

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2025年3月期 第1四半期
決算説明資料

2024年8月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

1	<u>エグゼクティブサマリー</u>	p.2
2	<u>四半期 連結業績ハイライト</u>	p.6
3	<u>事業別ハイライト</u>	p.15
4	<u>中長期方針について</u> (2024年5月14日に開示済)	p.39
5	<u>Appendix</u>	p.48

1 エグゼクティブサマリー

売上高 (四半期)

前年同期比+15.0%

1,485百万円

- 全ての事業において売上高は概ね想定通りに成長

EBITDA・営業利益 (四半期)

〈EBITDA〉

前年同期比 ▲61.5%

107百万円

〈営業利益〉

前年同期比 ▲74.9%

59百万円

- 中長期方針に基づき、計画通り人的資本投資及び広告宣伝投資を行い、EBITDA・営業利益はともに概ね想定通り進捗

全社ARR (NJSS、fondesk、えんフォト)

(NJSS、fondesk、えんフォト)

前年同期比+14.1%

4,539百万円

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」のARRが順調に成長

事業別売上高 (四半期)

NJSS

前年同期比+13.2%

761百万円

fondesk

前年同期比+17.5%

236百万円

えんフォト

前年同期比+10.9%

143百万円
(OurPhotoは含まず)

BPO

前年同期比+22.7%

313百万円

※ 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(四半期)

事業	項目	FY25/3					詳細
		1Q実績 (百万円)	前年 同期比	前4Q比	通期予想 (百万円)	進捗率	
全社	売上高	1,485	+15.0%	▲18.5%	7,130	20.8%	<ul style="list-style-type: none"> 売上高は、例年4Qに積極的に投下していた広告宣伝費を前4Qは絞ったため前年同期と比較して成長率が若干鈍化したものの、概ね想定通りに進捗
	EBITDA	107	▲61.5%	▲79.1%	1,000	10.8%	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本投資及び広告宣伝投資を積極化したことで、EBITDAは減少
NJSS	売上高	761	+13.2%	▲1.0%	3,400	22.4%	<ul style="list-style-type: none"> NJSSをはじめとするサブスクリプション売上は順調に推移 入札BPO等の季節性で売上高が変動する商材の影響で、前4Q比で売上高は微減
	EBITDA	324	▲5.9%	▲24.0%	1,570	20.6%	<ul style="list-style-type: none"> 前期に絞っていた広告宣伝費や人的資本投資を当1Qから積極化させた影響で、EBITDAは前年同期比、前4Q比で減少
fondesk	売上高	236	+17.5%	+12.2%	1,000	23.7%	<ul style="list-style-type: none"> 2022年7月の料金改定の影響で前年同期は売上高が大きく増加したため、前年同期と比較して売上高の成長率は若干鈍化
	EBITDA	4	▲92.4%	▲93.1%	160	3.0%	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝投資の積極化により、EBITDAは前年同期比、前4Q比で減少
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	168	+7.6%	▲27.9%	880	19.2%	<ul style="list-style-type: none"> 季節性の影響でえんフォトの売上高が前4Q比で減少しつつも、契約園数の堅調な伸びにより前年同期比で売上高は増加
	EBITDA	▲1	-	-	0	-	<ul style="list-style-type: none"> 中長期方針に基づく人的資本投資の影響で、EBITDAは減少 イベント(運動会等)へのカメラマン派遣が契約園数に比して好調に推移していることにより、売上高の季節変動幅が拡大。今期は前期に比べ3Q以降に売上が偏重する見込み
BPO	売上高	313	+22.7%	▲48.0%	1,820	17.2%	<ul style="list-style-type: none"> 前4Qに発生した大型案件の影響で売上高は前4Q比で大きく減少したが、想定通り。BPaaS業務、リカーリング売上が増加し、前年同期比で+22.7%で着地
	EBITDA	▲20	-	-	250	-	<ul style="list-style-type: none"> 当1QはEBITDA赤字も、足元の受注環境は好調

- ・現時点では、各事業ともに期初に開示した業績見通しに変更はなし

NJSSの方針変更



- ・ これまで新規有料契約の獲得を優先してきたが、好調なリード獲得状況に鑑みて今後はARPUの引き上げを優先する方針
- ・ これにより、売上高及び粗利益が下期以降復調する見通し
- ・ 詳細は、P.22を参照

fondeskの新プロダクト



- ・ これまでとは異なる顧客層をターゲットとした新プロダクトを開発中
- ・ 当期の下期を目処にリリースを目指す

フォトセグメントの新プロダクト



OurPhoto

- ・ 園イベントへのカメラマン派遣が好調に推移し、3Q以降に売上が偏重する見込み
- ・ えんフォトとOurPhotoの間では、フォトグラファーの共有をはじめとしたシナジーを享受しているが、当該シナジーをより一層発揮することが可能となる機能拡充を開発中
- ・ 当期の下期を目処に機能拡充が完了予定

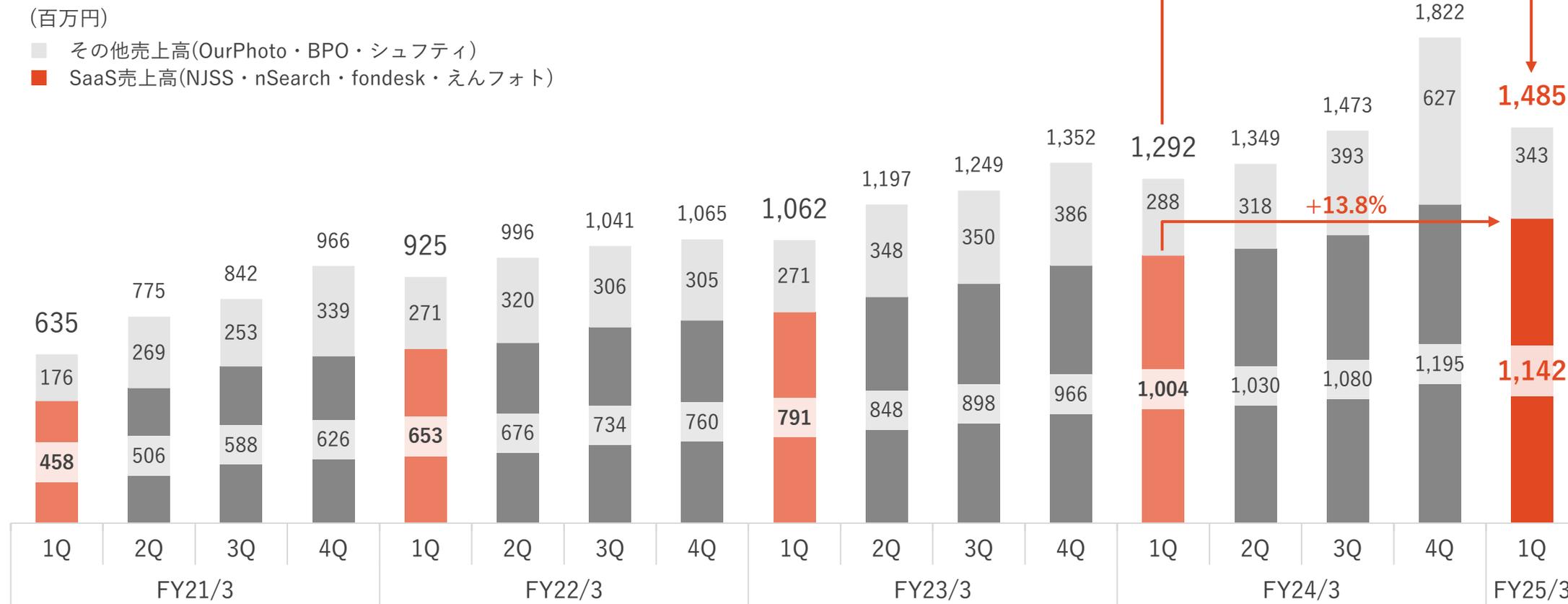
BPOの受注環境



- ・ 足元の受注環境は好調であり、主に3Q以降に売上高及びEBITDAの増加を見込む
- ・ 前期に引き続き、DX、BCP、AI等に絡む電子化需要を捉え、大型案件の受注活動を積極的に推進

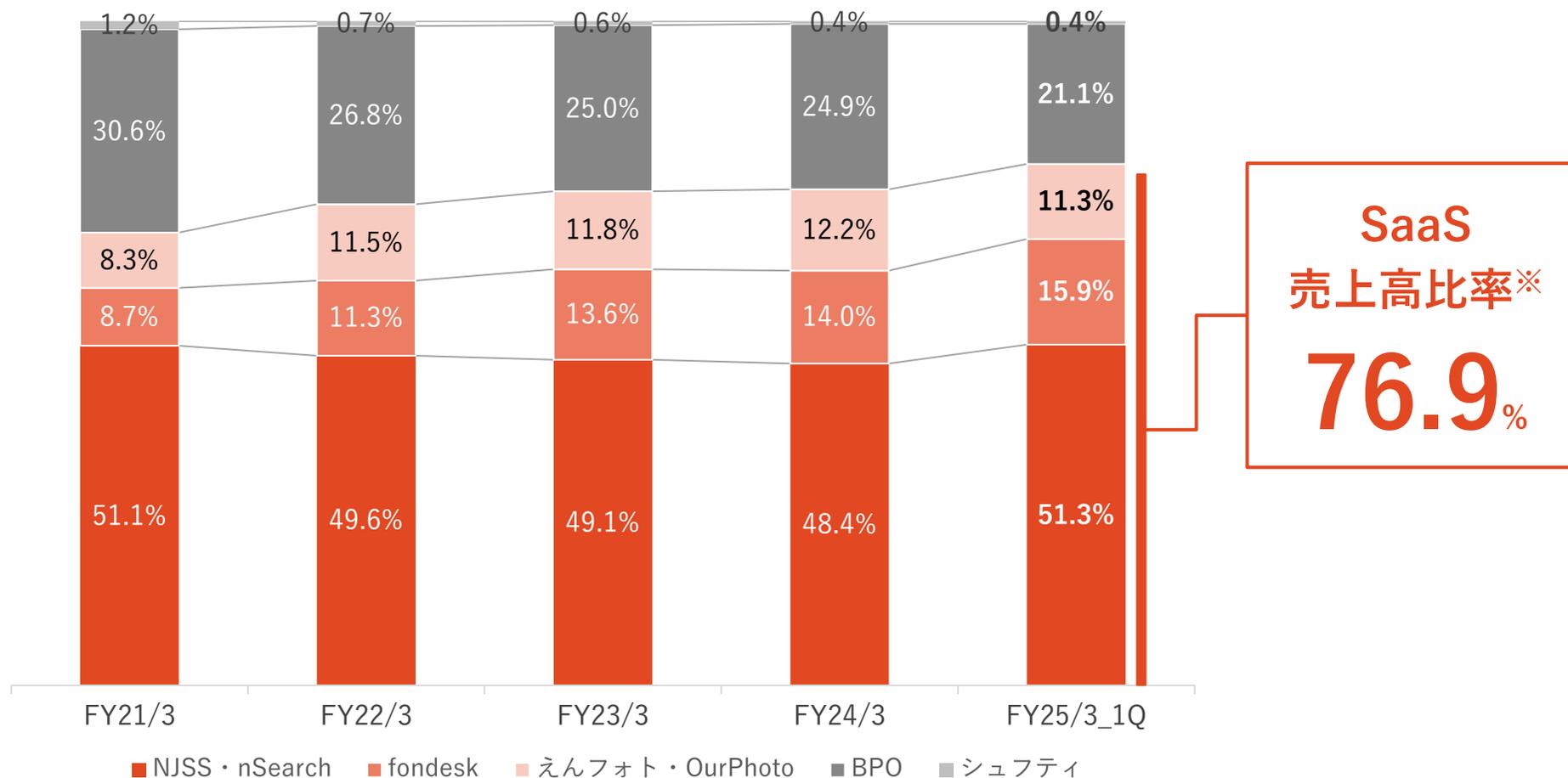
2 四半期 連結業績ハイライト

- 第1四半期としては過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+15.0%**
- 「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+13.8%**
- 「NJSS」における「入札BPO」、「えんフォト」の季節性の影響により、前4Q比では減少



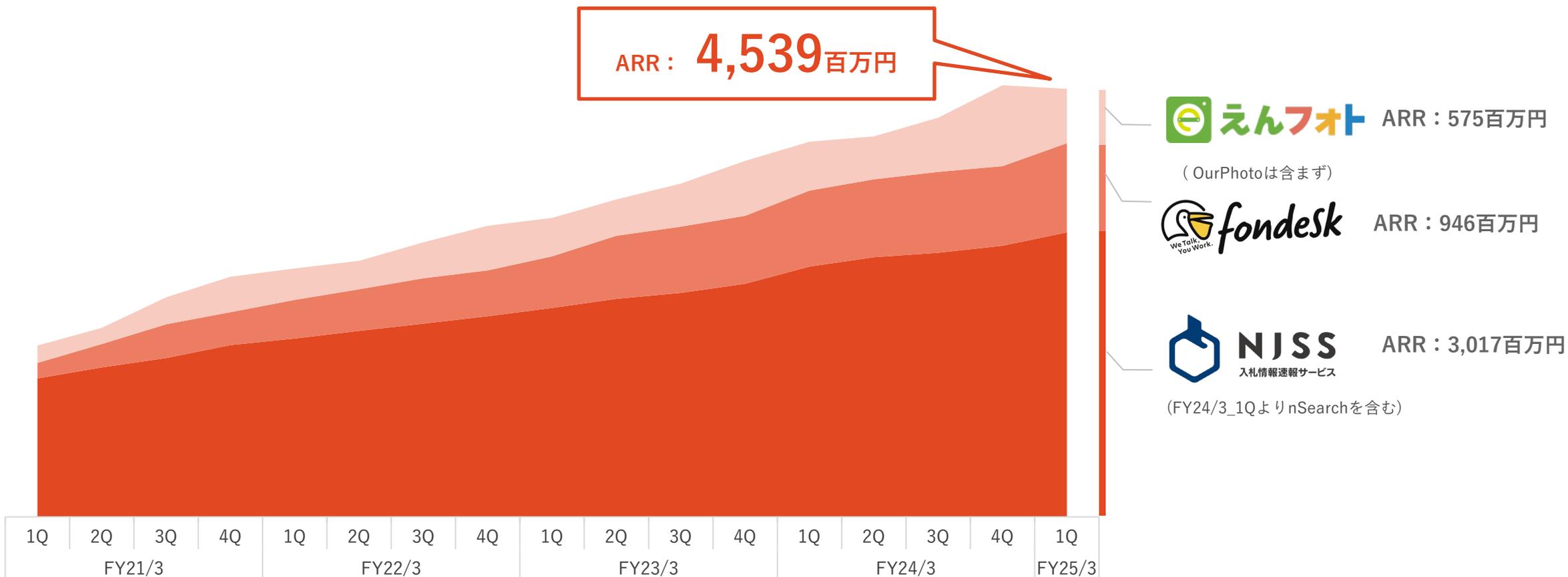
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードはFY24_1Qより連結損益計算書への計上を開始

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



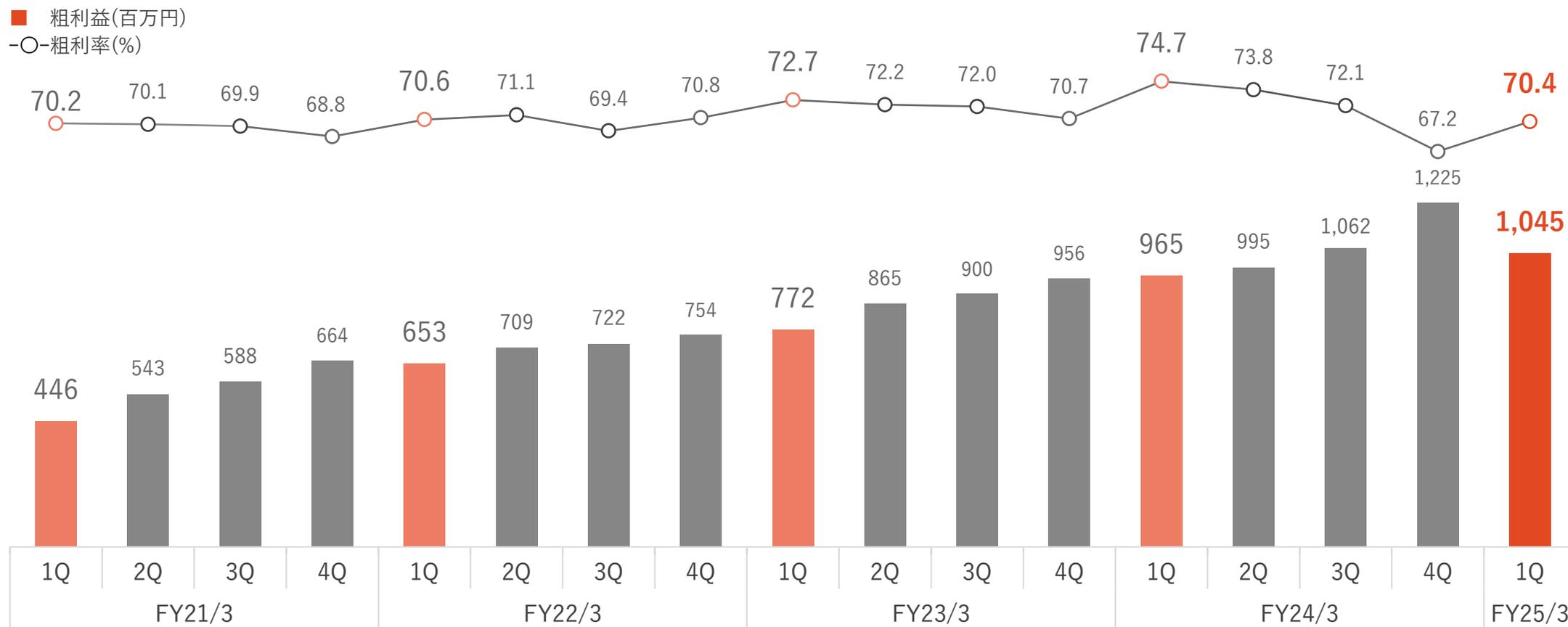
※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト(OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」のARRは順調に成長
- 「えんフォト」のARRが前期4Q比で微減となっているが、主に季節性の影響であり、概ね想定内の進捗



※ 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

- 相対的に粗利率の低いBPOの売上高構成比が低下したことにより粗利率は前4Q比で上昇したが、BPOの売上高及び粗利益が前4Q比で大きく減少したことを主要因として、粗利益は減少
- 今後も粗利率は概ね70%以上を維持し、売上成長に伴って粗利益も成長させていく方針

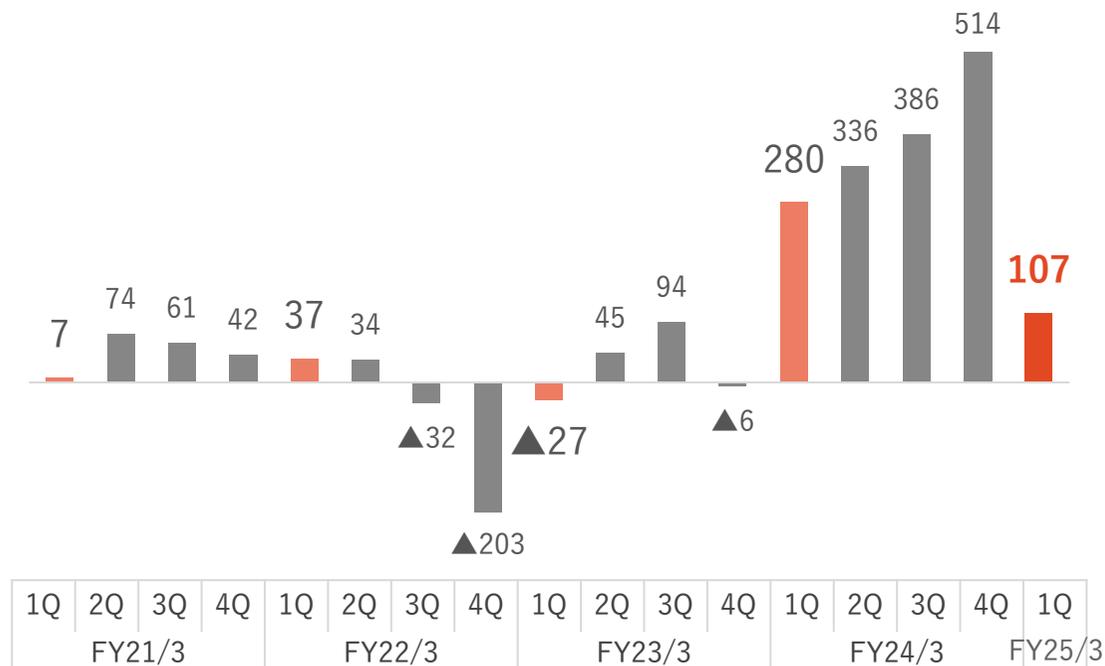


EBITDA・営業利益推移

- 中長期方針に基づき、人的資本投資及び広告宣伝投資を加速させたことで、EBITDA・営業利益ともに減少
- 当期の広告宣伝投資については、投資効率に鑑みて上期に積極投下し、下期は抑制する方針であることから、EBITDA・営業利益ともに下期は復調する見通し

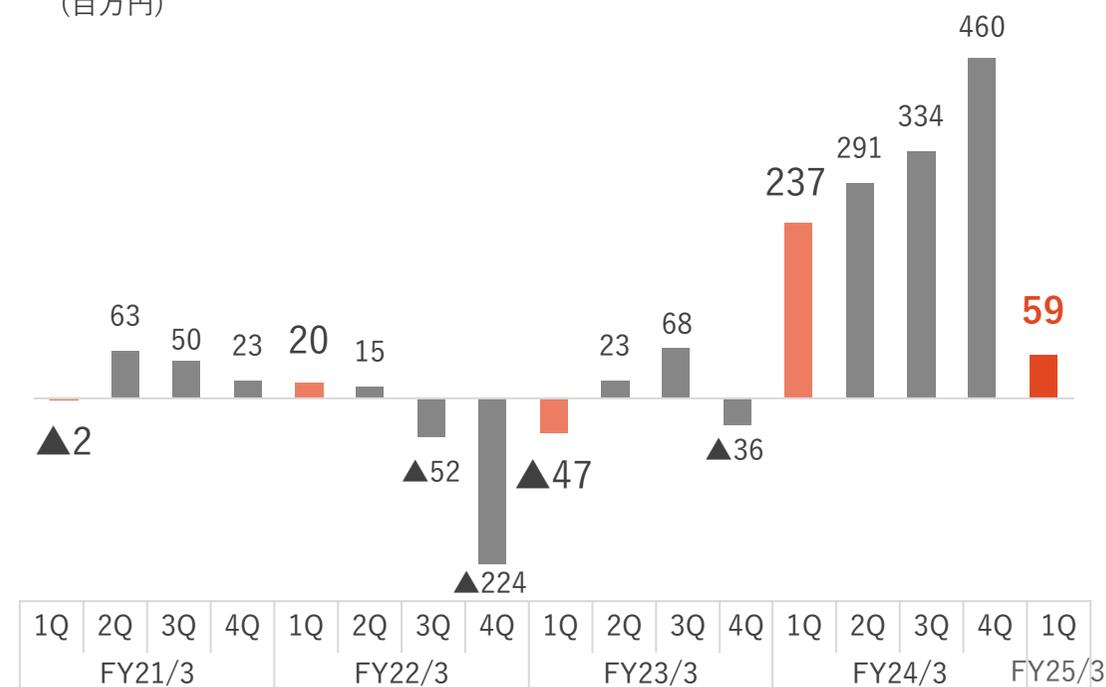
EBITDA

(百万円)



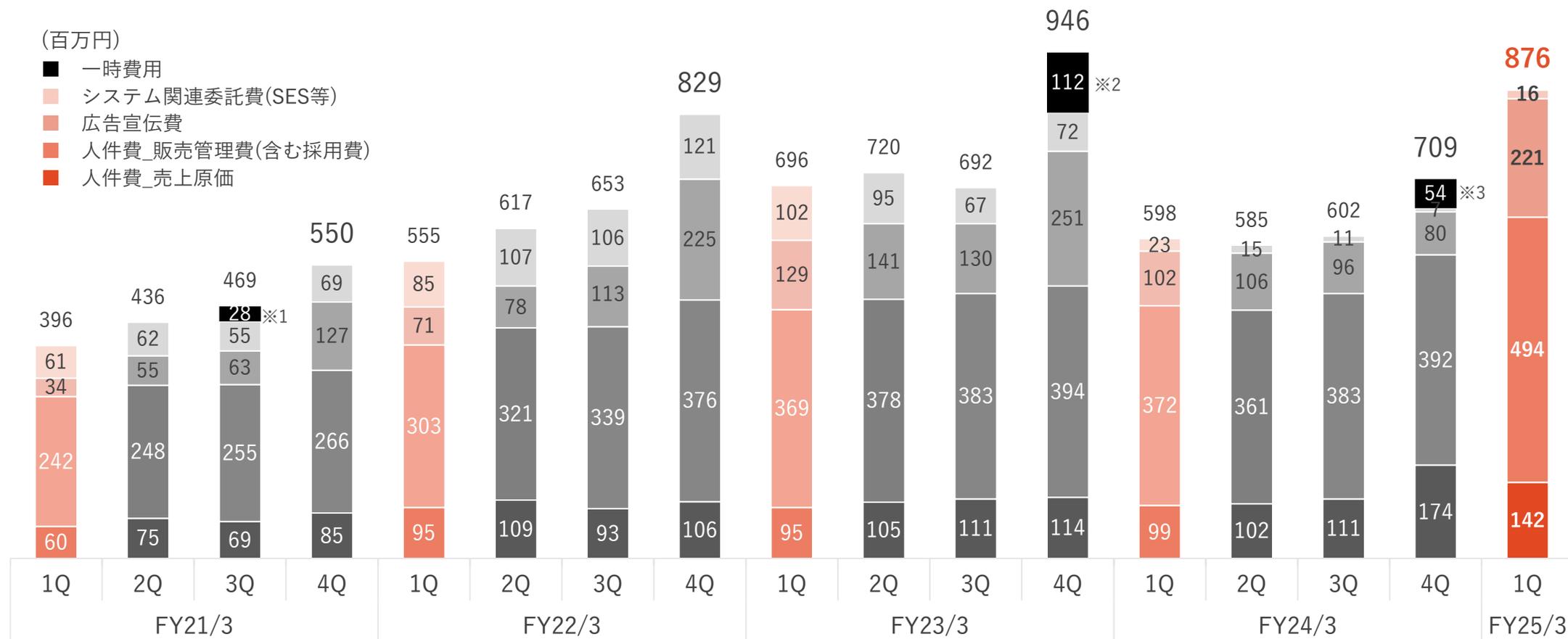
営業利益

(百万円)



主な費用推移

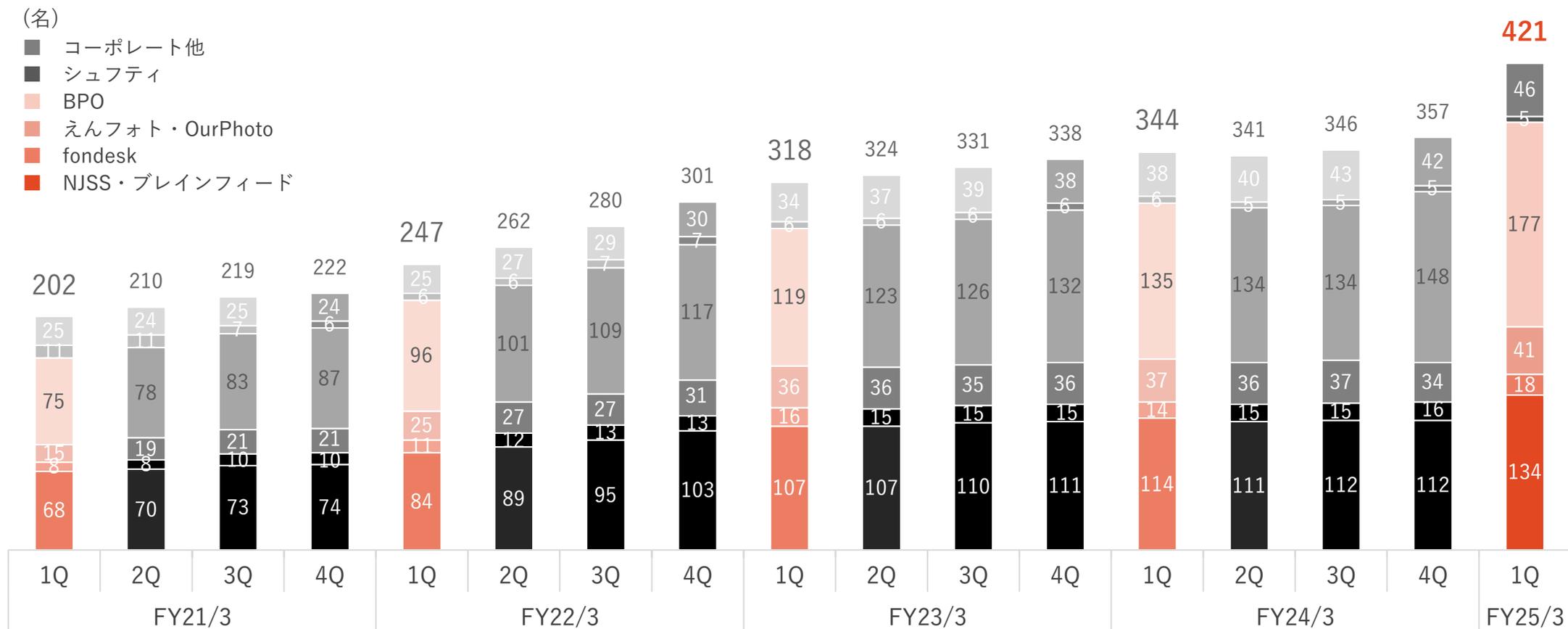
- ・中長期方針に基づき、「人件費_販売管理費(含む採用費)」及び「広告宣伝費」は前四半期比で大幅増
- ・当期の広告宣伝投資については、投資効率に鑑みて上期に積極投下し、下期は抑制する方針



※1 M&A(OurPhoto子会社化)関連費用等 ※2 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 決算賞与関連費用

事業別従業員数推移(臨時雇用者を含む)

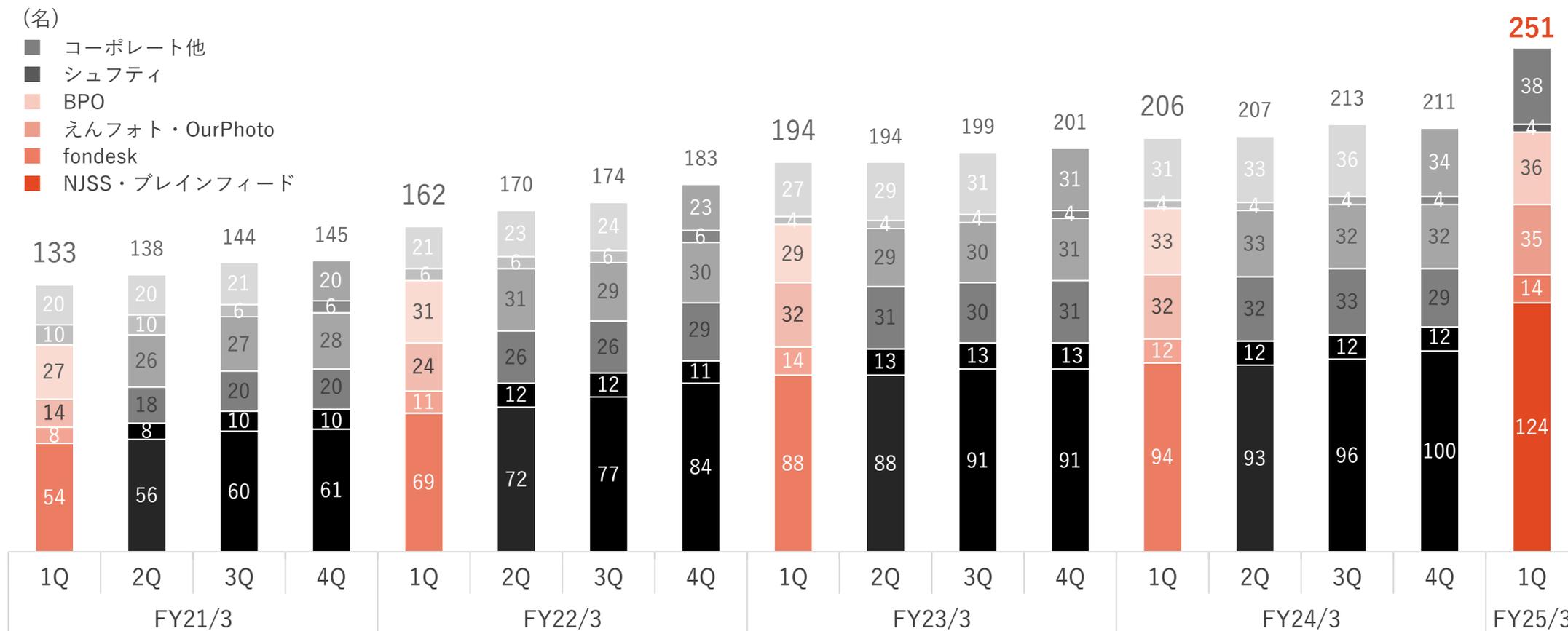
●前期は採用を抑制していたが、当1Q以降は計画通り採用が進捗しており、**前年同期比+77名**



※ 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

事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 前期は採用を抑制していたが、当1Q以降は計画通り採用が進捗しており、正社員は**前年同期比+45名**、**前四半期比+40名**
- 中長期の成長を見据え、NJSSの営業職を中心に採用を拡大。早期の戦力化を図る



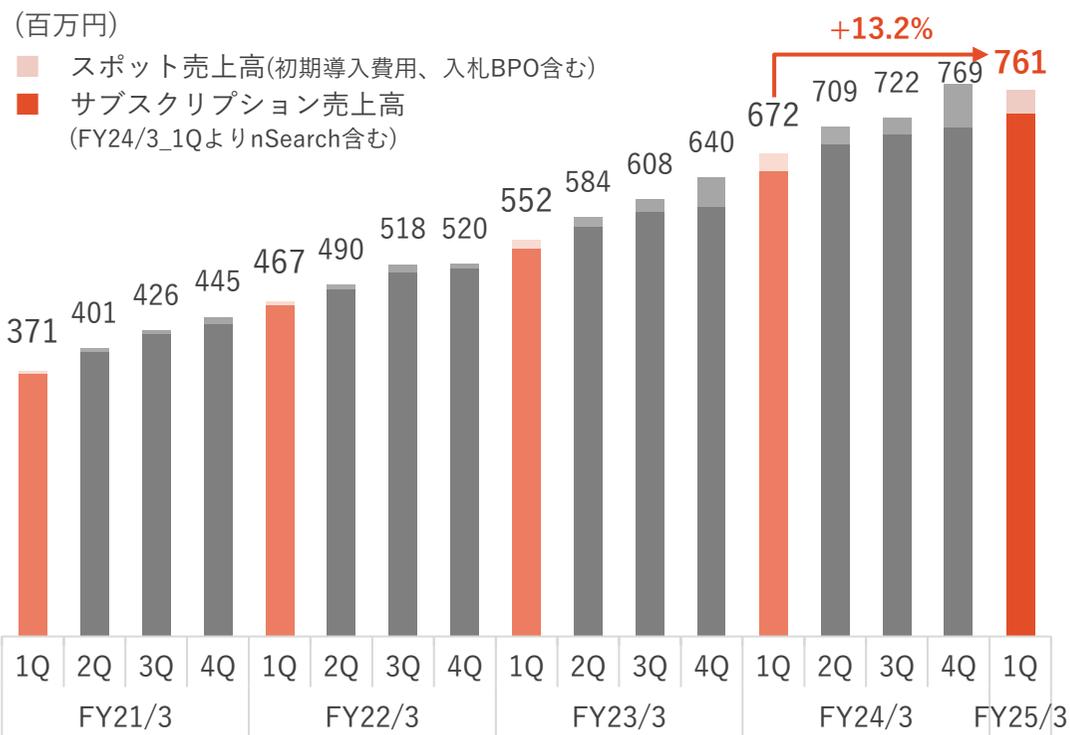
3 事業別ハイライト



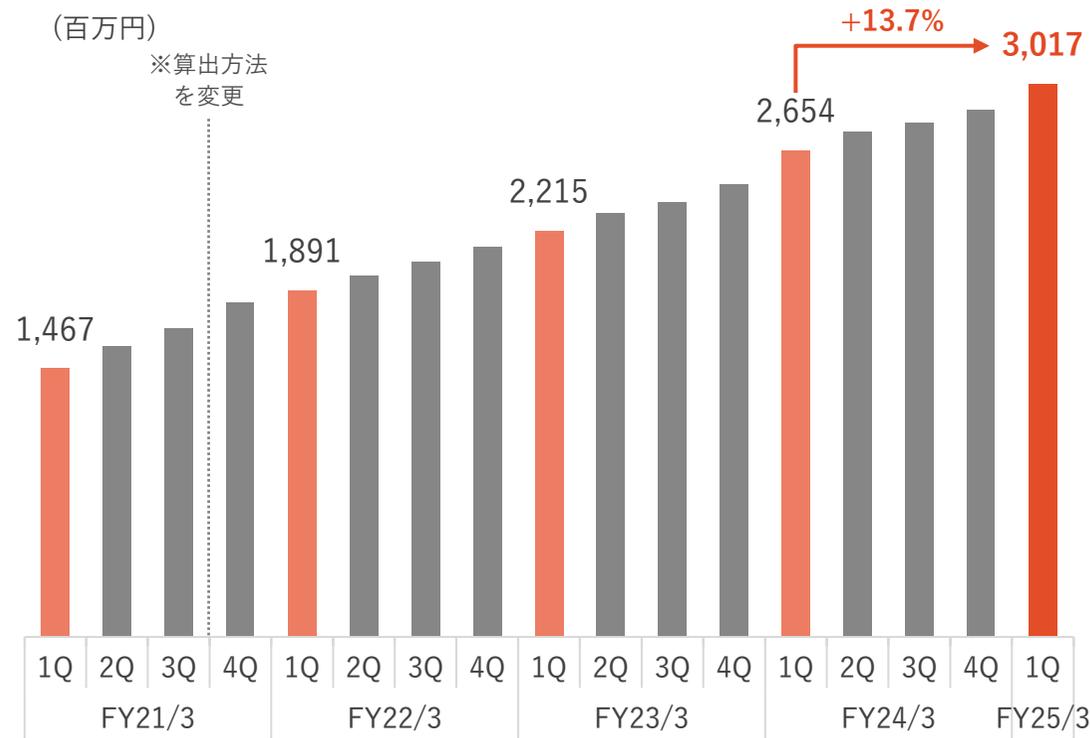
NJSS
入札情報速報サービス

- 売上高は前年同期比+13.2%で着地(売上高761百万円のうち、nSearch売上高は21百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+13.7%
- 入札BPOを含むスポット売上高は4Qに偏重する傾向があるため当1Qは前四半期比で減少するも、サブスクリプション売上高は堅調に推移

売上高(nSearch含む)



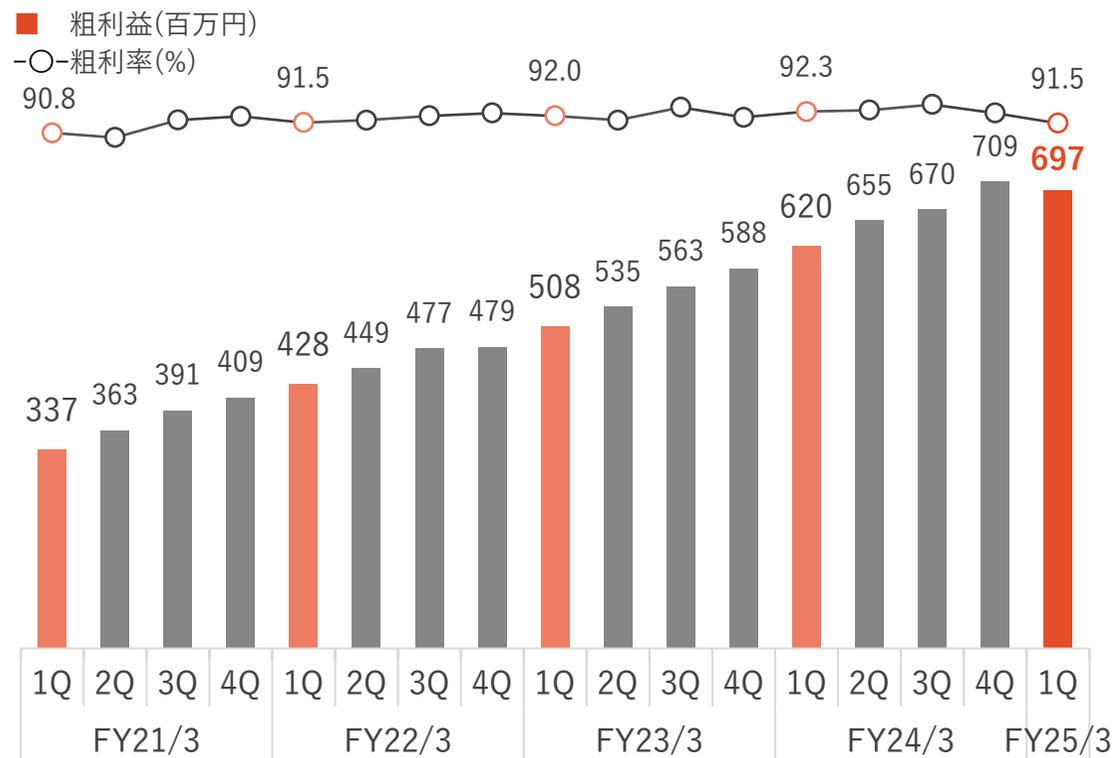
ARR(nSearch含む)



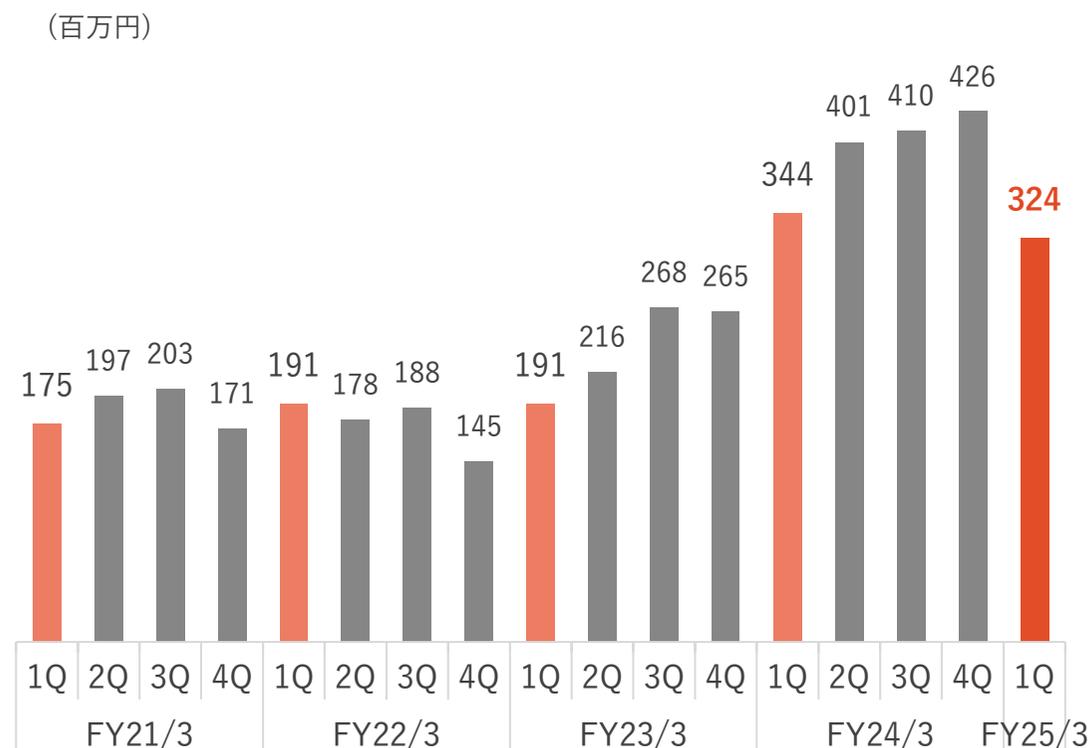
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- 前4Q比で売上高が減少したことに伴い、粗利益も微減。粗利率の低下はブレの範囲内であるため、懸念なし
- EBITDAは、主に営業の人員数が増加したことを背景に減少。増加人員は、半年～1年程度で戦力化し、業績成長に寄与する見込み

粗利益(nSearch含む)

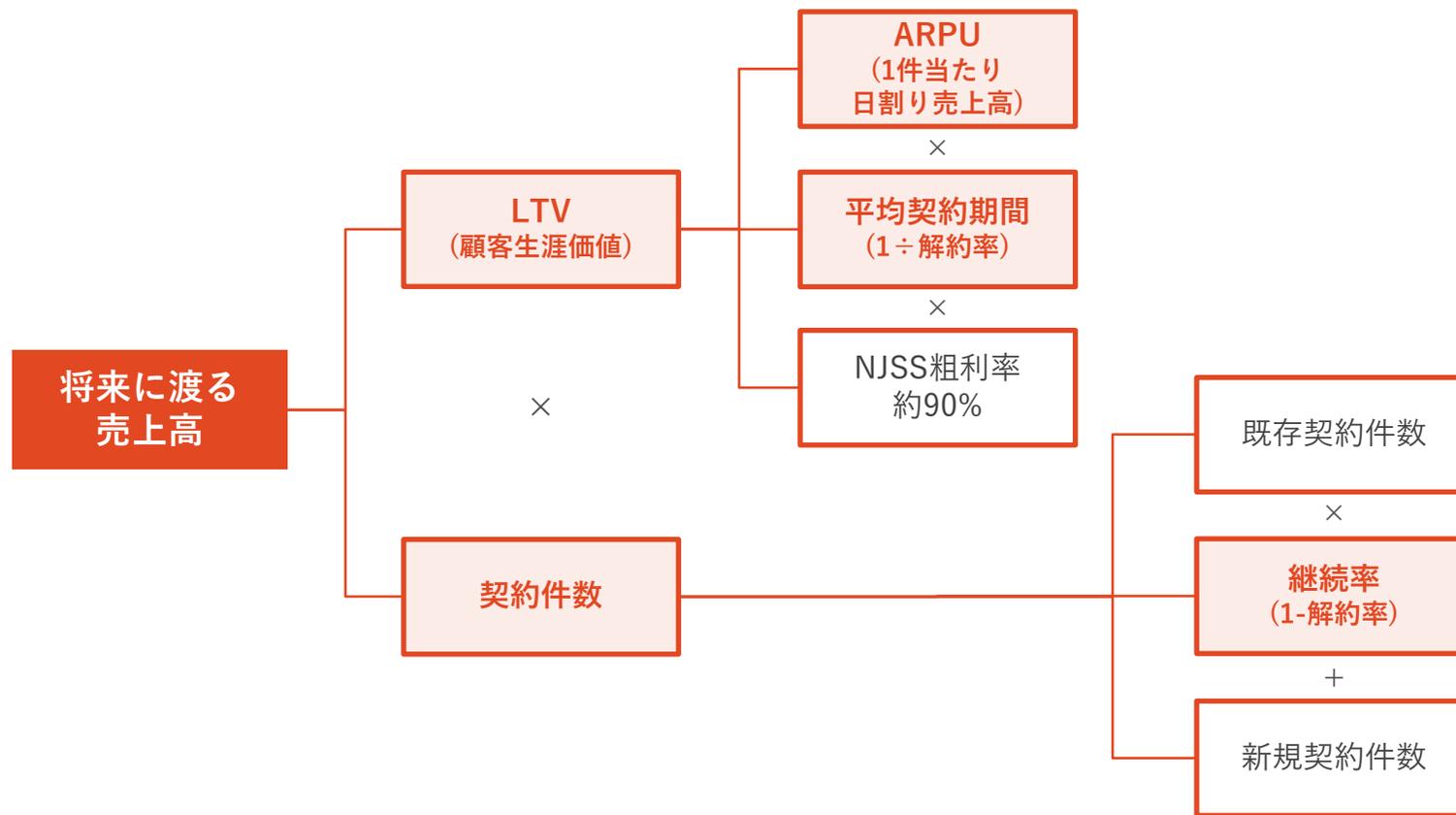


EBITDA(nSearch含む)

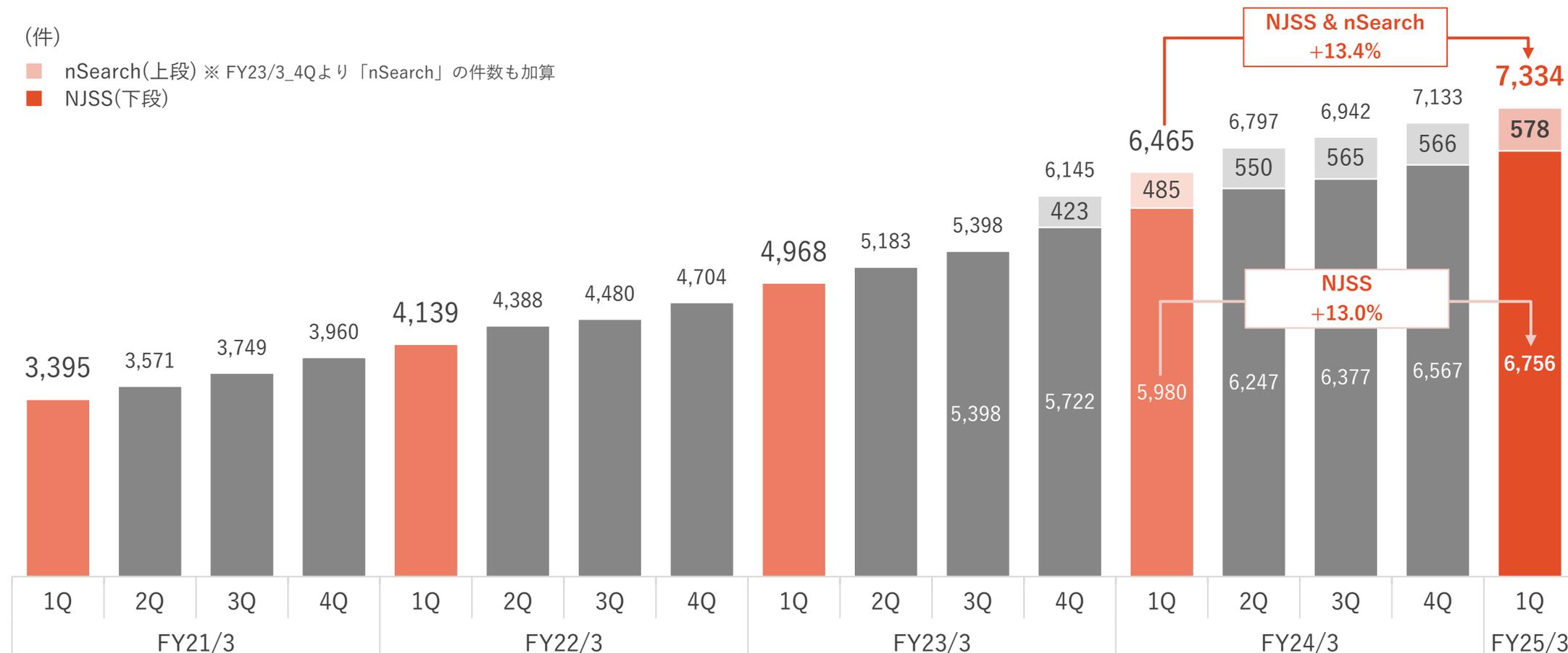


※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

- 前4Qまでは、LTVをコントロールしつつ、契約件数を伸ばさせることによる売上高の拡大を優先してきたが、当1Q以降は、新規契約の獲得ペースを維持しつつ、ARPUを向上させることによる売上高の拡大を目指す方針に変更

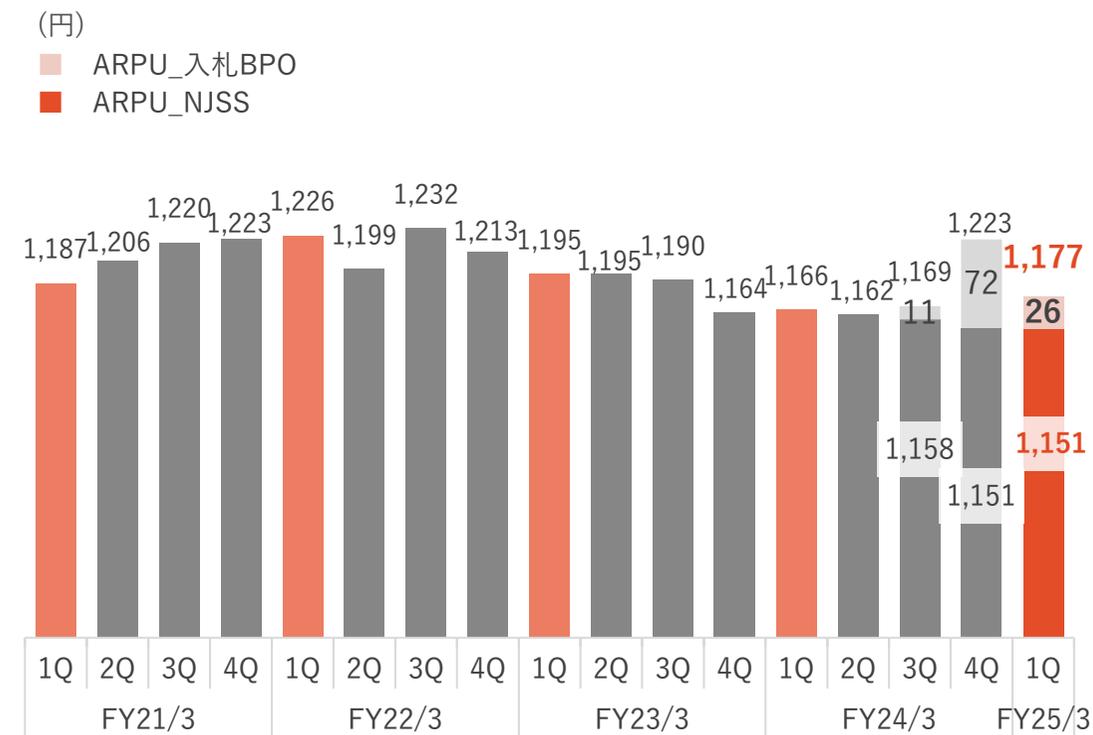


- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げ、**前年同期比+13.4%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+13.0%**



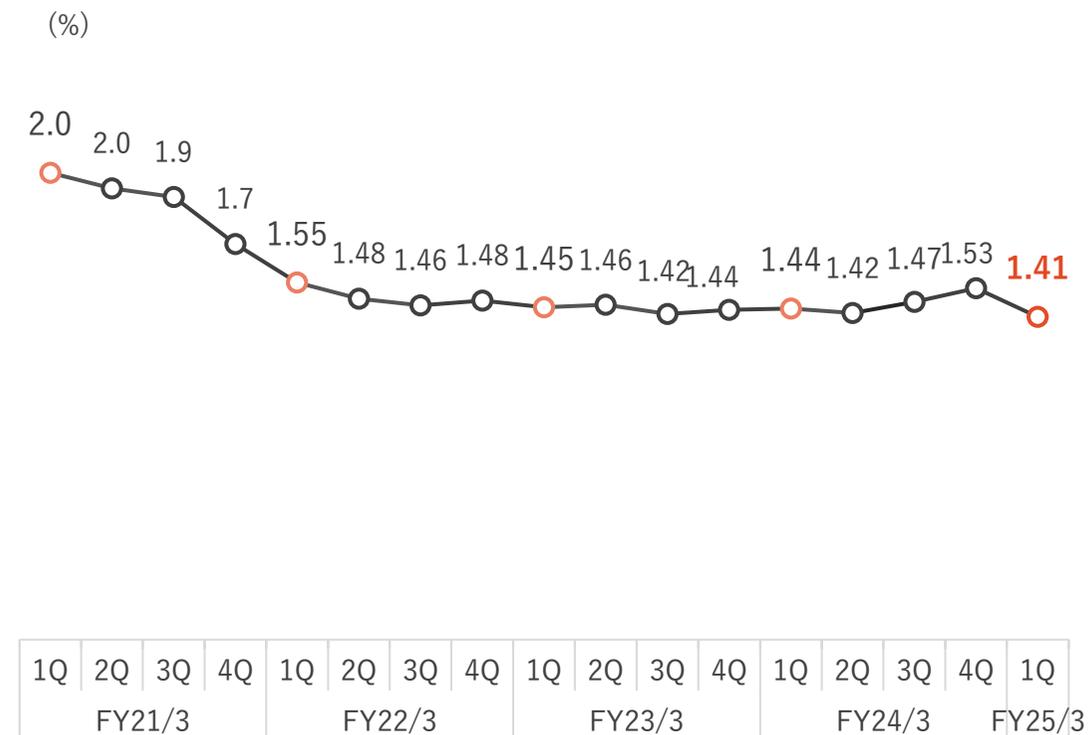
- 入札BPOは4Qに偏重する傾向があるため、当1QではARPUが減少
- 解約率は、カスタマーサクセスの強化の影響もあり、過去最低の**1.41%**を記録

ARPU(日割りベース、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

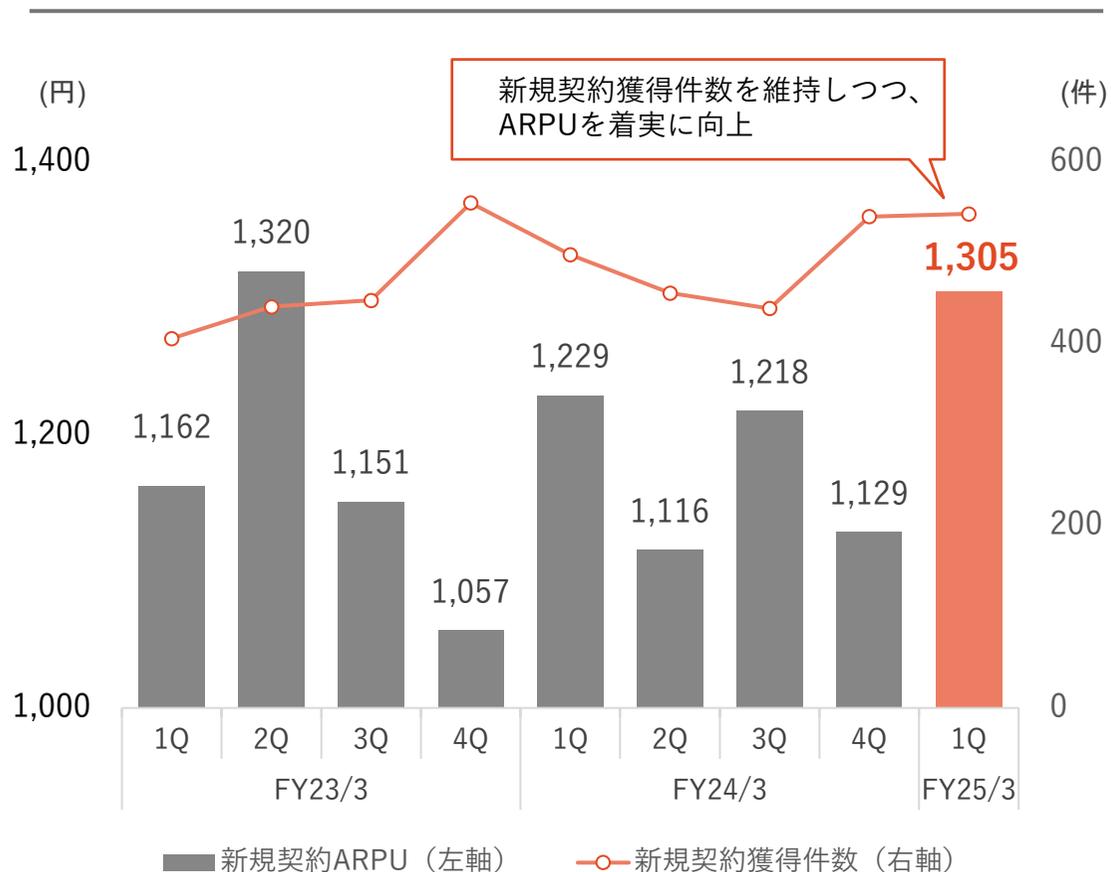
解約率(nSearchは含まず)



※ 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

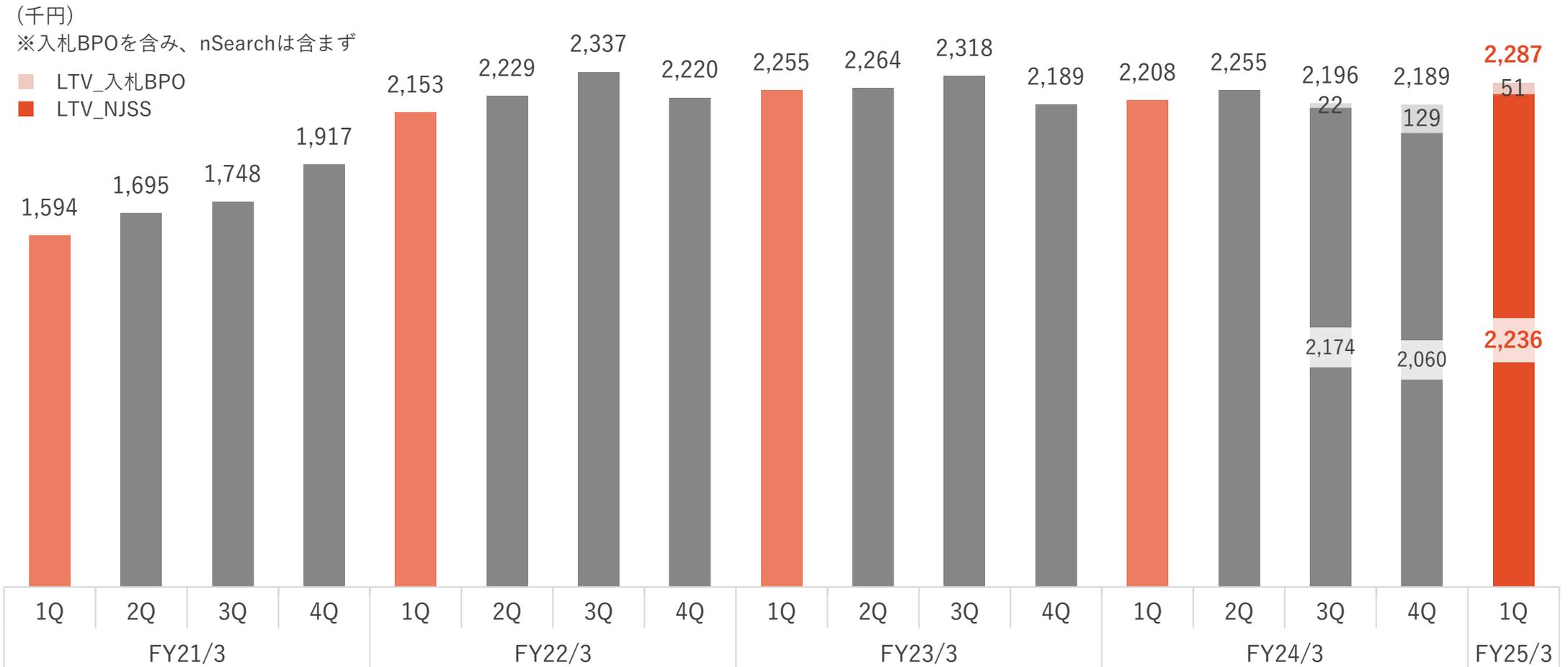
- これまでは新規有料契約の獲得を最優先する方針であったが、当期より、ARPUを高い水準で維持することを最優先する方針に変更

新規契約獲得件数及び新規契約ARPU(nSearchは含まず)



- これまでは新規有料契約の獲得を最優先していたことから、**値下げ等による新規契約のARPU低減が発生**していた
- 一方で、直近では新規リードの獲得状況が改善しており、**ARPUを高水準で維持しつつ新規契約を着実に積み上げられている**状況
- そのため、新規有料契約の獲得ペースは維持しつつ、新規契約のARPUを高水準で保つことを最優先する方針に転換し、売上高及び粗利益の着実な成長を図る
- 新規契約のARPUは徐々に全体のARPU向上に寄与してくることから、**当該方針転換の影響は下期以降に発現する見込み**

● 解約率の低減によりNJSSのLTVが増加



※ 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

入札資格管理サービス「入札資格ポータル」有料版提供開始

- 2024年7月30日(火)より、入札参加企業における「入札資格管理業務」を効率化し、**入札参加機会の損失**を防ぐ「入札資格ポータル」のサービス提供を正式に開始

サービスの概要

入札資格ポータル

入札資格の管理を ストレスフリーに

- 更新漏れ防止の通知機能で機会損失リスク回避
- 脱エクセル！煩雑な資格管理を一元化

更新漏れ防止 業務効率化

<https://www.uluru.biz/news/13843>

<https://nsp.njss.info/>

入札参加機会の損失とは

- 入札参加に必要な資格の更新漏れが発生すると、入札参加資格を失効し、最大2年応札が不可となる
- 失効すると、自社の売上減少に加え、競合の参入により、以降の入札が価格競争になるリスクがある

解決アプローチ

- 登録した資格の更新情報をプッシュ通知し、申請時期の把握及び申請漏れを防止
- 資格管理に特化したフォーマットにより、業務の効率化を実現

利用料金(税別)

【プレミアム50】(資格登録数：～50資格)
月額：10,000円(2年契約)

【プレミアム200】(資格登録数：51～200資格)
月額：30,000円(2年契約)

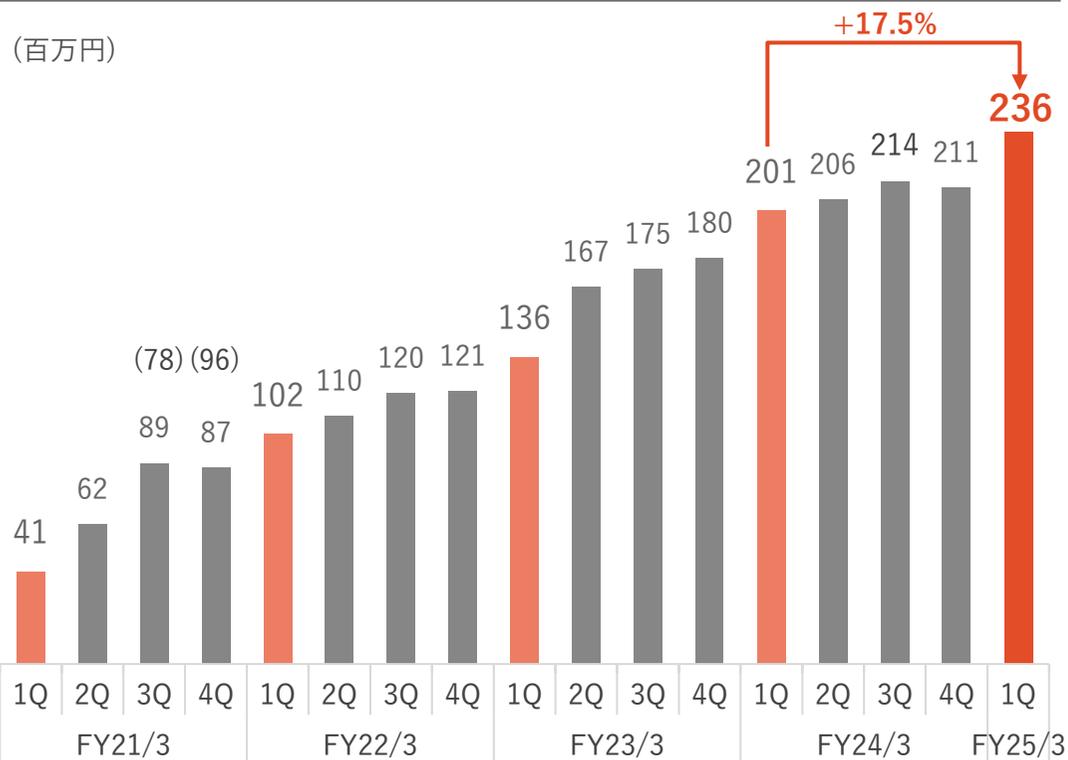
【プレミアム500】(資格登録数：201～500資格)
月額：60,000円(2年契約)

【プレミアム無制限】(資格登録数：無制限)
月額：応相談



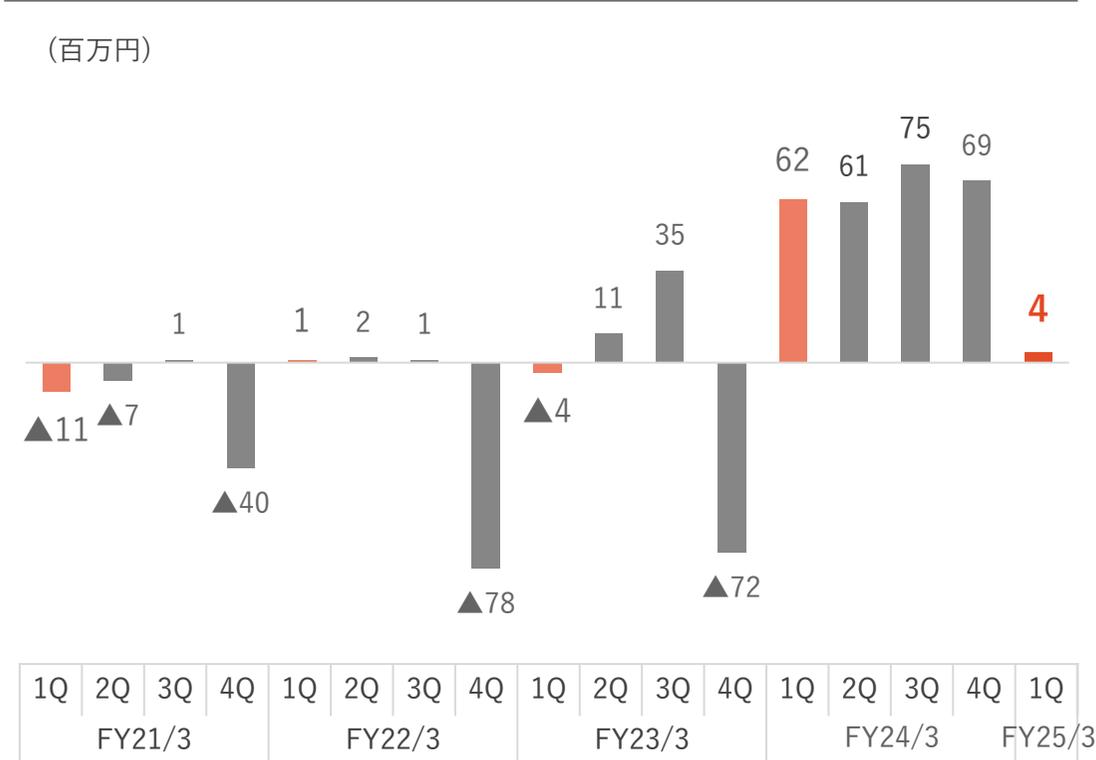
- 有料契約の獲得は想定通り推移しており、売上高は**前年同期比+17.5%**
- 2023年1~3月に良い成果を出せたマス広告(TVCM・タクシーCM等)への投資を再開し、EBITDAは前四半期から減少

売上高

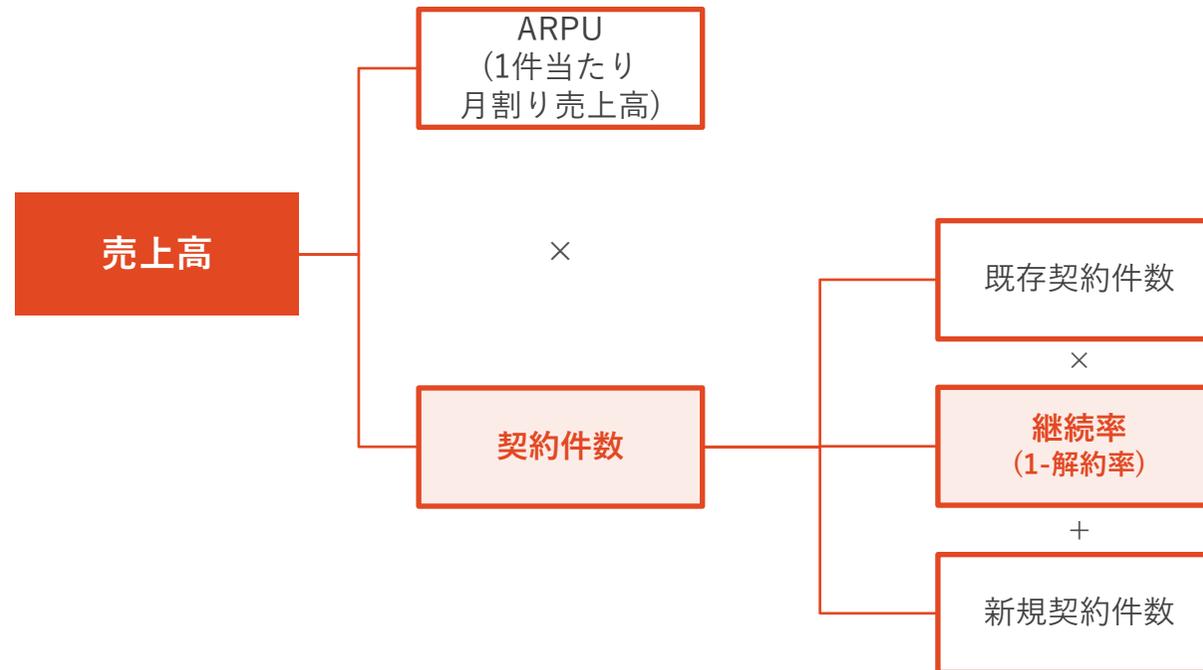


※ FY21/3_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

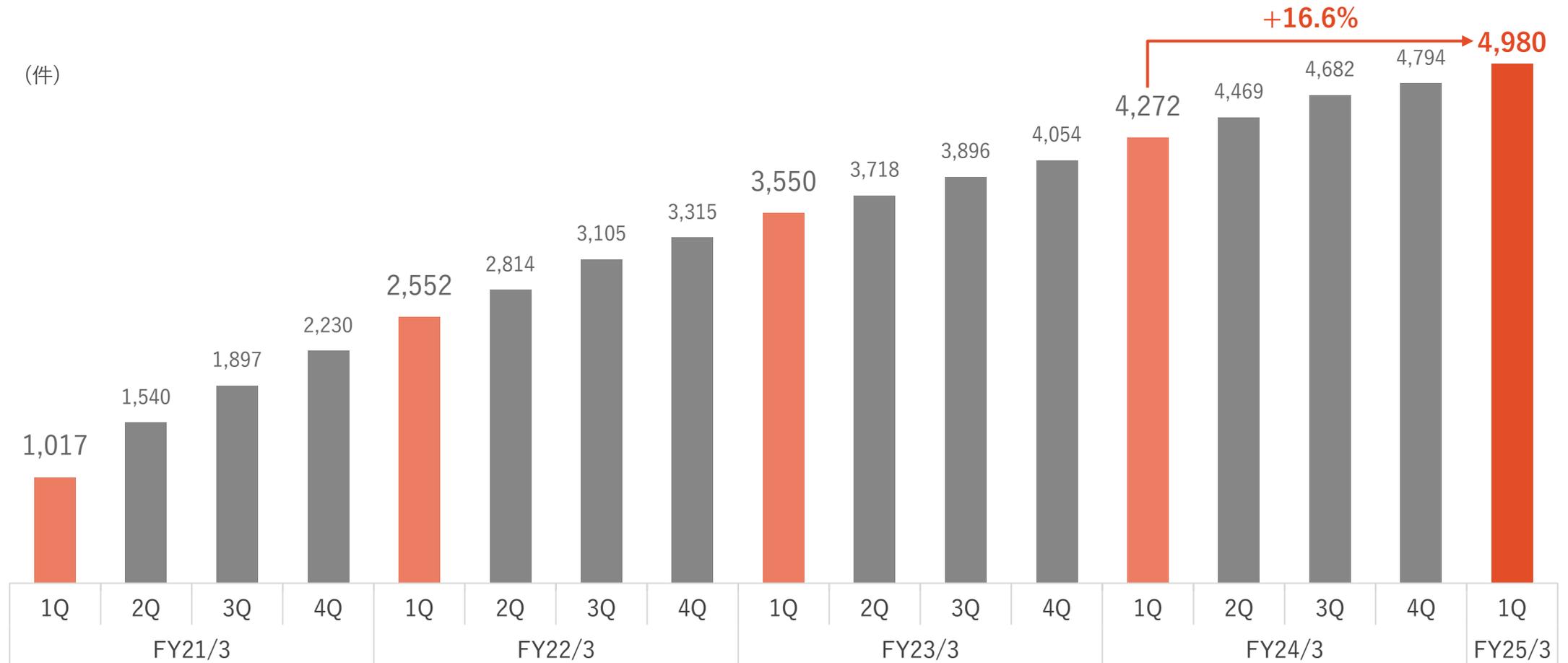
EBITDA



- 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

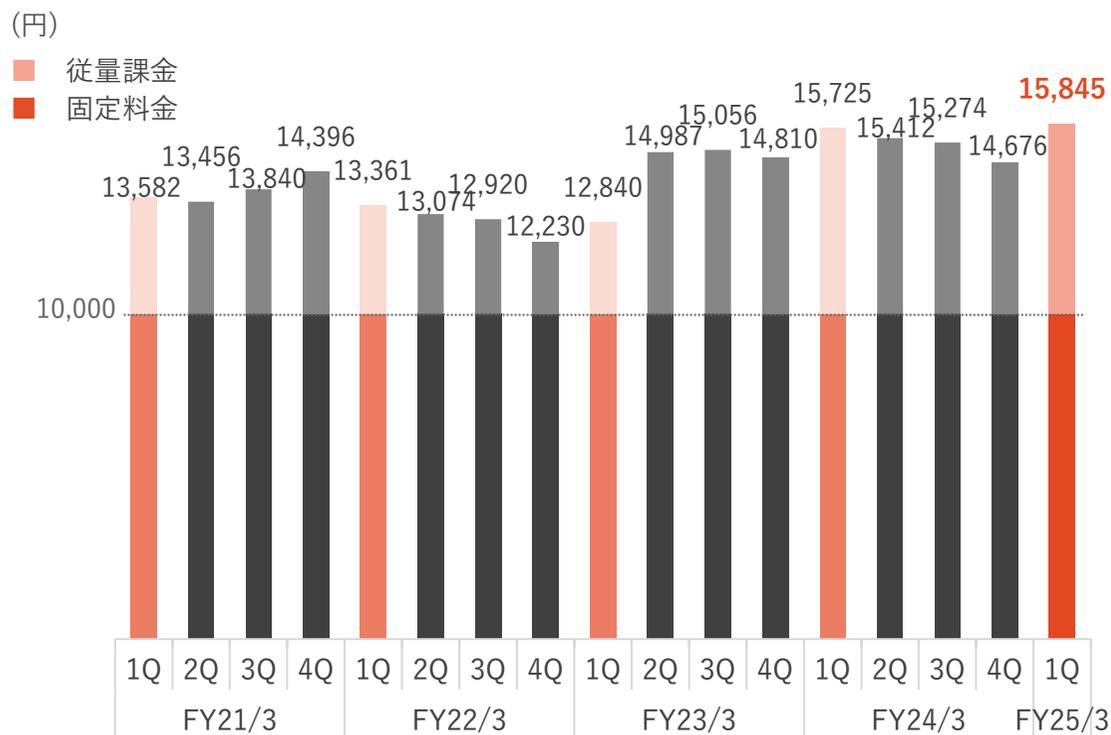


●企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+16.6%**

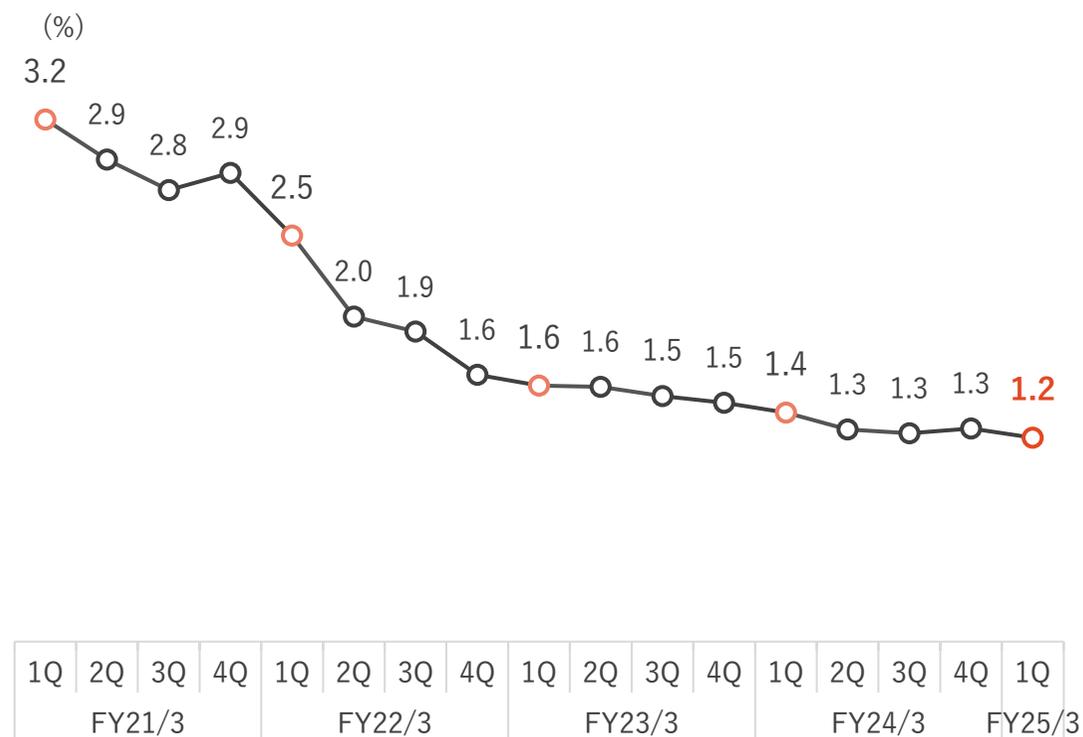


- 当1Qは受電数増加に伴い従量課金収益が増加し、ARPUが上昇
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.2%**を記録

ARPU (月割りベース)



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

えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- ・イベント(運動会等)へのカメラマン派遣が契約園数に比して好調に推移していることにより、季節性の影響による園当たり売上高の減少により前4Q比で売上高は減少しつつも、契約園数の堅調な伸びにより **前年同期比+10.9%**。今期は前期に比べ3Q以降に売上が偏重する見込み
- ・一方で、EBITDAは、中長期方針に基づく人的資本投資及び季節性の影響による売上高の減少に伴い、前4Q比で大きく減少

売上高

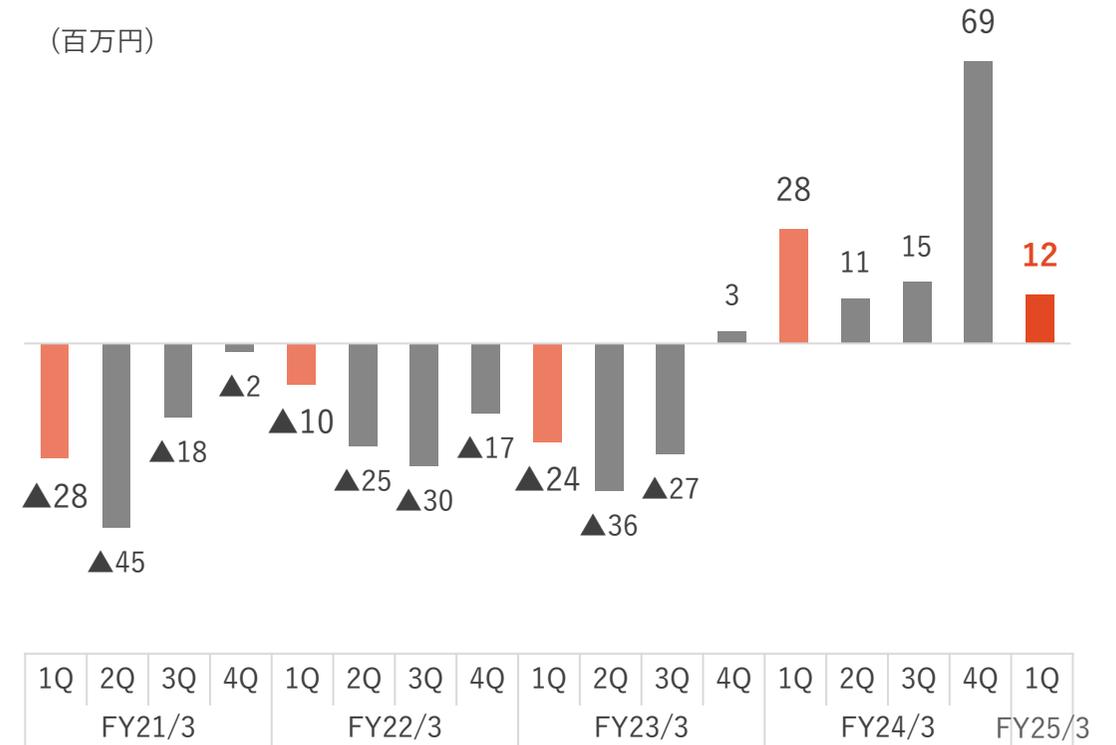
(百万円)



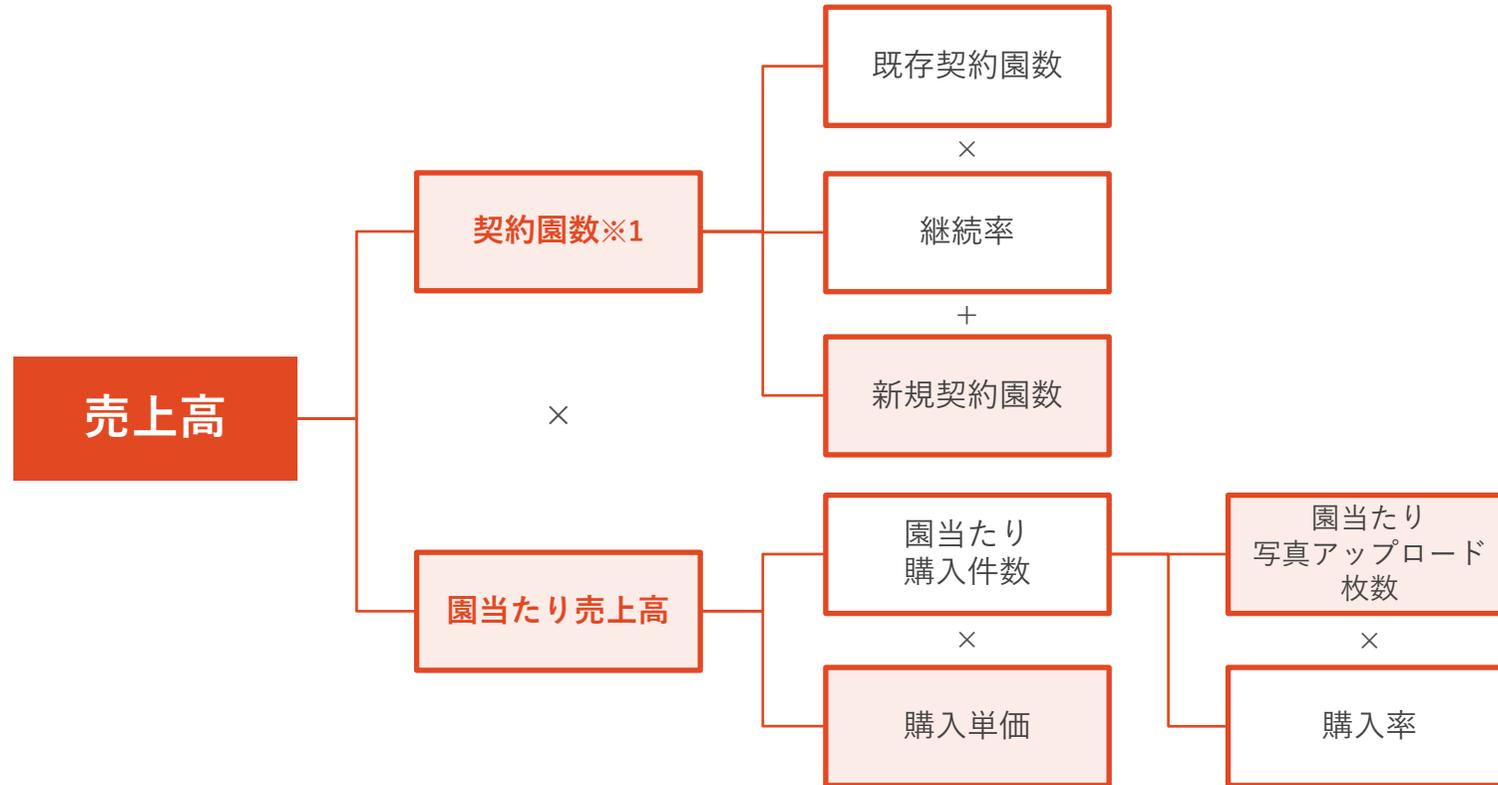
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

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

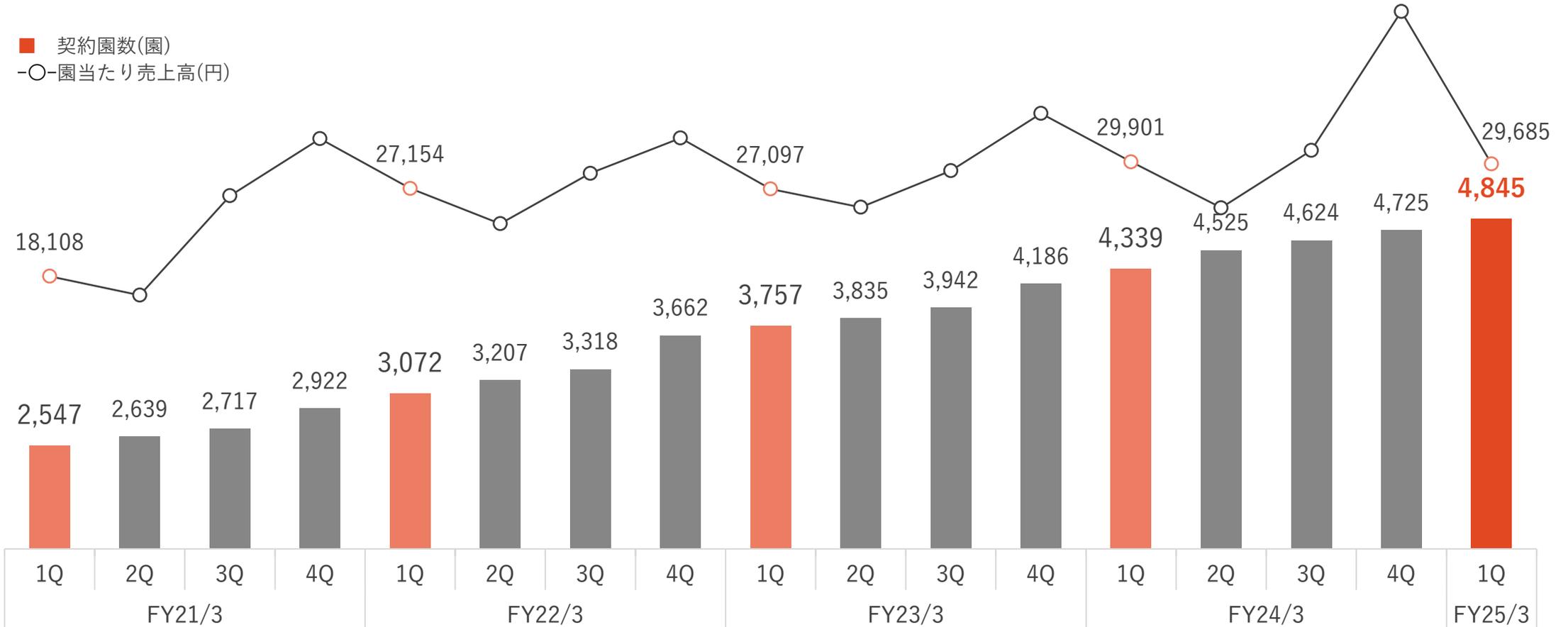


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、及びパートナー企業の契約園を含む

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

- えんフォトは、卒園アルバムの購入や卒園に伴う写真のまとめ買いにより、4Qに園当たり売上高が大きく増加する季節性が存在
- 当該季節性の影響により、園当たり売上高は前4Q比で減少しているが、前年同期比では概ね横ばいで推移

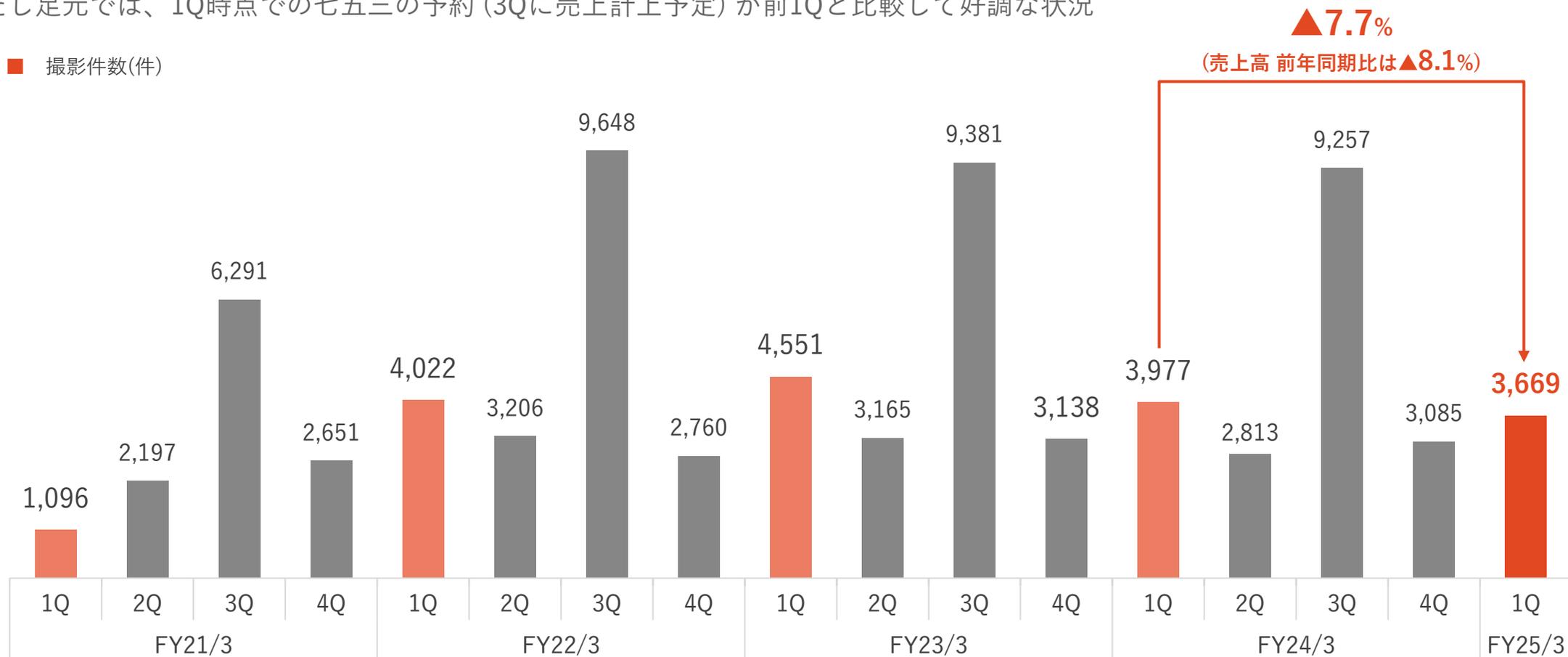


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、及びパートナー企業の契約園を含む

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▲7.7%、売上高は前年同期比▲8.1%と足踏み
- ただし足元では、1Q時点での七五三の予約(3Qに売上計上予定)が前1Qと比較して好調な状況

■ 撮影件数(件)

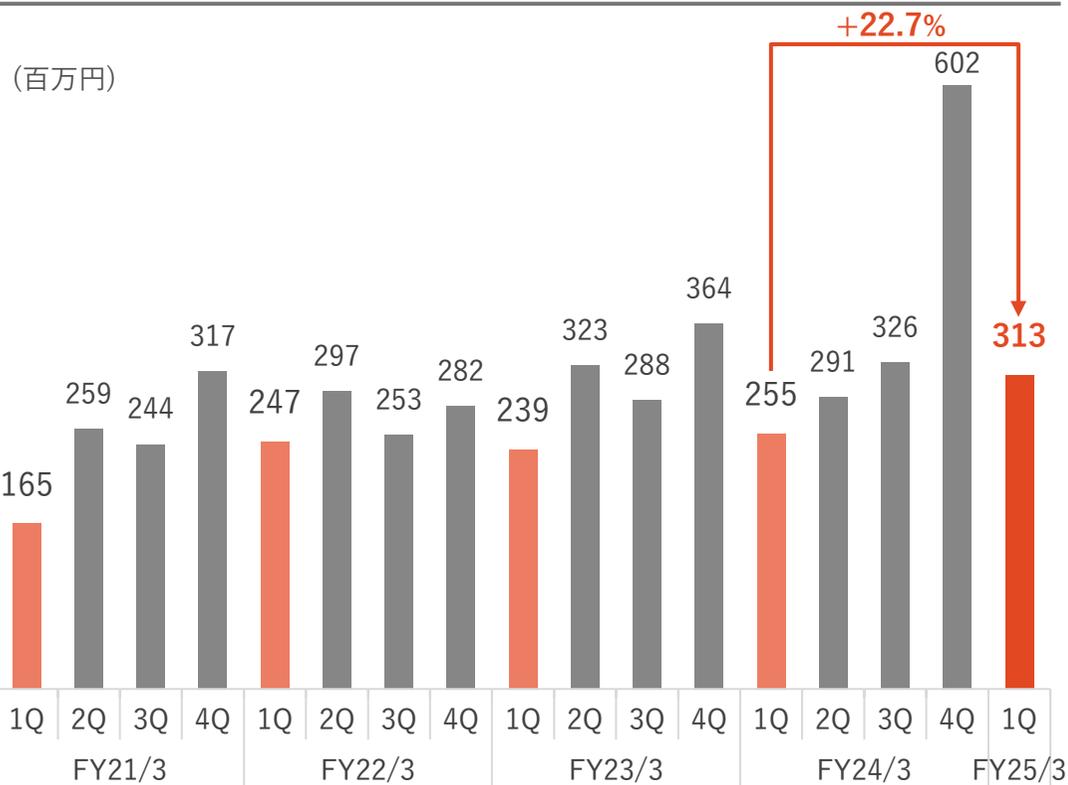


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

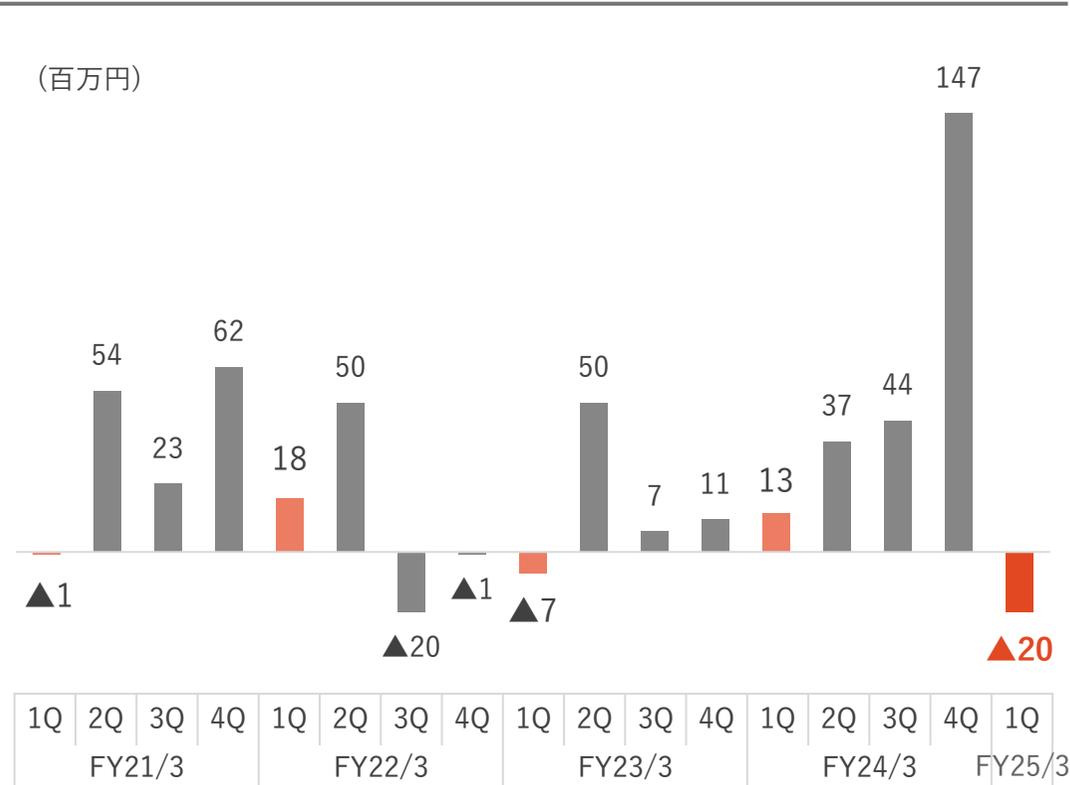
ULURU
B P O

- 前4Qに発生した大型案件の影響で売上高は前4Q比で大きく減少したが、想定通り。BPaaS業務、リカーリングが増加し、**前年同期比+22.7%**で着地
- 当1QはEBITDA赤字も、足元の受注環境は好調であり、主に3Q以降は売上高及びEBITDAの増加を見込む

売上高



EBITDA

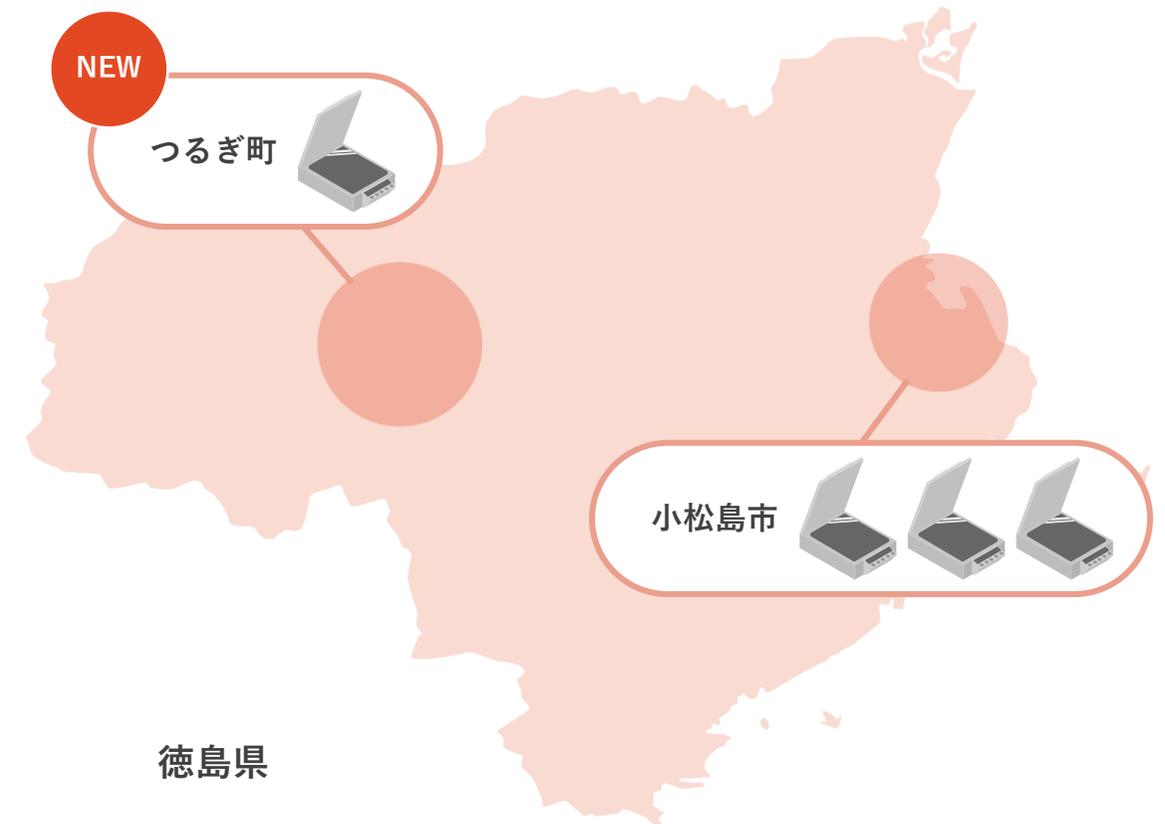


BPO | 渋谷地下街株式会社より徳島つるぎ町事業所を譲受

- 渋谷地下街より徳島つるぎ町事業所を譲り受けることにより、徳島県内に4つ目のスキャンセンターを展開
- これによりスキャンセンターのキャパシティを拡大することができ、益々高まる紙文書の電子化ニーズの受け皿に

事業譲受の相手先及び本件の概要

名称	渋谷地下街株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷1丁目12番2号 クロスオフィス渋谷5F
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石川 哲也
事業内容	デジタルイメージング業 不動産管理業 広告業 コインロッカー業
資本金	100百万円
設立年月日	1953年12月23日
当社との関係	記載すべき資本関係、人的関係、取引関係はありません。
譲受金額	非開示



5 中長期方針について (2024年5月14日に開示済)

中長期方針「ULURU Sustainable Growth」 (2024年5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

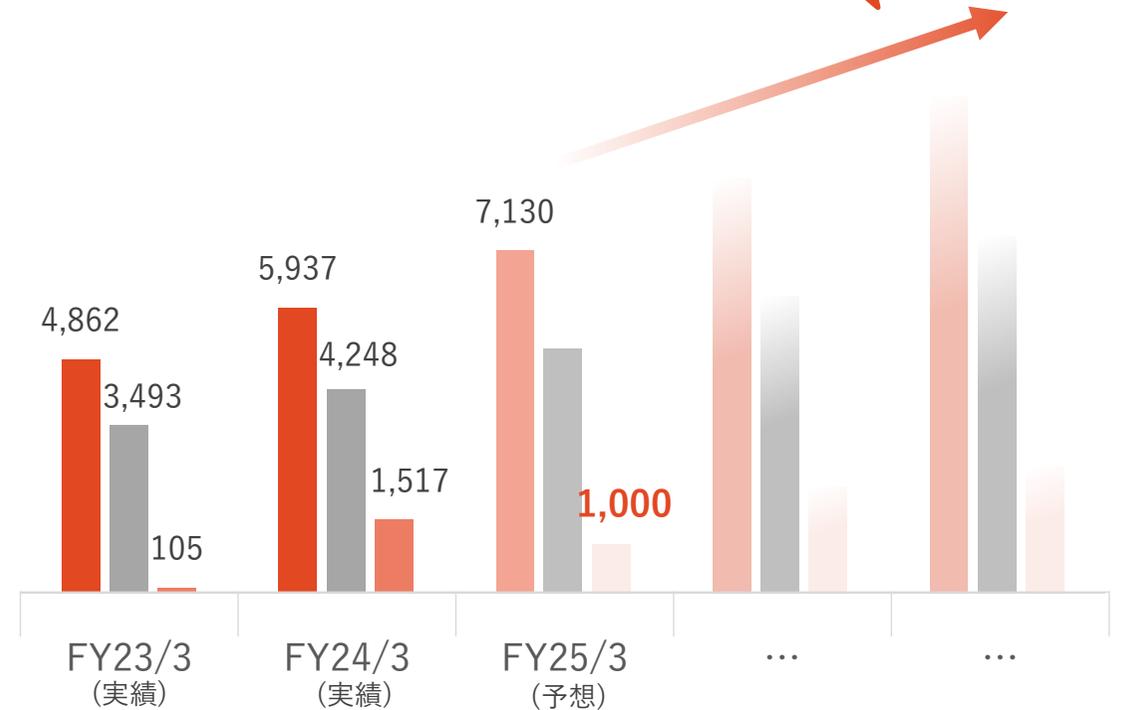
現状水準の**70%**程度を維持ないし向上させる

EBITDA

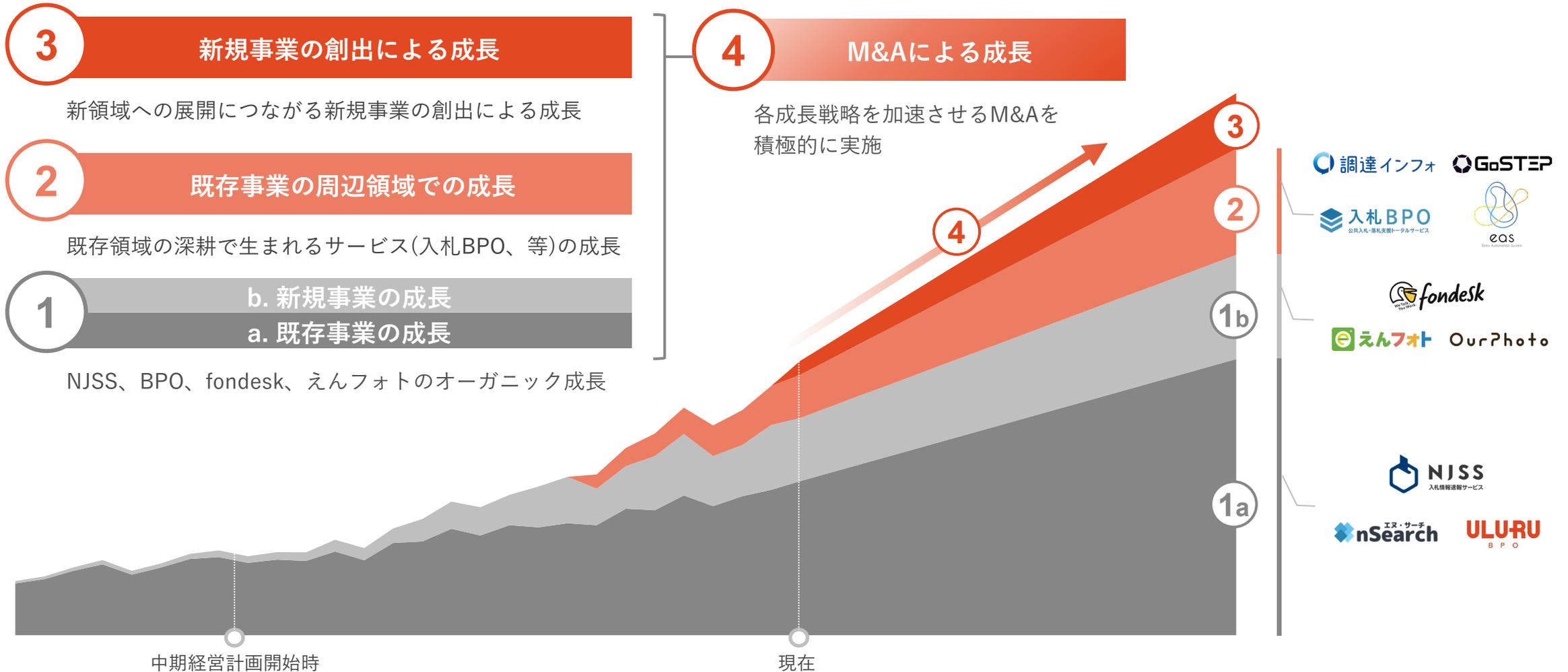
中長期でCAGR**20%**以上成長を目指す
(現状想定していない一時的な投資等により
単年度毎のEBITDA成長率は増減の可能性あり)

(百万円)
■ 売上高
■ 粗利益
■ EBITDA

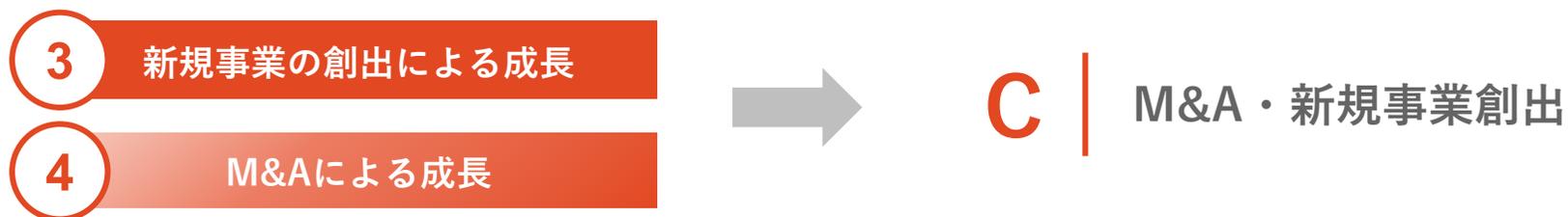
FY26/3以降
売上高・EBITDA
CAGR**20%**以上



・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

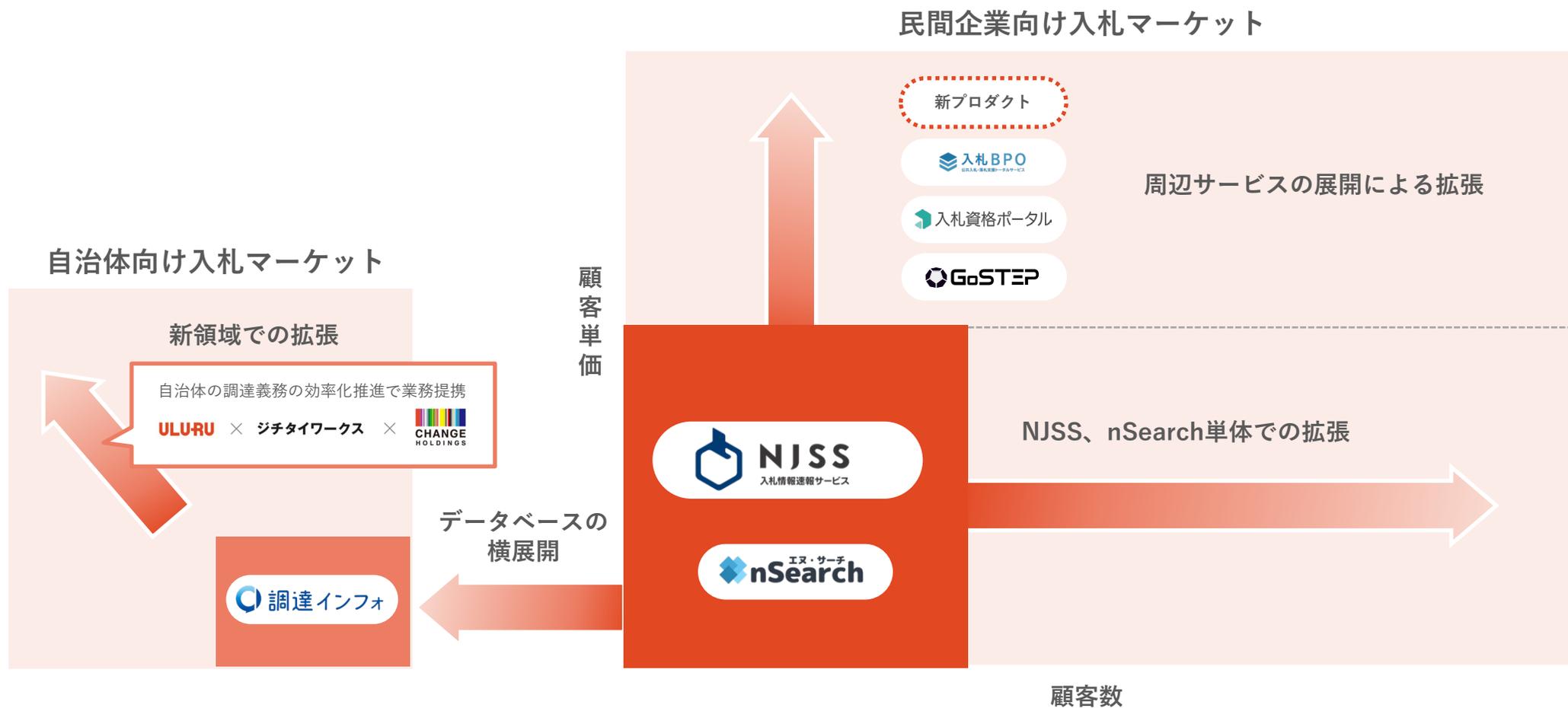


- 中長期的な成長を実現すべく、具体的に3つの事業戦略を推進していく方針

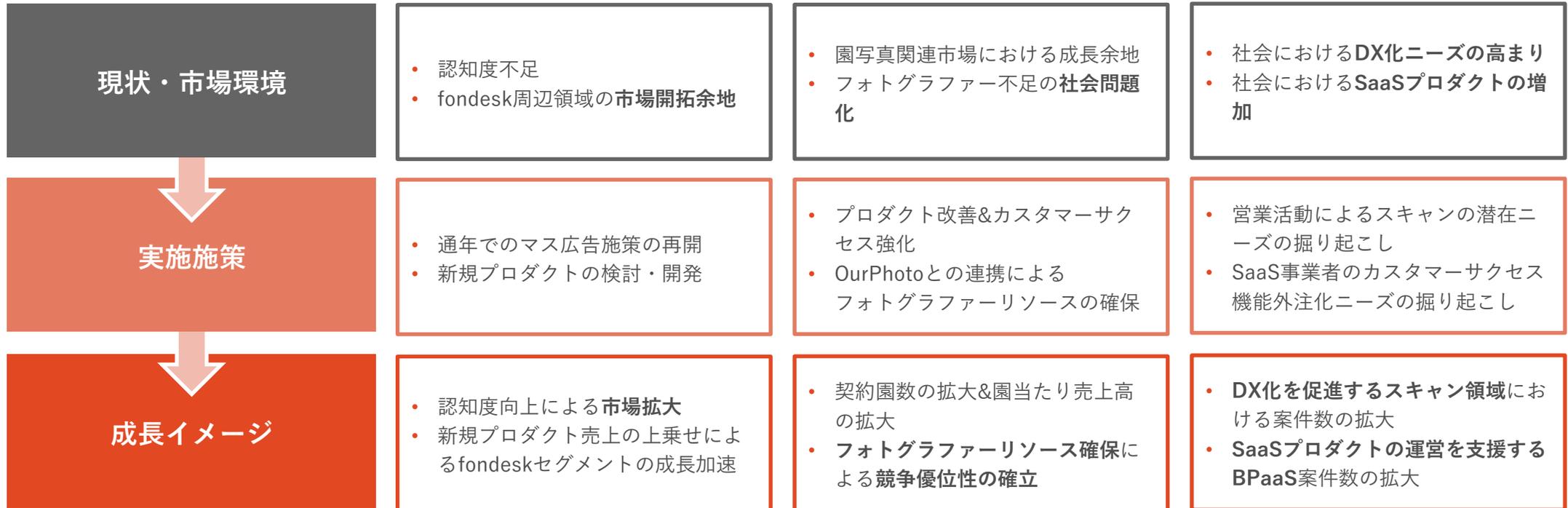


A . NJSSを核とした入札マーケットの拡大(2024年5月14日に開示済)

- 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

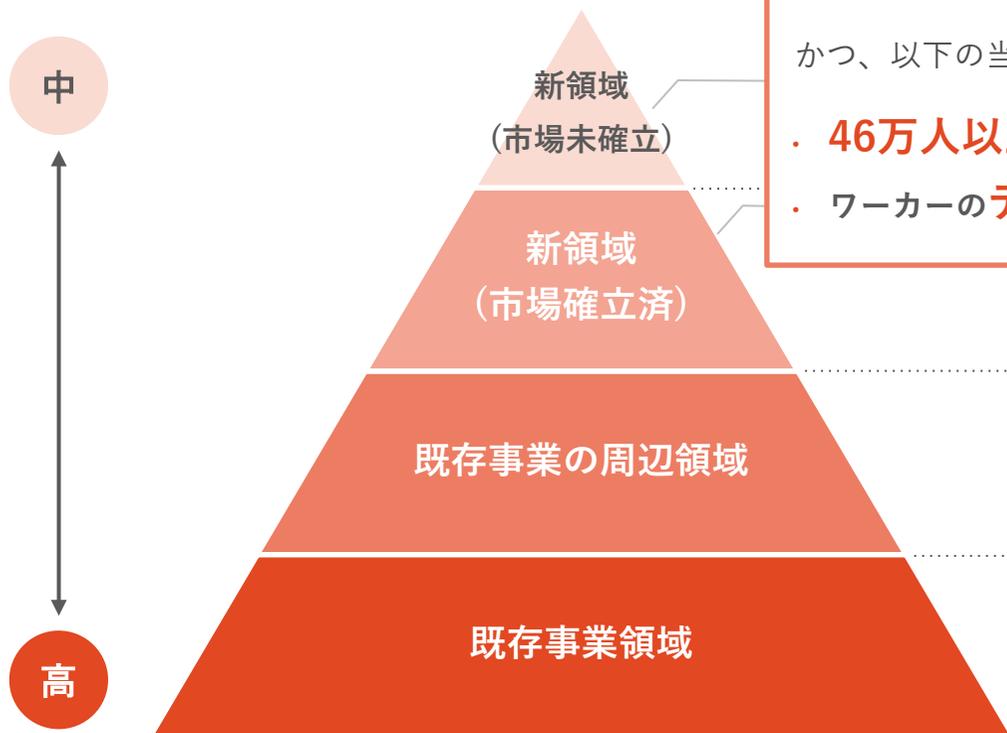


B. fondesk、えんフォト、BPOの更なる成長(2024年5月14日に開示済)



- 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



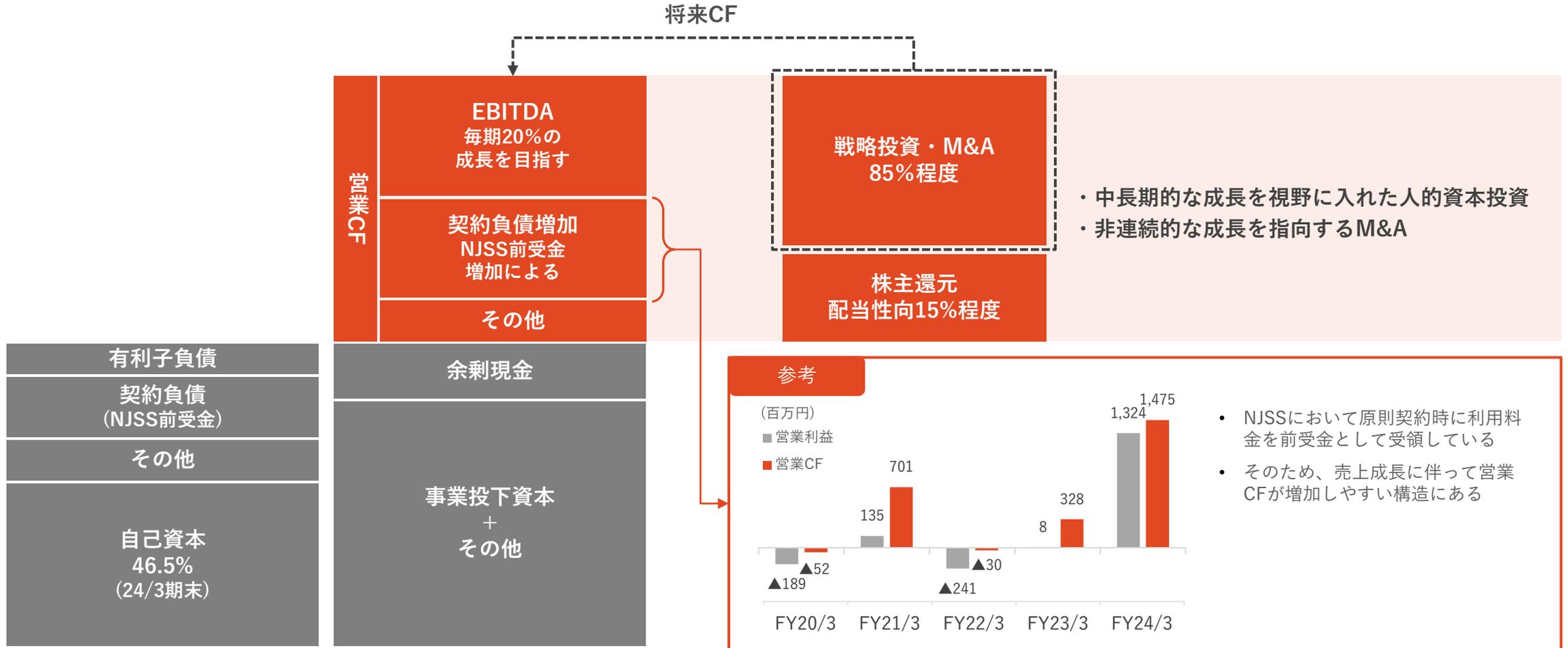
かつ、以下の当社の**独自資産**を活かせる領域

- 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

- 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

PL(四半期・連結)

(百万円)	FY25/3_1Q	FY24/3_1Q	前年同期比	FY24/3_4Q	前四半期比	FY25/3 業績予想	進捗率
売上高	1,485	1,292	+15.0%	1,822	▲18.5%	7,130	20.8%
NJSS	761	672	+13.2%	769	▲1.0%	3,400	22.4%
fondesk	236	201	+17.5%	211	+12.2%	1,000	23.7%
フォト(えんフォト・OurPhoto)	168	156	+7.6%	233	▲27.9%	880	19.2%
BPO	313	255	+22.7%	602	▲48.0%	1,820	17.2%
売上原価	440	326	+34.8%	596	▲26.2%	-	-
売上総利益	1,045	965	+8.3%	1,225	▲14.7%	-	-
販管費	985	727	+35.4%	765	+28.8%	-	-
販管費率	66.3%	56.3%	-	42.0%	-	-	-
EBITDA	107	280	▲61.5%	514	▲79.1%	1,000	10.8%
EBITDA率	7.3%	21.7%	-	28.2%	-	-	-
営業利益	59	237	▲74.9%	460	▲87.0%	750	8.0%
営業利益率	4.0%	18.4%	-	25.3%	-	-	-
経常利益	82	248	▲66.9%	431	▲81.0%	700	11.7%
法人税等	33	91	▲63.0%	128	▲73.7%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	48	156	▲69.2%	168	▲71.3%	450	10.7%
四半期末従業員数(名)	421	344	+22.1%	357	+17.6%	-	-

セグメント情報(四半期・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	761	236	168	-	313	5	-
EBITDA	324	4	▲1	▲14	▲20	▲1	▲182
EBITDA率	42.5%	2.0%	▲0.8%	-	▲6.7%	-	-
セグメント利益	296	4	▲3	▲14	▲36	▲1	▲184
利益率	38.9%	1.9%	▲2.1%	-	▲11.7%	-	-
四半期末従業員数	134名	18名	41名	2名	177名	5名	44名
〈FY25/3 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	3,400	1,000	880	-	1,820	-	-
EBITDA	1,570	160	0	-	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)		FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q	FY24/3_4Q	FY25/3_1Q
NJSS	売上高	672	709	722	769	761
	利益	323	380	386	401	296
	EBITDA	344	401	410	426	324
fondesk	売上高	201	206	214	211	236
	利益	62	61	75	69	4
	EBITDA	62	61	75	69	4
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	156	133	203	233	168
	利益	5	▲23	12	42	▲3
	EBITDA	13	▲15	20	51	▲1
その他CGS	売上高	-	-	-	0	-
	利益	▲10	▲10	▲9	▲9	▲14
	EBITDA	▲10	▲10	▲9	▲9	▲14

セグメント売上高・利益・EBITDA推移(四半期・連結)②

(百万円)		FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q	FY24/3_4Q	FY25/3_1Q
BPO	売上高	255	291	326	602	313
	利益	3	25	28	130	▲36
	EBITDA	13	37	44	147	▲20
クラウド ソーシング	売上高	6	7	7	5	5
	利益	▲4	▲1	▲2	▲2	▲1
	EBITDA	▲4	▲1	▲2	▲2	▲1
全社費用 (コーポレート部門)	売上高	-	-	-	-	-
	利益	▲141	▲140	▲156	▲171	▲184
	EBITDA	▲138	▲137	▲152	▲168	▲182

費用の内訳(四半期・連結)

(百万円)	FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q	FY24/3_4Q	FY25/3_1Q
人件費_売上原価	99	102	111	※ 174	142
対売上高比率	7.7%	7.6%	7.6%	9.6%	9.6%
人件費_販売管理費 (含む採用費)	372	361	383	※ 392	494
対売上高比率	28.8%	26.8%	26.0%	21.5%	33.3%
広告宣伝費	102	106	96	80	221
対売上高比率	7.9%	7.9%	6.5%	4.4%	14.9%
システム関連委託費	23	15	11	7	16
対売上高比率	1.8%	1.1%	0.8%	0.4%	1.1%
減価償却費 + のれん償却額	42	45	51	54	48
対売上高比率	3.3%	3.3%	3.5%	3.0%	3.2%

※ 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

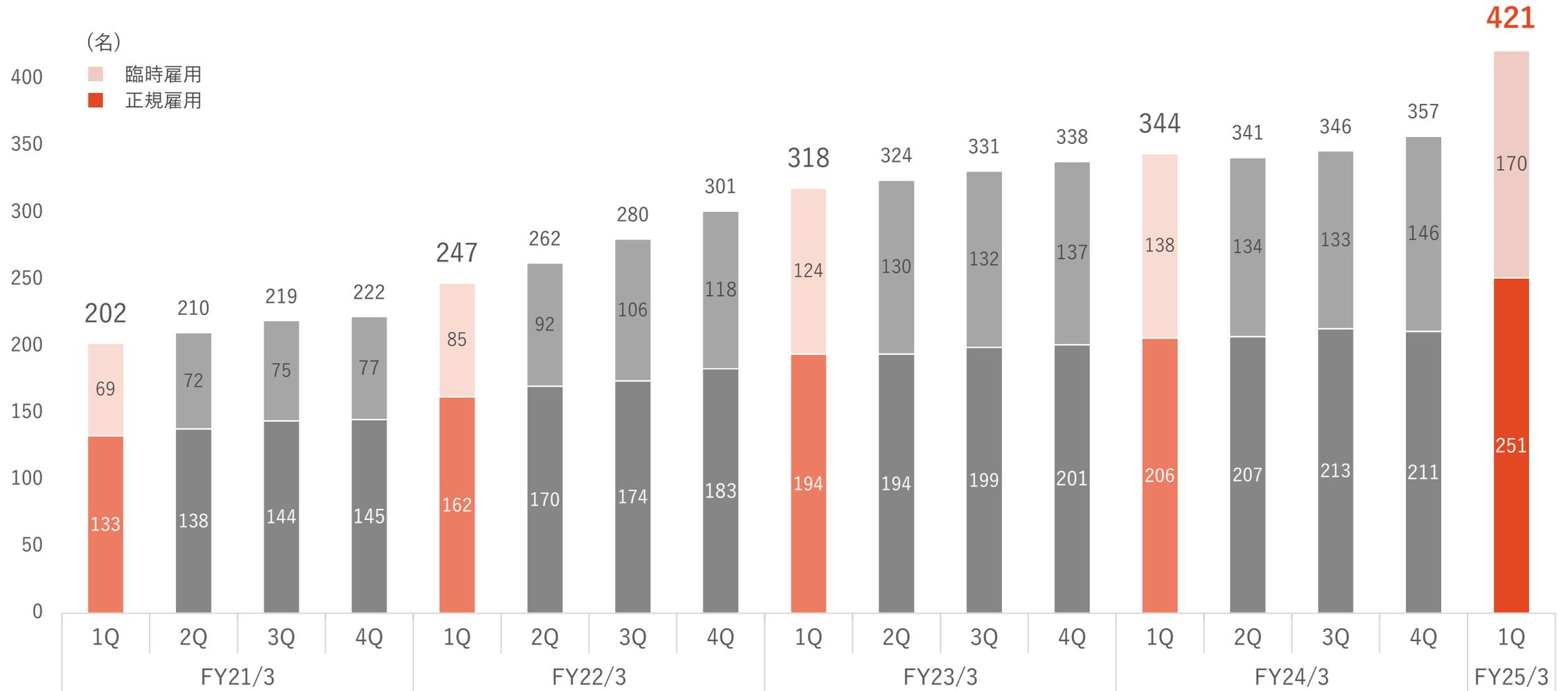
(百万円)		FY24/3_1Q	FY24/3_2Q	FY24/3_3Q	FY24/3_4Q	FY25/3_1Q
NJSS	人件費_売上原価	15	14	12	※ 13	16
	人件費_販売管理費(含む採用費)	152	138	151	※ 161	222
	広告宣伝費	56	55	48	38	86
	システム関連委託費	10	5	3	3	5
fondesk	人件費_売上原価	2	2	1	※ 2	1
	人件費_販売管理費(含む採用費)	21	21	22	※ 21	29
	広告宣伝費	36	38	32	36	115
	システム関連委託費	-	-	-	-	-
えんフォト・ OurPhoto	人件費_売上原価	-	-	-	-	-
	人件費_販売管理費(含む採用費)	57	55	56	※ 54	68
	広告宣伝費	8	10	14	3	9
	システム関連委託費	12	9	7	3	10
BPO	人件費_売上原価	81	85	96	※ 159	124
	人件費_販売管理費(含む採用費)	35	35	34	※ 33	34
	広告宣伝費	1	1	0	1	9
	システム関連委託費	0	0	0	0	0

※ 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

BS (四半期・連結)

(百万円)	FY25/3_1Q	FY24/3	前期末比	FY24/3_1Q	前年同期比
流動資産	3,967	4,367	▲9.2%	3,044	+30.3%
うち、現預金	3,436	3,589	▲4.3%	2,613	+31.5%
固定資産	1,719	1,684	+2.1%	1,680	+2.3%
有形固定資産	231	219	+5.4%	206	+12.3%
無形固定資産	745	685	+8.7%	707	+5.3%
うち、のれん	214	225	▲5.0%	415	▲48.5%
投資その他の資産	742	778	▲4.6%	767	▲3.2%
資産合計	5,686	6,051	▲6.0%	4,725	+20.4%
流動負債	2,909	3,070	▲5.2%	2,465	+18.0%
うち、契約負債(旧 前受金)	1,846	1,596	+15.6%	1,657	+11.4%
うち、借入金	40	40	0.0%	28	+38.9%
固定負債	159	169	▲6.0%	12	-
うち、借入金	148	158	▲6.3%	-	-
負債合計	3,068	3,239	▲5.3%	2,477	+23.9%
純資産合計	2,618	2,811	▲6.9%	2,247	+16.5%
負債・純資産合計	5,686	6,051	▲6.0%	4,725	+20.4%
自己資本比率	46.0%	46.5%	-	47.6%	-
ネットキャッシュ	3,247	3,391	▲4.2%	2,584	+25.7%

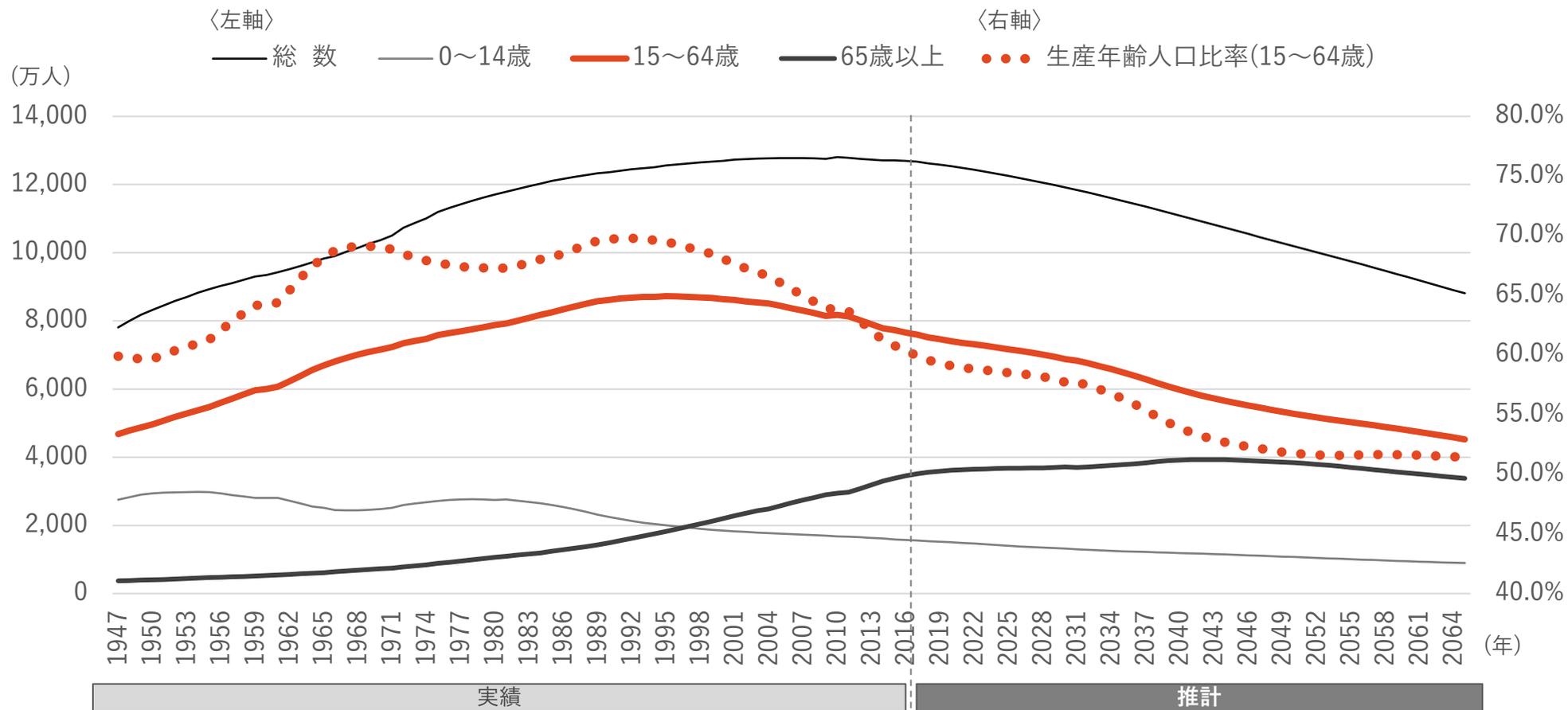
雇用形態別従業員数推移



※ 臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

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8,400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。

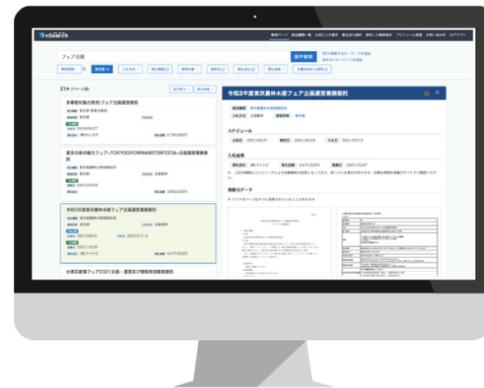
3 独自ビジネスモデルと参入障壁

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



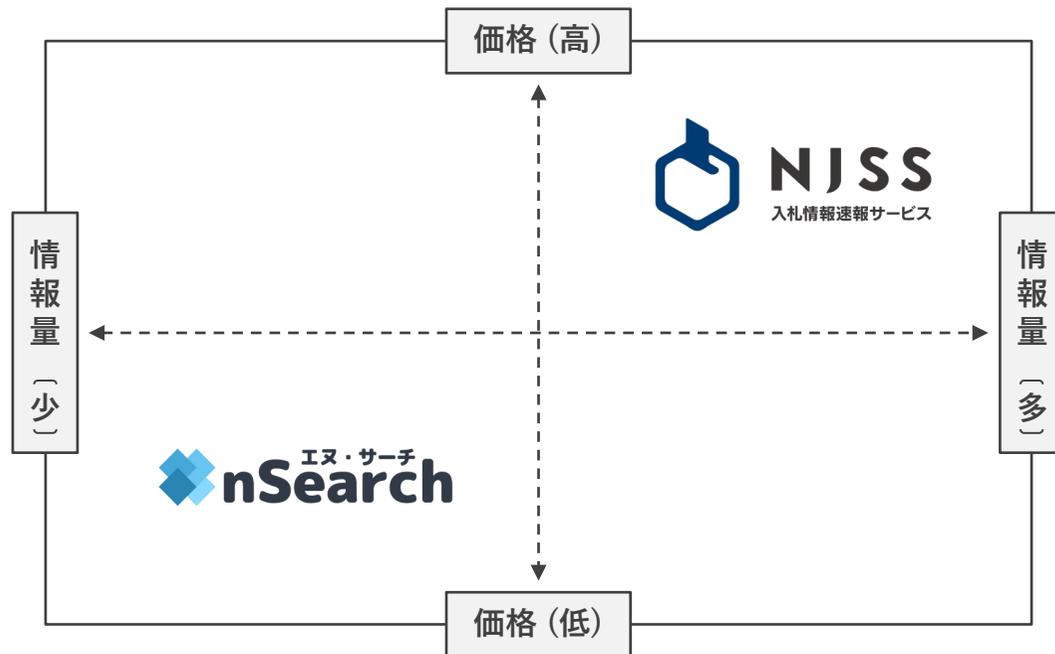
月額1万円(税抜)ですべての機能が使える
都道府県別プランなら月額3千円(税抜)~
豊富な落札情報も検索できる
入札案件・公募案件検索サービス

- ✓ 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

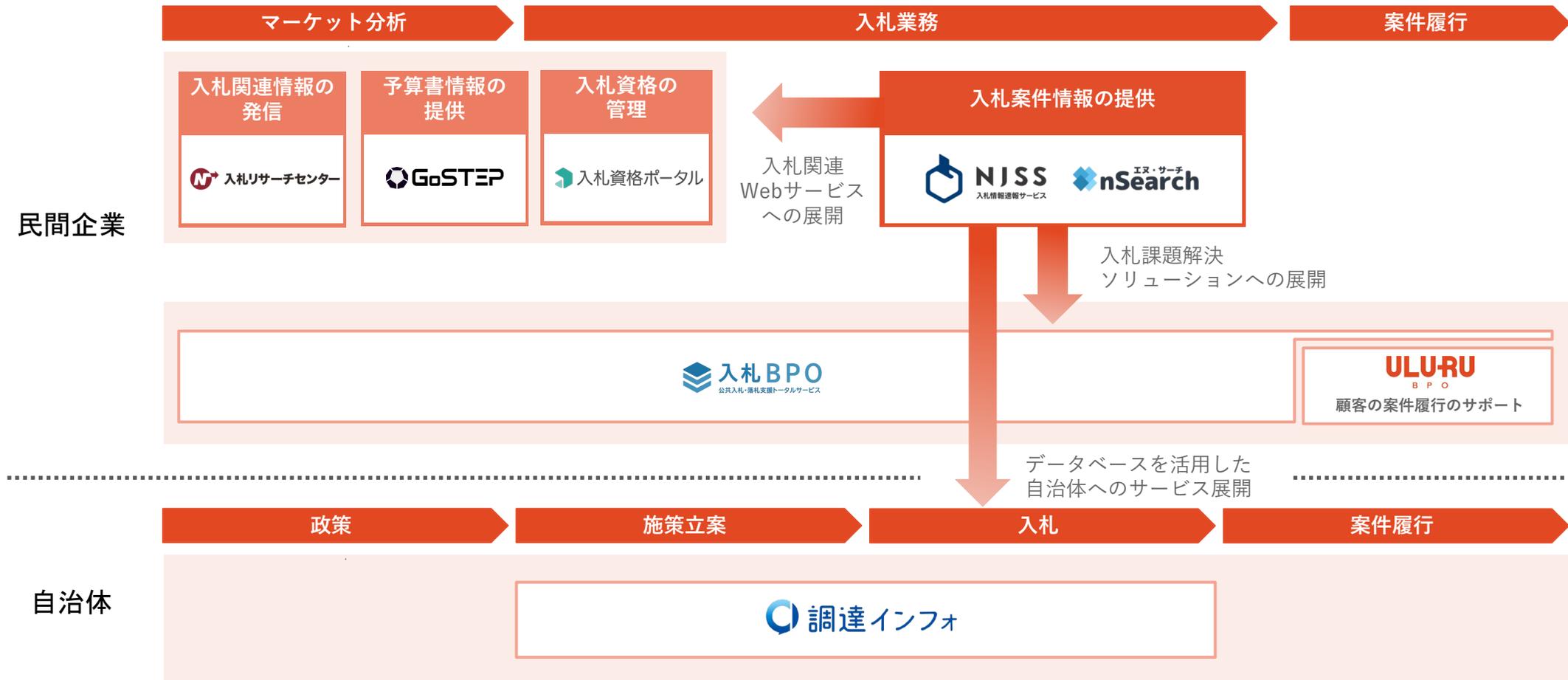


※1 入札リサーチセンター調べ ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- ・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	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。 2024年7月より有料版の提供を開始。	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



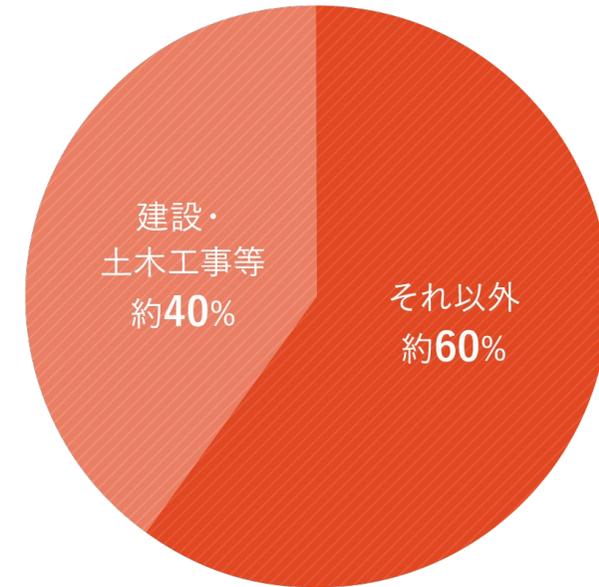
※2019-2021年度平均値

出所：

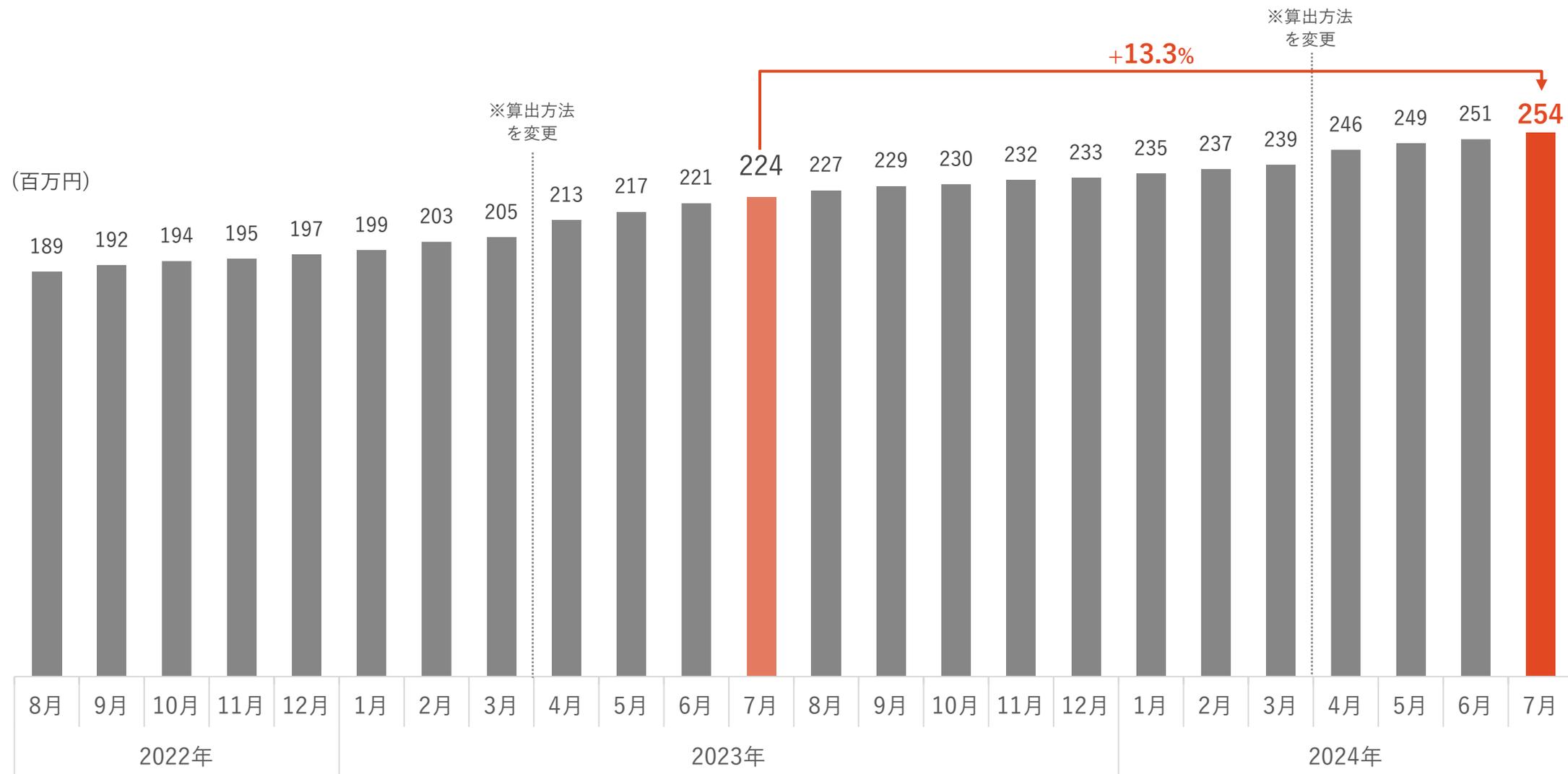
- 中小企業庁「官公需契約の手引き」「中小企業・小規模事業者向け契約実績」「地方公共団体の官公需契約実績の推移」
- 地方公共団体の実績は都道府県、人口10万人以上の市及び東京特別区の合算

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。2024年4月より「入札BPO(うち、リカーリング売上のみ)」「調達インフォ」を含めてMRRを算出。

- ・「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

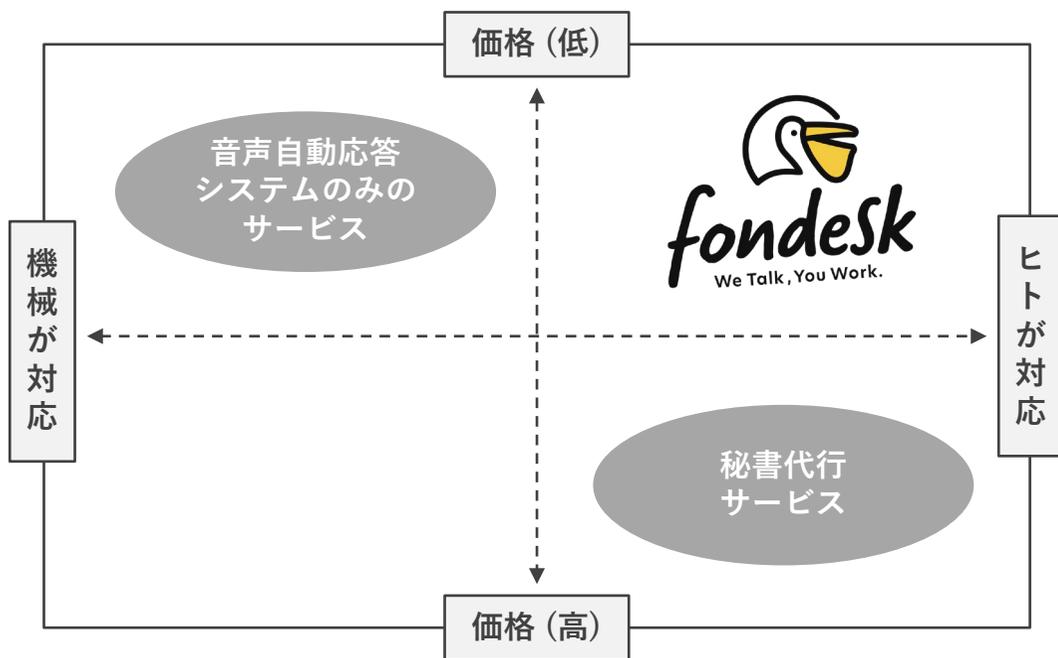
 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

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)



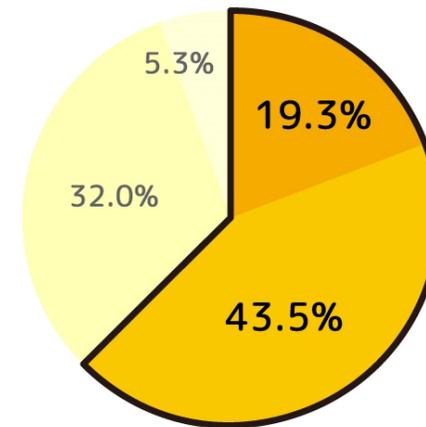
※1: 出所: 「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点
 ※2: FY25/3の1Qの実績数値

「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

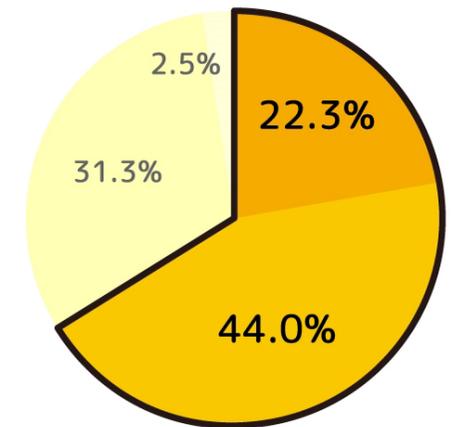
Q.
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- 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



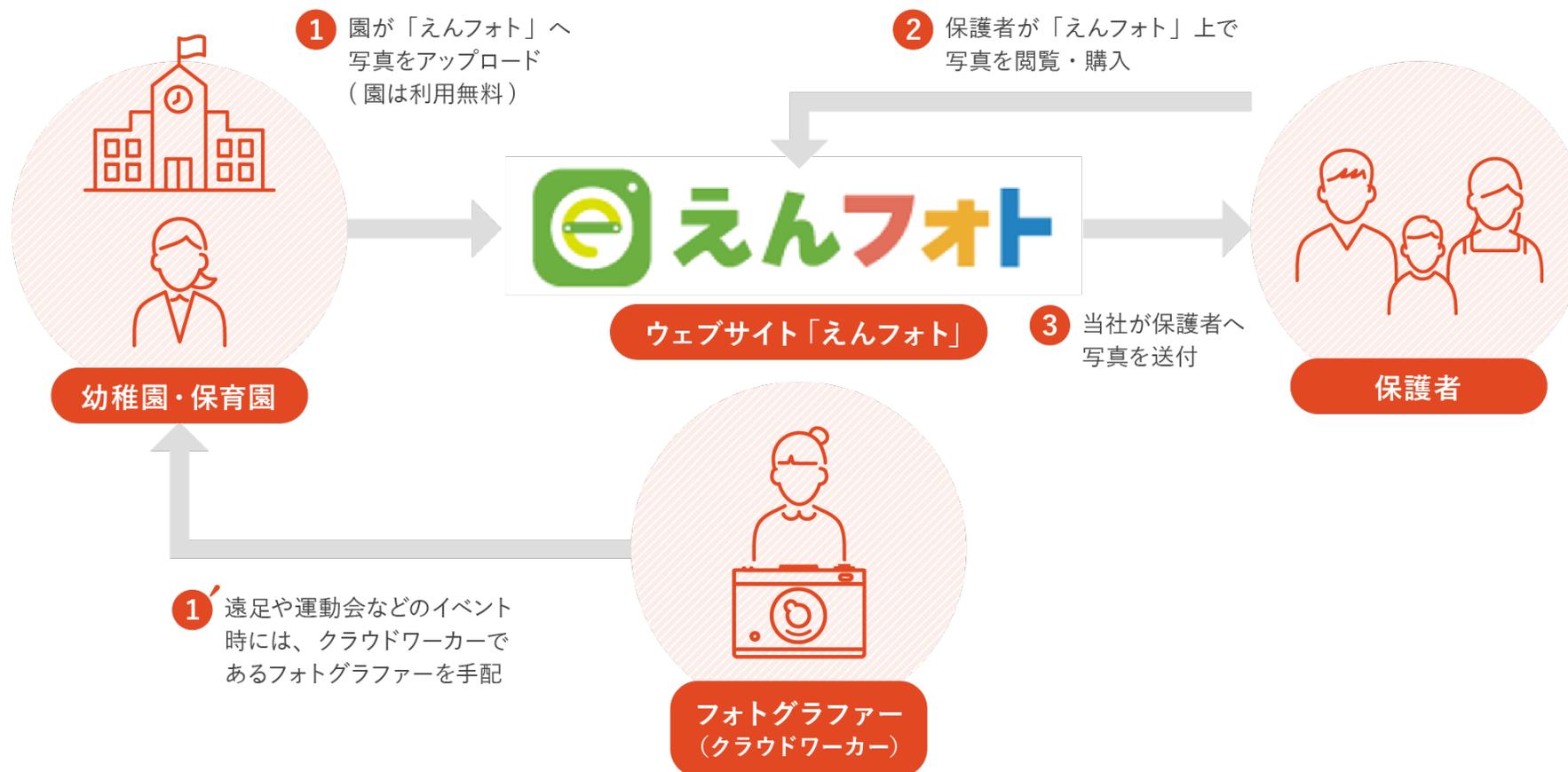
Q.
不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

- 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

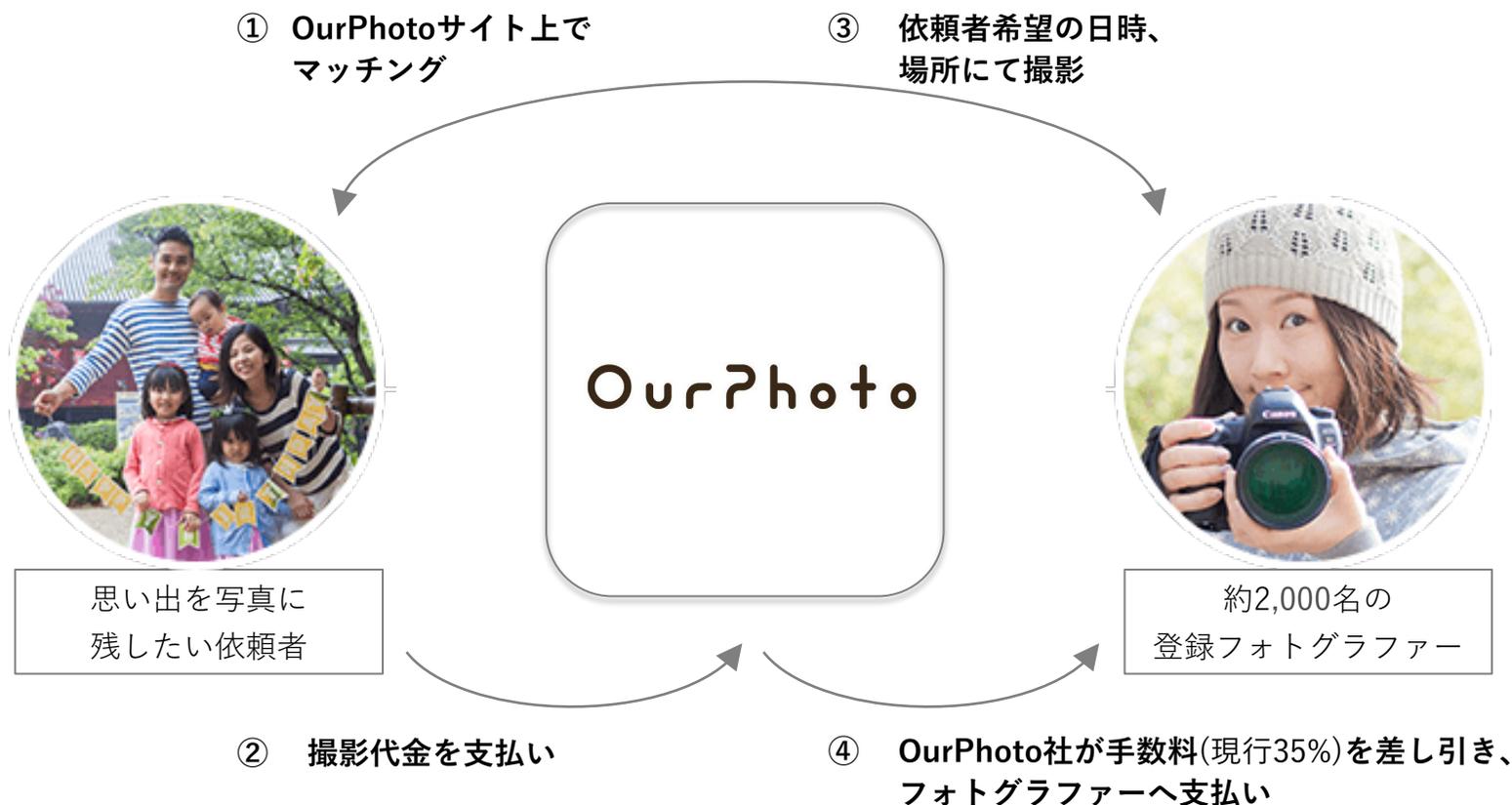


- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 現在考えられるTAMには含めていないが、将来的にはキッズスポーツクラブ等への展開も可能性あり

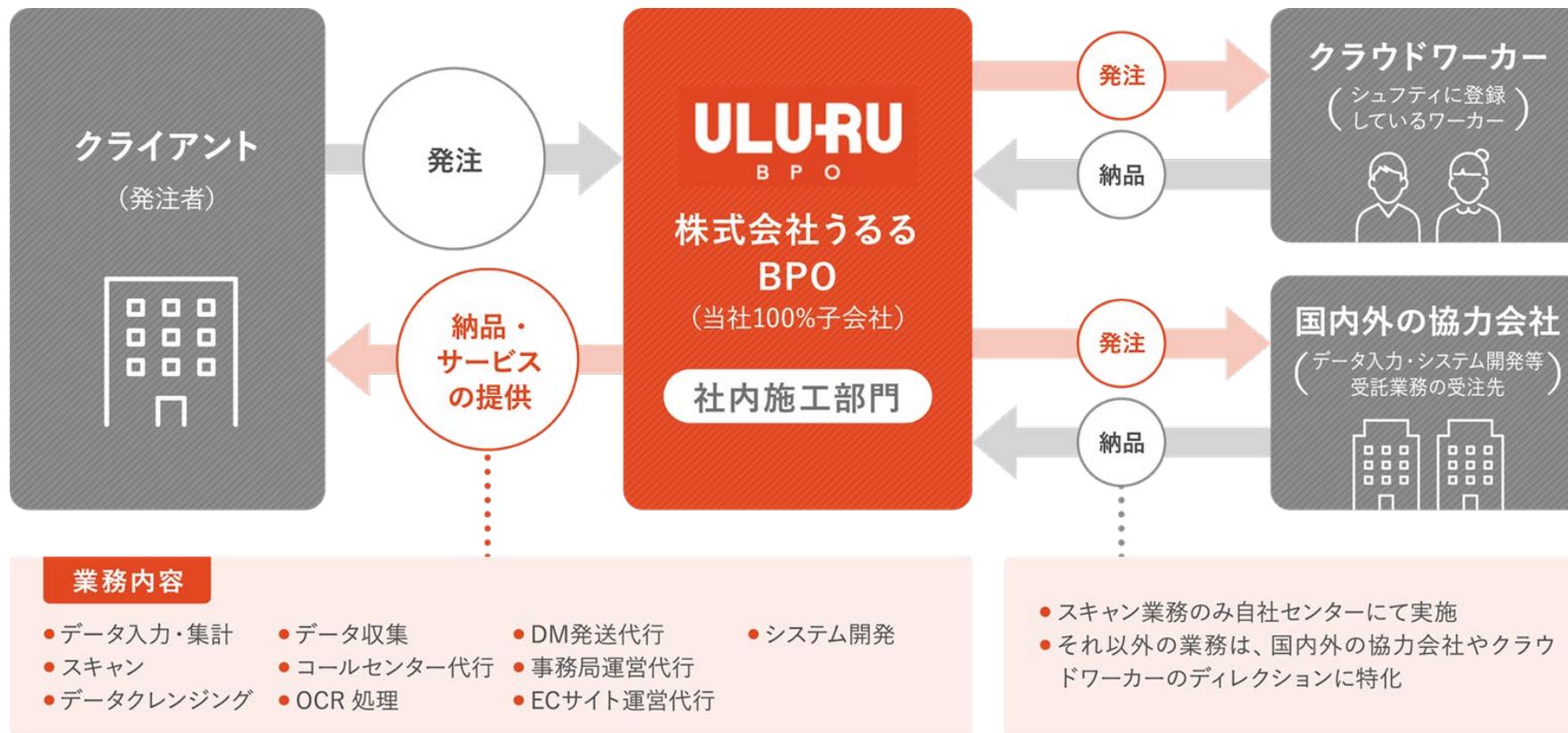


出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

- 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8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6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6月末時点で**女性管理職比率は21.3%**

社会貢献に関するAWARD受賞



NISS
入札情報速報サービス



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/>



fondesk
We Talk. You Work.



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
2023/8/26	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	東京	2024年3月期 決算説明会(配信あり)
2024/8/24(予定)	東京	Facebookグループ向けIRセミナー
2024/8/31(予定)	東京	インベストメントブリッジ社主催 ブリッジサロン
2024/9/21(予定)	神戸	神戸投資勉強会

ITツールを用いた情報発信

X(旧:Twitter)

https://twitter.com/uluru_ir

note

https://note.com/uluru_ir/

QA Station

<https://www.qastation.jp/9f62ef3e6cb24d48a30a6510285206ff>

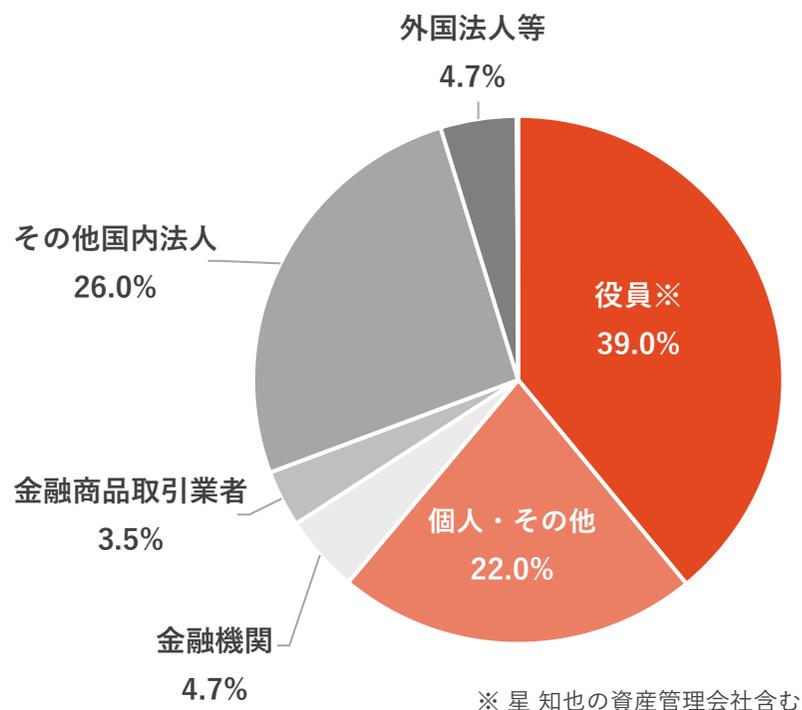
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2406939/00.pdf>

Peing-質問箱-

■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
ROE	-	1.9%	-	-	29.4%

※決算日の株価を用いて算出

■株価(2017年3月16日～2024年7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。



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 萩原 怜奈

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

※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	○			○	○				○
萩原 怜奈	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。「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。	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