

# ULURU

## 事業計画及び成長可能性 に関する事項

2021年12月15日  
株式会社うるる  
証券コード：3979

<p><b>CGS</b></p>	<p>「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。</p>	<p><b>LTV</b></p>	<p>「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。</p>
<p><b>クラウドソーシング</b></p>	<p>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。</p>	<p><b>ARPU</b></p>	<p>「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。</p>
<p><b>クラウドワーカー</b></p>	<p>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。</p>	<p><b>ARR</b></p>	<p>「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。</p>
<p><b>BPO</b></p>	<p>「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。</p>	<p><b>EBITDA</b></p>	<p>「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&amp;A等を積極的に検討するため、重要指標としてEBITDAを設定。</p>
<p><b>SaaS</b></p>	<p>「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。</p>	<p><b>YoY / QoQ</b></p>	<p>「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。</p>
<p><b>サブスクリプション</b></p>	<p>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。</p>	<p><b>PSR</b></p>	<p>「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。</p>

## 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

- 1,033,381千円(2021年9月末 時点)

決算期

- 3月

上場市場

- 東証マザーズ(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(2021年9月末 時点)

- 262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。



## “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。

## 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

- 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

## 事業構成



## 各事業と開示セグメントの対応関係

### CGS事業 NJSS

NJSS

### CGS事業 fondesk

fondesk

### CGS事業 フォト

えんフォト

OurPhoto

### CGS事業 その他

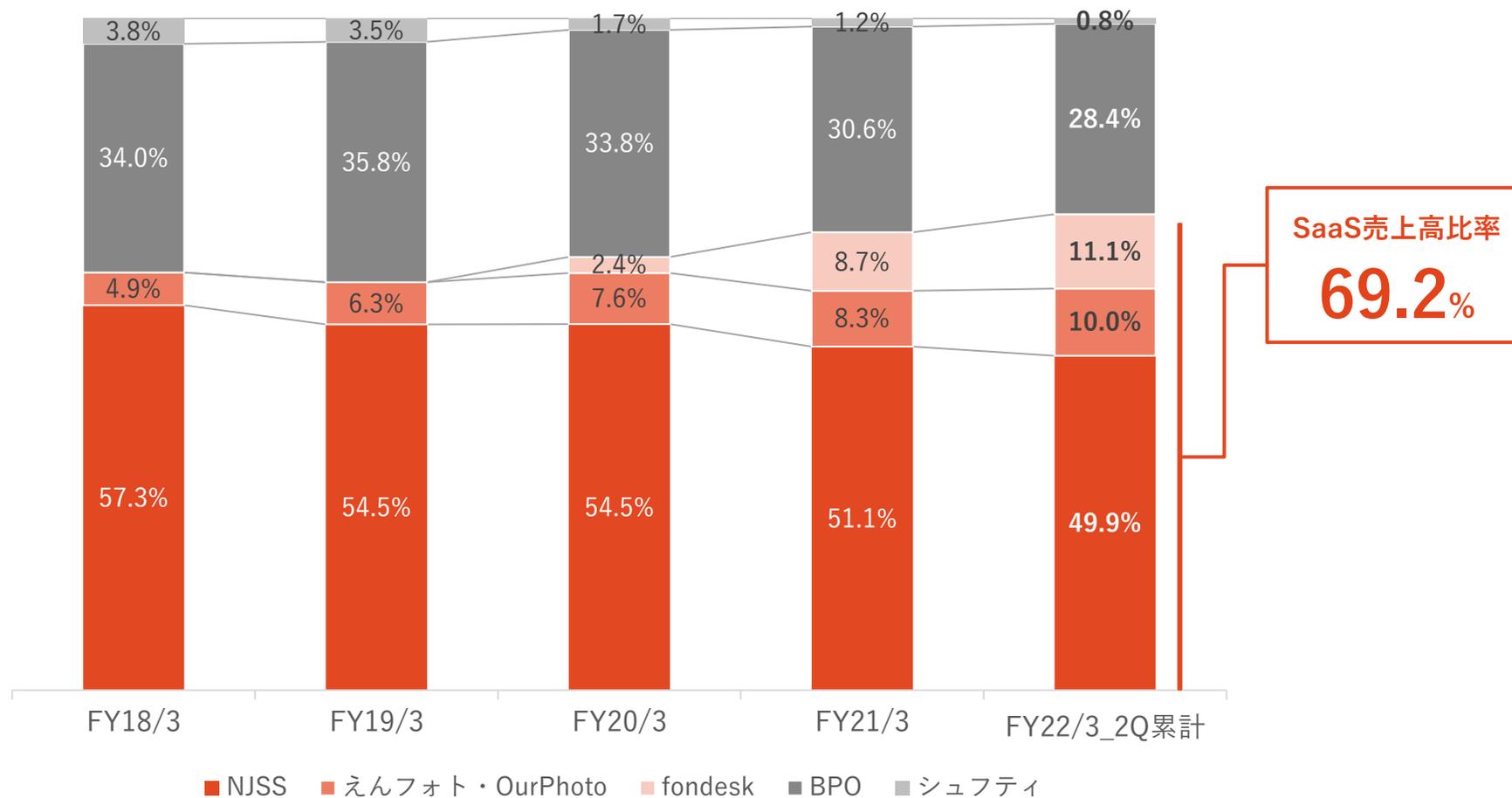
### BPO事業

BPOサービス

### クラウドソーシング事業

シュフティ

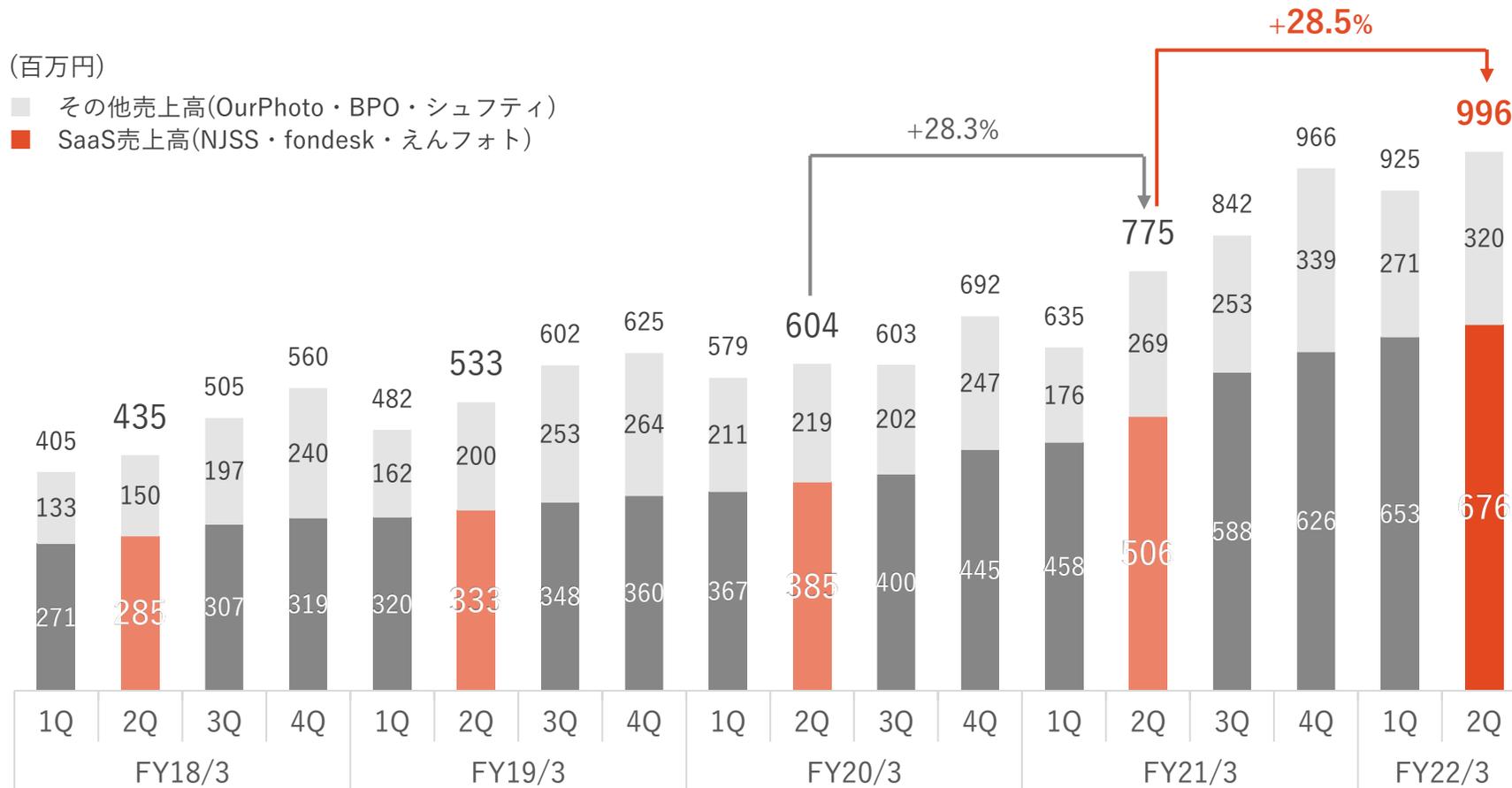
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスが成長の基盤



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

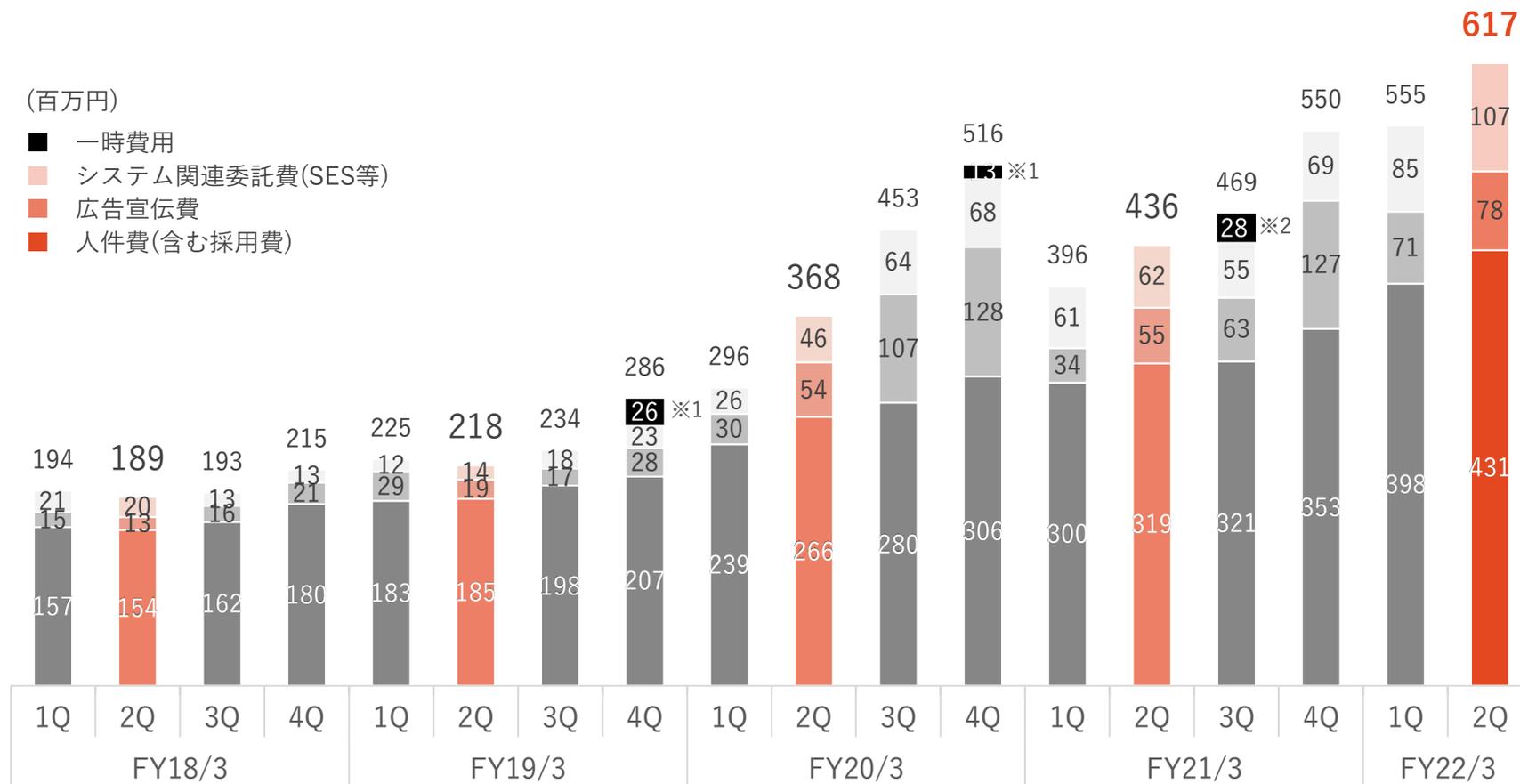
# 四半期連結売上高推移(SaaS+その他)

- 2022年3月期 第2四半期は、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%**



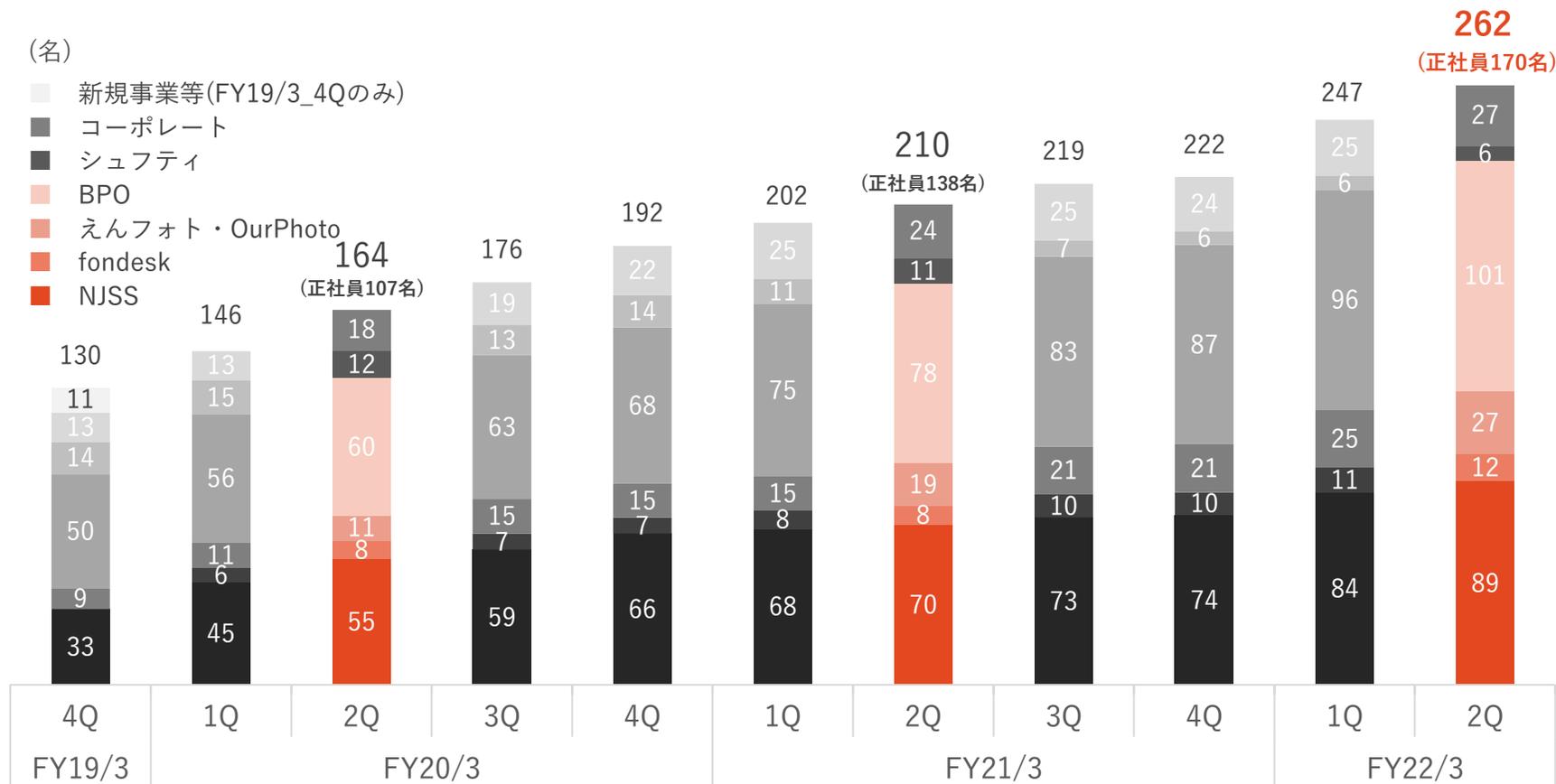
# 主な費用推移

- 2022年3月期 第2四半期は、「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



※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、2022年3月期 第2四半期は、**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

# 連結EBITDA・連結営業利益推移

- 2022年3月期 第2四半期は、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で、EBITDAは6四半期連続、営業利益は5四半期連続で黒字着地

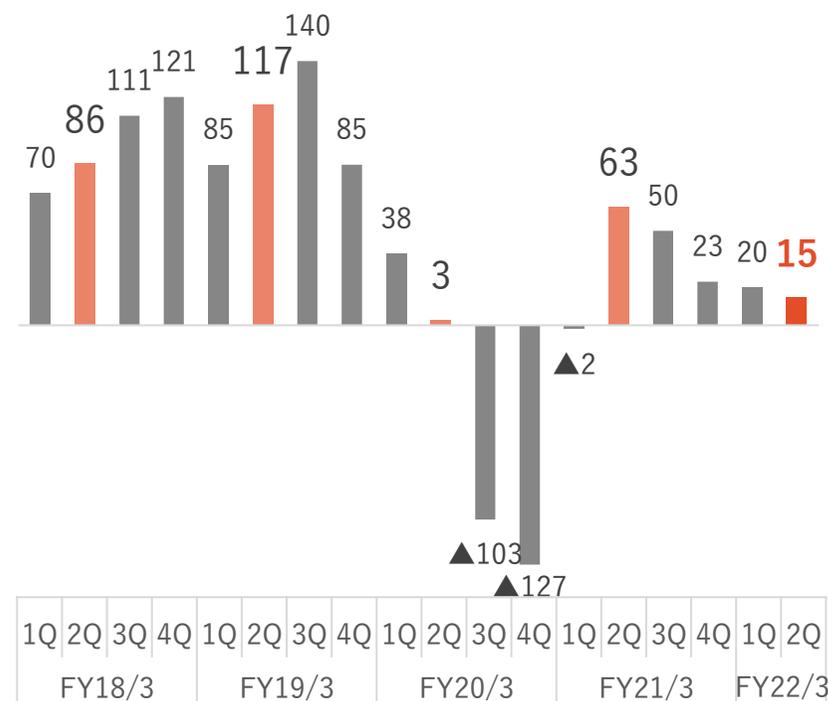
## EBITDA

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



- 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？



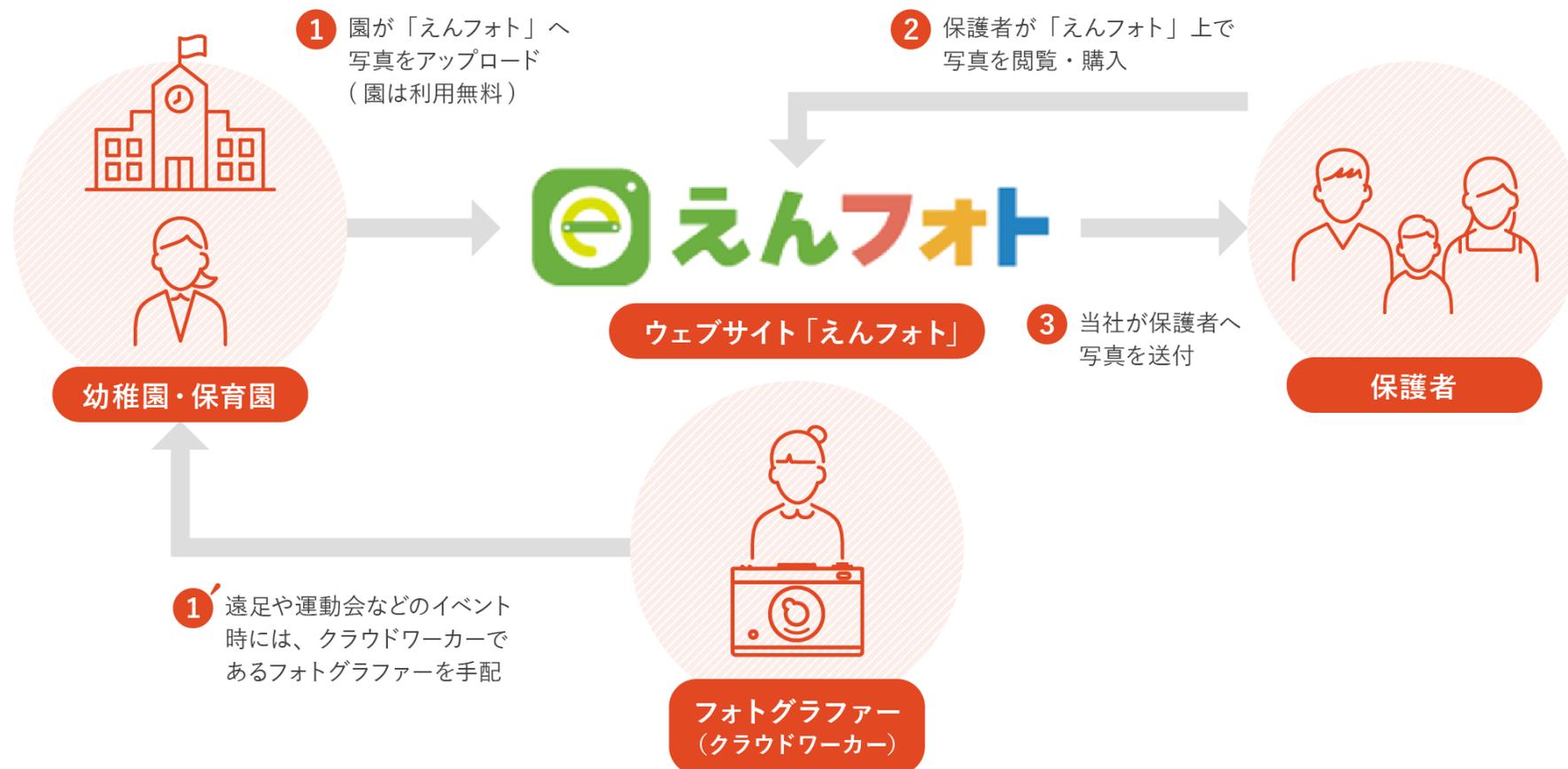
## 2 受電報告

 fondesk オペレーター  
10月22日 15:10

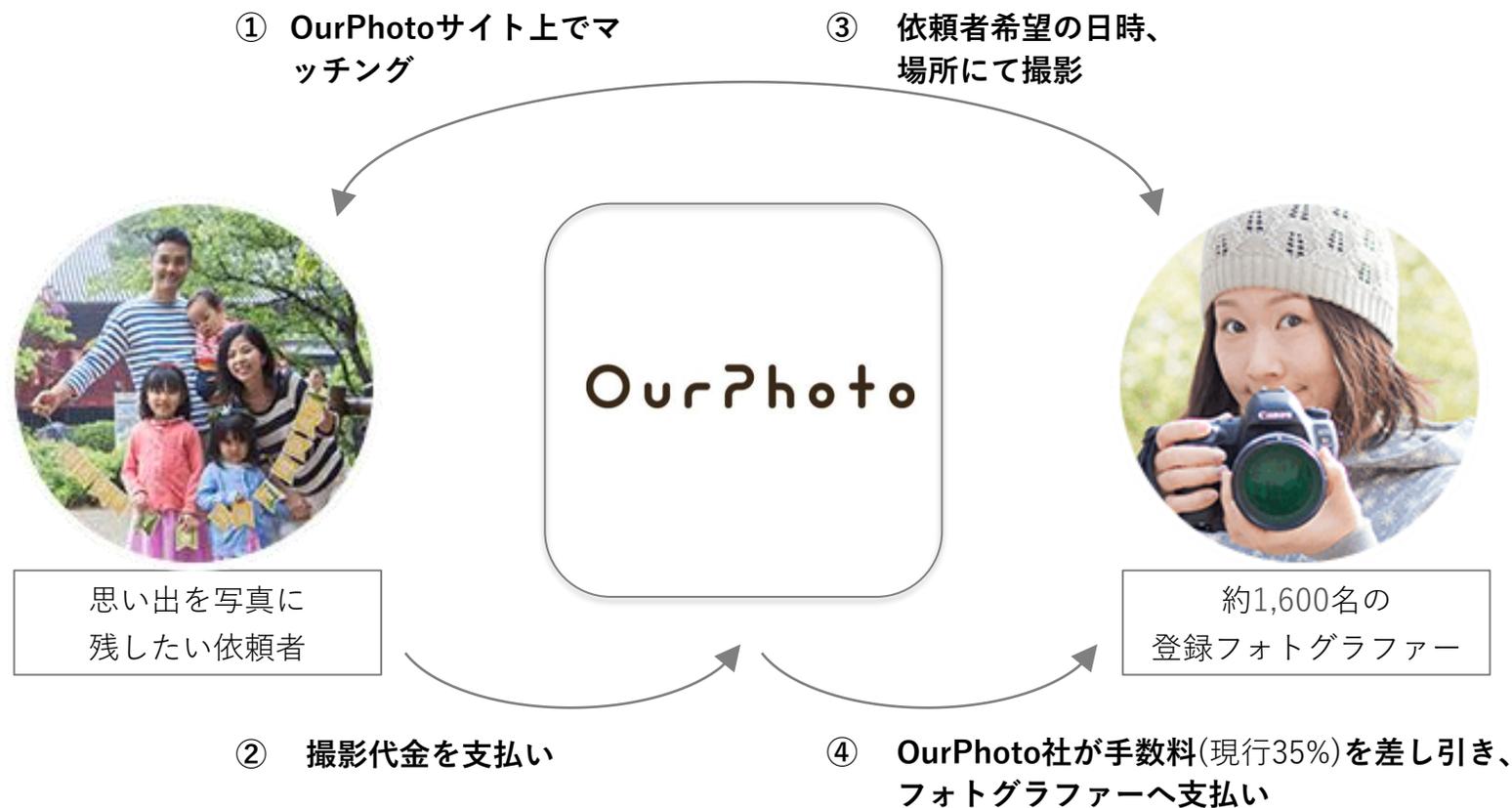
fondeskオペレーターです  
以下内容のお電話がありました  
ご確認ください

-----  
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

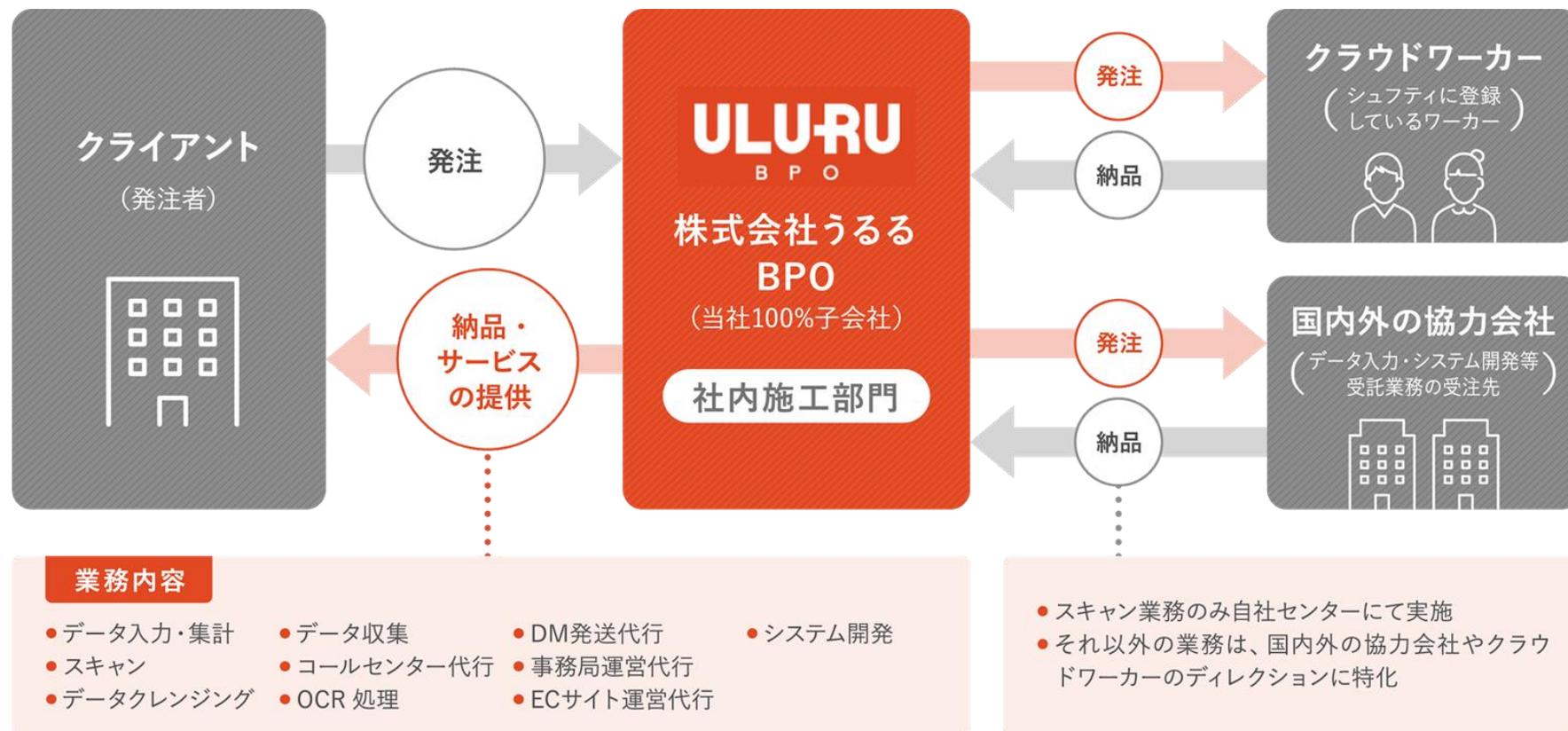
- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- 園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供
- 園の利用料金は無料。保護者が「えんフォト」上で購入した写真サイズ・枚数に応じて当社は売上を計上



- 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1,600名の登録フォトグラファーがOurPhotoサイト上でマッチング
- 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43万人超のクラウドワーカー登録を有する(2021年9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

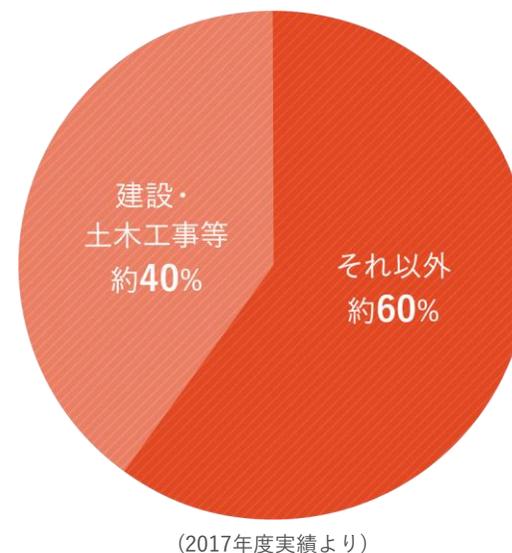
- 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超が中小企業**との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」  
※中小企業の定義は「中小企業基本法」の定義に基づく

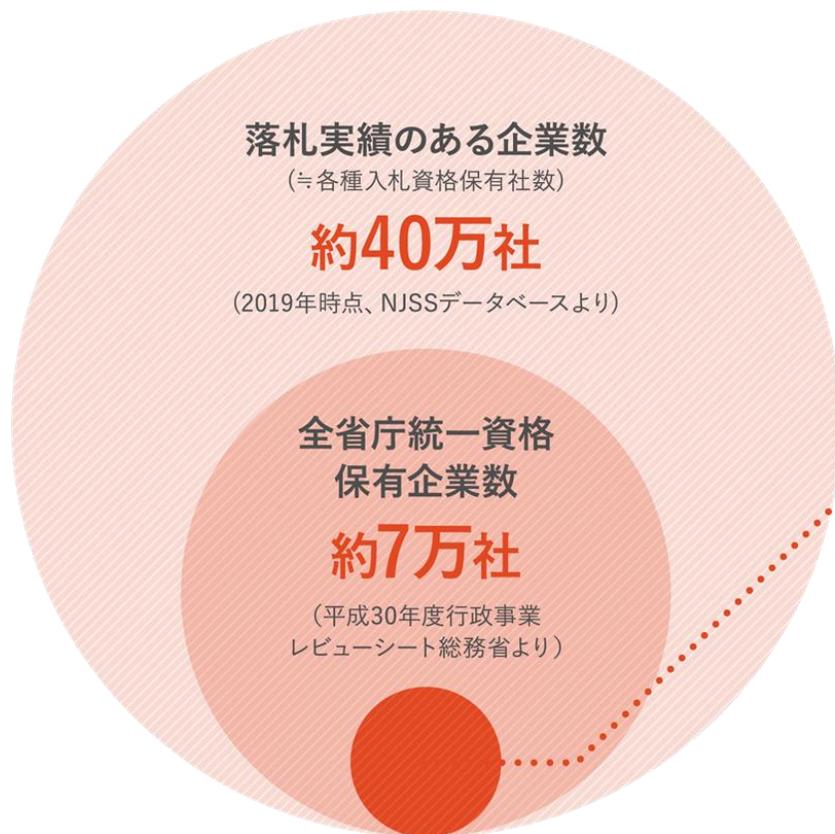
## 業種の比率

- 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)

### 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：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。

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トックの共有**
  - **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2年目となる2021年3月期は、全事業において当初計画を上回る勢いで順調に進捗

事業	評価	2年目(FY21/3)		詳細	
		実績	当初計画		
全社	◎	売上高	32億円	-	売上高は、3年目の計画33億円を <b>1年前倒しで達成</b> する勢いで成長。投資を加速させながらも、EBITDAは黒字着地に成功。
		EBITDA	1.8億円	±0億円	
NJSS	◎	売上高	16億円	14億円	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。2022年度に予定しているプロダクトの機能開発を着々進行中。
		EBITDA	7.4億円	6.5億円	
えんフォト + fondesk	◎	売上高	5.3億円	-	えんフォトは、コロナ禍で営業活動が制限されるも、契約園数を順調に拡大。fondeskは、テレワークの急速な普及に伴い、急拡大。
		EBITDA	▲1.5億円	-	
BPO	◎	売上高	9.8億円	-	2020年4月に徳島第2センターを開設。メイン業務であるスキャン業務の受注能力拡大と効率化により利益率が改善。売上高は3年目の計画9億円を既に超過。
		EBITDA	1.3億円	-	
シュフティ	○	売上高	0.3億円	-	人員を減らしながらも、売上高を維持。シュフティ単体での成長は狙わず、CGSのためのプラットフォームとして位置付け。
		EBITDA	▲0.7億円	-	

(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

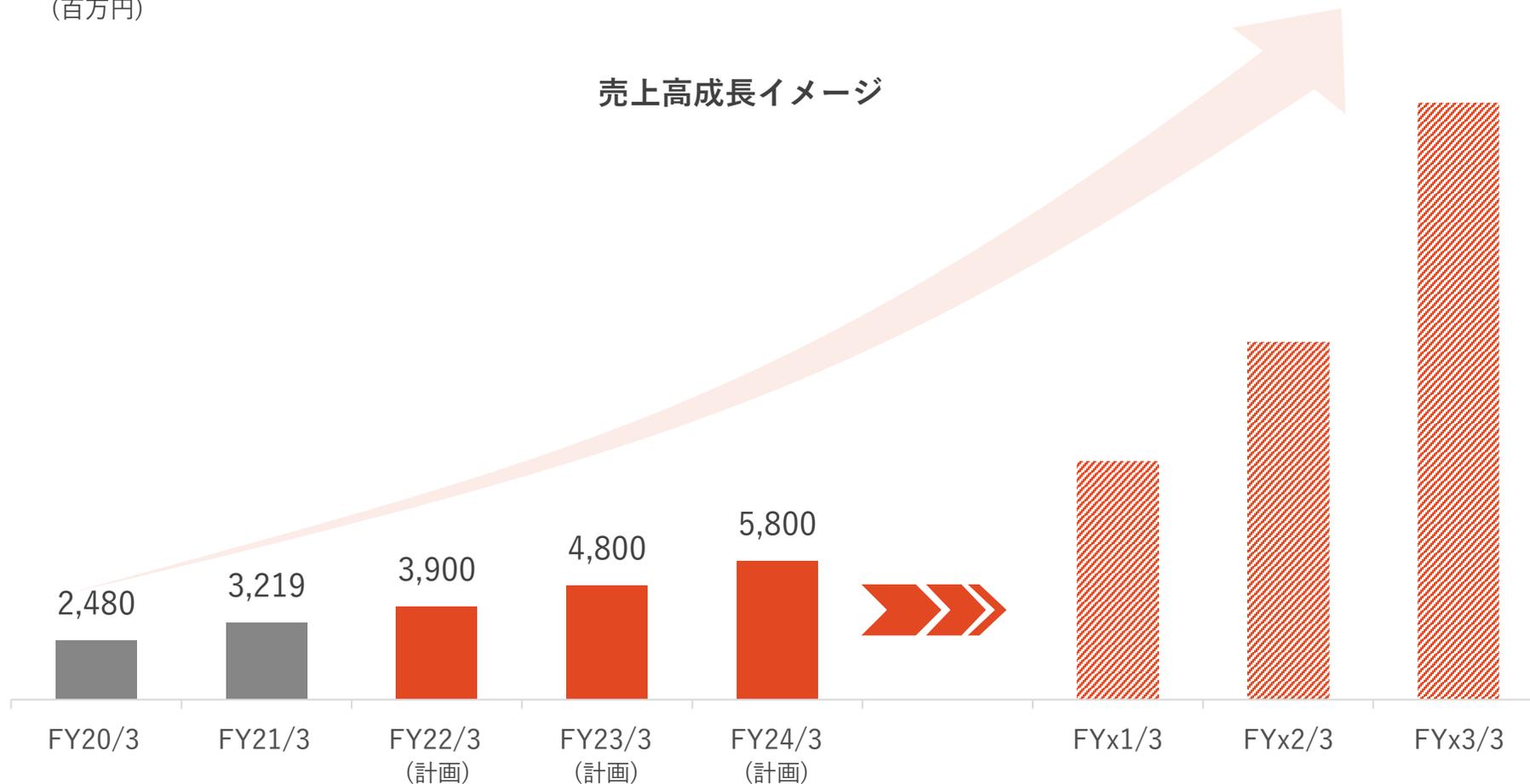
▼

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>

- 当初計画以上の投資を2022年3月期と2023年3月期に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

(百万円)

### 売上高成長イメージ

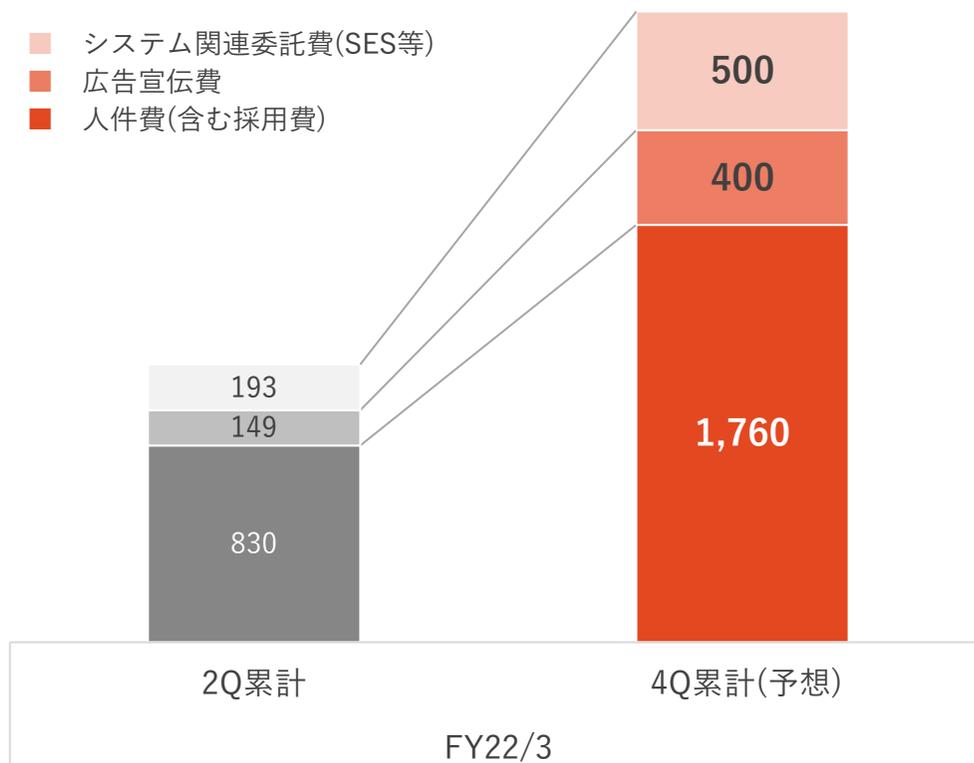


- 2022年3月期 第2四半期は黒字で着地したものの、第3四半期以降に人件費・広告宣伝費・システム関連委託費を中心にさらなる積極投資を予定しており、業績予想は据え置き

## 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

(2021年5月発表)

# 中期経営計画の修正 | NJSS

ULURU

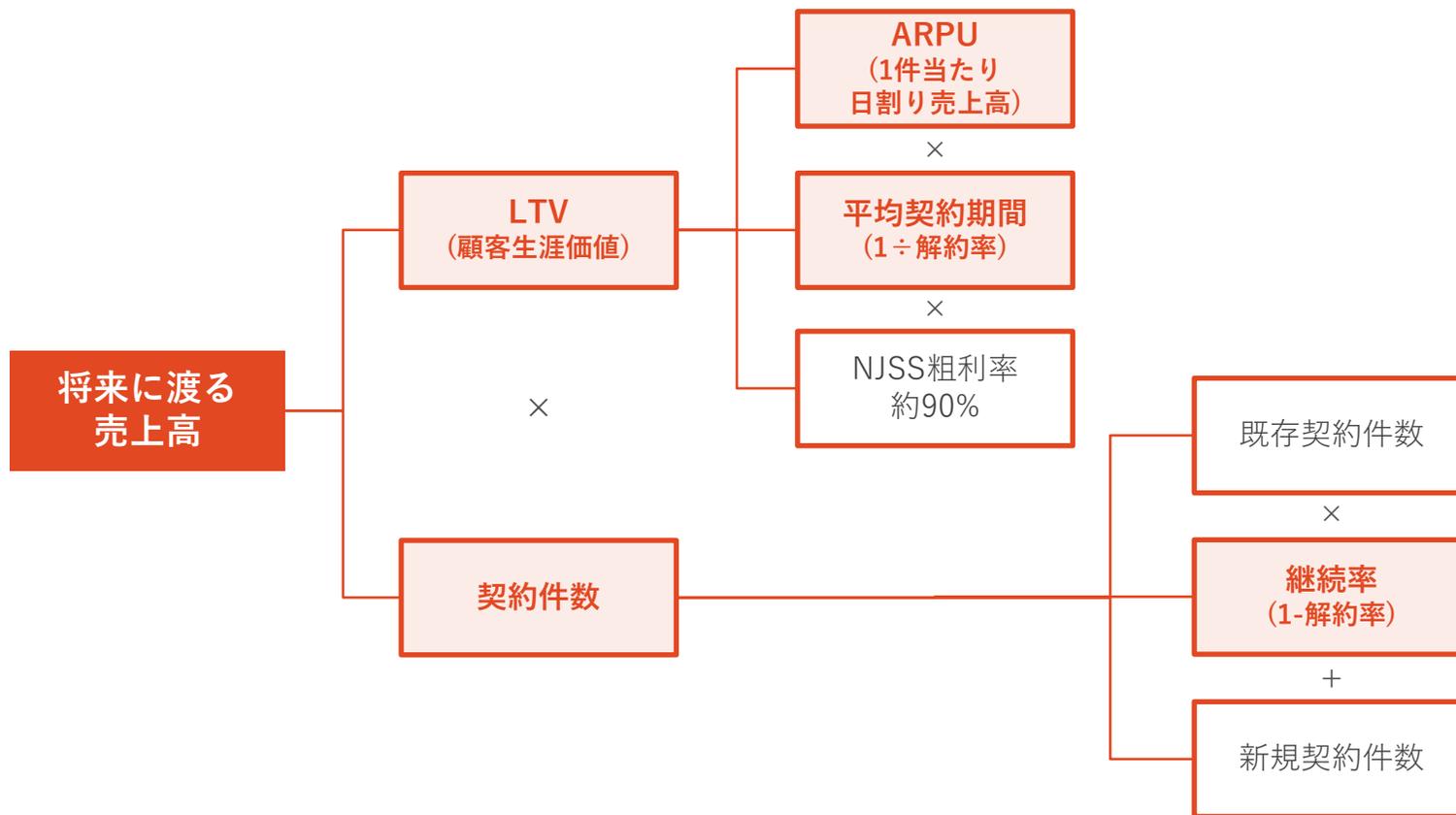
- 成長戦略に基づいて、セールス部門・カスタマーサクセス部門・エンジニア部門の人員を強化する他、2022年3月期と2023年3月期にユーザー利便性の向上や単価向上のための機能開発にかかるシステム関連委託費や新規契約獲得のための広告宣伝費を大きく投下
- 成長投資により、売上高の成長を加速化

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>

- 目先の利益を追わず、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
- これまでは、ARPUを上げつつ解約率を下げる戦略であったが、2022年3月期 第3四半期より、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



- 中期経営計画に基づき、2019年5月から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



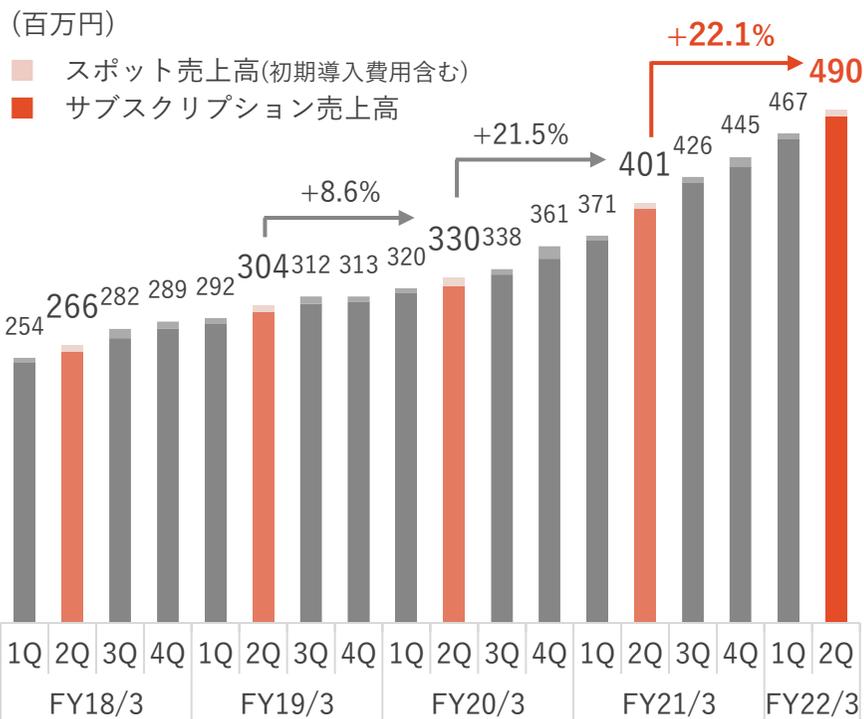
- 中期経営計画に基づき、NJSSプロダクトをフルリニューアルを2021年7月26日に実施

## カスタマージャーニーとNJSSが提供するサービス・価値

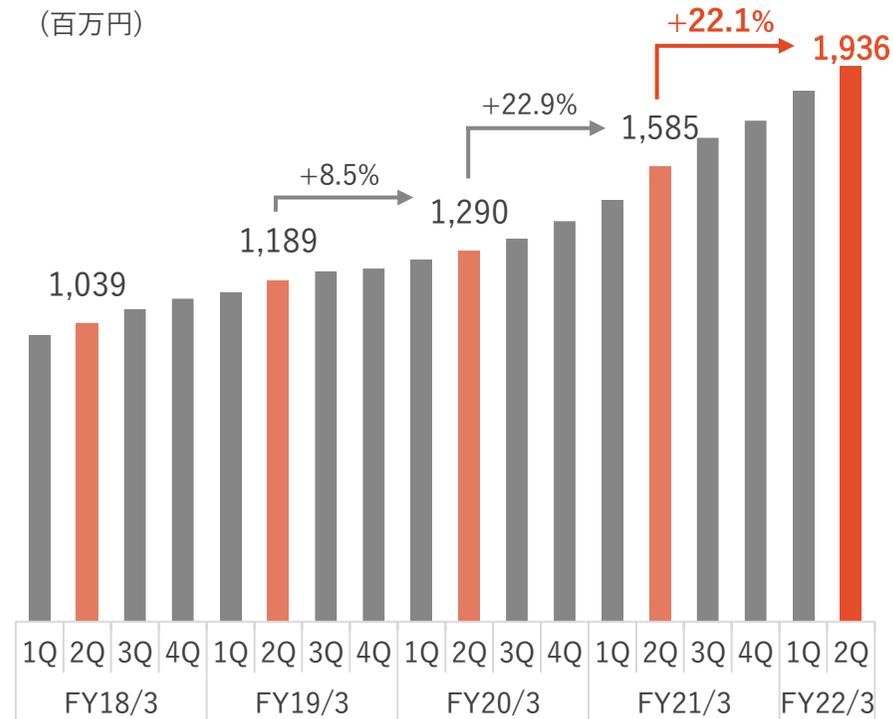


- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、2022年3月期 第2四半期の売上高は**前年同期比+22.1%**
- ARR(年間定額収益)も成長基調を継続し、**19億円**に到達。**前年同期比+22.1%**

## 売上高



## ARR

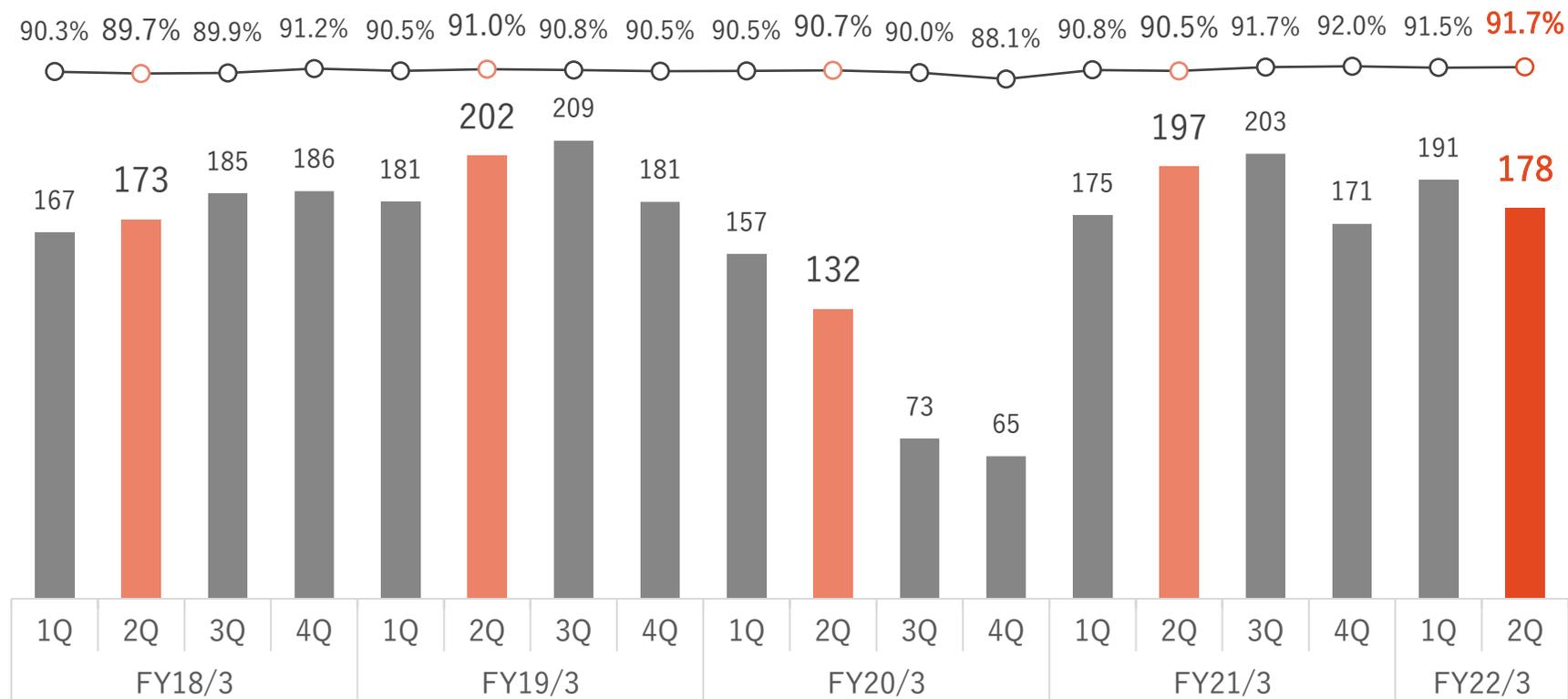


※ ARRは、各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値

- 2022年3月期 第2四半期の粗利率は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

■ EBITDA(百万円)

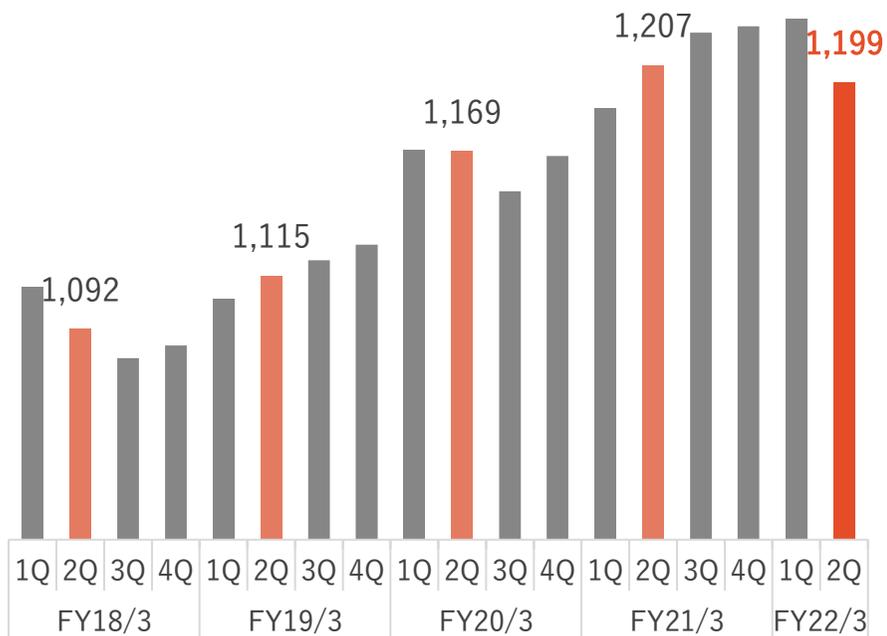
○粗利率



- 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2022年3月期第2四半期の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 2022年3月期 第2四半期は過去最低となる**1.5%**を記録

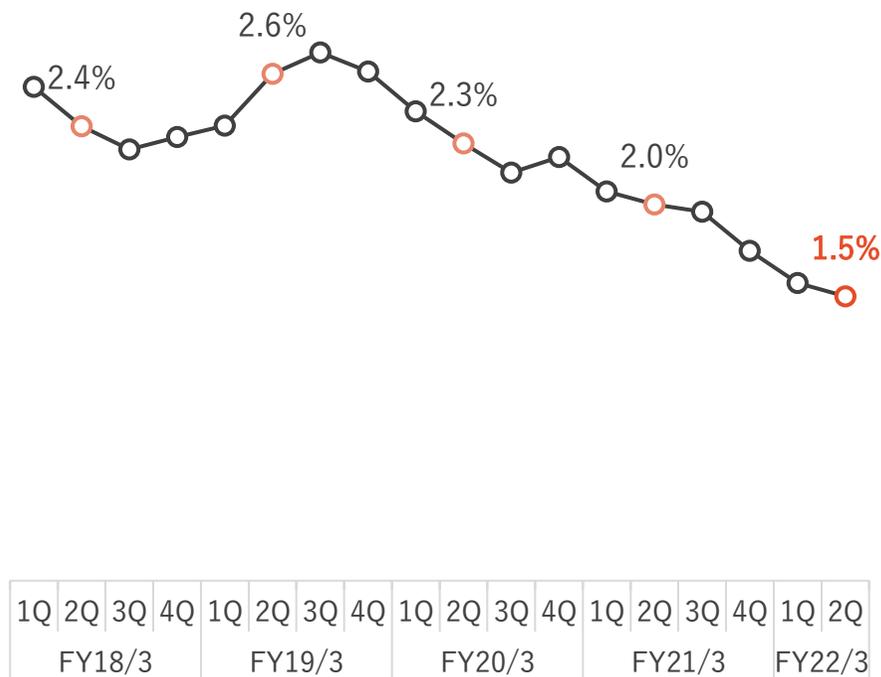
## ARPU

(円)



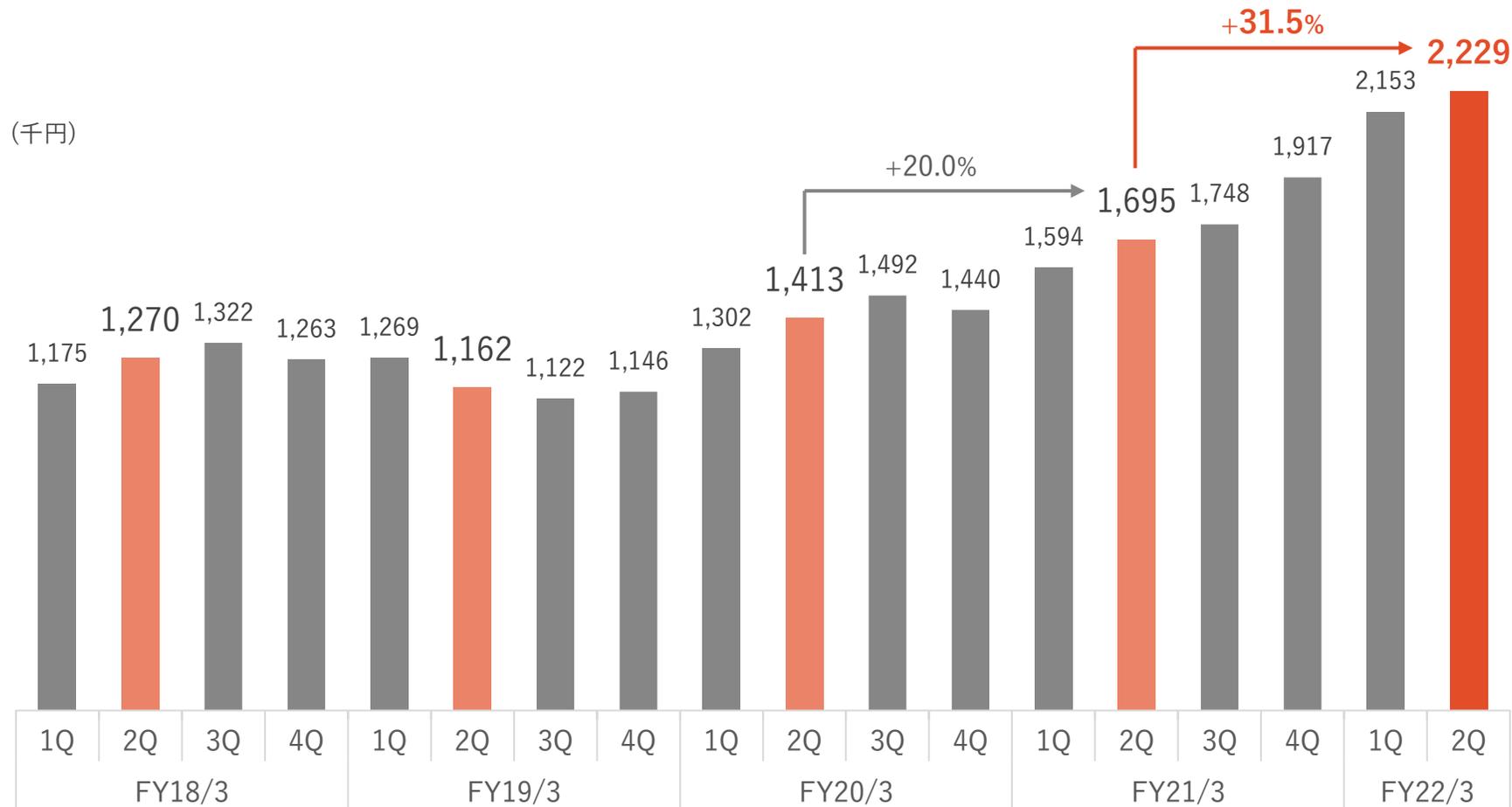
## 解約率

(%)



※ 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

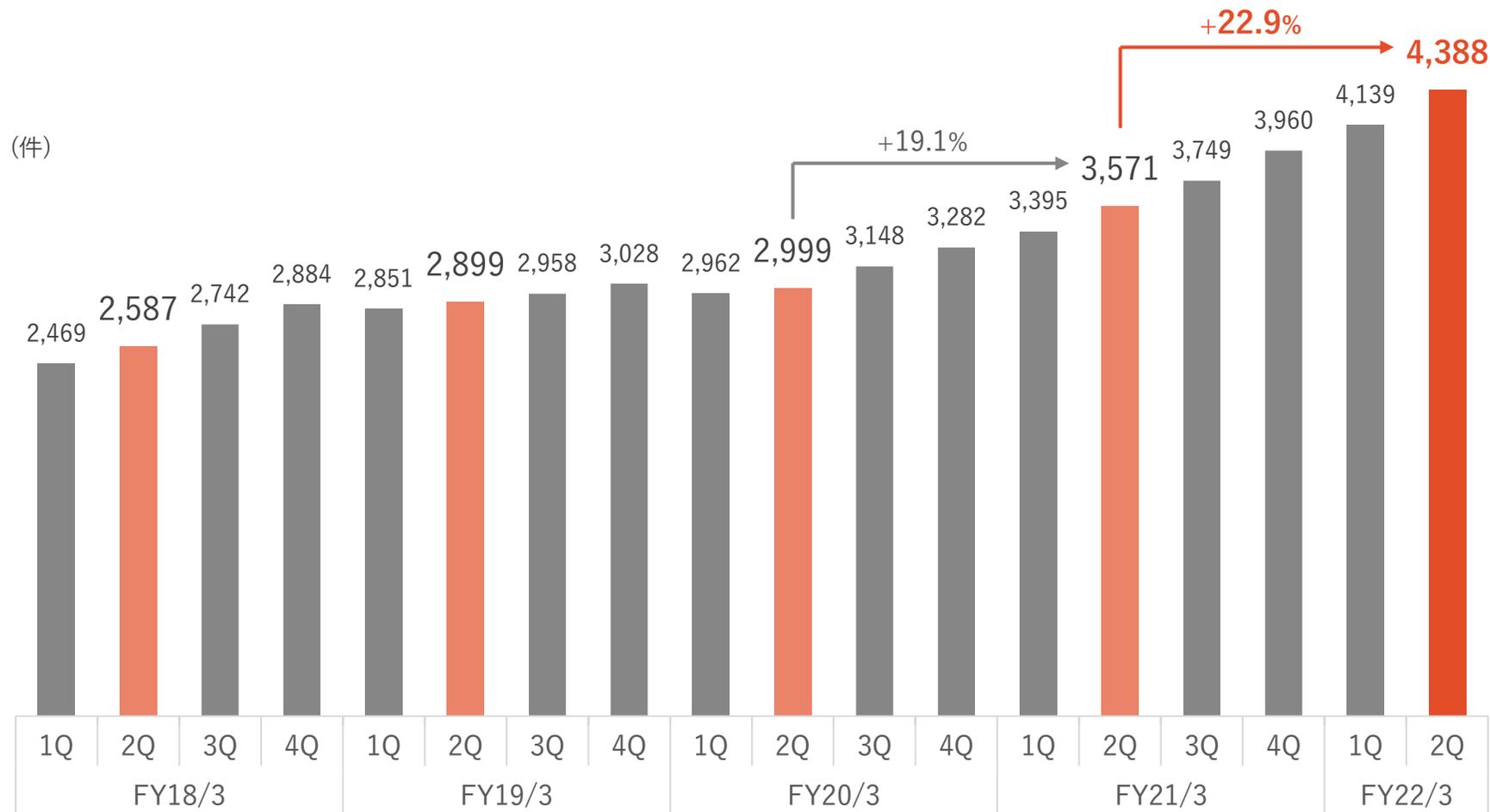
- ARPU、解約率及び新規契約数の最適なコントロールにより、LTVは継続的に成長し、2022年3月期 第2四半期のLTVは **前年同期比+31.5%**



※ 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)

- 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 第2四半期の契約件数は、**前年同期比+22.9%**



(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月期に園当たり売上高向上やユーザー利便性向上のための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

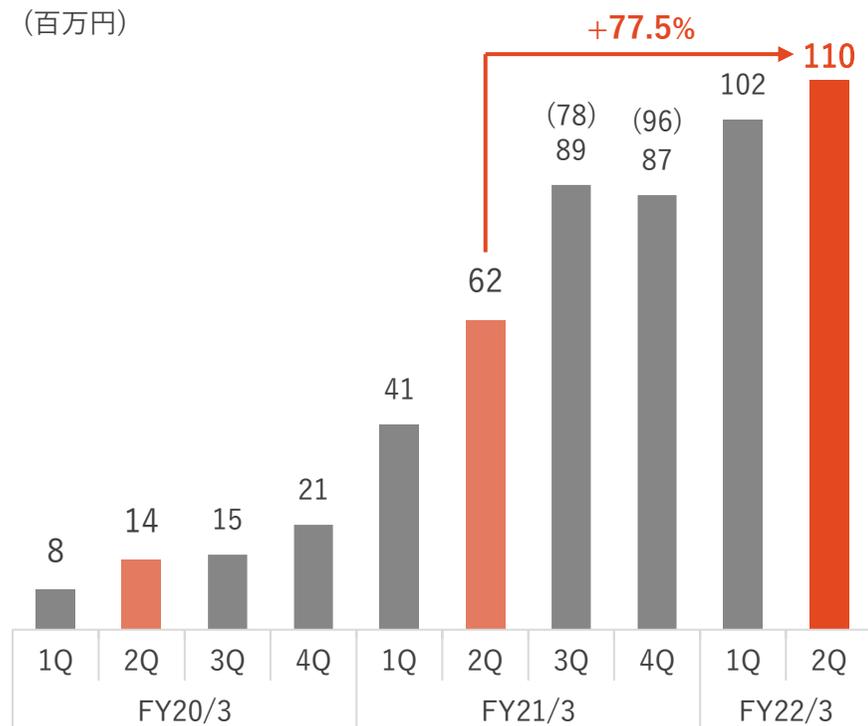
▼

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>

- 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 第2四半期の売上高は**前年同期比+77.5%**

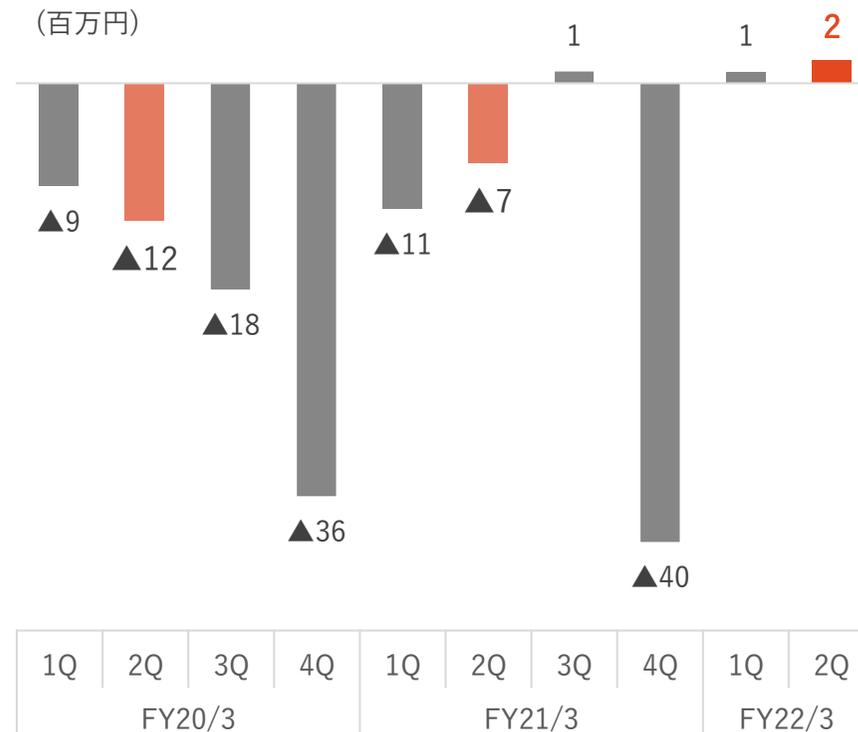
## 売上高

(百万円)

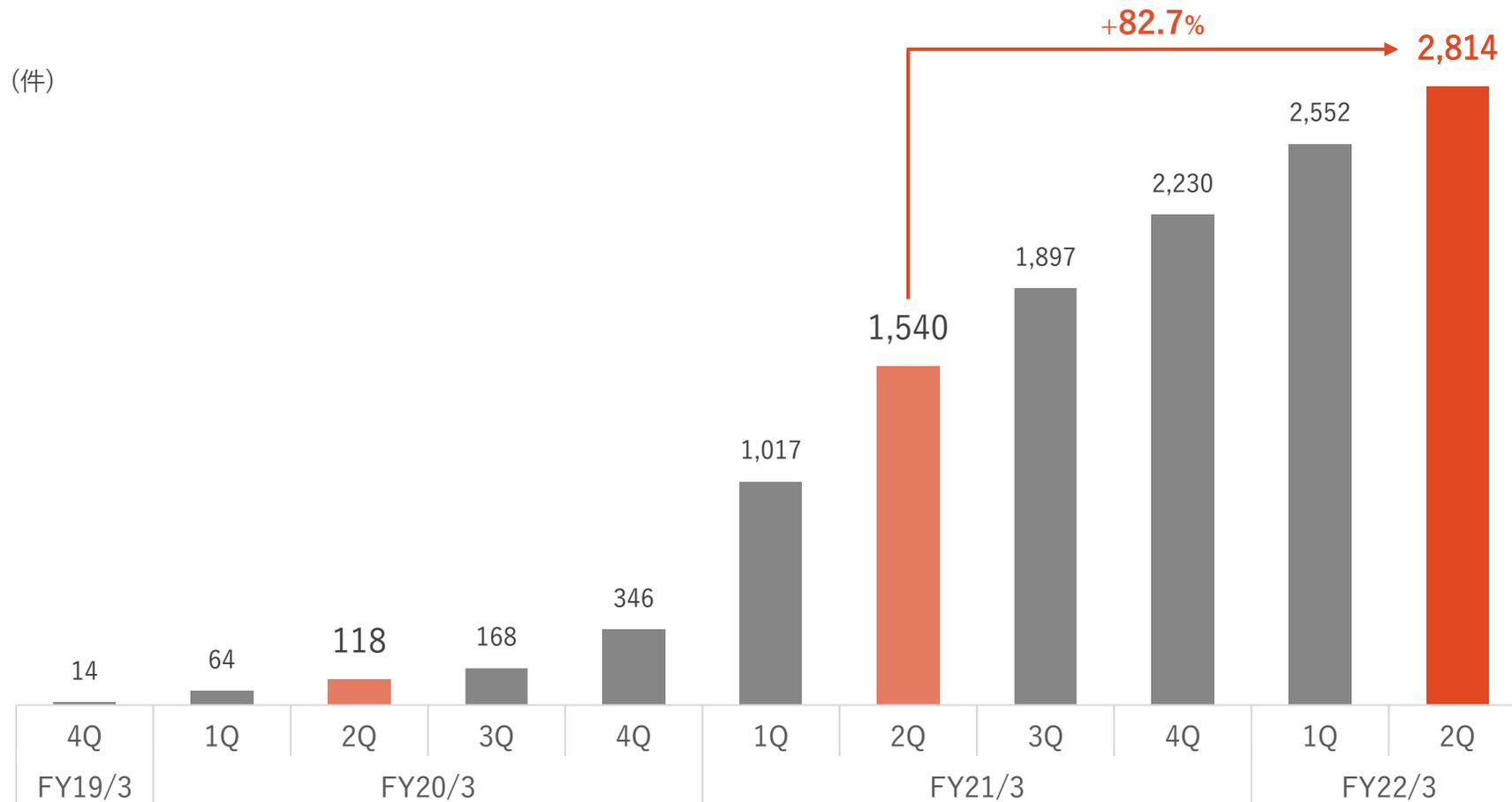


## EBITDA

(百万円)



- 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、2022年3月期 第2四半期の有料契約件数は **前年同期比+82.7%**
- 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DX化に伴い、有料契約件数が急増

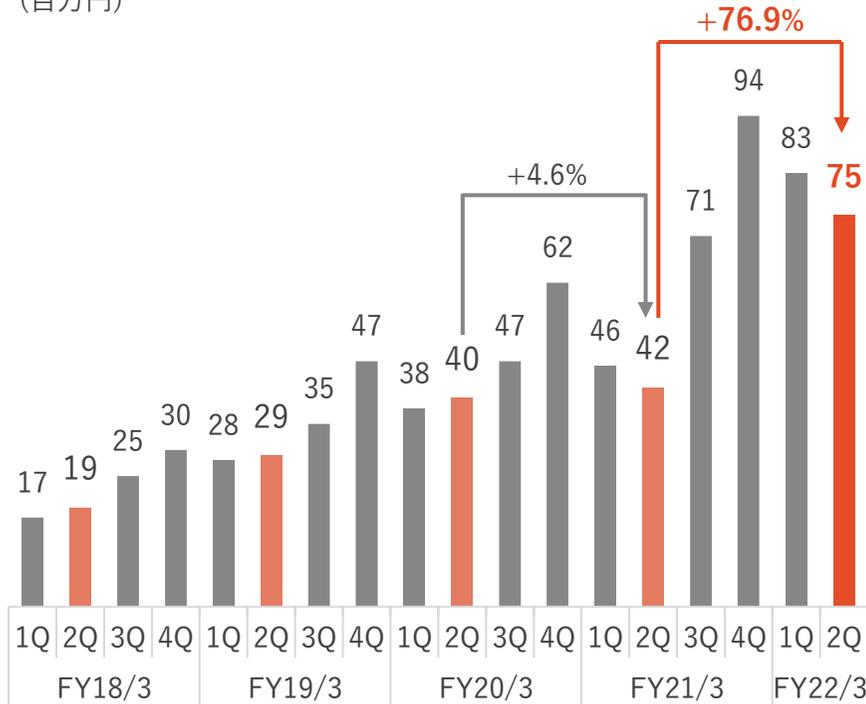


# えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 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 第2四半期の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

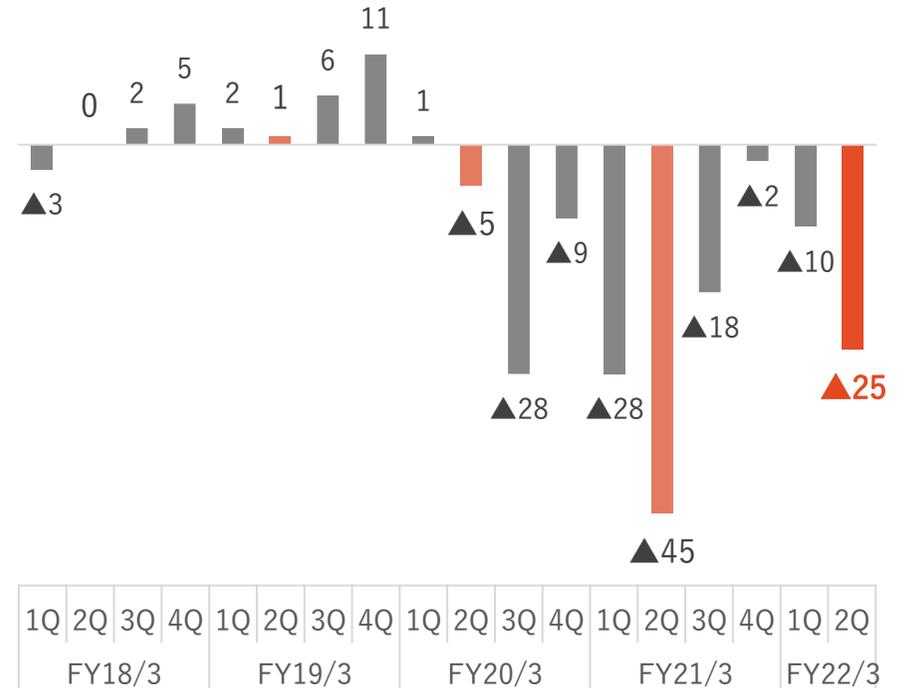
## 売上高

(百万円)

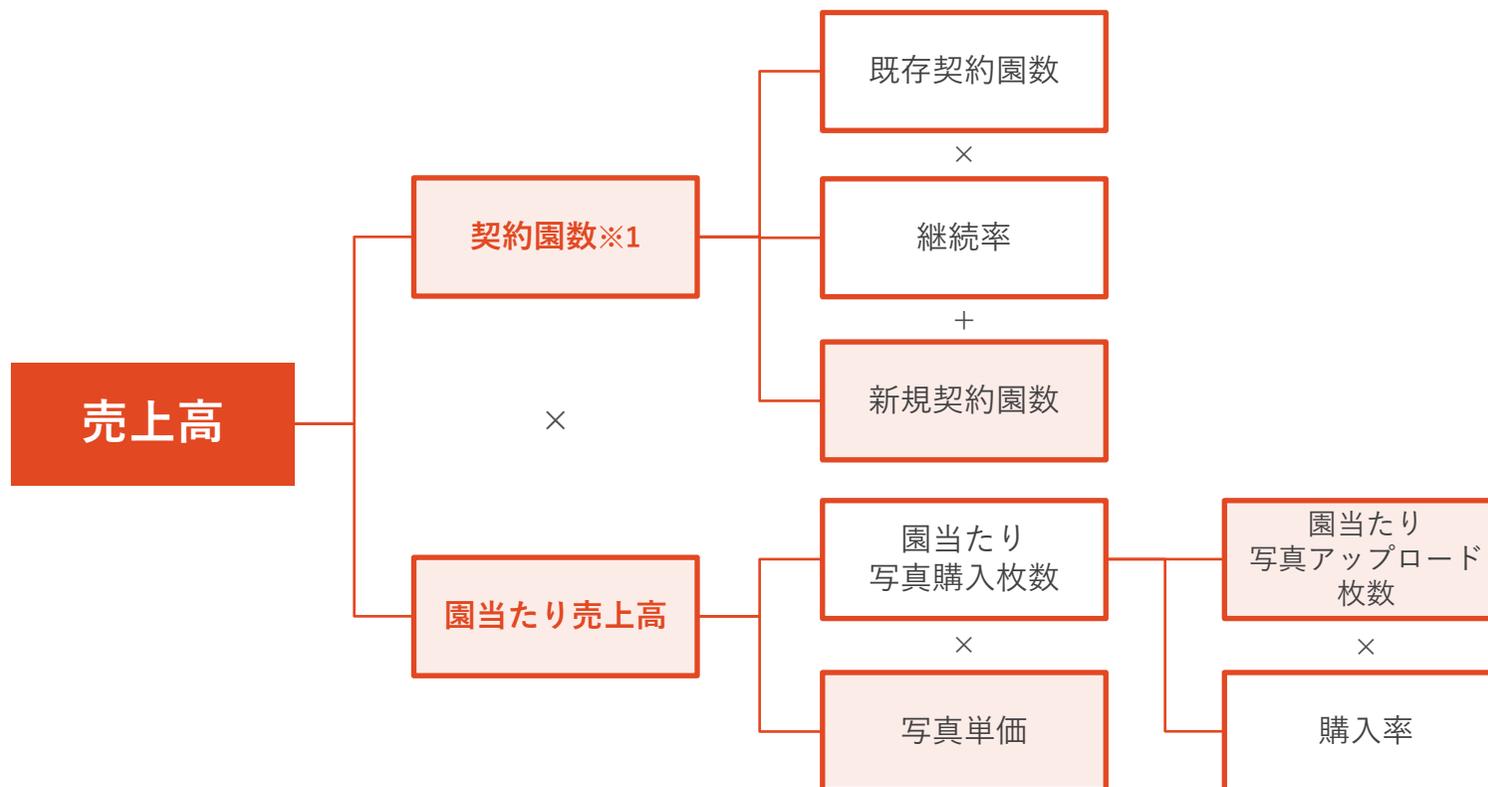


## EBITDA

(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

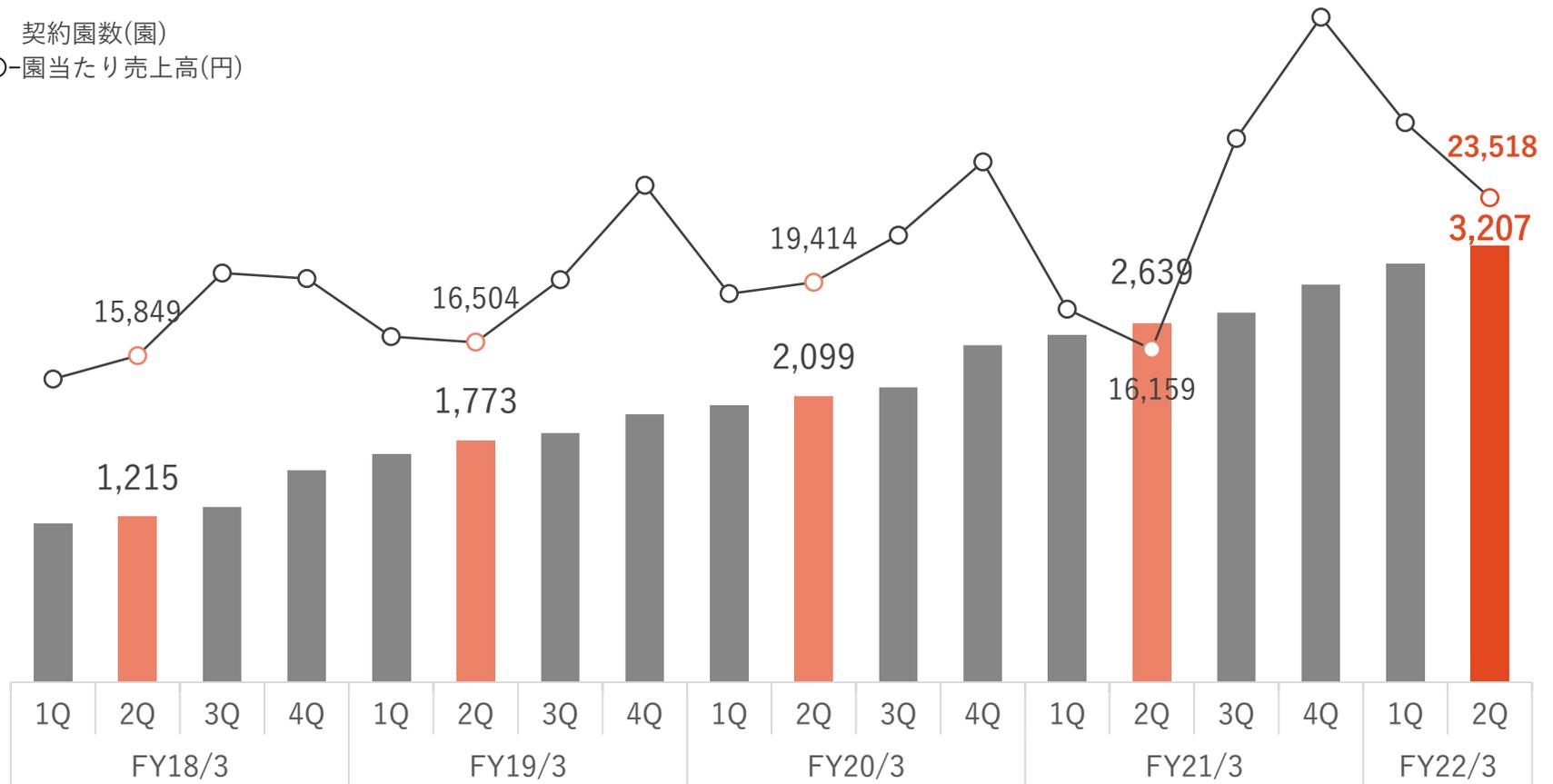


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

# えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

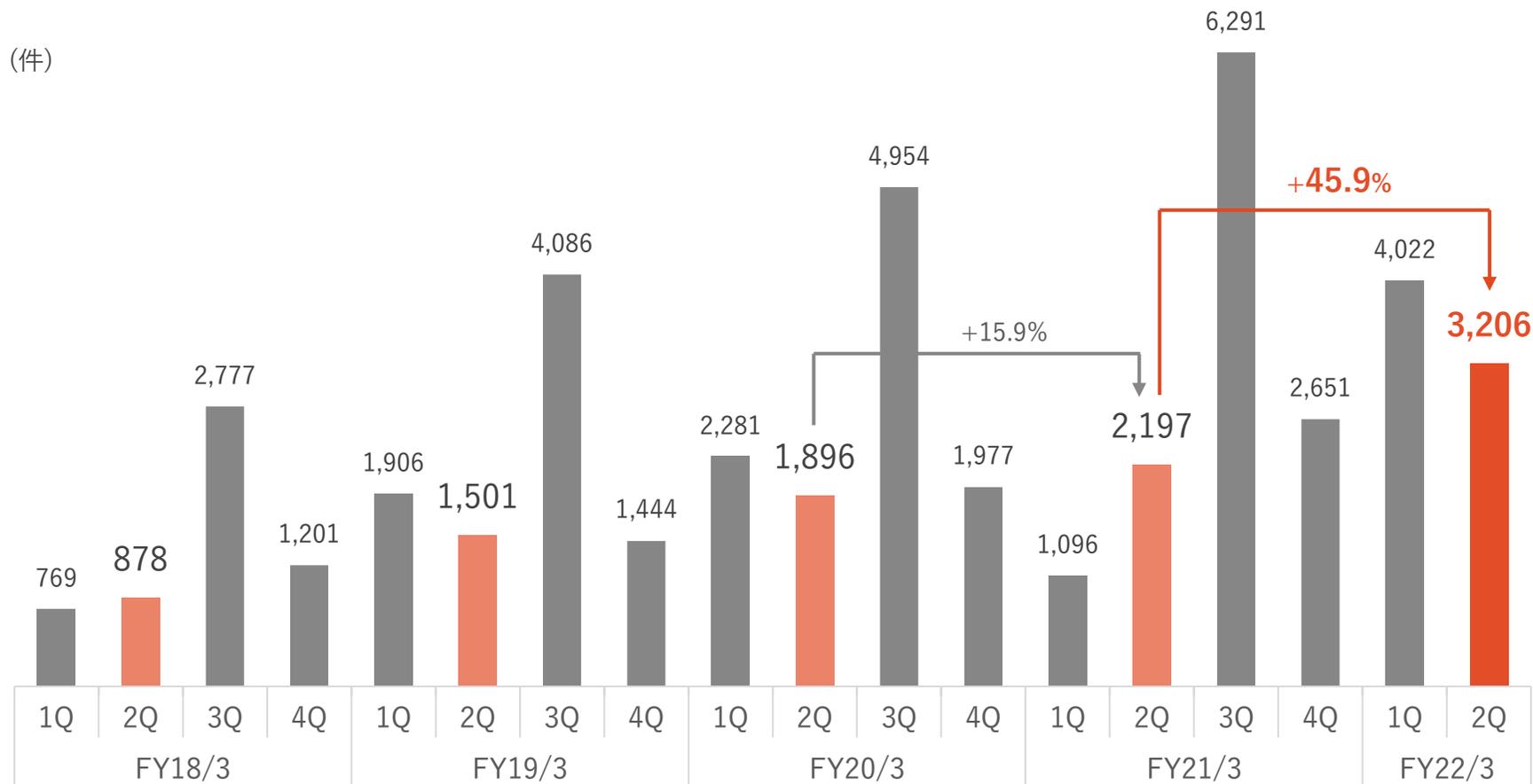
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらも、着実に契約園数は増加
- 扱う商材が子供の写真という特性上、保護者からの需要が常にあるため、契約園の利用率も高く、契約園当たり売上高は増加傾向

■ 契約園数(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「クラブリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

- 季節性があるため、四半期ごとに波はあるものの、撮影件数は成長基調で推移し、2022年3月期 第2四半期の撮影件数は **前年同期比+45.9%**



(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

▼

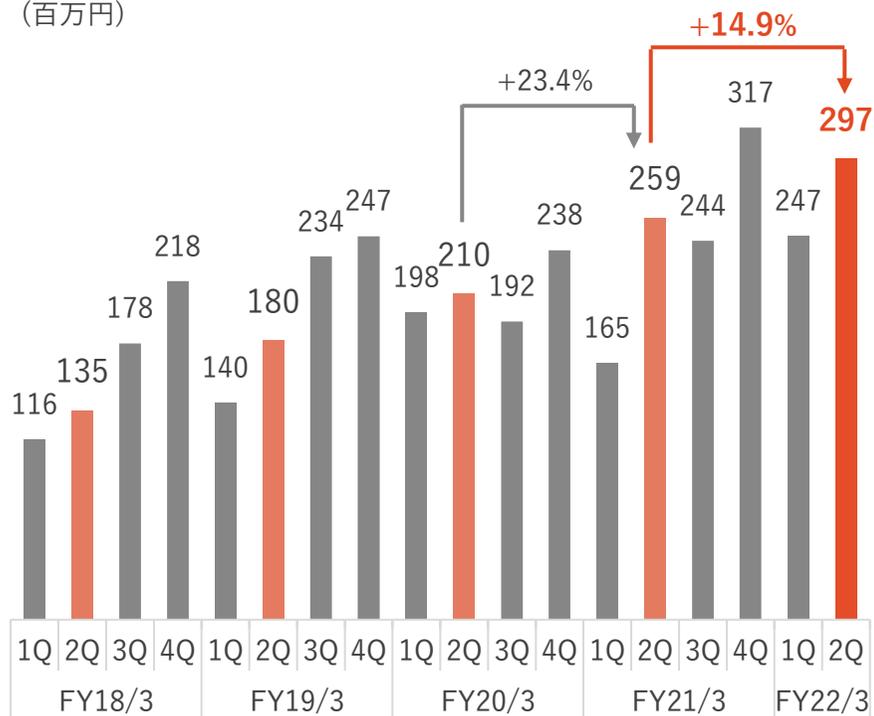
実績/修正計画	FY20/3	FY21/3	FY22/3(計画)	FY23/3(計画)	FY24/3(計画)
売上高	8.3億円	9.8億円	<b>11億円</b>	-	<b>13億円</b>
EBITDA	0.5億円	1.3億円	<b>1億円</b>	-	<b>3億円</b>
EBITDA率	7%	14%	<b>9%</b>	-	<b>23%</b>
従業員数 (期末時点)	68名	87名	-	-	<b>79名</b>

# BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 2022年3月期 第2四半期の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

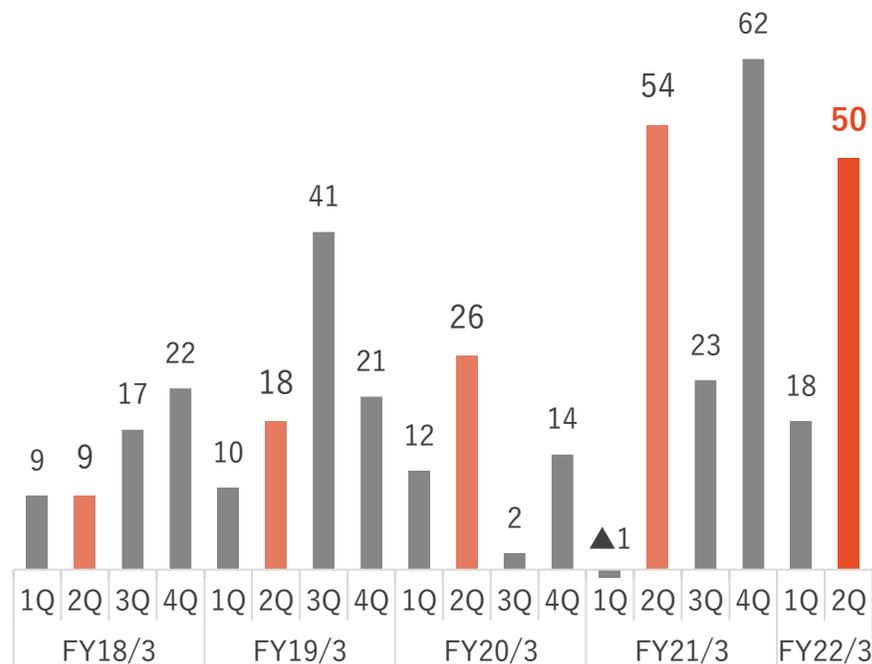
## 売上高

(百万円)



## EBITDA

(百万円)



# 5 リスク情報

事業	FY21/3において発生した事象	今後見込まれる影響
NJSS	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 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	FY21/3においてはネガティブ・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FY21/3において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。
fondesk	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	FY21/3においてはテレワークの急速な普及に伴い有料契約件数が急増するも、今後は当該トレンドはある程度落ち着く見込み。
フォト	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	FY21/3においては緊急事態宣言下において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は限定的に止まる。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。
BPO	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 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	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FY21/3においてはポジティブな影響が売上成長に寄与。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。

リスク	内容	現状・対応方針
<p>中期経営計画における投資の進捗停滞のリスク</p>	<p>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</p>	<p>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必要な対応策を適宜実施することで対処していく方針。</p>
<p>NJSSの独自性・優位性の希薄化のリスク</p>	<p>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</p>	<p>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。</p>
<p>コンプライアンスに関するリスク</p>	<p>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</p>	<p>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。</p>

※他のリスク情報は「2021年3月期 有価証券報告書」第一部企業情報、第2事業の状況、2事業等のリスクに記載のとおり

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](mailto:ir@uluru.jp)