



平成 27 年 8 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社クラウドワークス  
住 所 東京都渋谷区神南  
一 丁 目 1 8 番 2 号  
代 表 者 名 代表取締役社長 吉田浩一郎  
(コード番号：3900)  
問 い 合 っ せ 先 取 締 役 佐々木翔平  
TEL. 03-6427-8187

## 2015 年 9 月 期 通 期 業 績 予 想 の 修 正 な ら び に 営 業 外 費 用 及 び 特 別 損 失 の 発 生 に 関 す る お 知 ら せ

当社は、平成27年9月期第3四半期累計期間において、営業外費用及び特別損失を計上するとともに、最近の業績の動向等を踏まえ、以下の通り、平成26年12月12日に公表した平成27年9月期（平成26年10月1日～平成27年9月30日）の通期業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2015年9月期通期業績予想数値の修正（平成26年10月1日～平成27年9月30日）

	営業収益	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 1,002	百万円 △367	百万円 △366	百万円 △367	円 銭 △30.04
今回発表予想（B）	805	△665	△672	△702	△52.89
増減額（B－A）	△197	△297	△305	△334	—
増減率（％）	△19.7	—	—	—	—
（参考）前期実績 （平成26年9月期）	400	△6	△5	△8	△0.76
対前期増減率（％）	101.1	—	—	—	—

#### 2. 修正の理由

今回の業績予想修正に当たって、発生した事象は以下の通りです。

##### (1) 営業収益

当社が展開する2つのサービス領域において、以下のような要因により、通期で197百万円予想を下回る見通しとなります。

##### ① プラットフォームサービス

当社プラットフォームサービスは創業以来堅調な成長をみせており、当第3四半期では総契約額527百万円と、四半期ベースで過去最高となる業績を達成したものの、当初想定値を下回る結果となりました。また本年1月より開始した、インターネット広告を中心とした積極的な広告宣伝費の投下により、ユーザー数は過去半年で倍増し、8月4日現在で、当初想定を大幅に上回るユーザー数は70万人、クライアント数は10万社を突破しました。

一方で、同期間において獲得した新規クライアントが実際にプラットフォーム上で仕事の発注を行うまでの期間は、数か月から半年程度の時間を要しており、過去実績に基づく当初想定(数か月)以上

に時間がかかっております。新規クライアントによる案件投稿は徐々に増加してきておりますが、当初見込んでいた新規クライアントの収益貢献が遅れていることから、総契約額予想の修正を行うことで、営業収益の見通しを修正することになり、通期で113百万円下回る見通しとなりました。

## ② エンタープライズサービス

2014年1月から本格的にサービスを開始した当サービスにおいては、主要顧客の事業性質上、3月末と9月末に営業収益が伸びやすいという季節的要因はあるものの、前年同期実績を大幅に上回る推移をしてまいりました。また、さらなる新規クライアントの獲得と既存クライアントの深耕を目的として、営業人員の拡充を図ってまいりました。年初から中途採用を中心に人材獲得は順調に進んでおり、新規採用人員による下期の収益への寄与を見込んでおりました。

一方で、当初、営業体制構築と新規人員の戦力化は3ヵ月程度を見込んでおりましたが、実際は当初想定以上に時間を有しております。徐々に新規人員による収益貢献は進んでおり、第4四半期にもさらなる伸長が見込まれるものの、通期では当初計画値に未達となる可能性が高いことから見通しを直近の業績値を基に修正し、通期で83百万円下回る見通しとなります。

## (2) 営業利益

営業収益の未達による影響(197百万円)に加えて、人員増加に伴う消耗品費やその他販管費等の固定費の増加(60百万円)、人員採用に伴う採用教育費の上振れ(13百万円)により、第3四半期以降積極的なコスト削減を実施しているものの、営業費用は当初想定より100百万円上回り、営業利益は通期で297百万円予想を下回る見通しとなります。

## 3. 今後の取り組み

当社といたしましては、上記の状況を厳粛に受け止め、今後以下のような対応策を着実に実施し、収益の改善を目指してまいります。

### (1) プラットフォームサービス

#### ① 新規クライアントへのアプローチ

上場による認知度の向上、積極的広告投資によりクライアントは10万社を超える規模となりました。こうした新規獲得クライアントがより発注を行いやすくするために、プラットフォーム上の導線設計等のユーザーエクスペリエンス(UX)の見直しを行い、さらなる案件投稿の向上を図ります。

#### ② 休眠クライアントへのアプローチ

また、クラウドワークスを利用したことがあり、その後継続利用に繋がっていない休眠クライアントに関しても、メールマーケティング等のCRM施策の強化を図ってまいります。

#### ③ 案件契約率向上に向けた施策

投稿された案件の契約率を高めるために、条件交渉や契約手続きなどのコミュニケーションを円滑にさせるため、7月31日にメッセージ機能に特化した受注者向けアプリをリリースし、今後の案件契約率の向上を図ります。

上記のような抜本的なサービスの改善により、今後の総契約額の増加及び収益の拡大に取り組めます。

### (2) エンタープライズサービス

#### ① 営業体制の再編・強化

6月より営業体制の再編を行い、3つのグループがターゲットとなるクライアントに対して、それぞれクライアントに特化したアプローチを行うことで、発注数の増加、発注金額の拡大を目指します。また、営業体制の再編とともに、汎用性の高い商材メニュー・商談ツールの開発を行うことで、新規採用人員の戦力化の前倒しを図ります。

#### ② 新たな分野における業務のクラウドソーシング化

平成27年9月期第3四半期から、クライアントニーズへの対応力を上げ、新たな分野での中長期継続案件を獲得すべく、オンラインとオンサイト(オフィスワーク)と組み合わせた、クラウドワークスBPOとCWテクノロジーズという2つのサービスを開始しました。

同サービスの立ち上げにより、Webサイト運用代行やシステム開発といった新たな長期契約型の業務のクラウドソーシング化に成功しており、今後、さらなる事例の横展開と商材のさらなる多様化

を進めることで、営業収益の拡大を図ってまいります。

4. 平成 27 年 9 月期第 3 四半期（平成 27 年 4 月 1 日～6 月 30 日）営業外費用の計上について

当第 3 四半期会計期間において、株式会社サイバーエージェントに対する新株発行による第三者割当増資、及びドイツ銀行ロンドン支店に対する新株予約権による第三者割当増資をおこなったことにより、株式交付費として 5 百万円計上しております。

5. 平成 27 年 9 月期第 3 四半期（平成 27 年 4 月 1 日～6 月 30 日）特別損失の計上について

平成 27 年 5 月 21 日開催の取締役会にて本社移転に関する決議がされたため、本店移転に伴う旧本社の賃貸借契約解約損として 5 百万円を、旧本社の減損損失として 15 百万円をそれぞれ計上しております。

※ 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、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上