

## 「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：5月18日(木)～5月31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

中計で、計画策定時と比較して想定外・計画外のポジティブなことネガティブなことがあれば教えてほしいです。またそれによる業績への影響はどのような見込みでしょうか



株式会社うるるIR



中期経営計画を開示した2019年5月時点で想定していなかった事項として、新型コロナウイルス感染拡大、物価上昇、インボイス制度・電子帳簿保存法への対応、といった影響がありました。コロナ禍でテレワークが一気に広がる中、オフィスに架かってくる電話対応に課題を抱える会社を中心にfondeskの有料契約件数が大きく伸びました。現在はfondeskのテレワーク需要は一服し、その代わりに企業のDXニーズを捉えて有料契約件数を伸ばし続けております。一方で、コロナ禍において幼稚園・保育園で開催されるイベントが縮小・中止されることがあり、えんふотоにとっては写真撮影シーンが減少するというネガティブな影響がありました。ポストコロナではイベント開催が元の水準に戻る、子供たちがマスクを外した写真が増える、といったことが想像できます。また、物価上昇による消費マインドの悪化はえんふотоの写真販売にネガティブな影響を与えていると想像されますが、今後も続く可能性があります。2023年10月1日からインボイス制度が開始となり、また電子帳簿保存法に定める電子取引データ保存に関する猶予期間が2023年12月31日までに迫っていることは、BPOの受注増加にポジティブな影響があります。これらに対応するためのSaaSプロダクトは各社から複数提供されておりますが、その内のいくつかの企業からBPO業務を受注しており、これが売上増加に寄与すると想定しています。

次期中計は利益を伸ばす方針ですか？  
それとも利益減少覚悟で成長投資ですか？

今期決算予想は「かなり無理をして投資を減らして利益を絞り出す計画」に見えるので、後者になるのではと予想しています。



株式会社うるるIR



現中期経営計画は2024年3月期が最終年度となり、同中期経営計画後の計画・方針については現在経営陣の間で議論中です。今期中に当該方針をお示ししたいと考えておりますので、もうしばらくお待ちいただければと思います。

今までの売上高の推移を見ると、ストック型の収益は四半期ごとに増加し、BPOは年度末の4Qが強いため、1Q~4Qでは下期に売上高が偏重する傾向となっていて、今期についてもその様な傾向になるのではと思っています。

今期の営業利益予想13億円についても、利益計上は下期に偏重する事になりますでしょうか。

その場合、1Qや2Qの決算では利益の進捗率が低くなり、業績予想達成が難しく見えてしまう懸念があると思っています。例えば、1Qで利益進捗率が20%程度だった場合、投資家の失望を招く可能性があります。

今期の四半期ごとの利益計上について、現状はどの様に進捗していく事を想定していますでしょうか。もし下期に大きく偏る様であれば、決算説明資料などで四半期ごとの利益計上のイメージを掲載するのが良いのではないかと思います。

peing.net



株式会社つるるIR

♡0

NJSS、fondesk、えんフォトといったストック型SaaSについては、契約件数の伸びが継続する限りにおいて進捗期に応じて売上高が増加する傾向があります（えんフォトは若干の季節性があります）。BPOは過去の傾向からすると4Qに売上高が大きくなる傾向があります（受注状況や案件に左右されるものであり、必ずしもその限りではありません）。少なくとも現時点においては、特定の時期に大きく費用が偏る想定はありませんので、利益計上は売上高の進捗とともに進んでいこうと考えています。但し、上記はその時の状況や環境において変更し得るものであることをご了承ください。

海外の機関投資から問い合わせなどはありますか？

peing.net



株式会社つるるIR

♡0

2022年末からのグロース銘柄の下落に伴って海外機関投資家との1on1件数は激減したのですが、前3Q決算開示後辺りからは件数は多くないながらも戻ってきています。

説明会ありがとうございました。理解がとてとても深まりました。

説明会の中でfondeskはコロナ明けたら減っていくものと想像していたという話があったと思いますが、一旦使ったら便利さに気づいて解約する会社が少ないのかなと思いました。そのため、2週間のトライアル期間などを設けて色んな会社に一度試してもらうといいかと思いました。がうるる全体を通してトライアル期間を設けてるサービスはありますか？



peing.net



株式会社つるるIR

♡0

ご質問を頂戴しました時期から判断するに湘南投資勉強会にご参加いただいた方でしょうか？どうもありがとうございます、少しでもうるるに対するご理解を深めていただいたのであればとても嬉しいです^^

ご指摘の通り、まずは無料トライアルでお試しいただいて、その上で有料契約に切り替えるか否かをご判断いただくという期間を各サービスごとに設けております。それぞれのサービス名と無料トライアル期間は下記をご覧ください。

NJSS~8日間  
nSearch~20日間  
fondesk~14日間  
(いずれも回答日時点)

資料に関しても数多くの開示資料を見ていますが、うるるさんが一番見やすく助かっております。

貴社の課題点としては、認知の少なさから出来高が少なく機関投資家や大口が買いにくい点と考えております。まずは個人投資家の認知度を高め、出来高を増やす必要があると考えております。

そのため、Youtuberなどの説明会に参加していただき情報発信していただけたらいいと思いますがいかがでしょうか。

1UP投資部屋チャンネルなど



peing.net



株式会社つるるIR

♡0

開示資料が見やすいと言っていただきましてありがとうございます！改善余地はあろうかと思いますが、投資家の皆さんを意識しながら精魂込めて作成しているものですので、そういつていただけるととても励みになります^^  
出来高・流動性については過去から比べるとかなり改善してきたものの、まだまだ課題感が残っています。

IR予算が限定的な中で認知度をどのように高めていくか、投資家をご覧になるようなYouTubeへの出演なども含めて、継続的に検討していきたいと考えています。

(ちなみに、1UP投資部屋のKENさんとはお会いしてお話したこともあります)

最後にPRですが、本回答日の翌日となる5/20(土)に個人投資家のkenmoさんが主宰される湘南投資勉強会にお邪魔して当社のIRのお時間をいただきます。オンラインライブ配信もされますので、もしよろしければご覧くださいませ。

うるるがプライムに移行するには何が不足して  
いますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

プライム市場上場の形式要件に届いていないものとして、時価総額（250億円以上必要）、連結純資産の額（50億円以上必要）、最近2年間の連結経常利益の合計（25億円以上必要）、などがあります。

詳細につきましては以下日本取引所グループのHPをご覧ください。

<https://www.jpx.co.jp/equities/listing/criteria/listing/index.html>

直近の株価暴落についてですが、中計を上方修正したのにこのような推移となっているのは、  
何が投資家の期待に応えられていないと感じて  
いますか？



株式会社うるるIR

♡ 0

以下は、あくまで入手しているデータに基づく近隣の個人的な考察であるご認識ください。

足元の株価下落は、2024年3月期の進捗待ちおよび2025年3月期以降の方針待ちと、2023年3月に株主層が大きく入れ替わったことの2つの側面があると考えています。

特に後者について、5月15日決算発表日以降に当社が発表した特別な材料は無いことから、大きく株価が上昇する直前の2023年2月末時点から本決算発表後の2023年6月時点で比較すると、保有期間が短く取得価格帯が高い株主への入れ替わりが起り、同株主の売却が一部発生していると想像しています。

一方、過去低調だった株式の流動性が改善しており、新たな投資家層（機関投資家等）を呼び込みやすくなったと考えられることから、この変化をポジティブに捉え、IR活動を行って参ります。

信用買い残が溜まっていますがどうしたら良い  
でしょうか？



株式会社うるるIR

♡ 0

発行体である当社には、信用取引残高のコントロールはできません...m(＿)m

空売りできるようにしてもらいたいです。



株式会社うるるIR

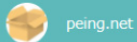
♡ 0

現在、当社は貸借銘柄に選定されていませんので、制度信用取引における空売りはできません。貸借銘柄の選定基準は日本証券金融様のHPをご覧ください。

<https://www.taisyaku.jp/about/faq/#q12>

## ONJSS にかかる質問について

NJSSのリードからnSearchの契約獲得に繋がるケースは、NJSSの新規契約獲得に不利にならないのでしょうか？安価なプランでいいという意識が働きマイナスになりませんか？



株式会社うるるIR

♡ 0

NJSSのリードからnSearchの契約につながるような導線は設けておらず、そういったケースは原則起こりません。一方、nSearchのリードをNJSSに送客する導線は設置しており、ニーズ（nSearchだと情報量に不安、等）に応じて高単価なNJSSを提案差し上げる仕組みとなっています。

昨期NJSSのリード獲得が突然不調になったということですが、グーグルのSEOの問題ですか？解決策は講じられたのでしょうか？具体的に問題発生からその対応までをお示しい。



株式会社うるるIR

♡ 0

NJSSに限らず、Web経由でリード獲得を行う事業はGoogleのアルゴリズムアップデートの影響を受けるのですが、特に主要なアップデートであるコアアップデートと呼ばれるものは年に2-4回程度起こると言われています。その影響として、例えば検索時の表示順位が変わったり、インデックス（検索エンジンにWebページが登録されること）が外れたりすることがあります。アップデートの都度、アルゴリズム変更の内容の調査やWebページの細かな修正などを行うことで、対応を行っています。なお、直近のコアアップデートに対するNJSSの対応は完了しており、リード獲得は平時に戻っています。

世の中値上げが受け入れられる土壌が出来上がっていますが、NJSSは値上げしないのですか？



株式会社うるるIR

♡ 0

中期経営計画において、徐々に値上げを行うことによってARPUを上昇させてきました。現状はARPUのバランスを取りつつ有料契約件数を伸ばすという方針ですが、今後、市場動向を見ながら価格改定を行う可能性はございます。また、今後オプションサービスを展開し、提供価値をあげることでARPUを上げていきたいと考えております。

■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
<p>NJSS の ARPU の減少理由はなんですか？</p>	<p>当 4Q における ARPU は、四半期の後半（2 月後半～3 月）での契約が増加したことにより、四半期売上高と四半期末契約件数の日割り計算上、減少しております。</p> <p>一方、MRR とそれに 12 を乗じた ARR は営業日数に影響を受けない金額ですので、契約件数の伸びとともに増加し、MRR は前年比+16.0%、ARR も前年同期比+16.2%成長しております。</p> <p>&lt;ARPU の計算式&gt;</p> <p>NJSS の四半期売上高（日割り計上）÷四半期末の契約件数÷四半期の日数（=4Q の場合は 90 日）</p> <p>&lt;MRR（Monthly Recurring Revenue）の定義&gt;</p> <p>月次経常収益を指します。初期費用や追加購入費用、コンサルティング費用などは含まれず、サブスクリプション売上とリカーリング売上で構成されます。月における営業日数の影響を受けない数値です。</p>
<p>コストを抑えると、売上成長が止まるのではないですか？</p>	<p>2024 年 3 月期では主に広告宣伝費とシステム関連委託費を抑制いたします。</p> <p>前期（2023 年 3 月期）の主なシステム関連委託費の用途は、NJSS と えんフォトであり、NJSS ではサイトリニューアル、えんフォトでは新機能開発に先行投資しておりました。</p> <p>NJSS のサイトリニューアルはひと段落を迎えており、えんフォトはマグカップ・キャンバスプリント機能、祖父母へのギフト機能などのアップセル商材のため新機能開発でしたが、それも一巡いたしました。</p> <p>広告宣伝費については主に NJSS と fondesk に投下しており、特に fondesk ではブランディングや認知獲得を目的として TVCM とタクシー広告に先行投資しました。</p> <p>2024 年 3 月期ではこの先行投資を一時的に抑えることとなりますが、足元の売上には大きく影響しないと考えております。</p>

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) ※1」
- ・公共機関データプラットフォーム「GoSTEP (ゴーステップ)」
- ・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) ※2」

◆クラウドソーシング事業

- ・プラットフォーム「shufti (シュフティ)」の運営

◆BPO 事業 ※3

- ・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)」

※1 株式会社ブレインフィードにて運営

※2 OurPhoto 株式会社にて運営

※3 株式会社うるる BPO にて運営

### ■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