

ULURU

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

2021年2月12日
株式会社うるる
証券コード：3979

1 連結業績ハイライト

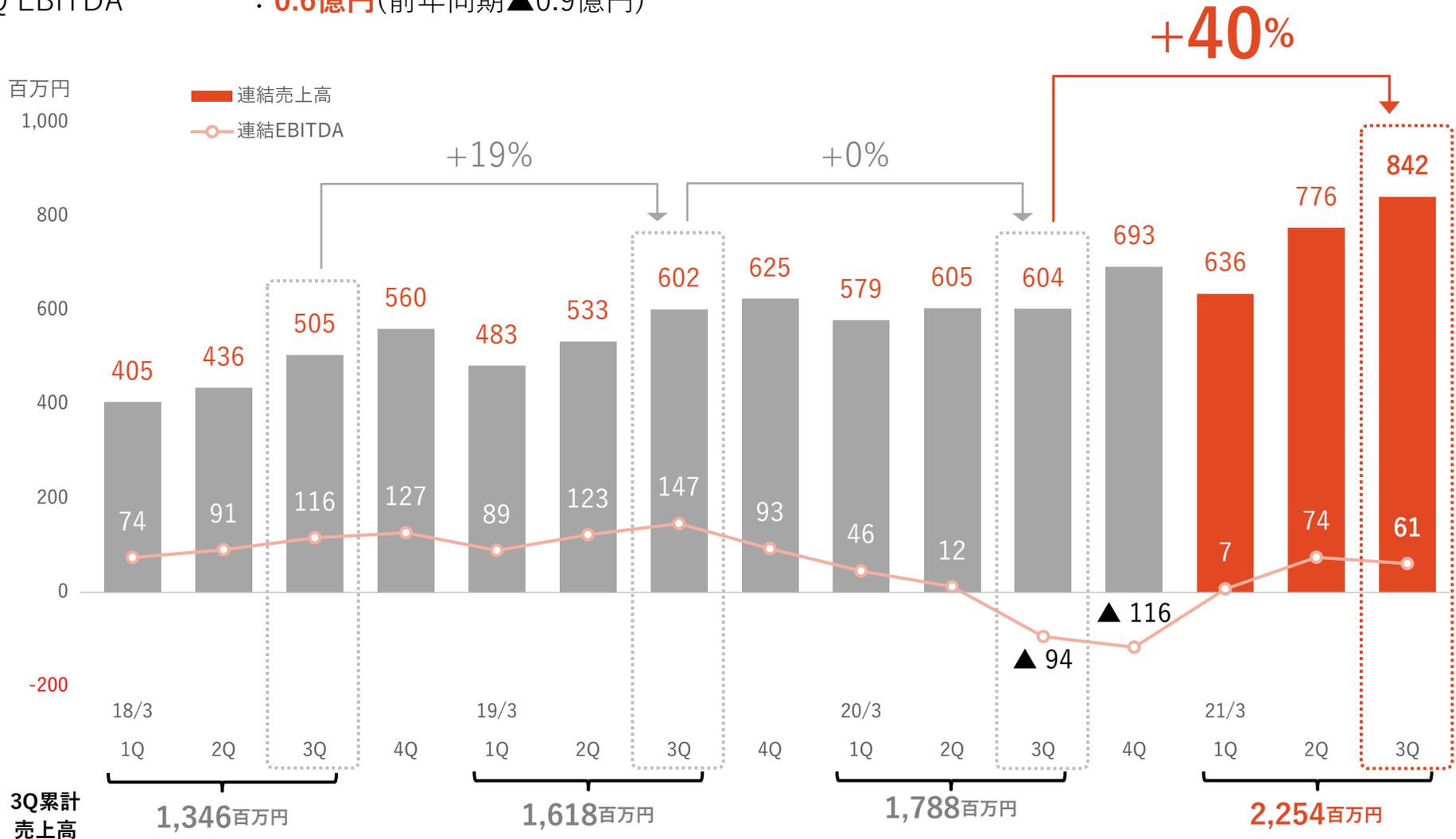
2 事業別ハイライト

3 Appendix

1 連結業績ハイライト

連結ハイライト - 売上高・EBITDA

- 3Q 売上高 : 前年同期比 **+40%** の **8.4億円**
- 3Q EBITDA : **0.6億円** (前年同期▲0.9億円)



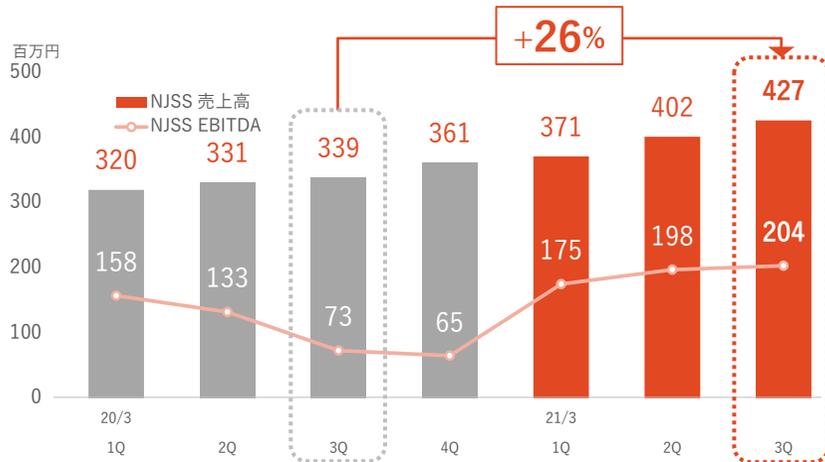
※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

事業別ハイライト - 売上高・EBITDA

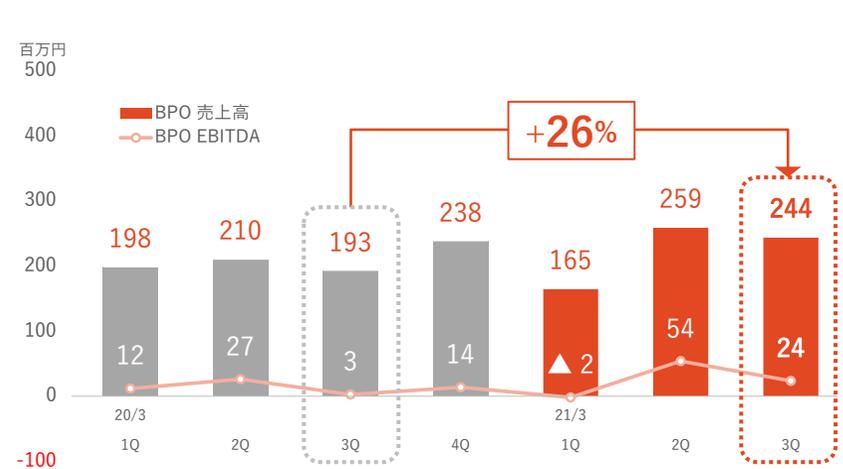
NJSS

- ARPU上昇させつつ、契約件数は過去最高の伸び。
- 売上高YoY+26%と成長継続。



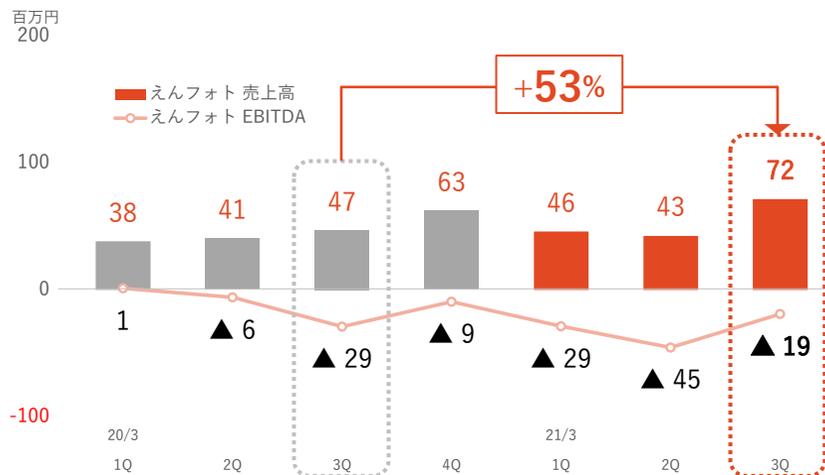
BPO

- スキャン需要が好調につき売上高YoY+26%。



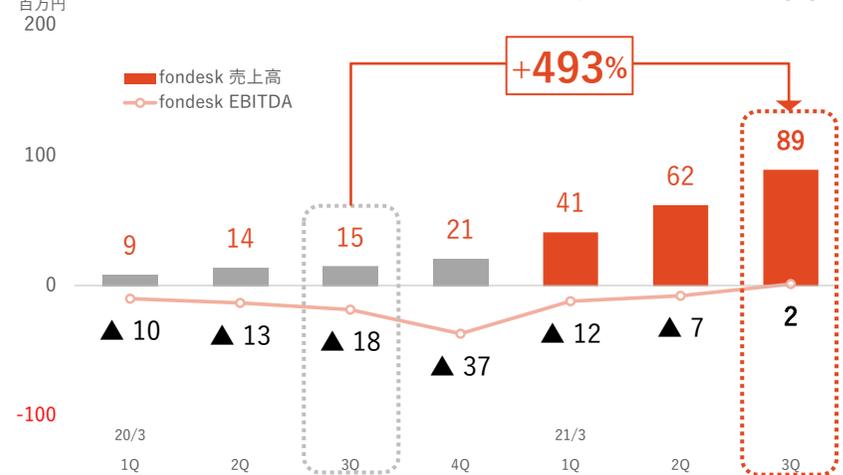
えんフォト

- コロナ禍も契約圏数伸び、売上高YoY+53%。



fondesk

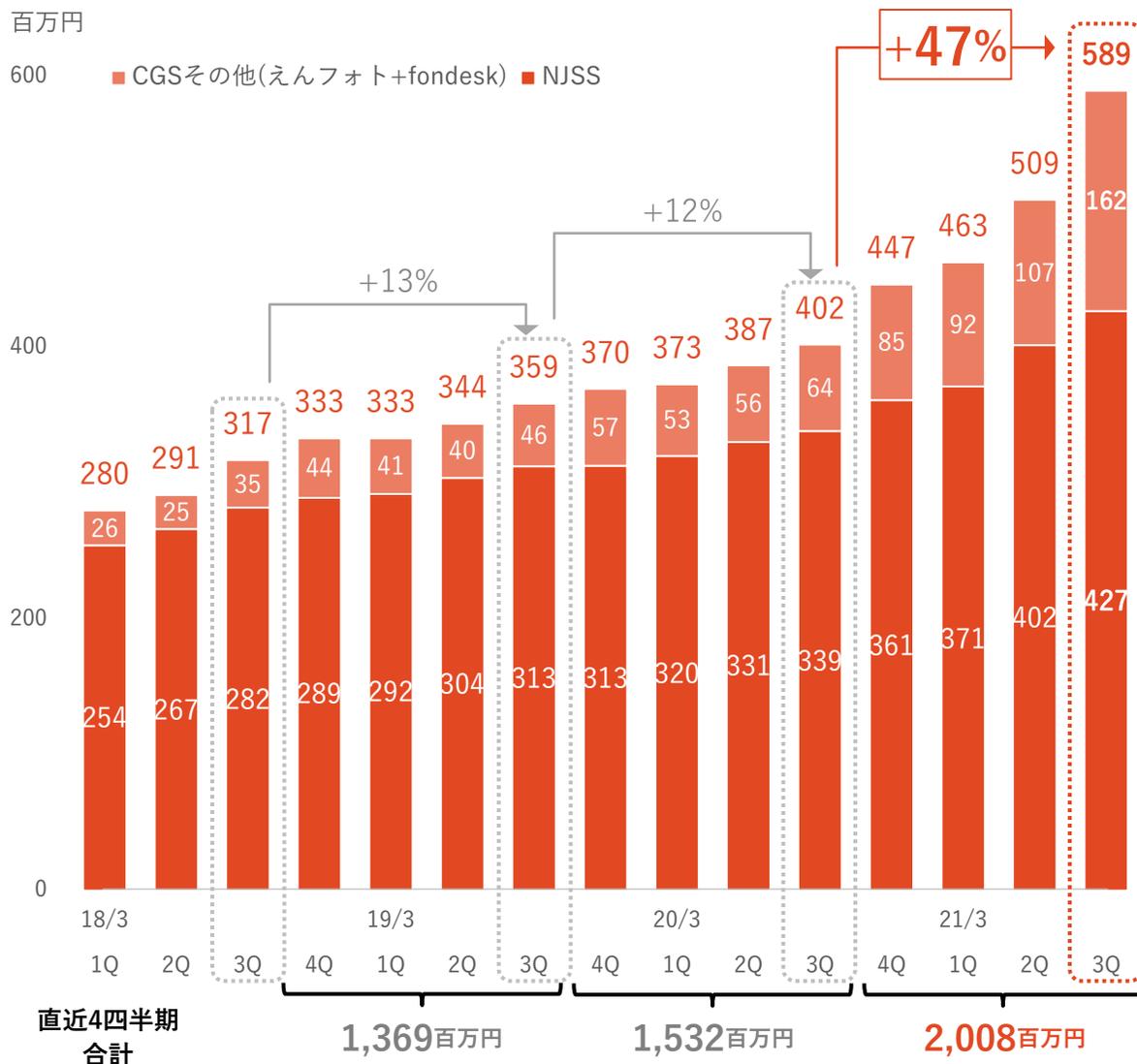
- テレワーク浸透に伴う電話代行需要が追い風。
- 売上高YoY+493%と急成長。EBITDA黒字化。



※ 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

SaaS売上高(NJSS+えんフォト+fondesk) - 四半期推移

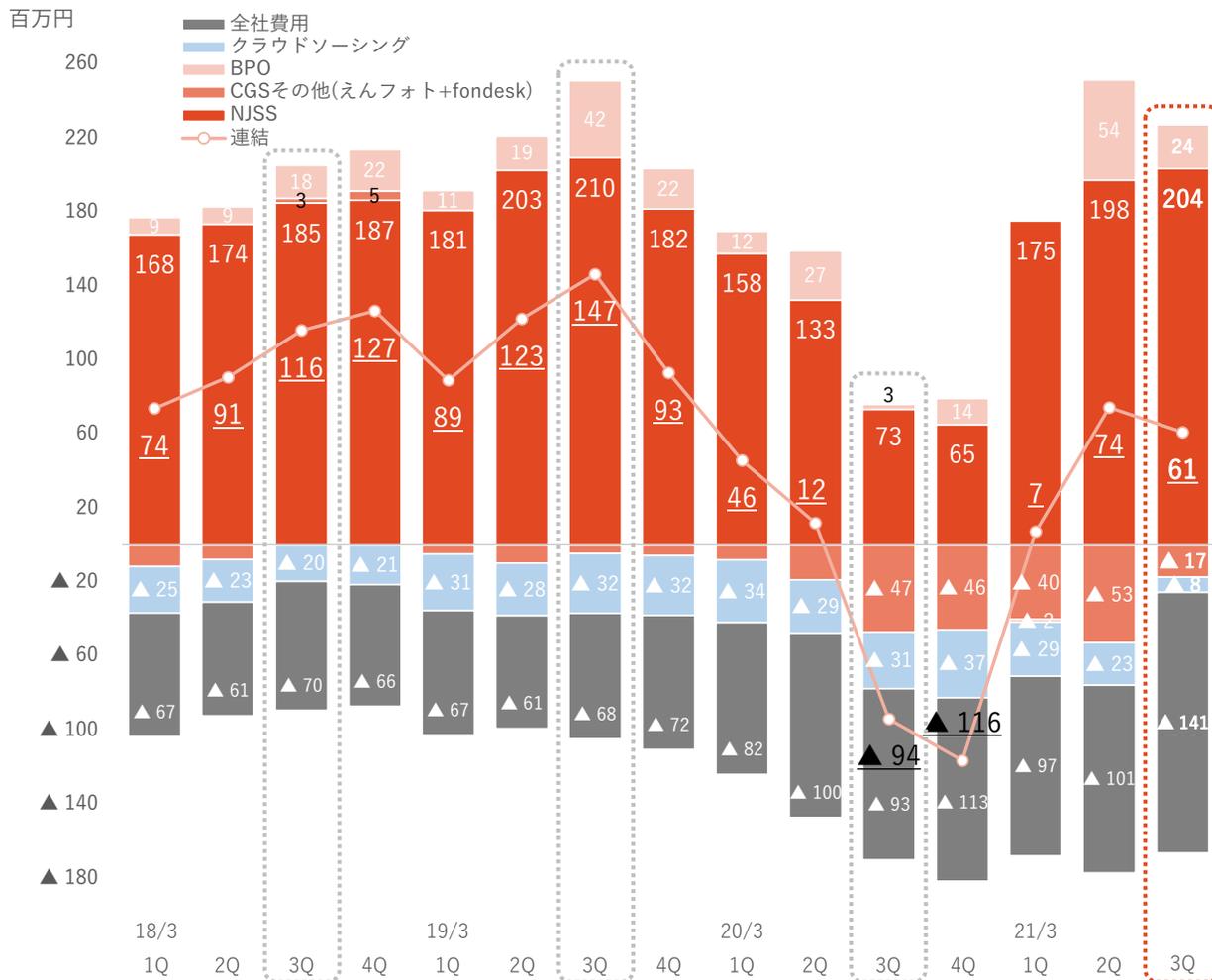


※ 百万円未満は四捨五入

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。
- 3Q YoYは**+47%**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

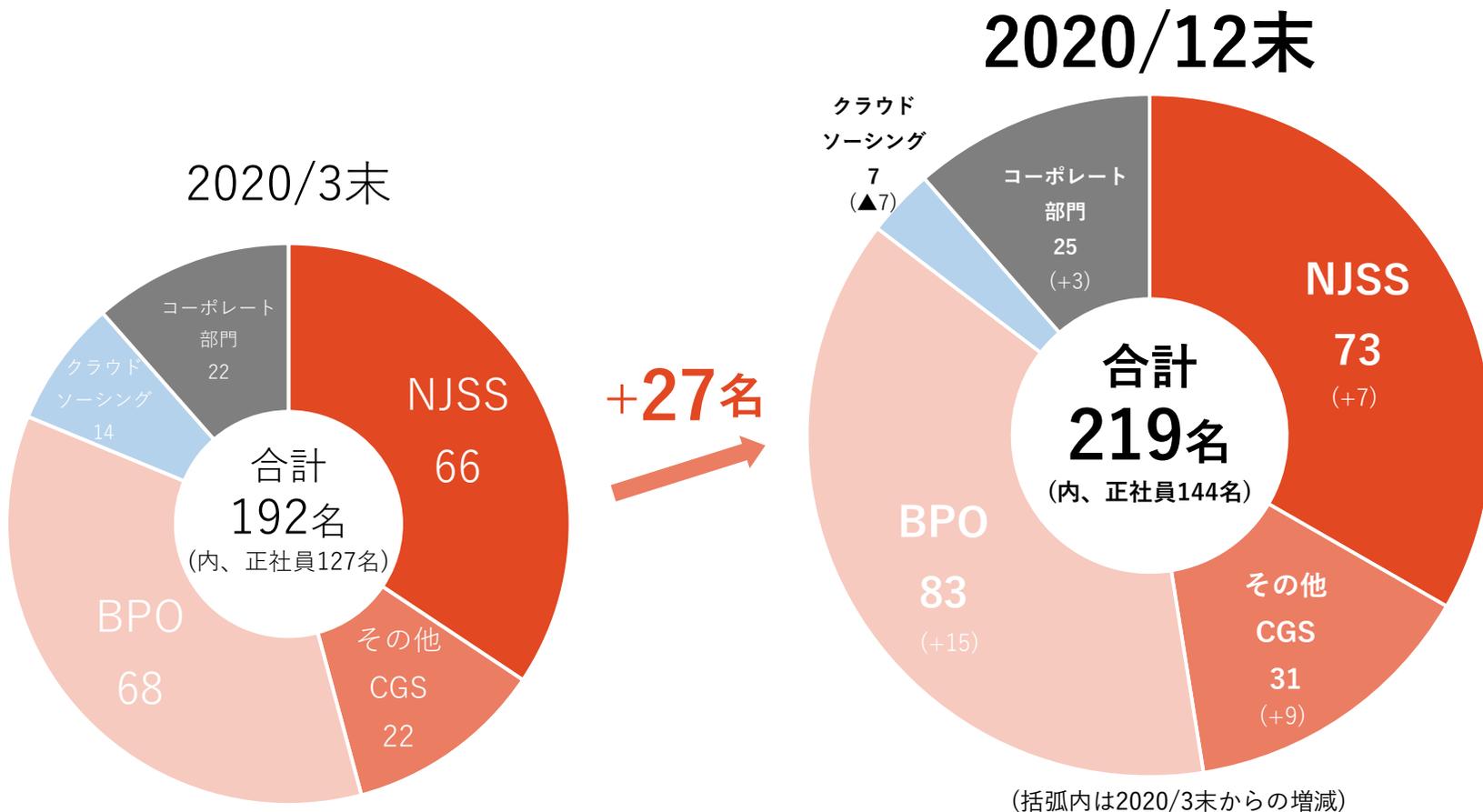
- 当期においては1Qより黒字継続確保。
- 当3Qにおいて、クラウドソーシング事業の赤字幅圧縮。
- M&A関連費用(2,900万円)計上前の当3Q連結EBITDAは**9,000**万円。

※ 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

従業員の状況

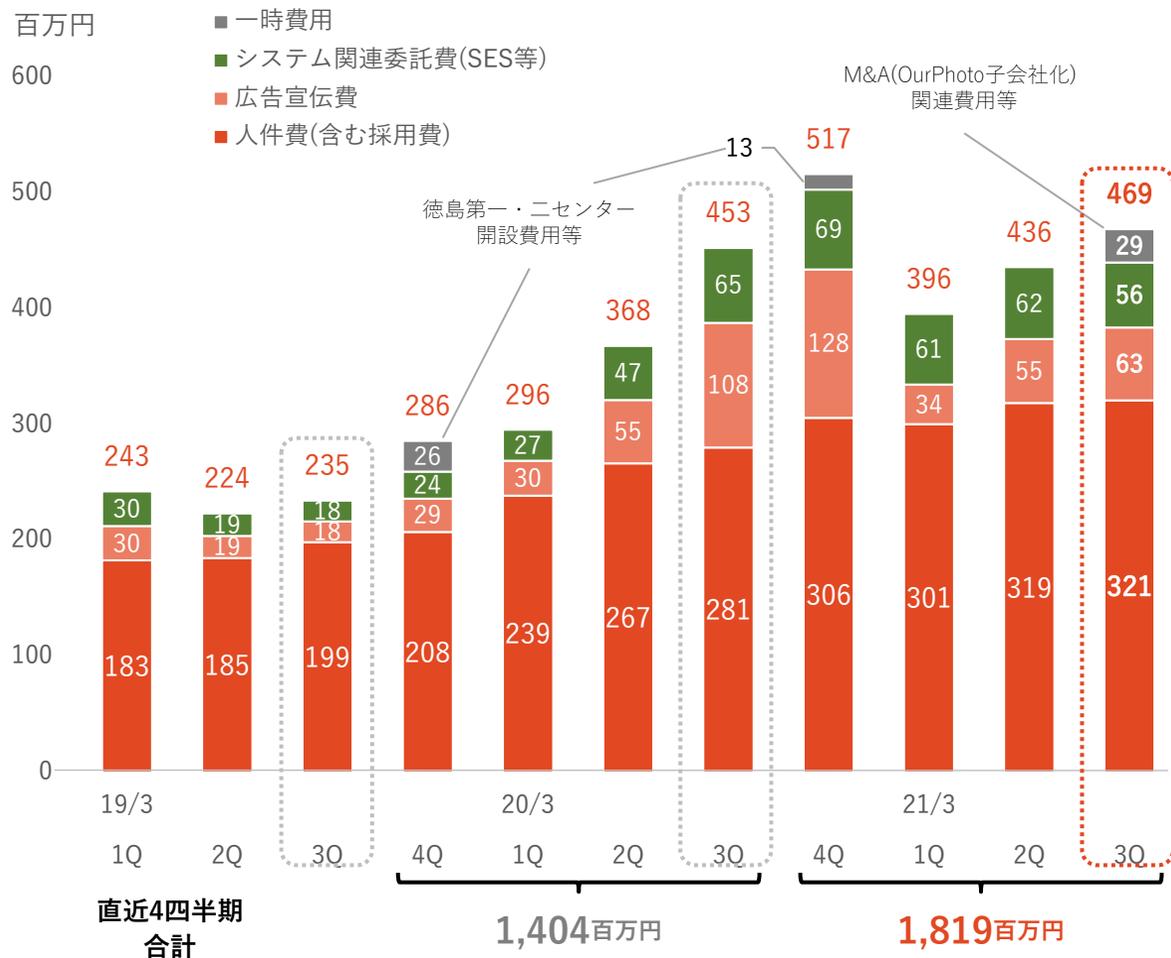
- 前期は62名の増員だったのに対し、当期は増員を抑制。
- BPOは足元受注好調につき、臨時雇用者を中心に人員増加。
- リソース最適化の観点から、クラウドソーシングの人員を他事業部へ振り替え。



※ 2020/12末の「その他CGS」にはOur Photo株式会社の正社員・臨時雇用者計3名を含む。

※ 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、Our Photo株式会社(2020/12末のみ)。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、技術戦略室、情報システムチーム、内部監査室。

投資概要 - 四半期推移



投資概要

(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- 主にNJSS、fondeskにてマーケティング費用を投下し2Q比で広告宣伝費増加。
- NJSSプロダクトリニューアルについては、2021年度上期にリリースを予定。
- 現時点における4Qの投資に係る計画は以下の通り。

人件費	3Q比で微増を見込む。
広告宣伝費	各事業の成長のため、3Q比で4,000万円程度の増加を見込む。
システム関連委託費	主としてNJSSプロダクトリニューアルのため、3Q比で3,000万円程度の増加を見込む。
OurPhotoへの追加投資	2020/12に子会社化したOurPhotoへの追加投資実施により、当期4Qにおいて最大2,000万円程度の赤字を連結影響額として見込む。

※ 百万円未満は四捨五入

業績サマリー・通期見通し

(単位：百万円)

	20/3期 3Q累計	21/3期 3Q累計	YoY 前年同期比	21/3期 通期予想	進捗率 通期予想	20/3期 通期実績
売上高	1,787	2,253	+26.1%	3,000	75.1%	2,480
NJSS	989	1,200	+21.3%	1,550	77.4%	1,350
CGSその他	172	361	+109.3%	400	90.3%	257
えんフォト (CGSその他)	126	160	+27.3%	160	100.0%	188
fondesk (CGSその他)	38	193	+402.5%	240	80.4%	59
BPO	601	668	+11.2%	1,020	65.5%	839
クラウドソーシング	24	23	▲ 4.8%	30	76.7%	32
販管費	1,270	1,467	+15.5%	-	-	1,857
販管费率	71.1%	65.1%	-	-	-	74.9%
EBITDA	▲ 35	143	-	±0	-	▲ 152
EBITDA率	-	6.4%	-	-	-	-
営業利益	▲ 62	111	-	▲ 50	-	▲ 189
利益率	-	4.9%	-	-	-	-
従業員数(名)	176	219	-	-	-	192

※ 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

業績通期予想に対する進捗

全社	売上高進捗率 75.1% と順調。
NJSS	中期経営計画に基づく改善施策の効果により、 ARPU、有料契約件数 ともに 過去最高 を記録。
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、また契約園数も増加し、 想定を大きく上回る進捗 。
fondesk	テレワーク浸透が追い風となり、 契約件数は引き続き拡大 。
BPO	通期予想に対する進捗は若干弱いですが、 前期通期実績を上回る売上確保 を見込む。

4Qにおける方針、通期見通し

投資方針	将来利益の最大化のため、3Qを上回る投資を実施予定。 NJSS・fondeskで広告宣伝費を投じる他、NJSSプロダクトリニューアル及びOurPhotoへの投資としてシステム関連委託費を追加投下。
売上高	通期予想30億円の達成を目指す。
EBITDA・営業利益	通期予想であるEBITDA±0、営業利益 ▲5,000万円 を下限として、投資額をコントロール。

2021年3月期3Q 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	1,200	361	669	23	-	2,254
EBITDA	577	▲ 110	76	▲ 61	▲ 340	143
EBITDA率	48.1%	-	11.4%	-	-	6.4%
セグメント利益	573	▲ 111	57	▲ 61	▲ 346	112
利益率	47.8%	-	8.5%	-	-	4.9%
3Q末従業員数(名)	73	31	83	7	25	219
20/3期末従業員数(名)	66	22	68	14	22	192

※ 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、人材派遣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、Our Photo株式会社(3Q末のみ)。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、技術戦略室、情報システムチーム、内部監査室。

2021年3月期3Q 連結BS

(単位：百万円)

	20/3期 3Q	20/3期	21/3期 3Q
流動資産	3,263	3,287	3,451
うち、現預金	2,905	2,890	3,093
うち、売掛金	124	190	170
固定資産	288	324	517
有形固定資産	122	163	148
無形固定資産	26	27	254
投資その他の資産	140	133	115
うち、長期前払費用	101	91	72
資産合計	3,551	3,612	3,969
流動負債	1,125	1,325	1,645
うち、借入金	40	40	80
うち、未払法人税等	-	-	77
うち、前受金	666	691	919
固定負債	141	132	107
うち、借入金	129	119	91
負債合計	1,267	1,458	1,753
純資産合計	2,284	2,154	2,215
負債・純資産合計	3,551	3,612	3,969

- NJSSによって創出された潤沢なキャッシュ基盤。

- Our Photo子会社化に伴うのれんの計上により増加。

- 将来の売上となるNJSS前受金が増加。

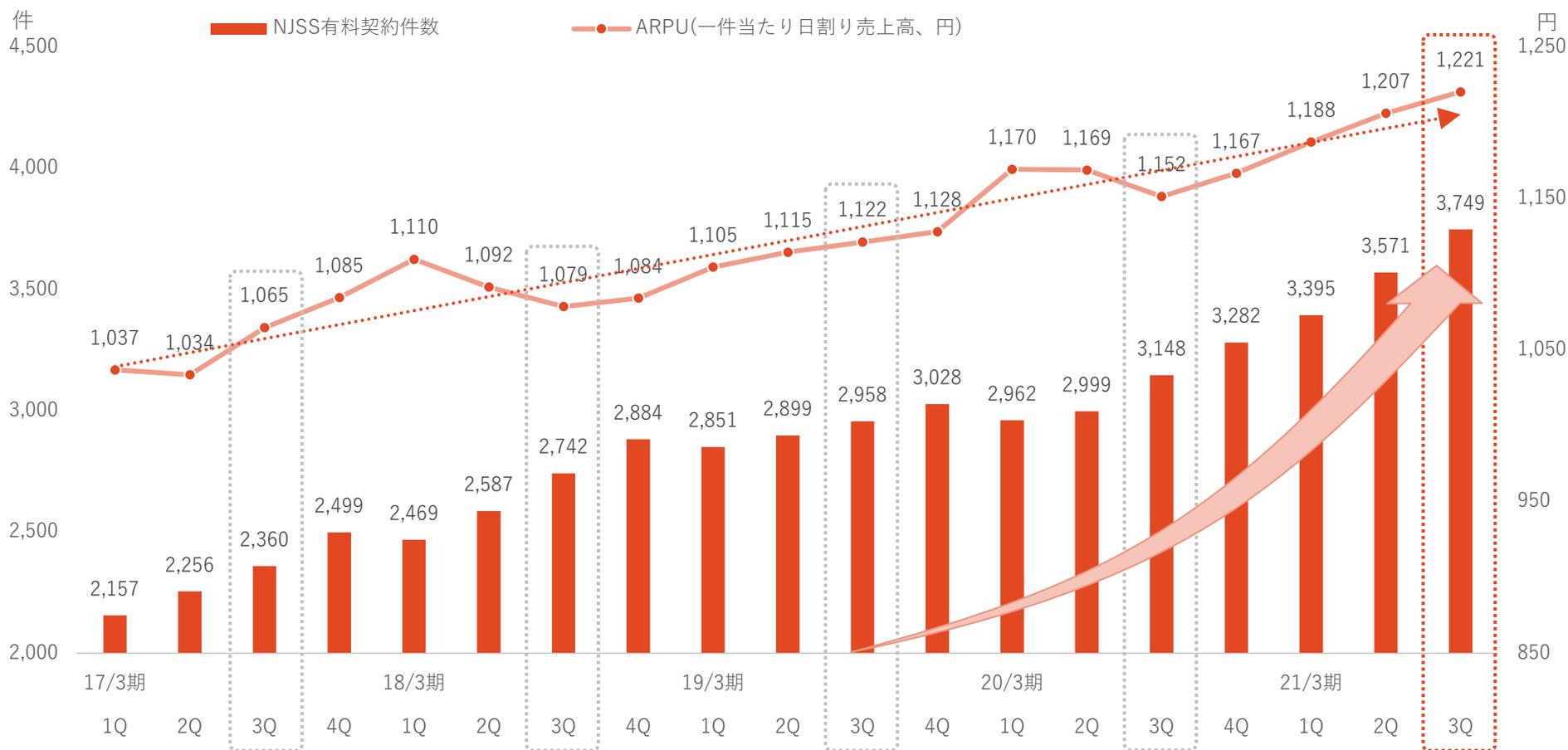
- 前受金の増加はキャッシュ・フローに好影響。

※ 百万円未満は切り捨て

2 事業別ハイライト

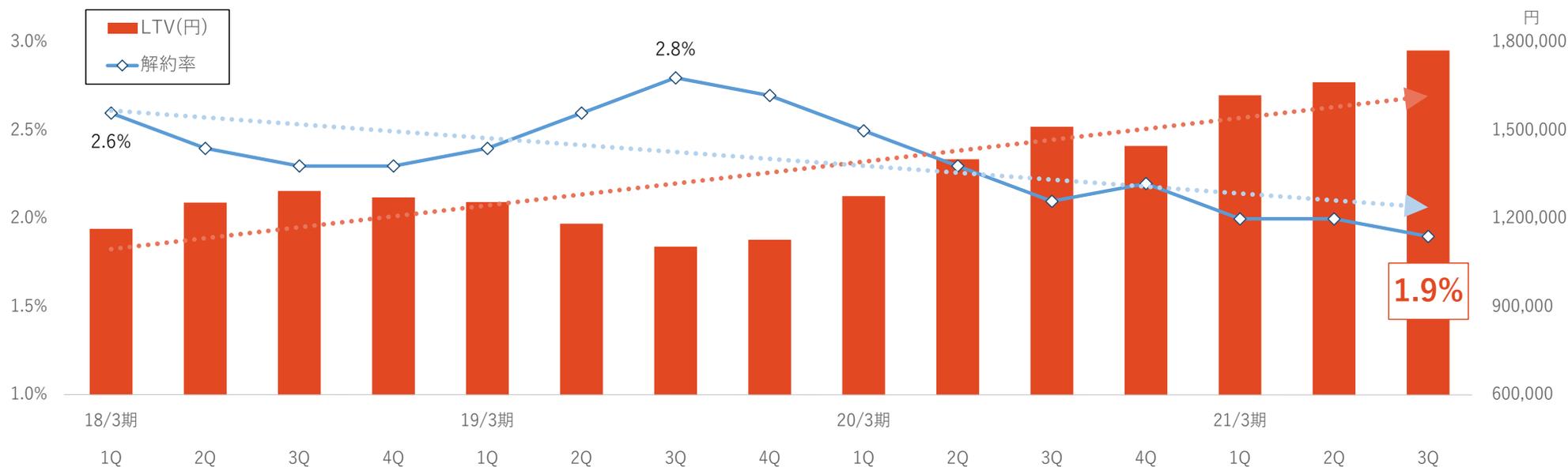
NJSS 有料契約件数・ARPUの推移

- 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解約率低減施策等の結果、前3Qから**ARPUを成長させつつ、有料契約件数増加を継続**。



NJSS 解約率・LTVの推移

- 中期経営計画に基づき、**LTV(顧客生涯価値)を向上**させるために**解約率(チャーンレート)の改善**に注力。
- 結果、解約率は継続的に改善し、3Qでは**過去最低**となる**1.9%**を記録。加えて**LTVは継続して上昇傾向**。

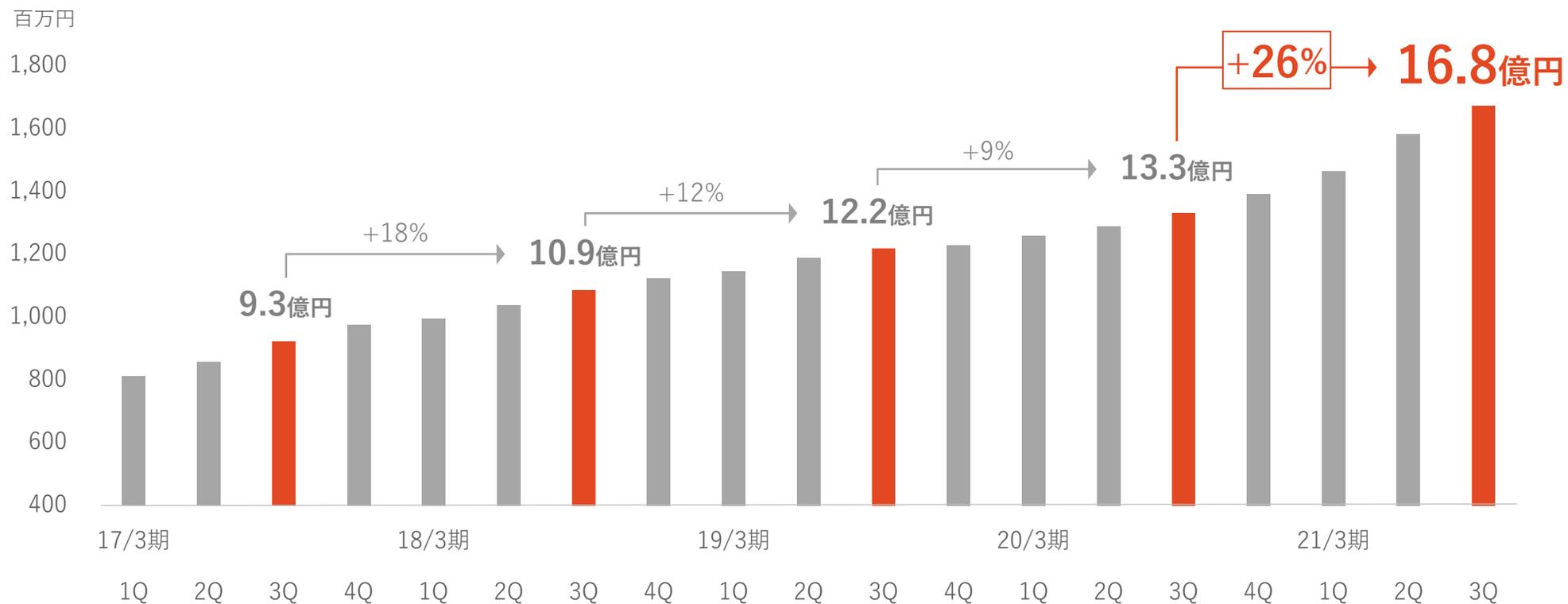


※ 解約率は、有料契約件数をベースにした12ヶ月平均

※ LTVは、 $1/\text{解約率} \times \text{顧客単価} \times \text{粗利率}90\%$

NJSS ARRの推移

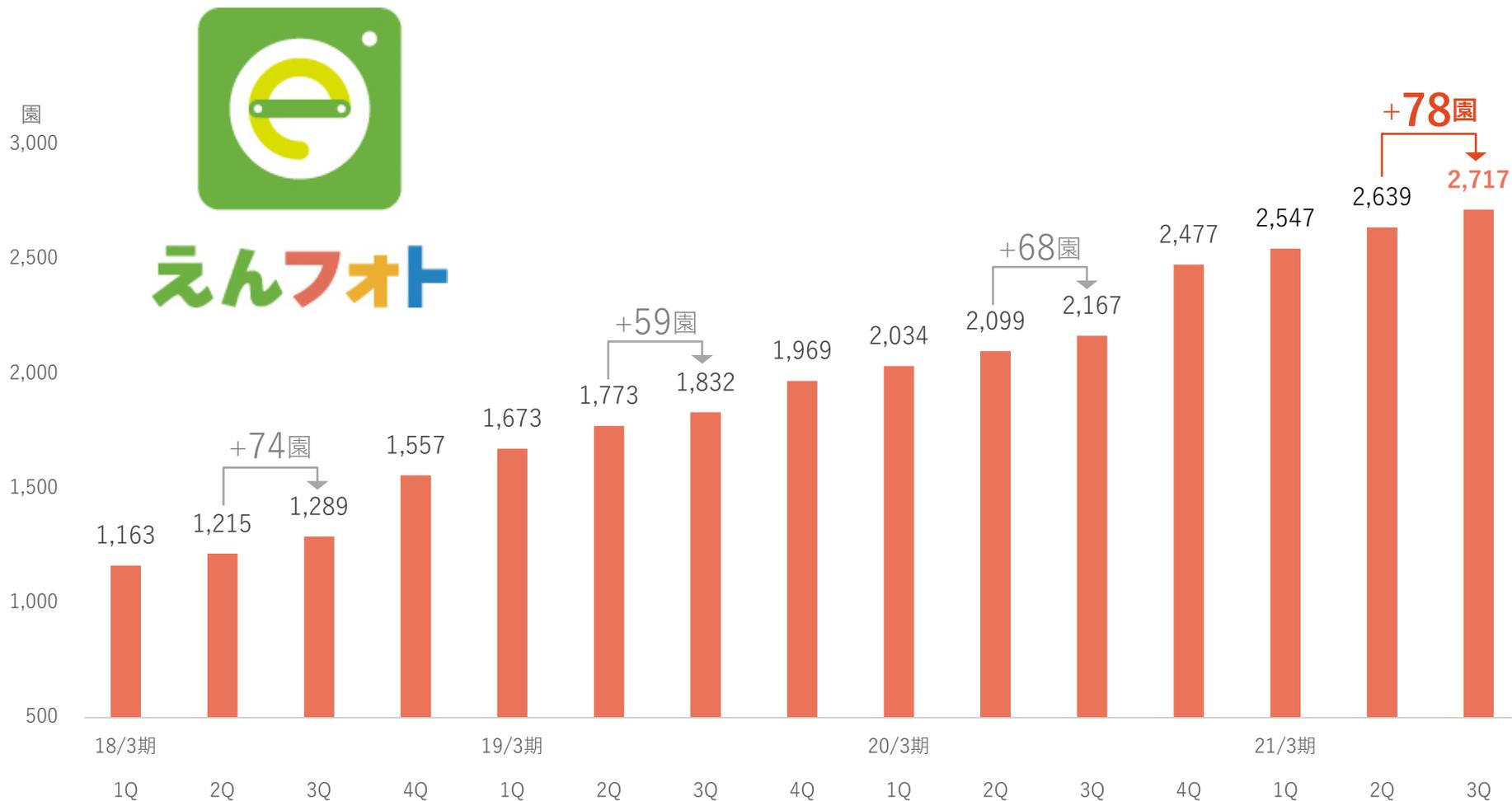
- 有料契約件数の増加、ARPUの伸び、解約率の改善の結果、ARR(年間定額収益)は**継続的に成長**。



※ ARRは、各四半期定額収益に4を乗じた数値

えんフォト 契約園数の推移

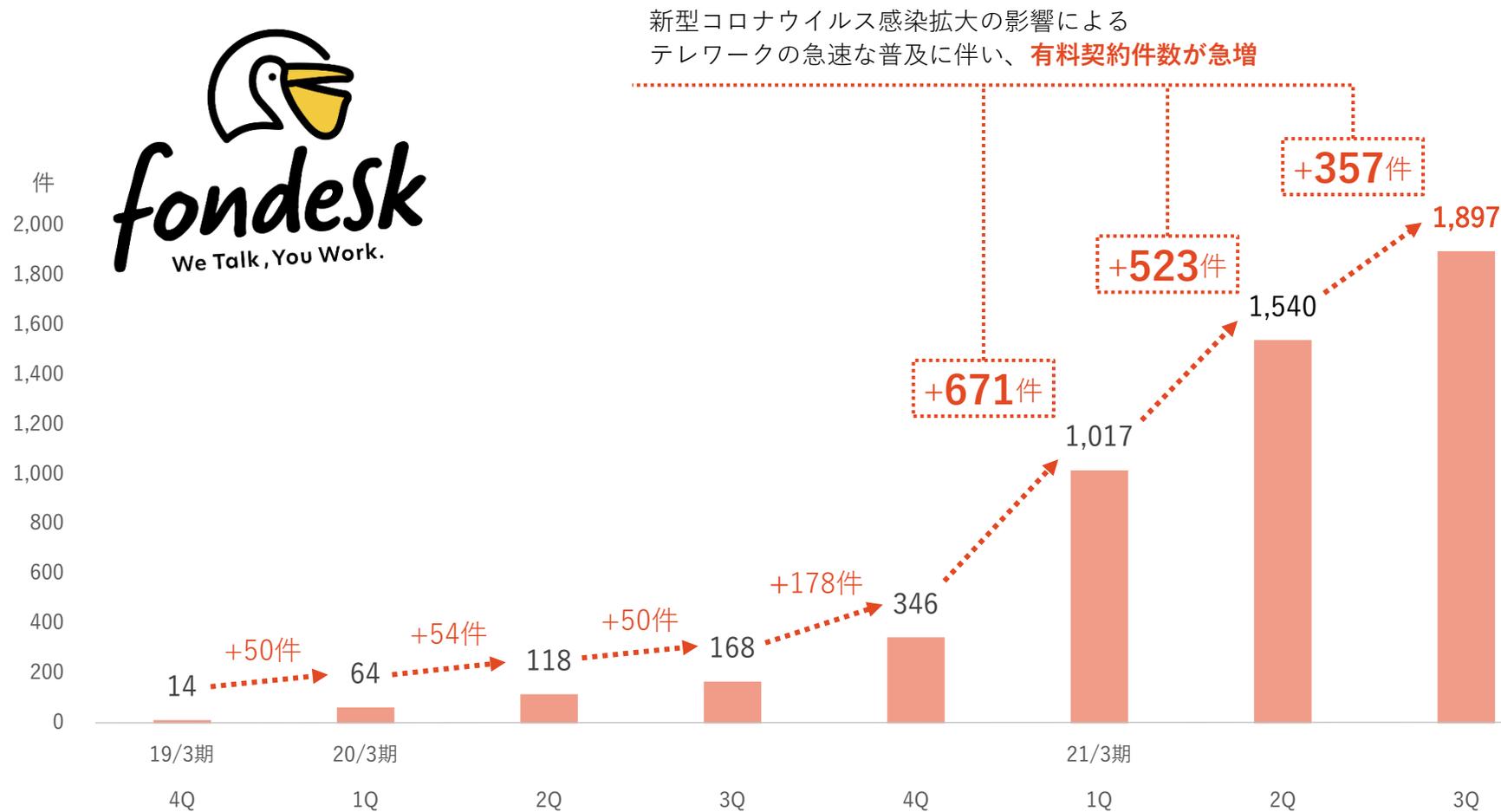
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて新規契約園獲得のための営業活動が制限されたものの、電話、メール、及びビデオ会議システムを活用した営業手法に移行することで、契約園数は着実に増加。



※ 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の有料契約件数は大きく成長。



社会課題の解決に向けた取り組み

- 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。
- 今後とも、市場規模20兆円以上の入札マーケットにおける情報公開を促進し、官公庁・自治体などの行政と民間企業のよりよい出会いやさらなる機会の創出に貢献してまいります。



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



※ ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020とは一般社団法人ASPIC・SaaS・AI・IoTクラウド産業協会が主催し総務省などが後援する優れたASP・SaaS/aaS・PaaS/IoT/AIのサービスとデータセンターを表彰するコンテスト。

アワード詳細：<https://www.aspicjapan.org/event/award/14/index.html>

3 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。
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。

人のチカラで 世界を便利に

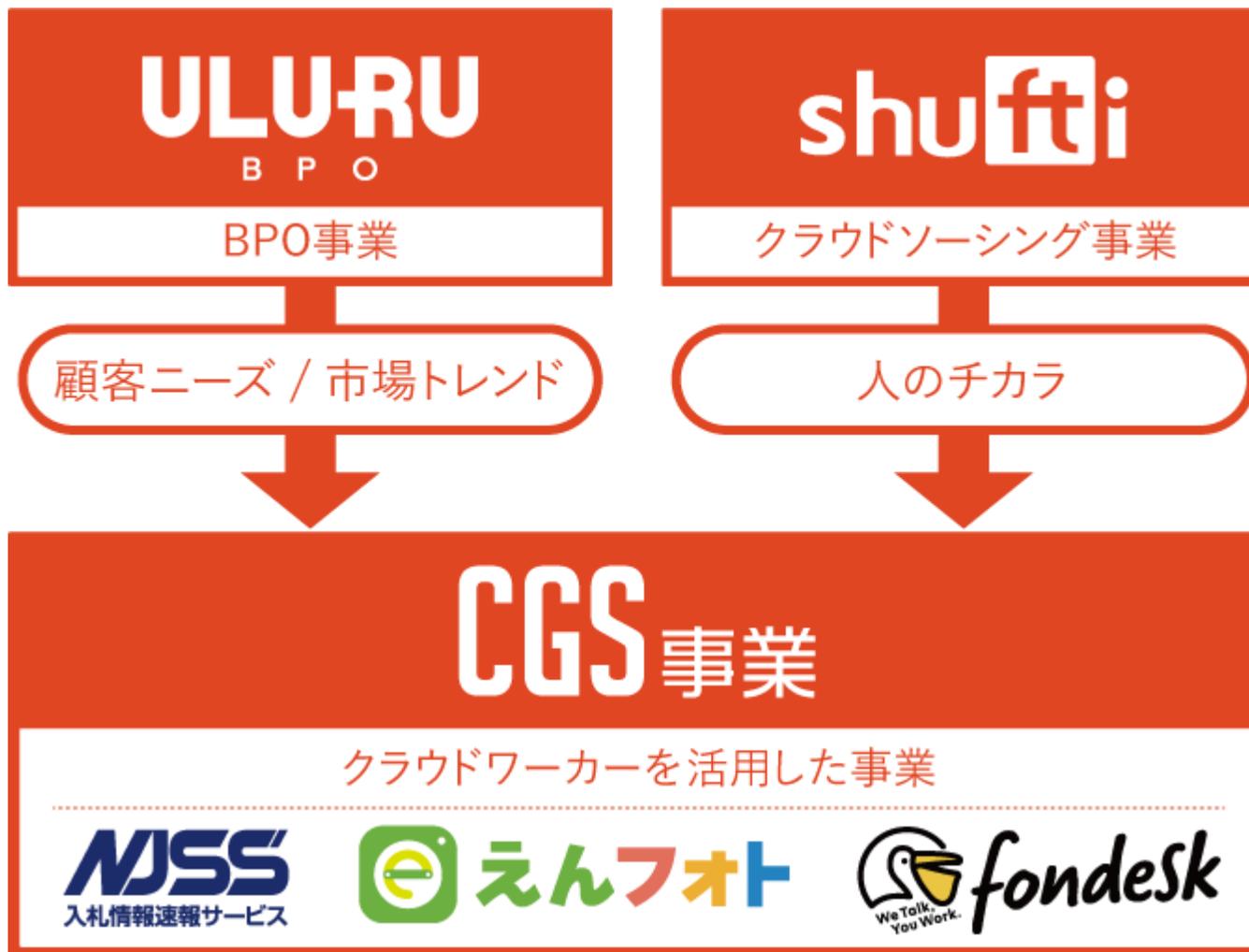
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の
英知・マンパワーを指します。

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)」

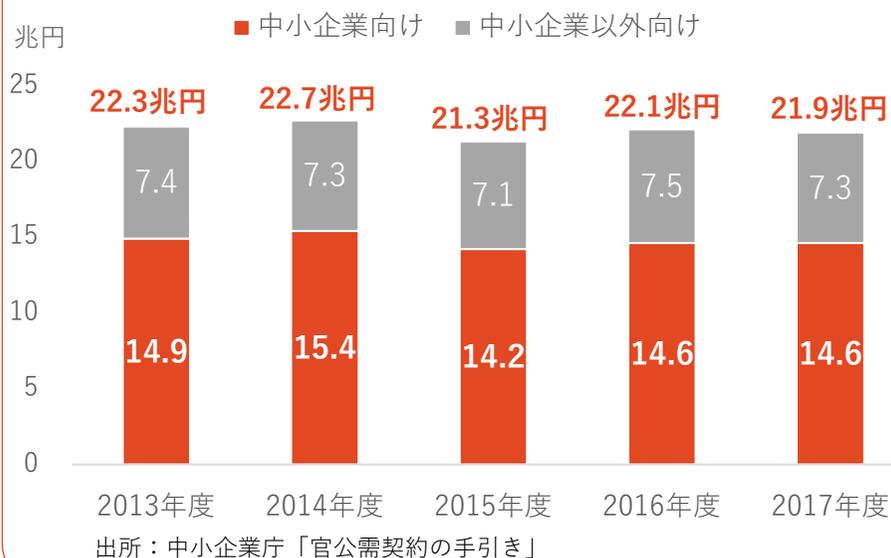
- 官公庁等が発注する入札情報のデータベースを提供するサービス。
- 数百名のクラウドワーカーが約7,700の入札実施機関から情報を収集し、当社が入札・落札案件情報のデータベースを構築。



- 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。

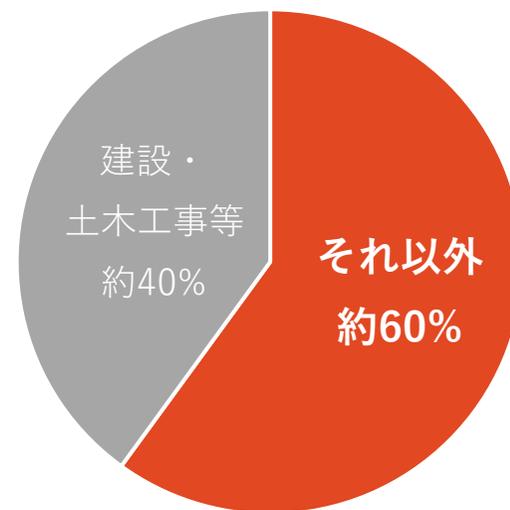
入札市場の推移

- 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



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(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0.9%、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

3,749件

(2020年12月末時点)

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

×

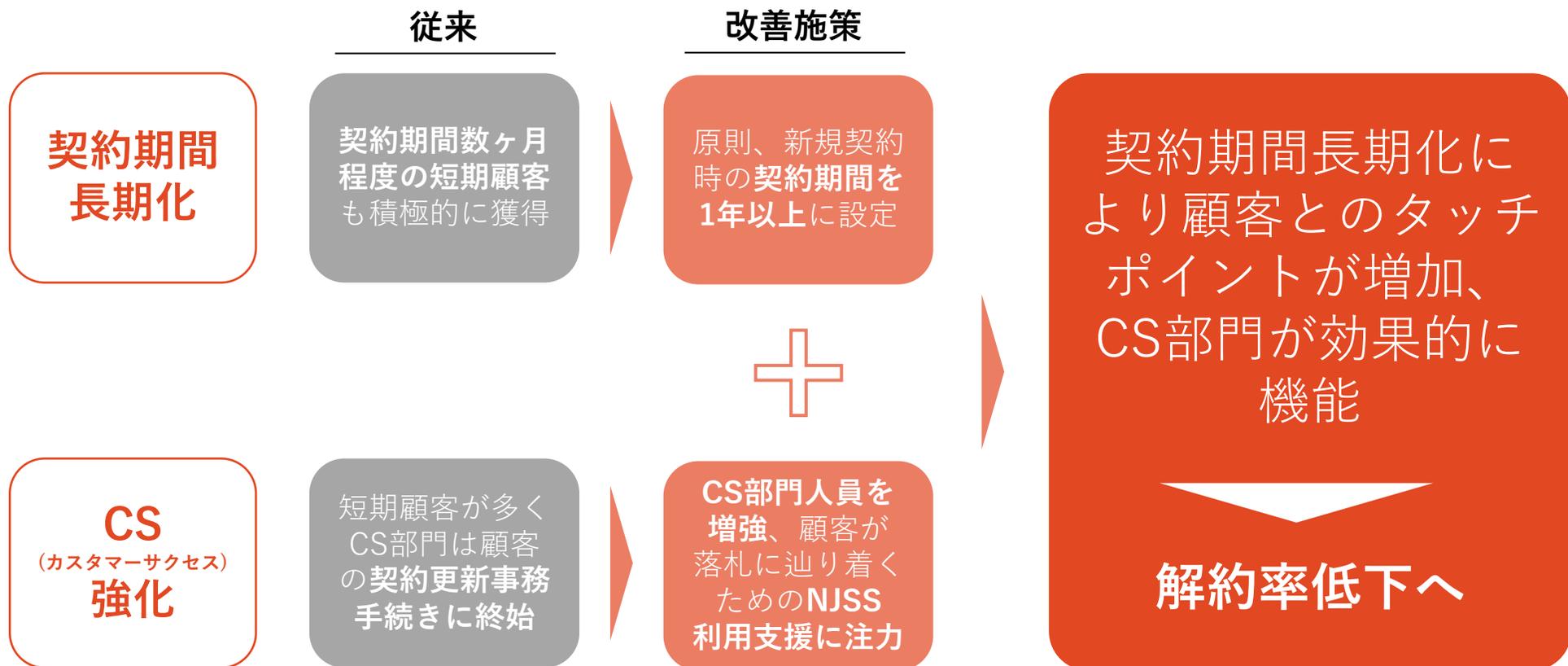
(1-解約率)

+

新規契約数

NJSS 中期経営計画に基づく改善施策（営業体制）

- 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。



NJSS 中期経営計画に基づく改善施策（プロダクトリニューアル）

- 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、2021年度上期を目処にリリースを予定。

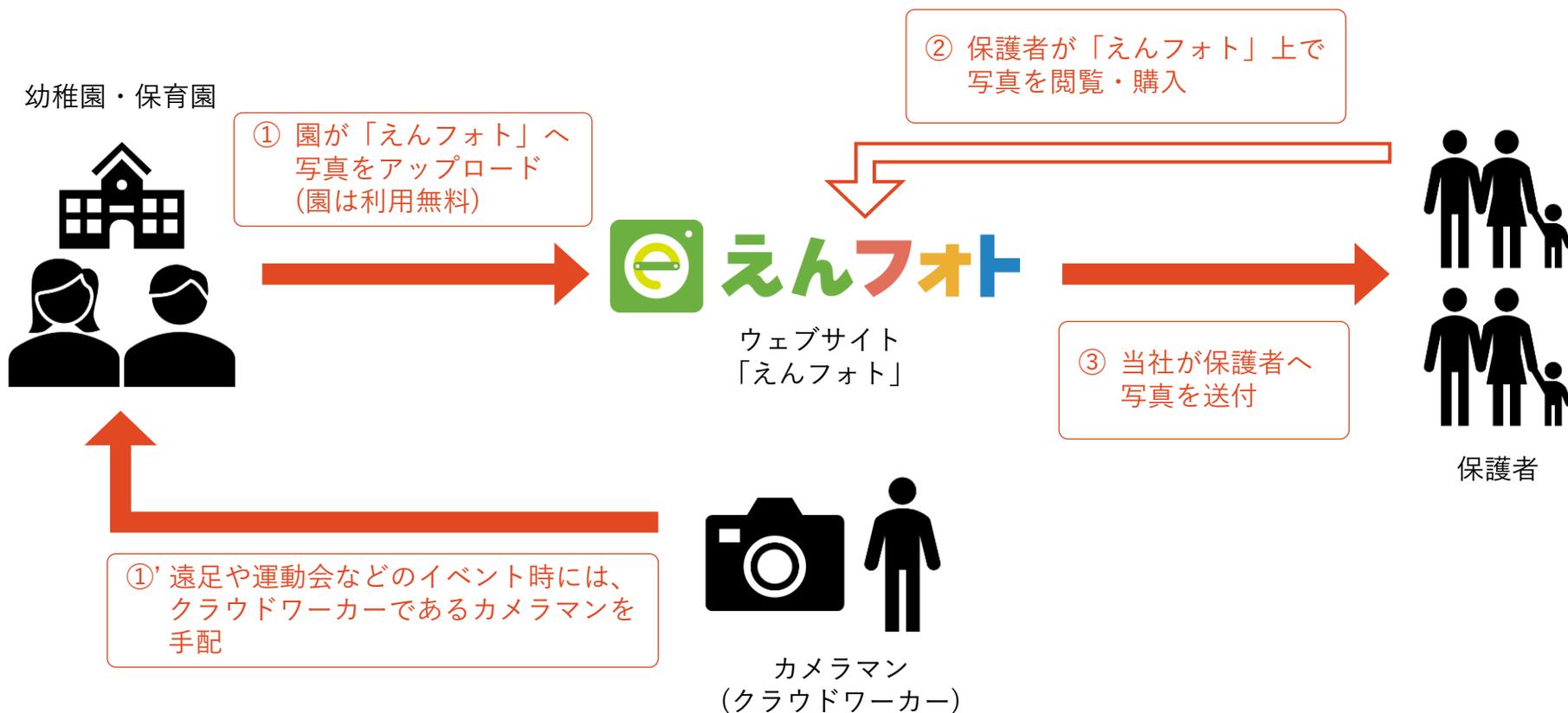
カスタマージャーニーとNJSSが提供するサービス・価値



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**

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。

① オペレーターによる一次取次

お電話ありがとうございます
株式会社フォンデスクです。



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、
用件をお伺いし申し伝えます。



② 設定したチャットやメールへ受電報告



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



fondeskオペレーターは**すべてのお電話に対し、一律の対応**を行います。

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

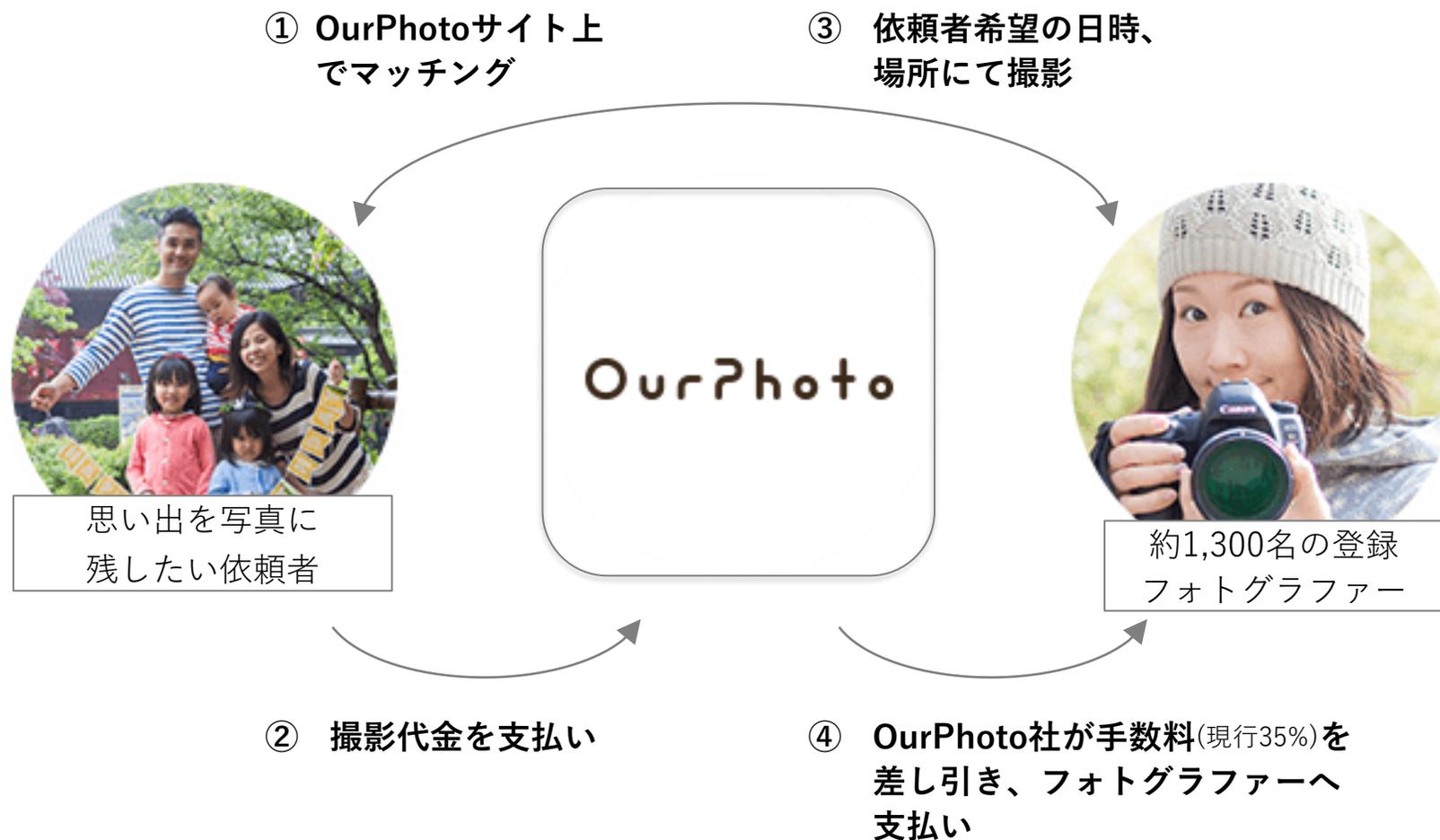
クラウドソーシング事業

- 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。
- 47万人超のクラウドワーカー登録を有する(2020年11月現在)。



OurPhoto事業(2020年12月1日にグループジョイン)

- 思い出を写真に残したい依頼者と約1,300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。



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