

# ULURU

## 2019年3月期 第2四半期 決算説明

2018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

---

## ● 2Q時点 YoY

- 売上高 : 21.0%増
- 営業利益 : 29.3%増

	18/3期 2Q累計	19/3期 2Q累計	YoY
売上高	840	<b>1,016</b>	<b>20.8%</b>
CGS事業(NJSS)	520	<b>596</b>	<b>14.5%</b>
CGS事業(その他)	50	<b>80</b>	<b>59.9%</b>
BPO事業	251	<b>321</b>	<b>27.5%</b>
クラウドソーシング事業	17	<b>18</b>	<b>2.3%</b>
営業利益	157	<b>203</b>	<b>29.3%</b>
利益率	18.7%	<b>20.0%</b>	-
経常利益	156	<b>202</b>	<b>29.4%</b>
利益率	18.6%	<b>20.0%</b>	-
純利益	120	<b>142</b>	<b>18.3%</b>
利益率	14.3%	<b>14.0%</b>	-

## ● セグメント別利益

- 高利益率のNJSSが利益成長を牽引

(単位：百万円)

	18/3期 2Q累計	19/3期 2Q累計	YoY
セグメント別利益			
CGS事業(NJSS)	340	<b>382</b>	<b>12.4%</b>
利益率	65.4%	<b>64.2%</b>	-
CGS事業(その他)	-19	<b>-14</b>	-
利益率	-38.7%	<b>-18.1%</b>	-
BPO事業	16	<b>25</b>	<b>56.2%</b>
利益率	6.5%	<b>8.0%</b>	-
クラウドソーシング事業	-48	<b>-59</b>	-
利益率	-272.6%	<b>-327.5%</b>	-

※ YoYは2Q累計比を記載

# 売上高の四半期推移

## ● 全社

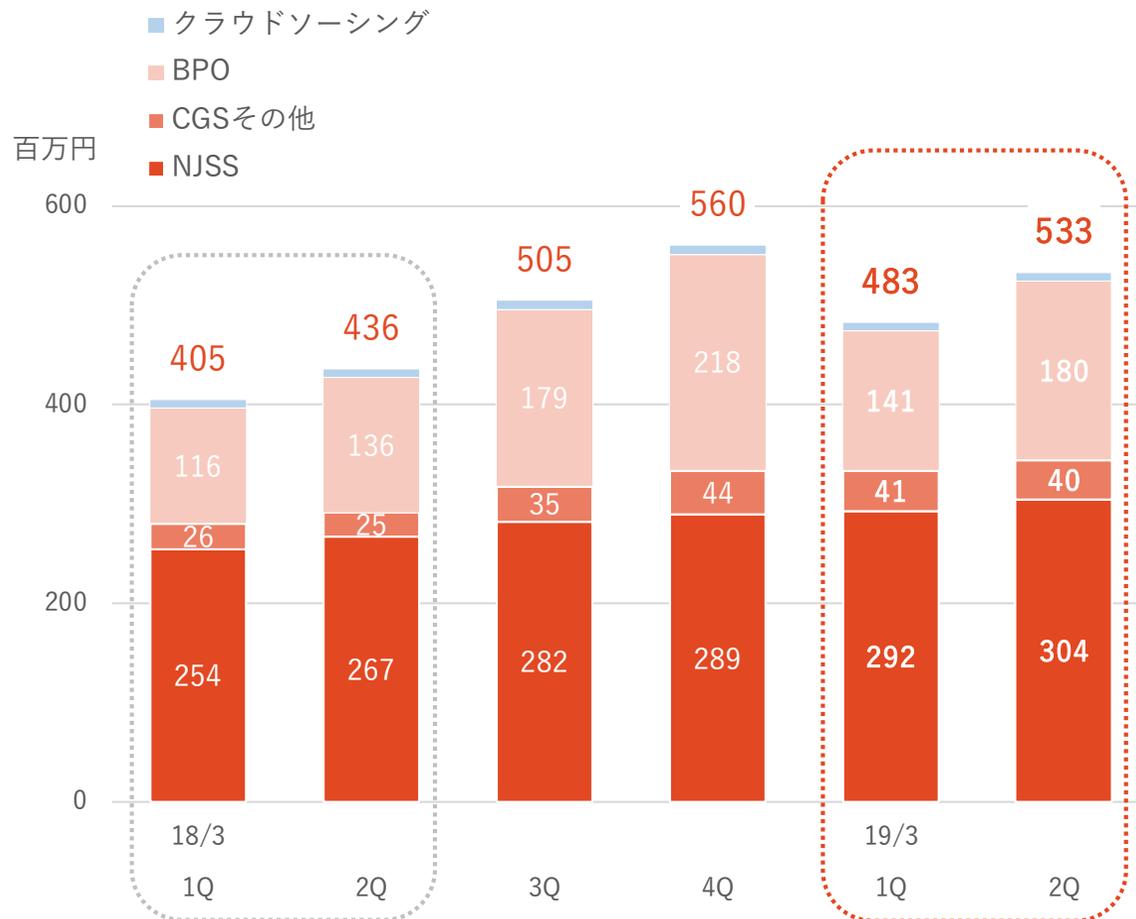
- YoY +20.8%

## ● NJSS

- YoY +14.5%
- 1Qに伸びが鈍化するという季節性があるが、YoYで順調に成長

## ● BPO

- YoY +27.5%
- クォーター毎に振れ幅があるが、特に当該2Qは好調に推移

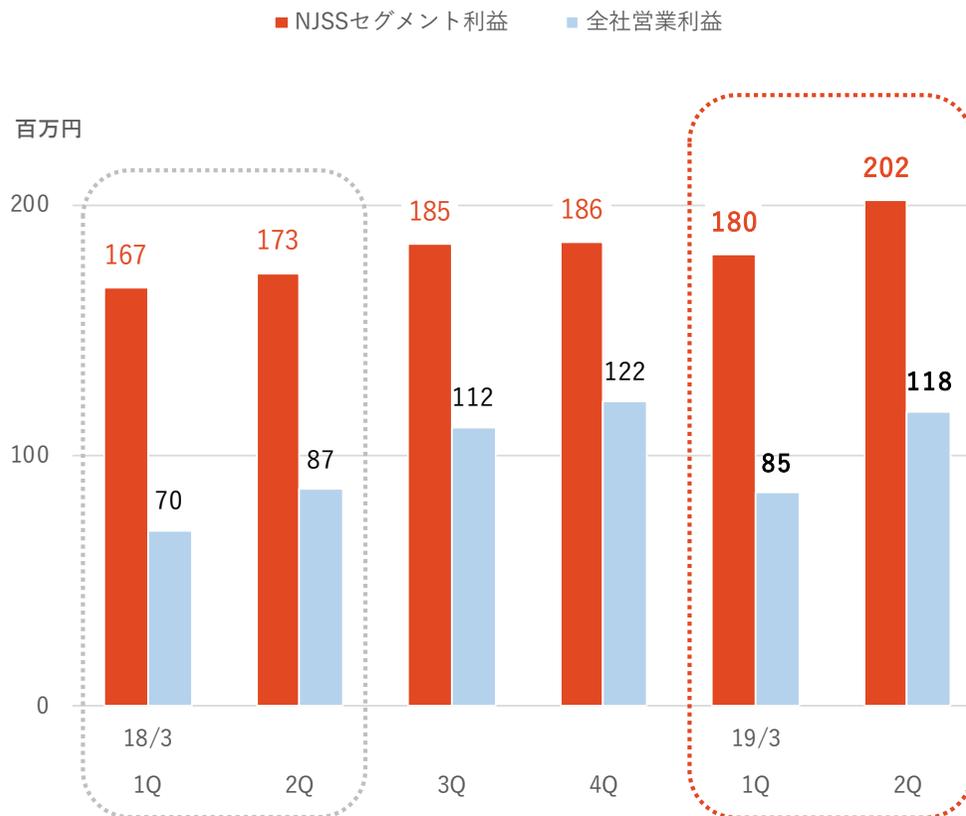


※ YoYは2Q累計比を記載

※ 百万円未満は四捨五入

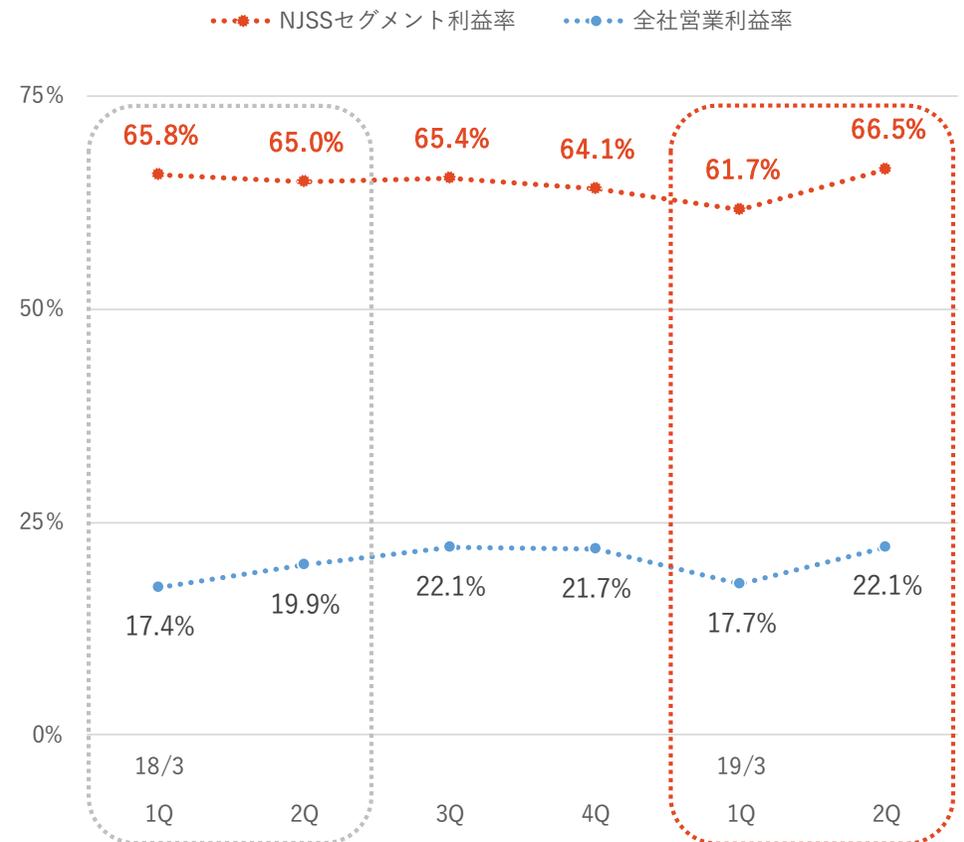
# 営業利益の四半期推移

## ● NJSSが営業利益成長を牽引



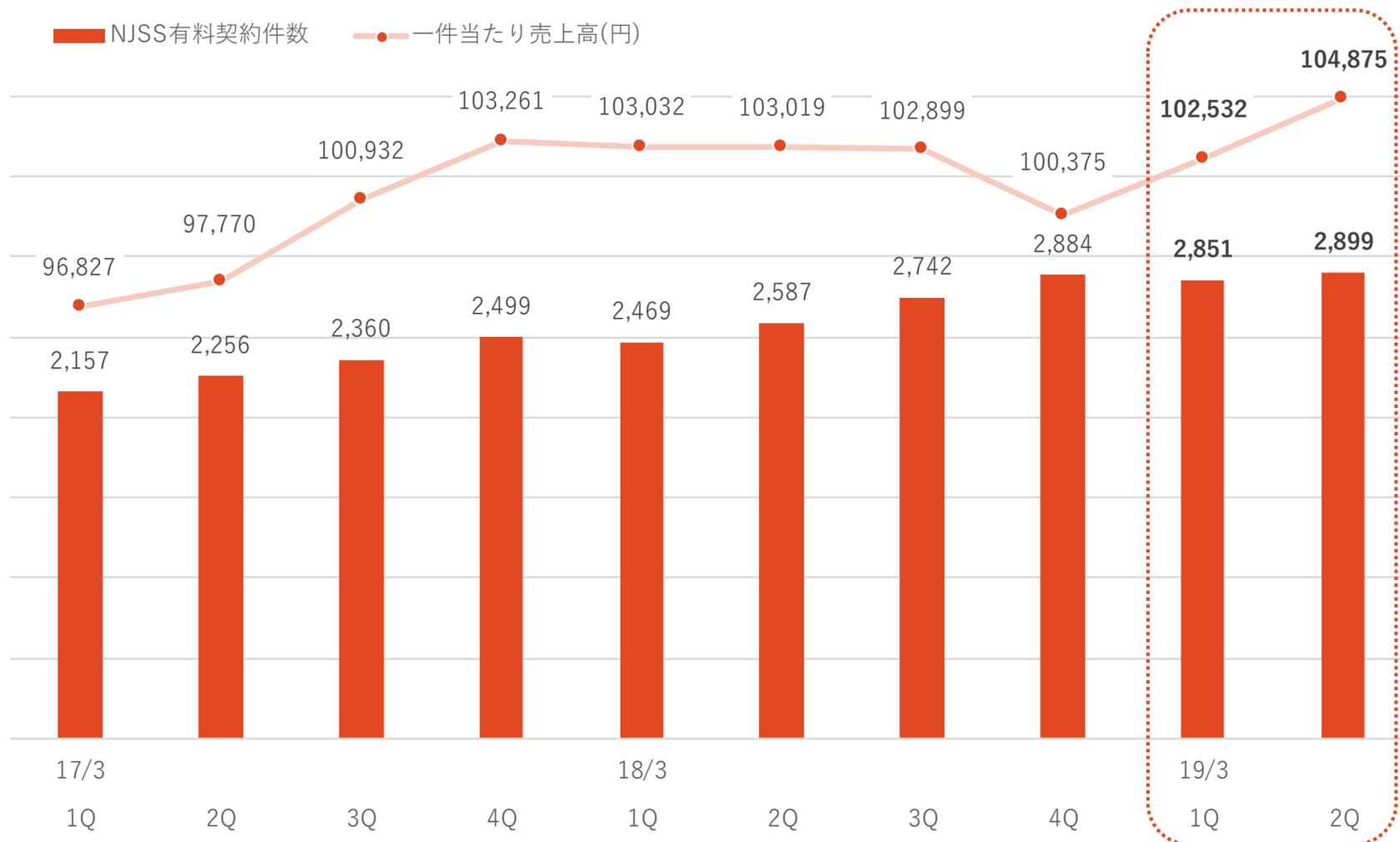
※ 百万円未満は四捨五入

## ● NJSSが高い利益率をキープ



# NJSS有料契約件数の四半期推移

- 当該上半期は、前4Qに落ち込んだ一件当たり売上高の改善に注力



## ● 期初計画通りに投資は進捗

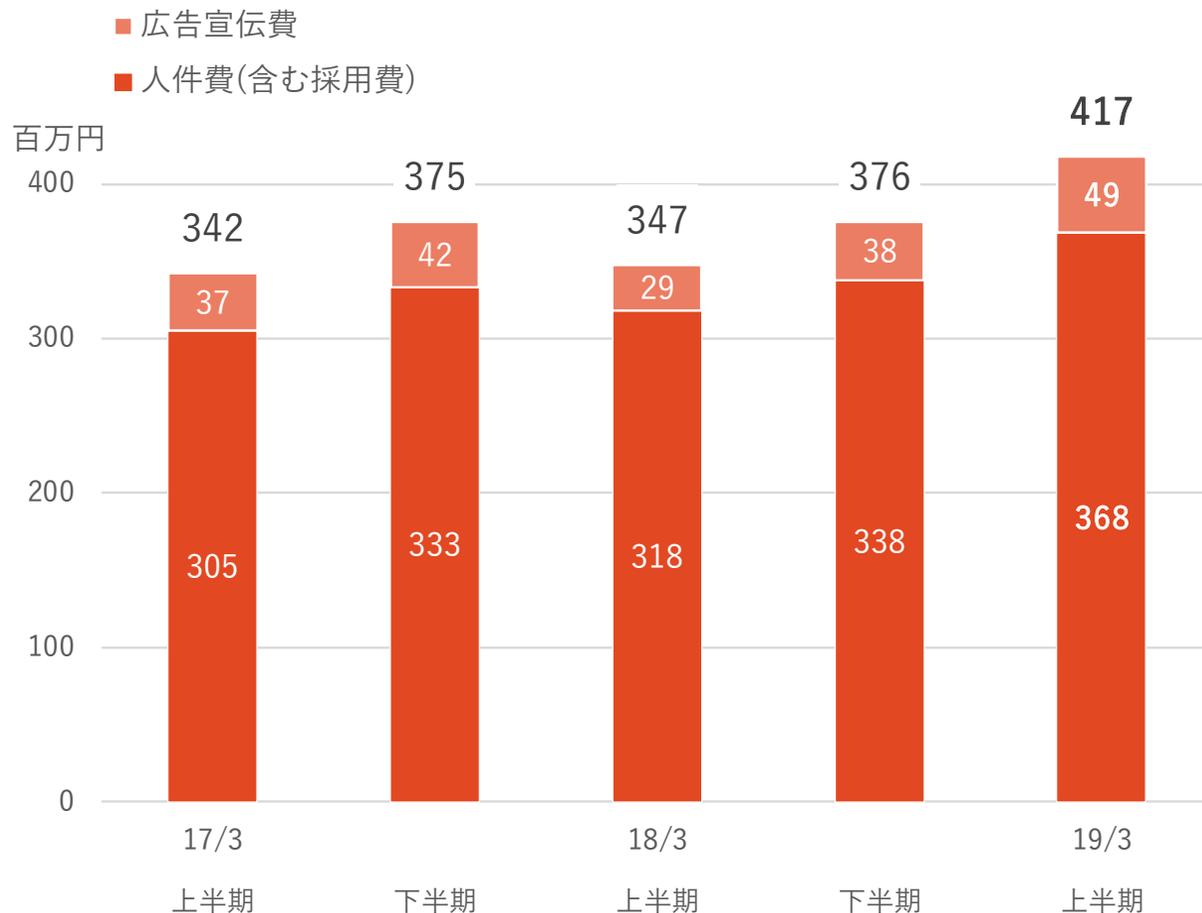
### ● 広告宣伝費

NJSSを中心に以下へ投資

- ・ Webマーケティング (SEO、広告)
- ・ リアルマーケティング (セミナー、展示会)

### ● 人件費

NJSSをはじめとするCGS、BPO、クラウドソーシングの人員を拡充



※ 百万円未満は四捨五入

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

- **現預金**

利益計上およびNJSS前受金増加により現預金増加

- **預け金**(「流動資産 その他」に含む)

クラウドソーシング事業における決済代行業者変更により、預け金169百万円増加

	18/3期	19/3期 2 Q	増減額
流動資産	2,696	<b>2,903</b>	207
うち、現預金	2,534	<b>2,579</b>	46
うち、売掛金	110	<b>102</b>	-8
うち、その他	49	<b>218</b>	169
固定資産	117	<b>135</b>	19
うち、有形固定資産	42	<b>44</b>	2
うち、投資その他の資産	68	<b>72</b>	4
資産合計	2,813	<b>3,039</b>	226
流動負債	869	<b>952</b>	83
うち、借入金	8	<b>5</b>	-3
うち、前受金	474	<b>563</b>	89
うち、その他	280	<b>275</b>	-5
固定負債	1	<b>0</b>	-2
うち、借入金	1	<b>0</b>	-2
負債合計	871	<b>952</b>	81
純資産合計	1,942	<b>2,086</b>	144

## 2 上半期トピックス

---

# えんフォト順調に成長

- 契約数は1,700件を突破(2018年9月時点)し、順調に成長を継続。
- 前期に引き続き、当該上半期も黒字を確保。



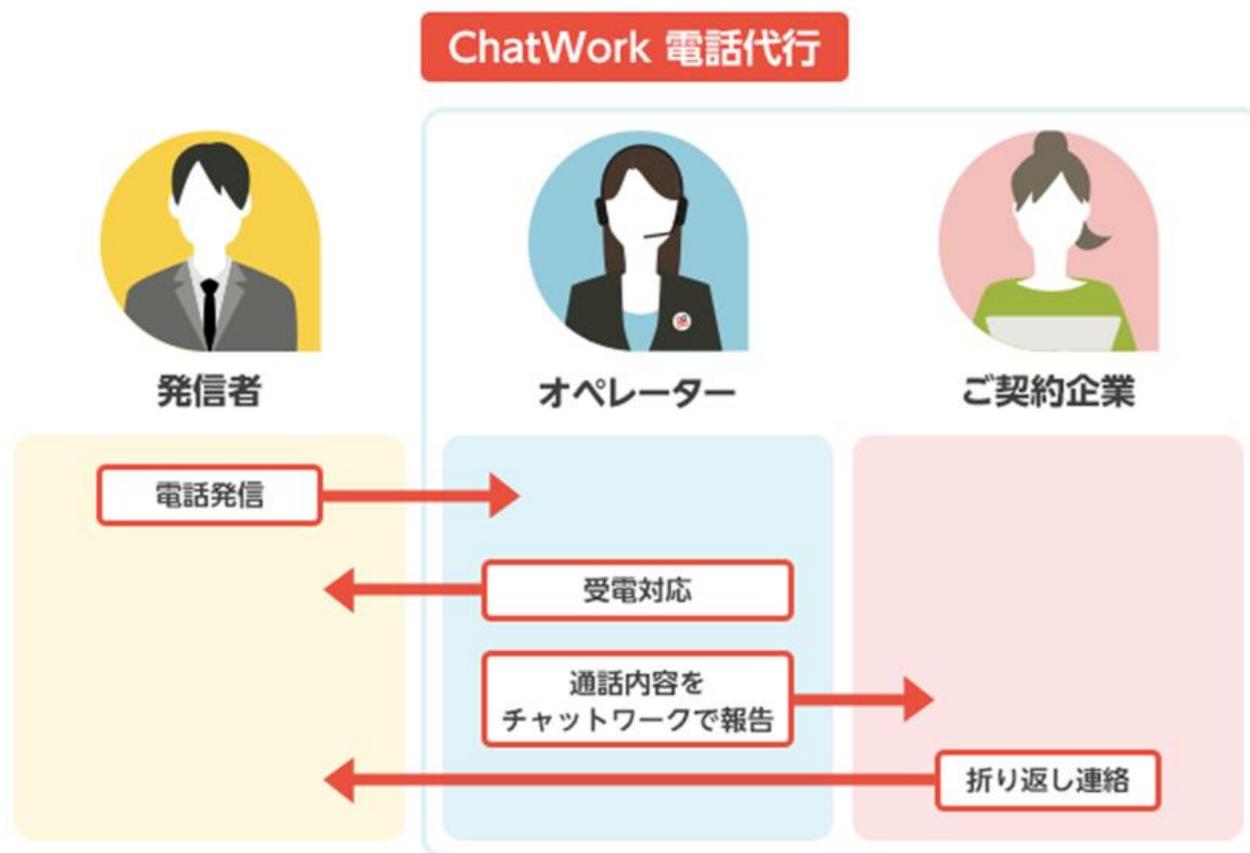
園と保護者を『思い出』でつなぐ

子供たちの笑顔を園から保護者へ  
カンタンにお届けできる写真販売システムです。



# 「ChatWork電話代行」 導入100社を突破

- クラウドワーカーを活用した疑似コールセンター「フレックスコール」がChatWork株式会社と提携し、2017年11月に「Chatwork電話代行」を開始。
- サービス開始後8カ月で導入企業が100社を突破。



3

# 2019年3月期 通期予想

---

(単位：百万円)

## ● 2Q時点 対通期予想 進捗率

**売上高** : 47.6% (前年同時点 : 38.8%)

**営業利益** : 54.0% (前年同時点 : 31.0%)

- 予定を上回る進捗
- 当初予定していた投資は2Qまで概ね順調に実行

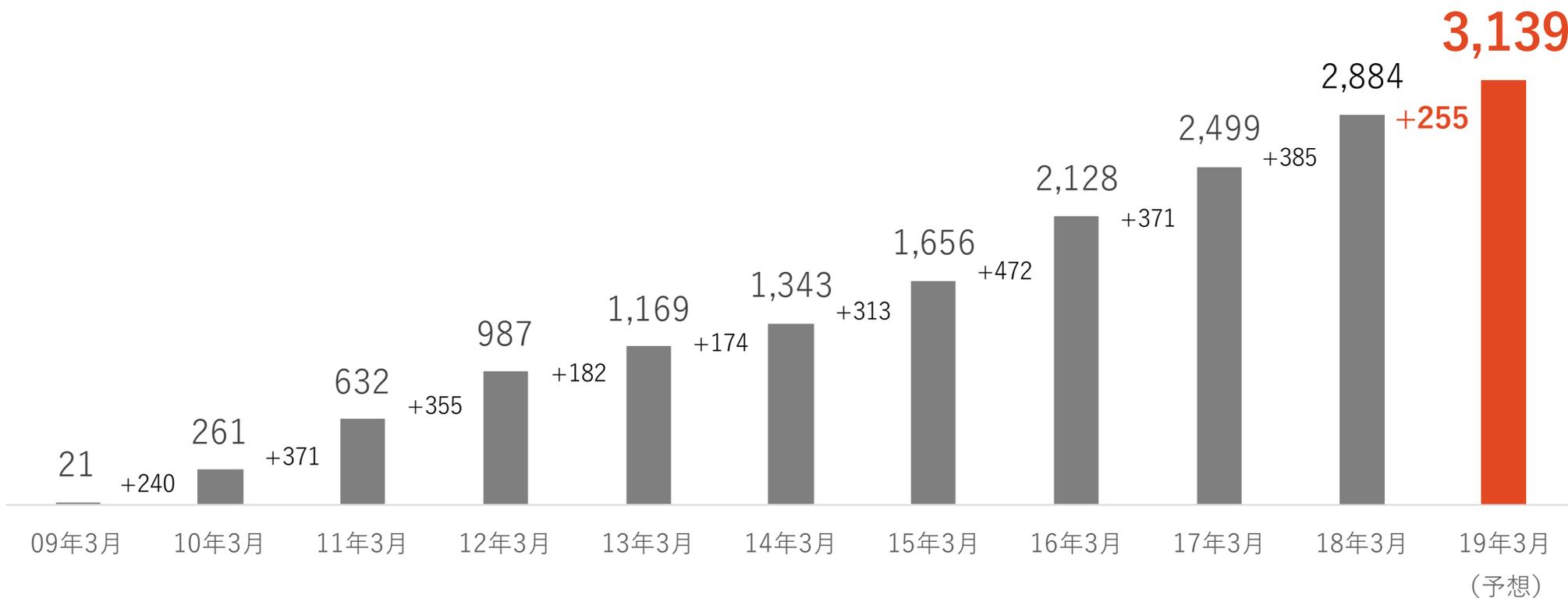
## ● 通期予想は変更なし

- 下半期は、通期予想利益の範囲内で、人材採用やシステム開発へ更に投資を行う方針
- オフィス増床は計画通り下半期初に実施  
(上半期比+10百万円程度の家賃増加見込)

	19/3期 2Q累計	19/3期 通期予想	進捗率
売上高	1,016	2,137	47.6%
CGS事業(NJSS)	596	1,221	48.8%
CGS事業(その他)	80	179	45.1%
BPO事業	321	699	45.9%
クラウドソーシング事業	18	36	50.1%
営業利益	203	376	54.0%
営業利益率	20.0%	17.6%	-
経常利益	202	354	57.3%
経常利益率	20.0%	16.6%	-
純利益	142	279	50.9%
純利益率	14.0%	13.1%	-

# NJSS 有料契約件数予想

- 有料契約件数を継続的に成長させつつ、戦略的に新規顧客及び既存顧客に対して高単価プランの販売を積極化することで、契約当たり単価のアップを目指す。



3

## 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。

# | 3つの事業

- うるるは3つの事業で成り立っております。
  - クラウドワーカーを活用した「CGS事業」
  - クラウドワーカーのプラットフォームである「クラウドソーシング事業」
  - 顧客ニーズ・市場トレンドをつかむアンテナ役である「BPO事業」

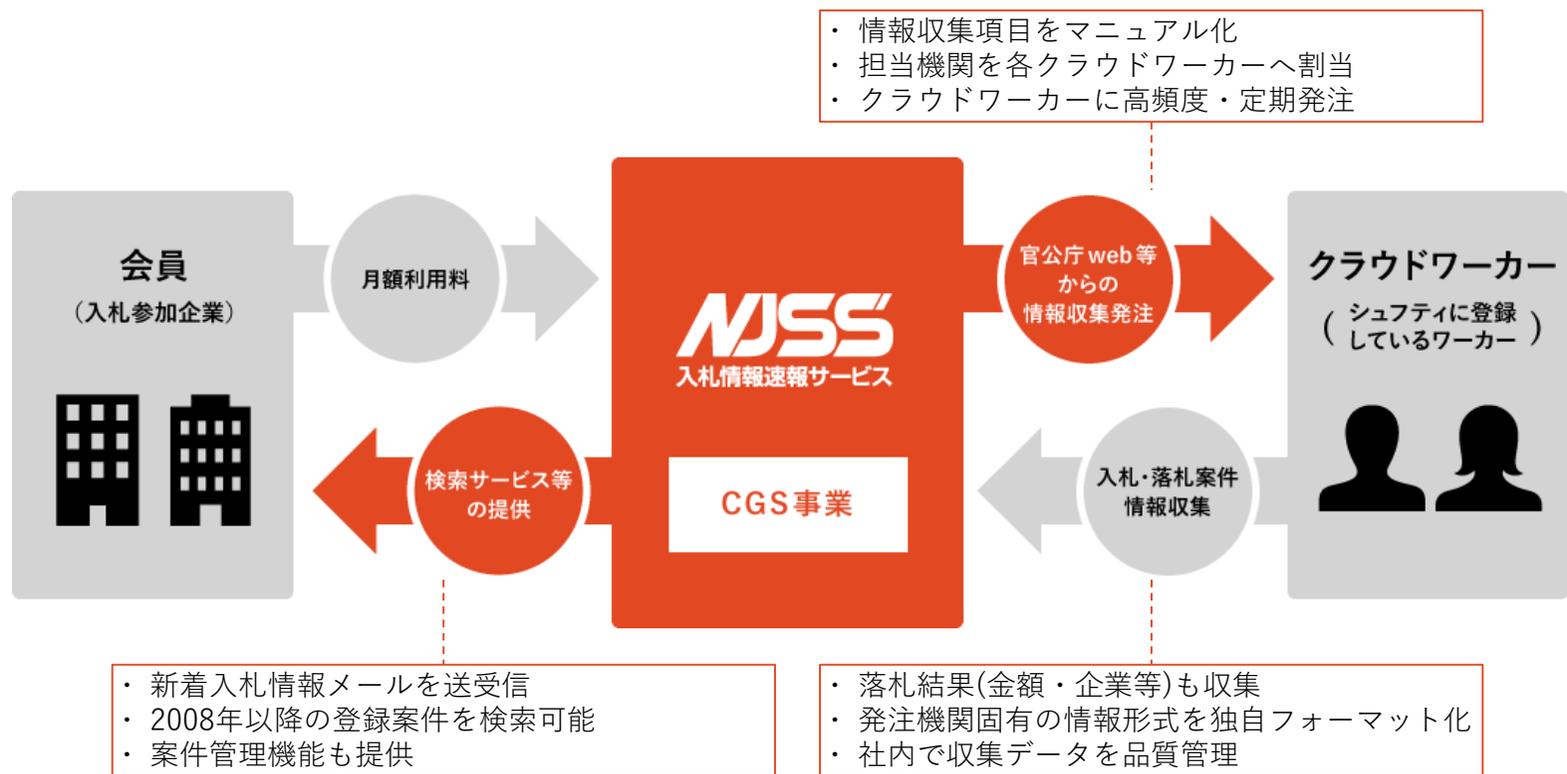


- クラウドワーカーを活用して生成されたサービス「CGS(Crowd Generated Service)」。
- 「シュフティ」に登録するクラウドワーカーへ直接業務を発注し、クラウドワーカーから納品されたデータ等を当社が集約・加工することでサービスを創出し、クライアントへ提供しております。



# CGS事業例：入札情報速報サービス「NJSS」

- 入札情報速報サービス「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。
- クラウドワーカーへ入札・落札案件情報の収集を発注し、当該情報を集約して入札・落札案件情報のデータベースを構築し、クライアントへ提供しております。



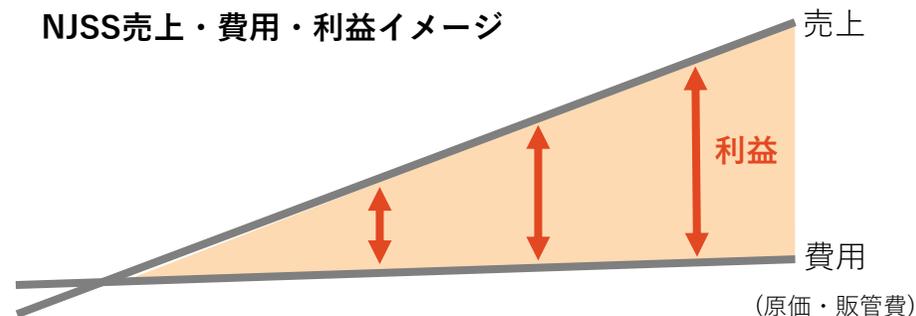
## 事業化されているサービス

### 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



### 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。

## フィージビリティ・スタディ中のサービス

### 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」

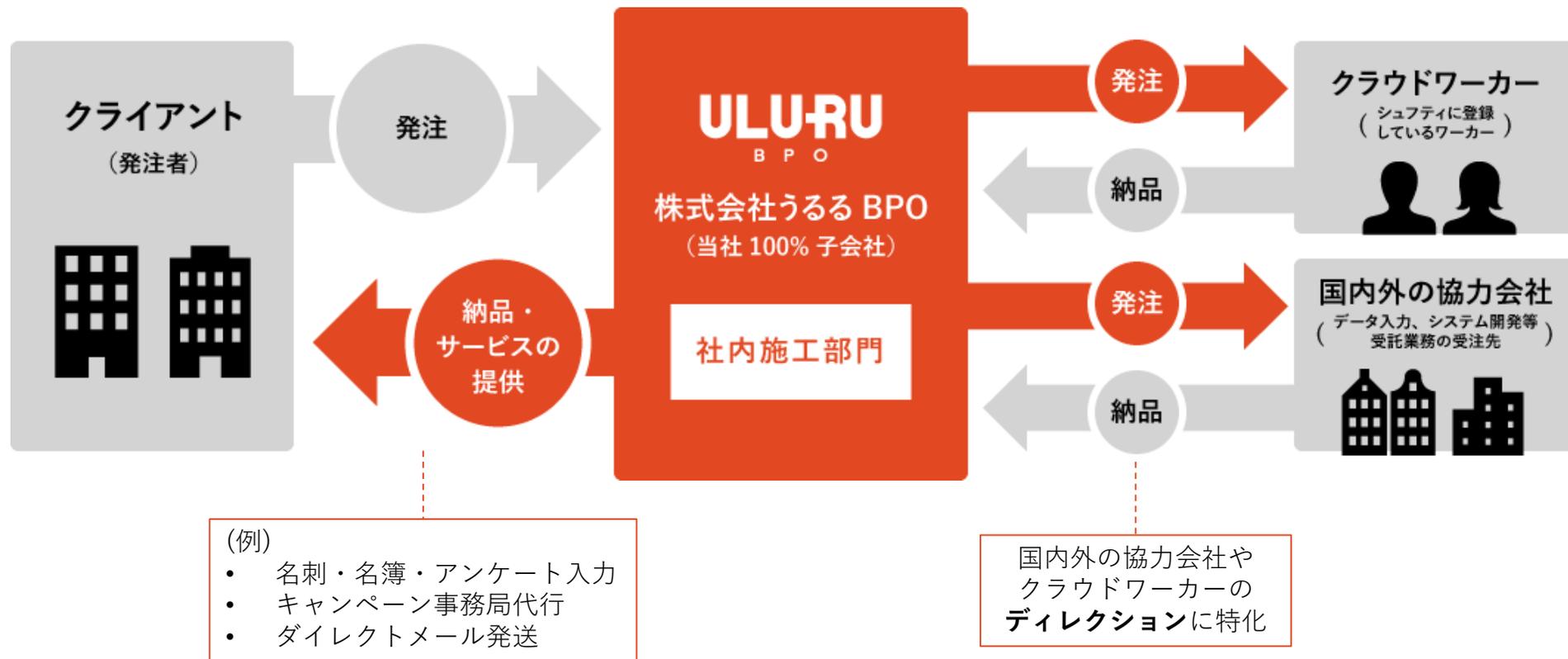
- クラウドワーカーを活用した疑似コールセンター。主婦などが在宅で企業の電話業務を代行。
- イニシャル・ランニングコストを抑え、擬似的なコールセンター構築を実現。

### 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)」

- アンケートや会員情報などの膨大なマーケティング情報を短時間でデータ化するタブレットフォームシステム。
- 申込用紙や記入用紙、アンケート回答用紙をタブレットフォームに代用することにより、データ化までに必要となる印刷、配布、回収、送付、スキャン、検品作業など様々な工程が不要になります。

- 企業のノンコア業務を受託し、国内外の協力会社やクラウドワーカーといった豊富なリソースを活用してソリューションを提供。

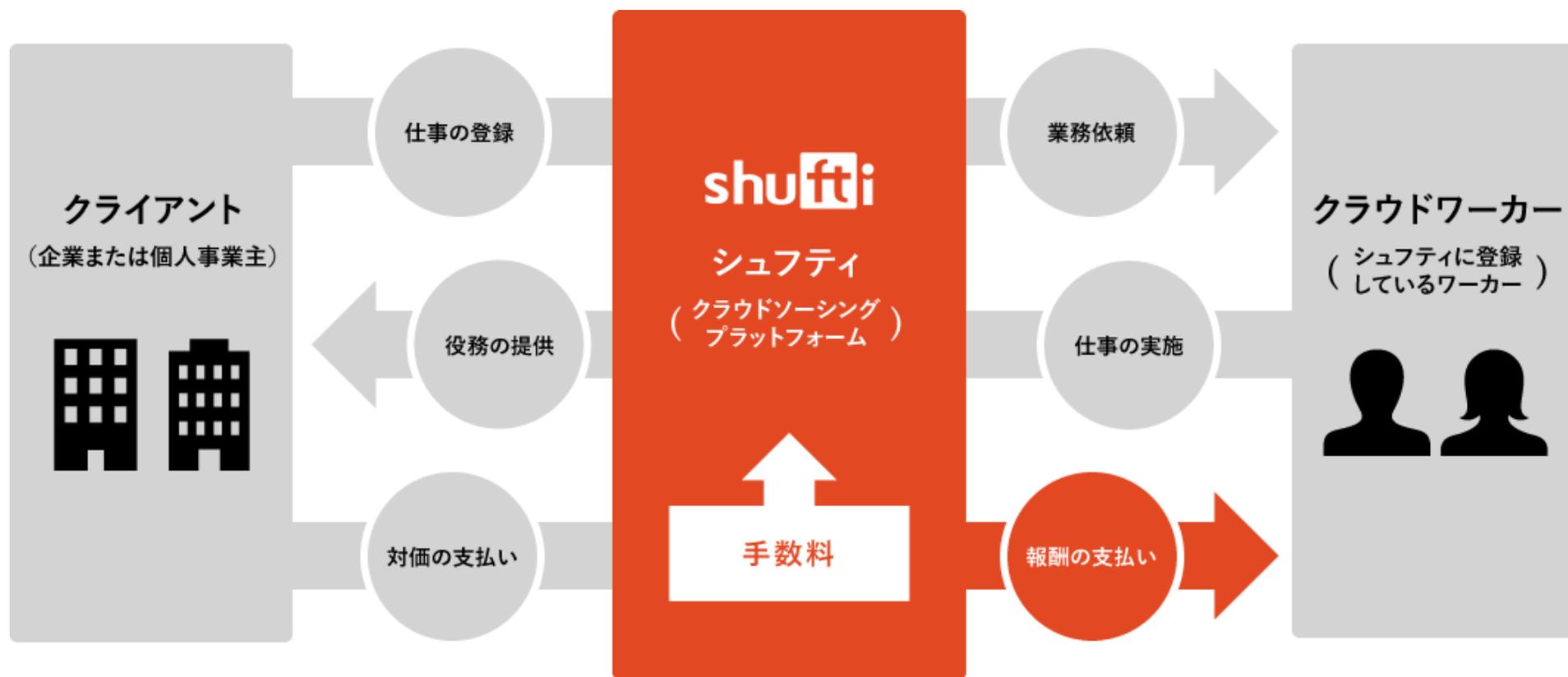


取引社数：約4,300社  
受注実績：約22,000案件

※ 2018年2月時点

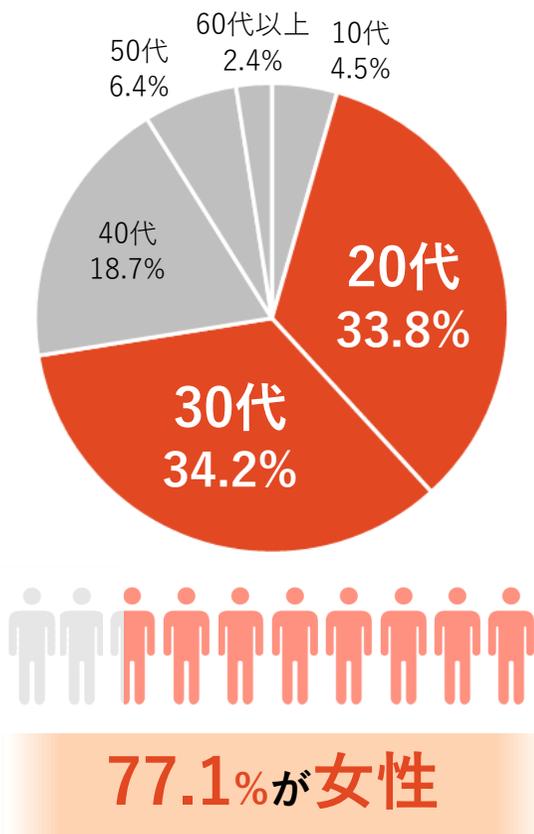
# クラウドソーシング事業

- インターネット上で提供するクラウドソーシング・プラットフォーム「シュフティ」で、業務を発注したいクライアントと、在宅等で時間や場所の制約なく仕事をしたいクラウドワーカーをマッチング。



- PCやスマートフォンを使いこなせる世代の女性を中心に、約39万人※1のワーカーが登録。

## シュフティワーカーの属性 ※2



### 主婦の在宅ワーカーさんが多数活躍中!

時間の使い方やお仕事の選び方など、参考になるインタビューを多数掲載



**ライティングを中心に月5万円  
の収入**

時間に拘束されず、趣味の園芸の  
時間もあって、とても時間を有効



**ママと子供が笑顔になれば社  
会が変わる!**

まじめなワーカーさんが多いので  
現在は安心して発注できるシュフ



**“好きこそものの上手なれ”で  
在宅ワーカーへ**

今では大体月5件くらいのお仕事を  
受注しています。データ入力や



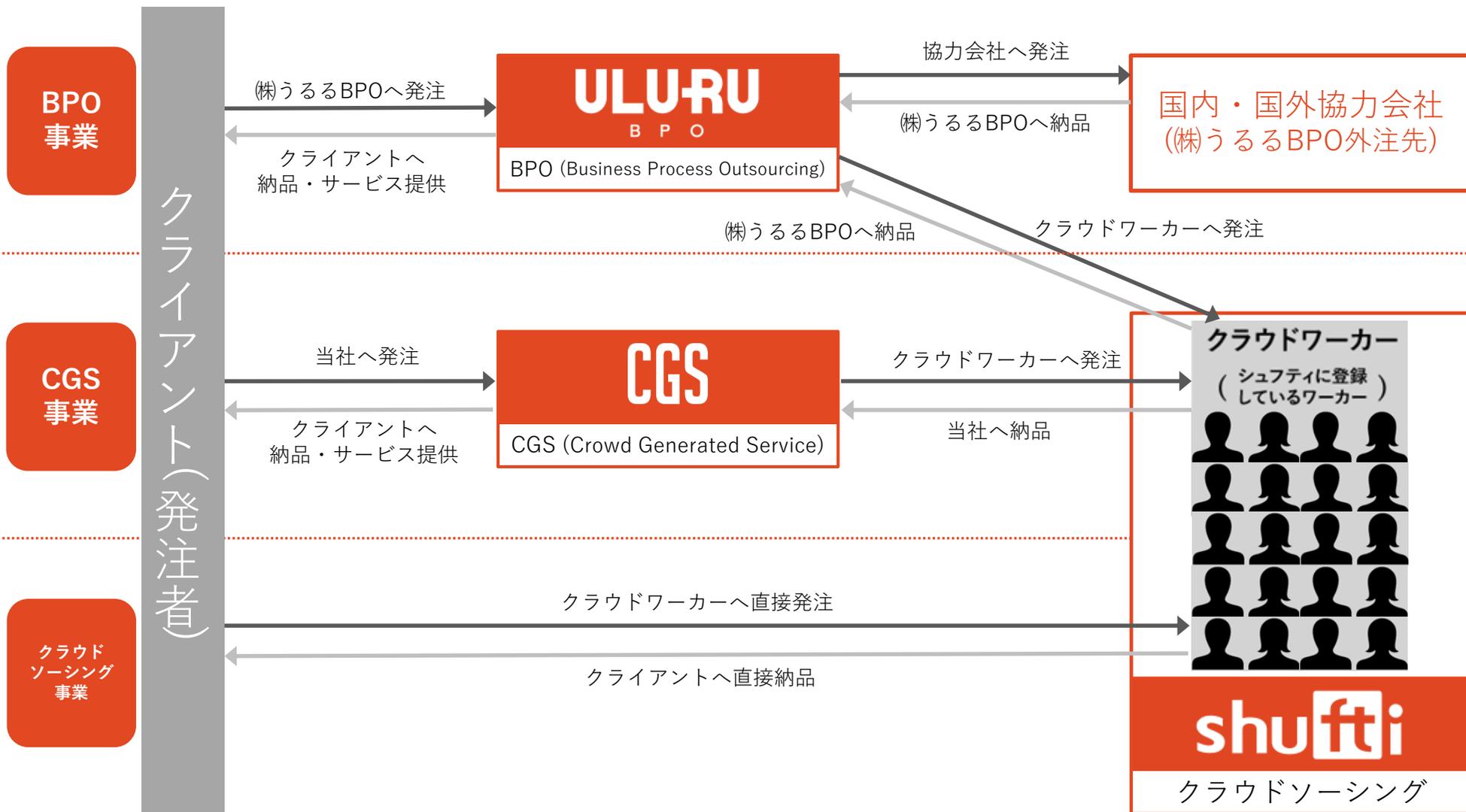
**事業のコアを強化するためク  
ラウドソーシングを活用**

初めて依頼した方から非常にクオ  
リティの高い文章を書いていただ

※1 2018年10月時点

※2 属性情報は2015年9月時点

# 事業鳥瞰図



**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

- 企画段階、フィージビリティ・スタディ中、サービスリリース済の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
- 競売情報収集
- 空き家情報収集

## 外出ワーク

- 位置情報収集サービス  
「Pod pics(ポッドピックス)」
- 買い物代行サービス  
「Twidy(ツイディ)」
- 全国の駐車場のチェック
- 不動産賃貸の内見代行
- 主婦による宅配サービス  
(ラストワンマイル)
- 陳列整理・調査  
(小売店の商品の陳列整理・  
リアルタイム価格調査)

## マッチング

- 幼稚園・保育園向け  
写真販売システム  
「えんフォト」
- オンライン通訳サービス  
「クラウド通訳」
- カメラマン×クラウド
- 秘書×クラウド
- ミステリーショッパー

## 潜在ニーズ

- 疑似コールセンター  
「フレックスコール」
- タブレット向けリアルタイム  
データ化システム  
「KAMIMAGE(カミメージ)」
- 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

※ 太文字はサービスリリース済

## 成長戦略 ② 既存CGSの成長

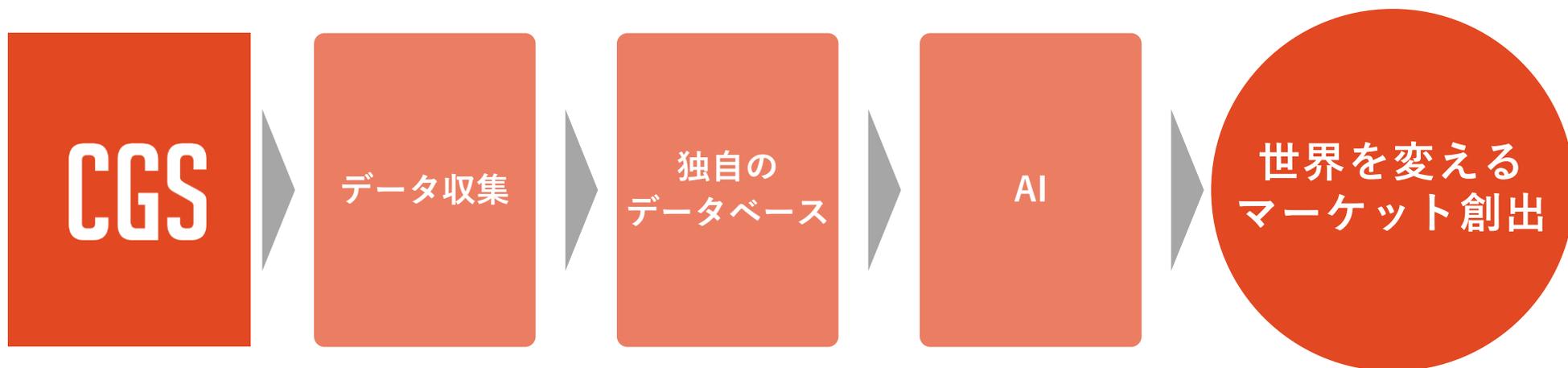
- 入札資格保有企業数に対してNJSS有料契約件数は小さく、一層の成長を目指します。
- サービスの垂直展開により、顧客単価増を企図しております。



※1 2017年、中小企業庁調べ

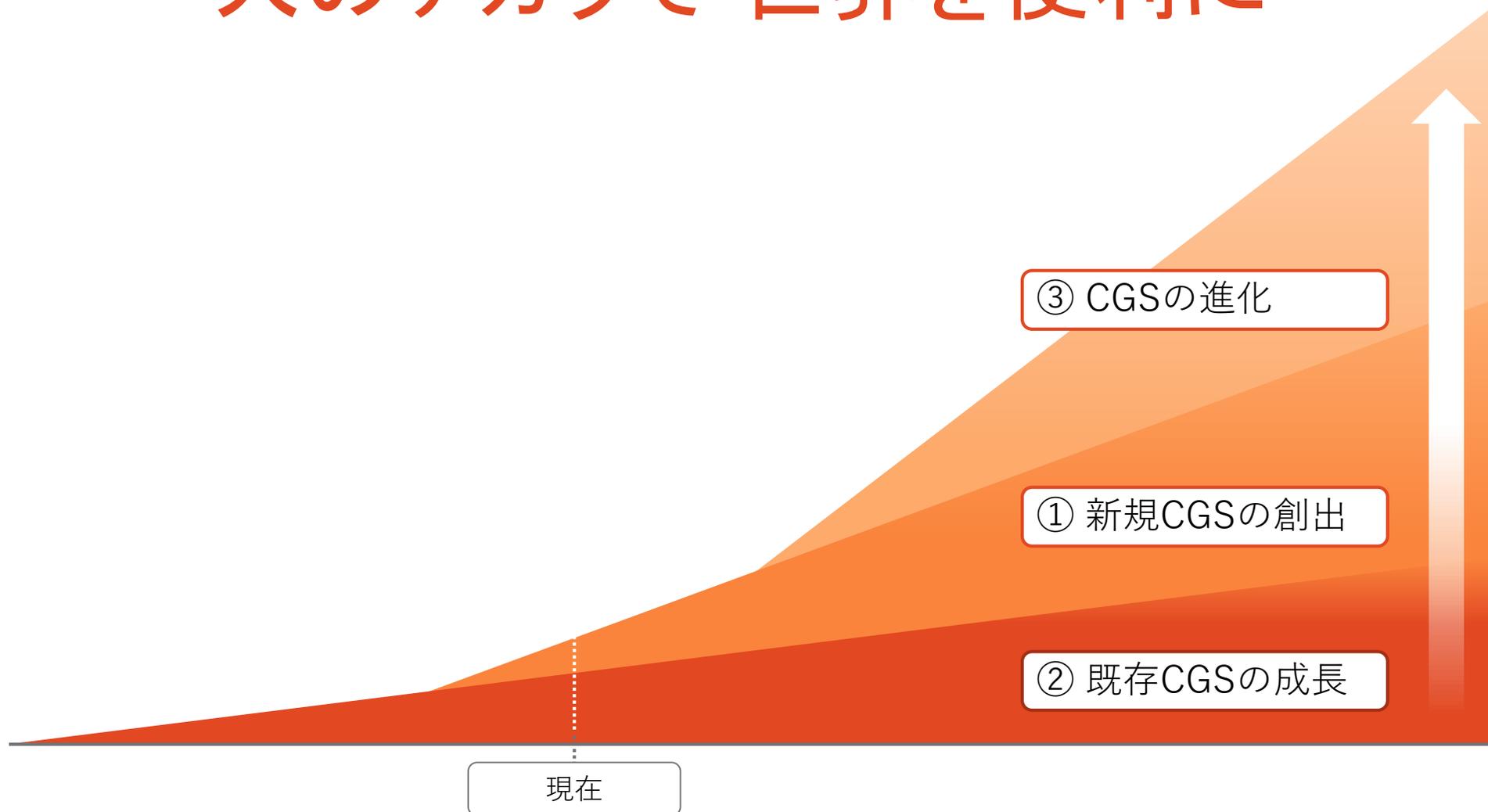
※2 2017年1月末時点、当社調べ

※3 2018年9月末時点



CGSサービス運営によって得られる豊富なデータベースやアクセスログなどを活用して、顧客価値の向上を図ります

# 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。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。