



2021 年 5 月 18 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 2021 年 5 月 17 日（月） 15:30～16:30
開催方法 対面による実開催及びインターネットライブ中継による開催
会場参加者及びライブ視聴者から質問を受付、説明会内で回答を実施
開催場所 会場：日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル 3F)
ライブ配信ページ：
https://www.bridge-salon.jp/streaming/movie/3979_20210517.html

【添付資料】

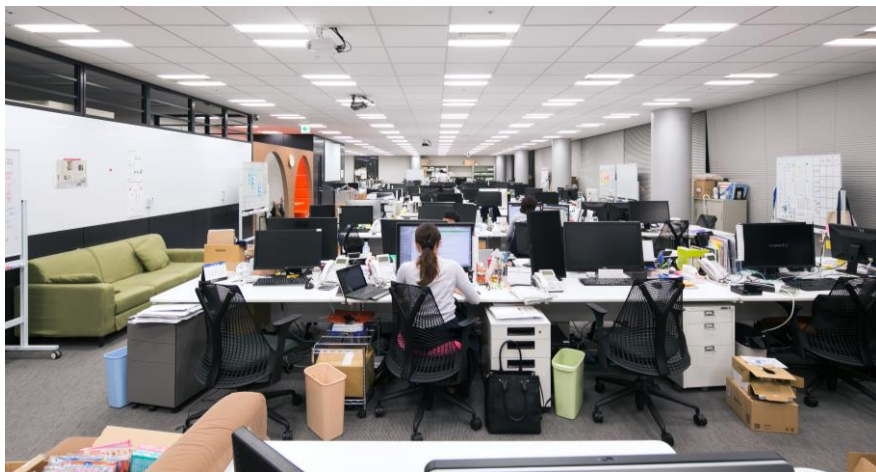
- ・株式会社うるる 会社紹介資料
- ・2021 年 3 月期 通期 決算説明資料

以上

会社紹介
株式会社うるる

ULU-RU





会社概要

所在地：東京都中央区晴海3-12-1

創業：2006年1月

資本金：1,031,168,600円※

従業員数：233人※（役員(社外含む)11人、
正社員145人、アルバイト・派遣77人)

証券コード：3979

※2021年3月時点

労働力不足が
深刻な
社会問題になる

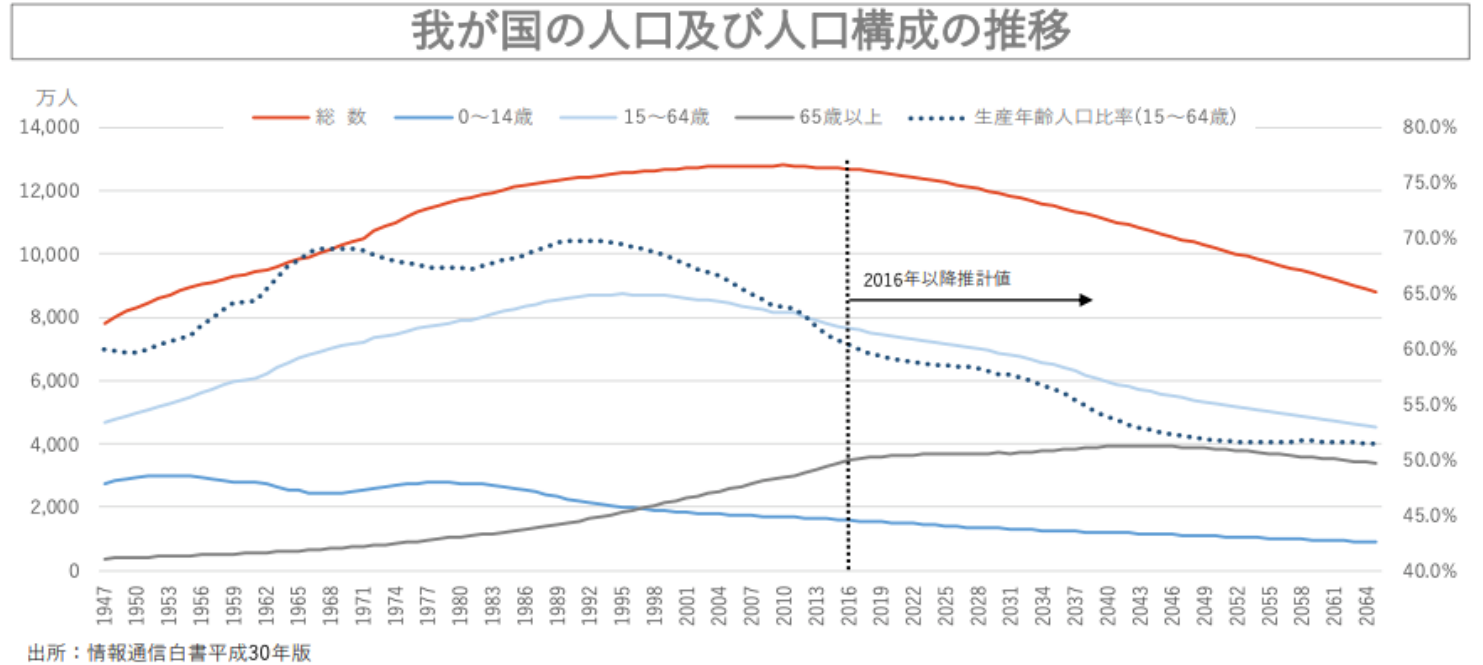


2006年

『人の力で世界を便利に』
というビジョンを掲げ
うるるを創業

深刻化する日本の労働力不足

15歳から64歳の生産年齢人口は2017年の7,596万人(総人口に占める割合は60.0%)が2040年には5,978万人(53.9%)と、約1,600万人(約2割)減少することが推計されている。



減少する
生産年齢人口
1,600万人

×

平均年収
432万円
(平成29年分民間給与
実態統計調査より)



69兆円
の労働力が喪失

「在宅ワーカーを労働力として活用できる仕組み」を作る

1. データ入力専門店（BPO）



- 企業から入力業務を受け付けて、在宅ワーカーに再委託
- 人海戦術で大量のデータ入力を高精度で処理
- うるるがボトルネックとなり、スケーラビリティがない

2. マatchingサイト『シュフティ』（クラウドソーシング）



- 企業と在宅ワーカーが直接発注できるマatchingサイト
- 現在40万人くらいの方が登録して大量の仕事が流通する。
- 仕組みはいいが収益性低い

3. 在宅ワーカーを活用して生成されたサービス（Crowd Generated Service）



- NJSS、えんフォト、fondesk、一見共通点のないバラバラな事業展開だが、これらは共通して裏側で大量の在宅ワーカーを活用
- CGSは非常に高収益で、安定した将来収益の確保できるSaaS

成長戦略

2040年までに喪失する69兆円の労働力のうち、代替・補完される手段の予想。

【1】労働力の創出

・高齢者の活用 **26兆円**



??
??
??

2040年時点 3,921万人のうち 3割程度が活躍

・外国人の活用 **9兆円**



??
??
??

2018年10月時点146万人のうち4割程度増加(外国人雇用者数は厚生労働省調査より)

・女性の活用 **7兆円**



??
??
??

2018年時点専業主婦600万人のうち4割が活躍(専業主婦数は労働政策・研修機構調査より)

・在宅ワーカー **3兆円**



BPO
CS
CGS

スキマ時間を活用して働く人々を労働力として活用

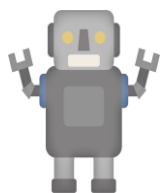
NJSS
えんフォト
fondesk
??

??

【2】脱・労働力

(労働力を必要としない技術の活用)

・生産性向上



働き方改革 **26兆円**
IT・AIの活用
DXの推進
??

2040年時点5,978万人のうち1割程度生産性向上(2016年時点の人数は情報通信白書平成30年版より)

うるるのナレッジ

- ・ **在宅ワーカーを活用するノウハウ**
 - ・ 玉石混交のワーカーを仕組みで活用
 - ・ ワーカーの採用と育成
- ・ **B向けSaaSのノウハウ**
 - ・ プロダクトの開発
 - ・ 営業体制

短期の成長戦略

- ・ 既存CGS事業の育成
- ・ 新たなCGS事業の創出



代表取締役社長 星 知也

1976年生まれ。北海道札幌市出身。高校卒業後渡豪し、社名の由来となるエアーズロック（現地語で「うるる」）に感動。

うるる創業前の2003年頃、「今後労働力不足が深刻になる」と言われ始めた一方で、子育てなどで外に働きに出られない主婦の方々を目の当たりにする。

こうした方々を労働力として活用できれば、労働力不足の解消につながると仮説を立て、新たな働き方を作ることをビジョンとして、帰国後に入社した会社で株式会社うるるを社内創業。

2006年MBOにより独立し現職。

役員紹介



取締役副社長 桶山 雄平



取締役 小林 伸輔



取締役 長屋 洋介



取締役 近藤 浩計



取締役 渡邊 貴彦



執行役員 秋元 優喜



執行役員 田中 偉嗣



執行役員 野坂 枝美



執行役員 脇村 瞬太

特徴的な制度

飲みゅーん

うる水

目安箱

社ランQ

25以上の[部活動](#)

経営スタイル

合議 ●○○○○ ワンマン

合理的 ○●○○○ 感情的

保守的 ○○○●○ 革新的

合理主義だが[気合と根性](#)も好き
[義理人情](#)は大切

組織の特徴

従業員の関係

ウェット ●○○○○ ドライ

思いやり・気遣い・仲良し

社員紹介[ブログ](#)

シナプス組織理論

コア（リーダー）がコアラー（メンバー）に対し会社のアイデンティティを純度高く浸透させる[仕組み](#)

5つのスピリット

うそをつかない、悪いことをしない
会社はホーム、社員はファミリー
相手の期待を超える「おもてなし」
当事者意識を持って、納得して働く
ベンチャースピリットを持ち、成長し続ける



経営合宿の様子

ULURU

2021年3月期 通期 決算説明資料

2021年5月14日
株式会社うるる
証券コード：3979

1 通期 連結業績ハイライト

2 四半期 連結業績ハイライト

3 事業別ハイライト

4 今後の方向性

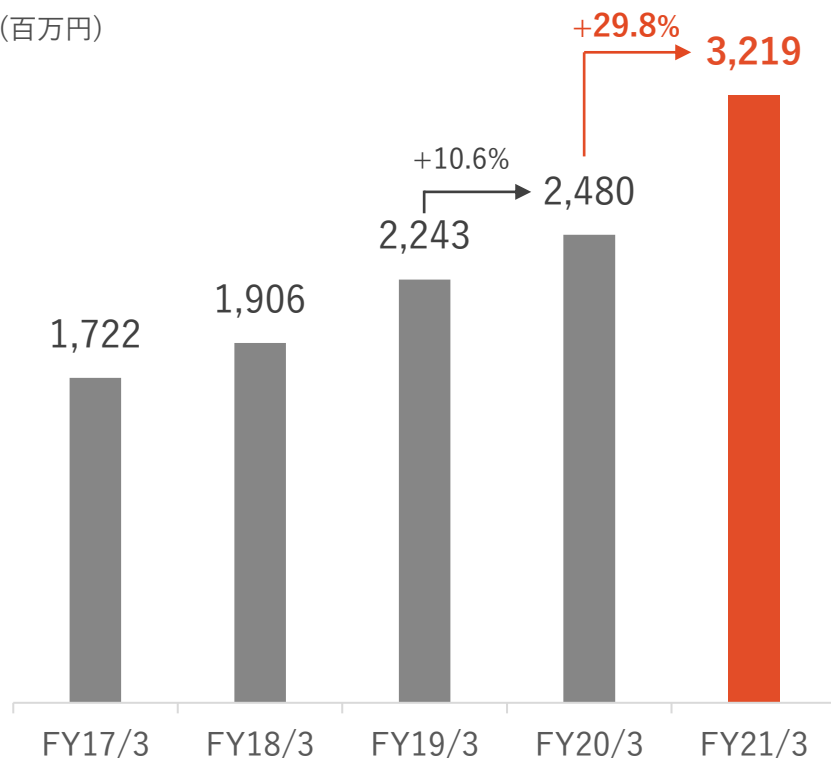
5 Appendix

1 通期 連結業績ハイライト

- ・売上高は上場来5期連続で過去最高を更新し、**前期比+29.8%**と高成長を記録
- ・前期から引き続き積極投資を行いながらも、EBITDA及び営業利益は黒字転換

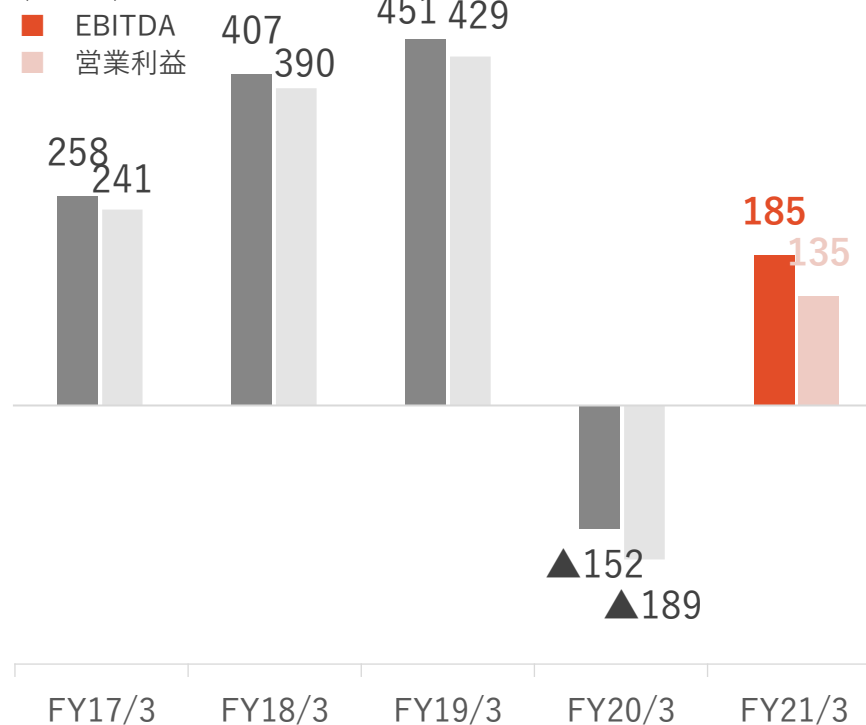
売上高

(百万円)

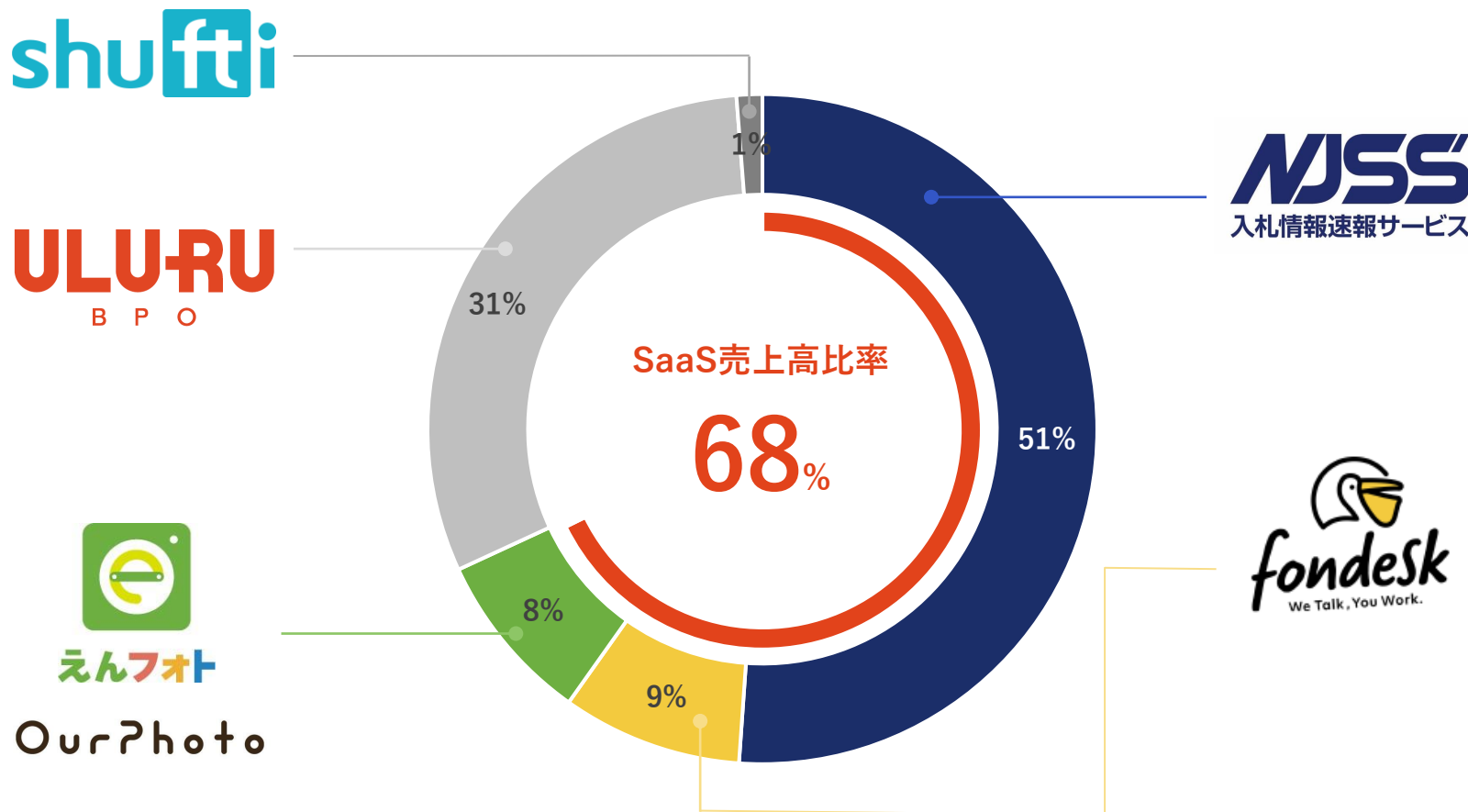


EBITDA・営業利益

(百万円)

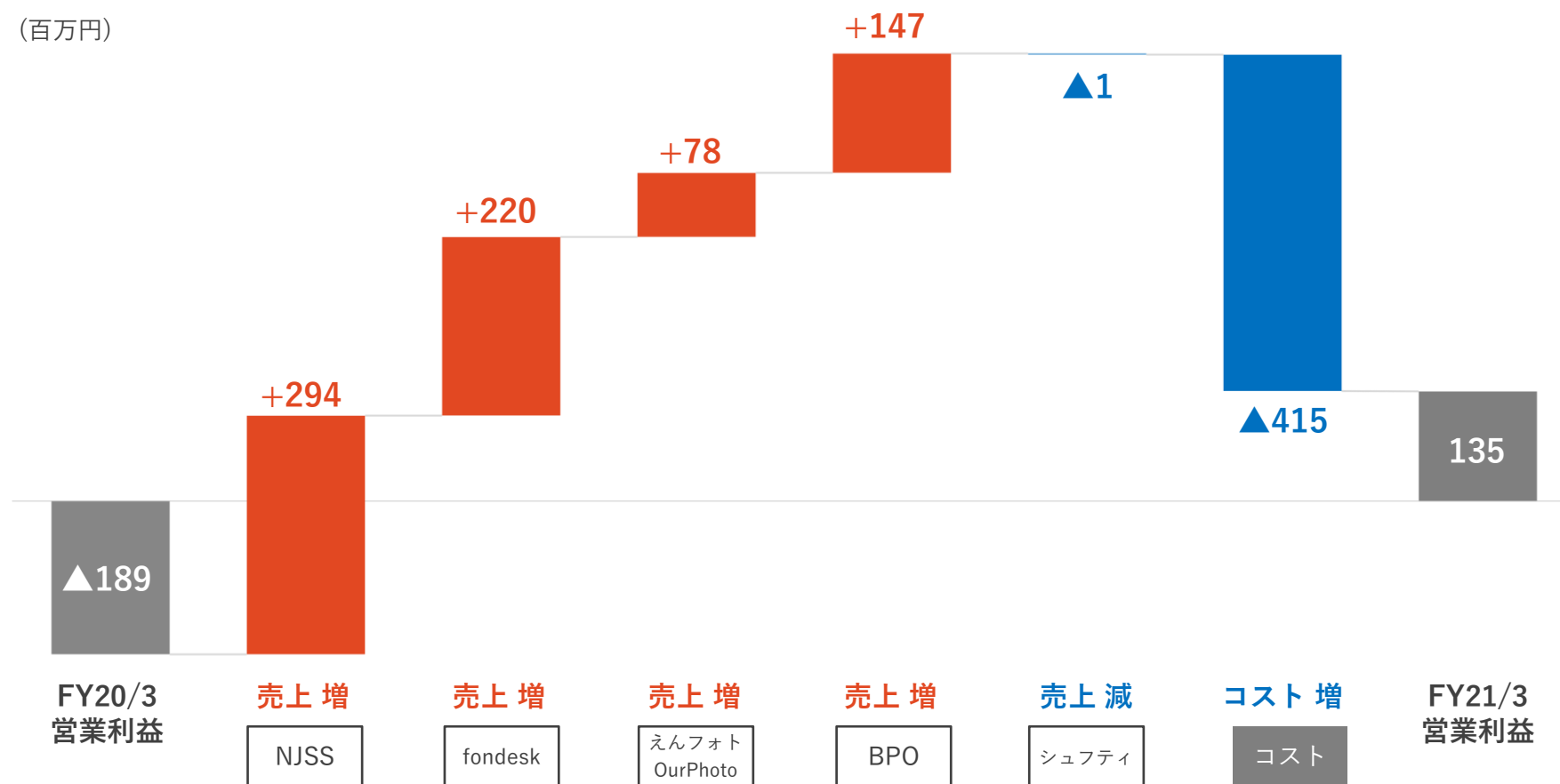


- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスが成長の基盤



- 中長期的な成長に向けた投資も行いつつ、「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスやBPOといった主軸事業の成長が営業利益増をけん引

(百万円)



- 「NJSS」の営業プロセス最適化、テレワーク浸透に伴う「fondesk」の成長、「BPO事業」における書類電子化案件の増加などにより、当初予想を大幅に上回って着地

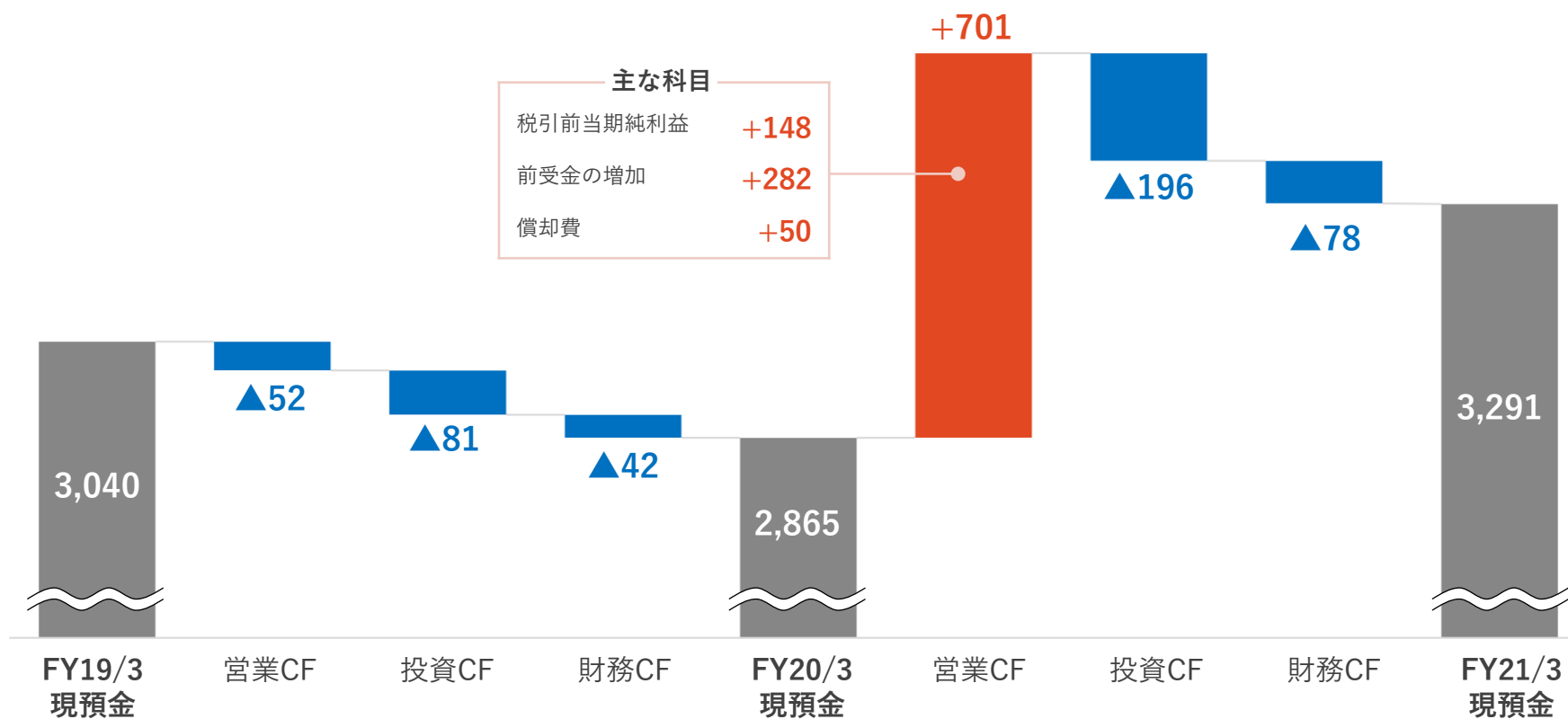
(百万円)	FY21/3	FY20/3	前期比	FY21/3 修正予想 (21.4.15)	FY21/3 修正予想 (20.11.13)	FY21/3 当初予想 (20.5.15)
売上高	3,219	2,480	+29.8%	3,200	3,000	2,480~2,920
販管費	2,108	1,857	+13.5%	-	-	-
販管費率	65.5%	74.9%	-	-	-	-
EBITDA	185	▲152	-	170	0	▲300~0
EBITDA率	5.8%	-	-	-	-	-
営業利益	135	▲189	-	120	▲50	▲340~▲50
営業利益率	4.2%	-	-	-	-	-
経常利益	148	▲190	-	140	▲30	▲320~▲30
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	▲207	-	40	▲30	▲250~▲30

- ・NJSSの契約増に伴い、将来の売上となるNJSS前受金はさらに増加
- ・将来の積極投資を見据え、潤沢なキャッシュ基盤を構築

(百万円)	FY21/3	FY20/3	前期比
流動資産	3,686	3,287	+12.1%
うち、現預金	3,291	2,890	+13.9%
固定資産	512	324	+58.0%
資産合計	4,198	3,612	+16.2%
流動負債	1,893	1,325	+42.9%
うち、前受金	977	691	+41.4%
固定負債	96	132	▲27.3%
負債合計	1,990	1,458	+36.5%
純資産合計	2,208	2,154	+2.5%
負債・純資産合計	4,198	3,612	+16.2%
自己資本比率	52.6%	59.6%	-
ネットキャッシュ	3,169	2,730	+16.1%

- OurPhoto株式会社の買収など積極投資を行いながらも、営業CFが大幅に改善し、現預金は大幅増

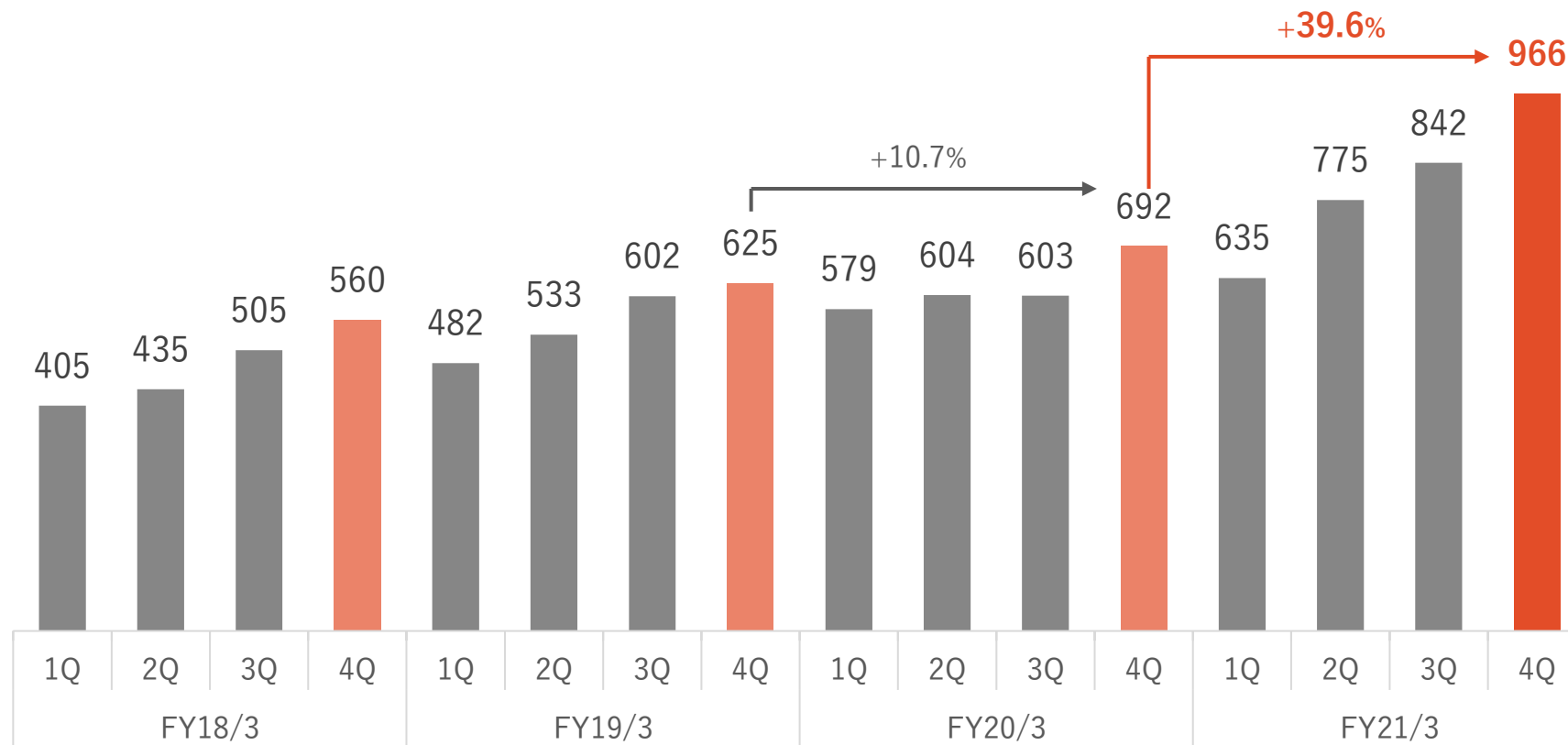
(百万円)



2 四半期 連結業績ハイライト

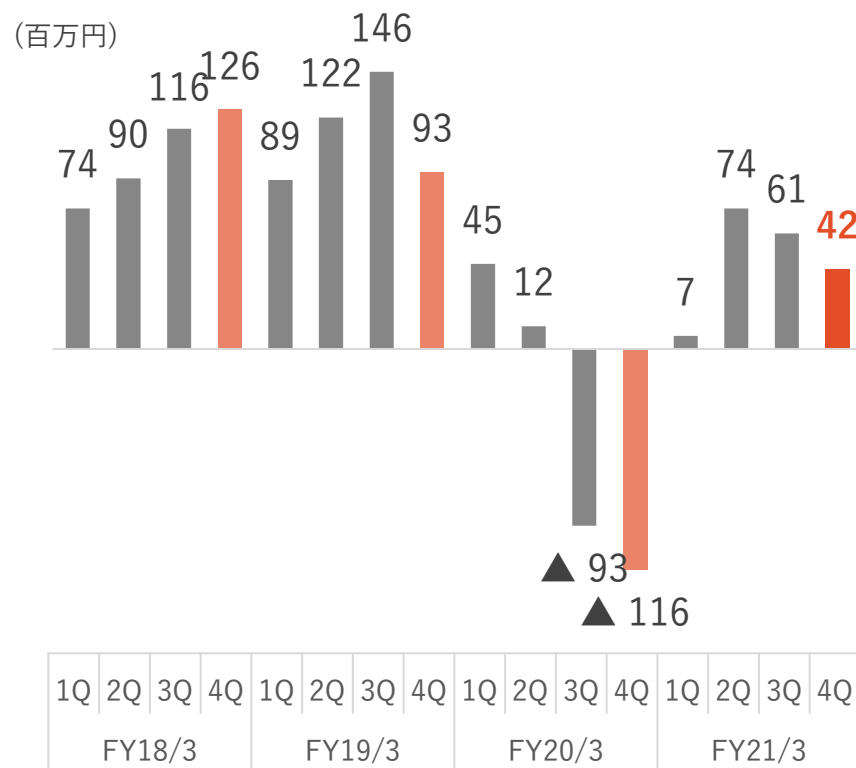
- 4Qは過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+39.6%**

(百万円)

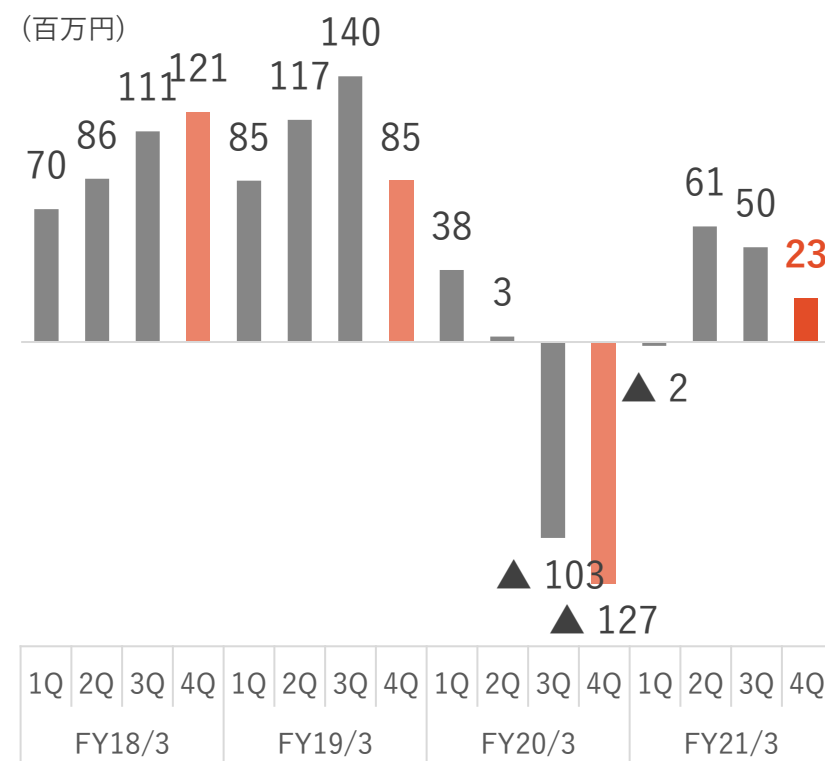


- 投資を加速させながらも、EBITDAは4四半期連続、営業利益は3四半期連続で黒字達成

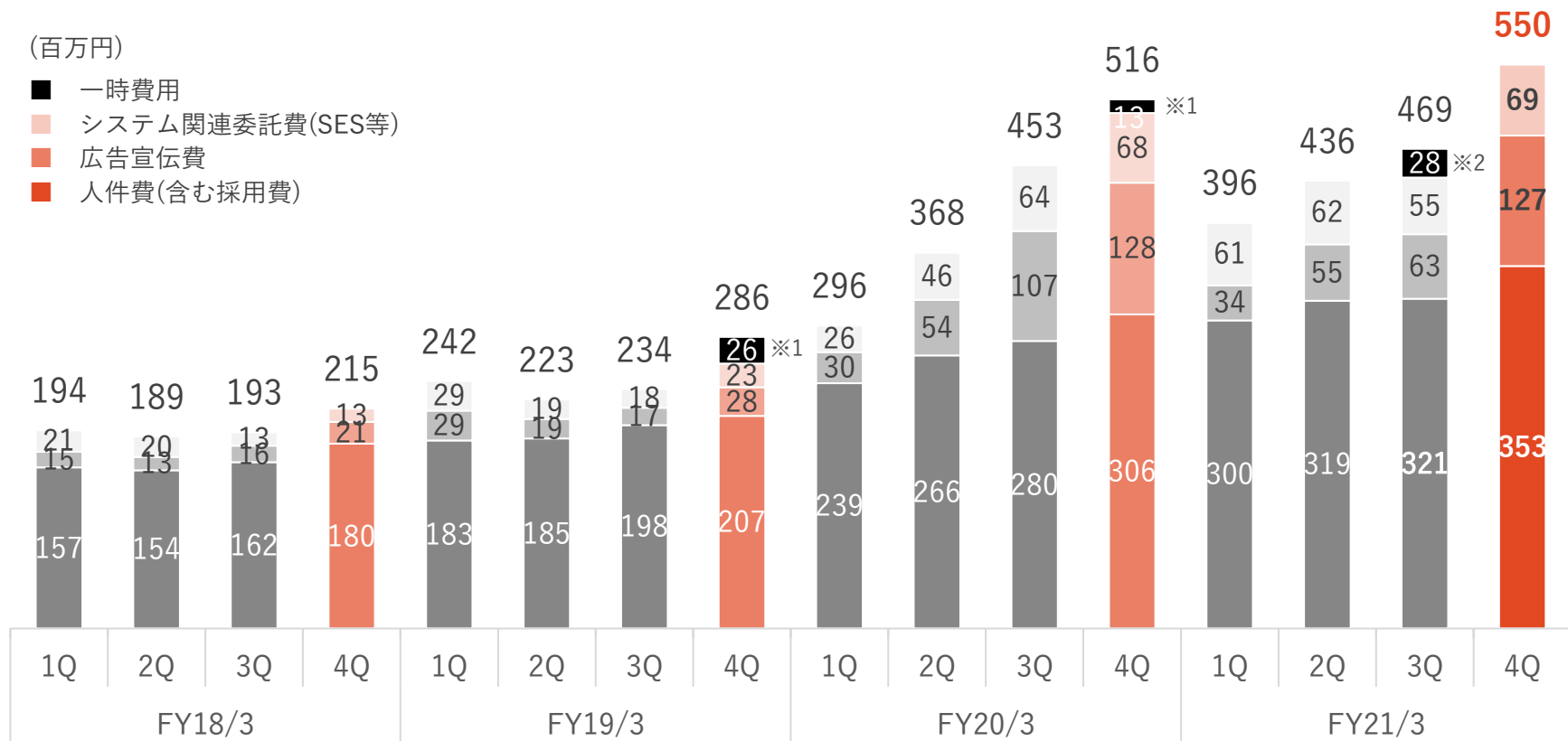
EBITDA



営業利益

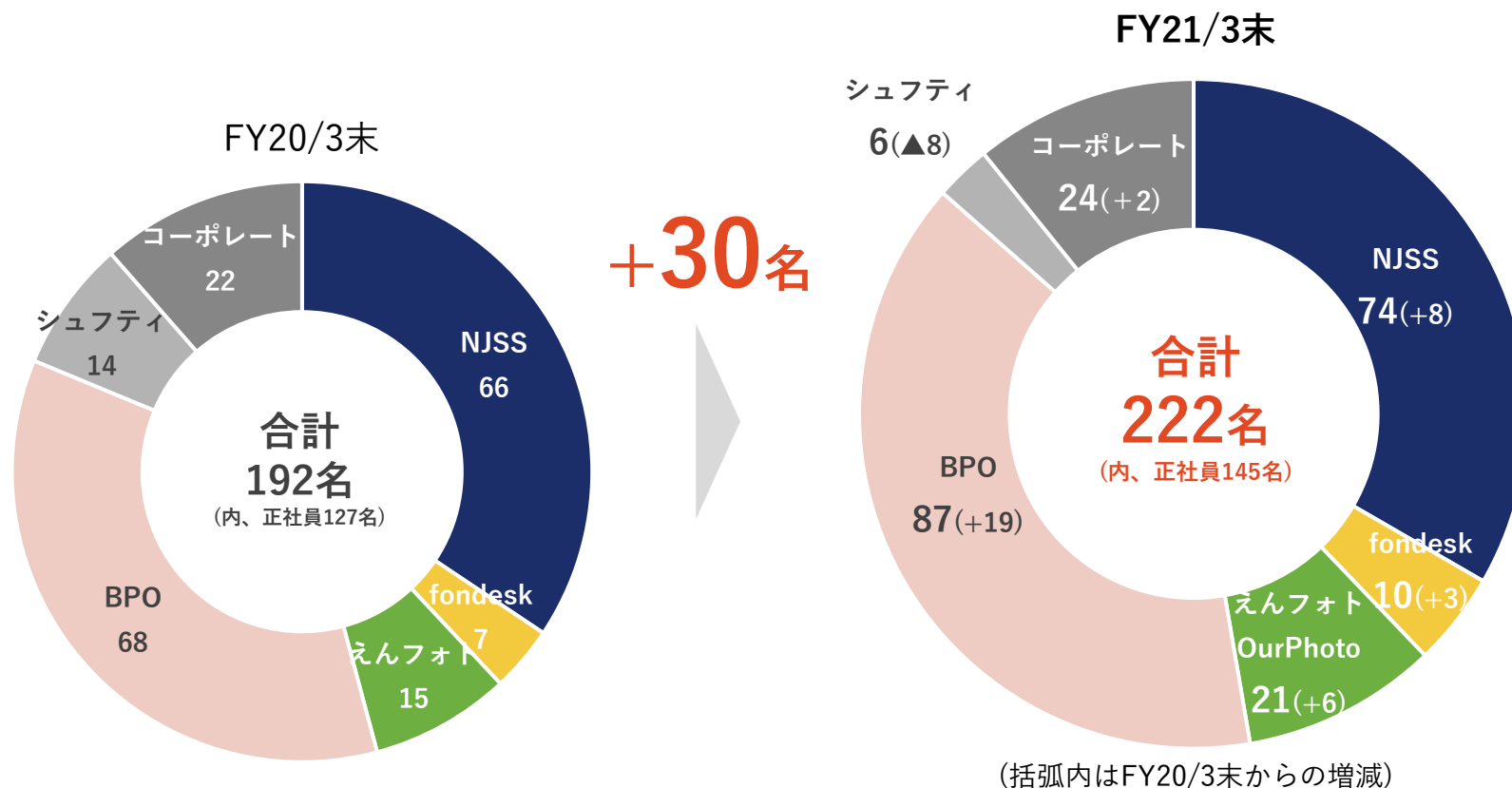


- 中長期的な事業成長に向けて、人員を増やし、「NJSS」「fondesk」の広告宣伝を実施したため、主要費用である人件費・広告宣伝費・システム関連委託費は全て前四半期比で増加



- ・中長期的な成長を見据え、全社的に増員
- ・BPOは足元の受注が好調につき、臨時雇用者を中心に増員
- ・シュフティ人員は全社リソース最適化のために他部門に異動

(名)



※ 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。

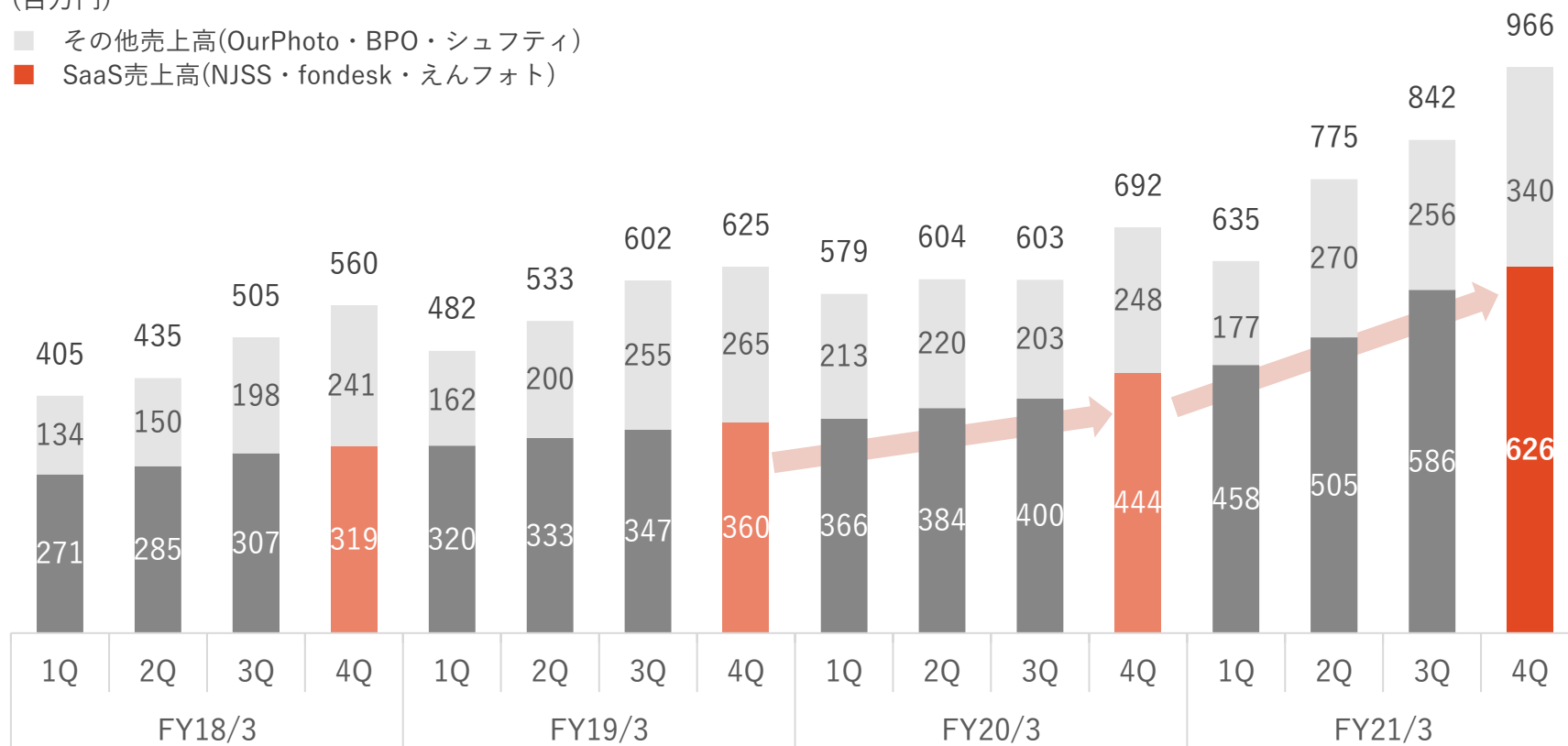
3 事業別ハイライト

四半期売上高推移(SaaS+その他)

- 中期経営計画(FY20/3～FY24/3)の開始以降、「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaS売上高が大きく成長し、**前年同期比+41.0%**

(百万円)

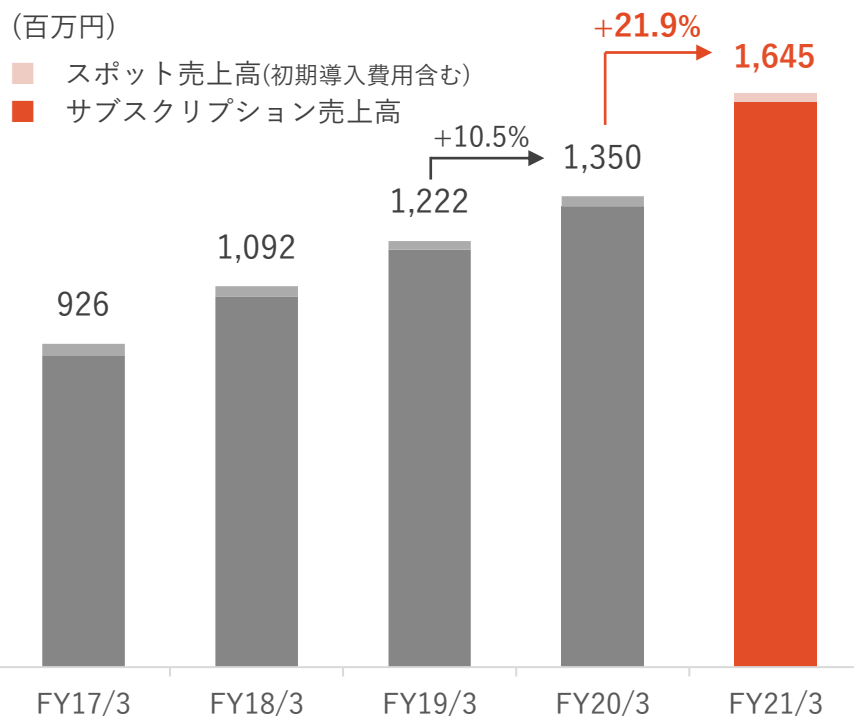
■ その他売上高(OurPhoto・BPO・シュフティ)
■ SaaS売上高(NJSS・fondesk・えんフォト)



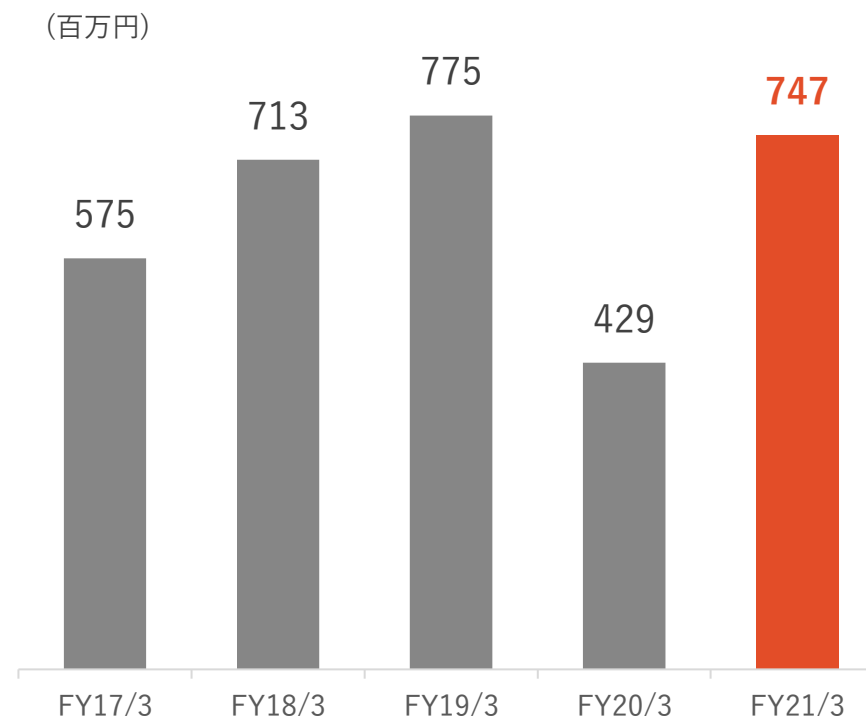


- ・基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前期比+21.9%**
- ・積極投資を行いながらも、EBITDAは上場来継続して黒字を達成

売上高



EBITDA

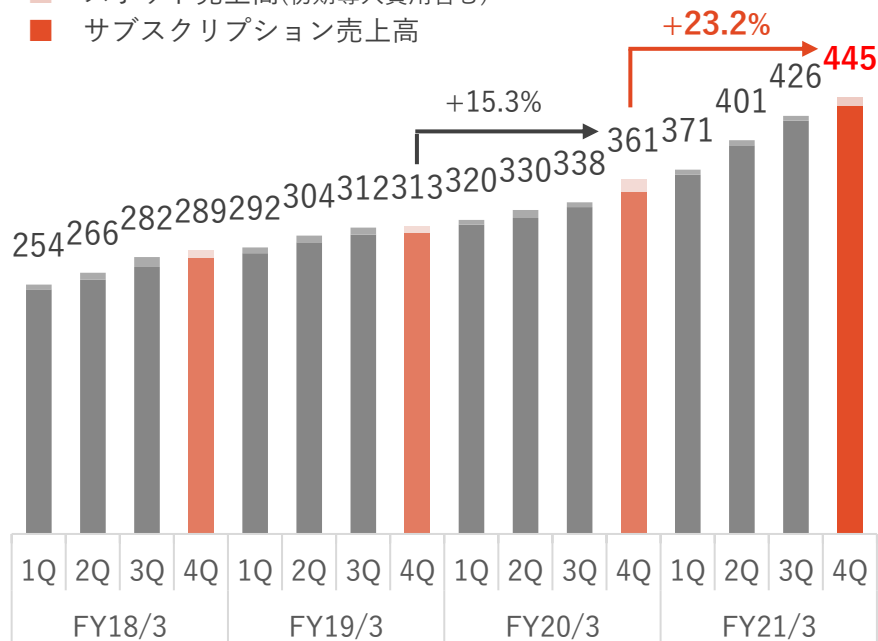


- ・基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前年同期比+23.2%**
- ・ARR(年間定額収益)も成長基調を継続し、**17億円**に到達。**前年同期比+25.1%**

売上高

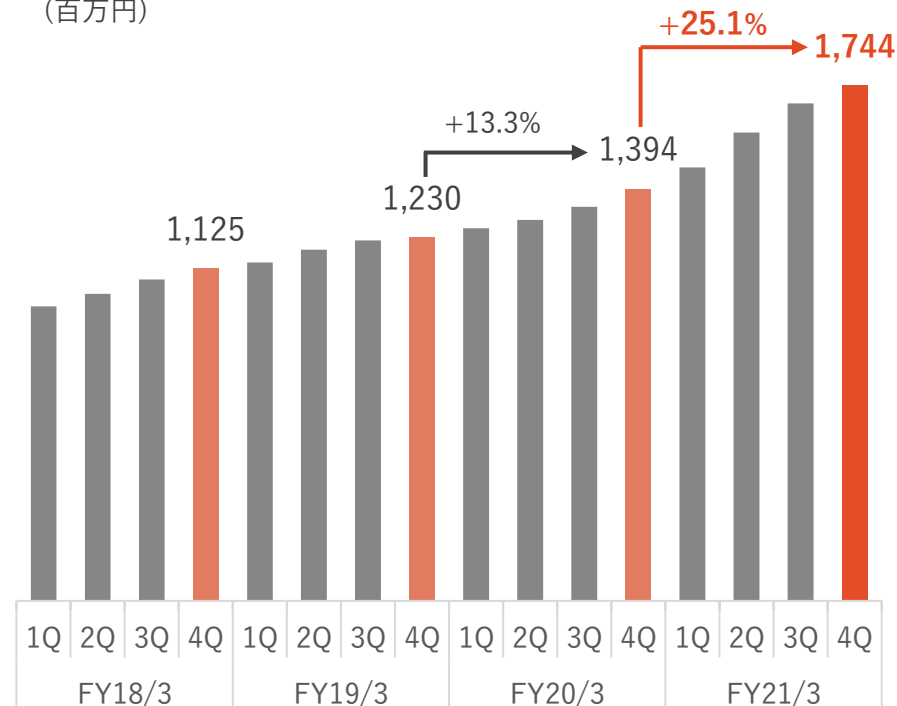
(百万円)

- スポット売上高(初期導入費用含む)
- サブスクリプション売上高



ARR

(百万円)

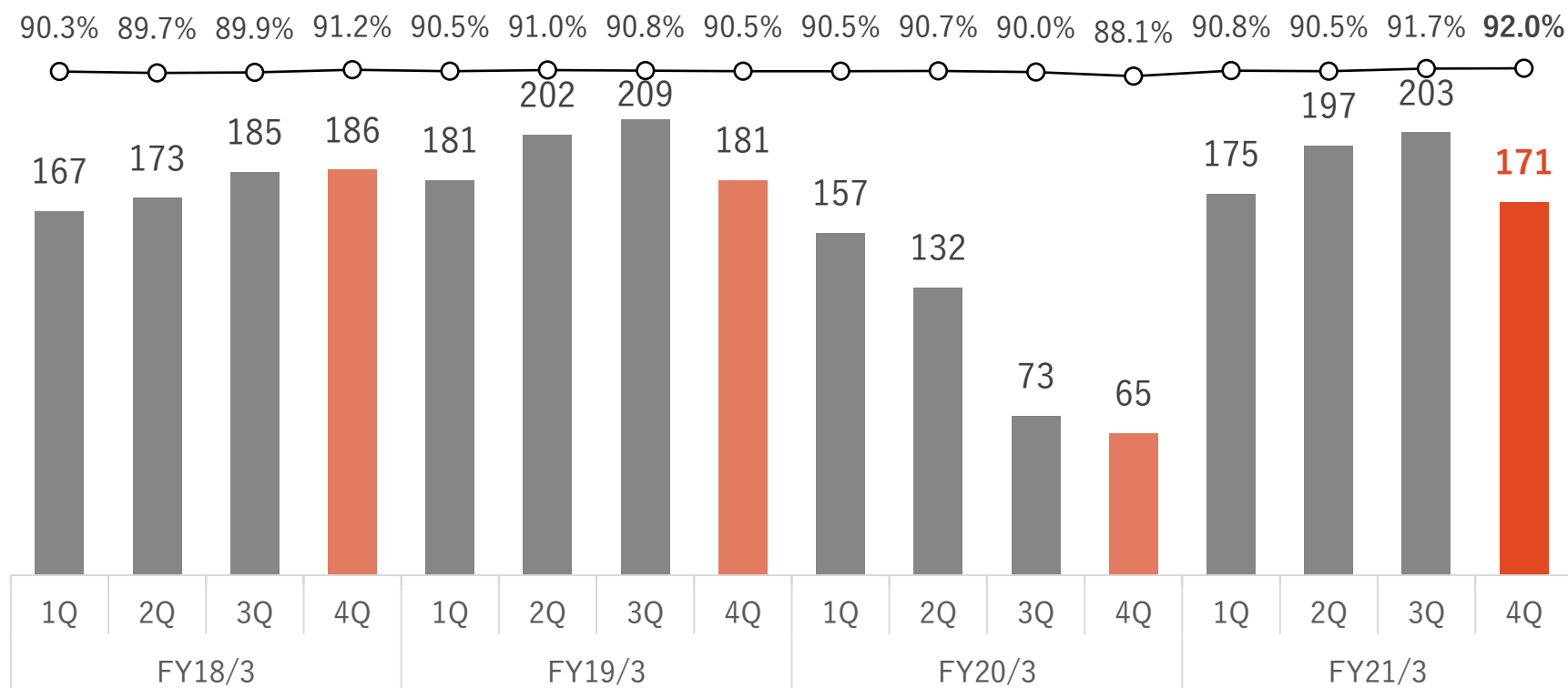


※ARRは、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

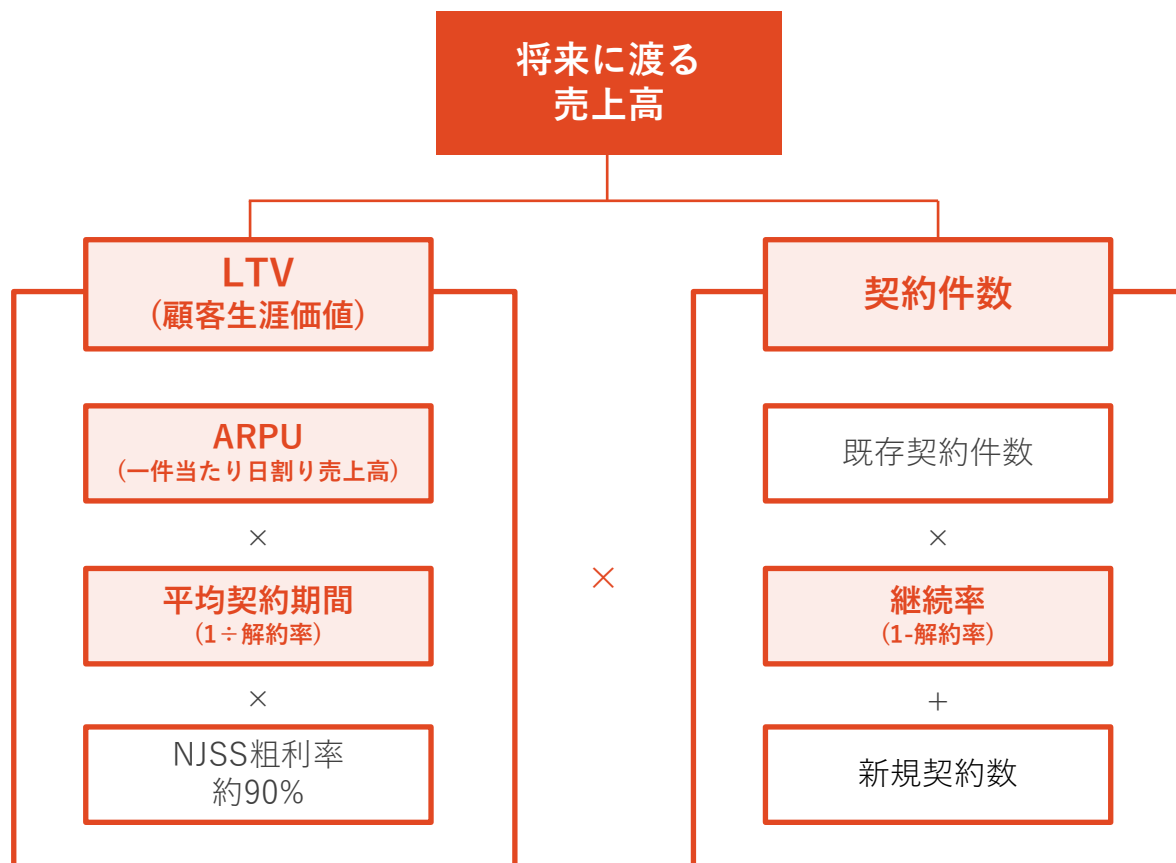
- ・4Qの粗利率は92.0%と高水準
- ・EBITDAは広告宣伝等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率がNJSSの強み

■ EBITDA(百万円)

○粗利率



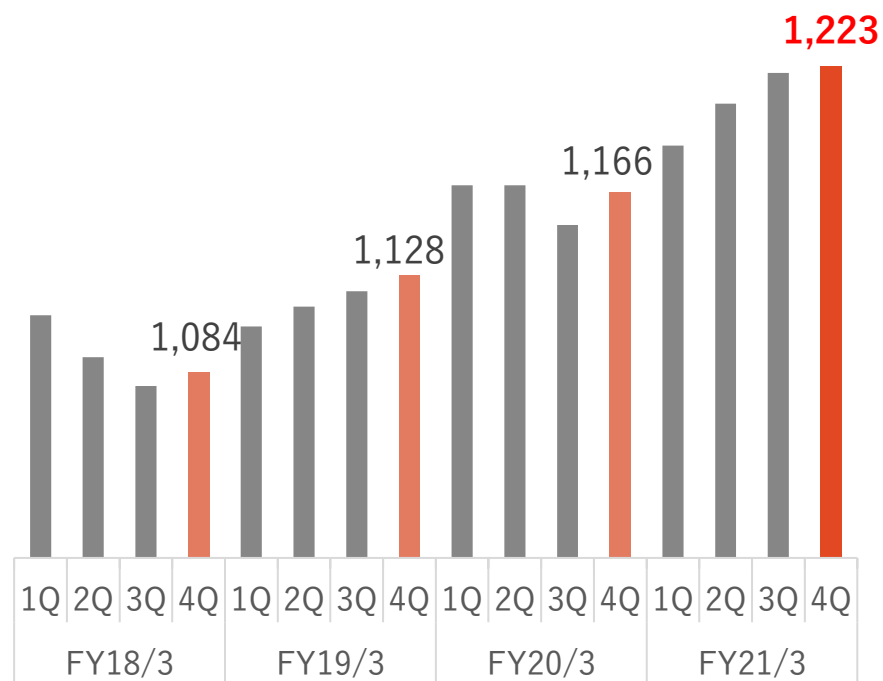
- ARPUを上げつつ、解約率を下げることで、LTVを最大化し、契約件数を積み重ねて、将来に渡る売上高を拡大
- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を行い、更なる成長へ



- ・契約単価の向上により、ARPUは継続的に向上
- ・カスタマーサクセス部門を強化したことで、解約率も継続的に改善し、4Qは過去最低となる**1.7%**を記録

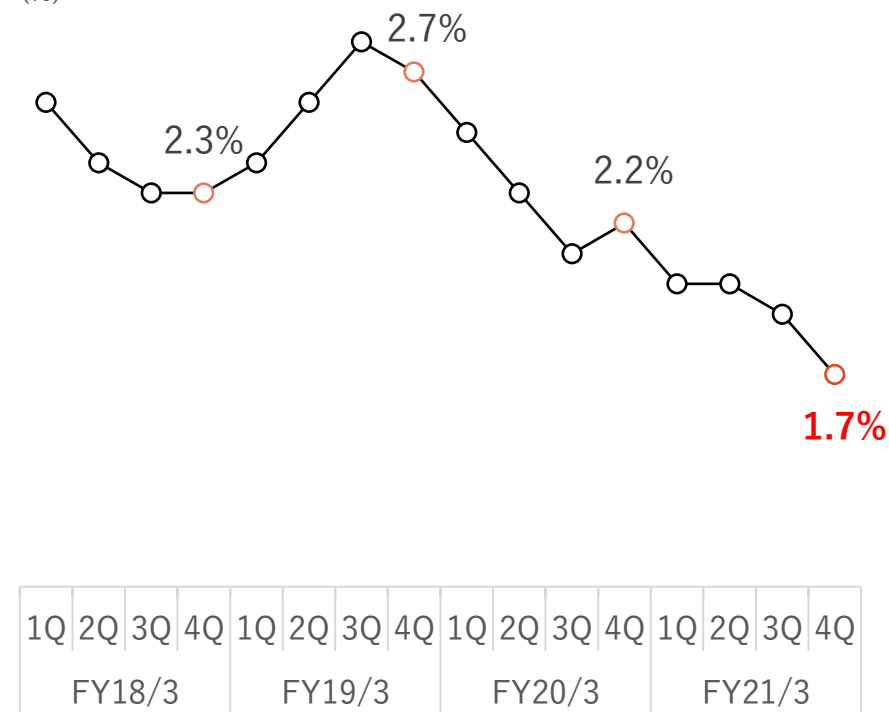
ARPU

(円)



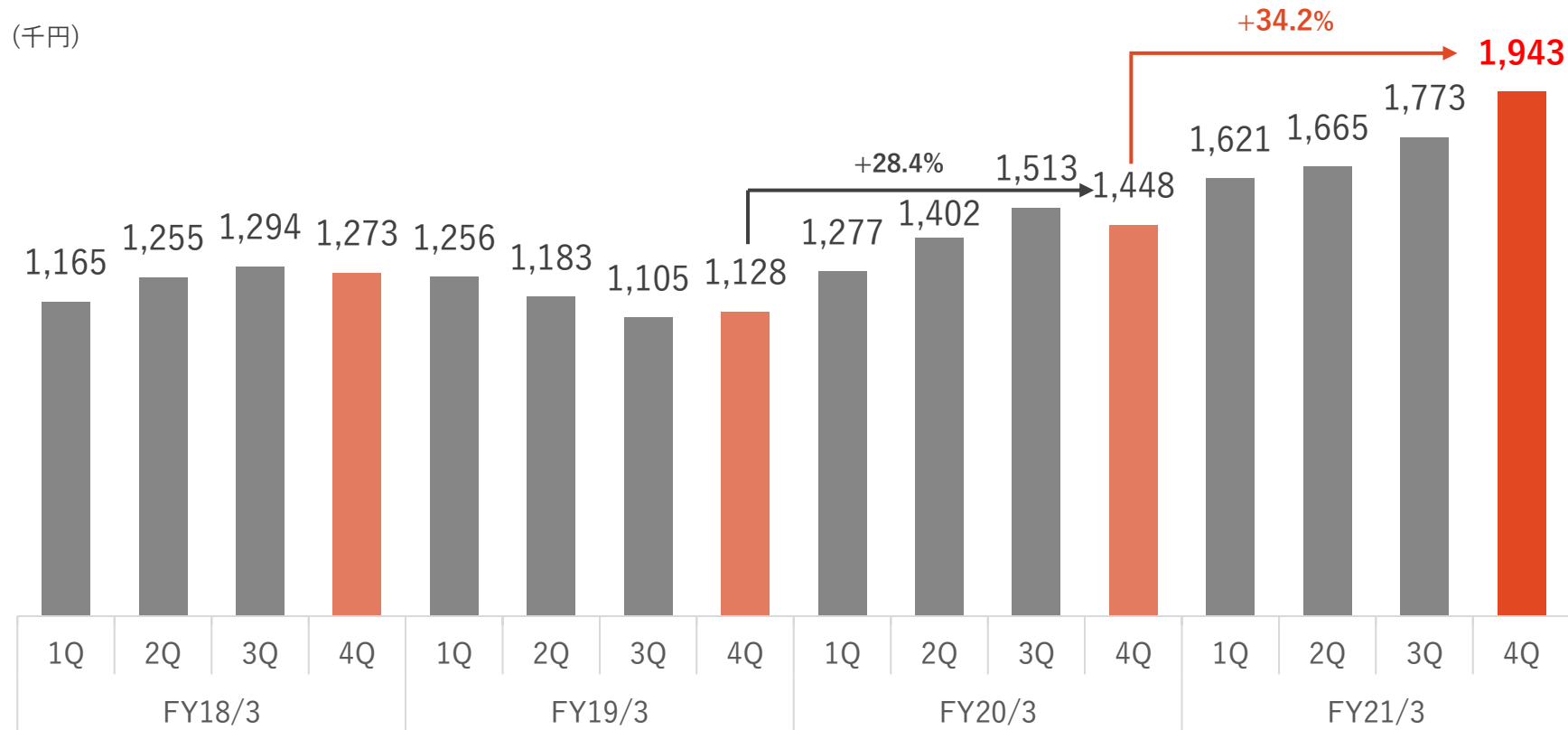
解約率

(%)



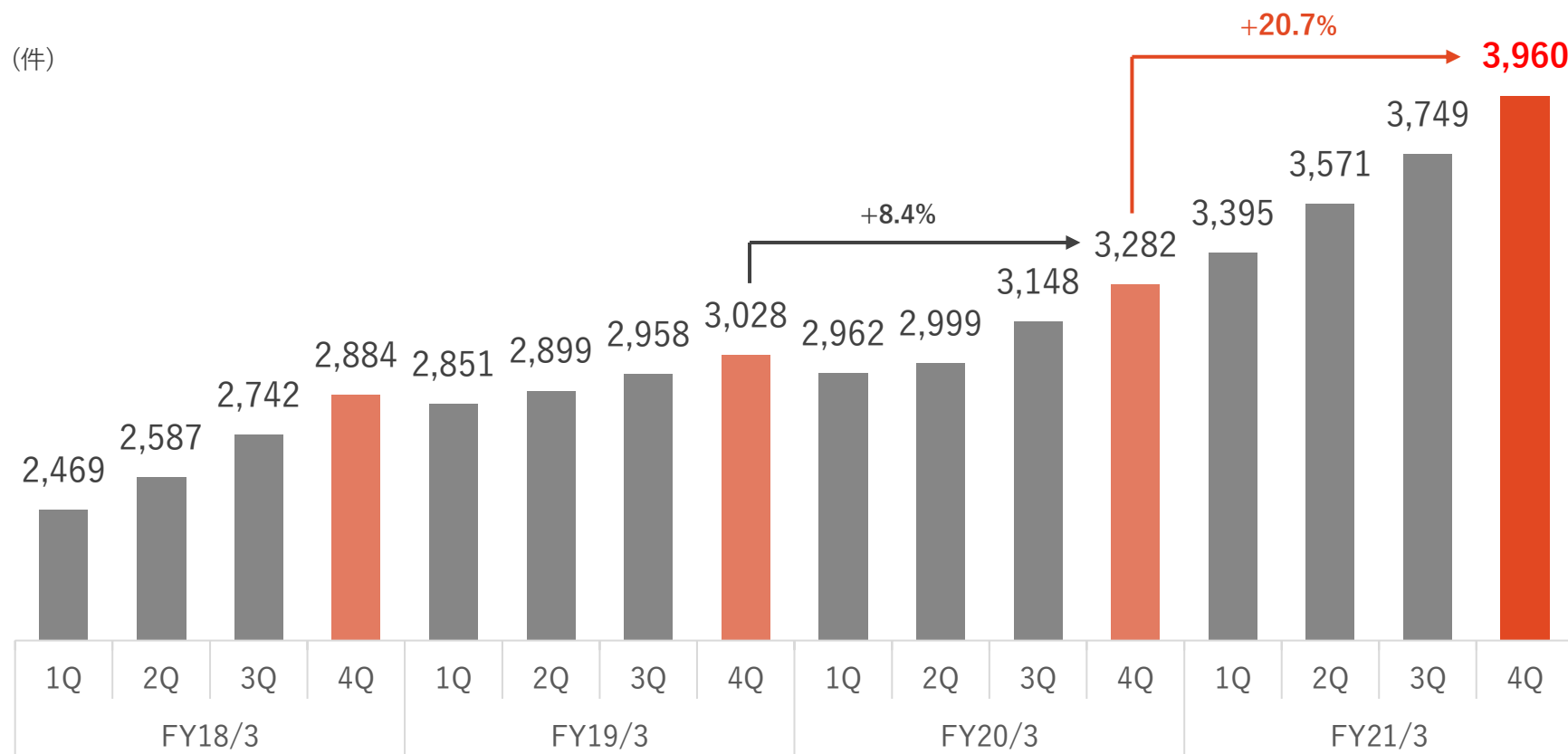
※ARPUは一件当たり日割り売上高。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- ARPUの向上と解約率の改善により、LTVは継続的に成長し、**前年同期比+34.2%**



※LTVは、ARPU×1/解約率×粗利率90%固定

- 営業プロセスの最適化により、着実に有料契約件数を積上げ、**前年同期比+20.7%**



- ・日本トレンドリサーチのインターネット調査により、入札情報サービス3部門でNo.1を獲得
- ・「ITreview Grid Award 2021 Spring」にて「Leader」を受賞

日本トレンドリサーチのインターネット調査



<https://www.uluru.biz/archives/9214>

「ITreview Grid Award 2021 Spring」



マーケティング その他商談発掘 Leader 受賞

https://www.itreview.jp/award/2021_spring.html



- ・テレワーク浸透に伴う電話代行需要の拡大により、売上高は**前期比+368.9%**
- ・EBITDAの赤字幅は前期比で若干縮小

売上高

(百万円)

+368.9%

280

59

FY20/3

FY21/3

EBITDA

(百万円)

▲ 57

▲ 77

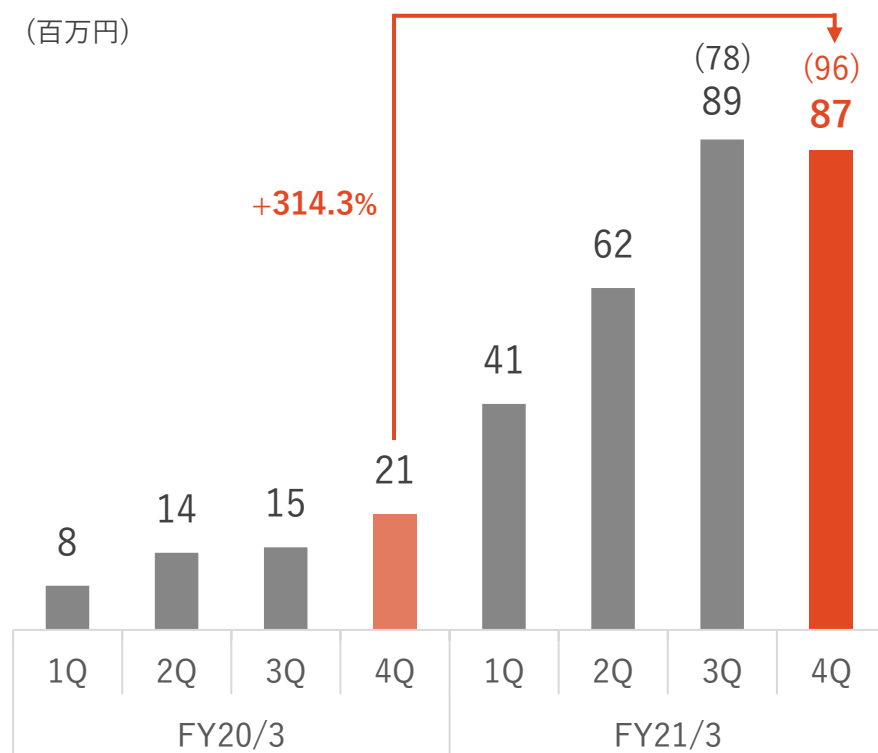
FY20/3

FY21/3

- ・テレワーク浸透に伴う電話代行需要の拡大により、売上高は**前年同期比+314.3%**
- ・積極的な広告宣伝投資(朝日新聞への広告出稿他)によりEBITDAは赤字に

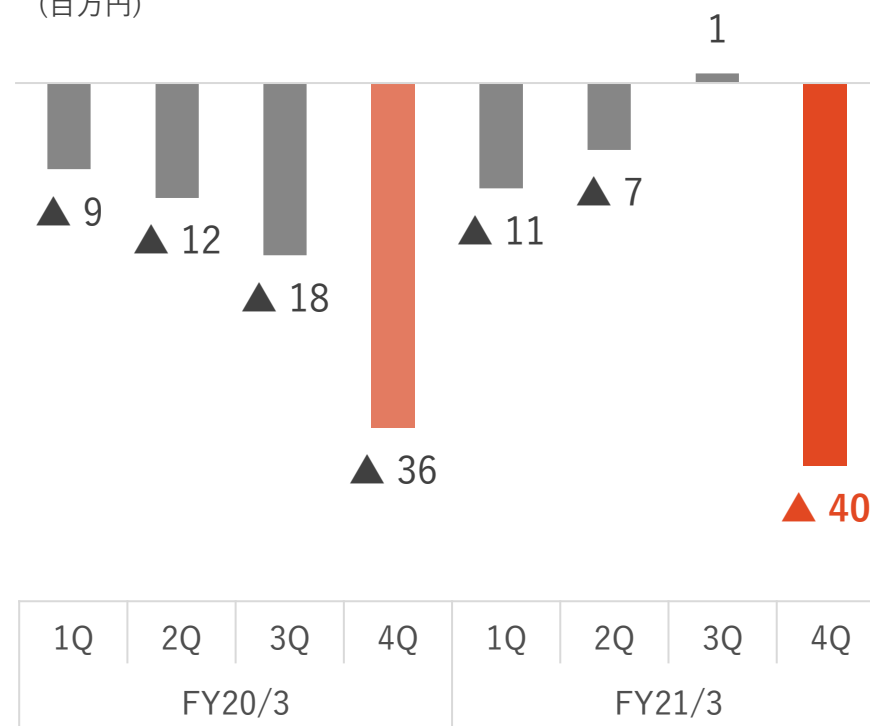
売上高

(百万円)



EBITDA

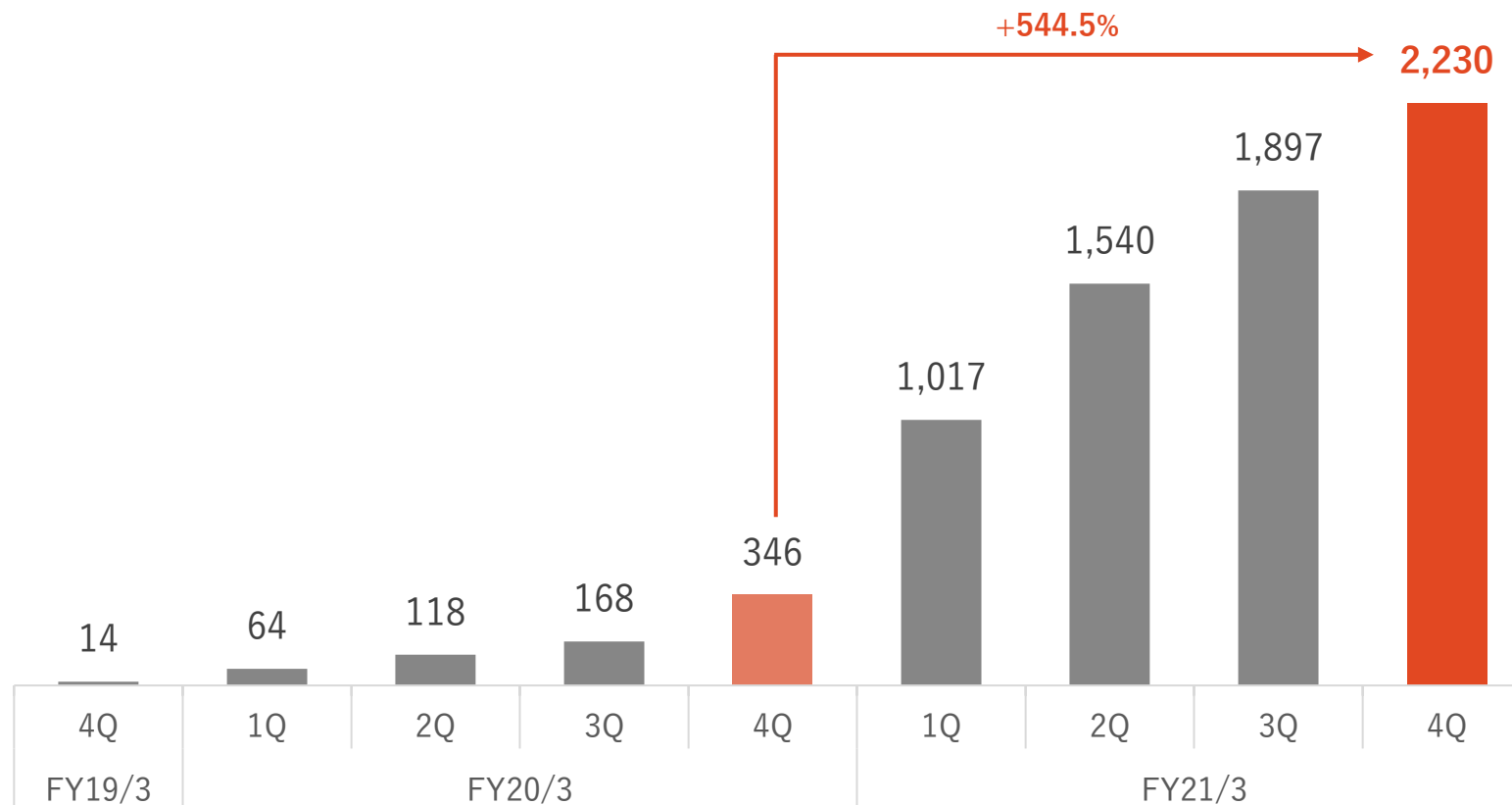
(百万円)



※2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- ・2019年2月18日のサービス開始以降、fondeskの有料契約件数は大きく成長、**前年同期比+544.5%**
- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響によるテレワークの急速な普及に伴い、有料契約件数が直近1年間で急増

(件)

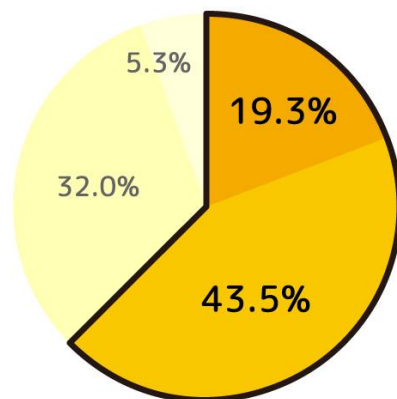


- ・ 社会人の6割以上が会社宛ての電話に、“不要な電話/ストレスを感じる”と回答
- ・ 「fondesk」が年齢や肩書によって電話対応を押しつけられる状態を「TELハラ(テルハラ)」と命名

Q.

会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることがありますか。

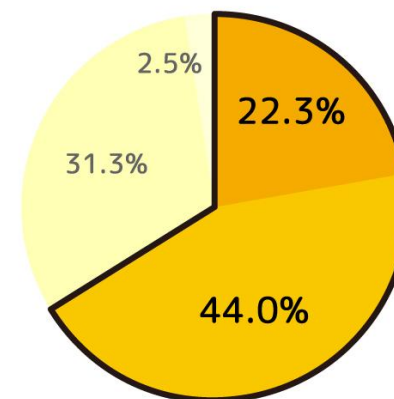
☒ とても感じる
☒ まあまあ感じる
☐ あまり感じない
☐ まったく感じない



Q.

不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

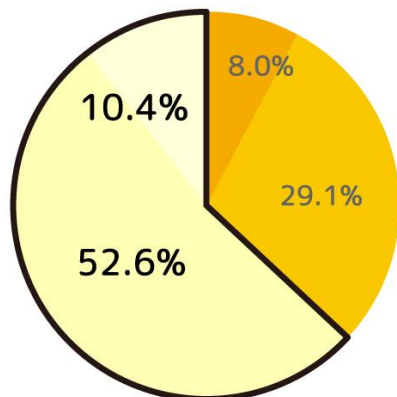
☒ とても感じる
☒ まあまあ感じる
☐ あまり感じない
☐ まったく感じない



Q.

10年前に比べ、仕事上で電話でのやりとりの必要性が高まっていると感じますか。

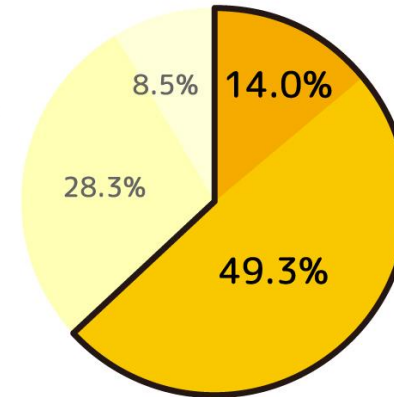
☒ とても感じる
☒ まあまあ感じる
☐ あまり感じない
☐ まったく感じない



Q.

仕事を進める上で、あなた自身が会社への電話を受けることが必要だと感じますか。

☒ とても感じる
☒ まあまあ感じる
☐ あまり感じない
☐ まったく感じない

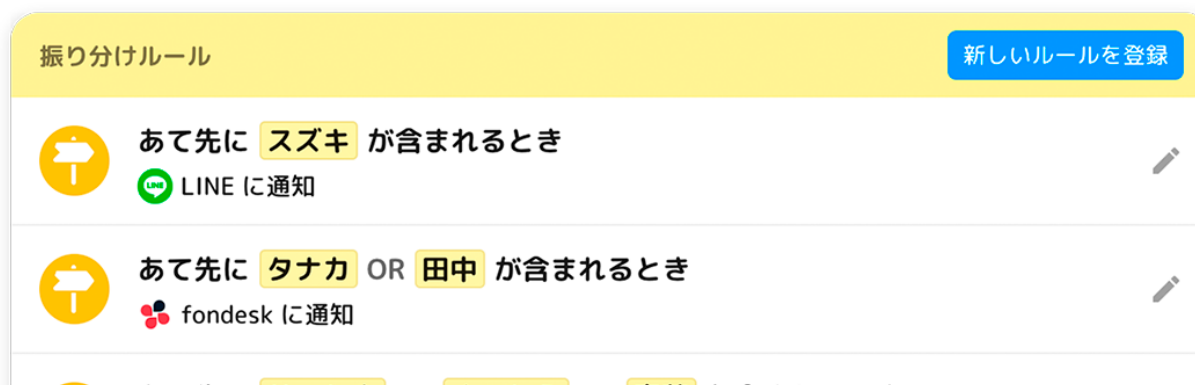


- 2021年4月13日より、受電報告内容の通知を最大30件まで担当者別に振り分けられる「通知の振り分け(ベータ版)」機能を新たにリリース
- 条件設定することで担当者への個別メンション及びメールの配信や、名前の聞き間違いを想定した登録などが可能に



通知の振り分け

ベータ版



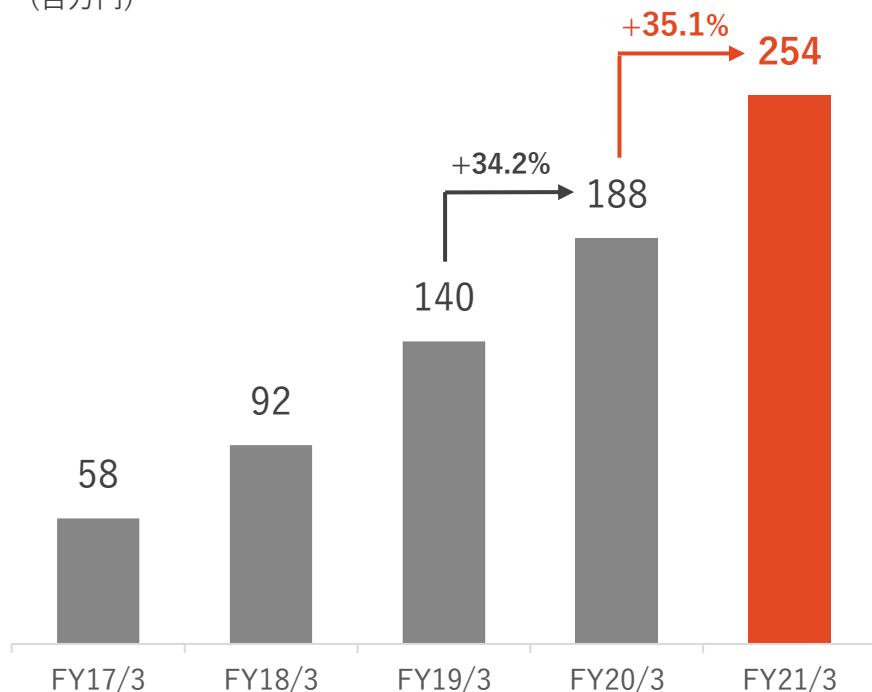


えんフォト

- ・コロナ禍でイベント減少も、園内日常写真の販売が底堅く、売上高は**前期比+35.1%**
- ・2021年3月期は主にシステム開発に積極投資を行い、EBITDAは前期比減益

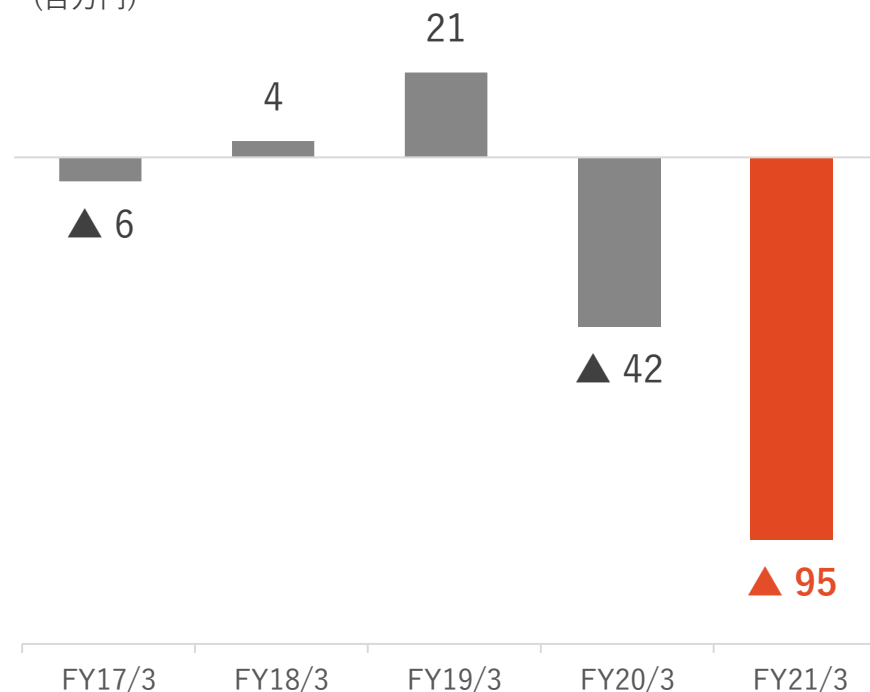
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



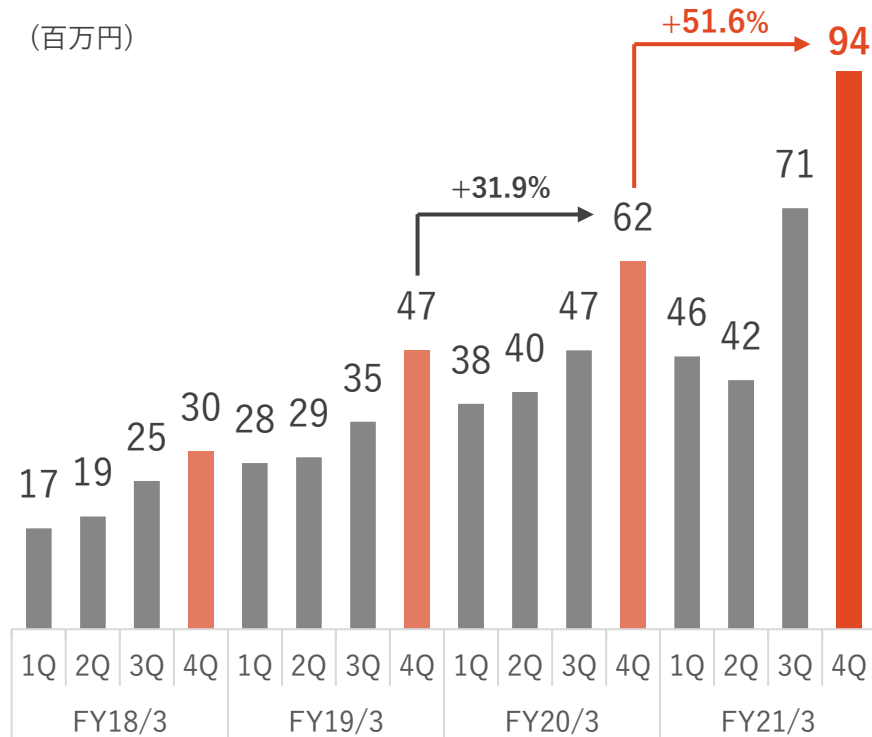
えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

ULURU

- ・卒園アルバムの販売もあり、売上高は**前年同期比+51.6%**。EBITDA赤字幅も縮小
- ・4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

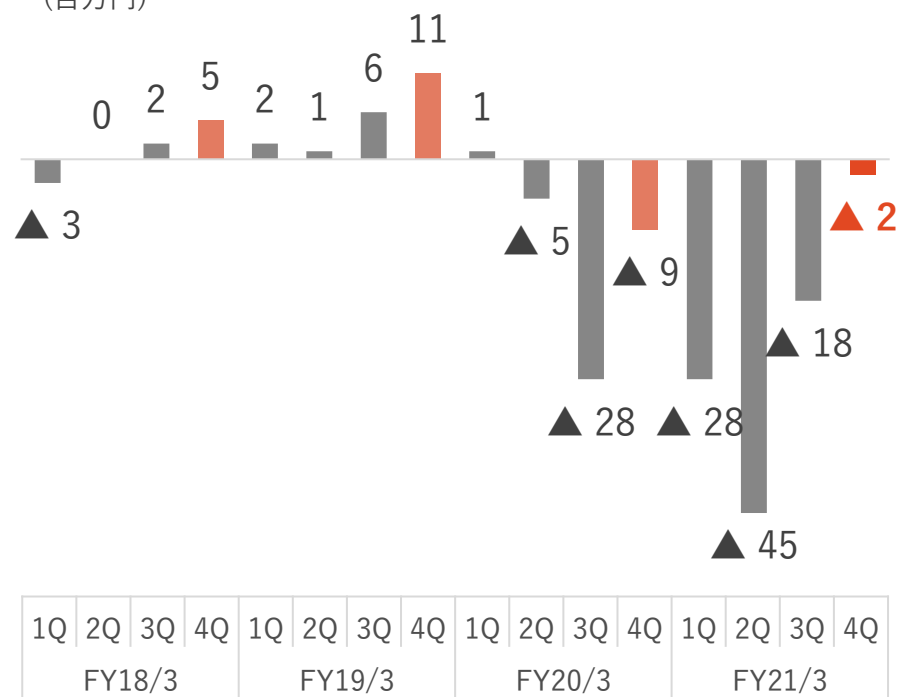
売上高

(百万円)



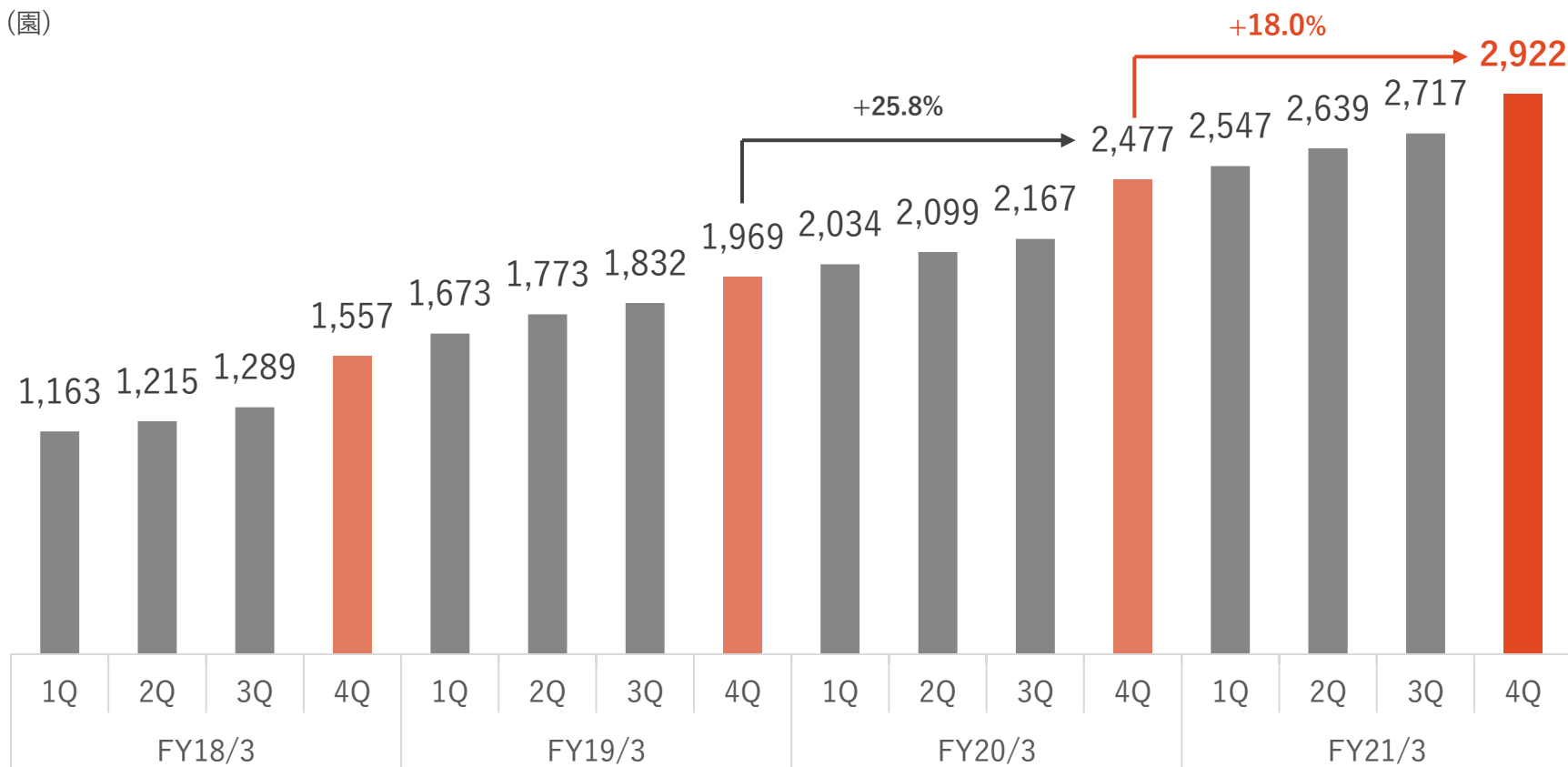
EBITDA

(百万円)



- 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対面営業活動が制限されたものの、電話・メール・ビデオ会議システムを活用しながら着実に契約を増やし、**前年同期比+18.0%**

(園)



※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

- 2021年3月3日より、新たに通知ツールとして「LINE」の利用が可能に
- 「なかなかメールをチェックする時間がない」「写真の買い忘れ、支払い忘れを見落としてしまう」などの保護者さまの悩みを解決

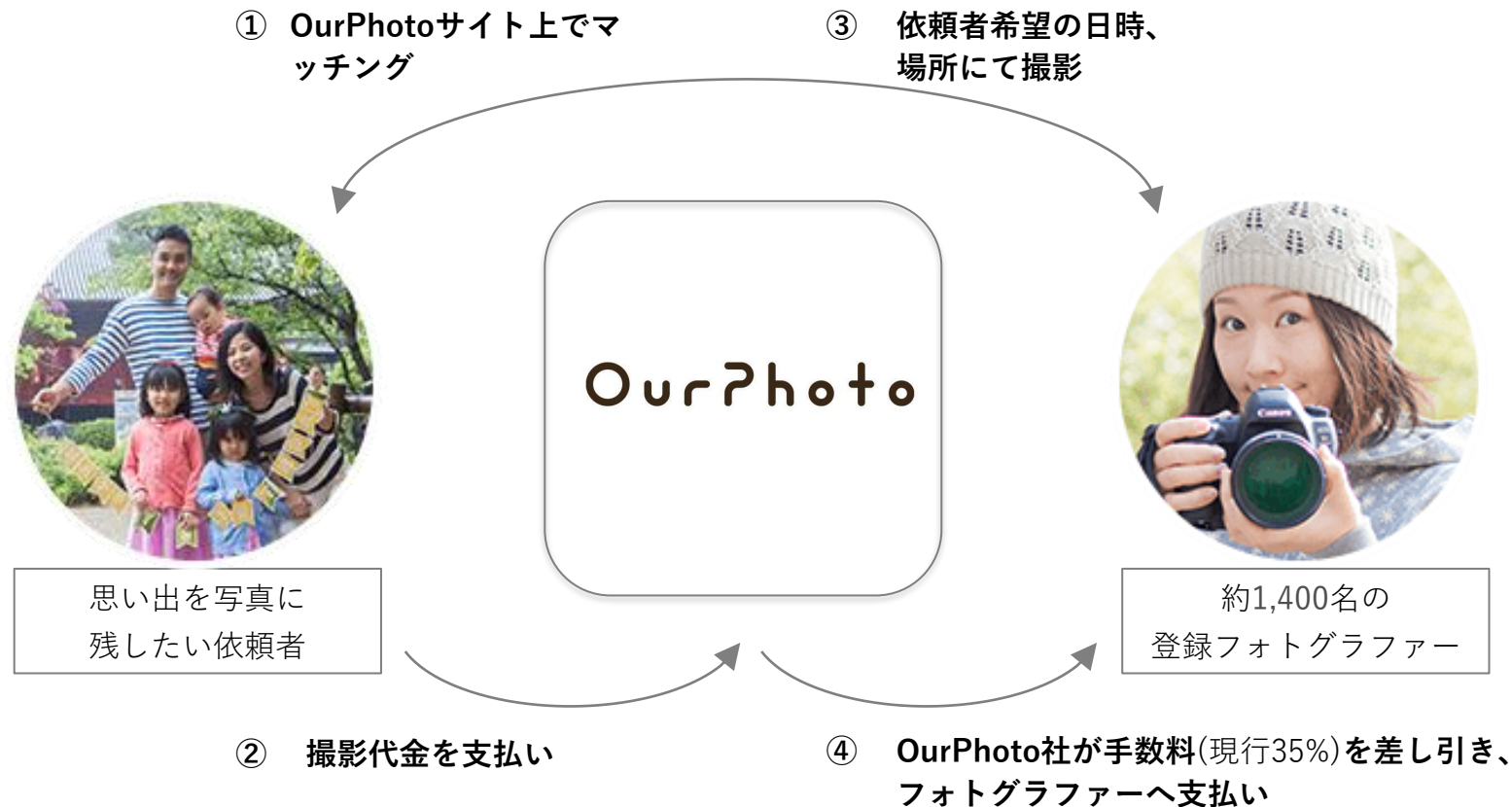


- 2021年4月22日、1年に1回イヤーブックや行事ごとの思い出をまとめたフォトブックを園にて簡単に制作できる「フォトブック」機能をリリース
- 「購入したままアルバムにするのは手間」「買ったまま写真を放置してしまう」という保護者のニーズを満たし、幼稚園・保育園の制作負担も軽減



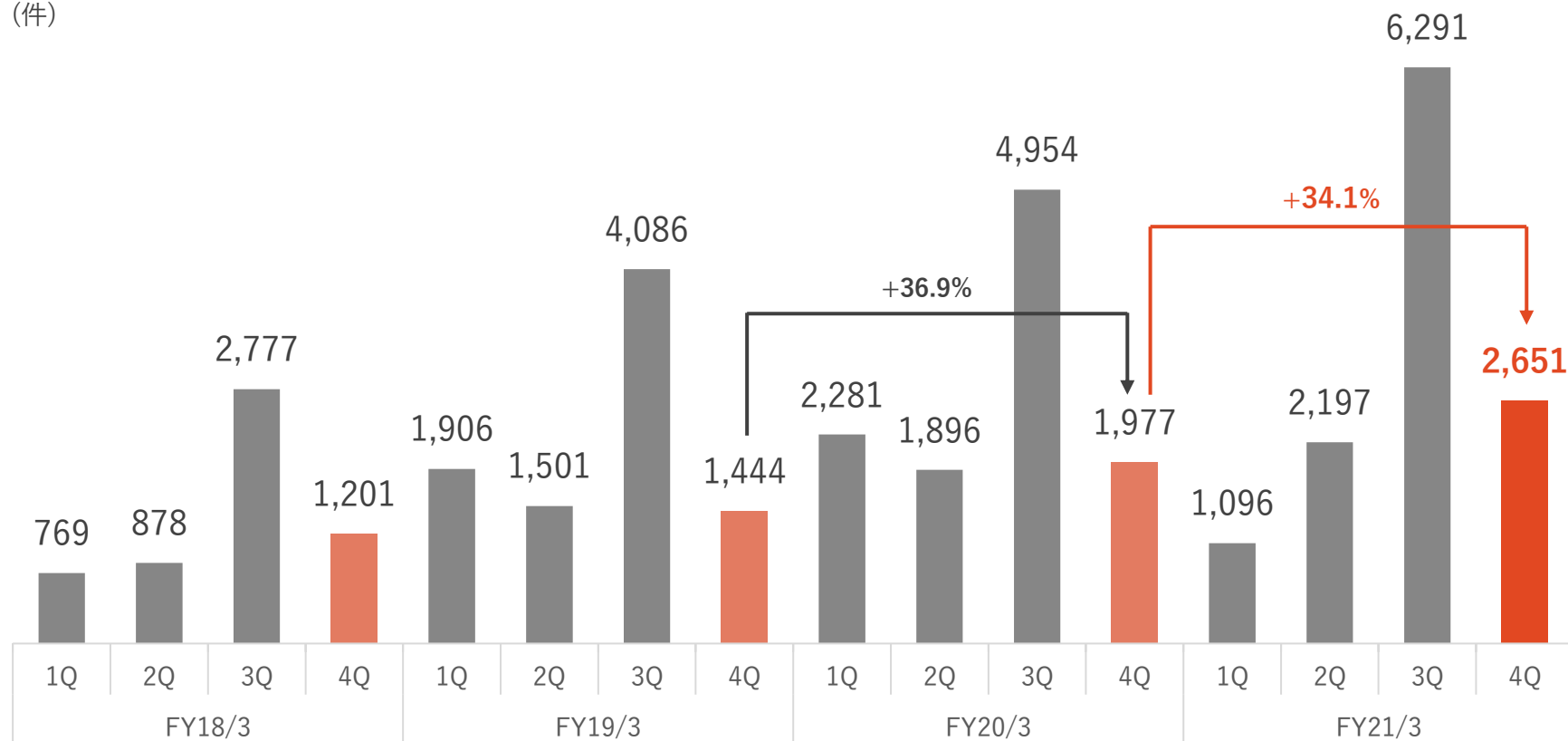
OurPhoto

- 2020年12月に出張撮影マッチングサービス「OurPhoto」を運営するOurPhoto株式会社の全株式を取得
- 思い出を写真に残したい依頼者と約1,400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



- ・季節性があるため、四半期ごとで波はあるものの、撮影件数は成長基調で推移し、**前年同期比+34.1%**

(件)

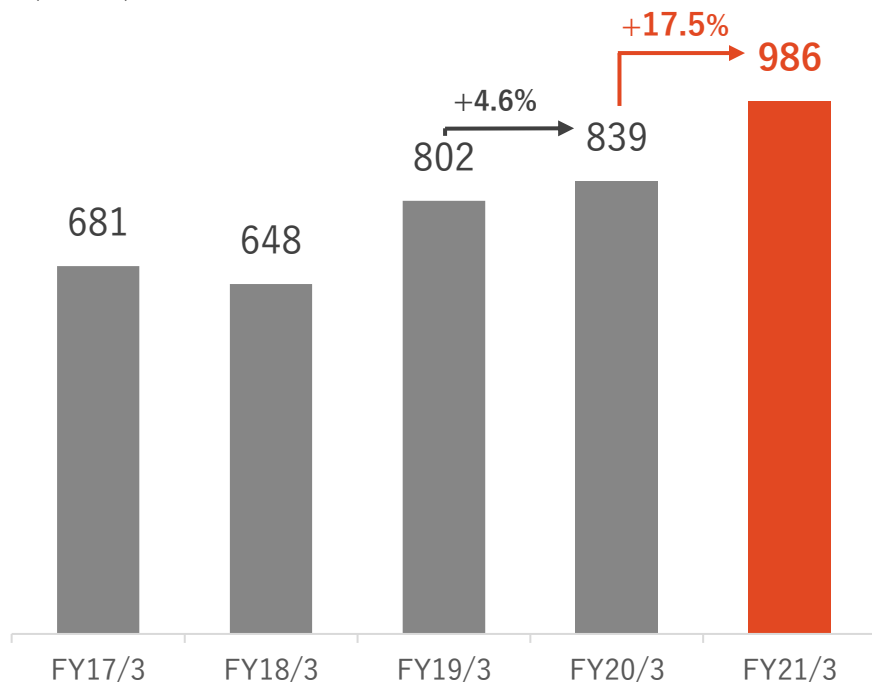


ULURU
B P O

- ・テレワーク浸透に伴うスキャン案件の増加により、売上高は過去最高を更新し、**前期比+17.5%**
- ・徳島第一・第二センターの安定稼働が進んだことにより、EBITDAも過去最高を更新し、**前期比+150.9%**

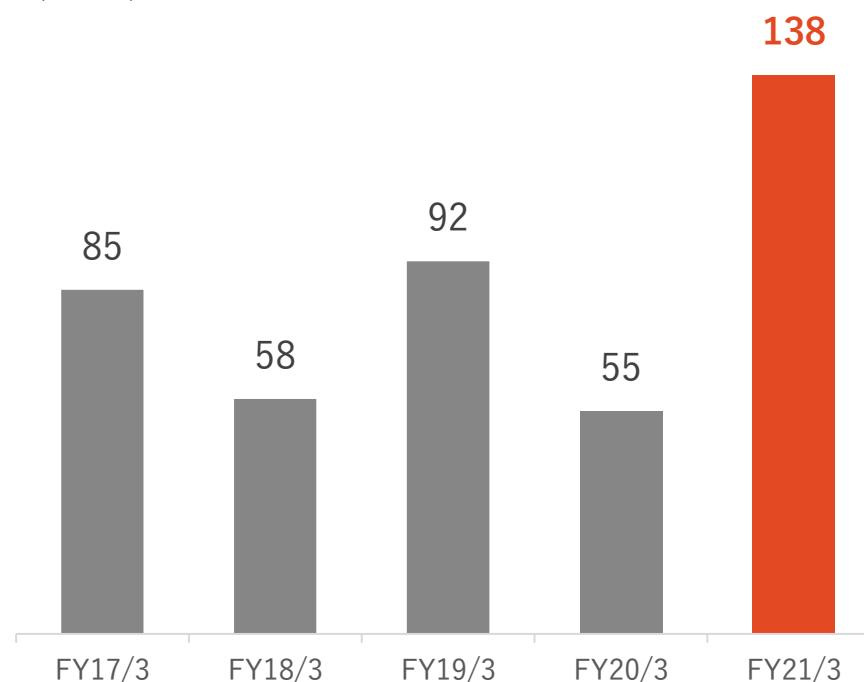
売上高

(百万円)



EBITDA

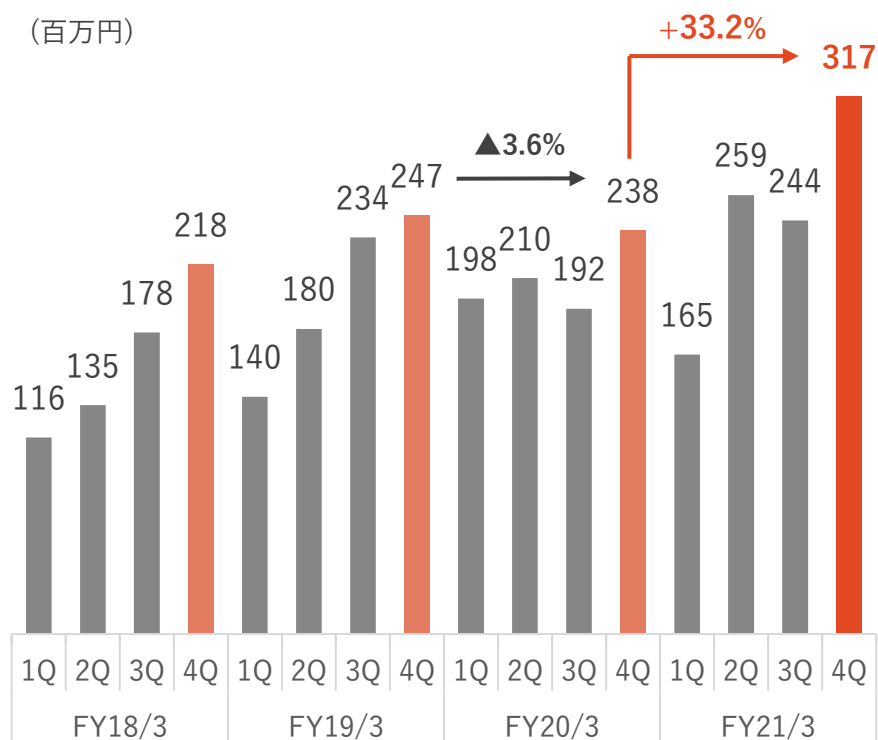
(百万円)



- ・四半期でも売上高は過去最高を更新し、**前年同期比+33.2%**
- ・EBITDAも過去最高を更新

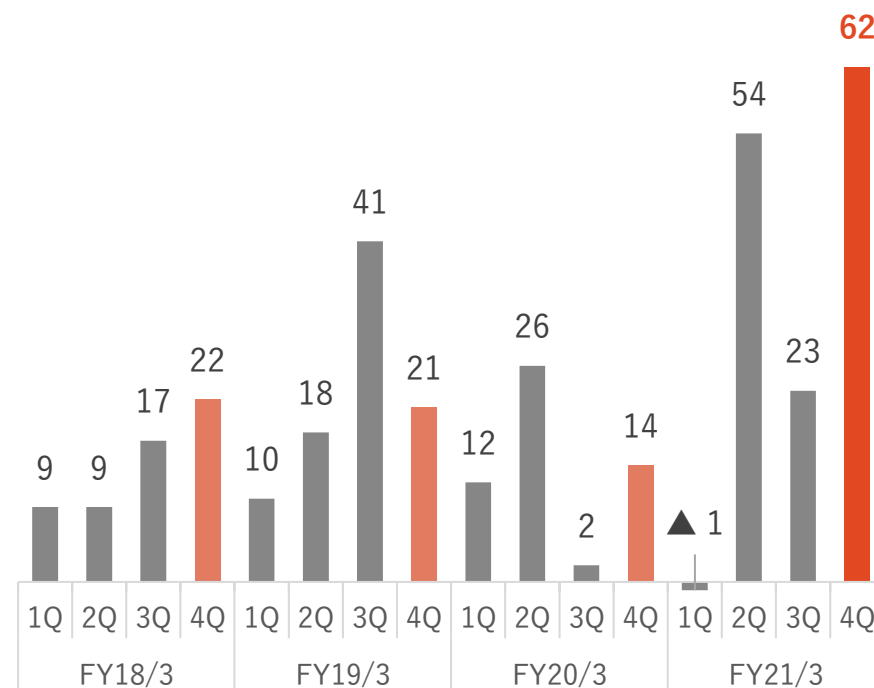
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



- 2021年4月23日、「AI-OCR」×「人力」を活用し、帳票設定やスキャン画像をアップロード頂くだけで自動でデータ入力ができるサービス「eas(イース/Entry Automation System)」を先行販売
- 企業における情報の電子化によるDX推進はもちろん、革新的なスピード・コスト・高クオリティなデータ入力業務を実施することが可能に

**AIと人のチカラで
高品質にデータ化**

「AI-OCR」×「人のチカラ」の組み合わせにより、
高速かつ高品質にデータ化を行う「次世代の入力サービス」です。

ULURU

- ・行政の効率化・働く機会の提供・女性の活躍の躍進といった、社会課題の解決に向けた取り組みを実施
- ・女性管理職比率は増加傾向

取組例：「女子塾」



女性の活躍を推進するため、執行役員の野坂枝美(写真右)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>

ベスト社会貢献賞受賞



データ活用形 ASP・SaaS 部門

ベスト社会貢献賞

入札情報速報サービス
NJSS
エヌジェス

2020年11月、入札情報速報サービスNJSSが「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020」の「データ活用形 ASP・SaaS部門」においてベスト社会貢献賞を受賞。

<https://www.aspicjapan.org/event/award/14/index.html>

4 今後の方向性

中期経営計画(FY20/3～FY24/3)の進捗

ULURU

- ・全事業において、当初計画を上回る勢いで順調に進捗

事業	評価	2年目(FY21/3)			詳細
			実績	当初計画	
全社	◎	売上高	32億円	-	売上高は、3年目の計画33億円を 1年前倒しで達成 する勢いで成長。投資を加速させながらも、EBITDAは黒字着地に成功。
		EBITDA	1.8億円	±0億円	
NJSS	◎	売上高	16億円	14億円	営業プロセスの最適化により、有料契約件数・ARPU、解約率が大きく改善。2022年3月期上期に予定しているプロダクトリニューアルに向けて着々進行。
		EBITDA	7.4億円	6.5億円	
えんフォト + fondesk	◎	売上高	5.3億円	-	えんフォトは、コロナ禍で営業活動が制限されるも、契約園数を順調に拡大。fondeskは、テレワークの急速な普及に伴い、急拡大。
		EBITDA	▲1.5億円	-	
BPO	◎	売上高	9.8億円	-	2020年4月に徳島第2センターを開設。メイン業務であるスキャン業務の受注能力拡大と効率化により利益率が改善。売上高は3年目の計画9億円を既に超過。
		EBITDA	1.3億円	-	
シュフティ	○	売上高	0.3億円	-	人員を減らしながらも、売上高を維持。シュフティ単体での成長は狙わず、CGSのためのプラットフォームとして位置付け。
		EBITDA	▲0.7億円	-	

- 売上高成長の加速化と中期経営計画5年目となる2024年3月期のEBITDA目標1,500 百万円達成の両立を実現するため、2022年3月期は成長投資を加速させることから、増収・赤字となる見通し

単位: 百万円	FY22/3 業績予想	FY21/3	前期比
売上高	3,900	3,219	+21.2%
EBITDA	▲250	185	-
営業利益	▲340	135	-
経常利益	▲340	148	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲380	42	-

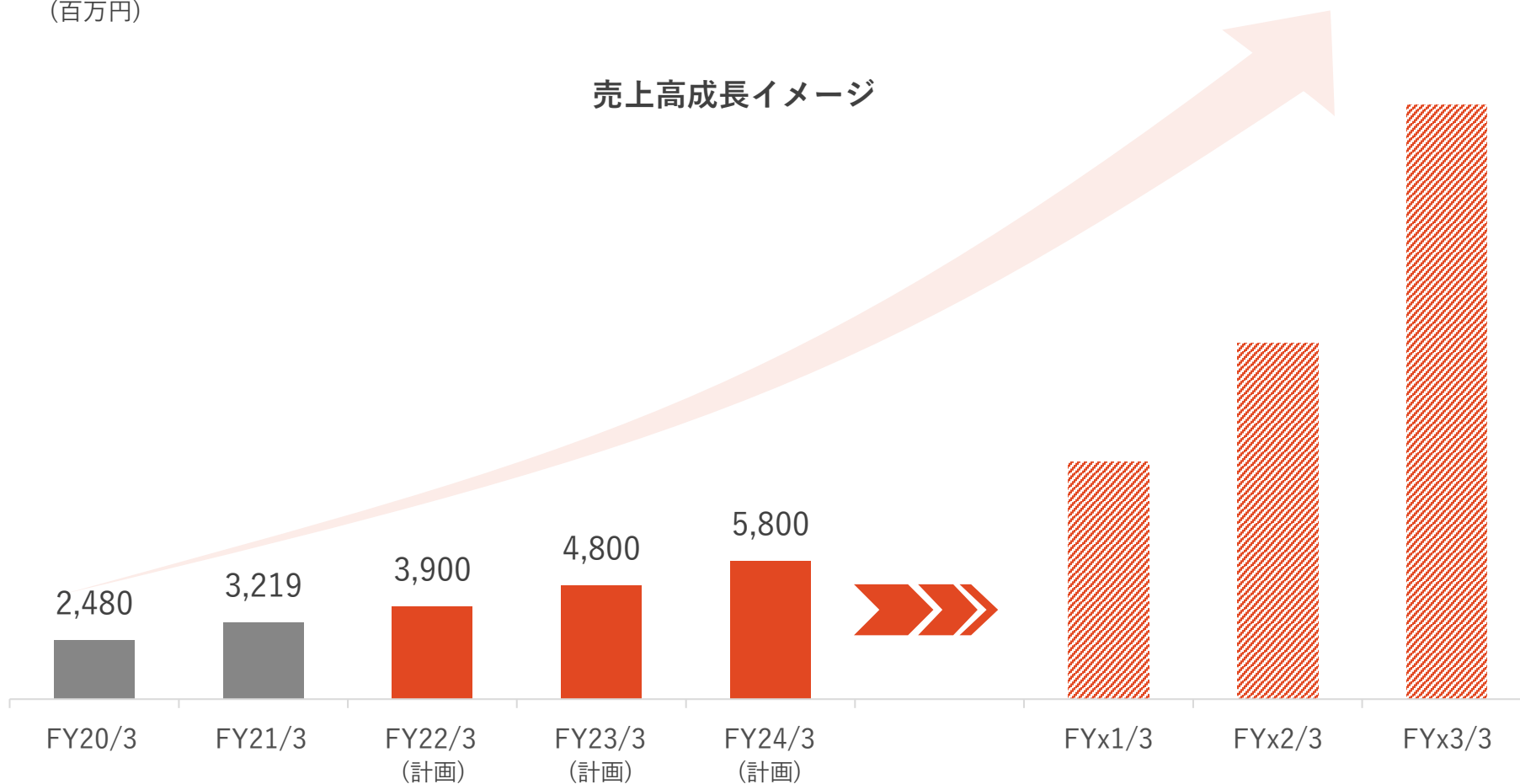
- ・売上高は、当初5年目に計画していた48億円を**1年前倒しで達成**し、2024年3月期は58億円(当初計画比**+20.9%**)、5カ年のCAGR(年平均成長率)は16%から**21%**へ
- ・大きく結果を出すことができた2021年3月期までの投資を成長投資として継続。人件費を増加させる他、2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費や広告宣伝費等をさらに追加で投下。売上高成長を加速させ、当初計画である2024年3月期EBITDA15億円の達成確度をより高める

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	23億円	-	33億円	-	48億円
EBITDA	▲3億円	±0	4億円	-	15億円
EBITDA率	-	-	12%	-	32%
従業員数 (期末時点)	177名	-	-	-	196名
					
実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	24億円	32億円	39億円	48億円	58億円
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	6%	-	1%	25%
従業員数 (期末時点)	192名	222名	-	-	265名

- ・当初計画以上の投資を2022年3月期と2023年3月期に重点的に実行することで、売上高成長を加速させ、中長期的な成長を目指す

(百万円)

売上高成長イメージ



- 成長戦略に基づいて、セールス部門・カスタマーサクセス部門・エンジニア部門の人員を強化する他、2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費や広告宣伝費を大きく投下
- 成長投資により、売上高の成長を加速化

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	12億円	14億円	17億円	19億円	21.5億円
EBITDA	3億円	6.5億円	9億円	11億円	13.5億円
EBITDA率	25%	46%	54%	60%	63%

従業員数 (期末時点)	61名	-	-	-	54名
----------------	-----	---	---	---	-----



実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	13億円	16億円	19億円	23億円	27億円
EBITDA	4.2億円	7.4億円	5.5億円	7億円	13.5億円
EBITDA率	32%	45%	-	-	50%

従業員数 (期末時点)	66名	74名	-	-	106名
----------------	-----	-----	---	---	------

中期経営計画の修正 | fondesk・えんフォト・OurPhoto ULURU

- ・想定以上に成長した「fondesk」を大幅上方修正し、2020年12月に加わった「OurPhoto」分を上乗せ
- ・特にえんフォト・OurPhotoにおいて2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費を投下するなどし、売上高の成長を加速化

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	2億円	-	6億円	-	13億円
EBITDA	▲1億円	-	±0億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	39%
従業員数 (期末時点)	21名	-	-	-	31名
▼					
実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	2.3億円	5.4億円	8億円	-	18億円
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲3.5億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
従業員数 (期末時点)	22名	31名	-	-	40名

- 引き続き営業体制及び施工体制の見直しにより利益率改善を図りつつ、SaaS型データ自動化サービス「eas」関連の大口案件の受注を目指し、一層の売上拡大を狙う

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8億円	-	9億円	-	12億円
EBITDA	1億円	-	1.5億円	-	3億円
EBITDA率	10%	-	16%	-	23%
従業員数 (期末時点)	54名	-	-	-	70名



実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8.3億円	9.8億円	11億円	-	13億円
EBITDA	0.5億円	1.3億円	1億円	-	3億円
EBITDA率	7%	14%	9%	-	23%
従業員数 (期末時点)	68名	87名	-	-	79名

“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。

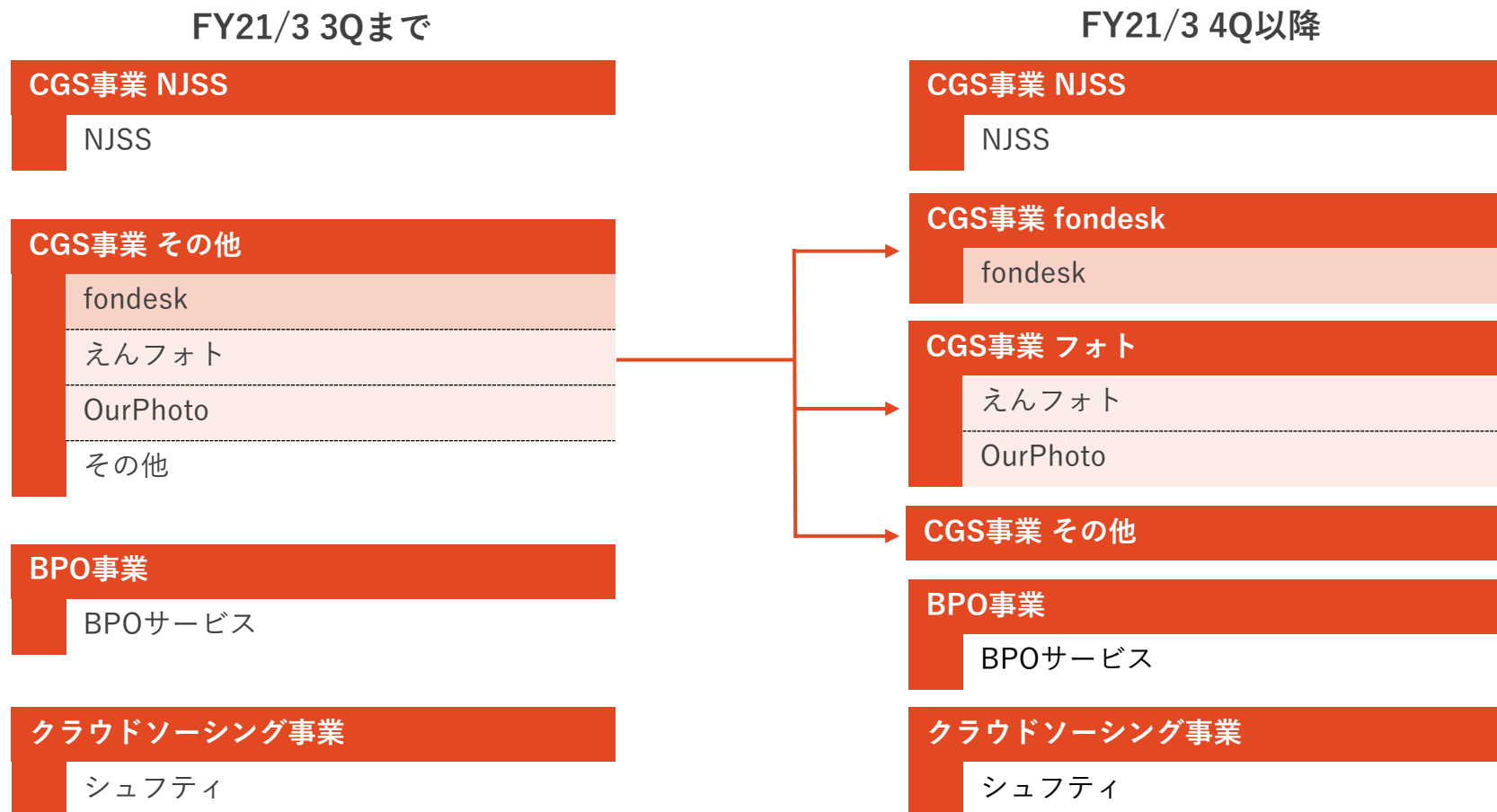
5 Appendix

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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	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。

- 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



- 「えんフォト」「fondesk」が事業拡大により、決算における重要性が増してきたことから、2021年3月期4Qより事業セグメントを4区分から6区分へと変更



- 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。
高い粗利率を誇る(粗利率：2020年3月期 90.0% 2021年3月期 91.3%)。

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

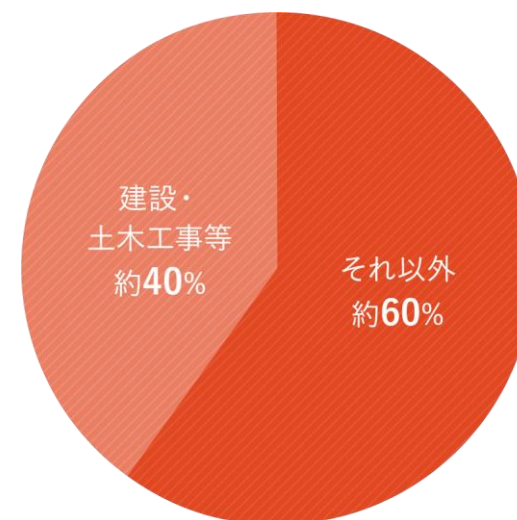
- ・ 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- ・ **6割超が中小企業**との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

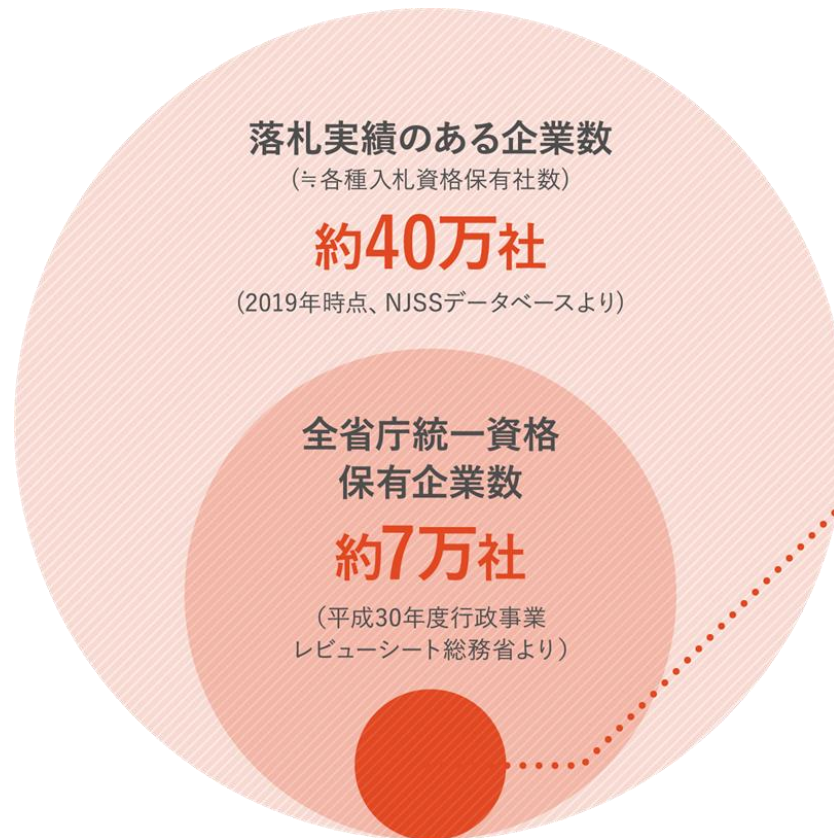
業種の比率

- ・ 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有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約1%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約6%であり、ポテンシャルは十分



NJSS有料契約件数

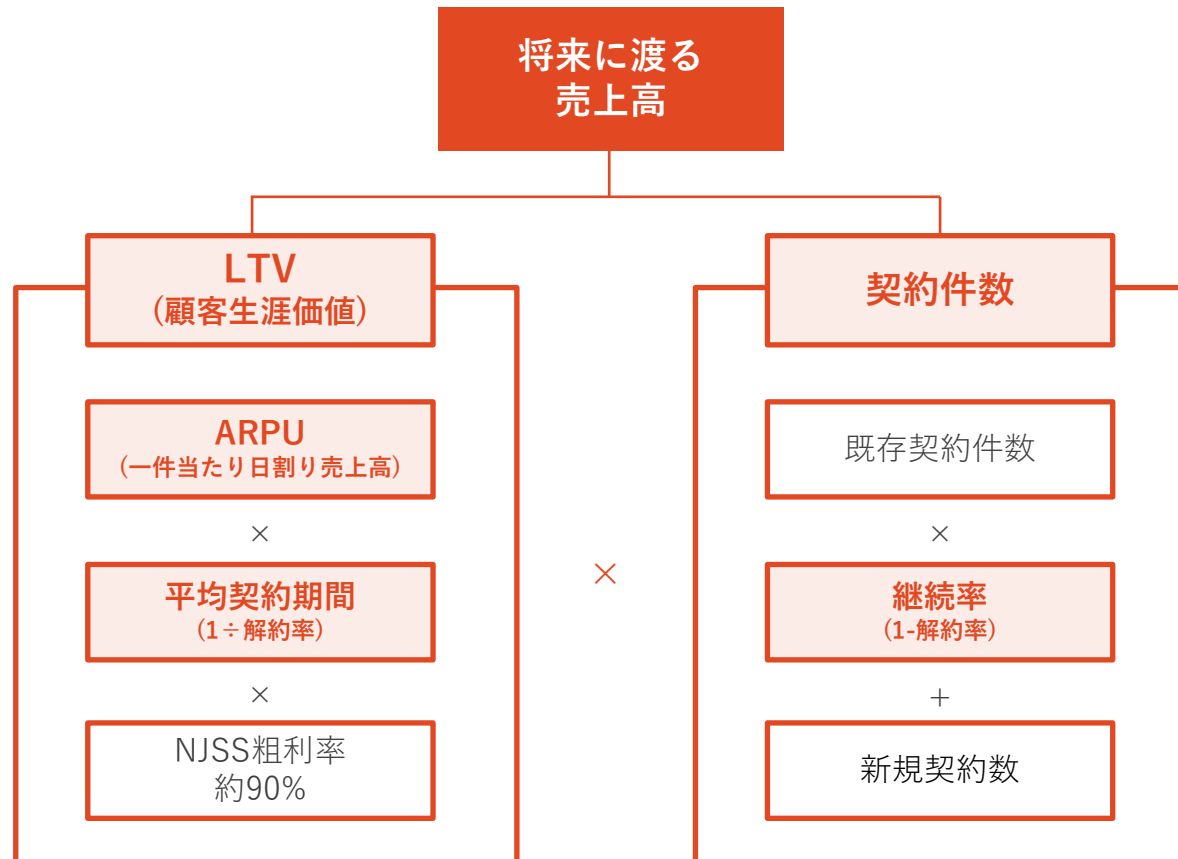
3,960件

(2021年3月末時点)

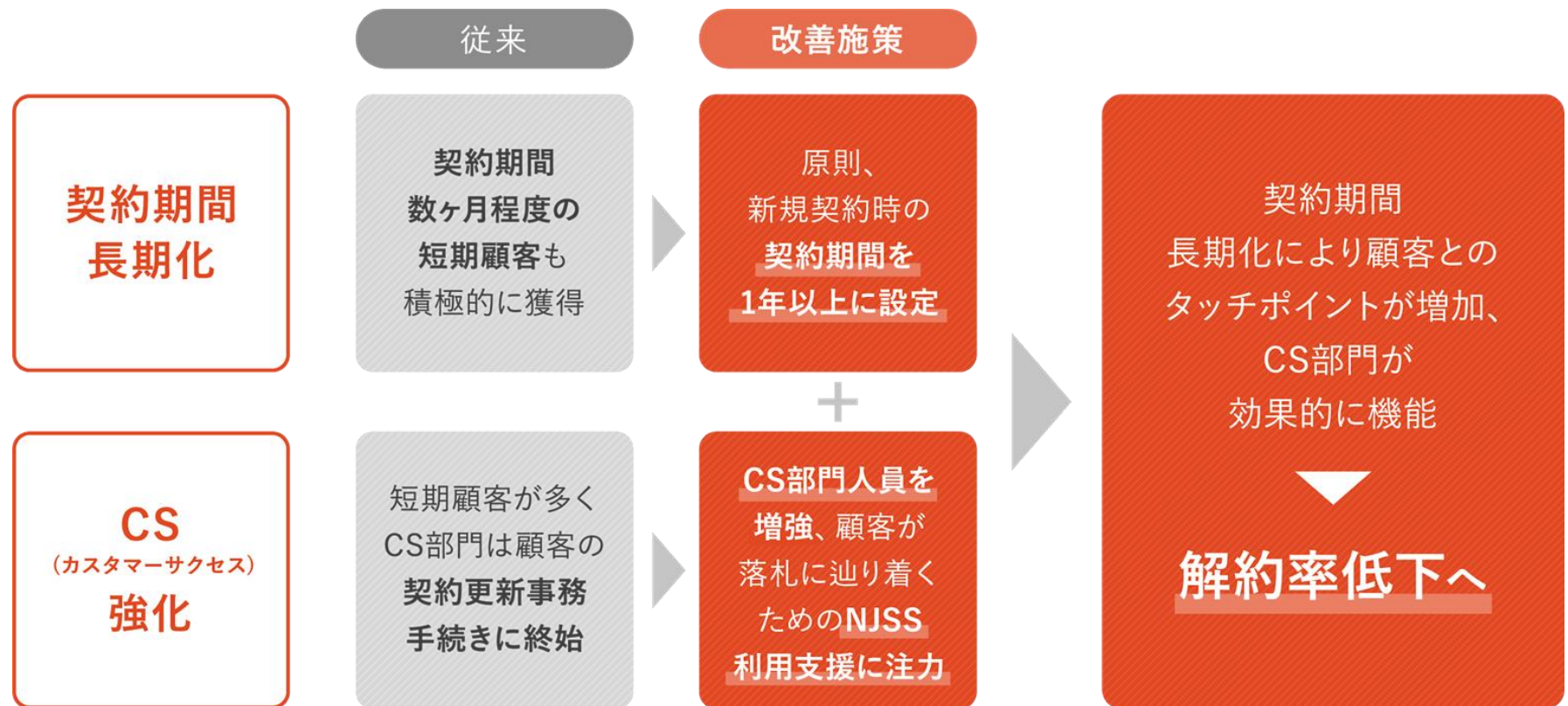
TAMの検討においては、新たに入札市場に参入する**入札参加資格未保有の企業もターゲット**であり、**数十倍の有料契約件数 拡大余地あり**

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

- ARPUを上げつつ、解約率を下げることで、LTVを最大化し、契約件数を積み重ねて、将来に渡る売上高を拡大
- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を行い、更なる成長へ



- ・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



- ・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、2022年3月期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



- ・「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

1 電話対応

お電話ありがとうございます
株式会社うるるです

制作部の佐藤様はいますか？

あいにく佐藤は不在ですので
折返しご連絡差し上げます

お名前・お電話番号・ご用件
をうかがえますか？



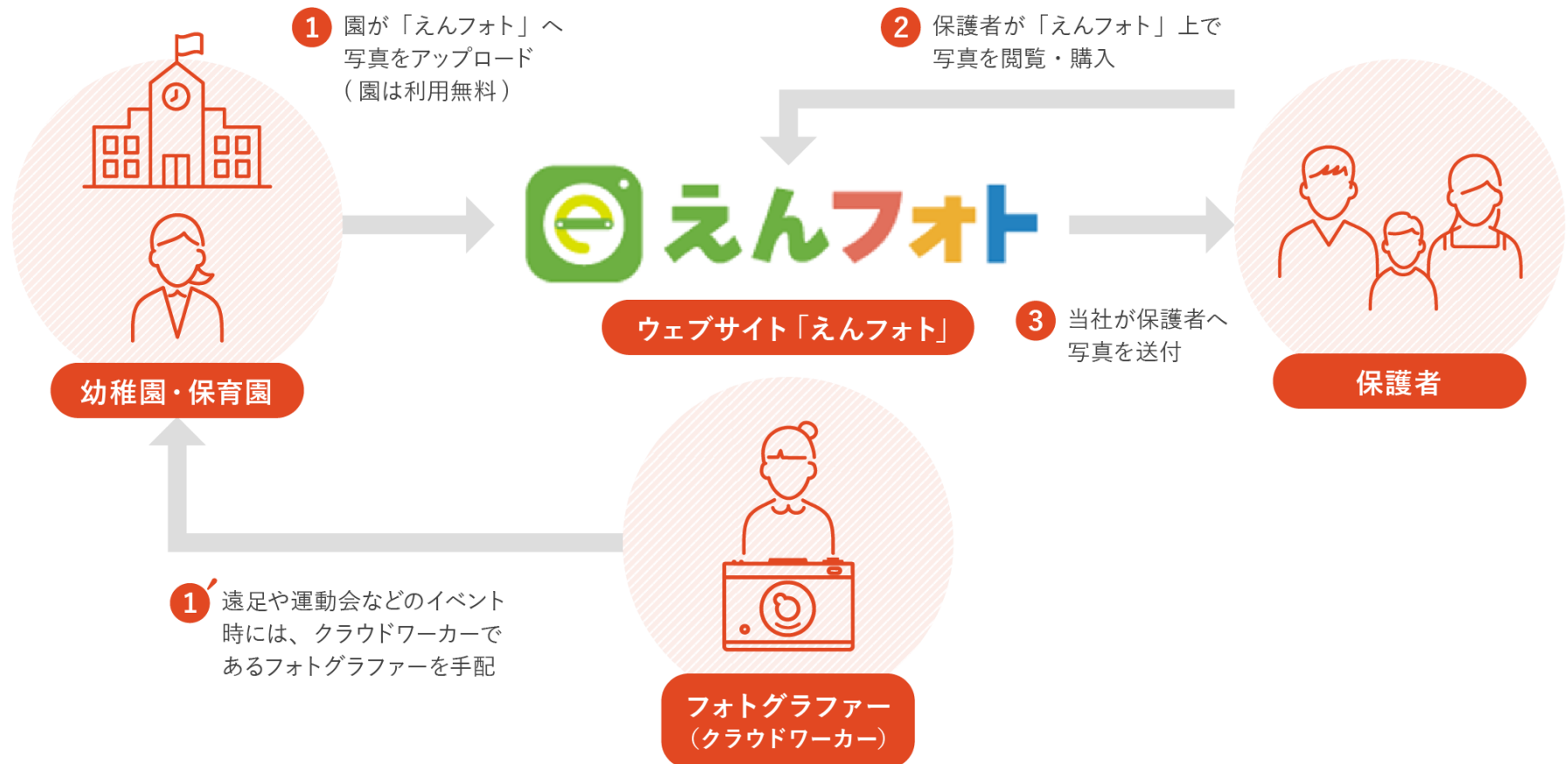
2 受電報告

 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

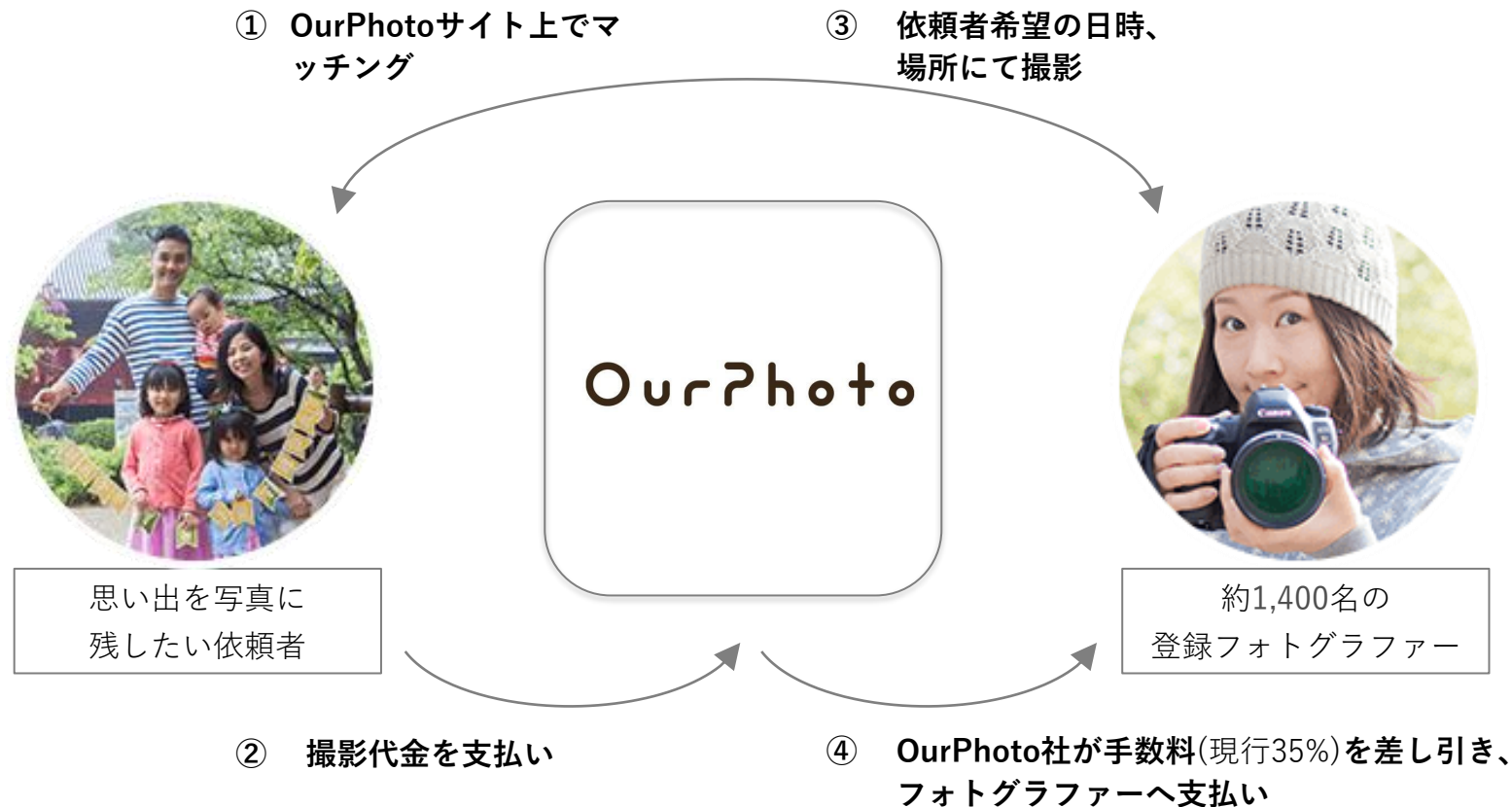
fondeskオペレーターです
以下内容のお電話がありました
ご確認ください

入電時間：2018-10-22 15:05:27
お名前：△△社 すずき様
電話番号：090-xxxx-xxxx
ご用件：制作部のさとう様に入電
折返し：必要

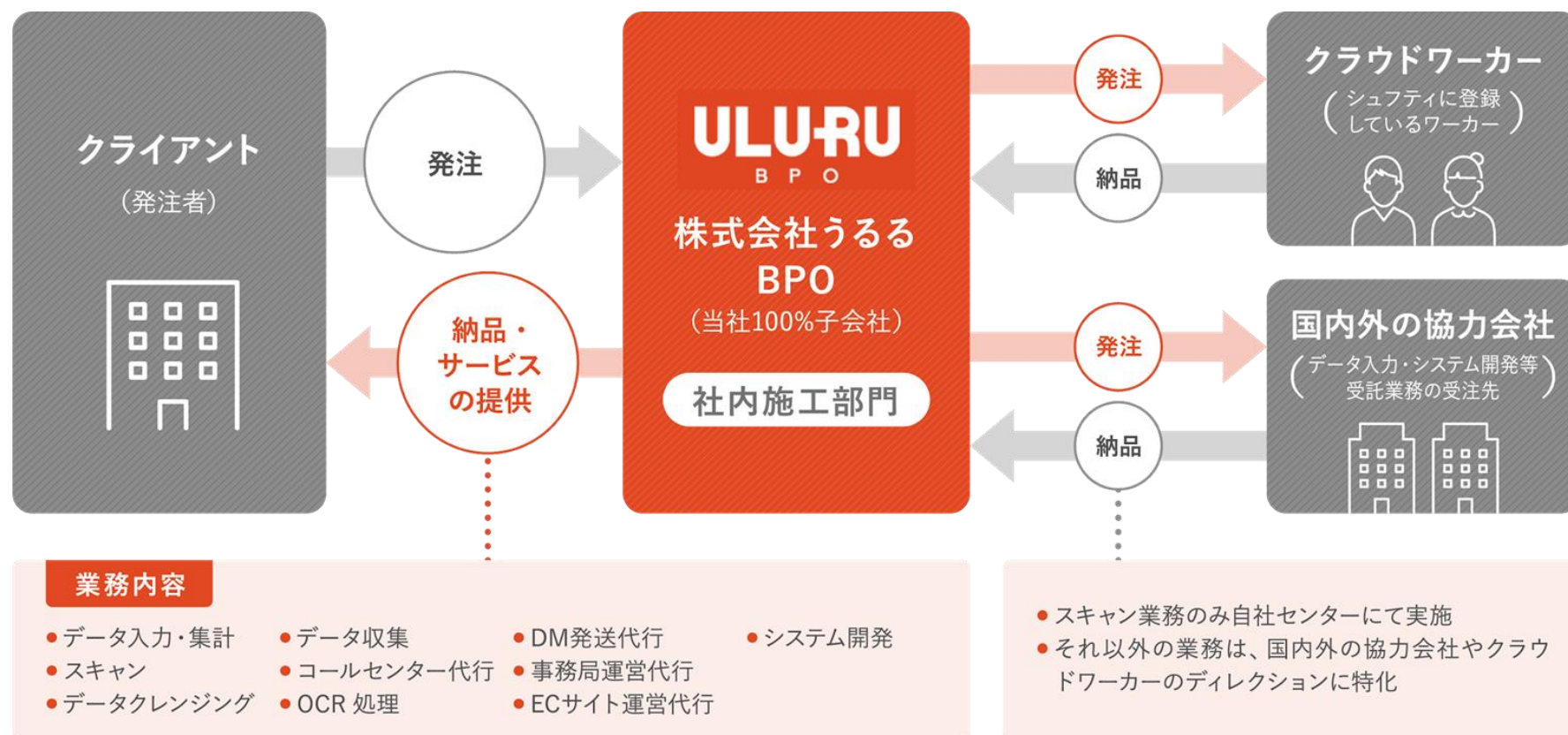
- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- ・出張撮影マッチングサービス
- ・思い出を写真に残したい依頼者と約1,400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



- ・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



- ・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
- ・48万人超のクラウドワーカー登録を有する(2021年3月末時点)



(百万円)	FY21/3	FY20/3	前期比
売上高	3,219	2,480	+29.8%
売上原価	976	812	+20.2%
売上総利益	2,243	1,667	+34.6%
販管費	2,108	1,857	+13.5%
販管费率	65.5%	74.9%	-
EBITDA	185	▲152	-
EBITDA率	5.8%	-	-
営業利益	135	▲189	-
営業利益率	4.2%	-	-
経常利益	148	▲190	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	▲207	-
期末従業員数(名)	222	192	+15.6%

セグメント情報(通期・連結)

ULURU

百万円	NJSS	フォト	fondesk	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)
売上高	1,645	267	280	9	986	30	-
EBITDA	747	▲ 105	▲ 57	1	138	▲ 70	▲ 468
EBITDA率	45.5%	-	-	11.7%	14.0%	-	-
セグメント利益	742	▲ 114	▲ 58	1	111	▲ 70	▲ 476
利益率	45.1%	-	-	11.7%	11.3%	-	-
FY21/3 期末従業員数(名)	74	21	10	-	87	6	24
FY20/3 期末従業員数(名)	66	15	7	-	68	14	22

BS (通期・連結)

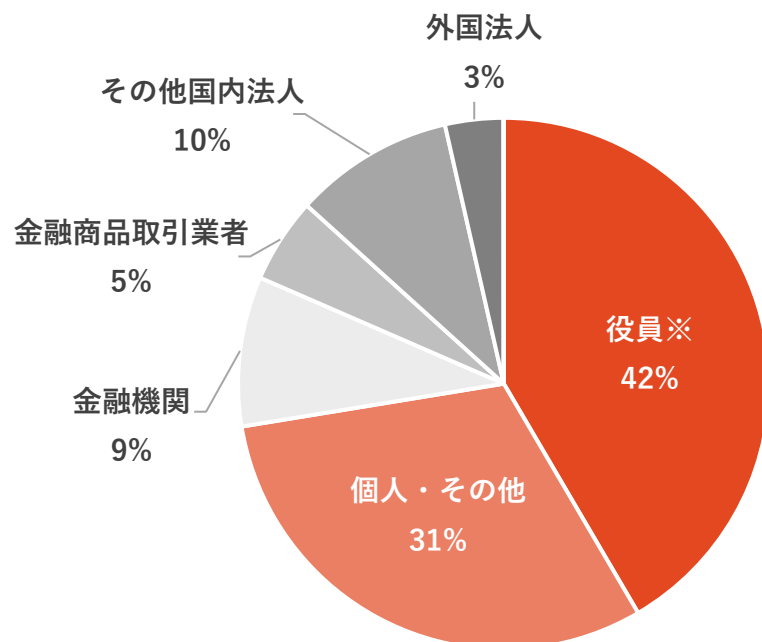
ULURU

(百万円)	FY21/3	FY20/3	前期比	FY21/3 3Q	前四半期比
流動資産	3,686	3,287	+12.1%	3,451	+6.8%
うち、現預金	3,291	2,890	+13.9%	3,093	+6.4%
固定資産	512	324	+58.0%	517	▲1.0%
有形固定資産	152	163	▲6.7%	148	+2.7%
無形固定資産	248	27	+818.5%	254	▲2.4%
投資その他の資産	111	133	▲16.5%	115	▲3.5%
資産合計	4,198	3,612	+16.2%	3,969	+5.8%
流動負債	1,893	1,325	+42.9%	1,645	+15.1%
うち、前受金	977	691	+41.4%	919	+6.3%
うち、借入金	42	40	+5.0%	80	▲47.5%
固定負債	96	132	▲27.3%	107	▲10.3%
うち、借入金	80	119	▲32.8%	91	▲12.1%
負債合計	1,990	1,458	+36.5%	1,753	+13.5%
純資産合計	2,208	2,154	+2.5%	2,215	▲0.3%
負債・純資産合計	4,198	3,612	+16.2%	3,969	+5.8%
自己資本比率	52.6%	59.6%	-	55.8%	-
ネットキャッシュ	3,168	2,730	+16.1%	2,921	+8.5%

■株主数等(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数	11,199,200株
発行済株式数	3,425,500株
株主数	1,123名

■株主構成(2021年3月31日現在)



※星 知也の資産管理会社含む

■大株主(2021年3月31日現在)

順位	株主名	所有株式(株)	持株比率(%)
1位	星 知也	645,200	18.83
2位	株式会社エアーズロック (代表取締役社長 星 知也)	330,000	9.63
3位	光通信株式会社	303,000	8.84
4位	桶山 雄平	214,300	6.25
5位	引字 圭祐	175,900	5.13
6位	五味 大輔	170,000	4.96
7位	鈴木 尚	114,300	3.33
8位	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	103,700	3.02
9位	長屋 洋介	99,500	2.90
10位	株式会社SBI証券	96,605	2.82

公募価格	3,000円
初値	3,330円(2017年3月16日)
上場来高値	5,600円(2017年6月1日)
上場来安値	917円(2020年3月23日)

	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3
PSR	6.5	4.4	2.9	1.5	4.1
PER	46.4	29.4	26.0	-	317.8

※決算日の株価を用いて算出

■株価(2017年3月16日～2021年4月30日)



本資料の端数処理につきましては、切り捨て(%表示の場合は四捨五入)を原則としております。

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。

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