

ULURU

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年11月14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 トピックス

3 Appendix

1

連結業績ハイライト

(単位：百万円)

	19/3期 2Q	20/3期 2Q	YoY	20/3期 計画	進捗率
売上高	1,016	1,184	16.5%	2,314	51.2%
NJSS	596	650	9.1%	1,200	54.2%
CGSその他	80	108	34.9%	200	54.0%
BPO	321	408	27.2%	800	51.0%
クラウドソーシング	18	16	-11.0%	40	40.0%
販管費	514	761	48.2%	-	-
販管費率	50.6%	64.3%	-	-	-
EBITDA	211	57	-72.6%	▲ 329	-
EBITDA率	20.8%	4.9%	-	-	-
営業利益	203	41	-79.6%	▲ 366	-
利益率	20.0%	3.5%	-	-	-
従業員数(名)	117	164	-	177	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

● 売上高

- 進捗は堅調
- 特にSaaS-サブスクリプションモデルのNJSSが計画比で順調

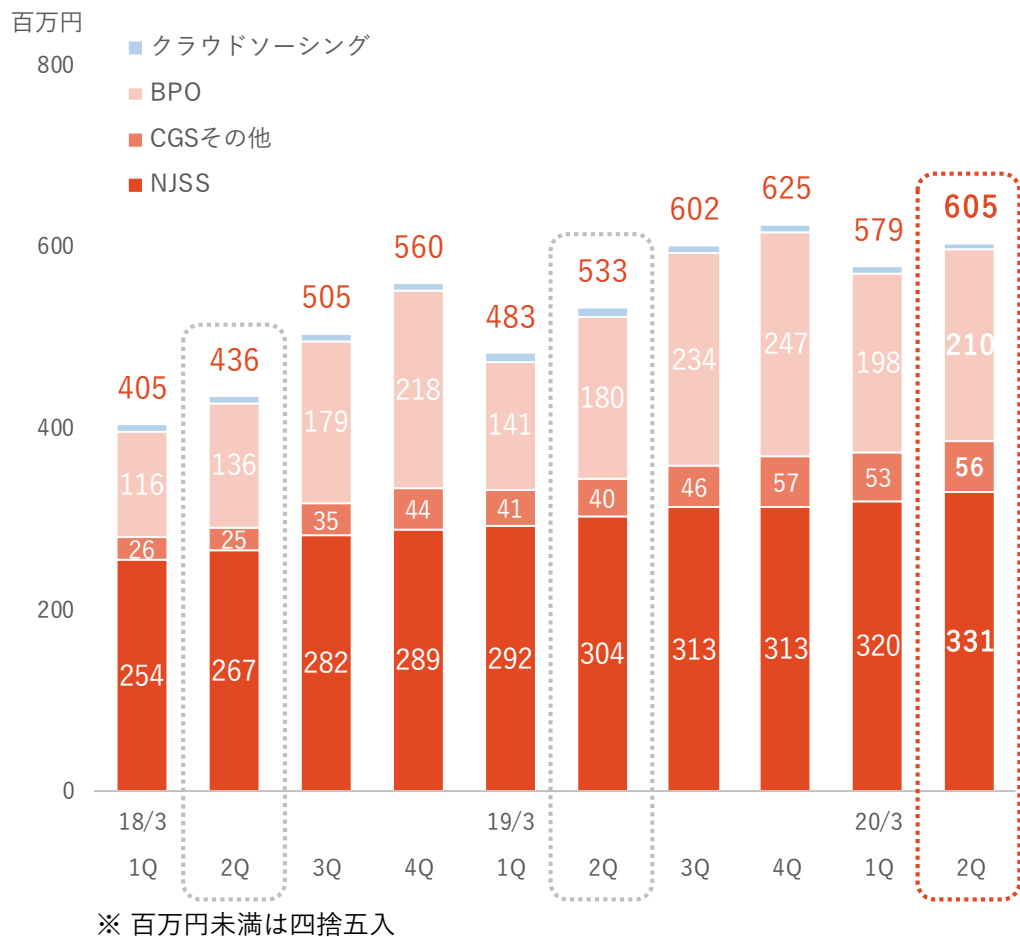
● EBITDA/営業利益

- 概ね計画通りに投資が進捗し、YoYでマイナス

● 投資概要

- 概ね計画通りに採用が進捗し、特に人件費が増加している他、広告宣伝費へもコストを投下
- 3Q, 4Qと投資に係るコストが更に増加する見通し

売上高 - 四半期推移



● 連結売上高

- YoY +13% (2Qのみ比較、以下同様)
 - NJSS - YoY +9%
 - BPO - YoY +17%
- SaaS-サブスクリプションモデルであるNJSSの成長に加え、BPOの好調が寄与

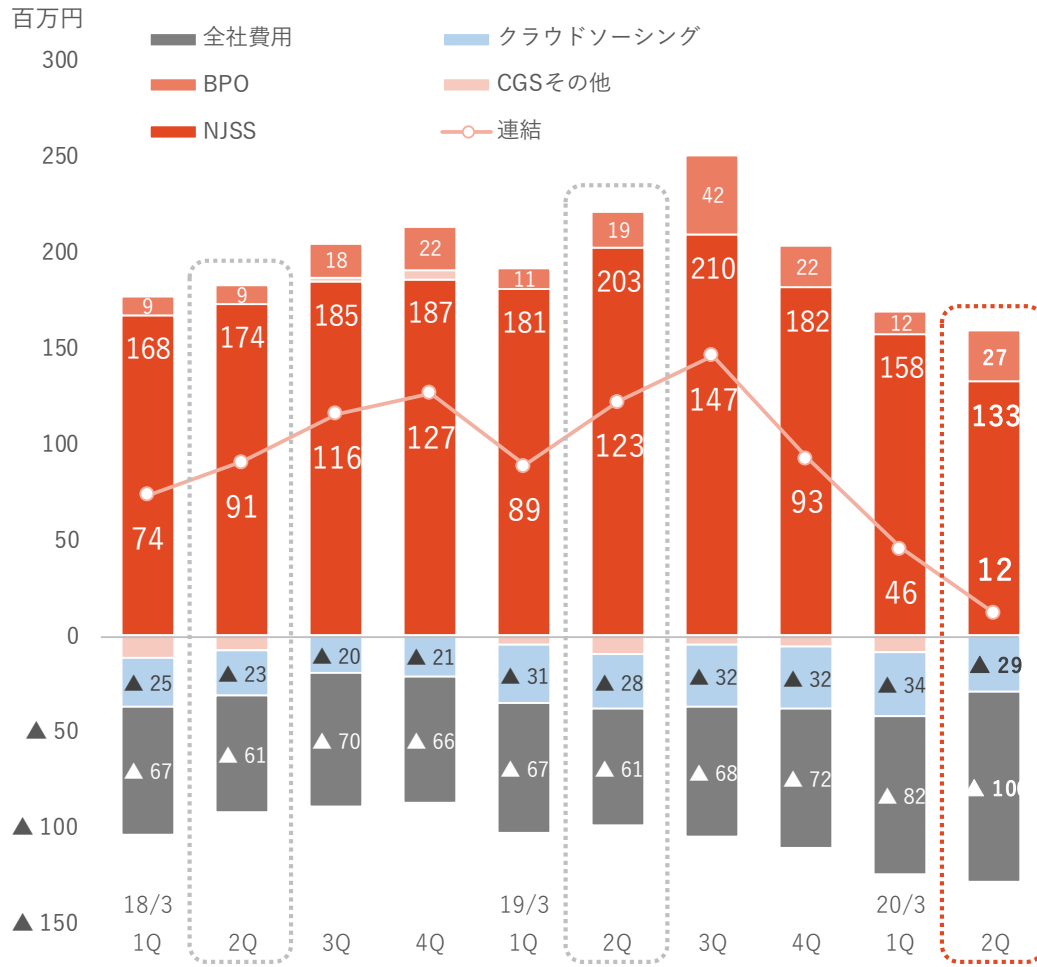
● NJSS売上高

- QoQ +3%
- 期首計画では売上高前期横ばい程度であったが、ARPU(契約一件当たり売上高)の上昇が寄与し、成長

● BPO売上高

- 大口案件に係る売上等により、YoYで成長

EBITDA – 四半期推移



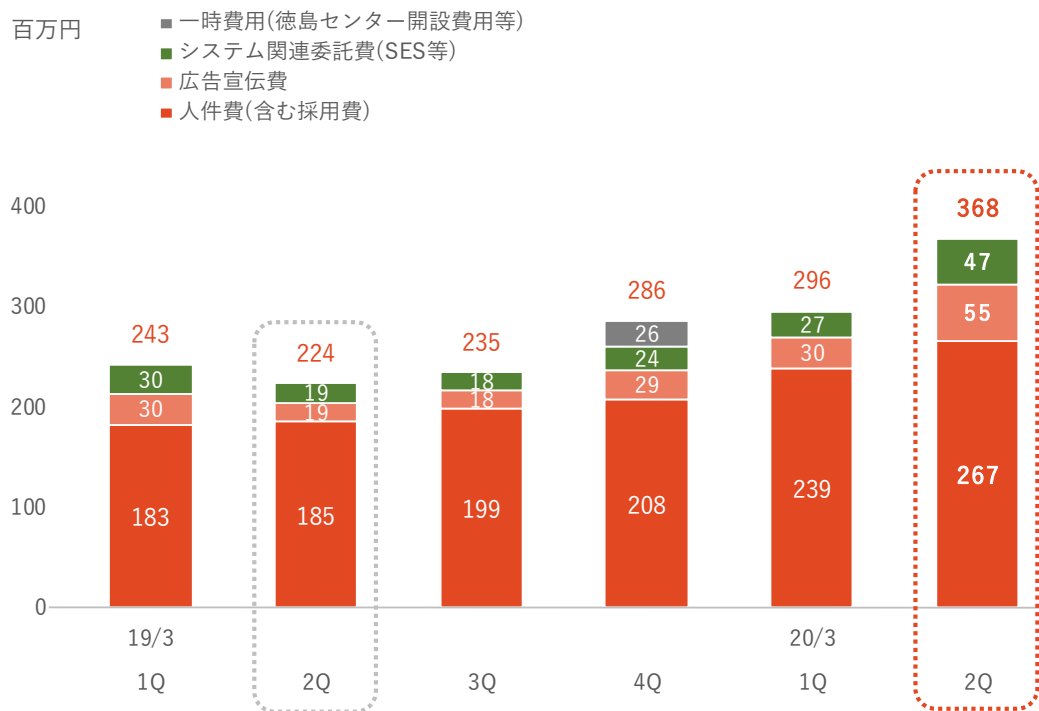
● 連結EBITDA

- YoY ▲90% (2Qのみ比較)
- 当初計画通り、NJSSを中心に投資が進捗し、YoY、QoQで減少

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

投資概要 – 四半期推移



※ 百万円未満は四捨五入

● 投資概要

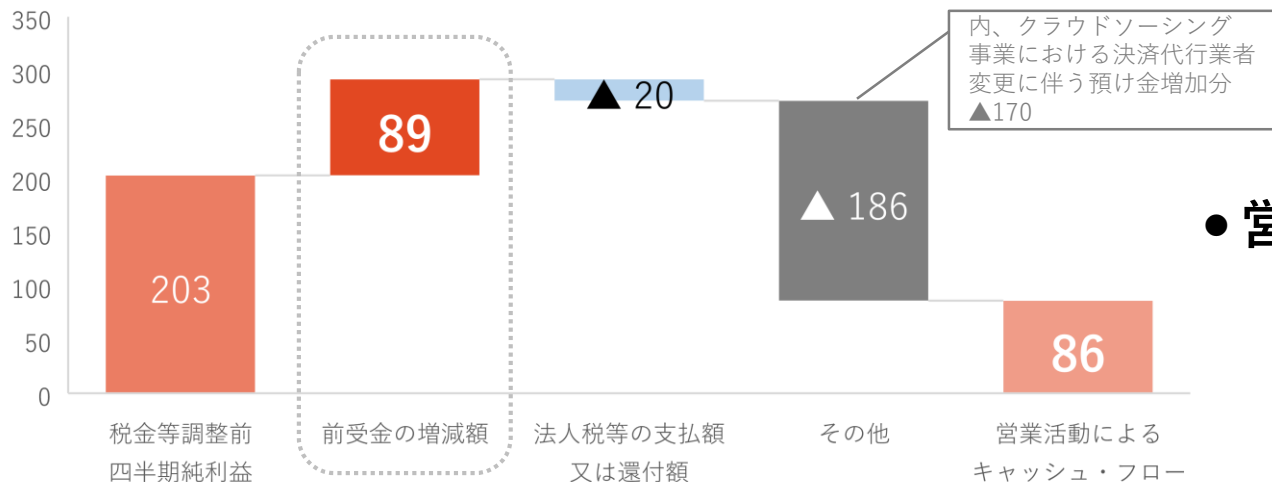
(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- YoY +65% QoQ +25% (2Qのみ比較)
- NJSSを中心に人員体制強化、
広告宣伝費投下等、概ね当初計画通りに投資が進捗
- NJSSシステムリニューアルは、
社内エンジニア及びSES(常駐型の
業務委託契約エンジニア)を活用し、
概ね順調に開発が進捗
- 3Q以降も 人員増に伴う人件費や
広告宣伝費を中心とした販管費の増加
を見込む

営業キャッシュ・フローYoY比較

(単位:百万円)

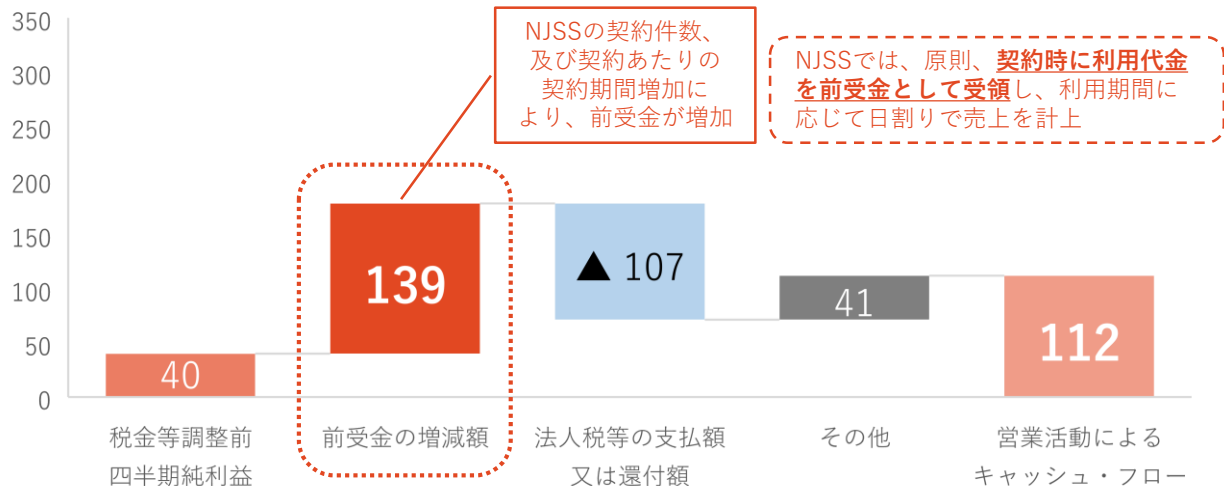
2019/3期 2Q累計



● 営業キャッシュ・フロー概要

- YoY +26 (2Q累計比較)
- 前2Q累計から利益が減少し、かつ法人税等の支払額は増加しているものの、営業キャッシュ・フローは増加
- 前2Q累計の預け金増加の他、NJSSの前受金増加が営業キャッシュ・フロー増加に好影響

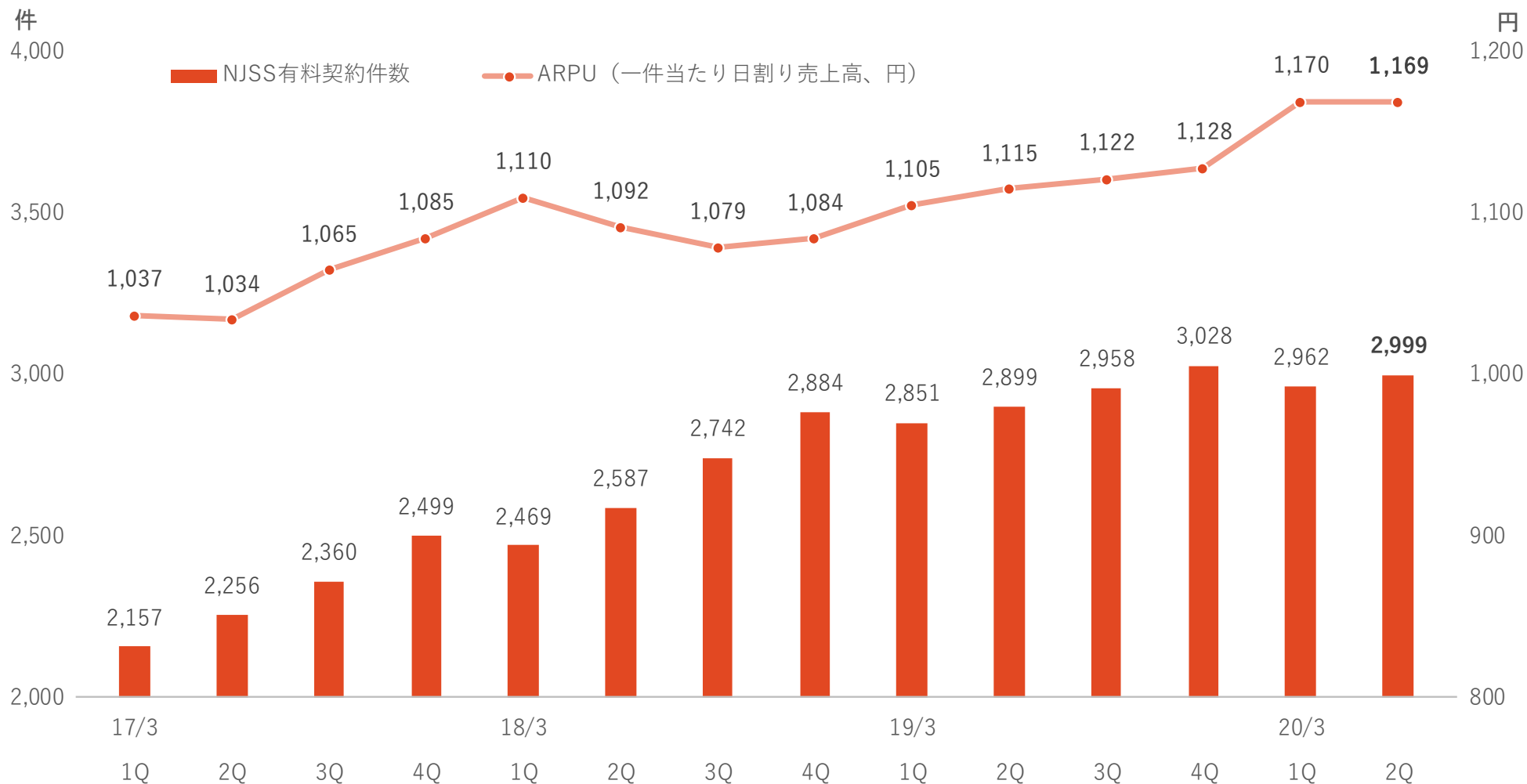
2020/3期 2Q累計



2 トピックス

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。
- 前期から実行している顧客単価向上施策により、ARPUは高い水準を維持。



NJSS プロモーション施策ご紹介

- 2019/10下旬から2019/12初旬にかけて、タレントを活用した映像プロモーション施策を試験的に実施。



媒体	メニュー	出稿期間(予定)
タクシー広告	GROWTH (国際自動車、大和自動車交通、グリーンキャブ、チェッカーキャブ、寿交通、東京都個人タクシー協同組合)	2019/10下旬~2019/12初旬
電車広告	Tokyo Metro Vision (東京メトロのドア・窓上部のサイネージ：銀座線、東西線、千代田線、南北線、丸ノ内線、日比谷線、有楽町線、副都心線、半蔵門線)	2019/11初旬~中旬
テレビCM	テレビ東京CM枠 (ワールドビジネスサテライト、ガイアの夜明け、カンブリア宮殿、モーニングサテライト、その他テレビ東京番組内)	2019/11中旬

キャンペーン特設ページ

<https://lp.njss.info/special/contents01>

CM 特設ページ

<http://ma.njss.info/cm1911>

えんフォト 成長に向けた新サービスリリース

- えんフォト売上高は2Q累計 YoY+38%成長。
- 成長を加速させるため、10/21より卒園アルバム制作サービス「えんアルバム」をリリース。今後も「えんアルバム」の機能ブラッシュアップや、フォトブック製作機能の新規開発といったプロダクト開発に投資実行。



えんアルバム紹介ページ

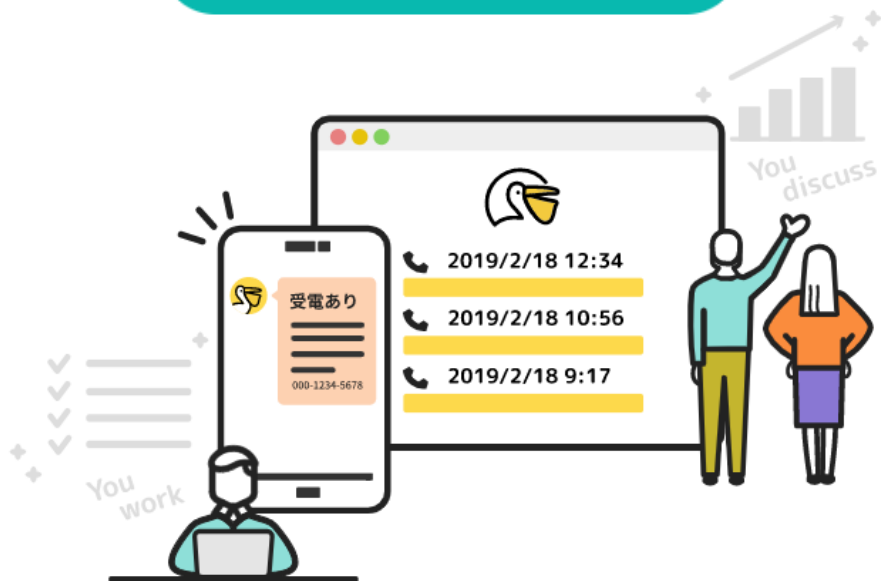
<https://en-photo.net/en-album/contacts>

- クラウドワーカーを活用し、企業の代表電話の一次受電のみをクラウドワーカーが代行。
- SNSなどを通じた口コミ等により、スタートアップ/ベンチャー企業を中心に順調に契約増加中。

オフィスの電話対応を ゼロに！

＼14日間 無料で使えます／

無料で始める >



料金体系はとてもシンプル

月額基本料金	+	従量料金
10,000円/月 月100件までの電話対応分が含まれます。		200円/件 101件目以降は1件につき、従量料金がかかります。

例.1か月で130件の電話対応が発生した場合

月額基本料金	+	従量料金 (30件分)	=	合計
10,000円		6,000円		16,000円

※表示料金はすべて税抜き料金です。

fondeskホームページ
<https://www.fondesk.jp>

3 Appendix

2Q累計セグメント情報

(単位：百万円)

	NJSS	その他 CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用	連結
売上高	651	109	408	16	-	1,184
EBITDA	290	▲ 27	39	▲ 63	182	58
EBITDA率	44.6%	-	9.5%	-	-	4.9%
セグメント利益	289	▲ 27	28	▲ 63	▲ 185	41
利益率	44.4%	-	6.9%	-	-	3.5%
2Q末従業員数(名)	55	19	60	12	18	164
1Q末従業員数(名)	43	19	56	15	13	146
前期末従業員数(名)	33	20	50	14	13	130

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※ 従業員数は、派遣社員・アルバイト社員の人数を含む

2Q連結BS

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期 2Q	増減額
流動資産	3,326	3,386	60
うち、現預金	3,065	3,105	40
うち、売掛金	160	140	▲ 21
固定資産	192	304	112
有形固定資産	119	121	2
無形固定資産	28	27	▲ 1
投資その他の資産	44	155	112
うち、長期前払費用	44	110	67
資産合計	3,519	3,691	172
流動負債	1,144	1,166	22
うち、借入金	42	40	▲ 2
うち、未払法人税等	118	38	▲ 80
うち、前受金	541	680	139
固定負債	170	150	▲ 20
うち、借入金	159	139	▲ 20
負債合計	1,315	1,317	2
純資産合計	2,204	2,374	170
負債・純資産合計	3,519	3,691	172

※ 百万円未満は切り捨て

2Q累計連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3期 2Q	19/3期	20/3期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	86	431	112
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 38	▲ 96	▲ 49
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1	196	▲ 22
現金及び現金同等物の増減額	45	530	40
現金及び現金同等物の期末残高	2,554	3,040	3,080

※ 百万円未満は切り捨て

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。「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。
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。
ARPU	「Average Revenue Per User」の略。「アープ」と読む。 1ユーザーあたりの売上高をいう。
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+のれん償却費をいう。 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」等の略。「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。

人のチカラで 世界を便利に

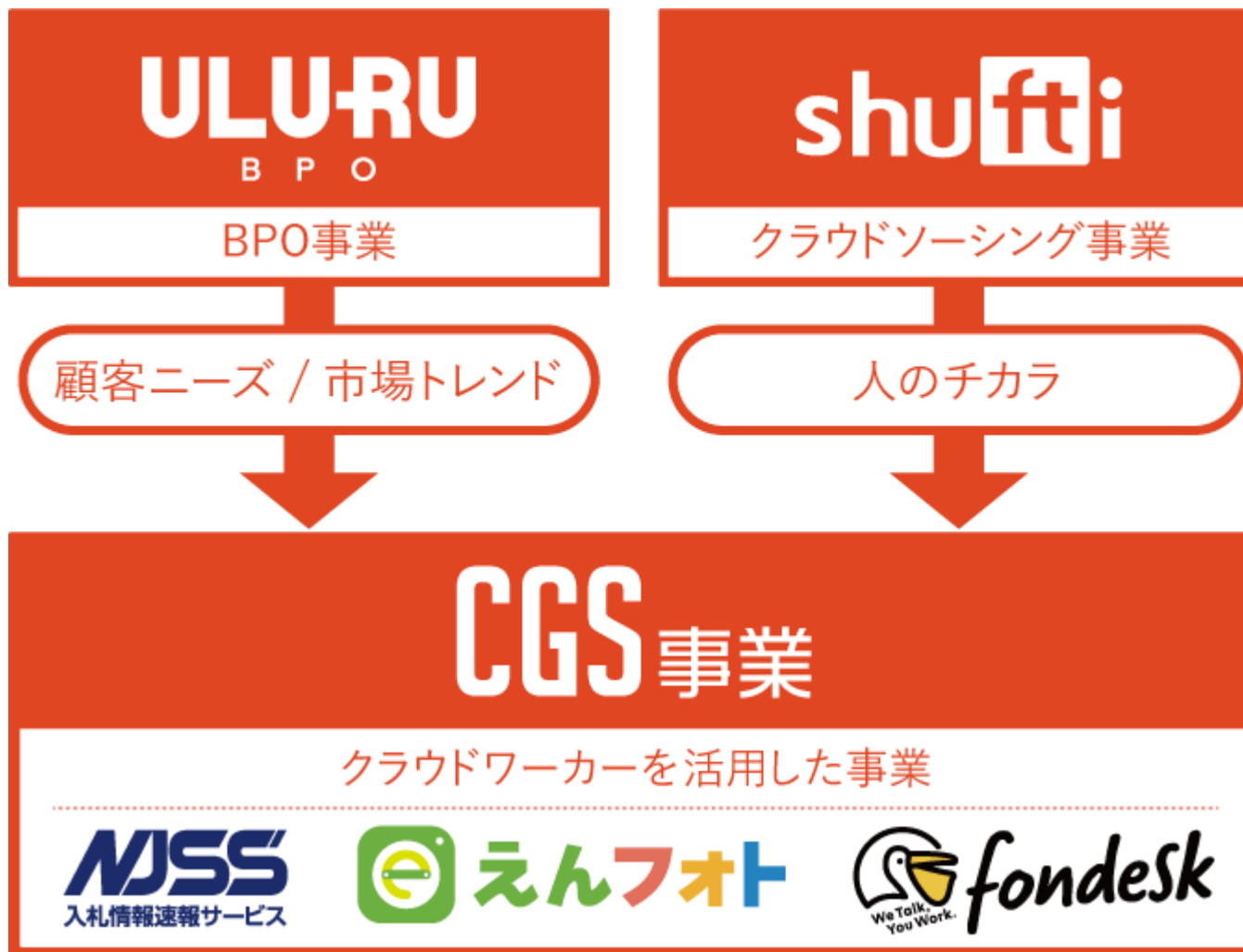
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の
英知・マンパワーを指します。

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7,600も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 入札というニッチかつ巨大なマーケットに着目

- 日本国内で年間契約額約22兆円という巨大なマーケットに着目したサービス。
(中小企業庁『官公需契約の手引 施策の概要(平成30年度版)』より)

② クラウドワーカーを活用した独自ビジネスモデル

- 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。

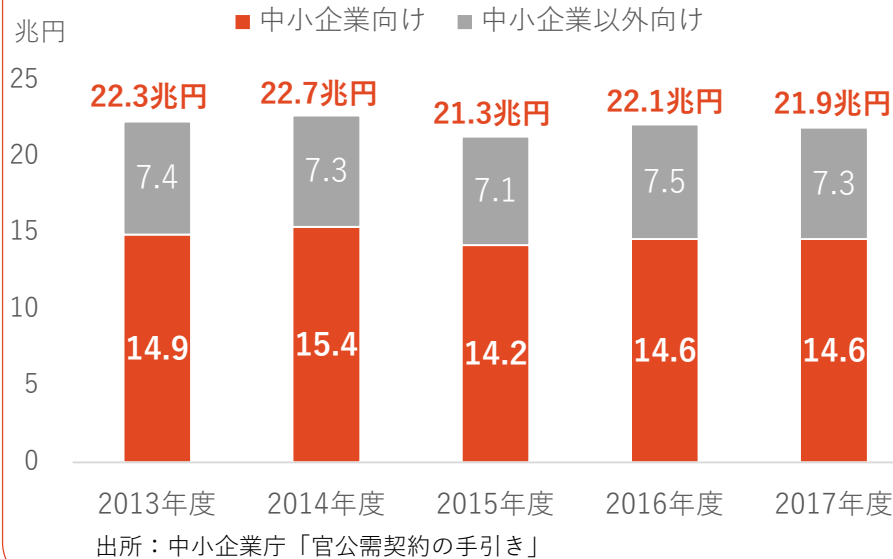
③ B2B向けSaaS型ビジネス

- 継続課金型のストックビジネスで、高い限界利益率を誇る。
- 2019/3期セグメント利益率63%。

入札市場概観

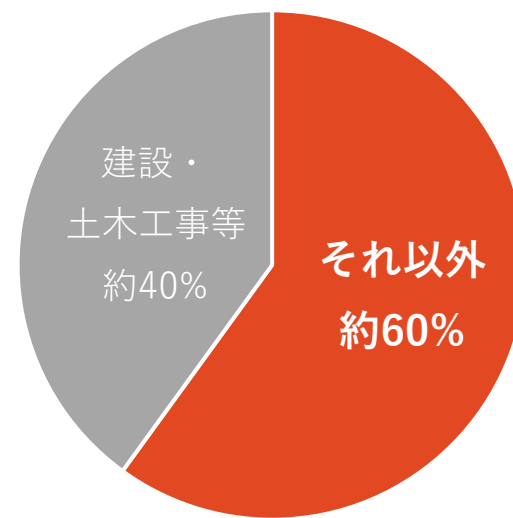
入札市場の推移

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



業種の比率

- 建設・土木工事等の工事案件は金額ベースで約4割
- 物品・役務といった工事以外の案件が約6割を占める



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

| NJSSのポテンシャル

- NJSS有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約0.8%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約4%であり、ポテンシャルは十分。

落札実績のある企業数
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)

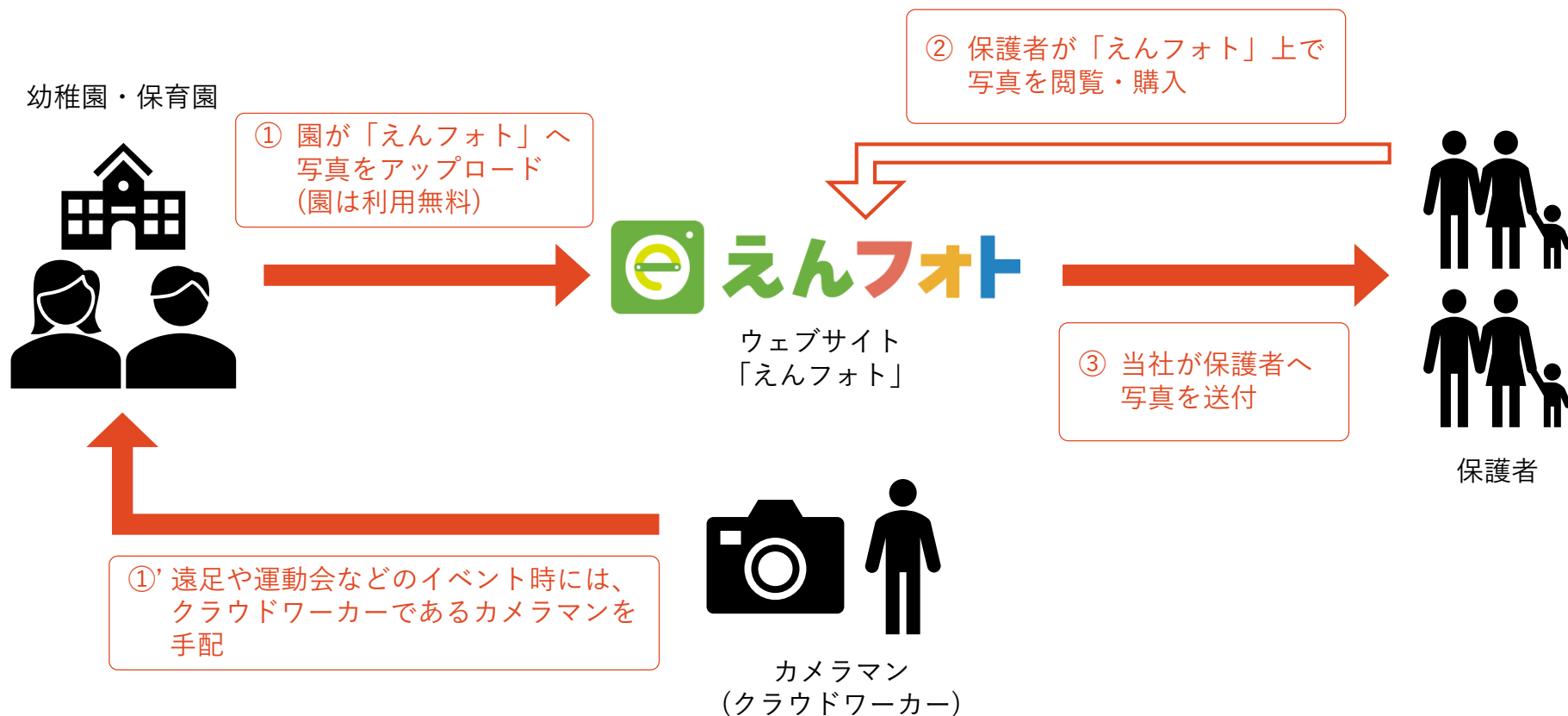
NJSS有料契約件数

3,028件

(2019年3月時点)

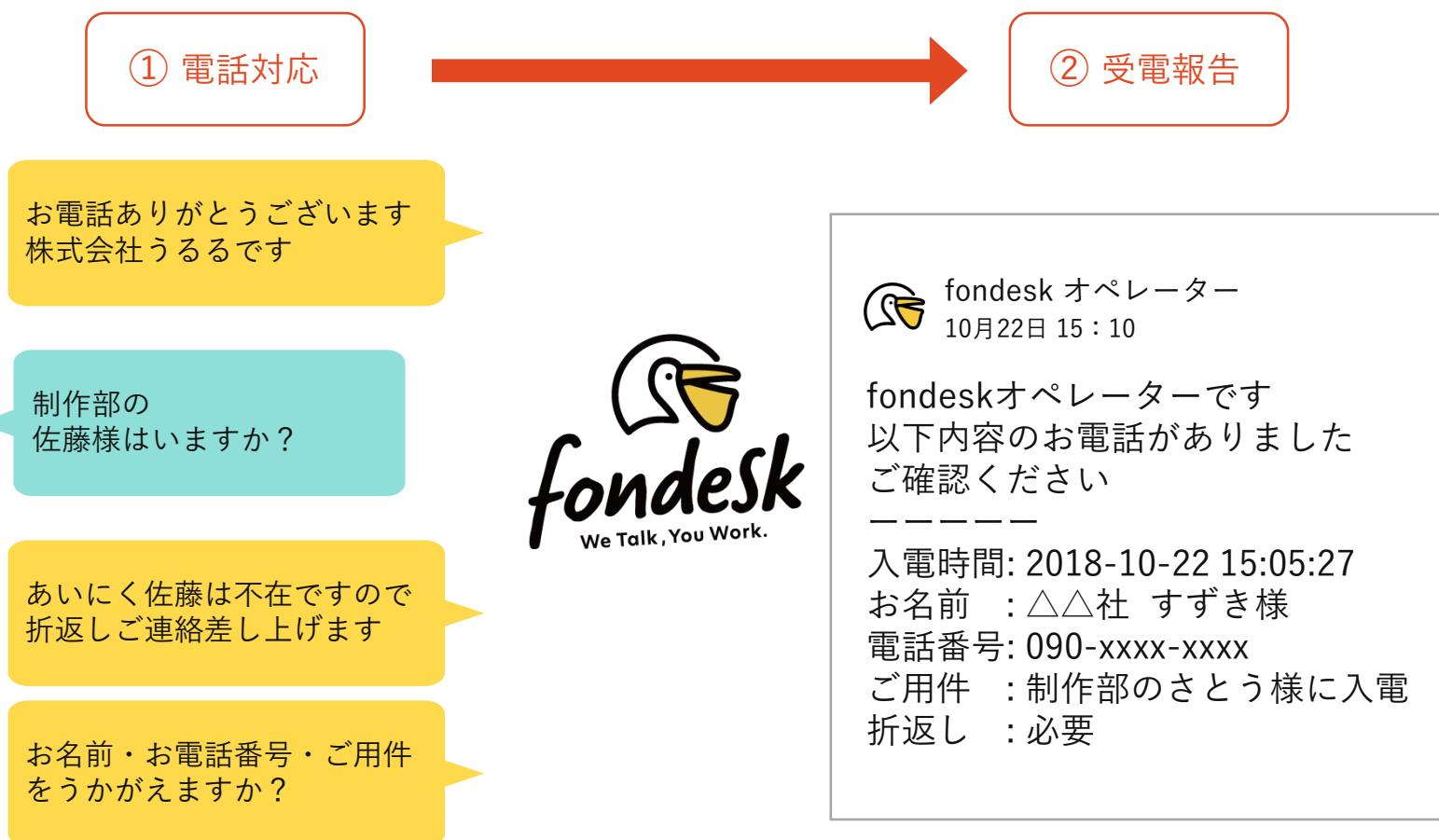
CGS事業その他「えんフォト」

- 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)」

- クラウドワーカーを活用した「月1万円から使えるスマートな電話番サービス」。
- 従前Feasibility Studyを行っていた「フレックスコール」の名称を変え、2019年2月サービス開始。中小企業やスタートアップ企業、税理士事務所等の士業を中心に契約増加中。



| 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。



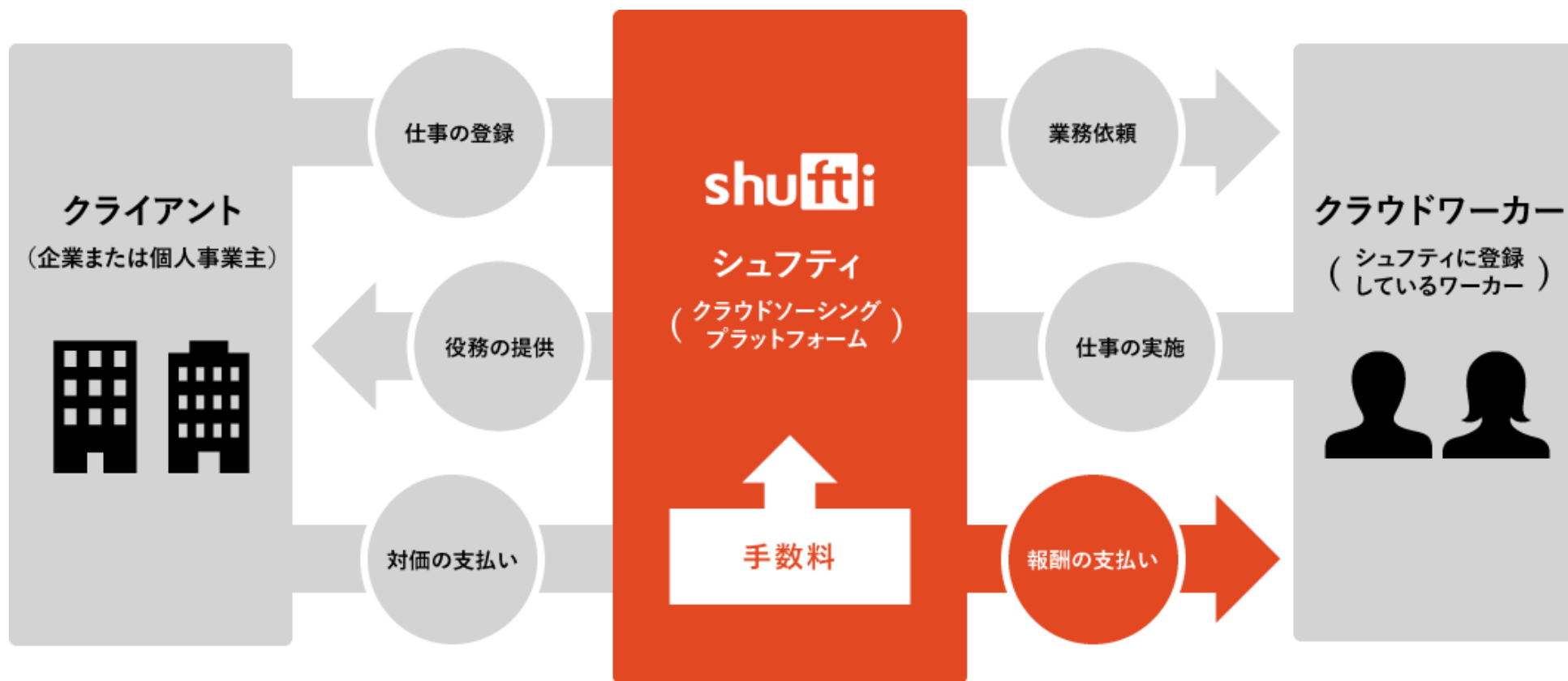
【業務内容】

- 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。
- 40万人超のクラウドワーカー登録を有する(2019年3月時点)。



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、予測およ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およ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。