

ULURU

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

2021年8月13日
株式会社うるる
証券コード：3979

1 四半期 連結業績ハイライト

2 事業別ハイライト

3 Appendix

1 四半期 連結業績ハイライト

業績/全社

- 売上高は**前年同期比+45.6%**の**925百万円**と第1四半期としては過去最高を達成
- 人件費やシステム関連委託費といった費用を積極的に投じながらも、一部予算未消化の費用もあり、EBITDAは**37百万円**、営業利益は**20百万円**と黒字で着地

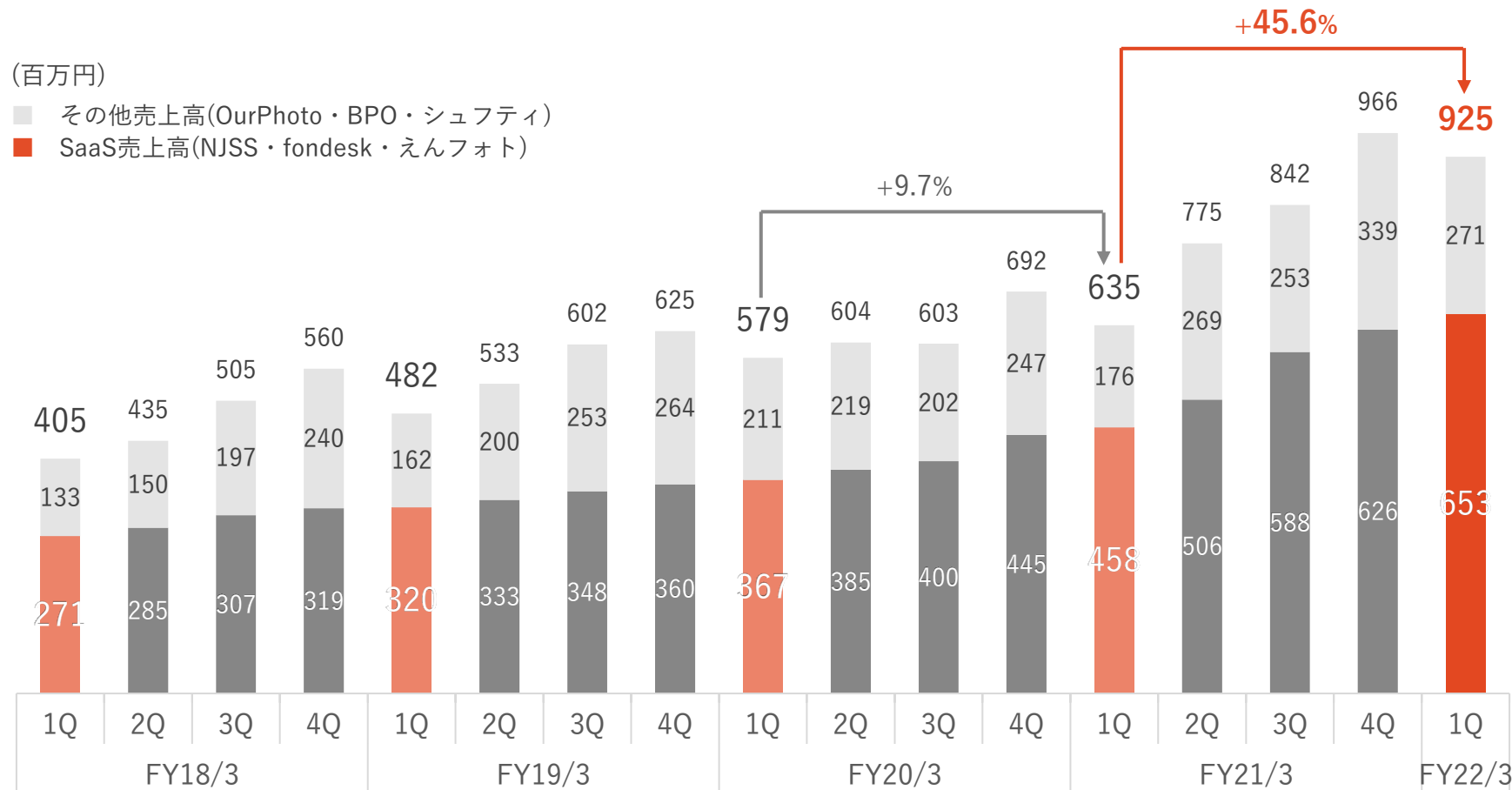
業績/事業

- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaS売上高は**前年同期比+42.4%**
- 主力である「NJSS」は、有料契約件数**4,000件**を突破、解約率は過去最低の**1.6%**を記録し、売上高も**前年同期比+26.0%**と順調に成長

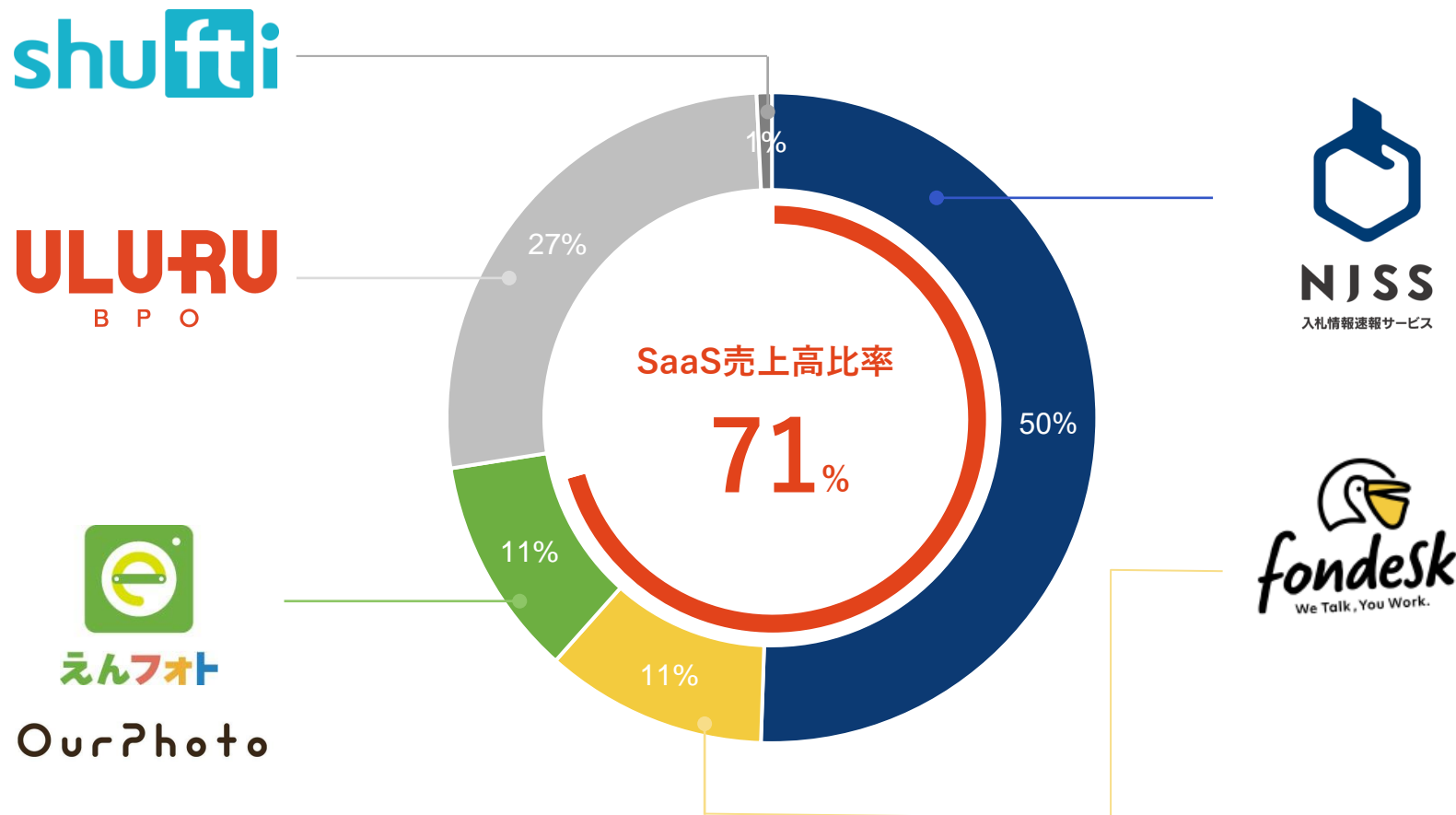
トピックス

- 2021年6月、SaaS型データ自動化サービス「eas」を本格始動
- 2021年7月、「NJSS」のプロダクトリニューアルを実施。入札案件を**“探して管理・分析できる”**SaaSへと進化。サービスロゴも同時にリニューアル

- 1Qとしては過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+45.6%**
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+42.4%**



- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスが成長の基盤

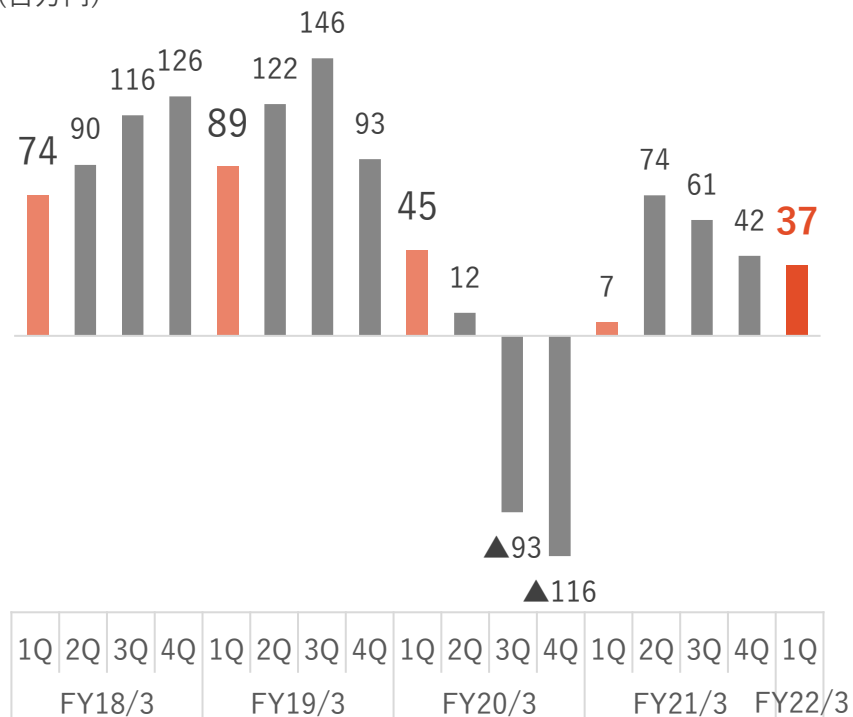


※ SaaS売上高: NJSS・fondesk・えんフォト

- 投資を加速させながらも、EBITDAは5四半期連続、営業利益は4四半期連続で黒字

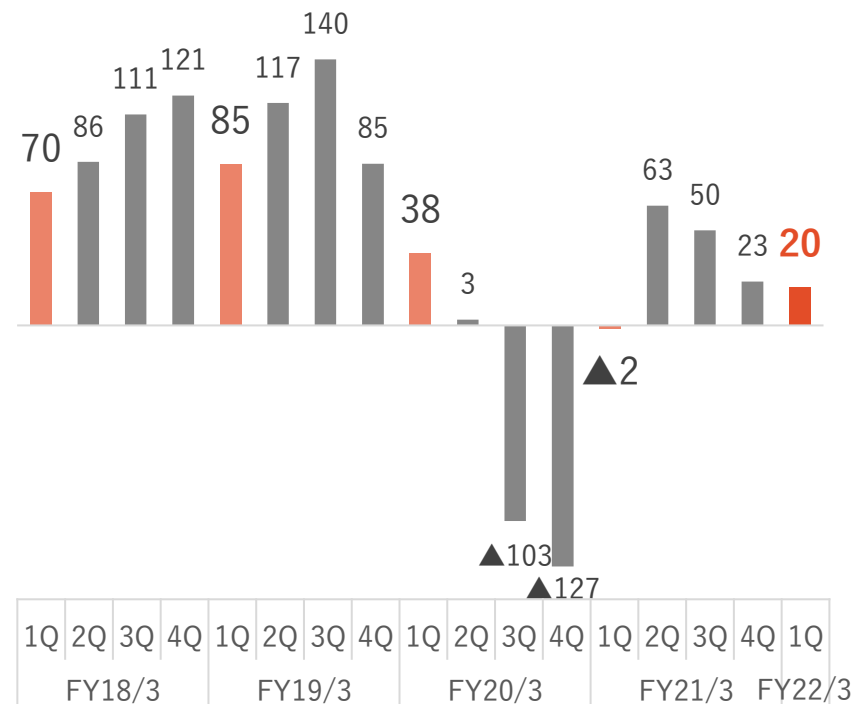
EBITDA

(百万円)



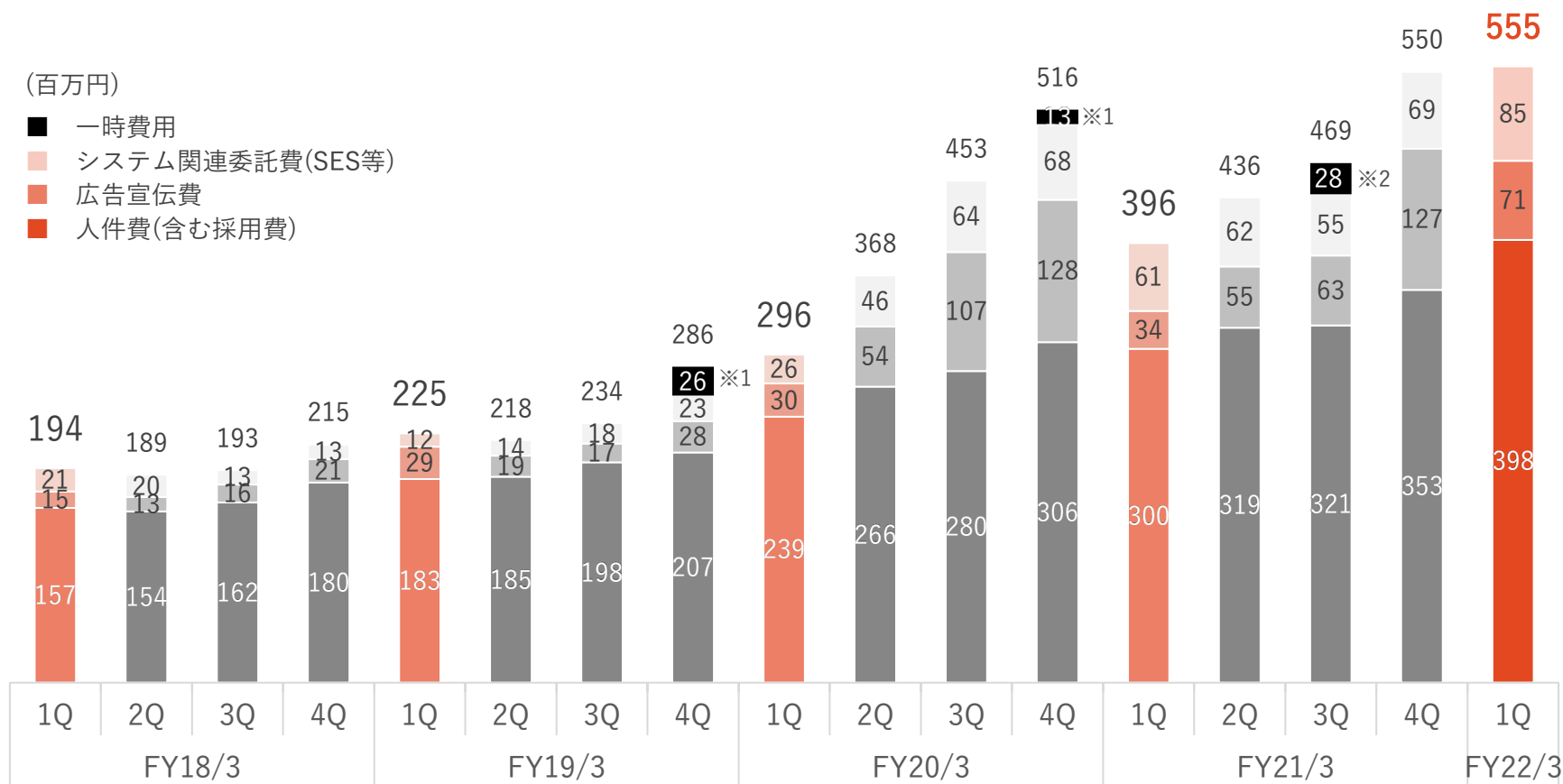
営業利益

(百万円)



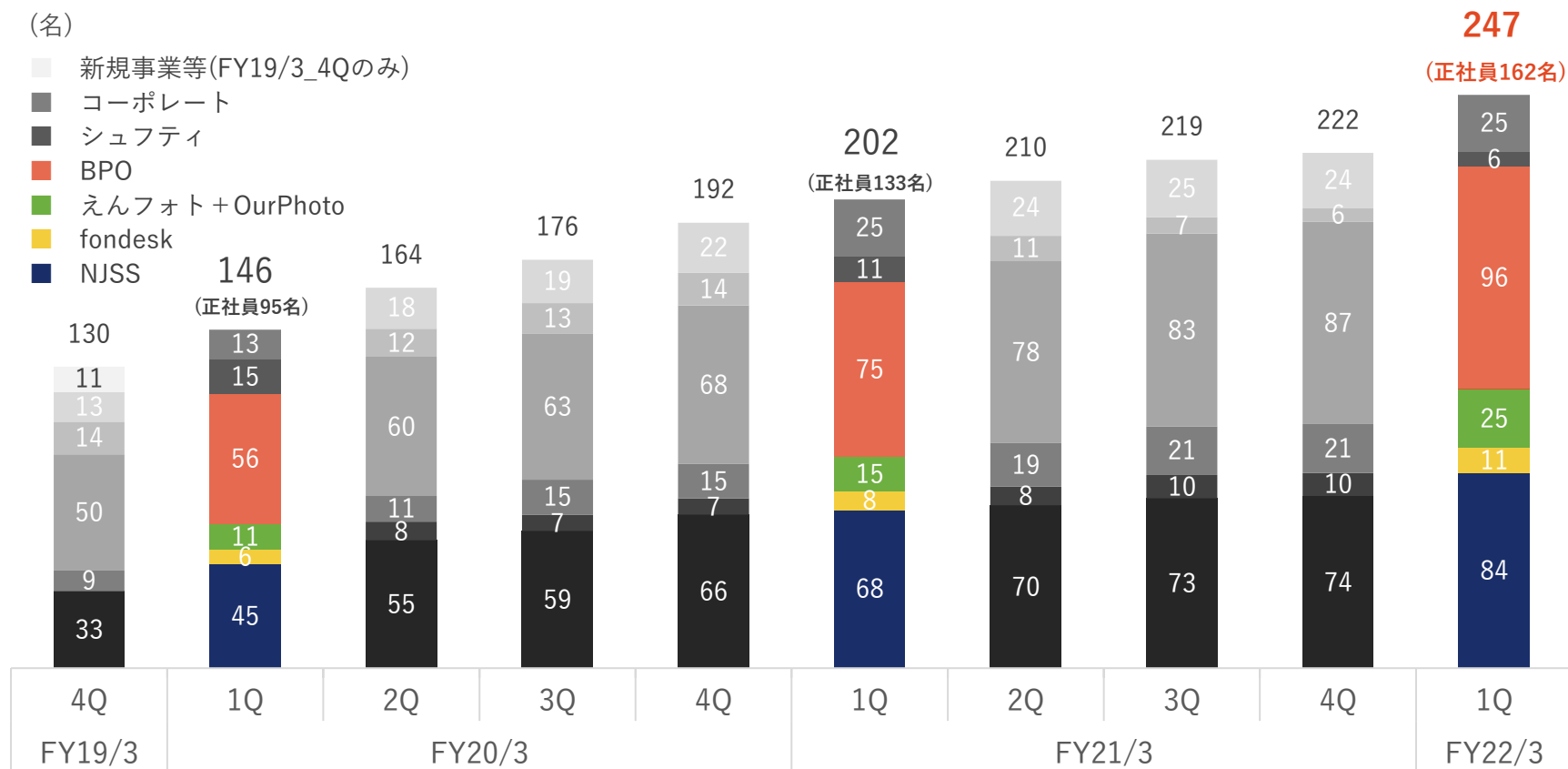
主な費用推移

- 「NJSS」及び「BPO」部門の人員増加に伴い、人件費は前四半期比で大幅増
- 「NJSS」のプロダクトリニューアルに伴い、システム関連委託費は前四半期比で微増



※1 徳島第一・第二センター設立費用等 ※2 M&A(OurPhoto子会社化)関連費用等

- ・中長期的な成長を見据えて、全社的に増員したことで、**前年同期比+45名、前四半期比+25名**
- ・NJSSは事業拡大に伴い、正社員を中心に増員
- ・BPOは足元の受注が好調につき、臨時雇用者を中心に増員



※ 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

- 想定以上の売上高成長と、コストの予算未消化などにより、1Qは営業黒字で着地

(百万円)	FY22/3_1Q	FY21/3_1Q	前年同期比	FY22/3 業績予想	進捗率
売上高	925	635	+45.6%	3,900	23.7%
NJSS	467	371	+26.0%	1,900	24.6%
fondesk・えんフォト・ OurPhoto	203	87	+132.3%	800	25.4%
BPO	247	165	+49.5%	1,100	22.5%
売上総利益	653	446	+46.4%	-	-
販管費	633	449	+41.0%	-	-
販管费率	68.4%	70.7%	-	-	-
EBITDA	37	7	+397.8%	▲250	-
EBITDA率	4.0%	1.2%	-	-	-
営業利益	20	▲2	-	▲340	-
営業利益率	2.2%	-	-	-	-

- ・「NJSS」の契約増に伴い、将来の売上となるNJSS前受金はさらに増加
- ・将来の積極投資を見据え、潤沢なキャッシュ基盤を構築

(百万円)	FY22/3_1Q	FY21/3	前期比
流動資産	3,300	3,686	▲10.5%
うち、現預金	2,969	3,291	▲9.8%
固定資産	789	512	+54.1%
資産合計	4,089	4,198	▲2.6%
流動負債	1,825	1,893	▲3.6%
うち、前受金	1,153	977	+18.0%
固定負債	85	96	▲11.0%
負債合計	1,911	1,990	▲3.9%
純資産合計	2,177	2,208	▲1.4%
負債・純資産合計	4,089	4,198	▲2.6%
自己資本比率	53.3%	52.6%	-
ネットキャッシュ	2,856	3,168	▲9.8%

- 当四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用し、BPO事業において、従来納品時に収益認識していた販売の一部を、検収時に収益認識することに変更
- この結果、当四半期は、収益認識会計基準等の適用を行う前と比べて、売上高が19百万円、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益は9百万円増加

BPO事業フロー

〈FY21/3以前〉

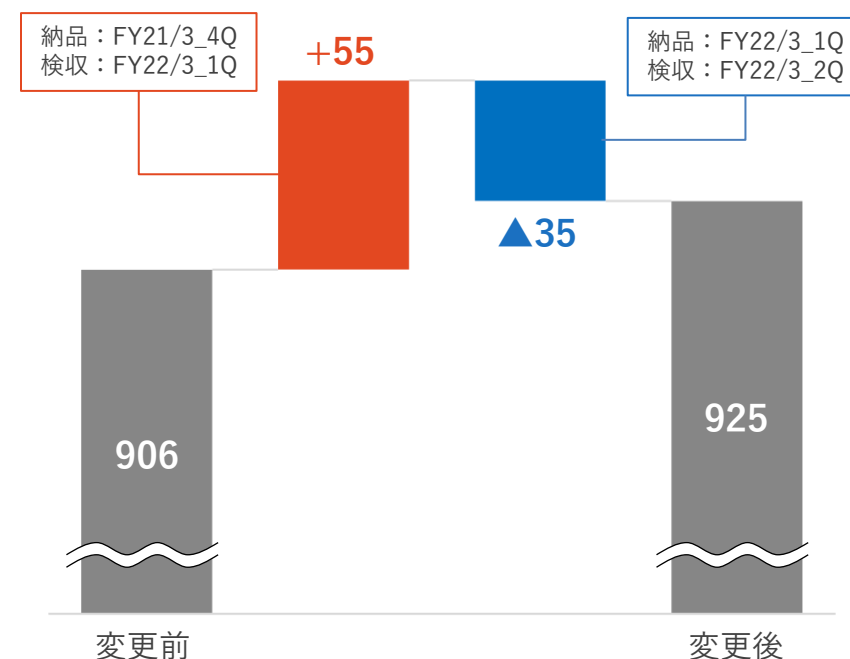


〈FY22/3以降〉



変更

FY22/3_1Qの売上高



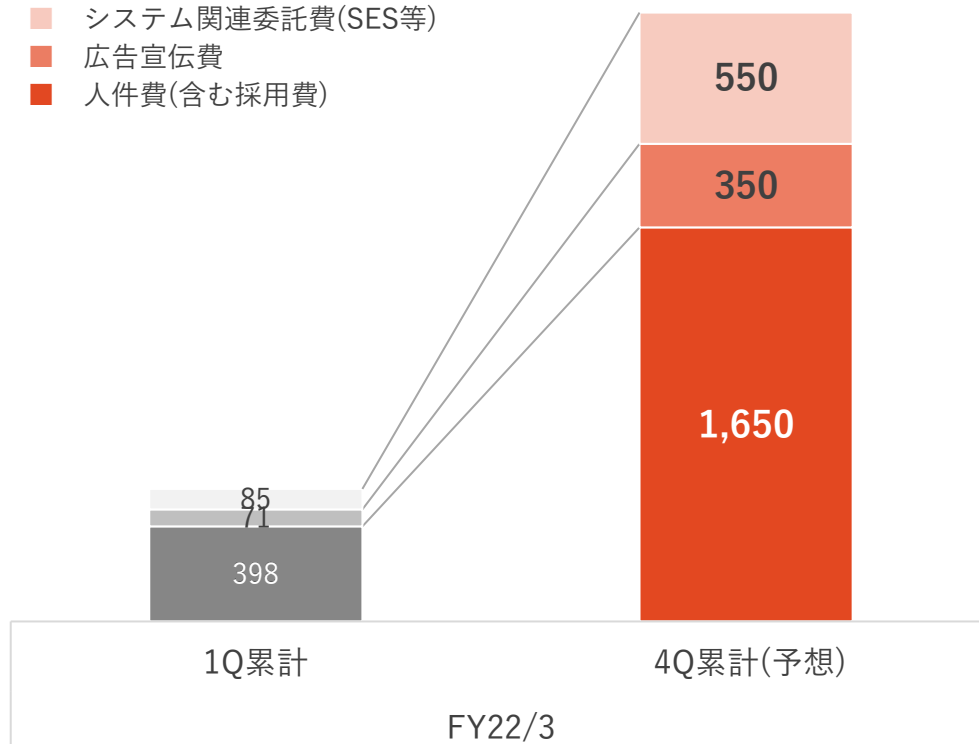
※ FY21/3の決算においては遡及修正を行わず、FY22/3期首の純資産を調整することで対応

- 1Qは黒字で着地したものの、2Q以降に人件費・広告宣伝費・システム関連委託費を中心に更なる積極投資を予定しており、業績予想は据え置き

主な費用の今後の計画

(百万円)

- システム関連委託費(SES等)
- 広告宣伝費
- 人件費(含む採用費)



FY22/3業績予想

売上高	3,900百万円
EBITDA	▲250百万円
営業利益	▲340百万円
経常利益	▲340百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲380百万円

2 事業別ハイライト



NJSS

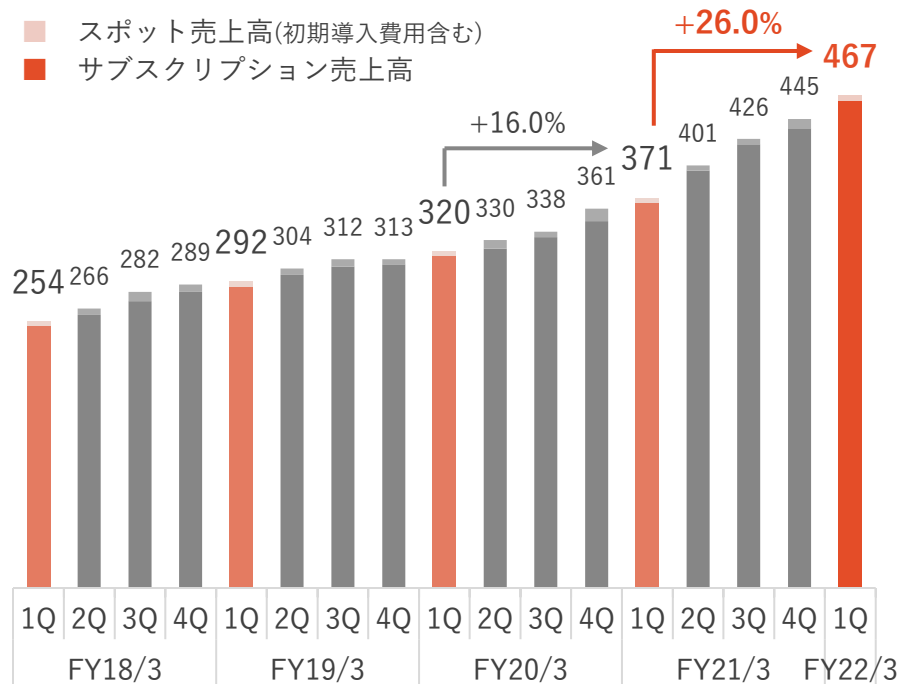
入札情報速報サービス

- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前年同期比+26.0%**
- ARR(年間定額収益)も成長基調を継続し、**18億円**に到達。**前年同期比+25.9%**

売上高

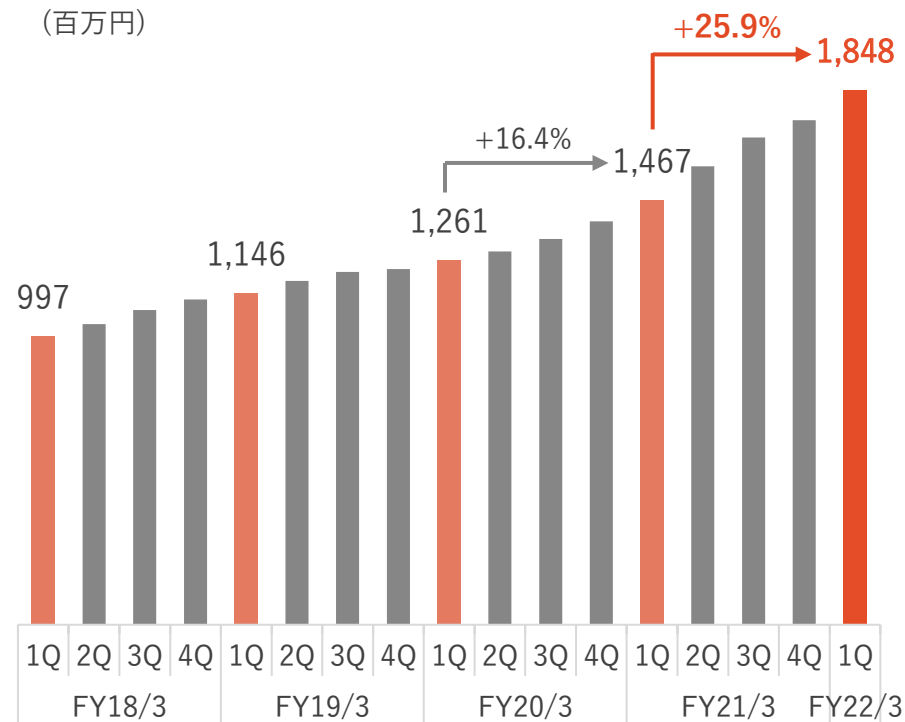
(百万円)

- スポット売上高(初期導入費用含む)
- サブスクリプション売上高



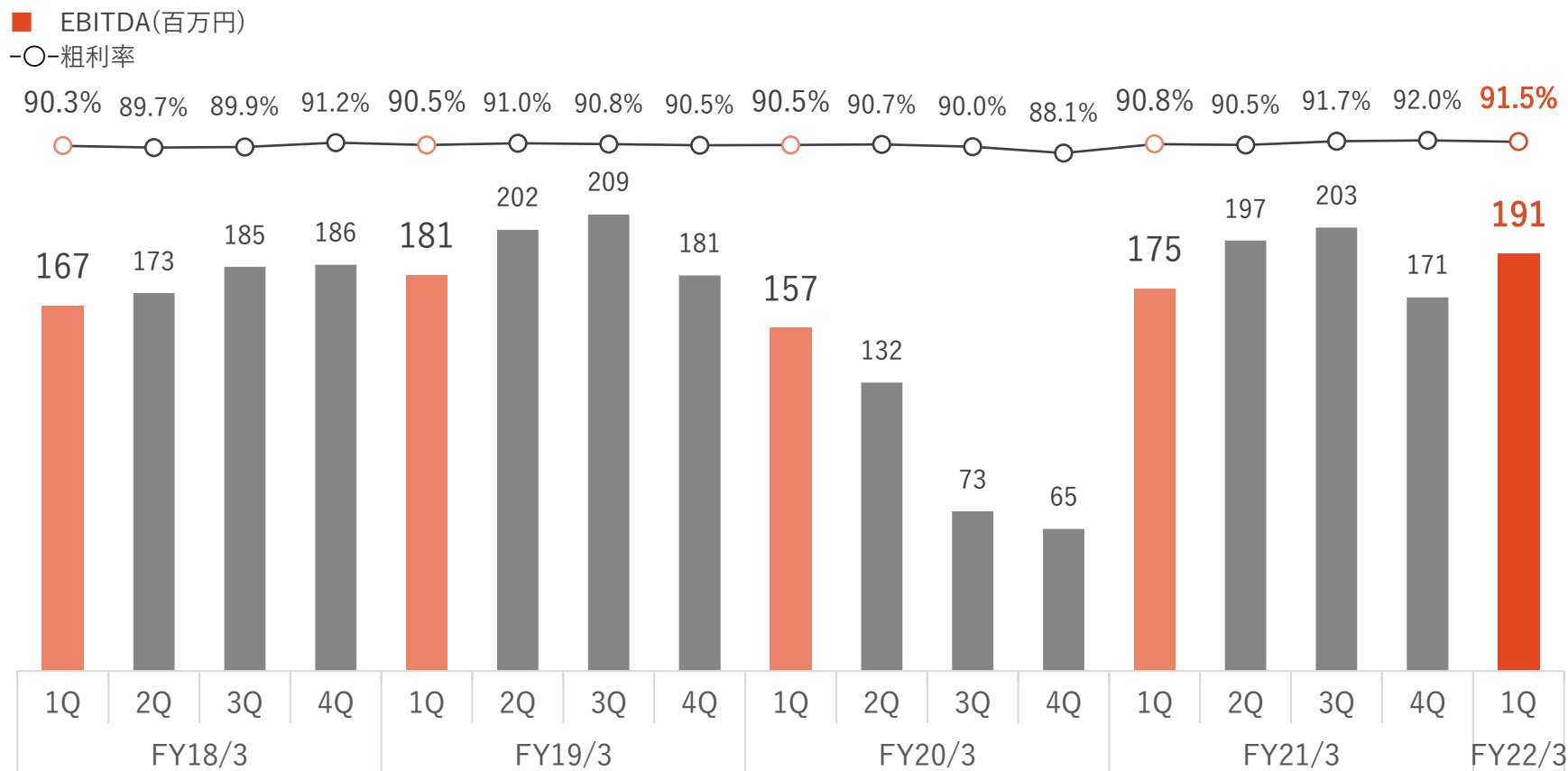
ARR

(百万円)

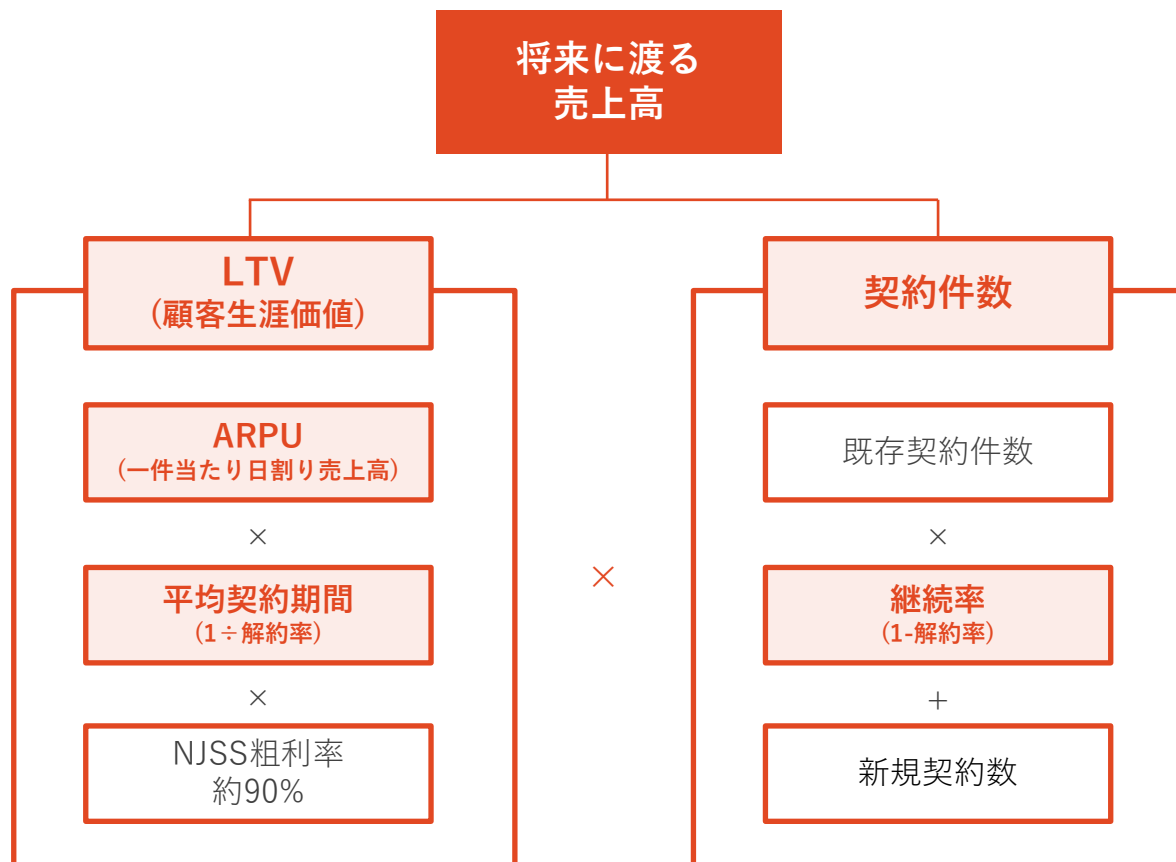


※ ARRは、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

- 粗利率は91.5%と高水準
- EBITDAは広告宣伝等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率がNJSSの強み



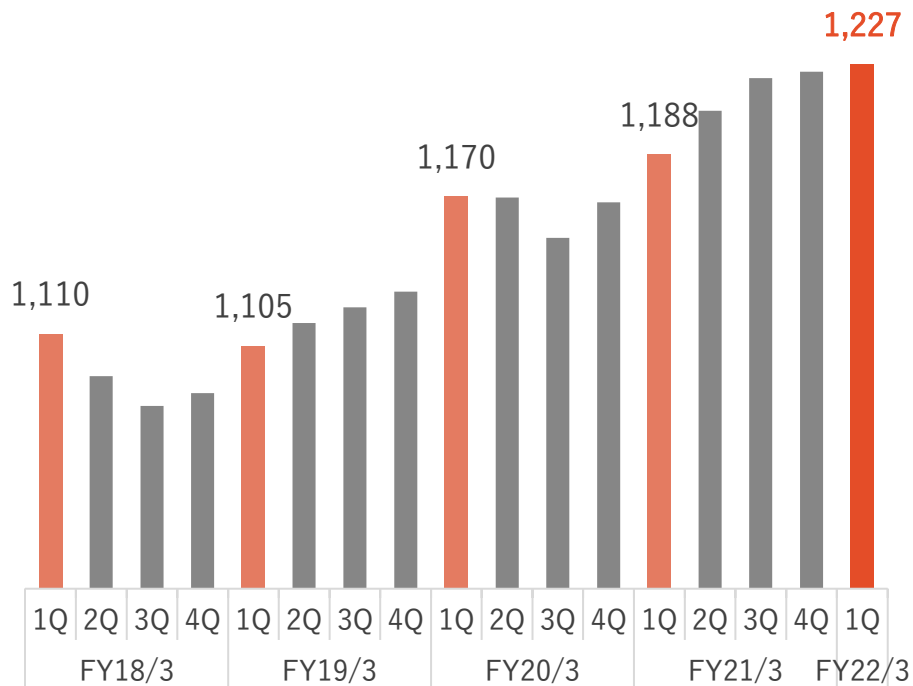
- ARPUを上げつつ、解約率を下げることで、LTVを最大化し、契約件数を積み重ねて、将来に渡る売上高を拡大
- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を行い、更なる成長へ



- 契約単価の向上により、ARPUは継続的に向上
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、解約率も継続的に改善し、過去最低となる**1.6%**を記録

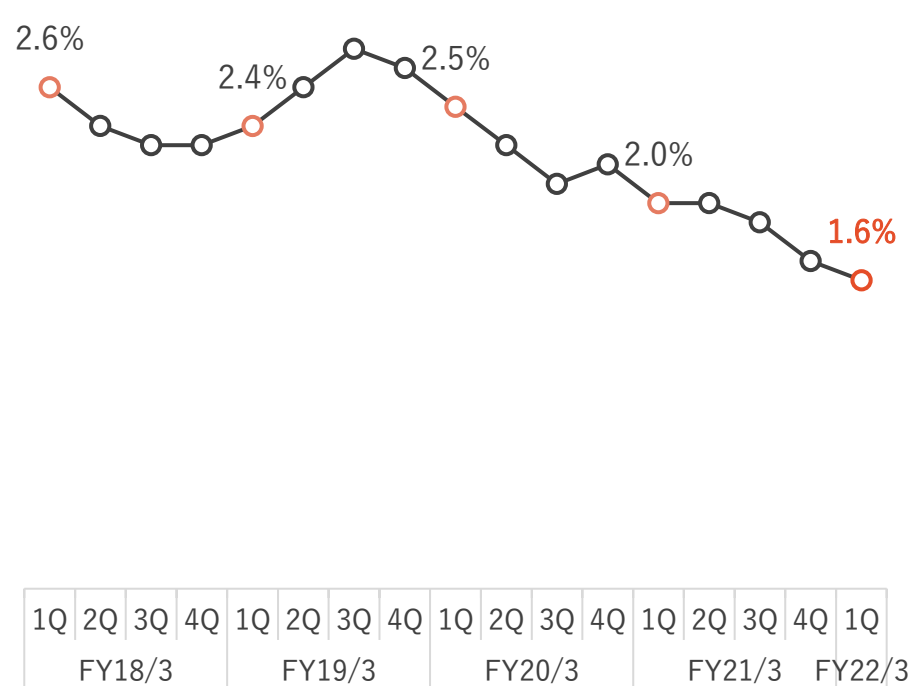
ARPU

(円)



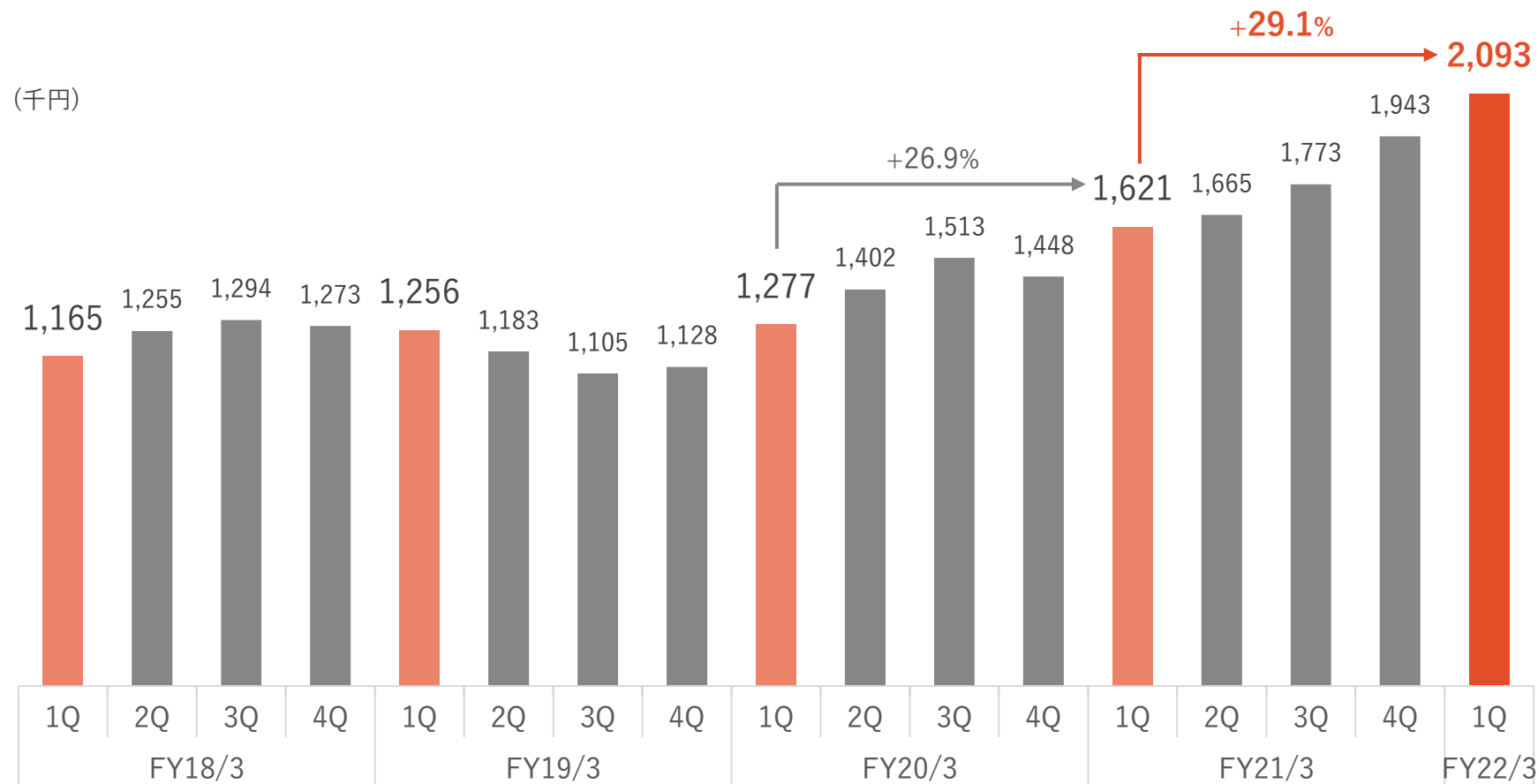
解約率

(%)



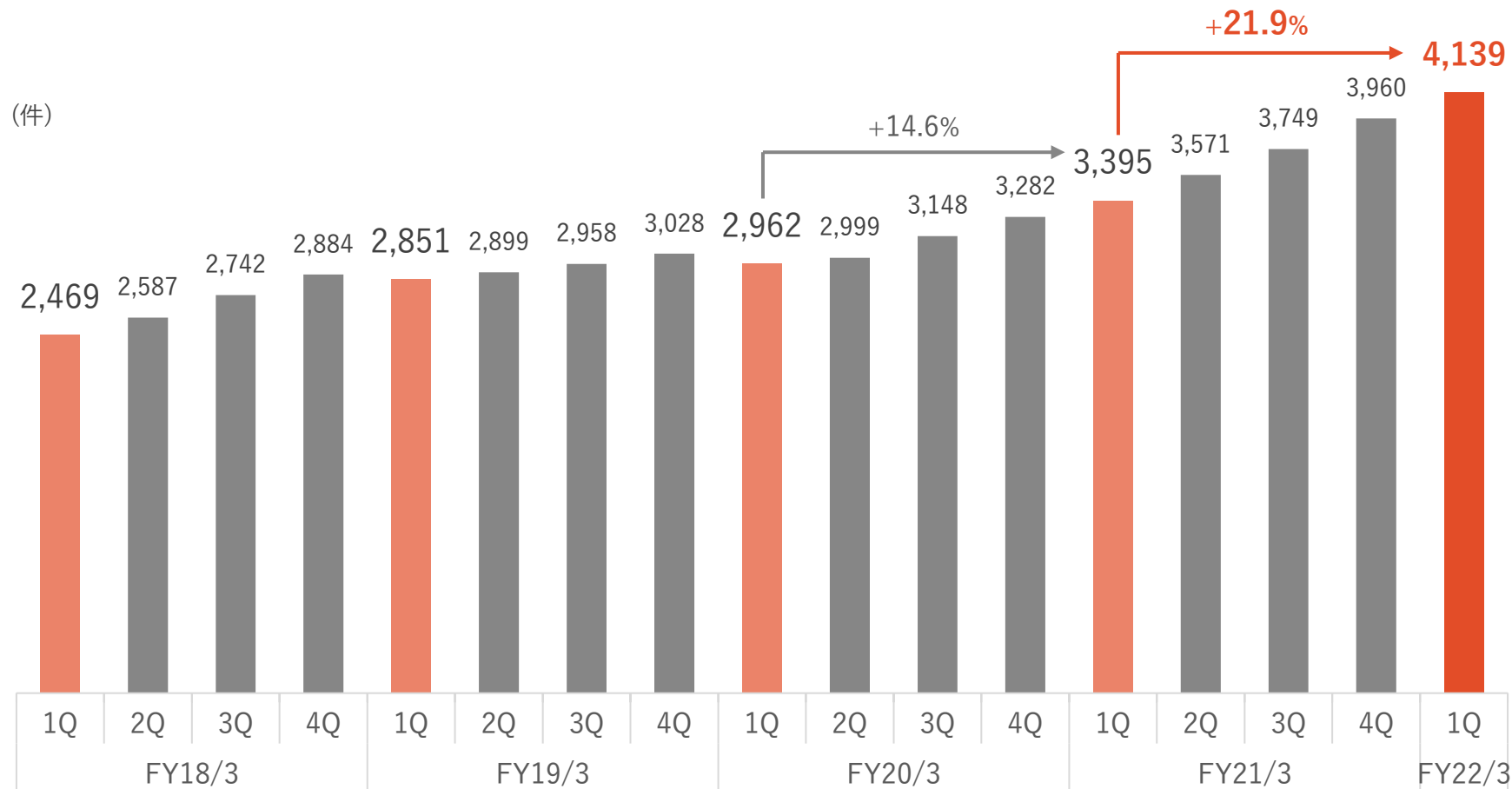
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- ARPUの向上と解約率の改善により、LTVは継続的に成長し、**前年同期比+29.1%**



※ LTVは、ARPU×1/解約率×粗利率90%固定

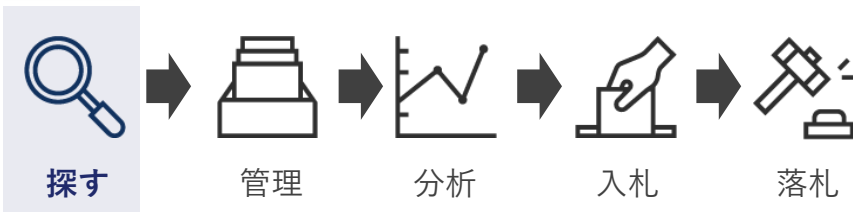
- 営業プロセスの最適化により、着実に有料契約件数を積上げ**4,000件**を突破、**前年同期比+21.9%**



- 2021年7月26日、企業が入札に参加するために必要な業務全体をカバーする”入札業務ワンストップサービス“をコンセプトに、案件検索の効率化に加えて、案件内容の管理から分析まで可能なプロダクトへとリニューアルし、サービスロゴのデザインも刷新
- 第二弾として分析機能のさらなる充実を視野に入れ、入札案件を“探して管理・分析できる”SaaSへ

主な追加機能

NJSS
入札情報速報サービス



NJSS
入札情報速報サービス



①案件管理機能の拡充

- └ 案件毎のファイルアップロード
- └ カレンダー表示
- └ 原価管理計算メニュー
- └ 案件管理機能内における新規案件登録
- └ 登録された案件に対するコメント機能

②状況に即した絞り込み

- └ ISMS、ISO、Pマークの保有が参加条件に含まれる案件の絞り込み検索
- └ 仕様書、その他資料がNJSS上に格納されている案件の絞り込み検索
- └ 案件×機関×競合企業（旧：落札会社）での掛け合わせ検索

③集計データの視認性向上（インフォグラフィック化）

- └ 競合企業（旧：落札会社）の落札情報閲覧
- └ 発注機関の公示情報閲覧

- 「ITreview Grid Award 2021 SUMMER」にて、2期連続で「Leader」を受賞

お客様からの声(ITreviewから抜粋)



マーケティング その他商談発掘 Leader 受賞
https://www.itreview.jp/award/2021_summer.html



非公開ユーザー
企業所属 確認済
 コンタクト
 営業・販売・サービス職
 ユーザー (利用者)
 ソフトウェア・SI
 100-300人未満
 契約タイプ 有償利用

★★★★★

投稿日：2021年03月31日

NJSSについて

良いポイント

入札案件の参入を始めたばかりの当初、まずどうしたらよいか分からない中でこのシステムの利用を始めました。
 各自治体のホームページを見なくても入札案件が随時更新され、自分たちの参加したい商材・テーマを検索ワードで探せるので非常に便利です。
 また、過去の入札履歴なども閲覧できますので競合分析や過去の傾向などの調査にも役立てております。
 あと別企業さまと合同でしたが、セミナーを実施いただいていたのも非常に勉強となりました。

改善してほしいポイント

少し難しいかもしれませんが、入札参加の手ほどきなどがあると嬉しいです。
 自治体・案件によっては電子入札であったり、即時入札であったり、自治体独自のルールがあったりと手探りの状態でしたので入札サポートなどがあると助かります。

どのような課題解決に貢献しましたか？どのようなメリットが得られましたか？

入札案件の情報収集の時間・労力の削減に多大に貢献しております。
 また、案件ページに入札参加や検討に必要な情報が集約されていますので、社内検討の際もスムーズに閲覧可能です。

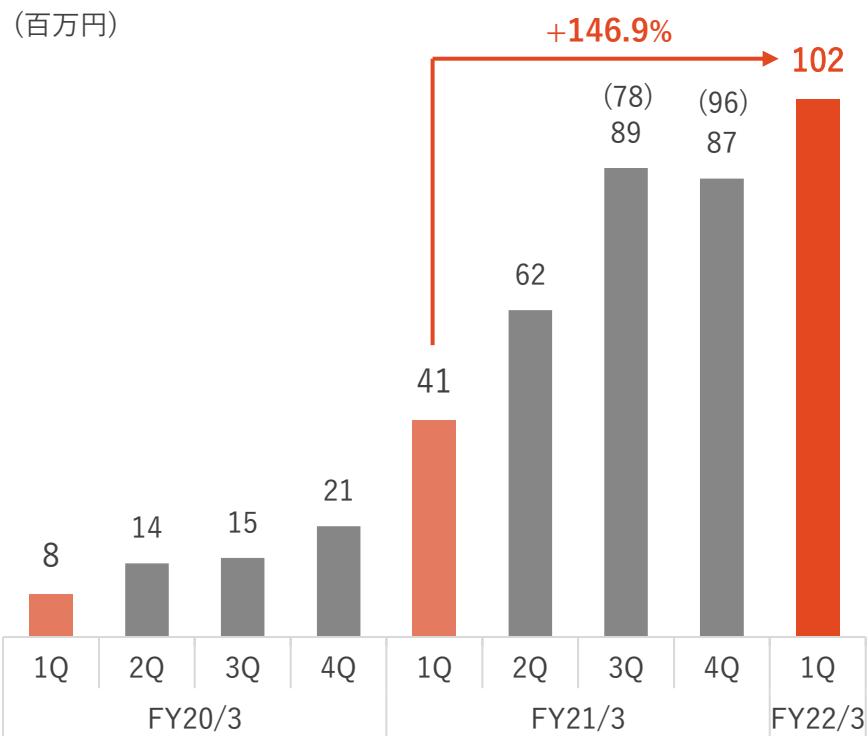
検討者へお勧めするポイント

導入費用は決してお安くはありませんが、自治体営業をされている企業様やこれから検討されている企業さまには情報収集の手間が省けて良いシステムかと思えます。



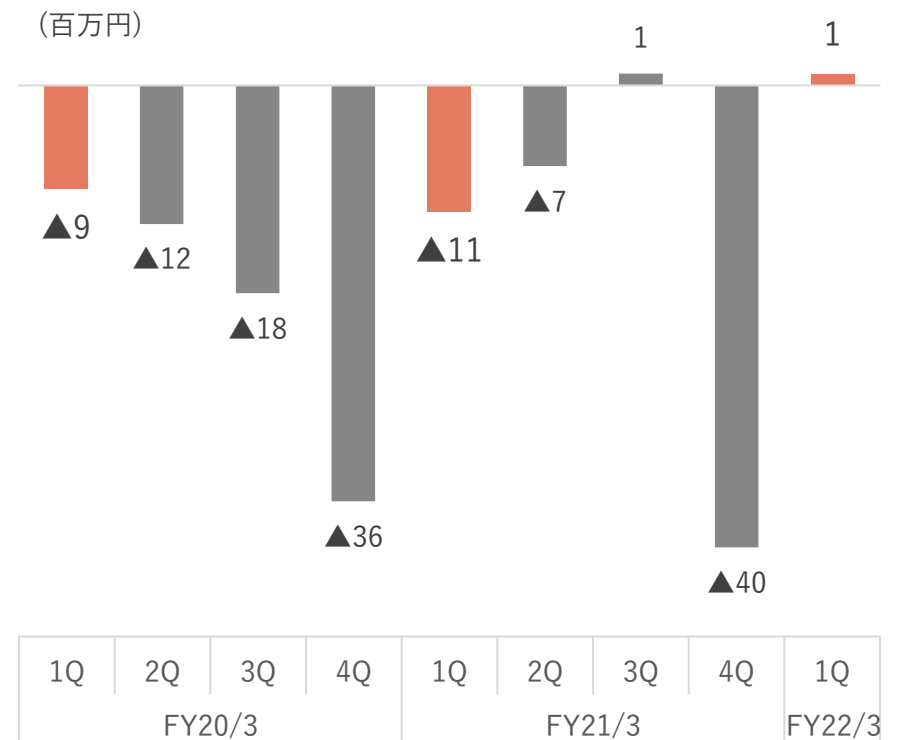
- ・テレワーク浸透に伴う電話代行需要の拡大により、売上高は**前年同期比+146.9%**

売上高

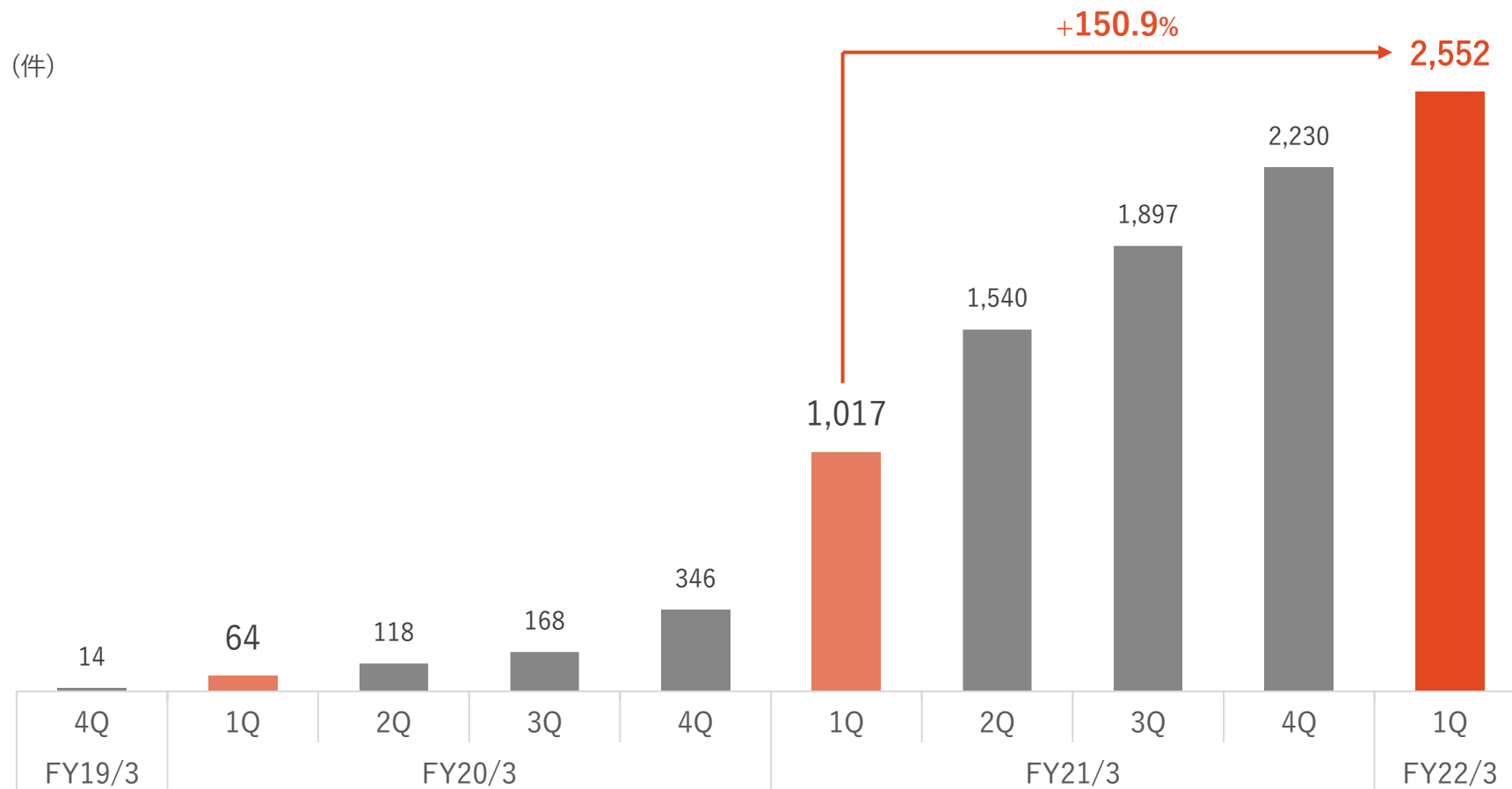


※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

EBITDA



- 2019年2月18日のサービス開始以降、fondeskの有料契約件数は大きく成長し、**前年同期比+150.9%**
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響によるテレワークの急速な普及に伴い、有料契約件数が直近1年間で急増

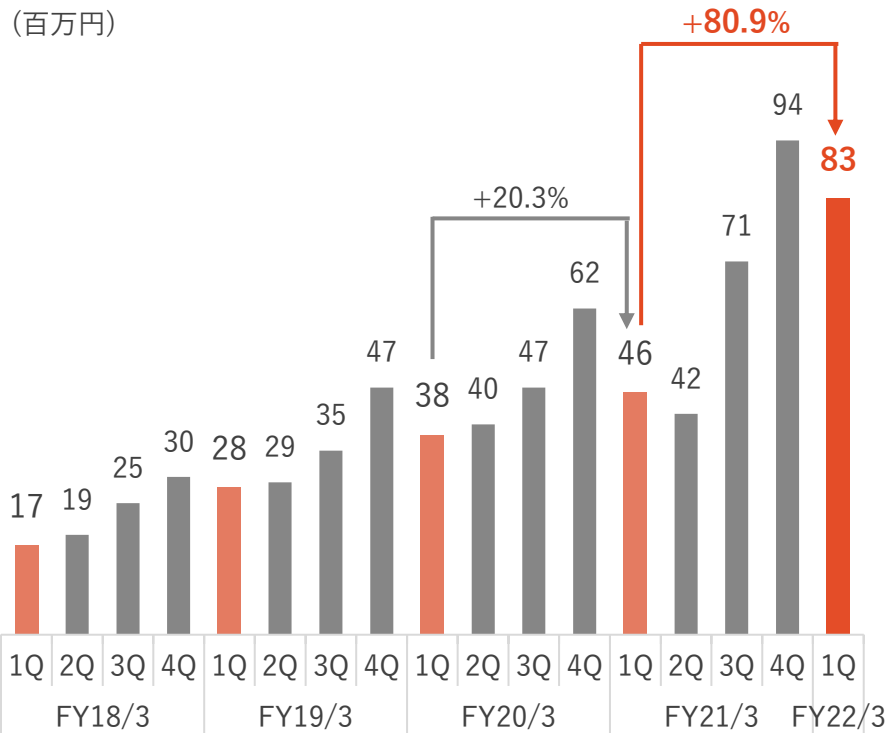




えんフォト

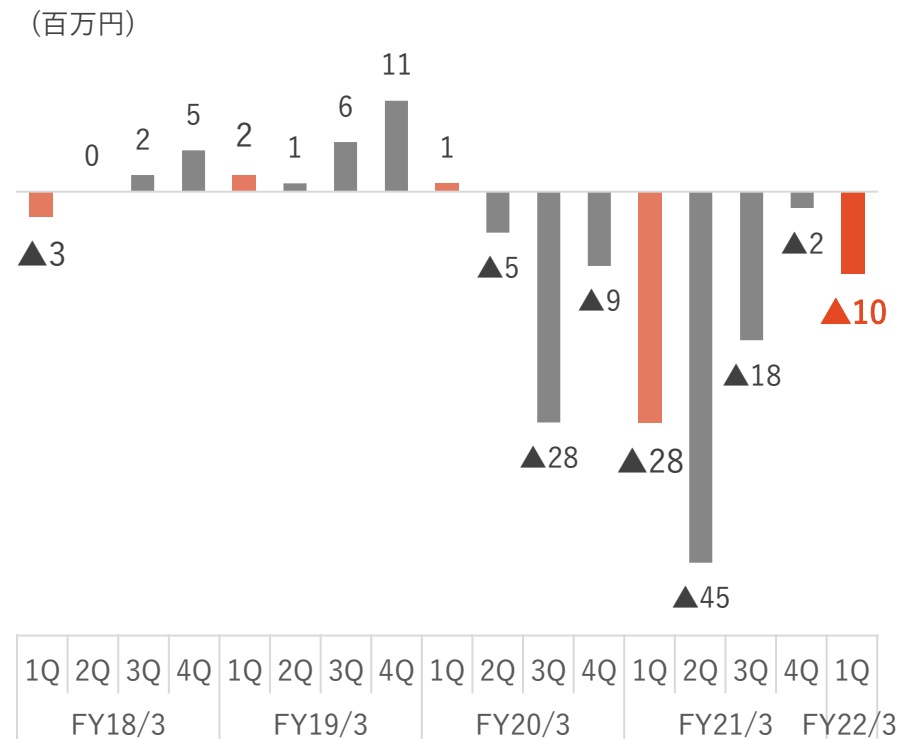
- ・契約園数を堅調に伸ばしつつ、園ごとの利用頻度向上により、売上高は**前年同期比+80.9%**
- ・システム関連委託費等に積極的に費用を投じながらも、EBITDA赤字幅は前年同期比で縮小

売上高



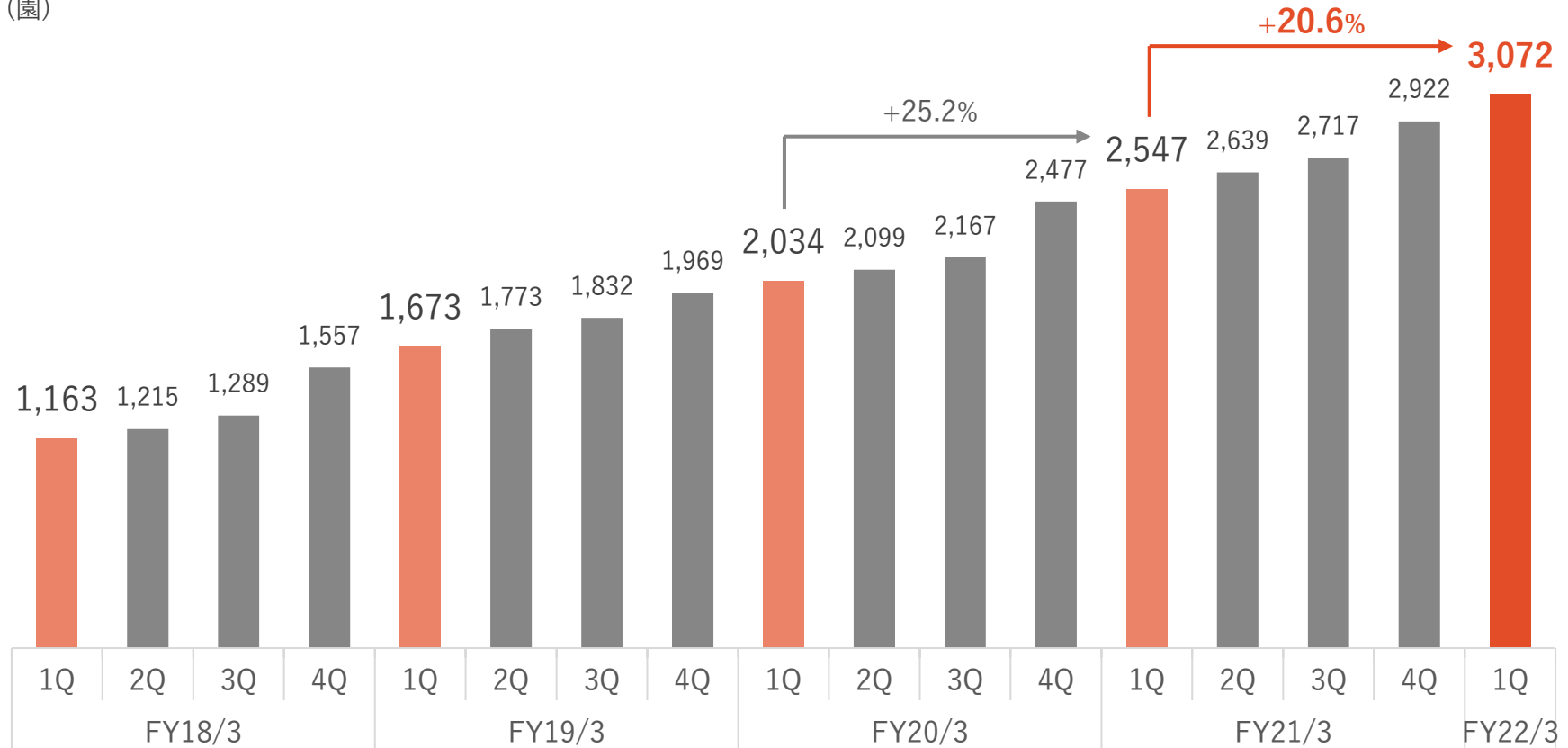
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

EBITDA



- 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対面営業活動が制限されたものの、電話・メール・ビデオ会議システムを活用しながら着実に契約を増やし、**前年同期比+20.6%**

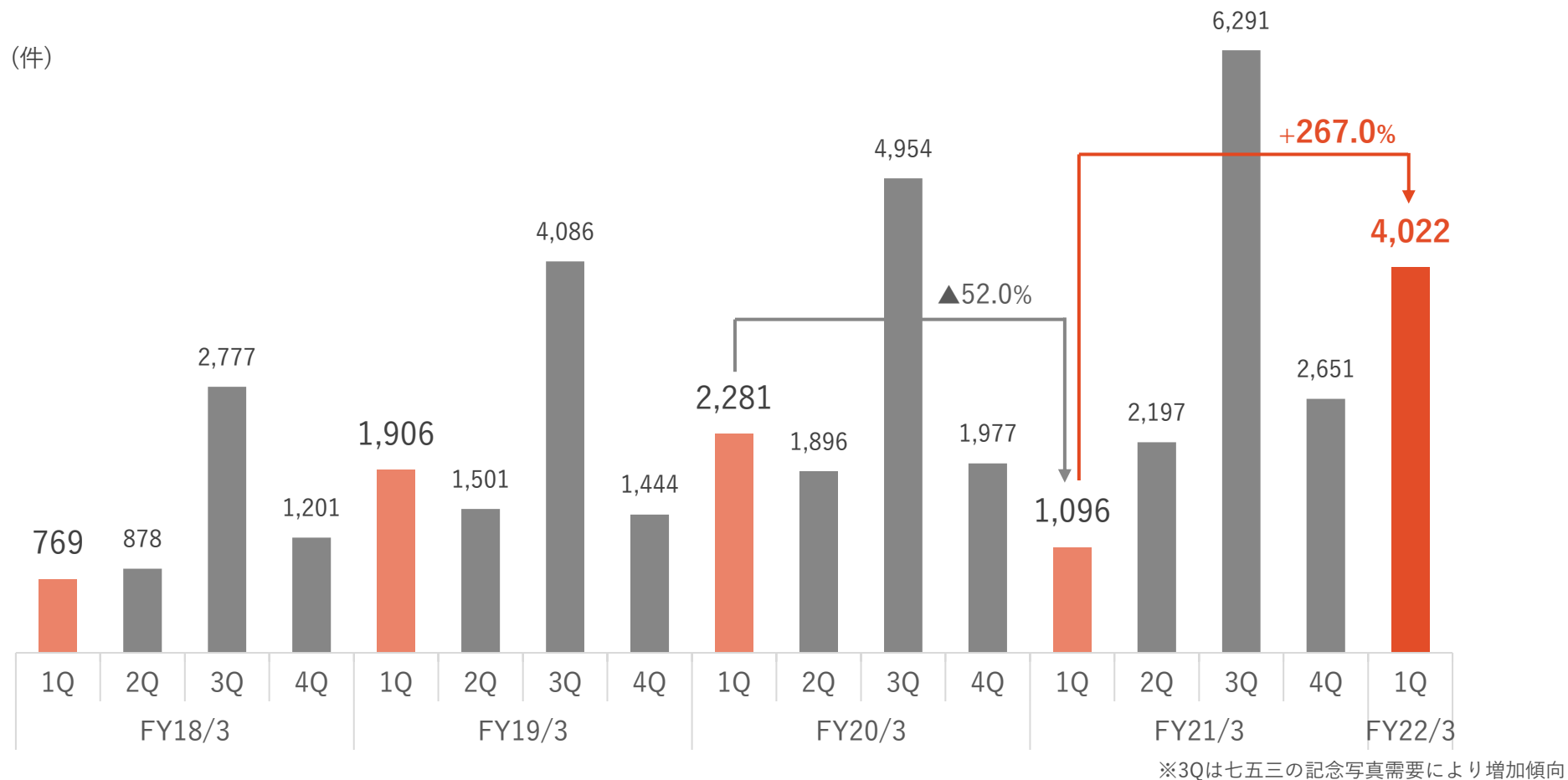
(園)



※ 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、およびパートナー企業の契約園を含む

Our?photo

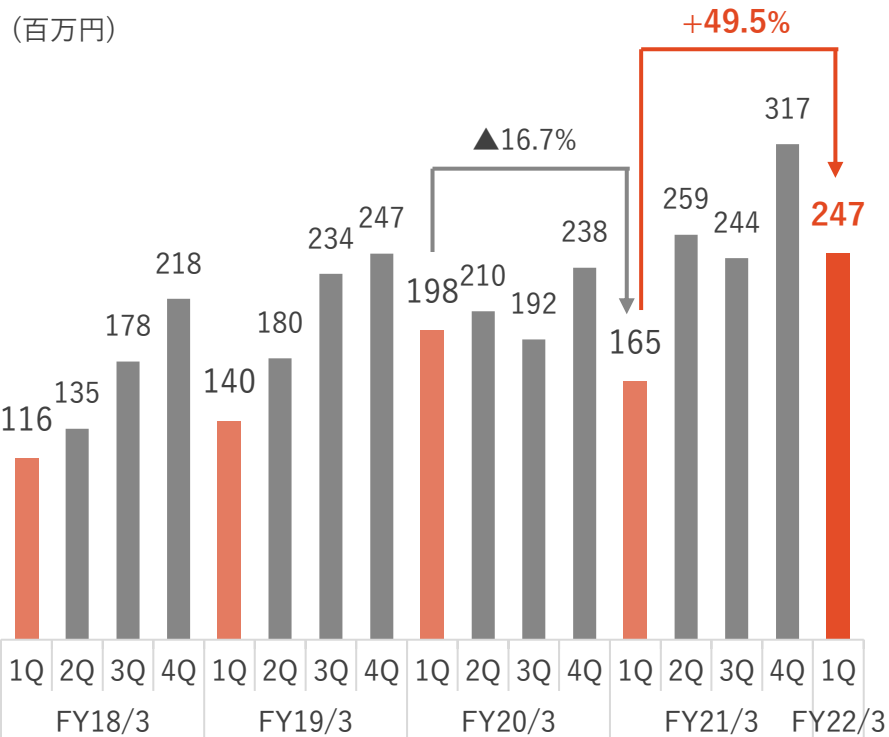
- ・季節性があるため、四半期ごとで波はあるものの、撮影件数は成長基調で推移し、**前年同期比+267.0%**



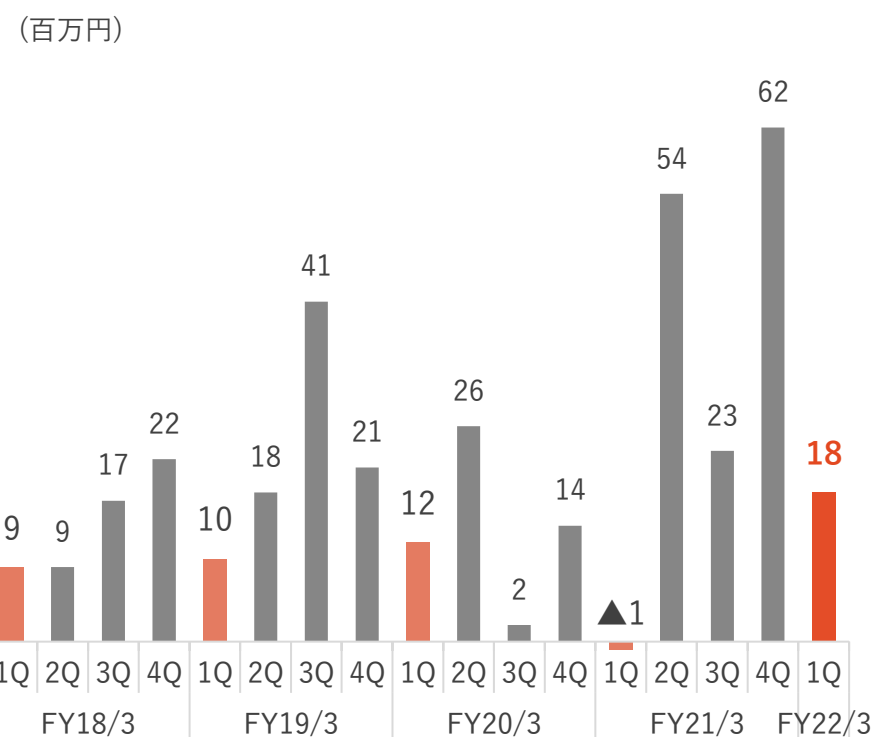
ULURU
B P O

- 売上高は成長基調を継続し、**前年同期比+49.5%**
- EBITDAは4四半期連続で黒字達成

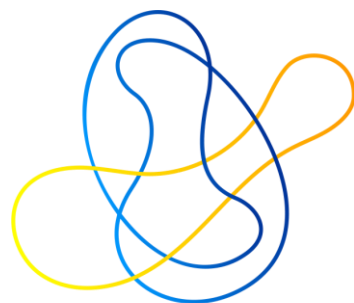
売上高



EBITDA



- 2021年6月、「AI-OCR」×「人力(クラウドワーカー)」を活用し、帳票設定やスキャン画像をアップロードするだけで自動でデータ入力ができるサービス「eas(イース/Entry Automation System)」を本格始動



eas
Entry Automation System

ユーザー

1

スキャン

書類をスキャンし、画像データを作成します。
※スキャン代行サービスの利用も可能

↓

2

帳票定義の設定

入力箇所の矩形選択と入力仕様を作成し、項目ごとの作業工程 (AI-OCR/ワーカー入力)、想定文字数を設定します。

↓

3

アップロード

スキャンした画像をアップロードします。
画像分類・矩形箇所での画像の分割が完了したら作業開始です。

準備完了

eas

4

データ作成

ワーカー入力のみ、OCRとワーカー入力等、設定した工程でテキスト化が進行します。

↓

5

データ完成

テキスト化が完成したデータが、管理画面に表示されます。

6

ダウンロード

データはエクセルファイルでダウンロードが可能です。
※API連携も対応予定

- 月額5万円の「ライトプラン」、月額7.5万円の「ベーシックプラン」、月額15万円の「プレミアムプラン」の3種類用意

		\短い期間で試してみたい方へ/ LITE ライトプラン	\毎月作業が発生する方へ/ BASIC ベーシックプラン	\大ボリュームご利用の方へ/ PREMIUM プレミアムプラン
初期費用		200,000円 <small>※トライアルプラン後にご契約の場合は150,000円</small>		
月額費用		50,000円	75,000円	150,000円
データ利用料 <small>※契約期間中は繰り越し可能</small>		15,000円まで/1ヶ月	25,000円まで/1ヶ月	50,000円まで/1ヶ月
<small>データ利用料は下記の文字単価によって算出します</small>				
追加データ料	漢字/カタカナ/ひらがな <small>※1回入力</small>	0.5円/1文字	0.4円/1文字	0.2円/1文字
	数字/英語/記号/ブランク <small>※1回入力</small>	0.4円/1文字	0.3円/1文字	0.15円/1文字
	AI-OCR	0.2円/1項目	0.2円/1項目	0.2円/1項目
最低利用期間		3ヶ月	6ヶ月	12ヶ月

※データ利用料を超えるデータ化が発生した場合は、追加発生した件数ベース（設定単価×データ化件数）でご請求いたします。
 ※トライアルプラン（初期費用5万円でライトプランを1ヶ月利用）もごございます。トライアルプランは1社1回のみとなります。
 ※ご利用件数による個別お見積り（エンタープライズプラン）もごございます。
 ※上記は全て税抜価格です。

ULURU

- 2021年7月9日、東京証券取引所より新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、グロース市場に適合していることを確認
- 当面はグロース市場に上場し、長期的な視野でプライム市場上場を目指す

	グロース市場 上場維持基準	当社	判定
株主数	150人以上	1,123名	○
流通株式数	1,000単位以上	15,731単位	○
流通株式時価総額	5億円以上	53億円	○
流通株式比率	25%以上	45.9%	○
売買高	月平均売買高 10単位以上	3,047単位※	○
時価総額	40億円以上 ※上場から10年経過後	107億円※	○

※ 売買高は6月末日以前6か月間の月次平均を独自に簡易的に算出。時価総額は事業年度の末日以前3か月間の平均値により独自に簡易的に算出

- ・ファン投資家を増やすために、熱量の高い投資家コミュニティとのコラボレーションを中心とした個人投資家向け説明会を頻度高く開催
- ・2021年5月にIR専用のTwitterアカウントも開設し、有益な情報を継続的に発信

直近の個人投資家向け説明会の実績と予定

開催日	場所	主催/セミナー名
2020/2/22	神奈川	湘南投資勉強会
2020/9/12	東京	インベストメントブリッジ社主催 プレミアムブリッジサロン
2020/11/28	愛知	Kabu Berry IRセミナー
2021/2/20	Online	Facebookグループ向けIRセミナー
2021/3/28	神奈川	湘南投資勉強会
(予定) 2021/9/11	神奈川	インベストメントブリッジ社主催 プレミアムブリッジサロン
(予定) 2021/9/18	兵庫	神戸投資勉強会
(予定) 2021/11/27	愛知	Kabu Berry IR セミナー
(予定) 2022/3/19	神奈川	湘南投資勉強会

IR専用Twitterアカウントの開設



https://twitter.com/uluru_ir

- 行政の効率化・働く機会の提供・女性の活躍の躍進といった、社会課題の解決に向けた取り組みを実施
- 女性管理職比率は増加傾向

取組例：「女子塾」



女性の活躍を推進するため、執行役員の野坂枝美(写真右)が社内プロジェクト「女子塾」を立ち上げ、運営。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/03/04/161625>

ベスト社会貢献賞受賞



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

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。

<https://www.aspicjapan.org/event/award/14/index.html>

“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。

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、「fondesk」「えんフォト」「OurPhoto」がある。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービッター」「イービットダー」「イービットディーイー」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。
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。	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。
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。	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。

取締役



代表取締役社長
星 知也



取締役副社長
桶山 雄平



取締役
(IT戦略・リスク管理担当役員) (ブランド戦略担当役員)
長屋 洋介



取締役
(ブランド戦略担当役員)
小林 伸輔



取締役
(財務経理担当役員)
近藤 浩計



取締役
(NJSS事業担当役員)
渡邊 貴彦

社外取締役・監査役・社外監査役

社外取締役 市川 貴弘
監査役 鈴木 秀和

社外取締役 松岡 剛志
社外監査役 鈴木 規央

社外監査役 柳澤 美佳

執行役員



執行役員
(人事担当役員)
秋元 優喜



執行役員
(おもいで事業※担当役員)
田中 偉嗣



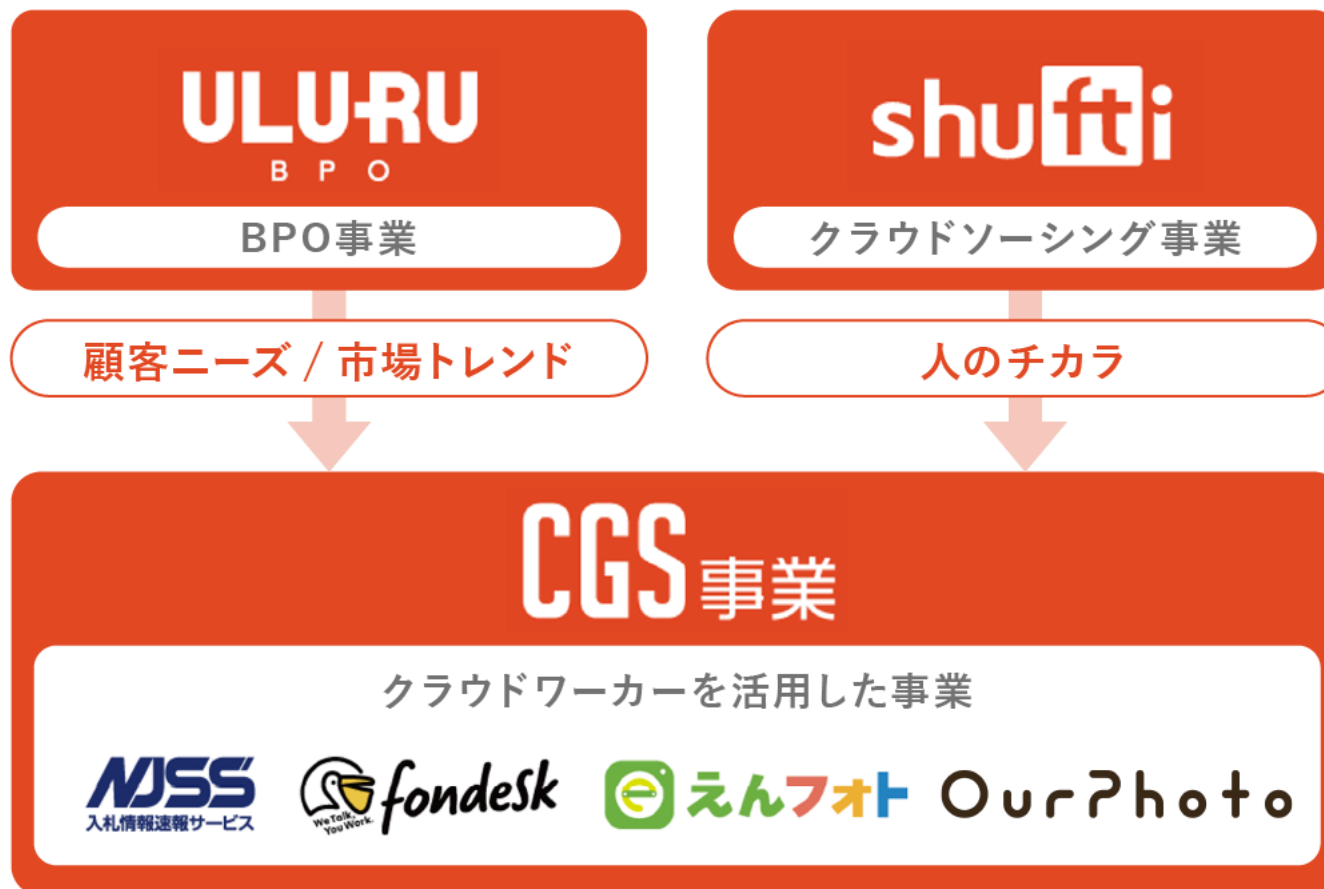
執行役員
(シュフティ事業担当役員)
野坂 枝美



執行役員
(fondesk事業担当役員)
脇村 瞬太

※ おもいで事業：えんフォト事業及びOurPhoto事業

- 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



- 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。
高い粗利率を誇る(粗利率：2020年3月期 90.0% 2021年3月期 91.3%)。

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

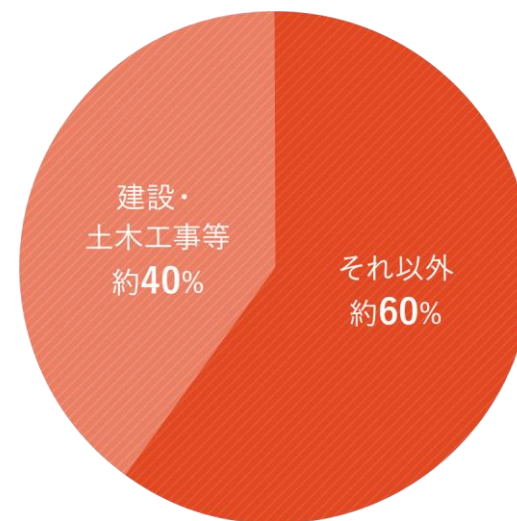
- 安定的に年間**20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超**が**中小企業**との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

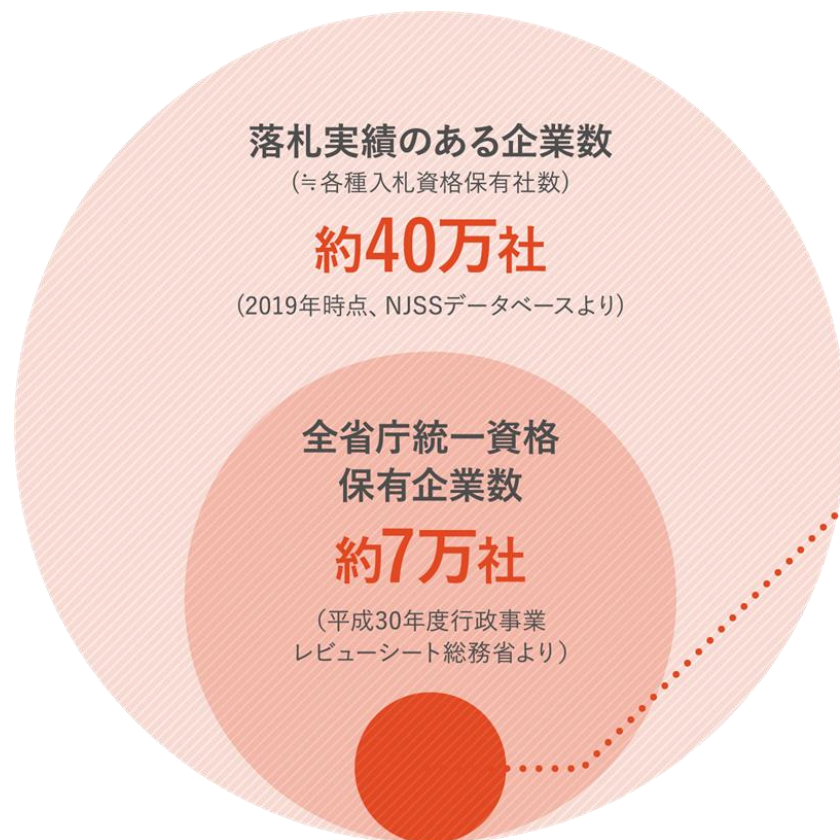
業種の比率

- 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有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約1%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約6%であり、ポテンシャルは十分



NJSS有料契約件数

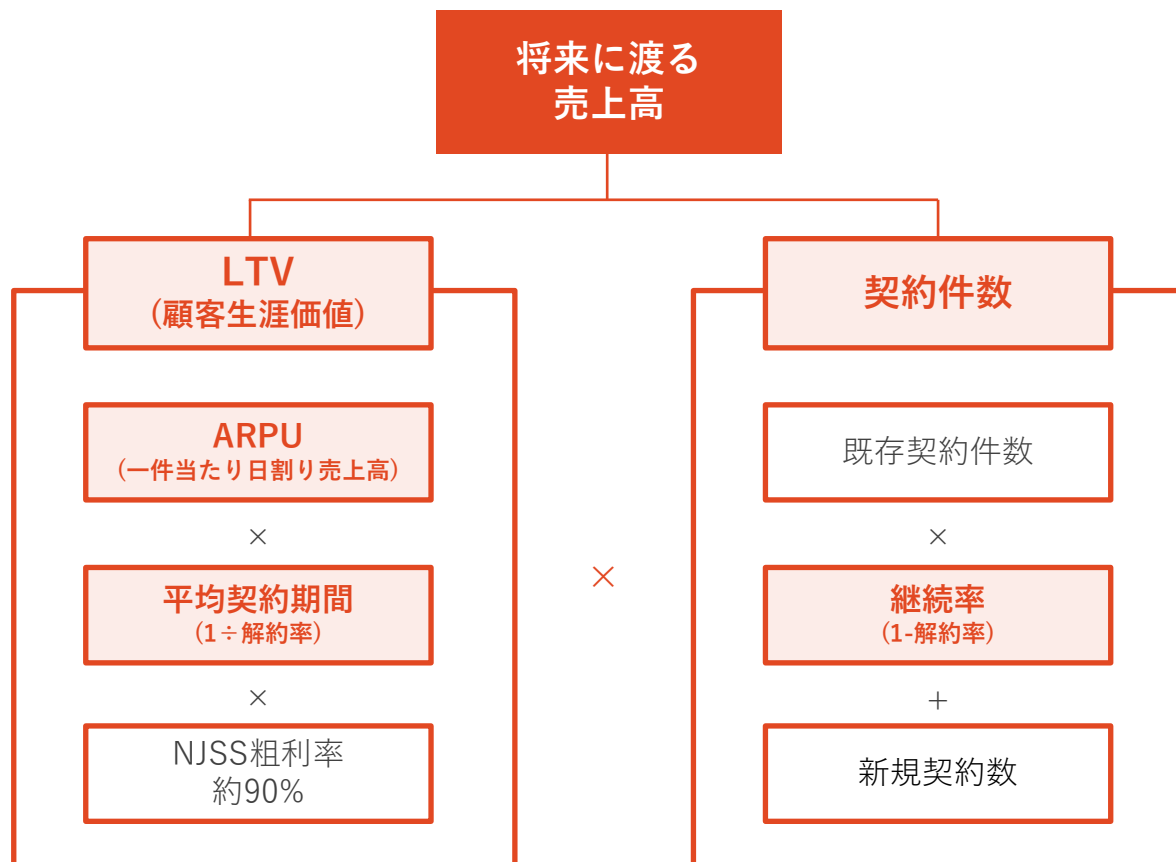
4,139件

(2021年6月末時点)

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)

- ARPUを上げつつ、解約率を下げることで、LTVを最大化し、契約件数を積み重ねて、将来に渡る売上高を拡大
- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を行い、更なる成長へ



- 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



- ・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を2021年7月26日に実施

カスタマージャーニーとNJSSが提供するサービス・価値



- ・「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 電話対応

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？



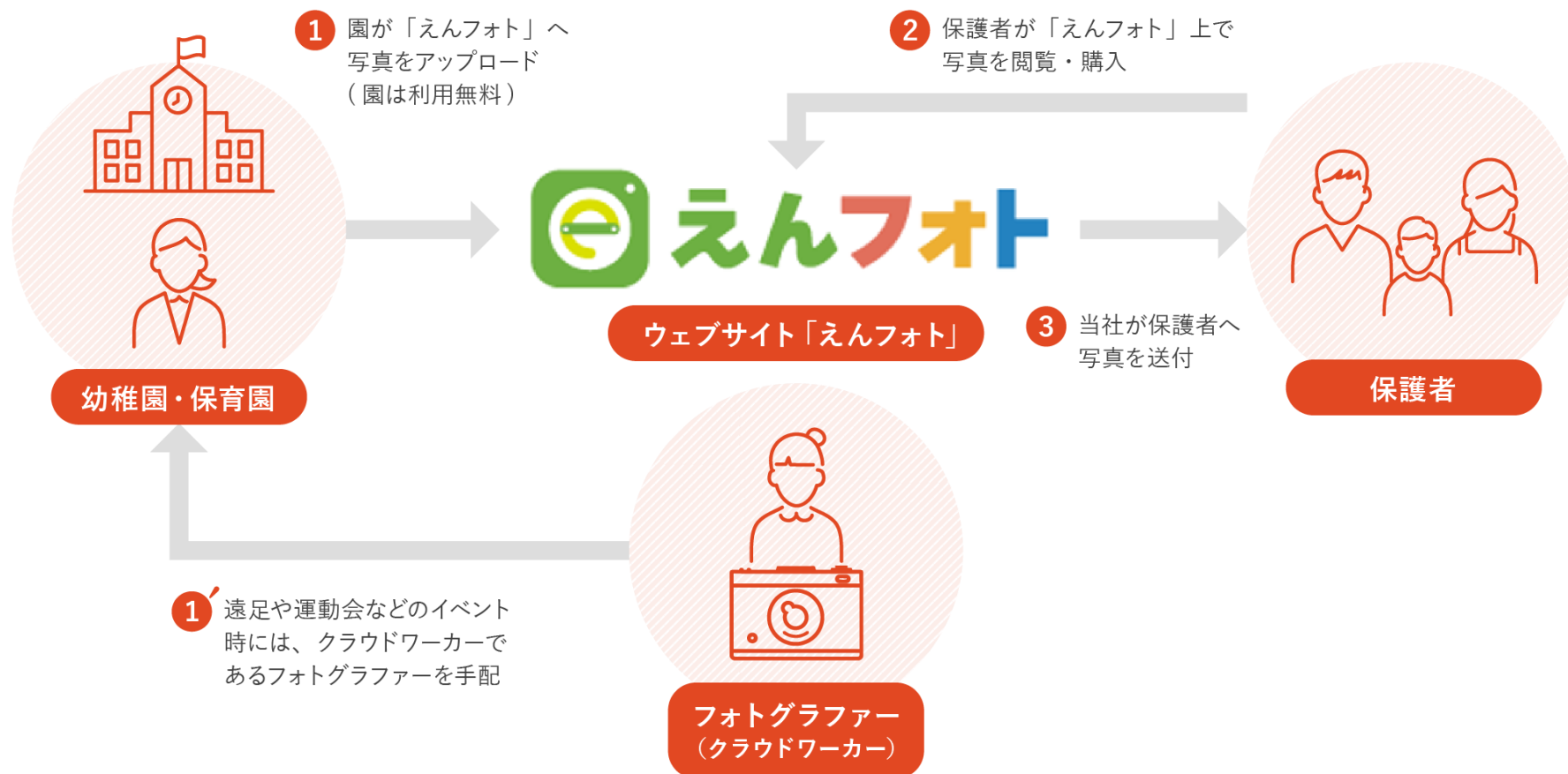
2 受電報告

 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

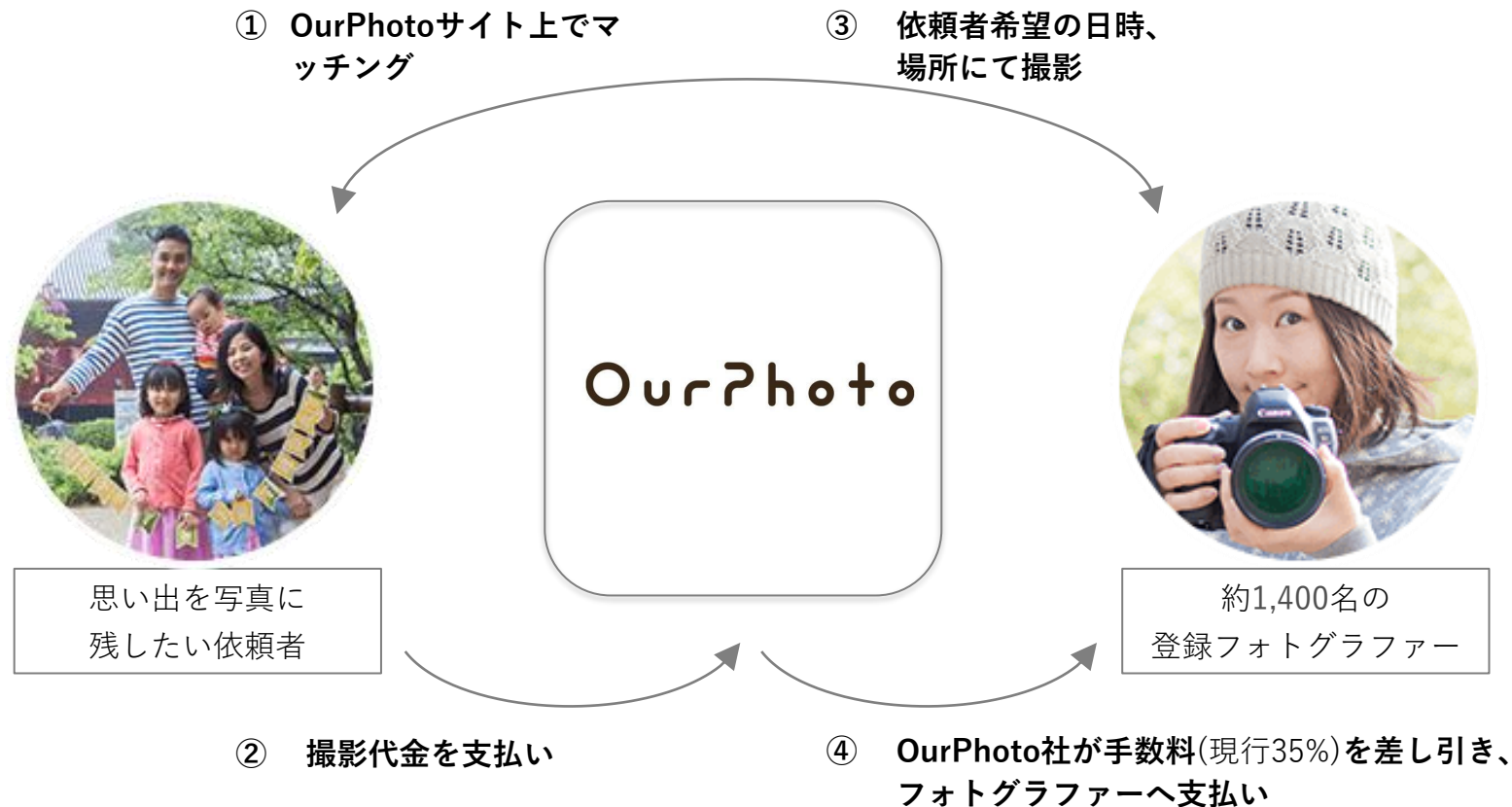
fondeskオペレーターです
以下内容のお電話がありました
ご確認ください

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

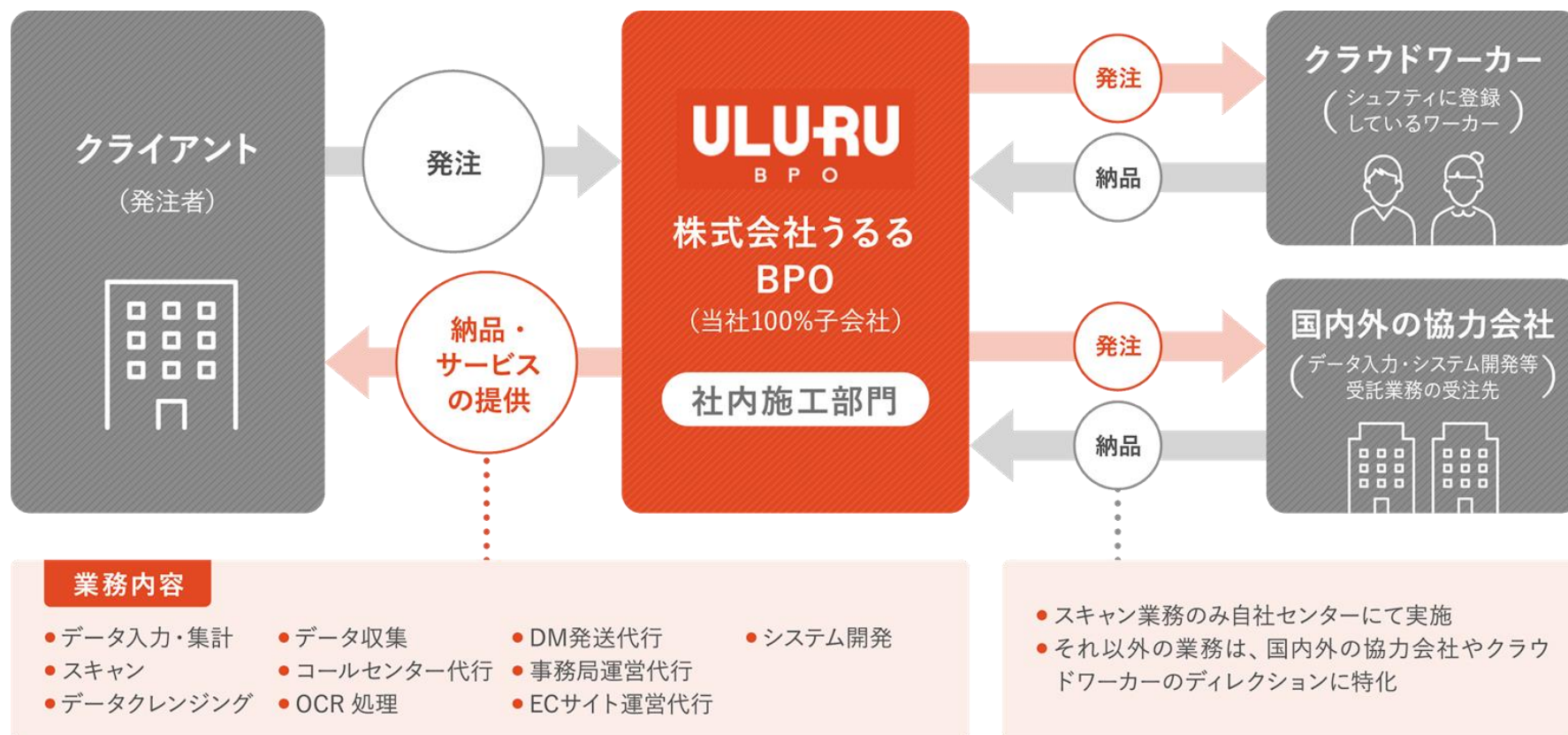
- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- 出張撮影マッチングサービス
- 思い出を写真に残したい依頼者と約1,500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



- 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



- ・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
- ・49万人超のクラウドワーカー登録を有する(2021年6月末時点)



PL(四半期・連結)

(百万円)	FY22/3_1Q	FY21/3_1Q	前年同期比	FY21/3_4Q	前四半期比	FY22/3 業績予想
売上高	925	635	+45.6%	966	▲4.2%	3,900
売上原価	271	189	+43.8%	301	▲9.8%	-
売上総利益	653	446	+46.4%	664	▲1.7%	-
販管費	633	449	+41.0%	640	▲1.2%	-
販管費率	68.4%	70.7%	-	66.3%	-	-
EBITDA	37	7	+397.8%	42	▲13.0%	▲250
EBITDA率	4.0%	1.2%	-	4.4%	-	-
営業利益	20	▲2	-	23	▲15.5%	▲340
営業利益率	2.2%	-	-	2.5%	-	-
経常利益	30	13	+124.8%	23	+30.6%	▲340
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲9	4	-	▲7	-	▲380
期末従業員数(名)	247	202	+22.3%	222	+11.3%	-

セグメント情報(第1四半期累計・連結)

百万円	NJSS	fondesk	フォト	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)
売上高	467	102	101	0	247	7	-
EBITDA	191	1	▲32	▲1	18	▲9	▲156
EBITDA率	41.0%	1.3%	-	-	7.7%	-	-
セグメント利益	190	1	▲39	▲1	12	▲9	▲154
利益率	40.8%	-	-	-	5.0%	-	-
FY22/3_1Q末 従業員数(名)	84	11	25	-	96	6	25
FY20/3_1Q末 従業員数(名)	68	8	15	-	75	11	25

BS (通期・連結)

(百万円)	FY22/3_1Q	FY21/3_1Q	前年同期比	FY21/3_4Q	前四半期比
流動資産	3,300	3,356	▲1.7%	3,686	▲10.5%
うち、現預金	2,969	2,985	▲0.6%	3,291	▲9.8%
固定資産	789	304	+158.9%	512	+54.1%
有形固定資産	143	155	▲7.9%	152	▲5.6%
無形固定資産	248	26	+822.4%	248	▲0.2%
投資その他の資産	397	121	+225.9%	111	+257.5%
資産合計	4,089	3,661	+11.7%	4,198	▲2.6%
流動負債	1,825	1,376	+32.7%	1,893	▲3.6%
うち、前受金	1,153	883	+30.5%	977	+18.0%
うち、借入金	42	40	+5.1%	42	+0.0%
固定負債	85	128	▲33.0%	96	▲11.0%
うち、借入金	70	109	▲35.9%	80	▲13.1%
負債合計	1,911	1,504	+27.1%	1,990	▲3.9%
純資産合計	2,177	2,157	+1.0%	2,208	▲1.4%
負債・純資産合計	4,089	3,661	+11.7%	4,198	▲2.6%
自己資本比率	53.3%	58.9%	-	52.6%	-
ネットキャッシュ	2,856	2,836	+0.7%	3,168	▲9.8%

(2021年5月発表)

中期経営計画の修正 | 全社

ULURU

- ・売上高は、当初5年目に計画していた48億円を**1年前倒しで達成**し、2024年3月期は58億円(当初計画比**+20.9%**)、5カ年のCAGR(年平均成長率)は16%から**21%**へ
- ・大きく結果を出すことができた2021年3月期までの投資を成長投資として継続。人件費を増加させる他、2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費や広告宣伝費等をさらに追加で投下。売上高成長を加速させ、当初計画である2024年3月期EBITDA15億円の達成確度をより高める

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	23億円	-	33億円	-	48億円
EBITDA	▲3億円	±0	4億円	-	15億円
EBITDA率	-	-	12%	-	32%
従業員数 (期末時点)	177名	-	-	-	196名

▼

実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	24億円	32億円	39億円	48億円	58億円
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	6%	-	1%	25%
従業員数 (期末時点)	192名	222名	-	-	265名

(2021年5月発表)

中期経営計画の修正 | NJSS

ULURU

- 成長戦略に基づいて、セールス部門・カスタマーサクセス部門・エンジニア部門の人員を強化する他、2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費や広告宣伝費を大きく投下
- 成長投資により、売上高の成長を加速化

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	12億円	14億円	17億円	19億円	21.5億円
EBITDA	3億円	6.5億円	9億円	11億円	13.5億円
EBITDA率	25%	46%	54%	60%	63%

従業員数 (期末時点)	61名	-	-	-	54名
----------------	-----	---	---	---	-----



実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	13億円	16億円	19億円	23億円	27億円
EBITDA	4.2億円	7.4億円	5.5億円	7億円	13.5億円
EBITDA率	32%	45%	-	-	50%

従業員数 (期末時点)	66名	74名	-	-	106名
----------------	-----	-----	---	---	-------------

(2021年5月発表)

中期経営計画の修正 | fondesk・えんフォト・OurPhoto **ULURU**

- 想定以上に成長した「fondesk」を大幅上方修正し、2020年12月に加わった「OurPhoto」分を上乗せ
- 特にえんフォト・OurPhotoにおいて2022年3月期と2023年3月期にシステム関連委託費を投下するなどし、売上高の成長を加速化

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	2億円	-	6億円	-	13億円
EBITDA	▲1億円	-	±0億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	39%
従業員数 (期末時点)	21名	-	-	-	31名

▼

実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	2.3億円	5.4億円	8億円	-	18億円
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲3.5億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
従業員数 (期末時点)	22名	31名	-	-	40名

(2021年5月発表)

中期経営計画の修正 | BPO

ULURU

- 引き続き営業体制及び施工体制の見直しにより利益率改善を図りつつ、SaaS型データ自動化サービス「eas」関連の大口案件の受注を目指し、一層の売上拡大を狙う

当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8億円	-	9億円	-	12億円
EBITDA	1億円	-	1.5億円	-	3億円
EBITDA率	10%	-	16%	-	23%
従業員数 (期末時点)	54名	-	-	-	70名

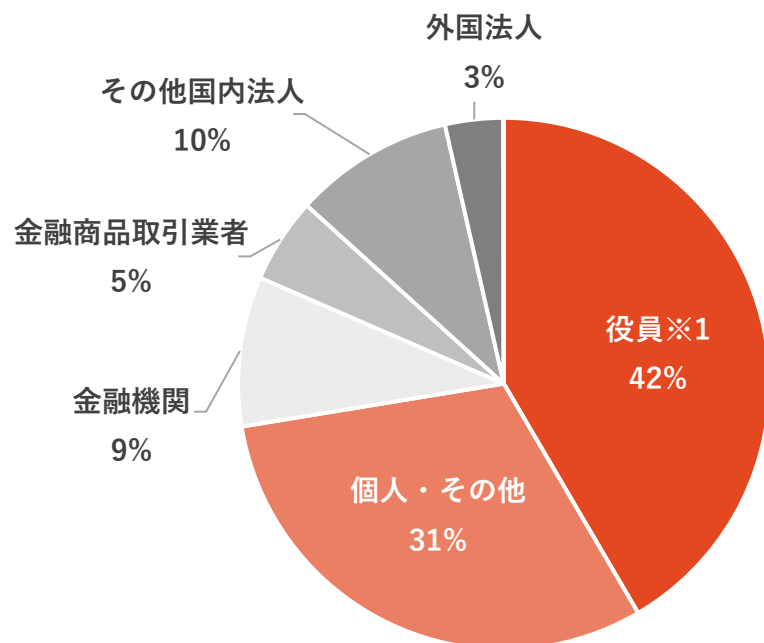


実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8.3億円	9.8億円	11億円	-	13億円
EBITDA	0.5億円	1.3億円	1億円	-	3億円
EBITDA率	7%	14%	9%	-	23%
従業員数 (期末時点)	68名	87名	-	-	79名

■株主数等(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数	11,199,200株
発行済株式数	3,425,500株
株主数	1,123名

■株主構成(2021年3月31日現在)



■大株主(2021年3月31日現在の株主名簿を基に作成)

順位	株主名	所有株式(株)	持株比率(%)
1位	星 知也	645,200	18.83
2位	株式会社エアーズロック (代表取締役社長 星 知也)	330,000	9.63
3位	光通信株式会社	303,000	8.84
4位	桶山 雄平	214,300	6.25
5位	シンプレクス・アセット・ マネジメント株式会社※2	185,600	5.42
6位	引字 圭祐	175,900	5.13
7位	五味 大輔	170,000	4.96
8位	鈴木 尚	114,300	3.33
9位	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	103,700	3.02
10位	長屋 洋介	99,500	2.90

※1 星 知也の資産管理会社含む ※2 2021年7月7日に開示された大量保有報告書の数値を記載しており、報告義務発生日は2021年6月30日となっております。

公募価格	3,000円
初値	3,330円(2017年3月16日)
上場来高値	5,600円(2017年6月1日)
上場来安値	917円(2020年3月23日)

	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3
PSR	6.5	4.4	2.9	1.5	4.1
PER	46.4	29.4	26.0	-	317.8

※決算日の株価を用いて算出

■株価(2017年3月16日～2021年7月31日)



本資料の端数処理につきましては、切り捨て(%表示の場合は四捨五入)を原則としております。

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。

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

公式IR Twitter https://twitter.com/uluru_ir