

# ULURU

## 2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

2022年2月14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+23.7%**の**1,041百万円**と2四半期連続で過去最高を達成
- EBITDAは**▲32百万円**、営業利益は**▲52百万円**となり、当初想定より赤字幅が縮小
- 4Qでは通期の利益見込み額をにらみながら投資を行うため、一旦業績予想は据え置き

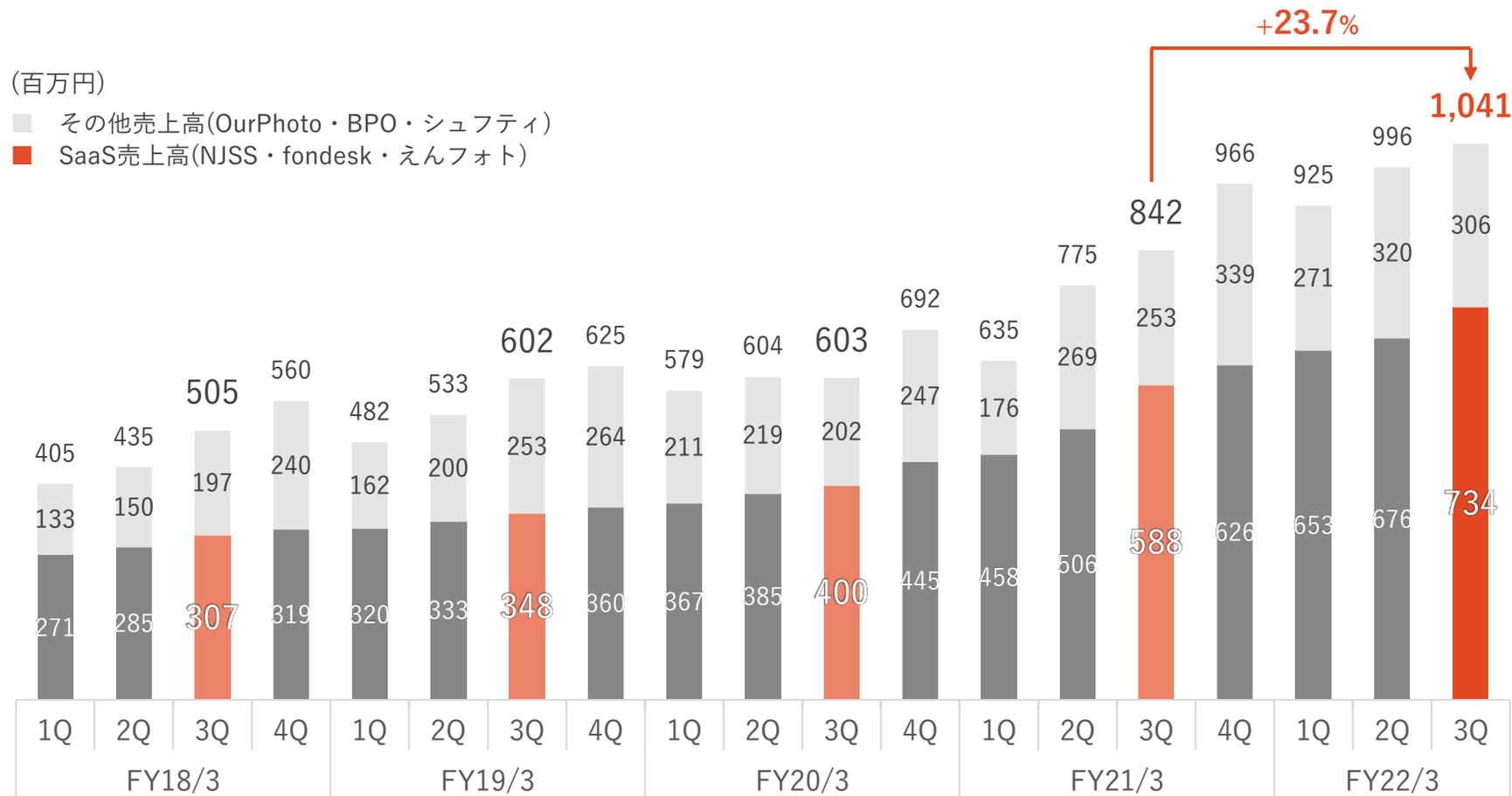
## 業績/事業

- 各SaaSのARRを合計した全社ARRは**約29億円**に成長
- 主力である「NJSS」の解約率は過去最低の**1.46%**を記録。着実に有料契約件数を積上げ、売上高は**前年同期比+21.5%**
- 「fondesk」の有料契約件数が**3,000件**を突破。売上高は**前年同期比+34.6%**

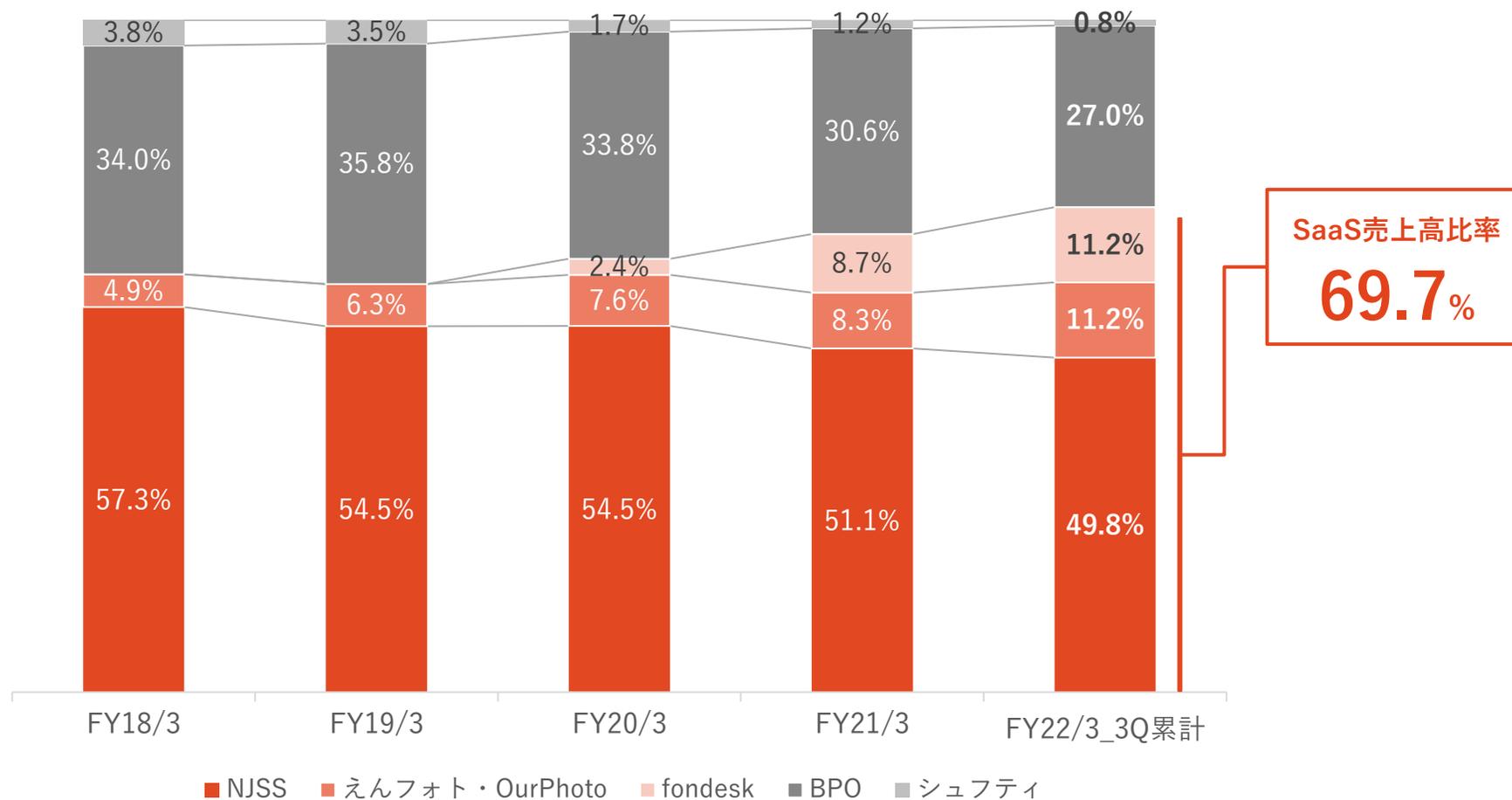
## トピックス

- 2022年4月4日に予定されている新市場区分への移行に際して、「グロース市場」を選択申請

- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+23.7%**
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+24.9%**



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



※ SaaS売上高: NJSS・fondesk・えんフォト (OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「えんフォト」「fondesk」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは**約29億円**に成長



ARR : 481百万円



(OurPhotoは含まず)

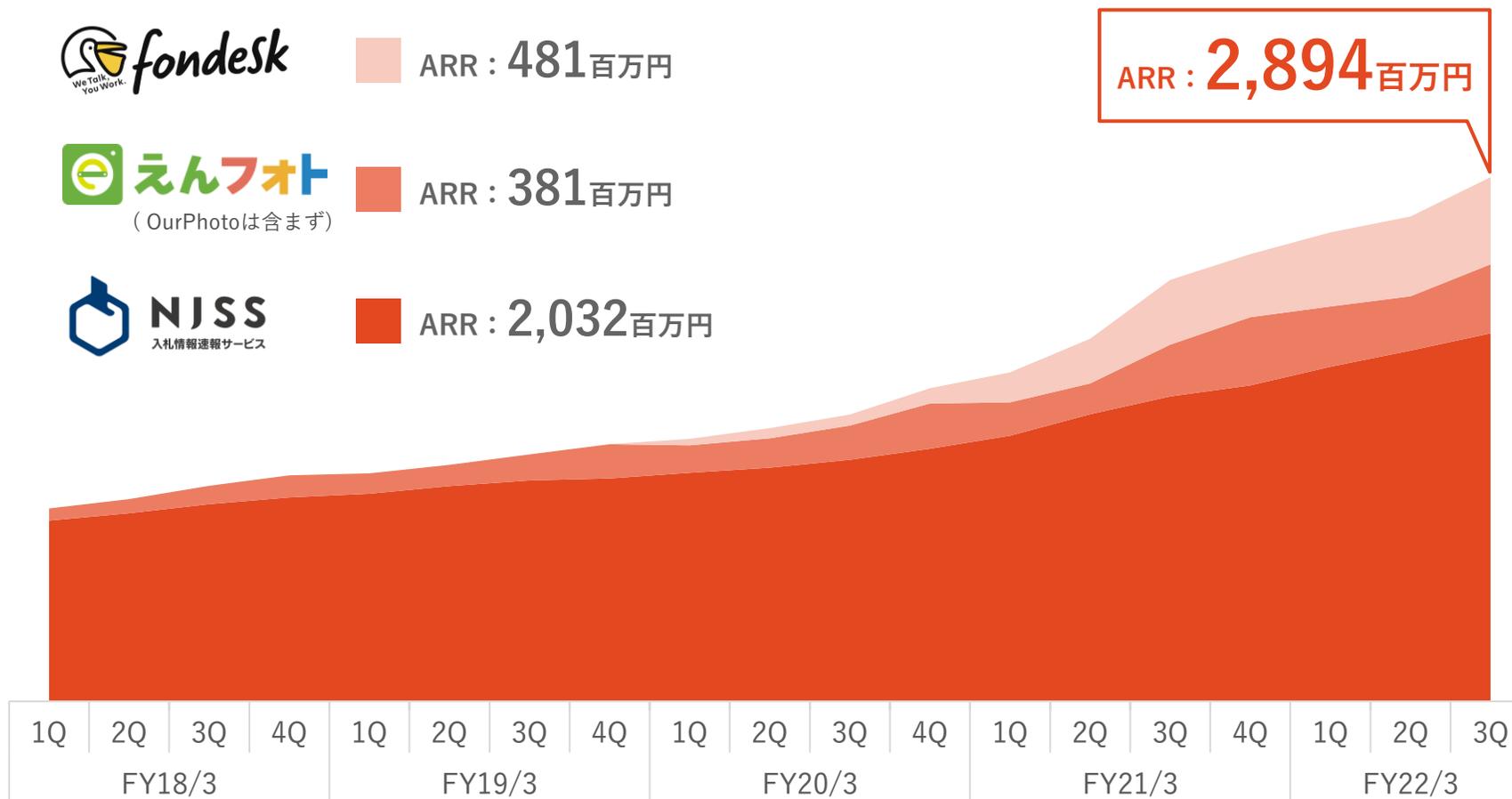
ARR : 381百万円



入札情報速報サービス

ARR : 2,032百万円

ARR : 2,894百万円

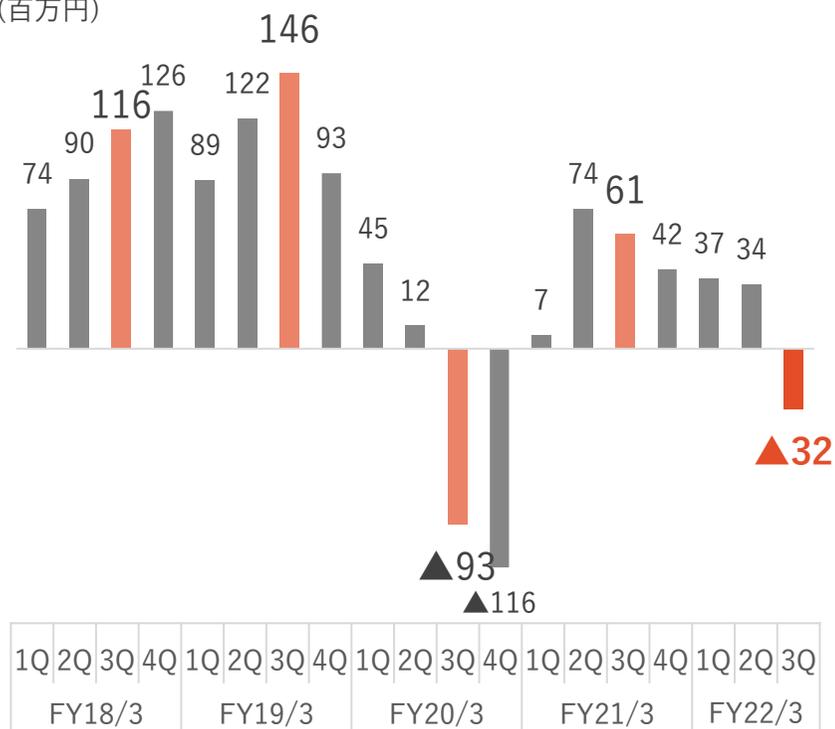


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益を指す。「NJSS」は各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値、「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高+各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値

- 計画に沿った積極投資により、EBITDA及び営業利益は赤字で着地

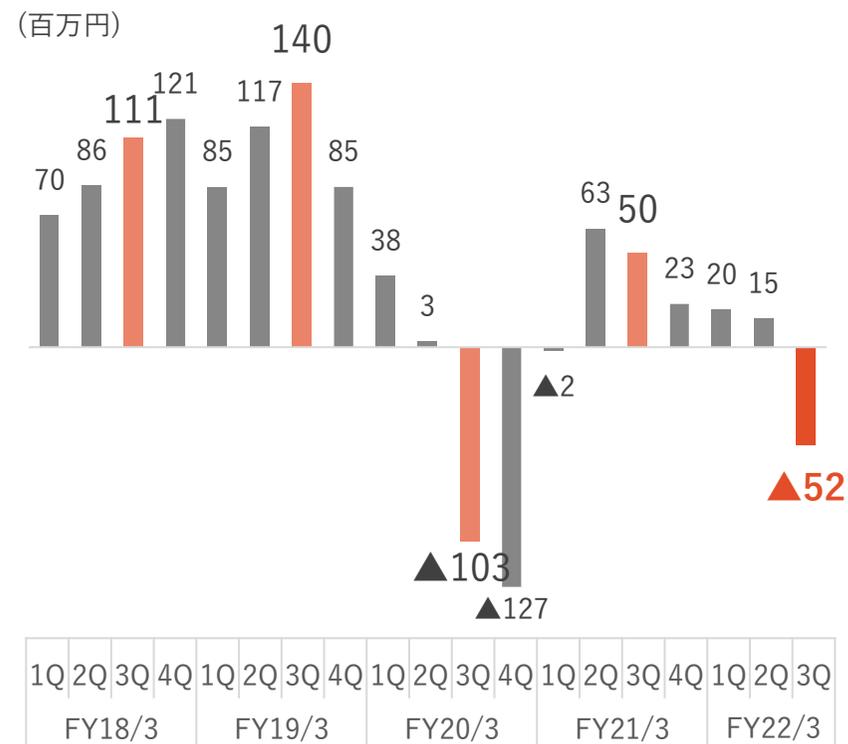
## EBITDA

(百万円)



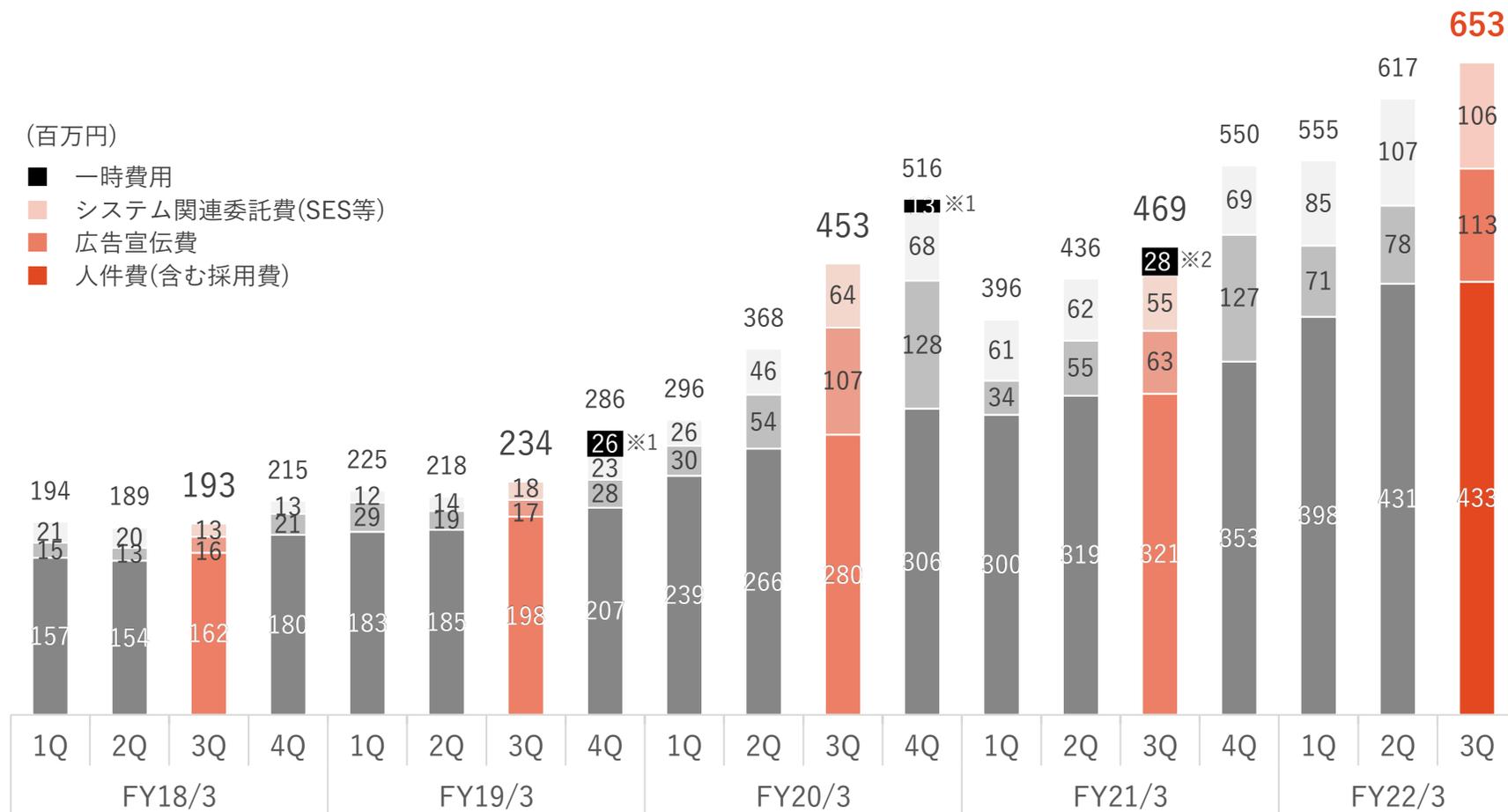
## 営業利益

(百万円)



# 主な費用推移

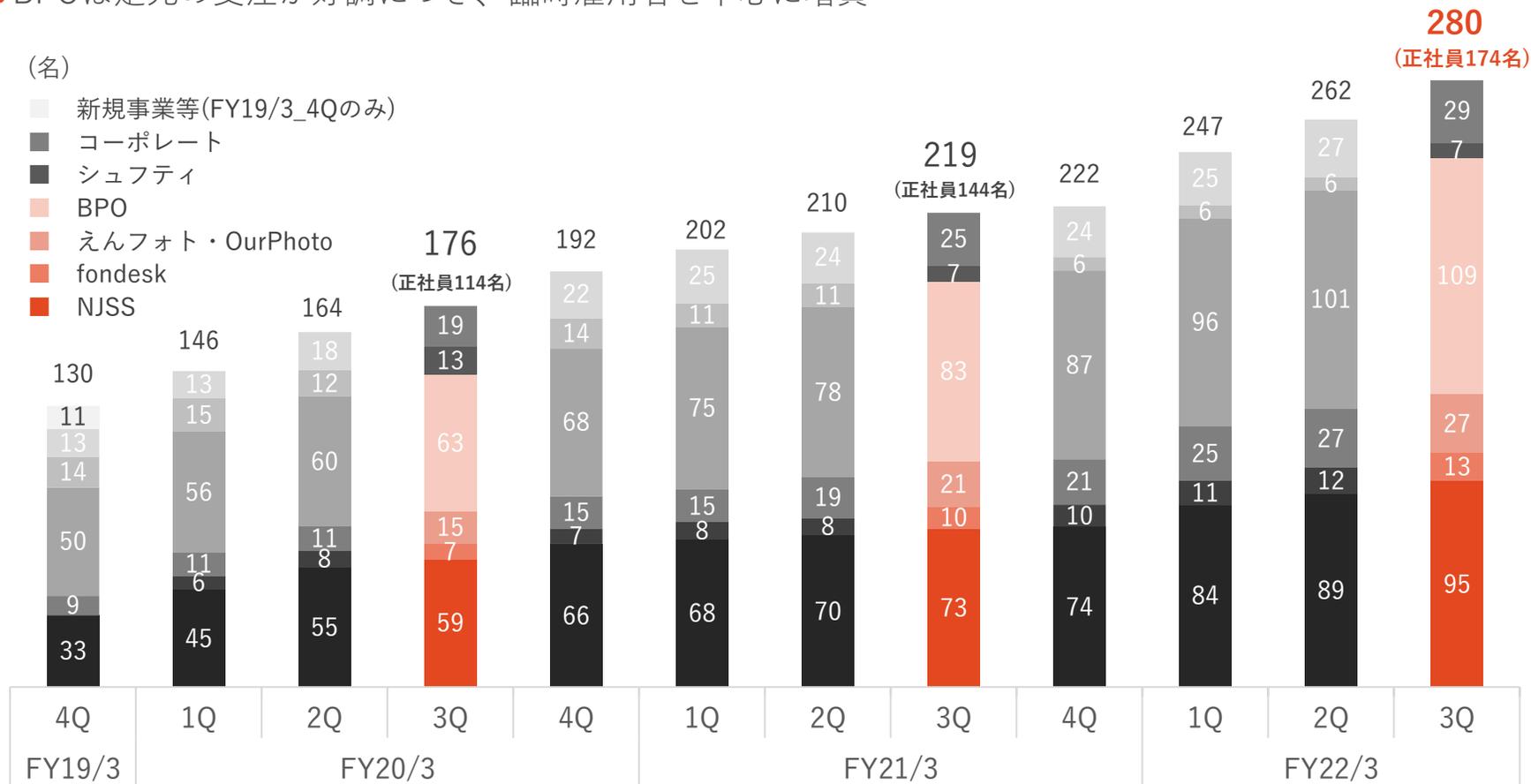
- 「NJSS」と「fondesk」への積極的なマーケティング投資に伴い、広告宣伝費は前四半期比で大幅増



※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

# 従業員の状況

- ・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+61名、前四半期比+18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

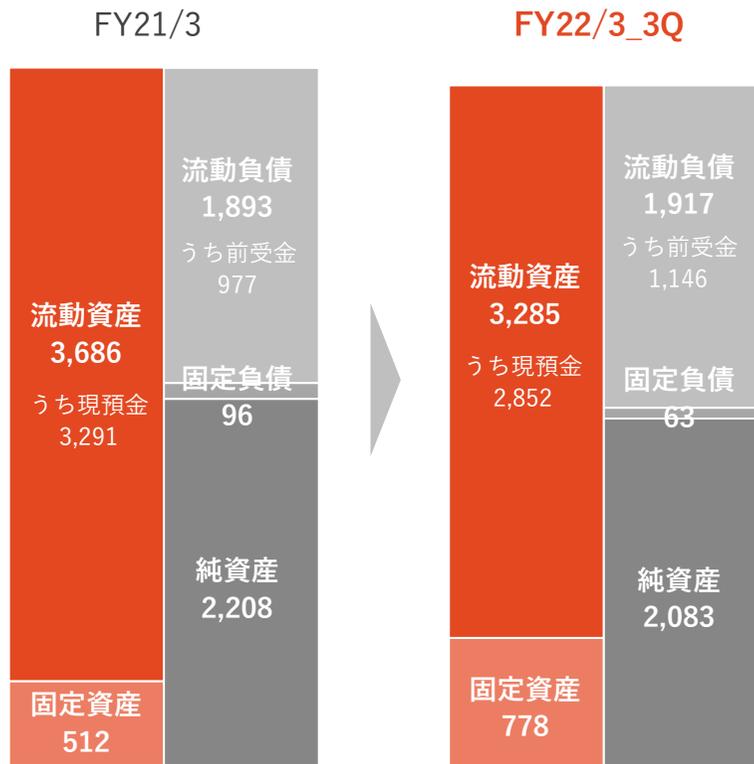
- ・「NJSS」「fondesk」「えんフォト」が想定以上に好調に推移
- ・積極的な投資を行いながらも、コストの予算未消化があり、3Q累計でEBITDAは黒字で着地

(百万円)	FY22/3_3Q	FY21/3_3Q	前年同期比	累計 FY22/3_3Q	累計 FY21/3_3Q	前年同期比	FY22/3 業績予想	進捗率
売上高	1,041	842	+23.7%	2,963	2,253	+31.5%	3,900	76.0%
NJSS	518	426	+21.5%	1,477	1,200	+23.1%	1,900	77.8%
fondesk・えん フォト・OurPhoto	260	161	+61.4%	664	353	+88.0%	800	83.1%
BPO	253	244	+4.0%	799	668	+19.5%	1,100	72.6%
売上総利益	722	588	+22.8%	2,085	1,578	+32.1%	-	-
販管費	775	538	+44.1%	2,102	1,467	+43.3%	-	-
販管费率	74.5%	63.9%	-	70.9%	65.1%	-	-	-
EBITDA	▲32	61	-	38	143	▲72.9%	▲250	-
EBITDA率	-	7.3%	-	1.3%	6.4%	-	-	-
営業利益	▲52	50	-	▲17	111	-	▲340	-
営業利益率	-	6.0%	-	-	4.9%	-	-	-

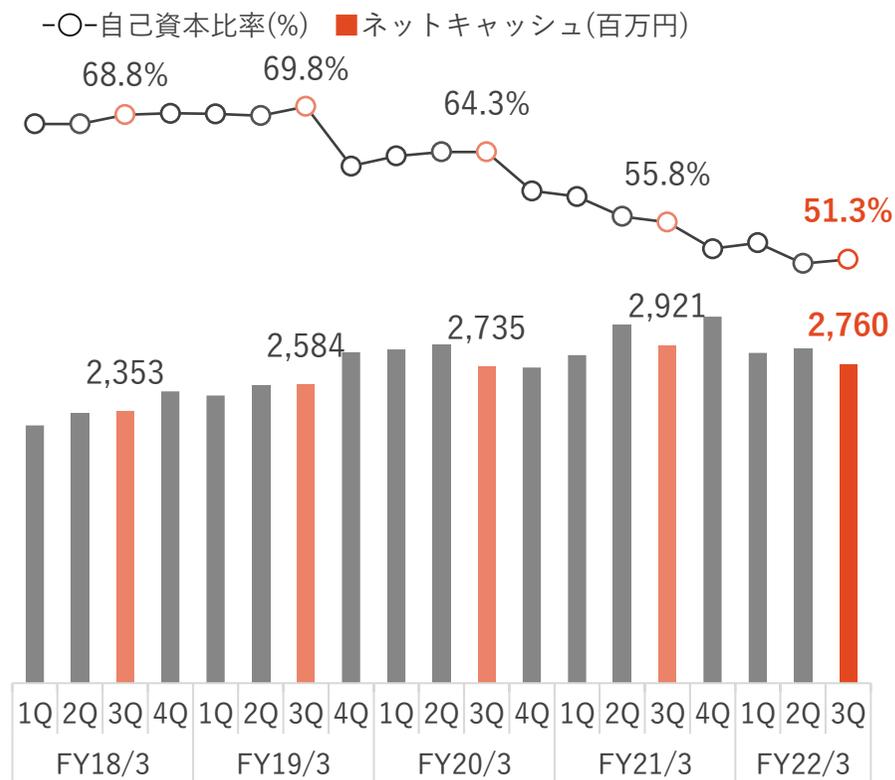
- 将来の積極投資を見据え、潤沢なキャッシュ基盤を構築
- 「NJSS」の契約増により、将来の売上となるNJSS前受金は増加傾向

## BS

(百万円)



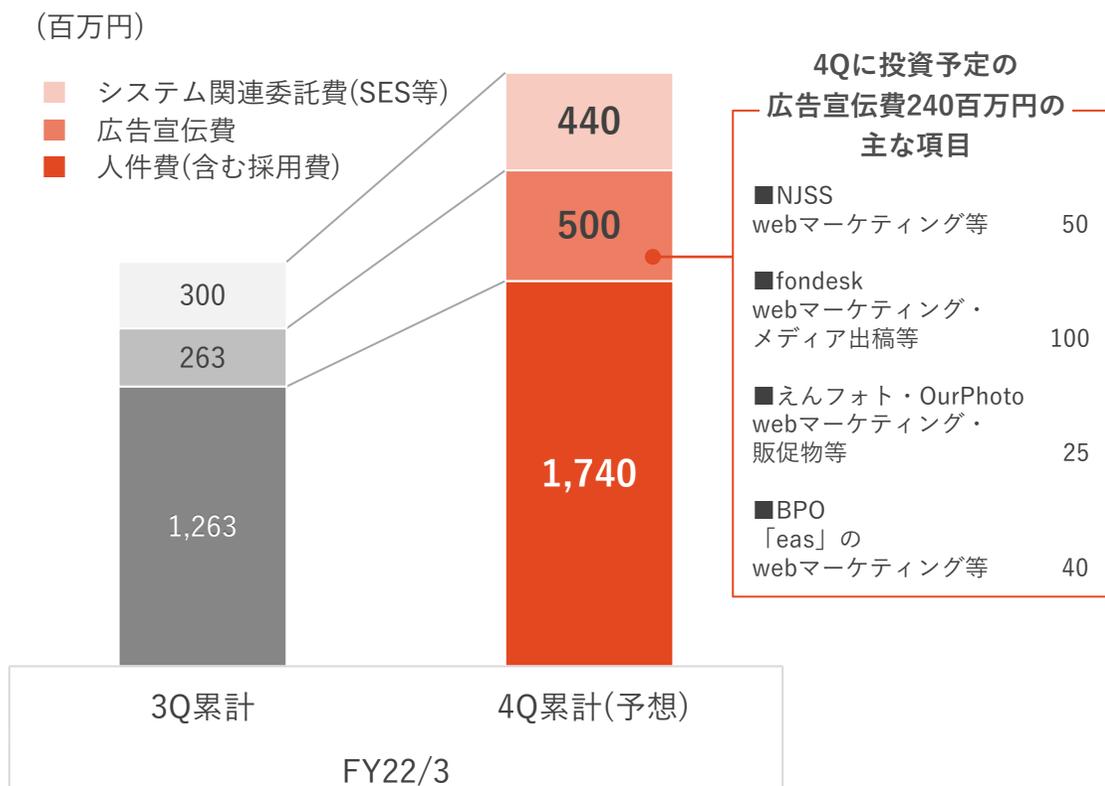
## 自己資本比率・ネットキャッシュ



※ ネットキャッシュ：現預金から有利子負債を除いた数値

- 4Qに人件費・広告宣伝費・システム関連委託費を中心とした積極投資を予定
- 通期の利益見込み額をにらみながら投資を行うため、一旦業績予想は据え置くが、適宜業績予想の修正を検討する方針

## 主な費用の今後の計画



## 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**

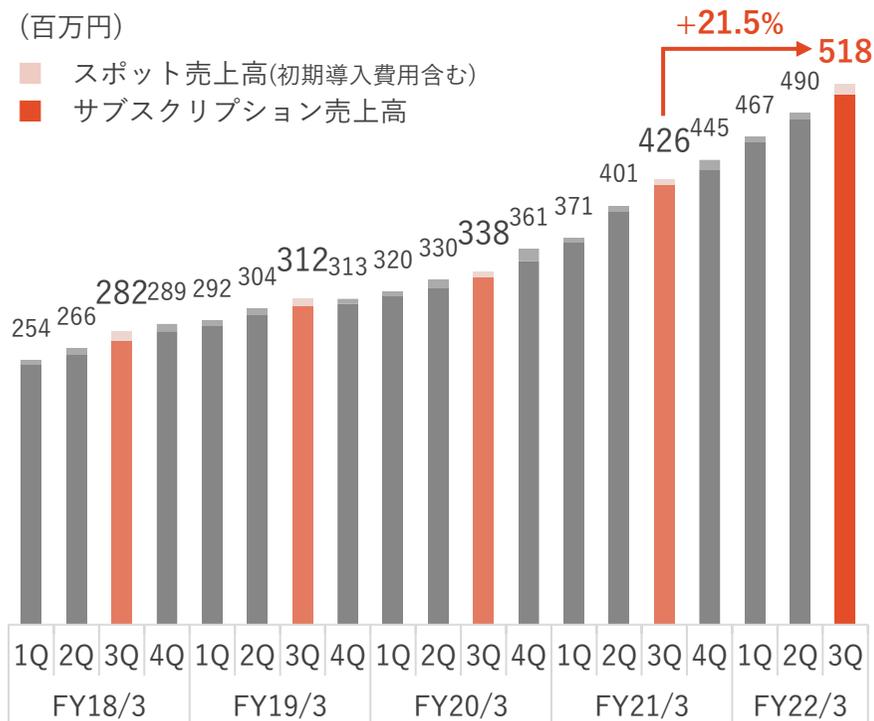
入札情報速報サービス

- ・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+21.5%**
- ・ARRも成長基調を継続し、**20億円**に到達。**前年同期比+20.7%**

## 売上高

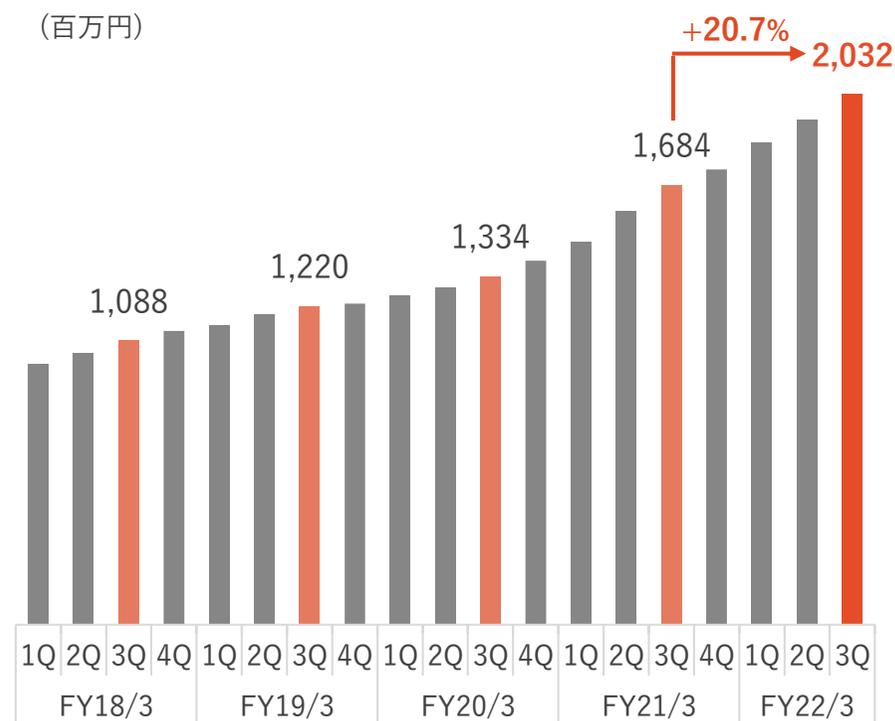
(百万円)

- 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



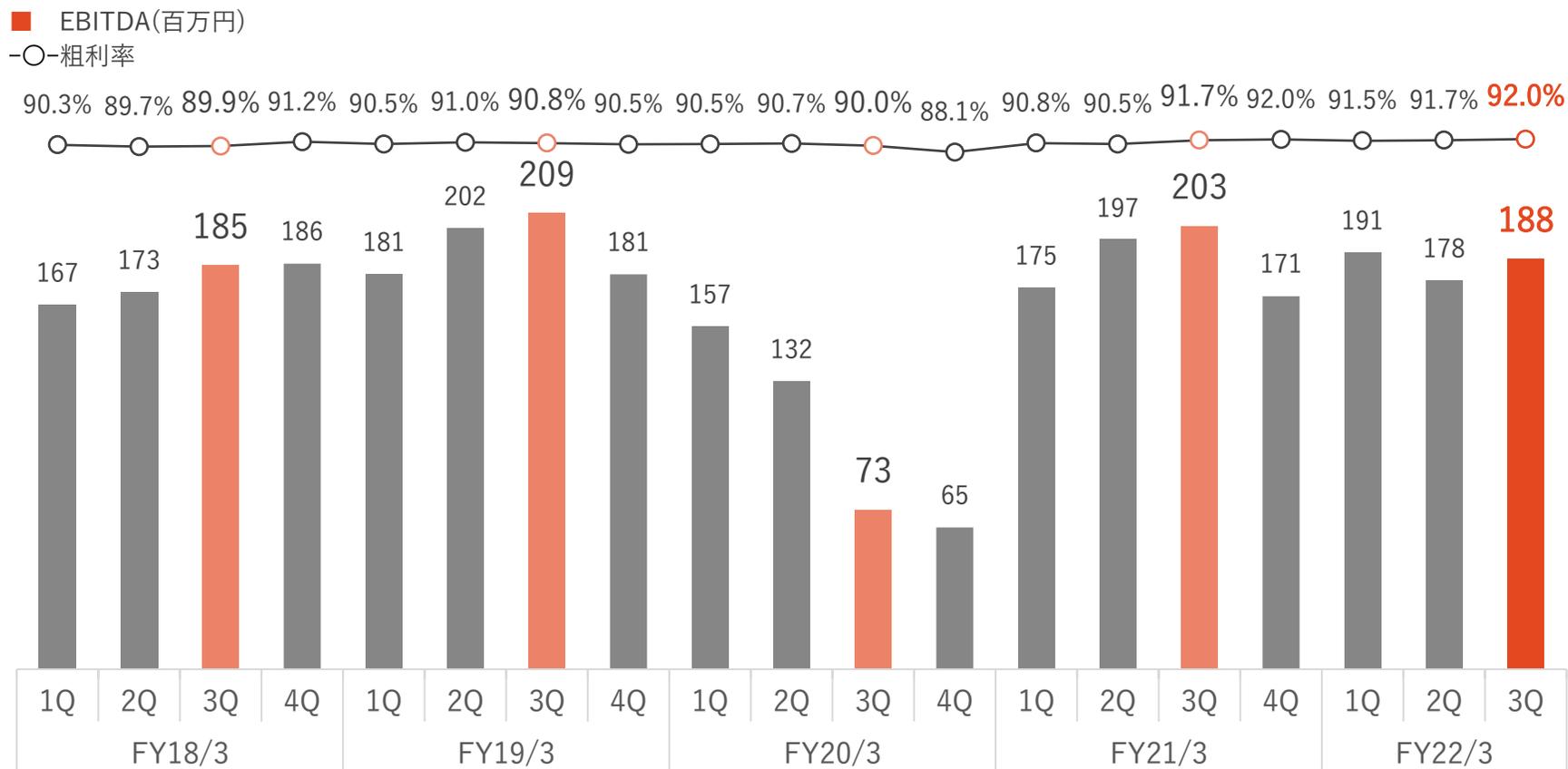
## ARR

(百万円)

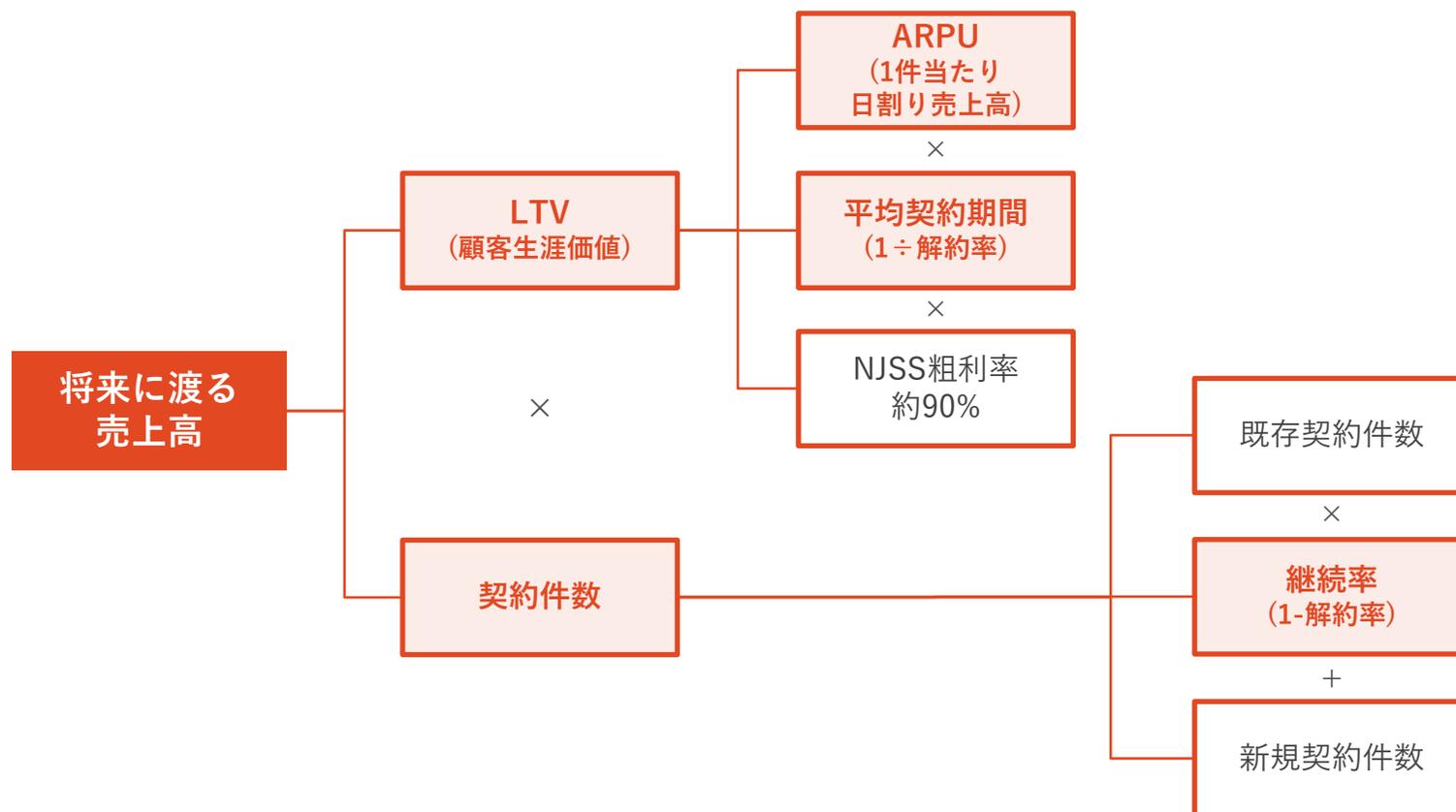


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

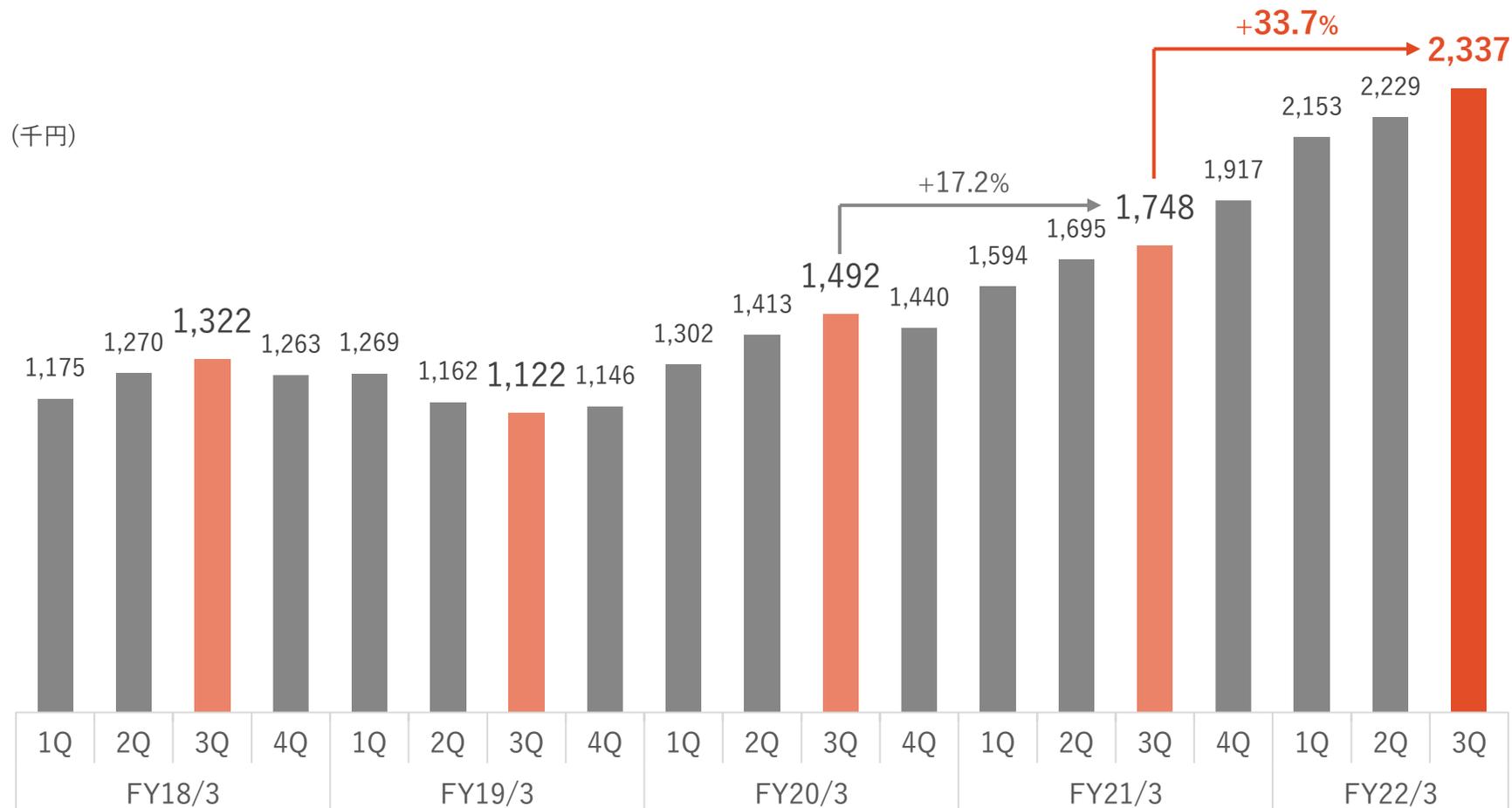
- 粗利率は92.0%と高水準
- EBITDAは広告宣伝等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率がNJSSの強み



- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を実施。解約率を維持・改善しつつ、ARPUと有料契約件数の最適化を図ることで、将来に渡る売上高を拡大
- 来期以降に新機能リリース等による顧客満足度の向上を見込み、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



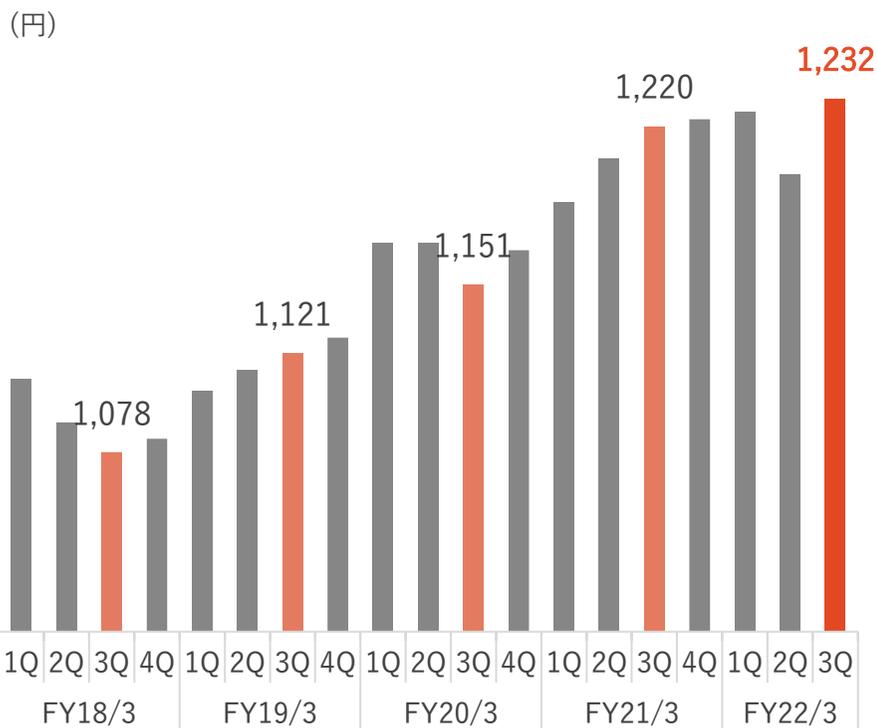
- ARPU及び解約率の最適なコントロールにより、LTVは継続的に成長し、**前年同期比+33.7%**



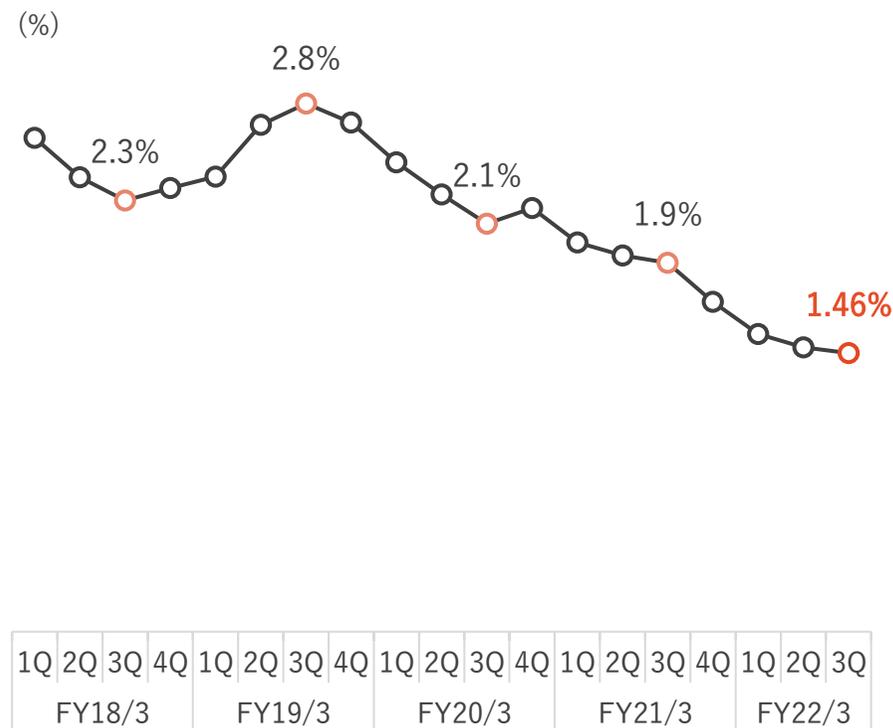
※ LTVはARPU × 1/解約率 × 粗利率90%固定

- ARPUが1,200円台に回復。今後、新機能開発などにより、中長期的に維持・増加を狙う
- 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**1.46%**を記録

## ARPU

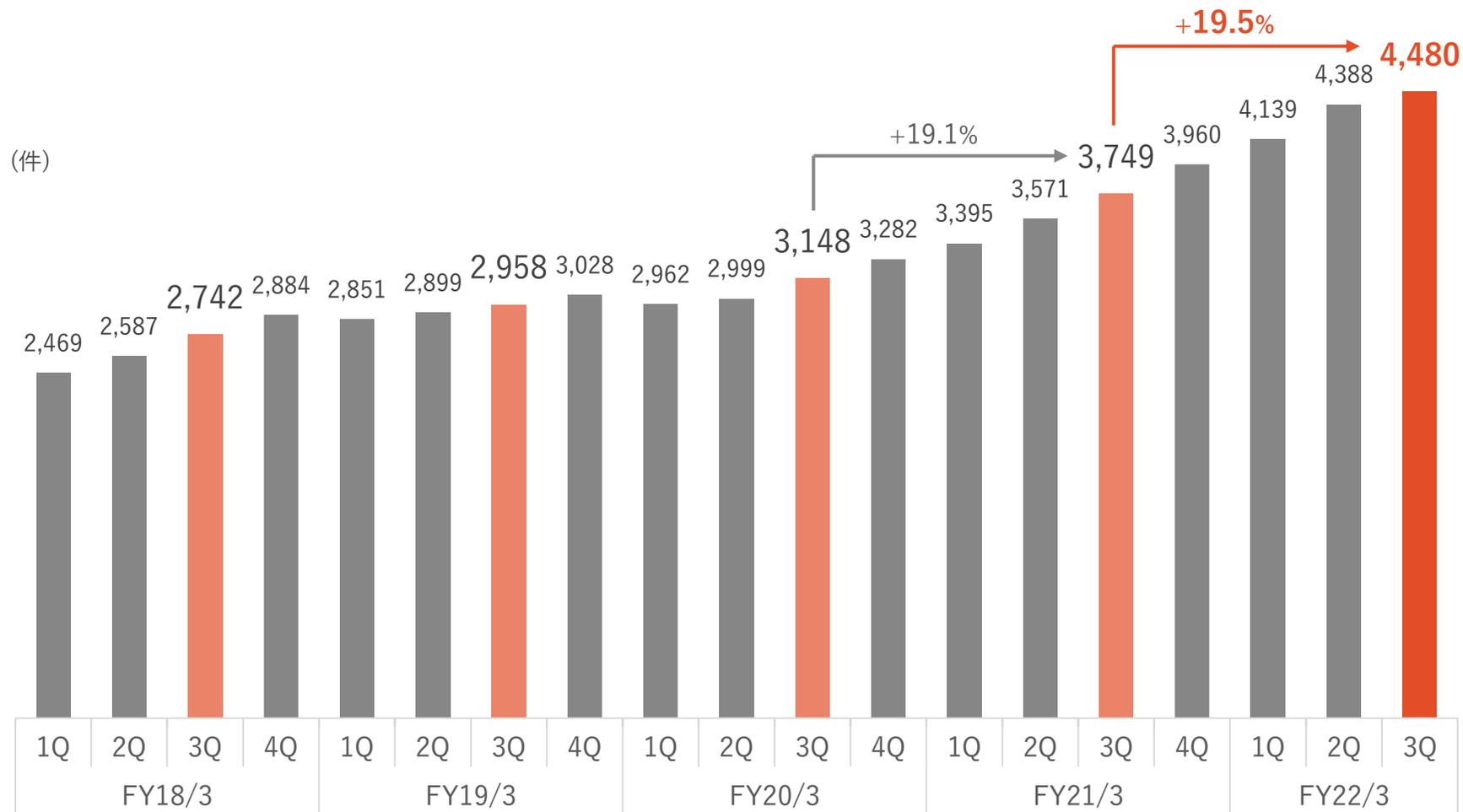


## 解約率

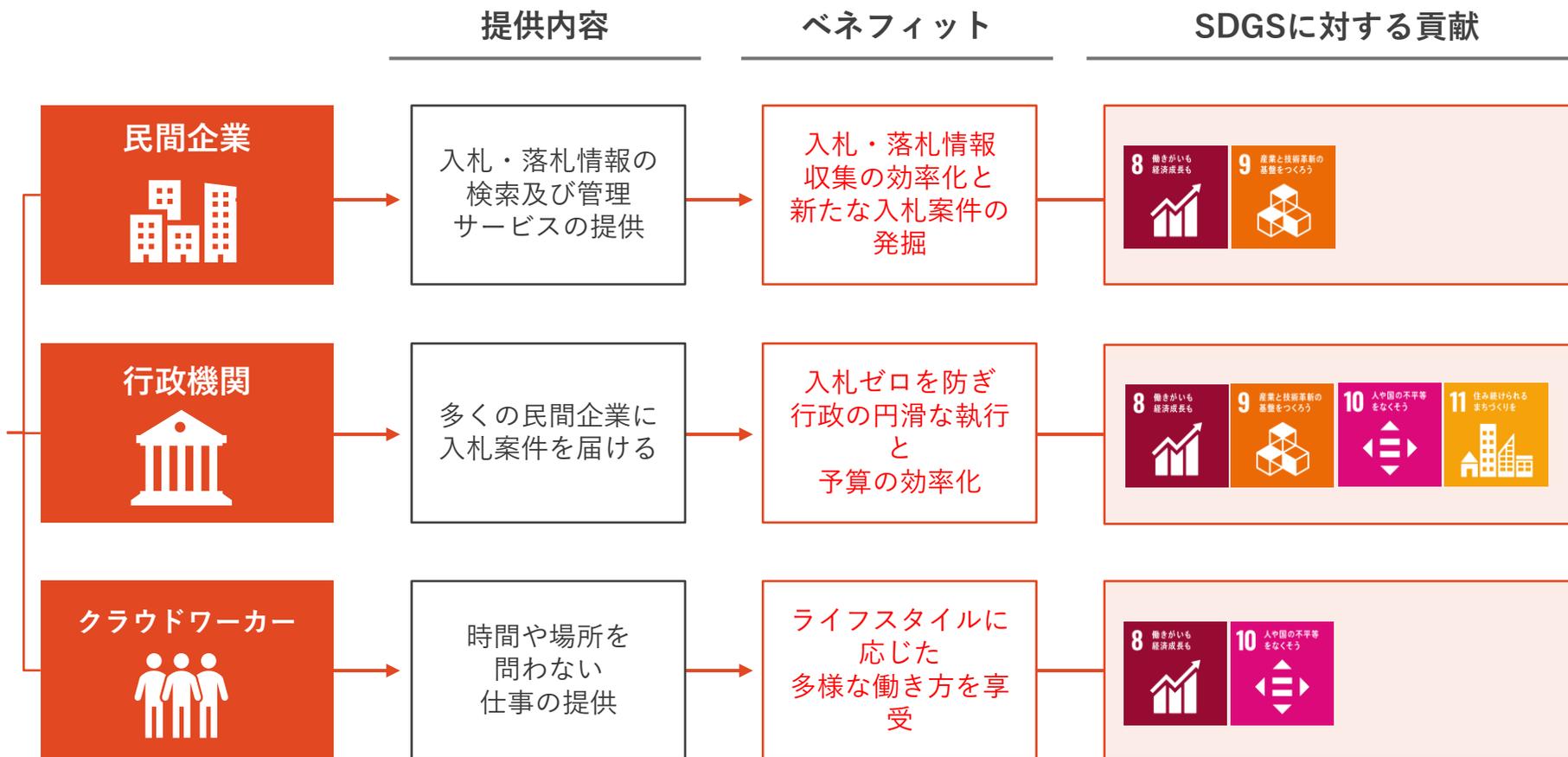


※ ARPUは一件当たり日割り売上高。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- 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、**前年同期比+19.5%**



- 「NJSS」は多様なステークホルダーに対して、社会的価値を提供

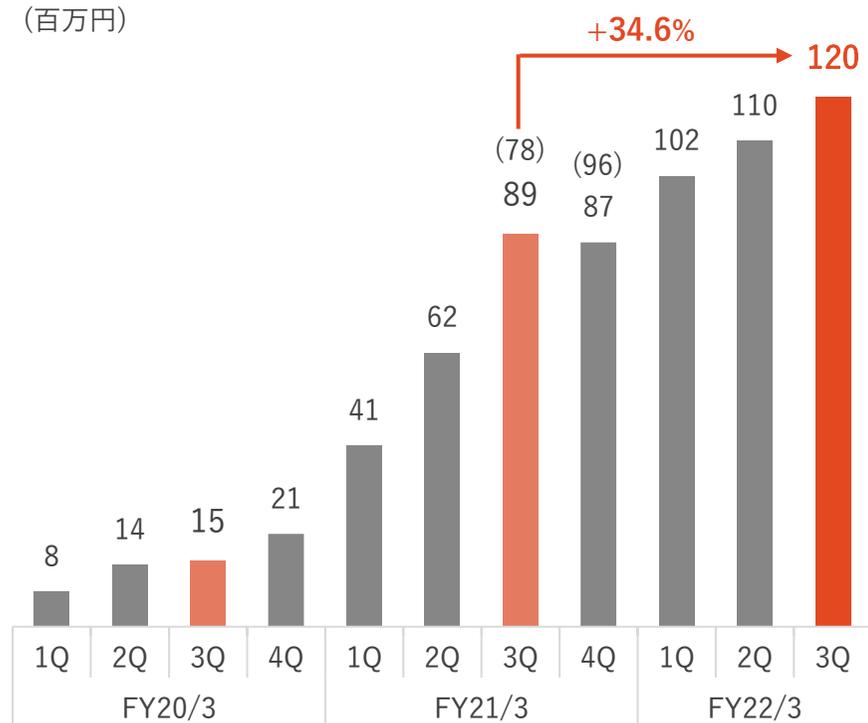




- ・テレワーク浸透に伴う電話代行需要の増加及びDX化の進行により、売上高は**前年同期比+34.6%**

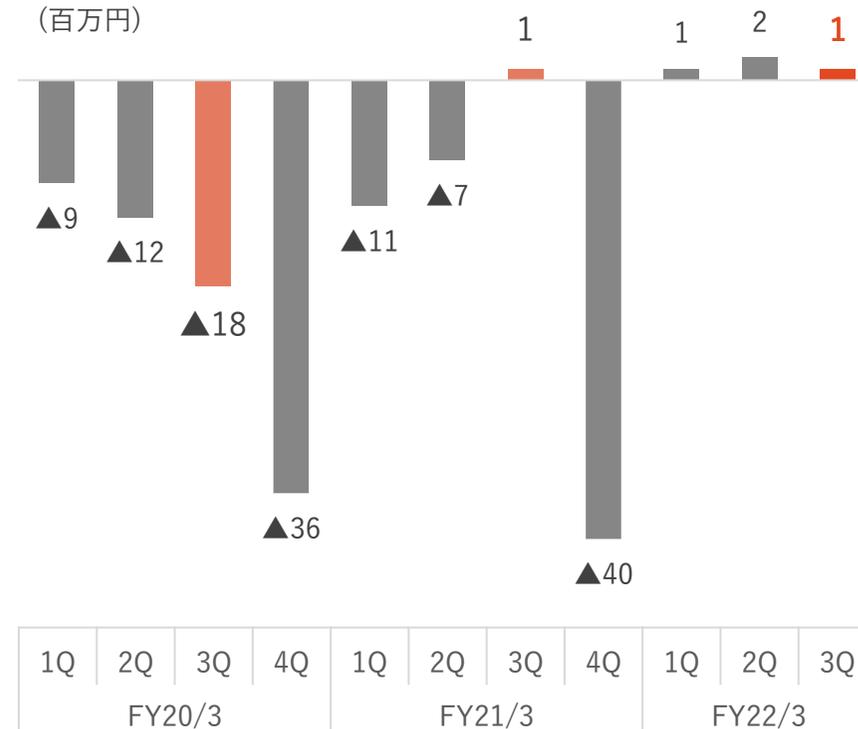
## 売上高

(百万円)



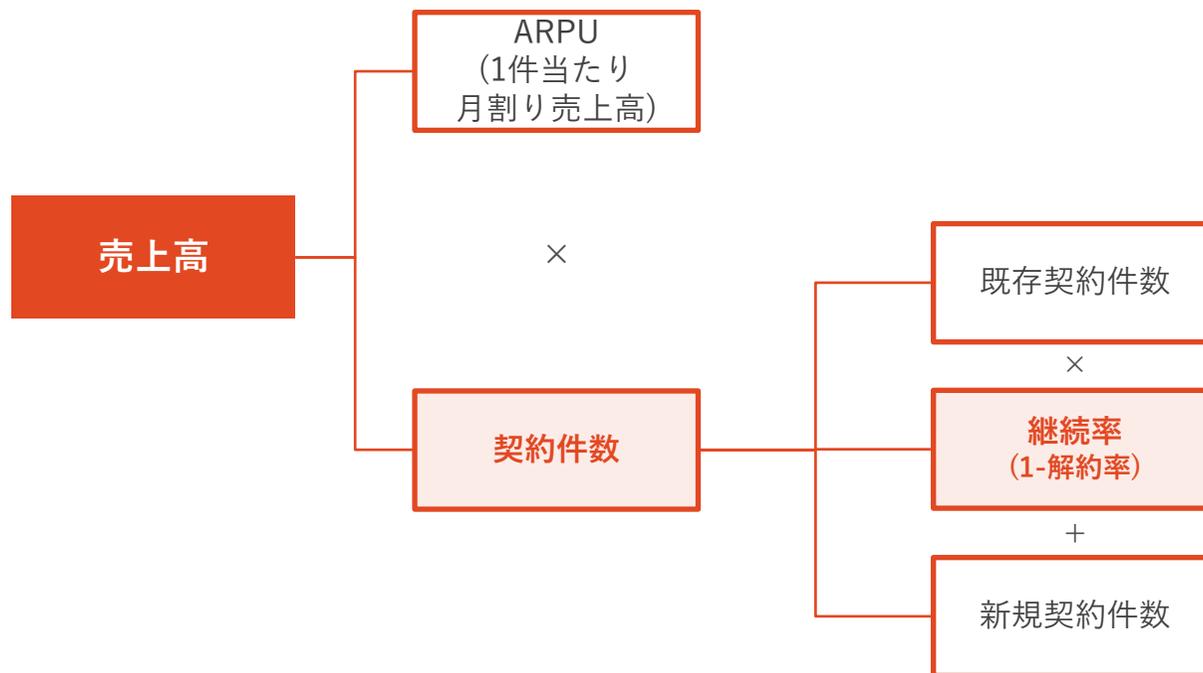
## EBITDA

(百万円)



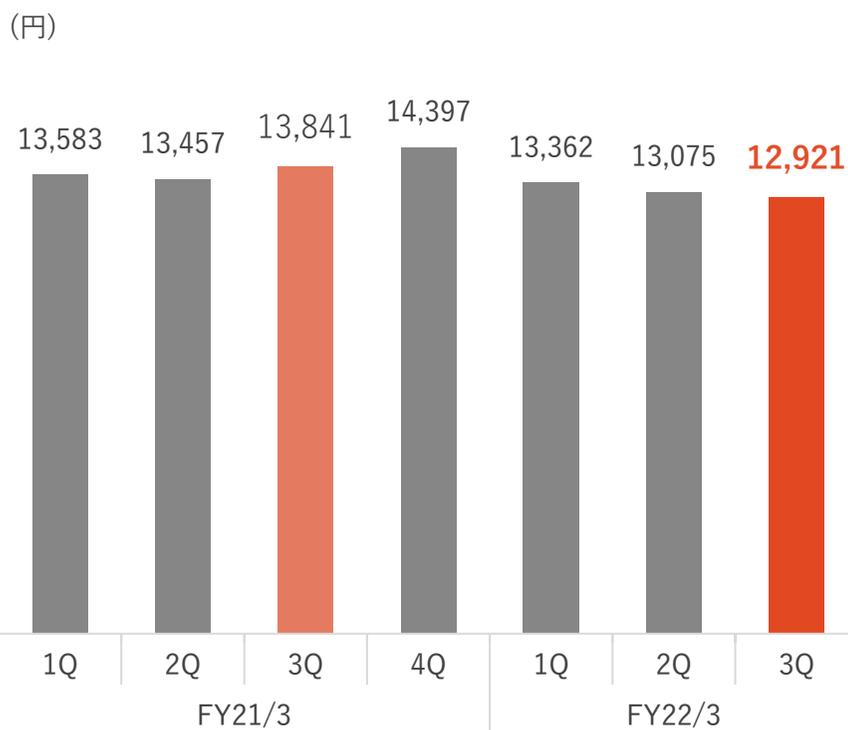
※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- 機能の拡充と改善を行いつつ、当面は広告宣伝等の積極的なマーケティング投資で契約件数の拡大を優先

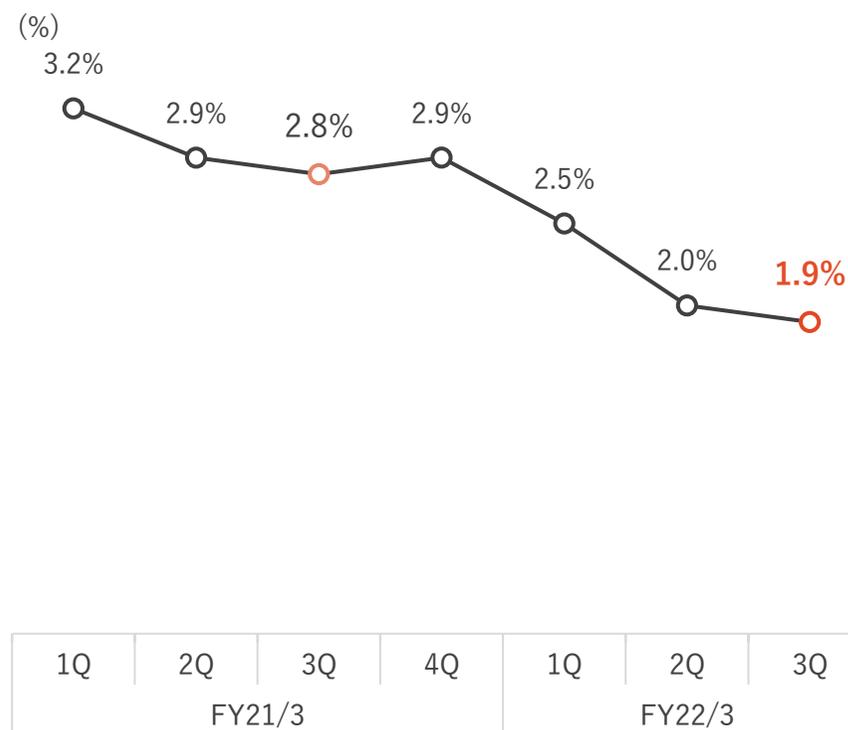


- 基本料金(受電100件まで)月額10,000円+101件目以後受電1件当たり200円で構成されるビジネスモデル
- 継続的に機能の拡充や改善を行ったことで、解約率は過去最低となる**1.9%**を記録

## ARPU

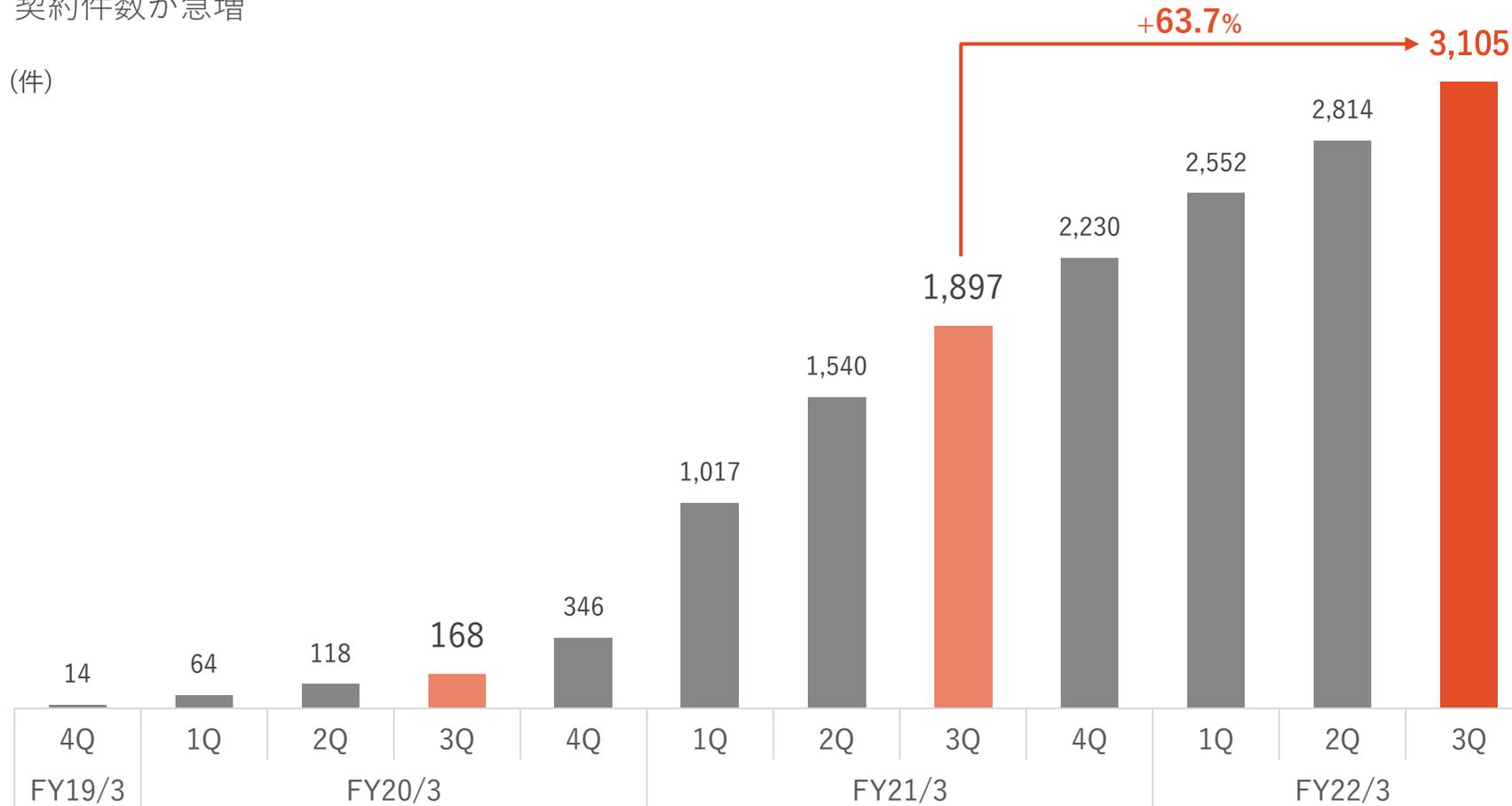


## 解約率



※ ARPUは一件当たり月割り売上高、かつFY21/3\_3QとFY21/3\_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。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

- 有料契約件数は**3,000件**を突破し、**前年同期比+63.7%**
- 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と企業における業務のDX化に伴い、有料契約件数が急増



- NPO法人が社会貢献事業に注力できる環境整備を支援するため、公益財団法人京都地域創造基金と特定非営利活動法人SEIN（サイン）と連携し、月額基本料が3ヶ月無料になる「NPO法人支援プラン」を提供開始
- オフィスの環境を整備し、社会貢献事業への支援を強化

## プランの概要

### ■プラン名称

「NPO法人支援プラン」  
月額基本料金を3ヶ月無料で提供するお得なプラン

### ■対象

京都地域創造基金の支援先NPO法人  
SEINの支援先NPO法人

### ■申込方法

以下へお問い合わせください

京都地域創造基金 担当：可児

TEL：075-257-7883 E-Mail：office@plus-social.jp

SEIN 担当：宝楽

TEL：072-355-3225 E-Mail：info@npo-sein.org



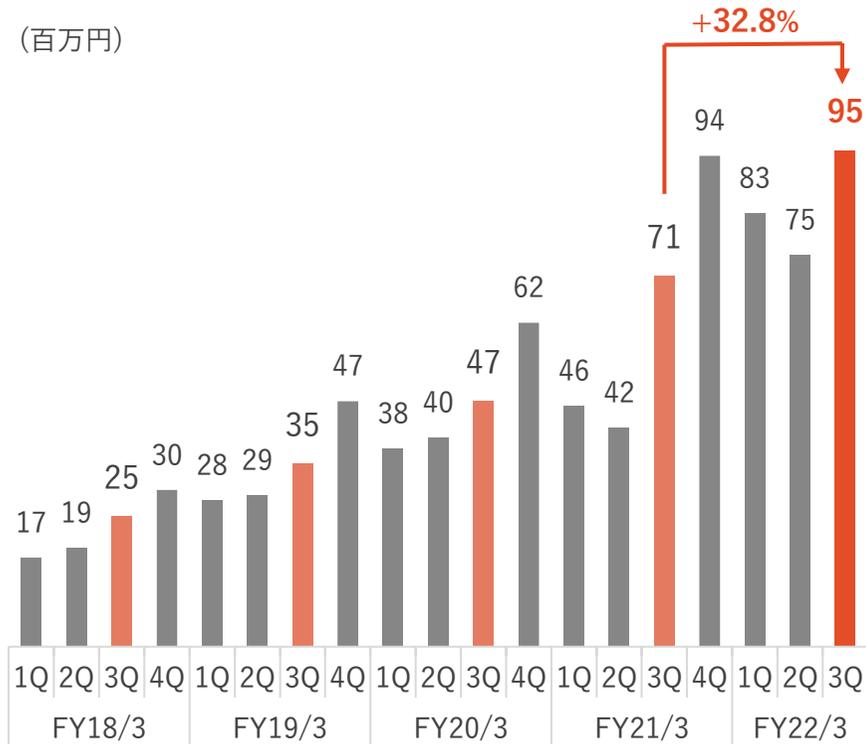


えんフォト

- 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+32.8%**
- 人員投資により、EBITDA赤字幅は前四半期比で拡大

## 売上高

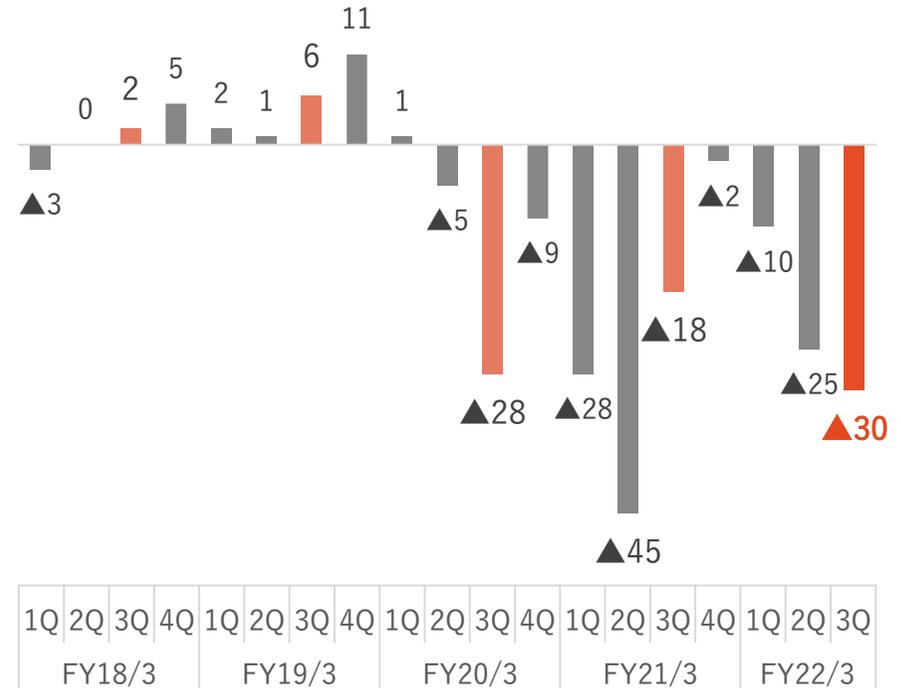
(百万円)



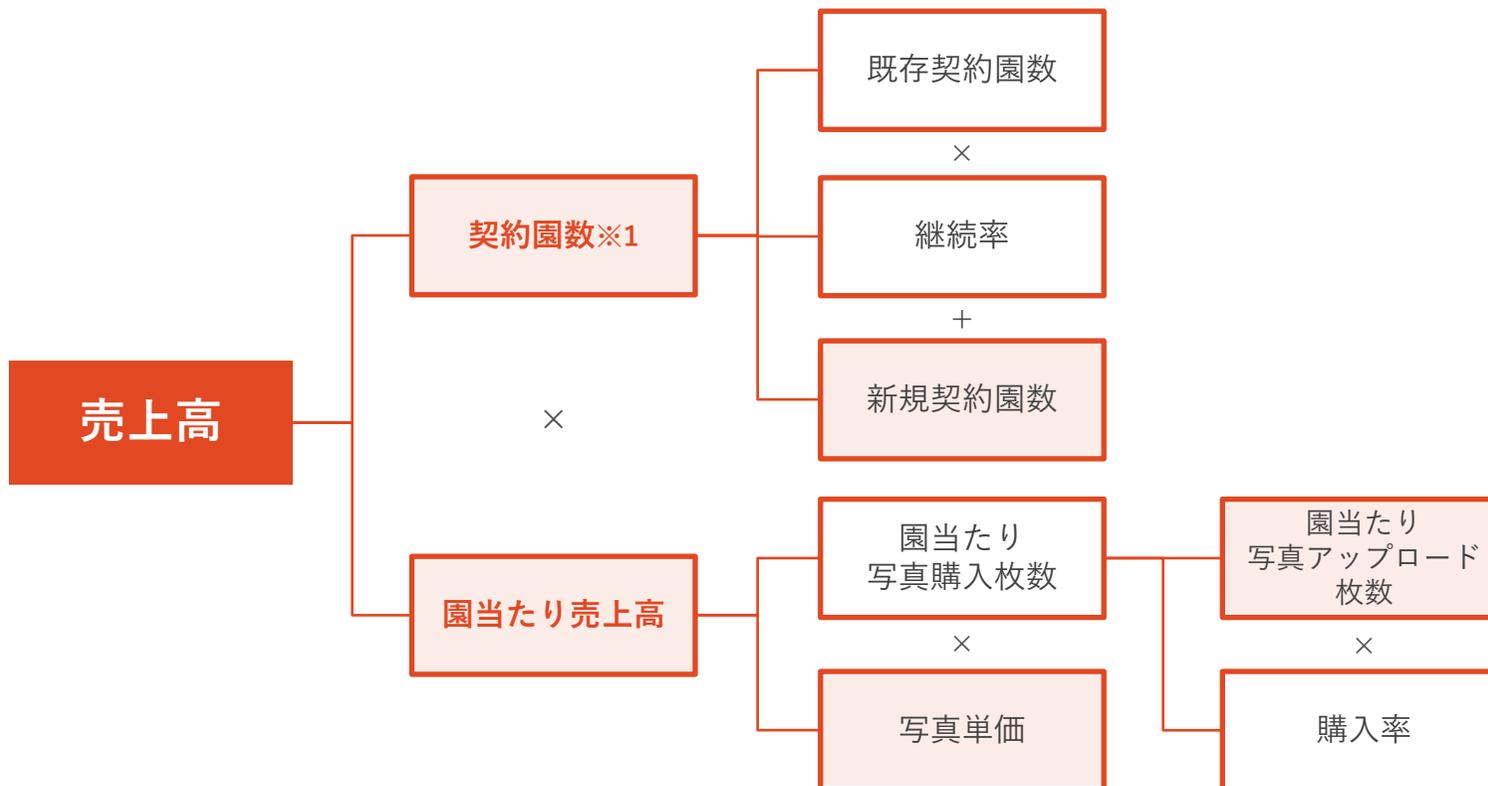
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

## EBITDA

(百万円)



- 契約園からの紹介などにより新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつ商材を増やすことなどにより写真単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献

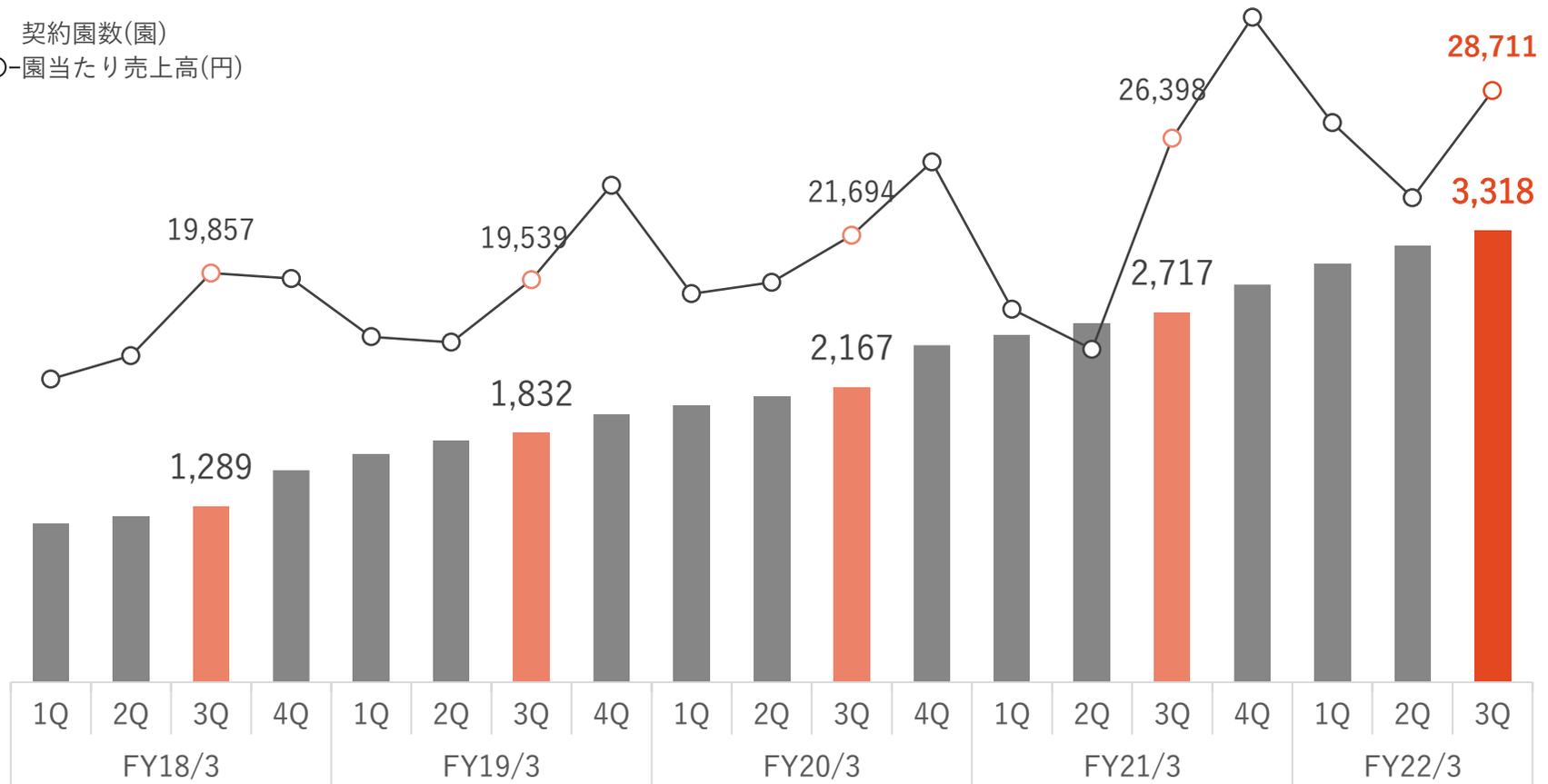


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらも、着実に契約園数は増加
- 扱う商材が子供の写真という特性上、保護者からの需要が常にあるため、契約園の利用率も高く、契約園当たり売上高は増加傾向

■ 契約園数(園)

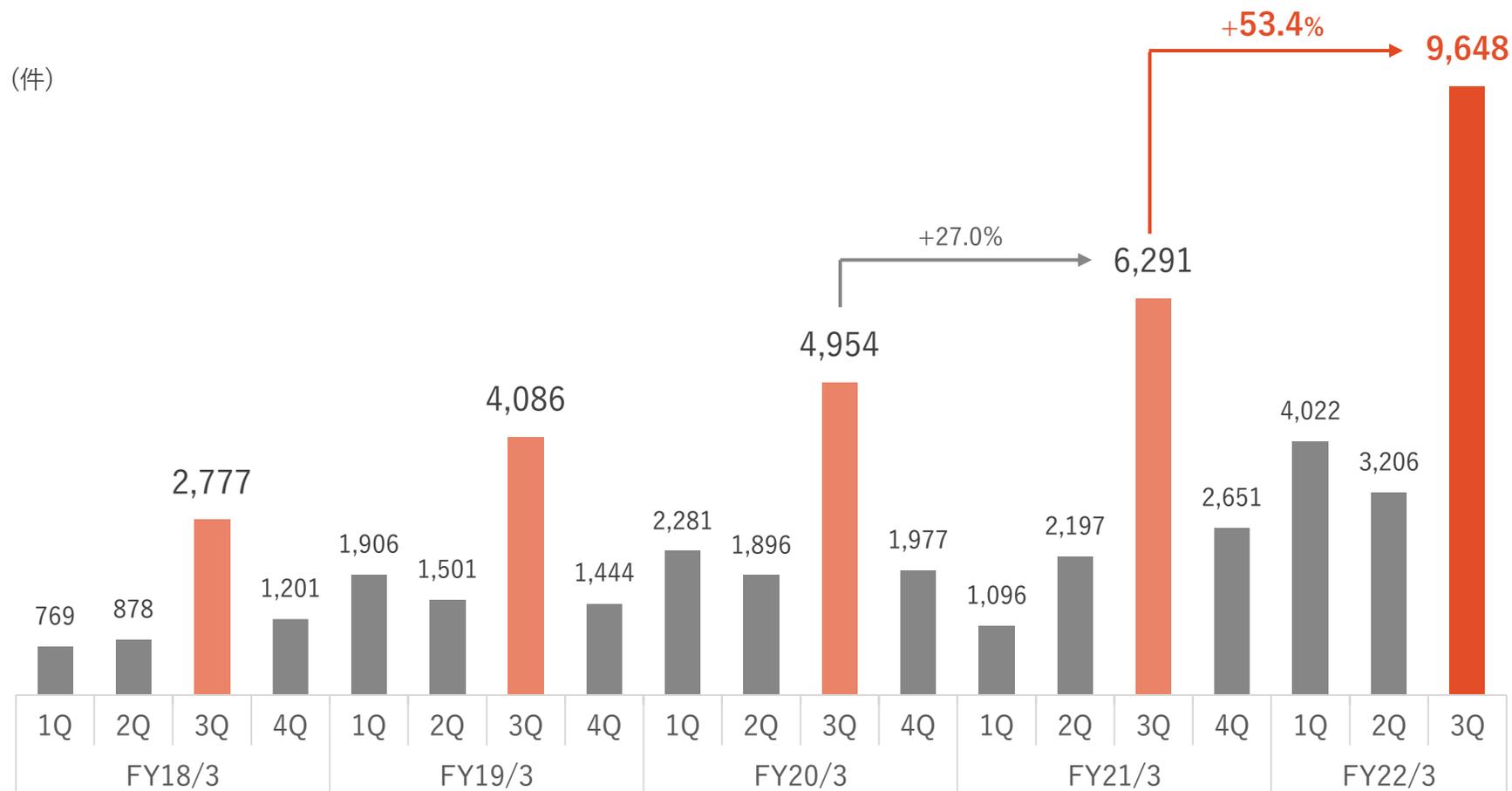
-○-園当たり売上高(円)



※ 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、過去最高の撮影件数を記録。 **前年同期比+53.4%**



※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

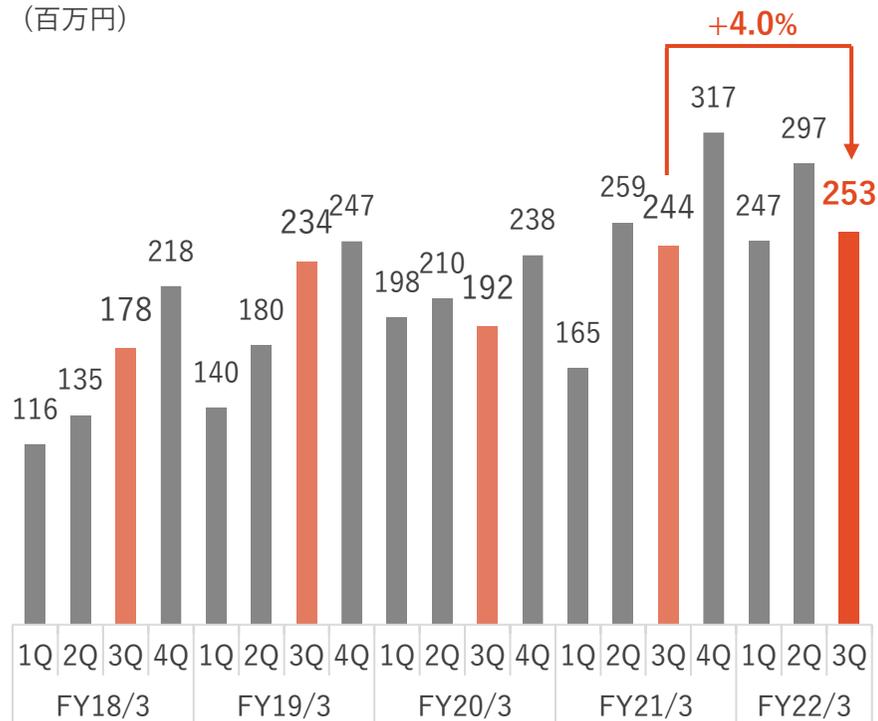
ULURU  
B P O

# BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 波はありながらも売上高は成長基調を継続し、**前年同期比+4.0%**
- 当3Qは原価率の高い案件が多かった他、新サービス「eas」への投資に伴い、EBITDAは赤字で着地。  
なお、4Qにおいては原価率は改善される見通し

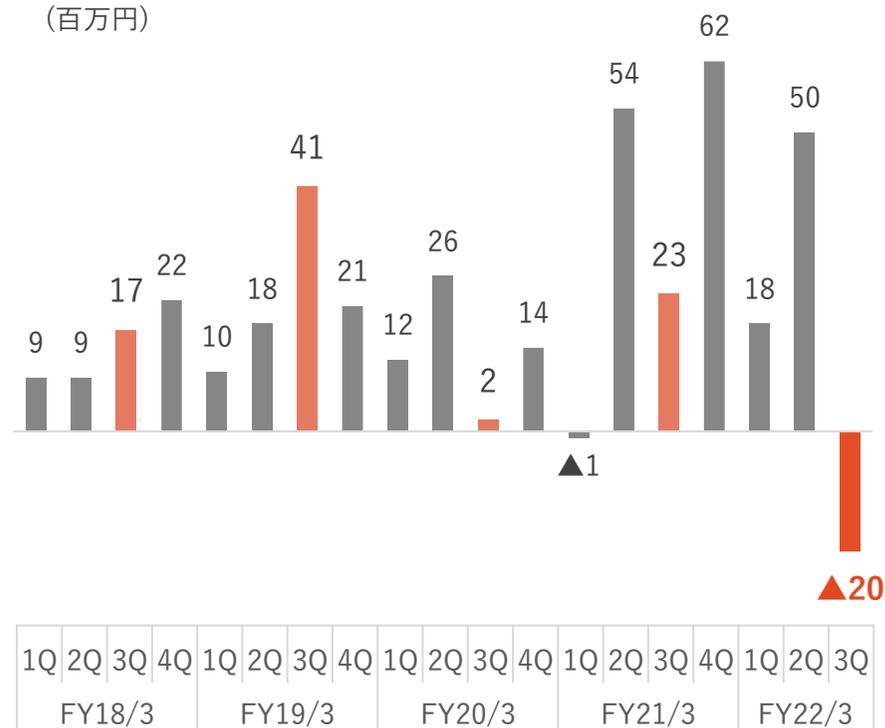
## 売上高

(百万円)



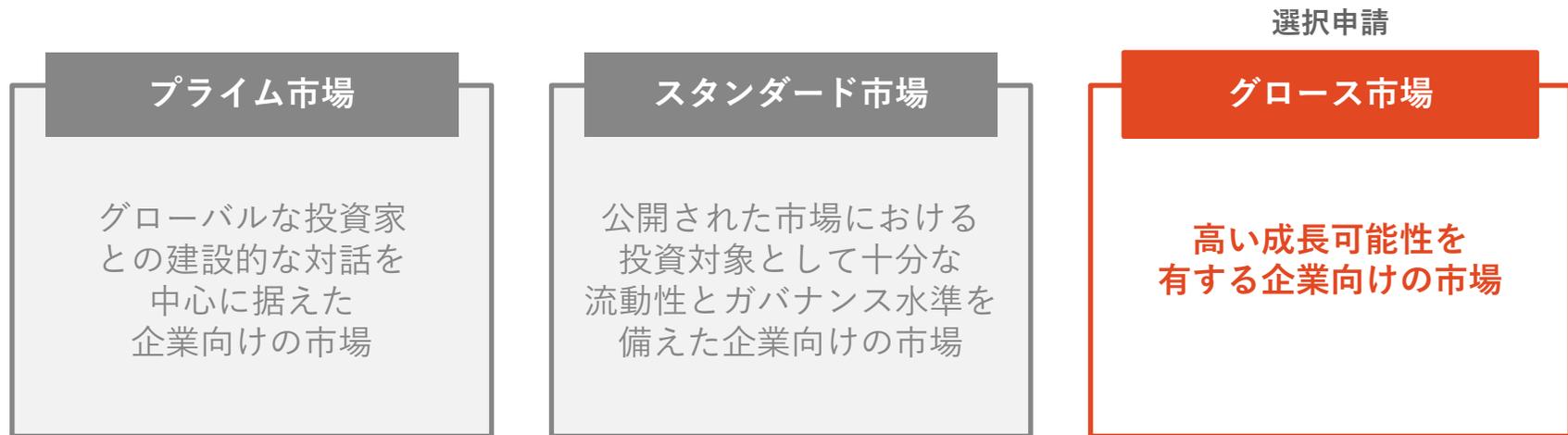
## EBITDA

(百万円)



ULURU

- 2022年4月4日に予定されている新市場区分への移行に際して、「グロース市場」を選択申請



- 社内カルチャーを醸成するため、2021年4月にうるる4大イベントを創設。AyersRock Festivalからはじまり、7月のVision Cup、10月のSynapse Award、2022年1月のAdventure Cupと四半期ごとにテーマを変えたイベントを実施
- 「ULURU Adventure Cup」は、「うるるは失敗を恐れず果敢にチャレンジすることを推奨する会社である」という経営メッセージを伝えるイベントとして開催



- ・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
- ・「Twitter」や「Peing – 質問箱」などのITサービスを活用して、IRに関する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
2021/9/11	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
2021/9/18	兵庫	神戸投資勉強会
2021/11/27	愛知	Kebu Berry IRセミナー
2021/12/18	東京	Facebookグループ向けIRセミナー
(予定) 2022/3/19	神奈川	湘南投資勉強会
(予定) 2022/5/21	東京	神戸投資勉強会 in 東京

## 「Twitter」や「Peing – 質問箱」を用いた情報発信



[https://twitter.com/uluru\\_ir](https://twitter.com/uluru_ir)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2019479/00.pdf>

- 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多数実施
- 社会貢献しているサービスに贈られるAWARDも複数受賞

## 取組例

- 「NJSS」のデータベースを官公庁自治体職員さま向けに無償で提供。**行政の効率化を支援**
- NPO法人が社会貢献事業に注力できる環境整備を支援するため、「fondesk」の月額基本料が3ヶ月無料となる「**NPO法人支援プラン**」を提供
- こどもたちを支援する一般財団法人みらいこども財団に「えんフォト」サービス内での**写真公開枚数に応じた寄付**を半年に一度実施
- **障がい者の雇用と戦力化を一気通貫で支援**する障がい者雇用トータル支援サービス「eas next」を提供
- 女性の活躍を推進することを目的に社内プロジェクト「女子塾」を運営。その成果もあり、2021年12月末時点で**女性管理職比率は21%超**

## 社会貢献に関するAWARD受賞

データ活用形 ASP・SaaS部門  
**ベスト社会貢献賞**

NEW  
データ活用形 ASP・SaaS部門  
**ASPIC会長賞**

<https://www.aspicjapan.org/event/award/15/index.html>

NEW  
NPO運営支援部門  
**特別賞**

<https://npo-ict-award.jp/>

## “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、NJSSにおいては「一件当たり日割り売上高」、fondeskにおいては「一件当たり月割り売上高」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。「年間経常収益」と訳される。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ず、サブスクリプション売上とリカーリング売上で構成される。本資料では、「各四半期経常収益に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。	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。「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。	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。本資料では、料金は定額制で経常収益の構成要素。	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。
リカーリング	経常収益を得ることを目的としたビジネスモデルをいう。本資料では、料金は従量課金制で経常収益の構成要素。		



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。

## 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  
(Govtech事業※1 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※2 担当役員) (シュフティ事業担当役員)  
田中 偉嗣



執行役員  
(シュフティ事業担当役員)  
野坂 枝美

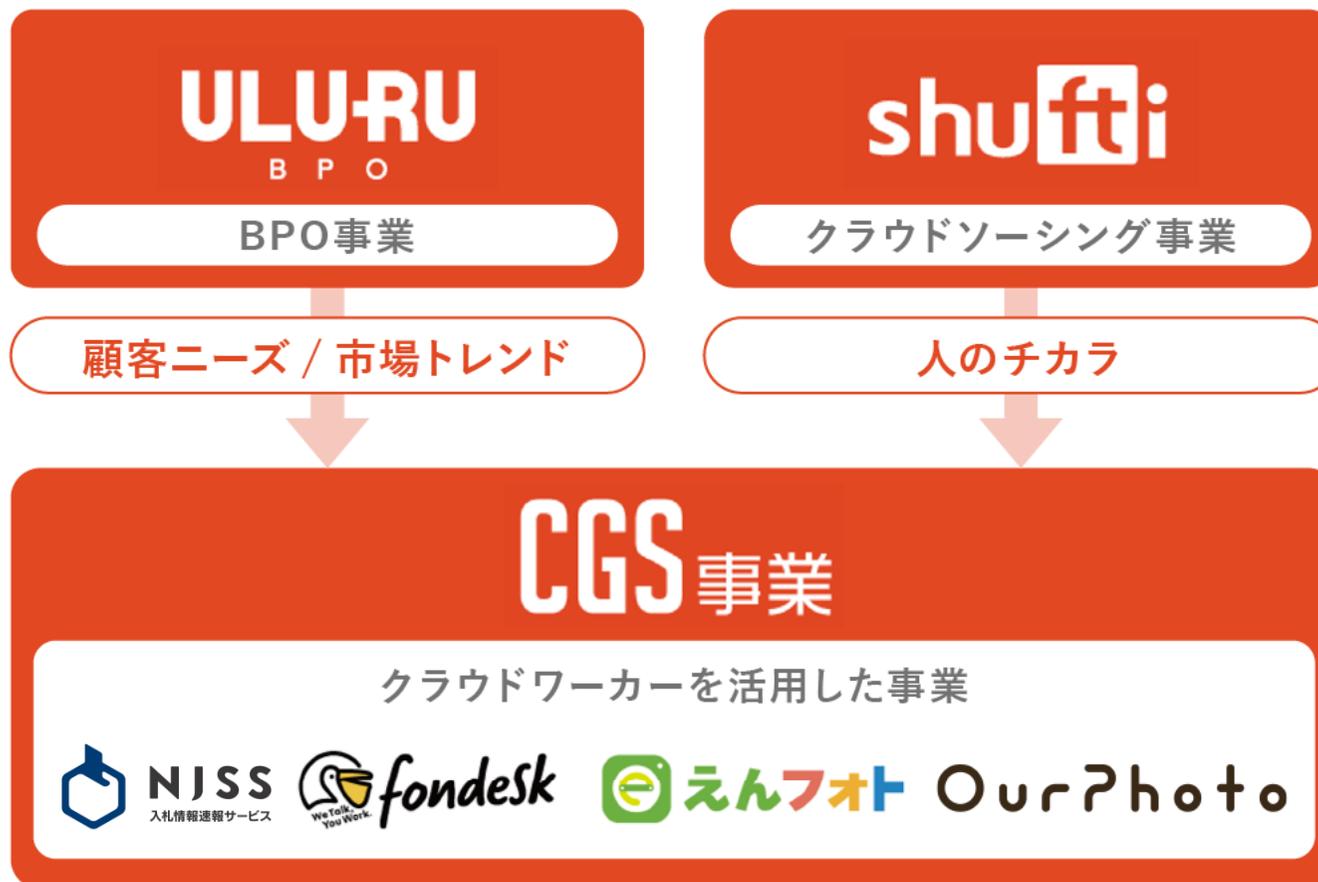


執行役員  
(fondesk事業担当役員)  
脇村 瞬太

※1 Govtech事業：NJSS事業及び調達インフォ事業

※2 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

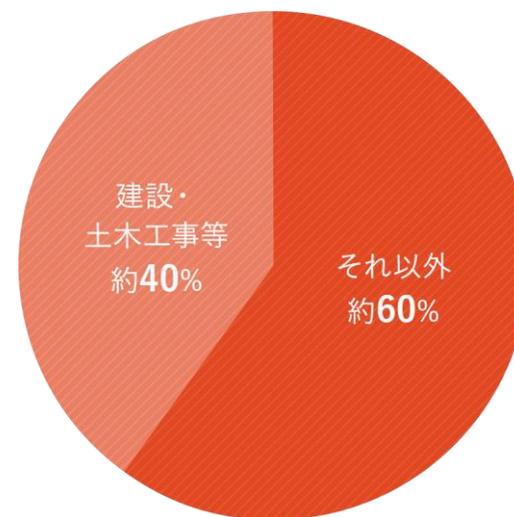
- 安定的に年間**20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超**が**中小企業**との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

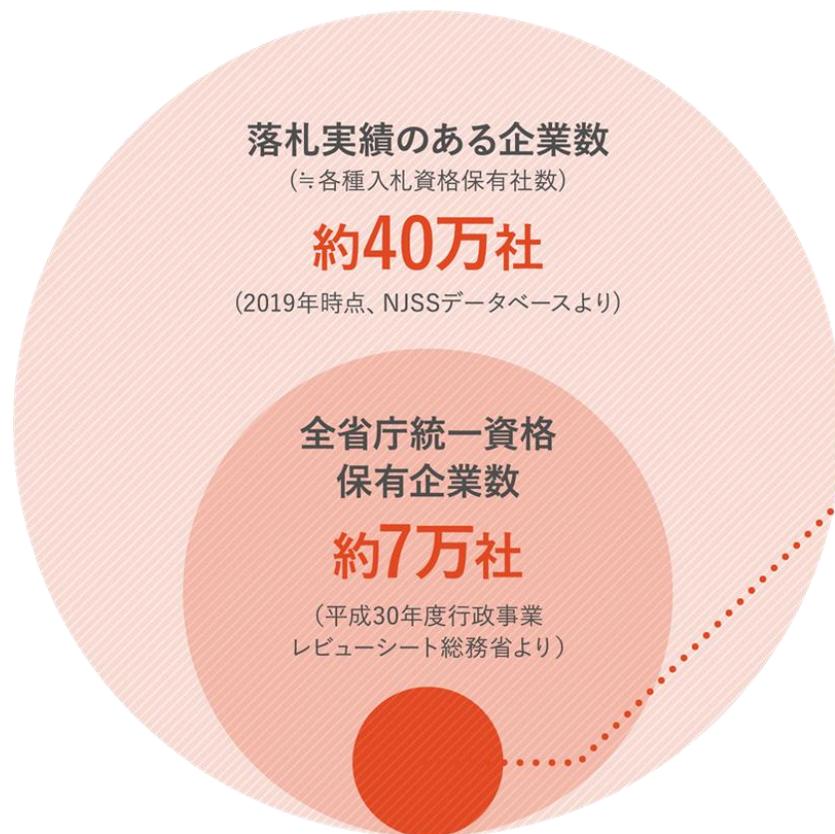
## 業種の比率

- 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

**4,480件**

(2021年12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)

- 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？



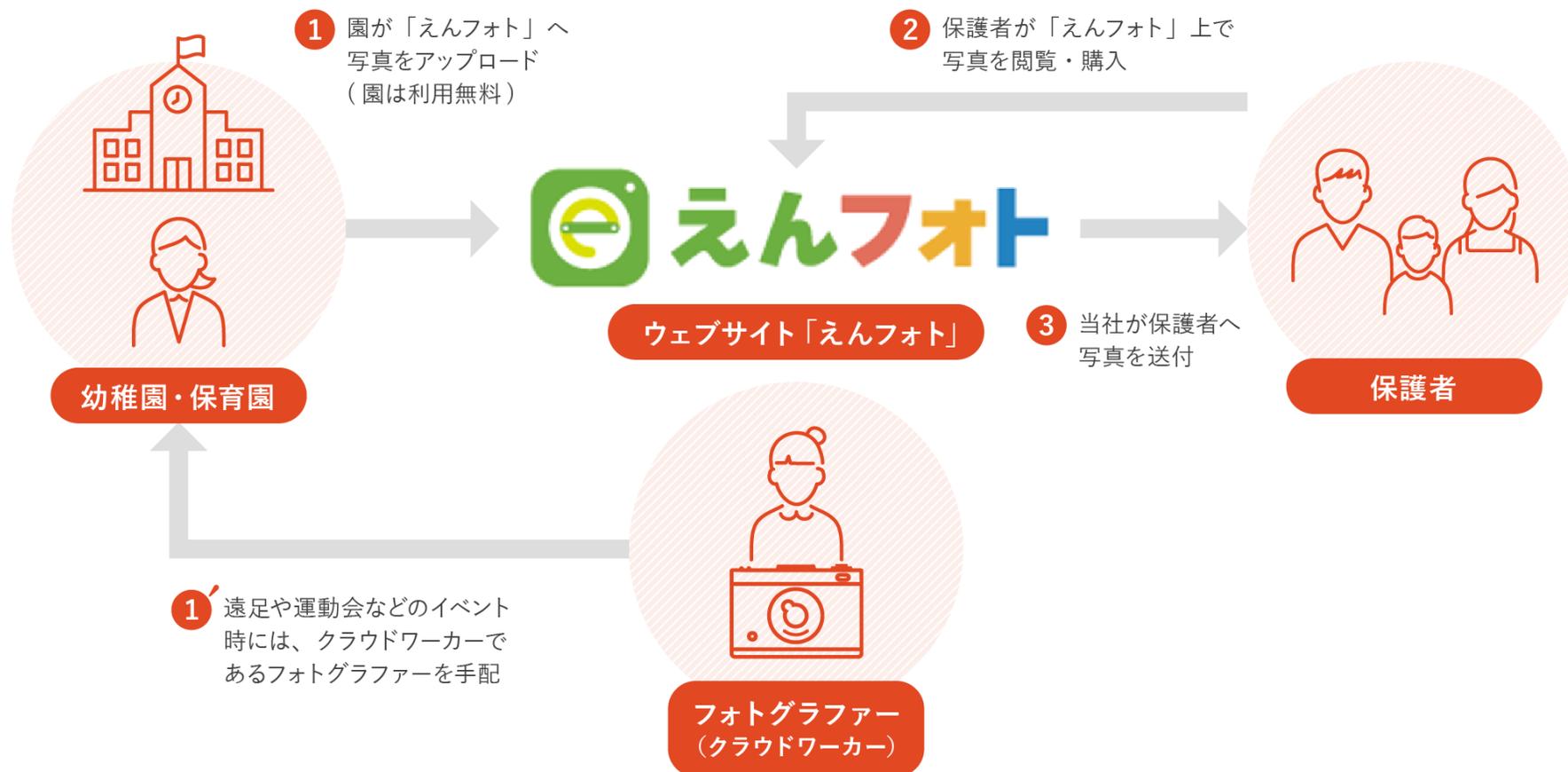
## 2 受電報告

 fondesk オペレーター  
10月22日 15:10

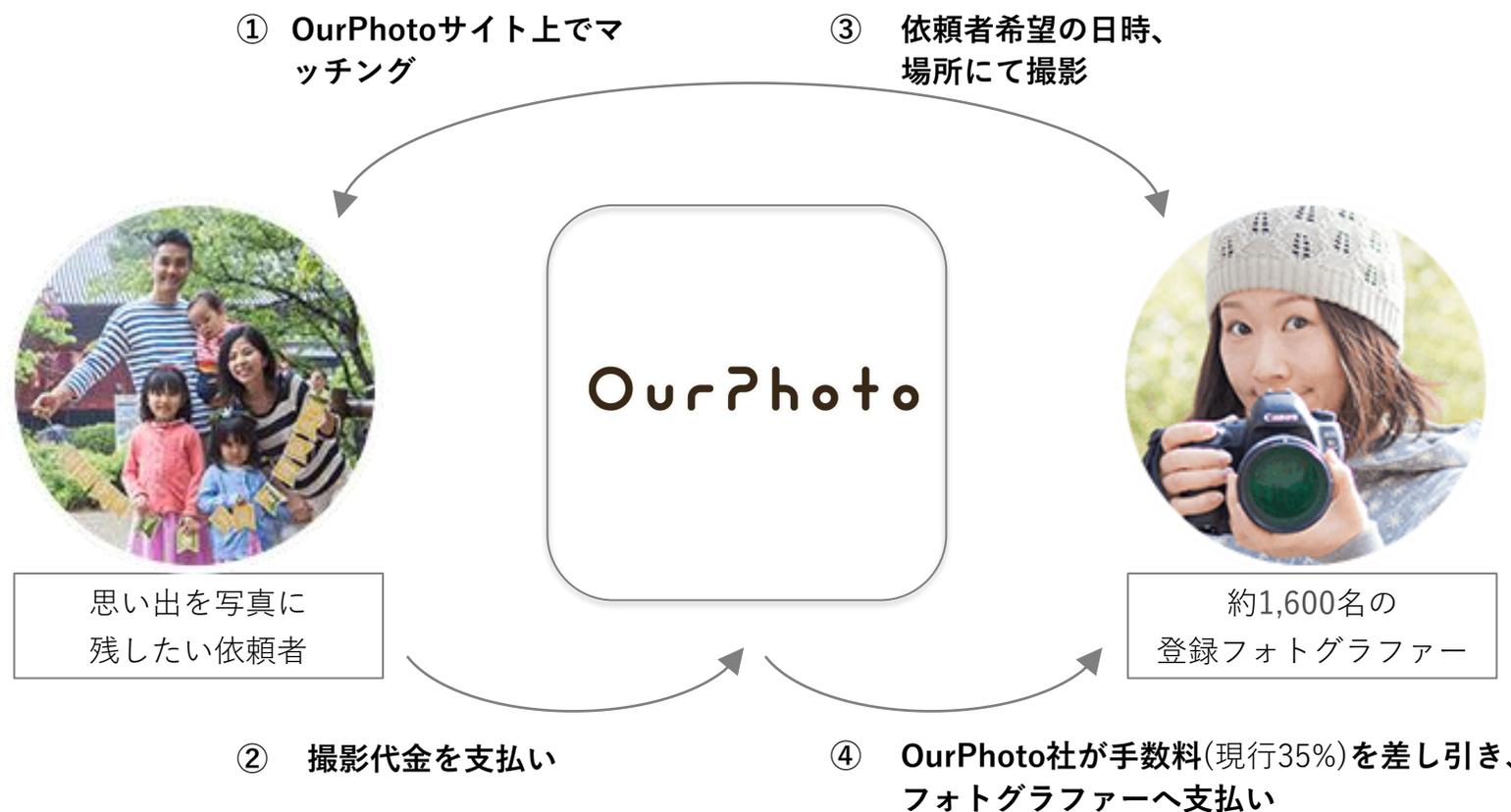
fondeskオペレーターです  
以下内容のお電話がありました  
ご確認ください

-----  
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

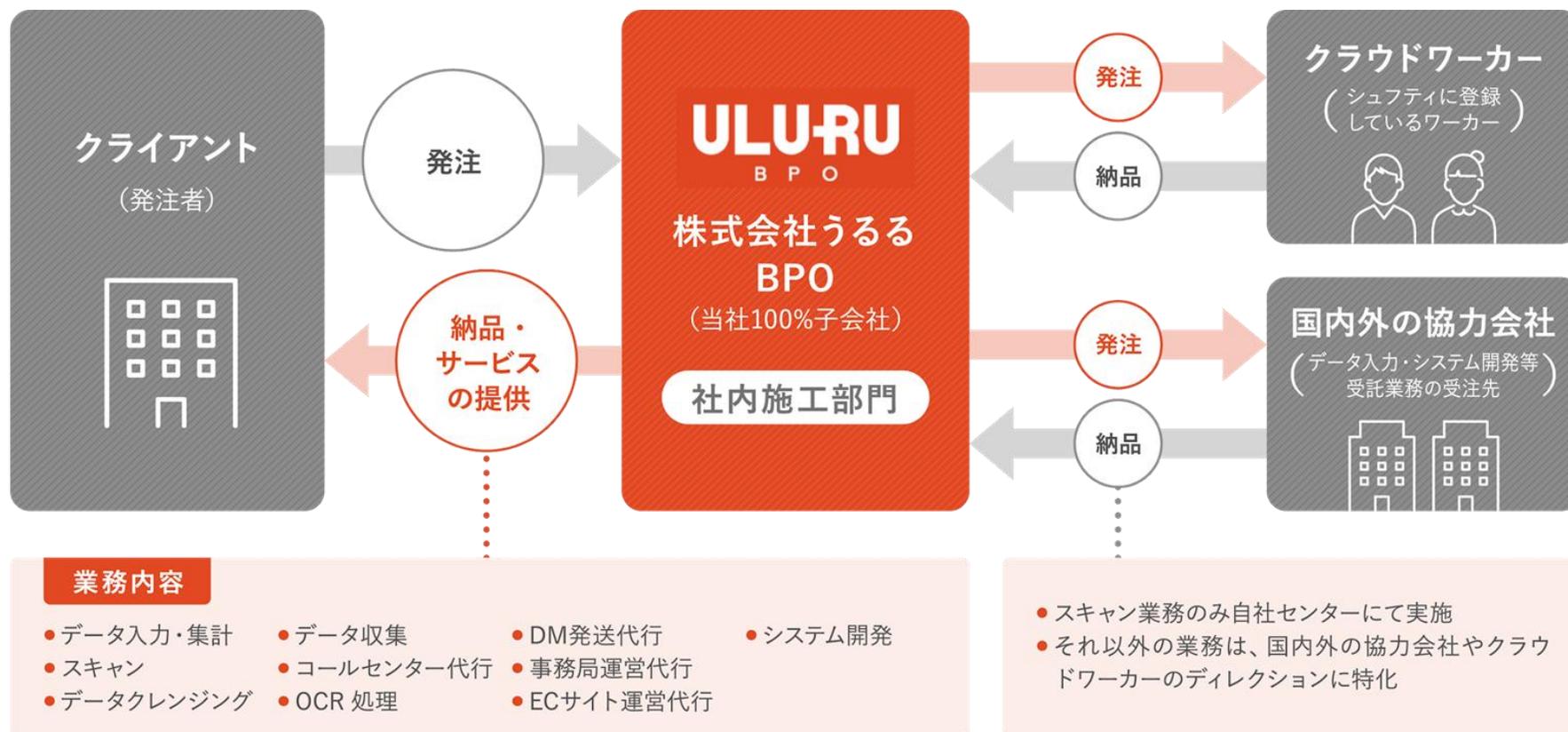
- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- 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1,600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
- 約43万人のクラウドワーカー登録を有する(2021年12月末時点)



(百万円)	FY22/3_3Q	FY21/3_3Q	前年同期比	FY22/3_2Q	前四半期比
売上高	<b>1,041</b>	842	+23.7%	996	+4.4%
売上原価	<b>318</b>	253	+25.7%	287	+10.6%
売上総利益	<b>722</b>	588	+22.8%	709	+1.9%
販管費	<b>775</b>	538	+44.1%	693	+11.8%
販管費率	<b>74.5%</b>	63.9%	-	69.6%	-
EBITDA	<b>▲32</b>	61	-	34	-
EBITDA率	-	7.3%	-	3.4%	-
営業利益	<b>▲52</b>	50	-	15	-
営業利益率	-	6.0%	-	1.5%	-
経常利益	<b>▲62</b>	47	-	12	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>▲55</b>	17	-	<b>▲43</b>	-
四半期末 従業員数(名)	<b>280</b>	219	+27.9%	262	+6.9%

# PL(四半期累計・連結)

(百万円)	累計 FY22/3_3Q	累計 FY21/3_3Q	前年同期比	FY22/3 業績予想	進捗率
売上高	<b>2,963</b>	2,253	+31.5%	3,900	76.0%
売上原価	<b>878</b>	674	+30.2%	-	-
売上総利益	<b>2,085</b>	1,578	+32.1%	-	-
販管費	<b>2,102</b>	1,467	+43.3%	-	-
販管費率	<b>70.9%</b>	65.1%	-	-	-
EBITDA	<b>38</b>	143	▲72.9%	▲250	-
EBITDA率	<b>1.3%</b>	6.4%	-	-	-
営業利益	<b>▲17</b>	111	-	▲340	-
営業利益率	-	4.9%	-	-	-
経常利益	<b>▲19</b>	124	-	▲340	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>▲108</b>	50	-	▲380	-
四半期末 従業員数(名)	<b>280</b>	219	+27.9%	-	-

# セグメント情報(第3四半期累計・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	1,477	333	331	0	799	22	-
EBITDA	558	5	▲151	▲14	49	▲21	▲382
EBITDA率	37.8%	1.5%	-	-	6.2%	-	-
セグメント利益	553	4	▲174	▲14	27	▲22	▲388
利益率	37.5%	1.4%	-	-	3.5%	-	-
FY22/3_3Q末 従業員数(名)	95	13	27	-	109	7	29
FY21/3_3Q末 従業員数(名)	73	10	21	-	83	7	25

# BS (四半期・連結)

(百万円)	FY22/3_3Q	FY21/3	前期末比	FY21/3_3Q	前年同期比
流動資産	<b>3,285</b>	3,686	▲10.9%	3,451	▲4.8%
うち、現預金	<b>2,852</b>	3,291	▲13.4%	3,093	▲7.8%
固定資産	<b>778</b>	512	+52.1%	517	+50.4%
有形固定資産	<b>144</b>	152	▲5.1%	148	▲2.5%
無形固定資産	<b>241</b>	248	▲2.9%	254	▲5.0%
投資その他の資産	<b>392</b>	111	+253.5%	115	+240.1%
資産合計	<b>4,064</b>	4,198	▲3.2%	3,969	+2.4%
流動負債	<b>1,917</b>	1,893	+1.3%	1,645	+16.5%
うち、前受金	<b>1,146</b>	977	+17.3%	919	+24.6%
うち、借入金	<b>42</b>	42	+0.4%	80	▲47.5%
固定負債	<b>63</b>	96	▲34.3%	107	▲41.1%
うち、借入金	<b>48</b>	80	▲39.3%	91	▲46.5%
負債合計	<b>1,980</b>	1,990	▲0.5%	1,753	+13.0%
純資産合計	<b>2,083</b>	2,208	▲5.6%	2,215	▲6.0%
負債・純資産合計	<b>4,064</b>	4,198	▲3.2%	3,969	+2.4%
自己資本比率	<b>51.3%</b>	52.6%	-	55.8%	-
ネットキャッシュ	<b>2,760</b>	3,168	▲12.9%	2,921	▲5.5%

(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	<b>39億円</b>	<b>48億円</b>	<b>58億円</b>
EBITDA	▲1億円	1.8億円	<b>▲2.5億円</b>	<b>0.5億円</b>	<b>15億円</b>
EBITDA率	-	6%	-	<b>1%</b>	<b>25%</b>
従業員数 (期末時点)	192名	222名	-	-	<b>265名</b>

(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	<b>19億円</b>	<b>23億円</b>	<b>27億円</b>
EBITDA	4.2億円	7.4億円	<b>5.5億円</b>	<b>7億円</b>	<b>13.5億円</b>
EBITDA率	32%	45%	-	-	<b>50%</b>

従業員数 (期末時点)	66名	74名	-	-	<b>106名</b>
----------------	-----	-----	---	---	-------------

(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	<b>8億円</b>	-	<b>18億円</b>
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	<b>▲3.5億円</b>	-	<b>5億円</b>
EBITDA率	-	-	-	-	<b>27%</b>
従業員数 (期末時点)	22名	31名	-	-	<b>40名</b>

(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

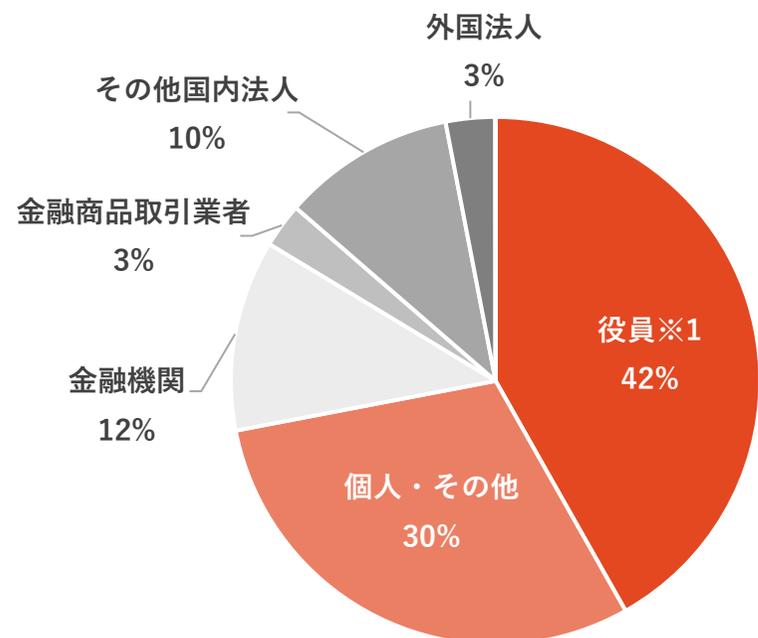


実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8.3億円	9.8億円	<b>11億円</b>	-	<b>13億円</b>
EBITDA	0.5億円	1.3億円	<b>1億円</b>	-	<b>3億円</b>
EBITDA率	7%	14%	<b>9%</b>	-	<b>23%</b>
従業員数 (期末時点)	68名	87名	-	-	<b>79名</b>

## ■株主数等(2021年9月30日現在)

発行可能株式総数	11,199,200株
発行済株式数	3,451,000株
株主数	1,102名

## ■株主構成(2021年9月30日現在)



※ 星知也の資産管理会社含む

## ■大株主(2021年9月30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	660,200	19.13
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	9.56
3位	光通信株式会社	311,500	9.02
4位	桶山 雄平	214,400	6.21
5位	引字 圭祐	190,400	5.51
6位	五味 大輔	170,000	4.92
7位	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	166,700	4.83
	うち、シンプレクス・アセット・ マネジメント株式会社	(136,400)	(3.95)
8位	長屋 洋介	104,000	3.01
9位	鈴木 尚	98,200	2.84
10位	日本生命保険相互会社	95,000	2.75

公募価格	1,500円
初値	1,665円(2017年3月16日)
上場来高値	2,800円(2017年6月1日)
上場来安値	458.5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～2022年1月31日)



※2021年10月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った株価となっております。

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](mailto:ir@uluru.jp)

公式IR Twitter [https://twitter.com/uluru\\_ir](https://twitter.com/uluru_ir)