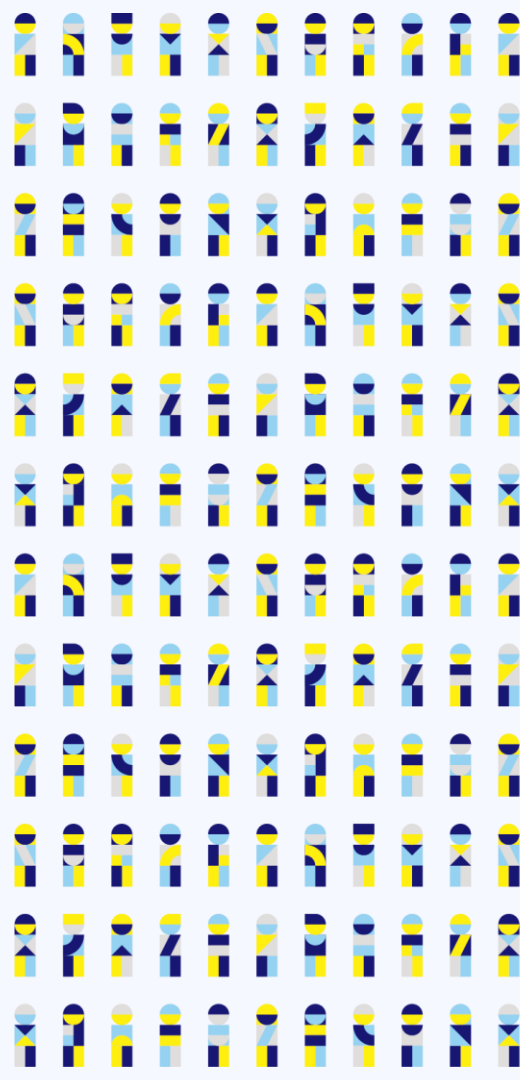




# 2025年 9 月期 通期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する資料)

証券コード：東証グロース 3900



## 目次

1. FY2025 通期 連結業績	P 4
2. FY2026 通期業績予想 及び 構造改革方針	P15
3. 成長戦略：DXコンサルの勝ち筋	P23
4. CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット	P36
5. 「YOSHIDA300」 進捗	P50
Appendix	P59
業績補足資料	
会社紹介	

## ■ エグゼクティブサマリー：FY25 通期連結業績

### FY25 通期 連結業績

- ・ 売上高、売上総利益、EBITDA(Non-GAAP)、調整後営業利益(Non-GAAP)、営業利益の主要5指標は**過去最高を更新**
- ・ 生産性向上により、**EBITDA(Non-GAAP)**と**営業利益は YoY+30%超**、EBITDAマージン(Non-GAAP) 10.0%、営業利益率 7.8%
- ・ **FY20-25 売上総利益CAGR 27.8%**  
売上総利益CAGR+20%以上10年連続達成の目標に対し、**5年連続達成**

### FY26 構造改革 方針

YOSHIDA300の達成を目指しつつ、  
売上1,000億円・営業利益100億円以上を目指す  
事業ポートフォリオの構造改革を断行

人材マッチング ：収益性重視

- ・ 全10サービス・8グループ会社を対象にWACCを下回る不採算事業の撤退検討
- ・ FY25 営業利益率28.7%・12.1%のマッチング事業主要2サービスは収益性を維持し、成長投資の原資に充当

DXコンサル ：成長投資

- ・ **最大25.5億円の成長投資**
  - コンサル40名・常駐エンジニア60名採用
  - AI-BPO推進、AX投資

# 1. FY2025 通期 連結業績

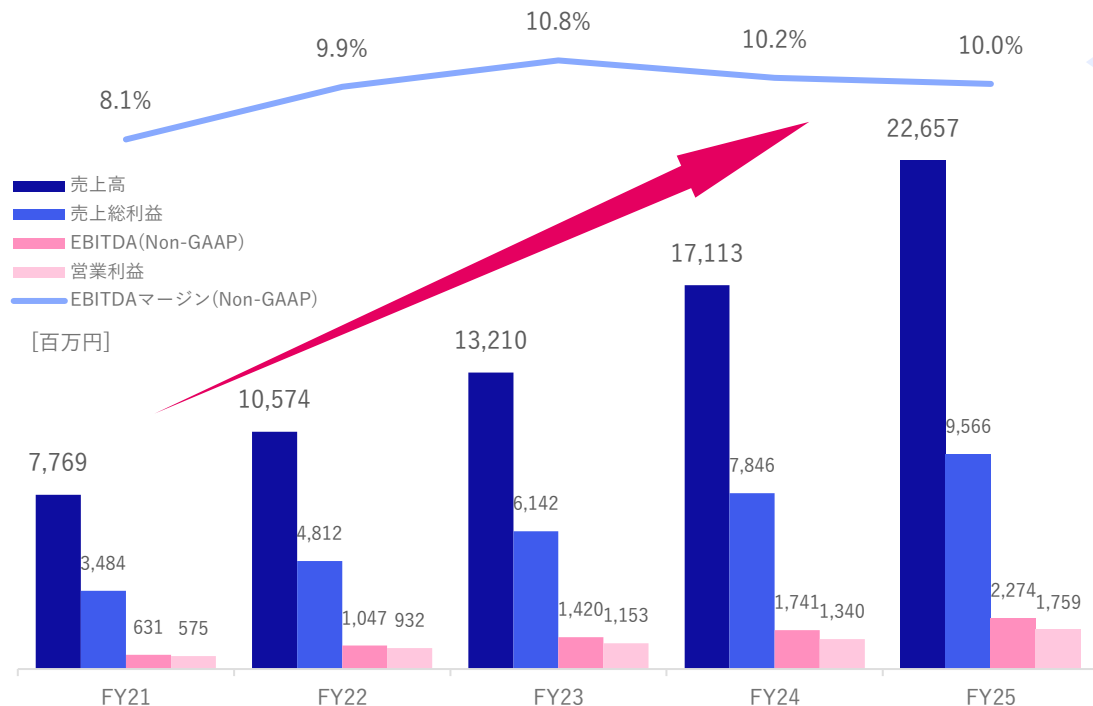
# FY2025 通期連結業績

主要4指標はすべてYoY+30%超・過去最高を達成

[百万円]	FY24 通期		FY25 通期	前年同期比		FY25 ガイダンス	達成率
売上高	17,113	▶	22,657	+32.4%		22,247	101.8%
売上総利益	7,846	▶	9,566	+21.9%		9,808	97.5%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	▶	2,274	+30.6%		2,351	96.7%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	▶	2,484	+45.5%		2,305	107.8%
営業利益	1,340	▶	1,759	+31.2%		1,608	109.3%

## 5年連続増収・増益 FY25過去最高益を更新

FY21以降は一貫して増収・増益、FY25過去最高益  
売上高は5年で2.9倍成長、EBITDA(Non-GAAP)は3.6倍成長



# 5年連続 増収・増益

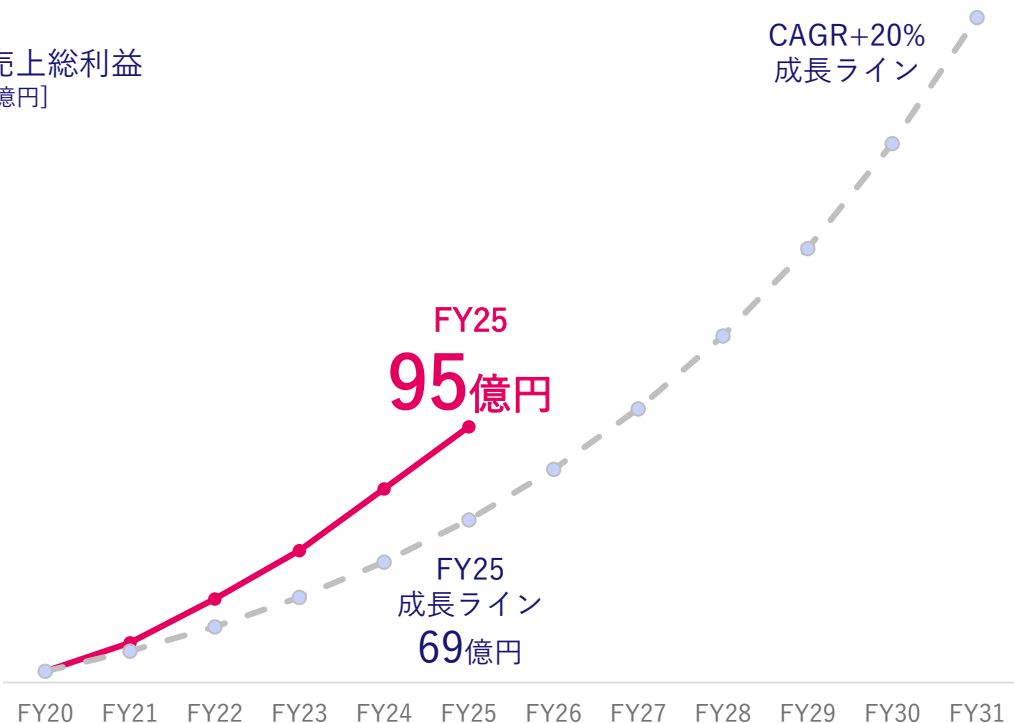
FY21-FY25 5年で  
EBITDA(Non-GAAP) は  
**3.6倍成長**

FY23-FY25  
EBITDAマージン(Non-GAAP)  
**10%超**

## 中長期目標進捗：売上総利益CAGR+20%以上 5年連続達成

中長期目標である売上総利益CAGR+20%を7.8pt上振れ、前倒しで進捗

売上総利益  
[億円]



売上総利益  
FY20-25 6年間CAGR

**+27.8%**

CAGR+20%以上を

**5年連続達成**

中長期目標

売上総利益CAGR+20%以上  
10年継続達成(FY21~FY31)

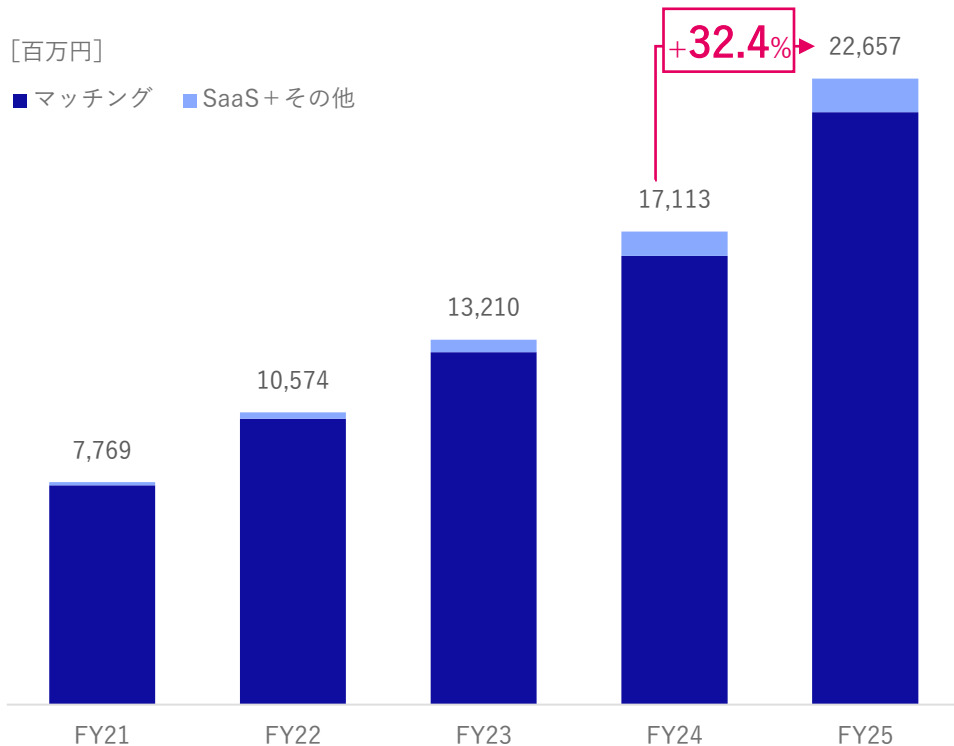


## ■ 連結 売上高推移

YoY+32.4%と高成長、過去最高を更新

[百万円]

■ マッチング ■ SaaS+その他



売上高

YoY

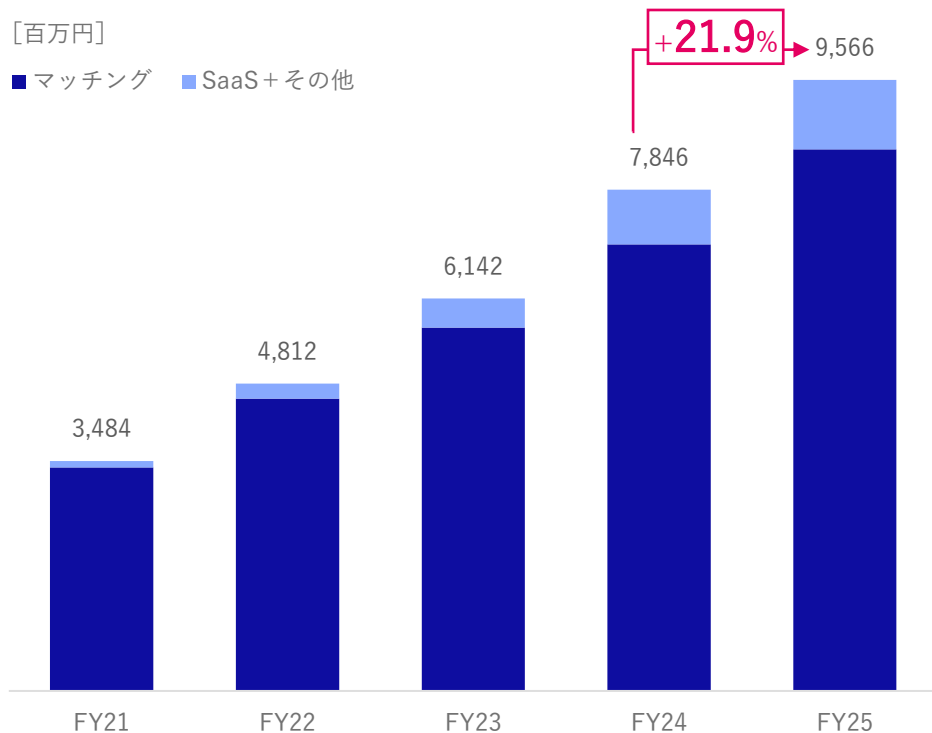
+32.4%

## ■ 連結 売上総利益推移

YoY+21.9%、過去最高を更新

[百万円]

■ マッチング ■ SaaS+その他



売上総利益

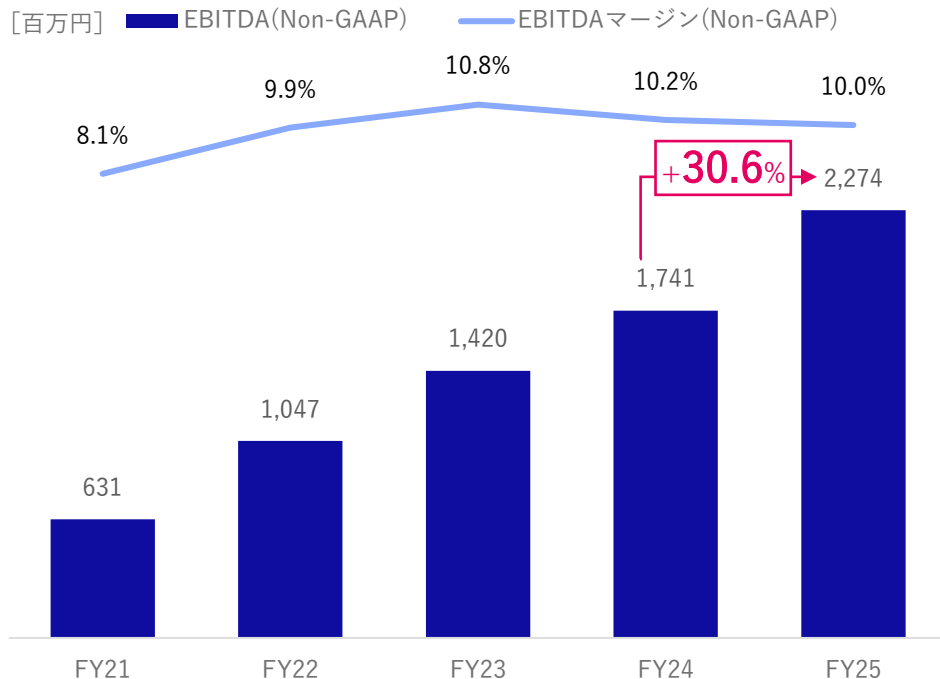
YoY

+21.9%

## ■ 連結 EBITDA(Non-GAAP) 推移

YoY+30.6%、過去最高を更新

EBITDAマージン(Non-GAAP)は3年連続10%超



EBITDA  
(Non-GAAP)

YoY

+30.6%

FY25

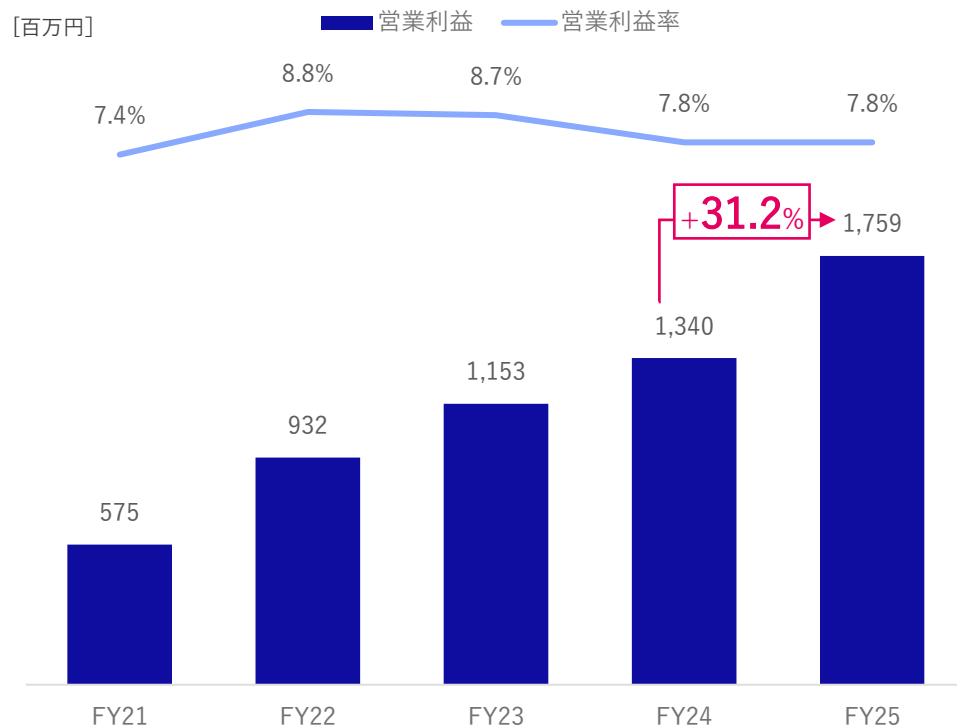
EBITDAマージン(Non-GAAP)

10.0%

- EBITDA(Non-GAAP): 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用
- EBITDAマージン(Non-GAAP) = EBITDA(Non-GAAP) / 売上高
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 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 営業利益 推移

YoY+31.2%、過去最高を更新。営業利益率は7.8%



営業利益

YoY

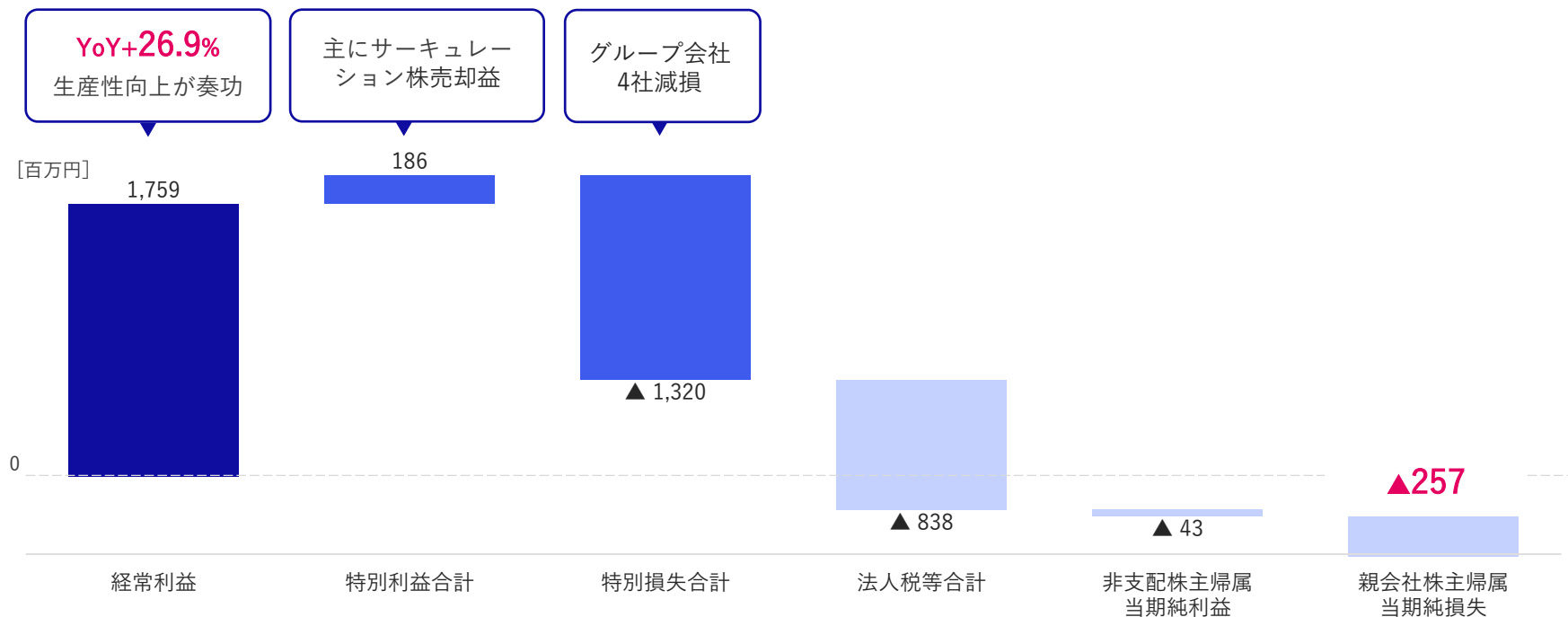
+31.2%

FY25  
営業利益率

7.8%

## ■ 連結 親会社株主に帰属する当期純損失

事業ポートフォリオ見直しの一環から収益性低下が見込まれ、グループ会社4社の減損損失を計上  
最終的に親会社株主に帰属する当期純損失は▲257百万円



## ■ グループ会社4社の減損損失について

事業環境の変化と構造改革の実施を背景に、グループ会社4社（Peaceful Morning、シューマツワーカー、AI tech、SEPTA）に係る 減損損失1,320百万円を計上

### 1. 事業環境の変化

- AIの影響により、エンジニア市場の成長率鈍化
- 企業のオフィス回帰が進み、リモートワーカー需要は減少

### 2. ポートフォリオの構造改革の実施

環境変化に伴いDXコンサル事業を中心に据えた事業構造改革を実施

AI techは2026年1月16日付でクラウドワークスへ吸収合併予定

グループシナジーを活かしてDXコンサル領域へ注力し、中長期成長への基盤を構築

## 株主還元について

発表済みの株主向け優待は予定通り実施

当期純損失を計上したことからFY25は無配とし、中長期的な収益改善に向け構造改革を推進

### 1年以上保有株主向け優待は予定通り実施

対象株主	QUOカード優待
300株以上 1年以上保有	10,000円分

優待基準日：2025年12月末日

今後の株主優待制度を廃止し、  
資金を中核事業の再成長に充当

### FY25は無配を決定

1. 構造改革による収益性低下見込みのため、  
減損損失1,320百万円を計上
2. 事業ポートフォリオの見直しを実施
3. 成長領域への注力で中長期成長を目指す

企業価値向上のための戦略的判断

## 2. FY2026 通期業績予想 及び 構造改革方針



## FY2026 中長期成長に向けた構造改革方針

FY26は中長期の持続的な成長に向け、事業ポートフォリオの構造改革を行い、成長領域に積極投資していく

YOSHIDA300の達成を目指しつつ、  
売上1,000億円・営業利益100億円以上を目指す  
事業ポートフォリオの構造改革を断行

### 人材マッチング

#### 収益性重視

- 全10サービス・8グループ会社を対象にWACCを下回る不採算事業の撤退検討
- FY25 営業利益率28.7%・12.1%のマッチング事業主要2サービスは収益性を維持し、成長投資の原資に充当

### DXコンサル

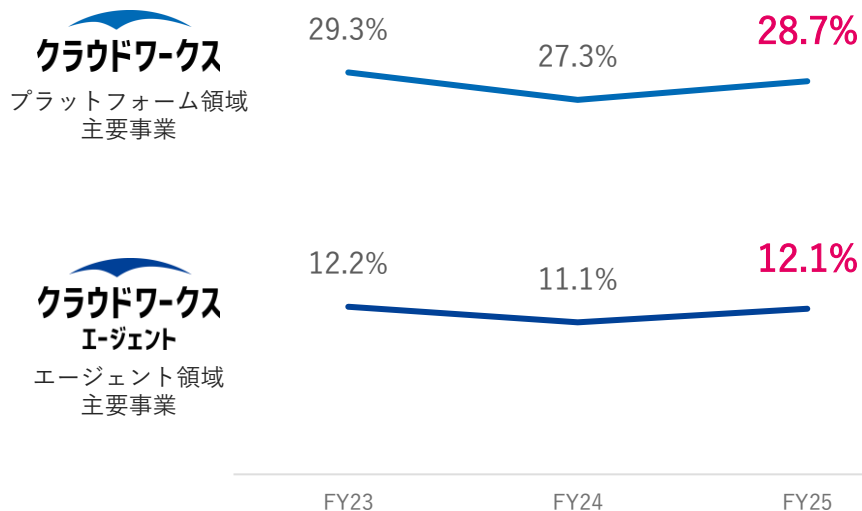
#### 成長投資

- **最大25.5億円の成長投資**
  - コンサル40名採用
  - 常駐エンジニア60名採用
  - AI-BPO推進
  - AX投資

## 利益率の高い既存事業を基に、第3の収益事業の確立と不採算事業撤退を検討

プラットフォーム領域の主要事業はFY25**営業利益率28.7%**、エージェント領域の主要事業は**営業利益率12.1%**  
高収益な既存事業を基に、成長投資を実施する一方で不採算事業の撤退も検討

主要事業営業利益



営業利益率の高い  
既存事業を源泉に  
第3の収益事業確立を目指す

## ■ 最大25.5億円の投資でDXコンサルを第3の収益事業へ

DXコンサルを第3収益事業とすべく、**FY26は最大25.5億円**を投資。特にコンサル人材40名＋常駐エンジニア60名採用でデリバリー拡大、プラットフォームのAI開発投資でAI BPO準備、AX投資で生産性向上＋ノウハウ蓄積を強化する

投資項目	意義
コンサルタント 40名採用	マネージャー・シニアコンサルタント級採用でDXコンサル案件獲得増を目指す
常駐エンジニア 60名採用	コンサルタントが獲得したDXコンサル案件のデリバリーを担う
AI-BPO投資	プラットフォームにAIインターフェイスを導入し、UX改善
AX投資	足元は社内生産性向上、将来的にコンサルで顧客に外販

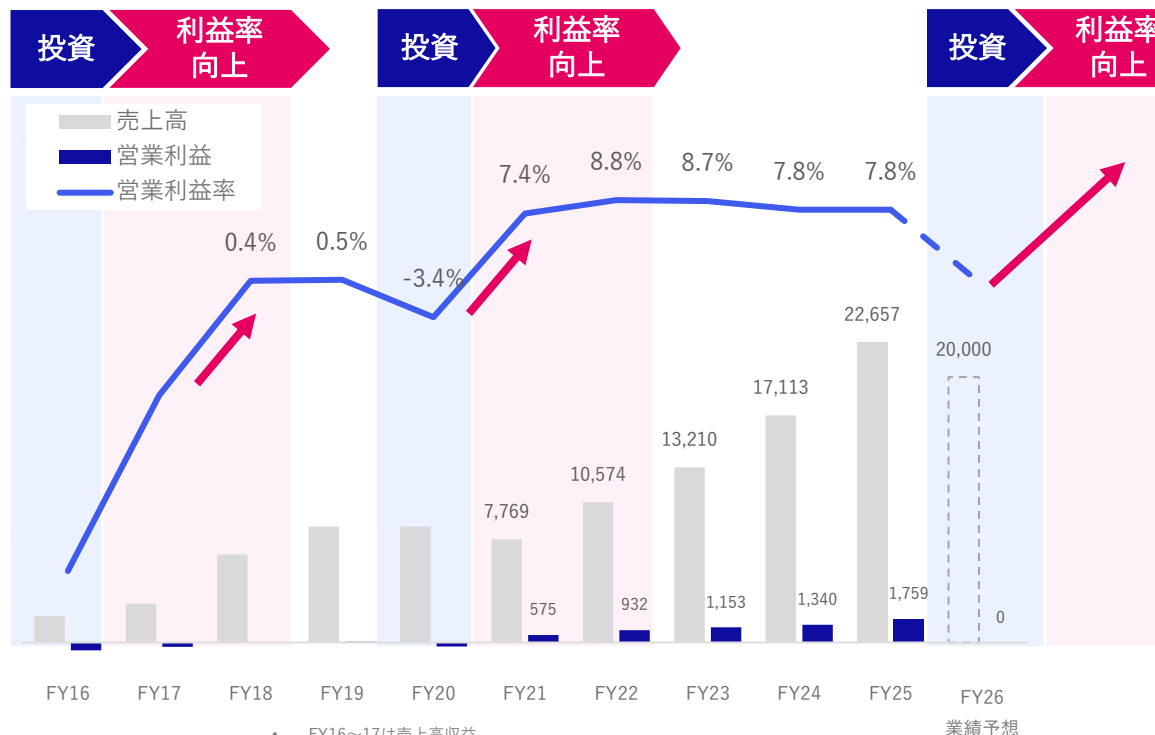
## FY2026 連結業績予想

FY26方針に基づき、中長期成長を見据えて、DXコンサルに積極投資を実施。投資対効果に応じて投資戦略を機動的に見直すことから、EBITDA(Non-GAAP)・営業利益はレンジで開示

[百万円]	FY25 実績		FY26 予想	前年比
売上高	22,657	▶	20,000	88.3%
売上総利益	9,566	▶	8,400	87.8%
EBITDA (Non-GAAP)	2,274	▶	▲350 ~ 650	-
営業利益	1,759	▶	▲1,000 ~ 0	-

## クラウドワークスの業績拡大サイクル

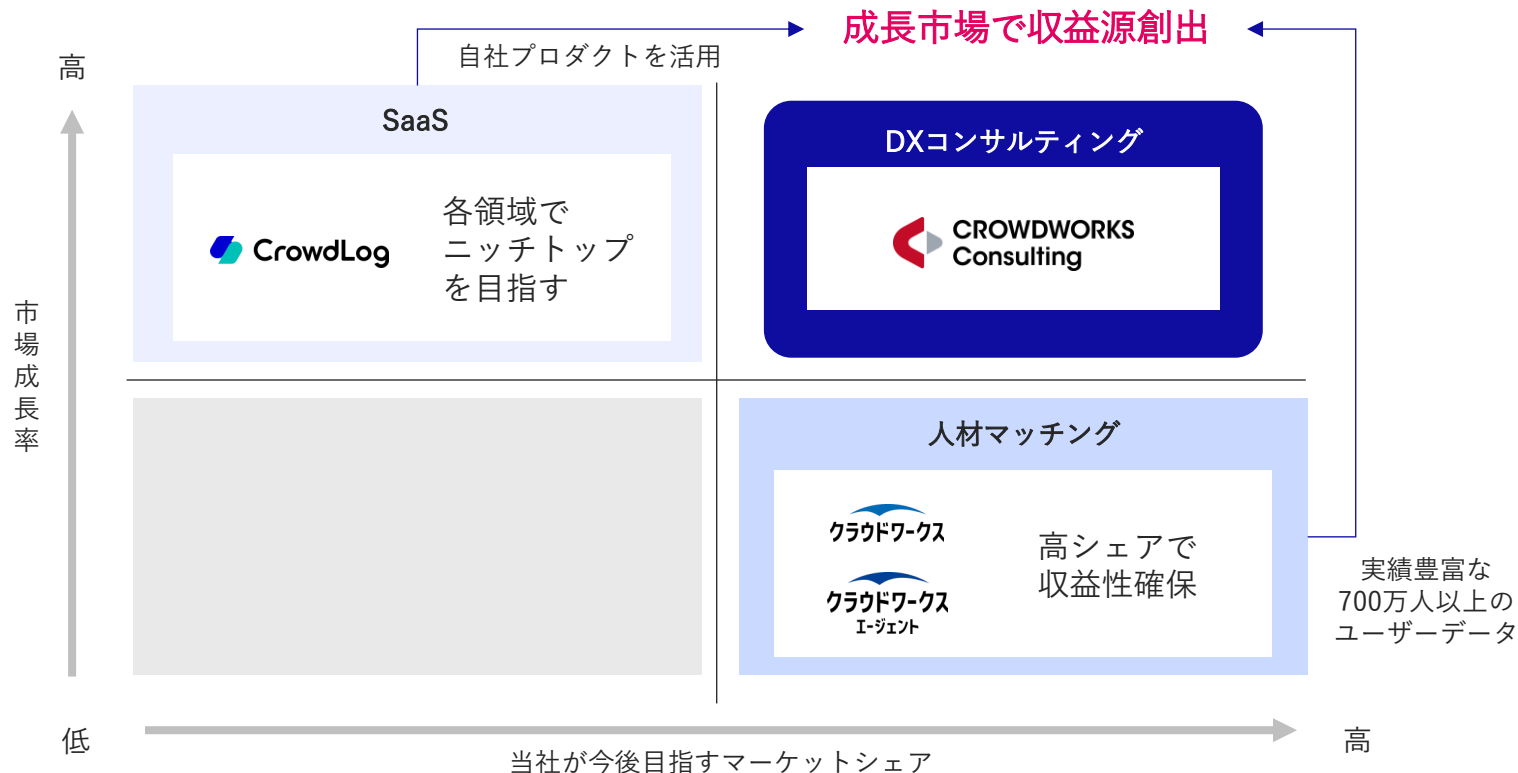
創業以来、①投資と②生産性向上を繰り返し、営業利益を拡大しつつ、営業利益率も向上  
この業績拡大サイクルのもと、FY26に投資を実行し、FY27以降の業績拡大および中長期的に営業利益率10%を目指す



- ・ 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

## ■ 事業ポートフォリオの構造改革を行い、成長市場であるDXコンサルへ積極投資

蓄積してきた経営アセットを活用して市場自体の成長が見込める市場で収益源を創出

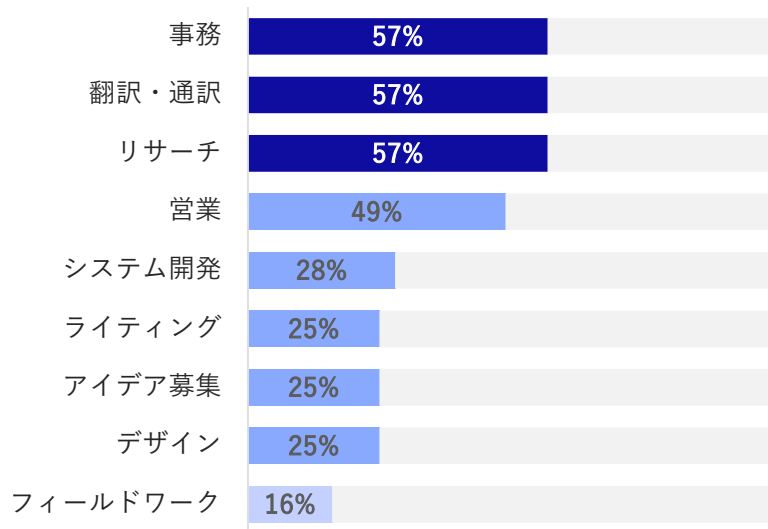


## 外部環境の変化：AIやオフィス回帰影響で既存事業の成長鈍化リスクあり

AI影響やオフィス回帰によるリモートワーカーの需要構造の変化は、既存事業の成長鈍化を招く可能性あり  
事業ポートフォリオの抜本的な構造改革を喫緊の課題として認識

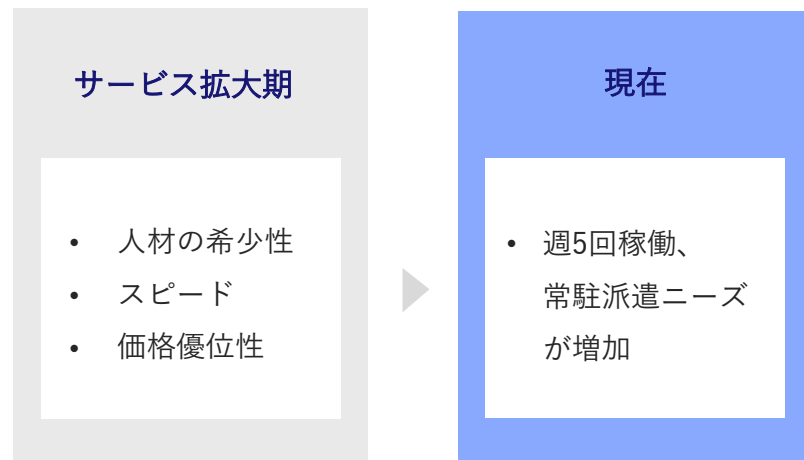
### AI影響による需要減少

#### プラットフォームカテゴリ別 AI代替の悲観シナリオ



### オフィス回帰によるリモート市場の成長鈍化

#### 当社クライアントが求める価値



オンサイト正社員回帰により成長率が鈍化

### 3. 成長戦略：DXコンサルの勝ち筋



## 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市場31兆円という広大なTAMに、CWの持つ3つの勝ち筋で挑む

## DXコンサルの民主化

勝ち筋① AI-BPO：100万社以上のクライアントに対するAI-BPOの提供

勝ち筋② 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

勝ち筋③ 自社プロダクトによる独自コンサルパッケージ

## DX市場は2030年までに31兆円規模へ拡大見通しの成長市場

クラウドワークスのTAMは既存のDX人材市場 + 今後目指すDX市場あわせて31.3兆円  
今後注力するのは、中堅・中小企業向けのDXコンサル市場17兆円

2030年DX市場規模推計



## 成長戦略：コンサルの民主化 = AI-BPO + DXコンサル

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チャットボットによるUX改善×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「コンサルの民主化」を拡大していく

### 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  
743.8万人

  
クライアント  
107.2万社

中小企業  
売上高  
1～50億

中堅企業  
売上高  
50～500億

#### AI-BPO

AIチャットボット×700万人ユーザーで  
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  
ハイブリッドコンサルで  
高品質&リーズナブル

## 勝ち筋① AI-BPO：100万社以上のクライアントに対するAI-BPOの提供

当社の保有する100万社以上に対してAI-BPOを提供。AIチャットボット等の発注UX改善、700万人以上のユーザーデータベースを活用したBPOパッケージで、スピーディーかつコスト優位性のあるサービスを提供

### プラットフォームのBPO活用事例

ユーザーに継続的・大量に発注する  
BPO事例が自然発生

A社（メディア運営事業）

GMV **131**百万円

契約件数 **4,692**件

発注内容

- ・ 経理業務の外注
- ・ 体験記事執筆・編集

### AIチャットボットでUX改善 + BPO促進

AIチャットボットでワーカー発注の負荷を下げ、  
BPO（大量発注）を促進



※構想イメージ

## 勝ち筋② 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

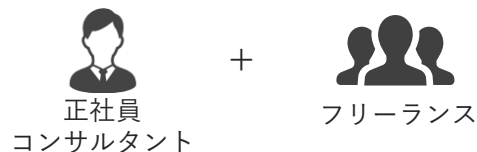
中堅中小企業が抱えるDX推進における3大課題は、実行人材の不足・予算の不足・戦略不足。当社は「正社員コンサルタント× 実行力の高いフリーランス」のハイブリッドで、コスト優位性を保ったままコンサルを提供

### 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



#### 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

## 勝ち筋③ 自社プロダクトによる独自コンサルパッケージ

工数予実やプロジェクト損益など、“時間”に紐づくあらゆる情報を可視化する工数管理SaaS「クラウドログ」は  
**ARR 6.9億円・累計導入企業 900社以上**の実績あり。この独自アセット保有が、競合との大きな差別化要素

累計導入社数 **900社以上**

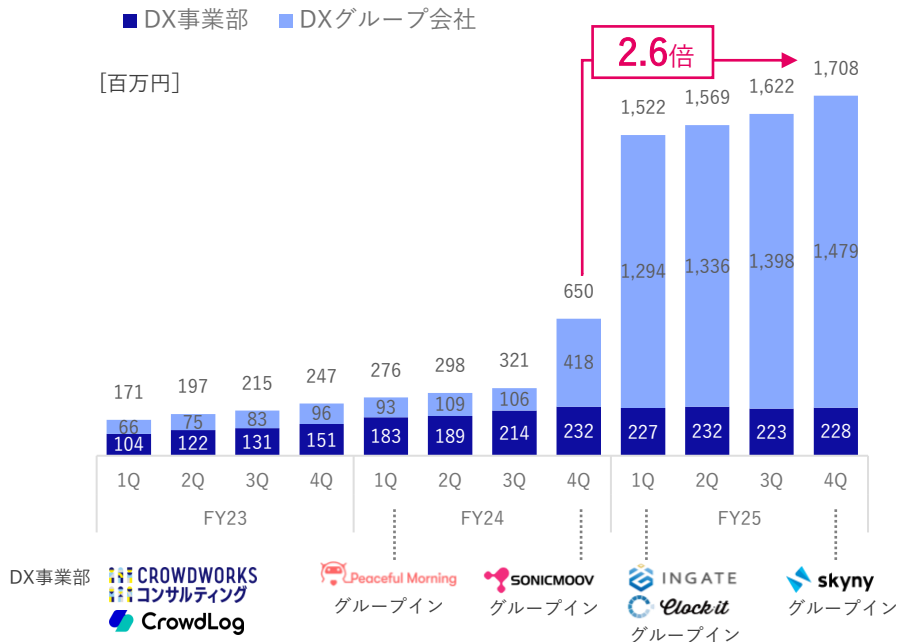




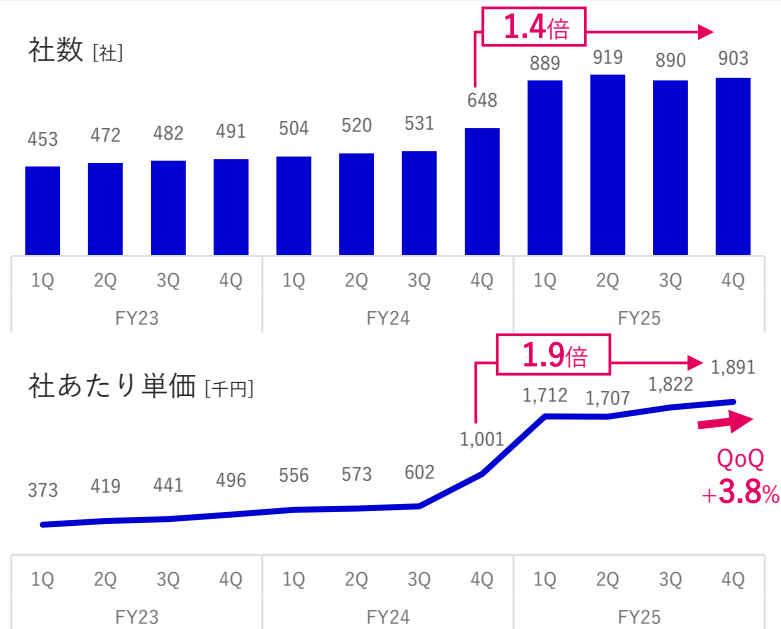
## DXコンサル業績：FY25累計売上高 64億円超、4Q YoY 2.6倍

クラウドワークスのDXコンサル 売上高はFY25累計64億円超、4Q YoY2.6倍、社あたり単価が堅調に推移  
コンサルタント・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 売上高



### DXコンサル KPI



## FY25実績①：コンサルの民主化への共感により、コンサル14名採用に成功

FY25 コンサルタント採用計画10名に対し、実績10名採用達成。FY26も1か月で+4名の採用で進捗は順調  
リファラルやダイレクトマッチングを活用した採用手法の確立で、1人あたり平均採用費163万円に

コンサル採用人数			コンサル採用コスト		
	FY25 (3/1～9/30)	FY26 (10/1～/31)	合計	計画	実績
コンサル 採用人数	10名	4名	14名	1人あたり 平均採用費 840万円	163万円
出身企業	・ アクセンチュア 5名 ・ デロイトトーマツ 1名 他			流入経路	・ リファラル 3名 ・ 採用特化型SNS 1名 ・ ダイレクトマッチング 8名 ・ 採用エージェント 2名

「コンサルの民主化」への強烈な共感により  
1人あたり平均採用費 163万円で  
マネージャー・シニアコンサルタントを14名採用

## FY25実績②：会社の垣根を超えたグループ内連携を実現するCWカルチャー

FY25 グループ内出向 17名、グループ横断クロスセル 平均 6.3件/月と、グループ内連携が加速。グループ会社での共同提案により大型受注が生まれるなど、グループを縦横無尽に連携して顧客課題に向き合う姿勢が根付いている

### 事例：大手航空会社 社内システム開発案件

契約金額

68.6百万円

参画人数

8名

#### <受注背景>

- ・ 大型案件の場合はフリーランスのみに任せるのが難しい
  - ・ 複数名採用はマネジメントコスト負担大
- 開発会社がPMとして入るので安心



## 再掲：FY2026 中長期成長に向けた構造改革方針

FY26は中長期の持続的な成長に向け、事業ポートフォリオの構造改革を行い、成長領域に積極投資していく

YOSHIDA300の達成を目指しつつ、  
売上1,000億円・営業利益100億円以上を目指す  
事業ポートフォリオの構造改革を断行

### 人材マッチング

#### 収益性重視

- 全10サービス・8グループ会社を対象にWACCを下回る不採算事業の撤退検討
- FY25 営業利益率28.7%・12.1%のマッチング事業主要2サービスは収益性を維持し、成長投資の原資に充当

### DXコンサル

#### 成長投資

- **最大25.5億円の成長投資**
  - コンサル40名採用
  - 常駐エンジニア60名採用
  - AI-BPO推進
  - AX投資

## 4. 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

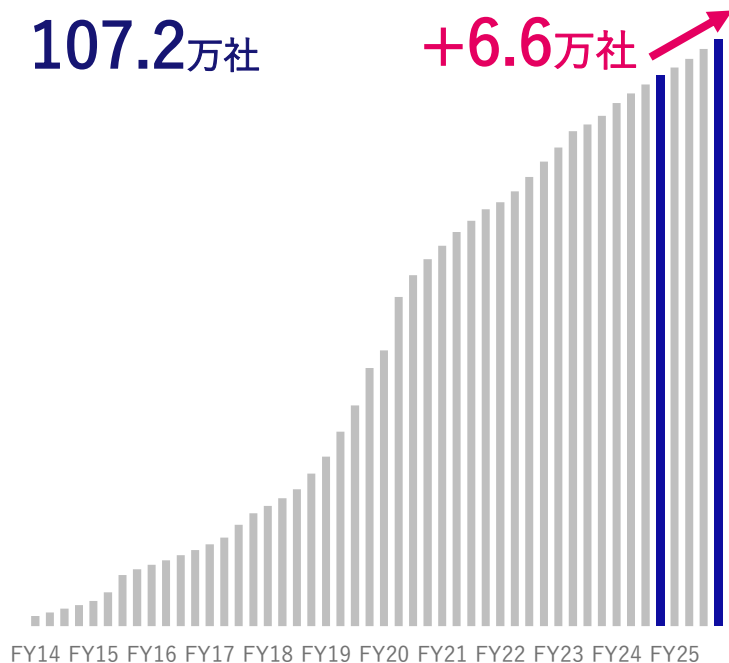
## 1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー70万人超が毎年新規登録

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

107.2万社

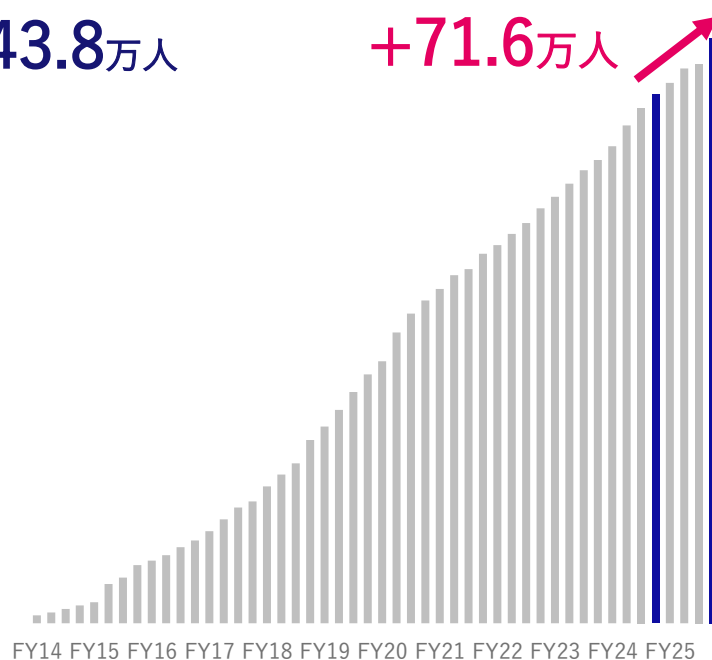
+6.6万社



登録ワーカー数

743.8万人

+71.6万人



## 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

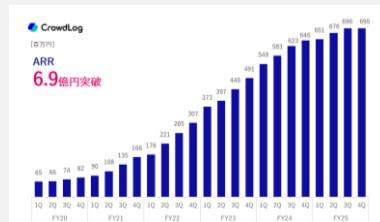
### ①新規プロダクト創出の源泉

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



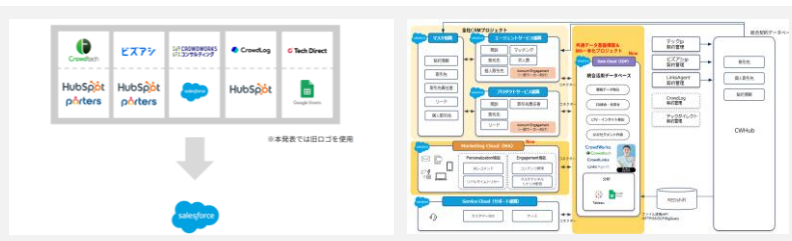
### ②ポリシーに基づく成長再現性

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6年でARR10倍・6.9億円を実現



### 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> A社 Webリスク管理支援企業

	FY24 4Q	FY25 4Q	YoY
売上	3,162千円 ▶	<b>19,859千円</b>	<b>6.3倍</b>
稼働人数	14人 ▶	<b>50人</b>	<b>3.6倍</b>
課題	営業コア業務に時間が割けない		
施策	ノンコア業務を見極め、外注の積極化		

#### 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～FY25 4Q

累計ナレッジ数

630件

うち、AI活用数

160件

持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化

## 4. 生産性向上文化：160件 AI活用事例・9,977時間/年 創出

FY25 3Qより経営直下のAI推進組織「AX戦略室」発足。各部署へAX専任担当者を任命、AI-PPP強化などの取り組みにより、FY25 4QまででAI活用事例160件、創出時間 9,997時間/年の成果

AI  
活用事例

160 件 創出

AI活用による  
創出時間

9,977 時間/年

人件費換算  
インパクト

3,221 万円/年

### AI-PPP事例

①

登録ワーカーの  
推薦文作成工数  
810時間/年削減

②

属人化コードの  
仕様書作成工数  
708時間/年削減

③

顧客に合わせた  
営業資料作成工数  
585時間/年削減

④

営業架電リストの  
作成工数  
560時間/年を削減

## 4. 生産性向上文化：商談ロールプレイAI ――業務の「質を上げる」AI活用事例の創出

実際の顧客のシナリオをカスタマイズした商談ロールプレイができるAIプロンプトを開発  
AIを活用したコスト削減だけではなく業務の質を向上させる事例を創出

### 1. 営業メンバー育成の効率向上

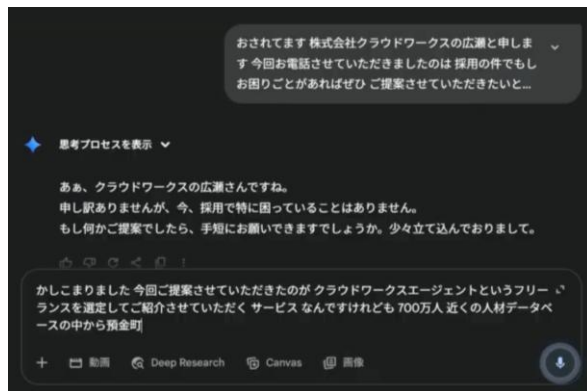
- ロールプレイ評価者の工数を削減、メンバーは好きな時に好きなだけロールプレイを実施可能

### 2. 暗黙知の形式化と再現性の確保

- AIが客観的な根拠をもとにしたフィードバックを生成、営業メンバーの改善点を明確化

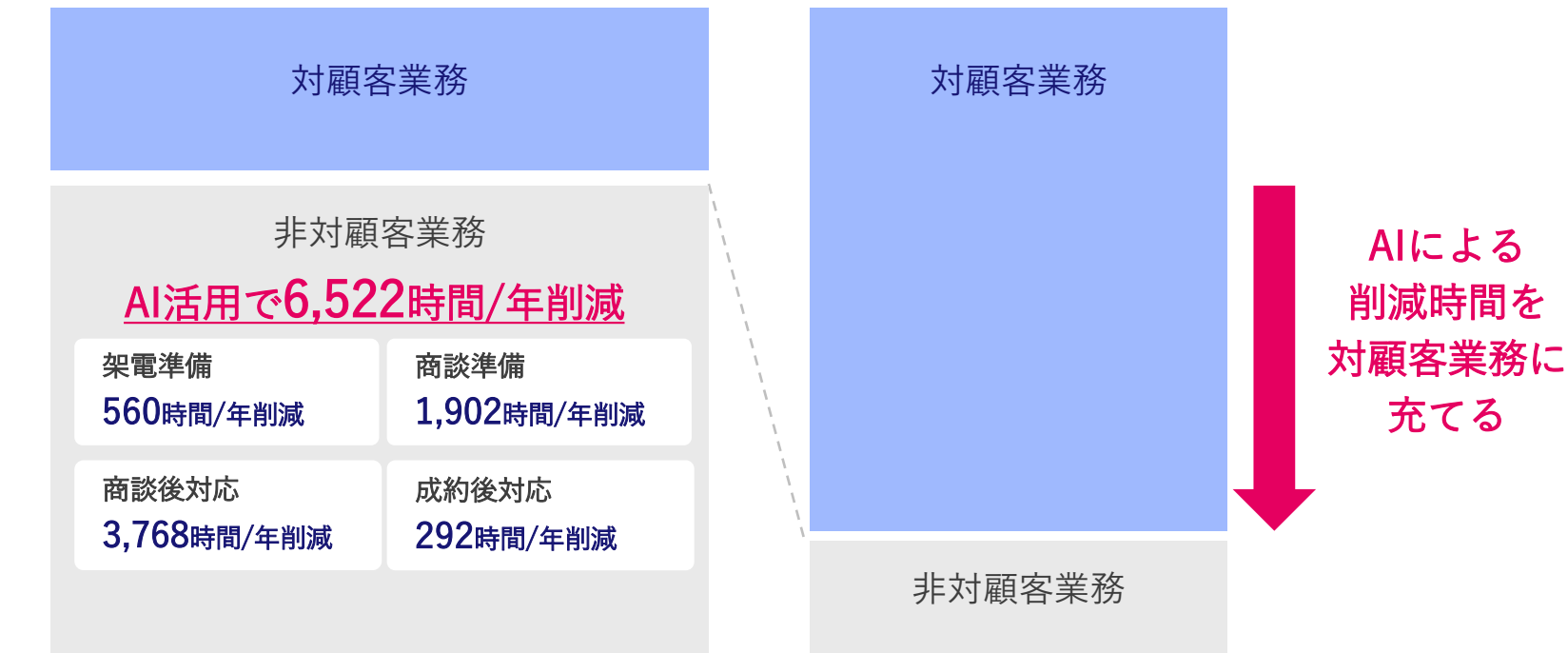
#### 商談ロールプレイAI活用事例

- 全社の営業メンバーを対象に、AIを用いた商談ロールプレイ大会を開催
- カスタマーサポートの応対品質向上、採用面接の標準化など、営業部門以外にも応用可能
- 各職種ごとの教師データをCWの独自アセットとして蓄積。競合優位性のあるAIパッケージ化が可能



## 4. 生産性向上文化：AI活用で営業メンバーの対顧客時間を6,522時間/年創出

AI活用で営業メンバーの時間を**6,522時間/年**創出生み出した時間を収益を生み出すコア業務である対顧客業務の時間に充て、営業メンバー1人あたり売上総利益向上を目指す



## 4. 生産性向上文化：6年間で習熟し、営業利益は過去最高益を5年連続で更新

2020年9月期

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

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

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

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

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

2025年9月期

通期営業利益 **17億円**

- AI活用事例を全社に共有する取り組みを定常化

## 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 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：女性活躍推進の優良企業として「えるぼし」2つ星認定

当社はミッション「個のためのインフラになる」のもと、性別や働き方に関わらず誰もが能力を発揮できる環境づくりに邁進。その結果、女性活躍推進に関する優良企業として、厚労省認定制度「えるぼし」2つ星を取得

女性活躍に関する優良企業として  
厚生労働省認定制度  
「えるぼし」2つ星認定



### クラウドワークスの女性活躍推進実績

女性管理職比率

**25.7%**

同業界平均10.7%の**2.4倍**

女性労働者比率

**37.1%**

同業界平均25.8%の**1.4倍**

アルバイト→正社員に  
転換した女性

**6名**

30歳以上の  
女性中途採用数

**31名**

## 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



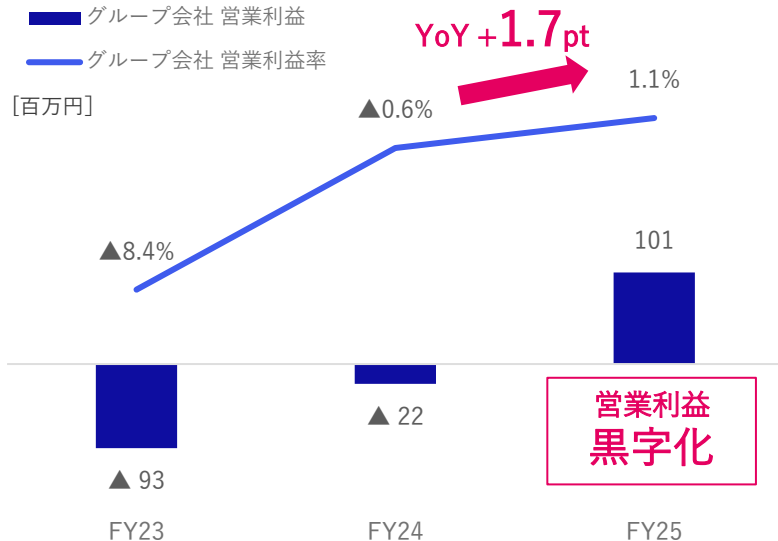
4 Synergy	効果	事例
1 送客シナジー	増収効果	クライアントの相互送客、ワーカー送客
2 費用シナジー	費用削減効果	CW経営関与によるグループ企業の収益性改善
3 経営シナジー	経営ケイパビリティ向上効果	生産性向上文化横展開（ユウクリ、インゲート、CLOCK・IT）
4 財務シナジー	資金調達コスト削減効果	シューマツワーカー、CLOCK・ITへの貸付



## グループ会社生産性向上の成果：グループ会社黒字化達成、営業利益率 YoY+1.7pt向上

FY25にグループ会社営業利益の**黒字化達成**、営業利益率**YoY+1.7pt**実現。生産性向上文化浸透を通じた自発的な取り組み+コスト総点検プロジェクトによる抜本的な販管費削減が営業利益向上を後押し

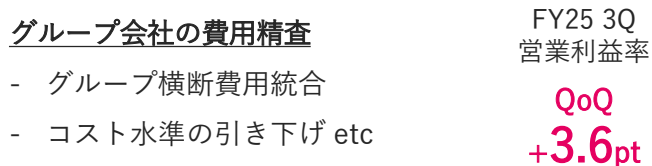
### グループ会社 営業利益・営業利益率



#### ① 生産性向上文化浸透を通じた自発的な取り組み

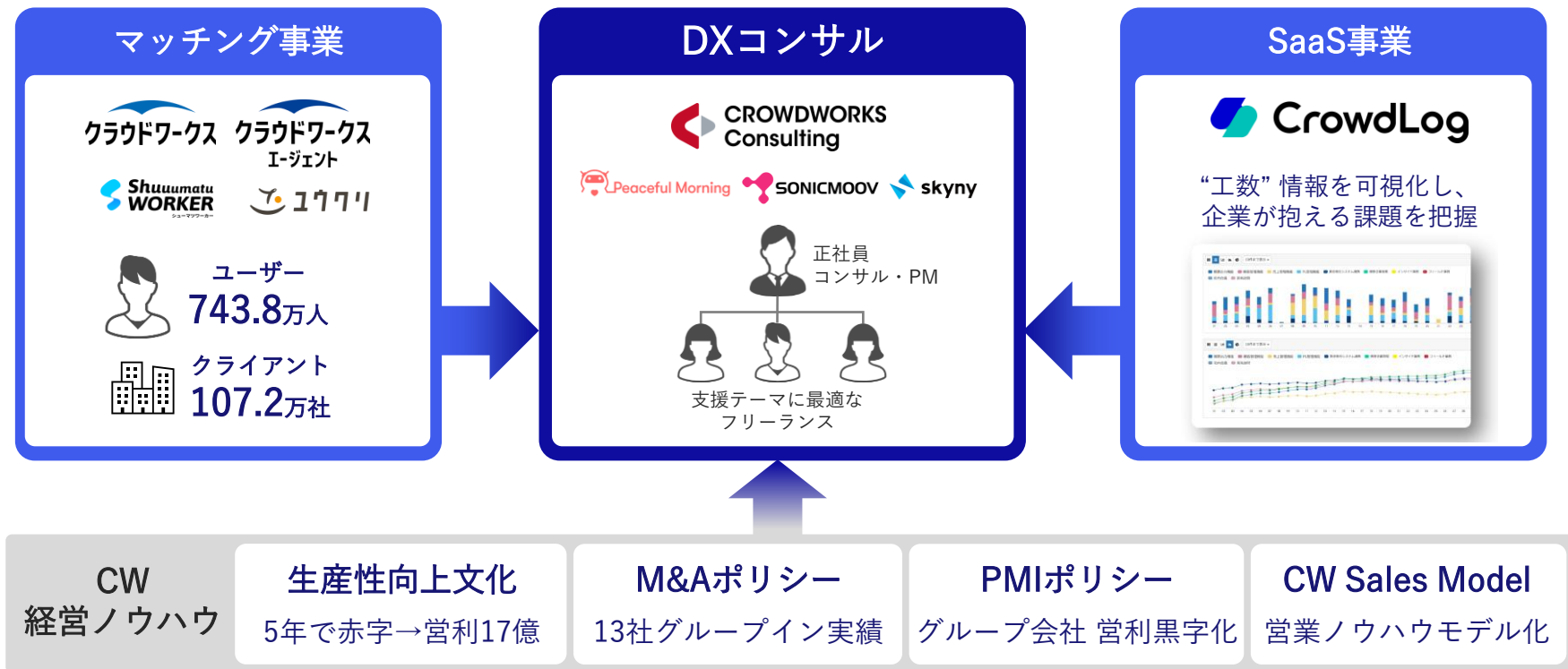


#### ② コスト総点検プロジェクトによる抜本的な販管費削減



## 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



## 5. 「YOSHIDA300」 進捗

## 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



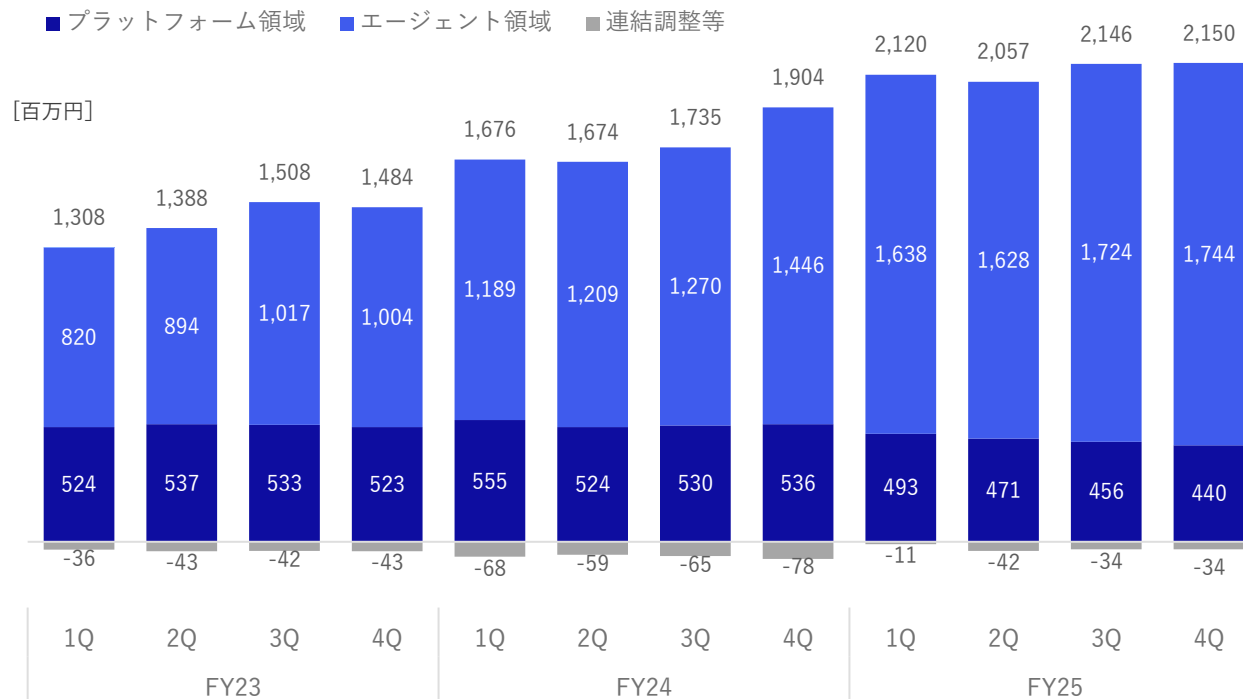
SaaS



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+20.5%とマッチング事業の成長を牽引



売上総利益  
YoY

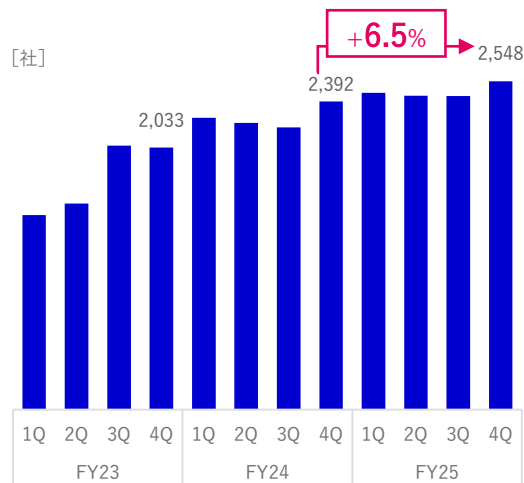
エージェント領域  
**+20.5%**

## 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

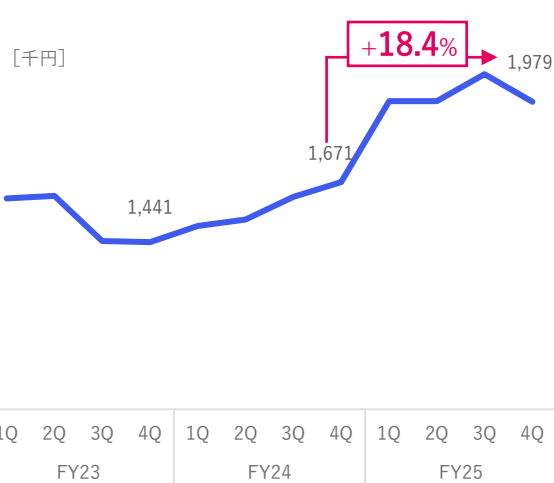
新規開拓 + M&Aで社数を伸ばし、コンサルによる複数ソリューション提供で売上総利益率を向上させる

### 売上総利益KPI 3指標

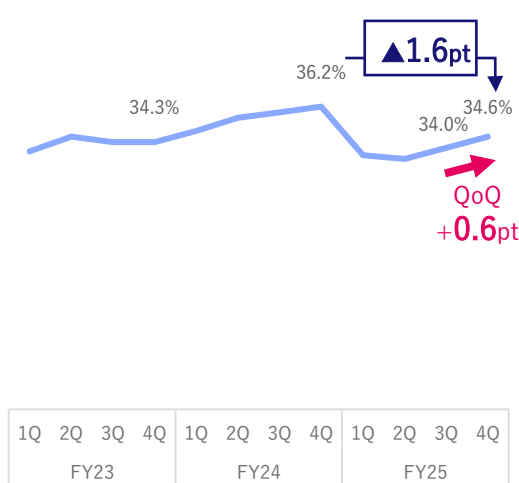
#### (1) 社数



#### (2) 社あたり単価



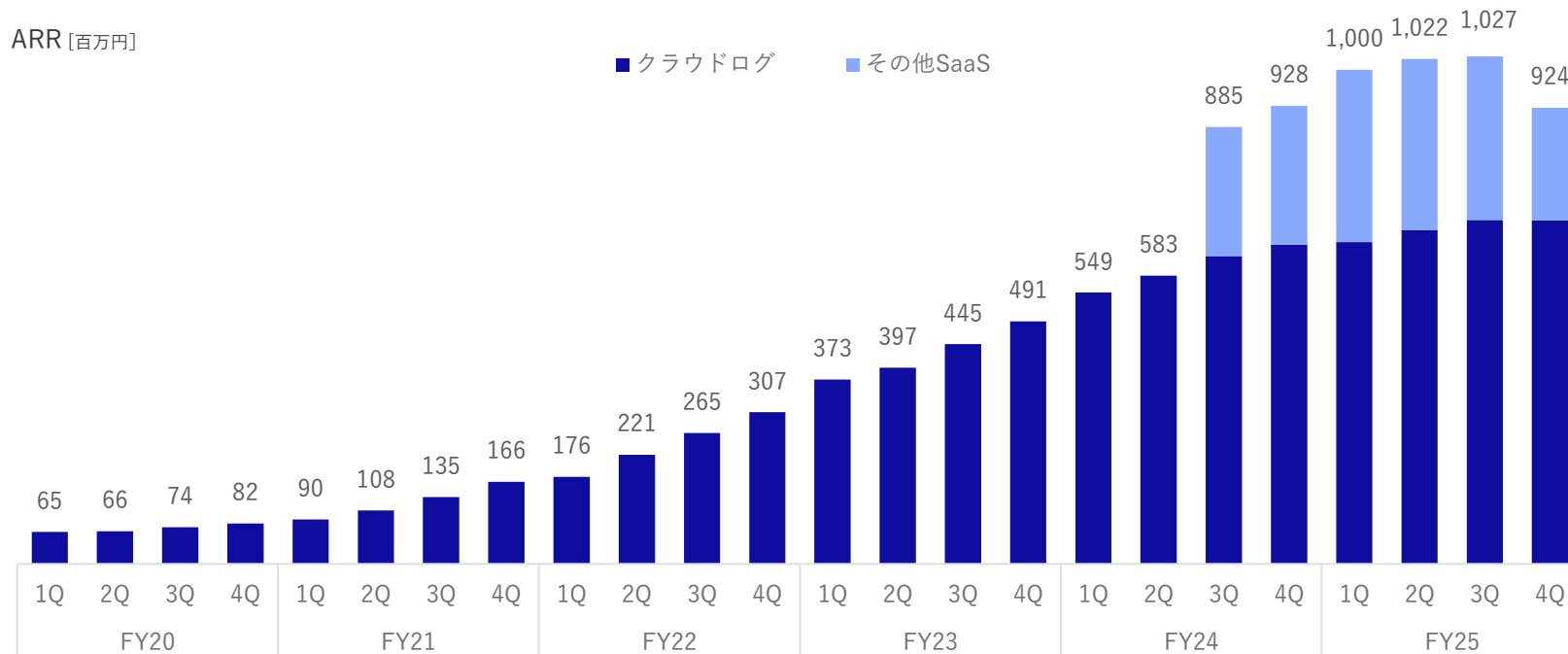
#### (3) 売上総利益率



グループ会社シナジーにより、社数・社あたり単価が伸長

## ビジネス向けSaaS事業 ARR 四半期推移

AI tech社の減速により、SaaS ARRは9.2億円で着地  
DXコンサル領域へ移行する事業構造改革の一環として、AI tech社を吸収合併予定



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

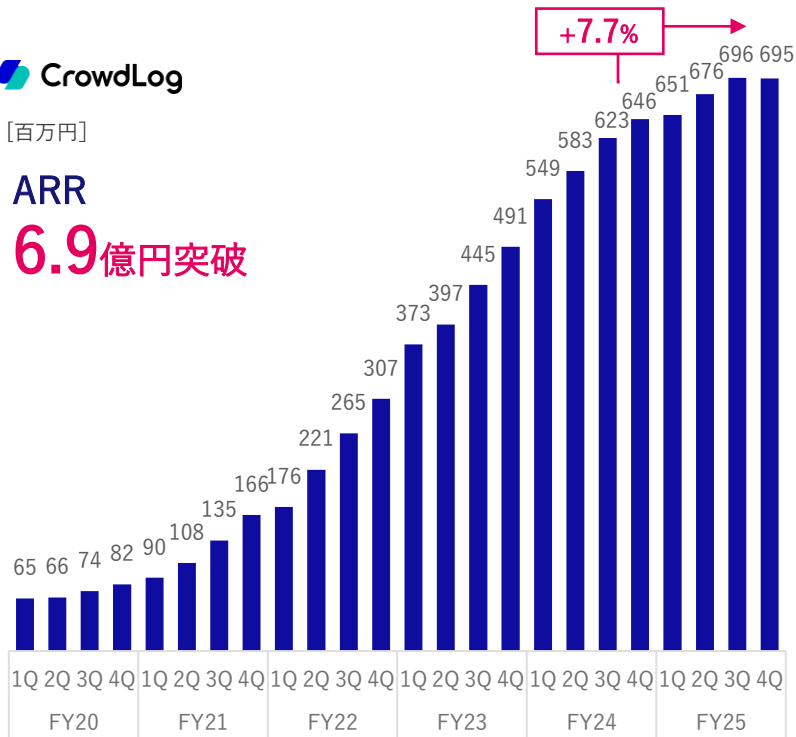
ARR6.9億突破、Churn Rateは1%前後で維持



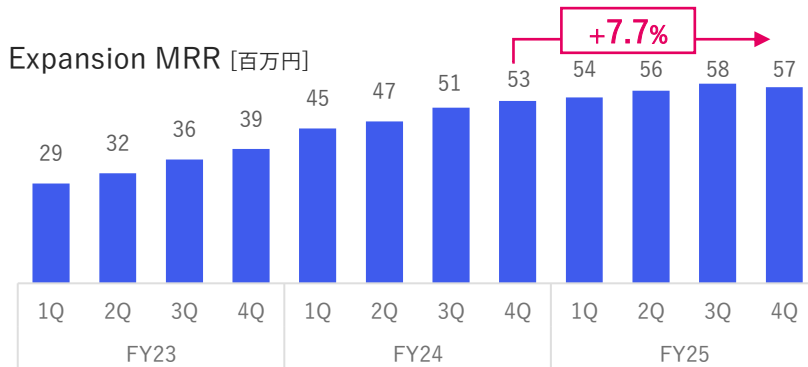
[百万円]

ARR

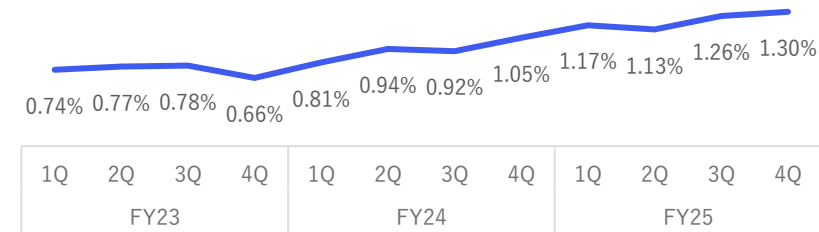
6.9億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate



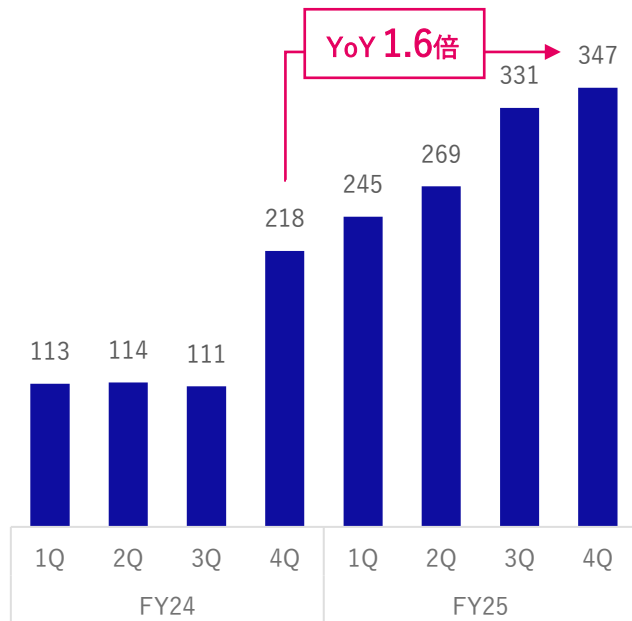
- ARR (Annual Recurring Revenue : 年間経常売上) : 各月末時点における継続課金顧客に係る月額売上金額を12倍して算出
- Expansion MRR : 各月末時点における下位プランから上位プランにアップグレードしたことで前月よりも課金額が増加した既存ユーザーから計上されるMRR(月次経常売上)
- Churn Rate (直近12ヵ月平均解約率) : 継続課金顧客の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合の直近12ヵ月の平均値
- 前年同期比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出



## M&Aケイパビリティの拡大：リード数はYoY1.6倍、豊富な候補から規律を持って厳選

FY25 4Qリード数は**YoY1.6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

### 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D/Eレシオ、  
ネットD/EBITDA、ROE

## FY25 4Q 新規M&A実績：skyny社グループイン

skyny社は、PM・エンジニアの常駐支援を通じたDXコンサルティングおよびシステム受託開発サービスを提供グループインにより、大手エンドクライアントアセットと基幹システム開発のケイパビリティを獲得



ハンズオンで顧客のDXを促進する実行支援コンサルティング

### コンサルティング

- ・IT部門立ち上げ・システム導入支援
- ・リスク管理、セキュリティコンサル

### システム開発

- ・プロダクトマネジメント
- ・要件定義、設計

### 実装、検証

- ・システム実装
- ・システム運用前テスト

### 運用保守

- ・短期/長期運用支援
- ・システム継続のための保守

### 株式取得（子会社化）の概要

株式取得（2025年9月25日）

取得株式数 2,040株（100％）

議決権比率 100.00％

会社名 skyny株式会社

事業内容 実行支援コンサルティング事業、  
システム受託開発事業、  
デジタルマーケティング支援事業

URL <https://skyny.co.jp/>

2024年11月期

売上高 323百万円

当期純利益 10百万円

## 連結BSサマリ FY25 4Q

サーキュレーション株売却による現預金増加により、現預金/総資産比率は50%超創出した現預金を活用し、DXコンサルに投資していく

[百万円]

現預金／総資産比率  
**51.6%**

流動資産	11,486	流動負債	5,593
現預金	8,090	預り金	1,278
その他流動資産	3,395	短期借入金	597
		未払金	1,715
		その他流動負債	2,002
		固定負債	3,351
		長期借入金	3,315
		その他固定負債	36
固定資産	4,204	純資産	6,746
有形固定資産	19	株主資本	6,335
無形固定資産	3,233	その他包括利益累計額	45
投資その他の資産	950	新株予約権	213
		非支配株主持分	151
総資産	15,690	負債・純資産	15,690

自己資本比率 : **40.7%**

ネットD/Eレシオ : **▲0.6倍**

ネットD/EBITDA : **▲1.8倍**

# 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 4Q累計） （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	1,887	1,862	485	・クラウドワークス ・メンバーペイ ・クラウドワークス アカデミー ・PARK
	エージェン領域	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	19,872	6,736	1,322	・クラウドワークス エージェント ・クラウドワークス コンサルティング ・クラウドリンクス ・Peaceful Morning ・シューマツワーカー ・ユウクリ ・ソニックムーブ ・インゲート ・CLOCK・IT ・skyny
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲319	▲122	▲48	—
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	1,097	1,017	55	・クラウドログ ・AI tech ・Human & Human ・COMSBI

- ・ 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 累計業績推移 全社

(百万円)	FY21 (連結)	FY22 (連結)	FY23 (連結)	FY24 (連結)	FY25 (連結)
売上高	7,769	10,574	13,210	17,113	22,657
売上総利益	3,484	4,812	6,142	7,846	9,566
売上高対売上総利益率	44.8%	45.5%	46.5%	45.9%	42.2%
販管費及び一般管理費	3,000	3,880	4,988	6,506	7,807
EBITDA (Non-GAAP)	631	1,047	1,420	1,741	2,274
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	8.1%	9.9%	10.8%	10.2%	10.0%
調整後営業利益	583	947	1,270	1,707	2,484
営業利益	575	932	1,153	1,340	1,759
売上高対営業利益率	7.5%	8.8%	8.7%	7.8%	7.8%
経常利益	645	946	1,238	1,386	1,759
親会社株主に帰属する当期純利益	622	802	1,096	910	▲257
のれん償却費	8	14	81	222	550
減価償却費	29	28	32	36	56
株式報酬費用	18	72	153	141	▲91
M&A費用	-	-	35	143	174

## FY25 4Q 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)	FY25 4Q (連結)
売上高	4,077	4,044	4,287	4,703	5,614	5,585	5,775	5,682
売上総利益	1,839	1,845	2,008	2,153	2,386	2,346	2,443	2,389
売上高対売上総利益率	45.1%	45.6%	46.8%	45.8%	42.5%	42.0%	42.3%	42.1%
販管費及び一般管理費	1,493	1,495	1,633	1,883	2,039	1,900	1,976	1,890
EBITDA (Non-GAAP)	433	429	478	399	565	616	634	458
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.6%	10.6%	11.2%	8.5%	10.1%	11.0%	11.0%	8.1%
調整後営業利益	397	404	492	412	587	618	635	769
営業利益	346	349	374	270	346	446	467	498
売上高対営業利益率	8.5%	8.6%	8.7%	5.7%	6.2%	8.0%	8.1%	8.8%
経常利益	356	404	389	235	350	427	459	526
親会社株主に帰属する当期純利益	213	264	227	205	171	131	237	▲774
のれん償却費	42	42	64	73	137	137	137	138
減価償却費	7	7	7	13	30	10	8	6
株式報酬費用	37	29	31	43	50	21	21	▲185
M&A費用	9	12	53	68	103	34	30	0



## FY25 4Q 四半期業績推移 セグメント別

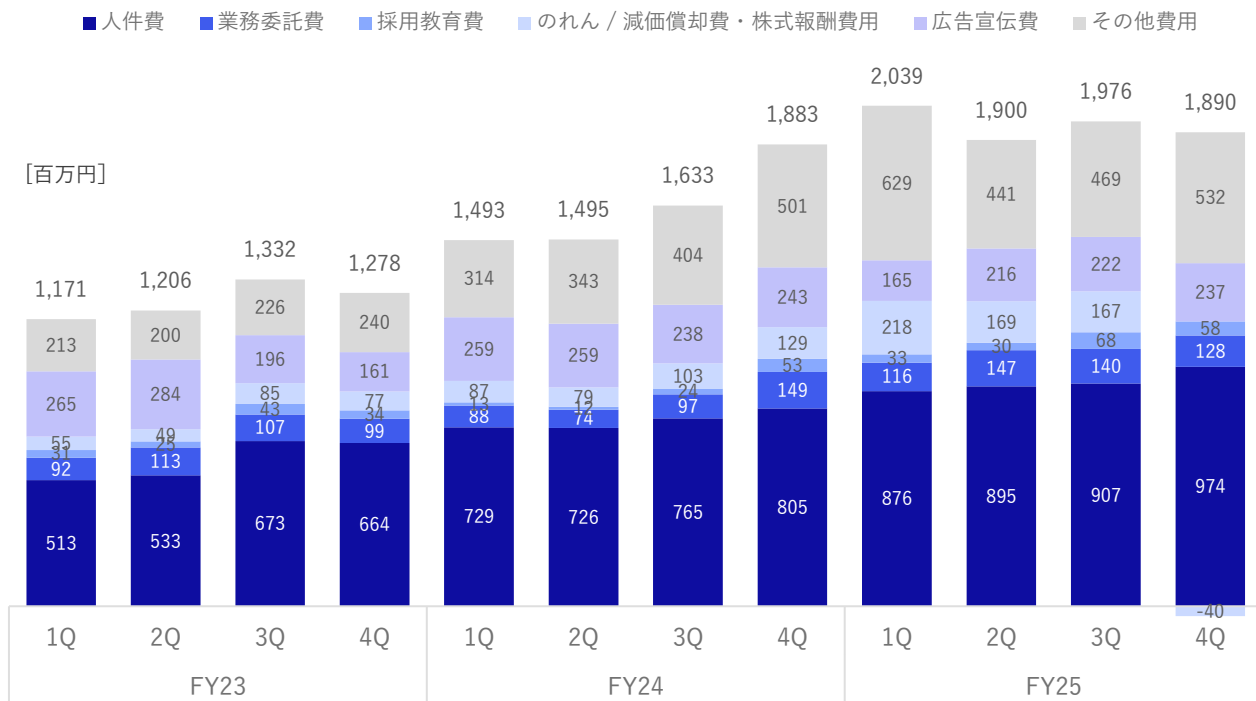
(百万円)

マッチング事業 プラットフォーム領域	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)	FY25 4Q (連結)
売上高	578	532	534	543	499	477	462	448
売上総利益	555	524	530	536	493	471	456	440
売上高対売上総利益率	96.1%	98.5%	99.2%	98.9%	98.9%	98.8%	98.6%	98.3%
セグメント営業利益	132	94	144	121	108	174	92	109
売上高対営業利益率	22.9%	17.7%	27.1%	22.4%	21.8%	36.5%	20.1%	24.4%
マッチング事業 エージェント領域								
売上高	3,404	3,400	3,539	3,998	4,870	4,878	5,077	5,044
売上総利益	1,189	1,209	1,270	1,446	1,638	1,628	1,724	1,744
売上高対売上総利益率	34.9%	35.6%	35.9%	36.2%	33.6%	33.4%	34.0%	34.6%
セグメント営業利益	251	304	272	214	318	265	363	386
売上高対営業利益率	7.4%	9.0%	7.7%	5.4%	6.5%	5.7%	7.2%	7.8%
マッチング事業 社内調整								
売上高	▲71	▲60	▲67	▲97	▲27	▲100	▲86	▲105
売上総利益	▲68	▲59	▲65	▲78	▲11	▲42	▲34	▲34
セグメント営業利益	▲34	▲34	▲53	▲62	▲75	29	▲8	6
SaaS事業+その他								
売上高	165	172	281	259	272	329	321	294
売上総利益	162	170	272	247	265	288	296	239
セグメント営業利益	▲3	▲15	11	▲3	▲4	▲23	19	9

- 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

## ■ 連結 販管費 四半期推移

FY25 4Qは前四半期同様コンサル採用5名を行いながらも、リファラル等の活用により、採用教育費を抑制



販管費  
4Q YoY  
**+0.4%**

# 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 2,803,168,656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 : 743.8万人  
企業数 : 107.2万社  
政府機関 : 12  
地方行政 : 83

※ 2025年9月末時点



- ・ クライアント数、ユーザー数は25年9月末時点、グループ全体の登録数
- ・ 2025年10月1日を以て、株式会社インゲートが株式会社CLOCK・ITを吸収合併。併せて同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

## 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



生産性コンサルタントによる  
経営課題解決サービス



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



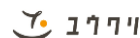
RPA導入開発の  
ワンストップサービス



副業人材特化型  
エージェント



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



WEB・アプリケーション  
制作・開発サービス



IT・コンサル人材紹介および  
ITソリューション事業



業務システム開発・  
SI事業の運営



DXコンサルおよび  
システム受託開発

## 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



生成AIのサブスサービス

## ■ 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

**1,072,000** 社

 **CROWDWORKS**

仕事依頼

納品 / 業務遂行

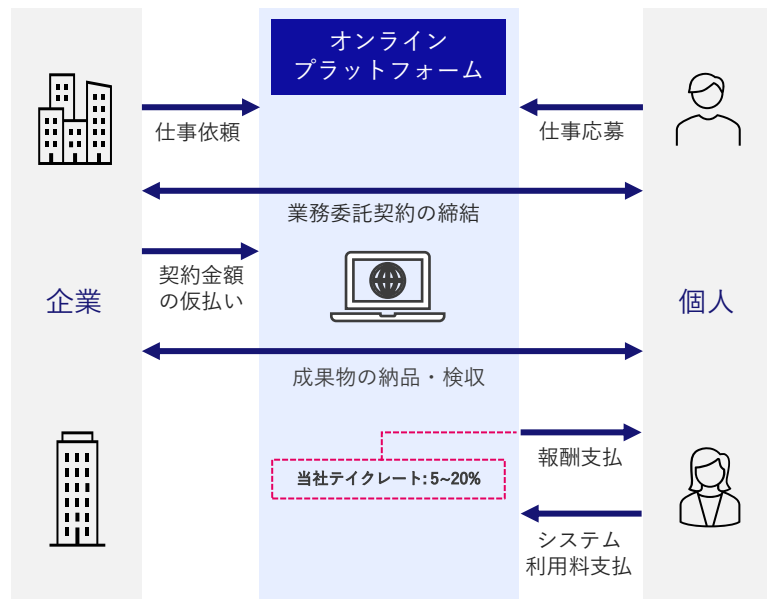


登録ユーザー数

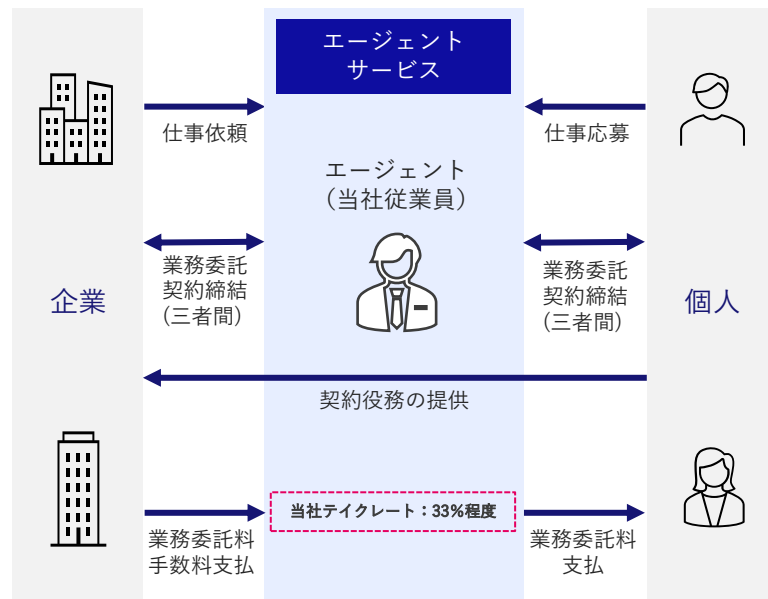
**7,438,000** 人

# ■ 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	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6万社超・ユーザー70万人超が登録</li> </ul>	2012年開始	 クラウドワークス 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
 メンバーペイ	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	 PARK	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)
 クラウドワークス エージェント	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	 CrowdLinks クラウドリンクス	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
 CROWDWORKS クラウドワークス コンサルティング	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	 Peaceful Morning	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
 Shuumatsu WORKER シューマツワーカー	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	 ユウクリ	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
 SONICMOOV ソニックムーブ	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	 INGATE インゲート	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
 Clock it CLOCK・IT	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	 skyny	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 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"> <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

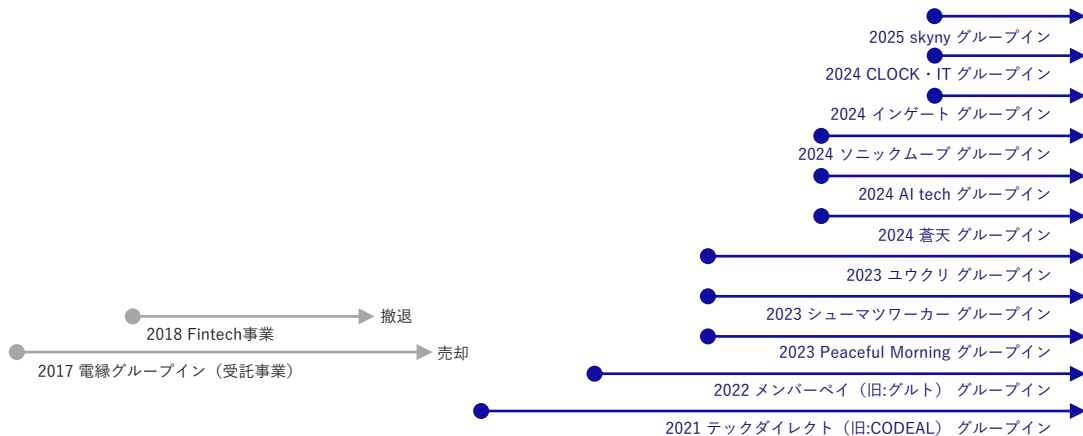


## 認識するリスクと対応策

項目	主要なリスクと対応策
事業構造の転換による 収益基盤の確立	<p>当社グループはこれまで人材マッチングを軸に企業の生産性向上に貢献するソリューションを提供してまいりました。しかしながら、我が国の構造的な人口減少およびAI普及による人材ニーズ、企業のオフィス回帰などの働き方自体の構造変化に対応した収益基盤の拡大を喫緊の課題と認識しております。</p> <p>つきましては、当期よりDXコンサルタント・エンジニア採用を強化し、当社が有する国内最大級プラットフォームに登録するITフリーランス人材、並びにM&amp;Aによって獲得した企業のDX知見の提供を通じて顧客課題の解決を目指すDXコンサル事業の立ち上げを推進しております。</p>
経営資源配分の最適化に向けた グループ体制の再構築	<p>当社はこれまで、生産性向上を重視しつつ、トップライン成長を最優先課題とし、新規事業開発やM&amp;Aを積極的に実行することで事業を拡大してまいりました。しかしながら、今後は持続的な成長と収益性の確保を両立する運営効率化フェーズへの重点移行が不可欠であると認識しております。</p> <p>現在保有する10サービスおよびグループ会社8社に対し、経営資源の最適配分を図るべく、事業整理や組織再編を含む、規律を持った構造改革を機動的に実施いたします。</p>
サービスの安全性及び健全性の確保	<p>当社が運営する「クラウドワークス」では、不特定多数のユーザー同士が自由にメッセージ機能を利用して取引を行います。</p> <p>ユーザーが安心・安全に取引を行える場を提供するため、不正利用や違反行為などに対する監視体制強化に継続的に取り組んでまいります。</p>
従業員価値の最大化に向けた 人材育成体制と人事制度の刷新	<p>当社は「個のためのインフラになる」というミッションの実現に向けて、人への投資を重要な経営課題と位置付けております。</p> <p>ミッションと全従業員それぞれの働く目的や社会的な意義とを連携させ、各々が「個」として最大限に活躍できるよう、企業風土の醸成に努めてまいります。また、従業員の給与水準向上を目指し、人材育成体制と人事制度の刷新にも取り組んでまいります。</p>
経営の効率化と内部管理体制の盤石化	<p>事業拡大・推進および企業価値向上のためには、効率的な業務遂行と内部管理体制の盤石化が不可欠であると認識しております。</p> <p>経営指標のモニタリングや会議体の設計・運用等を通じ、健全かつ生産性の高いマネジメントを推進してまいります。</p> <p>また、従業員に対し研修等を実施し、業務フローや情報管理に対する認識を深め、コンプライアンス体制の強化を図ってまいります。</p>

# 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
4	51	493	1,076	1,990	2,924	6,652	8,402	8,655	8,055	10,574	13,210	17,113	22,657

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。

また、本決算資料における「事業計画および成長可能性に関する資料」は2024年12月に発表したもののアップデート版です。次回は2026年11月頃に公表する予定です。

**【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)