

成長可能性に関する説明資料

2017年3月16日
株式会社うるる

1 会社概要

- 会社概要
- 常勤取締役プロフィール
- ビジョン
- 沿革
- 業績推移

2 当社のビジネスモデル

- 事業概要
- CGSの特徴
- CGSモデル例: 当社サービス「NJSS」
- 参考 クラウドソーシングとCGSの比較

3 当社の強み

- 当社の強み
- 強み ① クラウドソーシングを自社保有
- 強み ② CGSのR&D機能
- 強み ③ 高収益化に成功したNJSSのグロース経験
- 強み ④ 収益ポートフォリオの分散
- CGSを中心とした3つの事業サイクル

4 成長戦略

- 当社の3つの成長戦略
- 成長戦略 ① 新規CGSの創出
- 成長戦略 ② 既存CGSの成長
- 成長戦略 ③ CGSの進化
- 成長戦略(時系列)

会社概要

会社名	株式会社うるる(ULURU.CO.,LTD.)
設立	2001年8月
資本金	335,163千円
所在地	東京都中央区晴海3丁目12-1
従業員数	93名(グループ子会社26名含む) ※2017年1月31日現在
決算月	3月
主な事業内容	CGS事業



代表取締役社長
星 知也

平成7年10月 株式会社テレマーカー入社
平成11年4月 シーズングローバルワークス株式会社入社
平成15年10月 当社代表取締役社長就任(現任)
平成25年5月 PT.ULURU BALI監査役就任(現任)



取締役副社長
桶山 雄平

平成17年5月 当社入社
平成22年10月 当社取締役副社長就任(現任)
平成26年10月 株式会社うるるBPO代表取締役就任(現任)



取締役
長屋 洋介

平成14年4月 株式会社野村総合研究所入社
平成17年11月 株式会社ブロードテック入社
平成22年10月 当社取締役就任(現任)
平成28年4月 株式会社うるるBPO代表取締役就任(現任)



取締役
小林 伸輔

平成15年4月 学校法人日本航空学園入社
平成18年4月 株式会社アルバイトタイムス入社
平成19年11月 当社入社
平成22年10月 当社取締役就任(現任)

人のチカラで 世界を便利に

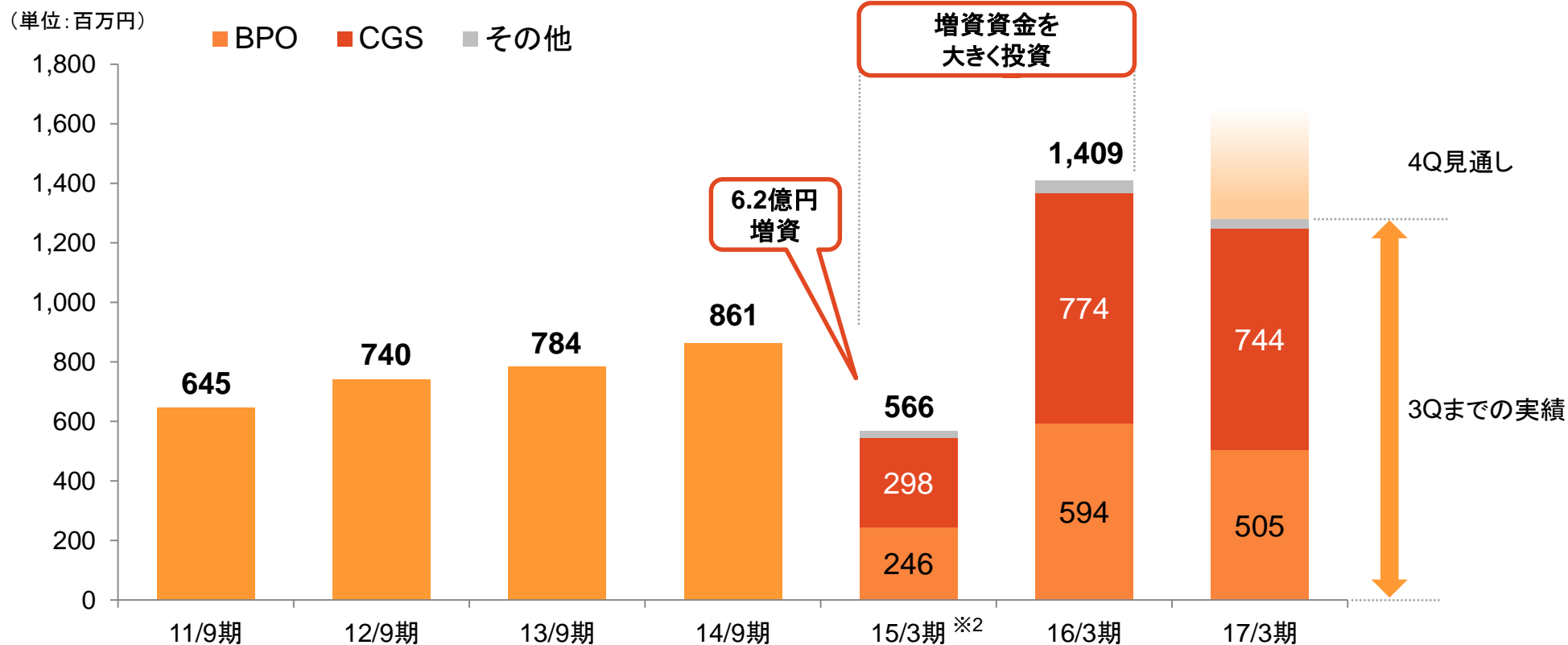
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の英知・マンパワーを指します。

Webの進化によって、場所や時間の制約なく、
私たちは『人のチカラ』を運んだり集めたりすることができるようになりました。

私たちは『人のチカラ』を活用できる仕組みをつくり、
今までにない便利なサービスを世の中に提供することで、社会に貢献していきます。

- 2003年にBPO事業、2007年にクラウドソーシング事業、2008年にCGS事業を開始しました。
- CGS事業開始を契機に、大きく増収・成長してきました。

当社売上高 推移^{※1}



※1: 15/3月期以降は、(株)うるるBPO、PT. ULURU BALIの子会社2社について連結した数字となっています((株)うるるBPOは15/3期首に新設分割されました)

※2: 15/3月期は決算期変更を行い、6か月間の業績を記載

業績推移

- 高利益率のCGS事業の継続成長を図り、安定・確実な利益を出していきます。

(単位：百万円)		13/9期	売上高 構成比	14/9期	売上高 構成比	15/3期	売上高 構成比	16/3期	売上高 構成比	17/3期 3Q	売上高 構成比
CGS	売上高	-	-	-	-	298	53%	774	55%	744	58%
	営業利益	-	-	-	-	98	-	24	-	380	-
	営業利益率	-	-	-	-	33.0%	-	3.1%	-	51.1%	-
BPO	売上高	-	-	-	-	246	43%	594	42%	505	39%
	営業利益	-	-	-	-	25	-	66	-	87	-
	営業利益率	-	-	-	-	10.3%	-	11.2%	-	17.2%	-
クラウドソーシング	売上高	-	-	-	-	11	2%	36	3%	33	3%
	営業利益	-	-	-	-	-60	-	-126	-	-68	-
	営業利益率	-	-	-	-	-550.9%	-	-348.0%	-	-207.4%	-
その他/共通コスト	売上高	-	-	-	-	12	2%	6	0%	-	-
	営業利益	-	-	-	-	-165	-	-252	-	-182	-
合計	売上高	784	100%	861	100%	566	100%	1,409	100%	1,281	100%
	売上総利益	-	-	-	-	348	-	892	-	872	-
	粗利率	-	-	-	-	61.6%	-	63.3%	-	68.1%	-
	営業利益	-22	-	13	-	-101	-	-289	-	217	-
	営業利益率	-2.8%	-	1.6%	-	-17.9%	-	-20.5%	-	16.9%	-
	当期純利益	-43	-	5	-	-112	-	-314	-	164	-

CGS事業

- ・当社中核事業
- ・高営業利益率

BPO事業

- ・創業期から安定成長
- ・高営業利益率(同業他社比)

クラウドソーシング事業

- ・CGS事業の基盤的役割
- ・売上構成比は低い

・事業成長のために積極投資をしたことから、一時的な費用を計上

※1 13/9期および14/9期は監査法人のレビューを受けておりません。

また、目論見書で開示していないセグメント別の損益、売上総利益及び営業損益(代わりに経常損益、経常損益率を記載)については記載しておりません。

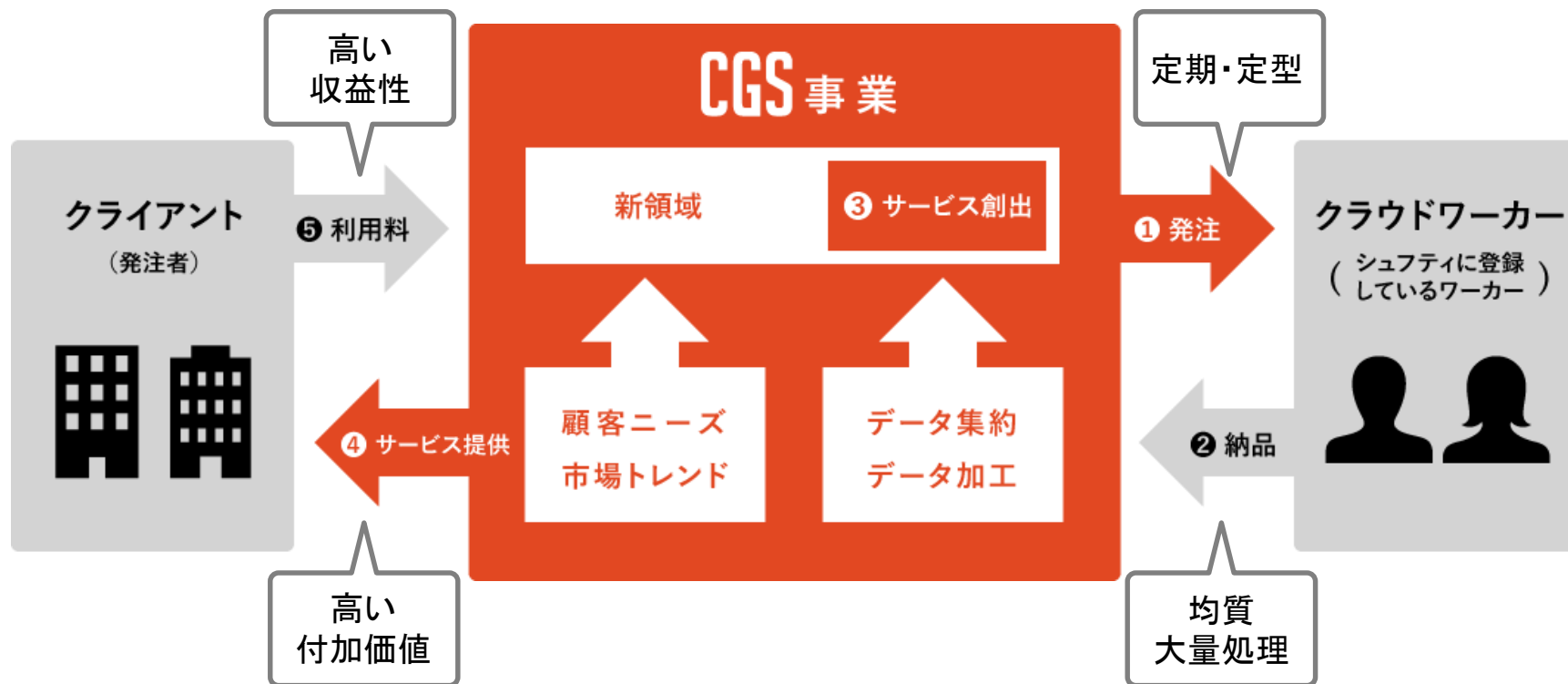
※2 15/3月期は決算期変更を行い、6か月間の業績を記載

※ 15/3月期以降は、(株)うるるBPO、PT. ULURU BALIの子会社2社について連結した数字となっています((株)うるるBPOは15/3期首に新設分割されました)

当社のビジネスモデル

事業概要

- 当社は、クラウドワーカーを活用して、顧客に独自の自社サービスを提供するCGS運営企業です。
- CGS(Crowd Generated Service)とは、クラウドワーカーを活用して生み出されたサービスを指します。



当社は、クラウドワーカーを活用するノウハウの蓄積と仕組みの構築に長い年月を費やしてきた結果、高収益なCGSの創出を可能としております

| CGSの特徴

- CGS事業は、各プロセスに長所があり、クライアント・CGS運営企業・クラウドワーカーの3者が、良い協働関係を作れるビジネスモデルです。



① クラウドワーカーへの発注

- 派遣やアルバイトを活用する場合に比べ、固定費をおさえてサービス運営できる
(採用・作業スペース・PCや通信費等の初期費用、労務管理等のランニング費用がかからない)
- コスト低減できる分、ワーカーへの報酬に還元できる

② クラウドワーカーからの納品

- システムで補えない部分に、人のチカラを加えられる
- 企業規模に関係なく、サービスに必要な大量のデータの収集等が可能で、事業成長にレバレッジを掛けられる

③④ サービス創出・クライアントへのサービス提供

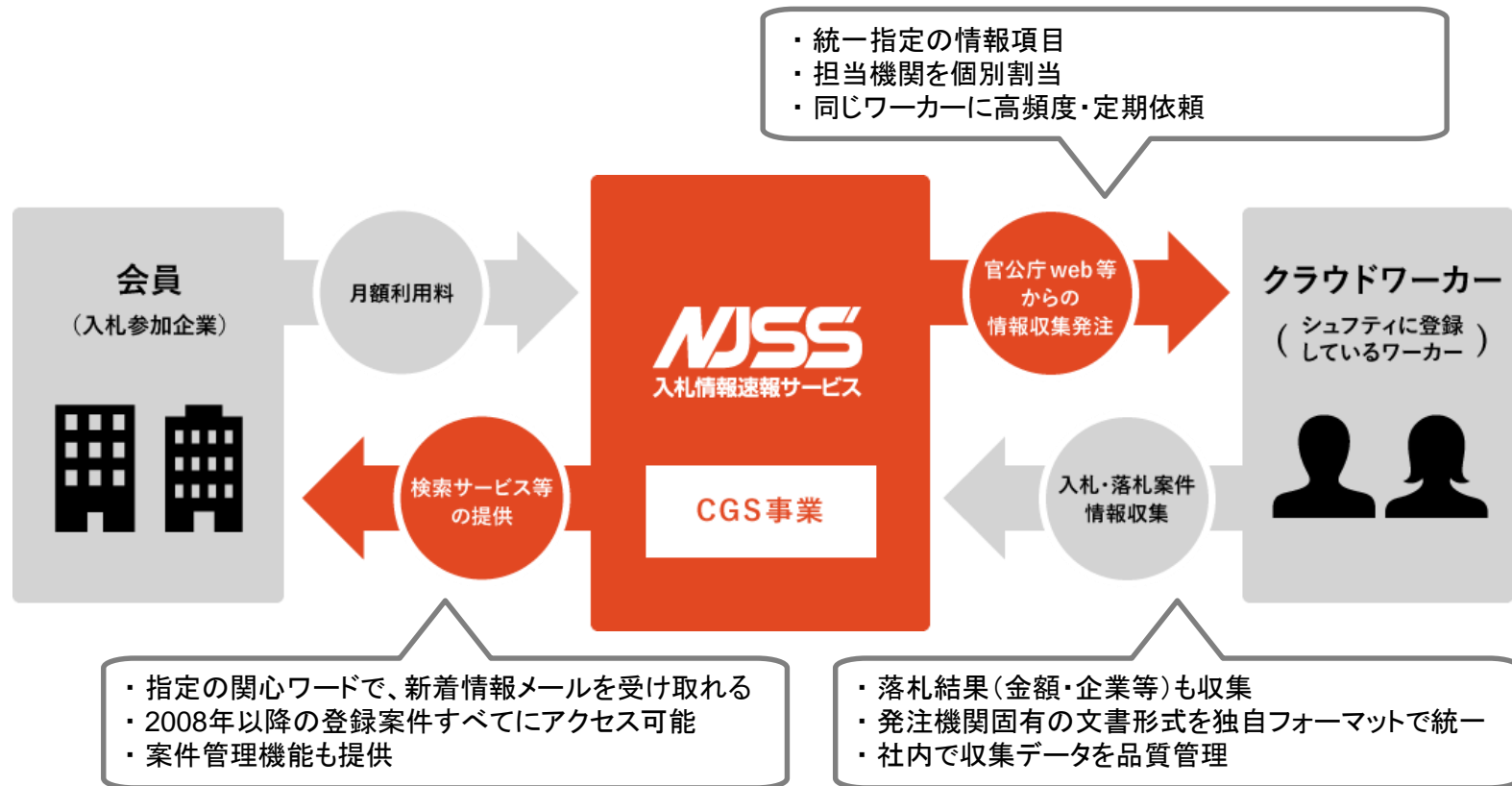
- 大量の人のチカラの活用で、システムのみで実現しにくい、付加価値の高いサービス創出・提供ができる
- 全国各地の多様なスキルを持つワーカーを活用できるので、さまざまなサービスの創出・提供が可能

⑤ クライアントからの利用料

- 高付加価値サービスなので、高い収益性・利益率のサービスを展開できる
- クライアントは、自らデータ収集するよりも安価に、CGSのデータベースから情報を得ること等ができる

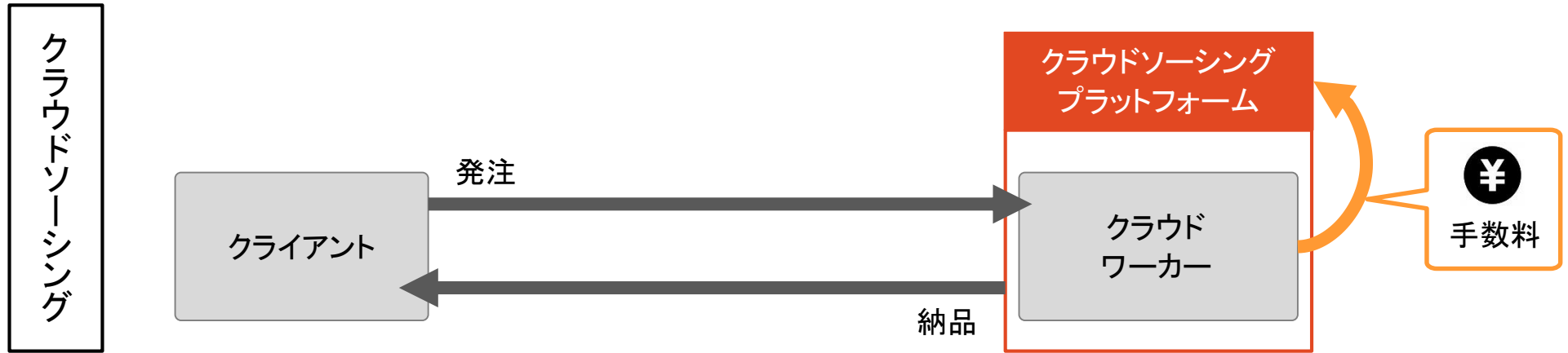
| CGSモデル例：当社サービス「NJSS」

- 当社運営の「CGS」であるNJSSは、官公庁等から出される入札案件の情報検索サービスです。
- システム収集が困難なデータも含めて、クラウドワーカーが目視・人力収集。
- 独自性の高いデータベースを提供して、高収益サービスに成長しています。



参考 クラウドソーシングとCGSの比較

- クラウドソーシングは、クライアントとクラウドワーカーをマッチングするプラットフォームサービスです。
- CGSはクラウドワーカーをリソースとして活用するサービスです。



当社の強み

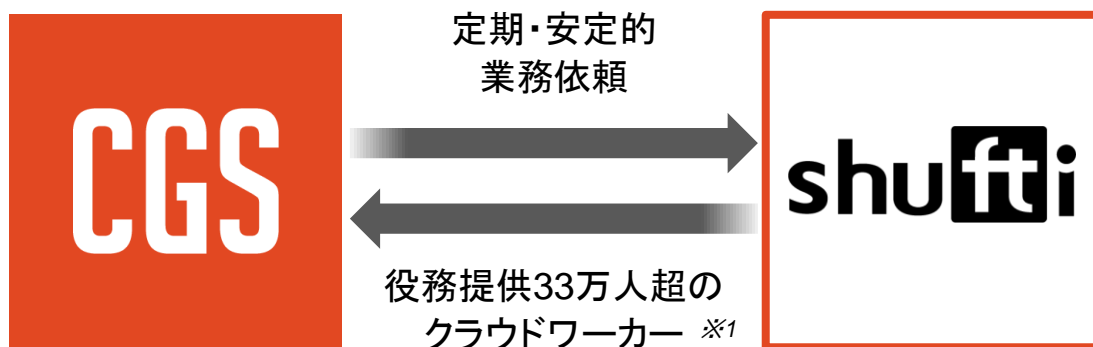
- 1 クラウドソーシングを自社保有
- 2 CGSのR&D機能
- 3 高収益化に成功したNJSSのグロース経験
- 4 収益ポートフォリオの分散

強み ① クラウドソーシングを自社保有

- クラウドソーシングのプラットフォーム「shufti(シュフティ)」を自社保有。
- 外部環境に依存せず、クラウドワーカーを安定的に活用できます。

CGS事業とshuftiの関係

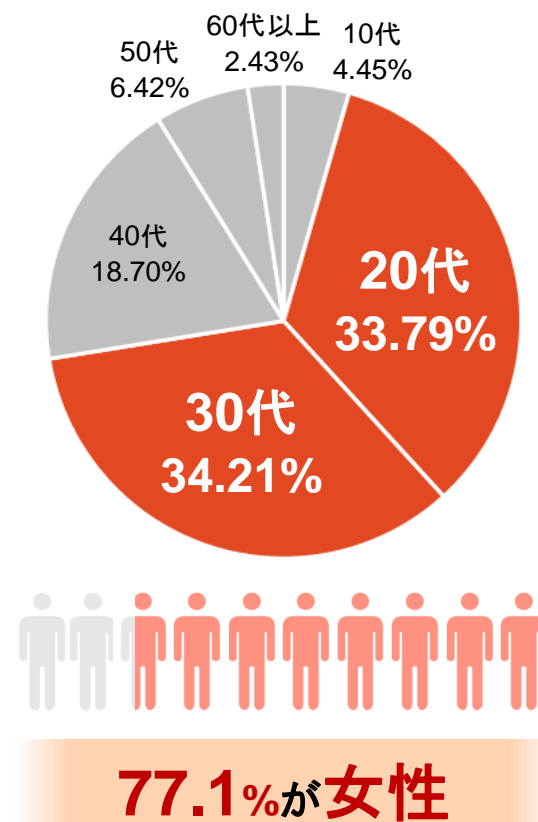
クラウドソーシングを自社保有・活用



shuftiは一般の企業も使うことができるが、
当社が一番のヘビーユーザー

※1 2017年1月末時点の実績

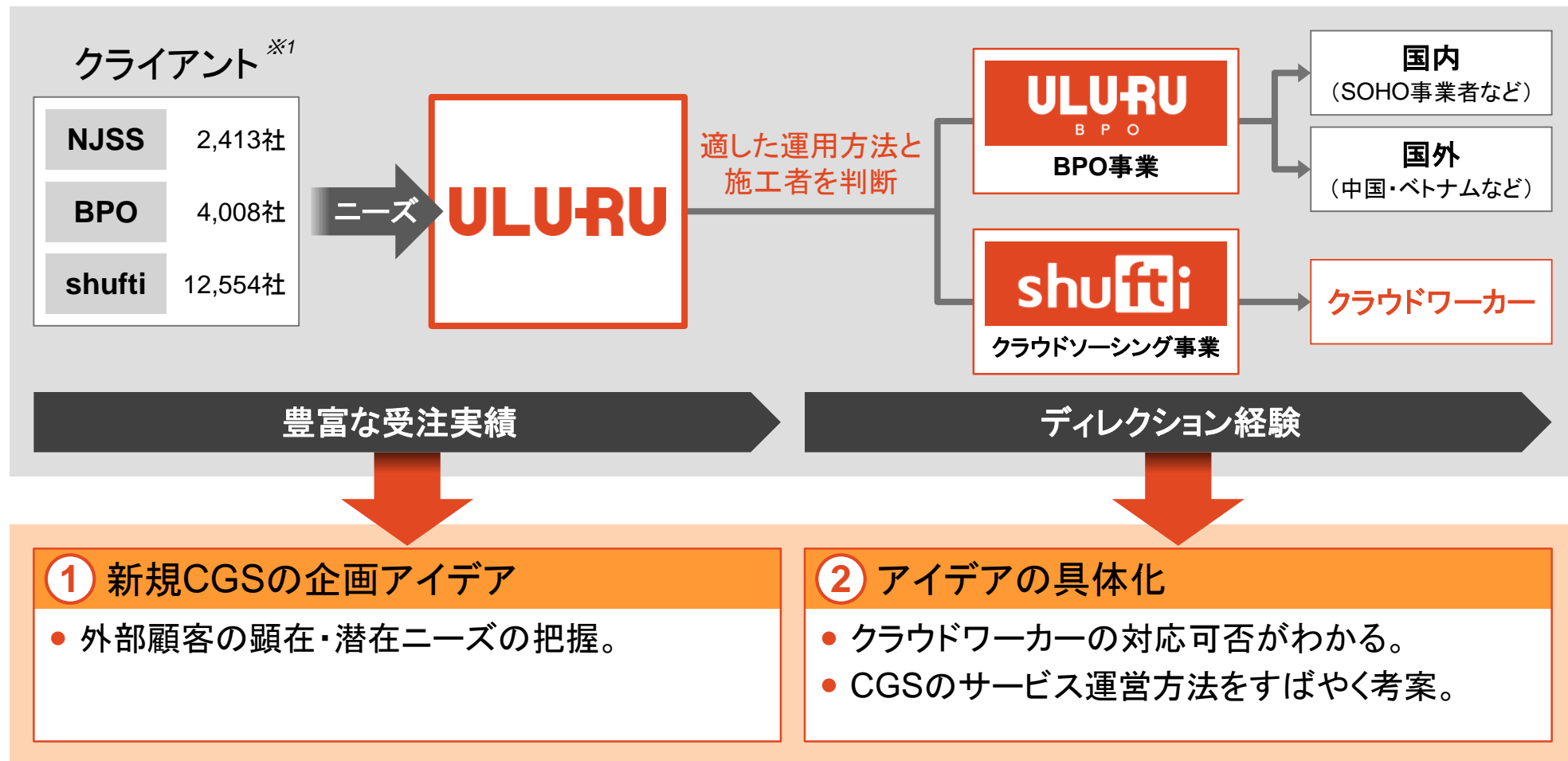
shuftiワーカーの属性 ※2



※2 属性情報は2015年9月末時点の実績

強み ② CGSのR&D機能

- ① 豊富な受注実績から多業種顧客のニーズを把握し、新規CGSの企画アイデアを得ています。
- ② アウトソーシングのディレクション経験から、アイデアをすばやく具体化できます。

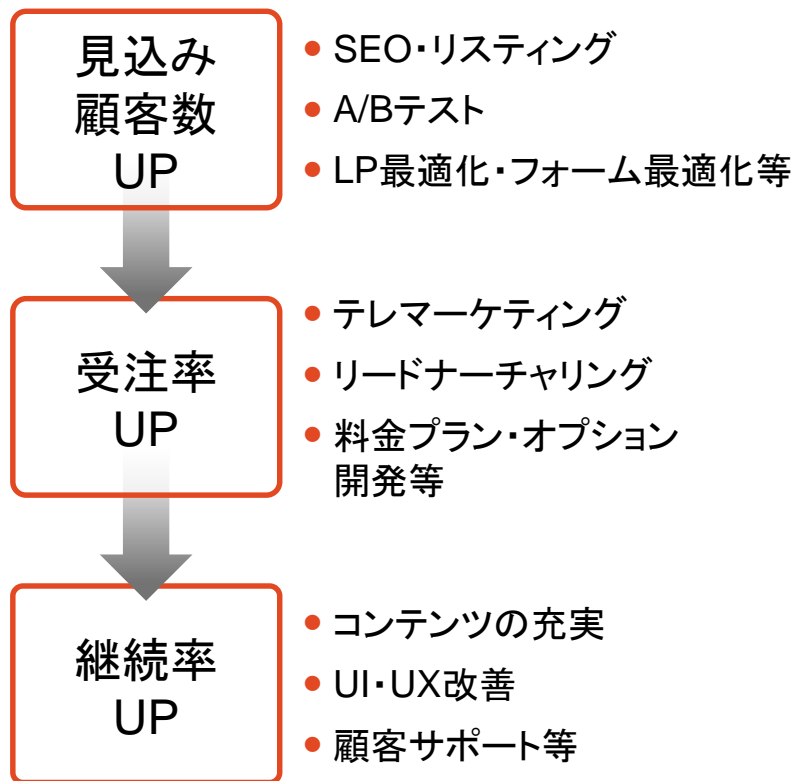


※1 顧客数は2017年1月末時点の累計実績

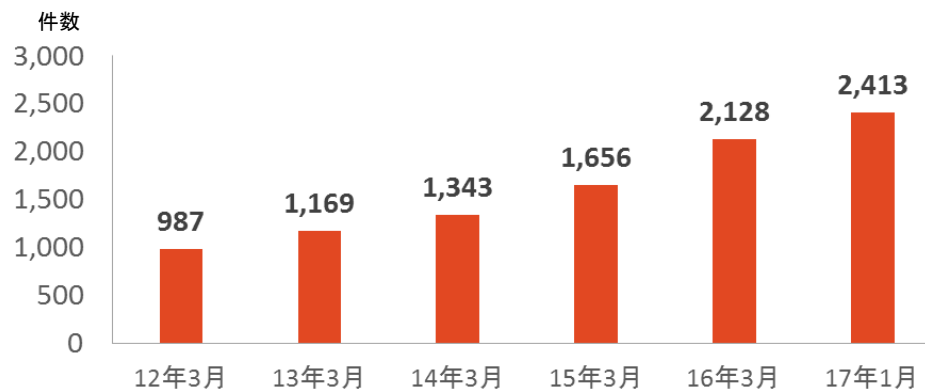
強み ③ 高収益化に成功したNJSSのグロース経験

- 2008年のリリースから、売上に繋がる各KPIについてPDCAを繰り返してきました。
- その結果、高成長かつ高利益率の事業を構築しており、この経験は他の事業にも応用可能です。

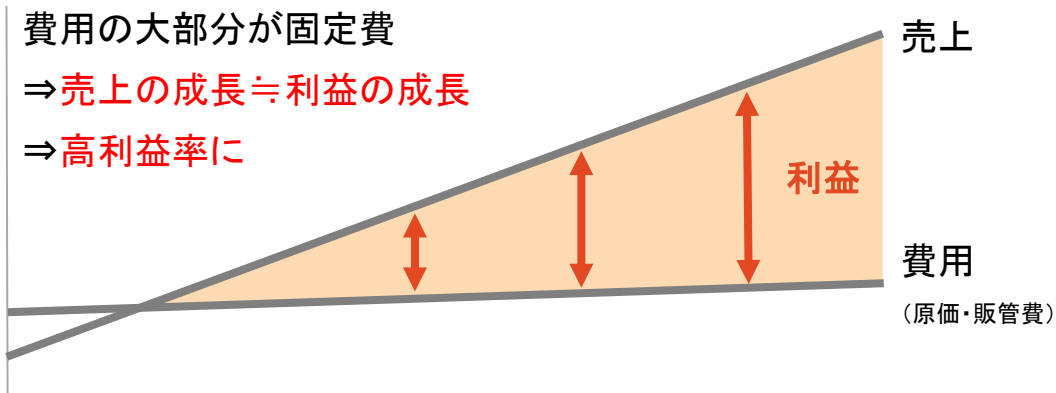
NJSSのPDCA



NJSS有料契約件数の推移

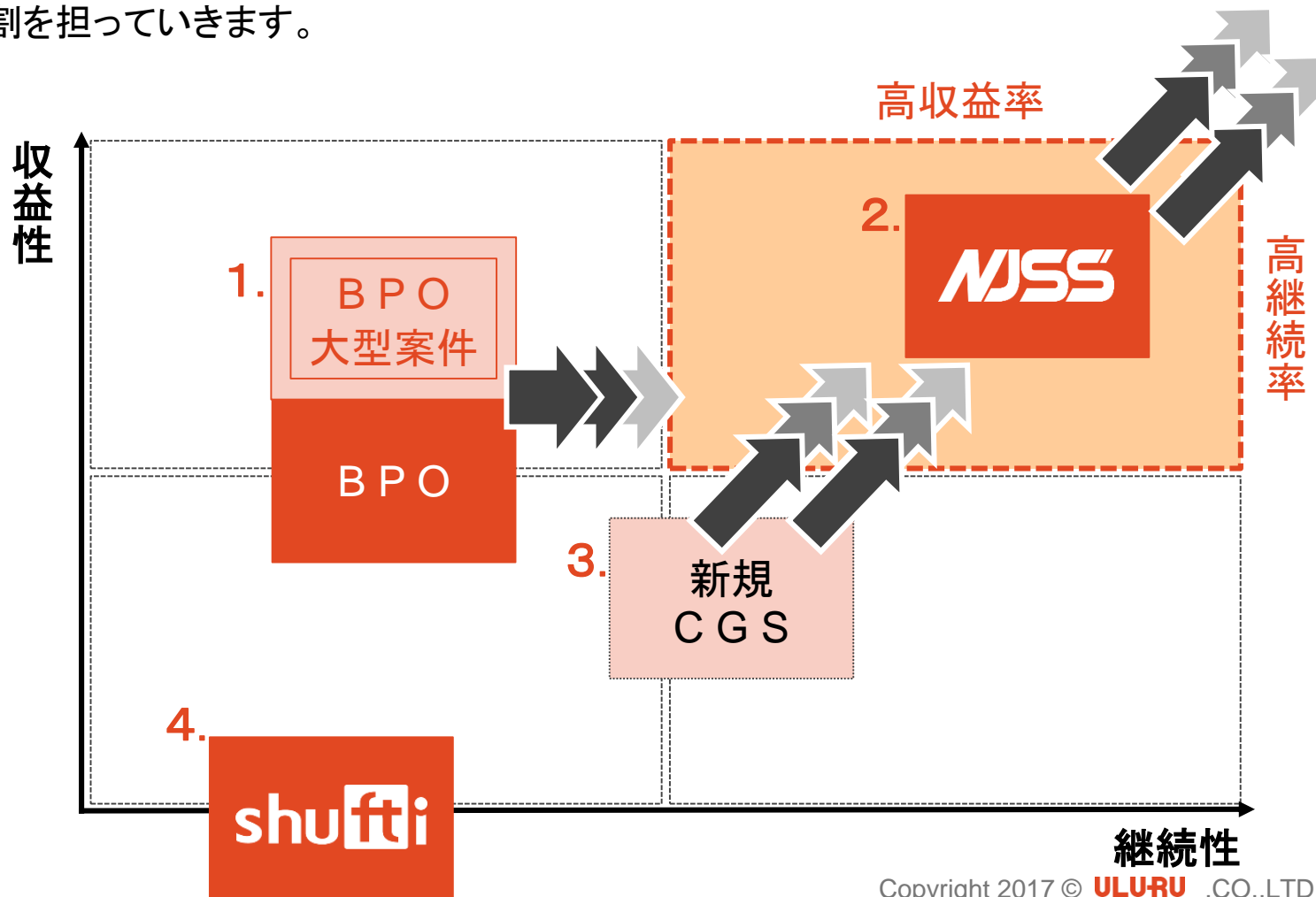


NJSSの売上・費用・利益の関係



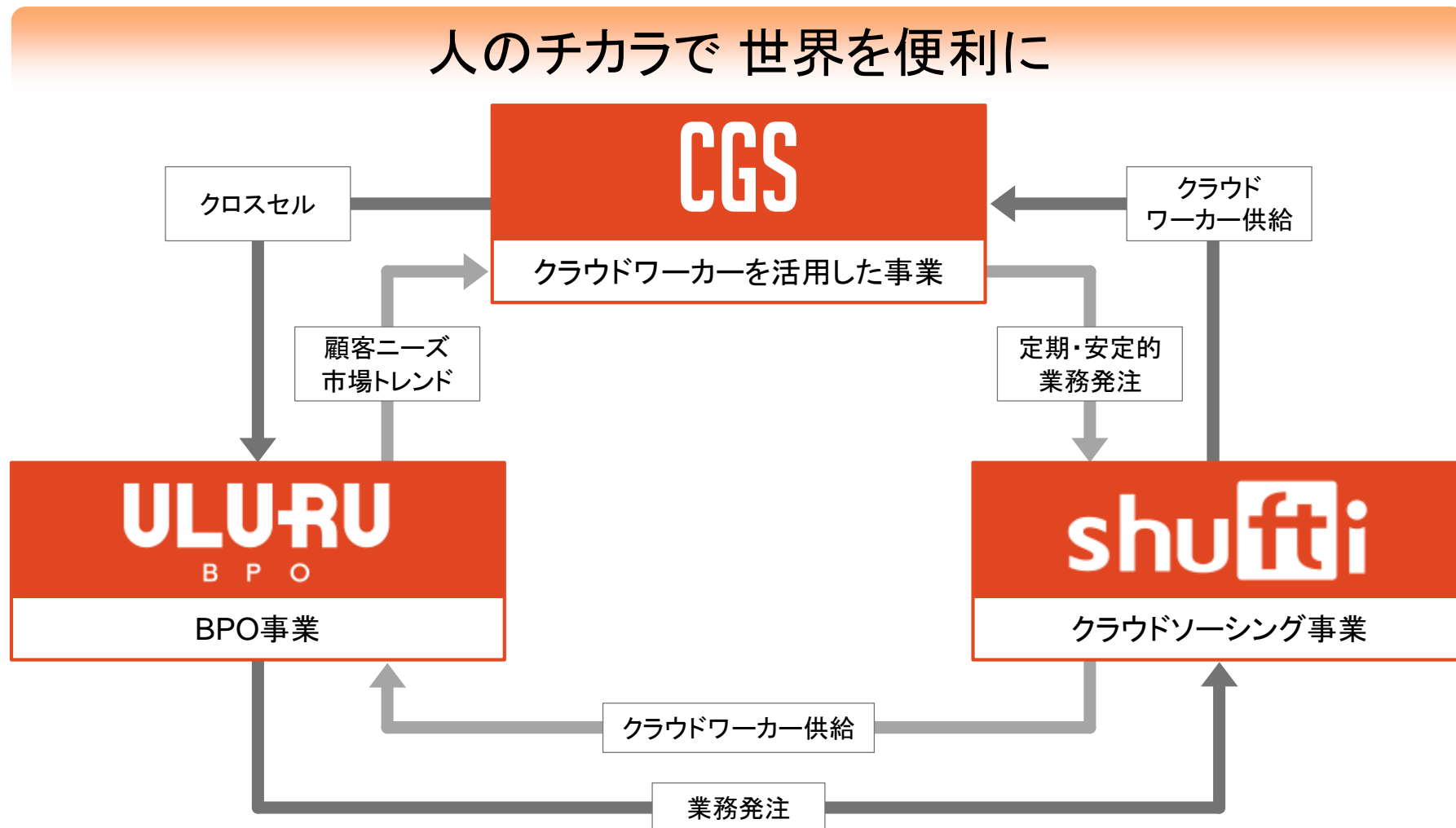
強み ④ 収益ポートフォリオの分散

1. BPO事業は、売上・利益の高い大型案件を獲得し続け、継続発注クライアントが増加しています。
2. 月額ストック収益を築いたCGSであるNJSSは成長期にあり、収益性の高い事業となっています。
3. NJSSのグロース経験を活かし、新規CGSを創出・成長させていきます。
4. クラウドソーシング事業のshuftiは、現状は利益を稼ぐことは目的とせず、CGSのリソース供給源となる基盤的役割を担っていきます。



| CGSを中心とした3つの事業サイクル

- BPO事業とクラウドソーシング事業があって、初めてCGS事業の運営が可能となります。
- 相互にシナジーのある3事業で、ビジョンを実現していきます。



成長戦略

1 新規CGSの創出

2 既存CGSの成長

3 CGSの進化

成長戦略 ① 新規CGSの創出 ~新規CGSのアイデア~

- 事業検証中・企画検討中・リリース済の新規CGSの一部をご紹介します。

情報収集

- **NJSS**
- ガソリンスタンドの価格収集
- 地元のロケーション情報収集
- 競売情報収集
- 空き家情報収集

外出ワーク

- 全国の駐車場のチェック等
- 不動産賃貸の内見代行
- ワーカー同士のシェアリングサービス(車やモノ)
- 主婦による宅配サービス(ラストワンマイル)
- 陳列棚占拠調査(例:じゃがいもの全国の値段をリアルタイム提供)

マッチング

- **園ナビフォト(幼稚園・保育園向けの写真販売システム)**
- カメラマン×クラウド
- 栄養士×クラウド
- 秘書×クラウド
- 士業×クラウド
- 医療関係者×クラウド
- その他専門家×クラウド
- ミステリーショッパー
- インバウンド向け通訳

潜在ニーズ

- **KAMIMAGE(申込書等の記入を行うタブレットフォームシステム)**
- Webサービスサポート
- 写真、動画のタグ付け
- リアルタイム議事録配信
- 名刺管理サービス

※ 赤色記入はサービスリリース済(詳細次頁)

成長戦略 ① 新規CGSの創出 ~現在のCGS事業開発の進捗~

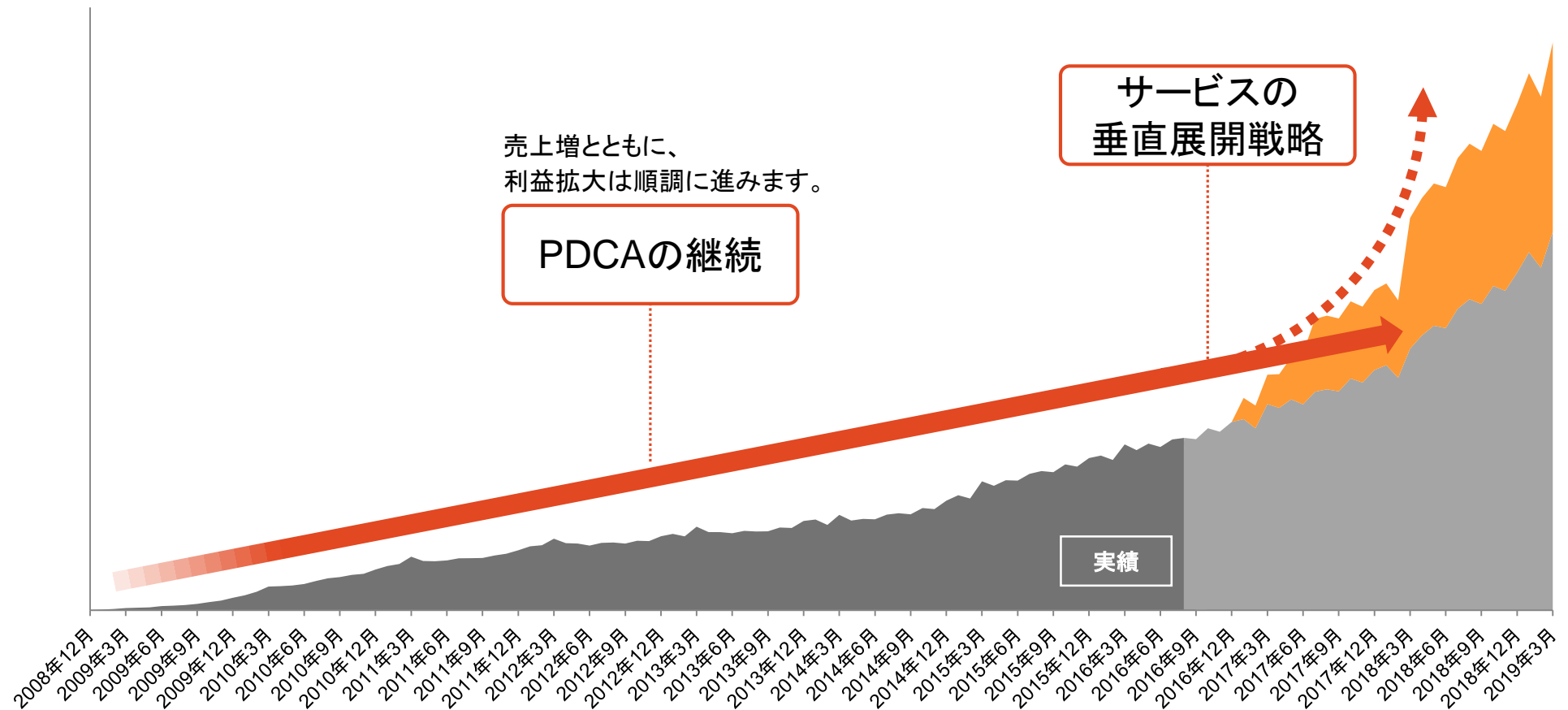
- 事業開発(新規CGSの創出)は、4ステージに分けて管理・評価しています。
- 各フェーズに応じた資金・人員・KPIなどの目標を設定し、フィージビリティ・スタディ(事業検証)を進めます。
- フェーズごとに事業性評価。次ステージに進めるか否かを意思決定しています。



成長戦略 ② 既存CGSの成長

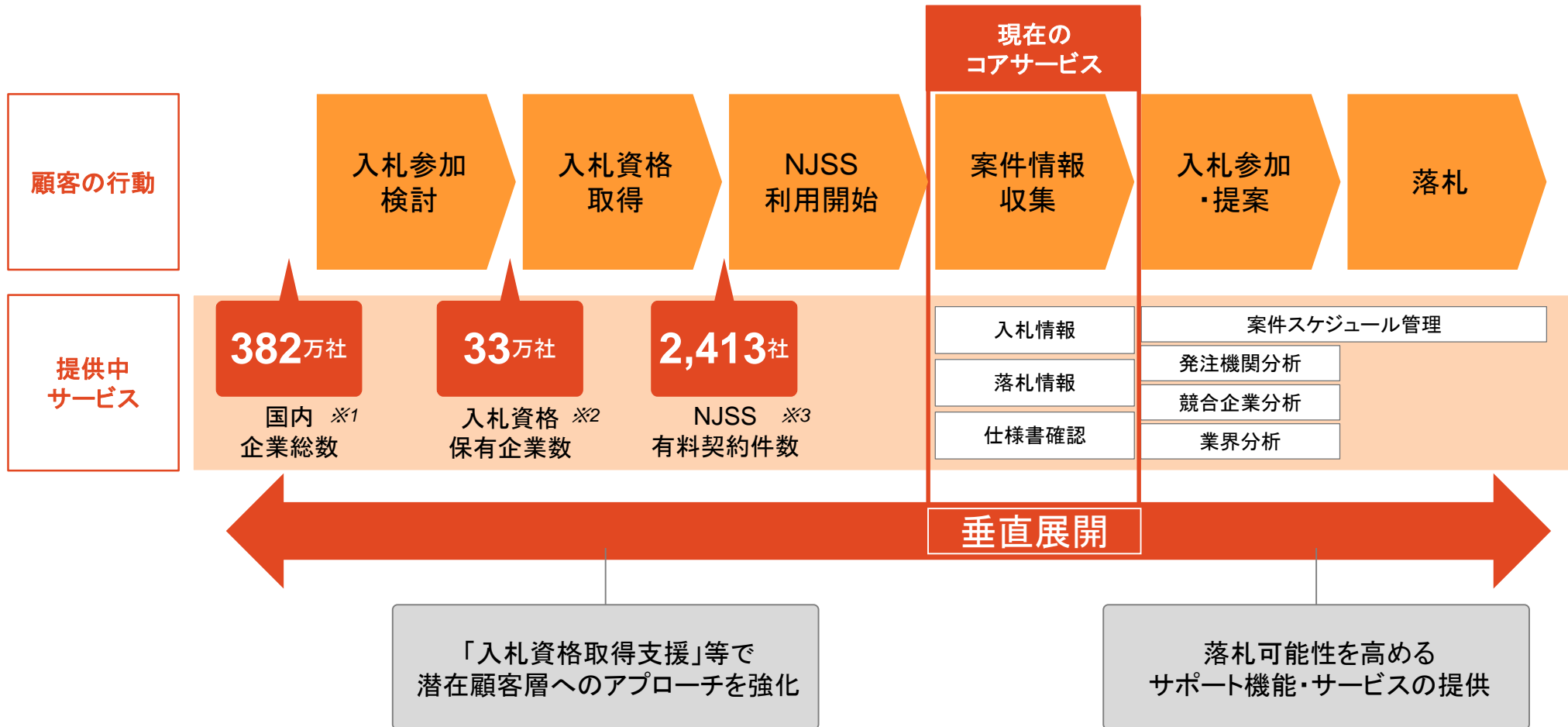
- スtockビジネスであるNJSSは、PDCAの継続によって売上・利益とも成長が見込めます。
- さらに、サービスの垂直展開により大きな成長を目指します。

NJSS月次の売上高実績推移／ターゲット

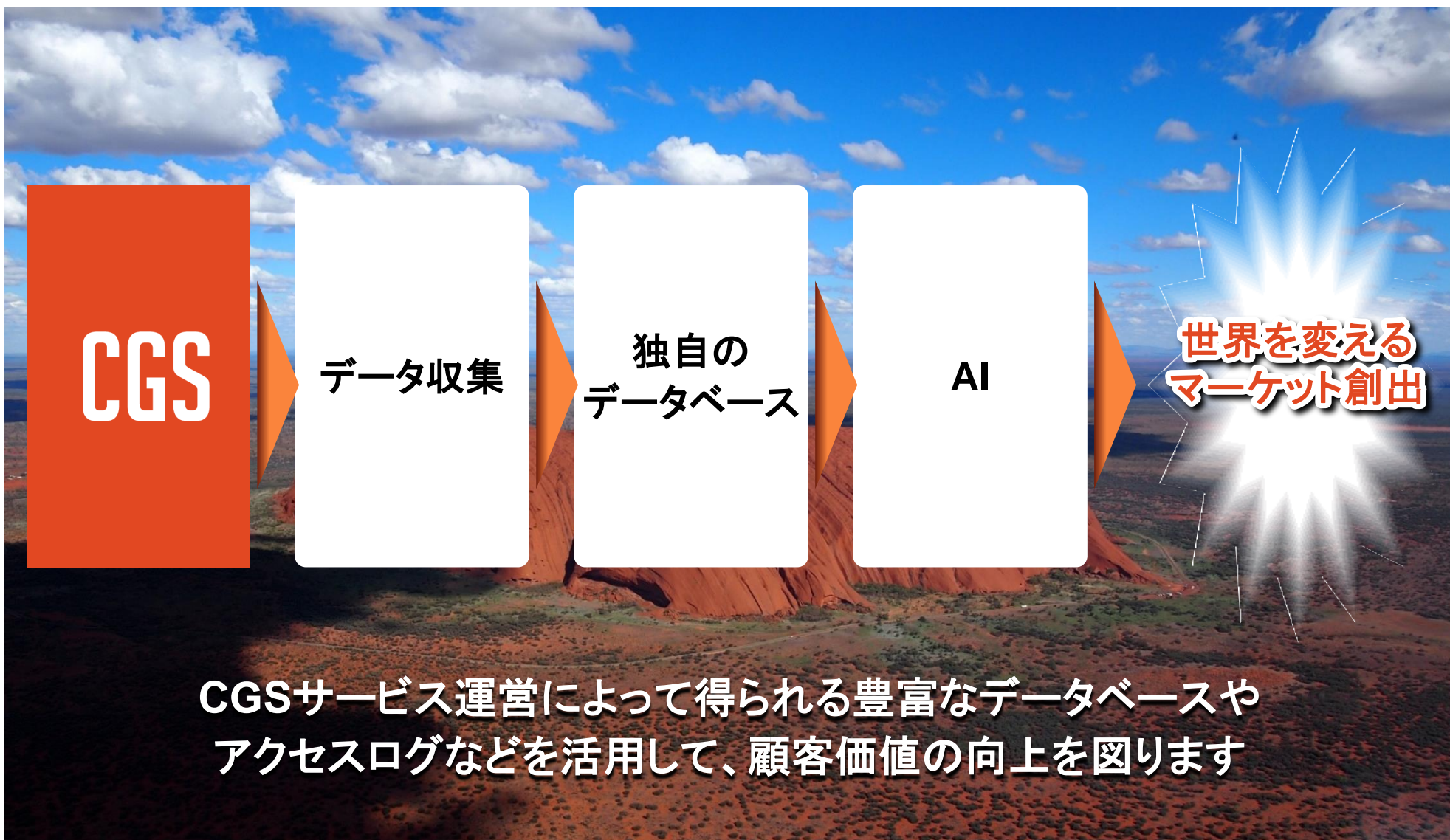


成長戦略 ② 既存CGSの成長

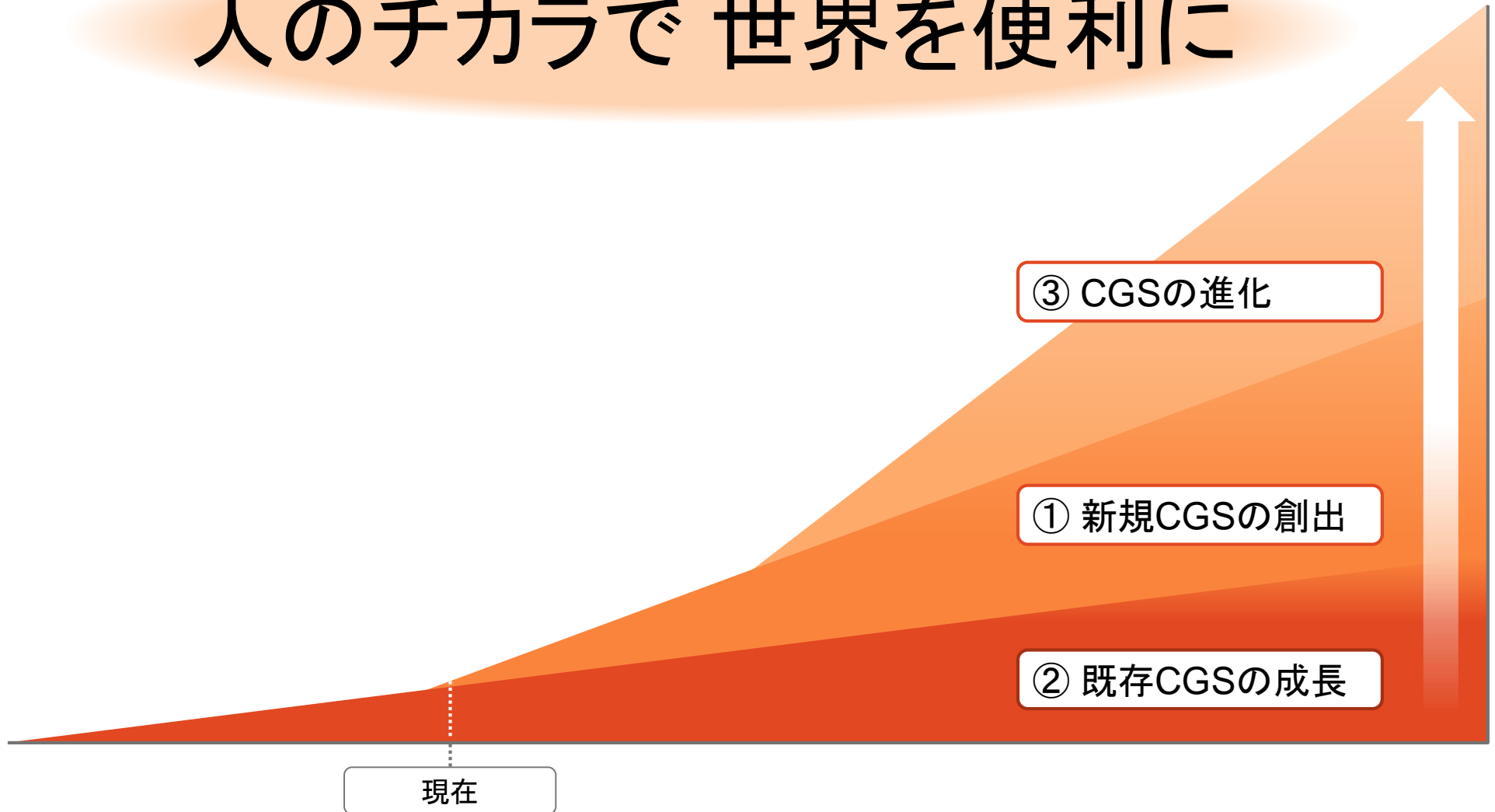
- 入札情報のサービス(NJSS)を垂直展開して、新規顧客拡大と顧客単価増を企図しております。



※1: 2014年、中小企業庁調べ
 ※2: 2017年1月末時点、当社調べ
 ※3: 2017年1月末時点の実績



人のチカラで 世界を便利に



| 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。