

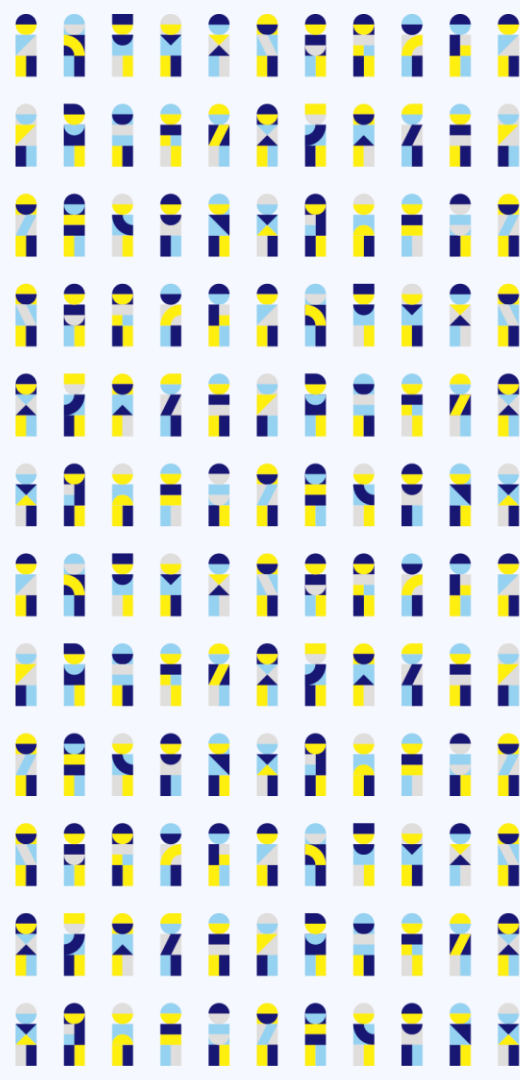


# 2026年 9 月期 第 3 四半期決算説明資料

## 「AIクラウドワークス」

事前登録ワーカー数 10,000名突破 8月20日正式リリース予定

証券コード：東証グロース 3900



目次

1. FY2026 3Q 連結業績 . . . . . P 3

2. FY2026 3Q ハイライト . . . . . P 9

Appendix

業績補足資料 . . . . . P 25

CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット . . . . . P 31

会社紹介 . . . . . P 39

## FY2026 3Q エグゼクティブサマリー

### FY2026 3Q 連結業績 (累計)

#### 売上高・売上総利益・EBITDA(Non-GAAP)・営業利益すべてで進捗好調

|                    |                       |                    |
|--------------------|-----------------------|--------------------|
| ・ 売上高              | 16,374百万円 (YoY ▲3.5%) | : 進捗率 <b>81.9%</b> |
| ・ 売上総利益            | 6,782百万円 (YoY ▲5.5%)  | : 進捗率 <b>80.7%</b> |
| ・ EBITDA(Non-GAAP) | 658百万円 (YoY ▲63.8%)   | : 進捗率 <b>81.3%</b> |
| ・ 営業利益             | 264百万円 (YoY ▲79.0%)   | : 進捗率 <b>88.1%</b> |

#### Topics : 通期連結業績予想を上方修正 (2026年7月13日)

コンサルタント採用投資の一部延期、マーケティング・ブランド投資の当期実行見送りを背景に、以下の通り上方修正

|                  |                |   |            |
|------------------|----------------|---|------------|
| EBITDA(Non-GAAP) | : ▲350~650百万円  | → | 510~810百万円 |
| 営業利益             | : ▲1,000~ 0百万円 | → | 0~300百万円   |

### FY2026 3Q ハイライト

#### AI事業の立ち上げとDXコンサルの型化が進展

|            |                                                                                       |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| AIクラウドワークス | <b>事前登録ワーカー数 10,000名突破</b> 8月20日正式リリース予定                                              |
| AI-BPO     | 790万人超の人材基盤と年間250件超のAI活用実績で、企業のAI実装を加速                                                |
| DX/AXコンサル  | 1. 業務プロセス再設計の支援実績を <b>横展開可能なDX支援モデルとして型化</b><br>2. 採用投資：常駐エンジニア採用は <b>年間計画比123%達成</b> |

# 1. FY2026 3Q連結業績

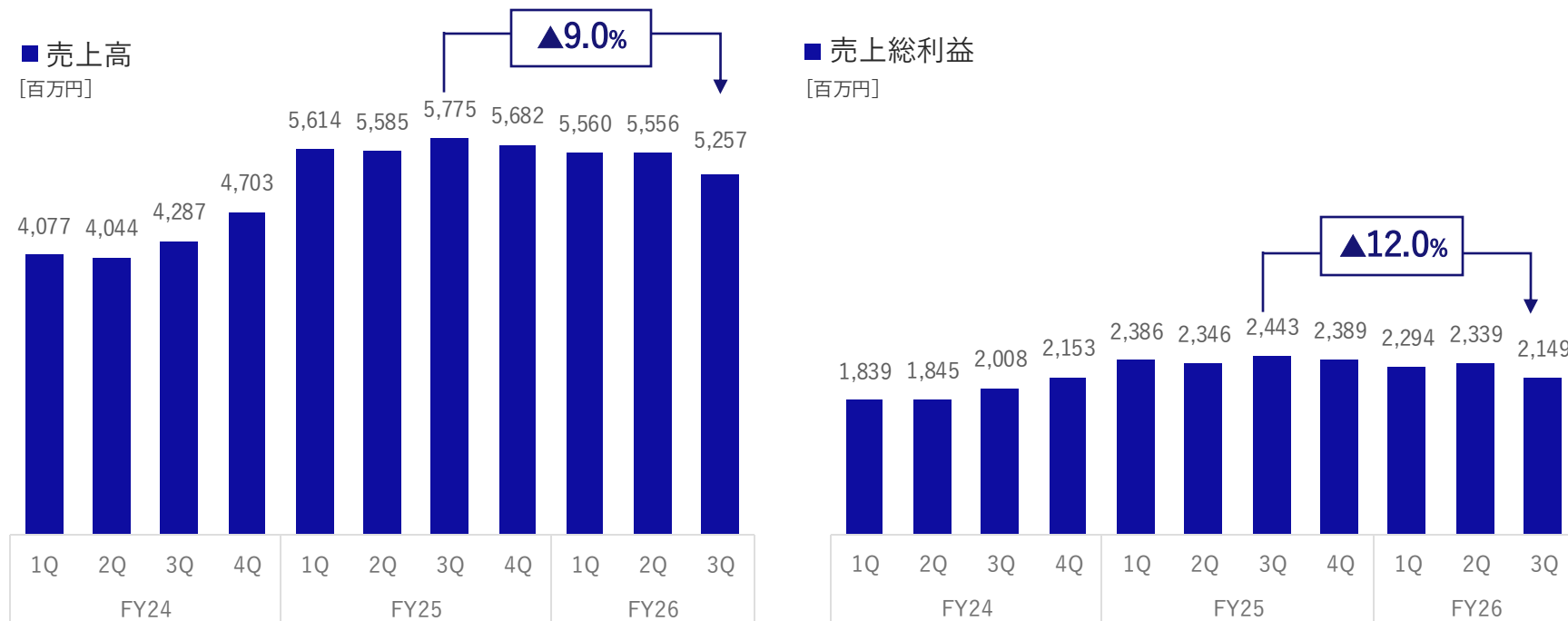
## FY2026 3Q連結業績

7月13日に通期連結業績予想を上方修正。売上高・売上総利益・EBITDA(Non-GAAP)・営業利益すべてで進捗好調

| [百万円]                | FY25 3Q累計 | FY26 3Q累計 | 前年同期比  | FY26 業績予想<br>(上方修正後) | 進捗率   |
|----------------------|-----------|-----------|--------|----------------------|-------|
| 売上高                  | 16,975    | 16,374    | ▲3.5%  | 20,000               | 81.9% |
| 売上総利益                | 7,177     | 6,782     | ▲5.5%  | 8,400                | 80.7% |
| EBITDA<br>(Non-GAAP) | 1,816     | 658       | ▲63.8% | 510～810              | 81.3% |
| 営業利益                 | 1,260     | 264       | ▲79.0% | 0～300                | 88.1% |

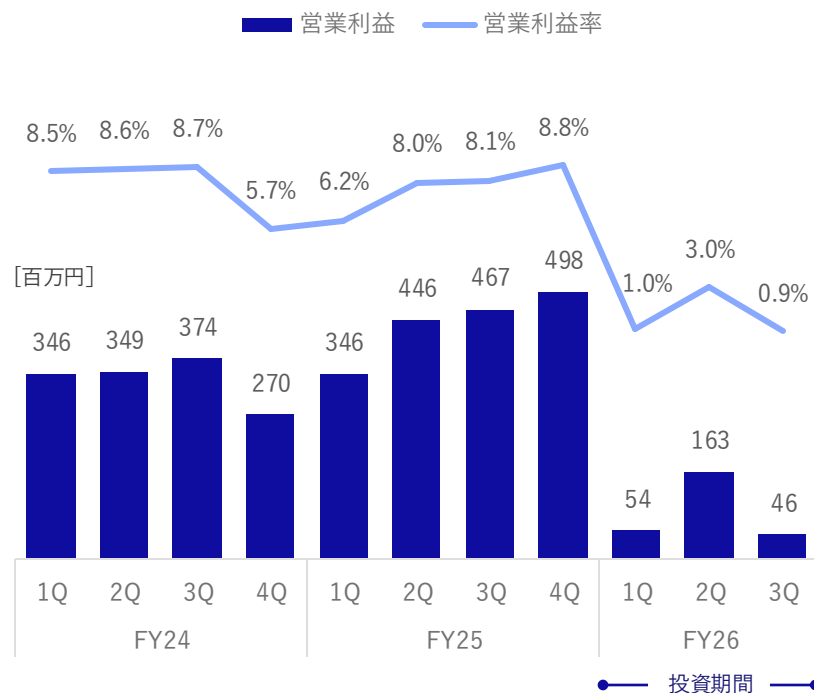
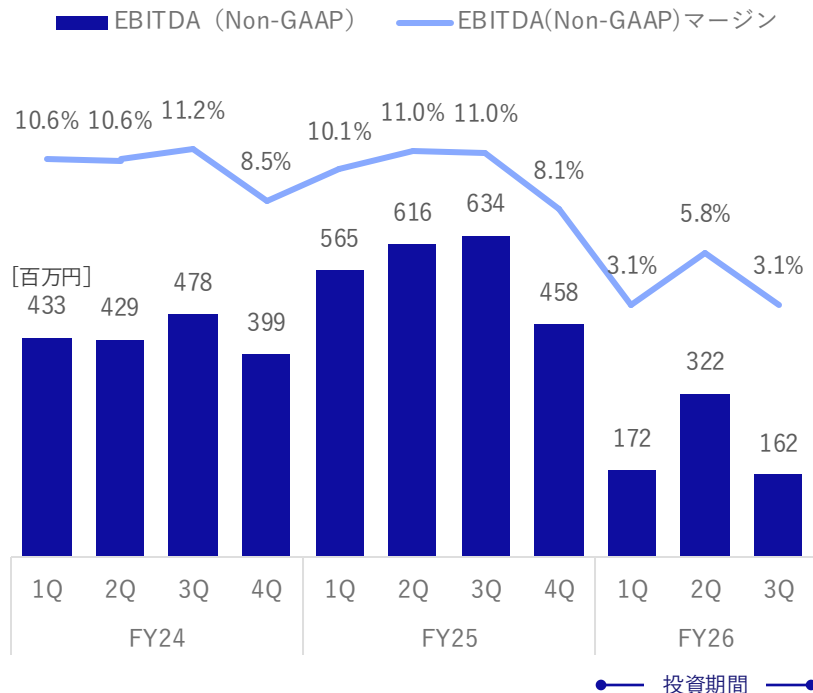
## ■ 連結 売上高・売上総利益 四半期推移

AI影響を受けているプラットフォーム事業と、週5稼働体制への移行期にあるエンジニアマッチングの伸び悩みにより、成長鈍化。採用強化中の週5稼働・常駐型エンジニアの派遣を推進し、早期の業績反転を目指す。



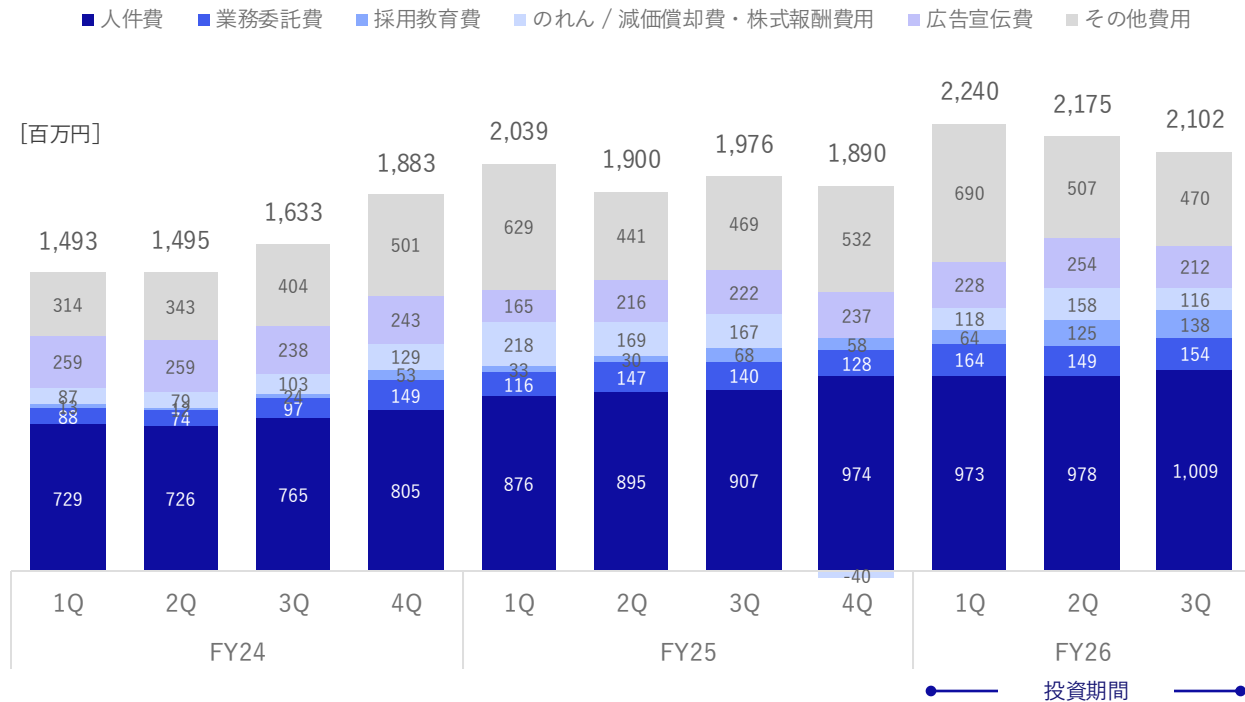
## ■ 連結 EBITDA(Non-GAAP)・営業利益 四半期推移

常駐エンジニア採用への投資＋売上総利益減少の影響で、FY26 1Q並みの水準



## ■ 連結 販管費 四半期推移

常駐エンジニア採用強化のため、**人件費YoY+11.1%**、**採用教育費YoY2倍**の一方、その他費用は**生産性向上によりQoQ 7.3%削減**し、総販管費はYoY+6.4%の着地。FY26 4Qも採用は推進しつつ、その他は黒字着地の範囲で投資を行う

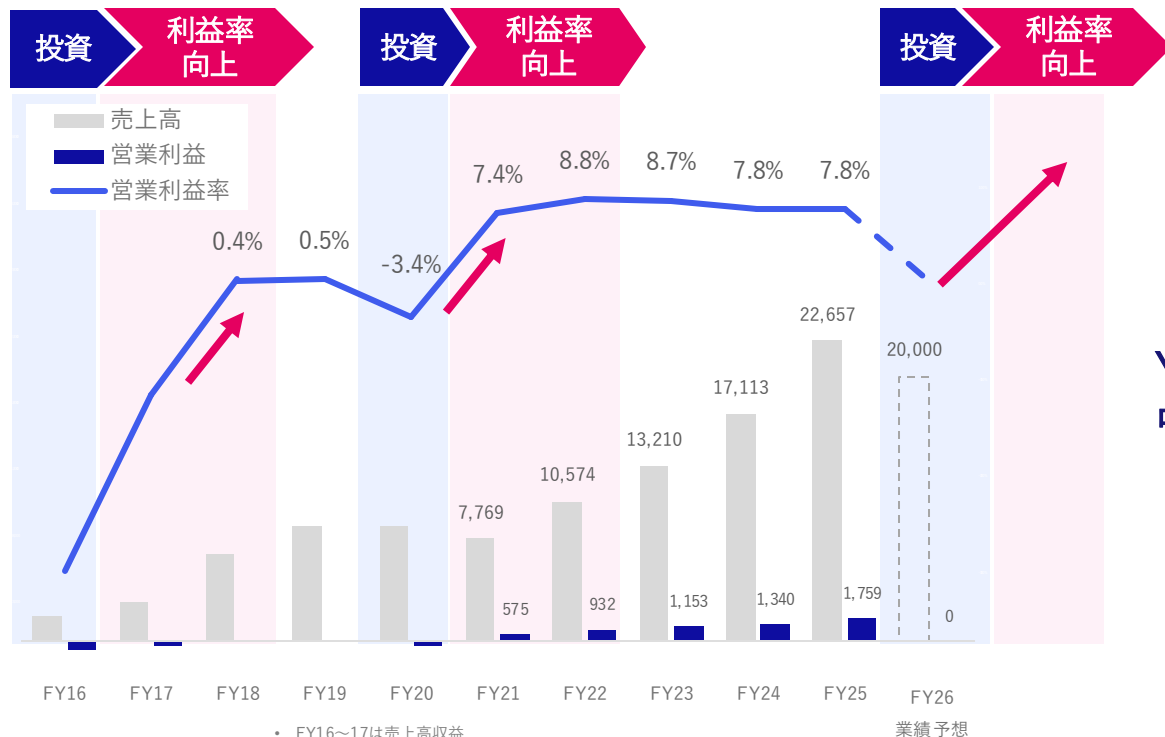


販管費  
3Q YoY  
**+6.4%**

## 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 3Q 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



## AI事業の立ち上げとDXコンサルの型化が進展

### AIクラウドワークス

事前登録ワーカー数 10,000名突破 8月20日正式リリース予定

### AI-BPO

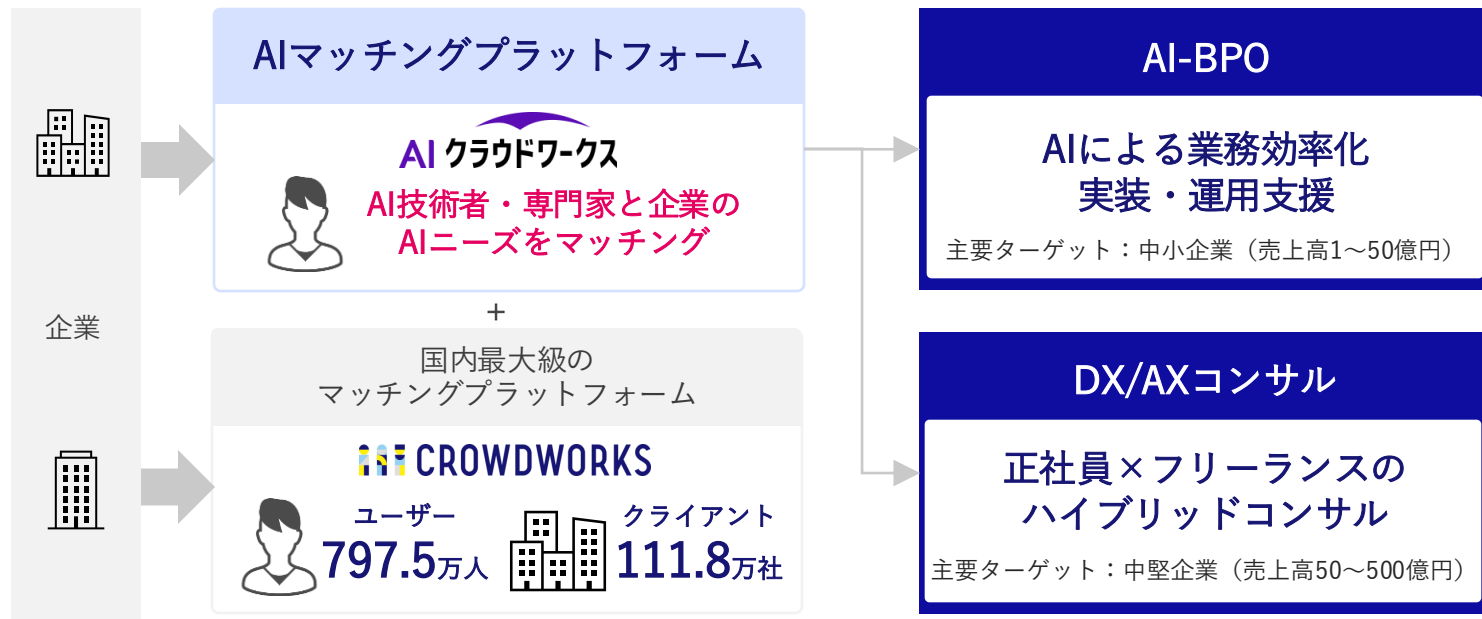
790万人超の人材基盤と年間250件超のAI活用実績で、企業のAI実装を加速

### DX/AXコンサル

1. 業務プロセス再設計の支援実績を横展開可能なDX支援モデルとして型化
2. 採用投資：常駐エンジニア採用は年間計画比123%達成

## ■ 中小・中堅企業のあらゆるフェーズのDX/AX需要を捉え、事業領域を拡大

AI特化のマッチングプラットフォームと国内最大級の人材基盤を生かし、AI-BPOからDX/AXコンサルまで、顧客の規模や課題に応じて最適な支援を展開



## AIクラウドワークス 事前登録ワーカー数 10,000名突破 8月20日正式リリース予定

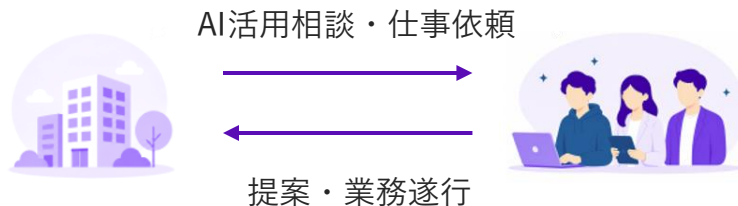
日本最大級のAI技術者・専門家が集まる仕事マッチングサービス「AIクラウドワークス」の事前登録者数が  
**7月末に10,000名**を突破\*。AI専門職×AI活用系、AIエンジニア等の開発・実装系スキルを持つワーカーが多数登録

### AIクラウドワークスの特長

1. 9カテゴリ・延べ2.7万件超のスキルが集結。  
業務内容を問わず、あらゆるAI活用ニーズに対応
2. AIを使って実現したいことを登録するだけ。  
ヒアリングからAI技術者・専門家の紹介まで対応
3. 必要な時に必要な分だけ。  
クラウドワークスコンシェルジュがスピード解決

### ビジネスモデル

#### AI クラウドワークス



\*「AIクラウドワークス」事前登録者数10,000名突破に関するプレスリリースは[こちら](#)

## AI-BPO：顧客のAI活用状況に応じて業務成果につながる組織実装を支援

790 万人の多様なスキルを持つユーザーと、社内で創出した年間250件のAI実装知見を基に、顧客のAI活用を支援。  
各社のAI活用におけるボトルネックを特定し、成果創出に必要な支援を提供

| AI活用状況        | 顧客課題                                                                                                | 目指す状態       |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Lv. 1<br>未活用  | <ul style="list-style-type: none"><li>関心はあるがAIで何ができるか分からない</li><li>自社の業務にAIを活用するイメージが持てない</li></ul> | 活用テーマの明確化   |
| Lv. 2<br>個人活用 | <ul style="list-style-type: none"><li>個人でAIチャットだけ利用している</li><li>社内利用規定やガイドラインが未整備</li></ul>         | 社内利用ルールの整備  |
| Lv. 3<br>業務適用 | <ul style="list-style-type: none"><li>業務適用の優先順位が分からない</li><li>チームごとに異なるツールを使っている</li></ul>          | 業務自動化・運用を実装 |
| Lv. 4<br>組織実装 | <ul style="list-style-type: none"><li>業務システムへの連携が困難</li><li>AIエージェント実装に向けた人材が不足</li></ul>           | AIを組織に定着    |

## AI-BPO事例①：紙中心の業務をAIで自動化し、事業成長を支える業務基盤を整備

需要の大きい**Lv.1 未活用**層の課題をとらえ、紙資料のデータ化・自動化を実現。再現性の高い支援モデルとして幅広い業種への横展開を進める

### A社：建築設計事務所

- |      |                                                                                                                                  |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 案件内容 | 修繕データの自動入力・転記により、<br>少人数体制でも高い生産性を実現                                                                                             |
| 受注金額 | 50万円                                                                                                                             |
| 課題   | <ul style="list-style-type: none"> <li>過去の総会議案書、修繕履歴、見積書などの<b>膨大な紙資料の分類・突合・入力作業に追われていた</b></li> <li>修繕計画の作成に多くの工数を要する</li> </ul> |
| 解決策  | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>書面をデータ化し、AIで情報を抽出して名寄せエンジンを作成</b></li> <li>概算工事費内訳書と修繕履歴情報へ自動入力</li> </ul>             |

Lv.1 未活用 → Lv.2 個人活用



## AI-BPO事例②：高度なセキュリティ環境下の士業向け・スケジュール調整AI自動化案件受注

高セキュリティが求められる士業において「スケジュール調整のAI自動化案件」受注。AIの精度が出やすい領域でクイックウィンを実現しつつ、顧客のAI活用を**Lv.2 個人活用**→**Lv.3 業務適用**へ引き上げることでアップセルを狙う

### B社：法律事務所（弁護士数100名規模）

|      |                                                                                                                         |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 案件内容 | AI-BPOを活用した「弁護士出廷スケジュール調整」の自動化基盤構築                                                                                      |
| 受注金額 | 160万円                                                                                                                   |
| 課題   | <ul style="list-style-type: none"> <li>月数百件のスケジュール調整を手作業で行い、多大な工数が発生</li> <li>優先順位や出廷回数の平準化など、条件の複雑さから自動化が難航</li> </ul> |
| 解決策  | <ul style="list-style-type: none"> <li>AIによる最適な担当者の自動選定ロジックを実装</li> <li>法律事務所の厳格なセキュリティ基準に準拠した環境を構築</li> </ul>          |

### Lv.2 個人活用 → Lv.3 業務適用

#### スケジュール調整のAI自動化案件ワークフロー

##### 1. 最適な担当者のサジェスト

複雑な条件から上位候補を自動スコアリング



AI



##### 2. スケジュールの「仮押さえ」

候補者のOutlookカレンダーに仮予定を登録



システム



##### 3. アシスタントによる最終確認

提案内容を確認し承認



人間



##### 4. 本登録 & 不要データの削除

確定予定を本登録し、他の仮予定を自動消去



システム

## AIクラウドワークスの顧客獲得施策：「AI活用研修」と「無料ウェビナー」

「AIをうまく使いこなせない」という課題を抱える中小企業・潜在顧客層に対し、AI活用の導入となる研修やセミナーを実施。顧客のAIリテラシーを引き上げることで、AIクラウドワークスへの送客を狙う

### 顧客AI活用状況

|               |                       |
|---------------|-----------------------|
| Lv. 1<br>未活用  | AIで何ができるか<br>分からない    |
| Lv. 2<br>個人活用 | 個人でAIチャットだけ<br>利用している |
| Lv. 3<br>業務適用 | 業務適用の優先順位が<br>分からない   |
| Lv. 4<br>組織実装 | 業務システムへの連携<br>が難しい    |

### 法人向け「AI活用研修」



### 経営者向け無料ウェビナー

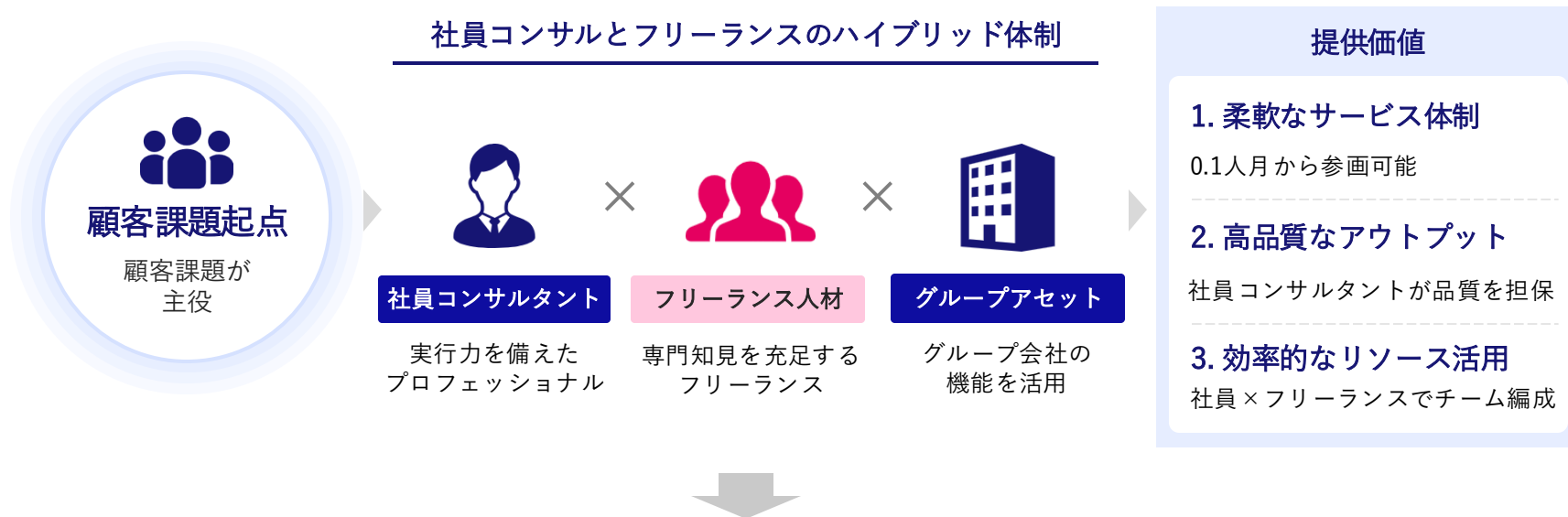


ウェビナーや研修施策でAIへの知識や期待を向上

AIクラウドワークスへの送客を図る

## DX/AXコンサル：790万人の人材基盤×社員コンサルタントで、機動的に課題解決

顧客課題を起点に、戦略立案から実行支援まで、必要な人材・機能を柔軟に組み合わせて一気通貫で支援



中堅・中小企業の課題解決から支援領域を拡大し、中長期的な成長を伴走支援

## DX/AXコンサル事例①：総務業務の属人化から脱却し、業務の可視化・自動化を実現

業務の可視化・再設計からRPA実装まで段階的に支援し、今後のさらなるDX推進に向けた業務基盤を構築。

この業務プロセス再設計を**DX支援モデルとして型化し、他社への横展開も実現**

### C社：総合設備工事会社

|      |                                                                 | Phase 1<br>業務可視化・再設計                                                                               | Phase 2<br>最適なDX施策の実装                                                                             | Phase 3<br>基幹システム構築                                                               |
|------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 会社概要 | 設立 約60年<br>従業員数：90名                                             |                                                                                                    |                                                                                                   |                                                                                   |
| 案件内容 | 総務部業務DXによる業務標準化                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業務フロー可視化</li> <li>✓ 業務の再設計</li> <li>✓ 自動化領域の特定</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ RPA実装</li> <li>✓ 経費精算の自動化</li> <li>✓ ワークフロー導入</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業務アプリ実装</li> <li>✓ 統合データベース構築</li> </ul> |
| 受注金額 | 351万円 / 3カ月                                                     |                                                                                                    |                                                                                                   |                                                                                   |
| 課題   | 属人化により業務フロー整理、ナレッジ継承、業務効率化が進まない                                 | 最適フローの把握                                                                                           | 業務標準化・省力化                                                                                         | DX基盤開発                                                                            |
| 意義   | 業務フローの可視化・再設計を起点に自動化領域を特定。<br>RPA実装で業務の標準化・省力化を実現し、DX基盤開発まで支援拡大 | 月 29 万円                                                                                            | 社あたり単価<br><b>5.8 倍</b>                                                                            | 月 168 万円                                                                          |

## DX/AXコンサル事例②：常駐エンジニアを起点に1,000万円規模のインフラ請負案件を獲得

顧客現場での継続支援を起点に案件機会を把握し、常駐支援から高付加価値なインフラ請負へ取引を拡大

### D社：大手ICTインフラサービス企業

#### 取引実現の経緯

|      |                                                         |
|------|---------------------------------------------------------|
| 会社概要 | 年間売上：1,927億円<br>従業員数：2,788名                             |
| 案件内容 | 医療機関内ネットワーク機器の<br>更改（設計・入替）                             |
| 受注金額 | FY26 3Q～FY27 2Q <b>10 百万円</b>                           |
| 意義   | 顧客接点を持つ <b>常駐エンジニアが<br/>案件機会を創出し</b> 、高付加価値な<br>請負案件へ展開 |

常駐エンジニアが  
現場で継続的に支援



顧客現場で  
技術支援・顧客折衝

顧客課題・  
案件機会を把握



継続支援を通じて  
ネットワーク  
更改ニーズを把握

インフラ請負案件  
を受注



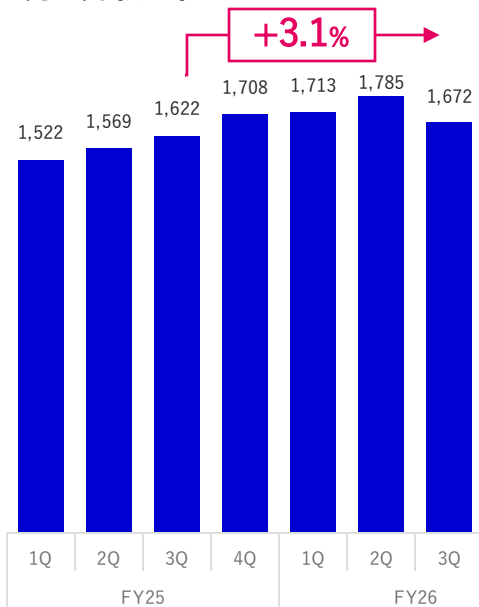
**1,000万円規模の  
案件受注に貢献**

## DX/AXコンサル業績：DXコンサル・エンジニア派遣は堅調に推移

3Q売上高は16.7億円、YoY+3.1%。売上高QoQ減少はエンジニア派遣の商流転換に向けた構造改革によるもの

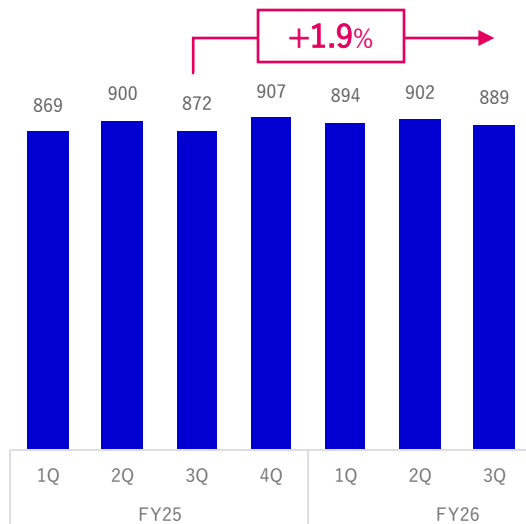
### DX/AXコンサル 売上高

売上高 [百万円]

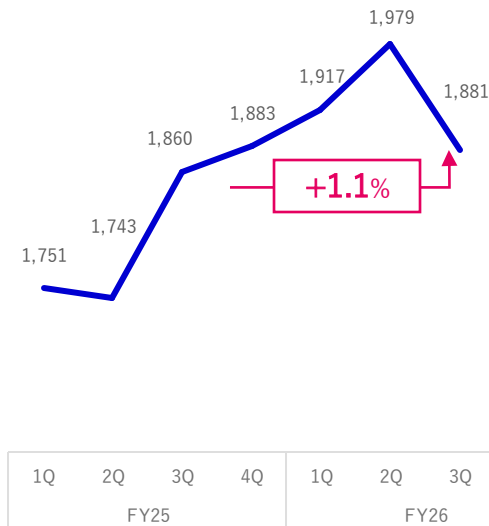


### DX/AXコンサル KPI

社数 [社]



社あたり単価 [千円]



- 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、ソニックムープ、skynyを含む

- 社数は、クラウドワークスコンサルティングへ吸収合併された旧CLOCK・IT、Peaceful Morningとの取引先の重複をFY25 1Qから遡及修正し算出
- 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/前四半期同期比は、千円未満の数値を考慮し算出

## DX/AXコンサル採用投資：

### 常駐エンジニア採用は年間計画比123%達成、全体では3Q累計で84名を採用

顧客需要と投資採算を見極めながら常駐エンジニア領域へ採用投資を集中し、年間計画を前倒しで達成

#### コンサル・常駐エンジニア採用進捗

常駐エンジニア採用は年間計画60名を3Q時点で上回り、74名に到達



|                     | 3Q累計実績/FY26計画 | 進捗率  |
|---------------------|---------------|------|
| コンサル<br>(2Qで採用ストップ) | 10名 / 40名     | 25%  |
| 常駐エンジニア             | 74名 / 60名     | 123% |
| 全体                  | 84名 / 100名    | 84%  |

#### 常駐エンジニア平均稼働率

平均稼働率は94.8%と高水準を維持。3Qは新卒等の新規採用者の研修・立ち上がりにより一時的に低下



| 1Q   | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q   | 2Q | 3Q |
|------|----|----|----|------|----|----|
| FY25 |    |    |    | FY26 |    |    |

## 3Qトピックス：M&Aカンファレンス「MAP2026」をリアル開催、参加申込539名

オンラインプラットフォームで培った「出会い」の創出力をリアル会場へ展開する第一歩として、M&Aカンファレンス開催。スタートアップと買い手企業が直接繋がる場を提供し、リアルならではの質の高いネットワーキングを実現

### M&Aカンファレンス「MAP2026」

「人と出会える」コンテンツを多数用意

| 参加申込 | マッチング | 満足度   |
|------|-------|-------|
| 539名 | 209名  | 86.7% |

登壇企業（一部抜粋）



## 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<br>モデル     | 戦略                            | 構成比 (FY26 3Q累計)<br>(単位：百万円) |           |      | 事業名・サービス名                                                                                                                     |
|-------------|----------------|---------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             |                |               |                               | 売上高                         | 売上<br>総利益 | 営業利益 |                                                                                                                               |
| マッチング<br>事業 | プラット<br>フォーム領域 | システム<br>利用手数料 | 新規ワーカー・顧客を<br>低コストで継続的に<br>獲得 | 1,202                       | 1,155     | 107  | ・クラウドワークス<br>・クラウドワークス アカデミー<br>・PARK<br>・メンバーベイ                                                                              |
|             | エージェント領域       | 稼働時間/月        | 顧客の課題解決を通じて、<br>付加価値を創出       | 14,666                      | 5,044     | 128  | ・クラウドワークス エージェント<br>・クラウドリンクス<br>・シューマツワーカー<br>・ユウクリ<br>・クラウドワークス コンサルティング ※<br>・ソニックムーブ ※<br>・Peaceful Morning ※<br>・skyny ※ |
|             | 連結調整等          | 連結会計時の相殺等     |                               | ▲340                        | ▲177      | 89   | —                                                                                                                             |
| 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<br>に参入し、TAM拡大     | 734                         | 700       | ▲52  | ・クラウドログ ※<br>・Human & Human<br>・COMSBI ※                                                                                      |

- ・ 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- ・ 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
- ・ ※は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
- ・ 2026年5月1日を以て、株式会社クラウドワークス コンサルティングが Peaceful Morning株式会社を吸収合併。2026年7月1日を以て、同社がskyny株式会社を吸収合併
- ・ 2026年9月末日を以て、PARKはメンバーベイに統合され、サービス終了予定。また、同日Human & Humanはサービス終了予定

## FY26 3Q 四半期業績推移 全社

| (百万円)                 | FY25<br>1Q (連結) | FY25<br>2Q (連結) | FY25<br>3Q (連結) | FY25<br>4Q (連結) | FY26<br>1Q (連結) | FY26<br>2Q (連結) | FY26<br>3Q (連結) |
|-----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高                   | 5,614           | 5,585           | 5,775           | 5,682           | 5,560           | 5,556           | 5,257           |
| 売上総利益                 | 2,386           | 2,346           | 2,443           | 2,389           | 2,294           | 2,339           | 2,149           |
| 売上高対売上総利益率            | 42.5%           | 42.0%           | 42.3%           | 42.1%           | 41.3%           | 42.1%           | 40.9%           |
| 販管費及び一般管理費            | 2,039           | 1,900           | 1,976           | 1,890           | 2,240           | 2,175           | 2,102           |
| EBITDA (Non-GAAP)     | 565             | 616             | 634             | 458             | 172             | 322             | 162             |
| 売上高対EBITDA(Non-GAAP)率 | 10.1%           | 11.0%           | 11.0%           | 8.1%            | 3.1%            | 5.8%            | 3.1%            |
| 営業利益                  | 346             | 446             | 467             | 498             | 54              | 163             | 46              |
| 売上高対営業利益率             | 6.2%            | 8.0%            | 8.1%            | 8.8%            | 1.0%            | 3.0%            | 0.9%            |
| 経常利益                  | 350             | 427             | 454             | 526             | 74              | 211             | 31              |
| 親会社株主に帰属する当期純利益       | 171             | 131             | 226             | ▲786            | 7               | 82              | ▲39             |
| のれん償却費                | 137             | 137             | 137             | 138             | 93              | 142             | 98              |
| 減価償却費                 | 30              | 10              | 8               | 6               | 24              | 16              | 17              |
| 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
- FY25 4QはSOに係る株式報酬費用の戻入185百万円を計上。そのため、のれん/減価償却費・株式報酬費用は、マイナス計上

## FY26 3Q 四半期業績推移 セグメント別

| (百万円)                     | FY25<br>1Q (連結) | FY25<br>2Q (連結) | FY25<br>3Q (連結) | FY25<br>4Q (連結) | FY26<br>1Q (連結) | FY26<br>2Q (連結) | FY26<br>3Q (連結) |
|---------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>マッチング事業 プラットフォーム領域</b> |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 売上高                       | 499             | 477             | 462             | 448             | 423             | 385             | 393             |
| 売上総利益                     | 493             | 471             | 456             | 440             | 415             | 376             | 364             |
| 売上高対売上総利益率                | 98.9%           | 98.8%           | 98.6%           | 98.3%           | 98.0%           | 97.7%           | 92.5%           |
| セグメント営業利益                 | 108             | 174             | 92              | 109             | 77              | 27              | 3               |
| 売上高対営業利益率                 | 21.8%           | 36.5%           | 20.1%           | 24.4%           | 18.2%           | 7.1%            | 0.8%            |
| <b>マッチング事業 エージェント領域</b>   |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 売上高                       | 4,870           | 4,878           | 5,077           | 5,044           | 4,944           | 4,983           | 4,738           |
| 売上総利益                     | 1,638           | 1,628           | 1,724           | 1,744           | 1,667           | 1,754           | 1,621           |
| 売上高対売上総利益率                | 33.6%           | 33.4%           | 34.0%           | 34.6%           | 33.7%           | 35.2%           | 34.2%           |
| セグメント営業利益                 | 318             | 265             | 363             | 375             | 6               | 106             | 16              |
| 売上高対営業利益率                 | 6.5%            | 5.4%            | 7.2%            | 7.4%            | 0.1%            | 2.1%            | 0.3%            |
| <b>マッチング事業 社内調整</b>       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 売上高                       | ▲27             | ▲100            | ▲86             | ▲105            | ▲93             | ▲108            | ▲138            |
| 売上総利益                     | ▲11             | ▲42             | ▲34             | ▲34             | ▲45             | ▲61             | ▲70             |
| セグメント営業利益                 | ▲75             | 29              | ▲8              | 6               | 32              | 35              | 21              |
| <b>SaaS事業+その他</b>         |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 売上高                       | 272             | 329             | 321             | 294             | 285             | 295             | 263             |
| 売上総利益                     | 265             | 288             | 296             | 239             | 257             | 269             | 233             |
| セグメント営業利益                 | ▲4              | ▲23             | 19              | 7               | ▲61             | ▲5              | 5               |

- 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 3Q カテゴリ別KPI

|                  |       | FY25<br>1Q (連結) | FY25<br>2Q (連結) | FY25<br>3Q (連結) | FY25<br>4Q (連結) | FY26<br>1Q (連結) | FY26<br>2Q (連結) | FY26<br>3Q (連結) |
|------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| マッチング事業 エージェント領域 |       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 売上総利益            | (百万円) | 1,638           | 1,628           | 1,724           | 1,744           | 1,667           | 1,754           | 1,621           |
| 社数               | (社)   | 2,458           | 2,436           | 2,435           | 2,548           | 2,487           | 2,502           | 2,467           |
| 社当たり単価           | (千円)  | 1,981           | 1,981           | 2,085           | 1,979           | 1,988           | 1,992           | 1,920           |
| 売上高対売上総利益率       |       | 33.6%           | 33.4%           | 34.0%           | 34.6%           | 33.7%           | 35.2%           | 34.2%           |
| SaaS事業           |       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| ARR              | (百万円) | 1,000           | 1,022           | 1,027           | 924             | 910             | 866             | 855             |
| クラウドログ           |       |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| ARR              | (百万円) | 651             | 676             | 696             | 695             | 660             | 672             | 660             |
| Expansion MRR    | (百万円) | 54              | 56              | 58              | 57              | 55              | 56              | 54              |
| Churn Rate       |       | 1.17%           | 1.13%           | 1.26%           | 1.30%           | 1.50%           | 1.32%           | 1.42%           |

- 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 3Q

借入金返済により負債が減少した結果、自己資本比率が改善し財務の健全性が向上

[百万円]

|                                  |  |          |        |               |        |
|----------------------------------|--|----------|--------|---------------|--------|
| <b>現預金／総資産比率</b><br><b>47.7%</b> |  | 流動資産     | 10,013 | 流動負債          | 4,569  |
|                                  |  | 現預金      | 6,898  | 1年内返済予定の長期借入金 | 587    |
|                                  |  | その他流動資産  | 3,115  | 未払金           | 1,753  |
|                                  |  |          |        | 預り金           | 1,076  |
|                                  |  |          |        | その他流動負債       | 1,152  |
|                                  |  | 固定資産     | 4,433  | 固定負債          | 3,046  |
|                                  |  | 有形固定資産   | 458    | 長期借入金         | 2,889  |
|                                  |  | 無形固定資産   | 3,053  | その他固定負債       | 156    |
|                                  |  | 投資その他の資産 | 921    | 純資産           | 6,832  |
|                                  |  |          |        | 株主資本          | 6,415  |
|                                  |  |          |        | その他包括利益累計額    | 29     |
|                                  |  |          |        | 新株予約権         | 197    |
|                                  |  |          |        | 非支配株主持分       | 189    |
|                                  |  | 総資産      | 14,447 | 負債・純資産        | 14,447 |

自己資本比率 : **44.6%**  
 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80万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

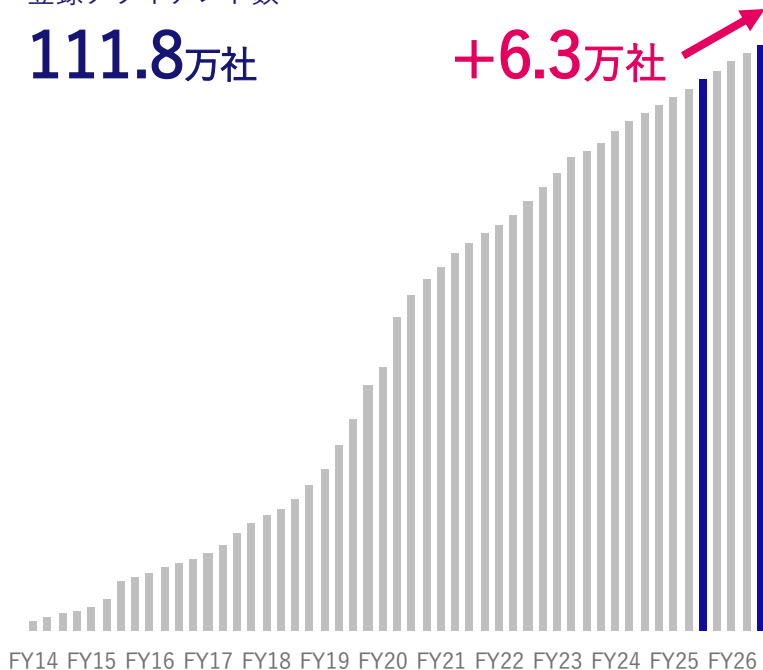
## 1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー80万人超が毎年新規登録

クライアント6万社超、ユーザー80万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

111.8万社

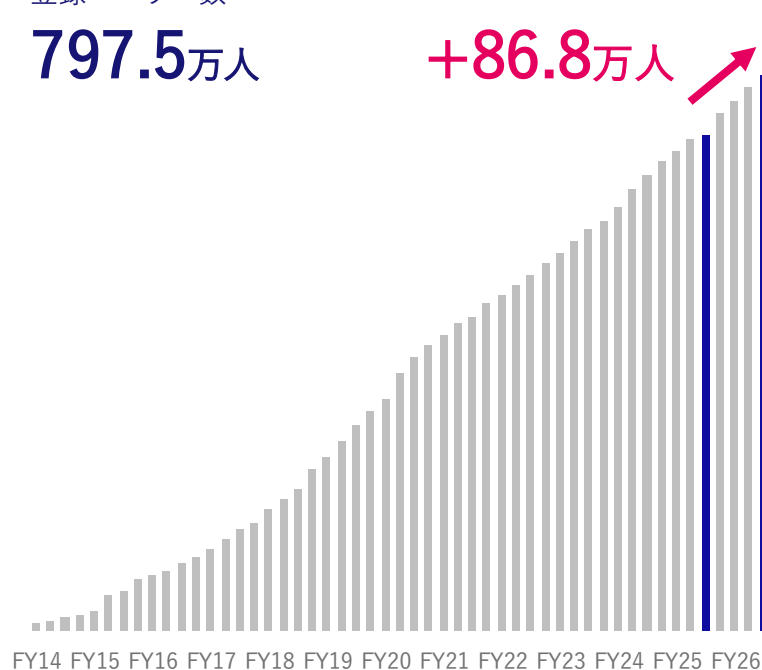
+6.3万社



登録ユーザー数

797.5万人

+86.8万人



## 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事業成長に貢献

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

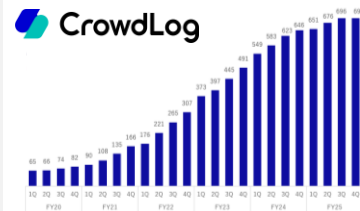
### ①新規プロダクト創出の源泉

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 > AIツール開発・提供会社

|      | FY25 3Q                                 |   | FY26 3Q  | YoY    |
|------|-----------------------------------------|---|----------|--------|
| 売上   | 128千円                                   | ▶ | 15,577千円 | 121.7倍 |
| 稼働人数 | 1人                                      | ▶ | 7人       | 7.0倍   |
| 課題   | 社内メンバーではAI開発における専門知識や経験が足りず、外部の人材を活用したい |   |          |        |
| 施策   | 当社に登録するAI専門知識・経験を有する開発者を複数名紹介           |   |          |        |

#### 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 3Q

累計ナレッジ数

760件

うち、AI活用数

257件

持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化

## ■ AI-BPOに資する社内AI活用：AI活用事例 257件、創出時間 25,727時間/年

AI活用事例を累計257件、創出時間 累計2.5万時間/年超。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

**257** 件 創出

AI活用による  
創出時間

**25,727** 時間/年

人件費換算  
インパクト

**8,306** 万円/年

### AI-PPP事例

①

求職者マッチング工数  
**720時間/年削減**

②

SNSモニタリング工数  
**360時間/年削減**

③

休眠クライアント  
掘り起こし工数  
**204時間/年削減**

④

プロジェクト  
マネジメント工数  
**175時間/年削減**

## 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80万超ユーザー・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               |

# 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 2,817,763,756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 : 797.5万人  
企業数 : 111.8万社

※ 2026年6月末時点

## マッチング事業



国内No.1  
クラウドソーシング



オンラインスキル  
学習コミュニティ



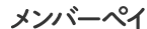
経営課題コンサル



WEB・アプリケーション  
制作・開発サービス



フリーランス登録数No.1  
総合人材パートナー



オンラインの会員管理・  
月額決済プラットフォーム



副業人材特化型  
エージェント



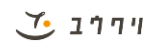
DXコンサルおよび  
システム受託開発  
※2026年7月吸収合併によ  
り消滅



スキルEC作成サービス  
※2026年9月メンバーペイに  
統合予定



ハイクラス特化型の  
副業マッチング



クリエイター人材特化型  
エージェント

## 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  
※2026年9月サービス終了予定



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80万人**の新規ユーザー登録があります



累計クライアント企業

**1,118,000** 社

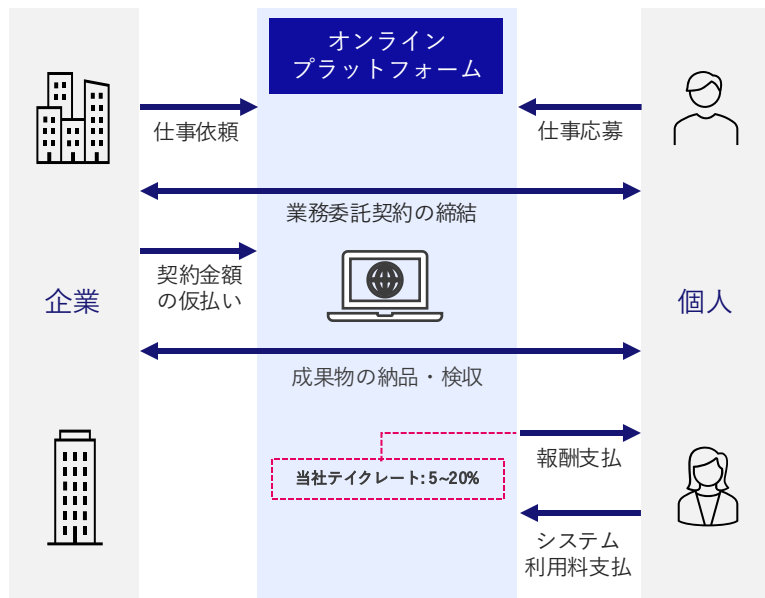


登録ユーザー数

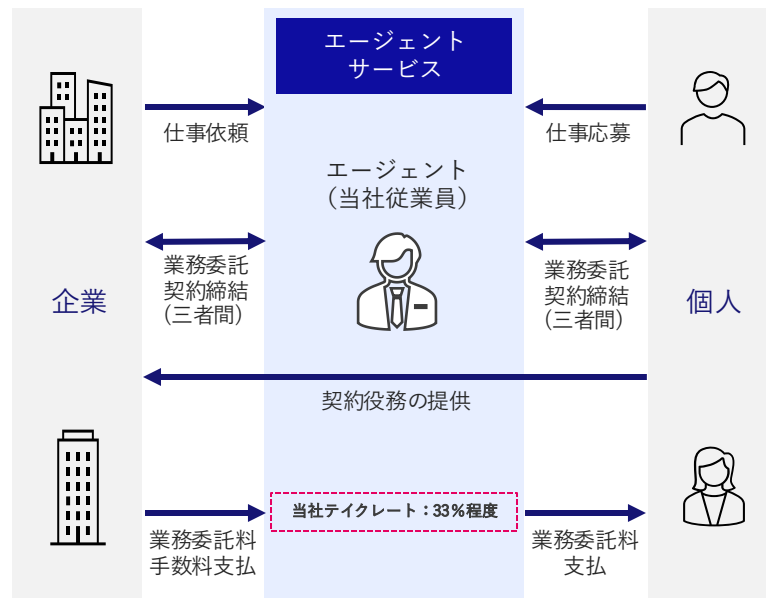
**7,975,000** 人

## ■ ビジネスモデル - マッチング事業

### プラットフォーム領域

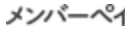


### エージェント領域

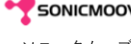
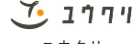


## ■ サービス紹介 - マッチング事業

### 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<br>(グループイン)           | サービス                                                                                                    | 料金体系        | 特長                                                                                                   | サービス開始<br>(グループイン)             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <br>クラウドワークス | システム<br>利用料 | <ul style="list-style-type: none"> <li>国内最大規模プラットフォーム</li> <li>毎年クライアント6万社超・ユーザー80万人超が登録</li> </ul> | 2012年開始                      | <br>クラウドワークス<br>アカデミー | 受講料         | <ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインリスクリング事業</li> <li>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</li> </ul> | 2020年開始                        |
| <br>メンバーペイ   | システム<br>利用料 | <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン決済サービス</li> <li>月額定額決済自動化のサブスクリプション機能が充実</li> </ul>     | FY22 3Q 権利移転<br>FY24 2Q 吸収合併 | <br>PARK             | システム<br>利用料 | <ul style="list-style-type: none"> <li>スキルECサービス</li> <li>購入者の仮払いシステムで未払いリスクを軽減</li> </ul>           | 2021年開始<br>※2026年9月メンバーペイに統合予定 |

### エージェント領域

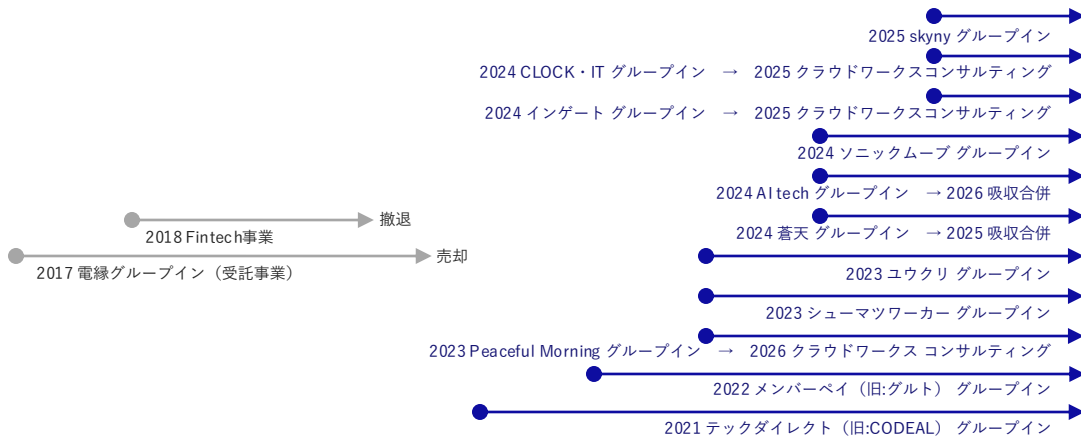
| サービス                                                                                                     | 料金体系         | 特長                                                                                                                             | サービス開始<br>(グループイン)                | サービス                                                                                            | 料金体系              | 特長                                                                                                 | サービス開始<br>(グループイン) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <br>クラウドワークス<br>エージェント   | 稼働時間<br>単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> <li>総合人材エージェント</li> <li>フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案</li> </ul>                                 | 2024年開始                           | <br>クラウドリンクス  | データ<br>ベース<br>利用料 | <ul style="list-style-type: none"> <li>ハイクラスの副業マッチング</li> <li>11万人の副業ワーカー登録</li> </ul>             | 2020年開始            |
| <br>クラウドワークス<br>コンサルティング | 稼働時間<br>単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>システムインテグレーション</li> <li>Webアプリ・業務改善システム開発</li> </ul> | FY25 1Q 権利移転                      | <br>シューマツワーカー | 稼働時間<br>単位/月      | <ul style="list-style-type: none"> <li>副業人材特化のエージェント</li> <li>マッチングまで無料サポート</li> </ul>             | FY23 3Q 権利移転       |
| <br>ソニックムーブ              | 稼働時間<br>単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> <li>WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用</li> </ul>                                                     | FY24 4Q 権利移転                      | <br>ユウクリ      | 稼働時間<br>単位/月      | <ul style="list-style-type: none"> <li>デザイナー・クリエイター特化</li> <li>派遣事業により、クライアントの常駐ニーズにも対応</li> </ul> | FY24 1Q 権利移転       |
| <br>skyny                | 稼働時間<br>単位/月 | <ul style="list-style-type: none"> <li>ハイクラスIT・コンサル人材紹介</li> <li>システム開発を中心としたITソリューション</li> </ul>                              | FY25 4Q 権利移転<br>※FY26 7月吸収合併により消滅 |                                                                                                 |                   |                                                                                                    |                    |

## 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<br>(グループイン)          | サービス                                                                                         | 料金体系 | 特長                                                                                                                | サービス開始<br>(グループイン)       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| <br>CrowdLog<br>クラウドログ             | 月額制  | <ul style="list-style-type: none"> <li>脱Excelの工数管理SaaS</li> <li>プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献</li> </ul> | 2020年開始                     | <br>COMSBI | 月額制  | <ul style="list-style-type: none"> <li>LINEマーケティングのオールインワンツール</li> <li>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</li> </ul> | FY24 4Q権利移転<br>ソニックムーブ運営 |
| <br>Human & Human<br>Human & Human | 月額制  | <ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本管理SaaS</li> <li>従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減</li> </ul>      | 2024年開始<br>※2026年9月サービス終了予定 |                                                                                              |      |                                                                                                                   |                          |

# 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](mailto:ir@crowdworks.co.jp)