

決算説明資料

2017年5月12日

株式会社うるる
証券コード：3979

1 会社概要

2 2017年3月期通期 決算概要

3 2018年3月期 計画

4 成長戦略

1 会社概要

人のチカラで 世界を便利に

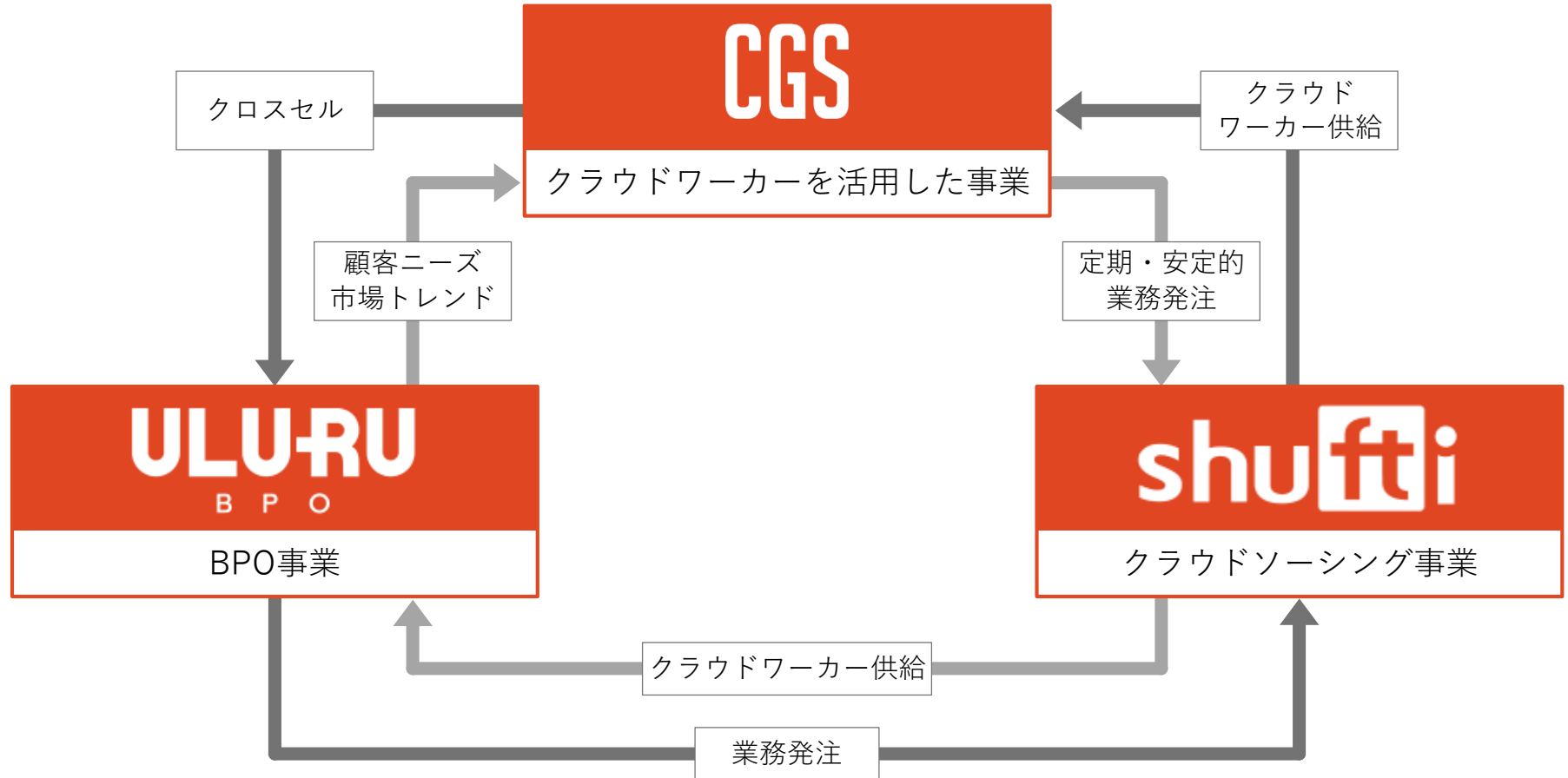
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の英知・マンパワーを指します。

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。

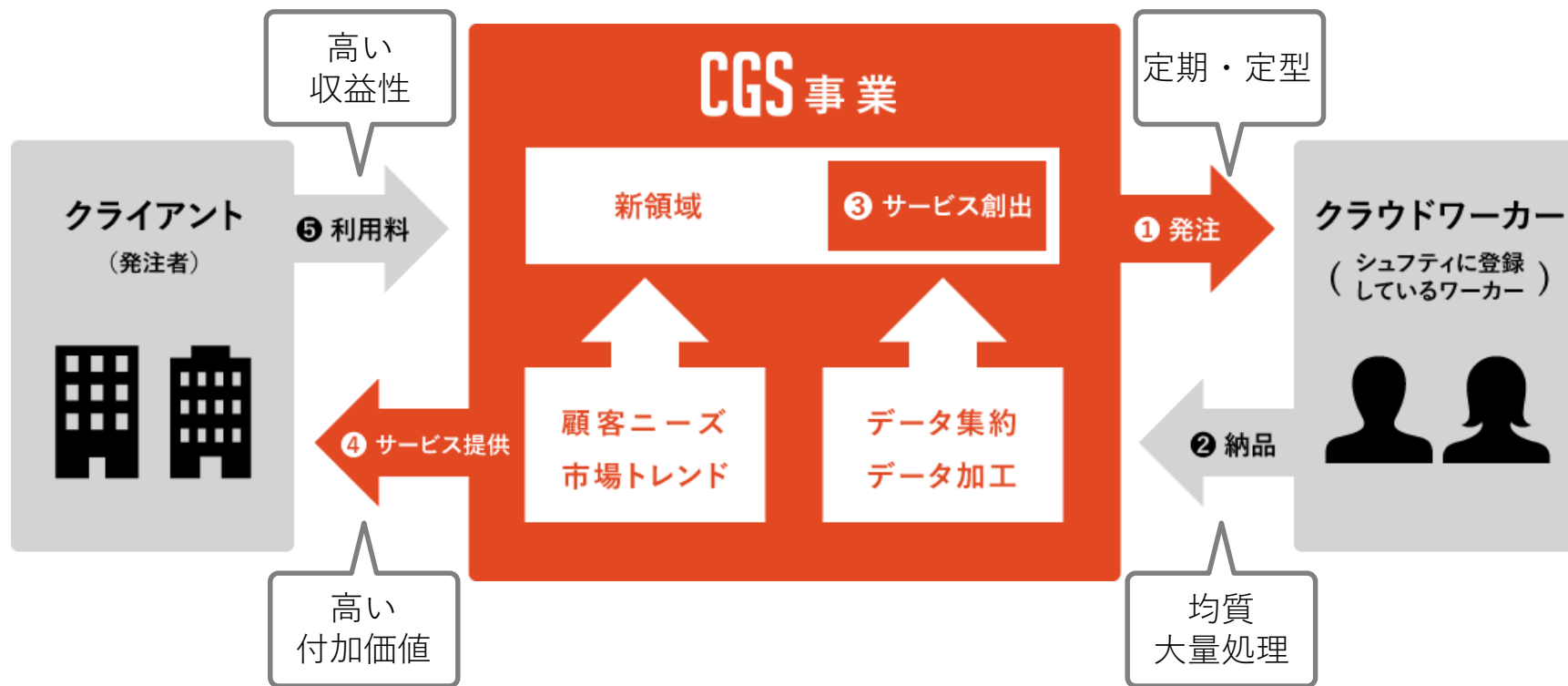
| CGS事業を中心とした3つの事業ポートフォリオ

- CGS事業、BPO事業、クラウドソーシング事業の3事業を運営。



| CGS事業の概要

- 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事業の状況

- 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「園ナビフォト」、「KAMIMAGE（カミメージ）」など実施。

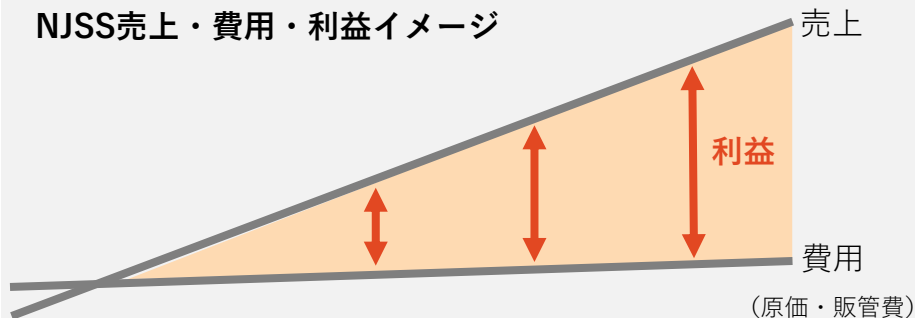
事業化されているサービス

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



幼稚園・保育園向け写真販売サービス「園ナビフォト」

- 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。



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。
- 展示会やモーターショー、ディーラー店舗等で利用実績あり。

2 2017年3月期通期 決算概要

連結PLハイライト

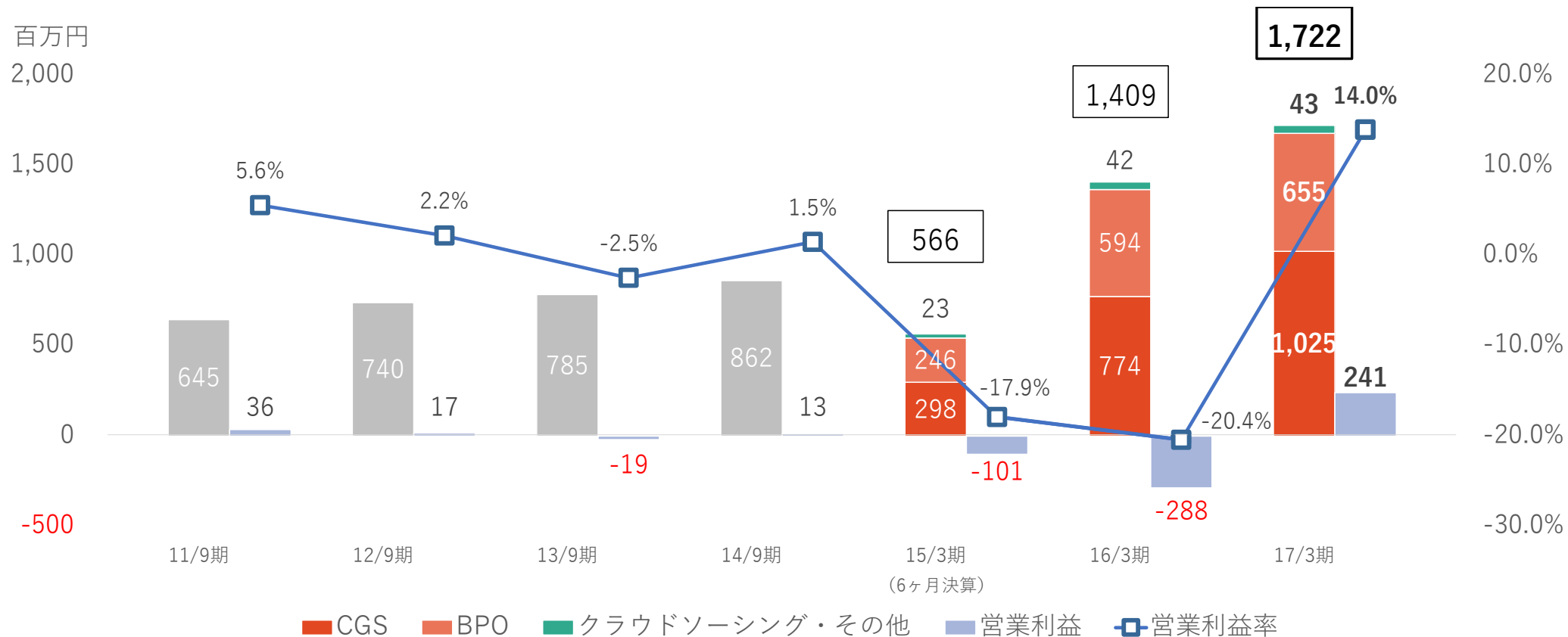
- 連結売上高・利益ともに業績予想値を上回る着地。

(単位：百万円)

	売上高			営業利益						
	16/3期		17/3期		16/3期		17/3期			
	実績	実績	予想	実績	利益率	実績	利益率	予想	利益率	
CGS事業	774	1,024	967	23	3.0%	523	51.0%	—	—	
BPO事業	593	654	640	66	11.2%	82	12.6%	—	—	
クラウドソーシング事業	36	42	52	-126	—	-94	—	—	—	
その他/共通コスト	6	—	—	-253	—	-270	—	—	—	
合計	1,410	1,721	1,661	-289	-20.5%	241	14.0%	200	12.0%	

連結PL推移

- CGS事業及びBPO事業の売上高が拡大し、営業利益2.4億円を計上。

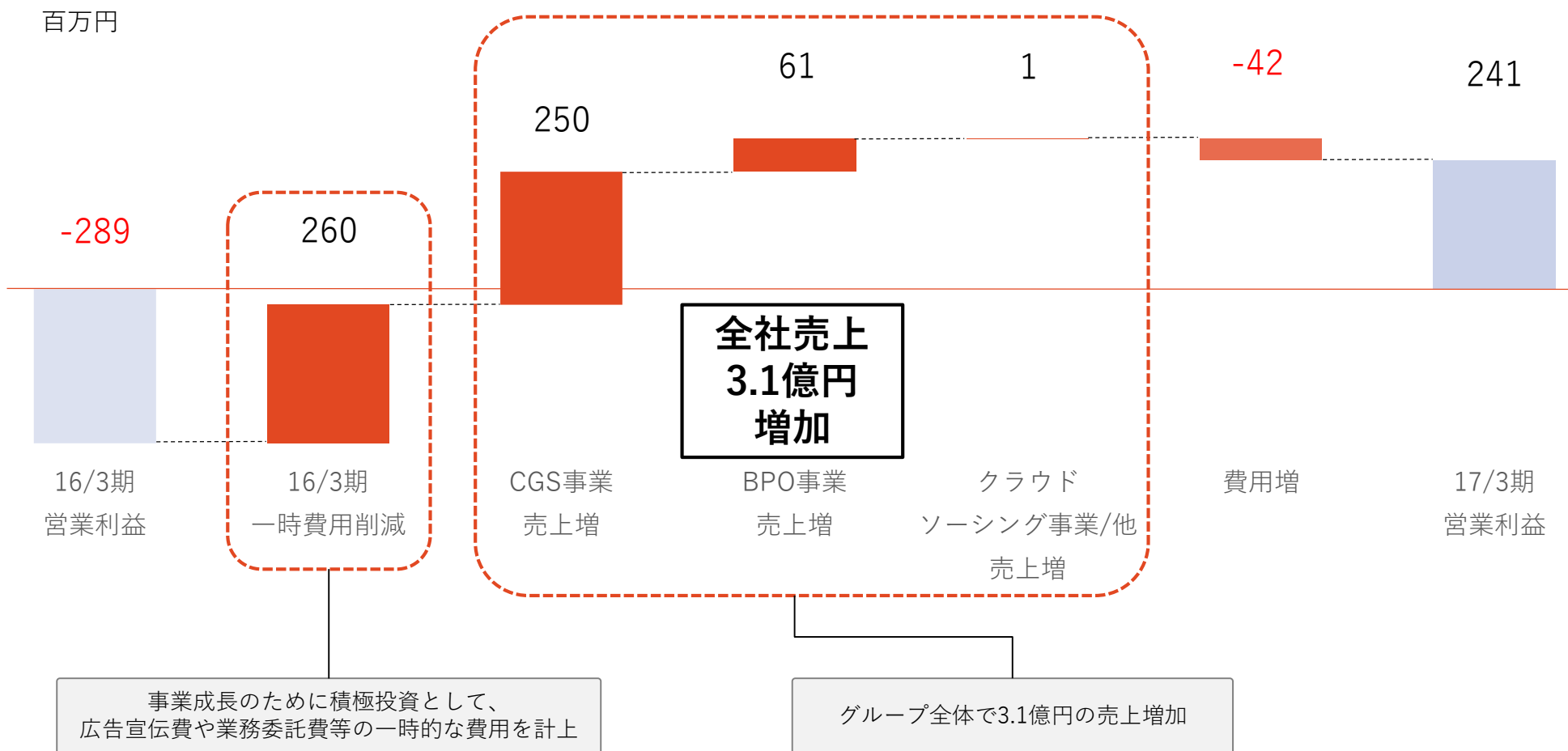


※1 11/9期、12/9期、13/9期および14/9期は監査法人のレビューを受けておりません。

※2 15/3月期は決算期変更を行い、6か月間の業績を記載しております。

営業利益の前期増減要因分析

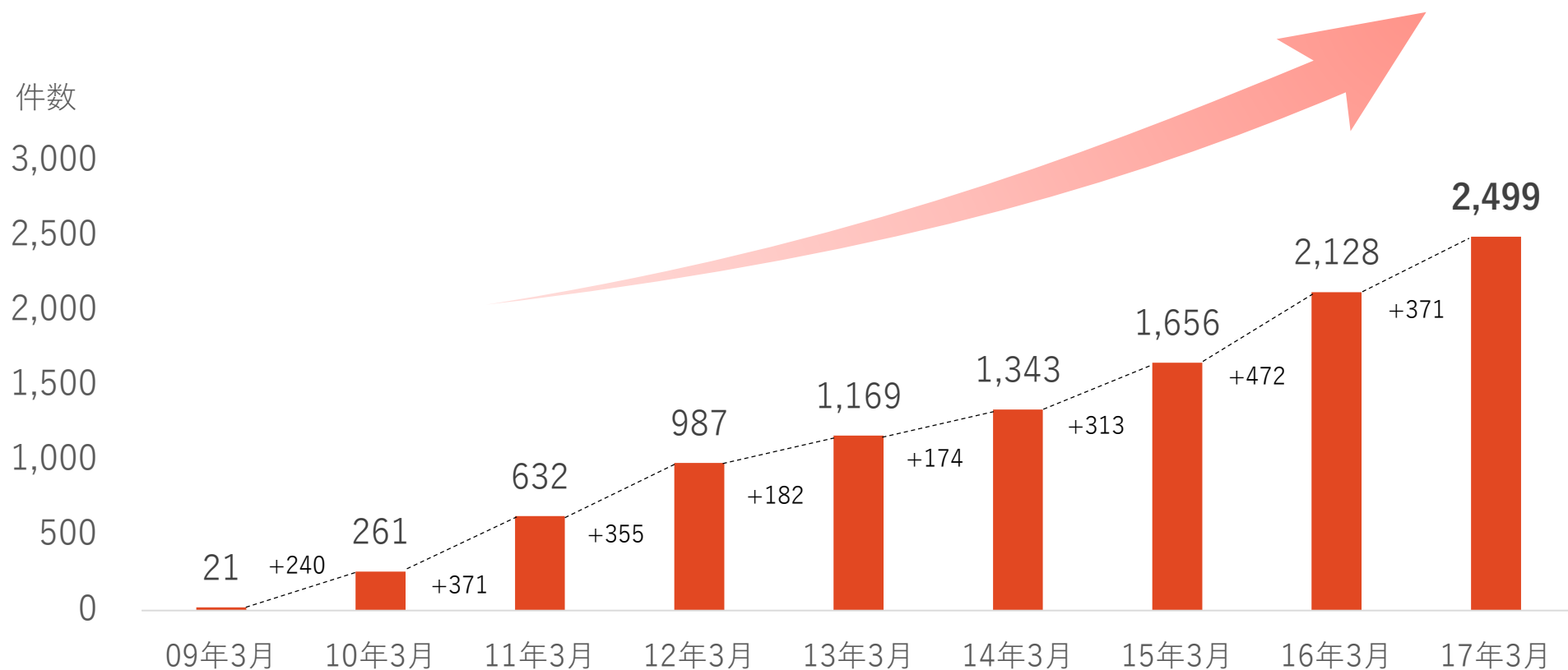
- 2016年3月期に行った2.6億円の投資が2017年3月期に発生しなかったこと、CGS事業を中心に売上が3.1億円成長したことにより、前期比+5.3億円の営業増益。



CGS事業ハイライト：NJSS有料契約件数の推移

- CGS事業の中心である『NJSS』において、2008年のリリースからPDCAを繰り返すことにより、重要KPIである有料契約件数が安定して成長。

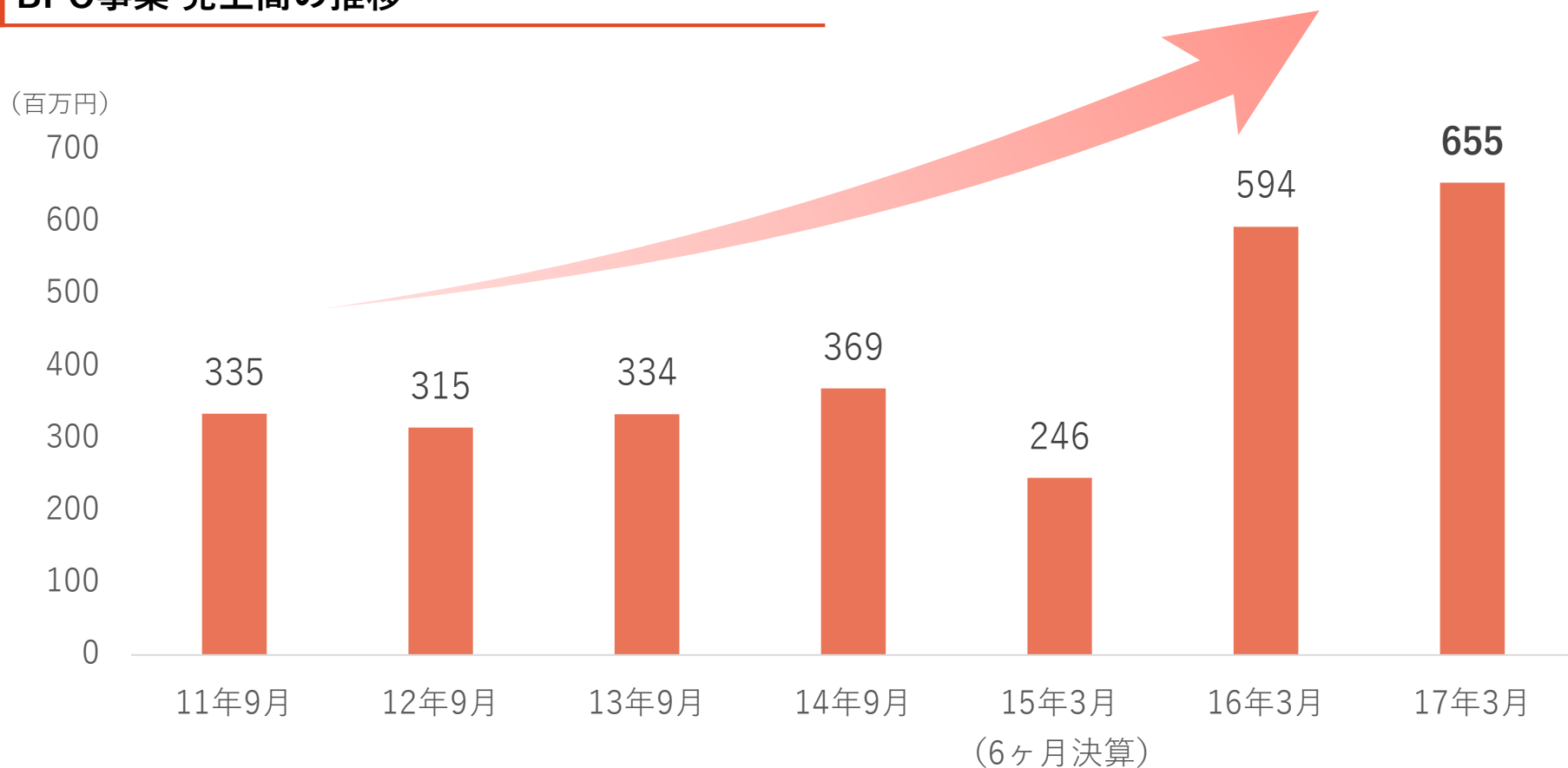
NJSS 有料契約件数の推移



| BPO事業ハイライト：売上高の推移

- 近年、大型案件受注のノウハウが蓄積されたことにより、売上高が順調に成長。

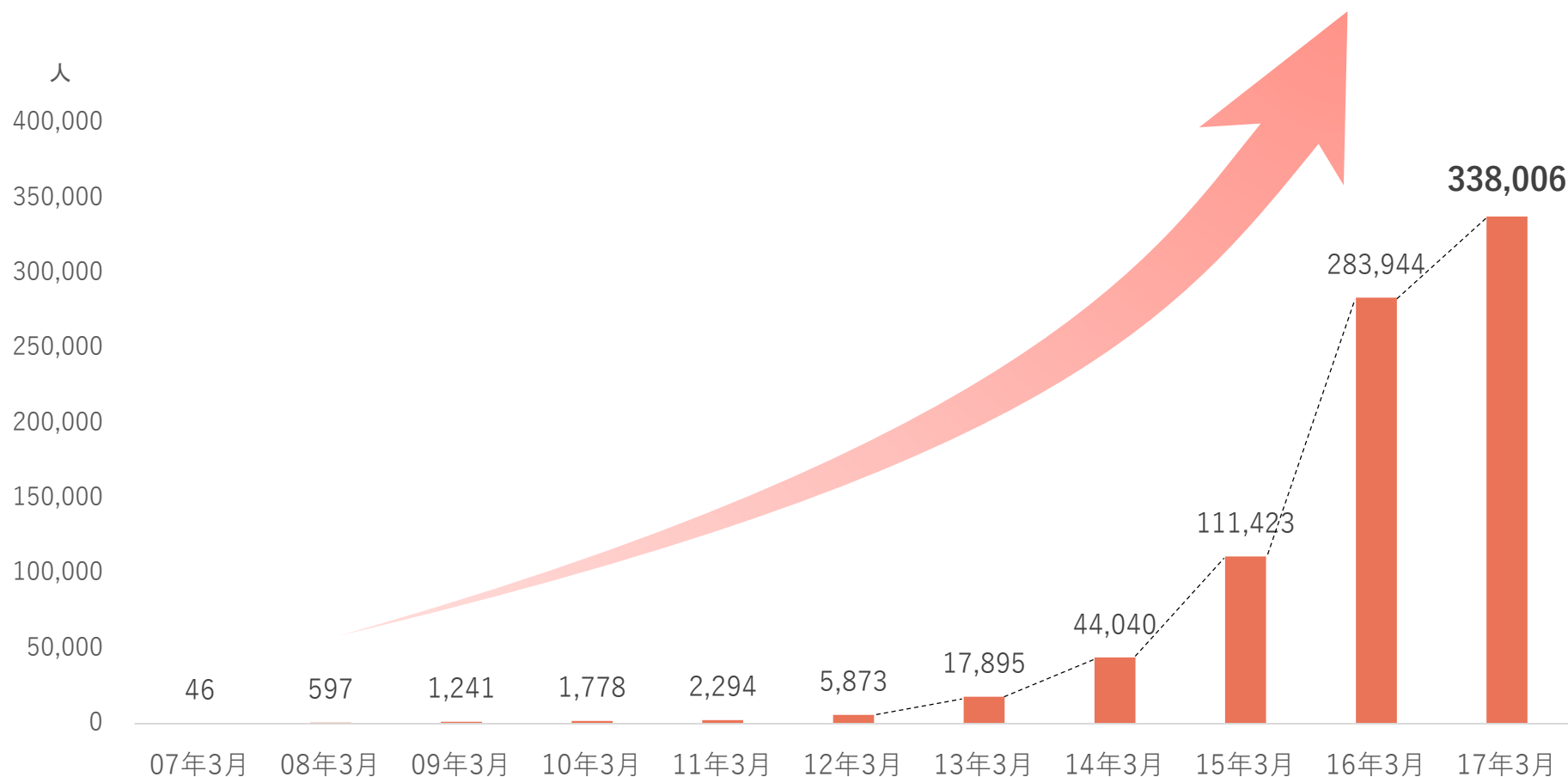
|| BPO事業 売上高の推移



クラウドソーシング事業ハイライト：登録ワーカー数の推移

- 『シュフティ』のメディア露出やクラウドソーシング市場全体の拡大により、近年登録ワーカー数が急増。

『シュフティ』登録ワーカー数の推移



| 連結BSハイライト

- 東証マザーズへの上場時の増資により、現預金が大幅に増加。
- 繰延税金資産の回収可能性を検討し、追加計上。

(単位：百万円)

	16/3期 実績	17/3期 実績	前期比		16/3期 実績	17/3期 実績	前期比
流動資産	829	2,429	193.0%	流動負債	671	856	27.5%
うち、現預金	672	2,226	231.2%	うち、借入金	20	16	-19.8%
うち、売掛金	96	93	-3.5%	うち、前受金	328	406	23.6%
うち、繰延税金資産	3	73	1883.8%	うち、預り金	105	112	7.2%
固定資産	86	90	4.2%	固定負債	50	9	-80.3%
うち、有形固定資産	42	39	-7.0%	うち、借入金	44	9	-77.8%
うち、繰延税金資産	0	26	6400.0%	負債合計	721	866	20.0%
資産合計	915	2,519	175.2%	純資産合計	194	1,653	751.6%

3

2018年3月期 計画

- 既存CGSであるNJSSを積極的に伸ばしていくと同時に、そこから得られた利益の一部を新規CGSの成長・創出に投資。

CGS事業

既存CGS 『NJSS』 の成長

- セミナー、新チャネル開拓を行い、公共入札自体の認知を目指す
- 入札関連サービス（入札資格取得サポート等）の充実・拡販
- 収集機関数を増加させ、より網羅性の高いサービスへ
- 入札・落札データベースを活用した新サービスの開発に着手

新規CGSの 成長・創出

- プロダクトを強化し、差別化とともに、収益の多角化を目指す
- マーケティングを強化し、成長速度の向上を目指す
- 売上を伸長させ、『NJSS』に次ぐCGSとして早期の確立を目指す

BPO事業

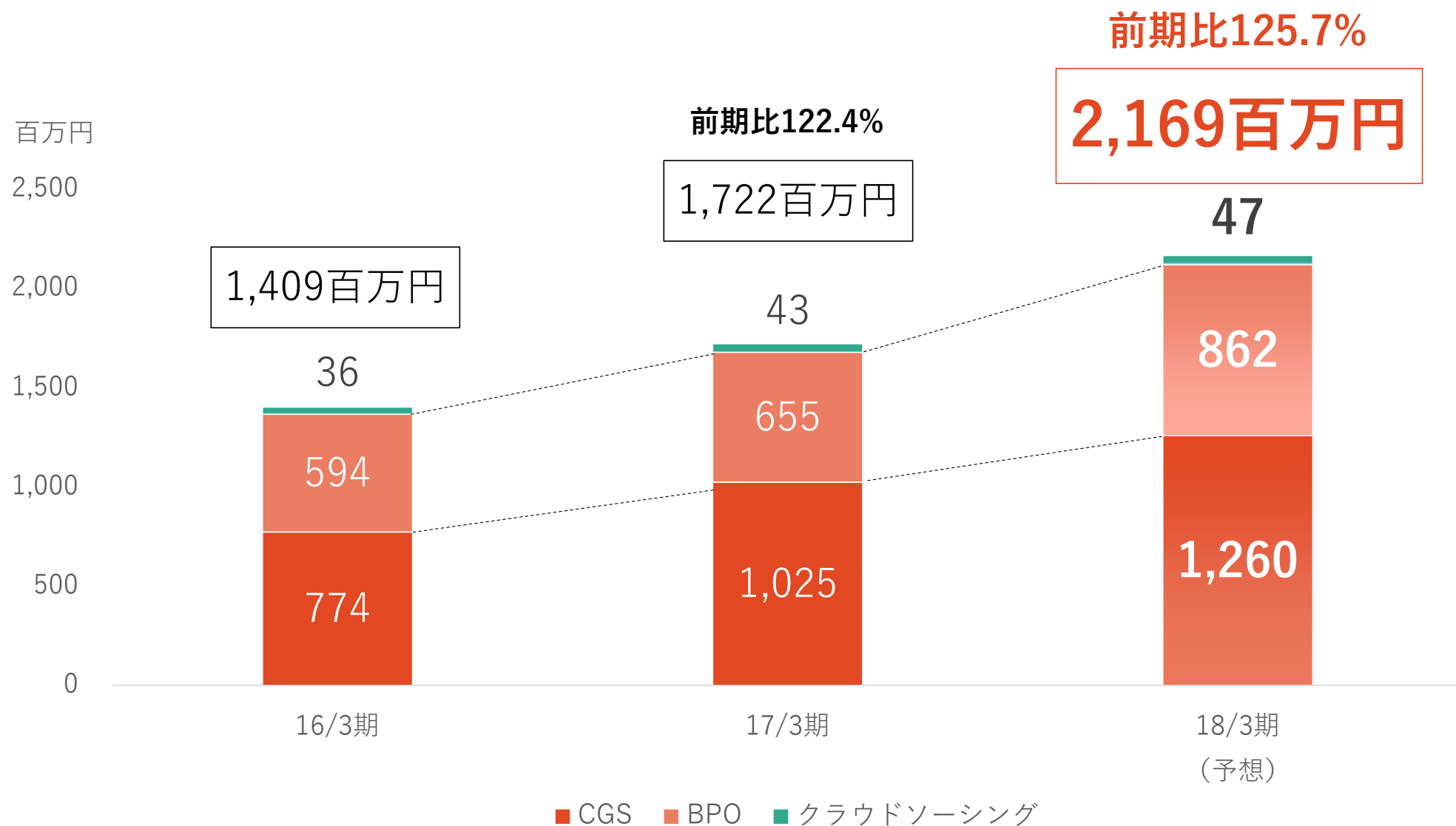
BPO体制の 強化

- 大型案件の受注が可能な体制の整備・構築
- 多様なリソースを組み合わせる施工能力を向上

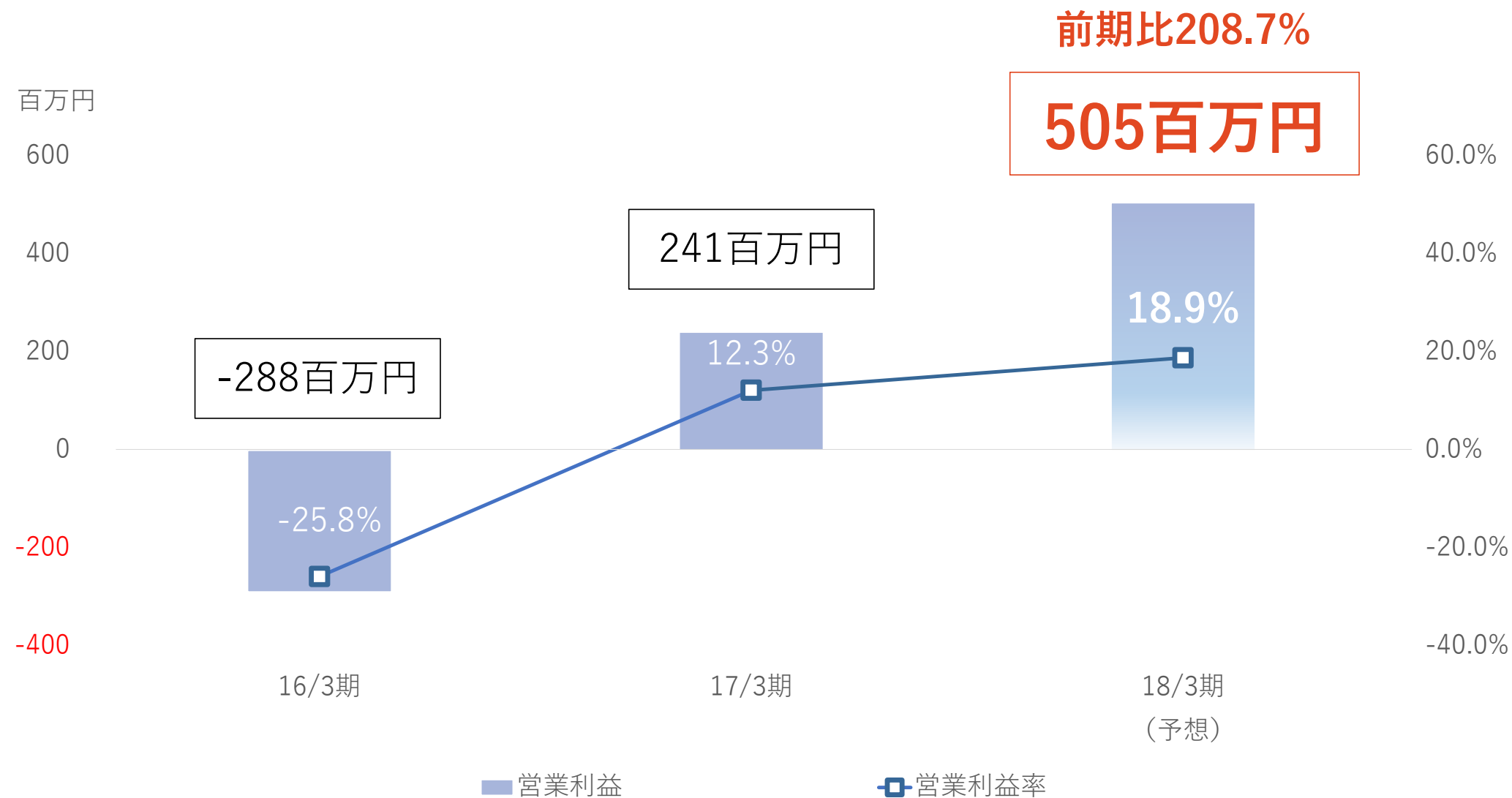
クラウド ソーシング 事業

クラウド ワーカーの 充実

- 品質向上をはかり、クライアント・ワーカー双方にとって、仕事がかどるサービスを目指す
- カスタマーサポートを強化し、クラウドワーカーの「安心して稼げる」を実現



| 2018年3月期 営業利益計画



| 2018年3月期計画サマリー

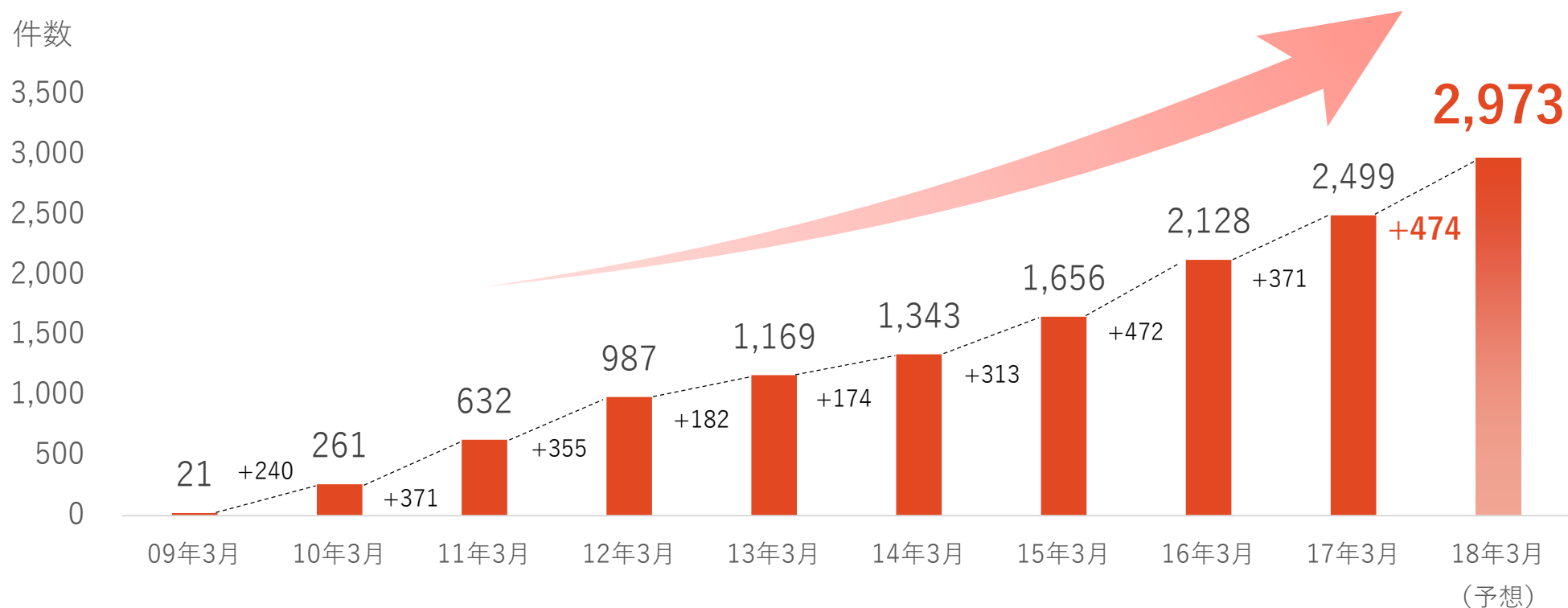
- CGS事業及びBPO事業の成長により、増収増益を見込む。

(単位：百万円)

	売上高					営業利益				
	16/3期	17/3期		18/3期		16/3期	17/3期		18/3期	
	実績	実績	前期比	予想	前期比	実績	実績	前期比	予想	前期比
CGS事業	774	1,024	132.3%	1,261	123.1%	23	523	2216.1%	657	125.6%
BPO事業	593	654	110.3%	861	131.5%	66	82	125.1%	139	167.9%
クラウドソーシング事業	36	42	-	47	-	-126	-94	-	-85	-
その他/共通コスト	6	-	-	-	-	-253	-270	-	-206	-
合計	1,410	1,721	122.1%	2,169	126.0%	-289	241	-83.5%	505	209.1%

- 『NJSS』において、新規契約の獲得及び解約顧客を逡減させていくことにより、重要KPIである有料契約件数は引き続き安定成長を見込む。

NJSS 有料契約件数の推移



4 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

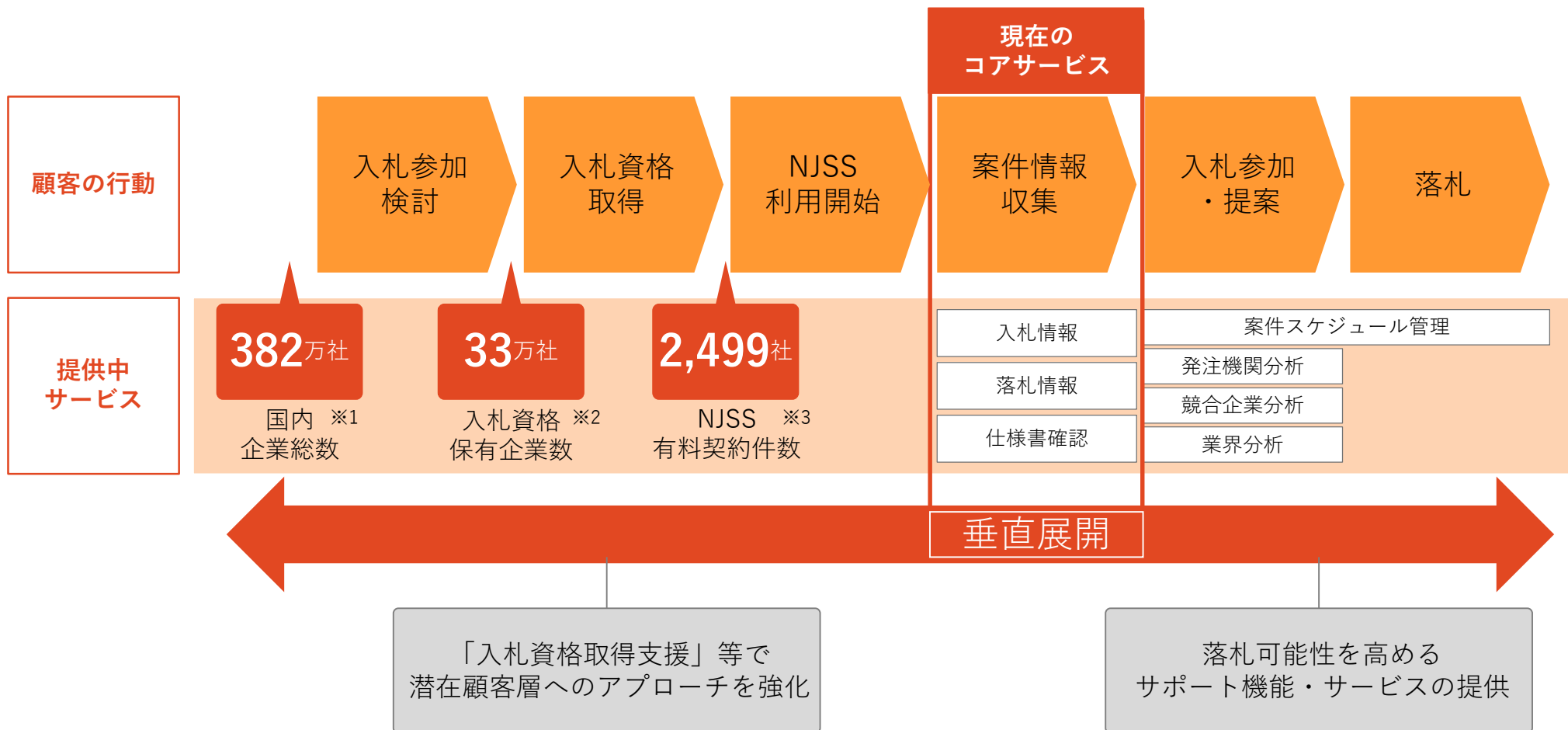
潜在ニーズ

- **KAMIMAGE (申込書等の記入を行うタブレットフォームシステム)**
- 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)
- 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

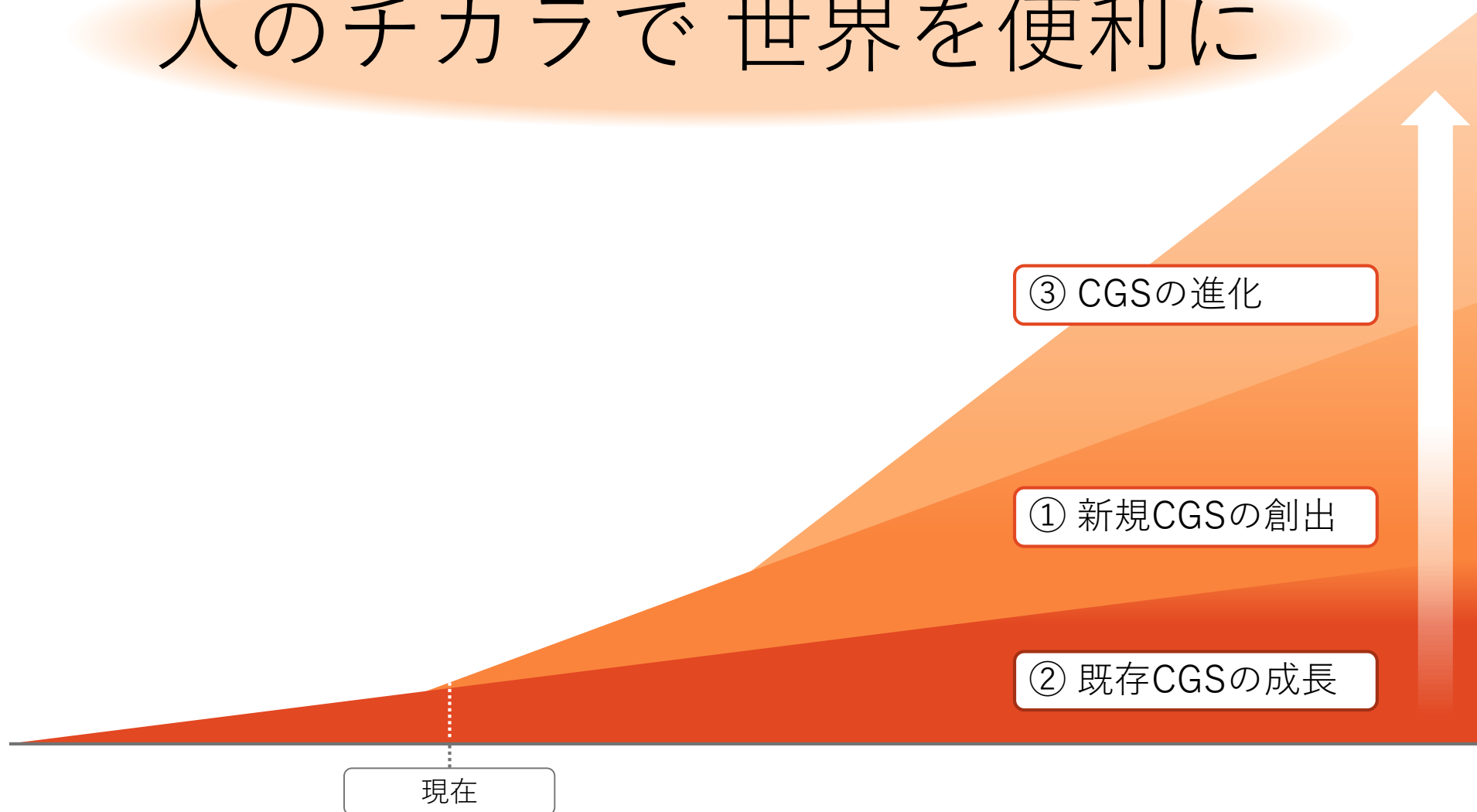
- 入札情報のサービス(NJSS)を垂直展開して、新規顧客拡大と顧客単価増を企図しております。



※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。