

# ULURU

## 2020年3月期 決算説明資料

2020年5月15日  
株式会社うるる  
証券コード：3979

**1 新型コロナウイルス感染症の影響と対応**

---

**2 連結業績ハイライト**

---

**3 事業別ハイライト**

---

**4 2021年3月期業績予想 及び 中期経営計画**

---

**5 Appendix**

---

# 1 新型コロナウイルス感染症の影響と対応

---

# 新型コロナウイルス感染症に係る当社の対応状況

## 全従業員テレワーク実施

- 2月18日より、雇用形態に依らず、**希望者全員が時差勤務**(時差通勤)及び**テレワーク**(在宅勤務)を実施。
- 4月6日より、雇用形態に依らず、**原則全従業員がテレワーク**を実施。  
(BPO従事者の一部を除く)
- 各種感染防止策の徹底により、**5月15日現在**において、**当社従業員の感染者は確認されていない**。引き続き全社を挙げた感染防止策に取り組む。

## 事業継続のための早期対応

- 社内に「新型コロナウイルス対策室」を設置。万が一、**東京都がロックダウンした場合でも事業を継続**できるよう、社内体制を整備。
- 原則全従業員テレワークとした4月6日以降においても、**全ての事業が業務を継続**。

うるるブログ 2020-04-15

『全社原則在宅勤務を開始して』

2020-04-15

### 全社原則在宅勤務を開始して

■ 代表星のつぶやき

うるるでは、2018年4月からBCPの観点からリモートワークの制度（在宅勤務制度）をテスト的に実施しており、2019年4月から正式導入していました。

この制度は一部のスタッフが利用している程度で、会社として積極的に推奨することはありませんでした。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/04/15/170458>

うるるブログ 2020-04-21

『全社原則在宅勤務が2週間経過して』

2020-04-21

### 全社原則在宅勤務が2週間経過して

■ 代表星のつぶやき

全社原則在宅勤務から2週間が経ちました。

私個人の感想としては、在宅勤務により大きく業務に影響が出るようなことは今の所ありません。

そもそも会社の状況を把握したり、執行役員や部長に意見を述べたり、会社の未来を考えたりする業務はスマホ1台あればできます。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/04/21/162028>

# 各事業の状況等

	業務の状況	業績へ影響を与える事象	売上構成 (2020/3期)
NJSS	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務への影響なし。</li> <li>対面による営業から、ビデオ会議システムを用いたオンライン営業へ移行。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>民需の減少に危機感を感じる企業からの<b>新規契約が増加傾向</b>。</li> <li>一方、<b>一部業種(イベント、旅行関連等)の入札案件の停止</b>、及び一部企業の<b>予算完全凍結に伴う解約</b>が発生。</li> </ul>	<p>13.5億円</p> <p>54%</p>
えんフォト (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務への影響なし。</li> <li>対面による営業から、電話、メール、及びビデオ会議システムを用いたオンライン営業へ移行。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急事態宣言を受けて、<b>多くの保育園・幼稚園が休園</b>、もしくは園児へ<b>登園自粛要請</b>を実施。</li> <li>保育園・幼稚園の写真撮影シーンが減少することが見込まれ、<b>売上にネガティブな影響</b>を与えると考えられる。</li> </ul>	<p>1.9億円</p> <p>8%</p>
fondesk (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務への影響なし。</li> <li>従来より、申込から利用開始まで全てオンラインで完結。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のテレワークの急速な普及に伴い、<b>有料契約件数が急増</b>。</li> <li>有料契約件数の増加は、<b>売上にポジティブな影響</b>がある。</li> </ul>	<p>0.6億円</p> <p>2%</p>
BPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅では作業が不可能なスキャン業務従事者、及び案件施工上で必要な業務従事者のみ、感染防止策を講じた上で出社。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>イベント関連案件に係る問い合わせが大幅減</b>。また、受注済みの案件について、顧客の一時出勤停止を受け、<b>施工が進まないものが一部発生</b>。</li> <li>テレワークの普及は<b>中長期的に紙の電子化ニーズが強まる</b>と考えられるものの、企業の一時出勤停止は、<b>短期的には売上にネガティブな影響</b>を与えられる。</li> </ul>	<p>8.4億円</p> <p>34%</p>

# 当社の社会的取り組み - 入札情報速報サービスNJSS

- 新型コロナウイルス感染症の医療現場となる「感染症指定医療機関」及び「指定医療機関を所管する官公庁自治体」に対して、**入札情報速報サービスNJSS**が保有する**入札・落札データ**を**無償提供**。

2020.4.30 **プレスリリース**

**新型コロナ最前線の現場である指定医療機関向けに 過去10年・約1300万件の調達データを6カ月無料で提供 ~仮設テントや医療機器などの物資 迅速な調達をサポート~**

いいね！ 0

ツイート

「入札速報サービスNJSS（エヌジェス）」と「官公庁・自治体向け購買調達サービス 調達インフォ」を運営する、株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也、以下「うるる」）は、新型コロナ対策の医療現場である「感染症指定医療機関」または「指定医療機関を所管する官公庁自治体」向けに、過去10年・約1300万件の調達データを、6カ月間無料で提供いたします。



はじめに、今回の新型コロナ肺炎拡大に伴う、医療機関はじめ多くの関係者の方の尽力に感謝すると共に、一日も早く事態が収束することを心よりお祈り申し上げます。

調達インフォは、官公庁・自治体の調達担当者様向けに全国約7,600機関の入札案件・落札情報を無料でご覧頂けるサービス。今回、新型コロナ肺炎拡大で尽力される医療現場を微力ながらサポートできないか検討させて頂き、一時的にサービス提供の対象者を拡大し、感染症指定医療機関の調達担当者様にも6カ月間無料でご利用頂けるようにいたします。調達インフォは、うるるが運営する民間企業向け「入札速報サービスNJSS（エヌジェス）」の姉妹サービスとなり、自治体を越えた横断的な情報収集で調達担当者の負担軽減することをミッションに、2019年11月にサービスを開始しました。うるるは、過去10年・約1300万件の医療器具を含めたあらゆる入札・落札データを蓄積しております。

## ■医療機関の物品・物資購入における現状

現在、新型コロナウイルス感染症は私たちの生活に甚大な影響を与えている中で、国民に命を守るために、第一線の現場である医療機関は、多くの医療スタッフの努力・奮闘によって支えられています。

平時から、大学病院をはじめとした公の医療機関は、医療器具をはじめとした物品や物資が必要になると、公示し物品や物資を調達・購入するケースがほとんどです。現在は有事のため、マスクをはじめとした一部の物品は、国から医療機関へ直接的に緊急配布されることもあります。しかし、刻一刻と感染状況が変わっていく中で、必要となる物資や物品も流動的になり、病院の調達ご担当者様が、過去経験のない新規調達が求められる場合があります。例えば、仮設テントや新規の医療機器などが想定され、過去経験のない調達となると、どの企業が調達対象として適しているのかゼロから情報収集する必要があります。

## ■今回の取り組みについて

新型コロナ対策の医療現場である「感染症指定医療機関」と「指定医療機関を所管する官公庁自治体」向けに、過去10年・約1300万件の調達データを、6カ月間無料で提供いたします。うるるが保有する、医療器具を含めたあらゆる入札・落札データをご覧頂ければ、他の機関が過去どの企業で調達を実施したのか、即時に確認することができます。例えば、仮設テントや医療機器・コールセンターの体制構築といった調達内容に対して、過去、官公庁や自治体へ提供したことがある、または、運営経験がある企業がすぐに見つけられ、良質な調達を迅速に実施することができます。加えて、データの閲覧のみならず、当社の過去データから適した調達先企業とのマッチングをサポートし、官民連携を推し進めます。

## 【対象者】

感染症指定医療機関の調達ご担当者様 または、指定医療機関を所管する官公庁・自治体の方

参考：感染症医療指定機関 693機関

<https://www.mhlw.go.jp/bunya/kenkou/kekaku-kansenshou15/02-02.html>

（平成31年4月1日現在）第一種感染症指定医療機関、第二種感染症指定医療機関の合算

<https://www.uluru.biz/archives/8747>



# 当社の社会的取り組み - fondesk

- 新型コロナウイルス感染症の影響で、一時的に従業員の雇用継続が難しくなった事業者や職を失ってしまった方々を支援すべく、fondeskの**在宅電話オペレーター**として**一時起用**を実施。

2020.4.14 **プレスリリース**

**【新型コロナで休業中の接客・観光業などの従業員を一時起用】** オフィスにかかってくる電話の一次取次サービスfondeskが「在宅電話オペレーター」を募集 ~在宅の電話対応で「3密」を回避~

✓ いいね! 608

ツイート

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也、以下「うるる」）が運営する、電話の一次取次サービスfondesk（フォンデスク）は、新型コロナ肺炎の感染拡大で休業中、あるいは、従業員の雇用に大きな影響を受けている接客業や観光業などの従業員を、fondeskの電話オペレーターに業務委託で一時起用する取り組みをさせていただきます。接客業や観光業などの企業よりお申込みを受け付け、お申込み期限は5月29日までとなります。



はじめに、今回の新型コロナ肺炎により亡くなられた方に謹んでお悔やみを申し上げますとともに、罹患された皆様にお見舞いを申し上げます。感染拡大が一日も早く終息することを祈念しますとともに、今回の感染拡大の影響で休業等に苦しむ方々に対して一企業として何かサポートさせて頂きたくことができないか検討させて頂き、このような取り組み内容を発信させて頂きます。

## ■取り組みの背景

fondeskは、オフィスにかかってくる電話の対応を代行し、受けた電話内容をチャット（Slack・Chatwork・Microsoft Teams・LINE）やメールで報告するサービスです。

今回、新型コロナウイルス肺炎の影響でテレワークが急速に広がっております。テレワーク中の「会社にかかってくる電話への対応をしてほしい」というご要望を多く頂き、fondeskのご利用企業数は急速に伸びております。

また、fondeskは、在宅で働くクラウドワーカーの中から一定の採用基準をクリアしたスタッフが、在宅の電話オペレーターとして電話対応をしております。在宅業務なので、いわゆる3密（密閉空間・密集場所・間近で会話するなど密接）を避けて電話対応をしており、電話オペレーターの感染リスクを低く抑えることができいております。

一方で、今回の感染拡大により、休業を余儀なくされた業種の方々も多くいらっしゃいます。そのような方々をサポートできないか検討して、今回の取り組みを発信させていただきます。

## ■取り組み内容

新型コロナ肺炎の感染拡大で休業中、あるいは、従業員の雇用に大きな影響を受けている接客業や観光業などの従業員を、fondeskの電話オペレーターに業務委託で一時起用いたします。なお、電話オペレーターの水準を保つための選考はいたしますので、必ずしもお申込みをされた方全員を起用させていただきます。また、緊急的かつ一時的な取り組みですので、感染拡大が収まって在籍企業の雇用ニーズが戻られた時には速やかに復帰できるよう配慮いたします。

## 【対象】

新型コロナ肺炎の感染拡大の影響で、以下の①と②を満たす企業

① 従業員が休業中、あるいは、従業員の雇用に大きな影響を受けた接客業や観光業などの企業かつ、

② 接客・観光・事務業務経験などから、電話オペレーターに従事できるスキルをお持ちの従業員がいらっしゃる企業

※電話オペレーター経験は問いません。

<https://www.uluru.biz/archives/8696>

# 当社の社会的取り組み - クラウドソーシングshufti

- 新型コロナウイルス感染症の影響で、休業や自宅待機せざるを得なくなった方々を支援する目的で、仕事を発注したい企業のマッチングを強化。

2020.4.27 プレスリリース

## ～在宅ワーカーと「ワークシェアリング」with コロナ時代に即した新しい働き方を～クラウドソーシングの「シュフティ」が在宅ワーカーと企業のマッチング強化キャンペーンを実施

✓ いいね! 1

ツイート

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也、以下「うるる」）が運営する、在宅ワーカー向けクラウドソーシングサービス「シュフティ」は、4月27日～6月30日に、継続的に在宅ワーカーに仕事を依頼したい企業・個人事業主と在宅ワーカーとのマッチング強化キャンペーンを実施いたします。

シュフティは2007年にサービスを開始した老舗のクラウドソーシングサービスです。2020年4月現在、約42万人が在宅ワーカーとして登録しており、事務作業・データ入力業務やライティングといった在宅でできるお仕事が多いことが特徴的です。

今回、新型コロナウイルス肺炎の影響で、休業や自宅待機せざるを得なくなった方々がおられ、在宅でのお仕事を希望される方が増えております。しかしながら、生活を支える報酬の確保ができる在宅の仕事を、個人で獲得することは難しいのが現状です。

一方で、企業も、感染拡大を防ぐために在宅勤務を実施する企業が増え、リモート・テレワーク環境での業務推進フローの構築や、休園や休校で子どもの面倒を見ながら仕事をする従業員のサポートも求められています。しかし、未だ試行錯誤の段階で業務効率に一部支障が出ているという現状もあります。今回、シュフティは在宅ワーカーと「ワークシェアリング」という新しい働き方を提案させて頂き、在宅ワーカーと企業のマッチングを積極的に推進するキャンペーンを実施させて頂きます。

### ■取り組み内容

感染拡大で増加している在宅ワーカーに対して、継続的に報酬を得られるお仕事と積極的なマッチングを支援いたします。主に、以下のお仕事カテゴリーの発注・受注をご希望される在宅ワーカーと企業・個人事業主のマッチングを推進します。なお、お仕事を発注する企業が在宅ワーカーの選考を実施されるため、在宅ワークを希望される方全員にお仕事をご紹介できるとは限りません。

- ・ 検索・入力代行業務：指定する情報を検索し、指定フォーマットに入力・収集する業務。週3日・1日3時間～
- ・ 企業の会計・経理業務：企業の会計・経理業務に関わる作業の代行。
- ・ 名刺入力代行業務：企業の名刺データの入力を代行する業務。週3日～・1日3時間、隙間時間でOK
- ・ 総務代行業務：秘書業務の代行する業務。1日3時間・週3日～が稼働目安
- ・ 受電業務：企業間の電話の受電を代行、対応する業務。週3日・1日3時間～

### 【キャンペーン対象者】

1日3時間以上稼働できる在宅ワーカーと、3ヶ月以上継続的にお仕事を依頼したい企業・個人事業主

### 【キャンペーン期間】

2020年4月27日～6月30日

### 【申し込み方法】

メールアドレス「support@shufti.jp」までご連絡をお願いいたします。なお、メールタイトルを「シュフティ 在宅ワーカー マッチング支援について」として頂き、お名前とご連絡先をご記入ください。

<https://www.uluru.biz/archives/8740>



## 2 連結業績ハイライト

---

(単位：百万円)

	19/3期 通期	20/3期 通期	YoY 前年同期比	20/3期 当初計画	対当初計画 達成率
売上高	2,243	<b>2,480</b>	10.6%	2,314	107.2%
NJSS	1,222	<b>1,350</b>	10.5%	1,200	112.5%
CGSその他	183	<b>257</b>	40.5%	200	128.5%
えんフォト (CGSその他)	-	<b>188</b>			
fondesk (CGSその他)	-	<b>59</b>			
BPO	802	<b>839</b>	4.6%	800	104.9%
クラウドソーシング	35	<b>32</b>	▲ 8.8%	40	80.0%
販管費	1,100	<b>1,857</b>	68.8%	-	-
販管費率	49.0%	<b>74.9%</b>	-	-	-
EBITDA	451	<b>▲ 152</b>	-	▲ 329	-
EBITDA率	20.1%	-	-	-	-
営業利益	429	<b>▲ 189</b>	-	▲ 366	-
利益率	19.2%	-	-	-	-
従業員数(名)	130	<b>192</b>	-	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)

## 中期経営計画1年目の進捗順調

- 連結売上高は**前年比+10.6%**の**24.8億円**。NJSS、CGSその他(えんフォトやfondeskといった新規事業)、BPOの**いずれも成長**。
- 中期経営計画に基づく**各施策は****いずれも順調に進捗**。

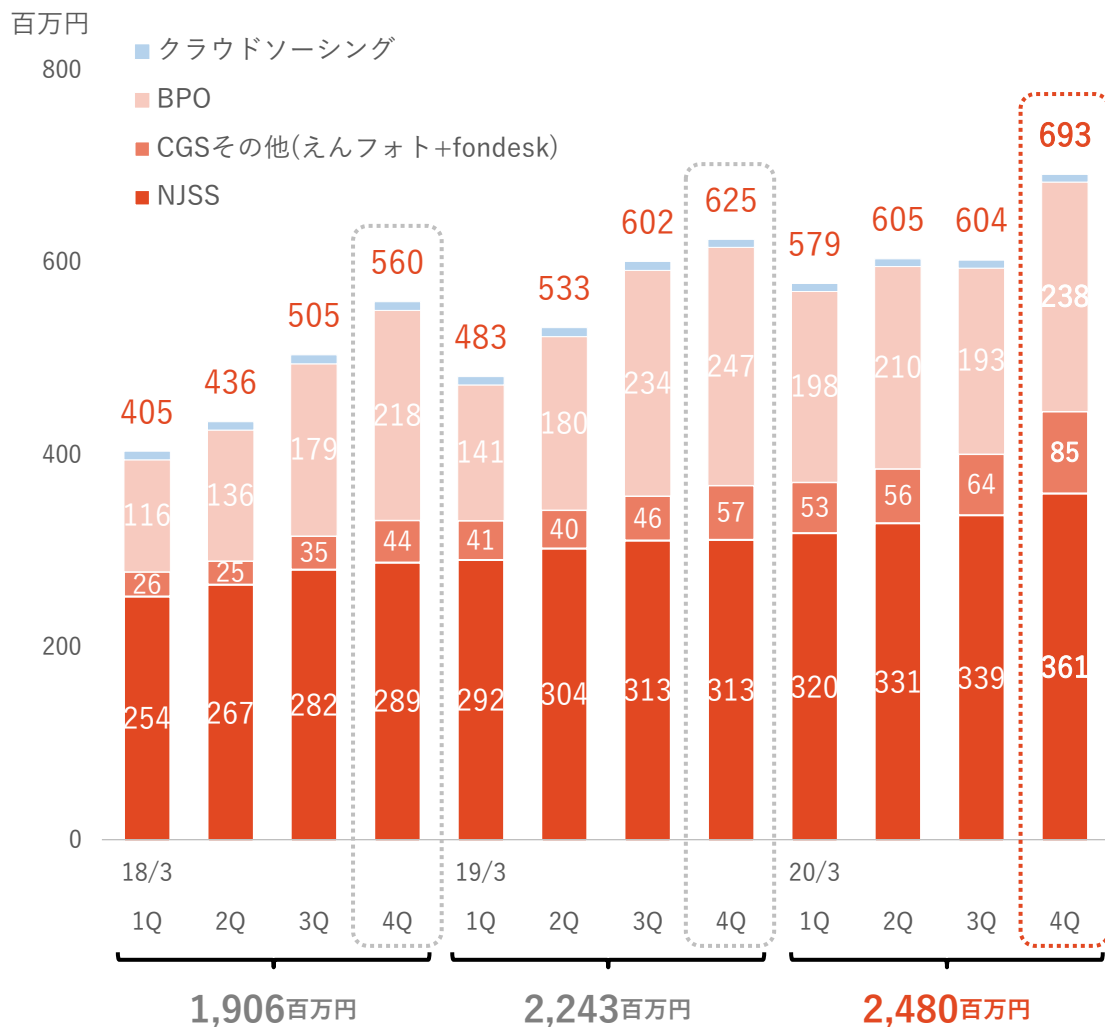
## 投資概要

- **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。
- **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。

# 中期経営計画(2020/3期～2024/3期)1年目における施策の進捗状況

	中期方針	中期施策内容	進捗状況
NJSS	NJSSの継続成長化	<b>営業プロセスの最適化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>SaaSビジネスに適した営業組織へ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1年掛けて営業組織改編が完了。</li> <li>平均月次解約率(有料契約件数ベース)を<b>0.5%改善</b>することに成功。</li> </ul>
		<b>プロダクトリニューアル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>提供価値を高めるためのシステム再構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当初計画通りの2022/3期初のリリースに向け、<b>概ね順調に進捗</b>。</li> </ul>
その他CGS (えんフォト+fondesk)	ストックビジネスとなる新規CGSの創出・育成	<b>えんフォト</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>保育園運営管理システムの提供</li> <li>卒園アルバム制作サービスの開発</li> <li>フォトブック制作機能の開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019/12に保育園運営管理システムを提供する<b>株式会社コドモンと提携</b>。</li> <li>2020/3に卒園アルバム制作サービス『<b>えんアルバム</b>』提供開始。</li> </ul>
		<b>fondesk</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング施策トライアル</li> <li>オペレーション体制の充実</li> <li>サービス改善のためのシステム投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種施策を積極的に行い、既存のコールセンターとは異なる、<b>新たな市場の創出に成功</b>。</li> </ul>
BPO	BPOの高利益率化	<b>営業体制見直し</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アップセル提案フローを社内に確立したこと等により、<b>受注平均案件単価アップ</b>に成功。</li> </ul>
		<b>施工体制見直し</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019/4に<b>徳島第一センター</b>、2020/4に<b>徳島第二センター</b>をそれぞれ開設。先行投資として費用が発生したものの<b>中長期的な利益率改善に寄与見通し</b>。</li> </ul>

# 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4Qのみ比較)

- NJSS、CGSその他が好調に推移
 

NJSS	- YoY +15%	QoQ +6%
CGSその他	- YoY +49%	QoQ +33%
BPO	- YoY ▲4%	QoQ +23%

## 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。

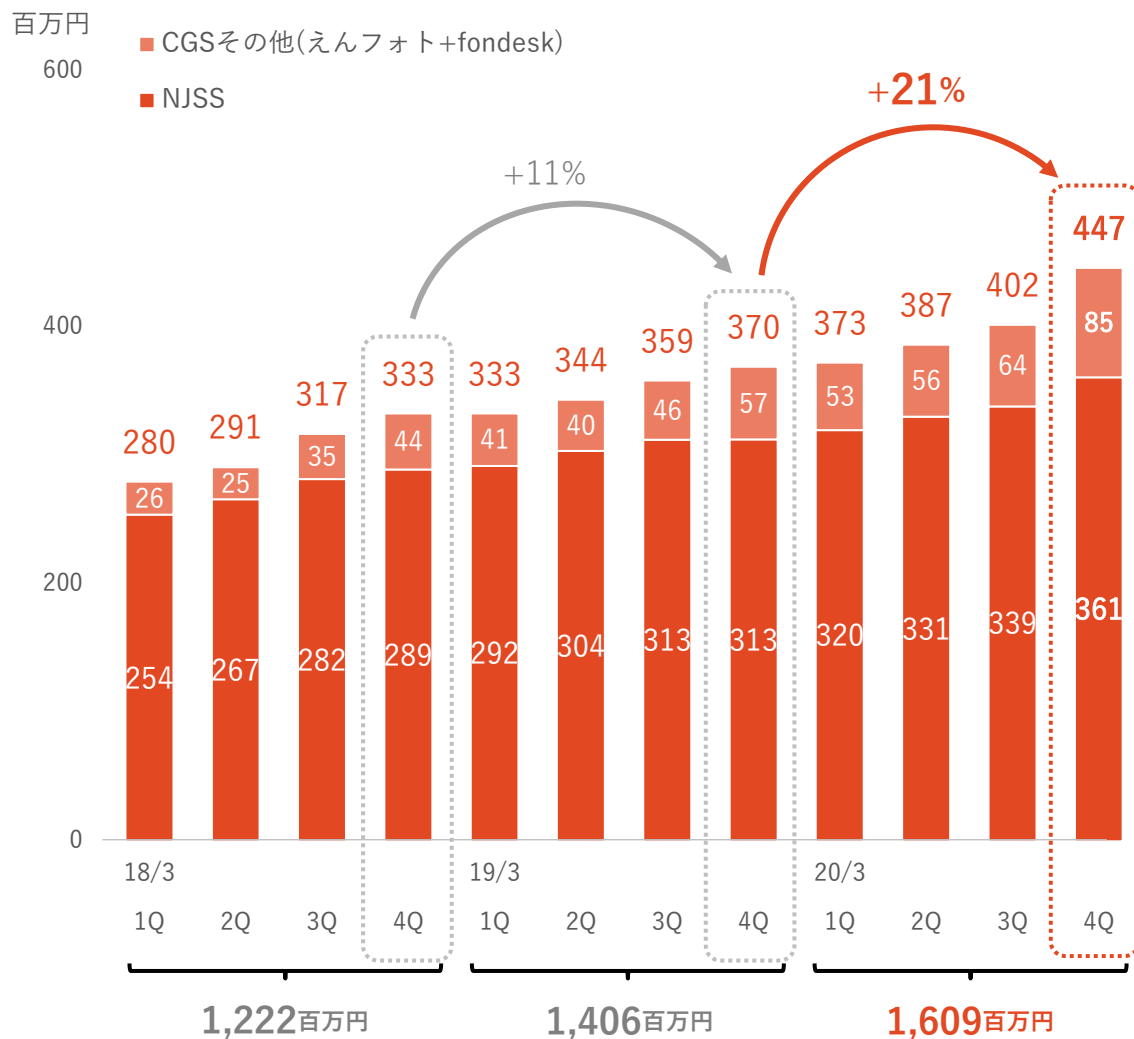
## CGSその他売上高

- えんフォト - YoY+32%

## BPO売上高

- 4Qは大口案件の売上計上により、前年同期並みの売上を確保。

# SaaS売上高 - 四半期推移



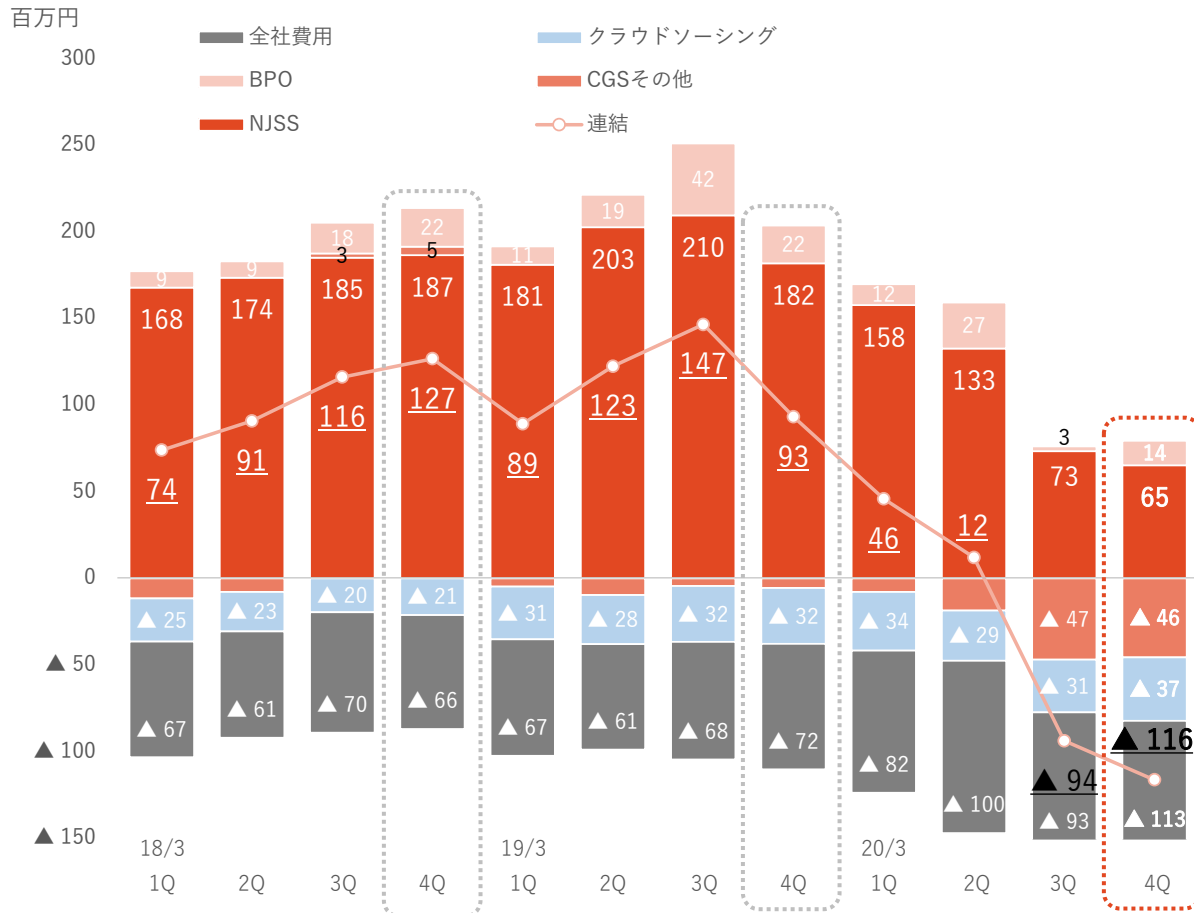
※ 百万円未満は四捨五入

## 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。
- 4Q YoYは**+21%**と、NJSS及び新規事業**ともに成長を加速**。



# EBITDA - 四半期推移



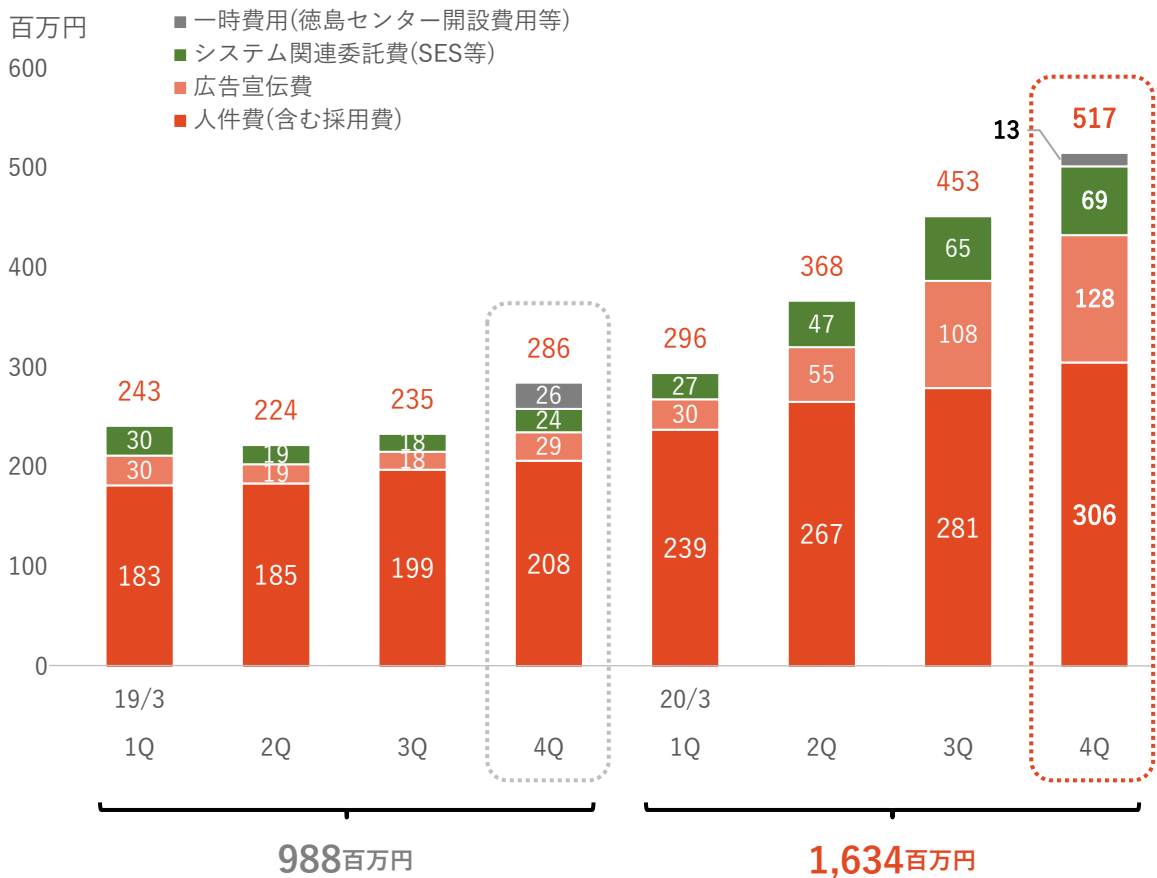
## 連結EBITDA

- 当初計画通り、NJSSを中心に投資が進捗し、通期で赤字化。

※ 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4Qのみ比較)

(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- YoY +81% QoQ +14%
- NJSSを中心とする**人員体制強化**、**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**。
- 4Qに**BPO徳島第二センター新設**に係る**一時費用**が発生。

# 営業キャッシュ・フローYoY比較

(単位:百万円)

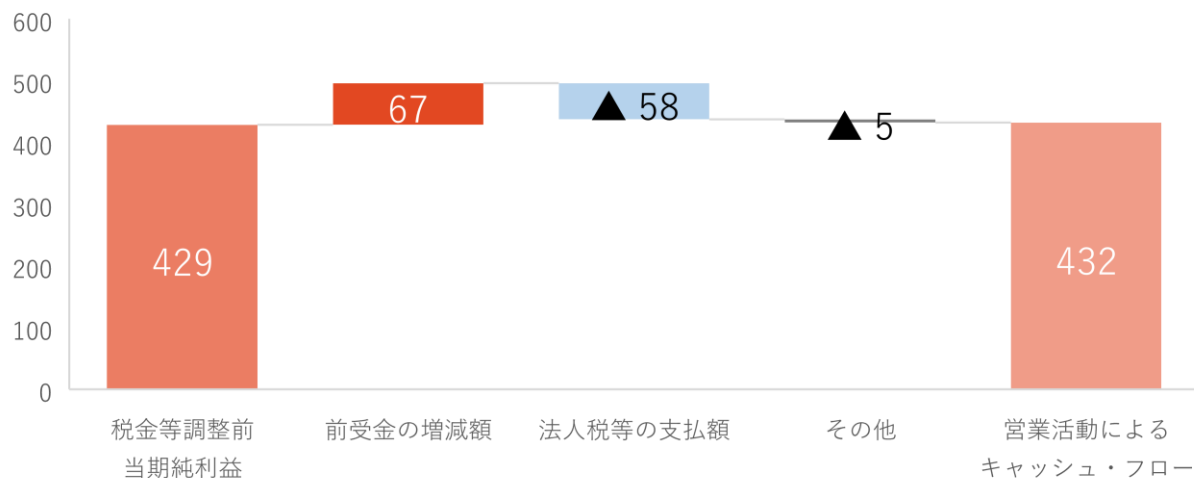
## 2020/3期



## 営業キャッシュ・フロー概要

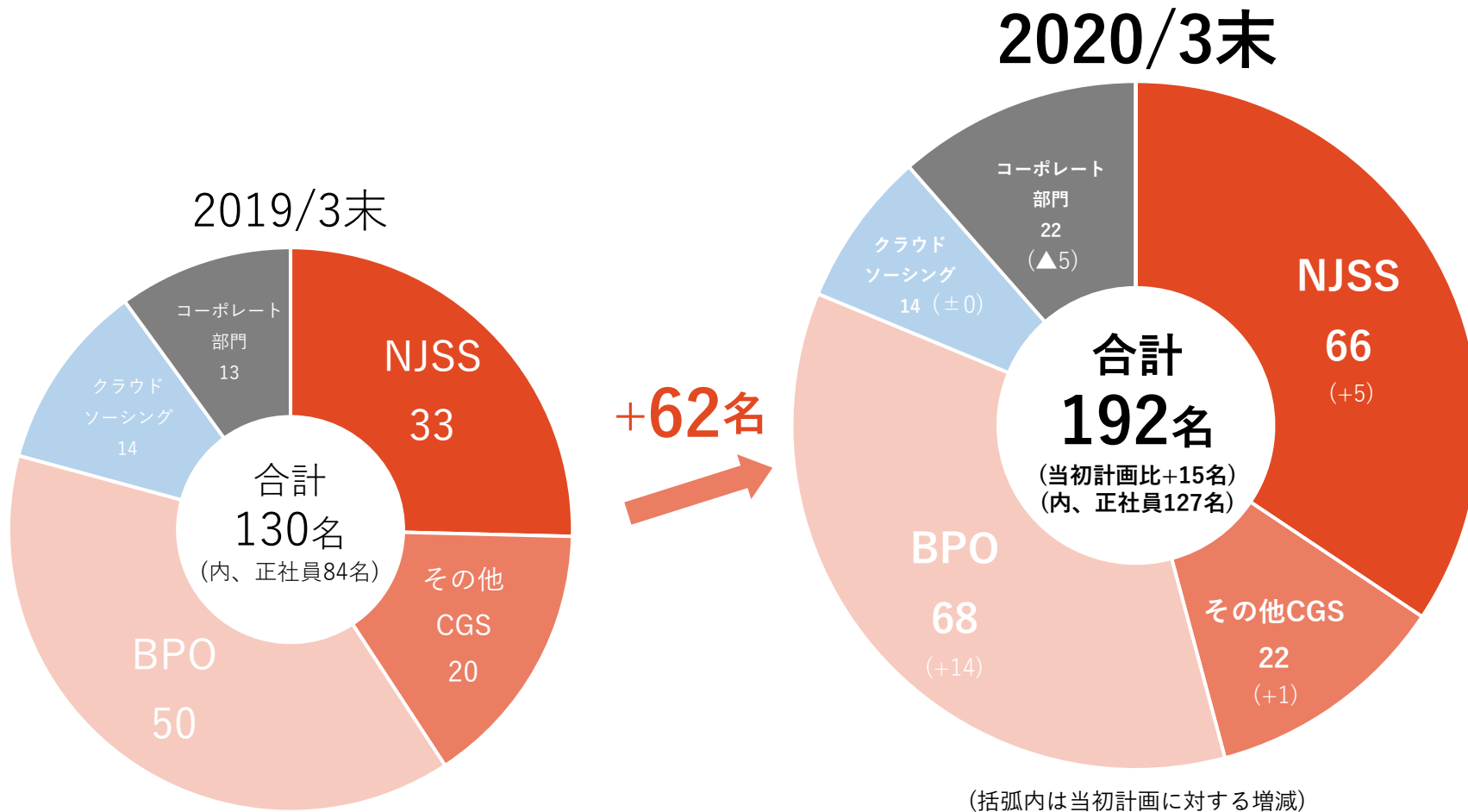
- NJSSの**有料契約件数**及び**契約期間伸長**により、**前受金**が大きく増加。
- 前受金増加が営業キャッシュ・フローに**好影響**。

## (参考) 2019/3期



# 従業員の状況

- 中期経営計画に基づき、人員体制を強化。特に**NJSS人員倍増**。
- BPOは徳島第一センターの稼働好調に伴い、臨時雇用者増加。



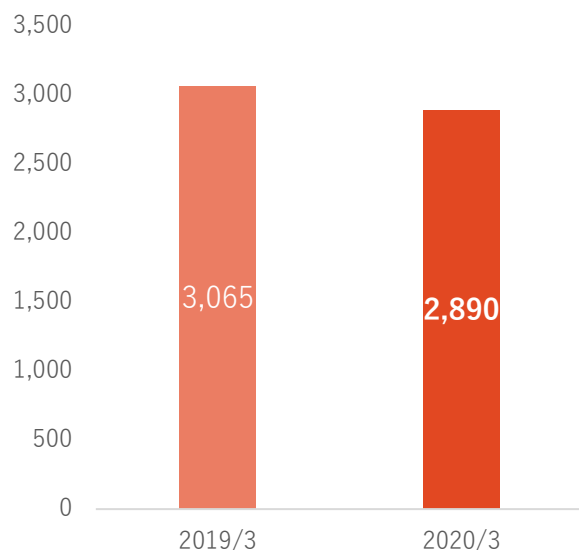
※ 臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算。その他CGSは、えんフォト事業部、fondesk事業部。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、業務支援室、情報システムチーム、内部監査室。

# キャッシュポジション及び財務の健全性

- 2020/3期は中期経営計画に基づく投資の影響により、親会社株主に帰属する当期純損失2.1億円となったが、連結売上高24.8億円を上回るネットキャッシュ27.3億円を有している等、**キャッシュポジション及び財務の健全性に懸念ない状況。**

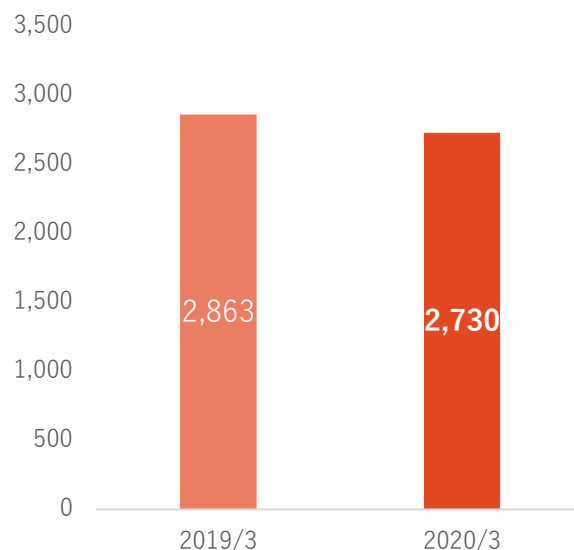
(単位:百万円)

## 現金及び預金

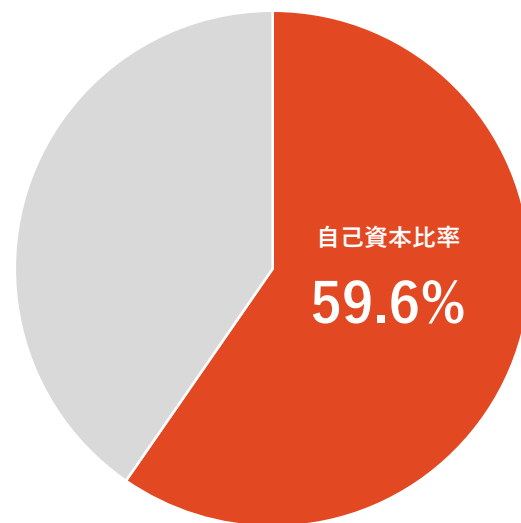


(単位:百万円)

## ネットキャッシュ



## 自己資本比率(2020/3期)



※ 百万円未満は四捨五入

※ ネットキャッシュは、現金及び預金から有利子負債を差し引いたものをいう。



(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	増減額
流動資産	3,326	<b>3,287</b>	▲ 39
うち、現預金	3,065	<b>2,890</b>	▲ 175
うち、売掛金	160	<b>190</b>	30
固定資産	192	<b>324</b>	132
有形固定資産	119	<b>163</b>	44
無形固定資産	28	<b>27</b>	▲ 1
投資その他の資産	44	<b>133</b>	89
うち、長期前払費用	0	<b>91</b>	92
資産合計	3,519	<b>3,612</b>	93
流動負債	1,144	<b>1,325</b>	181
うち、借入金	42	<b>40</b>	▲ 2
うち、未払法人税等	118	<b>0</b>	▲ 118
うち、前受金	541	<b>691</b>	150
固定負債	170	<b>132</b>	▲ 38
うち、借入金	159	<b>119</b>	▲ 40
負債合計	1,315	<b>1,458</b>	143
純資産合計	2,204	<b>2,154</b>	▲ 50
負債・純資産合計	3,519	<b>3,612</b>	93

※ 百万円未満は切り捨て

# 2020年3月期セグメント情報

(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	1,351	258	839	32	-	2,480
EBITDA	429	▲ 119	55	▲ 130	▲ 388	▲ 152
EBITDA率	31.8%	-	6.6%	-	-	-
セグメント利益	425	▲ 121	33	▲ 131	▲ 396	▲ 189
利益率	31.5%	-	4.0%	-	-	-
20/3期末従業員数(名)	66	22	68	14	22	192
19/3期末従業員数(名)	33	20	50	14	13	130
当初20/3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、業務支援室、情報システムチーム、内部監査室。

# 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	344	431	▲ 52
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 22	▲ 96	▲ 81
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 14	196	▲ 42
現金及び現金同等物の増減額	307	530	▲ 175
現金及び現金同等物の期末残高	2,509	3,040	2,865

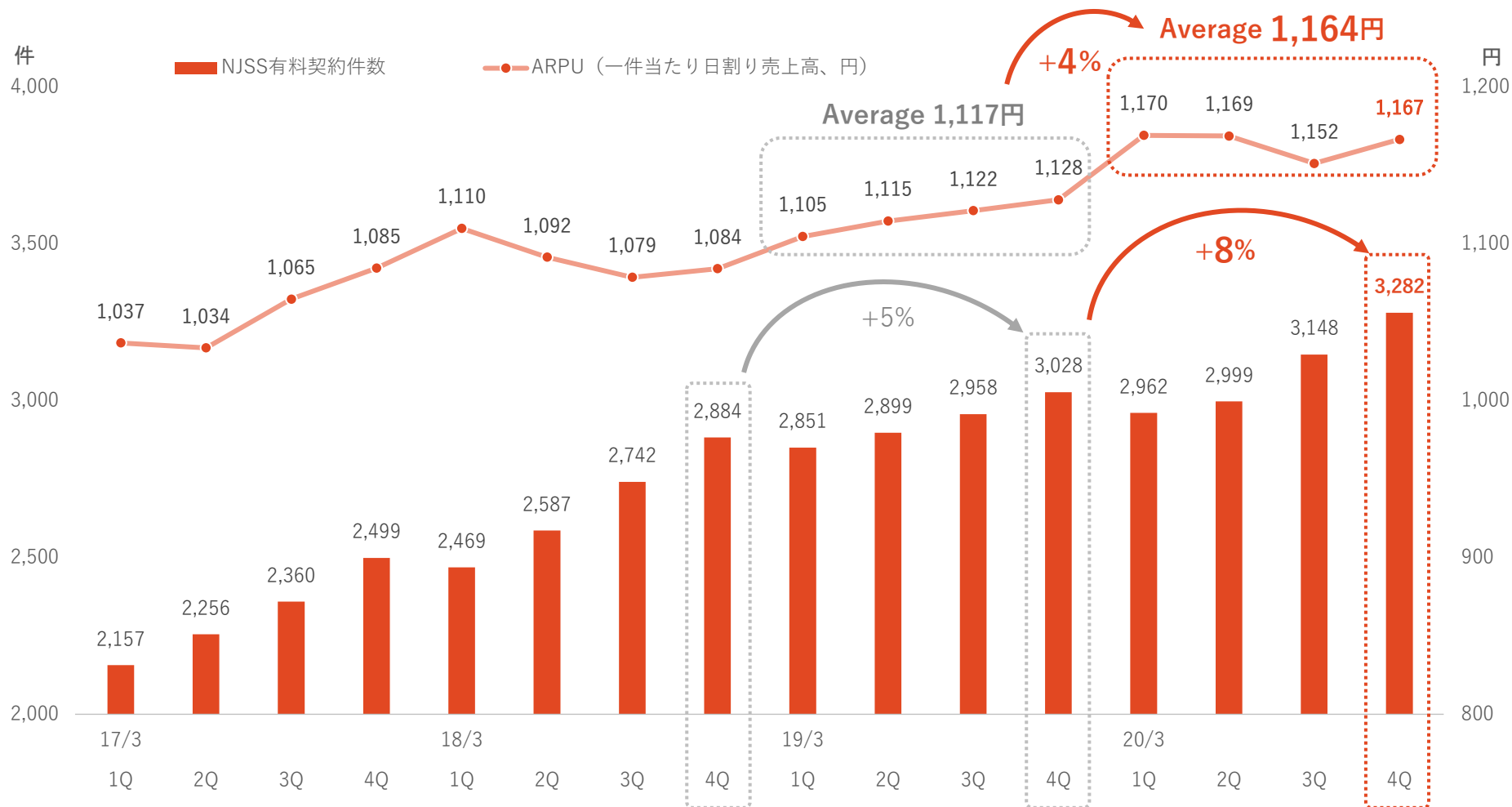
※ 百万円未満は切り捨て

## 3 事業別ハイライト

---

# NJSS 有料契約件数・ARPUの推移

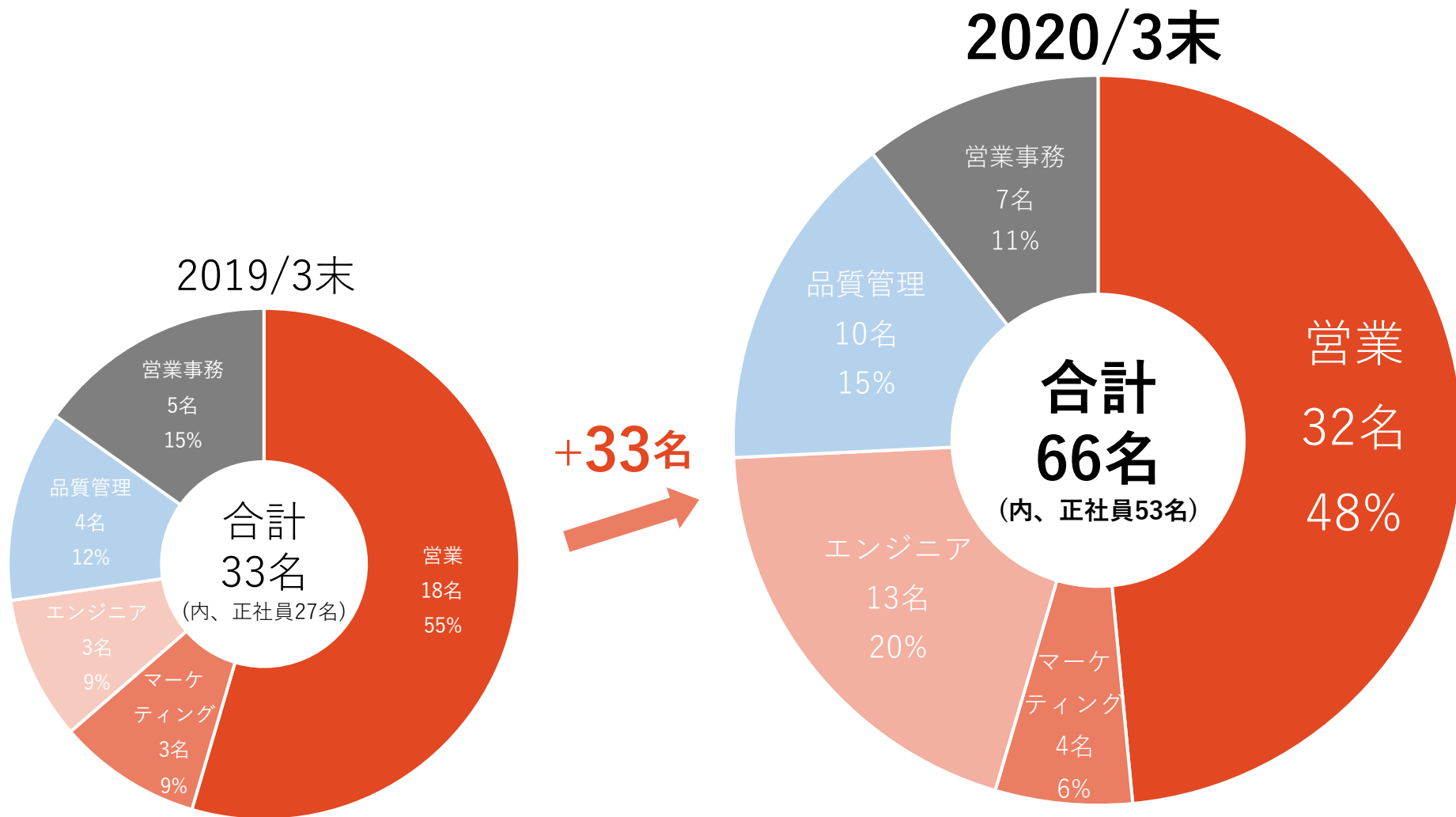
- NJSSのサブスクリプション売上高は、**有料契約件数×ARPU**(一件当たり日割り売上高)で構成。
- 中期経営計画に基づく「NJSS営業プロセスの最適化」の**組織浸透**が進んだことで、**ARPUを高い水準で維持しつつ、解約率の改善**(件数ベースの平均月次解約率0.5%down)などにより**有料契約件数が成長**。





# NJSS 従業員の状況

- 中期経営計画に基づき人員増強。解約率改善等を通じ、さらなる業績向上を目指す。



※ 営業は、IS(インサイドセールス)、FS(フィールドセールス)、CS(カスタマーサクセス)を含む。

※ 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。

# 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0.8%、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

**3,282件**

(2020年3月時点)

## 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材と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。

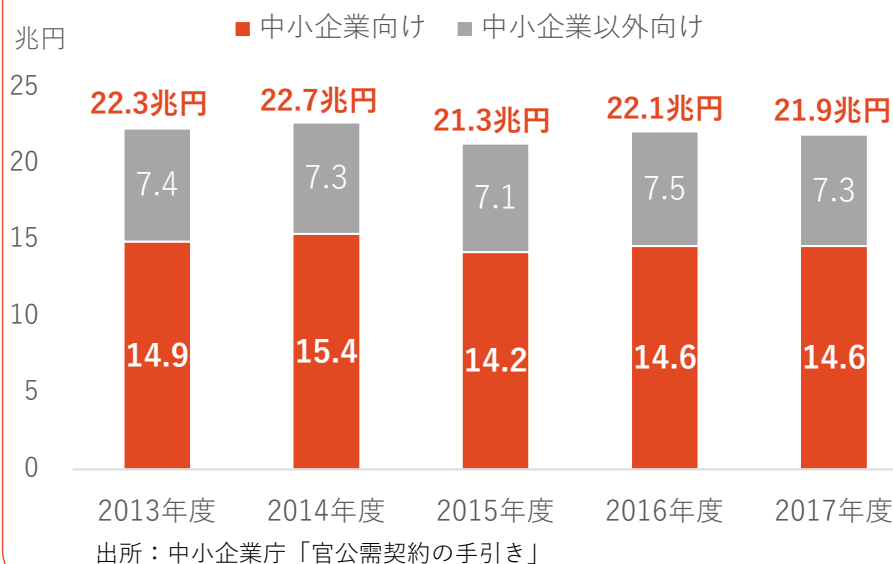
## ④ FCF(フリー・キャッシュ・フロー)貢献度が高い仕組み

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。

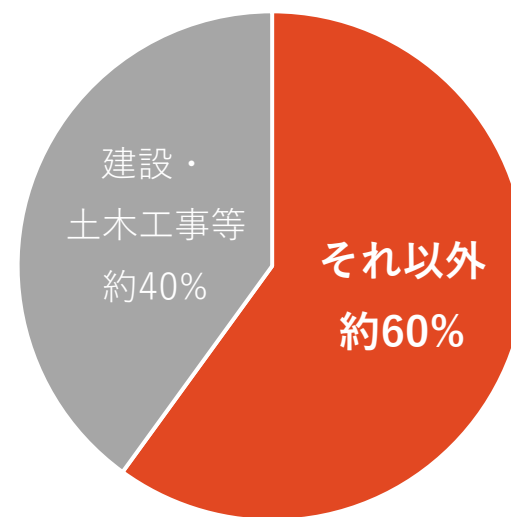
## 入札市場の推移

- 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



## 業種の比率

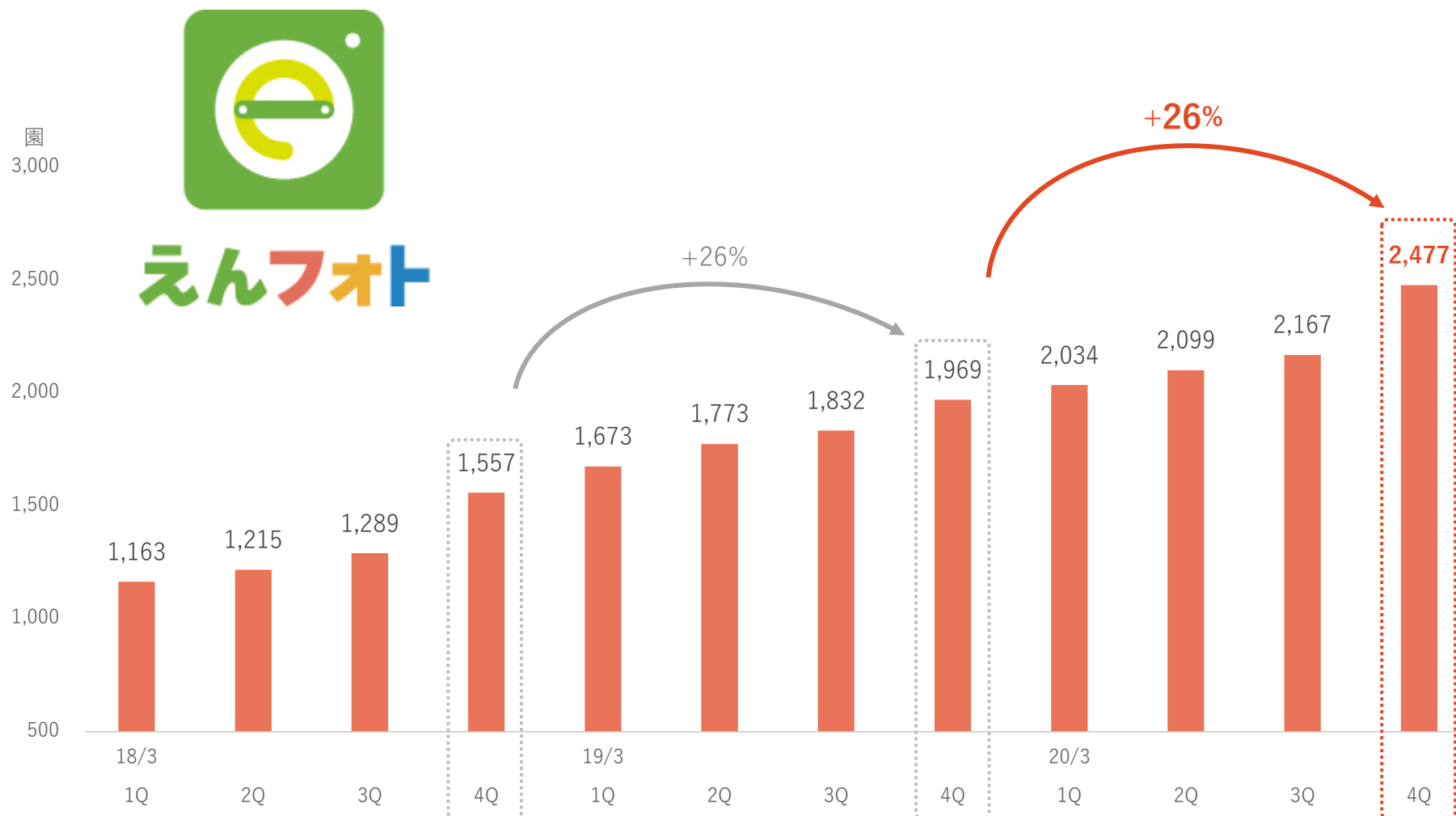
- 建設・土木工事等の工事案件は金額ベースで約4割
- 物品・役務といった**工事以外の案件が約6割**を占める



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

# えんフォト 契約園数の推移

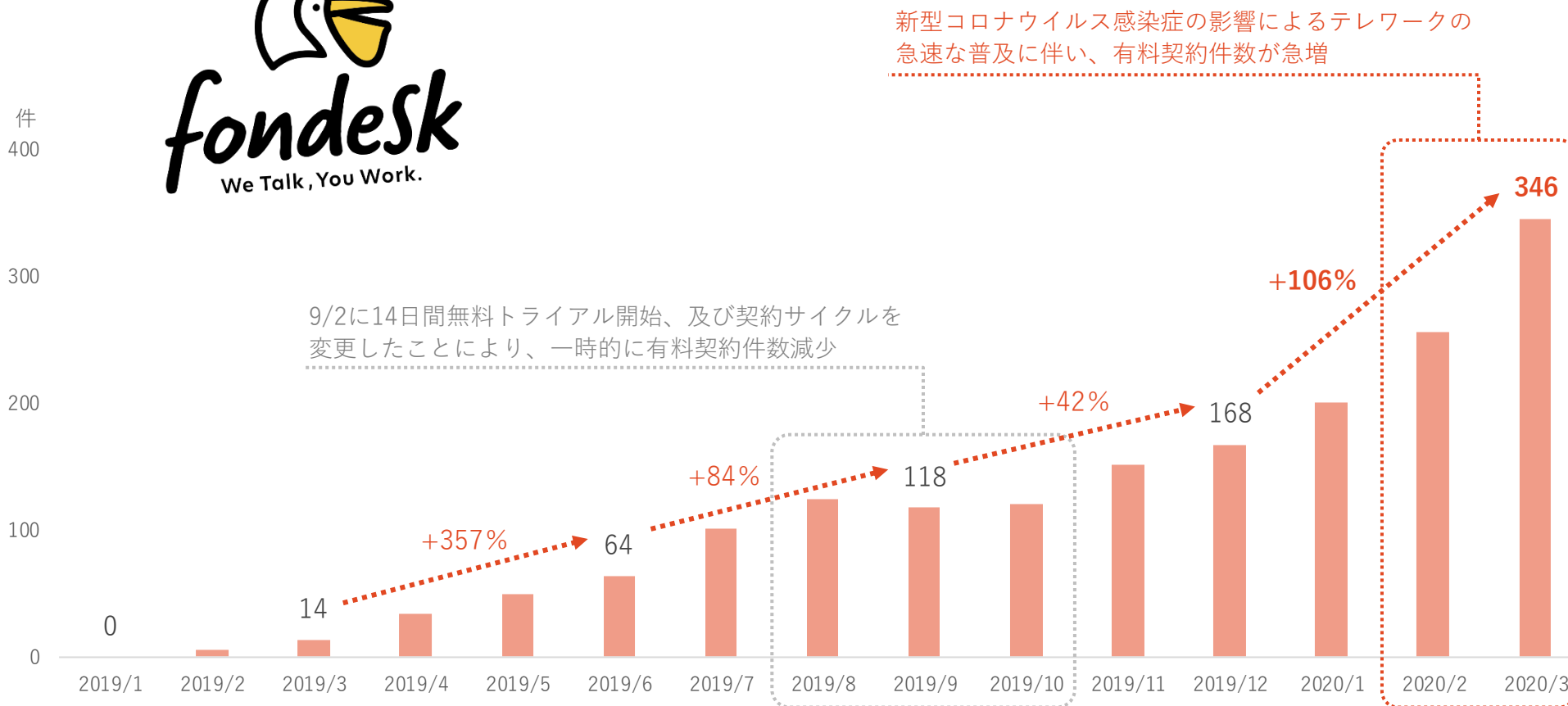
- 2019年10月にえんフォト利用園が2,000園を突破するなど、**契約園数**が着実に増加。



※ 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「クラブプリ」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**は順調に成長。



※ 業務提携先であるChatwork株式会社が提供する「Chatwork電話代行」の有料契約件数は含みません。なお、「Chatwork電話代行」は2020年3月31日に「Chatwork 電話代行 powered by fondesk」にリニューアルしておりますが、同日時点で有料契約はございません。

# | BPO 徳島第二センター稼働開始

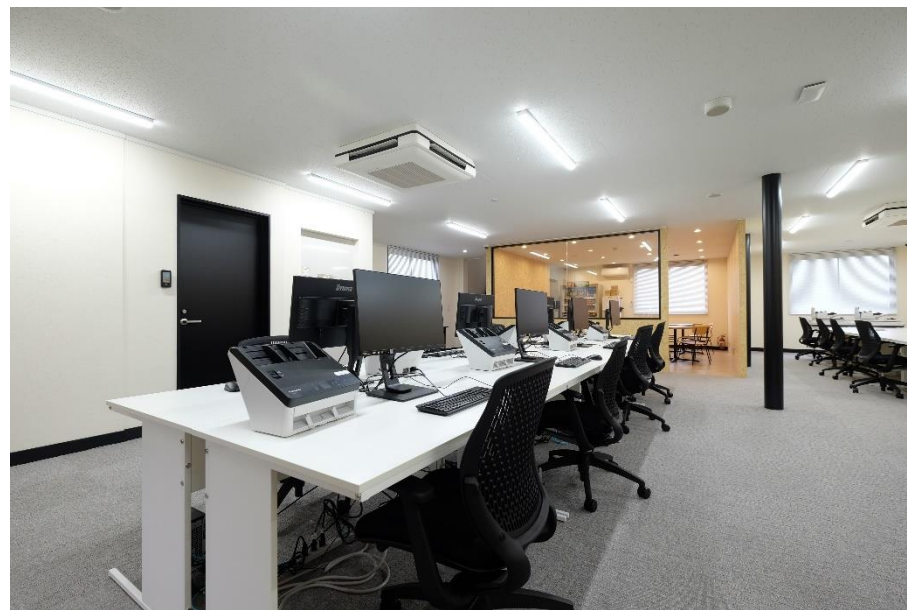
- 2020年4月に徳島県小松島市において、スキャン業務を専門に行う**徳島第二センター**の稼働が開始。

## 床面積

- 徳島第一センター            535㎡ (2019/4開設)
- 徳島第二センター        470㎡ (2020/4開設)

## スキャナー機器

- 従前の100台体制から150台体制へ



徳島第二センター内部

## 4 2021年3月期業績予想 及び 中期経営計画

---



# 2021年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/3期 実績	21/3期 上限予想	21/3期 下限予想	YoY 対上限 予想	YoY 対下限 予想	21/3期 中期経営 計画
売上高	2,480	<b>2,920</b>	<b>2,480</b>	17.7%	0.0%	-
NJSS	1,350	<b>1,480</b>	<b>1,430</b>	9.6%	5.9%	1,400
CGSその他 (えんフォト+fondesk)	257	<b>405</b>	<b>270</b>	57.1%	4.7%	-
BPO	839	<b>1,000</b>	<b>745</b>	19.1%	▲ 11.3%	-
クラウドソーシング	32	<b>35</b>	<b>35</b>	8.2%	8.2%	-
EBITDA	▲ 152	± 0	▲ 300	-	-	± 0
EBITDA率	-6.1%	0.0%	-12.1%	-	-	-
営業利益	▲ 189	▲ 50	▲ 340	-	-	-
利益率	-7.6%	-1.7%	-13.7%	-	-	-
経常利益	▲ 190	▲ 30	▲ 320	-	-	-
経常利益率	-7.7%	-1.0%	-12.9%	-	-	-
法人税等	16	± 0	▲ 70			
法人税、住民税及び 事業税	15	50	0			
法人税等調整額	0	▲ 50	▲ 70			
当期純利益	▲ 207	▲ 30	▲ 250	-	-	-
当期純利益率	-8.4%	-1.0%	-10.1%	-	-	-

※ 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

- 新型コロナウイルスの影響に鑑み、21/3期業績予想は**レンジ開示**。

【上限予想の前提】

政府・自治体による**外出・営業自粛要請**が1Q末で終了し、各事業のKPIへの**ネガティブな影響が軽微**。

【下限予想の前提】

同要請が**4Q末まで継続**し、各事業のKPIへの**ネガティブな影響が大きく見込まれる**。

- 予想売上高は、上限予想においては**20/3期を上回る成長**。下限予想においても**20/3期と同程度**を確保。
- 予想EBITDAは、**上限予想**においては**中期経営計画通りの±0円**を見込むが、**下限予想**においては、特にBPO及びえんフォトにて新型コロナウイルスの影響を大きく受け、**▲300百万円**を見込む。
- 21/3期は、20/3期のような大幅な増員は見込まず。

# 2021年3月期 連結業績予想 セグメント詳細

	(単位:百万円)	20/3期	21/3期 業績予想		概要
		実績	上限	下限	
NJSS	売上高	1,350	1,480	1,430	<ul style="list-style-type: none"> <li>一部業種に属する既存顧客の解約等はあるものの、民需の減少に危機感を感じる企業からの<b>新規契約が増加傾向</b>にあること等を受け、<b>増収増益</b>を見込む。</li> </ul>
	EBITDA	429	630	580	
その他CGS	売上高 (えんフォト)	189	225	90	<p>【えんフォト】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルスの影響は大きく、広めのレンジ予想。</li> </ul> <p>【fondesk】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業のリモートワークの急速な普及が追い風となり、<b>大幅な成長</b>を見込む。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>えんフォト、fondeskともに<b>Postコロナ</b>を見据えて<b>投資を継続</b>。</li> </ul>
	売上高 (fondesk)	60	180	180	
	EBITDA	▲119	▲215	▲310	
BPO	売上高	839	1,000	745	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルスの影響は大きく、広めのレンジ予想。</li> </ul>
	EBITDA	55	120	▲30	
クラウドソーシング	売上高	32	35	35	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルスの影響を受け、働き方の多様化が進むことが想定されるものの、保守的に<b>前期並みの業績</b>を見込む。</li> </ul>
	EBITDA	▲131	▲120	▲120	

※ 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

# 中期経営計画の進捗と今後の見通し

- FY1（20/3期）は計画以上の売上高・EBITDAで着地。
- FY2（21/3期）は新型コロナウイルス影響でEBITDA赤字～±0を見込むも、NJSS・fondeskは前期比増収、全社売上は前年比横ばい～増収を見込む。

中期経営計画	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
売上高	23億円	-	33億円	-	48億円
EBITDA	▲3億円	±0円	4億円	-	15億円
EBITDA率	-	-	12%	-	32%
従業員数 (期末)	177名	-	-	-	196名

実績 & 予想	FY1 (実績)	FY2 (予想)	FY3 (計画)	FY4 (計画)	FY5 (計画)
売上高	24.8億円	24.8~29.2億円	33億円	-	48億円
EBITDA	▲1.5億円	▲3~±0億円	4億円	-	15億円
EBITDA率	-	-	12%	-	32%
従業員数 (期末)	192名	-	-	-	196名

中期経営計画に基づく各施策は概ね計画通りに進捗していることから、従来計画を据え置き

# 5 Appendix

---

# 人のチカラで 世界を便利に

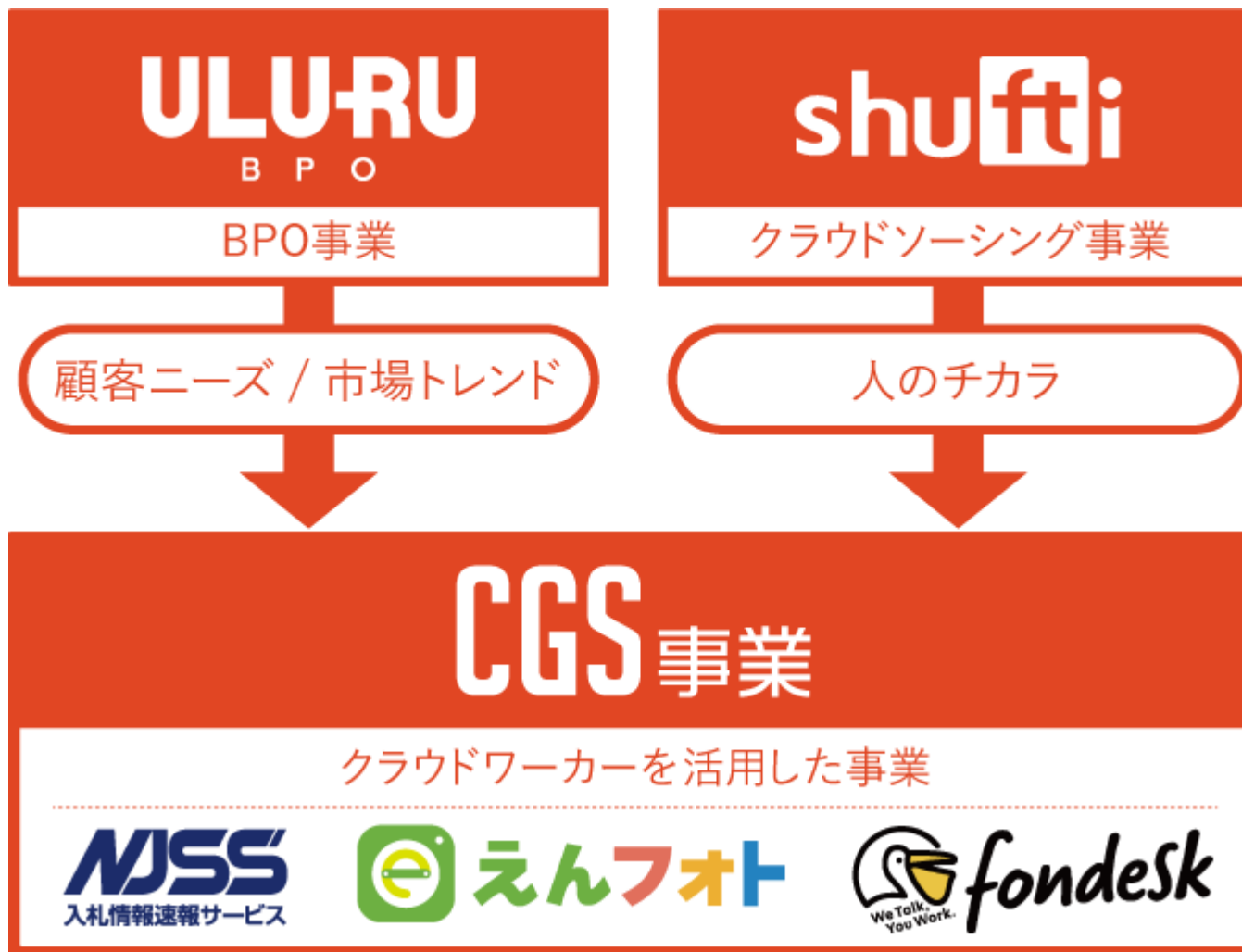
うるるの考える『人のチカラ』とは、  
Web上にネットワークされた世界中の人の  
英知・マンパワーを指します。

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。



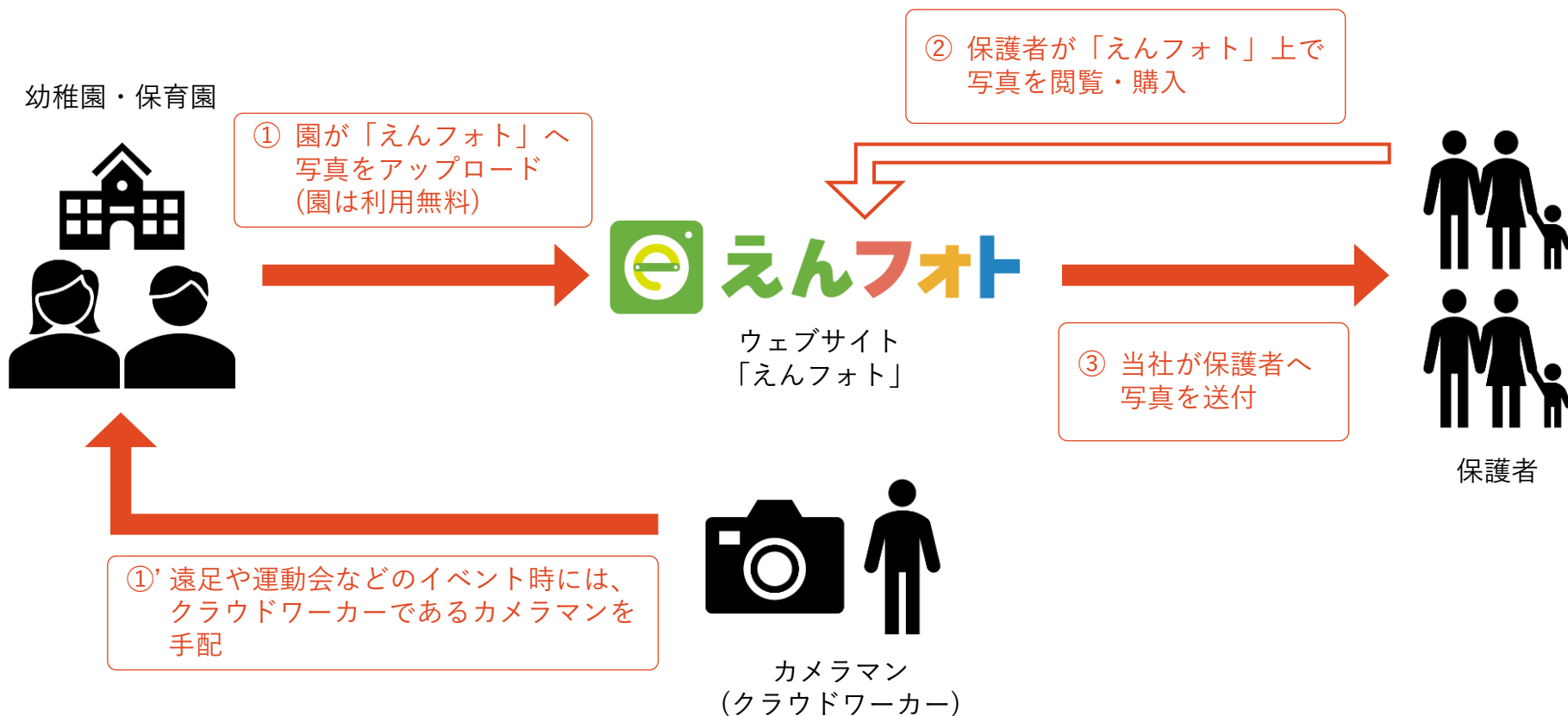
# CGS事業 入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」

- 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。



# CGS事業その他「えんフォト」

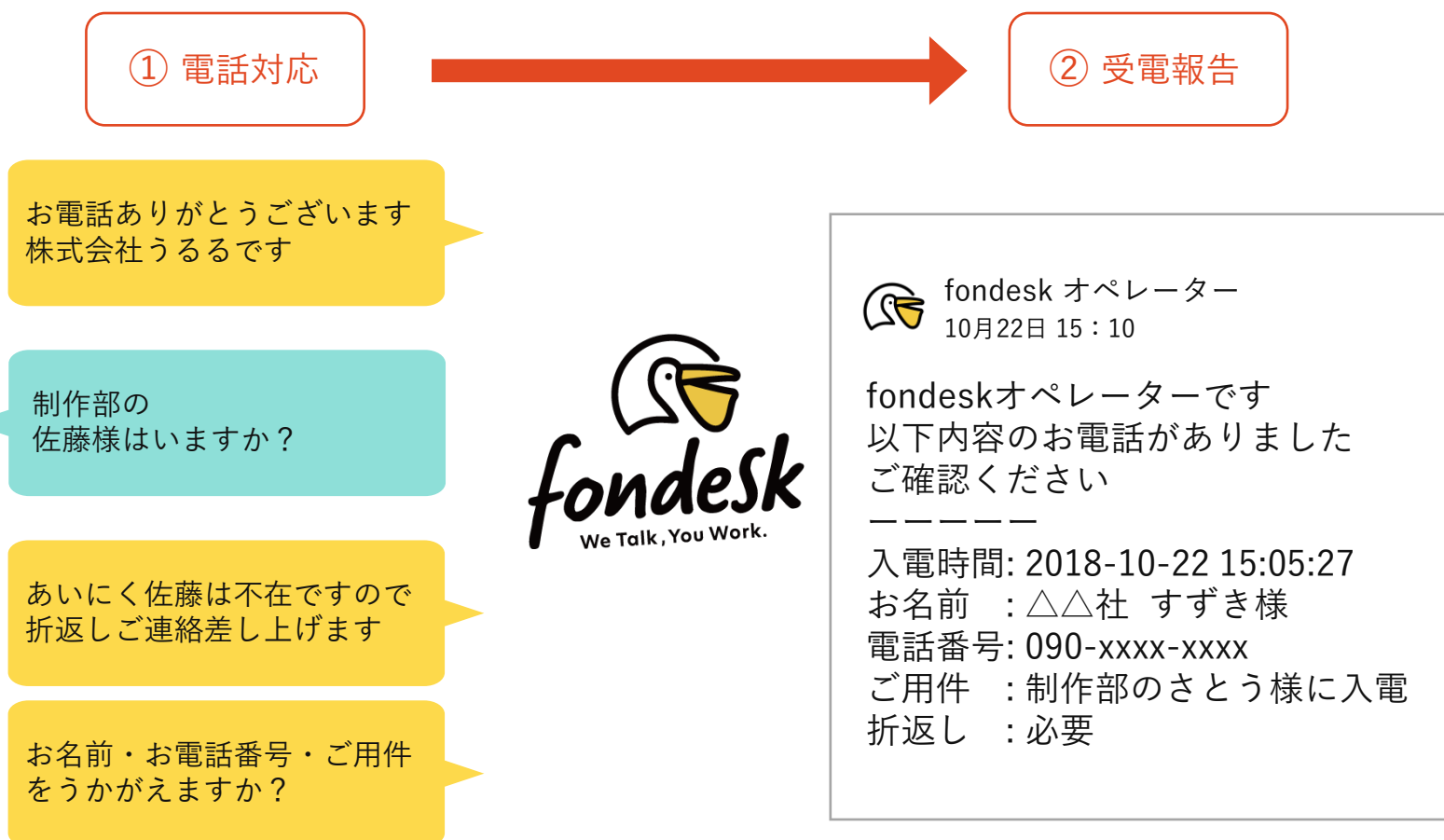
- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム。
- 園のイベント時にクラウドワーカーをカメラマンとして手配することで付加価値を提供。





# 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
- 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(2020年3月時点)。



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ン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。
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。

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](mailto:ir@uluru.jp)