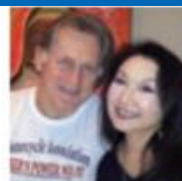




Securities Code
TSE 3900

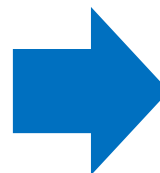
連結子会社（電縁・IOSI）の株式譲渡についてのご説明

CrowdWorks, Inc.



マッチング
事業

2019年9月期振り返り
市場全体の追い風に加え、クライアント向け広告投資と営業体制を強化し、好調な成長を実現
ユニットエコノミクスも2年で回収が十分可能との判断から長期的な成長に向けた投資を行いたい



2020年9月期方針

投資
集中

受託事業

案件の納品時期により、連結四半期業績の変動が大きく発生し成長率が低下
案件の原価率高騰によりテイクレートも低下
今後の成長戦略の見直しから縮小を行いたい



利益化
縮小

FINTECH
事業

参入後の競争環境激化を背景に早期撤退を判断
FINTECH自体は当社の取り組むべき戦略テーマとして、長期目線で再参入を見定める



継続検討

M&A

既存案件は営業利益の黒字化を達成
既存案件のPMIにより、資本効率ガイドラインを定めた結果、案件の厳選を行い2019年9月期は実行に至らず。今後もガイドラインに沿って継続検討

ソフトバンク社へのIT支援やクラウド・セキュリティ技術に強みを持つSBテクノロジー社へ電縁・IOSIの全株式を譲渡。株式譲渡額は13.3億円（当初買収価額 9.67億円）

株式譲渡子会社
電縁・IOSI



株式譲渡先
SBテクノロジー

株式譲渡子会社の過去3年間の経営成績
当社連結子会社化後、2期連続で利益化を達成

株式会社電縁

| 決算期 | 2017年12月期 | 2018年9月期 | 2019年9月期 |
|-------|-----------|----------|----------|
| 売上高 | 2,281百万円 | 1,572百万円 | 2,416百万円 |
| 営業利益 | 66百万円 | 85百万円 | 65百万円 |
| 経常利益 | 70百万円 | 92百万円 | 69百万円 |
| 当期純利益 | 6百万円 | 55百万円 | 25百万円 |

アイ・オーシステムインテグレーション株式会社 (IOSI)

| 決算期 | 2017年12月期 | 2018年9月期 | 2019年9月期 |
|-------|-----------|----------|----------|
| 売上高 | 515百万円 | 391百万円 | 637百万円 |
| 営業利益 | 29百万円 | 38百万円 | 48百万円 |
| 経常利益 | 30百万円 | 38百万円 | 48百万円 |
| 当期純利益 | 24百万円 | 18百万円 | 42百万円 |

※決算月を変更したことにより、2018年9月期は2018年1月～2018年9月までの9ヶ月の実績を記載しております。2017年12月期は2017年11月の株式取得前の実績値を含めた数字を記載しております。

株式譲渡先である
SBテクノロジー社の会社概要

| | |
|-------|-------------------|
| 会社名 | SBテクノロジー株式会社 |
| 代表者 | 代表取締役社長 CEO 阿多 親市 |
| 事業内容 | ICTサービス事業 |
| 資本金 | 1,176百万円 |
| 設立年月日 | 1990年10月16日 |
| 大株主 | ソフトバンク株式会社 |

株式譲渡内容

| | |
|---------|------------------|
| 株式譲渡実行日 | 2020年7月10日 |
| 譲渡株式数 | 700株（株式会社電縁の全株式） |
| 譲渡価額 | 1,330百万円 |

※上記の譲渡価額には、電縁が100%保有するIOSIの普通株式の価額を含みます。

電縁社の買収目的と成果、課題を整理したうえで、当社としては受託事業の縮小と利益化を決定

当初の買収目的

- グループ連結での売上・利益の増加
- 大手のSler企業へのフリーランス活用の拡大と推進
- ブロックチェーン開発の推進や協業による新規事業の創出

買収後の成果と課題

買収後の成果

- 買収後2期連続で利益化を達成
- 電縁社との協業により新規事業の創出

買収後の課題

- 大手Slerへのフリーランス活用は想定よりも進展せず
- 受託事業の成長率はCAGR+10%前後 (2017→2019)
- 業績予想のボラティリティ (年度末に検収集中)



**+20%成長するマッチング事業へ投資を集中するため
受託事業を縮小・利益化**

電縁社の顧客拡大や技術力を活かせる譲渡先として、
通信系システムに強みのあるSBテクノロジー社への譲渡を決定

電縁社の持つ強み

- 大手SIerや通信キャリア・自治体を中心顧客とする安定的な顧客基盤
- システム受託開発におけるコンサル力や高い技術開発力



SBテクノロジーの持つ強み

- ソフトバンク社へのIT支援など、通信系システムに強み
- クラウドやセキュリティの技術力
- 建設業やグローバル製造業を中心とした法人や官公庁・自治体などの幅広い顧客



よりシナジーの高い企業への譲渡を行い
当社はマッチング事業への選択と集中をより一層加速

本譲渡により電縁・IOSIの第4Q業績は除外も、**通期業績開示は現時点では変更なし**。詳細精査中

| | | |
|--------|--------------|------------------------|
| 総契約額 | : 161億円 | 前期比+9%成長 |
| 売上高 | : 90億円 | 前期比+3%成長 |
| 売上総利益 | : 34億円 | 前期比+8%成長 |
| EBITDA | : △4億円~△9億円 | } マッチング事業への投資拡大による先行赤字 |
| 営業利益 | : △5億円~△10億円 | |

| | マッチング事業 | 受託事業 | その他 |
|--------|---|--|-----------|
| 総契約額 | 132億円 前期比 +20% | 28億円 前期比 △25% | 1億円 |
| 売上高 | 61.4億円 前期比 +19% | 28億円 前期比 △22% | 0.5億円 |
| 売上総利益 | 28.2億円 前期比 +20% | 5.4億円 前期比 △8% | 0.3億円 |
| EBITDA | △4~△8.5億円 前期実績 1,800万円 投資拡大により赤字 | 0.7~1.2億円 前期実績 1億4,600万円 前期利益水準 維持 | △1~△1.5億円 |
| 営業利益 | △4~△8.5億円 前期実績 △1,500万円 投資拡大により赤字 | 0~0.5億円 前期実績 6,200万円 前期利益水準 維持 | △1~△1.5億円 |

- セグメント変更に伴う事業区分に一部変更と、通期決算の監査に伴うセグメントごとの費用精査により、2019年9月期通期に開示した数値を一部修正しております。
- 主な変更点は、マッチング事業に新規事業のクラウドリンクスを計上、受託事業にM&A関連コストを前期実績に計上、セグメントごとのグループ内取引を前期実績に反映。

特別利益の計上と財務状況の改善

本株式譲渡により、第4四半期に特別利益（関係会社株式売却益）を約3.6億円を計上予定
クラウドワークス単体の現預金は約12.8億円増加

[単位：百万円]

| | 2020年上期末 | 譲渡後の概算値 | 株式譲渡による現金増加 |
|----------------|----------|---------|-------------|
| 現金及び預金 (単体) | 2,127 | 3,405 | +1,278 |

- 上表の数値は2020年上期末の数値をもとに、現金増加額を概算値として集計したものであり、監査後の正式な数値は当第3四半期決算にて開示する予定です。
- 財務諸表規則に則り、実績数値は百万円未満を切り捨てて表記しております。

**本譲渡により増加した資金をマッチング事業への再投資
および新規事業創出への投資に活用**

※特別利益に関する正式な数値は現在精査中であり、本資料においては概算値を記載しております。

【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グループ

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp