CROWDWORKS

2026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

AIなら
クラウドワークス



目次

1. FY2026 通期連結業績 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 4

2. FY2027 通期連結業績予想 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 12

3. 成長戦略 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 16

Appendix

業績補足資料 ・・・・・・ P 35
CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット ・・・・・・ P 43
会社紹介 ・・・・・・ P 51

エグゼクティブサマリー：FY2026 通期連結業績

FY2026 方針・実績

中長期的な売上1,000億円・営業利益100億円を目指すため、以下を実行

・**事業ポートフォリオの構造改革**

① 2サービス撤退・1サービス統合　：成長事業へ経営資源を再配分

② グループ会社の4社統合　：各社の専門性を統合し、一気通貫の課題解決体制を構築

・**DXコンサルを第3の収益事業とすべく、投資実施**

① コンサル・常駐エンジニア 100名採用　：**実績117名。FY26 DXコンサル売上総利益YoY+11.4%**

② AX投資（AIツール利用）　：**AI活用事例 294件、創出時間 31,557時間/年**

③ 麻布台ヒルズ本社移転　：**グループ4社統合などを円滑に実施**

FY2026 通期 連結業績

・売上高・売上総利益・EBITDA(Non-GAAP)・営業利益すべてで業績予想達成

・売上総利益CAGR+20%以上10年連続達成の目標に対し、**6年連続達成。FY20-26 売上総利益CAGR 21.5%**

・売上高・売上総利益は横ばい。EBITDA(Non-GAAP)・営業利益は投資実行により減益

・投資を実行しながらも、親会社株主に帰属する当期純利益の着地は黒字転換

- 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
- EBITDAマージン(Non-GAAP)＝EBITDA(Non-GAAP)/売上高
- 売上総利益CAGR+20%以上を6年連続達成は、2017年に買収、2020年に売却した「電縁」の実績を除いた実績
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 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

エグゼクティブサマリー：FY2027 成長戦略

FY2027
成長戦略

AI事業・ DX/AXコンサルの成長加速と既存事業の収益力回復を実現

AIクラウドワークス

・ AIクラウドワークスの登録者数は2026年10月に15,000人を突破

・ AI×業務のパッケージ展開で事業成長を加速

DX/AXコンサル

・社員コンサルタント×フリーランスのレバレッジモデルで収益成長を目指す

エージェント（エンジニア領域）

・成約ARPUはFY26 4Qに1Q比24.5%改善

・顧客ニーズの変化に対応し、営業戦略・人材供給体制の見直しを推進

1. FY2026 通期連結業績

FY2026 通期連結業績

FY26は中長期成長を目指し、計画投資を実行

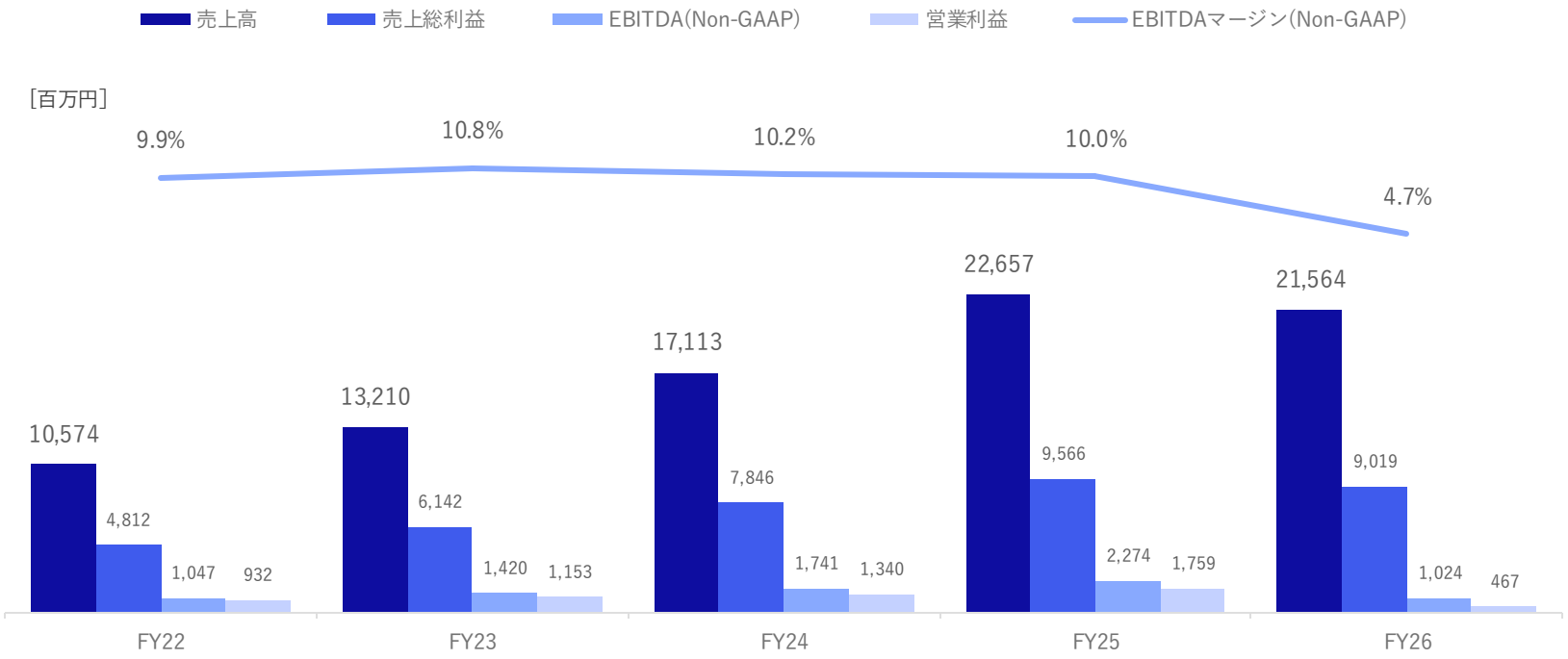
[百万円]	FY25 通期	FY26 通期	前年同期比	FY26 業績予想（7/13上方修正後）	達成率
売上高	22,657	21,564	▲4.8%	20,000	107.8%
売上総利益	9,566	9,019	▲5.7%	8,400	107.4%
EBITDA (Non-GAAP)	2,274	1,024	▲55.0%	510～810	126.5%
営業利益	1,759	467	▲73.4%	0～300	155.7%

CROWDWORKS

- 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
- 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(Non-GAAP)、営業利益の業績予想の進捗率は、上限値に対して算出

連結 売上高・売上総利益・EBITDA(Non-GAAP)・営業利益 推移

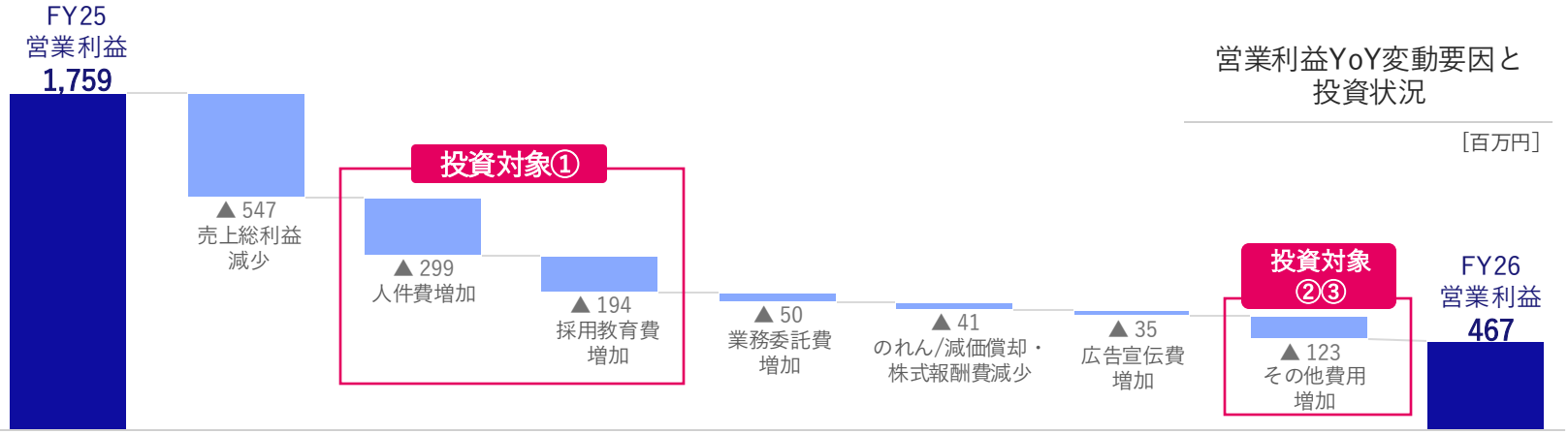
トップラインは、AI影響下のプラットフォームと、週5稼働移行期のエンジニアマッチングで成長鈍化。
エージェント（エンジニア領域）回復・DX/AXコンサル成長・AI事業立ち上げにより、再成長を目指す



- 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
- EBITDA(Non-GAAP): 営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

営業利益変動要因と投資状況：投資が奏功し、FY26 DXコンサル売上総利益YoY＋11.4%

営業利益減少は、売上総利益YoY▲5.5億円＋投資によるもの。投資は主にコンサル・常駐エンジニア採用を強化し、117名採用に成功。採用好調が奏功し、 **FY26 DXコンサル売上総利益YoY＋11.4%**の成長を実現



投資対象①	コンサル・常駐エンジニア 100名採用	**実績117名。FY26 DXコンサル売上総利益YoY+11.4%**
投資対象②	AX投資（AIツール利用促進）	**AI活用事例 294件、創出時間 31,557時間/年**
投資対象③	麻布台ヒルズ本社移転	**グループ4社統合などを円滑に実施**

期初予定のマーケティング・ブランド投資の見送りやプラットフォームのAI開発投資の抑制、
採用重点をコンサルタントから常駐エンジニアへ移行したことにより、投資額は合計約12億円に着地

CROWDWORKS

・ 投資対象のコンサルタント・常駐エンジニアについて、入社後は稼働時間分の人件費を売上原価に計上しているため、グラフの投資対象の合計値と投資額の合計値に差分がございます

DX/AXコンサル採用投資：
常駐エンジニア採用は年間計画比178％を達成。稼働率を高水準で維持し、早期に収益化

投資採算を考慮し、コンサル採用を抑制する一方、顧客ニーズの高い常駐エンジニアへ採用投資を集中

コンサル・常駐エンジニア採用進捗

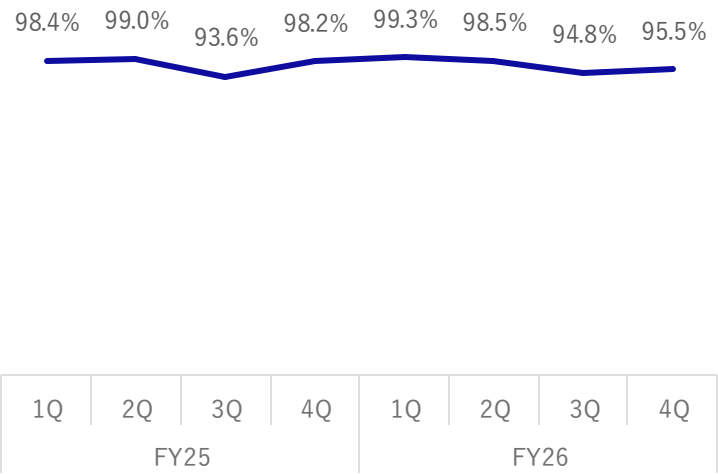
常駐エンジニア採用は計画を大幅に上回り、
FY26は**コンサル/常駐エンジニア合計で117名を採用**



	通期実績/FY26計画	達成率
コンサル （2Qで採用ストップ）	10名 / 40名	25%
常駐エンジニア	107名 / 60名	178%
全体	117名 / 100名	117%

常駐エンジニア平均稼働率

平均稼働率は95.5％と高水準を維持し、採用投資を早期に収益創出へ転換

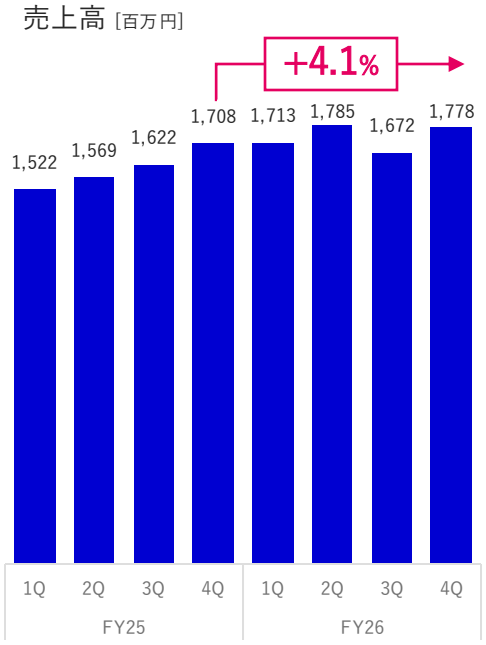


・ 稼働率＝（稼働社員数＋請負専従）÷（エンジニア社員数＋請負専従ー休職者数）

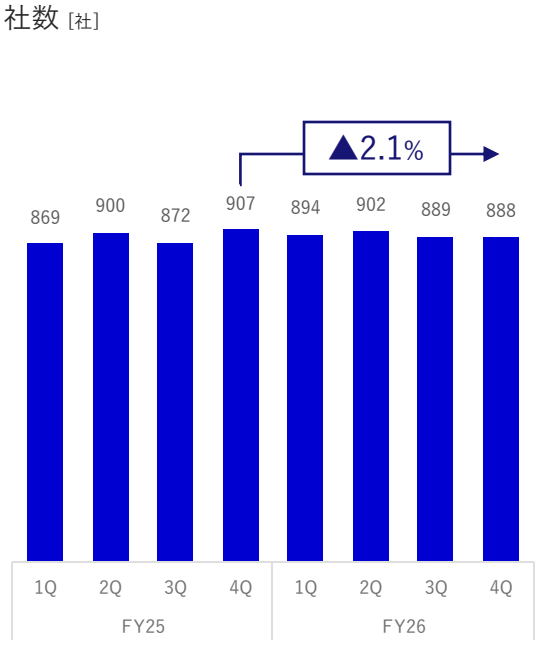
DX/AXコンサル業績：FY26累計売上高 69億円超、YoY+8.2%

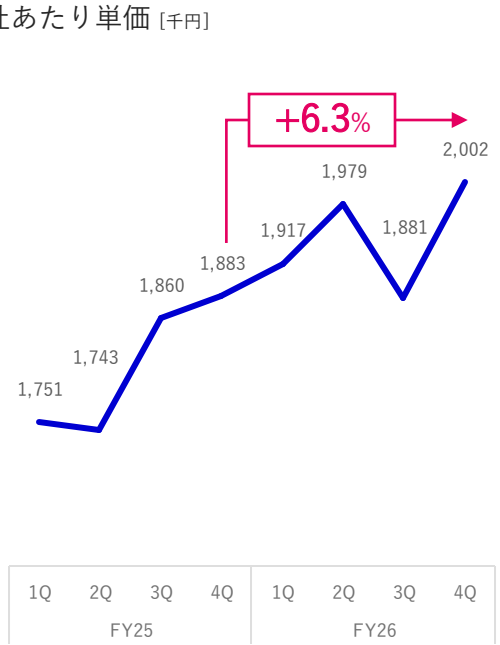
FY26累計売上高は69.5億円、YoY+8.2%。DX/AXコンサルの案件フェーズ成長で社あたり単価が着実に上昇

DX/AXコンサル 売上高



DX/AXコンサル KPI





- 売上高の実績数値は、百万円未満を切り捨て
- 売上高の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
- DXコンサルには、クラウドワークスコンサルティング、クラウドログ、ソニックムーブ、skynyを含む

- 社数は、クラウドワークスコンサルティングへ吸収合併された旧CLOCK・IT、Peaceful Morningとの取引先の重複をFY25 1Qから遡及修正し算出
- 社あたり単価の実績数値は、千円未満を切り捨て
- 社あたり単価の前年同期比/前四半期同期比は、千円未満の数値を考慮し算出

AI-BPO、AIクラウドワークス立ち上げにより、AI領域へ事業を拡大

企業のAI活用ニーズをAI実装支援を開始するとともに、AI人材マッチングサービスを立ち上げ

2026年3月

AI実装伴走プラン

20社限定のパイロット企画に、
わずか2日間で10社から引き合い。
短期間で顧客ニーズを検証



2026年4月

AI-BPOサービス開始

AI実装支援サービスを開始し、**単月で60社超からリード獲得**



2026年8月

AIクラウドワークスリリース

AI技術者・専門家と企業のAI活用ニーズをつなぐプラットフォームをリリース。
ローンチ時点で事前登録ワーカー数が10,000人を突破



不採算事業の撤退・統合を進め、創出した経営資源を成長事業へ投入

サービス・事業の撤退・統合を進めるとともに、メンバーペイに係る減損損失72百万円を計上

分類	対象	実施内容	FY26（2025年10月~2026年9月） 1Q	2Q	3Q	4Q
サービスの整理・統合	Human & Human	サービス終了		2月新規申込終了		9月サービス終了
	クラウドワークスAI道場	サービス終了		3月サービス終了		
	PARK	メンバーペイにサービス統合			4月新規申込終了	9月サービス統合
事業・会社の再編	インゲート CLOCK・IT	クラウドワークスコンサルティングとして統合	10月統合			
	Peaceful Morning	クラウドワークスコンサルティングに吸収合併			5月吸収合併	
	skyny	クラウドワークスコンサルティングに吸収合併				7月吸収合併

2. FY2027 通期連結業績予想

FY2027 通期連結業績予想

中長期成長を見据え、引き続き社内の構造改革を実施。FY27の業績予想は、プラットフォームへのAI影響の長期化・エージェント領域の立て直しの進捗スピードに応じた変動幅を考慮し、レンジにて開示

[百万円]	FY26 実績	FY27 予想	前年比
売上高	21,564	19,000~20,000	88.1~92.7%
売上総利益	9,019	7,700~8,000	85.4~88.7%
EBITDA (Non-GAAP)	1,024	200~550	19.5~53.7%
営業利益	467	▲250~100	-

FY27 投資額：約10億円

① 常駐エンジニア採用
② AI事業立ち上げ
③ 社内AX化・AIツール
④ 人的資本投資

CROWDWORKS

- EBITDA(Non-GAAP): 営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

- 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

FY2028目標：EBITDA(Non-GAAP) 20億円をオーガニック成長で実現

FY26・FY27の投資を基盤とし、FY28はM&Aを伴わないオーガニック成長で、EBITDA(Non-GAAP) 20億円を目指す

FY28目標

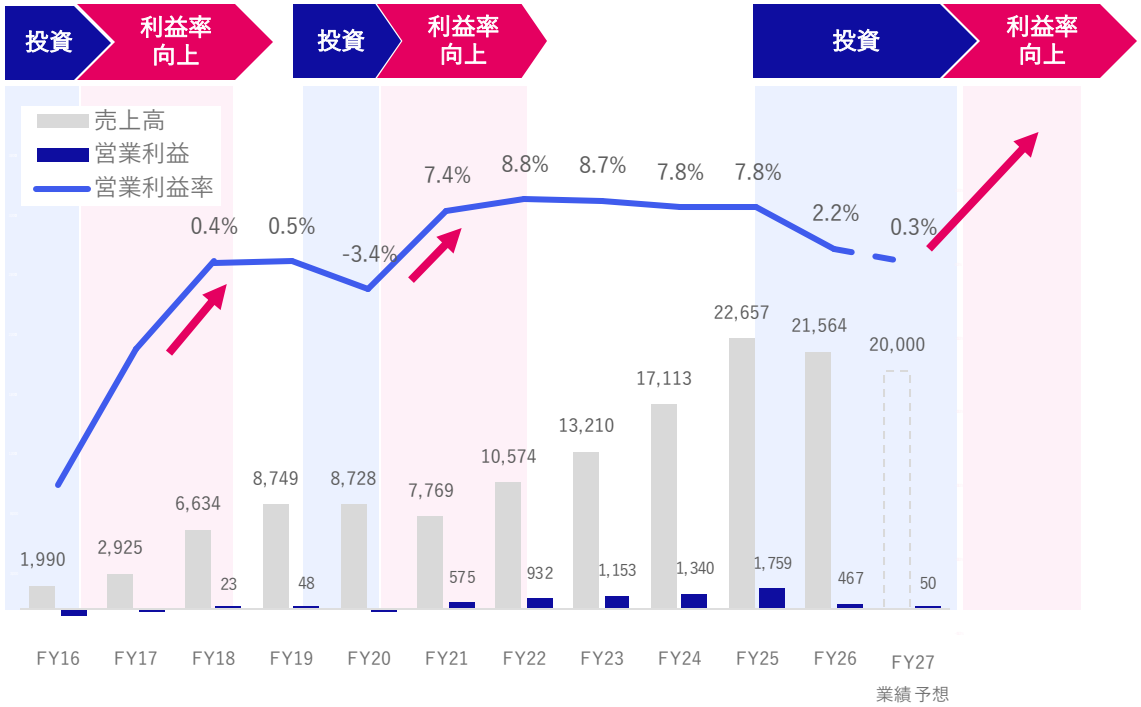
EBITDA (Non-GAAP) 20億円

FY28目標 EBITDA(Non-GAAP) 20億円 達成シナリオ

1. **エージェント（エンジニア領域）回復**
   - i. 社内改革を通じ、単価および継続率を改善
   - ii. AIを活用したBPRを通じてマッチング精度向上
2. **DX/AXコンサル 成長**
   - i. フリーランス活用率を向上させ、利益率向上とサービス提供能力の拡張を実現
   - ii. FY25~FY26に採用した常駐エンジニアが利益創出に寄与

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、FY26～27に投資を実行し、FY28 EBITDA(Non-GAAP) 20億円達成および中長期的に営業利益率10%を目指す



FY26～27
投資実行

FY28
EBITDA(Non-GAAP)
20億円

YOSHIDA300達成とともに
中長期的に以下を目指す

- 売上 1,000億円
- 営業利益 100億円
- 営業利益率 10%

- 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

3. 成長戦略

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



AIなら
クラウドワークス



AIが人を代替すると言われる時代に、当社は「AIを使いこなす人材」に事業機会を見出す

一般的な見解

AIが人を代替し、人材需要が減少する

生成AIの進化により多くの業務が自動化され、
人材需要は減少



当社の着眼点

AIの導入・実装を担う人材が不足する

企業はAIを導入したい
ただ、AIを使いこなし業務に実装できる人がいない



AI時代に、あえて「人」を集める

人材ネットワークの厚み

AIクラウドワークス登録人材

15,000人

業界・職種に特化した専門人材

独自の競争ポジション

AI時代だからこそ、
「人」の価値が高まる

対話や経験、知識など、
人ならではの価値がより評価される

日本の250万社に、
AI技術者・専門家の
正社員からフリーランスまであらゆる人材を

正社員

派遣

フリーランス

請負

クラウドワークスが
届ける

・ 企業数：総務省『経済センサス - 基礎調査』2024年（法人・個人経営（雇用者あり））

AI時代の企業変革を人材とテクノロジーの両面から支える

AIによって広がる企業ニーズを成長機会に、国内最大級の人材基盤を活かし、グループ全体で**人材マッチングからAI導入・実装、業務変革へと事業領域を拡大**



- クライアント数、ユーザー数は2026年9月末時点、グループ全体の累計登録数、100人・100社未満切り捨て

AI事業・ DX/AXコンサルの成長加速と既存事業の収益力回復を実現

AIクラウドワークス

- AIクラウドワークスの登録者数は2026年10月に15,000人を突破
- AI×業務のパッケージ展開で事業成長を加速

DX/AXコンサル

- 社員コンサルタント×フリーランスのレバレッジモデルで収益成長を目指す

エージェント（エンジニア領域）

- 成約ARPUはFY26 4Qに1Q比24.5%改善
- 顧客ニーズの変化に対応し、営業戦略・人材供給体制の見直しを推進

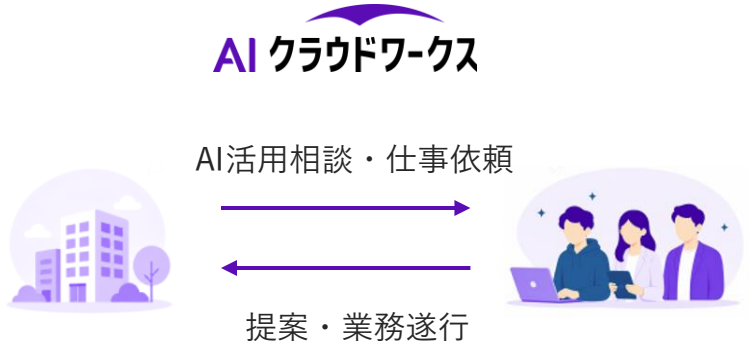
AIクラウドワークス：2026年8月正式リリース、10月に15,000名突破

日本最大級のAI技術者・専門家が集まる仕事マッチングサービス「AIクラウドワークス」を2026年8月リリース。
登録者数は10月に15,000名を突破。専門職×AI活用スキル、AIエンジニア等の開発・実装スキルを持つ人材が登録

AIクラウドワークスの特長

1. AI人材 15,000名登録。9カテゴリのスキルが集結し、
   業務内容を問わず、あらゆるAI活用ニーズに対応
2. AIを使って実現したいことを登録するだけ。
   ヒアリングからAI技術者・専門家の紹介まで対応
3. 必要な時に必要な分だけ。
   クラウドワークスコンシェルジュがスピード解決

ビジネスモデル

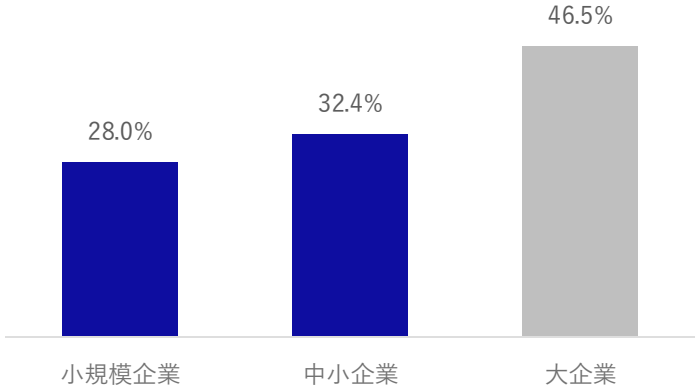


AIクラウドワークス：AI活用需要の拡大で中小企業向けの実行支援領域に新たな事業機会

中小企業ではAI導入が限定的であり、この事業機会に対して当社のマッチングノウハウを活かして参入

中小企業のAI活用状況

小規模企業・中小企業の
AI活用は**40%未満**



多様なプレイヤーが参入するAI市場



- 帝国データバンク「生成AIに関する企業の動向調査（2026年3月）」より当社作成
- 生成AIを業務で「非常に活用している」「やや活用している」と回答した割合

AIクラウドワークス成長戦略：AI×業務のパッケージ展開で事業成長を加速

グループ実証済みのAI導入パッケージプランを皮切りに、AI-RPOなど多様な業務領域へパッケージを展開

FY26 AI導入パッケージプラン展開

AI化を一括受託する新プランをグループ会社に先行導入



AI化対象範囲	工数削減	外注費
8領域・14業務	84%	月31万円 → 0円

FY27 新サービスAI-RPO提供開始

AIと採用のプロが採用業務の効率化を支援

AIが担う領域

- 求人票作成
- スカウト文作成
- 日程調整
- 進捗管理
- データ集計

×

人が担う領域

- 採用戦略検討
- 要件すり合わせ
- AIプロンプト作成
- マニュアル作成

AI×業界・領域のパッケージ提供により、
高い営業効率で事業成長を加速

CROWDWORKS

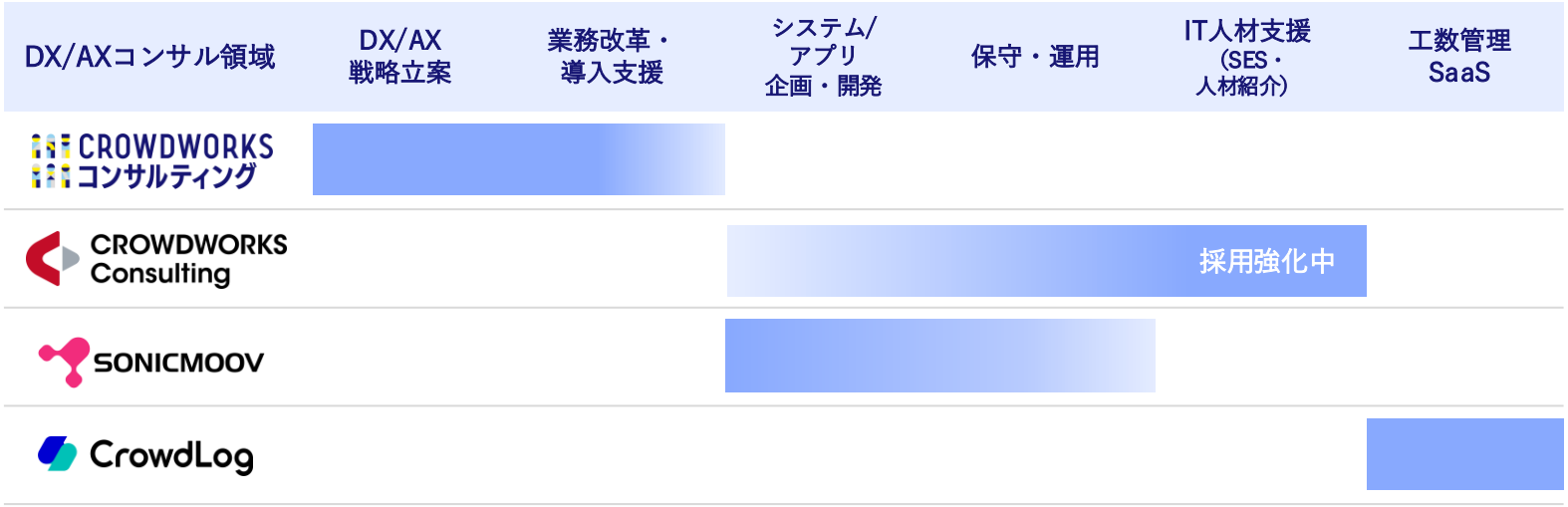
・ 工数・外注費は、実績値を確認できた6業務の合計。端数は四捨五入。

DX/AXコンサル：戦略立案、開発・運用、人材支援まで広範な顧客ニーズに対応

拡大するDX市場において、戦略立案から開発・運用、人材支援まで対応するグループ4事業の専門性を活かし、幅広い顧客ニーズを取り込む

国内DX関連投資額

2030年度予測	10.2 兆円	2024年～2030年 CAGR	約10.3 %



・ 富士キメラ総研「業種別IT投資動向/DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」より当社作成

DX/AXコンサル成長戦略：社員コンサルタント×フリーランスのレバレッジモデルで収益成長を目指す

フリーランス人材がPMを担う体制を実現することで、**利益率向上とサービス提供能力の拡張を実現**



DX/AXコンサル事例：大手製造業の大型DX案件を受注

社員コンサルタントとフリーランスによる5名体制で、業務改革の構想策定段階から参画。複数拠点におけるバックオフィス業務運営モデルの検討を支援

A社：大手食品・飲料メーカー

会社概要	年間売上高：連結　約3兆円 従業員数：　連結　約41,000名
案件内容	工場バックオフィス業務の標準化・効率化
受注金額	10百万円 / 3カ月
参画人数	5名 （社員コンサルタント3名＋フリーランス2名）
課題	拠点間で業務の進め方にばらつきがあり、属人化が進み、引継ぎの負荷が大きい
意義	大手企業の高付加価値案件の獲得により、案件単価・収益性の向上に寄与

Phase 1　複数拠点を横断する業務改革構想の策定

1. **拠点横断での現状分析**
   業務実態を把握し、共通課題と固有課題を整理
2. **改善余地の評価**
   標準化・集約化・デジタル化の可能性を評価
3. **業務改革方針の策定**
   全社最適の観点から、改革の方向性を策定

今後想定されるプロジェクトの広がり

Phase 2
詳細設計・実行計画

Phase 3
実装・定着化

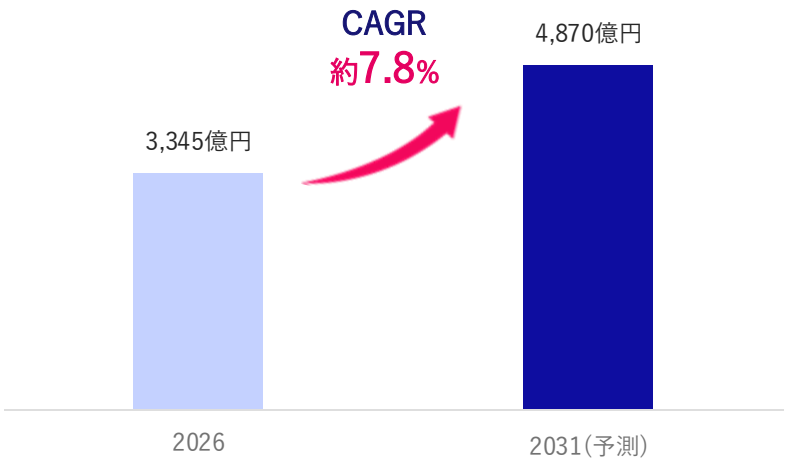
CROWDWORKS

・ 実績数値は、百万円未満を切り捨て

エージェント（エンジニア領域）：
市場拡大が続く一方、顧客ニーズは週5日稼働・一部リモート/常駐案件へシフト

国内ITフリーランスエージェント市場は年率約8%で成長するなか、企業のオフィス回帰に伴い、フルリモート・週3日稼働の案件から、週5日稼働・一部リモート/常駐案件へ需要が変化

国内ITフリーランスエージェント市場規模予測



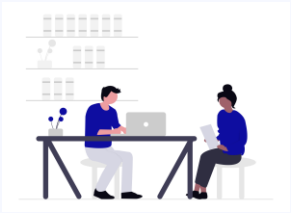
顧客ニーズの変化

従来の需要



- フルリモート
- 週3日稼働

足元で高まる需要



- **常駐**
- 週5日稼働

※一部リモート：
オフィス出社とリモートワークを組み合わせた働き方

- 国内ITフリーランスエージェント市場規模予測：エン株式会社「2026年版 ITフリーランス市場・活用調査レポート　デジタル人材とITフリーランス活用の現状」より抜粋して当社作成
- 顧客ニーズの変化：当社の顧客企業における案件動向に基づく

エージェント（エンジニア領域）成長戦略：顧客ニーズの変化に対応し、営業戦略・人材供給体制の見直しを推進

FY26は顧客ターゲティングと人材供給の見直しを推進。FY27も顧客から評価される営業力を基盤に営業改革を継続

対クライアント



高LTV顧客への営業活動の重点化

- ✓ 大企業・中堅企業への営業リソース強化
- ✓ 新規顧客開拓に特化した営業組織（BDR）を新設

対ワーカー



顧客ニーズに合わせた人材供給の見直し

- ✓ 高LTV職種の月あたり登録者数が3倍に増加
- ✓ 週5稼働・一部リモート/常駐対応可能なワーカーの獲得を強化

クライアントから評価される当社の強み

- **提案スピード**
  相談当日に複数候補を提案
- **現場理解に基づくマッチング**
  スキル・人物像・相性まで考慮
- **稼働後のフォロー**
  参画開始後も担当者がフォロー

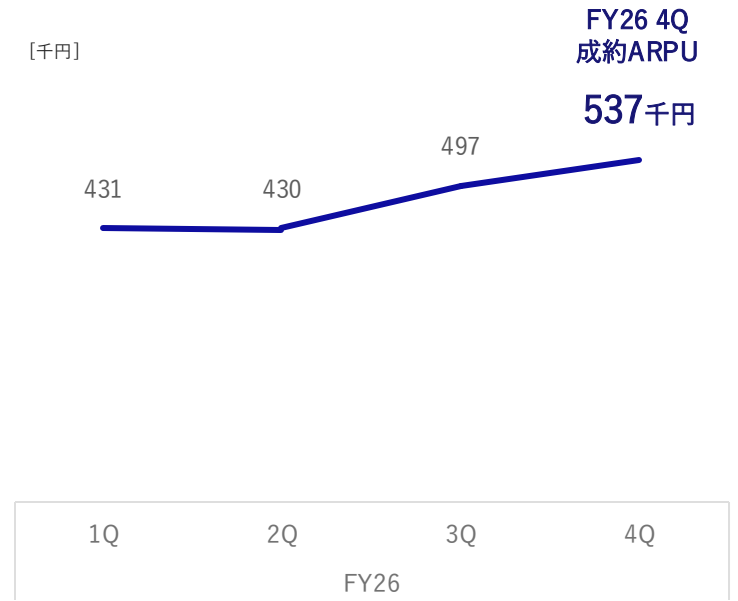
CROWDWORKS

・ 当社クライアントアンケートより作成

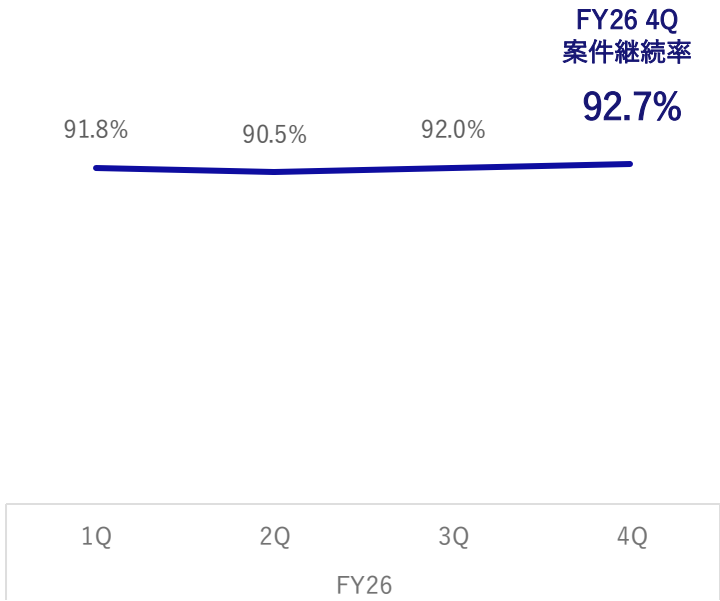
エージェント（エンジニア領域）：高LTV案件化の推進で成約ARPUが24.5%改善

高単価・長期案件へのポートフォリオ転換の推進により、FY26は成約ARPUが改善し、案件継続率も90%超の高水準を維持。FY27は両指標を通じて構造転換の進捗を可視化

成約ARPU



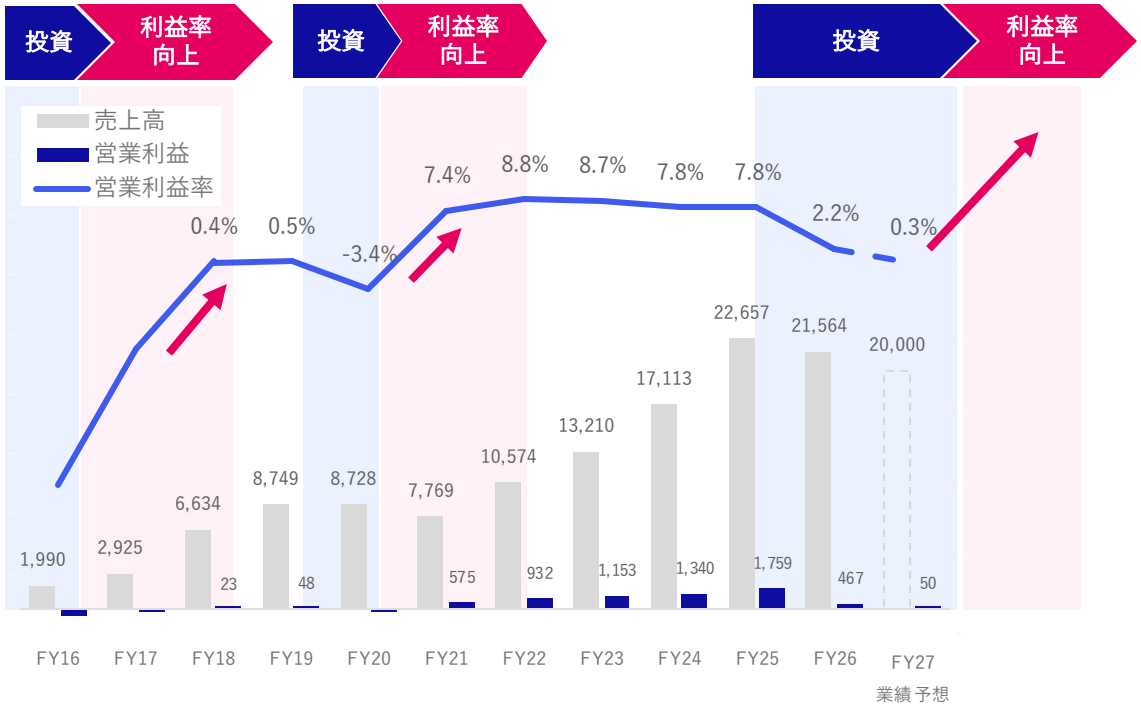
案件継続率



- 成約ARPU=当月新規成約案件の月額契約単価合計 ÷ 当月新規成約案件数。四半期の数値は月次数値の3か月単純平均
- 案件継続率＝（当月稼働案件のうち翌月も稼働した案件数 ÷ 当月稼働案件数）。四半期の数値は月次数値の3か月単純平均

再掲：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、FY26～27に投資を実行し、FY28 EBITDA(Non-GAAP) 20億円達成および中長期的に営業利益率10%を目指す



FY26～27
投資実行

FY28
EBITDA(Non-GAAP)
20億円

YOSHIDA300達成とともに
中長期的に以下を目指す

- 売上　1,000億円
- 営業利益　100億円
- 営業利益率　10%

- 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

業績補足資料

各セグメント／領域の事業分類

セグメント		収入モデル	戦略	構成比（FY26通期累計）（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	1,538	1,478	91	・クラウドワークス ・AIクラウドワークス ・クラウドワークス アカデミー ・PARK ・メンバーペイ
	エージェント領域	稼働時間/月	顧客の課題解決を通じて、付加価値を創出	19,377	6,770	309	・クラウドワークス エージェント ・クラウドリンクス ・シューマツワーカー ・ユウクリ ・クラウドワークス コンサルティング ※ ・ソニックムーブ ※ ・Peaceful Morning ※ ・skyny ※
	連結調整等	連結会計時の相殺等		▲411	▲190	113	ー
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	915	880	▲34	・クラウドログ ※ ・Human & Human ・COMSBI ※

- 構成比数値は百万円未満を切り捨て
- 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
- ※は各事業セグメントに含まれる一部サービスを提供価値に基づき横断的に集計した「DXコンサル」カテゴリの対象サービス
- 2026年5月1日を以て、株式会社クラウドワークス コンサルティングが Peaceful Morning株式会社を吸収合併。2026年7月1日を以て、同社がskyny株式会社を吸収合併
- 2026年9月末日を以て、PARKはメンバーペイに統合され、サービス終了。また、同日Human ＆Humanはサービス終了

通期連結業績推移

（百万円）	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26
売上高	7,769	10,574	13,210	17,113	22,657	21,564
売上総利益	3,484	4,812	6,142	7,846	9,566	9,019
売上高対売上総利益率	44.8%	45.5%	46.5%	45.9%	42.2%	41.8%
販管費及び一般管理費	3,000	3,880	4,988	6,506	7,807	8,552
EBITDA（Non-GAAP）	631	1,047	1,420	1,741	2,274	1,024
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	8.1%	9.9%	10.8%	10.2%	10.0%	4.7%
営業利益	575	932	1,153	1,340	1,759	467
売上高対営業利益率	7.5%	8.8%	8.7%	7.8%	7.8%	2.2%
経常利益	645	946	1,238	1,386	1,759	478
親会社株主に帰属する当期純利益	622	802	1,096	910	▲257	72
のれん償却費	8	14	81	222	550	478
減価償却費	29	28	32	36	56	78
株式報酬費用		72	153	141	▲91	-
M&A費用	-	-	35	143	174	-

- EBITDA(Non-GAAP): 営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 各種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
- 事業構造改革を優先するため、FY26はM&Aの新規案件の検討を停止

四半期連結業績推移

（百万円）	FY25 1Q	FY25 2Q	FY25 3Q	FY25 4Q	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q
売上高	5,614	5,585	5,775	5,682	5,560	5,556	5,257	5,190
売上総利益	2,386	2,346	2,443	2,389	2,294	2,339	2,149	2,236
売上高対売上総利益率	42.5%	42.0%	42.3%	42.1%	41.3%	42.1%	40.9%	43.1%
販管費及び一般管理費	2,039	1,900	1,976	1,890	2,240	2,175	2,102	2,034
EBITDA（Non-GAAP）	565	616	634	458	172	322	162	366
売上高対EBITDA(Non-GAAP)率	10.1%	11.0%	11.0%	8.1%	3.1%	5.8%	3.1%	7.1%
営業利益	346	446	467	498	54	163	46	202
売上高対営業利益率	6.2%	8.0%	8.1%	8.8%	1.0%	3.0%	0.9%	3.9%
経常利益	350	427	454	526	74	211	31	161
親会社株主に帰属する当期純利益	171	131	226	▲786	7	82	▲39	21
のれん償却費	137	137	137	138	93	142	98	143
減価償却費	30	10	8	6	24	16	17	19
株式報酬費用	50	21	21	▲185	-	-	-	-

- EBITDA(Non-GAAP): 営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用
- 実績数値は百万円未満を切り捨て
- 各種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
- FY25 4QはSOに係る株式報酬費用の戻入185百万円を計上。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

四半期連結業績推移（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	FY25 1Q	FY25 2Q	FY25 3Q	FY25 4Q	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q
売上高	499	477	462	448	423	385	393	335
売上総利益	493	471	456	440	415	376	364	322
売上高対売上総利益率	98.9%	98.8%	98.6%	98.3%	98.0%	97.7%	92.5%	96.1%
セグメント営業利益	108	174	92	109	74	25	0	▲9
売上高対営業利益率	21.8%	36.5%	20.1%	24.4%	17.7%	6.6%	0.3%	▲3.0%
マッチング事業 エージェント領域								
売上高	4,870	4,878	5,077	5,044	4,944	4,983	4,738	4,711
売上総利益	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667	1,754	1,621	1,726
売上高対売上総利益率	33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%	35.2%	34.2%	36.6%
セグメント営業利益	318	265	363	375	6	106	16	180
売上高対営業利益率	6.5%	5.4%	7.2%	7.4%	0.1%	2.1%	0.3%	3.8%
マッチング事業 社内調整								
売上高	▲27	▲100	▲86	▲105	▲93	▲108	▲138	▲71
売上総利益	▲11	▲42	▲34	▲34	▲45	▲61	▲70	▲12
セグメント営業利益	▲75	29	▲8	6	32	35	21	23
SaaS事業+その他								
売上高	272	329	321	294	285	295	264	214
売上総利益	265	288	296	239	257	269	233	200
セグメント営業利益	▲4	▲23	19	7	▲61	▲5	5	8

- 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よりマッチングエージェントEC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

カテゴリ別KPI（連結）

マッチング事業 エージェント領域		FY25 1Q	FY25 2Q	FY25 3Q	FY25 4Q	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 4Q
売上総利益	（百万円）	1,638	1,628	1,724	1,744	1,667	1,754	1,621	1,726
社数	（社）	2,458	2,436	2,435	2,548	2,487	2,502	2,467	2,362
社当たり単価	（千円）	1,981	1,981	2,085	1,979	1,988	1,992	1,920	1,971
売上高対売上総利益率		33.6%	33.4%	34.0%	34.6%	33.7%	35.2%	34.2%	36.6%

SaaS事業									
ARR	（百万円）	1,000	1,022	1,027	924	901	866	846	878

クラウドログ									
ARR	（百万円）	651	676	696	695	650	672	650	672
Expansion MRR	（百万円）	54	56	58	57	54	56	54	54
Churn Rate		1.17%	1.13%	1.26%	1.30%	1.50%	1.32%	1.42%	1.50%

- 売上総利益、ARR、Expansion MRRは百万円未満を切り捨て、社あたり単価は千円未満を切り捨て
- 売上高売上総利益率は財務諸表原則に則り、百万円未満の数値を考慮し算出
- 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カ月平均解約率）：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カ月の平均値

FY2026 連結BSサマリ

借入金返済により負債が減少した結果、自己資本比率が改善し財務の健全性が向上

［百万円］

現預金／総資産比率
47.6%

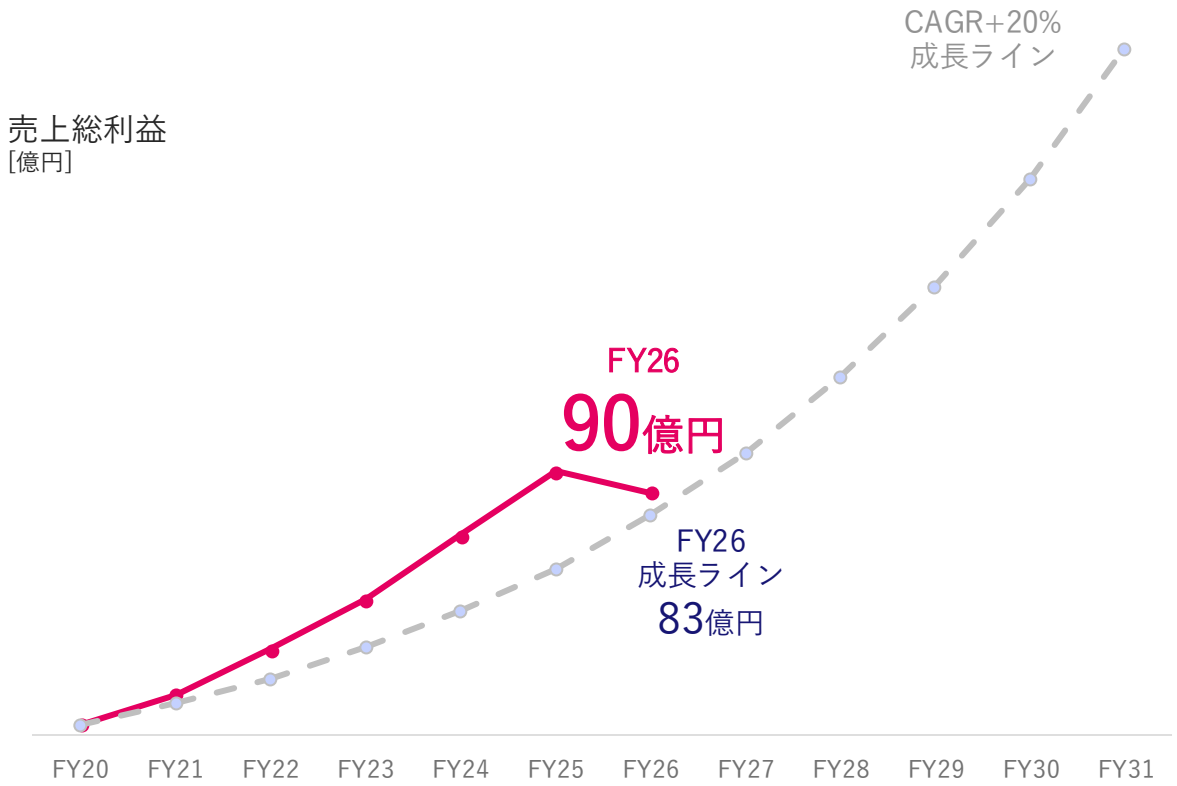
流動資産	9,867	流動負債	4,498
現預金	6,789	１年内返済予定の長期借入金	556
その他流動資産	3,078	未払金	1,852
		預り金	1,048
		その他流動負債	1,042
		固定負債	2,903
		長期借入金	2,749
		その他固定負債	154
		純資産	6,857
		株主資本	6,438
		その他包括利益累計額	32
		新株予約権	184
		非支配株主持分	201
固定資産	4,391		
有形固定資産	439		
無形固定資産	3,036		
投資その他の資産	916		
総資産	14,259	負債・純資産	14,259

自己資本比率　：　**45.4%**

ネットD/Eレシオ：　**▲0.5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

中長期目標進捗：売上総利益CAGR+20%以上 6年連続達成



売上総利益
FY20-26 CAGR
+21.5%

CAGR+20%以上を
6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)

CROWDWORKS

- 2017年に買収、2020年に売却した「電縁」の実績を除いた実績
- 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

CW Growth Driver：クラウドワークス 5つの経営アセット

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

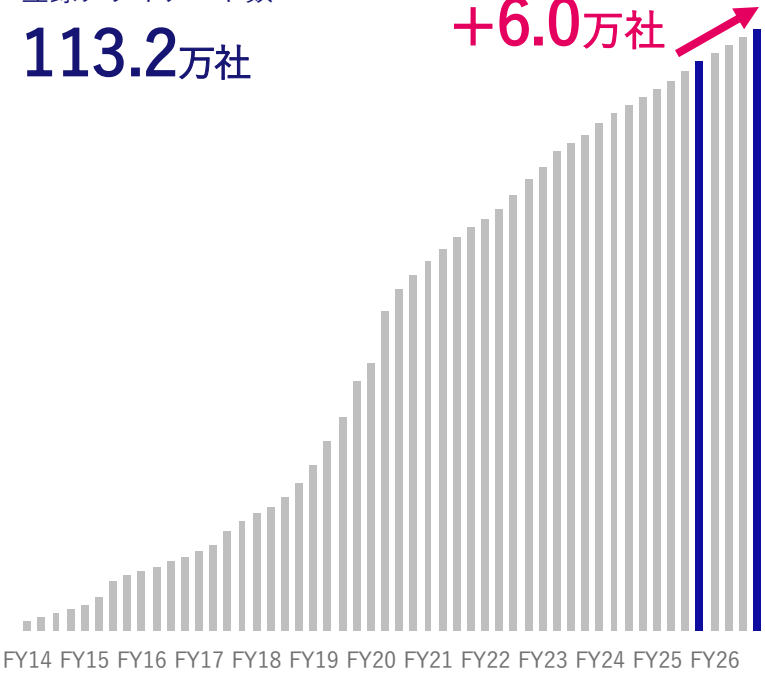
1. 国内最大級データベース：クライアント6万社超、ユーザー70万人超が毎年新規登録

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

113.2万社

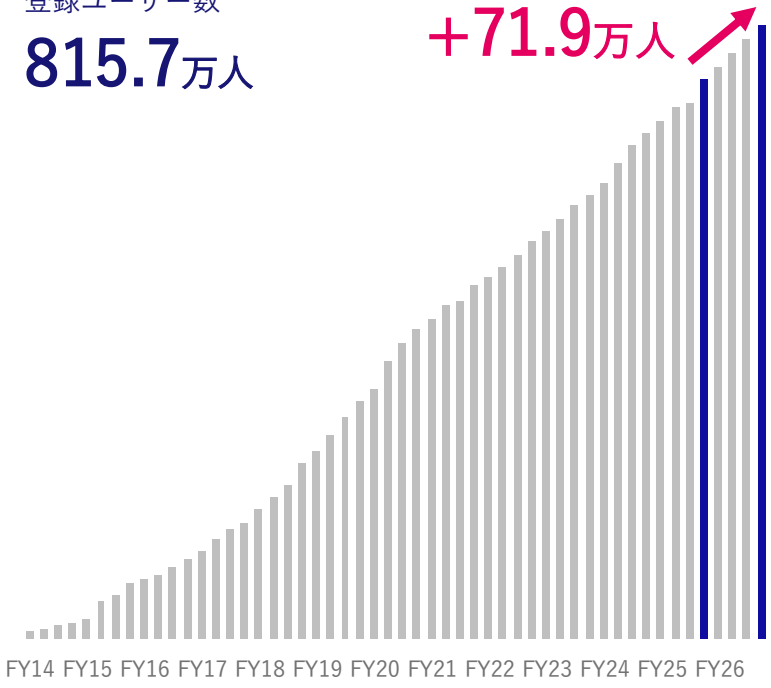
+6.0万社



登録ユーザー数

815.7万人

+71.9万人



・ クライアント数、ユーザー数は2026年9月末時点、グループ全体の累計登録数、100人・100社未満切り捨て

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

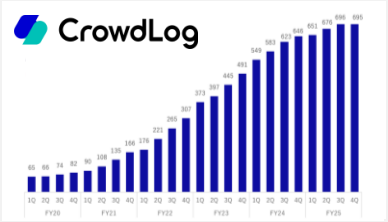
①新規プロダクト創出の源泉

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

クラウドワークス　PARK　メンバーペイ　Tech Direct
CrowdLinks　CrowdLog　Human & Human　COMSBI

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4年で**ARR10倍・6億円**を突破





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





- クラウドログのARR6億円突破は2024年第3四半期
- 2026年9月末日を以て、PARKはメンバーペイに統合され、サービス終了。また、同日Human ＆Humanはサービス終了

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

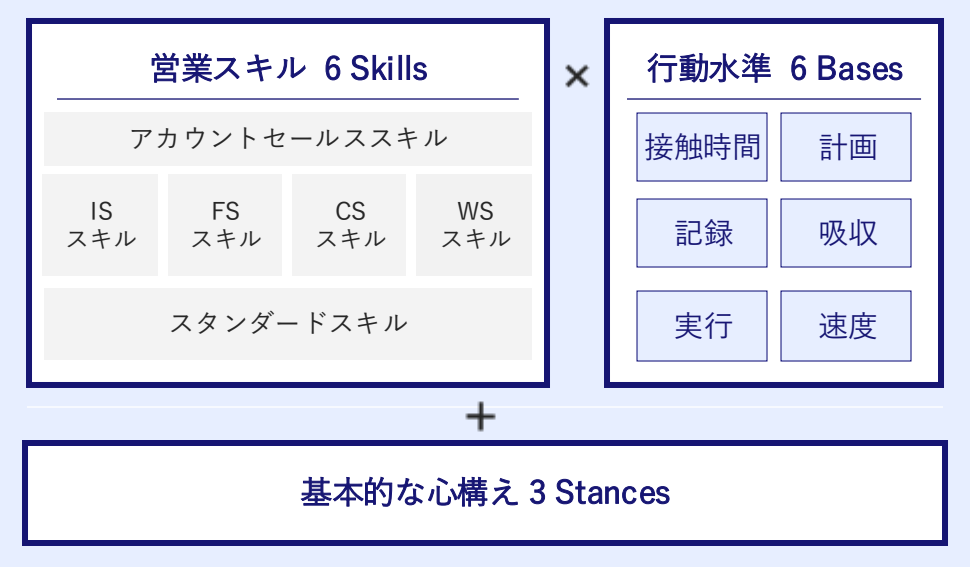
営業ノウハウを「CWセールスモデル」として型化。営業力を底上げし、顧客の社あたり単価向上を目指す

社あたり単価向上事例

＜成約事例＞　DXコンサル会社

	FY25 4Q		FY26 4Q	YoY
売上	3,090千円	▶	16,610千円	5.4倍
稼働人数	1人	▶	7人	7.0倍
課題	SESエンジニアの確保および 採用コスト・待機コストの削減			
施策	当社サービスを人材プールとし、エンド企業からの募集タイミングで迅速にアサイン			

CWセールスモデル



・ 実績数値は千円未満を切り捨て
・ 前年対比は財務諸表規則に則り、千円未満の数値を考慮し算出

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～FY26 4Q 累計ナレッジ数	803件
うち、AI活用数	294件

持続的に売上・利益成長を実現できる企業文化

CROWDWORKS

・ PPP：「Personal Purpose Pitch」の略

AI事業に資する社内AI活用：AI活用事例 294件、創出時間 31,557時間/年

AI活用事例を累計294件、創出時間 累計3.1万時間/年超。社内AI活用コンテスト（AI-PPP）で精査した成功事例を活用してAI事業を展開することで、ビジネスレベルのクオリティを担保

AI 活用事例	**294** 件 創出
AI活用による 創出時間	**31,557** 時間/年
人件費換算 インパクト	**10,188** 万円/年

AI-PPP事例

① 営業リスト作成・顧客リサーチ **1,200時間/年**削減

② 月30本のブログ作成を内製・自動化 **630時間/年**削減

③ 商談中の即時見積もり提示ツール開発 **150時間/年**削減

④ カスタマー問い合わせの分析・改善 **198時間/年**削減

- 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カ月 ÷ 160時間）を乗算して算出

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

CROWDWORKS

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	Client First　Growth Target　Be Agile　One CROWDWORKS　Grow Together

人的資本 経営

- 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

＋

事業成長

グループ全体へと拡張

CW Strategy（戦略）

- YOSHIDA 300
- 中期経営目標

CW Tactics（戦術）

生産性向上	事業管理	再投資	グループ経営
生産性向上ポリシー	業績管理ポリシー	キャッシュアロケーションポリシー	CW Growth Driver
CWセールスモデル	プロダクト開発ポリシー	M&Aポリシー	グループインポリシー
マーケティングポリシー	IRポリシー	新規事業ポリシー	財務健全性指標（BSポリシー）

5. CWマネジメントポリシー：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	オフィス費用を中心とした費用の一元化による効率化
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、クラウドワークス コンサルティング）
4	財務シナジー	資金調達コスト削減効果	グループ間金融によるグループ資金の効率化

会社紹介

会社概要

CROWDWORKS

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	2,818,448,756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　：815.7万人
企業数　：113.2万社

※ 2026年9月末時点

マッチング事業

- クラウドワークス
  日本最大級オンライン人材プラットフォーム
- 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
- AI クラウドワークス
  日本最大級のAI技術者マッチングサービス
- クラウドワークス アカデミー
  オンラインスキル学習コミュニティ
- PARK
  スキルEC作成サービス
  ※2026年9月メンバーペイに統合予定
- 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
- CROWDWORKS Consulting
  経営課題コンサル
- ユウクリ
  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
- Shuuumatu WORKER
  副業人材特化型エージェント
- skyny
  DXコンサルおよびシステム受託開発
  ※2026年7月吸収合併により消滅

SaaS事業

- CrowdLog
  働き方を見える化する工数管理SaaS
- Human & Human
  人事データを見える化する人的資本SaaS
  ※2026年9月サービス終了
- COMSBI
  LINEマーケティングのオールインワンSaaS

- クライアント数、ユーザー数は2026年9月末時点、グループ全体の累計登録数、100人・100社未満切り捨て
- 2026年7月1日を以て、株式会社クラウドワークス コンサルティングがskyny株式会社を吸収合併
- 2026年9月末日を以て、PARKはメンバーペイに統合され、サービス終了。また、同日Human ＆Humanはサービス終了

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



仕事依頼

CROWDWORKS

納品 / 業務遂行



累計クライアント企業

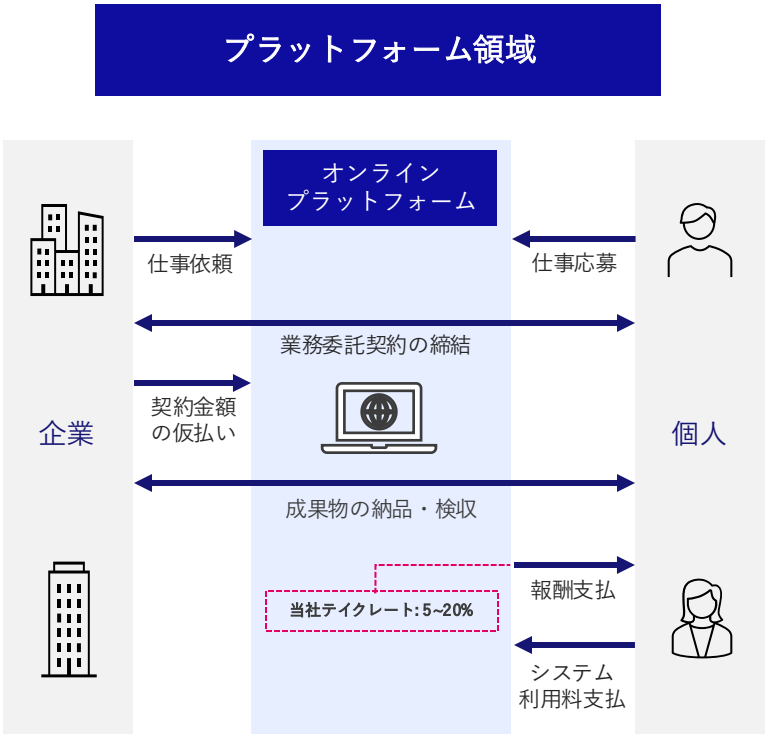
1,132,000社

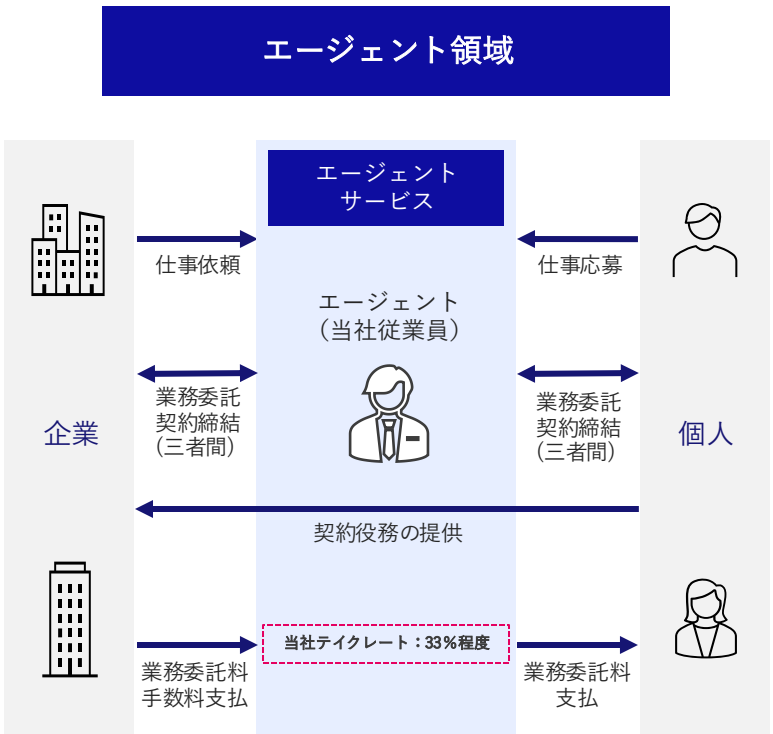
登録ユーザー数

8,157,000人

・ クライアント数、ユーザー数は2026年9月末時点、グループ全体の累計登録数、100人・100社未満切り捨て

ビジネスモデル - マッチング事業





CROWDWORKS

- プラットフォーム領域は「クラウドワークス」のビジネスモデル

サービス紹介

プラットフォーム領域

サービス	料金体系	特長	開始・グループイン
クラウドワークス	システム利用料	• 国内最大級オンライン人材マッチングプラットフォーム • 累計1,224.2万件の仕事が流通	2012年開始
AIクラウドワークス	プロジェクト単位/件	• AI技術者・専門家マッチングプラットフォーム • AI人材 15,000名登録	2026年開始

サービス	料金体系	特長	開始・グループイン
クラウドワークスアカデミー	受講料	• 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	システム利用料	• 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

エージェント領域

サービス	料金体系	特長	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	• 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
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	• 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 • 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
SONICMOOV ソニックムーブ	プロジェクト単位/件	• WEB・アプリケーションの企画、制作、開発、運用	FY24 4Q 権利移転

サービス	料金体系	特長	開始・グループイン
CrowdLinks クラウドリンクス	データベース利用料	• 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
Shuuumatu WORKER シューマツワーカー	稼働時間単位/月	• 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	• デザイナー・クリエイター特化 • フリーランス・派遣・正社員紹介	FY24 1Q 権利移転

SaaS事業

サービス	料金体系	特長	開始・グループイン
CrowdLog クラウドログ	月額制	• 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

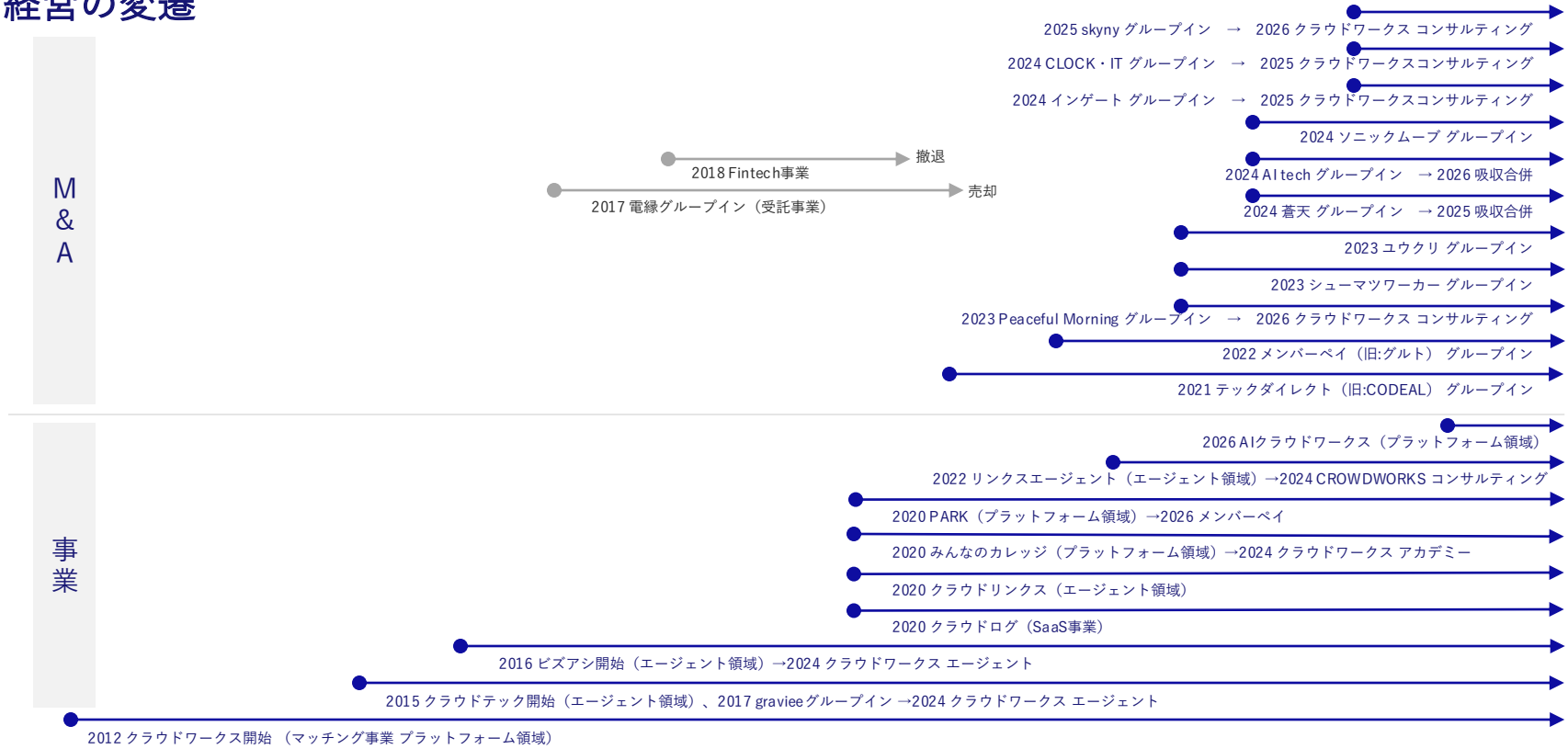
サービス	料金体系	特長	開始・グループイン
COMSBI	月額制	• LINEマーケティングツール • ポイントカード・問診票などの機能をLINEアカウントに実装可能	FY24 4Q権利移転 ソニックムーブ運営

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、既存のマッチング事業において付加価値の高いサービス提供による契約単価の向上を通じて収益力の回復を図るとともに、顧客のDX・AX推進を支援するDX/AXコンサルティング、および当期より提供を開始した「AIクラウドワークス」を新たな収益の柱として確立すべく事業拡大を推進し、「AIならクラウドワークス」と想起される存在を目指してまいります。
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。当期は、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移行を進め、グループ会社の吸収合併やサービスの統合など、規律を持った構造改革を実施いたしました。引き続き経営資源の最適配分を図り、当期の投資を翌期以降の業績拡大につなげてまいります。
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。生成AIを悪用した不正利用の手口が巧妙化する中、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の強化と検知の高度化に継続的に取り組んでまいります。
情報セキュリティの強化とサイバー攻撃への対応	当社グループは、プラットフォームの運営を通じて多数のユーザーの個人情報や取引情報を取り扱うとともに、受託開発や常駐型エンジニアの派遣を通じて、顧客のシステムに関する情報も取り扱っております。AIの発展も背景にランサムウェアや不正アクセスなどのサイバー攻撃が高度化する中、情報漏えいや改ざん、サービス停止が当社グループおよび顧客の事業継続や信用に重大な影響を及ぼす可能性があると認識しており、社内規程の整備、脆弱性診断や監視体制の強化に加え、インシデント発生時に迅速に対応・復旧できる体制の整備を進め、グループ全体でセキュリティ水準の向上を図ってまいります。
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。あわせて、事業構造の転換を担う人材の確保・育成と、全従業員によるAI活用を通じた生産性向上を進めるとともに、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、従業員に対する研修や生成AIの利用ルールの整備・運用を通じ、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。

- 情報セキュリティの強化とサイバー攻撃への対応：事業活動におけるデジタル技術の活用拡大やサイバー攻撃の高度化を踏まえ、情報セキュリティに関するリスクの重要性が高まっていると認識し、当期より追加
- その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載

経営の変遷


M&A
2025 skyny グループイン → 2026 クラウドワークス コンサルティング
2024 CLOCK・IT グループイン → 2025 クラウドワークスコンサルティング
2024 インゲート グループイン → 2025 クラウドワークスコンサルティング
2024 ソニックムーブ グループイン
撤退
2018 Fintech事業
2024 AI tech グループイン → 2026 吸収合併
売却
2017 電縁グループイン（受託事業）
2024 蒼天 グループイン → 2025 吸収合併
2023 ユウクリ グループイン
2023 シューマツワーカー グループイン
2023 Peaceful Morning グループイン → 2026 クラウドワークス コンサルティング
2022 メンバーペイ（旧:グルト） グループイン
2021 テックダイレクト（旧:CODEAL） グループイン
事業
2026 AIクラウドワークス（プラットフォーム領域）
2022 リンクスエージェント（エージェント領域）→2024 CROWDWORKS コンサルティング
2020 PARK（プラットフォーム領域）→2026 メンバーペイ
2020 みんなのカレッジ（プラットフォーム領域）→2024 クラウドワークス アカデミー
2020 クラウドリンクス（エージェント領域）
2020 クラウドログ（SaaS事業）
2016 ビズアシ開始（エージェント領域）→2024 クラウドワークス エージェント
2015 クラウドテック開始（エージェント領域）、2017 gravieeグループイン →2024 クラウドワークス エージェント
2012 クラウドワークス開始 （マッチング事業 プラットフォーム領域）
FY12
FY13
FY14
FY15
FY16
FY17
FY18
FY19
FY20
FY21
FY22
FY23
FY24
FY25
FY26
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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2027年11月頃を予定しております。

【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