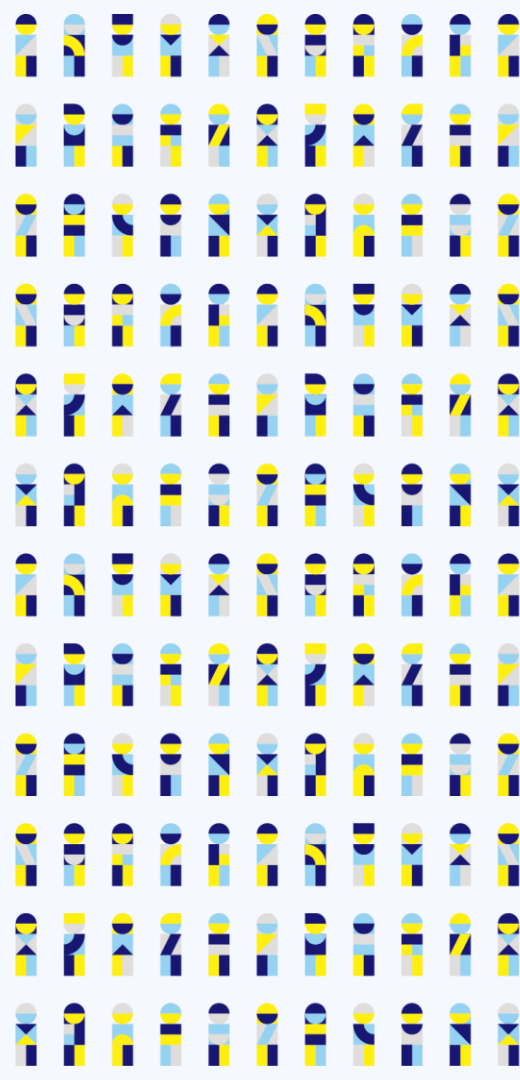




2025年 9 月期 第 2 四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



目次

1. FY2025 2Q 連結業績	・・・・・・・・・・・・・・・・	P 3
2. 成長戦略	・・・・・・・・・・・・・・・・	P11
3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット	・・・・・・・・	P28
4. 「YOSHIDA300」進捗	・・・・・・・・・・・・・・・・	P38
1. マッチング		
2. SaaS		
3. M&A		
Appendix	・・・・・・・・・・・・・・・・	P50
1. 業績詳細補足資料		
2. 会社紹介		

FY2025 2Q エグゼクティブサマリー

FY25 2Q 連結業績

- ・ 売上高 YoY+38.1%
- ・ 売上総利益 YoY+27.2%、YoY+20%以上を18四半期連続更新
- ・ EBITDA(Non-GAAP) YoY+43.5%、616百万円で四半期過去最高
- ・ 調整後営業利益(Non-GAAP) YoY+52.8%、618百万円で四半期過去最高
- ・ 営業利益 YoY+27.9%、446百万円で四半期過去最高

FY25下期 投資方針

FY26以降の成長に向け、以下4領域でFY25下期に合計3.9億円以上の投資を実施

- ・ DXコンサル領域 : プロジェクトを主導するコンサル・PM人材 10名採用
- ・ AX領域 : AI推進室発足、AIエンジニア2名採用 + 全社AIツール導入
- ・ 既存事業広告 : 主にクライアント獲得を目的とした広告投資を適正水準に戻していく
- ・ 人的資本 : 全社で「CW Talent Academy」発足、1人あたり売上総利益向上へ

→FY26 YOSHIDA300達成 & 中長期の持続的な成長へ

1. FY2025 2Q 連結業績

FY2025 2Q連結業績

EBITDA(Non-GAAP)・調整後営業利益(Non-GAAP)YoY+40%超、営業利益もYoY+27.9%と大きく増益

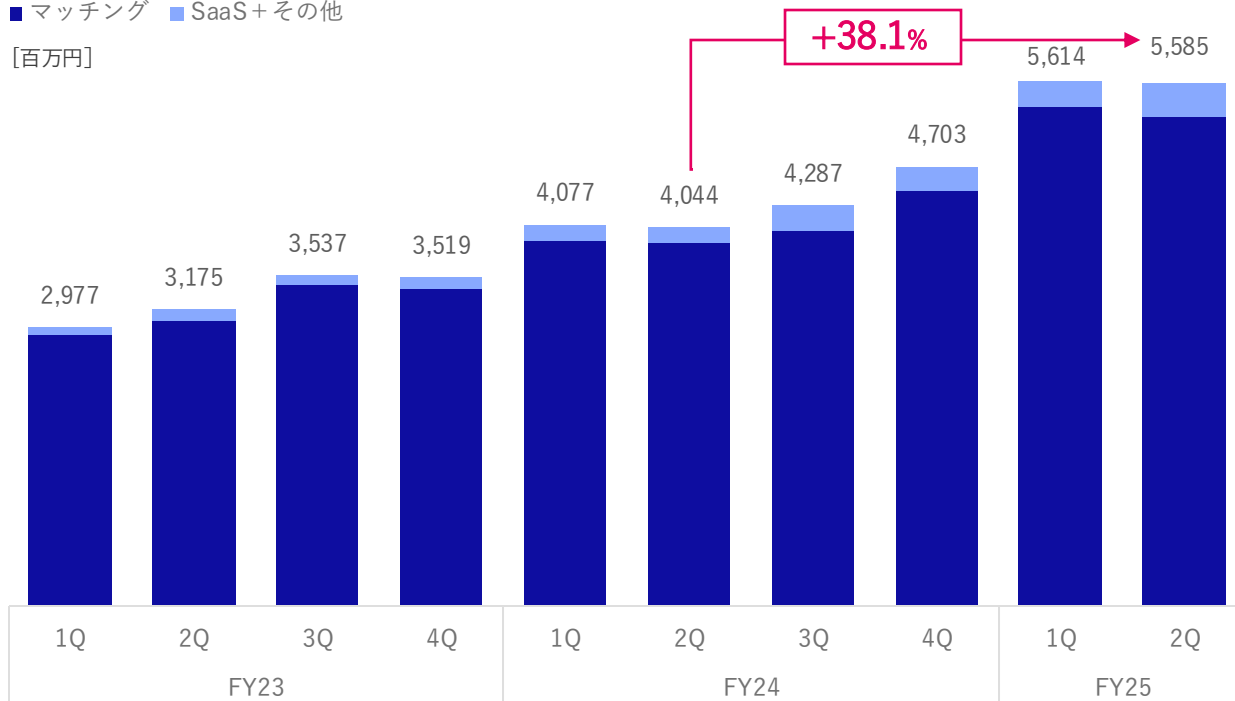
[百万円]	FY24 2Q会計		FY25 2Q会計	前年同期比
売上高	4,044	▶	5,585	+38.1%
売上総利益	1,845	▶	2,346	+27.2%
EBITDA (Non-GAAP)	429	▶	616	+43.5%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	404	▶	618	+52.8%
営業利益	349	▶	446	+27.9%

■ 連結 売上高 四半期推移

YoY+38.1%と伸長

■ マatching ■ SaaS+その他

[百万円]



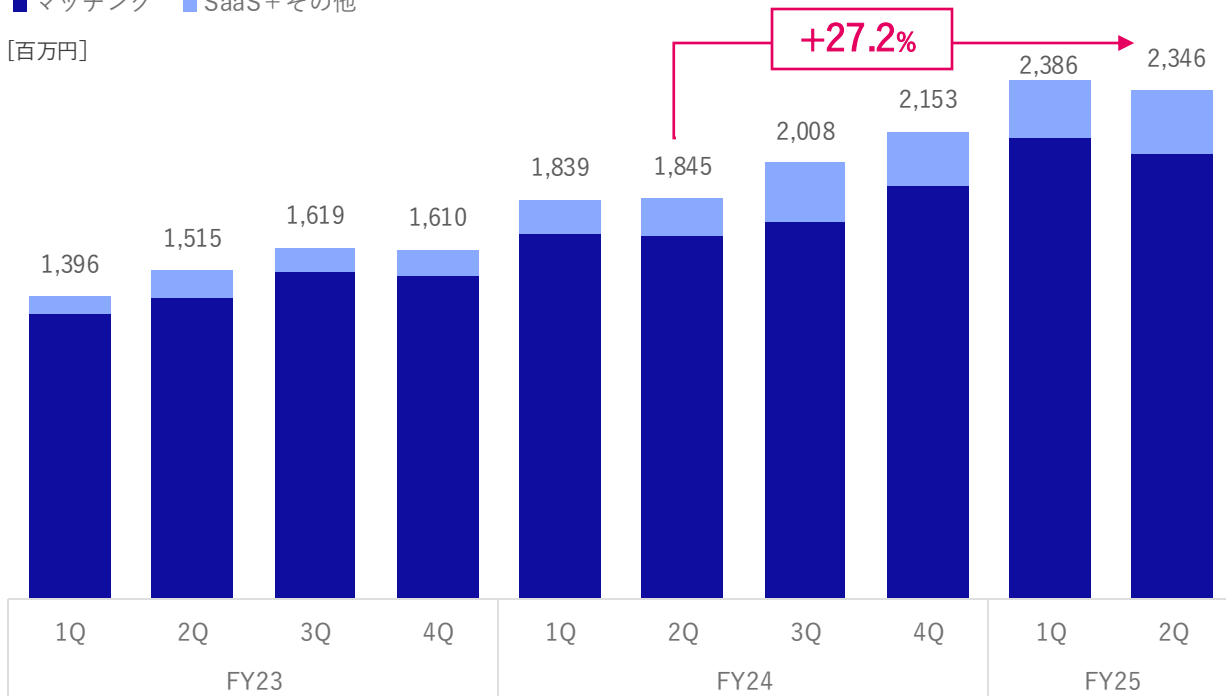
売上高
YoY
+38.1%

■ 連結 売上総利益 四半期推移

YoY+27.2%と増益。売上総利益 YoY+20%以上を**18四半期連続更新**

■ マッチング ■ SaaS+その他

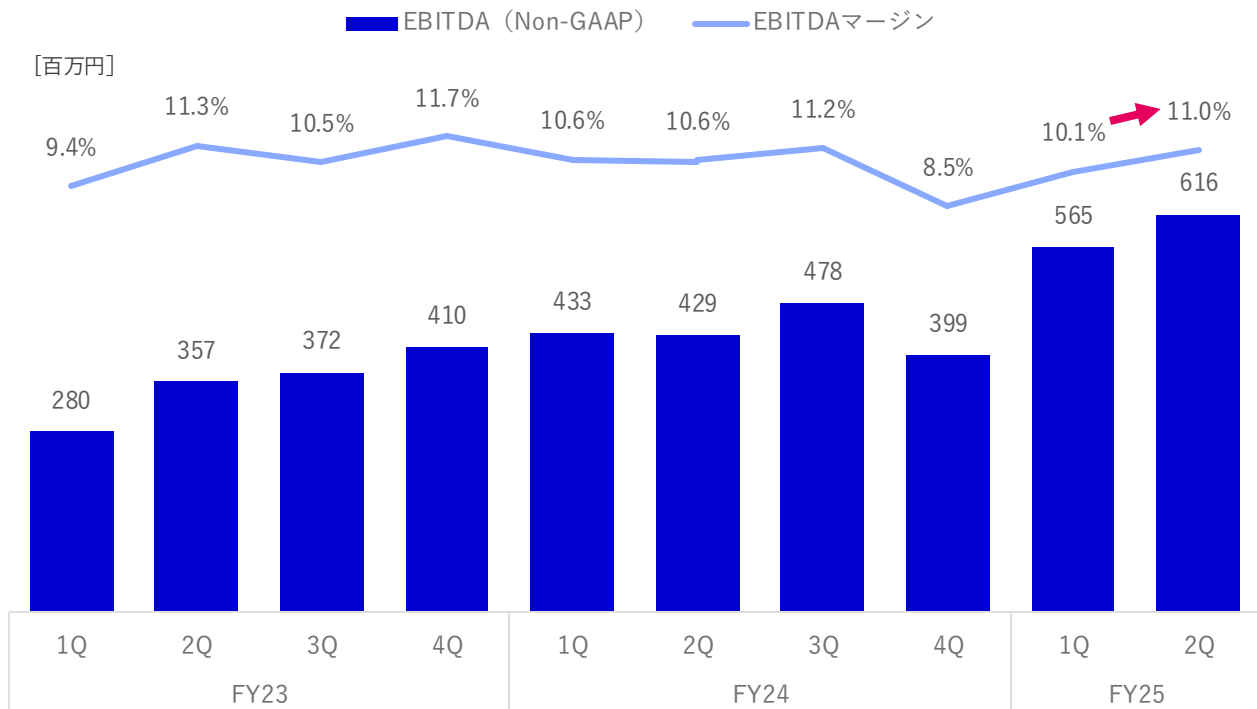
[百万円]



売上総利益
YoY
+27.2%

■ 連結 EBITDA(Non-GAAP) 四半期推移

YoY+43.5%と増益、四半期としては616百万円で**過去最高**。EBITDAマージンはQoQ+0.9pt上昇し、**11%台**に

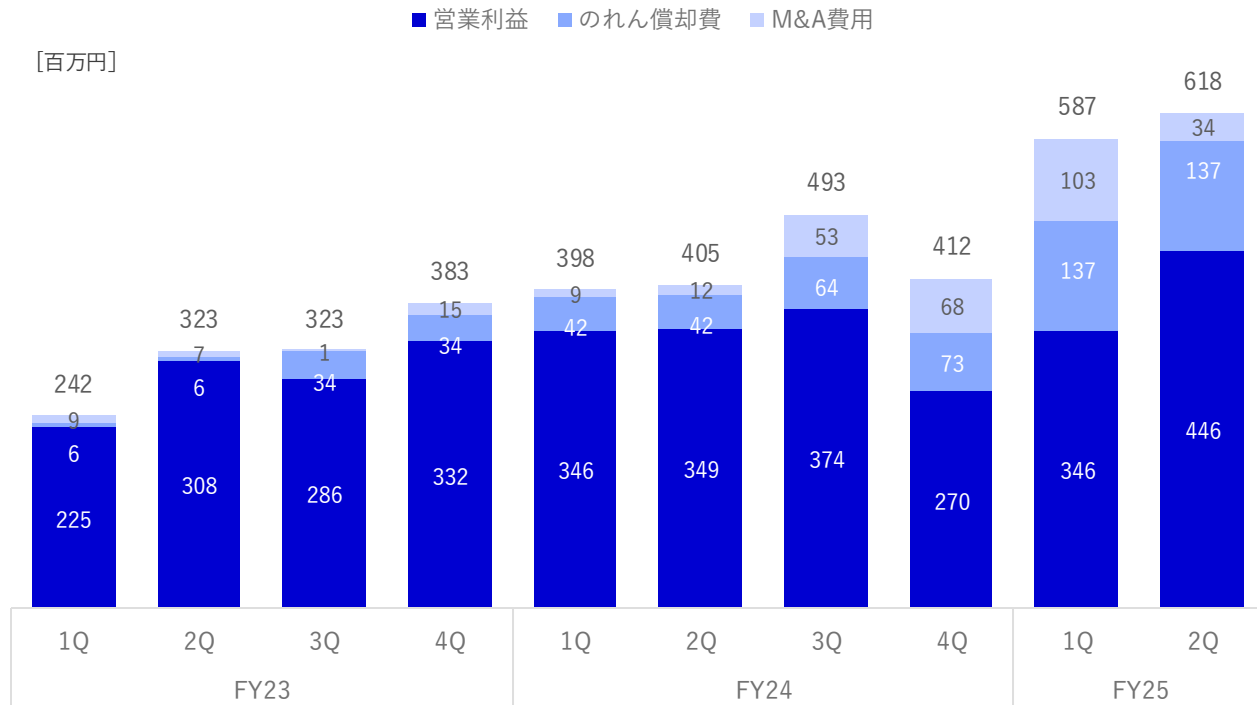


EBITDA
(Non-GAAP)
YoY
+43.5%

- 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
- EBITDAマージン = EBITDA(Non-GAAP) / 売上高
- 前年同期比、EBITDAマージンは財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

■ 連結 調整後営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

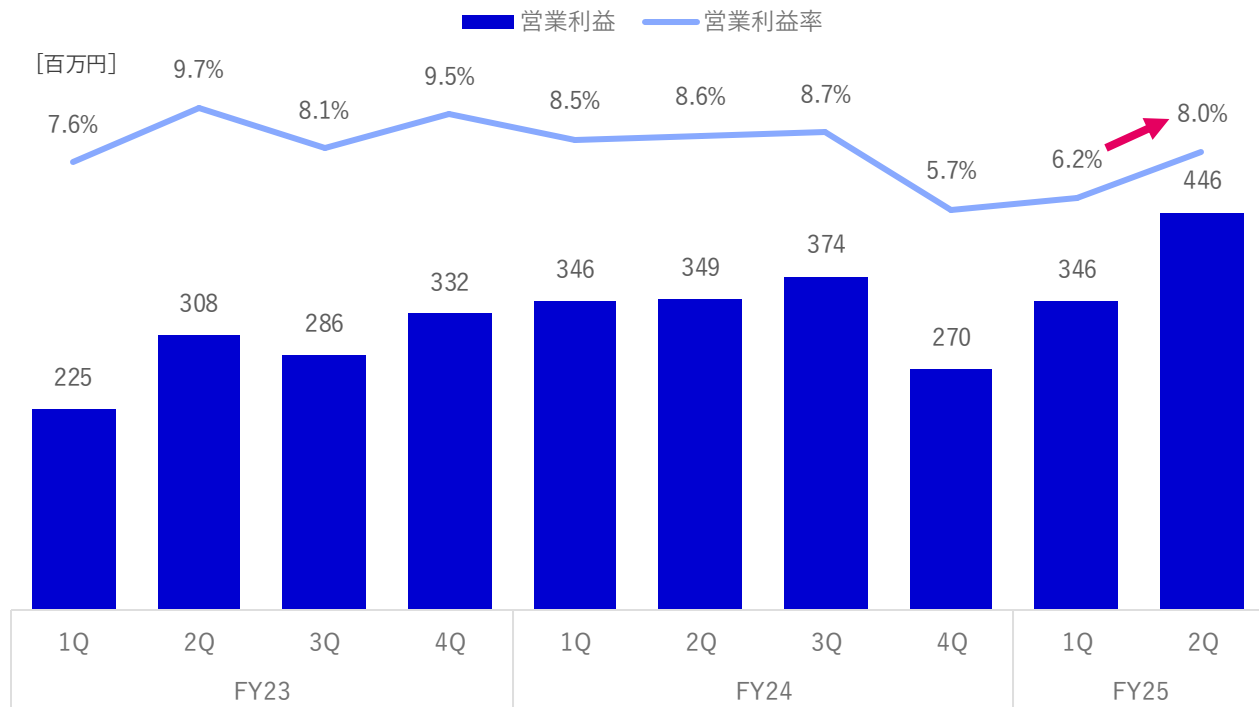
YoY+52.8%と増益、四半期としては618百万円で過去最高



調整後営業利益
(Non-GAAP)
YoY
+52.8%

■ 連結 営業利益 四半期推移

YoY+27.9%と増益。営業利益率はQoQ+1.8pt上昇し、8%台に

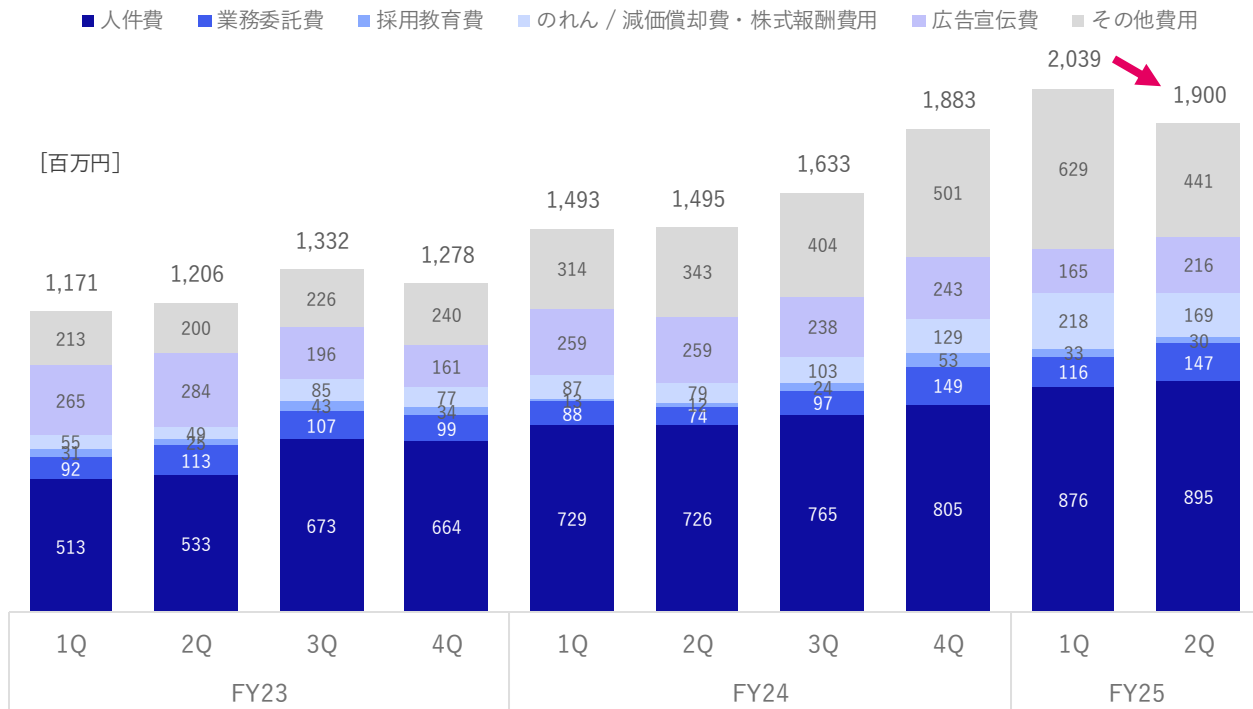


営業利益
YoY
+27.9%

グループ会社の
生産性向上の成果

■ 連結 販管費 四半期推移

YoY+27.0%で、売上総利益YoY+27.2%を下回る。QoQでは広告投資を約50百万円増加しつつ、**約1.4億円削減**



販管費
YoY
+27.0%
QoQ
**約1.4億円
削減**

2. 成長戦略

個のためのインフラになる

テクノロジーの進化と共に
個の才能や経験を、誰でも、どこにいても
発揮できる社会がすぐそこまで来ています

得意なことで、人の役に立つ人
好きなことや楽しいことで、まわりを笑顔にする人
そして、自身の個を信じて挑戦する人

あなたの才能はきっと誰かの役に立つ
無限に広がる多様な個の可能性に
テクノロジーを駆使して向かい合う

誰もが自分らしく活躍できる未来を支え
個のためのインフラになる
それが私たちクラウドワークスの存在意義です



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



FY25下期方針：FY26以降の成長を見据えた戦略的投資を開始

グループ全体の生産性向上によって創出した利益を原資に、FY25下期は戦略的投資を開始
FY26 YOSHIDA300達成 & 中長期の持続的な成長を目指し、FY25は売上総利益創出に重きを置く

成長投資		基盤投資	収益投資
DXコンサル領域	AX領域	人的資本	既存事業
DXコンサル人材 10名採用	AIツール導入 AIエンジニア2名採用	人材育成プログラム 出社推進・交流	既存事業の 広告投資
FY25下期投資 1.3億円～	FY25下期投資 0.3億円～	FY25下期投資 0.3億円～	FY25下期追加投資 2.0億円～
合計 3.9億円以上			

FY26 YOSHIDA300達成 & 中長期の持続的な成長へ



FY25下期 投資方針 – 成長投資・DXコンサル領域

DXコンサル

AX

人的資本

事業領域の拡大：2024年 TAM31兆円のDXコンサル市場に参入

国内最大級の人材マッチングプラットフォームを基盤にケイパビリティ拡大、2024年DXコンサルサービス開始

ビジネスモデル①（2011年開始）

プラットフォーム

企業と個人が直接仕事を受発注できる場を提供

企業



ワーカー



企業とワーカーが直接つながる場の提供

ビジネスモデル②（2015年開始）

エージェント

当社営業社員が顧客の求めるスキル要件を定義し、最適な人材を提供



仕事依頼

ワーカー提供



クラウドワークス
営業社員

仕事応募

ワーカー選定



ビジネスモデル③（2024年開始）

DXコンサル

経営課題の解決策提案と、それを実現するプロジェクトチーム提供



仕事依頼

課題解決のための
プロジェクトチーム提供



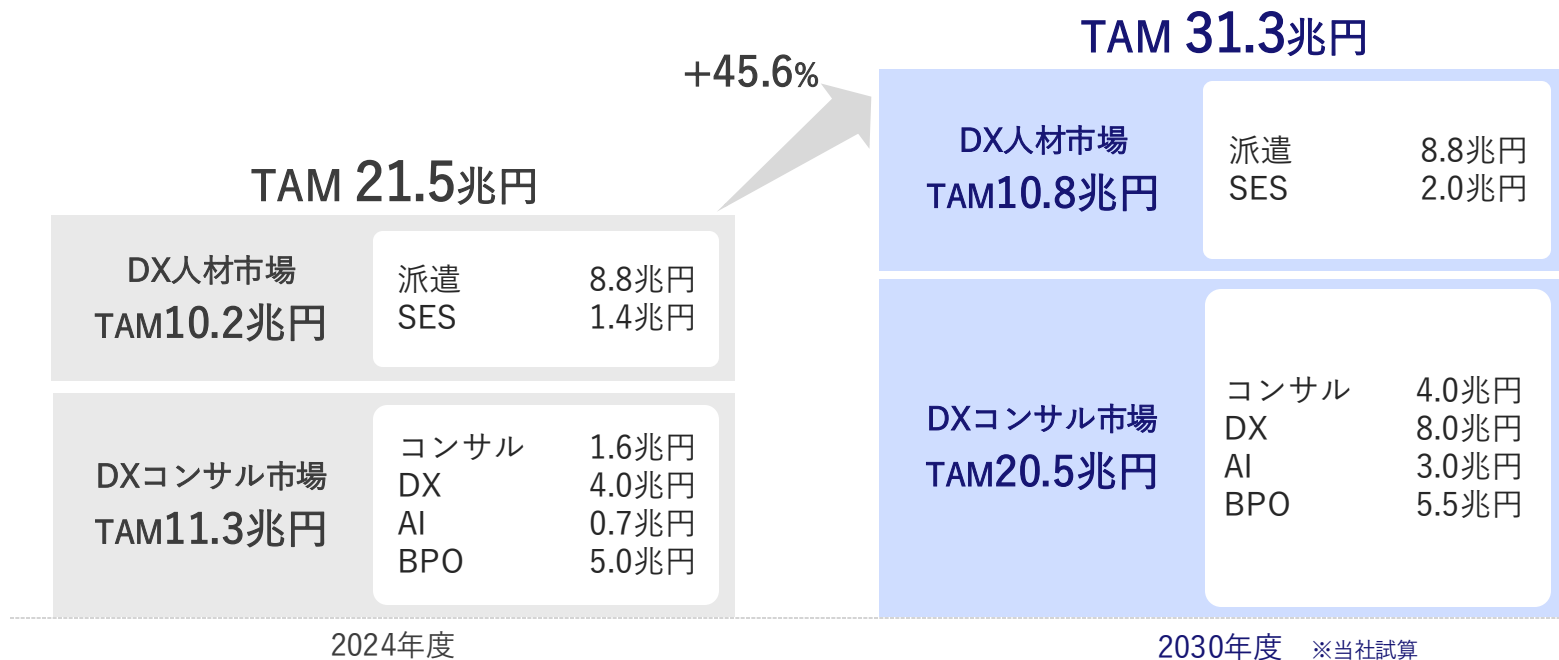
クラウドワークス
コンサル・PM社員

チーム組成



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



クラウドワークスグループDXケイパビリティ：DXコンサル企業2年間で6社グループイン

DXコンサル企業6社がクラウドワークスグループに加わったことで、特定のIT領域に依存しない統合的なDXソリューションの提供体制を構築。今後もM&Aを通じてDXコンサルソリューションの拡充を図る

DXコンサル企業のグループ参画により 統合的なDXソリューションの提供が可能に

	領域	グループ イン	FY23	FY24	FY25
	アプリ (RPA) 開発	FY23 1Q			
	アプリ (AI) 開発	FY24 3Q			
	経営コンサル DX人材紹介	FY24 3Q			
	アプリ (Web/ スマホ) 開発	FY24 4Q			
	IT人材紹介 インフラ 構築/運用	FY25 1Q			
	アプリ (Web系) 開発	FY25 1Q			



DXコンサル事業の勝ち筋：700万人フリーランスの活用で中小企業DX推進ハードル解消

中堅～中小企業が抱えるDX推進における3大課題は、**実行人材の不足・予算の不足・戦略不足**

当社は生産性向上コンサルタント＋700万人から選抜されたフリーランスのチーム体制により、これら課題を解決可能

中小企業のDX推進における課題

DXに取り組むにあたっての課題 TOP5
(中小企業1,000社 複数回答)

1位	ITに関わる人材が不足	28.1%	実行人材 不足	▶
2位	DX推進に関わる人材が不足	27.2%		
3位	予算の確保が難しい	24.9%	予算 不足	▶
4位	具体的な成果が不明瞭	19.9%		
5位	何をすればよいかわからない	16.3%	戦略 不足	▶

DXコンサルサービス



コンサル・PM

+



フリーランス

700万人以上のデータベース

- ・人的リソースが豊富
- ・最適なスキルの人材が見つかる

フリーランスの活用

- ・フレキシブルなコスト設計

生産性向上コンサルタントが支援

- ・大手コンサルファーム出身者
- ・経営課題解決のために戦略策定→施策設計を行い、実行人材を提供

成約事例：上流工程からの参画案件を増やし、社あたり単価向上 & LTV増加を狙う

フリーランス活用により大手コンサル比で安価な提案が可能。従来は限られた企業しか享受できなかった上流支援を多くの企業に届ける「**コンサルの民主化**」を実現する。上流から参画してIT予算に関与することでLTV増加を目指す

<成約事例> A社 保険勘定・評価会社

受注
内容

STEP1受注
570万円

経営
課題

既存の基幹システムが
度重なる開発により
ブラックボックス化しており、
変革のボトルネックになっている

提案
対応策

最適なITシステムへの移行

STEP1

アクションプラン検討
移行リスクの識別

IT課題の検証から入ることで、
**システム運用まで一気通貫で
受注できる可能性が高まる**

STEP2

あるべきITシステムの
方針策定

方針策定を担うことで、
問題が発生した際に最初に
相談してもらえる立場に

STEP3

導入製品・支援ベンダー
選定

当社グループ会社のアセット
活用により、社あたり単価向上

STEP4

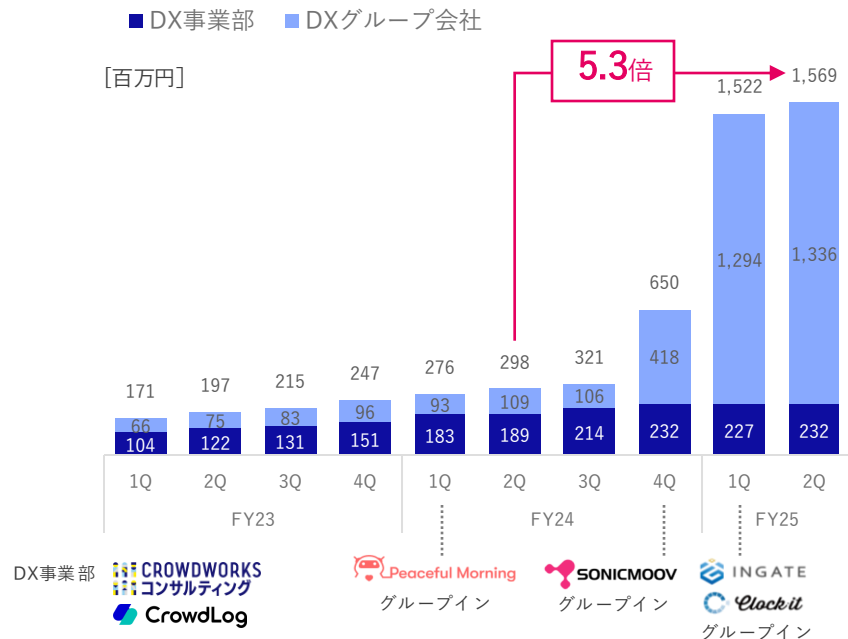
システム運用

運用まで担うことで、
社あたり単価 & LTV向上へ

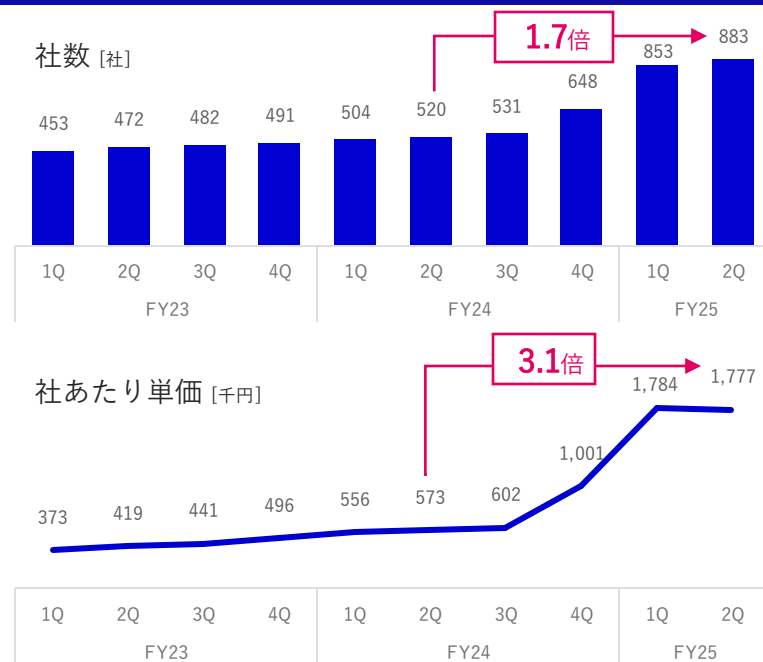
DXコンサル事業 売上高YoY5.3倍・15.5億円超、FY25下期 社あたり単価向上を目指し投資強化

クラウドワークスのDXコンサル事業 売上高はFY25 2Q **15.5億超**、**YoY5.3倍**、社数は順調に増加中
FY25下期は社あたり単価向上を目指し、コンサル・PM人材への投資を強化

DXコンサル事業 売上高



DXコンサル事業 KPI



DXコンサル領域への投資：FY25下期コンサル・PM人材10名採用

フリーランスチームをまとめてプロジェクトを推進するコンサル・PMロールは、正社員が担当。
DXコンサル事業を拡大していくために、FY25下期に10名の採用を目指す。

DXコンサルチーム体制

<正社員>
コンサル人材・
PM人材

+

<フリーランス>
700万人から選抜

採用強化: FY25下期に10名の確保

採用計画	採用人数	想定費用
FY25下期	10名	130百万円
FY26上期(見込み)	30名	390百万円
FY26下期(見込み)	15名	195百万円

※FY26 採用計画は状況に応じて見直していく

コンサルファーム在籍者への訴求ポイント

1. 「コンサルの民主化」への共感
 - 真にコンサルを必要とする中小企業の課題解決支援
2. 新規事業の立ち上げを経験できる
 - 既存事業の基盤はあるため、リスクは低い
3. コンサルタント以外のキャリアの広がり
 - 支援会社の立場から自社の成長にコミットできる立場へ

<当社に入社したコンサルファーム出身者の主な理由>

アクセンチュア出身 K.T.

- ・ 新規事業立ち上げに関わることができ、自身のキャリアにとってプラスになると感じた

PwCコンサルティング出身 K.Y.

- ・ 700万人以上のフリーランス人材データベースを活用することで、企業の課題を多角的に解決できる可能性を感じた



FY25下期 投資方針 – 成長投資・AX領域

DXコンサル

AX

人的資本

経営直下AI推進組織「AX戦略室」発足、AIを活用した全社横断の生産性向上を目指す

経営直下のAI推進組織「AX戦略室」を発足、全社横断であらゆる業務工程にAIを導入蓄積した生産性向上ノウハウはDXコンサル事業を通じて顧客に提供する

フェーズ1

全社横断AI推進組織立ち上げ

フェーズ2

全社横断の生産性向上

フェーズ3

顧客の生産性向上

AX戦略室

役割：全社横断のAI推進

- AI実装方針・目標策定
- 組織主体施策の立案・計画・実行
- 個人主体施策の推進・支援・環境整備

体制：経営直下組織＋各事業部で推進担当任命

AX
戦略室

事業A
AI推進
担当1名

事業B
AI推進
担当1名

事業C
AI推進
担当1名

営業

アポ
実施

記録

案件

見積

提案

契約

CA

登録
対応

案件
紹介

応募

調整

面談

条件
調整

マーケ

整理

分析

立案

最適化

配信

実績
集計

エンジニア

調査

要件
検討

設計

実装

テスト

リリース

コーポレート

人事

労務

経理

総務

法務

広報



クラウドワークス
登録企業

103.7万社

DXコンサルを
通じて提供
売上拡大に
つなげる

AX領域への投資：AIエンジニア採用・AIツール導入等でFY28までに5.5万時間創出

採用や外部発注時にAI代替を検討する規律を整備し、AI活用を加速。さらに、自社AIツール開発のためのAIエンジニア採用と全社員へのAIツール導入に投資し、FY28までに**従業員の労働時間5.5万時間創出**を目指す。

FY25下期 AI推進 重点項目	1	AIによるミーティング議事録自動化	ミーティングで取り交わされた内容を組織の情報資産に	
	2	議事録×AIで情報資産を経営判断に活用	1で資産化した全社の情報をAIに読み込ませ、経営における重要事項の検討時に活用	
	3	開発・デザイン業務への生成AIツール導入	生成AIツールを活用し、コード生成やデザイン案の作成を効率化。開発スピードの向上とクリエイティブ作業の質の底上げを目指す	
	4	AI代替を前提とした外注・採用戦略への転換	外部への発注・人材採用においては、AIによる代替可能性を考慮するプロセスを組み込む方針とする	

AI 投資計画	項目	方針	投資内容	FY25下期 想定費用
	組織主体のAX	▶ 自社に最適化したAIモデルの構築	AIエンジニア採用（2名）	20百万円
	個人主体のAX	▶ 各自AIツール活用した効率化	全社員へのAIツール導入	10百万円



FY25下期 投資方針 – 基盤投資・人的資本

DXコンサル

AX

人的資本

人的資本への投資：新バリュー「Grow Together」策定→人材育成のクラウドワークスへ

FY24 3Qより4つ目のバリュー「Grow Together」策定。中長期の売上総利益向上を目指し、
FY25下期は ①全社人材育成プログラム発足、②グループ全体の交流活性化・連携促進に注力

4つ目のバリュー

Grow Together - 知ろう・話そう・学ぼう -

「CW Talent Academy」発足

	目的	中長期目標
マネジメント 職育成	マネージャー・ 部長輩出	マネージャー 兼任者0名
エキスパート 育成	専門志向のある メンバーの育成	全社認定 スペシャリスト 輩出
ポテンシャル 層育成	意志・意欲ある メンバーの育成	全社MVP 被推薦者増加

1人あたり売上総利益向上へ

グループ全体の交流活性化・連携促進

- グループ間人材流動加速
FY24 2Q 出向人数YoY4.5倍 **6名** **YoY 4.5倍** **FY25 2Q 27名**
- クラウドワークス初のグループ
合同入社式＆新卒研修開催 **25年新卒
参加人数 41名**

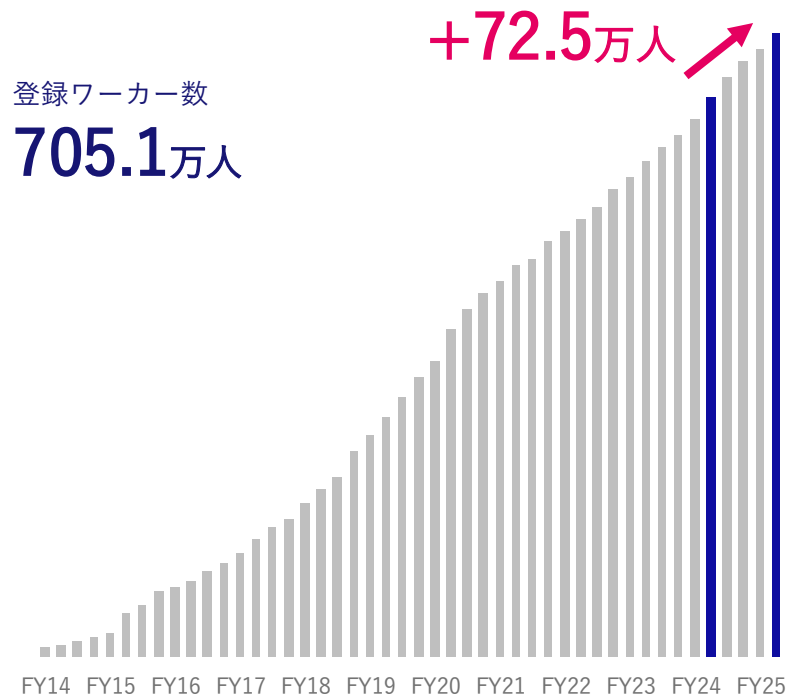
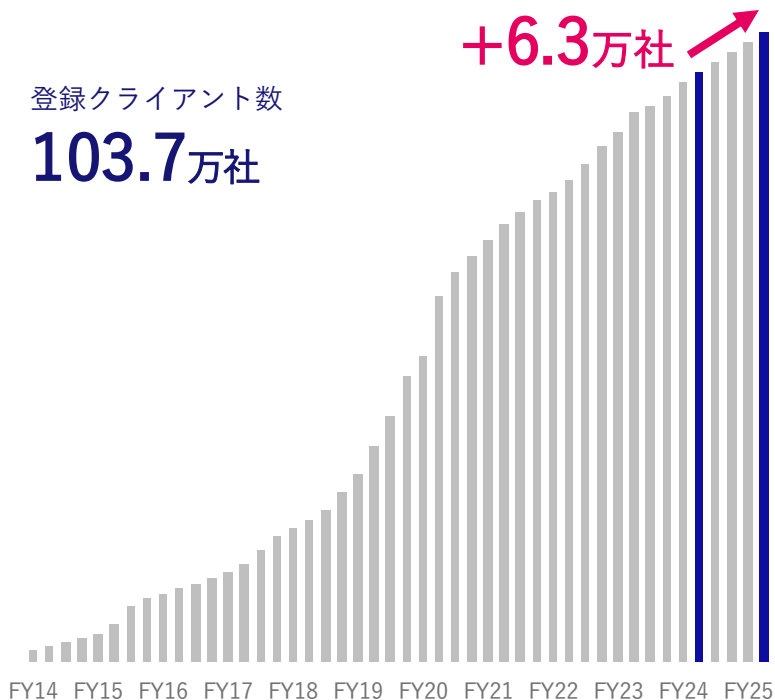


3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット ～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

- 1. 国内最大級データベース：クライアント約6万社・ワーカー約70万人が毎年新規登録
- 2. ビジネスモデル：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
- 3. CWセールスモデル：営業ノウハウモデル化による営業力強化→社あたり単価向上
- 4. 生産性向上文化：売上総利益率・利益率改善を仕組み化
- 5. CWマネジメントポリシー：経営ノウハウをポリシー化し、グループ全体に拡張

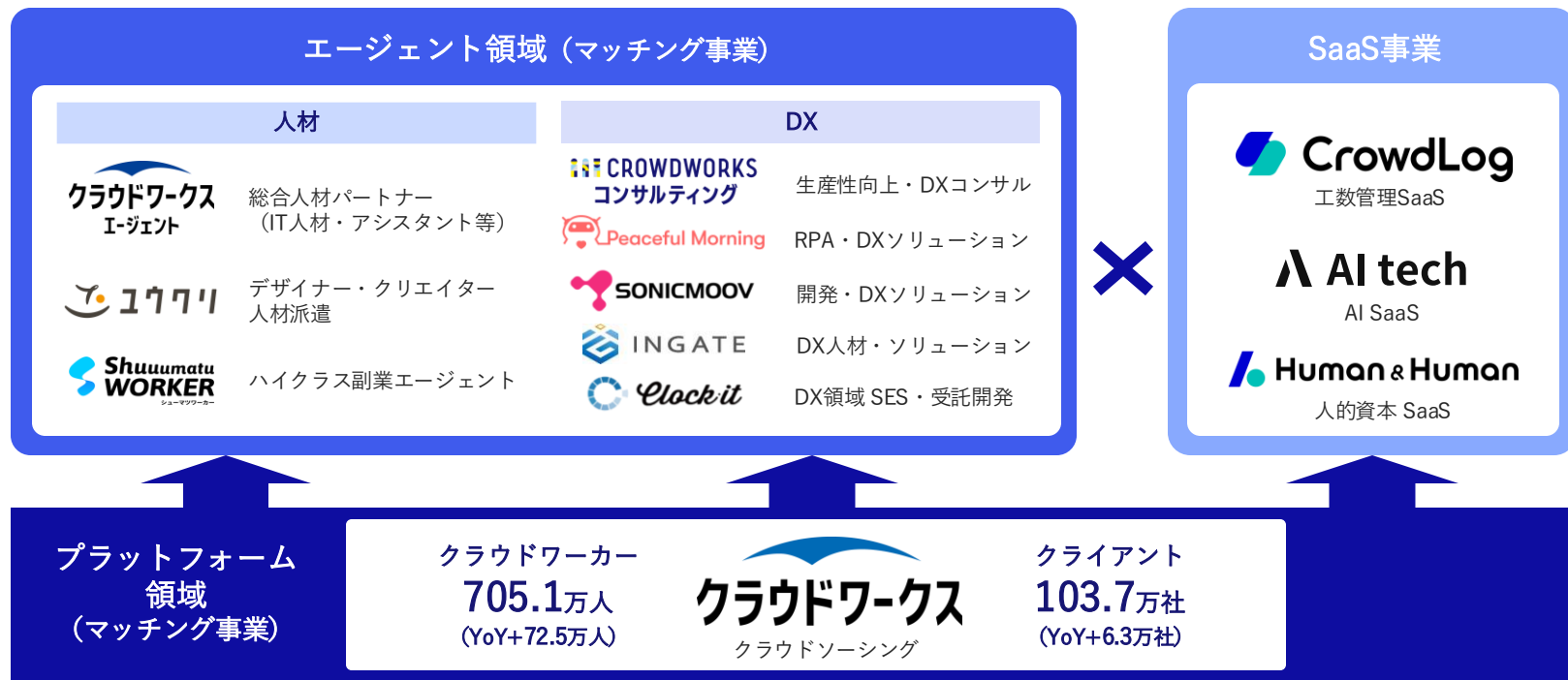
1. 国内最大級データベース：クライアント約6万社、ワーカー約70万人が毎年新規登録

クライアント約6万社、ワーカー約70万人が毎年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
このクライアント・ワーカーデータをグループ企業に共有し、新規契約を目指す



2. ビジネスモデル：プラットフォームとエージェントが同時成長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・DXコンサル、SaaSソリューションを組み合わせで提案



3. CWセールスモデル：営業ノウハウモデル化による営業力強化→社あたり単価向上

組織で成果を出すためのナレッジやノウハウを仕組み化し、営業に再現性をもたせる「CWセールスモデル」を確立
このモデルを元に、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、社あたり単価を向上させる

社あたり単価向上事例

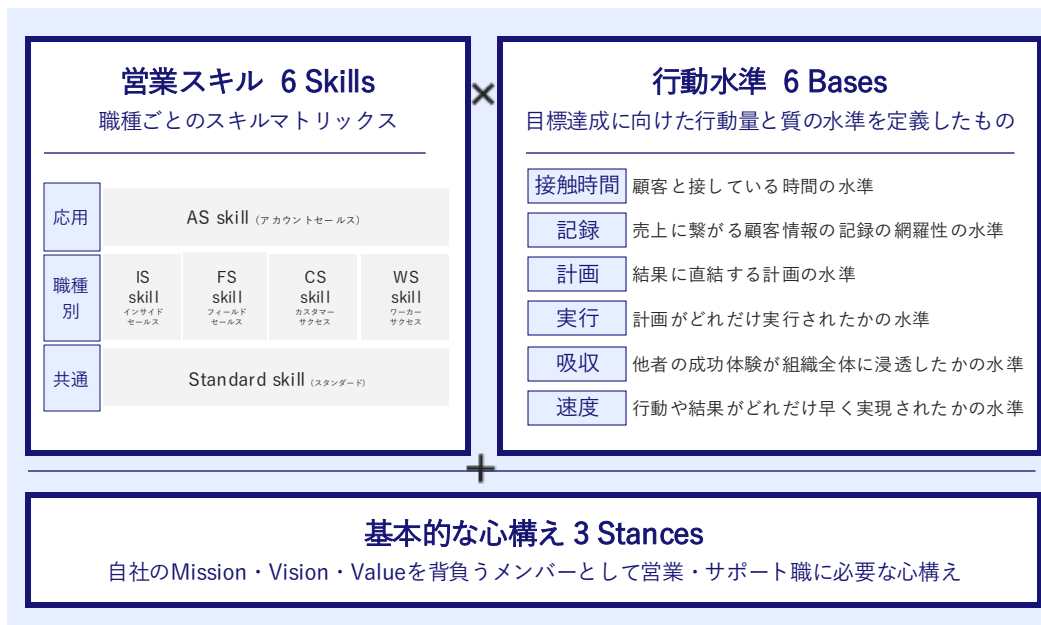
<成約事例> A社 保育園運営会社

	FY24 2Q	FY25 2Q	YoY
売上高	0万円 ▶	1,273万円	-
稼働人数	0人 ▶	20人	-
経営課題	運営保育所拡大を見据えた社内DX化		
解決策	各機能開発に必要なスキルの要件定義をし、人材提案。募集人材は当社独占		

<成約事例> B社 DXソリューション提供企業

	FY24 2Q	FY25 2Q	YoY
売上高	1,376万円 ▶	20,801万円	15.1倍
稼働人数	3人 ▶	20人	6.7倍
経営課題	正社員採用強化中だが事業拡大ペースを下回る		
解決策	正社員切り替えを前提とした業務委託人材提案		

CWセールスモデル



4. 生産性向上文化：売上総利益率・利益率改善を仕組み化

FY20から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

PPP*

（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

累計ナレッジ数

528件

FY23 3Q～FY25 2Q

持続的に売上・利益成長
を実現できる企業文化

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

現在のクラウドワークスの生産性向上における取り組みはPPPによる個人単位の生産性事例・活用が主。これに加え、AI推進組織「AX推進室」発足により、DX・AXを活用した全社横断の生産性向上施策も可能に

経営

指示
任命

実行

推進力が高いが
ボトムアップで生産性向上が
行われない

+

PPP活動

実行

実行 実行 実行

実行 実行 実行 実行

実行 実行 実行

PPP活動により、全社員に生産性向上の意識が根づいた。
一方、成果は属人性が高い

経営

フィードバック

AX戦略室

現場の課題把握

AIアンバサダー

全社で生産性向上を行うべき業務の優先順位を付けて型化。横展開が促進され、効果が倍増

4. 生産性向上文化：5年間で習熟し、営業利益は過去最高益を4年連続で更新

2020年9月期

売上高対売上総利益率 38.1%
間接販管費 期初予算比 **3.5億円削減**

- 事業ポートフォリオと販管費の見直し
 - ・ マッチング事業への選択と集中
 - ・ 生産性向上ポリシー策定

2021年9月期

売上高対売上総利益率 44.8%
通期営業利益 **5億円**

- 生産性改善活動とその定着による利益拡大
 - ・ 生産性向上ナレッジ共有 コンテストPPPの定着
 - ・ 子会社の吸収合併

2022年9月期

売上高対売上総利益率 45.5%
通期営業利益 **9億円**

- 予実精度の向上と販管費マネジメント
 - ・ 販管費の見直し精査
 - ・ 超過利益の再投資案を全社で集約し、月次判断

2023年9月期

売上高対売上総利益率 46.5%
通期営業利益 **11億円**

- 顧客への生産性向上ナレッジ展開
 - ・ 生産性向上ナレッジを活かした経営コンサル
 - ・ 営業モデル「CWセールスモデル」定着

2024年9月期

売上高対売上総利益率 45.9%
通期営業利益 **13億円**

- グループ会社への生産性向上ナレッジ展開
 - ・ PMI期間1年以上の全グループ会社で単体黒字化
 - ・ グループ会社とのバックオフィス機能の連携強化

5. CWマネジメントポリシー

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 Grow Together

人的資本 経営

+

事業成長

→ **グループ全体へと拡張**

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

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. CWマネジメントポリシー：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5つの経営アセット（5 Driver）をグループ各社に提供し、送客・費用・経営・財務面での4つのシナジー（4 Synergy）を生み出す

5 Driver	詳細
1 年間約70万人・6万社登録 国内最大級プラットフォーム	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・協働により両立を実現
3 社当たり単価を向上させるCWセールスモデル	営業に再現性をもたせる「CWセールスモデル」を基にグループサービスを駆使して解決策を提案、社あたり単価向上
4 生産性向上文化 -売上総利益率・利益率改善を仕組み化	生産性向上文化で蓄積したノウハウ提供。売総率・利益率向上に寄与し、創出利益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	「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を提供し、再現性のある経営を実現



4 Synergy	効果	事例
1 送客シナジー	増収効果	クライアントの相互送客、ワーカース送客
2 費用シナジー	費用削減効果	CW経営関与によるグループ企業の収益性改善
3 経営シナジー	経営ケイパビリティ向上効果	生産性向上文化横展開（ユウクリ、インゲート、CLOCK・IT）
4 財務シナジー	資金調達コスト削減効果	蒼天、SEPTAへの貸付

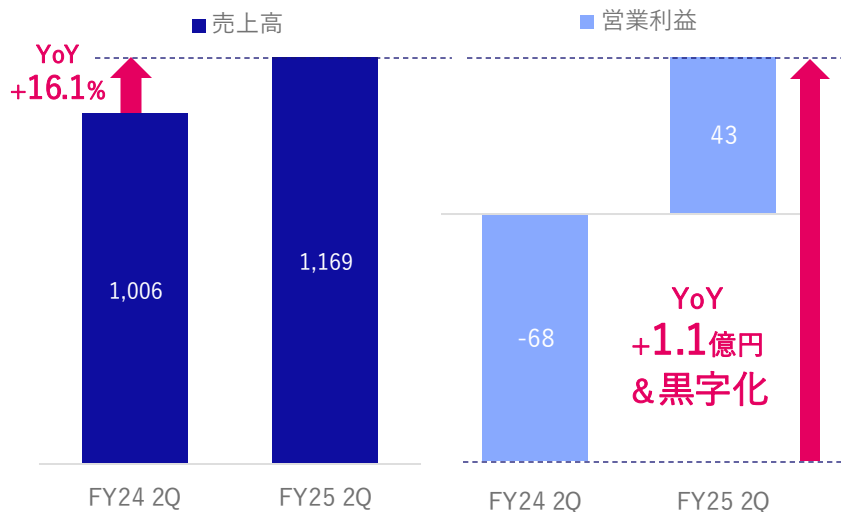
グループ企業生産性向上の成果：営業利益YoY+1.1億円創出

グループ企業はクラウドワークスのノウハウ提供やバックオフィス機能統合・集約を通じて、生産性向上を推進
FY24 2Qまでにグループインした企業は**営業利益YoY+1.1億円**を創出

FY24 2Qまでにグループインした企業

グループイン企業はYoY+16%増収、黒字化実現

 CrowdLog  メンバーペイ  Peaceful Morning  Shuumatsu WORKER  ウツリ



① 生産性向上施策をグループ会社に展開

生産性向上チャレンジ (セイチャレ)

一人あたり売上総利益	2024年4月 95万円	2025年2月 136万円
残業時間	2024年4月 33時間	2025年3月 24時間
YoY+43.6%	YoY 27.2%改善	

② バックオフィス統合による効率化

法務

- ・グループ会社7社中**5社** 機能統合
- ・残り2社も契約法務は集結
- ・グループ会社7社中**6社** 顧問弁護士集約

経理

- ・グループ会社7社中**2社** 機能統合
- ・残り5社は会計処理を支援

4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

3. M&A

YOSHIDA300

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



マッチング



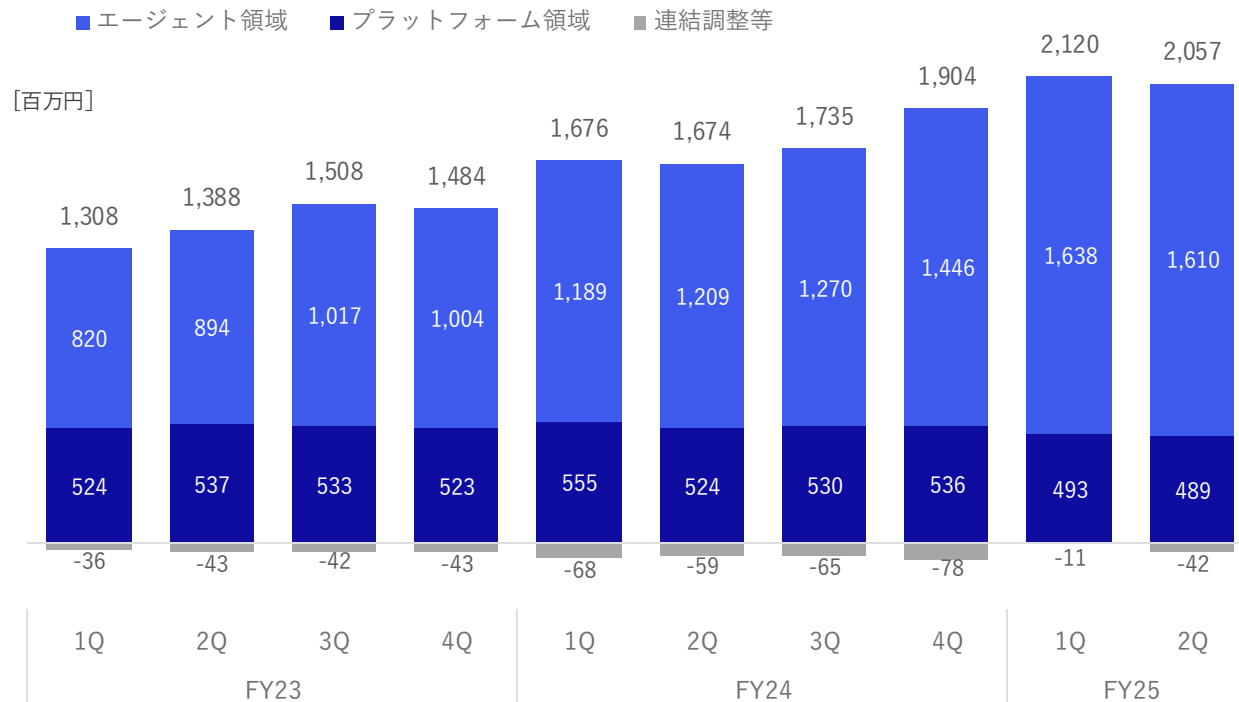
SaaS



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+33.2%とマッチング事業の成長を牽引



売上総利益
YoY

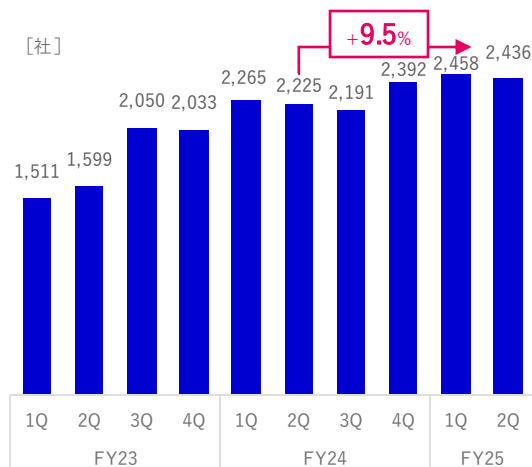
エージェント領域
+33.2%

売上総利益KPI 3指標：エージェント領域の社数・社あたり単価・売上総利益率

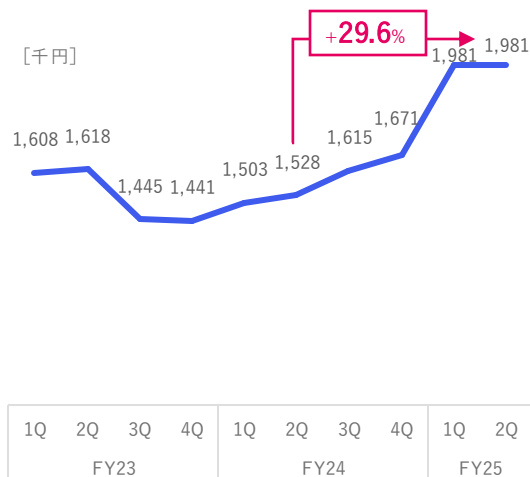
新規開拓 + M&Aで社数を伸ばし、コンサルによる複数ソリューション提供で社あたり単価を向上させる

売上総利益KPI 3指標

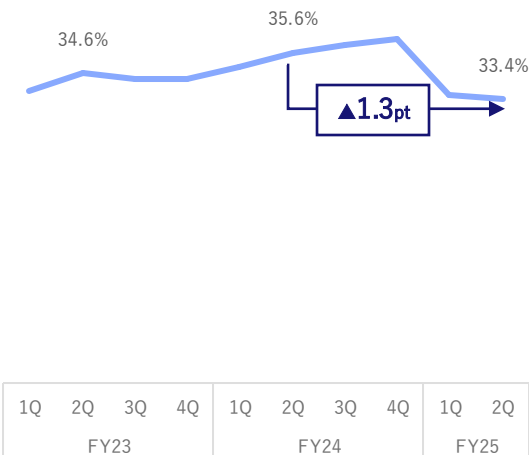
(1) 社数



(2) 社あたり単価



(3) 売上総利益率



FY25下期のDXコンサル・PM人材採用を通じ、引き続き売上総利益向上を目指す

4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

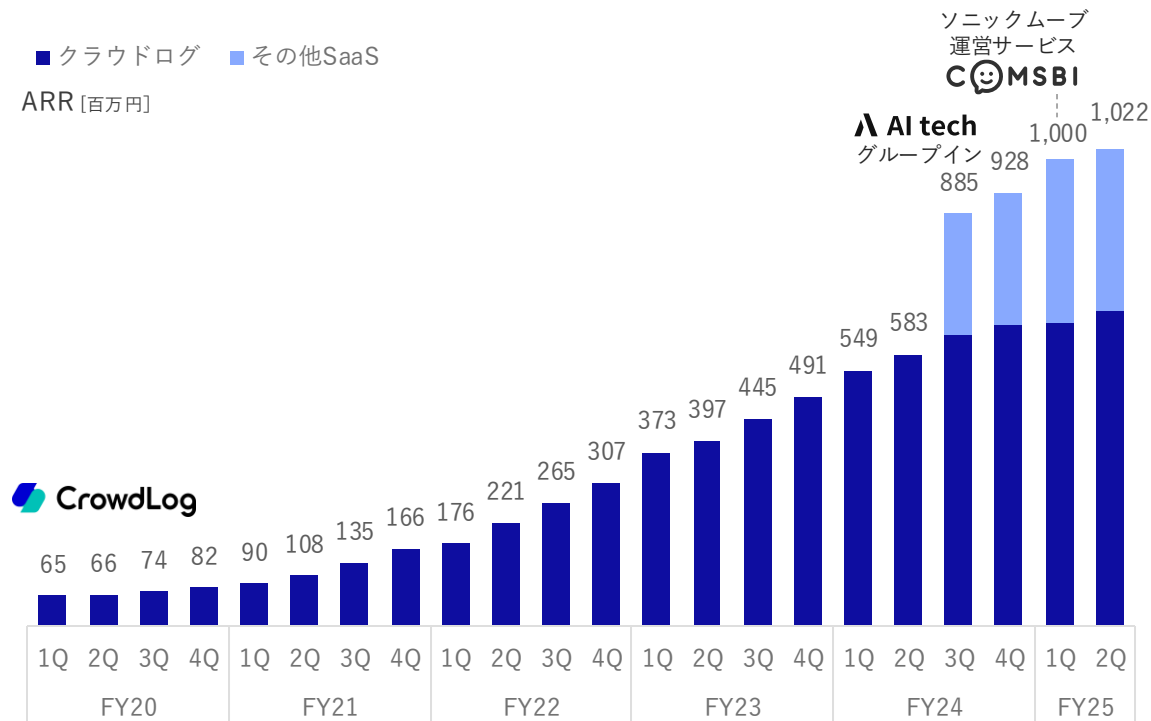
3. M&A

ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

SaaS ARR **10.2億円**突破、中長期目標SaaS ARR 100億の10%を達成

■ クラウドログ ■ その他SaaS

ARR [百万円]



SaaS ARR
10.2億円
突破

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

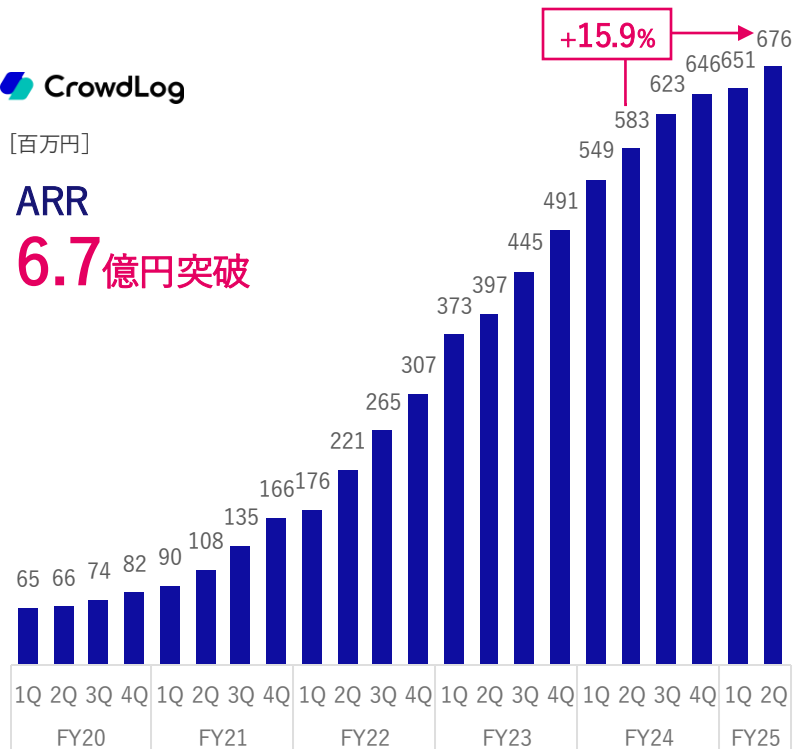
ARR6億突破、Churn Rateは1%前後で維持



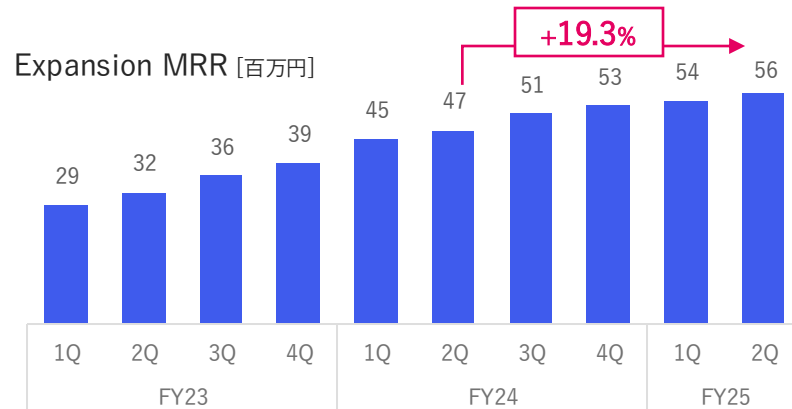
[百万円]

ARR

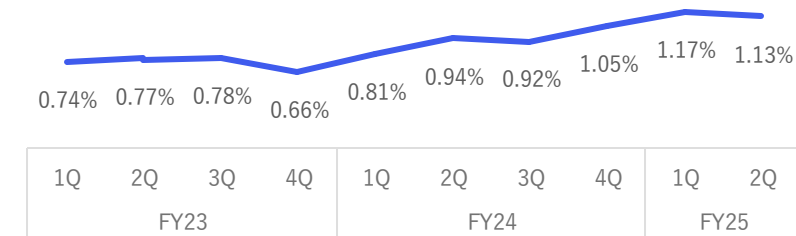
6.7億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate



- ARR (Annual Recurring Revenue : 年間経常売上) : 各月末時点における継続課金顧客に係る月額売上金額を12倍して算出
- 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
- 前年同期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

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

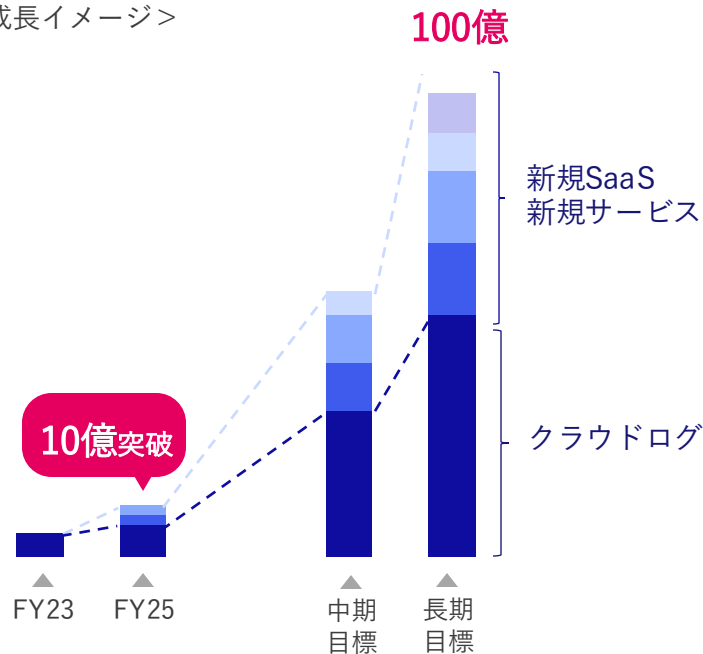
クラウドログ: 50億円

- 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
- 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>



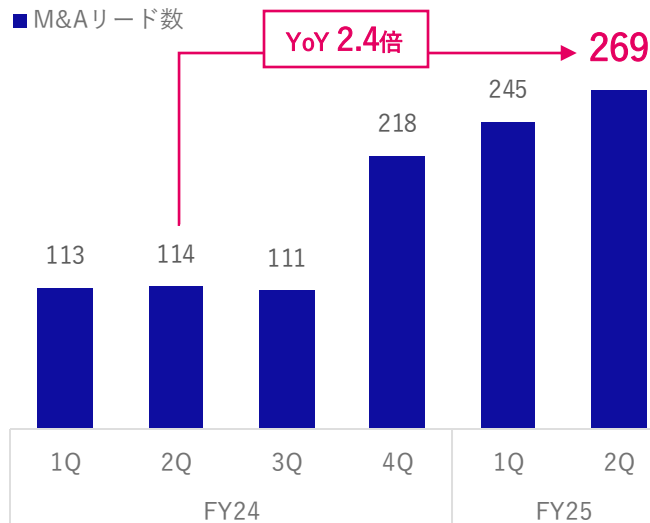
4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

M&Aケイパビリティの拡大：リード数はYoY2.4倍、豊富な候補から規律を持って厳選

FY25 2Qリード数は**YoY2.4倍**増加。豊富なM&A候補先から当社のアセットを活用して成長加速が見込める企業をターゲットに、規律を持ってグループイン企業を厳選する

FY25 2Q M&Aリード数



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
- ・ のれん後 営業利益黒字
- ・ WACC超の投資回収率を36カ月以内に実現

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

連結BSサマリ FY25 2Q

現預金／総資産比率40.0%、自己資本比率39.5%。FY24 3Q以降、M&A実施に際し、長期借入金が増加しているが、ネットD/Eレシオ▲0.2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。

[百万円]

現預金／総資産比率
40.0%

流動資産10,474		流動負債6,529	
		預り金	1,328
		短期借入金	1,861
		未払金	1,666
		その他流動負債	1,672
現預金7,010		固定負債3,576	
その他流動資産3,463		長期借入金3,470	
		その他固定負債106	
固定資産7,061		純資産7,429	
有形固定資産	34	株主資本	6,892
無形固定資産	4,384	その他包括利益累計額	28
投資その他の資産	2,642	新株予約権	380
		非支配株主持分	127
総資産17,535		負債・純資産17,535	

自己資本比率 : 39.5%
 ネットD/Eレシオ : ▲0.2倍
 ネットD/EBITDA : ▲1.4倍



FY2025 連結業績予想

業績予想に対し、進捗率は好調

[百万円]	FY24 実績		FY25 予想	前年比		FY25 2Q	進捗率
売上高	17,113	▶	22,247	+30.0%		11,199	50.3%
売上総利益	7,846	▶	9,808	+25.0%		4,733	48.3%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	▶	2,351	+35.0%		1,181	50.3%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	▶	2,305	+35.0%		1,209	52.5%
営業利益	1,340	▶	1,608	+20.0%		793	49.3%

Appendix

業績補足資料

各セグメント／領域の事業分類

- ・ 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 (FY25 2Q累計)			事業名・サービス名
				売上高	売上 総利益	営業利益	
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	1,029	983	274	・ クラウドワークス ・ メンバーペイ ・ クラウドワークス アカデミー ・ 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	9,697	3,249	593	・ 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 ・ インゲート ・ CLOCK・IT
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲127	▲53	▲46	—
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拡大	537	500	6	・ クラウドログ ・ AI tech ・ Human & Human ・ COMSBI

- ・ 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- ・ FY25 2Qよりマッチング事業エージェント領域に分類していた「COMSBI」をSaaS事業に変更
- ・ 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+連結調整等。なお、FY25 1Qまでは連結調整等はプラットフォーム領域にて相殺

FY25 2Q 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)
売上高	4,077	4,044	4,287	4,703	5,614	5,585
売上総利益	1,839	1,845	2,008	2,153	2,386	2,346
売上高対売上総利益率	45.1%	45.6%	46.8%	45.8%	42.5%	42.0%
販管費及び一般管理費	1,493	1,495	1,633	1,883	2,039	1,900
EBITDA (Non-GAAP)	433	429	478	399	565	616
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.6%	10.6%	11.2%	8.5%	10.1%	11.0%
調整後営業利益	397	404	492	412	587	618
営業利益	346	349	374	270	346	446
売上高対営業利益率	8.5%	8.6%	8.7%	5.7%	6.2%	8.0%
経常利益	356	404	389	235	350	427
親会社株主に帰属する当期純利益	213	264	227	205	171	131
のれん償却費	42	42	64	73	137	137
減価償却費	7	7	7	13	30	10
株式報酬費用	37	29	31	43	50	21
M&A費用	9	12	53	68	103	34

FY25 2Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY24	FY24	FY24	FY24	FY25	FY25
マッチング事業 プラットフォーム領域	1Q (連結)	2Q (連結)	3Q (連結)	4Q (連結)	1Q (連結)	2Q (連結)
売上高	578	532	534	543	499	529
売上総利益	555	524	530	536	493	489
売上高対売上総利益率	96.1%	98.5%	99.2%	98.9%	98.9%	92.4%
セグメント営業利益	132	94	144	121	108	165
売上高対営業利益率	22.9%	17.7%	27.1%	22.4%	21.8%	31.2%
マッチング事業 エージェント領域						
売上高	3,404	3,400	3,539	3,998	4,870	4,826
売上総利益	1,189	1,209	1,270	1,446	1,638	1,610
売上高対売上総利益率	34.9%	35.6%	35.9%	36.2%	33.6%	33.4%
セグメント営業利益	251	304	272	214	318	274
売上高対営業利益率	7.4%	9.0%	7.7%	5.4%	6.5%	5.7%
マッチング事業 連結調整等						
売上高	▲71	▲60	▲67	▲97	▲27	▲100
売上総利益	▲68	▲59	▲65	▲78	▲11	▲42
セグメント営業利益	▲34	▲34	▲53	▲62	▲75	29
SaaS事業 + その他						
売上高	165	172	281	259	272	329
売上総利益	162	170	272	247	265	288
セグメント営業利益	▲3	▲15	11	▲3	▲4	▲23

- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 売上高対売上総利益率、売上高対営業利益率は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- FY25 2Qよりマッチング事業エージェント領域に分類していた「COMSBI」をSaaS事業に変更
- 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＋連結調整等。なお、FY25 1Qまでは連結調整等はプラットフォーム領域にて相殺

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 2,801,351,906円
設立 2011年11月11日
事業内容 フリーランス業界最大級プラットフォームを
基盤とする、IT人材 & DXコンサルティング
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 : 705.1万人
クライアント企業数 : 103.7万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2025年3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

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

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

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業・兼業マッチングサービス

PARK

スキルEC
作成サービス

クラウドワークス アカデミー

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

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

ユウリ

クリエイター人材に特化した
エージェントサービス

SONICMOOV

WEB・アプリケーション
制作・開発サービス

INGATE

IT・コンサル人材紹介および
ITソリューション事業

Clock 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

MSBI

LINEマーケティングの
オールインワンSaaS

AI tech

生成AIのサブスク
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6万社**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

1,037,000 社

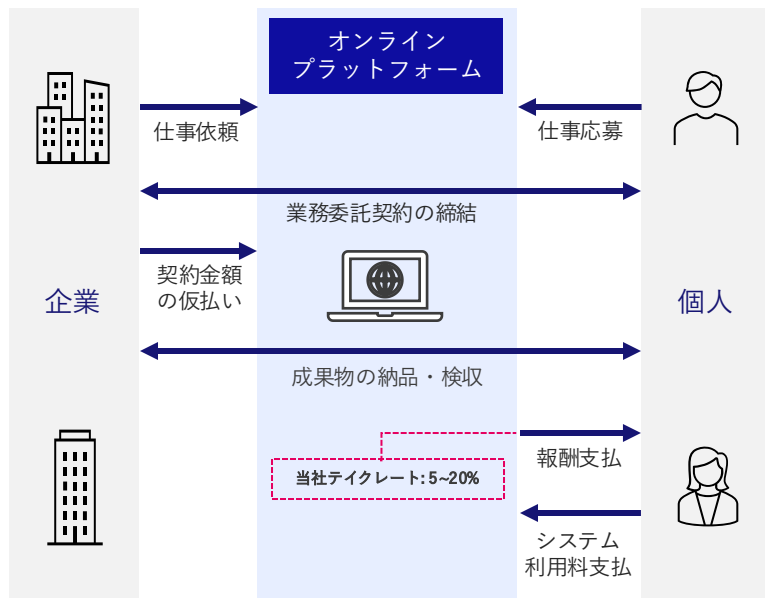


累計ワーカー

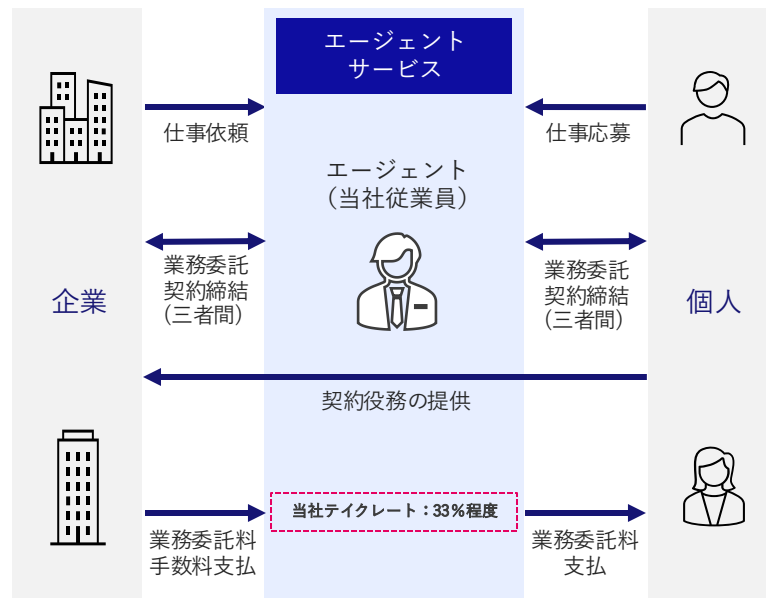
7,051,000 人

■ ビジネスモデル - マッチング事業

プラットフォーム領域

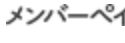


エージェント領域

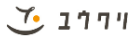


サービス紹介 - マッチング事業

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	- 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	 クラウドワークス アカデミー	受講料	- オンラインリスクリング事業 - 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	- 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	- 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

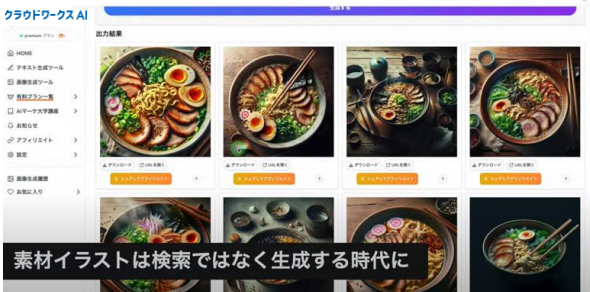
エージェント領域

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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	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	- 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	- 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				

H H

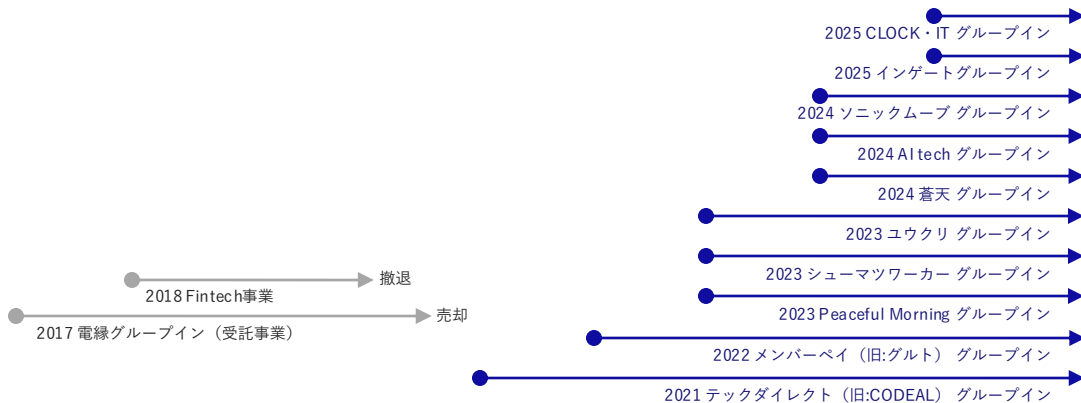
1

Device Type	Percentage
Smartphone	95%
Tablet	85%
Smartwatch	10%
Smart TV	5%



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

プラットフォーム単一事業でIPO

エージェント事業を立ち上げ、規模拡大

生産性向上+創出利益で新規事業

M&A強化でグループ経営

【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

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