

「Peing - 質問箱」を用いた IR にかかる Q&A 公開のお知らせ

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也）は株式会社ジラフの提供するインターネットサービス「Peing - 質問箱」を用いて IR にかかる Q&A を実施いたしましたので下記の通り結果を公開いたします。

■Q&A 実施概要

利用ツール：「Peing - 質問箱」(<https://peing.net/ja/>)

実施期間：8月16日(月)～8月18日(水)

※現在は質問の受付を締め切っております。

○全社的な事項にかかる質問について

中期経営計画の中身を見た際に来期から来々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とお考えなのでしょうか？



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、システム関連委託費、広告宣伝費を見込んでおります。

M&Aも視野に入れられているということでしたが、中計にはそれを含んでいない、つまりその際には売上はさらに上振れるという理解でよろしいのでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

2021年5月14日に開示しました中期経営計画（修正版）の数値には、2020年12月に子会社化したOurPhoto以外の数値は含まれておりません。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir_material_for_fiscal_ym3/103566/00.pdf

なぜ最近IR活動に力を入れ始めたのですか？
何か増資などを考えてるのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

当社が目指す中長期的な企業価値の向上を図る上で、市場に認知され、正しく評価していただくことが必要だと改めて考えたためです。
（個人的なきっかけもあったりするんですが、もし興味があればお話ししますので説明会などでお声がけください）

幸いにも今はNJSSが稼いでくれるキャッシュや銀行の10億円の当座貸越枠があるので、一定程度以上の投資に耐えうるキャッシュはあります。ただ、例えば将来大型のM&A等が発生するなど資金ニーズが発生する可能性はあり、その際に資本調達可能な体制は作っておきたいとも考えています。

事業拡大において、御社の競争力の源泉の一つがシュフティを通じたクラウドワーカーを有していることだと思っております。事業拡大に伴い、ますますクラウドワーカーの質・量の確保が重要なテーマになるとは思いますが、その手法について可能な範囲でご教授ください。



株式会社うるるIR

♡ 0

当社は、クラウドワーカーに対して決して買い叩くようなことはせず、適切な報酬をお支払いしていくことそれ自体が使命と考えております。
結果として、NJSSやfondeskといったCGSにおいてクラウドワーカーが継続して働いていただくことに繋がっており、十分な数のワーカーを確保できています。

ワーカー間の質に関してはどうしてもブレが発生しますが、創業のビジネスであるBPO事業で培ったディレクションノウハウを活かし、品質確保を図っています。

システム投資の費用は減価償却されていくのでしょうか？それとも費用計上しているのでしょうか？後者だとするとシステム投資が終わる24/9期に利益が一気に出るのはいりかいです



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

現在はシステム投資の大半を費用計上しています。

機関投資家などから問い合わせなどはありますでしょうか？個別に説明会などされておりますでしょうか。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

ありがたいことに多く問い合わせをいただいております、1on1で業績のご説明を個別にさせていただく機会が複数あります。

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と考えておりますm(_ _)m

社員がかなり増えてますが、本社のキャパシティほどのくらい充足していますか？本社移転などで費用がかさむ可能性を危惧しております。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

現在は社員の大半がテレワークのため、従業員が増加する中でも本社のキャパシティに逼迫感はありません。
(今後の移転を否定するものではありませんm(_ _)m)

東証1部を目指す(現プライム)話はどこに行ってしまったのでしょうか。中計達成したら目指していくのでしょうか。何か基準、目安(時価総額など)があればおしえてください



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

力不足で残念ながら現状はプライム市場の適合条件を満たせておりません。今後さらなる成長を図っていくことで、プライム市場上場にふさわしい企業となるよう努めて参ります。

星社長が決算についてコメントするブログなどあれば個人投資家も空気感が掴みやすいと思います。他の会社で実施しているところもあるのでご参考にしていただけないでしょうか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

星自身がお話し申し上げます個人投資家向け説明会(直近は9/11予定)の開催の他、今後星自身が決算のご報告を行う動画のアップロード等も予定しております。是非ご覧くださいませ！

今回IQで修正がなかったことからそのまま捉えたと、NJSSの予想売上がARRとほとんど同じ=2Q以降はほぼ微増に留まるという理解になりますがいかがでしょうか。成長が止まるのか、予想が修正されていないのかどちらでしょうか。



株式会社うるるIR

♡0

業績予想の修正要否については、今後の業績進捗を勘案して判断していきたいと考えております。

なお、現時点で成長が止まるというような事象は発生しておりません。

上場直後から御社の株を保有していますが、まだわずかに含み損です。最近のご活躍を遠巻きに拝見し喜ばしく思っております。どうか日本を代表する企業として活躍できる日を楽しみにしております。それまで末長く保有させていただきます。どうか役員皆様方ご自愛の上これからも御尽力ください。



株式会社うるるIR

♡0

これまで当社株を保有いただき、またこれからも保有いただけるということ、どうもありがとうございます！
こういった励ましのお言葉をいただけるのは本当に嬉しいです。
株価についてはまだご期待に添えておらず心苦しいところですが、今後の成長で株式価値を上げていくことでお応えできればと考えております。

今後も応援いただける企業であり続けられるよう努めて参ります。どうぞよろしくお願いたします。

HPの採用情報の欄には10人以上の中途採用募集がありました。今期の採用費の予算は全員を採用する前提で作られているんですか？どれほどの予定なんでしょうか。



株式会社うるるIR

♡0

原則、採用計画と採用後の人件費・採用費を予算に織り込んだ上で採用活動を行っております。
詳細な数値の開示は行っていませんが、8/13に開示しました第1四半期決算説明資料のP.12「今後の見通し」に人件費（含む採用費）の通期予想数値を16.5億円と記載しております。

うるるは営業が強いという認識を社員自身は持たれているようですが、その根源はなんだとお考えですか？



株式会社うるるIR

♡0

社長の星、副社長の楠山が共にバリバリの営業マンであるということが大きいと思います（笑）

それはさておき、プロダクト・事業に合わせた組織づくり・仕組み構築というのがうまくできているということはあると考えております。
例えばNJSSでは、マルゲト社の代表である福田氏が日本に浸透させた、SaaSモデルに適した営業分業体制である「The Model」を当社なりに解釈し、営業組織づくりに取り込んでおります。

コロナショックで御社の株価も低迷した際にキャッシュリッチの御社が自社株買いを選択しなかった判断に疑問があります。資本効率の点であえて選択をしなかったのか、それとも成長投資のためにその他の資本政策は積極的に考えておられないのか、お考えをお聞かせください。



株式会社うるるIR

♡0

現在は中期経営計画の達成に資する成長投資が最優先であると考えております。

離職率を知りたいです。

あれだけ採用をしているので離職者も多いと思いますが、以前と比べて最近の動向はいかがでしょうか。ネガティブな点も含めて赤裸々にお聞かせいただきたいです。



株式会社うるるIR

♡1

ここでは実数の開示は控えたいと存じますが、現在の離職率は一桁台です。特に上場以前に大量採用を行った時期がありましたが、当社の力不足で当時採用した社員の多くは会社を去ってしまいました。
その時の反省を踏まえ、場当たりの採用ではなく、候補者のカルチャーフィットなどを重視した採用活動へ切り替えていきました。

コロナ禍で御社の業績に追い風が吹いたということでしたが、現在もコロナ禍の状態は継続しています。事業環境とすれば前回の緊急事態宣言下と同様の状況が続いているのでしょうか。それとも以前と違う点がありますでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

コロナ禍の当社業績への影響は事業ごとに異なります。

NJSS...全体としては大きな影響なし
えんフォト...園におけるイベント縮小などは継続も、日常写真の販売は進み、事業は成長継続
fondesk...企業のテレワーク浸透により大きく成長
BPO...テレワーク浸透に伴いスキャン案件（e.g.紙で締結した契約書の電子化など）が増加

前回の緊急事態宣言から状況の変化ですが、例えばBPO事業では、落ち込んでいたデータ入力案件（e.g.紙のアンケート用紙など）について、徐々に戻りつつあることが確認されております。これより、企業のリアルの場での経済活動が徐々に戻りつつあると推察しております。

うるるフェスなど開催しており従業員へのモチベーション維持には役立っていると思いますが、経費の使い方としていかがなものかという意見も株主としては感じますが、



株式会社うるるIR

♡ 0

当社が継続的に成長していく上で重要と判断しているためにコストを掛けております！

従業員の持株会がありますが、インセンティブはどのくらいですか？



株式会社うるるIR

♡ 0

社員にも会社の成長をインセンティブとして享受させる等の目的で、個々人の拠出額の10%を奨励金として会社がアドオンで補助し、更に新規入会時にも別途奨励金を出しています。

現在のフェーズで重要な株主構成としては、個人投資家と機関投資家どちらに株式を所有してほしいでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

当社の将来に期待して株式を保有していただく方には、個人投資家様、機関投資家様どちらにお持ちいただいても嬉しいです！（本音）

一方、当社の現在の時価総額では当社株式を保有していただける機関投資家様の層も限られてくるということもあり、相対的にIRにおける個人投資家様の重要性は高いと考えています。

経営方針について少数株主の意見を取り入れる機会がありますでしょうか。個人投資家との意見交換会など開いていただけないでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

個人投資家向け説明会の後などに株主の方とお話しさせていただく機会はありませんが、意見交換会の開催はまだ行ったことがありません。当社の人的リソースの関係などすぐには難しいとは思いますが、個人的にはいづれ開催できないかとは考えているところですm(_ _)m

もし私ともよろしければ、「開催の勉強会で投資家の皆様とフランクにお話しするお時間を設けられると思います。

2021/9/18 神戸投資勉強会@神戸
2021/11/27 Kabu Berry@名古屋
2022/3/19 湘南投資勉強会@湘南

社長伝いつも楽しく拝見しています。あそこで社長が役員の方を呼んでお話ししたり、決算の様子を話されたりしてはいかがでしょうか



株式会社うるるIR

♡ 0

ありがとうございます！星も喜ぶと思います！

社長伝は星が上場企業の社長をゲストとしてお迎えしてお話を伺うという明確なコンセプトがあるので、その中では当社のお話をする機会はないかもしれませんが、8/13に開示しました第1四半期決算について、星が内容ご説明する動画を来週このこで公開できようかと思っておりますm(_ _)m

中計策定年度と比べて現在は最終年度の15億円達成の確度に変わりはあるでしょうか。手応えについて聞きたいです。



株式会社うるるIR

♡ 0

中期経営計画策定時にまだ半信半疑であった投資の効果について、その手応えを感じた上で今期の追加投資を決断できたということは言えます。

2024/3期のEBITDA計画値15億円の達成を実現するという強い気持ちを持って、引き続き投資を進めて参ります。

個人投資家を増やすためにこれまで検討して断念した施策はありますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

例えばIR支援会社様からご提案いただき、実施を検討した有料の施策はいくつもあります。事業投資優先ということで実施を見送ってきましたが、一方でお金を掛けずともできるIR施策はたくさんあると考えています。

シュ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。



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、徳島キャンセンター、シュフティ、オフショア・ニアショアの協力会社といったリソ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ソースを組み合わせ、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「クラウドワーカー使ってこんなことできないか？」というご相談を承ることがありますが、BPO事業がそのニーズの解像度を会社様と共に上げていき、様々なリソースを組み合わせることでニーズ解決に最適なお提案を行い、案件受注に至るケースは多いです。

各セグメントごとの限界利益率はどの程度と捉えておられますか？開示可能な範囲でおしえてください



株式会社うるるIR

♡ 0

NJSSの粗利率は90%前後ですが、データ収集費用（クラウドワーカーへの委託費用等）を固定費と捉えた場合、限界利益率は更に高い水準となります。（データ収集費用は売上高に連動しません）

その他の事業セグメントの限界利益率は開示しておりませんが、一般的なビジネスと比較した場合、特にえんフォト、fondeskは高い水準にあると個人的には捉えています。

もし中計最終年度に多少の余裕含みだとしたら次年度に向けて投資をしてあくまで15億上限での着地とするのでしょうか？それともその年度は利益創出年としてさらに上振れ着地を目指すのでしょうか。現在の考え方についておきかせください



株式会社うるるIR

♡ 0

可能性としては様々なケースは想定できますが、あくまで現時点においては開示している数字が全てとしか申し上げられませんm(_ _)m

これまで売り上げにこだわって予算を組まれていたようですが、いつから利益にこだわり始めるのでしょうか。やはり利益を出してこそ上場企業だと思います。



株式会社うるるIR

♡ 0

2024/3期にEBITDA15億円を出せるよう、全力で事業を進めて参ります。

中期計画より売上が順調に推移した場合、投資をさらに進めるのでしょうか。それとも早期に利益を増やしていくのでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

可能性としては様々なケースは想定できますが、あくまで現時点においては開示している数字が全てとしか申し上げられません(m(_ _)m)

これからうるるの株を買うか迷っている個人投資家に一言お願いします



株式会社うるるIR

♡ 0

可能な限り当社のことを理解して頂き、その上で株式を保有するかどうかを判断頂くための土台を作ることがIRの使命と考えております。うるるのをご存知頂き、その上で株主として応援するに値すると考えて頂けるのであれば、これほど嬉しいことはありません。

ONJSS にかかる質問について

NJSSの料金体系についての質問です。直近のプロジェクトリニューアルにより機能が多く追加されていますが、利用者は料金据え置きで全ての機能を使えるのでしょうか。もしくは月額料金にプラスアルファすることで追加機能が使えるようになるのでしょうか。おおよそで構いませんので教えてください。



株式会社うるるIR

♡ 0

現時点では料金据え置きでご利用いただけます。今後、オプション機能の追加等の可能性はございます。

NJSSは3月で更新せず解約する企業が多かったと思います。それなのに解約率が下がっていたのはどうしてでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

NJSSでは、過去には契約期間1ヶ月~数ヶ月の短期契約もお受けしていました。その結果、入札が多く発生する年度未だけ利用し、期初に解約してしまうという事象が発生していました。

2019年5月に発表しました中期経営計画に記載の「営業プロセスの最適化」に則り、以後原則として新規に短期の契約はお受けしない方針に変更しました。その結果、お客様ごとの契約期間が伸び、CS（カスタマーサクセス）部門がお客様へNJSSを使いこなしていただくためのサポートやコンサルティングを行う接点を確保できるようになりました。お客様がNJSSを使いこなせるようになることは、良い入札案件を見つけて入札に参加し、落札に到れる可能性が高まることに繋がります。そうすることでお客様にNJSSの価値を感じていただけるようになり、解約率を下げることに繋がってまいりました。

NJSSの粗利が90%とありますが、それは中計最終年度も変わらないのでしょうか？今後粗利率が変動する可能性など見通せる限りありますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

少なくとも現時点において大幅に粗利率が変動するような事象は見込んでおりませんが、例えば今後データ収集範囲・項目を大幅に拡充する、等により原価が増加する可能性はございます。

NJSSのテレビCMに対する効果検証はなされたのでしょうか。投資家サイドからは広告宣伝費をかけることは分かっていても結果として今後どのような方針でいくのか具体的なところが見えません。いかがでしょうか。



株式会社うるるIR

♡ 0

2019年に実施しましたテレビCMは様々なマーケティング手法をトライアルで行うという目的の下で実施しましたが、当時想定していた程の結果が出なかったため、その時点では継続しないという判断に至りました。

現時点において、NJSSのテレビCM実施計画はありません（但し、今後の実施を否定するものではありません）。

NJSSの営業戦略について質問です。コロナ前からコロナ後にかけてwebでの戦略がメインとなっているかと思いますが、それにより困っている点があれば書いてみたいです



株式会社うるIR

♡ 0

実はあまり営業戦略上で困った、ということはありませんでした。お客様との商談が訪問面談からZoom等のビデオ面談に移ったり、リアルで開催していた入札セミナーをオンラインセミナーに切り替えたりしたことで、逆に効率が上がったという事象が起きています。

調達インフォは無料で利用できるようですが、今後有料化はあり得るのでしょうか。株主価値にどのように資するかおしえてください。



株式会社うるIR

♡ 0

はい、ご認識の通り現在は完全無料で自治体職員の方々にご利用いただけます。今後のマネタイズについては様々なアイデアがあり、どのようにしていくかを検討しているところです。
(まだ具体的にお話しできるものがなく、すいませんm(_ _)m)

NJSSについて競合環境はどのくらい意識されていますか。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いますが、今回のアップデートを受けてどのような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。主観で構わないので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。



株式会社うる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。今回のシステムリニューアルの大きな目的の一つに、システムメンテナンス性の向上というものがあります。これにより、タイムリーに顧客ニーズを捉えた新機能追加が行いやすくなっております。結果、競合優位性がより生まれていくと考えています。

入札のシステムを国が作ってしまったらNJSSのビジネスモデルって終わってしまいませんか？たいさくなどありますか？



株式会社うるIR

♡ 0

開示しております有価証券報告書の「事業等のリスク」でも触れております通り、特に重要なリスクとして認識はございます。様々な情報収集や対策の検討はございますが、ここでの記載は控えたいと存じます。

NJSSの顧客属性が少しでもわかるとありがたいのですが…会社の規模や業種など。



株式会社うるIR

♡ 0

入札市場年間20兆円超の内、概ね1/3が大企業向け、残りが中小企業向けの案件です(金額ベース)。そのため、NJSSのお客様は大企業から中小企業まで幅広いですが、絶対数としては中小企業のお客様が多くいらっしゃいます。

そのイメージから、建設・土木工事が入札市場の大半を占めていると思われるがちですが、上記金額の6割は物品・役務といった工事以外の案件で構成されております。

NJSSをご利用いただくお客様の業種は本当に幅広く、システム開発、人材派遣、ビルメンテナンス、広告代理店、デザイン会社、保険、食品製造、工事業など、様々な企業様にご利用いただいております。

これまでNJSSの解約理由で使いこなせなかったからという理由が多いと聞きました。価格に対する不満の声などはないのでしょうか？



株式会社うるIR

♡ 1

価格に見合わないサービスと思われると解約されると考えています。月額数万円のサービスを利用することで1件でも案件を落札することができれば利用料はペイする=利用継続して頂ける、という仮説のもと、NJSSを使いこなして案件の落札に繋げて頂くためのCS(カスタマーサクセス)を強化してきました。その結果が解約率の改善に現れていると感じています。

NJSSの入札情報ですが、現在は人手による
による収集が行われていると認識しております

。
 しかながら、将来的にはAIによる自動収集が
 実現可能になるかもしれません。
 そのような未来が到来する可能性に対して、御
 社ではどのような対応を検討されているのでし
 ょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

NJSSでは、入札情報の収集は自社開発のWebクローラー（インターネット上の情報
を自動で収集するbot）とクラウドワーカーによる人力との組み合わせで行って
います。

人力による収集が必要なのは、入札実施機関ごとに情報公示のやり方がバラバラ
で、Webクローラーでは収集できない情報（e.g. PDFデータによる公示）などがある
ためです。

AI含めたテクノロジーの進歩のスピードは凄まじいものがあると理解しつつ、AI
による完全自動収集はまだ時間が掛かるのではないかと個人的には思っています。

一方、ご質問の件はリスクとして認識はしており、様々な対策を検討しておりま
すが、詳細はここでは控えたいと存じますm(_ _)m
なお、万が一NJSSのビジネスが成り立たなくなったときに備える意味でも、他の
事業（えんフォト、fondesk、BPO、他）の育成は重要と考えています。

Ofondesk にかかる質問について

fondeskを代理店契約で広める際に代理
店手数料をお支払いすることになるかと思いま
すが、利益率が下がってしまいませんか？た
だでさえワーカーにお支払いする原価がNJSS
より高いのでどのくらい利益率が維持できるの
か心配です。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

当然代理店手数料は発生しますが、更にfondeskを拡めていくための様々な手法を
検討し、営業コスト、スピード、成功可能性などを複合的に勘案した上で、代理
店契約を活用した拡大施策を実施することとしました。

NJSSでCS部門を強化(投資)しなければ
ならなかったようにfondeskもCSを増
強しなければならぬ時期が来るのではないで
しょうか。中計後に再び投資期間に入るような
見通しもあり得ますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

fondeskはNJSSと比べて顧客単価が小さいことから、CS（カスタマーサクセス）
強化よりもプロダクト改善による顧客満足度向上が優先されるかと考えておりま
す。

中期経営計画後については、その時の市場動向を踏まえて投資要否を検討するこ
とになると考えております。

○えんフォト・OurPhoto にかかる質問について

えんフォトとコードモンの関係がよく分からないのですが、業務としてどの部分で提携しているのでしょうか？またえんふぁとの件あたりの売り上げが上昇傾向なのはどのような理由なのでしょう。

peing.net

株式会社うるIR 0

コードモン様との提携について、具体的には「コードモンをご利用になられている圏へのえんフォトカメラマン派遣」、「えんフォトで有する卒園アルバム等製作機能のコードモンへの提供」、「えんフォト利用圏に対するコードモンの紹介」といったものが挙げられます。詳しくは下記URLをご覧ください（両社間の条件等は非開示です）。
<https://www.uluru.biz/archives/8462>

えんフォトでは、契約圏数を増やすことに注力するだけでなく、ご利用圏の利用頻度を高めるような取り組みも実施しております。その結果、利用頻度が上がり、契約圏当たりの売上高が増加しております。

ourphotoの刷新に本格的に注力するのは今期の何Qからですか？それとも来期からですか？

peing.net

株式会社うるIR 0

OurPhotoのシステム投資については今期の1Qから本格的に注力しています！その他、えんフォトとのシナジーを生む施策を今後実施していきます。

fotoowaやラブグラフなどの競合との差別化をどのようにお考えでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR 0

差別化については様々な考えを議論しておりますが、ここでは控えたいと存じます。

個人的には、今は共に市場を切り開いていくフェーズかなとも考えております。

えんふぁとをSaaS売り上げに入れていますが、モデル的には都度課金なのでSaaSじゃないですか？

peing.net

株式会社うるIR 0

当社では、インターネット経由でソフトウェアを提供するものをSaaS（Software as a Service、サービスとしてのソフトウェア）と捉えております。えんフォトは、圏には無料で利用いただいております。保護者が写真を購入することで売上が計上されるビジネスモデルです。契約圏数がストックされていきますが、ご認識の通りサブスクリプションモデルではありません。

○BPO にかかる質問について

徳島データセンターの方々の業務内容がよくわかりません。コピーなどはワーカーや外注しているとする、BPO部門で人員増強が必要なのはどのような理由なのでしょう。

peing.net

株式会社うるIR 0

BPO事業では、特に「スキャン」と「データ入力」を得意な業務としております。徳島スキャンセンターでは、直接雇用の人員（アルバイトが主です）がスキャン業務を大量に行っています。

例えば、お客様から紙のアンケート用紙を電子化してほしいと依頼いただいた場合、紙のアンケート用紙を徳島スキャンセンターで「スキャン」し、（PDF等の形式で）イメージデータ化します。もし更にイメージデータの内容をExcelなどに転記してほしいとご依頼いただいた場合、イメージデータを協力会社（オフショア・ニアショア）に送って「データ入力」を外注し、当社で品質チェックを行った上でお客様へ納品しています。

DXによる紙の電子化ニーズが旺盛とありますが、現場感ではどれほどのインパクトを感じているのでしょうか。一般に過ごしている上では実感があまり湧かないのですが…。

peing.net

株式会社うるIR 0

DXを単なるIT化の推進と捉えずに、業務構造のレイヤー化と捉えたときに、バラバラに存在する紙で存在するデータを一つのデータベースに統合することで基盤となるレイヤーが完成し、その上に様々なアプリケーションを載せていくことでDXが進んでいきます。

各企業がDXを進める上で、このデータベースレイヤーを作るために紙で保存しているデータを電子化する必要があり、その需要が旺盛という状況です。大きな企業ほど電子化すべきデータの量が膨大で、それを電子化していくこと自体に数年を要するというケースもあるかもしれません。

■株式会社うるる 概要 (<https://www.uluru.biz/>)

設立：2001年8月31日

所在地：東京都中央区晴海3丁目12-1 KDX 晴海ビル9F

代表者名：星 知也

事業内容：

◆CGS (Crowd Generated Service) 事業 ※CGS 事業はクラウドワーカーを活用した SaaS サービス

- ・ [NJSS 事業](#) (入札情報速報サービスの運営)
- ・ [fondesk 事業](#) (受電専門の電話代行サービス)
- ・ [えんフォト事業](#) (幼稚園・保育園向け写真販売システム)
- ・ [OurPhoto 事業](#) (出張撮影マッチングサービス) ※OurPhoto 株式会社にて運営

◆クラウドソーシング事業

- ・ 「[シュフティ](#)」の運営、自治体のひとり親支援事業などにおける在宅ワークプログラムの提供

◆BPO 事業 ※株式会社うるる BPO にて運営

- ・ [BPO 事業](#) (総合型アウトソーシング事業)

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社うるる 担当：内丸、曾與島

TEL：03-6221-3069 E-Mail：ir@uluru.jp