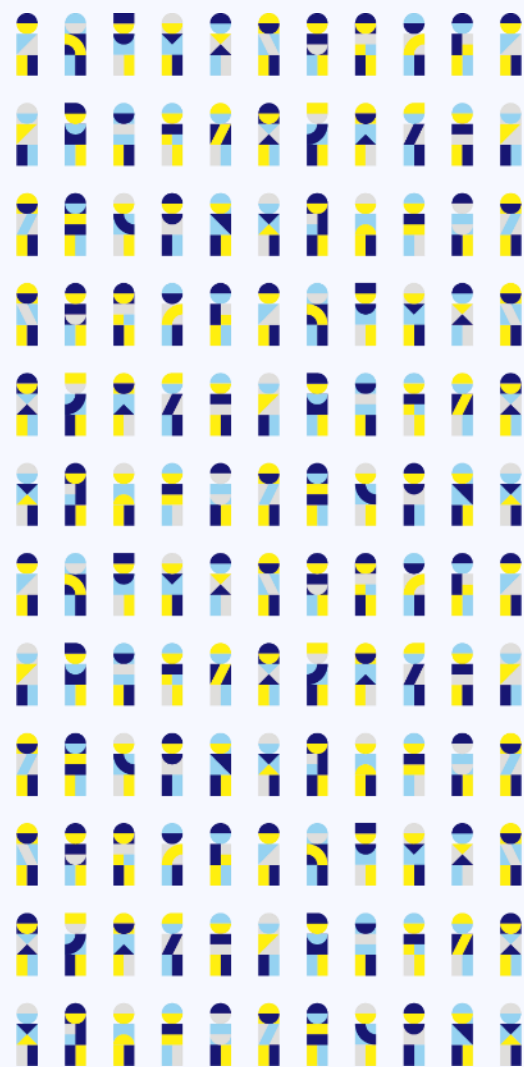




副業市場のリーディングカンパニー シューマツワーカー社の連結子会社化について

2023年3月28日

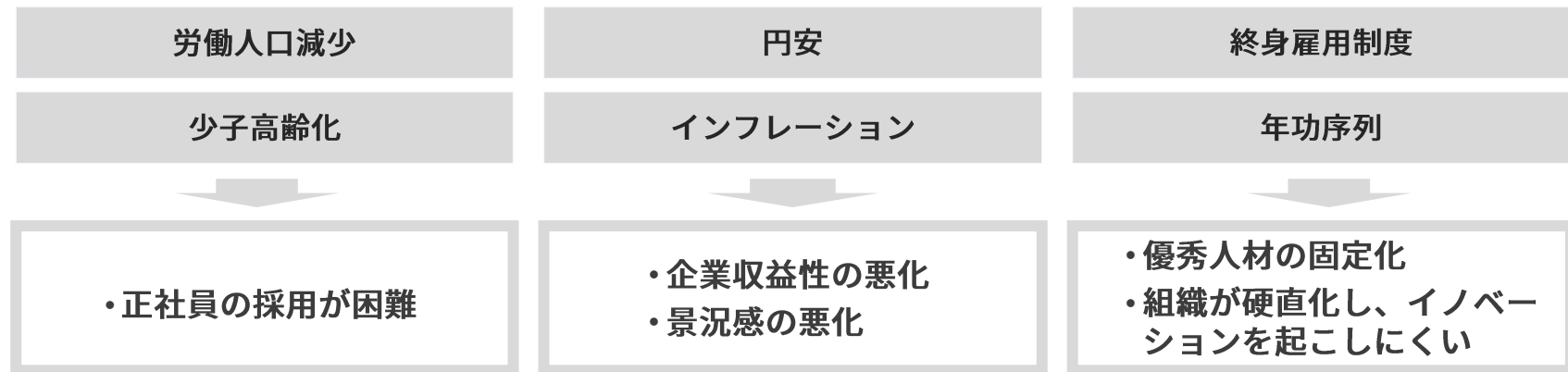
東証グロース 3900



目次

1. オンライン人材市場圧倒的No.1として副業領域の成長加速
2. 本件概要・シューマツワーカー社について
3. Appendix：弊社紹介
(No.1フリーランスマッチングプラットフォーム)
4. Appendix：副業市場について
(副業市場は2.3兆円規模に拡大見込み)

人材の流動化に貢献することで日本の課題解決を目指す



日本に眠る優秀人材を流動的に活用することで日本をより良くする！

優秀人材を適材適所、必要としている企業に提供することで
人材不足・生産性改善の課題解決を目指す

オンライン人材市場圧倒的No.1として副業領域の成長加速



日本No.1のフリーランス
マッチングプラットフォーム

強み 1	人材データベース (ワーカー5.42百万名・クライアント87.5万社)
強み 2	ビジネスモデル (ダイレクト型+エージェント型の プラットフォーム)
強み 3	経営モデル (生産性向上ノウハウ)



副業特化型の
マッチングプラットフォーム

強み 1	副業サービス最大手の一角
強み 2	IT/WEBの副業ワーカーDB
強み 3	副業人材領域に精通

フリーランス領域に続き、副業領域の成長加速
日本の人材流動化の主役へ

当社ノウハウを提供することで早期黒字化を目指す

当社の過去3年間の経営改善ノウハウを投下し、生産性向上による黒字再投資型経営を早期実現

シューマツワーカー 直近の業績

(百万円)

2022年 6 月期

売上高	1,290
営業損失	▲174
経常損失	▲171
当期純損失	▲171

人材・クライアントDB

(ワーカー 5.42百万名・クライアント 87.5万社)

×

生産性向上ポリシー

生産性改善に向けた目標や社内規定

×

CW Sales Model

3 Skills & 6 Bases

早期
黒字化

・ 実績数値は百万円未満を切り捨てしております

副業市場拡大は、フリーランス市場の拡大・人材流動化の入口

Point 1

正社員の多くはフリーランスになる前に副業を行う傾向にあり、副業が増えることがフリーランス増加に繋がる

Point 2

フリーランスや副業が増えることで、人材流動化を加速させることができる



クライアント企業
875,000社

CrowdWorks

登録ワーカー
5,420,000人

CWは日本の労働市場の変化・人材市場全体の活性化と、
日本全体の生産性向上に貢献する

フリーランス市場で圧倒的存在/劇的な収益改善を果たした強みを全人材領域に展開

人材データベース

(ワーカー542万名 クライアント87.5万社)

ビジネスモデル

(ダイレクト型+エージェント型の
プラットフォーム)

経営モデル

(生産性向上ノウハウ)

副業

正社員

派遣

コンサル
ティング
ビジネス

生産性管理/
生産性向上

オーガニック成長とM&Aにより成長加速

目次

1. オンライン人材市場圧倒的No.1として副業領域の成長加速
2. 本件概要・シューマツワーカー社について
3. Appendix：弊社紹介
(No.1フリーランスマッチングプラットフォーム)
4. Appendix：副業市場について
(副業市場は2.3兆円規模に拡大見込み)

株式会社シューマツワーカーグループ化の概要

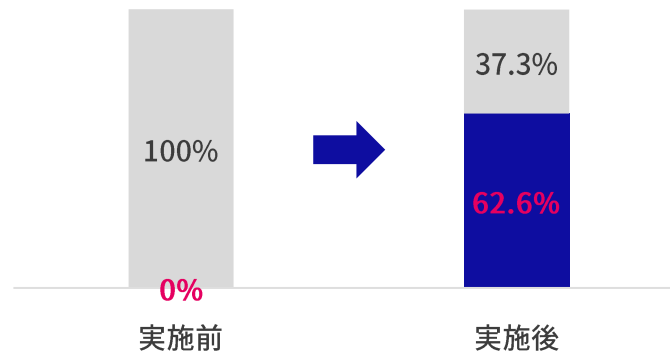
株式会社シューマツワーカーの株式を、既存株主からの株式譲渡および第三者割当増資の引き受けにより62.6%分取得
当社が同社決議兼62.6%を保有し、2023年9月期第3四半期より損益計算書の連結対象となる

本件概要

株式取得実行日	2023年4月5日（予定）
取得資金	金融機関からの借入金及び手元現預金（予定）
連結業績への影響	2023年9月期第3四半期より損益計算書の連結対象となる予定

本件実施による決議権比率の変化

■ クラウドワークス ■ その他株主



・ 取得株式は62.672%であり、上記は小数第二位を切り捨ててしております

副業市場のリーディングカンパニー

ハイスキルな副業社員と企業とをマッチングするプラットフォームを運営する副業市場のリーディングカンパニー

会社概要

会社名	株式会社シューマツワーカー
所在地	東京都渋谷区円山町28-3 いちご渋谷道玄坂ビル5F
設立	2016年9月（6月決算7期目）
資本金	1億円
社員数	45名 ※別途業務委託契約30名ほど在籍
事業内容	シューマツワーカー 副業マッチングプラットフォーム ハイスキルIT人材 4.1万人超 クライアント企業 1,100社超 Freelance Force 業務委託契約管理SaaS

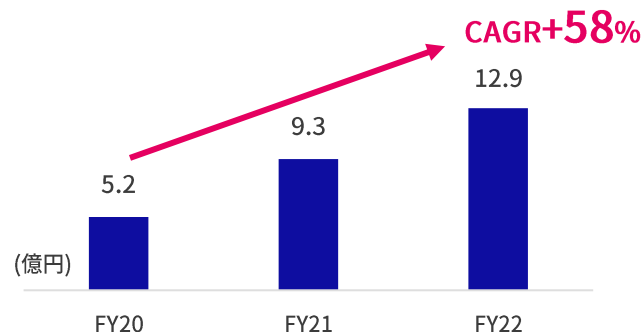
代表者の紹介



代表取締役CEO 松村 幸弥

石川県出身
横浜国立大学卒業後、2012年にボルテージ
に新卒入社し、ソーシャルゲームのプロ
デューサーとして勤務。2016年にシューマ
ツワーカーを設立。

売上高推移





ビジネスモデル

マッチングのサポートだけでなく、クライアント企業とワーカー双方にカスタマーサクセスチームを設置し、マッチング後も継続的にサポートを行っている

クライアント企業

1,100社超



役務提供



報酬



役務提供



報酬



副業ワーカー

4.1万人超



カスタマーサクセス

- 業務体制作りサポート
- レポートニング
- 業務切出しサポート

カスタマーサクセス

- 稼働時間の計測
- モチベーション管理
- 1on1MTG

目次

1. オンライン人材市場圧倒的No.1として副業領域の成長加速
2. 本件概要・シューマツワーカー社について
3. Appendix：弊社紹介
(No.1フリーランスマッチングプラットフォーム)
4. Appendix：副業市場について
(副業市場は2.3兆円規模に拡大見込み)

ミッション

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

あなた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



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」の実現に向け、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37万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



(出典) 平均年収443万円 国税庁「令和3年民間給与実態統計調査」

37.2万人 連結従業員ランキング：Yahoo!ファイナンス 2022年11月10日現在 1位 トヨタ自動車 37.2万人、1位 日立製作所 37.2万人、2位 日本電信電話 34.1万人

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**8万社以上**のクライアント企業、約**60万人**の新規ワーカー登録があります



累計クライアント企業

875,000社



累計クラウドワーカー

5,420,000名

・ 顧客数、労働者数は22年度末時点のもの

FY2022は過去最高の売上と利益を達成

売上高、売上総利益共に前期比+30%以上の成長、過去最高益を達成

	2021年9月期		2022年9月期	前年比
GMV	157.0億円	▶	194.5億円	+23.9%
売上高	80.6億円	▶	105.7億円	+31.3%
売上総利益	36.0億円	▶	48.1億円	+33.7%
営業利益 (Non-GAAP)	6.2億円	▶	10.0億円	+62.4%

- ・ 2022年9月期の営業利益(Non-GAAP)は営業利益から株式報酬費用72百万円を足し戻した数値を記載しております。
- ・ 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。

業界トップレベルのクライアント・ワーカー数

クライアント約9万社、ワーカー約60万人が新規登録する国内最大級のプラットフォーム
圧倒的ワーカーアセットにより多種多様なクライアントニーズに対応可能

登録クライアント数

87.5万社

+9.9万社



登録ワーカー数

542.0万人

+61.4万人



クラウドワークスの生産性向上文化

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文化が業績達成の原動力

「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

生産性向上ポリシー

生産性改善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

PIP*

（社内生産性向上ナレッジ共有コンテスト）
生産性改善の成功体験を全社共有・横展開



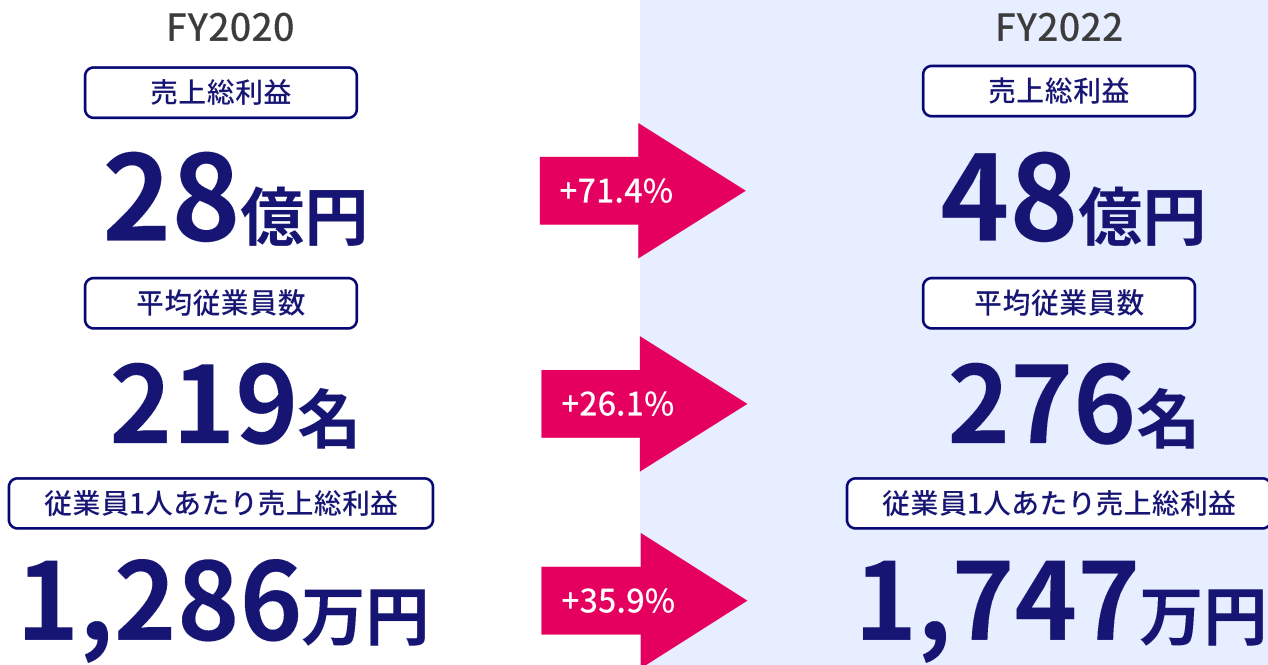
生産性向上KPI

- ①従業員1人あたりの売上総利益
- ②販管費増減率・売上総利益成長率

*PIPは「Productivity Improvement Pitch」の略称

生産性向上3カ年成果

従業員数は+26.1%の増加に対し、売上総利益は+71.4%の成長



- ・ 2020年9月期の数値は受託事業を除く実績数値
- ・ 平均従業員数は各四半期末従業員数の合計平均値

参考 2023年9月期 1Q 生産性向上の実施例

生産性向上のテーマ		1Q (10月~12月) 実践例		効果
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	[ビズアシ] ワーカー集客のターゲティング方法改善によるCPAの削減 ・ スカウト連絡の際、従来より細かく職種を分けたことで応募者数増加につながり、CPAの削減に成功	CPA/件	337円→96円 (71.5%削減)
		[クラウドリンクス] HPのファーストビューの改善により問い合わせ件数向上	問合せ数/月	42件→60件 (+42.8%)
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] Skack機能活用によりサポート部在籍のアルバイトの業務時間を短縮 ・ Slackのチャット確認フローを改善することで1処理にかかる時間削減に成功	1処理にかかる時間	15秒→3秒 (12秒削減)
		[ビズアシ] 日程調整ツール導入により所要時間を削減	所要時間/月	160分→40分 (75%削減)
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	[クラウドログ] Slackとデータベースを連携させたことにより問い合わせの管理工数の完全自動化に成功	管理工数/月	6.5時間→0時間
		[クラウドワークス] DBの切り替え方法を見直したことでシステム停止時間をゼロに ・ アマゾンウェブサービスの新機能を活用しDB切り替え作業にかかる時間の削減に成功	システム停止時間	60分→0分

CW Sales Modelにより入社後の早期戦力化を実現

創業以来培ってきたナレッジやノウハウをポリシー化することで、採用した営業人員の戦略化を推進し、持続的な成長を実現

営業スキル 3 Skills

受注率を向上させる
ノウハウやナレッジ

×

行動水準 6 Bases

目標達成のための
行動量や質の定義

インサイドセールススキル

フィールドセールススキル

カスタマーサクセススキル

接触時間

顧客と接している時間にどれだけリソースを割いているかの水準

記録

売上につながる顧客情報/活動情報を網羅性高く記録されているかの水準

計画

結果に直結する計画が作れているかの水準

実行

計画がどれだけ実行されたかの水準

吸収

他者の成功体験がどれだけ組織全体に浸透しているかの水準

速度

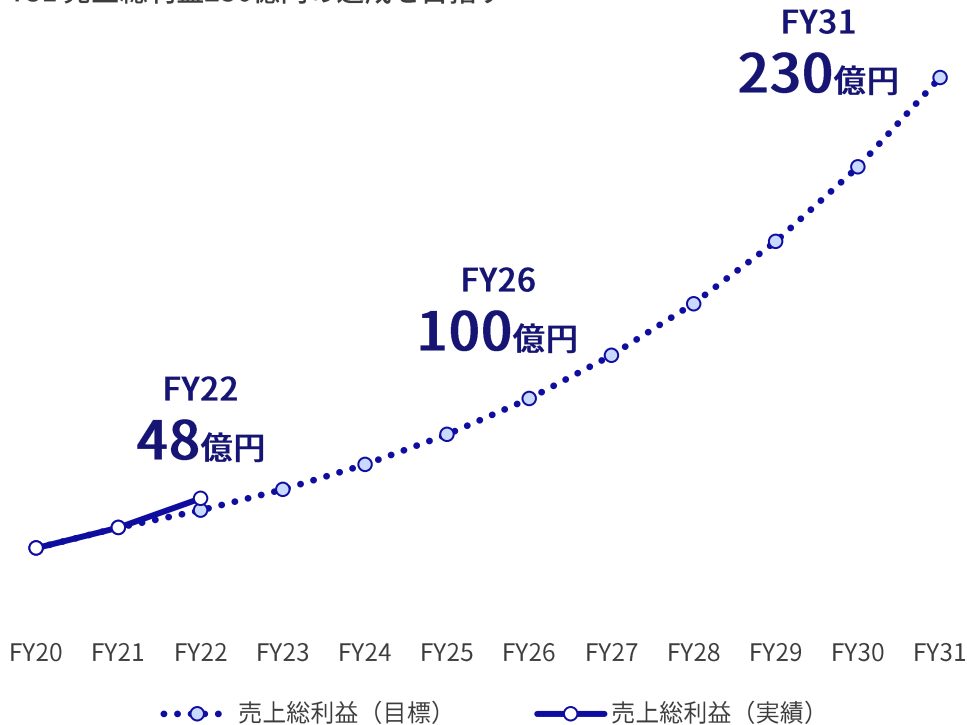
行動や結果がどれだけ速く実現されたかの水準

参考 CW Sales Modelの実施例（一部抜粋）

3 Skills	6 Bases	実施例 (FY23 1Q)	効果
インサイド セールス	計画	[Bizアシ] 過去実績の多い業界にターゲットを絞り、アポ獲得手段をメールにプロセスチェンジ 一定数のアクション量に基づいた効果検証により最適解を見つけ、案件化率向上に繋がった	案件化率 6% → 46% (+40pt)
フィールド セールス	記録	[Bizアシ] ネクストアクションと期日設定を行う記録フローを顧客管理システム上で構築 ネクストアクションの握り方ノウハウを集約し、最適なタイミングでの顧客対応により案件受注率向上に繋がった	案件受注率 8% → 17% (+9pt)
フィールド セールス	実行	[クラウドテック] 人材管理システムでターゲット人材をシステム上で自動抽出できる機能を活用 提案時に見落としていた人材を特定・提案することで、月間提案人数が増加した	提案人数/月 149名 → 188名 (+26.2%)
フィールド セールス	吸収	[Bizアシ] 既存顧客に対する営業手法に関する勉強会を定期開催 既存顧客への深耕営業手法を組織全体に共有することにより案件化率向上に繋がった	案件化率 57% → 75% (+18pt)
カスタマー サクセス	記録	[クラウドログ (SaaS)] 解約パターンを定義化し、顧客管理システム上で記録フローを構築 解約アラートを察知し対処することで解約率の低下に繋がった	解約率 1% → 0.7% (0.3pt削減)

中長期の成長目標

中長期目標である「売上総利益CAGR +20%以上」を10年継続することにより
FY31 売上総利益230億円の達成を目指す

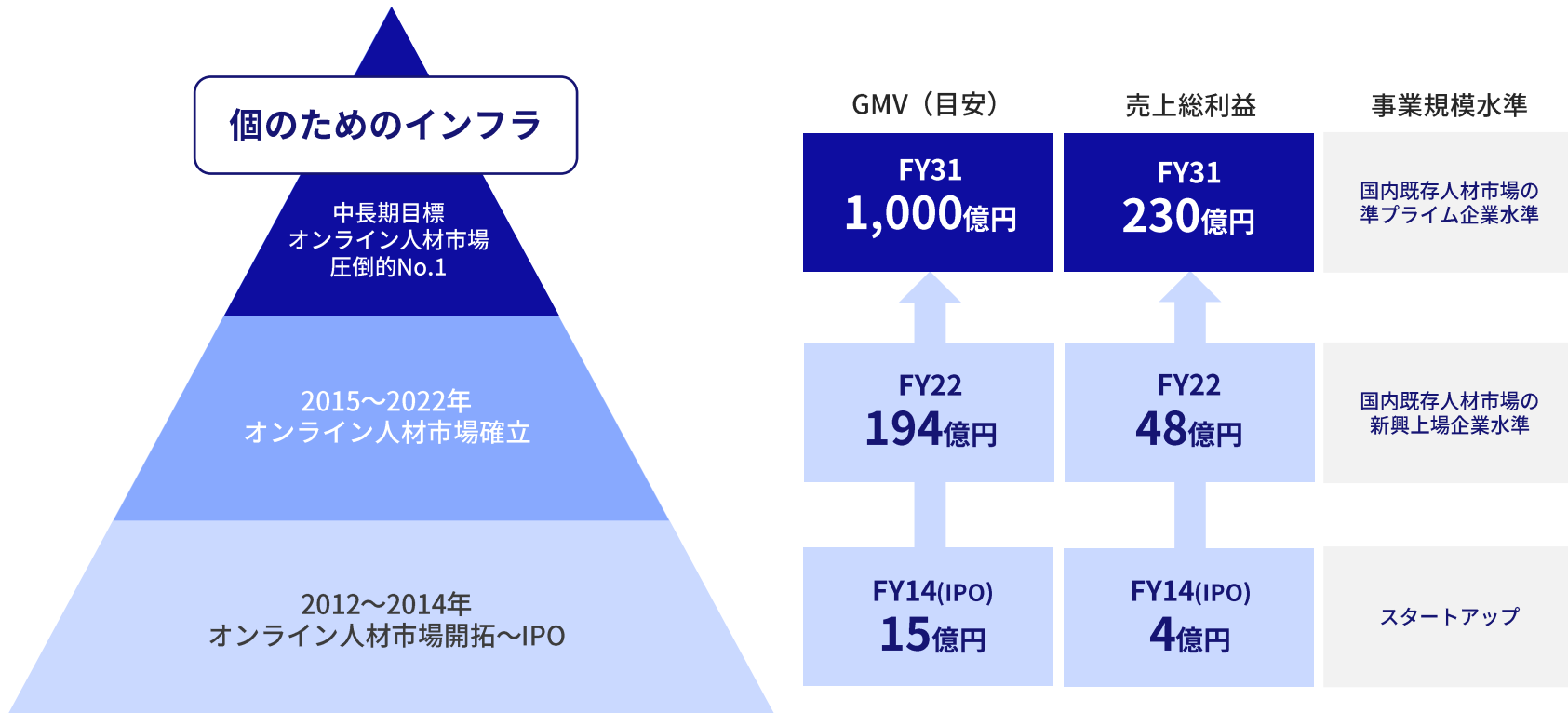


売上総利益

CAGR
20%以上
10年継続

GMV1,000億円によりオンライン人材市場の圧倒的No.1へ

サービス開始から10年でオンライン人材市場を確立、「個のためのインフラ」を目指し、次の10年でオンライン人材市場のNo.1となる

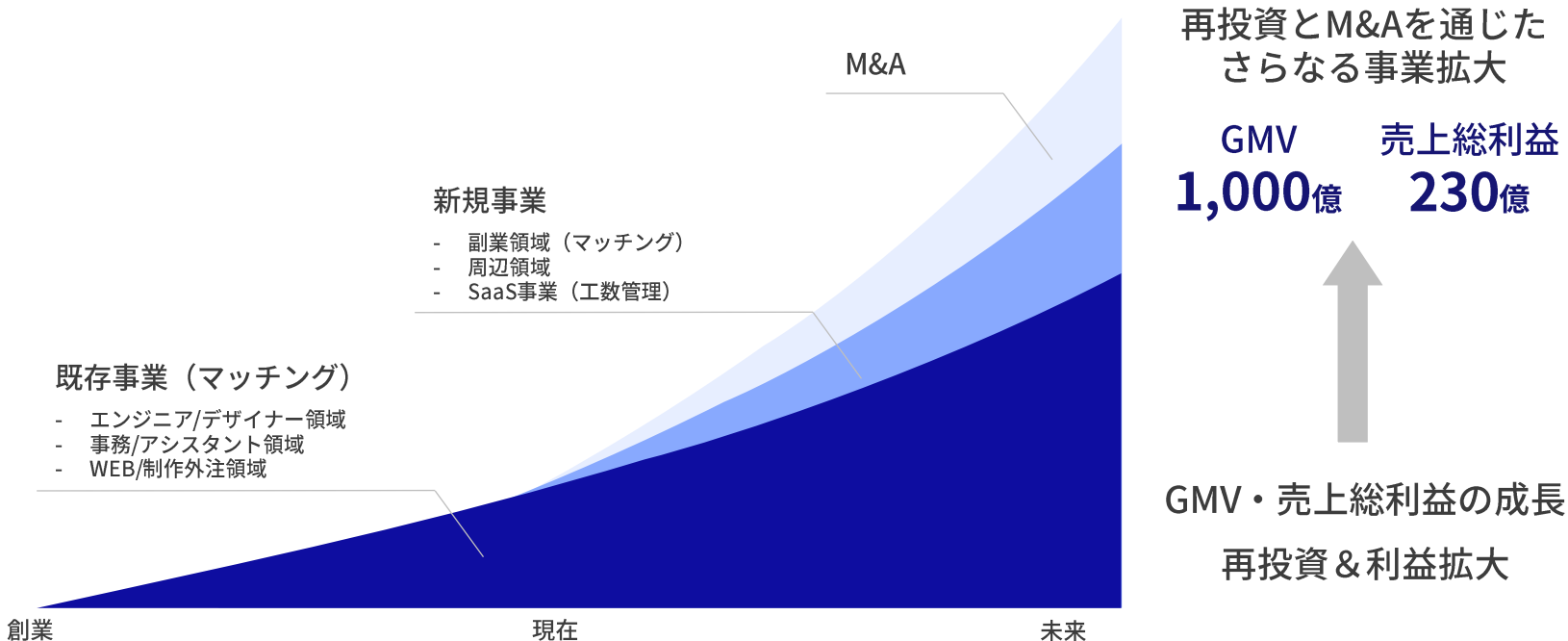


・ 売上総利益はテイクレートの水準に基づき算出しております。



中長期成長のイメージ

既存のマッチング事業において、GMV・売上総利益ともに継続的な成長を図り、
既存事業で創出した利益から新規事業やM&Aに再投資することで、さらなる成長と事業拡大を実現していく



CWは日本の労働市場の変化・人材市場全体の活性化と、
日本全体の生産性向上に貢献する

フリーランス市場で圧倒的存在/劇的な収益改善を果たした強みを全人材領域に展開

人材データベース

(ワーカー542万名 クライアント87.5万社)

ビジネスモデル

(ダイレクト型+エージェント型の
プラットフォーム)

経営モデル

(生産性向上ノウハウ)

副業

正社員

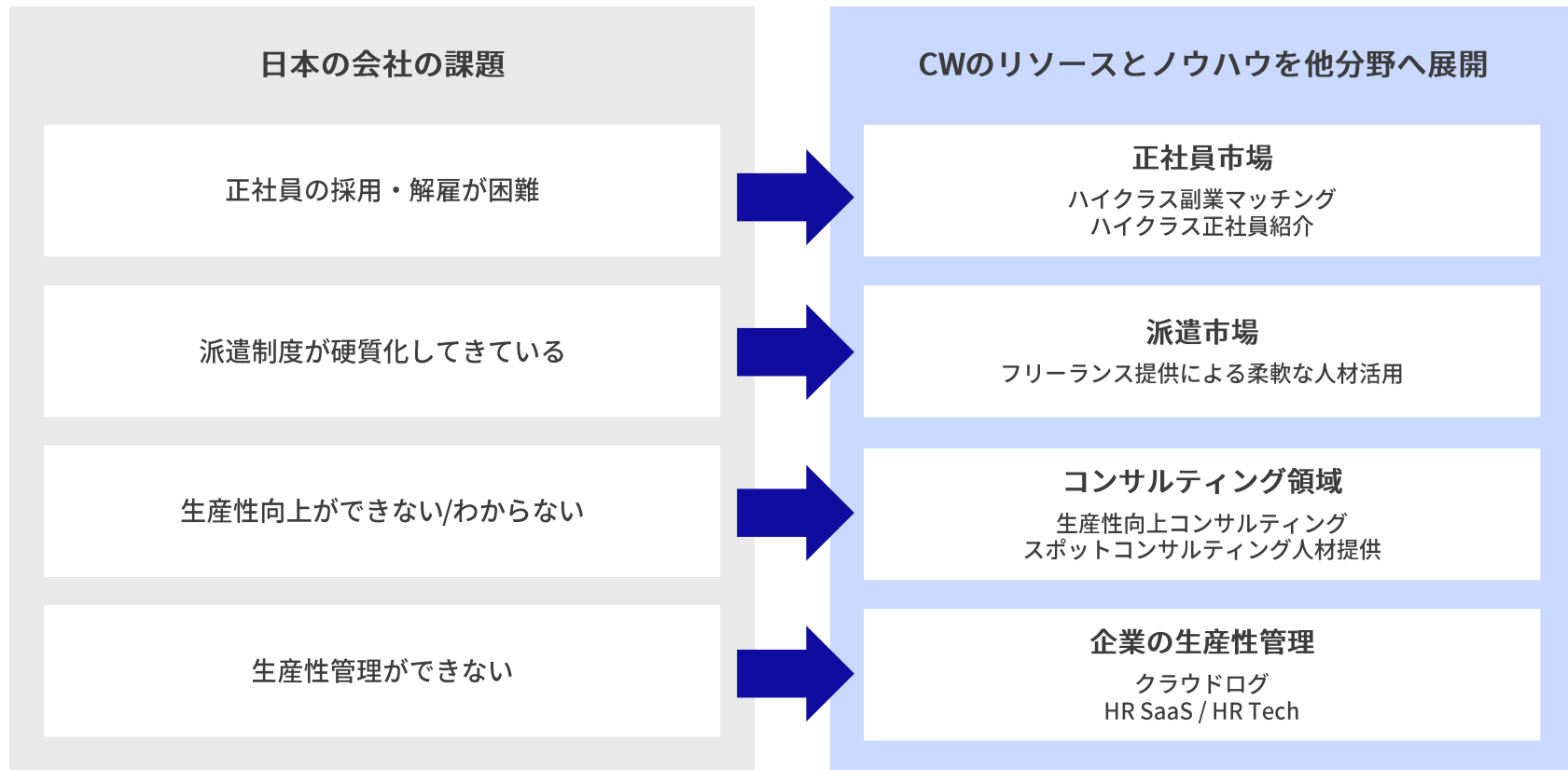
派遣

コンサル
ティング
ビジネス

生産性管理/
生産性向上

オーガニック成長とM&Aにより成長加速

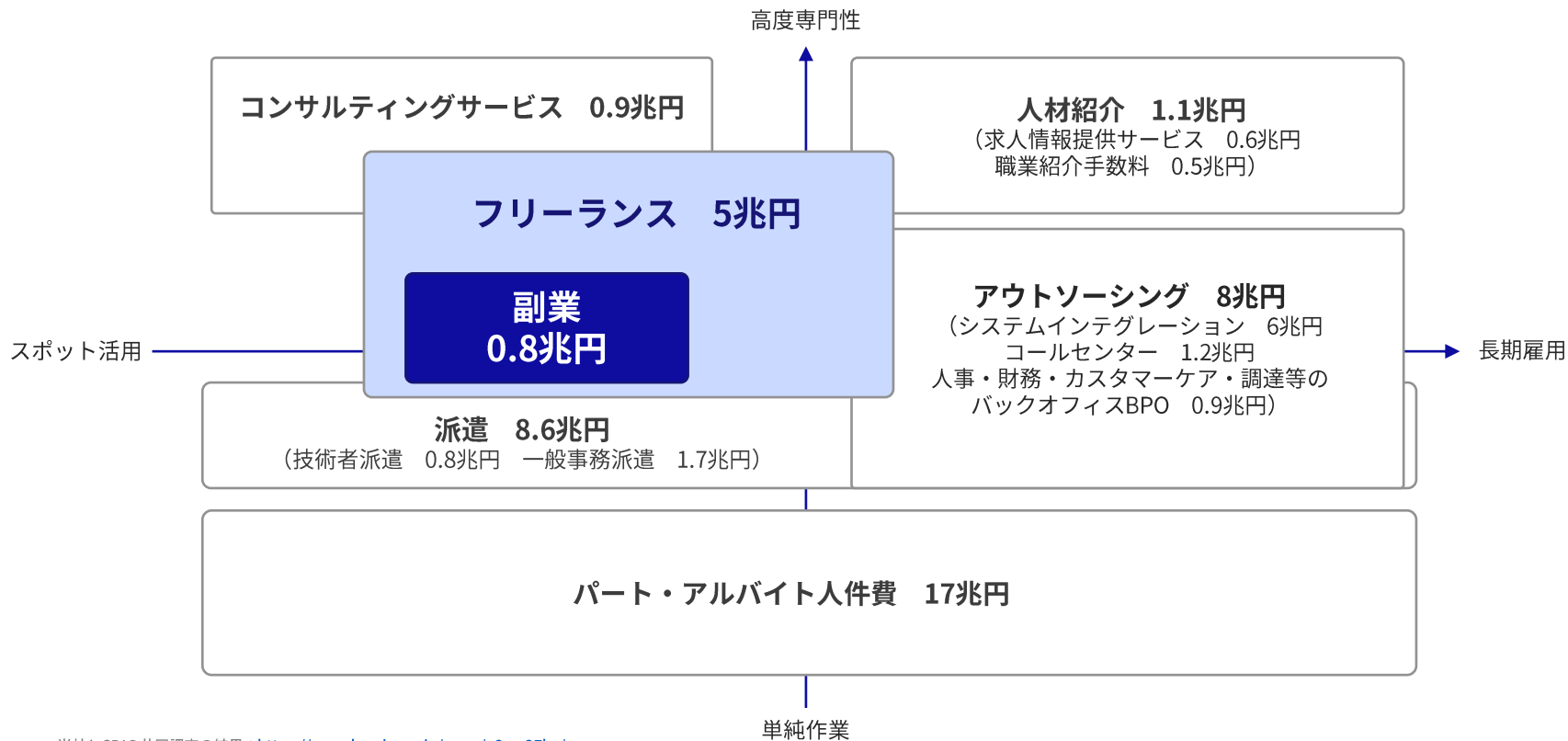
フリーランス人材市場の成長ノウハウを日本の全人材市場へ展開



目次

1. オンライン人材市場圧倒的No.1として副業領域の成長加速
2. 本件概要・シューマツワーカー社について
3. Appendix：弊社紹介
(No.1フリーランスマッチングプラットフォーム)
4. Appendix：副業市場について
(副業市場は2.3兆円規模に拡大見込み)

隣接領域と比較した副業の市場規模は現在0.8兆円



・ 当社とCDIの共同調査の結果：<https://crowdworks.co.jp/news/p2v-g27hv/>

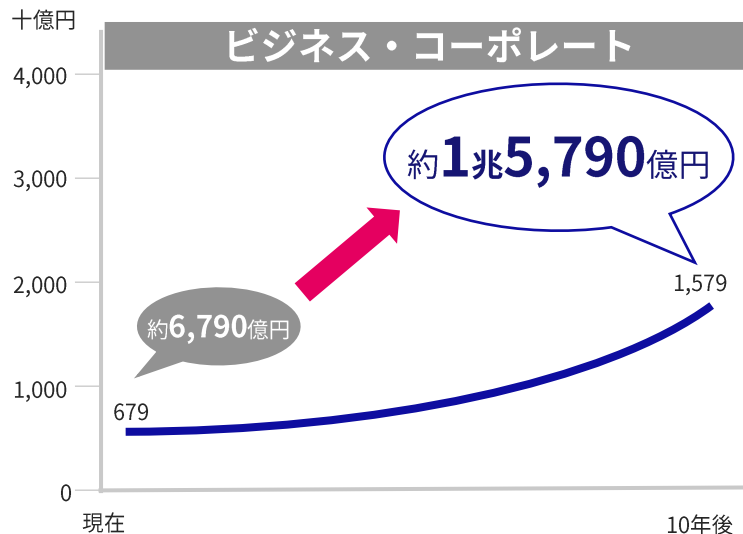
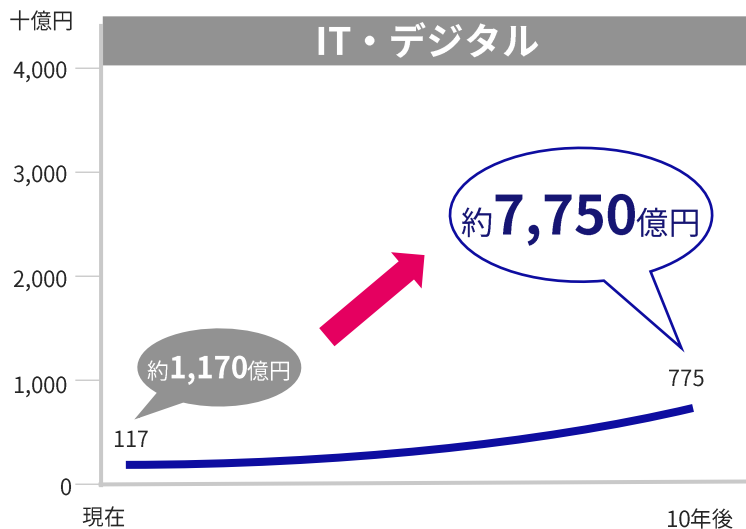
副業の総市場規模は10年で約2.3兆円にまで拡大する見込み

現在

約7,960億円
(1,170 + 6,790)

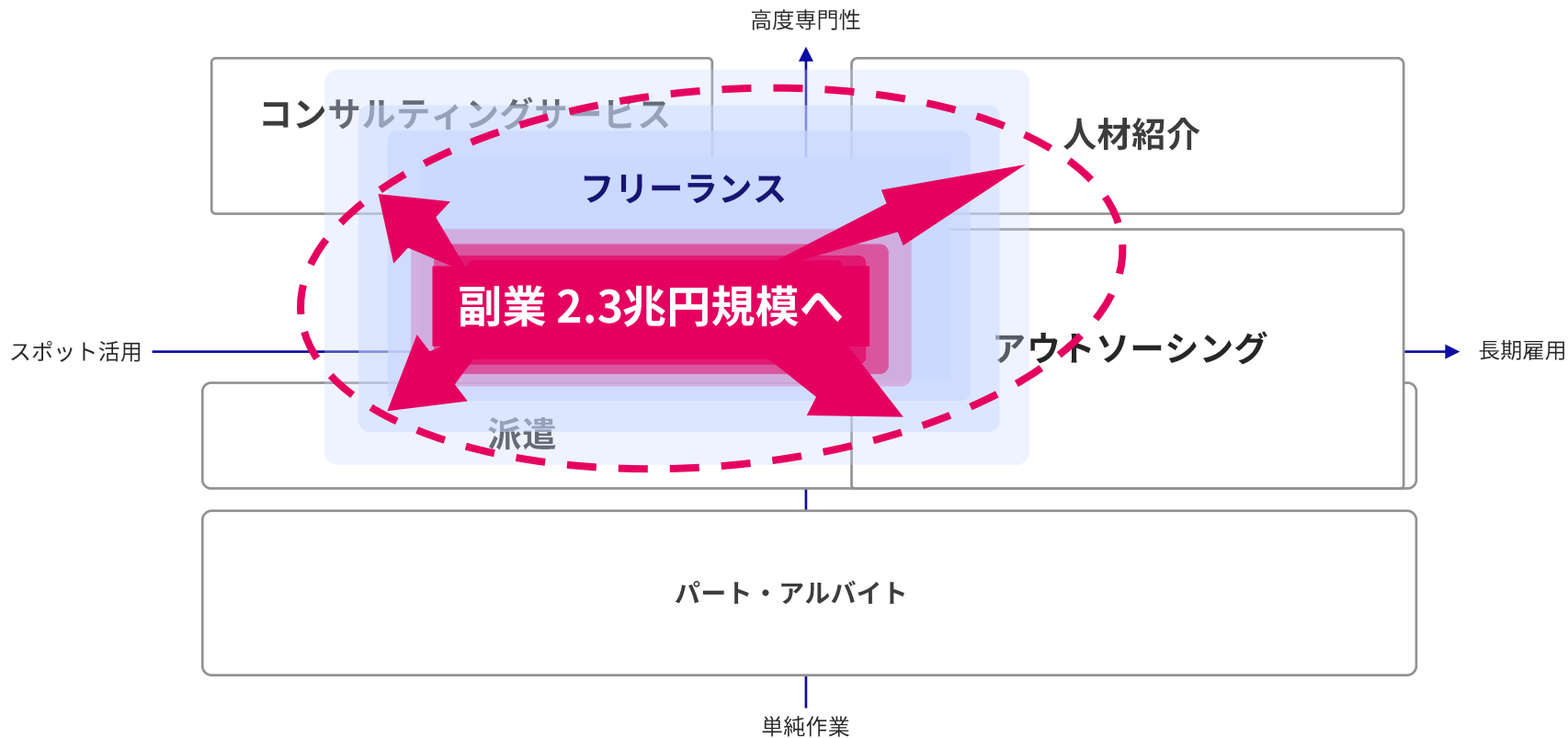
10年後

約2兆3,450億円へ
(7,750 + 15,790)



- ・ 当社とCDIの共同調査の結果：<https://crowdworks.co.jp/news/p2v-g27hv/>
- ・ 総市場規模は人件費ベース
- ・ 現在の市場規模：副業意欲がありマッチングを実現しているワーカーは10%弱と仮定
- ・ 10年後の市場規模：副業者の割合が37%程度へ上昇し約35%の中小企業が副業導入を進めたと仮定

副業市場拡大は更なるビジネスチャンスに繋がる

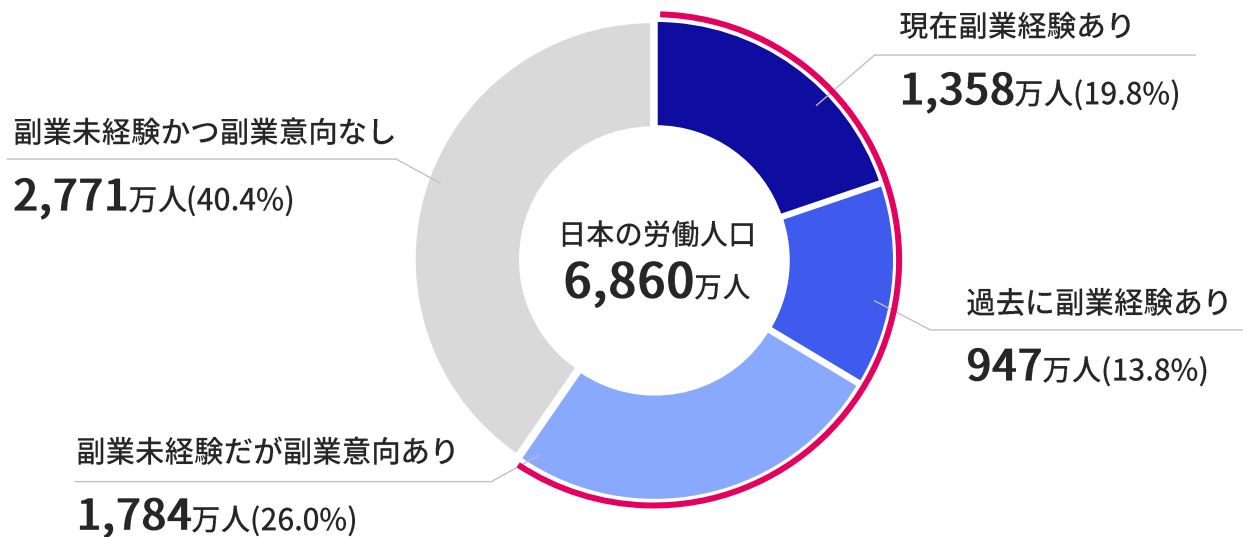


・ 当社とCDIの共同調査の結果：<https://crowdworks.co.jp/news/p2v-g27hv/>

潜在副業人口は4,000万人を超え

副業に関する当社調査結果から、副業経験者と副業意向者を合算した潜在副業人口は4,089万人*（労働人口の約6割）に達する

副業経験の有無についてのアンケート



(出典) 日本の労働人口 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2021年平均結果」

*4,089万人：当社アンケート調査の結果(①現在副業経験あり:19.8%、②過去に副業経験あり:13.8%、③副業未経験だが副業意向あり:26.0%、④副業未経験かつ副業意向なし:40.4%)を日本の労働人口に適用した場合の①~③の合計

■ **【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、その実現を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

【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