

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2024年3月期 通期及び第4四半期 決算説明資料

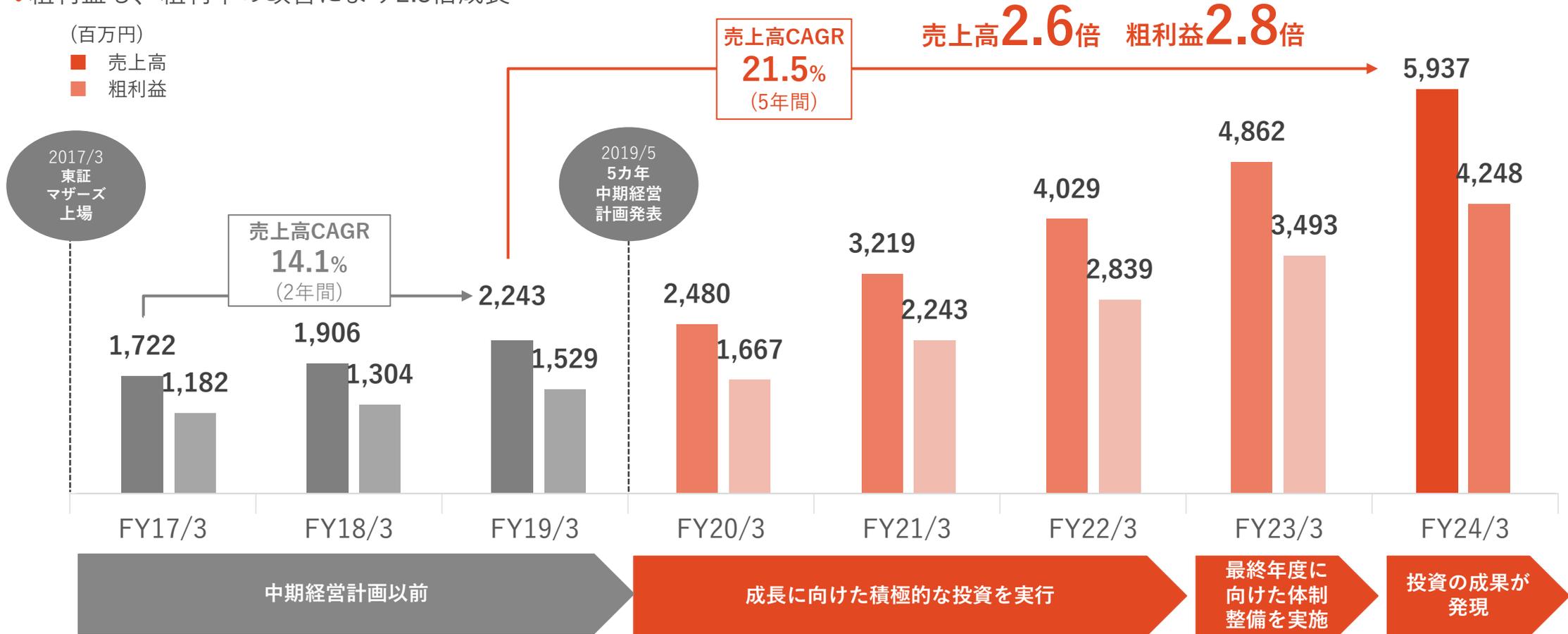
2024年5月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

- 1** 中期経営計画の振り返りと
エグゼクティブサマリー(四半期及び通期)
- 2** 通期 連結業績ハイライト
- 3** 四半期 連結業績ハイライト
- 4** 事業別ハイライト
- 5** 2025年3月期の業績予想と中長期方針について
- 6** Appendix

1 中期経営計画の振り返りと エグゼクティブサマリー(四半期及び通期)

中期経営計画の振り返り(成長過程)

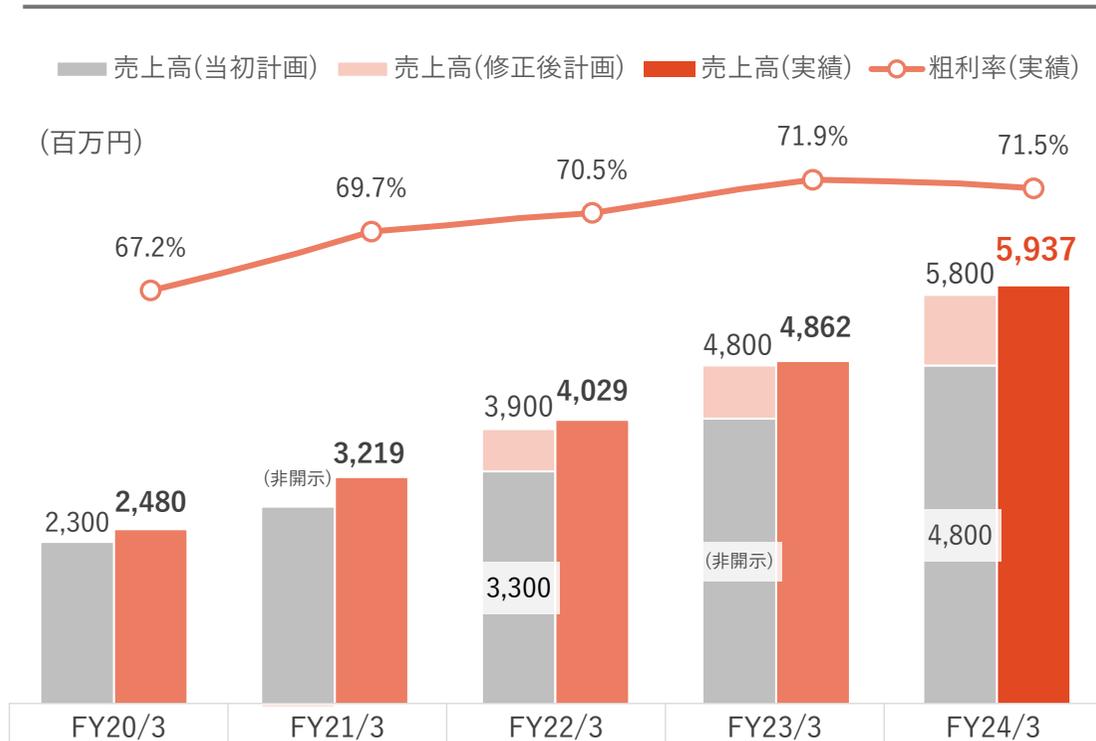
- 「短期的な利益追求ではなく中長期的な企業価値の向上」のコンセプトのもと、FY20/3～FY24/3に中期経営計画を実施した結果、売上高は計画実施前のFY19/3と比較し2.6倍成長
- 粗利益も、粗利率の改善により2.8倍成長



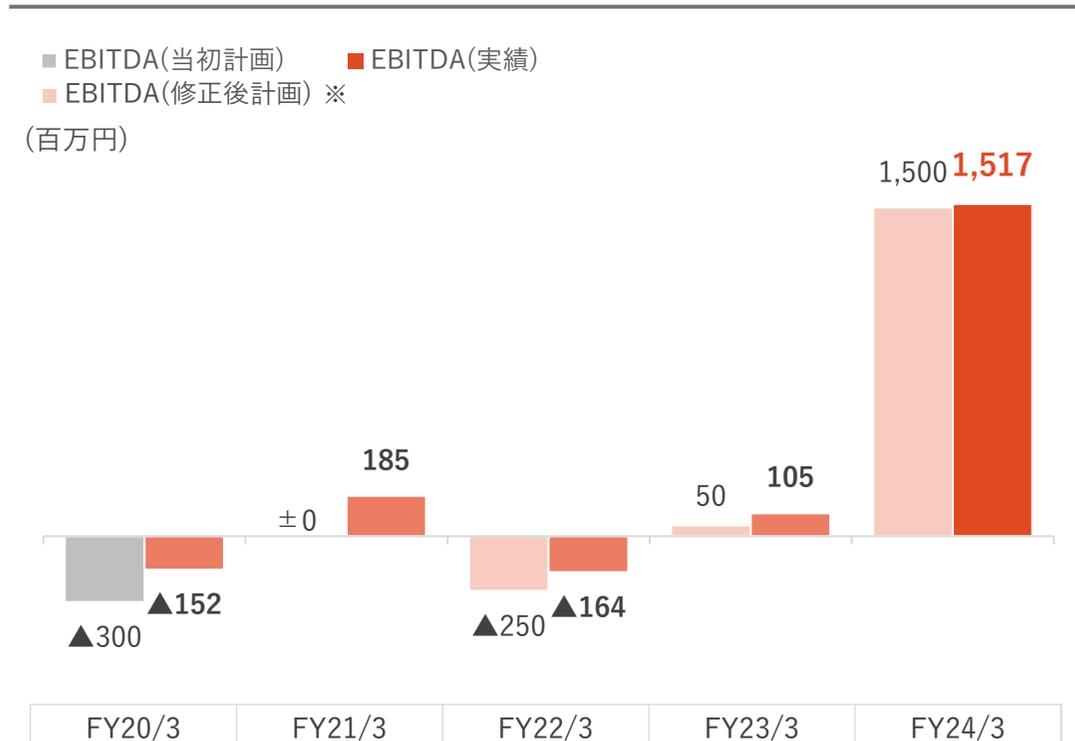
中期経営計画の振り返り(計画値との比較)

- 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
- 最終年度であるFY24/3について、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し、EBITDAも当初計画通り着地

売上高・粗利率



EBITDA



※ 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

中期経営計画の振り返り(セグメント毎の評価)

| 事業 | 評価 | 中期経営計画前後比較 | | | | 詳細 |
|------------------------------|----|------------|-----------------|-------------------|-------------|---|
| | | 項目 | FY19/3 (中計前) | FY24/3 (中計最終年) | 比較 | |
| 全社 | ◎ | 売上高 | 22.4億円 | 59.3億円 | 2.6倍 | <ul style="list-style-type: none"> 中計前であるFY19/3と比較して、売上高は2.6倍と大きく成長 売上高CAGRは、中計前3年間で14.1%だったのに対して、中計5年間では21.5%と向上。成長速度を上げることに成功 EBITDA率は、FY19/3が20.1%だったのに対して、FY24/3に25.6%を計上。売上高と粗利の成長を両立させることにより、利益を出せることを証明 |
| | | EBITDA | 4.5億円 | 15.1億円 | 3.4倍 | |
| NJSS | ◎ | 売上高 | 12.2億円 | 28.7億円 | 2.4倍 | <ul style="list-style-type: none"> NJSSにおいて過去蓄積していた技術的負債を解消するため、プロダクトのフルリニューアルをFY22/3に完了。これにより、システム開発の迅速化が可能に 既存のNJSS有料契約件数を増加させることにより、継続的に成長。売上高は、中計前であるFY19/3と比較して2.2倍と大きく成長 さらに、入札BPO等の周辺領域、調達インフォといった隣接市場への進出を本格的に開始 |
| | | EBITDA | 7.7億円 | 15.8億円 | 2.0倍 | |
| fondesk えんフォト OurPhoto | ◎ | 売上高 | 1.7億円 | 15.6億円 | 8.8倍 | <ul style="list-style-type: none"> fondeskは、2019年2月のサービス開始からコロナ禍を経て、売上高833百万円と大きく成長。現在も企業のDX推進といった追い風を受け、成長継続 えんフォトは、契約園数と園当たり売上高をそれぞれ伸長させることにより、大きく成長。売上高は、中計前のFY19/3と比較して4倍超となる601百万円を計上 OurPhotoは赤字であるものの、えんフォトへのフォトグラファース提供によるシナジーを創出 |
| | | EBITDA | ▲0.2億円 | 3.3億円 | - | |
| BPO | ◎ | 売上高 | 8.0億円 | 14.7億円 | 1.8倍 | <ul style="list-style-type: none"> 徳島スキャンセンターの新設・増設を経て、大口スキャン案件の獲得が伸長。売上高は、中計前のFY19/3と比較して1.8倍と成長 さらに、SaaS事業者を人力でサポートする大分センターを開設する等、BPaaS領域への進出を本格的に開始 |
| | | EBITDA | 0.9億円 | 2.4億円 | 2.6倍 | |

売上高 (四半期)

前年同期比+34.8%

1,822 百万円

- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」「BPO」の成長により、過去最高の四半期売上高を計上

EBITDA・営業利益 (四半期)

〈EBITDA〉

前年同期比
+520百万円

514 百万円

〈営業利益〉

前年同期比
+496百万円

460 百万円

- 売上高・粗利益の成長及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)

(NJSS、fondesk、えんフォト)

前年同期比+21.2%

4,577 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21%の成長
- 全社ARRは45億円を突破

事業別売上高 (四半期)

NJSS

前年同期比+20.2%

769 百万円

fondesk

前年同期比+17.2%

211 百万円

えんフォト

前年同期比+46.9%

214 百万円
(OurPhotoは含まず)

BPO

前年同期比+65.4%

602 百万円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

エグゼクティブサマリー(通期)

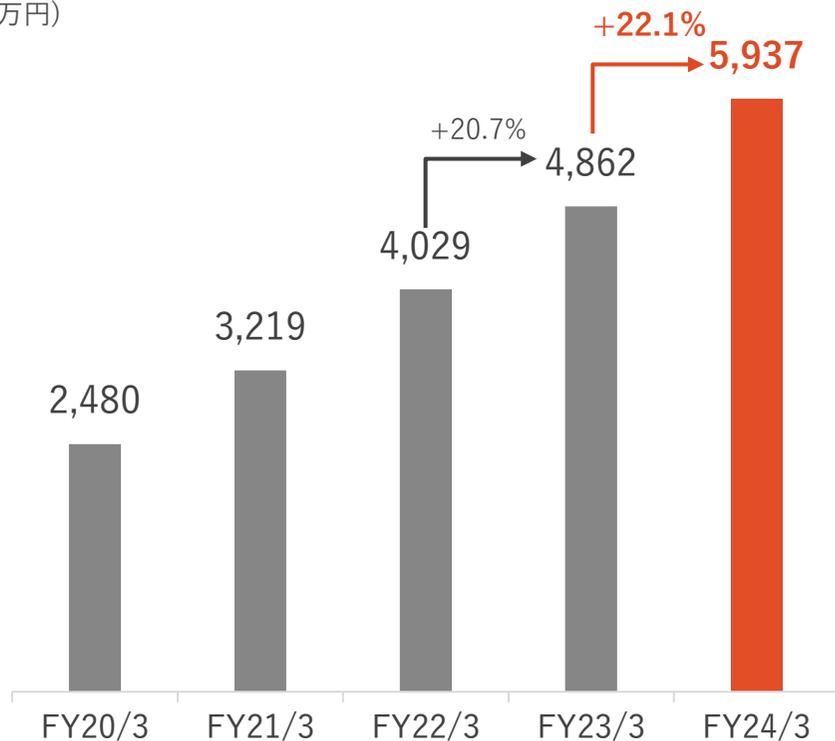
| 事業 | 評価 | 中期経営計画最終年度(FY24/3) | | | | 詳細 |
|------------------------------|----|--------------------|------------|---------------|--------|--|
| | | 項目 | 期初 通期予想 | 通期実績 | 達成率 | |
| 全社 | ○ | 売上高 | 60.0億円 | 59.3億円 | 99.0% | <ul style="list-style-type: none"> 売上高はわずかに届かなかったものの、概ね期初予想及び中期経営計画に掲げた数値目標を達成 EBITDAは、期初予想及び中期経営計画に掲げた数値目標を見事達成 |
| | | EBITDA | 15.0億円 | 15.1億円 | 101.2% | |
| NJSS | ◎ | 売上高 | 28.5億円 | 28.7億円 | 100.9% | <ul style="list-style-type: none"> 売上高、EBITDAともに、期初予想及び中期経営計画に掲げた数値目標を見事達成 入札BPO等の周辺領域、調達インフォといった隣接市場への進出を本格的に開始 |
| | | EBITDA | 15.5億円 | 15.8億円 | 102.1% | |
| fondesk えんフォト OurPhoto | ○ | 売上高 | 16.0億円 | 15.6億円 | 97.5% | <ul style="list-style-type: none"> fondeskは、企業のDX推進といった追い風を受け、売上高は前期比+26.3%の833百万円と成長 えんフォトは、契約圏数の増加に加え、アップセル・クロスセル商材の販売が好調に推移した結果、売上高は前期比+31.2%の601百万円と成長 OurPhotoは、売上高成長も赤字が継続。のれん135百万円を全額減損 |
| | | EBITDA | 3.5億円 | 3.3億円 | 97.1% | |
| BPO | ○ | 売上高 | 15.2億円 | 14.7億円 | 97.1% | <ul style="list-style-type: none"> DX需要の高まりに伴いスキャン業務が好調に推移したことに加え、SaaS事業者を人力でサポートするBPaaS領域の売上が伸長したことにより、売上高は前期比+21.4%の1,476百万円と成長 |
| | | EBITDA | 2.5億円 | 2.4億円 | 97.1% | |

2 通期 連結業績ハイライト

- 売上高は上場来8期連続で過去最高を更新し、**20%超の成長を継続**
- 売上高の伸長及び中期経営計画に基づく投資抑制により、EBITDA及び営業利益は大きく増加

売上高

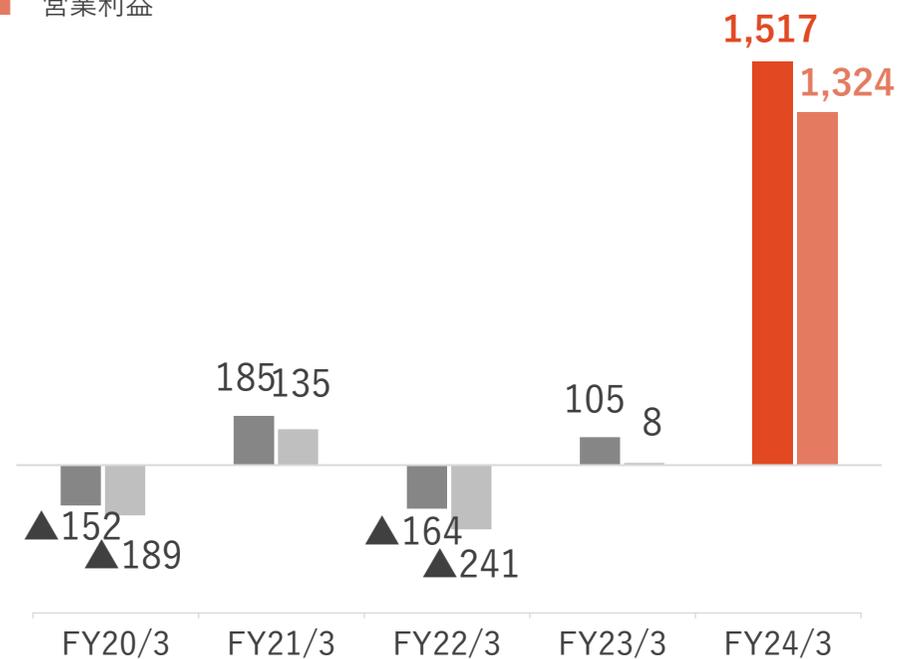
(百万円)



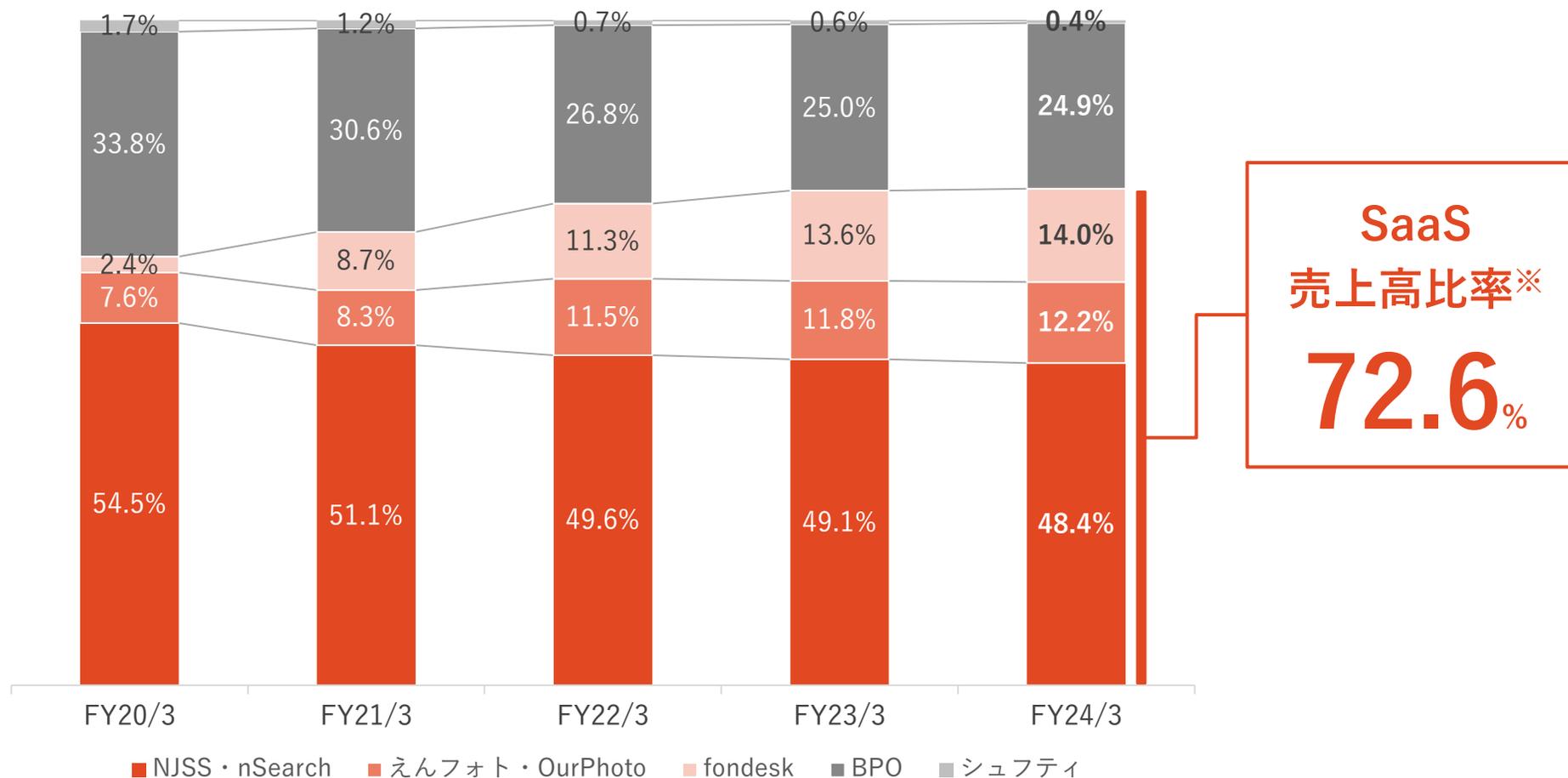
EBITDA・営業利益

(百万円)

■ EBITDA
■ 営業利益

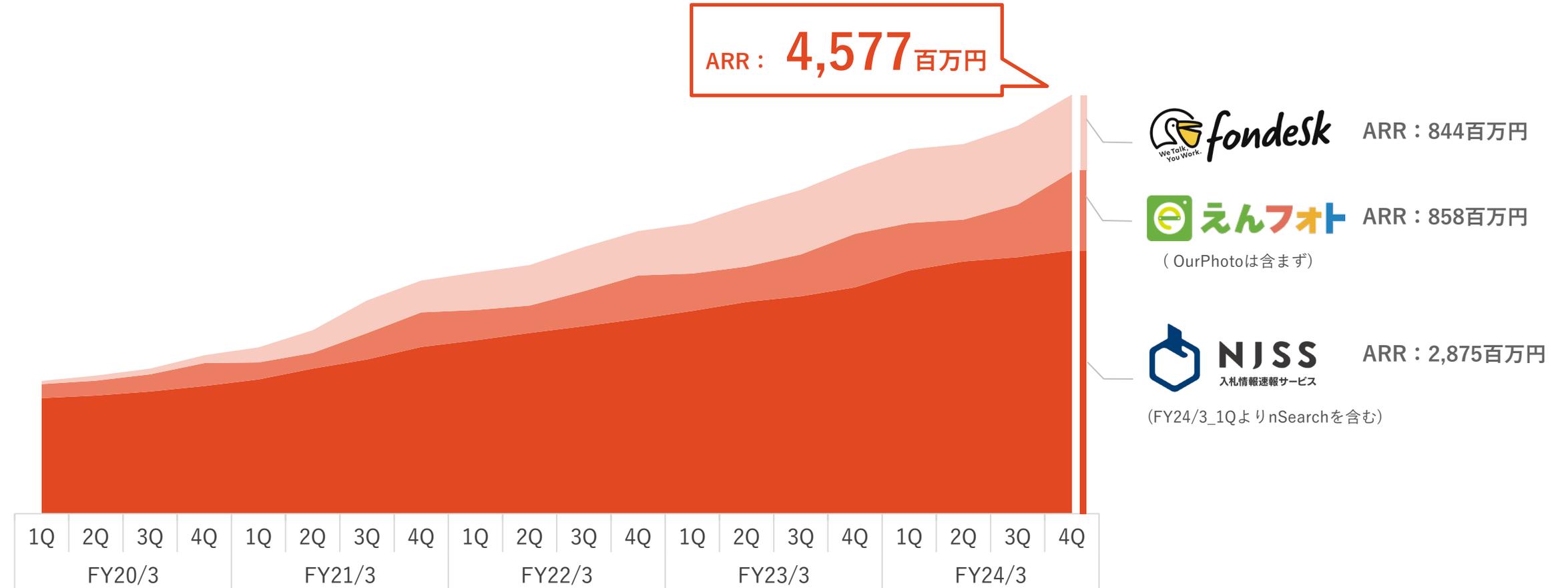


- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



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

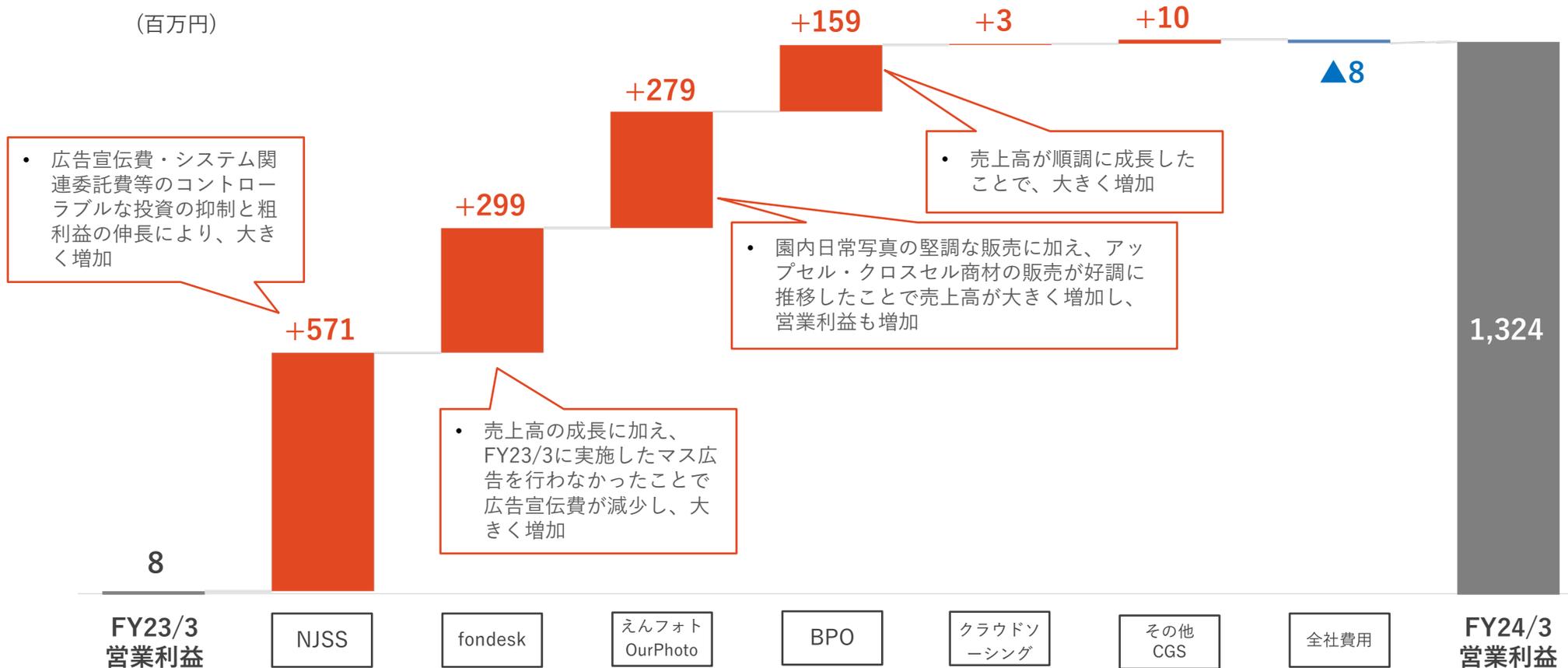
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは45億円を超え、成長基調を継続



※ 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

営業利益増減分析

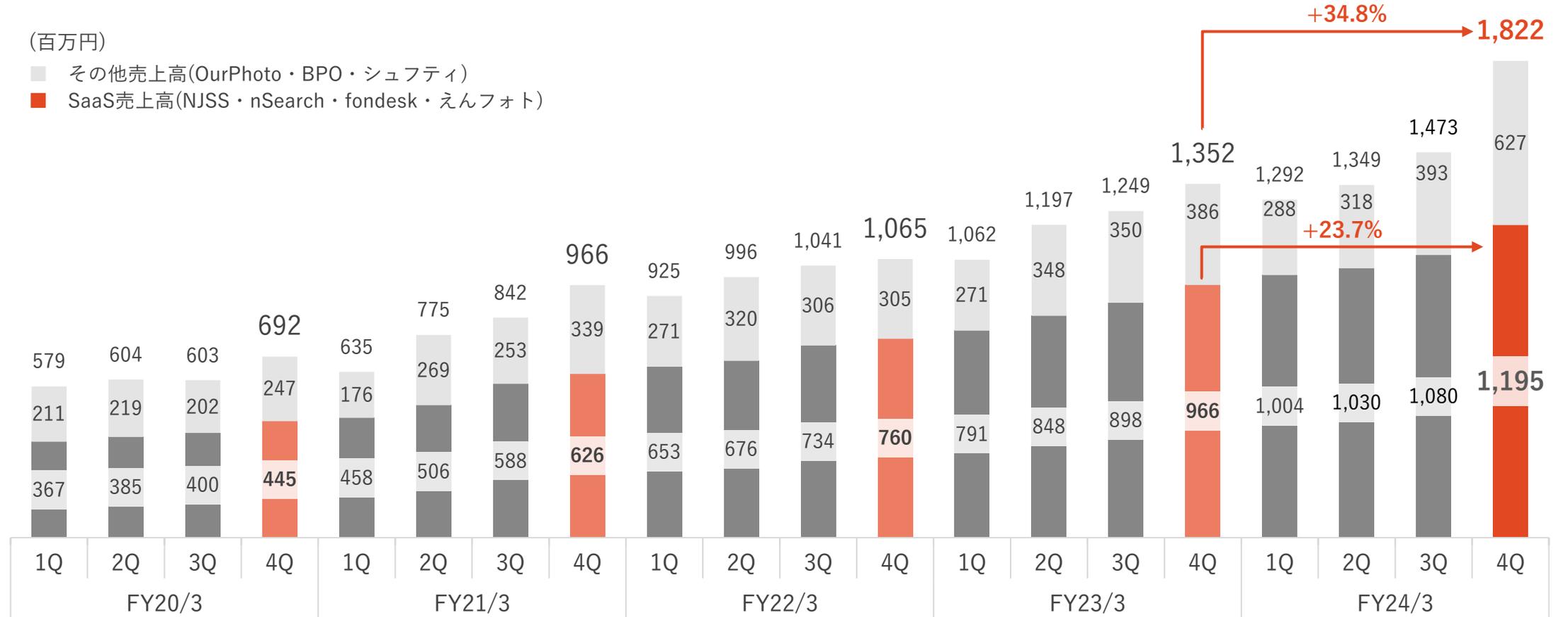
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSサービスや「BPO」といった主軸事業の成長が営業利益成長をけん引
- 中長期的な成長に向けて、前期を上回る大規模投資を行ったものの黒字で着地



※ 徳島第三・大分センター設立費用、M&A(ブレインフィード子会社化)関連費用等

3 四半期 連結業績ハイライト

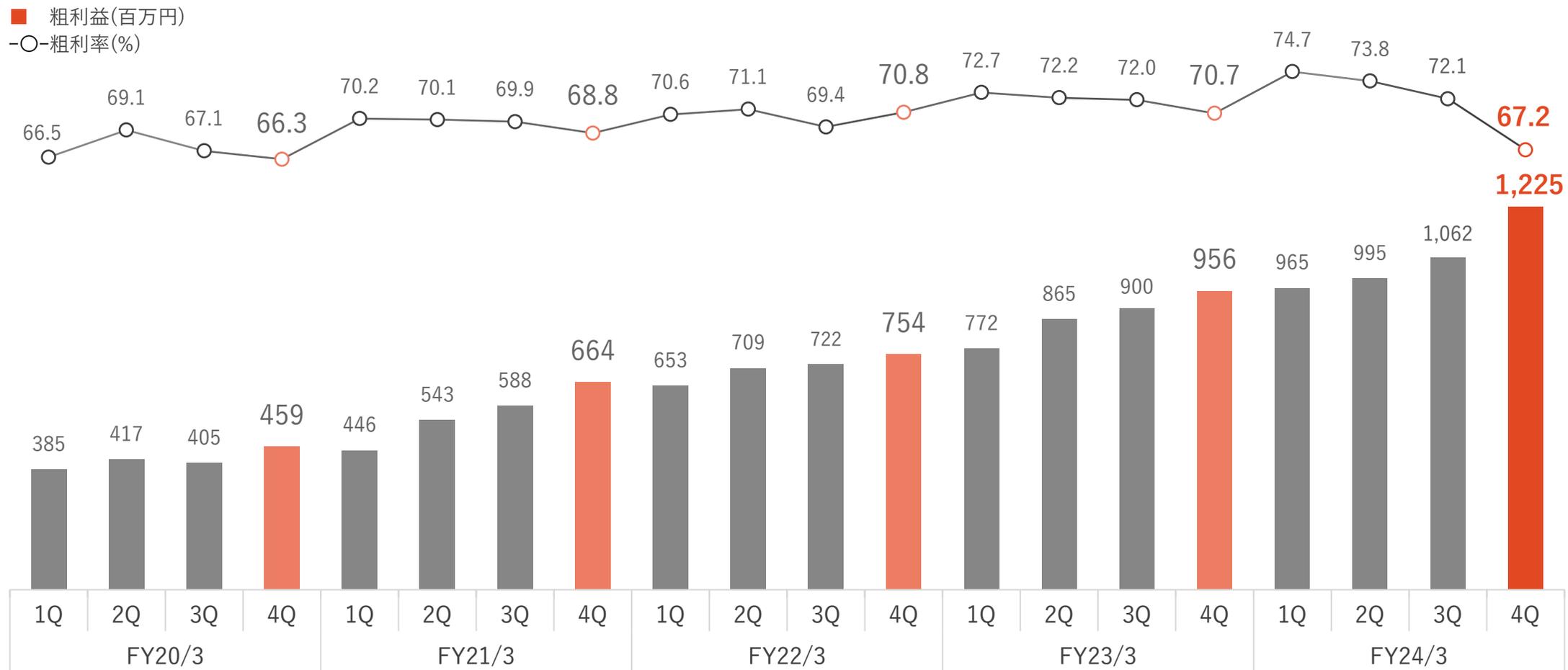
- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+34.8%**
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+23.7%**



※ 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

粗利益推移

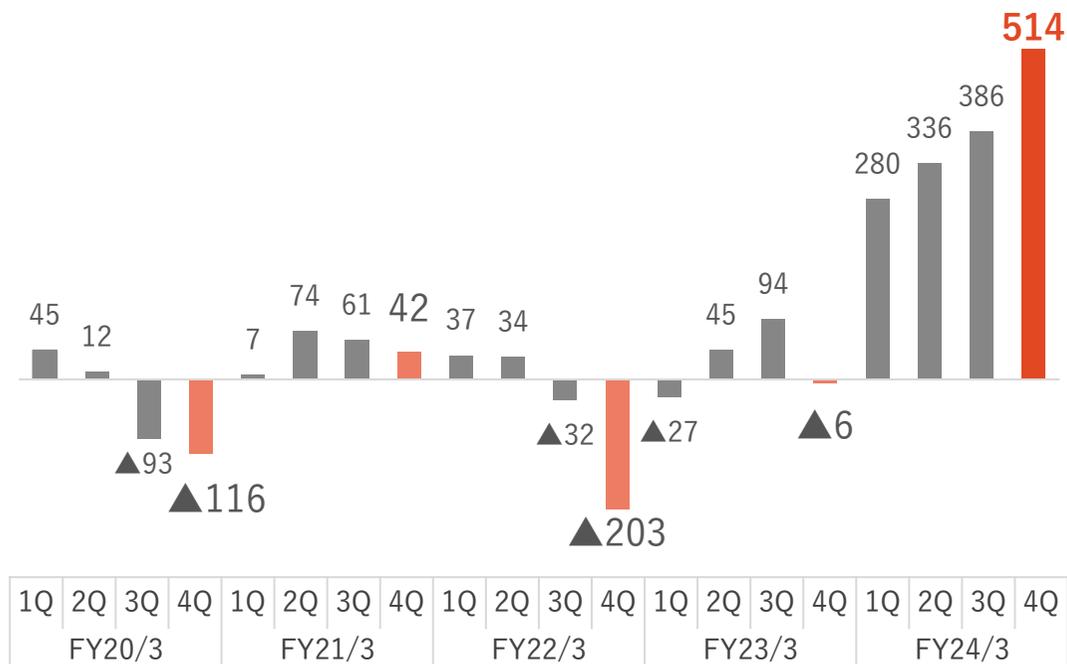
- 堅調な売上高成長により粗利益も成長基調を継続。相対的に粗利率の低いBPOの売上高が当4Qで大きく伸びたため、粗利率が低下



- 各事業の売上高が順調に成長したことに加え、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たことで、EBITDA・営業利益ともに大幅に増加

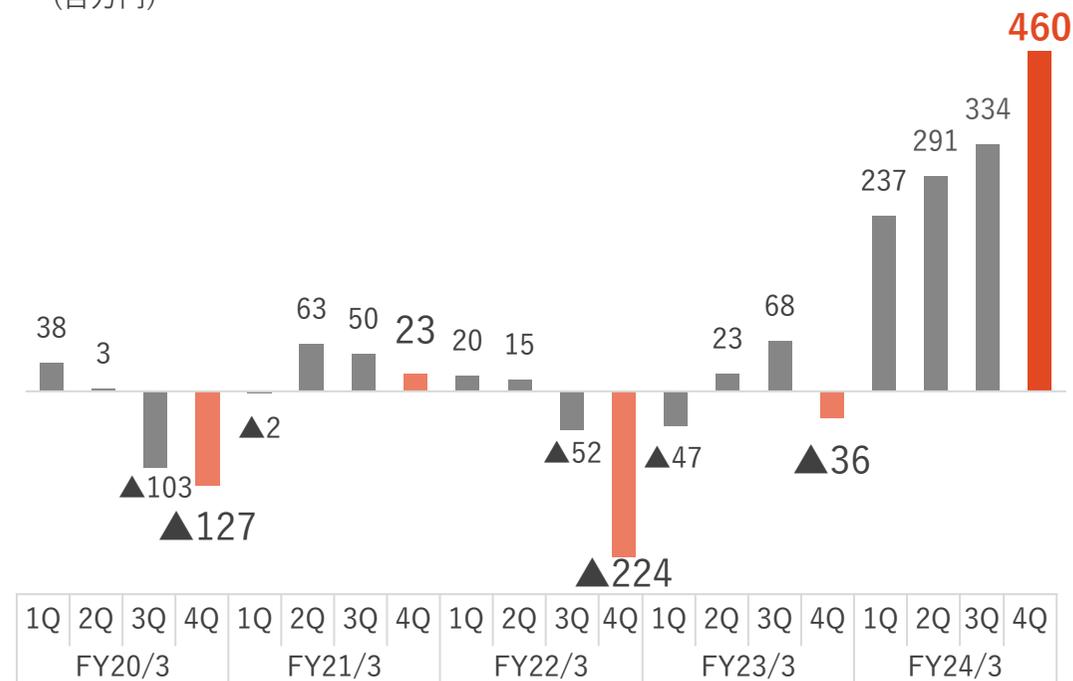
EBITDA

(百万円)



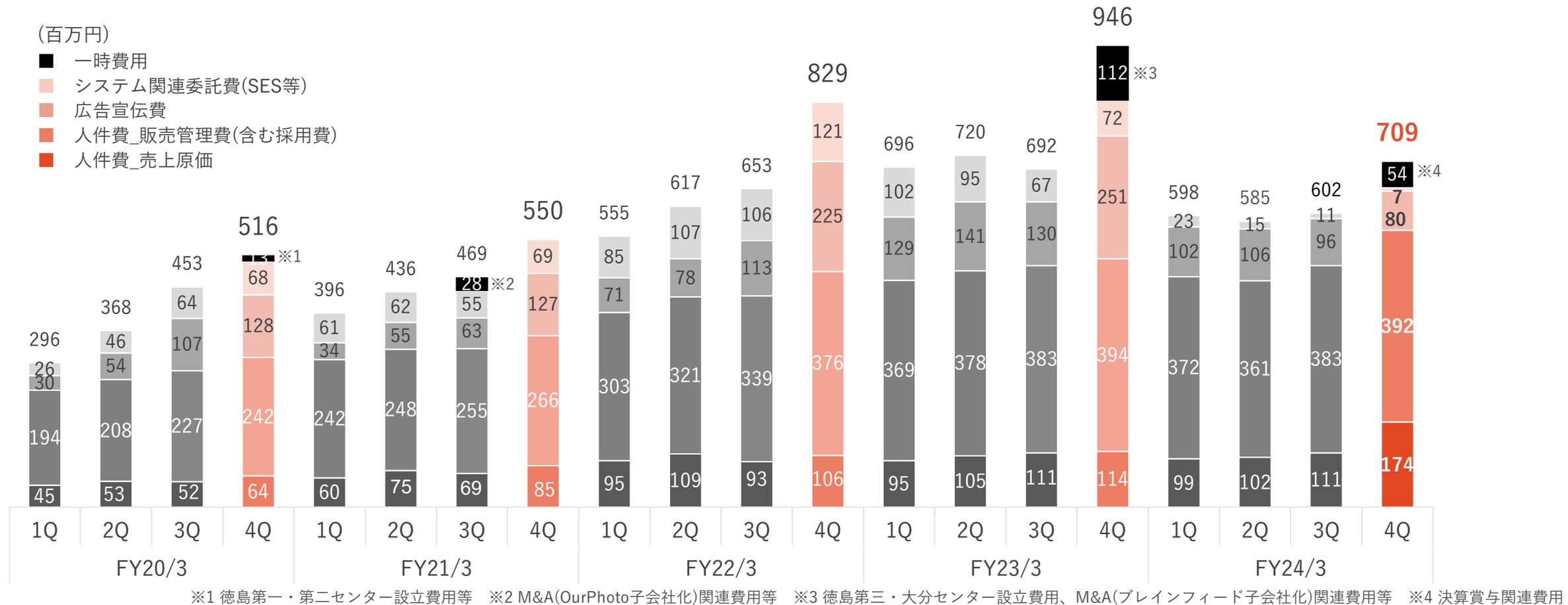
営業利益

(百万円)



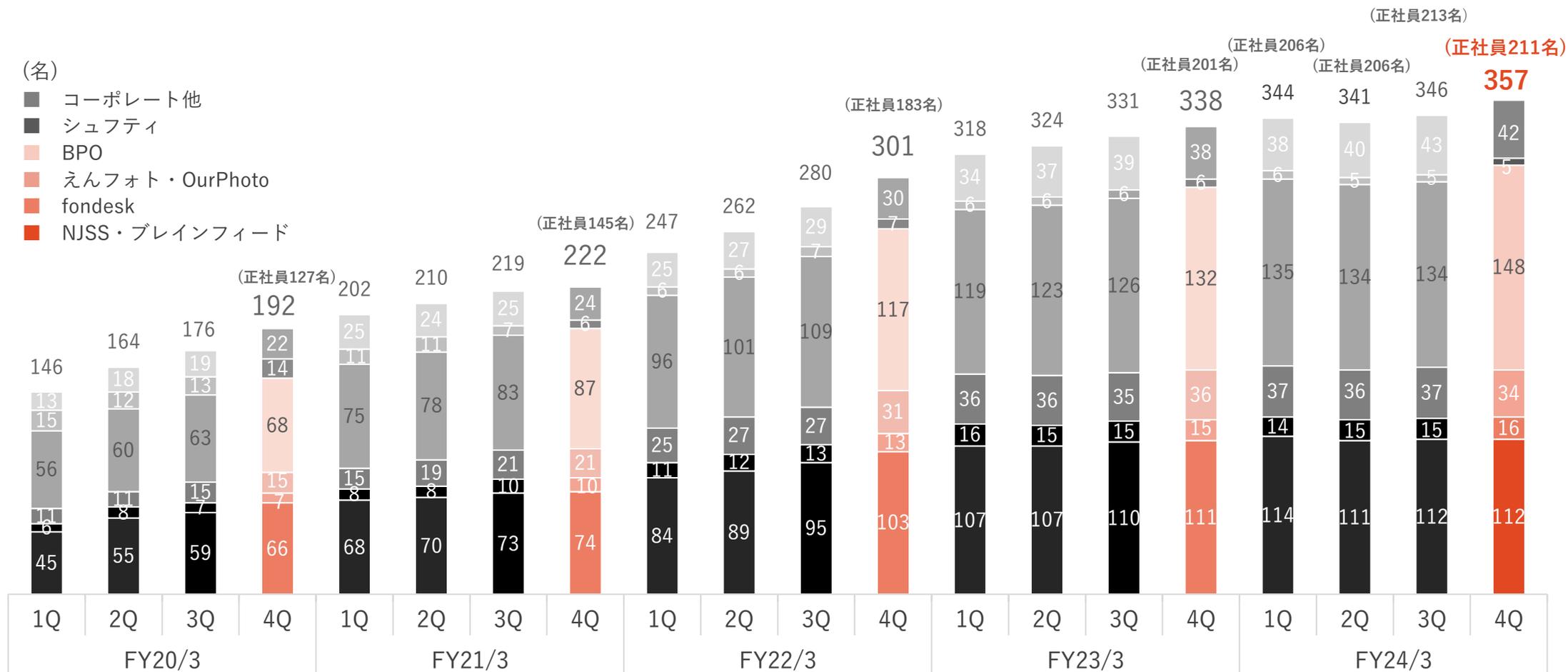
主な費用推移

- 前期までの広告宣伝費、システム関連委託費の先行投資を、中期経営計画に基づいて抑制
- 当4Qは、BPOの大型案件の影響で「人件費_売上原価」が増加。また、決算賞与の支給による「一時費用」が発生



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+10名、前四半期比▲2名

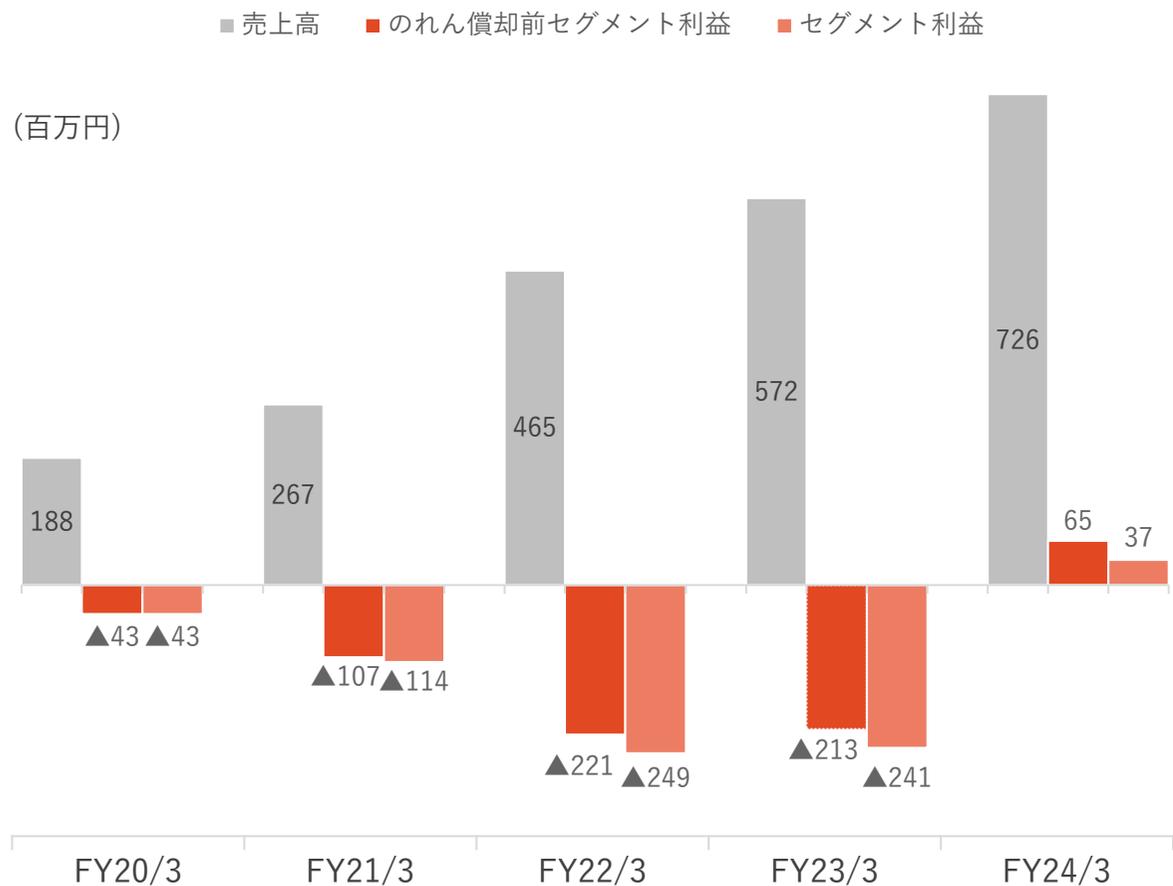


※ 臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

- ・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) | FY24/3_4Q | FY23/3_4Q | 前年同期比 | FY24/3 | FY23/3 | 前期比 | FY24/3 業績予想 | 達成率 |
|------------------------|-----------|-----------|--------|--------|--------|--------|----------------|--------|
| 売上高 | 1,822 | 1,352 | +34.8% | 5,937 | 4,862 | +22.1% | 6,000 | 99.0% |
| NJSS | 769 | 640 | +20.2% | 2,874 | 2,386 | +20.5% | 2,850 | 100.9% |
| fondesk・えんフォト・OurPhoto | 444 | 341 | +30.2% | 1,560 | 1,232 | +26.6% | 1,600 | 97.5% |
| BPO | 602 | 364 | +65.4% | 1,476 | 1,216 | +21.4% | 1,520 | 97.1% |
| 売上総利益 | 1,225 | 956 | +28.2% | 4,248 | 3,493 | +21.6% | - | - |
| 販管費 | 765 | 992 | ▲22.9% | 2,924 | 3,485 | ▲16.1% | - | - |
| 販管费率 | 42.0% | 73.4% | - | 49.2% | 71.7% | - | - | - |
| EBITDA | 514 | ▲6 | - | 1,517 | 105 | - | 1,500 | 101.2% |
| EBITDA率 | 28.2% | - | - | 25.6% | 2.2% | - | - | - |
| 営業利益 | 460 | ▲36 | - | 1,324 | 8 | - | 1,300 | 101.9% |
| 営業利益率 | 25.3% | - | - | 22.3% | 0.2% | - | - | - |
| 経常利益 | 431 | ▲44 | - | 1,289 | 5 | - | 1,280 | 100.7% |
| 減損損失(のれん) | 135 | - | - | 135 | - | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 168 | ▲33 | - | 720 | ▲45 | - | 800 | 90.0% |
| 1株当たり当期純利益(円) | - | - | - | 104.11 | ▲6.58 | - | 115.70 | 90.0% |

フォトセグメント(えんフォト+OurPhoto)の業績推移



※上図におけるのれん償却費は、OurPhotoの取得によって発生したのれんに係るもののみを表示

減損計上に至った背景

- 「OurPhoto」の赤字が当初想定よりも長引いていることから、同社に係るのれん135百万円を全額減損
- 「OurPhoto」を取り巻く市場環境が変化の中で、当初想定よりも成長が緩やかだったことが原因

課題解消に向けた取り組み

- 「えんフォト」とのシナジー創出を図りながら、撮影場所を問わずに撮影が可能であるという特性を活かしニーズを取り込むことで、今後も持続的な成長を目指す

今後の見通し

- 「えんフォト」と「OurPhoto」のシナジーは着実に発現しており、フォトセグメント全体としてFY24/3に黒字転換
- 2028年12月まで発生する予定であった「OurPhoto」に係るのれん償却額28百万円は今後は発生せず

4 事業別ハイライト



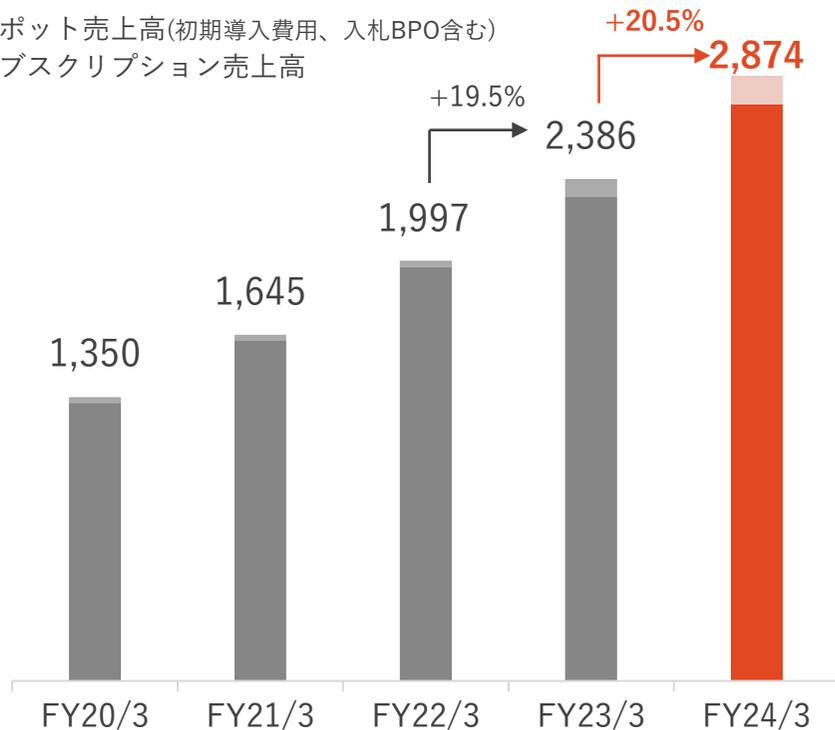
NJSS
入札情報速報サービス

- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前期比+20.5%**
- 中期経営計画に基づく投資の抑制と粗利益の伸長により、EBITDAは過去最高を達成

売上高

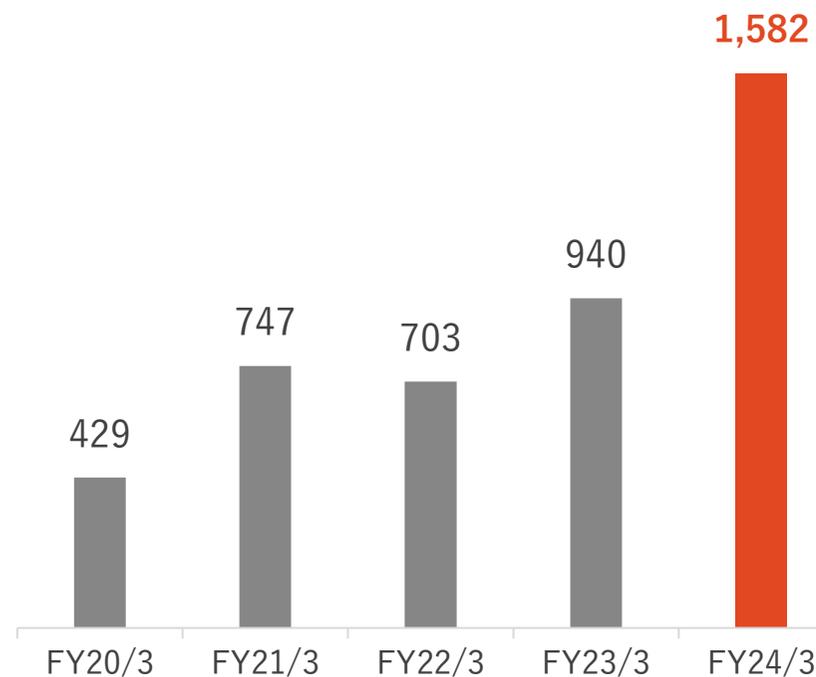
(百万円)

- スポット売上高(初期導入費用、入札BPO含む)
- サブスクリプション売上高



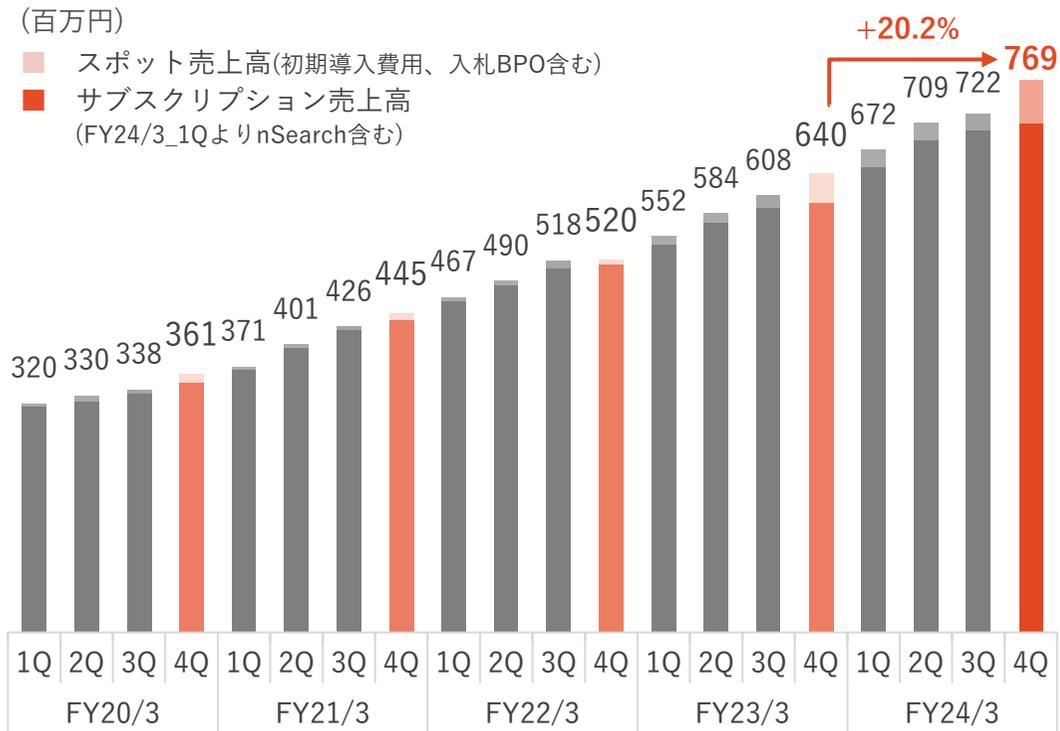
EBITDA

(百万円)

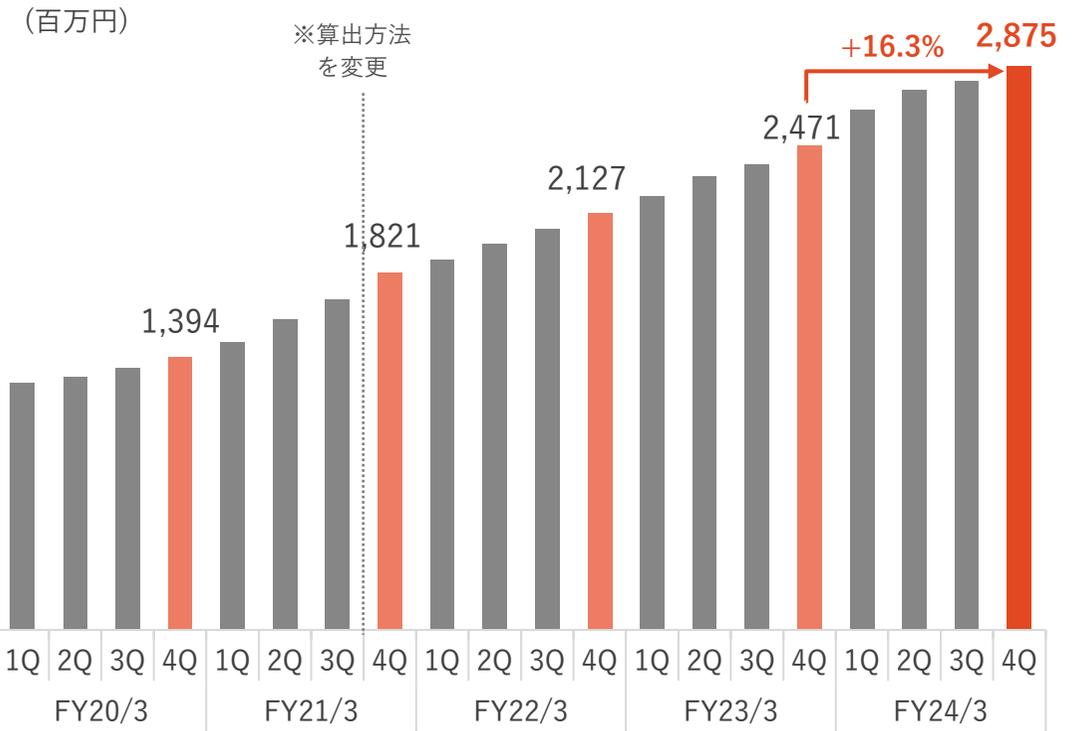


- 売上高は前年同期比+20.2%で着地(売上高769百万円のうち、nSearch売上高は20百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+16.3%
- 当3Qから入札BPOの売上貢献が開始しており、当4Qに当該売上が伸長したことでスポット売上高が大きく増加

売上高(nSearch含む)



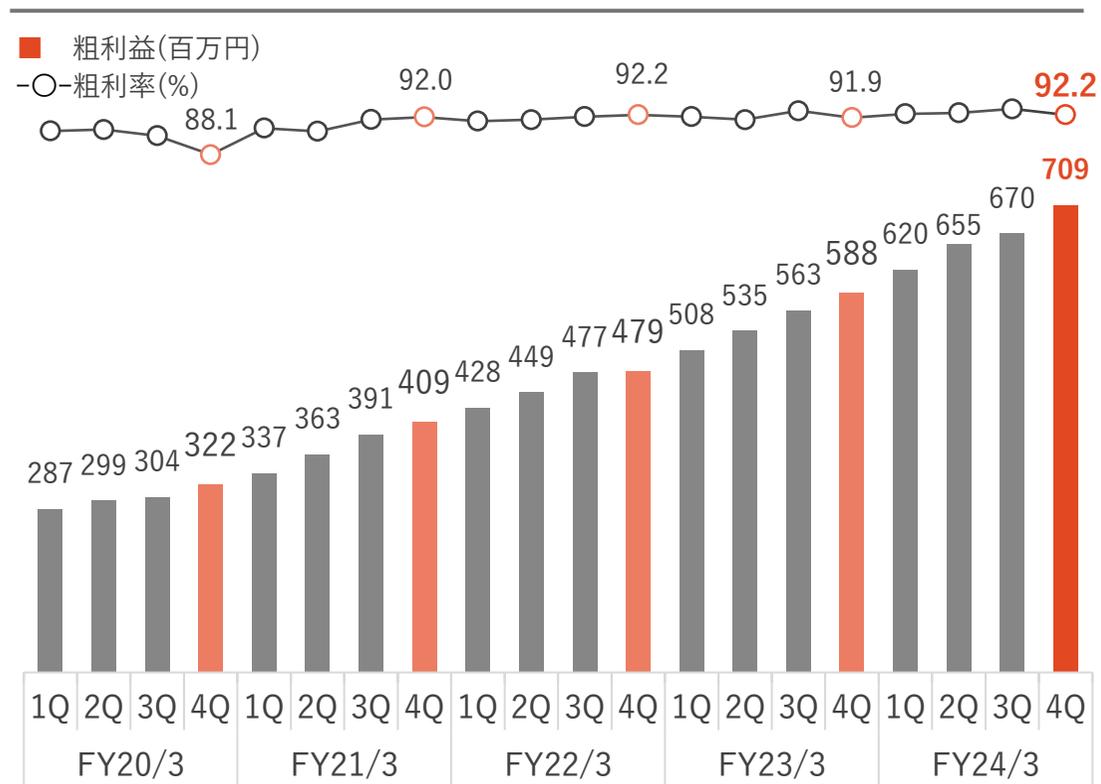
ARR(nSearch含む)



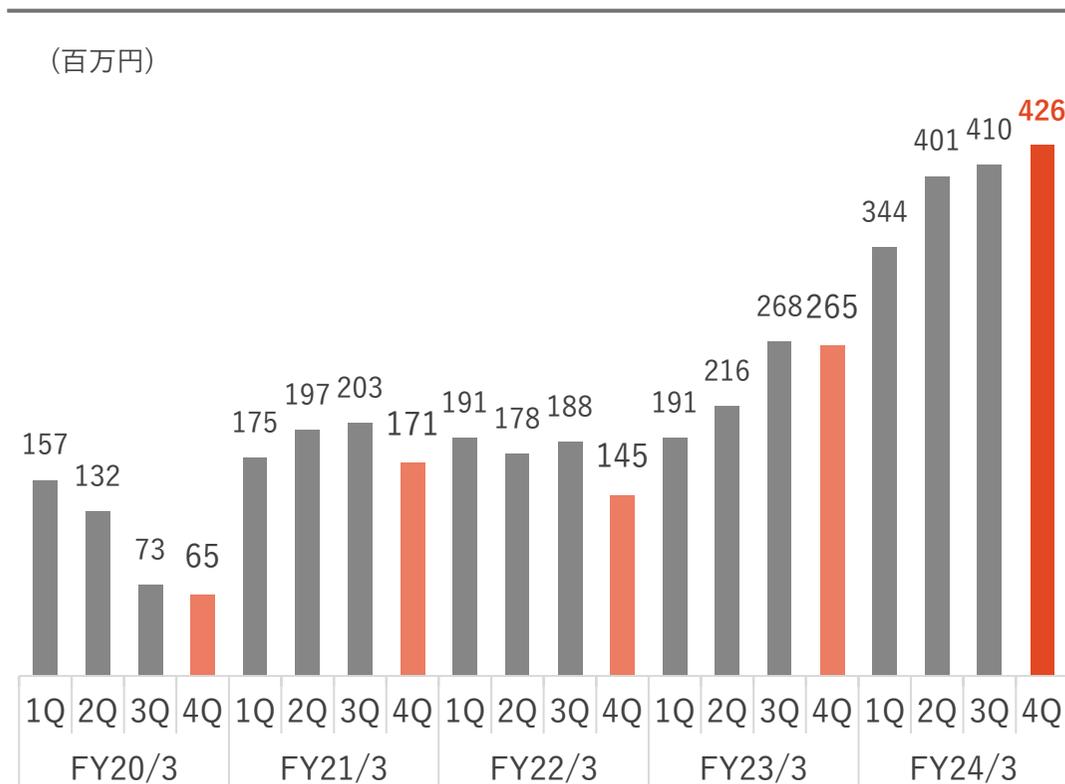
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- ・業務プロセスの改善により、粗利率は92.2%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ル可能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)

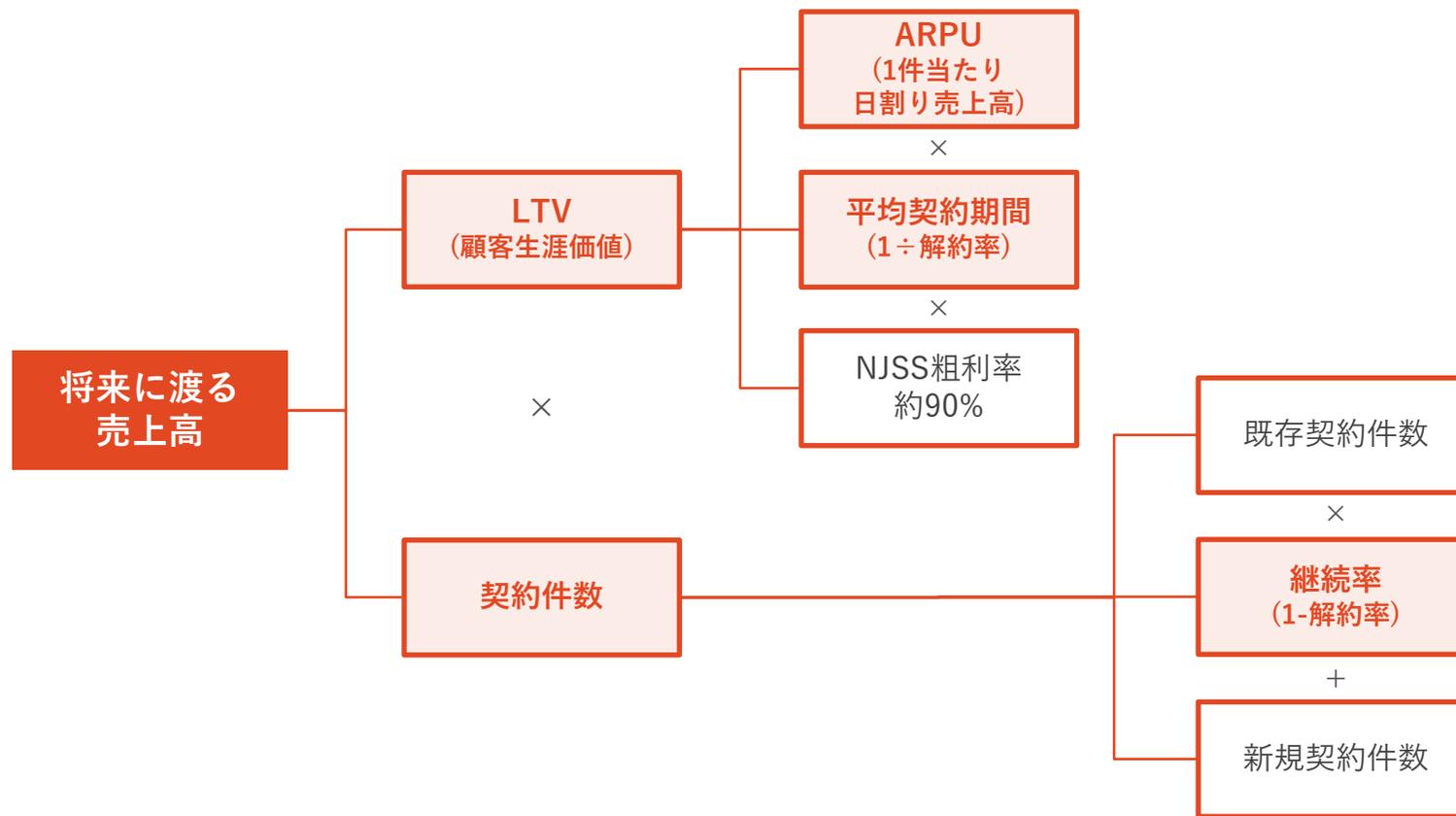


EBITDA(nSearch含む)



※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

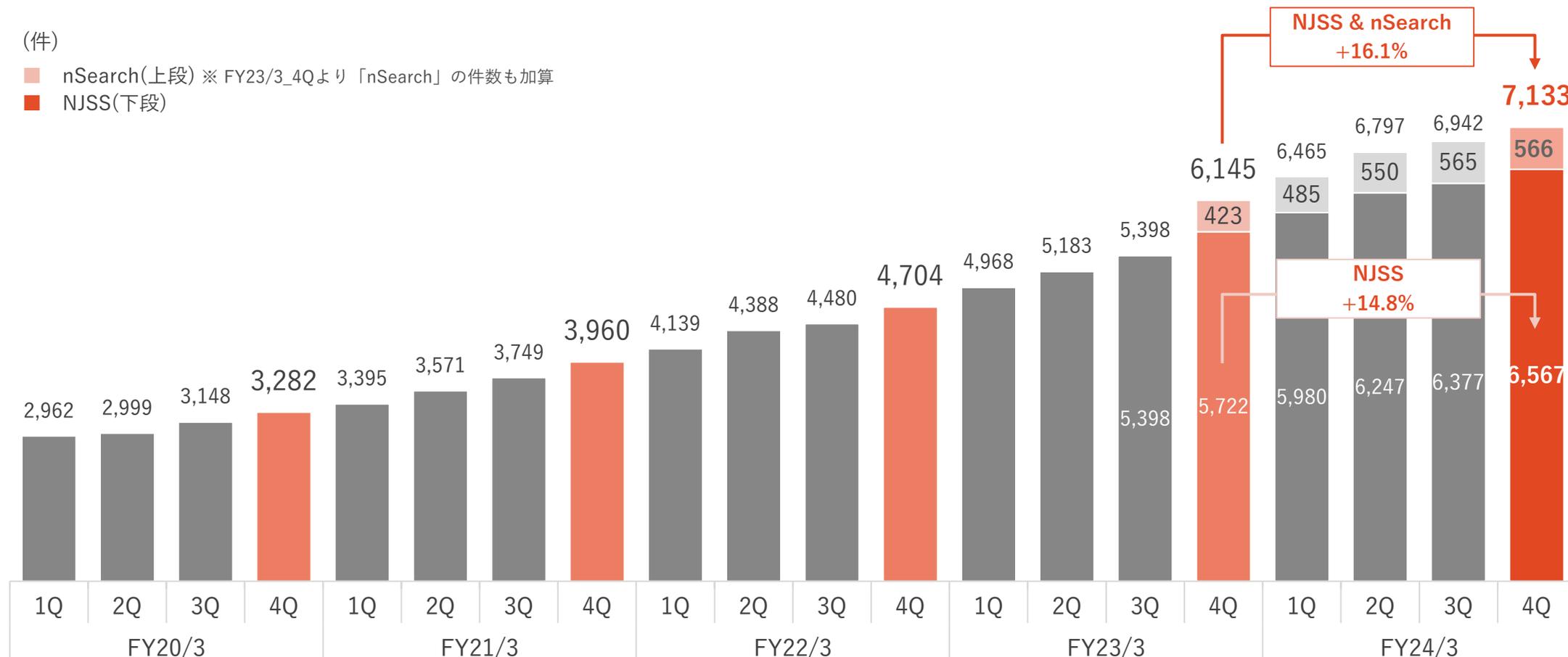
- 現在は、LTVをコントロールしつつ、契約件数を伸長させることによる売上高の拡大を優先
- 中期的には、継続的な新機能リリース等によりLTVも向上させることで、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げ、**前年同期比+16.1%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+14.8%**
- 「nSearch」の有料契約件数の伸びが若干鈍化しているが、これは既存顧客への値上げによる一時的な解約増であり、懸念なし

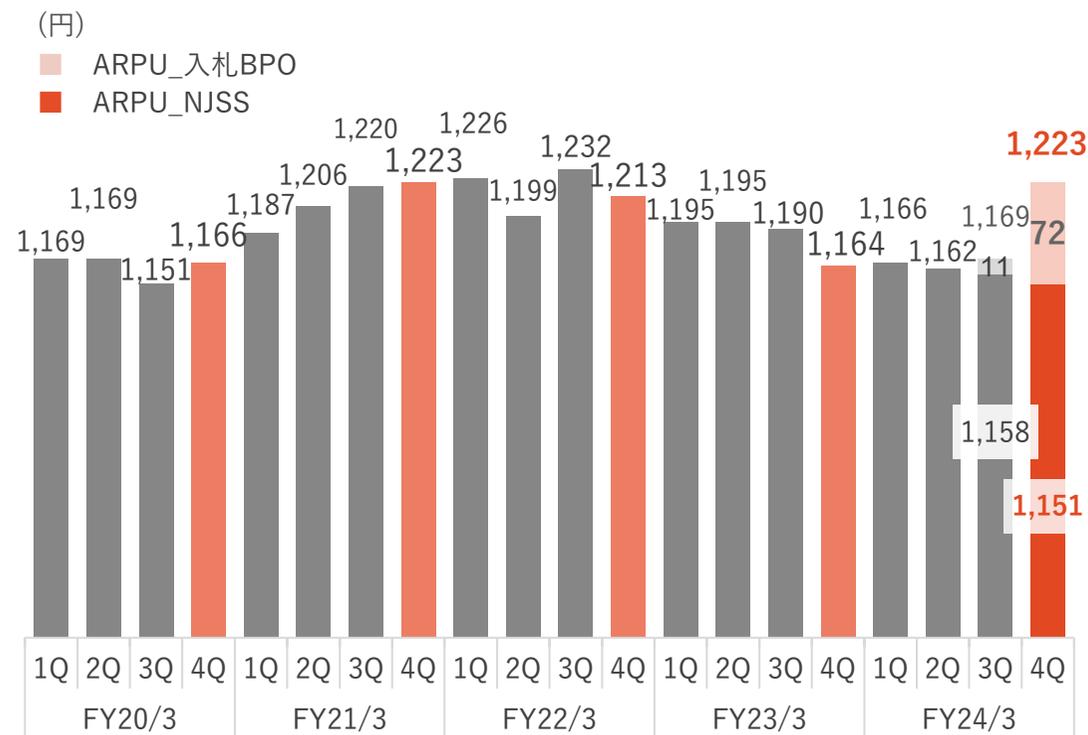
(件)

■ nSearch(上段) ※ FY23/3_4Qより「nSearch」の件数も加算
 ■ NJSS(下段)



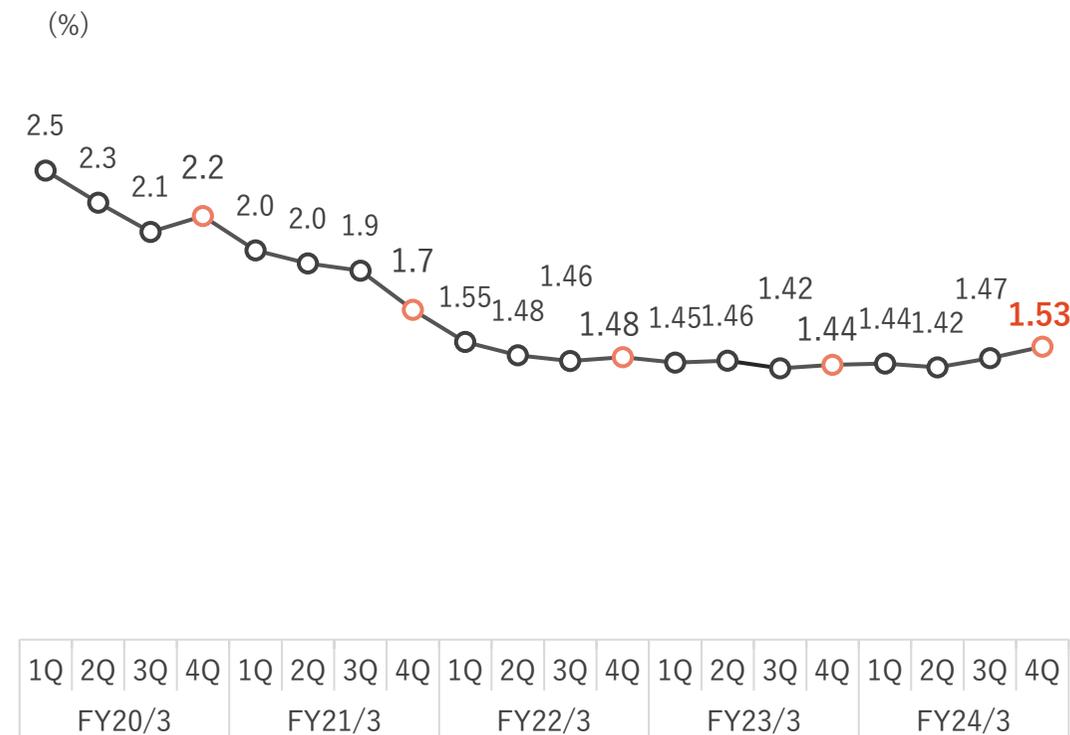
- 当3Qより入札BPOのサービスが加わり、当4Qにアップセルが加速したことで、既存のNJSSと合わせたARPUが大きく上昇
- 解約率は、カスタマーサクセスの強化の影響もあり、低位安定を維持

ARPU(nSearchは含まず)



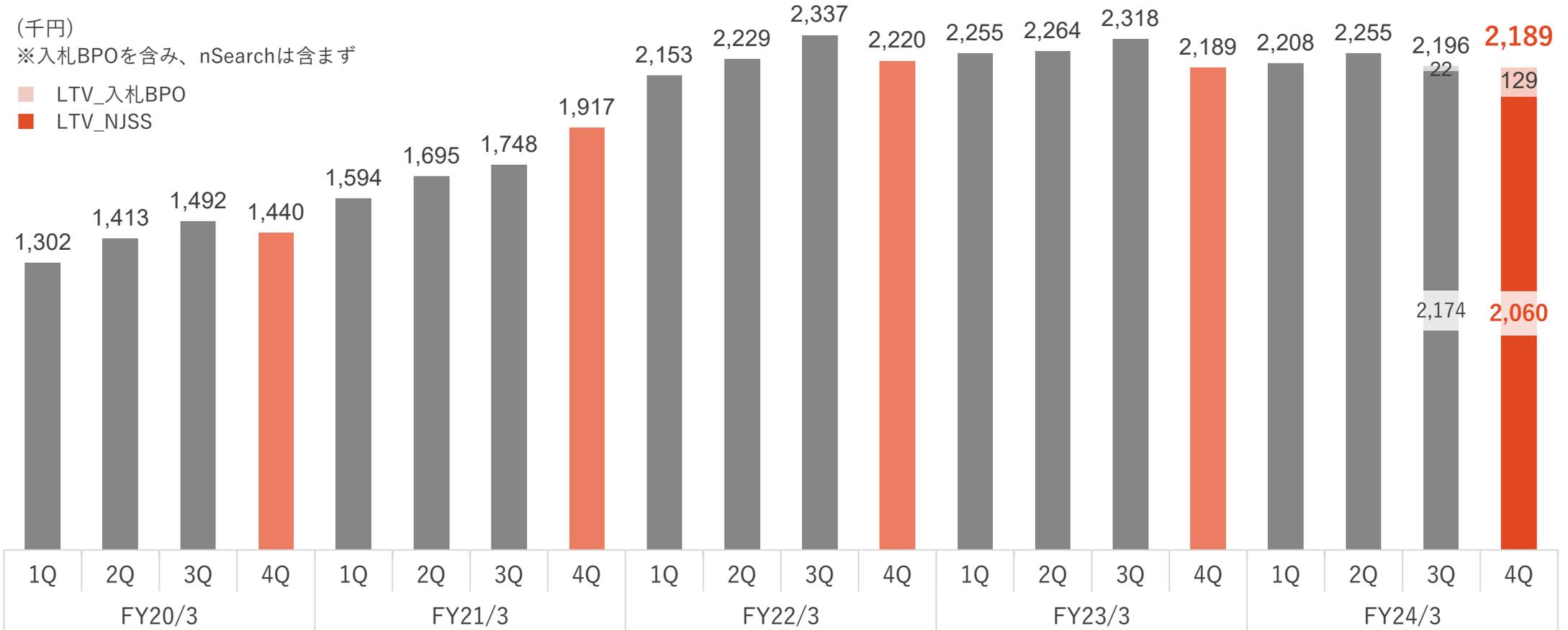
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。「ARPU_入札BPO」はスポット売上高も含む

解約率(nSearchは含まず)



※ 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

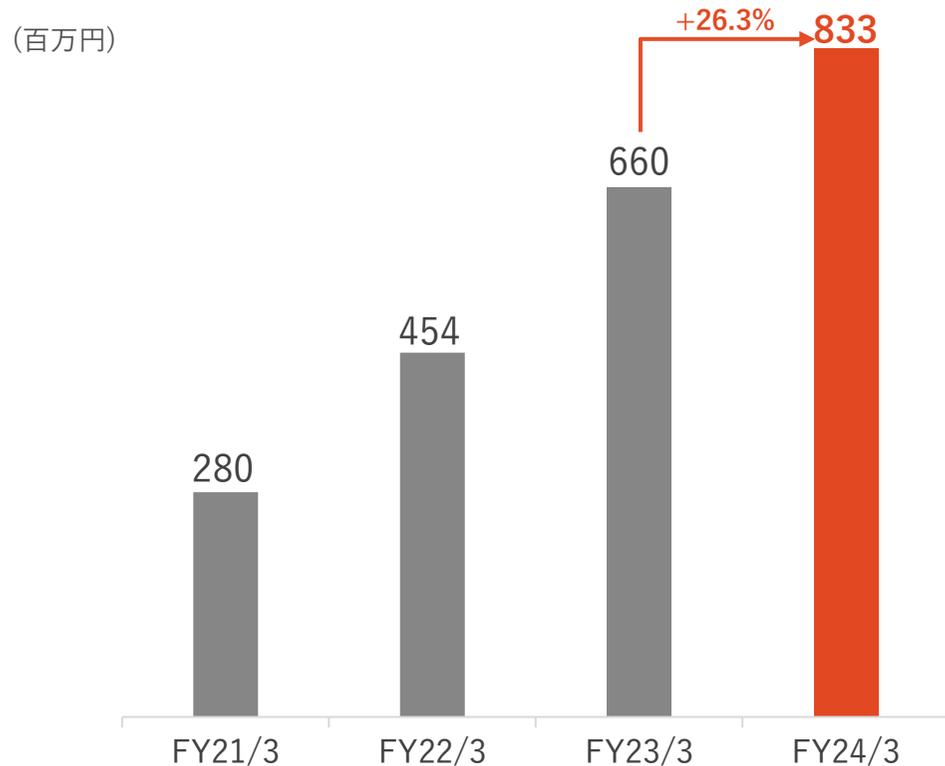


※ LTV(Life Time Value)：顧客生涯価値を指す。ARPU×四半期会計期間の日数/3×(1/解約率)×粗利率90%固定

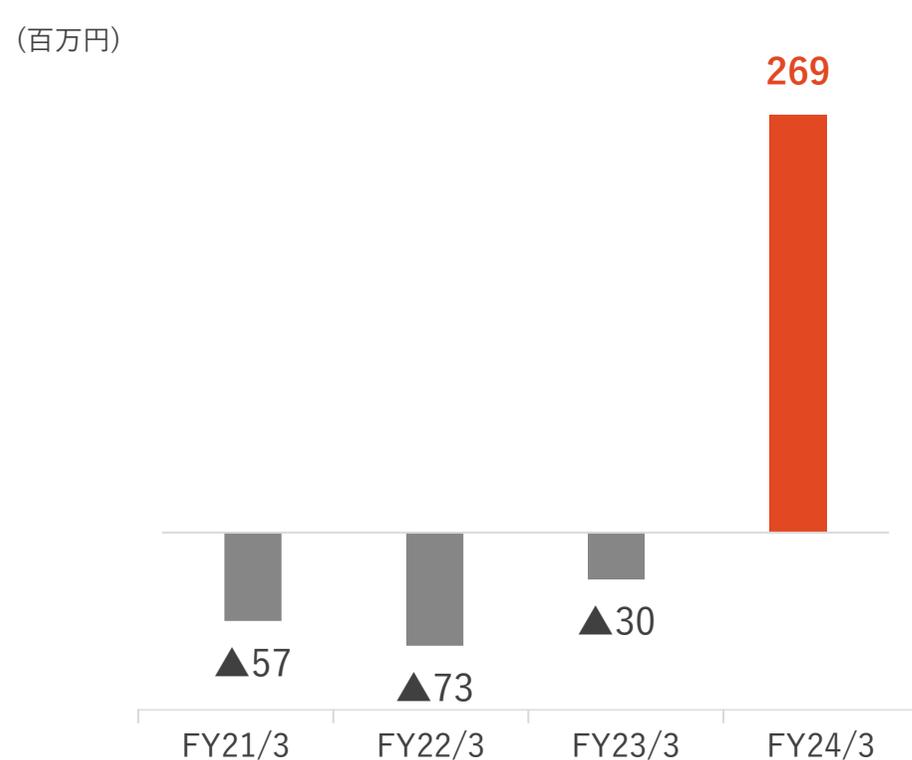


- 引き続き企業のDX推進等が追い風になり、売上高は**前期比+26.3%**
- 売上高成長に加えて、マス広告等の広告宣伝費を抑制したため、**EBITDAは黒字化**

売上高



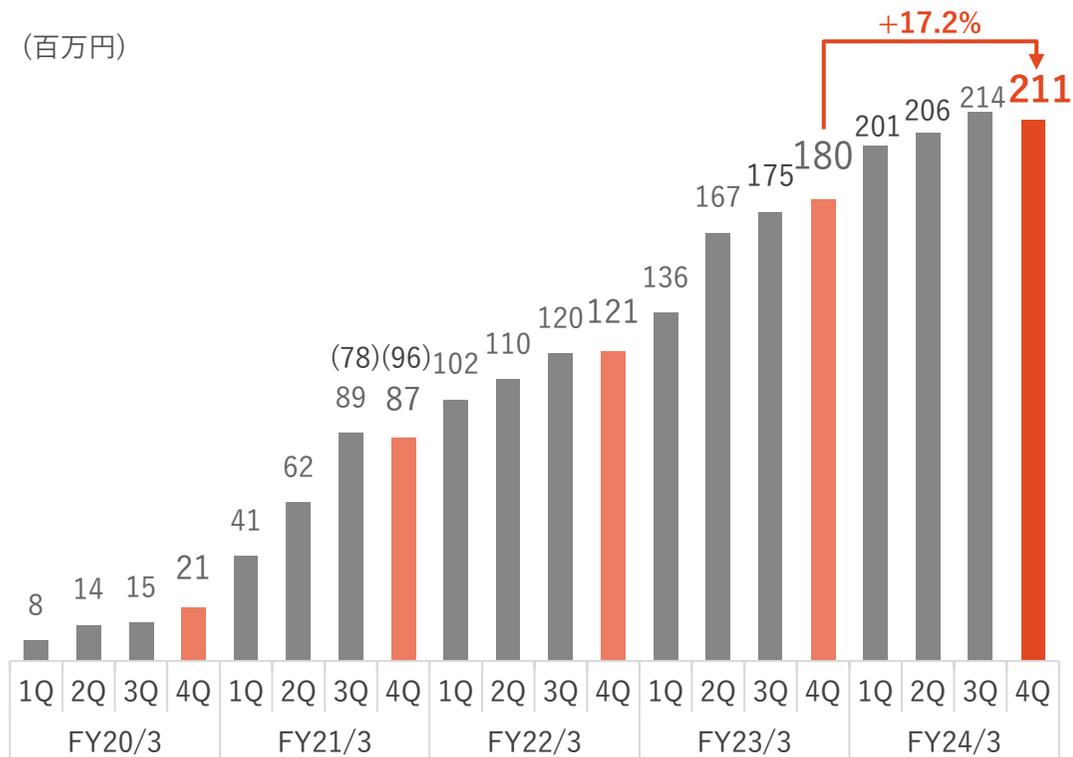
EBITDA



- 順調な有料契約獲得により、売上高は**前年同期比+17.2%**
- 有料契約件数は順調に増えたものの、コントロールの難しい従量課金収益がやや不調でARPU減少(P.35参照)、対前四半期で売上高は伸ばせず

売上高

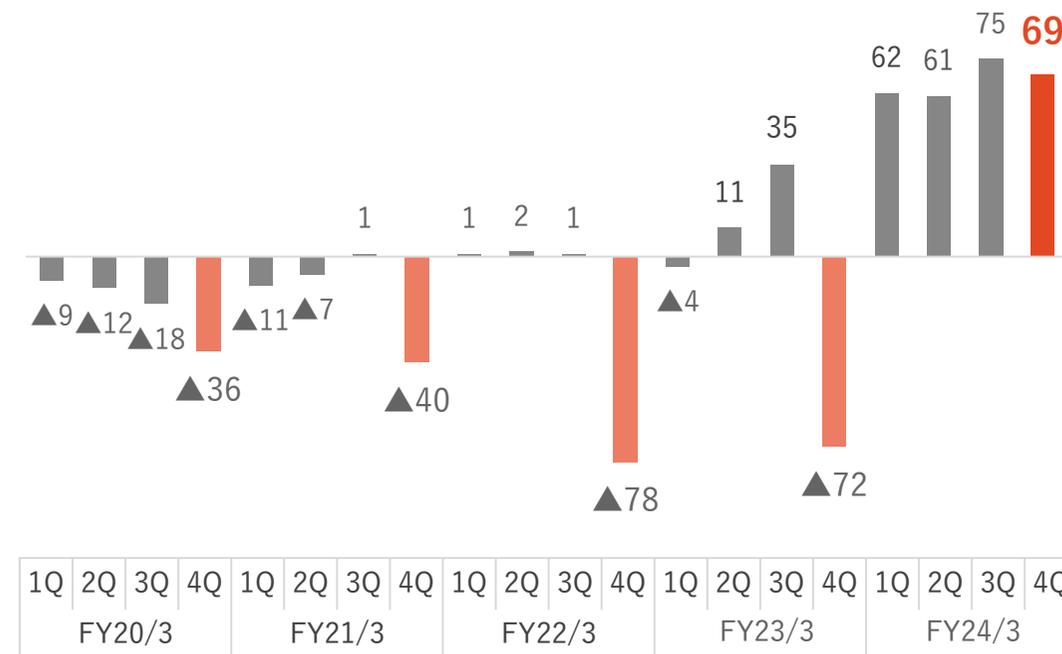
(百万円)



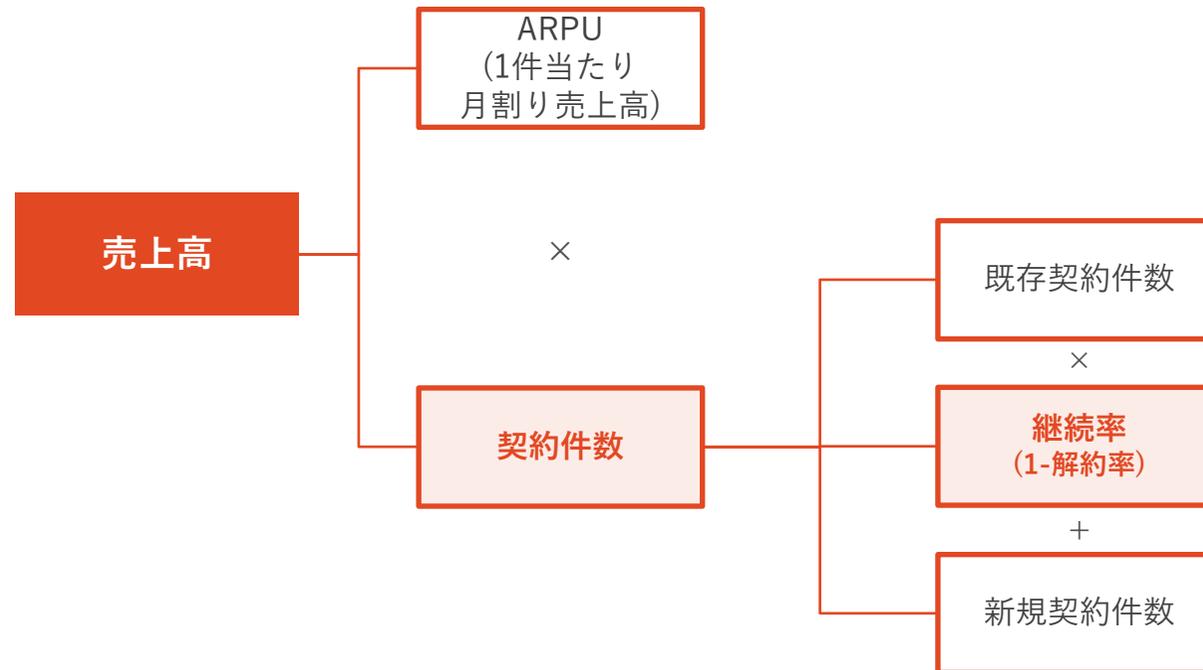
※ FY21/3_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

EBITDA

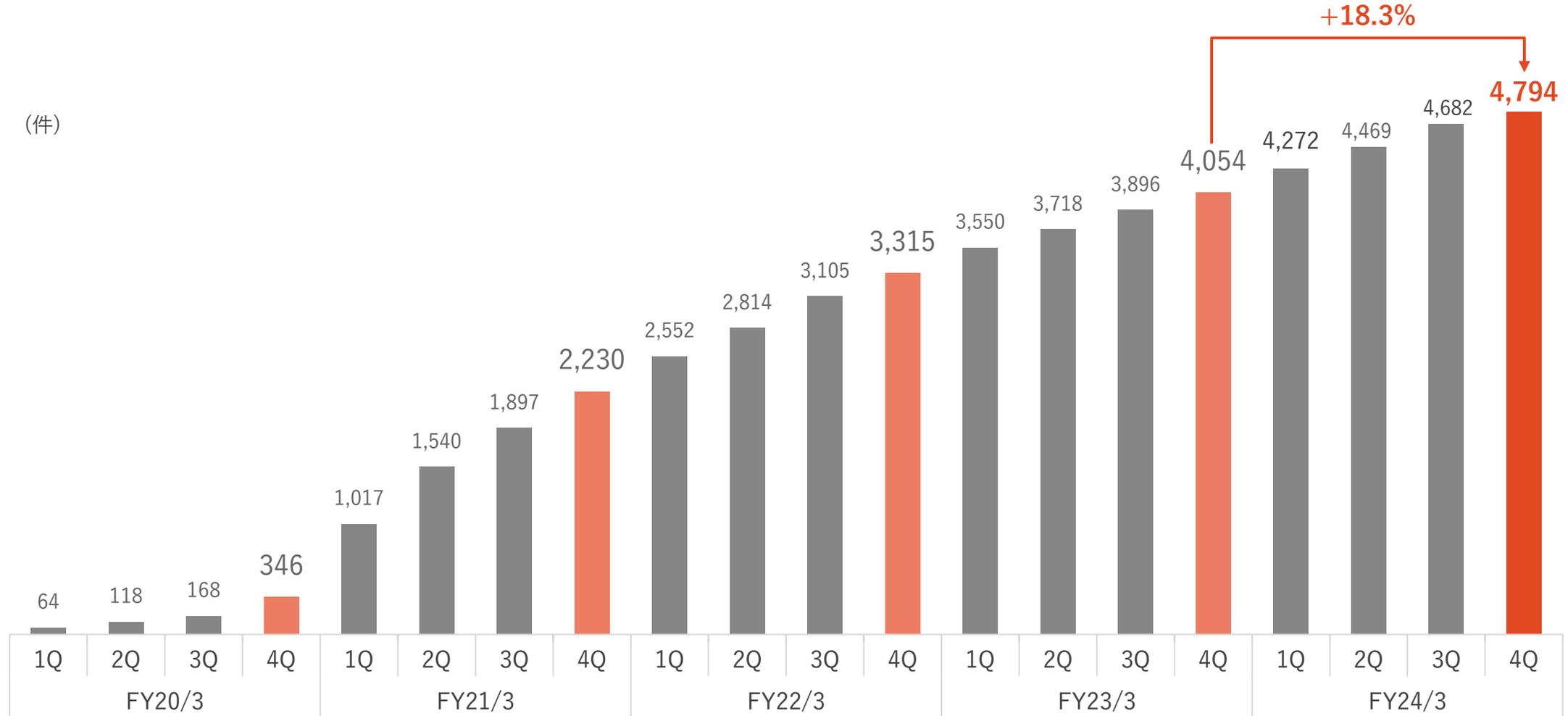
(百万円)



- サービスの継続改善を行い、契約件数拡大と解約率低減を図る

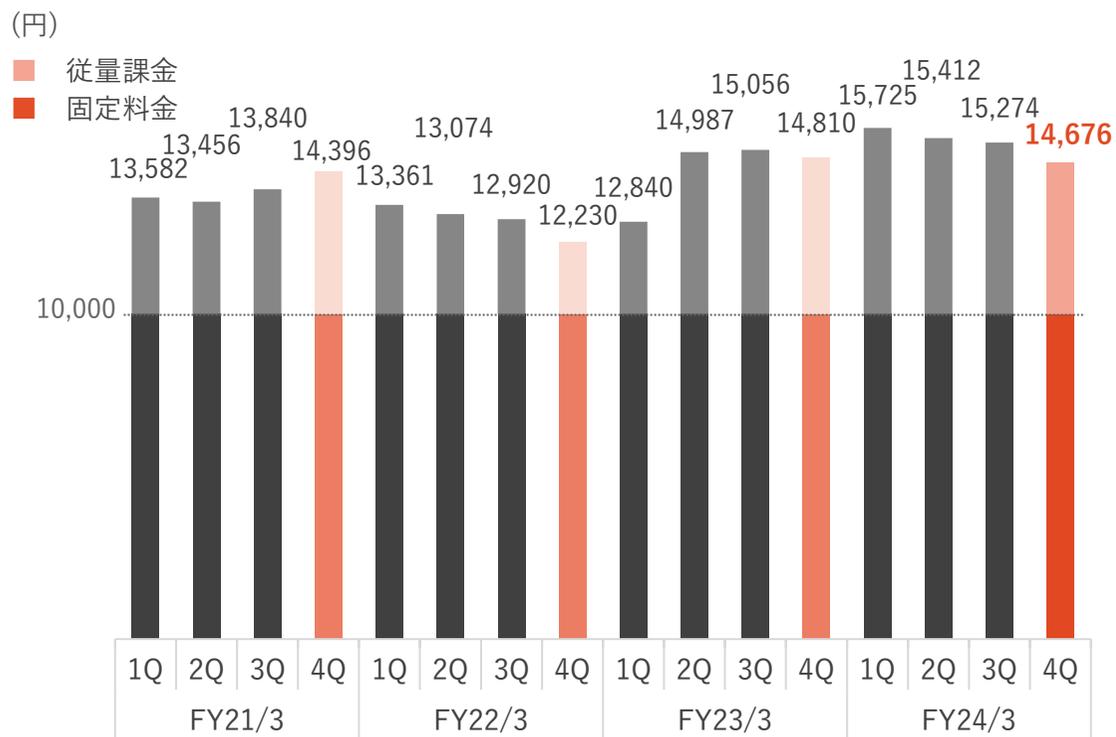


●企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+18.3%**

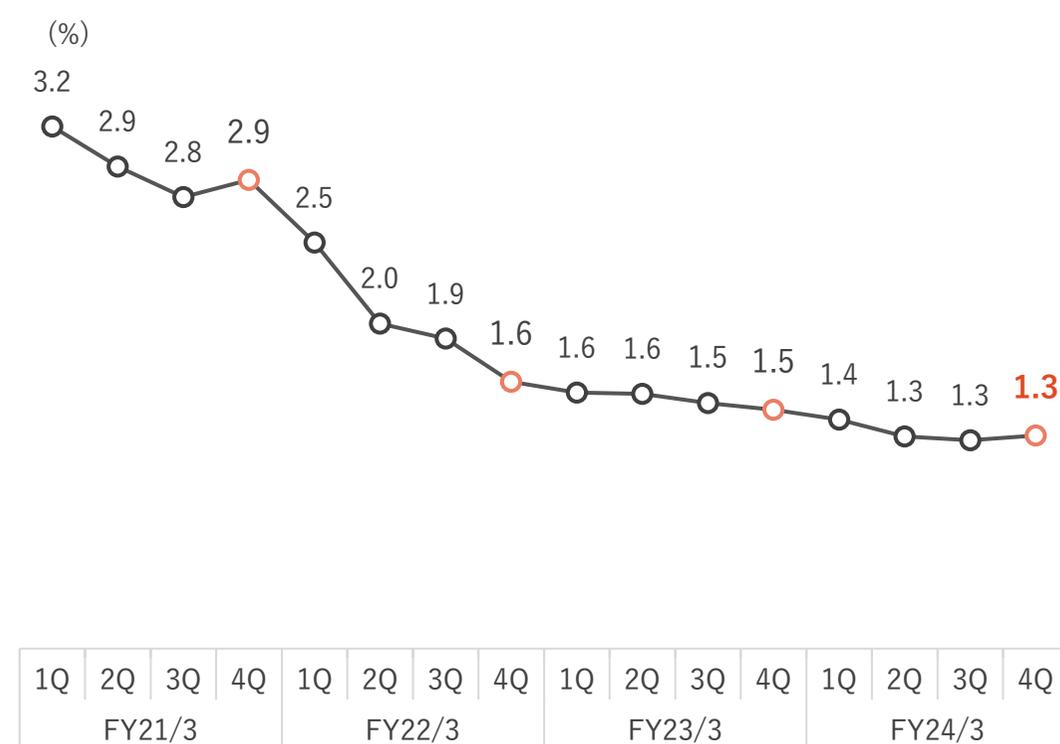


- 2022年7月に実施した料金改定により従量料金収益が増えARPUが上昇
- 当該従量課金収益は当社によるコントロールが難しく、期によって若干の変動が発生
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は**1.3%**と低水準で推移

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

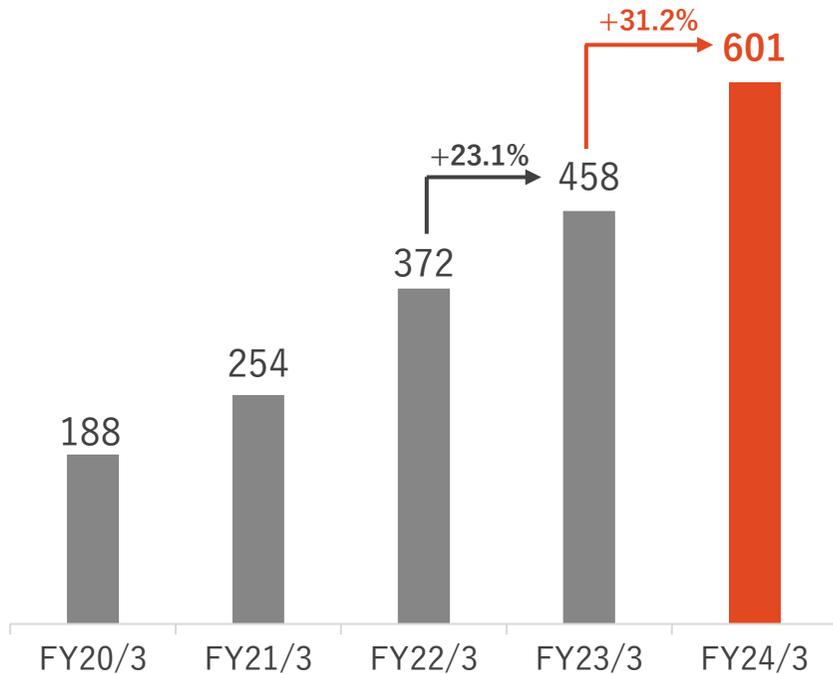


えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- 物価上昇による消費者マインドの冷え込みがあったものの、園内日常写真の販売が底堅いことに加え、アップセル・クロスセル商材の販売が好調に推移した結果、売上高は**前期比+31.2%**
- 売上高の成長及び販管費の抑制により、EBITDAが黒字化

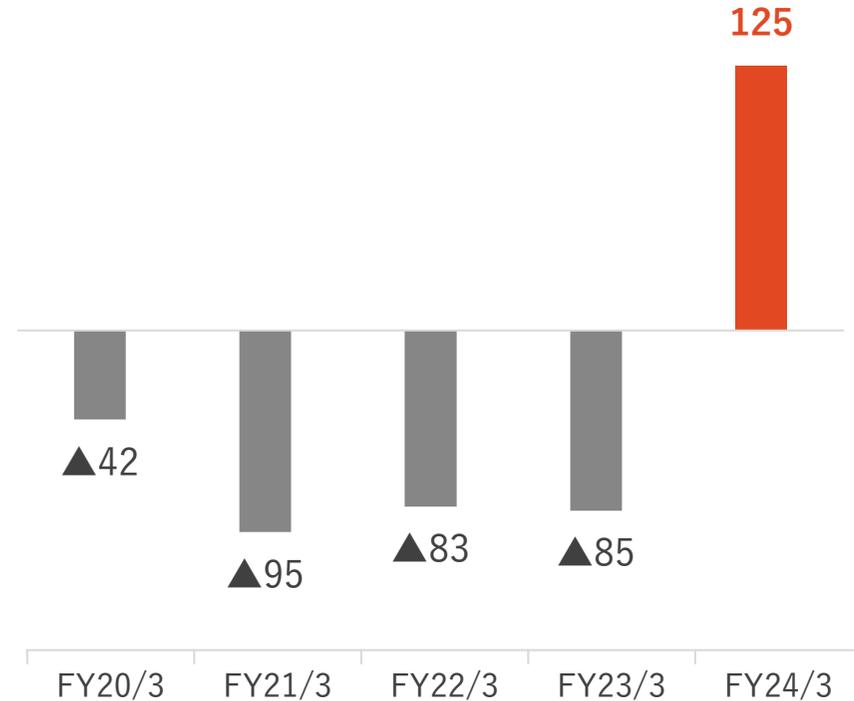
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

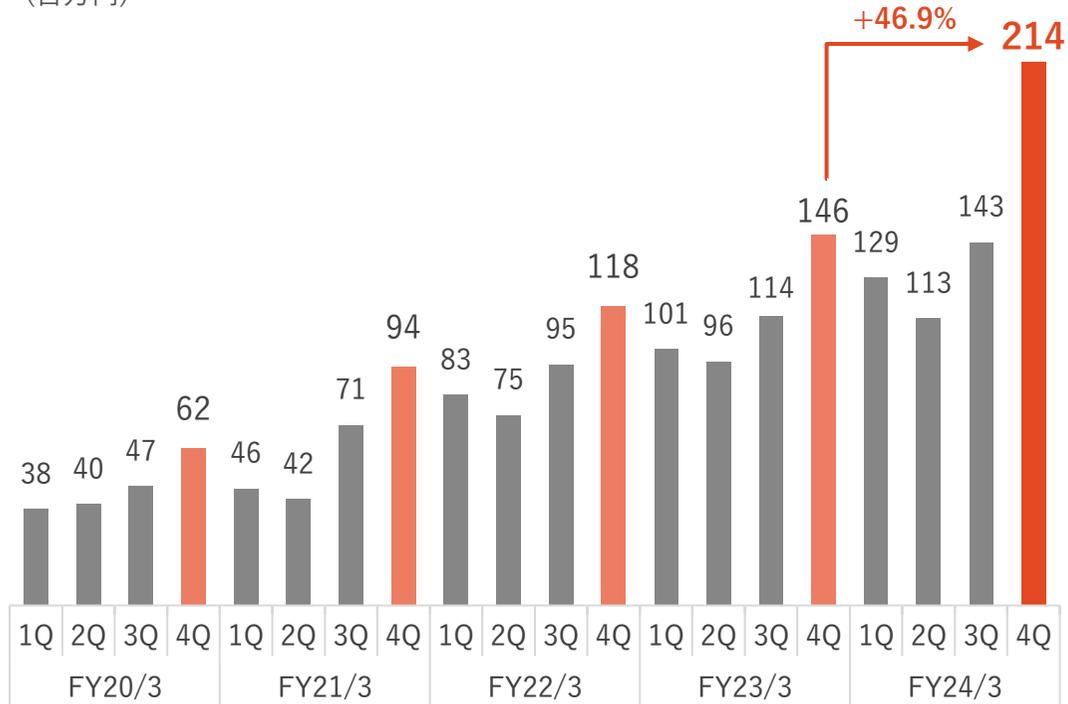


えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 当4Qの売上高は、クロスセル商材である卒園アルバムの販売が大きく伸長したこと等により、**前年同期比+46.9%**で着地
- EBITDAは、売上高の増加及び販管費の抑制により、4Qに大きく黒字化

売上高

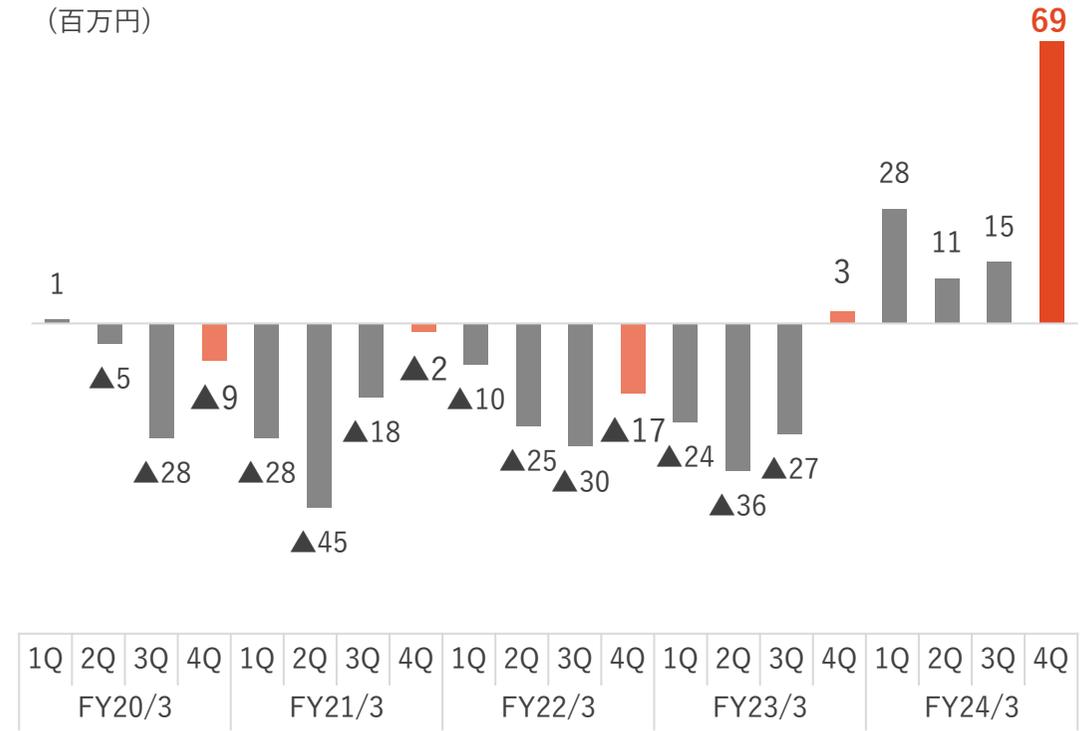
(百万円)



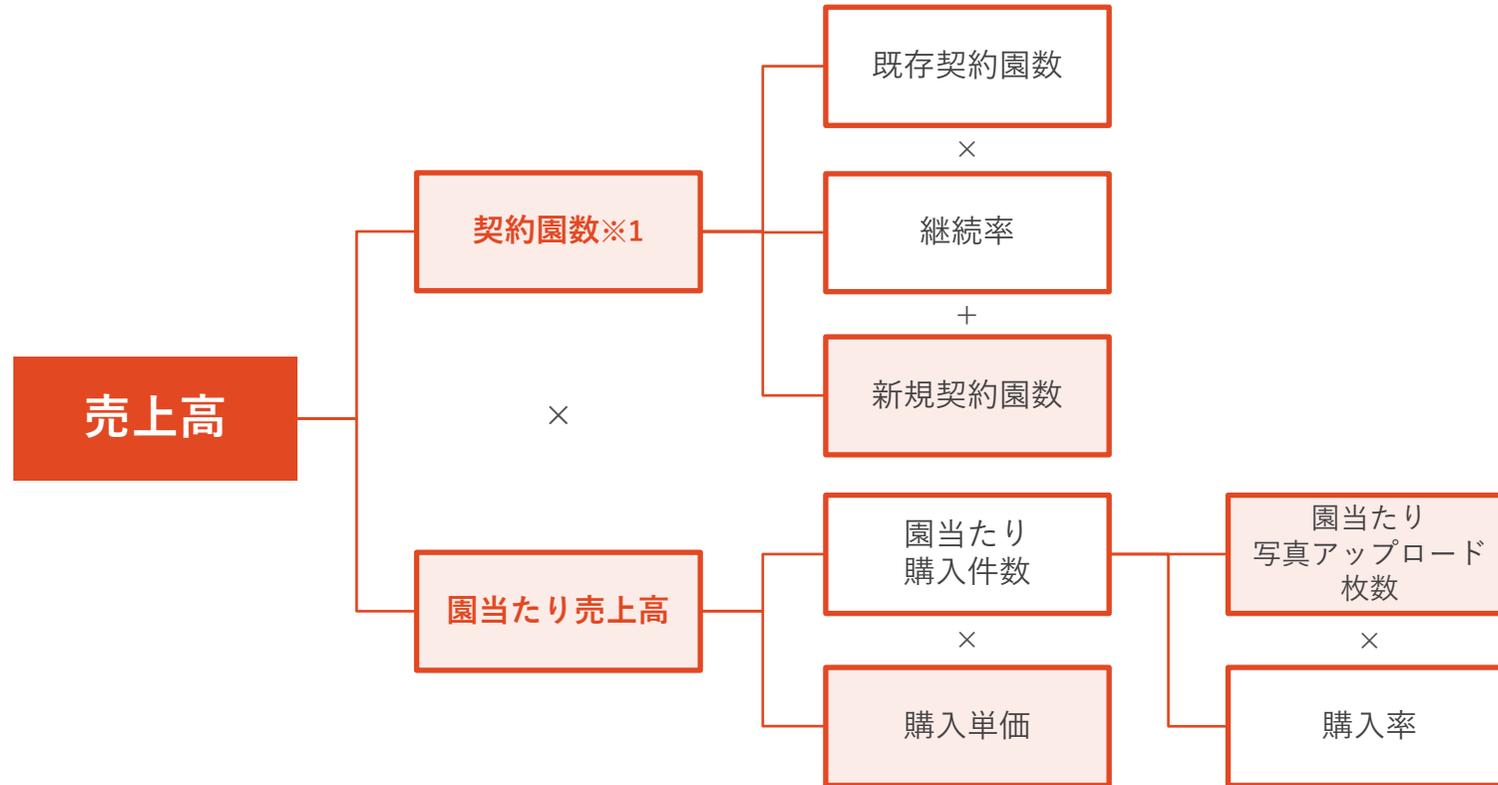
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

EBITDA

(百万円)



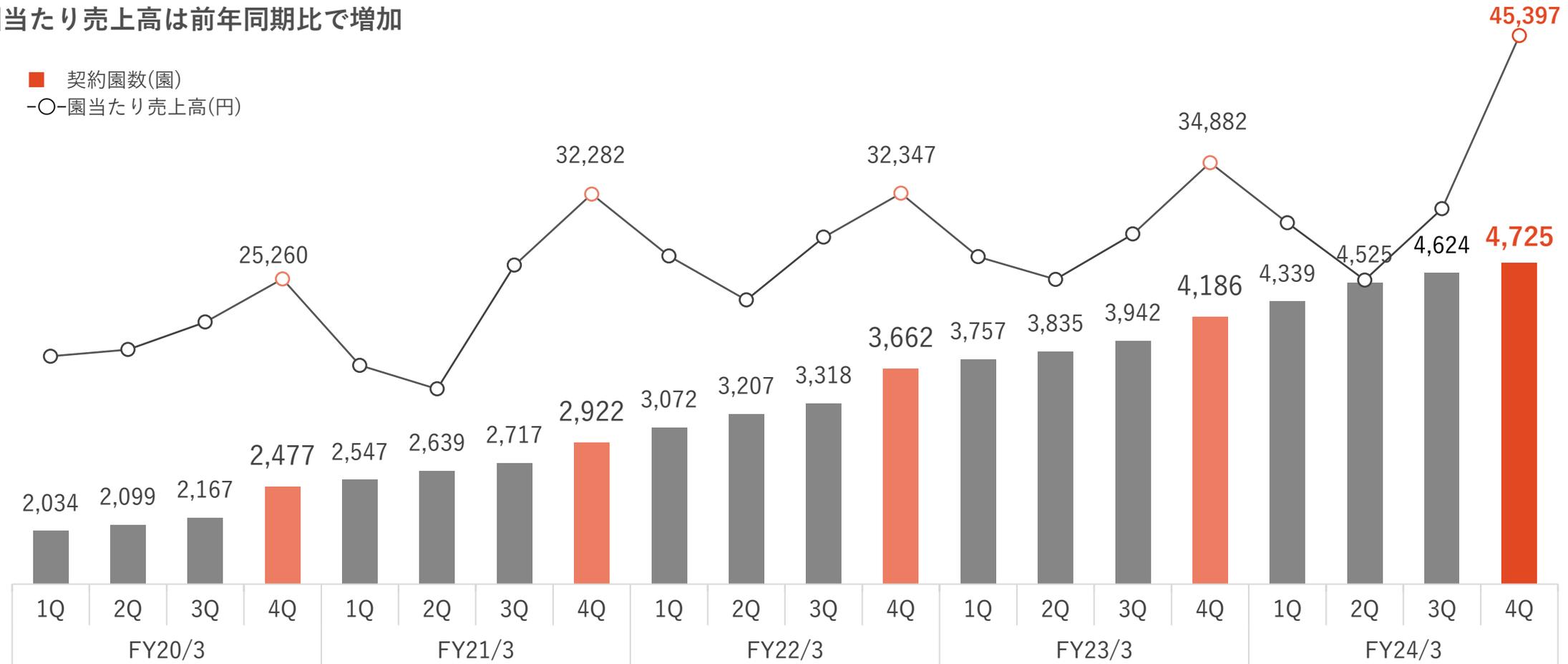
- 契約園からの紹介等により新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつフォトブックや卒園アルバム等商材を拡充することにより購入単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献



※ 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「クラブリ」の利用者、及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
- 物価上昇による消費者マインドの冷え込みがあったものの、クロスセル商材である卒園アルバムの販売が大きく伸長したこと等により、園当たり売上高は前年同期比で増加

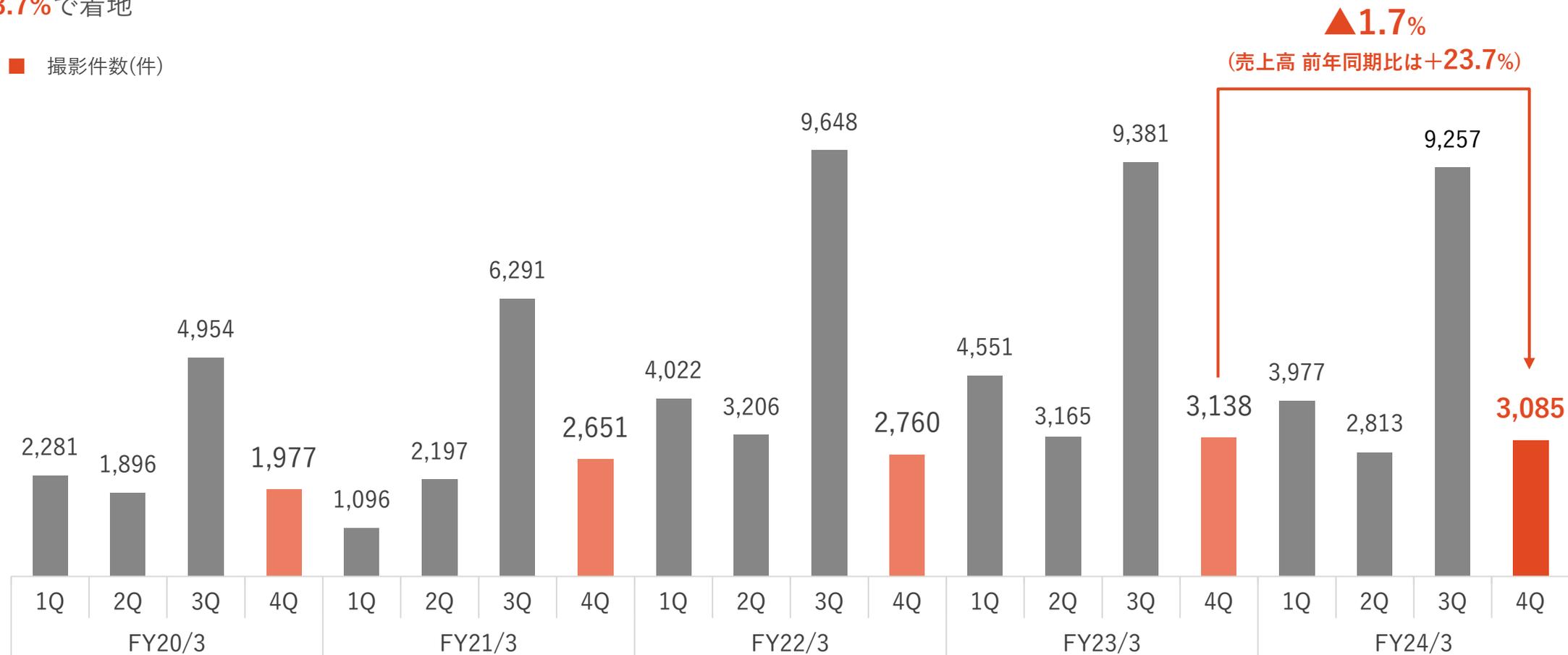


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、及びパートナー企業の契約園を含む

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▲1.7%と足踏みしつつも、撮影単価の上昇・フォトグッズ販売の増加により売上高は前年同期比+23.7%で着地

■ 撮影件数(件)



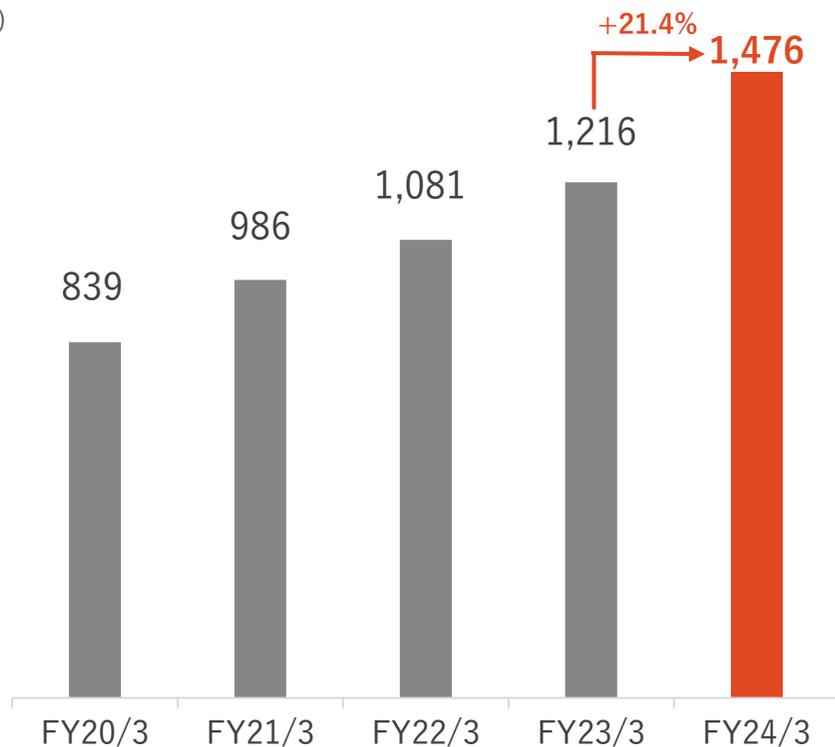
※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

ULURU
B P O

- DX需要の高まりに伴いスキャン業務が好調に推移したことに加え、SaaS事業者を人力でサポートするBPaaS領域の売上が伸長したことにより、売上高は過去最高を更新し、**前期比+21.4%**
- 売上高の増加により、EBITDAは前期比で大幅増益

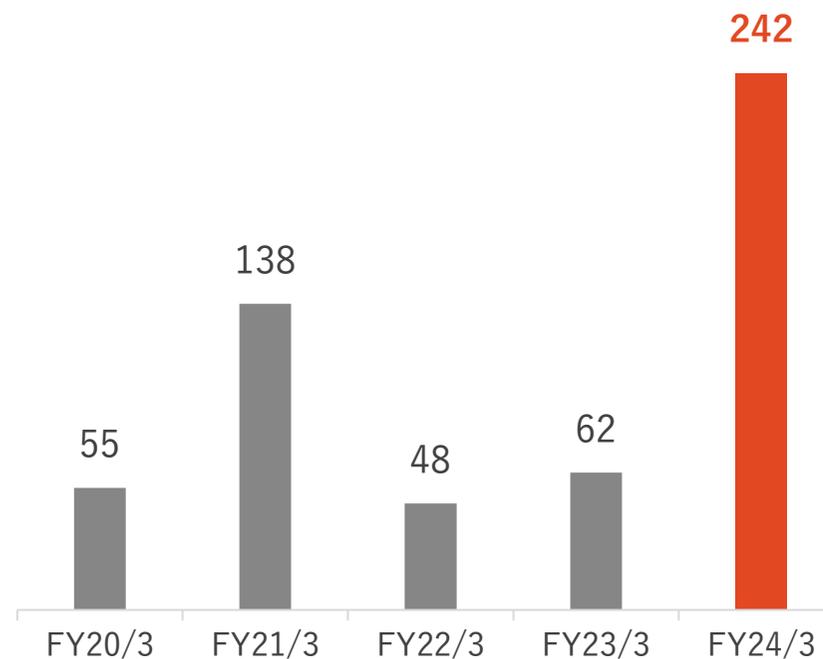
売上高

(百万円)



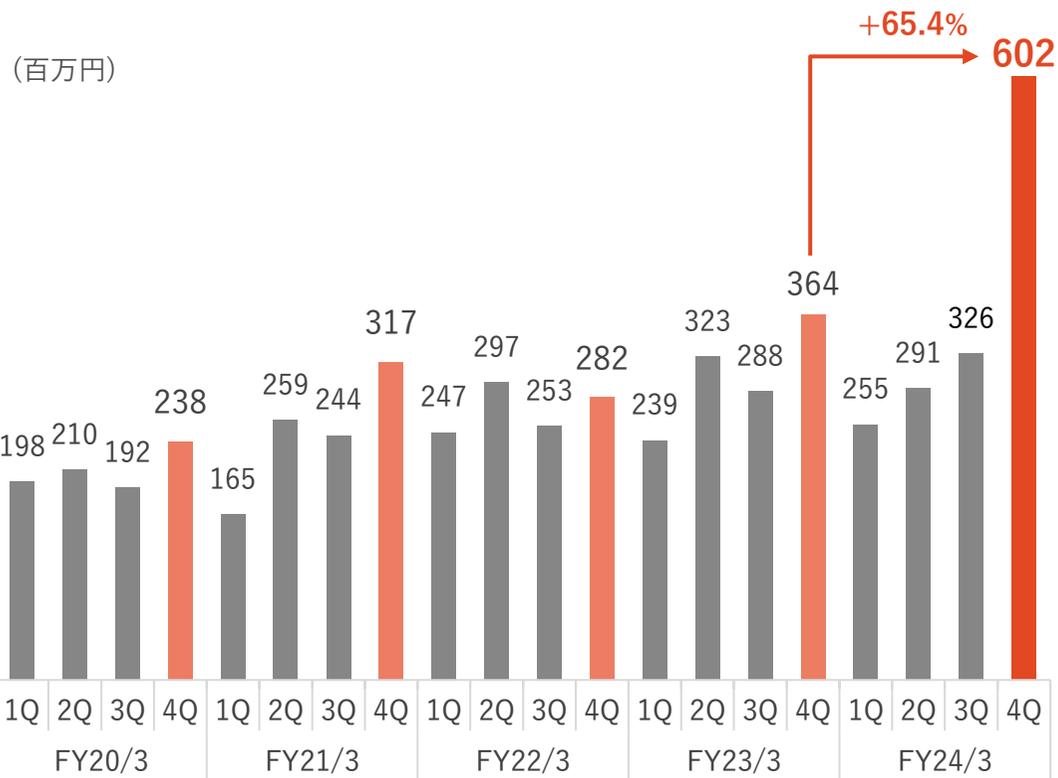
EBITDA

(百万円)

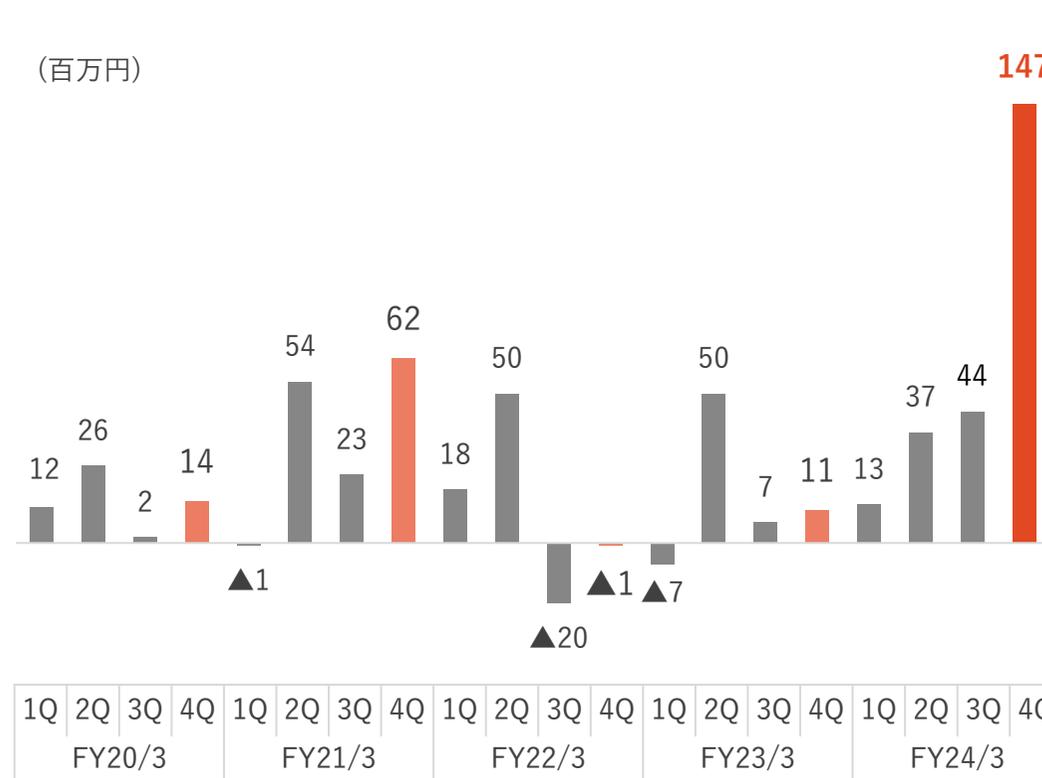


・4Qにおける大型案件の売上計上の影響もあり、売上高は**前年同期比+65.4%**。EBITDAは大幅黒字で着地

売上高



EBITDA



ULURU
労働力不足解決カンパニー

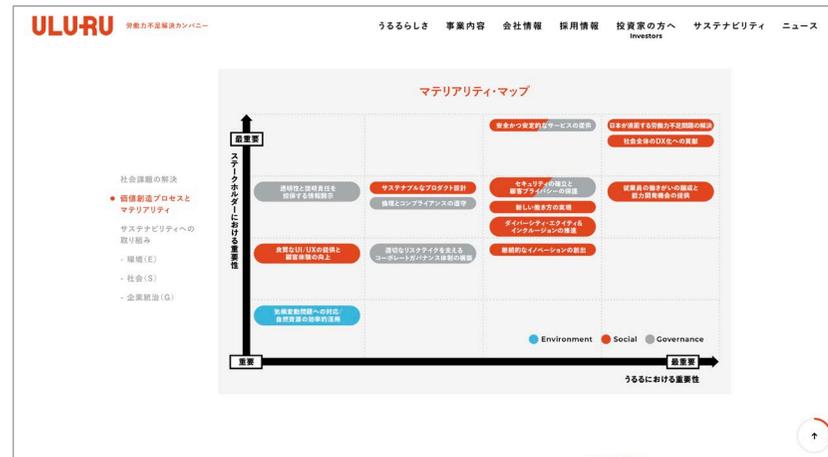
- 当社が取り組む社会課題や価値創造プロセス、マテリアリティやESGに関連する取り組み等をまとめたサステナビリティページを公開

サステナビリティページURL

<https://www.uluru.biz/sustainability>

主なコンテンツ

- ESGデータ
- 社会課題の解決
- 価値創造プロセスとマテリアリティ
- サステナビリティのための取り組み
- 人的資本経営フレームワーク (田中弦モデル) / Unipos株式会社提供



5 2025年3月期の業績予想と中長期方針について

FY25/3 連結業績予想

- ・売上高はFY24/3に引き続き20%超成長を見込む
- ・EBITDAは10億円とし、人的資本投資や広告宣伝費を中心とした成長投資を実施

全社

| 単位: 百万円 | FY25/3 業績予想 | FY24/3 | 前期比 |
|---------------------|----------------|-----------------|--------|
| 売上高 | 7,130 | 5,937 | +20.1% |
| EBITDA | 1,000 | 1,517 | ▲34.1% |
| 営業利益 | 750 | 1,324 | ▲43.4% |
| 経常利益 | 700 | 1,289 | ▲45.7% |
| 法人税等 | 250 | 433 | ▲42.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 450 | 720 | ▲37.5% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 65.03 | 104.11 | ▲37.5% |
| 1株当たり配当金(円) | 10.00 | 35.00 (特別配当) | ▲71.4% |

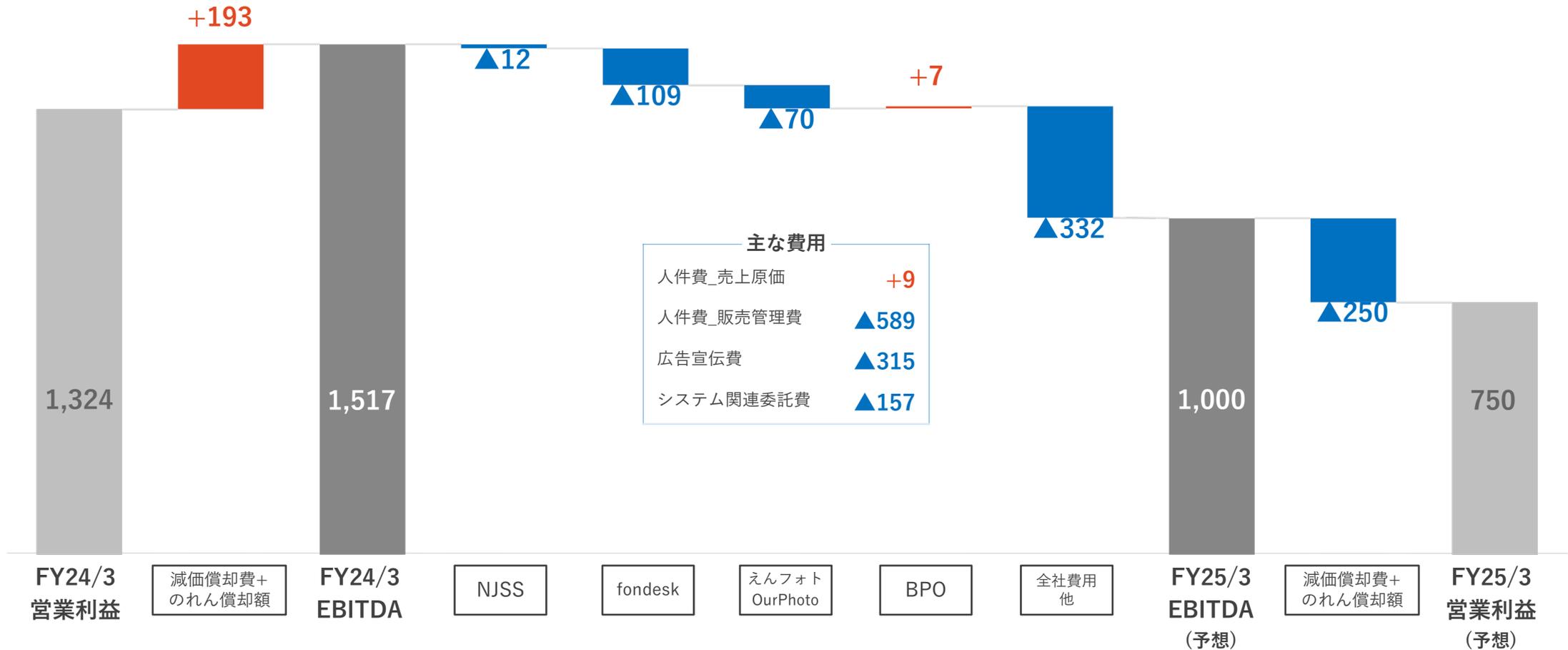
セグメント別

| 単位: 百万円 | | FY25/3 業績予想 | FY24/3 | 前期比 |
|-----------------------------|--------|----------------|--------|--------|
| NJSS | 売上高 | 3,400 | 2,874 | +18.3% |
| | EBITDA | 1,570 | 1,582 | ▲0.8% |
| fondesk | 売上高 | 1,000 | 833 | +20.0% |
| | EBITDA | 160 | 269 | ▲40.5% |
| フォト (えんフォト・ OurPhoto) | 売上高 | 880 | 726 | +21.2% |
| | EBITDA | 0 | 70 | - |
| BPO | 売上高 | 1,820 | 1,476 | +23.3% |
| | EBITDA | 250 | 242 | +3.3% |

EBITDA・営業利益増減(予想)

- ・人的資本投資を中心に、広告宣伝費やシステム関連委託費等の成長投資を実施し、EBITDA10億円・営業利益7.5億円を見込む

(百万円)



FY26/3以降の中長期方針

- 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・利益成長を目指す

売上高

中長期でCAGR**20%**以上成長を目指す

粗利益

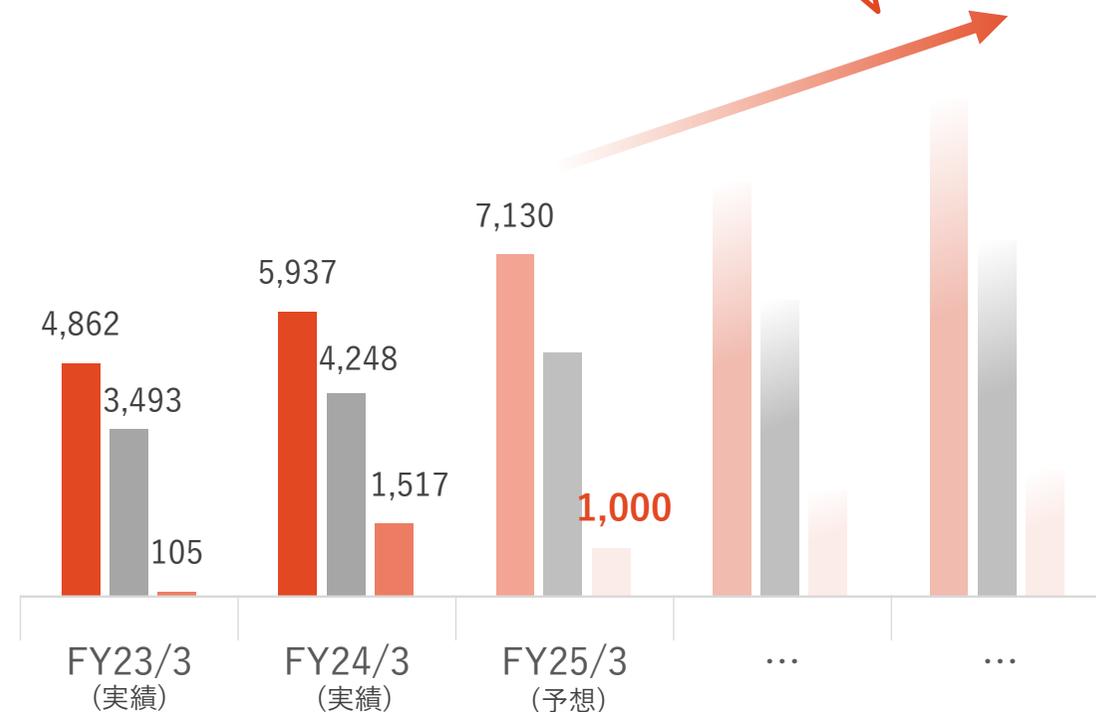
現状水準の**70%**程度を維持ないし向上させる

EBITDA

中長期でCAGR**20%**以上成長を目指す
(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)

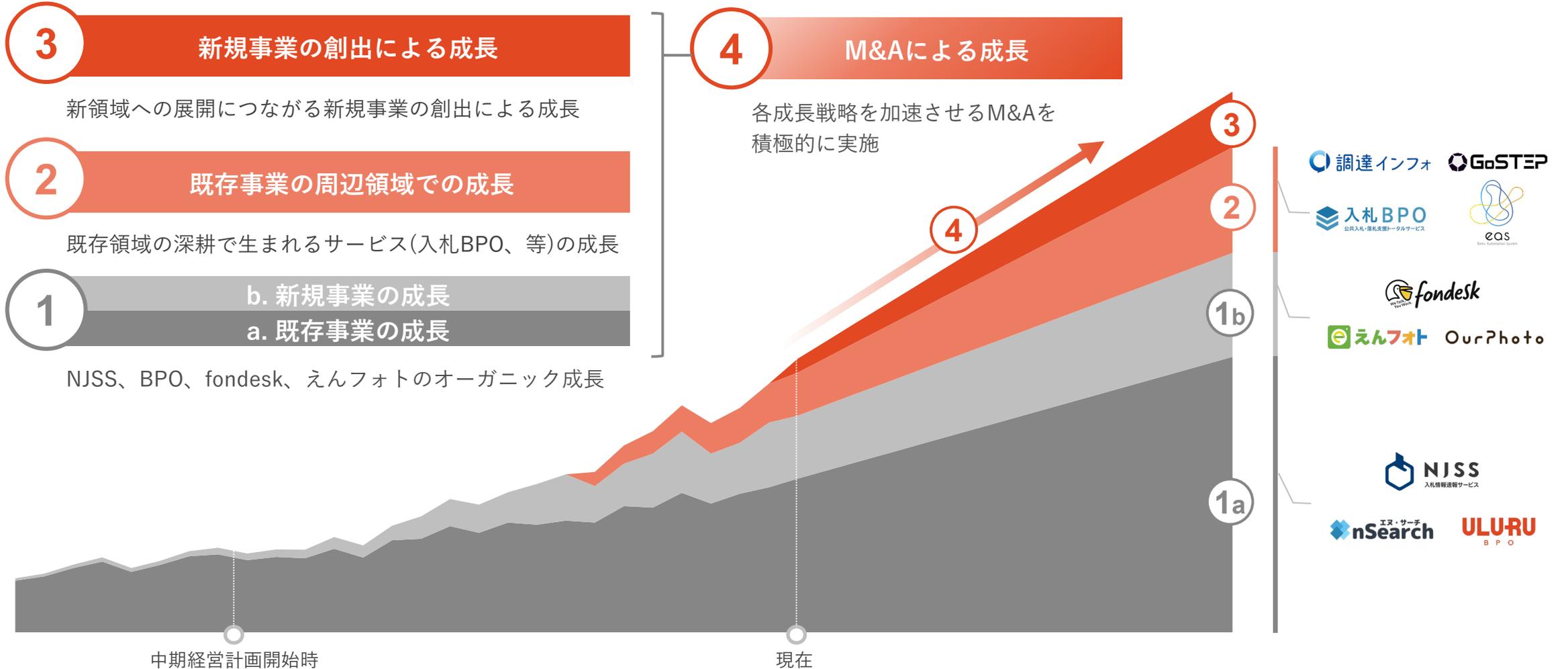
(百万円)
■ 売上高
■ 粗利益
■ EBITDA

FY26/3以降
売上高・EBITDA
CAGR**20%**以上

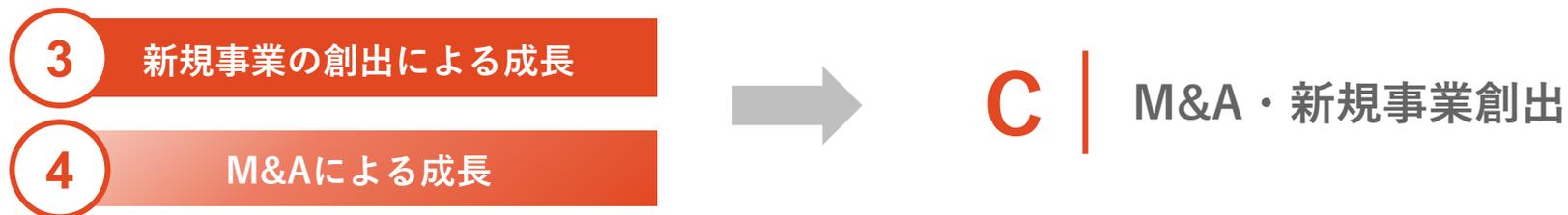


中長期的な成長イメージ

・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



- 中長期的な成長を実現すべく、具体的に3つの事業戦略を推進していく方針

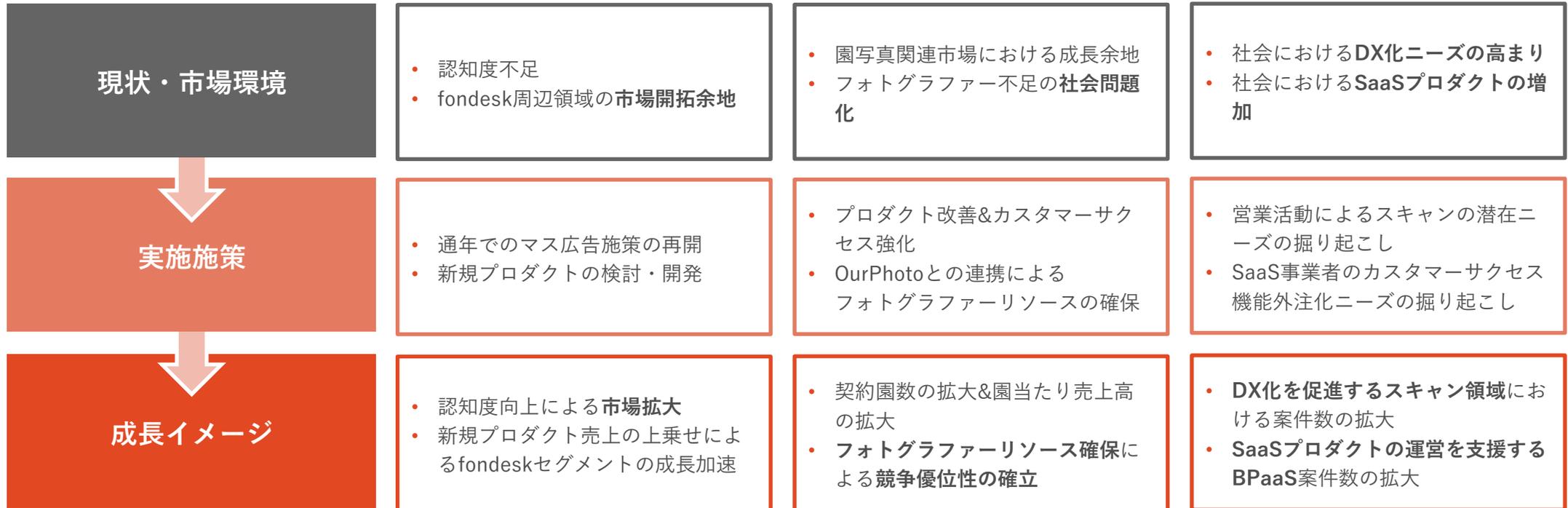


A. NJSSを核とした入札マーケットの拡大

- NJSSを核とし、周辺サービスの展開やデータベースの横展開を通じて、入札マーケットにおけるシェアを獲得していく

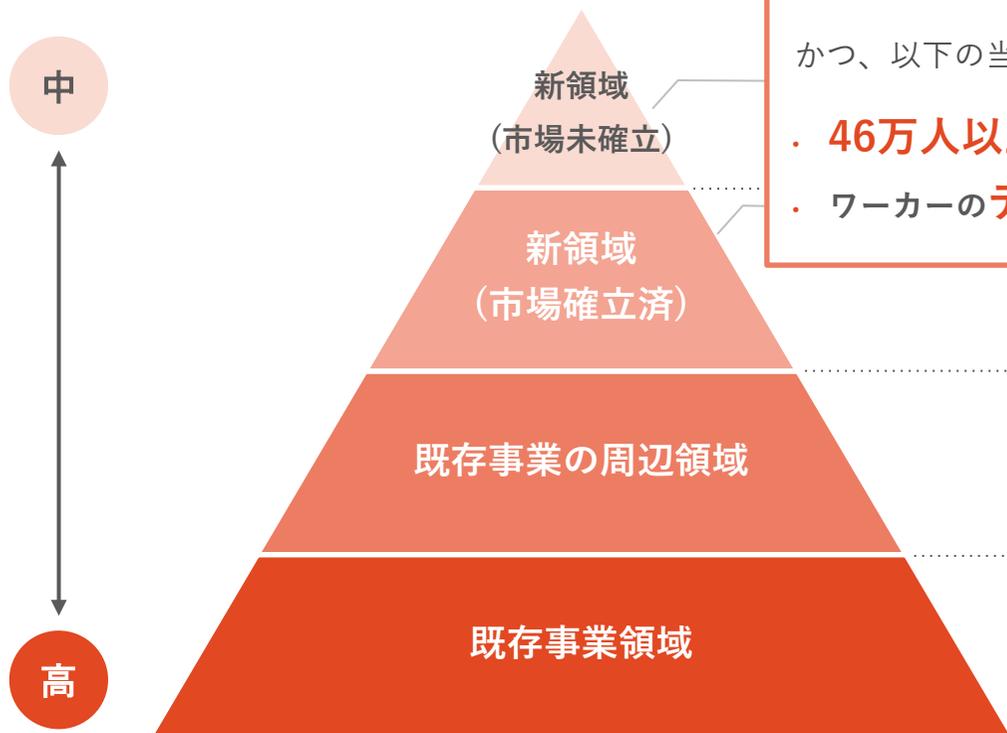


B. fondesk、えんフォト、BPOの更なる成長



- 成長を蓋然性高く加速させるため、投資領域に優先度をつけた上で、M&Aと新規事業創出を積極的に行っていく方針

投資優先度



かつ、以下の当社の**独自資産**を活かせる領域

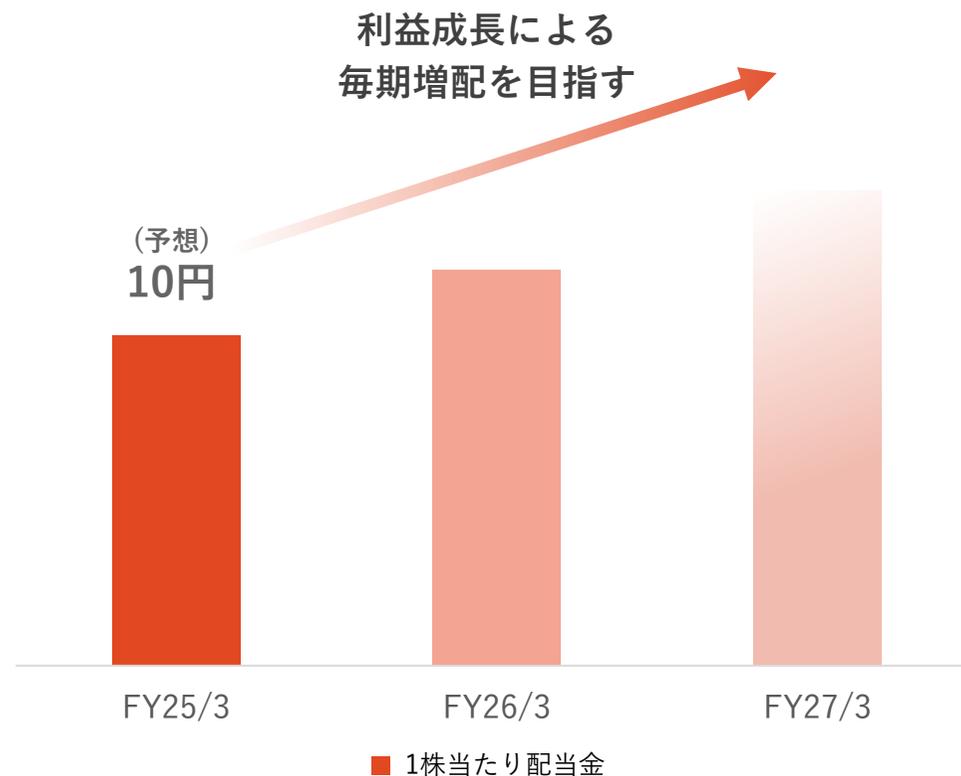
- 46万人以上のクラウドワーカーとの接点
- ワーカーの**ディレクションノウハウ**

これまでの実績

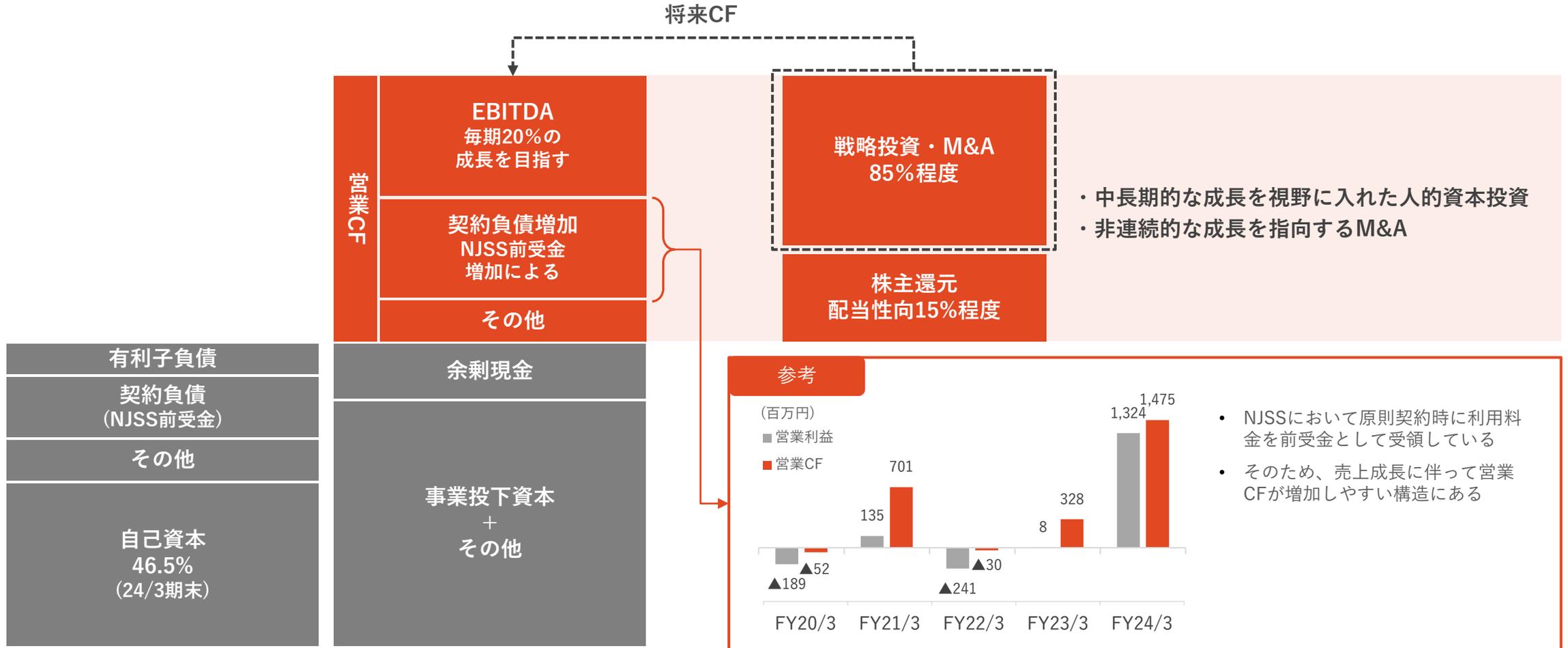
3 新規事業 4 M&A

- 初配であるFY24/3においては、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、親会社に帰属する当期純利益に対する配当性向33.6%にて配当を実施予定
- FY25/3以降は普通配当として、親会社に帰属する当期純利益に対する配当性向 15%以上の配当実施を目安とし、毎期増配を目指す

| | 1株当たり配当金 | |
|--------------|--------------------|------------|
| | 普通配当 | 特別配当 |
| 2024年3月期(予定) | - | 35円 |
| 2025年3月期(予想) | 10円 | - |
| 2026年3月期以降 | 配当性向 15% 以上 | - |



- 人材投資やM&A等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



“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。

6 Appendix

| (百万円) | FY24/3 | FY23/3 | 前年同期比 | FY24/3 業績予想 | 達成率 |
|---------------------|--------|--------|---------|----------------|--------|
| 売上高 | 5,937 | 4,862 | +22.1% | 6,000 | 99.0% |
| 売上原価 | 1,689 | 1,368 | +23.5% | - | - |
| 売上総利益 | 4,248 | 3,493 | +21.6% | - | - |
| 販管費 | 2,924 | 3,485 | ▲16.1% | - | - |
| 販管费率 | 49.2% | 71.7% | - | - | - |
| EBITDA | 1,517 | 105 | - | 1,500 | 101.2% |
| EBITDA率 | 25.6% | 2.2% | - | - | - |
| 営業利益 | 1,324 | 8 | - | 1,300 | 101.9% |
| 営業利益率 | 22.3% | 0.2% | - | - | - |
| 経常利益 | 1,289 | 5 | - | 1,280 | 100.7% |
| 減損損失(のれん) | 135 | - | - | - | - |
| 法人税等 | 433 | 51 | +742.7% | 480 | 90.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 720 | ▲45 | - | 800 | 90.0% |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 104.11 | ▲6.58 | - | 115.70 | 90.0% |

| (百万円) | FY24/3_4Q | FY23/3_4Q | 前年同期比 | FY24/3_3Q | 前四半期比 |
|---------------------|-----------|-----------|--------|-----------|--------|
| 売上高 | 1,822 | 1,352 | +34.8% | 1,473 | +23.6% |
| 売上原価 | 596 | 396 | +50.6% | 411 | +45.0% |
| 売上総利益 | 1,225 | 956 | +28.2% | 1,062 | +15.4% |
| 販管費 | 765 | 992 | ▲22.9% | 727 | +5.2% |
| 販管费率 | 42.0% | 73.4% | - | 49.4% | - |
| EBITDA | 514 | ▲6 | - | 386 | +33.3% |
| EBITDA率 | 28.2% | - | - | 26.2% | - |
| 営業利益 | 460 | ▲36 | - | 334 | +37.5% |
| 営業利益率 | 25.3% | - | - | 22.7% | - |
| 経常利益 | 431 | ▲44 | - | 335 | +28.6% |
| 法人税等 | 128 | ▲10 | - | 111 | +15.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 168 | ▲33 | - | 224 | ▲24.9% |
| 四半期末 従業員数(名) | 357 | 338 | +5.6% | 346 | +3.2% |

セグメント情報(通期・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 | 2,874 | 833 | 726 | 0 | 1,476 | 26 | - |
| EBITDA | 1,582 | 269 | 70 | ▲40 | 242 | ▲10 | ▲597 |
| EBITDA率 | 55.1% | 32.3% | 9.7% | - | 16.5% | - | - |
| セグメント利益 | 1,492 | 268 | 37 | ▲40 | 187 | ▲10 | ▲610 |
| 利益率 | 51.9% | 32.2% | 5.1% | - | 12.7% | - | - |
| 四半期末従業員数 | 112名 | 16名 | 34名 | 2名 | 148名 | 5名 | 40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_4Q | FY24/3_1Q | FY24/3_2Q | FY24/3_3Q | FY24/3_4Q |
|-------------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| NJSS | 売上高 | 640 | 672 | 709 | 722 | 769 |
| | 利益 | 256 | 323 | 380 | 386 | 401 |
| | EBITDA | 265 | 344 | 401 | 410 | 426 |
| fondesk | 売上高 | 180 | 201 | 206 | 214 | 211 |
| | 利益 | ▲72 | 62 | 61 | 75 | 69 |
| | EBITDA | ▲72 | 62 | 61 | 75 | 69 |
| フォト (えんフォト・OurPhoto) | 売上高 | 161 | 156 | 133 | 203 | 233 |
| | 利益 | ▲46 | 5 | ▲23 | 12 | 42 |
| | EBITDA | ▲38 | 13 | ▲15 | 20 | 51 |
| その他CGS | 売上高 | - | - | - | - | 0 |
| | 利益 | ▲13 | ▲10 | ▲10 | ▲9 | ▲9 |
| | EBITDA | ▲13 | ▲10 | ▲10 | ▲9 | ▲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_4Q | FY24/3_1Q | FY24/3_2Q | FY24/3_3Q | FY24/3_4Q |
|--------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| BPO | 売上高 | 364 | 255 | 291 | 326 | 602 |
| | 利益 | 1 | 3 | 25 | 28 | 130 |
| | EBITDA | 11 | 13 | 37 | 44 | 147 |
| クラウド ソーシング | 売上高 | 6 | 6 | 7 | 7 | 5 |
| | 利益 | 0 | ▲4 | ▲1 | ▲2 | ▲2 |
| | EBITDA | 0 | ▲4 | ▲1 | ▲2 | ▲2 |
| 全社費用 (コーポレート部門) | 売上高 | - | - | - | - | - |
| | 利益 | ▲162 | ▲141 | ▲140 | ▲156 | ▲171 |
| | EBITDA | ▲159 | ▲138 | ▲137 | ▲152 | ▲168 |

費用の内訳(四半期・連結)

| (百万円) | FY23/3_4Q | FY24/3_1Q | FY24/3_2Q | FY24/3_3Q | FY24/3_4Q |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 人件費_売上原価 | 114 | 99 | 102 | 111 | ※2 174 |
| 対売上高比率 | 8.5% | 7.7% | 7.6% | 7.6% | 9.6% |
| 人件費_販売管理費 (含む採用費) | ※1 394 | 372 | 361 | 383 | ※2 392 |
| 対売上高比率 | 29.2% | 28.8% | 26.8% | 26.0% | 21.5% |
| 広告宣伝費 | 251 | 102 | 106 | 96 | 80 |
| 対売上高比率 | 18.6% | 7.9% | 7.9% | 6.5% | 4.4% |
| システム関連委託費 | 72 | 23 | 15 | 11 | 7 |
| 対売上高比率 | 5.4% | 1.8% | 1.1% | 0.8% | 0.4% |
| 減価償却費 + のれん償却額 | 29 | 42 | 45 | 51 | 54 |
| 対売上高比率 | 2.2% | 3.3% | 3.3% | 3.5% | 3.0% |

※1 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
 ※2 決算賞与関連費用は、決算説明資料では一時費用として集計し「人件費_売上原価」及び「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

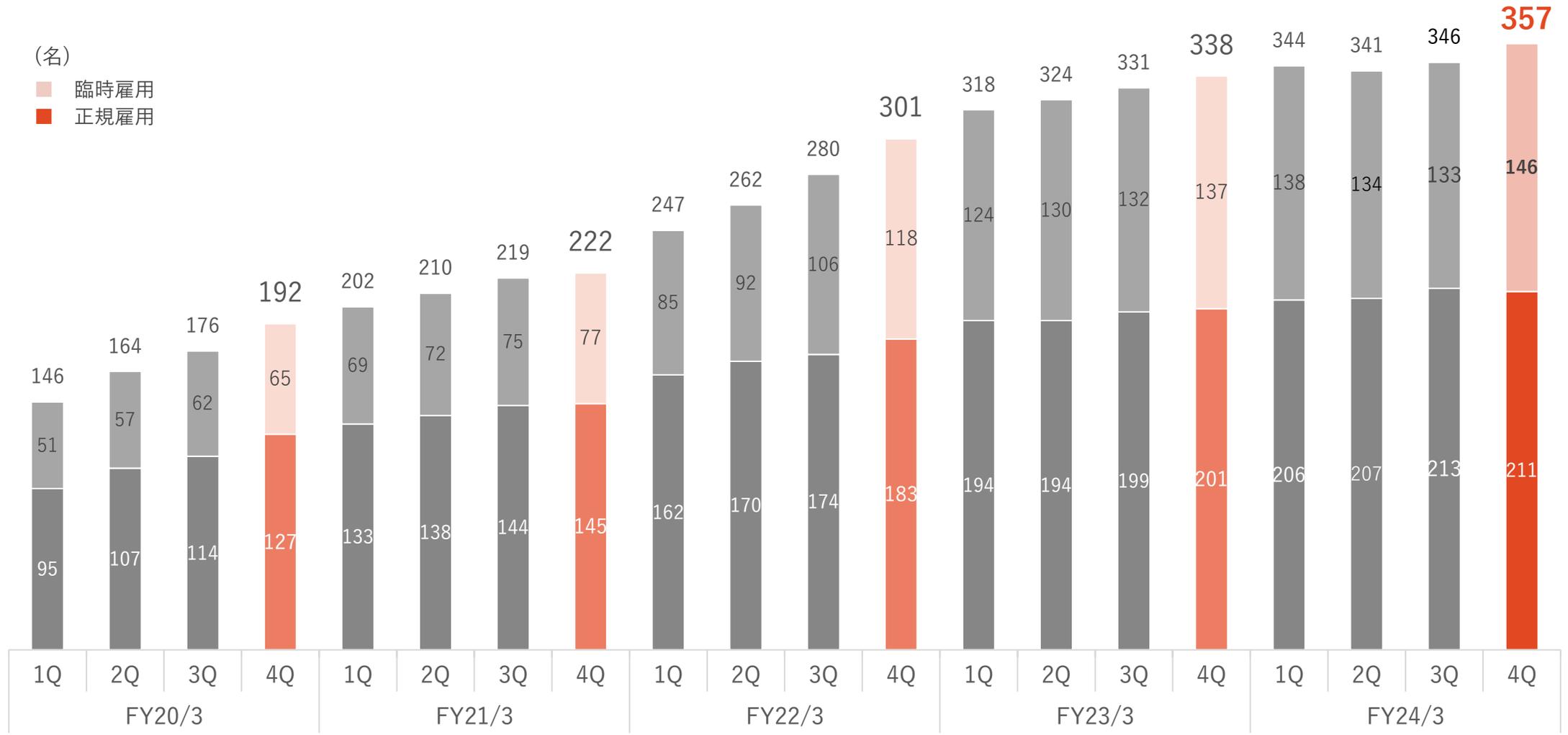
| (百万円) | | FY23/3_4Q | FY24/3_1Q | FY24/3_2Q | FY24/3_3Q | FY24/3_4Q |
|--------------------|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| NJSS | 人件費_売上原価 | 15 | 15 | 14 | 12 | ※2 13 |
| | 人件費_販売管理費(含む採用費) | 153 | 152 | 138 | 151 | ※2 161 |
| | 広告宣伝費 | 77 | 56 | 55 | 48 | 38 |
| | システム関連委託費 | 29 | 10 | 5 | 3 | 3 |
| fondesk | 人件費_売上原価 | 1 | 2 | 2 | 1 | ※2 2 |
| | 人件費_販売管理費(含む採用費) | 26 | 21 | 21 | 22 | ※2 21 |
| | 広告宣伝費 | 144 | 36 | 38 | 32 | 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) | 59 | 57 | 55 | 56 | ※2 54 |
| | 広告宣伝費 | 16 | 8 | 10 | 14 | 3 |
| | システム関連委託費 | 42 | 12 | 9 | 7 | 3 |
| BPO | 人件費_売上原価 | 97 | 81 | 85 | 96 | ※2 159 |
| | 人件費_販売管理費(含む採用費) | ※1 37 | 35 | 35 | 34 | ※2 33 |
| | 広告宣伝費 | 12 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| | システム関連委託費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

※1 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
 ※2 決算賞与関連費用は、決算説明資料では一時費用として集計し「人件費_売上原価」及び「人件費_販管費(含む採用費)」には含めない

| (百万円) | FY24/3 | FY23/3 | 前期比 |
|----------------|--------|--------|--------|
| 流動資産 | 4,367 | 2,931 | +49.0% |
| うち、現預金 | 3,589 | 2,396 | +49.8% |
| 固定資産 | 1,684 | 1,690 | ▲0.4% |
| 有形固定資産 | 219 | 201 | +9.1% |
| 無形固定資産 | 685 | 680 | +0.8% |
| うち、のれん | 225 | 434 | ▲48.0% |
| 投資その他の資産 | 778 | 808 | ▲3.7% |
| 資産合計 | 6,051 | 4,621 | +30.9% |
| 流動負債 | 3,070 | 2,520 | +21.8% |
| うち、契約負債(旧 前受金) | 1,596 | 1,481 | +7.8% |
| うち、借入金 | 40 | 38 | +2.9% |
| 固定負債 | 169 | 12 | - |
| うち、借入金 | 158 | - | - |
| 負債合計 | 3,239 | 2,532 | +27.9% |
| 純資産合計 | 2,811 | 2,088 | +34.6% |
| 負債・純資産合計 | 6,051 | 4,621 | +30.9% |
| 自己資本比率 | 46.5% | 45.2% | - |
| ネットキャッシュ | 3,391 | 2,357 | +43.9% |

| (百万円) | FY24/3 | FY23/3 |
|----------------|--------|--------|
| 営業活動によるCF | 1,474 | 328 |
| 税金等調整前当期純利益 | 1,153 | 5 |
| 減価償却費 | 119 | 68 |
| のれん償却額 | 73 | 28 |
| 減損損失(のれん) | 135 | - |
| 契約負債による増加額 | 115 | 282 |
| 投資活動によるCF | ▲441 | ▲695 |
| 財務活動によるCF | 160 | ▲42 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 1,193 | ▲409 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,396 | 2,805 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,589 | 2,396 |

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

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：2023年3月期 92.0% 2024年3月期 92.4%)。

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。

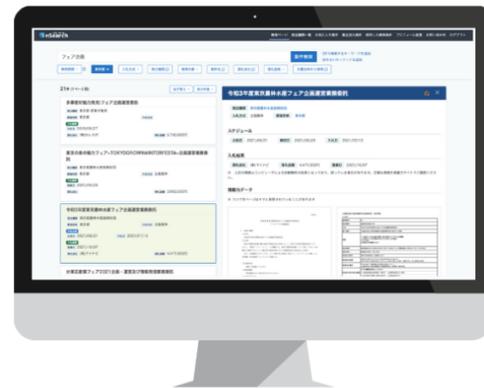
3 独自ビジネスモデルと参入障壁

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



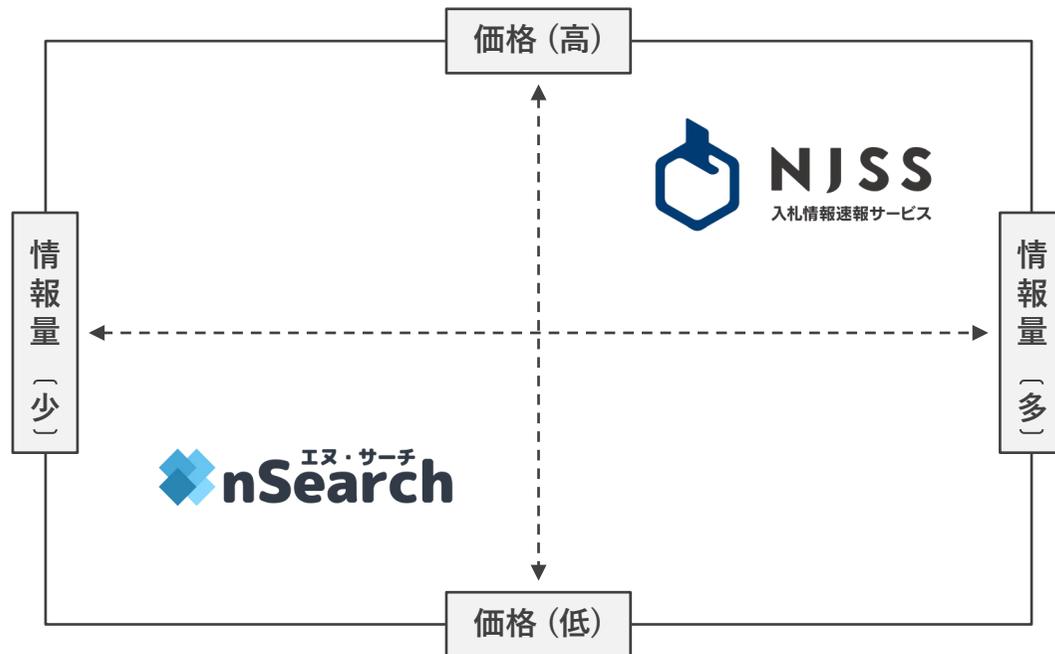
月額1万円(税抜)ですべての機能が使える
都道府県別プランなら月額3千円(税抜)~
豊富な落札情報も検索できる
入札案件・公募案件検索サービス

- ✓ 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 |

- 「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

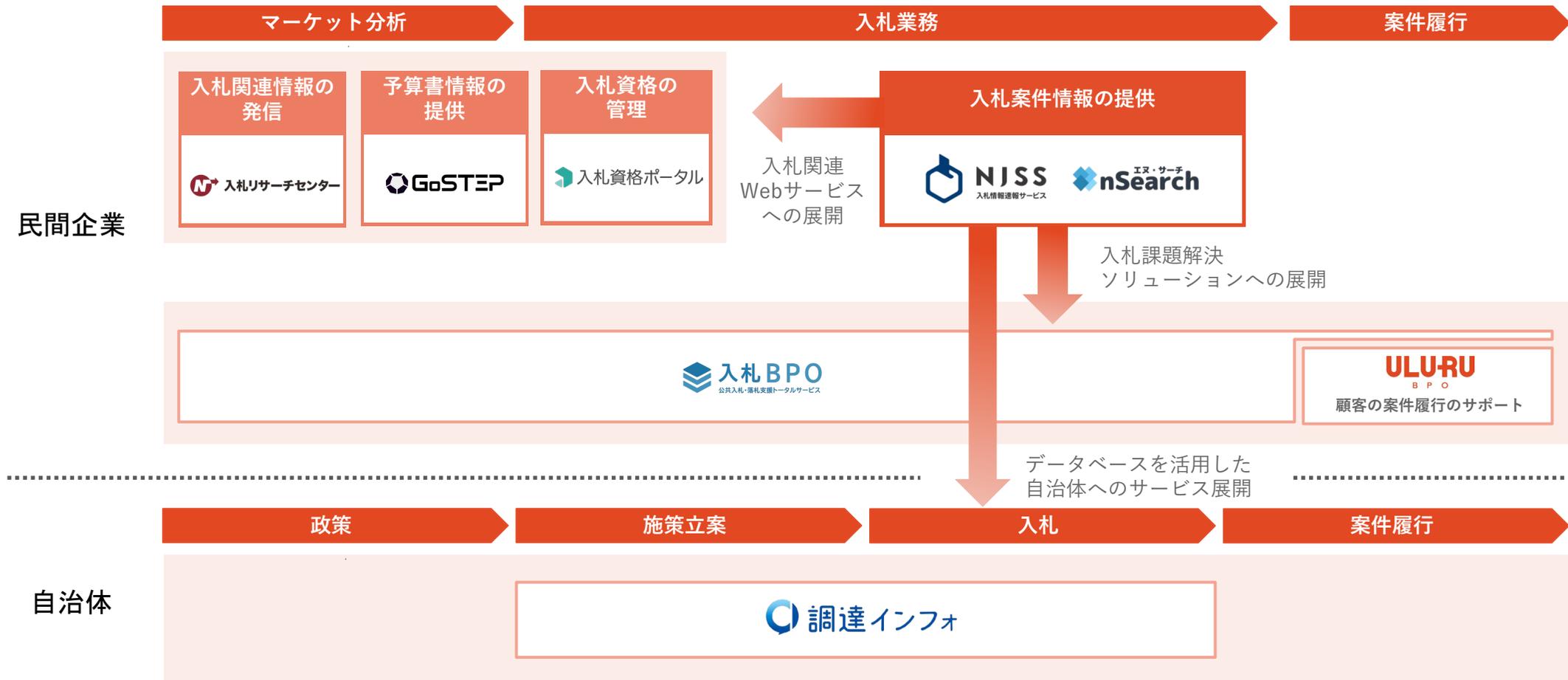


※1 入札リサーチセンター調べ ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- ・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及びチェンジ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を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/ |

- NJSSやnSearchがカバーするのは入札業務プロセスの一部であり、別のプロセスをカバーする周辺サービスも展開
- また、NJSSのデータベースを活用し、自治体向けにもサービスを展開



入札市場の推移

- 年間25兆円※を超える安定的な市場



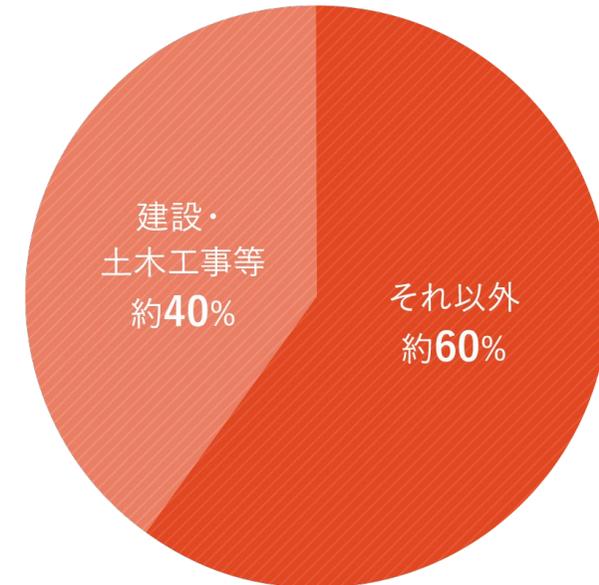
※2019-2021年度平均値

出所：

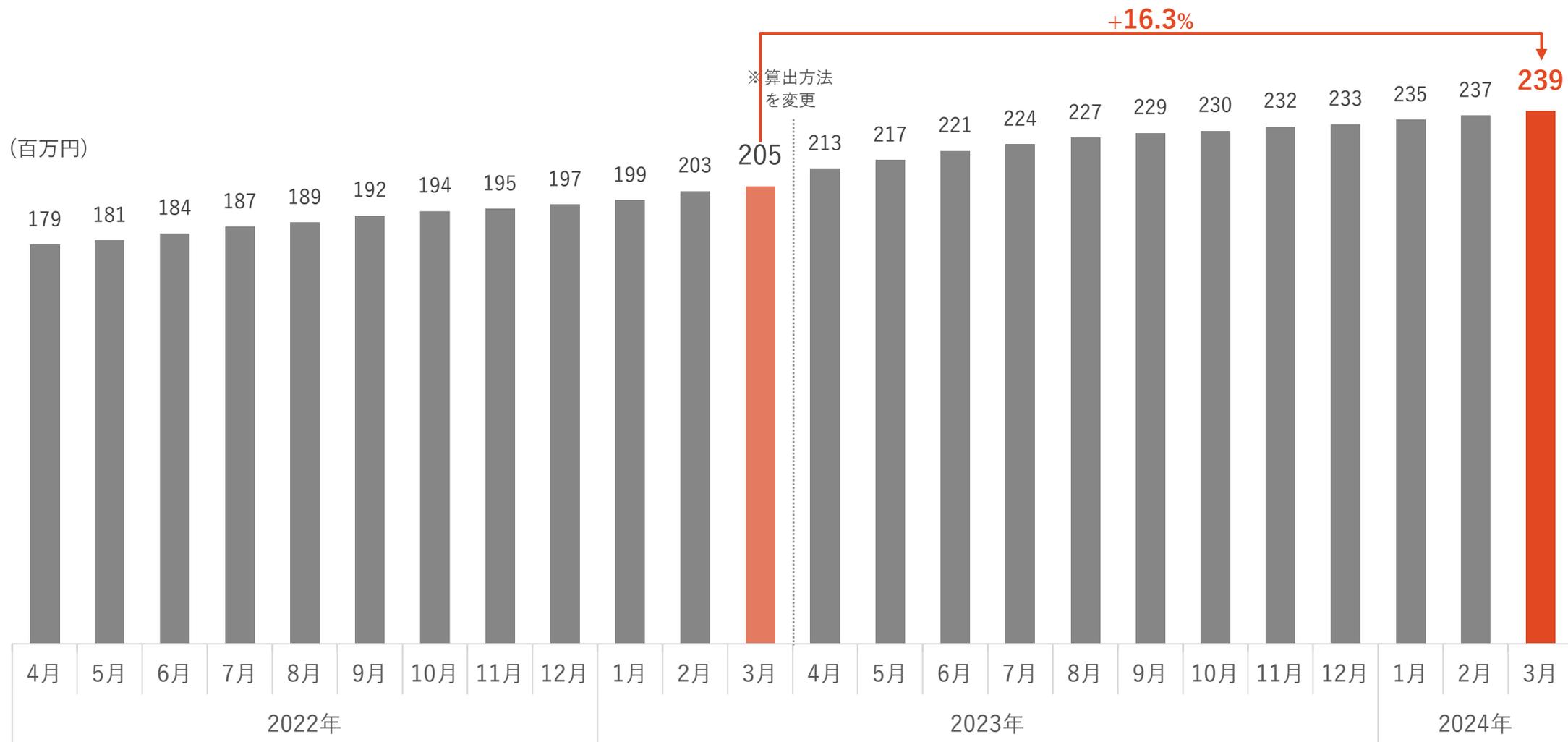
- 中小企業庁「官公需契約の手引き」「中小企業・小規模事業者向け契約実績」「地方公共団体の官公需契約実績の推移」
- 地方公共団体の実績は都道府県、人口10万人以上の市及び東京特別区の合算

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」



※ 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。

- ・「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

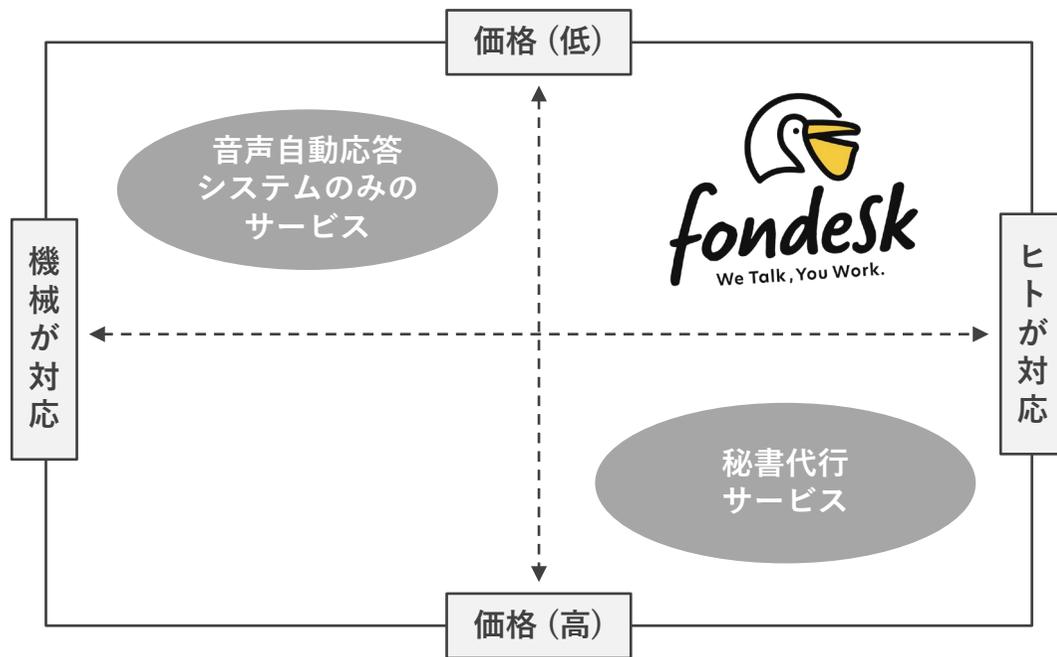
 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

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 |

- 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)



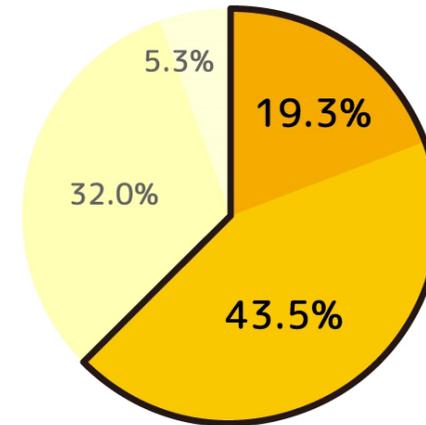
※1: 出所: 「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点
 ※2: FY24/3の4Qの実績数値

「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る、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

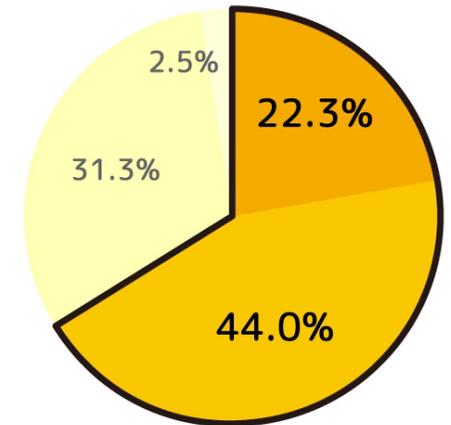
Q.
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- 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



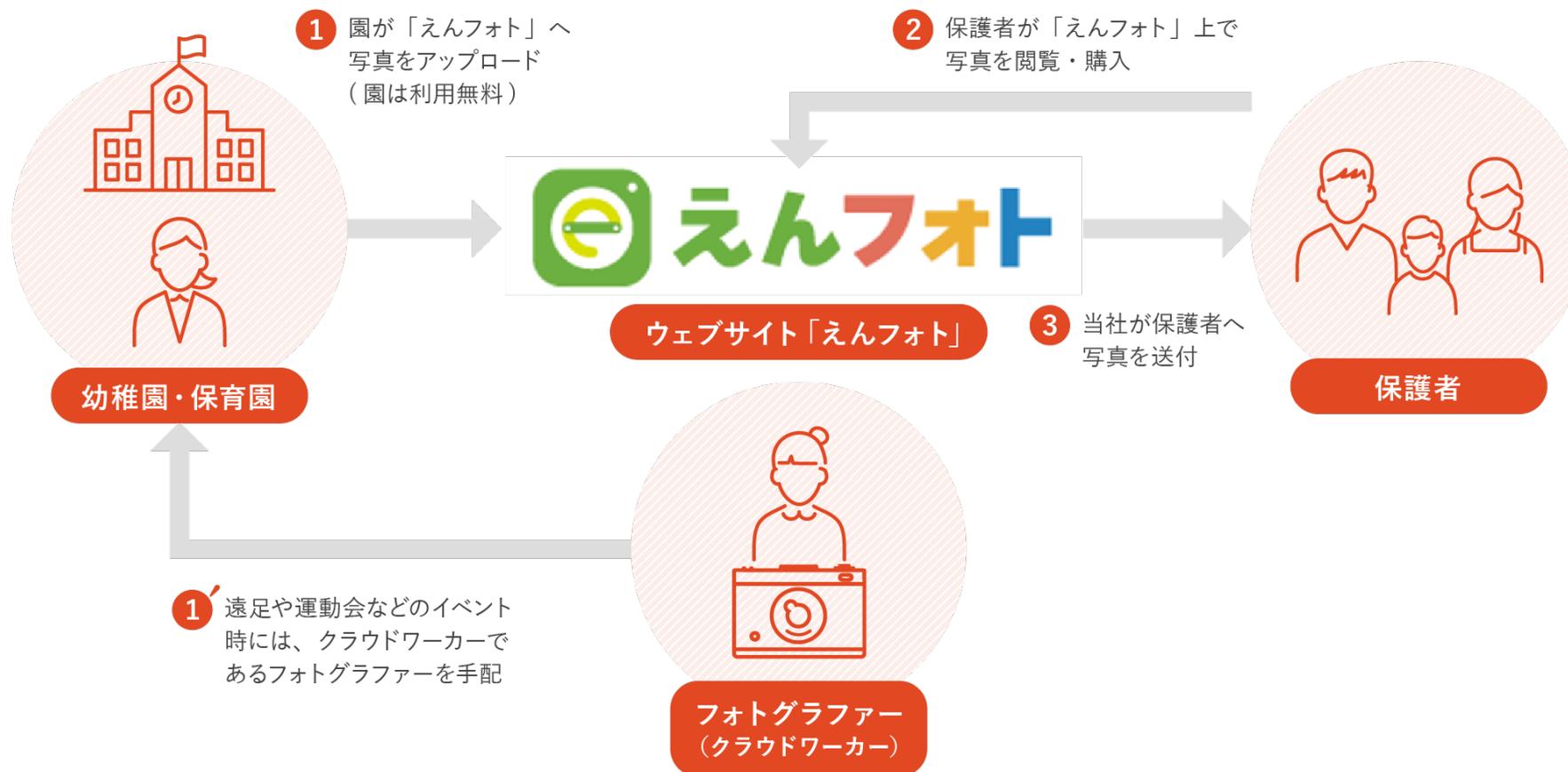
Q.
不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

- 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

- ・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

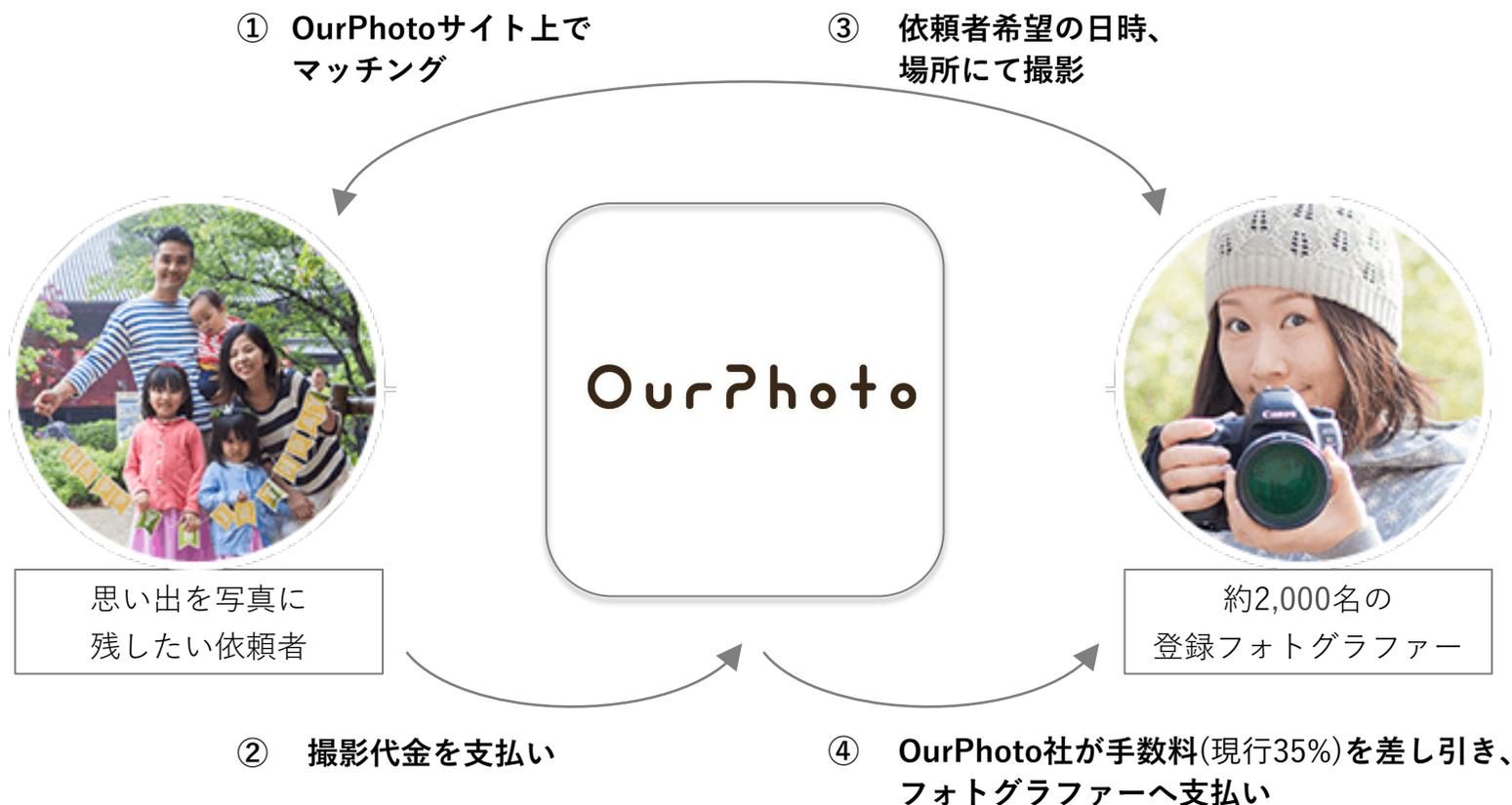


- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 現在考えられるTAMには含めていないが、将来的にはキッズスポーツクラブ等への展開も可能性あり

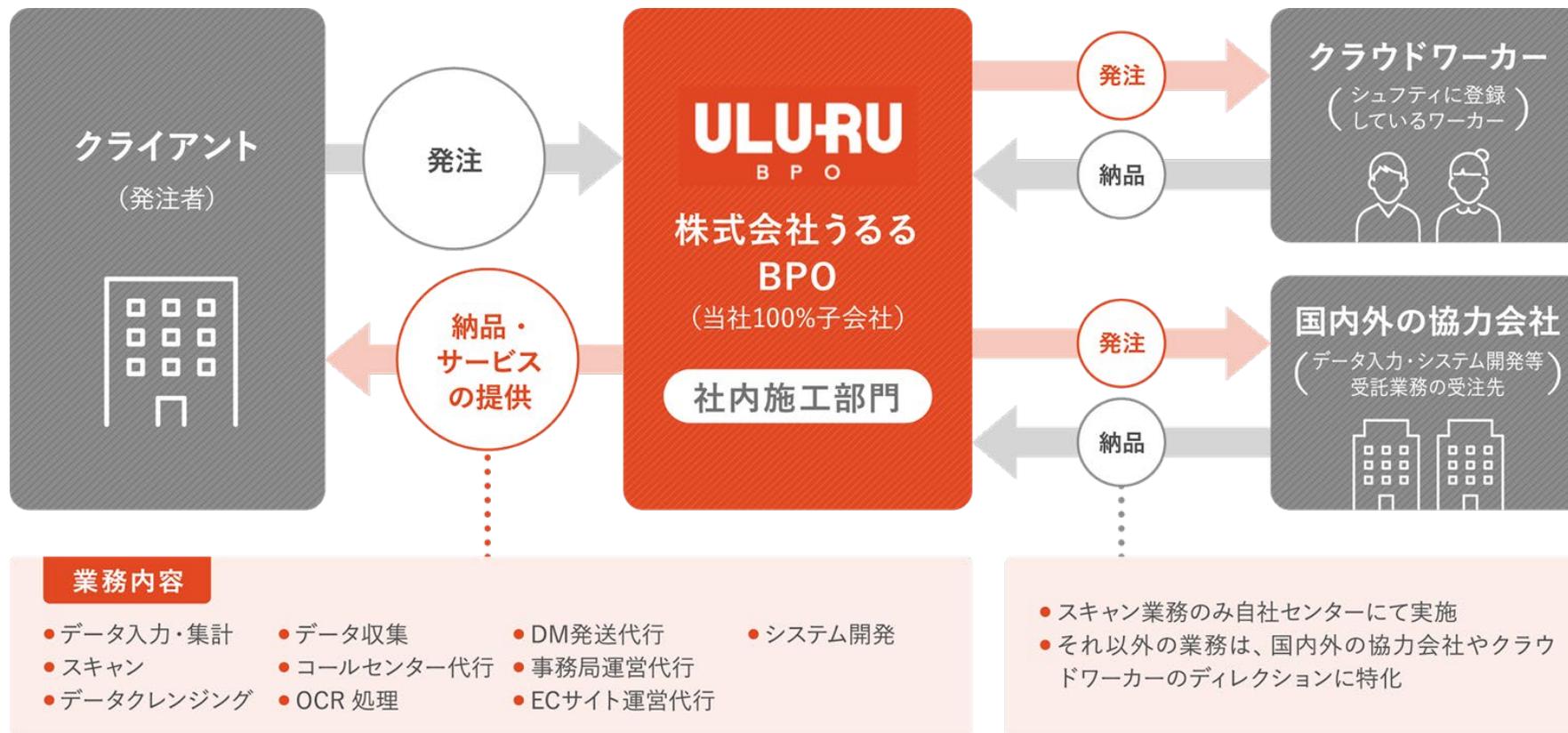


出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

- 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5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46万人のクラウドワーカー登録を有する(2024年3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。2024年3月末時点で**女性管理職比率は18.8%**

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/>

- 自社の成長性を丁寧に説明し、建設的な対話を行うべく、機関投資家及び個人投資家向けのIR活動を積極的に実施
- 「X(旧:Twitter)」 「note」 「Peing-質問箱-」 「QA Station」等のITツールを活用して、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 |
|---------------|-----|--|
| 2023/5/17 | 東京 | 2023年3月期 決算説明会(配信あり) |
| 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 |
| 2023/11/15 | 東京 | 2024年3月期 第2四半期決算説明会(配信あり) |
| 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 | 神奈川 | 湘南投資勉強会 |
| 2024/3/30 | 東京 | ハナミラIRセミナー |
| 2024/5/17(予定) | 東京 | 2024年3月期 決算説明会(配信あり) |

ITツールを用いた情報発信

https://twitter.com/uluru_ir

https://note.com/uluru_ir/

<https://qastation.notion.site/9f62ef3e6cb24d48a30a6510285206fb>

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2406939/00.pdf>

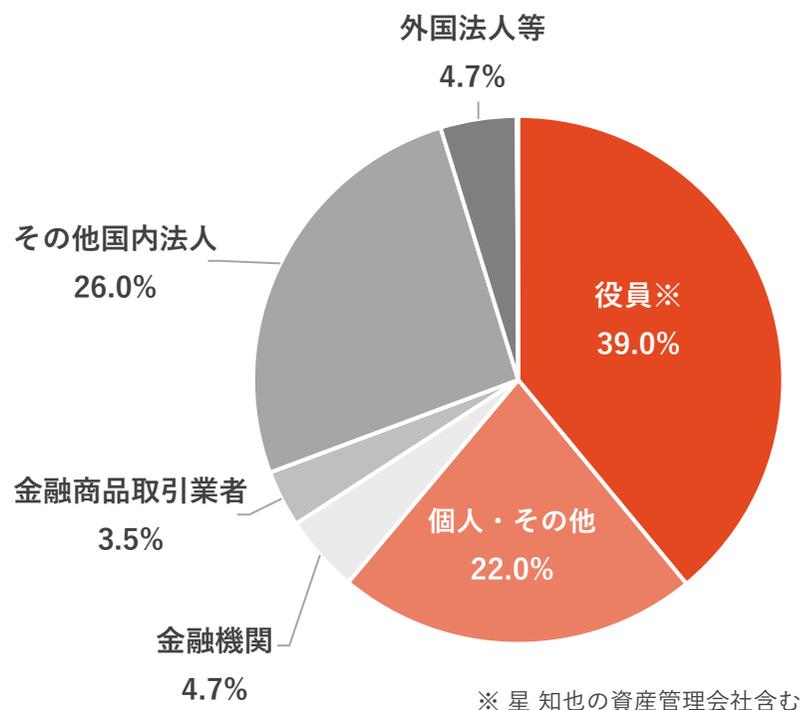
- 株主還元及びOurPhotoのマーケティングを目的に、OurPhotoの3,000円割引券を優待品とする株主優待を実施
- 2024年3月31日を基準日として、当社株式を1単元(100株)以上保有している株主様が対象



■株主数等 (2024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 | 6,925,400株 |
| 株主数 | 1,649名 |

■株主構成 (2024年3月31日現在)



■大株主 (2024年3月31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 | 1,209,400 | 17.47 |
| 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 | 525,000 | 7.58 |
| 3位 | 株式会社UH Partners 2 | 525,000 | 7.58 |
| 5位 | 桶山 雄平 | 380,600 | 5.50 |
| 6位 | 長屋 洋介 | 208,000 | 3.00 |
| 7位 | 五味 大輔 | 200,000 | 2.89 |
| 8位 | 日本生命保険相互会社 | 190,000 | 2.74 |
| 9位 | 小林 伸輔 | 172,400 | 2.49 |
| 10位 | 株式会社H設計工房 | 164,900 | 2.38 |

| | |
|-------|--------------------|
| 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) |

| | FY20/3 | FY21/3 | FY22/3 | FY23/3 | FY24/3 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| PSR | 1.5 | 4.1 | 2.3 | 2.8 | 1.9 |
| PER | - | 317.9 | - | - | 15.7 |

※決算日の株価を用いて算出

■ 株価(2017年3月16日～2024年4月30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。



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 | ○ | | | | | | | | ○ |

| | | | |
|------------------|--|------------------|---|
| 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