

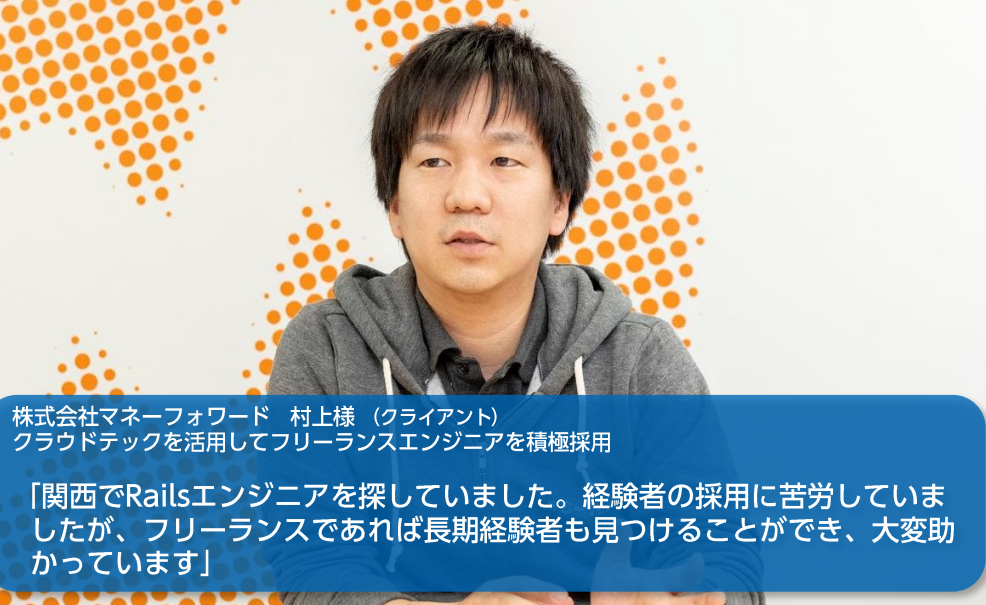


Crowd
Works



神戸市長 久元様 (クライアント)
幅広い方の知見・ノウハウを積極的に市政に取り入れたいと考えクラウドリングスを活用

「Withコロナの時代となり、これまでと比べ「副業」という働き方が持つ価値が大きく変化しています。東京など全国の方々に、神戸の仕事をしていただくことで、市民サービスの向上にもつながると確信しています」




株式会社マネーフォワード 村上様 (クライアント)
クラウドテックを活用してフリーランスエンジニアを積極採用

「関西でRailsエンジニアを探していました。経験者の採用に苦労していましたが、フリーランスであれば長期経験者も見つけることができ、大変助かっています」

「働き方革命」

株式会社クラウドワークス 2020年9月期 通期 決算説明資料

証券コード：東証マザーズ 3900



坂本様 (クラウドワーカー)
海外在住、クラウドワークスの就業プログラム「クラウドカレッジ」を機にライティングを開始

「コロナ禍を機に本業のバイオリン製作だけでなくライティングを始めました。このような働き方は自身のスキルアップとなるだけでなく、子供たちのこれからの未来にも役立つと思っています。」



ボゴフ・クレフ様 (日本国籍取得後：徳川武様) (クラウドワーカー)
フロントエンド・エンジニアとして、クラウドテックを介しフルリモート勤務

「フルスタックエンジニアとして活躍できるよう、JavaやNode.jsなども勉強中。将来は日本で起業して、エンジニアの働き方を革新していきたいと考えています」

企業と個人がオンラインで直接つながり仕事を受発注できる、
新しいオンライン人材マッチングプラットフォームを開発・運営



67.0万社

クライアント

- 最適なスキル・実績を持った人材が見つかる
- 必要なときに必要なだけ依頼できる
- 仕事の依頼にかかる費用は無料



「クラウドワークス」

仕事依頼

オンラインで直接つながり、マッチング

業務実行・納品

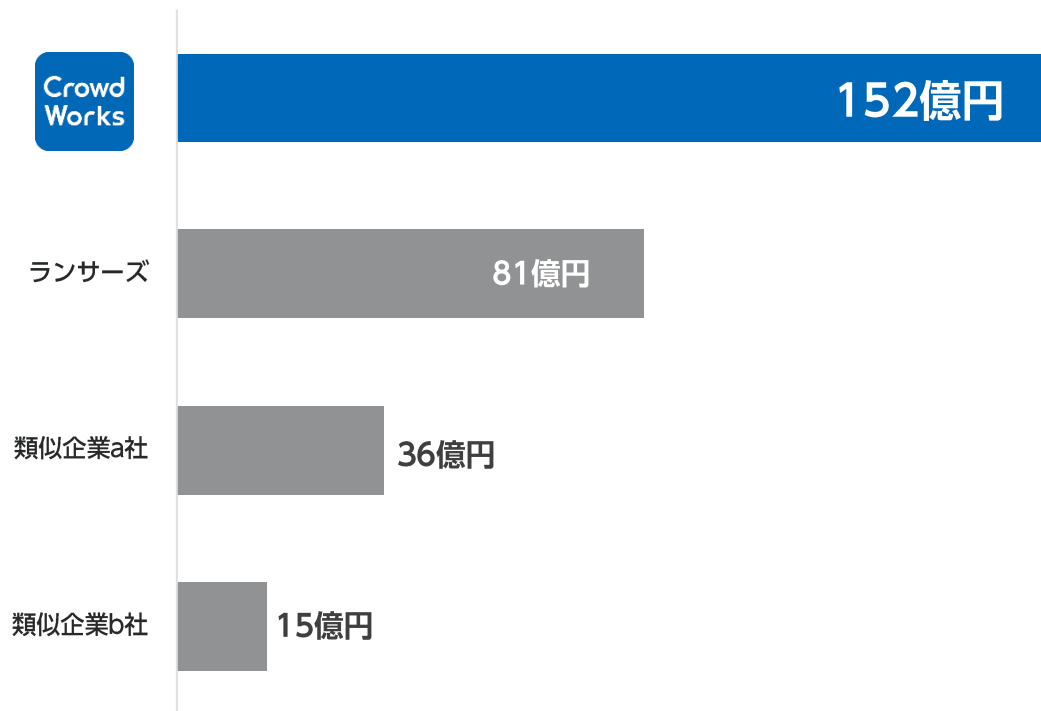


410.4万人

クラウドワーカー

- 自分のスキル・実力にあった仕事を探せる
- 自分のライフスタイルに合わせて柔軟に働ける
- 契約や報酬受け取りもサポート

オンライン人材マッチングプラットフォーム 業界No.1 ※1



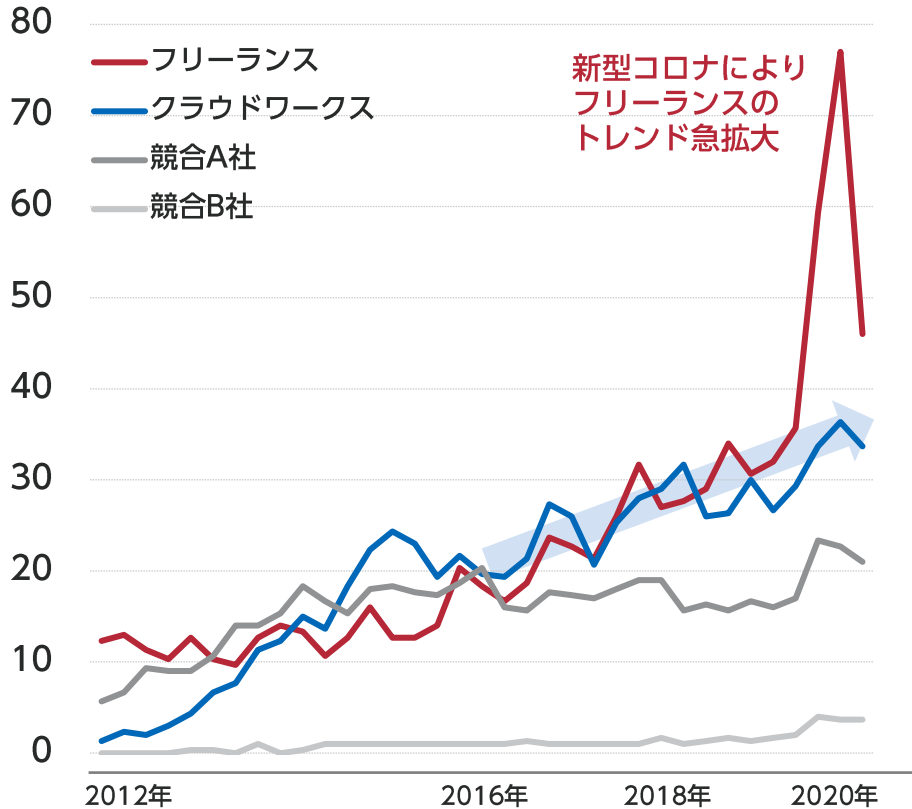
※1 フリーランス・在宅ワーカー等の人材を企業にマッチングする類似上場企業の直近期末取扱高（総契約額・流通金額）を比較

オンライン人材プラットフォームにおける圧倒的なブランド力

「クラウドワークス」の検索トレンドは「フリーランス」と共に急成長し競合を圧倒
クラウドソーシング利用意向度に関する調査においても競合他社を抑えて業界No.1

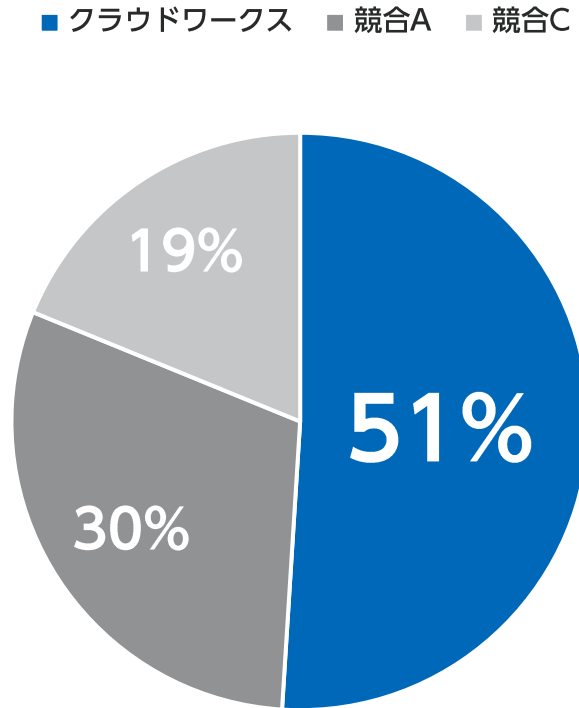
キーワード検索トレンド推移

(キーワードの人気度)



※出典：Googleトレンドによるキーワードトレンド調査

クラウドソーシング利用意向度



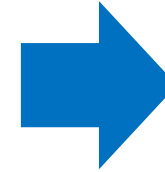
※出典：ラクスル クラウドソーシング利用者に関する調査（調査期間：2020年8月）
過去1年以内利用者のうち次回利用意向あり（ブランド選好：高）と回答した割合

2019年9月期振り返り

2020年9月期方針

マッチング
事業

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



投資
集中

受託事業

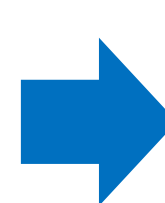
案件の納品時期により、連結四半期業績の変動が大きく発生し成長率が低下
案件の原価率高騰によりテイクレートも低下
今後の成長戦略の見直しから縮小を行いたい



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

2020年9月期 通期業績サマリー

総契約額	: 15,218百万円	前年同期比 +3.1%	予算比 101.4%
売上高	: 8,728百万円	前年同期比 ▲0.2%	予算比 102.1%
売上総利益	: 3,322百万円	前年同期比 +6.4%	予算比 100.7%
EBITDA	: ▲181百万円	前年同期比 ▲349百万円	
営業利益	: ▲298百万円	前年同期比 ▲346百万円	予算比 +202百万円

マッチング事業は売上・売上総利益の予算の前年比+20%を達成
 営業利益もTVCMのテストマーケティング費用(約2.4億円)を除けば黒字水準にまで成長
 受託事業については、縮小利益化方針のもと黒字を達成。また、第4Qに子会社の売却に成功

	マッチング事業			受託事業			新規事業・その他
総契約額	127.7億円	前年同期比	+16.0%	22.8億円	前年同期比	▲30.3%	1.6億円
売上高	63.0億円	前年同期比	+23.3%	22.8億円	前年同期比	▲30.4%	1.4億円
売上総利益	27.5億円	前年同期比	+22.4%	5.1億円	前年同期比	▲25.1%	0.5億円
EBITDA	▲1.8億円	前年同期比	▲2.0億円	1.4億円	前年同期比	+0.5億円	▲1.2億円
営業利益	▲2.4億円	前年同期比	▲2.3億円	0.8億円	前年同期比	+0.2億円	▲1.2億円

(※1) セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。

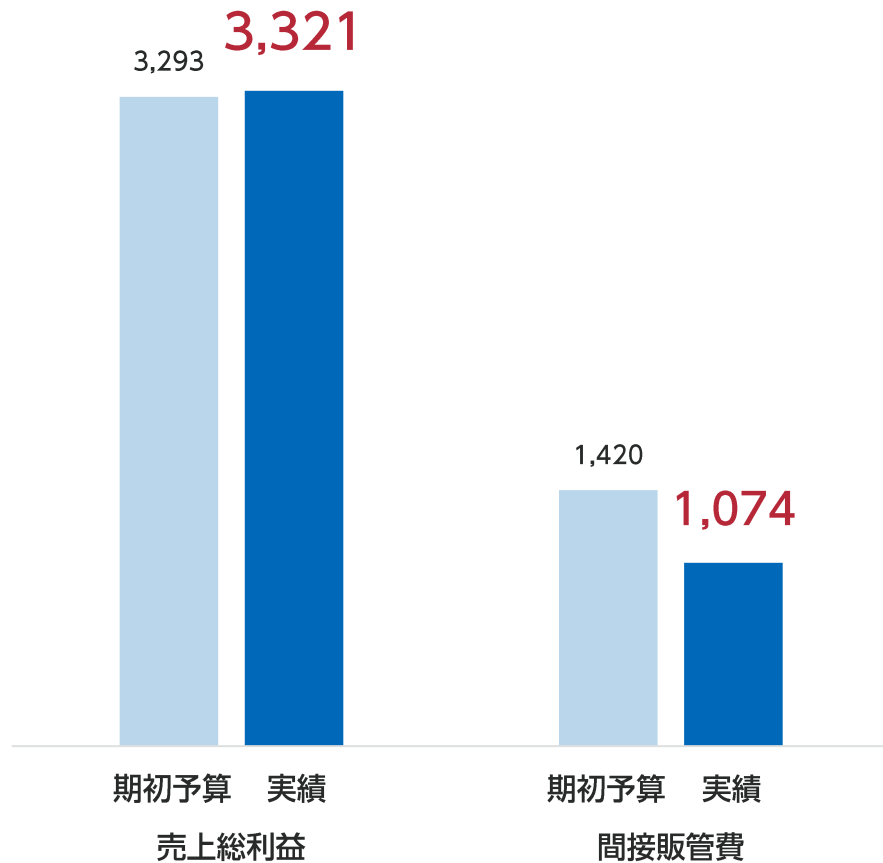
(※2) 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。

期初の方針通りマッチング事業に集中し、マッチング事業の総契約額は前年同期比+16.0%成長
 テイクレートは前年同期比+1.1%改善し、売上総利益は+22.4%成長

セグメント	総契約額		テイクレート	=	売上総利益
① マッチング事業	127.7億円 (前年同期比 +16.0%)	×	21.5% (前年同期比 +1.1%)	=	27.5億円 (前年同期比 +22.4%)
② 受託事業	22.8億円 (前年同期比 ▲30.4%)	×	22.6% (前年同期比 +1.6%)	=	5.1億円 (前年同期比 ▲25.1%)
新規事業・その他	1.6億円 (前年同期比 ▲66.2%)	×	35.8% (前年同期比 ▲26.2%)	=	0.5億円 (前年同期比 ▲80.5%)
合計	152.1億円 (前年同期比 +3.1%)	×	21.8% (前年同期比 +0.7%)	=	33.2億円 (前年同期比 +6.4%)

● テイクレート：売上総利益÷総契約額 当社の取扱い契約高から生み出される付加価値（売上総利益）の率（%）

1年を通して生産性向上プロジェクトを推進し、
売上総利益は予算達成、間接販管費は大幅削減 (3.5億円) に成功。黒字化にむけ進展



2020年9月期 通期

売上総利益 予算達成

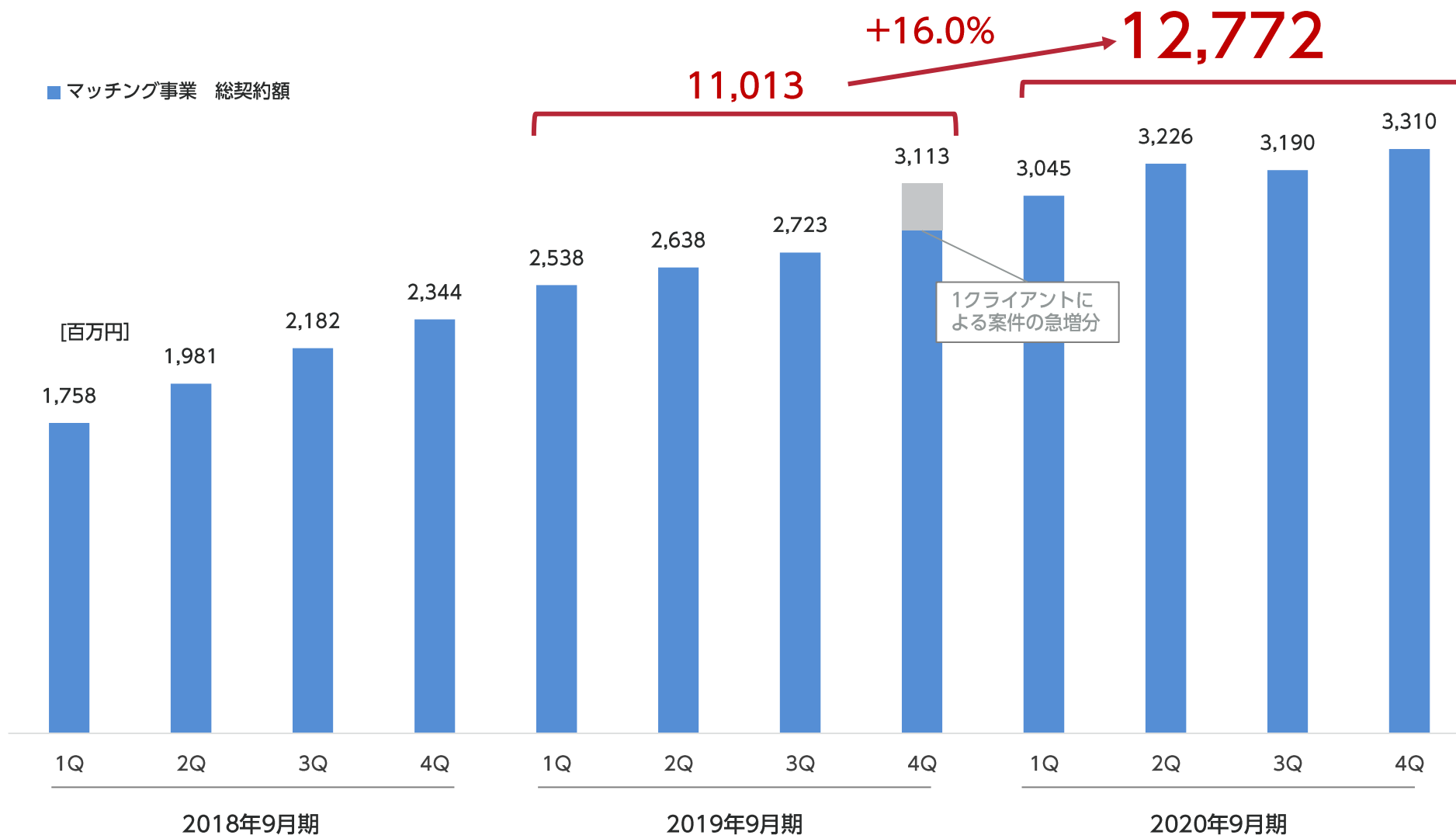
間接販管費 3.5億円削減

※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（人件費・広告費・業務委託費を除きます）

	概要	自社評価
全社	<ul style="list-style-type: none"> • 期初の方針「選択と集中」に従いマッチング事業の成長率は予算を上回り、受託事業は子会社である電縁・IOSI社の売却に成功 • 生産性向上プロジェクトに取り組み、売上総利益は予算達成しながら、間接販管費を3.5億円削減することに成功 • 営業利益は▲2.9億円で着地し、開示予算▲5～▲6億円から上方修正 	◎
マッチング事業	<ul style="list-style-type: none"> • 総契約額は前年同期比+16.0%、売上高は+23.3%、売上総利益は+22.4%とコロナ禍で成長継続、売上・売上総利益は予算を上回る • テイクレートは21.5%と前期比で+1.1%改善 • 営業利益は▲2.4億円となり、テストマーケティングとして実施したTVCM費用 約2.4億円を除けば黒字水準を達成 	◎
受託事業	<ul style="list-style-type: none"> • 総契約額・売上高・営業利益すべてにおいて予算以上の着地 • 7月に子会社の株式譲渡を実施し、マッチング事業への集中体制を構築 • 第4Q以降は連結業績から子会社の業績を除外 	◎

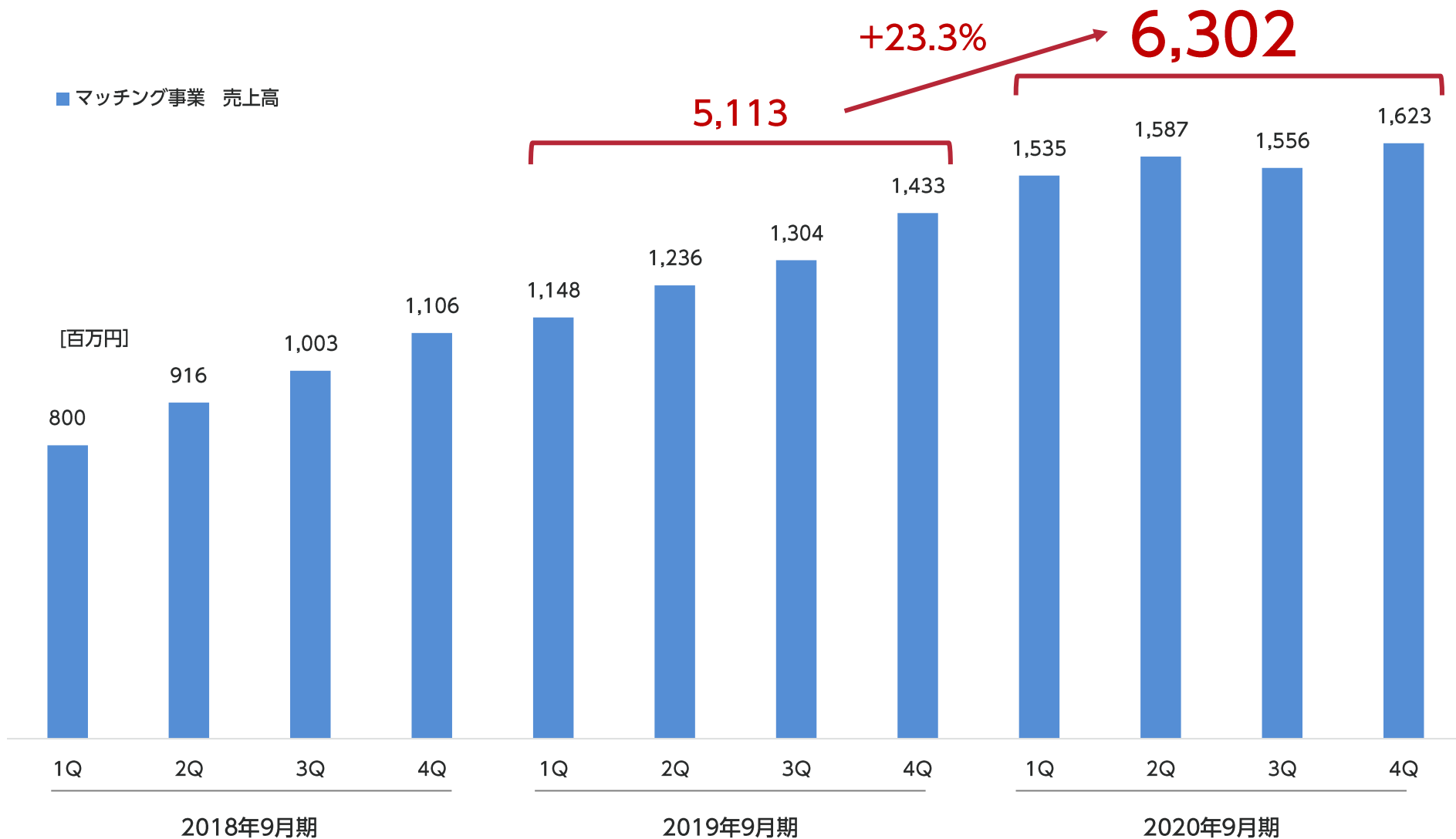
① マッチング事業 総契約額

マッチング事業の総契約額は前年同期比+16.0%成長。コロナ禍を経て第4Qに成長が回復



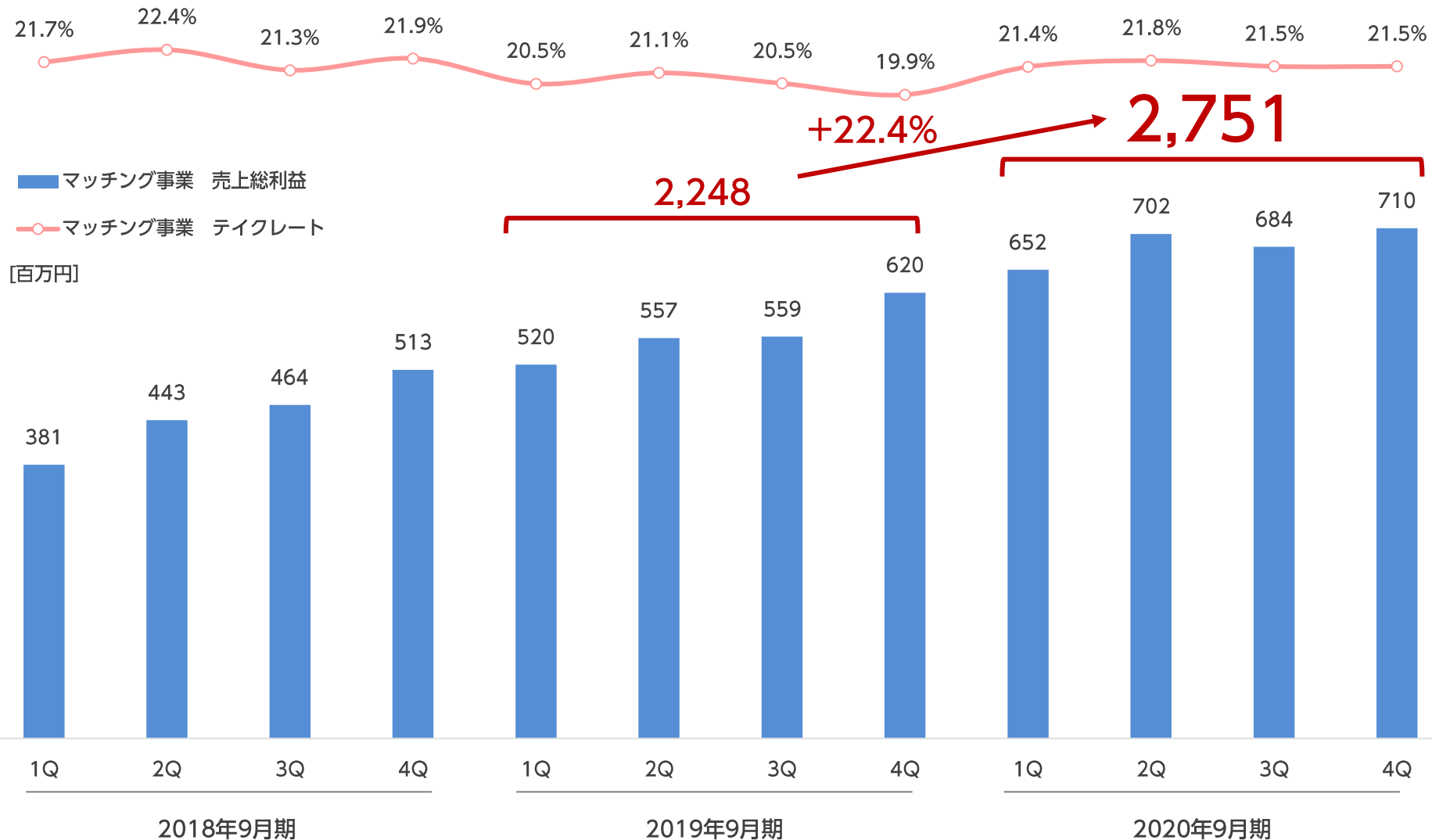
① マッチング事業 売上高

マッチング事業の売上高は前年同期比+23.3%と予算+20%を超える成長



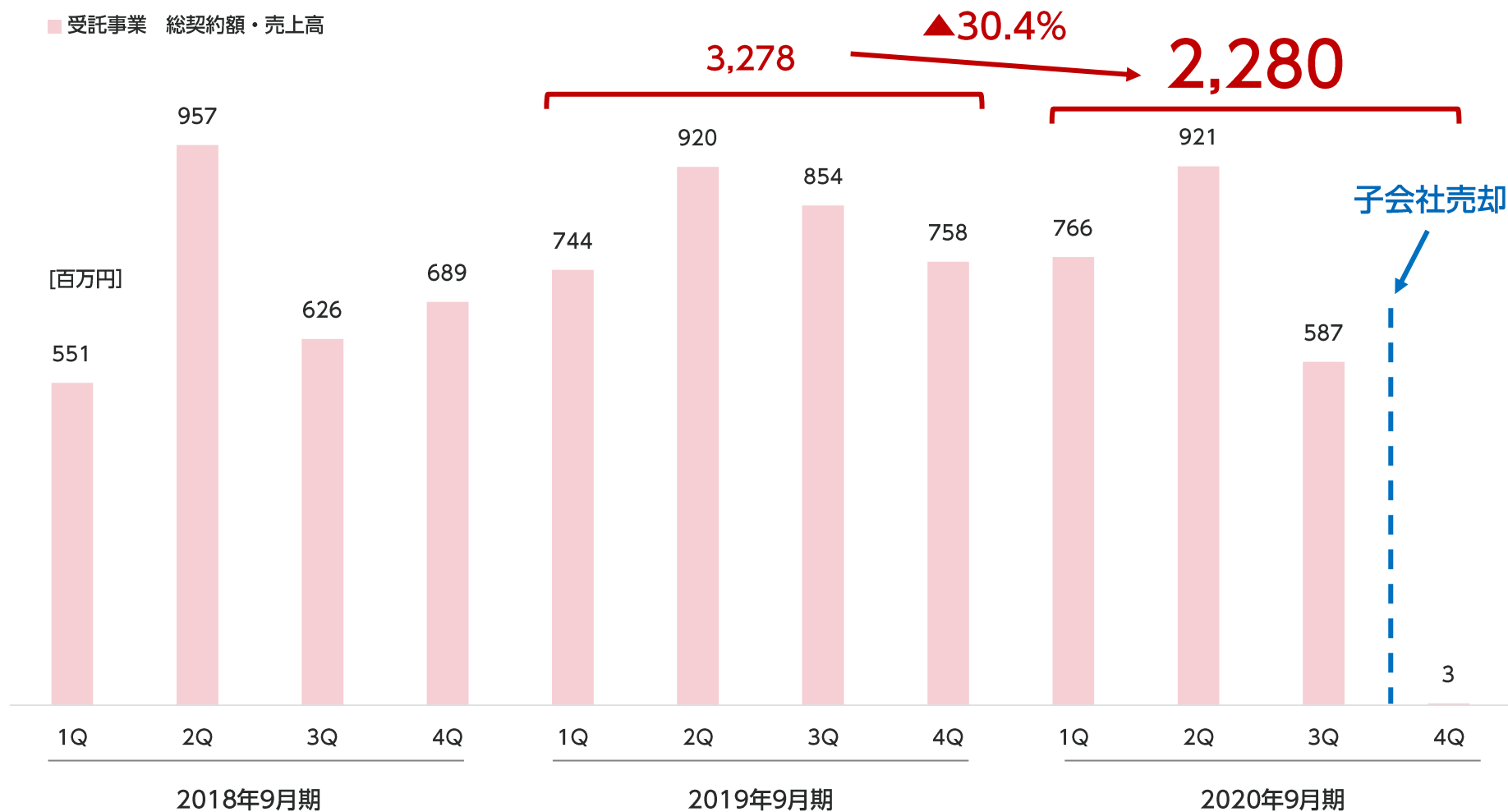
① マatching事業 売上総利益・テイクレート

売上総利益は前年同期比+22.4%と予算+20%を超える成長
 第4Qは過去最高を記録し、テイクレートも前年同期比で+1.1%改善



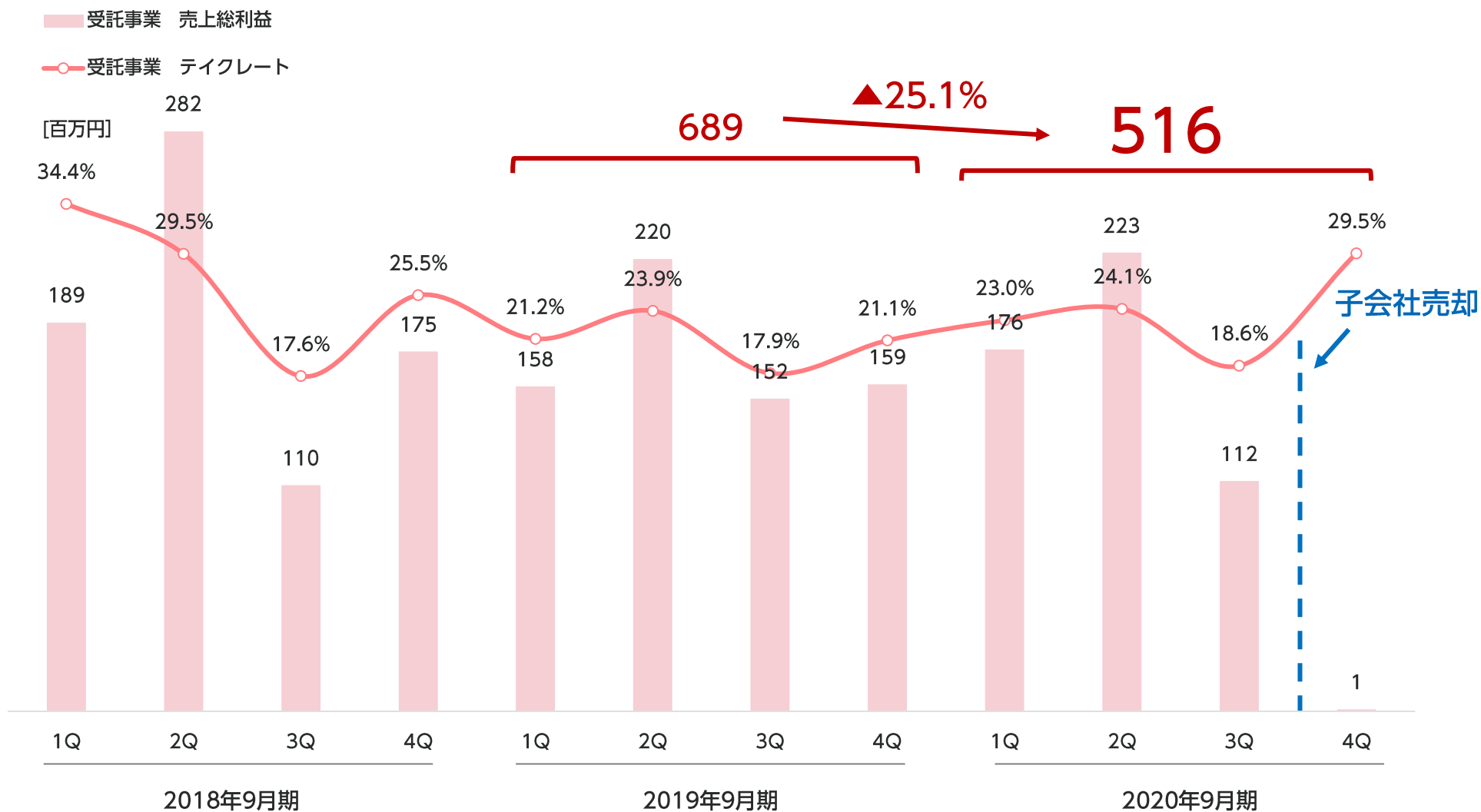
②受託事業 総契約額・売上高

受託事業は選択と集中の経営方針に沿って縮小。2020年7月に受託事業売上高の95%を占める電縁・IOSIを売却、第4Q以降は実質売上ゼロに。2021年9月期も受託事業は行わない予定

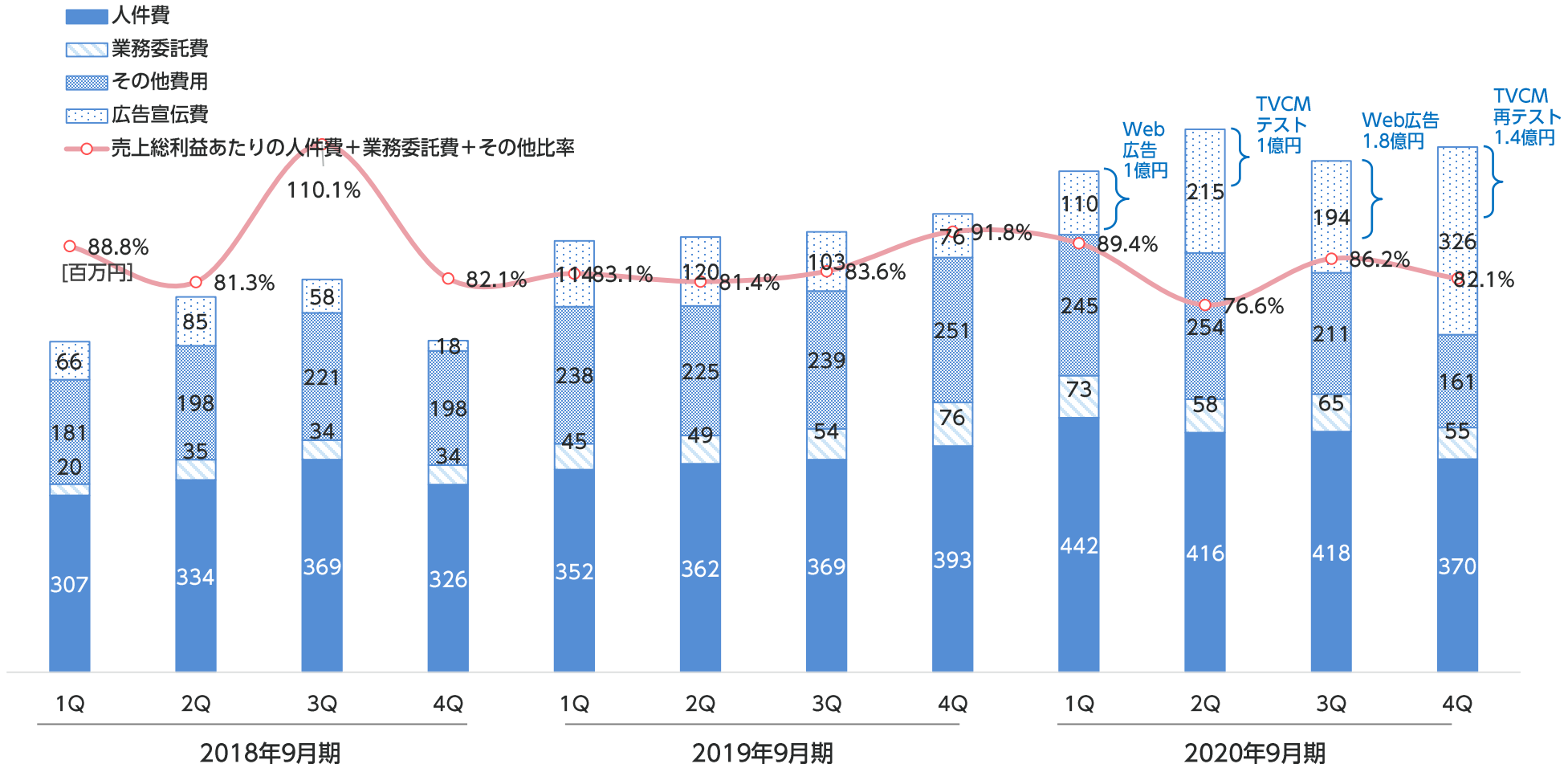


②受託事業 売上総利益・テイクレート

売上総利益についても売上と同様、第4Q以降で実質ゼロに

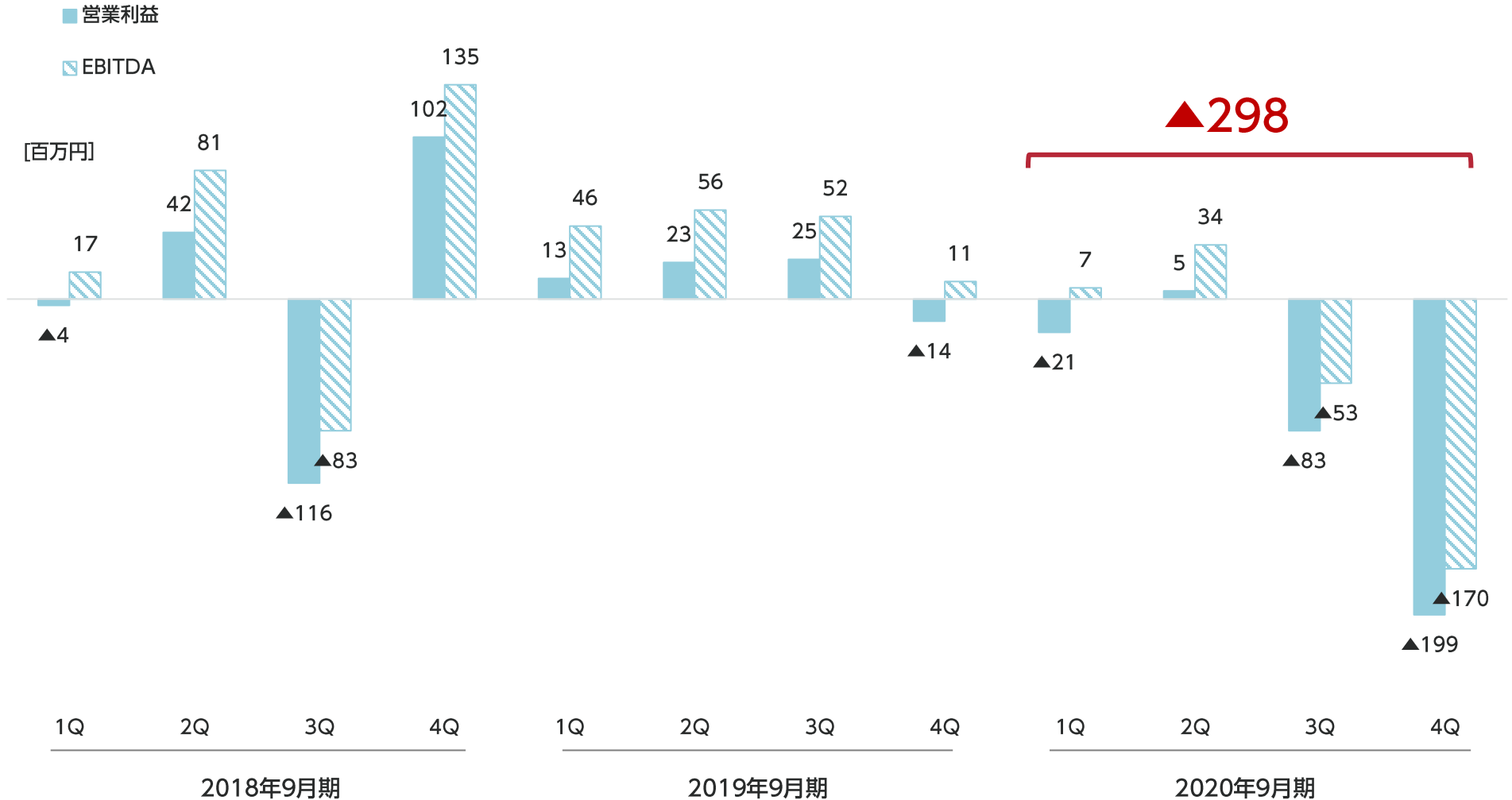


来期以降の成長に向け第4QはWeb広告とTVCMの広告宣伝費を大幅に増強
業務委託を含めた人件費とその他費用(間接販管費)を大幅抑制し、利益創出に向け大きく前進

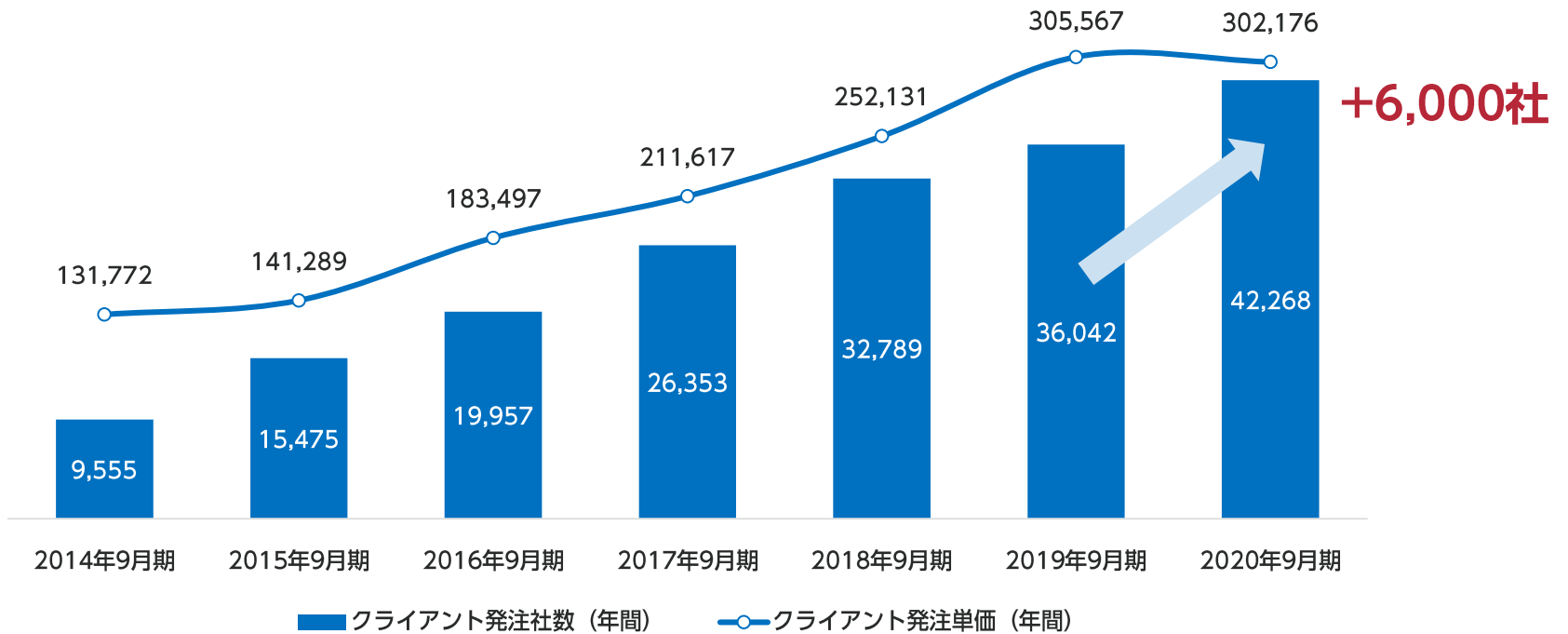
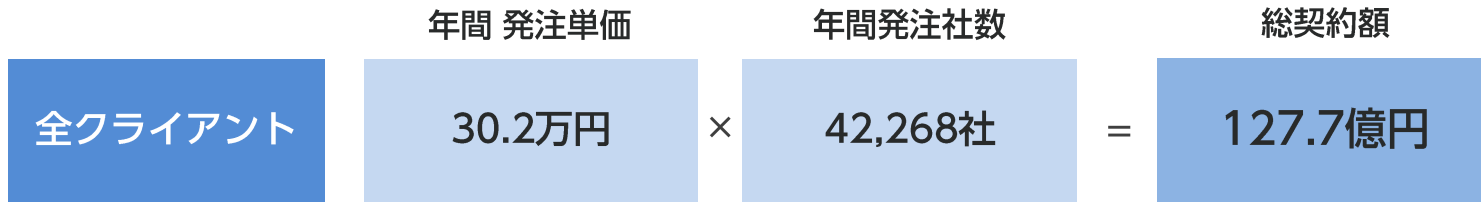


- 2020年9月期より、人材採用・教育に係る費用を人件費として集計し、過去実績値について再計算しております。
- その他費用の主な内訳は地代家賃・回線費用・決済手数料・支払手数料、租税公課・減価償却費・のれん償却費用となります。

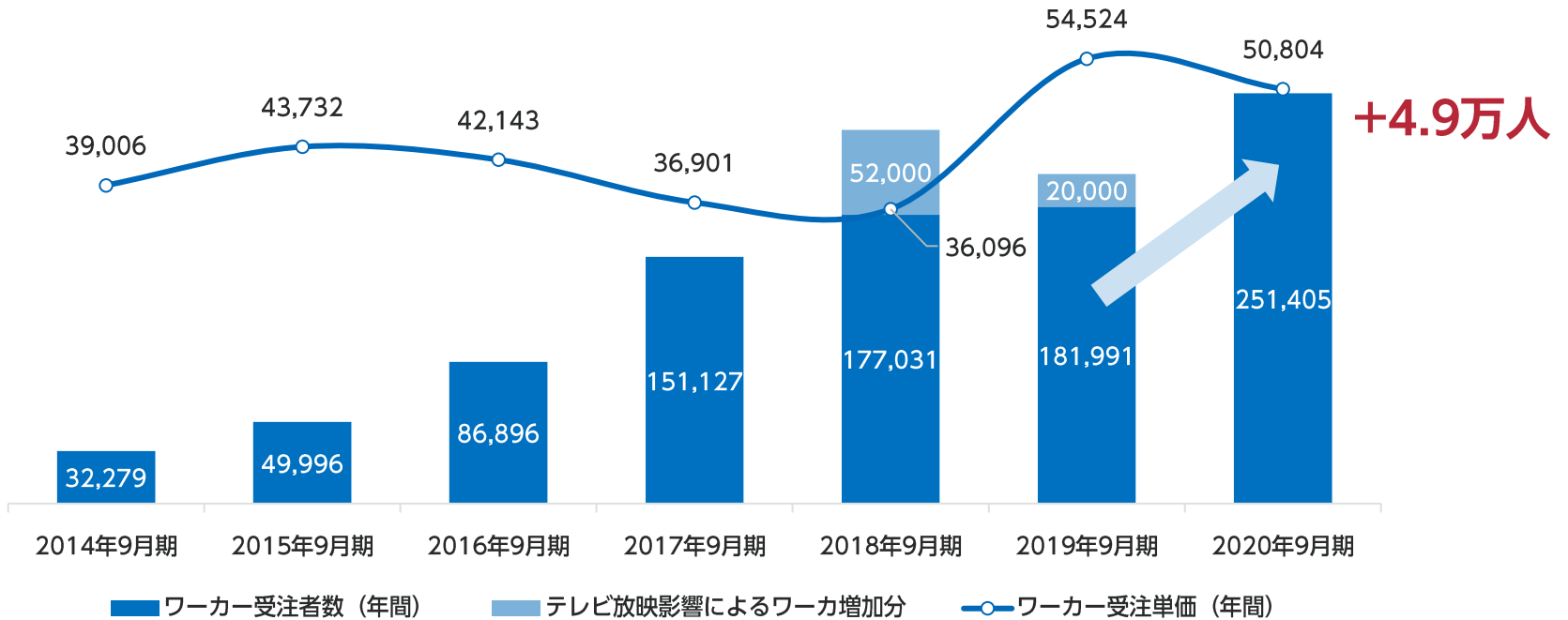
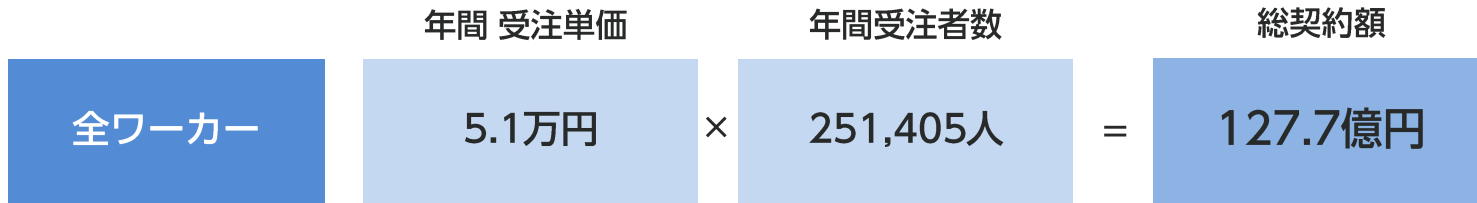
TVCMを第4Qに再開、Web広告の投資は継続し、当初方針通り先行赤字も、一部の広告投資計画見直しとコスト削減効果により、**営業利益は期初予想から大幅に上方修正**



コロナ禍でも、平均発注金額を維持しながら発注クライアント社数は6,000社増加



コロナ禍の副業・フリーランス熱の高まりにより受注ワーカー数が4.9万人増加



KOBE 
UNESCO City of Design



Crowd
Works

副業人材40名募集

神戸市

テレワークOK

神戸市と提携

クラウドリンクスを通じて
副業人材を募集
応募は10日で1,000名超



神戸市 市長 久元様のコメント

Withコロナの時代となり、テレワークが拡大するなど働き方がさらに多様化し、これまでと較べ「副業」という働き方が持つ価値が大きく変化しています。東京など全国の方々に、神戸の仕事をしていただくことで、市民サービスの向上にもつながると確信しています。私たちに共鳴してくださる方々の力を集めることで、神戸市を更に魅力的な街にしていきたいと考えています。



神戸市 広報課 山本様のコメント

県外を含めた幅広い方の知見・ノウハウを積極的に市政に取り入れたいと考えクラウドリンクスを活用しました。募集開始後1ヶ月で1,400件を超える応募を頂き、テレワークの活用により1,400件のうち5割以上が県外から。今後副業が人材活用の新たな主流になると感じています。

| 2021年9月期 経営方針

2020年9月期振り返り

2021年9月期方針

マッチング
事業

- コロナ禍でも成長を継続し**予算を上回る業績**を実現
- **営業利益もTVCMを除外すれば黒字水準に成長**
- 副業解禁やテレワークの一般化、働き方改革など、市場の追い風が続いており、引き続き成長を目指す
- **2021年9月期は生産性向上と営業利益の黒字化の両輪をテーマとして進め、事業の持続性を高める**



投資集中継続
+
黒字化

受託事業

- **予定通り事業を縮小しながら通期0.8億円の黒字化**
- 受託事業の95%を占める子会社、**電縁・IOSI社を売却**
第4四半期からは実質ゼロとなる



売却完了
撤退

M&A

- 案件を模索するも2020年9月期は実施には至らず
- 既存事業を上回る成長事業、もしくは既存事業の成長を促進する事業に絞り、継続的に案件の発掘を進める



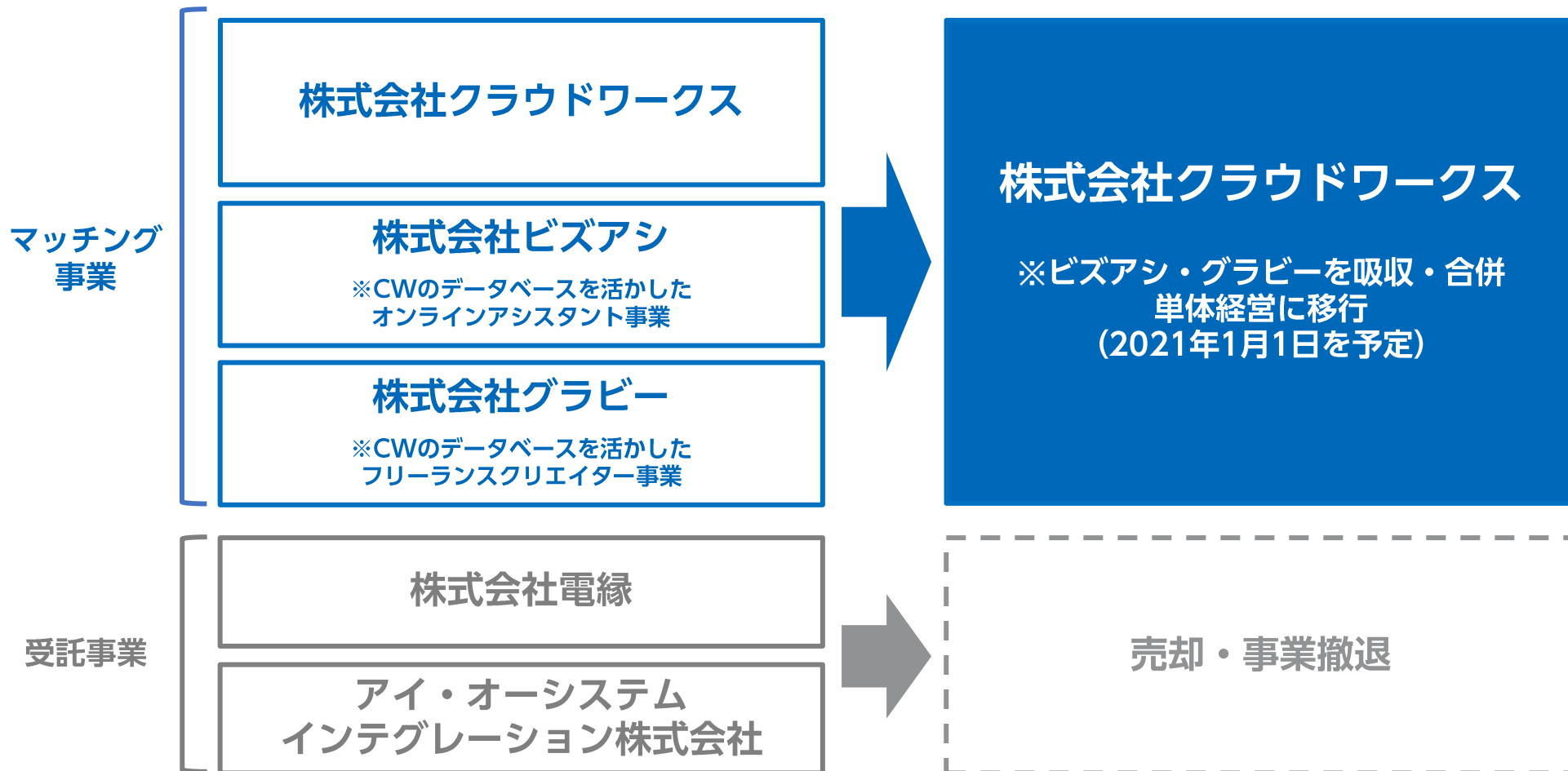
継続検討

グループ企業を整理し、マッチング事業への集中体制をさらに強化

グループ企業の吸収・合併、売却を行い、単体経営体制でマッチング事業への集中を強化

2020年9月期

2021年9月期



2020年9月期振り返り

2021年9月期方針

TVCM

2.47億円投資

第2Q・第4Qに実施



2021年9月期は
実施なし

テスト結果を踏まえ短期の
成長寄与は難しいと判断
生産性向上と全社黒字化に集中

Web広告

6.43億円投資

前年比+55%増



2021年9月期投資計画

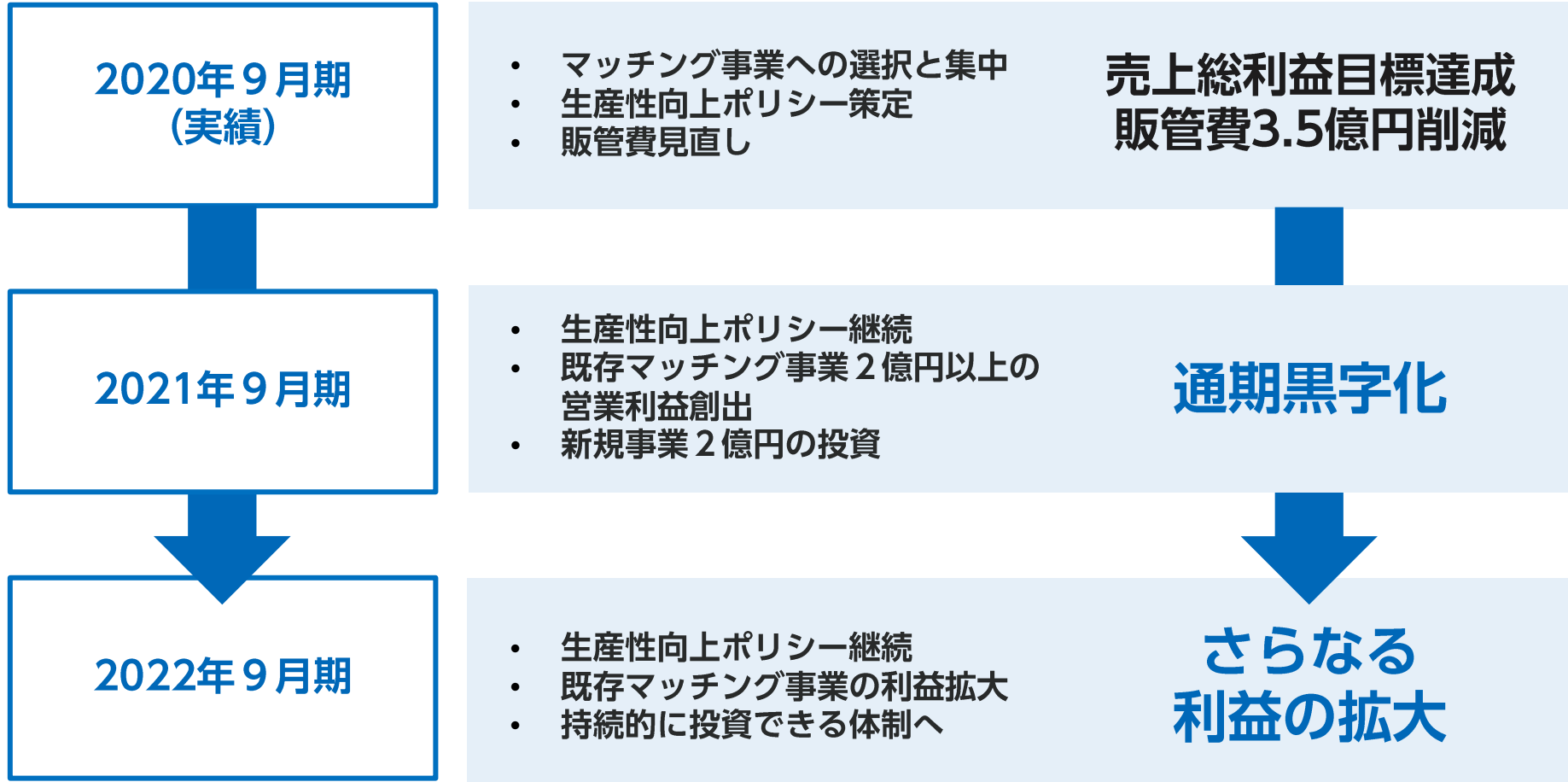
上半期 3.5億円
下半期 2.9億円
合計 6.4億円

全社黒字化の範囲内で
24ヶ月LTV÷CAC≥100%の
投資ルールに則り投資継続

- 24ヶ月LTV÷CAC≥100%は、1クライアントの獲得費用を24ヶ月以内に回収する投資基準を意味しております。
- 用語の説明 LTV=新規獲得した1クライアントが24ヶ月間に生み出す売上総利益の総額、CAC=1クライアントあたりの獲得費用（広告費+営業人件費等）

生産性向上による利益創出に3カ年で取り組む

2020年9月期で得られた成果を軸に、2021年9月期は通期での黒字化
2022年9月期はさらなる利益拡大につなげていく方針



生産性ポリシーを策定し、全社での利益創出体制を2020年に構築済
2021年はポリシーに基づき、販管費をコントロールし黒字化を図る

クラウドワークス 生産性向上7つのポリシー
2020.06.30 Version 1.2

生産性向上の背景

サステナブルに成長する企業へ

今までのクラウドワークスは、株式による資金調達をおこない、事業や社員への投資をおこなう会社運営を基本としてきました。しかし、株式による資金調達は、大きく投資して短期で成長をつくる必要のあるスタートアップには最適ですが、持続的な経営ではありません。

2019年10月をもって、クラウドワークスは資金調達だけではなく、自社で生み出した利益を原資に事業や社員の給与へ再投資する「サステナブルに成長する企業」へと進化していくことを決めました。

自らで利益を生み出すためのキーワード、それが「生産性」です。

そのためには生産性を上げる必要がある

生産性=成果/労働量

- 一人あたりの生み出す成果のこと
- 一つひとつの業務の付加価値向上や業務効率改善をすることで、同じ成果を出すために必要な労働量を減らし、生産性を上げる。

3. Goodカイギ3

1. 週次の目標設定とモニタリング

生産性向上の基本ルール

- 会議の生産性（量・質）の目標をチームごとに設定し、上長と約束する。
- 全社としては週次で時間モニタリングしていくことを継続し、目標のモニタリングに活用する
- 目標のモニタリングとして不足があれば別途モニタリング方法を設定する
- 社外の方との会議（商談・面接等）および全社朝会・全社キックオフに関しては適応範囲外とする
- 第1Qが終了した後、各チームの目標とモニタリング状況を集約し、今後のガイドラインを考える

* 過去の事実：1名あたり週の会議時間平均

ビジネスサイド	プロダクト	コアレート
・平均時間：5.9時間/週	・平均時間：6.0時間/週	・平均時間：7.1時間/週
・最大時間（8月第4週）：9.4時間/週	・最大時間（6月第2週）：11.3時間/週	・最大時間（7月第2週）：15.8時間/週
・最小時間（5月第1週）：1.5時間/週	・最小時間（5月第1週）：1.2時間/週	・最小時間（6月第2週）：1.8時間/週

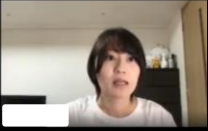
週次の朝会にて生産性向上ピッチを実施し部門横断でナレッジを共有
生産性向上の内容を他部門に展開することで、全社での改善を推進中

手段 (どうやったのか?) (B)

GitHubで管理して、GitHub Actionsでワンクリックアップロードを実現 🌟

平均30分程度かかっていたものが平均3分未満と約 **90%** の削減に成功

データの差し戻し事故が起きた	➡	GitHubでのソースコード管理で同期!
どのデータが最新のものなのか	➡	最新のものが明確になった!
コードのレビュー指示がやりづらい	➡	ファイル単位で指示しやすく!
いつこの変更を誰がしたのかが分からない	➡	変更履歴が明確で分かりやすく!




結果 (何をやったのか?) (B)

before 4人で**200商談/月**を実施 (50商談/1営業/月)

↓ **生産性が2倍に!**


after 4人で**400商談/月**を実施 (100商談/1営業/月)



結果 (何をやったのか?) (A)

before 5ツールで1画面をデザイン 工数**6時間**
デザインを探す (1) - 送ってもらう(1) - デザインする(2) - ファイルを変換する(0.5) - 修正する(1) - バージョン管理ソフトに追加 (0.5)

after 1ツールで1画面をデザイン 工数**3時間**
デザインを探す (1) - 修正する(2)





結果 (何をやったのか?) (B)

ポップアップ施策の1件実施工数を下記に削減

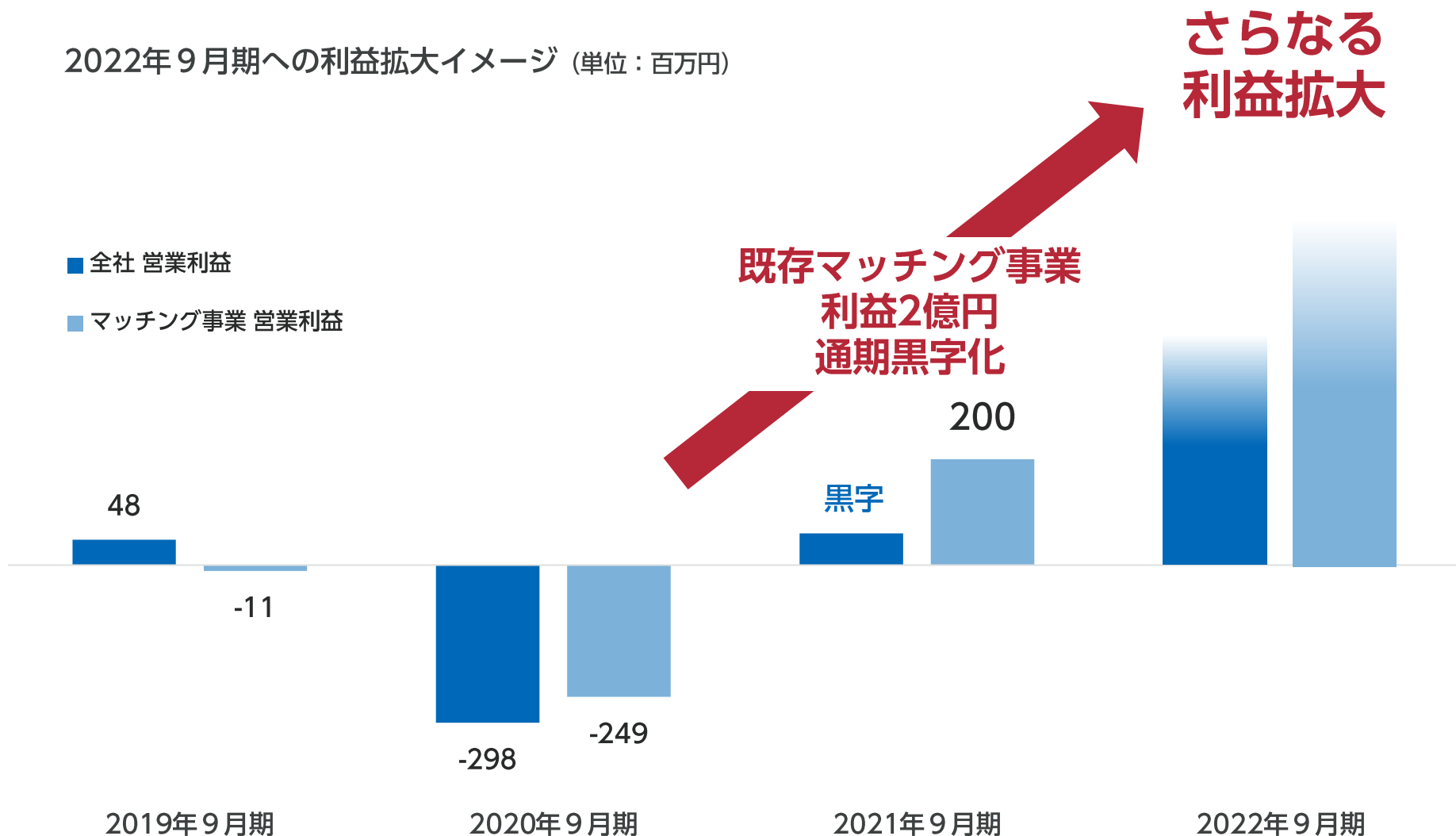
before	初回設定: 30分
	維持: 毎週10分
after	初回設定: 5分
	維持: 0分

月の平均施策数が7.5件だったため、
7.5×1時間5分/月 = **7時間38分/月**の工数削減



2021年9月期の通期黒字化・2022年9月期の利益拡大へ

2022年9月期への利益拡大イメージ (単位:百万円)



総契約額、売上、売上総利益は受託事業の売却影響を受けるが**営業黒字化**を実現する見通し
売却した受託事業を除く既存マッチング事業は堅調に成長する見込み（成長率は次ページ参照）

総契約額	: 13,481~14,050百万円	前年同期比	▲11.4~▲7.7%
売上高	: 7,003~7,507百万円	前年同期比	▲19.8~▲14.0%
売上総利益	: 3,076~3,214百万円	前年同期比	▲7.5~▲3.3%
営業利益	: 黒字	前年同期比	+298百万円

マッチング事業は前期に引き続き売上高+10~18%、売上総利益+10~15%の成長を実現
堅調な成長を維持しながら、営業利益2億円以上を創出

	マッチング事業	受託事業	新規SaaS事業 その他
総契約額	134.1~139.8億円 前年同期比 +5.0~+10.0%	事業売却	0.7億円
売上高	69.3~74.3億円 前年同期比 +10.0~+18.0%		0.7億円
売上総利益	30.2~31.6億円 前年同期比 +10.0~+15.0%		0.5億円
営業利益	2億円以上 前年同期比 +4.4億円以上		▲2億円

(※1) セグメント別の業績には、連結企業間の取引分を相殺した形で開示しております。

(※2) 実績数値は千万円未満を切り捨てて表記しております。

昨年度下半期のコロナ影響が引き続き影響し、上半期の成長率は保守的かつ赤字見込み
事業構造変革と生産性向上により下半期は成長加速と利益化を見込む。通期でも黒字化実現予定

	上半期	下半期	通期
	昨年度コロナ影響継続 事業構造変革期	成長加速・利益化期	マッチング事業の 堅調な成長と 通期黒字化を実現
全社	総契約額 : ▲19.7 ~ ▲17.4%	総契約額 : ▲2.1 ~ +3.3%	総契約額 : ▲11.4 ~ ▲7.7%
	売上高 : ▲33.2 ~ ▲30.1%	売上高 : +2.7 ~ +6.4%	売上高 : ▲19.8 ~ ▲14.0%
	売上総利益 : ▲22.4 ~ ▲18.8%	売上総利益 : +10.2 ~ +14.9%	売上総利益 : ▲7.5 ~ ▲3.3%
	営業利益 : 赤字	営業利益 : 黒字	営業利益 : 黒字
マッチング 事業	総契約額 : +3.0 ~ +6.0%	総契約額 : +7.4 ~ +13.3%	総契約額 : +5.0 ~ +10.0%
	売上高 : +5.0 ~ +10.0%	売上高 : +16.2 ~ +27.3%	売上高 : +10.0 ~ +18.0%
	売上総利益 : +5.0 ~ +10.0%	売上総利益 : +17.9 ~ +23.0%	売上総利益 : +10.0 ~ +15.0%
	営業利益 : 黒字	営業利益 : 黒字	営業利益 : 2億円以上

※%は前年同期比

※全社成長率には売却した受託事業の業績（前期第1Q～第3Q）が含まれ、前期第4Qから除外した数値で計算

新規事業については、働く場所の提供や業務管理ツールなど、マッチング事業に付帯する業務を最適化していくSaaS事業を展開し、次の柱を創出することを目指す。2021年9月期においては、マッチング事業への投資集中と通期黒字化を維持しながら、一定範囲内で新規投資を継続

業務工数管理SaaS「CrowdLog」



- 業務工数やプロジェクト原価計算をスマートに管理できるSaaSプロダクト
- 2020年10月末時点で導入社数は400社を突破し、順調に成長中

クラウドオフィスRISAを展開する株式会社OPSIONに出資：持分法適用会社に



- 社員がアバターを介してバーチャル出社できるクラウドオフィス空間の提供
- テレワークにより加速した非対面コミュニケーションから生じる課題を解決
- クラウドオフィスRISAを運営する株式会社OPSIONに出資、持分法適用会社となり、業務資本提携により事業開発を行っていく

ビジョン「世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる」に基づき、クラウドワークスはまず**日本一のオンライン就業インフラ**を目指す

総契約額を最大化していくことによって、国内で最もたくさんの人に報酬を届ける

日本一のオンライン就業インフライメージ

総契約額換算：2.50兆円

2020年9月期実績

総契約額：152.2億円



従業員数ランキング ※参照：Yahoo!ファイナンス 2019年1月20日現在
1位 **トヨタ自動車 37.4万人**、2位 日本電信電話 32.1万人、3位 日立製作所 29.8万人



| Appendix



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 26億8,856万円
設立 2011年11月11日
事業内容 日本最大級のクラウドソーシング「クラウドワークス」を中心としたインターネットサービスの運営



クラウドワーカー数：410.4万人
クライアント企業数：67.0万社
政府機関：12府省
地方行政：80行

※ 2020年9月末時点のクラウドワークス利用数



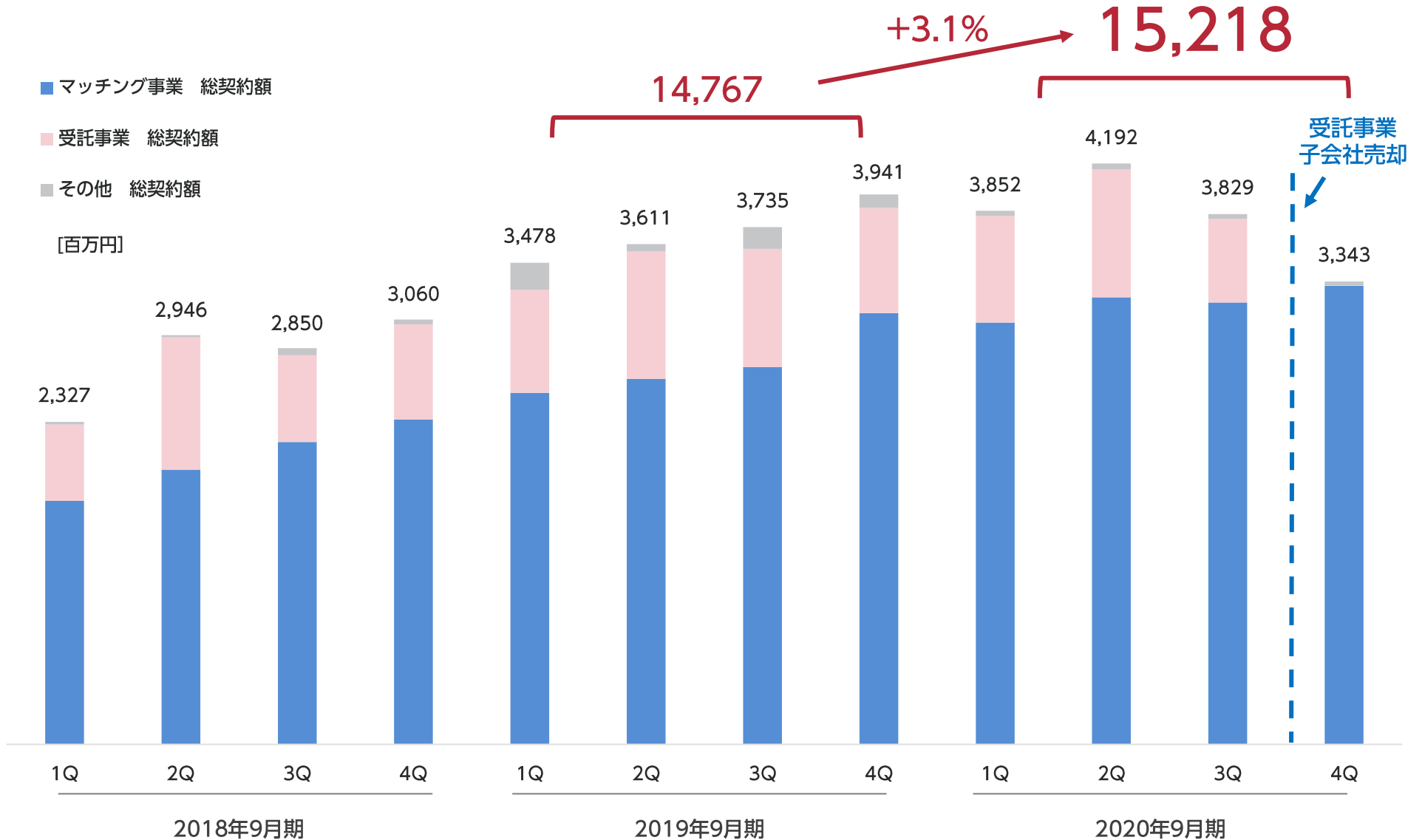
クライアントの対象市場ポテンシャルと現状の進捗 (2020年9月期 実績)

既存の外注・人材派遣市場に加え、新規事業によりコンサルティング市場や正社員求人市場のリプレイスも狙う

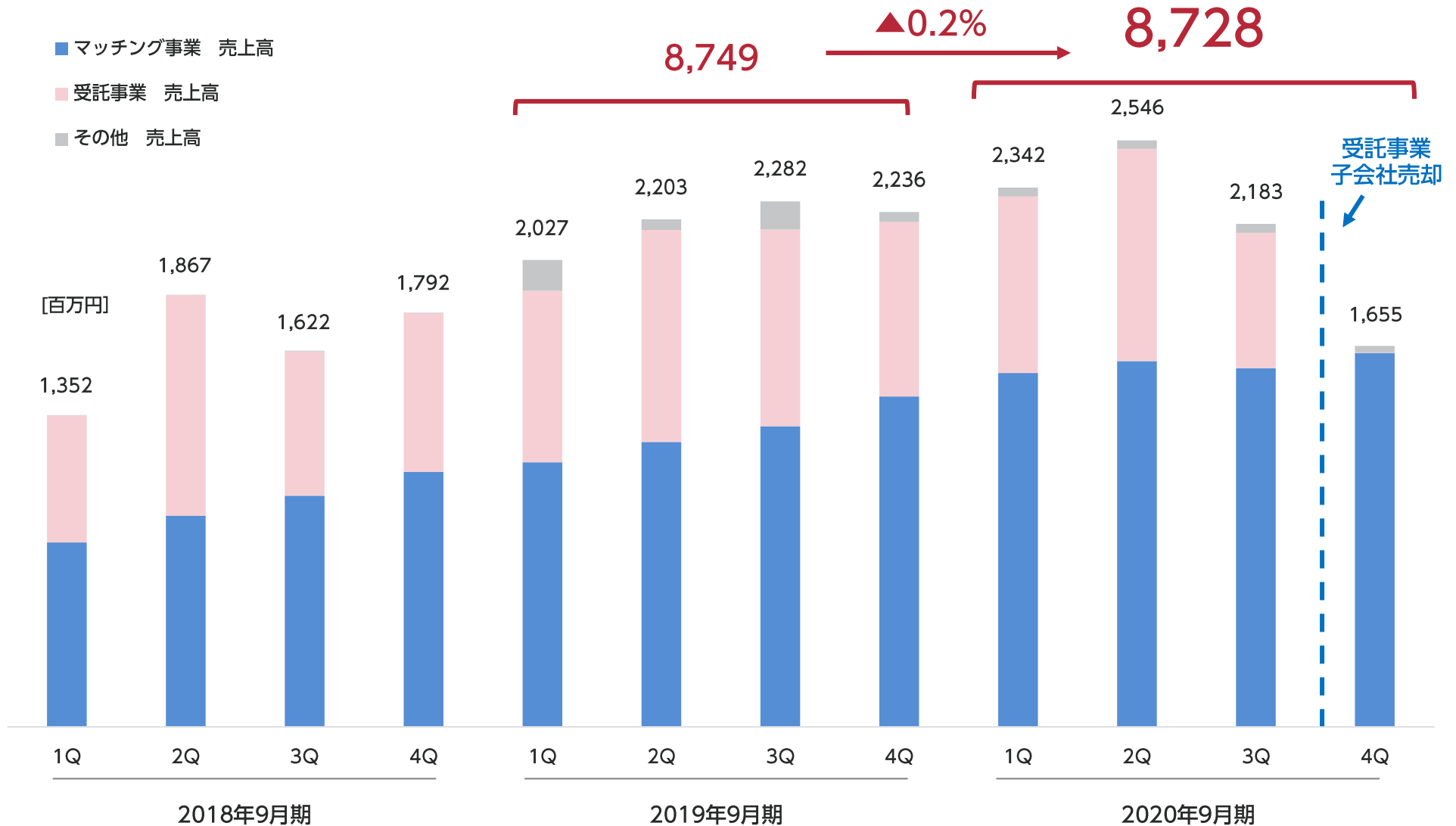


※BPO市場のカスタマーケアにはコールセンター、大量データ処理・収集、フィールドワークなどを含みます。

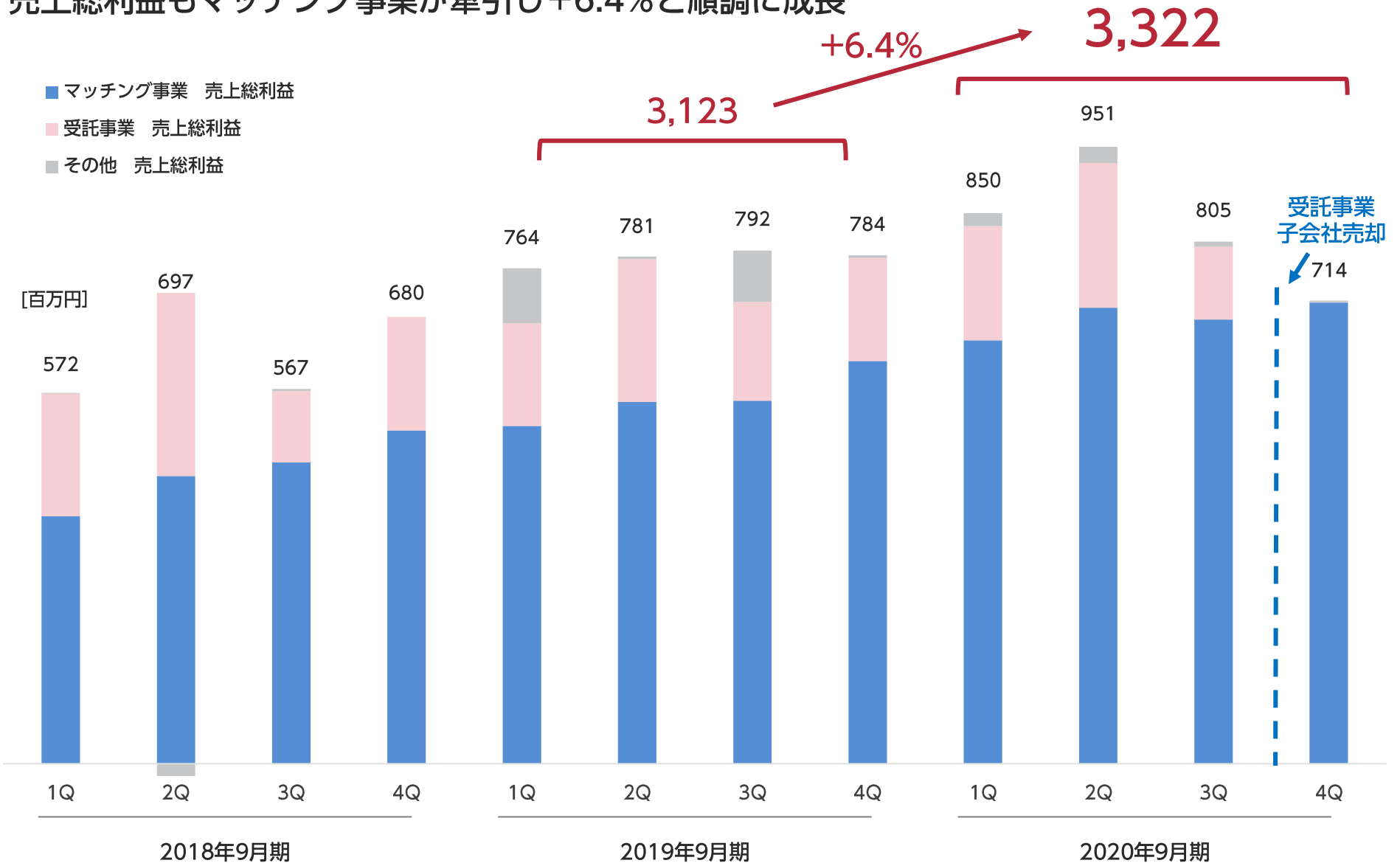
マッチング事業が堅調に成長し+3.1%で着地



受託事業の売却の影響で全社売上は横ばい



売上総利益もマッチング事業が牽引し+6.4%と順調に成長



2020年9月期 四半期業績推移

2020年9月期 第4Q実績

総契約額	3,343百万円	(前年同期比 ▲15.2%)
売上高	1,655百万円	(前年同期比 ▲26.0%)
売上総利益	714百万円	(前年同期比 ▲8.9%)
営業利益	▲199百万円	(前年同期比 ▲185百万円)

[単位：百万円]

	2019年9月期 (連結)				2020年9月期 (連結)					
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前年同期比	前四半期比
総契約額	3,478	3,611	3,735	3,970	3,852	4,192	3,829	3,343	▲15.2%	▲12.7%
売上高	2,027	2,203	2,282	2,236	2,342	2,546	2,183	1,655	▲26.0%	▲24.2%
売上総利益	764	781	792	784	850	951	805	714	▲8.9%	▲11.3%
販管費	750	758	767	798	871	945	889	914	+14.4%	+3.5%
営業利益	13	23	25	▲14	▲21	5	▲83	▲199	▲185	▲116
EBITDA	46	56	52	11	7	34	▲53	▲170	▲181	▲116
経常利益	13	34	25	▲6	▲4	16	▲127	▲196	▲189	▲69
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2	▲37	▲30	▲57	▲13	▲56	▲105	121	+179	+226

- 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、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

[単位：百万円]

	2020年9月期 通期 (連結)			
	実績	前年比	業績予想比	前年実績
総契約額	15,218	+3.1%	101.4%	14,767
売上高	8,728	▲0.2%	102.1%	8,749
売上総利益	3,322	+6.4%	100.7%	3,123
販管費	3,620	+17.7%	+180~+280	3,075
営業利益	▲298	▲346	+202~+302	48
EBITDA	▲181	▲349	+219~+319	167
経常利益	▲311	▲378	—	66
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲53	+74	—	▲127

- 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、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

[単位：百万円]

	2020年9月期末 (連結)	2019年9月期末 (連結)	前期末比
流動資産	4,759	5,220	▲461
固定資産	349	1,108	▲758
総資産	5,108	6,328	▲1,219
流動負債	1,948	2,632	▲683
固定負債	33	450	▲417
純資産	3,127	3,245	▲118
自己資本比率	61.2%	50.4%	+10.9%

- 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、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

2020年9月期 通期 キャッシュフロー計算書

[単位：百万円]

	2020年9月期 通期 (連結)	2019年9月期 通期 (連結)
営業活動によるキャッシュフロー	▲0.9	346
投資活動によるキャッシュフロー	536	▲162
財務活動によるキャッシュフロー	▲383	198
現金及び現金同等物の増減額	152	381
現金及び現金同等物の期末残高	3,418	3,266

- 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、前年対比は百万円未満の数値を考慮し算出しております。

【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室

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

E-mail : ir@crowdworks.co.jp