

ULURU

事業計画及び成長可能性 に関する事項

2022年5月25日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

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行う。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。「サーズ」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。		

株式会社うるる(ULURU.CO.,LTD.)

本店所在地

- 東京都中央区晴海3丁目12-1 KDX晴海ビル9F

資本金

- 1,033,456千円(2022年3月末 時点)

決算期

- 3月

上場市場

- 東証グロース(2017年3月 新規上場)

証券コード

- 3979

子会社

- 株式会社うるるBPO
- Our Photo株式会社(2020年12月に株式取得)

連結従業員数(2022年3月末 時点)

- 301名

※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。



1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 市場での優位性及び競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

1 ビジネスモデル

- 2022年4月にコーポレートビジョンを「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」に刷新
- 新たな労働力の創出と活用、AIやITを駆使した生産性向上といった2つの切り口で、ビジョンの実現を目指す

ビジョン

〈旧ビジョン〉

人のチカラで世界を便利に

〈新ビジョン〉

労働力不足を解決し

人と企業を豊かに

ULURU

労働力不足解決カンパニー

ステートメント

今、日本は「労働力不足」という大きな社会問題に直面しています。

2040年までに約1600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、日々、問題は深刻化しています。

日本社会の成長において、無視することができないこの問題の解決に、私たちうるるは取り組んでいます。

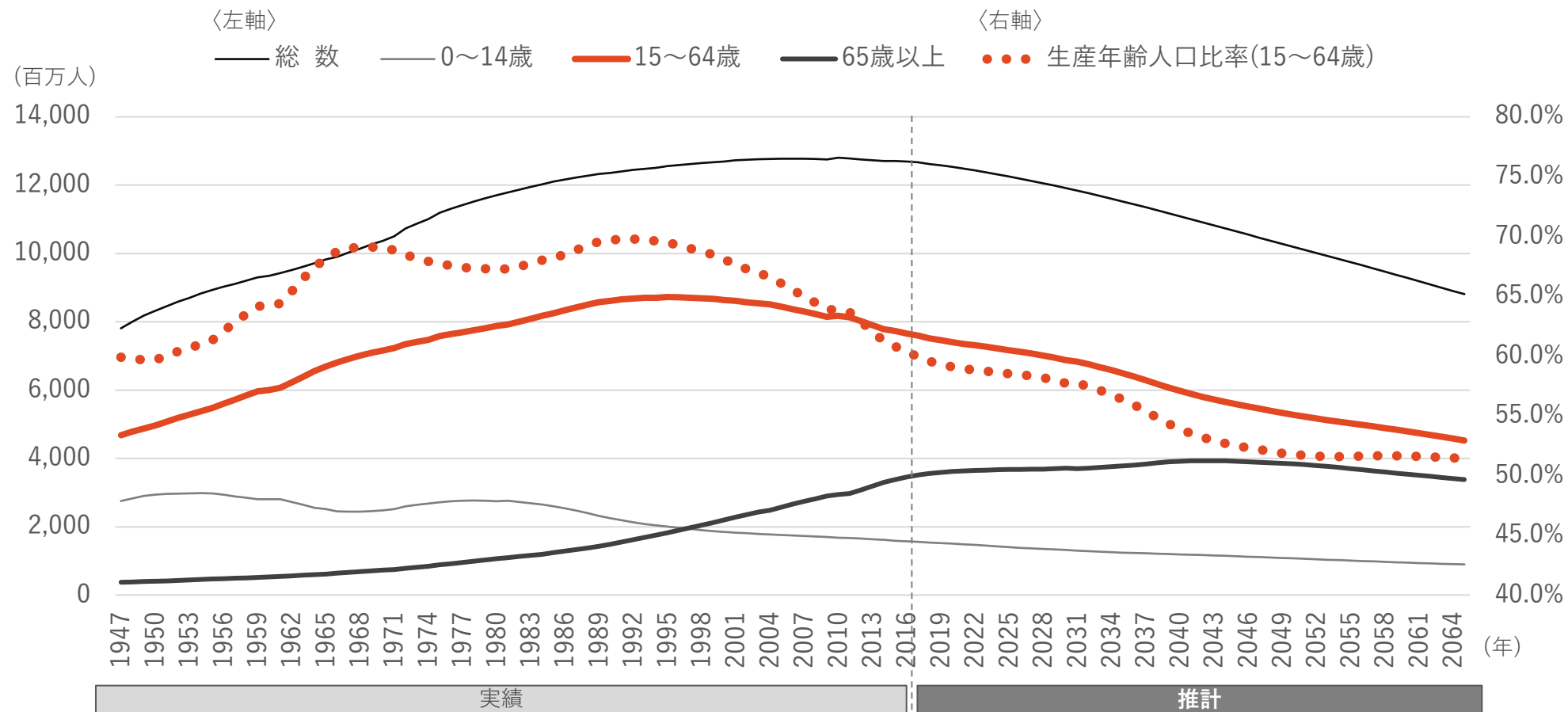
新たな労働力を創出し、活用できるようにすること。ITやAIを活用し、DXを推進することで生産性を向上させていくこと。

また、既成概念にとらわれずユニークな発想で新しい解決方法をどんどん考えて生み出していくこと。

私たちうるるは、日本が抱える深刻な社会問題を解決し、さらには、世界全体の社会問題と向き合っています。

生産年齢人口の減少

- 少子高齢化に伴い、日本国内における生産年齢人口は2040年までに1,600万人減少し、69兆円分の労働力が消失する見込み



出所：総務省「情報通信白書(平成30年版)」

不足する労働力の代替候補

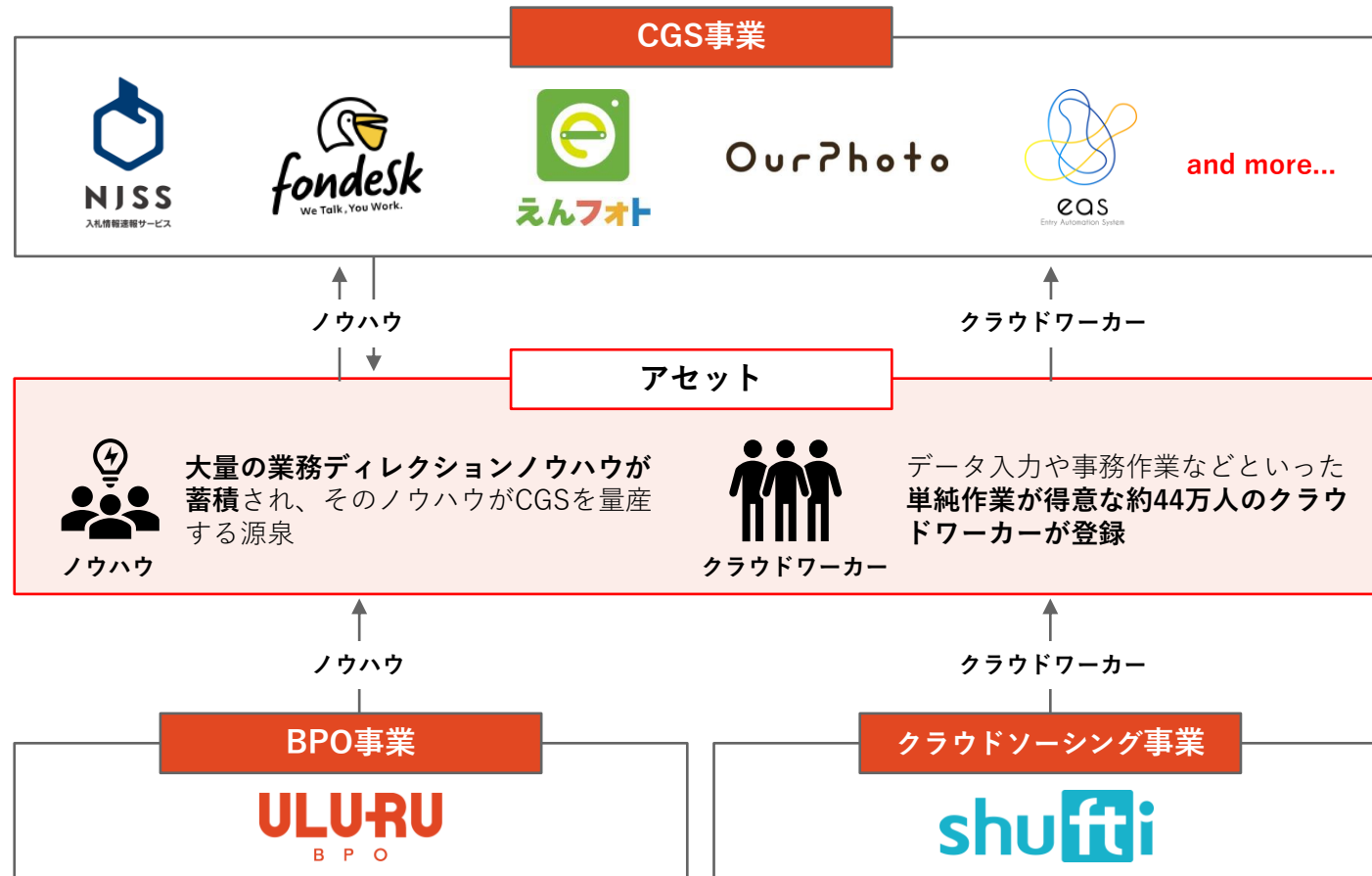
- 2040年に消失する69兆円の労働力は、クラウドワーカーや高齢者等の労働力、そして労働生産性向上・DXで代替されると予想
- 現在、CGS事業・BPO事業・クラウドソーシング事業を通して、クラウドワーカーという新たな労働力創出に取り組んでいる

不足する労働力の代替候補	補完される労働力		一人当たりの報酬額		不足する労働力の金額	備考
クラウドワーカー	1,000万人	×	30万円 (年間300時間程度の労働を想定)	=	3兆円	スキマ時間を活用して働く人々を労働力として活用できる事業を当社が実施
高齢者(65歳以上)労働力	1,200万人	×	216万円 (生産年齢の労働時間1/2と想定)	=	26兆円	2040年時点 3,921万人のうち 3割程度が活躍
女性労働力	240万人	×	287万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	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)
外国人労働力	200万人	×	432万円 (平均年収程度と想定)	=	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)
労働生産性向上・DX	600万人	×	432万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	26兆円	2040年時点5,978万人のうち1割程度生産性向上 (2016年時点の人数は情報通信白書平成30年版より)

出所：当社推計

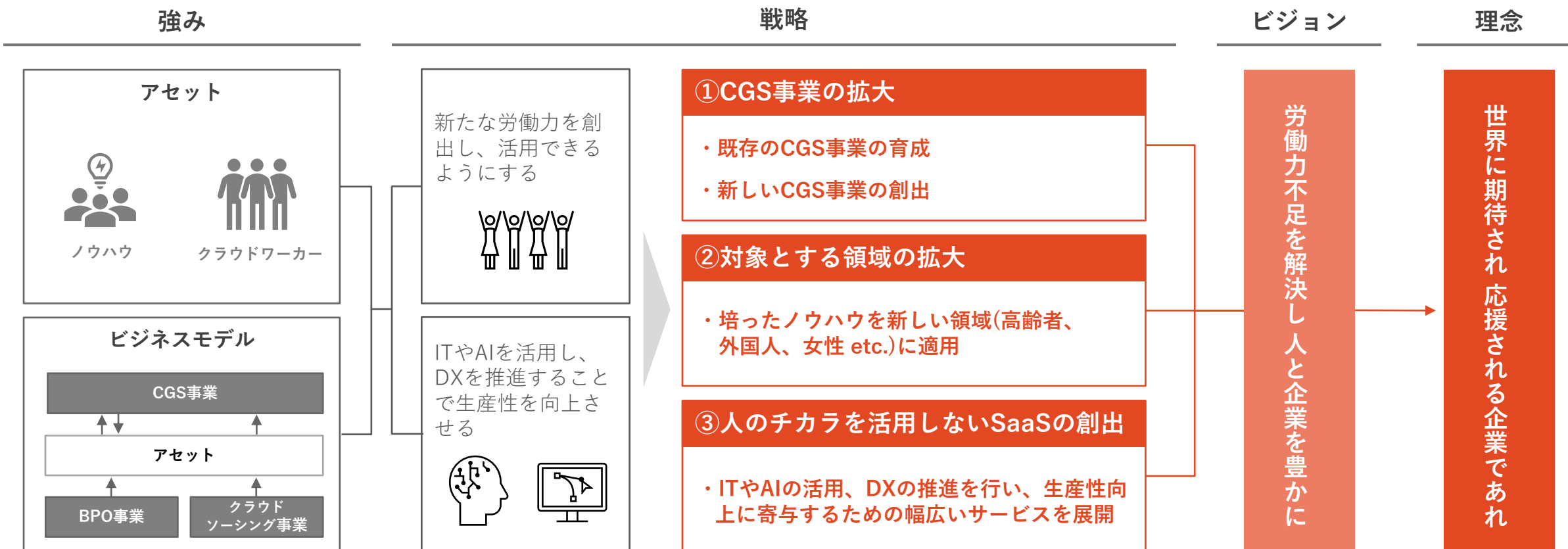
うるるの強みとビジネスモデル

- BPO事業とクラウドソーシング事業により、大量の業務ディレクションノウハウと約44万人のクラウドワーカーというアセットを保有
- 培ったアセットを活用して、CGS事業を育成・量産することで、またノウハウが蓄積され、アセットも更に強化されるというビジネスモデル

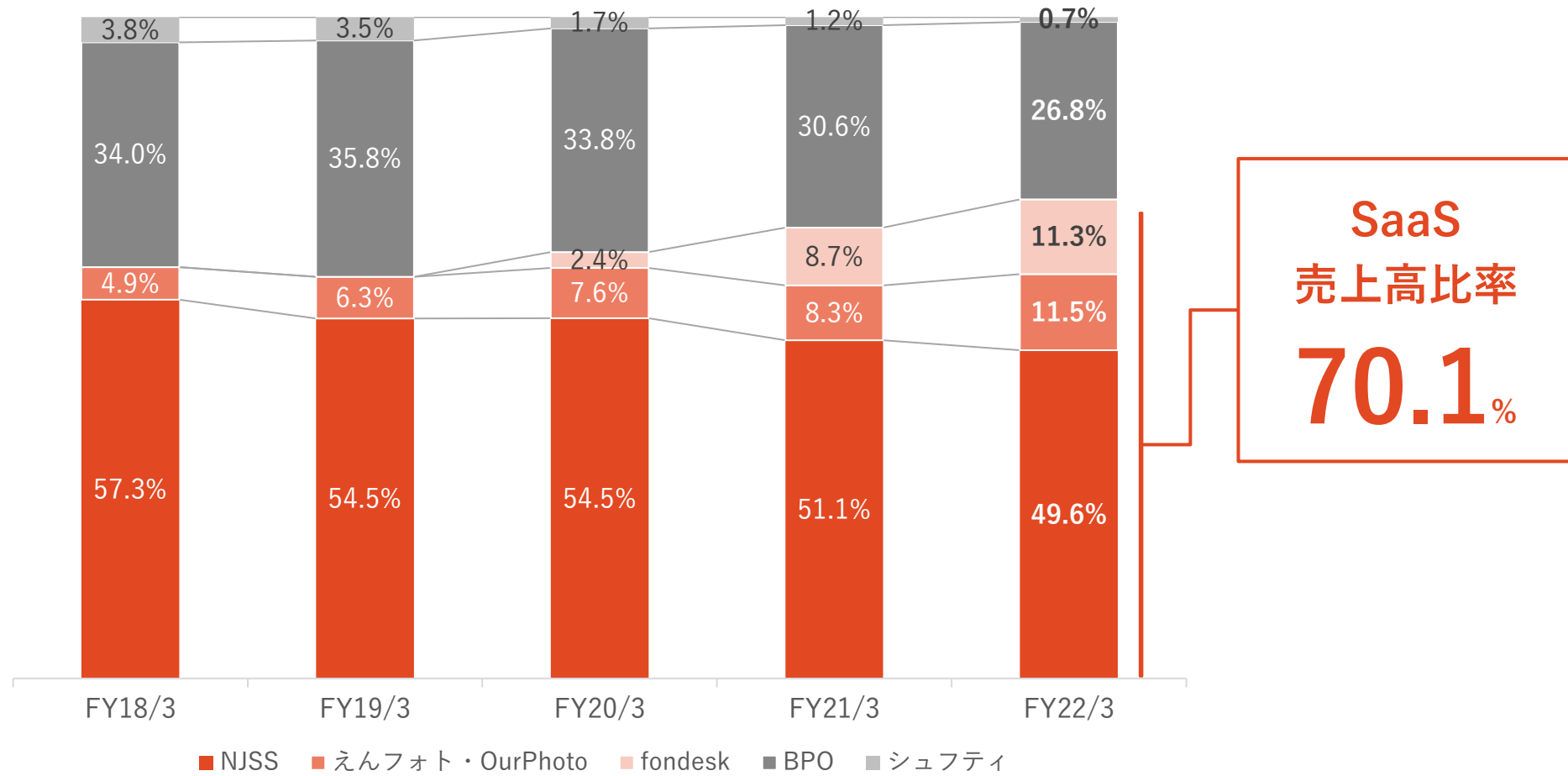


※eas(イース/Entry Automation System)はBPO事業におけるSaaSとして展開

- ・強みを活かして、①CGS事業の拡大、②対象とする領域の拡大、③人のチカラを活用しないSaaSの創出を行う
- ・3つの戦略を通して、社会課題である労働力不足を解決することでビジョンを実現し、理念である「世界に期待され 応援される企業」へ



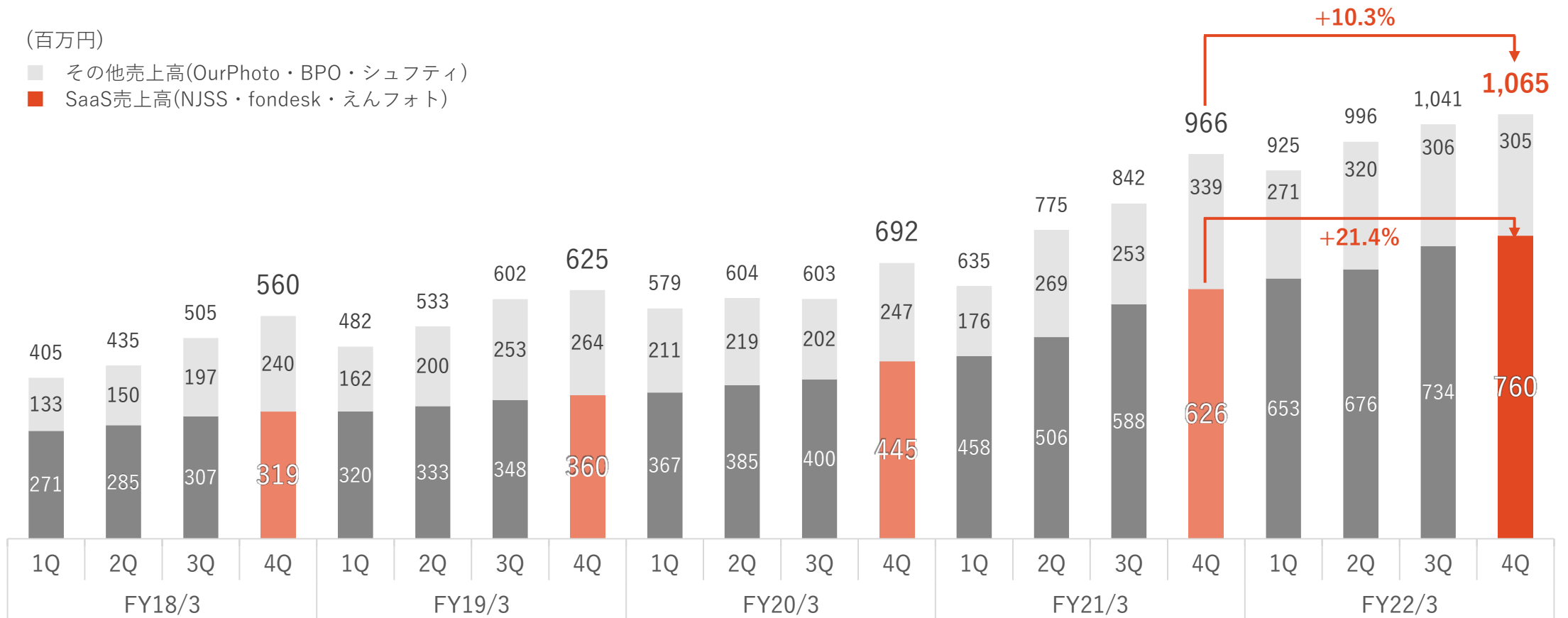
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



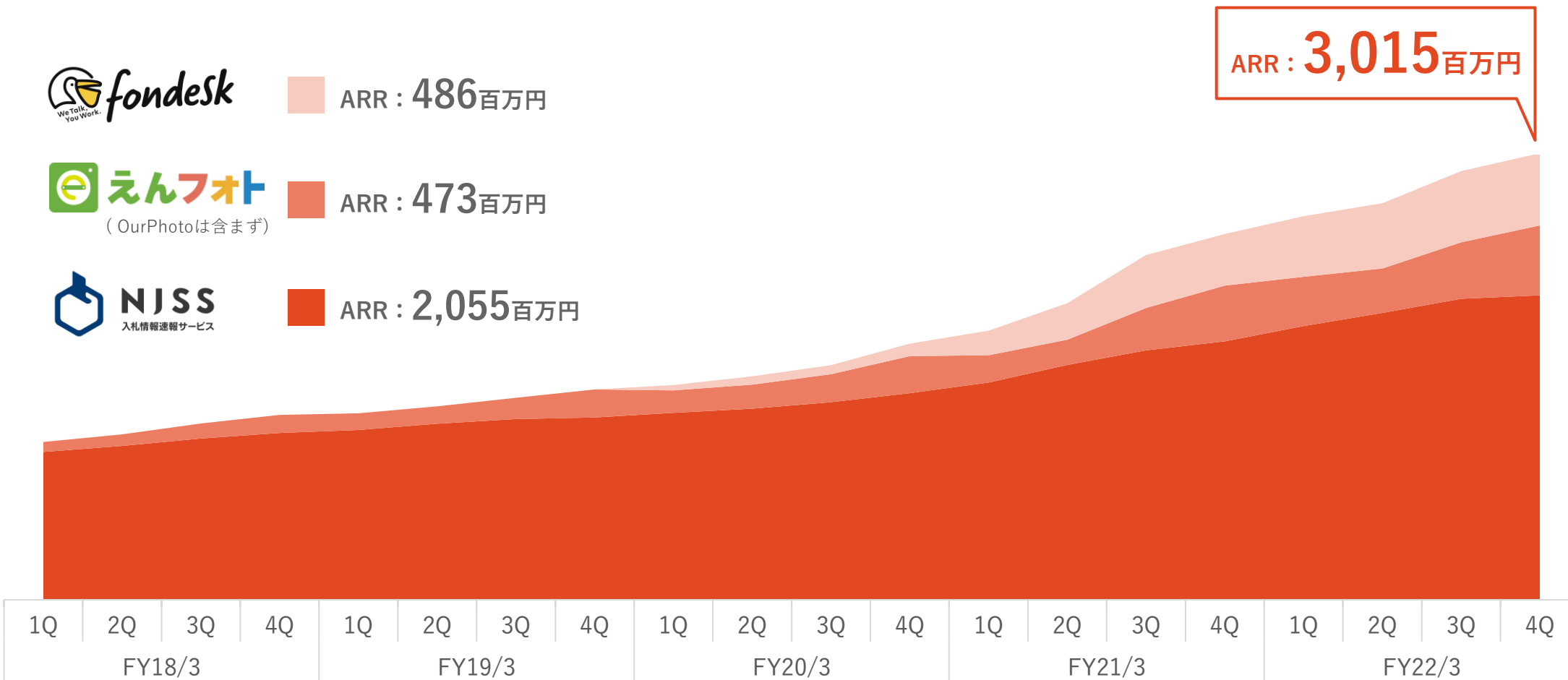
※ SaaS売上高: NJSS・fondesk・えんフォト (OurPhotoは含まず)

四半期連結売上高(SaaS+その他)

- 2022年3月期は過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+10.3%**
- 「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+21.4%**



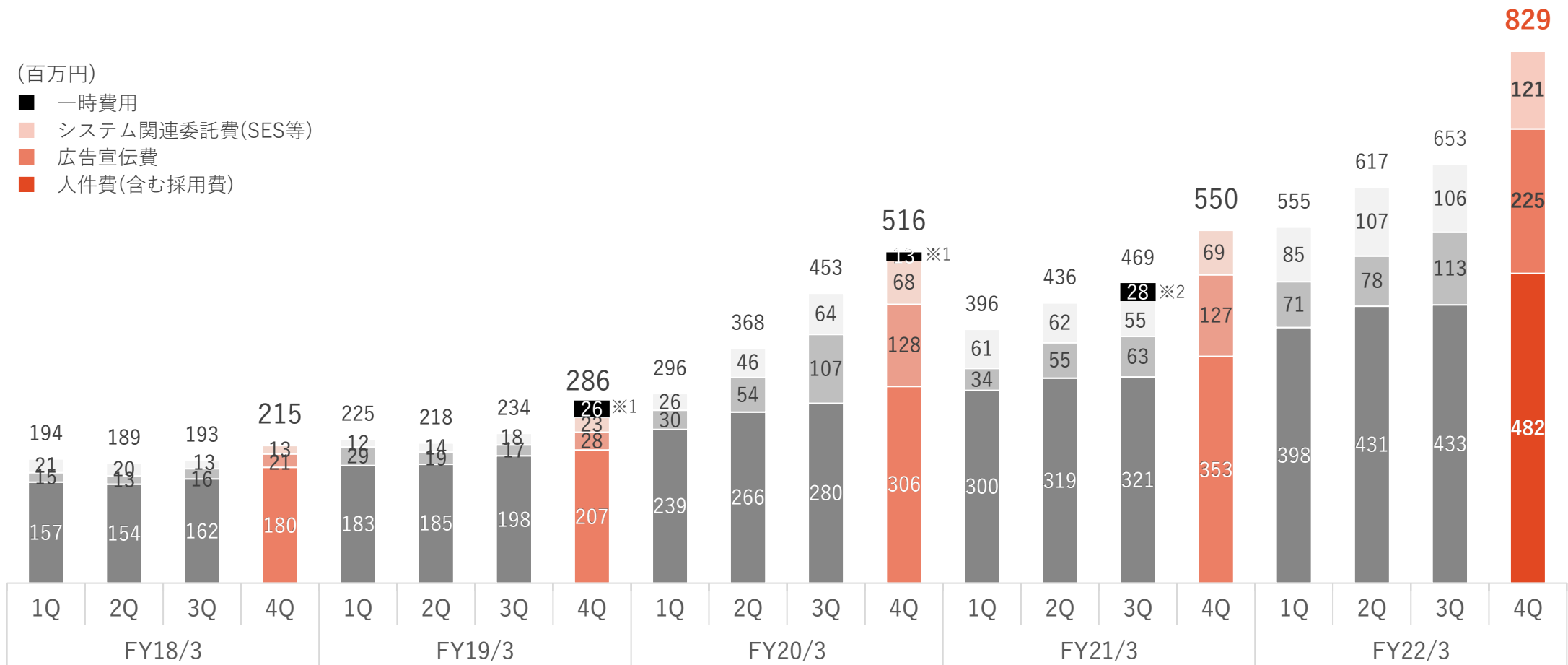
・2022年3月期の「NJSS」「えんフォト」「fondesk」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは**30億円**を突破



※ 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

主な費用推移

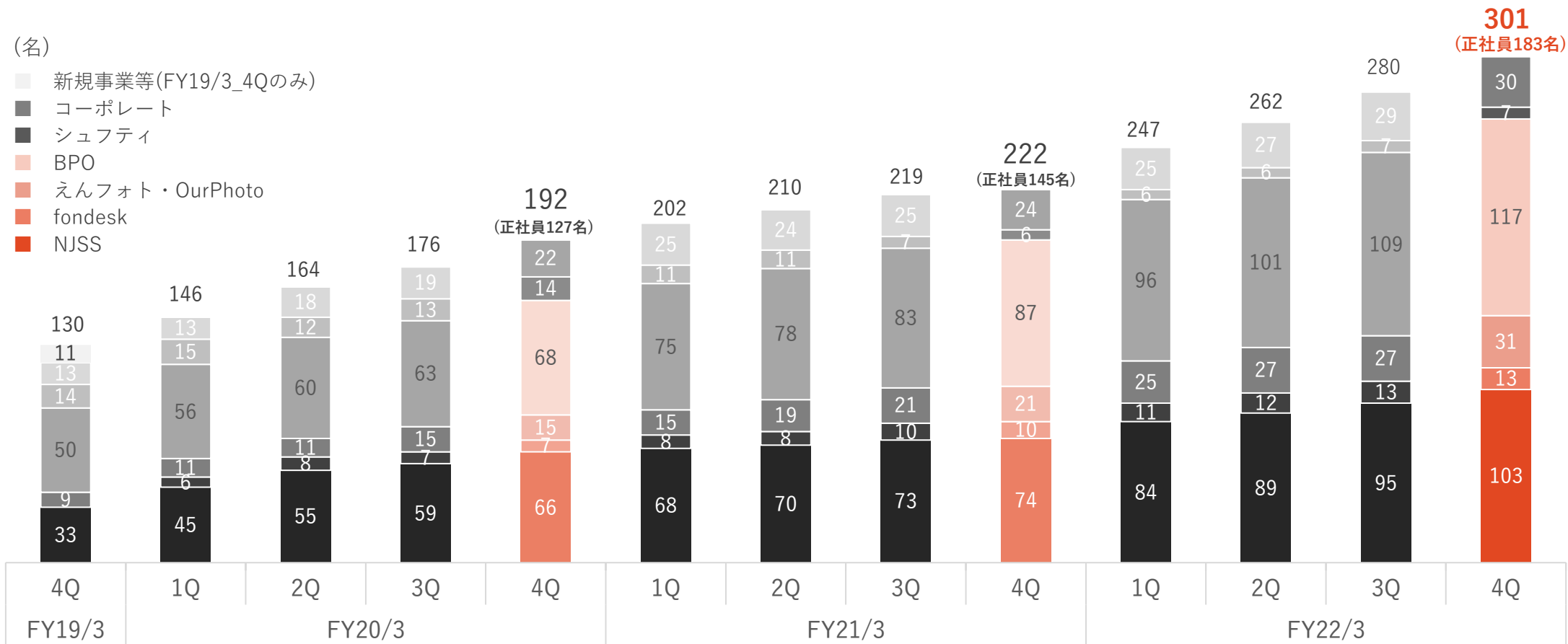
- 2022年3月期は「NJSS」及び「BPO」部門の人員増加、「fondesk」の認知度向上を目的とした広告宣伝、「NJSS」と「えんフォト」の機能追加等に伴い、人件費・広告宣伝費・システム関連委託費といった主な費用は全て前四半期比で大幅増



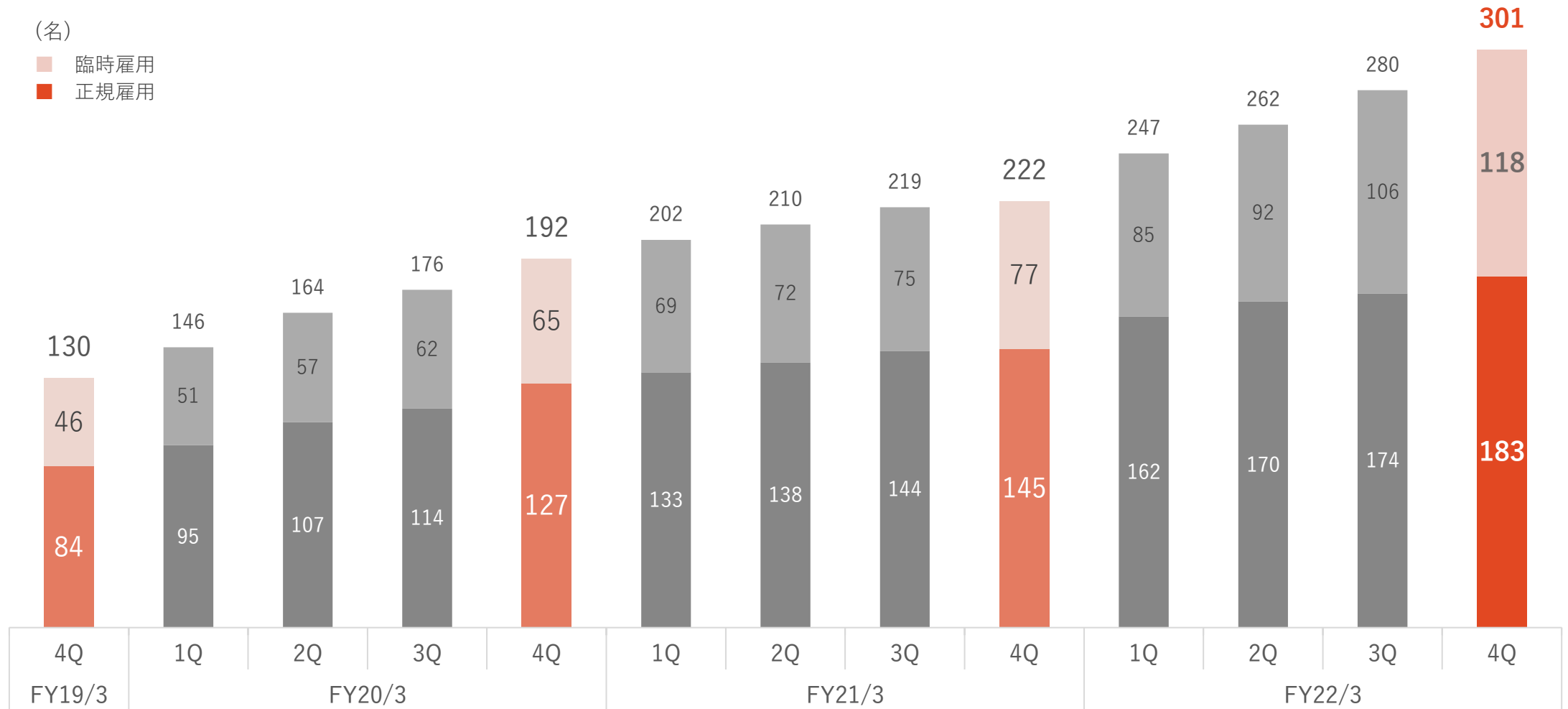
※1 徳島第一・第二センター設立費用等 ※2 M&A(OurPhoto子会社化)関連費用等

事業別従業員数推移

- ・中長期的な成長を見据えて、全社的に増員したことで、2022年3月期は、**前年同期比+79名、前四半期比+21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



雇用形態別従業員数推移

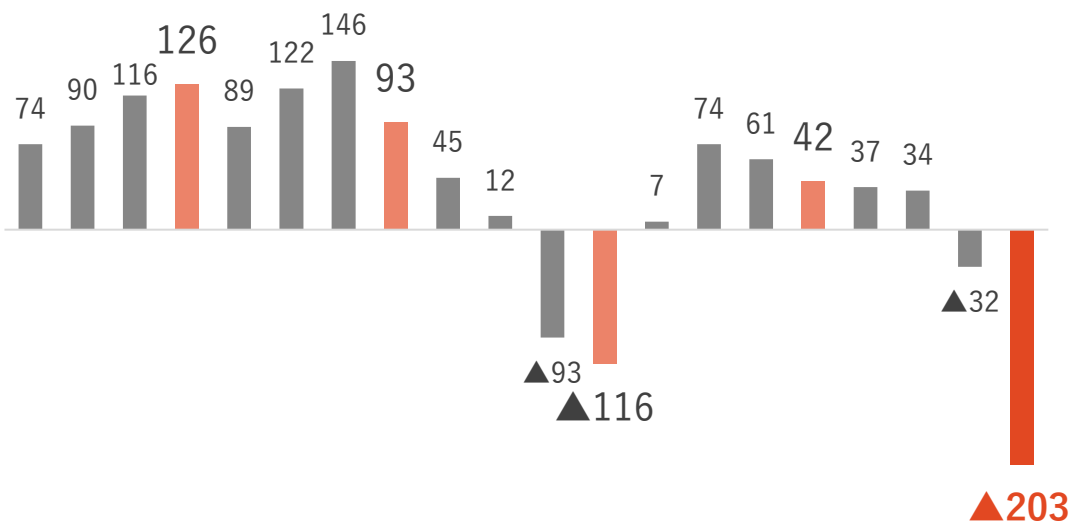


※ 臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

- 2022年3月期は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

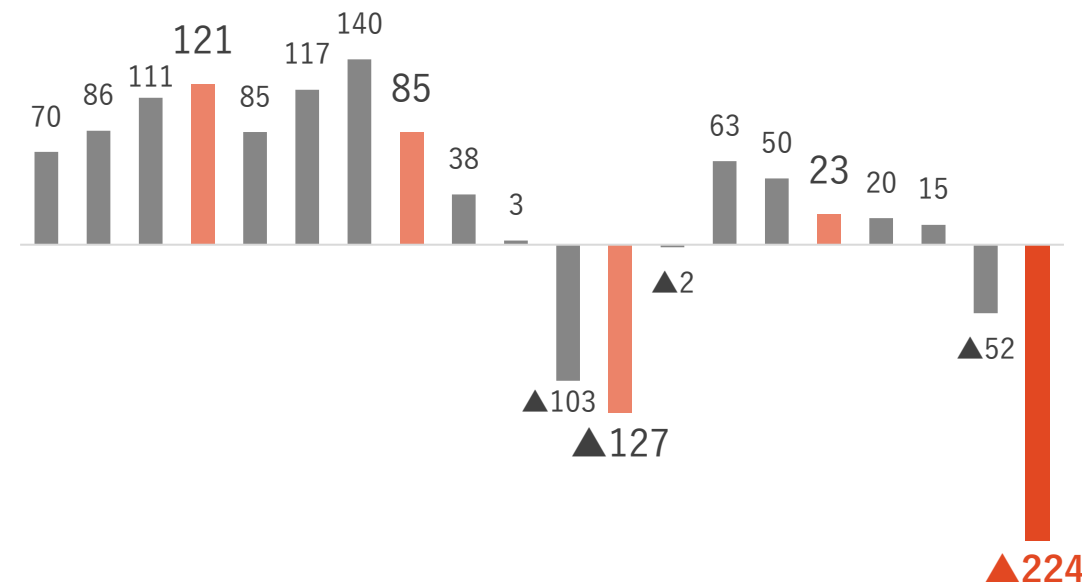
(百万円)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q				
FY18/3				FY19/3				FY20/3				FY21/3				FY22/3			

営業利益

(百万円)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q				
FY18/3				FY19/3				FY20/3				FY21/3				FY22/3			

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
- 売上はサブスクリプションから構成されるストック型



- ・「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
- ・売上は基本料金(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

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？



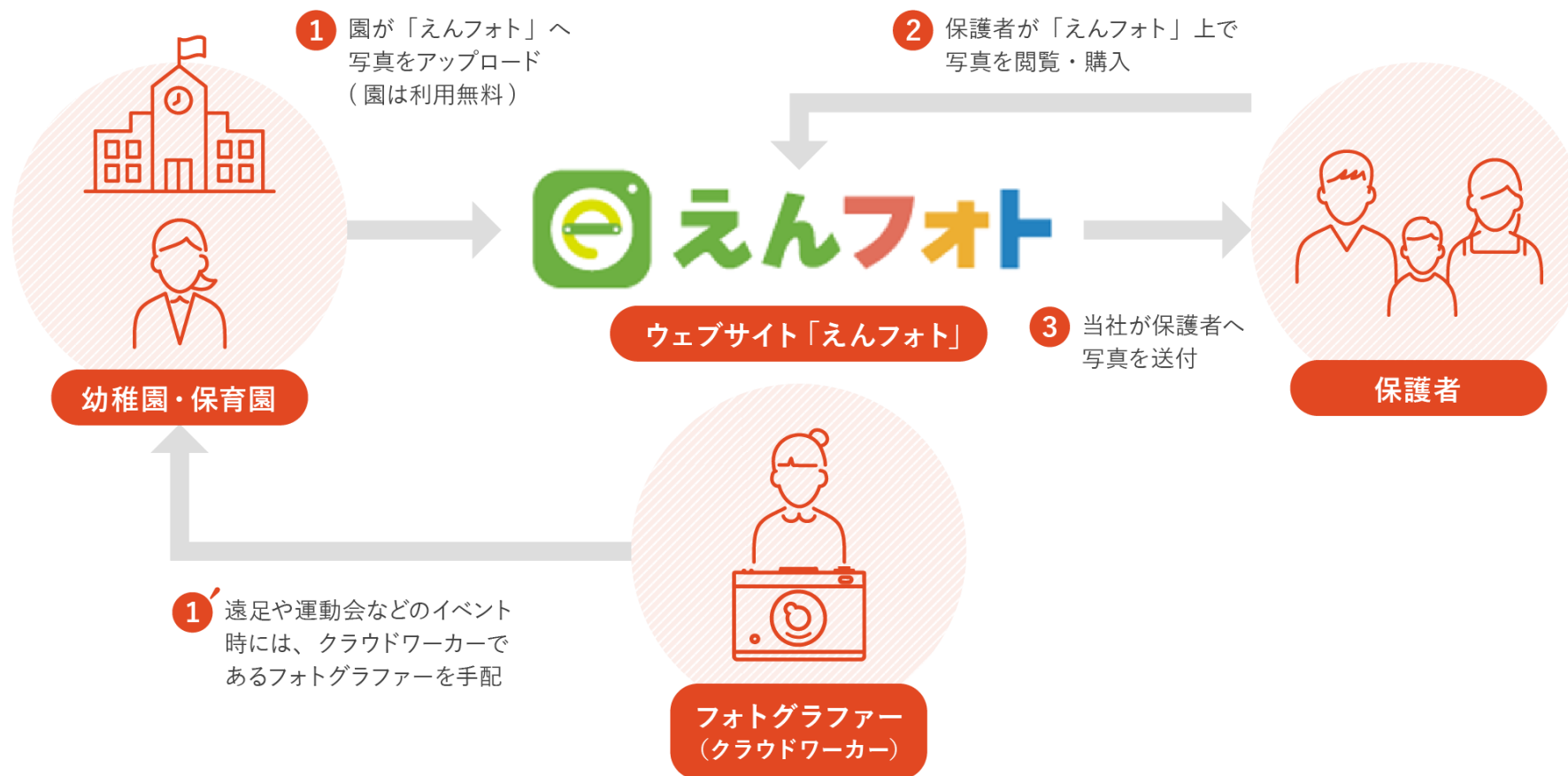
2 受電報告

 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

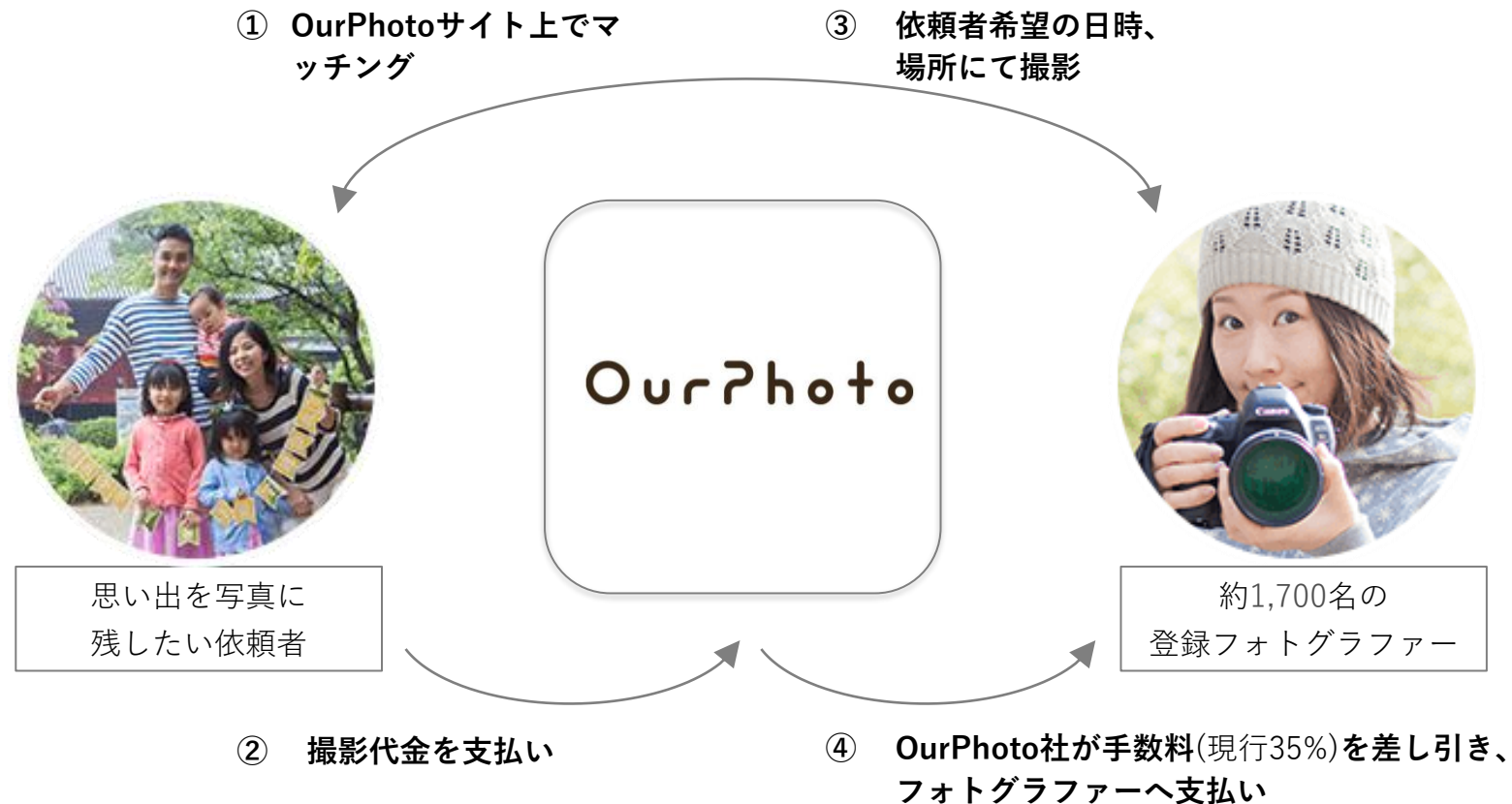
fondeskオペレーターです
以下内容のお電話がありました
ご確認ください

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

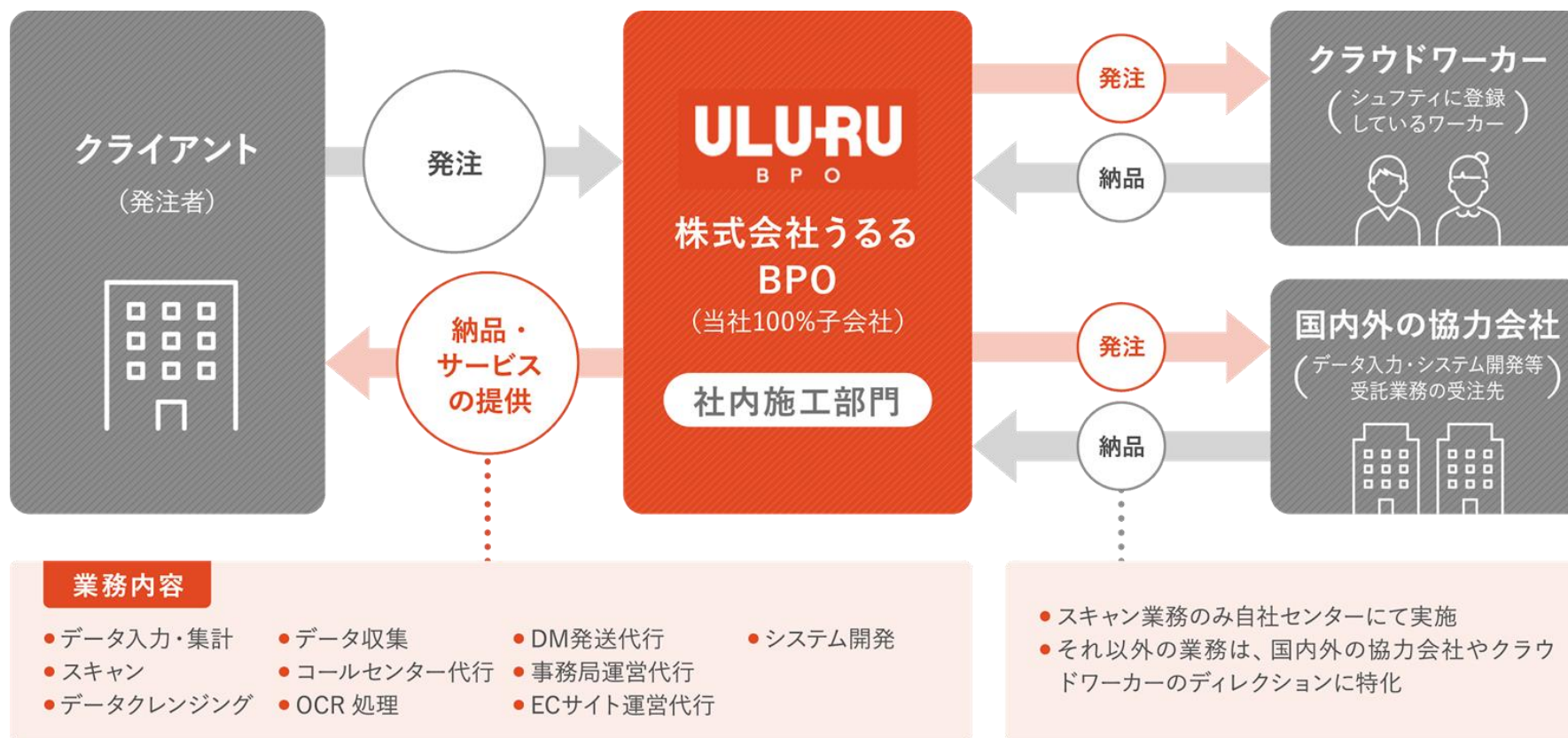
- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- 園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供
- 園の利用料金は無料。保護者が「えんフォト」上で購入した写真サイズ・枚数に応じて当社は売上を計上



- 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1,700名の登録フォトグラファーがOurPhotoサイト上でマッチング
- マッチング手数料(プラットフォーム使用料)を当社の売上として計上



- 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
- オーダーメイドのサービス提供を行うため売上単価は顧客・案件ごとに異なる



- 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44万人超のクラウドワーカー登録を有する(2022年3月末時点)
- 流通額(クライアントがワーカーに支払う対価)の10%(税込)を手数料として当社の売上に計上



2 市場環境

- 当社の主力サービスNJSSの事業領域である入札市場は安定的に年間20兆円超の発注がなされる巨大市場

入札市場の推移

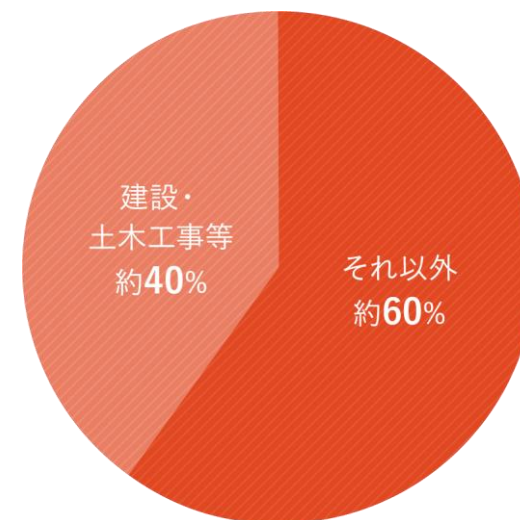
- 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- 6割超が中小企業**との契約で成立



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
- 今までは落札実績のある企業を対象としていたが、既に入札参加資格未保有の企業にも、セミナーを開催するなどしてアプローチを開始しており、TAMは拡大する見込み。有料契約件数は**数十倍の拡大余地あり**



※1 平成30年度行政事業レビューシート総務省より ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- 新型コロナウイルスの影響で、テレワーク及びDX需要は大きく拡大し、オフィスの電話対応をゼロにする動きが進行

潜在市場規模 (TAM)



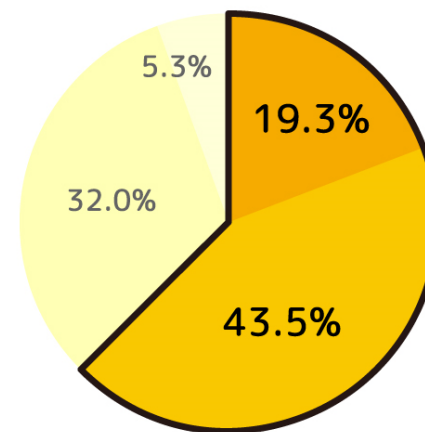
※ 出所：「令和2年版情報通信白書」（総務省）より、2019年度末時点

「職場の電話対応の実情」に関する調査結果

社会人の6割以上が「会社や部署の代表電話（以下、会社への電話）を不要と感じたことがあり、会社への電話を受けることにストレスを感じている」状態にある

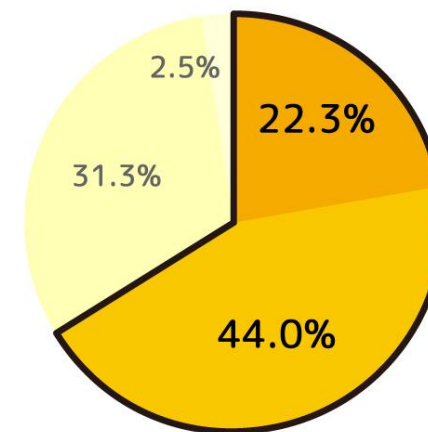
Q.
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



Q.
不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



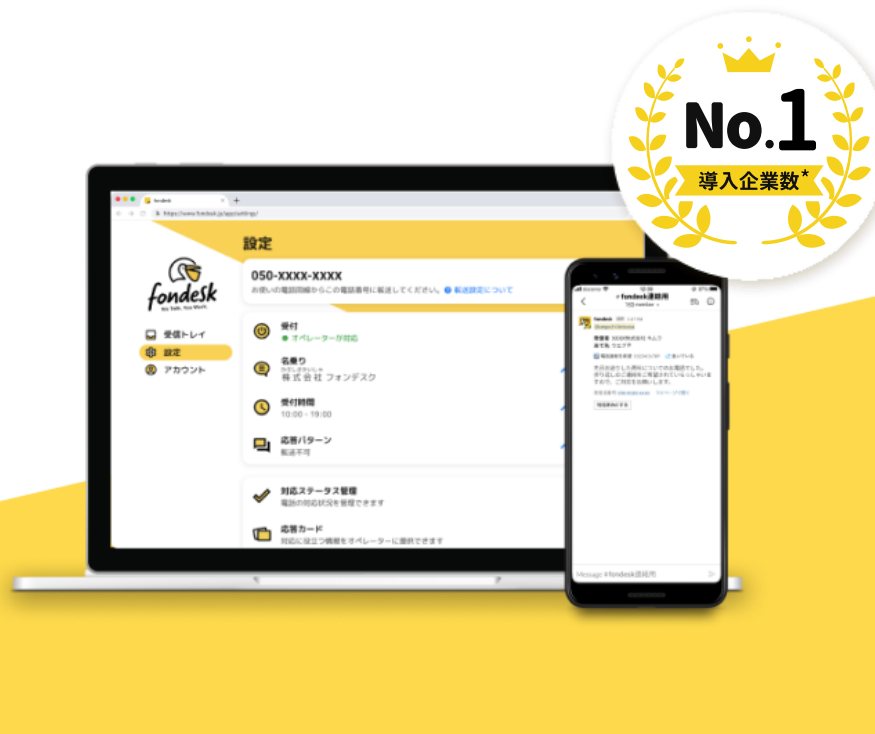
※出所：当社調べ

fondeskの市場環境 | 有料導入企業数でNo.1を獲得

- 2022年3月に日本マーケティングリサーチ機構が実施した電話取次・代行サービスに関する調査において有料導入企業数No.1を獲得



オフィスの電話対応を
ゼロに



調査方法	インターネット調査
調査期間	2022年3月期_指定領域における市場調査
調査対象	電話取次や代行サービスを展開する9社(うるる含む)
取得キーワード	導入企業数No.1 ※2022年1月31日時点のアクティブ社数
調査会社	株式会社日本マーケティングリサーチ機構

3 市場での優位性・競争力の源泉

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：2021年3月期 91.3% 2022年3月期 91.9%)。

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

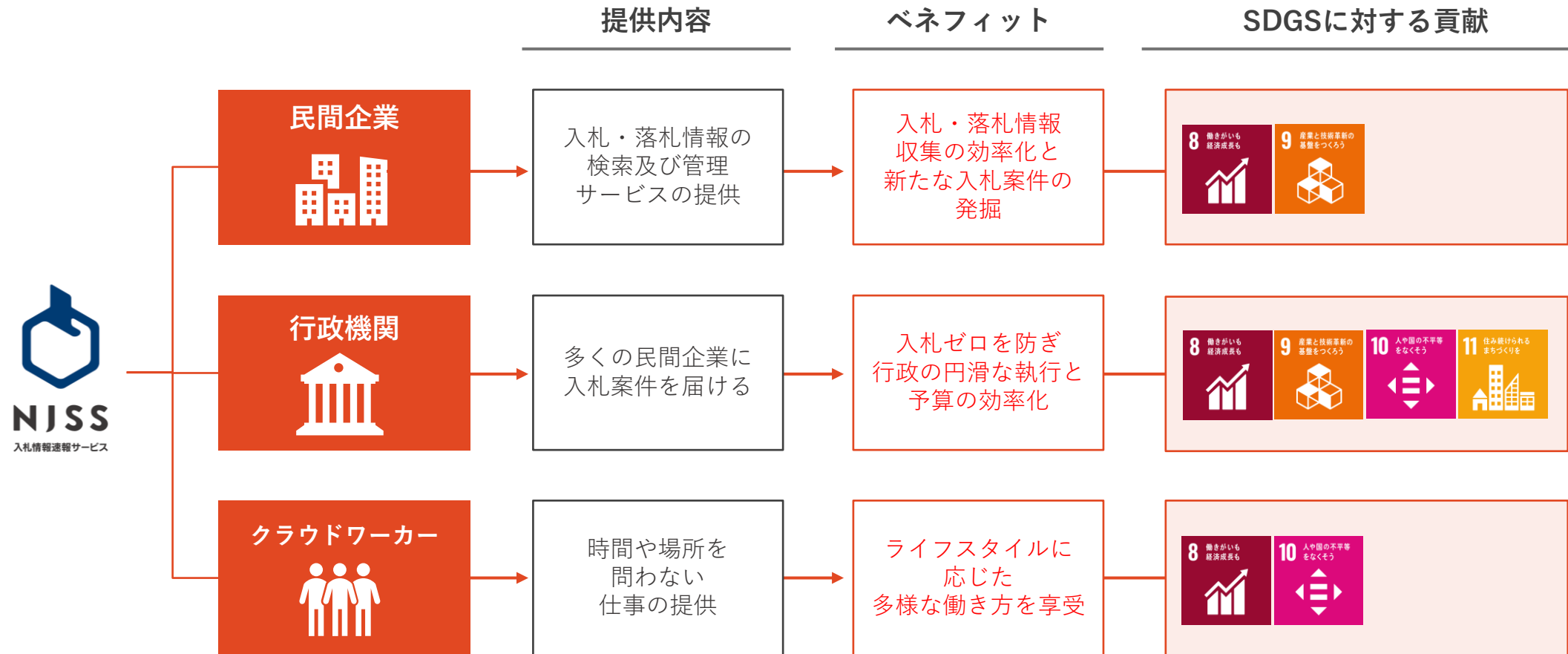
クラウドワーカーという大量の人材とWebクローラーの併用により、網羅性の高い入札・落札データベースを構築。
また、落札データを過去に遡及して収集することは困難であり、参入障壁となる。

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。

- 「NJSS」は多様なステークホルダーに対して、社会的価値を提供する社会貢献度の高いビジネスモデルを展開



1 売上のベース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をベースに、一定件数を超えると受電件数に応じた従量料金が発生する二段構成

2 洗練されたUI・UX

Slack、チャットワーク、LINEといったビジネスチャットツールを活用して受電内容を通知。申込は全てオンラインで完結し5分程度でサービス利用が開始できる点も強み

3 クラウドワーカー活用ノウハウ

クラウドワーカーの教育やシフト管理を綿密に構築することで運営体制を確立。クラウドワーカーを活用したプロダクト運営は高度なノウハウが必要

1 えんフォトは**ストック型**のビジネスモデル

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高拡大に大きく貢献する**ストック型**のビジネスモデル

2 **登録フォトグラファー派遣による付加価値の提供**

遠足や保育園といった園のイベント時などに、えんフォトに登録しているフォトグラファーを派遣することで付加価値を提供

3 えんフォト-OurPhoto間での**シナジー**

以下のシナジーを創出することで、さらなる競争力の強化を図る

- えんフォト-OurPhoto間での**フォトグラファースソースの共有**
- **えんフォト保護者ユーザーをOurPhotoへ送客**
- えんフォトが保有する写真プリントなどの商材について、OurPhotoにおける**クロスセル**による単価アップ

1 徳島にスキャンセンターを保有

徳島に自社施設としてスキャンセンターを保有。自社でも大規模施工に対応できる体制を整備

2 多様な外部リソースを保有

データ入力などのスキャン以外の業務については、国内外の協力会社やクラウドワーカー等の様々なリソースを活用することにより、固定費を最小化。多種多様なリソースを活用するためのディレクションノウハウに強み

3 SaaS型 BPOサービスの展開

AI-OCRと人力をかけたSaaS型データ入力自動化サービス「eas(イース/Entry Automation System)」をベースに、複数のSaaSプロダクトをバーティカルに提供していくことで競争力の源泉創出を図る

4 事業計画

短期的な利益追求ではなく、
積極的に**投資**を実行し、
さらなる成長と
中長期的な**企業価値の向上**を図る

中期経営計画(FY20/3～FY24/3)の進捗

- 中期経営計画3年目となる2022年3月期は、ほぼ全ての事業において、計画を上回る勢いで順調に進捗

事業	評価	3年目(FY22/3)				詳細
			実績	修正計画 (21.5.14)	当初計画 (19.5.14)	
全社	◎	売上高	40.2億円	39億円	33億円	投資を加速したことで、当初計画を大幅に超えた売上成長を実現。修正計画に対し、売上高・EBITDAともに上振れて着地。
		EBITDA	▲1.6億円	▲2.5億円	4億円	
NJSS	◎	売上高	19.9億円	19億円	17億円	プロダクトのリニューアル、営業プロセスの最適化により、有料契約件数・ARPU・解約率が大きく改善し、成長投資の源泉となる利益を生み出すプロダクトへと成長。
		EBITDA	7.0億円	5.5億円	9億円	
fondesk えんフォト OurPhoto	◎	売上高	9.1億円	8億円	6億円	fondeskは、テレワークの急速な普及に伴い急拡大。オペレーション効率が上がったことで利益率が大幅改善。えんフォトも引き続き契約園数を順調に拡大。
		EBITDA	▲2.9億円	▲3.5億円	±0億円	
BPO	○	売上高	10.8億円	11億円	9億円	祖業のBPO事業も継続的な売上成長を実現。新サービス「eas」の立ち上げに伴い、投資が膨らんだことで、EBITDAは修正計画に対し、0.6億円及ばず。
		EBITDA	0.4億円	1億円	1.5億円	
シュフティ	○	売上高	0.3億円	-	-	シュフティ単体での成長は狙わず、CGS事業のためのプラットフォームとして位置付け。人員を適正化しつつ、売上高を維持。
		EBITDA	▲0.3億円	-	-	

- 4年目の計画について、業績予想に合わせて売上高を0.5億円上方修正し、従業員数を新たに開示
- 現在の進捗状況に合わせて、5年目は従業員数のみ修正。他コストの圧縮により、EBITDAは据え置き
- 4年目も主に人件費、システム関連委託費、広告宣伝費等を投下することで売上成長を加速させ、5年目に計画している売上高58億円、EBITDA15億円を達成を目指す

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	23億円	-	39億円	48億円	58億円
EBITDA	▲3億円	±0億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	-	-	1%	25%
期末従業員数	177名	-	-	-	265名

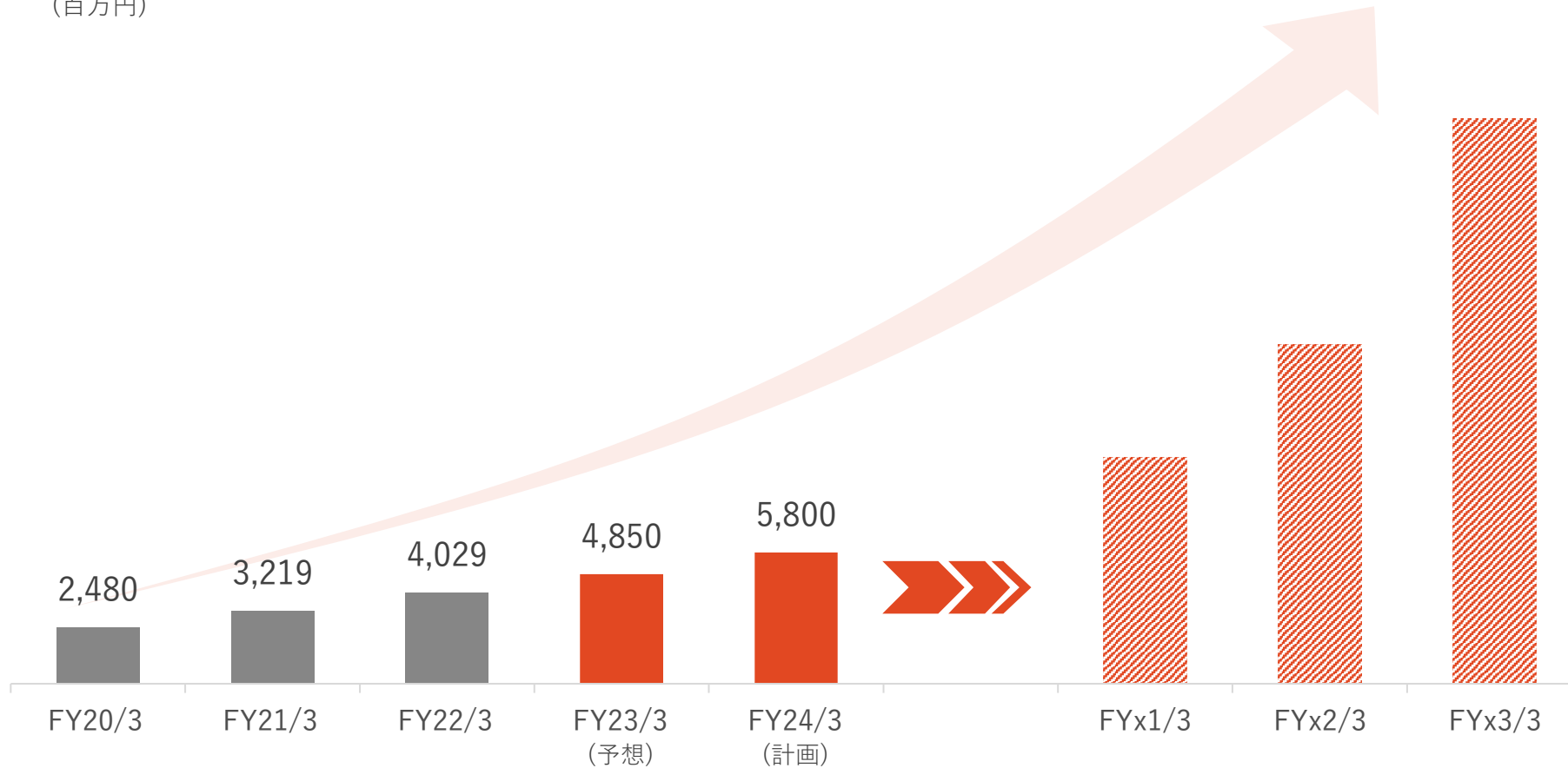
▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	24億円	32億円	40億円	48.5億円	58億円
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲1.6億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	6%	-	1%	25%
期末従業員数	192名	222名	301名	331名	341名

- 2023年3月期も引き続き投資を重点的に実行することで、売上高成長を加速させ、中長期的な成長を目指す

売上高成長イメージ

(百万円)



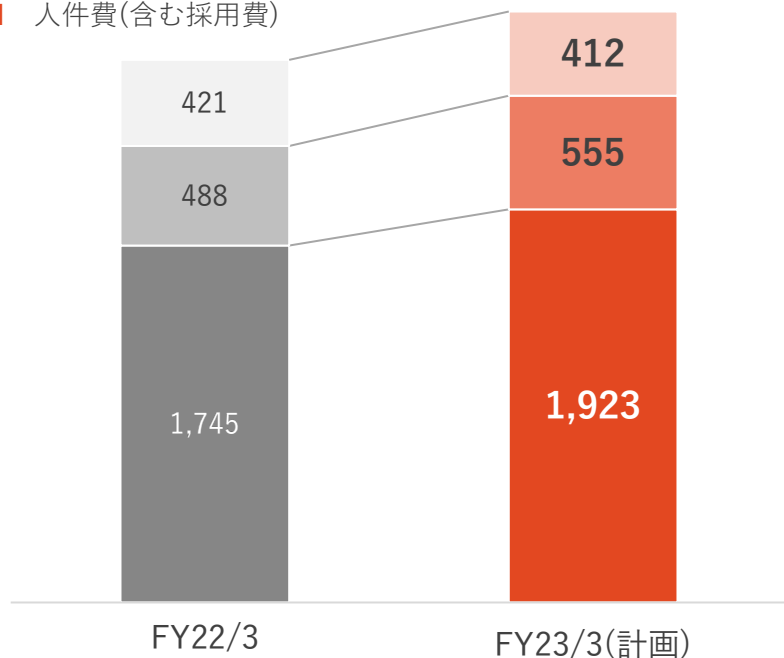
2023年3月期 連結業績予想

- 2022年3月期を上回る投資を実施することで、売上高は20%超成長を継続し、EBITDAは黒字に転換する見込み
- 営業利益及び経常利益は赤字見込みであるものの、繰延税金資産の計上に伴い、親会社株主に帰属する当期純利益は140百万円で着地する見込み

主な費用の計画

(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)



業績予想

単位: 百万円	FY23/3 業績予想	FY22/3	前期比
売上高	4,850	4,029	+ 20.4%
EBITDA	50	▲164	-
営業利益	▲50	▲241	-
経常利益	▲60	▲251	-
法人税等	▲200	▲187	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	▲64	-

(2022年5月発表)

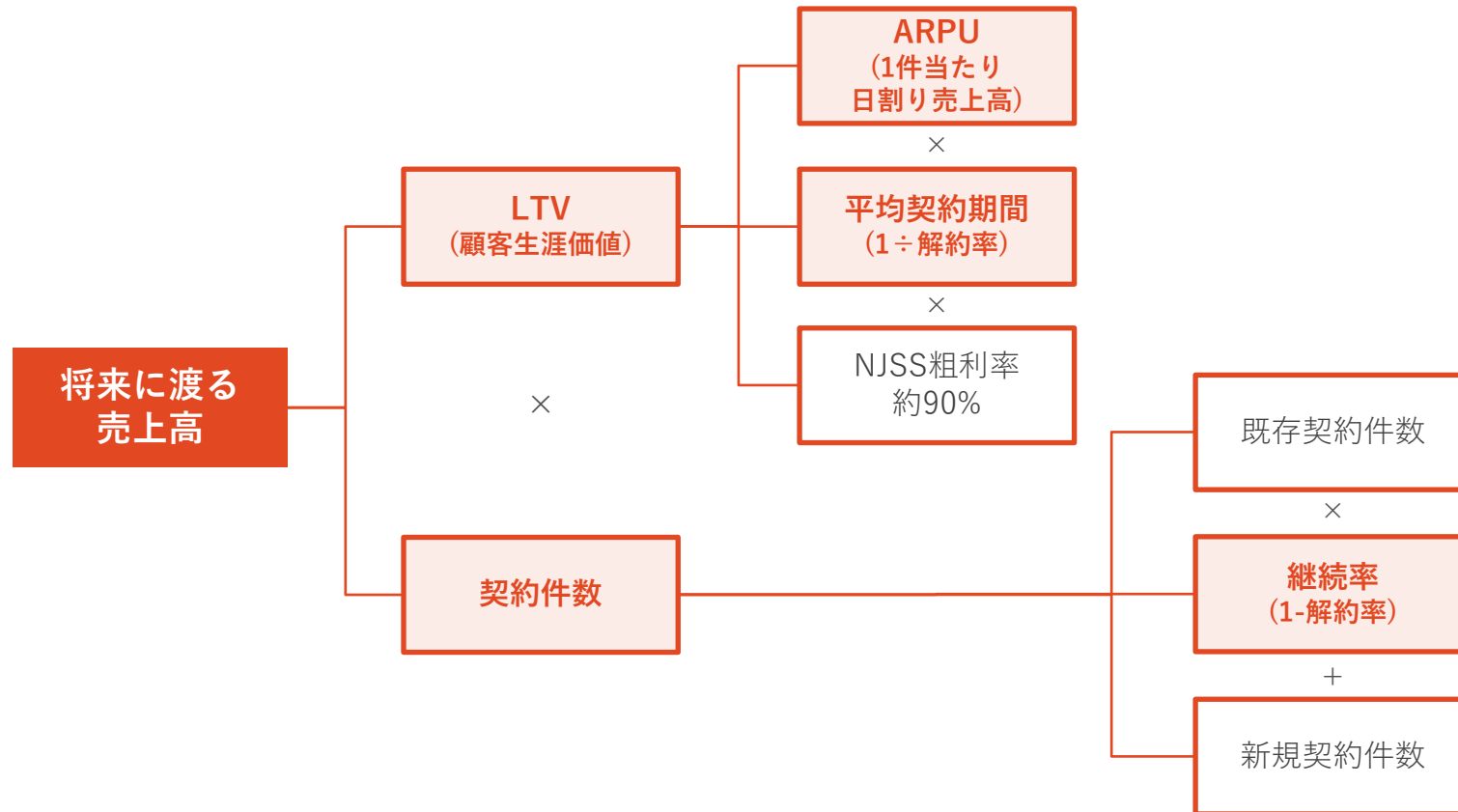
中期経営計画の修正 | NJSS

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	12億円	14億円	19億円	23億円	27億円
EBITDA	3億円	6.5億円	5.5億円	7億円	13.5億円
EBITDA率	25%	46%	-	-	50%
期末従業員数	61名	-	-	-	106名

▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	13億円	16億円	19.9億円	24億円	27億円
EBITDA	4.2億円	7.4億円	7億円	8.5億円	13.5億円
EBITDA率	32%	45%	35%	35%	50%
期末従業員数	66名	74名	103名	110名	107名

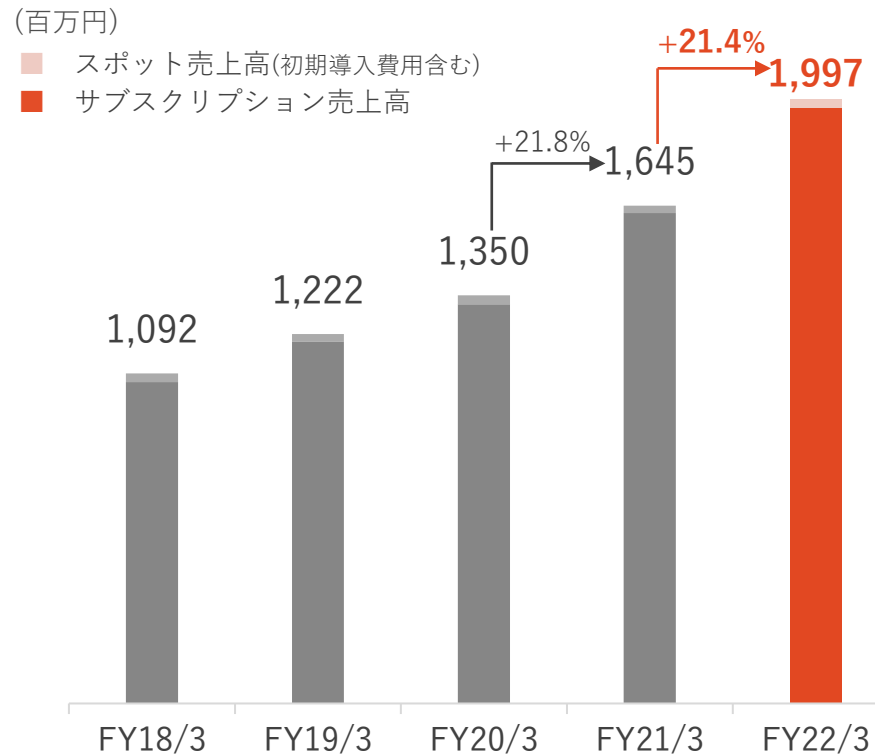
- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を実施。解約率を維持・改善しつつ、ARPUと有料契約件数の最適化を図ることで、将来に渡る売上高を拡大
- 来期以降に新機能リリース等による顧客満足度の向上を見込み、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



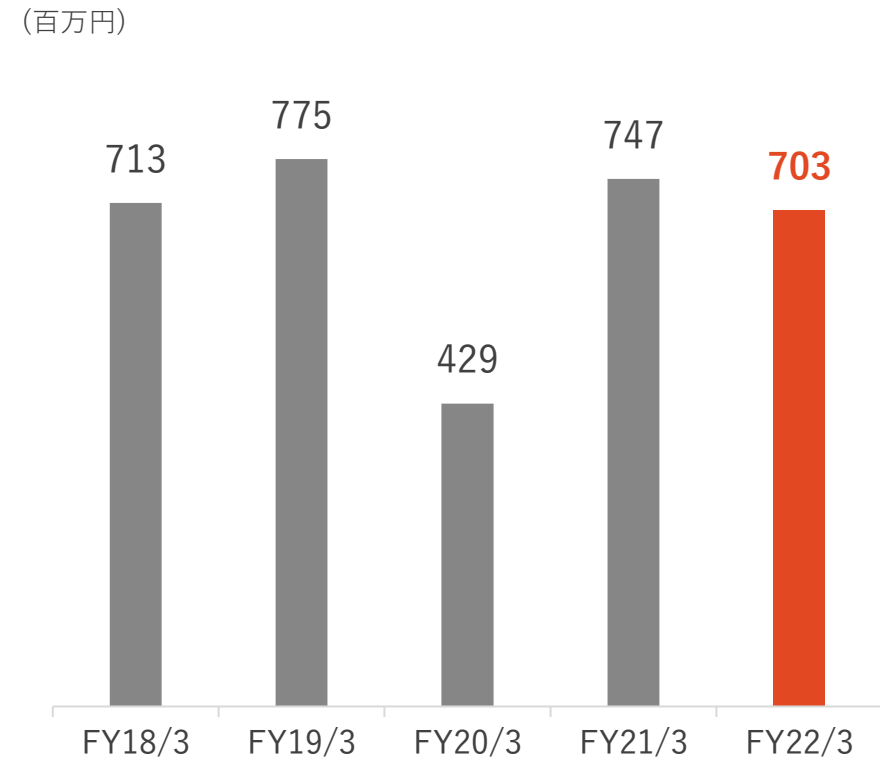
NJSS | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、2022年3月期の売上高は**前期比+21.4%**
- 積極投資を行いながらも、EBITDAは上場来継続して黒字を達成

売上高



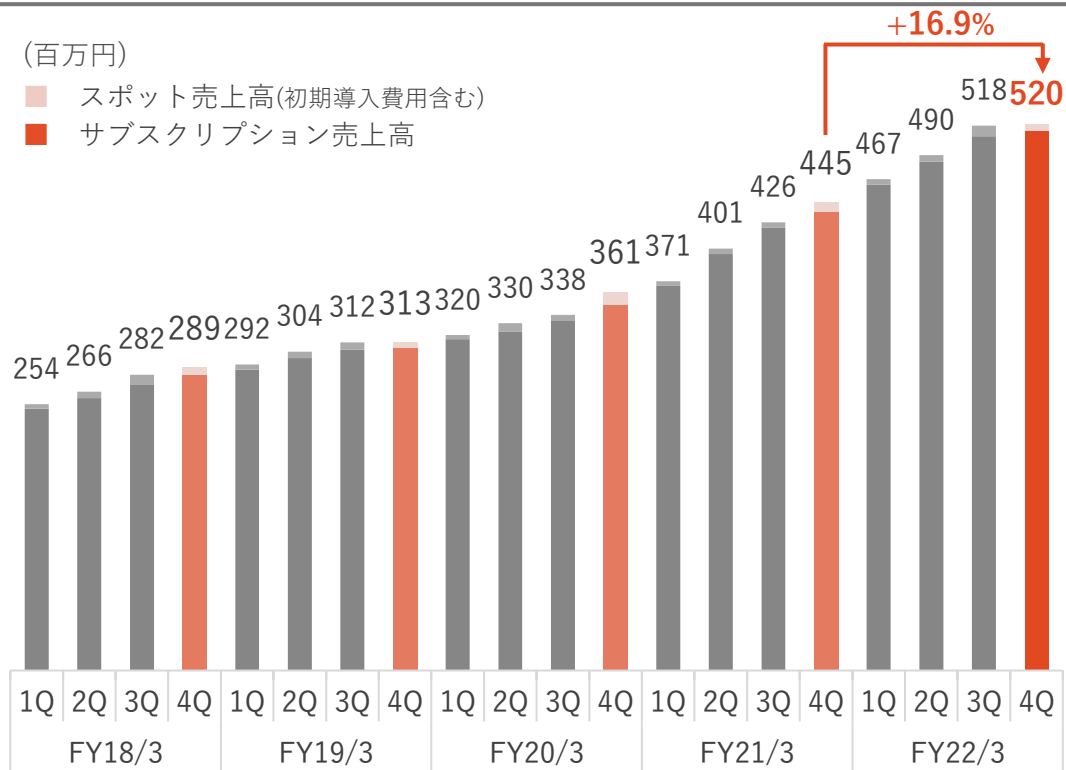
EBITDA



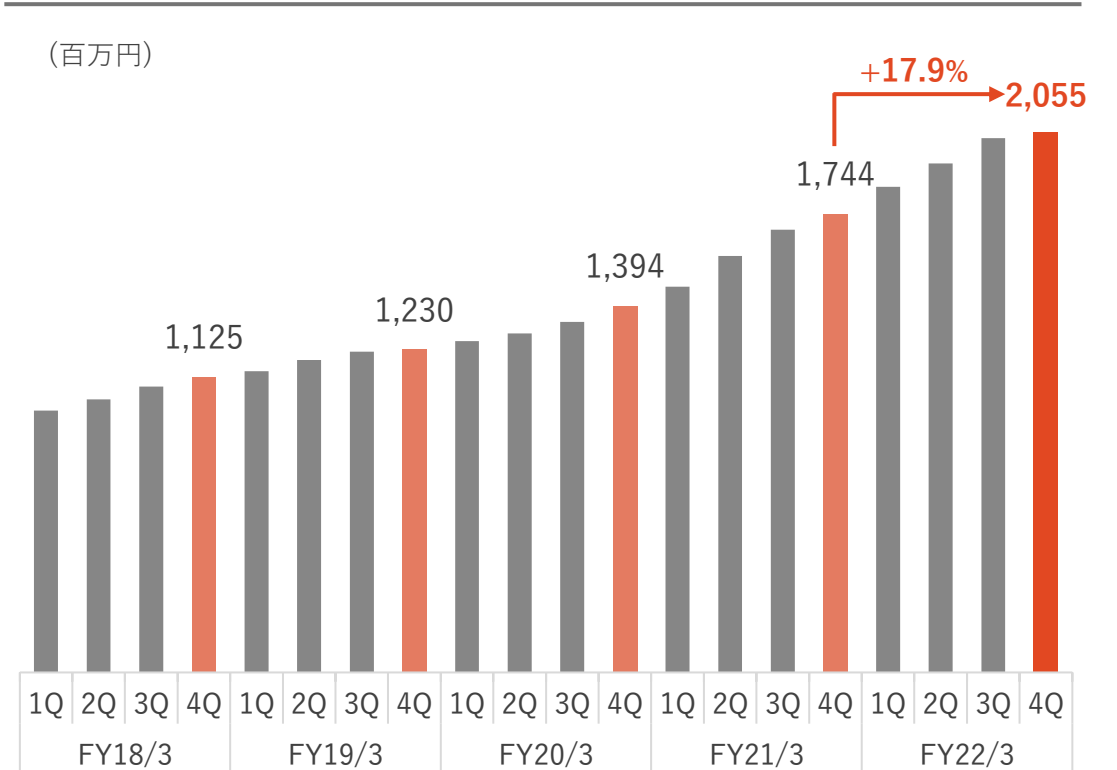
NJSS | 売上高・ARRの推移(四半期)

- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、2022年3月期の売上高は**前年同期比+16.9%**
- ARRも成長基調を継続し、**前年同期比+17.9%**

売上高



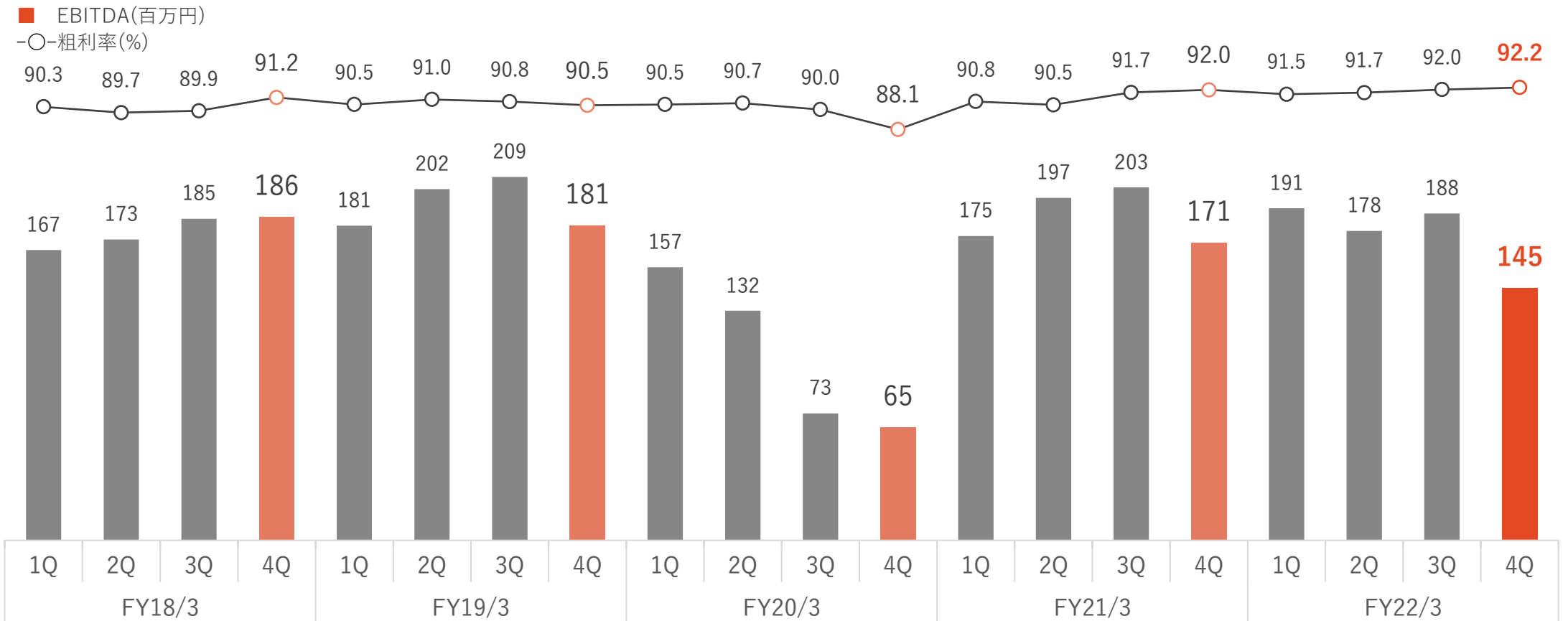
ARR



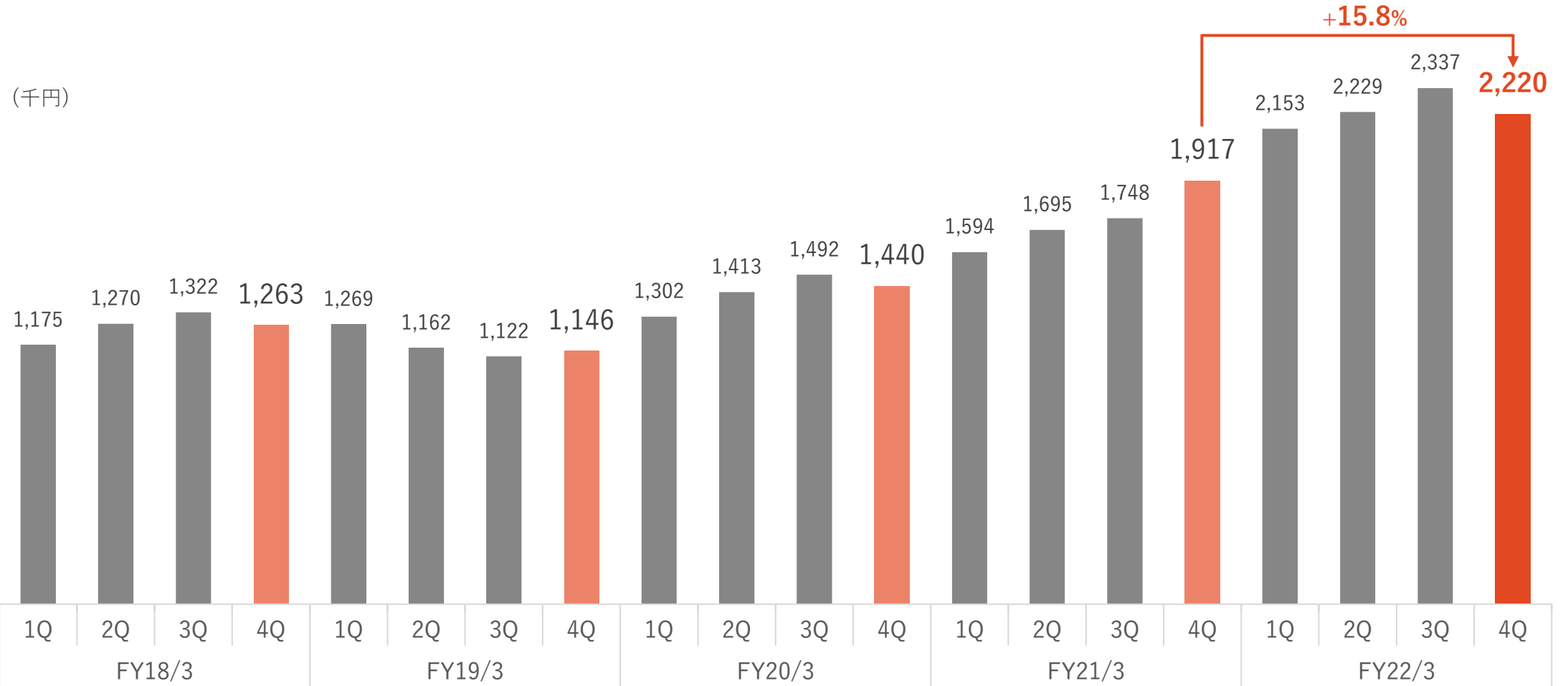
※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益のことで、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

NJSS | 粗利率・EBITDAの推移(四半期)

- 2022年3月期の粗利率は92.2%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、2022年3月期のLTVは**前年同期比+15.8%**

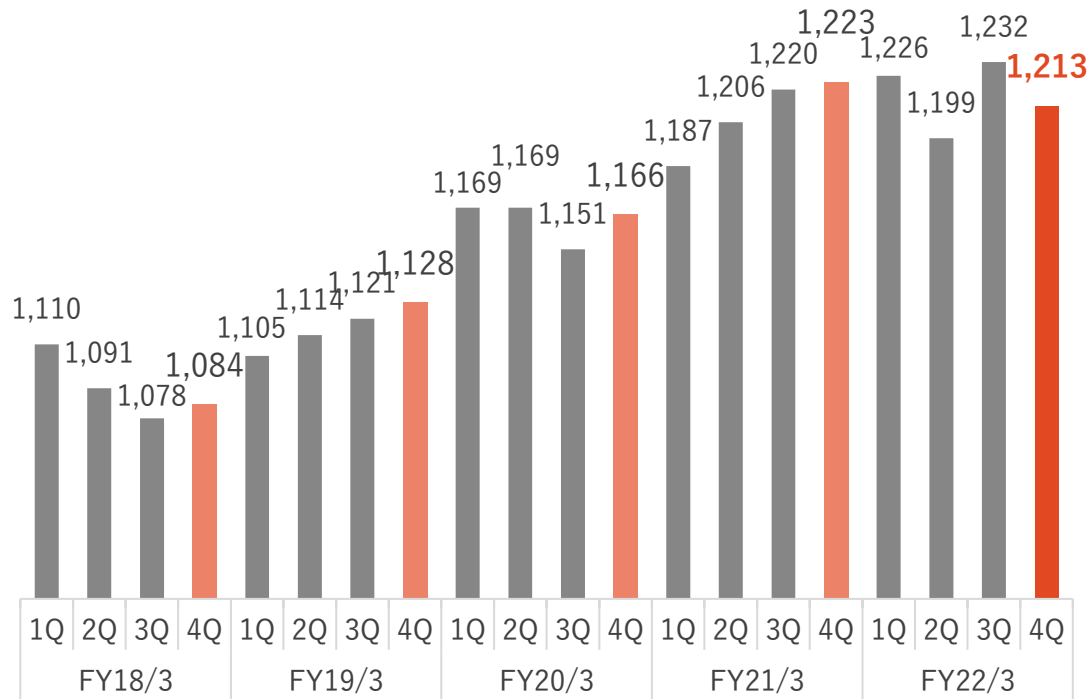


※ LTVはARPU × 1/解約率 × 粗利率90%固定

- 契約企業における価格の見直しが落ち着いたことでARPUは上げ止まり。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、解約率も改善傾向にあり、**1.4%台**を維持

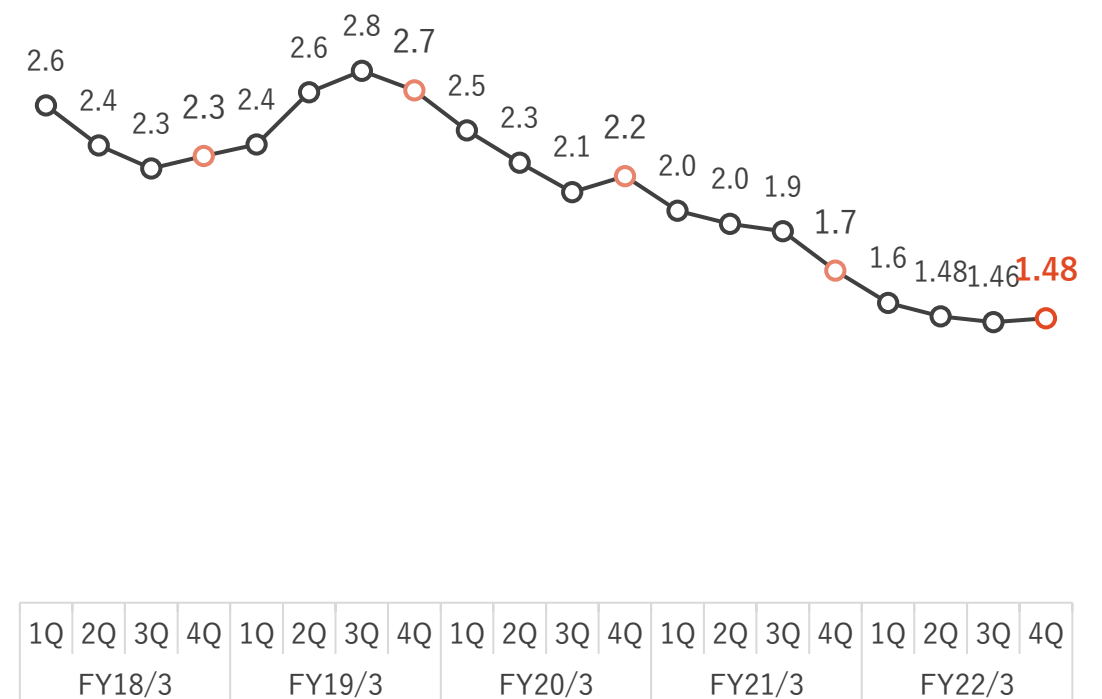
ARPU

(円)



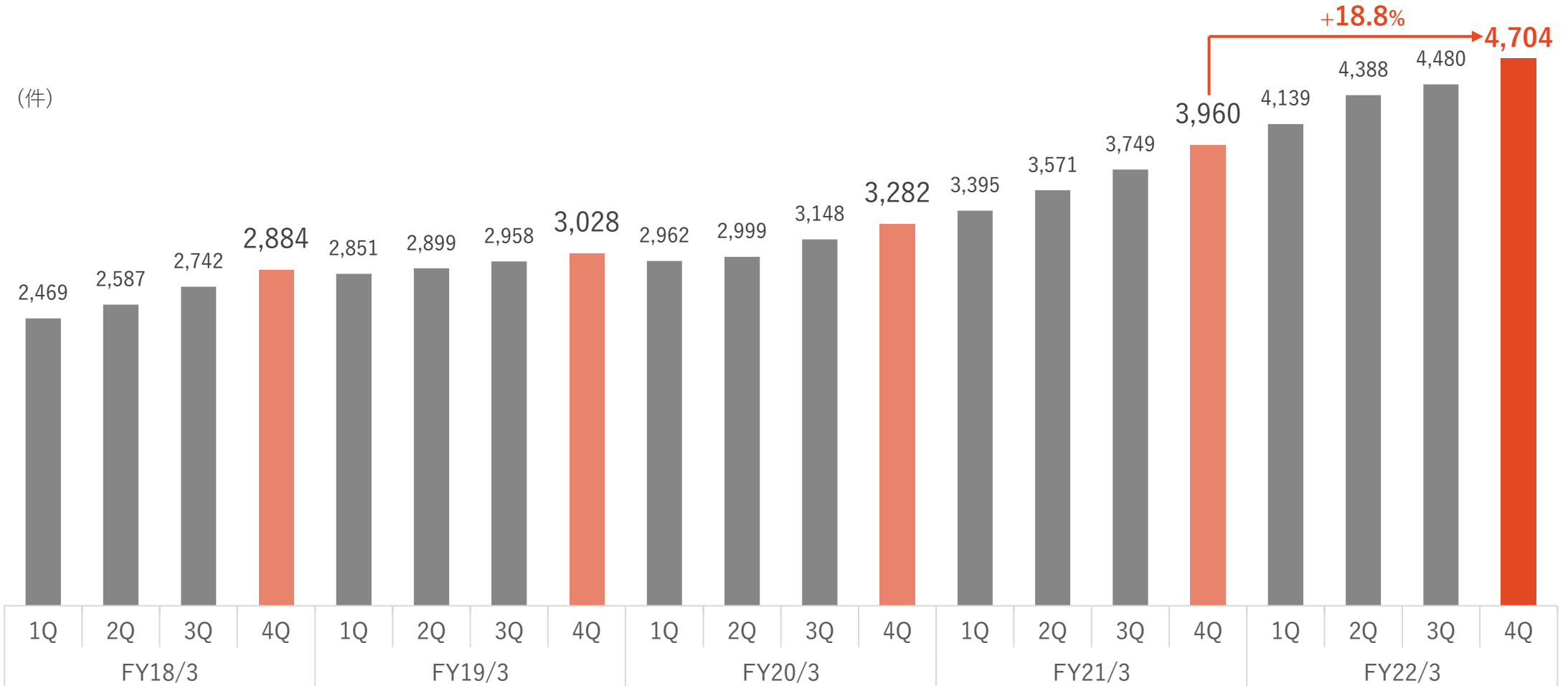
解約率

(%)



※ 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

- 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、2022年3月期の有料契約件数は**前年同期比+18.8%**



(2022年5月発表)

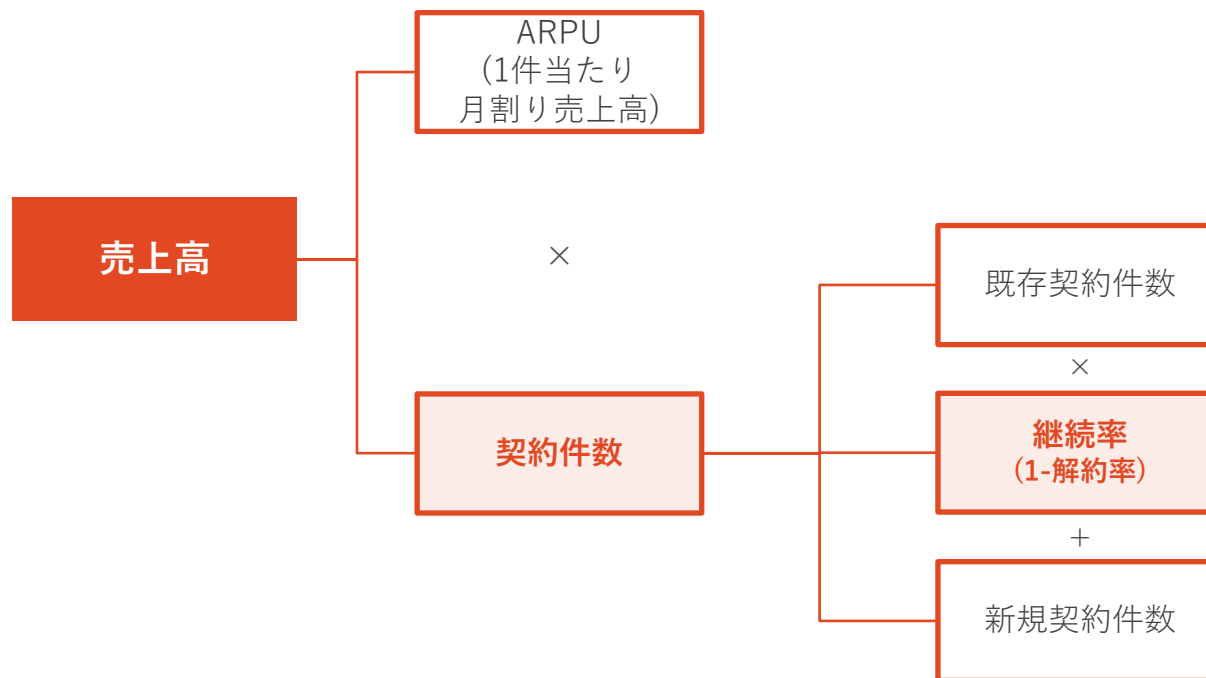
中期経営計画の修正 | fondesk・えんフォト・OurPhoto

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	2億円	-	8億円	-	18億円
EBITDA	▲1億円	-	▲3.5億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
期末従業員数	21名	-	-	-	40名

▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	2.3億円	5.4億円	9.1億円	12億円	18億円
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲2.9億円	▲2.5億円	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
期末従業員数	22名	31名	44名	55名	51名

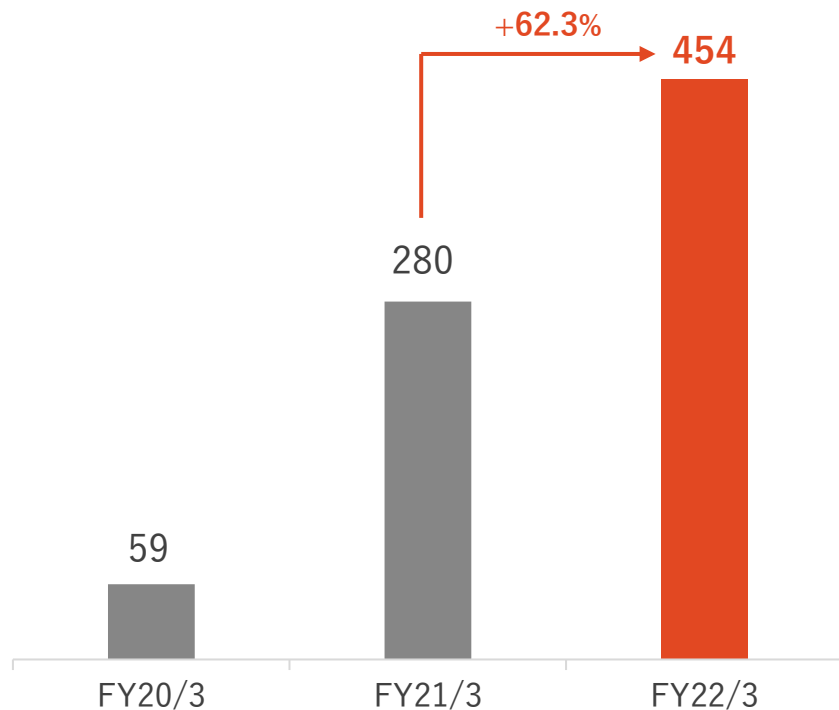
- 機能の拡充と改善を行いつつ、当面は広告宣伝等の積極的なマーケティング投資で契約件数の拡大を優先



- 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、2022年3月期の売上高は**前期比+62.3%**
- 積極投資により、EBITDAの赤字幅は前期比で若干拡大

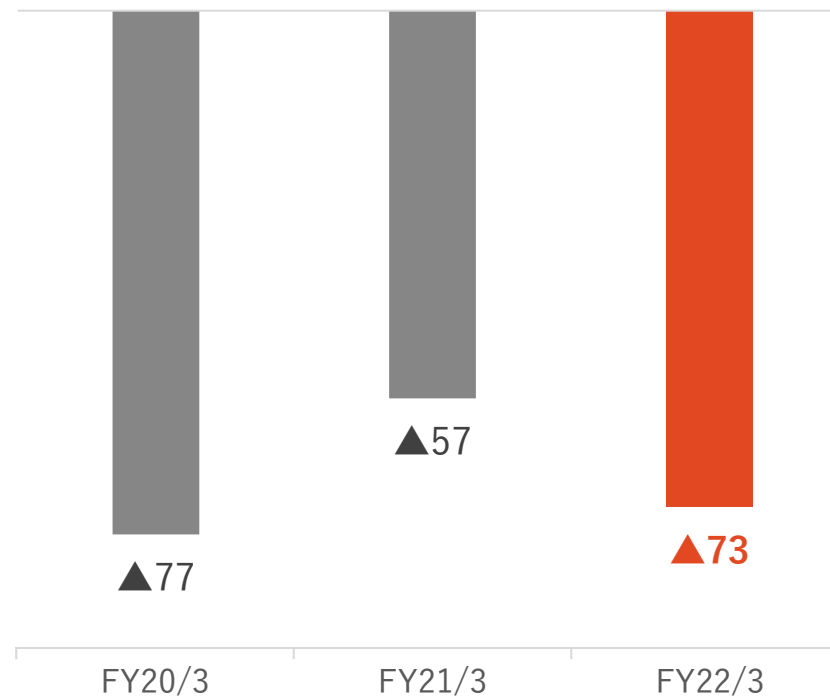
売上高

(百万円)



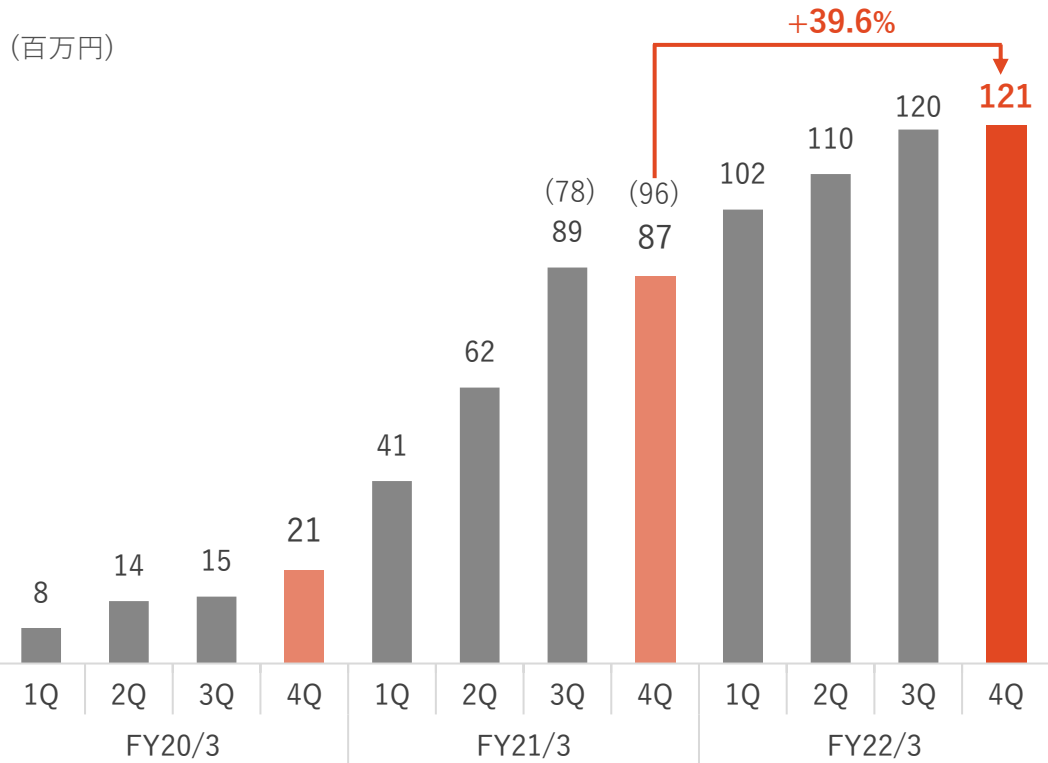
EBITDA

(百万円)

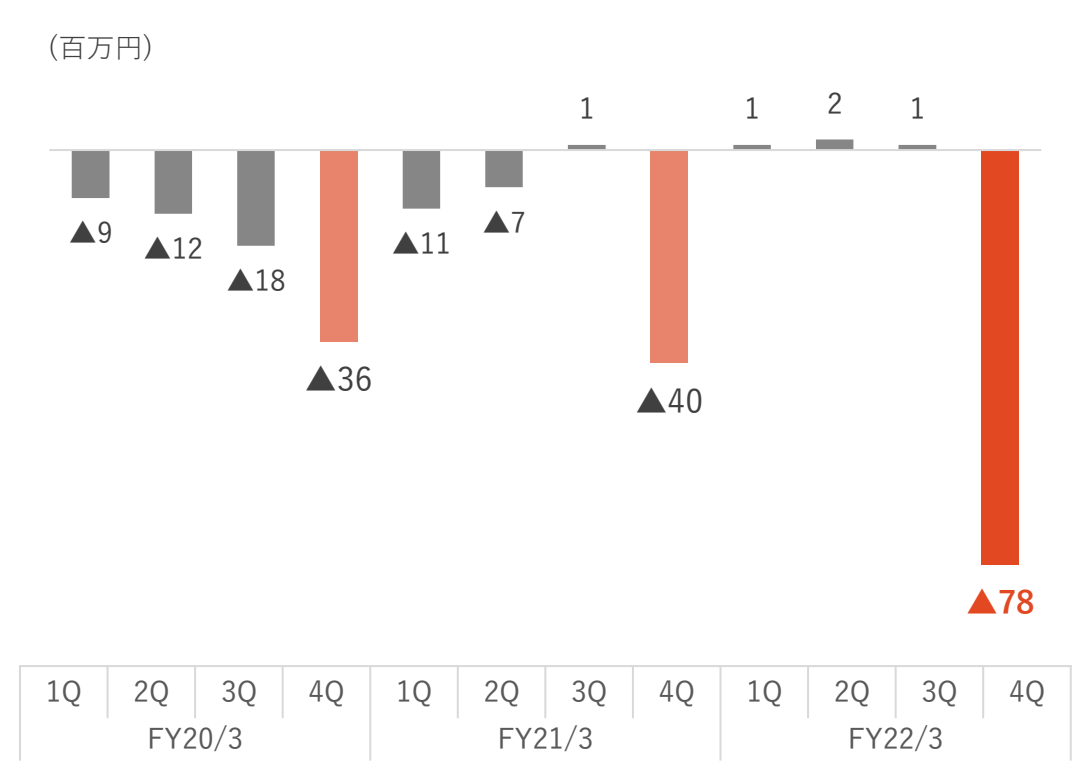


- テレワーク浸透に伴う電話代行需要の増加及びDX化の進行により、2022年3月期の売上高は**前年同期比+39.6%**
- 駅構内のディスプレイ広告や朝日新聞への全15段広告等に広告宣伝費105百万円を投下し、2022年3月期のEBITDAは**▲78百万円**で着地

売上高



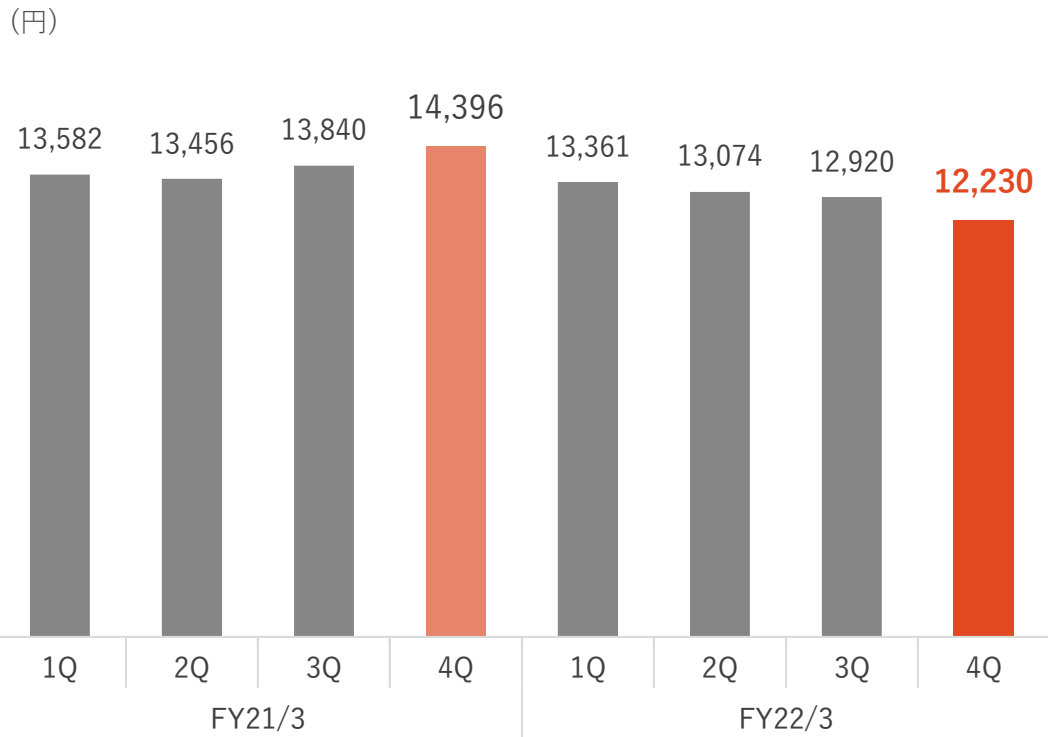
EBITDA



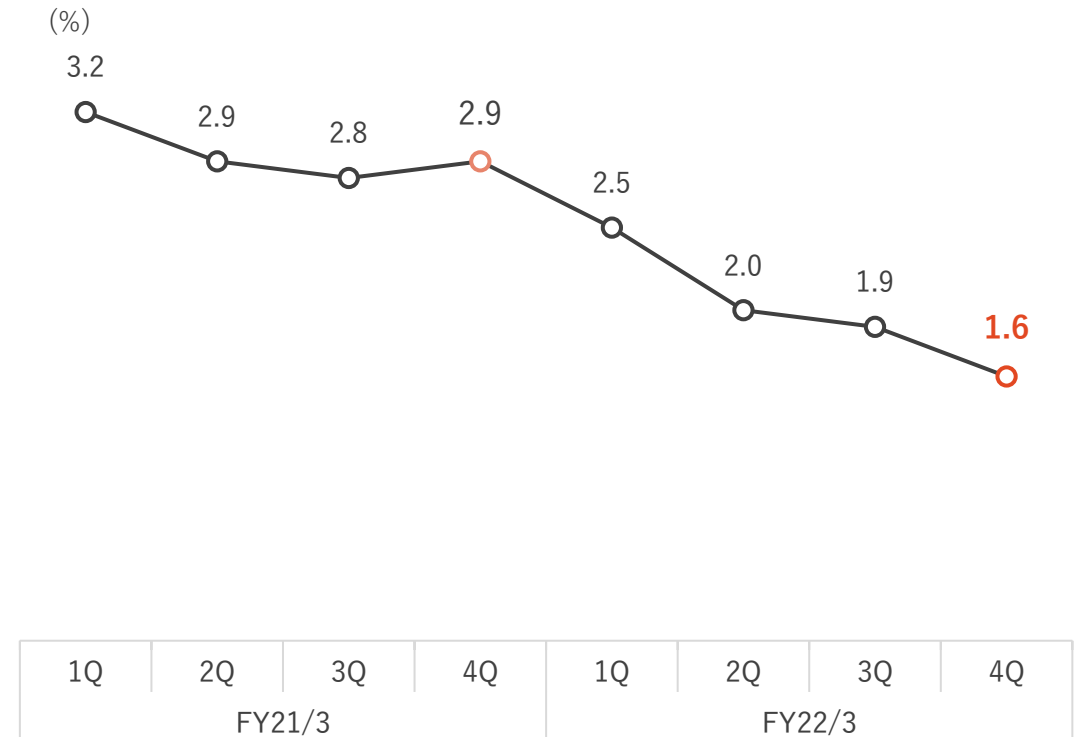
※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- 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**1.6%**を記録

ARPU

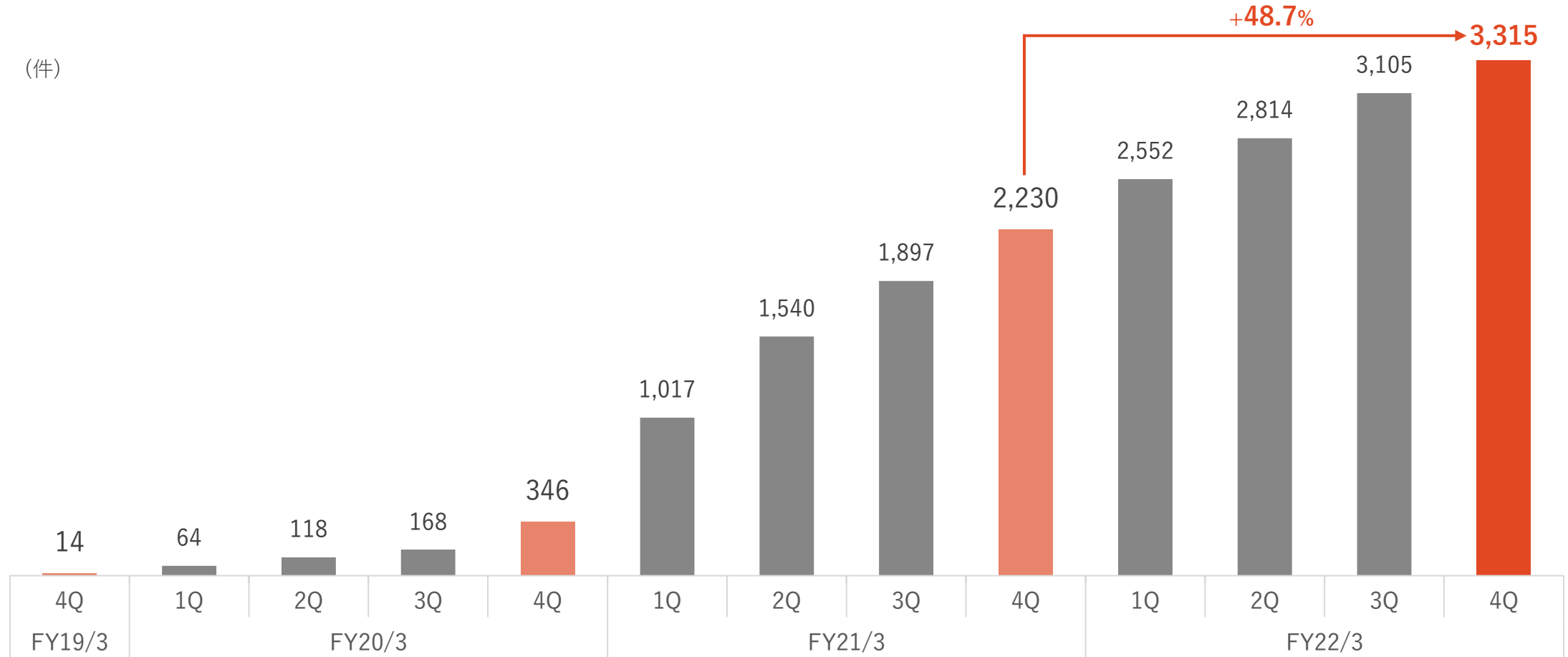


解約率

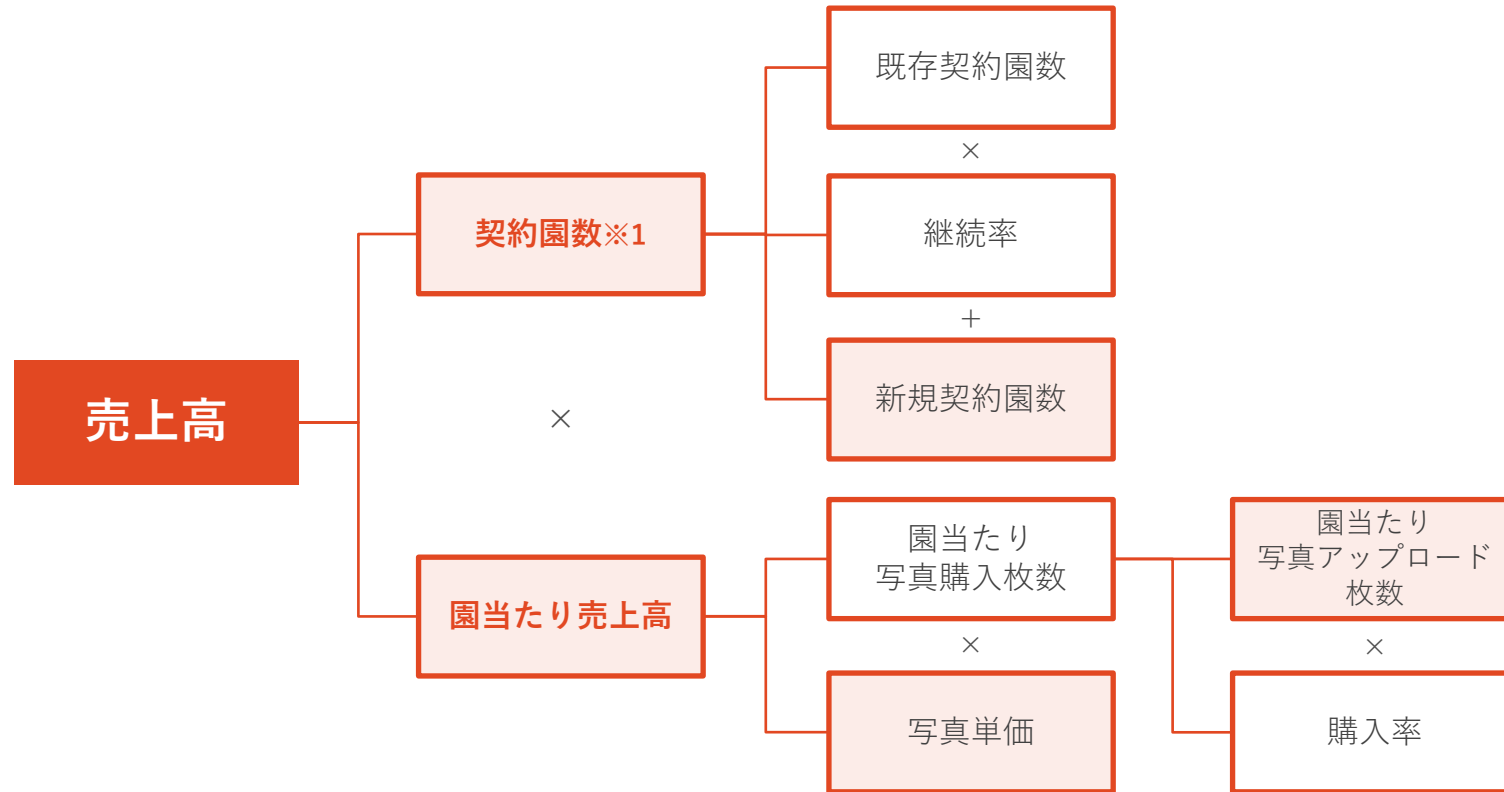


※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- 有料契約件数は順調に伸び、2022年3月期の有料契約件数は**前年同期比+48.7%**
- 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



- 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



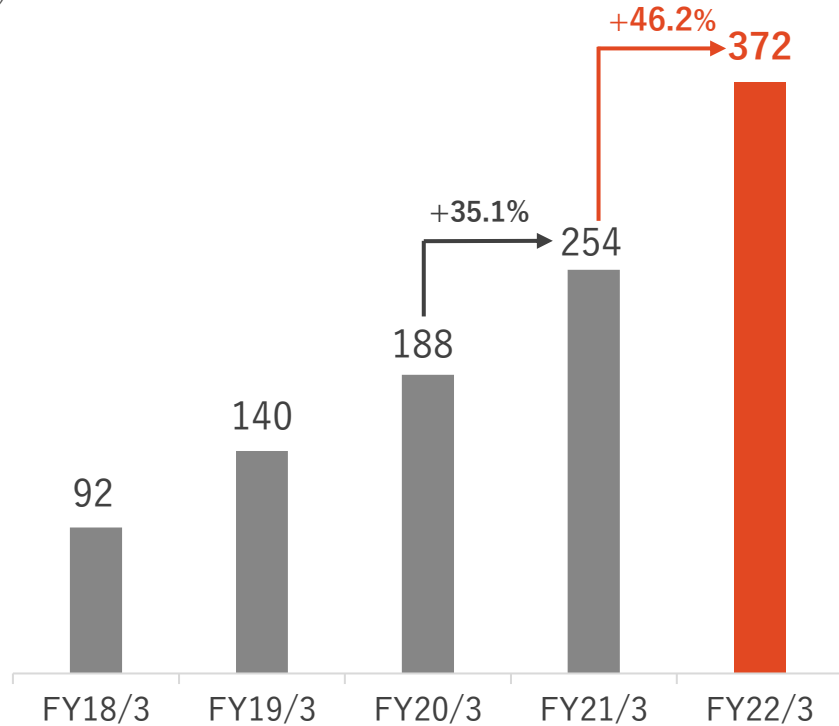
※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- 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、2022年3月期の売上高は**前期比+46.2%**
- EBITDAの赤字幅は前期比で若干縮小

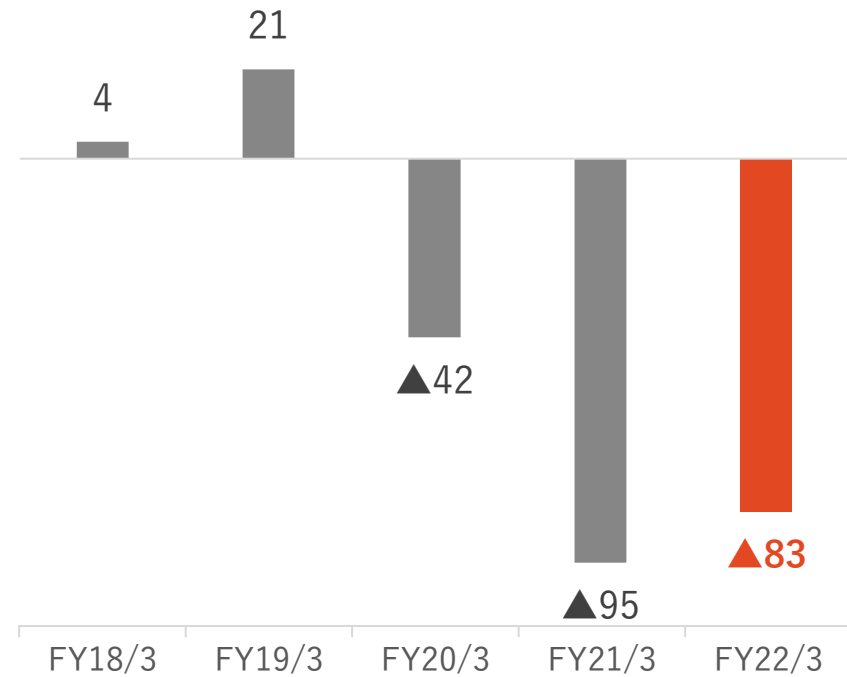
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

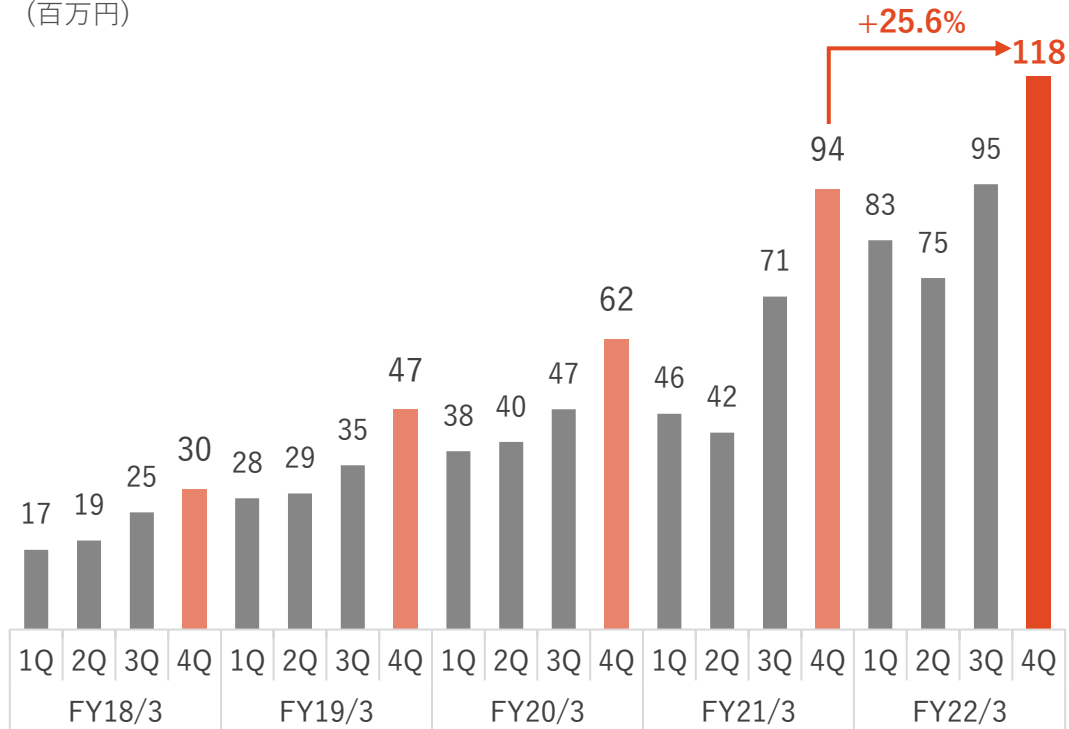


えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 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、2022年3月期の売上高は**前年同期比+25.6%**
- 人件費やシステム関連委託費等の増加により、前年同期比で赤字幅が拡大

売上高

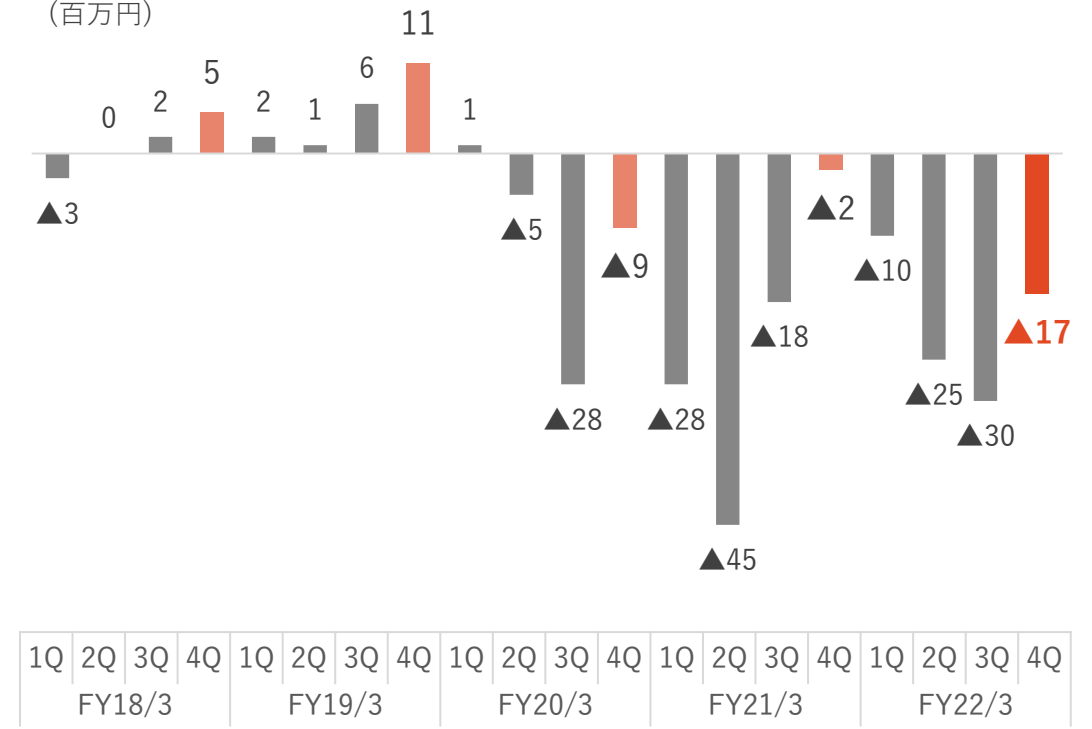
(百万円)



※ 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

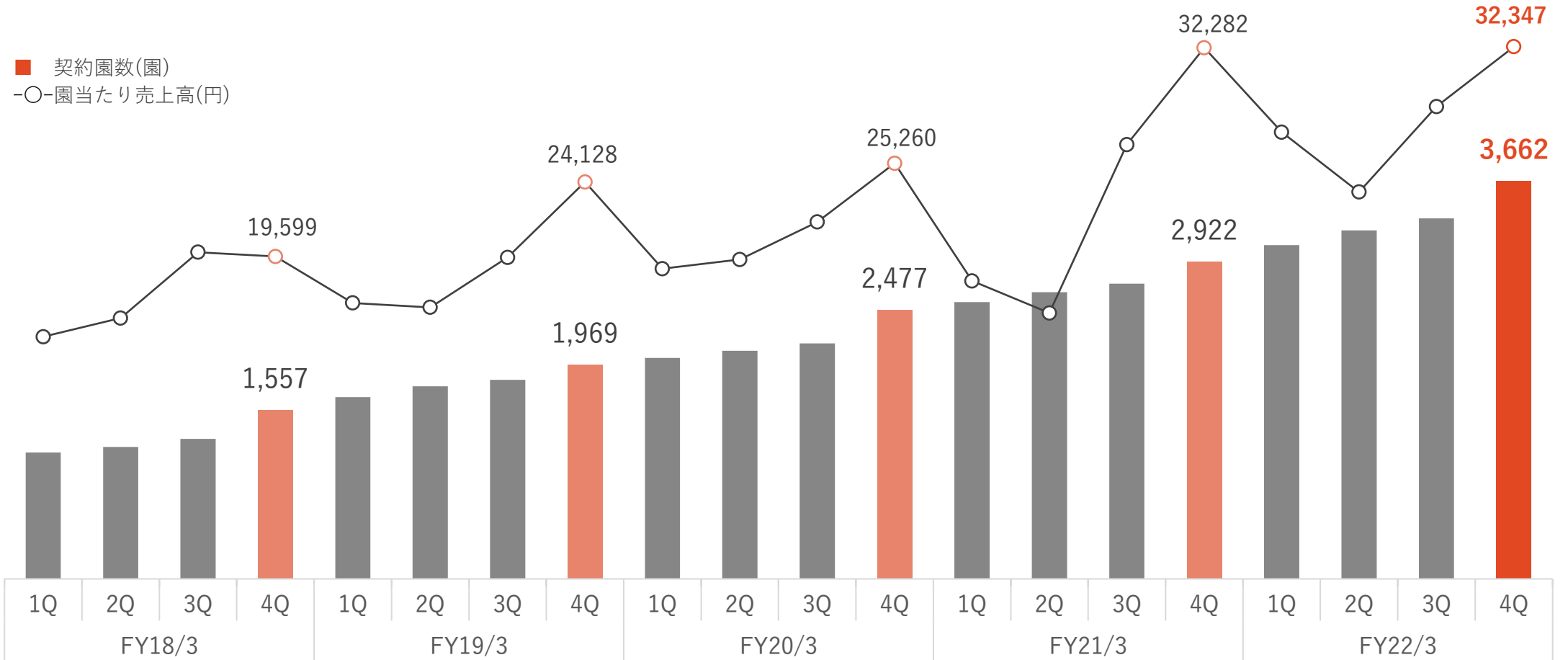
EBITDA

(百万円)



えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

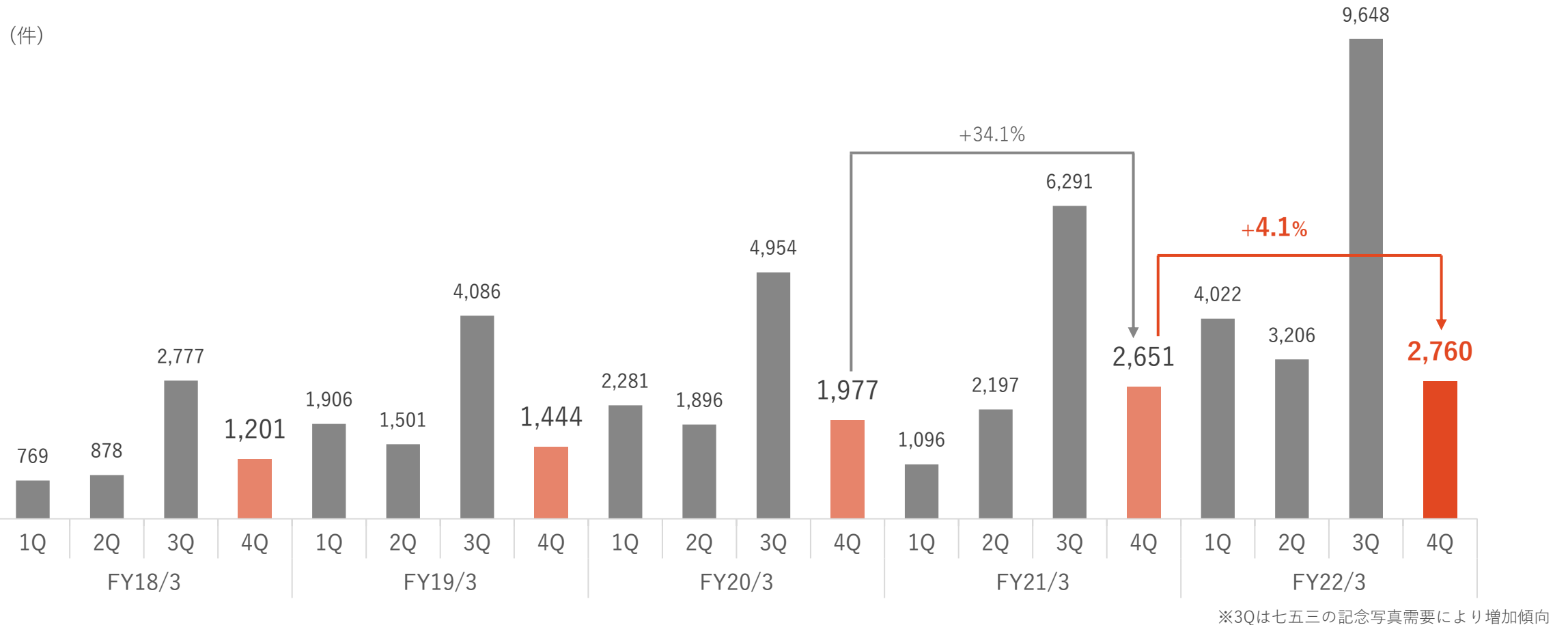
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらも、着実に契約園数は増加
- 扱う商材が子供の写真という特性上、保護者からの需要が常にあるため、契約園の利用率も高く、契約園当たり売上高は増加傾向



※ 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

OurPhoto | 撮影件数推移(四半期)

- まん延防止措置の適用及び2022年2月から最低利用料を引き上げるも、**前年同期比+4.1%**と成長
- なお、最低利用料の引き上げにより、売上高の前年同期比は4.1%を上回る成長率を確保



(2022年5月発表)

中期経営計画の修正 | BPO

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	8億円	-	11億円	-	13億円
EBITDA	1億円	-	1億円	-	3億円
EBITDA率	10%	-	9%	-	23%
期末従業員数	54名	-	-	-	79名

▼

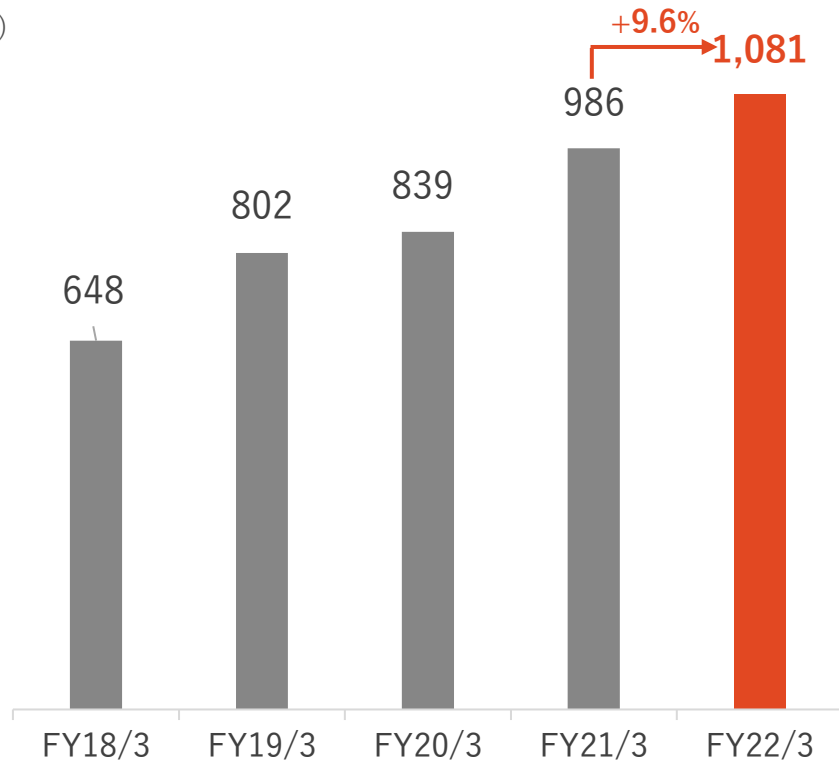
実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	8.3億円	9.8億円	10.8億円	12億円	13億円
EBITDA	0.5億円	1.3億円	0.4億円	1億円	3億円
EBITDA率	7%	14%	4%	8.3%	23%
期末従業員数	68名	87名	117名	121名	129名

BPO | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- DX需要の高まりに伴うスキャン案件の増加により、2022年3月期の売上高は過去最高を更新し、**前期比+9.6%**
- 新サービス「eas」への積極投資により、EBITDAは前期比**▲65.3%**

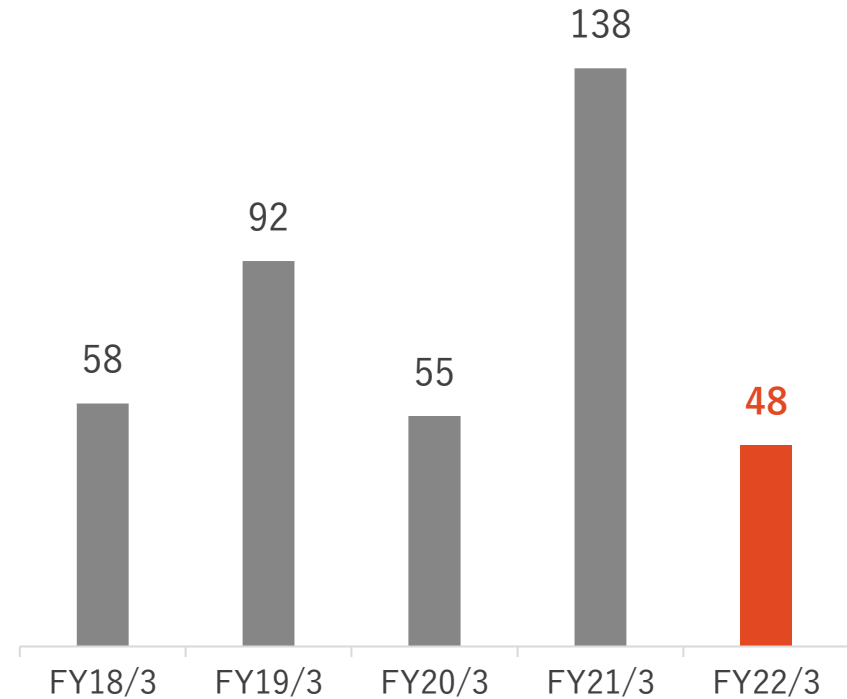
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

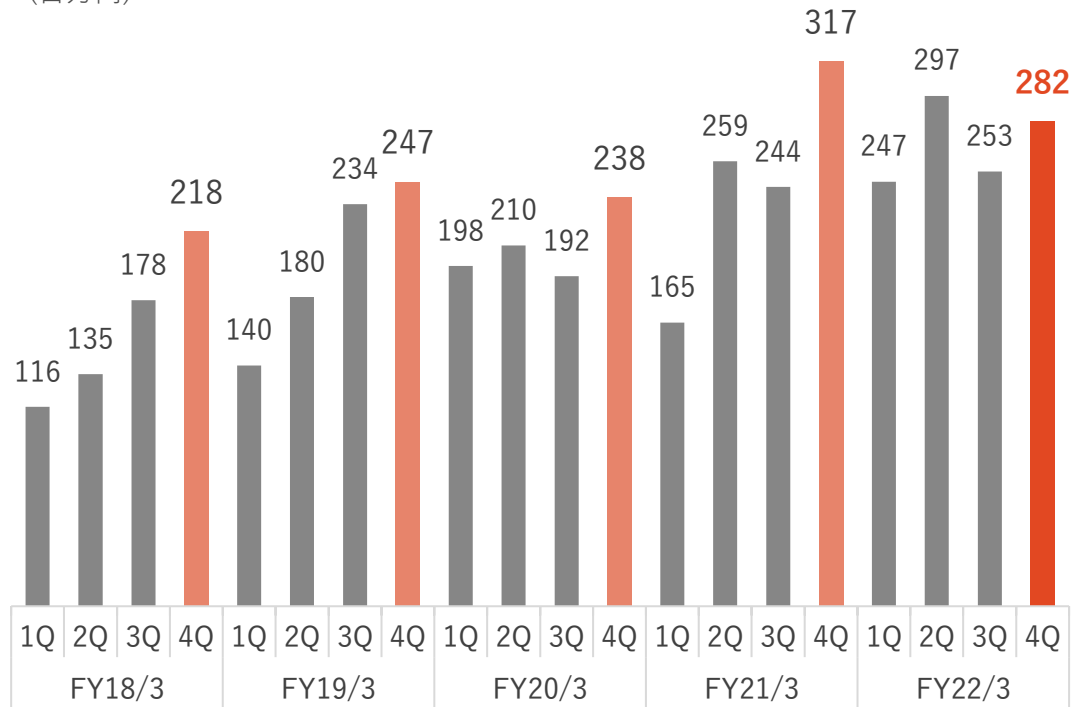


BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 売上高はテレワーク需要の強かった前年同期から減少したものの、成長基調を継続
- 新サービス「eas」等に広告宣伝費25百万円投下したことにより、2022年3月期のEBITDAは赤字で着地

売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



5 リスク情報

事業	これまでに発生した事象	足元の状況・今後見込まれる影響
NJSS	<p>ポジティブ：民需減少に危機感を抱く企業からの新規契約の増加 オンライン商談の浸透による営業体制の率化</p> <p>ネガティブ：一部業種(イベント、旅行関連等)の入札案件の停止 一部企業の予算完全凍結に伴う解約の発生</p>	<p>これまでネガティブ・ポジティブいずれの事象が発生するも総合的には業績には大きく影響せず。今後もこれまで発生した事象と同様の事象の発生が予想されるも、当社グループの業績に大きく影響を与えるものではないものと想定。</p>
fondesk	<p>ポジティブ：企業のテレワーク普及に伴う有料契約件数の急増</p>	<p>2020年4月の緊急事態宣言下のテレワークの急速な普及に際しては有料契約件数が急増するも、足元はなだらかに推移。現在ではバックオフィスのDX化の観点で注目を集めており今後は当該需要を取り込みつつ緩やかに推移すると想定。</p>
フォト	<p>ネガティブ：保育園・幼稚園の休園及び登園自粛 ならびに運動会等のイベント開催中止・縮小に因る写真撮影シーン減少</p>	<p>緊急事態宣言下では写真撮影シーン減少に伴いえんフォトの売上減少が見込まれるも日常写真の需要が底堅くネガティブな影響が限定的に止まっている。3密を避けた写真撮影が可能なOurPhotoにおいても今後の成長を阻害するものではないものと想定。</p>
BPO	<p>ポジティブ：テレワークの普及に因る紙文書の電子化需要の増加</p> <p>ネガティブ：イベント関連案件の問い合わせの減少 受注済みの案件について、顧客の出勤停止等による施工遅延の発生</p>	<p>2020年4月の緊急事態宣言下においてネガティブな事象が短期的に発生するも足元ではテレワークの浸透に伴う社内の書類や契約書のスキャンニーズ増加で引き合いは堅調。同トレンドは継続見込みで中長期的に売上に寄与するものと想定。</p>

リスク	内容	現状・対応方針
中期経営計画における投資の進捗停滞のリスク	投資の進捗が停滞することで当社グループが掲げる「短期的な利益追求ではなく積極的に投資を実行し、さらなる成長と中長期的な企業価値の向上を図る」という中期経営計画の進捗に重大な影響が及ぶリスク	当該リスクは予期せぬ経済環境の変化等による追加的な支出の発生やその他予期せぬ制約の発生に伴って顕在化するものであり、顕在化の可能性や時期を合理的に見積もることは困難だが顕在化を未然に防ぐため、「実行可能な投資計画の立案」および「投資に必要な予算の確保」等を実施。また、万が一リスクが顕在化した場合は、取締役会などで迅速に意思決定をしたうえで必要な対応策を適宜実施することで対処していく方針。
NJSSの独自性・優位性の希薄化のリスク	入札情報の様式・データ形式等が統一された場合、NJSSの独自性・優位性が希薄化するリスク	足元のデジタル庁の動向では社会生活インフラのデジタル化等が取り組みのメインターゲットと見受けられ、入札制度にかかる制度改革には時間を要するものと考えているが、当該リスクの顕在化に対しては「NJSSの利便性向上によるプロダクト価値のさらなる向上」や「NJSS以外の事業の成長」を並行して行うことで対処していく方針。
コンプライアンスに関するリスク	コンプライアンス意識の欠如による重大な法令違反や不祥事件等の発生により会社存続が危ぶまれるリスク	当該リスクの顕在化を未然に防ぐため、企業倫理の向上及び法令遵守の強化等、強固なコンプライアンス推進体制を構築すべく「全役員・社員への教育啓発活動」を随時実施するなどして対処していく方針。

※他のリスク情報は「有価証券報告書」に記載のとおり

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。

なお、本資料のアップデートは毎年5月頃を目処として開示を行う予定です。

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