

ULURU

株式会社うるる
IRセミナー

2020年9月12日

株式会社うるる
証券コード：3979

自己紹介

株式会社うるる 代表取締役社長 星 知也(ホシ トモヤ)

- 1976年10月生 札幌市 出身
- 高校卒業後オーストラリアに渡り、エアーズロック(現地後で「ウルル」)に登頂。
- 子育てや家族の介護などで外に働きに出られない方などが“内職”くらいしか収入を得る機会がなかったのに疑問を感じ、「在宅ワークのスタンダード化」を目指して帰国後に入社した会社で2003年にうるるを社内創業。2006年にMBOにより独立。



企業概要

株式会社うるる (ULURU.CO.,LTD.)

本社所在地

- 東京都中央区晴海3丁目1-2-1 KDX晴海ビル9F

資本金

- 1,026,263千円 (2020年3月末 時点)

上場市場

- 東証マザーズ(2017年3月 新規上場)

証券コード

- 3979

子会社

- 株式会社うるるBPO
- PT.ULURU BALI

連結従業員数

- 192名(2020年3月末 時点)
※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。



うるるのビジョン

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。

社名の由来



(写真：PIXTA)

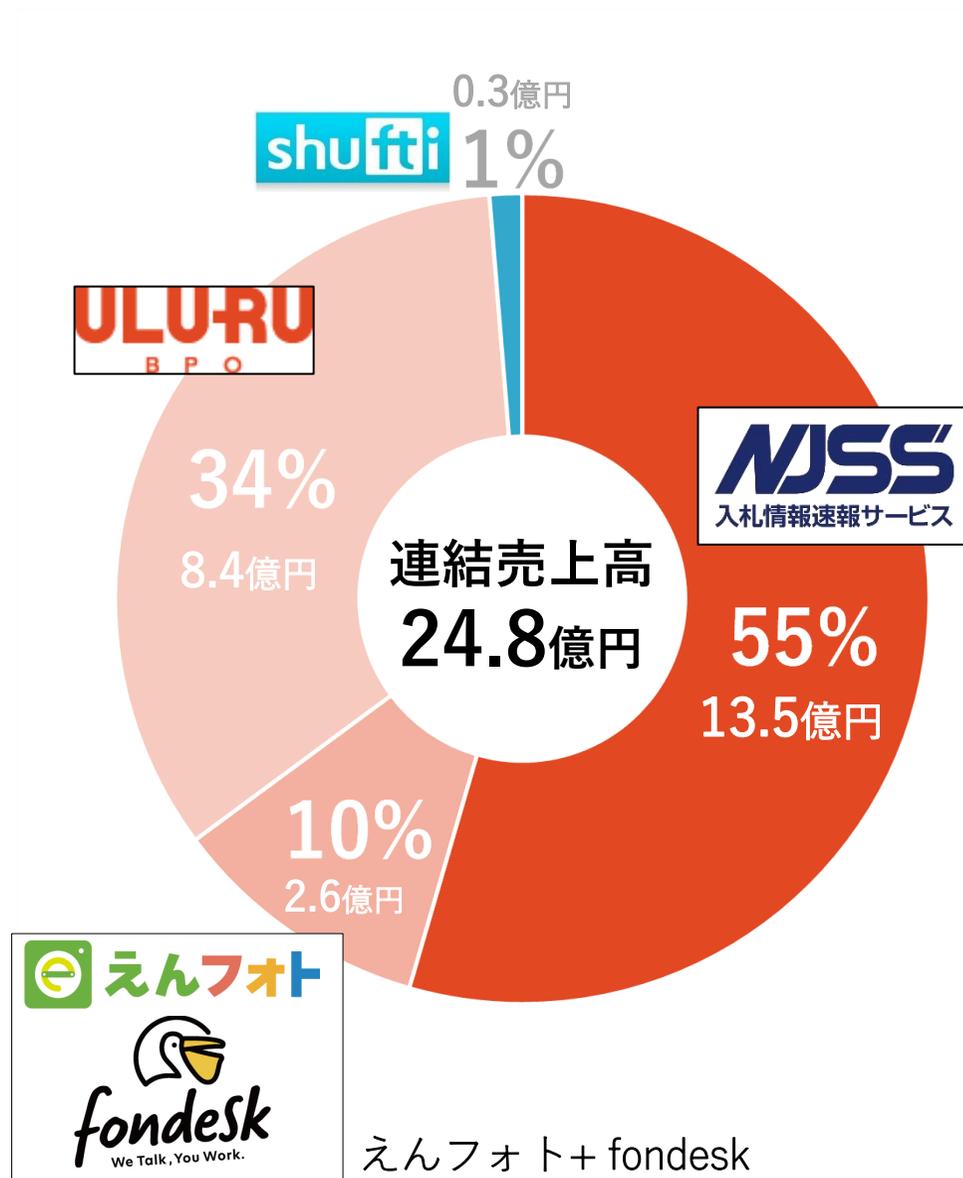
オーストラリアの中心にあるエアーズロックという世界最大級の一枚岩。
オーストラリアの原住民であるアボリジニたちの聖なる地とされ、原住民語で『ウルル』と呼ばれています。

弊社代表の星知也が二十歳でオーストラリアを旅したときに、
「この世にこんなにも壮大で神秘的な景色があるのか」と、強く感銘を受けたのがウルルです。

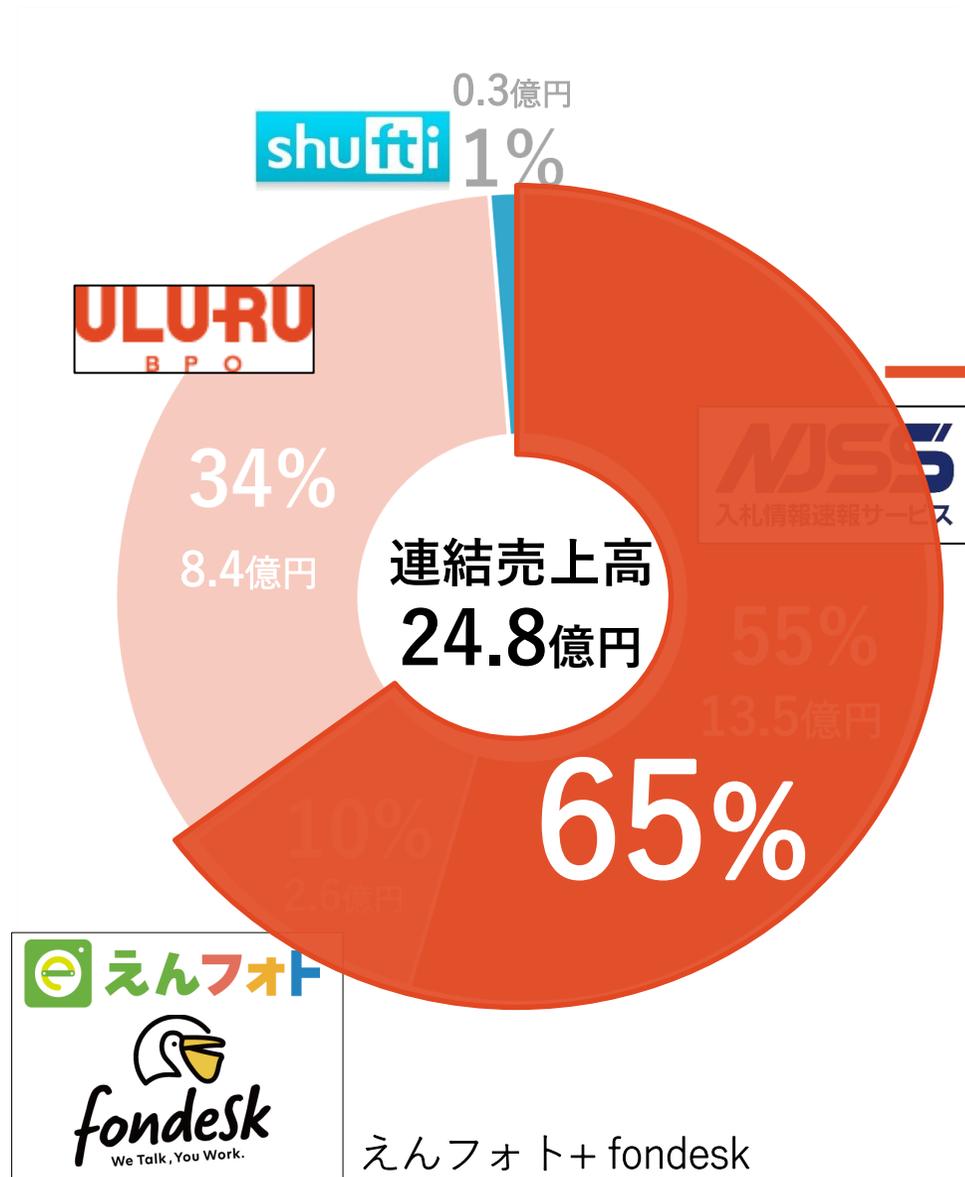
「とてつもない大きな存在感に地球の偉容さを感じた。世界にはまだまだ壮大で神秘的な場所が沢山あるが、
あのとき味わった感動をこれからも味わっていききたい。そして、味わっていただきたい。
「地球のヘソ」と呼ばれる世界の中心であるこの場所のような存在になりたい。」

それが星の起業の理由でもあり、
その感動を事業に関わる沢山の人と共有したいという想いを込めて「うるる」を社名にしています。

20/3期 売上高構成



20/3期 売上高構成



売上高の**65%**が
SaaS事業
により構成

SaaS(サーズ)とは

- **Software as a Service**の略。
- **クラウド**からお客様に**ソフトウェア**を提供。
導入コストを抑え、手軽に導入が可能。
- 売上高が増えても材料費などの原価(変動費)が発生しないので、**高い利益率**を生みやすい。

主力事業である入札情報速報サービス NJSS(エヌジェス)の粗利率

2018/3期	2019/3期	2020/3期
90.3%	90.7%	89.9%

安定的に**9割**前後の粗利率を確保

入札情報速報サービス NJSS(エヌジェス)

NJSS 入札情報速報サービス

ご相談無料
TEL 03-6225-0855
新着案件 7,385 件 | 受付中の案件 85,064 件

無料で試してみる

NJSSとは ▾ サービス・機能 ▾ 入札情報検索 ▾ ご利用料金 ▾ 入札入門 ▾ サポート ▾

充実の簡単「入札」始めませんか。
難しい入札をわかりやすく、入札をはじめると便利なNJSSで
「関係ない」「難しい」と思っている方々にこそ、もっと知ってほしい入札のこと、NJSSのこと。

国内最大級の
入札情報サイト

充実の簡単「入札」
始めませんか

年480万円以上の
コスト削減効果

落札への近道となる
重要なポイント

🗨️ キーワードから探す

案件を探す 機関を探す 落札会社を探す 例) 清掃, 管理, 派遣 など

> 詳細な条件で案件を探す

Nyusatsu (入札)

Joho (情報)

Sokuho (速報)

Service (サービス)

NJSSは、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

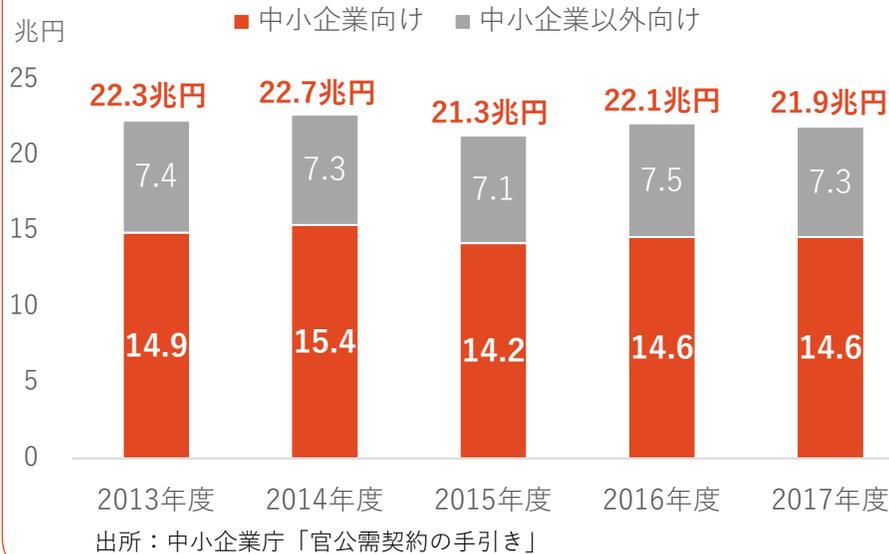


数百名のワーカーが**全国7,700機関**の**入札・落札情報**を収集し、データベースを構築

入札市場概観

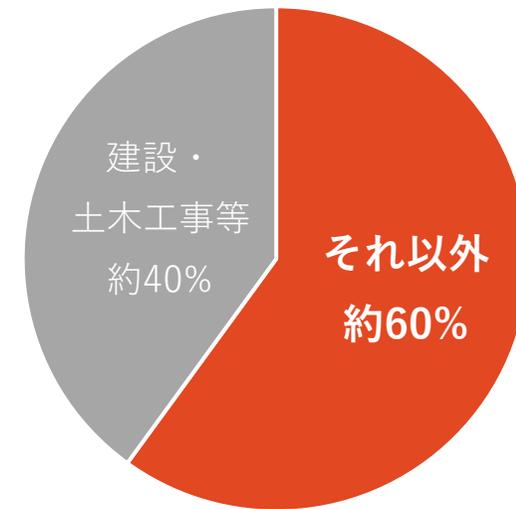
入札市場の推移

- 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」

投資家から見たNJSSの特徴

- 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 89.9%)。
- 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。

NJSSの成長戦略

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の成長戦略

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

これまでに実施した**改善施策**

従来

改善施策

**契約期間
長期化**

契約期間数ヶ月
程度の短期顧客
も積極的に獲得

原則、新規契約
時の契約期間を
1年以上に設定



CS
(カスタマーサクセス)
強化

短期顧客が多く
CS部門は顧客
の契約更新事務
手続きに終始

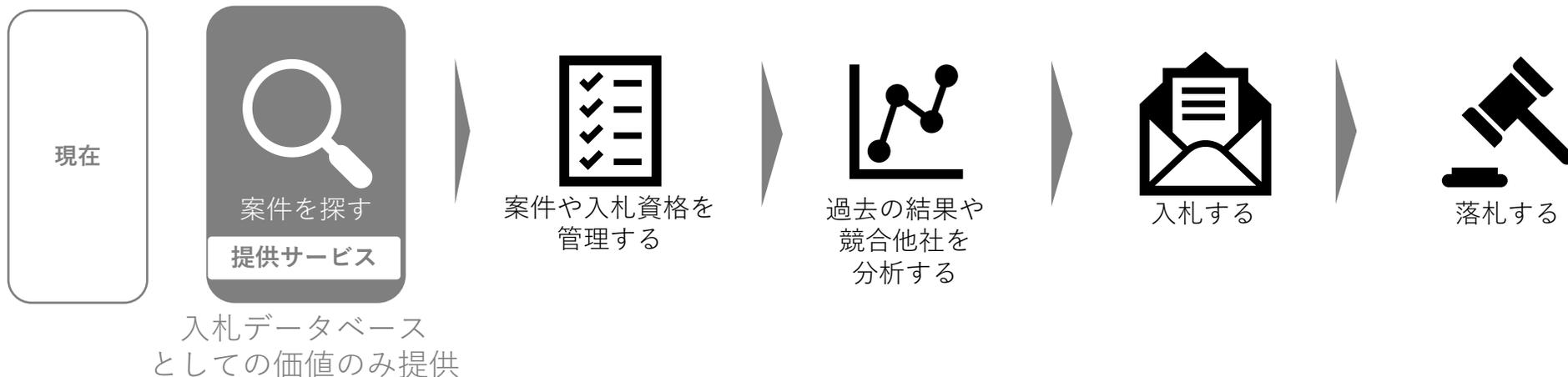
CS部門人員を
増強、顧客が
落札に辿り着く
ためのNJSS
利用支援に注力

契約期間長期化に
より顧客とのタッチ
ポイントが増加、
CS部門が効果的に
機能

解約率低下へ

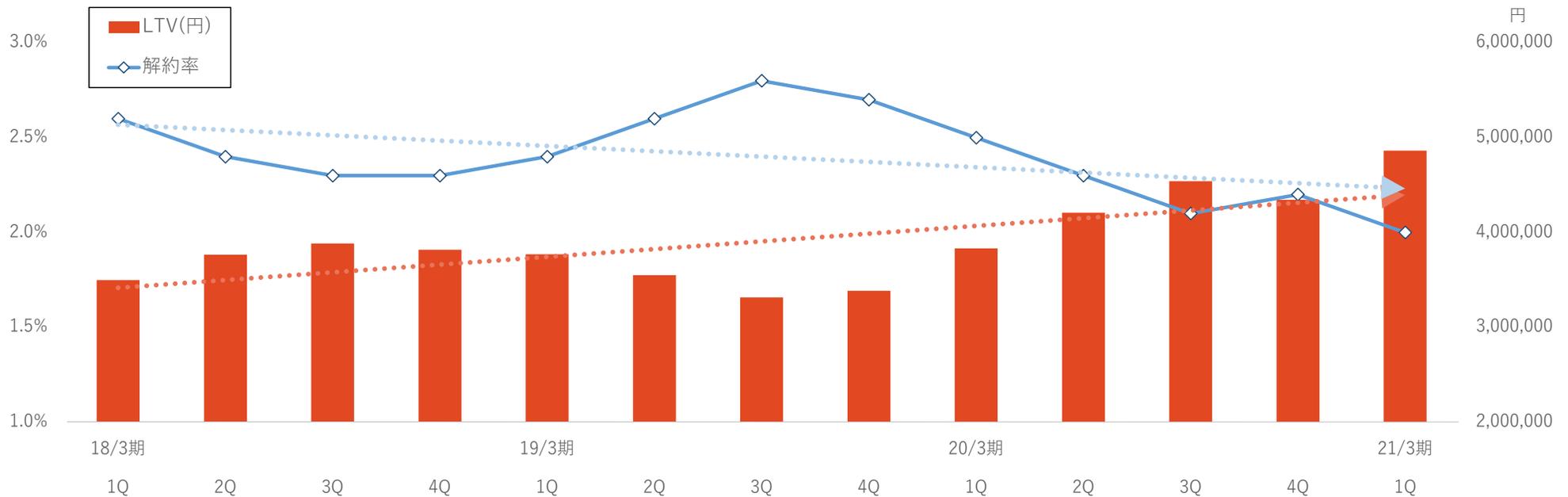
加えて、顧客提供価値を高めるための プロダクトフルリニューアル(21/3期上期リリース予定)

カスタマージャーニーとNJSSが提供するサービス・価値



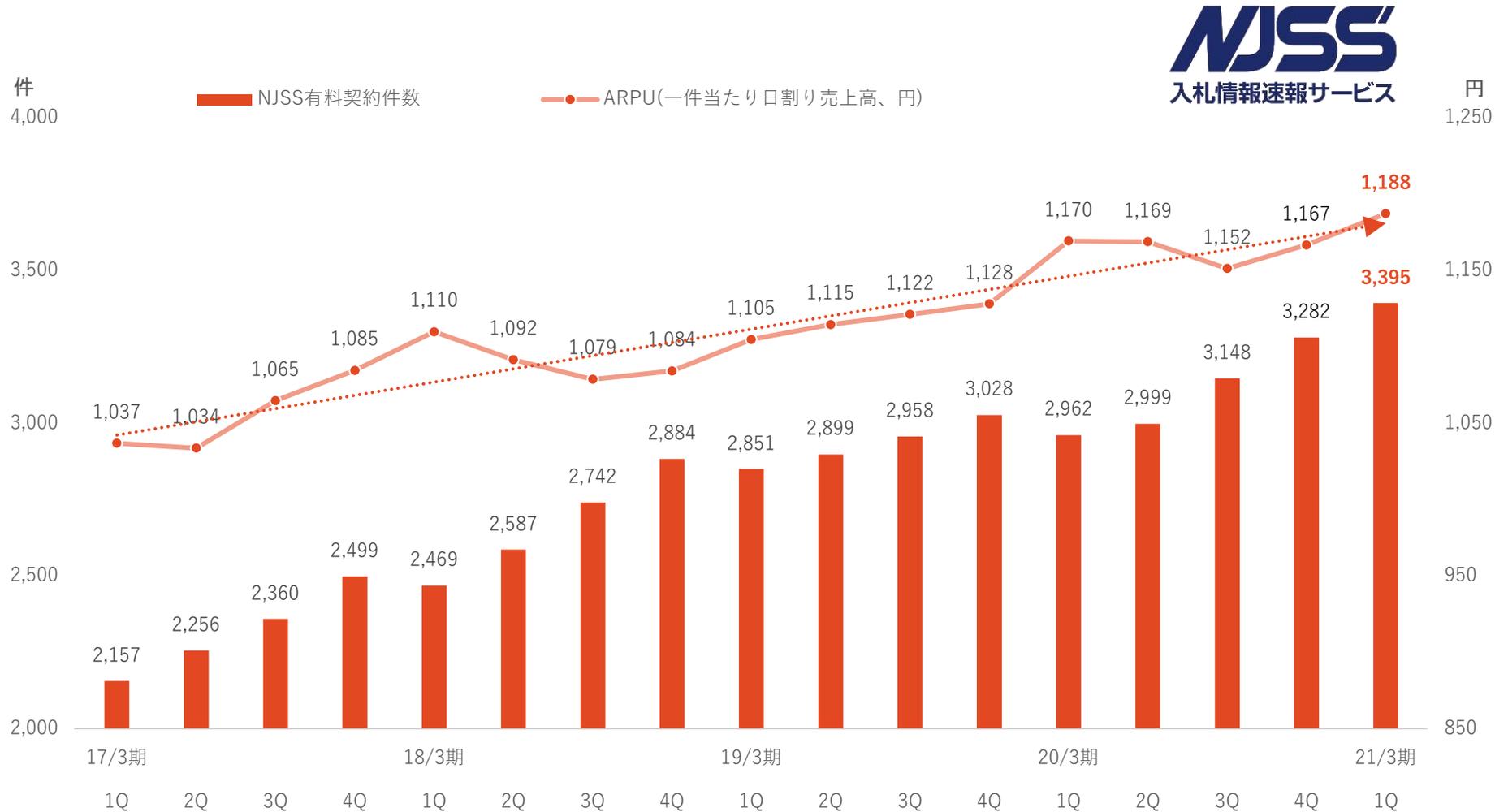
管理・分析機能を新たに開始することで、入札参加プロセスにおける幅広い価値を提供し、**より継続的に利用されるプロダクトへ**

解約率(チャーンレート)は**継続的に改善**し、 LTV(顧客生涯価値)は**上昇**

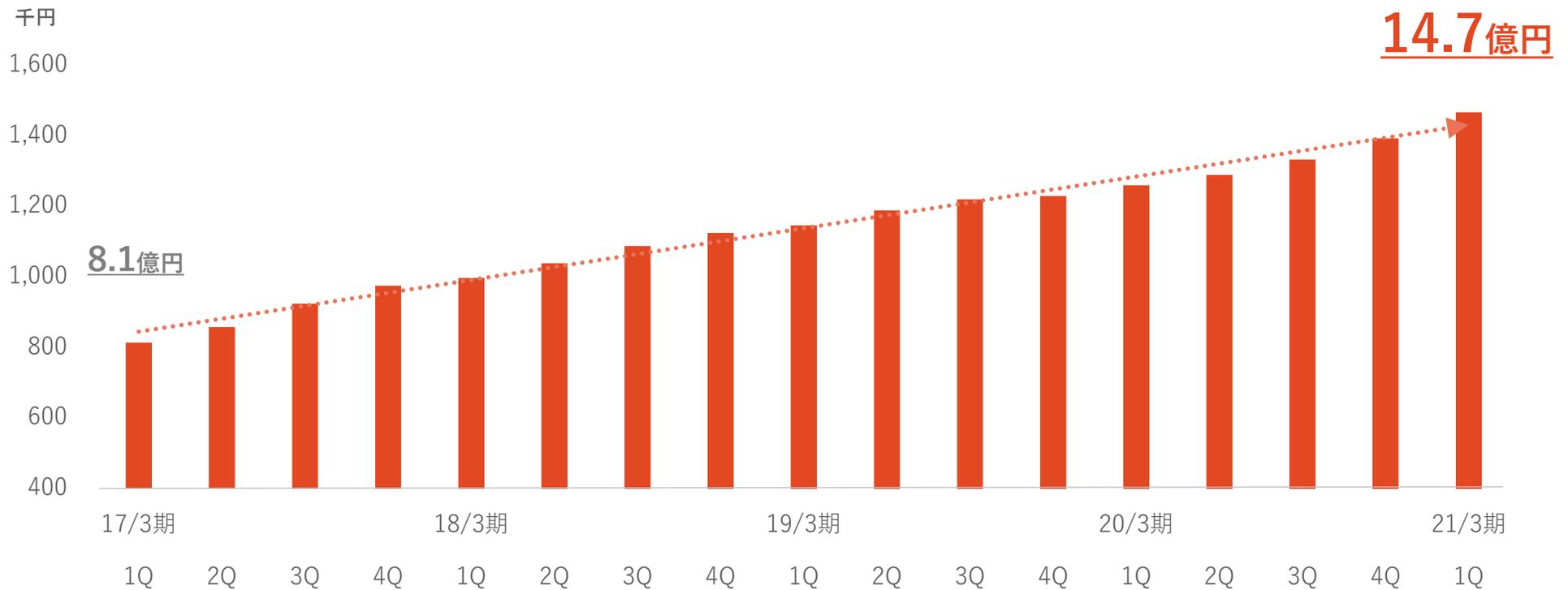


※ 解約率は、有料契約件数をベースにした12ヶ月平均
※ LTVは、 $1/\text{解約率} \times \text{顧客単価} \times \text{粗利率}90\%$

契約件数、ARPU(顧客単価)ともに**継続成長**



結果、ARR(年間定額収益)は**継続成長**



※ ARRは、各四半期定額収益に4を乗じた数値

契約件数の成長余地はまだまだ大きい

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

3,395件

(2020年6月末時点)

NJSSにおいて、 24/3期 売上高 **21.5億円** EBITDA **13.5億円**を目指す

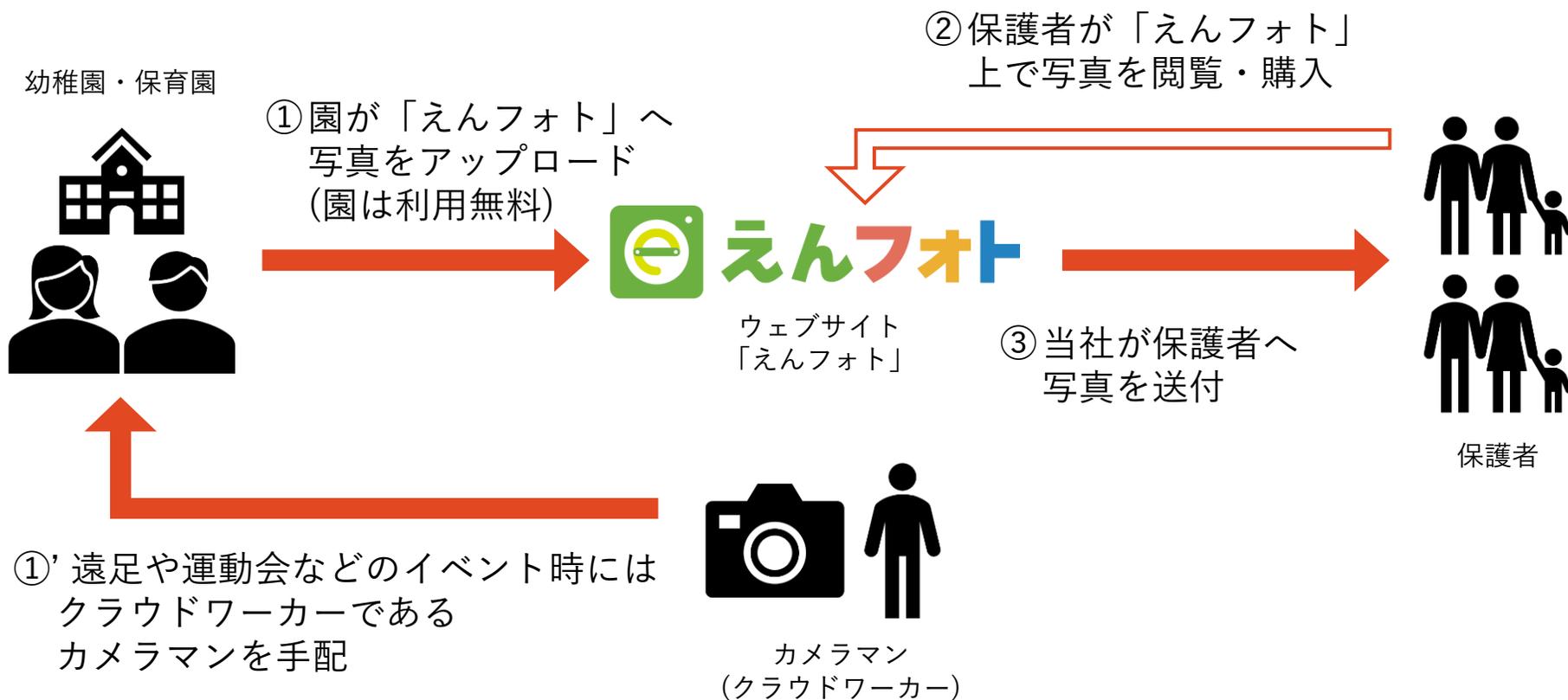
	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	21/3期 (今期上限予想)	22/3期 (計画)	23/3期 (計画)	24/3期 (計画)
売上高	12億円	13.5億円	14.8億円	17億円	19億円	21.5億円
EBITDA	3億円	4.3億円	6.3億円	9億円	11億円	13.5億円
EBITDA率	25%	31%	43%	54%	60%	63%

NJSS以外にも2つの
SaaS事業
があります



「幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する」 写真販売管理システム

えんフォト



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」 fondesk (フォンデスク)

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？

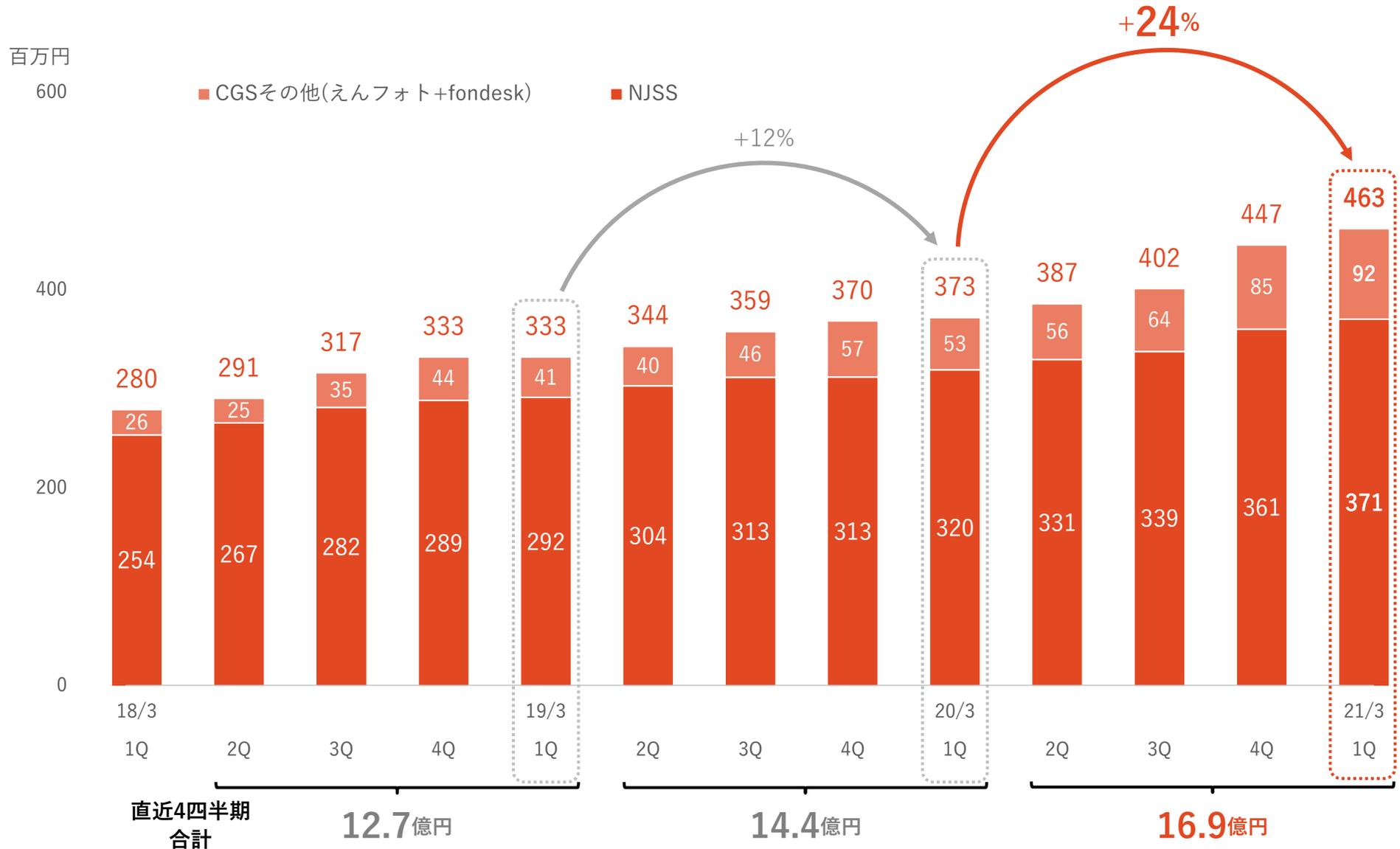


 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

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

SaaS売上高は継続成長



グループ連結で

24/3期 売上高 **48億円** EBITDA **15億円**を目指す

	20/3期 (計画)	20/3期 (実績)	21/3期 (今期上限予想)	22/3期 (計画)	23/3期 (計画)	24/3期 (計画)
売上高	23億円	24.8億円	29.2億円	33億円	-	48億円
EBITDA	▲3億円	▲1.5億円	±0億円	4億円	-	15億円
EBITDA率	-	-	-	12%	-	32%
従業員数 (期末)	177名	192名	-	-	-	196名

中期経営計画2年目(21/3期)は1Qまで順調に進捗

(単位：百万円)

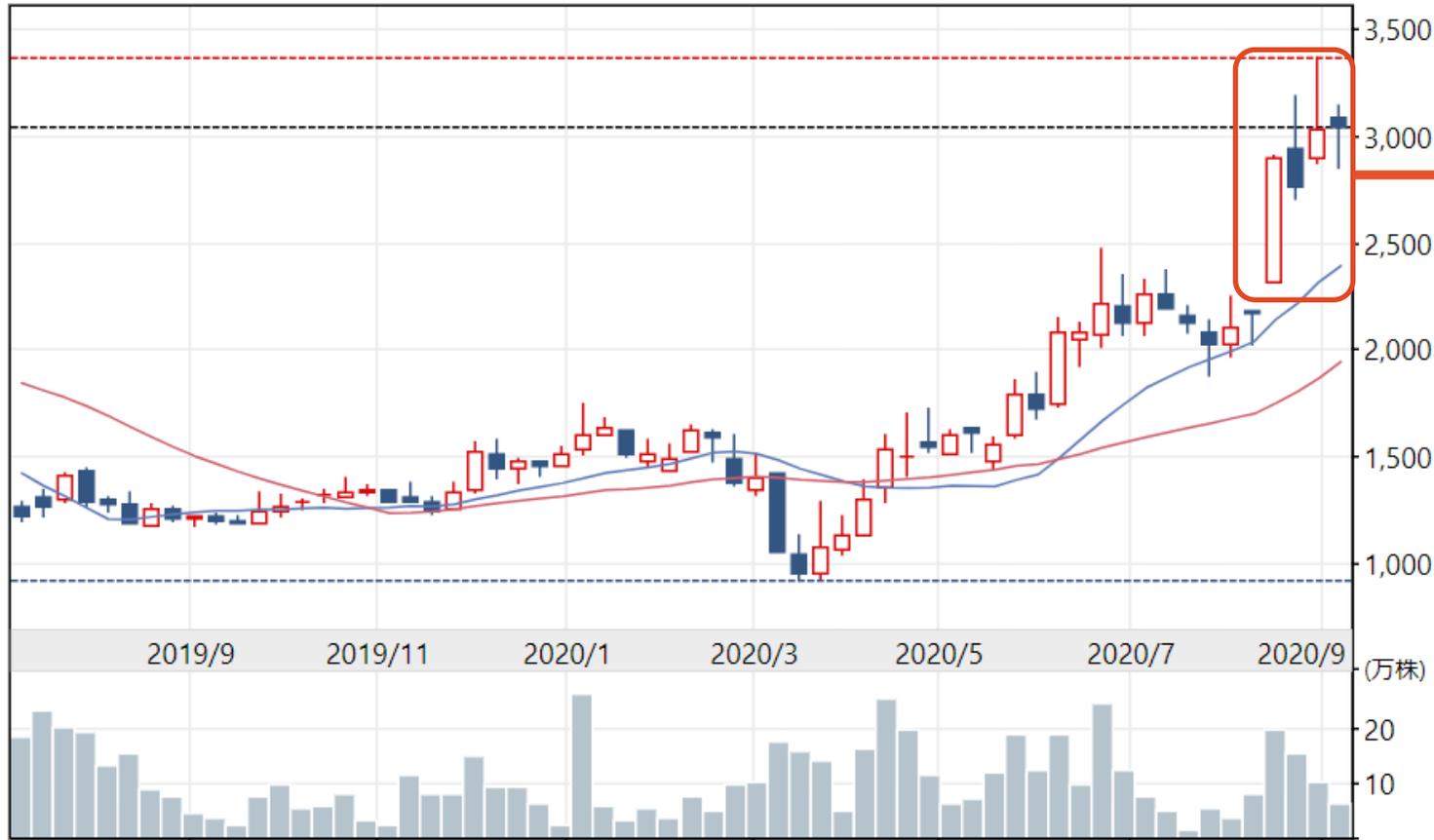
	20/3期 1Q	21/3期 1Q	YoY 前年同期比	21/3期 上限予想	進捗率 対上限予想	21/3期 下限予想	進捗率 対下限予想
売上高	579	635	9.7%	2,920	21.7%	2,480	25.6%
NJSS	320	371	16.0%	1,480	25.1%	1,130	25.0%
CGSその他	52	91	73.7%	405	22.5%	270	33.7%
えんフォト (CGSその他)	38	46	20.3%	225	20.4%	90	51.1%
fondesk (CGSその他)	8	41	367.4%	180	22.8%	180	22.8%
BPO	198	165	▲16.7%	1,000	16.5%	745	22.1%
クラウドソーシング	8	7	▲8.5%	35	20.0%	35	20.0%
販管費	347	449	29.3%	-	-	-	-
販管费率	60.0%	70.7%	-	-	-	-	-
EBITDA	45	7	▲83.7%	±0	-	▲300	-
EBITDA率	7.9%	1.2%	-	-	-	-	-
営業利益	38	▲2	-	▲50	-	▲340	-
利益率	6.6%	-	-	-	-	-	-
従業員数(名)	146	202	-	-	-	-	-

ストック型ビジネスである
NJSS売上高の
進捗率(対上限予想)は
1Q末時点で**25.1%**

※ 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

直近1年間の株価推移



(出所: 日本経済新聞社)

時価総額 **105億円**

※ 2020/9/11終値

PSR **4.26倍**(対 20/3期売上高)

Appendix

新型コロナウイルス感染拡大の影響

業務の状況	業績へ影響を与える事象
NJSS	<ul style="list-style-type: none">• 民需の減少に危機感を感じる企業から新規契約が増加傾向。• 一方、一部業種(イベント、旅行関連等)の入札案件の停止や一部企業の予算完全凍結に伴う解約が発生。
えんフォト (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none">• 緊急事態宣言により多くの園が休園、登園自粛要請を実施。宣言解除後も各種イベントは規模縮小開催が見込まれる。• 但し21/3期1Qは予想を上回る売上高を確保。ネガティブな影響は2Q以降発生を見込むも限定的と予想。
fondesk (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none">• 企業のテレワークの急速な普及に伴い有料契約件数が急増。• 2020/3末 346件 → 2020/6末 1,017件と3ヶ月で約3倍に。
BPO	<ul style="list-style-type: none">• 在宅では作業が不可能なスキャン業務従事者や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。• テレワークの普及は中長期的には紙の電子化ニーズが強まると考えられる。• ただし短期的には企業の一時出勤停止などで施工が進まないものが一部発生するなどネガティブな影響もあり。

• 業務への影響なし

用語集

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。

注意事項

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