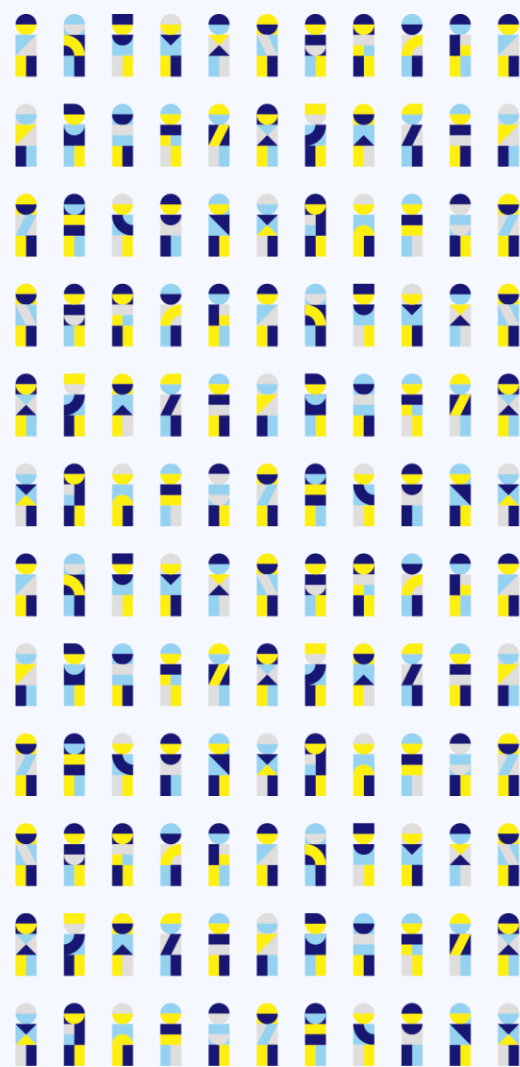




2026年 9 月期 第 1 四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



目次

1. FY2026 1Q 連結業績	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	P 3
2. FY2026 1Q ハイライト	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	P12
Appendix	・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	P24
業績補足資料		
CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット		
会社紹介		

FY2026 1Q エグゼクティブサマリー

FY2026 1Q 連結業績

売上高・売上総利益は想定通りの進展で、通期計画に対して進捗好調
積極投資方針に基づき、営業利益黒字水準まで投資加速

- ・ 売上高 5,560百万円 (YoY▲1.0%) : FY26業績予想進捗率 27.8%
- ・ 売上総利益 2,294百万円 (YoY▲3.9%) : FY26業績予想進捗率 27.3%
- ・ EBITDA(Non-GAAP) 172百万円 (YoY▲69.5%)
- ・ 営業利益 54百万円 (YoY▲84.4%)

<売上高・売上総利益 YoY減少要因と、再成長に向けた重点施策>

1. 事業ポートフォリオ構造改革：事業整理で創出した経営資源を、DXコンサル・AI-BPOに再配分
2. マーケティング投資の再加速：需要動向に即した積極的な広告宣伝費の投下

FY2026 1Q ハイライト

DXコンサルの民主化に向け、成長基盤を拡充

- DXコンサル
1. 大手企業含む新規開拓が好調、取引深耕で社あたり単価向上を目指す
 2. 規律ある投資計画に基づき、100名目標に対し20名の採用を実現

AI-BPO 常時1万件流通する顧客ニーズに対応するプラットフォームの新たな選択肢

1. FY2026 1Q連結業績

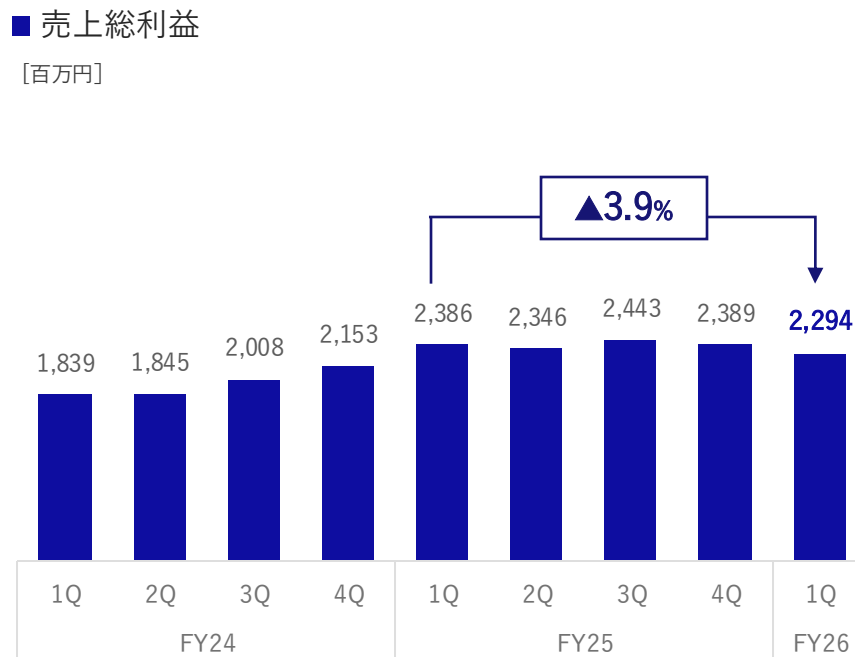
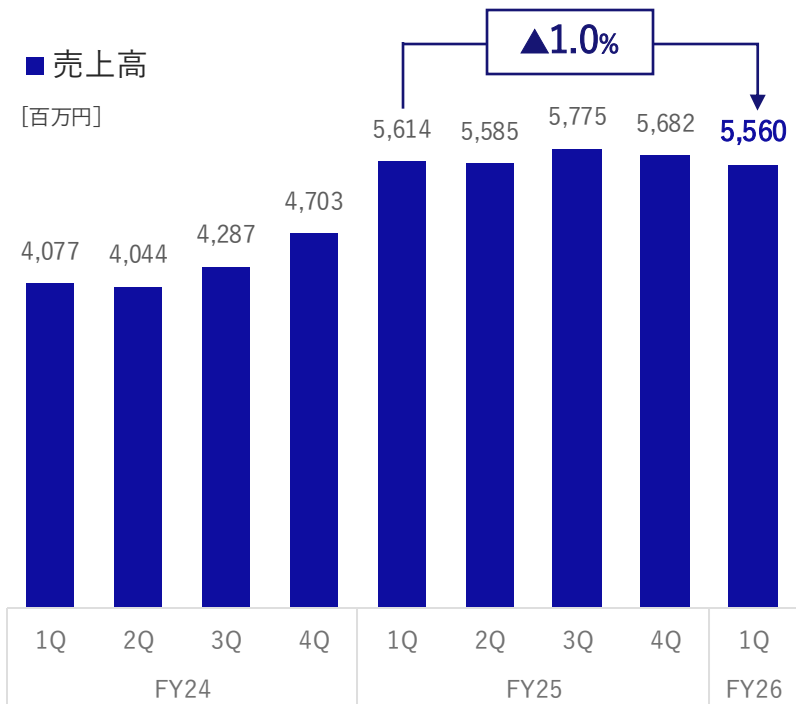
FY2026 1Q連結業績

売上高・売上総利益は進捗好調。FY26の積極投資方針に基づき、営業利益黒字水準まで投資を加速

[百万円]	FY25 1Q		FY26 1Q	前年同期比		FY26 業績予想	進捗率
売上高	5,614	▶	5,560	▲1.0%		20,000	27.8%
売上総利益	2,386	▶	2,294	▲3.9%		8,400	27.3%
EBITDA (Non-GAAP)	565	▶	172	▲69.5%		▲350～650	- %
営業利益	346	▶	54	▲84.4%		▲1,000～0	- %

■ 連結 売上高・売上総利益 四半期推移

DXコンサルは伸長しているものの、売上構成比率が高いプラットフォームサービスやエンジニアマッチングサービスの鈍化が影響し、売上・売上総利益は横ばい



■ 売上高・売上総利益 YoY減少要因と、再成長に向けた重点施策

非注力事業の撤退準備と昨期の広告投資抑制により売上高・売上総利益はYoY減少。創出した経営資源のDXコンサル・AI-BPOへの集中投下、需要動向に即した積極的なマーケティング投資により再加速を図る

再成長に向けた重点施策

1. 事業ポートフォリオ構造改革：事業整理で創出した経営資源を、DXコンサル・AI-BPOに再配分

非注力事業の撤退・統合準備

- 2026年1月16日付で、AI tech社を吸収合併。その他、複数サービス撤退・統合を準備中

→高単価・高利益率な「DXコンサル」「AI-BPO」へ集約し、収益構造の転換へ

2. マーケティング投資の再加速：需要動向に即した積極的な広告宣伝費の投下

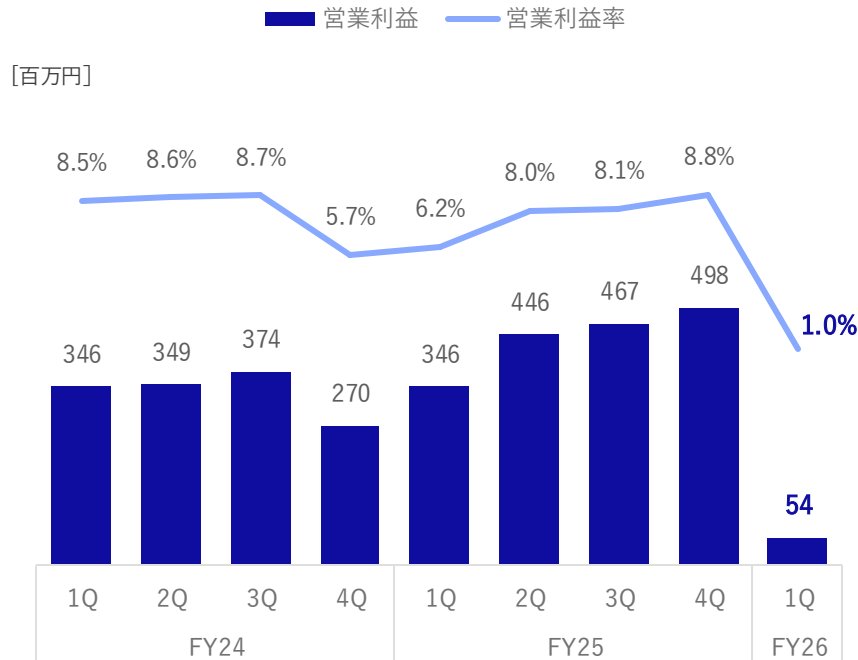
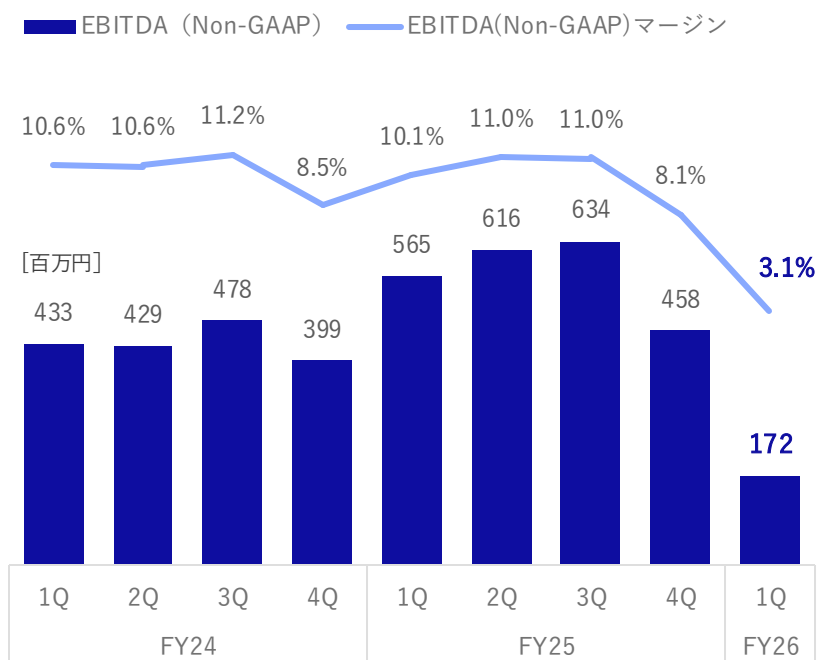
前期の広告宣伝費抑制（YoY▲15.9%）による新規成約数の減少

→既存事業の再成長を目的に、需要動向に即したマーケティング投資量の最大化

- ROIを管理しつつ、オフィス回帰で需要が高まる「週5・常駐稼働」エンジニア獲得に向けた広告宣伝費増額
- 顧客需要とミスマッチのない人材供給体制を早期に構築し、成約率および受注単価の向上を目指す

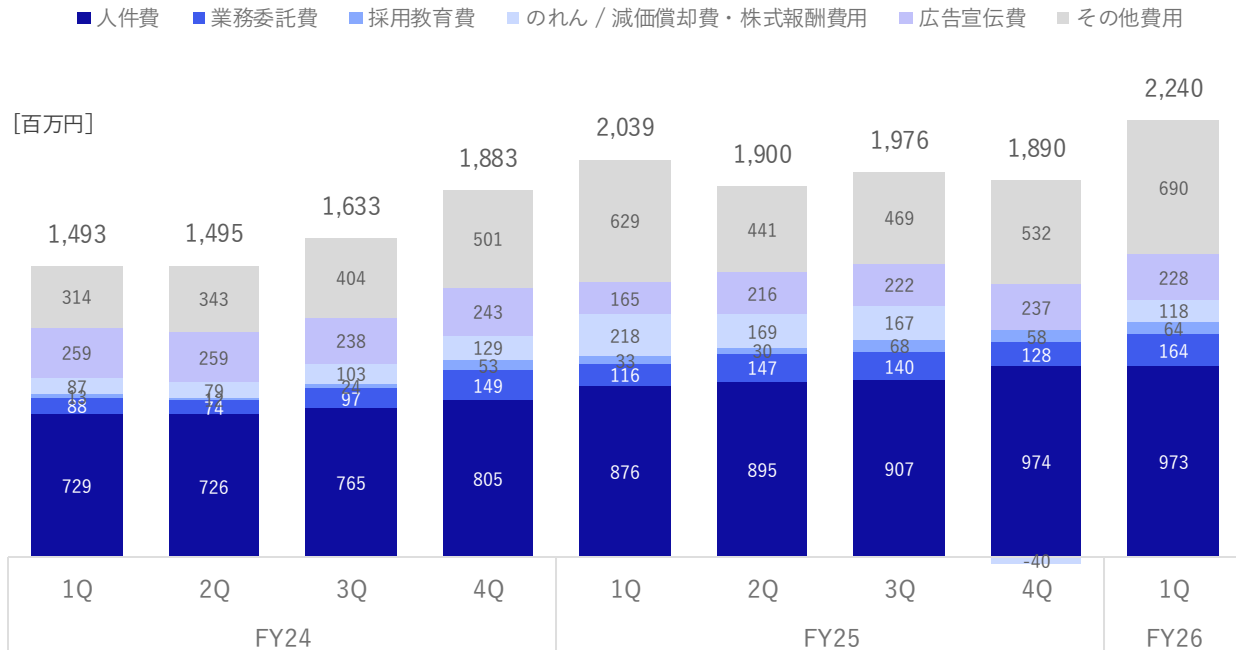
■ 連結 EBITDA(Non-GAAP)・営業利益 四半期推移

FY26は積極投資を実施。計画通り進捗し、EBITDA(Non-GAAP) YoY▲393百万円、営業利益 YoY▲292百万円



■ 連結 販管費 四半期推移

FY25以降注力しているコンサル・常駐エンジニア採用の加速により、**採用教育費YoY+93.3%、人件費YoY+11.1%**
また、オフィス移転一時費用により、その他費用はYoY+9.7%

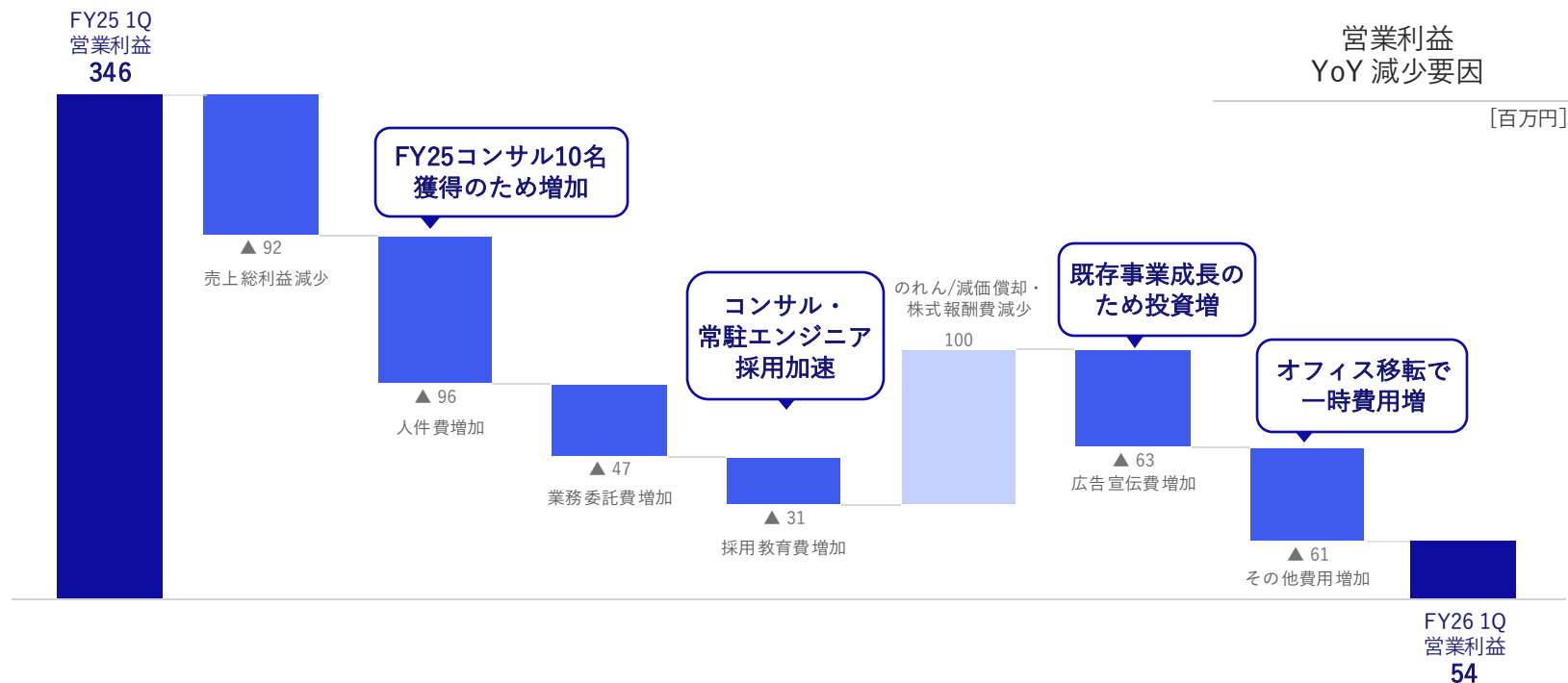


販管費
1Q YoY
+9.8%

**FY26
積極投資を実行**

営業利益 YoY減少要因：昨期コンサル10名獲得、採用加速、オフィス移転一時費用

営業利益YoY▲2.9億円。事業撤退準備と昨期広告投資抑制による売総減少に加え、コンサル10名入社（人件費増）、今期コンサル・常駐エンジニア採用加速（採用費増）、オフィス移転にかかる一時費用（その他費用増）などが要因



■ 麻布台ヒルズオフィス移転：社内外に向けて対面イベント実施し、各方面の連携強化

2025年11月に本社を麻布台ヒルズ移転し、グループ7社中5社のオフィスを統合。社外に向けては顧客開拓、社内に向けてはグループ連携強化を目的とし、対面イベントを推進

顧客開拓につながる社外イベント

オフィスの利便性を活かし、顧客開拓、リファラル採用などにつながる社外向けイベント実施



イベント事例①

B Dash Camp 2025 Fall アフタパーティー

参加者：スタートアップ役職者



イベント事例②

スタートアップM&Aの 最前線2026

参加者：成長企業の経営層

グループ連携を強化する社内イベント

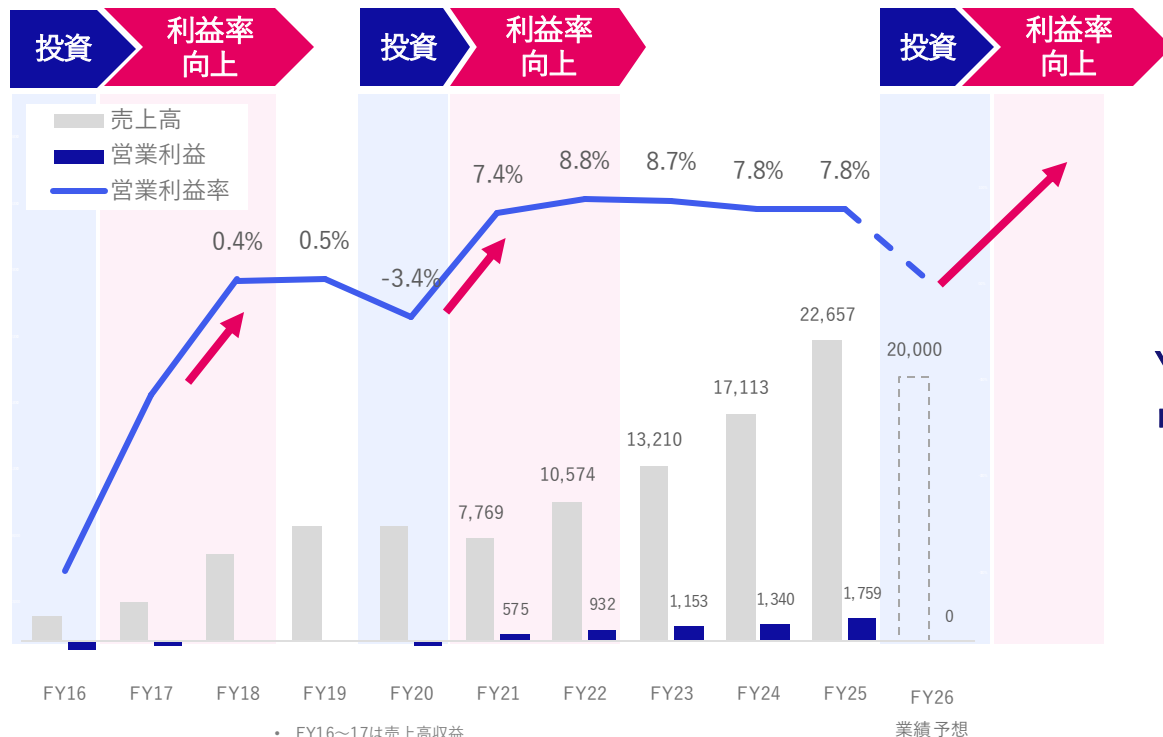
グループ新年会・週1回のバー＆カフェイベントなど開催。グループ間の交流を活性化し、連携を強化



クラウドワークスの業績拡大サイクル

創業以来、①投資と②生産性向上を繰り返し、営業利益を拡大しつつ、営業利益率も向上

この業績拡大サイクルのもと、FY26に投資を実行し、FY27以降の業績拡大および中長期的に営業利益率10%を目指す



FY26 投資実行

FY27以降 業績拡大へ

YOSHIDA300達成とともに
中長期的に以下を目指す

- ・ 売上 1,000億円
- ・ 営業利益 100億円
- ・ 営業利益率 10%

- ・ FY16～17は売上高収益
- ・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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

2. FY2026 1Q ハイライト

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



DXコンサルの民主化に向け、成長基盤を拡充

DXコンサル

1. **大手企業含む新規開拓が好調**、取引深耕で社あたり単価向上を目指す
2. 規律ある投資計画に基づき、100名目標に対し**20名の採用を実現**

AI-BPO

常時1万件流通する顧客ニーズに対応するプラットフォームの新たな選択肢

成長戦略：DXコンサルの民主化 = DXコンサル + AI-BPO

中堅企業に対しては正社員×フリーランスのハイブリッドコンサル、中小企業に対してはAIによる業務効率化×700万人超の豊富なユーザーを活かしたAI-BPOで、日本全体に「DXコンサルの民主化」を拡大

DXコンサルの民主化

国内最大級の
マッチングプラットフォーム保有

 CROWDWORKS



ユーザー
760.0万人



クライアント
108.9万社

中堅企業
売上高
50～500億

中小企業
売上高
1～50億

DXコンサル

正社員×フリーランスの
ハイブリッドコンサル
高品質&リーズナブル

AI-BPO

AIによる業務効率化×700万人ユーザー
中小企業の課題をスピーディーに解決

DXコンサル：正社員&フリーランスのハイブリッドで高品質・リーズナブルに提供

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「正社員コンサルタント× 実行力の高いフリーランス」のハイブリッドで、コスト優位性を保ったままコンサルを提供

中小企業のDX推進における課題

DX推進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%	戦略 不足
5位	何をすればよいかわからない	16.3%	

正社員 & フリーランスのハイブリッドコンサル



正社員
コンサルタント

+



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で受注余力が高い
- ・最適なスキルの人材をアサインできる

費用は大手コンサルファームの約1/3

- ・フリーランス活用でリーズナブルにコンサルを提供

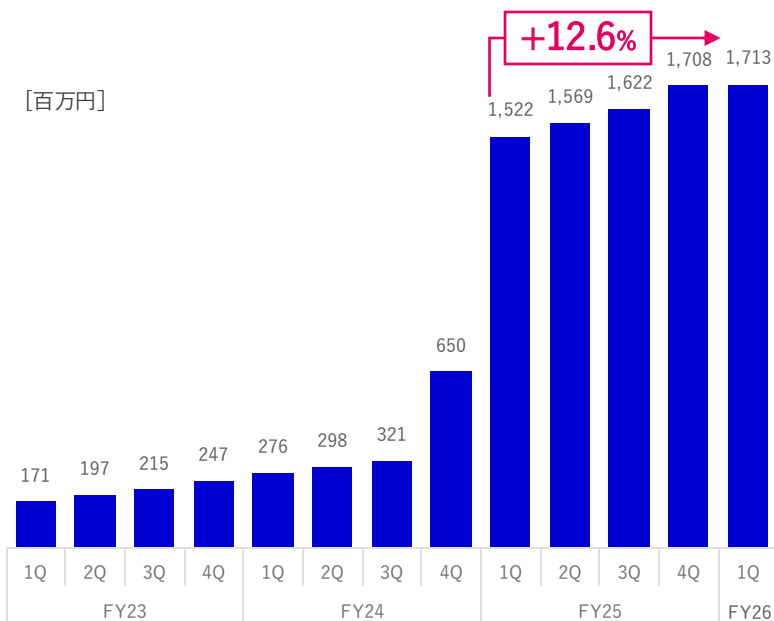
経験豊富なコンサルタントによる支援

- ・大手コンサルファーム出身者多数在籍

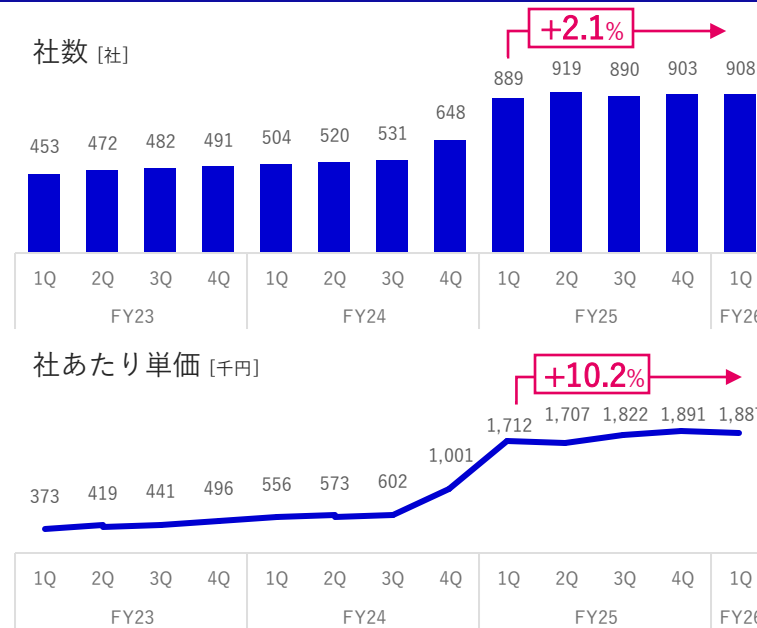
DXコンサル業績：1Q売上高 YoY +12.6%、社あたり単価向上を目指し採用強化

DXコンサル 1Q売上高は**17億円超**、**YoY+12.6%**、社あたり単価の向上を通して事業成長スピードの加速を目指す

DXコンサル 売上高



DXコンサル KPI



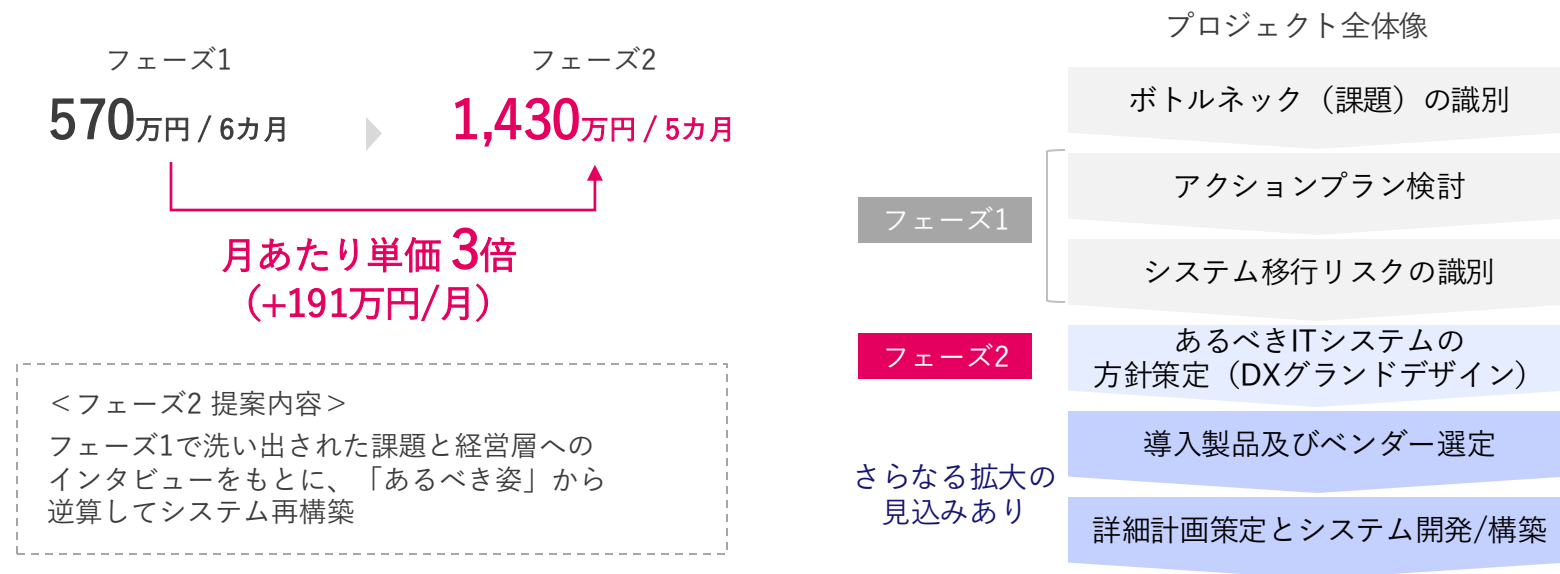
- 売上高の実績数値は、百万円未満を切り捨て
- 売上高の前年同期比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- DXコンサルには、クラウドワークスコンサルティング、クラウドログ、Peaceful Morning、ソニックムーブ、インゲート、CLOCK・IT、skynyを含む

- 社あたり単価の実績数値は、千円未満を切り捨て
- 社あたり単価の前年同期比/前四半期同a期比は、千円未満の数値を考慮し算出

DXコンサル事例①：既存顧客で月額3倍のアップセル、社あたり単価向上を実証

フェーズ1において低単価ながら上流工程に参画し、顧客の経営課題を直接把握する機会を創出
フェーズ2ではDXグランドデザイン案件を獲得し、月あたり単価3倍を実現

A社：保険勘定・評価会社企業 DXグランドデザイン策定



DXコンサル事例②：プライム上場企業の開拓好調、深耕による社あたり単価向上を目指す

グループ全体の資産を活用することで、東証プライム上場企業のニーズに耐えうるDX支援体制を構築し、新規受注を実現。さらに段階的なアップセルを狙い、社あたり単価向上を目指す

B社：東証プライム上場グループ 総合不動産会社

会社概要 (親会社)	東証プライム上場 年間売上：連結 1,429億円 従業員数：連結 3,334名
案件内容	新規顧客の検索流入増加を目的とした不動産賃貸サイト新規開発
受注金額	3,900万円 / 10カ月
開発体制	PO・PM＋開発チーム (グループ連携)
拡大可能性	フェーズ1は検索機能を開発。 フェーズ2も見越して設計中

C社：東証プライム上場 BPOサービス企業

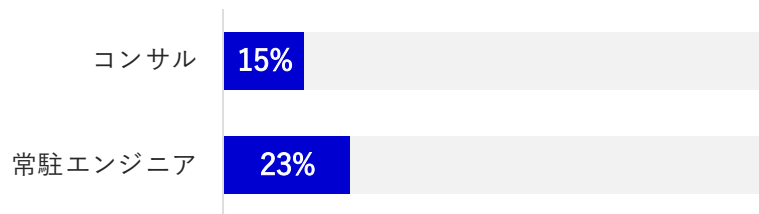
会社概要	東証プライム上場 年間売上：連結 1,436億円 従業員数：連結 33,243名
案件内容	業務プロセス効率化・高度化支援
受注金額	400万円 / 3カ月
体制	コンサルタント＋生成AI専門家
拡大可能性	フェーズ2や支援範囲拡大も含めて 包括的に提案

DXコンサル採用投資：規律ある投資計画に基づき、100名目標に対し20名の採用を実現

FY26 1Qにおいて人材確保を着実に進める一方、常駐エンジニアの平均稼働率は99.3%と高水準を維持。
採用拡大局面においても、ケイパビリティと収益性の両立を実現

コンサル・常駐エンジニア採用進捗

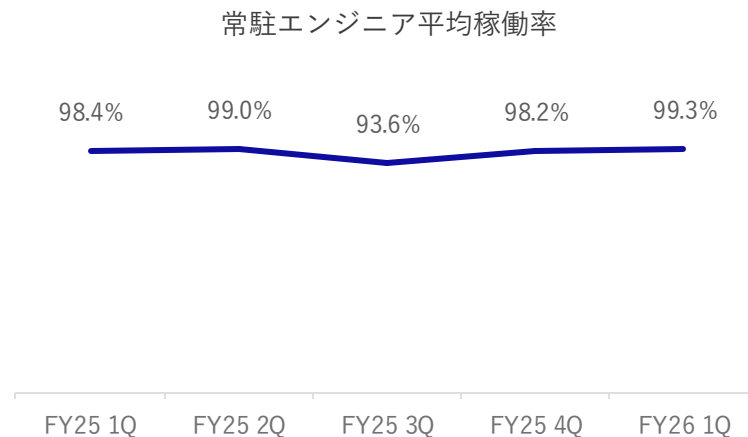
規律を持った投資計画に基づき、FY26 1Qでコンサル6名、常駐エンジニア14名の採用を計画通りに実現



	FY26計画	1Q実績
コンサル	40名	6名
常駐エンジニア	60名	14名

常駐エンジニア：99%を超える平均稼働率

FY26 1Qの平均稼働率は99.3%と高水準を維持し、
人員拡大を着実に収益創出へ転換



AI-BPO：常時1万件流通する顧客ニーズに対応するプラットフォームの新たな選択肢

常時1万件の仕事が流通するプラットフォームにて中小企業のニーズを把握可能。フリーランスによるニーズ充足に加え、新たな選択肢として「AI-BPO」を展開することでマッチング率向上を実現し、収益の回復を目指す

クラウドワークス

プラットフォームの資産

常時1万件の流通案件の内容から
中小企業のニーズを特定可能



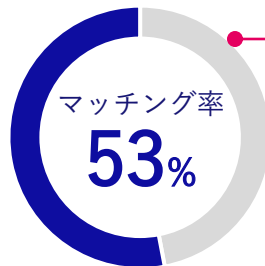
クライアント
108.9万社



仕事依頼数
10,000件 常時流通

さらなる成長余地

53%のマッチング実績に加え
成長余地をAI-BPOで拡充

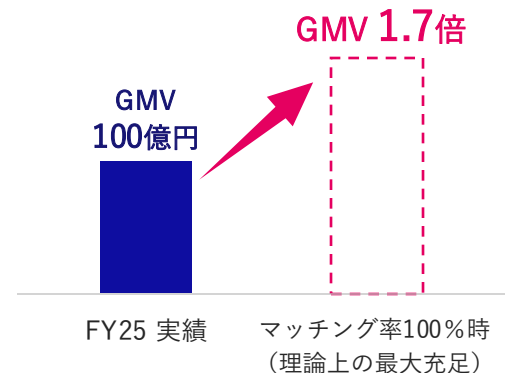


拡充する
新たな選択肢

AI-BPO

期待効果（ポテンシャル）

マッチング率極大化により
収益の回復と利益率拡大へ



■ AI-BPOに資する社内AI活用：AI活用事例 186件、創出時間 10,649時間/年

AI活用事例を累計186件、創出時間 累計1万時間/年を突破。社内AI活用コンテスト（AI-PPP）で精査した成功事例を活用してAI-BPOを開発することで、ビジネスレベルのクオリティを担保

AI
活用事例

186 件 創出

AI活用による
創出時間

10,649 時間/年

人件費換算
インパクト

3,438 万円/年

AI-PPP事例

①

担当ワーカーへの
コンタクト管理を自動化
276時間/年削減

②

顧客リスト作成と
テスト環境構築の工数
330時間/年削減

③

商談準備の壁打ち相手
としてGeminiを活用
200時間/年削減

④

LP作成工程の
自動化
720時間/年削減

Appendix

業績補足資料

各セグメント／領域の事業分類

セグメント		収入モデル	戦略	構成比 (FY26 1Q) (単位：百万円)			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	423	415	77	・クラウドワークス ・クラウドワークス アカデミー ・PARK ・メンバーベイ
	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	4,944	1,667	6	・クラウドワークス エージェント ・クラウドリンクス ・シューマツワーカー ・ユウクリ ・クラウドワークス コンサルティング ※ ・ソニックムーブ ※ ・Peaceful Morning ※ ・skyny ※
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲93	▲45	32	—
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	250	239	▲51	・クラウドログ ※ ・Human & Human ・COMSBI ※

※各事業セグメントに含まれる一部サービスを提供価値に基づき横断的に集計した「DXコンサル」カテゴリの対象サービス

- ・ 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 2026年1月16日を以て、株式会社AI techは株式会社クラウドワークスに吸収合併
- ・ 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、FY251Qまでは連結調整等はプラットフォーム領域にて相殺

FY26 1Q 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)
売上高	5,614	5,585	5,775	5,682	5,560
売上総利益	2,386	2,346	2,443	2,389	2,294
売上高対売上総利益率	42.5%	42.0%	42.3%	42.1%	41.3%
販管費及び一般管理費	2,039	1,900	1,976	1,890	2,240
EBITDA (Non-GAAP)	565	616	634	458	172
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.1%	11.0%	11.0%	8.1%	3.1%
営業利益	346	446	467	498	54
売上高対営業利益率	6.2%	8.0%	8.1%	8.8%	1.0%
経常利益	350	427	454	526	74
親会社株主に帰属する当期純利益	171	131	226	▲786	7
のれん償却費	137	137	137	138	93
減価償却費	30	10	8	6	24
株式報酬費用	50	21	21	▲185	-

- 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
- 各種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

FY26 1Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)
マッチング事業 プラットフォーム領域					
売上高	499	477	462	448	423
売上総利益	493	471	456	440	415
売上高対売上総利益率	98.9%	98.8%	98.6%	98.3%	98.0%
セグメント営業利益	108	174	92	109	77
売上高対営業利益率	21.8%	36.5%	20.1%	24.4%	18.2%
マッチング事業 エージェント領域					
売上高	4,870	4,878	5,077	5,044	4,944
売上総利益	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667
売上高対売上総利益率	33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%
セグメント営業利益	318	265	363	375	6
売上高対営業利益率	6.5%	5.4%	7.2%	7.4%	0.1%
マッチング事業 社内調整					
売上高	▲27	▲100	▲86	▲105	▲93
売上総利益	▲11	▲42	▲34	▲34	▲45
セグメント営業利益	▲75	29	▲8	6	32
SaaS事業+その他					
売上高	272	329	321	294	285
売上総利益	265	288	296	239	257
セグメント営業利益	▲4	▲23	19	7	▲61

- 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

FY26 1Q カテゴリ別KPI

マッチング事業 エージェント領域		FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)	FY25 4Q (連結)	FY26 1Q (連結)
売上総利益	(百万円)	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667
社数	(社)	2,458	2,436	2,435	2,548	2,487
社当たり単価	(千円)	1,981	1,981	2,085	1,979	1,988
売上高対売上総利益率		33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%
SaaS事業						
ARR	(百万円)	1,000	1,022	1,027	924	910
クラウドログ						
ARR	(百万円)	651	676	696	695	660
Expansion MRR	(百万円)	54	56	58	57	55
Churn Rate		1.17%	1.13%	1.26%	1.30%	1.50%

- 売上総利益、ARR、Expansion MRRは百万円未満を切り捨て、社あたり単価は千円未満を切り捨て
- 売上高対売上総利益率は財務諸表原則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- 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カ月平均解約率) : 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カ月の平均値

■ 連結BSサマリ FY26 1Q

借入金・未払法人税等の支払い、麻布台ヒルズオフィス移転に関連する支出で現預金が減少

[百万円]

<p>現預金／総資産比率 48.1%</p>		流動資産	10,459	流動負債	4,923
		現預金	7,236	1年内返済予定の長期借入金	596
		その他流動資産	3,222	未払金	1,716
				預り金	1,262
				その他流動負債	1,347
		固定資産	4,571	固定負債	3,338
		有形固定資産	491	長期借入金	3,177
		無形固定資産	3,139	その他固定負債	160
		投資その他の資産	940	純資産	6,768
				株主資本	6,356
				その他包括利益累計額	35
				新株予約権	213
				非支配株主持分	163
		総資産	15,030	負債・純資産	15,030

自己資本比率 : **42.5%**
 ネットD/Eレシオ : **▲0.5倍**

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CAGR+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6万社超・ユーザー70万人超が毎年新規登録
2. プロダクトカルチャー : プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献
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

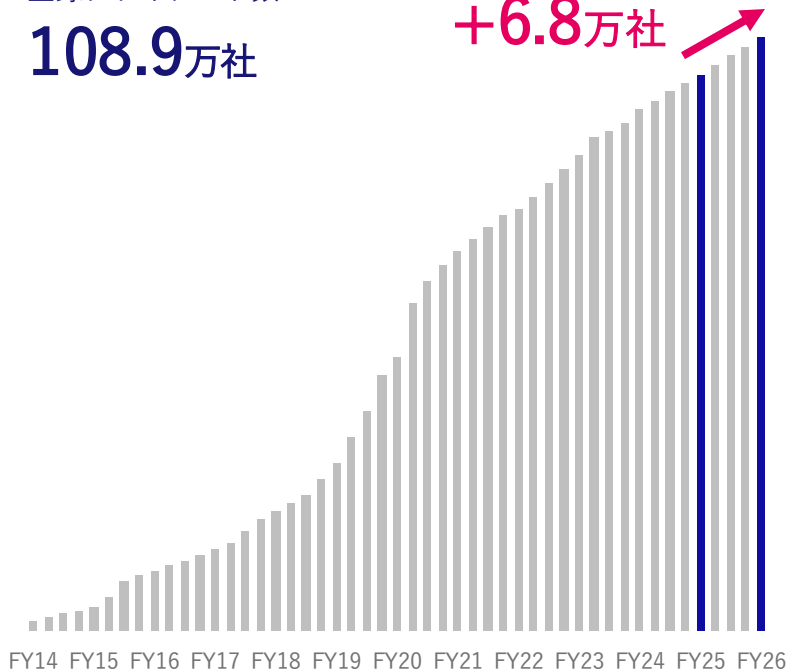
1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー70万人超が毎年新規登録

クライアント6万社超、ユーザー70万人超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保有

登録クライアント数

108.9万社

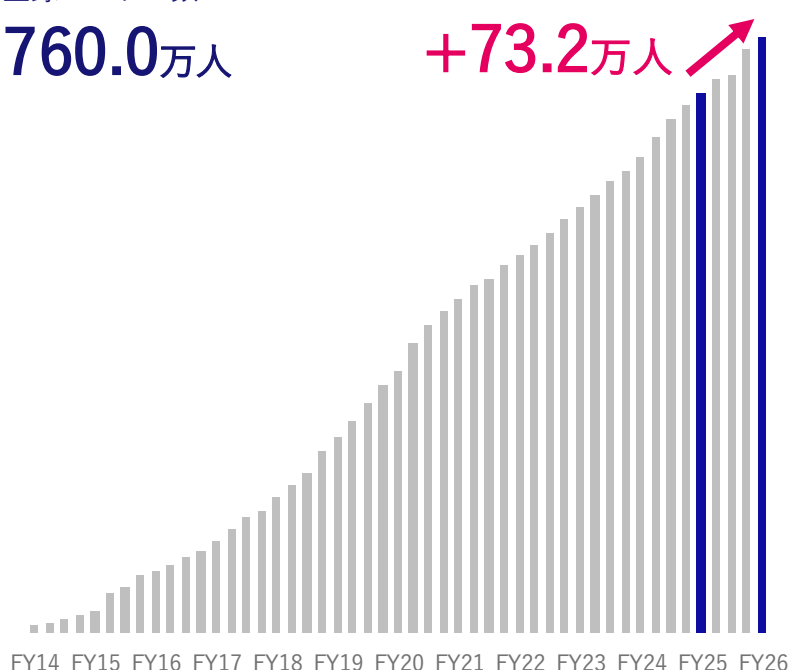
+6.8万社



登録ユーザー数

760.0万人

+73.2万人



2. プロダクトカルチャー：プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献

① 新規プロダクト創出、② ポリシーに基づく成長再現性、③ DX・AIを活用した業務効率化が成長に貢献

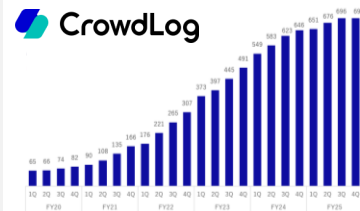
①新規プロダクト創出の源泉

マッチング、検索、仕事管理、決済が
一括対応可能なクラウドワークス.jpをもとに、
8つのプロダクトを運営



②ポリシーに基づく成長再現性

クラウドログは大手企業の要求水準や
顧客課題に向き合った開発を目指した結果、
グループイン後4年で**ARR10倍・6億円**を突破



③生産性向上：DX・AIを活用した業務効率

完全自社設計で各事業部ごとに分断されていた
5つのサービス・7つの顧客データベースを1つに統合



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

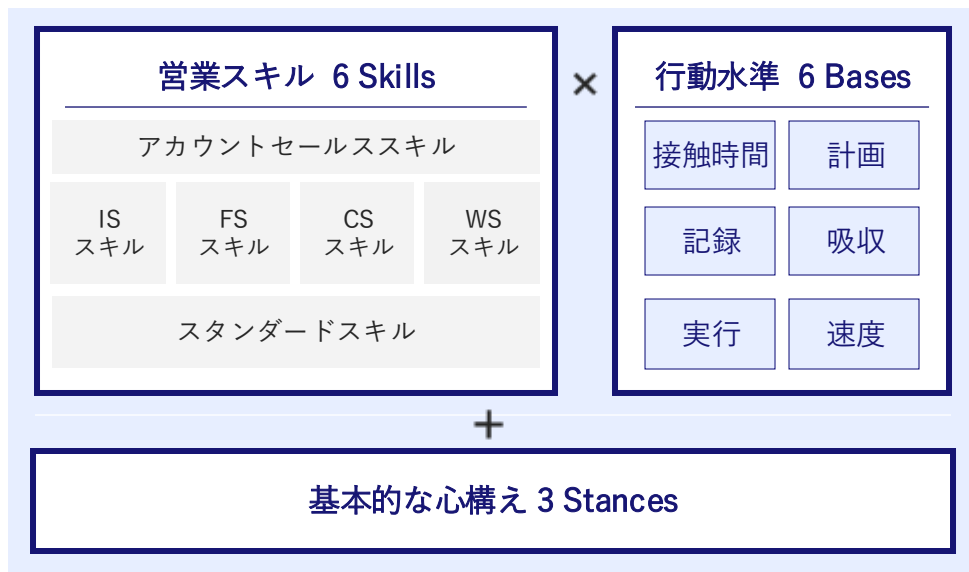
営業ノウハウを「CWセールスモデル」として型化。営業力を底上げし、顧客の社あたり単価向上を目指す

社あたり単価向上事例

< 成約事例 > 総合商社グループの受託開発企業

	FY25 1Q		FY26 1Q		YoY
売上	11,421 千円	▶	27,000 千円		2.3倍
稼働 人数	14人	▶	29人		2.0倍
課題	総合商社グループのため、デジタル人材の採用 ノウハウが不足				
施策	部署ごとにヒアリングし、適した人材を提案				

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から実行してきた生産性向上文化が業績拡大の原動力。「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）」により持続的に売上・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

生産性向上= 課題発見+ プロセスチェンジ

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

FY20 3Q～FY26 1Q

累計ナレッジ数

680件

うち、AI活用数

186件

持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化

5. CWマネジメントポリシー

経営ポリシーをグループ全体へと拡張。このポリシーをパッケージ化し、コンサルを通じて顧客企業にも提供していく



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	Client First 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

ソリューション
ブック

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
セールス
モデル

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

5つの経営アセットをグループ各社に提供し、送客・費用・経営・財務面での4つのシナジーを生み出す

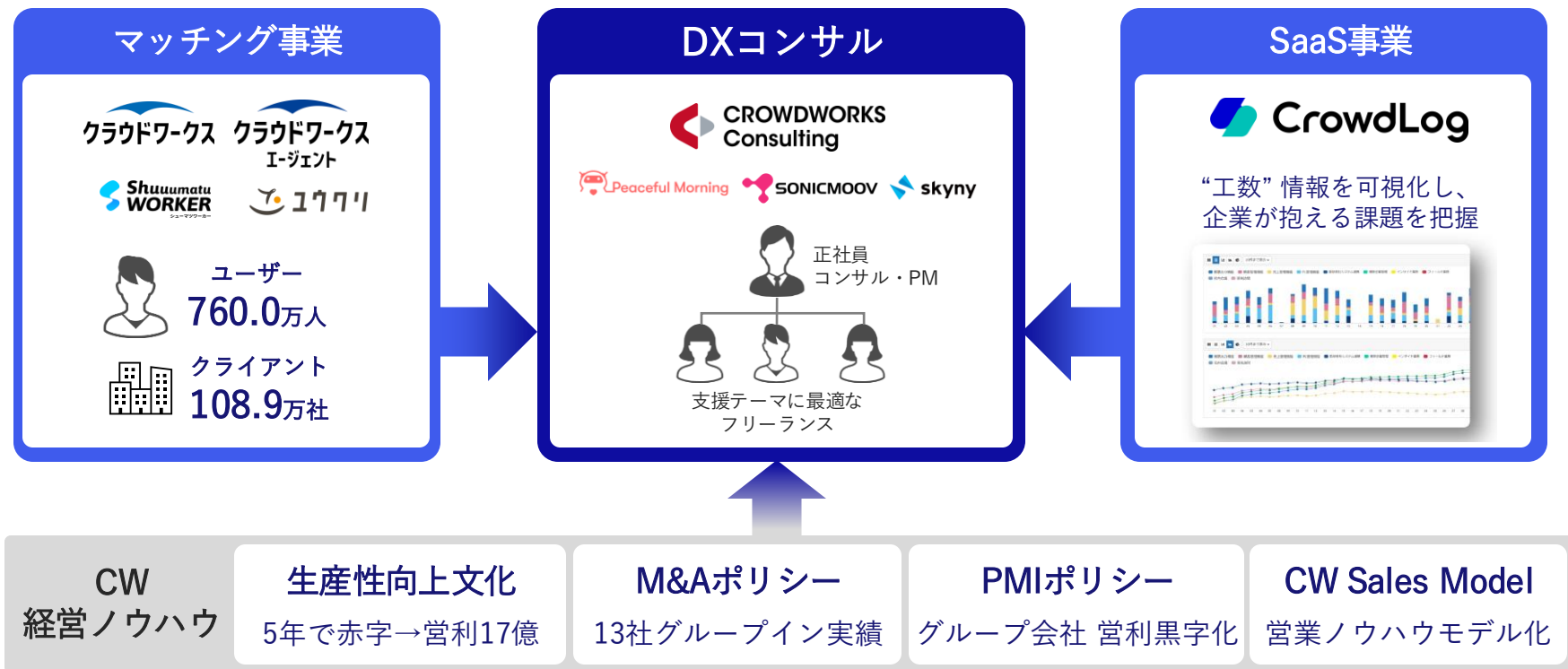
5 Driver		詳細
1	国内最大級データベース（年間70万超ユーザー・6万超社登録）	ユーザーデータ提供によりコスト構造の変化を起こし、利益を創出
2	プロダクトカルチャー	プロダクト・エンジニアリングが連続増収・増益に貢献
3	CWセールスモデル	営業に再現性をもたせる「CWセールスモデル」で社あたり単価向上
4	生産性向上文化	売総率・利益率向上に寄与し、創出利益再投資サイクルを回す
5	CWマネジメントポリシー	経営ノウハウを提供し、再現性のある経営を実現



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、ワーカー送客
2	費用シナジー	費用削減効果	オフィス費用を中心とした費用の一元化による効率化
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、クラウドワークス コンサルティング）
4	財務シナジー	資金調達コスト削減効果	グループ間金融によるグループ資金の効率化

CW Growth Driver を活用し、DXコンサルを中核事業へ

当社の強みであるユーザー・クライアントデータベース、自社SaaS、経営ノウハウの全てをDXコンサルで活用していく



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 2,810,040,156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》
ユーザー数 : 760.0万人
企業数 : 108.9万社
政府機関 : 12
地方行政 : 83

※ 2025年12月末時点

マッチング事業



国内No.1
クラウドソーシング



フリーランス登録数No.1
総合人材パートナー



スキルEC
作成サービス



オンラインスキル
学習コミュニティ



オンラインの会員管理・
月額決済プラットフォーム



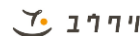
ハイクラス特化型の
副業マッチング



副業人材特化型
エージェント



RPA導入開発の
ワンストップサービス



クリエイター人材特化型
エージェント



WEB・アプリケーション
制作・開発サービス



DXコンサルおよび
システム受託開発



特化型人材ソリューション・
ITソリューション

SaaS事業



働き方を見える化する
工数管理SaaS



人事データを見える化する
人的資本SaaS



LINEマーケティングの
オールインワンSaaS

■ 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**の新規ユーザー登録があります



累計クライアント企業

1,089,000 社

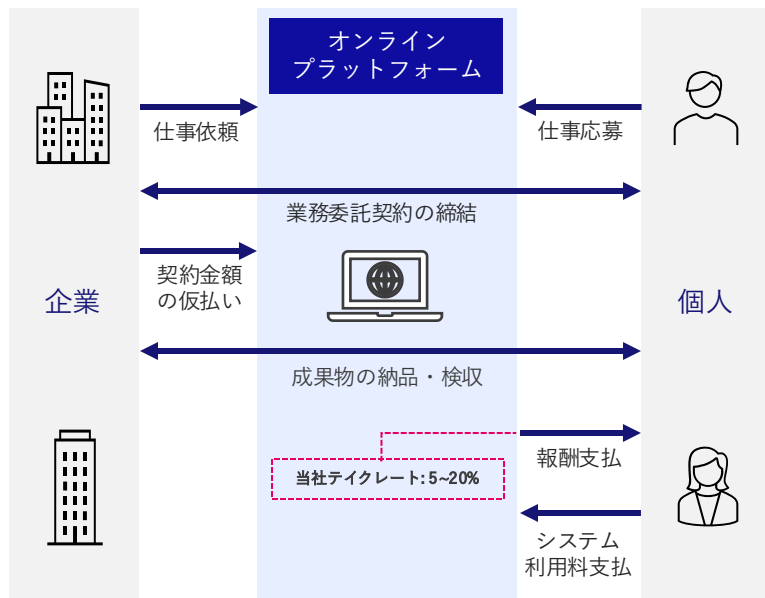


登録ユーザー数

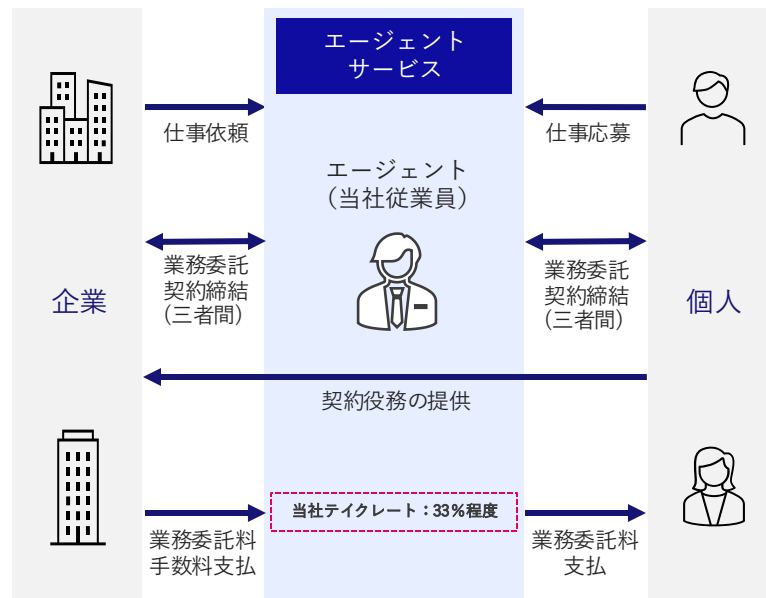
7,600,000 人

■ 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 <small>クラウドワークス</small>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模プラットフォーム 毎年クライアント6万社超・ユーザー70万人超が登録 	2012年開始	 クラウドワークス アカデミー <small>クラウドワークス アカデミー</small>	受講料	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>メンバーペイ</small>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>PARK</small>	システム 利用料	<ul style="list-style-type: none"> 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

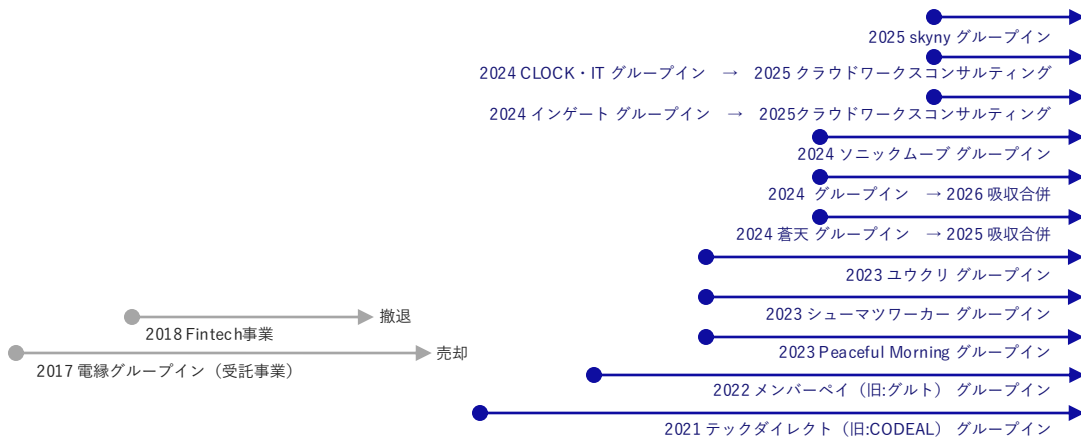
サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)	サービス	料金体系	特長	サービス開始 (グループイン)
 クラウドワークス エージェント <small>クラウドワークス エージェント</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 総合人材エージェント フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案 	2024年開始	 CrowdLinks <small>クラウドリンクス</small>	データ ベース 利用料	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスの副業マッチング 11万人の副業ワーカー登録 	2020年開始
 Shuumatsu WORKER <small>シューマツワーカー</small>	稼働時間単 位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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	 Peaceful Morning <small>Peaceful Morning</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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
 SONICMOOV <small>ソニックムーブ</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用 	FY24 4Q 権利移転	 ユウクリ <small>ユウクリ</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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
 CROWDWORKS Consulting <small>クラウドワークス コンサルティング</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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 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	 skyny <small>skyny</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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 4Q 権利移転

サービス紹介 - SaaS事業

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)
 CrowdLog クラウドログ	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 脱Excelの工数管理SaaS プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献 	2020年開始	 COMSBI	月額制	<ul style="list-style-type: none"> LINEマーケティングのオールインワンツール ポイントカード・問診票などの機能をLINEアカウントに実装可能 	FY24 4Q権利移転 ソニックムーブ運営
 Human & Human Human & Human	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本管理SaaS 従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減 	2024年開始				

経営の変遷

M
&
A



事業



FY12	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
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

IR室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp