



2021年11月16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11月15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 通期決算説明資料

【添付資料】

上記説明会において使用した資料

以 上

株式会社クラウドワークス 2021年9月期 通期決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900

| 2021年9月期 決算サマリ

全社 : 過去最高益となる6.0億円の黒字を達成

マッチング事業 : 通期で+25%超の成長を実現、営業利益も8.0億円の黒字を達成

	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS +その他新規事業	受託事業
GMV (流通取引総額)	156.9億円 (前期比 +3.2%)	155.7億円 (前期比 +22.0%)	1.1億円	2020年 9月期 売却済
売上高	80.5億円 (前期比 ▲7.7%)	79.3億円 (前期比 +25.9%)	1.1億円	
売上総利益	36.0億円 (前期比 +8.4%)	34.9億円 (前期比 +27.1%)	1.0億円	
営業利益	6.0億円 (前期比 +8.9億円)	8.0億円 (前期比 +10.4億円)	▲2.0億円	

- 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。

マッチング事業において前期比+30%以上の売上成長を実現、成長が加速

	全社	マッチング事業	ビジネス向けSaaS +その他新規事業	受託事業
GMV (流通取引総額)	41.6億円 (前期比 +24.7%)	41.2億円 (前期比 +24.8%)	0.4億円	2020年 9月期 売却済
売上高	21.9億円 (前期比 +32.5%)	21.5億円 (前期比 +32.7%)	0.4億円	
売上総利益	9.6億円 (前期比 +34.7%)	9.3億円 (前期比 +31.0%)	0.3億円	
営業利益	1.3億円 (前期比+3.3億円)	1.9億円 (前期比 +3.3億円)	▲0.5億円	

- 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。

| クラウドワークスのミッションと成長戦略

「働く」を通して人々に笑顔を



個のためのインフラになる

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



社会課題の解決と売上・利益成長の両立

日本が抱える社会課題

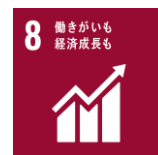


個のためのインフラ創造による
社会課題の解決



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



様々な働き方で活躍するクラウドワーカー

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



神田様 (デザイナー)

会社員として働きながら、平日は早朝・19時以降、休日は5～6時間、**副業によってWEB制作の仕事**を行う。

業務は**フルリモート**で実施。

早朝・深夜・スキマ時間などフレキシブルに業務を行い、**自分のデザイナーとしてのスキルを活かして新しい収入源**を得る。

個人事業主として安定収入を得たうえで、独立も検討中。



藤井様 (事務アシスタント)

事務アシスタントとして**平日9時～15時半まで**、クライアント企業のCMS入稿や審査などの仕事を行う。

業務は**在宅・オンライン・フルリモート**で実施。

商業系資格数種と秘書の資格を保有し、**15年以上の事務経験を持つプロフェッショナル**。

在宅フルリモートの最先端の働き方で**クライアント**をサポート。

クラウドワークスの強みと成長力の源泉

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

日本最大のプラットフォーム



PF資産を軸に新しいサービスを立ち上げ各市場を開拓

現在拡大中の市場

WEB制作 外注領域	エンジニア・ デザイナー領域	アシスタント・ 事務領域
IT外注市場	技術者派遣市場	一般事務派遣市場
1,000億円	7,700億円	1.7兆円

TAM 2.6兆円

今後拡大余地のある市場

SI市場	BPO市場	コンサル市場	アルバイト 求人広告市場	その他 周辺市場
7兆円	1兆円	7,659億円	2,500億円	

TAM 9兆円超

- 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

現在収益拡大している主要領域と未来の戦略

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年に流通総額155億円を突破
 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（CAGR20%以上）を実現する



- 対象市場CAGR：過去3年間の年平均成長率
- 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

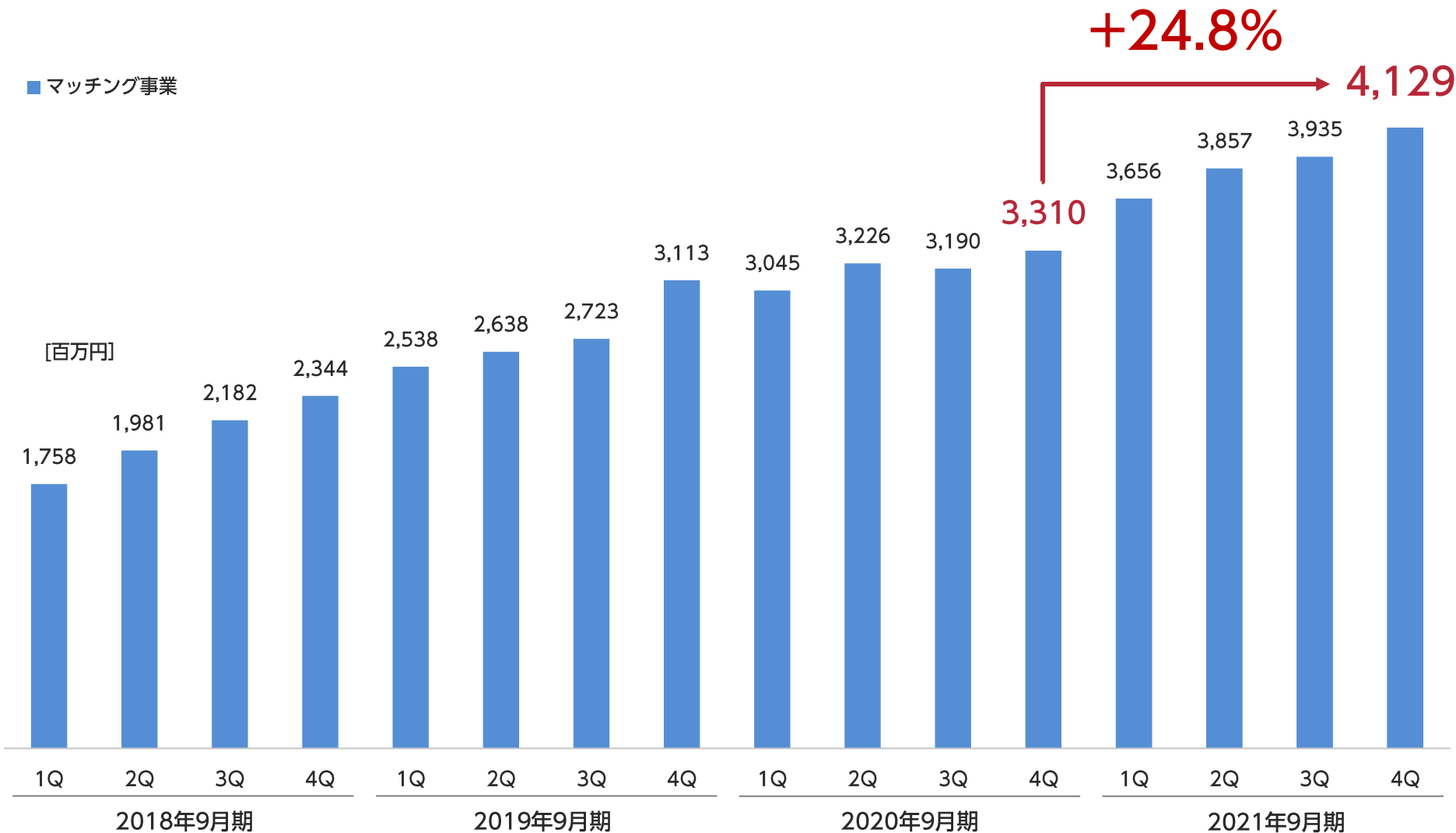
プラットフォーム資産に加え、再現性の高い事業開発ノウハウを蓄積

創業来9年に渡り、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



| 2021年9月期 振り返り

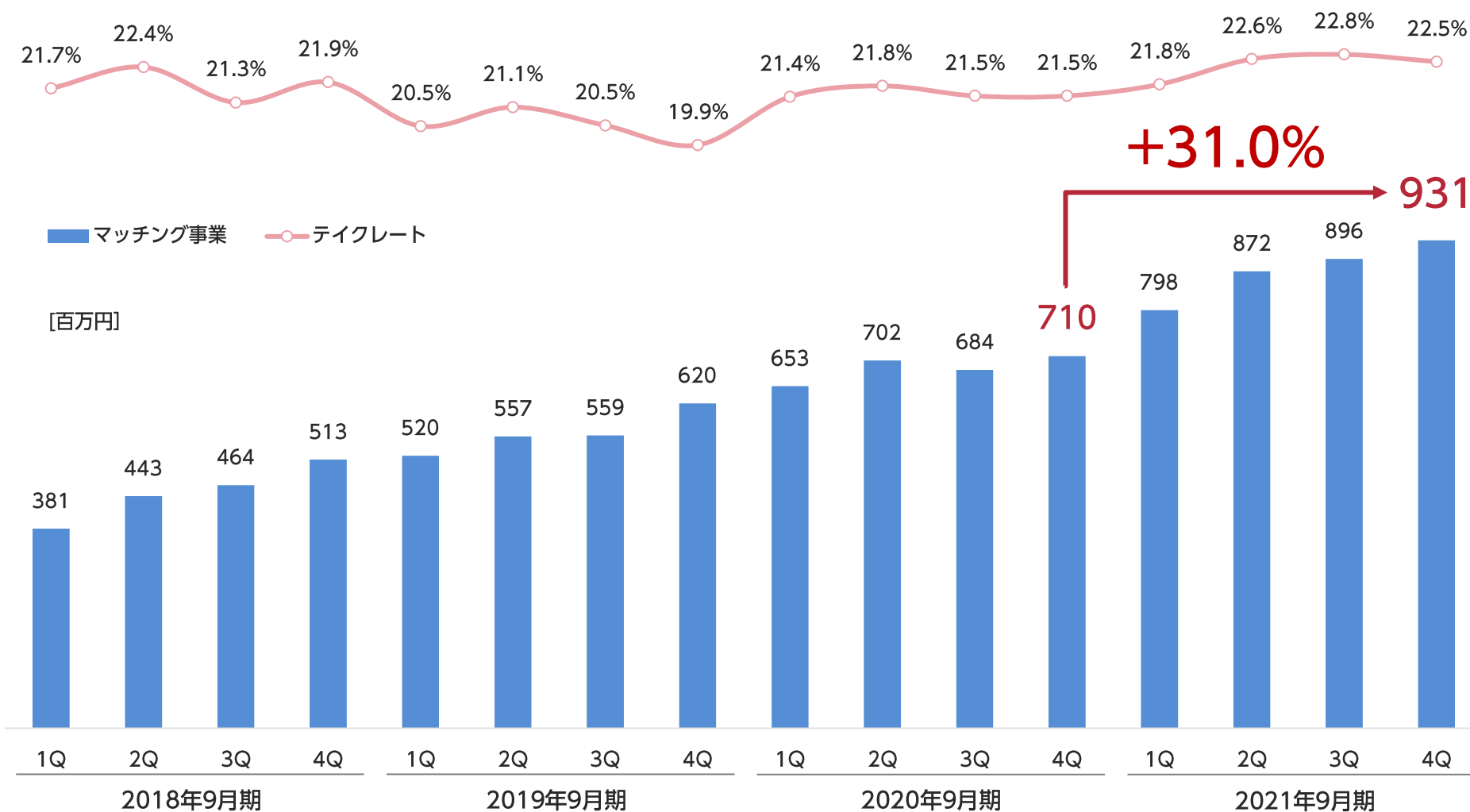
マッチング事業の流通取引総額は前期比+24.8%と成長



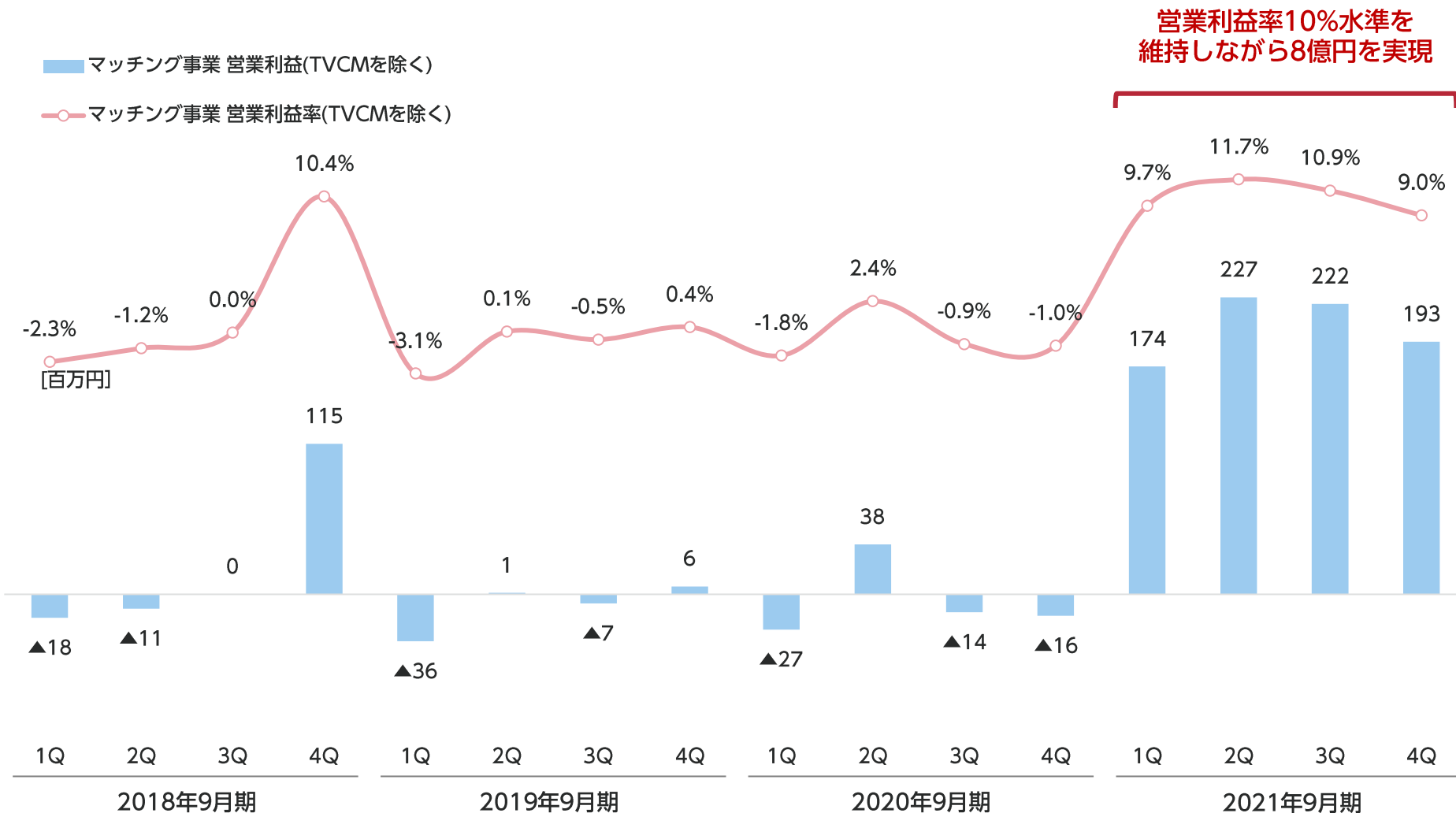
マッチング事業 売上総利益・テイクレート 四半期推移

売上総利益についても前期比+31.0%と成長加速

テイクレートも前期比+1.0%改善 (2020年通期：21.5%→2021年通期：22.5%)



営業利益も順調に拡大し8億円（前年比+10億円超）を実現
 広告投資も増強しながら、営業利益率10%水準を維持



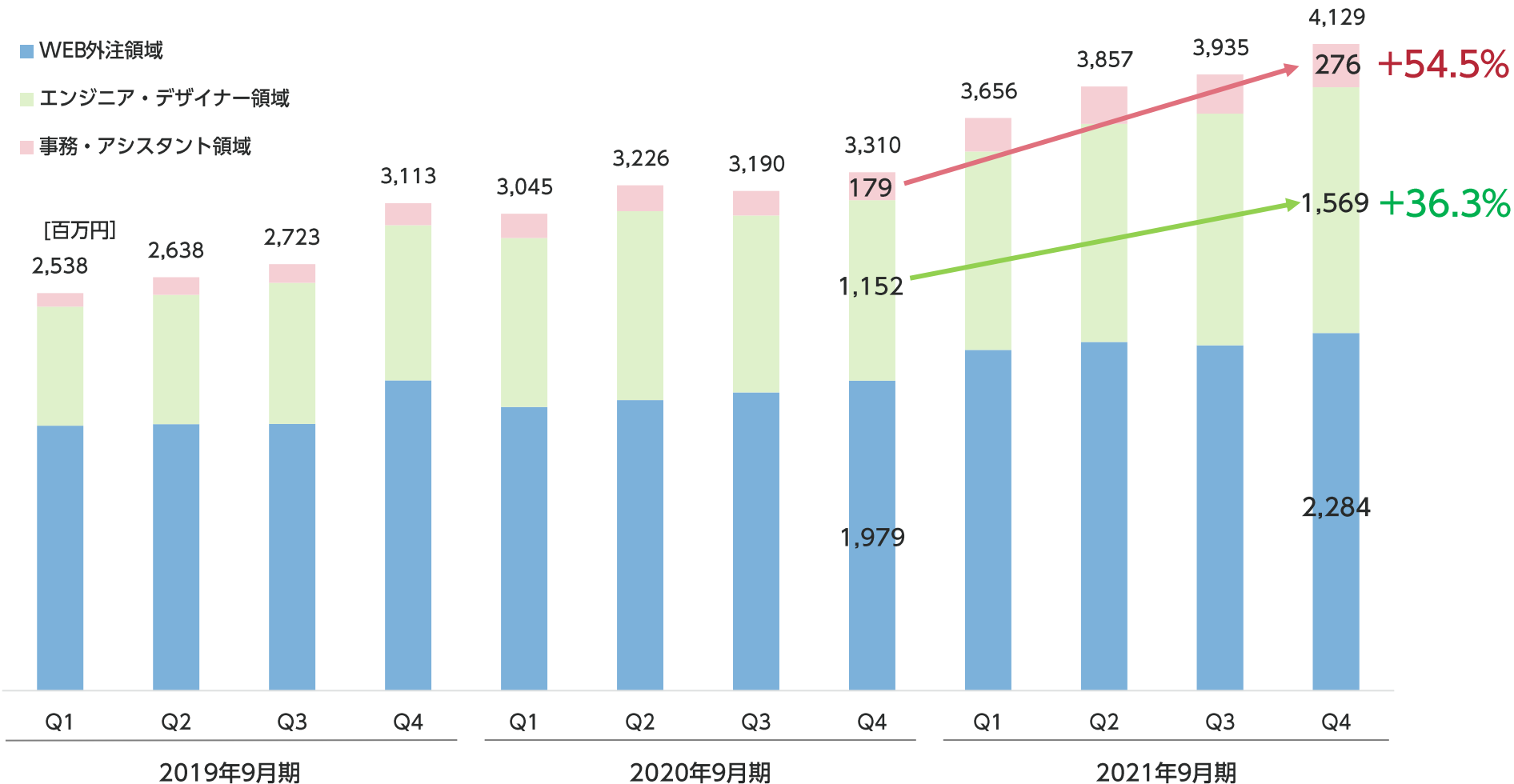
営業利益率10%水準を維持しながら8億円を実現

● 2020年9月期の営業利益には、TVCMによる一時的な費用を除いています。

マッチング事業 カテゴリ別 流通取引総額

エンジニア・デザイナー領域と事務・アシスタント領域が成長を牽引

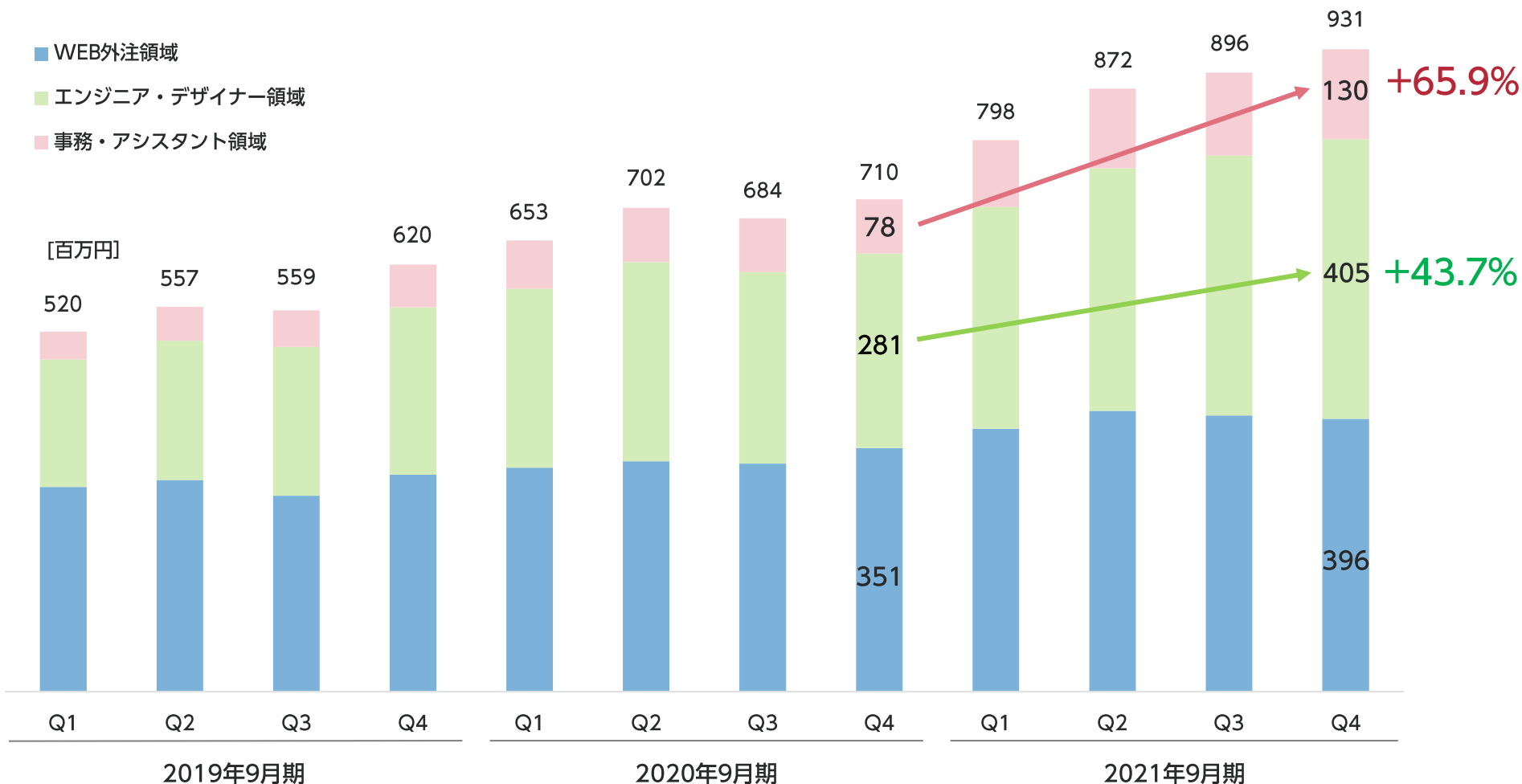
- ①WEB外注領域 : 2021年通期成長率 +17.7%、第4Q成長率 +15.4%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2021年通期成長率 +25.1%、第4Q成長率 +36.3%
- ③事務・アシスタント領域 : 2021年通期成長率 +49.6%、第4Q成長率 +54.5%



マッチング事業 カテゴリ別 売上総利益

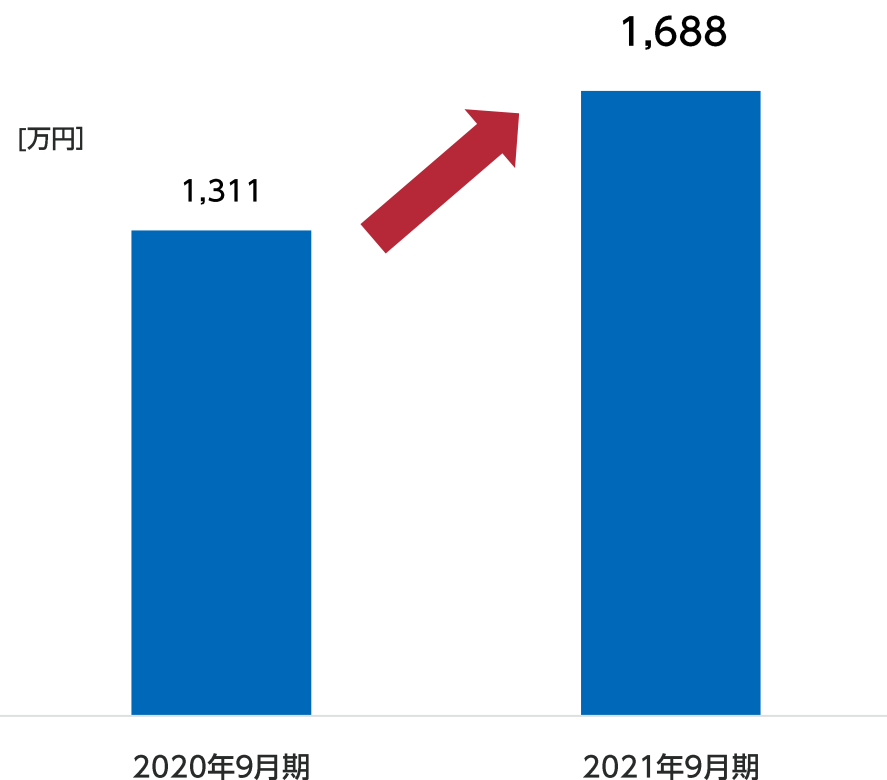
売上総利益でもエンジニア・デザイナー/事務・アシスタント領域が+30%以上の高い成長を実現

- ①WEB外注領域 : 2021年通期成長率 +18.1%、第4Q成長率 +12.9%
- ②エンジニア・デザイナー領域 : 2021年通期成長率 +31.4%、第4Q成長率 +43.7%
- ③事務・アシスタント領域 : 2021年通期成長率 +51.5%、第4Q成長率 +65.9%



生産性向上の低い受託事業の売却に加え、内部改善（テイクレート向上、営業生産性・インサイドセールス強化、LTV向上等）に取り組んだ結果、**受託事業の売却影響を除く従業員当たりの売上総利益は+28.7%の改善**

受託事業を除く全社の従業員あたり売上総利益



**従業員あたり
売上総利益**

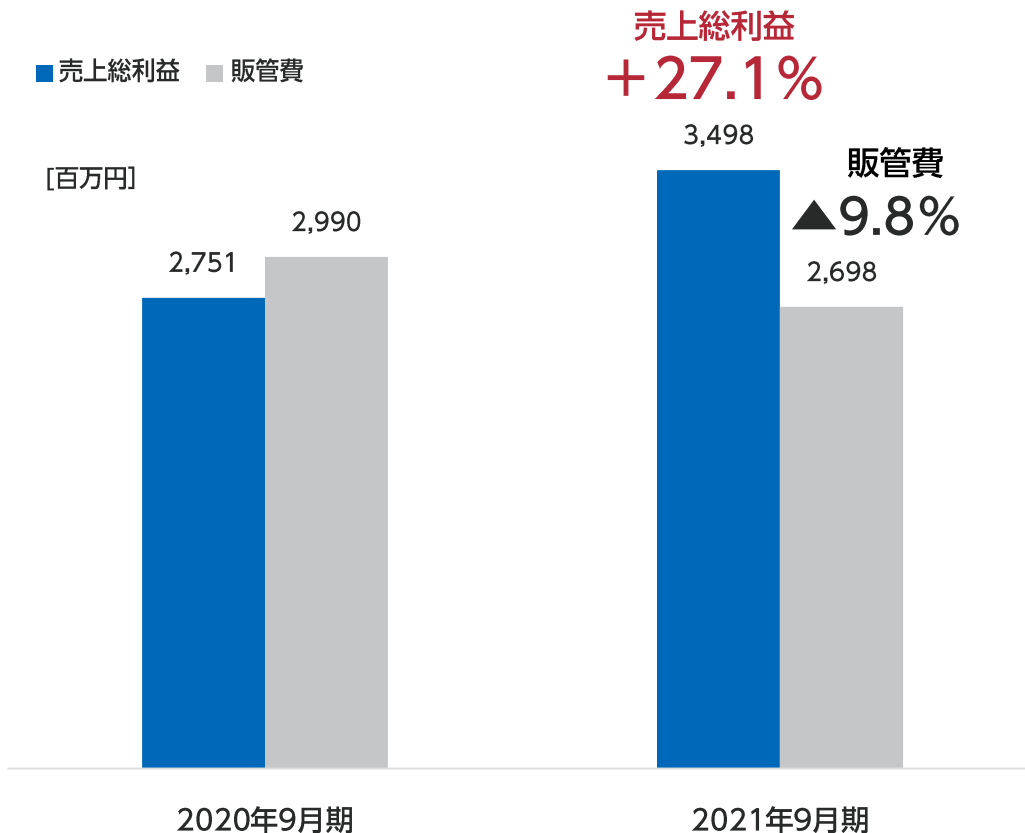
**前年同期比
+28.7%**

*売却した受託事業を除いた生産性改善

* 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）
* 四半期末平均従業員数あたりの生産性を比較

販管費は前年比で約10%削減しながら、30%近い売上総利益成長を実現
今後も販管費の増加ペース以上に売上総利益を成長させることを目指す

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 +27.1%成長

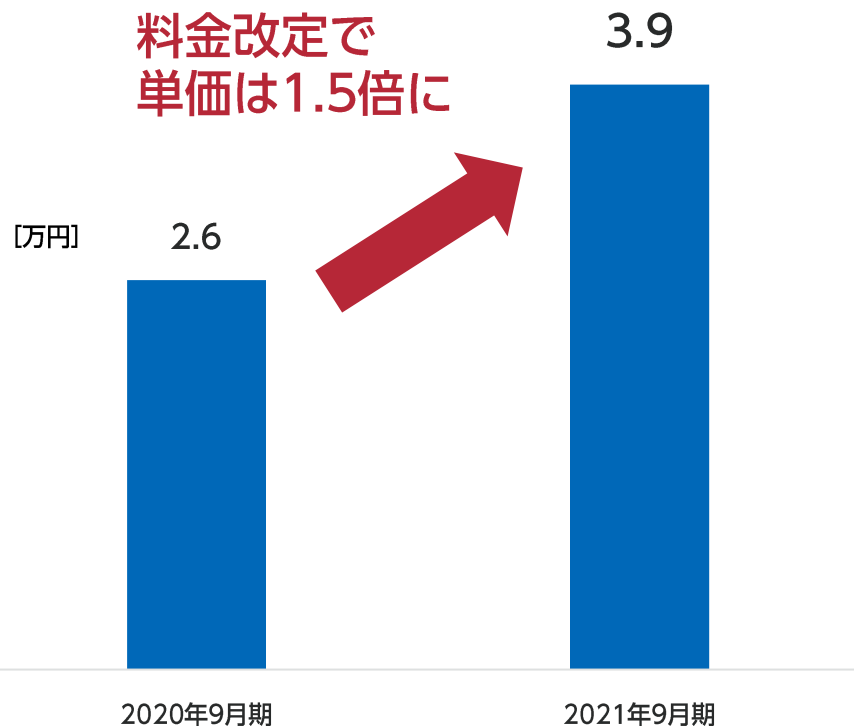
販管費 9.8%削減

*共に前期比

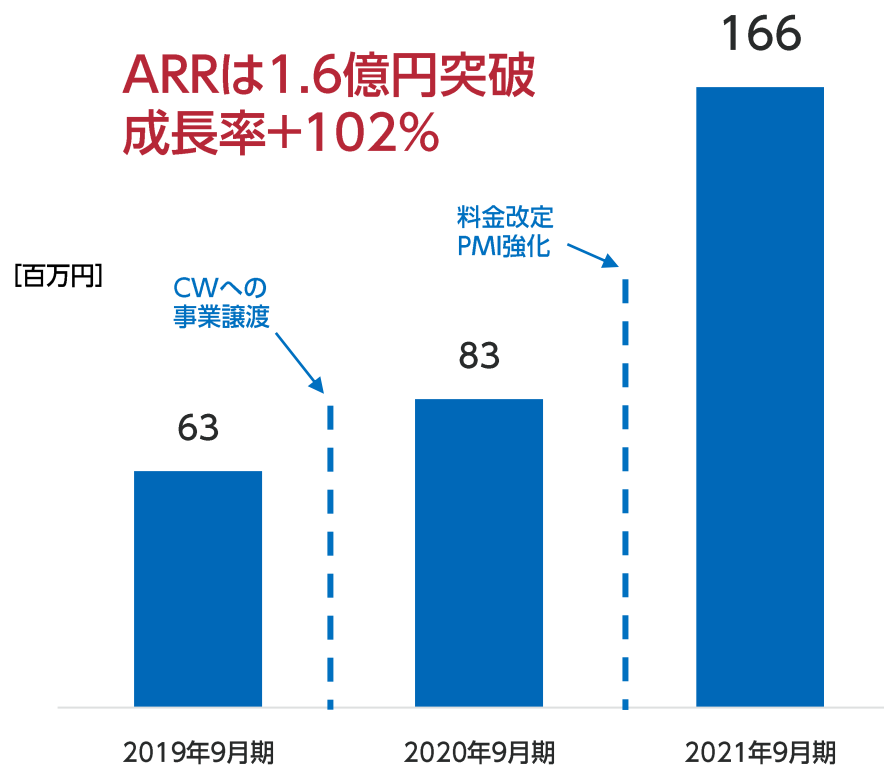
新規事業クラウドログも単価向上施策等によりARRを順調に拡大

料金改定による単価向上施策などPMI後に実施した施策により平均顧客単価は+50%向上
2021年9月末時点のARRは1.6億円を突破し、昨年比+102%

有料クライアントの平均顧客単価



クラウドログのARR推移(年度末時点)

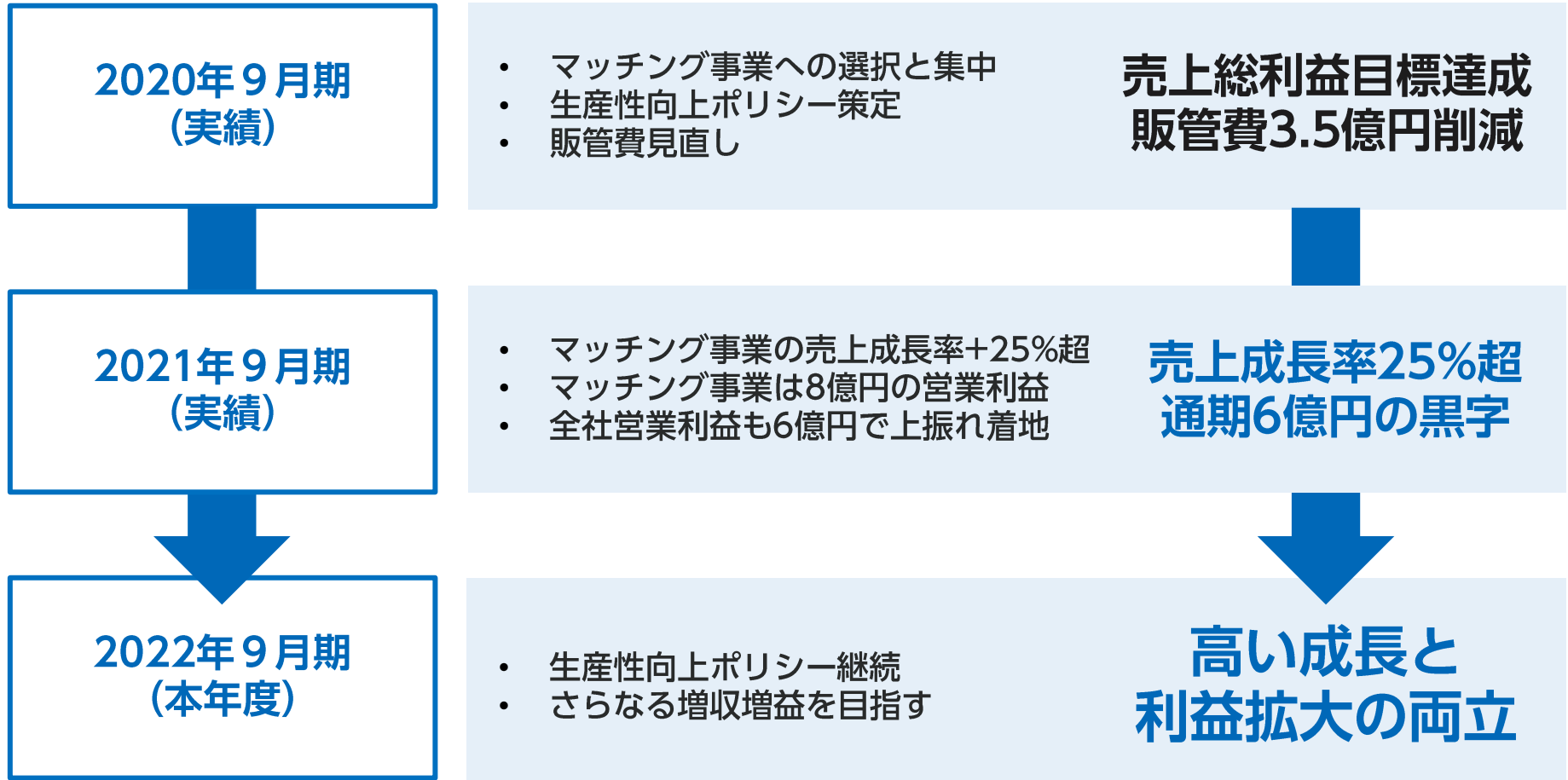


| 2022年9月期 経営方針と業績予想

2022年9月期は生産性向上3カ年計画の最終年度

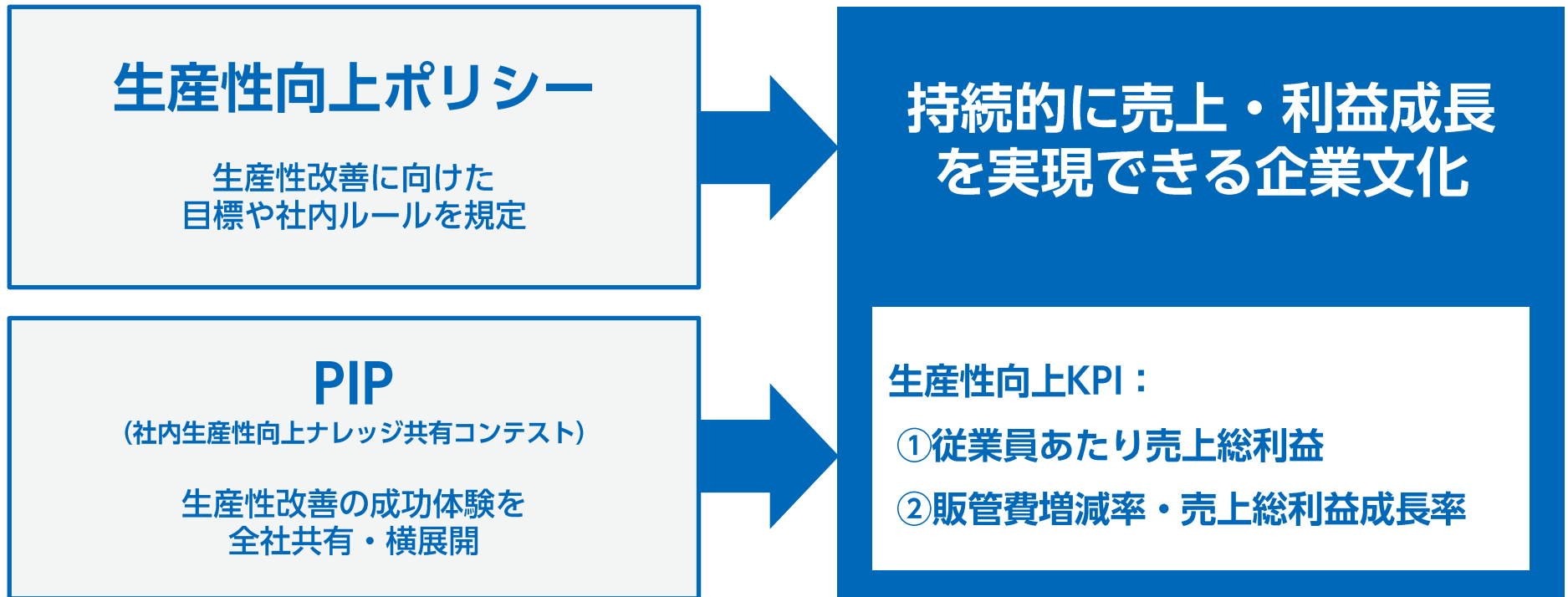
生産性の改善により成長と利益化の両立を目指す3年。

2021年9月期は売上成長と利益化が大きく進展。2022年9月期はさらなる増収増益へ



業績の原動力であり文化として確立した「生産性向上」

業績達成の原動力は、2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

PIPによる全社的な生産性改善文化

2020年9月期に策定した生産性ポリシーに基づき、社内のあらゆる業務改善を徹底
毎週のPIPで発表された生産性向上施策は年90件にのぼる

PIP (Productivity Improvement Pitch) 発表例



PIPによる 生産性の改善

2021年9月期
90件

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	【Bizアシ】 自動日程調整ツール×メール施策により工数削減と決定率向上。顧客獲得費用を改善	顧客獲得費用 : 20%削減
		【クラウドログ】 高単価の大手企業案件に注力し、新規顧客のLTVを増加	新規顧客LTV : 47%向上
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】 新規開拓の商談獲得手法を見直し、獲得工数を削減	獲得工数 : 180分→20分/件
		【Bizアシ】 ワーカーの稼働開始後のオンボーディングを改善し月次継続率/LTVを向上	月次継続率 : 89.1→94.8%
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	【クラウドワークス】 ユーザー対応を電話からチャットへ変更し工数削減&発注率改善	対応工数 : 44%削減 発注率 : 1.8%改善
		【クラウドワークス】 不要な機能を削除して維持工数を削減	維持工数 : 728時間→0時間 維持費用 : 540万円→0円
④タスク・業務改善	日常のタスクや業務を見直し、効率化することで生産性を改善する	【クラウドワークス】 統一フォーマットの運用により月末の売上集計を効率化	集計工数 : 250分→50分/月 (80%の削減)
		【管理部門】 エラーを自動検知することで予実管理の正確性と効率性を向上	エラー件数 : 23件→2件/月 (87%削減)

2021年9月期は発注社数が成長の主要因

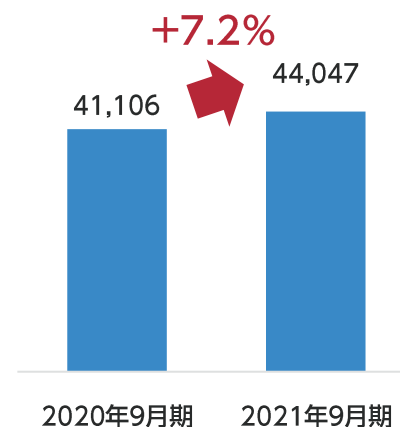
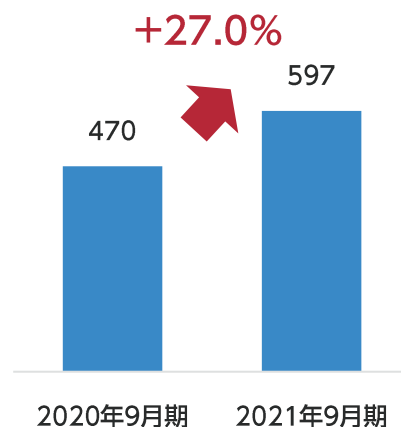
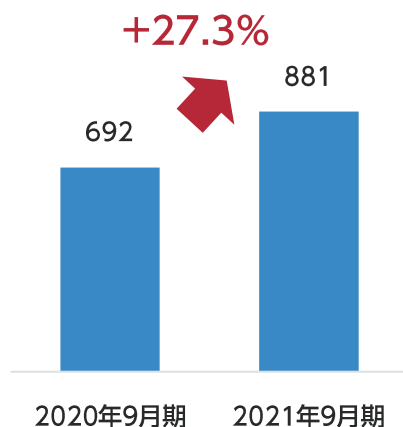
2022年9月期は既存領域の再投資による発注社数アップ+発注単価アップが重要テーマ

エンジニア・デザイナー領域

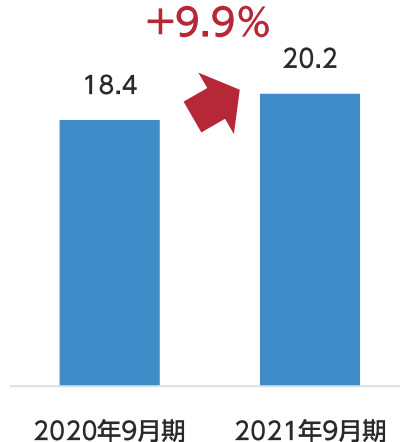
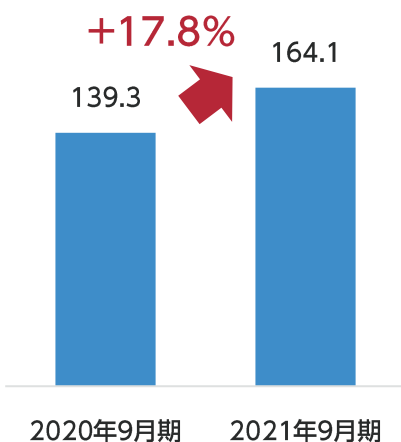
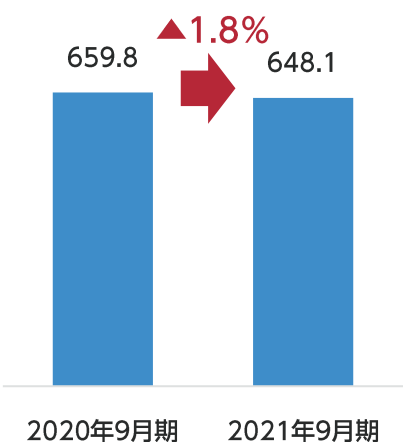
事務・アシスタント領域

WEB外注領域

発注社数

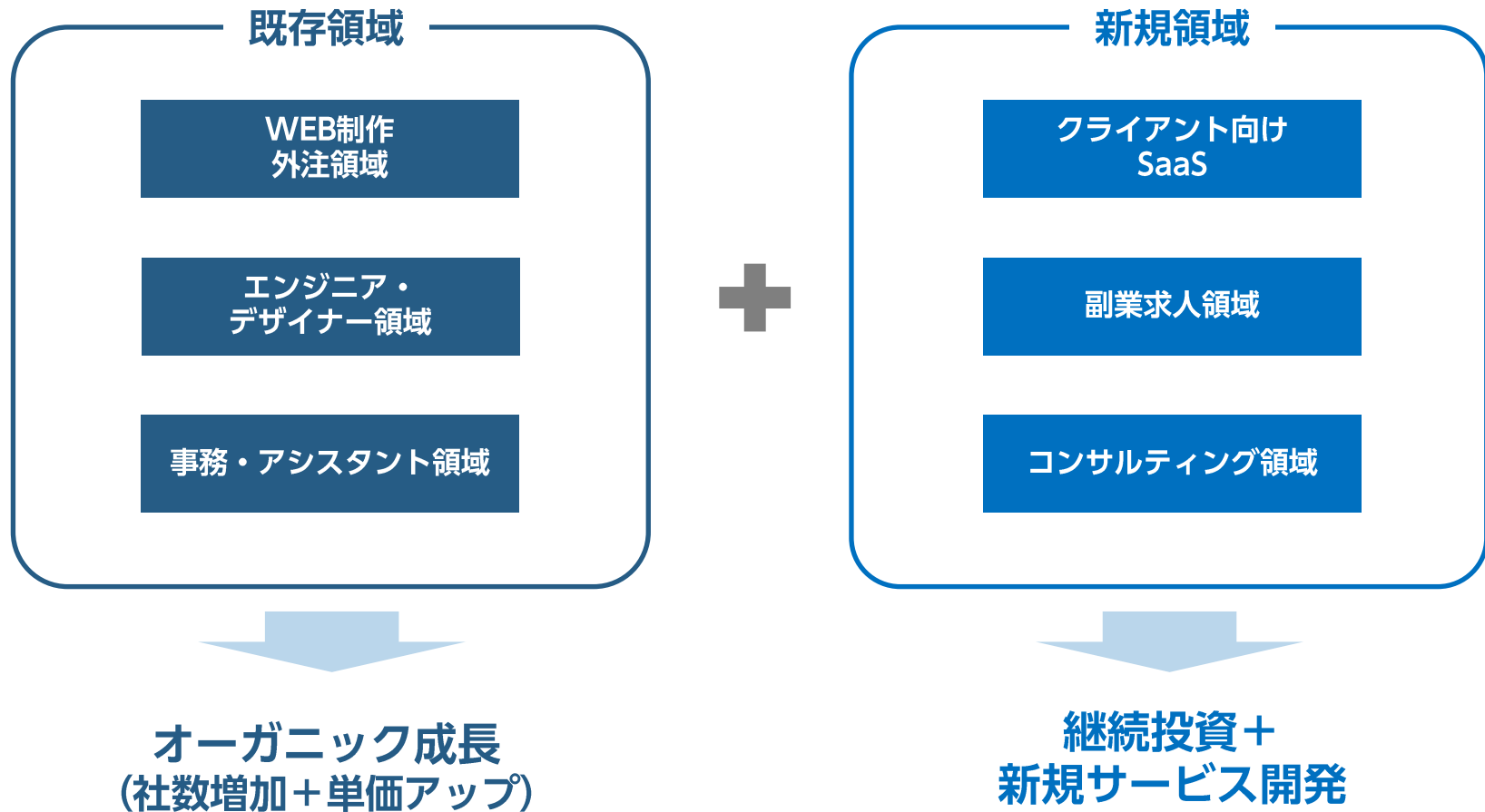


発注単価
1社あたり流通取引総額
(万円)



今期成長テーマ② 新規領域の拡大

既存領域に加えクライアント向けSaaS、副業求人領域、コンサルティング領域など新規領域の拡大も計画



売上・売上総利益の成長率はミニマムで10~15%、Non-GAAP営業利益は8億円を見込む。

	業績予想	前年比
GMV (流通取引総額)	172.7~180.5億円	+10~15%
売上高	88.6~92.6億円	+10~15%
売上総利益	40.0~41.8億円	+10~15%
Non-GAAP 営業利益	8.0億円	+29.3%

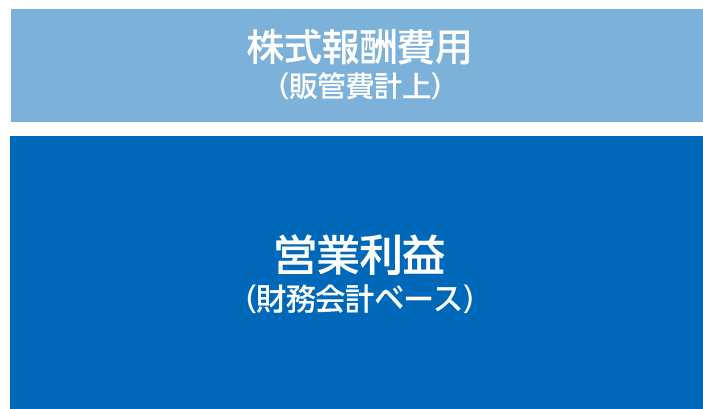
- 今期の営業利益はNon-GAAP営業利益を開示しております。Non-GAAP営業利益は営業利益から株式報酬費用を控除した金額を計算しております。詳しくは次ページをご覧ください。
- セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。
- 実績数値は小数点一位を四捨五入しています。

Non-GAAP営業利益指標の追加

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することを計画
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予定

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

2021年9月期までの開示



2022年9月期1Q以降の開示



| 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：470万人
クライアント企業数：76万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

※ 2021年9月末時点のクラウドワークス登録者数

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

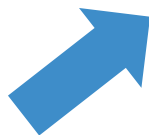
平均年収換算でワーカー数36万人を超える日本最大のオンライン就業インフラを創造する

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

出所

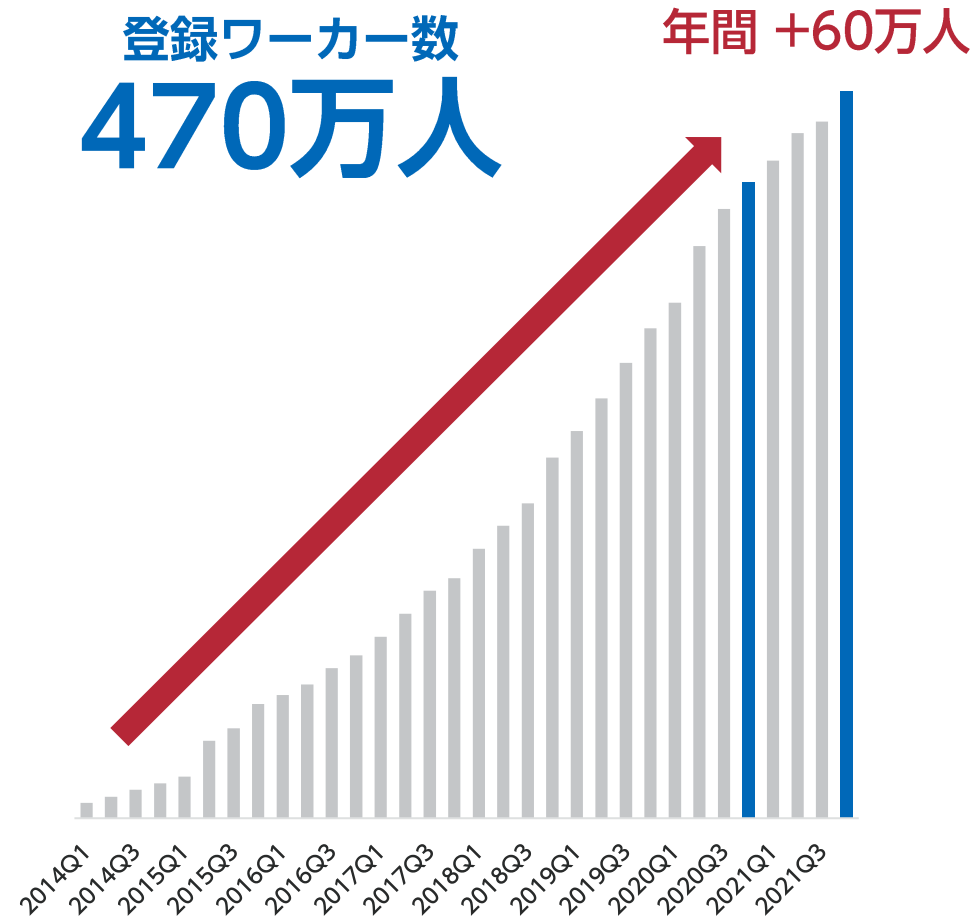
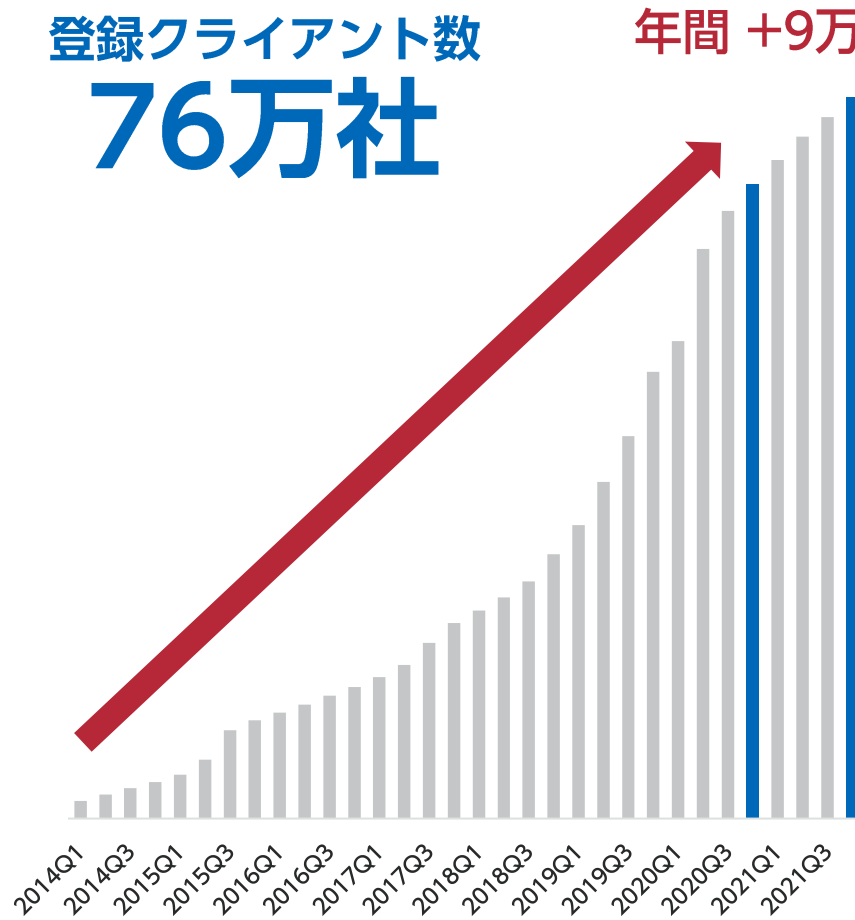
* 平均年収436万円 国税庁「令和元年民間給与実態統計調査結果」

* 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

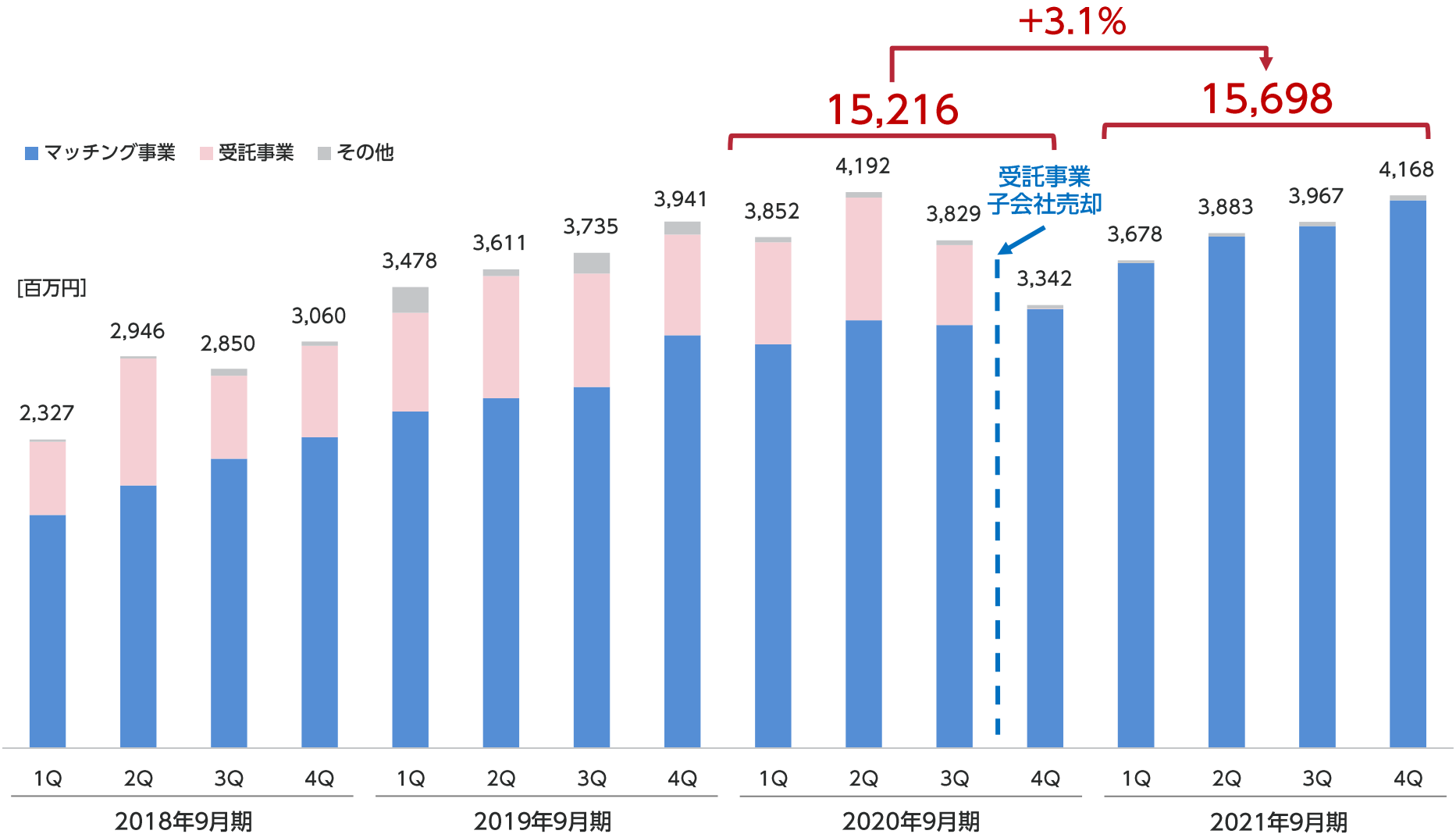
圧倒的なクライアント・ワーカー基盤

オンラインワーカー470万人は日本最大の人材データベース

76万社のクライアント基盤により、あらゆる職種のマッチング機会を提供可能

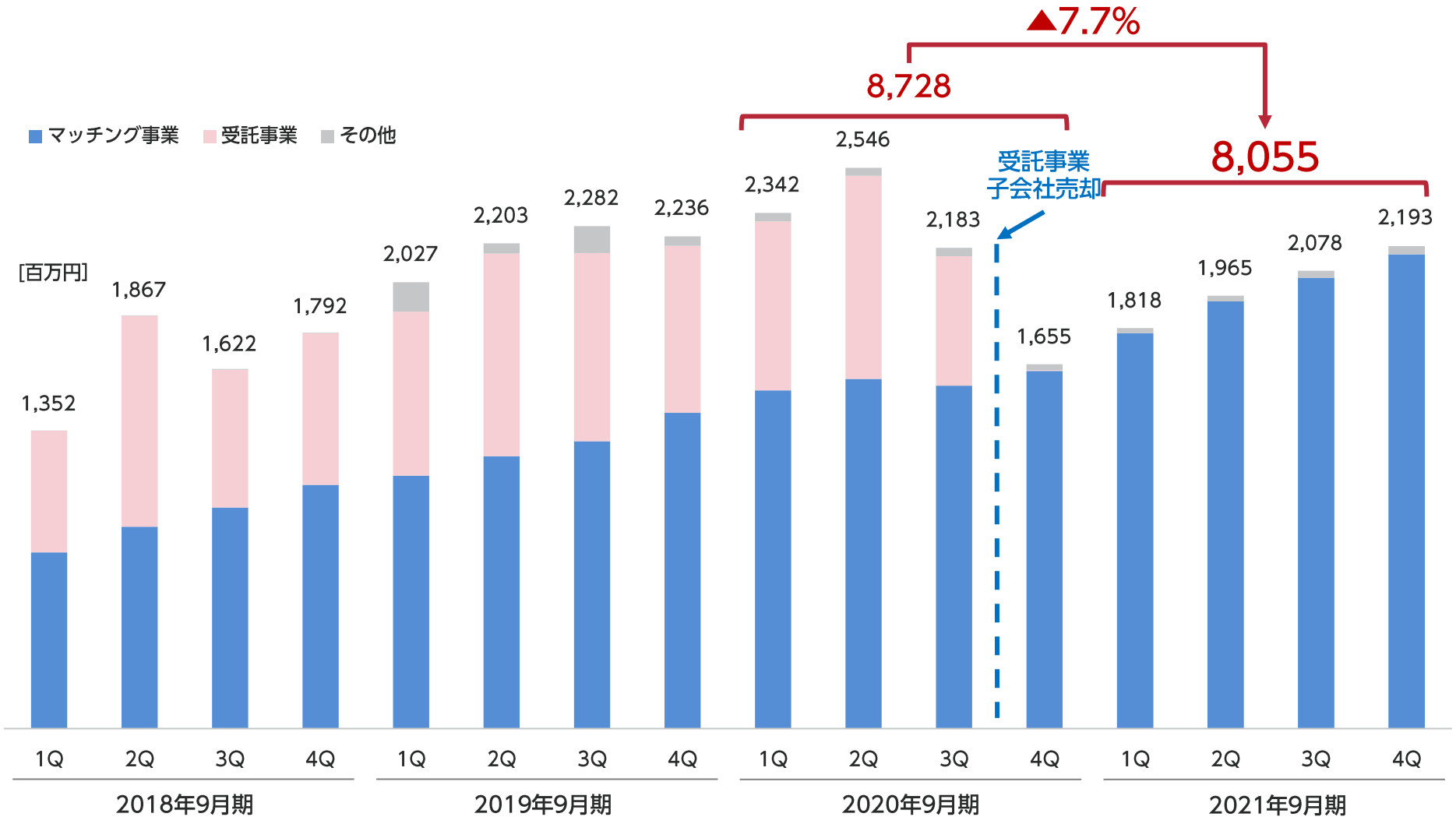


マッチング事業の順調な成長により、前期比+3.1%のプラス成長で着地



● 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」

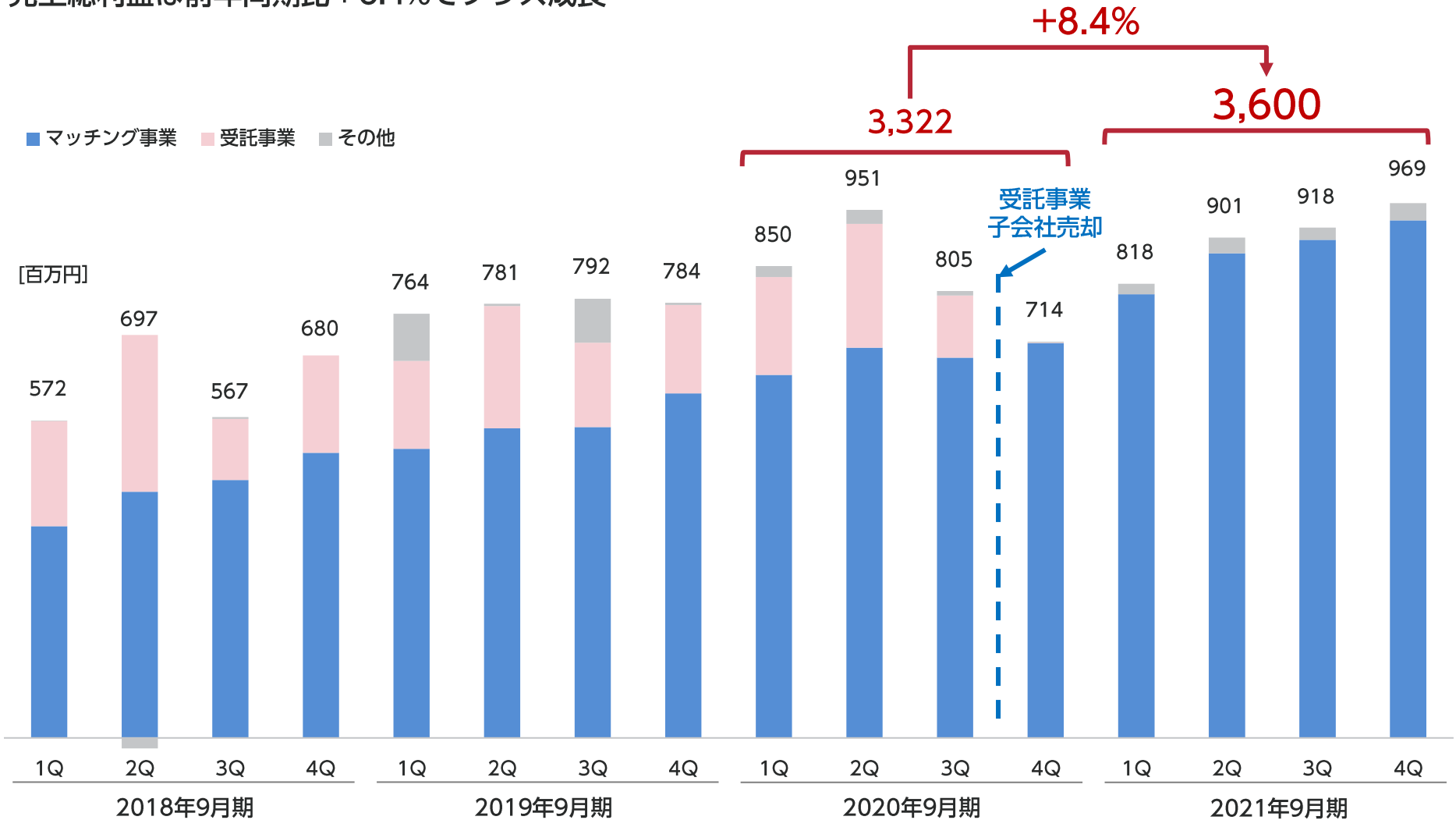
受託事業売却の影響により、売上高は前年同期比▲7.7%。マッチング事業は順調に成長



● 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」

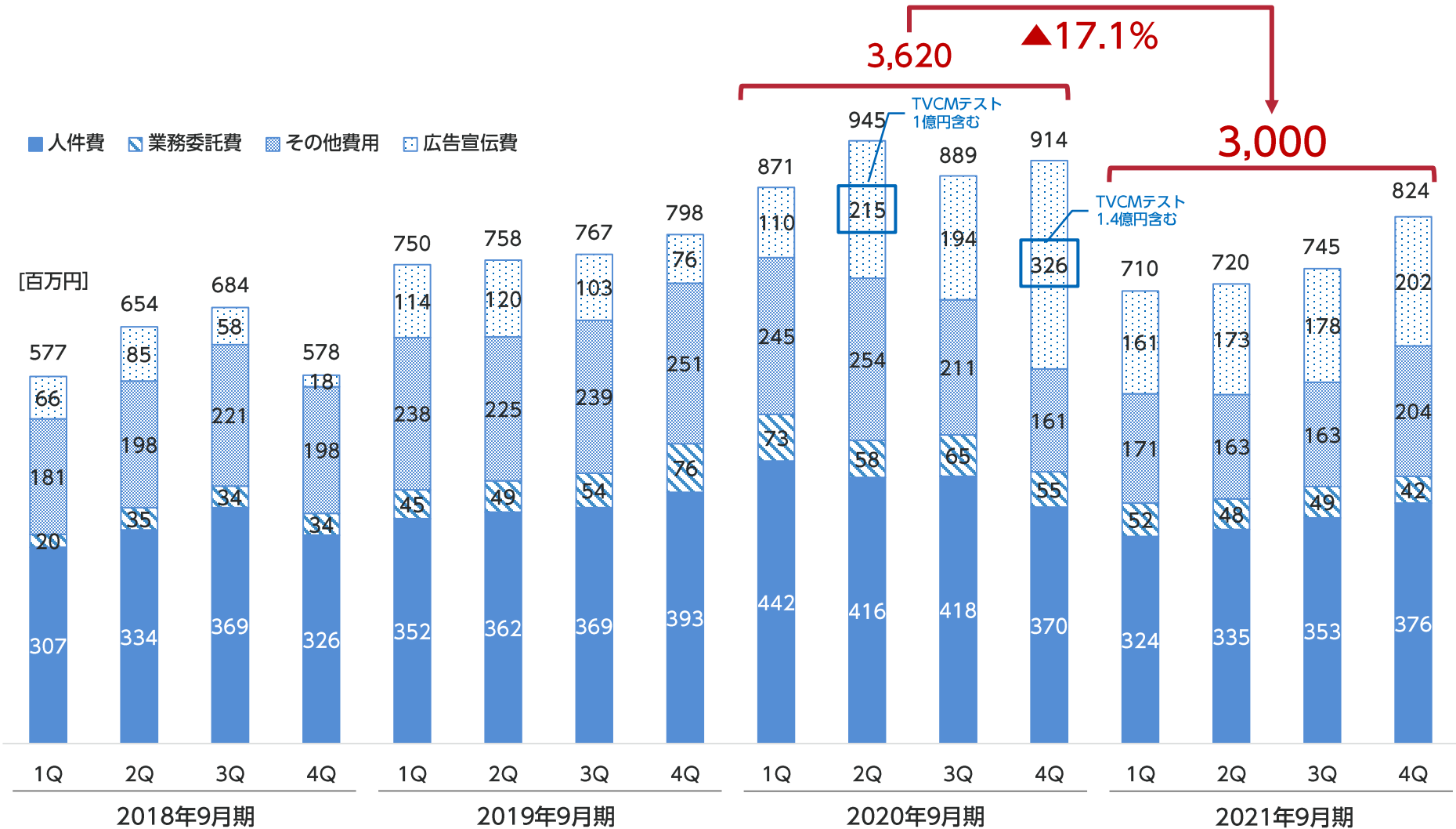
全社 売上総利益 四半期推移

受託事業売却の影響があるがマッチング事業が順調に成長
売上総利益は前年同期比+8.4%でプラス成長



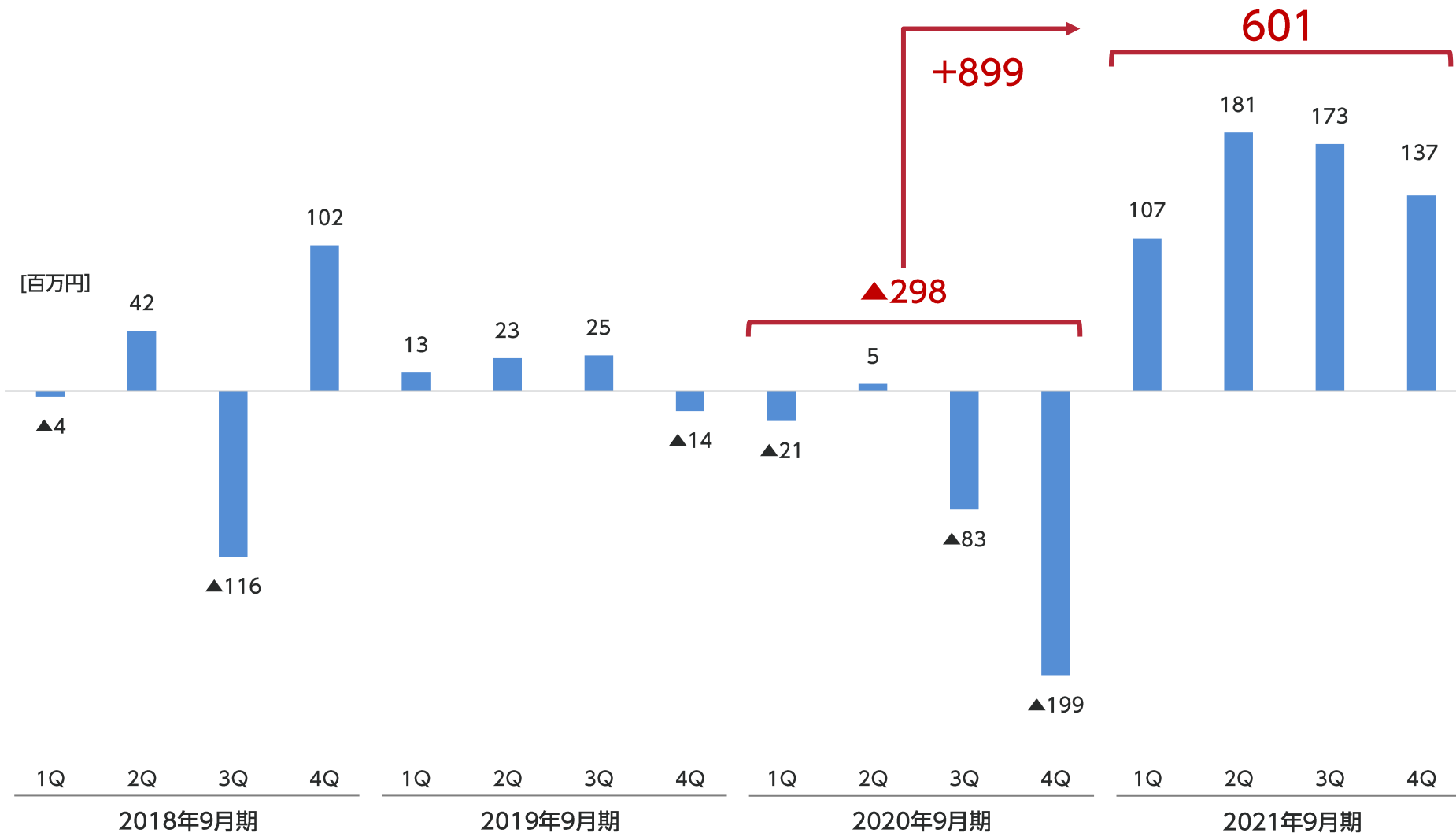
● その他：2021年9月期より「ビジネス向けSaaS事業」+「その他新規事業」

第4四半期の広告宣伝費を増強したが生産性は維持して売上総利益の拡大に成功



● 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」

生産性向上により営業利益は601百万円（前期比+899百万円）と過去最高益を記録



2021年9月期 通期実績

流通取引総額	15,698百万円	(前期比 +3.1%)
売上高	8,055百万円	(前期比 ▲7.7%)
売上総利益	3,600百万円	(前期比 +8.4%)
営業利益	601百万円	(前期比 +899百万円)

[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	3Q	4Q	前年同期比	前四半期比
流通取引総額	3,852	4,192	3,829	3,343	3,678	3,883	3,967	4,168	+24.7%	+5.1%
売上高	2,342	2,546	2,183	1,655	1,818	1,965	2,078	2,193	+32.5%	+5.5%
売上総利益	850	951	805	714	818	901	918	962	+34.7%	+4.7%
販管費	871	945	889	914	710	720	745	824	+3.2%	+10.7%
営業利益	▲21	5	▲83	▲199	107	181	173	137	+337	▲36
経常利益	▲4	16	▲127	▲196	117	210	186	150	+347	▲35
当期純利益	▲13	▲56	▲105	121	91	150	156	234	+113	+78

- 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は、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 貸借対照表

[単位：百万円]

	2021年9月期末 (単体)	2020年9月期末 (単体)	前期末比
流動資産	5,707	4,559	+1,147
固定資産	494	479	+14
総資産	6,201	5,038	+1,162
流動負債	2,375	1,852	+523
固定負債	30	33	▲2
純資産	3,794	3,153	+641
自己資本比率	60.9%	61.2%	▲0.3%

- 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 キャッシュフロー計算書

[単位：百万円]

	2021年9月期 (単体)
営業活動によるキャッシュフロー	868
投資活動によるキャッシュフロー	▲95
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	778
現金及び現金同等物の期末残高	4,219

- 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。
- 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