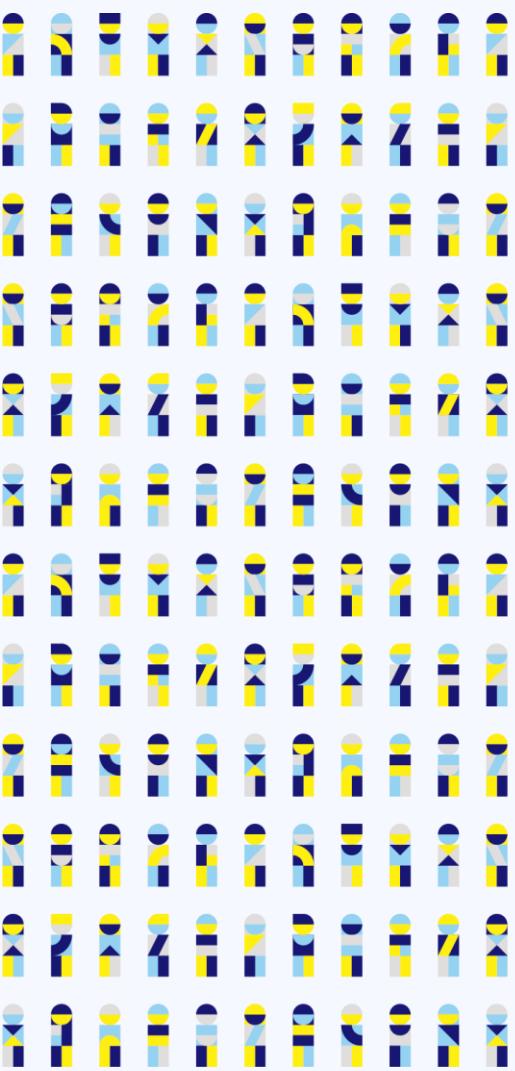




2025年9月期 通期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する資料)

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**

エグゼクティブサマリー：FY26 構造改革方針

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

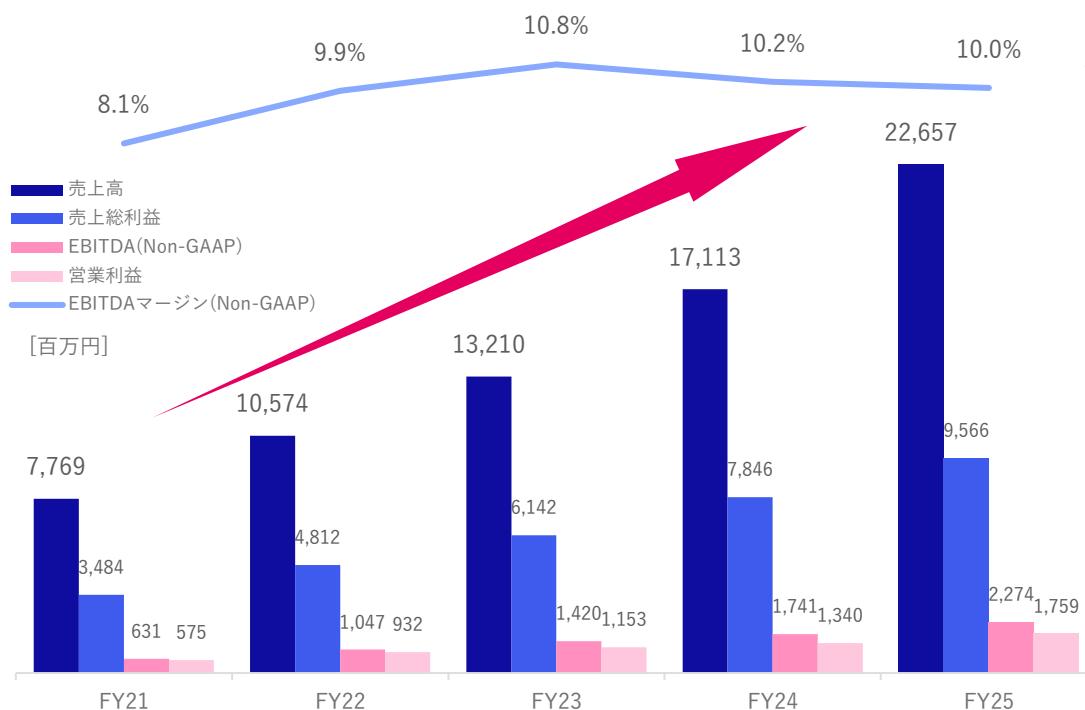
[百万円]	FY24 通期	FY25 通期	前年同期比	FY25 ガイダンス	達成率
売上高	17,113	22,657	+32.4%	22,247	101.8%
売上総利益	7,846	9,566	+21.9%	9,808	97.5%
EBITDA (Non-GAAP)	1,741	2,274	+30.6%	2,351	96.7%
調整後営業利益 (Non-GAAP)	1,707	2,484	+45.5%	2,305	107.8%
営業利益	1,340	1,759	+31.2%	1,608	109.3%

- 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、進捗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

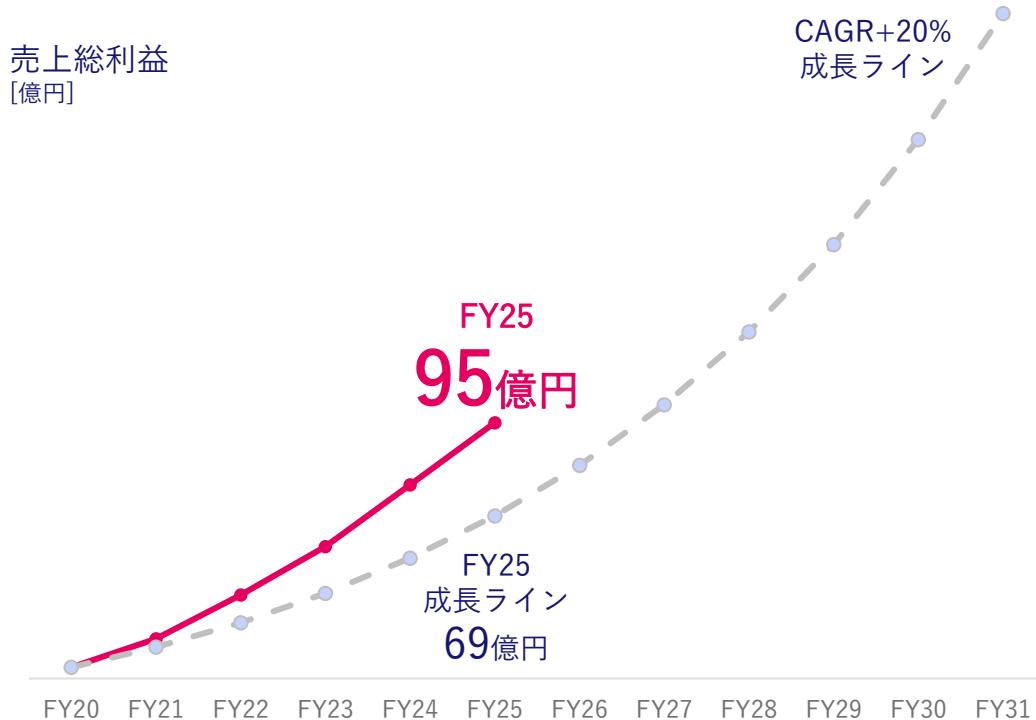
FY21-FY25 5年で
EBITDA(Non-GAAP) は
3.6倍成長

FY23-FY25
EBITDAマージン(Non-GAAP)
10%超

- 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

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
FY20-25 6年間CAGR

+27.8%

CAGR+20%以上を
5年連続達成

中長期目標

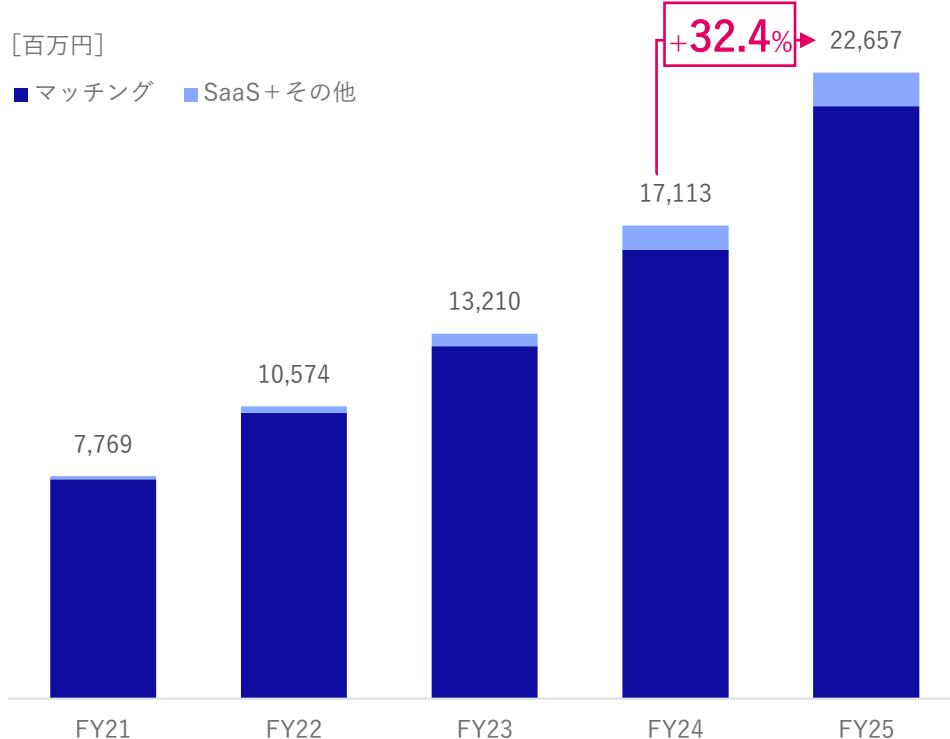
売上総利益CAGR+20%以上
10年継続達成(FY21~FY31)

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

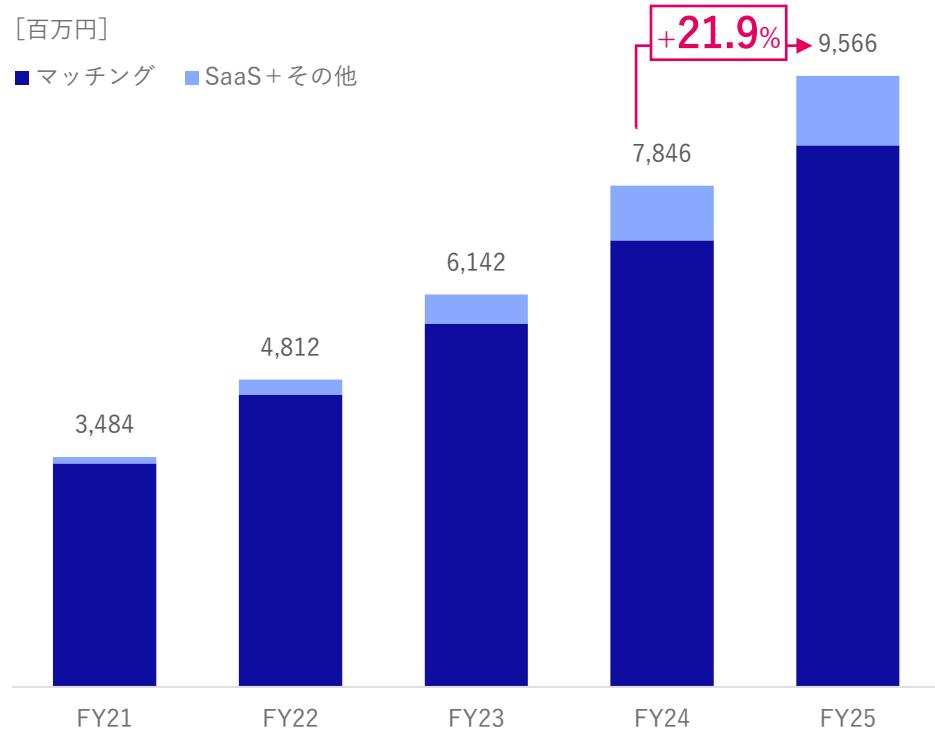
+32.4%

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

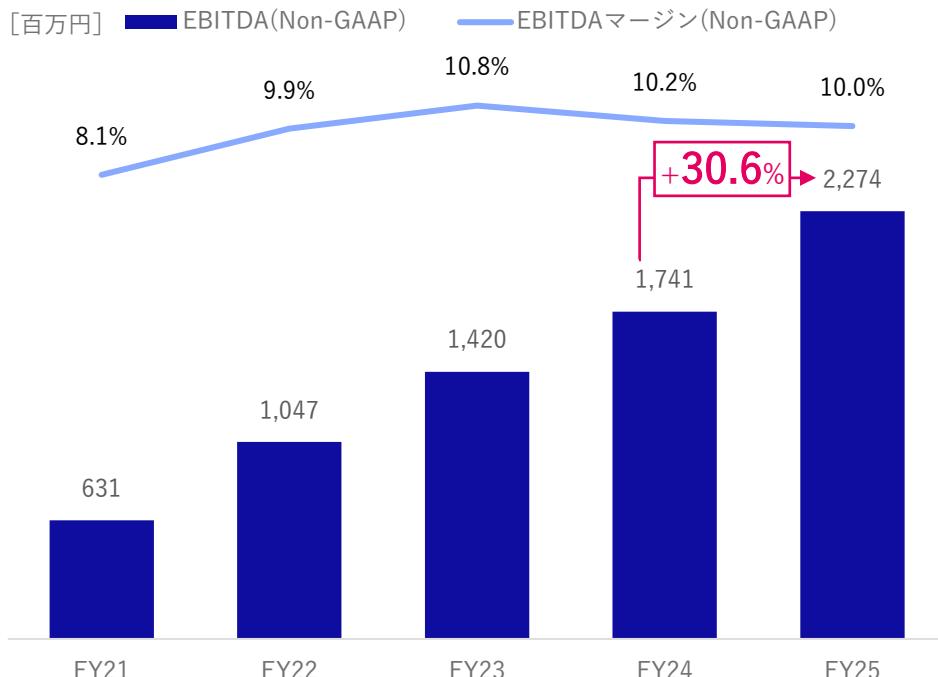
YoY

+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%

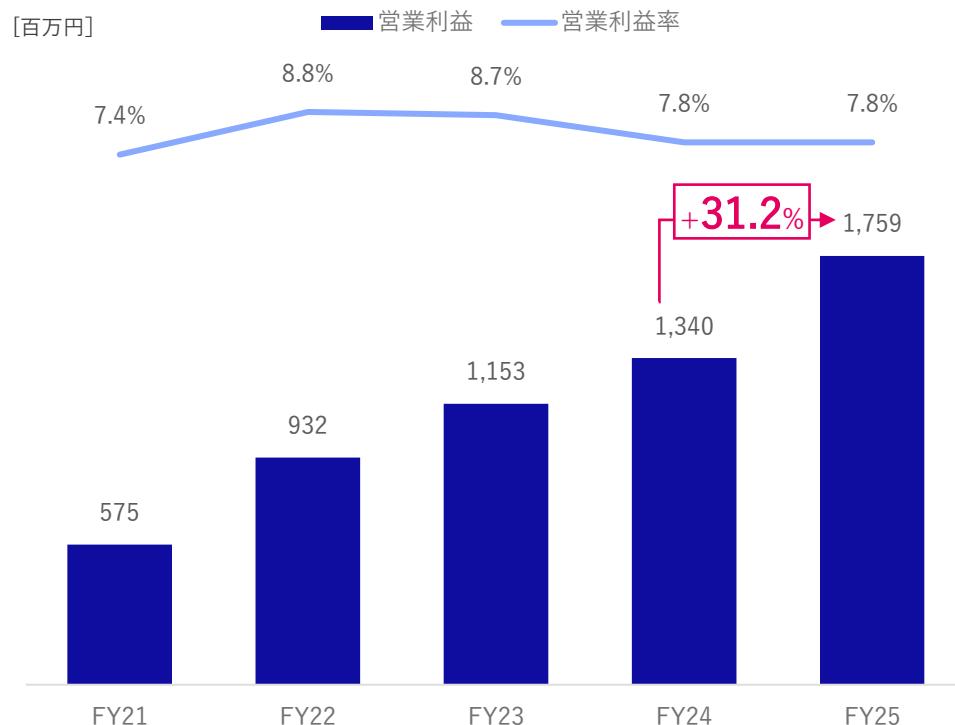
FY25
EBITDAマージン(Non-GAAP)

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

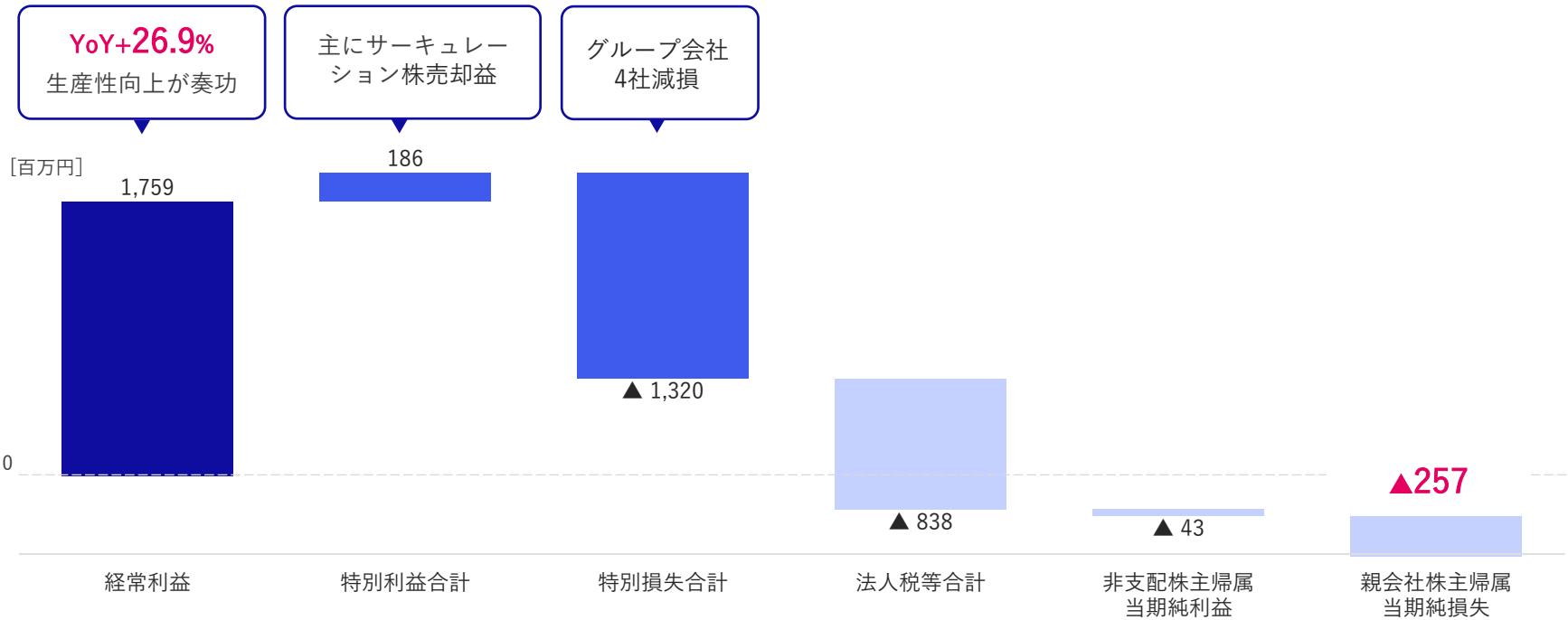
+31.2%

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



・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
・ 前年対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

・ サーキュレーション株売却については、2025年8月20日適時開示にて公表

■ 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、シユーマツワーカー、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

- 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
- 事業ポートフォリオの見直しを実施
- 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

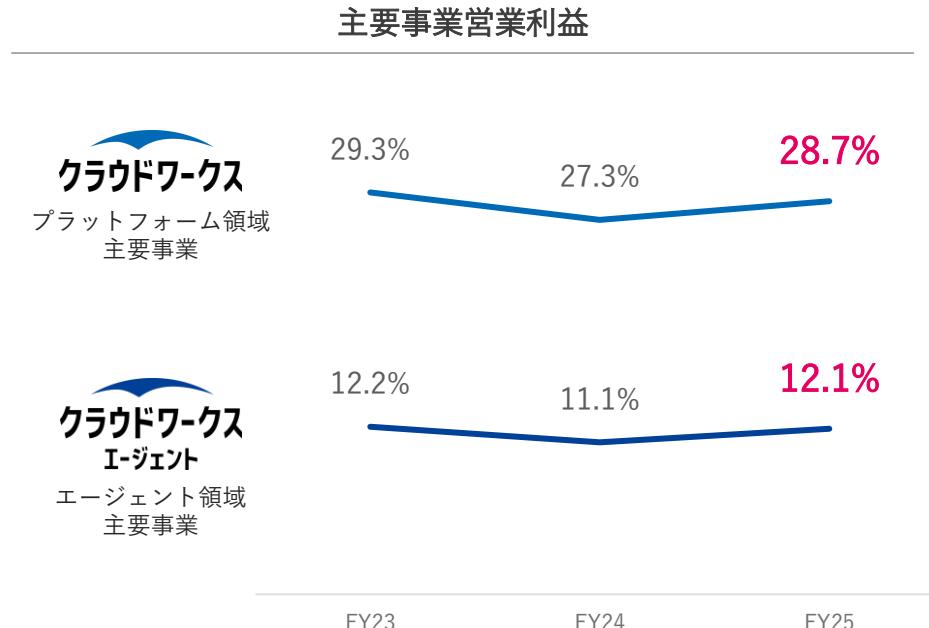
DXコンサル

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



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

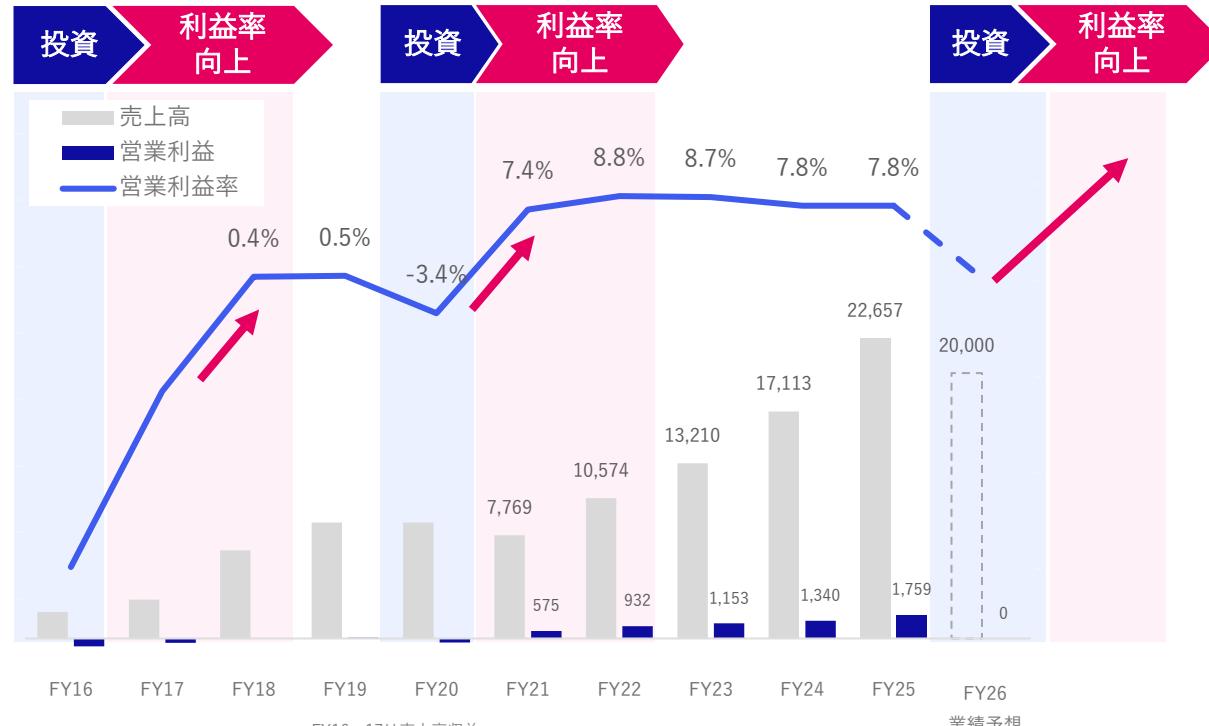
FY26方針に基づき、中長期成長を見据えて、DXコンサルに積極投資を実施。投資対効果に応じて投資戦略を機動的に見直すことから、EBITDA(Non-GAAP)・営業利益はレンジで開示

[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



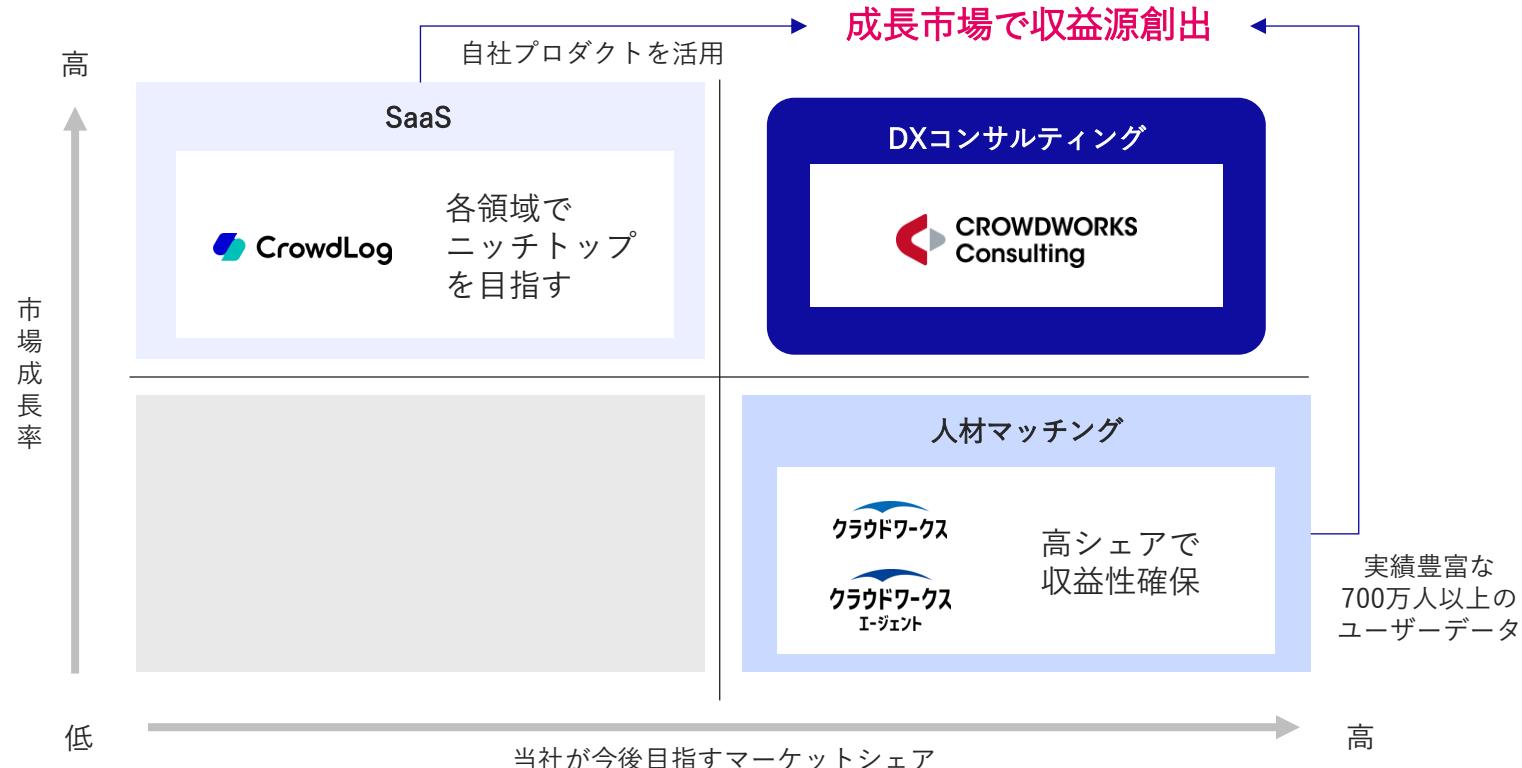
FY26
投資実行

FY27以降
業績拡大へ

中長期的に
営業利益率10%を
目指す

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

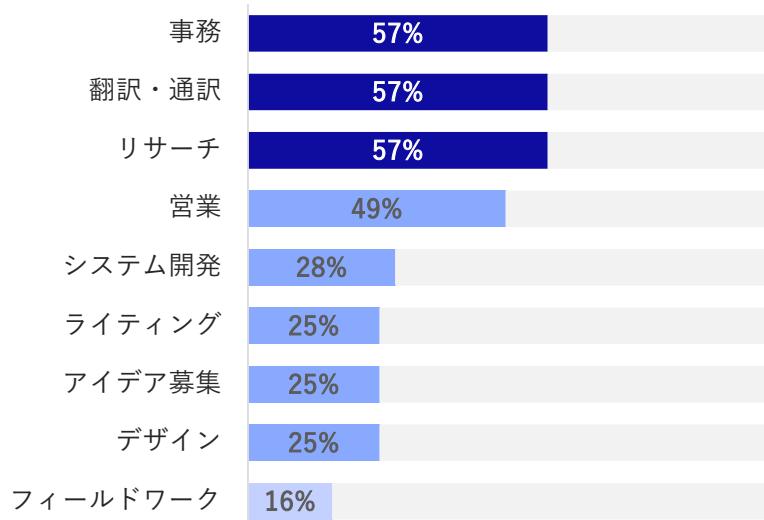


外部環境の変化：AIやオフィス回帰影響で既存事業の成長鈍化リスクあり

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

サービス拡大期

- 人材の希少性
- スピード
- 価格優位性

現在

- 週5回稼働、常駐派遣ニーズが増加

オンライン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

ミッション

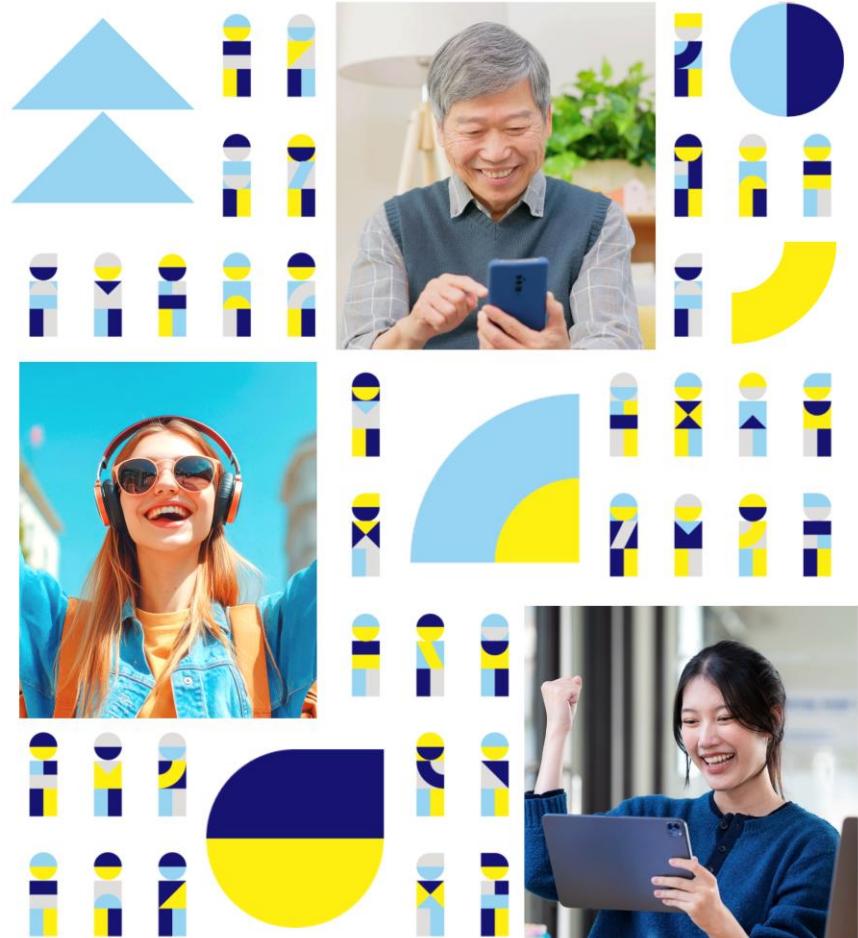
個のためのインフラになる

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



| ビジョン

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

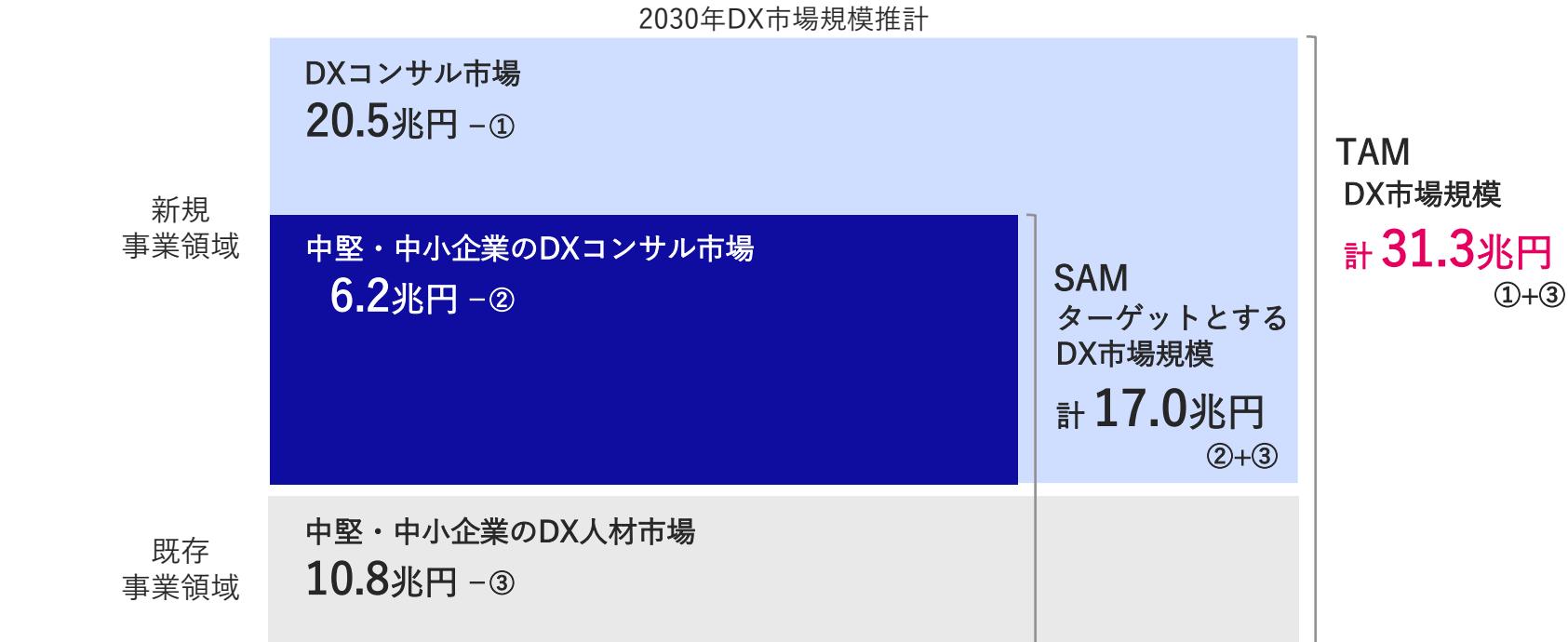
勝ち筋① AI-BPO：100万社以上のクライアントに対するAI-BPOの提供

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

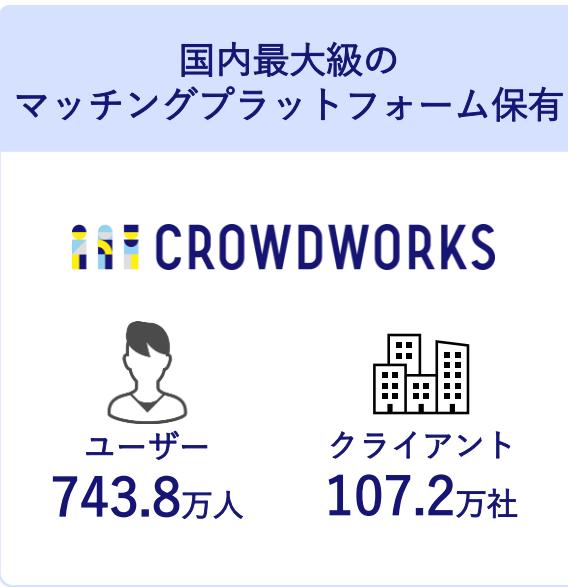


・ 厚生労働省「令和4年度労働者派遣事業報告書の集計結果」、矢野経済研究所「デジタル人材関連サービス市場規模」、IDC Japan「国内デジタルビジネスプロフェッショナルサービス市場規模予測」、富士キメラ総研「DX関連の国内市場調査結果」、IDC Japan「2024年 国内AIシステム市場予測」、矢野経済研究所「国内BPO市場規模推移・予測」より当社作成

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



中小企業
売上高
1~50億

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

中堅企業
売上高
50~500億

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



+



正社員
コンサルタント

フリーランス

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

NTT DATA
株式会社 NTTデータエンジニアリングシステムズ

RECRUIT

CA
CyberAgent

FAST RETAILING

iT 鹿島

Canon

FUJITSU

KDDI

GMO
PAYMENT GATEWAY

Asahi KASEI

KONICA MINOLTA

TAKENAKA
想いをかたちに 未来へつなぐ

NTT Communications
NTTコム エンジニアリング株式会社

at home

マイナビ

OMRON

LOTTE

Kawasaki
Powering your potential

net one

PLAID

MIXI

OLYMPUS

MORI

YAMAHA
Rev Your Heart

Digital Garage

Loglass

accenture

SHISEIDO

株式会社 UCN リンケージ

TBWA\HAKUHODO

Rakuten

Money Forward

ZOZO

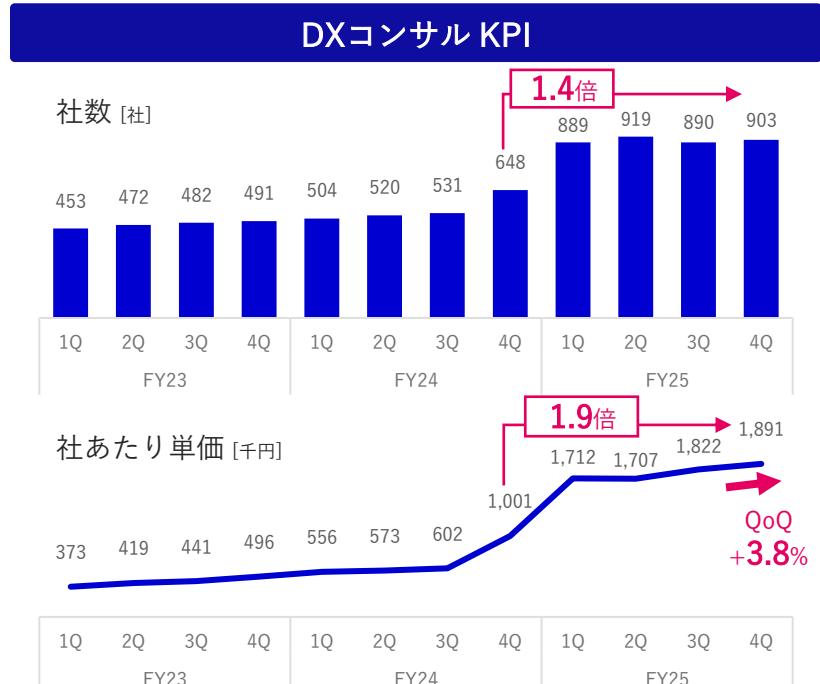
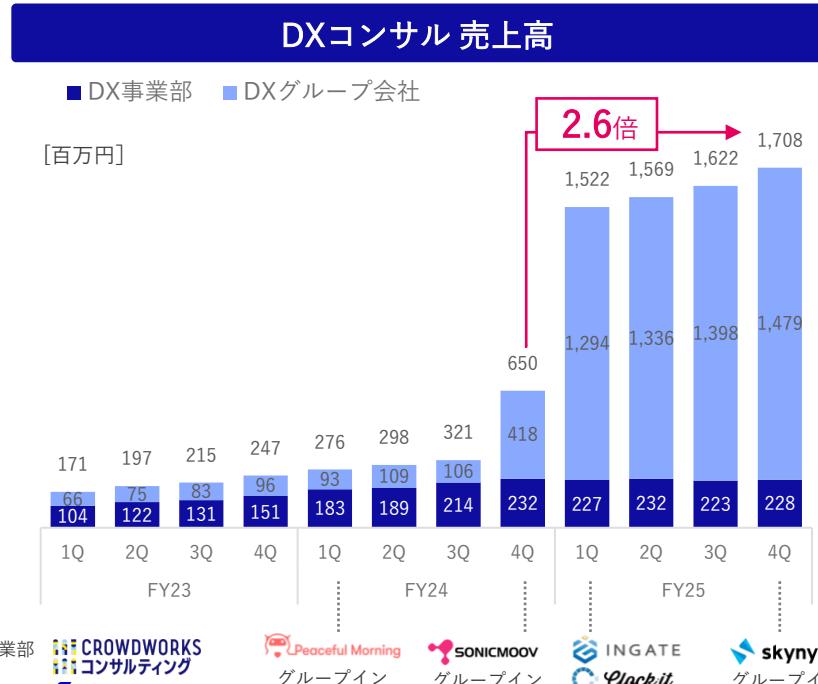
NOHARA
Link ideas. Build future.
思いきつなげ、未来をつくる。

丸錦子丸
さあ、おいしい漁舟へ

スキ菜局

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



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
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

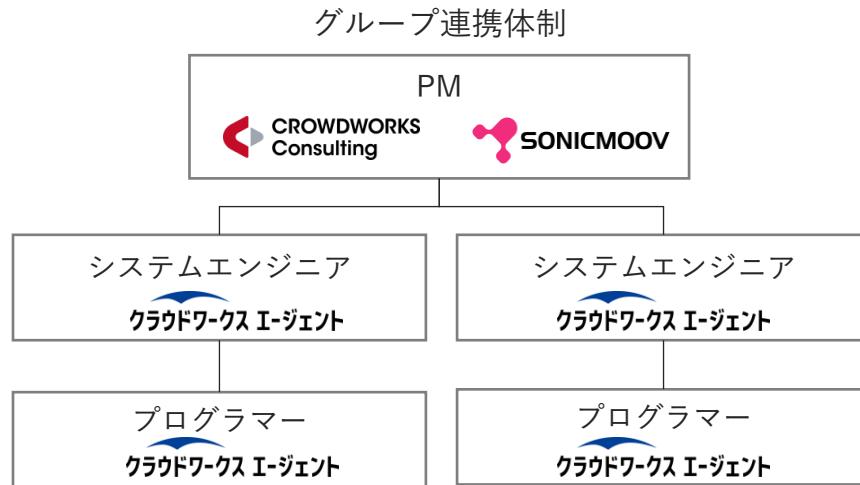
契約金額
68.6百万円

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增收・増益に貢献
3. CWセールスマネジメントモデル : 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

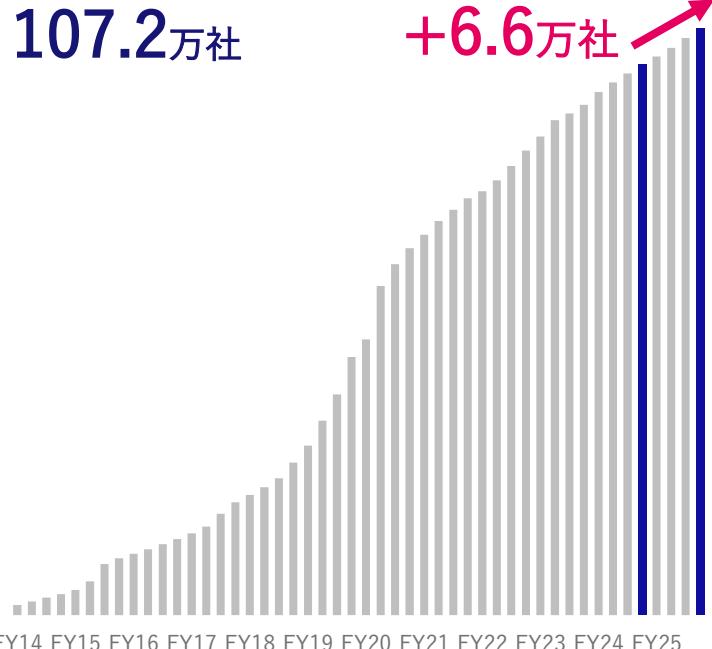
1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー70万人超が毎年新規登録

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

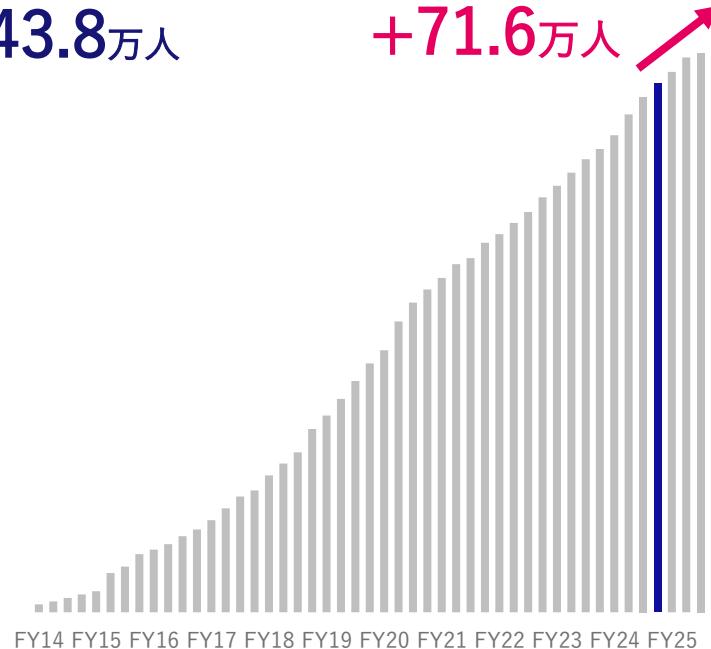
+6.6万社



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增收・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、③DX・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

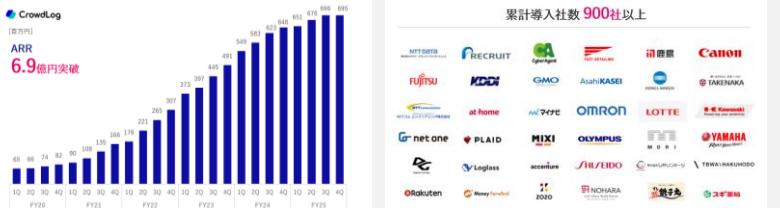
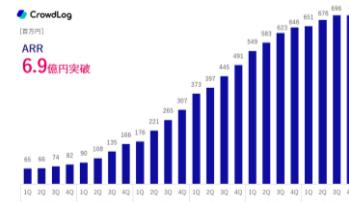
マッチング、検索、仕事管理、決済が一括対応可能なクラウドワークス.jpをもとに、8つのプロダクトを運営



CrowdLinks CrowdLog Human & Human C MSBI

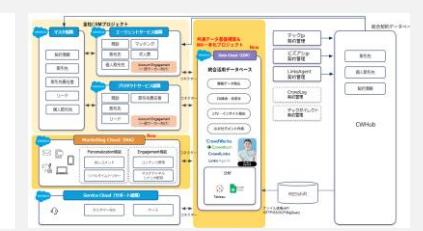
②ポリシーに基づく成長再現性

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	▶ 19,859千円	6.3倍
稼働人数	14人	▶ 50人	3.6倍
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を乗じた理論値
- 人件費換算インパクトは、AI活用による創出時間（年間）に時給3,229円（時給 = 平均年収620万円 ÷ 12か月 ÷ 160時間）を乗算して算出

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

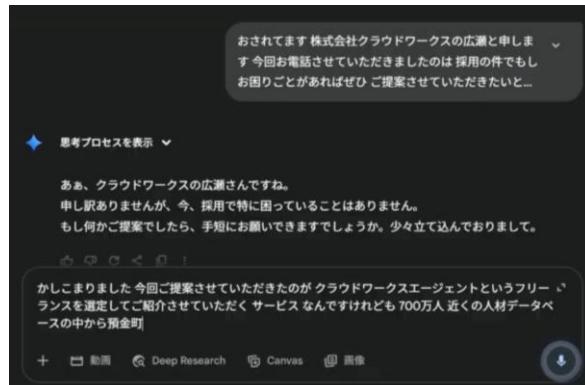
実際の顧客のシナリオをカスタマイズした商談ロールプレイができるAIプロンプトを開発
AIを活用したコスト削減だけではなく業務の質を向上させる事例を創出

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

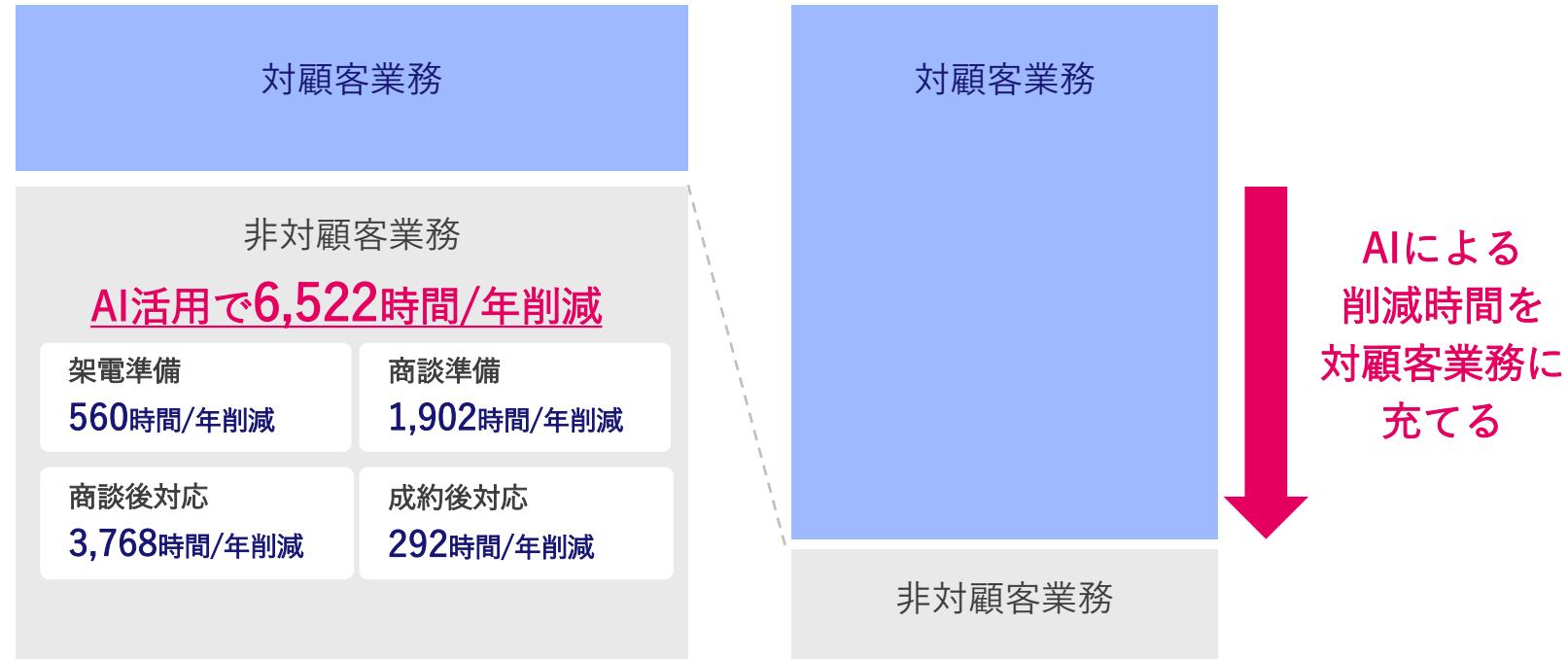


商談ロールプレイAI活用事例

- ・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

・ 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
・ 実績数値は1億円未満を切り捨て

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

YOSHIDA
300

中期經營
目標

CW Strategy (戦略)

CW Tactics (戦術)

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

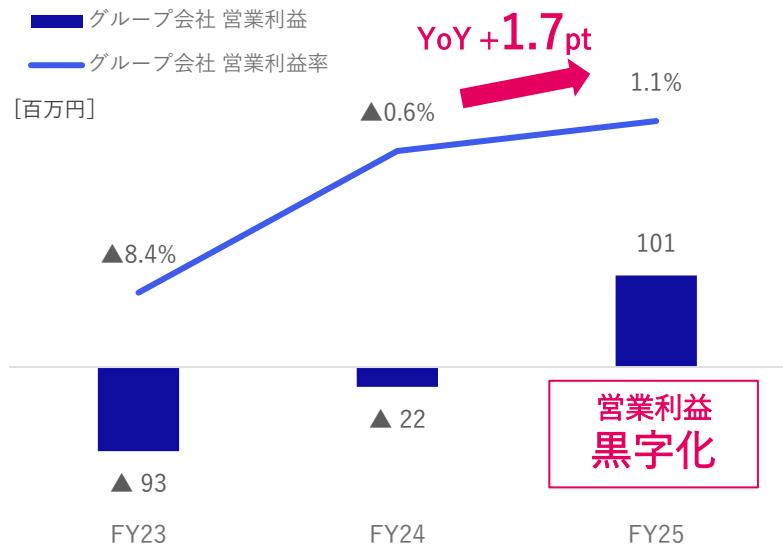


4 Synergy	効果	事例
1 送客シナジー	增收効果	クライアントの相互送客、ワーカー送客
2 費用シナジー	費用削減効果	CW経営関与によるグループ企業の収益性改善
3 経営シナジー	経営ケイパビリティ向上効果	生産性向上文化横展開（ユウクリ、インゲート、CLOCK・IT）
4 財務シナジー	資金調達コスト削減効果	シューマツワーカー、CLOCK・ITへの貸付

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



	一人あたり 売上総利益	残業時間
生産性向上チャレンジ (セイチャレ)	YoY +43.6%	YoY 27.2%改善

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

グループ会社の費用精査

- グループ横断費用統合
- コスト水準の引き下げ etc

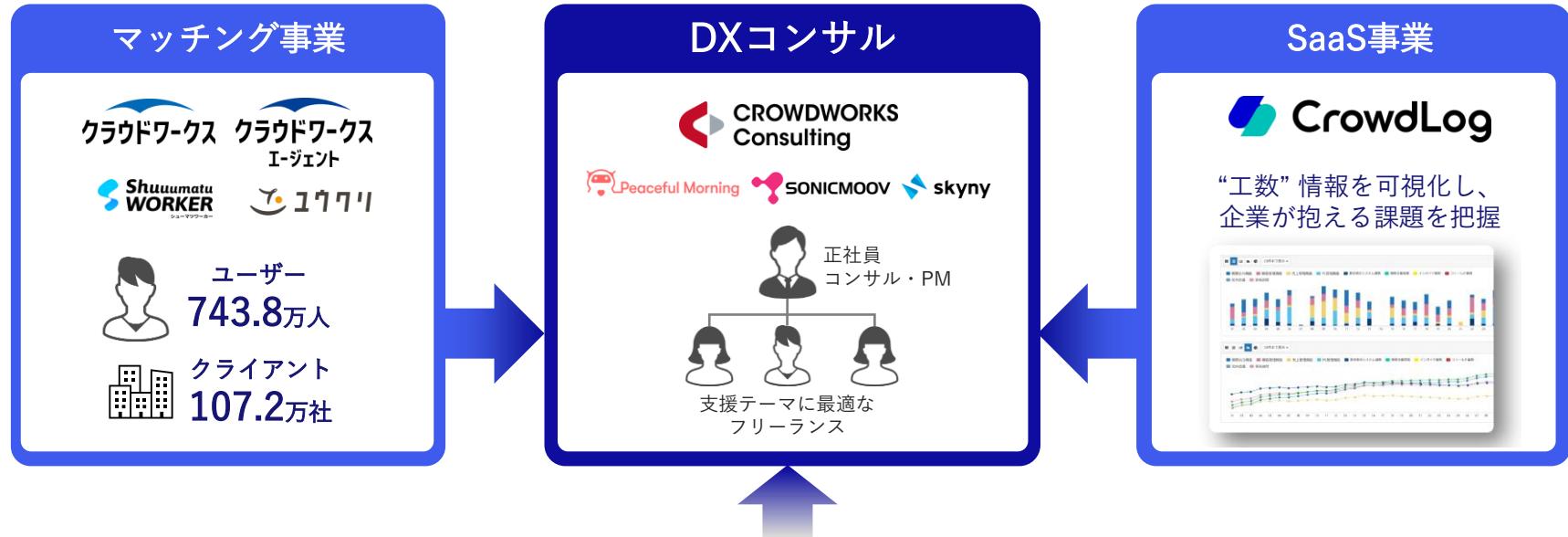
FY25 3Q
営業利益率

QoQ
+3.6pt

- グラフは2025年9月末時点のグループ会社を対象に営業利益および営業利益率を集計。同時点で吸収合併した企業の影響は考慮しない。
- また、FY23以降にグループインした企業についてはグループイン後の数値のみ集計

CW Growth Driver を活用し、DXコンサルを中心事業へ

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



CW
経営ノウハウ

生産性向上文化
5年で赤字→営利17億

M&Aポリシー
13社グループイン実績

PMIポリシー
グループ会社 営利黒字化

CW Sales Model
営業ノウハウモデル化

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



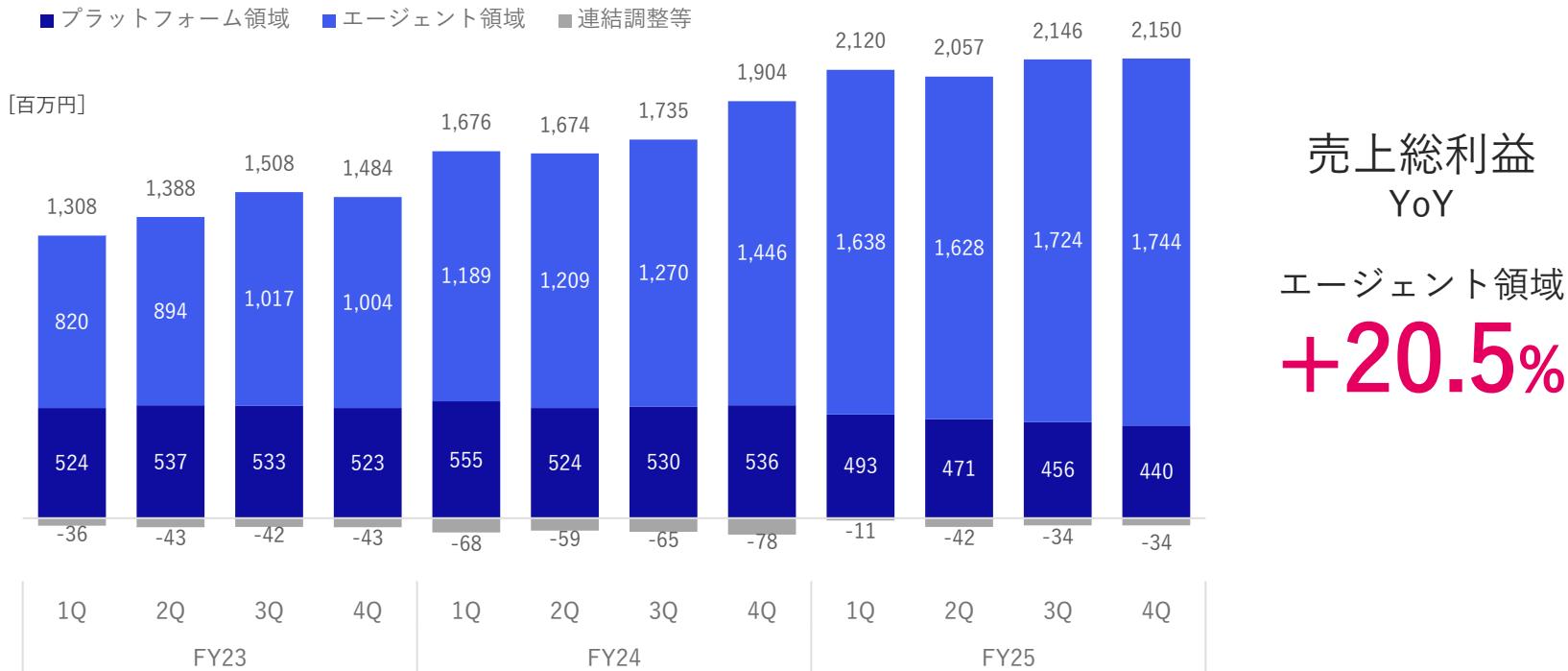
SaaS



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



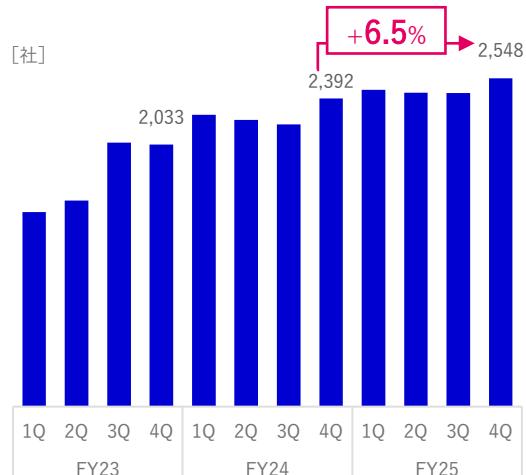
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 前年対比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- FY25Qまでは連結調整による相殺分をプラットフォーム領域に合算していたが、FY25 2Q決算より「連結調整等」として算出

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

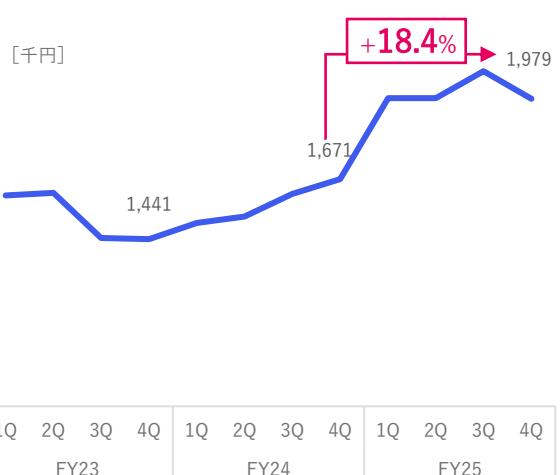
新規開拓+M&Aで社数を伸ばし、コンサルによる複数ソリューション提供で売上総利益率を向上させる

売上総利益KPI 3指標

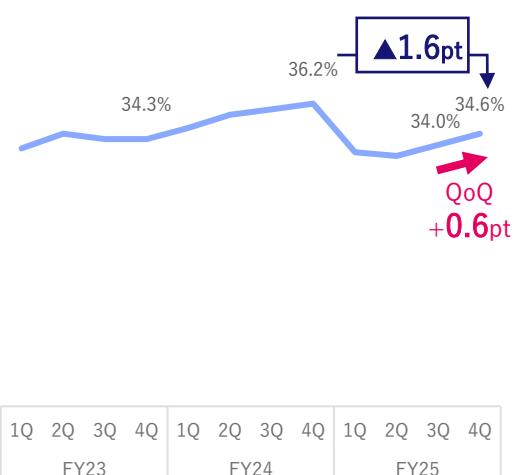
(1) 社数



(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

- 社あたり単価の実績数値は千円未満切り捨て

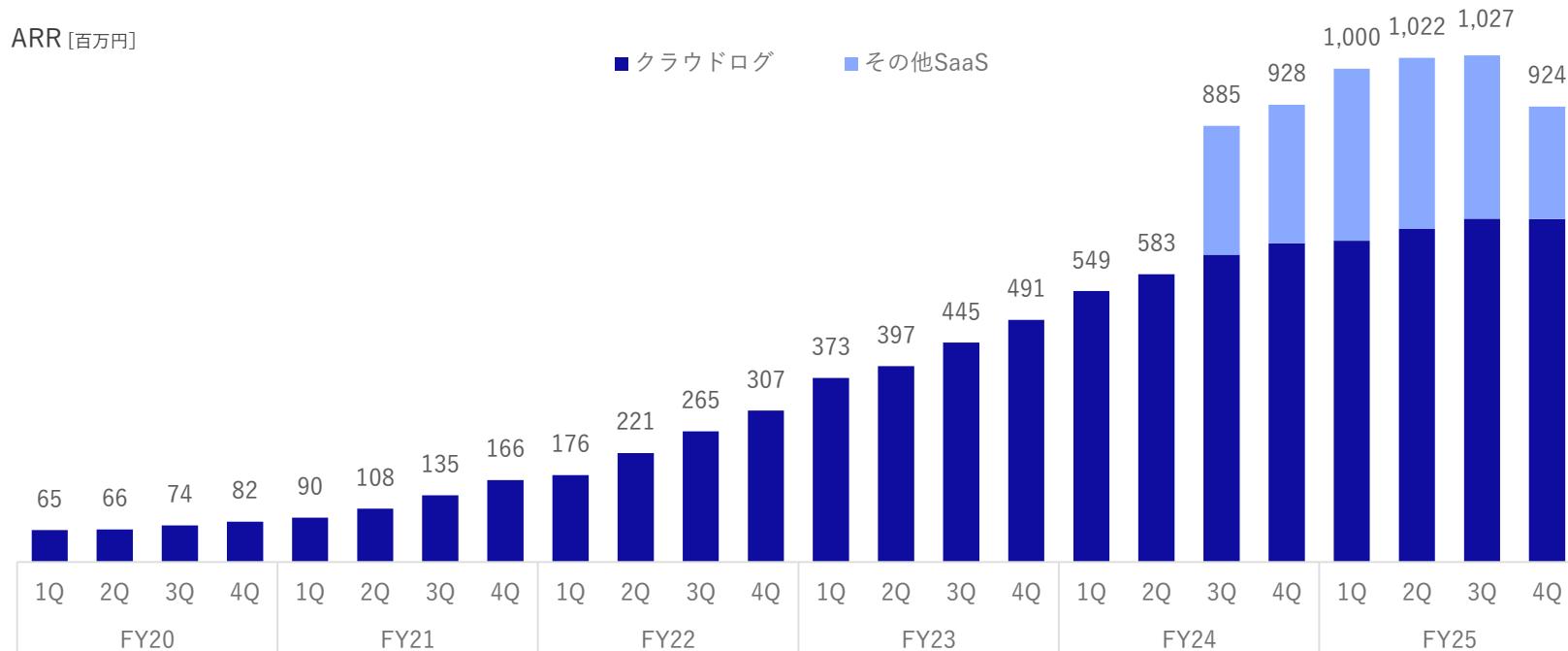
- 社あたり単価の前年同期比は千円未満の数値を考慮し算出

- 売上総利益率は財務諸表規則に則り、百万円未満を考慮して算出

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



- 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
- 実績数値は百万円未満を切り捨て

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

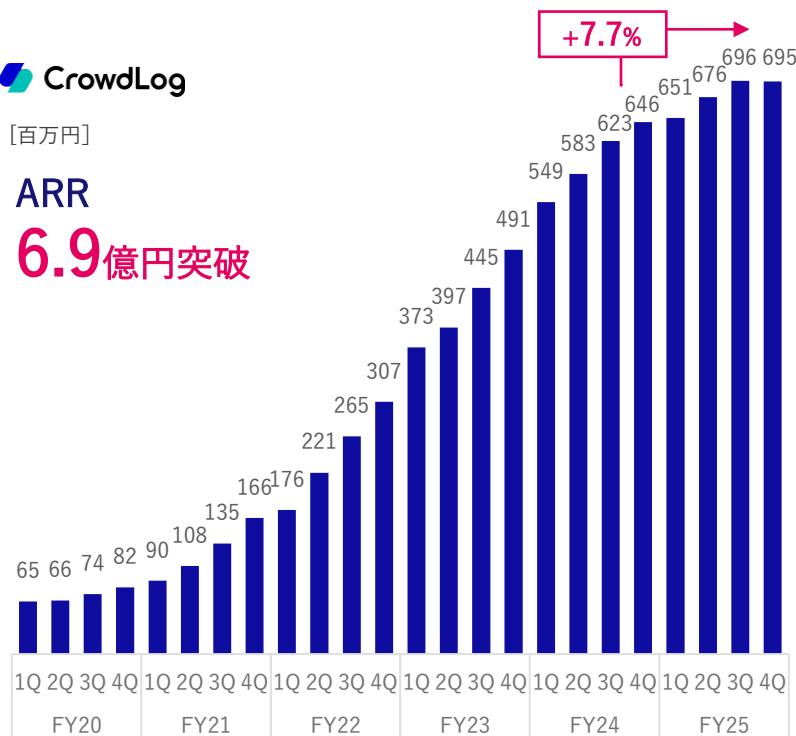
ARR6.9億突破、Churn Rateは1%前後で維持



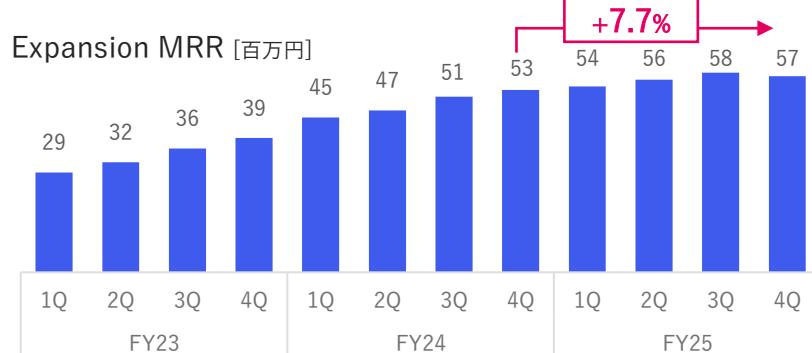
[百万円]

ARR

6.9億円突破



Expansion MRR [百万円]



Churn Rate

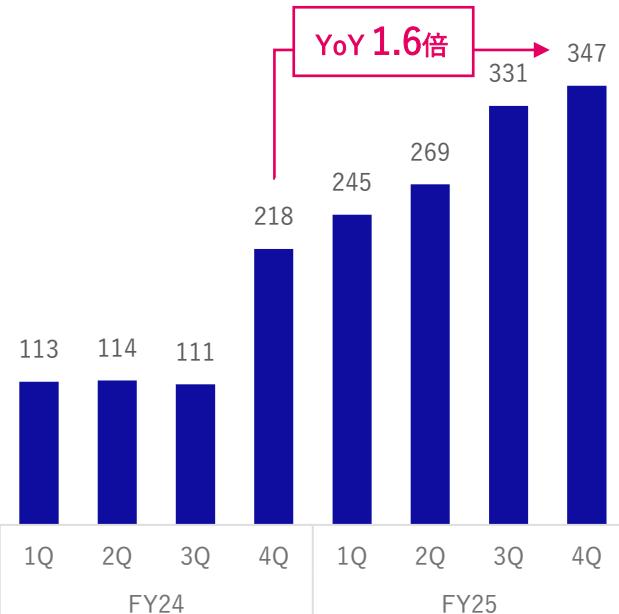


- ARR (Annual Recurring Revenue : 年間経常売上) : 各月末時点における継続課金顧客に係る月額売上金額を12倍して算出
- Expansion MRR : 各月末時点における下位プランから上位プランにアップグレードしたことで前月よりも課金額が増加した既存ユーザーから計上されるMRR(月次経常売上)
- Churn Rate (直近12ヶ月平均解約率) : 継続課金顧客の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合の直近12ヶ月の平均値
- 前年同期比は財務諸表規則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出

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

セ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

現預金／総資産比率
51.6%

[百万円]

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
固定資産	4,204	固定負債	3,351
有形固定資産	19	長期借入金	3,315
無形固定資産	3,233	その他固定負債	36
投資その他の資産	950		
総資産	15,690	純資産	6,746
		株主資本	6,335
		その他包括利益累計額	45
		新株予約権	213
		非支配株主持分	151
		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**

・ 実績数値は百万円未満を切り捨て
・ 比率は財務諸表規則に則り、百万円未満を考慮し算出

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 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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	19,872	6,736	1,322	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・シユーマツワーカー ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドログ ・AI tech ・Human & Human ・COMSBI

・構成比数值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 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

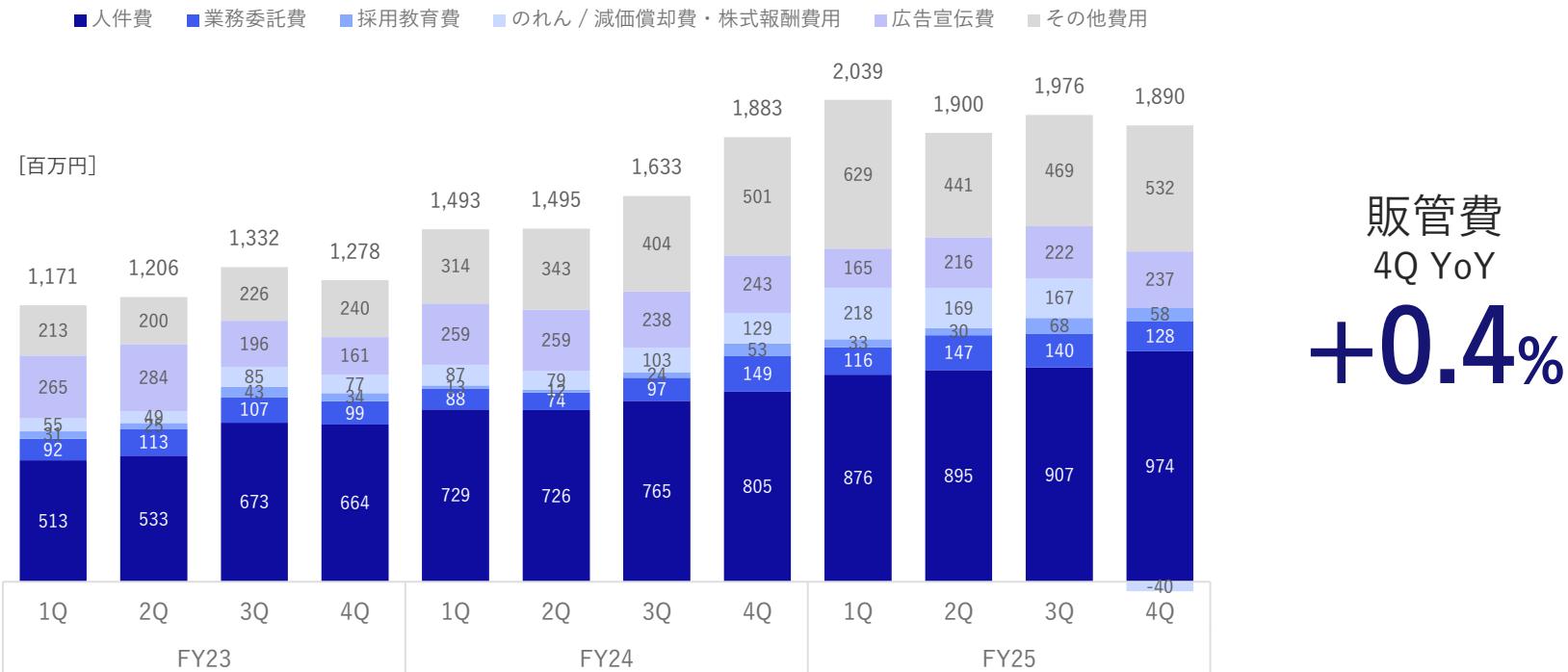
FY25 4Q 四半期業績推移 セグメント別

(百万円)	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)
マッチング事業 プラットフォーム領域								
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



- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 前年同期比/前四半期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
- SO償却により、株式報酬費用は185百万円の戻入が発生。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

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

クラウドワークス

国内No.1
クラウドソーシング

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
総合人材パートナー

PARK

スキルEC
作成サービス

クラウドワークス アカデミ-

オンラインスキル
学習コミュニティ

Peaceful Morning

RPA導入開発の
ワンストップサービス

Shuumatsu WORKER

副業人材特化型
エージェント

ユウケリ

クリエイター人材特化型
エージェント

SONICMOOV

WEB・アプリケーション
制作・開発サービス

Clock it

業務システム開発・
SI事業の運営

skyny

DXコンサルおよび
システム受託開発

SaaS事業

CrowdLog

働き方見える化する
工数管理SaaS

Human & Human

人事データ見える化する
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のサブスサービス

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

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

CrowdLinks

ハイクラス特化型の
副業マッチング

INGATE

IT・コンサル人材紹介および
ITソリューション事業

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

仕事依頼

CROWDWORKS

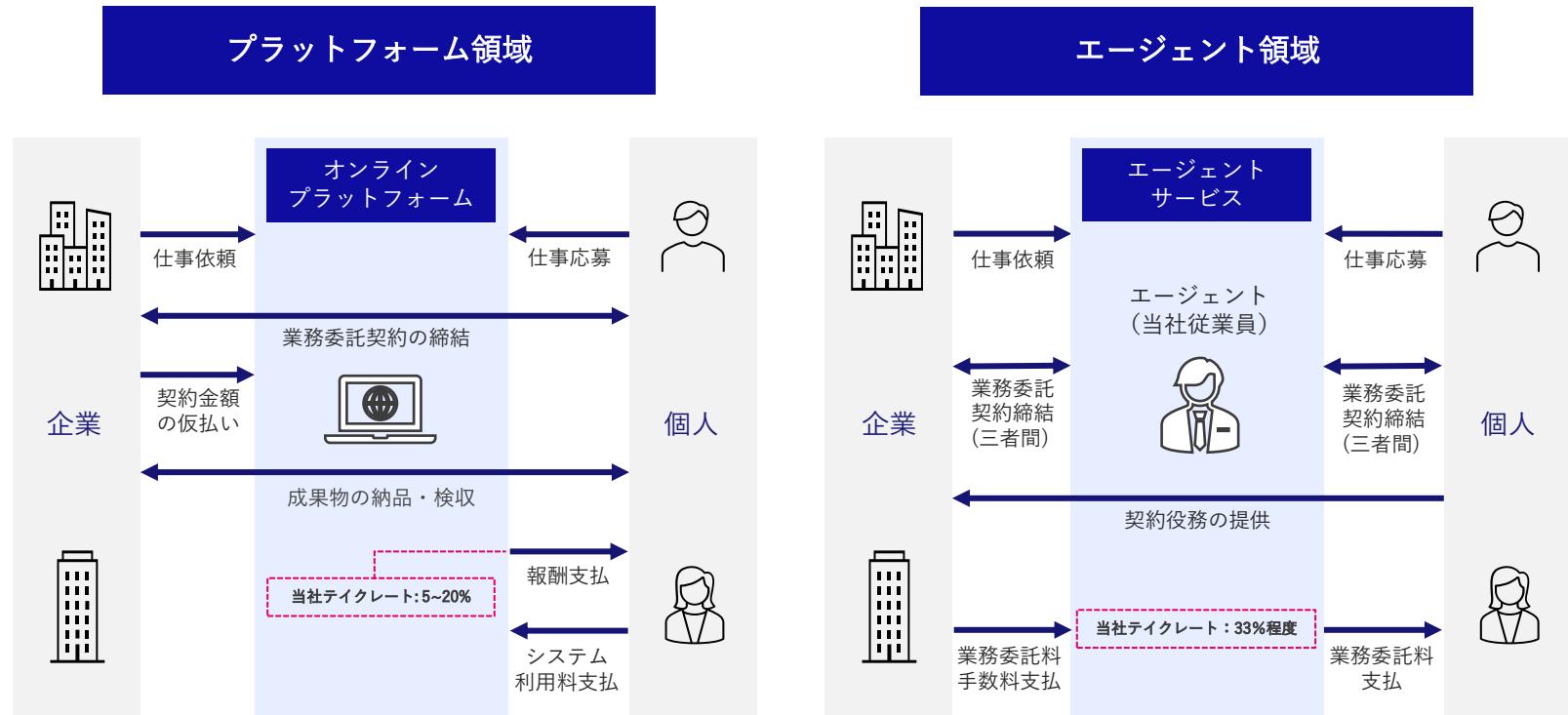
納品 / 業務遂行



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

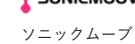


サービス紹介 - マッチング事業

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 クラウドワークス	システム利用料	<ul style="list-style-type: none"> 国内最大規模プラットフォーム 毎年クライアント6万社超・ユーザー70万人超が登録 	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"> オンラインリスキリング事業 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 	2020年開始
 メンバーペイ メンバーペイ	システム利用料	<ul style="list-style-type: none"> オンライン決済サービス 月額定額決済自動化のサブスクプラン機能が充実 	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"> スキルECサービス 購入者の仮払いシステムで未払いリスクを軽減 	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 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"> 総合人材エージェント フリーランスを中心とした、フレキシブルな人材提案 	2024年開始	 クラウドリンクス	データベース利用料	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスの副業マッチング 11万人の副業ワーカー登録 	2020年開始
 CROWDWORKS CONSULTING 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"> 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 課題特定から人材供給まで支援 	2024年開始	 Peaceful Morning	稼働時間単位/月	<ul style="list-style-type: none"> RPAエンジニアによるDX支援 UiPath社のMVP2期連続受賞 	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"> 副業人材特化のエージェント マッチングまで無料サポート 	FY23 3Q 権利移転	 ユウクリ	稼働時間単位/月	<ul style="list-style-type: none"> 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 	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"> WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用 	FY24 4Q 権利移転	 INGATE	稼働時間単位/月	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスIT・コンサル人材紹介 システム開発を中心としたITソリューション 	FY25 1Q 権利移転
 Clock-it CLOCK・IT	稼働時間単位/月	<ul style="list-style-type: none"> システムインテグレーション Webアプリ・業務改善システム開発 	FY25 1Q 権利移転	 skyny	稼働時間単位/月	<ul style="list-style-type: none"> ハイクラスIT・コンサル人材紹介 システム開発を中心としたITソリューション 	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"> 脱Excelの工数管理SaaS プロジェクト工数の見える化で生産性向上に貢献 	2020年開始	 AI tech AI tech	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI SaaS開発 AI活用講座の提供 	FY24 3Q権利移転
 Human & Human Human & Human	月額制	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本管理SaaS 従業員データの一元管理で収集・分析コスト削減 	2024年開始	 COMSBI COMSBI	月額制	<ul style="list-style-type: none"> LINEマーケティングのオールインワンツール 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 	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

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。
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&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。

経営資源配分の最適化に向けた
グループ体制の再構築

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&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。
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。

サービスの安全性及び健全性の確保

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。
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。

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

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。
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。

経営の効率化と内部管理体制の盤石化

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。
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。
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。

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

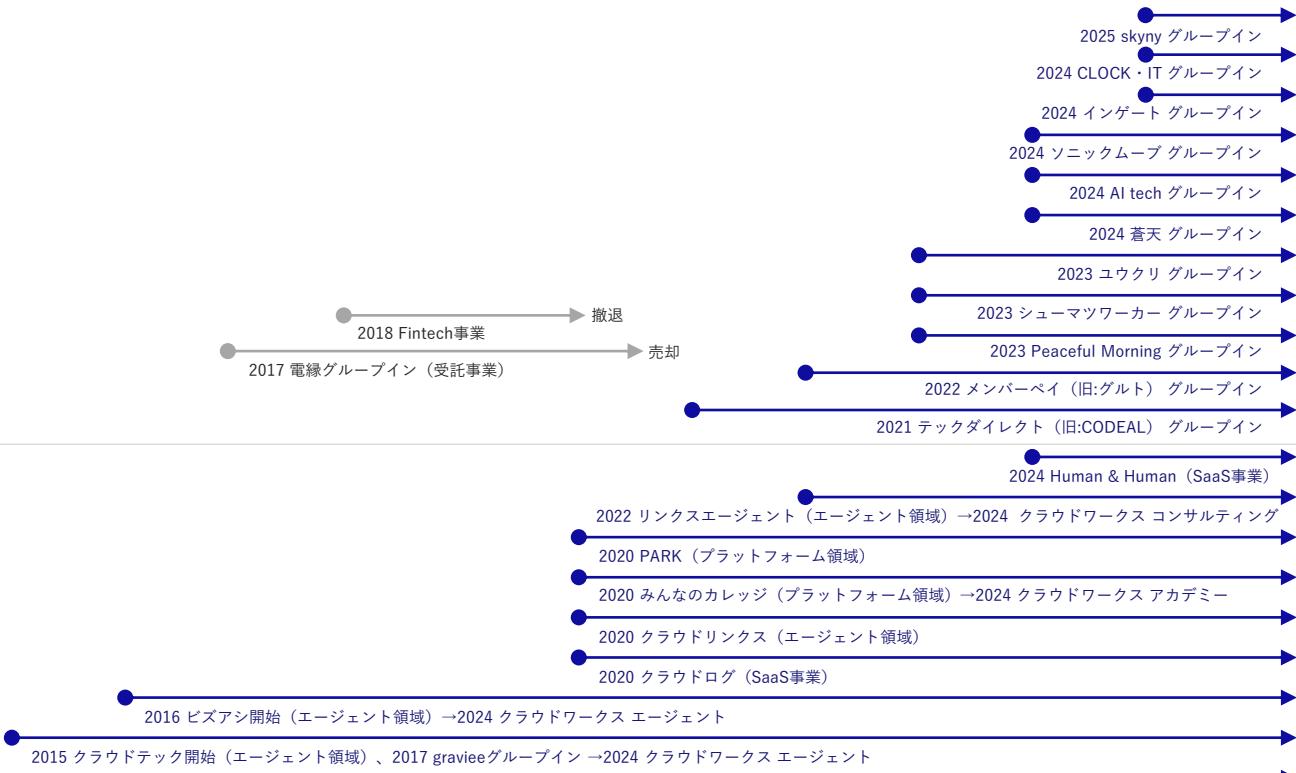
プラットフォーム単一事業でIPO

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

: FY12~17は売上高収益
実績数値は百万円未満を切り捨て



【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