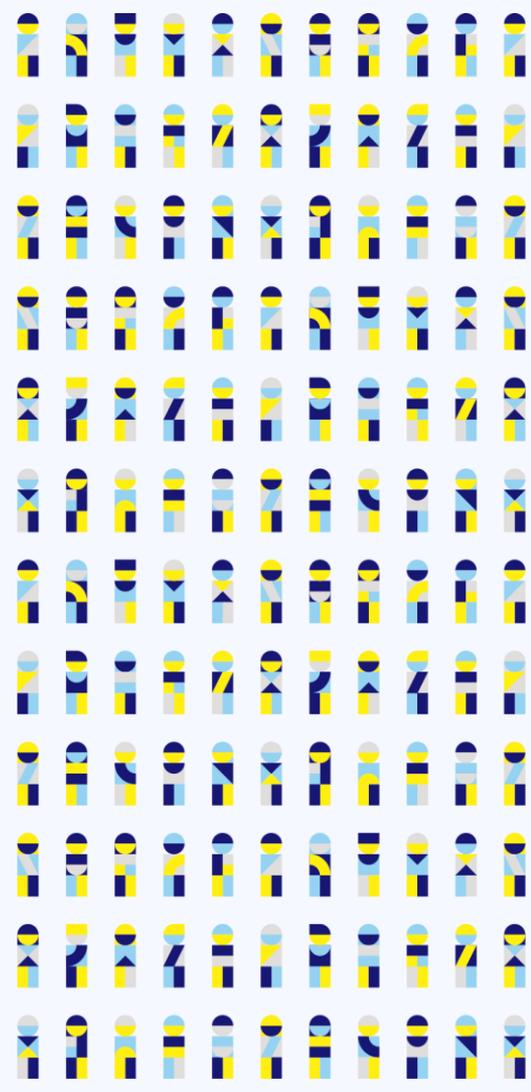




# 2025年9月期 第3四半期決算説明資料

証券コード：東証グロース 3900



## 目次

1. FY2025 3Q 連結業績	.....	P 3
2. FY25 3Qハイライト+投資方針	.....	P11
3. CW Growth Driver：クラウドワークス5つの経営アセット	.....	P29
4. 「YOSHIDA300」進捗	.....	P39
1. マッチング		
2. SaaS		
3. M&A		
Appendix	.....	P50
1. 業績詳細補足資料		
2. 会社紹介		

# FY2025 3Q エグゼクティブサマリー

FY25 3Q  
連結業績  
(累計)

## 重点5指標すべてで、3Q累計額過去最高

・売上高	16,975百万円、YoY+36.8%
・売上総利益	7,177百万円、YoY+26.1%、YoY+20%以上19四半期連続更新
・EBITDA(Non-GAAP)	1,816百万円、YoY+35.4%
・調整後営業利益(Non-GAAP)	1,840百万円、YoY+42.1%
・営業利益	1,260百万円、YoY+17.8%

## FY25 3Qハイライト

1. 子会社2社合併 → **DXコンサル新会社**発足へ
2. DXコンサル人材 **5名採用**達成
3. AIによる生産性向上 **7,440時間/年** 創出

## FY26～ 投資方針

1. DXコンサル新会社 **ブランディング**
2. コンサルタント + 常駐エンジニア **100名採用**
3. AIによるプラットフォームの **ユーザビリティ向上**

・ EBITDA(Non-GAAP): 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用  
・ 調整後営業利益(Non-GAAP): 営業利益 + のれん償却費 + M&A費用  
・ 実績数値は百万円未満を切り捨て  
・ 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

・ 売上総利益YoY+20%以上を19四半期連続更新は、2017年に買収、2020年に売却した「電縁」の実績を除いた実績  
・ 株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。株式会社インゲート及び株式会社CLOCK・ITの株主総会による合併契約の承認決議は2025年9月26日を予定しており、合併の効力発生日は2025年10月1日予定。合併期日(効力発生日)である2025年10月1日にインゲート社の商号を株式会社クラウドワークス コンサルティングに変更予定。

# 1. FY2025 3Q 連結業績

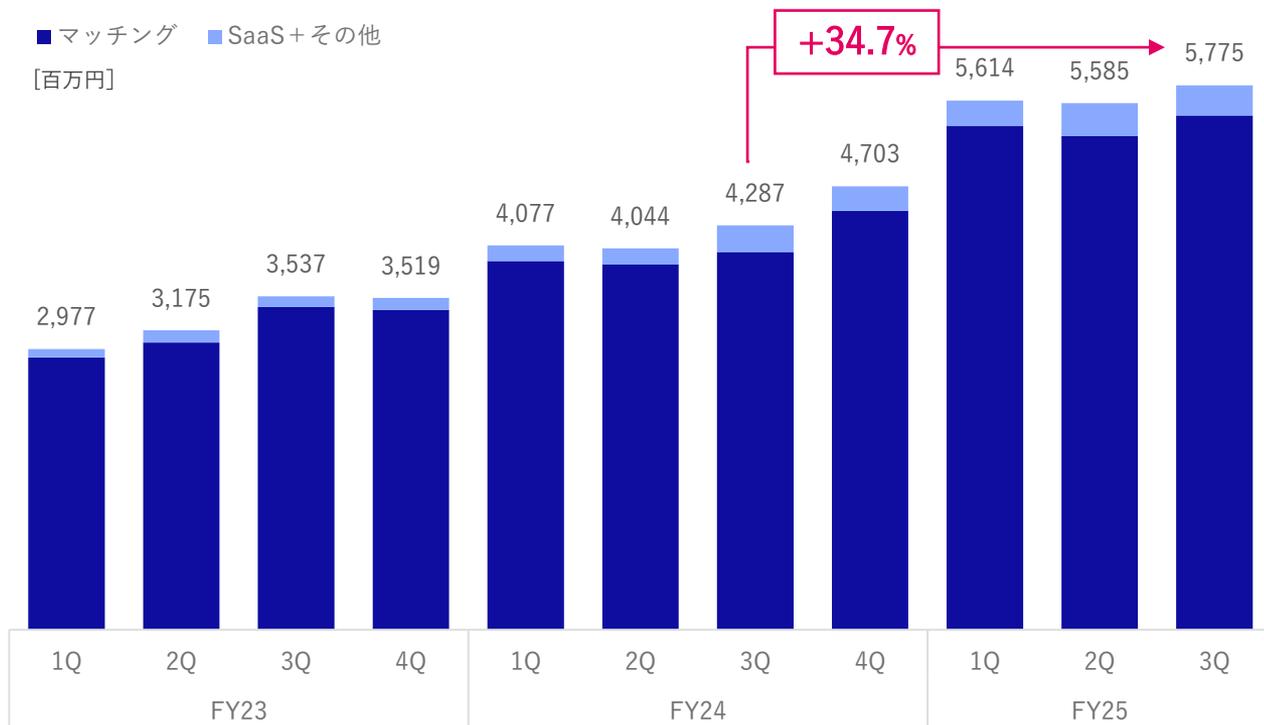
## FY2025 3Q連結業績

売上高・EBITDA(Non-GAAP)ともにYoY+35%超。重点5指標すべてで最高額

[百万円]	FY24 3Q累計	FY25 3Q累計	前年同期比
売上高	12,409	16,975	+36.8%
売上総利益	5,693	7,177	+26.1%
EBITDA (Non-GAAP)	1,341	1,816	+35.4%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,295	1,840	+42.1%
営業利益	1,070	1,260	+17.8%

## 連結 売上高 四半期推移

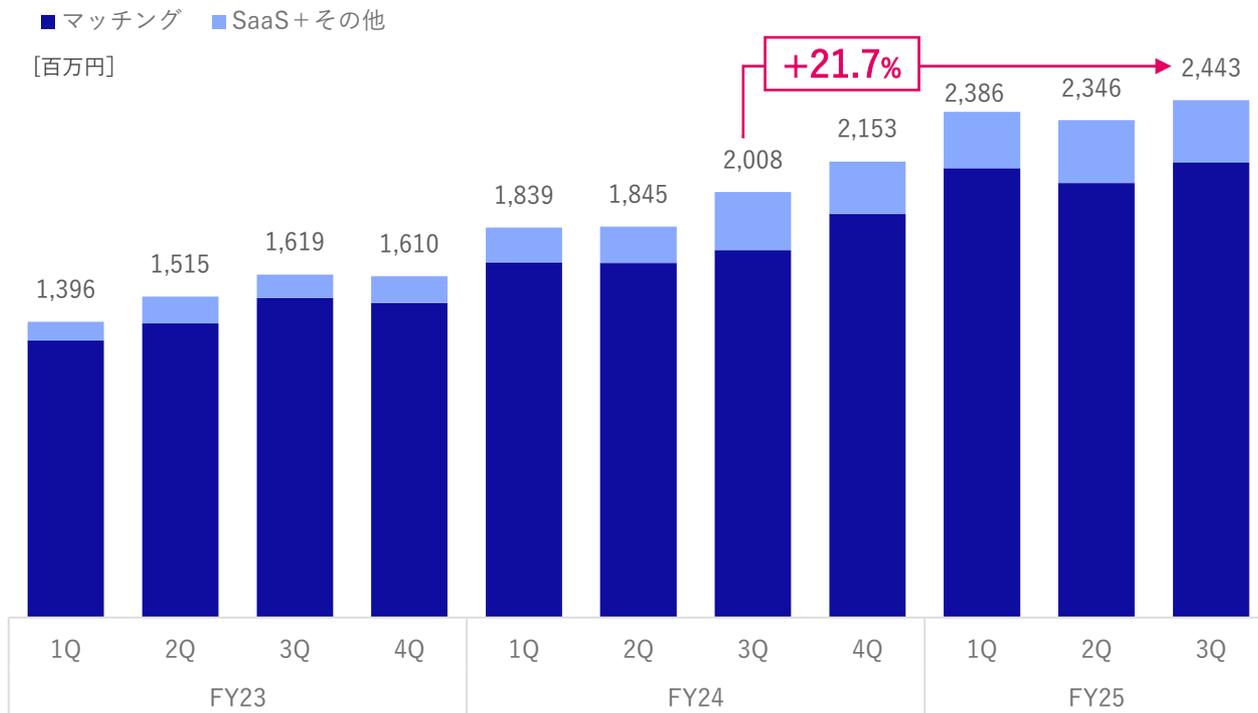
YoY+34.7%と伸長、グループ会社成長が貢献。四半期としては5,775百万円で過去最高



3Q会計  
売上高  
YoY  
**+34.7%**

## 連結 売上総利益 四半期推移

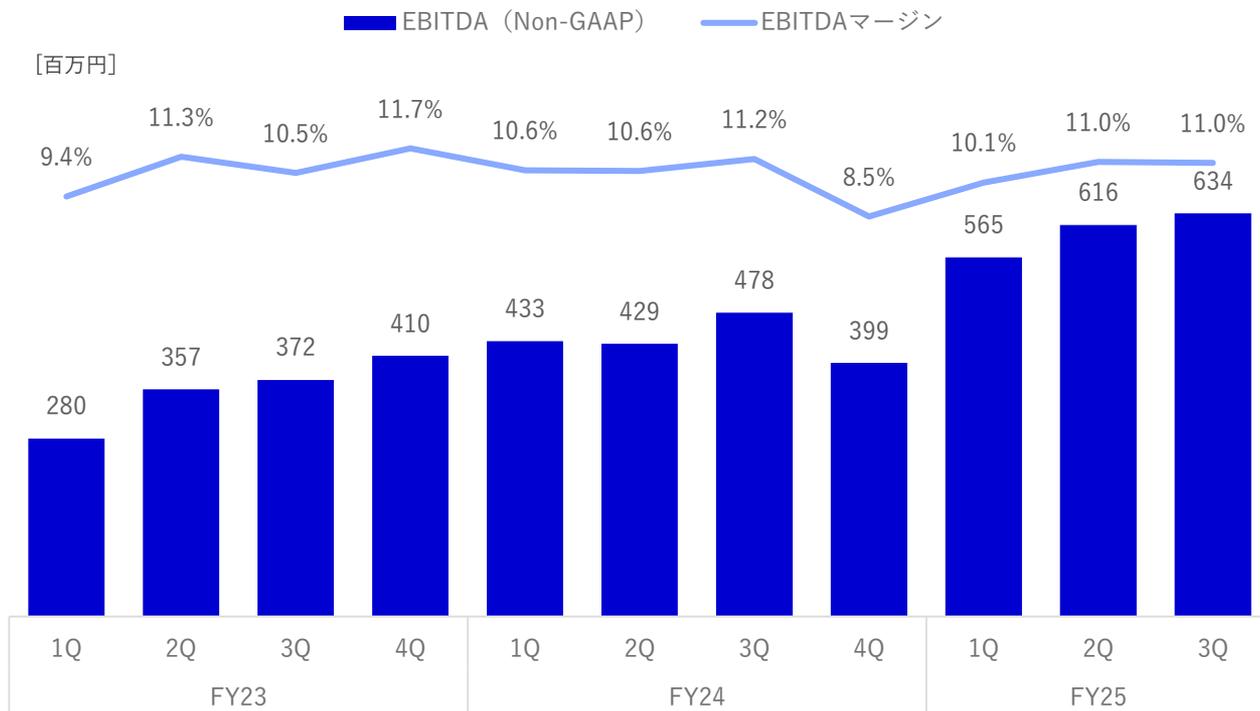
YoY+21.7%と増益、売上総利益 YoY+20%以上を**19四半期連続更新**。四半期としては2,443百万円で**過去最高**



3Q会計  
売上総利益  
YoY  
**+21.7%**

## 連結 EBITDA(Non-GAAP) 四半期推移

YoY+32.6%と増益、四半期としては634百万円で**過去最高**。EBITDAマージンは**11%台**を維持

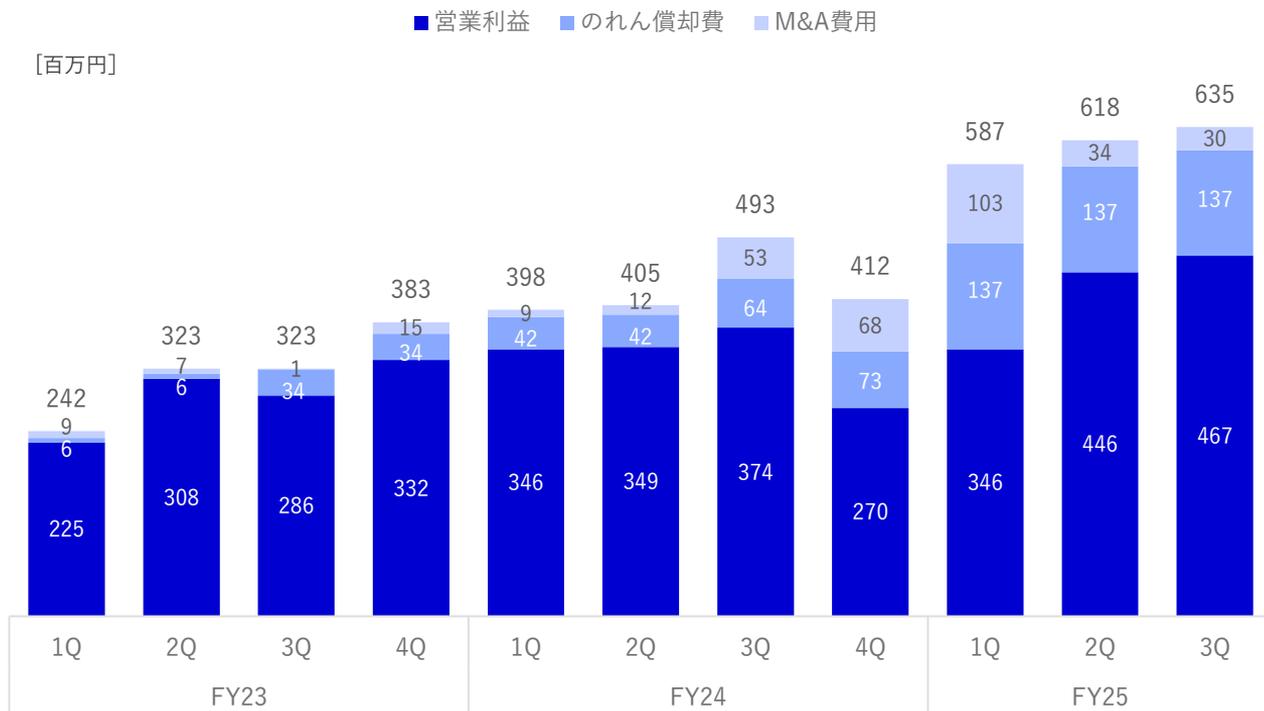


3Q会計  
EBITDA  
(Non-GAAP)  
YoY  
**+32.6%**

- 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
- EBITDAマージン=EBITDA(Non-GAAP)/売上高
- 前年同期比、EBITDA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

## 連結 調整後営業利益(Non-GAAP) 四半期推移

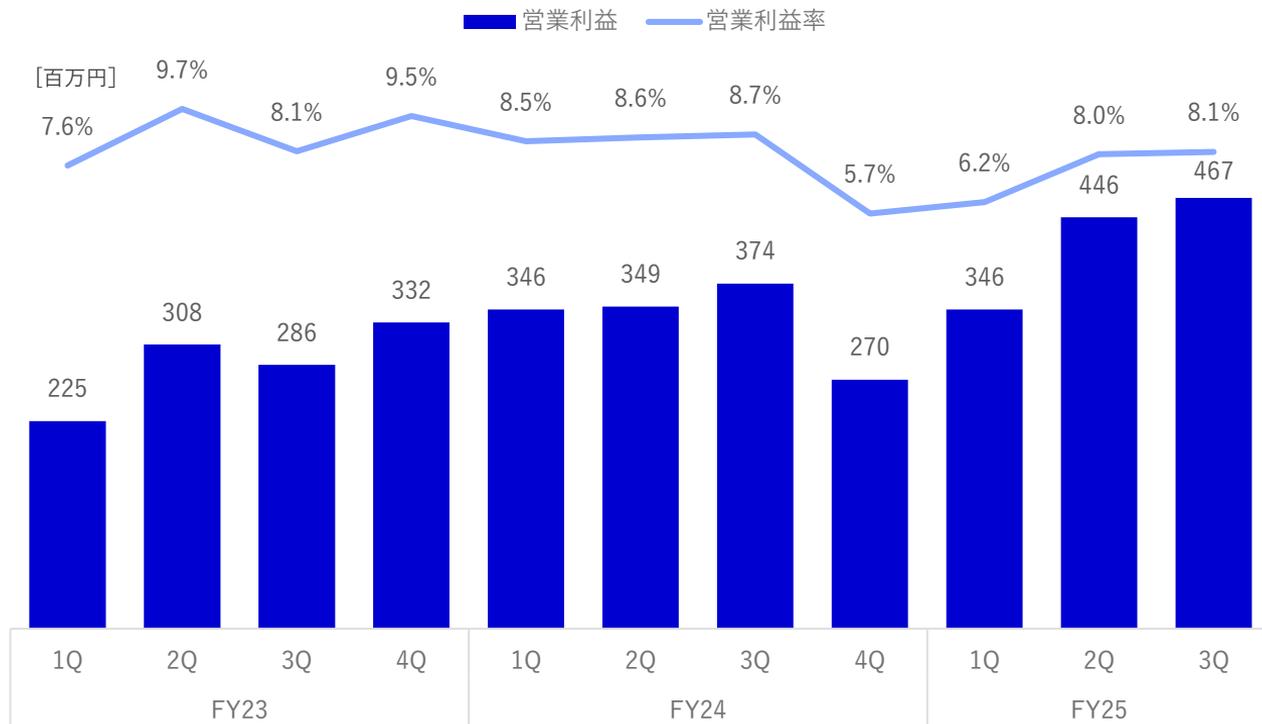
YoY+28.9%と増益、四半期としては635百万円で**過去最高**



3Q会計  
調整後営業利益  
(Non-GAAP)  
YoY  
**+28.9%**

## 連結 営業利益 四半期推移

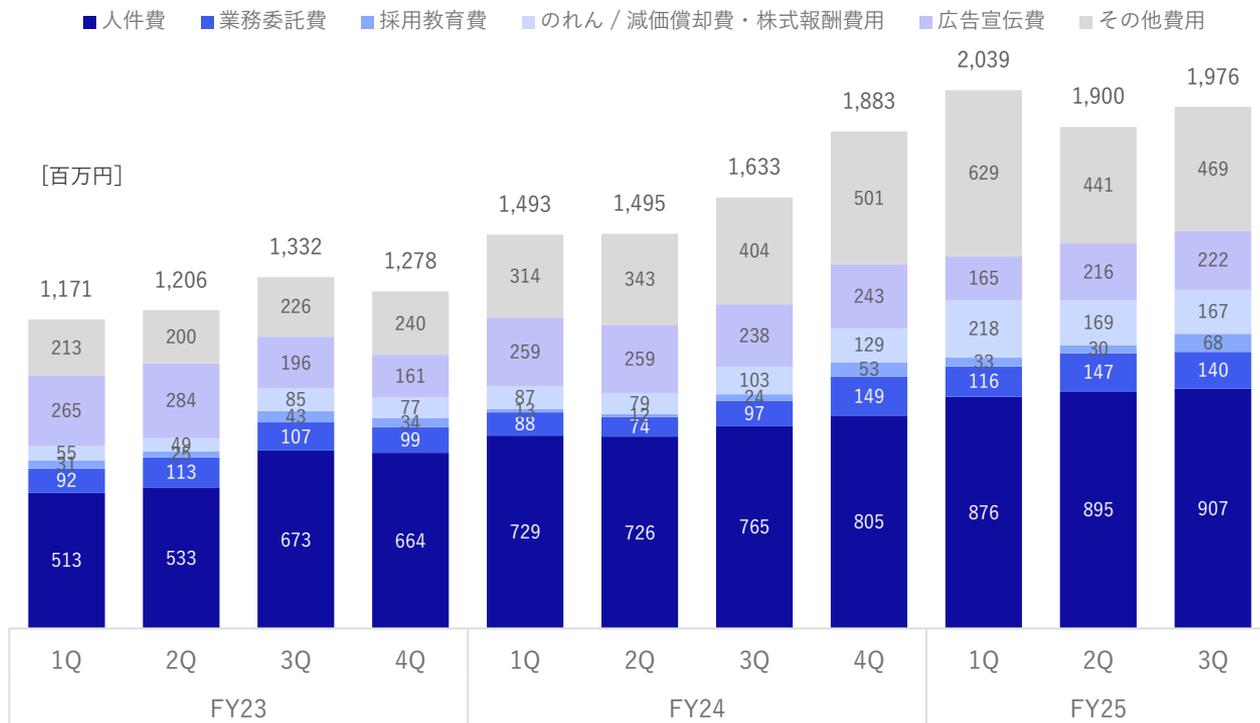
YoY+24.6%。グループ会社生産性向上が奏功し、四半期としては467百万円で**過去最高**。営業利益率**8%台を維持**



3Q会計  
営業利益  
YoY  
**+24.6%**

## 連結 販管費 四半期推移

YoY+21.0%。コンサル採用を計画通り実施し、採用教育費QoQ約2倍。FY25 2Q決算開示の投資実行は**4Qに加速**



3Q会計  
販管費  
YoY  
**+21.0%**  
4Qに投資集中

## 2. FY25 3Qハイライト + 投資方針

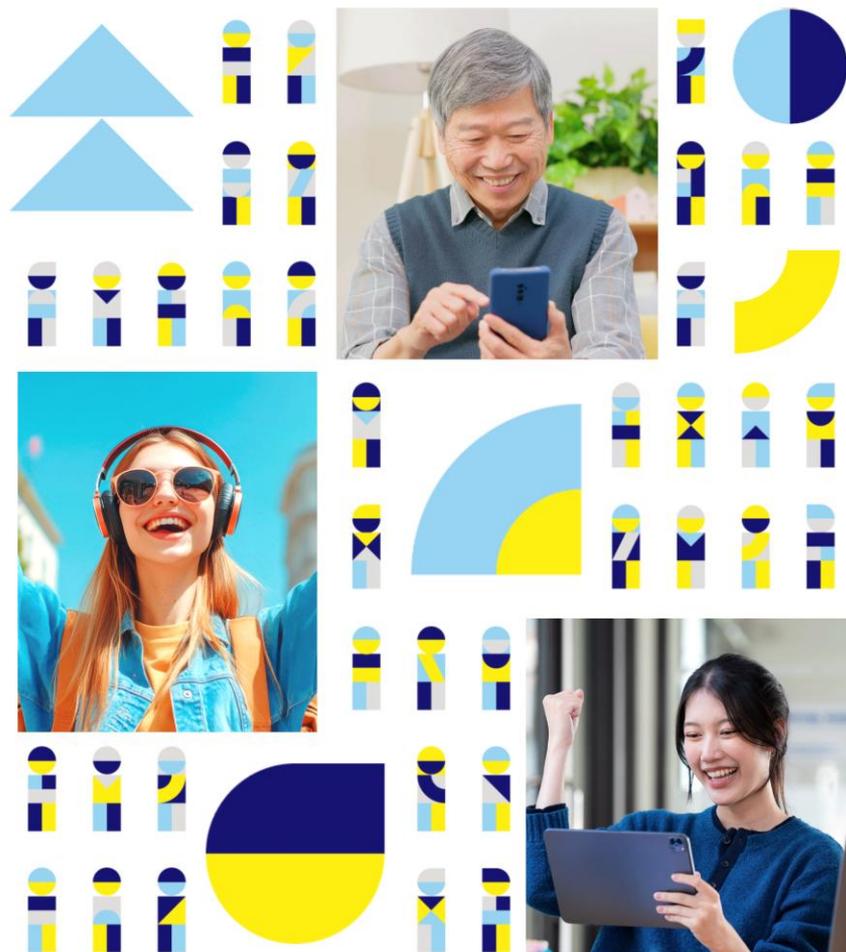
## 個のためのインフラになる

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



## FY25 3QハイライトとFY26～投資方針：DXコンサル事業強化・AX開発

FY25 3Qは、DXコンサル会社設立とコンサル採用、社内のAI活用に注力  
この実績をもとに、DXコンサル事業のさらなる強化と顧客向けAX開発を目的とした投資を加速させる

DX  
コンサル

### 1. 子会社2社合併 → DXコンサル新会社 発足へ

FY26～ 投資方針 ①DXコンサル新会社ブランディング

### 2. DXコンサル人材 5名採用達成

FY26～ 投資方針 ②コンサルタント＋常駐エンジニア 100名採用

AX改革

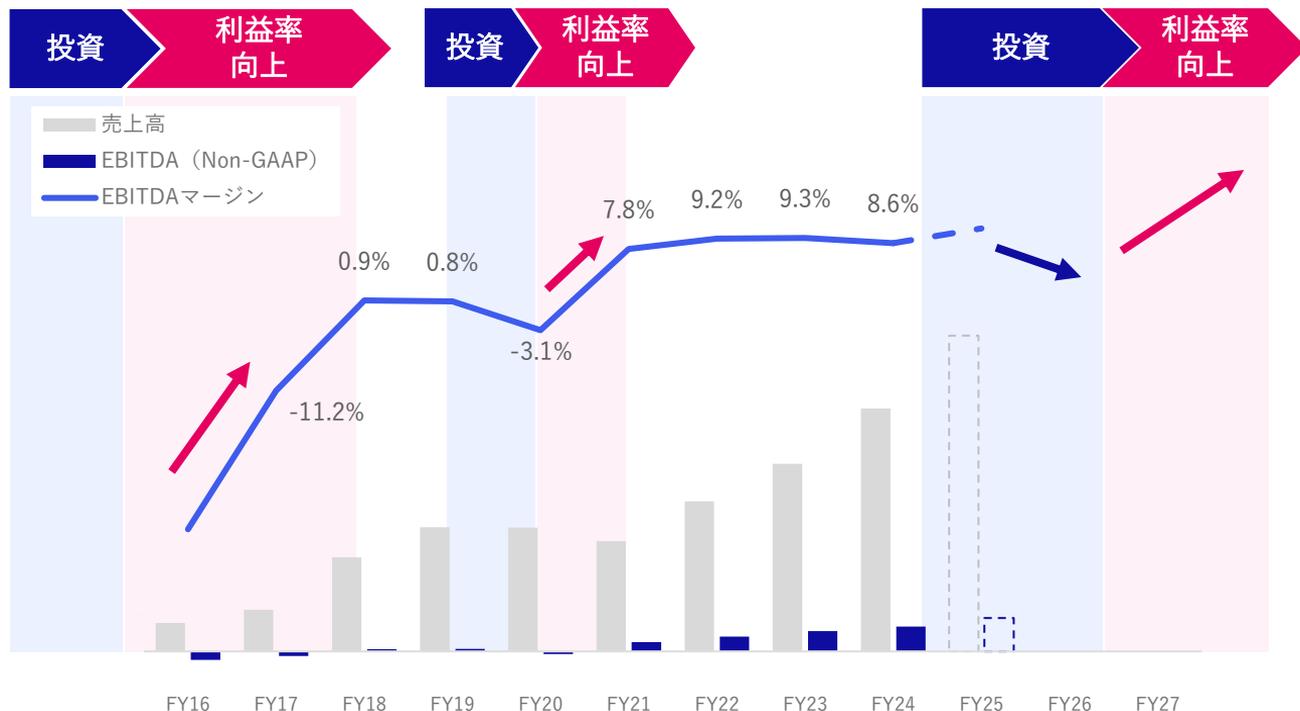
### 3. AIによる生産性向上 7,440時間/年 創出

FY26～ 投資方針 ③AIによるプラットフォームのユーザビリティ向上

- ・株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。株式会社インゲート及び株式会社CLOCK・ITの株主総会による合併契約の承認決議は2025年9月26日を予定しており、合併の効力発生日は2025年10月1日予定。合併期日(効力発生日)である2025年10月1日にインゲート社の商号を株式会社クラウドワークス コンサルティングに変更予定。
- ・AIによる創出時間は、施策1回あたりの削減時間に年間実行回数に乗じた理論値
- ・人件費換算インパクトは、年間創出時間に時給3,229円（平均年収620万円 ÷ 12か月 ÷ 160時間）を乗算して算出

## 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、EBITDAを拡大しつつ、EBITDAマージンも向上  
この実績をもとに、FY25・26に投資を実行し、FY27以降のさらなる業績拡大を目指す



FY25・26  
投資実行

FY27以降  
業績拡大へ



## FY25 3Qハイライト - DXコンサル

DXコンサル

AX改革

# Topic 1. 新会社「クラウドワークス コンサルティング」発足へ → ブランディング投資実行

FY25 1Q連結のインゲート／CLOCK・ITを母体に、2025年10月1日付でDXコンサル特化の新会社を発足予定

## 新会社発足の3つの狙い

① より高商流案件へのリソース投下

▶ 売上総利益率向上



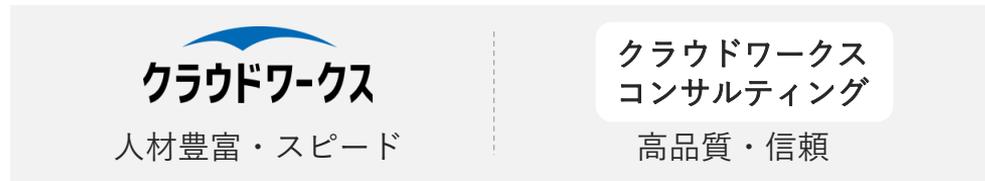
② 対応領域拡大でワンストップ提供

▶ 顧客LTV向上



③ 高付加価値ポジショニングの確立

▶ 市場競争力向上



・ 株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。株式会社インゲート及び株式会社CLOCK・ITの株主総会による合併契約の承認決議は2025年9月26日を予定しており、合併の効力発生日は2025年10月1日予定。合併期日(効力発生日)である2025年10月1日にインゲート社の商号を株式会社クラウドワークスコンサルティングに変更予定。

## Topic 2. DXコンサル5名採用達成 → コンサルタント + 常駐エンジニア100名採用に注力

DXコンサル体制強化のため、5名のコンサル人材採用を実現  
FY25 4Q以降も注力し、コンサルタント + 常駐エンジニア 100名採用を実行

### FY25 3Q コンサルタント 採用実績

マネージャー層 **コンサルタント5名**の採用に成功

出身企業

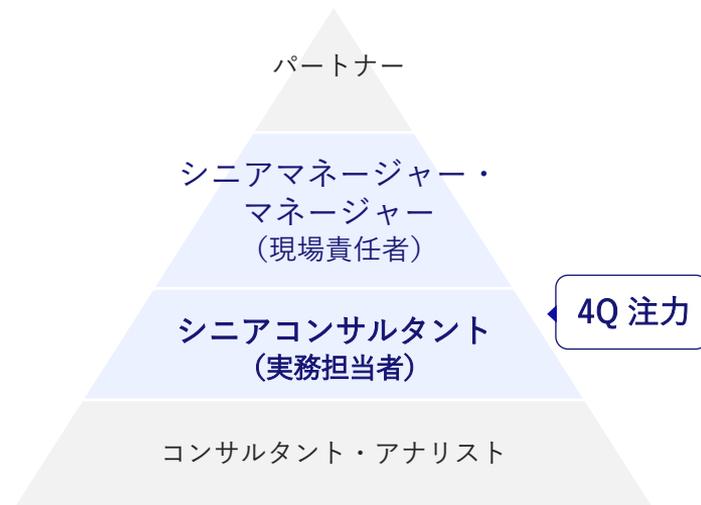
- ・ アクセンチュア
- ・ デロイトトーマツコンサルティング etc

当社への  
入社理由

- ・ 企業への本質的な支援ができる
- ・ 新規事業立ち上げフェーズに魅力を感じた
- ・ 「DXコンサルの民主化」に共感

### FY25 4Q 採用注力領域

実行力強化のため、シニアコンサル層の採用に注力



# 目指す姿：700万人フリーランスの活用で中小企業に「DXコンサルの民主化」を実現

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**

当社はコンサルタント＋700万人のフリーランスにより、これらの課題を解決する**DXコンサルの民主化**を実現

## 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%	

## DXコンサルの民主化



コンサルタント  
(ファーム出身者在籍)

+



フリーランス  
700万人

### 700万人以上のデータベース

- ・人的リソースが豊富
- ・最適なスキルの人材が見つかる

### フリーランスの活用

- ・フレキシブルなコスト設計

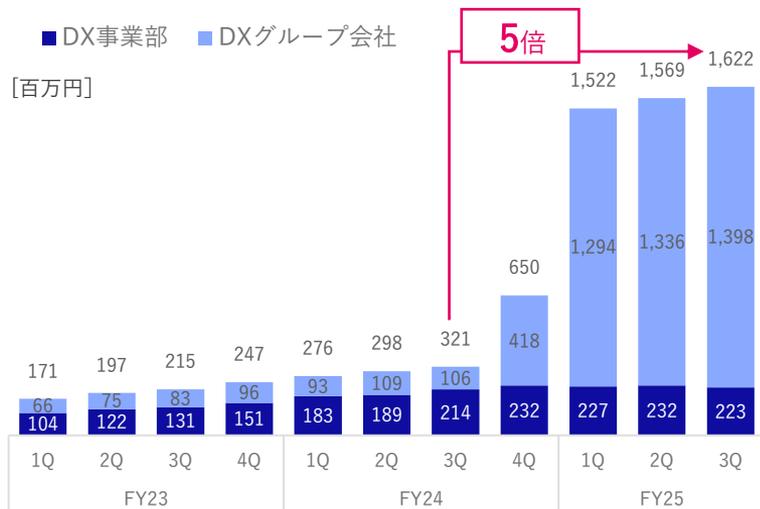
### 経験豊富なコンサルタントによる支援

- ・大手コンサルファーム出身者多数在籍

# 実績：DXコンサル事業 3Q累計売上高47億円超、採用強化でさらなる成長を目指す

クラウドワークスのDXコンサル事業 売上高はFY25 3Q累計 **47億超**、**YoY5倍**、社あたり単価が堅調に推移  
コンサル・常駐エンジニア採用で、さらなる成長を目指す

## DXコンサル事業 売上高



DX事業部

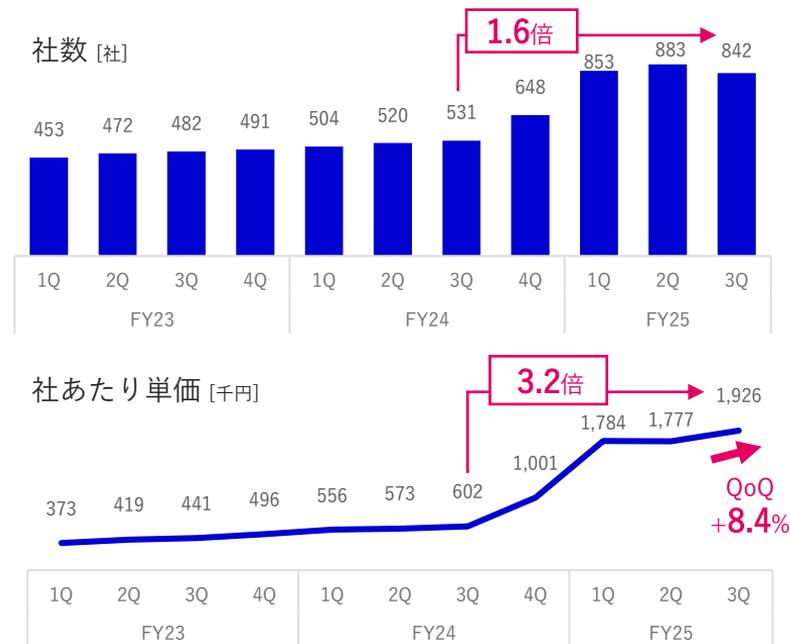
- CROWDWORKS
- コンサルティング
- CrowdLog

Peaceful Morning  
グループイン

SONICMOOV  
グループイン

INGATE  
Clockit  
グループイン

## DXコンサル事業 KPI





## FY25 3Qハイライト - AX改革

DXコンサル

AX改革

## Topic 3. AIによる生産性向上：84件AI活用事例・7,440時間/年 創出

FY25 3Qより経営直下のAI推進組織「AX戦略室」を立ち上げ、下記成果創出。AIエンジニア1名の採用実現

AI  
活用  
事例

84件創出

AI活用  
による  
創出  
時間

7,440時間/年

人件費  
換算  
イン  
パクト

2,402万円/年

FY25 3Q AX Topics

### 1. AIエンジニア 1名採用

- AI実装システム開発により、特に営業において業務プロセス改善に注力

### 2. 外注における「AIファーストルール」制定

- AI代替が困難と認められた場合のみ、採用・業務委託費用の申請が承認されるプロセスへ

## 営業における生産性向上：AIを活用して4,092時間/年創出、対顧客時間を増加させる

AI活用で営業メンバーの時間を**4,092時間/年**創出、対顧客時間増加で1人あたり売上総利益向上を目指す



営業メンバーの対顧客以外の業務時間

**Total 4,092時間/年削減**

## 経営直下組織「AX戦略室」 - AIを活用した全社横断の生産性向上を目指す

AX戦略室がAI活用を推進し、FY28までに従業員の労働時間**5.5万時間創出**を目指す  
蓄積した生産性向上ノウハウはDXコンサル事業を通じて顧客に提供する

### ① AI推進組織立ち上げ

#### AX戦略室

役割：全社横断のAI推進

- AI実装方針・目標策定
- AI活用施策の実行・支援

### ② 社内の生産性向上

営業	アポ実施	記録	案件	見積	提案	契約
CA	登録対応	案件紹介	応募	調整	面談	条件調整
マーケ	整理			リス		実績
エンジニア	調査	要件検討	設計	実装	テスト	リリース
コーポレート	人事	労務	経理	総務	法務	広報

**AX DX**  
全社横断の生産性向上

### ③ 顧客の生産性向上



登録企業

**105.5**万社

DXコンサルで  
ノウハウ提供



## FY26～投資方針

## FY25 4Q & FY26 投資加速、FY27～飛躍的な成長へ

FY25 4Q + FY26にDXコンサル事業強化・AI活用に向けて戦略的な投資を実行していく

### FY26～投資方針

1. DXコンサル新会社ブランディング (広告投資)
2. コンサルタント + 常駐エンジニア 100名採用 (採用投資)
3. AIによるプラットフォームのユーザビリティ向上 (開発投資)

## 補足：AIによるプラットフォームのユーザビリティ向上

AIによるワーカーマッチングを、プラットフォームで展開することを目指す  
 中小企業の経営者をターゲットにチャットベース（仮）で人材提案を行うなど、負荷の低い課題解決の形を模索する

### プラットフォームにおけるAI活用構想

#### AIからの提案でワーカー探索の負荷を軽減

サービス課題

ワーカー探索にかかるコストの高さ

改善案

AIが相談内容に適するワーカーを提案  
 （チャットベースを検討中）

ターゲット

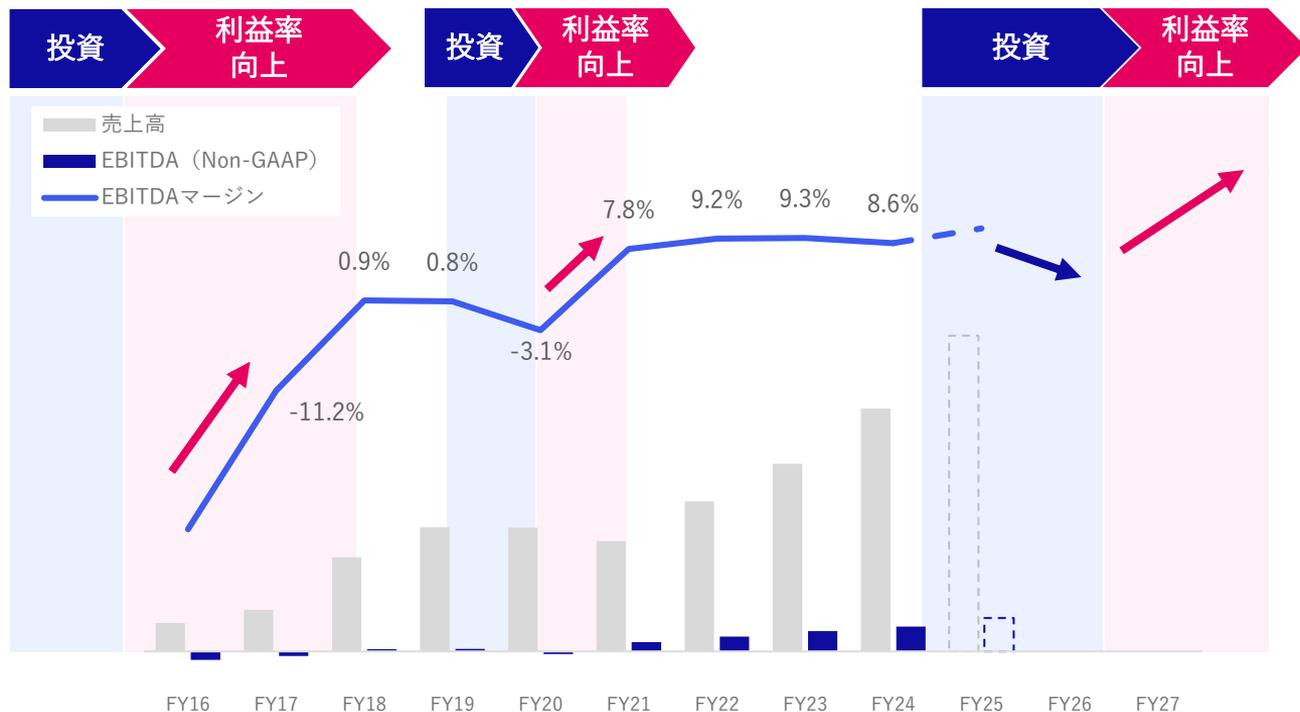
人材不足に課題を持つ中小企業の経営者

#### 構想イメージ



## 再掲：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、EBITDAを拡大しつつ、EBITDAマージンも向上  
この実績をもとに、FY25・26に投資を実行し、FY27以降のさらなる業績拡大を目指す



FY25・26  
投資実行

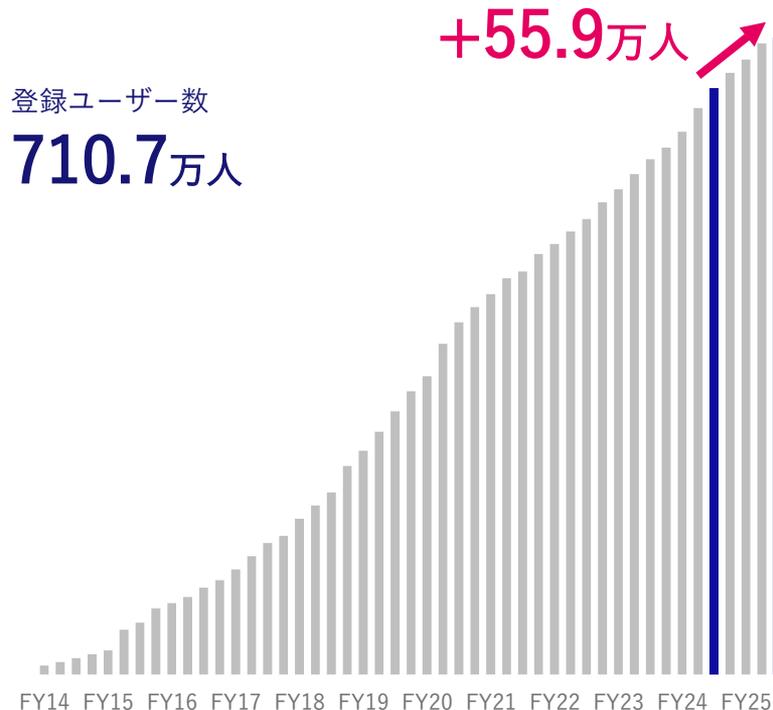
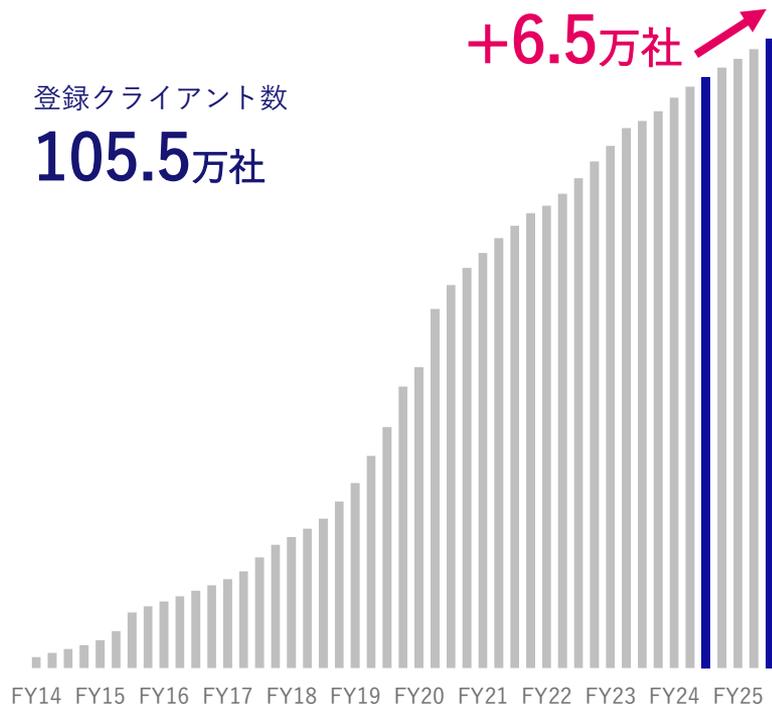
FY27以降  
業績拡大へ

### 3. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット ～売上総利益成長20%以上10年継続へ～

1. 国内最大級データベース　：クライアント約7万社・ユーザー約60万人が毎年新規登録
2. ビジネスモデル　　　　　：プラットフォームとエージェントモデルが同時成長する業界唯一の存在
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

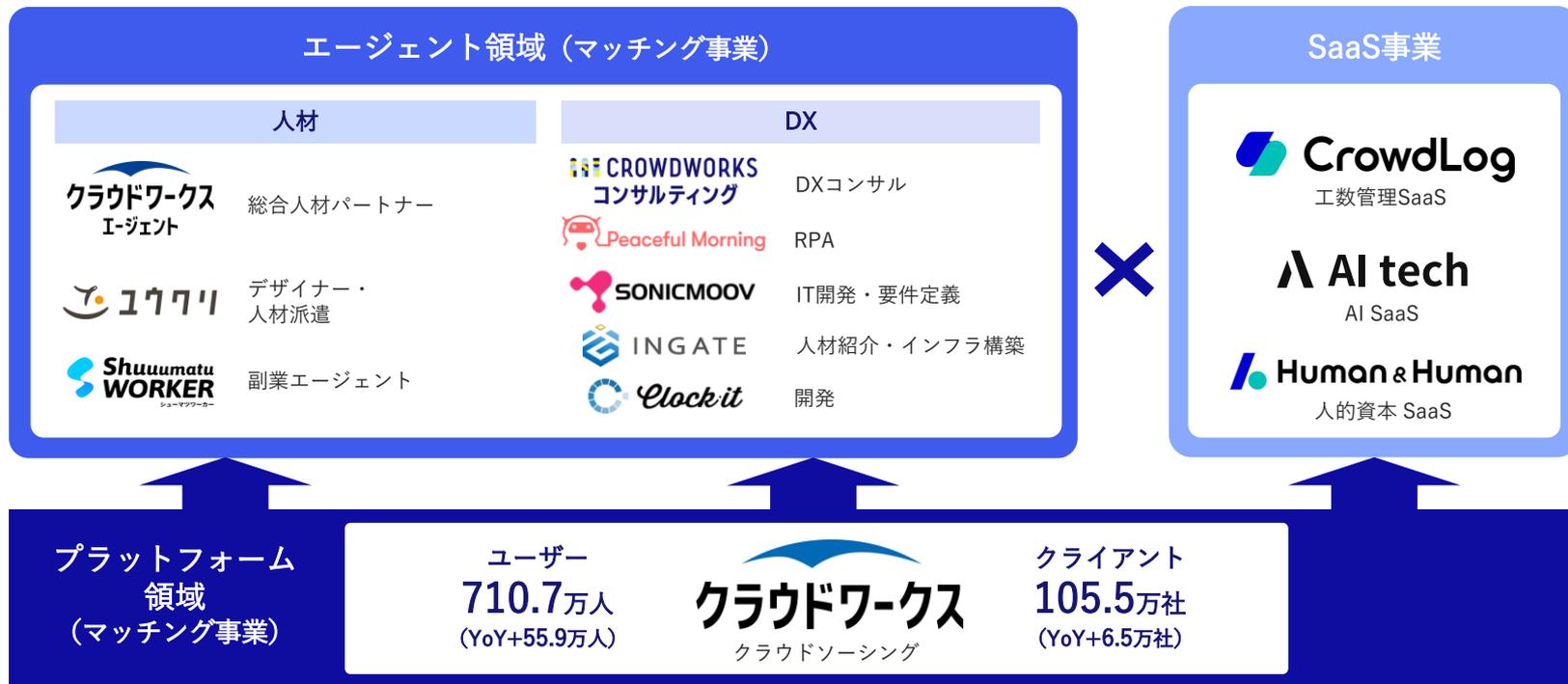
# 1. 国内最大級データベース：クライアント約7万社、ユーザー約60万人が毎年新規登録

クライアント約7万社、ユーザー約60万人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



## 2. ビジネスモデル：プラットフォームとエージェントが同時成長する業界唯一の存在

プラットフォームでユーザーを獲得し、領域ごとにエージェントサービスを立ち上げ  
さらにコンサルで顧客の課題に沿って、人材・DX・SaaSを組み合わせる提案



### 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

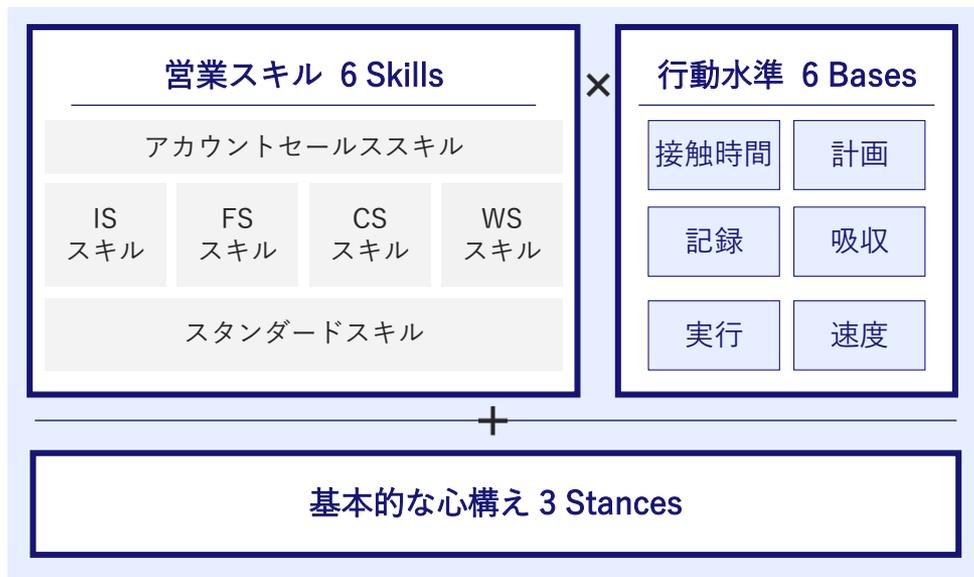
営業ノウハウを「CWセールスモデル」として型化。営業力を底上げし、顧客の社あたり単価向上を目指す

#### 社あたり単価向上事例

<成約事例> A社 DXソリューション提供企業

	FY24 3Q	FY25 3Q	YoY
売上	887千円	<b>33,604千円</b>	<b>37.9倍</b>
稼働人数	3人	<b>39人</b>	<b>13.0倍</b>
課題	正社員採用強化中だが事業拡大ペース下回る		
施策	正社員切替を前提とした業務委託人材提案		

#### 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

### 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

累計ナレッジ数

**608**件

FY23 3Q～FY25 3Q

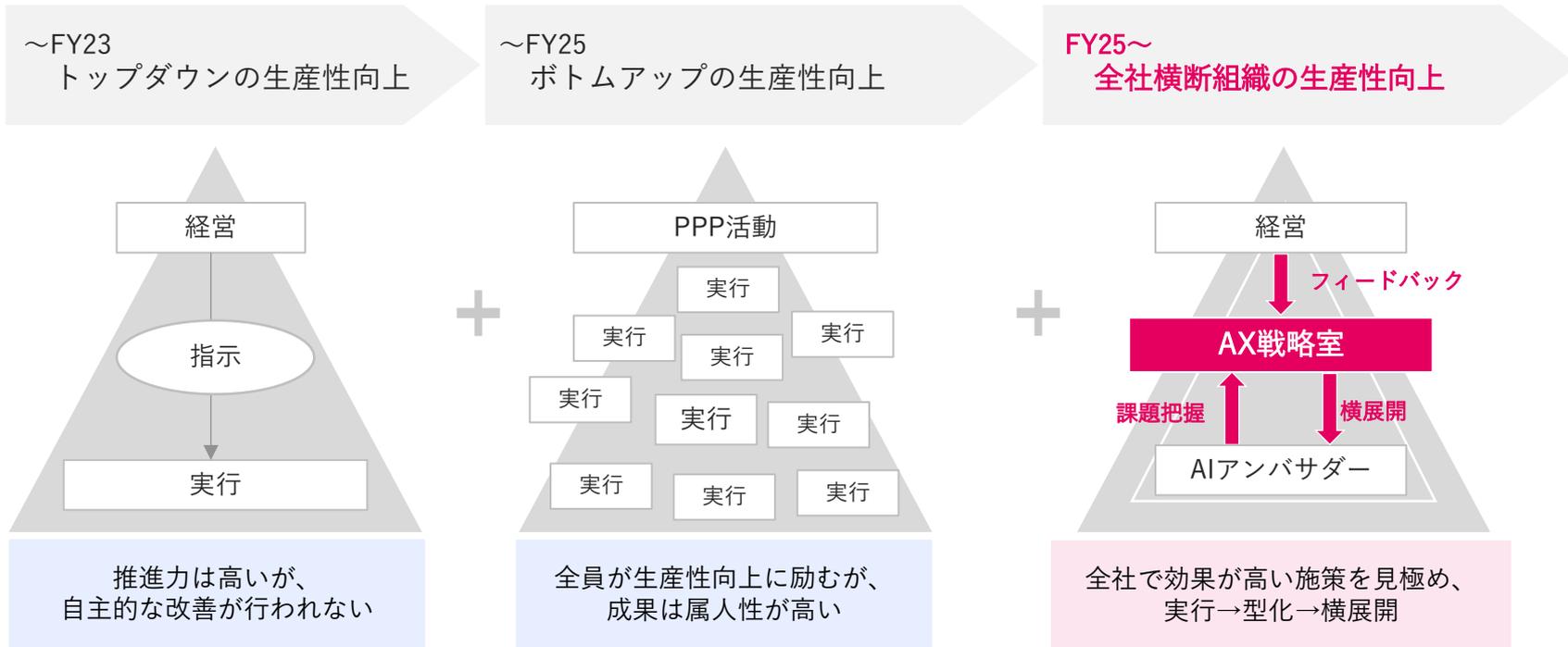
持続的に売上・利益成長を  
実現できる企業文化

生産性向上KPI

- (1) 売上総利益人件費率
- (2) 販管費増減率・売上総利益成長率

## 4. 生産性向上文化：AX戦略室による全社横断生産性向上へ

ボトムアップの生産性向上の土壌の上で、「AX戦略室」がDX・全社横断の生産性向上を推進する体制に進化



## 4. 生産性向上文化：5年間で習熟し、営業利益は過去最高益を4年連続で更新

2020年9月期

売上総利益率 38.1%  
間接販管費 期初予算比 **3.5億円削減**

- 事業ポートフォリオと販管費の見直し

2021年9月期

売上総利益率 44.8%  
通期営業利益 **5億円**

- 生産性改善活動とその定着による利益拡大

2022年9月期

売上総利益率 45.5%  
通期営業利益 **9億円**

- 予実精度の向上と販管費マネジメント

2023年9月期

売上総利益率 46.5%  
通期営業利益 **11億円**

- 顧客への生産性向上ナレッジ展開

2024年9月期

売上総利益率 45.9%  
通期営業利益 **13億円**

- グループ会社への生産性向上ナレッジ展開

- ・ 間接販管費：販管費の分類におけるその他費用+役員報酬の金額
- ・ PPP：「Personal Purpose Pitch」の略。生産性向上ナレッジ共有コンテスト
- ・ 実績数値は1億円未満を切り捨て
- ・ 売上総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

## 5. CWマネジメントポリシー

経営に関するポリシーを **グループ全体へと拡張**へ



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 Growth Target Be Agile One CROWDWORKS Grow Together

### 人的資本 経営

#### 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

+

### 事業成長

→ **グループ全体へと拡張**

#### 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（年間約60万ユーザー・7万社登録）	ユーザーデータ提供によりコスト構造の変化を起し、利益を創出
2 ビジネスモデル（プラットフォームとエージェントの両立）	エンジニアリング/セールス 伸びしろのある方を成長させる
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

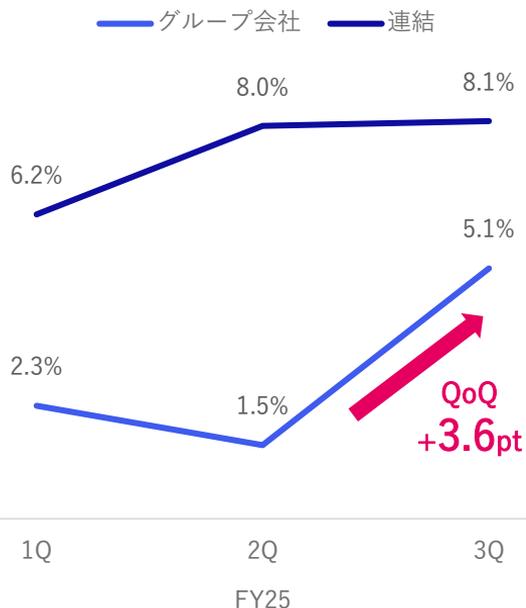


4 Synergy	効果	事例
1 送客シナジー	増収効果	クライアントの相互送客、ワーカー送客
2 費用シナジー	費用削減効果	CW経営関与によるグループ企業の収益性改善
3 経営シナジー	経営ケイパビリティ向上効果	生産性向上文化横展開（ユウクリ、インゲート、CLOCK・IT）
4 財務シナジー	資金調達コスト削減効果	蒼天、SEPTAへの貸付

## グループ会社生産性向上の成果：営業利益率QoQ+3.6pt向上

FY25 3Qはグループ会社のコスト総点検プロジェクトを実施し、グループ会社営業利益率QoQ+3.6ptを実現

### 営業利益率



### コスト総点検プロジェクト

#### グループ会社の費用内容精査

- グループ横断の費用統合
- コスト単価水準の引き下げ
- 業務委託→内製化の促進

### 実績

グループ会社販管費削減額： QoQ ▲5,846千円

グループ会社営業利益率： QoQ +3.6pt

## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

3. M&A

## YOSHIDA300

(1) 売上高 300億円 (2) EBITDA 25億円 (3) 営業利益成長率 +10%以上/年

マッチング

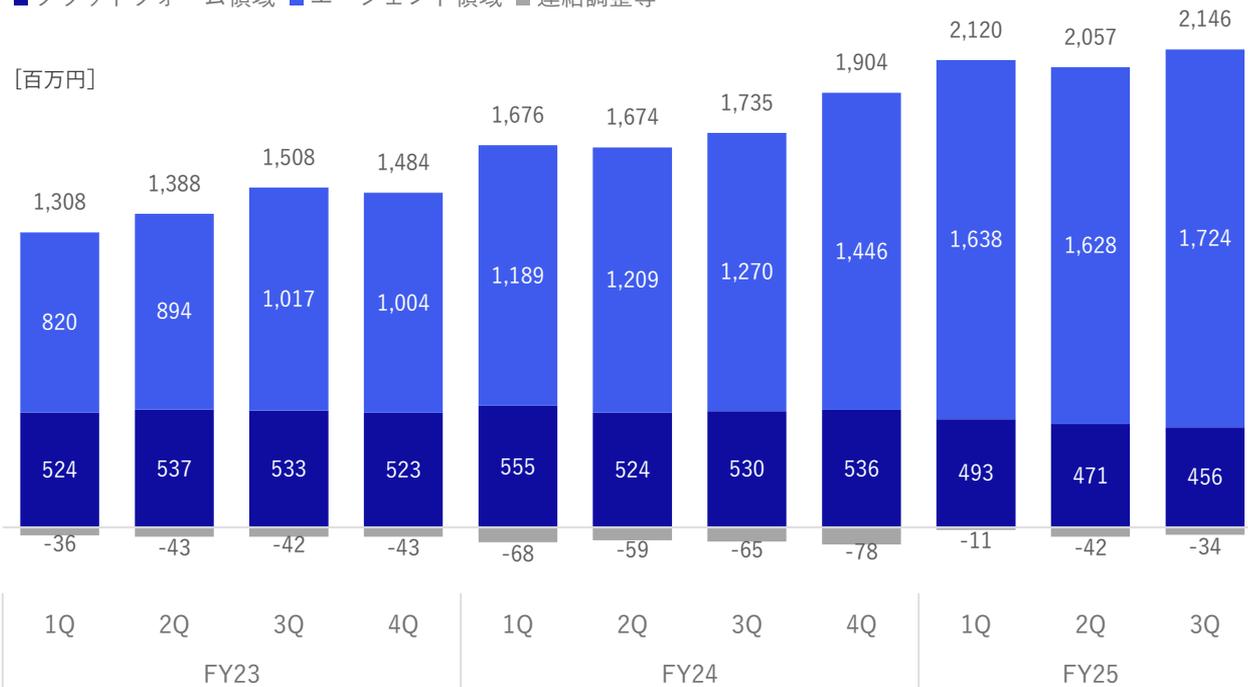
SaaS

M&A

## マッチング事業カテゴリ別 売上総利益 四半期推移

売上総利益は、エージェント領域がYoY+35.7%とマッチング事業の成長を牽引

■ プラットフォーム領域 ■ エージェント領域 ■ 連結調整等



売上総利益  
YoY

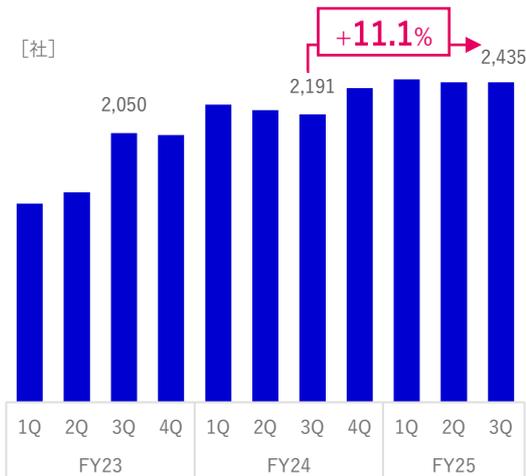
エージェント領域  
**+35.7%**

# 売上総利益KPI 3指標：エージェント領域の社数・社あたり単価・売上総利益率

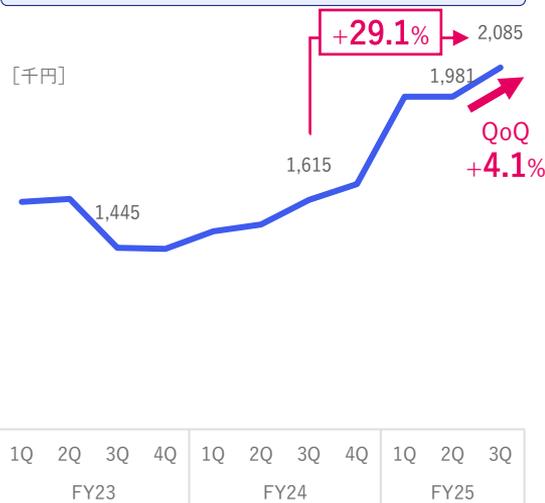
新規開拓 + M&Aで社数を伸ばし、コンサルによる複数ソリューション提供で社あたり単価を向上させる

## 売上総利益KPI 3指標

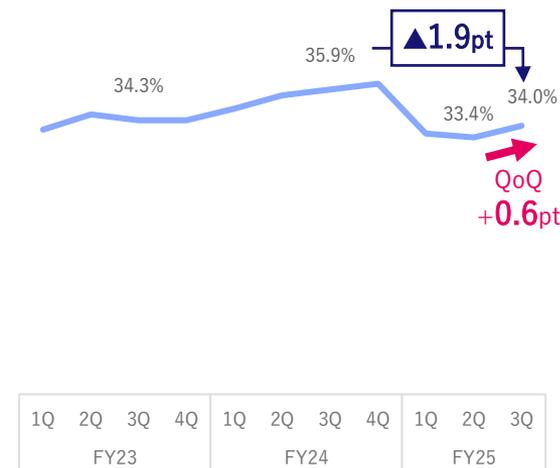
(1) 社数



(2) 社あたり単価



(3) 売上総利益率



グループ会社シナジーにより、社あたり単価・売上総利益率が前四半期比で向上

## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング

2. SaaS

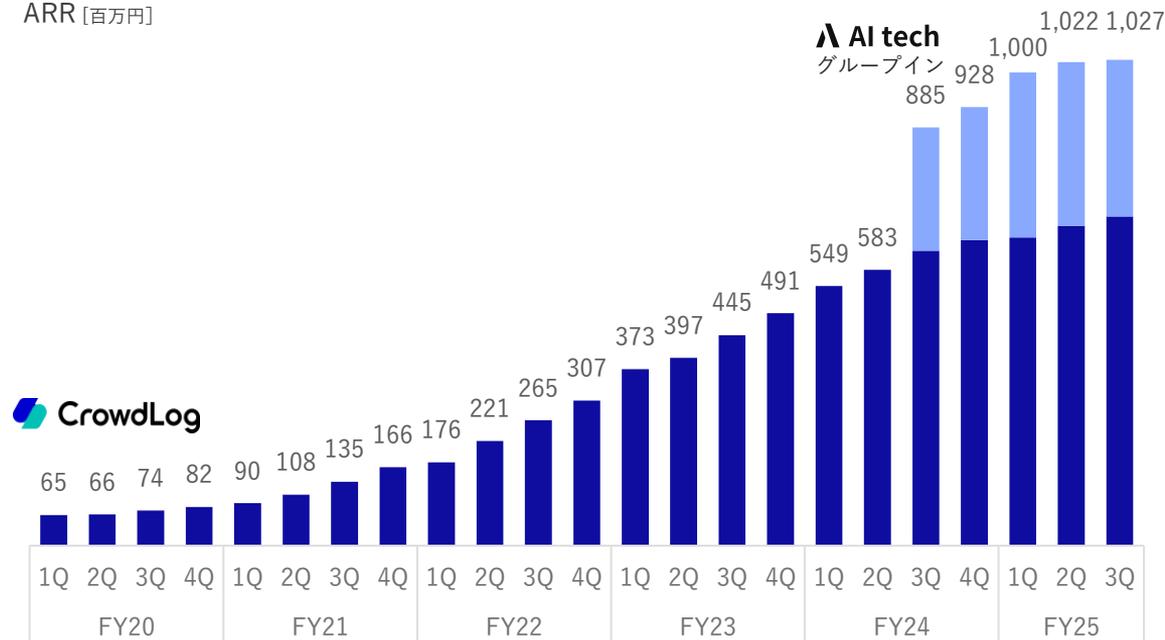
3. M&A

## ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

SaaS ARR **10.2億円**突破

■ クラウドログ ■ その他SaaS

ARR [百万円]



SaaS ARR  
**10.2億円**  
突破

# クラウドログ ARR・KPI (Expansion MRR, Churn Rate) 四半期推移

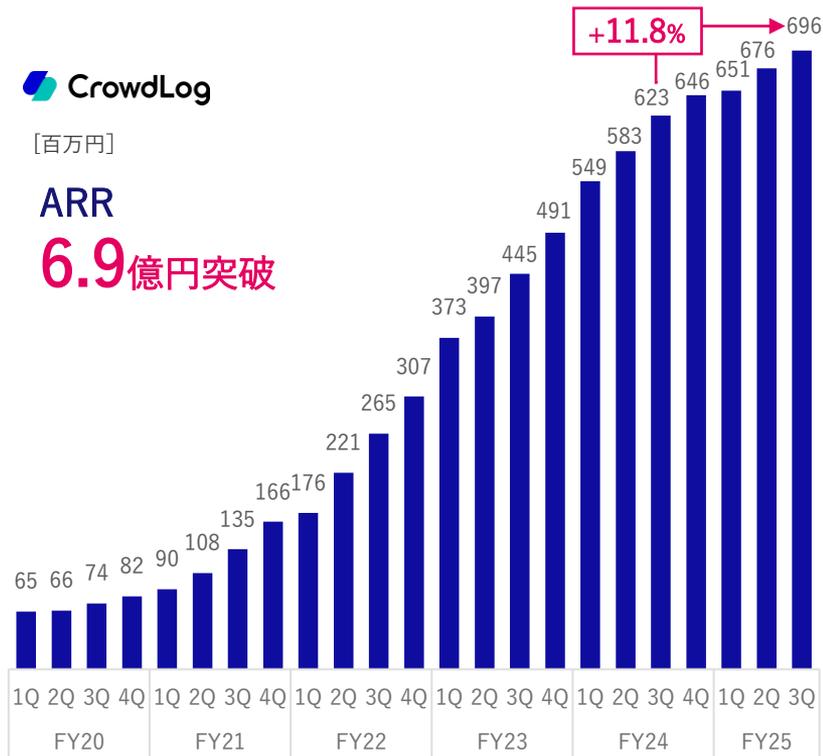
ARR6億突破、Churn Rateは1%前後で維持



[百万円]

ARR

6.9億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate



- ・ 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ヵ月平均解約率)：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ヵ月の平均値
- ・ 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

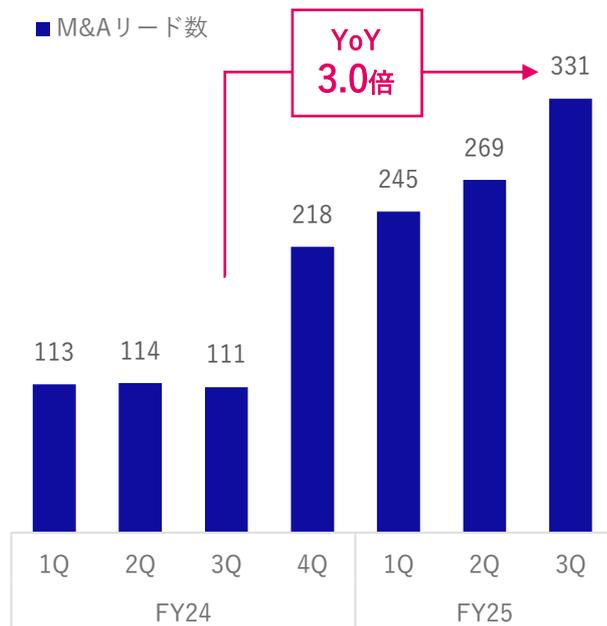
## 4. 「YOSHIDA300」 進捗

1. マッチング
2. SaaS
3. M&A

## M&Aケイパビリティの拡大：リード数はYoY3倍、豊富な候補から規律を持って厳選

FY25 3Qリード数はYoY3倍増加。豊富なM&A候補先から、規律を持ってグループイン企業を厳選

### FY25 3Q M&Aリード数



### クラウドワークスのM&A 3つの方針

#### 1. ターゲット

当社のクライアント/ワーカーアセット、生産性向上ノウハウを活用して成長加速が見込める企業

#### 2. M&A対象会社 3つの規律（ハードルレート）

- ・ EV/EBITDAマルチプルの設定
- ・ のれん後営業利益黒字
- ・ WACC超の投資回収率を36カ月以内で実現

#### 3. クラウドワークスBS 5つの規律（成長投資ROI/財務健全性指標）

株主資本比率、のれん/株主資本、ネットDEレシオ、ネットD/EBITDA、ROE

## 連結BSサマリ FY25 3Q

FY24 3Q以降、M&A実施による長期借入金が増加しているが、ネットD/Eレシオ▲0.3倍と財務状態は健全  
 今後も規律ある借り入れを増やしつつ、M&Aなどの成長投資を行う

[百万円]

現預金／総資産比率 <b>40.0%</b>	流動資産	10,414	流動負債	6,567
	現預金	7,013	預り金	1,294
	その他流動資産	3,400	短期借入金	1,826
			未払金	1,602
			その他流動負債	1,842
	固定資産	7,140	固定負債	3,289
	有形固定資産	26	長期借入金	3,186
	無形固定資産	4,246	その他固定負債	103
	投資その他の資産	2,867	純資産	7,698
			株主資本	7,121
	総資産	17,555	その他包括利益累計額	37
			新株予約権	399
			非支配株主持分	139
			負債・純資産	17,555

自己資本比率 : **40.8%**  
 ネットD/Eレシオ : **▲0.3倍**  
 ネットD/EBITDA : **▲1.1倍**

## FY2025 連結業績予想

業績予想に対し、進捗率は好調

[百万円]	FY24 実績	FY25 予想	前年比	FY25 3Q	進捗率
売上高	17,113	22,247	+30.0%	16,975	76.3%
売上総利益	7,846	9,808	+25.0%	7,177	73.2%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	2,351	+35.0%	1,816	77.3%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	2,305	+35.0%	1,840	79.9%
営業利益	1,340	1,608	+20.0%	1,260	78.4%

# Appendix

# 業績補足資料

## 各セグメント／領域の事業分類

エージェント領域はクロスセルを強化し、サービス横断で全社での成長に注力する

セグメント		収入モデル	戦略	構成比 (FY25 3Q累計)			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	1,439	1,421	376	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドワークス</li> <li>メンバーベイ</li> <li>クラウドワークス アカデミー</li> <li>PARK</li> </ul>
	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	14,827	4,992	947	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドワークス エージェント</li> <li>シューマツワーカー</li> <li>ユウクリ</li> <li>Peaceful Morning</li> <li>クラウドワークス コンサルティング</li> <li>クラウドリンクス</li> <li>ソニックムーブ</li> <li>インゲート</li> <li>CLOCK・IT</li> </ul>
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲214	▲87	▲54	—
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	834	776	37	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドログ</li> <li>AI tech</li> <li>Human &amp; Human</li> <li>COMSBI</li> </ul>

- 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- 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

## FY25 3Q 四半期業績推移 全社

(百万円)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 3Q (連結)
売上高	4,077	4,044	4,287	4,703	5,614	5,585	5,775
売上総利益	1,839	1,845	2,008	2,153	2,386	2,346	2,443
売上高対売上総利益率	45.1%	45.6%	46.8%	45.8%	42.5%	42.0%	42.3%
販管費及び一般管理費	1,493	1,495	1,633	1,883	2,039	1,900	1,976
EBITDA (Non-GAAP)	433	429	478	399	565	616	634
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.6%	10.6%	11.2%	8.5%	10.1%	11.0%	11.0%
調整後営業利益	397	404	492	412	587	618	635
営業利益	346	349	374	270	346	446	467
売上高対営業利益率	8.5%	8.6%	8.7%	5.7%	6.2%	8.0%	8.1%
経常利益	356	404	389	235	350	427	459
親会社株主に帰属する当期純利益	213	264	227	205	171	131	237
のれん償却費	42	42	64	73	137	137	137
減価償却費	7	7	7	13	30	10	8
株式報酬費用	37	29	31	43	50	21	21
M&A費用	9	12	53	68	103	34	30

## FY25 3Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	FY24 1Q (連結)	FY24 2Q (連結)	FY24 3Q (連結)	FY24 4Q (連結)	FY25 1Q (連結)	FY25 2Q (連結)	FY25 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	578	532	534	543	499	477	462
売上総利益	555	524	530	536	493	471	456
売上高対売上総利益率	96.1%	98.5%	99.2%	98.9%	98.9%	98.8%	98.6%
セグメント営業利益	132	94	144	121	108	174	92
売上高対営業利益率	22.9%	17.7%	27.1%	22.4%	21.8%	36.5%	20.1%
<b>マッチング事業 エージェント領域</b>							
売上高	3,404	3,400	3,539	3,998	4,870	4,878	5,077
売上総利益	1,189	1,209	1,270	1,446	1,638	1,628	1,724
売上高対売上総利益率	34.9%	35.6%	35.9%	36.2%	33.6%	33.4%	34.0%
セグメント営業利益	251	304	272	214	318	265	363
売上高対営業利益率	7.4%	9.0%	7.7%	5.4%	6.5%	5.7%	7.2%
<b>マッチング事業 連結調整等</b>							
売上高	▲71	▲60	▲67	▲97	▲27	▲100	▲86
売上総利益	▲68	▲59	▲65	▲78	▲11	▲42	▲34
セグメント営業利益	▲34	▲34	▲53	▲62	▲75	29	▲8
<b>SaaS事業+その他</b>							
売上高	165	172	281	259	272	329	321
売上総利益	162	170	272	247	265	288	296
セグメント営業利益	▲3	▲15	11	▲3	▲4	▲23	19

- ・ 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

# 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 2,802,698,906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 : 710.7万人  
企業数 : 105.5万社  
政府機関 : 12  
地方行政 : 83

※ 2025年6月末時点



## マッチング事業

### クラウドワークス

国内No.1の  
クラウドソーシングサービス

### クラウドワークス エージェント

フリーランス登録数No.1の  
総合人材ソリューションパートナー

### CROWDWORKS コンサルティング

生産性コンサルタントによる  
経営課題解決サービス

### CrowdLinks

ハイクラス特化型の  
副業・兼業マッチングサービス

### PARK

スキルEC  
作成サービス

### クラウドワークス アカデミー

オンラインスキル  
学習コミュニティ

### メンバーペイ

オンラインの会員管理・  
月額決済プラットフォーム

### Peaceful Morning

RPAの導入開発における  
ワンストップサービス

### Shuumatsu WORKER

正社員副業人材に特化した  
エージェントサービス

### ユウウリ

クリエイター人材に特化した  
エージェントサービス

### SONICMOOV

WEB・アプリケーション  
制作・開発サービス

### INGATE

IT・コンサル人材紹介および  
ITソリューション事業

### Clock it

業務システム開発・  
システムインテグレーション

## SaaS事業

### CrowdLog

働き方を見える化する  
クラウド工数管理サービス

### Human & Human

人事データを見える化する  
人的資本SaaS

### COMSBI

LINEマーケティングの  
オールインワンSaaS

### AI tech

生成AIのサブスク  
サービス

## ■ 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7万社**のクライアント企業、**約60万人**の新規ユーザー登録があります



累計クライアント企業

**1,055,000**社



 **CROWDWORKS**

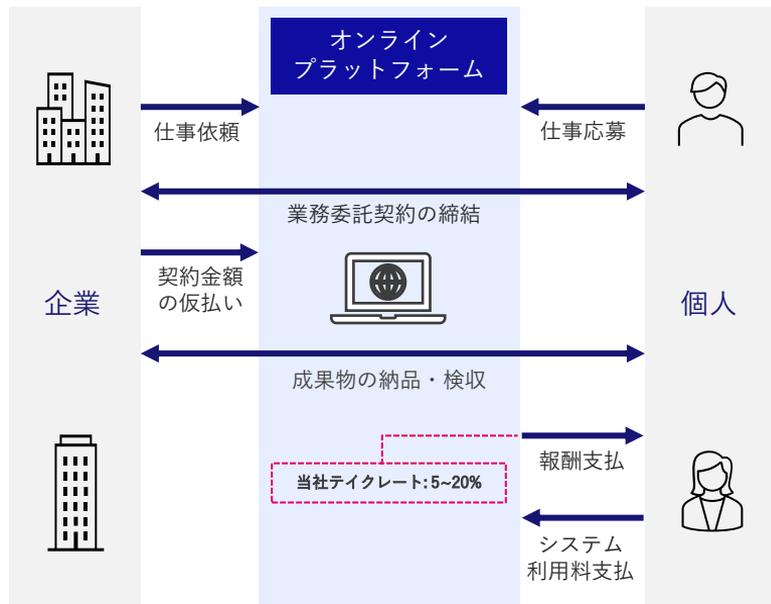


登録ユーザー数

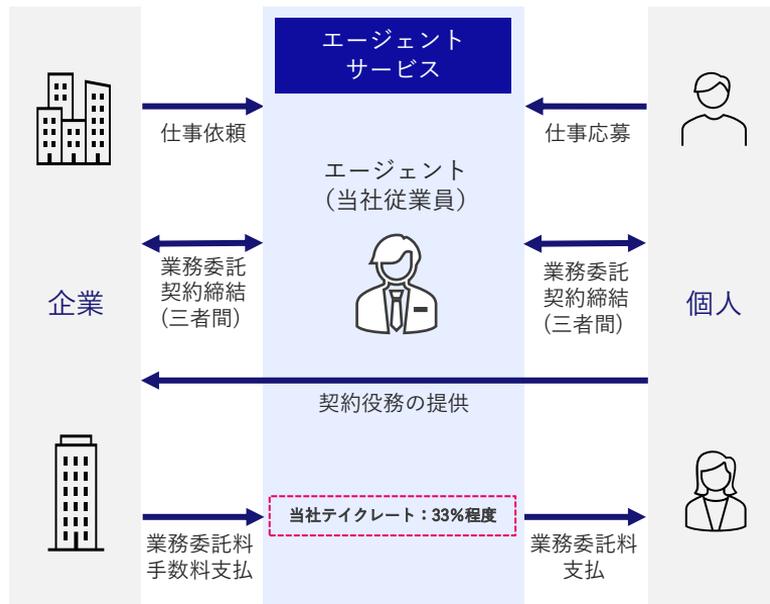
**7,107,000**人

# 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)
 <b>クラウドワークス</b> <small>クラウドワークス</small>	システム 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>毎年クライアント約7万社・ユーザー約70万人が登録</li> </ul>	2012年開始	 <b>クラウドワークス アカデミー</b> <small>クラウドワークス アカデミー</small>	受講料	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインリスティング事業</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
 <b>メンバーペイ</b> <small>メンバーペイ</small>	システム 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 FY24 2Q 吸収合併	 <b>PARK</b>	システム 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

## 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)
 <b>クラウドワークス エージェント</b> <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"> <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	 <b>Peaceful Morning</b>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>RPAエンジニアによるDX支援</li> <li>UiPath社のMVP2期連続受賞</li> </ul>	FY23 1Q 権利移転
 <b>CROWDWORKS コンサルティング</b> <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"> <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>課題特定から人材供給まで支援</li> </ul>	2024年開始	 <b>Shuumatsu WORKER</b> <small>シューマツワーカー</small>	稼働時間 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
 <b>CrowdLinks</b> <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"> <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	 <b>ユウクリ</b> <small>ユウクリ</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	FY24 1Q 権利移転
 <b>SONICMOOV</b> <small>ソニックムーブ</small>	稼働時間 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	 <b>INGATE</b> <small>インゲート</small>	稼働時間 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 1Q 権利移転
 <b>Clock it</b> <small>CLOCK・IT</small>	稼働時間 単位/月	<ul style="list-style-type: none"> <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				

## 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"> <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	 AI tech AI tech	月額制	<ul style="list-style-type: none"> <li>生成AI SaaS開発</li> <li>AI活用講座の提供</li> </ul>	FY24 3Q権利移転
 Human & Human 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	 COMSBI 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 ソニックムーブ運営

### AI tech 運営事業

#### クラウドワークス AI

記事・画像の生成がサービス内で完結。初心者でも使いやすいUI設計

#### クラウドワークス AI道場

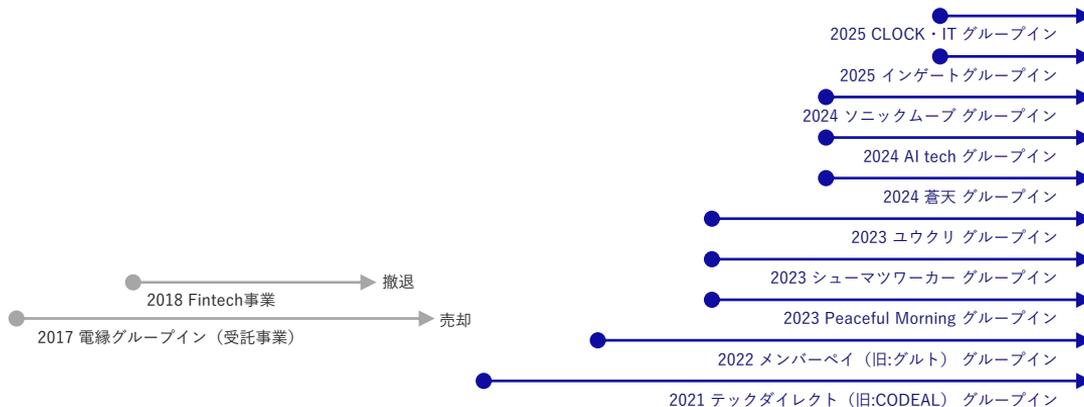
AI活用の対面式リスティング事業。2024年7月時点で東京・福岡・大阪の3都市に展開

#### クラウドワークス AI メニュー画面



# 経営の変遷

M  
&  
A



事業



売上高 [百万円]

FY12	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25 予想
4	51	493	1,076	1,990	2,924	6,652	8,402	8,655	8,055	10,574	13,210	17,113	22,247

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  
パブリックリレーション部 広報・IRグループ

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp