

「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：8月16日(水)～9月4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

「株主優待は株主の公平に反する」という議論が持ち上がる中で配当よりも先に株主優待を導入した理由を教えてください。

peing.net

株式会社うるる IR

0

出張撮影サービスOurPhotoのご利用機会を株主の皆様へ提供し、ご理解を一層深めていただきたいという考えのもと、毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象に、3,000円割引クーポンを1枚贈呈しております。

今期決算が計画通りの黒字になると法律上は配当が可能になるんですか？

peing.net

株式会社うるる IR

0

会社法第461条において、株主に対する金銭等の分配および自己株式の有償取得（併せて、剰余金の分配）に対して財源規制をかけるものとされており、剰余金の分配可能額の算定方法が明確に定められています。非常に細かな算定方法が定められていますが、説明のためかなり端折ってざっくり記載すると、「分配可能額 \times その他資本剰余金+その他利益剰余金-自己株式の帳簿価額」です。のれん等調整額やその他有価証券評価差損などがあるとそれも分配可能額計算に考慮する必要があります。それ以外にも色々な定めがあるので、あくまでざっくりです。また、分配を行う主体について計算する必要があるため、連結ではなく単体ベースの数値で算出する必要があります（連結配当規制はここでは無視）。うるる単体の2023/3期時点の数値は、その他資本剰余金ゼロ、その他利益剰余金50百万円です。現時点で50百万円の分配可能額があります。2024/3期業績予想における親会社株主に帰属する当期純利益（連結）は800百万円なので、特別な会計処理が発生しない限りにおいて、この内の単体部分のみが配当可能額に加算されることとなります（単体の当期純利益予想は開示していません）。（近藤は会社法の専門家ではないので、詳細は専門家へご確認されるか、もしくは分配可能額などでググってみてください（ディスクレーマー））

Peing質問箱での取り組み含めて貴社のIR活動は素晴らしく、陰ながら応援しております。

一方、2024年3月期の予想PERと売上成長率を拝見する限り、マーケットからもう少し評価されても良い気もしておりますが、現状の株価水準に留まっている要因についてお考えを改めてお聞かせいただくと幸いです。

なお、私見ですが、株価低迷の背景の一つには中期経営計画と株主還元についての”予見可能性の低さ”とそれに伴う投資のハードルの高さが挙げられるのではないかと考えております。

中長期的な企業価値向上に向け、成長投資を継続することについては違和感はないものの、一株主の願いとして、次の2点はぜひ考慮いただきたいと考えております。

- ・減益は極力避けるなど、成長投資にも一定の規律を持たせること
- ・総還元性向など株主還元方針も明確化すること（仮に直ぐに開始しない場合でも何が満たされたら開始するのかを明確にすること）



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

いつも当社のIR活動をご覧いただき、また株主として応援いただきましてありがとうございます！

株価は市場が決めるもので、現在の株価水準となっている要因は様々あるとは思いますが、もし市況や企業規模などの他にディスカウント要因があるのだとしたら、個人的には①今期予想数値達成の蓋然性、②来期以降の業績動向、と考察しています。

①については今期の進捗とともにクリアになっていく話ですが、②については当社の考え方・方針を早めに投資家の皆様にお伝えするのが望ましいと考えており、今期末を待たずして今期中のどこかで来期以降の方針を開示する予定です。いただきましたご意見や機関投資家の皆様との1on1時のディスカッションなどを参考にしつつ、当社が中長期的にどのように成長し企業価値を上げていくべきなのか、現在も経営陣で議論中ですので、方針の開示までもう少しお待ちいただけますと存じますm(_ _)m

ONJSS にかかる質問について

これまでNJSSで行った広告宣伝費投資で、費用対効果の面からこれは成功だったなというものと、これは失敗だったなというものを教えてください。

またそれぞれの投下金額もお願いします。

peing.net

株式会社うるるIR

2019年に6,000万円程度を投じて複数回にわたり、タクシー広告・電車広告・テレビCMといったマス広告を実施しました。認知獲得につながり失敗とは捉えていませんが、契約獲得における費用対効果は高いものだったと振り返っています（この経験を踏まえ、改善を加えた上でfondeskのマス広告実施につなげています）。

現在の広告宣伝投資はWebマーケティング、入札セミナー開催、オウンドメディア運営が主で、2023/3期のNJSS広告宣伝費2億円強はこれらで構成されています。マーケティングについては日々様々な改善を行っていますが、例えば以下のような成功事例があります。

A. リード種別を増やして、各リード種別の予算配分を最適化... Webページへのアクセス後の無料トライアルが主の状態から、セミナー、ebook、資料請求など、リード種別を増やして、各リード種別の獲得に広告予算を配分して、総リード数を向上

B. ユーザの行動、属性を把握して、その課題に応じた各コンテンツを配信するナーチャリングの仕組みを構築... 入札未経験者のリードが増える中、初期的な入札知識を得ていただいた上で営業人員が提案活動ができるようになり、営業効率を改善

○シュフティにかかる質問について

シュフティの登録者数推移は開示できますか？

peing.net

株式会社うるるIR

2018/3末までは決算説明資料にて当該数値推移の開示を行っていましたが、同数値は業績への影響は乏しく投資家に有用な情報ではないと判断して、以後決算説明資料上の掲載を取りやめました。

（2024/3期1Qの全社に占めるシュフティ売上高比率は0.5%です）

なお、2023/6末時点でシュフティに登録されているクラウドワーカー数は、約45万人です。

シュフティで得られる労働力のうち、全体の何%程度をうるるのサービスで使用していますか？

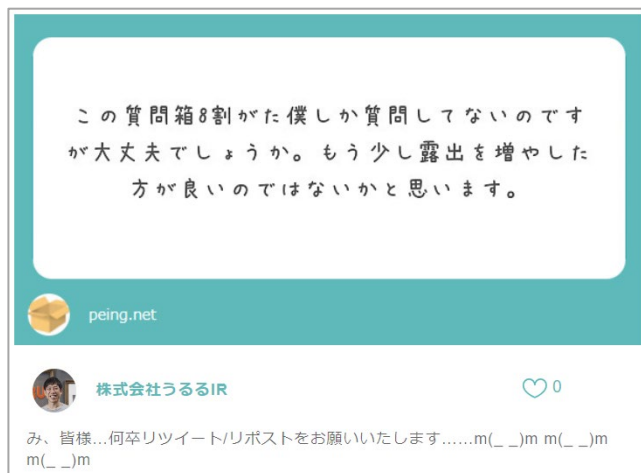
肌感覚でも結構です。

peing.net

株式会社うるるIR

どの程度が当社サービスでの利用かは非公開ではあるものの、CGS、BPOおよび社内間接業務を含む全ての当社内利用を合計するとシュフティ利用額のマジョリティとなります。

○その他



■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
広告宣伝費やシステム関連委託費を今期 1Q より落としているが、2Q以降の費用はどうなりますか？	当1Qの費用感が横ばいで継続する予定です。
今期1QのBPO事業の進捗は物足りなく見えますがいかがですか？	BPO事業は進捗率としては弱いですが、計画対比だと順調です。 インボイス制度が2023年10月1日から開始、また電子帳簿保存法改正の猶予期間が2023年12月31日に終了するので、各制度の本格スタートに伴いDX系の各社SaaSの裏側業務も徐々に増加していく見込みです。

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：

- ・電話代行サービス「[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」

- ・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「[シュフティ](#)」の運営
- ◆BPO 事業 ※3
 - ・総合型アウトソーシング「[うるる BPO](#)」
 - ・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