

ULURU

2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

2020年2月14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 トピックス

3 Appendix

1

連結業績ハイライト

(単位：百万円)

	19/3期 3Q	20/3期 3Q	前年同期比 YoY	20/3期 計画	対計画 進捗率
売上高	1,618	1,787	10.5%	2,314	77.2%
NJSS	908	989	8.9%	1,200	82.4%
CGSその他	126	172	36.0%	200	86.0%
BPO	555	601	8.3%	800	75.1%
クラウドソーシング	27	24	▲ 10.2%	40	60.0%
販管費	781	1,270	62.6%	-	-
販管費率	48.3%	71.1%	-	-	-
EBITDA	358	▲ 35	▲ 110.0%	▲ 329	-
EBITDA率	22.1%	-	-	-	-
営業利益	343	▲ 62	▲ 118.1%	▲ 366	-
利益率	21.2%	-	-	-	-
従業員数(名)	120	176	-	177	-

※ 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

※ 20/3期当初計画における各セグメントの売上高は、1億円未満を切り捨てて表記しております
(クラウドソーシングを除く)

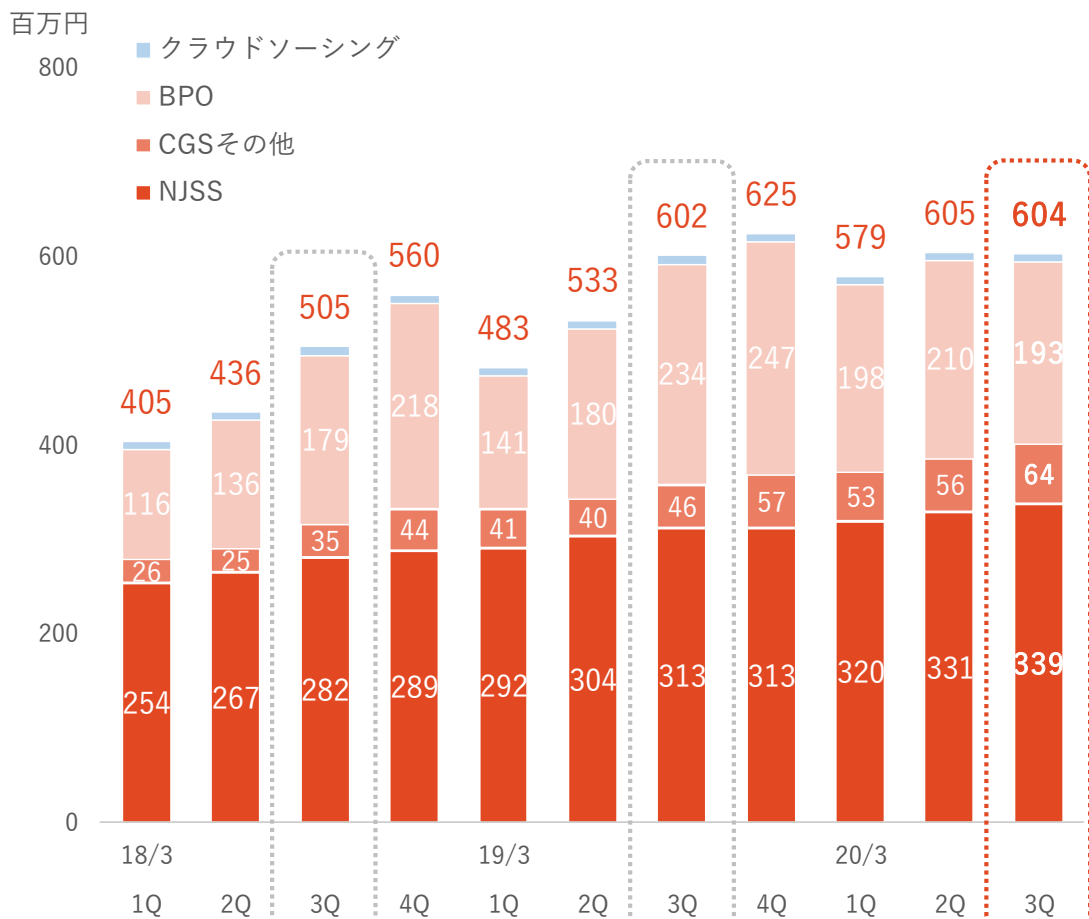
進捗好調

- 中期経営計画に基づき推進する「**NJSS営業プロセスの最適化**」の**組織浸透**が進み、**有料契約件数**及び**ARPU**(一件当たり日割り売上高)が好調に推移。
- また、CGSその他(えんフォトやfondeskといった新規事業)も当初計画を上回る進捗。

投資概要

- **順調に採用が進捗**し人件費が増加している他、広告宣伝費へもコストを投下。
- **今期4Q**についても**広告宣伝費**や**BPO徳島第二センター新設**(後述)といった投資を**実施予定**。

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3Qのみ比較)

- NJSS、CGSその他が好調に推移

NJSS	- YoY +8%	QoQ +2%
BPO	- YoY ▲18%	QoQ ▲8%
CGSその他	- YoY +38%	QoQ +13%

NJSS売上高

- ARPUを高い水準で維持しつつ、有料契約件数を増加させることができ、順調に推移。

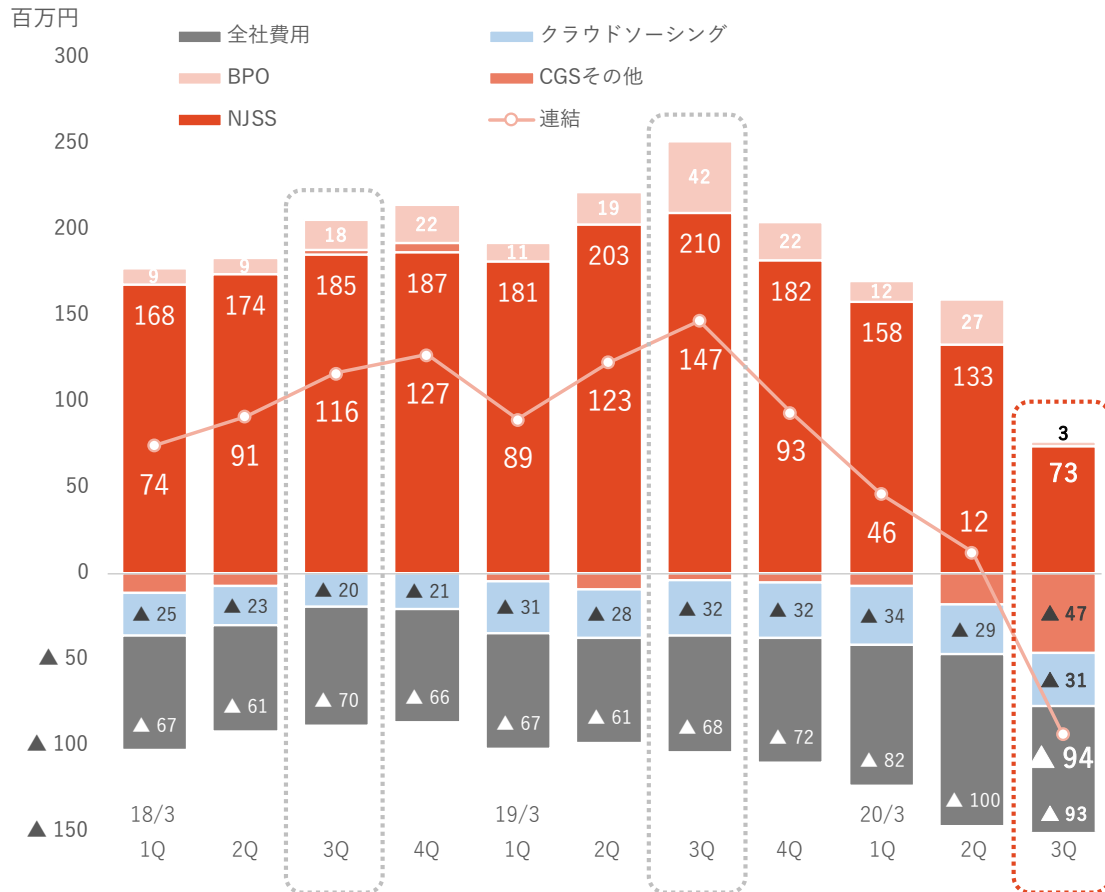
BPO売上高

- 3Qの大口案件の売上計上が少なく、YoY・QoQともに減少。
- なお、受注状況は好調であり、BPO徳島第二センターの新設を予定(後述)。

CGSその他売上高

- えんフォト - YoY+31%
- fondesk - YoY+94%

EBITDA – 四半期推移



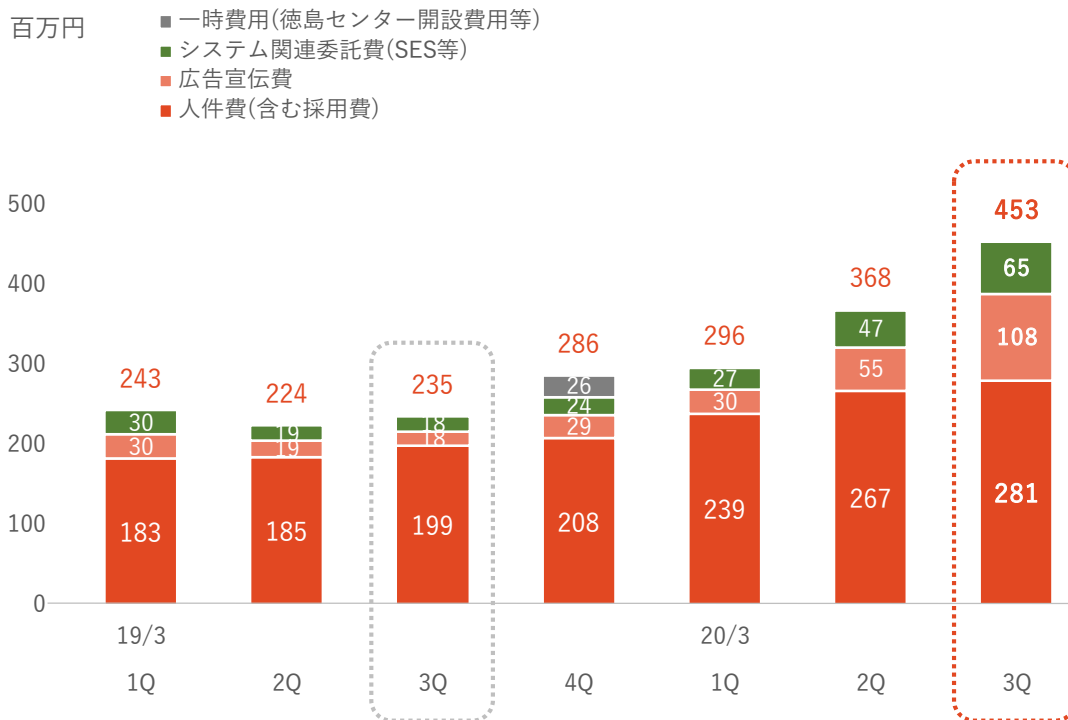
連結EBITDA

- 当初計画通り、NJSSを中心に投資が進捗し、3Qは赤字化。

※ 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(YoYは3Qのみ比較)

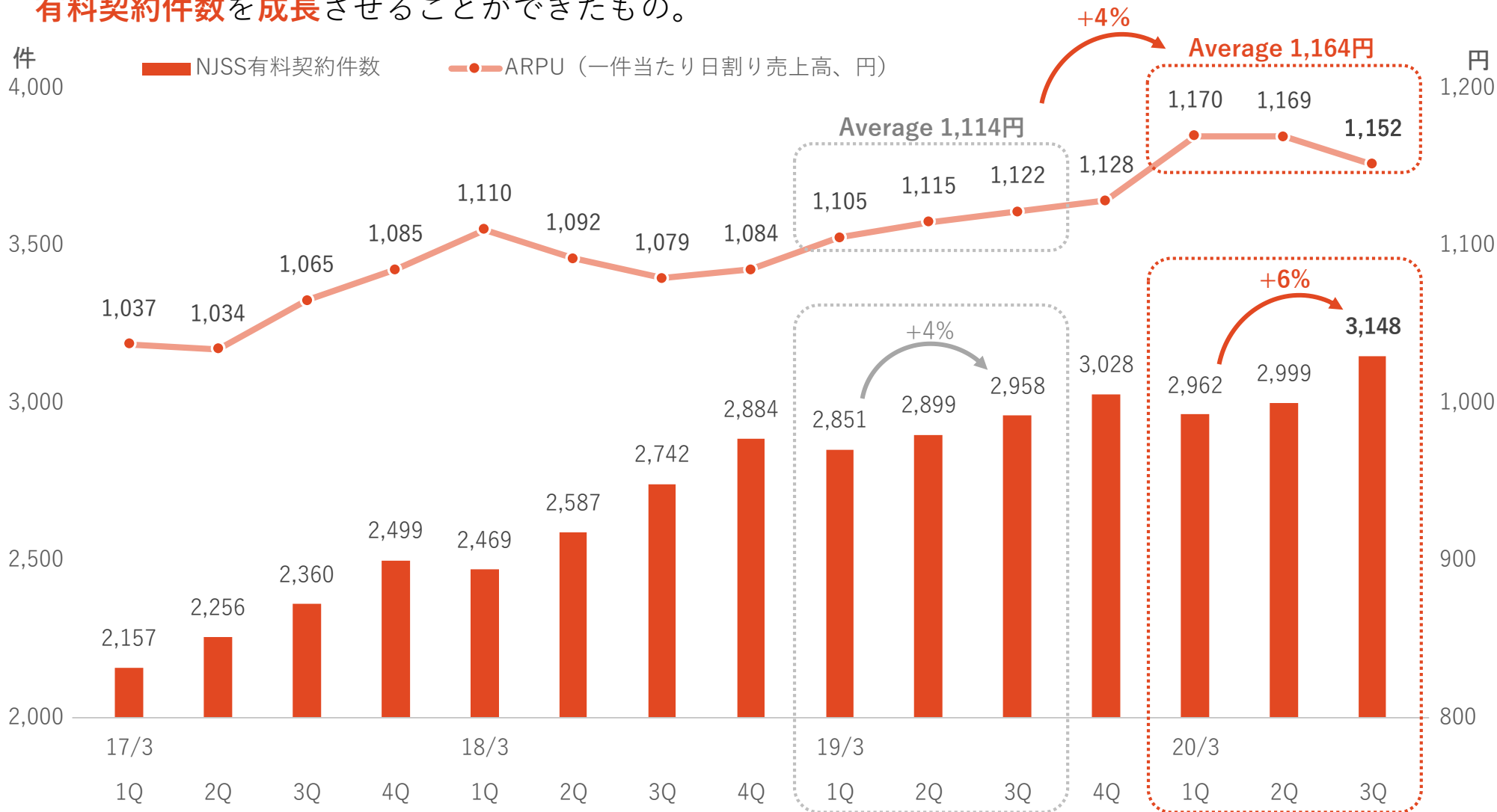
(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- YoY +93% QoQ +23%
- NJSSを中心とする**人員体制強化**、タレントを活用した映像プロモーションといった**広告宣伝費投下等**、**概ね当初計画通りに投資が進捗**。
- NJSSシステムリニューアルについては、社内エンジニア及びSES(常駐型の業務委託契約エンジニア)を活用し、**概ね順調に開発が進捗**。
- 今期4Qも**広告宣伝費**や**BPO徳島第二センター新設**(後述)に係る**一時費用等の販管費の増加**を見込む。

2 トピックス

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。
- 「NJSS営業プロセスの最適化」の**組織浸透**が進んだことで、**ARPUを高い水準で維持しつつ、有料契約件数を成長**させることができたもの。



NJSS プロモーション施策ご紹介

- 今期は、来期以降の成長を見据えたプロモーションを試験的に実施していく方針。



3Qにおけるプロモーション施策

- タレントを活用した映像プロモーション施策を試験的に実施。
- 2019/10から2019/12にかけて、一都三県にてタクシー広告、電車広告、テレビCMを実施し、企業従事者1,700万人の内、NJSS認知者を推計15万人増加させることに成功。

4Qにおけるプロモーション方針

- 引き続き来期以降のNJSSの成長を見据えたプロモーション施策を試験的に実施。
- 施策の一つとして、入札の攻略に必要なノウハウをまとめた「入札本～PERFECT BOOK 入札市場・完全攻略本～」(各30ページ程度の冊子2冊)を制作し、東京都内の企業9,600社に無料で送付。

BPO徳島第二センター新設

- **働き方改革**への対応や**災害対策**及び東京オリンピック開催時の**交通渋滞緩和対策**として、**リモートワーク**に向けた**紙文書の電子化**を行う企業が**増加傾向**。
- そのような環境下、**BPO事業全体の受注状況**が**好調**であり、特にスキャンを専門に行う**徳島第一センター**の**稼働状況**が**良好**であることから、**徳島第二センター**の**新設**を決定。



徳島第一センター内部

床面積

- 徳島第一センター 535㎡
- 徳島第二センター(新設) 470㎡

スキャナー機器

- 100台体制から150台体制へ

第二センター稼働開始時期

- 2020/4の稼働開始予定

3 Appendix

3Q累計セグメント情報

(単位：百万円)

	NJSS	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用	連結
売上高	989	173	601	24	-	1,788
EBITDA	364	▲ 74	41	▲ 93	▲ 274	▲ 36
EBITDA率	36.8%	-	6.9%	-	-	-
セグメント利益	361	▲ 75	25	▲ 94	▲ 280	▲ 62
利益率	36.5%	-	4.2%	-	-	-
3Q末従業員数(名)	59	22	63	13	19	176
2Q末従業員数(名)	55	19	60	12	18	164
1Q末従業員数(名)	43	19	56	15	13	146
前期末従業員数(名)	33	20	50	14	13	130
当初今期末計画(名)	61	21	54	14	27	177

※ 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、派遣社員・アルバイト社員の人数(年間の平均人員)を含む

3Q連結BS

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期 3Q	増減額
流動資産	3,326	3,263	▲ 63
うち、現預金	3,065	2,905	▲ 160
うち、売掛金	160	124	▲ 36
固定資産	192	288	95
有形固定資産	119	122	2
無形固定資産	28	26	▲ 3
投資その他の資産	44	140	96
うち、長期前払費用	0	101	101
資産合計	3,519	3,551	32
流動負債	1,144	1,125	▲ 19
うち、借入金	42	40	▲ 2
うち、未払法人税等	118	0	▲ 118
うち、前受金	541	666	125
固定負債	170	141	▲ 29
うち、借入金	159	129	▲ 30
負債合計	1,315	1,267	▲ 48
純資産合計	2,204	2,284	80
負債・純資産合計	3,519	3,551	32

※ 百万円未満は切り捨て

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。「ソース」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。
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。
EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。 「イービットダー」「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」等の略。「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。

人のチカラで 世界を便利に

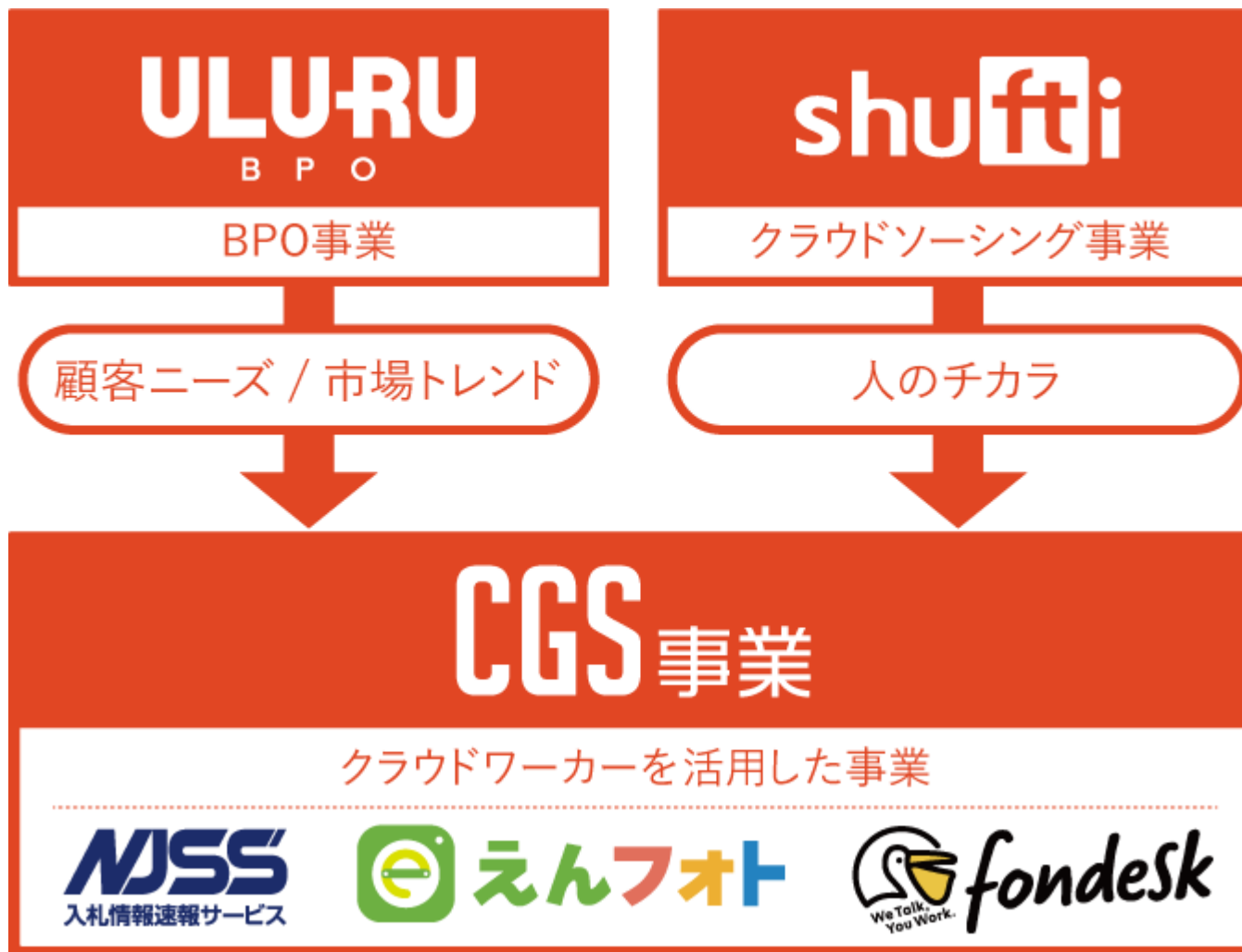
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の
英知・マンパワーを指します。

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7,600も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 入札というニッチかつ巨大なマーケットに着目

- 日本国内で**年間契約額約22兆円**という巨大なマーケットに着目したサービス。
(中小企業庁『官公需契約の手引 施策の概要(平成30年度版)』より)

② クラウドワーカーを活用した独自ビジネスモデル

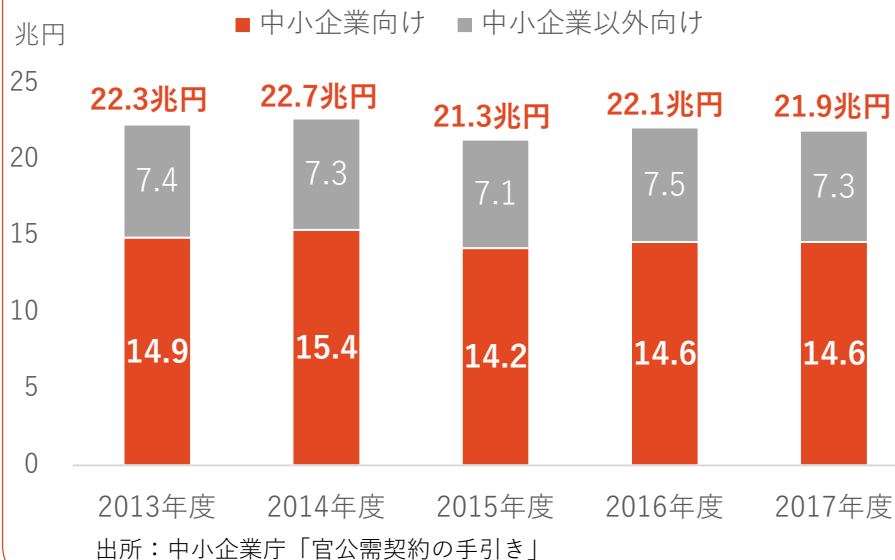
- クラウドワーカーという大量の人力とWebクローラーの併用により、
網羅性の高い入札・落札データベースを構築。

③ B2B向けSaaS型ビジネス

- 継続課金型のストックビジネスで、高い限界利益率を誇る。
- 2019/3期**セグメント利益率63%**。

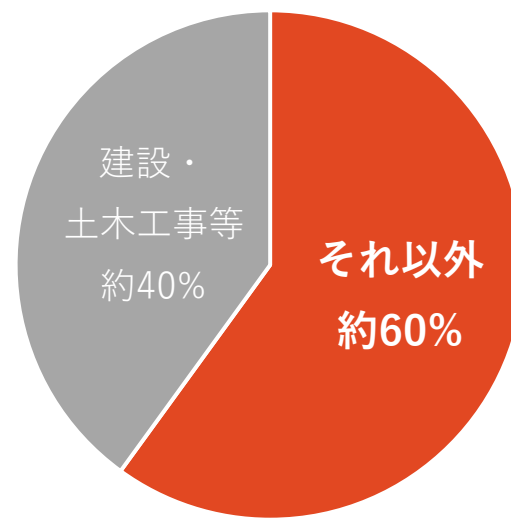
入札市場の推移

- 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

- NJSS有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約0.8%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約4%であり、ポテンシャルは十分。

落札実績のある企業数
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)

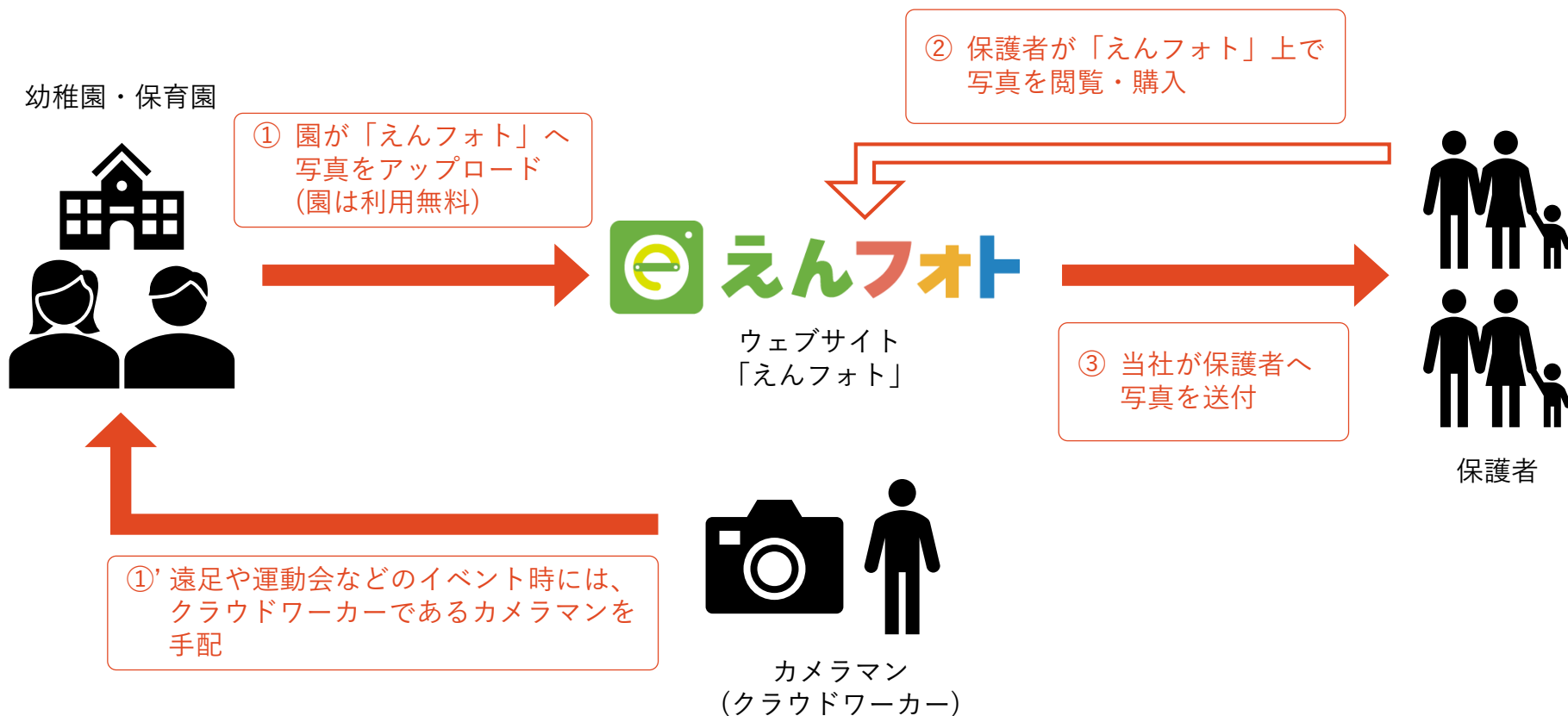
NJSS有料契約件数

3,028件

(2019年3月時点)

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)」

- 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

- 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
- スキャン
- データクレンジング
- データ収集
- OCR処理
- DM発送代行
- コールセンター代行
- 事務局運営代行
- ECサイト運営代行
- 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。
- 40万人超のクラウドワーカー登録を有する(2019年3月時点)。



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。