

クラウドワークス

3900 東証マザーズ

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

2017年2月21日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水野 文也

[企業情報はこちら >>>](#)

※ 前期は単体決算

■ビジョンとして「働き方革命」を掲げるクラウドソーシング展開企業

クラウドワークス<3900>は、インターネットを活用した場所と時間にこだわらない働き方を提供する、クラウドソーシング事業を展開する企業だ。創業は2011年11月と歴史は浅いが、手掛ける事業は短期間で実績を積み上げ、日本で最大級の規模を誇るリーディングカンパニーとみることができる。

クラウドソーシング事業では、同社がプラットフォームを提供し、オンライン上でビジネスをマッチングさせる。現在、提供しているサービスは、社名にもなっている「クラウドワークス」、「クラウドテック」、「WoW! me (ワオミー)」の3つ。このうち、主力の「クラウドワークス」は、在宅ワーカーと仕事の発注者である企業などをマッチングさせ、仕事の発注から報酬の支払いまでを一括で行う。同社は、そのビジネスモデルにおいて、報酬や進行管理から手数料を収入として得る仕組みだ。

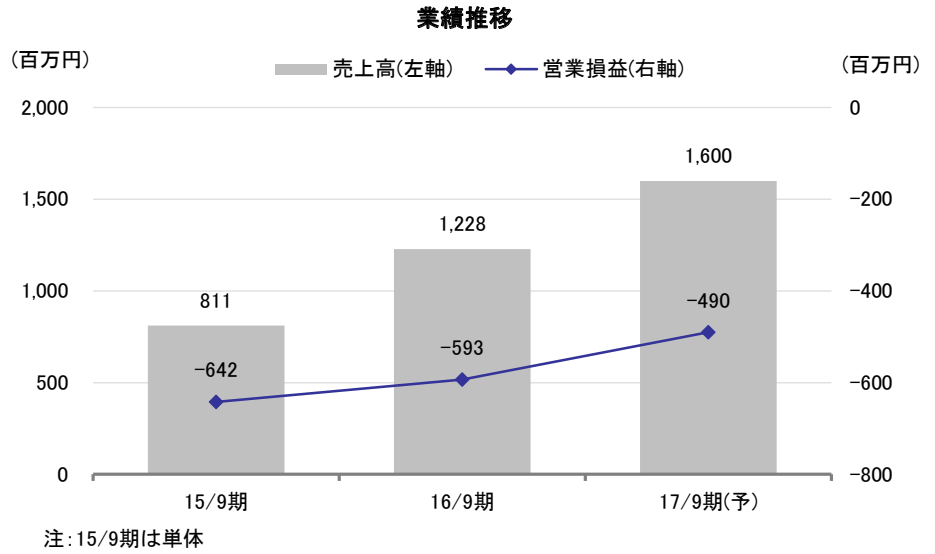
現段階で、クラウドソーシングはなお黎明期にあるとみても差し支えなく、同社はあらゆる可能性を追求する構えにある。既存の事業の成長余地も大きいと、そこから派生した分野を大きく育てて行き、将来的には売上構成比で既存分野の半分まで引き上げる考えだ。幅広い分野で同社のビジネスに対する潜在的なニーズは膨大であるとみられることから、右肩上がりの成長を続けることが想定される。

業績の推移をみると、創業から日が浅いこともあって、利益面では赤字の状態が続いているものの、ユーザー数、クライアント数、契約数のいずれもが急速な伸びを示している。2016年9月期の売上高は前期比51.3%増※の1,228百万円となった。2017年9月期も同30.2%増の1,600百万円となる見通し。依然として勢いは止まらず、急成長期にあると言えうだ。

利益面でも、知名度が上がるとともに広告費を抑制するなど、コストの増加を抑えており、営業損失は縮小傾向になる。2016年9月期の総契約額は4,570百万円、2017年9月期には6,500百万円となる見通し。短期目標として、総契約額10,000百万円、通期営業黒字化を掲げている。遅くとも2019年9月期頃を目途に達成すると会社側では想定しているようだが、潜在的な需要が大きいとみられることから、目標達成はそれより早まる可能性があると言えるだろう。

■ Check Point

- ・ 中小企業向けのネット完結型と大企業向けのネット+リアル型の2パターンを展開
- ・ ユーザー数、クライアント数は着実に増加
- ・ 早期に総契約額10,000百万円と通期営業黒字の達成を目指す



■ 事業内容

中小企業向けのネット完結型と大企業向けのネット+リアル型の2パターンを展開

同社のクラウドソーシング事業は、吉田浩一郎（よしだこういちろう）代表取締役社長CEOが、日本と海外を行き来するなかで、インターネットを活用した時間と場所にこだわらない働き方に着目し、スタートさせた。原稿、Web制作、デザインなど仕事の内容は多岐にわたる。

クラウドソーシング事業のビジネスモデルは、中小企業向けのネット完結型と、大企業向けのネット+リアル型の2パターンで展開している。中小企業向けはプラットフォームサービスで、ワーカー募集から納品、検収、報酬の支払いまでネットですべて対応。収益は成果報酬型で、マッチングした成約金額によって5～20%のシステム利用手数料を受け取る。一方、大企業向けはエンタープライズサービスで、当社が直接の業務委託先になり、プロジェクトマネジメント（進行管理）手数料により収益を得る仕組みだ。

ビジネスモデル

ネット完結にとどまらない、リアル支援体制の提供により、大企業から中小企業まで幅広いニーズに対応



出所：同社資料より掲載

クラウドワークス

3900 東証マザーズ

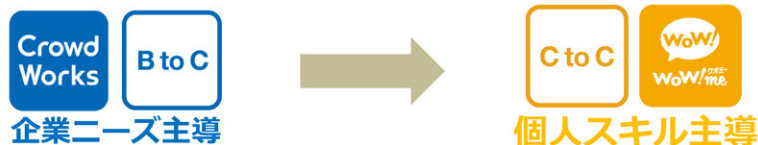
<https://crowdworks.co.jp/ir>

2017年2月21日（火）

メインの「クラウドワークス」では、働きたい人が登録し、仕事を発注したい企業とマッチングさせる。空いた時間を活用したい主婦などに好評だ。企業側にとっても、容易に発注先を見つけられる上に、募集から検収、報酬の支払いまで一括して管理してくれるなど、活用する利点が多い。潜在的に、時間や場所に制約されずに働きたいという需要が多い一方、企業のアウトソーシングの流れに沿うため、マッチングさせる対象の「クラウドワーカー」と称するユーザー、クライアントのいずれも急拡大中だ。ユーザー数は2013年9月末には6万7,000人にしか過ぎなかったものの、2016年9月末には100万人を突破。クライアント数も同じく1万3,000社から13万8,000社に急増している。

「クラウドテック」は、フリーランスのエンジニア、デザイナーなどのキャリアサポート事業で、業務を登録会員に再委託するビジネスモデルとなっている。高度なシステム開発やWeb制作のアウトソーシングを希望する「クライアント企業」と、ITエンジニア・Webデザイナーとして活躍するハイスキルな「クラウドワーカー」のマッチングを行う。さらに、「ワオミー」は、個人の作品、スキル、特徴、趣味、生き方、アイデアなど、個人のあらゆる「得意」を出品でき、誰でもそれを買うことができる、新しい形のCtoCサービスだ。イメージとしては、アナログの世界におけるタウン情報誌などの“掲示板”に相当する。プラットフォームにおいて、スピンアウトする形で始めた第三の柱として位置付ける新規のビジネスだ。

第3の柱の新規事業 WoW!me（ワオミー）



作品・趣味・経験など
「個人のスキル」を出品・購入



出所：同社資料より掲載

最近では、大口顧客のエンタープライズからプラットフォームへの転換が加速しており、それを背景に、2016年9月期第4四半期のプラットフォーム総契約額は、前年同期に比べて6割増加した。同社では、これまでの完全代行に加えて、大企業がプラットフォームの利用支援策として、クライアントの社内代行者がプラットフォームを利用する「法人サポート」をスタート。これによって、更なる市場拡大を見込んでいる。

2017年2月21日（火）

※ 前期は単体決算

■ 業績動向

ユーザー数、クライアント数は着実に増加

2016年9月期の同社の連結業績は、売上高1,228百万円（前期比51.3%増※）、営業損失が593百万円（前期は642百万円の損失）、経常損失が590百万円（同649百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失は647百万円（同722百万円の損失）となった。また、同社が経営上の指標として重視する総契約高は、4,570百万円（前期比62.9%増）と高い伸びを示した。従業員1人当たりの生産性を向上させ営業赤字幅が縮小している。財務面では、自己資本比率は60.3%とベンチャー企業でありながら強固と言えそうだ。

2017年9月期の会社側予想は、売上高が1,600百万円（前期比30.2%増）、営業損失が490百万円、経常損失が490百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が500百万円。営業費用の増加率は14.7%にとどまることから、赤字幅が縮小する見通しだ。総契約額は6,500百万円の予想で、前期比42.2%増と、引き続き高い伸びを見込んでいる。

■ 今後の展望

早期に総契約額10,000百万円と通期営業黒字の達成を目指す

同社は短期目標として、総契約額10,000百万円を掲げている。これが実現した際には、営業黒字化する見通しだ。

20年後には、クラウドソーシング事業で発注できる仕事は、事務やエンジニアに加えて、医療、介護など1万種類以上の仕事がオンライン化すると想定している。仕事は、ロボットやAIに転換できるもののほか、人にしかできないものもあり、そうした仕事のクラウドソーシング化をサポートすることで、中長期的な成長を目指す。

こうしたビジネス環境を同社では「クラウド経済圏」と称し、既存事業の成長を図るとともに、それらから派生した分野を新規事業として創出し、国内・国外で展開、大きく育てていく。例えば、「ワオミー」もプラットフォーム内で誕生した新規事業だ。いずれ派生した分野の売上を全体の半分に引き上げる考えで、現在は、成長企業にありがちなシンプルなセグメント区分が、5年先、10年先には大きく変化することも想定できる。

新規事業の創出方法

新規事業をあらゆる角度の可能性から生み出し、育てていく



出所：同社資料より掲載

同社は、2014年5月に業界団体として一般社団法人日本クラウドソーシング協会を設立。代表理事は同社で、今後も業界のリーディングカンパニーとして、在宅ワークの普及などに努めて市場を拡大させる考えだ。また、サービス認知度の向上や、今まで単発が多かったクラウドワーキングの契約に対して長期契約を促し、より安定収益を確保する。「クラウドテック」はその取り組みの1つだ。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ