

プレミアムブリッジサロン質疑応答公開のお知らせ

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也）は、9月2日（土）に開催され、当社代表取締役社長 星 知也が登壇した株式会社インベストメントブリッジが運営する投資家向け IR セミナー「プレミアムブリッジサロン」においての質疑応答が公開されましたことをお知らせいたします。

■動画および質疑応答 URL（※リンク先は株式会社インベストメントブリッジのページになります。）
プレミアムブリッジサロン 9月2日（土）株式会社うるる

https://www.bridge-salon.jp/movie/3979_20230902_64fec2bb9e26f/

※公開期間は2024/3/11までとなります。

■質疑応答（※最後のご質問を除き、動画内での回答を要約したものととなります。）

Q1：

SaaS の会社ということですが、SaaS 事業の売上高比率は今後更に高くなるのでしょうか？
また SaaS 以外の事業の成長についてはいかがでしょうか？

A1：

SaaS 事業の売上高比率をさらに上げていく予定です。

実際、現時点におきましては祖業サービスである「BPO」とクラウドソーシングプラットフォーム「シュフティ」が主な SaaS ではない事業ですが、売上構成としては年々割合が減っております。（[当社 2024 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明資料](#) p6 参照）これは、BPO 事業やシュフティ事業の売上高が減っているのではなく、既存 SaaS 事業の成長と新たな SaaS 事業の増加によるものです。

理由の1つとして、SaaS 事業の方が見込みが立ちやすいという点があります。「NJSS」は年間契約ですので、例えば来月の売上高はすでに分かっていることとなります。そして、解約率から LTV を算出し、その LTV に対して顧客獲得コストがどれくらいかけられるか、という KPI のもと安定的に成長をコントロールすることができるのが SaaS 事業です。

一方で、BPO 事業は受託型ですので来月の売上高は来月が終わってみないと分かりません。単価もバラバラなので計画が立てづらい事業です。

よって、私たちとしては成長がコントロールしやすい点や、また、株式マーケットからも SaaS 事業が評価されるという側面もありますので、これから新たに創出する事業、あるいは M&A をする企業に関しては SaaS 事業をメインにしていこうと考えております。

<事務局補足>

売上高比率推移：SaaS/BPO/シュフティ

20/3：64.5%/33.8%/1.7%

21/3：67.7%/30.6%/1.2%

22/3：70.1%/26.8%/0.7%

23/3：72.1%/25.0%/0.6%

24/3 1Q：77.7%/19.7%/0.5%

Q2：

今後の NJSS 成長のポイントはどこになりますか？

A2：

現時点では「NJSS」は YoY で約 20% 成長ができています。5 年の中期経営計画の中で投資をし、「NJSS」を使用するユーザーへのクロスセル商材などを生み出しております。

例えば、「GoSTEP」は今年の3月、「入札資格ポータル（β版）」は今年の7月と、直近で立て続けにリリースをしております。

「GoSTEP」では、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として、公募や入札の前段階にあたる公共機関の予算情報等収集し提供しております。この情報を活用することで入札案件化前に官公庁に提案するなど、民間企業が官公庁ビジネスに参入することを支援します。

「入札資格ポータル（β版）」は、入札に参加するために必要な入札参加資格の情報を一元管理するサービスです。入札参加資格は約6,800種類あり、2～3年に一度更新時期が来ますが、その更新を漏らすと次回更新時期まで入札に参加できなくなるため、企業にとっては大きいリスクを抱えることとなります。私たちは入札参加資格の更新時期やその受付期間等の情報を収集・管理し、企業の入札担当者の煩雑な管理業務をサポートしております。

また、「NJSS」より低価格帯の入札情報サービスである「nSearch」を運営するブレインフィード社を今年の1月に子会社化したり、昨年8月からは「入札情報センター」にて入札マーケット情報のマンスリーレポートの提供を開始するなど、周辺サービスを複数展開し、「NJSS」の成長にプラスアルファで顧客単価を上げるためのサービス提供に注力しております。

Q3：

昨年までの投資期間を経て今期利益を最大化とありますが、今後の利益計画、利益率について教えてください。

A3：

今年度5ヶ年の中期経営計画の最終年度ですが、来期以降はどうするのかという点についてはまだ開示しておりません。しかし、方針については今期のなるべく早いタイミングで開示したいと考えております。

中期経営計画を出した5年前はSaaS企業においてはトップラインの成長が株式市場で評価されており、私たちは赤字化してでもトップラインの成長率を上げることに専念しておりました。しかし現在では安定した利益成長が評価されていると私たちは認識しております。

今期の結果を以て私たちが利益が出せる会社・サービスだ、ということは証明できると思いますので、その利益を成長投資にどれくらい使い、どれくらい利益を残すのか、成長率は何%を目指すのか、というような方針がわかるものをお示したいと思っております。

Q4：

来年度以降の投資計画、また一番注力していく分野について教えてください。

A4：

足元の成長戦略としては、既存の各CGS事業にはまだ伸びしろがございますので、それらの売上高比率に応じて広告宣伝費等のコストをかけていくイメージです。

また、私たちは新たなCGSの創出も成長戦略に掲げおり、既存事業以外にも新たなCGSを生み出していくこと、また、既存事業とシナジーのある企業や、新たなCGS（Crowd Generated Service）になりうる事業を展開する企業などのM&Aも継続的に検討しております。

Q5：

現在は無配ですが、御社の株主還元に関する考え方を教えてください。

A5：

今期中にお示しする予定の来期以降の方針において、株主還元にも触れる予定でございますので、今しばらくお待ちくださいませ。

Q6：

御社のNJSS事業をお聞きして、とても成長性を感じました。

リーガル面は疎いので、お聞きします。この事業は、ビジネスモデル特許はお持ちですか。コンペティターはあるのでしょうか。

A6：

特許はございません。

コンペティターについては数社いるものの、「NJSS」が高いシェア率を占めていると認識しております。利益率の高いサービスですので新規参入の懸念もあると思いますが、最大の参入障壁として過去の落札データの蓄積がございます。落札データはライバル企業の落札状況把握やマーケティング調査等にニーズがありますが、例えば東京都の落札データは開示3週間後にはHPから消えているので、遡及して収集することは困難です。

Q7：

NJSSの他社と比べて優れている点は何ですか？

[p.55](#)を見ると、現時点で有料契約件数は少ないと思いますが。

A7：

人力+Webクローラーによる網羅性の高い情報や、入札参加時に参考となる過去の落札データの蓄積による参入障壁の高さがNJSS強みです。また、競合であった「nSearch」を運営するブレインフィード社を子会社化することで、同社が有する低価格帯の顧客層のシェアも拡大できております。

有料契約件数については、今までは落札実績のある40万社をターゲットとしてきましたが、最近ではターゲットを広げ、入札参加資格未保有企業へのアプローチを開始して件数を伸ばしており、新規契約の6割がこれから入札に参加する企業とな

っております。ありとあらゆるものが入札になっているため、規模や業種関係なく世の中にある約 400 万社の企業が私たちの見込み顧客となります。入札については誤解の多い部分もありますので、セミナー開催等で啓蒙活動を行い、見込み顧客を育てる施策も行ってまいります。

<事務局補足>

NJSS および nSearch 有料契約件数：6,465 件（2023 年 6 月末時点）

- ・全省庁統一資格保有企業数（約 7 万社）の約 2%
- ・落札実績のある企業数（約 40 万社）の約 9%

Q8：

いろいろな事業をしていると思いますがシナジーはあまりないと思われませんか？

一つに集中してもいいのではないのでしょうか？

A8：

BPO 事業とクラウドソーシング事業により、大量の業務の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しており、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になっております。また、売上の柱である「NJSS」以外でもキャッシュを得られる事業ポートフォリオを構成する点や、労働力不足問題の解決をビジョンに掲げており、約 69 兆円マーケット(※)を取りに行きたい、という思いから複数事業を展開しております。

<事務局補足>

※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、約 69 兆円の労働力が消失する見込み。

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 9 F

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