

「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 Digital monkey 株式会社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：2月15日(火)～2月25日(金)

※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

従業員数について、すでに中計最終年度の人員を超過しておりますが何か方針の転換があったのでしょうか。計画とズレが生じている点に不信感があるため、来年再来年の採用計画も含めて改めて整理して説明していただきたいです。

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

2021/5に発表した修正中期経営計画と比較すると、ご指摘の通り2024/3期（中計最終年度）の人員数を既に超過しております。これは、2023/3期以降の採用計画の前倒しを図っていることに加え、BPOにおける臨時雇用者の計画以上の増加が起因しています。

2023/3期以降の採用計画については、今期本決算開示時に整理の上で改めてご説明を差し上げることを考えております。

人材採用の進捗はいかがでしょうか？
計画に対して順調かどうか教えてください。

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

人数ベースで見ると、計画に対して順調に進捗しています。
ただ、エンジニアの採用環境は、巷の企業の皆様と同様、厳しい状況が続いています。

前倒しで人員採用を行なったようですが、未だに会社HPでキャリア採用の募集をされています。中計最終年度の人員着地見通しは上方修正するのでしょうか？

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

2023/3期以降の人員計画については、今期本決算開示時に整理の上で改めてご説明を差し上げることを考えております。

フェスをやって関係構築に費用をあてていますが、ここすうねんの離職率はどのように推移していますか？

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

2021/3期は前期比で大きく減少しました。これは緊急事態宣言が長く続いた特殊性があったかもしれませんが、当2022/3期は前期比で若干離職率は上がる見込みですが、直近数年間のトレンドでは減少傾向にあります。

株価が下がり続けてて心配ですが、役員は株価をチェックしていますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

私個人は一日数回チェックしています。各役員も毎日のようにチェックしているように見受けられます。取締役は全員当社株式を保有していて、当然短期保有目的ではないのですが、でも気にはなりますよね。

最近の新興株下落を受けて、何か社内で話題になってることってありますか？持ち株会にはいらっしゃるしゅいんとか



株式会社うるるIR

♡ 0

株価について社内で何か話題になっているということは、少なくとも私の耳にはまだ届いていません（もしこれを見ているうるる社員で、株価やそれ以外について質問疑問があれば何でもどうぞ）。ちなみに、経営陣でのミーティングにおいては、日本市場全体、新興市場、そのうちSaaS銘柄の値動きなどについて、独自に指数化し相対化して自社の株価の状況のレポーティングを行うなどしています。

自社の株が変わらない理由をどのように分析されていますか？中期経営計画を達成できたと仮定すると御社の株を買いたい個人投資家機関投資家が増えると思いますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

当社株価動向が向上かないのは、マーケット全体や新興市場の動きの影響を少なからず受けているとは思いますが、それ以外にも中期経営計画達成の確度が未だ高くないと評価されていることかと思っています。この確度については、時間が解決すると思う一方、IRによって投資家の皆様が受け取る印象が変わる部分はまだあるだろうとも考えています。中期経営計画の達成により当社時価総額が上昇し、それに伴って当社に関心を寄せていただける投資家の方は増えるだろうと考えています。

社長が株価が安いと話されていましたが、そこからさらに半値も見えてきましたね。経営者の責任について取締役会で話が出ることはありますか？



株式会社うるるIR

♡ 1

取締役会や経営陣のミーティングにおいて、日本市場全体、新興市場、そのうちSaaS銘柄の値動きなどについて、独自に指数化し相対化して自社の株価の状況のレポーティングを行うなどしていますが、その中で経営陣としてできること、やるべきことをやっていこうと話しています。

今でも自社の株式が割安だとかんじていますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

何をもって評価するかによって変わるとは思いますが、もし予想PSRという評価軸を使って他のSaaS企業と比較した場合、割安と言えるかもしれません。

コングロマリットな会社になりすぎてバリュエーションがディスカウントされていますが、まだ増やすんですか？



株式会社うるるIR

♡ 0

コングロマリットディスカウントがある、というよりもNJSSのみでバリュエーションする投資家の一部いらっしゃる、という印象です。SOTPで評価いただけるケースが増えるよう、NJSS以外の事業の情報開示を可能な限り行っていくことや、各事業を成長させることが重要と考えています。

最近のsaasバリエーションの潮流は意識されていますか？
その時々のに合わせた投資額のコントロール等を切望します。
将来の収益最大化は理解できますが、足元もしっかり見つつ計画を立てていただきたいです。



株式会社うるるIR

♡ 0

はい、意識しています。それを念頭に置きつつ、企業価値の最大化に資するような事業計画を立案・実行していきたいと考えています。

公募価格が分割後で1500円ですが、いまだに公募価格割れしている点はどのように評価されていますか？

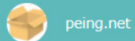


株式会社うるるIR

♡ 0

中期経営計画の達成により当社時価総額が上昇し、それに伴って当社に関心を寄せていただける投資家の方は増えるだろうと考えています。企業価値、ひいては株式価値の向上に向け、全社一丸となって中期経営計画の達成を目指しているところですので、もう少しお時間をくださいませ！

機関投資家とのオンライン面談の数はふえていますか？近況について教えてください。英訳開示の効果は実感できていますか？



株式会社うるるIR

♡ 1

直近1年間の面談数を前年と比べると、2割程度増加しています。時価総額が当社程度の規模の会社を対象にする機関投資家の数を考えると、大体面談いただいている印象です（以前機関投資家の方からその数を伺ったので。多分、です）。英文開示はまだ全く効果実感はありません。現状英文開示は、将来時価総額が上がった時のためのアーカイブ作成目的で行っています。

機関投資家から最も望まれている（見られている）点はどんなところだとミーティングでかんじていますか？



株式会社うるるIR

♡ 1

機関投資家は皆さん業績予想をモデリングした上でバリエーションされている（と思う）のですが、その観点ではNJSSの有料契約件数、ARPU、解約率かと思っています。これまで、アップサイドとして他の事業の推移を見られていましたが、最近fondeskやえんフオトをモデルに組み込んでいただくケースが増えているような気がします。（近藤の想像を多分に含んでいます）

人件費、システム関連委託費、広告宣伝費を除いた販管費がこの第三四半期でかなり増えていますが、どのようなご理由ですか？また来年以降も続きますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

主なものとして、通信費、広告宣伝費に含まないマーケティング費用（代理店、テレマーケティング外注など）、全社インフラ構築やM&A検討に掛かるコンサル費用など、です。この内、通信費は会社規模によって増加する費用であり、マーケティング費用はコントロール可能な費用です。コンサル費用は一時的な費用と言えます。

人件費のうち採用費等の変動費はどの程度の割合でしょうか？
また、今後その割合は上がりますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

当3Q決算説明資料のP.8に記載している人件費（含む採用費）の内、採用費の割合は3%程度です。来期は今期と比較すると採用人数が減る計画ですので、その分の採用費は減ると予想しているものの、別途エンジニア採用を主な目的とした採用広報などの費用を投じる可能性があります。

テレマーケティング外注ということですが、どのサービスのどんな内容を外注しているのですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

NJSSやeasなどのリード獲得のためのテレマーケティングを一部外注しています。

決算短信の法人税額（税が課されているということは税務上は黒字扱いと思っています）を見ると、税会計以上の経費計上をしているとお見受けしますが、このような経費処理をしているのは何故ですか？

先々に黒字を出しやすくするためですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

ご認識の通り、会計上の損益よりも税務上の課税所得が大きく上振れています。差異が生じる理由は複数ありますが、大きな原因の一つは会計上費用計上しているシステム開発費用について、税務上は資産計上扱いとなるものです。先々に黒字を出しやすくするために恣意的にコントロールしているわけではなく、会計基準・税法に則って処理を行っています。

カスタマーサクセス部門の費用は原価に含めていますか？SaaS企業は含めるのが一般的ですが、おんしゅではいかがでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

例えばNJSSの原価には、情報収集を行うクラウドワーカーの費用、クラウドワーカーのディレクションやデータの品質管理を行う部門の人件費、サーバー費用などを含んでおり、カスタマーサクセス部門の費用は販管費に含んでいます。（SaaS企業の原価構成の件は知っているのですが、上場前からずっと上記の軽々処理を行っている、継続性の原則からなかなか変更できないのです...）

各SaaSサービスの値上げ余地はどのくらいありますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

詳細は控えますが、それぞれ値上げ余地はあると考えています。

もし最終年度に多少の販管費を削れば目標としているEV/ITDA15億が達成できるとしたら、経費コントロールをして是か非でも目標達成を狙いますか？それとも気にせずに来年通り予算を立てますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

将来実際にどういった選択を取るかについては明言できませんが、現時点は目標達成を選択する方針です。

業績予想の修正がいつも遅い気がしますが、どこまでの確実性をもってして修正を決定しているのでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 1

既に開示している直近の予想値と、当社内で新たに算出した予想値の差異が開示すべきもので、その差異発生確実性が高いと判断したタイミングで、業績予想の修正を決議しています。（お答えになっていない気がしますが、これ以上の回答は難しいですねいません）

M&A案件の進捗はどうでしょうか？
NJSS以外の伸びを見ていると中計が心配で
す。

peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

M&Aについては、必要なタイミングが来ましたら速やかに開示を行います。
少し雑な言い方ですが、大体いつも何かしらのM&A案件の検討は行っています。
(言うまでもなく) M&A実行そのものを目的とはせずに意思決定を行っていく方針です。

M&Aの関係で音沙汰なしなのが寂しいです。

peing.net



株式会社うるIR

♡ 1

(数個前のご質問への回答と同じ内容です)
M&Aについては、必要なタイミングが来ましたら速やかに開示を行います。
少し雑な言い方ですが、大体いつも何かしらのM&A案件の検討は行っています。
(言うまでもなく) M&A実行そのものを目的とはせずに意思決定を行っていく方針です。

投資したベンチャー会社に早速評価損が出てい
ましたが、そちらの評価振り返りは資料などに
めいじされないのですか？

peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

投資事業組合運用損は、当社がLPとして出資している各ファンドにおいて発生し
た損益の当社持分を表示しています。現状各ファンドにおいて有している投資先
株式等に評価損等は発生しておらず、ファンド運用に掛かる設立・管理・運営費
用のみが損益に影響を与えていることを確認しています。
LP出資の評価については当社が必要と判断したタイミングで開示します(頻繁に
開示するのは一般的ではないと思います)。

NJSS等のサービスはクラウドワーカーの安
価な労働力が強みとなっていますが、自社プ
ラットフォームのクラウドワーカーを自社の他サ
ービスを運営するために利用していることで、
実質的な雇用関係にあるとみなされてしまうリ
スクは無いのでしょうか？

peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

ゼロとは言いきれませんが、使用従属性に鑑みるとそのリスクは低いと考えてい
ます。

IR担当者を探してましたが、見つかりました
か？

peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

社内から応募があり、社内異動でIR担当者を置くこととなりました！(配属は少
し先になる予定です)

トランプのジョーカーのようにオールマイティ
でどんな人材でも1人だけ採用できるとしたら
、いまどの部門のどんな人材を1人補強したい
ですか？

peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

うーん、、、やっぱりエンジニアですかね.....どの部署でもエンジニアは不足し
ています。

上場していることで感じられているメリットと
デメリットを教えてください。



株式会社うるるIR

♡ 0

メリットは、資金調達手法の多様化、事業運営上の信用力の向上、知名度向上によるビジネスチャンスの増加、などです。
デメリットは、上場維持コストが発生すること、ともしれば短期的な業績にとらわれてしまいかねないこと、などです。

不況耐性はどのくらいありますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

現状メイン事業となっているNJSSに関してですと、一般論に近い話ですが、民需が衰えると官需に流れるということを想像するに、不況時にも業績は落ちにくいと言えるかもしれません。

自社株買いができない理由がイマイチよく分
らないのですが解説してください。



株式会社うるるIR

♡ 0

会社法第461条において、株主に対する金銭等の分配および自己株式の有償取得（併せて、剰余金の分配）に対して財源規制をかけるものとされており、剰余金の分配可能額の算定方法が明確に定められています。非常に細かな算定方法が定められていますが、説明のためにかなり端折ってざっくり記載すると、「分配可能額 \times その他資本剰余金+その他利益剰余金-自己株式の帳簿価額」です。のれん等調整額やその他有価証券評価差損などがあるとそれも分配可能額計算に考慮する必要があり、それ以外にも色々な定めがあるので、あくまでざっくりです。また、分配を行う主体について計算する必要があるため、連結ではなく単体ベースの数値で算出する必要があります（連結配当規制はここでは無視）。うるるの場合は2021/3期時点で、その他資本剰余金ゼロ、その他利益剰余金マイナスのため、剰余金の分配可能額がありません。
（近藤は会社法の専門家ではないので、詳細は専門家へご確認、もしくは分配可能額などでググってみてください（ディスクレイマー））

NJSS等のサービスはクラウドワーカーの安
価な労働力が強みとなっていますが、自社プ
ラットフォームのクラウドワーカーを自社の他サ
ービスを運営するために利用していることで、
実質的な雇用関係にあるとみなされてしまうリ
スクは無いのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

ゼロとは言いきれませんが、使用従属性に鑑みるとそのリスクは低いと考えています。

ONJSS にかかる質問について

NJSS契約件数の伸びが鈍化しておりますが、リードの獲得が問題なのか、リードから契約へ進む営業の問題なのか、この四半期どちらが伸び悩んだ原因とかいしゃとして捉えていますか。またそれは次以降の四半期でどのように改善していく予定ですか。



株式会社うるIR

♡ 0

詳細のご説明は差し控えますが、リード獲得に課題があり、その原因の特定と改善方針を定められましたので、NJSS契約件数は今後良化するだろうと現時点では見込んでいます。
リードから契約獲得まではこれまで好調に推移してきています。

NJSSのARPUが伸びているのは素晴らしいですが、契約件数の伸びが小さくなったことと関係ありますか？

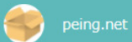


株式会社うるIR

♡ 0

NJSSのARPUは、新規契約獲得数と一部トレードオフの関係があります。当3Qにおいては、2Q時に下落したARPUを戻すために高い単価で新規契約を獲得するような動きを行いました。その分、新規契約獲得に多少のマイナス影響がありました。

NJSSのARPUが四半期ごとにこんなにぶれるのはどうしてですか。4000件を超えている中で新規契約100-200件の契約単価が全体にこれほど大きく作用する点が理解しづらいのですが…。



株式会社うるIR

♡ 0

NJSSのARPUをグラフにすると、特に2Qから3Qにかけては大きな差異があるように見えますが、1,199円→1,232円と2.7%の増加率であり、10%や20%と大きく動いているわけではありません。
特に当該期間において新たな機能追加などを行ってARPUが上がったわけではないため、新規契約獲得において同水準程度のARPUのコントロールが可能、と逆説的には言えると思います。
引き続き、ARPUと有料契約件数の最適なバランスを回りつつ成長を目指していきます。

NJSSの解約率が下げ止まって踊り場のようにも見えますが、目指していた1%を切る水準までどのような施策を検討されているのでしょうか。



株式会社うるIR

♡ 0

ここまではカスタマーサクセスを強化することにより、解約率の改善を図ってきました。
足元では、これまでの施策に加えてユーザーの利用状況や属性に合わせたサポート施策を強化しはじめており、また新たな機能追加を進めていくことで、引き続き解約率の改善を目指す方針です。

NJSSの契約件数が鈍化していますが、経営陣は中期経営計画達成の道筋は契約数の点で堅調と見ていますか？



株式会社うるIR

♡ 0

ここまでは概ね堅調と見ています。

NJSSの開発費にお金をかけているかと思いますが、トップページが非常に古めかしく、こちらはいつ改修されますでしょうか？改修に次ぐ改修でコードをいじれるれないのはわかりませんが、
先月は令和3年の1月と表示されており、非常に心配になりました。



株式会社うるIR

♡ 0

トップページは来期中に刷新を予定しています。
(表示エラーのご指摘、ありがとうございます)

NJSS改修は、利便性向上と高機能化によってARPU上昇×チャーン改善=ARR増加がそもそもの目的でした。この両者がいまだトレードオフで、かつ人的リソースを投入しないと伸びないということとは、つまるところNJSSへの投資効果が不十分であると思いますが、いかがですか。



株式会社うるIR



NJSSプロダクトリニューアルによる大きな改善の一つとして、システム改修や機能追加などを行いやすくなったということがあります（従前は循環的複雑度が高くメンテナンスがしづらいという問題を抱えていました）。来期以降に新機能が順次追加されていくことにより、KPIの良化を期待しております。新規契約獲得数とARPUの間は一部トレードオフの関係がありますが、ARPUとチャーンの間には（ないわけではないですが）そこまで大きな関連性はないと考えています。

NJSSの新バージョンに期待しています。進捗はありますか？



株式会社うるIR



来期の大きなリリース予定として、ログイン前のサイト来訪者に表示されるページの刷新、および掲載される入札案件に対する付帯情報の強化、の2つがあります。また、再来期以降にリリース予定のものも並行して開発を進めています。

最近増えているNJSSの新規契約業者はどんなものがありますか？



株式会社うるIR



過去は入札参加経験のある企業の新規契約が多かったのですが、最近が入札未経験の企業にご契約いただくケースが増加しています。入札未経験の企業を対象としたセミナー開催などを通じてリード獲得し、契約獲得に至っています。TAMを広げることになった良い事例かなと思います。

NJSSのスポット売上高(初期導入費用含む)が通常より多く見えますが、原因はどのようなことでしょうか？また、それは今後改善されるのでしょうか。



株式会社うるIR



スポット売上高は、NJSSを新規にご契約いただく際の初期導入費用、お客様から個別にオーダーいただいた入札関連データの大口販売などで構成されます。当3Qにおいては、前2Qよりもデータ販売が増加したため、スポット売上高が増加しています。データ販売に過度な営業リソースを投下することは行わず、お客様の個別のニーズに応じて当社の可能な範囲でご提供しています。スポット売上の売上高全体に占める割合はごく僅かであり、引き続き省力運営を行っていく方針です。

NJSSのスポット売上高はどの資料で確認できますか？



株式会社うるIR



2022年3月期 第3四半期 決算説明資料のP.15にある左のグラフをご覧くださいませ。

Ofondesk・えんフォトにかかる質問について

fondeskの顧客層に変化はありましたか？特に士業が伸びてきているように感じます。地方展開や代理店戦略の近況はどうですか？

peing.net

株式会社うるIR 0

ご認識の通り、これまででは多かったITベンチャーのお客様が多かったのですが、士業事務所のお客様などを中心に幅広い層の契約が増加しております。地方展開や代理店戦略は、手を変え品を変え、施策を次々に打っているような状況です。

えんフォトって競合が多いようですが、他社競合に比べて伸びが鈍い気がします。営業や契約獲得への道筋はどのように戦略を立てているのですか？他のサービスのようwebからのリード獲得を第一にしているのでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR 0

えんフォトの新規契約獲得は、現状は既存契約園からのご紹介によるところが大きいという特徴があります。これは、他業種に比べると、幼稚園保育園の方々がWebに触れる機会が比較的多くないということがあるのかと思います。一方、Webからのリード獲得は過去に比べると増加傾向にあります。競合他社の動向はウォッチしていますが、非上場会社が多くKPI開示がなされていなかったり、KPIの定義が会社ごとに異なったりするので、なかなか正確な状況がつかめないと感じています。

オーガニックに行くとするfondeskえんふとの中計達成は難しく見えますが、どこかで成長の角度が変わるフェーズがこの先に来るのですか？それとも契約数でなくARPUが劇的に改善する想定なのでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR 0

詳細は控えますが、fondesk、えんフォトともに様々な施策を行い契約数やARPUの成長を目指していく方針です。

新規事業のfondeskとえんフォトに関して、直近の成長率では中期経営計画の達成が難しいのではと感じます。今後、どのような施策で成長性を再加速させていくのでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR 0

詳細は控えますが、fondesk、えんフォトともに様々な施策を行い契約数やARPUの成長を目指していく方針です。

OBPO にかかる質問について

BPOの需要が強いため、採用人数増やしているのに3Qの売上下がってませんか？理由を教えてください。

peing.net

株式会社うるIR 0

BPO事業は、受注→施工期間→納品→検収と、売上計上までに一定程度時間がかかります。特に大口業務に関してはその期間が長く、期をもたたくものが存在致します。従いまして、2Qで受注したものがすべて3Qの売上になるとは限らず、4Qないしは翌期に計上されることがあるため、3Qの伸びだけで判断出来るものではありません。なお人員数に関しても同様に、施工期間中に必要な人員数と売上が計上される期間でずれが生じる場合があります。

2Q説明資料の時点からBPOは受注が好調だからという理由で増員していましたが、3Qでは伸び率がかなり鈍化しておりは横這いでした。2Q時の受注好調という言葉は事実だったのでしょうか。もしくは4Qに後ろ倒しとなる受注だったということでしょうか。説明をお願いします

peing.net

株式会社うるIR 0

(一つ前のご質問への回答と同じ内容です)
BPO事業は、受注→施工期間→納品→検収と、売上計上までに一定程度時間がかかります。特に大口業務に関してはその期間が長く、期をもたたくものが存在致します。従いまして、2Qで受注したものがすべて3Qの売上になるとは限らず、4Qないしは翌期に計上されることがあるため、3Qの伸びだけで判断出来るものではありません。なお人員数に関しても同様に、施工期間中に必要な人員数と売上が計上される期間でずれが生じる場合があります。

BPOで原価率が高い案件と低い案件とは、それぞれどのような案件なのでしょう。こんな案件は原価が高くこんな案件は原価が低いといったカタチで教えてほしいです。



株式会社うるるIR

♡ 0

BPOでは特に紙のスキャンやデータ入力を得意としていますが、原則スキャンは自社内（主に徳島スキャンセンター）で実施し、データ入力を含むスキャン以外の業務は外注しております。そのため、スキャンのみの案件は原価率が低く、外注が必要となる案件は原価率が高くなる傾向にあります。但し、案件やお客さまごとに条件が異なるため、全てがこの通りになるとは限りません。

easの進捗について全くリリースやアナウンスがないことが気になります。同業他社も多く存在しマーケットも変化が大きい中で現状を投資家に向けて教えてください



株式会社うるるIR

♡ 0

easは、BPO事業におけるリソースとして自社内でも活用する他、会計システムや不動産管理システムの裏側などでの活用が広がっています（後者の場合、あくまで裏側なので目立たせるためのリリースがやりにくいという事情もあります）。導入企業側からすると社内オペレーションの変更につながるものが少なからずあるため、どうしても検討から導入までのリードタイムが長くなるという事情がありますが、マーケティングの効果が少しずつ出始めており、リード獲得から受注につながるケースが増えてきています。

○その他

経営者自身が自社株買いをしている企業もありますが、それについてどうおもいますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

エージェンシー理論で考える場合、経営者が自社株買いすることそのものに情報の非対称性というモラルハザードが発生し、いずれ市場で売却するときにも同様の問題が起きうると思います。一方で、プリンシパルとエージェンシーとの目的の不一致というモラルハザードの解消にはつながると思うので、その点では良いことなのかなと思います。余談ですが、情報の非対称性については、これを少しでも解消させたいという思いの下、日々IR活動に取り組んでいる次第です。

うるるさんは営業に強みがある会社のはずですが、IRも株主への営業活動です。強みを活かしてがんばってみてください。

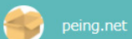


株式会社うるるIR

♡ 0

ありがとうございます、がんばってみます！

最近星社長のツイートやブログ発信が少なく寂しいです。こんな時こそ自信を持って投資家に語りかけていただくようお願いください。



株式会社うるるIR

♡ 0

伝えておきます！

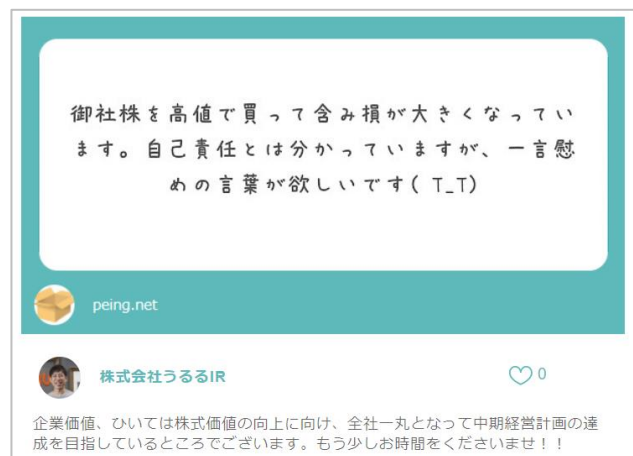
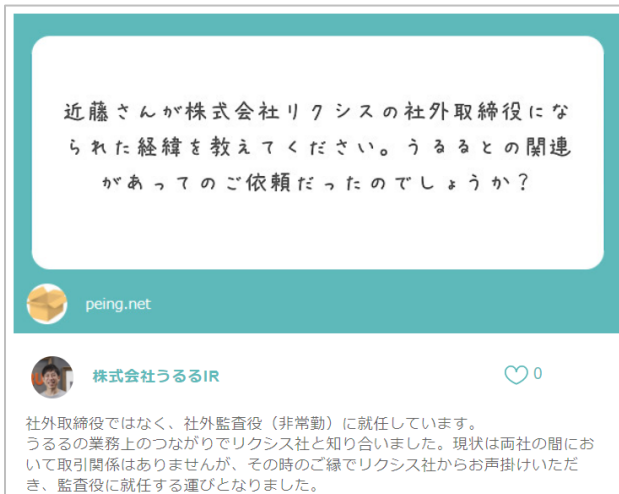
ブログの更新頻度が不定期で心配になることがあります。ファンなので定期的に社内の様子をひろめてほしいです



株式会社うるるIR

♡ 1

担当取締役の小林に伝えたところ、「ご心配をお掛けして申し訳ありません！既に仕込んでいるブログもありますので、是非これからもうるるブログにご注目下さい！」と回答がありました！



以上

【うるるグループ 概要】株式会社うるる (<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

- ・ [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