

# ULURU

## 2019年3月期 決算説明資料

2019年5月14日  
株式会社うるる  
証券コード：3979

**1 エグゼクティブサマリー**

---

**2 連結業績ハイライト**

---

**3 トピックス**

---

**4 Appendix**

---

1

# エグゼクティブサマリー

---

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	YoY	19/3期 期首予想	期首予想比
売上高	1,906	<b>2,243</b>	<b>18%</b>	2,137	<b>5%</b>
NJSS	1,092	<b>1,222</b>	<b>12%</b>	1,221	<b>0%</b>
CGSその他	129	<b>183</b>	<b>42%</b>	179	<b>2%</b>
BPO	648	<b>802</b>	<b>24%</b>	699	<b>15%</b>
クラウドソーシング	35	<b>35</b>	<b>-1%</b>	36	<b>-3%</b>
EBITDA	407	<b>451</b>	<b>11%</b>	-	-
EBITDA率	21%	<b>20%</b>	-	-	-
営業利益	390	<b>429</b>	<b>10%</b>	376	<b>14%</b>
利益率	20%	<b>19%</b>	-	18%	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## ● 売上高

- 期首予想比+5%の上振れ
- 主力のNJSSは期首予想通り達成
- BPOが期首予想比+15%と好調

## ● 営業利益

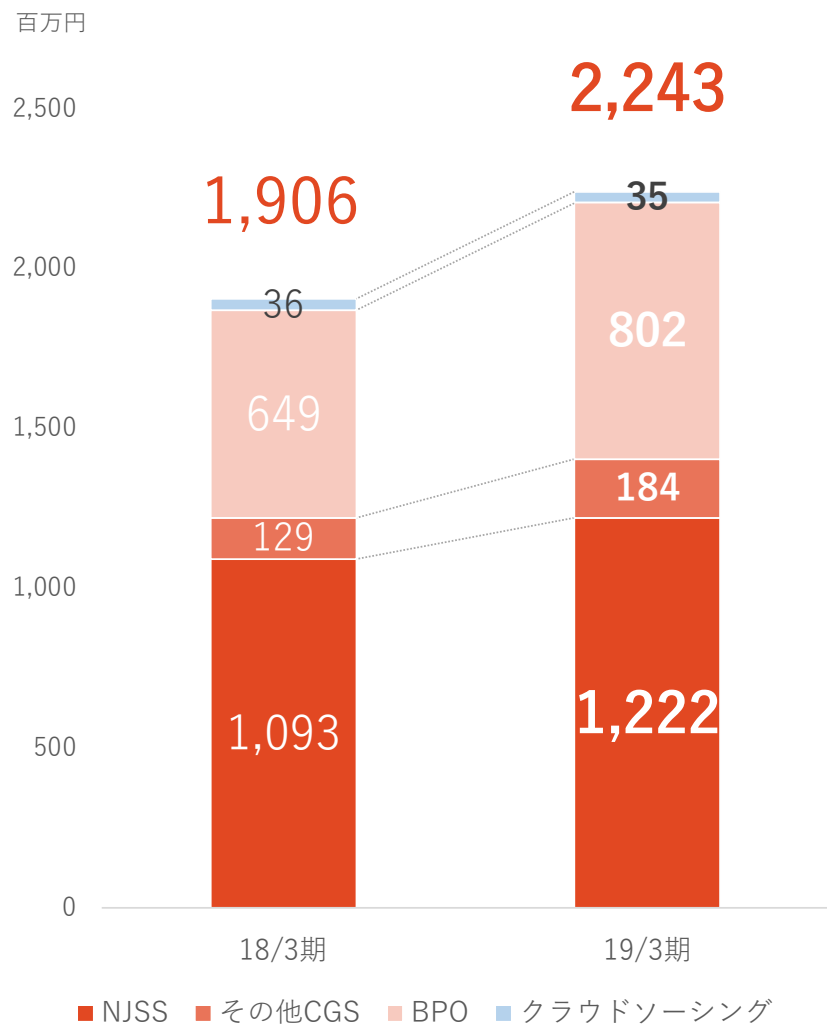
- 期首予想比+14%の上振れ
- 投資(広告宣伝費、人件費及び一時費用)の合計が前期比約200百万円増加も、前期比増益を達成

## 2 連結業績ハイライト

---

# 売上高ハイライト

- 主力のNJSSをはじめ、BPO及び新規事業であるCGSその他が順調に成長

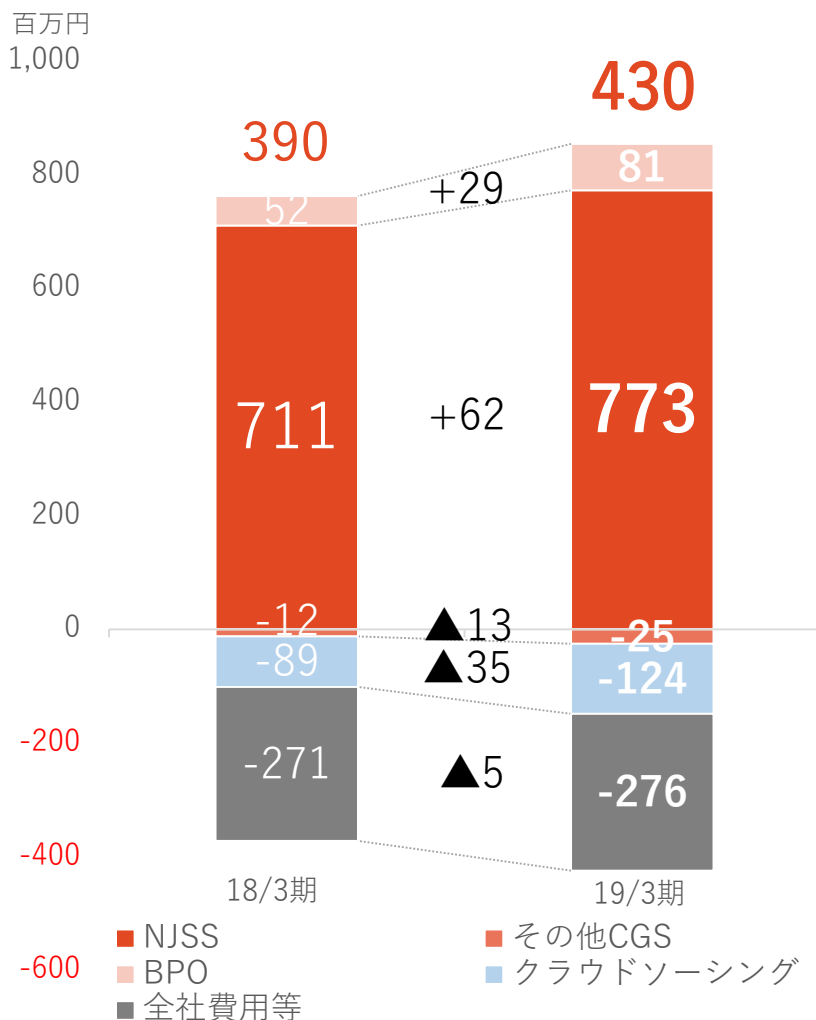


※ 百万円未満は四捨五入

- **全社**
  - 前期比 +337百万円 +18%
- **NJSS**
  - 前期比 +129百万円 +12%
- **CGSその他(えんフォト、fondesk、等)**
  - 前期比 +54百万円 +42%
- **BPO**
  - 前期比 +154百万円 +24%

# 営業利益ハイライト

- 広告宣伝費、人件費及び一時費用(BPO徳島センター開設費用 等)といった投資金額の合計が前期比約200百万円増加も、前期比増益を達成



## ● 全社

- 前期比 +39百万円 +10%  
(投資後も増益を達成)

## ● NJSS

- 前期比 +62百万円 +9%  
(投資後も増益を達成)

## ● CGSその他(えんフォト、fondesk、等)

- 前期比 ▲13百万円  
(えんフォト単体では約20百万円の黒字計上)

## ● BPO

- 前期比 +29百万円 +56%  
(利益率の高いスキャン案件が寄与、投資後も増益を達成)

## ● クラウドソーシング

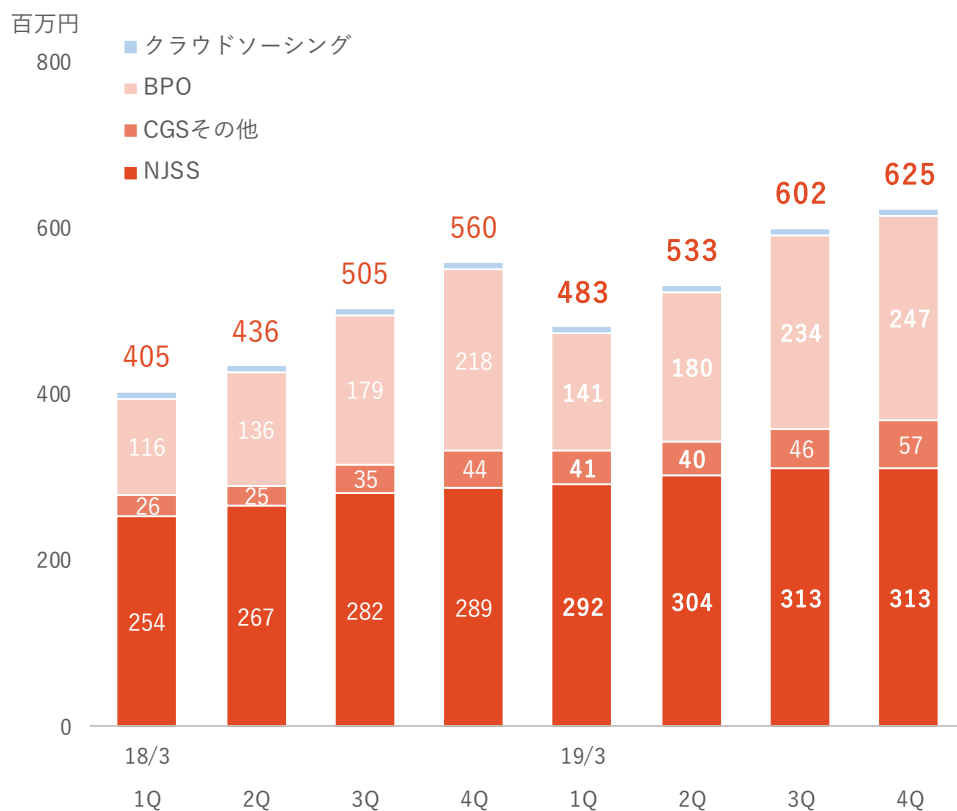
- 前期比 ▲35百万円  
(CGSの基盤としての役割を強化するための人員増による費用増)

## ● 全社費用等

- 前期比 ▲5百万円

※ 百万円未満は四捨五入

## セグメント別売上高推移



※ 百万円未満は四捨五入

### ● NJSS

- ストックビジネスである強みを活かし、安定的に成長

### ● CGSその他(えんフォト、fondesk、等)

- ストックビジネスであるえんフォトが順調に成長

### ● BPO

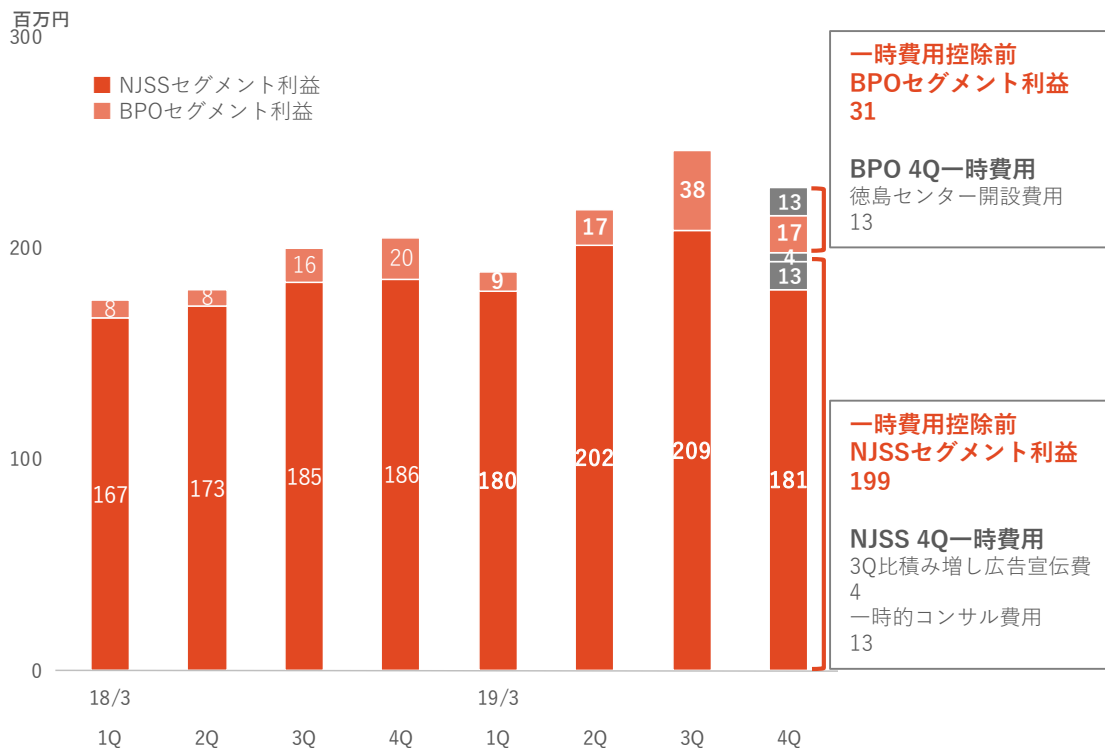
- 契約書等のスキャン案件の伸びにより、順調に成長



# 営業利益QoQ

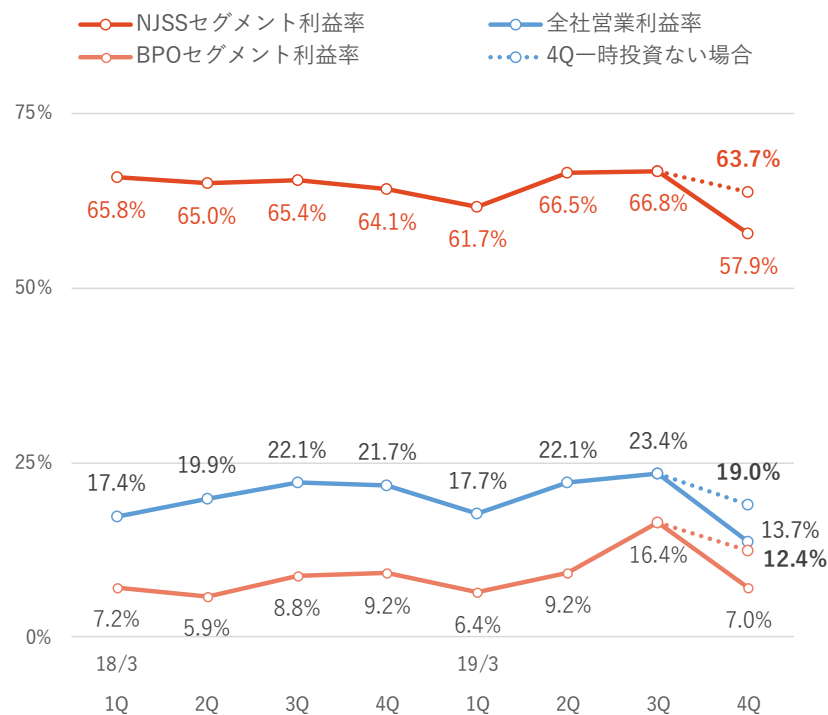
- NJSSが高い利益率をキープし、営業利益成長を牽引
- BPOの利益率は契約書スキャン等の利益率の良い案件が増加し、良化傾向
- 4Qにて各セグメントにおいて投資実施し利益減

## NJSS/BPO セグメント利益推移



※ 百万円未満は四捨五入

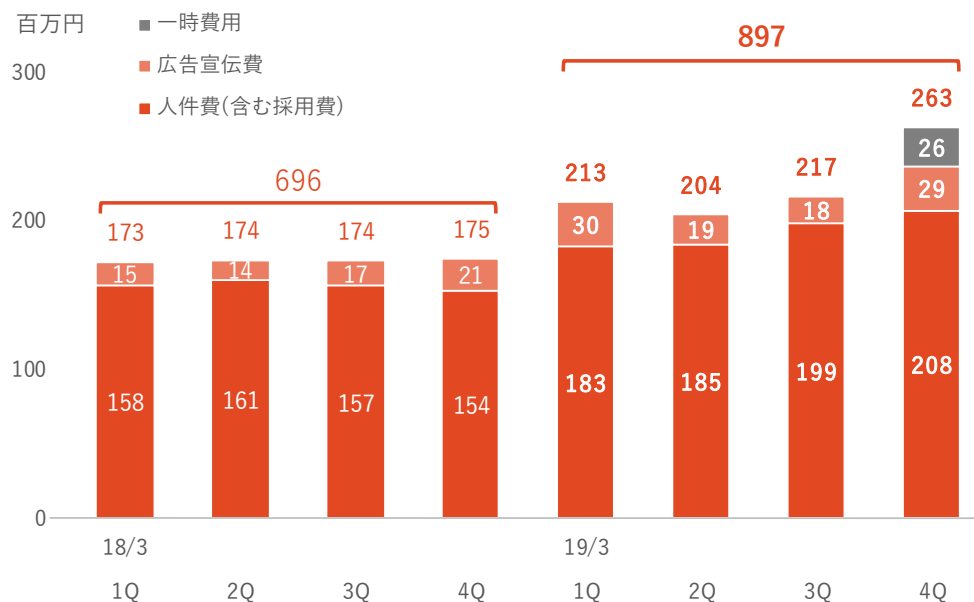
## 利益率推移



# 投資概要

- 将来への投資としての位置付けである広告宣伝費、人件費及び一時費用 (BPO徳島センター開設費用 等)の合計が前期比約200百万円増加

## 投資額推移



※ 百万円未満は四捨五入

## ● 広告宣伝費

- 1Q、4QはNJSSの広告宣伝を強化 (Web広告、展示会等)
- さらに4Qはfondesk(CGSその他)へ投資

## ● 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

## ● 一時費用(2019/3期 4Q)

2020/3期に向けたNJSSに係るコンサル費用及びBPO徳島センターのイニシャルコストが発生

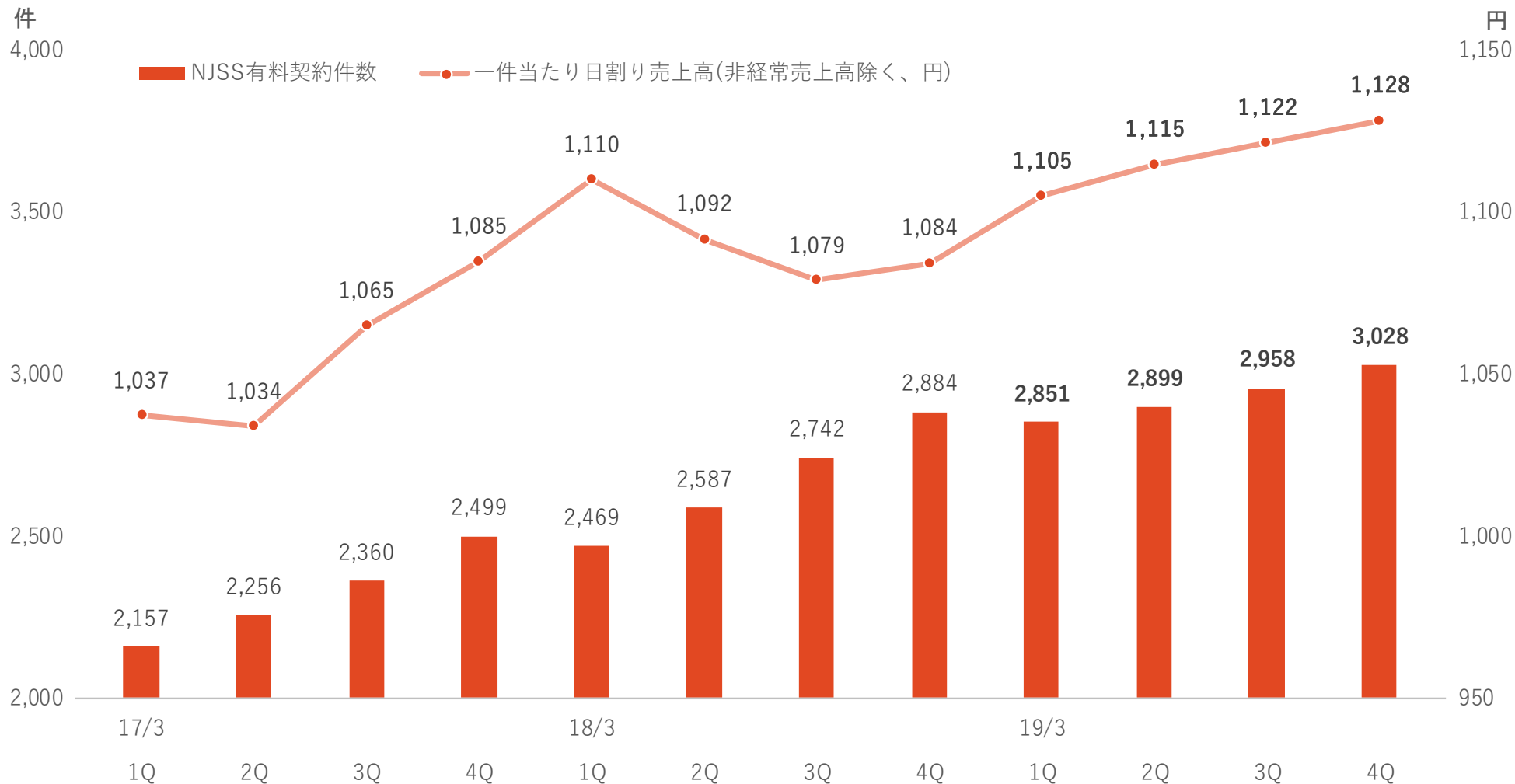
3

## トピックス

---

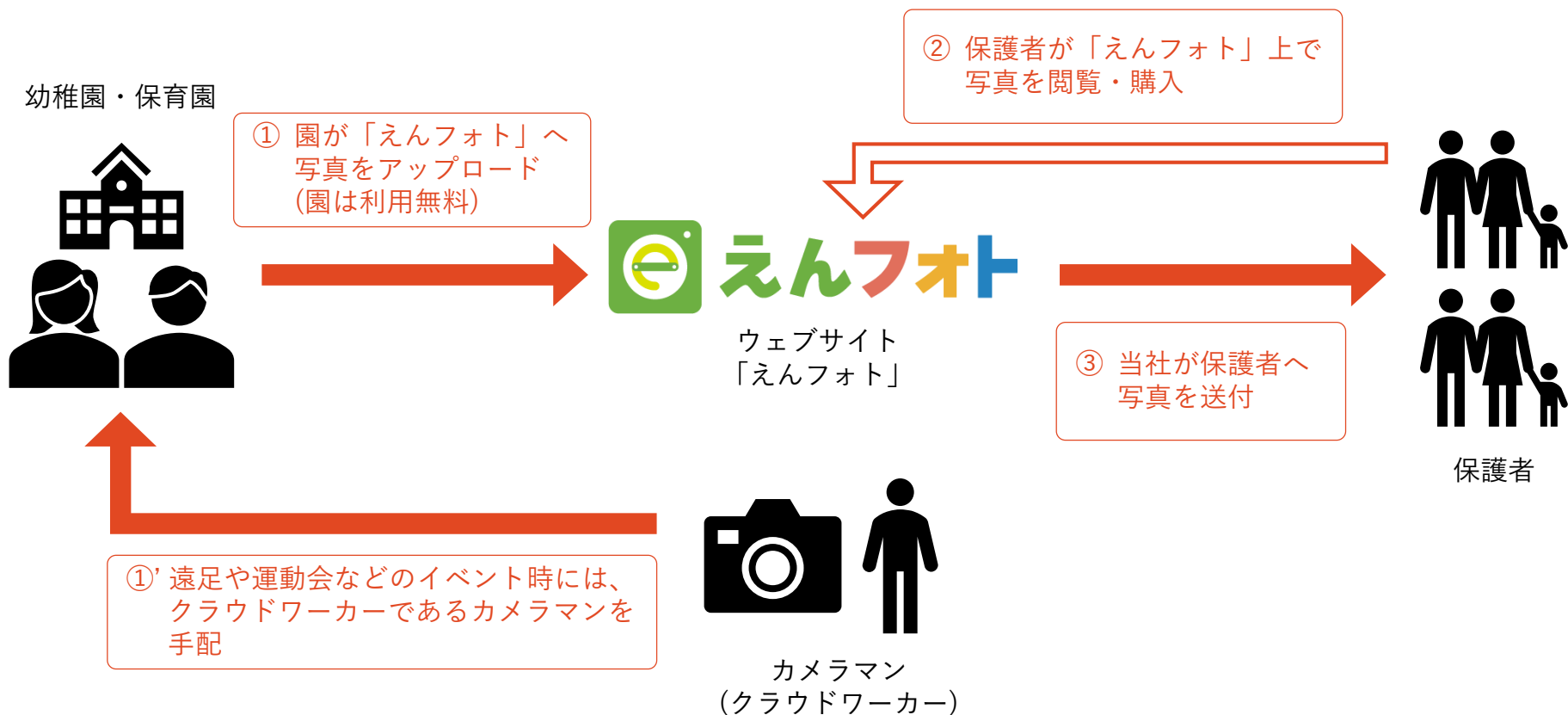
# NJSS有料契約件数の推移

- NJSSセグメントの売上高は、サブスクリプション売上と非經常売上(データ販売等) で構成。
- サブスクリプション売上を構成する有料契約件数の伸びは安定的、一件当たり日割り売上高は良化傾向。



# えんフォトの順調な成長

- 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。
- 契約数は1,900件を突破し、順調に成長を継続。前期に引き続き当期も黒字を確保。



# fondesk(フォンデスク)サービス開始

- クラウドワーカーを活用した「月1万円から使えるスマートな電話番サービス」。
- 従前Feasibility Studyを行っていた「フレックスコール」の名称を変え、2019年2月サービス開始。中小企業やスタートアップ企業、税理士事務所等の士業を中心に契約増加中。

① 電話対応

② 受電報告


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？



 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

# | BPO徳島スキャンセンター開設

- 契約書等のスキャン案件の伸びに対応すべく、2019/4に徳島県小松島市にスキャン専門のセンターを開設。
- スキャン業務を東京勝どきセンターより徳島県小松島市へ移管し、効率化とコスト削減により利益率改善を図る。



徳島スキャンセンター内部



徳島県・小松島市と共同で実施された  
オープニング・セレモニー

# 4 Appendix

---



# 連結PL YoY

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	YoY	19/3期 期首予想	期首予想比
売上高	1,906	<b>2,243</b>	<b>17.7%</b>	2,137	<b>5.0%</b>
NJSS	1,092	<b>1,222</b>	<b>11.9%</b>	1,221	<b>0.1%</b>
CGSその他	129	<b>183</b>	<b>41.9%</b>	179	<b>2.2%</b>
BPO	648	<b>802</b>	<b>23.7%</b>	699	<b>14.7%</b>
クラウドソーシング	35	<b>35</b>	<b>-0.6%</b>	36	<b>-2.8%</b>
EBITDA	407	<b>451</b>	<b>10.7%</b>	-	-
EBITDA率	21.4%	<b>20.1%</b>	-	-	-
営業利益	390	<b>429</b>	<b>10.0%</b>	376	<b>14.1%</b>
利益率	20.5%	<b>19.2%</b>	-	17.6%	-
経常利益	389	<b>428</b>	<b>10.0%</b>	354	<b>20.9%</b>
利益率	20.4%	<b>19.1%</b>	-	16.6%	-
純利益	287	<b>257</b>	<b>-10.3%</b>	279	<b>-7.9%</b>
利益率	15.1%	<b>11.5%</b>	-	13.1%	-

		18/3期 実績	19/3期 実績	YoY	19/3期 期首予想	期首予想比
セグメント利益・EBITDA						
NJSS	セグメント利益	710	<b>772</b>	<b>8.7%</b>	784	-1.5%
	EBITDA	713	<b>775</b>	<b>8.7%</b>	-	-
		セグメント利益率	65.1%	<b>63.2%</b>	-	64.2%
CGSその他	セグメント利益	-12	<b>-25</b>	-	-22	-
	EBITDA	-11	<b>-24</b>	-	-	-
		セグメント利益率	-9.4%	<b>-13.6%</b>	-	-12.3%
BPO	セグメント利益	52	<b>81</b>	<b>56.3%</b>	30	170.0%
	EBITDA	58	<b>92</b>	<b>58.0%</b>	-	-
		セグメント利益率	8.0%	<b>10.2%</b>	-	4.3%
クラウドソーシング	セグメント利益	-88	<b>-123</b>	-	-106	-
	EBITDA	-88	<b>-123</b>	-	-	-
		セグメント利益率	-249.5%	<b>-349.0%</b>	-	-294.4%

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	2,696	<b>3,326</b>	630
うち、現預金	2,534	<b>3,065</b>	531
うち、売掛金	110	<b>160</b>	50
うち、その他	49	<b>83</b>	34
固定資産	117	<b>192</b>	76
うち、有形固定資産	42	<b>119</b>	78
うち、無形固定資産	6	<b>28</b>	23
うち、投資その他の資産	68	<b>44</b>	<b>-24</b>
資産合計	2,813	<b>3,519</b>	706
流動負債	869	<b>1,144</b>	275
うち、借入金	8	<b>42</b>	34
うち、前受金	474	<b>541</b>	67
うち、預り金	128	<b>144</b>	16
固定負債	1	<b>170</b>	169
うち、借入金	1	<b>159</b>	158
負債合計	871	<b>1,315</b>	444
純資産合計	1,942	<b>2,204</b>	262

※ 百万円未満は切り捨て

# 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。

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。