

## 「Peing - 質問箱」および投資家・アナリストの皆さまよりいただいた 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。投資家・アナリストの皆さまより頂戴した主要なご質問と合わせて、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：2月14日(火)～3月1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

今回の3Q実績は当初想定より上ブレ、下ブレ、想定通りのどれになりますか？売上面、利益面の両方で教えて下さい。  
また、具体的な要因があれば教えて下さい。



株式会社うるる IR

♡ 0

全社売上高については、概ね想定通りに着地しています。  
全社利益は3Qまでは想定よりも上振れ着地となりましたが、全社セールスマックスにおいて粗利率の高いSaaS売上高の全社に占める比率が想定よりも高まったこと、予定していたfondeskのTVCMとタクシー広告が4Qに後ろ倒しとなったことなどが挙げられます。

投資有価証券が増えていますが、内容を教えてください。



株式会社うるる IR

♡ 0

2022年3月末から2022年12月末に掛けての増加は、2022年4月に行った株式会社 Lightblue Technologyへの出資1億円およびその付随費用、ならびにLP出資を行っているVCからのキャピタルコールに基づく資金拠出です。

システム開発の計上を費用にするか資産にするかはある程度グレーなところもあると思いますが、今四半期は資産が多かったのはなぜでしょうか？



株式会社うるる IR

♡ 0

ソフトウェア（含む仮勘定）資産の計上はグレーに行っているわけではなく、会計基準・実務指針、社内ルールに則って資産計上可否を判断し、監査法人による監査を経た上で実施しています。  
資産計上可否はシステム開発の内容などによって判断されますが、当3Qは過去よりも資産計上が妥当と判断される開発が多かったため、過去よりも資産計上が多くなりました。

他社の中期経営計画は投資家の信頼のもとに株価に反応しますが、御社の中計予想は投資家に受け入れられていないのはなぜだと思いますか？



株式会社うるる IR

♡ 0

2021年の年末からのグロース銘柄の暴落はありましたが、大きな流れで見ると2019年5月に開示した中期経営計画の進捗とともに株価が動いてきたかなと認識しています。赤字企業に厳しいマーケット下において、今期赤字予想の当社をウォッチしてくれている投資家がいらっしゃるとしたら、2024/3期のEBITDAがどうなるのかを足元の進捗を見ながらタイミングをうかがっているのかなと思います。  
その場合、今期の進捗、2024/3期の業績予想発表時、同2024/3期の進捗に応じて株価が動くのかもしれないと個人的に考えています。

現中期経営計画のあとの計画をいつ出すのかはいつになったらわかるでしょうか?現在の中期経営計画が終わる頃に次年度以降の計画を発表となりますか?



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

現在の中期経営計画以降（2025年3月期以降）の方針については現在経営陣で議論を深めているところですが、来期（2024年3月期）中には何らかの方針をお伝えできるのではないかと考えております。

中期経営計画の目標達成への歯切れが悪くなっているように感じている投資家が増えているようですが、先日の説明資料でも中計達成確度に関する言及が減っていました。既存株主としては寂しいです。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

来期となる2024年3月期は5力年中期経営計画の最終年度となりますが、現時点において設定している計画値の変更は予定しておりません。

ベンチマークとしているSaaS指数のパフォーマンスは現在どのくらいで貴社株のパフォーマンスは優劣いずれでしょうか。



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

「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>

2022年初を100とした場合のSaaS銘柄全体平均の指数は、2月28日時点で74.5までに下落しています。経常黒字銘柄に絞ると78.74と全体平均を上回っているのに対して、経常赤字銘柄に絞ると51.52と半分近くまで下げています。当社は経常赤字銘柄に分類されますが、82.05と全体平均と比較すると高い水準にあります。  
(当社が勝手に作っている指数のため精度の保証はできません。話半分で捉えてください)

四半期決算説明会を開催しなくなったのはなぜですか?



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

上場以来、第2四半期後と本決算後の年2回の決算説明会を開催しています。当第3四半期に係る決算説明会の開催予定はありませんが、3/8(水)20:00に湘南投資勉強会オンライン (<https://www.youtube.com/watch?v=Xx5kMUw70cs>)にて近藤が会社概要紹介・業績説明を、3/25(土)に未来デザイン×資産運用アカデミーハナミラにて近藤がIRセミナーを実施予定ですので、よろしければご視聴・ご参加くださいませ。  
(別途詳細を開示予定です)

社内で、内々の中期経営計画や目標株価はありますか?



peing.net



株式会社うるIR

♡ 0

社内における中長期計画や目標とする時価総額などは存在し、適宜議論・アップデートされています。

株主優待の新規創設を切に願う



peing.net



株式会社うるIR

♡ 1

株主優待を含む株主還元について、足元で実施の予定はございませんが、今後継続的に検討を行ってまいります。

## ONJSS・nSearch にかかる質問について

B/S上の「契約負債」は主にNJSS（年間契約）の売上計上月未到来分でしょうか？  
また、新規契約数が月によって大きな変動が無いと仮定した場合、この「契約負債」はおおむね残存期間6ヶ月分に近い数字になりますか？  
また、「契約負債」と、決算以後6か月間のNJSS売上は近い数値になりますか？

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

ご認識の通り、BSに計上されている契約負債の9割超はNJSSの前受金（利用料を前払いでいただいているものの内、利用期間未到来のために売上として未計上のもの）です。  
原則、契約期間分の利用料を一括前払いいただきますが、1年間/2年間/3年間の契約プランが存在していたり、一部分割払いや売掛払いのケースもあるため、必ずしも理論上の契約負債額は残存期間6か月となるわけではありません。

クォーターベースで契約負債が減少することはマイナスなのでしょうか？  
NJSSの売上を考える上でMRRを見ることは重要だと思いますが、契約負債を特に意識する必要はないでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

NJSSの前受金に当たる契約負債の額は2Qから3Qに掛けて減少するという季節性がありますが、それ以外のQでは増加し続けています。  
契約期間の長い新規・更新契約を獲得し、前受金を受領すると契約負債は大きく増加しますが、歴史的に3Qに短期契約の更新契約が多く発生するためです（現在は原則1年以上の契約のみを新規受付していますが、古い一部の既存顧客にのみ短期間契約の更新を行うケースがあります）。  
MRRの他、契約負債の増減トレンドは、将来売上高の予測に有用かと思えます。

NJSSの開発が落ち着いてシステム関連委託費が減少しておりますが、ARPUを上げるための新機能の開発目処がついたという認識でしょうか？  
もしくは一時的に減っただけでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

当第3四半期のNJSSシステム関連委託費の減少は前四半期よりも資産計上額が増加したことによるものです。資産計上対象となる開発が多かったもので、会計処理方針の変更等ではありません。  
なお、2023年4月以降は同システム関連委託費（資産計上額を含む）が減少する見込みです。

nsearchののれんほどの程度で何年償却めどでしょうか？  
前回ourphotoは7～8年だったかと思いますが、同程度でしょうか？

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

nSearchを運営するブレインフィードの子会社化により発生するのれんの償却期間は未確定ではありますが、OurPhotoを子会社化した際に発生したのれん償却期間である8年間よりは短くなると想定しています。

エヌサーチがNJSSと異なる事業領域をカバーするところまでは理解できるのですが、この買収が事業全体で相乗効果を生むイメージはまだ想像できません。素人考えで恐縮ですが、むしろ既存顧客が廉価プランに流れていくような気がしています。  
この買収は業績に対してどのような貢献を見込んでいるのでしょうか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

①サービス価格帯拡充によるマーケット規模とシェアの拡大、②入札データベース構築の効率化、③付加価値の高い領域へのプロダクト投資、といった、大きく3つのシナジーを見込んでいます。

①nSearchは2021年11月にローンチされた歴史の浅いサービスですが、人力を使わずにWebクローラーと画像認識技術といったAIを活用して入札データを収集しており、そのため低価格での提供を可能としております。営業活動においてバッティングした際に、情報はNJSSに劣るものの、低価格を理由に顧客がnSearchを選択するというケースが少なからず起こっていました。また、NJSS利用料金を支払うには規模が大きい企業層について、nSearchが徐々にシェアを伸ばしていました。価格帯と性格の異なる2つのサービスを持つことで、マーケット規模とシェアの両方を拡大することを目指します。なお、業界最安値を提供するnSearchの価格コントロール権を持つことも重要と考えています。

②現在、2つのサービスで各々が同じ入札情報を収集し、データベース構築を行っています。将来的にこのデータベースを統合することで、入札データベース構築の効率化を目指します。

③nSearchを運営するブレインフィード社には優秀なエンジニアが数名在籍していますが、これを高価格帯のNJSSプロダクト開発に充てることにより、より高い付加価値を生み出すことにつながると考えています。

nSearchの買収によりCSのいらぬ顧客層への安価なサービス提供が可能になったと思います。一方で、NJSSのCS機能そのものを開発によりアップデートする、特にデータを活用してAIによりレコメンドするような方向性にも可能性が見えてきたと考えています。そのような将来性についてはどのように展望していますか？

説明会などでは質問を連投してしまい、いつもすみません。よろしくお願ひします。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

いつもありがとうございます。  
ご認識の通り、NJSSがSLG (Sales-Led Growth) 型であるのに対して、nSearchはPLG (Product-Led Growth) 型で展開しています。  
nSearchでは、データ収集において一部AIを活用した画像認識技術を用いていますが、目先ではこれをNJSSに転用し、データ収集コストの合理化を図ることを検討しています。ご指摘の通り、AIを活用して入札案件をレコメンドするといった機能の展開も今後検討できるかもしれません。  
なお、NJSSとnSearchのシナジーは2/16の回答をご覧ください。  
<https://peing.net/ja/q/2be591c2-d787-4512-811c-30f4eeb21845>

## Ofondesk にかかる質問について

fondeskの広告宣伝費の投下が3Q→4Qにずれ込んだのは何かネガティブな要因があるのか、はたまたクリエイティブ等の準備の問題だったのかご教示ください。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

fondeskのテレビCM/タクシー広告については、特にネガティブな要因があったわけではなく、準備やスケジュールの都合上で4Qに実施することとなりました。

## 〇えんフォト・OurPhoto にかかる質問について

システム関連委託費はえんふと、ourphotoが大きい数字になっていますがこちらは想定通り今期で落ち着きますでしょうか。開発は順調に進捗していますでしょうか。

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

開発は順調に推移しており、来期となる2024/3期は、当初計画通りにシステム関連委託費を削減することを予定しております。

以前お話ししていたえんフォトの比較的大規模な幼稚園への導入の話はどうなりましたでしょうか？進捗あれば教えていただきたいです。

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

足元、複数園を運営する民間企業や公立園を持つ自治体など、いくつか商談中のものがあります。

ourphotoの成長が他社サービスのSEO強化によって止まっています。こちらについて想定通りではないと思いますが、対応等教えてください。

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

OurPhotoは2022年2月に最低利用料を引き上げたため、当3Qにおいて撮影件数は前年同期比2.8%の減少ですが、売上高は同25.2%の増加となっており、成長が止まっているという認識ではありません。広告宣伝費の投下額は競合他社比でかなり小さく、引き続き限られた金額の範囲内で施策を実施していきますが、足元ではマーケティング上のメインファネルおよびKPIの再分析を実施しており、改善余地の検討および改善活動を行うなどしています。

## 〇BPO にかかる質問について

BPOの3つ目のセンターができるのは中計後の先行投資の意味合いが強いのでしょうか？それとも今最終四半期、来期の受注を捌くのにすでに逼迫しているのでしょうか？

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

BPO徳島第三センターは中期経営計画策定時に予定していたものではなく、インボイス制度開始や電子帳簿保存法施行などに伴って発生している足元の需要に対応するために、今回新たに設立します。

BPOの徳島第3拠点は中経当初より想定されていたものでしょうか。それとも各種法律から需要が高まり、設置されることが決まったのでしょうか。

peing.net

株式会社うるIR ♡ 0

BPO徳島第三センターは中期経営計画策定時に予定していたものではなく、インボイス制度開始や電子帳簿保存法施行などに伴って発生している足元の需要に対応するために、今回新たに設立します。

「徳島第三センターの他にも投資を検討しており、それらの投資を合わせて4Qに数千万程度の投資を見込む」とありますが、こちらは主に eas の広告費と考えてよろしいでしょうか。

peing.net

株式会社うるるIR

足元の需要を踏まえ、当4Qにおいて徳島第三センターとは別のセンターをさらに追加で開設することを検討しております。easに関する広告宣伝費の大掛かりな投資は現状予定していません。

事業構造上、BPOのEVI TDA率23%という道筋が見えないのです。easの立ち上げが中計中には目処が付かない中で、これまで同様にスキャンやデータ入力のみでどのように達成する見通しなのか、ご説明いただけましたら幸いです。

peing.net

株式会社うるるIR

中期経営計画、2024年3月期のBPO売上高13億円、EBITDA3億円、EBITDA率は23%と設定していましたが、これはeasなど新規サービスの展開による粗利率の改善を見込んだものでした。現時点においてEBITDA率の達成は厳しいと見込んでおり、13億円を上回る売上高を達成することでEBITDA3億円を目指すことになろうかと思えます。(2024年3月期の詳細な予算は、2023年5月の本決算発表をお待ち下さい)

#### ■ 投資家・アナリストの皆さまより頂戴したご質問

質問	回答
従業員数について、今後の方向性を教えてください。	2022年3月期までは事業成長を加速させるための前倒し採用により従業員数を大きく増やしたが、2024年3月期は2023年3月期に引き続き自然増となることを見込んでおります。
来期、nSearch はどれくらいの売上高になりますか？	2024年3月期は数千万円程度を見込んでおります。
nSearch は今後どうなりますか？投資はしますか？	nSearch は低価格帯のブランドとして残します。NJSS がアプローチできなかった顧客層を狙うほか、中長期的にはデータベース統合を検討しております。 また、nSearch への積極的な投資は考えておりません。
fondesk の有料契約件数の伸び率がマイルドになっていますが、今後どう成長しますか？	テレワーク需要が一巡し、現在は企業内のDX化、オペレーションの効率化の流れをベースとして有料契約件数が伸びている状況です。
えんフォトは、来期は利益が出ますか？	システム関連委託費にて四半期ごとに5000万円程度かけておりましたが、来期はその投資を削り、黒字転換を目指す方針です。

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とは、クラウドワーカーを活用したうるる独自のビジネスモデル

- ・電話取次サービス「fondesk (フォンデスク) 」
- ・入札情報速報サービス「NJSS (エヌジェス) 」 「nSearch (エヌ・サーチ) 」
- ・幼稚園・保育園向け写真販売システム「えんフォト」
- ・出張撮影サービス「OurPhoto (アワーフォト) 」 ※OurPhoto 株式会社にて運営

◆クラウドソーシング事業

・プラットフォーム「シュフティ」の運営

◆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
- ・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、佐藤

TEL：03-6221-3069 E-Mail：ir@uluru.jp