



2020年11月16日

各 位

会社名 株式会社うるる
(コード：3979 東証マザーズ)
代表者名 代表取締役社長 星 知也
問合せ先 取締役財務経理担当役員 近藤 浩計
電話番号 03-6221-3069

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年11月16日（月） 15:30～16:00
開催方法 インターネットライブ中継による開催
ライブ視聴者から文字による質問を受付、説明会内で回答を実施
開催場所 ライブ配信ページ
https://www.bridge-salon.jp/streaming/form/form_3979_20201116.html

【添付資料】

- ・2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

以上



2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

2020年11月13日
株式会社うるる
証券コード：3979

1 連結業績ハイライト

2 事業別ハイライト

3 OurPhoto社のグループジョイン

4 Appendix

1 連結業績ハイライト

サマリー ①

(単位：百万円)

	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	YoY 前年同期比	21/3期 修正予想	進捗率 修正予想	(参考)当初 上限予想	(参考)当初 下限予想
売上高	1,184	1,411	19.2%	3,000	47.0%	2,920	2,480
NJSS	650	773	18.8%	1,550	49.9%	1,480	1,430
CGSその他	108	198	82.4%	400	49.5%	405	270
えんフォト (CGSその他)	79	88	12.2%	160	55.0%	225	90
fondesk (CGSその他)	23	103	348.6%	240	42.9%	180	180
BPO	408	424	4.0%	1,020	41.6%	1,000	745
クラウドソーシング	16	14	▲ 7.2%	30	46.7%	35	35
販管費	761	929	22.0%	-	-	-	-
販管費率	64.3%	65.8%	-	-	-	-	-
EBITDA	57	81	41.5%	±0	-	±0	▲ 300
EBITDA率	4.9%	5.8%	-	-	-	-	-
営業利益	41	61	47.8%	▲ 50	-	▲ 50	▲ 340
利益率	3.5%	4.3%	-	-	-	-	-
従業員数(名)	164	210	-	-	-	-	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

業績好調につき売上高予想上方修正

- 2Q累計売上高は前年同期比**+19.2%**の**14.1億円**。
- 主力であるNJSSは、**ARPUを上昇**させつつ、**有料契約件数**は**過去最高の伸び**。
売上高は前年同期比**+18.8%**の**7.7億円**。
- コロナ影響により1Q苦戦のBPOは**業績回復**。
えんフォトは想定以上の売上を確保。
fondeskは売上高前年同期比**+348.6%**。
- 通期業績予想は当初レンジ開示していたが、
業績好調を受け、当初のレンジ上限売上高
予想に対して**上方修正**。
前期通期売上高24.8億円に対して、前期比
+21.0%の**30.0億円**に予想を修正。

サマリー ②

(単位：百万円)

	20/3期 2Q累計	21/3期 2Q累計	YoY 前年同期比	21/3期 修正予想	進捗率 修正予想	(参考)当初 上限予想	(参考)当初 下限予想
売上高	1,184	1,411	19.2%	3,000	47.0%	2,920	2,480
NJSS	650	773	18.8%	1,550	49.9%	1,480	1,430
CGSその他	108	198	82.4%	400	49.5%	405	270
えんフォト (CGSその他)	79	88	12.2%	160	55.0%	225	90
fondesk (CGSその他)	23	103	348.6%	240	42.9%	180	180
BPO	408	424	4.0%	1,020	41.6%	1,000	745
クラウドソーシング	16	14	▲ 7.2%	30	46.7%	35	35
販管費	761	929	22.0%	-	-	-	-
販管費率	64.3%	65.8%	-	-	-	-	-
EBITDA	57	81	41.5%	±0	-	±0	▲ 300
EBITDA率	4.9%	5.8%	-	-	-	-	-
営業利益	41	61	47.8%	▲ 50	-	▲ 50	▲ 340
利益率	3.5%	4.3%	-	-	-	-	-
従業員数(名)	164	210	-	-	-	-	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

M&A関連費用計上前の通期EBITDA 予想黒字化

- 2Q累計EBITDAは前年同期比+41.5%の
8,100万円。
- 3Q以降に下記追加コストの発生を見込み、
通期EBITDA予想は当初上限予想通り±0。

【M&A関連費用】

- Our Photo株式会社の子会社化に係るDD費用等
約3,000万円
- 同社子会社化後の当期中のPMI費用及び追加投資
による赤字額 **最大4,000万円程度**

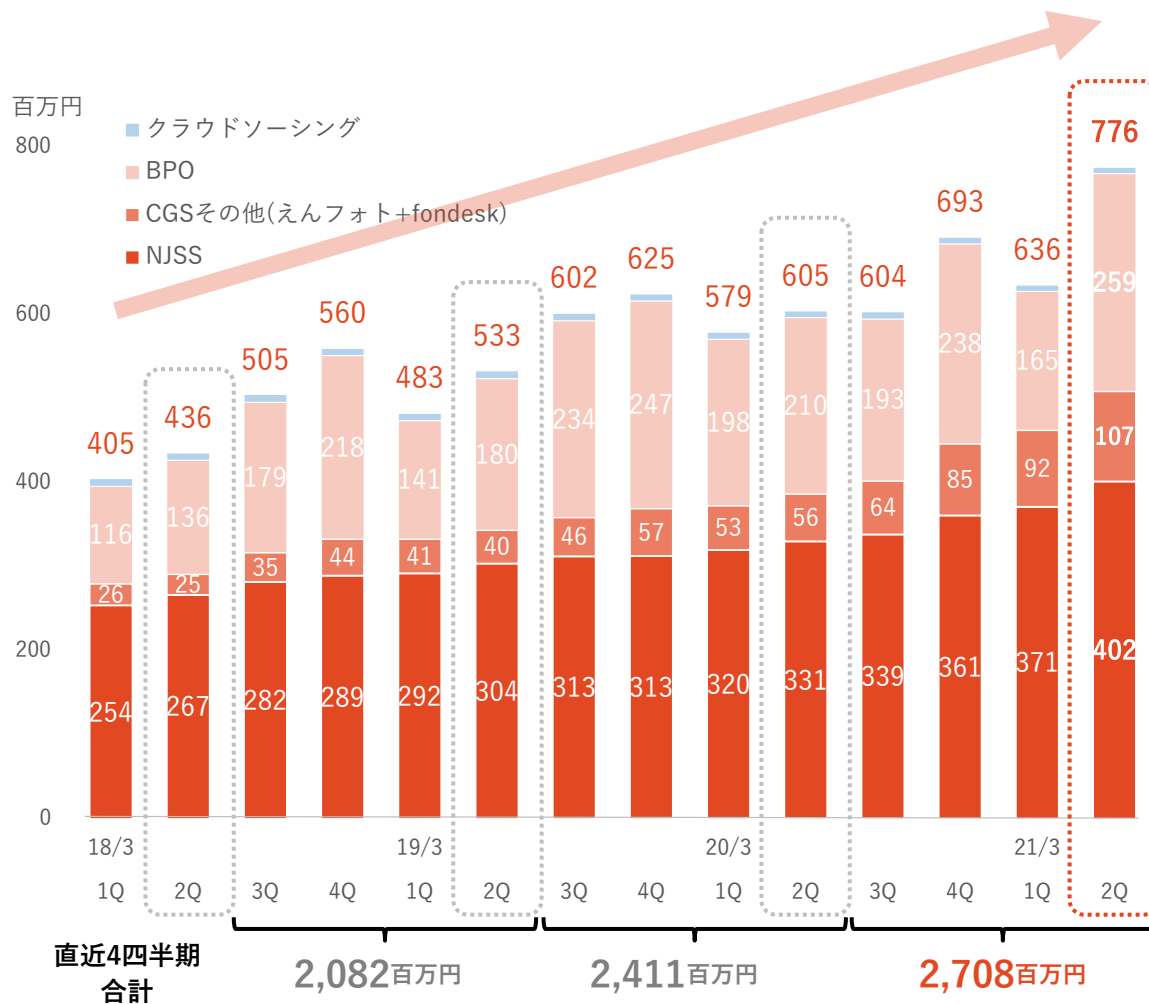
【その他】

- 中期経営計画達成のための追加先行投資
約4,000万円
- M&A関連費用計上前21/3期修正予想
EBITDA **7,000万円**
営業利益 **2,000万円**

NJSSプロダクトリニューアル概ね順調

- NJSSプロダクトリニューアルは、2021年度
上期を計画。

売上高 - 四半期推移



※ 百万円未満は四捨五入

連結売上高(YoYは2Qのみ比較)

- NJSS、CGSその他、BPOが好調に推移
 - NJSS - YoY +21% QoQ +8%
 - CGSその他 - YoY +91% QoQ +18%
 - BPO - YoY +23% QoQ +57%

NJSS売上高

- ARPU、有料契約件数ともに成長させ、売上高は**過去最高の伸び**。

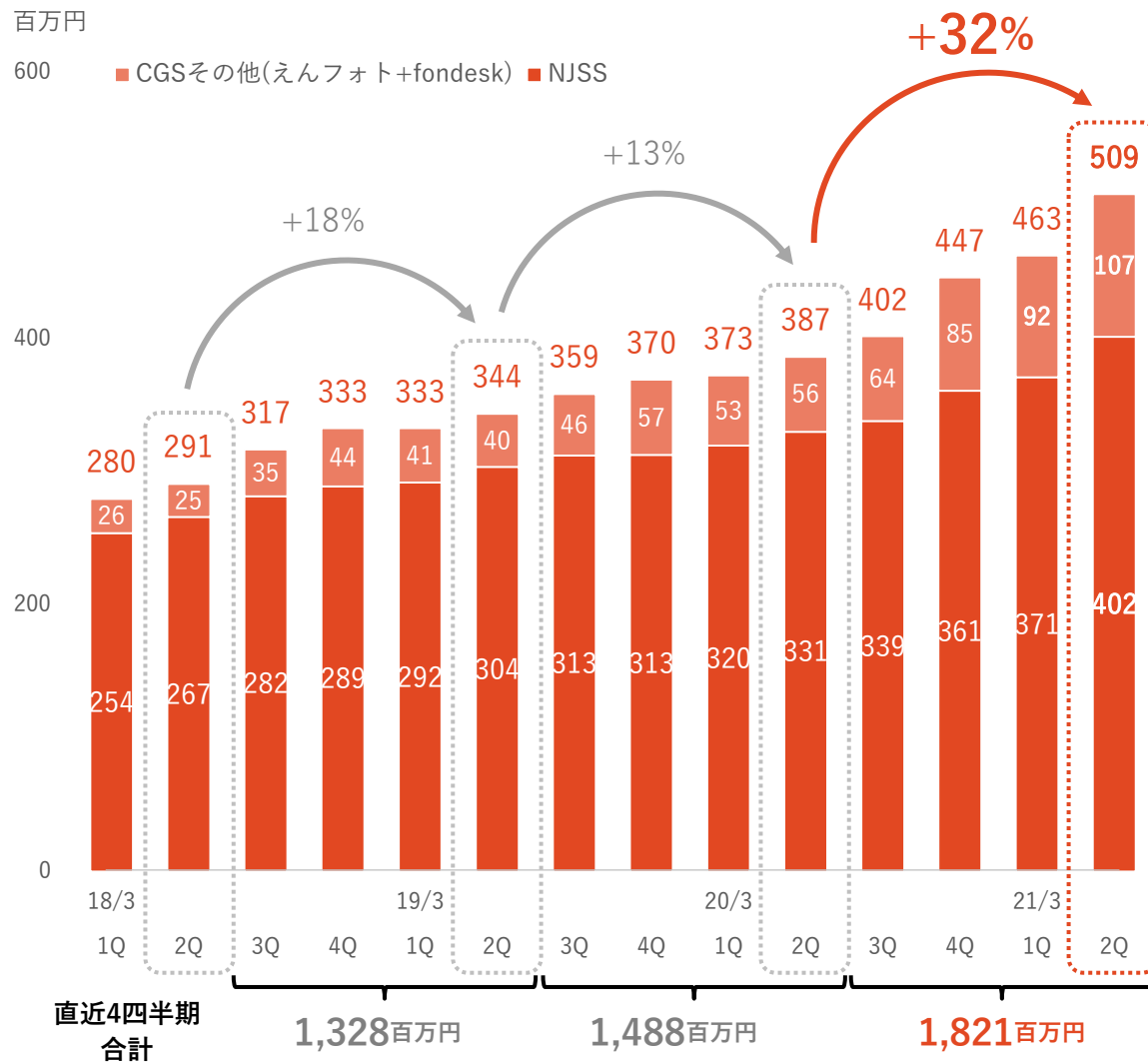
CGSその他売上高

- えんフォト - YoY ▲8%
 - 前2Q比で売上減少を予想していたものの、想定以上の売上を確保。
- fondesk - YoY **+50%**
 - テレワーク浸透に伴い、大きく成長。

BPO売上高

- 当初想定通り、テレワーク浸透に伴うスキャン案件の増加により売上高は**大きく成長**。

SaaS売上高 - 四半期推移

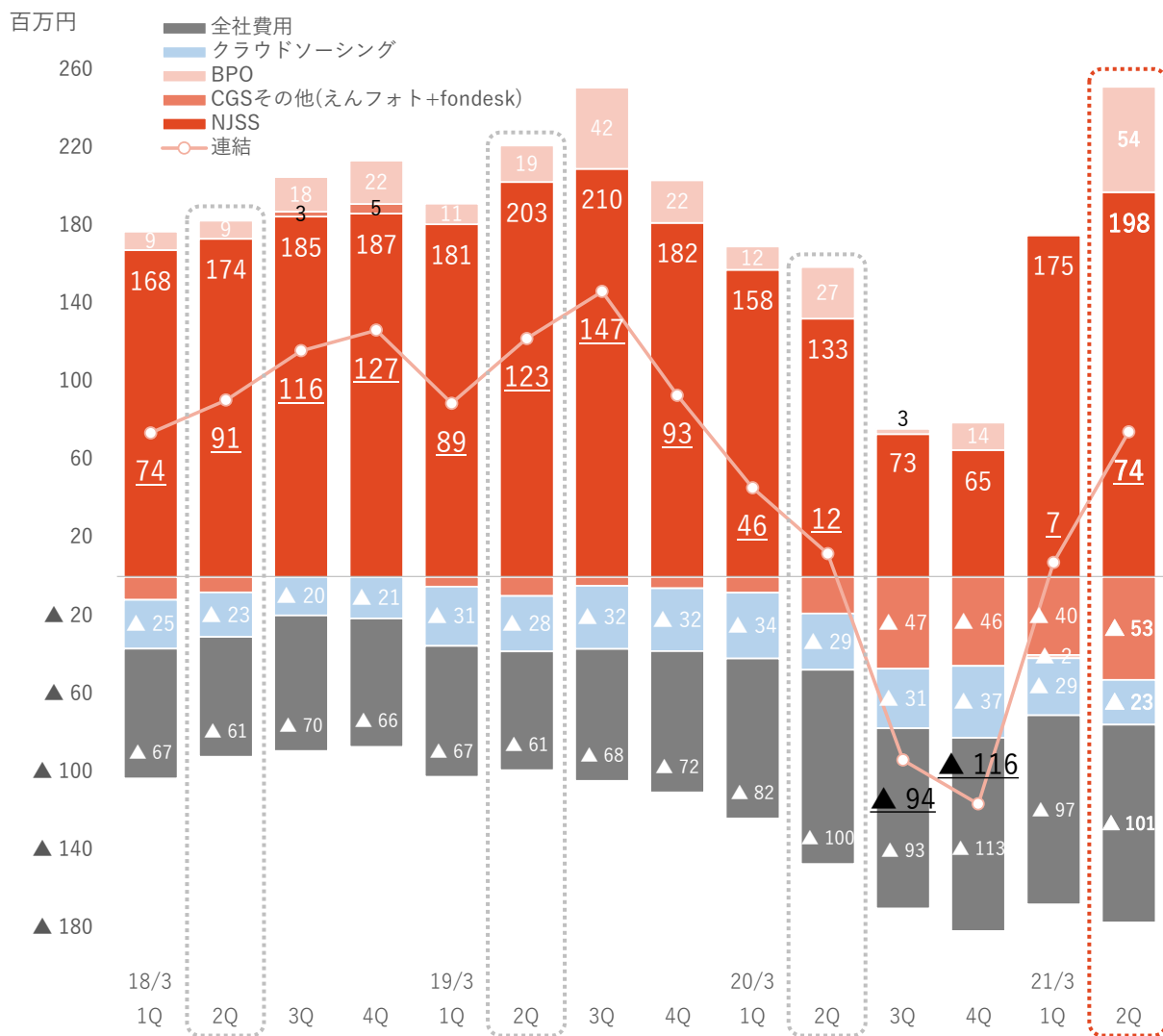


※ 百万円未満は四捨五入

SaaS売上高

- **ストックビジネス**となる**SaaS売上高**は、NJSS及び新規事業であるCGSその他(えんフォト+fondesk)より構成。
- 2Q YoYは**+32%**と、NJSS及び新規事業ともに**成長を加速**。

| EBITDA - 四半期推移



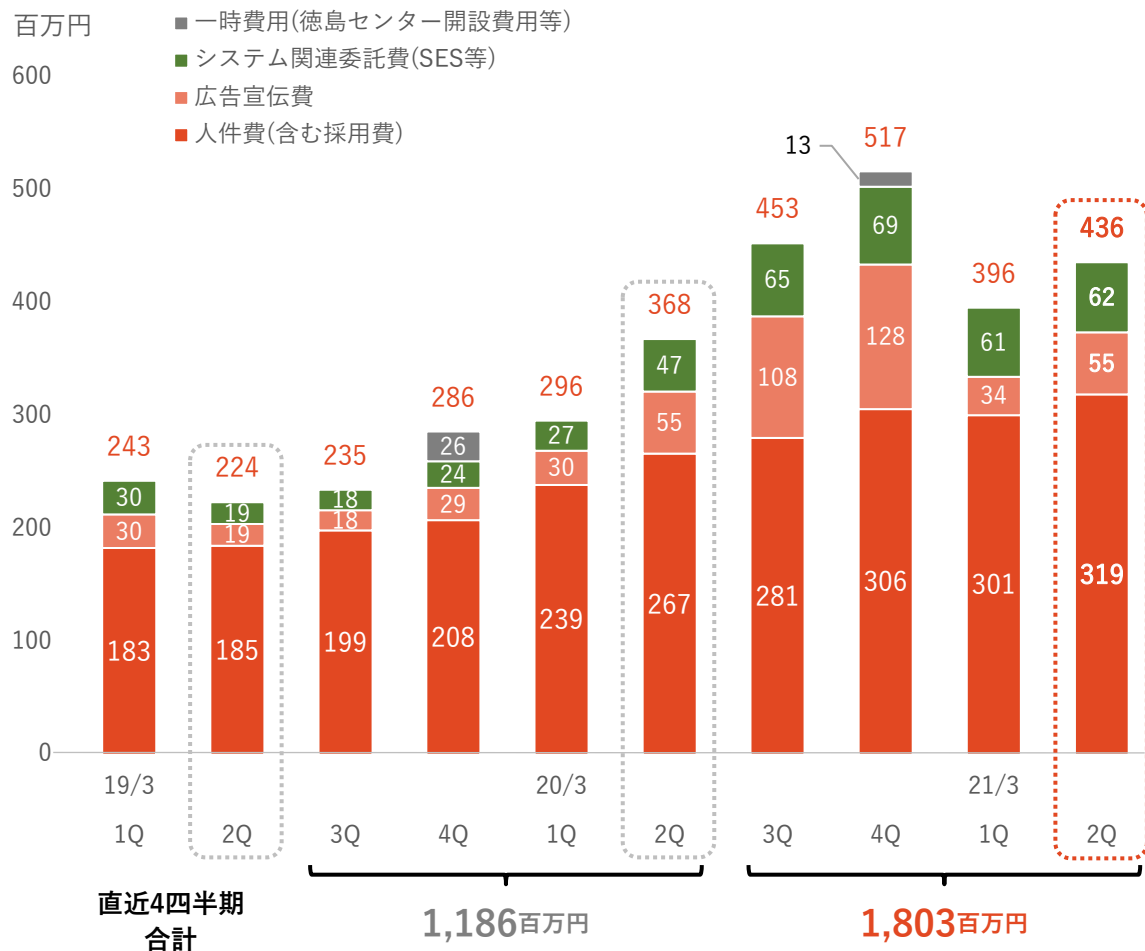
連結EBITDA

- NJSS及びBPOにおいて、黒字増加。
- YoY比、QoQ比、いずれも大きく増益。

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

投資概要 - 四半期推移



※ 百万円未満は四捨五入

投資概要

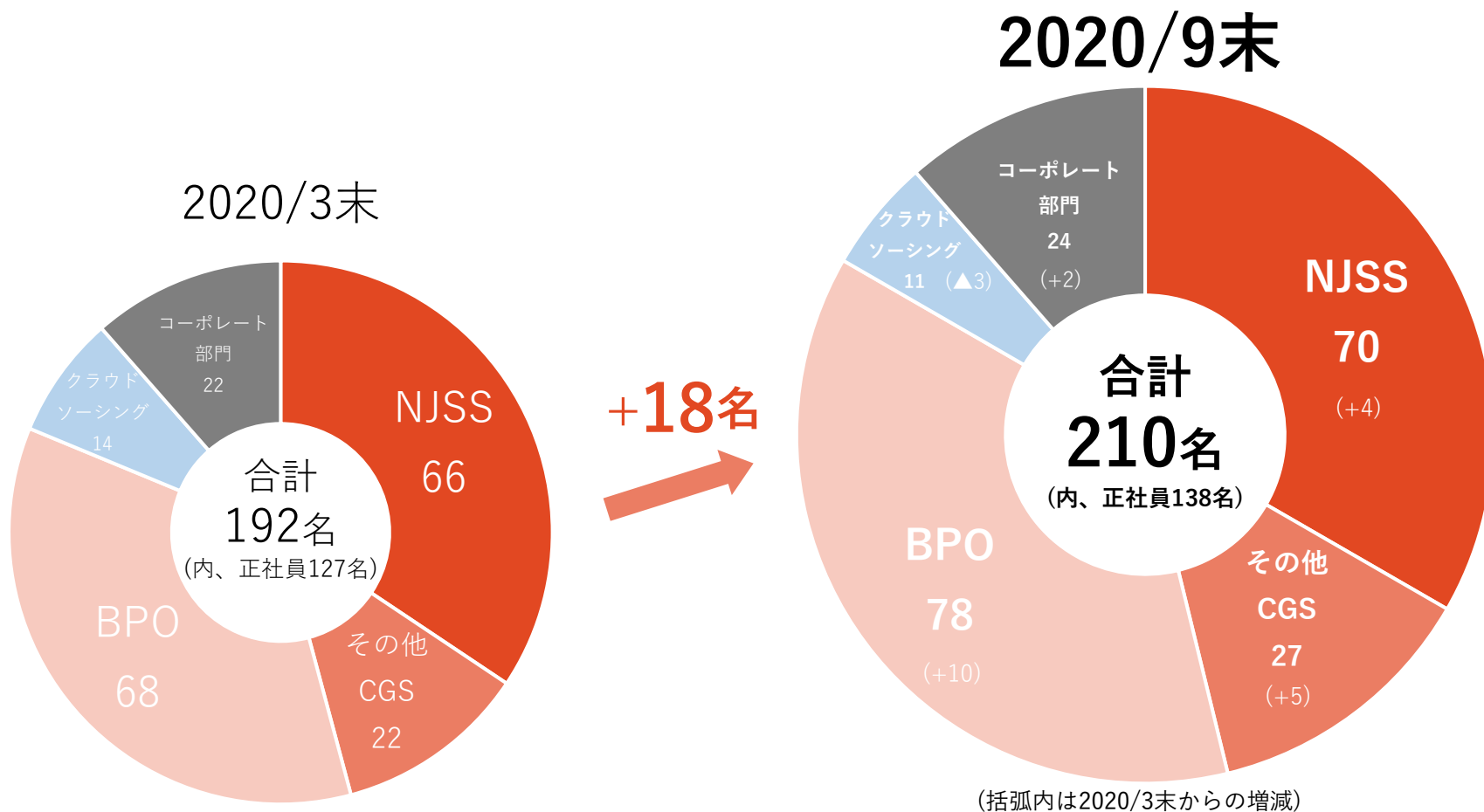
(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- 20/3期にトライアルのために投じたNJSS広告宣伝費は当1Qより減少。
- NJSSプロダクトリニューアルについては、SES(常駐型の業務委託契約エンジニア)を追加投入し、2021年度上期にリリースを予定。
- Our Photo株式会社の子会社化により、M&A関連費用を最大7,000万円(内訳下記)を見込む。
- 現時点における3Q以降の投資に係る計画は以下の通り。

人件費	前期末比10-15名程度の増員計画に加え、BPO好調に係る臨時雇用者増加により、微増を見込む。
広告宣伝費	前期3.2億円に対し、通期で1億円程度の減少を見込む。
システム関連委託費	NJSSプロダクトリニューアルのため、3Q以降は2Q比で1,000万円/Q程度の増加を見込む。
M&A関連費用	買収に際して発生するDD費用等を3Qに約3,000万円見込む他、対象会社への追加投資として当期中に最大4,000万円の投資費用を見込む。

従業員の状況

- 前期は+62名の増員だったのに対し、当期は増員を抑制。ここまで概ね採用計画通りに進捗。
- BPOは足元受注好調につき、臨時雇用者を中心に人員増加。



※ 臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算。その他CGSは、えんフォト事業部、fondesk事業部。
コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、技術戦略室、情報システムチーム、内部監査室。

| 2021年3月期2Q セグメント情報

(単位：百万円)

	NJSS	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用 (コーポレート部門)	連結
売上高	773	199	425	15	-	1,411
EBITDA	373	▲ 93	53	▲ 52	▲ 199	82
EBITDA率	48.2%	-	12.4%	-	-	5.8%
セグメント利益	371	▲ 94	40	▲ 53	▲ 203	61
利益率	47.9%	-	9.3%	-	-	4.3%
2Q末従業員数(名)	70	27	78	11	24	210
20/3期末従業員数(名)	66	22	68	14	22	192

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※ 従業員数は臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算。その他CGSは、えんフォト事業部、fondesk事業部。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、技術戦略室、情報システムチーム、内部監査室。

2021年3月期2Q 連結BS

(単位：百万円)

	20/3期 2Q	20/3期	21/3期 2Q
流動資産	3,386	3,287	3,581
うち、現預金	3,105	2,890	3,239
うち、売掛金	140	190	192
うち、その他	134	204	138
固定資産	304	324	301
有形固定資産	121	163	151
無形固定資産	27	27	25
投資その他の資産	155	133	124
うち、長期前払費用	110	91	79
資産合計	3,691	3,612	3,882
流動負債	1,166	1,325	1,570
うち、借入金	40	40	40
うち、未払法人税等	38	0	61
うち、前受金	680	691	962
固定負債	150	132	116
うち、借入金	139	119	99
負債合計	1,317	1,458	1,687
純資産合計	2,374	2,154	2,195
負債・純資産合計	3,691	3,612	3,882

- NJSSによって創出された潤沢なキャッシュ基盤。

- 将来の売上となるNJSS前受金[※]が大きく増加。
- 前受金の増加はキャッシュ・フローに好影響。

※ 百万円未満は切り捨て

| 2021年3月期2Q 連結CF

(単位：百万円)

	19/3期 (12ヶ月)	20/3期 2Q (6ヶ月)	20/3期 (12ヶ月)	21/3期 2Q (6ヶ月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	431	112	▲ 52	411
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 96	▲ 49	▲ 81	▲ 42
財務活動によるキャッシュ・フロー	196	▲ 22	▲ 42	▲ 18
現金及び現金同等物の増減額	530	40	▲ 175	349
現金及び現金同等物の期末残高	3,040	3,080	2,865	3,214

- 営業CF4.1億円の内、2.7億円はNJSS成長に伴う前受金増加によるもの。

※ 百万円未満は切り捨て

2 事業別ハイライト

解約率を下げ、LTV(顧客生涯価値)を**最大化**し、
将来に渡る売上高を**拡大**させる

将来に渡る
NJSS売上高

=

LTV
(顧客生涯価値)

×

契約件数

LTV
(顧客生涯価値)

=

ARPU
(顧客単価)

×

平均契約期間
(1÷解約率)

×

NJSS粗利率
約90%

契約件数

=

既存契約
件数

×

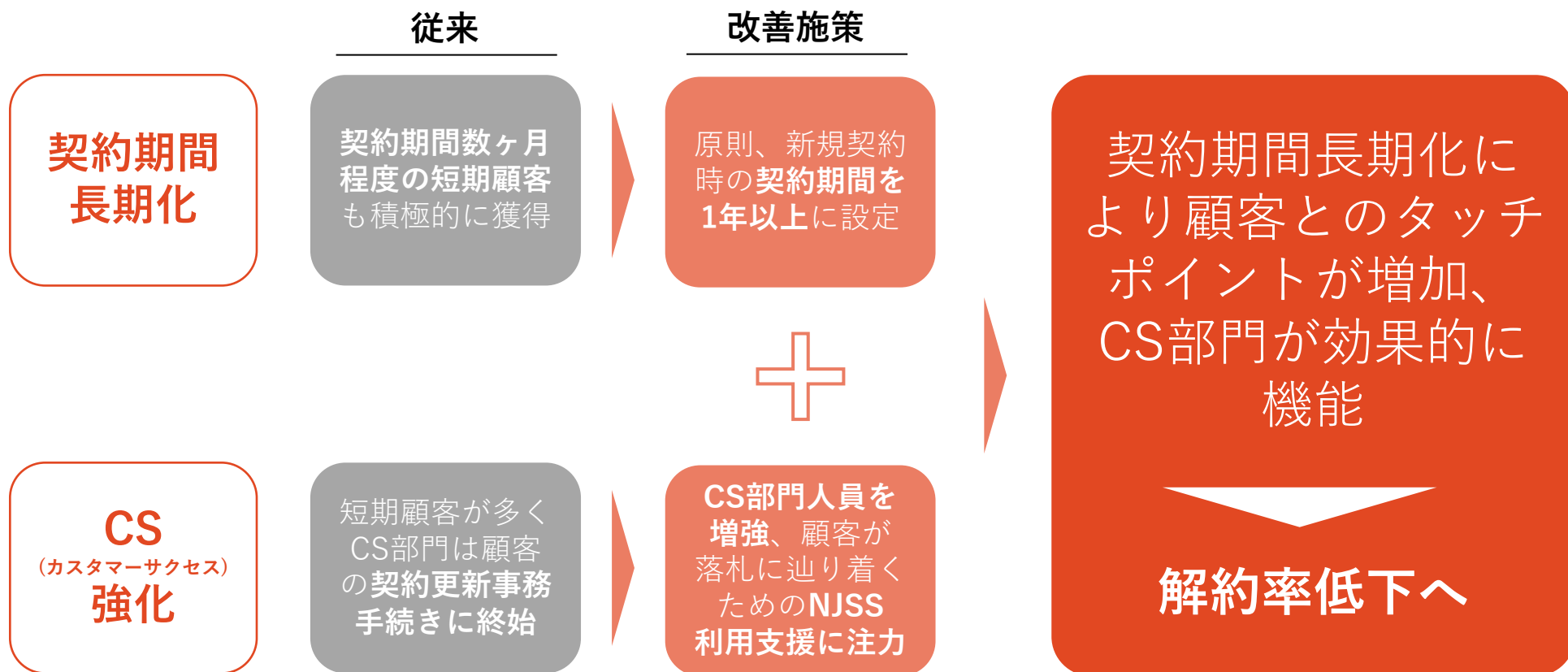
(1-解約率)

+

新規契約数

NJSS 中期経営計画に基づく改善施策（営業体制）

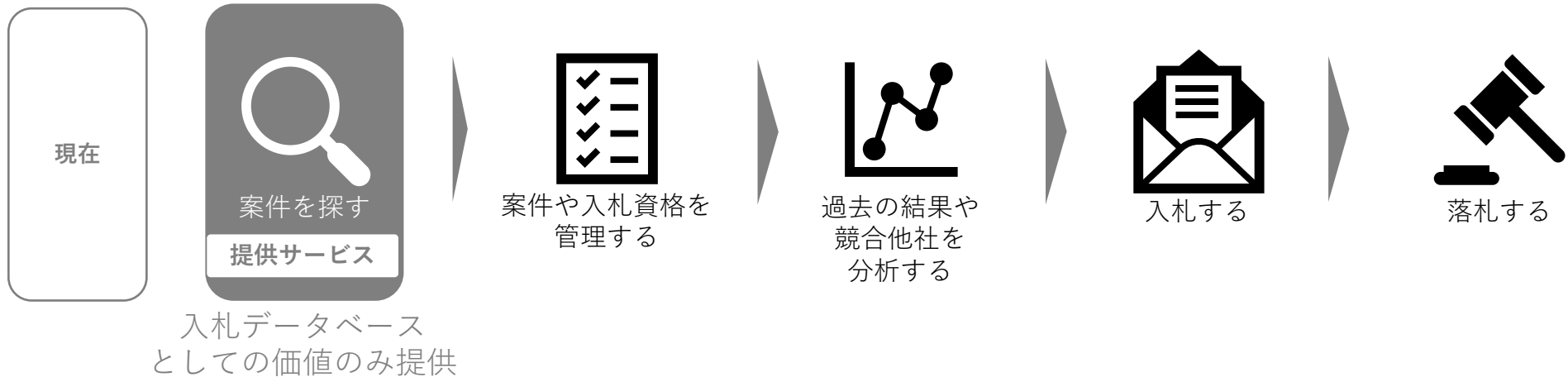
- 中期経営計画に基づき、営業体制を大幅にアップデート。
- 契約期間長期化とCS(カスタマーサクセス)強化を図り、解約率改善に成功。



NJSS 中期経営計画に基づく改善施策（プロダクトリニューアル）

- 中期経営計画に基づき、NJSSプロダクトをフルリニューアルすべくシステム開発実施中。
- 現行スケジュール上、2021年度上期を目処にリリースを予定。

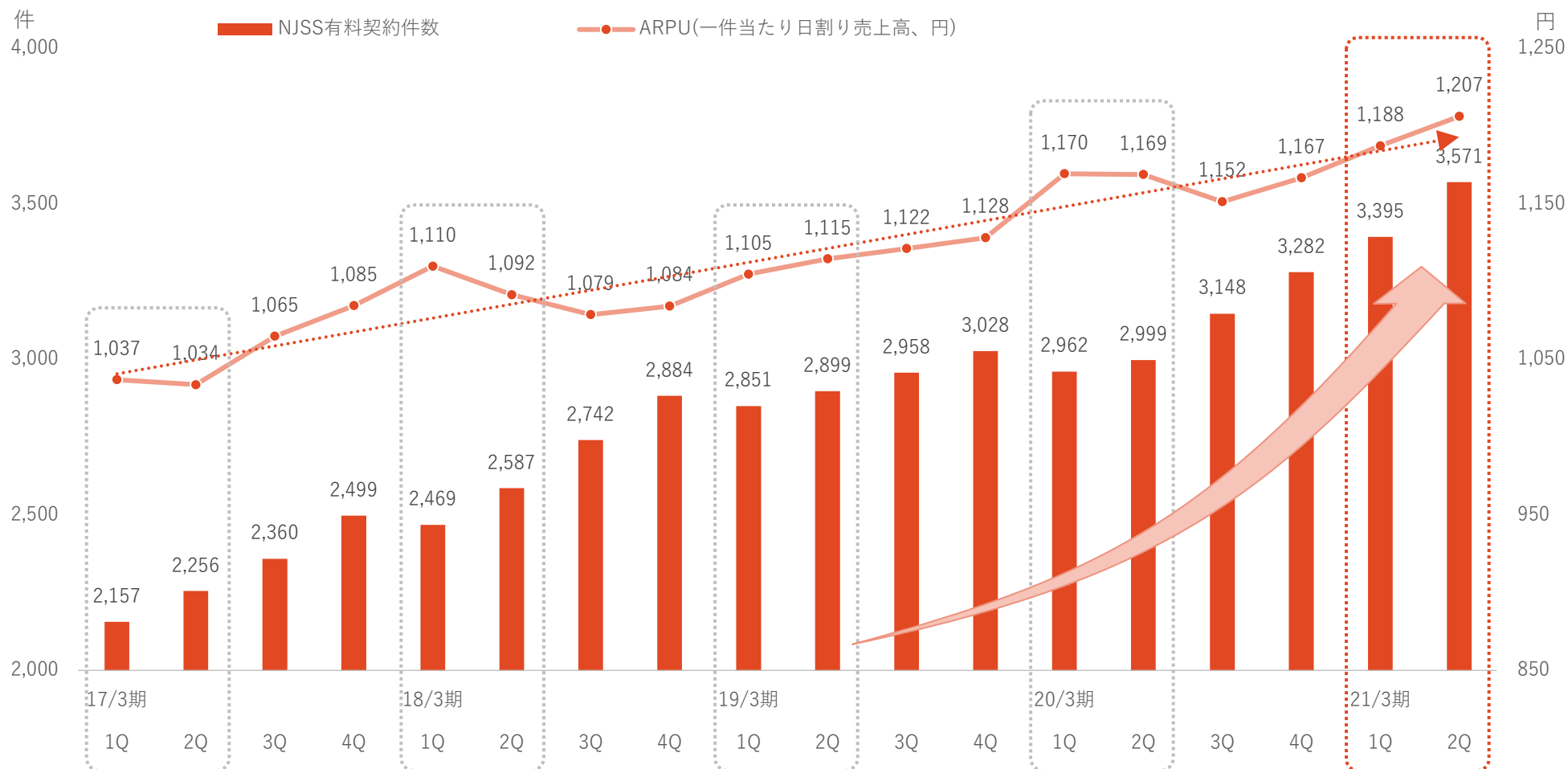
カスタマージャーニーとNJSSが提供するサービス・価値



管理・分析機能を新たに開始することで、入札参加プロセスにおける幅広い価値を提供し、**より継続的に利用されるプロダクトへ**

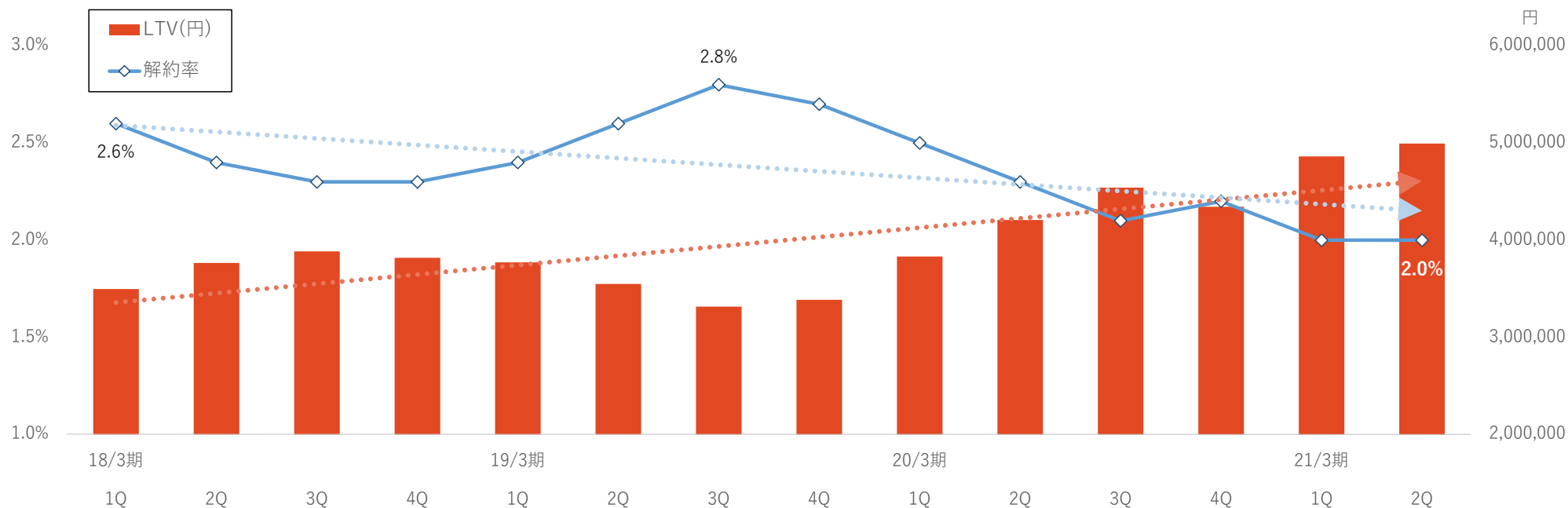
NJSS 有料契約件数・ARPUの推移

- NJSSのサブスクリプション売上高は、**有料契約件数×ARPU**(一件当たり日割り売上高)で構成。
- 中期経営計画に基づく解約率低減施策等の結果、当2QはYoY比で**ARPUを伸ばしつつ、有料契約件数は過去最高水準の伸び**。



NJSS 解約率・LTVの推移

- 中期経営計画に基づき、**LTV**(顧客生涯価値)を向上させるために**解約率**(チャーンレート)の改善に注力。
- 結果、**解約率は継続的に改善し、LTVは上昇傾向**。

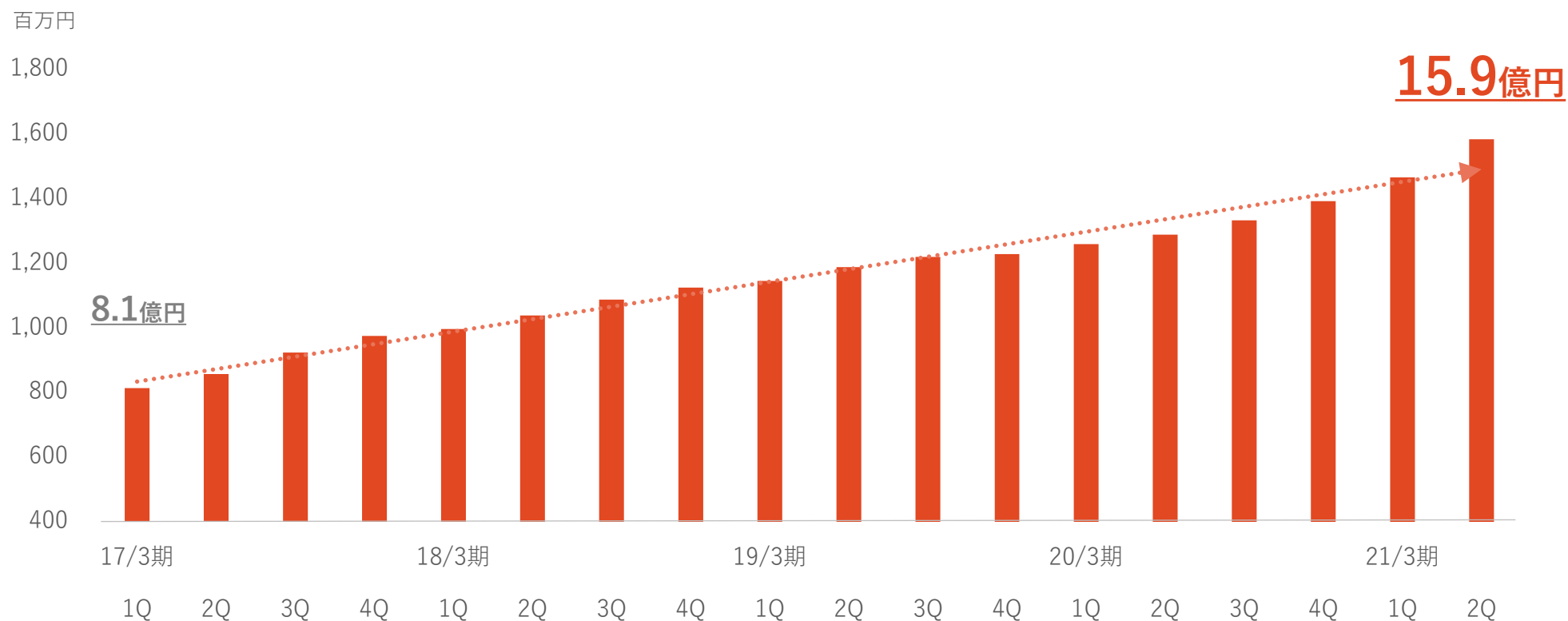


※ 解約率は、有料契約件数をベースにした12ヶ月平均

※ LTVは、 $1/\text{解約率} \times \text{顧客単価} \times \text{粗利率} 90\%$

NJSS ARRの推移

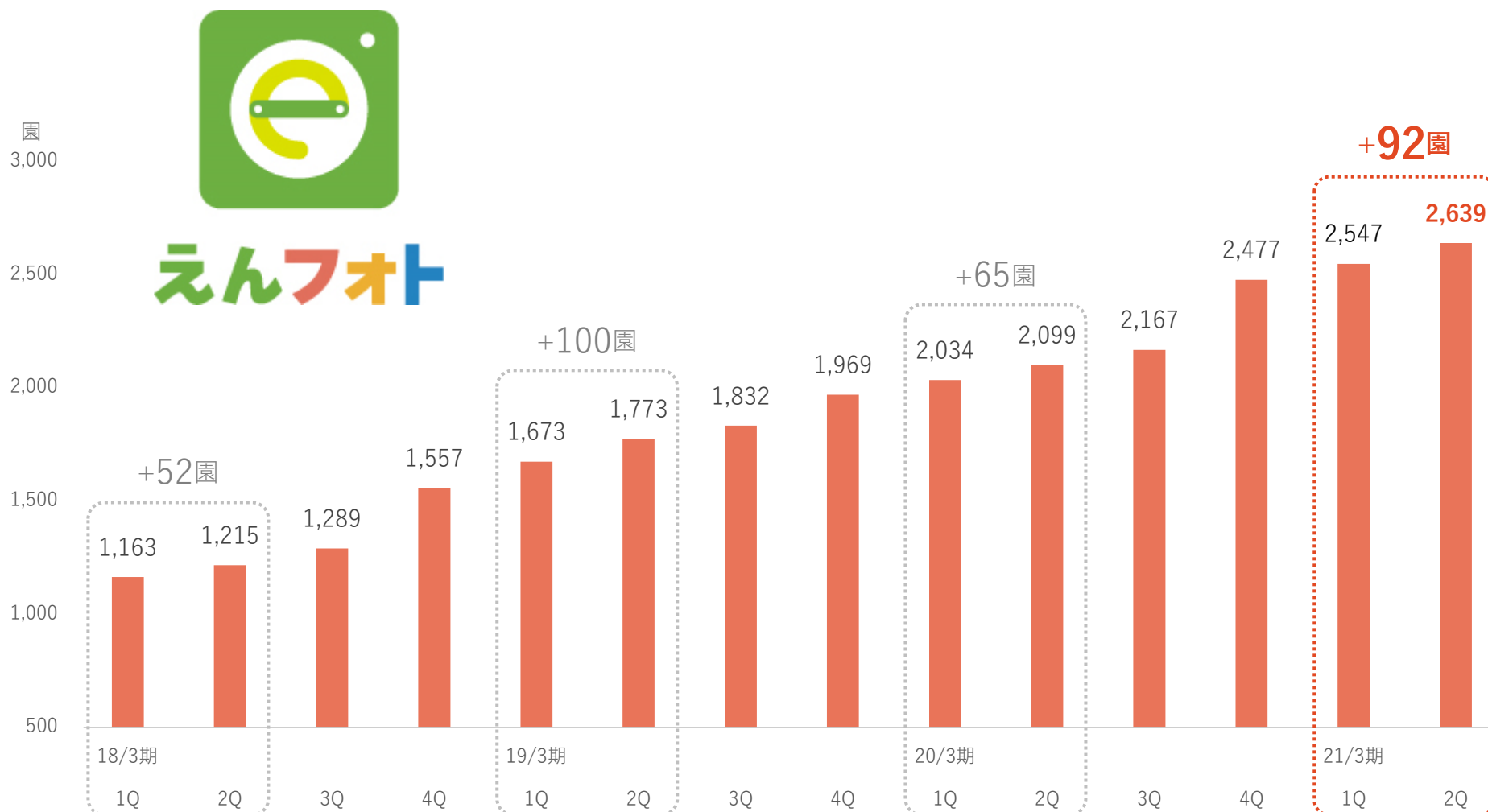
- 有料契約件数の増加、ARPUの伸び、解約率の改善の結果、ARR(年間定額収益)は継続的に成長。



※ ARRは、各四半期定額収益に4を乗じた数値

えんフォト 契約園数の推移

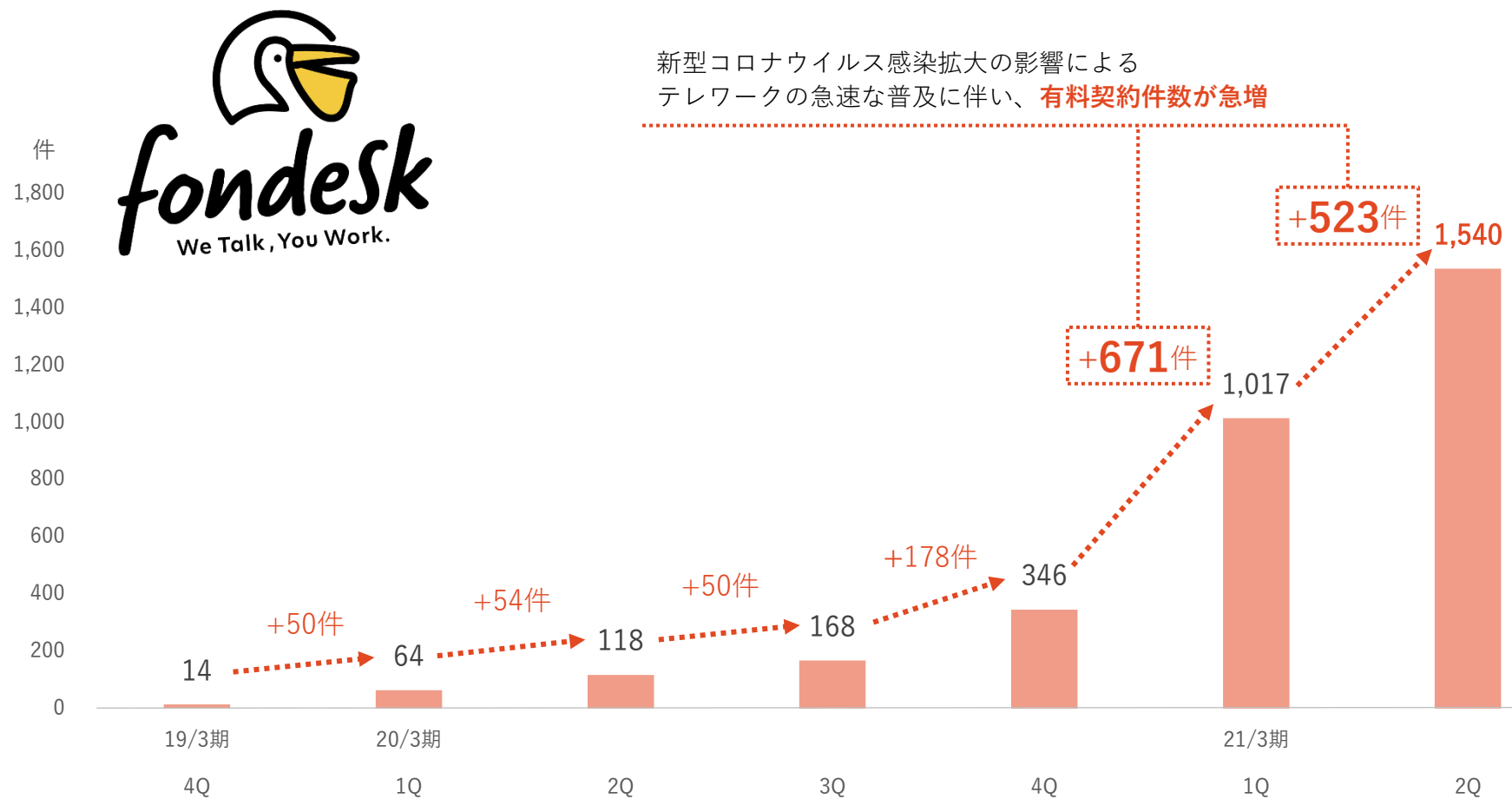
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて新規契約園獲得のための営業活動が制限されたものの、電話、メール、及びビデオ会議システムを活用した営業手法に移行することで、契約園数は着実に増加。



※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者を含む。

fondesk 有料契約件数の推移

- 2019年2月18日にサービスを開始してから、fondeskの有料契約件数は大きく成長。



社会課題の解決に向けた取り組み

- 行政の効率化、働く機会の提供、女性の活躍の推進といった、社会課題の解決に向けた取り組みを実施。



NJSSの入札・落札データベースを、姉妹サービス「調達インフォ」にて、自治体担当者向けに効率的に情報収集が可能な“ガブテック(Govtech)”として無償で提供。

<https://bid-info.jp>



女性の活躍を推進するため、執行役員の野坂枝美が社内プロジェクト「女子塾」を立ち上げ。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/03/04/161625>

3 OurPhoto社のグループジョイン

| OurPhoto社のグループジョイン

- 出張撮影マッチングサービス「OurPhoto(アワーフォト)」を運営するOur Photo株式会社(以下、OurPhoto社)がグループにジョイン。2.3億円で発行済株式の100%を取得(取得は2020/12を予定)。

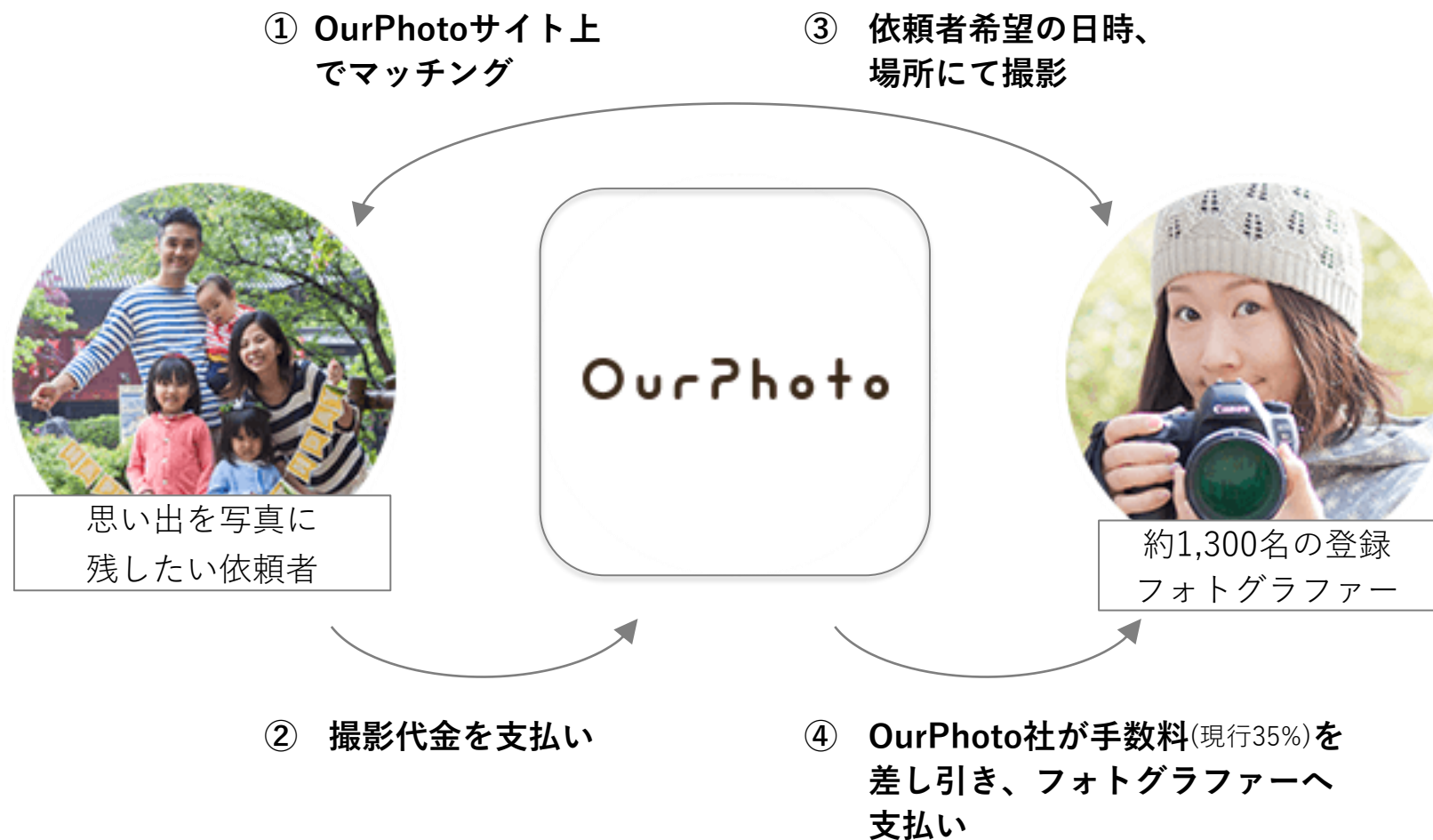


マッチングサイト「OurPhoto」
<https://our-photo.co/>

OurPhoto社 コーポレートサイト
<https://our.photo/>

OurPhoto社のビジネスモデル

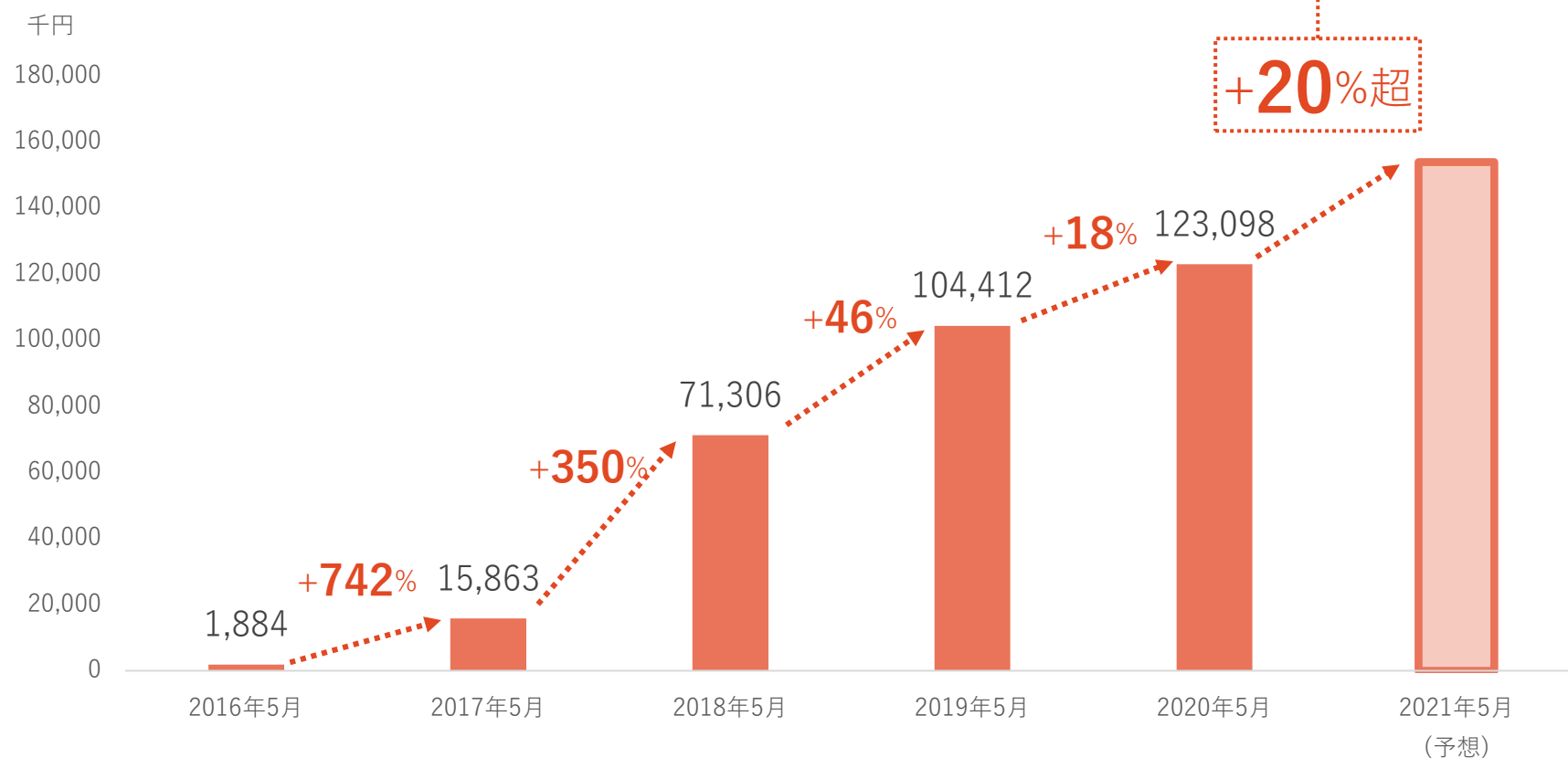
- 思い出を写真に残したい依頼者と約1,300名の登録フォトグラファーがOurPhotoサイト上でマッチング。撮影代金からOurPhoto社が手数料を差し引き、フォトグラファーへ支払い。



OurPhotoの撮影取扱高推移

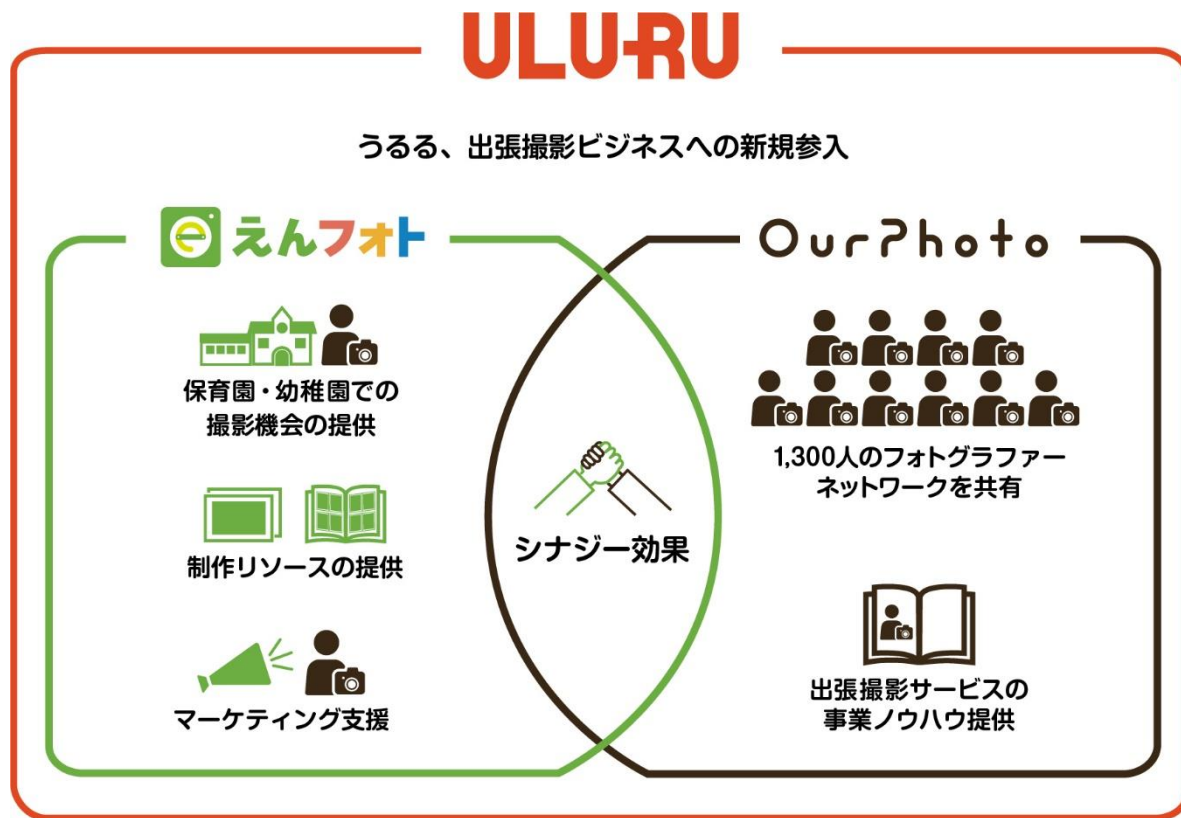
- 少子化にも関わらず、ユーザーの「子供の成長記録を写真に残したい」という強いニーズから、OurPhotoの撮影取扱高は拡大。
- ユーザーが場所を自由に指定できる「出張撮影」は、コロナ禍における「3密回避」という時代のニーズにもマッチ。

緊急事態宣言中は撮影件数が一時的に減少も、
コロナ禍において**20%超**の成長を見込む



OurPhoto社と当社「えんフォト」のシナジーと追加投資計画

- 当社の運営する「えんフォト」とのシナジーを見込む。
- シナジーを早期に創出するため、当期及び来期でOurPhoto社への追加システム投資を予定。



想定するシナジー

① フォトグラファーネットワークの共有

OurPhotoで擁する1,300人の登録フォトグラファーをえんフォトで提供するフォトグラファー派遣にも活用

② えんフォト保護者ユーザーへのリーチ

えんフォトにご登録の保護者ユーザー約16万人とOurPhotoのメイン顧客層が重なることから、えんフォトからOurPhotoへの送客が可能

③ えんフォト制作リソースの共有

えんフォトが有する写真現像、アルバム制作、フォトブック制作(現在機能開発中)といった制作リソースをOurPhotoへ提供することで、単価アップが可能

上記シナジーを早期に創出するため、今期から来期にかけて約9,000万円のOurPhotoシステム追加投資及びPMI費用をOurPhoto社にて計上予定。

当社2021年3月期連結業績に対しては、上記追加投資及びPMI費用の影響により、最大4,000万円程度の赤字影響を見込む。

4 Appendix

CGS	「Crowd Generated Service(クラウド・ジェネレイティッド・サービス)」の略。クラウドワーカーを活用して生み出されたサービスをいう(当社の造語)。CGSの代表格である入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」の他、「えんフォト」、「fondesk」がある。
クラウドソーシング	クラウド(crowd：群衆)とアウトソーシングを組み合わせた造語。インターネットを介して不特定多数の人々との間で仕事を受発注することをいう。当社ではクラウドソーシングサイト「シュフティ」を運営。
クラウドワーカー	クラウドソーシングを利用して仕事を受注する人々のことをいう。当社の「シュフティ」登録者は主婦がメイン。
BPO	「Business Process Outsourcing(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」の略。企業が業務の一部(主にノンコア業務)を外部の専門業者に委託することをいう。当社では、データ入力やスキャニングといった電子化業務をはじめとする総合型アウトソーシングの業務受託を行う。
SaaS	「Software as a Service(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)」の略。「サース」と読む。クラウドで提供されるソフトウェアのことをいう。
サブスクリプション	製品やサービスなどを利用した期間に応じて代金を支払う方式をいう。近年では、ソフトウェアの利用形態として採用されることが多い。
LTV	「Life Time Value(ライフ・タイム・バリュー)」の略。「顧客生涯価値」と訳される。一人、あるいは一社の顧客が、取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したもの。
ARPU	「Average Revenue Per User」の略。「アープ」と読む。本資料では、「一件当たり日割り売上高」をいう。
ARR	「Annual Recurring Revenue」の略。「年間定額収益」と訳される。毎年決まって得られる1年間分の収益、売上のこと。初期費用や追加購入費用、コンサルティング費用などは含まれない。本資料では、「各四半期定額収益に4を乗じた数値」をいう。
EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービッター」「イービットダー」「イービットディーエー」等と読む。本資料では、営業利益+減価償却費+のれん償却額をいう。当社では、中期経営計画達成に資するM&A等を積極的に検討するため、重要指標としてEBITDAを設定。
YoY / QoQ	「year over year」/「quarter over quarter」の略。「ワイオーワイ」/「キューオーキュー」と読む。「前年(同期)比」/「前四半期比」をいう。
PSR	「Price to Sales Ratio」の略。株価売上高倍率。時価総額を年間売上高で割ったもの。新興成長企業の株価水準をはかる指標として用いられる。

人のチカラで 世界を便利に

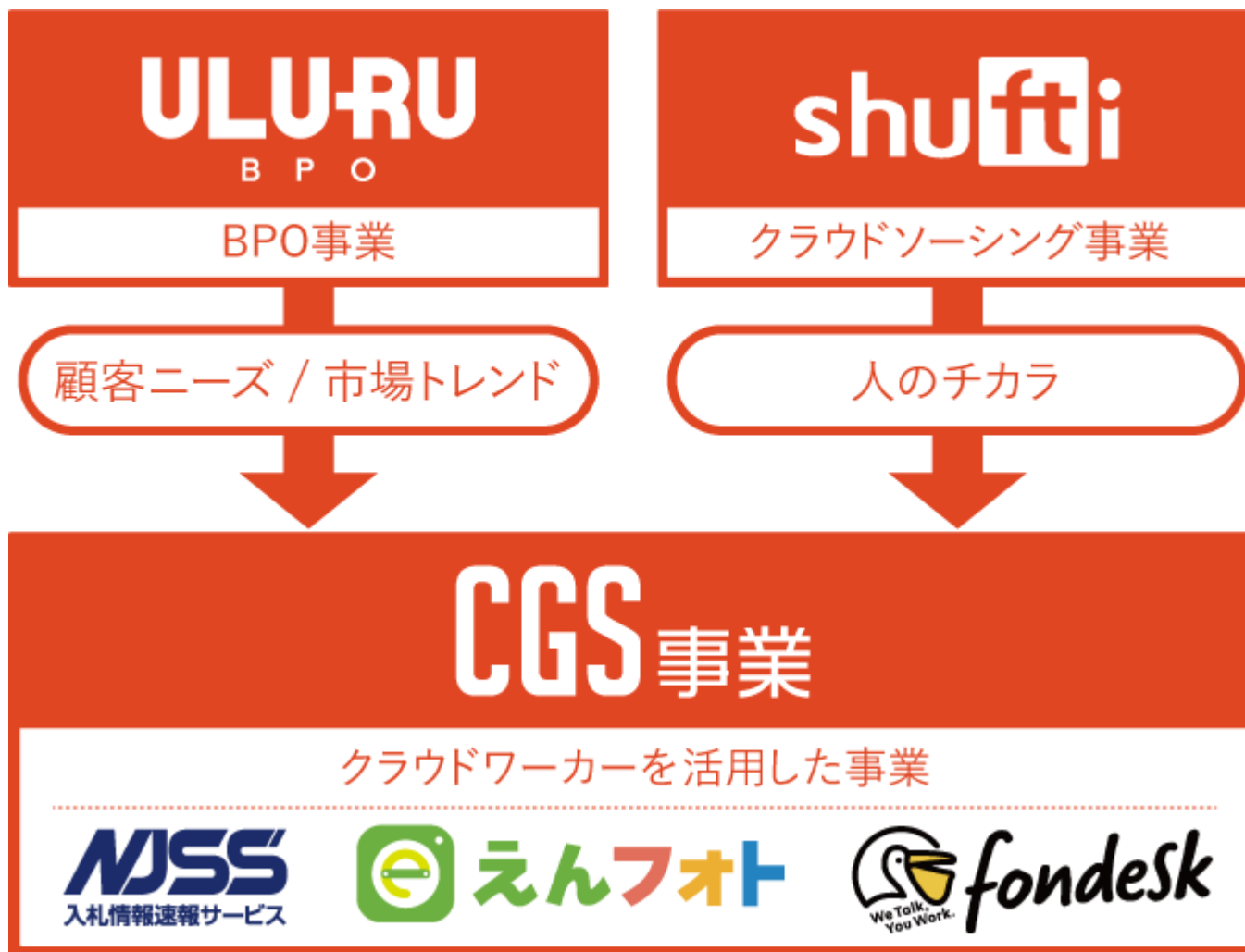
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の
英知・マンパワーを指します。

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。

事業構成

- 当社はCGS(Crowd Generated Service)、BPO、クラウドソーシングの3つの事業で構成。



CGS事業 入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」

- 官公庁等が発注する入札情報のデータベースを提供するサービス。
- 数百名のクラウドワーカーが約7,700の入札実施機関から情報を収集し、当社が入札・落札案件情報のデータベースを構築。



① SaaSモデルでサービス提供

クラウドソーシング(Crowd-Sourcing)を用いて作った入札・落札データベースをクラウド(Cloud)で提供。

高い限界利益率を誇る(売上総利益率 2019/3期 90.7% 2020/3期 90.0%)。

② 売上はサブスクリプション

売上はサブスクリプションから構成されるストック型。

③ 独自ビジネスモデルと参入障壁

クラウドワーカーという大量の人力とWebクローラーの併用により、網羅性の高い入札・落札データベースを構築。

また、落札データを過去に遡及して収集することは困難であり、参入障壁となる。

④ FCF(フリー・キャッシュ・フロー)貢献度が高い仕組み

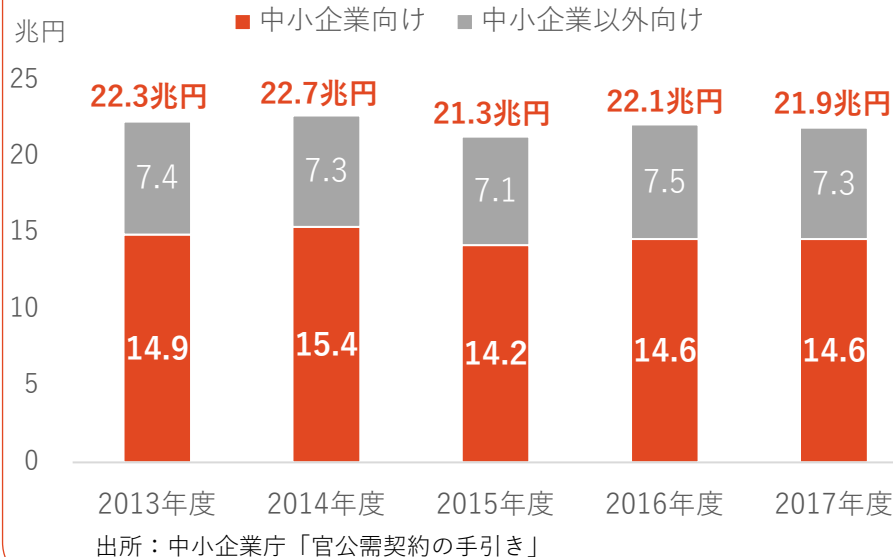
原則、契約時に利用料金を前受金として受領。

売上高が増加するほど、FCFが増加。正常運転資金は発生せず。

入札市場概観

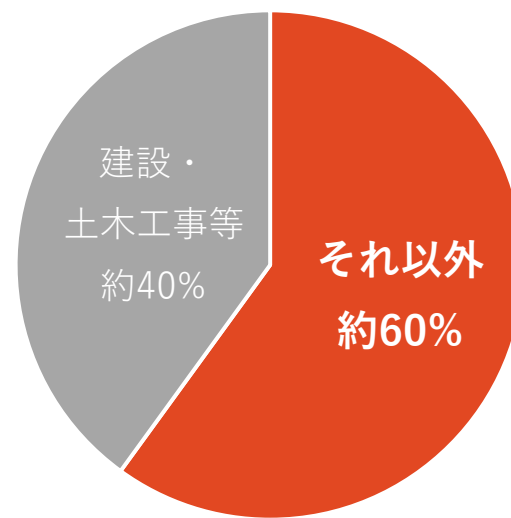
入札市場の推移

- 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超が中小企業**との契約で成立



業種の比率

- 建設・土木工事等の工事案件は金額ベースで約4割
- 物品・役務といった**工事以外の案件が約6割**を占める



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

| NJSSのポテンシャル(TAMの考え方)

- NJSS有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約0.9%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約5%であり、ポテンシャルは十分。

落札実績のある企業数

(≡ 各種入札資格保有社数)

約40万社

(2019年時点、NJSSデータベースより)

全省庁統一資格
保有企業数

約7万社

(平成30年度行政事業
レビューシート総務省より)

TAMの検討においては、
新たに入札市場に参入する
入札参加資格未保有の企業も
ターゲットであり、
数十倍の有料契約件数
拡大余地あり

(TAM: Total Addressable Market、
獲得できる可能性のある最大の市場規模)

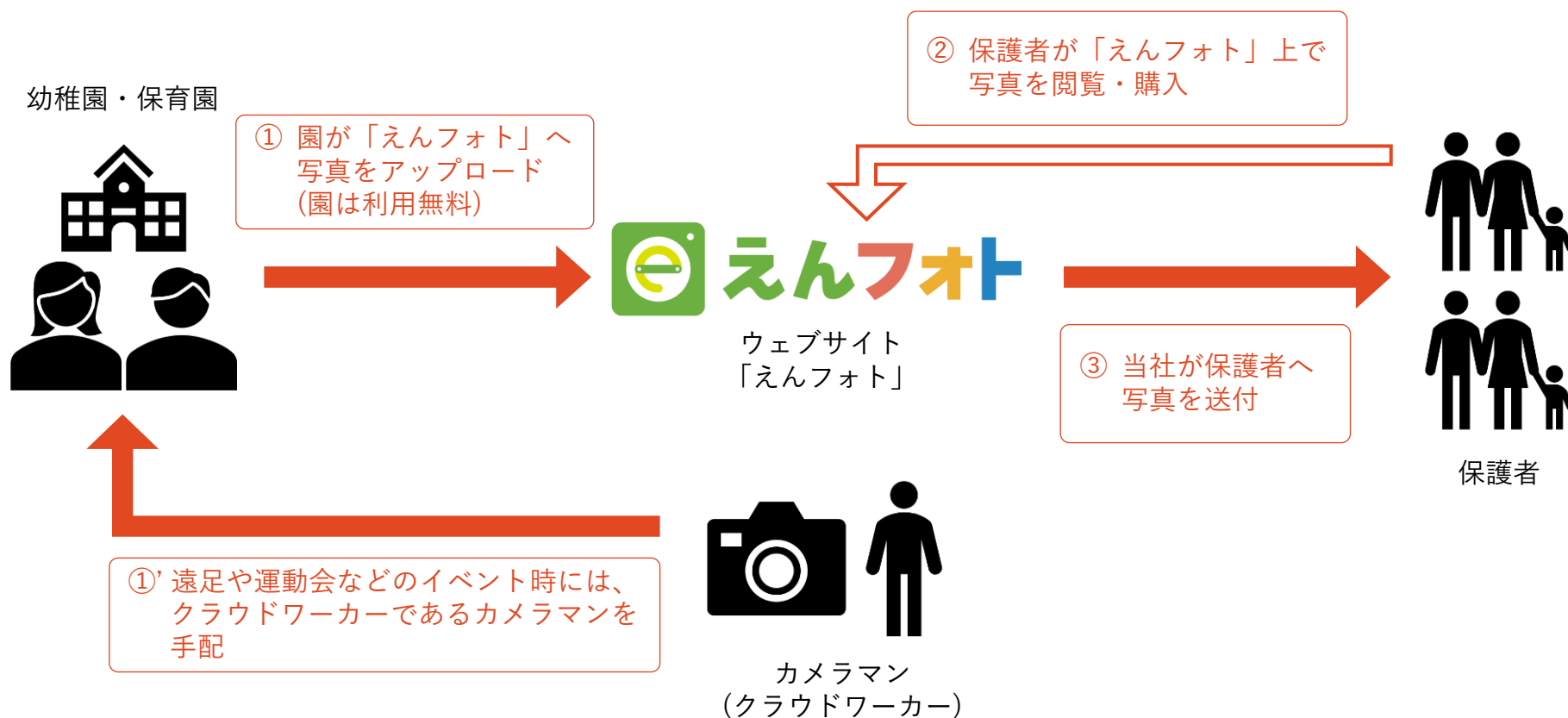
NJSS有料契約件数

3,571件

(2020年9月末時点)

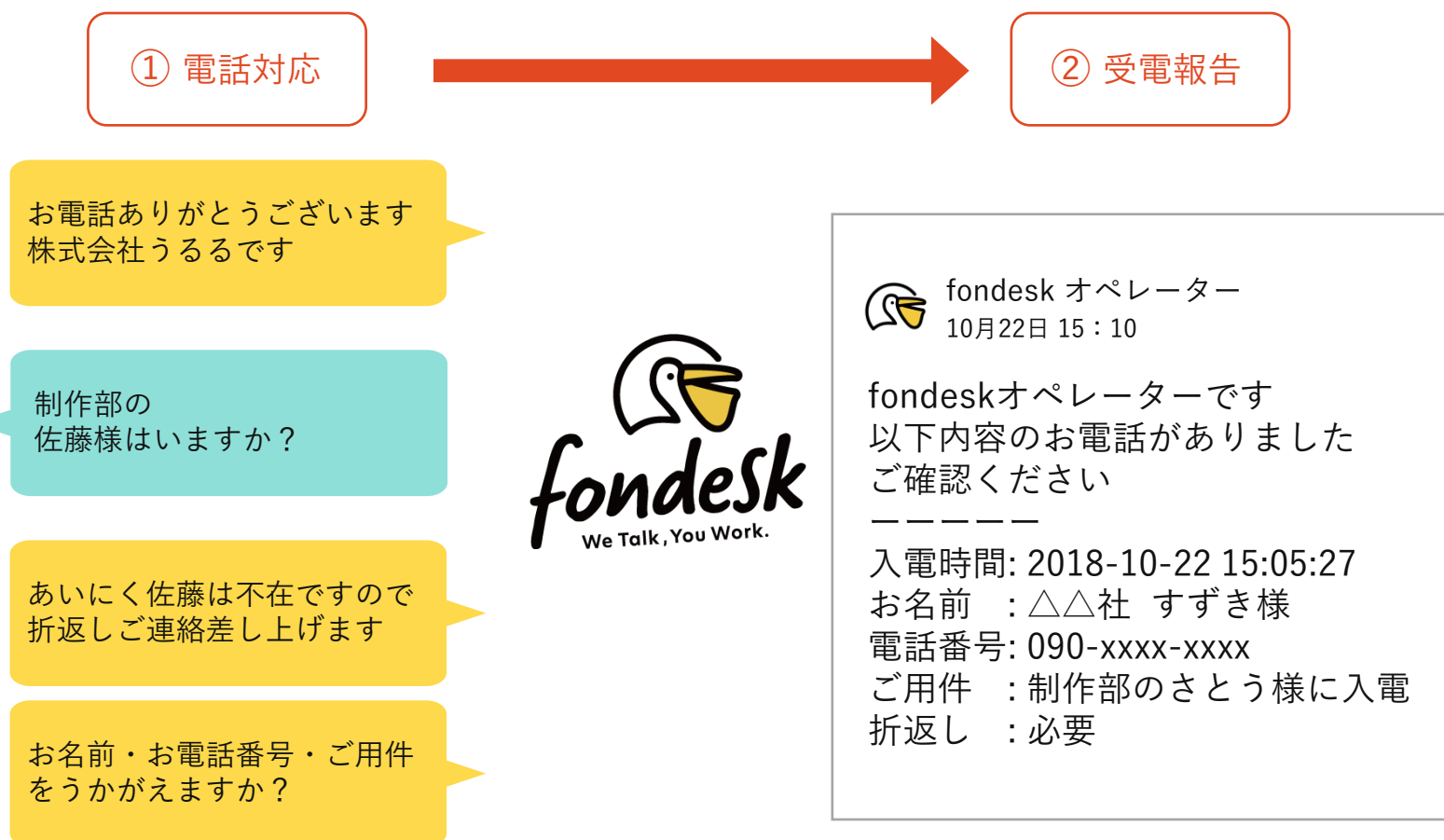
CGS事業その他「えんフォト」

- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム。
- 園のイベント時にクラウドワーカーをカメラマンとして手配することで付加価値を提供。



CGS事業その他「fondesk(フォンデスク)」

- 「月 1 万円から使えるスマートな電話番サービス」。
- 企業宛に掛かってくる電話をクラウドワーカーが代理受電し、受電内容をSlack、チャットワーク、Microsoft Teams等のチャットツールで伝言。



BPO事業

- クライアント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多様なリソースを活用してソリューションを提供。
- 特に、紙面情報の電子化を行うスキャンやデータ入力に強み。



【業務内容】

- | | |
|-------------|-------------|
| • データ入力・集計 | • DM発送代行 |
| • スキャン | • コールセンター代行 |
| • データクレンジング | • 事務局運営代行 |
| • データ収集 | • ECサイト運営代行 |
| • OCR処理 | • システム開発 |

- スキャン業務のみ自社センターにて実施
- それ以外の業務は、国内外の協力会社やクラウドワーカーのディレクションに特化

クラウドソーシング事業

- クラウドソーシング・プラットフォーム「シュフティ」で、仕事を依頼したいクライアント(企業)と時間や場所の制約なく働きたいクラウドワーカーをマッチング。
- 46万人超のクラウドワーカー登録を有する(2020年11月現在)。



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、予測及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及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。

株式会社うるる

<https://www.uluru.biz/>

お問合せ先

ir@uluru.jp