

「Peing - 質問箱」および個人投資家向けセミナーでいただいた 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。個人投資家向け IR セミナーでいただいたご質問と合わせて、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：11月18日(金)～12月5日(月)

※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

5か年計画達成の確度は確定的・概ね良好・難
易度高めで表すとどの塩梅ですか？
また、達成後の株主配当はいつ頃から、いくら
くらいを想定していますか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

中期経営計画の達成確度をランク付けしてお答えするのは難しいのですが、ここまでは概ね計画通りに進捗しています。
株主還元につきましてはその方針につき検討中ですので、何か決定次第開示を行うことになろうかと思っております。

EPSの目標はありますか？（短期的にでも、
中期的にでも）



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

現状開示はしていませんが、社内数値は持っています。

アナリストレポートではEBITDA15億は
厳しいと書かれていますが、反論はありますか
？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

11/29に開示されたIshare様によるレポートを指していると思いますが、本件に限らず、当社が開示している内容を元に分析し、なされた意見については、事実誤認がない限り特段当社が何らかの意見を行うべきものではないと思っております。
なお現時点において、開示済みの2024年3月期計画に変更はありません。

株主とのお約束と言い続けてきて最終年度の利益
目標ですが、まさか撤回なんてないですよね
？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

現時点において開示済みの2024年3月期計画に変更はありませんが、今後、修正が必要となった場合には速やかに開示いたします。

経営者が目標を達成できないとしたら、辞任して責任を問うべきではないですか？給料カットしてでも利益を出す意気込みはありますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

中期経営計画の達成、およびその後の継続的な成長のために最適なアクションについて、様々な確度から向き合っていきたいと思います。

うるるという社名は事業内容を表現できておらず、saas企業であるというイメージも想起しないので株価形成にマイナスだと思うのですが、社名変更が議題に登ったことはありませんか？



株式会社うるるIR

♡ 0

私の記憶の限り、上場準備中にとある経営者から社名に関するアドバイスをいただいたことをきっかけに議論になったことはありましたが、以後議題には上ってはいません。サービス内容を容易に想像できる社名にするメリットは様々あると思いますが、現在の「うるる」という社名には会社の歴史などがナラティブに根付いていると感じています。

ONJSS にかかる質問について

入札リサーチセンターは業績に対してどのように貢献するのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

入札リサーチセンターでは、入札マーケット動向マンスリーレポートや入札にまつわる情報を発信することで、主としてパブリシティを狙っております。
<https://research.njss.info/>

自治体向けサービスでは売上は発生しますか？また、単体での採算は取れるのでしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

官庁・自治体・独立行政法人向け購買調達サービス「調達インフォ」は無料で提供していますが、11/9にプレスリリースしました「意見招請見積もり代行及び応募奨励サービス」は官庁等からお金をいただいて提供します。詳細は控えますが、採算を度外視して提供するものではありません。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2200144/00.pdf>

調達インフォ、jicaの支援事業落札のプレスリリースがありましたが、自治体サポートによる売上貢献は今後大きくなっていきそうでしょうか。ログミーの動画で、マネタイズの構想がいくつかあると渡邊取締役がおっしゃっていましたが、具体的な構想を公開できる範囲で教えていただきたいです。
個人的には、いくつかの自治体で導入が進められたら、横並び的に広まりそうで、かなり期待しています。



株式会社うるるIR

♡ 0

自治体・官庁向けサービスについては、その売上を予算上大きく織り込んでいるわけではありませんが、今後拡大していくことを期待しています。それ以外にもNJSSの周辺ビジネスに関するアイデアがあり、タイミングが来ましたところでプレスリリース等でできればと思っています。

■個人投資家向け IR セミナーでいただいたご質問

質問	回答
<p>現在、中期経営計画最終年度に向けてがんばっておられますが、その先についても取締役会等で話が出ているかと思えます。触りだけ教えてください。</p>	<p>中期経営計画の後の計画については、現在経営陣で議論を行っている最中であり、決まり次第速やかに開示を行います。</p>
<p>各事業の KPI を見た時に心配なセグメントはありますか？またはすべて好調ですか？</p>	<p>SaaS である NJSS、fondesk、えんフォトについてご回答いたします。</p> <p>NJSS は、ARPU を一定程度のレンジの中で横ばいに保ちつつ、有料契約件数を伸ばしていく戦略の下、概ね計画通りに進捗しています。</p> <p>fondesk は、有料契約件数を伸ばしつつ、2022 年 7 月からの料金改定により直近の ARPU が上がりました。解約率も横ばいを維持しております。</p> <p>えんフォトは、複数園を運営する民間企業などの大口契約が取れていないため、直近の契約園数の伸びが少し弱いです。しかし、足元では契約見込みの案件も動いているため、それが契約に繋がれば契約園数は復調すると考えております。園当たり売上高は右肩上がりで伸びているものの、コロナの影響で園のイベントの減少による影響を受けております。また、消費者向けのビジネスなので最近の物価上昇による消費マインドの減少も少し心配しております。</p>
<p>中計の修正で従業員数（＝固定費）を 265 名から 341 名に増やしていますが、売上と利益は修正されていません。</p> <p>固定費が増えて売り上げは変わらないという予想に対して利益も変わらない理由はなんでしょうか？</p>	<p>SaaS 事業においては、例えば有料契約件数の増加に合わせてカスタマーサクセスの人員が必要であるなど、当初想定よりも成長に人員増が必要だということがわかってきました。中長期的な成長を見据え、固定費を増やしてトップラインを伸ばし、利益は据え置く、という成長を志向しております。</p>
<p>今後の M&A 戦略についてお聞かせください。</p>	<p>現在手元現預金は潤沢に有しており、その活用手段として、代表星が率いる未来創造チームにて M&A の検討を積極的に行っております。</p> <p>常にいくつかの案件を並行して検討しておりますが、「いつまでに何件」のような目標は持っていません。シナジーが見込める案件など、良質な案件があれば進めていくという方針です。</p>

質問	回答
「販管費率」は良くならないのですか？	<p>販管費のうち、広告宣伝費とシステム関連委託費はコントロールラブルであり、2023年3月期は削減する見込みでございます。</p> <p>4年前の販管費は現在に比べて10分の1程度の水準でした。投資を前倒しで行い成長させてきましたので、元の水準に戻しても、投資期で獲得した顧客が売上に変わるため、事業自体の継続には問題ないと考えております。</p>
「減価償却費」が増えている理由はなんですか？償却が早いものを買っているのでしょうか？	<p>ソフトウェアの資産計上の増加が要因で、主としてNJSSの追加機能開発によるものでございます。</p>
営業キャッシュフローの「その他」が増えている理由はなんですか？	<p>2022年3月期第4四半期に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を投じており、その一部について未払金として計上され、2023年3月期第1四半期に支払いを行ったためでございます。</p>
NJSSのデータを使用して他社がビジネスする可能性はありますか？	<p>契約時に競合が入れないようにIP制限等による監視などの対策はしております。</p> <p>また、利用者による大量のデータのダウンロードを感知する仕組みもございます。</p>
NJSSの顧客獲得コストはだいたいどれくらいですか？	<p>コストをいくらかけているかという具体的な回答を差し控えますが、ユニットエコノミクスは3倍を目安にしております。</p>
fondeskの営業方法はどのように行っていますか？	<p>大半はWebサイトで自身に契約いただいております。この場合、営業担当は介しておりません。</p> <p>最近はそれだけに頼らず、セミナー開催等でリード獲得し、営業担当がお客様に連絡して契約を獲得する、というフロー等を試行しております。</p>
fondeskのTVCMの効果と今後のTVCMの予定を教えてください。	<p>2022年7~8月に近畿圏でTVCMを流しましたが、直接的に有料契約件数を獲得するというより、認知を獲得するために行っております。</p> <p>今後は、利益計画と進捗を見極めつつ、TVCM放映の検討を行ってまいります。</p>
えんフォトは本当に黒字になるのですか？決算短信を見ると四半期で一度も黒字になっていません。どうやって利益を出しますか？	<p>えんフォトは主にシステム開発に投資しています。社員に加えてフリーランスのエンジニアにも依頼しており、開発を加速化させています。</p> <p>2024年3月期は売上高の成長の他、本投資を抑制することによって、利益を出していくことを計画しています。</p>

質問	回答
えんフォトにおける新型コロナウイルス感染拡大の影響はありますか？	予算上、当該影響は織り込んでおりますが、それ以上に感染拡大等があれば少しネガティブに見ざるをえないと考えます。
OurPhoto の買収後の PMI の考え方についてお聞かせください。	OurPhoto は、えんフォトとのシナジーを見込んで 2020 年に買収しました。例えば、OurPhoto に登録している 1,800 名程度のフォトグラファーを共有することで、えんフォトで運動会シーズン等により不足するフォトグラファーを補うことができます。他には、えんフォトでの写真プリントやマグカッププリントのリソースを、データのみで販売だった OurPhoto に転用してアップセルの材料にできないか、えんフォトと OurPhoto の顧客層はほぼ同じで小さいお子さんがいる保護者なので、えんフォトの顧客を OurPhoto に送客できるのでは、といった検討を行っております。
OurPhoto については競合他社に遅れをとっているように感じます。今後の対策を教えてください。	他社との撮影件数の成長の差は、広告宣伝費の規模が違うところが大きいと考えております。また、単価を上げるために最低利用料を引き上げていることも撮影件数が減少した要因だと考えます。 今後の対策として、アップセル商材をどう組み込むか、OurPhoto を使用した際の満足度をどう紹介していくか、等の施策を議論しております。
BPO 事業の来期営業利益 3 億円は可能ですか？	例えば電子帳簿保存法の改正やインボイス制度に対応するための SaaS プロダクトの裏側を担う契約などを獲得しており、これらがストック売上化していくことを睨んでおります。売上高を成長させていくことにより、営業利益目標を達成する計画でございます。

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

- ・[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：近藤、佐藤

TEL : 03-6221-3069 E-Mail : ir@uluru.jp