

2018年3月期第2四半期 決算説明資料

2017年11月14日

株式会社うるる
証券コード：3979

1 2Q連結ハイライト

2 会社概要

3 成長戦略

1 2Q連結ハイライト

| 連結PL実績・予想

(単位：百万円)

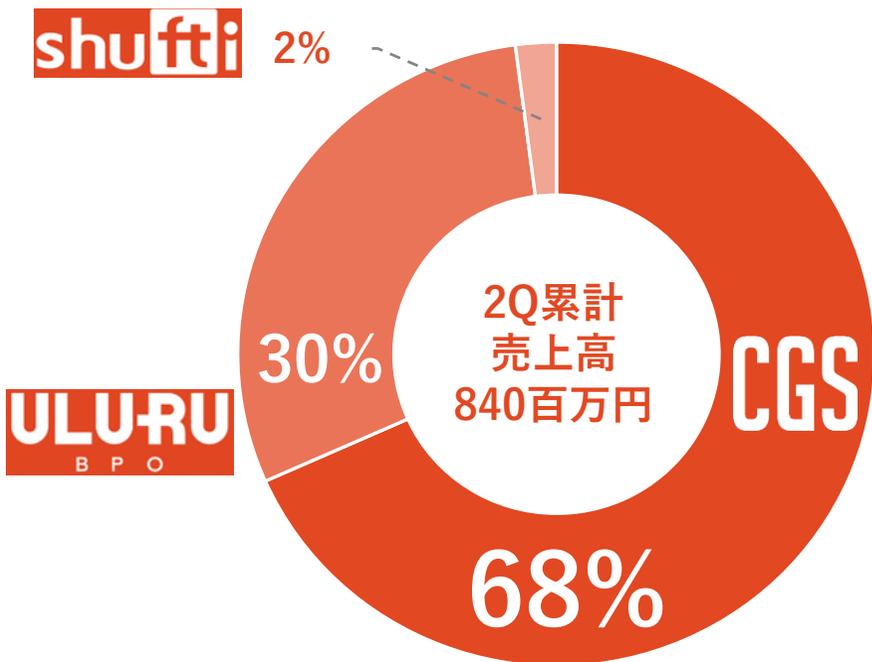
	18/3期 2Q累計 実績	17/3期 2Q累計 実績	増減率	18/3期 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	840	794	5.8%	2,169	38.7%
CGS事業	571	465	22.8%	1,260	45.3%
BPO事業	251	305	-17.7%	862	29.1%
クラウドソーシング事業	17	22	-22.7%	47	36.2%
売上総利益	602	558	7.9%	1,458	41.3%
販売費及び一般管理費	444	442	0.5%	953	46.6%
営業利益	157	116	35.3%	505	31.1%
営業利益率	18.7%	14.6%	-	23.3%	-
経常利益	156	116	34.5%	504	31.0%
経常利益率	18.6%	14.6%	-	23.2%	-
四半期(当期)純利益	120	89	34.8%	350	34.3%
四半期(当期)純利益率	14.3%	11.2%	-	16.1%	-

連結BS増減比較

(単位：百万円)

	18/3期 2Q 17/9末	17/3期末	前期末比
流動資産	2,530	2,429	100
うち、現預金	2,354	2,226	127
うち、売掛金	72	93	▲ 20
固定資産	90	90	0
うち、有形固定資産	45	39	6
うち、投資その他の資産	39	44	▲ 4
資産合計	2,621	2,519	101
流動負債	842	856	▲ 13
うち、借入金	13	16	▲ 2
うち、前受金	510	406	103
固定負債	5	9	▲ 4
うち、借入金	5	9	▲ 4
負債合計	847	866	▲ 18
純資産合計	1,773	1,653	119

売上高セグメント比率



- **CGSが売上高の約70%を占める**
- **17/9時点通期予想進捗率(16/9時点通期実績進捗率)**

CGS	: 45% (45%)
BPO	: 38% (46%)
クラウドソーシング	: 36% (52%)
全社	: 38% (46%)

セグメント別売上高YoY比較

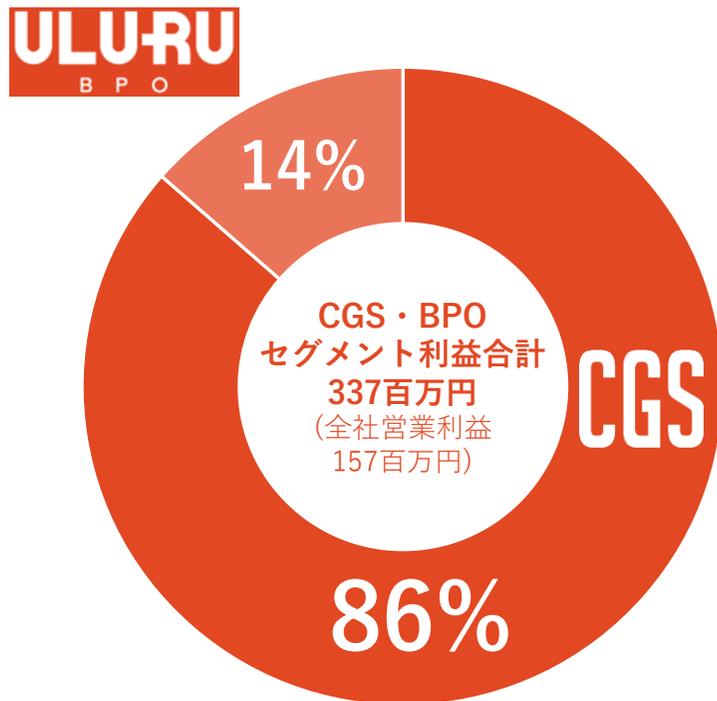


- **CGS売上高**
大部分を占める『入札情報速報サービスNJSS』の会員数が概ね順調に増加し、106百万円の増収
- **BPO売上高**
前上半期に大規模案件の納品・検収(=売上計上)が発生したが、今上半期において同規模の納品・検収が無く、54百万円の減収(事業の特性上、売上高の変動幅大)

営業利益セグメント比率・YoY比較

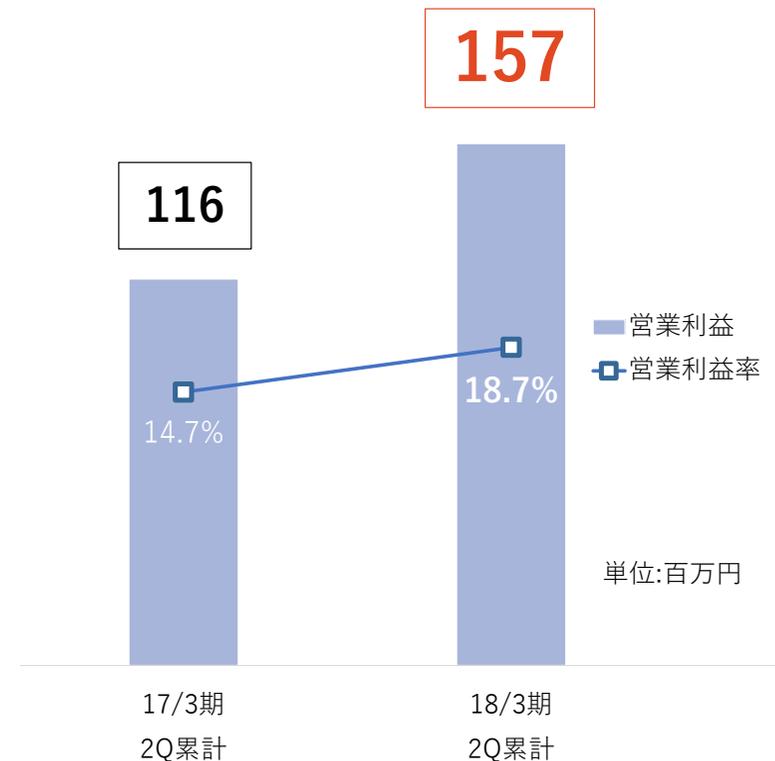
営業利益セグメント比率

(黒字セグメントのみ)



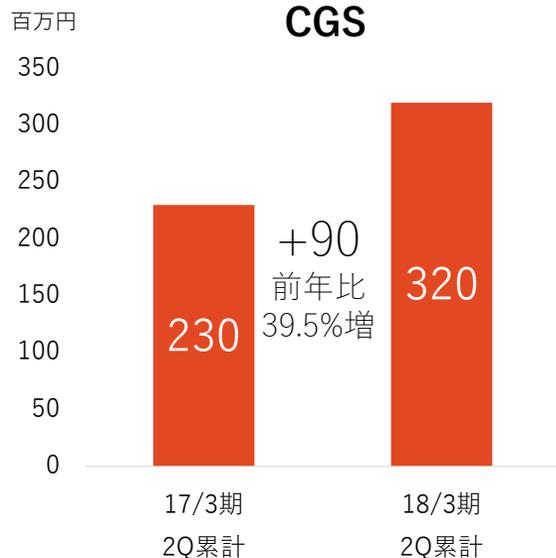
- **CGSが黒字セグメントにおける営業利益の80%強を占める**
- 17/9時点通期予想進捗率：31.0%
(16/9時点通期実績進捗率：48.1%)
(セグメント別の営業利益予想は開示しておりません)

営業利益YoY比較

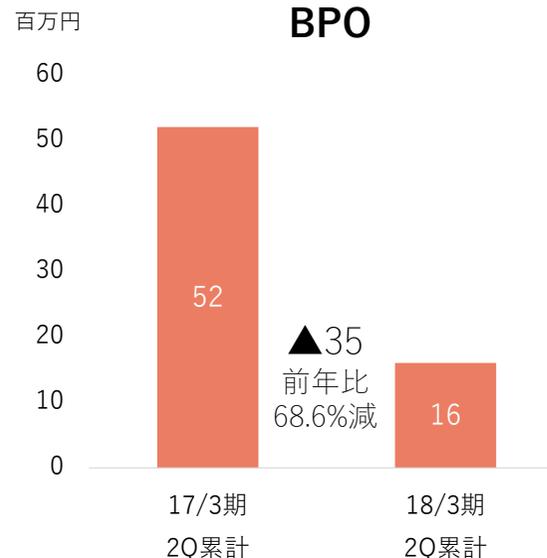


- 利益率の高いCGS(2Q累計セグメント営業利益率56%)の売上高増加により、全社営業利益率4%上昇
- BPOの売上高減収により、営業利益は想定ほど伸びず

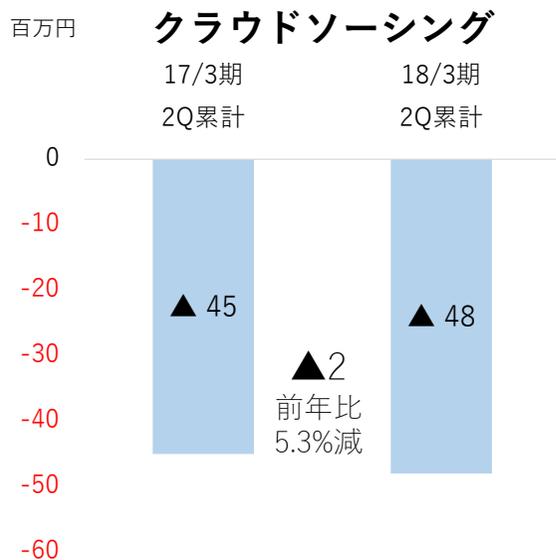
セグメント別 累計営業利益YoY比較



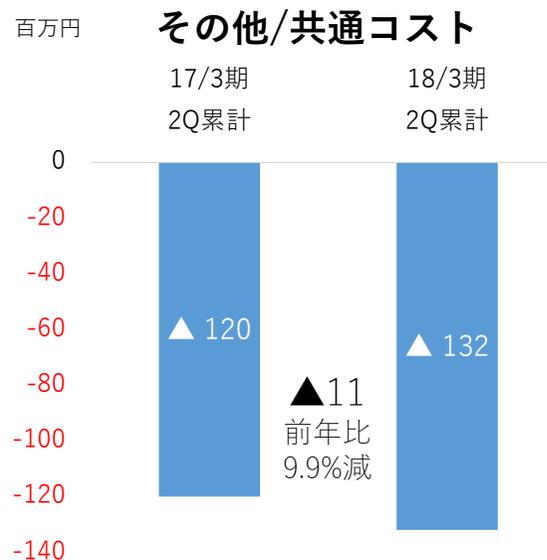
- **CGS**
売上高の増加により、
営業利益増加。



- **BPO**
売上高減少に合わせ、
減益。



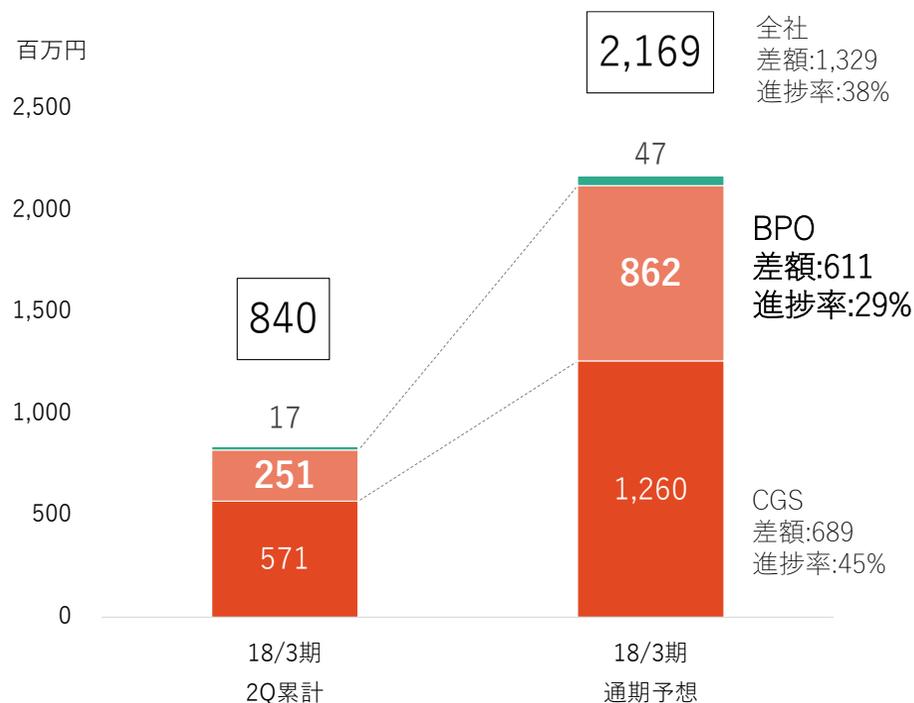
- **クラウドソーシング**
概ね横ばい。



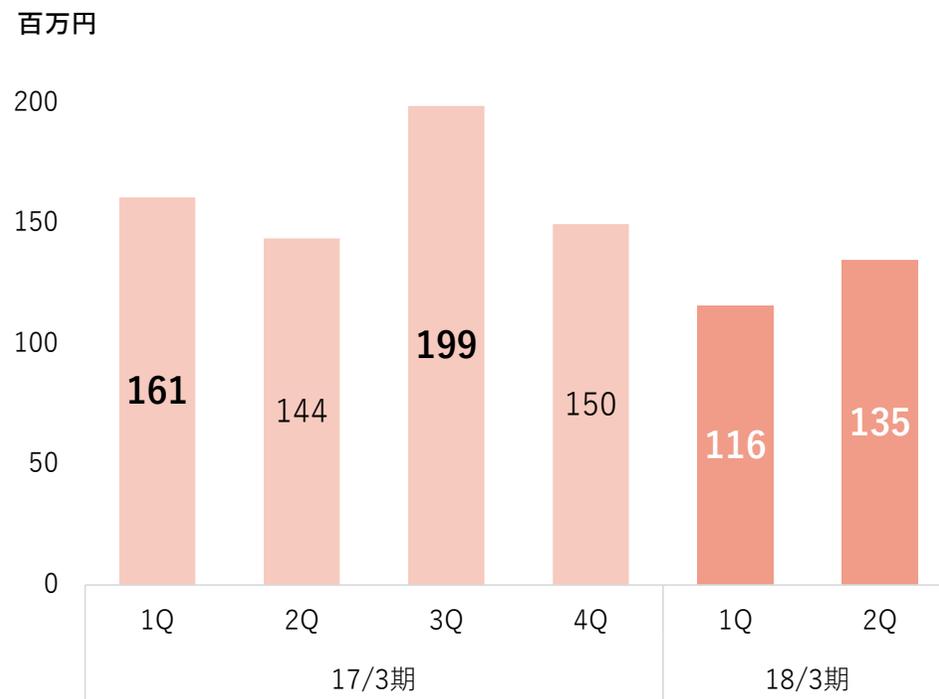
- **その他/共通コスト**
2017年3月の東証
マザーズ上場に伴い、
管理部門コスト増加。

通期予想に対する2Q時点の売上高進捗について

2Q累計実績・通期予想売上高比較



BPO四半期売上高推移



- 2Q時点において、通期予想に対するBPO売上高進捗率が29%と大幅に進捗が遅れております。
- BPOは事業の特性上、大規模案件の納品・検収(=売上計上)が四半期毎の売上高に与える影響が大きく、当上半期はそのような大規模案件の納品・検収を多数実施することができませんでした。
- 下半期においては、見込顧客に対しての提案中・見積中の大規模案件が複数あり、引き続き大規模案件の獲得に尽力していくことで、通期予想の達成を目指して参ります。
- なお、BPOを取り巻く外部環境や社内状況に特段の変化があったという認識はございません。
- CGS売上高については、主力サービスである『入札情報速報サービスNJSS』の会員数の増加継続を前提とすると、概ね順調な進捗と認識しております。

1. 新規CGS『フレックスコール』リリース

2017/5リリース。

クラウドワーカーを活用したコールサービス。

クラウドワーカーが在宅でコール業務を行うことにより、イニシャル・ランニングコストを抑え、擬似的コールセンターを構築。

アウトバウンド・インバウンド両方のコール業務アウトソーシングニーズに対応可能。



2. ディーエムソリューションズと業務提携

2017/7業務提携。

ディーエムソリューションズが提供するダイレクトメールサービスにおいて、到着確認の電話として「フレックスコール」を活用。

ダイレクトメールの反響率をより増加させることを目指す。



2 会社概要

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。

ULURU
B P O

BPO (Business Process Outsourcing)

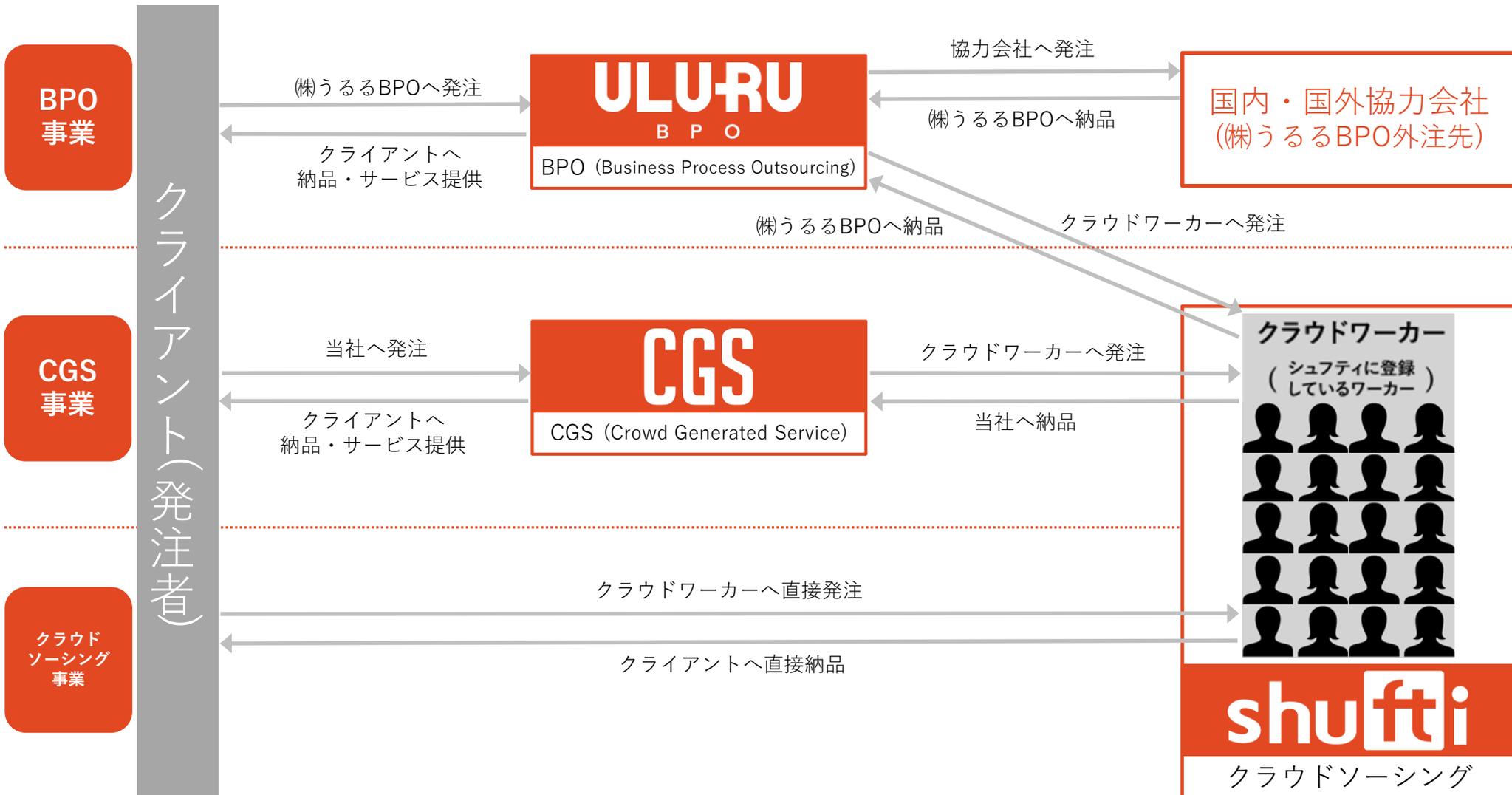
shuft**i**

クラウドソーシング

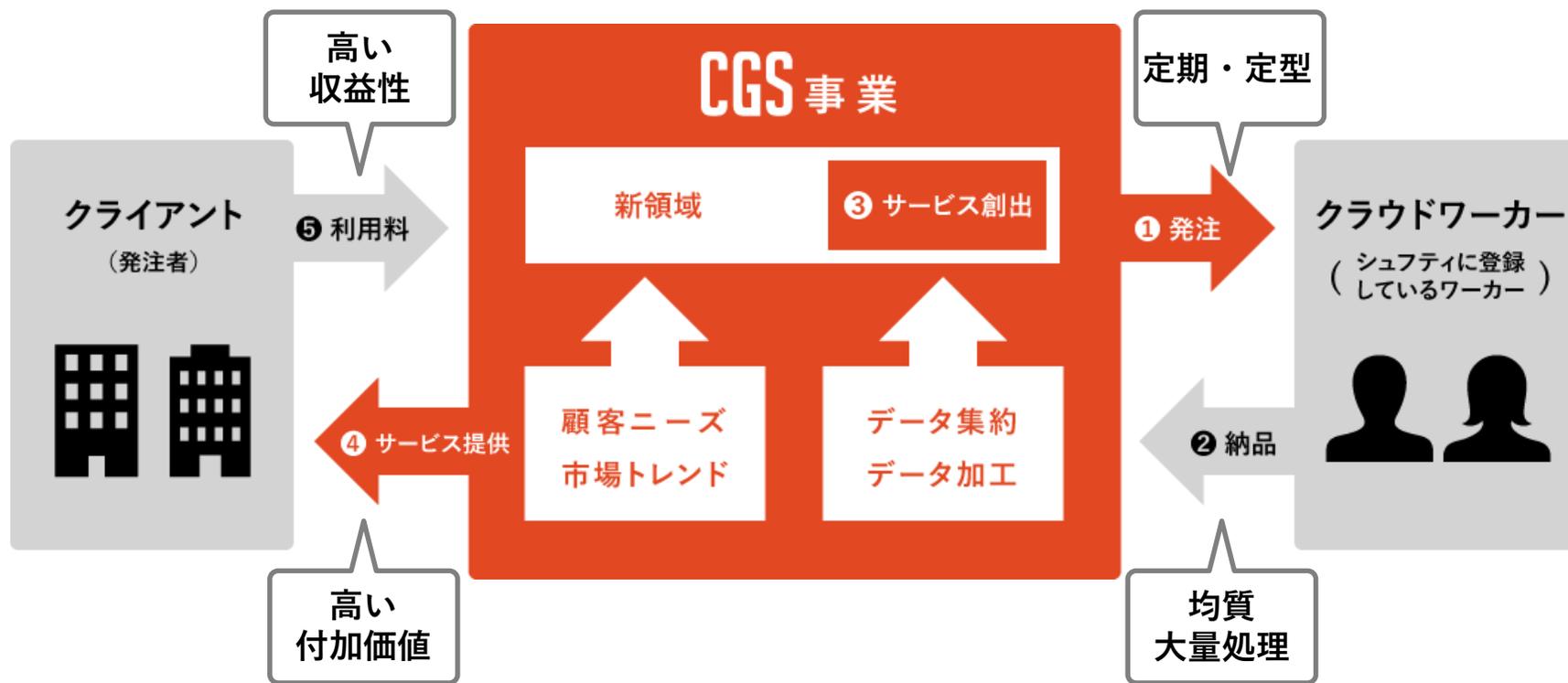
CGS

CGS (Crowd Generated Service)

| CGS事業を中心とした3つの事業ポートフォリオ

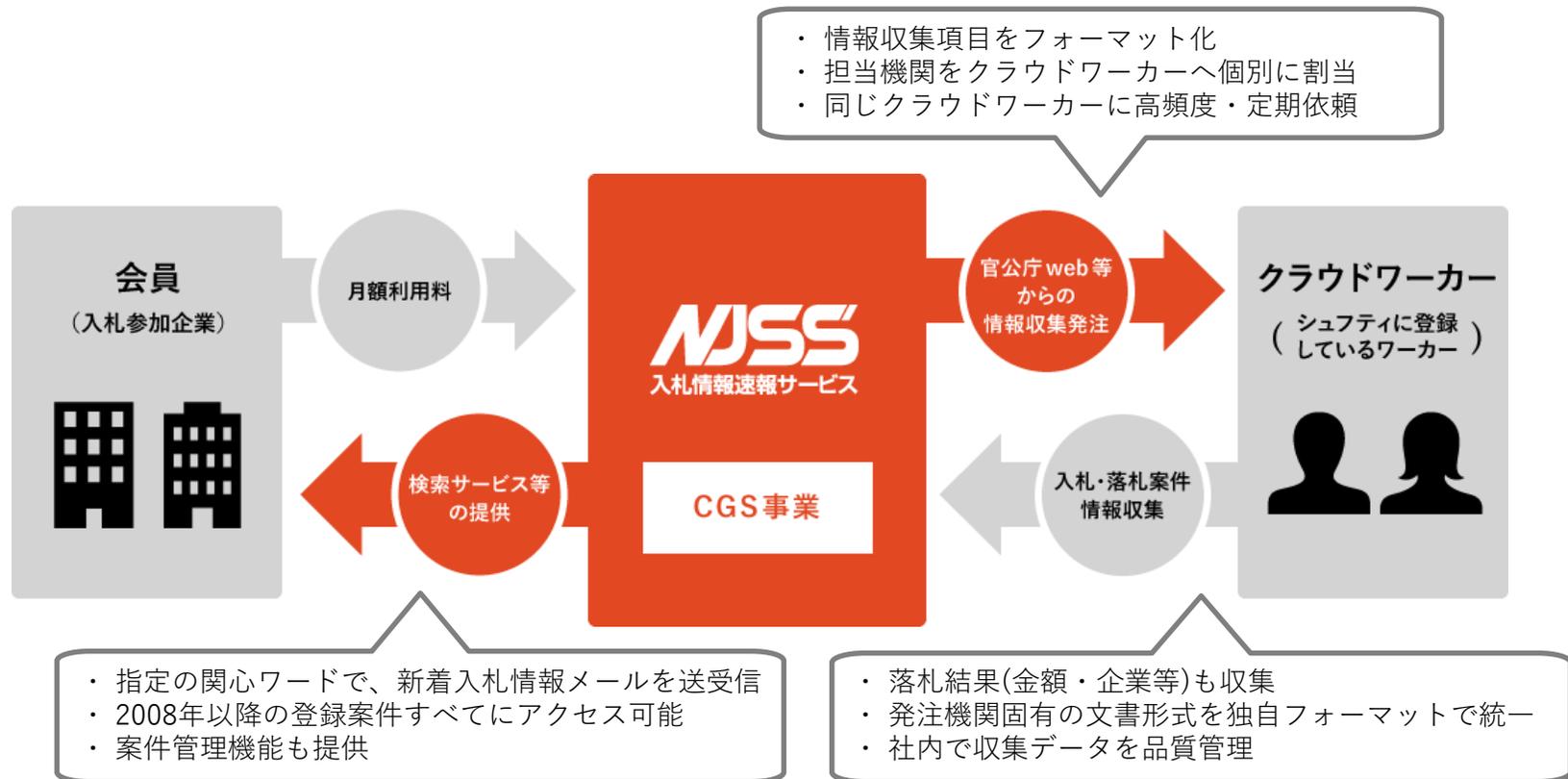


クラウドワーカーを活用して生成されたサービス (Crowd Generated Service)の運営



| CGS事業例：入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」

- 当社運営のCGSである「NJSS(エヌジェス)」は、官公庁等から出される入札案件の情報検索サービス。
- 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。



- 現在CGS事業として事業化されているのは、入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」のみ。CGS事業売上高の大部分を同サービスが占める。
- フィージビリティ・スタディとして「えんフォト」、「KAMIMAGE(カミメージ)」、「フレックスコール」などを実施。

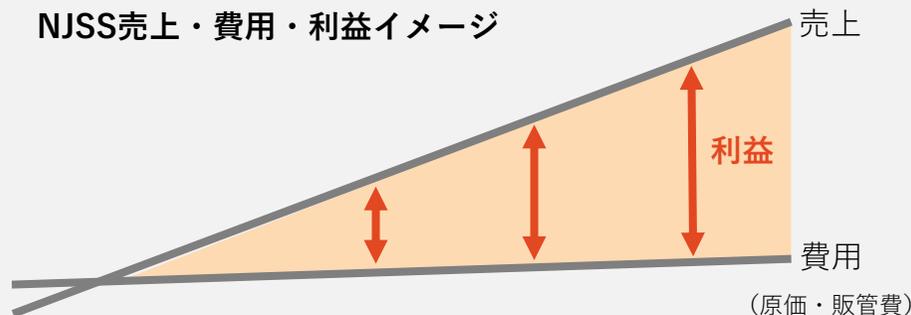
事業化されているサービス

NJSS 入札情報速報サービス

入札情報速報サービス「NJSS (エヌジェス)」

- 官公庁等から出される入札案件情報検索サービス。
- 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。
- CGS事業の売上高の大部分を同サービスが占める。
- 費用の大部分が固定費であり、**売上高成長が利益成長につながりやすい。**

NJSS売上・費用・利益イメージ



フィージビリティ・スタディ中のサービス

えんフォト

幼稚園・保育園向け写真販売サービス「えんフォト」

- 幼稚園・保育園で撮影された写真をインターネットを通じて販売できるサービス。
- 写真撮影が得意なクラウドワーカーが、園イベントの出張撮影。

Flex call

クラウドワーカーを活用したコールサービス「フレックスコール」

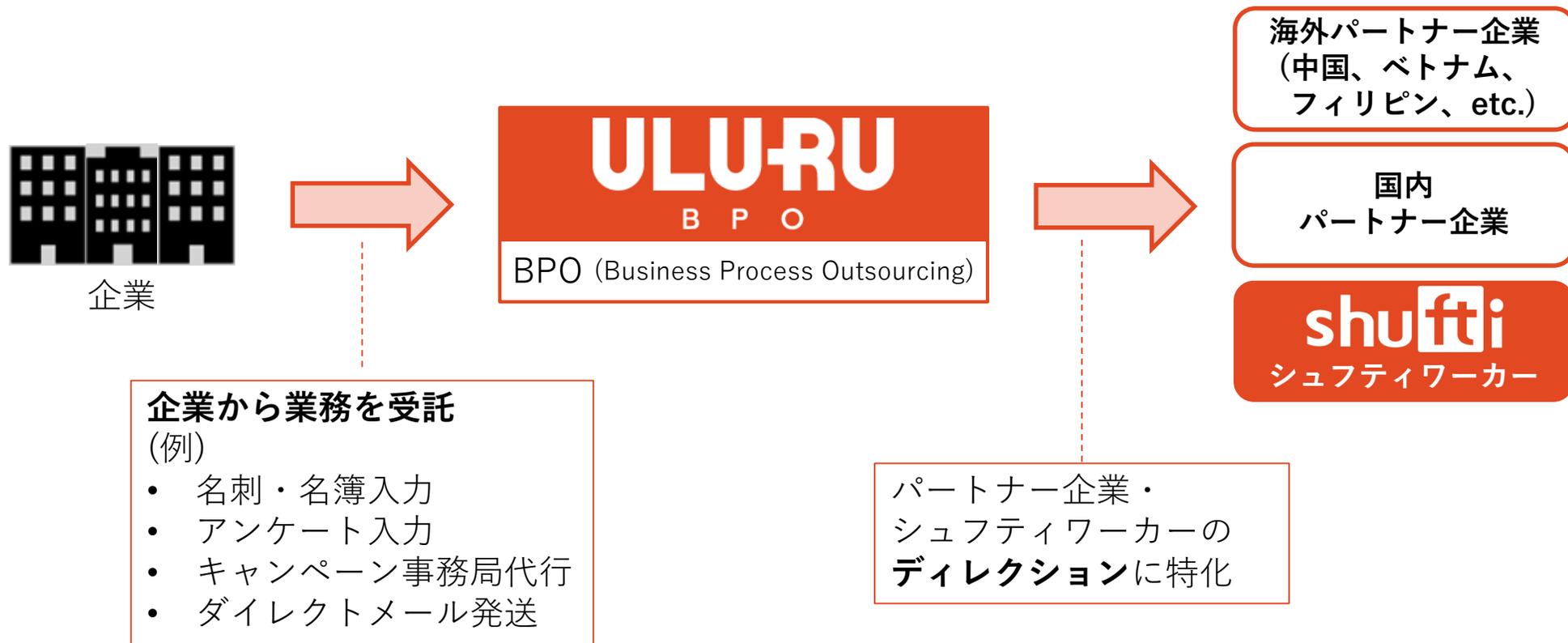
- クラウドワーカーを活用したコールサービス。
- イニシャル・ランニングコストを抑え、擬似的なコールセンター構築を実現。

KAMIMAGE

タブレット向けリアルタイムフォームデータ化システム「KAMIMAGE(カミメージ)」

- タブレットに手書きされた文字を、クラウドワーカーがリアルタイムでテキストデータ化するサービス。

企業のノンコア業務をアウトソーシング受託する事業の運営



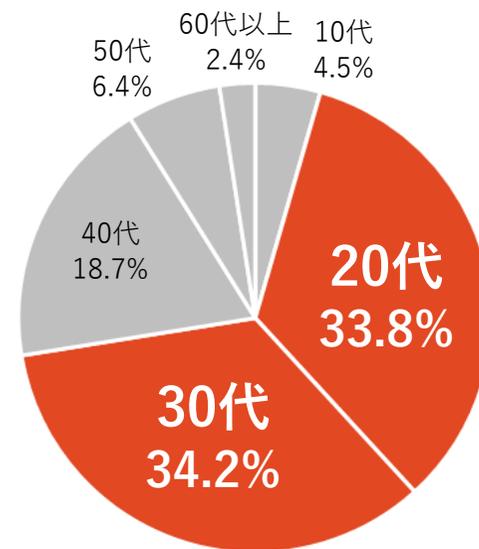
取引社数：約4,200社
受注実績：約21,000案件

※2017年9月時点

約36万人※1のワーカーが登録するクラウドソーシングサイト『シュフティ』の運営



シュフティワーカーの属性 ※2



77.1%が女性

※1 2017年9月時点

※2 属性情報は2015年9月時点

3 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

- 入札情報速報サービス
NJSS(エヌジェス)
- 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
- 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

- えんフォト
(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

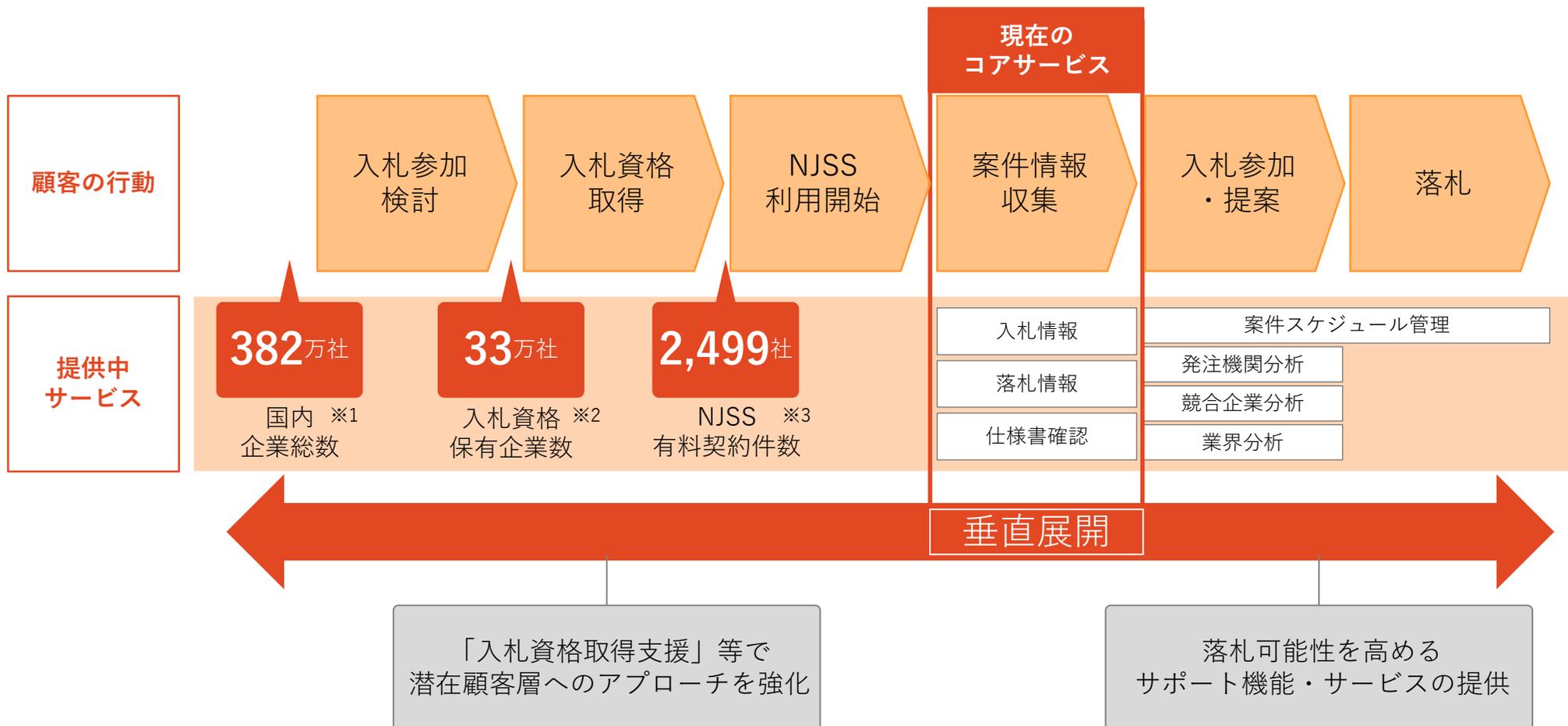
潜在ニーズ

- フレックスコール
(クラウドワーカーを活用
したコール業務アウト
ソーシング)
- 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

※ 赤色はサービスリリース済

成長戦略 ② 既存CGSの成長

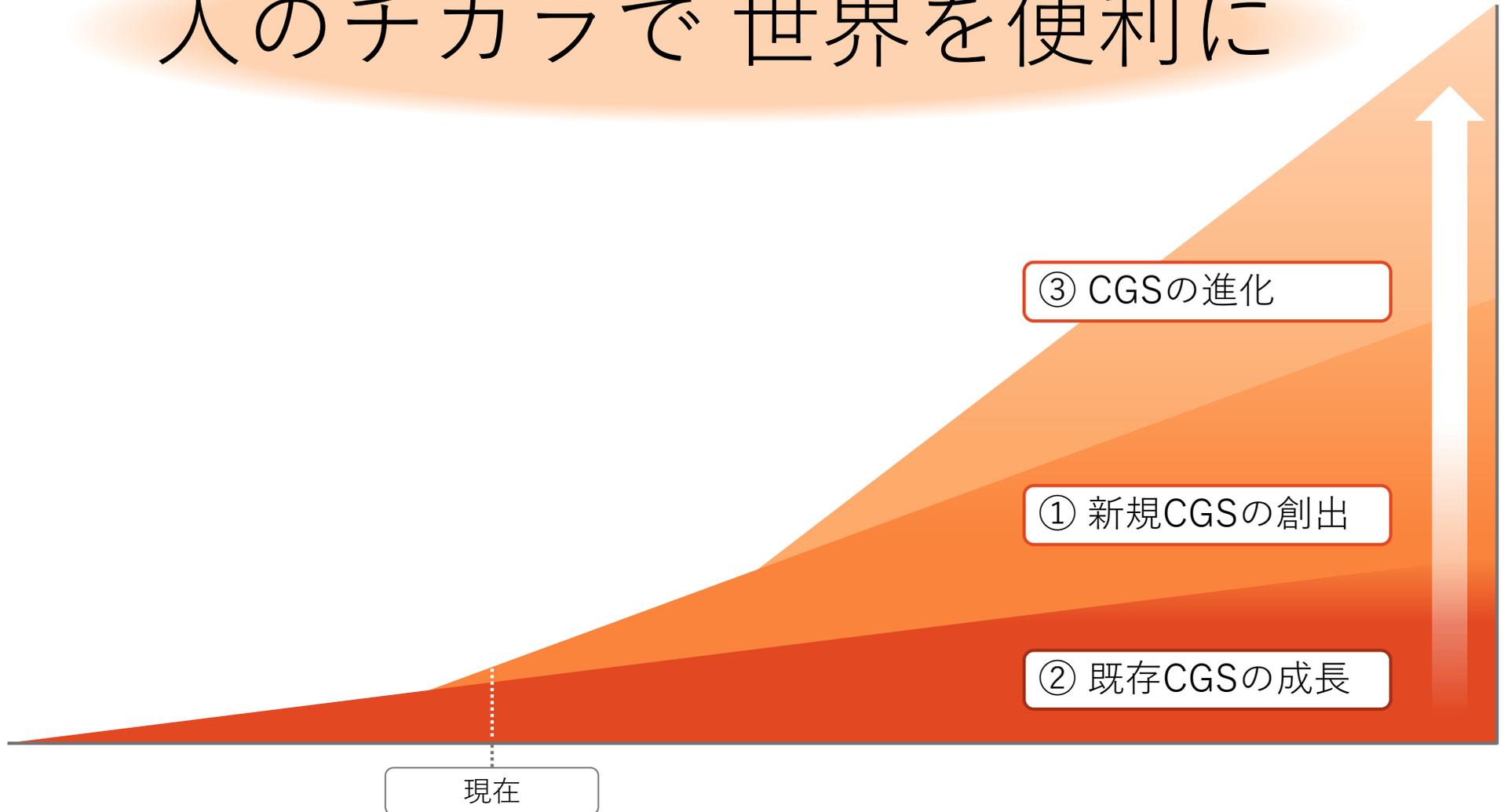
- 入札情報のサービス(NJSS)を垂直展開して、新規顧客拡大と顧客単価増を企図しております。



※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3月末時点の実績



人のチカラで世界を便利に



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。