



2021年5月17日

各 位

会 社 名 株式会社クラウドワークス
住 所 東京都渋谷区恵比寿
四 丁 目 2 0 番 3 号
代 表 者 名 代表取締役社長 吉田浩一郎
(コード番号：3900 東証マザーズ)
問い合わせ先 取締役 月井貴紹
TEL. 03-6450-2926

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

<開催状況>

開催日時 2021年5月14日 18:00~19:00
開催方法 オンライン配信による開催
説明会資料名 2021年9月期 第2四半期決算説明資料

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以 上

The logo for Crowd Works, featuring the words "Crowd" and "Works" stacked vertically in white text on a blue rounded square background.

原 敬輔様 (ワーカー)
フリーランスで大手上場企業のプロダクトマネージャーとして活躍中

「北海道美瑛町でリモートワーク体験をしながら東京の案件に携わることができ、フリーランスの自由さを保ちながら仕事ができることに感謝しています。今後も場所にとらわれない働き方をしていきたいです。」



「働き方革命」

株式会社クラウドワークス 2021年9月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900



村嶋 杏奈様 (ワーカー)
ライター・編集として活動しながら、クラウドカレッジでメンターを担当

「私のライターとしてのキャリアはクラウドワークスからスタートしました。未経験でもチャレンジできる場所があったから今の私があります。これからも挑戦する受講者さんをサポートしていきたいです。」

- マッチング事業の上半期 売上総利益は16.7億円と前年同期比+23.3%成長、営業利益は過去最高の3.8億円の黒字
 - 全社営業利益は上半期 2.9億円の黒字、予想比2億円上振れ
 - 全社営業利益の通期予想を1億円→3億円に上方修正
-
- 全社・セグメント共に予算進捗率は全指標50%超と順調に進捗
 - 昨年度から進めている生産性プロジェクトがさらに進展
1 従業員当たり売上総利益は昨年度から1.9倍に改善(*)

* 2020年9月期 第1四半期と2021年9月期 第2四半期を比較した時の改善

事業概要・ビジョン・事業の強み

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、
新しいオンライン人材マッチングプラットフォームを開発・運営



72万社

クライアント

- 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



「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



443万人

クラウドワーカー

- 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

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」に基づき、クラウドワークスはまず**日本一のオンライン就業インフラ**を目指す

総契約額を最大化していくことによって、国内で最もたくさんの人に報酬を届ける

日本一のオンライン就業インフライメージ

総契約額換算 : 2.24兆円

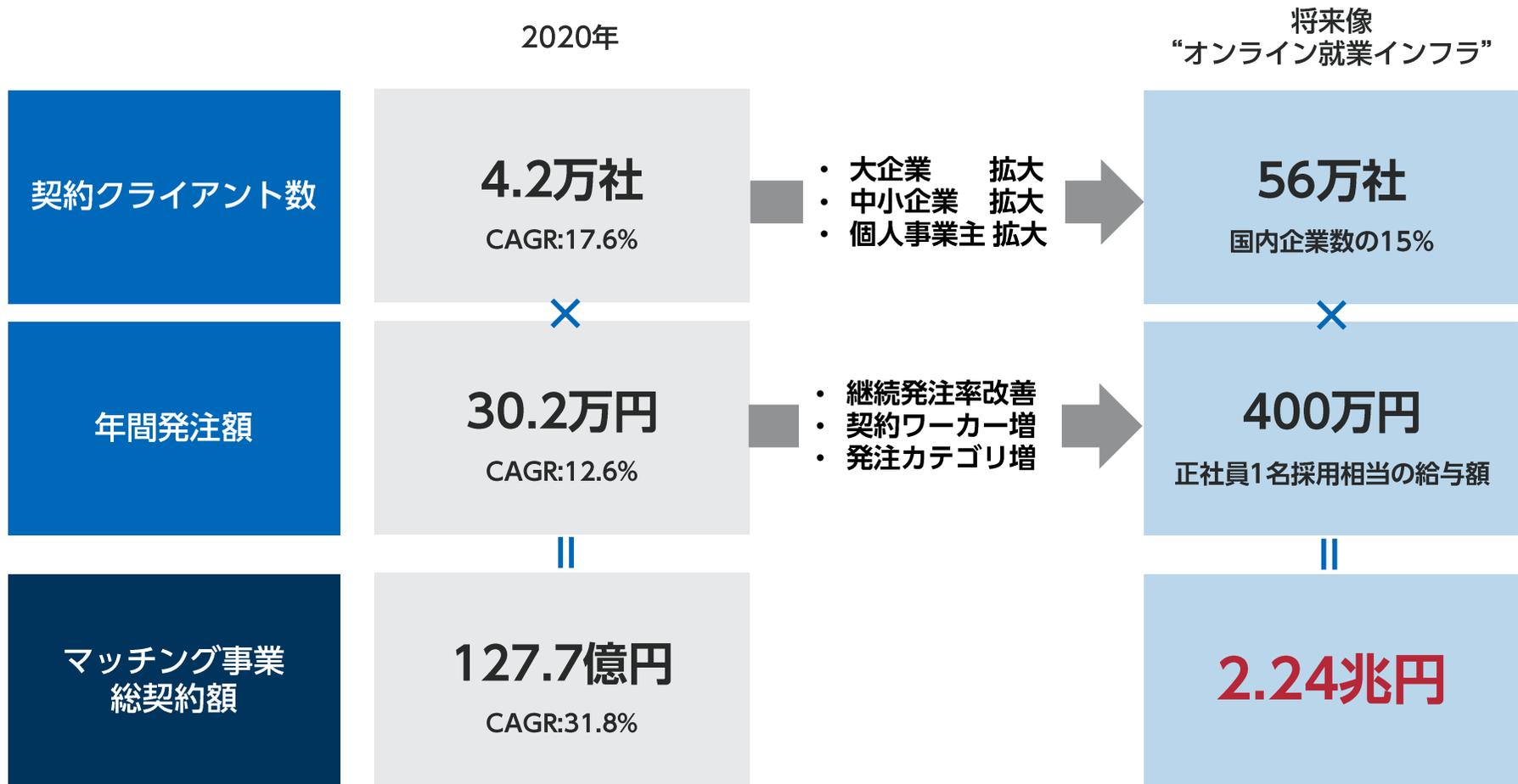
2020年9月期実績
総契約額 : 152億円



従業員数ランキング ※参照 : 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

圧倒的な市場成長ポテンシャル（クライアントサイド）

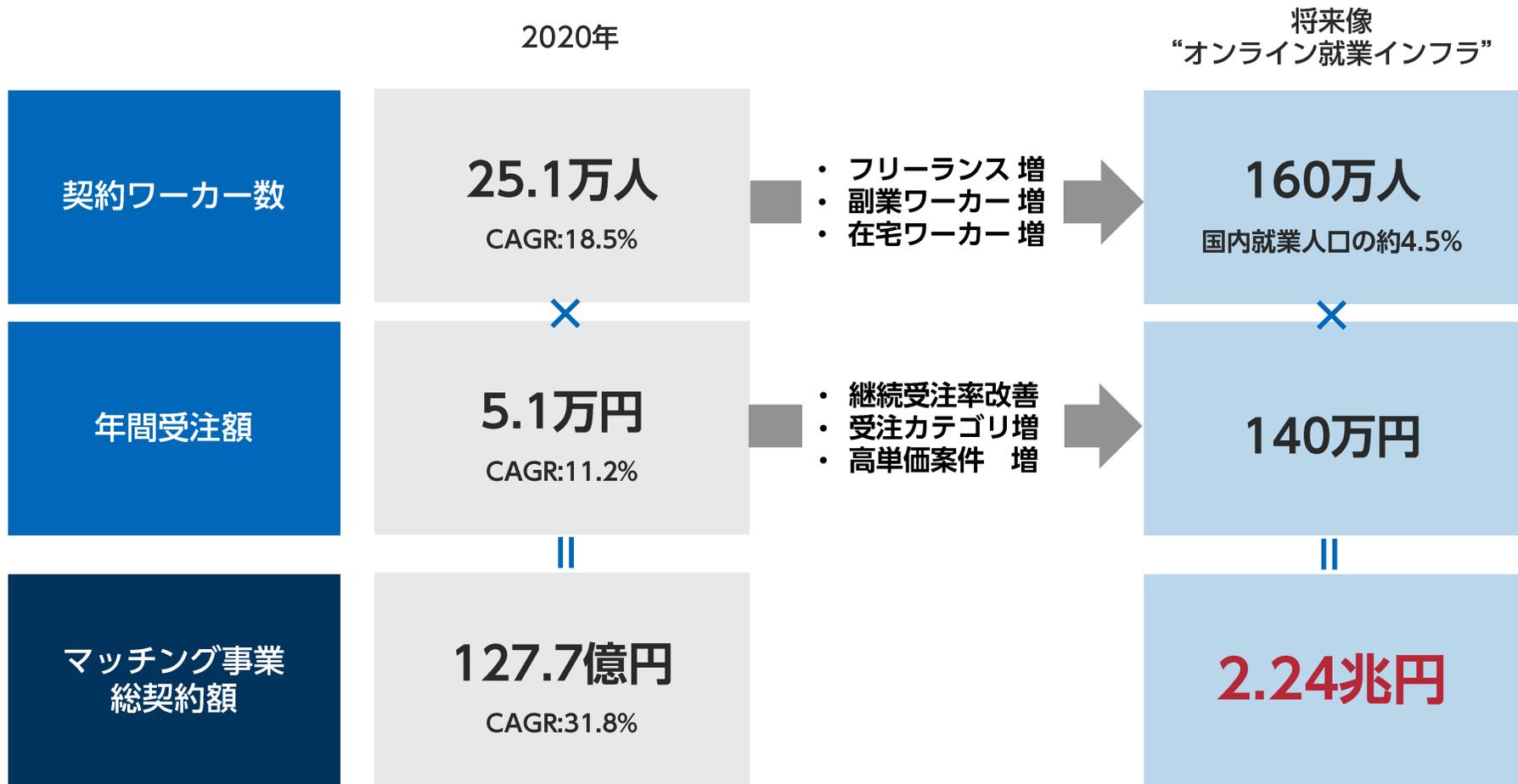
オンラインでの人材活用を推進することで広がり続ける圧倒的な成長ポテンシャル



● CAGR：2017年9月期～2020年9月期の過去3年間の年平均成長率

圧倒的な市場成長ポテンシャル（ワーカーサイド）

オンラインでの人材活用を推進することで広がり続ける圧倒的な成長ポテンシャル



● CAGR：2017年9月期～2020年9月期の過去3年間の年平均成長率

①投資効率 2年投資回収率2.4倍の良質なユニットエコノミクス

LTVはクライアント獲得コスト（有料広告とセールス活動の人的費用を含む）を大幅に上回り11カ月で獲得コストを回収、2年間の投資回収率は240%。2019年9月期から+20%改善。プラットフォーム基盤を活かしたマッチングで高い投資効率を実現

マッチング事業のユニットエコノミクス

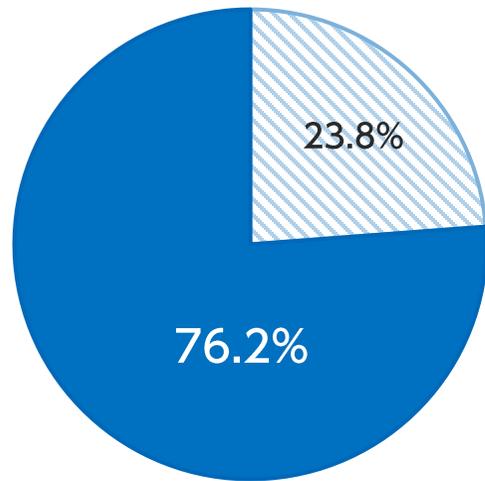
KPI	定義説明	2019年9月期	2020年9月期
1クライアントあたり平均総契約額（2年間）	獲得後2年間で1クライアントが生み出す平均総契約額	133,661円	148,874円
テイクレート	総契約額に対する手数料率	20.4%	21.5%
LTV（2年間）	獲得後2年間で1クライアントが生み出す平均売上総利益	27,267円	32,008円
CAC	1クライアントの獲得コスト（広告費+セールス費用）	13,457円	13,357円
投資回収率	獲得コストに対するリターン（LTV÷CAC）	202%	240%

- 上記は、広告・セールス獲得から契約に至ったクライアントについて、2年間で基準として獲得効率を計算したものです。
- クライアントの利用は2年後も継続しますが、2年後以降に発生する金額は含めておりません。

②事業環境 リモートワークの普及／副業市場の拡大

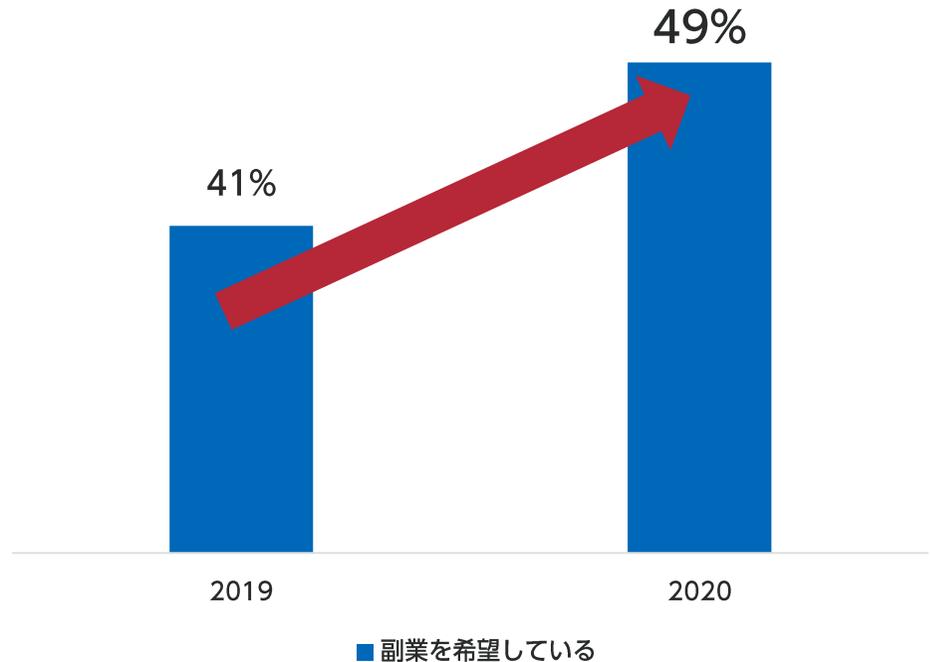
リモートワークが定着し、正社員・オフィス勤務にこだわらない働き方へシフト
場所・時間・雇用形態に縛られない働き方を取り入れ、副業希望者も増加

76%の企業がリモートワークを継続中
オンライン業務に対する障壁が低下



- 2020年6月以降在宅勤務を行っていない
- 2020年6月以降も週1日程度以上在宅勤務を行っている

副業希望者は約5割へ上昇
副業市場は高い成長ポテンシャル



- 副業を希望している

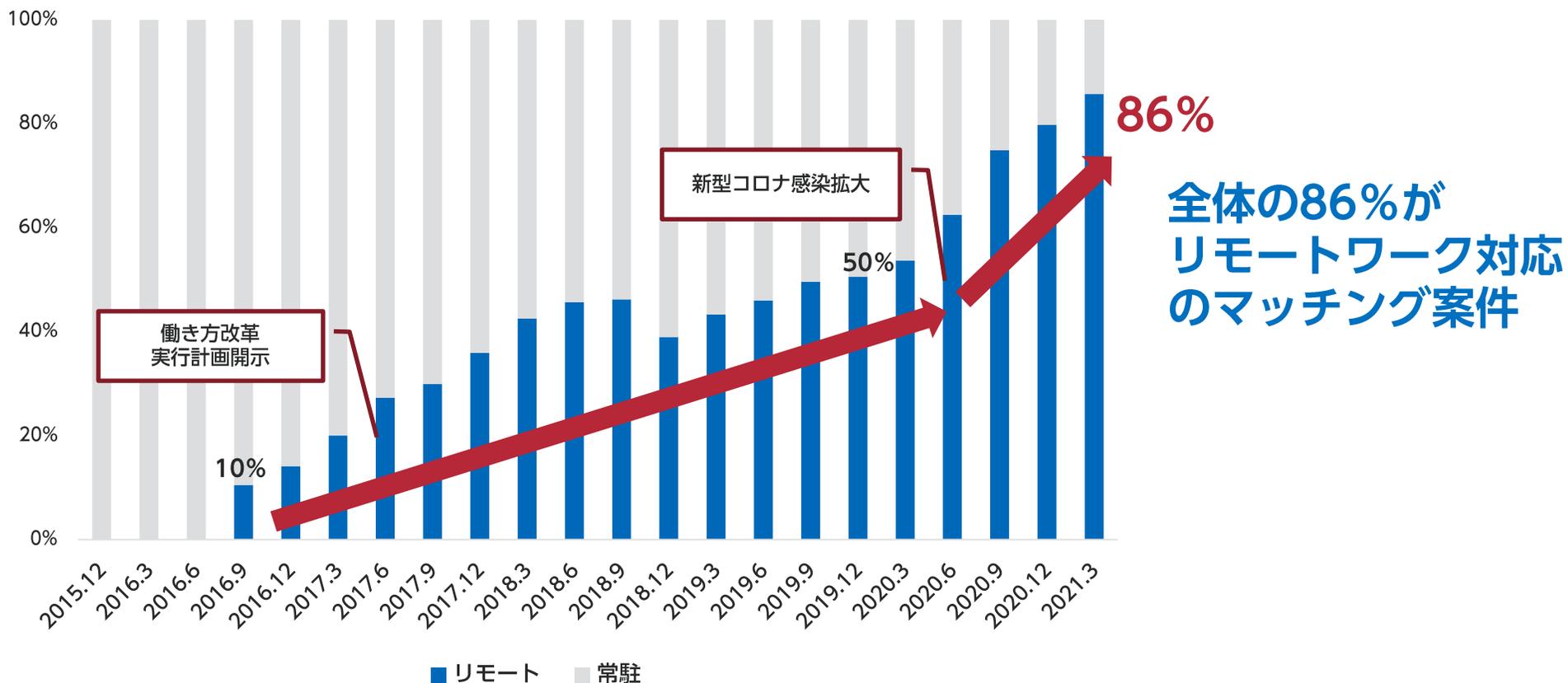
出所：株式会社パソナグループ パソナ総合研究所「コロナ後の働き方に関する調査」
(2020.12.01) より当社作成

出所：エン・ジャパン株式会社「1万人が回答！「副業」実態調査」(2019) および「6000人が回答！
「副業」実態」(2020) より当社作成

②事業環境 リモートワークの普及：リモート案件化比率は86%へ

当社サービス経由での高額フリーランス案件のリモート比率が86%に上昇
アフターコロナにおいてもトレンドは継続する見込み

高額フリーランス案件のリモートワーク対応比率推移 (2015年～2020年)



②事業環境 副業市場の拡大：外部人材を求める動きが加速

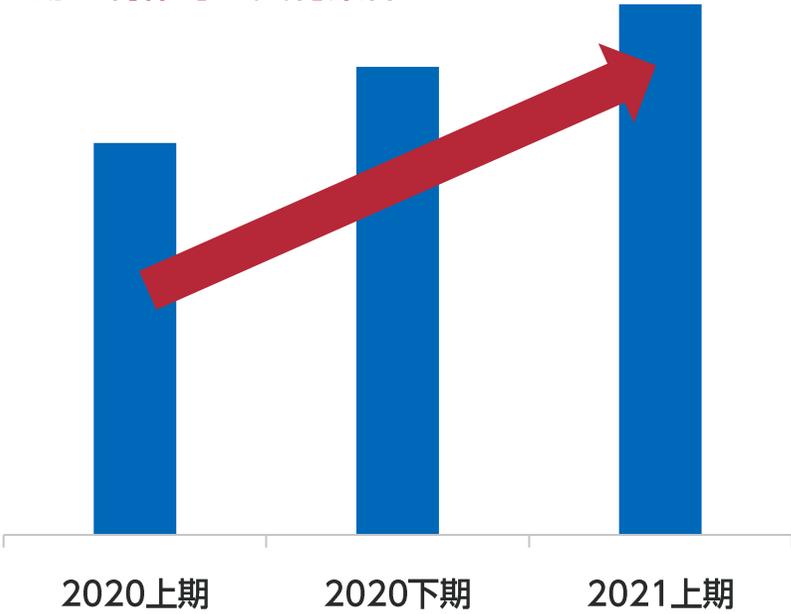
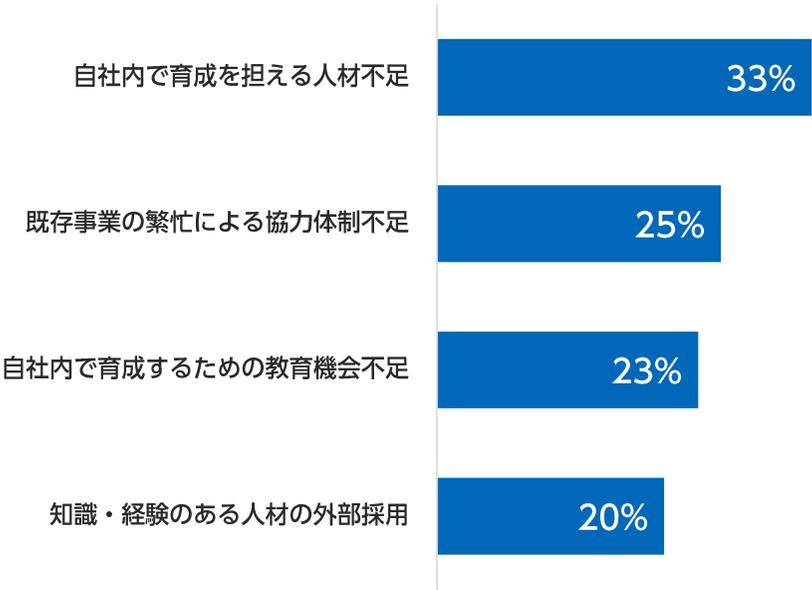
Withコロナにより業務のデジタル化が加速し、企業の人材調達に対する考え方は変化
外部人材を求める動きが加速することでクラウドワークスの利用が拡大

デジタル化推進の障壁は
テクノロジーに関するスキルを持つ人材不足

外部人材を求める動きが加速
開発・デザインの発注案件が+33%と拡大中

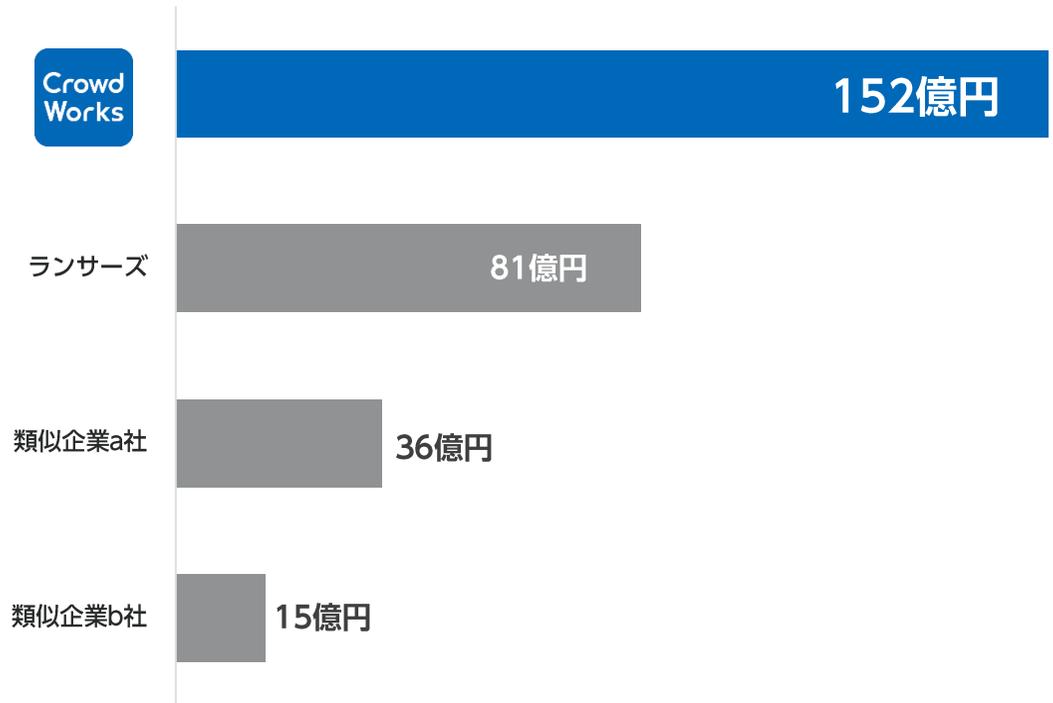
デジタル化推進に関する人材の課題
(n=1474)

ECサイト開発、HP制作
動画制作等の契約案件 **+33%増加**



出所：株式会社電通デジタル「日本企業のデジタルトランスフォーメーション調査2020年版」(2020.12.18)より当社作成

オンライン人材マッチングプラットフォーム 業界No.1^{※1}



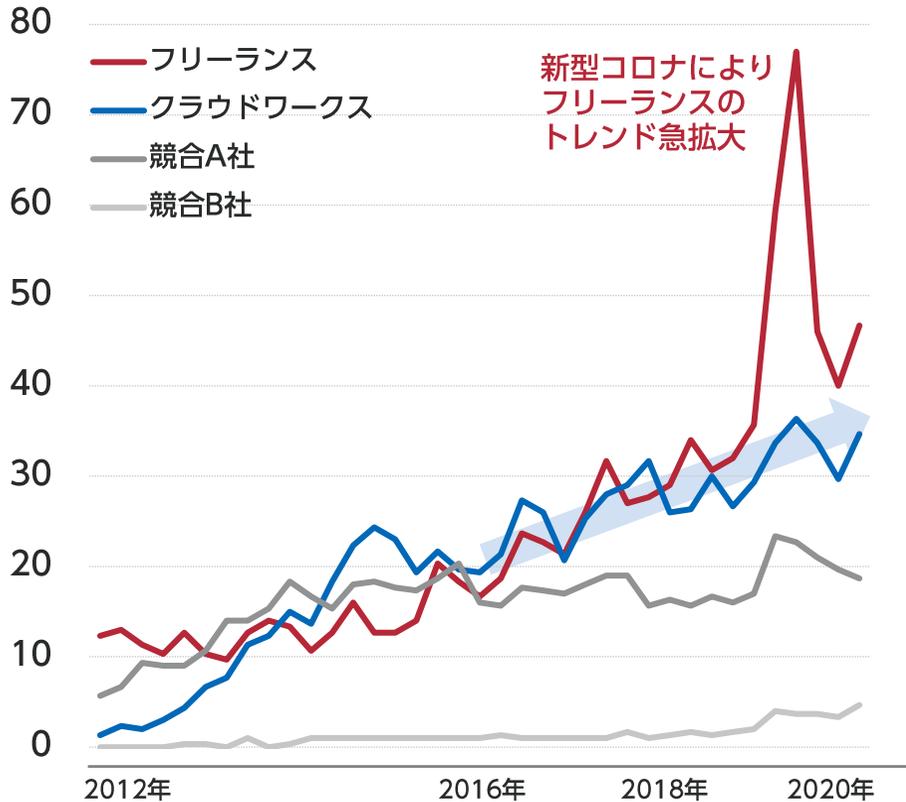
※1 フリーランス・在宅ワーカー等の人材を企業にマッチングする類似上場企業の直近期末取扱高（総契約額・流通金額）を比較（2020年11月時点公表値）

③ブランド力 圧倒的な認知率と利用意向度

「クラウドワークス」の検索トレンドは「フリーランス」と共に急成長し競合を圧倒
クラウドソーシング利用意向度に関する調査においても競合他社を抑えて業界No.1

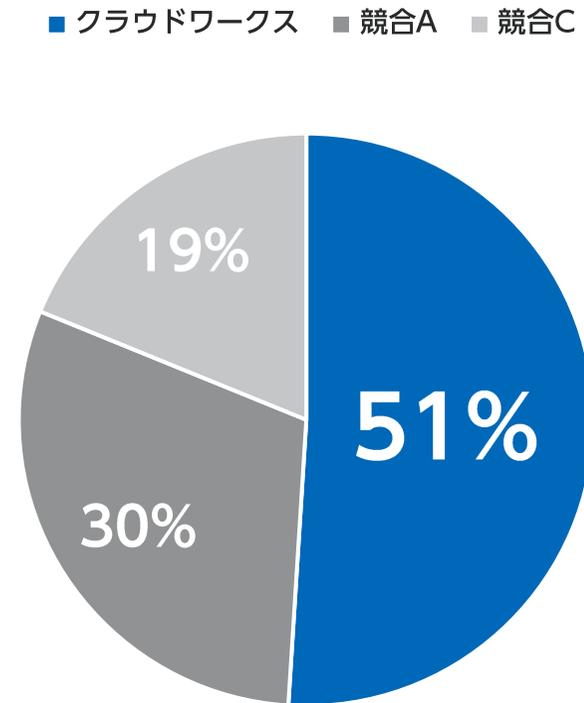
キーワード検索トレンド推移

(キーワードの人気度)



※出典：Googleトレンドによるキーワードトレンド調査

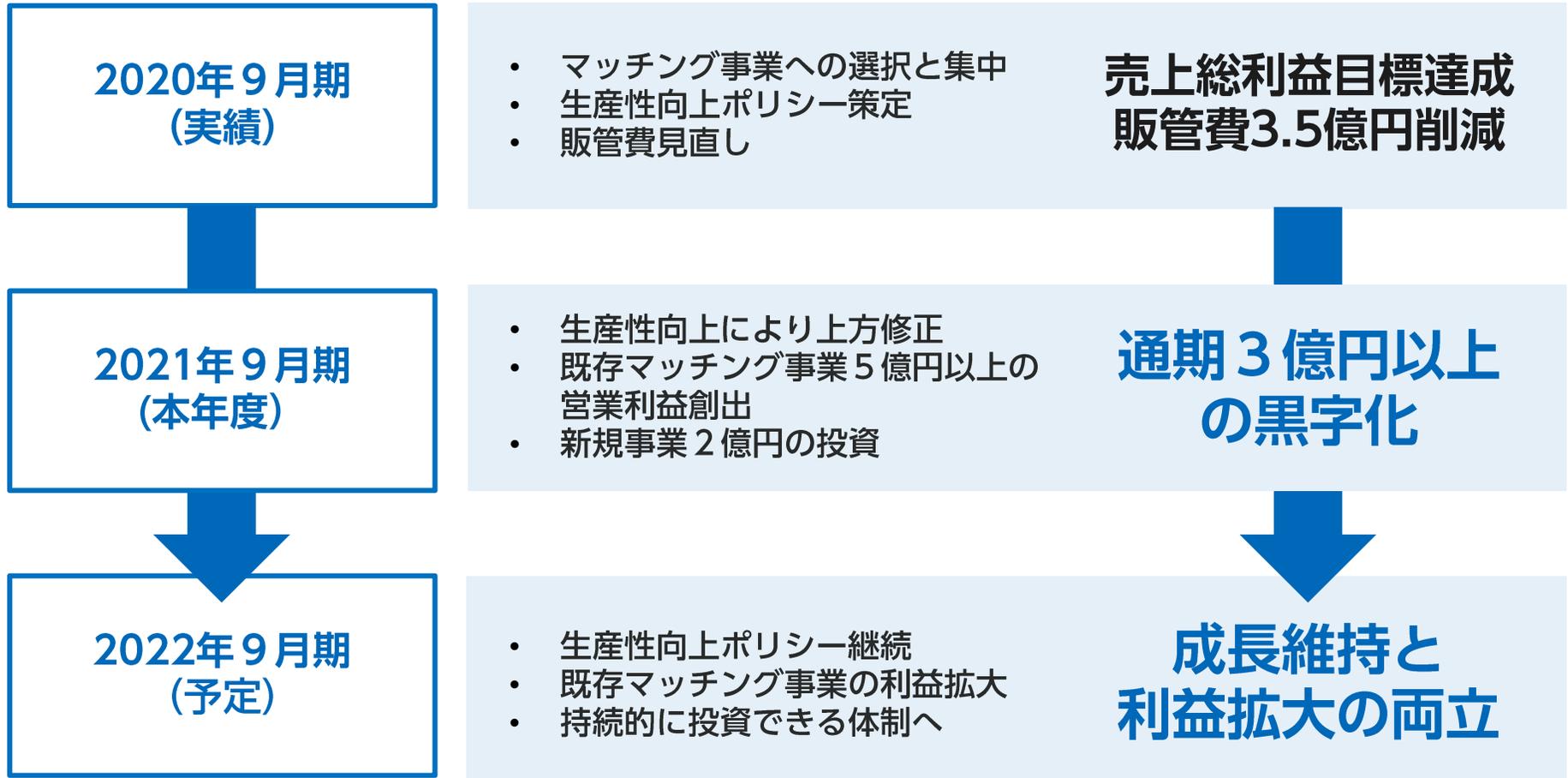
クラウドソーシング利用意向度



※当社調べ クラウドソーシング利用者に関する調査 (調査期間：2020年8月)
過去1年以内利用者のうち次回利用意向あり (ブランド選好：高) と回答した割合

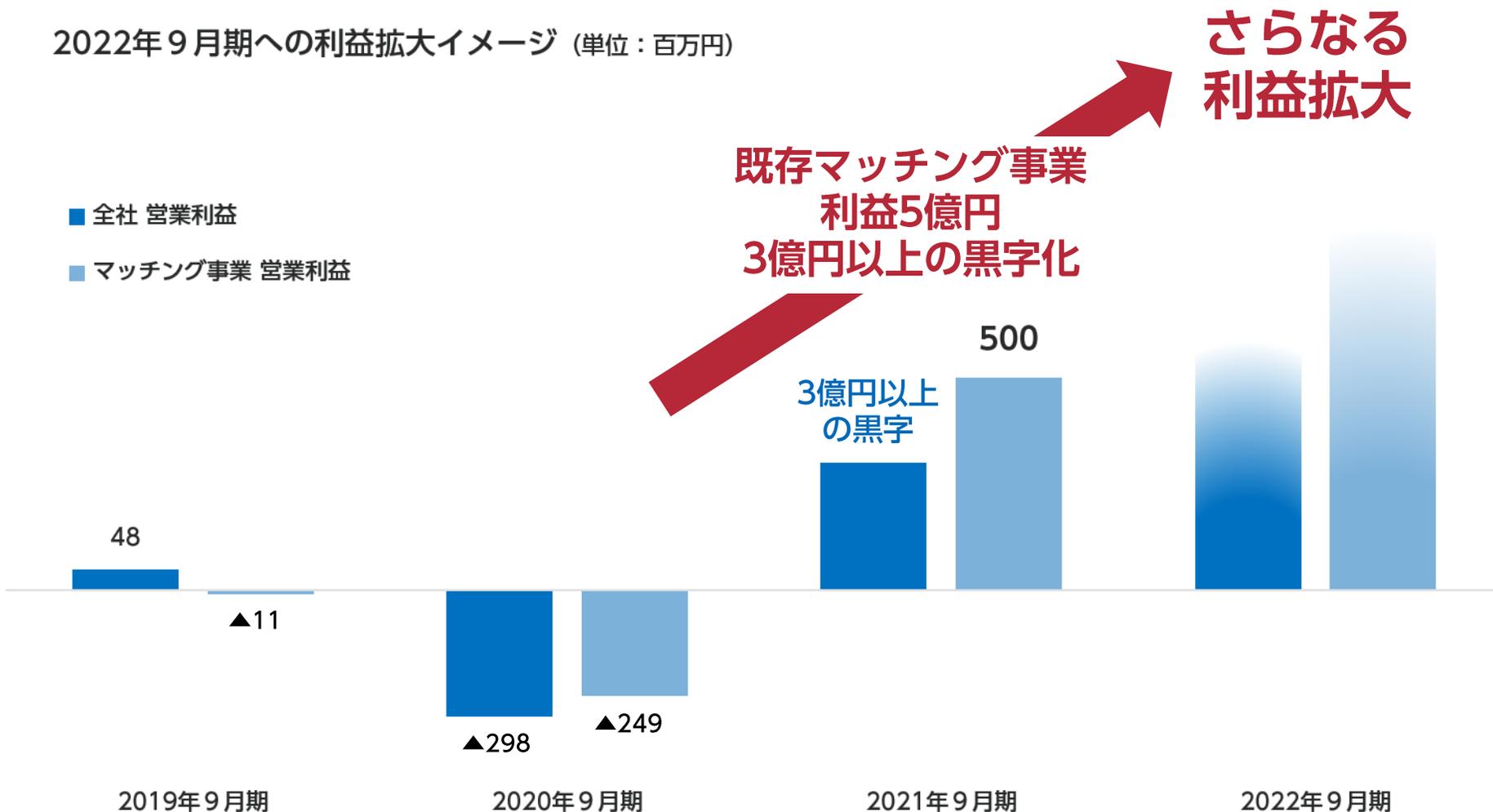
2021年9月期 経営方針

3カ年計画の1.5年が経過して、折り返し地点へ。
投資効率改善の基盤は整い、残りの1.5年で再投資の仮説と実行から方針策定へ



2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ

2022年9月期への利益拡大イメージ (単位：百万円)



生産性改善の取り組みを毎週全社に展開し、他部門への応用を推進
費用最適化と粗利向上ノウハウの構築を継続的に取り組む

毎週の全社朝会で生産性向上プロジェクトの成果を発表（一部抜粋）

生産性向上ピッチ A (A)

CA業務 案件紹介の目的の整理と方法を見直して工数36.2%削減

クラウドテック事業部
サポート部キャリアアドバイザーチーム

生産性向上ピッチ (M-PIP) A (A)

自動日程調整ツール×メール施策で工数削減と決定率向上を実現させ Paid CACを改善した話

生産性向上ピッチ (E-PIP) A (A)

価値の低い機能を削除して維持工数を削減し、開発効率を向上した話

プロダクト本部 プロダクト開発部 プラットフォーム開発1G・2G
維持チーム・Impromチーム

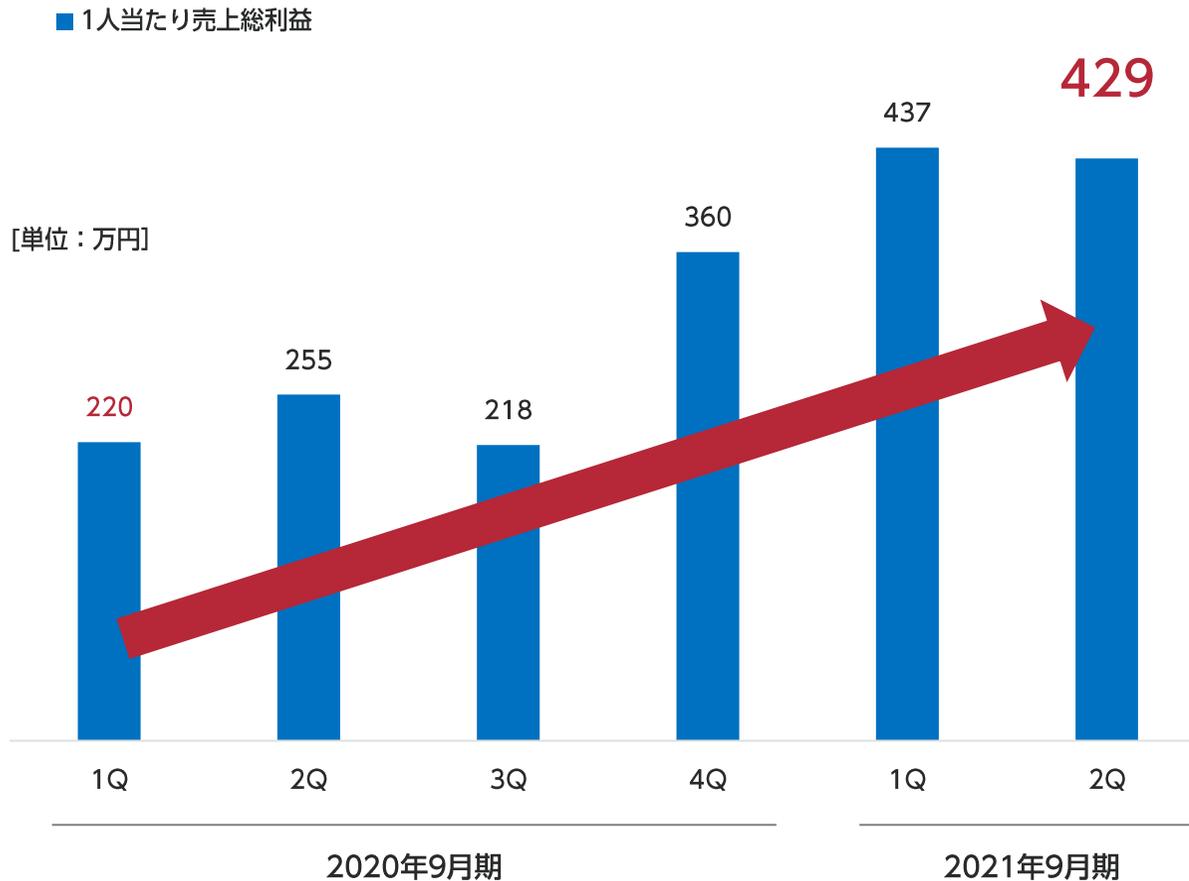
2021/03/22

生産性向上施策 2021年上半期

50施策以上 実施・改善

1従業員あたりの生産性は1.9倍に改善

生産性向上に取り組んだ結果、1従業員当たりの四半期売上総利益は1.9倍に増加



従業員あたり
売上総利益

1.9倍

* 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)

2021年9月期 第2四半期 業績・KPI サマリー

受託事業は前年度に売却し、1Qに引き続きマッチング事業と新規事業に集中
 マッチング事業の成長は業績予想を上回り売上総利益で+23.3%の成長、営業利益も3.8億円の
 黒字化を達成。業績予想の進捗率は50%を上回る

	マッチング事業			ビジネス向けSaaS事業／ その他新規事業		受託事業
	実績	前年同期比	業績予想 進捗率	実績	業績予想 進捗率	実績
総契約額	75.1億円	+19.8%	53.7～ 56.0%	0.4億円	68.9%	2020年9月期 売却済
売上高	37.3億円	+19.6%	50.2～ 53.9%	0.4億円	68.9%	
売上総利益	16.7億円	+23.3%	52.8～ 55.2%	0.4億円	96.5%	
営業利益	3.8億円	+4.5億円		▲0.9億円		

(※1) 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。

(※2) 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。

総契約額・売上高・売上総利益すべてにおいて、業績予想に対し順調に進捗
営業利益は過去最高の289百万円の黒字を達成

		前年同期比	業績予想 進捗率
総契約額	： 7,562百万円	▲6.0%	53.8%～56.1%
売上高	： 3,783百万円	▲22.6%	50.4%～54.0%
売上総利益	： 1,719百万円	▲4.6%	53.5%～55.9%
営業利益	： 289百万円	+304百万円	開示予想より 2億円以上の上振れ

	概要	自社評価
<p>全社</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額・売上高・売上総利益すべてにおいて業績予想を上振れて着地 通期予算に対する進捗率はいずれも50%以上と順調 売上総利益を伸ばしながら生産性向上プロジェクトにより販管費の最適化に成功し、営業利益は2.9億円の黒字 上期の順調な進捗を鑑み、通期営業利益を上方修正（1億円→3億円） 	
<p>マッチング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額および売上高は前年同期比約+20% 売上総利益については前年同期比+23.3%の成長 Web広告への投資を継続しながら営業利益は3.8億円の黒字を達成 テイクレートの22.2%と前年同期比+0.6%改善 	
<p>ビジネス向け SaaS事業 ／新規事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 総契約額および売上高は通期予想に対し68%、売上総利益は96%の進捗率 工数管理SaaSのCrowdLogは引き続き契約増加、ARRは1億円突破 	

セグメント別 総契約額・テイクレート・売上総利益

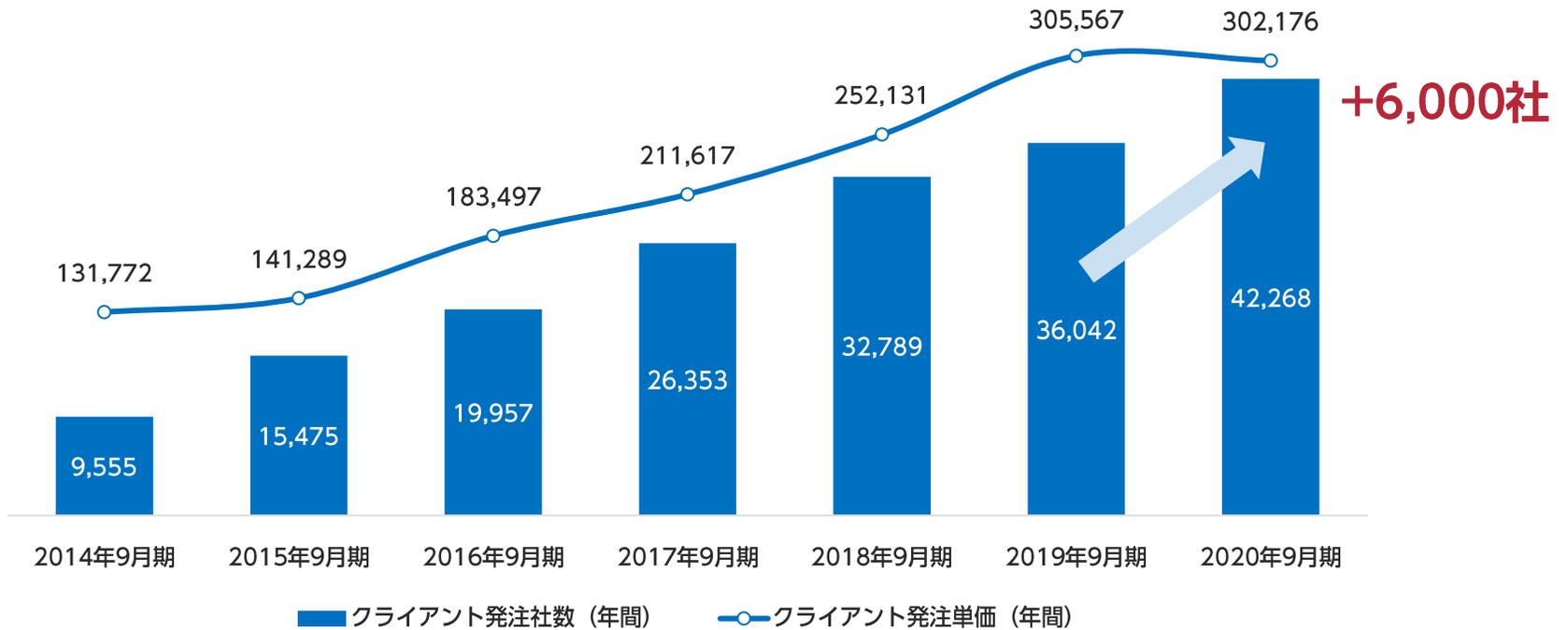
主力のマッチング事業のテイクレートは+0.6%改善し、売上総利益は前年同期比+23.3%成長

セグメント	総契約額		テイクレート		売上総利益
マッチング事業	75.1億円 (前年同期比 +19.8%)	×	22.2% (前年同期比 +0.6%)	=	16.7億円 (前年同期比 +23.3%)
ビジネス向け SaaS事業/ その他新規事業	0.4億円	×	100.0%	=	0.4億円
合計	75.6億円	×	22.7%	=	17.1億円

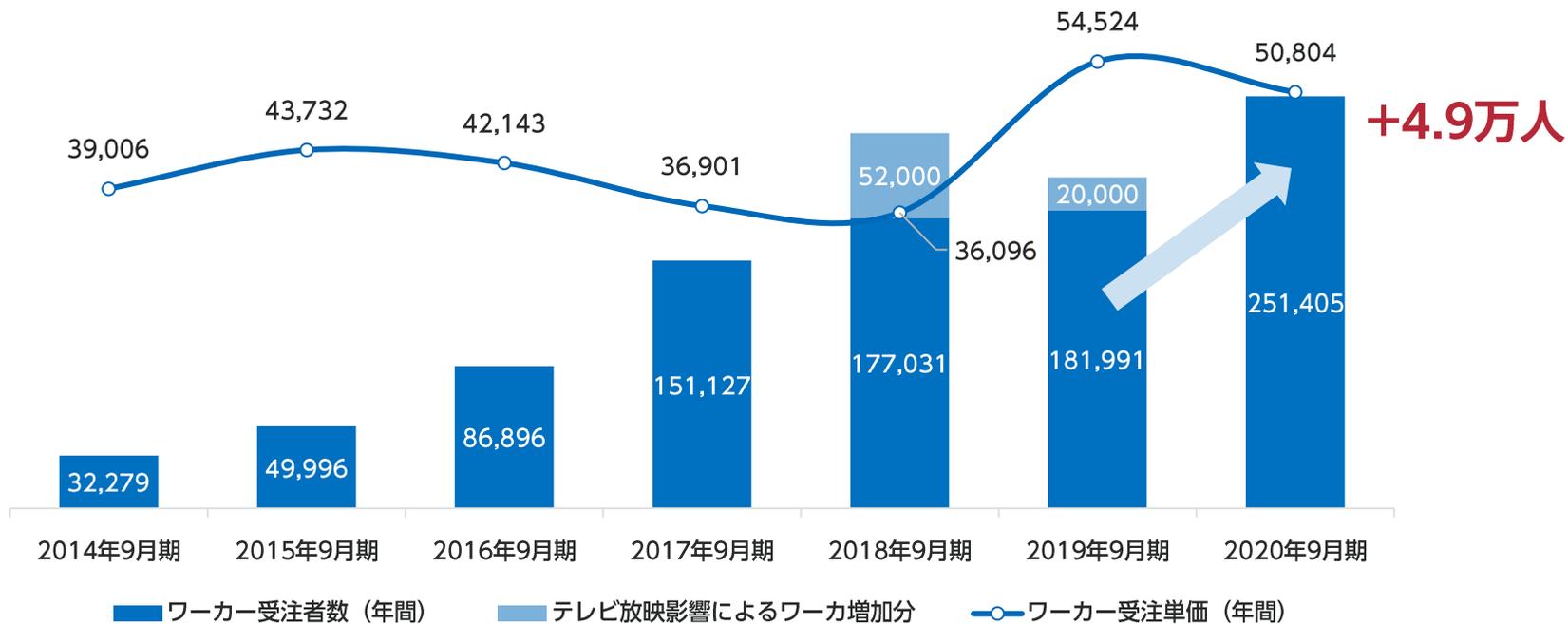
- テイクレート：売上総利益÷総契約額 当社の取扱い契約高から生み出される付加価値（売上総利益）の率（%）

コロナ禍でも平均発注金額を維持しながら発注クライアント社数は6,000社増加

全クライアント	年間 発注単価 30.2万円	×	年間発注社数 42,268社	=	総契約額 127.7億円
---------	-------------------	---	-------------------	---	-----------------

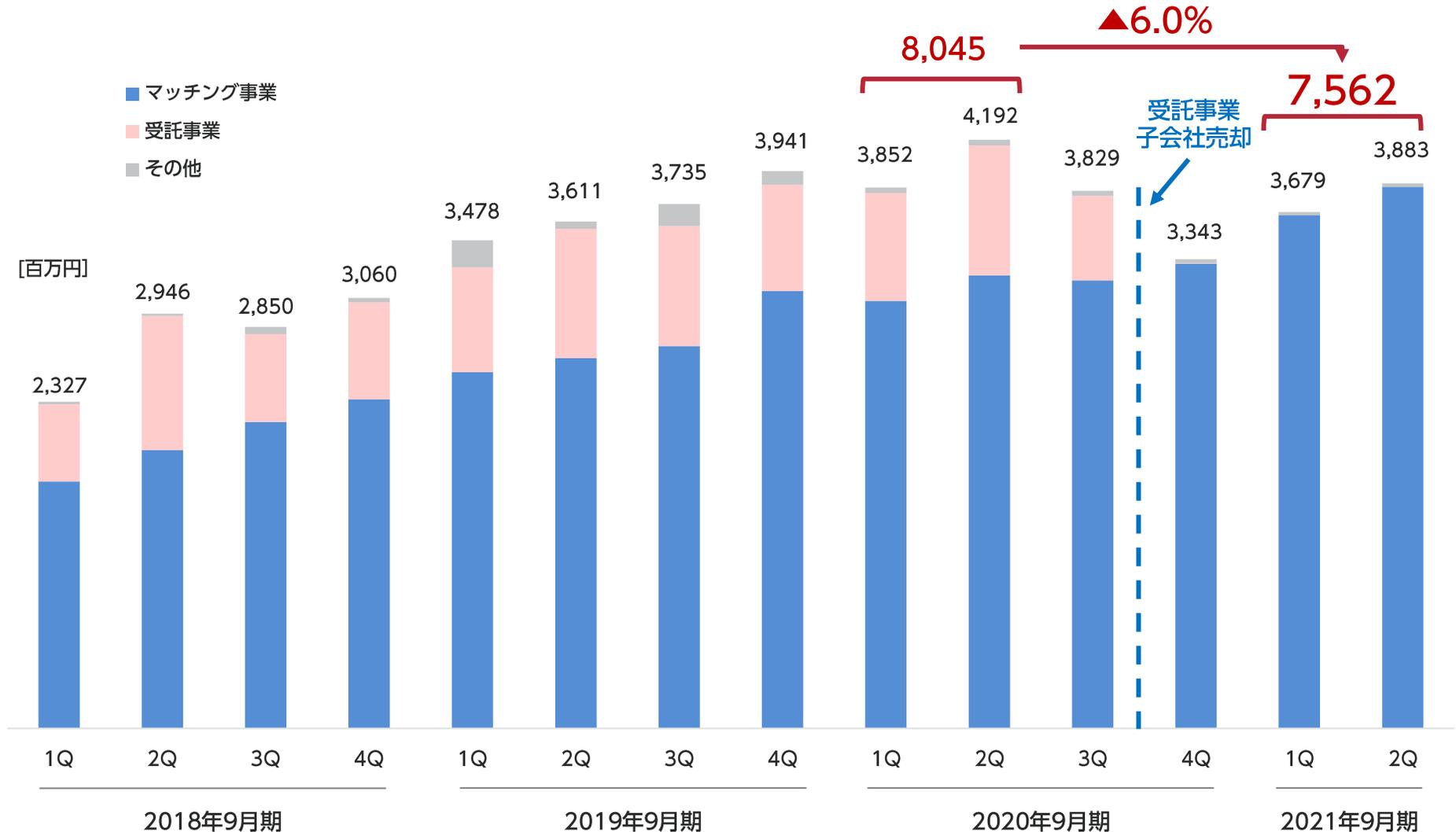


コロナ禍の副業・フリーランス熱の高まりにより受注ワーカー数が4.9万人増加



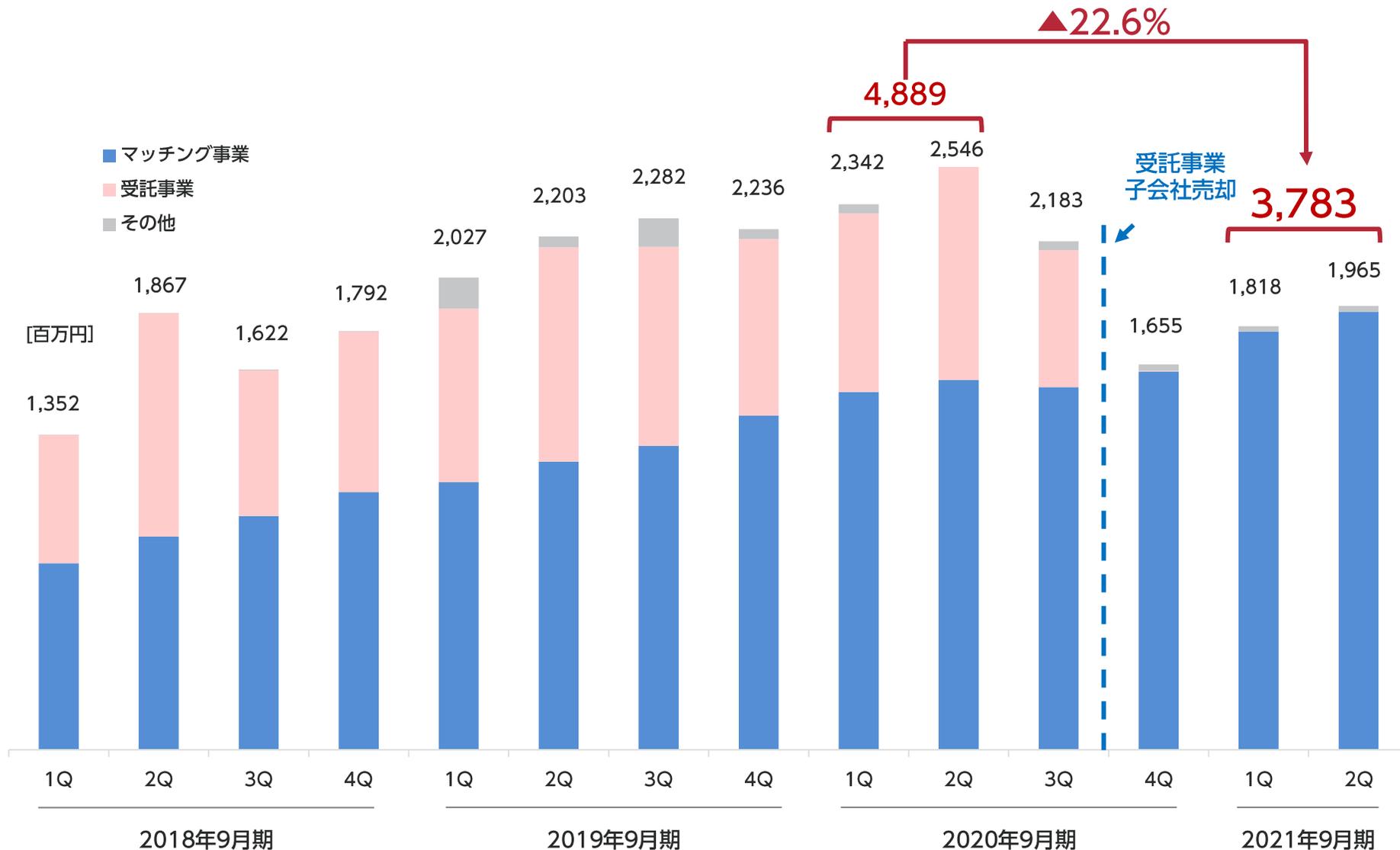
| 2021年9月期 第2四半期 全社 業績詳細

受託事業売却の影響により前期比マイナスも、主力のマッチング事業の高成長により
 マイナス幅は開示予想 (▲19.7~▲17.4%) より縮小。前期比▲6.0%で着地



*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」

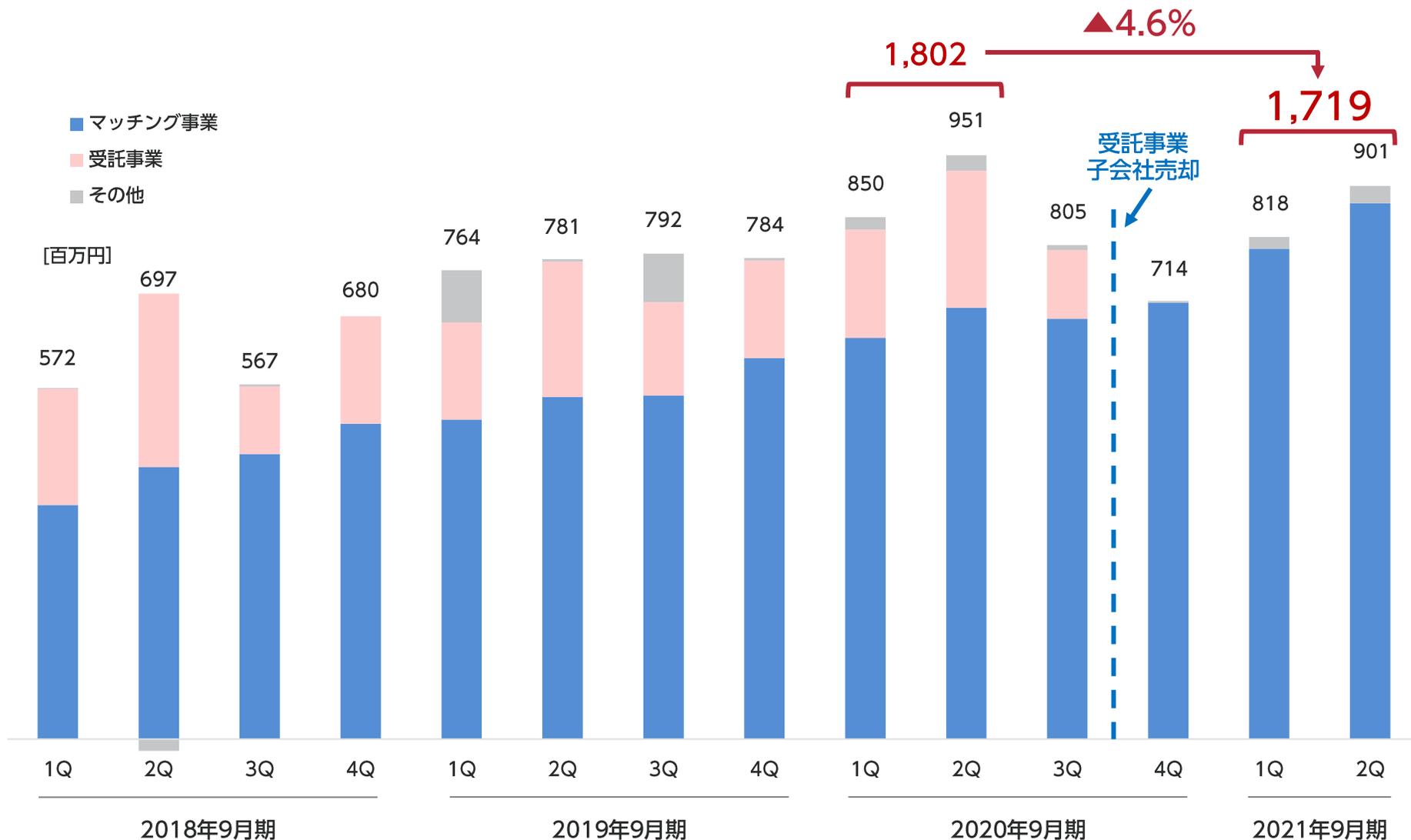
受託事業売却の影響により売上高は前期比▲22.6%。マッチング事業は好調に推移。



*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」

全社 売上総利益 四半期推移

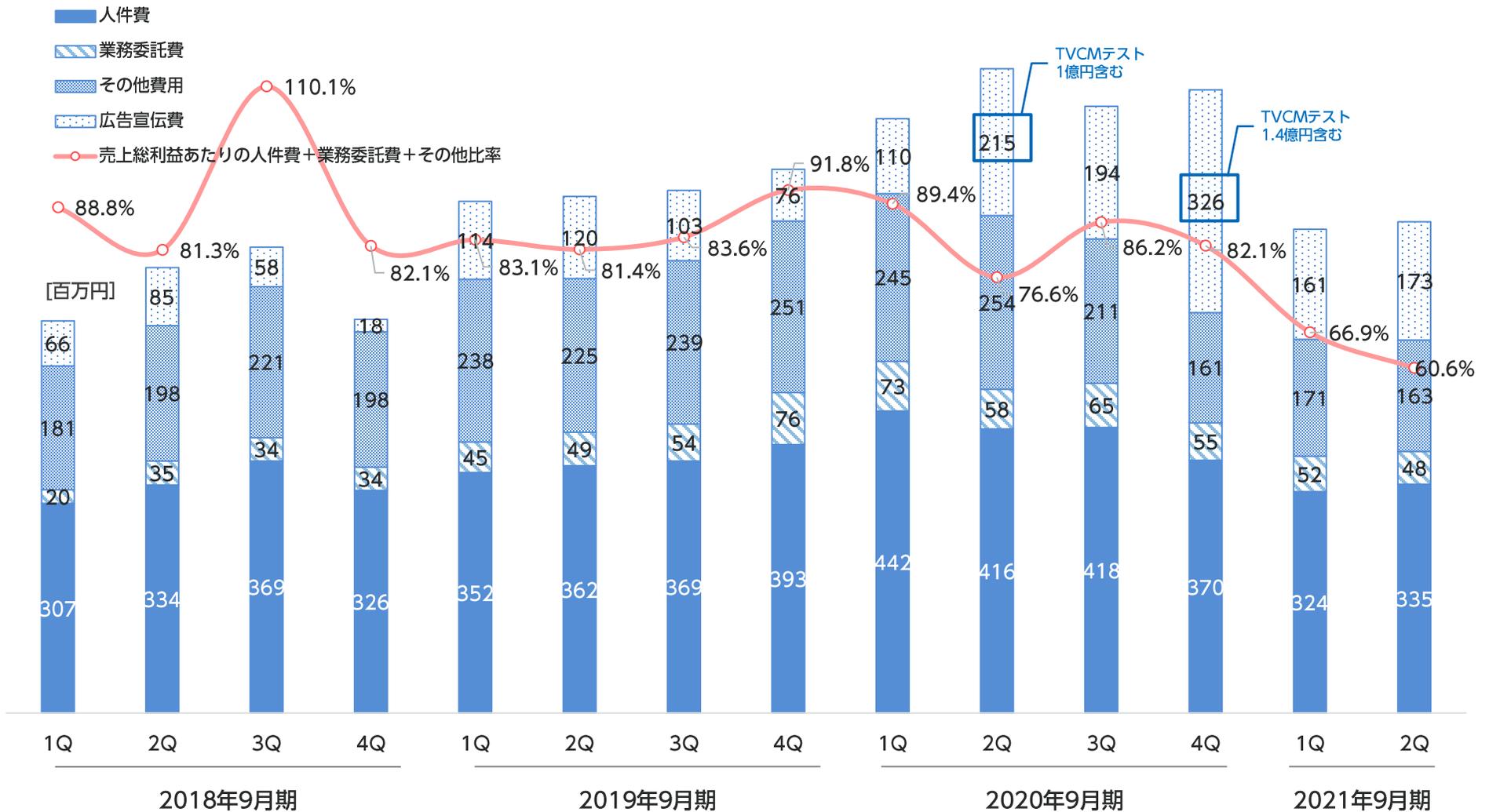
売上総利益は前期比▲4.6%。開示予想を大幅に上回る。



*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」

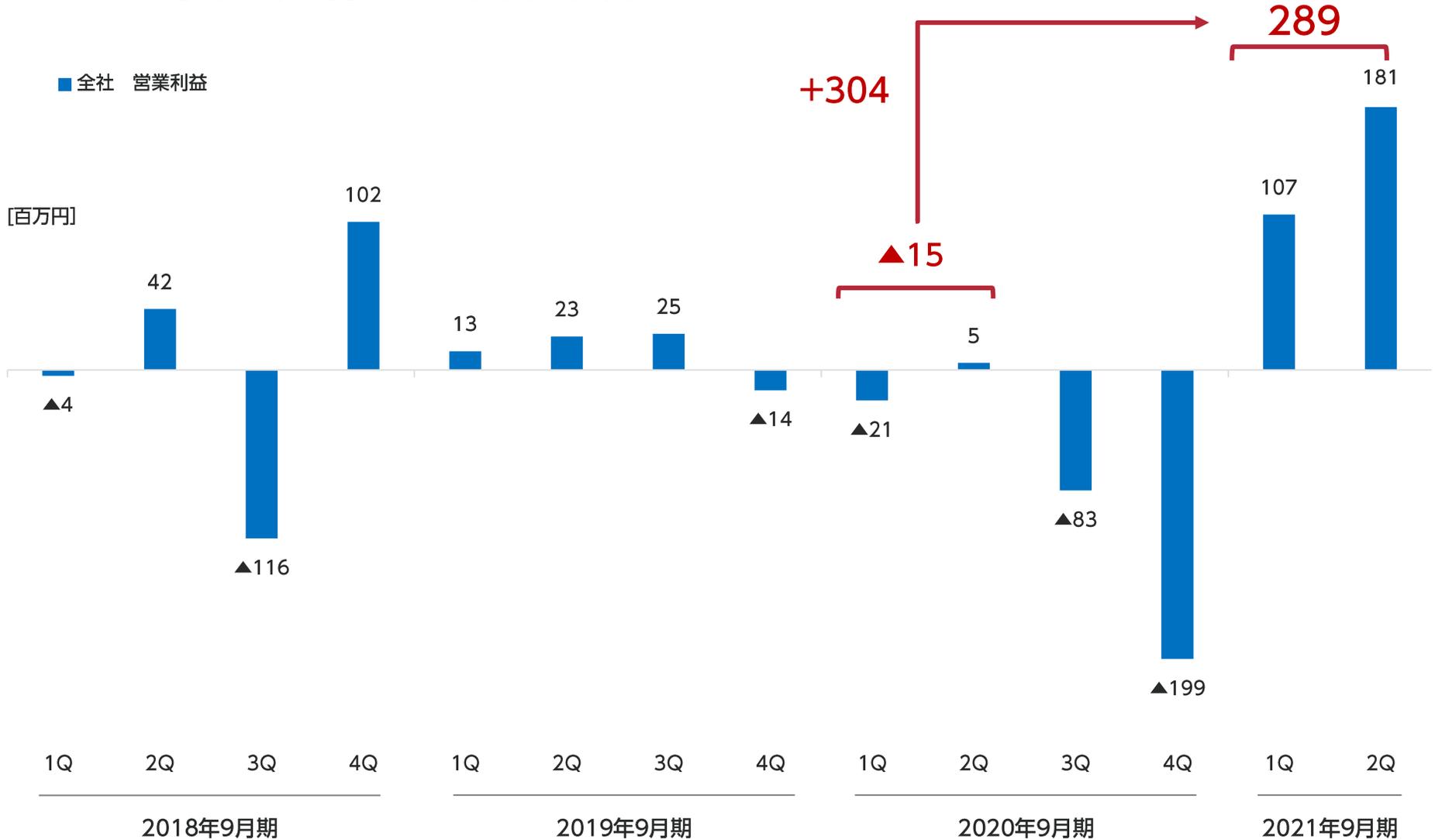
全社 販売管理費 四半期推移

Web広告の投資を継続しながら、売上総利益あたりの販管費を大幅に改善



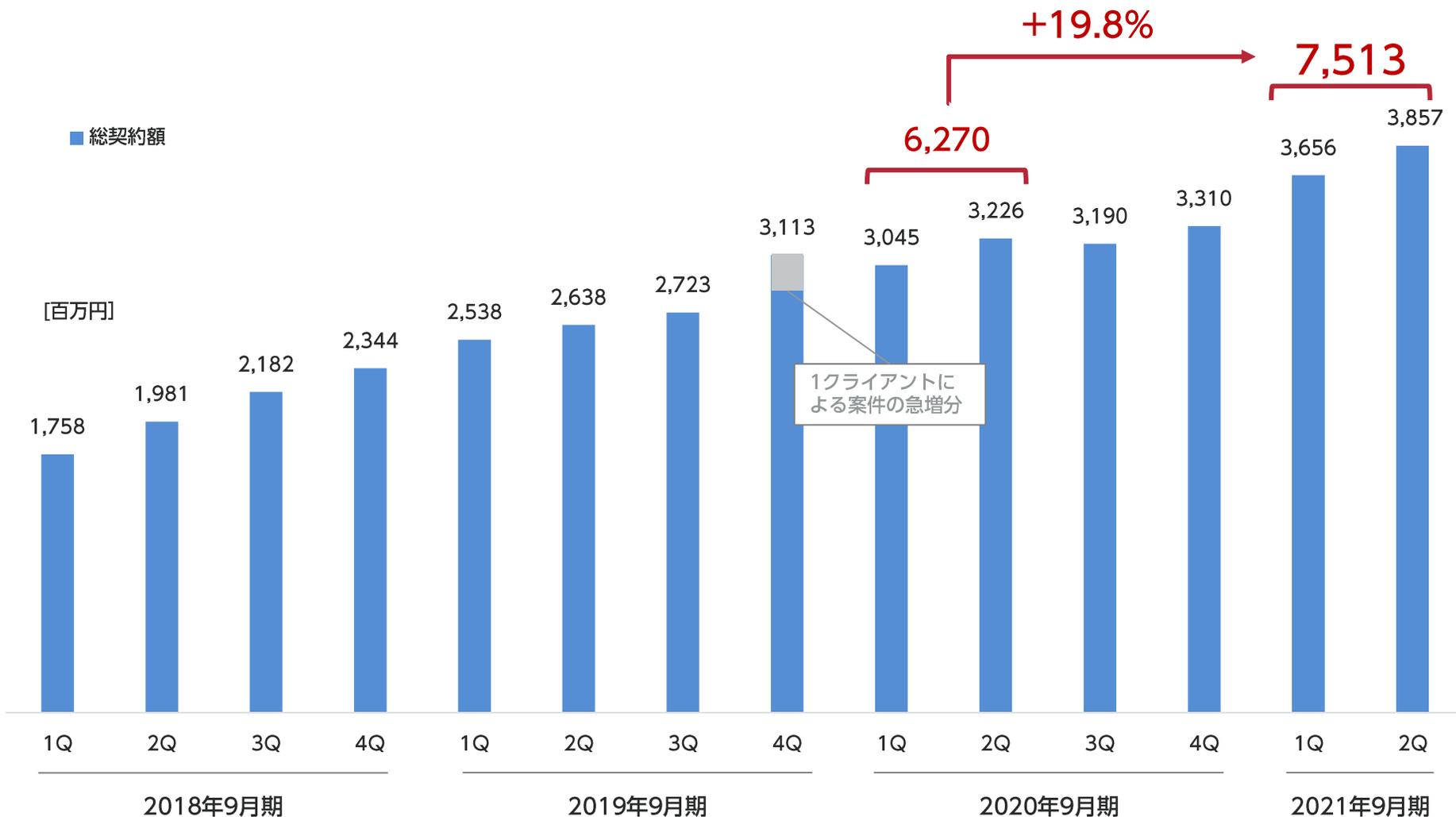
- 2020年9月期より、人材採用・教育に係る費用を人件費として集計し、過去実績値について再計算しております。
- その他費用の主な内訳は地代家賃・回線費用・決済手数料・支払手数料、租税公課・減価償却費・のれん償却費用となります。

前期より継続してきた生産性向上方針が奏功し、289百万円の過去最高益を記録
 マッチング事業と新規事業への投資を継続

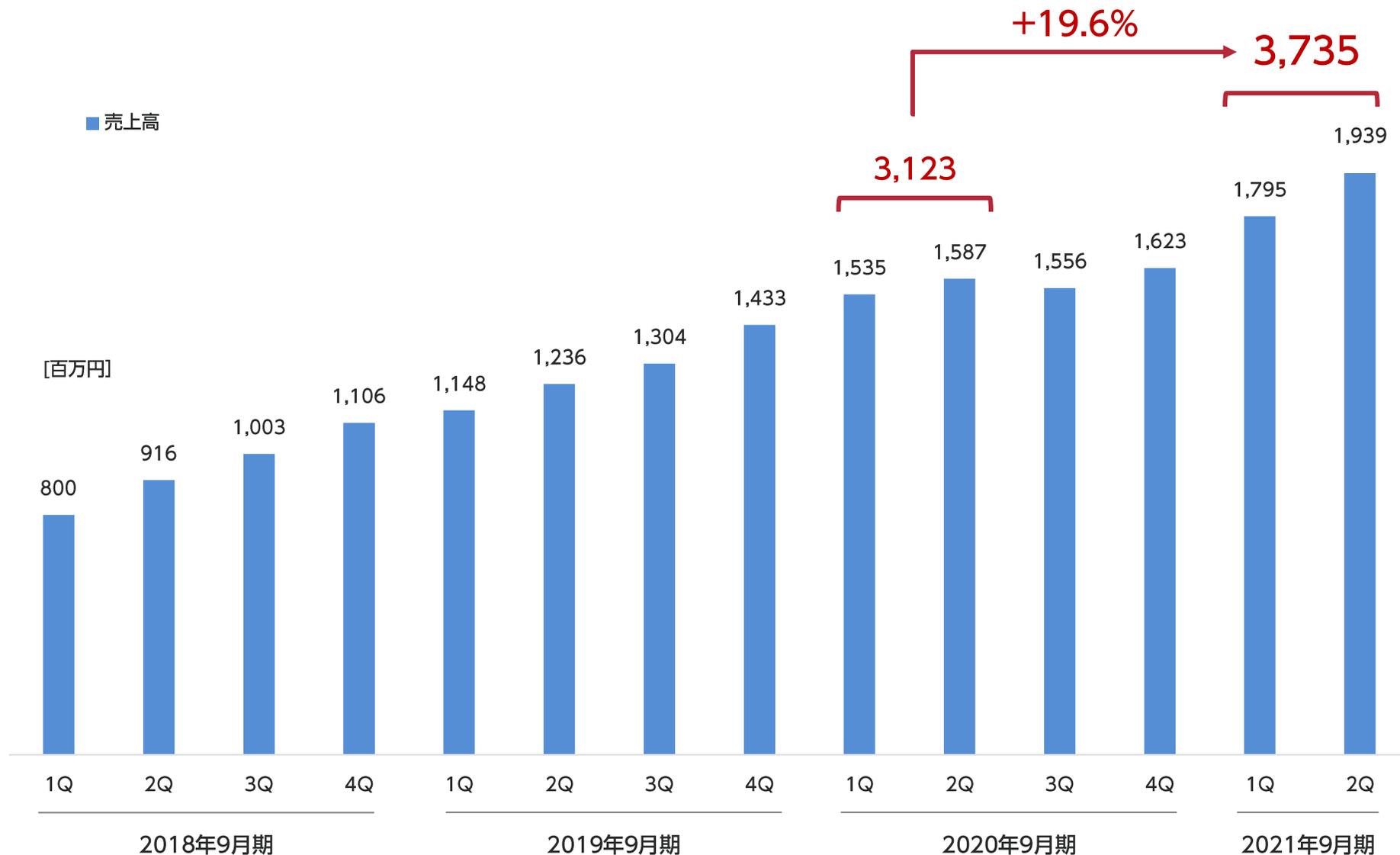


2021年9月期 第2四半期 マッチング事業 業績詳細

マッチング事業の総契約額は前年同期比+19.8%と開示予想を上回る成長

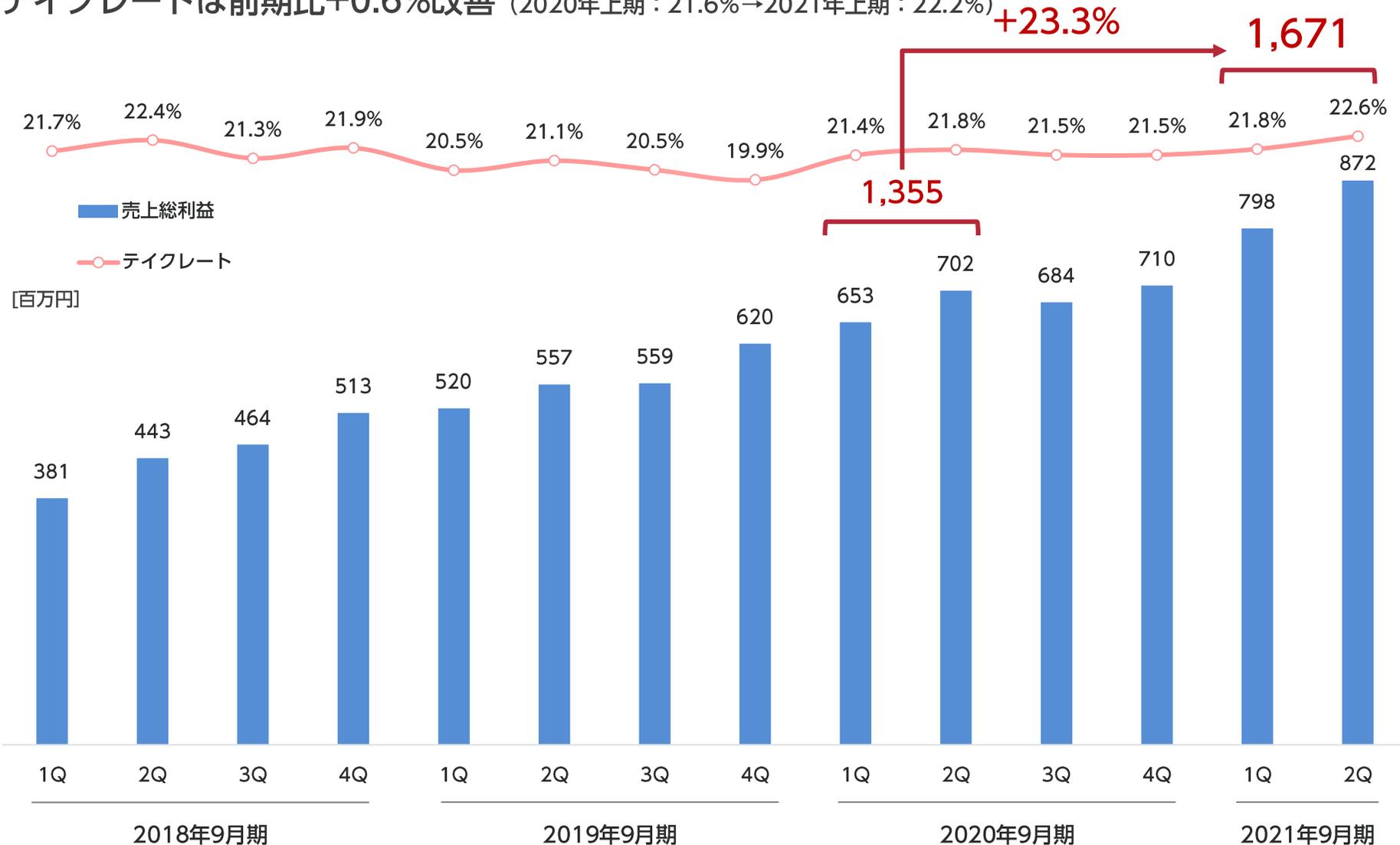


マッチング事業の売上高も順調に成長し前年同期比+19.6%

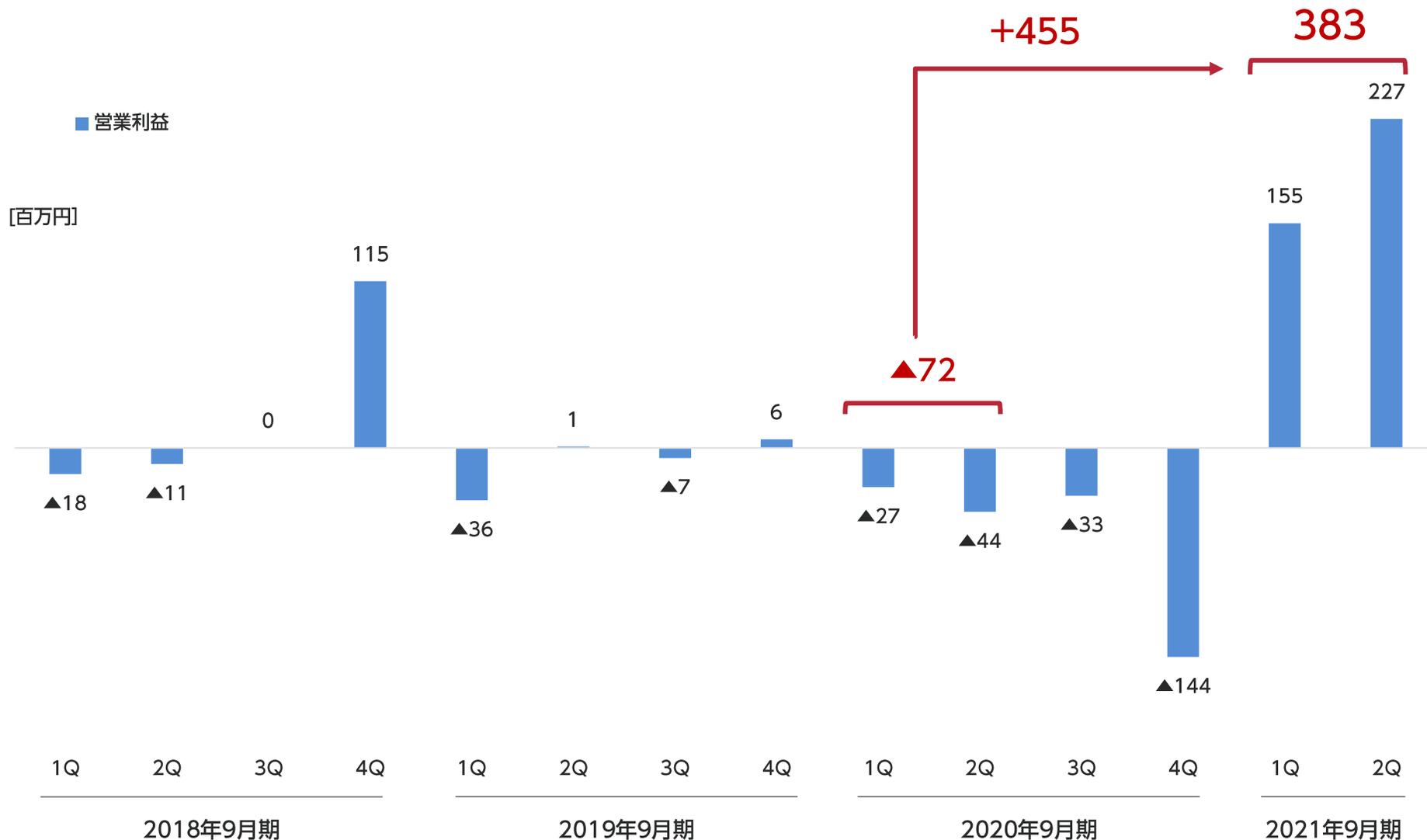


マッチング事業 売上総利益・テイクレート 四半期推移

売上総利益は前期比+23.3%と開示予想を大きく超える成長
テイクレートは前期比+0.6%改善 (2020年上期：21.6%→2021年上期：22.2%)



投資計画に沿って順調に投資しながらも営業利益は383百万円の黒字を創出



マッチング事業は上半期投資計画3.5億円に対し3.3億円を消化。下期も計画通り投資を継続

2021年9月期 投資計画

上半期投資実績

Web広告

上半期 3.5億円
下半期 2.9億円
合計 6.4億円

全社黒字化の範囲内で
24ヶ月LTV÷CAC \geq 100%の
投資ルールに則り投資

予定通り
(3.3億円)

TVCM

実施無し

2020年9月期のテスト結果を踏まえ、
TVCMの短期間での成長寄与は
難しいと判断

予定通り
実施無し

- 24ヶ月LTV÷CAC \geq 100%は、1クライアントの獲得費用を24ヶ月以内に回収する投資基準を意味しております。
- 用語の説明 LTV=新規獲得した1クライアントが24ヶ月間に生み出す売上総利益の総額、CAC=1クライアントあたりの獲得費用（広告費+営業人件費等）

2021年9月期 業績予想・下半期の投資戦略

上半期の業績進捗が順調であることを背景に、マッチング事業の業績を修正
それに伴い全社業績についても上方修正し、**営業利益は3億円以上の黒字を見込む**

総契約額 : 14,148~14,786百万円 前年同期比 ▲7.0~▲2.8%

売上高 : 7,348~7,663百万円 前年同期比 ▲15.8~▲12.2%

売上総利益 : 3,244~3,381百万円 前年同期比 ▲2.4~+1.8%

営業利益 : **3億円以上の黒字** 前年同期比 +598百万円

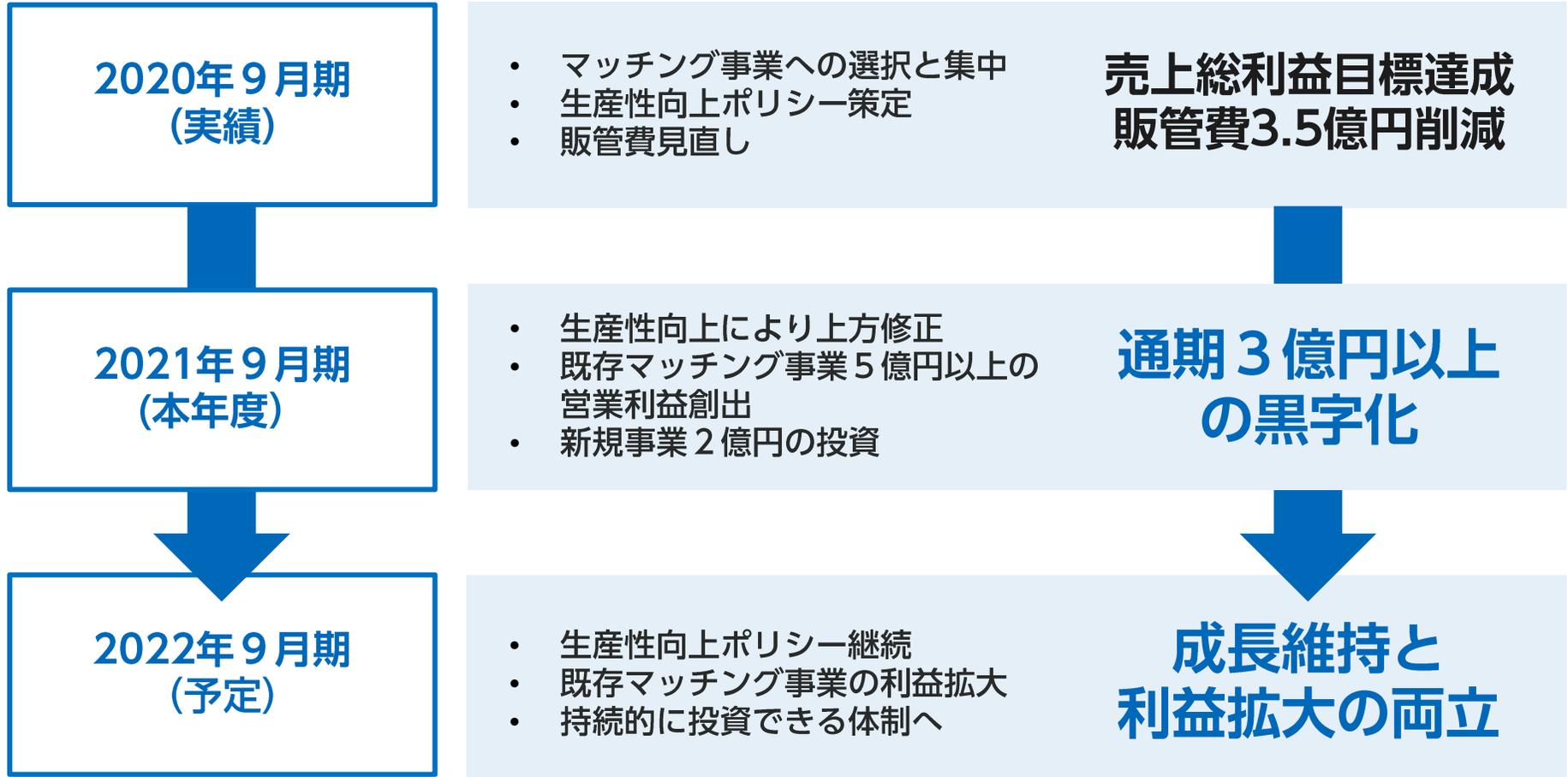
- 本資料は2020年11月13日ならびに、2021年2月14日に開示した当初連結ベースの業績予想に対する予想値の修正となります。
- 当社は2021年9月期 第2四半期決算以降、非連結決算となり、個別業績予想へ移行しております。個別業績予想の修正につきましては、本日開示の「2021年9月期 第2四半期決算短信」および「2021年9月期 業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

マッチング事業は売上総利益+15~20%の成長に上方修正、営業利益5億円以上に上方修正

	マッチング事業	受託事業	新規SaaS事業 その他
総契約額	140.4~146.8億円 前年同期比 +10.0~+15.0%	事業売却	1億円
売上高	72.4~75.6億円 前年同期比 +15.0~+20.0%		1億円
売上総利益	31.6~33.0億円 前年同期比 +15.0~+20.0%		0.8億円
営業利益	5億円以上 前年同期比 +7.4億円以上		▲2億円

- 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。
- 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。
- 本資料は2020年11月13日ならびに、2021年2月14日に開示した当初連結ベースの業績予想に対する予想値の修正となります。
- 当社は2021年9月期 第2四半期決算以降非連結決算となり、個別業績予想へ移行しております。個別業績予想の修正につきましては、本日開示の「2021年9月期 第2四半期決算短信」および「2021年9月期 業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

3カ年計画の1.5年が経過して、折り返し地点へ。
投資効率改善の基盤は整い、残りの1.5年で再投資の仮説と実行から方針策定へ



創出した利益は新規事業であるビジネス向けSaaS事業に投資。既存事業の成長を継続しながら、将来の成長の柱の創出と事業ポートフォリオ拡大を目指す

業務工数管理プロダクト「CrowdLog」



- 業務工数やプロジェクト原価計算をスマートに管理できるSaaSプロダクト
- 初期費用0円での導入が可能。ユーザー数に応じたサブスクリプション課金
- 2021年3月末時点での**累計導入企業は450社を突破**。大企業での活用事例も増加
- 2021年3月末時点で**ARR1億円超を実現**

● ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益

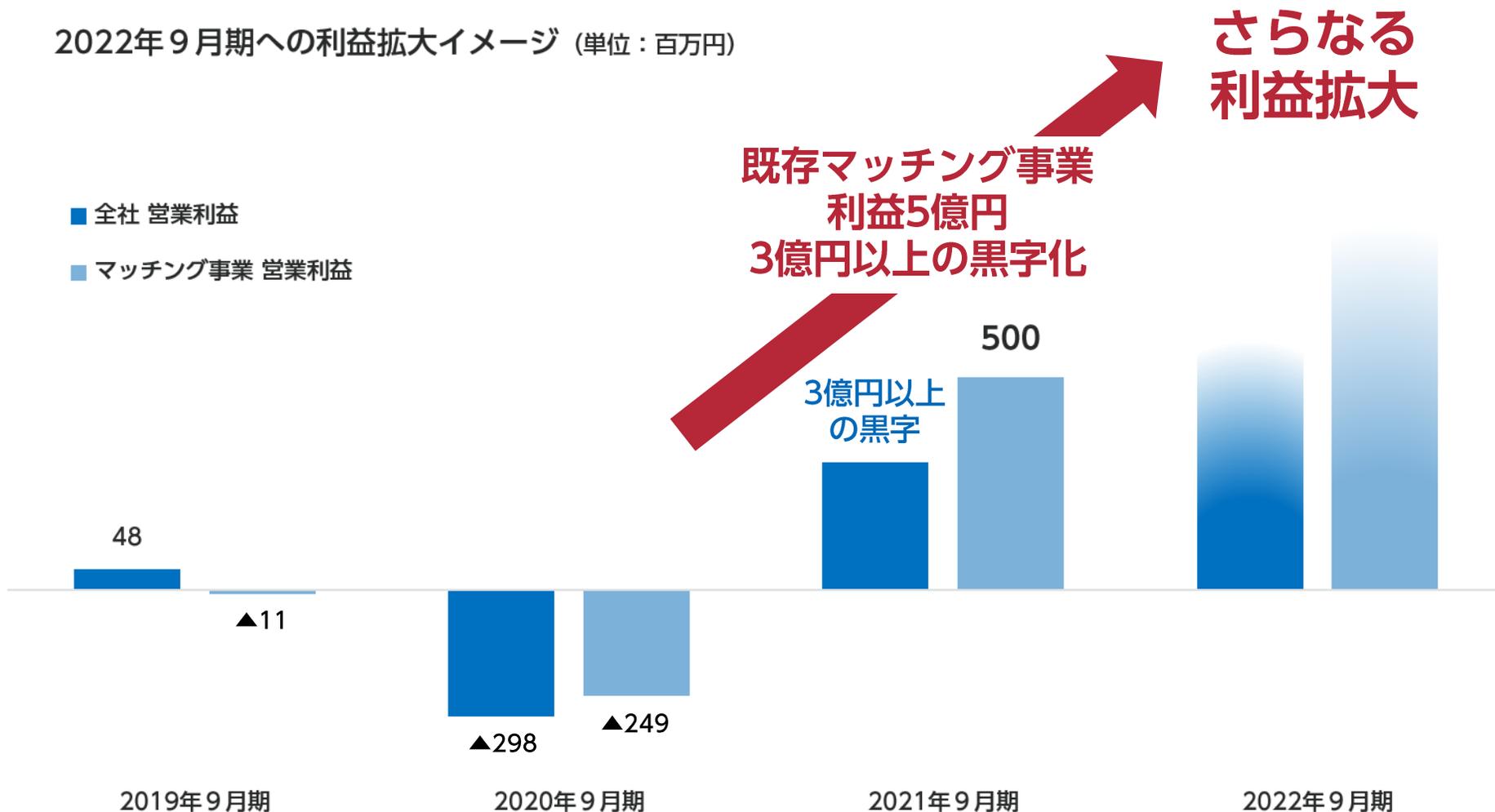
3Dクラウドオフィス「RISA」



- 社員がアバターを介してバーチャル出社できるクラウドオフィス空間の提供
- テレワークにより加速した非対面コミュニケーションから生じる課題を解決
- クラウドオフィスRISAを運営する株式会社OPSIONに出資、持分法適用会社となり、業務資本提携により事業開発を行っていく
- コニカミノルタ、NTT東日本、慶應義塾大学などが利用を開始

2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ

2022年9月期への利益拡大イメージ (単位：百万円)



| 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 26億9,126万円
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 : 443万人
クライアント企業数 : 72万社
政府機関 : 12府省
地方行政 : 80行

※ 2021年3月末時点のクラウドワークス登録者数



2020年9月期振り返り

2021年9月期方針

マッチング
事業

- コロナ禍でも成長を継続し**予算を上回る業績**を実現
- **営業利益もTVCMを除外すれば黒字水準に成長**
- 副業解禁やテレワークの一般化、働き方改革など、市場の追い風が続いており、引き続き成長を目指す
- **2021年9月期は生産性向上と営業利益の黒字化の両輪をテーマとして進め、事業の持続性を高める**



投資集中継続
+
黒字化

受託事業

- **予定通り事業を縮小しながら通期0.8億円の黒字化**
- 受託事業の95%を占める子会社、**電縁・IOSI社を売却**
第4四半期からは実質ゼロとなる



売却完了
撤退

M&A

- 案件を模索するも2020年9月期は実施には至らず
- 既存事業を上回る成長事業、もしくは既存事業の成長を促進する事業に絞り、継続的に案件の発掘を進める



継続検討

2021年9月期 2Q実績

総契約額 3,883百万円 (前年同期比▲7.4%)
 売上高 1,965百万円 (前年同期比▲22.8%)
 売上総利益 901百万円 (前年同期比▲5.2%)
 営業利益 181百万円 (前年同期比+175百万円)

[単位：百万円]

	2020年9月期 (連結)				2021年9月期 (Q1: 連結 Q2以降: 単体)			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,852	4,192	3,829	3,343	3,678	3,883	▲7.4%	+5.6%
売上高	2,342	2,546	2,183	1,655	1,818	1,965	▲22.8%	+8.1%
売上総利益	850	951	805	714	818	901	▲5.2%	+10.2%
販管費	871	945	889	914	710	720	▲23.9%	+1.4%
営業利益	▲21	5	▲83	▲199	107	181	+175	+73
経常利益	▲4	16	▲127	▲196	117	210	+194	+92
当期純利益	▲13	▲56	▲105	121	91	150	+206	+58

- 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2021年9月期第2四半期決算以降非連結決算へ移行したため、2021年9月期2Q以降は単体数字となります。
- 本資料においては2021年9月期1Q以前の実績について連結での実績数値を用いて比較を行っております。

2021年9月期 第2四半期 貸借対照表

[単位：百万円]

	2021年9月期 2Q (単体)	2020年9月期末 (単体)	前期末比
流動資産	5,200	4,559	+640
固定資産	349	479	▲129
総資産	5,549	5,038	+511
流動負債	2,134	1,852	+281
固定負債	33	33	0
純資産	3,382	3,153	+229
自己資本比率	60.9%	62.6%	▲1.6%

- 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2021年9月期 第2四半期決算以降非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。

2021年9月期 第2四半期 キャッシュフロー計算書

[単位：百万円]

	2021年9月期 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	301
投資活動によるキャッシュフロー	▲29
財務活動によるキャッシュフロー	5
現金及び現金同等物の増減額	277
現金及び現金同等物の期末残高	3,717

- 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2021年9月期第2四半期決算以降非連結決算へ移行しましたが、前年度の単体キャッシュフロー計算書は作成していないため比較を行っておりません。



【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