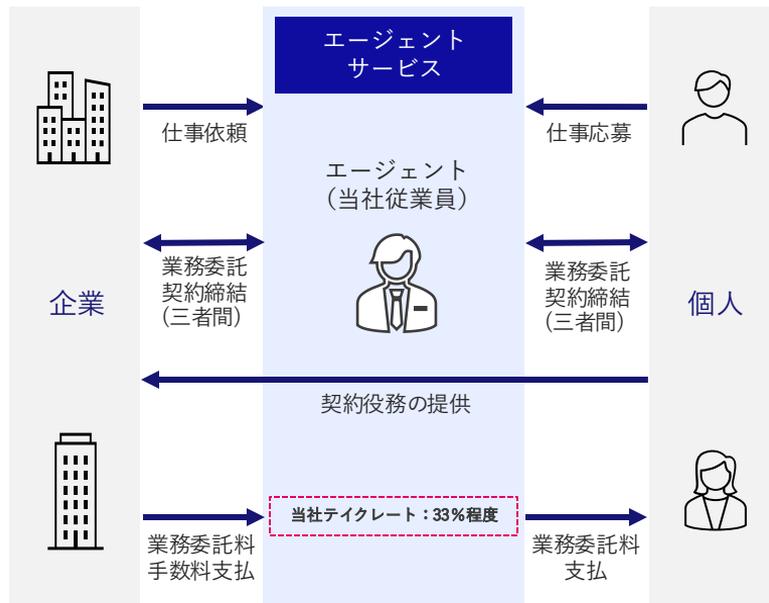
6,722,000人

■ ビジネスモデル – マッチング事業

プラットフォーム領域

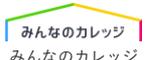
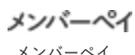


エージェント領域



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 |  インゲート | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> ハイクラスIT・コンサル人材紹介 システム開発を中心とした ITソリューション | FY25 1Q 権利移転 |
|  CLOCK・IT | 稼働時間 単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> システムインテグレーション Webアプリ・業務改善システム開発 | FY25 1Q 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

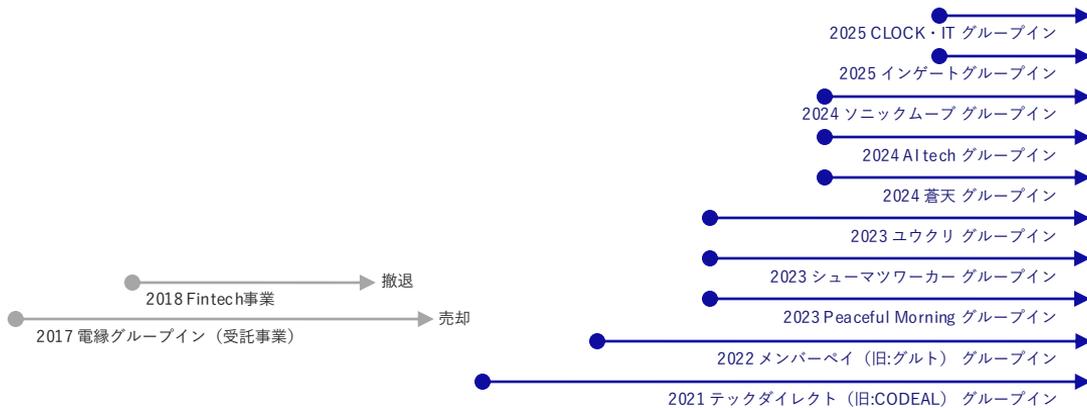
法人利用特化型の生成AIツール。営業・マーケティングなどの職種特化メニューを実装

クラウドワークス AI メニュー画面



経営の変遷

M
&
A



事業



売上高 [百万円]

| FY12 | FY13 | FY14 | FY15 | FY16 | FY17 | FY18 | FY19 | FY20 | FY21 | FY22 | FY23 | FY24 | FY25 予想 |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|
| 4 | 51 | 493 | 1,076 | 1,990 | 2,924 | 6,652 | 8,402 | 8,655 | 8,055 | 10,574 | 13,210 | 17,113 | 22,247 |

設立

プレIPO

IPO

事業の多角化

マッチング事業を主体とする成長に

【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。

「事業計画および成長可能性に関する資料」は、2024年12月に公表予定です。

【本資料に関するお問い合わせ】

株式会社クラウドワークス
パブリックリレーション部 広報・IRグループ
<https://crowdworks.co.jp/>
E-mail : ir@crowdworks.co.jp