



Crowd  
Works



五十嵐 健佑 様 (内科医)

医学の知識を活かし、クラウドワークスで出会ったエンジニアに人命救助アプリの開発を依頼。



高野 美穂 様 (プランナー)

拠点にとらわれず働く先駆者のひとり。クラウドワークスを通じてクリエイターとつながりプロジェクトを率いる。ロンドン在住。

# 株式会社クラウドワークス

## 2015年9月期第1四半期 決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900



大塚 恵 様 (デザイナー)

出産を機にクラウドワーカーに。会社員時代の経験を活かし、ロゴやパッケージのデザインを手掛ける。1児の母。



株式会社ワンオブゼム モバイルゲーム開発部門 様

300万ユーザーに愛される人気スマホゲームのキャラクター案をクラウドワーカーに依頼。386提案が集まる。

# 上場時は、未来の働き方を体現する5名が打鐘

- 上場セレモニーにおいては、弊社サービスの主役であるクラウドワーカーの方々5名に打鐘して頂きました
- 上場はあくまでも通過点であり、今後も全社一丸となって成長を加速していきます



大塚 恵様 (デザイナー、20代)

出産を機にクラウドワーカーに。  
会社員時代の経験を活かし、  
ロゴやパッケージのデザインを手掛ける。  
1児の母。



松本 芳正様 (エンジニア、60代)

IT企業退職後、独学でアプリ開発を学び、  
クラウドワーキングに取り組む。  
TV取材も多数、充実したシニアライフを体現。

# サマリー：1Qは積極的に投資を実行

## 成長資金 の調達

- 2014年12月に東証マザーズへの新規上場により約10億円を資金調達

## 全社業績

- 最重要経営指標である総契約額は476百万円（前年同四半期比+66%）
- 営業収益は147百万円（前年同四半期比+539%）
- 当初計画通り、成長のための投資増により、営業赤字(△131百万円)を計上
- 2015年度第1四半期(10-12月)は期初計画通りの業績推移となり、通期計画の変更はなし

## プラット フォーム

- ユーザー数増加ペースは大幅に加速、累計ユーザー数は30万人に到達（2015年1月末時点）
- 広告の積極投入もあり、1月は単月で3万人の増加を達成

## サー ビス

## エンター プライズ

- 1Qでは、トヨタグループ、JT、NTTデータ等から新規受注、クライアント開拓は順調に推移
- 大企業への導入は加速、国内時価総額上位10社中8社(グループ会社を含む)が弊社サービスを導入済み

# 1. ビジネスモデルと強み

## 2. 業績ハイライト

## 3. 事業の状況

## 4. 成長戦略

# クラウドソーシングとは、新しい外注方法

- インターネットを活用し、世界中の人材資源に直接アクセスし、仕事の受発注を行うことができるサービス
- 「企業」への外注が中心だった日本企業に対して「個人」へ外注する新しい方法を提供

クラウドソーシング「クラウドワークス」

Crowd Works

発注者＝クライアント  
(企業・個人)  
対象企業数：380万社

オンラインで  
直接つながり  
マッチング

受注者＝クラウドワーカー  
(主に個人)  
対象労働力人口：6,360万人

対象外注市場：  
22.8兆円



仕事依頼

業務実行・納品



注：対象企業数・労働力人口・外注市場は国内のみ

## ① 業界での圧倒的な実績と認知度

- 国内唯一の総合型クラウドソーシング
- 国内クラウドソーシングサービスで認知率NO.1

## ② 高い成長性

- サービス開始から約3年で、プラットフォームのユーザー数は30万人に到達
- 2015年1月は単月で3万人増加し、増加ペースは加速

## ③ 製造・消費財などの大手企業との実績

- リクルート、電通をはじめとした大手企業出身者で構成される営業部
- 国内時価総額上位10社中、既に8社(グループ会社を含む)がサービスを利用

## ④ 行政からの高い評価

- 政府6省、20以上の地方自治体(京都府、福岡県、大阪市等)が活用
- 経済産業省が創設した第1回「日本ベンチャー大賞」審査委員会特別賞を受賞
- 「クラウドワークス アンバサダー」により、日本全国100団体と連携して啓蒙

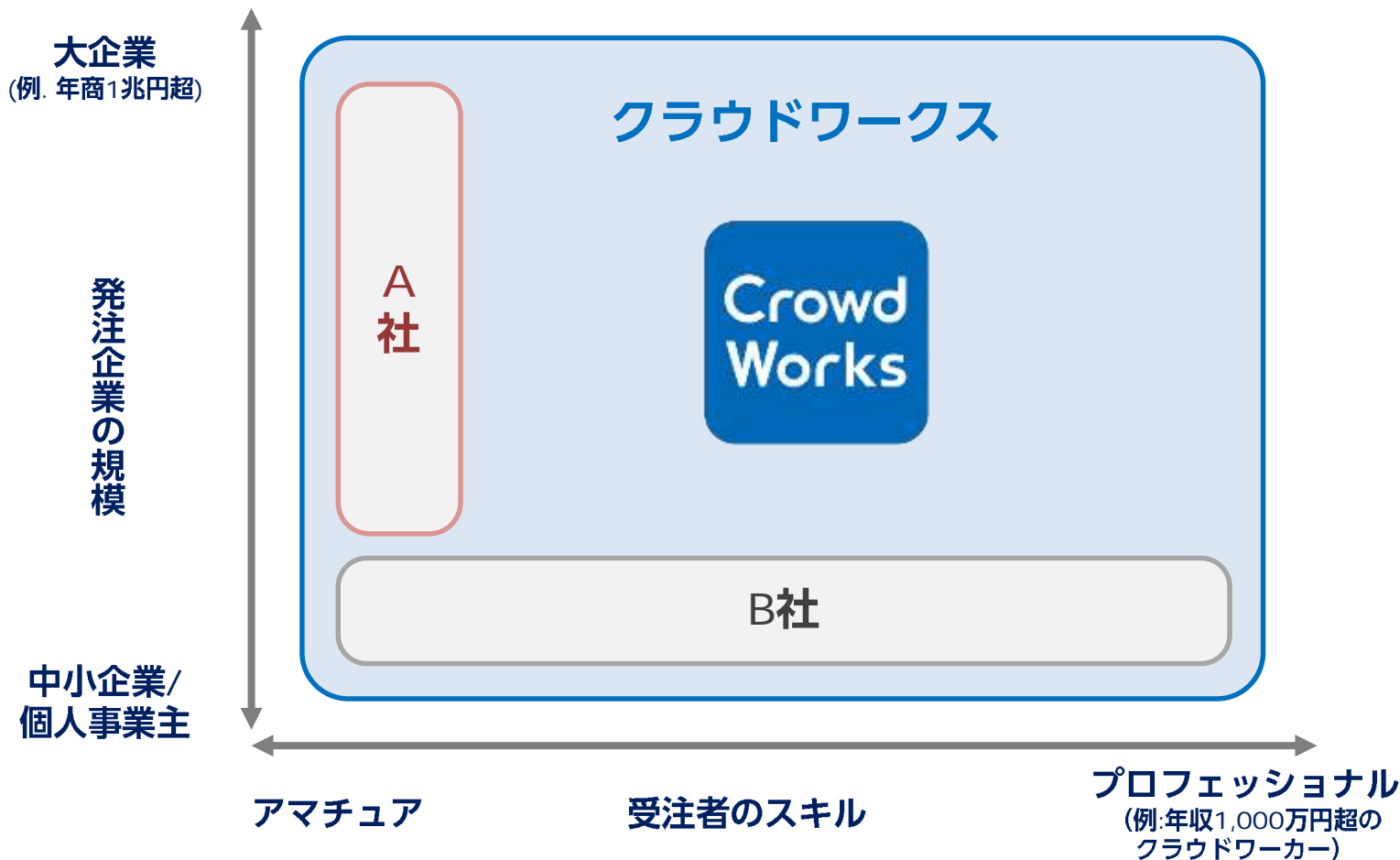
## ⑤ ダイバーシティに富んだ組織

- GREE、楽天、サイバーエージェントグループ等のインターネット業界に加え、トヨタ、三菱東京UFJ銀行、野村総研等の大手企業出身者が参画、幅広い業界に対応可能な組織

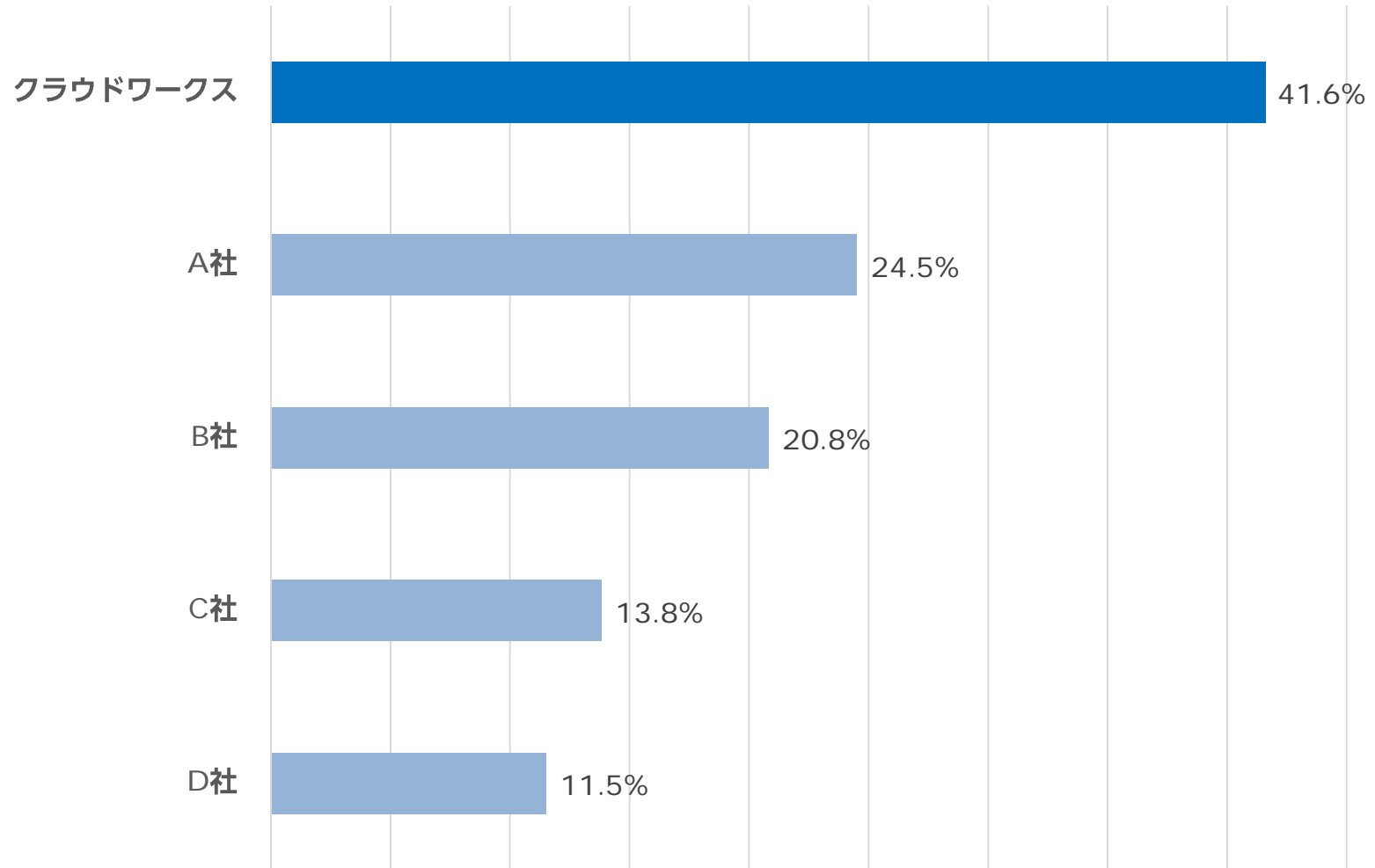
# 国内で唯一の総合型クラウドソーシング

- 「クラウドワークス」は、**業界で初めて年商1兆円超の大企業の仕事**を本格的にカバレッジ、**年収1,000万円超のプロフェッショナル領域**のクラウドソーシングを実現しています

クラウドソーシング各社の事業領域のイメージ



## クラウドソーシングサービスの認知率 (全体=クラウドソーシングを知っている人)

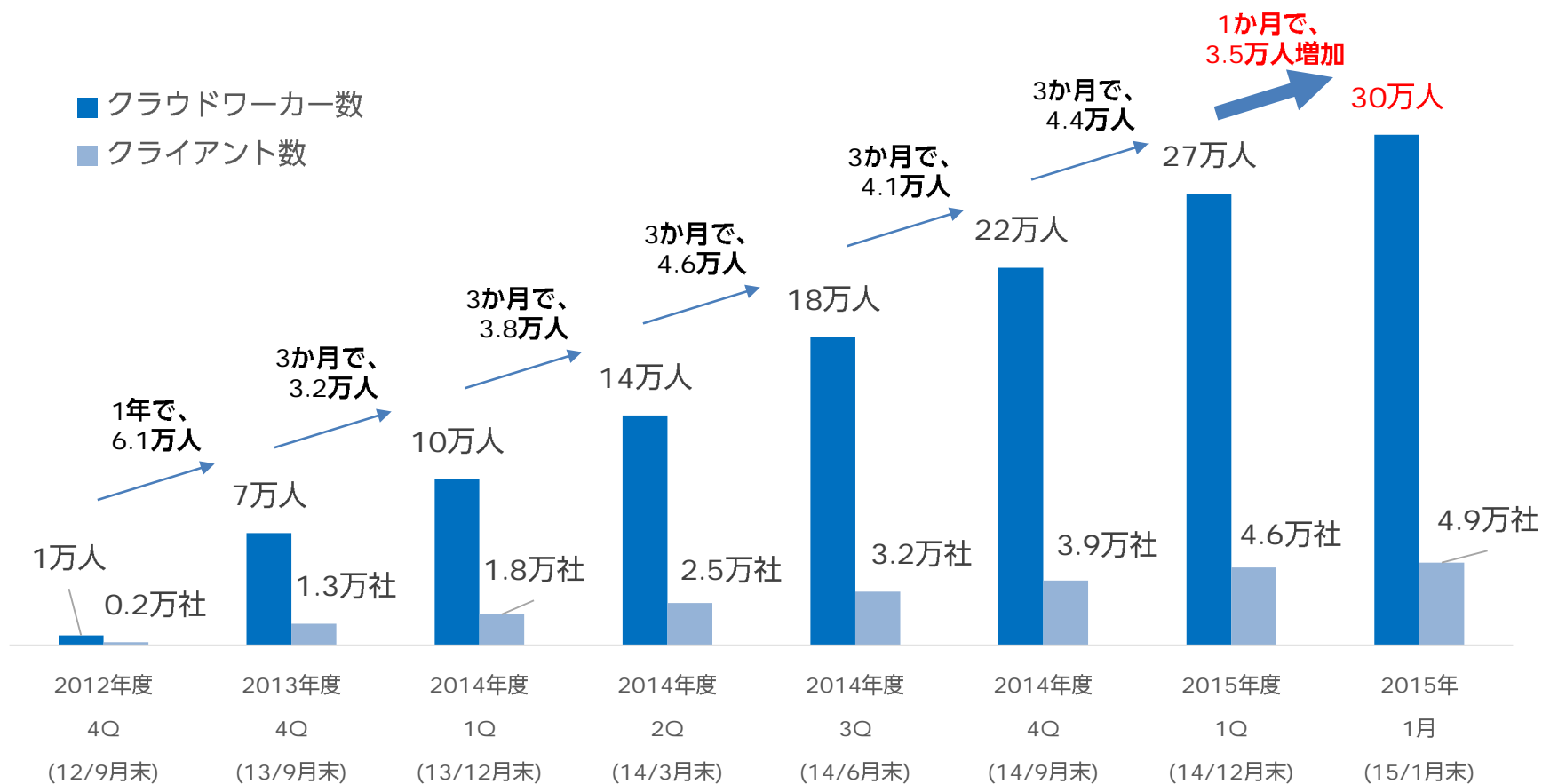


出所：NTTコムリサーチ、japan.internet.comによるクラウドソーシングに関する調査（10～60代1074人に対する調査、2014年11月）



# 単月で3万人増加、かつてないペースで成長

- サービス開始から約3年で、プラットフォームのユーザー数（クラウドワーカー数）は30万人に到達
- 2015年1月は単月で3万人増加し、増加ペースは加速
- クライアント数も約5万社まで成長



# 大企業の実績 No.1

- 国内時価総額上位10社中、**既に8社(グループ会社も含む)が弊社のサービスを利用**

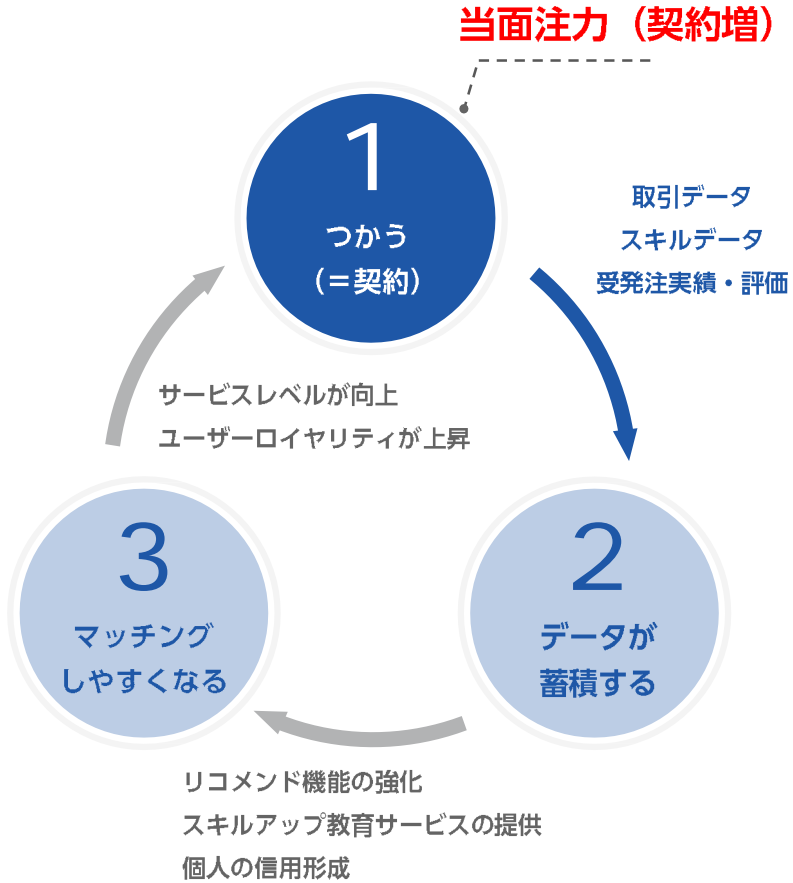
## 国内時価総額ランキング(2015年2月6日時点)

#	企業名
1	トヨタ自動車
2	三菱UFJフィナンシャル・グループ
3	NTTドコモ
4	ソフトバンク
5	NTT
6	KDDI
7	本田技研工業
8	日本たばこ産業
9	三井住友フィナンシャル・グループ
10	キャノン

出所：日本経済新聞社

# 当面の通過点：年間総契約額100億円

- 成長サイクルを回すため、起点となるクラウドワークスを「つかう (=契約)」の増加が重要であり、当社は総契約額を当面の最重要KPIとする
- 短期的に総契約額100億円への到達させることに経営資源を集中、長期的には総契約額1兆円以上を目標とする

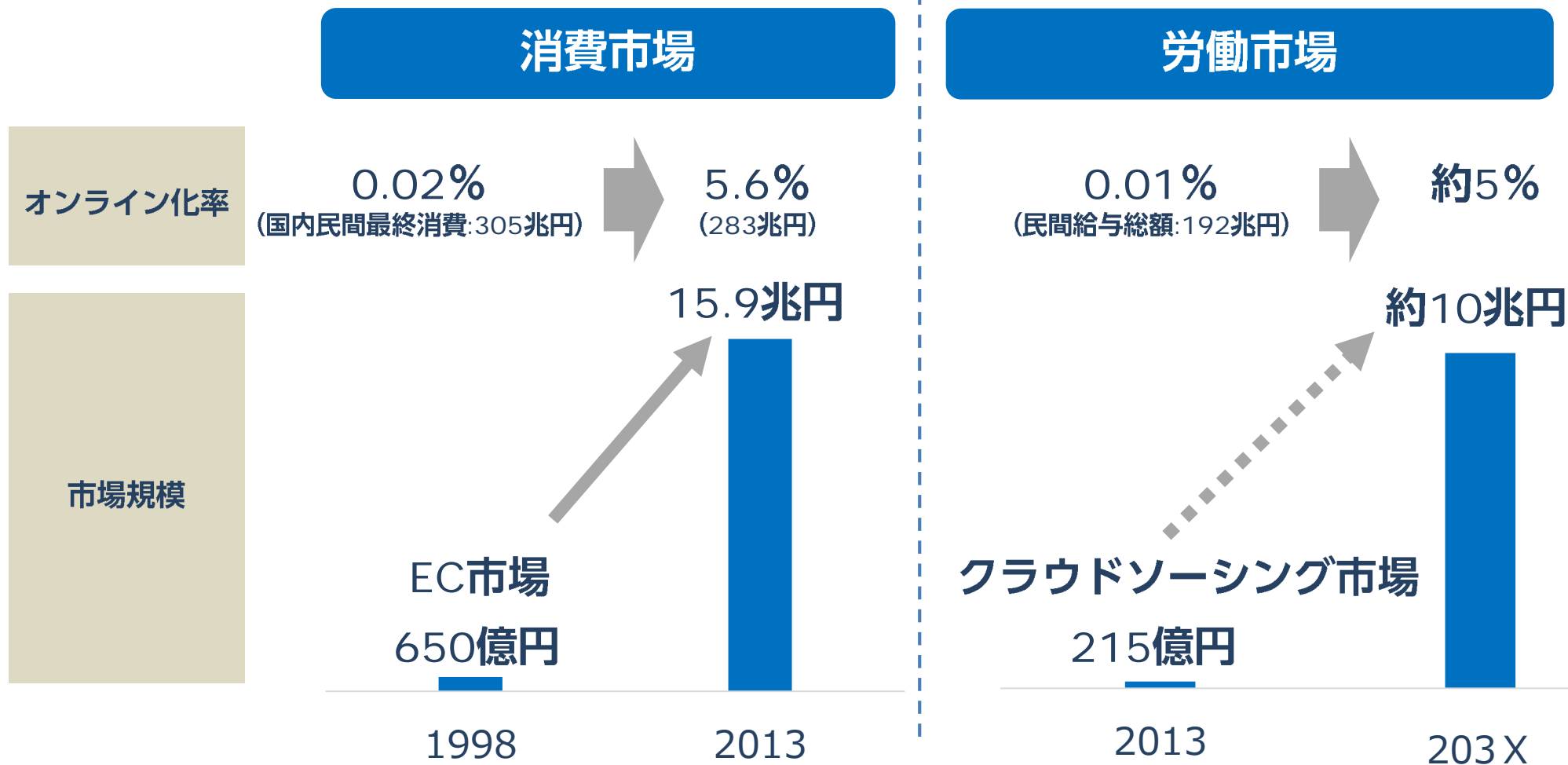


年間総契約額100億円達成時のサービス内訳イメージ

	年間 総契約額 (A)	営業収益 (B)	対総契約額 営業収益率 (= (B)/(A))
プラットフォーム サービス (中小企業向け)	70億円	14億円	20%
エンタープライズ サービス (大企業向け)	30億円	15億円	50%
計	100億円	29億円	29%

# 労働のオンライン化市場、10兆円規模の予測

- 消費と労働（収入）は社会の両輪。
- 消費のオンライン化は15年で5.6%、15.9兆円市場に成長
- 労働のオンライン化がいよいよ加速、10兆円市場が期待される



出所：EC市場の1998年は経済産業省、2013年はMM総研、クラウドソーシング市場は矢野経済研究所「クラウドソーシング市場に関する調査結果2014」

1. ビジネスモデルと強み

2. 業績ハイライト

3. 事業の状況

4. 成長戦略

# 四半期損益計算書

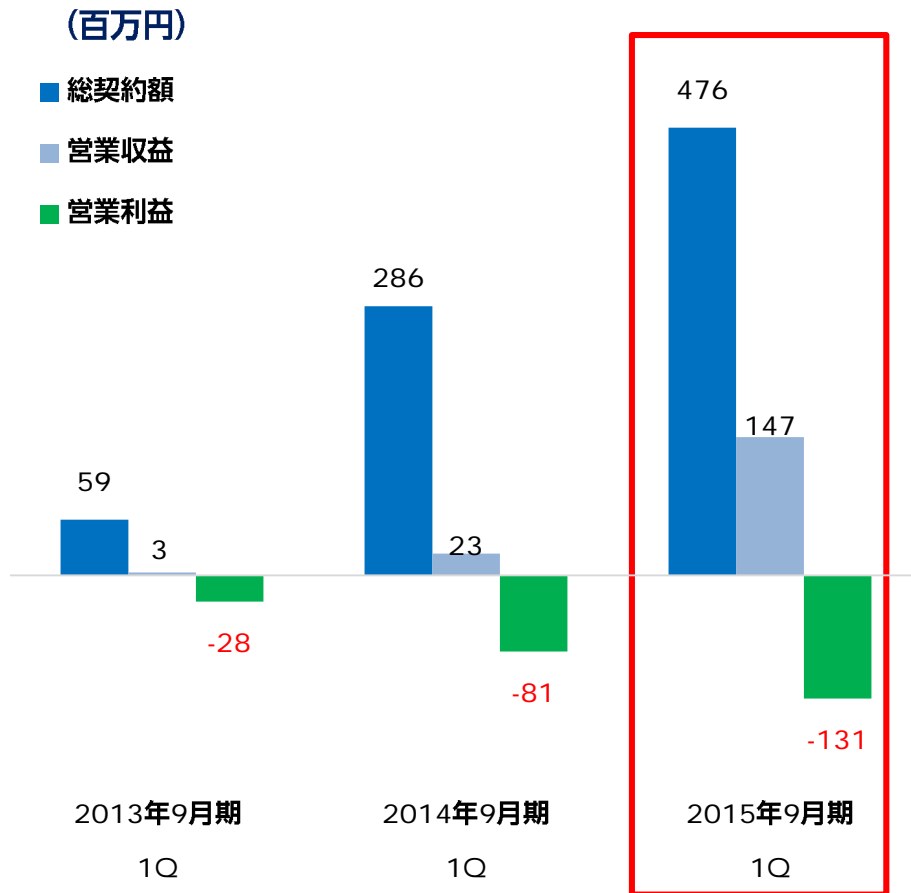
- 手数料無料キャンペーンを実施した前年同四半期に対して、総契約額は+66%、営業収益は+539%伸長
- 投資拡大により、営業利益は赤字となったが、当初計画の範囲内に収まる

単位：百万円	2015年9月期 1Q (2014年10-12月)	2014年9月期 1Q (2013年10-12月)	前年 同四半期比	2015年9月期 通期 業績見通し
総契約額	476	286	+66 %	3,460
営業収益	147	23	+539%	1,002
営業費用	279	104	+168%	1,369
営業利益	△131	△81	-	△367
経常利益	△134	△81	-	△366
当期純利益	△143	△82	-	△367

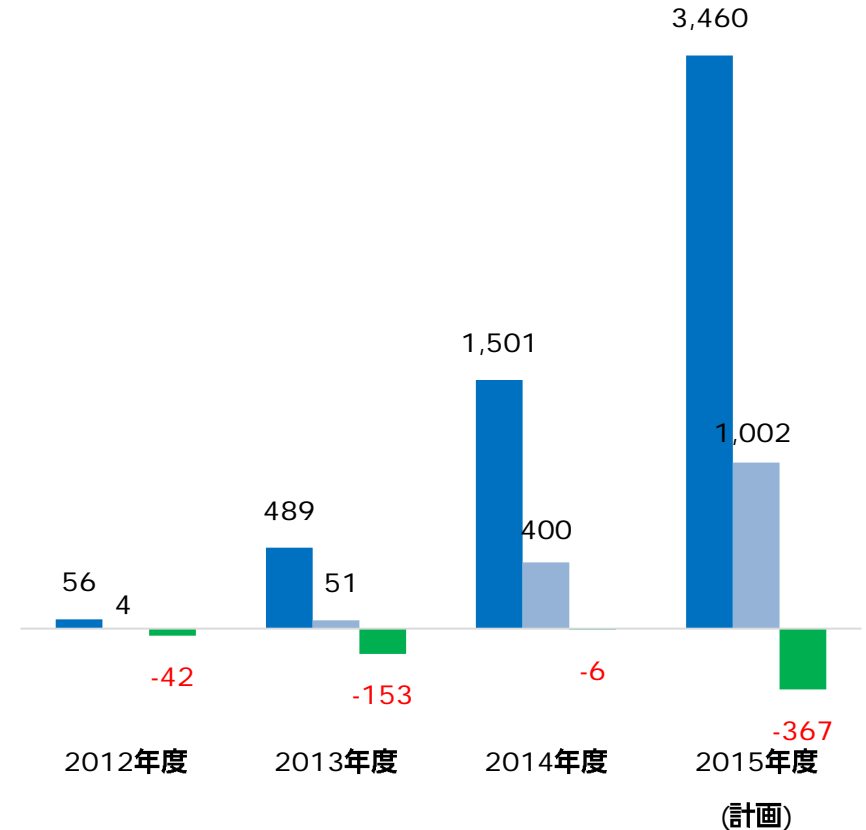
# 業績の推移

- 総契約額、営業収益ともに、計画通り順調に推移
- エンタープライズサービスは、広告・Web制作市場と同様に2Q(1-3月)・4Q(7-9月)に発注が膨らむ傾向にあり、2Q以降のさらなる成長を見込む

四半期業績推移



通期業績推移



# 四半期営業費用

- 総契約額の増加に向けた新規クライアント獲得と組織構築のため、人件費と広告宣伝費を中心に営業費用の投下を拡大

単位：百万円	2015年9月期 1Q (2014年10-12月)	2014年9月期 1Q (2013年10-12月)	前年 同四半期比
営業費用	279	104	+168%
人件費	89	37	+141%
広告宣伝費	64	43	+49%
外注費	44	5	+780%
その他費用	80	17	+371%



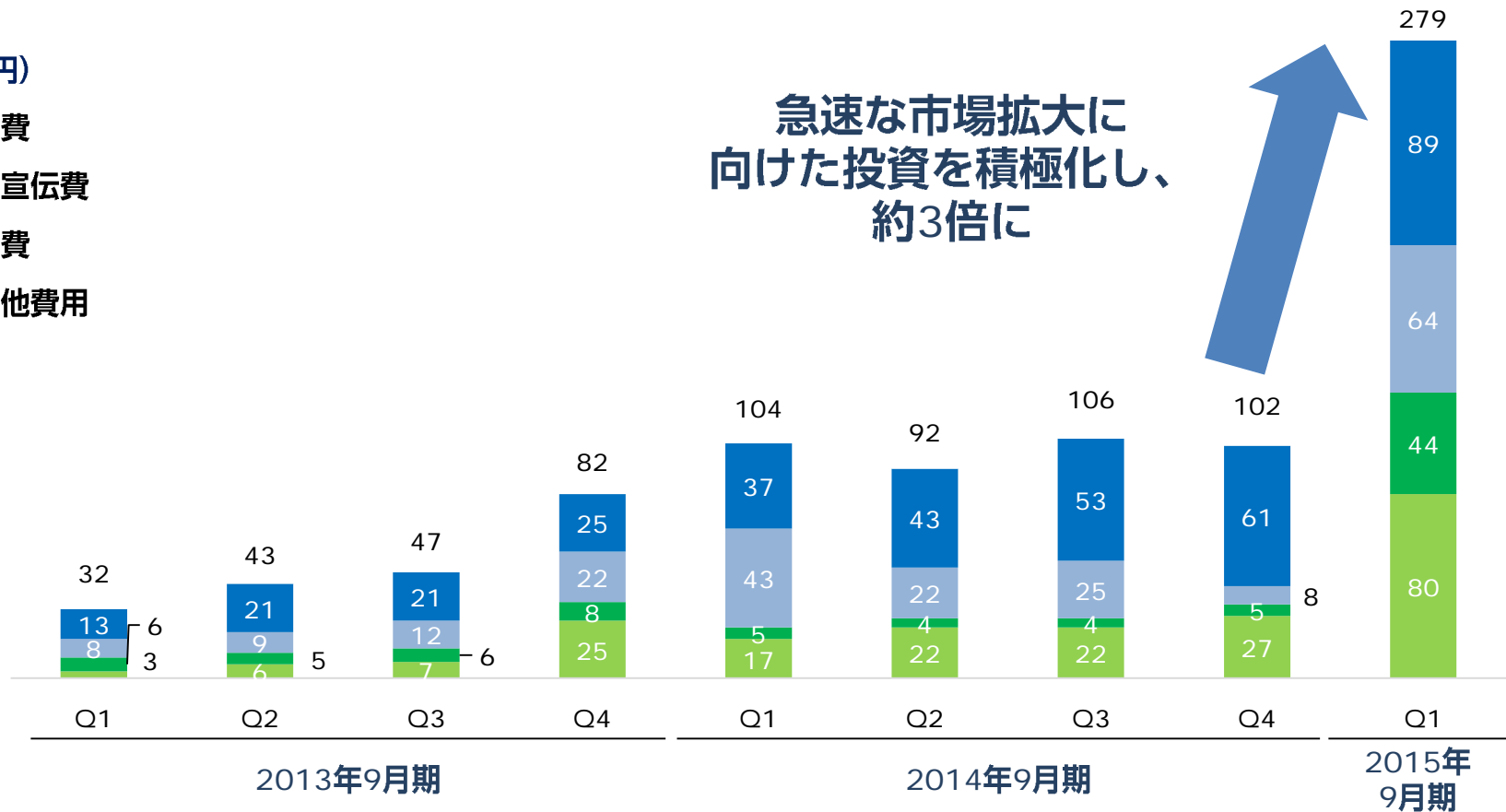
# 四半期営業費用の推移

- 総契約額の増加に向けた新規クライアント獲得と組織構築のため、人件費と広告宣伝費を中心に営業費用の投下を拡大
- その他費用には、一時的な費用として、上場関連費用(約11百万円)及びオフィス移転費用(約16百万円)が含まれる

(百万円)

- 人件費
- 広告宣伝費
- 外注費
- その他費用

急速な市場拡大に向けた投資を積極化し、約3倍に

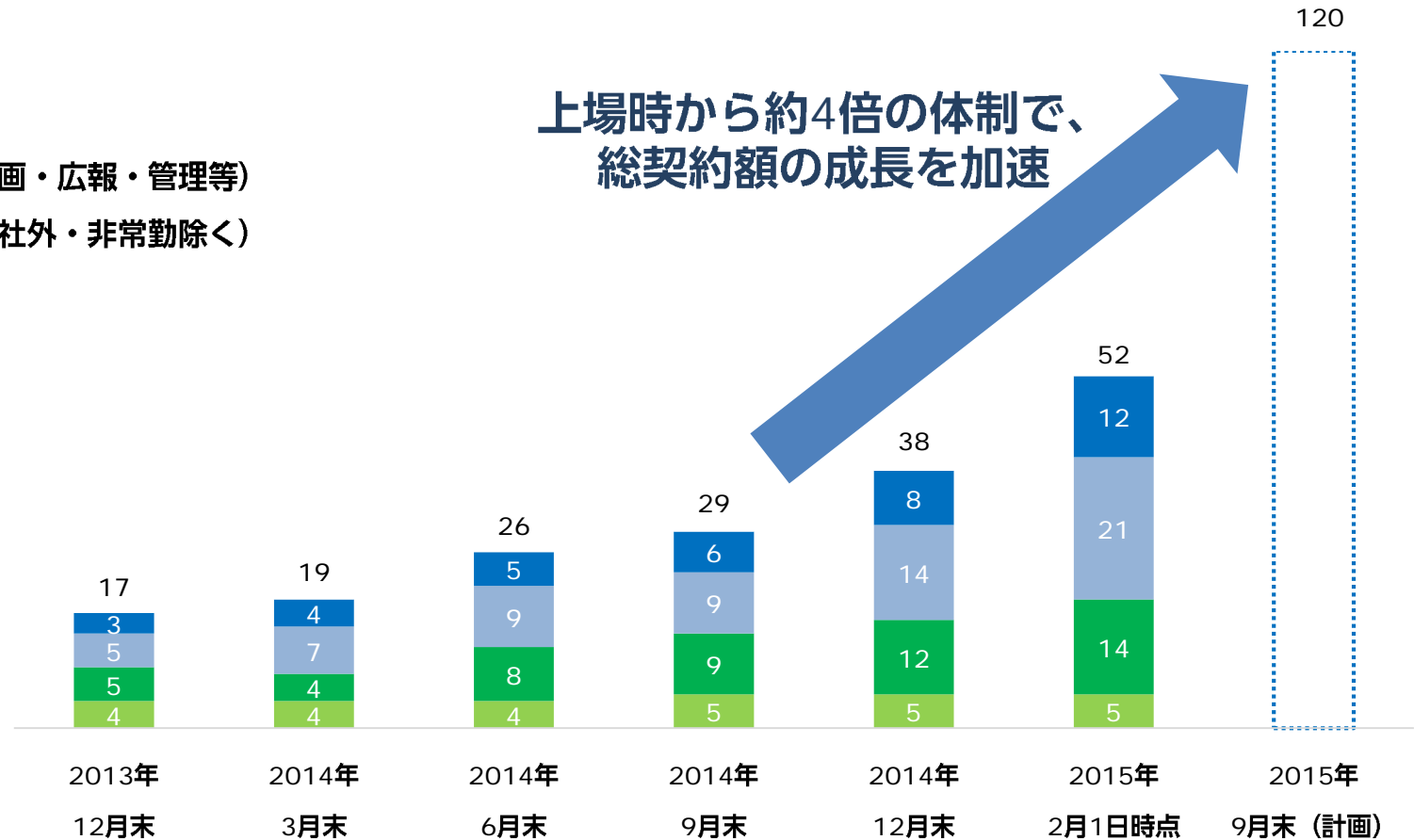


# 役職員数の推移

- 事業拡大に合わせた組織構築のため、マーケティング・開発部門を中心に採用を加速
- 今期末には、役職員は120人へ。上場時から4倍の体制とし、総契約額・営業収益の伸長、さらに営業利益拡大に向けた体制を整える

(人)

- 開発
- マーケティング
- コーポレート（企画・広報・管理等）
- 取締役・監査役（社外・非常勤除く）



# “働く”を通して人々に笑顔を

- 当社は、「“働く”を通して人々に笑顔を」をスローガンとして、サービスを絶え間なく提供・改善し、人々に新しい収入源と働く喜びを提供していきます



# プロフェッショナル人材が続々と集結

- 各分野の豊富な経験を有するプロフェッショナルを積極的に採用し、組織の中間層（マネージャー層）を強化

## 採用事例(抜粋)



清本 康裕  
経営企画 兼 IR

- 8年間に渡る金融業界での経験
  - ゴールドマン・サックス証券株式会社投資銀行部門において、約7年間資金調達案件に従事
  - 資産運用会社で、アナリストとして、インターネットセクターの業界分析・投資案件を担当
- 2015年、株式会社クラウドワークスに参画



澤田 正  
開発

- 約18年に渡る豊富な開発業務の経験
  - ニフティ株式会社において、11年以上に渡って、Webサービスの開発に従事
  - その後、ベンチャー企業において、共同創業者兼CTOとして、iOS と web サービス構築を担当
- 2015年、株式会社クラウドワークスに参画



梶田 直  
マーケティング

- 15年以上に渡ってインターネット・IT業界において、営業・新規事業開拓に従事
  - キャリアリンク株式会社、リアルコム株式会社において、一貫して、大手企業を中心としたBtoB営業に従事
  - NTTレゾナントを経て、株式会社もしも では新規事業を担当後、取締役に就任
- 2014年、株式会社クラウドワークスに参画



村田 拓  
広報

- 15年以上に渡るメディア・広報業務経験
  - 玄光社において、7年間に渡って編集業務に従事
  - その後、株式会社タミヤにて2006年から一貫して広報業務を担当
- 2013年、株式会社クラウドワークスに参画



種村 美和子  
経理・財務

- 新卒以来、複数のベンチャー企業において、一貫して、経理・財務業務に従事
  - 株式会社エニグモでは、上場準備を担当
- 2013年、株式会社クラウドワークスに参画

# 貸借対照表

- 2014年12月の上場により、今後の成長加速に向けた資本基盤は充実

単位：百万円	2014年12月	2014年9月	前四半期比
流動資産	2,668	1,608	+66%
うち、現金同等物	2,226	1,215	+83%
固定資産	83	56	+48%
総資産	2,751	1,665	+65%
流動負債	435	384	+13%
固定負債	25	-	-
純資産	2,291	1,281	+79%

1. **ビジネスモデルと強み**

2. **業績ハイライト**

3. **事業の状況**

4. **成長戦略**

# 年間総契約額100億円に向けた重点的取り組み

## ① 「エンタープライズ」

大企業クライアント  
の開拓・深耕

- 重点クライアントに対するエンタープライズ営業体制の強化による取引拡大
- 特定企業の特定ニーズに最適化したカスタマイズされたシステム提供による固定客化

## ② 「メイカースワークス」

製造業向けサービス  
新市場拡大への布石

- 設計や試作などの製造業をはじめ、幅広い仕事に対応するためのシステム改修
- 特化型クラウドソーシング、外部ネットワークとの連携による案件の質・量の厚み増加

## ③ 産官一体となった クラウドソーシング普及 とユーザー拡大

- 政府・地方自治体・地域社会を巻き込んだクラウドソーシング普及活動  
「クラウドワークス アンバサダー」の推進
- マーケティング・PR活動の強化

## ①エンタープライズ

## グローバル企業による様々な分野での活用が広がる

## 【ユナイテッド航空】

新規路線の販売戦略アイデアを  
クラウドワーカーから募集

UNited

飛鳥飛鳥  
「羽田ーサンフランシスコ線」  
販売戦略アイデア募集

募集期間 10/7 ~ 10/21

賞金 総額5万円 (1万円×5名)

募集要項 (応募資格) 1名  
羽田ーサンフランシスコ  
エコノミークラスペア航空券!

募集期間 | 2014.10.7 (水) ~ 2014.10.21 (水) | 賞金 | 総額50,000円 (10,000円×5名)

## 【ネスレ日本】

クラウドワーカーと新商品開発を推進  
アンケート・アイデア募集・デザイン  
の3ステップを実施

Nestle x Crowd Works

第2弾

お菓子の  
商品企画コンテスト

あなたの意見から  
新しいお菓子が生まれるかも…?

アンケート・アイデア募集・商品デザイン

募集期間 | 2015.1.28 (水) ~ 2015.2.11 (水) | 賞金 | 50,000円 (1名)

## 【パナソニック】

Panasonic Store内で提供する  
無料写真加工 (レタッチ) サービスの  
実作業をクラウドワーカーに委託

お気に入りの写真を無料で素敵な写真に加工!

LUMIX CLUB フォトレタッチ  
無料お試しキャンペーン!

募集期間 | 2015.1.28 (水) ~ 2015.2.11 (水) | 賞金 | 50,000円 (1名)

## 【ユニバーサルミュージック】

人気歌手のアルバムのマーケティング  
アイデアを募集

UNIVERSAL x Crowd Works

徳永英明 NEWアルバムの  
マーケティングアイデアコンテスト

VOCALIST 徳永英明 (1969年10月12日生まれ)

募集期間 | 2014.12.11 ~ 2014.12.24 | 賞金総額 | 10万円 (10名) ※賞金に上記以上の確定が保証される!

## 【フィアット】

ブランド訴求キャンペーンで使用される  
公式キャラクターを募集

Fiat x Crowd Works

あなたのキャラクターが  
みんなのSmileをつくる。

公式キャラクター  
大募集!!

応募期間 | 1月19日~2月8日 | 賞金 | 最優秀者には250,000円 (1名)

## 【トヨタIT開発センター】

自動車走行動画の目視による  
内容判定作業を  
多数のクラウドワーカーに  
マイクロタスクとして委託



# モノづくり分野での活用事例が急増

- 製造業分野の技術者やプロダクトデザイナーが活躍できる仕事が増加

## 直近のメイカースワークスでのお仕事投稿実績（抜粋）

### パッケージ・プロダクトデザイン

- アウトドア用LEDライトの  
プロダクトデザイン
- 国産3Dプリンターの本体カバーのデザイン
- 野外フェス向け！可愛いアウトドア・  
レインブーツのデザイン
- 日本らしい訪日外国人向け  
携帯電話SIMカード商品ケースのデザイン
- サクッとした生地にクリームが入った  
“プチシュー” のパッケージデザイン
- 飲みたくなる「ダイエットサポート茶」の  
パッケージリニューアルデザイン
- ネコ用トイレのプロダクトデザイン
- タトゥーシール的高级感あるベーシックな  
パッケージデザイン
- 車載アクセサリーの化粧箱デザイン
- りんごビールのクリスマスラベルデザイン

### ハードウェア設計

- リチウムイオン電池を使った、  
安価な1人乗り電動カートの設計・製造
- 圧縮バネ、回転体を使った  
エクセル計算式の作成
- 10インチタブレット用の  
簡易防水プラケースの製造及び  
壁などへの取り付け金具製造
- WiFiまたはBluetoothで施錠・開錠できる  
電子錠モジュール開発 or 同等商品の調査
- GPSを活用した電動車いすのハードウェア・  
ソフトウェア設計についての資料作成
- 天体望遠鏡の架台の機械設計
- センサーとPCと接続するIO部の設計
- Bluetooth接続小型タッチパッドの回路設計  
+ソフト
- 自走式で壁を走れるロボットの制作
- 音楽電子機器（エフェクター）の  
回路基板設計

### 建築設計・パース・3Dプリンタデータ

- 大手コンビニエンスストア店舗の  
簡単なレイアウト作成
- ホテルのクリスマス装飾の  
ラフスケッチ作成
- 展示会ブースのパース・デザイン制作
- 携帯ストラップ用文鳥マスコットの  
3Dデータ作成
- 【3Dプリンターde結婚指輪】  
ジュエリーCADデザイナー募集
- 3Dプリンタ用幾何学データ作成
- システムキッチンのパース図面
- スマートフォンアクセサリの  
3D制作図面の作成
- 広告用手書き風戸建パース試作
- JWCADにて建築平面図に  
配管図を書き入れ作成

②メイカーズワークス

# メイカーズワークスで新たなモノづくりが実現

- 個人の力を活かした新たなモノづくりの可能性が広がっている

## 【ジュエリー】

大手ジュエリーメーカー桑山が  
プレゼント用ダイヤモンドペンダントの  
新作デザインを募集



実際に商品化され、国際宝飾展でお披露目



## 【月面探査ロボット】

国際宇宙開発レース  
「Google Lunar XPRIZE」  
に挑戦する  
民間月面探査チーム「HAKUTO」  
が開発進行管理スタッフを募集



2015年1月、チーム「HAKUTO」はレースの中間賞を受賞し、賞金50万ドルを獲得



③産官一体となったクラウドソーシング普及

# 行政による「クラウドワークス」活用はさらに加速

- 新たに環境省、農林水産省が「クラウドワークス」を利用。中央官庁の利用実績は6省に
- 地方自治体の利用も拡大し、20を超える

## 【環境省】

NEW!

「省エネ型ノンフロン・自然冷媒製品普及事業」のロゴデザイン募集!



## 【島根県】

NEW!

県庁主催 東京のRubyエンジニアを対象にしたセミナーのネーミング募集



## 【農林水産省】

NEW!

介護食品「スマイルケア」普及浸透のためのロゴマークの作成



## 【大阪府茨木市】

NEW!



## 【福島県石川町】

NEW!



## 【経済産業省】

「中心市街地活性化支援事業「街元気」」のロゴデザイン募集!



## 【国土交通省】



## 【外務省】



## 【総務省】



## 【京都府】



## 【宮崎県】



## 【大阪市】



## 【京都市】



# クラウドソーシングによる地域活性化への取り組みが具体化

- クラウドワークス・アンバサダーは全国100団体に拡大
- 宮崎県日南市がアンバサダーに就任、市として月収20万円の個人ワーカークの創出を宣言

クラウドワークス・アンバサダー

宮崎県日南市は  
地域でのクラウドソーシング活用の旗手に



- 全国初の公設コワーキングスペース「油津レンガ館」にクラウドワーカーズシートを設置  
(クラウドワークスユーザーは月3回まで無料利用可)
- 月収20万円クラウドワーカー育成プロジェクト立ち上げ  
(日南市が選抜したワーカーにクラウドワークスが仕事を提供し、月収20万円を獲得するまで市内クラウドワークスアンバサダーが支援)
- 6次産業支援プロジェクト  
(日南市の支援の下、農家や漁師がクラウドソーシングを活用し、地元産品のPRや新商品開発を実施)

# クラウドソーシング日本代表

- ユーグレナ社（バイオ）やサイバーダイナ社（ロボット）などと並び、新しいワークスタイルづくりに挑戦するクラウドソーシング事業者の日本代表として、栄誉ある賞を受賞

## 経済産業省

第1回「日本ベンチャー大賞」  
審査委員会特別賞（ワークスタイル革新賞）



2015年1月

## 新日本有限責任監査法人

「EY Entrepreneur Of The Year 2014 Japan」  
チャレンジング・スピリット部門 大賞



2014年12月

1. **ビジネスモデルと強み**

2. **業績ハイライト**

3. **事業の状況**

4. **成長戦略**

# 収益モデル

- プラットフォームは、成果報酬型の収益モデルを採用
- エンタープライズは、案件の進行管理手数料モデルとして第二の収益軸に

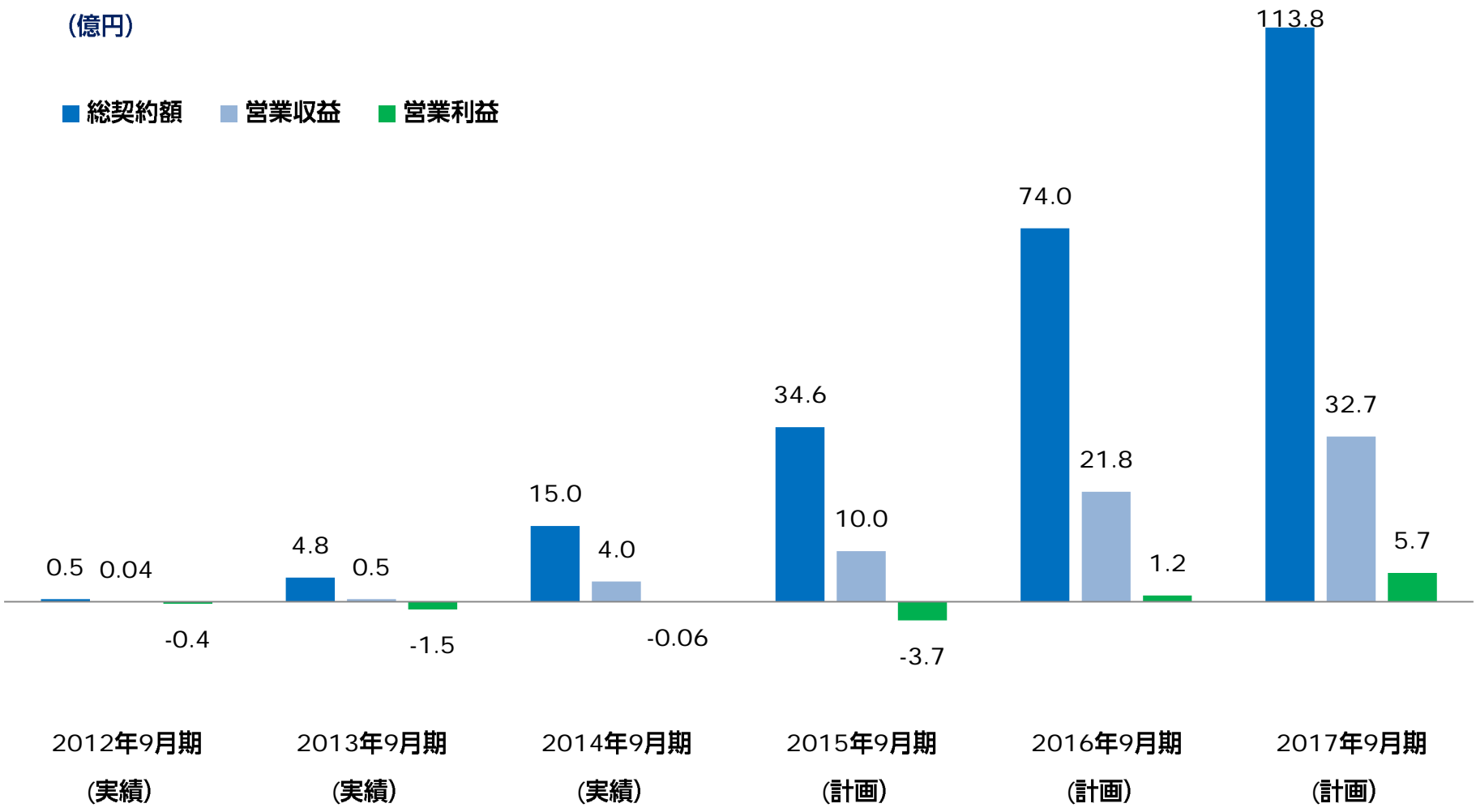
事業	サービス	対象	収益
クラウドソーシング 事業 「クラウドワークス」	プラットフォーム (中小企業向け)  ネットで完結  2012年3月開始	クラウド ワーカー (受注者)	① 「 <b>成果報酬型の収益モデル</b> 」  仕事のマッチングした成約金額に応じて システム利用料として報酬確定金額の5~20% (契約金額により変動)
		クライアント	オプション料金 (任意)
	エンタープライズ (大企業向け)  ネット+リアル  2014年1月開始	クライアント	② 「 <b>進行管理手数料モデル</b> 」  当社が直接の業務委託先となる場合の案件の 進行管理手数料
			導入支援、コンサルティング、OEM提供等

# 2017年9月期までの事業計画

- 短期目標である総契約額100億円に可能な限り早く到達したうえで、2017年9月期の計画値達成を目指す

(億円)

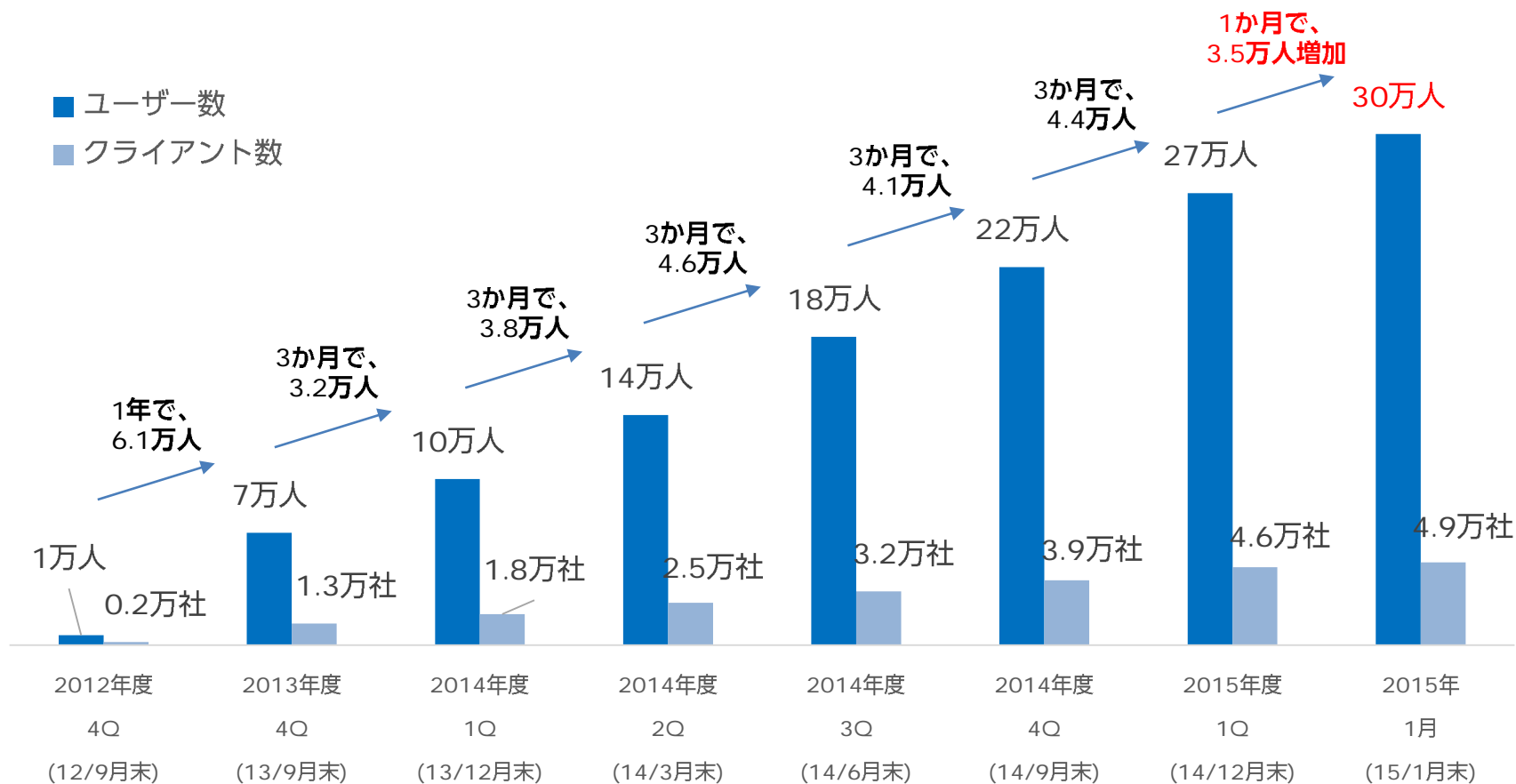
■ 総契約額 ■ 営業収益 ■ 営業利益





# ①プラットフォームサービス

- サービス開始から約3年で、プラットフォームのユーザー数は30万人に到達
- 2015年1月は**単月で3万人増加**し、増加ペースは加速
- クライアント数も約5万社まで成長



# ①プラットフォームサービス

- プラットフォームサービスの成長はクライアント数の増加によって牽引される。  
プラットフォーム総契約額70億円に向け、3年以内に累計19万社の新規獲得を目指す

	実績：11.7億円 (2014年9月期)	短期目標：70億円 (2017年9月期中)
事業規模	プラットフォームサービス 年間総契約額	
	クライアント数	4万社 → 23万社
投資	×	×
	1クライアント当たり 総契約額	2.9万円 → 3万円
	新規クライアント数	1年間で2.6万社 → 3年以内に累計19万社
	広告宣伝費	1年間で約1億円 → 3年間で累計約7億円

クライアント数の増加が、牽引

## ② エンタープライズサービス

- 大企業開拓においては、インターネット業界としては稀な対面コミュニケーションを重視した営業活動を実施
- 2014年1月の立ち上げから1年で150社のアカウント、80%以上の継続利用を獲得



当社の強み

セミナー/展示会  
(年間200回以上)

メディア露出  
(年間100件以上)

非インターネット業界  
大企業出身者による  
ニーズ発掘と提案

業務分解・発注ノウハウ  
ワーカーDB

発注プロセス標準化  
アカウント別  
カスタマイズシステム



社会的信頼性の高い大企業の活用事例が  
類似企業での活用につながる

# ② エンタープライズサービス

- ・ アカウントプランナー（法人営業）とディレクターの体制を強化し、クライアント数の増加・各クライアントの深耕を目指す

	実績：3.2億円 (2014年9月期)	短期目標：30億円 (2017年9月期中)			
事業規模	エンタープライズサービス 年間総契約額				
	エンタープライズ アカウント数	150社	→	700社	人員増強によるクライアント数の増加
×	×		×		
1アカウント当たり 年間総契約額	210万円	→	420万円	クライアントの深耕による単価増	
推進体制	エンタープライズ 人員数	8人	→	75人	出身企業の例 電通、リクルート、野村證券、楽天、NTT、日本興亜損保、全日空等
	×	×		×	
	1名当たり 総契約額	4,000万円	→	4,000万円	

**【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おきください。

**【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

経営企画・IR担当 田中・清本

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp