

「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

実施ページ：「Peing - 質問箱」の株式会社うるる IR ページ

<https://peing.net/ja/hirokazukondoo>

実施期間：5月16日(月)～5月26日(木)

※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

中計の利益目標の科目を利益額ではなくEBITDAにするのは何故なのでしょう？
投資家に対しては利益目標をコミットするのが上場企業に求められる誠実さなのではないでしょうか？（EBITDAだと、「投資が多くて償却が増えて、EBITDAは出たのですが利益は出ませんでした」ができてしまうので、投資する側としては不安でしかありません）



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 1

のれんが発生するようなM&Aを含む投資に過度に消極的にならないようにするため、EBITDAを目標と設定しています。
なお2023年3月期は、のれん償却と減価償却費を合わせて1億円程度を見込んでおります。

22年3月期P/Lの投資事業組合運用損の内容は何でしょうか？オペレーティングリース？損失の内容、投資内容、投資理由がお聞きしたいです。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 1

複数のベンチャーキャピタルに対するLP出資に係るものです。
出資先のファンドは（一部投資先企業のExitが発生しているものもありますが、）いずれもまだ投資期間中であり、ファンド運用に掛かる設立・管理・運営費用が主に投資事業組合運用損として計上されています。

当社のようなベンチャー企業においては、持続的な成長のために新規性の高い領域に対する多様な情報収集が重要と考えており、当該LP出資はその一環となります。

中期計画を見ますに、FY×3/3期には売上高が4倍程度になると想像できるグラフがありまして、FY×2/3期からの売上成長率も40%程度の成長率を想像させる内容ですが、このイメージ作成にあたっては各事業の数値を積み上げて作成されてますか。また、この成長のドライバーは何の事業とお考えでしょうか。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

2022年3月期決算説明資料P.56の「中長期の売上高成長イメージ」ですが、中期経営計画終了後も成長を続けるという意思を表すためのイメージであり、既存事業の成長の他、新規事業、M&Aなどを含んでおります。また、細かな数値の積み上げによるものではありません。

EBITDA15億の達成確度は今のところ何%くらいあると考えておられますか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

数値でお答えするのは難しいですが、、、
5ヶ年の中期経営計画の3年目を終えましたが、ここまで計画を上回る業績進捗を示せていることを踏まえると、（簡単な目標ではないと思いつつも）実現可能性は計画策定時点よりも高まっていると考えています。

中計最終年度に投資額を調整して売上の伸び以上に利益を創出するというのは理解できました。しかし、中計を投資家にコミットしていくのではなく、経営者のさじ加減でトップラインの伸びを優先する可能性についても言及されており安心して投資ができません。計画を出したにも関わらず最終年度目前になった今、利益を抑えて売上を優先しますというのもあり得るストーリーということですか？

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

将来のことを完璧に予測することは不可能ですので、状況の変化によって取るべき戦略は変えるべきと考えています。ただし、少なくとも現時点においては、中期経営計画における2024/3期のEBITDA15億円の確保が、経営陣の最も優先順位の高い達成目標です。

当初の中期経営計画から人件費を増やしていますが、売上は変わらないなかで逆に最終年度にどこかの費用を減らす算段ですか。

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

現状、2024/3期においては主に広告宣伝費とシステム関連委託費を削減する方針です。

これまでヒトの力を活用するのが得意としM&A先を探していたようですが、最近ビジョン刷新でDXやAIもテリトリーとされてきました。穿った見方で恐縮ですが、既存事業のトップラインが伸び悩んだから下手なDX事業に手を出し始めたんじゃないですか。競合に同化していく戦略はむしろネガティブにしか見えませんが、。

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

これまでに以上労働力不足という社会課題に向き合うことを目的に、「労働力不足を解決し人と企業を豊かに」という新ビジョンを策定しました。これにより自社の領域は広がっていますが、多くのクラウドワーカーの存在や業務ディレクションノウハウ、既存事業において培った知見、というアセット・強みを活かしていくことに大きな変更はありません。

中期経営計画達成により時価総額が上昇しておりますが、会社側が順調であると発信しても全く株価が反応していないところか下がってますよね？やり方が間違っているとは振り返らないのでしょうか？素朴な疑問ですがお答えいただけますと幸いです。

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

株価の推移を含めた経営環境を都度踏まえた上で、引き続き中期経営計画達成に向けて進んでいくことを、経営判断として行っています。

リモート勤務になるとサボる社員とかいると思いますが、どうやって管理してるんですか？

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

成果によって管理しています。サボるほど時間にゆとりのある社員はいない気がします。監視ツールを入れている企業の話聞いたことはありますが、本質的じゃないなあ、と個人的には感じます。

株価推移は見ていますでしょうか。5年間全く報われていない状態にどう思われますか？

peing.net

株式会社うるるIR

♡ 0

もちろん毎日株価推移は見ています。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。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m(_ _)m

個別セグメントを子会社化してIPOさせる予定はないんですか?ourphotoとか

peing.net

株式会社うるるIR

0

現状、予定はありません。

今期予想の中で、fondesk、えんフォトそれぞれの売上予算ってどこに載ってますか?中計修正のスライドだとまとめて売上12億としか記載が見つからなかったの。

peing.net

株式会社うるるIR

0

fondesk、えんフォト、OurPhotoは合算での今期予想値のみを、2022年3月期決算説明資料のP.81にて開示しています。

適切な流動性として、1日の出来高がどのくらいあるのが標準的だと捉えていますか?または目標にしていますか?

peing.net

株式会社うるるIR

0

売買代金1億円/日があれば、入りやすくなる機関投資家が増えると考えています。

リモートワークに伴いリモートHQを導入されていましたが、オフィス費用と二重に費用が発生しますよね。週一程度の出社を想定しているならオフィス縮小もあって然るべきではないですか?社員に贅沢させすぎだと感じます。

peing.net

株式会社うるるIR

0

従業員の生産性を高めることを目的にリモートHQを導入しています。一方でリアルで人が交流することによるカルチャー醸成も重要と考えておりますが、オフィスに全従業員が出社するだけのスペースはないためフリーアドレス制とし、リモートワークと出社のハイブリッド勤務を行っています。新しい働き方により、「カルチャー醸成にこだわる、最適な働き方を柔軟に取り入れる、生産性を高める、働く環境が魅力的である」という4つを目指しています。

最近入社した従業員は持株会の株式評価損益がマイナスだと思います。とても可哀想なので株価を上げるよう努力してください。

peing.net

株式会社うるるIR

0

ドルコスト平均法での投資となることを勧奨すると、今の評価損益はあまり気にする必要が無いような気もします。(今の株価水準を肯定するわけではありません。念のため)

うるるの新入社員さんはスポーツをバリバリやっていたコミュニケーション能力が高い方が多そうですが、採用の際にどんな適正な方を優先して取っていますか?

peing.net

株式会社うるるIR

0

新卒・中途問わず、うるるの採用において最も重視している視点は、「うるるスピリットに共感していただけていること、スピリットを体現していただけたかどうか」です。これは少し文言を変えてはいますが、公開している採用資料それぞれに「求める人物像」として明記しております。また、うるるの人事制度における評価基準の各コンピテンシー（「課題解決力」などの能力要素）を発揮していただけたかどうかという点なども面接で確認させていただいております。

未来想像チームの人員数と目的、主旨などあらためて整理して教えてください。

peing.net

株式会社うるるIR

0

社長の里およびその直下に2名が所属しており、うるるの中長期的な成長を考え、行動することを目的としています。具体的には、M&A、事業連携、自社内での事業創出などを担っています。

さすがに人材取りすぎませんか？これで利益
が出せなければ経営判断が誤っているとしか思
えませんが、いかがでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

成長して利益を出すための人材確保なのですが、中期経営計画最終年度となる
2024/3期に赤字となってしまうたら、それは一部ご指摘の通りかもしれません。
なお、2022/3期に増員した79名の内、41名は臨時雇用者（アルバイト、派遣社員
など）で、その大半はBPO事業における原価に該当するもので、変動費的な位置
づけです。
(詳細は、2022年3月期決算説明資料のP.20、79をご参照ください)

不況がくる可能性まで考えてますか？あれだけ
人材を獲得して固定費を増やしたら不況下にど
う対応するんでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

当社のメインビジネスである入札情報速報サービスNJSSは比較的景気の波に左右
されにくいビジネスと認識しており、不況下においても一定程度固定費の吸収は
可能と考えています。
なお、2022/3期に増員した79名の内、41名は臨時雇用者（アルバイト、派遣社員
など）で、その大半はBPO事業における原価に該当するもので、変動費的な位置
づけです。
(詳細は、2022年3月期決算説明資料のP.20、79をご参照ください)

投資家との対話をする機会が多いと思います。
投資家は御社の株式保有に対して何を期待して
ると思いますか？優待、配当、キャピタルゲ
インなど。それに対して株主への還元、従業員へ
の還元など優先順位はどのように位置付けてい
ますか。(全てというのはナシでお願いします
)



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

中期経営計画における現時点は、株主の皆様への還元よりも売上高成長のための
投資を優先していることとなります。
投資家によって考え方が全く異なるという前提ですが、主には中期経営計画に定
める（もしくはそれ以上の）売上高成長と利益の確保を期待されていると思いま
す。その上で、株主優待も配当も行っていない現状を考えるとキャピタルゲイン
が相対的に還元として期待されているような気がします。
従業員への還元というのは、給与や賞与を指しているのかと思いますが、これは
あくまで事業運営に必要なものですので比較対象にならない（強いて言えば前述
の投資の一部に該当）と考えています。

投資家にはしっかり還元できるとお考えでし
ょうか？
お考えをお聞かせください。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

株主総利回りからは、残念ながら株主の皆様への還元できているとは言えませ
ん。
中期経営計画の達成を通じて株主の皆様への還元できることを目指してまいりま
す。

資本効率の観点から投資をするより自社株を買
いM&Aなどに活用した方がいいんじゃないで
すか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

将来検討を行う可能性については否定しませんが、(株主総会報告前ではあるも
の) 2022年3月期うる単体決算における剰余金の分配可能額がないため、現
状自社株買いは行えません。
詳細については過去にもご回答しておりますので、よろしければ以下URLよりご
覧ください。
<https://peing.net/ja/q/d4082086-377f-4b5e-a9d4-f2f7f0f73d3f>

これまででは自社の時価総額を他社SaaS指数
と比較していると発信して来られましたが、現
状では他社SaaSが買い戻される展開でも売
られ続けていますよね？どうしてこのような状
況になっていると社内では捉えていますか？
教えてください。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 1

↓noteで記載したSaaS指数のことを指してらっしゃると思います。
<https://note.com/hirokazukondooo/n/n510df21c0111>

4月1日から5月18日までの弊社で勝手に作っているSaaS指数推移を見ると、やは
り下落トレンドにあります。
その中でも経常赤字の銘柄に絞ると、5月に入ってから指数は大きく下落してお
り、うる株もこれに相似した動きをしています。
このことから、現行のマーケットは赤字銘柄に対する評価が特に厳しくなってい
ると捉えています。
(当社が勝手に作っている指数で精度の保証はできないので、話半分で捉えてく
ださい)

現在の株価の推移を見るとかぶぬしとしては経営の失敗と感じざるを得ません。経営陣は全員が取締役の友人知人になっていると聞きます。社外取締役は機能していますか？外部からプロ経営者の招聘を行い経営の立て直しをする考えはないのでしょうか？経営陣の見直し及び経営の見直しを強く期待します。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

貴重なご意見ありがとうございます。
現時点においては、経営陣一同が中期経営計画の達成に邁進することが企業価値、ひいては株式価値の向上に繋がると考えております。
なお取締役会では、社外取締役2名を含めて経営課題や事業の状況などにつき、過去から現在まで活発な議論が交わされております。

5年前より株価が下の現状を見て、どう思いますか？
IRが上手くいっているように話されていましたが。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

中期経営計画の達成により当社株価総額が上昇し、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m(_ _)m

ちなみに、色々IRやっただけでも全く思った通りにいっていないというnoteを書いておりますので、よろしければご笑覧ください。
<https://note.com/hirokazukondooo/n/na078535e6f87>

社長にBuy my Hoshinomics. と訴えて欲しいぐらいです。
ここ最近の成長分を考えるとかなり割安に見えますが、どうですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

あくまで投資家各人がどのようにバリュエーションを行うかによって評価は様々だと考えていますが、、、例えば2024/3期予想PERを使ってバリュエーションを行うと割安と言えるのかもしれませんが。
代表の星は、Invest in Hoshi. と思っているような気がします（私個人の感想です）。

長期で応援してくれる投資家が増えて欲しいなら長期限定の株主優待を新設してはいかがでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

株主優待の新設は過去に検討を行ったことがあるものの、コスト等の観点からその時点では見送りました。
なお、長期投資家のみならず、様々な属性の投資家の方々に応援いただきたいと今は考えています。

勉強会の翌日に株価が上がると何かクローズドな場所だけでしか知れない情報があったのかと勘ぐってしまいます。そのような事実は全くないと断言できますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

言うまでもなく、フェア・ディスクロージャー・ルールの対象となる重要情報を、クローズドな場所でお話することはありません。
勉強会などのIR活動を通じて、一人でも多くの方に新たにうるのことを知っていただき、興味を持っていただけることのようなことがあるのであれば、嬉しい限りです。

業績が伸び悩む中会社の雰囲気はどうでしょうか？

チャーンレートが下げ止まり、新規も値下げしないと取れない状況に少し空気が悪くなっているなどありますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

中期経営計画に定める目標をここまで達成しつつづけており、さらに次の目標の達成に向かって頑張ろうという雰囲気です。
引き続き中期経営計画の達成に向け、全社一丸となって邁進したいと考えています。

ここ数日の株価上昇についてはやはり嬉しい
思いがありますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

短期間における株価の値動きには一言一厘しないようにしていますが、それでもやっぱり下がるよりは上がるほうが嬉しいです。

上場時の1500円から株式を保有しています。
また含み損が増えており、すでに5年が経とう
としています。一言メッセージをいただけま
せんか？
売却しようで悩んでいます。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 1

ご期待に添えていない点につきまして、大変心苦しく思います。
ご質問様が売却されるかどうかについてはコメントできる立場にはないのですが、.....もし引き続き応援いただけるのであればとても嬉しく存じます。

こんなに注目されているのに買れないのはど
うしてだと思いませんか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

(注目されていると感じていただけているのはとてもありがたい一方で、)私の肌感覚では、うるの存在を知らない、社名を聞いたことはあるが何をやっている会社か知らない、という方々がまだまだマジョリティだと思っています。

株主優待のコストは例えばクオカード1000円として
総額で一人当たりどの程度コスト増になるの
ですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

金額の明記は控えますが、株主数分のクオカード額面に加え、クオカード購入手数料、封緘・配送費用、運用のための人件費・外注費などが発生します。

2児子育て中のシングルマザーです。生活が苦しい中でも幸いなけなしの感謝料があり、株式投資を始められました。知り合いから「成長するから絶対持っといて」と勧められて子供のNISA枠で2000円台で購入しました。でも今は含み損です…。子どもの学童資金の為にもがんばってほしいです。応援しています(T_T)\(^-^



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

応援いただきまして本当にありがとうございます！
当社は「労働力不足を解決し人と企業を豊かに」というビジョンを掲げており、様々な境遇におられる方々が活躍できる世の中を作っていきたいと考えています。
引き続きご期待に添えるよう頑張っております。

従業員の特株会はありますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

はい、あります。
なお、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、個人への拠出額の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。

EBITDA15億のときのEPSは何円くらいを想定していますか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

減価償却費+のれん償却=1億円、実効税率30.62%、営業外損益ゼロ、特別損益ゼロ、法人税等調整額ゼロ、発行済株式総数が現状の6,908千株と仮定すると、
(15億円-1億円)×(1-30.62%)÷6,908千株=140.61円
になります。

(ざっくり計算なのであくまでご参考まで)

ONJSS にかかる質問について

NJSSのCACについて開示しないのは指標が悪いからですか？



株式会社うるるIR

♡ 0

CACの開示を検討したことはあるのですが、開示に当たって根拠となる正確な会計数値を把握するのに社内負担が大きく、断念したという経緯があります。なお、社内では粒度の粗い数値をベースに計算されたCACやユニットエコノミクスを管理し、推移を把握しています。

どうしてNJSSの売上が伸びていないのに順調といえるのでしょうか？成長が止まっていますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

2022/3期4Qが同3Q比で売上の伸びが鈍化しているのはARPUの下落が要因ですが、これは値引きを増やし過ぎたことによるもので、今後営業マネジメントによりコントロールできるものと考えています。有料契約件数の伸びが弱含んでいるわけではないので、少なくとも現時点においてはさほど心配していません。

NJSSの解約率に平均月次解約率とありますが、つまりざっくり年間で $1.48 \times 12 =$ 全契約件数の約18%の顧客が解約してしまってい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

はい、理論上はご理解の通りです。

値引きを増やしすぎてARPUが下落したとのことですが、それでは以前と同じではないでしょうか？

また、営業マネジメントによってコントロールできなかった結果がこのようなになっていると思います。

解決策は本当に見えているのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

過去からずっと営業マネジメントにおいてPDCAを回していますので、その意味ではご指摘の通り以前と同じです。有料契約件数の優先順位を上げるという方針の元で値引きを許容しすぎたということが当4Qで起こったので、有料契約件数の成長を一定維持できる範囲で値引きの承認プロセスを見直すことに取り組みます。

NJSS値引き増やしすぎの要因は、よくある「営業が安値で契約取ってきちゃった」というやつでしょうか？
また安値契約の顧客は、初年度割引なのか、更新後も安い契約額が続く安客なのか、どちらになるのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

NJSSの営業の現場においては、NJSS事業部門における営業マネジメント方針に基づいて各営業メンバーが活動しています。その結果を確認し、必要に応じて方針の見直しを行うというPDCAが回っています。なお、価格については契約期間中は一定で、更新時にその見直しを行うというフローが一般的です。

NJSSの解約率に目標数値はありますか？
またそれをKPIとしてIR資料等に盛り込むことはしないのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

社内的な目標数値は持っています。ただ、状況に応じて柔軟に変わらうものであるため、ミスリードとなる可能性があり、開示は現状予定していません。

NJSSの今のARPUの上げ止まりと新規契約の件数は想定通りなののでしょうか？それとも正直意外というか鈍っていると感じていますでしょうか？本当のところを教えてください。



株式会社うるるIR



短期的には常に色々なことが起こりますが、中長期ではここまで概ね想定している通りに来ています。
ARPUはこれまで新規顧客に対して高単価で契約を獲得することで上昇させてきましたが、高単価で獲得した契約の全体に占める割合が従前から上がっていることによる上げ止まりとなっています。そのため、ARPUは短・中期的には一定のレンジの中で推移するだろうと見込んでいます。
それを受け、2022/3期3QよりARPUと有料契約件数の最適化を図る戦略に移行していますが、同4Qは想定よりも若干ARPUが落ちてしまったので、これを戻せるような営業マネジメント・コントロールを行っていくことを考えています。

NJSSの新規プロダクトの話はどうなりましたか？



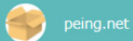
株式会社うるるIR



現在、入札案件に対応する業種情報を付加する機能の開発を進めています。当該機能は今期中のリリースを目指しています。

〇えんフォト・OurPhoto にかかる質問について

えんふとの4Qの契約圏数の伸びが大きい理由はなんでしょうか？



株式会社うるるIR



2022/3期4Qは、通常の営業活動による契約圏数増加に加え、複数の施設を運営する法人の大口契約獲得があったため、大きく契約圏数を伸ばすことができました。

えんフォトの寄付先はどのような経緯で決められたのですか？昨年、今年と選定の流れが知りたいです。



株式会社うるるIR



昨年、今年ともに、「家族の笑顔に関連する社会貢献活動」を行っていることを条件に寄付候補先を探索し、おもいで事業（えんフォト事業&OurPhoto事業）グループメンバーによる投票で決めています。

他社のようにourphotoのインスタグラムマーケティングはやらないんですか？うるるはtoCが弱い気がします。



株式会社うるるIR



https://www.instagram.com/ourphoto_official/
↑
OurPhotoインスタグラムアカウントのフォロー、よろしくお願ひします！
これまでの事業の姿遣から、うるるは比較的BtoCよりもBtoBの方により強い知見を有しています。

OBPO について

2024年度にBPOの営利3億はいけるのでしょうか？
easへの投資をやめればどの程度利益積めるのですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

BPOの2024/3期計画EBITDA3億円のことを指しているかと思いますが、粗利率の改善や粗利率の良い案件の獲得、easの成長を含めた計画を上回る売上高成長などにより、EBITDA3億円の達成を目指します。
なおeasへの投資は、2022/3期実績で数千万円程度です。

easの良さがイマイチよくわかりません。読み取りは精度が高く人にしかできない部分があるとは言え、AIOCRの精度もかなり上がってきておりeasの浸透より技術革新の方が早いと思います。どつしてもeasでしか今後も代用できない分野の具体例を2-3例おしえてもらえませんか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

easを管掌している執行役員の野坂より、以下のご回答が届いています。

↓
↓

easの価値を感じていただけるのは主に下記のようなケースです。

- ①データ量が多く、社内の確認修正作業が追いつかない
→大量の確認修正作業をパッケージ化された人のチカラで実施できます
- ②翌日までに、精度の高いデータを仕上げておきたい
→夜のうちに確認修正作業を完了させることができます
- ③フォーマットが一定ではない書類のデータ化を行いたい
→人のチカラで情報を見つけ出しデータ化いたします

仰る通り、AI-OCRの精度は一時期よりも上がってきております。
ただ、手書き文字の読み取りや記載されている位置が決まっていない場合など、AI-OCRのみでは解決できない紙の書類も多くあります。仮にAI-OCR単体で精度90%を得られた場合においても、残り10%のミスを見つけるには全データの確認修正が必要になり、結果として業務効率を上げられない例も多くございます。

また、自社フォーマットへAI-OCRへ最適化すること自体にコストが発生し、そこに投資できない企業もあります。
easは、AI-OCRで精度を出すのが難しい箇所において、ヒトのチカラでデータ入力を行うというパッケージ化がされていることから、ローコストで業務効率化に取り組むことができます。

easなのですが、広告費を数千万投下して契約が10件というのはさすがに想定より低調なのではないでしょうか？他業務に利用できていたり汎用性があるという利点はさておき、想定より軟調な立ち上がりなのか現状の評価をお願いします。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

easがお客様の社内オペレーションを大きく変更するようなサービスである特性上、どうしても導入検討開始から契約締結までかなりのリードタイムを要するという特性があります。まだブレイクスルーは見えていませんが、今後の伸びに期待しています。

○その他

noteを書いて上手くいかない言い訳にしているませんか？出来ることは利益を出すことではないのでしょうか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

noteが何かの言い訳に映っているのであれば、それは全く意図するところではありません。。。
引き続き中期経営計画の達成に向けて邁進したいと考えています。

近藤さんご自身はうる株を何株保有してるんですか？買い増ししないんですか？



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

3月末時点で、個人名義、法人名義合わせて30,000株保有しています（株式報酬含む）。
また、インサイダー取引規制の適用除外となる株式累積投資制度により、毎月定額買付けを行っています。

IR手法で目指している会社、資料など参考にしている会社があれば教えてください。



株式会社うるIR

♡ 0

noteにちよつと書きましたが、当社くらいの時価総額規模では確立されたIR手法がこれまで存在せず、かつ、うるがIRに投じられる予算も限られることから、低コストでできる中小型銘柄IRモデルをうるが作っていくくらいの気持ちでやっています。

多くの会社様の決算説明資料を拝見しており、特に当社と同じSaaS銘柄の会社様のものは参考にすることが多いです。SNSを活用したIRに取り組みされている会社様も増えており、とても参考になるなと思いつつ拝見しています。

note |
<https://note.com/hirokazukondooo/n/na078535e6f87>

社長が表に出なくなったのが気がかりです。株主の方をちゃんと向いていますか？M&Aのことであたまいっはいなんですか？



株式会社うるIR

♡ 0

私が認識する限りですが、社長の星は株主の皆様を含む全てのステークホルダーのことを考えて経営を行っていると思います。

何万株持っていたら個別ミーティングに応じてもらえますか？またその際にはどこから連絡させていただければよいですか？



株式会社うるIR

♡ 0

当社リソースや管理等の関係上、個人投資家の方による個別ミーティングのご依頼については、当社のお付き合いのある証券会社からのご紹介があり、その上で保有株式数や投資規模等を総合的に判断してご対応を検討しております。

説明会動画でライトブルーテクノロジーをライトニングテクノロジーと言っていたのはわかりました



株式会社うるIR

♡ 0

完全なる私の言い間違いですね...Lightblue Technologyの皆様、申し訳ございません.....。

Twitter上で褒めるも貶すもさまざまな議論がされていますが、個人投資家に話題にもらえるのは嬉しいですか？それともポジティブな話題一色に染めてほしいので、批判はされたくないですか？



株式会社うるIR

♡ 0

うるるのことを認知し、話題にしていただけなのは嬉しい限りです。様々なご意見があると思いますが、それがTwitterだと捉えています。

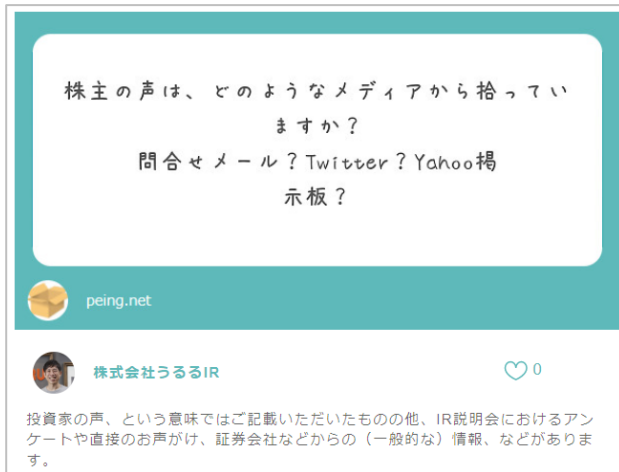
社内恋愛、社内結果はありますか？



株式会社うるIR

♡ 0

はい、社内結婚の事例はあります。



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

- ・ 総合型アウトソーシング事業
- ・ 高精度の AI-OCR サービス「[eas \(イース\)](#)」
- ・ 障害者雇用トータル支援サービス「[eas next \(イース ネクスト\)](#)」

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社うるる 担当：近藤、曾與島

TEL：03-6221-3069 E-Mail：ir@uluru.jp