

# ULURU

2024年3月期 第1四半期  
決算説明資料

2023年8月14日  
株式会社うるる  
東証グロース(3979)

## 売上高 (四半期)

前年同期比+21.6%

1,292 百万円

- 1Qとしては過去最高を更新、2020/3期1Qと比べて2倍強に
- 2019/5発表の5カ年中期経営計画に基づく投資により、売上高成長率は大きく増加

## EBITDA・営業利益 (四半期)

〈 EBITDA 〉

280 百万円

前年同期 ▲27百万円

〈 営業利益 〉

237 百万円

前年同期 ▲47百万円

- 売上高成長、および中期経営計画に基づく投資抑制により、過去最高のEBITDA・営業利益を達成
- 来期以降の経営方針は今期中に発表予定

## 全社ARR (NJSS、fondesk、えんフォト)

前年同期比+25.5%

3,979 百万円

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは39億円を超え、成長基調を継続

## 事業別売上高 (四半期)

### NJSS

前年同期比+21.7%

672 百万円

### fondesk

前年同期比+47.4%

201 百万円

### えんフォト

前年同期比+27.4%

129 百万円  
(OurPhotoは含まず)

### BPO

前年同期比+6.6%

255 百万円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上を開始いたします

# エグゼクティブサマリー②

- 中期経営計画最終年度である当期の目標達成に向け、概ね順調に進捗

事業	評価	中期経営計画最終年度 (FY24/3)				詳細
		項目	1Q実績	通期予想	進捗率	
全社	○	売上高	12.9億円	60.0億円	21.5%	概ね計画通りに進捗。売上高成長および中期経営計画に基づき当1Qからの投資抑制により、EBITDAは大幅増。SaaS売上高は前年同期比+26.9%と大きく成長。
		EBITDA	2.8億円	15.0億円	18.7%	
NJSS	○	売上高	6.7億円	28.5億円	23.6%	「NJSS」は着実に有料契約件数が増加。解約率は過去最低水準の1.4%台を継続。投資の抑制も加わり、EBITDAは拡大。2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィード(nSearch)とのシナジーも徐々に実現。
		EBITDA	3.4億円	15.5億円	22.2%	
fondesk えんフォト OurPhoto	○	売上高	3.5億円	16.0億円	22.4%	「fondesk」の有料契約件数は順調に推移。「えんフォト」の契約園数も変わらず増加傾向。
		EBITDA	0.7億円	3.5億円	21.7%	
BPO	○	売上高	2.5億円	15.2億円	16.8%	予算対比で概ね順調に推移。現状、売上高は下期より増加を見込む。
		EBITDA	0.1億円	2.5億円	5.6%	

## **1** 四半期 連結業績ハイライト

---

## **2** 事業別ハイライト

---

## **3** 2025年3月期以降の方針について

---

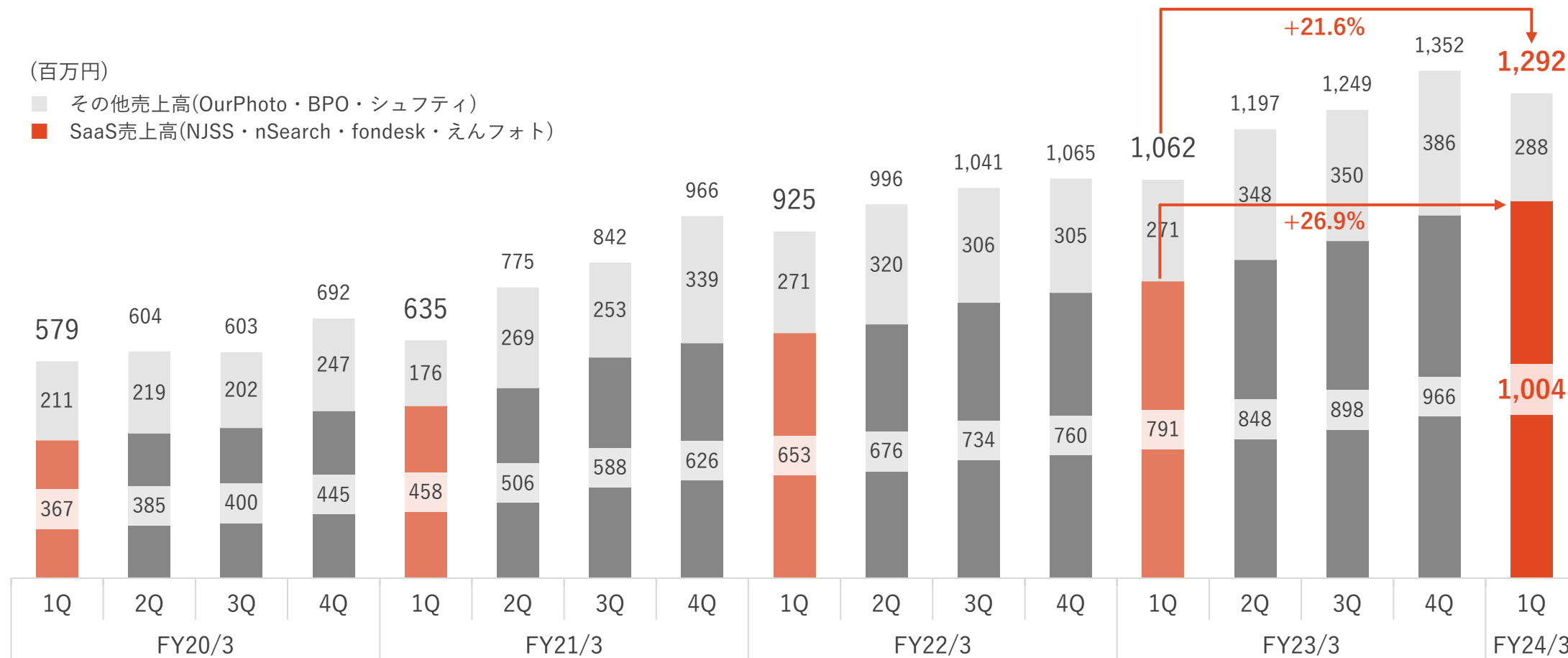
## **4** Appendix

---

# 1 四半期 連結業績ハイライト

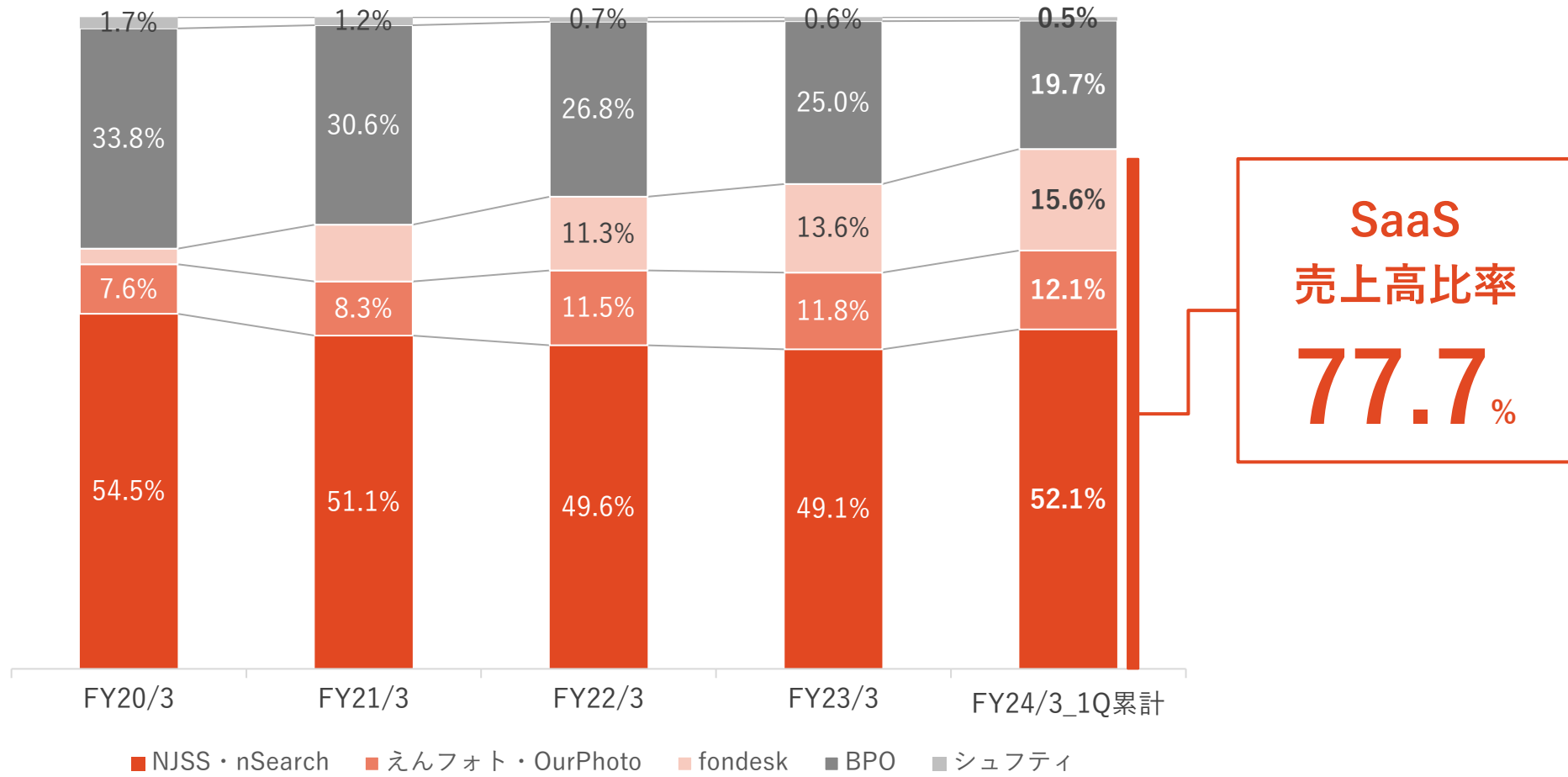
# 売上高推移

- 第1四半期としては過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+21.6%**
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+26.9%**



※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上を開始いたします

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト (OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは39億円を超え、成長基調を継続



ARR : 806百万円



(OurPhotoは含まず)

ARR : 518百万円

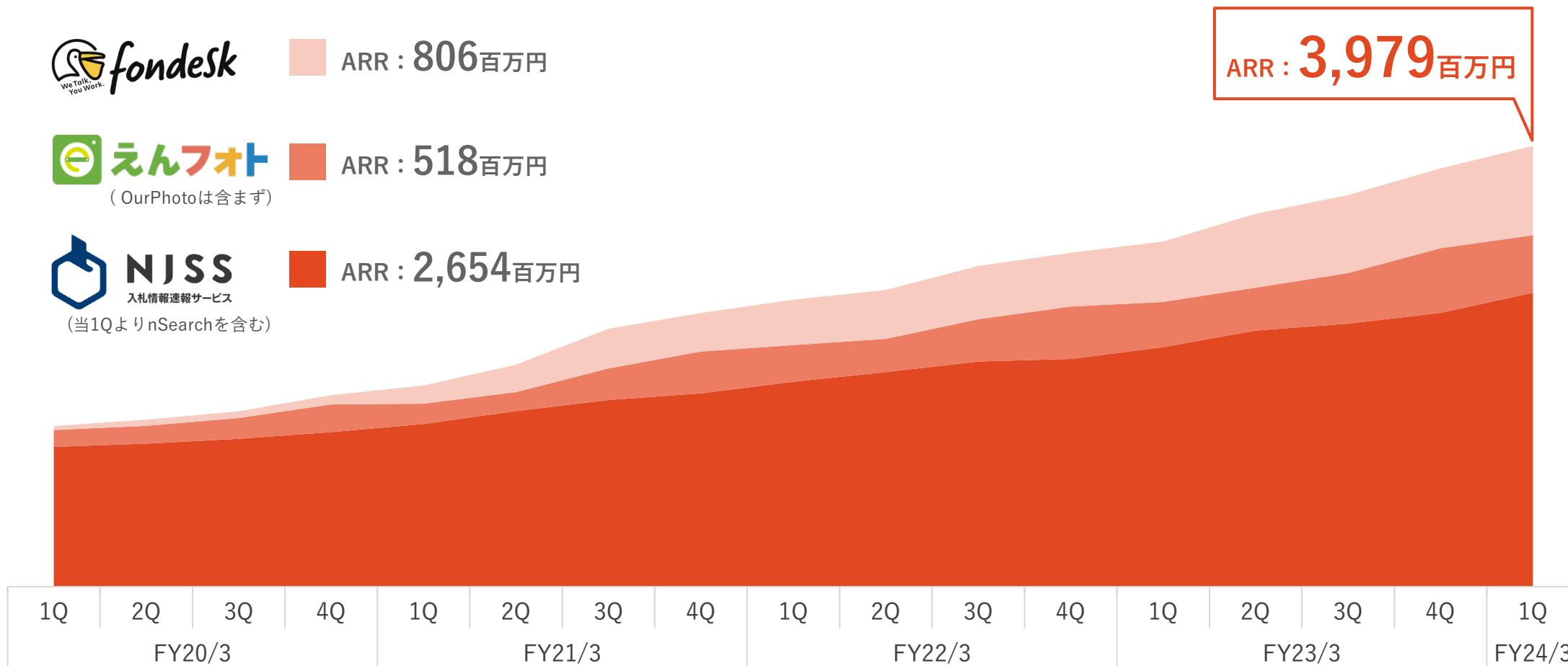


入札情報速報サービス

(当1QよりnSearchを含む)

ARR : 2,654百万円

ARR : 3,979百万円

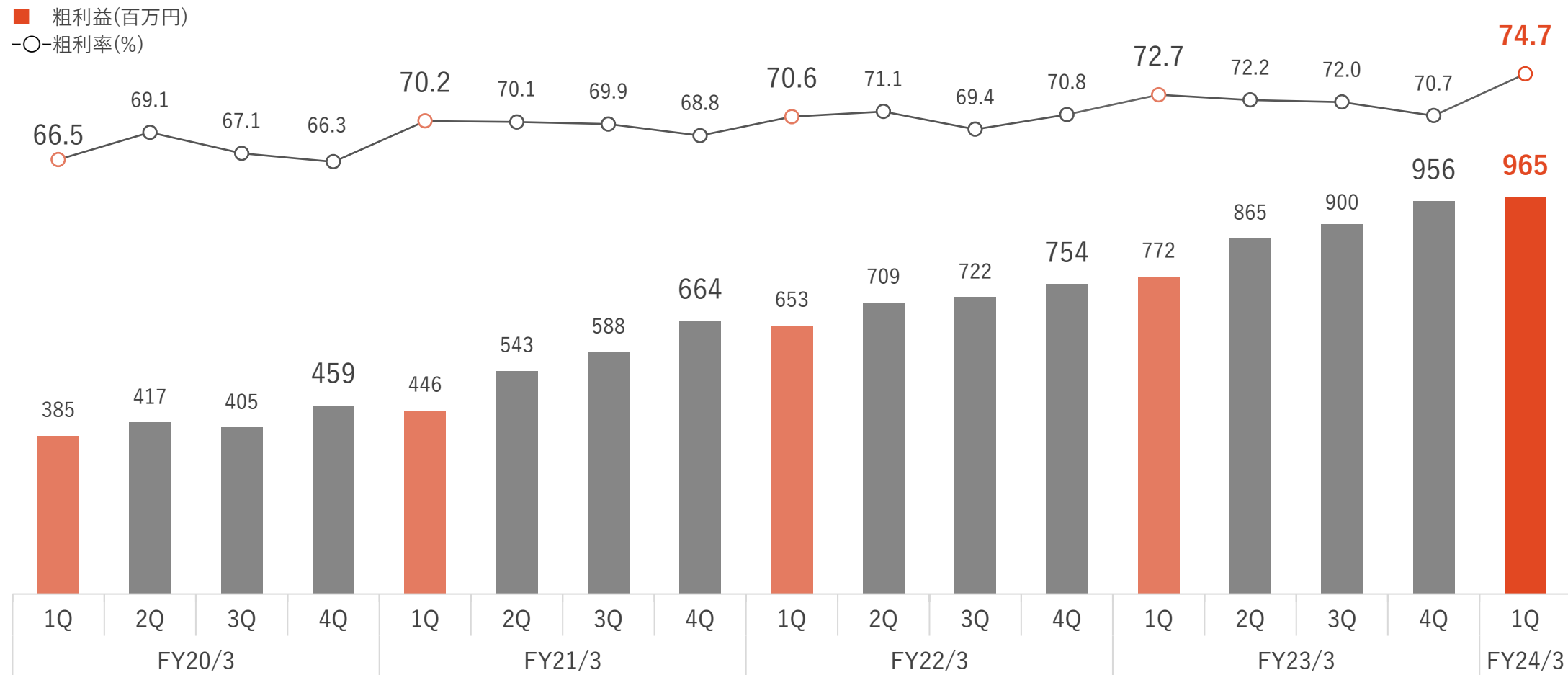


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益を指す。「NJSS」はFY21/3\_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3\_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値、FY24/3\_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値、「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値、「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高+各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値



# 粗利益推移

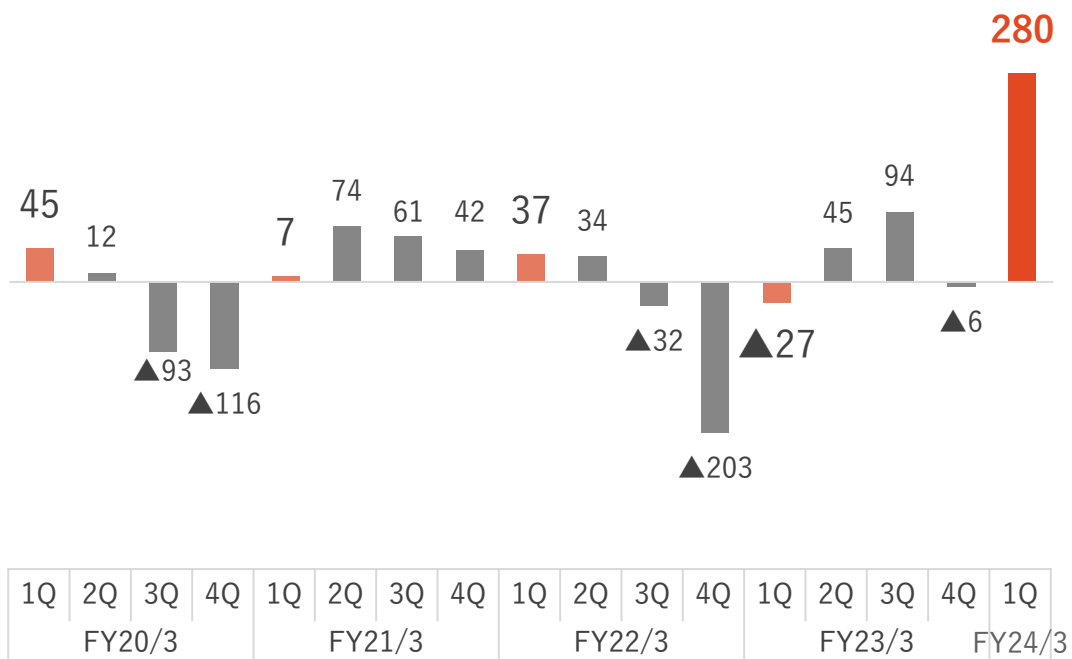
- 粗利益も成長基調を継続し、粗利益率は**74.7%**と過去最高水準を記録



- ・前期まで行ってきた先行投資を中期経営計画に基づいて抑制し、EBITDA・営業利益ともに黒字で達成

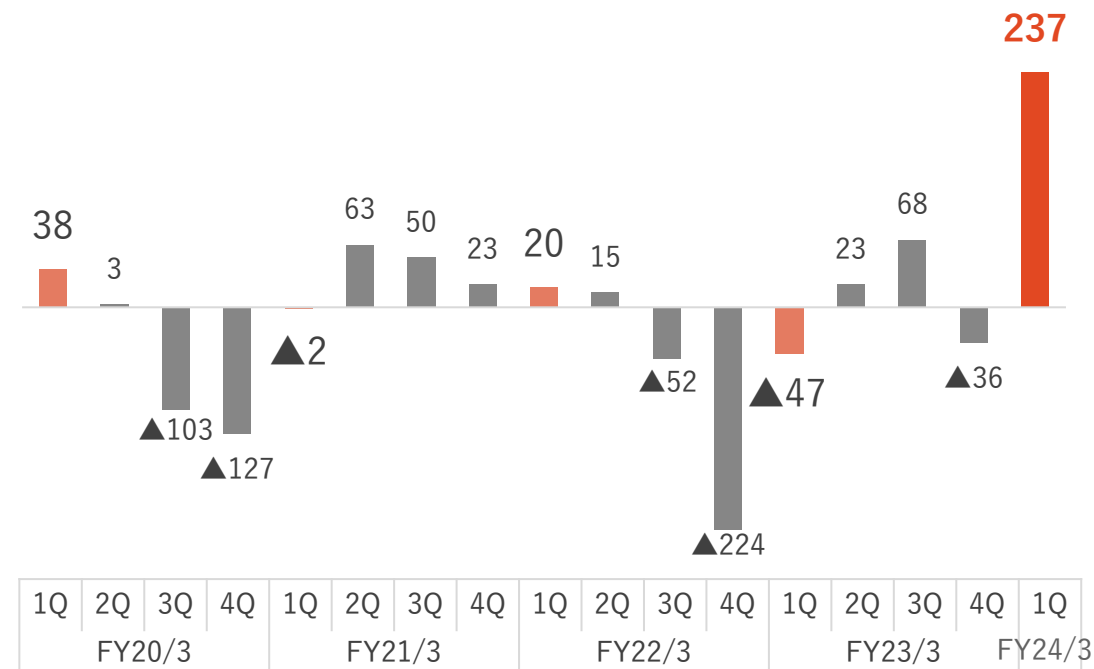
## EBITDA

(百万円)



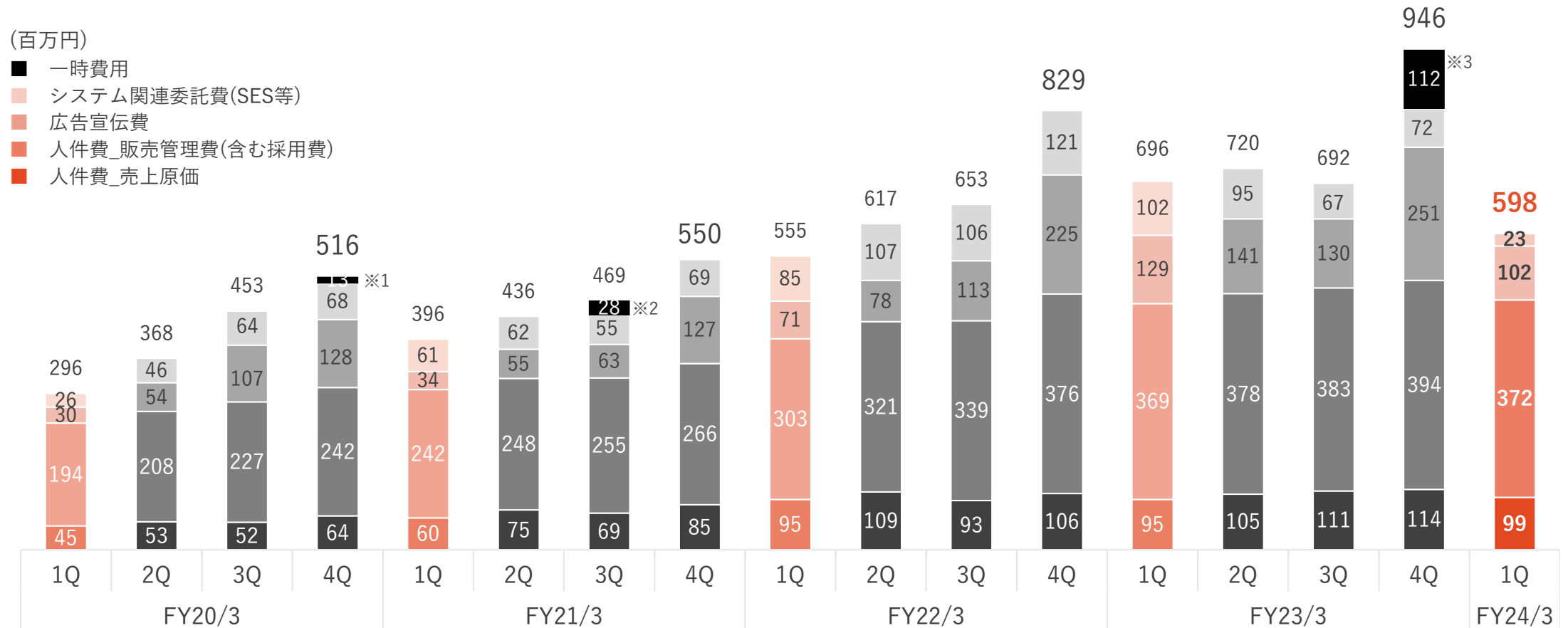
## 営業利益

(百万円)



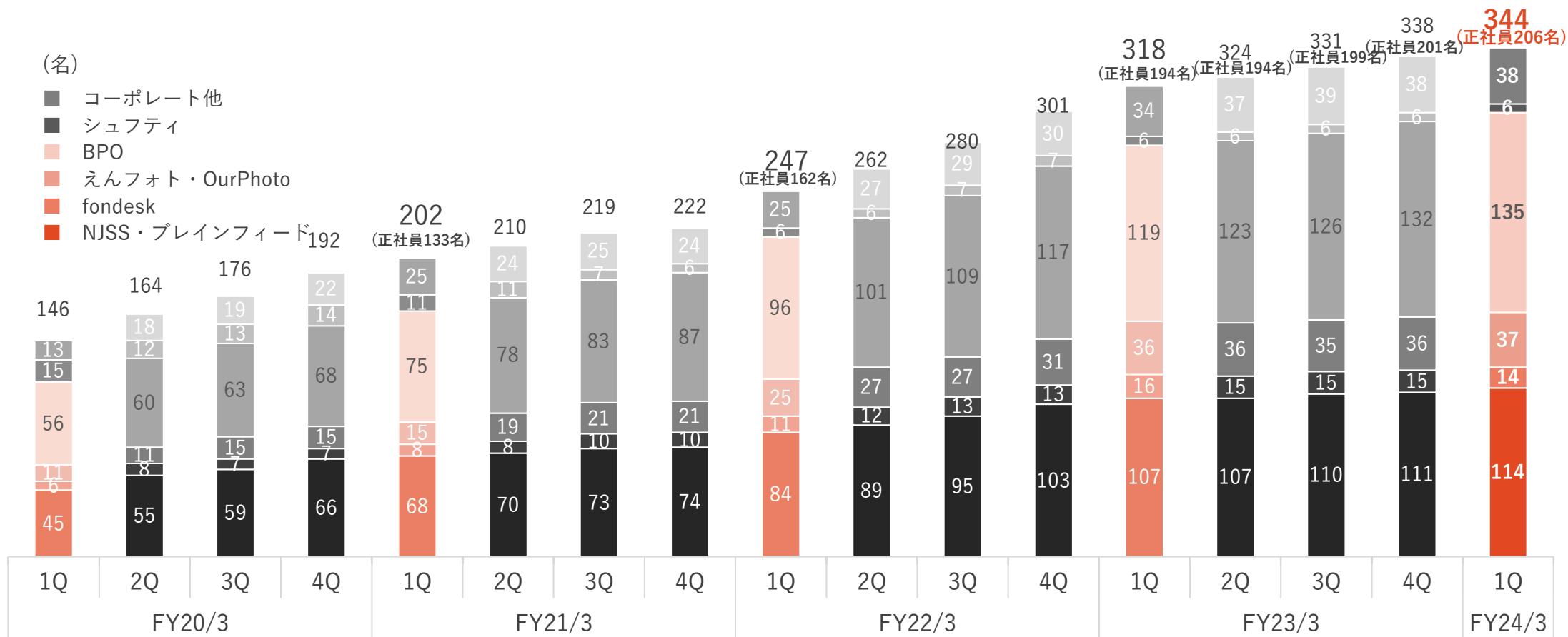
# 主な費用推移

- 前期までの広告宣伝費、システム関連委託費への先行投資を、中期経営計画に基づいて抑制
- 同様に中期経営計画に基づいて人員拡大を抑えていることにより採用費が減少



# 事業別従業員数推移

- ・FY24では採用は抑制。正社員は**前年同期比+12名**、**前四半期比+5名**
- ・「BPO」の臨時雇用者は若干名増加



※ 臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

- 全ての事業において概ね順調に進行し、1Qは過去最高の営業利益を達成

(百万円)	FY24/3_1Q	FY23/3_1Q	前年同期比	FY24/3 業績予想	進捗率
売上高	1,292	1,062	+21.6%	6,000	21.5%
NJSS	672	552	+21.7%	2,850	23.6%
fondesk・えんフォト・ OurPhoto	358	263	+36.2%	1,600	22.4%
BPO	255	239	+6.6%	1,520	16.8%
売上総利益	965	772	+24.9%	-	-
販管費	727	820	▲11.2%	-	-
販管费率	56.3%	77.2%	-	-	-
EBITDA	280	▲27	-	1,500	18.7%
EBITDA率	21.7%	-	-	25.0%	-
営業利益	237	▲47	-	1,300	-
営業利益率	18.4%	-	-	-	-

※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上開始し、「NJSS」に含めております

## 2 事業別ハイライト

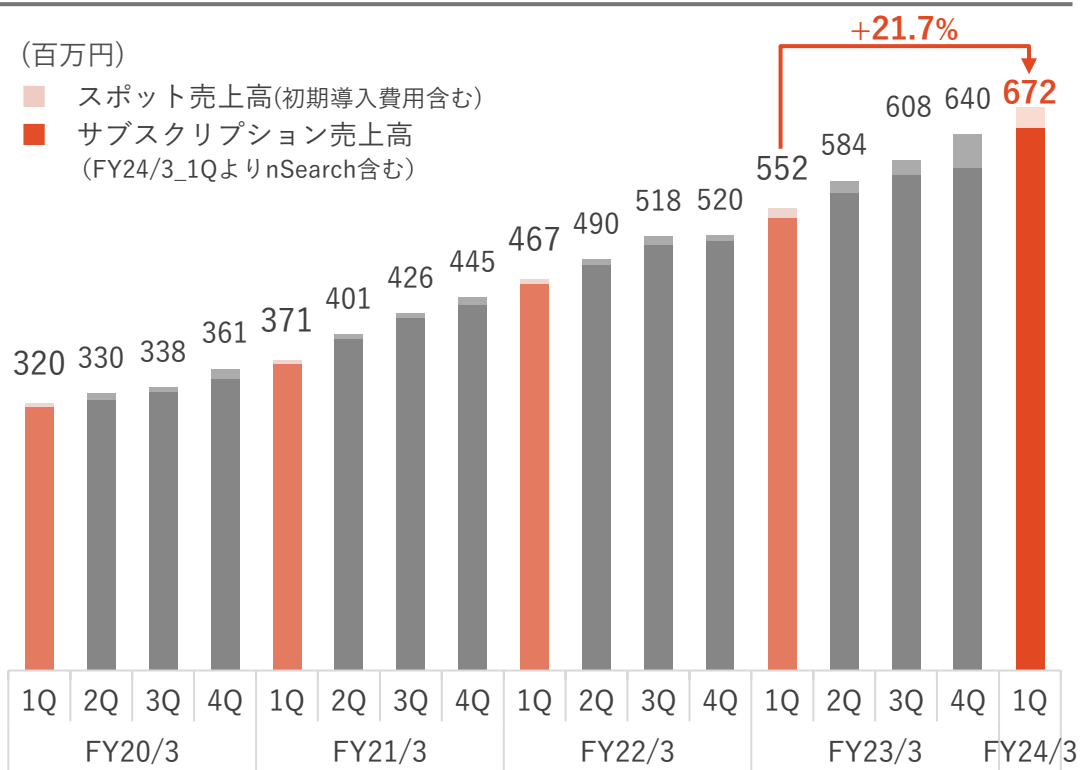


**NJSS**  
入札情報速報サービス

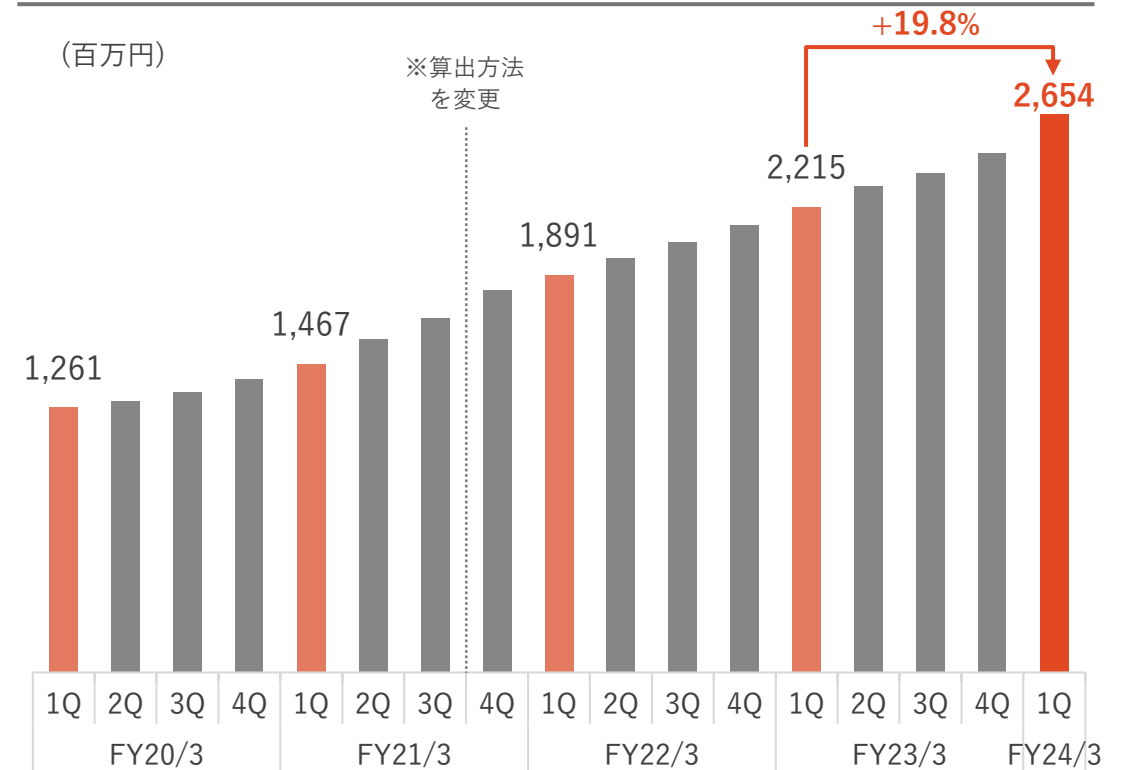
# NJSS | 売上高・ARRの推移(四半期)

- 当1Qより「nSearch」が加わり、売上高は**前年同期比+21.7%**で着地（売上高672百万円のうち、nSearch売上高は13百万円）
- ARRは成長基調を継続し、**前年同期比+19.8%**

### 売上高 (nSearch含む)



### ARR (nSearch含む)

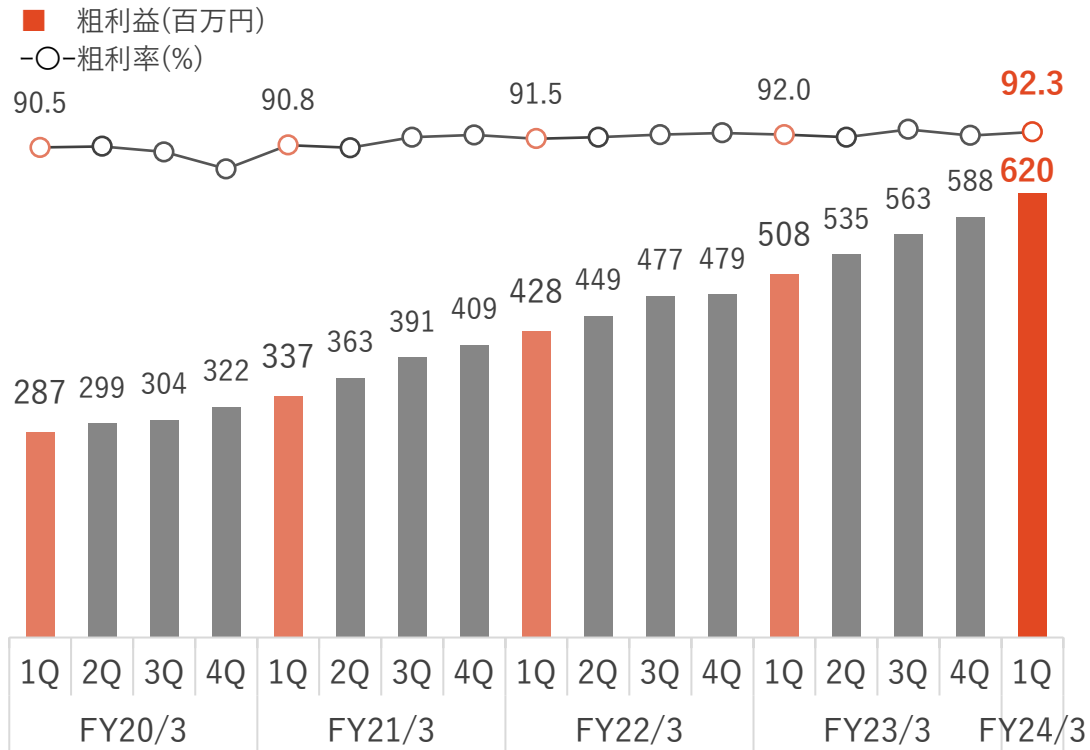


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益を指す。FY21/3\_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3\_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3\_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

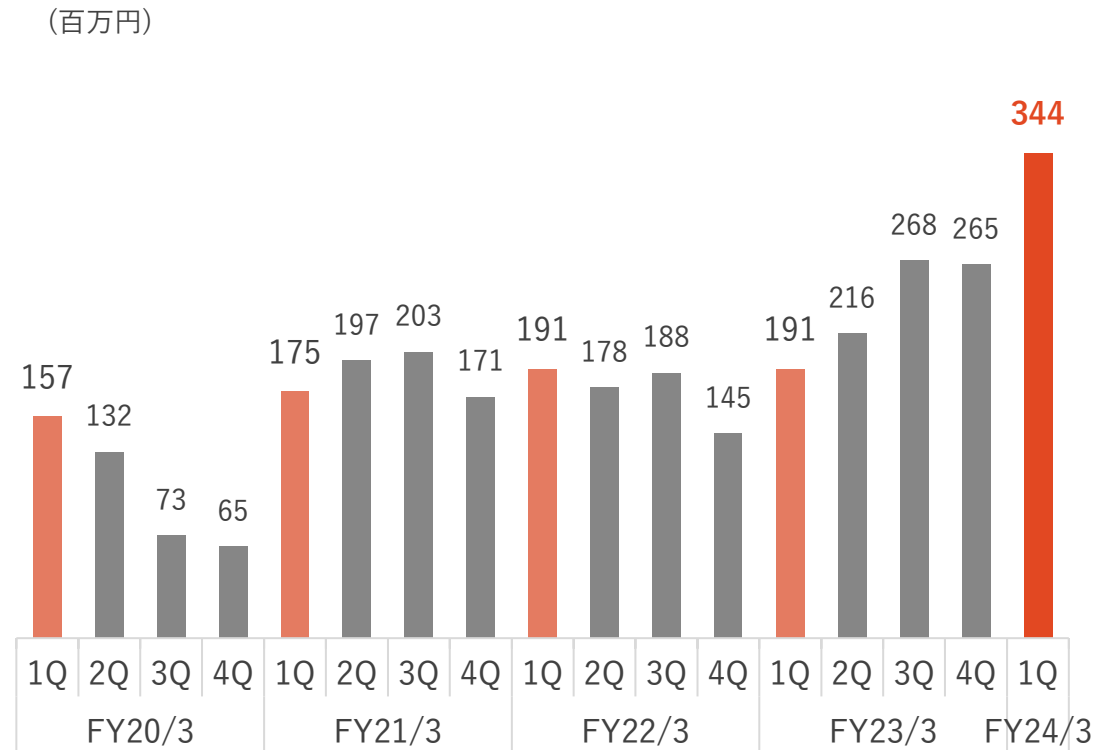


- 粗利率は92.3%と高水準。ブレインフィールド社の子会社化により、さらに上昇
- EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率が「NJSS」「nSearch」の強み

### 粗利益 (nSearch含む)

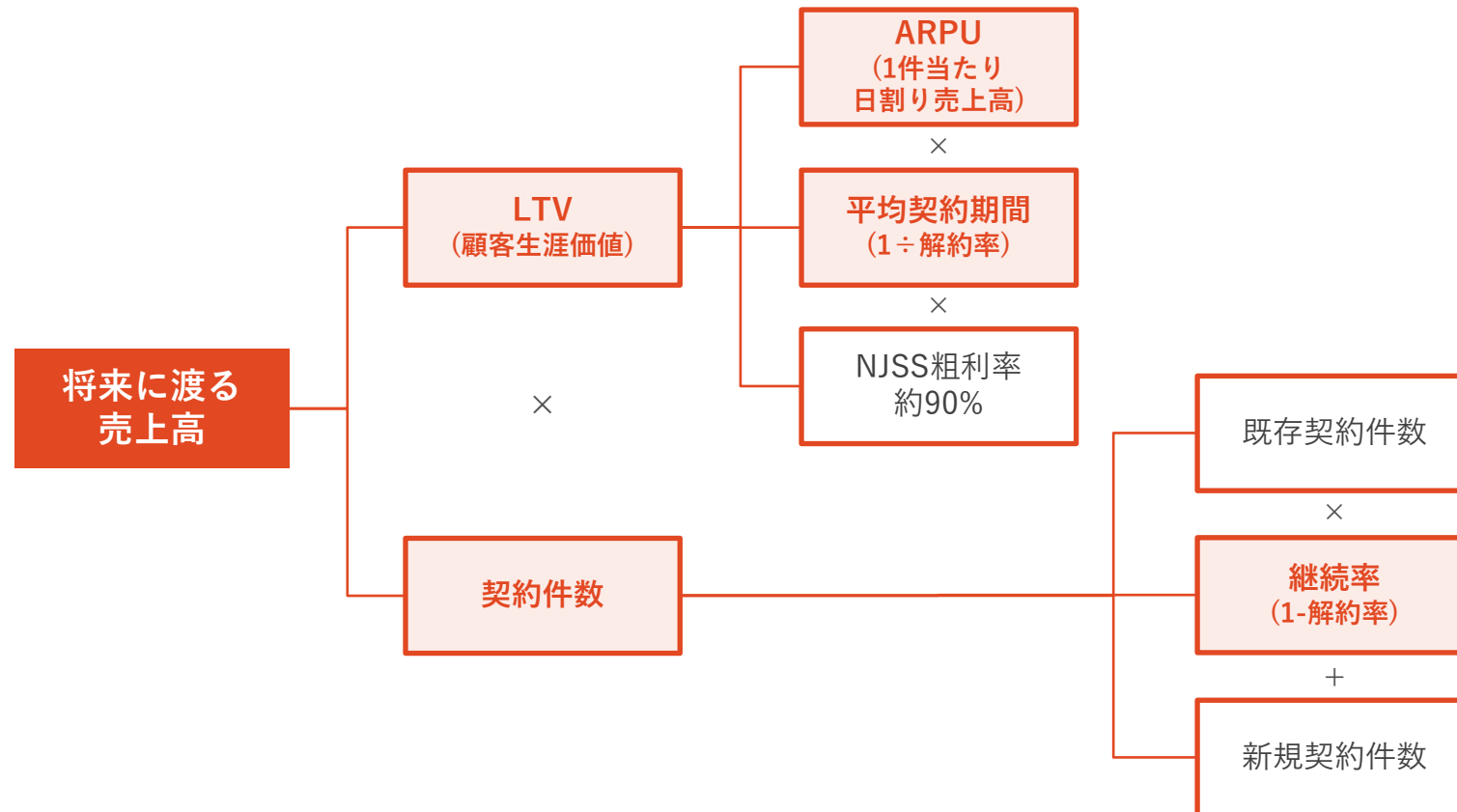


### EBITDA (nSearch含む)



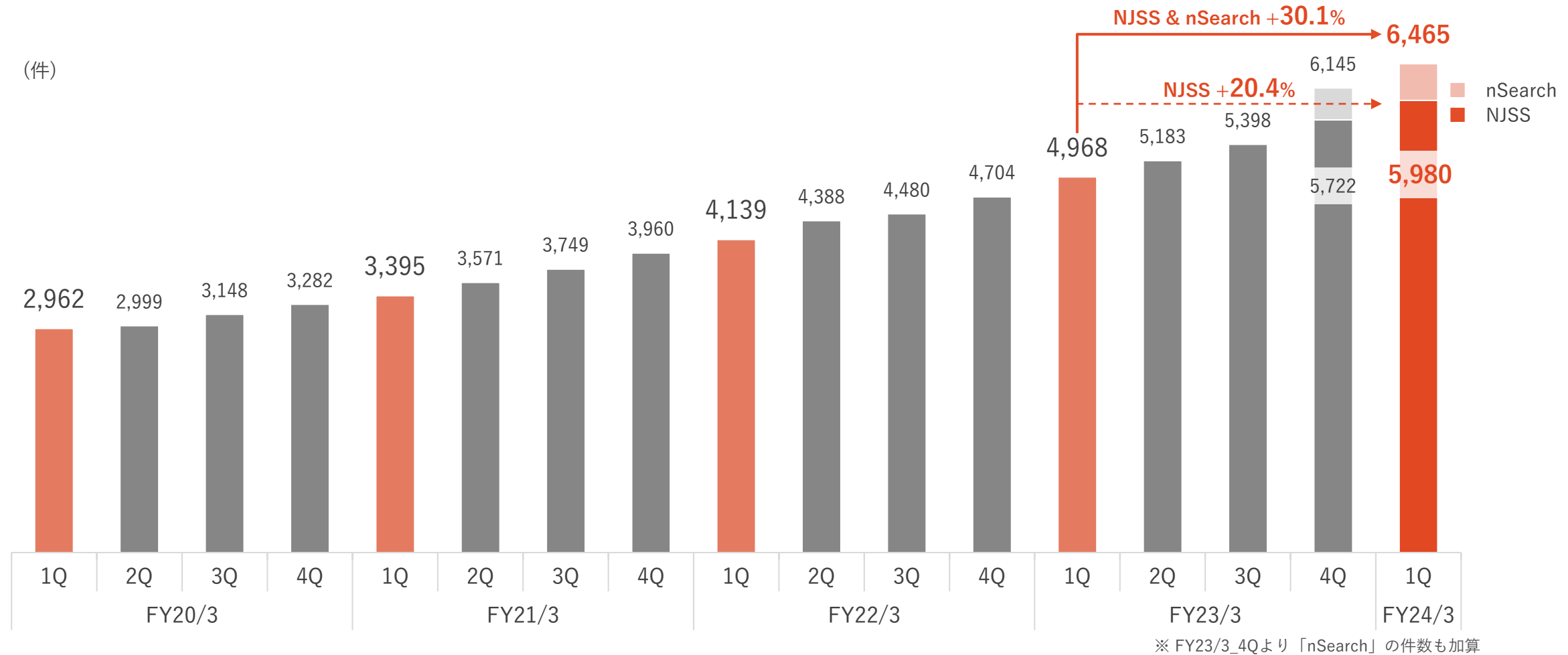
※FY24/3\_1Qより「nSearch」を含めて算出

- 中期経営計画に基づき開発・人材・広告等に積極投資を実施。解約率を維持・改善しつつ、ARPUと有料契約件数の最適化を図ることで、将来に渡る売上高を拡大
- これまでターゲットとしていなかった顧客層へのアプローチの開始や、継続的な新機能リリース等により、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



# NJSS | 有料契約件数の推移(四半期)

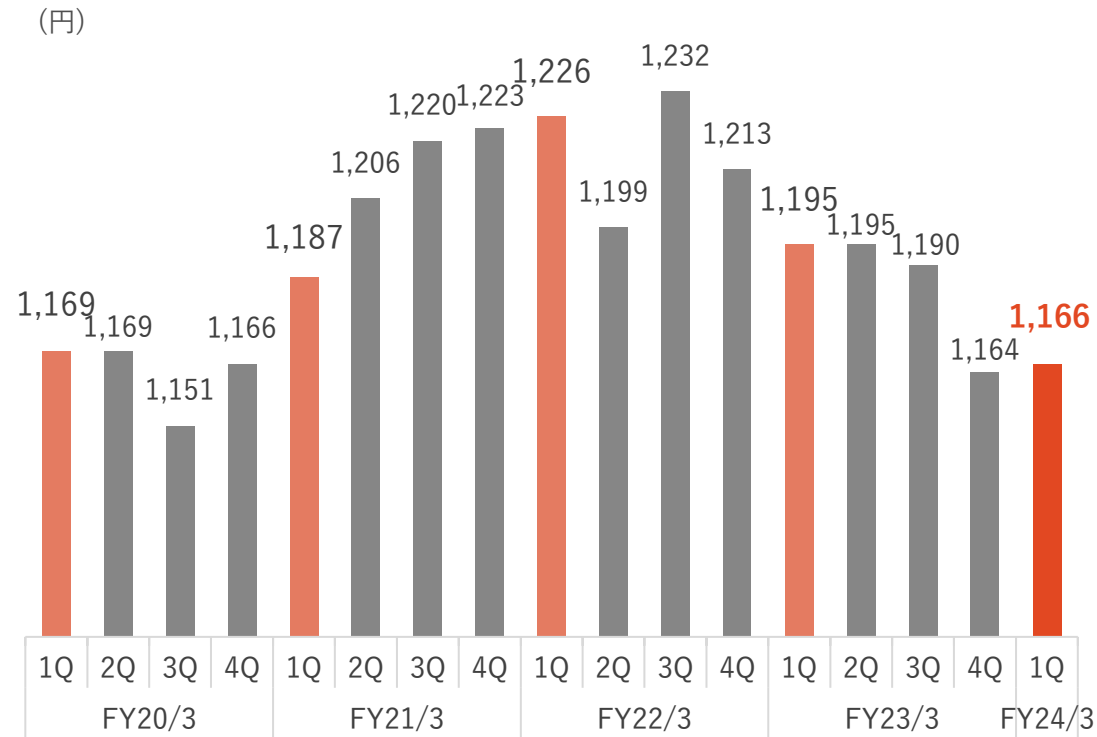
- 営業プロセスの最適化により着実に有料契約件数を積上げたことに加え、「nSearch」の件数も加算したことで、**前年同期比+30.1%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+20.4%**



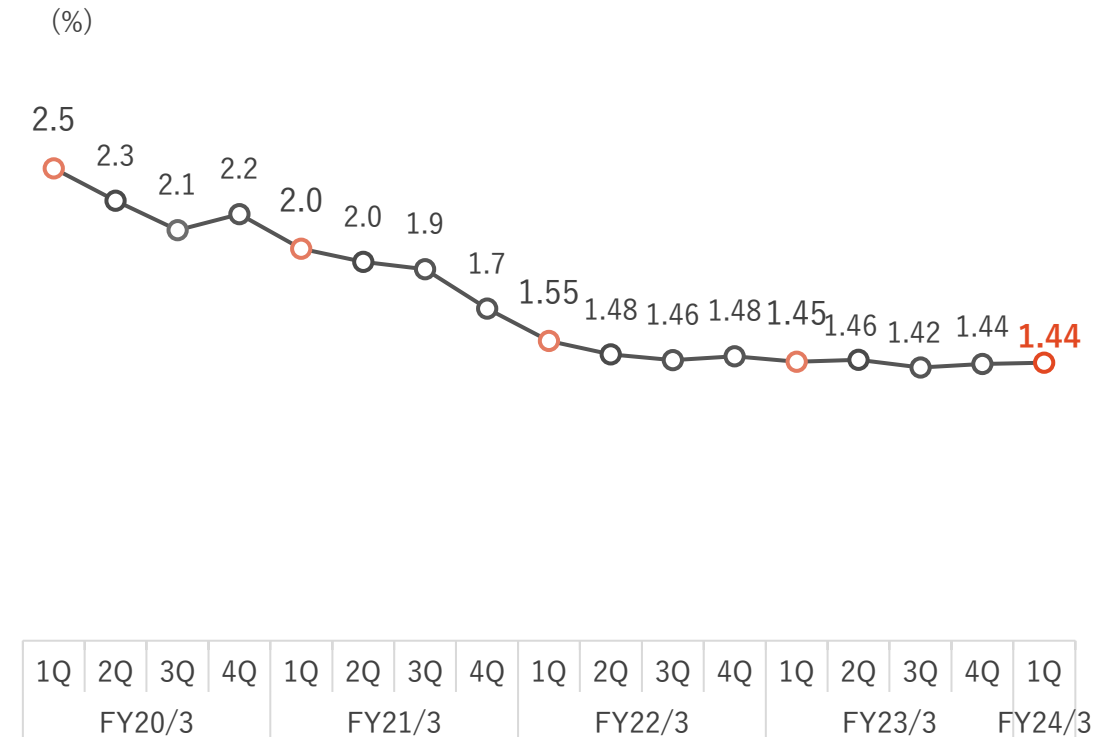
# NJSS | ARPU・解約率の推移(四半期)

- ARPUは横ばい。今後、オプションサービスのリリースやブレインフィード買収による競争緩和により、中長期的に維持・増加を狙う
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、過去最低水準の**1.4%台**を継続

ARPU (nSearchは含まず)

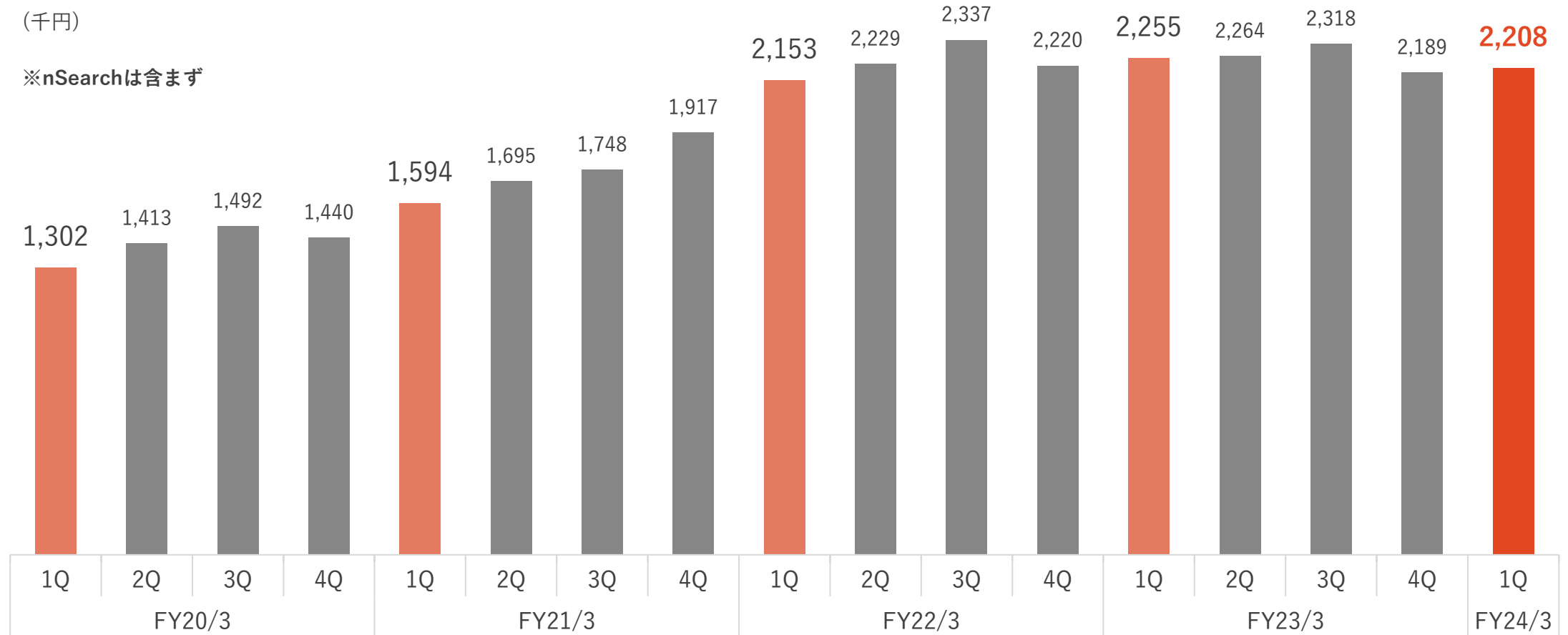


解約率 (nSearchは含まず)



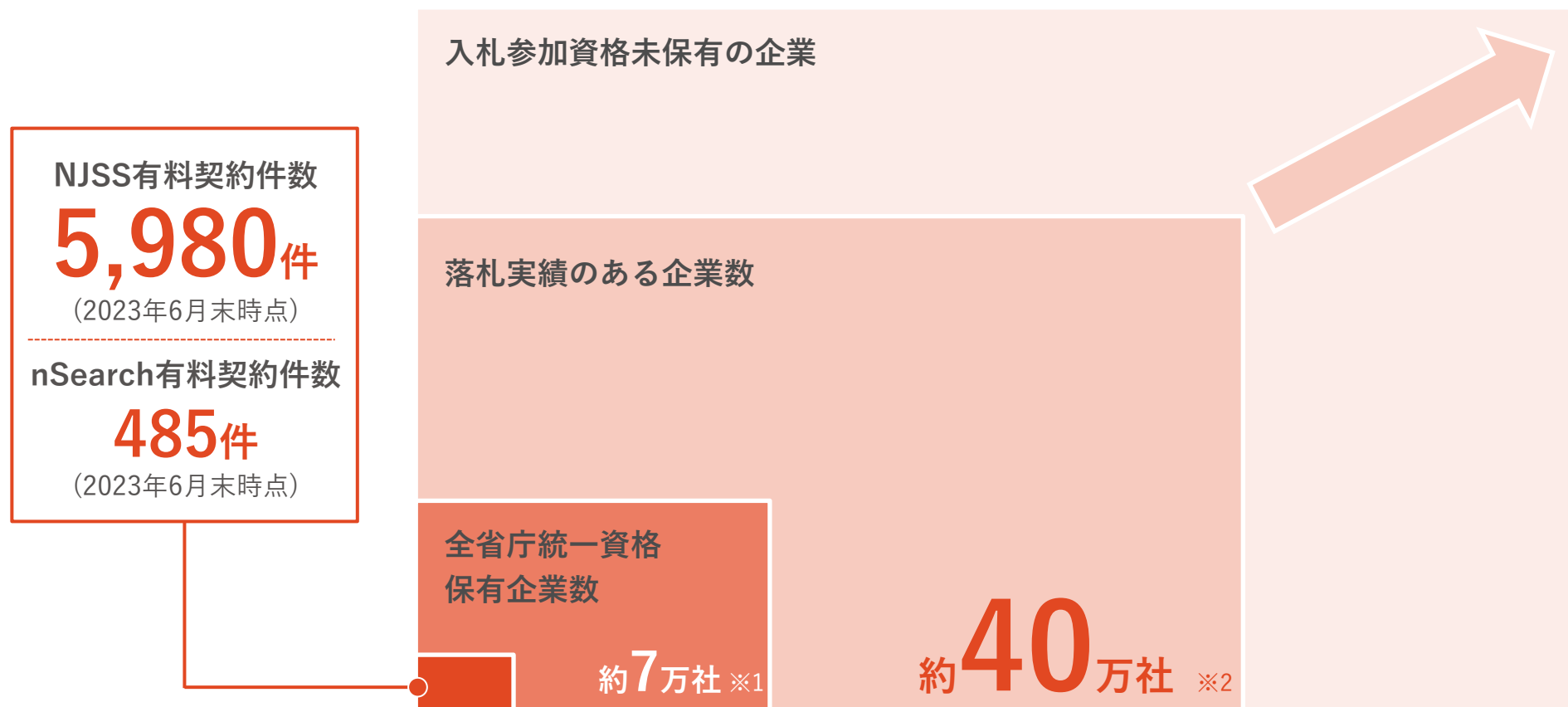
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- ARPU及び解約率が落ち着いたことで、直近2年間はほぼ横ばいで推移



※ LTVはARPU × 1/解約率 × 粗利率90%固定

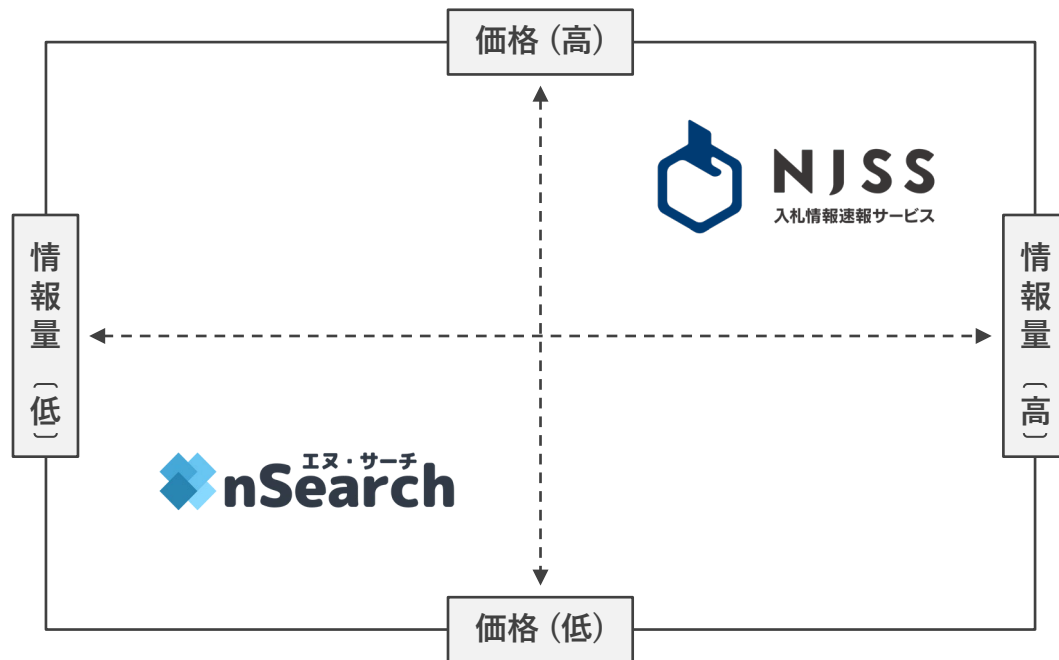
- 「NJSS」と「nSearch」を合算した有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約2%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約9%であり、ポテンシャルは十分
- 今後の事業成長を鑑み、入札参加資格未保有の企業へのアプローチも順調であり、TAMは今後拡大する見込み



※1 平成30年度行政事業レビューシート総務省より ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- 「NJSS」と「nSearch」を両方提供することで、市場の最大化とシェア拡大を目指す

## ポジショニング



## nSearchとNJSSの違い・シナジー

	nSearch	NJSS	シナジー
情報収集方法	AIを活用したWebクローラー	Webクローラー + 人力収集	nSearchの技術力をNJSSにも活用し、NJSSの収集コストを削減。将来的に情報収集体制を一元化し効率化を図る。
営業組織	必要最小限	インサイドセールス フィールドセールスを有する	nSearchで獲得した顧客リードをNJSSにも活用
カスタマーサポート	必要最小限	カスタマーサクセスを有する	nSearchより高い品質を求める顧客のNJSSへのアップセル
顧客単価	低い	高い	幅広い顧客層へのリーチ

- 「入札参加資格の管理業務」を効率化する「入札資格ポータル (β版)」を、「NJSS」のユーザー向けに2023年7月より無料提供開始
- 煩雑化で担当者の業務逼迫が課題となっていた「入札参加資格」の管理を支援し、「入札参加資格」更新漏れによる入札参加機会ロス防止をサポート

## 機能と期待される効果



<https://nsp.njss.info>

<https://www.uluru.biz/news/12144>

### 機能と効果

#### 1. 属人化した「入札参加資格」の管理を一元化

「入札参加資格情報」のフォーマット化が可能。「入札参加資格」を複数保有することで煩雑になりがちな資格情報を一元管理することで、属人化の解消にもつながり業務効率化を図る。

#### 2. 資格更新を漏らさないセルフ通知機能

ユーザーが任意で設定した日付で、資格更新に関するアラートメールが受信できる。「入札参加資格」更新漏れリスクを回避し、入札参加機会ロスの発生を防ぐ。

#### 3. 入札参加資格・種類の検索







自社が保有している「入札参加資格情報」を”業種“や”自治体“で検索できる。検索した資格の基本情報が表示され、新たな「入札参加資格」の取得検討にも活用可能。

### 今後の展開

「入札参加資格取得支援セミナー」の開催や「入札参加資格」に関する用語集などのコンテンツを拡充し、入札業務の担当者に留まらず初心者向けにも「入札参加資格」のサポートを多角的に展開していく予定。



- ・2008年9月に「NJSS」をリリースし、当社の売上の柱となるまでに成長
- ・市場規模25兆円以上の入札マーケットのさらなる拡大を図るべく周辺サービスの展開にも注力

サービス	リリース時期	内容	URL
 NJSS 入札情報速報サービス	2008年9月	全国の入札情報・落札情報を一括検索・管理できる業務支援サービス。 Webクローラーと人力を活用しており、網羅性の高い情報を提供。	<a href="https://www2.njss.info/">https://www2.njss.info/</a>
 調達インフォ	2019年11月	全国の入札案件・落札情報を、官公庁や自治体の調達担当者が閲覧し、情報収集できるサービス。 ジチタイワークス社およびチェンジHD社と業務提携し、有料版提供を強化。	<a href="https://bid-info.jp/">https://bid-info.jp/</a>
 入札リサーチセンター	2022年8月	入札マーケットの変化の兆しや傾向を分析し、入札・落札状況に関するマンスリーレポート等を公開。	<a href="https://research.njss.info/">https://research.njss.info/</a>
 エヌ・サーチ nSearch	2021年11月 ※2023年1月子会社化	全国の入札情報・落札情報を一括検索・管理できる業務支援サービス。 AIを使用したWebクローラーで情報収集し、低価格で提供。 ※ブレインフィード社にて運営	<a href="https://nsearch.jp/">https://nsearch.jp/</a>
 GoSTEP	2023年3月	公共機関の事業（予算）情報や公開・統計情報、入札データからみる自治体の傾向・特徴、アプローチに必要な組織情報を一括検索・管理できるプラットフォーム。	<a href="https://www.gostep.biz/">https://www.gostep.biz/</a>
 入札資格ポータル <small>β版</small>	2023年7月	入札参加資格情報を一元管理できるサービス。	<a href="https://nsp.njss.info/">https://nsp.njss.info/</a>

- 入札参加における顧客の行動のより多くの部分に対して価値のあるプロダクトを提供

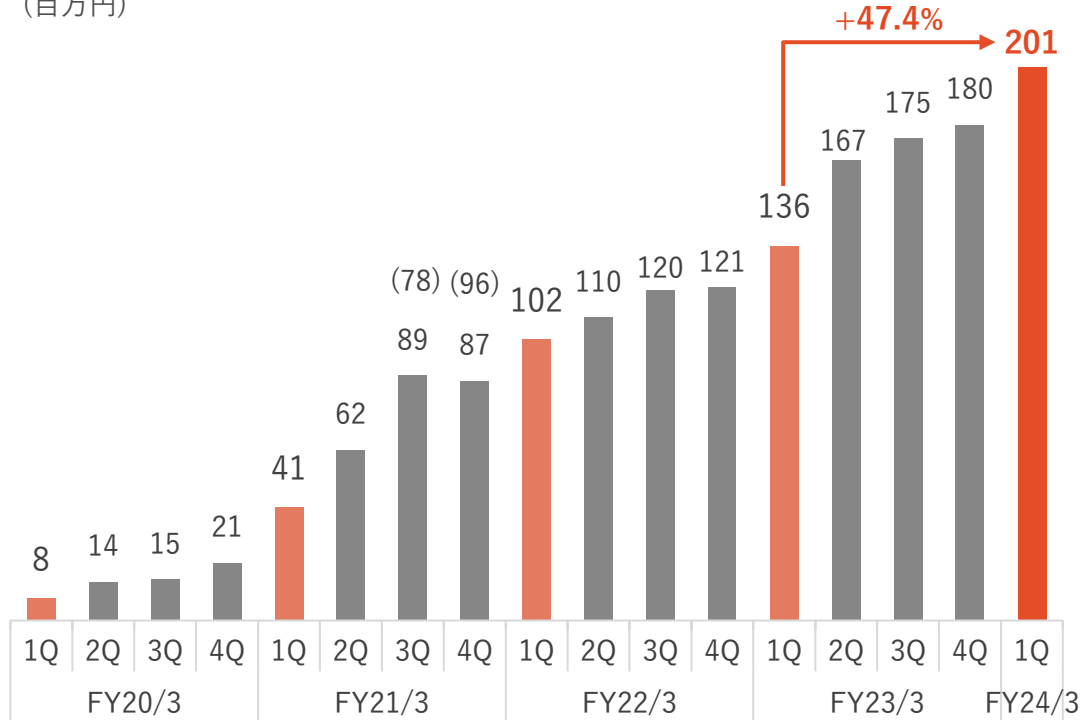




- 順調な顧客獲得に加え、2022年7月の料金改定によってARPUが向上し、売上高は**前年同期比+47.4%**
- 前期までの広告宣伝費等への先行投資を抑制し、EBITDAは前四半期から大幅増

## 売上高

(百万円)



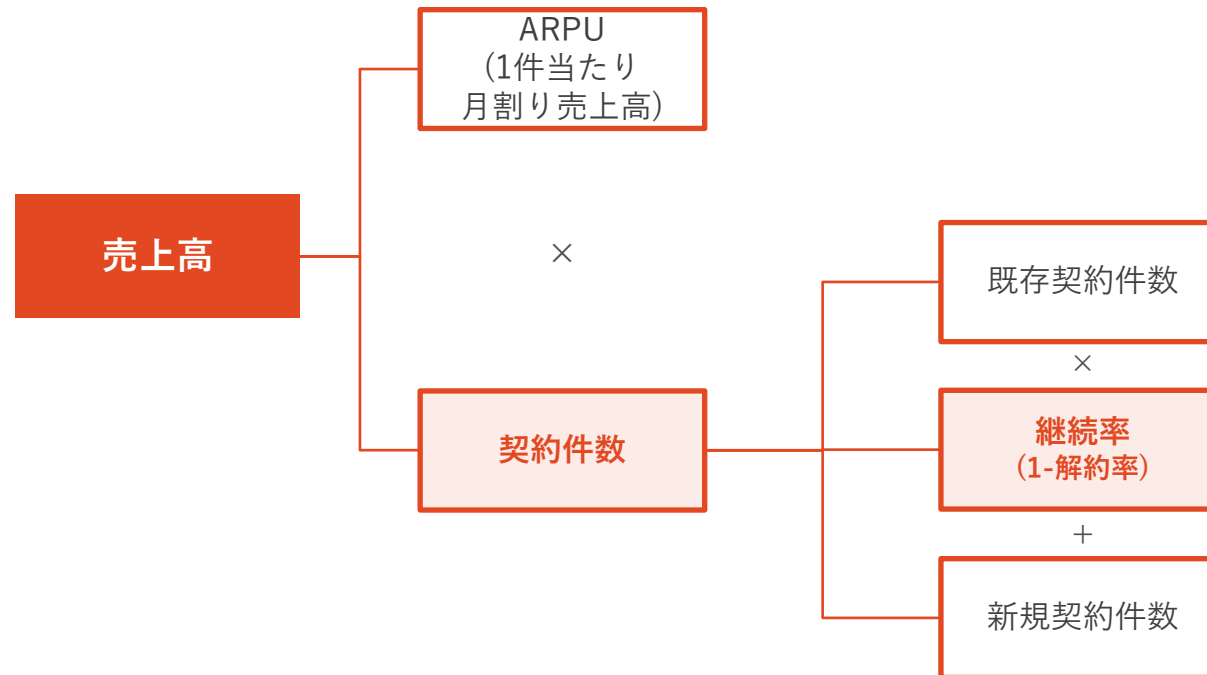
## EBITDA

(百万円)

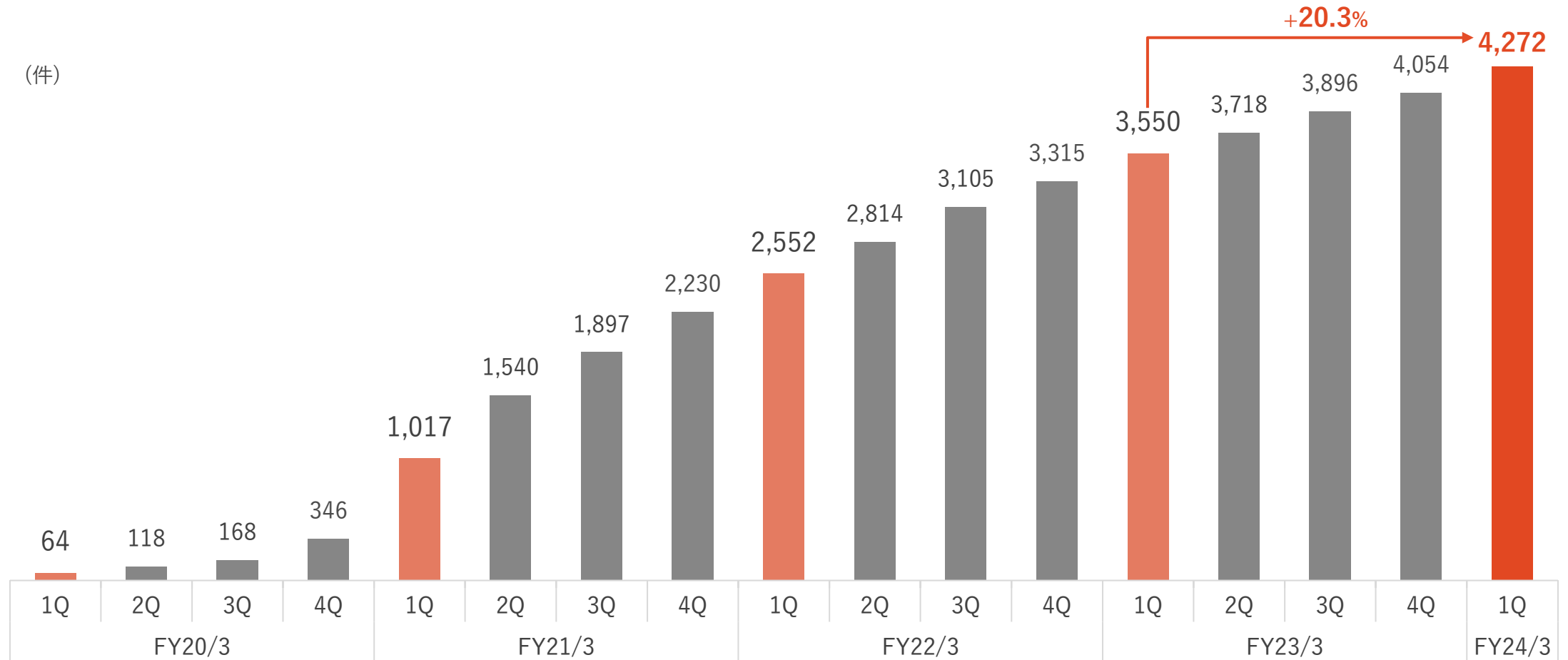


※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- 機能の拡充と改善を行いつつ、契約件数の拡大を図る

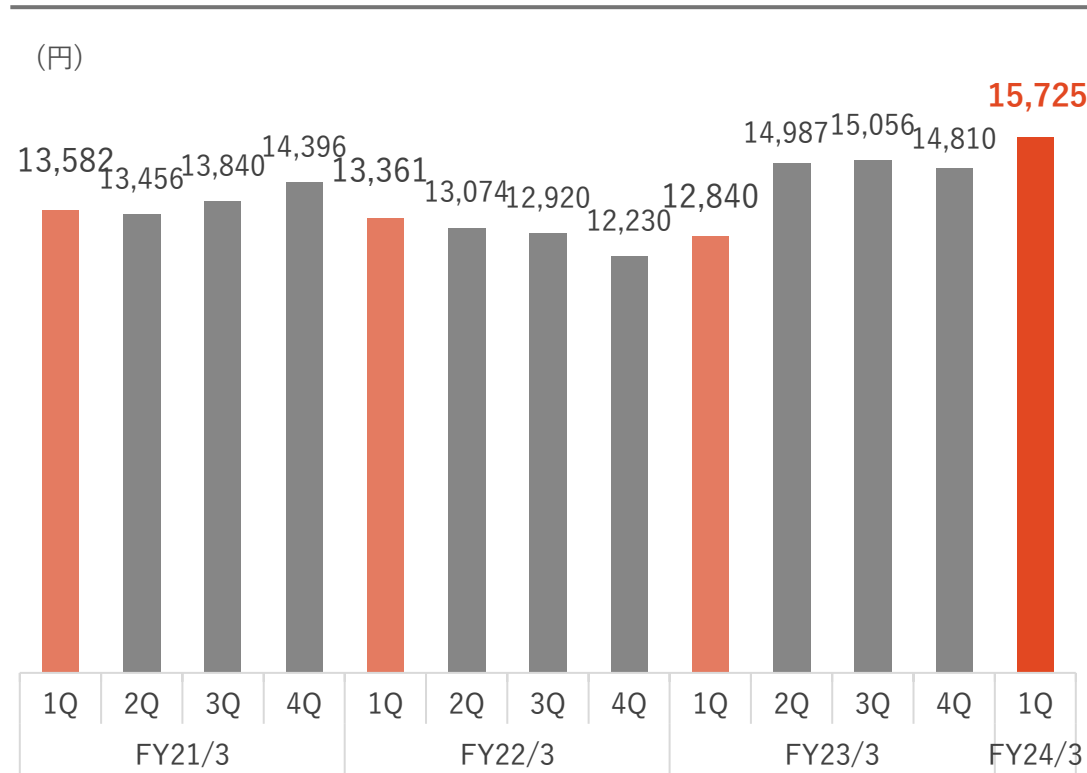


- 企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+20.3%**

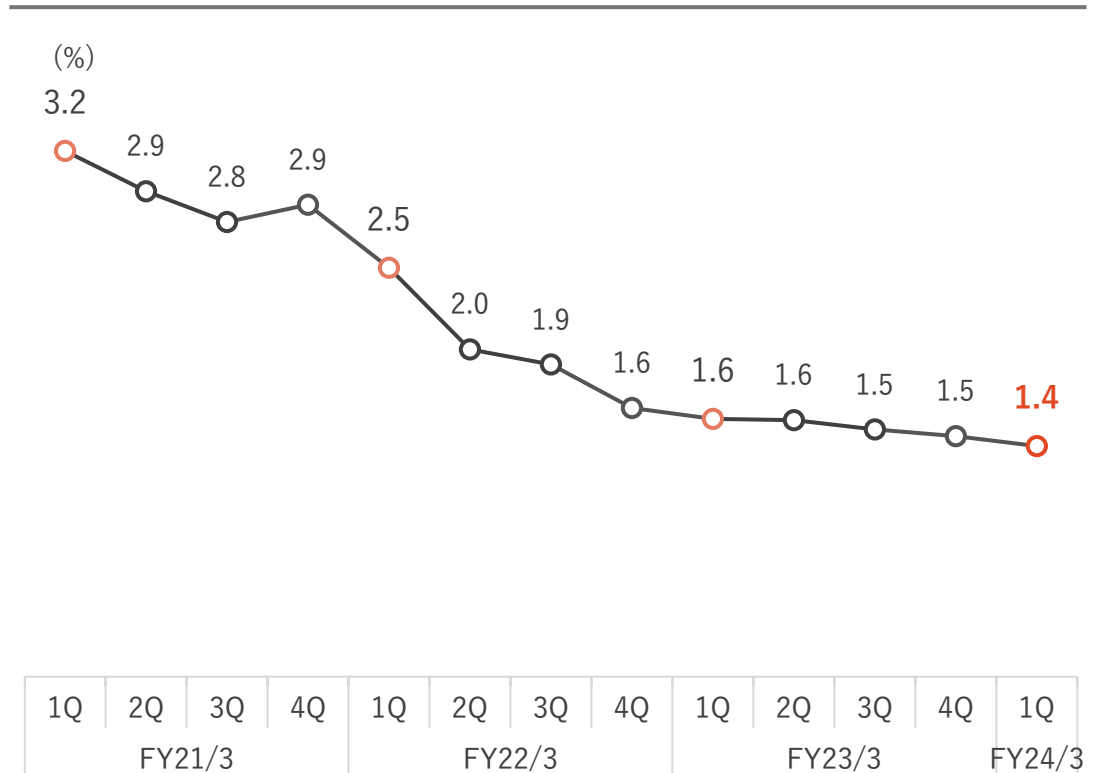


- 2022年7月に料金改定を実施。月額基本料金10,000円は維持して、月額基本料金に含む対応件数を引き下げ（受電100件まで→50件まで）。本改定により、従量料金収益が増えARPUが上昇（料金の詳細は右記URLのとおり <https://www.fondesk.jp/price/new/>）
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.4%**を記録

### ARPU



### 解約率

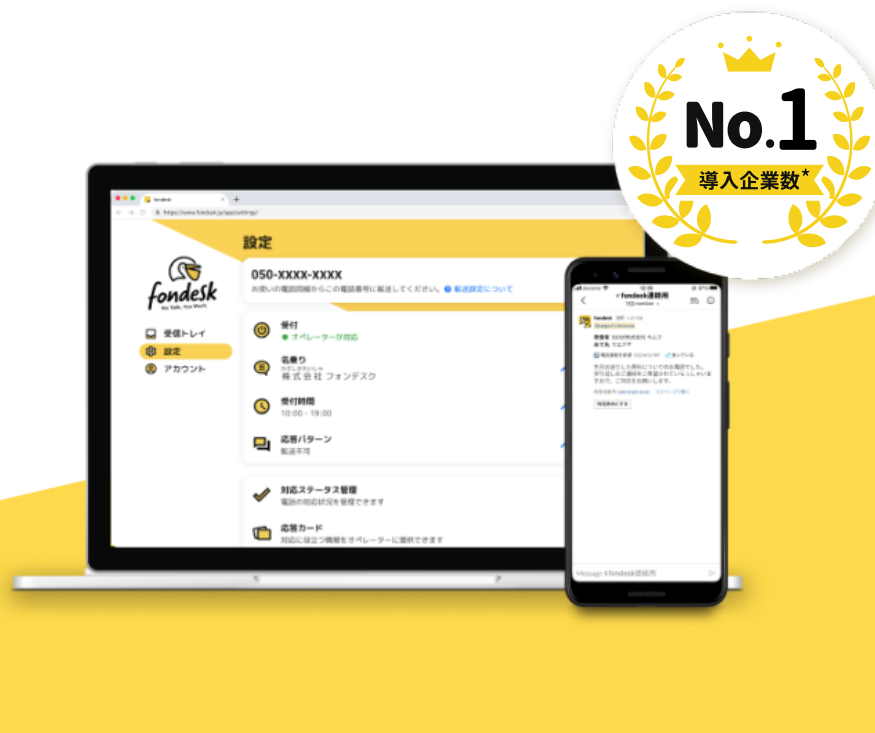


※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3\_3QとFY21/3\_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- 2022年3月時点に引き続き、2023年2月に日本マーケティングリサーチ機構が実施した電話取次・代行サービスに関する調査において有料導入企業数No.1を獲得



オフィスの電話対応を  
ゼロに

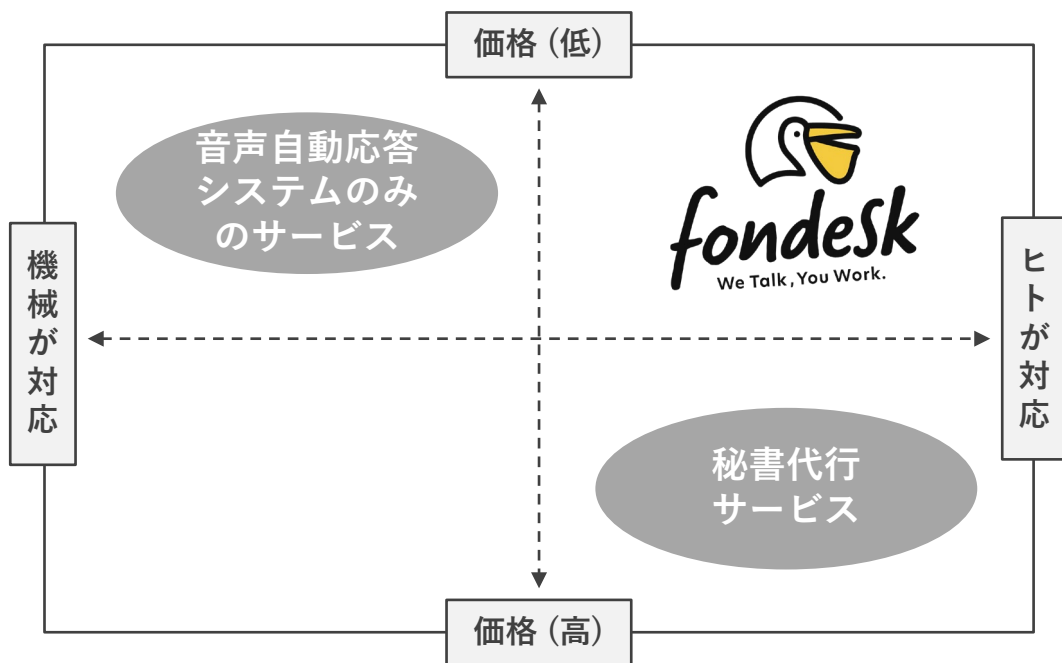


調査方法	インターネット調査
調査期間	2023年2月期_指定領域における市場調査
調査対象	電話取次や代行サービスを展開する5社(うるる含む)
取得キーワード	導入企業数No.1 ※2023年1月31日時点のアクティブ社数
調査会社	株式会社日本マーケティングリサーチ機構



- ヒトが対応することで、音声自動応答システムでは提供が難しい顧客のニーズにマッチしたサービス提供が可能であり、さらにシンプルなサービス設計とすることで価格競争力を有している
- また、当社が持つヒト活用ノウハウを活かし、かつアプリケーション開発への継続的な投資を行うことで、同じポジショニングに属する競合に対する優位性を有している

## ポジショニング

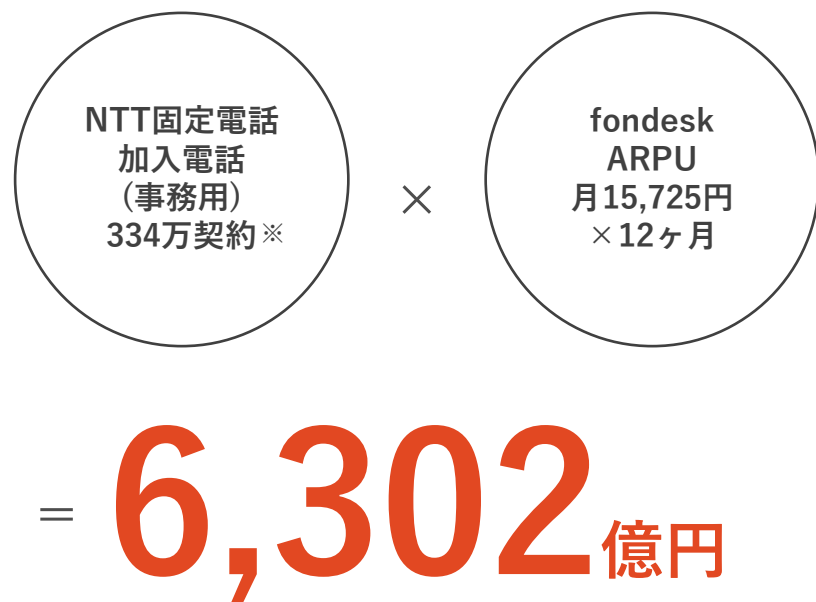


## 強み

<p><b>ヒト(オペレータ)による応対</b></p>	<p>機械音声ではなく、オペレータが電話対応するため、顧客による導入時の心理的障壁が低い。 また、会話をしながら発信者の名前や誰宛の電話かの確認といった簡単な用件のヒアリングを行うので、機械音声に比べて架電者の不満が少ない。</p>
<p><b>ヒト(オペレータ)の採用/品質</b></p>	<p>自社でクラウドソーシング「シュフティ」を運営していることから、全国から優秀なオペレータを採用しやすい。 また、電話一次取次に特化することでオペレーションの標準化を図り、教育プログラムを確立しているため、高い品質を維持できる。</p>
<p><b>サービス体験の良さ</b></p>	<p>アプリケーションは内製で開発しており、継続的に改善を行うことで顧客価値を高められる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・5分程度のネット手続きで利用開始可能</li> <li>・通知方法がSlackやLINEなどのチャットツールから幅広く選択可能</li> <li>・名乗り変更やブロックリスト等機能が充実 等</li> </ul>

- 2019年末からのコロナ禍でテレワーク需要が大きく拡大したのち、現在は企業のDX化の流れを受けて、需要は拡大中

## 潜在市場規模 (TAM)



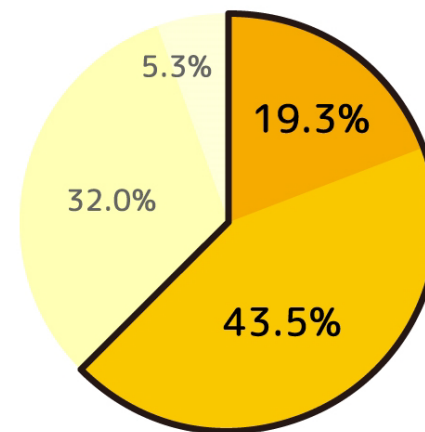
※ 出所：「令和2年版情報通信白書」（総務省）より、2019年度末時点

## 「職場の電話対応の実情」に関する調査結果

社会人の6割以上が「会社や部署の代表電話（以下、会社への電話）を不要と感じたことがあり、会社への電話を受けることにストレスを感じている」状態にある

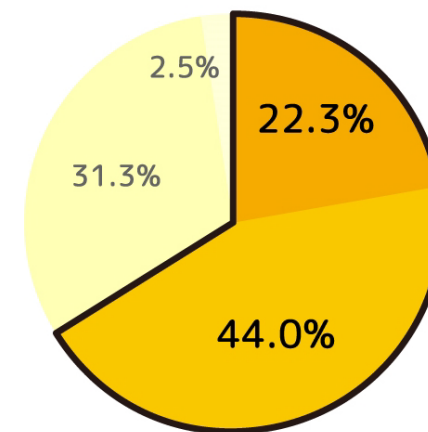
Q.  
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



Q.  
不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



※出所：当社調べ

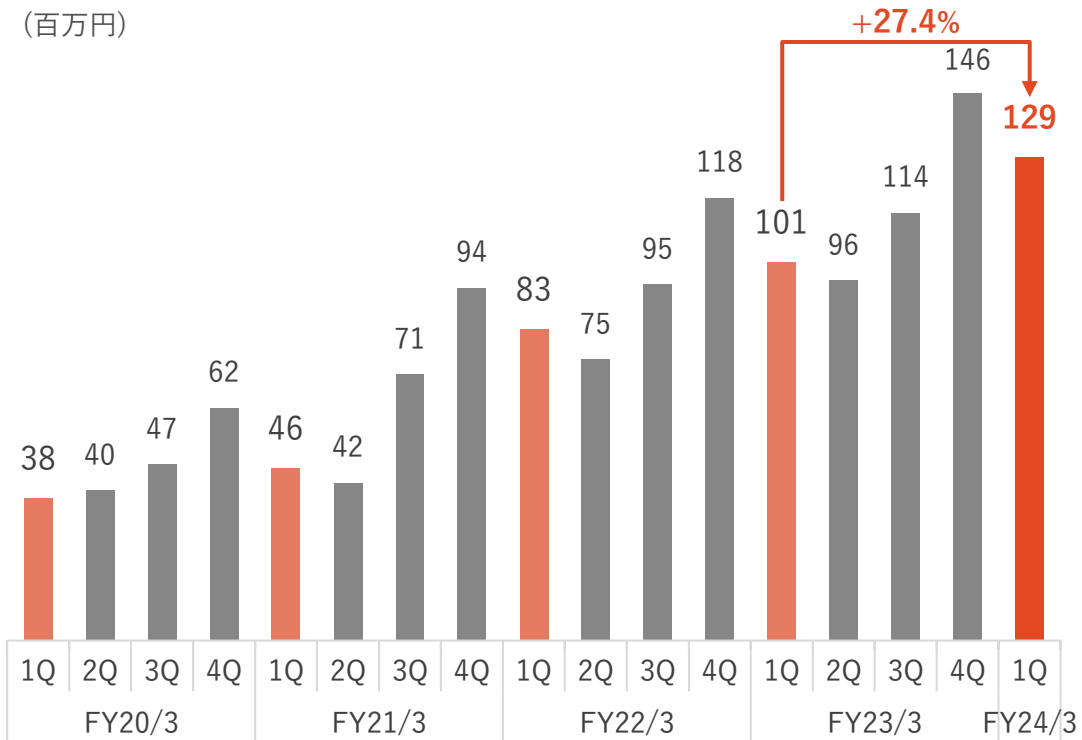


# えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 契約園数を堅調に伸ばしつつ、園ごとの利用頻度を向上させ、売上高は**前年同期比+27.4%**
- EBITDAは、前期までのシステム関連委託費等への先行投資を抑制したことで大幅増

## 売上高

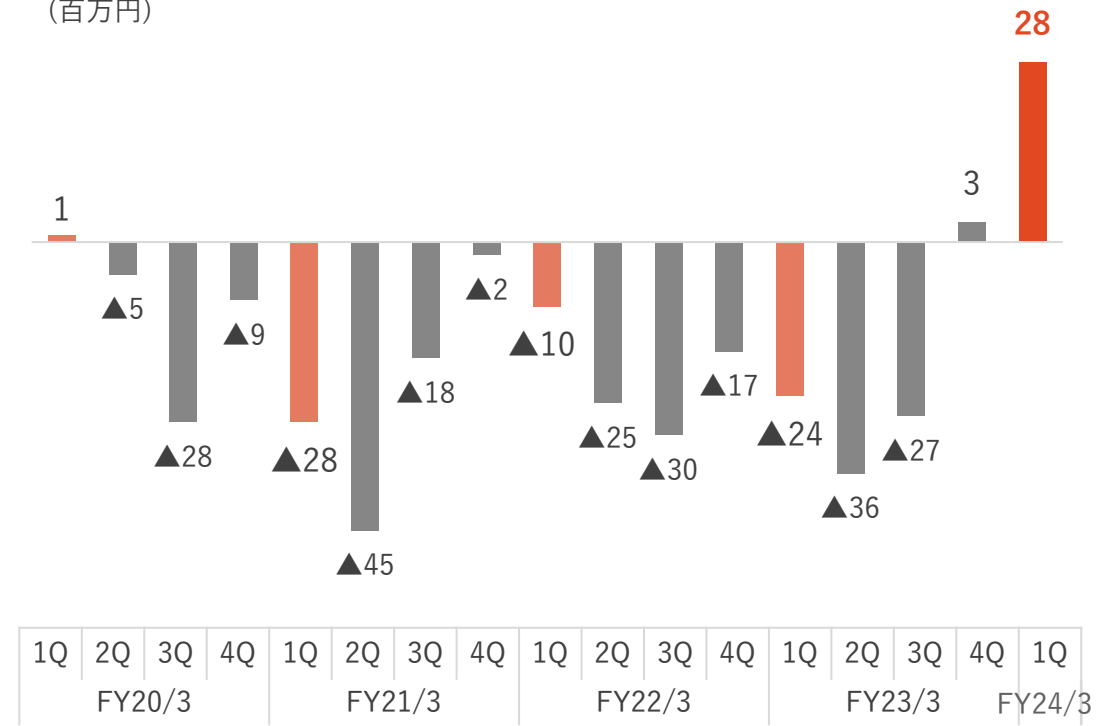
(百万円)



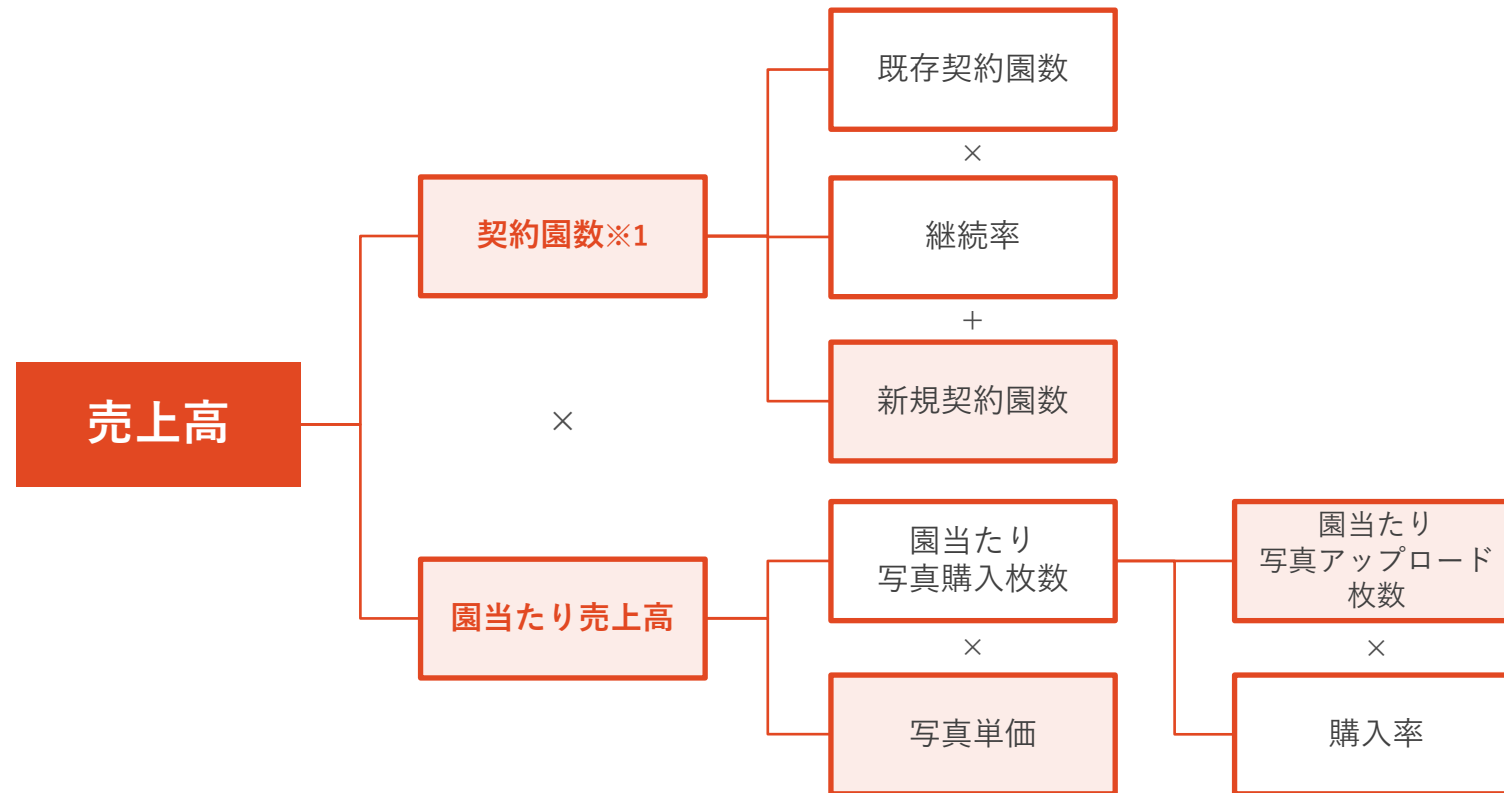
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

## EBITDA

(百万円)



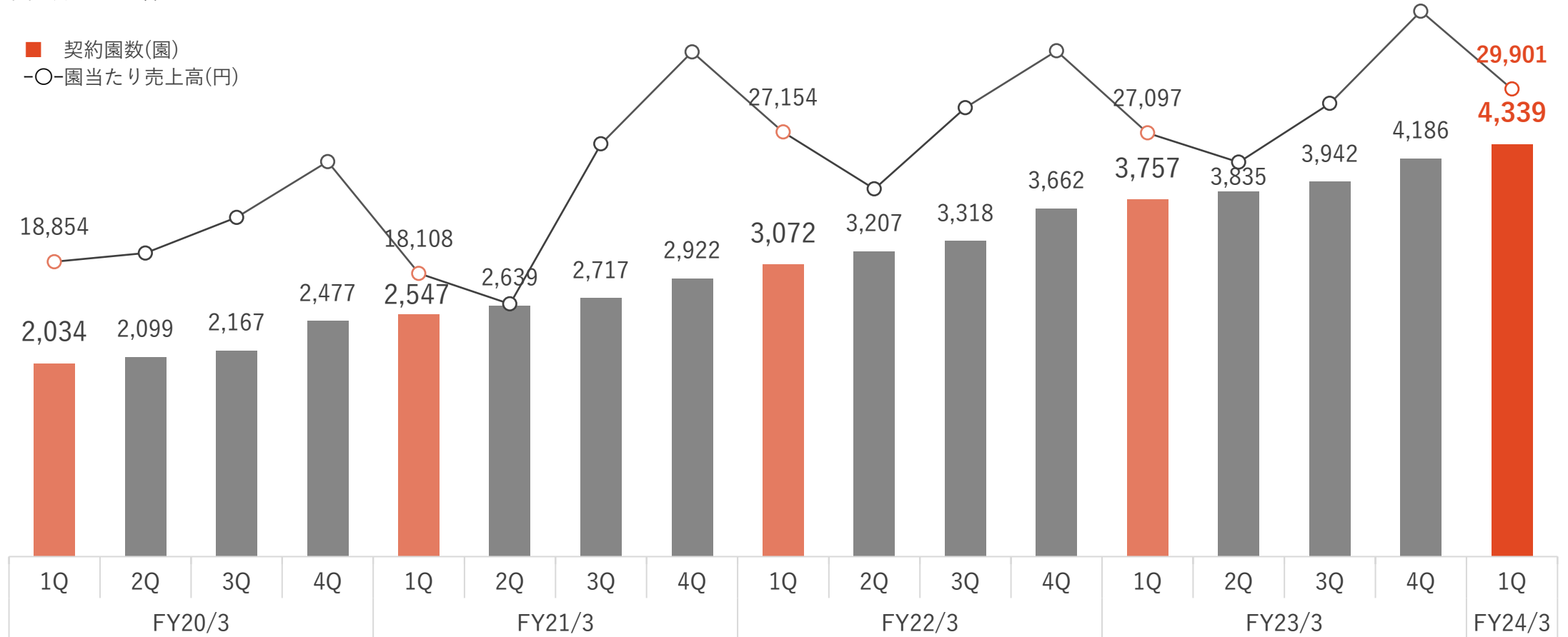
- 契約園からの紹介などにより新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつ商材を増やすことなどにより写真単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献



※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

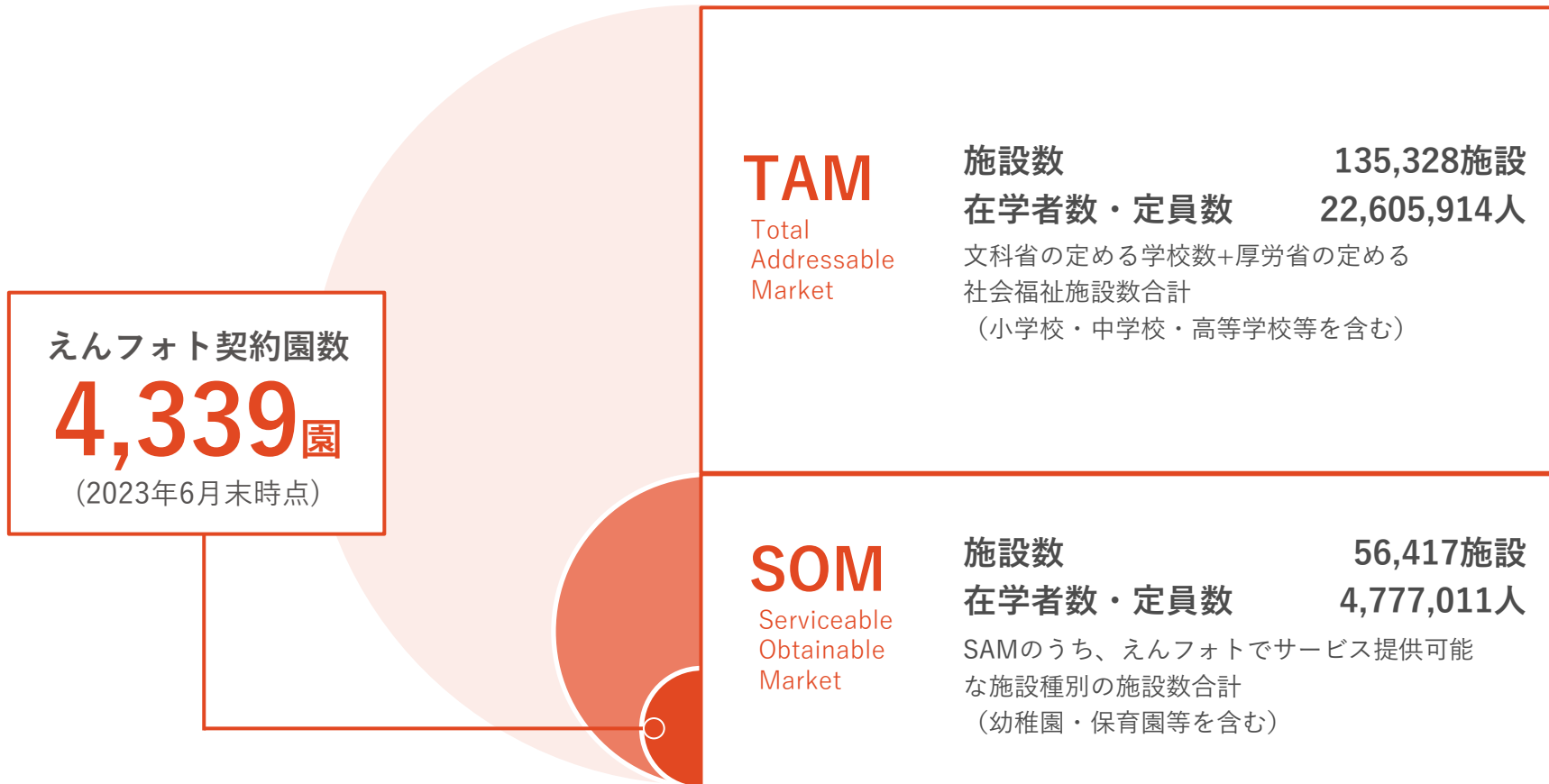
# えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 契約園数は着実に増加
- 各種アップセル施策が好調であることや、コロナ禍一巡によるイベント撮影増加に起因する販売価格の上昇により、園当たり売上高は前年同期比で増加



※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 現在考えられるTAMには含めていないが、将来的にはキッズスポーツクラブなどへの展開も可能性あり

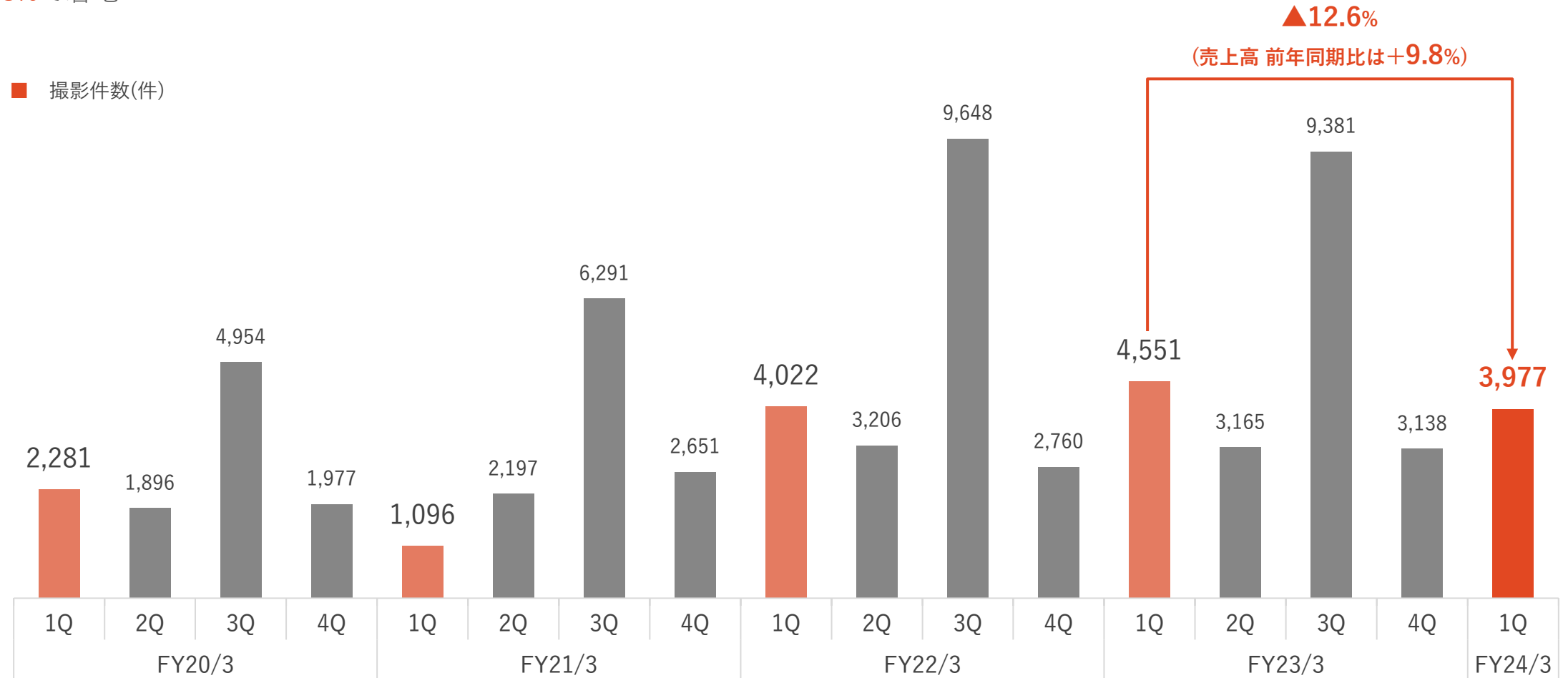


出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

Our?photo



- 2022年2月に最低利用料の引き上げを行った影響により、撮影件数は前年同期比▲12.6%と足踏みしているものの、売上高は前年同期比+9.8%で着地



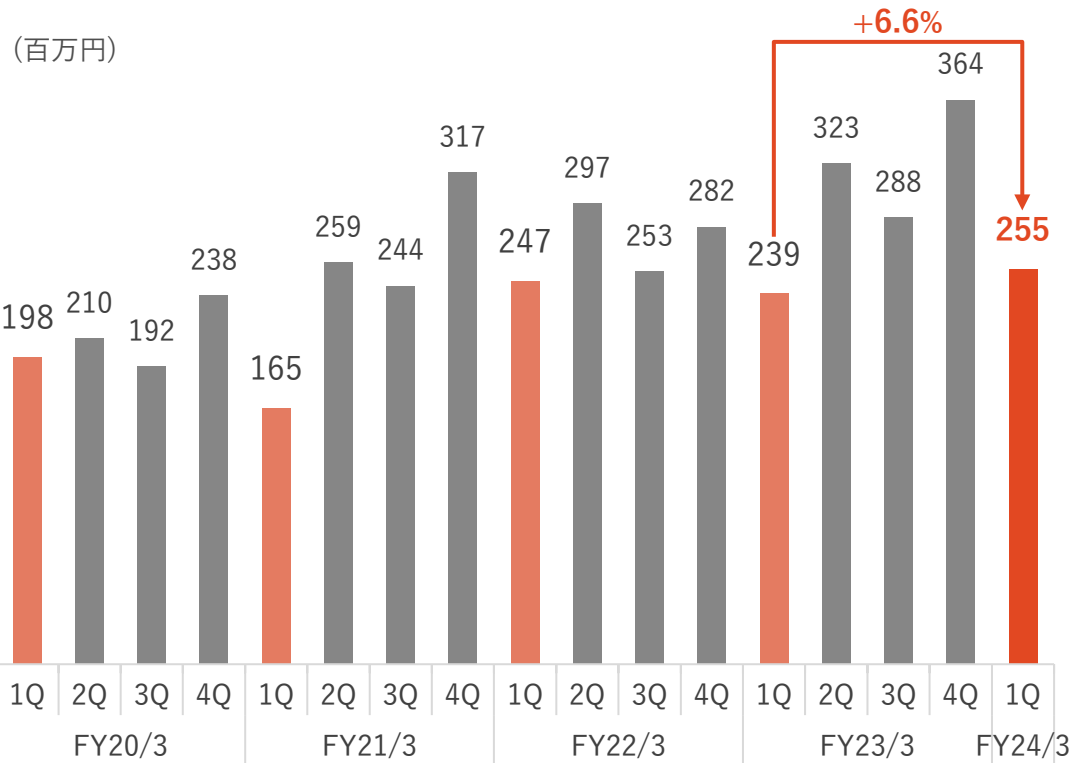
※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

**ULURU**  
B P O

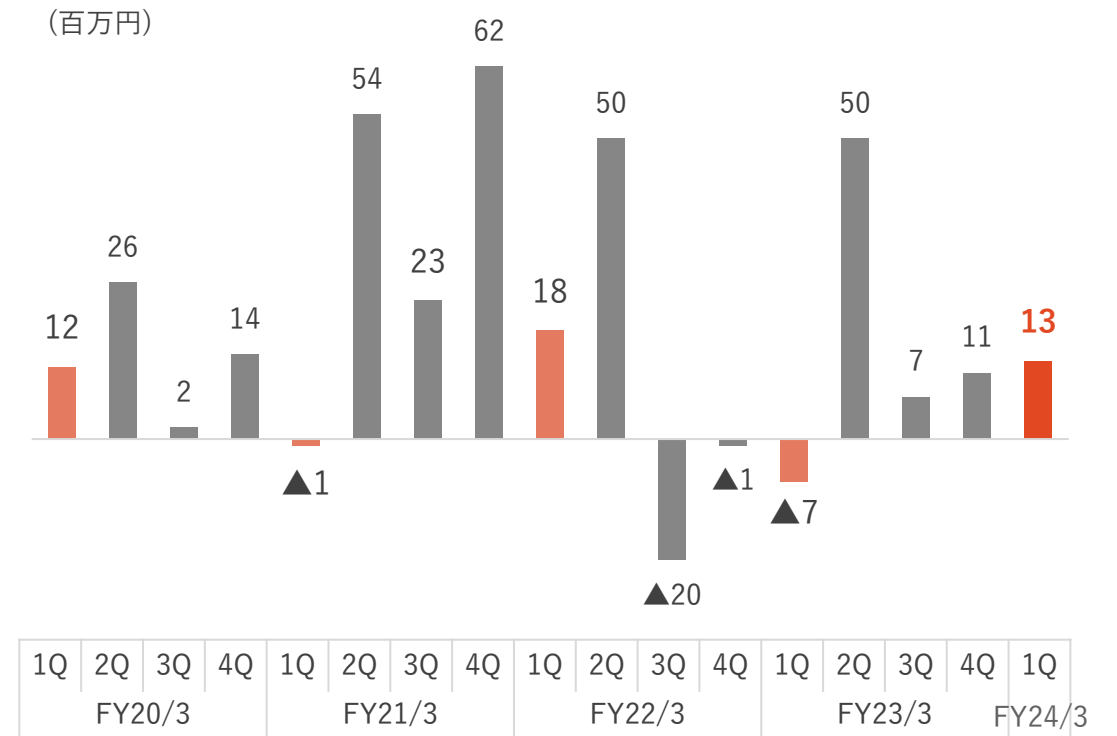
# BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 売上高は1Qとしては過去最高を更新し、**前年同期比+6.6%**。EBITDAは黒字で着地。当1Qは予算対比で概ね順調
- インボイス制度が2023年10月から開始すること、電子帳簿保存法の対応が2024年1月から必要であることなどを受け、受注状況も好調
- 従来のBPO業務に留まらず、顧客のDX化そのものを推進するBPaaS(Business Process as a Service)化が徐々に進捗

## 売上高



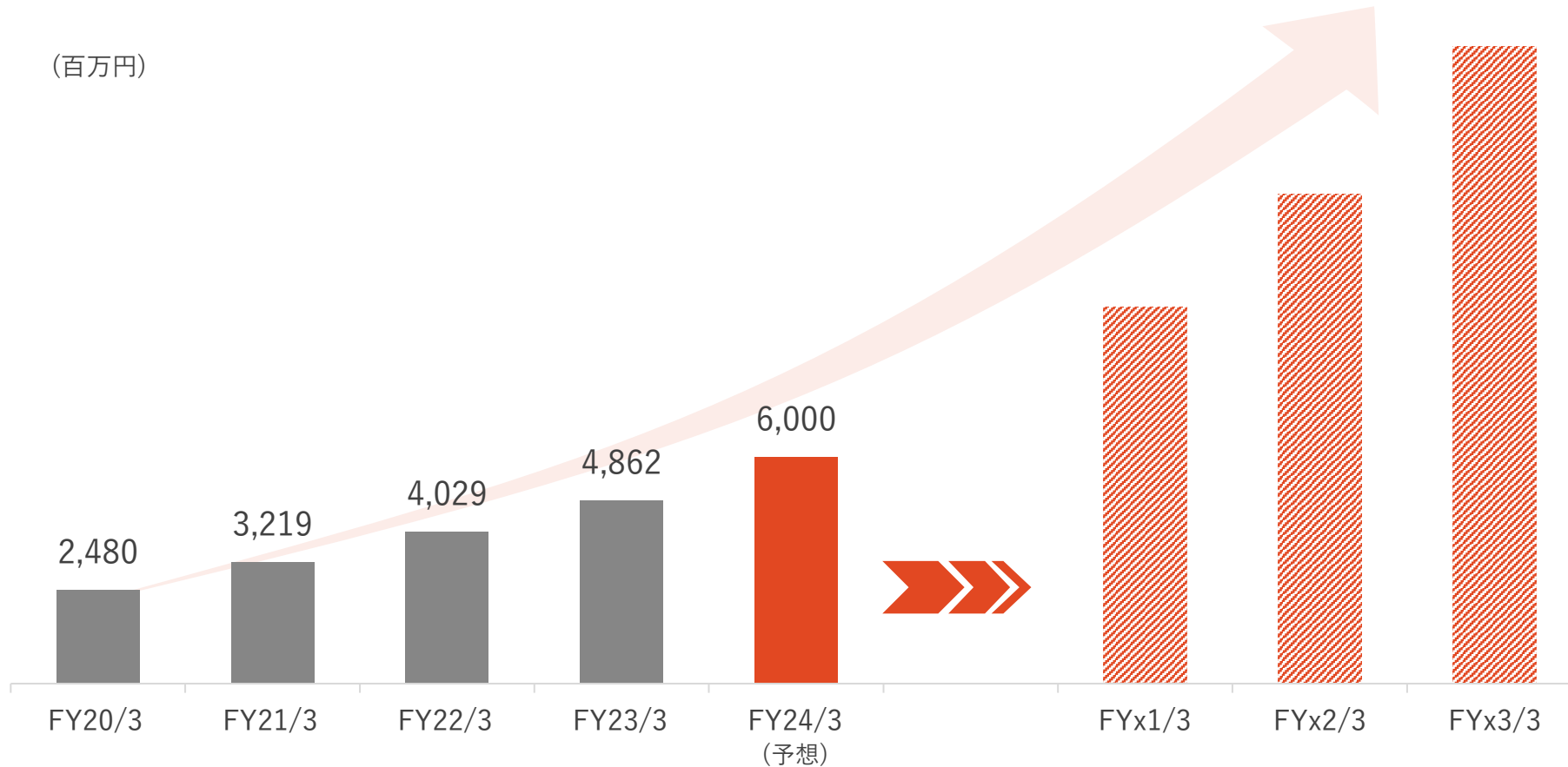
## EBITDA



### 3 2025年3月期以降の方針について

- 2025年3月期以降も継続的な成長を志向
- 現中期経営計画終了後の中長期方針につき、今期中に一定の方向性を開示予定

## 売上高成長イメージ



# “労働力不足を解決し 人と企業を豊かに”

今、日本は「労働力不足」という大きな社会問題に直面しています。  
2040年までに約1600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、日々、問題は深刻化しています。

日本社会の成長において、無視することができない  
この問題の解決に、私たちうるるは取り組んでいます。

新たな労働力を創出し、活用できるようにすること。  
ITやAIを活用し、DXを推進することで生産性を向上させていくこと。

また、既成概念にとらわれずユニークな発想で  
新しい解決方法をどんどん考えて生み出していくこと。

私たちうるるは、日本が抱える深刻な社会問題を解決し、  
さらには、世界全体の社会問題と向き合っています。

# 4 Appendix

# PL(四半期・連結)

(百万円)	FY24/3_1Q	FY23/3_1Q	前年同期比	FY23/3_4Q	前四半期比
売上高	<b>1,292</b>	1,062	+21.6%	1,352	▲4.4%
売上原価	<b>326</b>	289	+12.8%	396	▲17.6%
売上総利益	<b>965</b>	772	+24.9%	956	+1.0%
販管費	<b>727</b>	820	▲11.2%	992	▲26.7%
販管费率	<b>56.3%</b>	77.2%	-	73.4%	-
EBITDA	<b>280</b>	▲27	-	▲6	-
EBITDA率	<b>21.7%</b>	-	-	-	-
営業利益	<b>237</b>	▲47	-	▲36	-
営業利益率	<b>18.4%</b>	-	-	-	-
経常利益	<b>248</b>	▲40	-	▲44	-
法人税等	<b>91</b>	7	-	▲10	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>156</b>	▲47	-	▲33	-
四半期末 従業員数(名)	<b>344</b>	318	+8.2%	338	+1.8%

※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上を開始いたします



# セグメント情報(四半期・連結)

百万円	NJSS	fondesk	フォト	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用 (コーポレート部門)
売上高	672	201	156	-	255	6	-
EBITDA	344	62	13	▲10	13	▲4	▲138
EBITDA率	51.2%	31.1%	8.4%	-	5.5%	-	-
セグメント利益	323	62	5	▲10	3	▲4	▲141
利益率	48.1%	31.0%	3.6%	-	1.2%	-	-
四半期末従業員数	114名	14名	37名	2名	135名	6名	36名
〈FY24/3 業績予想〉							
百万円	NJSS	fondesk・フォト	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用 (コーポレート部門)	
売上高	2,850	1,600	-	1,520	-	-	
EBITDA	1,550	350	-	250	-	-	

※ フォト: えんフォト+OurPhoto

# セグメント売上高・利益・EBITDA推移(四半期・連結)①

(百万円)		FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/1_1Q
NJSS	売上高	552	584	608	640	<b>672</b>
	利益	188	212	262	256	<b>323</b>
	EBITDA	191	216	268	265	<b>344</b>
fondesk	売上高	136	167	175	180	<b>201</b>
	利益	▲4	11	34	▲72	<b>62</b>
	EBITDA	▲4	11	35	▲72	<b>62</b>
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	126	114	170	161	<b>156</b>
	利益	▲64	▲82	▲48	▲46	<b>5</b>
	EBITDA	▲56	▲74	▲40	▲38	<b>13</b>
その他CGS	売上高	-	-	-	-	<b>-</b>
	利益	▲10	▲12	▲14	▲13	<b>▲10</b>
	EBITDA	▲10	▲12	▲14	▲13	<b>▲10</b>

# セグメント売上高・利益・EBITDA推移(四半期・連結)②

(百万円)		FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q
BPO	売上高	239	323	288	364	255
	利益	▲14	42	▲1	1	3
	EBITDA	▲7	50	7	11	13
クラウド ソーシング	売上高	7	7	6	6	6
	利益	▲2	▲4	▲7	0	▲4
	EBITDA	▲2	▲4	▲7	0	▲4
全社費用 (コーポレート部門)	売上高	-	-	-	-	-
	利益	▲139	▲143	▲156	▲162	▲141
	EBITDA	▲137	▲141	▲154	▲159	▲138

# 費用の内訳(四半期・連結)

(百万円)	FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q
人件費_売上原価	95	105	111	114	<b>99</b>
対売上高比率	9.0%	8.8%	8.9%	8.5%	<b>7.7%</b>
人件費_販売管理費 (含む採用費)	369	378	383	※394	<b>372</b>
対売上高比率	34.8%	31.6%	30.7%	29.2%	<b>28.8%</b>
広告宣伝費	129	141	130	251	<b>102</b>
対売上高比率	12.2%	11.8%	10.4%	18.6%	<b>7.9%</b>
システム関連委託費	102	95	67	72	<b>23</b>
対売上高比率	9.7%	8.0%	5.4%	5.4%	<b>1.8%</b>
減価償却費+ のれん償却額	19	22	25	29	<b>42</b>
対売上高比率	1.8%	1.8%	2.0%	2.2%	<b>3.3%</b>

※ 大分センターを設立するにあたり発生した特別採用費は、決算説明資料では一時費用として集計し、人件費\_販管費（含む採用費）には含めない

# 事業別主な費用の投下状況

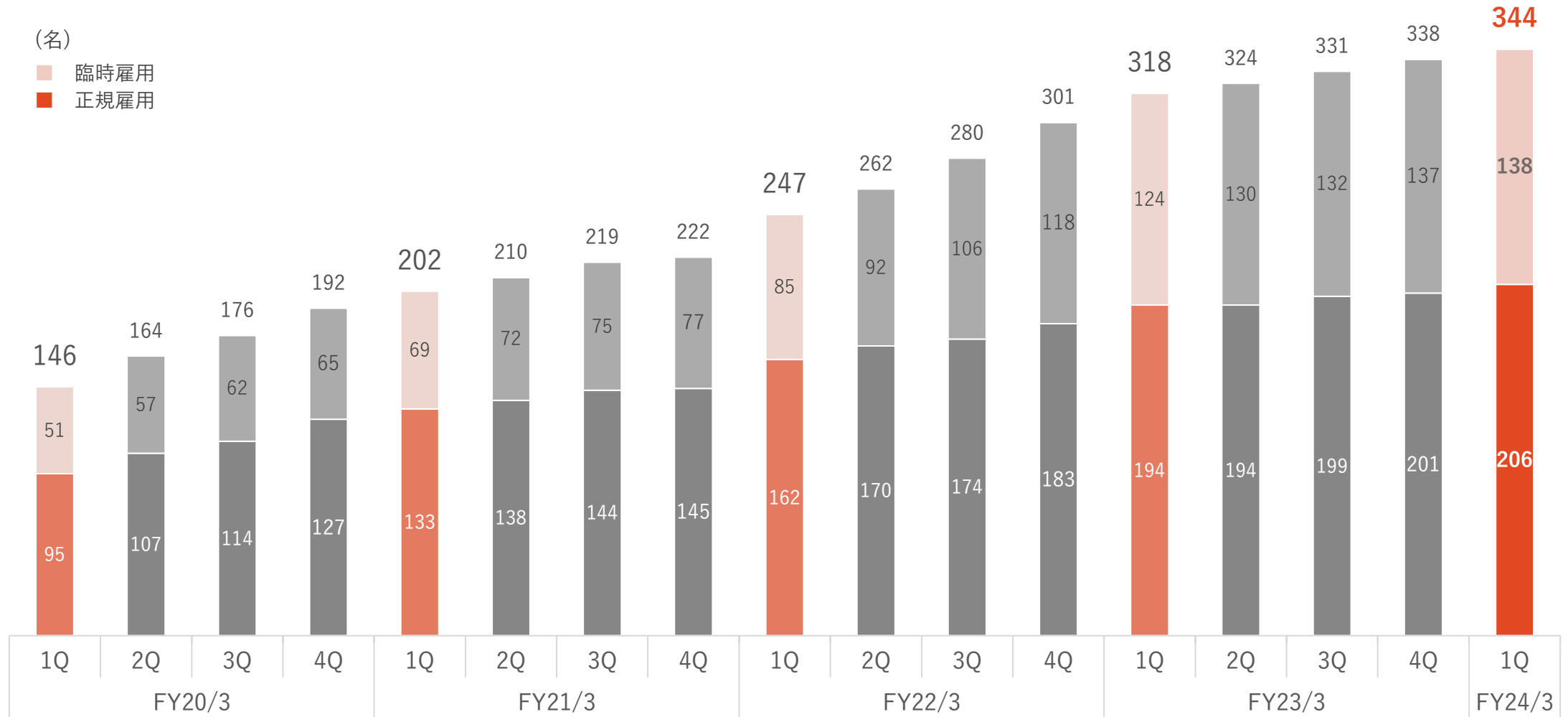
(百万円)		FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q
NJSS	人件費_売上原価	16	17	16	15	15
	人件費_販売管理費（含む採用費）	152	149	146	153	152
	広告宣伝費	55	53	55	77	56
	システム関連委託費	50	44	20	29	29
fondesk	人件費_売上原価	0	1	1	1	2
	人件費_販売管理費（含む採用費）	23	24	22	26	21
	広告宣伝費	51	61	46	144	36
	システム関連委託費	-	-	-	-	-
えんフォト・ OurPhoto	人件費_売上原価	-	-	-	-	-
	人件費_販売管理費（含む採用費）	60	60	62	59	57
	広告宣伝費	11	12	18	16	8
	システム関連委託費	50	49	46	42	12
BPO	人件費_売上原価	77	86	92	97	81
	人件費_販売管理費（含む採用費）	32	33	38	※37	35
	広告宣伝費	9	10	7	12	1
	システム関連委託費	0	0	0	0	0

※ 大分センターを設立するにあたり発生した特別採用費は、決算説明資料では一時費用として集計し、人件費\_販管費（含む採用費）には含めない

# BS (四半期・連結)

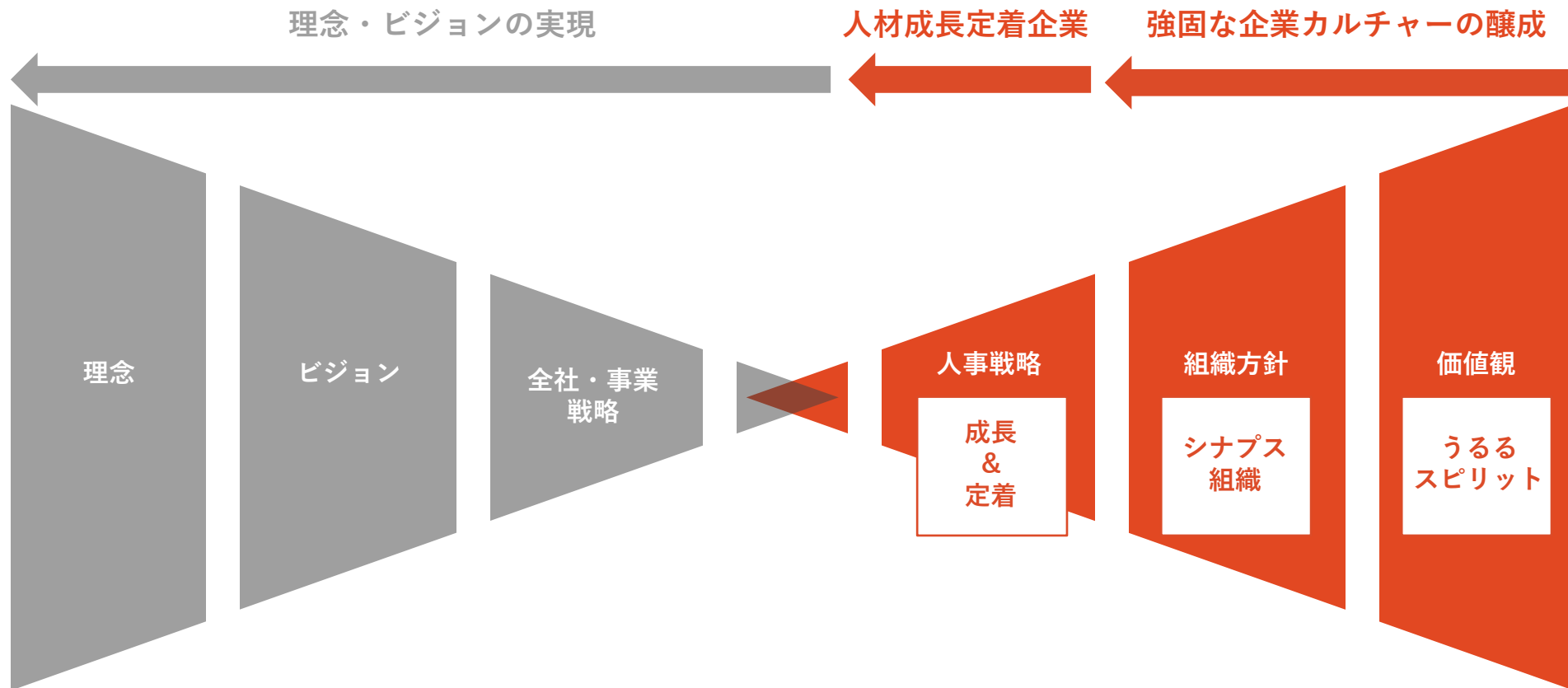
(百万円)	FY24/3_1Q	FY23/3	前期末比	FY23/3_1Q	前年同期比
流動資産	3,044	2,931	+3.9%	3,053	▲0.3%
うち、現預金	2,613	2,396	+9.1%	2,585	+1.1%
固定資産	1,680	1,690	▲0.5%	1,165	+44.2%
有形固定資産	206	201	+2.4%	142	+45.2%
無形固定資産	707	680	+4.1%	264	+167.3%
うち、のれん	415	434	▲4.2%	184	+125.0%
投資その他の資産	767	808	▲5.2%	759	+1.0%
資産合計	4,725	4,621	▲2.2%	4,219	+12.0%
流動負債	2,465	2,520	▲2.2%	2,095	+17.7%
うち、契約負債(旧 前受金)	1,657	1,481	+11.9%	1,378	+20.2%
うち、借入金	28	38	▲25.9%	41	▲30.2%
固定負債	12	12	▲3.4%	42	▲71.3%
うち、借入金	-	38	-	28	-
負債合計	2,477	2,532	▲2.2%	2,137	+15.9%
純資産合計	2,247	2,088	+7.6%	2,081	+8.0%
負債・純資産合計	4,725	4,621	+2.2%	4,219	+12.0%
自己資本比率	47.6%	45.2%	-	49.3%	-
ネットキャッシュ	2,584	2,357	▲9.6%	2,515	+2.7%

# 雇用形態別従業員数推移



※ 臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

- 労働力不足という大きな社会問題を解決し、労働力不足解決のリーディングカンパニーとなるためには、価値観を大切にし、変化に対応しながら成長を続けられる組織でなければならない
- そういった組織を実現するための二大方針として「強固な企業カルチャーの醸成」と「人材成長定着企業」を掲げている





- 当社におけるカルチャーが浸透している状態とは、理念、ビジョンの実現へと組織全体が向かっており、当社が重要視している価値観である”うるるスピリット”が体現されている状態のこと
- 高純度で組織全体にカルチャーを浸透させ、戦略を落とし込むため、「シナプス組織」という組織体制を構築

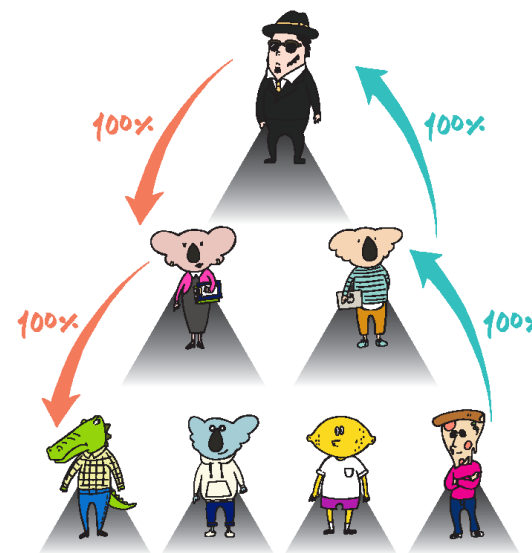
## うるるスピリット

“**ULURU SPIRIT**”

うるるが  
大事にしている価値観

うそをつかない、悪いことをしない  
会社はホーム、社員はファミリー  
相手の期待を超える「おもてなし」  
当事者意識を持って、納得して働く  
ベンチャースピリットを持ち、  
成長し続ける

## シナプス組織



シナプス組織では、  
上司やチームリーダーのことを「コア」、  
「コア」の部下やチームメンバーのことを  
「コアラー」と呼びます

コアがコアラーに対して、カルチャーと戦略を  
純度100%で伝えていくことはもちろん  
コアラーもコアに対して現場の声を、  
純度100%で伝えていくことが重要です

このトップダウンとボトムアップの  
双方の純度100%で伝えあっていく動きが  
シナプス組織論では肝になります

コアが発揮するリーダーシップを  
「コアシップ」と呼び、

コアラーが発揮するフォロワーシップを  
「コアラーシップ」と呼びます

■シナプスブック

<https://speakerdeck.com/ulurubiz/uluru-synapse-book-2022>

■カルチャーブック

<https://speakerdeck.com/ulurubiz/uluru-culture-book-2022>

- 理念・ビジョンの実現に向け、事業戦略を推進するためには「人材成長定着企業」であることが必要。成長とは常に成長を感じられる環境・機会があることであり、定着とは安心して業務に専念できる状態が続くということ
- 人材成長定着企業を目指し、当社では様々なアクションを実施



## 成長に関する取り組み

### 採用

うるでの就業イメージをよりリアルに感じていただけるよう社員面談の実施を徹底するなど、入社後にお持ちの力をスムーズに発揮できることを目的とした候補者様に寄り添った採用活動を行っています。

### 成長支援

特に管理職の育成に力を入れています。事業成長に伴い、常に新たな管理職が必要な状態であり、人事部主導で、外部パートナーの人材開発コンサル会社様と共に、うる独自の管理職候補育成プログラムを構築し、確かな実力を持ったマネージャーが安定的に誕生しています。



## 定着に関する取り組み

### エンゲージメント

エンゲージメント向上委員会によって様々な取り組みが行われています。委員が非管理職の正社員であることが特徴の委員会ですが、現場のリアルな声を吸い上げ、本質をついた改善活動を行うことで、エンゲージメントスコアは着実に上昇を続けています。

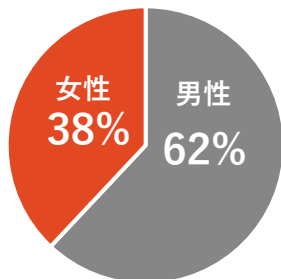
### 働く環境改善

従業員が安心して長期的に働けるよう、子育てパパやママを支える制度を充実させるだけでなく、リモートワークや時差勤務、時間単位有休など働き方に関する制度の充実も図っています。

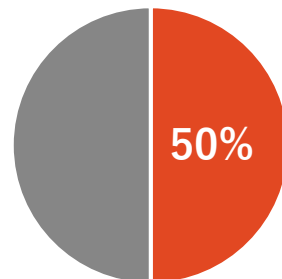
# データで見る人材・組織力①(23年3月末時点)

- 経営において最も大切な資本を「人」と捉え、多様な人材がその能力を存分に発揮できるよう、人的資本へ積極的に投資
- 現状を把握し、より優れた環境を生み出すべく、継続的に改善を実施

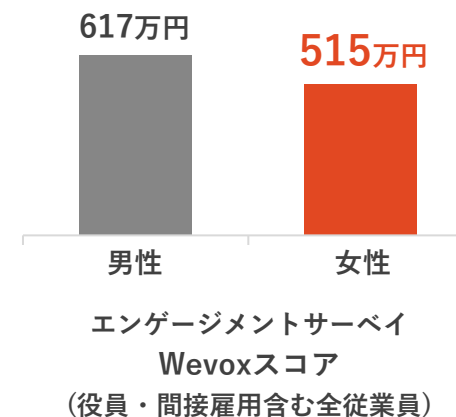
### 男女比(正社員)



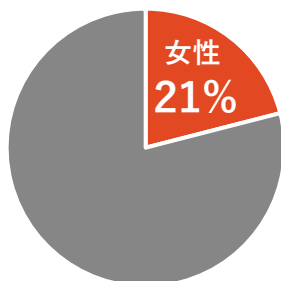
### 男性育休取得率(正社員)※1



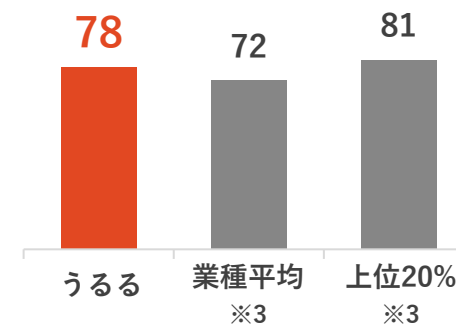
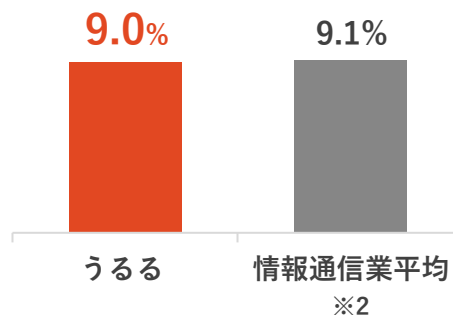
### 男女間賃金格差(年収、正社員)



### 女性管理職比率(正社員)



### 離職率(正社員)



※1 育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数 ※2 出所：厚生労働省「令和3年雇用動向調査結果の概要」  
※3 左：[インターネットサービス]-[業務支援Webサービス (B2B)]-[201-500名]の企業群の平均、右：左の企業群のうち[High-Performance上位20%]の企業群

# データで見る人材・組織力②(23年3月末時点)

		FY21/3	FY22/3	FY23/3
男女比 (正社員)	男性	69.0%	64.5%	62.2%
	女性	31.0%	35.5%	37.8%
男性育休取得率 (正社員)※1		20.0%	30.0%	50.0%
男女間賃金格差 (年収、正社員)	男性	593万円	605万円	617万円
	女性	487万円	510万円	515万円
	差分	106万円	94万円	101万円
女性管理職比率 (正社員)		-	21.1%	21.3%
離職率 (正社員)		7.1%	9.8%	9.0%
エンゲージメント サーベイ Wevoxスコア (役員・間接雇用含む全従業員)	うるる	80	81	78
	業界平均※2	-	-	72
	上位20%※2	-	-	81

※1 育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数

※2 左：[インターネットサービス]-[業務支援Webサービス (B2B)]-[201-500名]の企業群の平均、右：左の企業群のうち[High-Performance上位20%]の企業群

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14),(22.5.13)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(22.5.13 修正計画) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	23億円	-	39億円	48.5億円	58億円
EBITDA	▲3億円	±0億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	-	-	1%	25%
期末従業員数	177名	-	-	331名	341名
					(予想) FY24/3
実績/予想	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3
売上高	24億円	32億円	40億円	48.6億円	<b>60億円</b>
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲1.6億円	1.0億円	<b>15億円</b>
EBITDA率	-	6%	-	2.2%	<b>25%</b>
期末従業員数	192名	222名	301名	338名	<b>339名</b>

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14),(22.5.13)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(22.5.13 修正計画) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	12億円	14億円	19億円	24億円	27億円
EBITDA	3億円	6.5億円	5.5億円	8.5億円	13.5億円
EBITDA率	25%	46%	-	35%	50%
期末従業員数	61名	-	-	110名	107名
		▼			
実績/予想	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	(予想) FY24/3
売上高	13億円	16億円	19.9億円	23.8億円	<b>28.5億円</b>
EBITDA	4.2億円	7.4億円	7億円	9.4億円	<b>15.5億円</b>
EBITDA率	32%	45%	35%	39.4%	<b>54.4%</b>
期末従業員数	66名	74名	103名	111名	<b>104名</b>

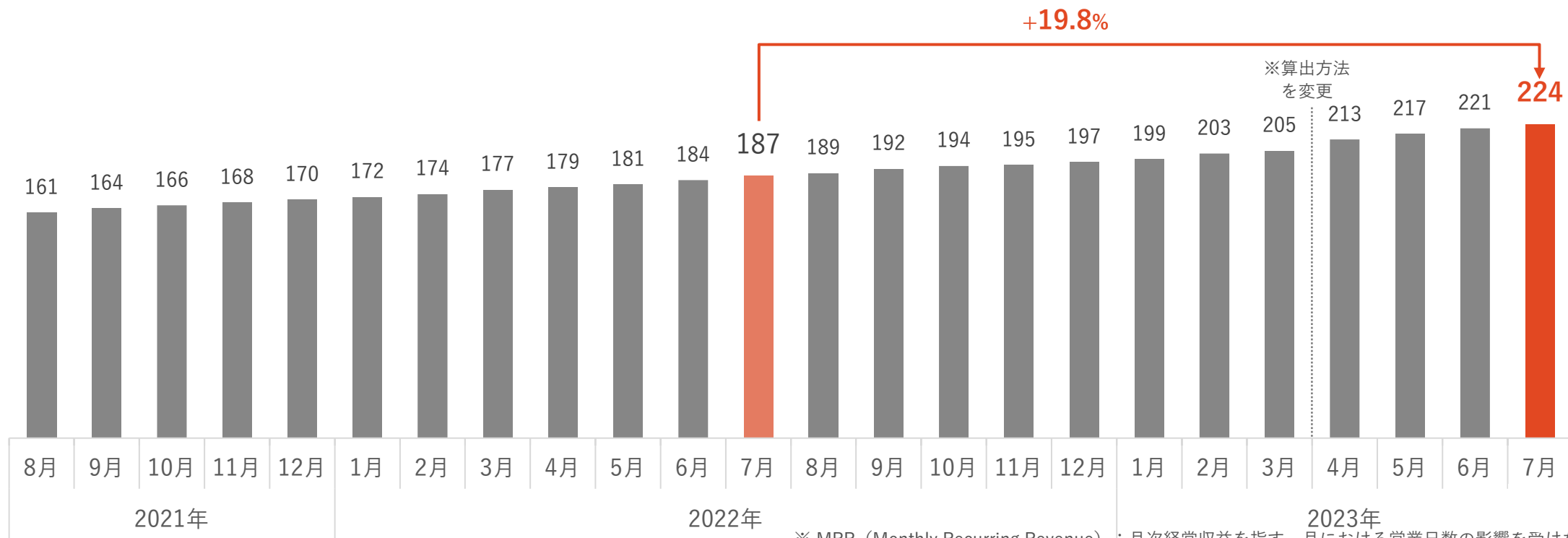
当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14),(22.5.13)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(22.5.13 修正計画) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	2億円	-	8億円	12	18億円
EBITDA	▲1億円	-	▲3.5億円	▲2.5億円	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
期末従業員数	21名	-	-	55名	51名
▼					
実績/予想	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	(予想) FY24/3
売上高	2.3億円	5.4億円	9.1億円	12.3億円	<b>16億円</b>
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲2.9億円	▲2.4億円	<b>3.5億円</b>
EBITDA率	-	-	-	-	<b>21.9%</b>
期末従業員数	22名	31名	44名	51名	<b>51名</b>

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14),(22.5.13)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(22.5.13 修正計画) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	8億円	-	11億円	12億円	13億円
EBITDA	1億円	-	1億円	1億円	3億円
EBITDA率	10%	-	9%	8.3%	23%
期末従業員数	54名	-	-	121名	129名
▼					
実績/予想	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	(予想) FY24/3
売上高	8.3億円	9.8億円	10.8億円	12.1億円	<b>15.2億円</b>
EBITDA	0.5億円	1.3億円	0.4億円	0.6億円	<b>2.5億円</b>
EBITDA率	7%	14%	4%	5.2%	<b>16.4%</b>
期末従業員数	68名	87名	117名	132名	<b>135名</b>



(百万円)

2023年4月より、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めてMRRを算出し、遡及して記載



※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益を指す。月における営業日数の影響を受けない金額。  
2023年4月より「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めてMRRを算出し、遡及して記載。



オーストラリアの中心にある『ウルル(エアーズロック)』という世界最大級の一枚岩。  
オーストラリアの先住民であるアボリジナルたちの聖なる地とされています。

弊社代表の星知也が二十歳でオーストラリアを旅したときに、  
「この世にこんなにも壮大で神秘的な景色があるのか」と、強く感銘を受けたのがウルルです。

「とてつもない大きな存在感に地球の偉容さを感じた。世界にはまだまだ壮大で神秘的な場所が沢山あるが、  
あのとき味わった感動をこれからも味わっていきたい。そして、味わっていただきたい。  
「地球のヘソ」と呼ばれる世界の中心であるこの場所のような存在になりたい。」

それが星の起業の理由でもあり、  
その感動を事業に関わる沢山の人と共有したいという想いを込めて「うるる」を社名にしています。

## 取締役



代表取締役社長  
星 知也



取締役副社長  
(株)うるるBPO 代表取締役社長  
桶山 雄平



取締役  
CISO  
長屋 洋介



取締役  
Chief Culture Officer  
小林 伸輔



取締役  
Co-CFO  
近藤 浩計



取締役  
(Govtech事業※1 担当役員)  
渡邊 貴彦

## 社外取締役・監査役・社外監査役

社外取締役 市川 貴弘

社外取締役 松岡 剛志

監査役 鈴木 秀和

社外監査役 鈴木 規央

社外監査役 柳澤 美佳

## 執行役員



執行役員  
(おもいで事業※2 担当役員)  
OurPhoto(株) 代表取締役  
田中 偉嗣



執行役員  
(シュフティ事業・eas  
担当役員)  
野坂 枝美



執行役員  
(fondesk事業担当役員)  
脇村 瞬太



執行役員  
Co-CFO  
内丸 泰昭



執行役員  
(NJSS担当役員)  
杉山 純一

※1 Govtech事業：政府や地方自治体の利便性・効率性をテクノロジーの力で高める「NJSS」等のサービスを展開 ※2 おもいで事業：えんフォト事業及びOurPhoto事業

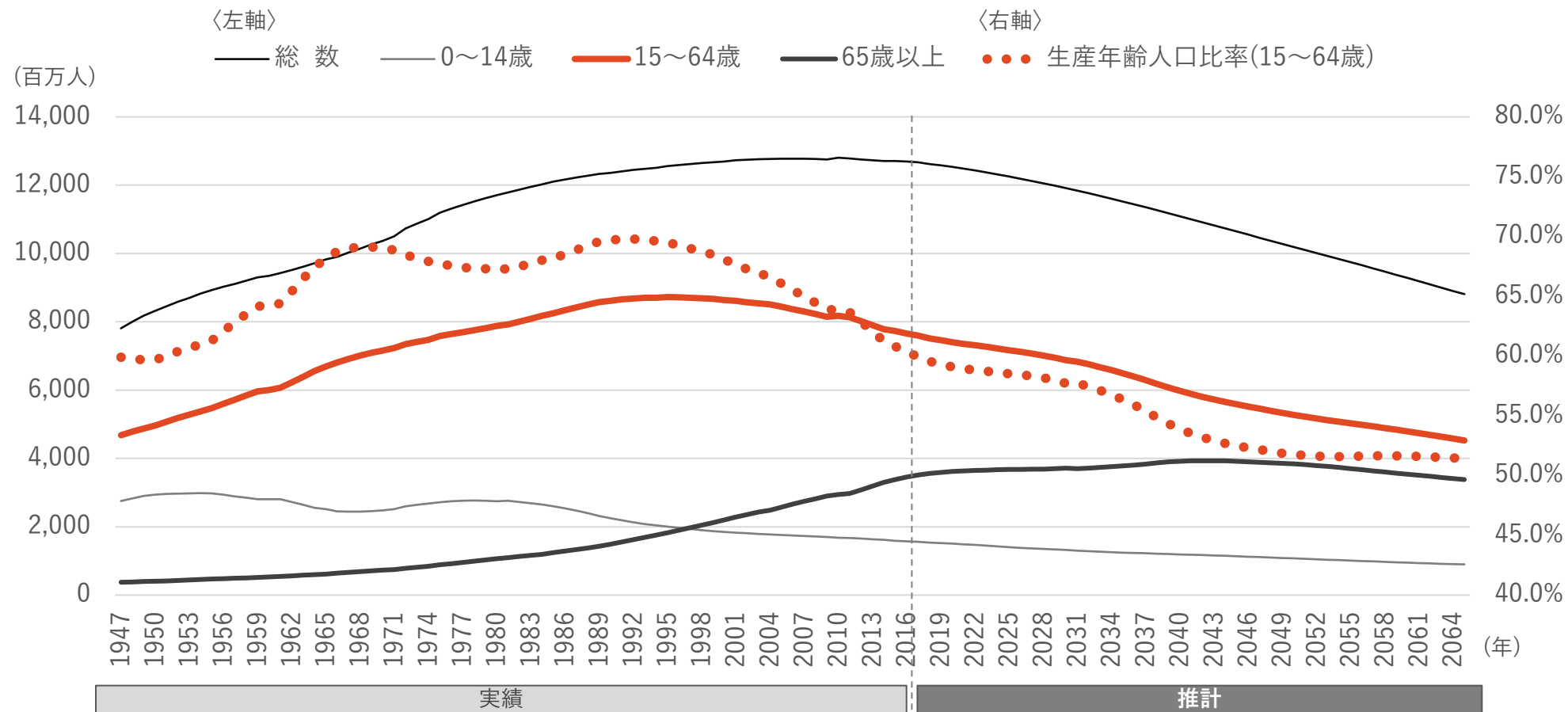
# 取締役・監査役のスキルマトリックス

- 「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というミッション実現に向けて、最適かつバランスも取れたスキルセットの役員陣で構成

氏名	役職	独立役員	経営全般	事業戦略・マーケティング・新規事業開発	ファイナンス・会計	M&A	IT・DX	組織・人事・人材開発	PR・IR	法務・コンプライアンス
星 知也	代表取締役社長		○	○		○		○		
桶山 雄平	取締役副社長		○	○						
長屋 洋介	取締役 CISO						○			○
小林 伸輔	取締役 Chief Culture Officer							○	○	
近藤 浩計	取締役 Co-CFO				○	○			○	○
渡邊 貴彦	取締役 (Govtech事業担当役員)			○						
市川 貴弘	社外取締役	○	○		○					
松岡 剛志	社外取締役	○	○	○			○			
鈴木 秀和	監査役		○		○					○
鈴木 規央	社外監査役	○			○	○				○
柳澤 美佳	社外監査役	○								○

# 生産年齢人口の減少

- 少子高齢化に伴い、日本国内における生産年齢人口は2040年までに1,600万人減少し、69兆円分の労働力が消失する見込み



出所：総務省「情報通信白書(平成30年版)」

# 不足する労働力の代替候補

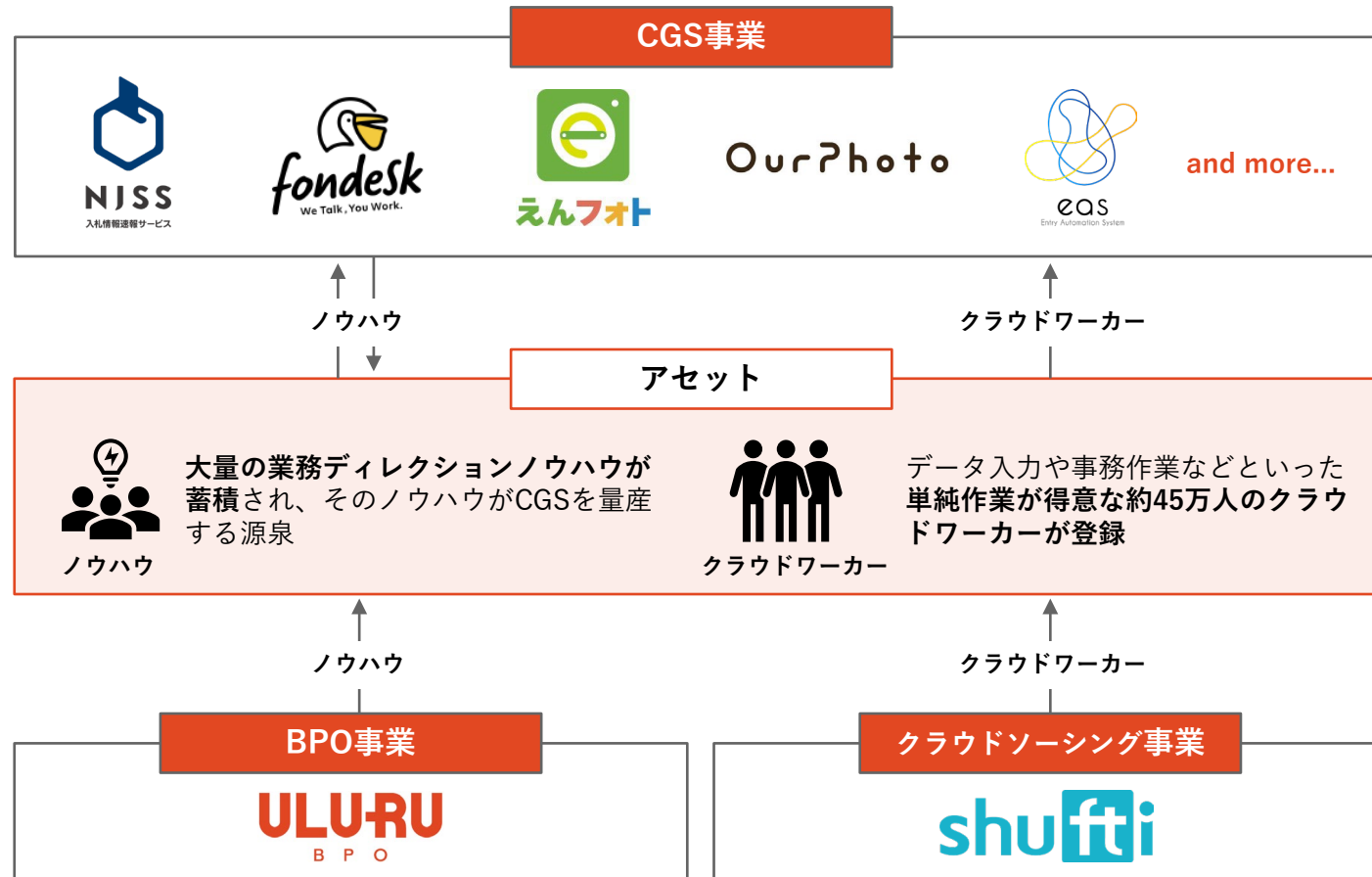
- 2040年に消失する69兆円の労働力は、クラウドワーカーや高齢者等の労働力、そして労働生産性向上・DXで代替されると予想
- 現在、CGS事業・BPO事業・クラウドソーシング事業を通して、クラウドワーカーという新たな労働力創出に取り組んでいる

不足する労働力の代替候補	補完される労働力		一人当たりの報酬額		不足する労働力の金額	備考
クラウドワーカー	1,000万人	×	30万円 (年間300時間程度の労働を想定)	=	3兆円	スキマ時間を活用して働く人々を労働力として活用できる事業を当社が実施
高齢者(65歳以上)労働力	1,200万人	×	216万円 (生産年齢の労働時間1/2と想定)	=	26兆円	2040年時点 3,921万人のうち 3割程度が活躍
女性労働力	240万人	×	287万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	7兆円	2018年時点専業主婦600万人のうち4割が活躍 (専業主婦数は労働政策・研修機構調査より)
外国人労働力	200万人	×	432万円 (平均年収程度と想定)	=	9兆円	2018年10月時点146万人のうち4割程度増加 (外国人雇用者数は厚生労働省調査より)
労働生産性向上・DX	600万人	×	432万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	26兆円	2040年時点5,978万人のうち1割程度生産性向上 (2016年時点の人数は情報通信白書平成30年版より)

出所：当社推計



- BPO事業とクラウドソーシング事業により、大量の業務ディレクションノウハウと約45万人のクラウドワーカーというアセットを保有
- 培ったアセットを活用して、CGS事業を育成・量産することで、またノウハウが蓄積され、アセットも更に強化されるというビジネスモデル



# CGS事業 入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」

- 官公庁等が発注する入札情報のデータベースを提供するサービス
- 数百名のクラウドワーカーが約8,300の入札実施機関から情報を収集し、当社が入札・落札案件情報のデータベースを構築





## 1 SaaSモデルでサービス提供

クラウドソーシング(Crowd-Sourcing)を用いて作った入札・落札データベースをクラウド(Cloud)で提供。  
高い粗利率を誇る(粗利率：2022年3月期 91.9 % 2023年3月期 91.7%)。

## 2 売上はサブスクリプション

売上はサブスクリプションから構成されるストック型。

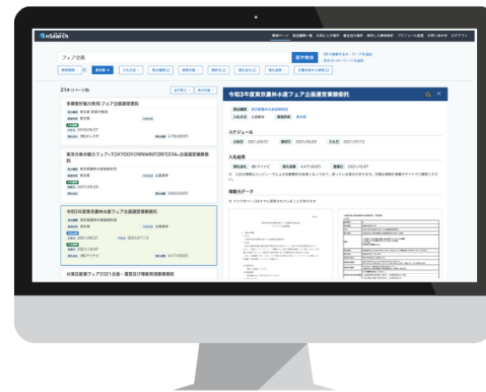
## 3 独自ビジネスモデルと参入障壁

クラウドワーカーという大量の人材とWebクローラーやAIといったITの併用により、網羅性の高い入札・落札データベースを構築。  
また、落札データを過去に遡及して収集することは困難であり、参入障壁となる。

## 4 FCF(フリー・キャッシュ・フロー)貢献度が高い仕組み

原則、契約時に利用料金を前受金として受領。  
売上高が増加するほど、FCFが増加。正常運転資金は発生せず。

- 2023年1月4日に入札情報検索サービス「nSearch(エヌ・サーチ)」を運営する株式会社ブレインフィードの発行済株式100%を2.7億円で取得。連結決算における収益帰属開始は2023年4月1日より開始。
- 「nSearch」は2021年11月にサービスを開始しており、2023年6月末日時点で485件の有料契約件数を保有



月額1万円(税抜)ですべての機能が使える  
都道府県別プランなら月額3千円(税抜)~  
豊富な落札情報も検索できる  
入札案件・公募案件検索サービス

- ✓ 自動収集だからできる低価格
- ✓ 700万件以上の落札案件情報を検索可能
- ✓ 設定した検索条件の案件が公開されたら、翌朝にメールでお知らせ

<https://nsearch.jp/>

- ・民間企業向けに官公庁ビジネスの上流工程を支援するデータプラットフォーム「GoSTEP」を2023年3月より提供開始
- ・公共機関の事業（予算）情報や公開・統計情報、入札データからみる自治体の傾向・特徴、アプローチに必要な組織情報を一括検索・管理できるなど、民間企業が官公庁ビジネスに参入するにあたって課題となっていた各案件の公募・入札の前段階にあたる上流工程の情報を提供

## サービス概要



<https://www.gostep.biz/>

<https://www.uluru.biz/news/11484>

### 特徴

#### 1. 事業（予算）情報の一括検索・管理

予算情報を1事業ごとにデータベース化。キーワード等の一括検索だけでなく、タグ管理機能により1事業ごとの管理も可能。

#### 2. 公開情報の適時での収集代行

中央省庁の概算要求や行政事業レビュー、地方自治体の当初予算や補正予算など、団体ごとの情報公開タイミングで適時情報を収集。

#### 3. 公開・統計情報や入札データの活用

ターゲティングに必要なセグメント情報を10種類用意。また、入札データをもとにした自治体の傾向や特徴による選別も可能。

#### 4. アプローチに必要な組織情報の活用

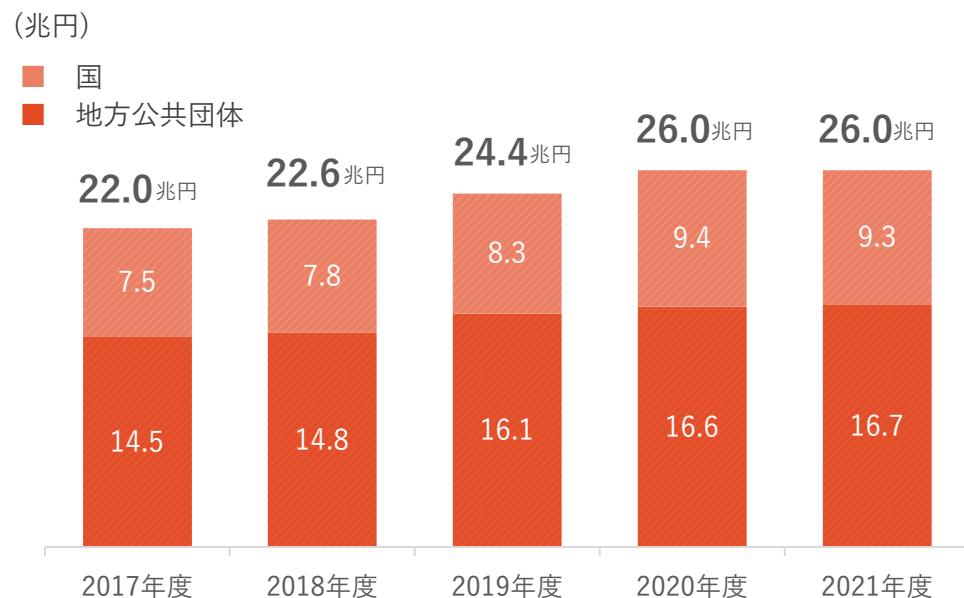
予算情報に関する問い合わせ先や、アプローチ時に必要な部局・課・係など組織別の連絡先情報などを、公開情報をもとに収集し、集約。

### 利用料金

- ・基本料金 [1ID発行] 480,000円（税抜）／年間
  - ・追加料金 [1IDあたり] 36,000円（税抜）／年間
- ※契約期間は1年間

## 入札市場の推移

- 年間25兆円※を超える安定的な市場



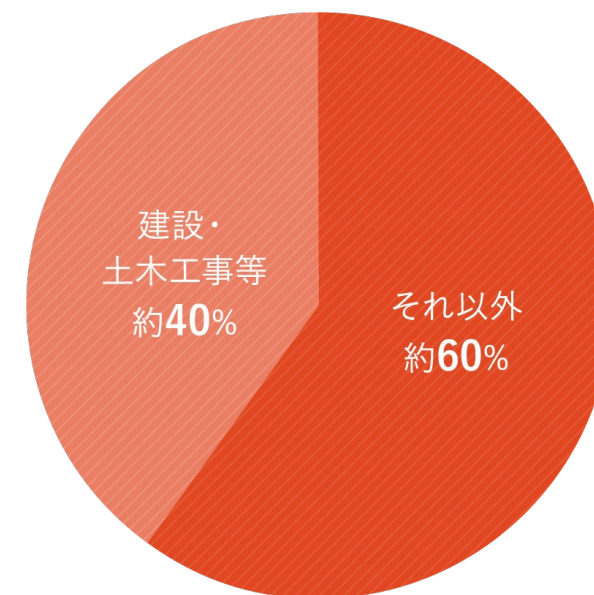
※2019-2021年度平均値

出所：

- 中小企業庁「中小企業・小規模事業者向け契約実績」「地方公共団体の官公需契約実績の推移」
- 地方公共団体の実績は都道府県、人口10万人以上の市及び東京特別区の合算

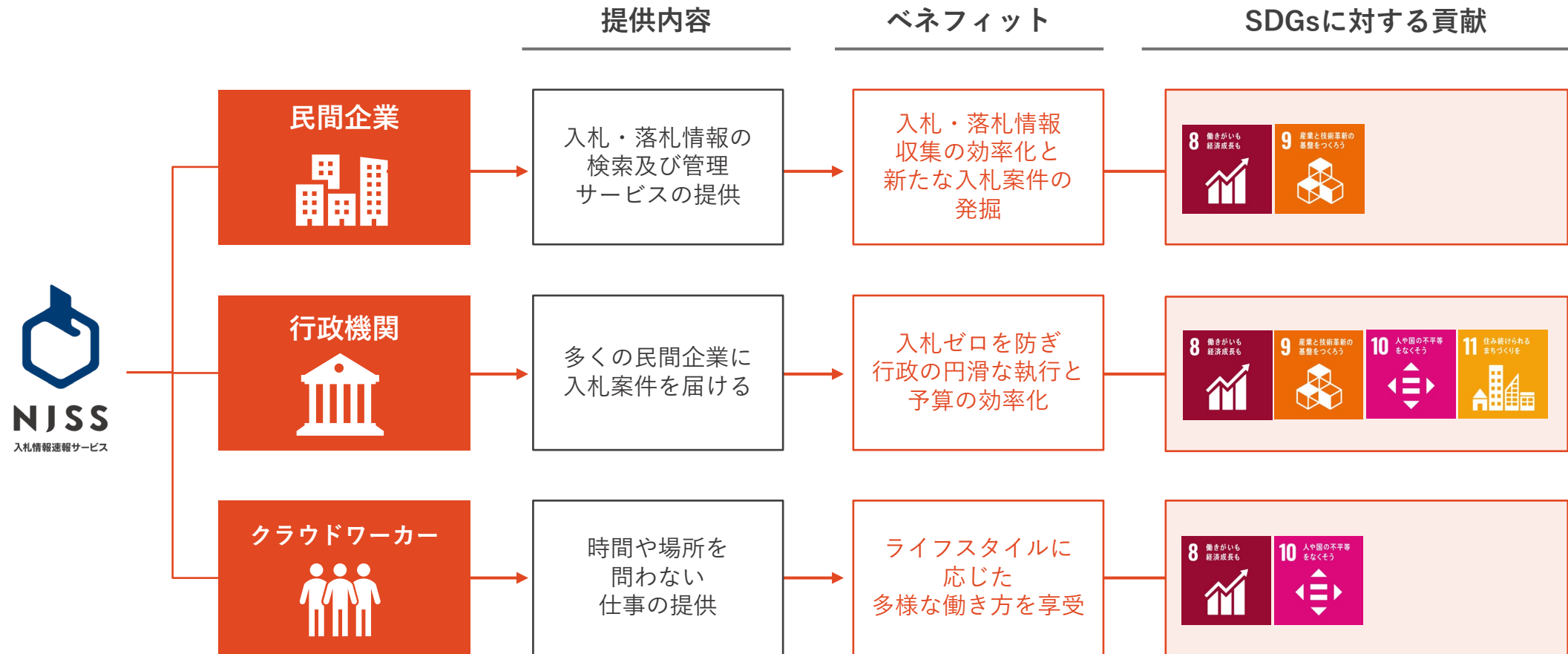
## 業種の比率

- 建設・土木工事等の工事案件は金額ベースで約4割
- 物品・役務といった**工事以外の案件が約6割**を占める



出所：中小企業庁「官公需法に基づく「令和4年度国等の契約の基本方針」の概要等について」

- 「NJSS」は多様なステークホルダーに対して、社会的価値を提供



- ・「月1万円から使えるスマートな電話番サービス」
- ・企業宛に掛かってくる電話をクラウドワーカーが代理受電し、受電内容をSlack、チャットワーク、Microsoft Teams等のチャットツールで伝言

## 1 電話対応

お電話ありがとうございます  
株式会社うるるです

制作部の佐藤様はいますか？

あいにく佐藤は不在ですので  
折返しご連絡差し上げます

お名前・お電話番号・ご用件  
をうかがえますか？



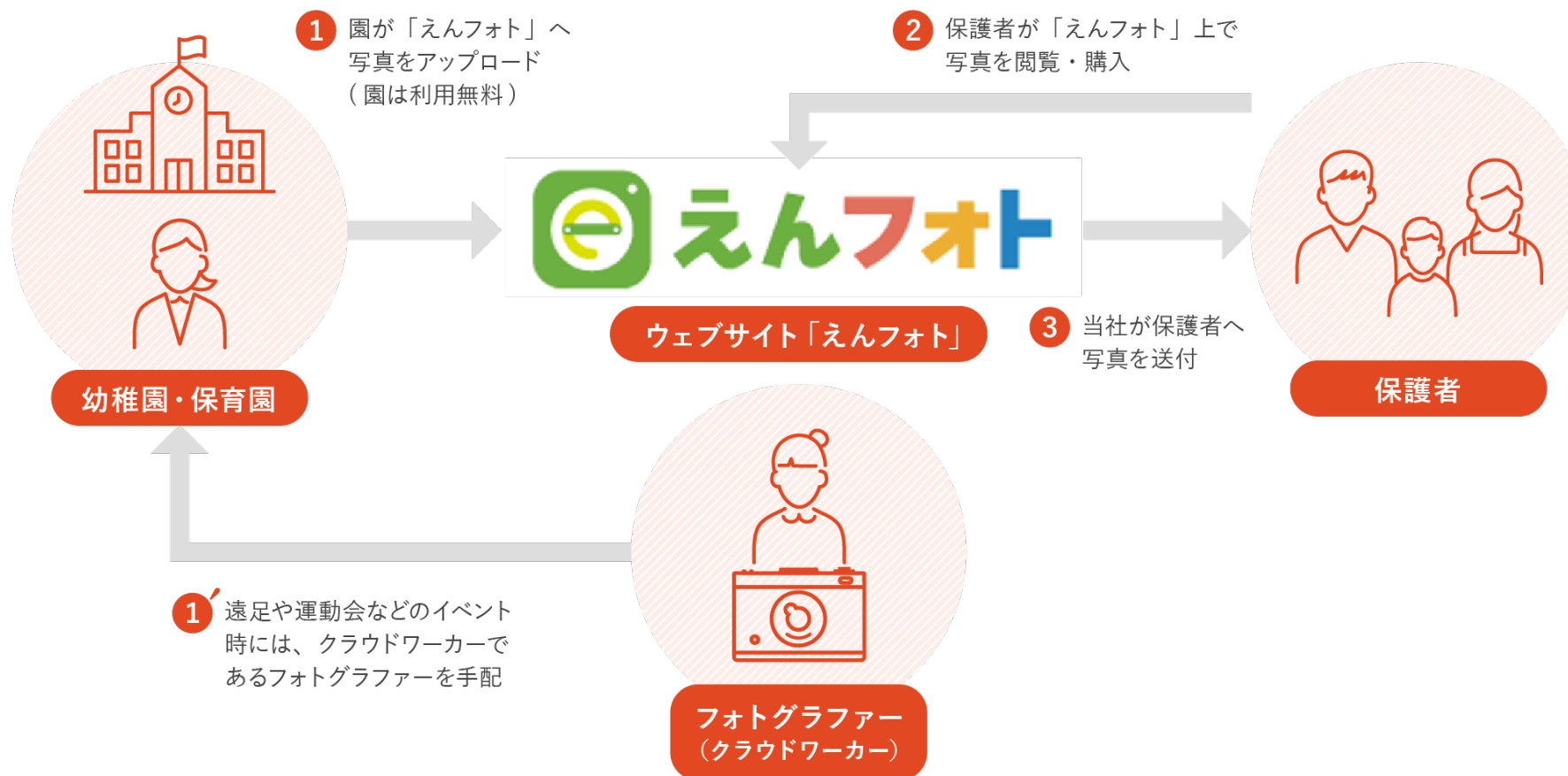
## 2 受電報告

 fondesk オペレーター  
10月22日 15:10

fondeskオペレーターです  
以下内容のお電話がありました  
ご確認ください

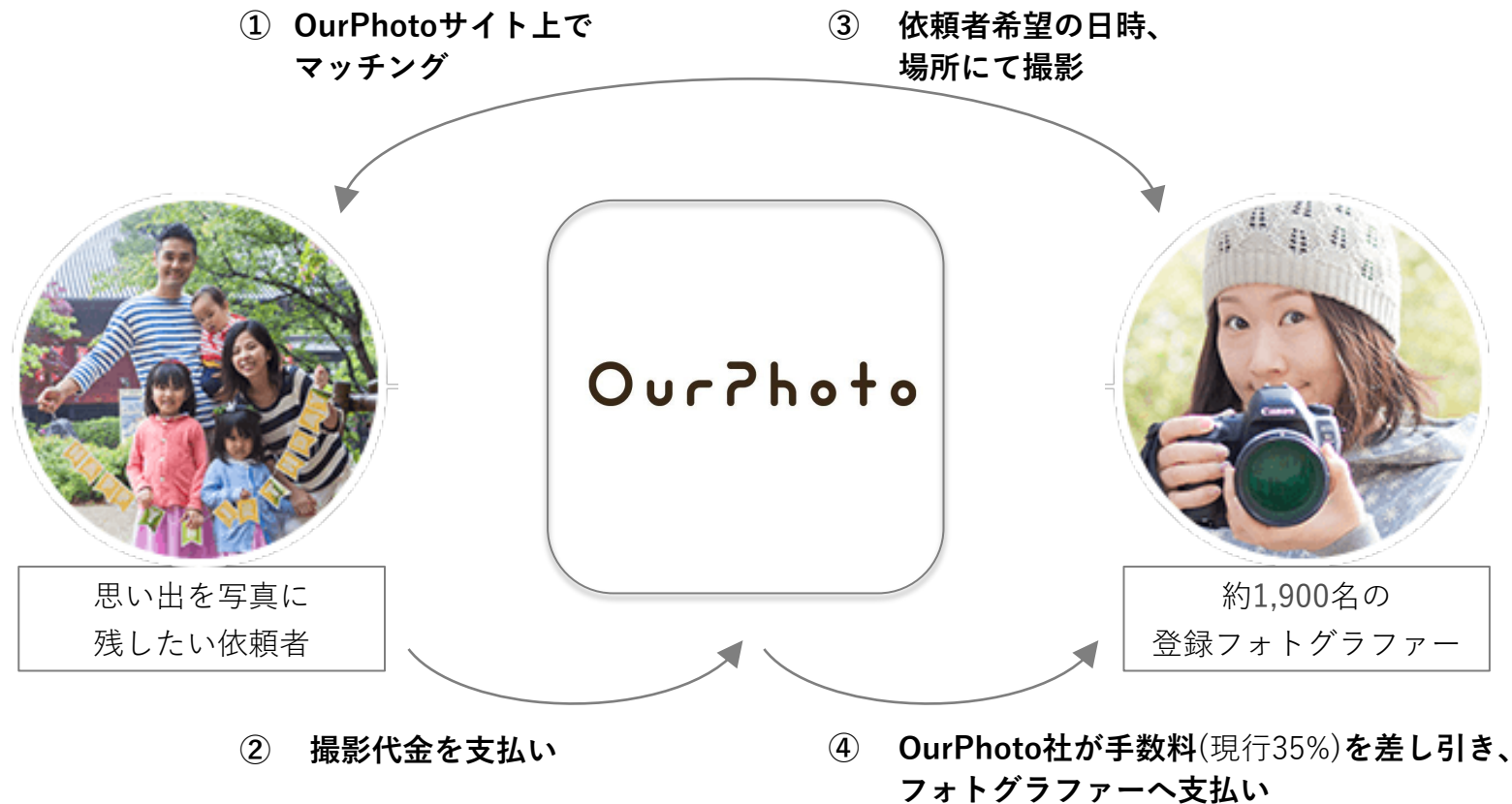
-----  
入電時間：2018-10-22 15:05:27  
お名前：△△社 すずき様  
電話番号：090-xxxx-xxxx  
ご用件：制作部のさとう様に入電  
折返し：必要

- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



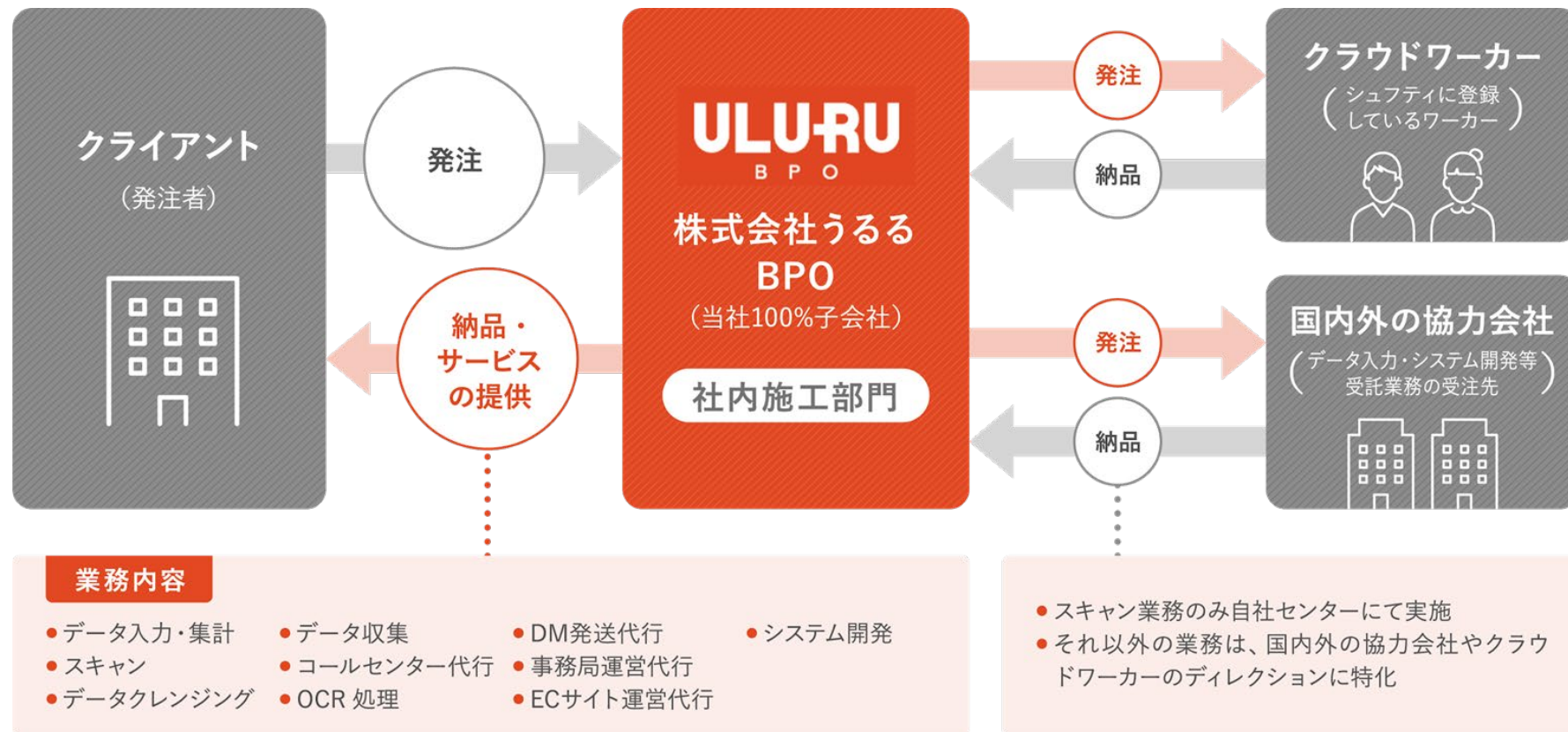


- 出張撮影マッチングサービス
- 思い出を写真に残したい依頼者と約1,900名(2023年8月現在)の登録フォトグラファーがOurPhotoサイト上でマッチング。撮影代金からOurPhoto社が手数料を差し引き、フォトグラファーへ支払い





- クライアントのノンコア業務を受託し、国内外の協力会社やクラウドワーカーといった多様なリソースを活用してソリューションを提供
- 特に、紙面情報の電子化を行うスキャンやデータ入力に強み



- クラウドソーシング・プラットフォーム「シュフティ」で、仕事を依頼したいクライアント(企業)と時間や場所の制約なく働きたいクラウドワーカーをマッチング
- 約45万人のクラウドワーカー登録を有する(2023年8月現在)



- 行政の効率化・働く機会の提供・女性の活躍の躍進といった、社会課題の解決に向けた取り組みを多数実施
- 社会貢献しているサービスに贈られるAWARDも複数受賞

## 取組例

- 「NJSS」のデータベースを官公庁自治体職員さま向けに一定期間無償で提供。  
**行政の効率化を支援**。利用機関数は**1,000機関**を突破
- NPO法人が社会貢献事業に注力できる環境整備を支援するため、「fondesk」の月額基本料が3ヶ月無料となる「**NPO法人支援プラン**」を提供
- 半年に一度“子どもと家族の笑顔にポジティブな活動をする団体”へ「えんフォート」サービス内での**写真公開枚数に応じた寄付**を実施。過去には、一般財団法人みらいこども財団、認定NPO法人むすびえ、認定NPO法人横浜こどもホスピスプロジェクトに寄付
- 認定NPO法人フローレンスと共同で「**Save a Kid'-S-mile PROJECT すべての子供達に笑顔を届けよう**」を実施。「えんフォート」を利用する園の中でプロジェクトの内容に賛同いただいた園の保護者を対象に年賀状を販売し、購入いただいた収益の一部を寄付
- 女性の活躍を推進することを目的に社内プロジェクト「女子塾」を運営  
2023年6月末時点で**女性管理職比率は19.6%**

## 社会貢献に関するAWARD受賞



データ活用形 ASP・SaaS部門  
**ベスト社会貢献賞**



データ活用形 ASP・SaaS部門  
**ASPIC会長賞**

<https://www.aspicjapan.org/event/award/15/index.html>



NPO運営支援部門  
**特別賞**



<https://npo-ict-award.jp/>

# コーポレート | 個人投資家向けIRの強化

- ・ファン投資家を増やすために、熱量の高い投資家コミュニティとのコラボレーションを中心とした個人投資家向け説明会を頻度高く開催
- ・「X(旧:Twitter)」や「Peing - 質問箱」などのITサービスを活用して、IRに関する有益な情報を継続的に発信

## 直近1年間の個人投資家向けイベントの実績と予定

開催日	場所	主催/セミナー名
2022/9/21	Online	<a href="#">湘南投資勉強会</a>
2022/11/8	Online	<a href="#">個人投資家向けIRセミナー (logmi IR Live)</a> ※入札市場を分かりやすく解説
2022/11/19	愛知	<a href="#">Kabu Berry Lab IRセミナー</a>
2022/11/26	東京	<a href="#">Facebookグループ向けIRセミナー</a>
2022/12/17	神戸	<a href="#">神戸投資勉強会IRセミナー</a>
2023/3/8	Online	<a href="#">湘南投資勉強会</a>
2023/3/25	東京	<a href="#">ハナミラIRセミナー</a>
2023/3/28	Online	<a href="#">個人投資家向けIRセミナー (logmi IR Live)</a> ※「fondesk」を分かりやすく解説
2023/5/20	神奈川	<a href="#">湘南投資勉強会</a>
2023/8/26(予定)	神戸	<a href="#">神戸投資勉強会</a>
2023/9/2(予定)	東京	<a href="#">インベストメントブリッジ社主催 プレミアムブリッジサロン</a>

## 「X(旧:Twitter)」や「Peing - 質問箱」を用いた情報発信

**株式会社うるる IR**  
643 件のツイート

NISS shuffti えんフォト fondesk OurPhoto ULURU B P O

**株式会社うるる IR**  
@Uluru\_IR

株式会社うるる（東証グロース 3979）のIR公式アカウントです。  
当社は「労働力不足を解決し人と企業を豊かに」というビジョンのもと労働力の代替ソリューションとなる事業をSaaSを中心に複数展開しております。  
IR情報を中心とするうるるのニュースをお届けしますのでどうぞよろしくお願いいたします。

◎ 東京都中央区晴海3丁目1-2-1 KDX晴海ビル9F @uluru.biz/ir  
📅 2021年5月からTwitterを利用しています

165 フォロワー中 492 フォロワー

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。

昨期中計のリード獲得が突然不調になったということですが、Google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く下さい。

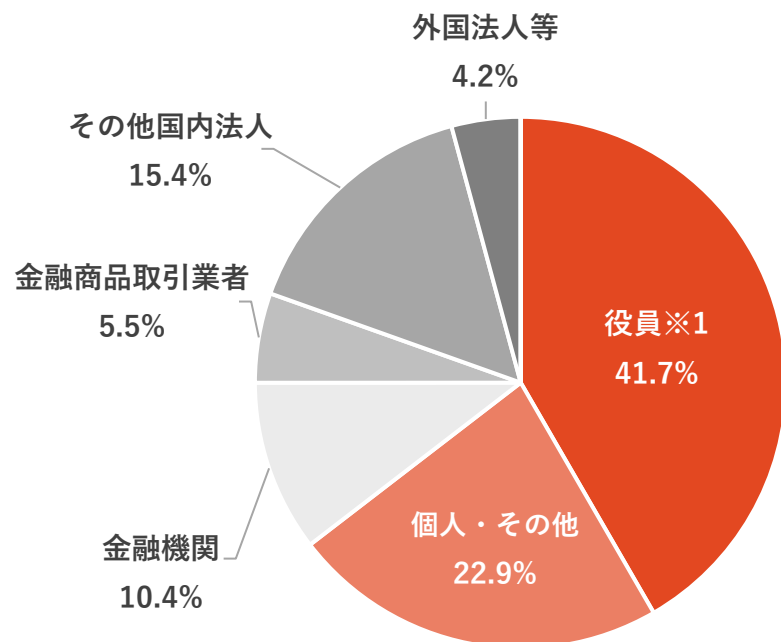
[https://twitter.com/uluru\\_ir](https://twitter.com/uluru_ir)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2294739/00.pdf>

## ■株主数等(2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	11,199,200株
発行済株式数	6,917,400株
株主数	1,086名

## ■株主構成(2023年3月31日現在)



※ 星 知也の資産管理会社含む

## ■大株主(2023年3月31日現在の株主名簿を基に作成)

順位	株主名	所有株式(株)	持株比率(%)
1位	星 知也	1,309,400	18.92
2位	株式会社エアーズロック (代表取締役社長 星 知也)	660,000	9.54
3位	光通信株式会社	475,300	6.87
4位	桶山 雄平	430,000	6.21
5位	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	424,900	6.14
6位	株式会社H設計工房	380,800	5.50
7位	五味 大輔	308,700	4.46
8位	長屋 洋介	208,000	3.00
9位	日本生命保険相互会社	190,000	2.74
10位	小林 伸輔	184,400	2.66



公募価格	1,500円
初値	1,665円(2017年3月16日)
上場来高値	2,800円(2017年6月1日)
上場来安値	458.5円(2020年3月23日)

	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3
PSR	2.9	1.5	4.1	2.3	2.8
PER	26.0	-	317.9	-	-

※決算日の株価を用いて算出

## ■株価(2017年3月16日～2023年7月31日)



※2021年10月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った株価となっております。

CGS	「Crowd Generated Service(クラウド・ジェネレイティッド・サービス)」の略。クラウドワーカーを活用して生み出されたサービスをいう(当社の造語)。CGSの代表格である入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」の他、「fondesk」「えんフォト」「OurPhoto」がある。	LTV	「Life Time Value(ライフ・タイム・バリュー)」の略。「顧客生涯価値」と訳される。一人、あるいは一社の顧客が、取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したもの。
クラウドソーシング	クラウド(crowd: 群衆)とアウトソーシングを組み合わせた造語。インターネットを介して不特定多数の人々との間で仕事を受発注することをいう。当社ではクラウドソーシングサイト「シュフティ」を運営。	ARPU	「Average Revenue Per User」の略。「アープ」と読む。本資料では、「NJSS」においては「一件当たり日割り売上高」、「fondesk」においては「一件当たり月割り売上高」をいう。
クラウドワーカー	クラウドソーシングを利用して仕事を受注する人々のことをいう。当社の「シュフティ」登録者は主婦がメイン。	MRR	「Monthly Recurring Revenue」の略。「月次経常収益」と訳される。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る。月における営業日数の影響を受けない。
BPO	「Business Process Outsourcing(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」の略。企業が業務の一部(主にノンコア業務)を外部の専門業者に委託することをいう。当社では、データ入力やスキニングといった電子化業務をはじめとする総合型アウトソーシングの業務受託を行う。	ARR	「Annual Recurring Revenue」の略。「年間経常収益」と訳される。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る。「NJSS」はFY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値。「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高+各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値。
SaaS	「Software as a Service(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)」の略。「サース」と読む。クラウドで提供されるソフトウェアのことをいう。	EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービットダー」「イービットデーイー」等と読む。本資料では、営業利益+減価償却費+のれん償却額をいう。当社では、中期経営計画達成に資するM&A等を積極的に検討するため、重要指標としてEBITDAを設定。
サブスクリプション	製品やサービスなどを利用した期間に応じて代金を支払う方式をいう。近年では、ソフトウェアの利用形態として採用されることが多い。本資料では、料金は定額制で経常収益の構成要素。契約初月の売上計上額は日割り計算している。	YoY / QoQ	「year over year」/「quarter over quarter」の略。「ワイオーワイ」/「キューオーキュー」と読む。「前年(同期)比」/「前四半期比」をいう。
リカーリング	経常収益を得ることを目的としたビジネスモデルをいう。本資料では、料金は従量課金制で経常収益の構成要素。	PSR	「Price to Sales Ratio」の略。株価売上高倍率。時価総額を年間売上高で割ったもの。新興成長企業の株価水準をはかる指標として用いられる。

本資料の端数処理につきましては、切り捨て(%表示の場合は四捨五入)を原則としております。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

- 株式会社うるる <https://www.uluru.biz/>
- お問合せ先 [ir@uluru.jp](mailto:ir@uluru.jp)
- 公式IR X(旧:Twitter) [https://twitter.com/uluru\\_ir](https://twitter.com/uluru_ir)