



2021年11月16日

各 位

会社名 株式会社うるる

(コード:3979 東証マザーズ)

代表者名 代表取締役社長 星 知也

問合せ先 取締役財務経理担当役員 近藤 浩計

電話番号 03-6221-3069

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年11月15日（月） 17:15～18:15

開催方法 対面による実開催及びインターネットライブ中継による開催

会場参加者及びライブ視聴者から質問を受付、説明会内で回答を実施

開催場所 会場：日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム

（東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3F）

ライブ配信ページ：

https://www.bridge-salon.jp/streaming/form/form_3979_20211115.html

【添付資料】

- ・株式会社うるる 会社紹介資料
- ・2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

以上



会社紹介 株式会社うるる



所在地：東京都中央区晴海3-12-1
創業：2006年1月
資本金：1,033,381,100円※
従業員数：273人※（役員(社外含む)11人、
正社員170人、アルバイト・派遣92人）
証券コード：3979

※2021年9月末時点

会社概要

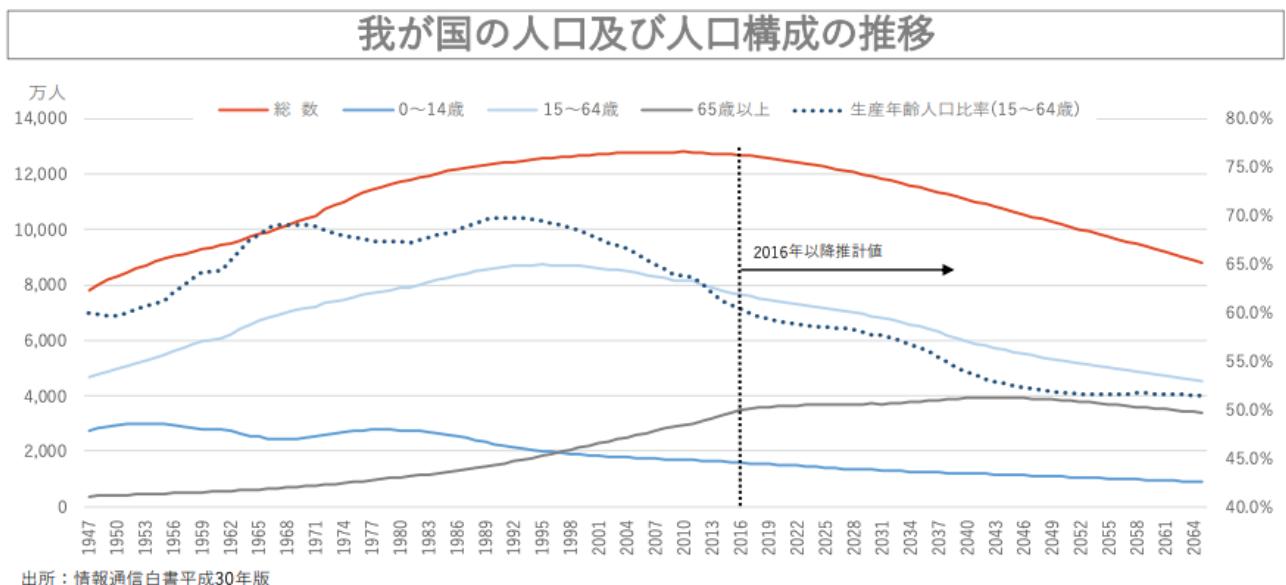
労働力不足が
深刻な
社会問題になる



2006年

『人のチカラで世界を便利に』
というビジョンを掲げ
うるるを創業

15歳から64歳の生産年齢人口は2017年の7,596万人(総人口に占める割合は60.0%)が
2040年には5,978万人(53.9%)と、約1,600万人(約2割)減少することが推計されている。



減少する
生産年齢人口
1,600万人

×

平均年収
432万円
(平成29年分民間給与
実態統計調査より)

69兆円
の労働力が喪失

「在宅ワーカーを労働力として活用できる仕組み」を作る

1. データ入力専門店 (BPO)



- 企業から入力業務を受け付けて、在宅ワーカーに再委託
- 人海戦術で大量のデータ入力を高精度で処理
- うるるがボトルネックとなり、スケーラビリティーがない

2. マッチングサイト 『シュフティ』 (クラウドソーシング)



- 企業と在宅ワーカーが直接発注できるマッチングサイト
- 現在40万人以上の方が登録して大量の仕事が流通
- 仕組みは良いが収益性低い

3. 在宅ワーカーを活用して生成されたサービス (Crowd Generated Service)

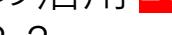
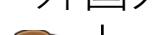
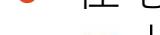
CGS

- NJSS、えんフォト、fondesk、一見共通点のないバラバラな事業展開だが、これらは共通して裏側で大量の在宅ワーカーを活用
- CGSは非常に高収益で、安定した将来収益の確保できるSaaS

成長戦略

2040年までに喪失する69兆円の労働力のうち、代替・補完される手段の予想。

（1）労働力の創出

- 高齢者の活用 26兆円
 - 2040年時点
3,921万人の
うち3割程度
が活躍
 - 外国人の活用 9兆円
 - 2018年10月
時点146万人
のうち4割程度
増加(外国人
雇用者数は
厚生労働省
調査より)
 - 女性の活用 7兆円
 - 2018年時点専
業主婦600万
人のうち4割
が活躍(専業
主婦数は労働
政策・研修機
構調査より)
 - 在宅ワーカー 3兆円
 - BPO スキマ時間で
活用して働く
人々を労働力
として活用
 - CS
 - CGS
 - NJSS
 - えんフォト
 - fondesk

（2）脱・労働力

(労働力を必要としない技術の活用)

- 生産性向上 26兆円
 - 働き方改革 2040年時点
5,978万人のうち1割程度
生産性向上
 - IT・AIの活用 (2016年時点
の人数は情報
通信白書平成
30年版より)
 - DXの推進
 - ？？

うるるのナレッジ

- **在宅ワーカーを活用するノウハウ**
 - 玉石混交のワーカーを仕組みで活用
 - ワーカーの採用と育成
 - **B向けSaaSのノウハウ**
 - プロダクトの開発
 - 営業体制

短期の成長戦略

- ・既存CGS事業の育成
 - ・新たなCGS事業の創出

代表取締役社長 星 知也

1976年生まれ。北海道札幌市出身。高校卒業後渡豪し、社名の由来となるエアーズロック（現地語で「うるる」）に感動。

うるる創業前の2003年頃、「今後労働力不足が深刻になる」と言われ始めた一方で、子育てなどで外に働きに出られない主婦の方々を目の当たりにする。こうした方々を労働力として活用できれば、労働力不足の解消につながると仮設を立て、新たな働き方を作ることをビジョンとして、帰国後に入社した会社で株式会社うるるを社内創業。

2006年MBOにより独立し現職。



役員紹介



取締役副社長 桶山 雄平



取締役 小林 伸輔



取締役 長屋 洋介



取締役 近藤 浩計



取締役 渡邊 貴彦



執行役員 秋元 優喜



執行役員 田中 健嗣



執行役員 野坂 枝美



執行役員 脇村 瞬太

組織の特徴

特徴的な制度

- 飲みゅーん
- うる水
- 目安箱
- 社ランQ
- 25以上の部活動

経営スタイル

- 合議 ○●○○○ ワンマン
- 合理的 ○●○○○ 感情的
- 保守的 ○○○●○ 革新的
- 合理主義だが気合と根性も好き
- 義理人情は大切



従業員の関係

- ウェット ●○○○○ ドライ
- 思いやり・気遣い・仲良し
- 社員紹介ブログ

シナプス組織理論

- コア(リーダー)がコアラー(メンバー)に対し会社のアイデンティティを純度高く浸透させる仕組み

5つのスピリット

- うそをつかない、悪いことをしない
- 会社はホーム、社員はファミリー
- 相手の期待を超える「おもてなし」
- 当事者意識を持って、納得して働く
- ベンチャースピリットを持ち、成長し続ける

ULURU

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

2021年11月12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+28.5%の996百万円と過去最高を達成
- ・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34百万円、営業利益は15百万円と黒字で着地
- ・売上高の超過分とコストの予算未消化分の一部を3Q以降に充当し、当初計画以上の投資を予定しているため、現時点で業績予想の修正は行わない

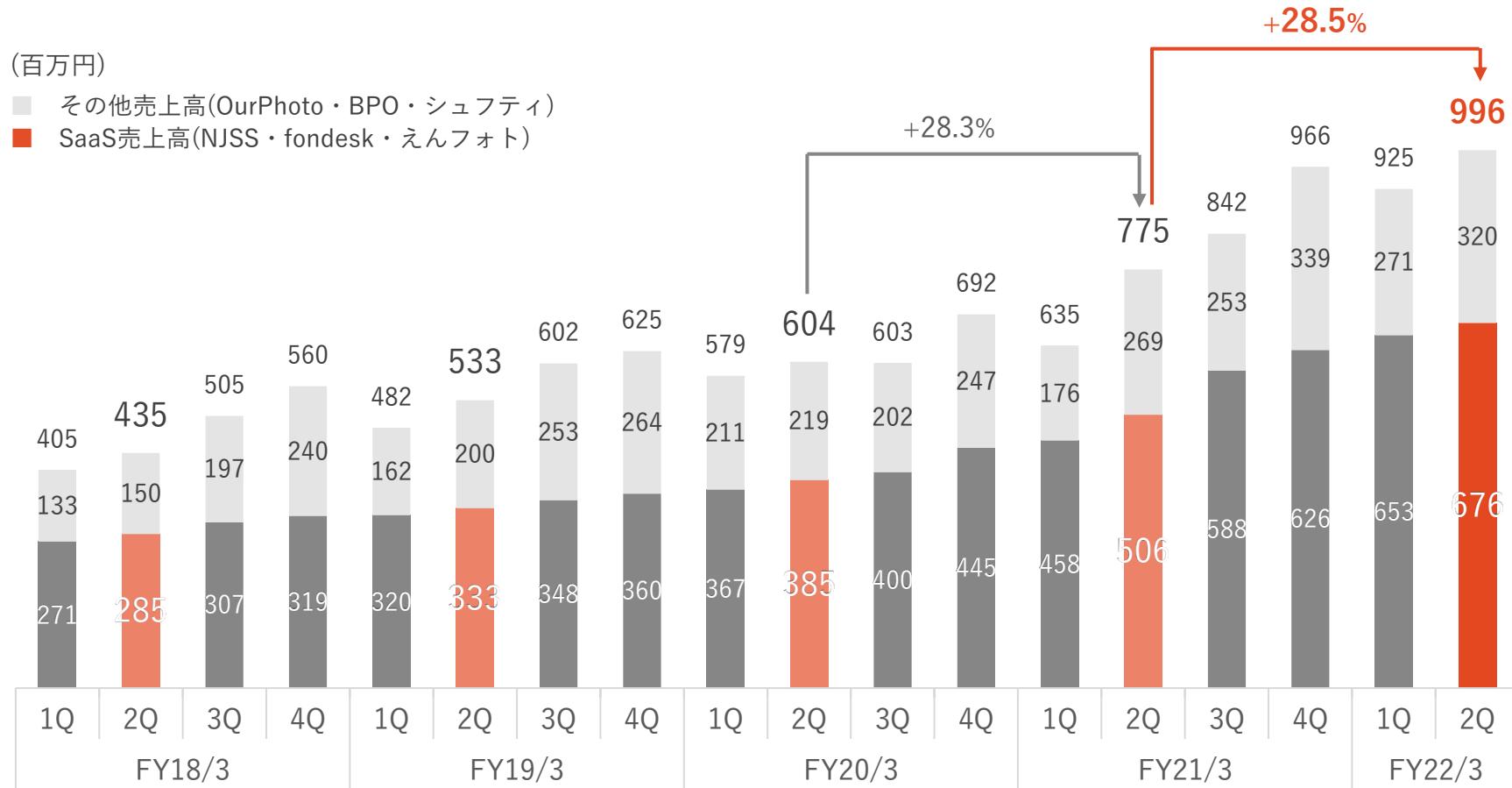
業績/事業

- ・「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaS売上高は前年同期比+33.5%
- ・主力である「NJSS」の解約率は過去最低の1.5%を記録し、売上高も前年同期比+22.1%と順調に成長

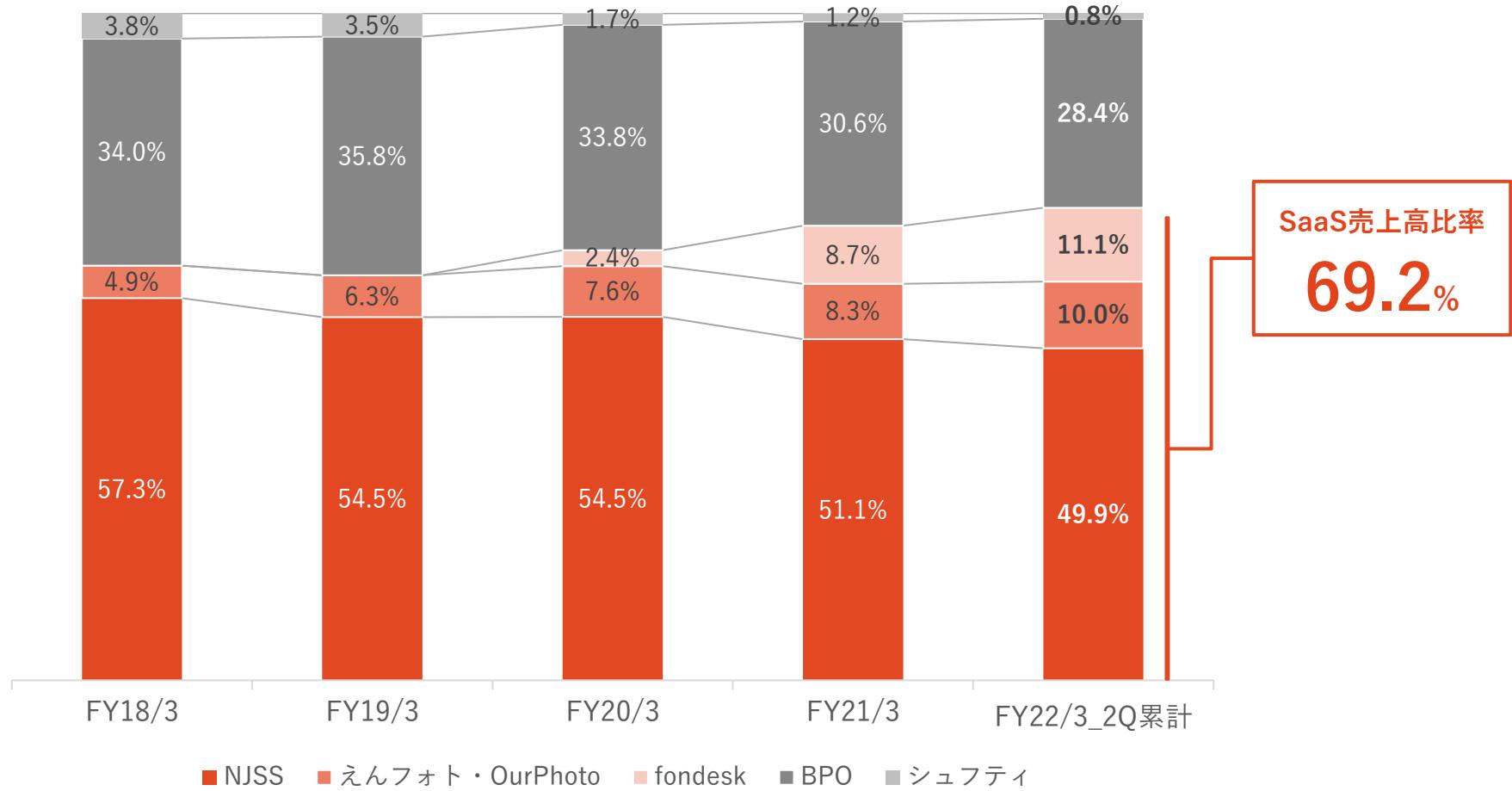
トピックス

- ・株式の流動性の向上および投資家層の拡大を目的に、2021年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき1:2の割合をもって分割

- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+28.5%**
- 「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+33.5%**



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



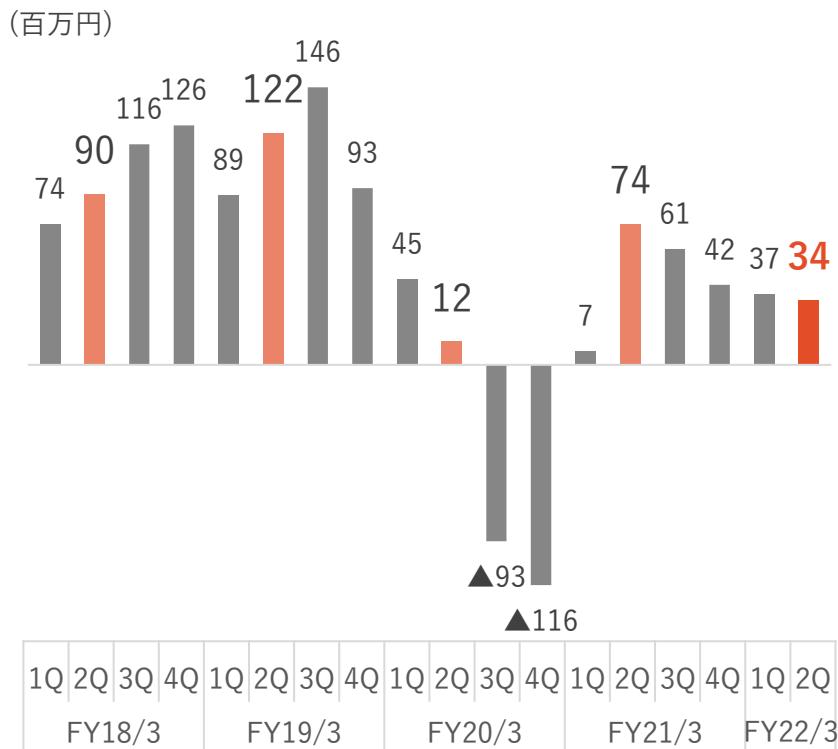
※ SaaS売上高: NJSS・fondesk・えんフォト (OurPhotoは含んでおりません)

EBITDA・営業利益推移

ULURU

- 投資を加速させながらも、想定以上に売上が伸長したこと、EBITDAは6四半期連続、営業利益は5四半期連続で黒字着地

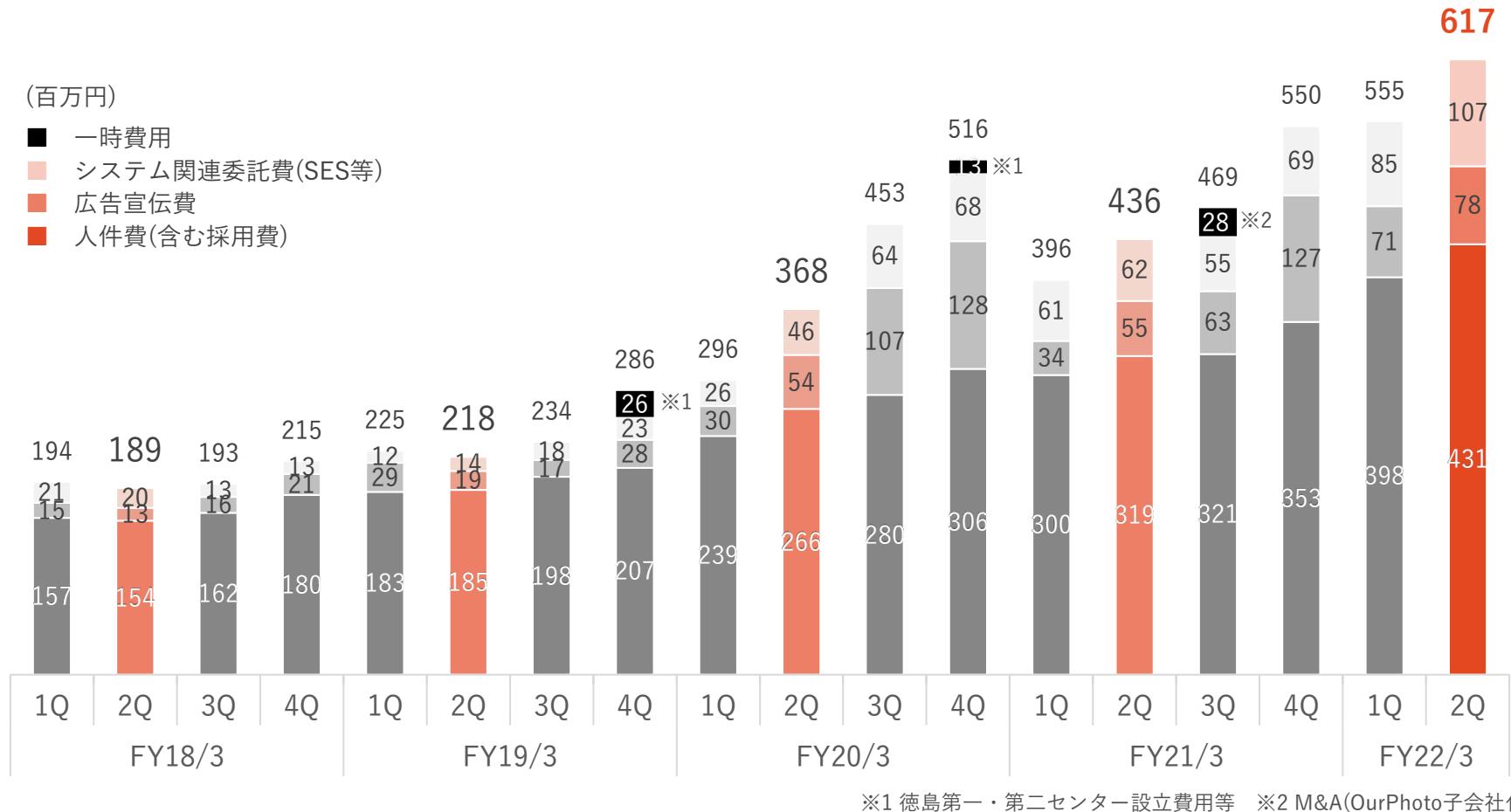
EBITDA



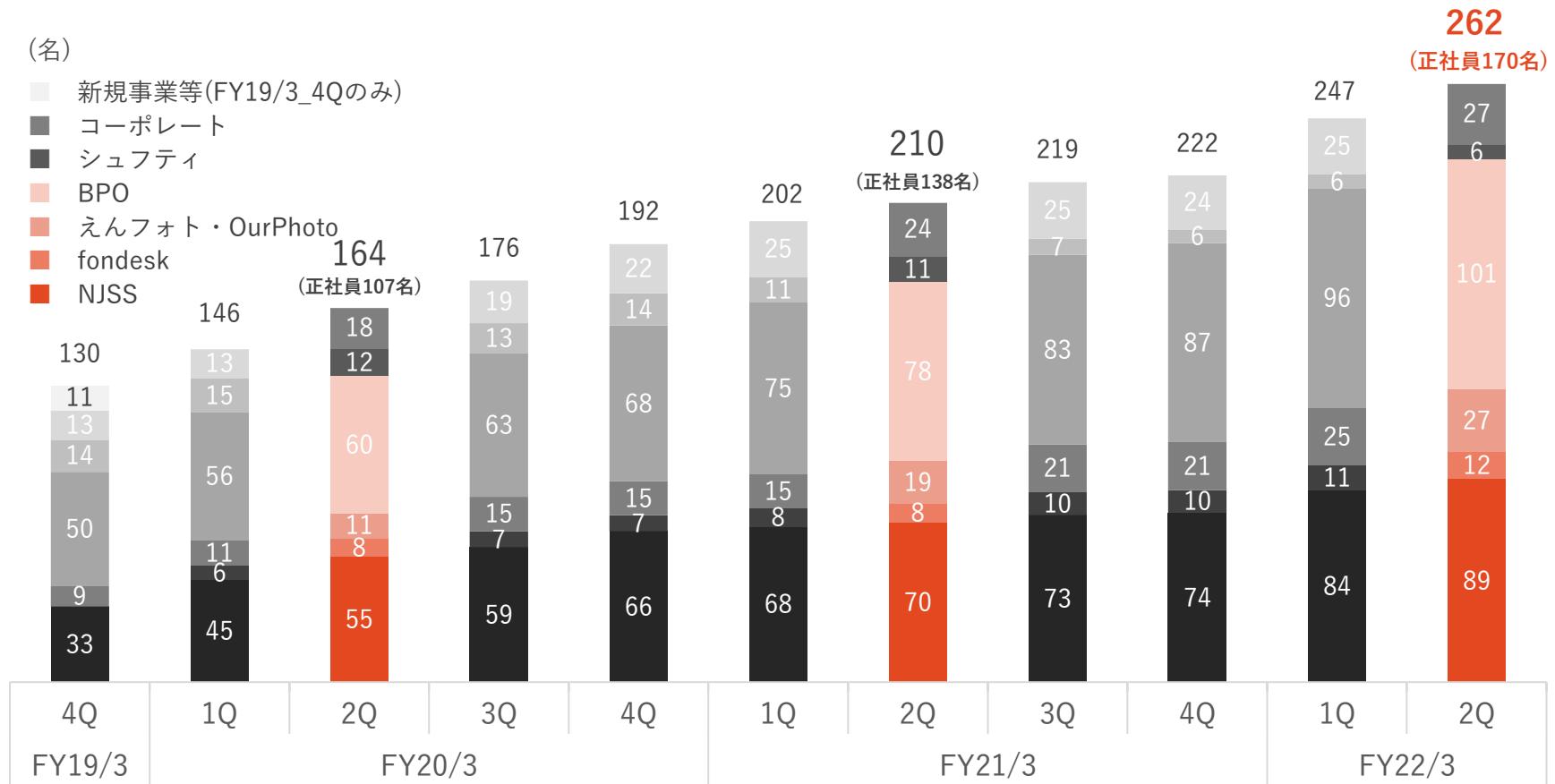
営業利益



- 「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大幅増



- 中長期的な成長を見据えて、全社的に増員したこと、**前年同期比+52名、前四半期比+15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
- ・売上高の超過分とコストの予算未消化分の一部を3Q以降に充当し、当初計画以上の投資を予定しているため、現時点では業績予想の修正は行わない

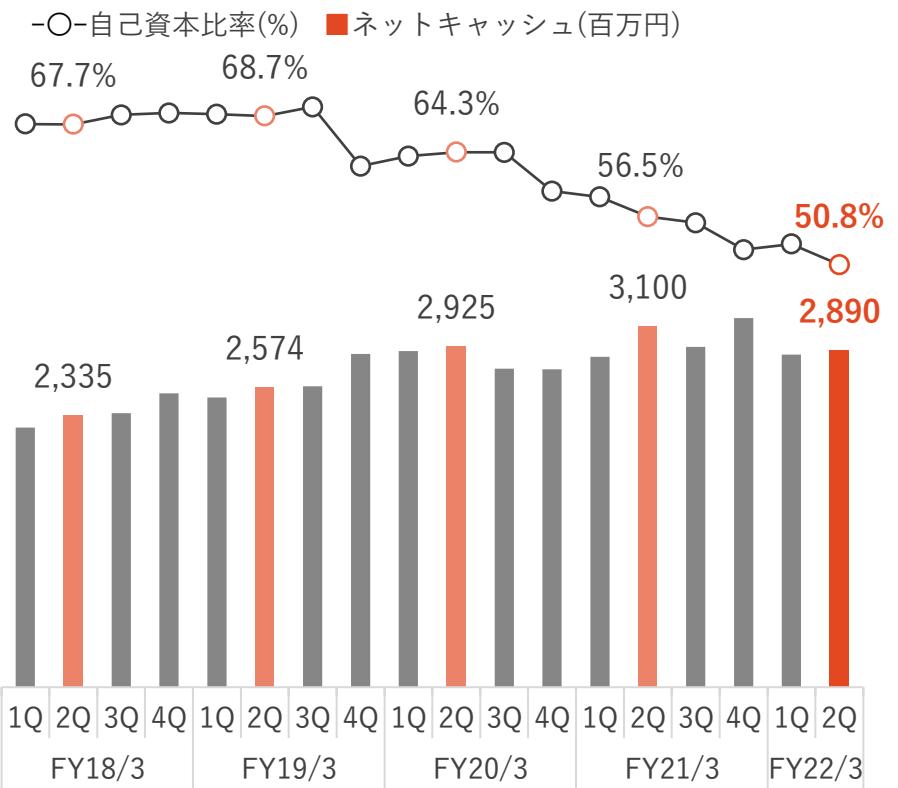
(百万円)	FY22/3_2Q	FY21/3_2Q	前年同期比	累計 FY22/3_2Q	累計 FY21/3_2Q	前年同期比	FY22/3 業績予想	進捗率
売上高	996	775	+28.5%	1,922	1,411	+36.2%	3,900	49.3%
NJSS	490	401	+22.1%	958	773	+24.0%	1,900	50.5%
fondesk・えんフォト・OurPhoto	200	104	+91.7%	404	192	+110.2%	800	50.5%
BPO	297	259	+14.9%	545	424	+28.4%	1,100	49.5%
売上総利益	709	543	+30.4%	1,362	990	+37.6%	-	-
販管費	693	480	+44.5%	1,327	929	+42.8%	-	-
販管費率	69.6%	61.9%	-	69.0%	65.8%	-	-	-
EBITDA	34	74	▲54.2%	71	81	▲13.0%	▲250	-
EBITDA率	3.4%	9.6%	-	3.7%	5.8%	-	-	-
営業利益	15	63	▲75.9%	35	61	▲42.0%	▲340	-
営業利益率	1.5%	8.2%	-	1.8%	4.3%	-	-	-

- 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前受金はさらに増加

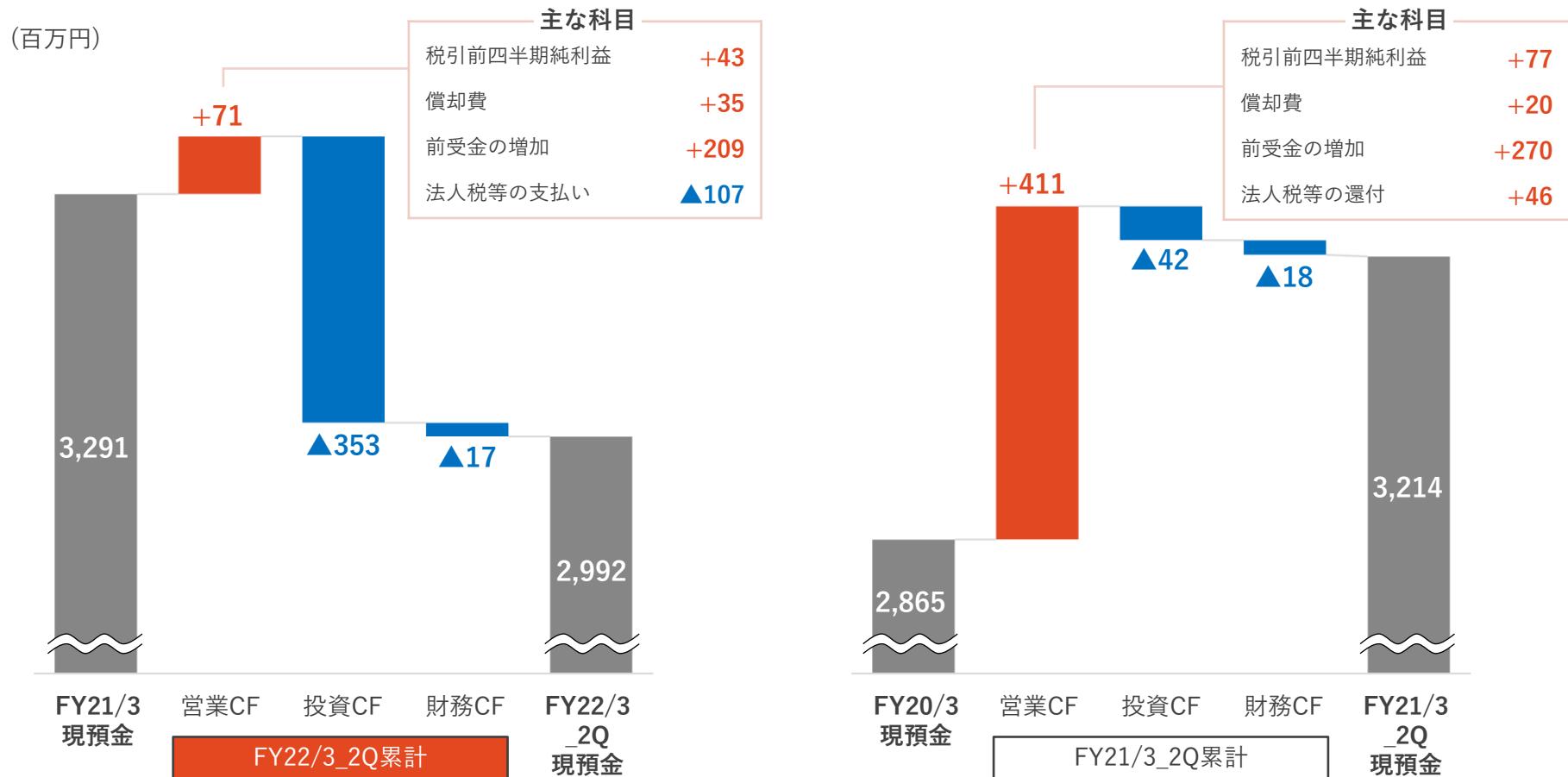
BS

		(百万円)	
		FY21/3	
		流動資産	固定負債
流動資産	3,686	うち現預金 3,291	96
固定資産	512		
流動負債	1,893	うち前受金 977	
純資産	2,208		
		FY22/3_2Q	
		流動資産	固定負債
流動資産	3,413	うち現預金 2,992	74
固定資産	796		
流動負債	1,996	うち前受金 1,186	
純資産	2,138		

自己資本比率・ネットキャッシュ



- ・投資を加速させながらも、営業CFは黒字
- ・新興市場の洞察を目的に、VCへのLP(リミテッド・パートナー)出資を318百万円行い、投資CFは前年同期比で大幅増



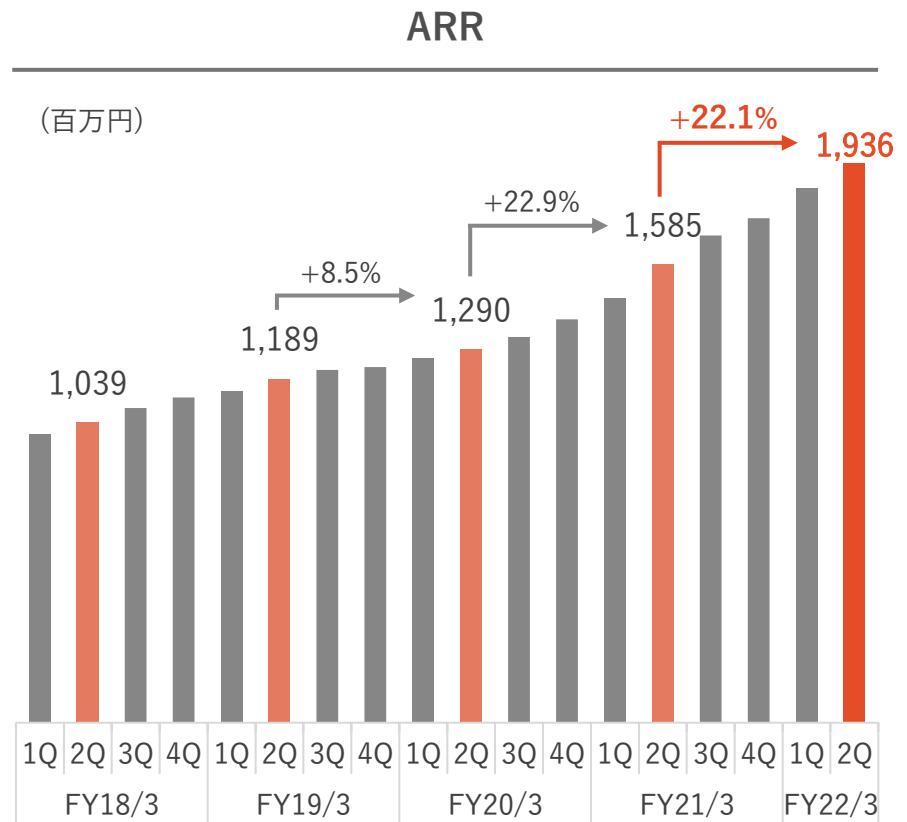
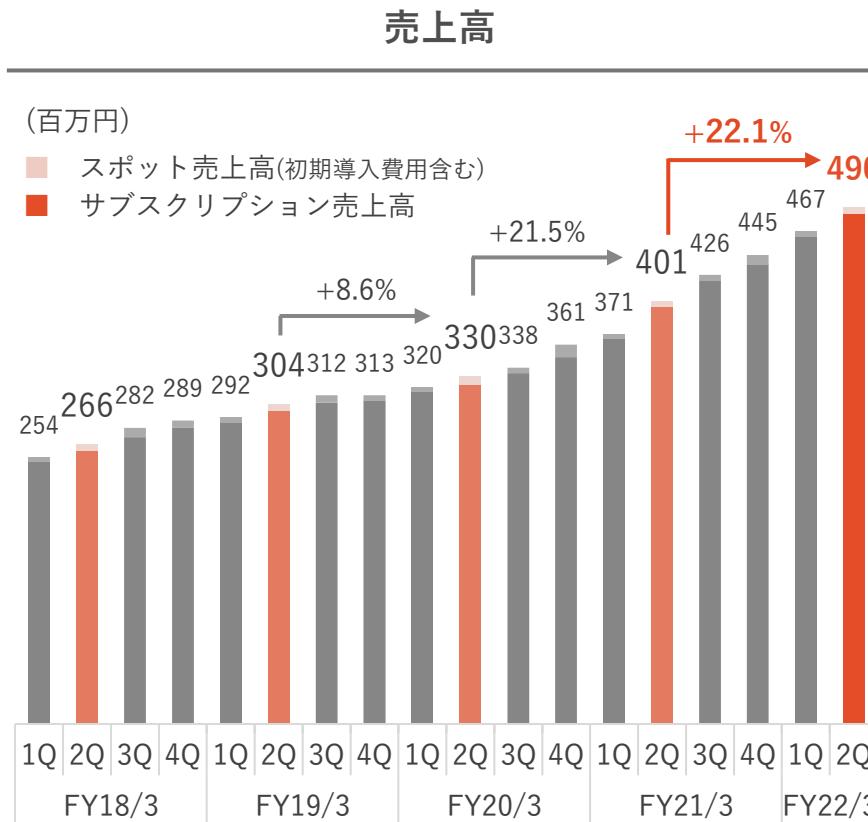
2 事業別ハイライト



NJSS

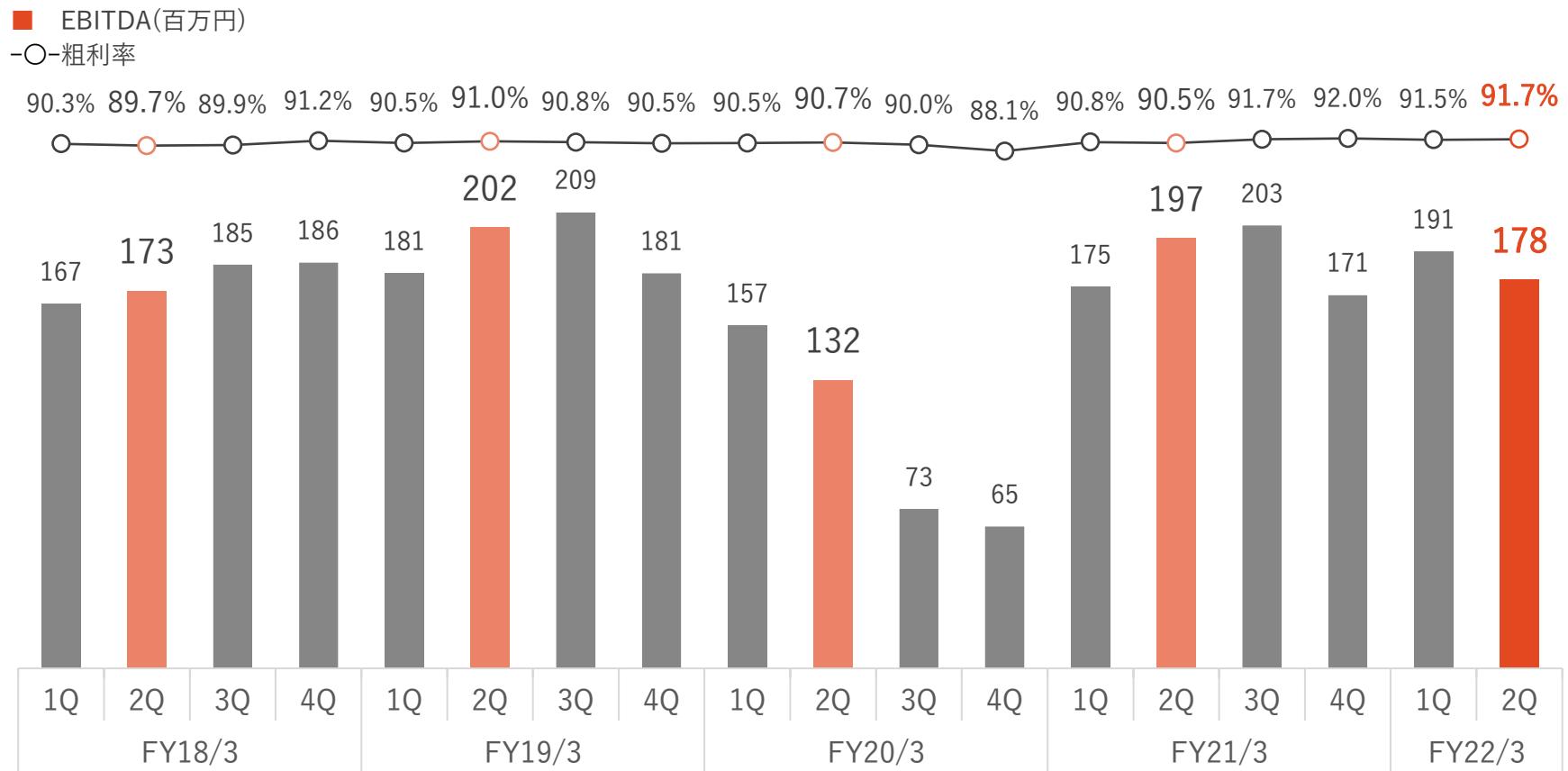
入札情報速報サービス

- ・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+22.1%**
- ・ARR(年間定額収益)も成長基調を継続し、**19億円**に到達。**前年同期比+22.1%**

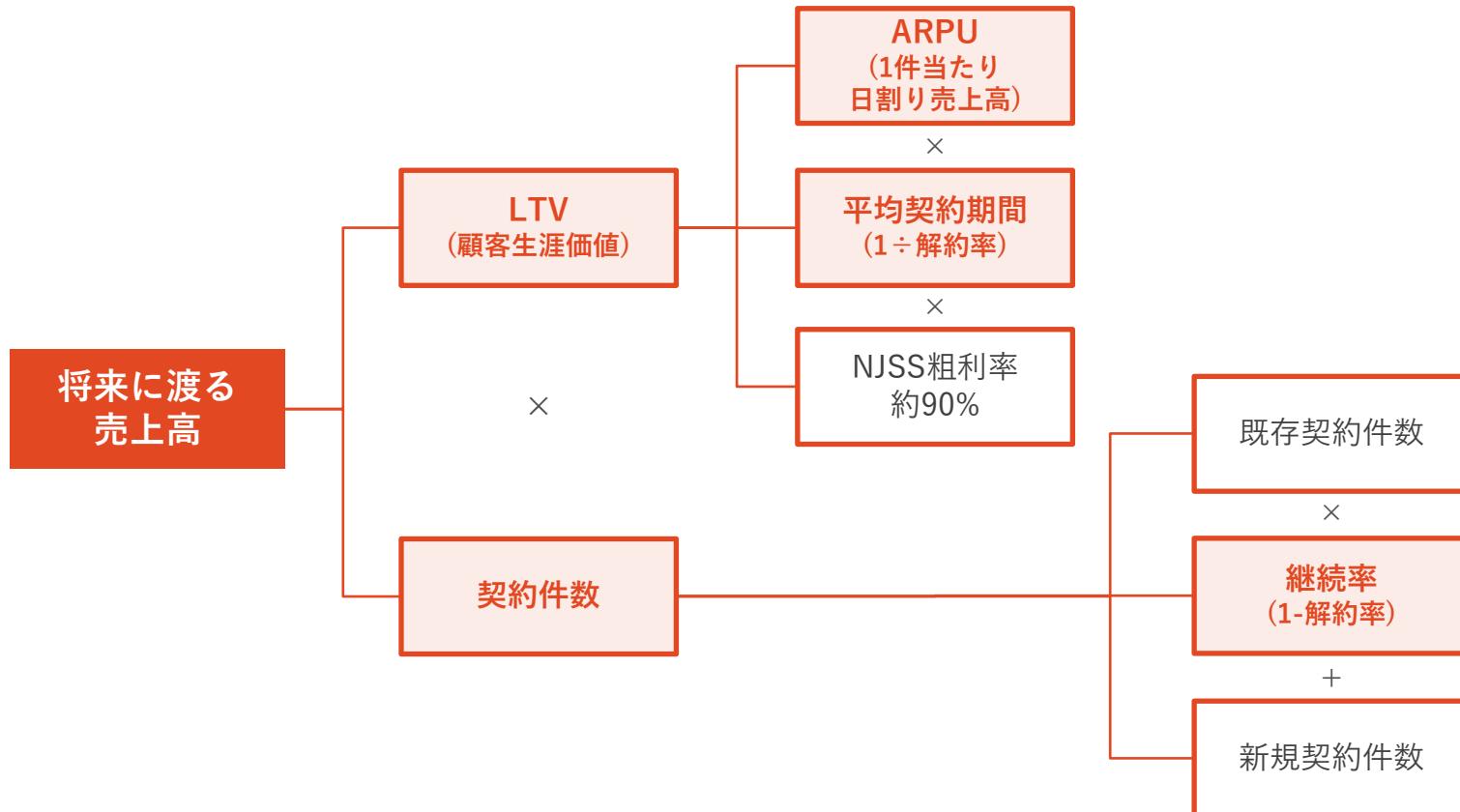


※ ARRは、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

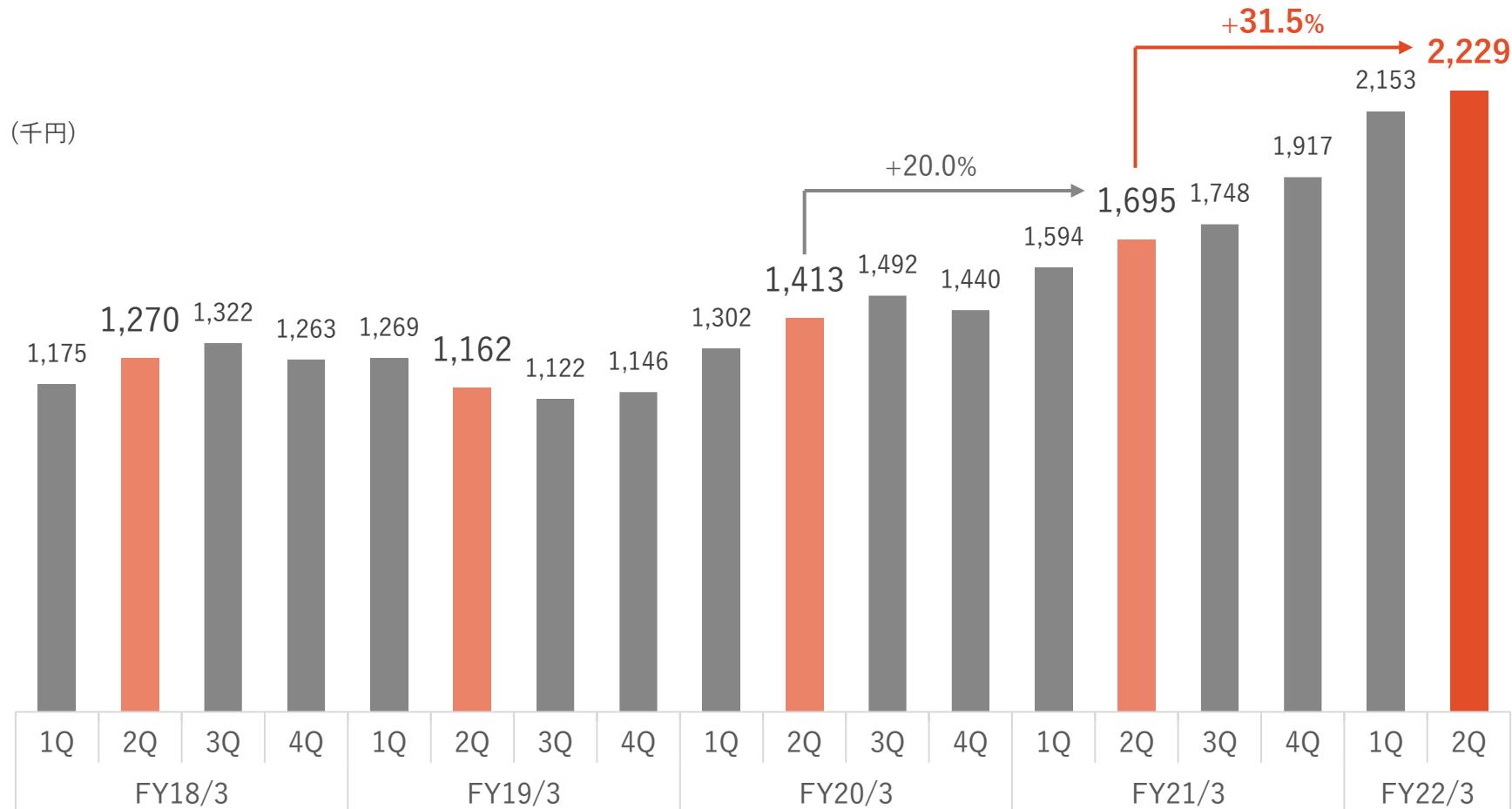
- 粗利率は91.7%と高水準
- EBITDAは広告宣伝等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率がNJSSの強み



- ・自先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を行い、LTVを最大化し、将来に渡る売上高を拡大
- ・これまで、ARPUを上げつつ解約率を下げる戦略であったが、当3Qより、ARPUと有料契約件数の最適化を図る戦略に移行
- ・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



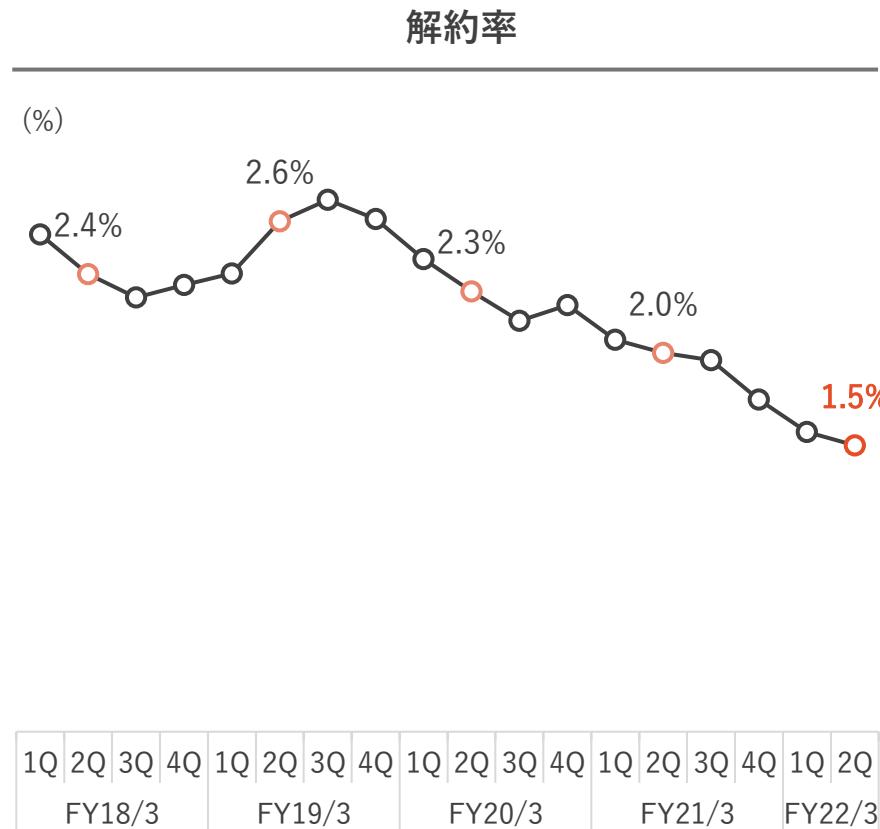
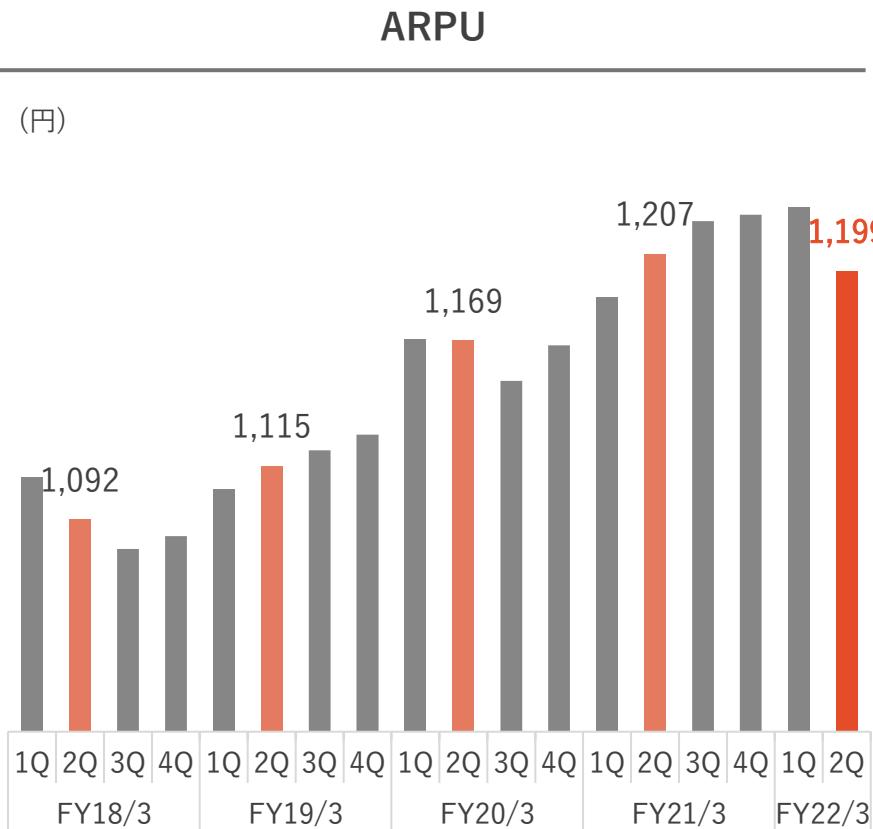
- ARPU、解約率及び新規契約数の最適なコントロールにより、LTVは継続的に成長し、**前年同期比+31.5%**



※ LTVはARPU×1/解約率×粗利率90%固定

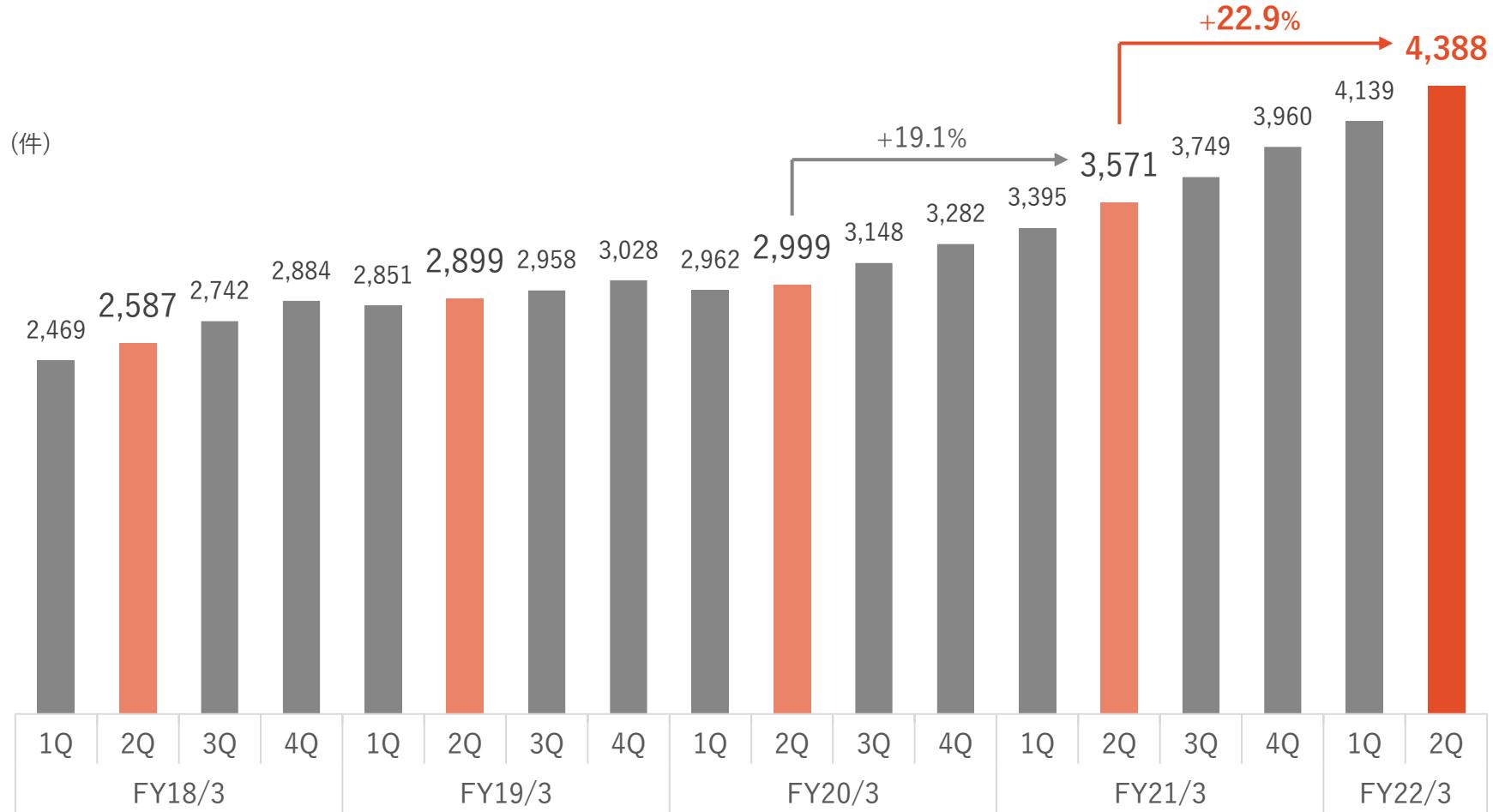
※ より正確なLTV算出のため当資料より小数点以下端数未処理の解約率を使用(前回までは少数点第2位を四捨五入)

- 新システムリリースによる顧客対応増加に伴い、営業リソースが逼迫し、新規契約件数を優先したことからARPUが一時的に減少。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1.5%を記録



※ 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+22.9%**



- 「ITreview Grid Award 2021 Fall」にて、3期連続で「Leader」を受賞



マーケティング その他商談発掘 Leader 受賞

https://www.itreview.jp/award/2021_fall.html

お客様からの声(ITreviewから抜粋)

★★★★★

投稿日：2021年08月13日

非公開ユーザー

企業所属 確認済

コンタクト

宣伝・マーケティング

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

入札情報の把握に便利

良いポイント

優れている点

- 入札情報を容易に検索し、把握できる点。
- 過去の落札データも見られる点。
- トライアルが簡単に実現できる点。

その理由

- 自治体市場への参入のきっかけになりました。
- 入札の際の価格設定に役立ちました。
- トライアルを実施することで社内上申がスムーズにおこなえました。

改善してほしいポイント

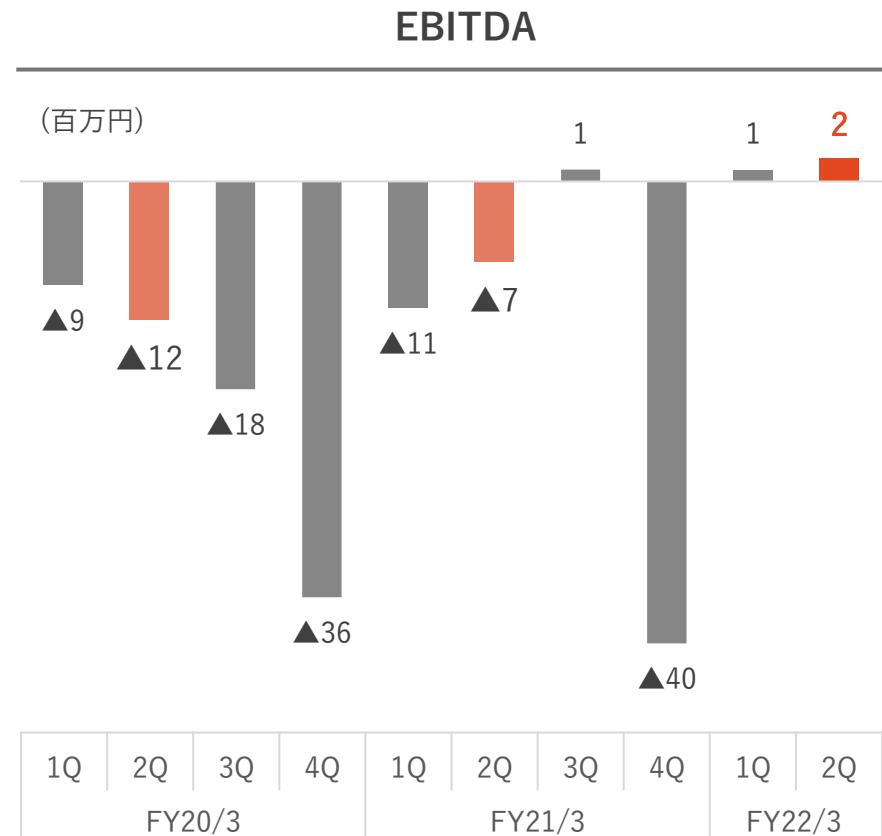
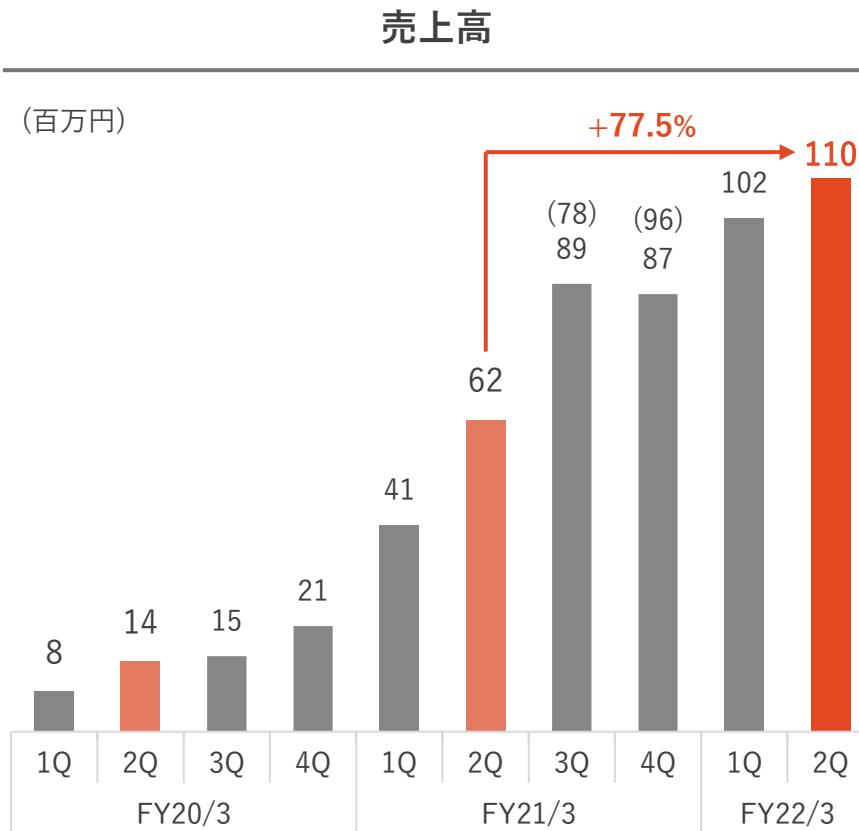
当社商材のカテゴリ名について、自治体によって名称が一定でないため、名寄せできる機能などがあれば、リアルタイムの把握や、案件見落としの防止に役立つと思います。

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？

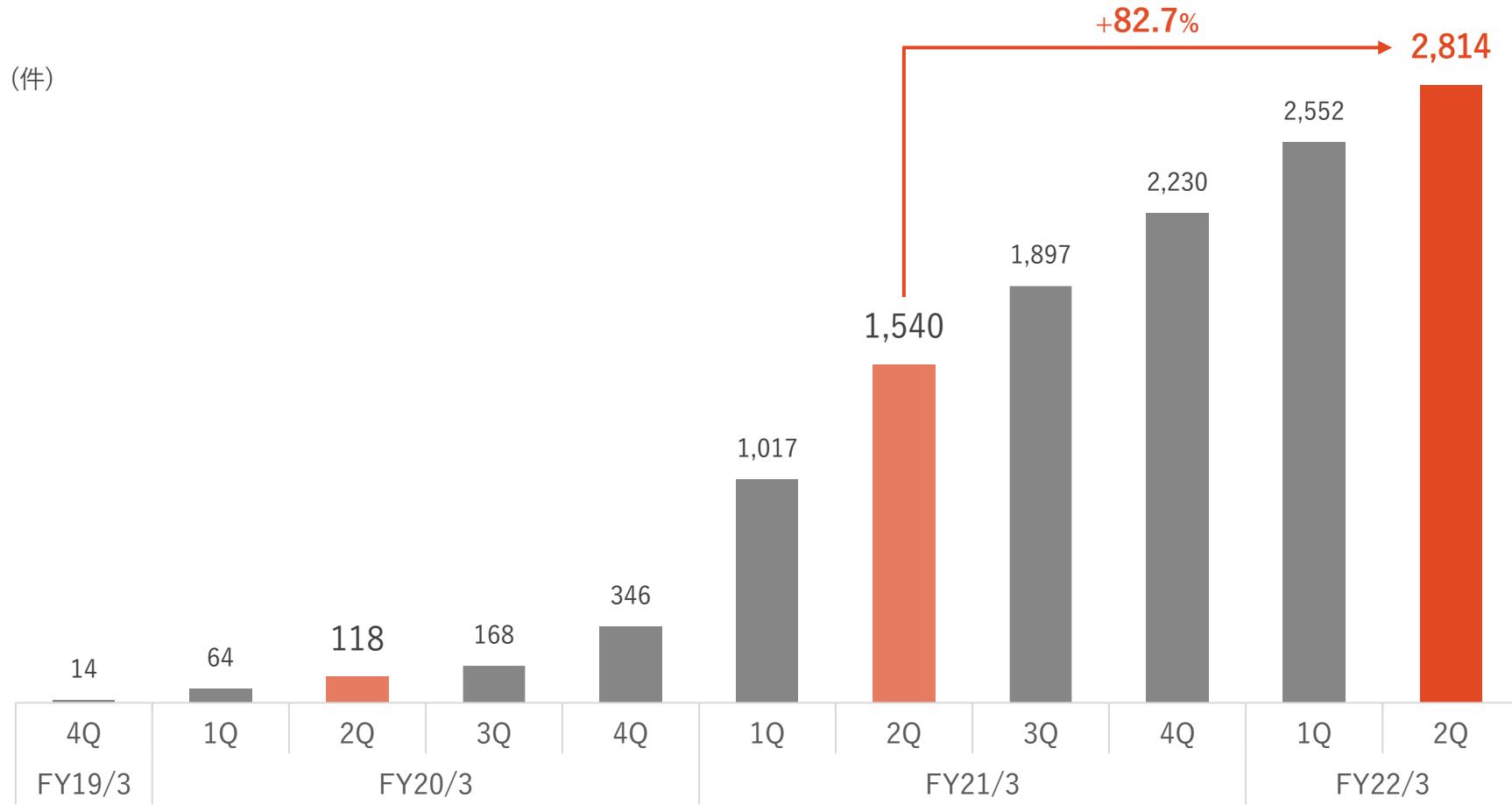
自治体市場への参入に役立ちました。また、過去の落札データを参考にすることにより、販売パートナー企業探しにも役立ち、販路の拡大にもつながりました。



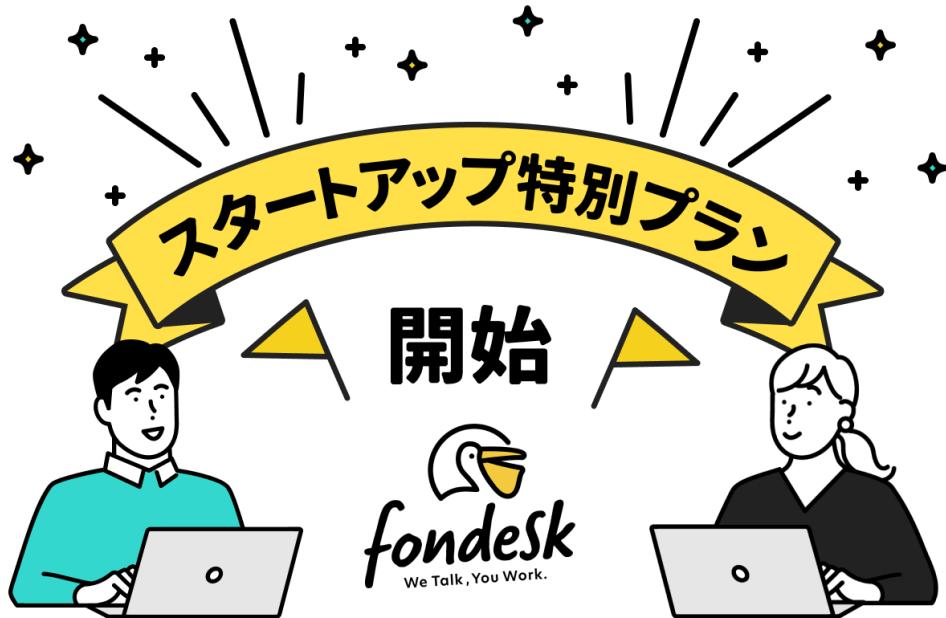
- テレワーク浸透に伴う電話代行需要の増加及びDX化の進行により、売上高は前年同期比+77.5%



- 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+82.7%**
- 新型コロナウィルス感染拡大の影響によるテレワークの急速な普及とDX化に伴い、有料契約件数が急増



- ・2021年9月6日より、VC経由でスタートアップ企業に月額基本料金が3ヶ月無料の特別プランを提供開始
- ・スタートアップ企業の業務効率化やDXを推進、事業・プロダクト開発に注力できる環境整備を支援



特別プランの概要

■ プラン名称

「スタートアップ特別プラン」

月額基本料金を3ヶ月無料で提供する、これまでで最もお得なプランです

■ 対象

参画ベンチャーキャピタルの出資先・支援先のスタートアップ企業

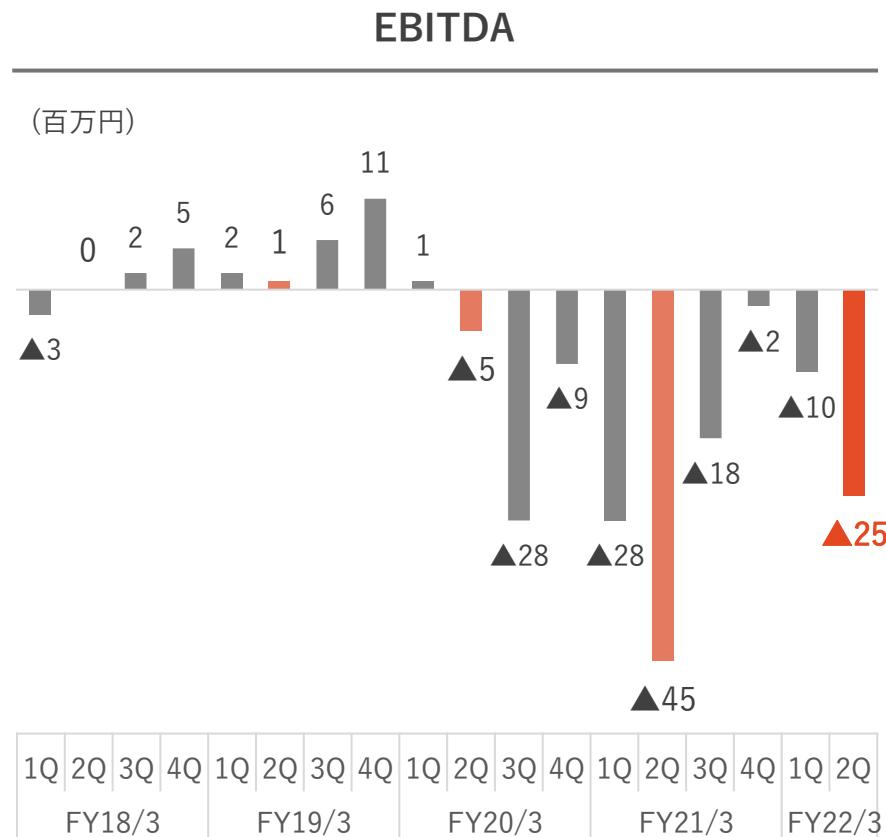
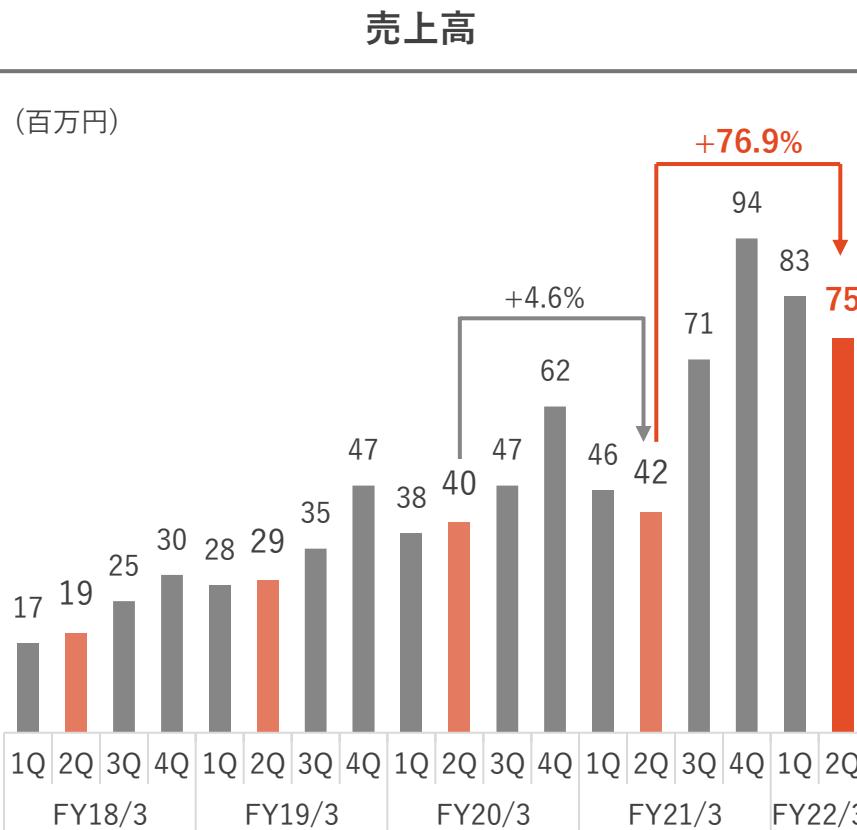
■ 申込方法

ベンチャーキャピタル各社へお問い合わせください

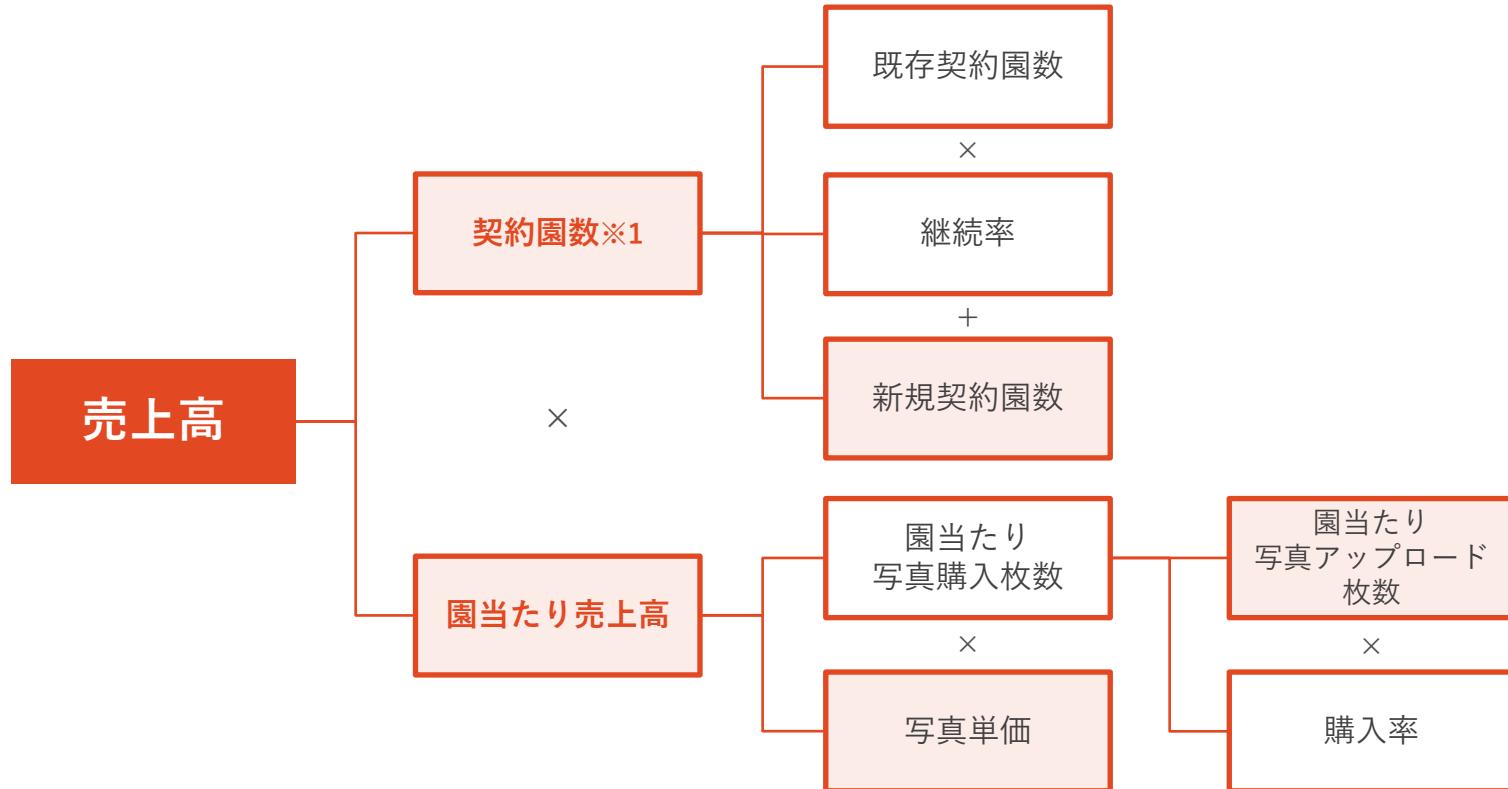


えんフォト

- ・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+76.9%**
- ・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



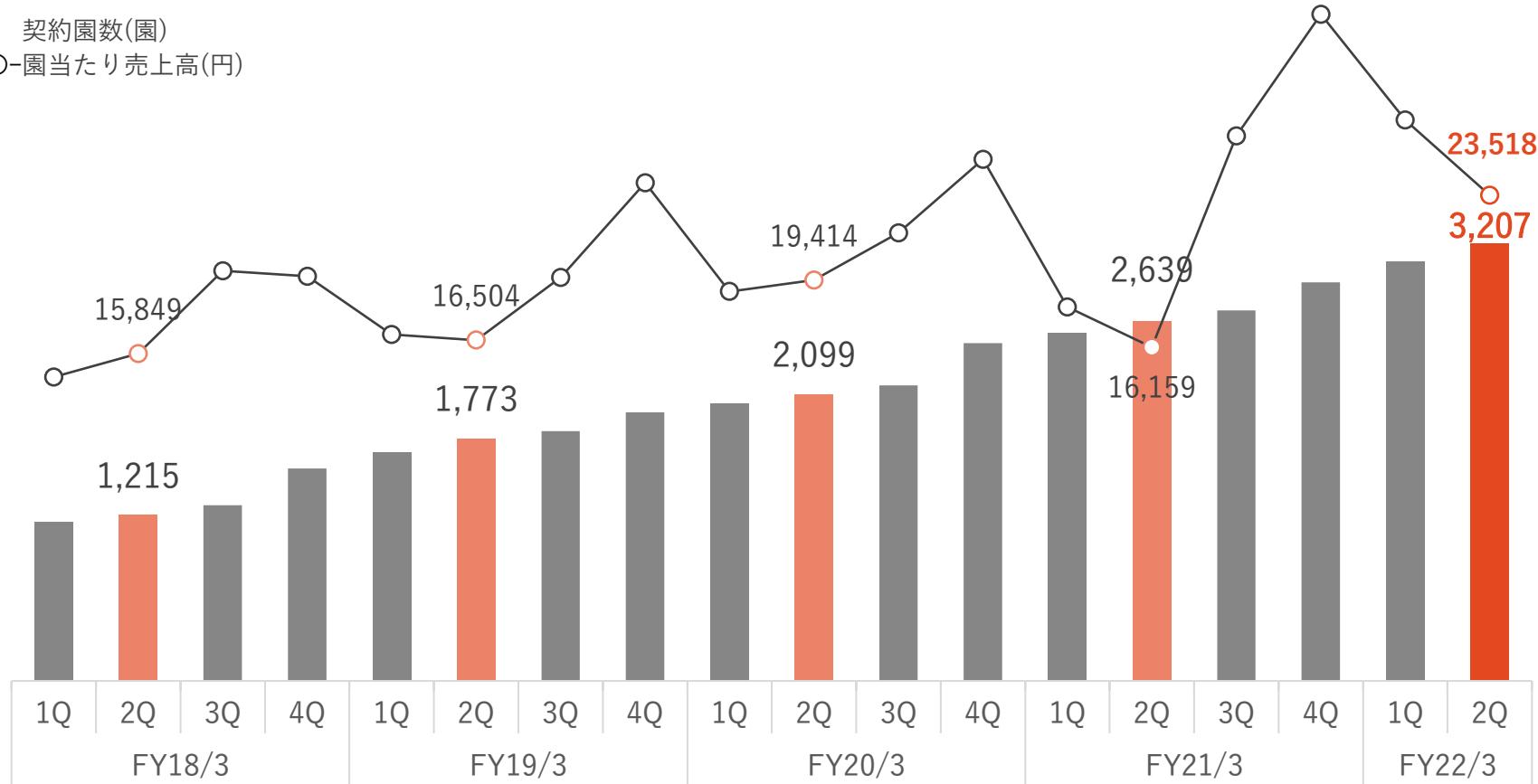
- ・契約園からの紹介などにより新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつ商材を増やすことなどにより写真単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- ・園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献



※ 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「クラプリ」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)



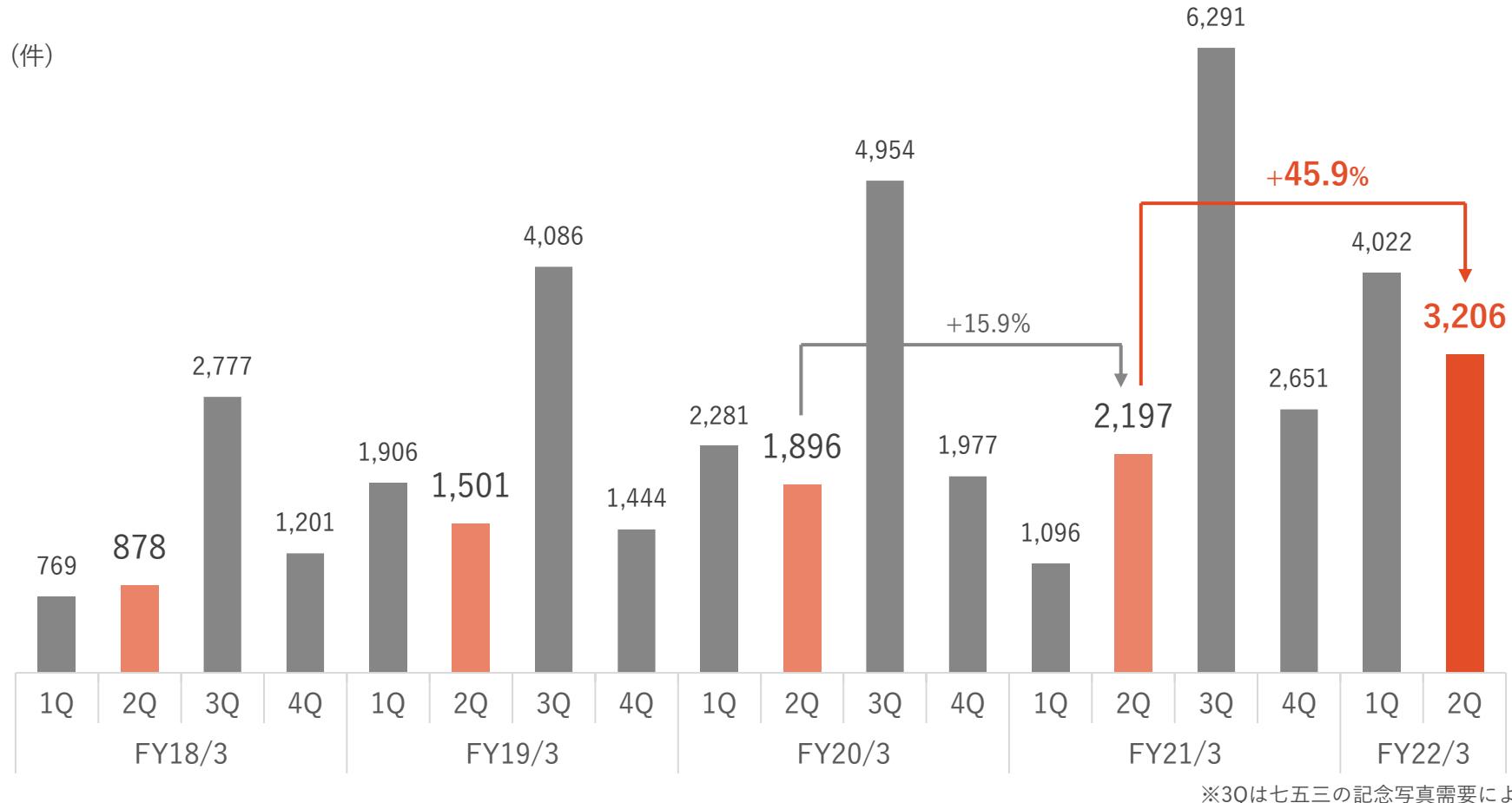
※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

- 2021年11月8日、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」サービス内の写真公開枚数に応じた寄付を実施
- 今回は、2021年4月から9月の公開写真6,495,302枚に対し、一枚あたり0.02円の合計129,906円を11月に寄付。今後も半年に1度、継続して実施予定



OurPhoto

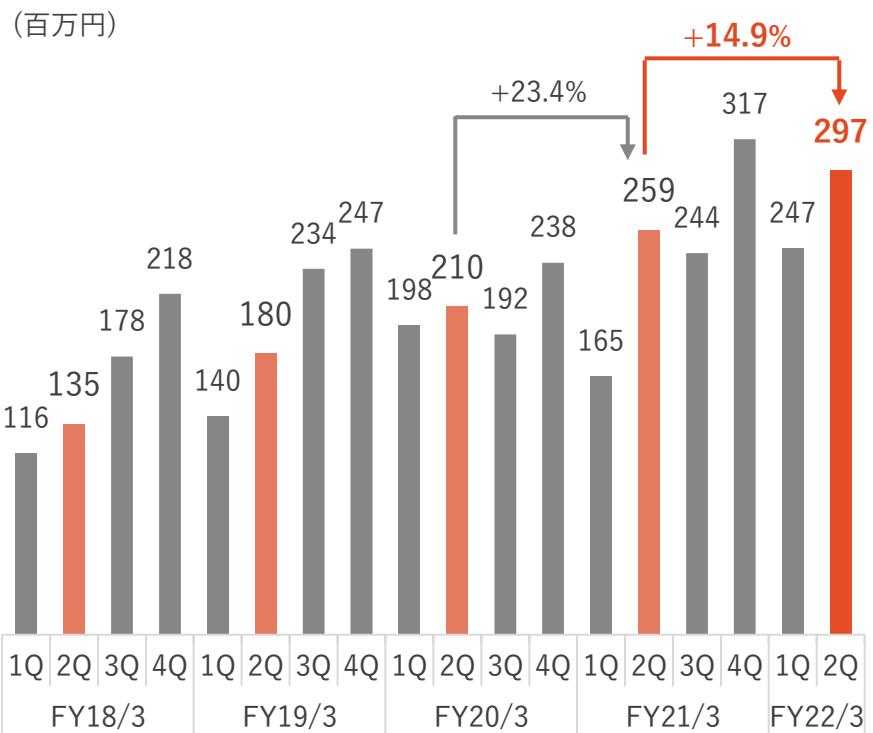
- 季節性があるため、四半期ごとで波はあるものの、撮影件数は成長基調で推移し、**前年同期比+45.9%**



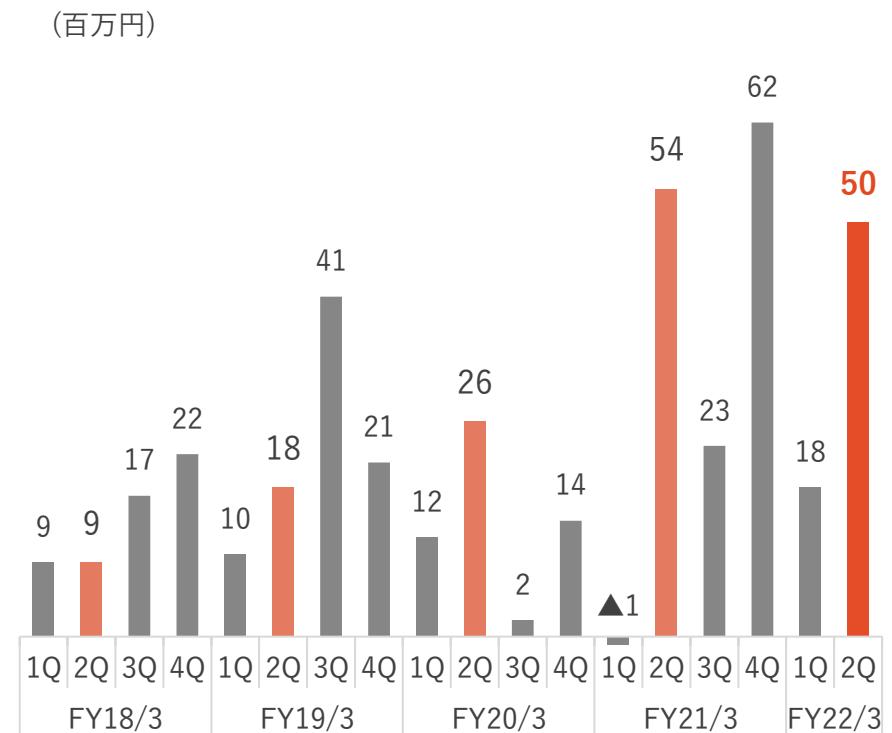
ULURU
B P O

- ・売上高は成長基調を継続し、**前年同期比+14.9%**
- ・EBITDAは5四半期連続で黒字達成

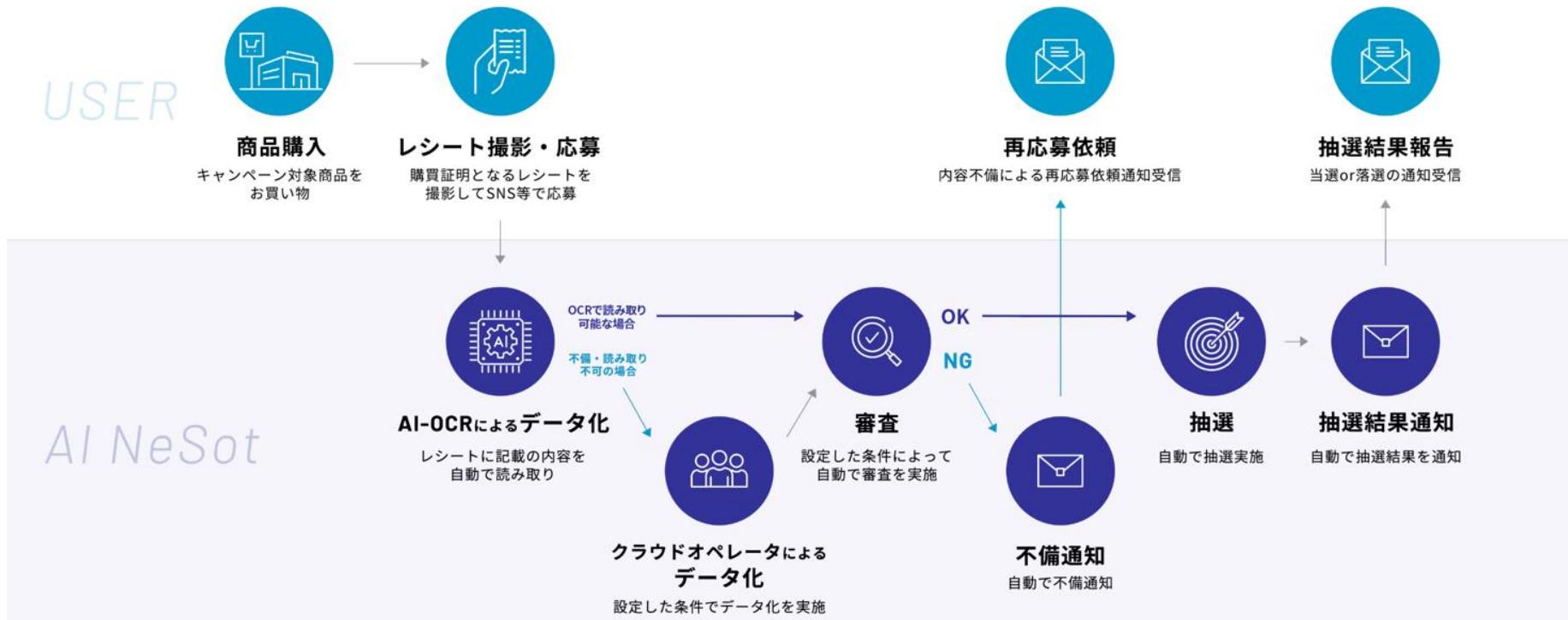
売上高



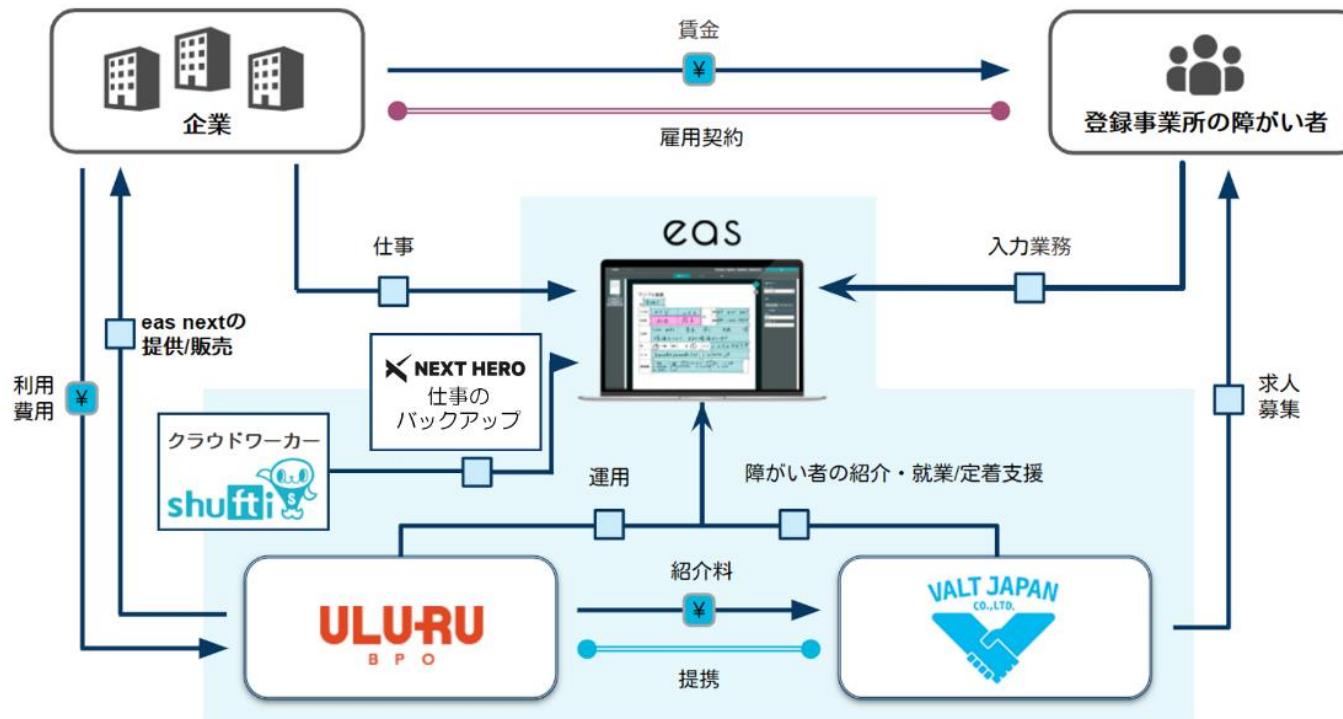
EBITDA



- 2021年9月1日、AI-OCRと人のチカラを活用したレシート応募キャンペーンシステム「AI NeSot（エーアイ・ネソット）」を提供開始
- SaaS型データ自動化サービス「eas」と連携し、SNSでのキャンペーン実施やマーケティング施策をサポート



- ・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」の提供を2021年12月1日より開始
- ・あらゆる人材が活躍できる社会を目指してVALT JAPAN株式会社と連携し、企業の障がい者雇用と業務のDX化の課題解決を支援

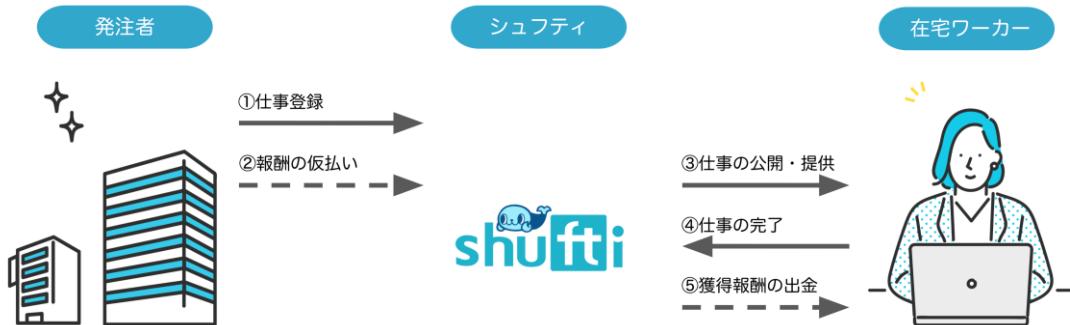




シュフティ | 振込手数料を大幅に引き下げ

ULURU

- 2021年11月16日より、在宅ワーカーが報酬を引き出す際にかかる振込手数料を大幅に引き下げ
- 手数料変更に伴い組戻し手数料・最低振り込み額も引き下げ。多様な仕事に挑戦しやすい環境を提供



	値下げ前	値下げ後
振込手数料 シュフティからの銀行振込時に都度発生	550円	330円
組み戻し手数料 振り込み先口座情報に誤りがある際に発生	55円	33円
最低振り込み額	605円	363円

ULURU

- ・株式の流動性の向上および投資家層の拡大を目的として、普通株式1株につき1:2の割合をもって分割

株式分割の概要

(1)分割の方法

2021年9月30日（木曜日）を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有普通株式1株につき、2株の割合をもって分割いたします。

(2)分割により増加する株式数

① 株式分割前の発行済株式総数	3,425,500株
② 今回の株式分割により増加する株式数	3,425,500株
③ 株式分割後の発行済株式総数	6,851,000株
④ 株式分割後の発行可能株式数	11,199,200株

(注)上記発行済株式総数および増加する株式数は、株式分割の基準日までの間に新株予約権(ストック・オプション)の行使により増加する可能性があります。

- ・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
- ・「Peing - 質問箱」を用いて、IRに関するQ&Aを公開するなど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	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
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) 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

「Peing - 質問箱」を用いたQ&A

中期経営計画の中身を見た際に来期から来来期にかけて急激に利益率が向上しますが、具体的には販管費のうちどの部分が前年度より減少するお考えなのでしょうか?

peing.net

株式会社うるるIR 0

2024/3期において、販管費の中で削減を見込んでいる項目として、システム開発委託費、広告宣伝費を見込んでおります。

積極的なIR姿勢を好感しております。ただ御社はすでに個人投資家への露出も多く認知度も高いため、会社の紹介より月次などの開示を検討された方がよろしいかと存じます。老婆心ながら失礼いたしました。

peing.net

株式会社うるるIR 0

どうもありがとうございます! 月次の業績開示等については、引き続き検討課題といたく考えておりますm(_ _)m

シェフティの人材を他社に提供してCGSの仕組みを貸し出すビジネスモデルは検討されないでしょうか? 様々な会社がクラウドワーカーの手を借りたいと思いますが。

peing.net

株式会社うるるIR 0

実はその役割を担っているのがBPO事業だったりします。BPO事業では、鹿島スキャンセンター、シェフティ、オフショアの会社などといったリースを多数抱えており、お客様のニーズに合わせて複数のリースを組み合わせ、ディレクションを行うことで付加価値を提供しています。

様々な会社様から「クラウドワーカーを使ってこんなことができないか?」というご相談を承ることがあります。これにより、タイマリーに顧客ニーズを捉えた新規開拓追加が行いやくなっています。

結果、競合優位性がより生まれていくと考えています。

NJSSについて競合環境はどのくらい意識されてますか。アナリストレポートなどをみて数社存在することは分かってますが、今回のアップデートを受けてどのようない位置付けになったと社内的には捉えているのでしょうか。主観で構わないでの現状の評価とアップデート後の理想について教えてください。

peing.net

株式会社うるるIR 0

競合他社については当然注視はしているものの、過度に意識はしておりません。今回のシステムリリースの大きな目的の一つに、システムエンタテインメントの向上というものがあります。これにより、タイマリーに顧客ニーズを捉えた新規開拓が行いやくなっています。

結果、競合優位性がより生まれていくと考えています。

<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実施

取組例

- 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」を立ち上げ、運営。その成果もあり、2021年9月末時点で女性管理職比率は20%超
- 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」の提供を2021年12月1日より開始
- 「調達インフォ」と称して、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

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



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、売上のことで。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。
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。



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。
「地球のヘン」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。

経営陣紹介

ULURU

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) (シェフティ事業担当役員)
田中 偉嗣



執行役員
(fondesk事業担当役員)
野坂 枝美

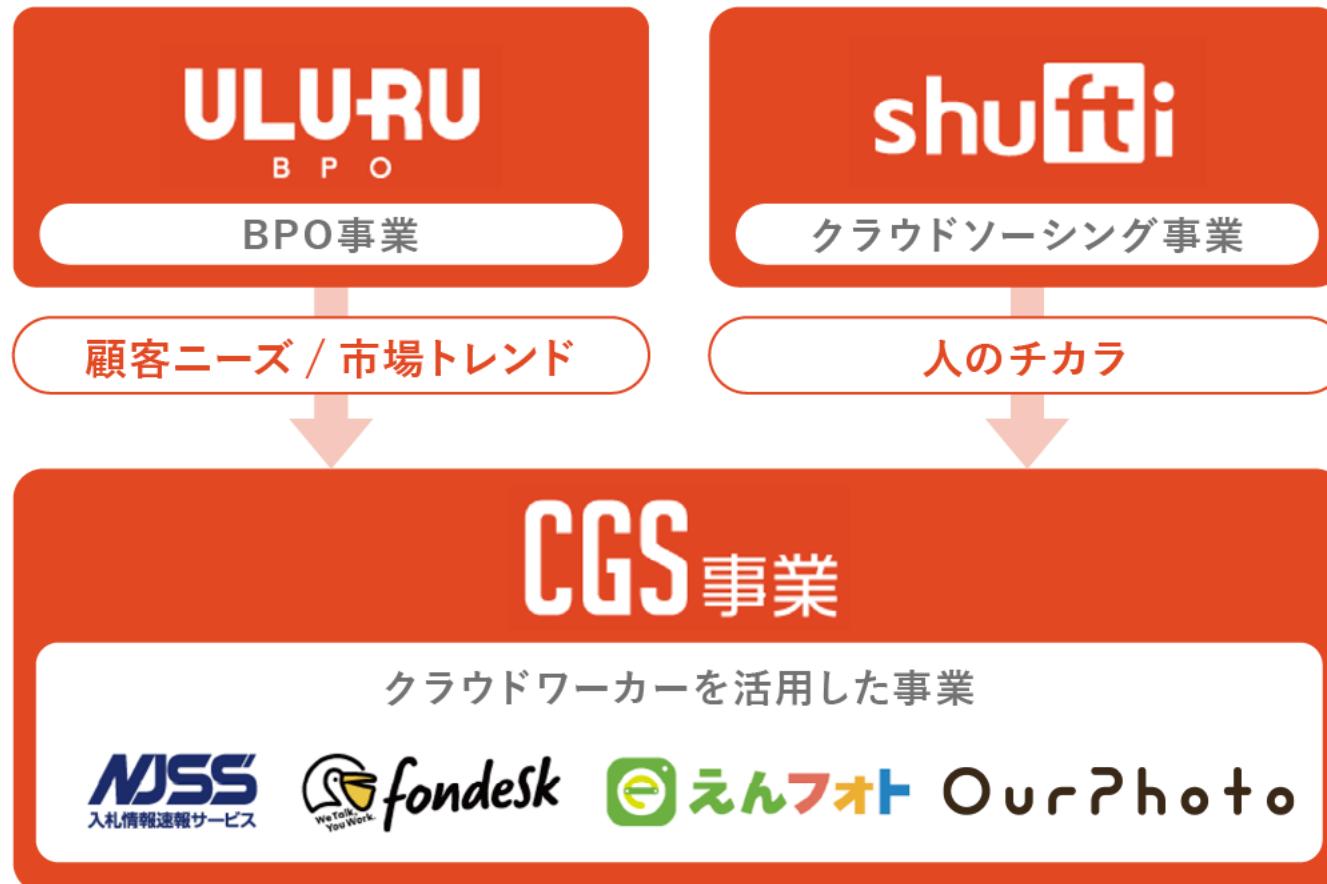


執行役員
(fondesk事業担当役員)
脇村 瞬太

※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



CGS事業 入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」

ULURU

- ・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

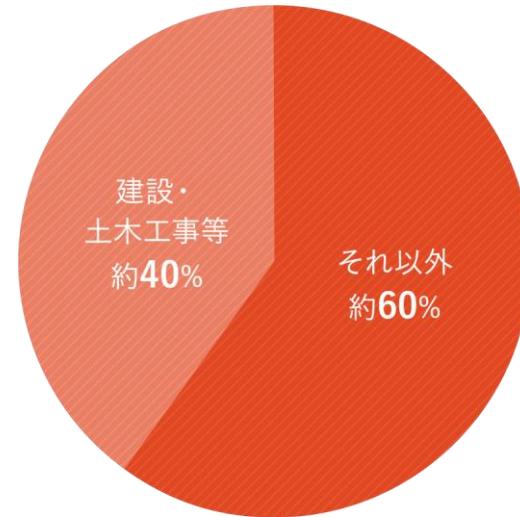
- 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超が中小企業**との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

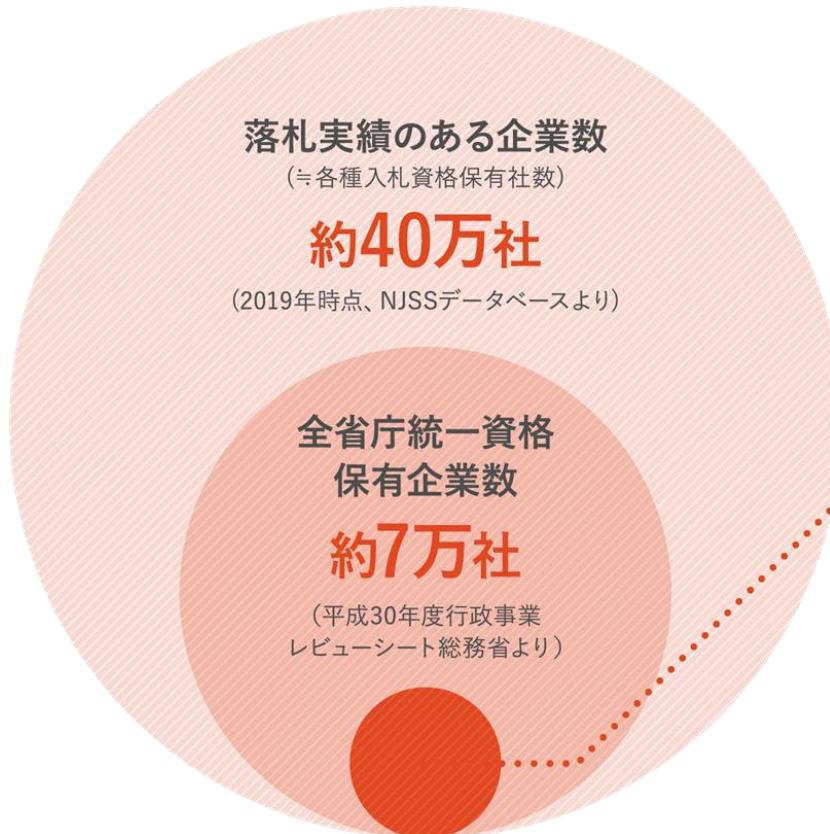
業種の比率

- 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

4,388件

(2021年9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



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？

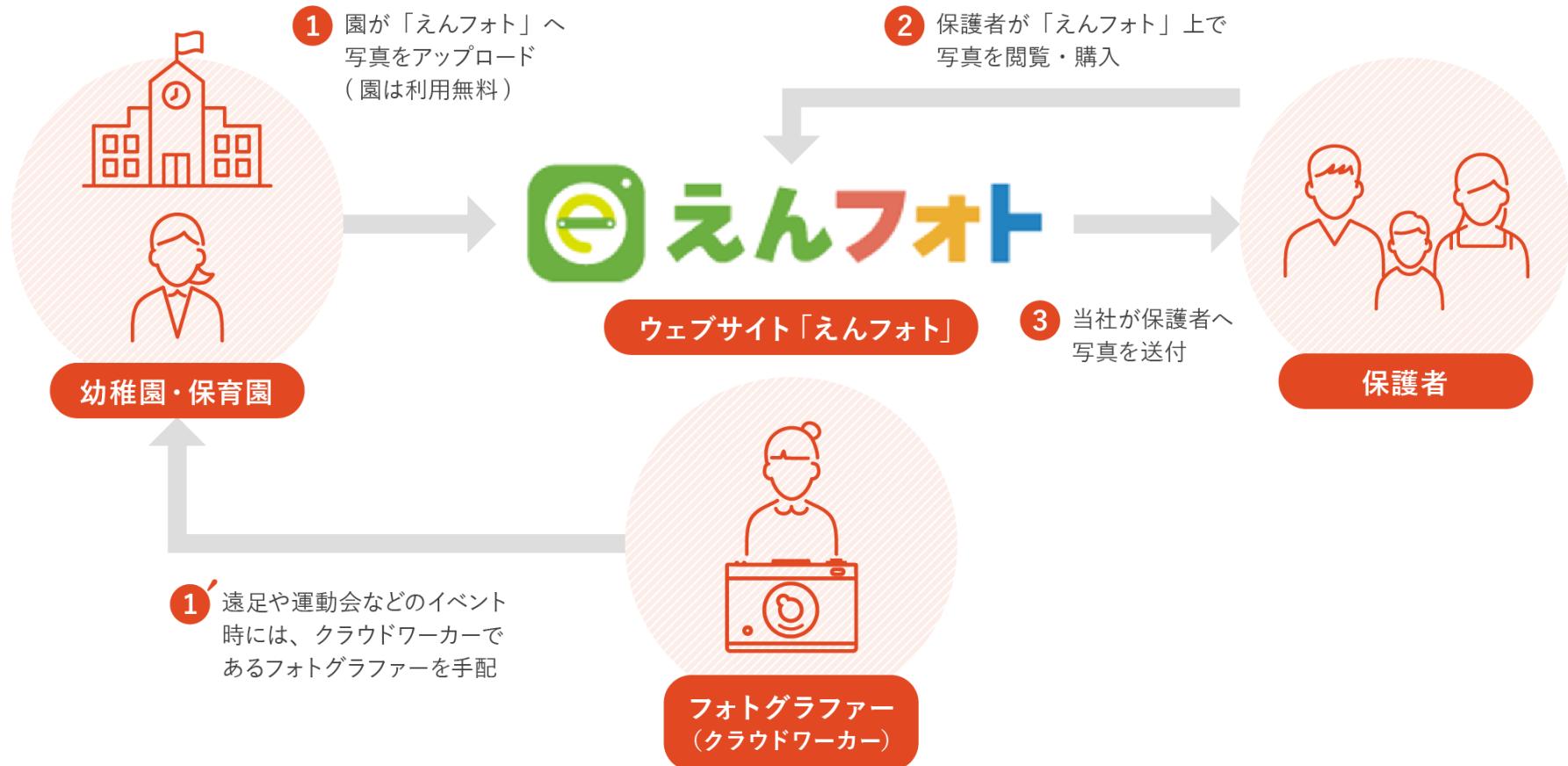


 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

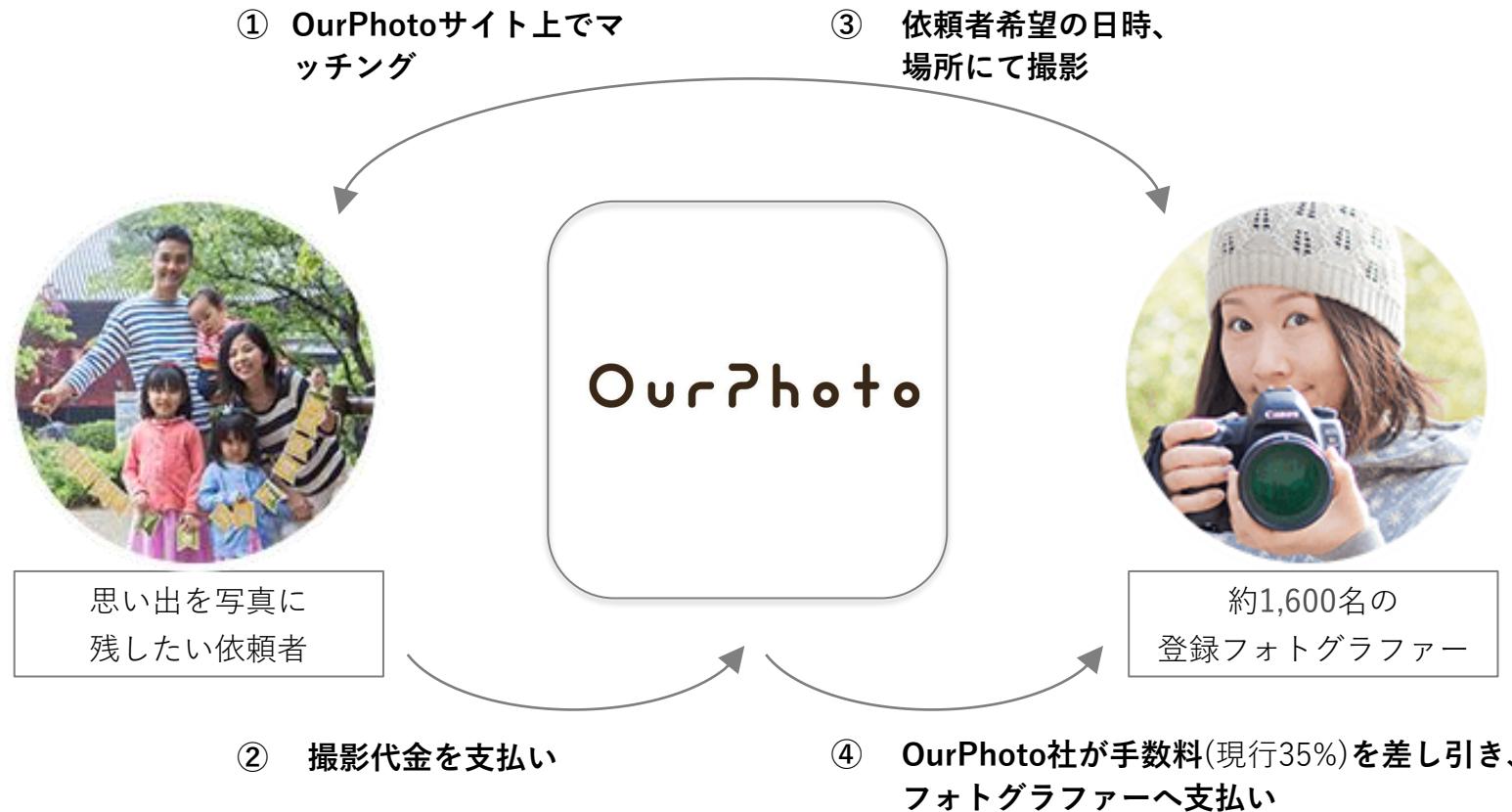
fondeskオペレーターです
以下内容のお電話がありました
ご確認ください

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

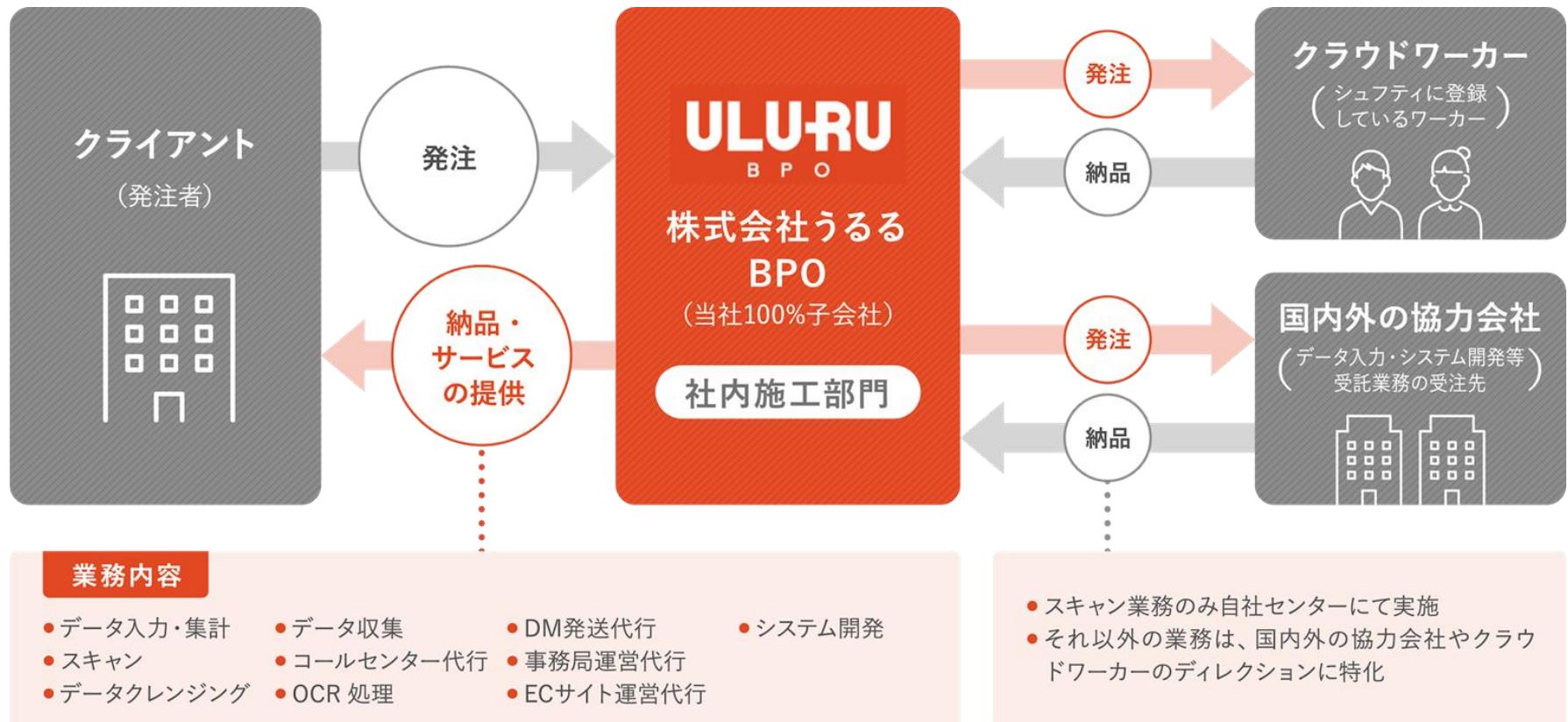
- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- 園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- ・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9月末時点)



(百万円)	FY22/3_2Q	FY21/3_2Q	前年同期比	FY22/3_1Q	前四半期比
売上高	996	775	+28.5%	925	+7.7%
売上原価	287	232	+24.1%	271	5.9%
売上総利益	709	543	+30.4%	653	8.5%
販管費	693	480	+44.5%	633	9.5%
販管費率	69.6%	61.9%	-	68.4%	-
EBITDA	34	74	▲54.2%	37	▲8.1%
EBITDA率	3.4%	9.6%	-	4.0%	-
営業利益	15	63	▲75.9%	20	▲23.6%
営業利益率	1.5%	8.2%	-	2.2%	-
経常利益	12	63	▲80.3%	30	▲59.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲43	27	-	▲9	-
四期末従業員数(名)	262	210	+24.8%	247	+6.1%

(百万円)	累計 FY22/3_2Q	累計 FY21/3_2Q	前年同期比	FY22/3 業績予想	進捗率
売上高	1,922	1,411	+36.2%	3,900	49.3%
売上原価	559	421	+33.0%	-	-
売上総利益	1,362	990	+37.6%	-	-
販管費	1,327	929	+42.8%	-	-
販管費率	69.0%	65.8%	-	-	-
EBITDA	71	81	▲13.0%	▲250	-
EBITDA率	3.7%	5.8%	-	-	-
営業利益	35	61	▲42.0%	▲340	-
営業利益率	1.8%	4.3%	-	-	-
経常利益	43	77	▲44.2%	▲340	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲53	32	-	▲380	-
四半期末 従業員数(名)	262	210	+24.8%	-	-

セグメント情報(第2四半期累計・連結)

ULURU

	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	958	212	191	0	545	14	-	-
EBITDA	370	3	▲86	▲4	69	▲16	▲249	
EBITDA率	38.6%	1.6%	-	-	12.8%	-	-	-
セグメント利益	367	3	▲101	▲4	56	▲16	▲253	
利益率	38.3%	1.5%	-	-	10.3%	-	-	-
FY22/3_2Q末 従業員数(名)	89	12	27	-	101	6	27	
FY21/3_2Q末 従業員数(名)	70	8	19	-	78	11	24	

BS (四半期・連結)

ULURU

(百万円)	FY22/3_2Q	FY21/3	前期末比	FY21/3_2Q	前年同期比
流動資産	3,413	3,686	▲7.4%	3,581	▲4.7%
うち、現預金	2,992	3,291	▲9.1%	3,239	▲7.6%
固定資産	796	512	+55.5%	301	+164.4%
有形固定資産	148	152	▲2.5%	151	▲1.9%
無形固定資産	244	248	▲1.7%	25	+851.5%
投資その他の資産	403	111	+263.1%	124	+224.7%
資産合計	4,209	4,198	+0.3%	3,882	+8.4%
流動負債	1,996	1,893	+5.4%	1,570	+27.1%
うち、前受金	1,186	977	+21.4%	962	+23.2%
うち、借入金	42	42	±0.0%	40	+5.1%
固定負債	74	96	▲23.0%	116	▲36.2%
うち、借入金	59	80	▲26.2%	99	▲40.1%
負債合計	2,070	1,990	+4.1%	1,687	+22.7%
純資産合計	2,138	2,208	▲3.2%	2,195	▲2.6%
負債・純資産合計	4,209	4,198	+0.3%	3,882	+8.4%
自己資本比率	50.8%	52.6%	-	56.5%	-
ネットキャッシュ	2,890	3,168	▲8.8%	3,100	▲6.8%

- 売上高は、当初5年目に計画していた48億円を**1年前倒して達成**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

- 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

- 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

- 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

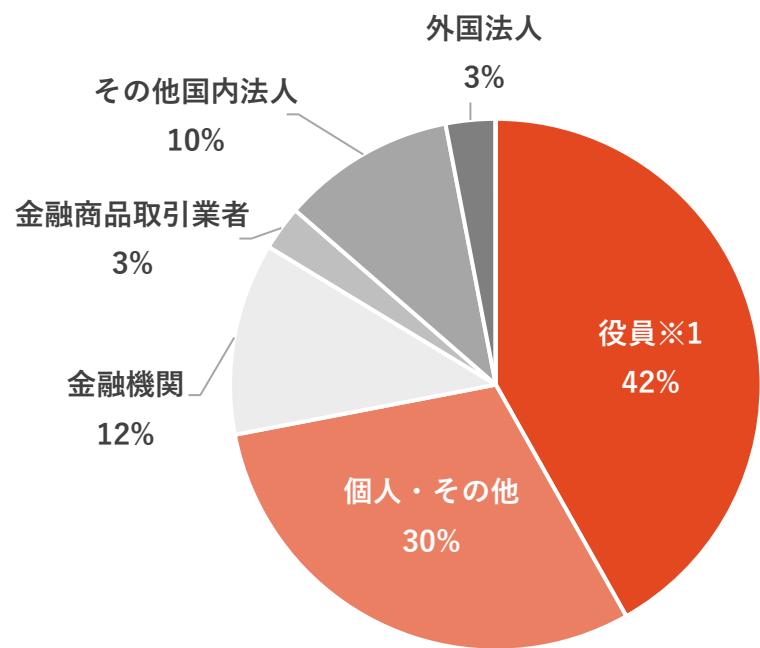
当初計画	FY20/3(計画)	FY21/3(計画)	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8億円	-	9億円	-	12億円
EBITDA	1億円	-	1.5億円	-	3億円
EBITDA率	10%	-	16%	-	23%
従業員数 (期末時点)	54名	-	-	-	70名

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～2021年10月31日)

(円)

3,000

2,000

1,000

17.3.16 東証マザーズ上場

19.5.14 中期経営計画発表

20.3.17 FY20/3 業績予想修正

21.8.13 FY22/3_1Q決算発表

20.8.14 FY21/3_1Q決算発表

21.2.12 FY21/3_3Q決算発表

0

2017年

2018年

2019年

2020年

2021年

※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。

アンケートへのご協力をお願いいたします。

ULURU

下記URLもしくは二次元バーコードから
ご回答いただけますと幸いです(3分程度)。
結果はIR活動改善のための参考とさせていただきます。
(URL、二次元バーコードいずれも内容は同じです)

URL

<https://forms.gle/ubGpcEiba8mu39t7A>

二次元バーコード



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