

株式会社クラウドワークス 個人投資家向け会社説明会

証券コード：東証マザーズ 3900

| クラウドワークスのミッションと成長戦略

フリーランス、副業、在宅ワーカーなど従来の雇用形態に囚われない働き方を実現するプラットフォーム事業を2012年より展開
クライアント76万社、クラウドワーカー470万人が登録する日本最大のクラウドワーカープラットフォーム



76万社

クライアント

(企業・個人の仕事の発注者)

- 最適なスキル・実績を持った人材が見つかる
- 必要なときに必要なだけ依頼できる
- 仕事の依頼にかかる費用は無料

Crowd
Works

「クラウドワークス」

仕事依頼

オンラインで直接つながり、マッチング

業務実行・納品



470万人

クラウドワーカー

(フリーランス、副業、在宅ワーカー)

- 自分のスキル・実力にあった仕事を探せる
- 自分のライフスタイルに合わせて柔軟に働ける
- 契約や報酬受け取りもサポート

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

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

それが私たちの存在意義です



日本が抱える社会課題

少子高齢化と
構造的な労働力不足

DX人材不足

女性の継続的な
キャリア形成

シニア人材の雇用拡大

終身雇用・年功序列から
フリーランス・
個人事業主社会へ

副業・複業の普及に
伴う社会システム変化

リモートワーク社会
への対応

リカレント教育
社会人スキル教育



個のためのインフラ創造による
社会課題の解決



個のためのインフラ創造に伴う
売上・利益の成長

個のためのインフラを通じて達成を目指すSDGs目標



フリーランス、スキルを活かした副業、リモートワーク、オンライン在宅ワークなど、
自分にあった新しい働き方をクラウドワークスがサポート



ウツズ様（プレゼンテーション デザイナー）

シンガポール在住、平日10～18時まで、フリーランスのプレゼンテーションデザイナーとしてクライアントの様々なタイプの資料デザインを行う

業務は海外よりフルリモートで実施

2017年の海外移住を機に、フリーランスへ転向

米国大手食品会社でのビジュアルスペシャリストの経験を活かして「魅せる資料・プレゼンをつくる」デザイナーとして活躍



愛甲様（システムエンジニア）

長崎県在住、平日8時～21時頃まで、エンジニアとしてシステム開発の仕事や、個人事業で無線通信やネットワーク系、電気系の仕事なども行う

業務はオンライン・リモートで実施

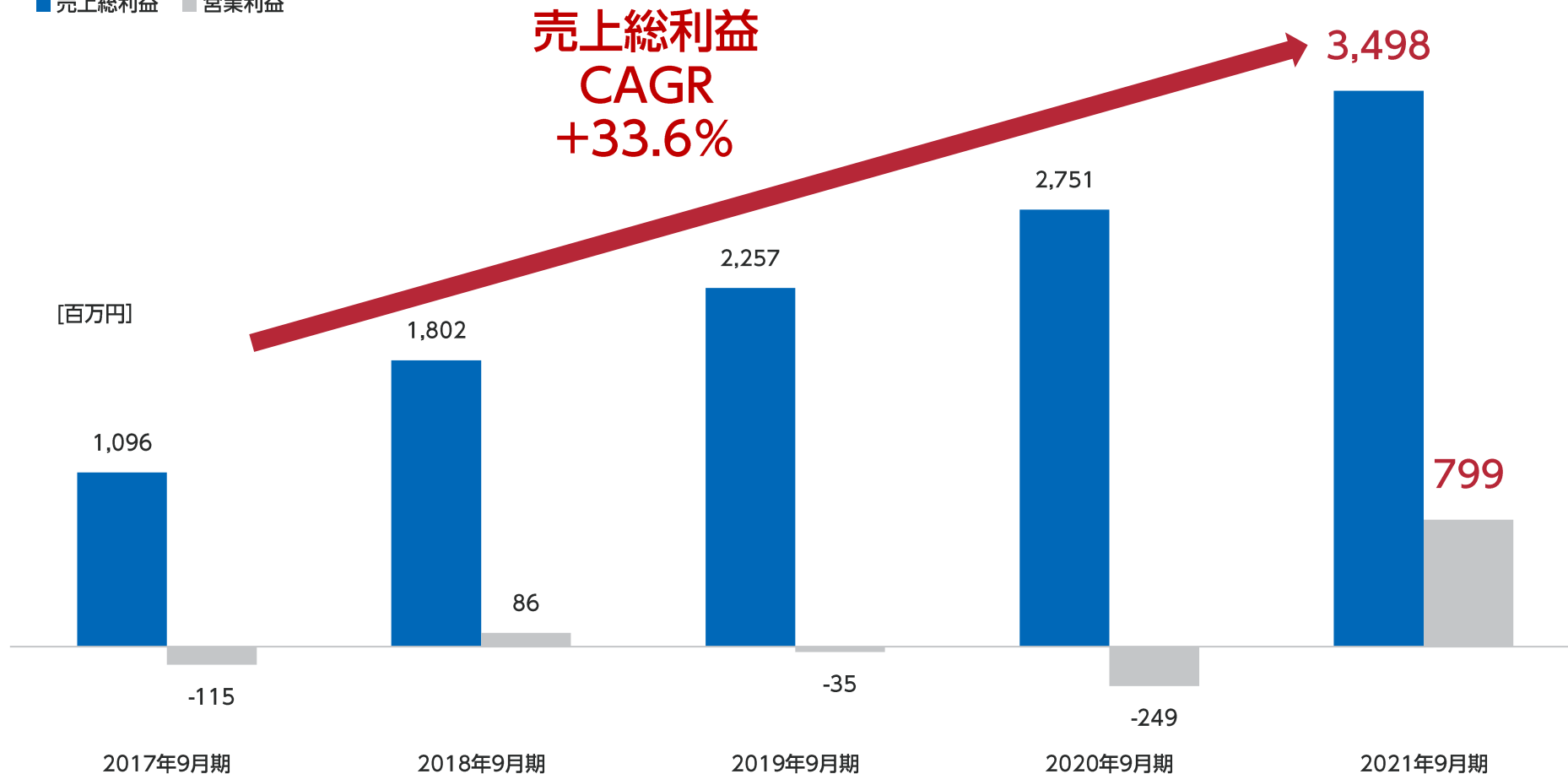
首都圏で基幹システムエンジニアとしてのキャリアを築いた後、地方にUターンし、リモートでシステム開発の仕事を継続。

個人事業で地元にも貢献しながら、エンジニアとしてのキャリアを発展

継続的な売上総利益の成長と利益化を実現

マッチング事業の売上総利益は過去5年で年平均+33.6%と高成長を継続
2021年9月期には売上総利益35億円、営業利益8億円の黒字化を達成

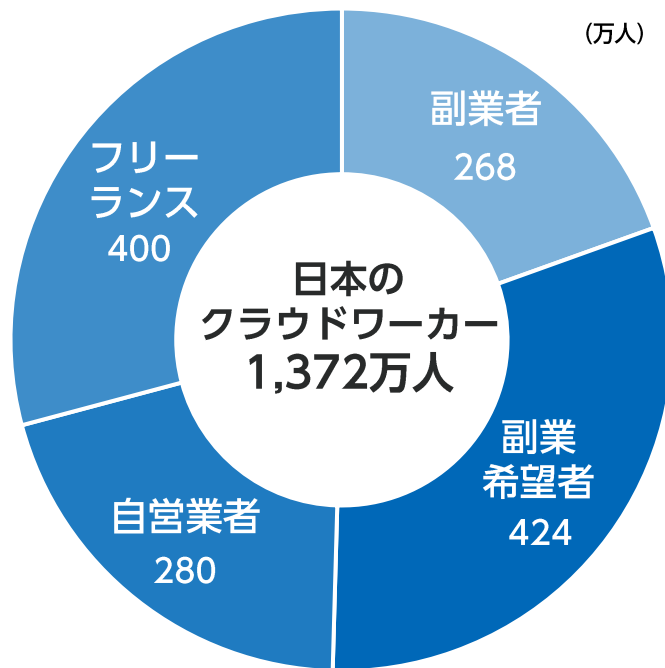
■ 売上総利益 ■ 営業利益



クラウドワークスを取り巻く社会トレンド

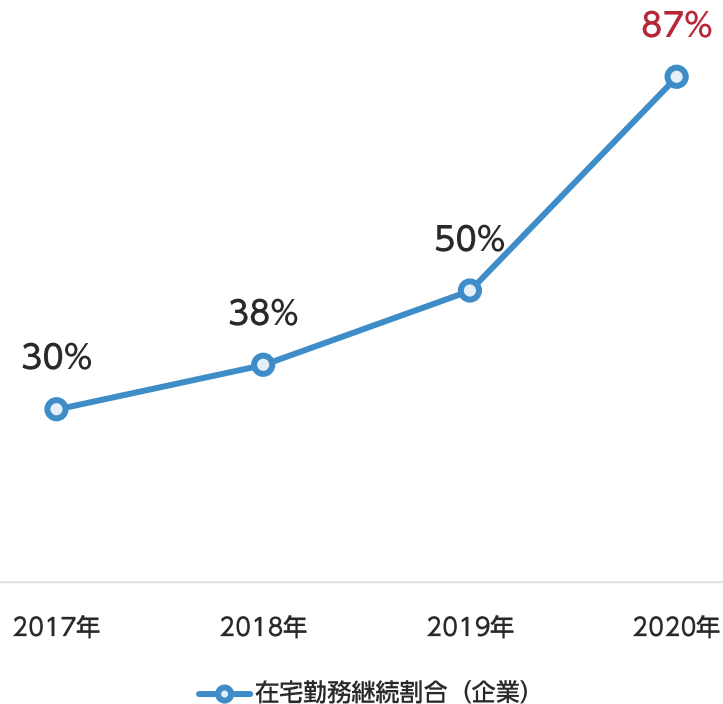
フリーランスと副業人材を合計したクラウドワーカーの人口は1,300万人超でさらに成長見込み
リモートワークや在宅勤務もコロナ禍で一般化し、柔軟な働き方が一層加速

クラウドワークスが対象とするクラウドワーカー人口



リモートワーク導入企業の在宅勤務継続割合

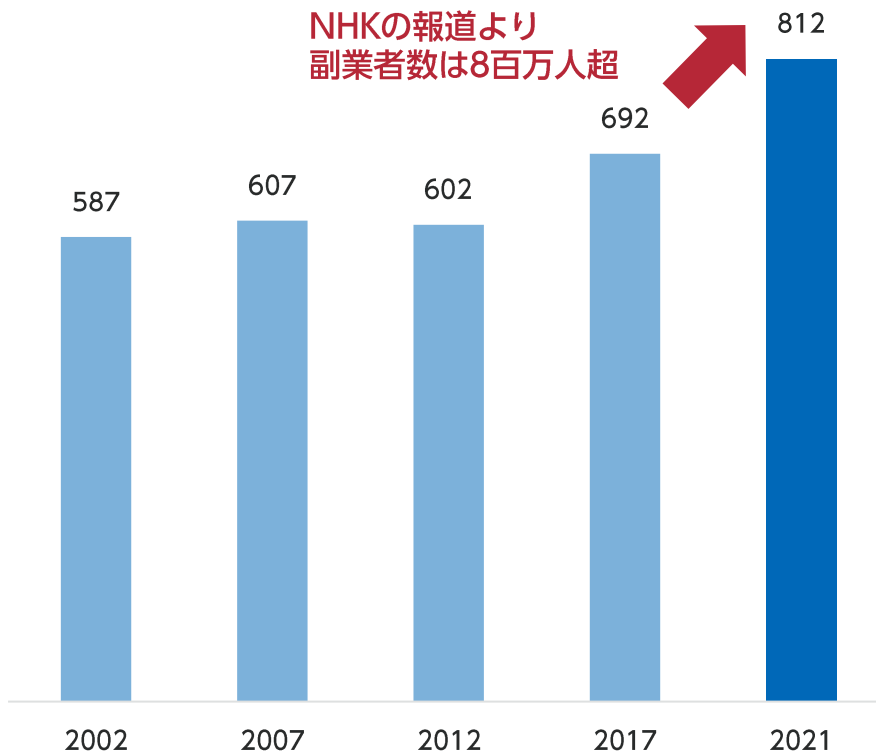
コロナによるリモートワークの一般化
リモートワーク導入企業の9割が在宅勤務を継続



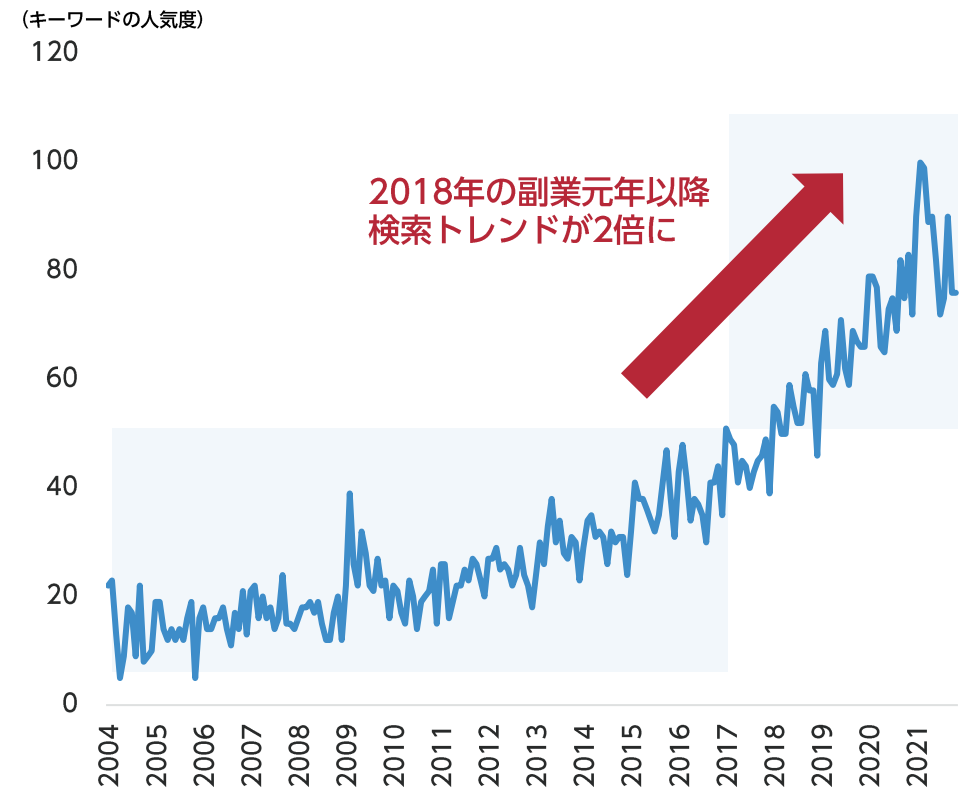
(出典) クラウドワーカー総務省人口：「労働力調査」および「就業構造基本調査」より、自営業者のうち雇無業主をフリーランス、雇有業主+家族従業者を自営業者としております。副業者は副業がある者の数、副業希望者は追加就業希望者数としております。
企業のリモートワーク制度導入率／在宅勤務導入率：総務省「通信利用動向調査」企業のリモートワーク制度（テレワーク）導入率／在宅勤務導入率

副業ワーカーは近年増加傾向、副業希望者を合わせて約700万人の規模へ
2018年の副業元年以降に副業トレンドは拡大、副業希望者は今後さらなる増加見通し

副業ワーカー数の推移



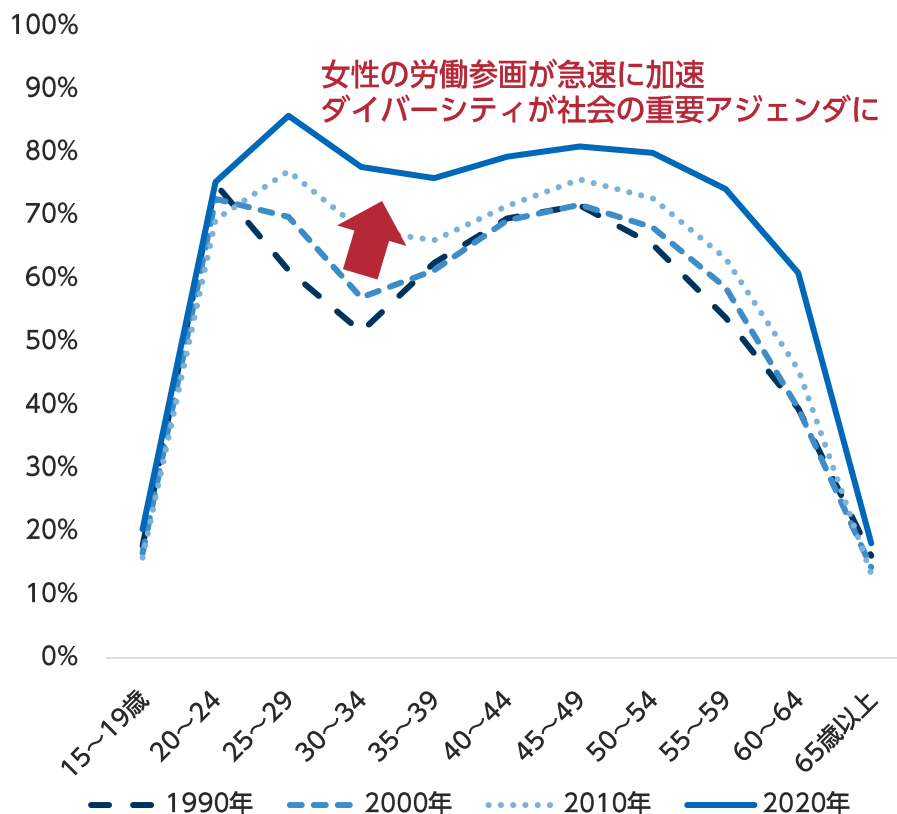
「副業」の検索キーワードトレンド



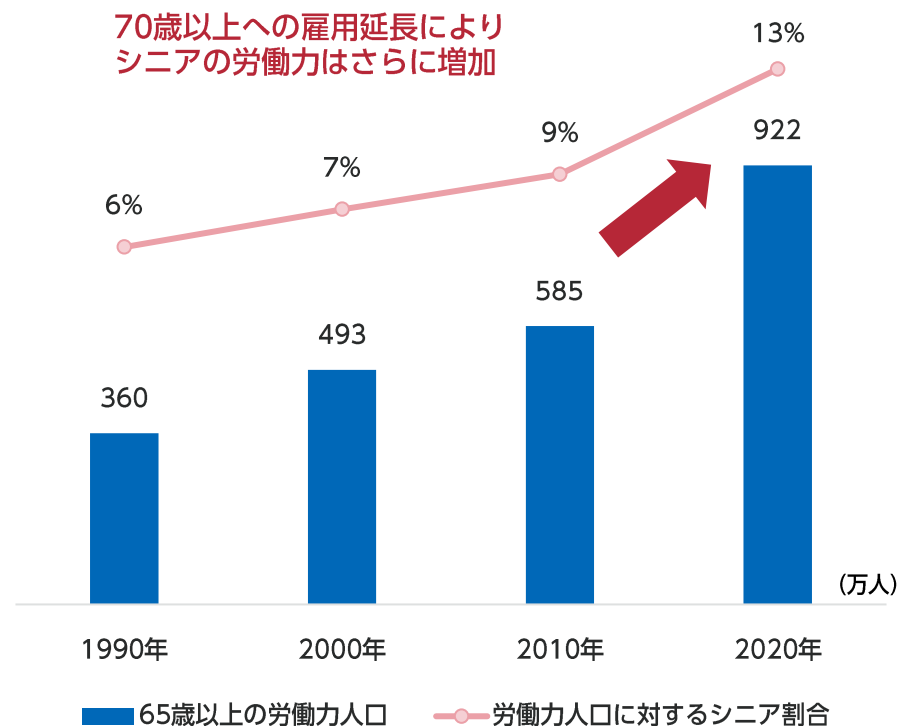
(出典) 総務省「2017年就業構造基本調査」
Googleトレンド「副業」キーワードボリューム

オンライン化やリモートワークの普及により、女性の労働参画がさらに加速
シニア世代の労働割合も急増、「70歳までの雇用延長」によりさらに大きな流れに

女性の年代別労働力人口比率



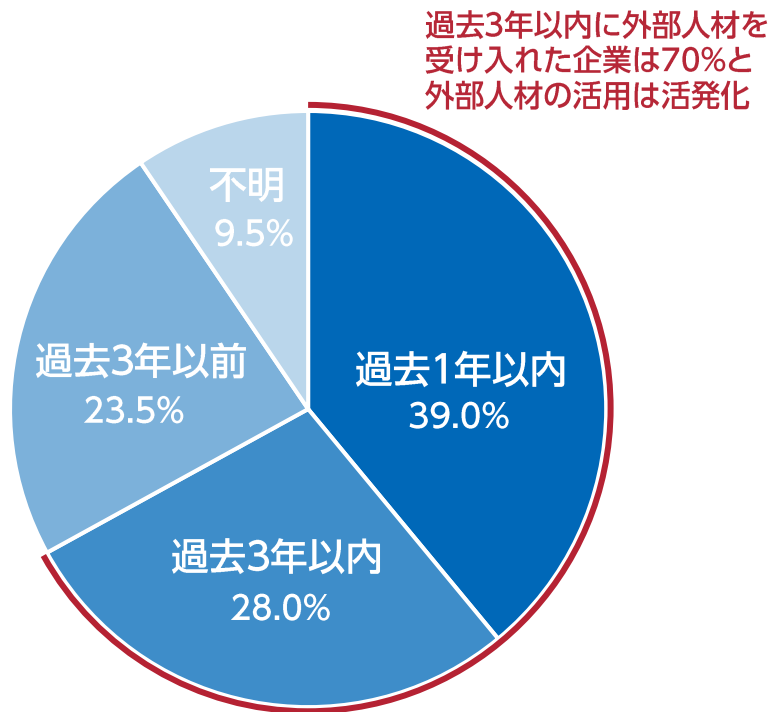
シニア人材（65歳以上）の労働力人口と労働力割合



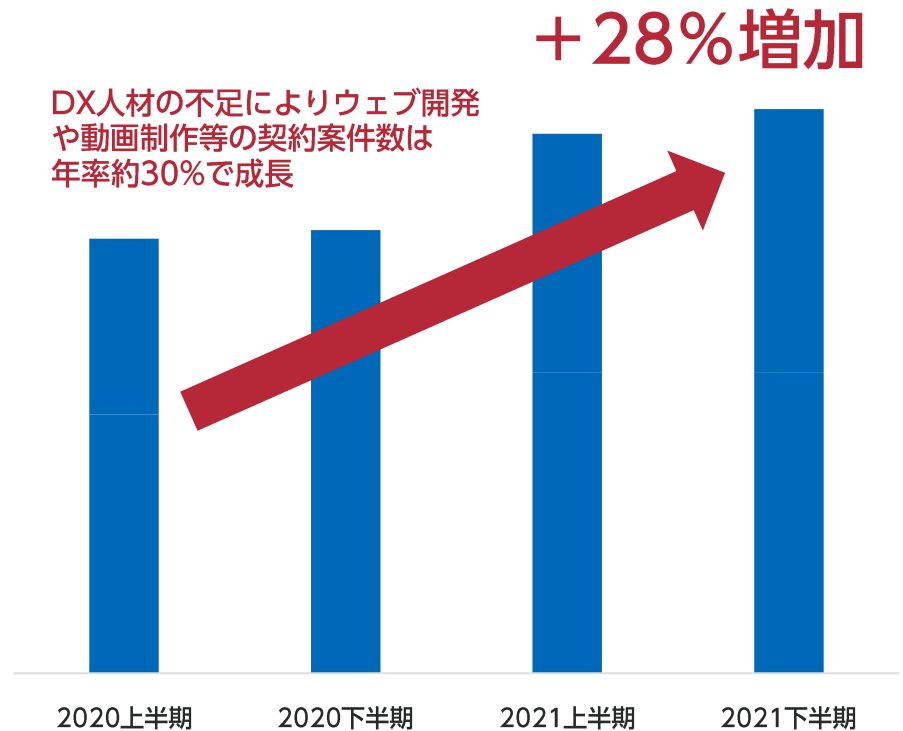
(出典) 労働力調査「女性の労働力人口比率」各年齢ごとの人口に占める労働力人口の比率
「シニアの労働力人口」各年度ごとの65歳以上の労働力人口および、総労働力人口に対する65歳以上の労働力人口の割合

企業の外部人材の受け入れも加速。DX推進に伴う人材不足はその流れを加速する

社外人材の受け入れ開始時期
(人事担当者：n=200)



ウェブ/システム開発や動画制作等の契約案件数



当社の競争力の源泉

クラウドワークスの圧倒的な強みは「日本最大の人材・クライアントプラットフォーム」

プラットフォーム資産を活かし様々なサービスを開発、TAM10兆円超の市場でシェア拡大することが当社の成長の源泉

現在拡大中の市場 TAM 2.6兆円

WEB制作
外注領域

IT外注市場
1,000億円

エンジニア・
デザイナー領域

技術者派遣市場
7,700億円

アシスタント・
事務領域

一般事務派遣市場
1.7兆円

今後拡大余地のある市場 TAM 9兆円超

SI市場

7兆円

BPO市場

1兆円

コンサル
市場

7,659億円

アルバイト
求人広告
市場

2,500億円

その他
周辺市場

PF資産を軸に新しいサービスを立ち上げ各市場を開拓

日本最大のプラットフォーム

クライアント
78万社

Crowd
Works

クラウドワーカー
480万人

- IT外注市場規模：デロイト トーマツ ミック経済研究所 ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望より当社にて推計
- 技術者派遣市場、一般事務派遣市場：厚生労働省 労働者派遣事業報告書より当社にて推計
- SI市場、BPO市場、コンサル市場：IDC 各市場予測リリースより引用
- アルバイト求人広告市場：（公）全国求人情報協会 求人情報提供サービス市場規模調査リリースより引用し当社にて推計

創業来、各領域に次々とサービスを開発し事業拡大。再現性の高いビジネス開発力を保有
プラットフォーム資産の蓄積と事業開発ノウハウの蓄積により今後も継続的な市場拡大が可能



| 第1 四半期サマリ

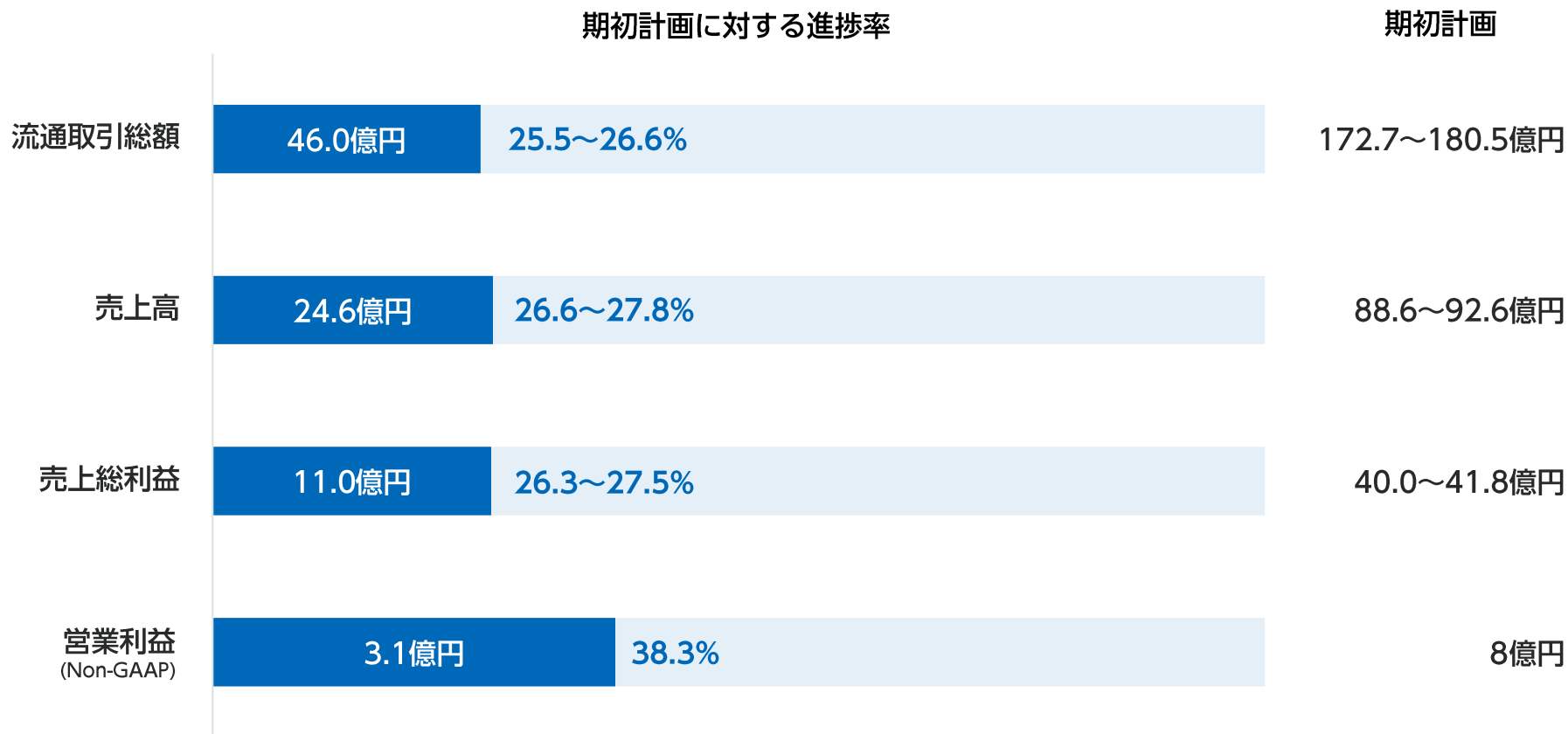
売上高、売上総利益で前期比+30%以上の成長を実現

四半期の営業利益(Non-GAAP)も前期比2.8倍の3億円を突破、過去最高益を大幅更新

	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS + その他新規事業
GMV (流通取引総額)	46.0億円 (前期比 +25.0%)	45.5億円 (前期比 +24.5%)	0.5億円
売上高	24.7億円 (前期比 +35.7%)	24.2億円 (前期比 +34.9%)	0.5億円
売上総利益	11.0億円 (前期比 +34.0%)	10.5億円 (前期比 +31.6%)	0.5億円
営業利益 (Non-GAAP)	3.1億円 (前期比+184.0%)	3.4億円 (前期比 +116.4%)	▲0.3億円

- 全社の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から1Qの株式報酬費用2.6百万円を差し戻した数値。なお、株式報酬費用は全社に係る費用につき各セグメントには営業利益(GAAP)の数値を記載。
- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。
- 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。
- 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しております。

第1四半期の計画に対する進捗率はトップライン3指標は25%超、営業利益(Non-GAAP)は38.3%と順調に推移



- 実績数値は百万円未満を四捨五入しております。

順調な進捗を受けて、売上高は100億円(前期比+24.1%)、売上総利益は46億円(前期比+27.7%)に上方修正。
営業利益(Non-GAAP)は8.5億円に上方修正。計画以上に創出した営業利益は売上総利益の更なる成長に再投資（詳細後述）

	期初計画	上方修正計画
GMV (流通取引総額)	172.7～180.5億円 (前期比+10～15%)	185億円 (前期比+17.9%)
売上高	88.6～92.6億円 (前期比+10～15%)	100億円 (前期比+24.1%)
売上総利益	40.0～41.8億円 (前期比+10～15%)	46億円 (前期比+27.7%)
営業利益 (Non-GAAP)	8.0億円 (前期比+29.3%)	8.5億円 (前期比+37.3%)

● 今期の営業利益はNon-GAAP営業利益を開示しております。Non-GAAP営業利益は営業利益から株式報酬費用を控除した金額を計算しております。
● 計画数値は百万円未満を四捨五入しております。
● 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しております。

| クラウドワークスの業績達成カルチャー

クラウドワークスでは“カルチャー”を「働くメンバーをユーザーとしたプロダクト」と位置付け
カルチャーによって、個の成長を促し、持続的に売上・利益成長を生み出せる組織づくりの基盤になっている



CW Culture | CrowdWorks

このページは、株式会社クラウドワークスの「CW Culture」についてご紹介します。



CrowdWorks CW Culture

CW Culture の位置付け

クラウドワークスでは、カルチャーを「働くメンバーをユーザーとしたプロダクト」と考え、メンバーからのフィードバックを受けて、改善し続けるものと位置付けています。

CW Cultureを体現し、目標達成や成果をあげた経験、時間はメンバー自身の成長や誇りにもつながることを期待しています。

カルチャーブック説明会

代表の吉田から直接、過去の話も踏まえてクラウドワークスのカルチャーを説明します。

会の冒頭ではこの説明会について、

1. この会はレクチャーであり、テストがないこと
2. CW Culture がなぜ生まれたのかを説明する会であること
3. CW Culture はメンバーからのフィードバックによって改善され続けていることを伝えています。

カルチャーブック説明会の様子：



* 説明会自体もカルチャーがアップデートされるたびに、更新されています

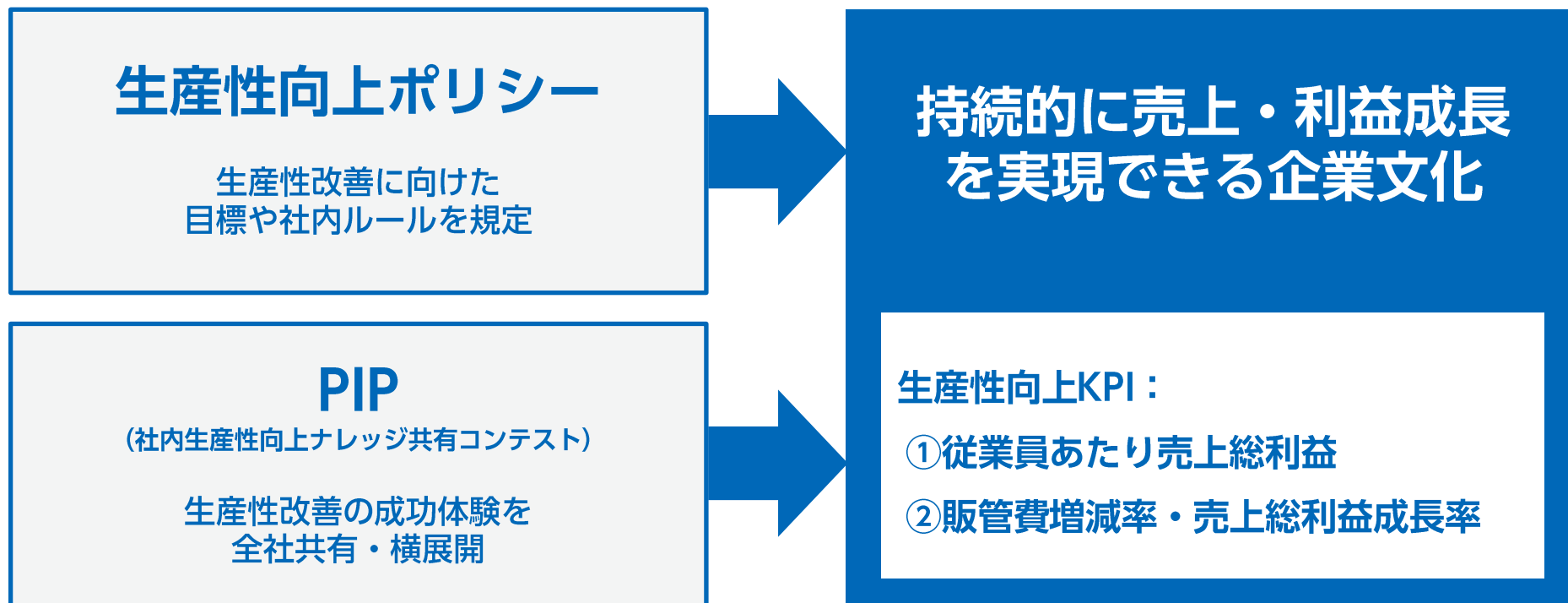
参加したメンバーのコメント：

- 社会構造や労働の歴史的背景や、こういった経緯でカルチャーが出来上がったかを知ることができ、学び深いひと時となりました
- カルチャーブック説明会、ものすごく濃くとても面白い内容でした。仮説、失敗から学習して軌道修正して前進する力が半端ない。カルチャーとは日々の成功や失敗の積み重ねから学び続け、スピーディーに改善し続け、出来上がっていくものなのかなと感じました
- 3時間もの間、吉田さんに会社の歴史、変わりゆく仕事の形、会社のMission, Vision、小さいトリビアなど、盛り沢山で熱く語っていただきました
- 会社の今までの歴史や、社長の想いなどのお話が聞けてすごく有意義な時間を過ごせました

コーポレートサイトにて公開

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

業績達成の原動力は、2020年9月期から3年に渡り徹底して磨き上げてきた生産性向上
「生産性向上ポリシー」と「PIP（生産性向上ナレッジ共有コンテスト）」を開発し
「持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化」を確立



* PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

生産性改善のテーマ

実践例

効果

①マーケティング

投資配分やマーケティング方法を変えることで、LTV/CPAのユニットエコノミクスを改善する

《クラウドテック》
クライアント向け広告のランディングページのリニューアルによる広告効率改善

顧客獲得費用： **46%削減**

《クラウドログ》
価格改定に合わせてWEBサイトの訴求方法を改善

新規顧客LTV：
投資効率：**4.6倍
4倍**

②プロセスチェンジ

業務プロセスを見直すことで、コストの削減やコストに対する売上総利益を向上する

《クラウドテック》
セールス業務の工程を分担制により案件決定率を向上

案件決定率：**1.9倍**

《ビズアシ》
既存クライアントへの定期コンタクトにより成約数を向上

成約数：**29%向上**

《クラウドテック》
業務フローの平準化とベテラン人材による支援体制により新規決定率を改善

新規決定率：**46%向上**

③エンジニアリング

テクノロジーの導入によって、システム化・自動化することで生産性を改善する

《経理》
クイック出金の支払業務フローを見直して作業時間を90%削減

対応工数：**44%削減**
発注率：**1.8%改善**

《クラウドワークス》
タイムアウトを月300回→0回に改善してユーザー体験を向上

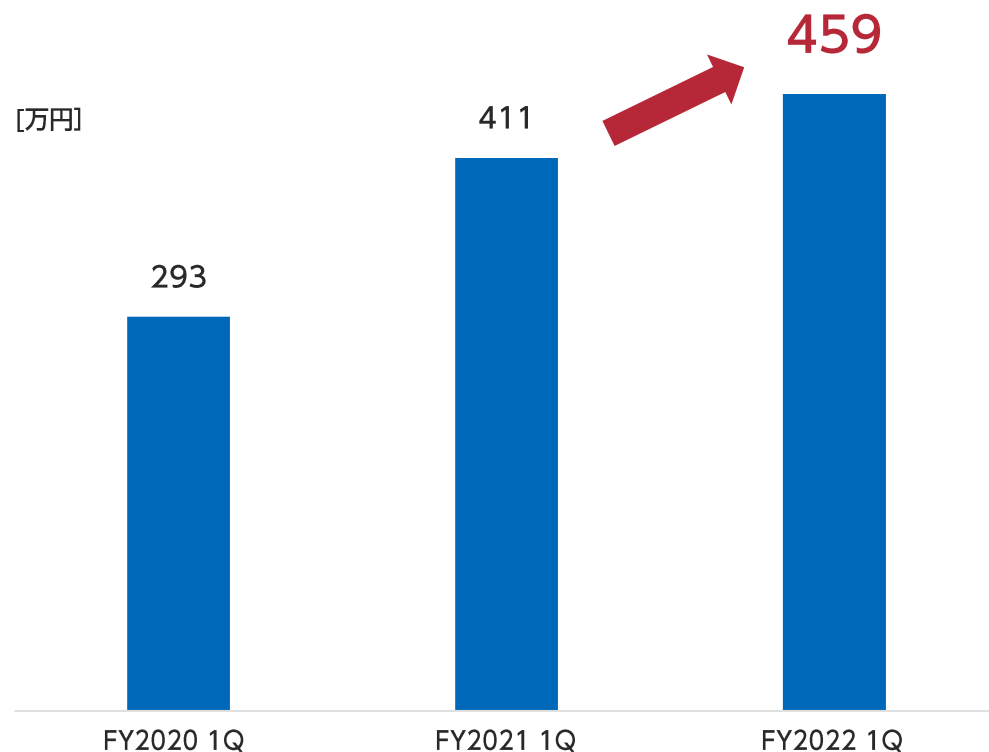
管理工数：**97%削減**

《クラウドワークス》
自動テスト実行のマシンスペックを見直し、余剰費用を削減

サーバー費用：**25%削減**

2020年9月期より取り組み続けた生産性改善により、従業員あたり売上総利益は前年同期比+11.7%と継続改善

全社の従業員あたり売上総利益
(2020年9月期は受託事業を除く)

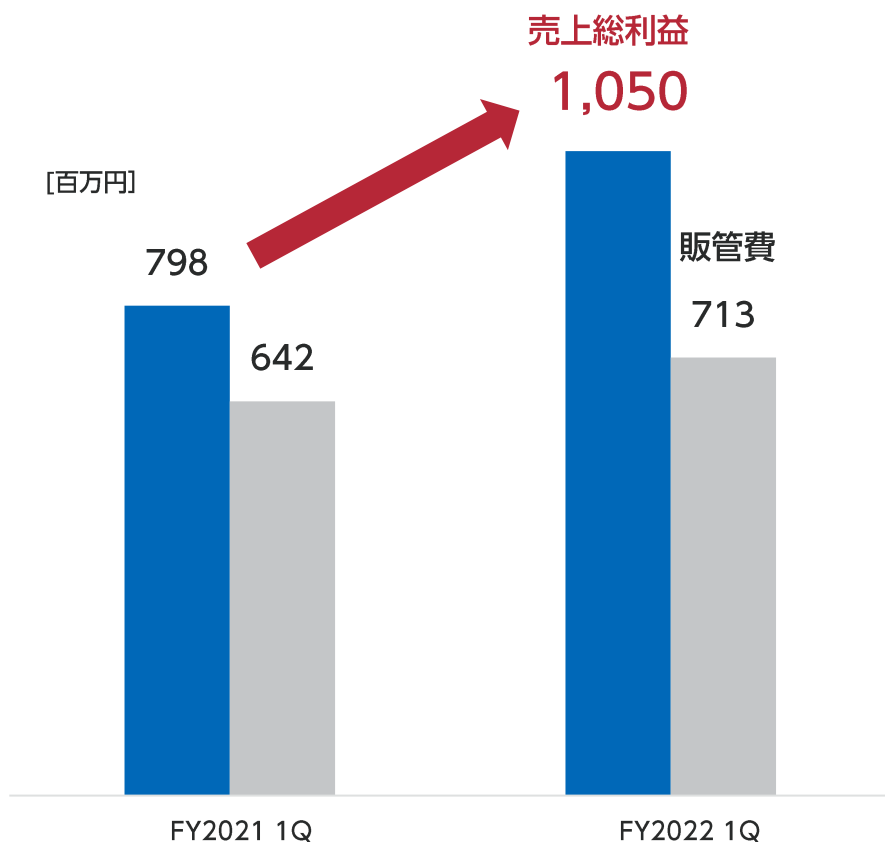


従業員あたり
売上総利益
前年同期比
+11.7%

- 全社従業員=正社員+契約社員+アルバイト・パート（役員を除く）
- 四半期平均従業員数あたりの生産性を比較

販管費は前年同期比+11.1%増加に抑えつつ、売上総利益は前期比+31.6%成長を実現

マッチング事業の売上総利益成長率と販管費の増減率



売上総利益
+31.6%成長

販管費
+11.1%増

*共に前年同期比

幅広い知見や経験を持つ人材を当社経営に取り入れ、より強固な経営体制を目指す

社外取締役

新浪 剛史

サントリーホールディングス株式会社 代表取締役社長



大企業の副業推進や経営体制の強化に向けて
日本を代表する大企業の経営者が社外取締役に就任

ハーバード大学経営大学院を修了。三菱商事株式会社、ソデックスコーポレーション代表取締役社長（現在は株式会社LEOC）、ローソン代表取締役社長CEOを経て2014年より現職であるサントリーホールディングス代表取締役社長を務める。

経済財政諮問会議議員。経済同友会副代表幹事。日本経済団体連合会審議委員会副議長。米日カウンシル評議員会副会長。

執行役員 兼 CHRO（最高人事責任者）

伊藤 潤一

グローバル外資系証券会社、ヘッジファンドにて約20年のキャリア

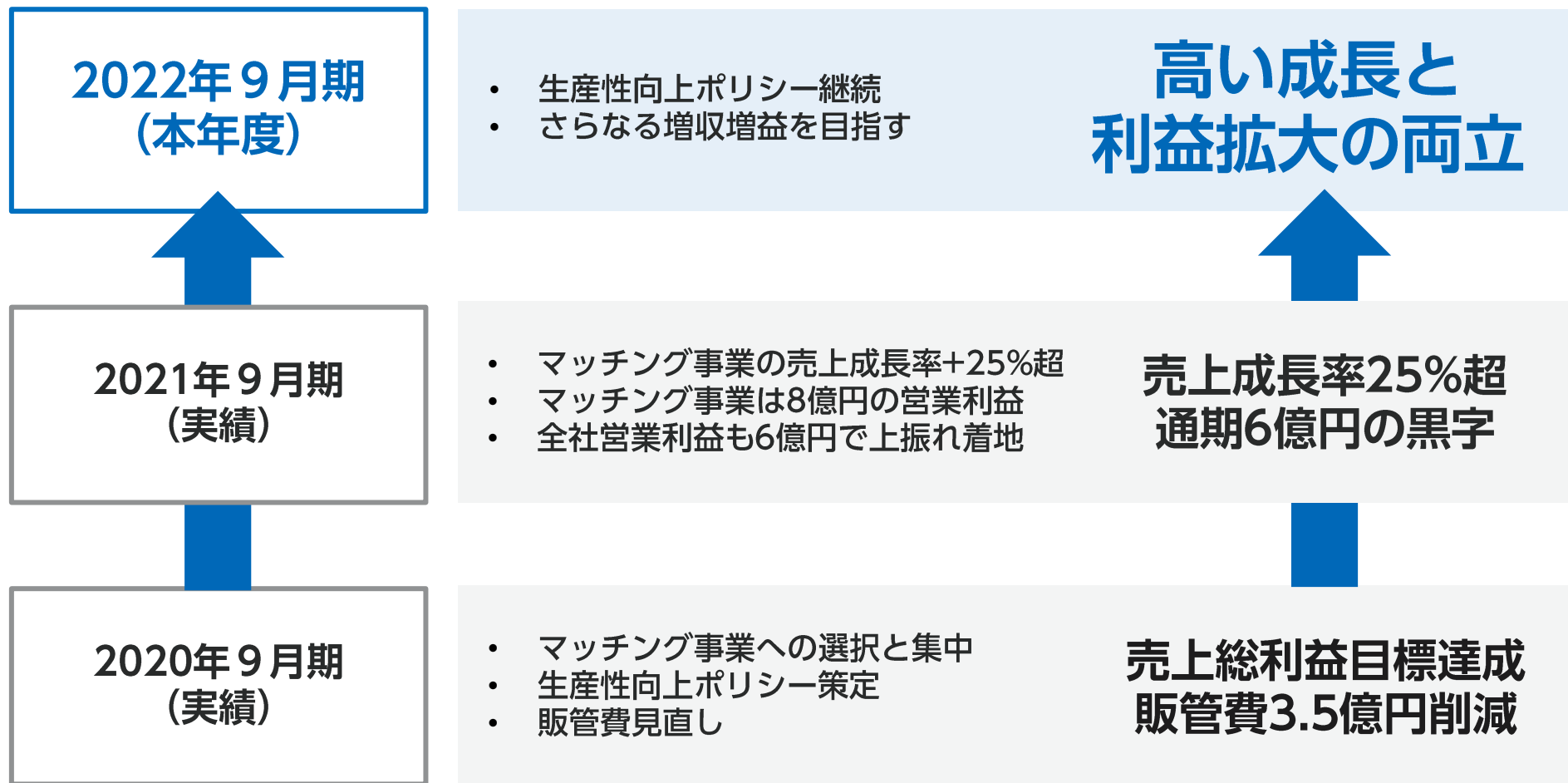


金融業界から経営人材が参画、金融視点で人事と財務を
結び付け、持続的な成長を実現する組織開発を推進

1993年東京大学教育学部教育行政学科卒業。株式会社三和銀行（現三菱UFJ銀行）、モルガン・スタンレー・アセット・マネジメント、ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメントにて日本株式のポートフォリオ・マネージャーを経験後、2002年以降は、アジア有数のヘッジファンドにてポートフォリオ・マネージャーを務める。また、東大金融研究会設立者として、980人もの学生組織を立ち上げる。

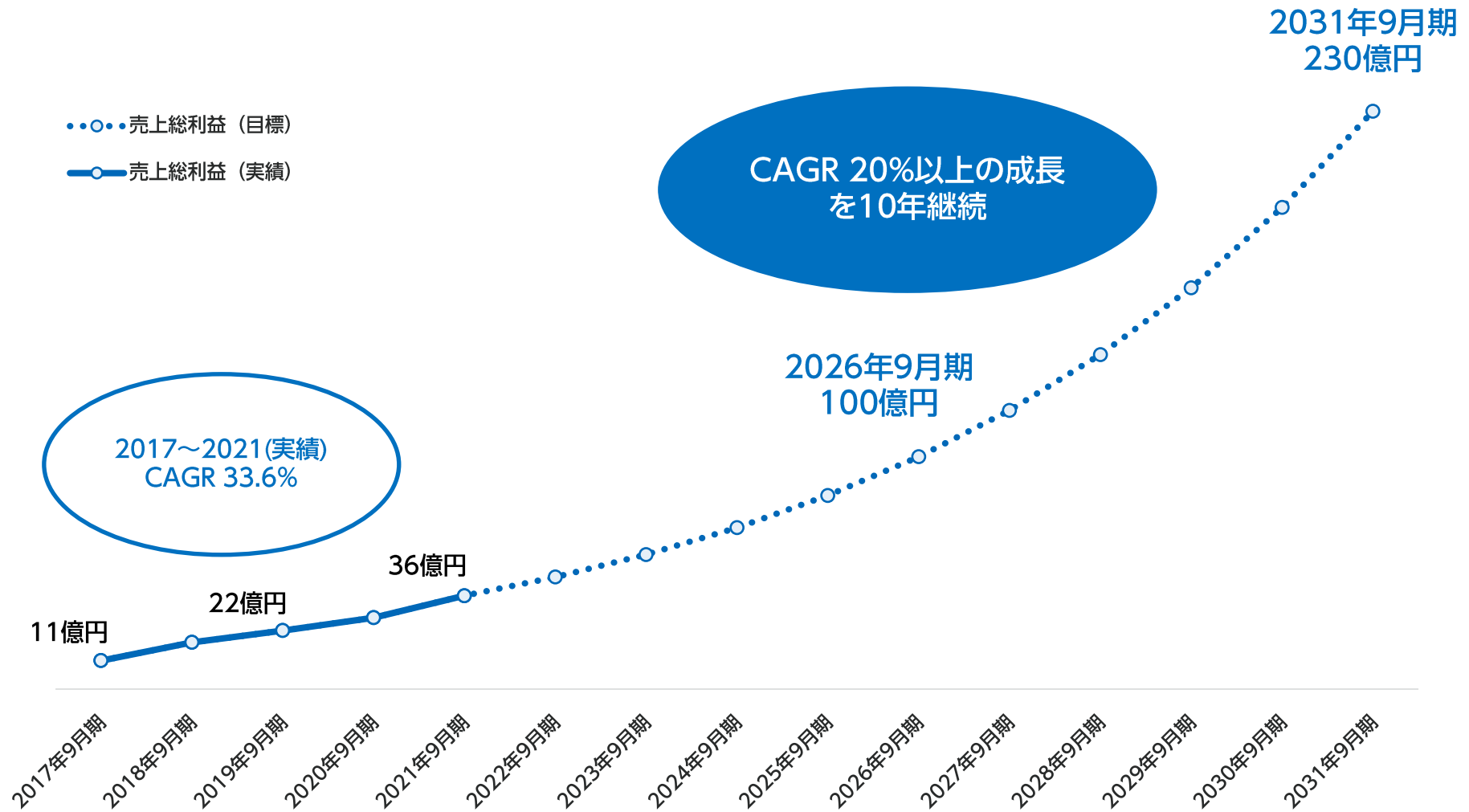
2022年9月期は生産性向上3カ年計画の最終年度

2022年9月期は、「生産性向上による成長と利益化」3カ年の最終年度



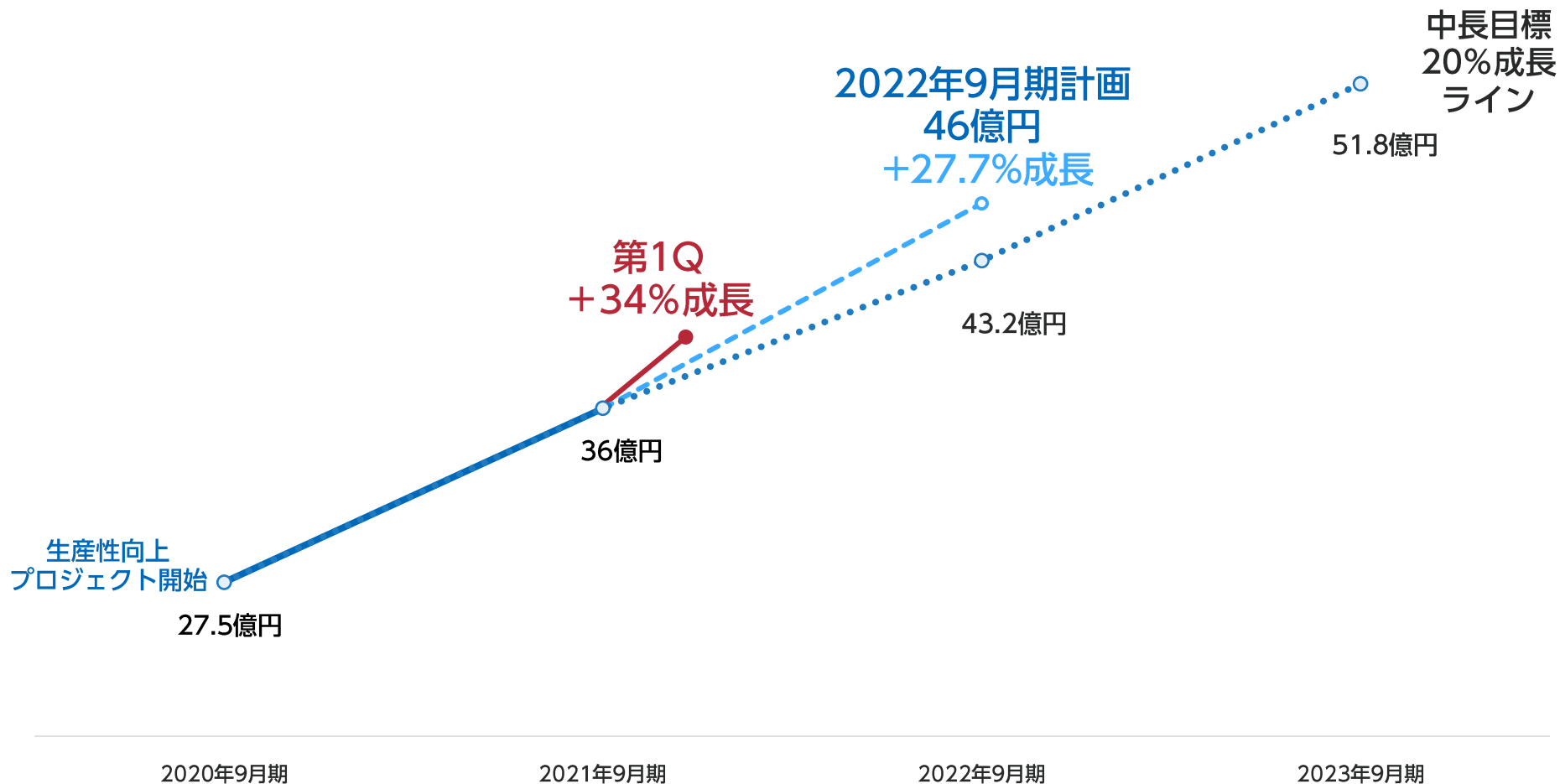
10年計画：売上総利益の年間成長率20%以上を10年継続

中長期の目標として「売上総利益の年間成長率(CAGR) 20%以上を10年継続」を設定
2022年9月期は+27.7%に上方修正し、中長期目標の前倒し達成を目指す



足元の成長は+20%を大きく超え、中長目標の前倒し達成を目指す

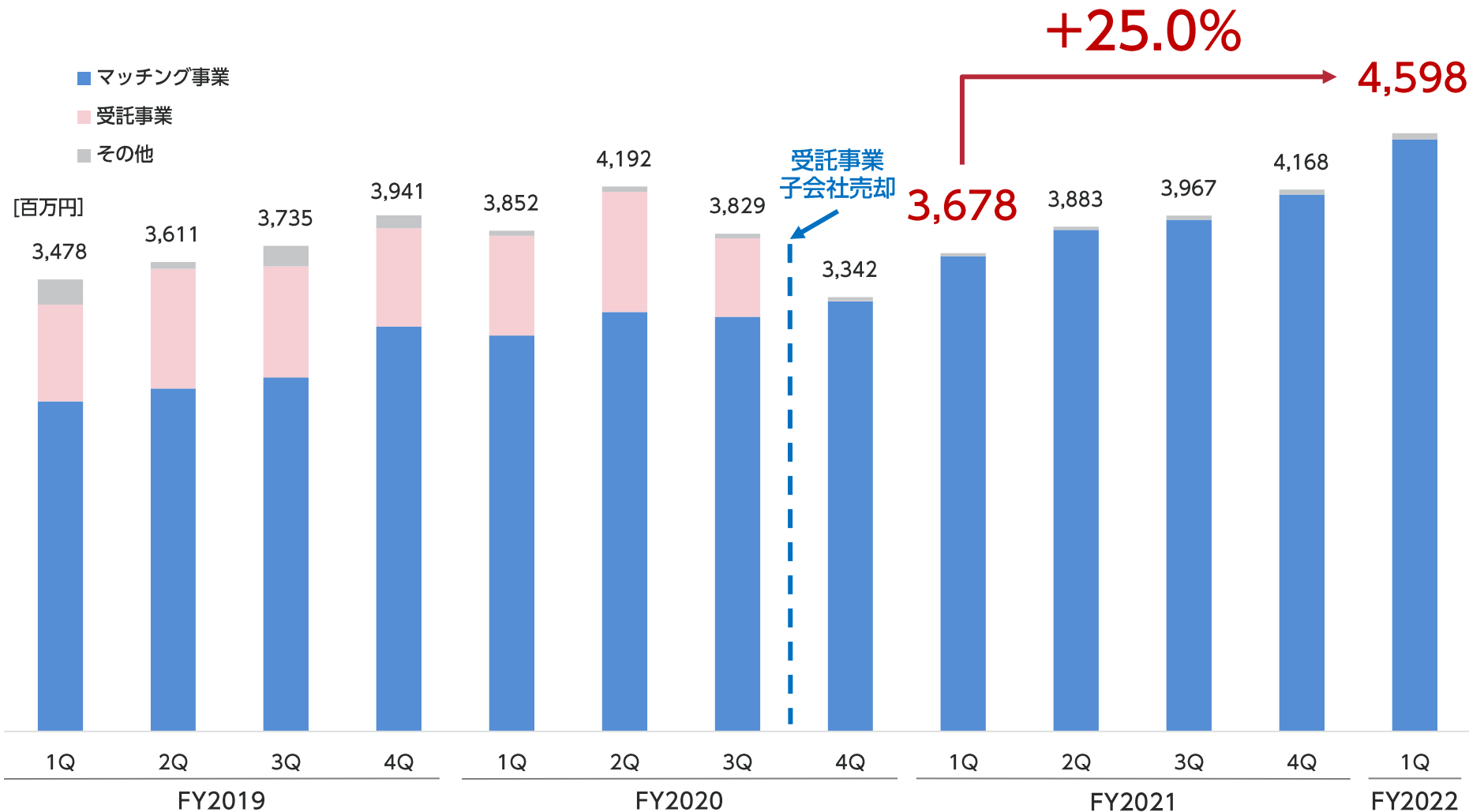
直近の第1Qの成長率は+30%を超え、中長目標である20%成長を上回る
上方修正計画として46億円(+27.7%)を掲げ、中長目標の前倒し達成を目指す



- 2020年9月期の受託事業撤退につき、2020年9月期の実績27.5億円は受託事業の売上総利益を除いて集計しております。

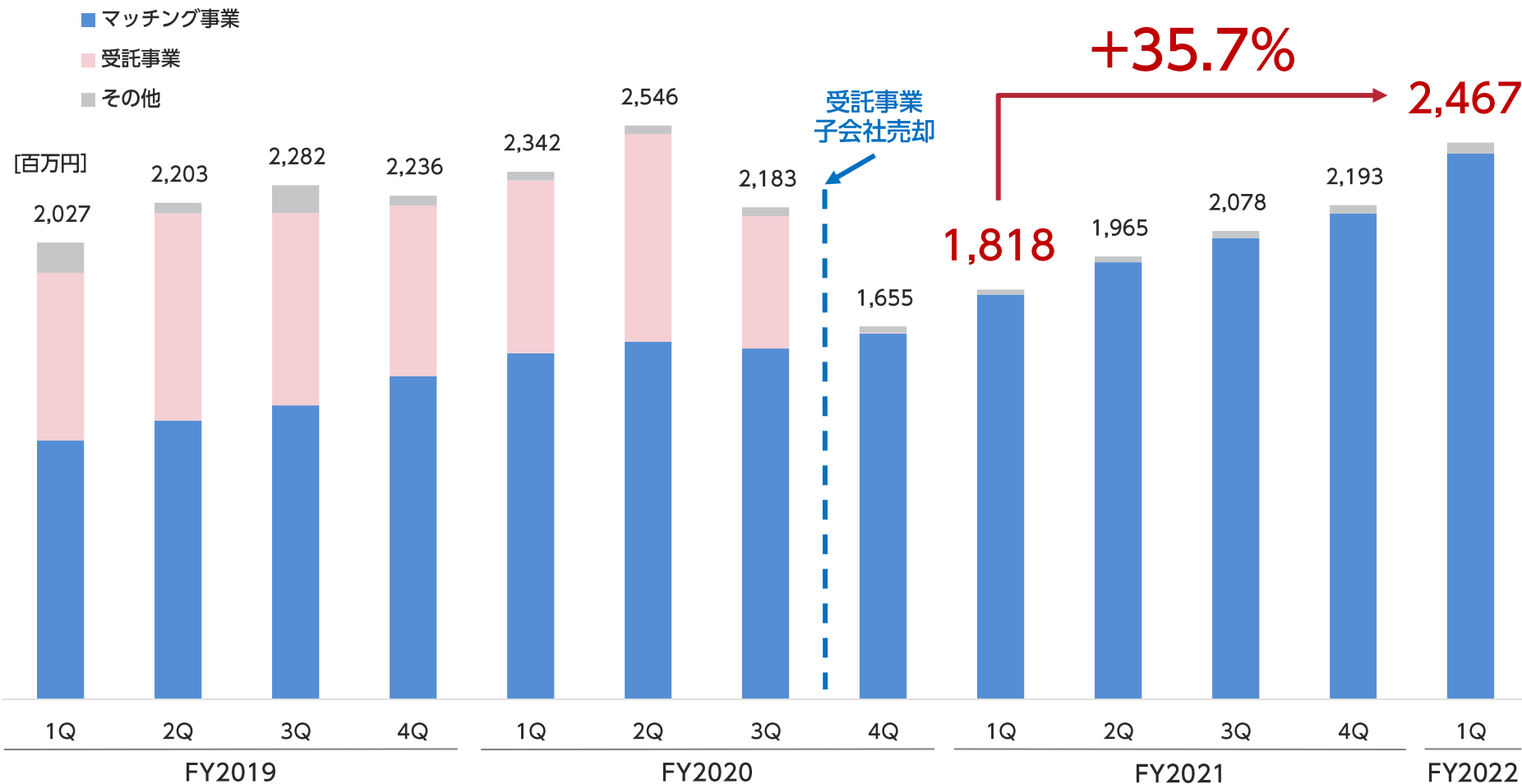
| 2022年9月期 第1四半期 詳細

マッチング事業の順調な成長により、前年同期比+25.0%成長



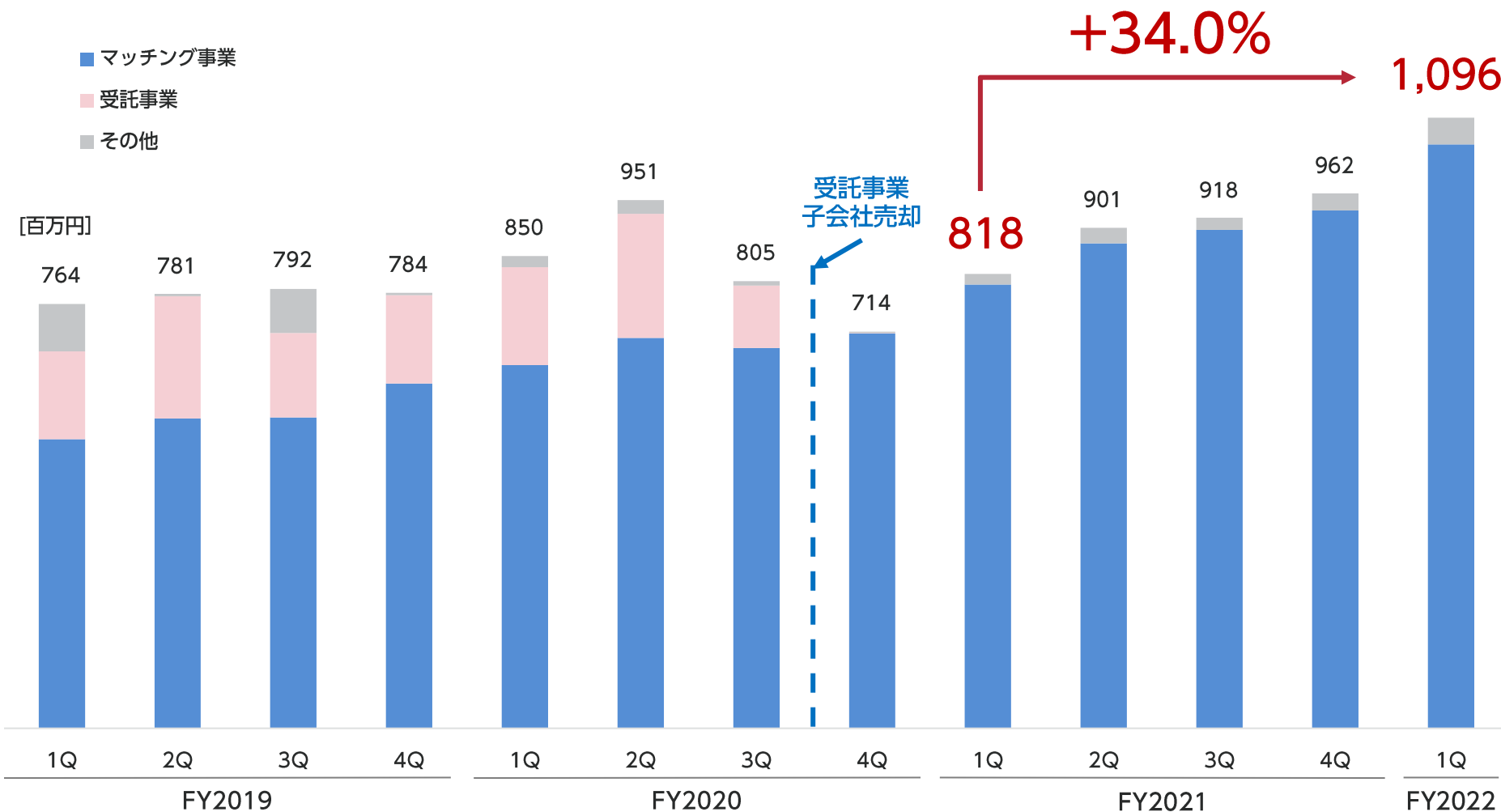
- その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

売上高は前年同期比+35.7%と順調



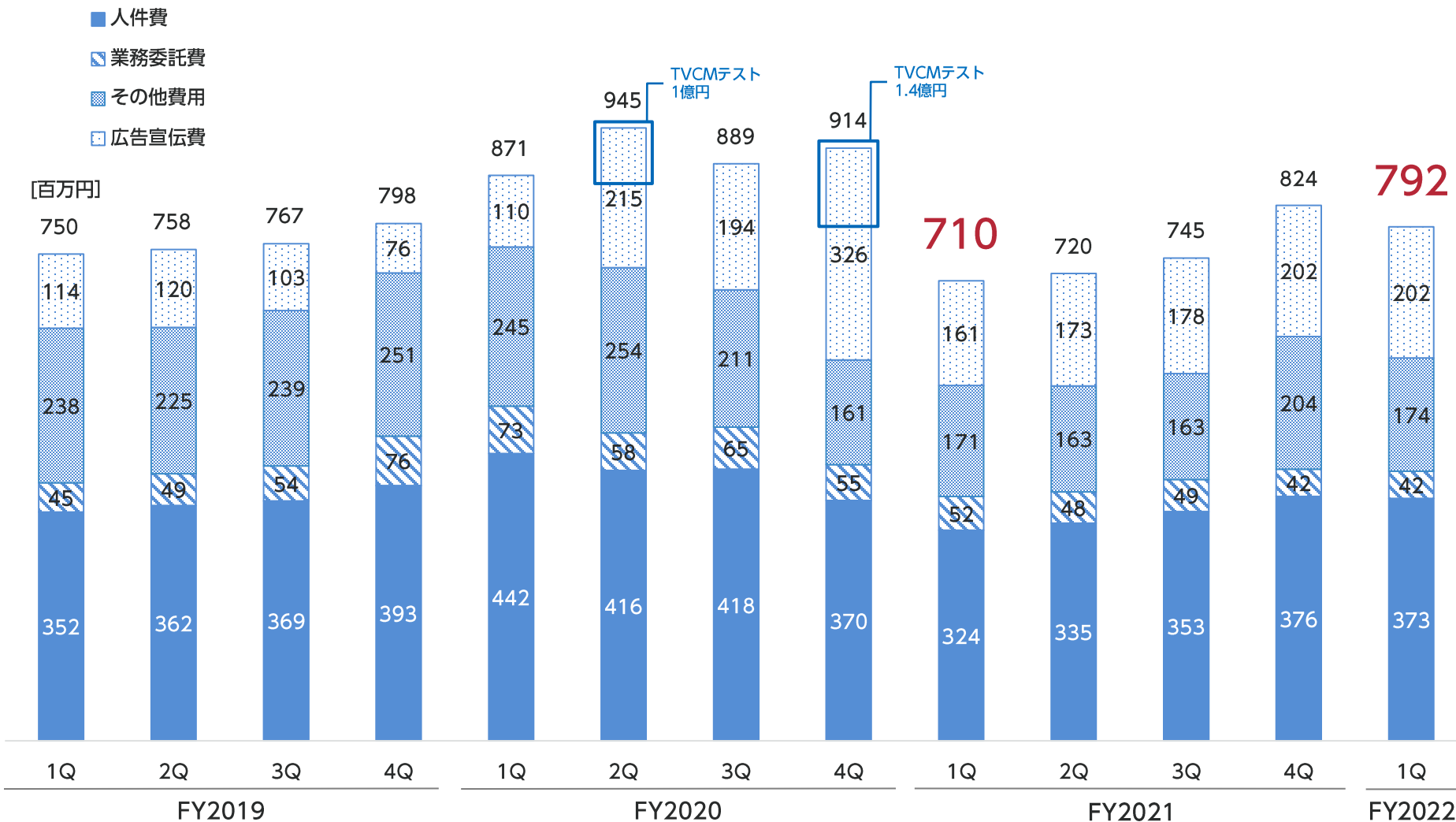
- その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

マッチング事業を中心に売上総利益は前年同期比+34.0%成長



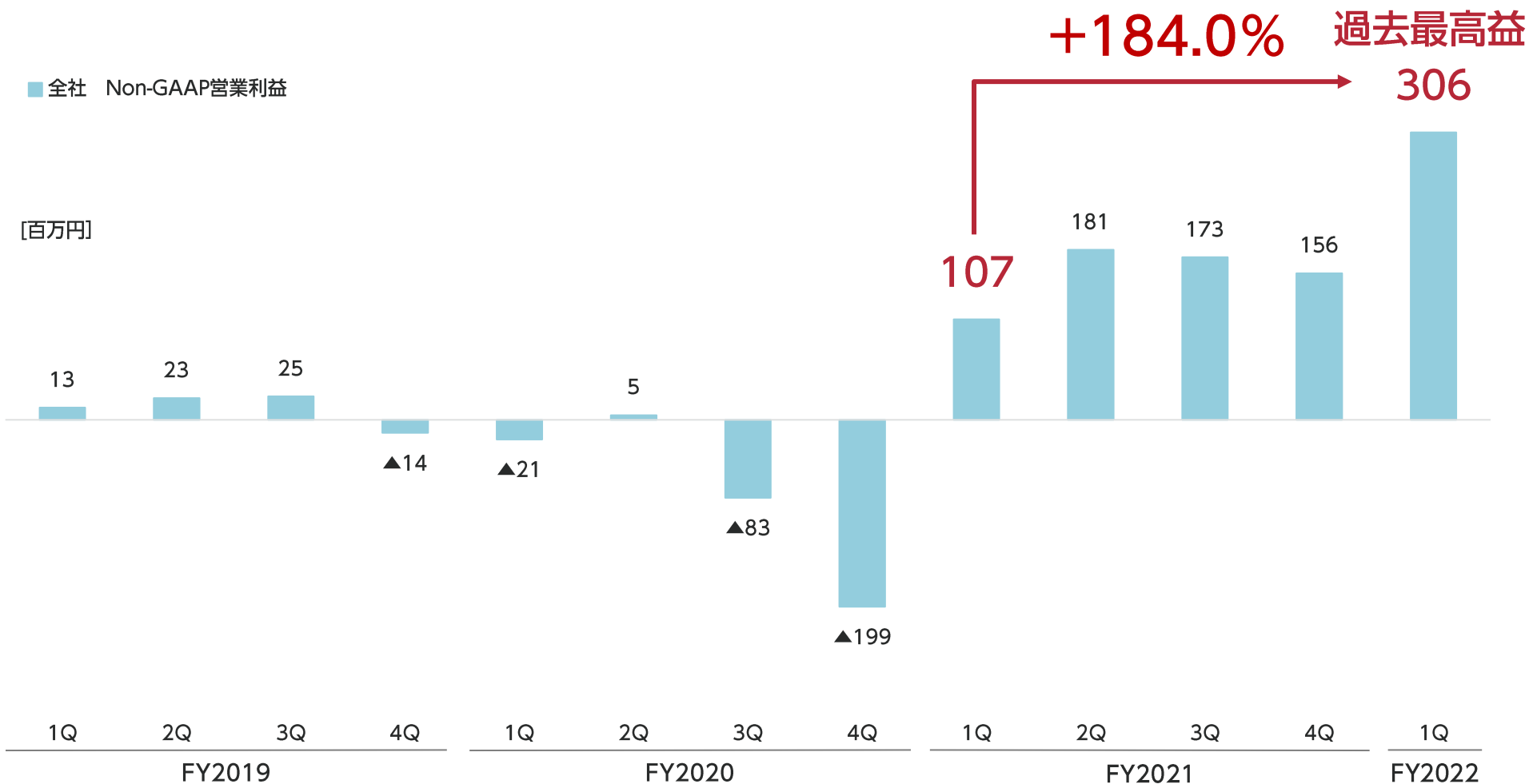
- その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

販管費の増加を前期比+11.6%に抑えながら売上総利益は+34%成長を実現



● 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

生産性向上により営業利益(Non-GAAP)は306百万円（前年同期比+199百万円）と過去最高益を更新



1Qもエンジニア・デザイナー領域と事務・アシスタント領域が前期比+40%超で成長を牽引

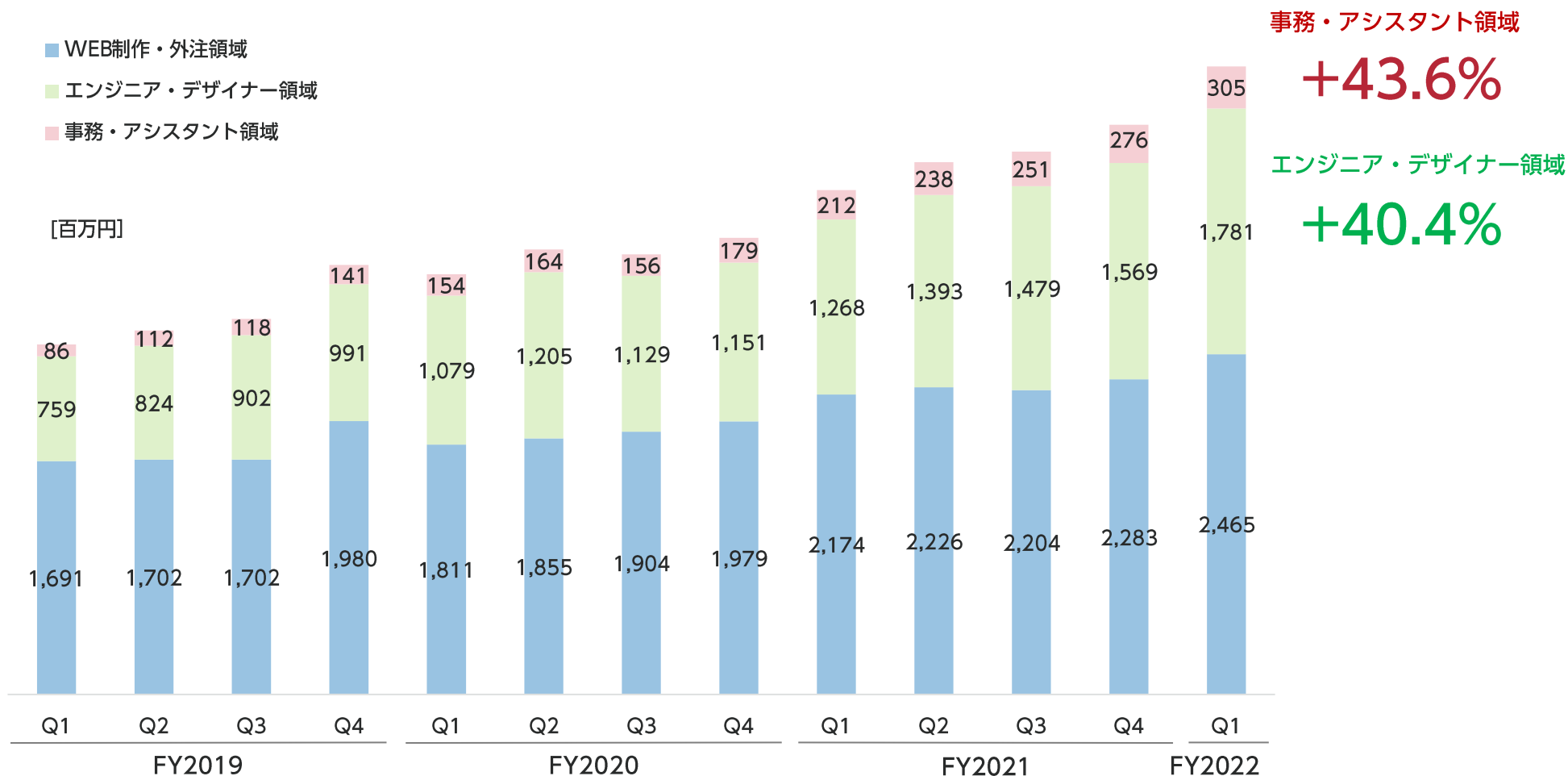
- ①WEB制作・外注領域 : 2022年第1Q成長率 +13.4%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2022年第1Q成長率 +40.4%
- ③事務・アシスタント領域 : 2022年第1Q成長率 +43.6%

■ WEB制作・外注領域

■ エンジニア・デザイナー領域

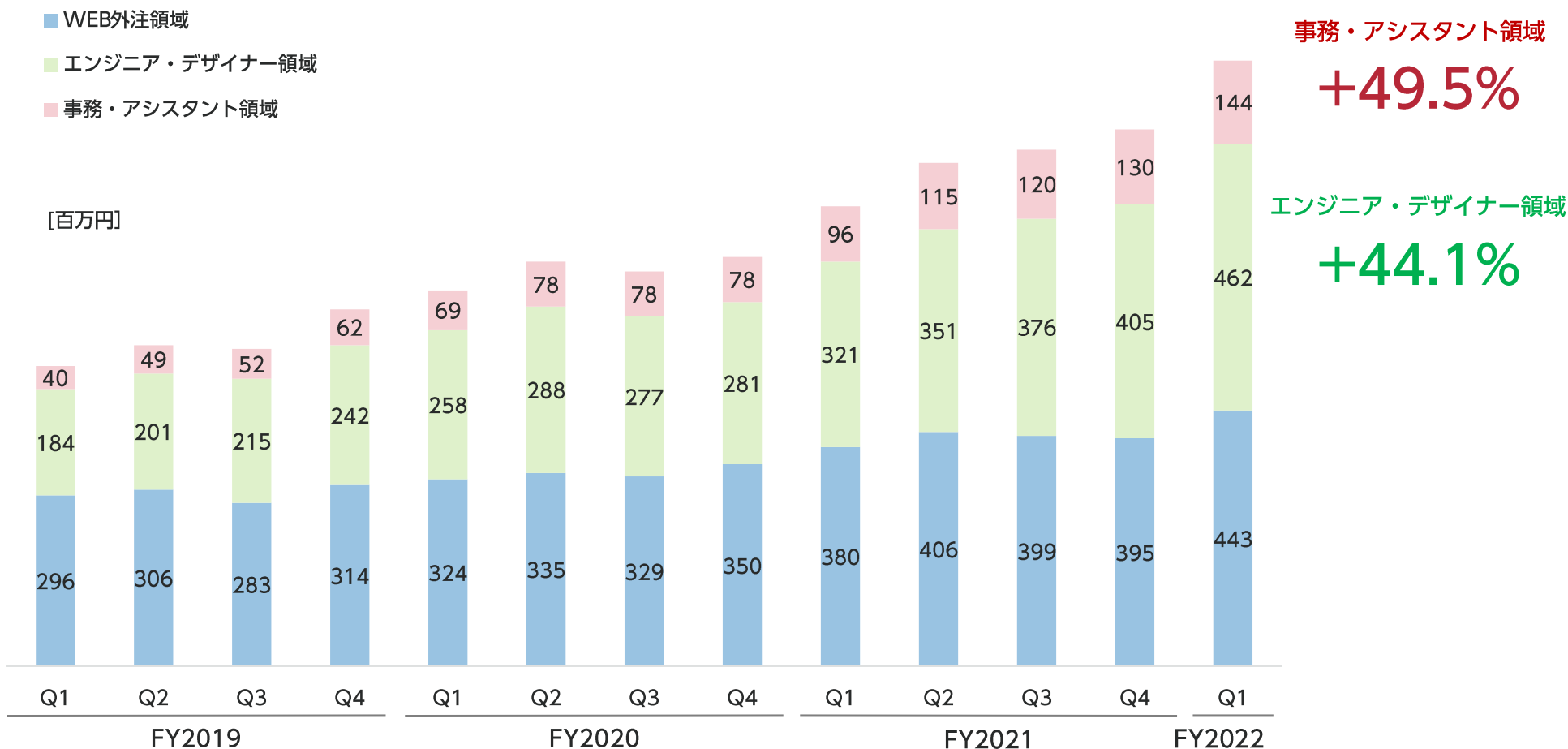
■ 事務・アシスタント領域

[百万円]



売上総利益でもエンジニア・デザイナー/事務・アシスタント領域が+40%以上の高い成長を実現

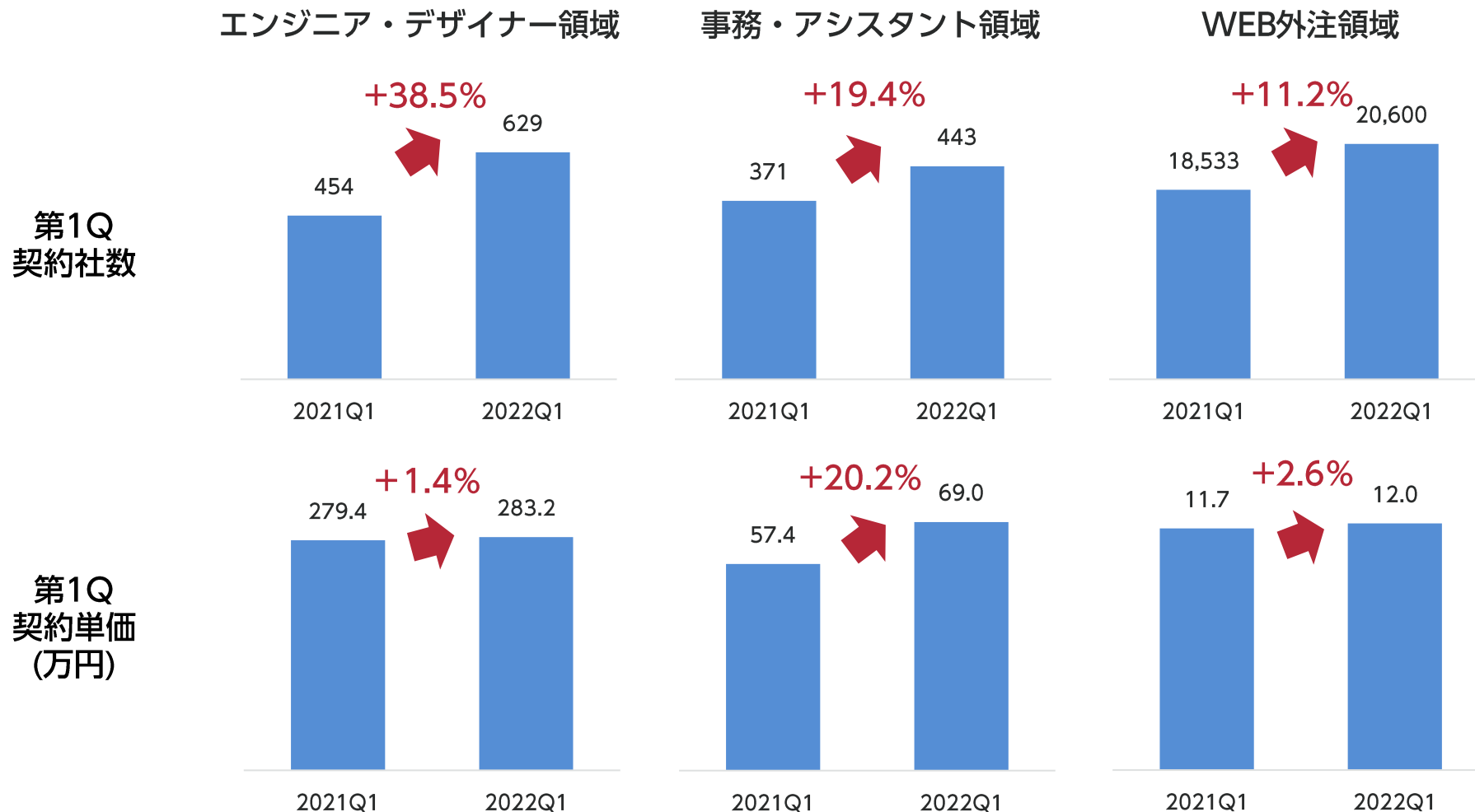
- ①WEB制作・外注領域 : 2022年第1Q成長率 +16.6%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2022年第1Q成長率 +44.1%
- ③事務・アシスタント領域 : 2022年第1Q成長率 +49.5%



マッチング事業 カテゴリ別 契約社数×契約単価

2022年9月期は発注社数アップに加えて発注単価アップが重要テーマ

第1四半期から単価アップ施策に取り組み、全領域において社数・単価が向上

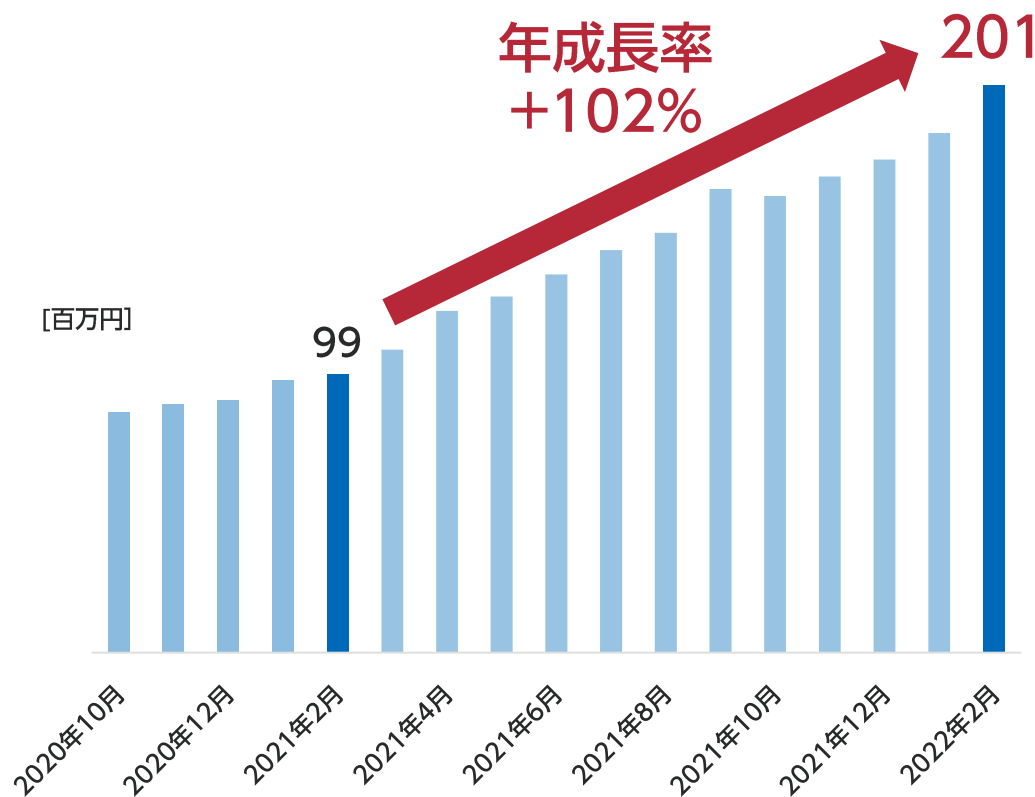


● 実績数値は千円未満を四捨五入、前年対比は小数点第1位未満を四捨五入しております。

ビジネス向けSaaS事業「クラウドログ」 ARRは2億円を突破

顧客拡大と単価アップ（料金改定）を両立し、**足元2月のARRは2億円を突破**
平均解約率も1.2%と低水準につき、さらなる事業拡大にむけて投資を続行

クラウドログのARR（年間経常売上）の推移（2022年2月時点）



ARR 2億円

チャーンレート
(平均解約率)
1.2%

*2022年2月時点

- 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。
- チャーンレート (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カ月の平均値。

| 通期業績の上方修正計画と投資の考え方

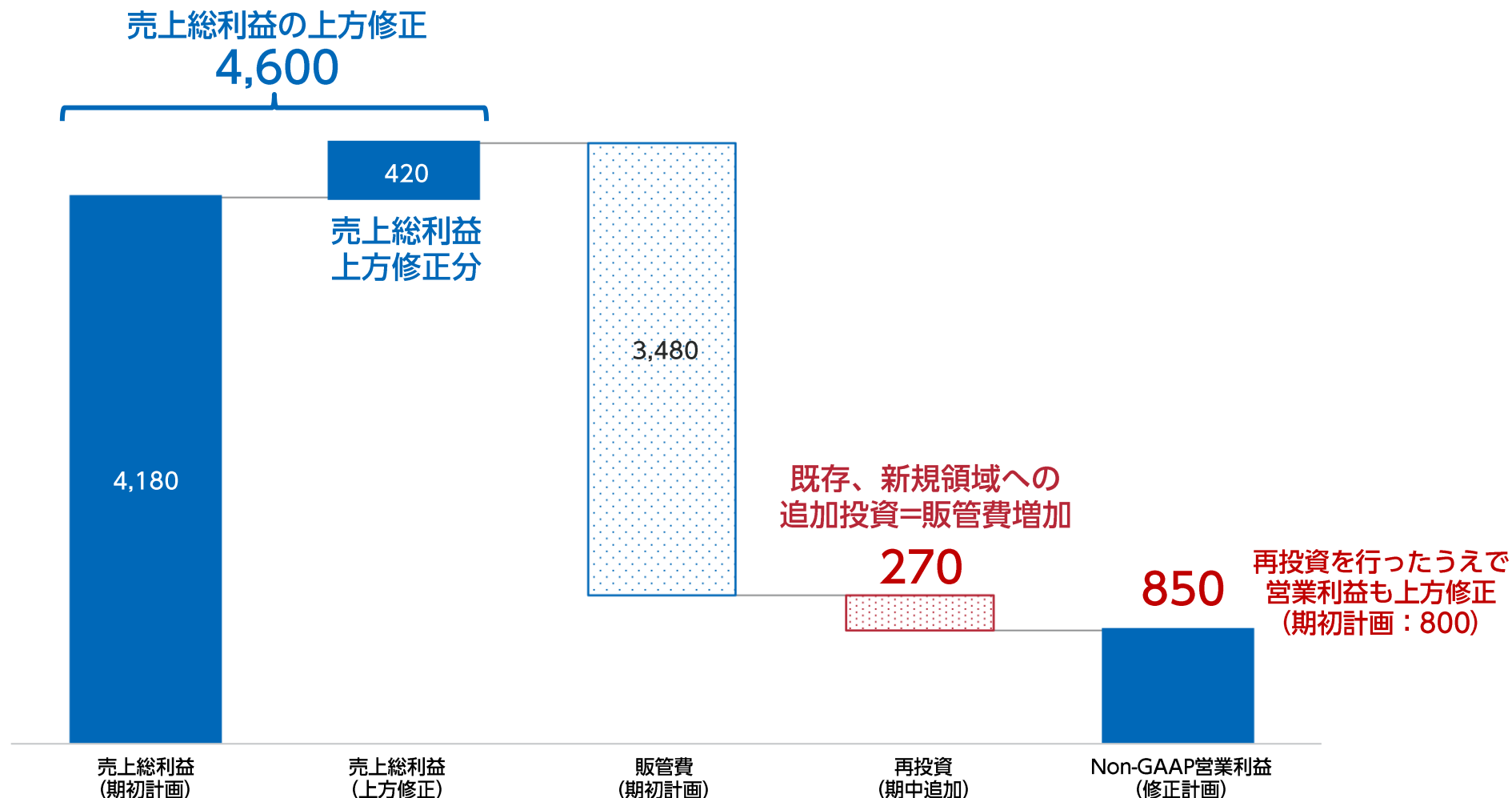
順調な進捗を受けて、売上高は100億円(前期比+24.1%)、売上総利益は46億円(前期比+27.7%)に上方修正。

営業利益(Non-GAAP)は8.5億円に上方修正。計画以上に創出した営業利益は売上総利益の更なる成長に再投資（詳細後述）

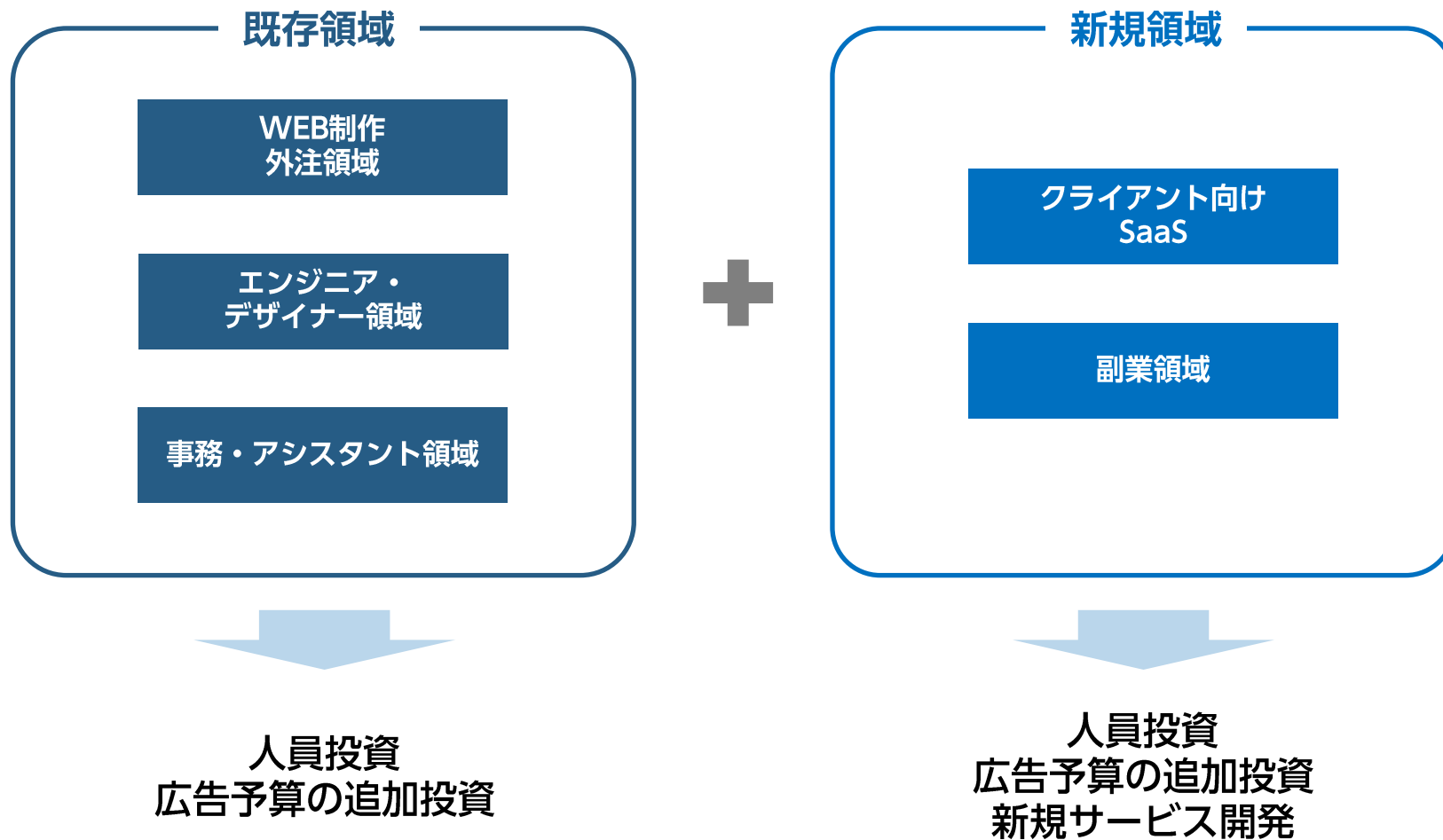
	期初計画	上方修正計画
GMV (流通取引総額)	172.7～180.5億円 (前期比+10～15%)	185億円 (前期比+17.9%)
売上高	88.6～92.6億円 (前期比+10～15%)	100億円 (前期比+24.1%)
売上総利益	40.0～41.8億円 (前期比+10～15%)	46億円 (前期比+27.7%)
営業利益 (Non-GAAP)	8.0億円 (前期比+29.3%)	8.5億円 (前期比+37.3%)

- 今期の営業利益はNon-GAAP営業利益を開示しております。Non-GAAP営業利益は営業利益に株式報酬費用を足し戻した金額を計算しております。
- 実績数値は小数点一位を四捨五入しています。

生産性向上が寄与し、売上総利益を46億円(期初計画+11%)に上方修正
営業利益(Non-GAAP)は8.5億円(期初計画+0.5億円)に上方修正とし、2.7億円を更なる成長に向け再投資する方針



追加投資予算2.7億円については、今期・来期の売上総利益の前期比+30%以上の継続成長に向け、既存領域へのさらなる成長投資、新規事業領域への投資を重点的に行う



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

クラウドワークスは長期的に「仕事の流通2兆円」を目指す

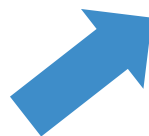
平均年収換算でワーカー数36万人を超える日本最大のオンライン就業インフラを創造する

20XX年9月期

流通取引総額：2兆円

2021年9月期

流通取引総額：157億円



1.6兆円 = 平均年収436万円 × 36.7万人

(出典) 平均年収436万円 国税庁「令和元年民間給与実態統計調査結果」

36.7万人 日本一の従業員ランキング第1位の人数水準：Yahoo!ファイナンス 2021年2月10日現在 1位 トヨタ自動車 35.9万人、2位 日本電信電話 32.8万人、3位 日立製作所 31.3万人

3/23 「CROWDWORKS Meet-Up 2022」を開催



参加申込数 **1000名突破!**
満席セッションもあり、お早めにお申し込みください

▼参加登録はコチラ▼
<https://meetup.crowdworks.jp/>

開始時間	セッション	内容
11:30	1-1 (オンライン/リアル)	副業でも活躍する正社員が語「副業が叶える新しいキャリア」
12:30	2-1 (オンライン/リアル)	在宅アシスタントへの採用と採用後のキャリアアップ講座
	2-2 (オンライン/リアル)	教えるスキルを磨く「良いレッスンのつくり方」講座
13:30	3-1 (オンライン/リアル)	ITフリーランスが悩む“市場からの評価額”の上げ方をぶっちゃけます
	3-2 (リアルのみ)	リモートアシスタント (Bizアシ) 応援・座談会
14:30	4-1 (オンライン/リアル)	あなたの才能はきっと誰かの役に立つ
16:00	5-1 (リアルのみ)	あなたの才能の活かし方を見つけよう。ユーザー座談会

| Appendix



株式会社クラウドワークス

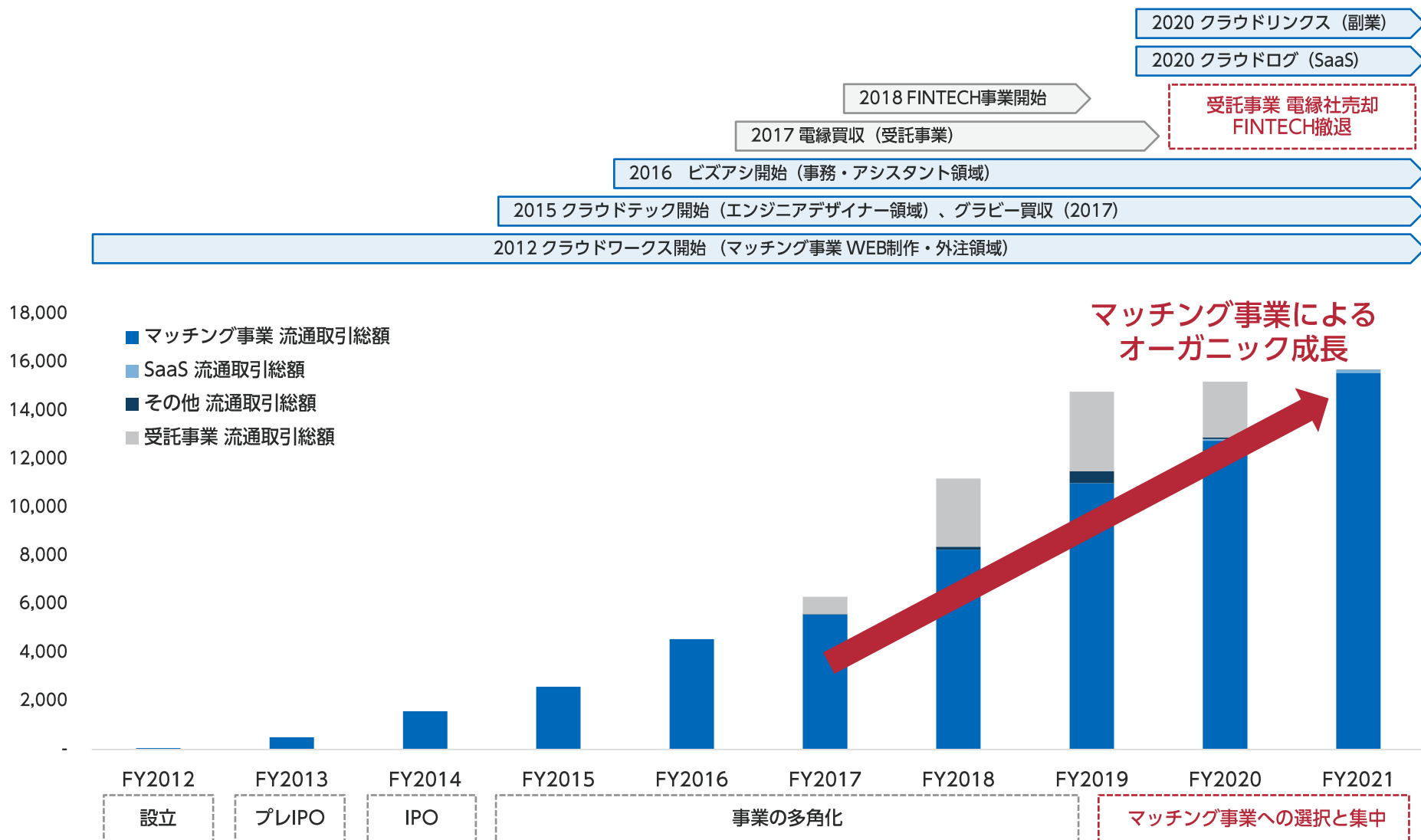
代表者 代表取締役社長 CEO 吉田 浩一郎
 資本金 26億9,438万円
 設立 2011年11月11日
 事業内容 日本最大級のクラウドソーシング「クラウドワークス」を中心としたインターネットサービスの運営



クラウドワーカー数：480万人
 クライアント企業数：78万社
 政府機関：12府省
 地方行政：80行

※ 2021年12月末時点のクラウドワークス登録者数

上場以来さまざまな新規事業を立ち上げ、持続的なオーガニック成長を実現
事業の立ち上げと撤退を経験し、強固な事業基盤を構築



2022年9月期 1Q実績

流通取引総額	4,598百万円	(前期比 +25.0%)
売上高	2,467百万円	(前期比 +35.7%)
売上総利益	1,096百万円	(前期比 +34.0%)
営業利益(Non-GAAP)	306百万円	(前期比 +184.0%)
営業利益	303百万円	(前期比 +181.5%)

[単位：百万円]

	2021年9月期 (Q1: 連結 Q2以降：単体)				2022年9月期 (連結)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期比	前四半期比
流通取引総額	3,678	3,883	3,967	4,168	4,598	+25.0%	+10.3%
売上高	1,818	1,965	2,078	2,193	2,467	+35.7%	+12.5%
売上総利益	818	901	918	962	1,096	+34.0%	+13.9%
販管費	710	720	745	824	795	+11.6%	▲3.9%
営業利益 (Non-GAAP)	107	181	173	156	306	+184.0%	+96.6%
営業利益	107	181	173	137	303	+181.5%	+120.6%
経常利益	117	210	186	150	315	+168.3%	+109.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	150	156	234	214	+135.1%	▲8.5%

- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- 本資料における2021年9月期2Q～4Qまでの実績については、非連結での実績数値を用いて比較を行っております。

2022年9月期 第1四半期 貸借対照表

[単位：百万円]

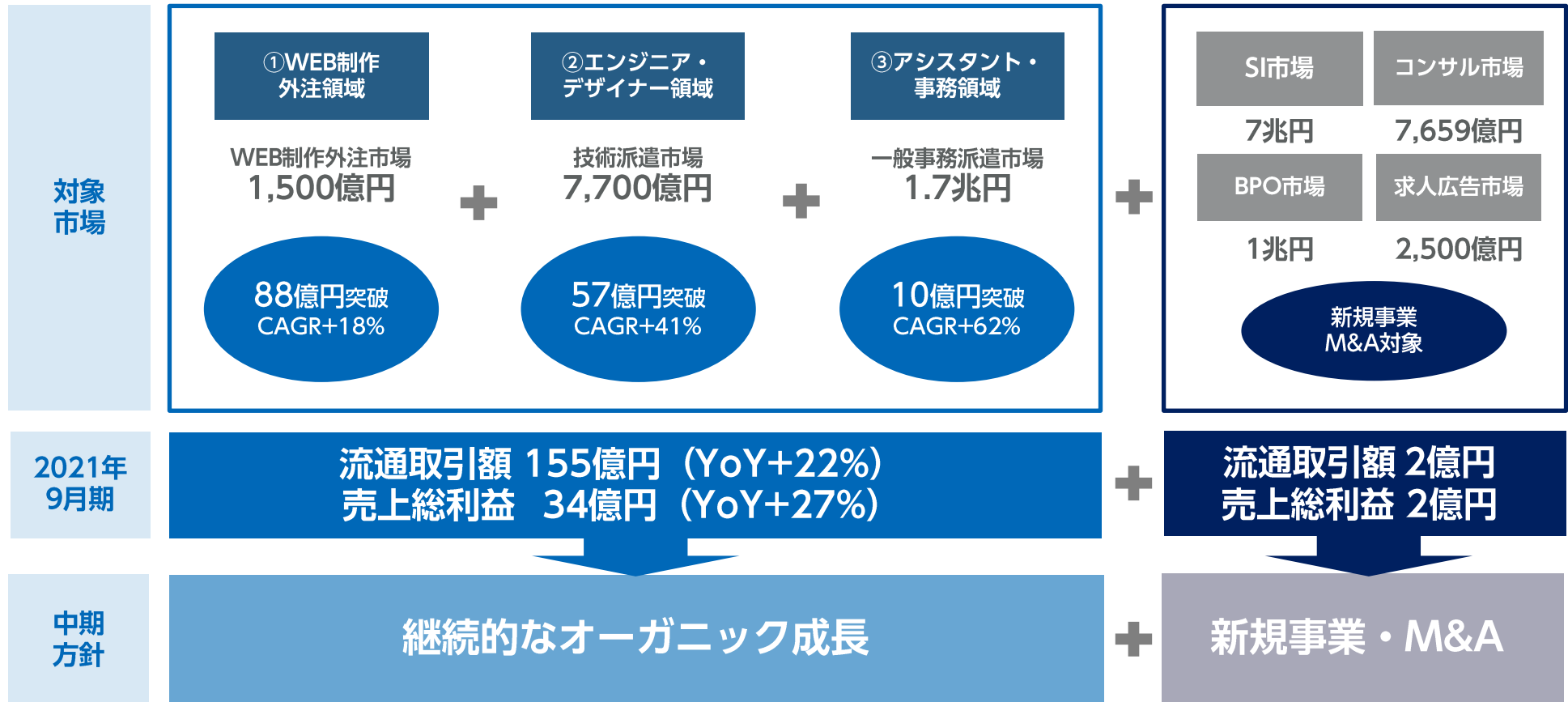
	2022年9月期 1Q末 (連結)	2021年9月期末 (単体)	前期末比
流動資産	6,014	5,707	+306
固定資産	554	473	+81
総資産	6,568	6,180	+387
流動負債	2,523	2,375	+148
固定負債	53	30	+22
純資産	3,991	3,774	+217
自己資本比率	60.5%	60.9%	▲0.4%

- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。
- 当社は2022年9月期第1四半期決算以降連結決算へ移行したため、前年度の期末単体数字との比較を行っております。

現在収益拡大している主要領域と未来の成長戦略

①WEB制作、②エンジニア・デザイナー、③アシスタント・事務領域が現在の主要カテゴリ。

2021年9月期に流通取引額155億円、売上総利益34億円を突破。今後もプラットフォームから生まれる様々なニーズを捉え、既存事業のオーガニック成長、新規事業、M&Aにより領域を拡大。継続的な市場拡大と売上・利益成長を実現



* 対象市場CAGR：過去3年間の年平均成長率

(出典) IT外注市場は、デロイトトーマツミック経済研究所「ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望」よりその他・制作の市場規模を集計。技術者派遣・一般事務派遣市場は、厚生労働省「労働者派遣事業報告書」より情報処理・通信技術職、事務職の労働者数に派遣料金を乗じた数を集計。SI、BPO、コンサル市場は、IDC「国内のエンタープライズIT市場」「国内コンサルティングサービス市場」「国内ビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）サービス市場」の市場予測リリースより引用。アルバイト求人広告市場は、全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査」リリースより事務職・営業職の求人比率を乗じた数を集計。

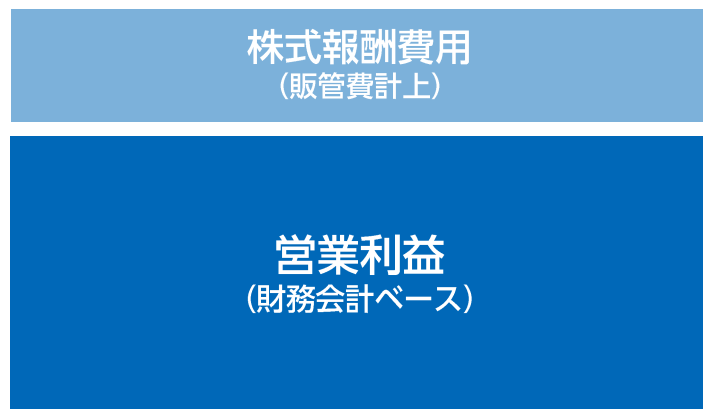
種類	収益モデル	詳細	計上方法	全社売上総利益 に対するシェア率
①システム型 マッチング	手数料	- 業務委託料（契約額）の一部をシステム利用料（手数料）という形でいただくモデル - システム利用料率：業務委託料の5～20%（業務委託料により変動）	流通取引総額 （業務委託料）	45.5%
	広告料	- 広告掲載などの追加オプションの利用料をいただくモデル - オプション利用料 8,000～30,000円（オプションの種類により変動）	売上高・売上総利益 （手数料＋広告料）	
②サポート型 マッチング	業務委託料	- 業務委託料（契約額）をクライアントよりいただくモデル - 契約額の一部をワーカー報酬（＝原価）として支払い - 原価率：50～80%（案件の専門性・特性により変動）	流通取引総額・売上高 （業務委託料） 売上総利益 （業務委託料－原価）	51.6%
③SaaS	サービス 利用料	- サービス利用料を月額でいただくモデル - 月額利用料：クライアントの利用規模により変動	流通取引総額・ 売上高・売上総利益 （サービス利用料）	2.9%
全社 合計				100%

- 全社売上総利益に対するシェア率は2021年9月期の実績を記載しています。

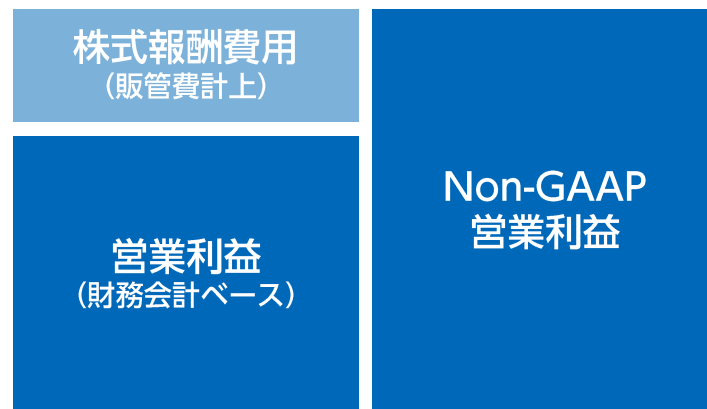
中長期的な企業価値向上に向けて、2022年9月期より本格的に株式報酬制度を導入
本質的な業績を測る利益指標として 2022年9月期より株式報酬費用を足し戻したNon-GAAP営業利益を開示
2022年9月期は最大1億円の株式報酬を計画

$$\text{営業利益 (財務会計ベース)} + \text{株式報酬費用} = \text{Non-GAAP営業利益}$$

2021年9月期までの開示



2022年9月期1Q以降の開示



【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室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp