

ULURU

2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

2020年8月14日
株式会社うるる
証券コード：3979

1 新型コロナウイルス感染症の影響と対応

2 連結業績ハイライト

3 事業別ハイライト

4 Appendix

1 新型コロナウイルス感染症の影響と対応

当社の対応状況 (2020年3月期 決算説明資料 より一部アップデート)

- 原則全従業員テレワークとした以降において、全ての事業が業務を停止することなく継続。

2020/5(前回決算発表時)までの対応状況

- 2月18日より、雇用形態に依らず、希望者全員が**時差勤務**(時差通勤)及び**テレワーク**(在宅勤務)を実施。
- 4月6日より、雇用形態に依らず、**原則全従業員がテレワーク**を実施。
(BPO従事者の一部を除く)
- 社内に「新型コロナウイルス対策室」を設置。万が一、**東京都がロックダウンした場合でも事業を継続できる**よう、社内体制を整備。

2020/5(前回決算発表時)以降の対応状況

- 7月1日より、雇用形態に依らず、出社、時差勤務及びテレワークを組み合わせた**柔軟な勤務制度**の運用を開始。

うるるブログ 2020-04-15
『全社原則在宅勤務を開始して』

2020-04-15

全社原則在宅勤務を開始して

■ 代表星のつぶやき

うるるでは、2018年4月からBCPの観点からリモートワークの制度（在宅勤務制度）をテスト的に実施しており、2019年4月から正式導入していました。この制度は一部のスタッフが利用している程度で、会社として積極的に推奨することはありませんでした。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/04/15/170458>

うるるブログ 2020-04-21
『全社原則在宅勤務が2週間経過して』

2020-04-21

全社原則在宅勤務が2週間経過して

■ 代表星のつぶやき

全社原則在宅勤務から2週間が経ちました。

私個人の感想としては、在宅勤務により大きく業務に影響が出るようなことは今の所ありません。

そもそも会社の状況を把握したり、執行役員や部長に意見を述べたり、会社の未来を考えたりする業務はスマホ1台あればできます。

<https://blog.uluru.biz/entry/2020/04/21/162028>

各事業の状況等 (2020年3月期 決算説明資料 より一部アップデート)

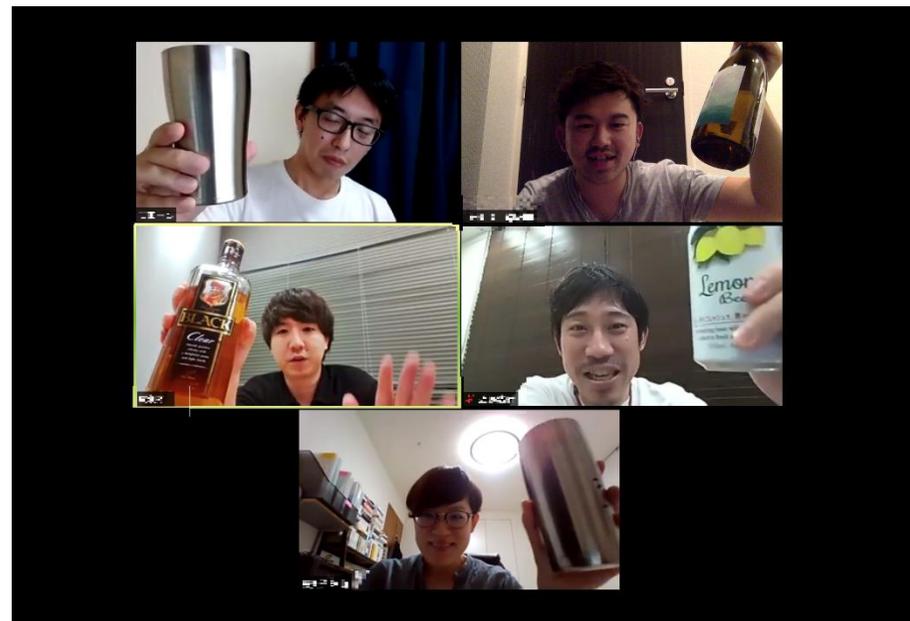
	業務の状況	業績へ影響を与える事象	前期(2020/3期) 売上構成
NJSS	<ul style="list-style-type: none"> 業務への影響なし。 対面による営業から、ビデオ会議システムを用いたオンライン営業へ移行。 	<ul style="list-style-type: none"> 民需の減少に危機感を感じる企業からの新規契約が増加傾向。 一方、一部業種(イベント、旅行関連等)の入札案件の停止、及び一部企業の予算完全凍結に伴う解約が発生。 	54%
えんフォト (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none"> 業務への影響なし。 対面による営業から、電話、メール、及びビデオ会議システムを用いたオンライン営業へ移行。 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急事態宣言中は多くの保育園・幼稚園が休園、もしくは登園自粛要請を実施。<u>当社実施アンケートにおいて、緊急事態宣言解除後のイベントについて約8割が規模縮小開催と回答するなど、売上高にネガティブな影響あり。</u> 但し、<u>当1Qは予想を上回る売上高を確保</u>。ネガティブな影響は2Q以降発生を見込むも、影響は限定的と予想。 	8%
fondesk (その他CGS)	<ul style="list-style-type: none"> 業務への影響なし。 従来より、申込から利用開始まで全てオンラインで完結。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業のテレワークの急速な普及に伴い、有料契約件数が急増。 有料契約件数 2020/3末 346件 → 2020/6末 1,017件と3ヶ月で約3倍に。 有料契約件数の増加は、売上にポジティブな影響がある。 	2%
BPO	<ul style="list-style-type: none"> 在宅では作業が不可能なスキャン業務従事者、及び案件施工上で必要な業務従事者のみ、感染防止策を講じた上で出社。 	<ul style="list-style-type: none"> イベント関連案件に係る問い合わせが大幅減。また、受注済みの案件について、顧客の一時出勤停止を受け、施工が進まないものが一部発生。 テレワークの普及は中長期的に紙の電子化ニーズが強まると考えられるものの、企業の一時出勤停止は、短期的には売上にネガティブな影響を与えると考えられる。 	34%

withコロナ時代における社内コミュニケーション活性化施策

- 当社の武器である「カルチャー」の醸成を目的とした社内コミュニケーション活性化施策は、オンラインとオフラインを組み合わせることで継続。



社内LT(ライトニングトーク)大会「うる水」は
オンラインとオフラインのハイブリッドで開催



部署横断コミュニケーション施策
「飲みゅーん」もオンラインで実施

2 連結業績ハイライト

(単位：百万円)

	20/3期 1Q	21/3期 1Q	YoY 前年同期比	21/3期 上限予想	進捗率 対上限予想	21/3期 下限予想	進捗率 対下限予想
売上高	579	635	9.7%	2,920	21.7%	2,480	25.6%
NJSS	320	371	16.0%	1,480	25.1%	1,430	25.9%
CGSその他	52	91	73.7%	405	22.5%	270	33.7%
えんフォト (CGSその他)	38	46	20.3%	225	20.4%	90	51.1%
fondesk (CGSその他)	8	41	367.4%	180	22.8%	180	22.8%
BPO	198	165	▲16.7%	1,000	16.5%	745	22.1%
クラウドソーシング	8	7	▲8.5%	35	20.0%	35	20.0%
販管費	347	449	29.3%	-	-	-	-
販管費率	60.0%	70.7%	-	-	-	-	-
EBITDA	45	7	▲83.7%	±0	-	▲300	-
EBITDA率	7.9%	1.2%	-	-	-	-	-
営業利益	38	▲2	-	▲50	-	▲340	-
利益率	6.6%	-	-	-	-	-	-
従業員数(名)	146	202	-	-	-	-	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

主力事業のNJSSが好調に推移

- 連結売上高は前年同期比+9.7%の6.4億円。20/3期赤字計上の連結EBITDAは**黒字確保**。
- 主力であるNJSS売上高は前年同期比**+16.0%の3.7億円**。例年1Qは有料契約件数が減少していたが、当該1Qは**有料契約件数が増加**し、加えて**ARPUも上昇**。
- また、テレワーク普及に伴って新規事業であるfondeskが大きく成長。

コロナ影響によりBPOは軟調

- BPO売上高は新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、前年同期比**▲16.7%**の1.7億円。
- えんフォトは緊急事態宣言前に撮影された写真の販売が好調であったことから、一定程度の売上高を確保。

投資概要

- NJSSシステムリニューアルは、若干の遅れはあるものの、開発は着実に進行。
- 当期は前期ほどの増員計画無し。
(前期は+62名の192名)

21/3期業績予想の考え方 及び 2Q以降の見通し

(単位：百万円)

	20/3期 1Q	21/3期 1Q	YoY 前年同期比	21/3期 上限予想	進捗率 対上限予想	21/3期 下限予想	進捗率 対下限予想
売上高	579	635	9.7%	2,920	21.7%	2,480	25.6%
NJSS	320	371	16.0%	1,480	25.1%	1,430	25.9%
CGSその他	52	91	73.7%	405	22.5%	270	33.7%
えんフォト (CGSその他)	38	46	20.3%	225	20.4%	90	51.1%
fondesk (CGSその他)	8	41	367.4%	180	22.8%	180	22.8%
BPO	198	165	▲ 16.7%	1,000	16.5%	745	22.1%
クラウドソーシング	8	7	▲ 8.5%	35	20.0%	35	20.0%
販管費	347	449	29.3%	-	-	-	-
販管費率	60.0%	70.7%	-	-	-	-	-
EBITDA	45	7	▲ 83.7%	±0	-	▲ 300	-
EBITDA率	7.9%	1.2%	-	-	-	-	-
営業利益	38	▲ 2	-	▲ 50	-	▲ 340	-
利益率	6.6%	-	-	-	-	-	-
従業員数(名)	146	202	-	-	-	-	-

※ 百万円未満は切り捨て

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

- 2020/5に開示した21/3期業績予想の前提は下記の通りであるが、依然として緊急事態宣言の再発令可能性等を含めた先行き不透明感是不会変わらないことから、現時点においては開示済み業績予想の修正は行わない。

【参考~2020/5開示業績予想の前提】

[上限予想]

政府・自治体による外出・営業自粛要請が1Q末で終了し、各事業のKPIへのネガティブな影響が軽微。

[下限予想]

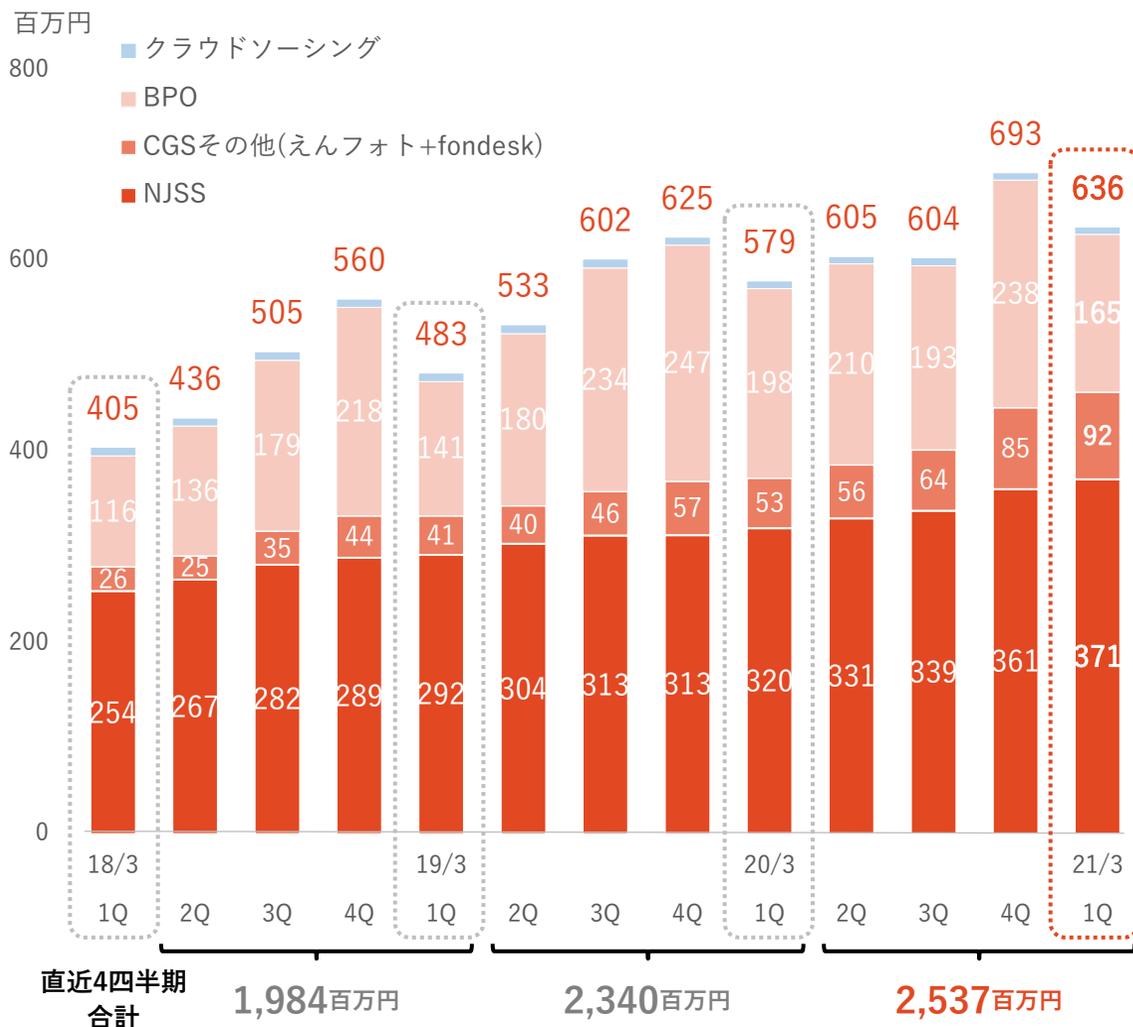
同要請が4Q末まで継続し、各事業のKPIへのネガティブな影響が大きく見込まれる。

- 現時点における2Q以降の売上見通しは以下の通り。

NJSS	引き続き好調な推移を見込む。
えんフォト	2Q以降に前期比で売上減少を見込むも減少は限定的、通期売上高は下限予想を上回ると予想。
fondesk	業績予想程度の売上進捗を見込む。
BPO	テレワーク浸透に伴うスキャン案件が足元で増加、2Q以降回復を見込む。

クラウドソーシング 1Qと同程度の推移を見込む。

売上高 - 四半期推移



※ 百万円未満は四捨五入

連結売上高(YoYは1Qのみ比較)

- NJSS、CGSその他が好調に推移

NJSS	- YoY +16%	QoQ +3%
CGSその他	- YoY +74%	QoQ +8%
BPO	- YoY ▲17%	QoQ ▲31%

NJSS売上高

- 例年1Qは有料契約件数が減少していたが、当該1Qは**有料契約件数が増加**し、加えて**ARPUも上昇**。

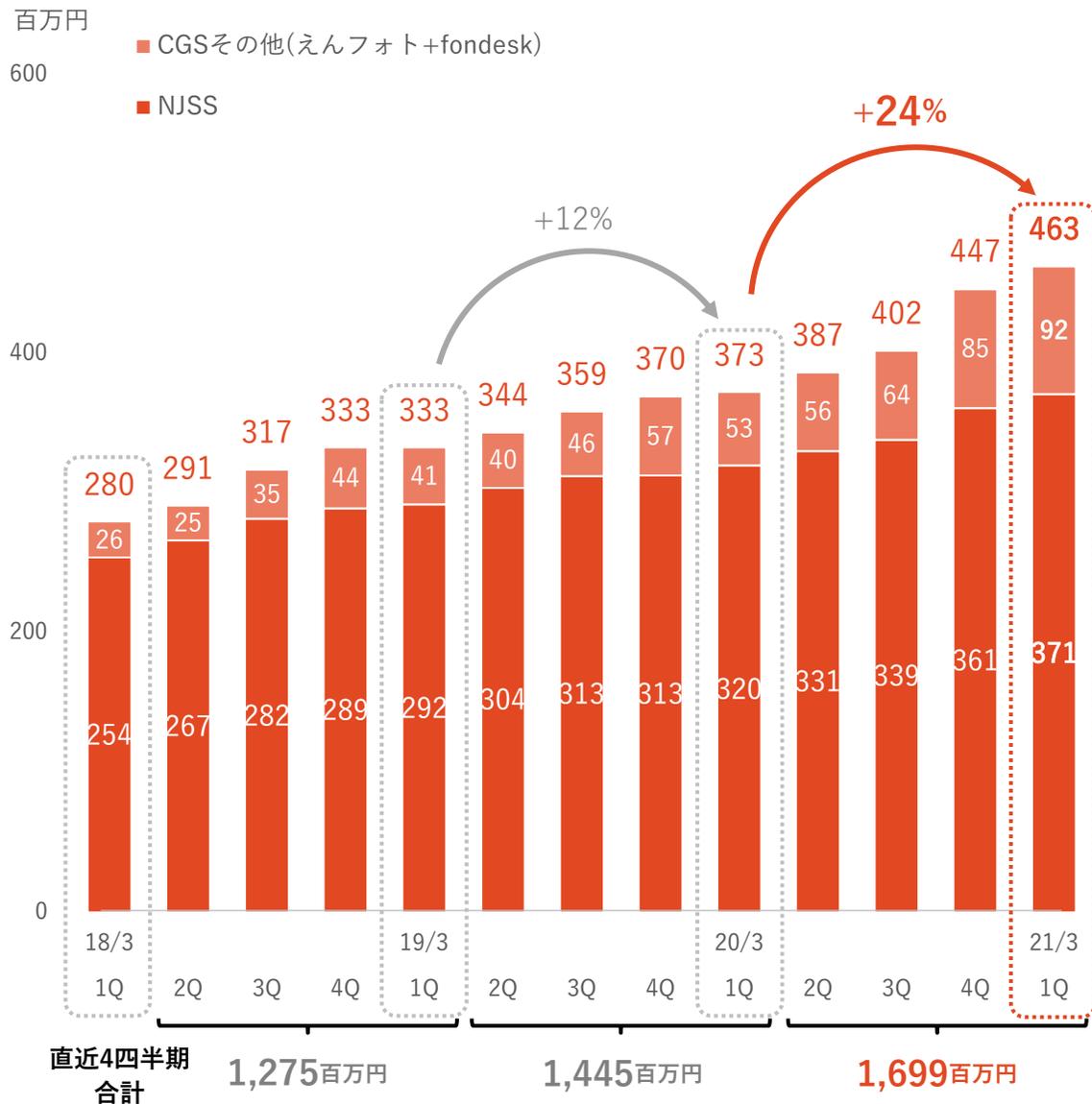
CGSその他売上高

- えんフォト - YoY+20%
- fondesk - **YoY+367%**

BPO売上高

- イベント関連案件に係る問い合わせが大幅減。また、受注済みの案件について、顧客の一時出勤停止を受け、施工が進まないものが一部発生。

SaaS売上高 - 四半期推移

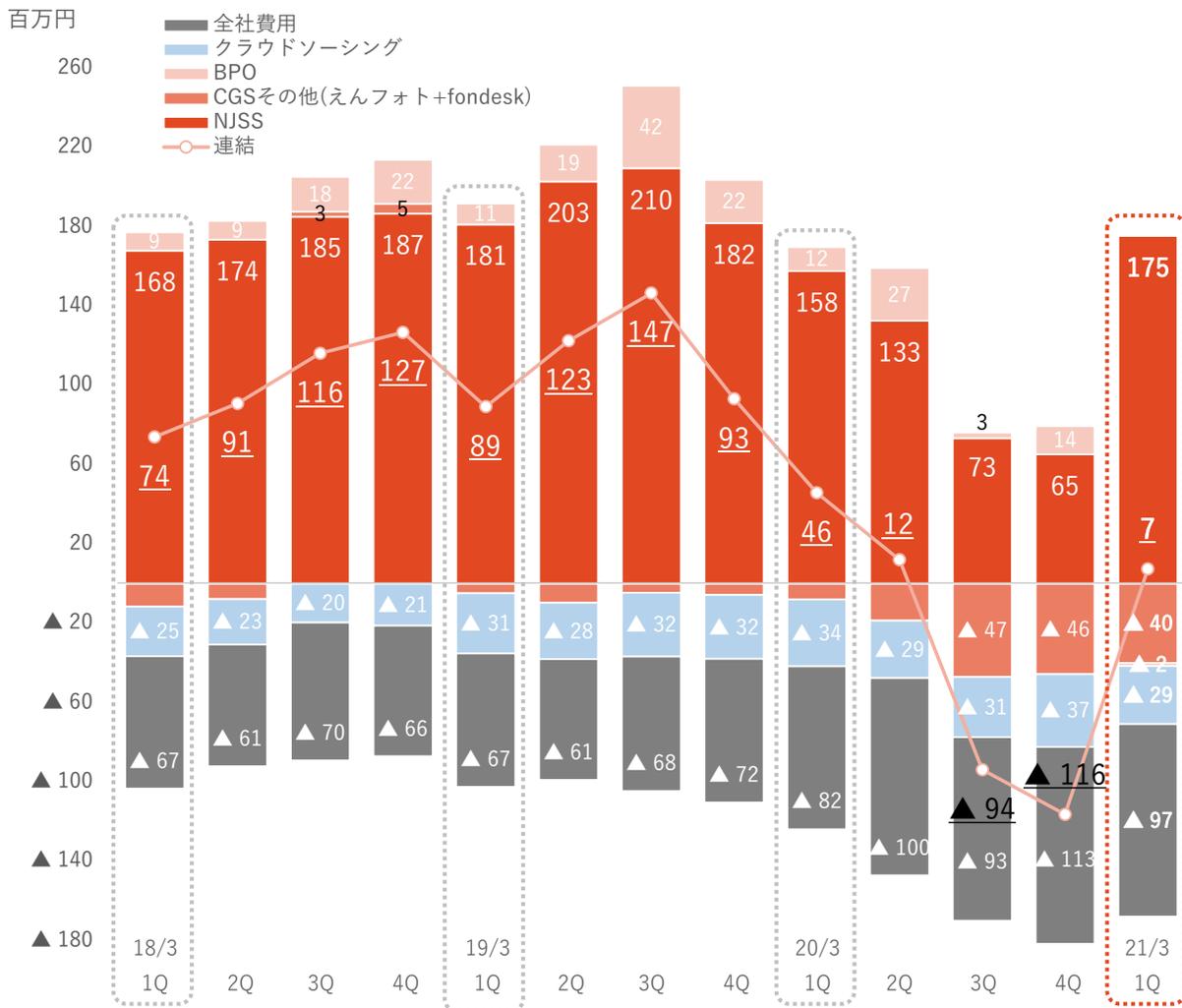


※ 百万円未満は四捨五入

SaaS売上高

- **ストックビジネス**となる**SaaS売上高**は、NJSS及び新規事業であるCGSその他(えんフォト+fondesk)より構成。
- 1Q YoYは**+24%**と、NJSS及び新規事業ともに**成長を加速**。

EBITDA - 四半期推移



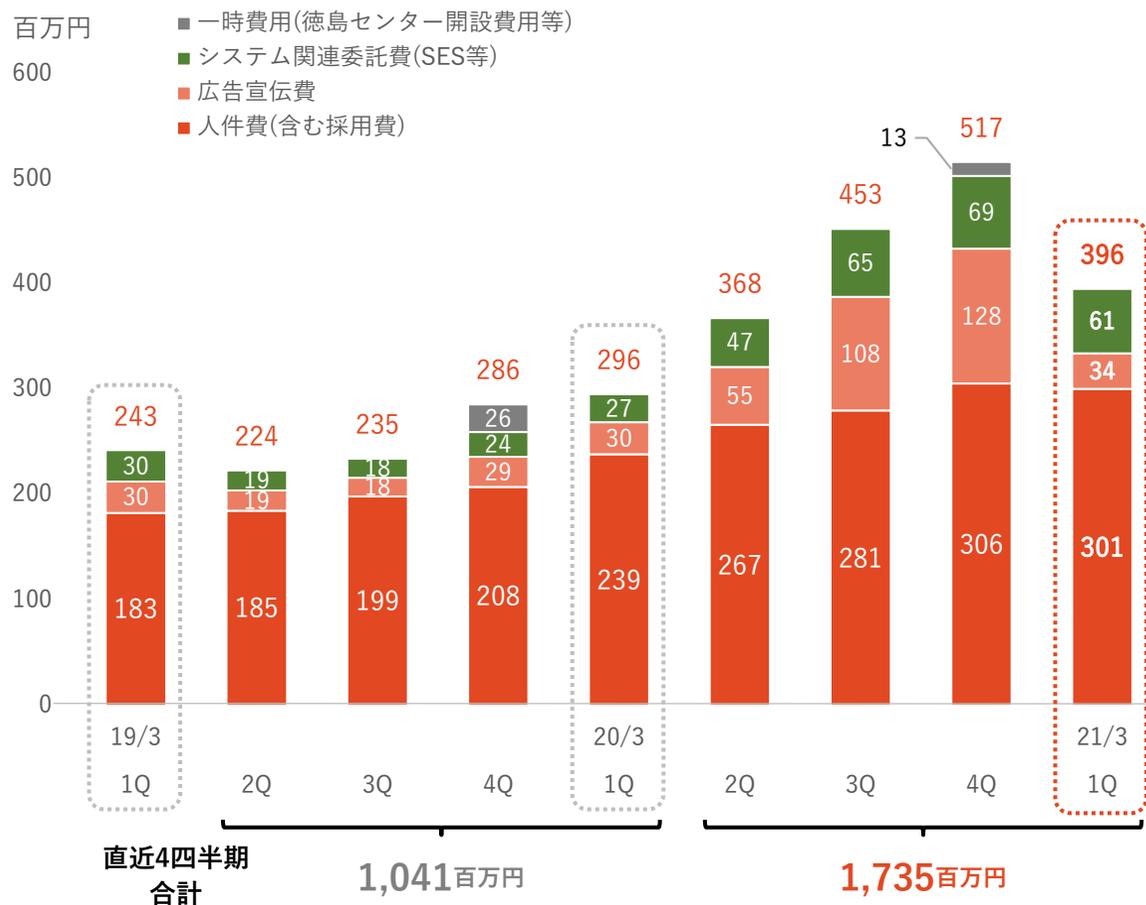
連結EBITDA

- NJSSにおいて、売上高増加及び広告宣伝費減少により、大きく黒字増加。
- 結果、BPO赤字転落も **連結黒字転換**。

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

投資概要 - 四半期推移



※ 百万円未満は四捨五入

投資概要(YoYは1Qのみ比較)

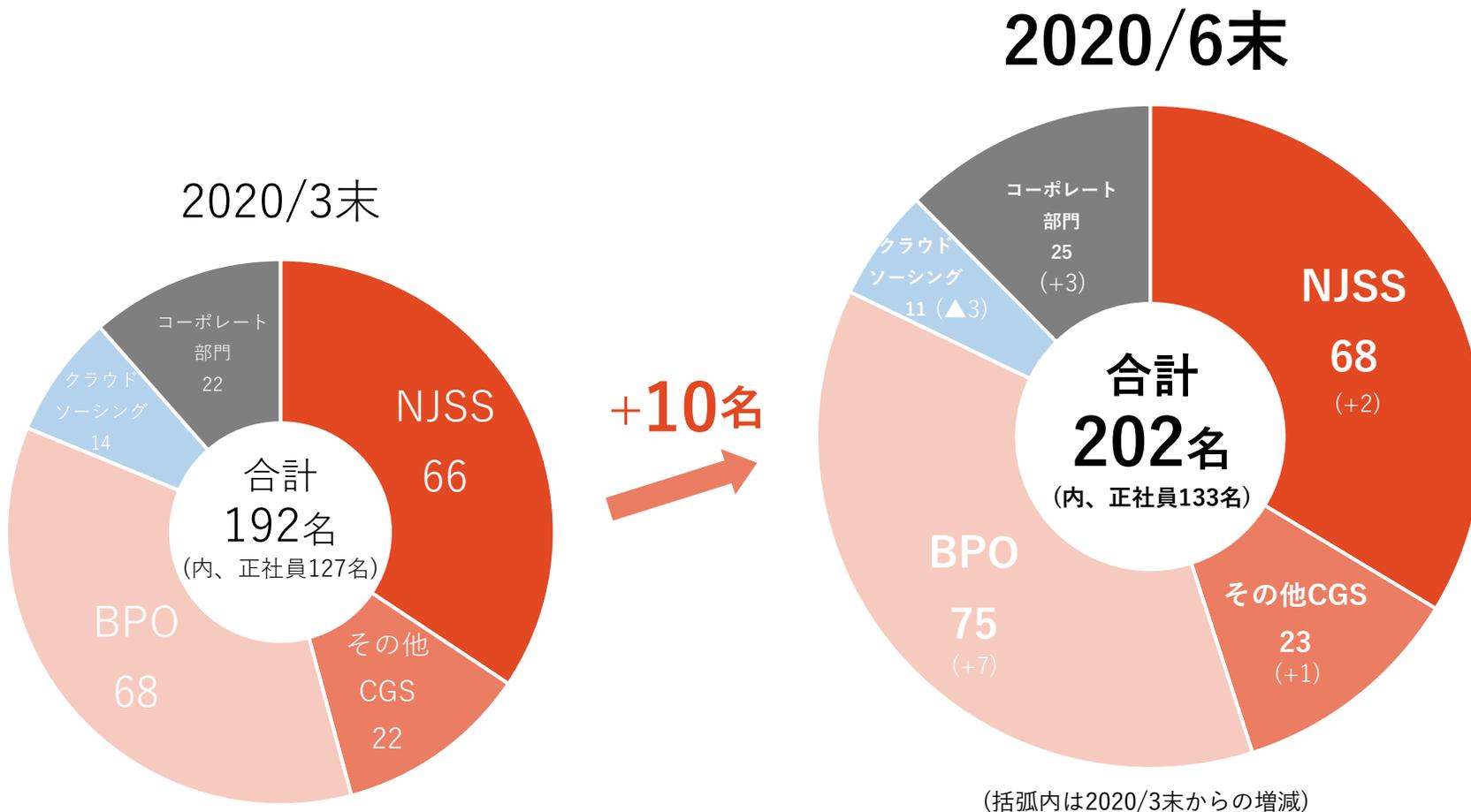
(人件費、広告宣伝費、システム関連委託費)

- YoY +34% QoQ ▲23%
- 20/3期にトライアルのために投じたNJSS広告宣伝費は当1Qより減少。
- NJSSシステムリニューアルについては、社内エンジニア及びSES(常駐型の業務委託契約エンジニア)を活用し、22/3期初リリース計画に対して若干の遅れはあるものの、開発は着実に進行。
- 現時点における2Q以降の投資に係る計画は以下の通り。

人件費	前期末比10-15名程度の増員計画により、微増を見込む。
広告宣伝費	2Q以降は1Q比で増加予定。 なお、前期3.2億円に対し、通期で1億円程度の減少を見込む。
システム関連委託費	当1Qと同程度もしくは微増を見込む。

従業員の状況

- 当期は前期末比10-15名程度の増員計画により、微増を見込む(前期は+62名の192名)。
- BPOは足元受注好調につき、人員増加。



※ 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。その他CGSは、えんフォト事業部、fondesk事業部。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、業務支援室、情報システムチーム、内部監査室。

2021年3月期1Q セグメント情報

(単位：百万円)

	NJSS	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)	連結
売上高	371	92	165	7	-	636
EBITDA	175	▲ 40	▲ 2	▲ 29	▲ 97	7
EBITDA率	47.2%	-	-	-	-	1.2%
セグメント利益	174	▲ 40	▲ 8	▲ 30	▲ 99	▲ 3
利益率	46.9%	-	-	-	-	-
1Q末従業員数(名)	68	23	75	11	25	202
20/3期末従業員数(名)	66	22	68	14	22	192

※ 百万円未満は四捨五入

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

※ 従業員数は臨時雇用者(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。その他CGSは、えんフォト事業部、fondesk事業部。コーポレート部門は、財務経理部、人事総務部、採用広報部、業務支援室、情報システムチーム、内部監査室。

2021年3月期1Q 連結BS

(単位：百万円)

	20/3期 1Q	20/3期	21/3期 1Q
流動資産	3,309	3,287	3,356
うち、現預金	3,077	2,890	2,985
うち、売掛金	115	190	150
うち、その他	112	204	154
固定資産	191	324	304
有形固定資産	124	163	155
無形固定資産	26	27	26
投資その他の資産	40	133	121
うち、長期前払費用	0	91	82
資産合計	3,500	3,612	3,661
流動負債	1,105	1,325	1,376
うち、借入金	40	40	40
うち、未払法人税等	9	0	12
うち、前受金	663	691	883
固定負債	160	132	128
うち、借入金	149	119	109
負債合計	1,266	1,458	1,504
純資産合計	2,234	2,154	2,157
負債・純資産合計	3,500	3,612	3,661

※ 百万円未満は切り捨て

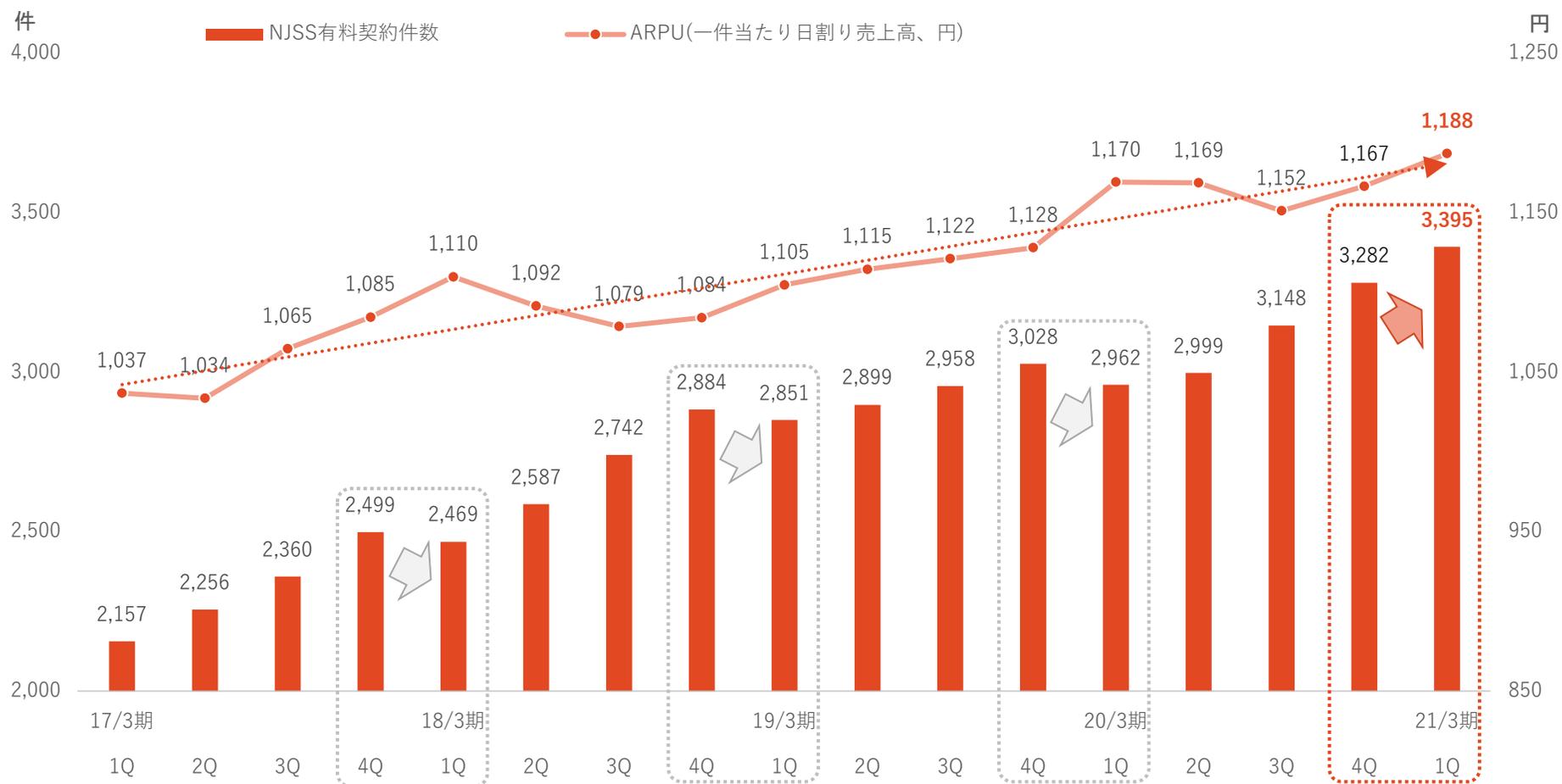
- NJSSによって創出された潤沢なキャッシュ基盤。

- 将来の売上となるNJSS前受金が順調に増加。
- 前受金の増加はキャッシュ・フローに好影響。

3 事業別ハイライト

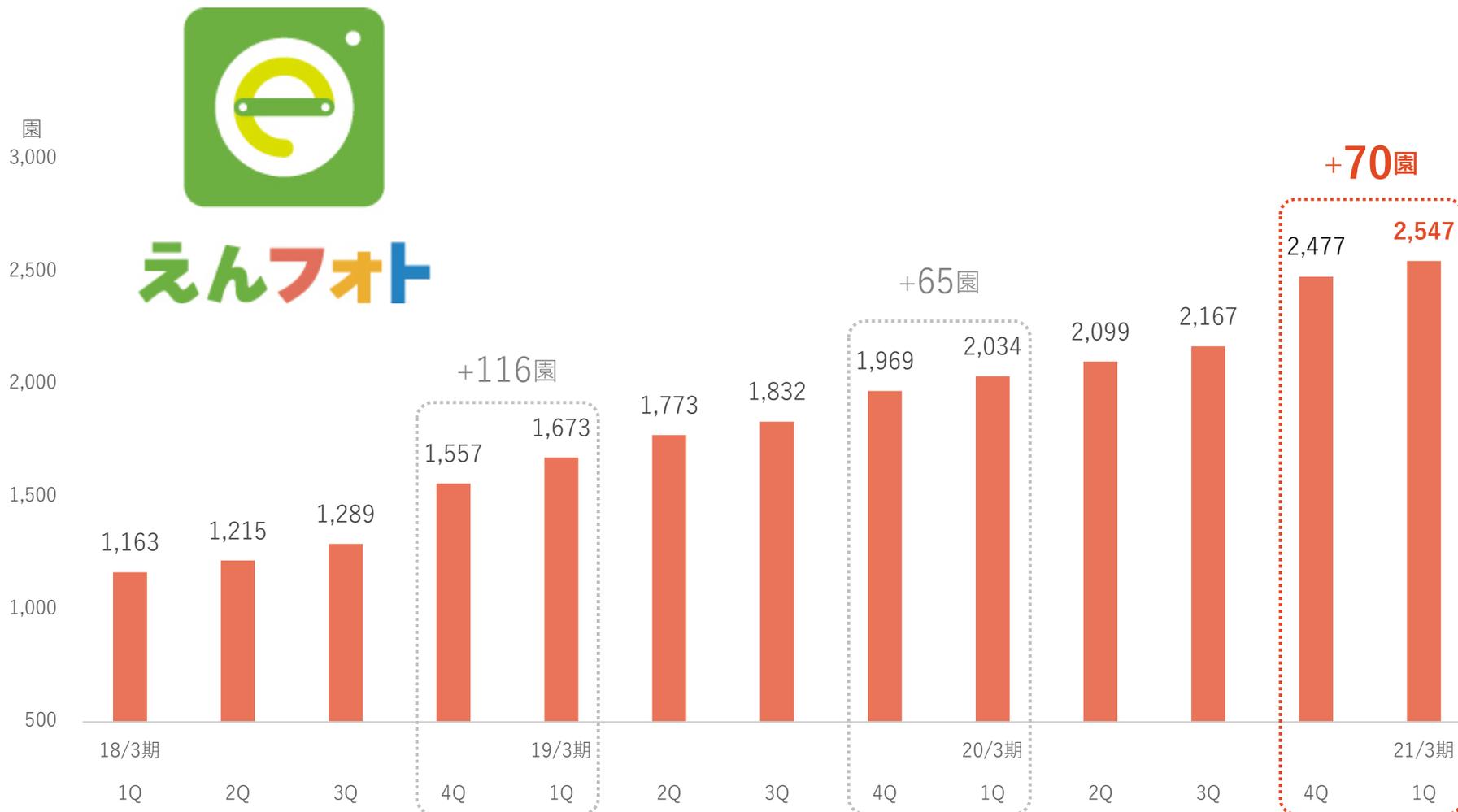
NJSS 有料契約件数・ARPUの推移

- NJSSのサブスクリプション売上高は、**有料契約件数×ARPU**(一件当たり日割り売上高)で構成。
- 例年1Qは有料契約件数は減少トレンドであったが、中期経営計画に基づく解約率低減施策等の結果、当1Qは前4Q比で**ARPUを上昇**させつつ**有料契約件数が増加**。



えんフォト 契約園数の推移

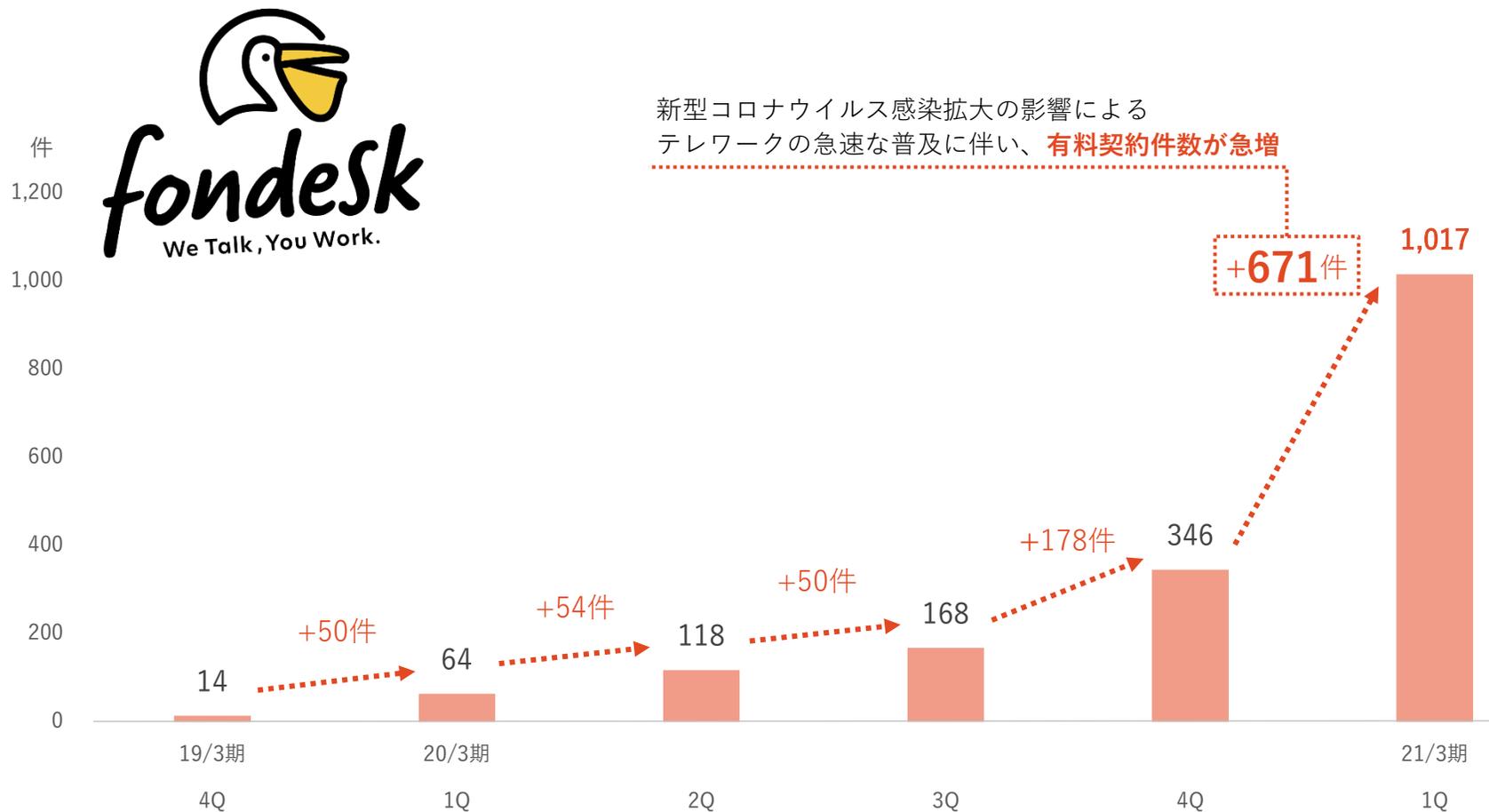
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて新規契約園獲得のための営業活動が制限されたものの、電話、メール、及びビデオ会議システムを活用した営業手法に移行することで、契約園数は着実に増加。



※ 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「クラブリ」の利用者を含む。

fondesk 有料契約件数の推移

- 2019年2月18日にサービスを開始してから、fondeskの有料契約件数は大きく成長。



※ 業務提携先であるChatwork株式会社が提供していた「Chatwork 電話代行」の有料契約件数は含みません。Chatwork 電話代行は2020年3月31日に「Chatwork 電話代行 powered by fondesk」にリニューアルしており、21/3期1Q末有料契約件数はChatwork 電話代行からの契約移行件数107件を含みます。

fondesk 累計着信件数50万件突破

- fondeskの1日あたり受電数は約6,000件となり、クライアント企業の生産性向上に貢献。

2020.7.29 プレスリリース

電話取り次ぎサービスfondesk 累計着信件数が50万件を突破 ～fondeskを活用しテレワークへスムーズに移行・テレワークの生産性がアップした事例も～

いいね! 107 ツイート

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也、以下「うるる」）が運営する、オフィスにかかってくる電話の一次取次ぎサービスfondesk（フォンデスク）は、7月27日時点で、累計着信件数（※1）が50万件を突破したことをお知らせします。ご利用企業の増加に伴い、直近では1日あたりの受電数が約6,000件となり、6月1日の30万件突破からわずか2カ月で累計着信件数が約1.7倍になりました。

（※1）クライアント企業がfondeskをご利用され電話を外部化したことによって、fondeskが着信した累計件数のこと

fondeskは、オフィスにかかってくる電話の対応を代行し、受けた電話内容をチャット（Slack・Chatwork・Microsoft Teams・LINE・Google Chat）やメールで報告するサービスです。2019年2月18日のサービス開始以降、「電話対応をなくし職場を静かな環境にしたい」「受電漏れを防ぎたい」といった企業からご好評をいただいています。



■テレワークへの移行や定着の障壁となる電話対応 “電話番号のために出社”することも

先般の新型コロナウイルス肺炎の拡大により多くの企業がテレワークに移行しました。しかし、テレワークに移行するには複数の課題があり、「会社にかかってくる電話への対応」も課題の1つと言われています。中には「会社はリモートやテレワークを推奨しているが、自身は会社の電話番号のため出社しなければならない」、「テレワーク中は、代表電話を留守電にする」という企業もありました。

また、テレワークや在宅勤務の弊害として、コミュニケーションが希薄となることや、IT化やデジタルトランスフォーメーション（DX）が推進されていないがゆえに生産性が下がるといったマイナス面がクローズアップされることがあります。実際、テレワーク中の電話対応を一部の社員にのみ対応させたことで一部社員の生産性が下がるため、本来ならばテレワーク実施をしたいにも関わらずオフィス勤務に戻ったという企業もあります。

■電話対応を外部化することでテレワークへスムーズに移行・テレワークの生産性がアップした事例

現在fondeskをご利用いただいている企業で、fondesk導入前は、取引先が多いことから電話を取り逃さないように電話が鳴ると全社員で受けていたそうです。今年4月の緊急事態宣言後にテレワークに移行され、一部のバックオフィスメンバーが、今まで全社員で受けていた会社にかかってくる電話の全てを対応する体制に変えられました。そうすると一部のバックオフィスメンバーは電話対応で一日の仕事が終わってしまい、業務処理量・精神面の両方で負荷がかかり、本来従事すべき業務の生産性が低下。何とか解決したいとfondeskの利用を開始されました。

fondeskは即日利用を開始できるため、問題をすぐに解決することができました。実際にfondeskを利用して感じられたメリットに関して、「電話はいつ誰からかかってくるかわからないため、担当者に一発で繋がる方が稀です。商談に繋がるような電話以外に、営業電話の入電も多いため、fondeskで一度電話内容を確認してから担当者が折り返す方が、電話をかける側・受け取る側双方のメリットになります。」と実感されたそうです。

今後、感染の第2波、第3波で再び外出自粛に転じることに備え、BCP（Business Continuity Plan）対応としてもテレワークを前提とした業務フロー構築が企業には求められています。

企業の電話一次対応を外部化・デジタル化することは、生産性の向上・コスト削減に繋がり、また、テレワークを前提とした業務プロセスの再構築を後押しします。今後も、電話対応をなくし働く環境を整えデジタルトランスフォーメーション（DX）を推し進めたい企業のご要望にお応えできるよう、fondeskは更なるサービス充実に努めてまいります。

*Slack、Chatwork、Microsoft Teams、LINE、Google Chatは、各社の登録商標または商標です。

4 Appendix

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、「えんフォト」、「fondesk」がある。
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。
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。
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。
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。
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。
ARPU	「Average Revenue Per User」の略。「アープ」と読む。本資料では、「一件当たり日割り売上高」をいう。
EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービットダー」「イービットダー」「イービットディーエー」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。
YoY / QoQ	「year over year」/「quarter over quarter」等の略。「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。

人のチカラで 世界を便利に

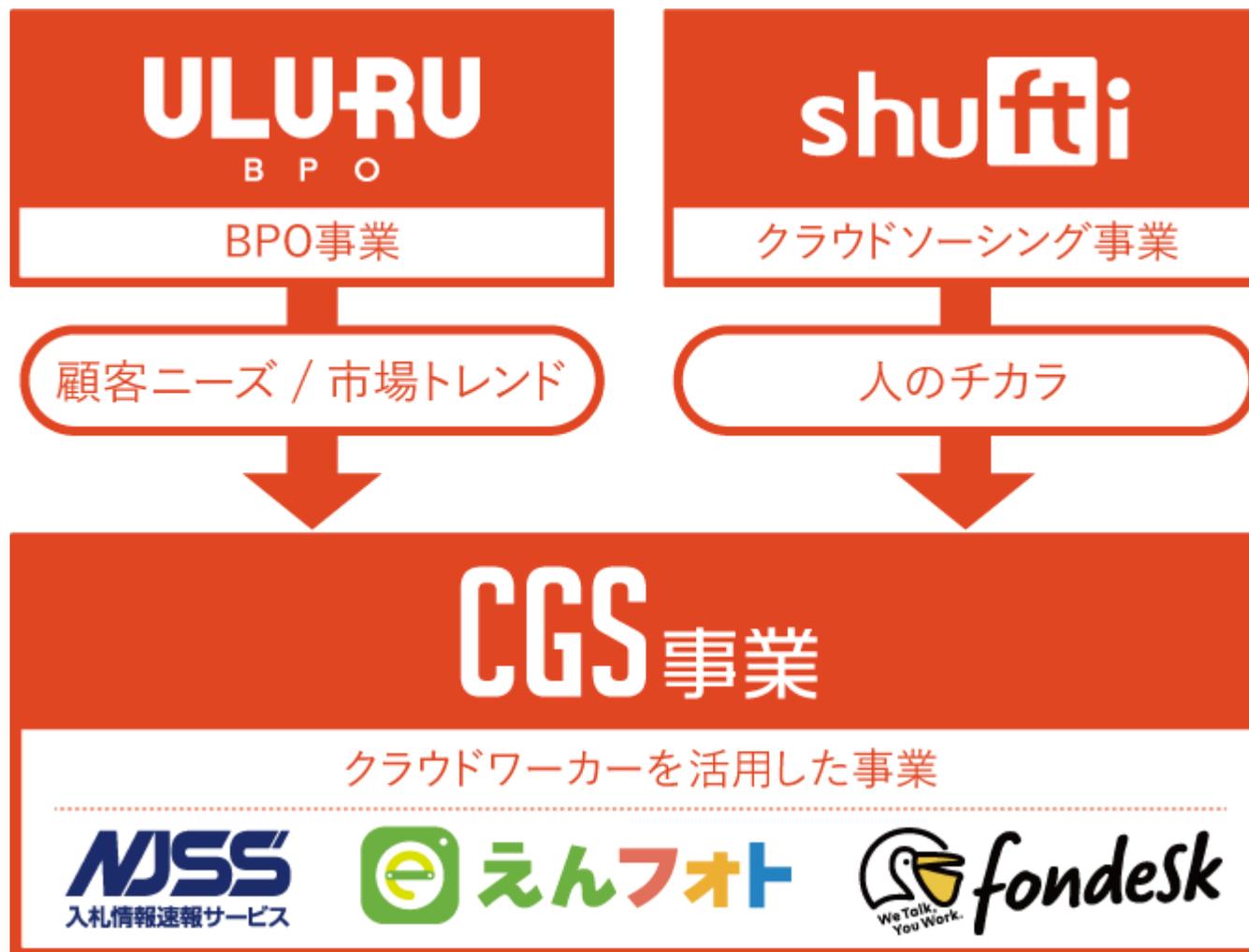
うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の
英知・マンパワーを指します。

Webの進化によって、場所や時間の制約なく、
私たちは『人のチカラ』を運んだり集めたりすることが
できるようになりました。

私たちは『人のチカラ』を活用できる仕組みをつくり、
今までにない便利なサービスを世の中に提供することで、
社会に貢献していきます。

事業構成

- 当社はCGS(Crowd Generated Service)、BPO、クラウドソーシングの3つの事業で構成。



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7,700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。

高い限界利益率を誇る(売上総利益率 2019/3期 90.7% 2020/3期 90.0%)。

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。

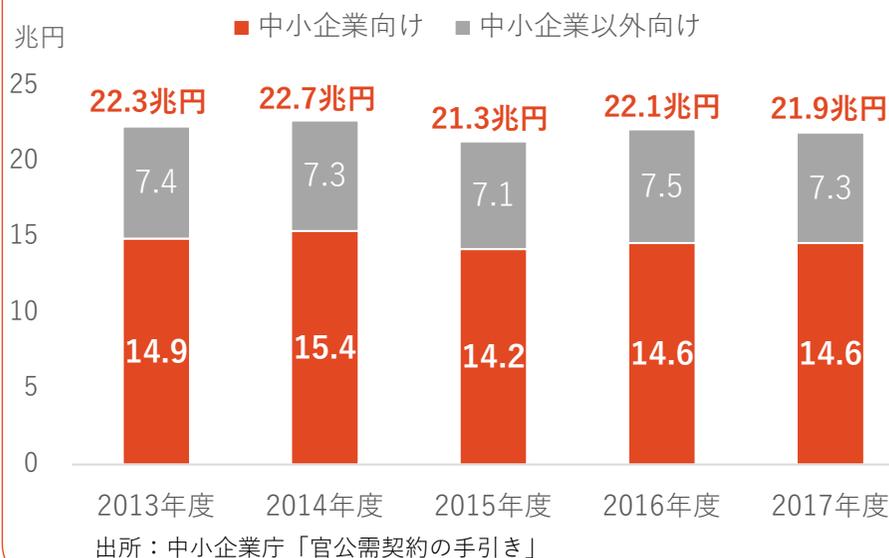
④ FCF(フリー・キャッシュ・フロー)貢献度が高い仕組み

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。

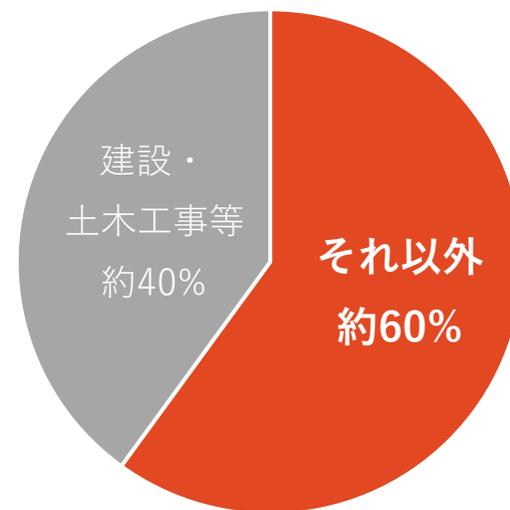
入札市場の推移

- 安定的に**年間20兆円超**の発注がなされる巨大市場
- **6割超が中小企業**との契約で成立



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「官公需契約の手引き」

NJSSのポテンシャル(TAMの考え方)

- NJSS有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約0.8%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約5%であり、ポテンシャルは十分。

落札実績のある企業数

(≡各種入札資格保有社数)

約40万社

(2019年時点、NJSSデータベースより)

全省庁統一資格
保有企業数

約7万社

(平成30年度行政事業
レビューシート総務省より)

TAMの検討においては、
新たに入札市場に参入する
入札参加資格未保有の企業も
ターゲットであり、
数十倍の有料契約件数
拡大余地あり

(TAM: Total Addressable Market、
獲得できる可能性のある最大の市場規模)

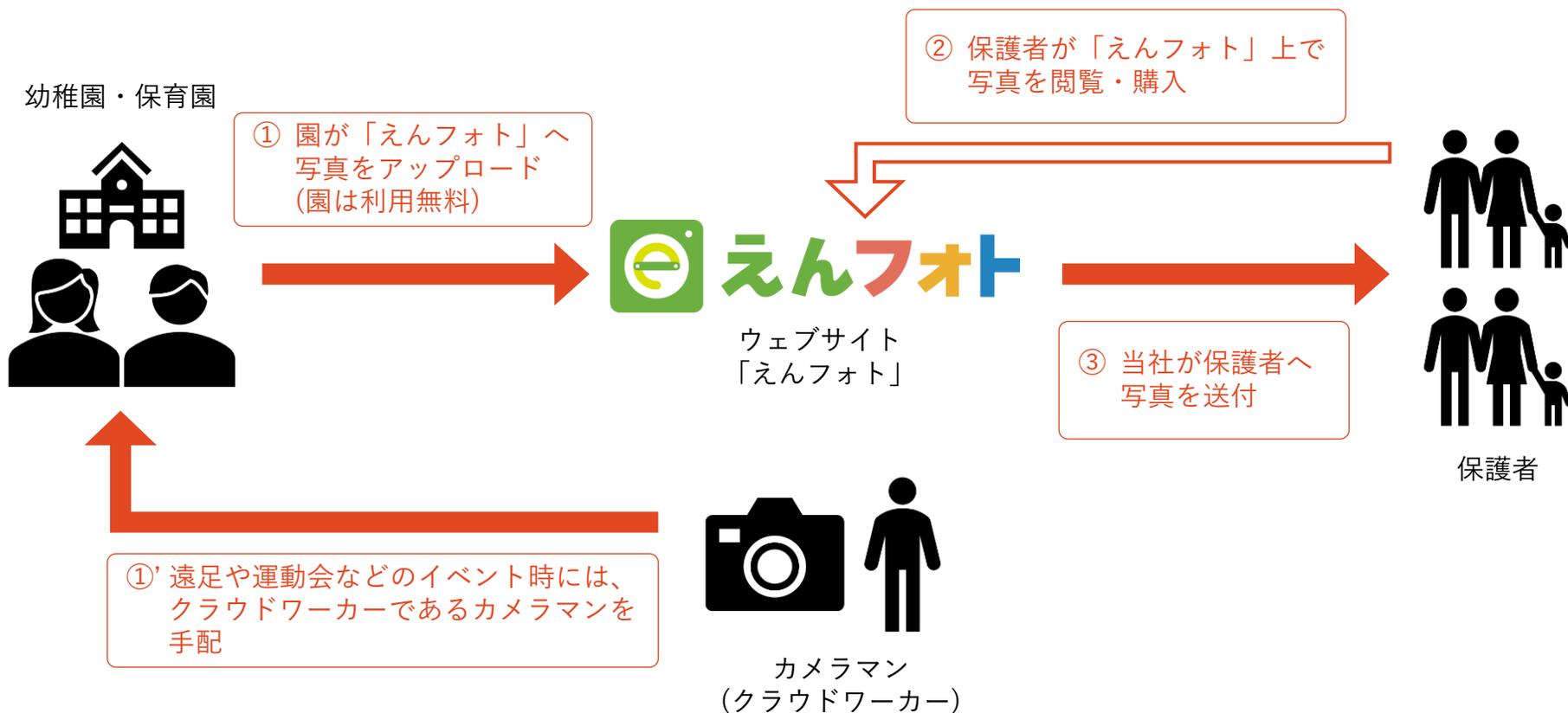
NJSS有料契約件数

3,395件

(2020年6月末時点)

CGS事業その他「えんフォト」

- 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カメラマンとして手配することで付加価値を提供。



CGS事業その他「fondesk(フォンデスク)」

- 「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

BPO事業

- 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。



【業務内容】

- データ入力・集計
- スキャン
- データクレンジング
- データ収集
- OCR処理
- DM発送代行
- コールセンター代行
- 事務局運営代行
- ECサイト運営代行
- システム開発

- スキャン業務のみ自社センターにて実施
- それ以外の業務は、国内外の協力会社やクラウドワーカーのディレクションに特化

クラウドソーシング事業

- 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。
- 42万人超のクラウドワーカー登録を有する(2020年4月時点)。



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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

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