

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2024年3月期 第3四半期
決算説明資料

2024年2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+17.9%

1,473 百万円

- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」の成長により、過去最高の四半期売上高を計上
- 現中期経営計画初年度であるFY20/3_3Qと比べて2倍強に

EBITDA・営業利益 (四半期)

〈EBITDA〉

前年同期比
+291百万円、+310.4%

386 百万円

〈営業利益〉

前年同期比
+266百万円、+387.8%

334 百万円

- 売上高・粗利益の成長および中期経営計画に基づく投資抑制により、過去最高の四半期EBITDA・営業利益を計上

全社ARR (NJSS、fondesk、えんフォト)

前年同期比+19.8%

4,234 百万円

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSのARRは前年同期比約20%の成長
- 全社ARRは42億円を突破

事業別売上高 (四半期)

NJSS

前年同期比+18.7%

722 百万円

fondesk

前年同期比+21.9%

214 百万円

えんフォト

前年同期比+25.8%

143 百万円
(OurPhotoは含まず)

BPO

前年同期比+13.1%

326 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FY24_1Qより連結損益計算書への計上を開始

エグゼクティブサマリー②

事業	評価	中期経営計画最終年度(FY24/3)				詳細
		項目	3Q累計実績	期初通期予想	進捗率	
全社	○	売上高	41.1億円	60.0億円	68.6%	<ul style="list-style-type: none"> 3Q終了時点でBPOに計画遅れがあるものの、全社では概ね計画通りに進捗。売上高・粗利益の成長および中期経営計画に基づく投資抑制により、EBITDAは大幅増。 進捗率はいずれも70%を切っているが、ストック型SaaS比率が高いことから期の後半に進捗しやすいことに加え、4QにBPO売上高が大幅増することにより、通期では売上高、EBITDAともに概ね期初予想通りの着地を見込む。
		EBITDA	10.0億円	15.0億円	66.9%	
NJSS	○	売上高	21.0億円	28.5億円	73.9%	<ul style="list-style-type: none"> 当3Qは、入札BPOのリリース後の反響に伴う営業リソースの見直しによる売上高の伸びが一時的に弱含み。 4Qでは、当該状況の改善に加え、入札BPOの伸長が予想され、通期では概ね期初予想通りの着地を見込む。
		EBITDA	11.5億円	15.5億円	74.6%	
fondesk えんフォト OurPhoto	○	売上高	11.1億円	16.0億円	69.7%	<ul style="list-style-type: none"> 「fondesk」の有料契約件数は好調に推移。 「えんフォト」「OurPhoto」は物価高の影響等を受け、計画よりビハインドしつつも堅調に成長。 通期では、3事業合わせた売上高は期初予想に若干ビハインドする可能性があるものの、EBITDAは概ね期初予想通りの着地を見込む。
		EBITDA	2.1億円	3.5億円	62.5%	
BPO	△	売上高	8.7億円	15.2億円	57.5%	<ul style="list-style-type: none"> インボイス制度や電子帳簿保存法に関する案件は、当3Q時点では当初想定ほど業績貢献せず。一方で、大型案件の受注に成功しており、これにより4Qの売上高は3Q比で大幅増となる見込み。 通期では、売上高は期初予想に若干ビハインドする可能性があるものの、EBITDAは概ね期初予想通りの着地を見込む。
		EBITDA	0.9億円	2.5億円	38.2%	

1 四半期 連結業績ハイライト

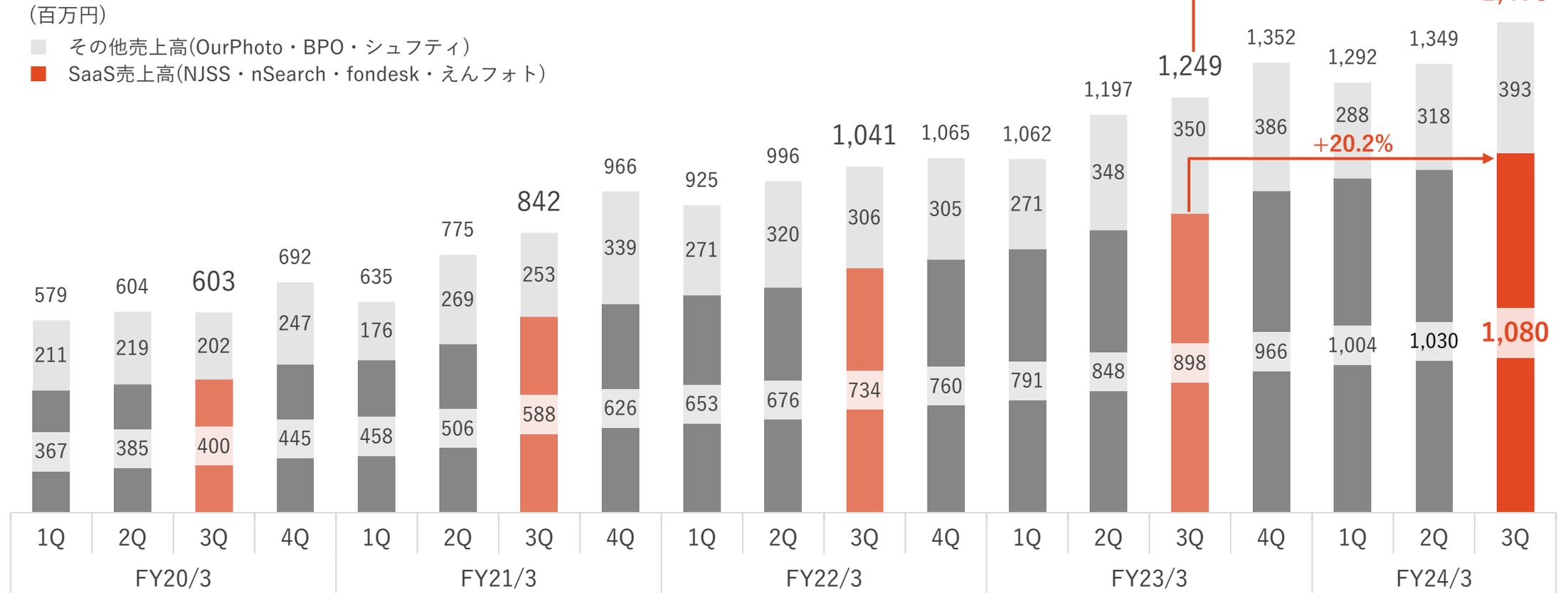
2 事業別ハイライト

3 2025年3月期以降の経営方針・目指す姿 (一部追記あり)

4 Appendix

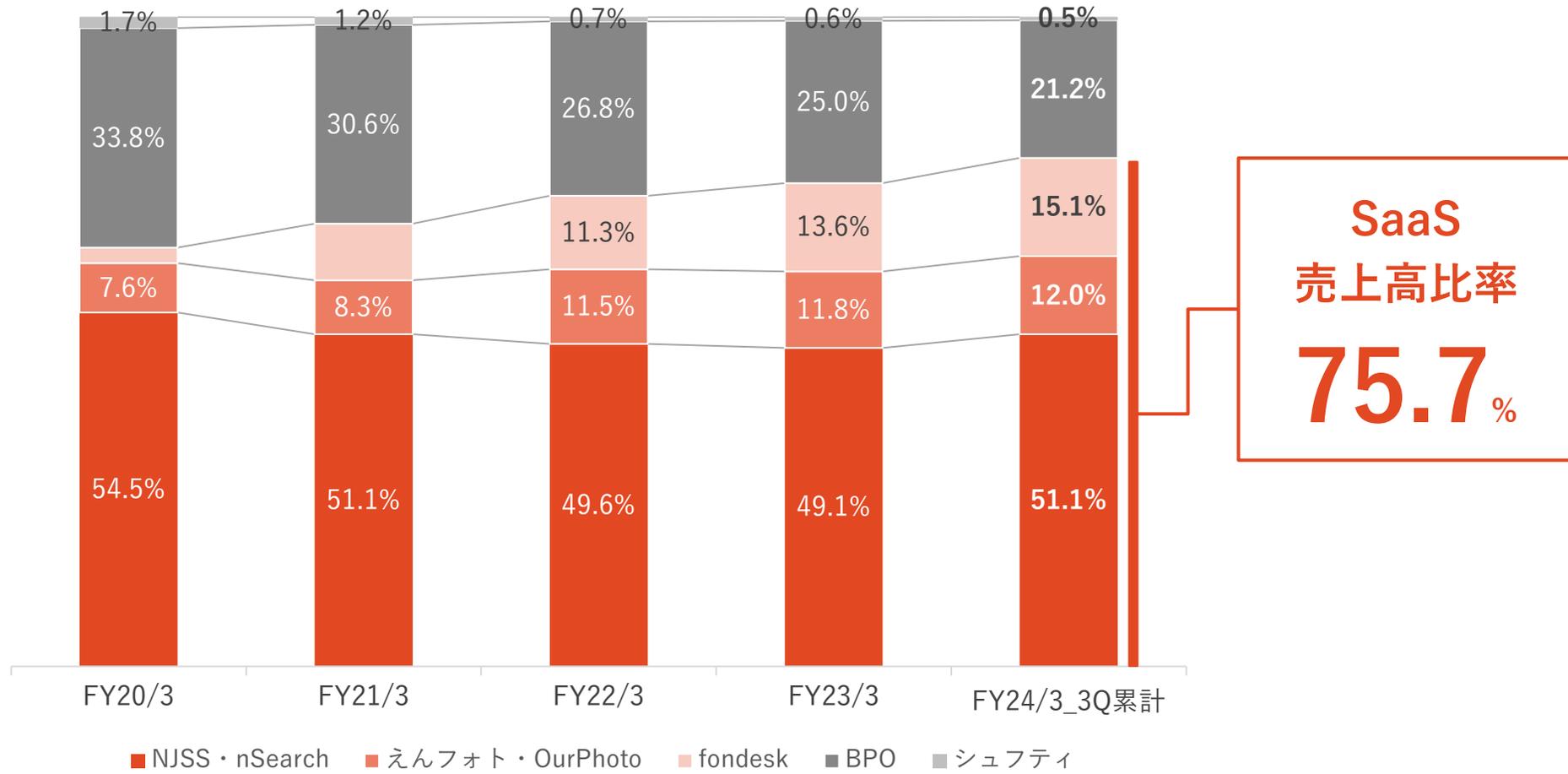
1 四半期 連結業績ハイライト

- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+17.9%**
- 「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+20.2%**



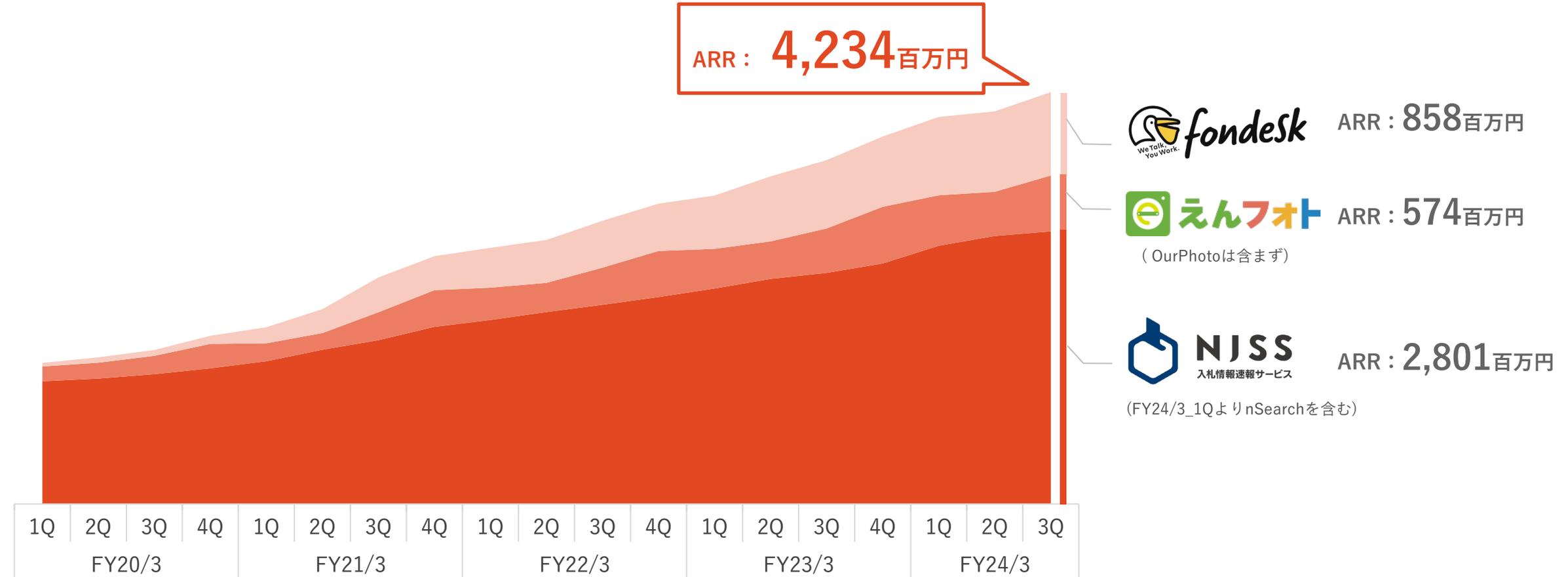
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードはFY24_1Qより連結損益計算書への計上を開始

- 「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)

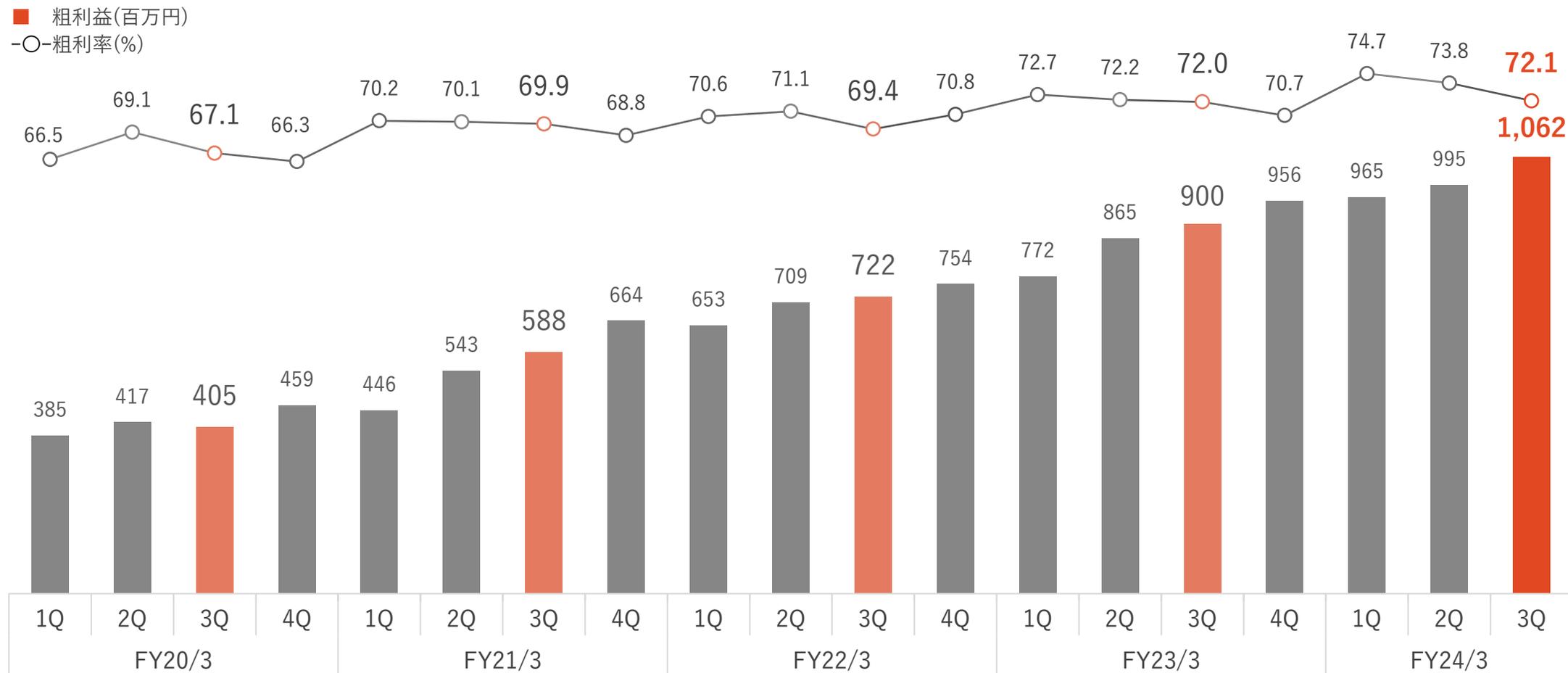
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは42億円を超え、成長基調を継続



※ 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

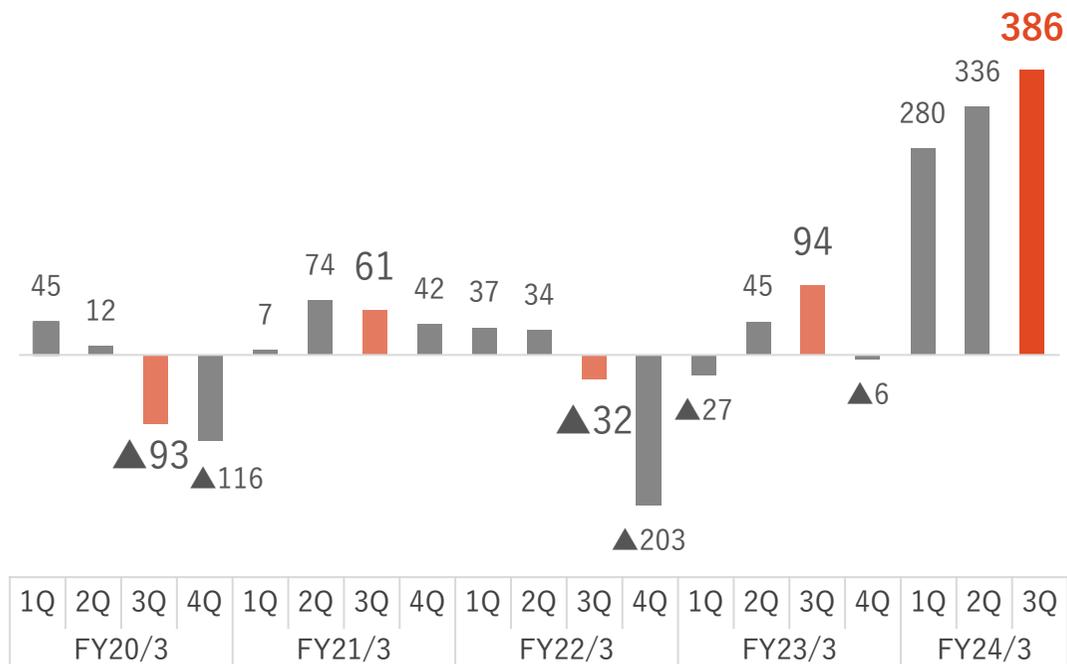
- ・中期経営計画に基づき投資を抑制しつつも、堅調な売上高成長により粗利益も成長基調を継続し、粗利率は**72.1%**と高水準を継続



- 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つつも、粗利益の伸長に伴い2Qに続きEBITDA・営業利益ともに黒字

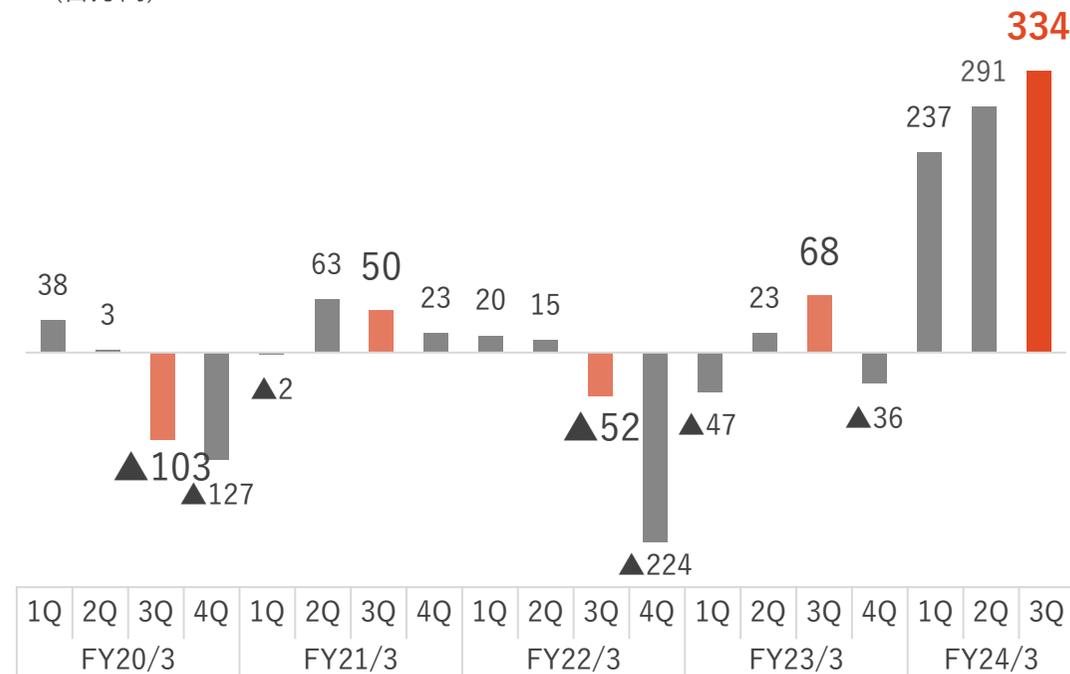
EBITDA

(百万円)



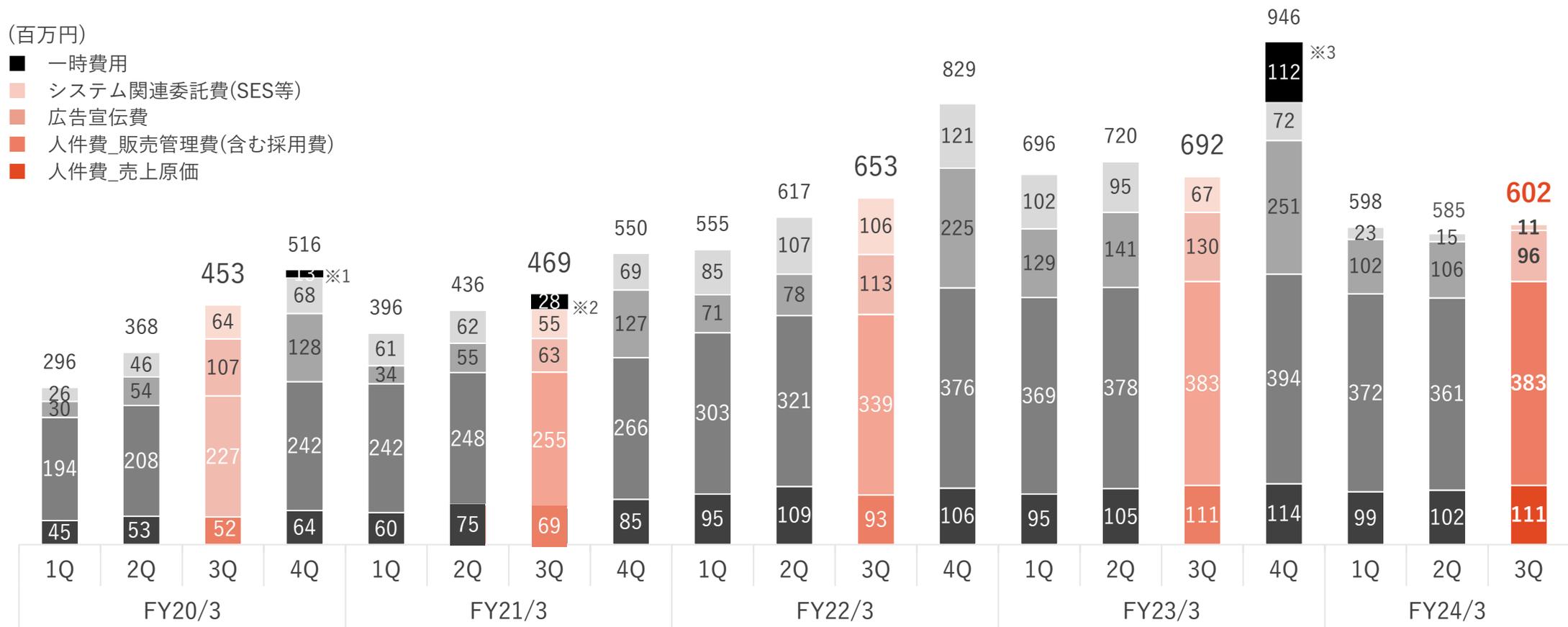
営業利益

(百万円)



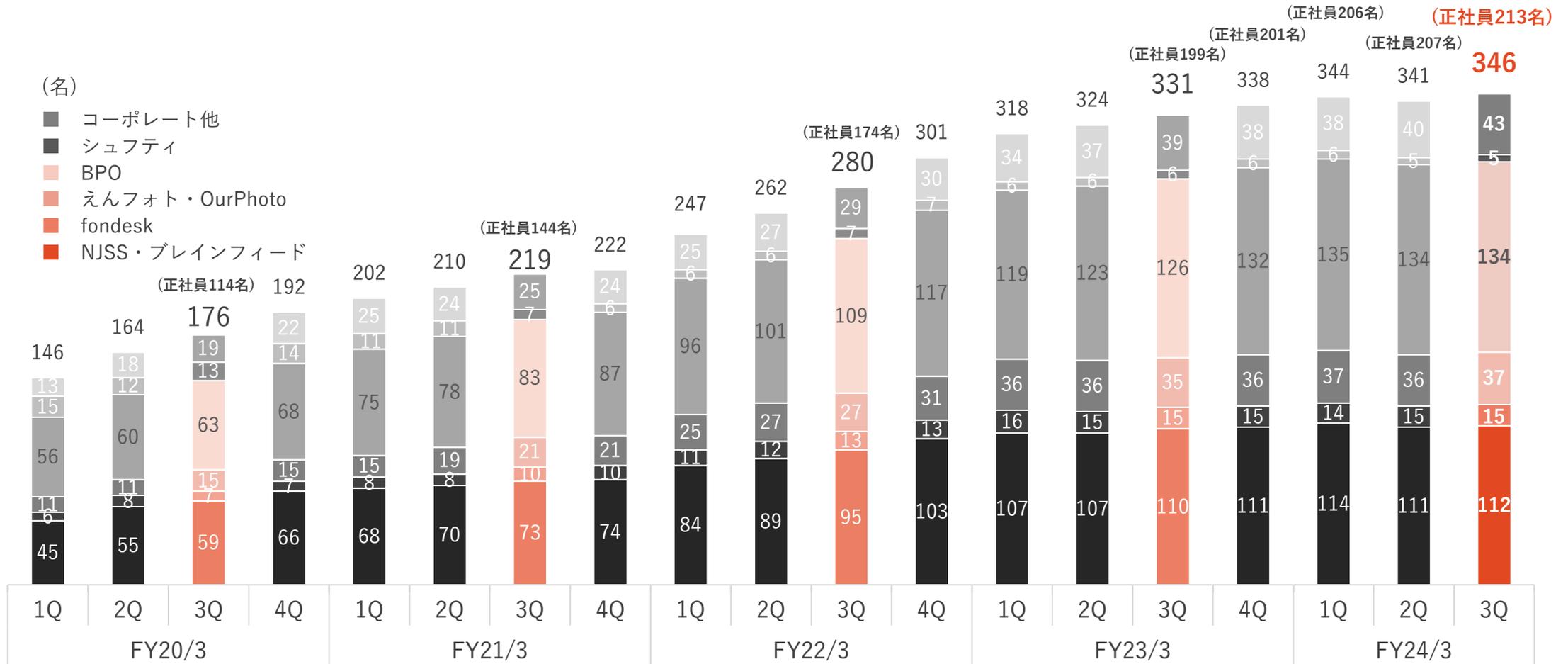
主な費用推移

- ・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人件費も1Qから横ばいで推移



事業別従業員数推移

・FY24/3では採用は抑制。正社員は**前年同期比+14名、前四半期比+6名**



※ 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

- ・売上高・粗利益を成長させつつ、先行投資となる販管費を抑制することで、過去最高のEBITDAを達成

(百万円)	FY24/3Q	FY23/3_3Q	前年同期比	累計 FY24/3_3Q	累計 FY23/3_3Q	前年同期比	FY24/3 業績予想	進捗率
売上高	1,473	1,249	+17.9%	4,115	3,509	+17.3%	6,000	68.6%
NJSS	722	608	+18.7%	2,105	1,746	+20.6%	2,850	73.9%
fondesk・えんフォ ト・OurPhoto	417	346	+20.7%	1,115	890	+25.3%	1,600	69.7%
BPO	326	288	+13.1%	873	851	+2.6%	1,520	57.5%
売上総利益	1,062	900	+18.0%	3,023	2,537	+19.1%	-	-
販管費	727	831	▲12.5%	2,159	2,492	▲13.4%	-	-
販管费率	49.4%	66.5%	-	52.5%	71.0%	-	-	-
EBITDA	386	94	+310.4%	1,002	112	+792.2%	1,500	66.9%
EBITDA率	26.2%	7.5%	-	24.4%	3.2%	-	25.0%	-
営業利益	334	68	+387.8%	864	45	-	1,300	66.5%
営業利益率	22.7%	5.5%	-	21.0%	1.3%	-	-	-

※ 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

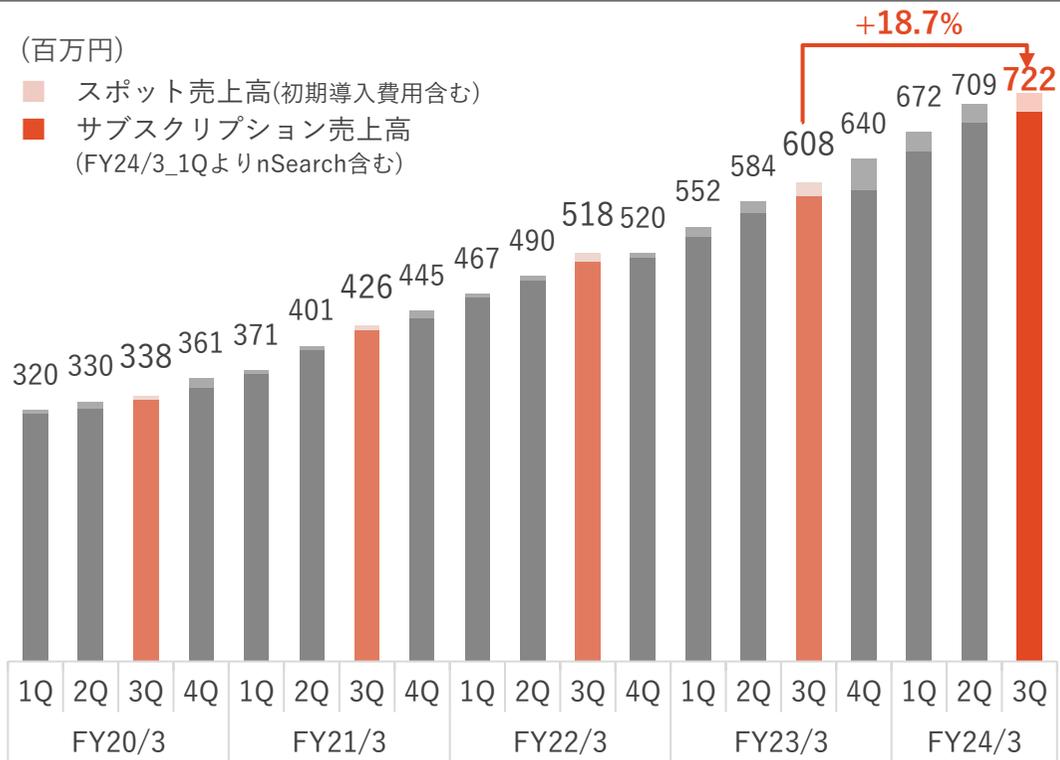
2 事業別ハイライト



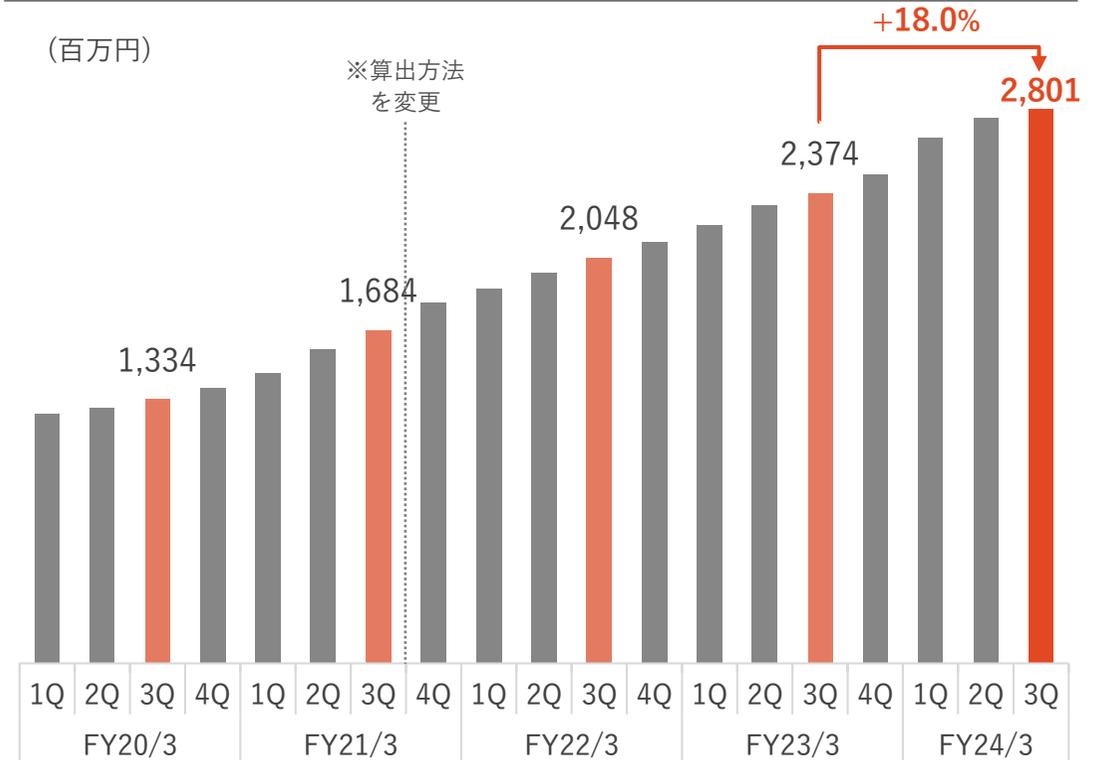
NJSS
入札情報速報サービス

- 売上高は**前年同期比+18.7%**で着地(売上高722百万円のうち、nSearch売上高は19百万円)。ARRは成長基調を継続し、**前年同期比+18.0%**
- 当3Qは、入札BPOのリリース後の反響に伴う営業リソースの一時的な見直しにより、前四半期比で売上高成長ペースが若干鈍化も、4Qでは入札BPOの伸長が予想され、通期では概ね期初予想通りの着地を見込む。

売上高(nSearch含む)



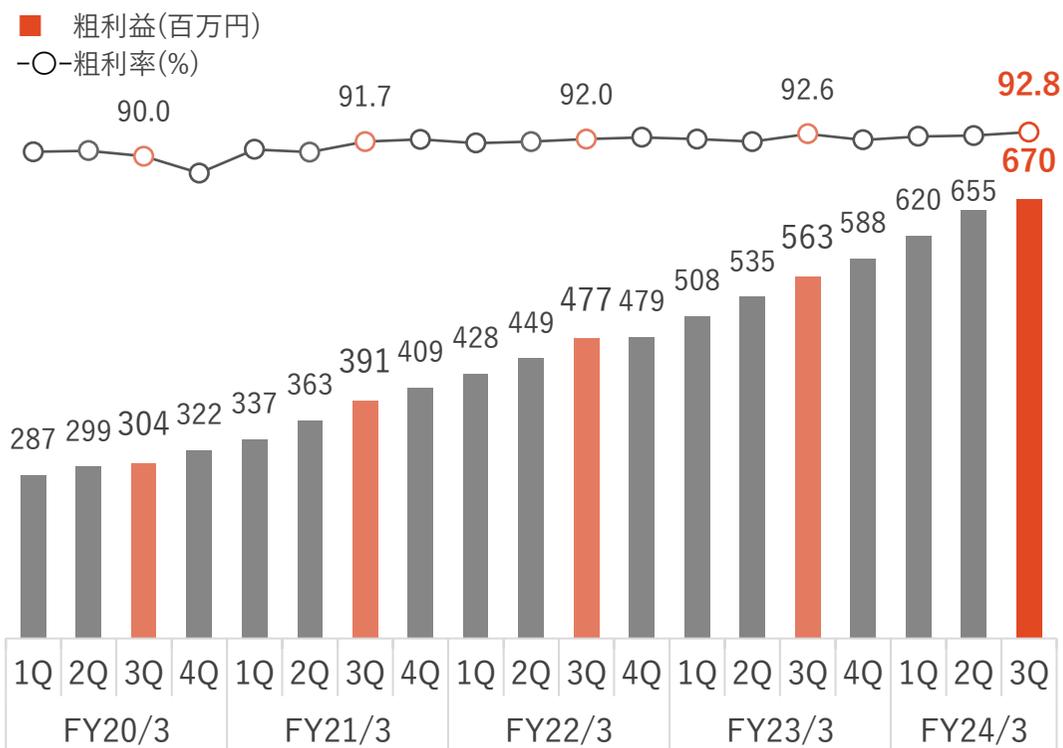
ARR(nSearch含む)



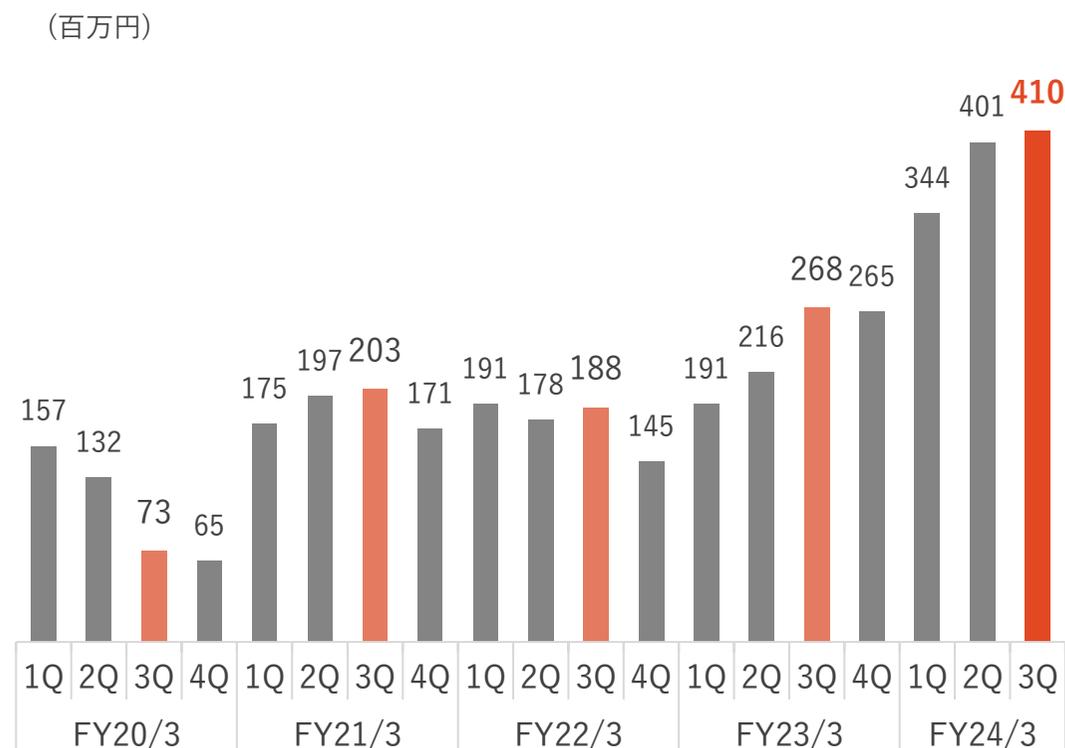
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- 業務プロセスの改善により、粗利率は92.8%と中期経営計画以前よりも高い水準を実現
- EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等のコントローラブルな投資の抑制と粗利益の伸長により、大きく増加

粗利益(nSearch含む)

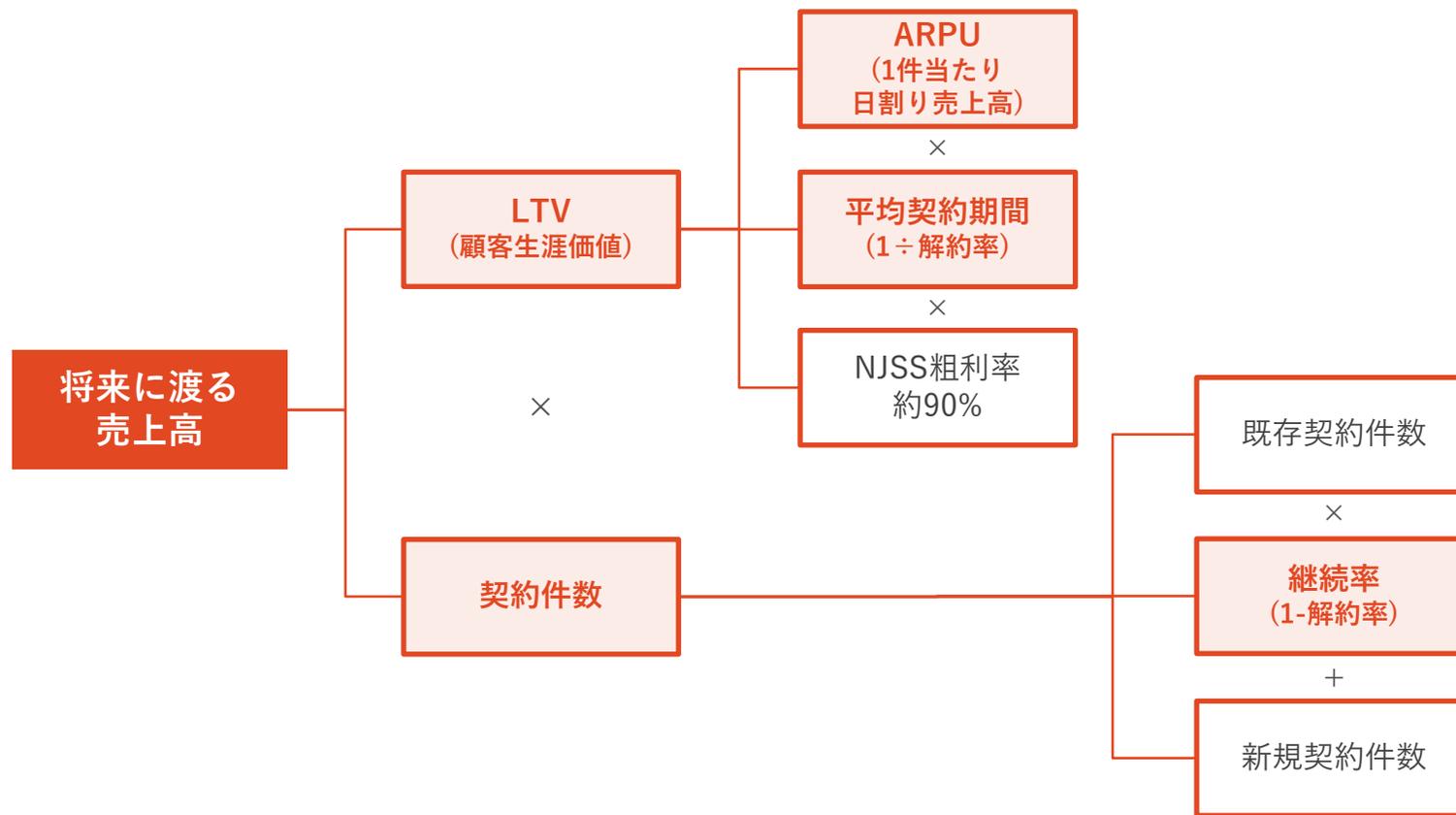


EBITDA(nSearch含む)

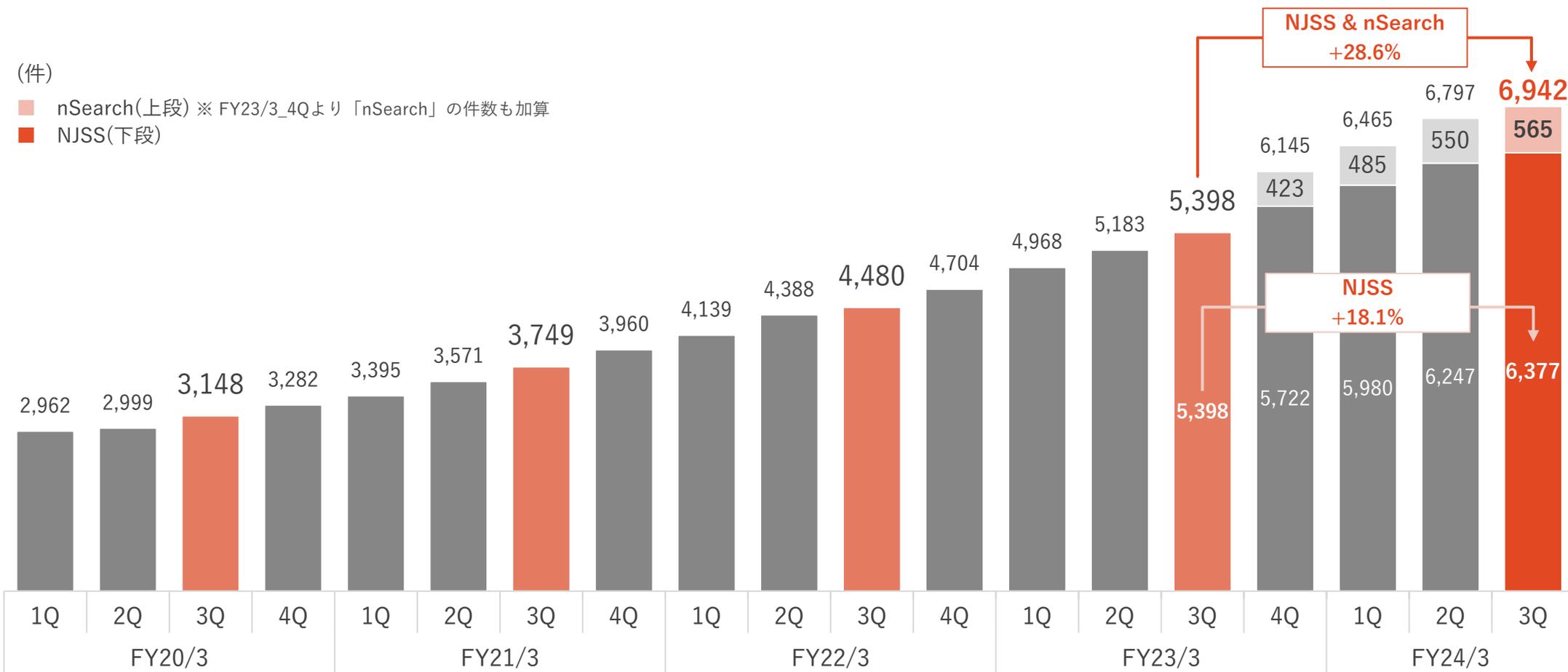


※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

- 現在は、LTVをコントロールしつつ、契約件数を伸長させることによる売上高の拡大を優先
- 中期的には、継続的な新機能リリース等によりLTVも向上させることで、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す

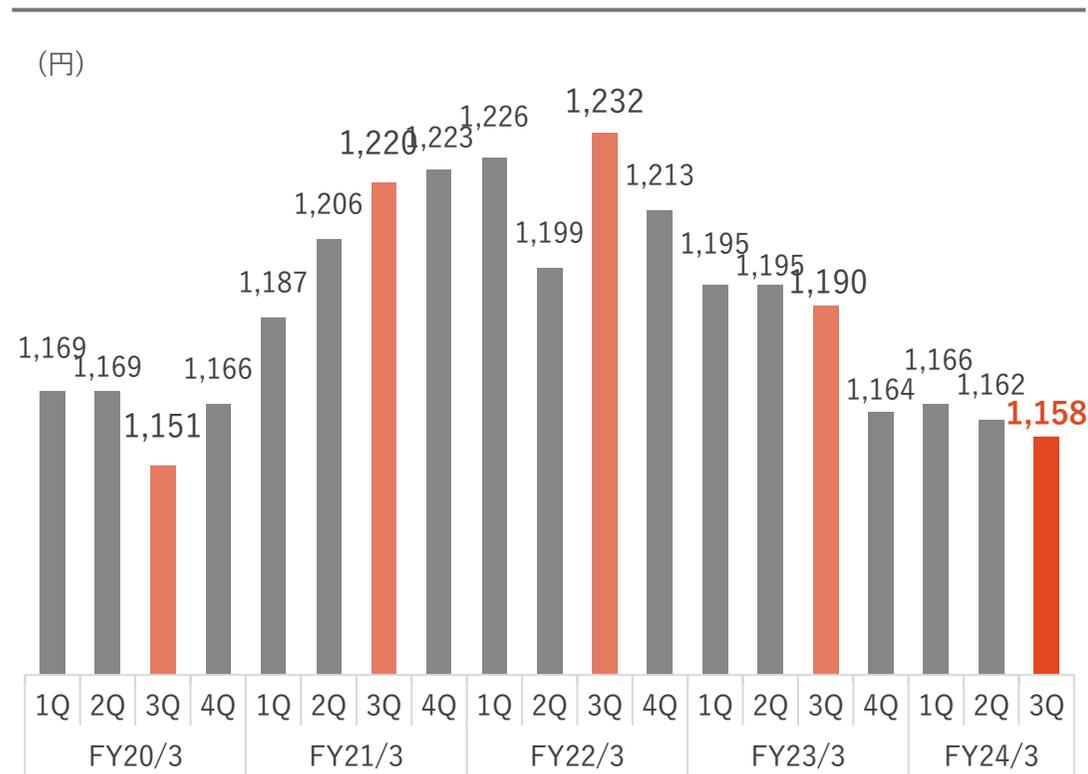


- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げたことに加え、「nSearch」の件数も加算したことで、**前年同期比+28.6%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+18.1%**

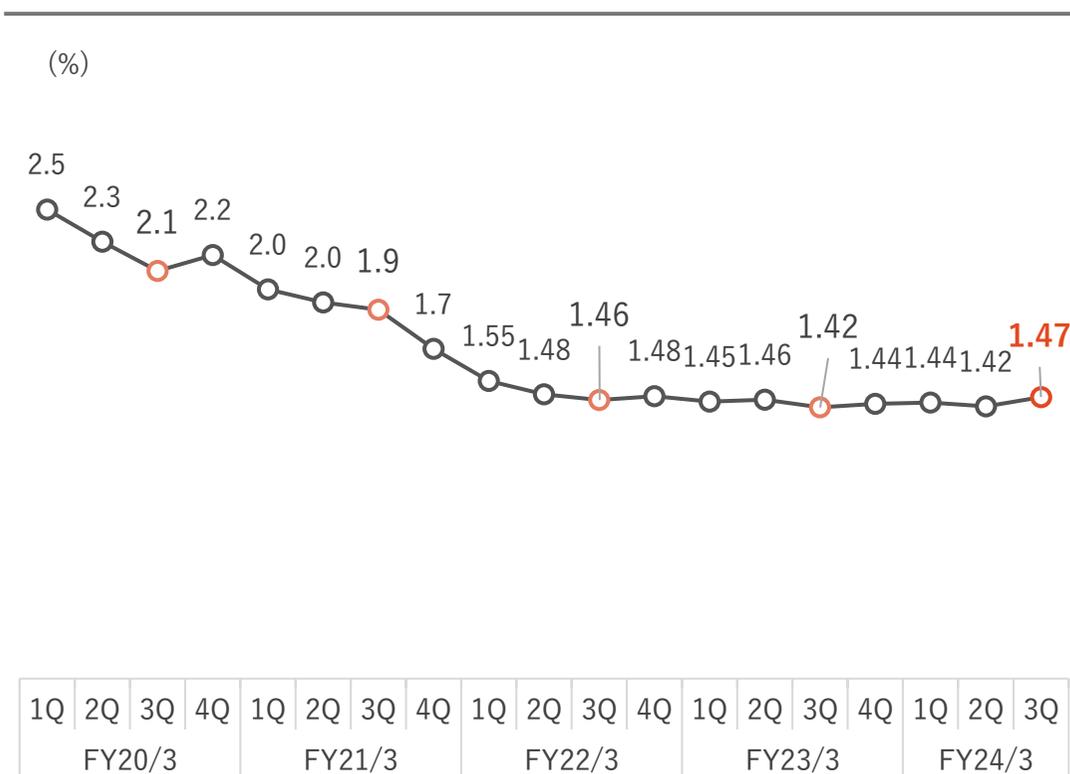


- ARPUは横ばい。今後、オプションサービスのリリースやブレインフィード社買収による競争緩和により、中長期的に維持・増加を狙う
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、過去最低水準の**1.4%台**を継続

ARPU(nSearchは含まず)

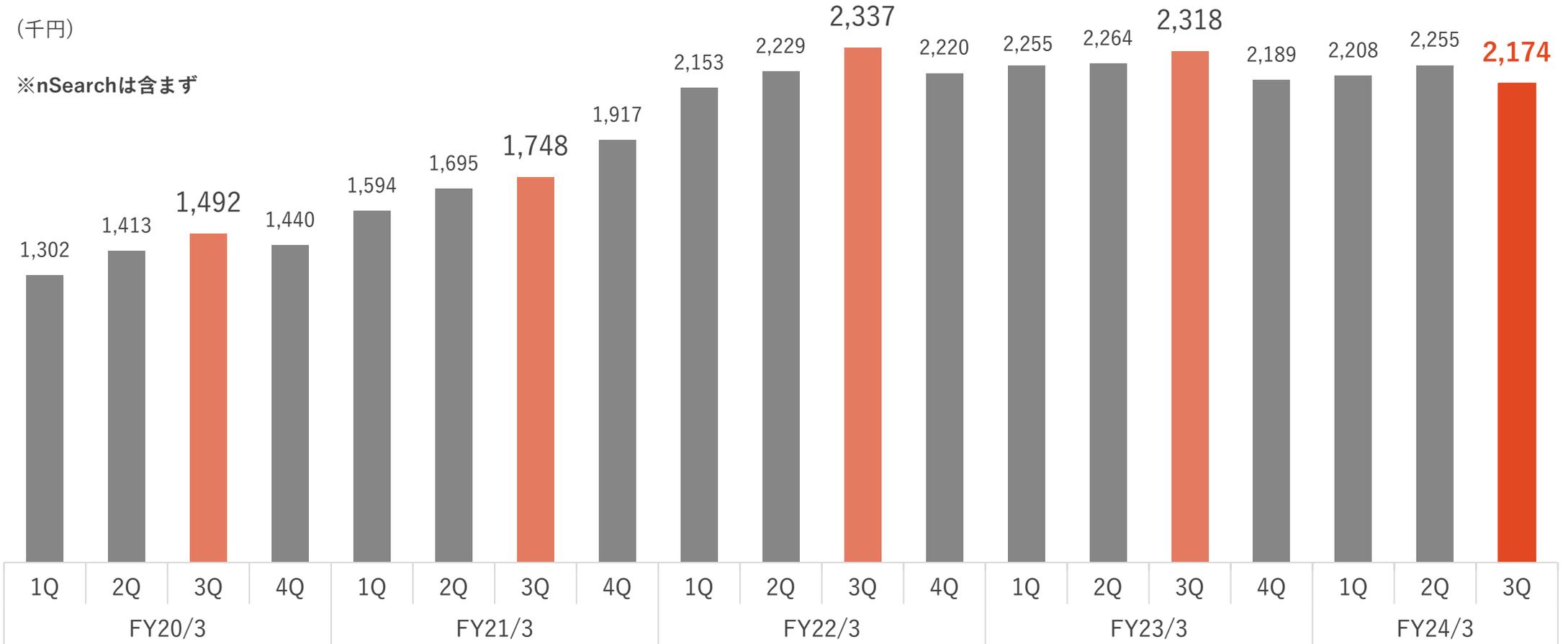


解約率(nSearchは含まず)



※ 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(Life Time Value)：顧客生涯価値を指す。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10%であり、ポテンシャルは十分
- 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 入札リサーチセンター調べ ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- ・2008年9月に「NJSS」をリリースし、当社グループの売上の柱となるまでに成長
- ・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。	https://www2.njss.info/
 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。	https://bid-info.jp/
 入札リサーチセンター	2022年8月	入札に役立つ情報を発信して入札マーケットの魅力伝えるオウンドメディア。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。	https://research.njss.info/
 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	https://nsearch.jp/
 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・管理できる情報支援ツール。	https://www.gostep.biz/
 入札資格ポータル <small>B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。更新漏れを防ぐ通知機能や便利な管理フォーマットを提供。	https://nsp.njss.info/
 入札BPO 公共入札・落札支援トータルサービス	2023年11月	入札公示前のマーケット調査・分析から案件履行の実務まで、あらゆる入札関連業務を請け負い、業務効率化と落札獲得をトータルで支援するBPaaS(Business Process as a Service)型サービス。	https://bpo.njss.info/

- 入札参加における顧客のあらゆる業務プロセスを、Webサービスだけでなく、人為的な実務サポートまでサービスを提供

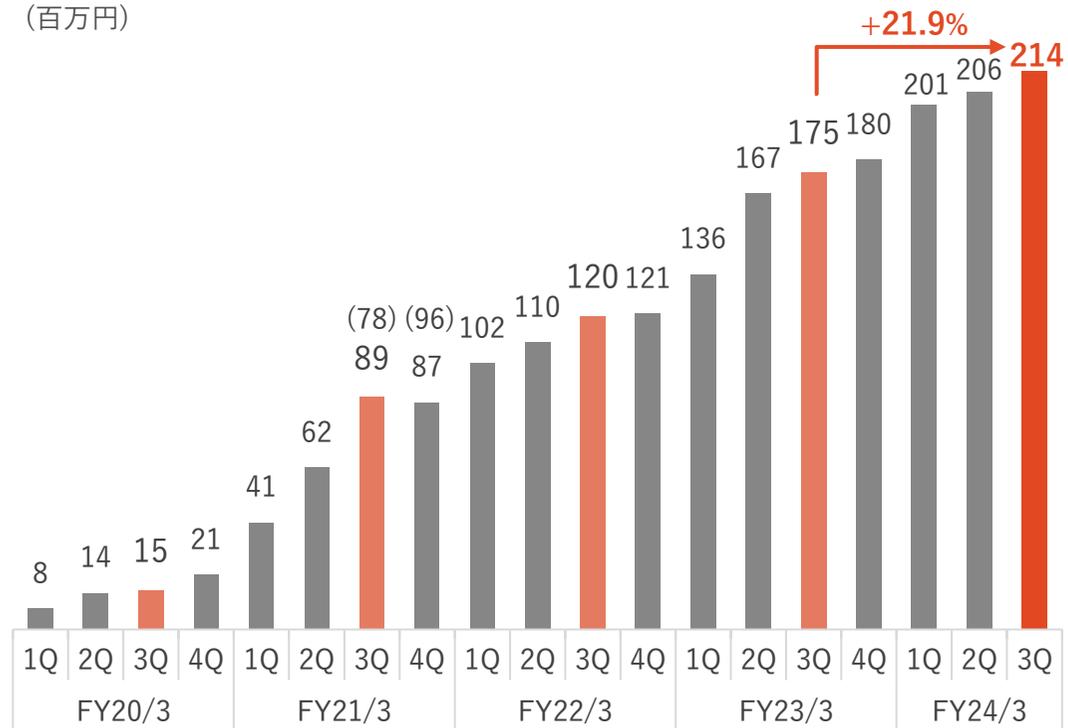




- 順調な有料契約獲得により、売上高は**前年同期比+21.9%**
- EBITDAは2Qに引き続き前年同期比で大幅増

売上高

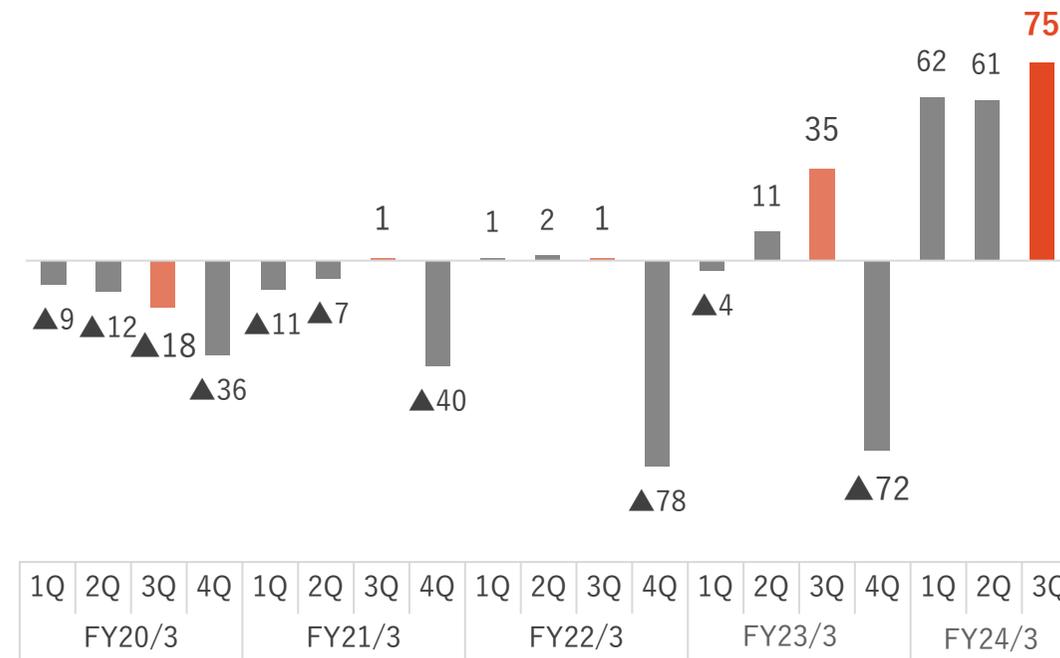
(百万円)



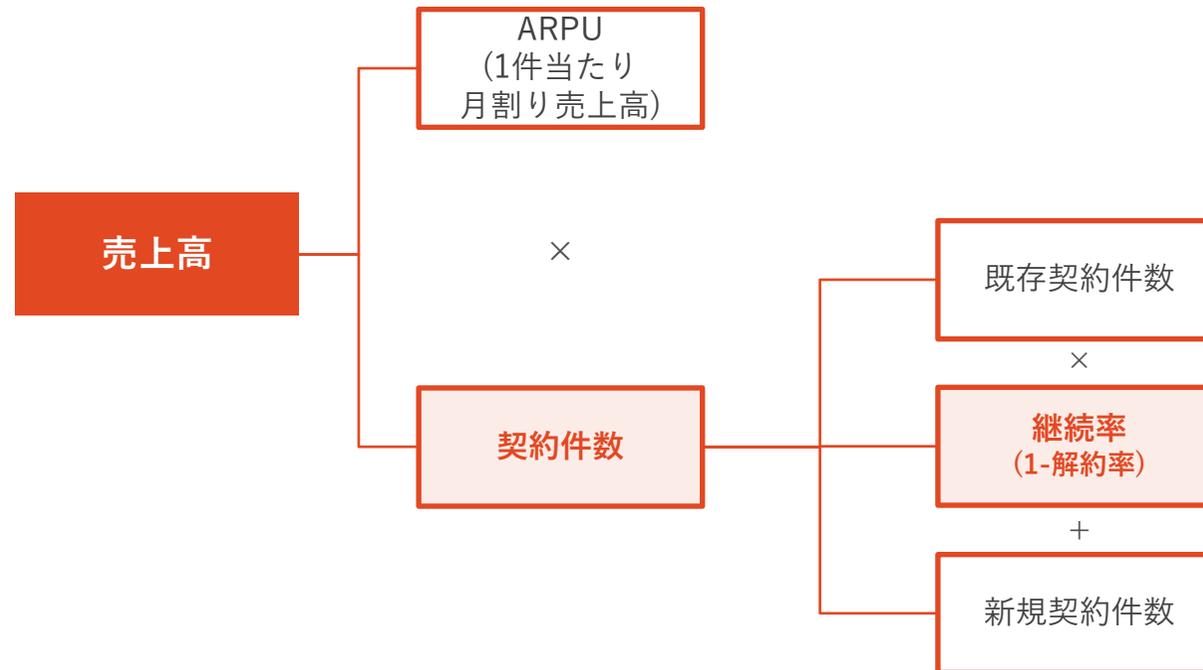
※ FY21/3_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

EBITDA

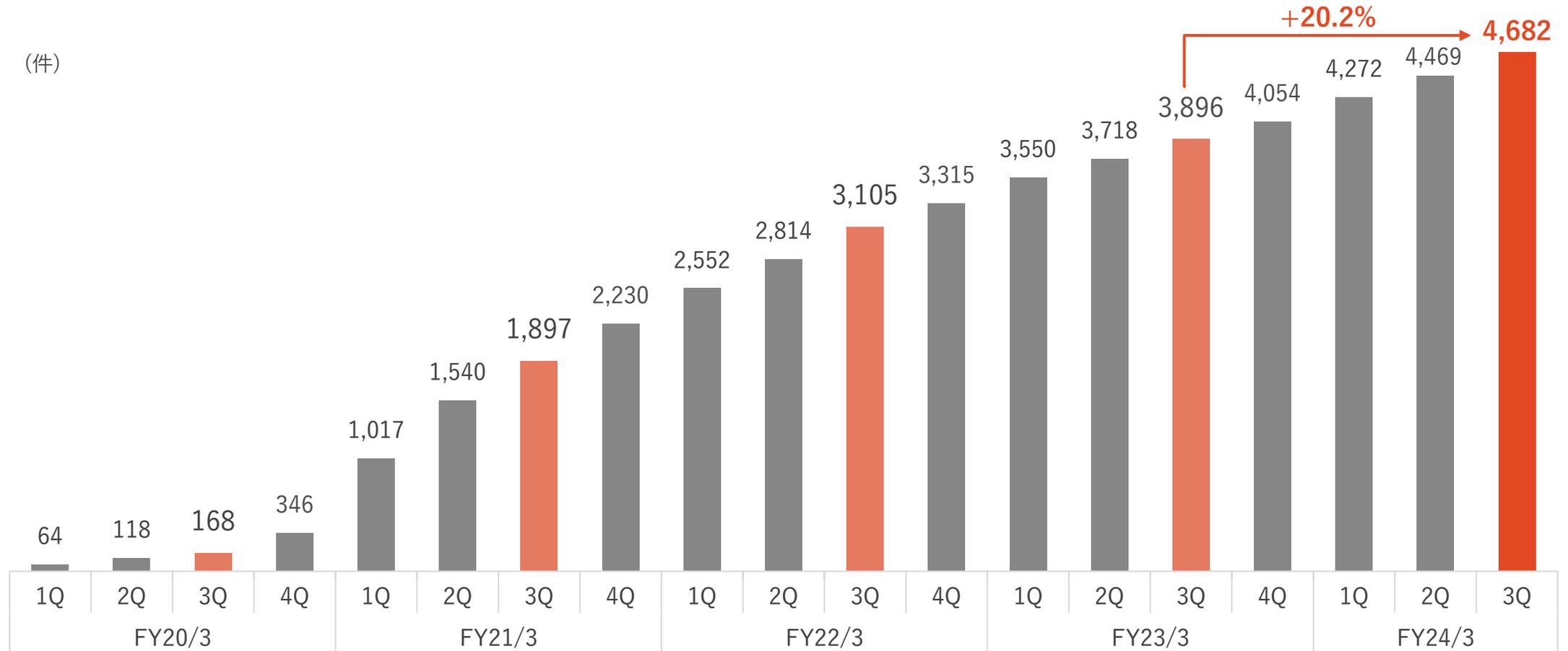
(百万円)



- 機能の拡充と改善を行いつつ、契約件数の拡大を図る

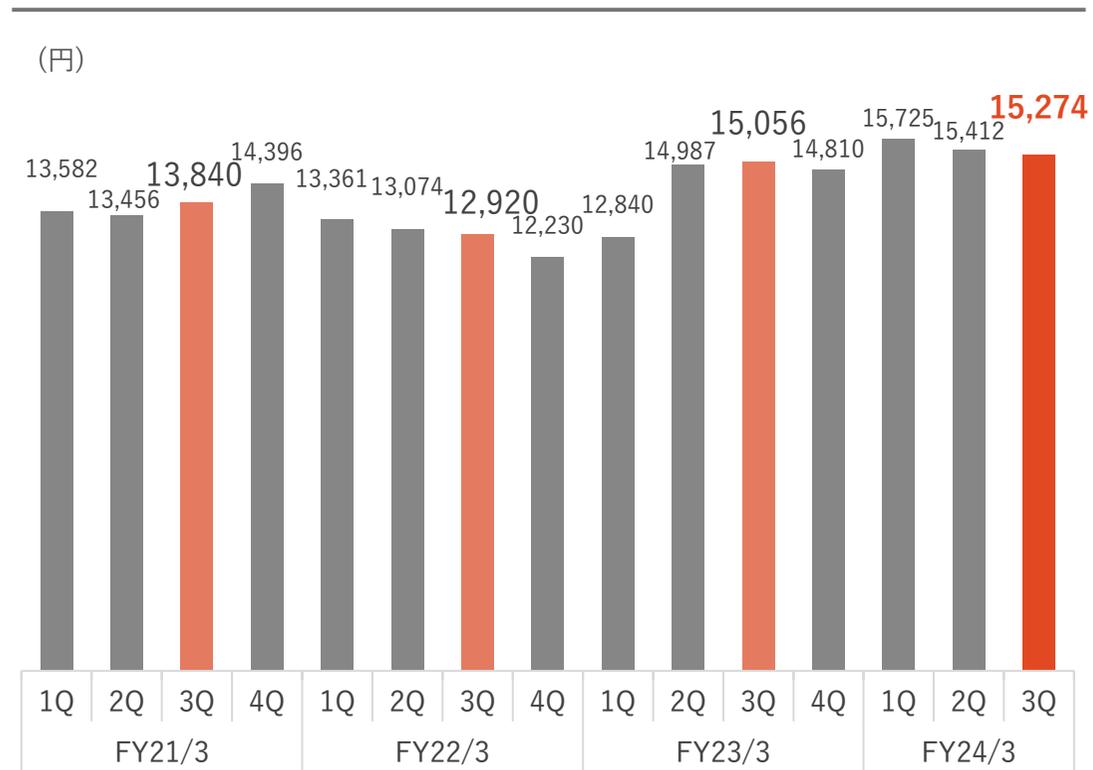


・企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+20.2%**

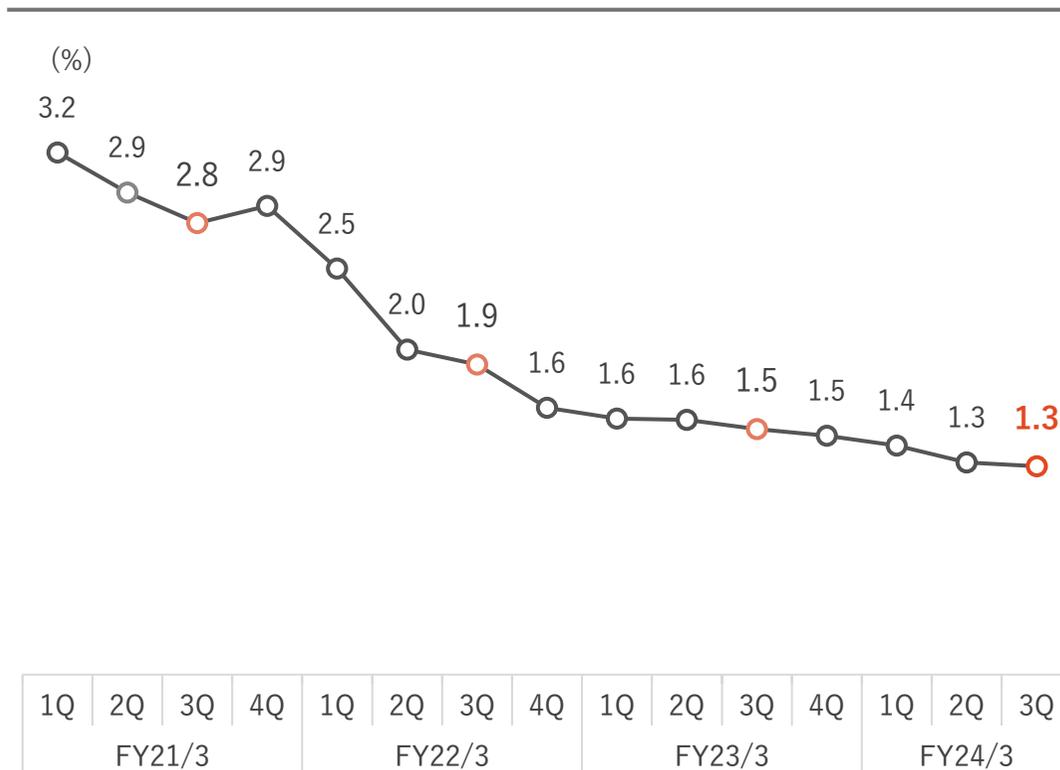


- 2022年7月に料金改定を実施。これにより従量料金収益が増えARPUが上昇し、以降は横ばいで推移
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は**1.3%**と低水準で推移

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

- コロナ禍(2020~2023年)でテレワーク需要が大きく拡大
- 新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行を経て、現在は企業のDX化トレンドが追い風

潜在市場規模(TAM)



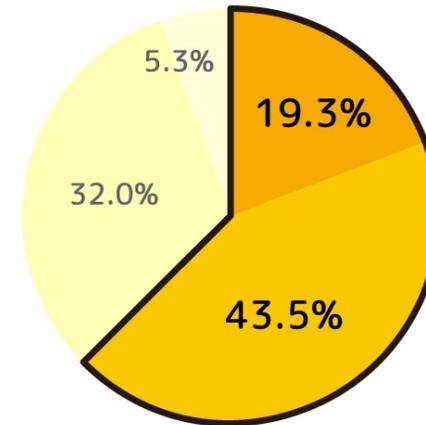
※1: 出所: 「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点
 ※2: FY24/3の3Qの実績数値

「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

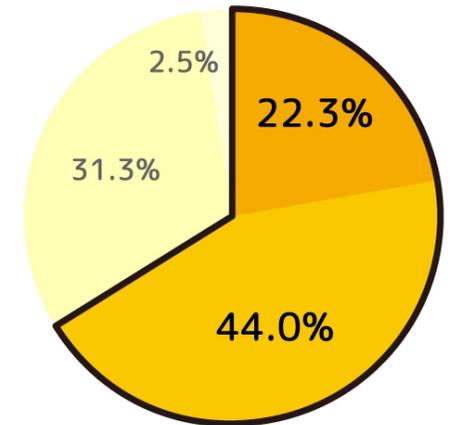
Q.
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- 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



※出所: 当社調べ

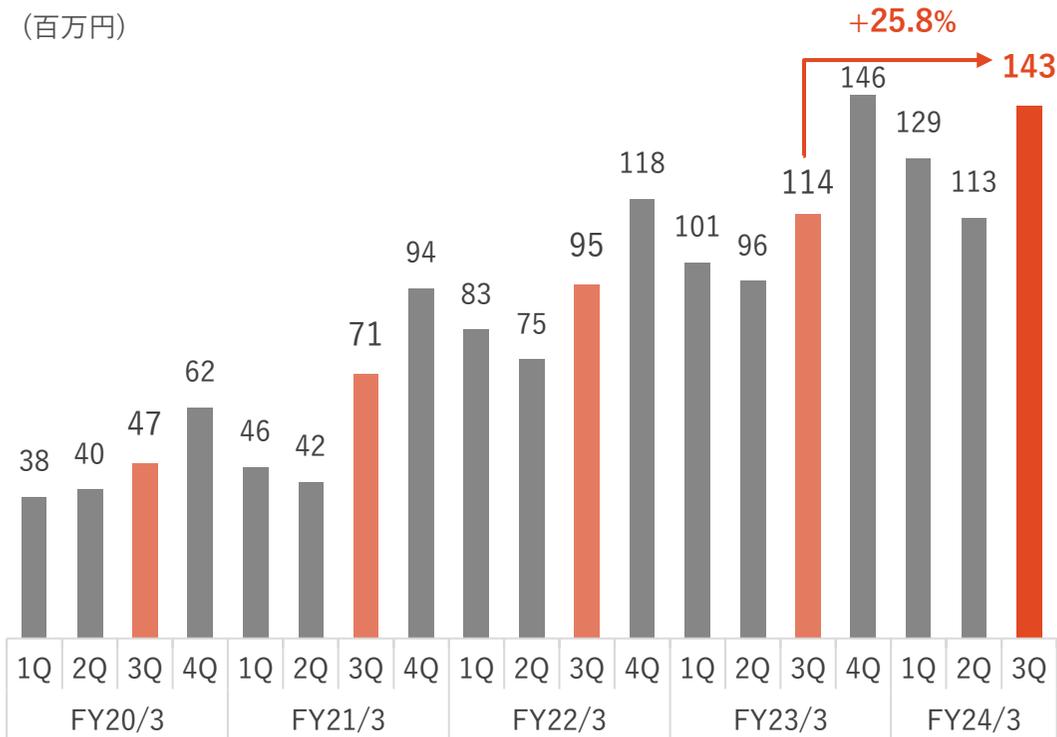


えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 物価高の影響による写真の買い控えが起こるも、えんフォトの売上高は堅調に成長。計画比ではビハインドも、**前年同期比+25.8%**で着地
- EBITDAは、1Q、2Qに続き黒字を維持

売上高

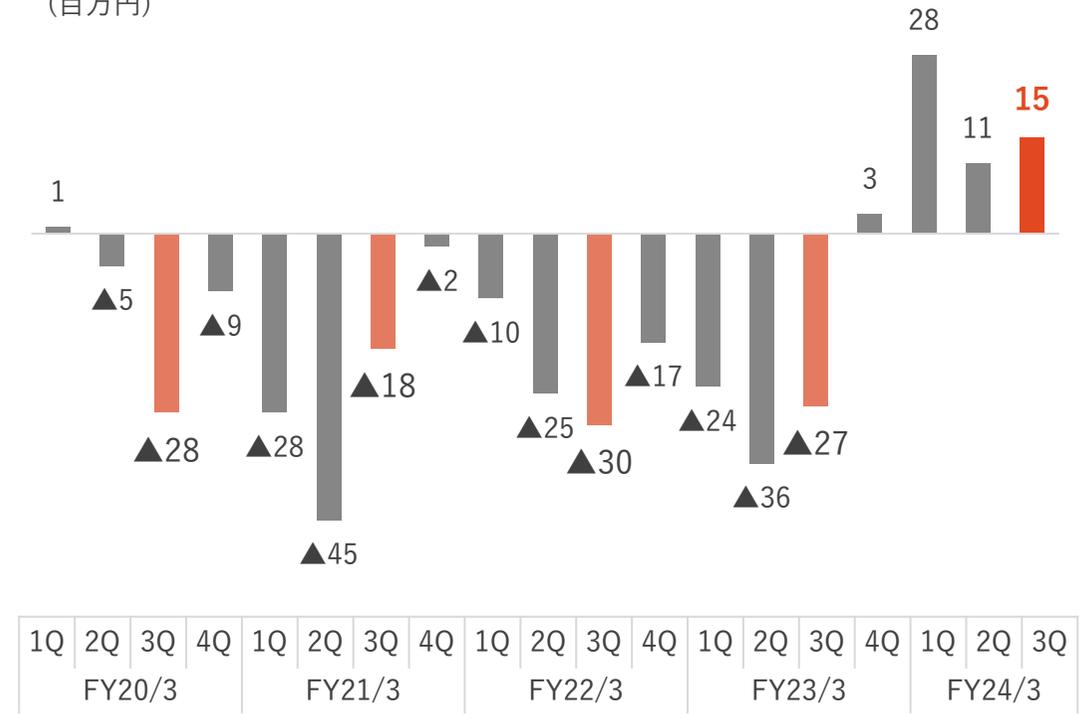
(百万円)



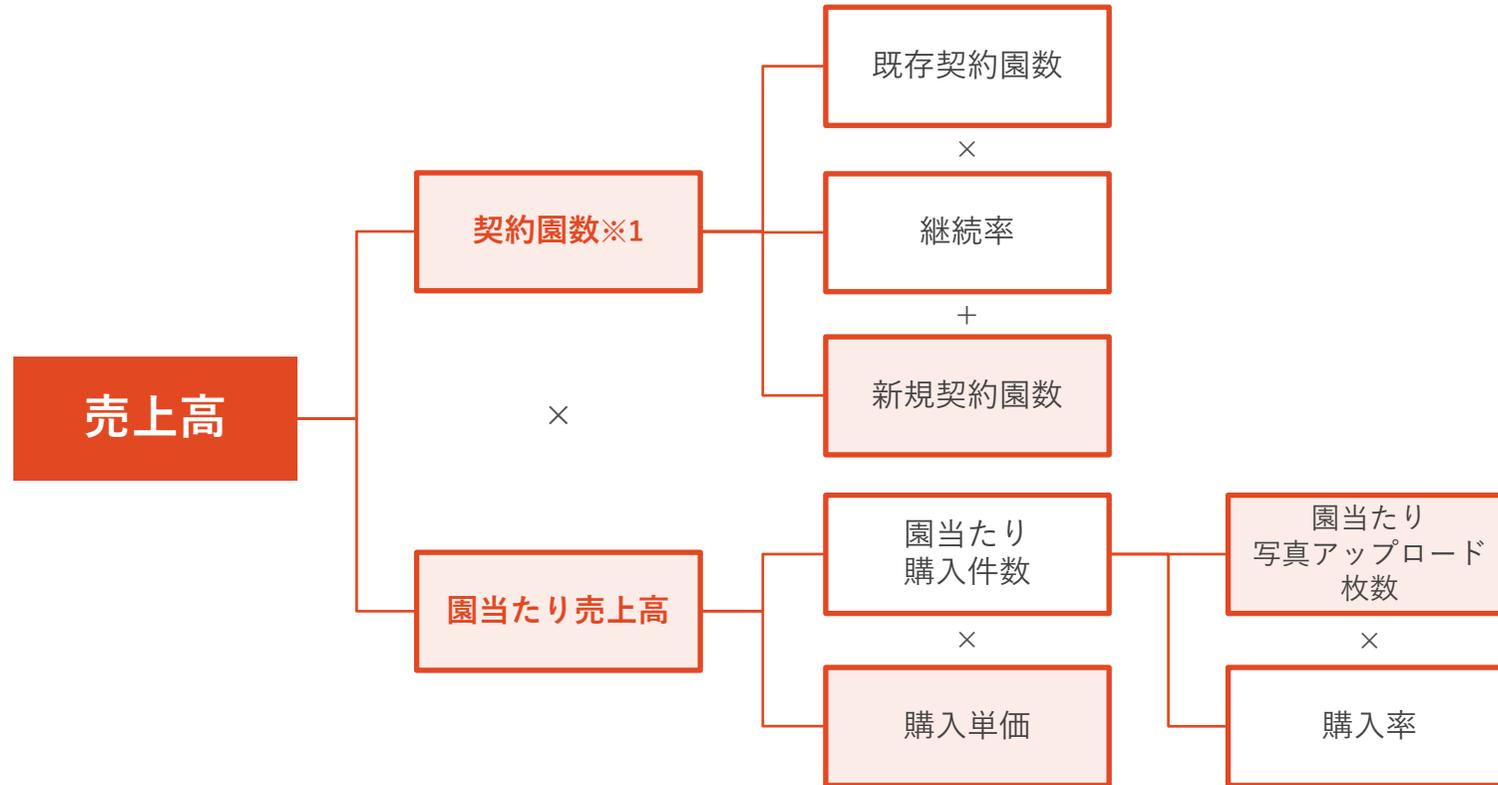
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

EBITDA

(百万円)



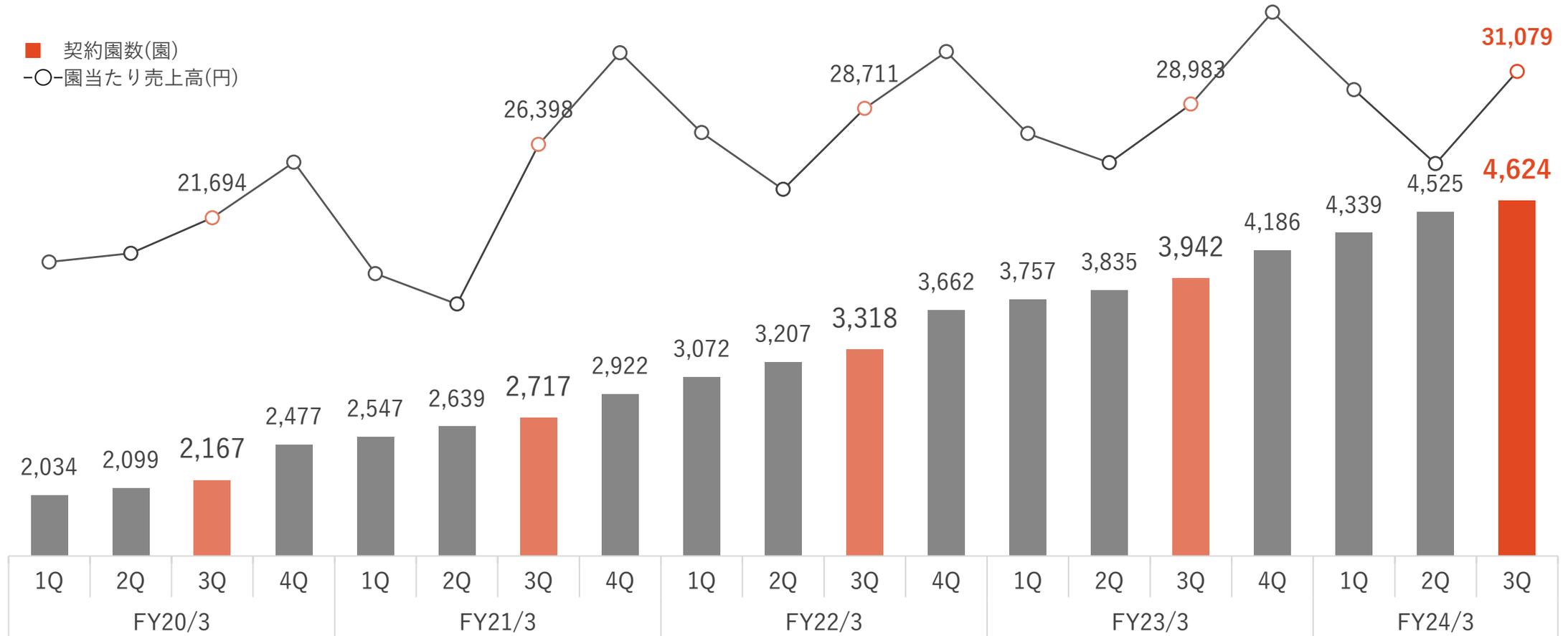
- 契約園からの紹介等により新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつフォトブックや卒園アルバム等商材を拡充することにより購入単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献



※ 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

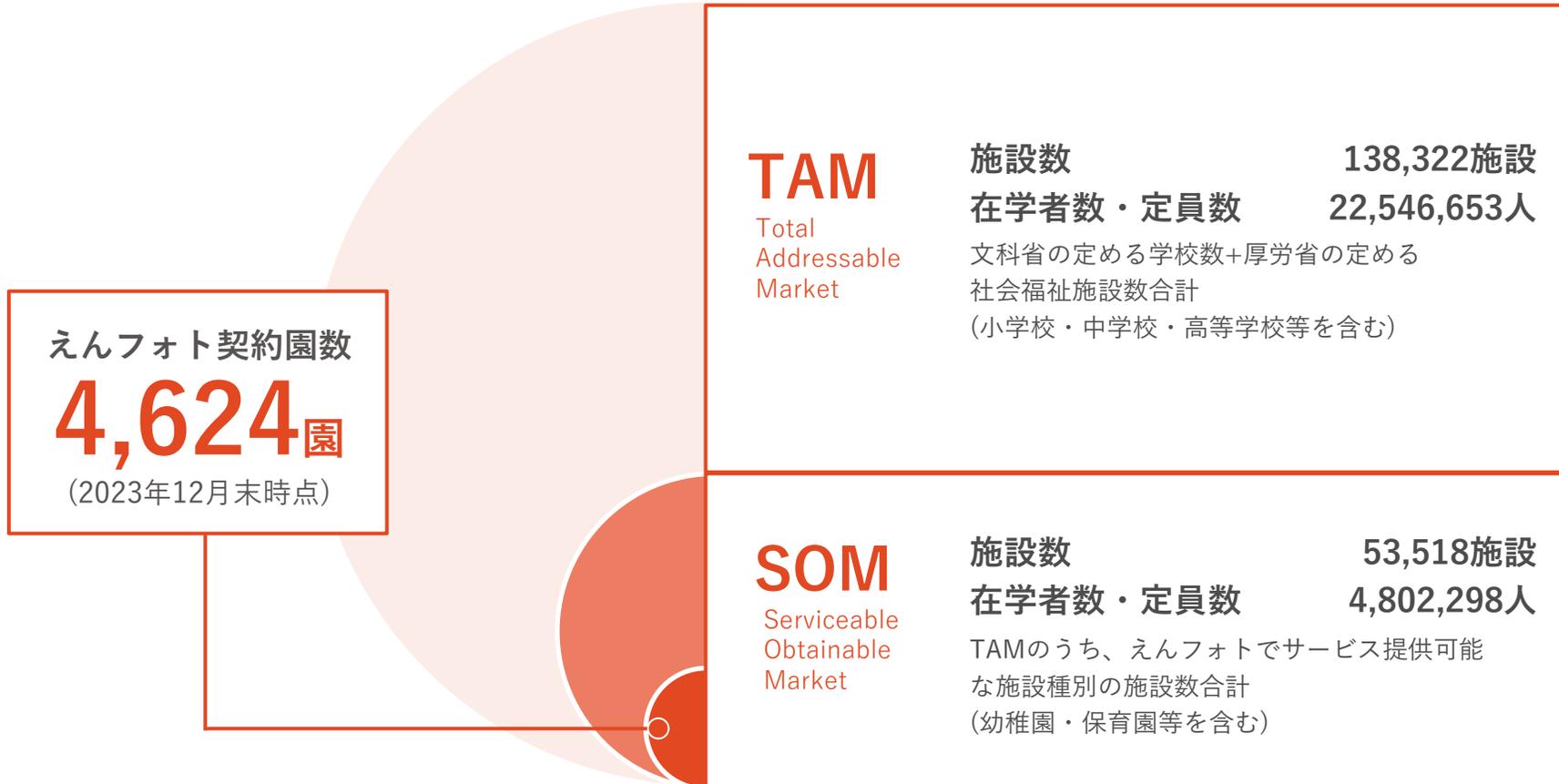
えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 契約園数は着実に増加
- 物価高の影響による写真の買い控えが起こるも、商材の拡充による購入単価の上昇等により、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

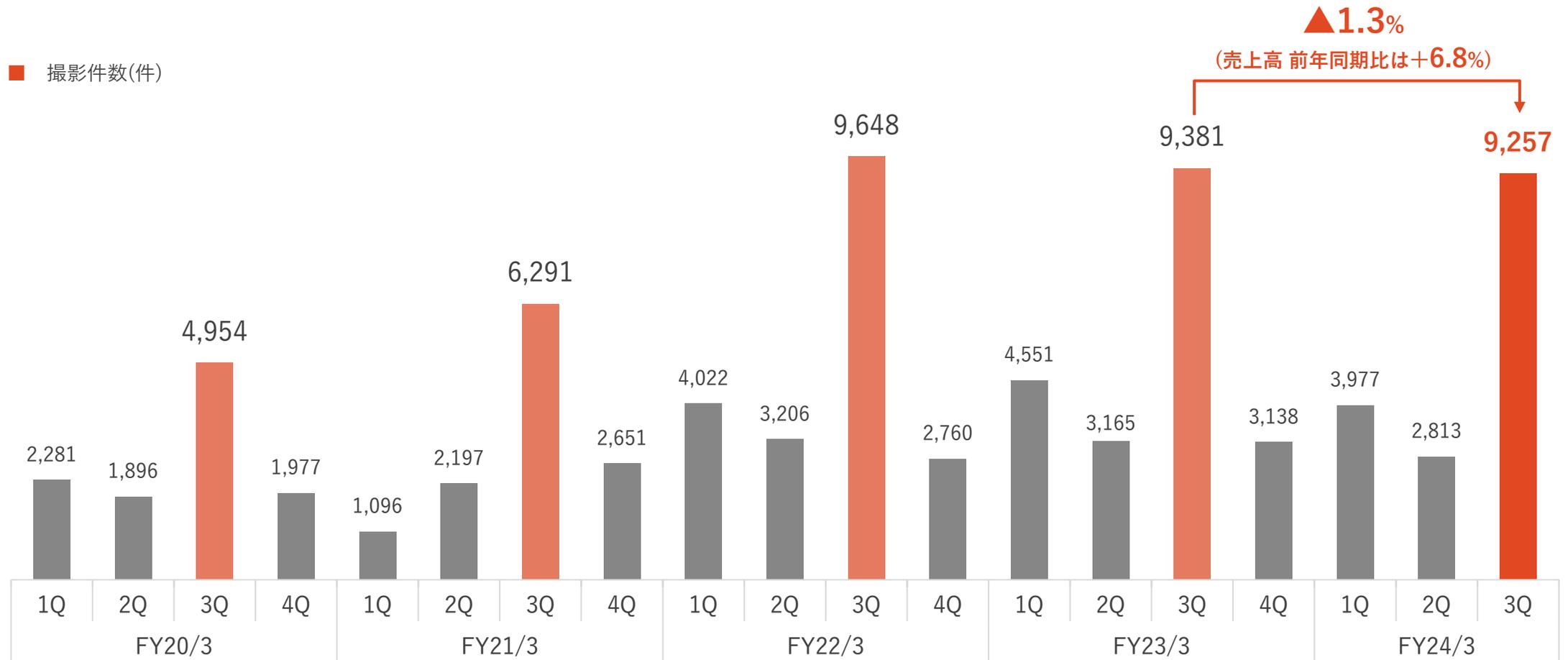
- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 現在考えられるTAMには含めていないが、将来的にはキッズスポーツクラブ等への展開も可能性あり



出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

Our?photo

- 物価高の影響等を受け、隣接領域であるスタジオ写真館業界全体で売上高が伸び悩む状況
- 同影響により撮影件数は前年同期比▲1.3%と足踏みしつつも、撮影単価の上昇により売上高は前年同期比+6.8%で着地

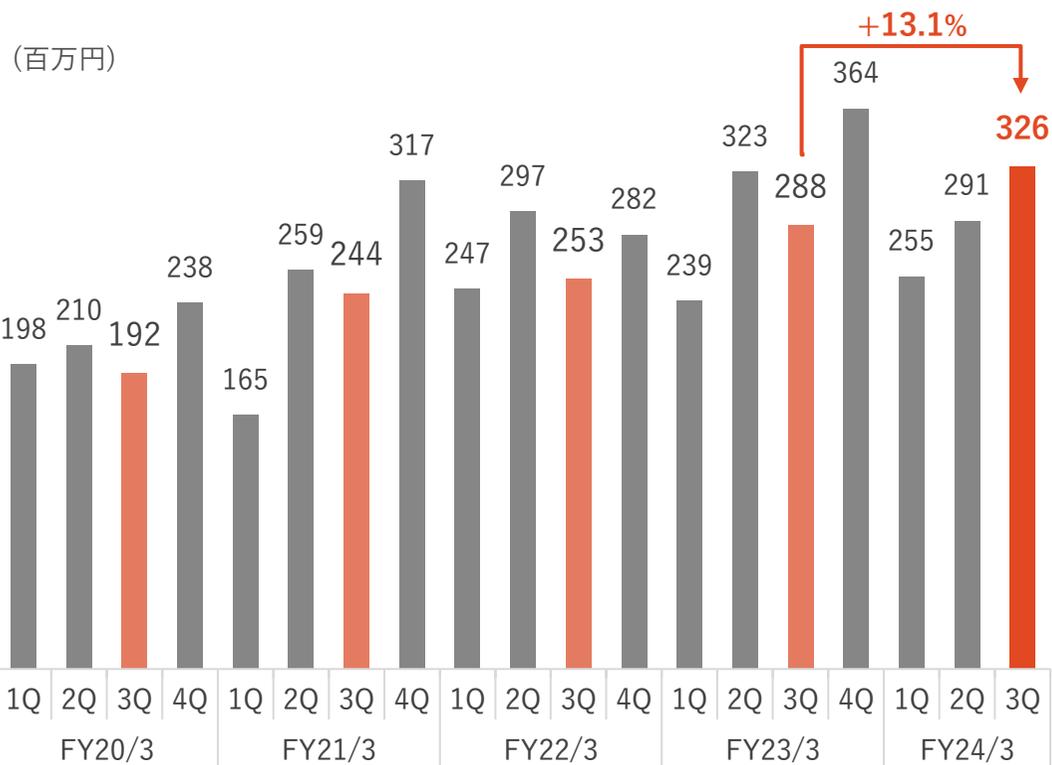


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

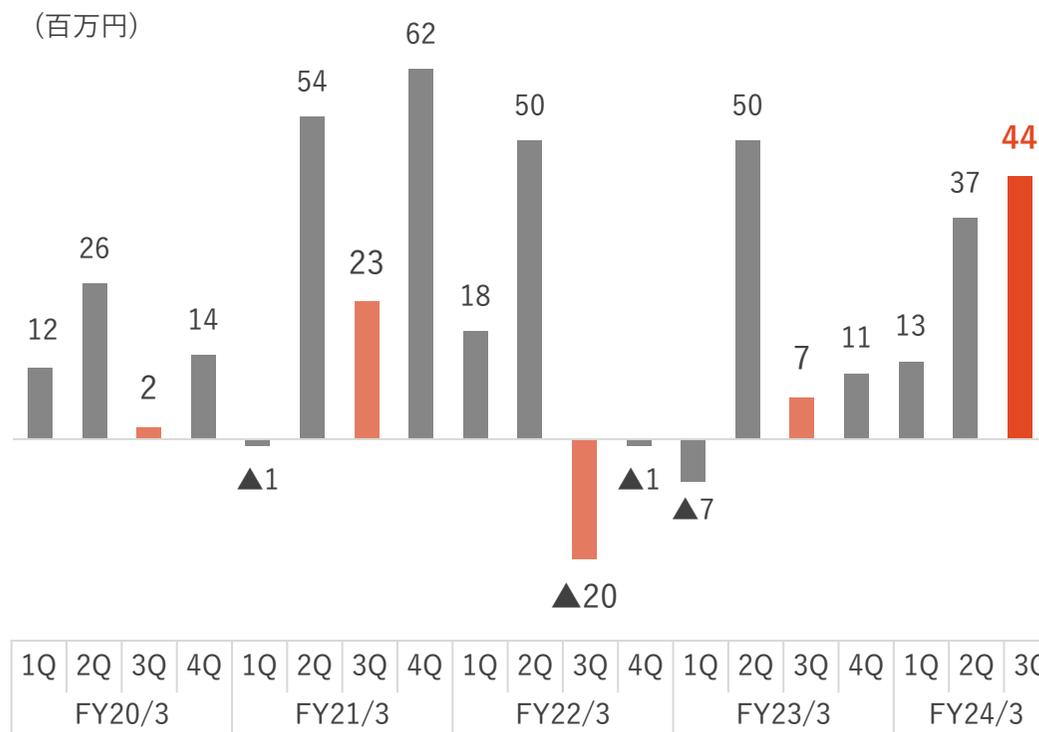
ULURU
B P O

- ・売上高は前年同期比+13.1%。EBITDAは黒字で着地
- ・大型案件の受注に成功しており、これにより4Q売上高は3Q比で大幅増を見込む

売上高



EBITDA



- うるるBPOが提供する障がい者雇用トータル支援サービス「eas next」が、AIを活用した技術による障がい者の労働市場への参加(アクセシビリティ)を促進するイノベーション事例として 国際機関OECDに選出
- 法定雇用率の達成に留まらず、企業の収益に貢献する本質的な障がい者雇用を実現できるサービスモデルが評価

サービス概要



プレスリリース

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2381550/00.pdf>

OECD - Using AI to support people with disability in the labour market

<https://www.oecd.org/social/using-ai-to-support-people-with-disability-in-the-labour-market-008b32b7-en.htm>

特徴

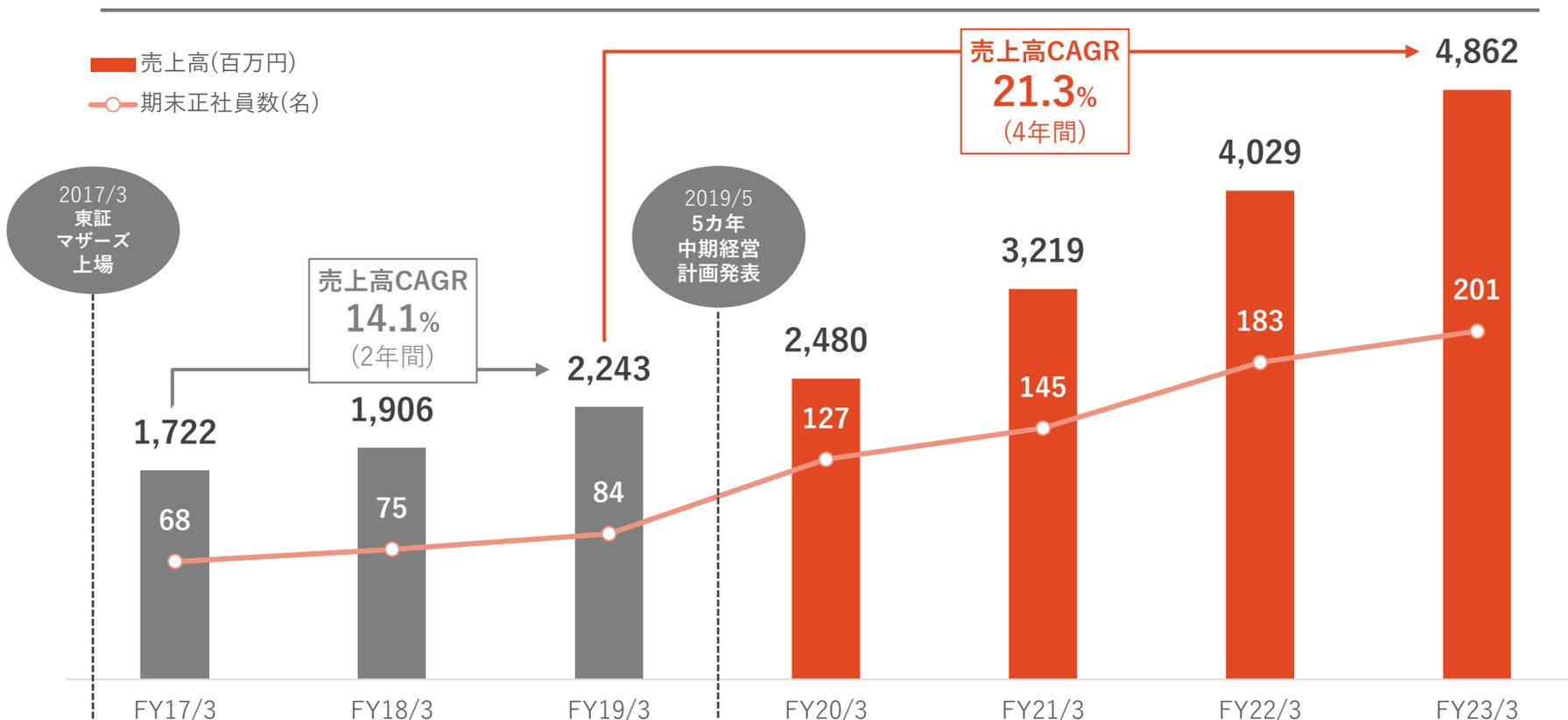
- 1. 企業側の業務の作成・切り出しが不要に**
導入企業内におけるデータ化が必要な業務についてヒアリングし、自社が雇用した障がい者を戦力化できるように業務を切り出し。
- 2. 障がい者の在宅勤務が可能**
セキュリティ対策を施しているシステムのため、導入企業がパソコンとインターネット環境を提供するだけで、雇用した障がい者は自宅でも簡単な作業を継続的に行うことが可能。
- 3. 適切な人材の紹介・マッチング**
提携している協力会社と連携し、事前に業務の訓練を行った障がい者のマッチングを実施。一人ひとりの特性を理解し、業務に合った人材を紹介。
- 4. 長期的な活躍を目指した定着支援**
採用した人材が長く活躍できるよう、登録事業所のスタッフが定着支援。これにより、企業側の雇用後のサポートの不安を解消。
- 5. クラウドワーカーによる業務サポート**
万が一、採用した人材の就労が安定しない場合は、うるるの提供するクラウドソーシングサービス「シュフティ」に登録するワーカーが代わりに対応するため、業務の滞留を気にする必要なし。

3 2025年3月期以降の経営方針・目指す姿 (一部追記あり)

売上高成長と正社員数の振り返り (2023年11月14日に開示済)

- 売上高CAGR(年平均成長率)は、上場後2年間で14.1%であったのに対し、2019/5中期経営計画発表後の4年間は21.3%と大きく改善
- 過去7年間の売上高と期末正社員数は極めて高い相関関係にある

売上高および期末正社員数の推移



過去7年間の
売上高と期末正社員数の
相関状況(決定係数)

$$R^2 = 0.9504$$

2025年3月期以降の方針開示に際して~代表取締役社長 星知也の想い (2023年11月14日に開示済)

当社は、**2017年3月に東証マザーズに上場**いたしました。上場時に調達した資金を活用して会社を成長させたいという想いをもちつつも、**上場後2年間の売上高成長率は14.1%**と成長しているものの、満足のいく成長スピードを出すことができておりませんでした。

より成長スピードを上げるべく、「**短期的な利益追求ではなく、積極的に投資を実行し、さらなる成長と中長期的な企業価値の向上を図る**」というコンセプトの下、**2019年5月に5カ年中期経営計画**を発表いたしました。

同計画発表直後に大きく株価は下落し、**株主や投資家の皆様から厳しいお言葉をいただく**こともございました。株主や投資家の皆様とのコミュニケーションの取り方について、当社の未熟さを痛感することもございました。

その一方で当時より、中期経営計画をご覧いただき、**当社のチャレンジを応援して下さる株主の方々**も少なからずいらっしゃいました。

2019年3月期実績として売上高22.4億円、EBITDA4.5億円であったのに対して、同中期経営計画では、計画最終年度である2024年3月期目標として、売上高48億円、EBITDA15億円を掲げました。

当時としては非常に高い目標設定でありましたが、同最終年度となる今期、通期業績予想として**売上高60億円、EBITDA15億円**という数値を開示し、目指せるところまで来ることができました。

同中期経営計画発表当時は、まだ**人的資本投資**という言葉が一般化しておりませんでした。先行投資として大胆に人材採用を行い、育成をしていくことで、事業の成長を図ってまいりました。**当社の持つ価値観・組織開発の仕組みが人材開発へと有機的に繋がり、従業員がイキイキと働き、成長し、パフォーマンスを発揮した結果、正社員の増加を売上高成長**につなげることができました。

同中期経営計画の結果が出るまではまだ時間がございますが、この目標を達成するべく引き続き邁進してまいります。

不確実性が高い昨今の環境下において、最近株主や投資家の皆様より、**中期経営計画後はどうするのか**、ということについてご質問をいただくことが増えてまいりました。そういったご質問に早くお答えしたいという考えの下、現中期経営計画を遂行中であるこのタイミングにおいて、**2025年3月期以降の方針**について開示することといたしました。

この度、当社は中期経営計画後の方針として、「**ULURU Sustainable Growth**」を掲げました。「ULURU Sustainable Growth」とは、**人的資本投資**を中心とした規律ある**成長投資**や**M&A**などによって、売上高だけではなく**持続的な利益の成長を目指す**ものでございます。将来的な上場市場区分の変更も目指し、少しでも早く、売上高が500億円、そして1,000億円を超えるような規模感の企業になっていきたいと考えております。

「ULURU Sustainable Growth」の下、2025年3月期は**EBITDA10億円を下限**として成長投資を行います。これはあくまで下限値であり、今期である**2024年3月期の売上高成長**や、**同2025年3月期に実施する成長投資の成果**により、**同EBITDA下限値10億円を上回る**ような結果も目指してまいります。

そして、同2025年3月期の成長投資をベースに、**2026年3月期以降は売上高、EBITDAともに年平均20%以上の成長**を目指し、**投資と利益成長の両立**を図ってまいります。

これまで当社を応援いただいた株主の皆様には感謝の念に堪えません。これをお示しするべく、中期経営計画最終年度となる**2024年3月期決算に基づいて、特別配当として配当性向30%**程度となるよう**株主還元**を実施したく存じます。また、**2025年3月期決算以降は、TSR(株主総利回り)の向上に向けて、中長期のEPS成長を重視**しつつ、その上で**普通配当として配当性向15%以上**を目安に、継続的に株主還元を実施していくことで、以後**毎期増配**となることを目指してまいりたいと考えております。

「ULURU Sustainable Growth」の下、**成長と株主還元の両立**を目指し、経営してまいります。株主や投資家の皆様引き続き応援いただけましたら幸いです。

2025年3月期以降の方針・うるるの目指す姿 (2023年11月14日に開示済)

- ビジョンの実現と当社の中長期的な成長を目的として、人的資本投資を中心とした成長投資を規律を持って行うことで、継続的な売上高・利益成長と株主還元の両立を目指す

売上高・利益成長

FY25/3

人的資本投資を中心とした成長投資を実施

EBITDA **10億円を下限値**として投資予算を設定
(売上高成長等による下限値からの上振れも目指す)

FY26/3以降

引き続き人的資本を中心とした成長投資を規律を持って行うことで継続的な売上高成長と利益成長の両立を目指す

売上高・EBITDA **いずれも中長期でCAGR20%以上**を目指す
(現状想定していない一時的な投資等により単年度毎のEBITDA成長率は増減の可能性あり)

株主還元

株価上昇

EPS 中長期の**EPS成長**を重視することにより中長期的な株価の上昇を目指す

配当方針

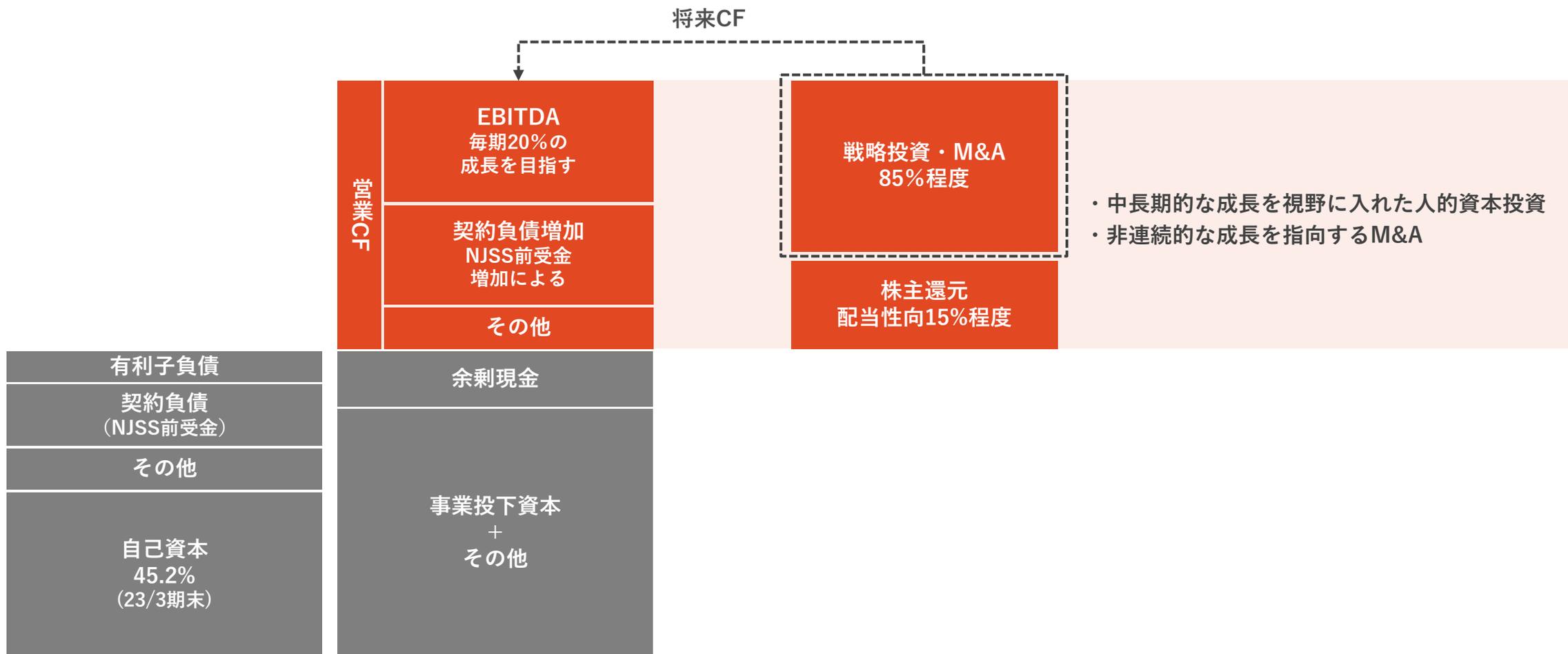
FY24/3 決算 中期経営計画を応援していただいた株主の皆様に向けた**特別配当**として**30%程度**
(1株当たり配当金 35円)

FY25/3 以降決算 **普通配当**として**15%以上**を目安とし**每期増配**を目指す

※ 2024年3月期決算の内容や今後の情勢により、変更する可能性があります。

キャピタルアロケーションイメージ (2023年11月14日に開示済)

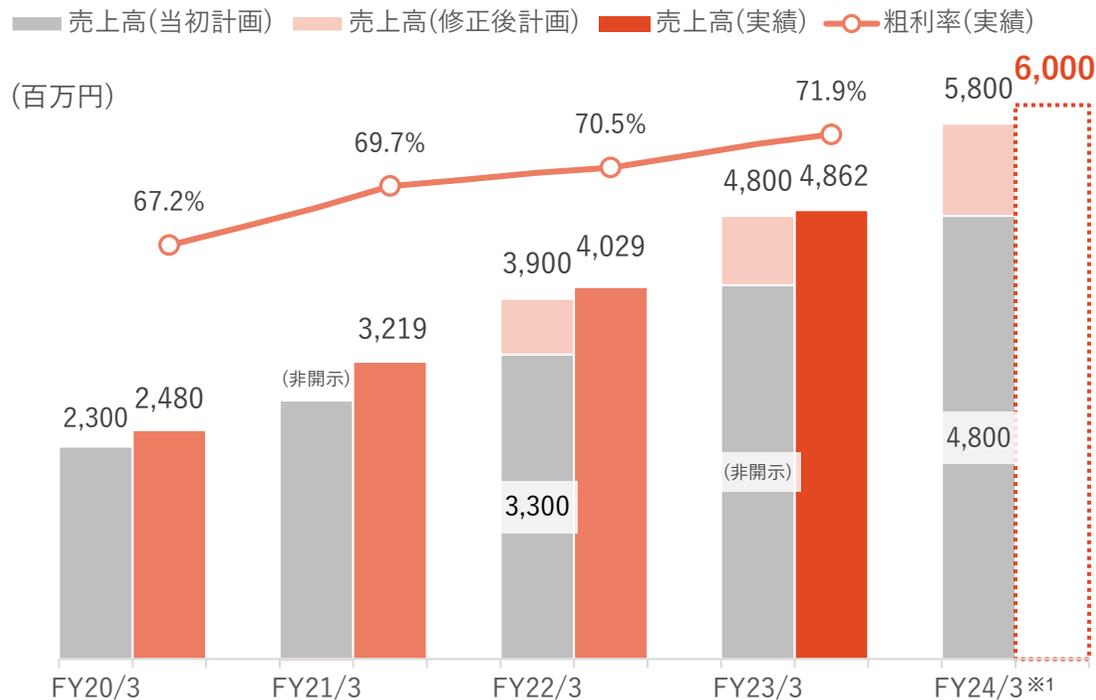
- 人材投資やM&Aなどの中長期的な成長に向けた投資を行いながら、安定的な株主還元も実現



中期経営計画の振り返り

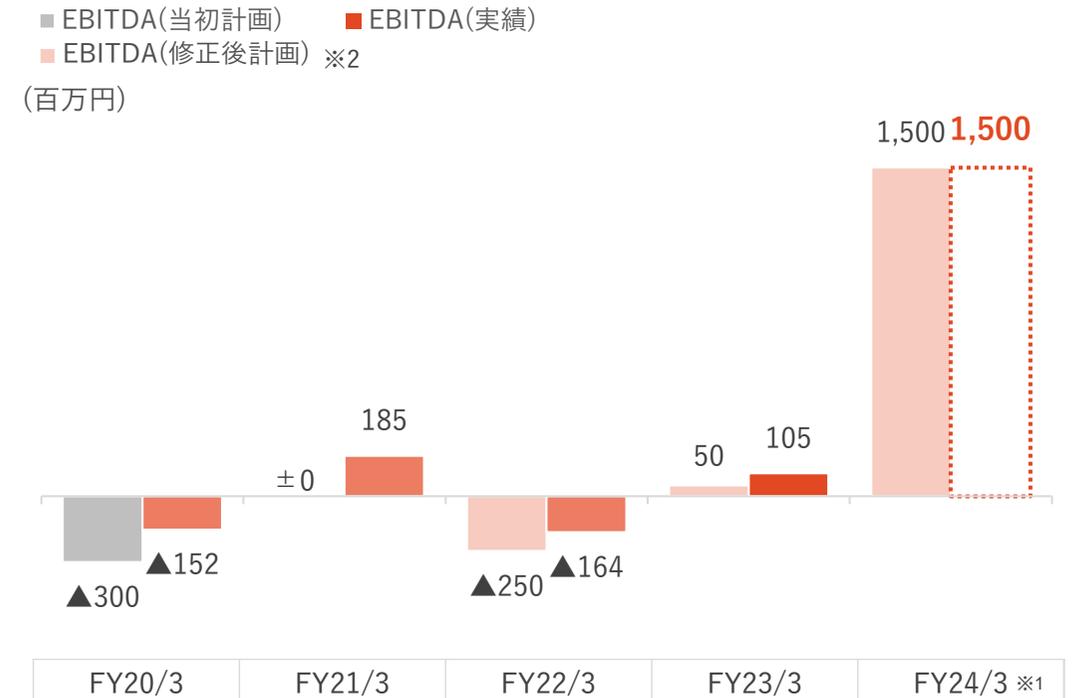
- 2019年5月に5カ年の中期経営計画を公表。さらに、2021年5月に売上高の上方修正を伴う計画修正を実施
- 中期経営計画の下、粗利率の改善を伴いつつ、売上高は着実に成長
- FY24/3につき、売上高は中期経営計画値(修正後)の58億円を上回って着地する見込みであり、EBITDAは概ね当初計画通り着地する見込み

売上高・粗利率



※1 FY24/3の「実績」の箇所には、業績予想の数値を表示

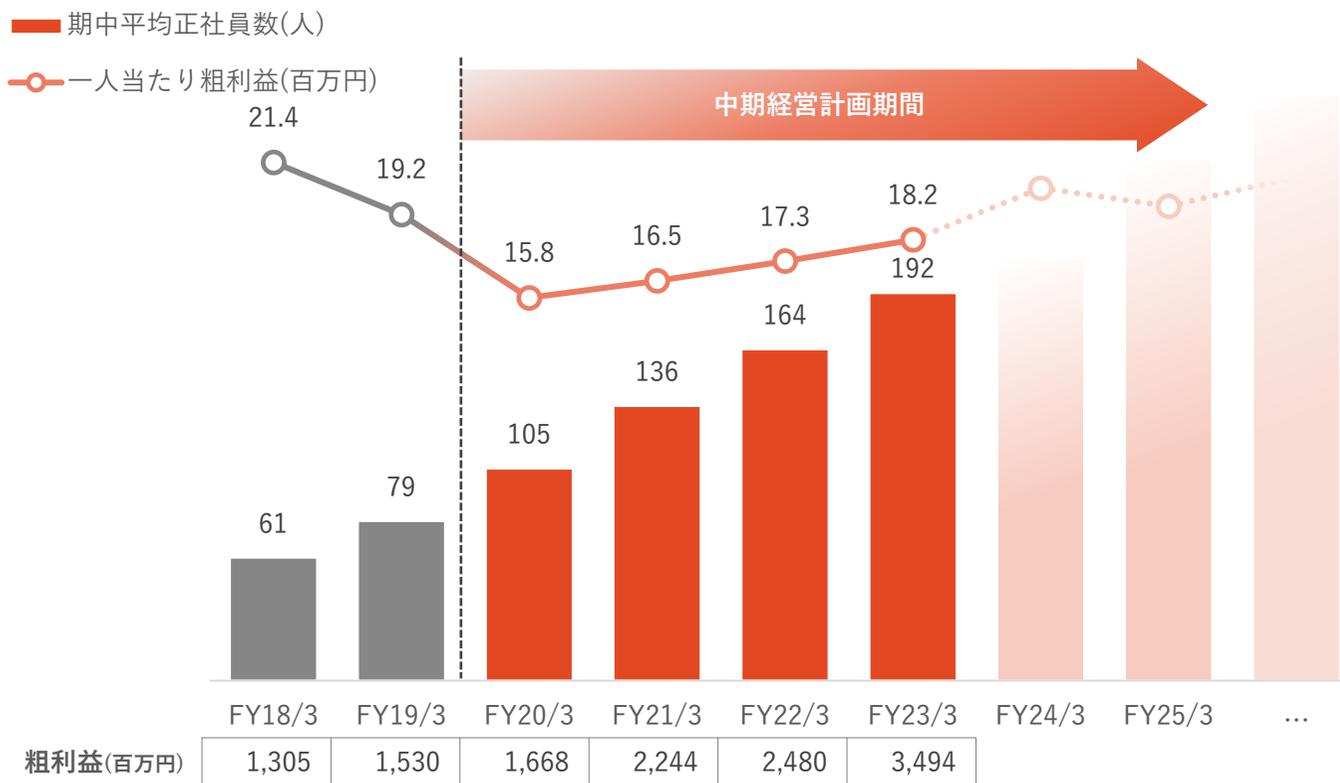
EBITDA



※2 FY20/3及びFY21/3は当初計画、FY22/3～FY24/3は修正後計画の数値を表示

- 今後も積極的な人的資本投資を通じて売上高成長を着実に実現しつつ、生産性向上により利益も最大化していく方針

正社員数および一人当たり粗利益の推移



- 中期経営計画初年度となるFY20/3は、正社員数の急増により一時的に一人当たり粗利益が減少したが、育成体制の強化等の継続的な経営努力により**一人当たり粗利益は継続的に向上**
- FY25/3においても増員による一時的な落ち込みが予想されるものの、**以降の年度で回復・向上していく想定**

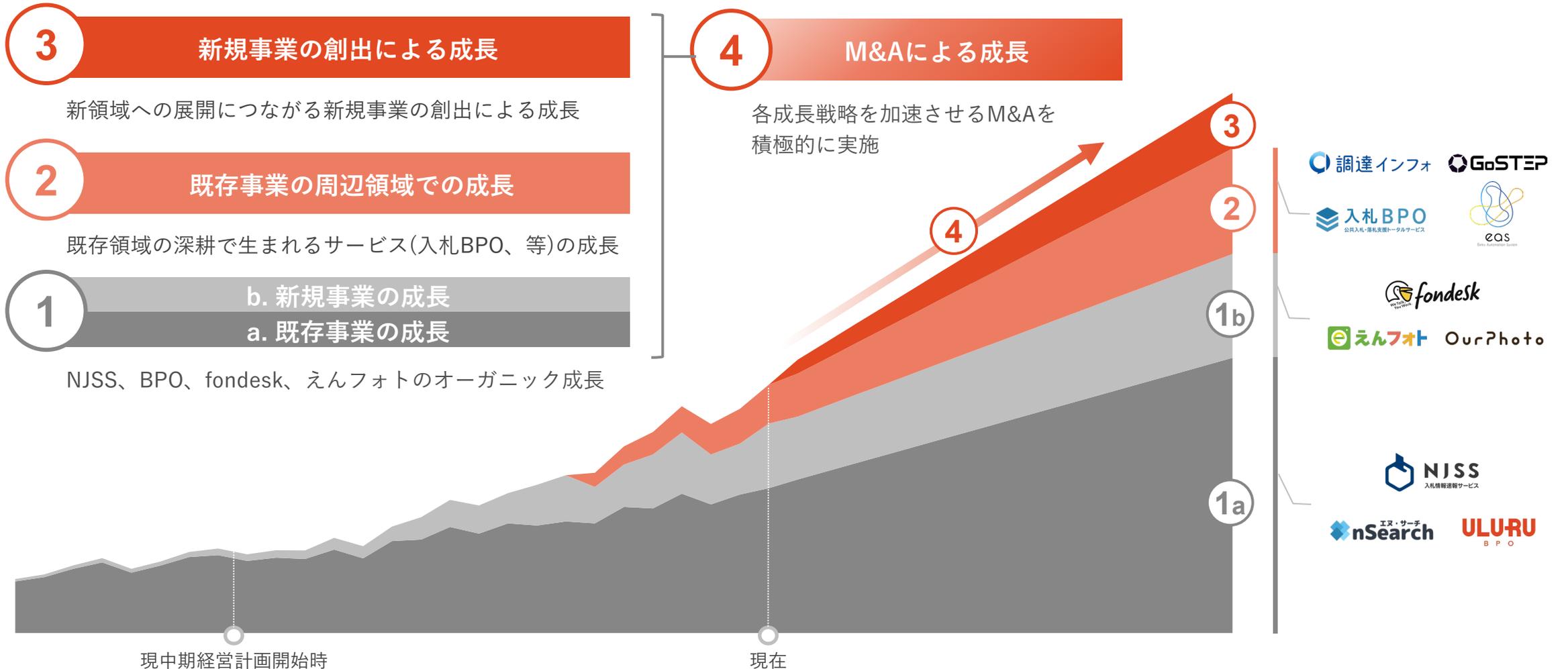
人的資本経営については

「2023年版価値創造ストーリー」のP20~を参照

(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2364397/00.pdf>)

中長期的な成長イメージ

・既存事業のオーガニック成長に加え、蓄積したアセットを活用した周辺領域での展開、新規事業の創出、M&Aにより、更なる成長を目指す



“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まいります。

4 Appendix

(百万円)	FY24/3_3Q	FY23/3_3Q	前年同期比	FY24/3_2Q	前四半期比
売上高	1,473	1,249	+17.9%	1,349	+9.2%
売上原価	411	349	+17.7%	353	+16.3%
売上総利益	1,062	900	+18.0%	995	+6.7%
販管費	727	831	▲12.5%	703	+3.4%
販管费率	49.4%	66.5%	-	52.2%	-
EBITDA	386	94	+310.4%	336	+14.7%
EBITDA率	26.2%	7.5%	-	24.9%	-
営業利益	334	68	+387.8%	291	+14.9%
営業利益率	22.7%	5.5%	-	21.6%	-
経常利益	335	69	+386.0%	272	+23.0%
法人税等	111	32	+242.9%	102	+9.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	36	+513.4%	170	+31.5%
四半期末 従業員数(名)	346	331	+4.5%	341	+1.5%

※ 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FY24/3_1Qより連結損益計算書への計上をしております

PL(四半期累計・連結)

(百万円)	累計 FY24/3_3Q	累計 FY23/3_3Q	前年同期比	FY24/3 業績予想	進捗率
売上高	4,115	3,509	+17.3%	6,000	68.6%
売上原価	1,092	972	+12.4%	-	-
売上総利益	3,023	2,537	+19.1%	-	-
販管費	2,159	2,492	▲13.4%	-	-
販管费率	52.5%	71.0%	-	-	-
EBITDA	1,002	112	+792.2%	1,500	66.9%
EBITDA率	24.4%	3.2%	-	25.0%	-
営業利益	864	45	-	1,300	66.5%
営業利益率	21.0%	1.3%	-	21.6%	-
経常利益	857	50	-	1,280	67.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	551	▲11	-	800	69.0%
四半期末 従業員数(名)	346	331	+4.5%	-	-

※ 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FY24/3_1Qより連結損益計算書への計上をしております

セグメント情報(四半期累計・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	2,105	622	493	-	873	20	-
EBITDA	1,156	200	18	▲30	95	▲7	▲429
EBITDA率	54.9%	32.1%	3.8%	-	10.9%	-	-
セグメント利益	1,090	199	▲5	▲31	57	▲7	▲439
利益率	51.8%	32.0%	-	-	6.5%	-	-
四半期末従業員数	112名	15名	37名	2名	134名	5名	41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_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q
NJSS	売上高	608	640	672	709	722
	利益	262	256	323	380	386
	EBITDA	268	265	344	401	410
fondesk	売上高	175	180	201	206	214
	利益	34	▲72	62	61	75
	EBITDA	35	▲72	62	61	75
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	170	161	156	133	203
	利益	▲48	▲46	5	▲23	12
	EBITDA	▲40	▲38	13	▲15	20
その他CGS	売上高	-	-	-	-	-
	利益	▲14	▲13	▲10	▲10	▲9
	EBITDA	▲14	▲13	▲10	▲10	▲9

セグメント売上高・利益・EBITDA推移(四半期・連結)②

(百万円)		FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q
BPO	売上高	288	364	255	291	326
	利益	▲1	1	3	25	28
	EBITDA	7	11	13	37	44
クラウド ソーシング	売上高	6	6	6	7	7
	利益	▲7	0	▲4	▲1	▲2
	EBITDA	▲7	0	▲4	▲1	▲2
全社費用 (コーポレート部門)	売上高	-	-	-	-	-
	利益	▲156	▲162	▲141	▲140	▲156
	EBITDA	▲154	▲159	▲138	▲137	▲152

費用の内訳(四半期・連結)

(百万円)	FY23/3_Q	FY23/3_Q4	FY24/3_Q1	FY24/3_Q2	FY24/3_Q3
人件費_売上原価	111	114	99	102	111
対売上高比率	8.9%	8.5%	7.7%	7.6%	7.6%
人件費_販売管理費 (含む採用費)	383	※394	372	361	383
対売上高比率	30.7%	29.2%	28.8%	26.8%	26.0%
広告宣伝費	130	251	102	106	96
対売上高比率	10.4%	18.6%	7.9%	7.9%	6.5%
システム関連委託費	67	72	23	15	11
対売上高比率	5.4%	5.4%	1.8%	1.1%	0.8%
減価償却費 + のれん償却額	25	29	42	45	51
対売上高比率	2.0%	2.2%	3.3%	3.3%	3.5%

※ 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

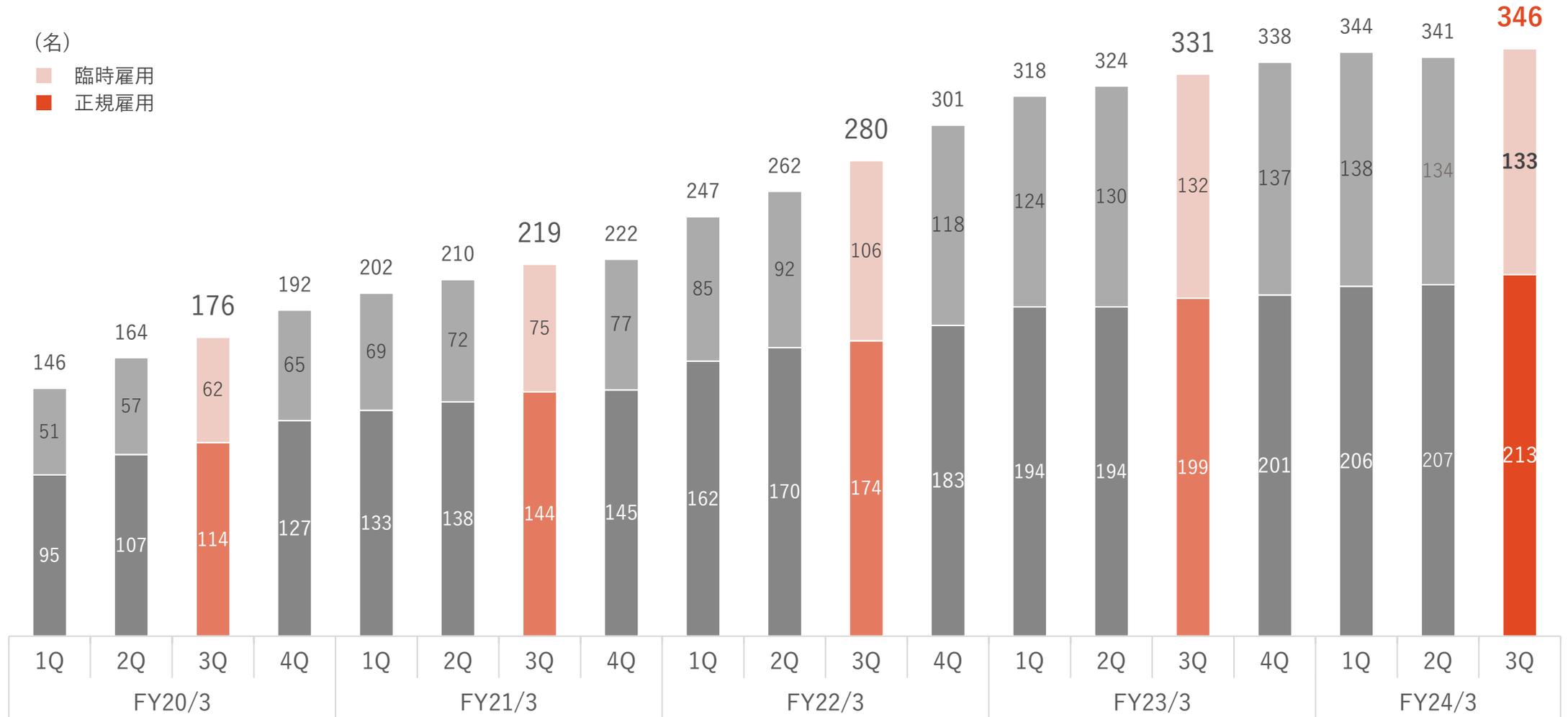
(百万円)		FY23/3_3Q	FY23/3_4Q	FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q
NJSS	人件費_売上原価	16	15	15	14	12
	人件費_販売管理費(含む採用費)	146	153	152	138	151
	広告宣伝費	55	77	56	55	48
	システム関連委託費	20	29	10	5	3
fondesk	人件費_売上原価	1	1	2	2	1
	人件費_販売管理費(含む採用費)	22	26	21	21	22
	広告宣伝費	46	144	36	38	32
	システム関連委託費	-	-	-	-	-
えんフォト・ OurPhoto	人件費_売上原価	-	-	-	-	-
	人件費_販売管理費(含む採用費)	62	59	57	55	56
	広告宣伝費	18	16	8	10	14
	システム関連委託費	46	42	12	9	7
BPO	人件費_売上原価	92	97	81	85	96
	人件費_販売管理費(含む採用費)	38	※37	35	35	34
	広告宣伝費	7	12	1	1	0
	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_3Q	FY23/3	前期末比	FY23/3_3Q	前年同期比
流動資産	3,591	2,931	+22.5%	3,118	+15.2%
うち、現預金	3,053	2,396	+27.4%	2,619	+16.6%
固定資産	1,745	1,690	+3.3%	1,278	+36.5%
有形固定資産	225	201	+11.8%	140	+59.8%
無形固定資産	781	680	+14.9%	358	+117.8%
うち、のれん	379	434	▲12.7%	170	+122.2%
投資その他の資産	738	808	▲8.7%	778	▲5.2%
資産合計	5,336	4,621	+15.5%	4,397	+21.4%
流動負債	2,680	2,520	+6.4%	2,253	+19.0%
うち、契約負債(旧 前受金)	1,551	1,481	+4.7%	1,388	+11.7%
うち、借入金	8	38	▲77.7%	40	▲78.6%
固定負債	11	12	▲10.2%	21	▲47.7%
うち、借入金	-	38	-	8	-
負債合計	2,691	2,532	+6.3%	2,274	+18.3%
純資産合計	2,644	2,088	+26.6%	2,122	+24.6%
負債・純資産合計	5,336	4,621	+15.5%	4,397	+21.4%
自己資本比率	49.6%	45.2%	-	48.3%	-
ネットキャッシュ	3,044	2,357	+29.2%	2,570	+18.4%

雇用形態別従業員数推移



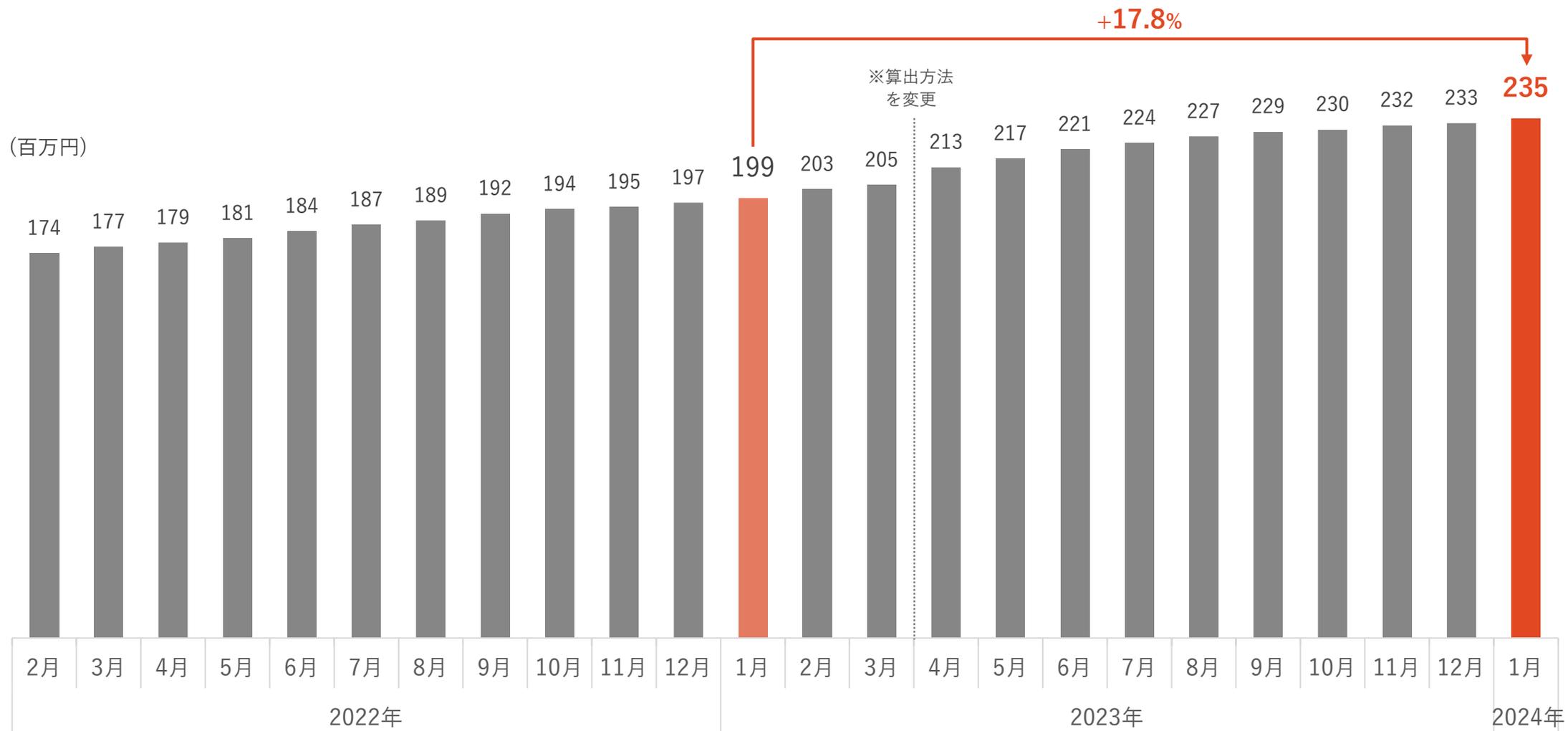
中期経営計画と実績/今期予想 | 全社

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	60億円
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲1.6億円	1.0億円	15億円
EBITDA率	-	6%	-	2.2%	25%
期末従業員数	192名	222名	301名	338名	339名

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	28.5億円
EBITDA	4.2億円	7.4億円	7億円	9.4億円	15.5億円
EBITDA率	32%	45%	35%	39.4%	54.4%
期末従業員数	66名	74名	103名	111名	104名

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	16億円
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲2.9億円	▲2.4億円	3.5億円
EBITDA率	-	-	-	-	21.9%
期末従業員数	22名	31名	44名	51名	51名

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
					(予想) FY24/3
実績/予想	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3
売上高	8.3億円	9.8億円	10.8億円	12.1億円	15.2億円
EBITDA	0.5億円	1.3億円	0.4億円	0.6億円	2.5億円
EBITDA率	7%	14%	4%	5.2%	16.4%
期末従業員数	68名	87名	117名	132名	135名



※ 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

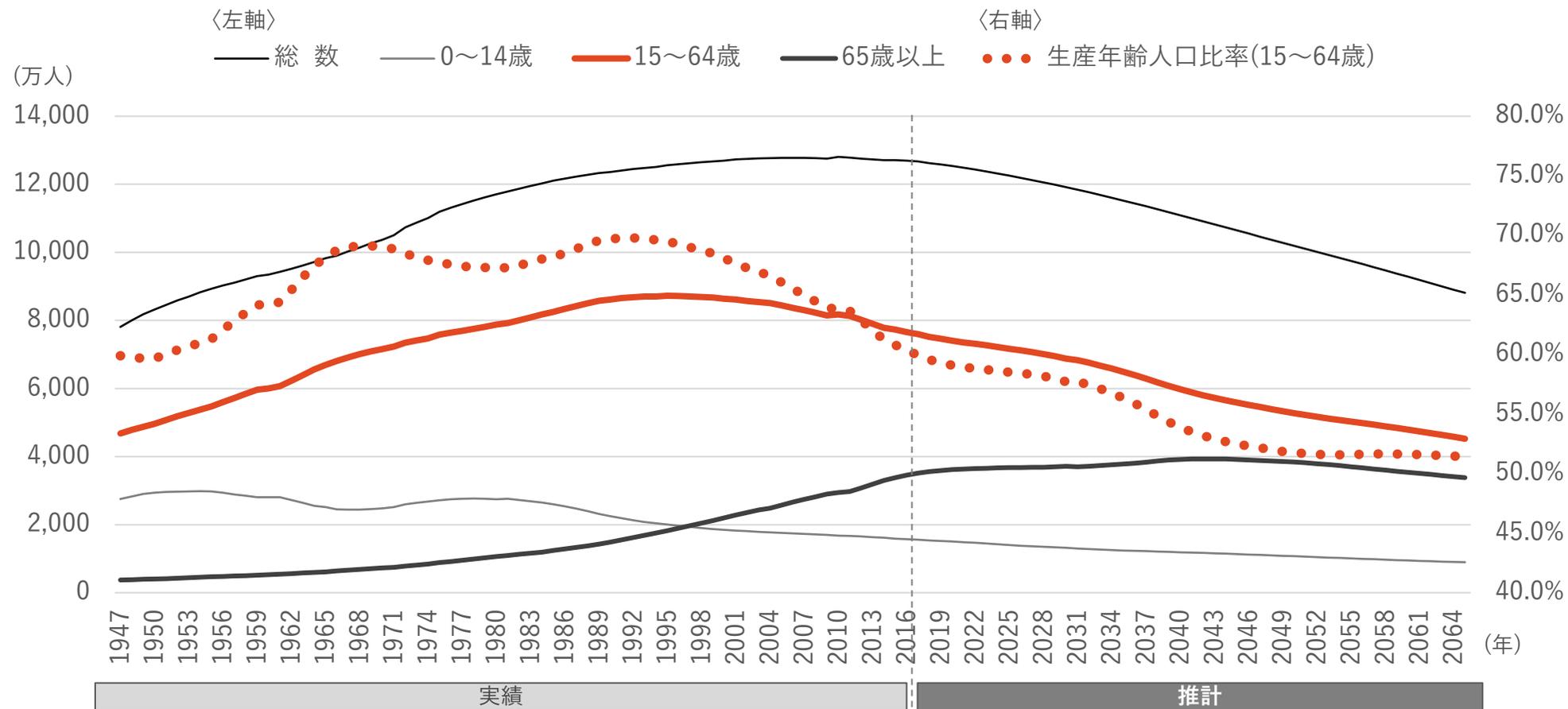
取締役・監査役のスキルマトリックス

- 「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)」

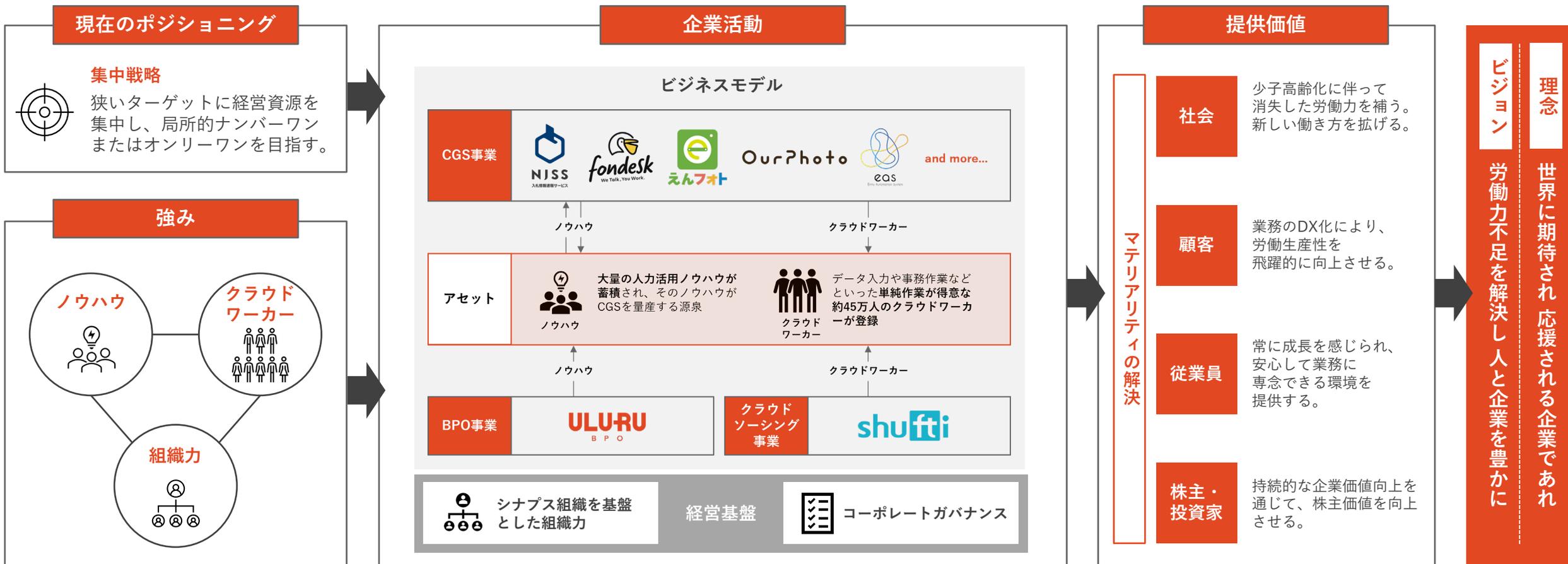
不足する労働力の代替候補

- 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

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

- 「世界に期待され 応援される企業であれ」、「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」という理念・ビジョンのもと、強みを活かしたビジネスを展開し、持続的な社会への貢献と企業価値の向上を実現する



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。

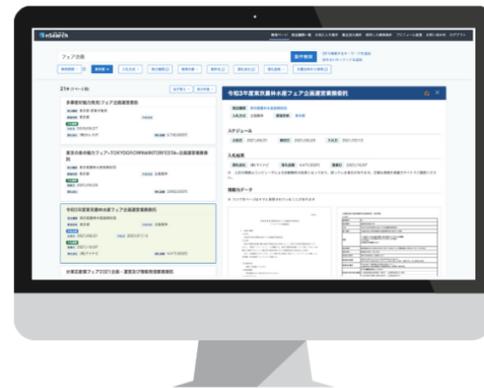
3 独自ビジネスモデルと参入障壁

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



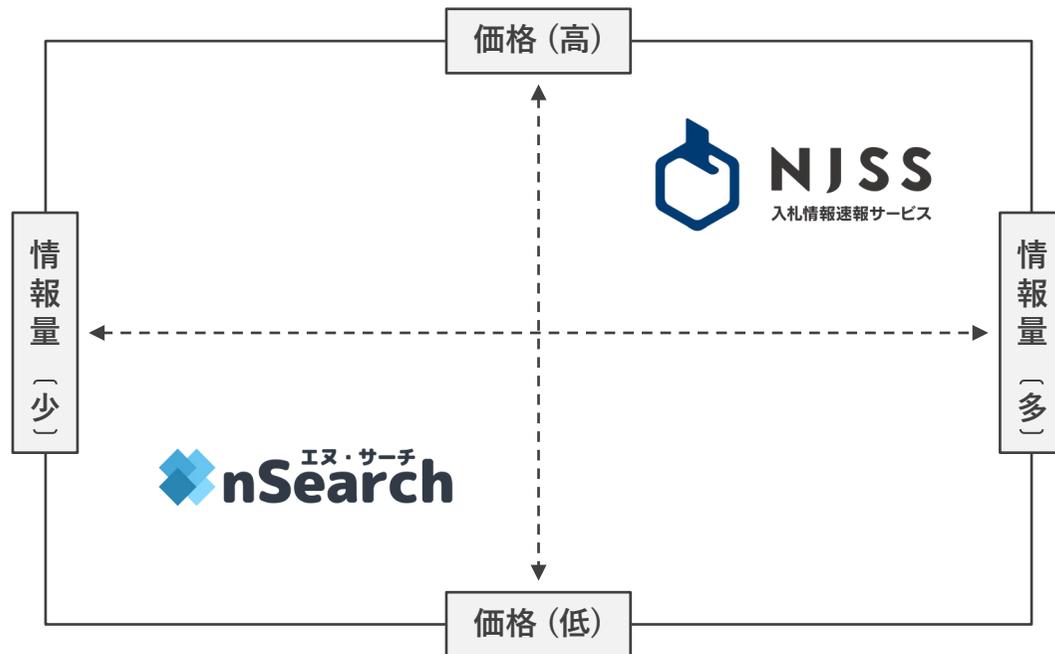
月額1万円(税抜)ですべての機能が使える
都道府県別プランなら月額3千円(税抜)~
豊富な落札情報も検索できる
入札案件・公募案件検索サービス

- ✓ 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/>

- 「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

- ・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・管理できる等、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



官公庁ビジネスのコミュニケーションをデザインする



<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等、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・係等組織別の連絡先情報等を、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当たり] 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



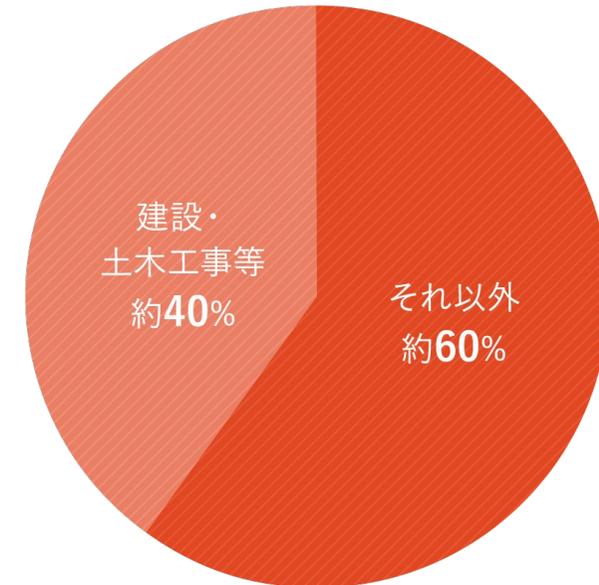
※2019-2021年度平均値

出所：

- 中小企業庁「官公需契約の手引き」「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

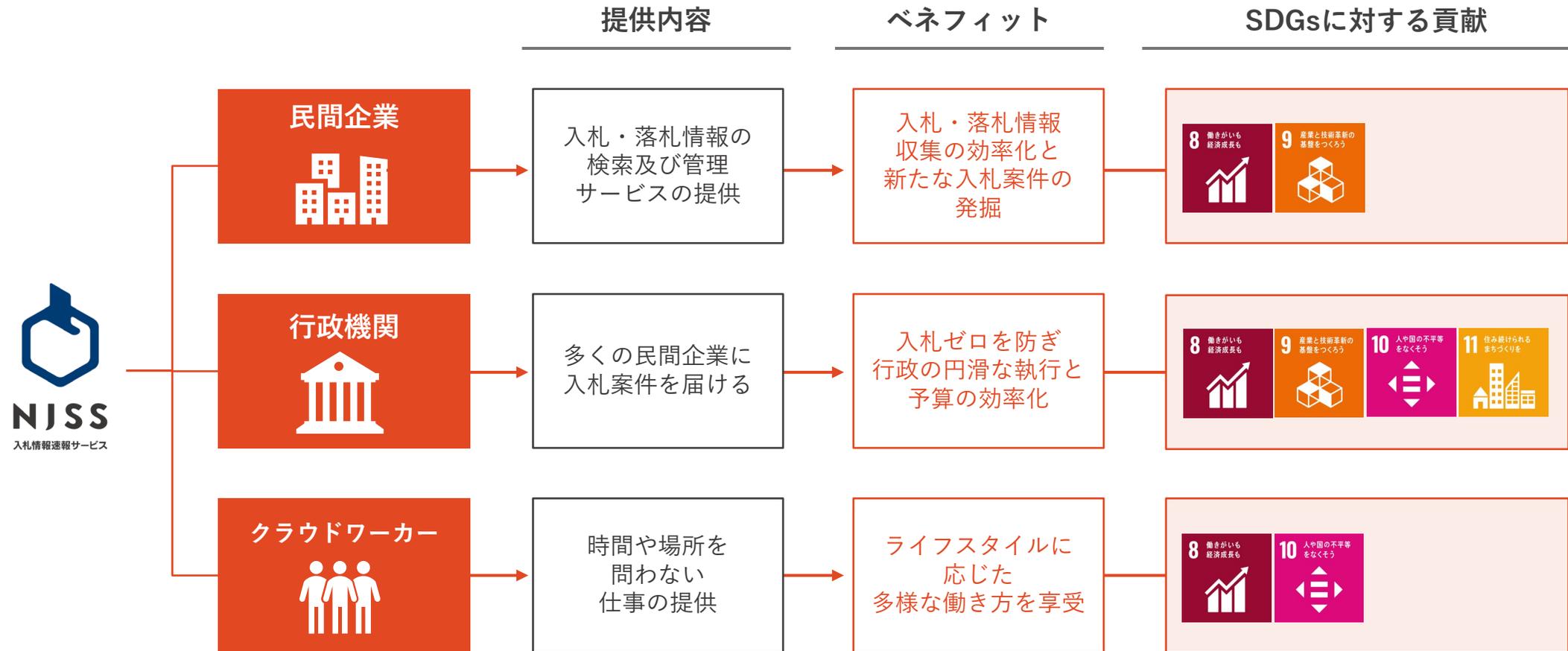
業種の比率

- 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

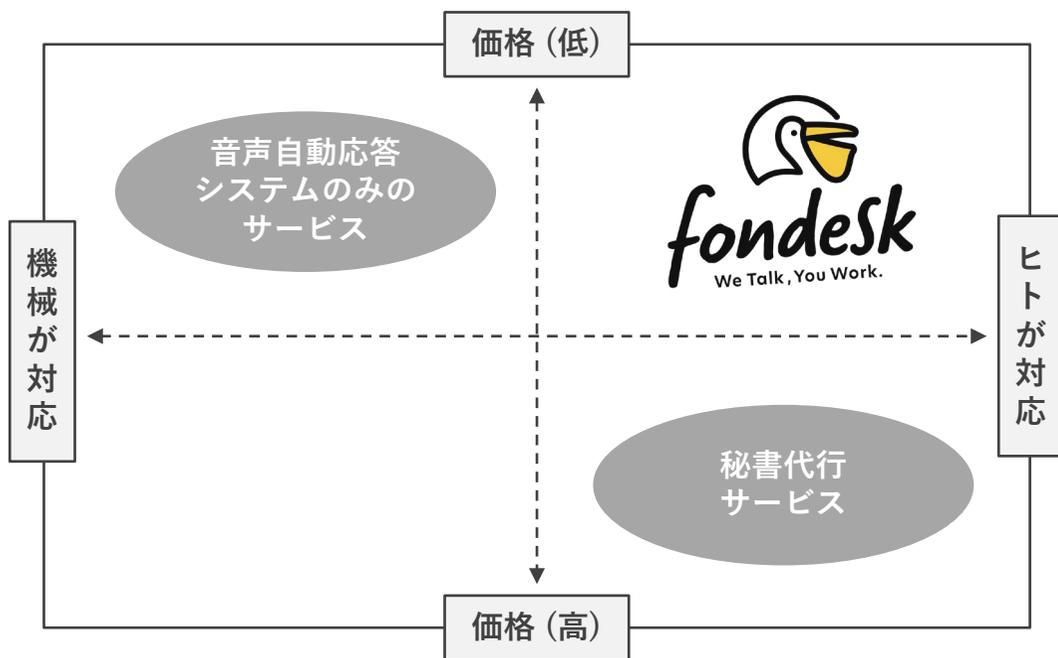
 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

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

- 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

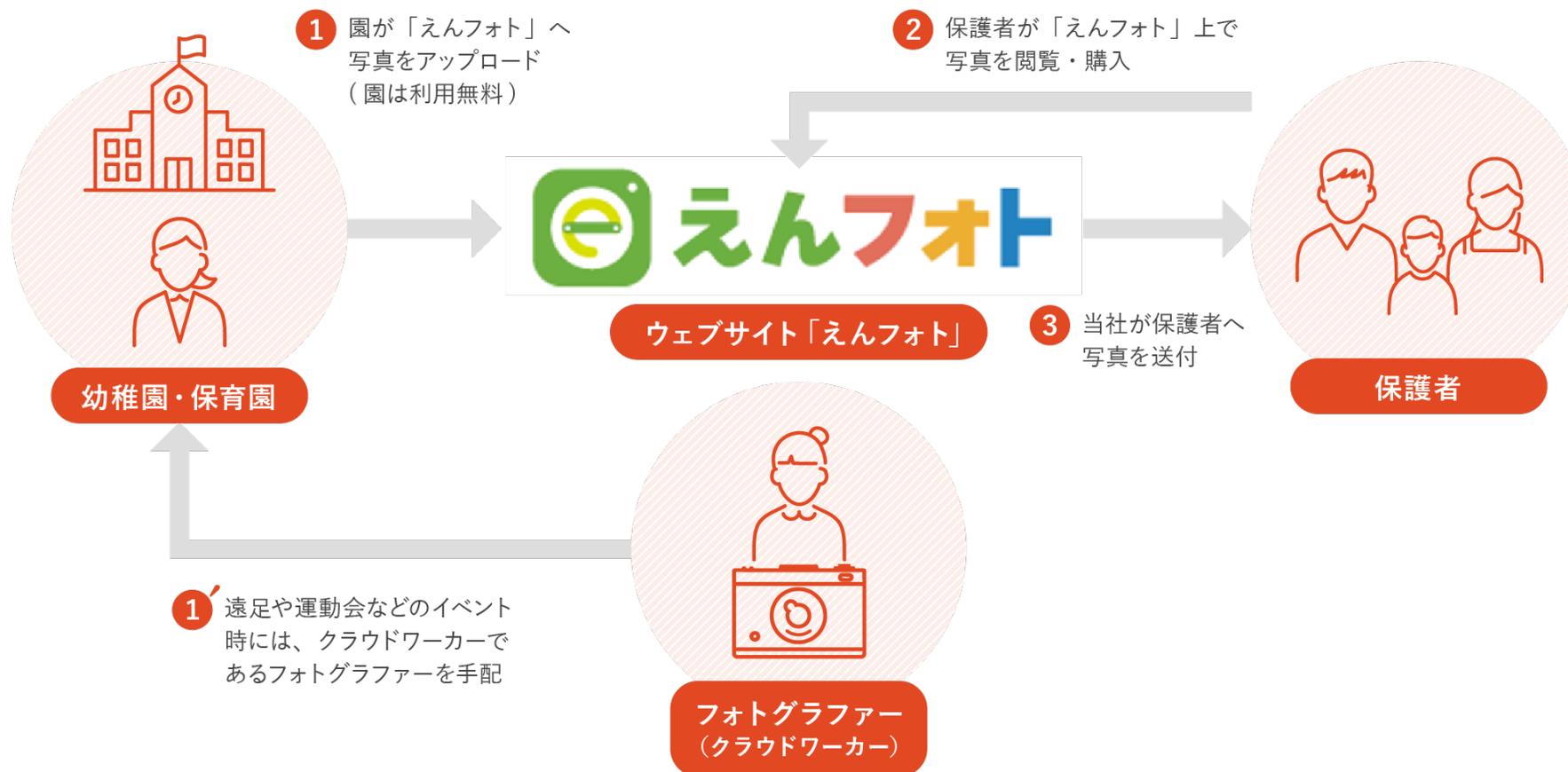
ポジショニング



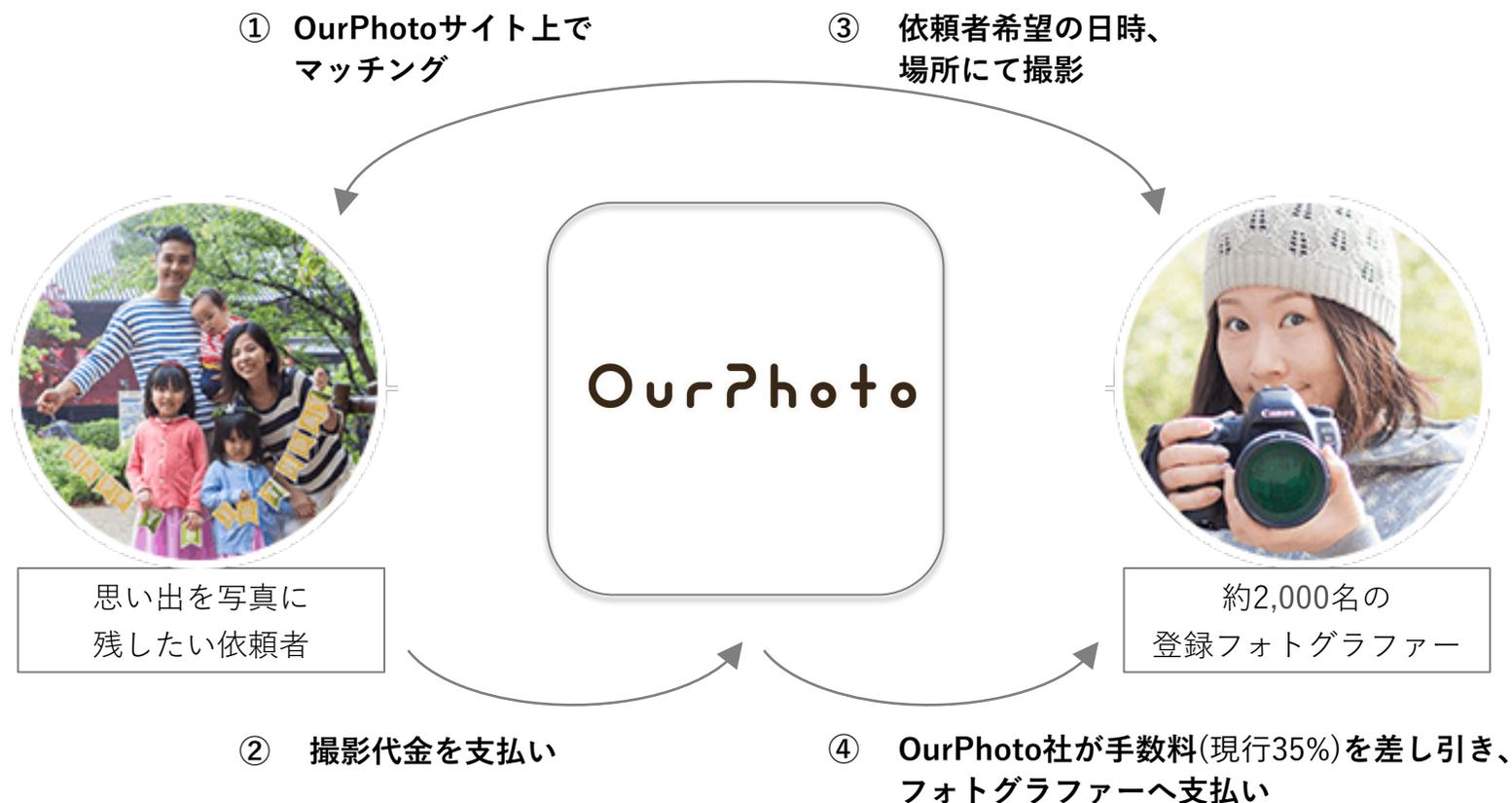
強み

<p>ヒト(オペレータ)による応対</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>ヒト(オペレータ)の採用/品質</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>サービス体験の良さ</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"> ・5分程度のネット手続きで利用開始可能 ・通知方法がSlackやLINE等のチャットツールから幅広く選択可能 ・名乗り変更やブロックリスト等機能が充実 等

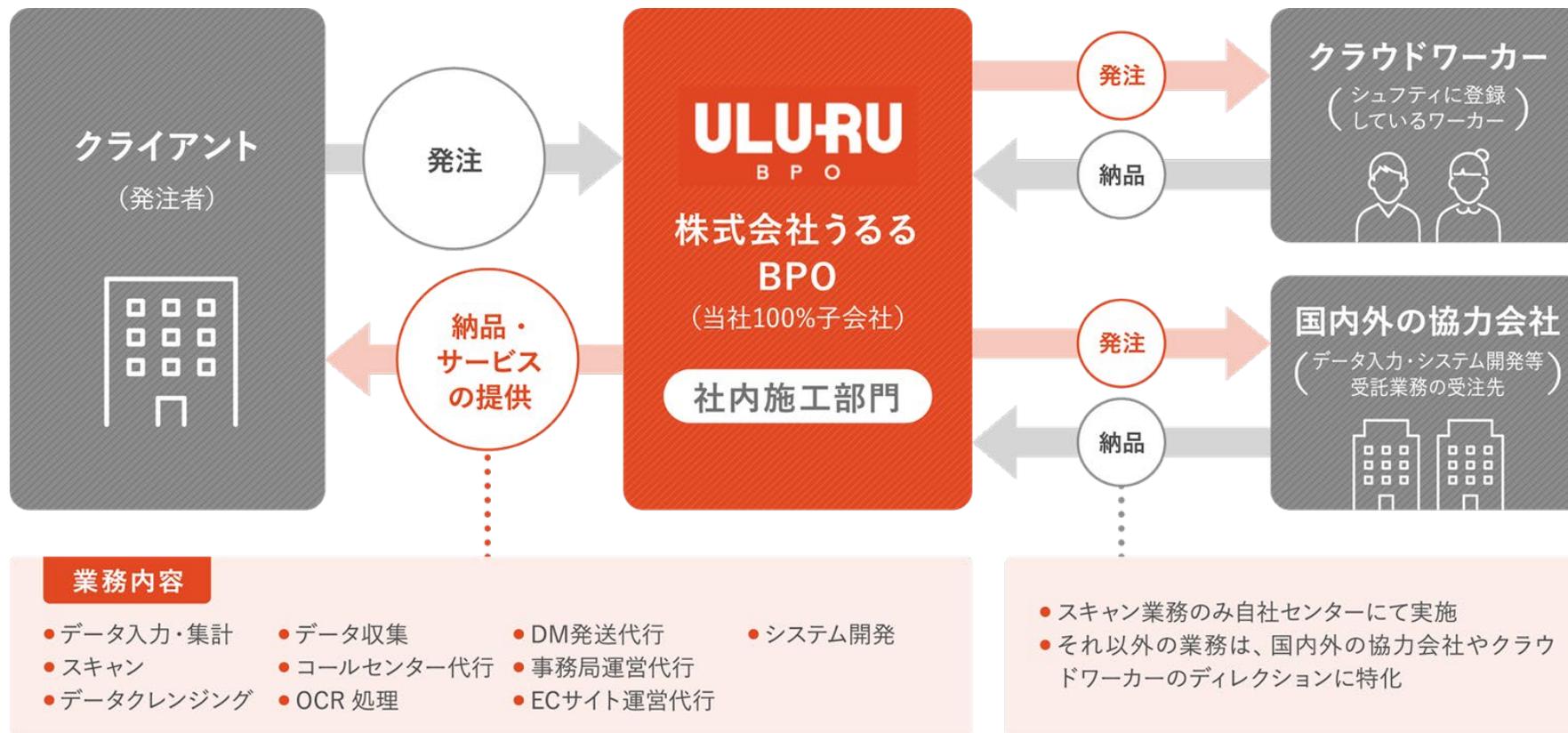
- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- 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2,000名(2024年2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12月末時点)



- 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

- 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“こ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
- 多様な人材がその能力を存分に発揮できるよう、継続的に働く環境の改善を実施。2023年12月末時点で**女性管理職比率は20.3%**

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/>

- 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)」 「note」 「Peing - 質問箱」等の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
2023/3/8	Online	湘南投資勉強会
2023/3/25	東京	ハナミラIRセミナー
2023/3/28	Online	個人投資家向けIRセミナー(logmi IR Live) ※「fondesk」を分かりやすく解説
2023/5/20	神奈川	湘南投資勉強会
2023/8/26	神戸	神戸投資勉強会
2023/9/2	東京	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
2023/11/18	愛知	Kabu Berry Lab IRセミナー
2023/12/2	東京	Facebookグループ向けIRセミナー
2024/2/18(予定)	神奈川	湘南投資勉強会
2024/3/30(予定)	東京	ハナミラIRセミナー

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

https://twitter.com/uluru_ir

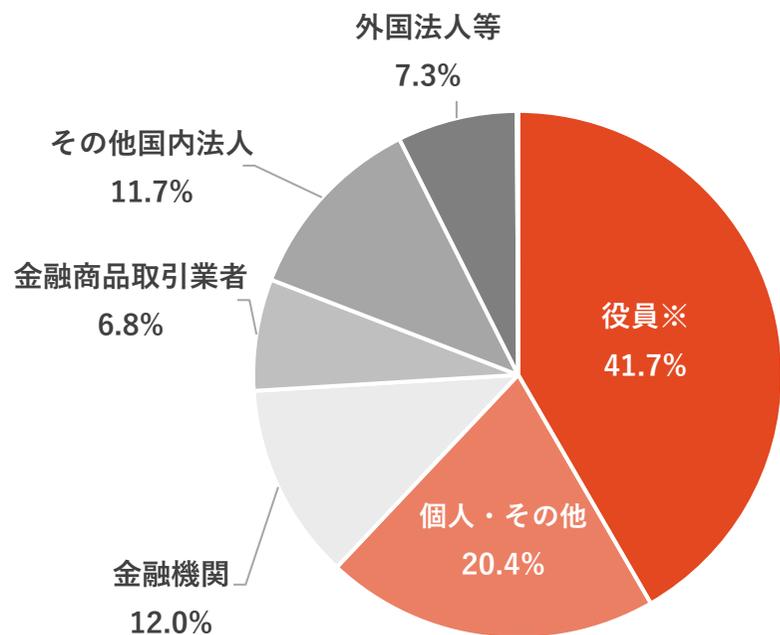
https://note.com/uluru_ir/

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2371800/00.pdf>

■株主数等 (2023年9月30日現在)

発行可能株式総数	11,199,200株
発行済株式数	6,925,400株
株主数	1,258名

■株主構成 (2023年9月30日現在)



※ 星 知也の資産管理会社含む

■大株主 (2023年9月30日現在の株主名簿を基に作成、持株比率は小数点第3位以下を切り捨て)

順位	株主名	所有株式(株)	持株比率(%)
1位	星 知也	1,309,400	18.90
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	9.53
3位	光通信株式会社	475,300	6.86
4位	桶山 雄平	430,300	6.21
5位	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	373,100	5.38
	うち、アセットマネジメントOne 株式会社	222,400	(3.21)
6位	日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	265,000	3.82
	うち、SBIアセットマネジメン ト株式会社	202,900	(2.92)
7位	五味 大輔	215,000	3.10
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～2024年1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させた造語。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等は含まれず、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、データ入力やスキャン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等は含まれず、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。「ソース」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。「イービッター」「イービットダー」「イービットディーイー」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。
BPaaS	「Business Process as a Service(ビジネス・プロセス・アズ・ア・サービス)」の略称で、SaaS と BPO を掛け合わせた造語であり、企業がアウトソーシング(外注)を行う際、クラウド経由でビジネスプロセスと必要なソフトウェアを含めて外部委託できるサービス形態のことを指す。	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。
サブスクリプション	製品やサービス等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。	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。
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。		

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
- 公式IR X(旧:Twitter) https://twitter.com/uluru_ir