ULURU

労働力不足解決カンパニー

2026年3月期 第1四半期

# 決算説明資料

2025年８月14日

株式会社うるる

東証グロース(3979)

※当社HP(https://www.uluru.biz/ir/)にExcel形式の決算データシートを掲載しておりますので、適宜ご活用いただけますと幸いです。

目次

# Contents

ULU-RU
労働力不足解決カンパニー


01 エグゼクティブサマリー ..... p.3

02 四半期 連結業績ハイライト ..... p.7

03 事業別業績・KPI・トピックス ..... p.18

04 うるるの概要 ..... p.34

05 Appendix ..... p.39

ULU-RU
労働力不足解決カンパニー

# 01

# エグゼクティブサマリー

# エグゼクティブサマリー(四半期)

## FY26/3 1Q 実績(全社)

**売上高** 1,699百万円

前年同期比+14.4%

**EBITDA** 201百万円

前年同期比+87.3%

**営業利益** 128百万円

前年同期比+115.9%

**親会社に帰属する四半期純利益** 192百万円

前年同期比+298.4%

## 決算サマリー

- 全社で**前年同期比増収増益**。通期業績予想の達成に向け、**好調なスタート**
- 主力NJSS事業でサブスクリプション売上を順調に積み上げ、成長を牽引
- fondesk事業への戦略的なマーケティング投資や全社的な人的資本投資を計画通り実行し、中長期的な成長基盤を構築
- 通期業績予想に対する**進捗率**は**売上高で22.0%（前年同期22.2%）**、**EBITDAで16.8 %（同10.8%）**となり、順調な滑り出し

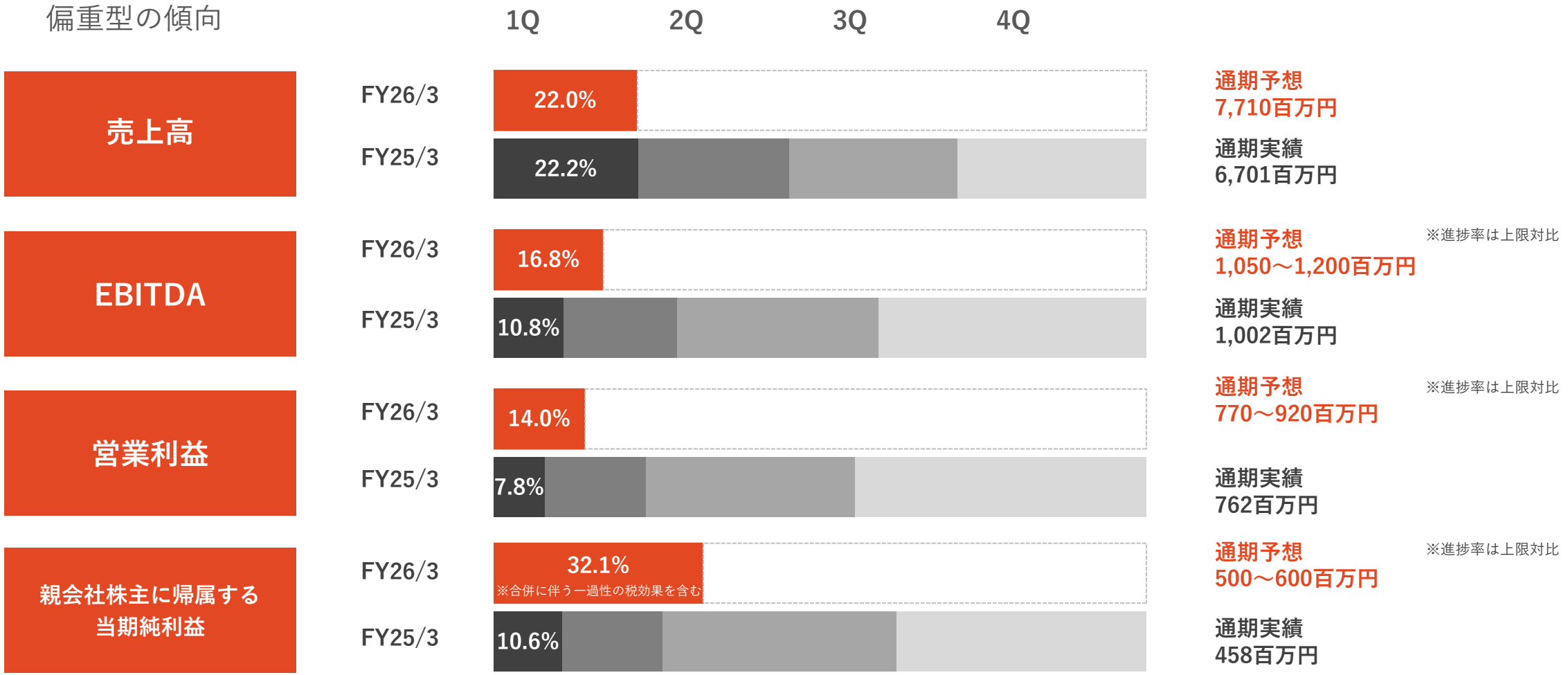
## トピックス

- 投資家層の拡大と株式の流動性向上のため、2025年10月1日を効力発生日として、**1：4の割合で株式分割**することを決定

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# FY26/3通期業績予想に対する進捗率(全社)

- 2025年5月に開示した通期業績予想に対して、売上高は前期並み・利益は前期を上回るペースで順調に進捗
- 主力サービスがサブスクリプションモデルであること、フォトおよびBPO事業に季節性の影響があることから、下期偏重型の傾向




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 株式分割について※1

- 東京証券取引所が推進する投資単位の引下げに関する趣旨※2を踏まえ、投資単位の引き下げによる**投資家層の拡大**と**売買流動性の向上**を目的に、**1株につき4株の割合で株式分割**
- 2026年3月期の配当予想は、実質的に変更なし

## 株式分割の分割割合

普通株式1株につき4株の割合をもって分割

- 基準日：　2025年9月30日
- 効力発生日：　2025年10月1日

## 配当について

- 2026年3月期の年間配当金は2円75銭の予定
（株式分割前換算の1株当たり11円00銭から継続）

| | 中間 | 期末 | 年間 |
|---|---|---|---|
| 2026年3月期 従来配当予想 | 0円 | 11円00銭 | 11円00銭 |
| 2026年3月期 分割後配当予想 | 0円 | 2円75銭 | 2円75銭 |

## 株主優待の取り扱い

対象：**1単元(100株)以上保有株主**
優待内容：自社サービスOurPhoto3,000円割引クーポン1枚

- **4分割後も優待対象を維持**することで、より多くの株主によるサービス利用の拡大とそれに伴う認知度向上を目指す

※1　詳細は2025年8月14日開示の「株式分割および定款の一部変更ならびに配当予想の修正と株主優待制度に関するお知らせ」をご参照ください
※2　東京証券取引所「少額投資の在り方に関する勉強会報告書」　https://www.jpx.co.jp/corporate/research-study/small-investments/mklp77000000i04h-att/file.pdf

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

# 02

# 四半期 連結業績ハイライト

# FY26/3第1四半期決算業績(全社)

- 全事業のオーガニック成長により、**売上高は前年同期比+14.4%と順調に成長**
- **EBITDAをはじめとした各段階利益**は、成長投資を実施しながら、いずれも**レンジ上限の20%成長に向け順調に進捗**

| (単位：百万円) | 1Q実績(百万円) | 前年同期比 | 通期予想(百万円) | 進捗率 | コメント |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,699 | +14.4% | 7,710 | 22.0% | • 全事業が着実に成長。特にNJSS事業のサブスクリプション売上が全社を牽引 |
| EBITDA | 201 | +87.3% | 1,050～1,200 | 16.8～19.2% | • 増収効果に加え、生産性向上への取り組みが奏功<br>• fondesk事業の戦略的なマーケティング投資や、将来の成長に向けた採用・開発体制の強化費用を吸収し、大幅な増益を達成 |
| 営業利益 | 128 | +115.9% | 770～920 | 14.0～16.7% | |
| 経常利益 | 134 | +63.9% | 770～920 | 14.6～17.5% | |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 192 | +298.4% | 500～600 | 32.1～38.5% | • 主に2025年4月1日付OurPhoto株式会社の吸収合併に伴う繰越欠損金引継ぎ及び税効果会計処理の結果、法人税等が減少し、親会社株主に帰属する四半期純利益が当初の予想を上回る |
| 1株当たり四半期純利益(円) | 27.85 | | 18.07～21.68※ | | |

※ 2025年10月１日を効力発生日として、普通株式１株につき４株の割合で株式分割を行う予定であるため、通期予想の1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載。なお、株式分割を考慮しない場合は、通期予想の1株当たり当期純利益は72円26銭～86円71銭

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# FY26/3第1四半期決算業績(セグメント別)

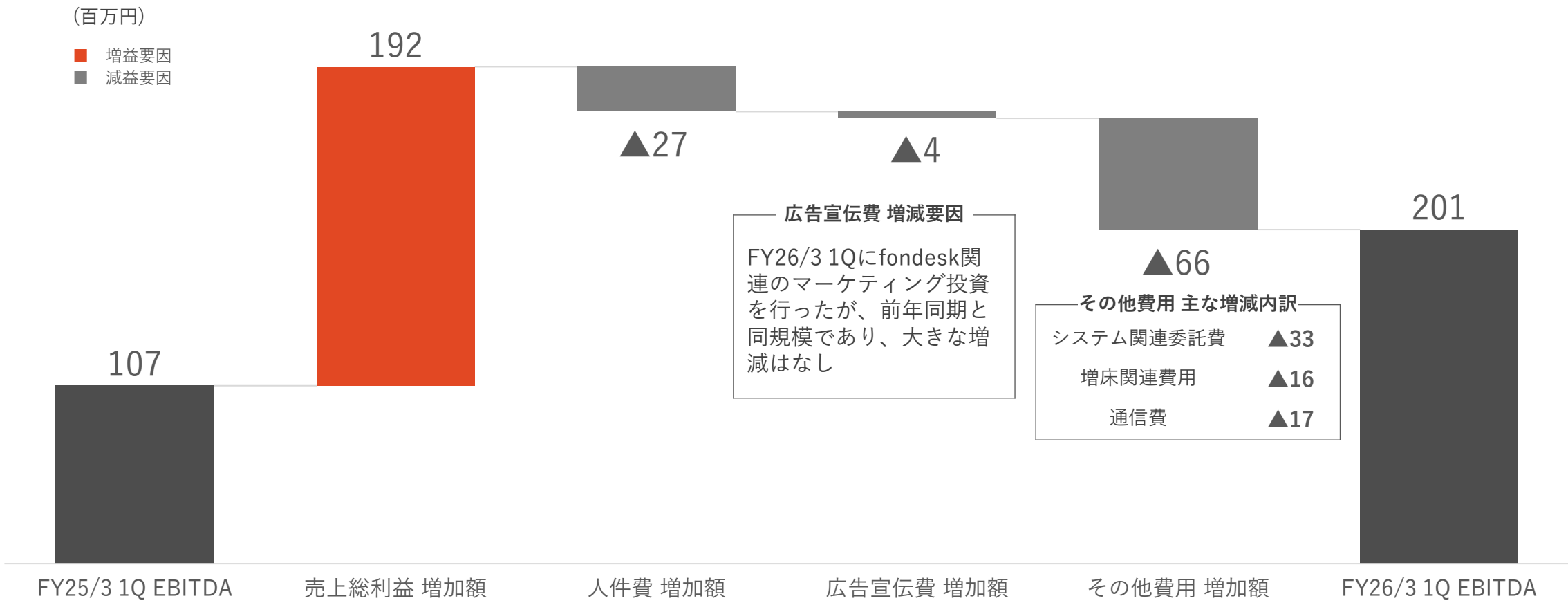
| | (単位：百万円) | FY26/3 1Q実績 | 前年同期比 | FY26/3 予想 | 進捗率 | コメント |
|---|---|---|---|---|---|---|
| NJSS | 売上高 | 896 | +17.7% | 3,610※ | 24.8% | • サブスクリプション売上とARPUが力強く成長し、売上高は前年同期比+17.7%。高い収益性を維持しつつ、将来への開発投資も継続 |
| | EBITDA | 447 | +38.0% | 1,740～1,790※ | 25.0～25.7% | |
| fondesk | 売上高 | 277 | +17.3% | 1,160 | 23.9% | • 売上高は前年同期比+17.3%。認知度向上のためのマーケティング投資を計画通り実施し、ARRは着実に積み上げ |
| | EBITDA | ▲2 | — | 0～110 | — | |
| フォト（えんフォト・OurPhoto） | 売上高 | 187 | +11.5% | 960 | 19.6% | • 「えんフォト」のカメラマン派遣撮影比率の増加、「OurPhoto」の撮影件数増が寄与し、前年同期比+11.5%の増収。プロダクトの磨き込みに向けた先行投資フェーズ |
| | EBITDA | ▲17 | — | 0～10 | — | |
| BPO | 売上高 | 331 | +5.9% | 1,900 | 17.4% | • 業務効率化による採算性改善が進み、前年同期の赤字から黒字へ転換。安定的な収益基盤を構築 |
| | EBITDA | 8 | — | 330～350 | 2.3～2.5% | |

※ 当初業績予想開示時においてNJSS事業に含めていた、特定の新規施策に関連する売上高を、新規事業等のセグメントへ移管。この変更に伴い、業績予想数値を見直し。具体的には、NJSS事業の売上高・EBITDA予想を60百万円減額し、「その他CGS事業」の売上高予想を同額増額。なお、本変更は報告セグメント間の振替によるものであり、当社グループの連結業績予想に与える影響はなし

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# EBITDA増減要因分析(FY26/3 1Q実績)

- 各事業のオーガニックな成長による売上総利益の増加が、人件費やその他費用の増加を吸収し、増益達成
- 今後も事業の成長スピードに合わせ、**規律ある成長投資を継続**




**広告宣伝費 増減要因**

FY26/3 1Qにfondesk関連のマーケティング投資を行ったが、前年同期と同規模であり、大きな増減はなし

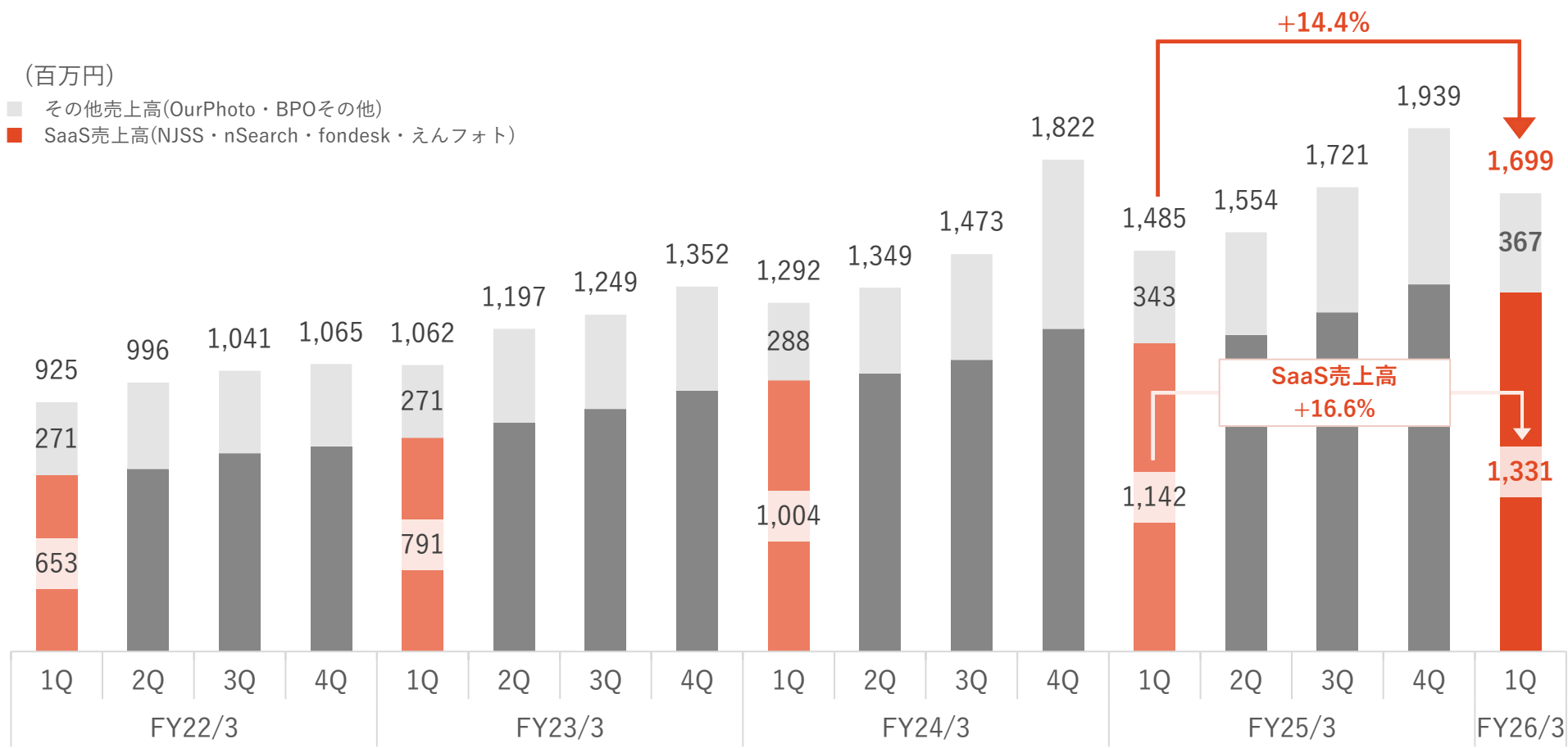
**その他費用 主な増減内訳**

| | |
|---|---|
| システム関連委託費 | ▲33 |
| 増床関連費用 | ▲16 |
| 通信費 | ▲17 |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 売上高推移

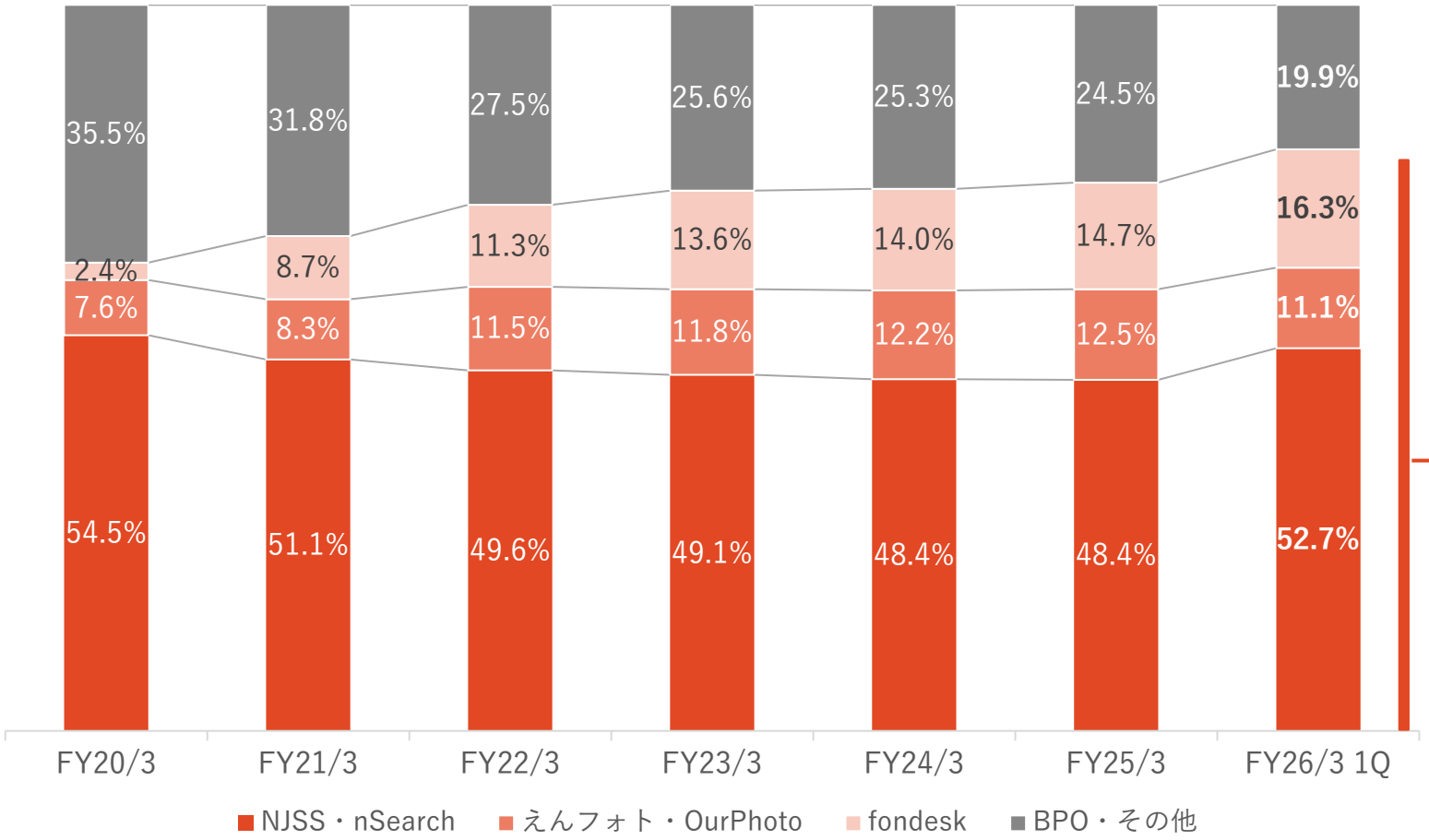
- 第1四半期としては、**過去最高の四半期売上高を更新**
- SaaS事業の売上高は**前年同期比+16.6%**と、成長を牽引




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 売上高構成

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



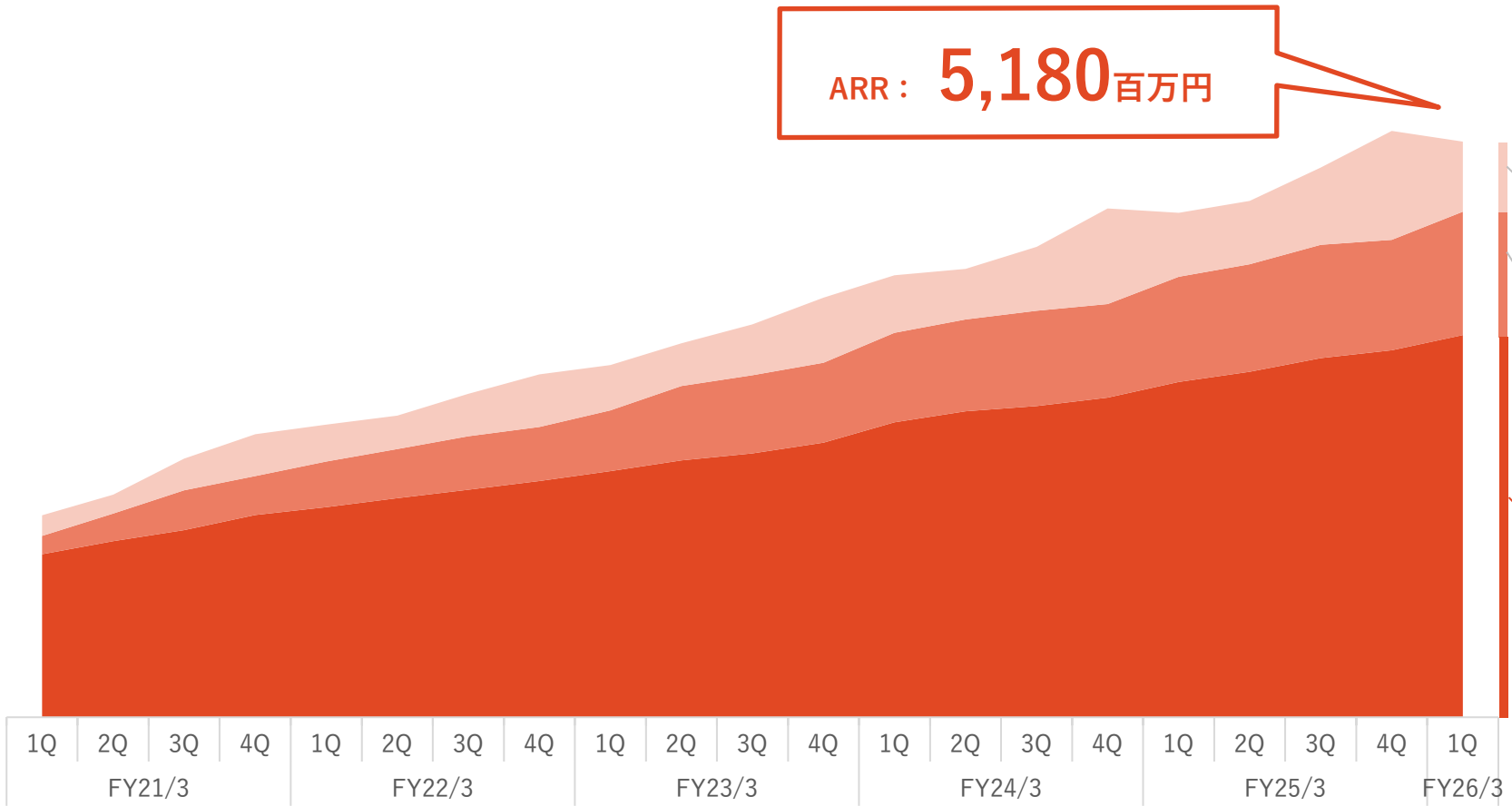

SaaS
売上高比率※
78.4%

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

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# ARR(年間経常収益)

- 「NJSS」「fondesk」のARRは順調に成長
- 「えんフォト」のARRは前期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




えんフォト ARR：630百万円
（OurPhotoは含まず）

fondesk ARR：1,110百万円

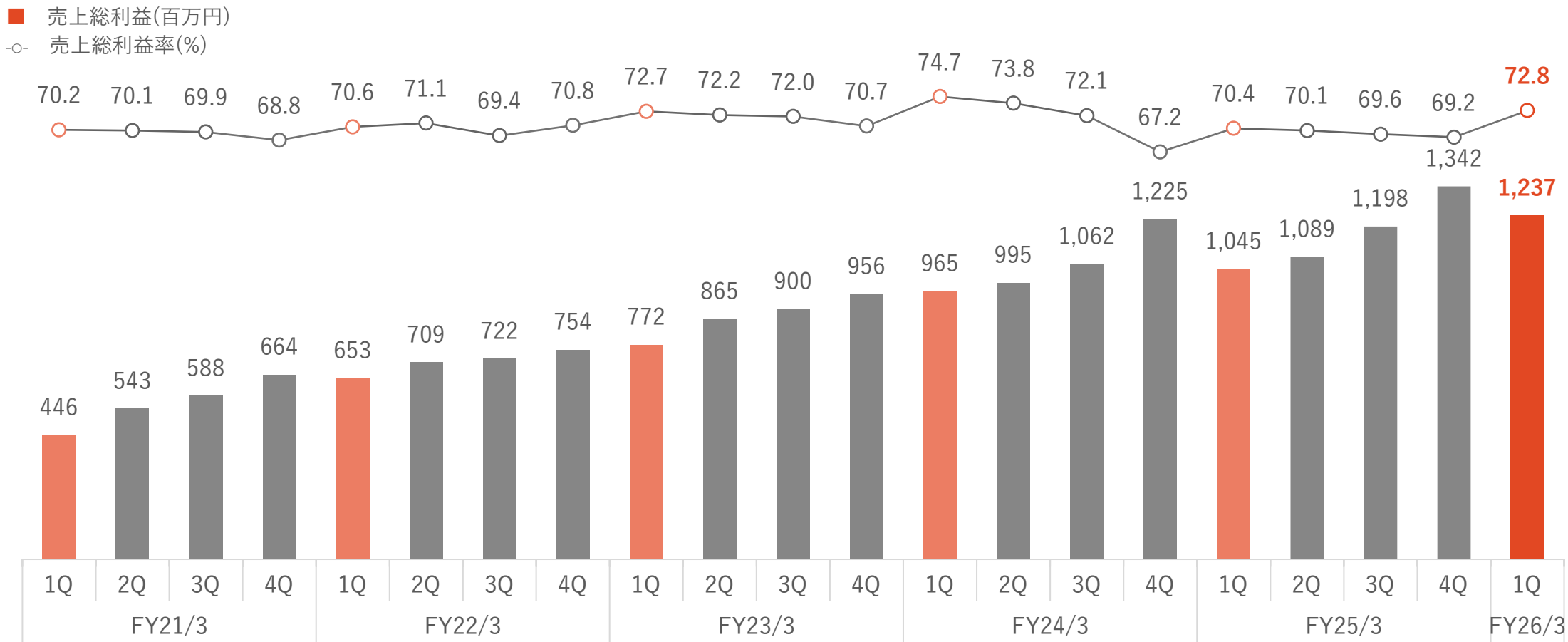
NJSS 入札情報速報サービス ARR：3,439百万円
（FY24/3_1QよりnSearchを含む）

※ 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

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 売上総利益推移

- 1Qの売上総利益は、全事業セグメントの増収に伴い、**前年同期比+18.4%の1,237百万円**
- 売上総利益率約90%を誇るNJSSのサブスクリプション売上の継続成長により、**全社の売上総利益率を72.8%へ押し上げ**

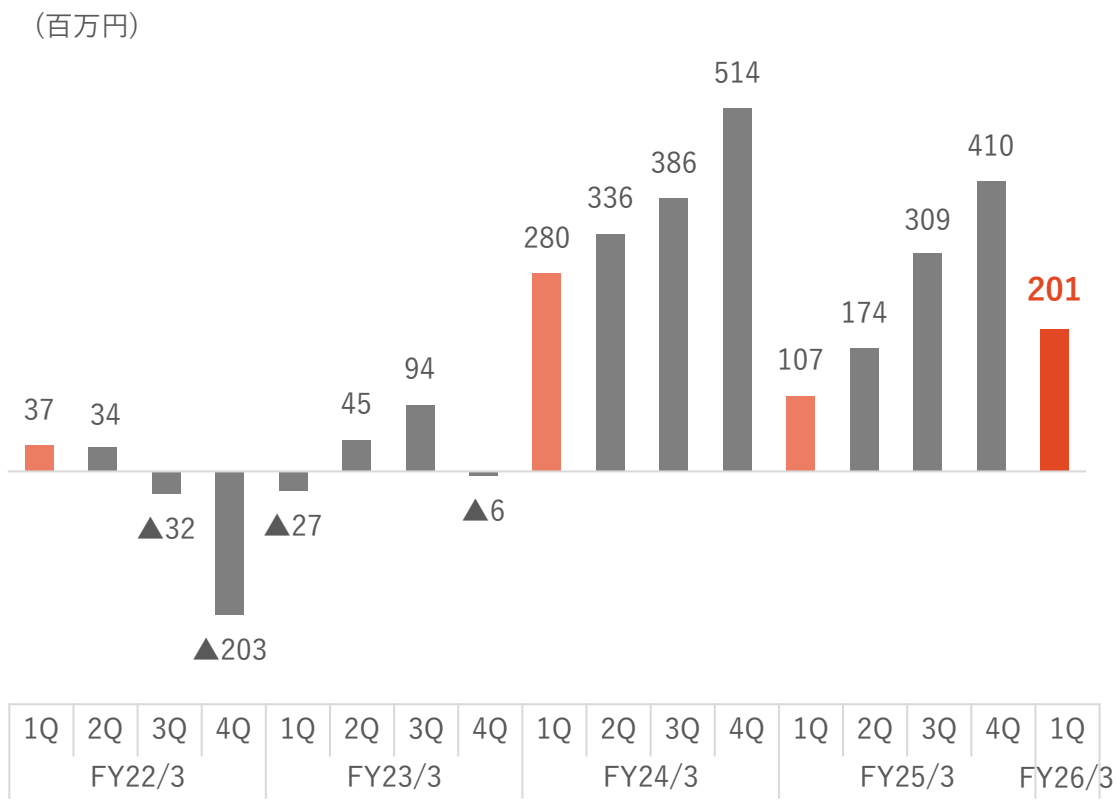



Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

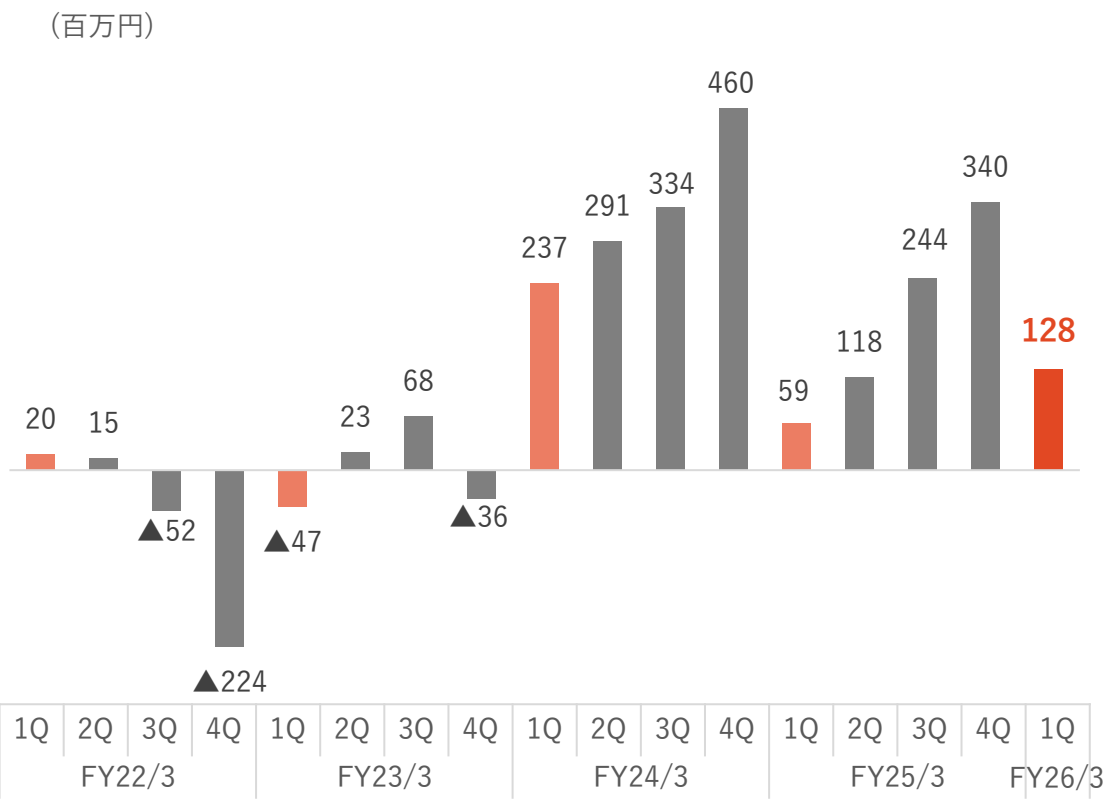
# EBITDA・営業利益推移

- 中長期経営方針に基づき、人的資本投資とマーケティング投資を積極的に実施しながら前年同期比増益を達成。**成長投資と収益性の両立**を実現
- 売上高が下期に偏重するため、EBITDA・営業利益も下期に集中する構造

## EBITDA



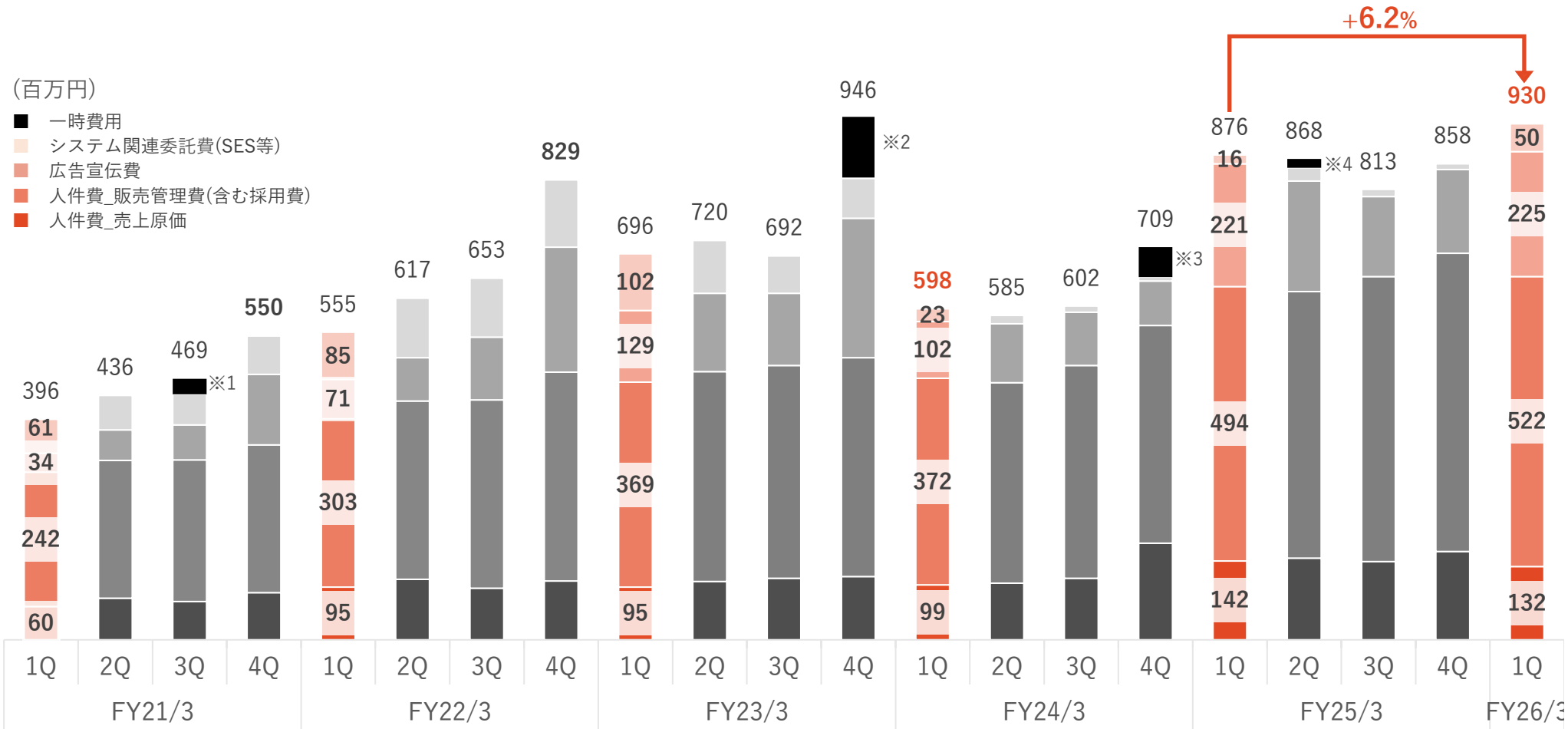

## 営業利益




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 主な費用推移

- 人件費の増加は計画的な成長投資によるもの。広告宣伝費は重点事業への集中と他事業の最適化を進め、コスト全体として規律ある運用を継続

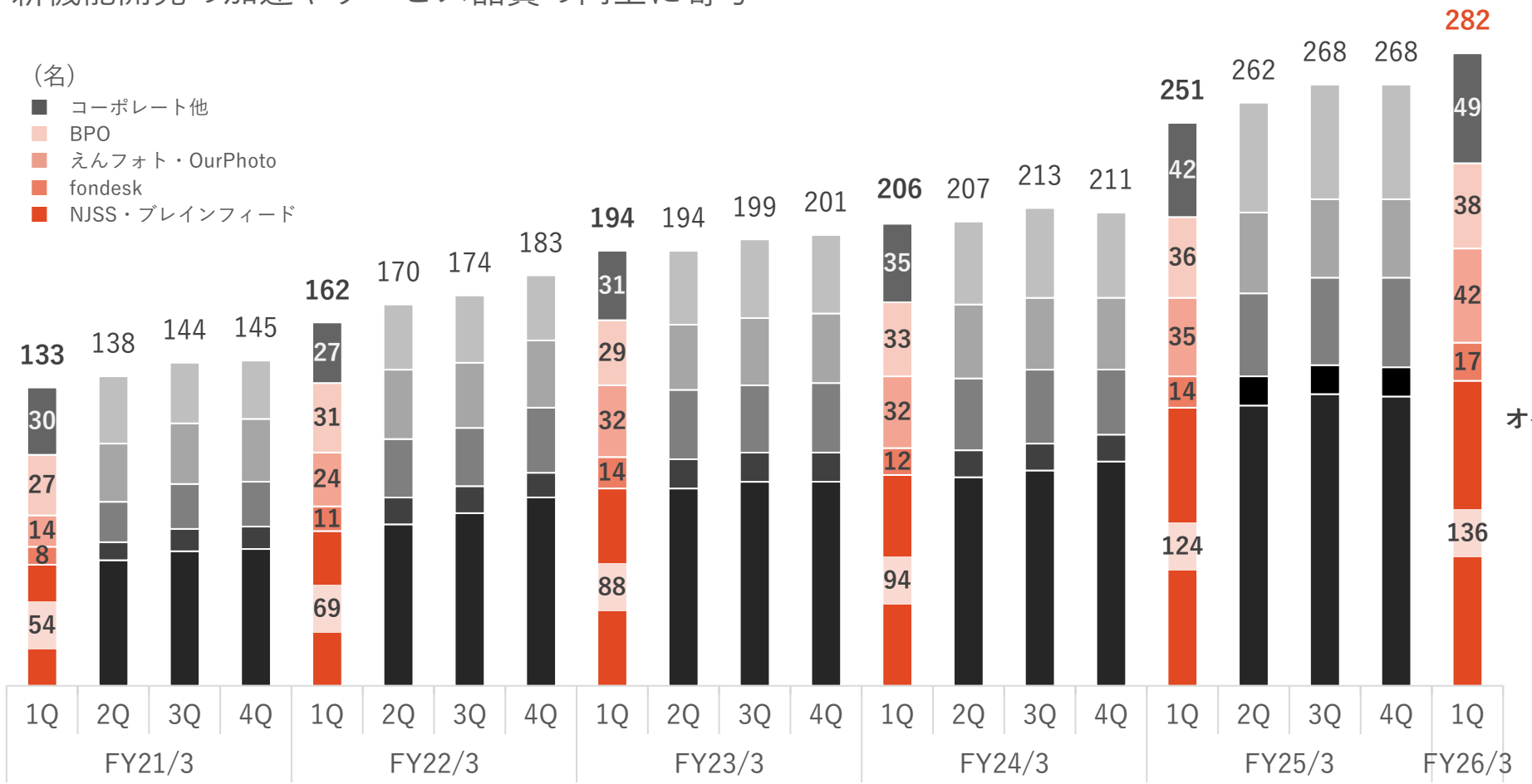


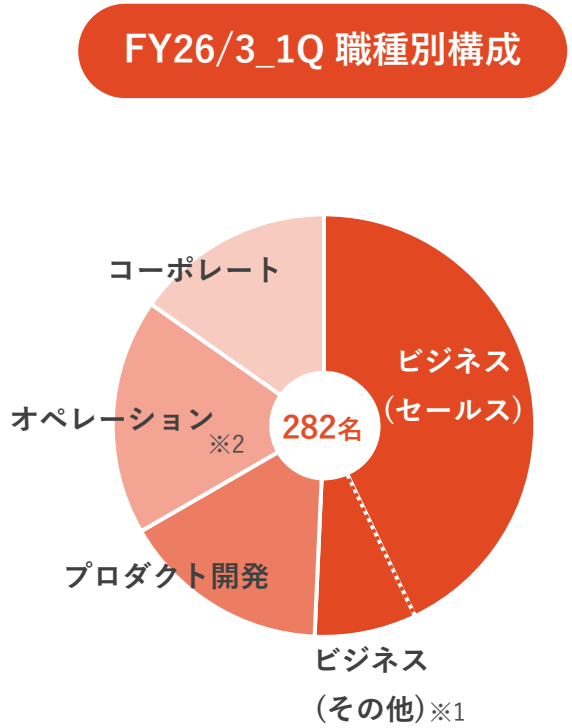

※1 M&A(OurPhoto子会社化)関連費用等　※2 徳島第三・大分センター設立費用、M&A(ブレインフィード子会社化)関連費用等
※3 決算賞与関連費用　※4 M&A(検討を含む)関連費用等

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 前期に中長期的な成長基盤を構築するため人員を拡大したことから、今期は積極的な採用は行わず、組織の最適化を図るフェーズ。正社員数は前年同期比で31名純増（うち新卒8名）。前期に採用した人材の育成と定着が進んだことにより、新機能開発の加速やサービス品質の向上に寄与




※1 マーケティング、事業企画、新規事業開発、等
※2 事業・サービス運営、営業事務、案件施工(BPO)、等

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

ULU-RU
労働力不足解決カンパニー

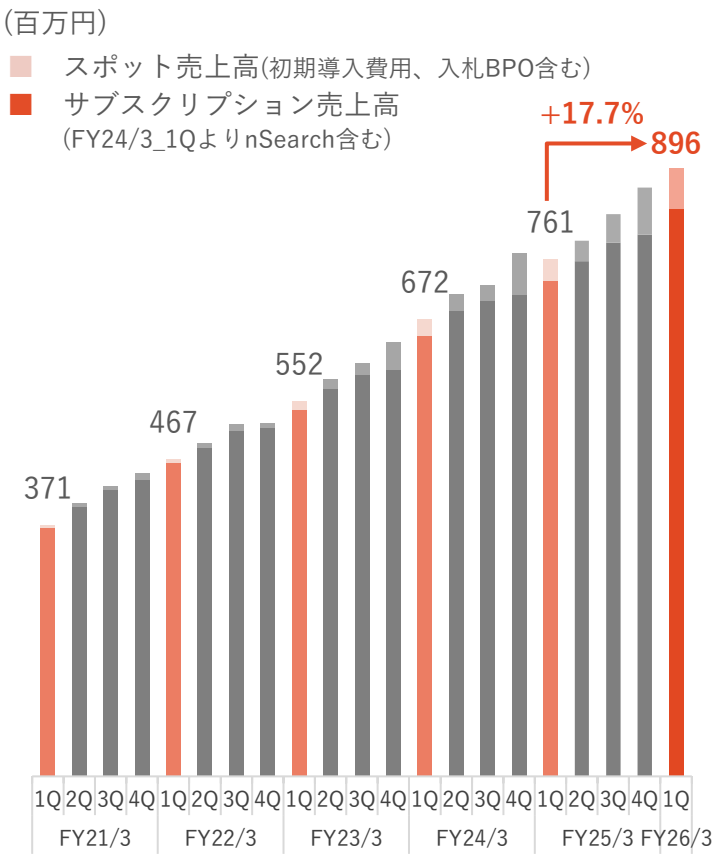
# 03

# 事業別業績・KPI・トピックス

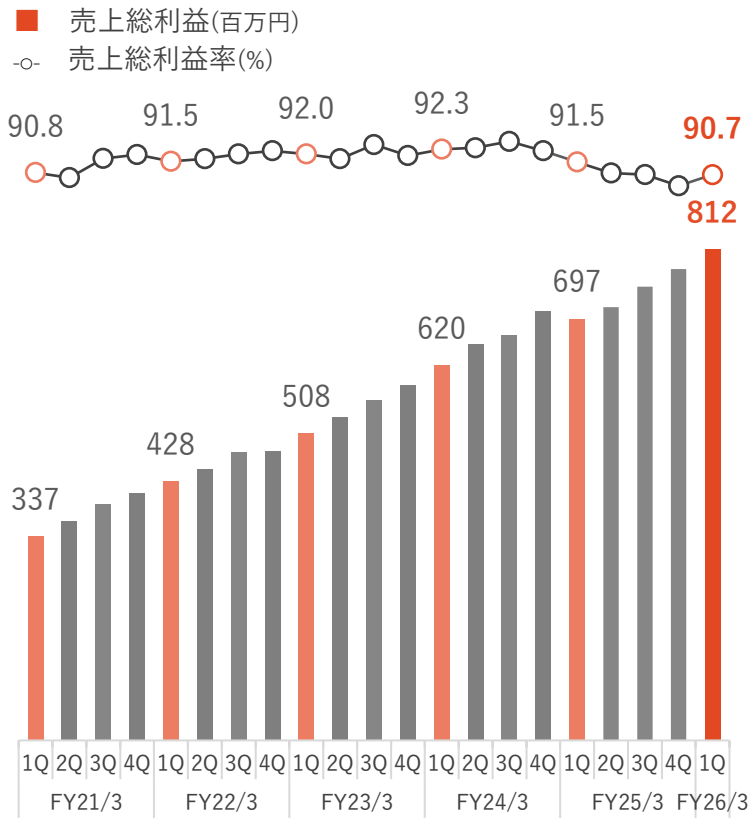
# NJSS｜売上高・EBITDA推移(四半期)

- ARPU向上施策が奏功し、**売上高は前年同期比+17.7%と過去最高を更新**
- 安定的な収益基盤であるサブスクリプション売上の比率が高まったことから、売上総利益率は回復基調

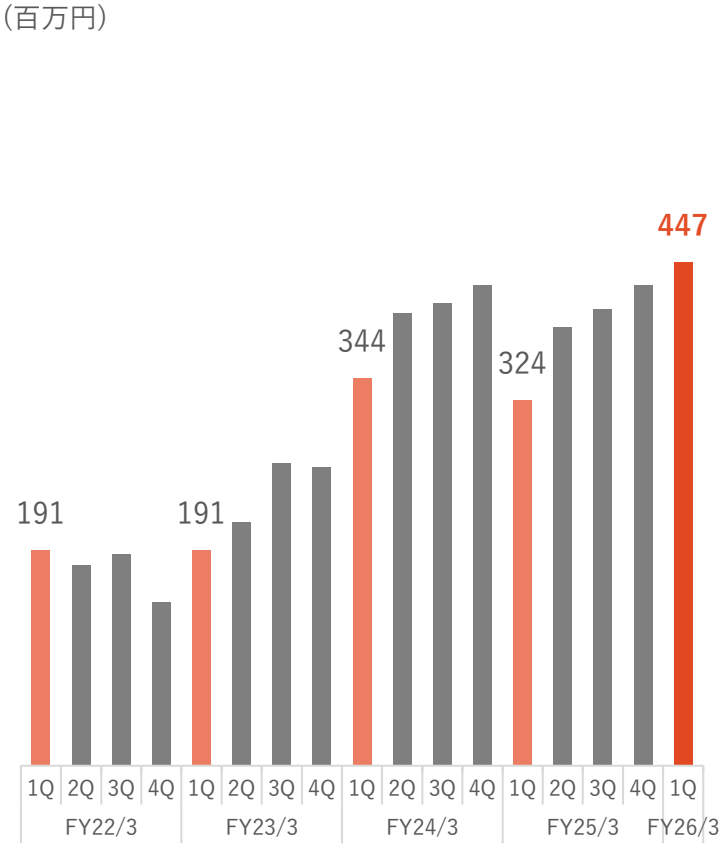
## 売上高(nSearch含む)




## 売上総利益(nSearch含む)




## EBITDA(nSearch含む)

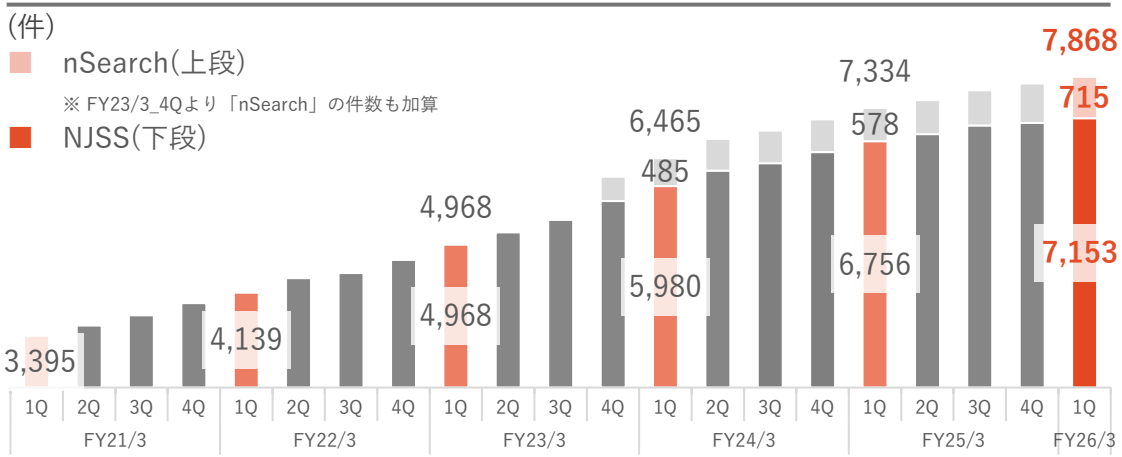



Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

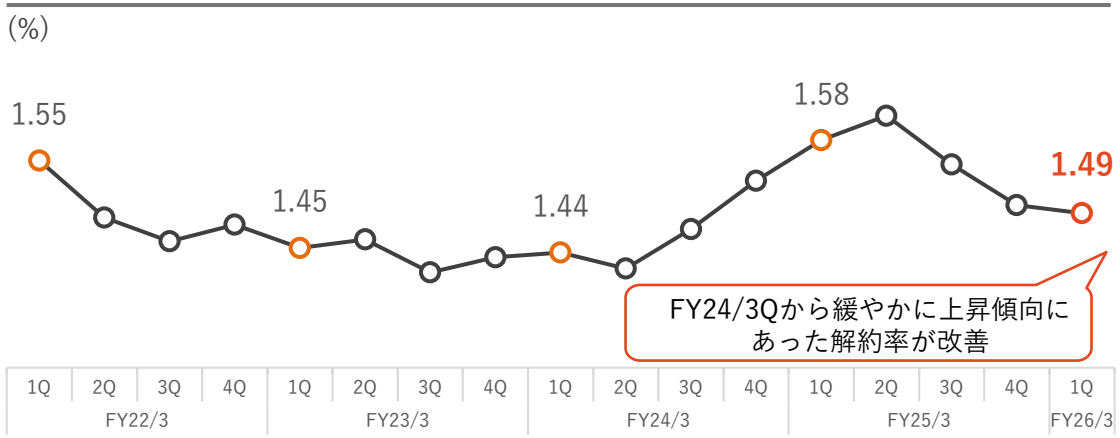
# NJSS｜KPI推移(四半期)

- 「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、前年同期比+7.3%。継続的なプロダクト開発を通じて顧客価値を高めた結果、解約率が改善し、ARPUの向上と解約率の改善を両立

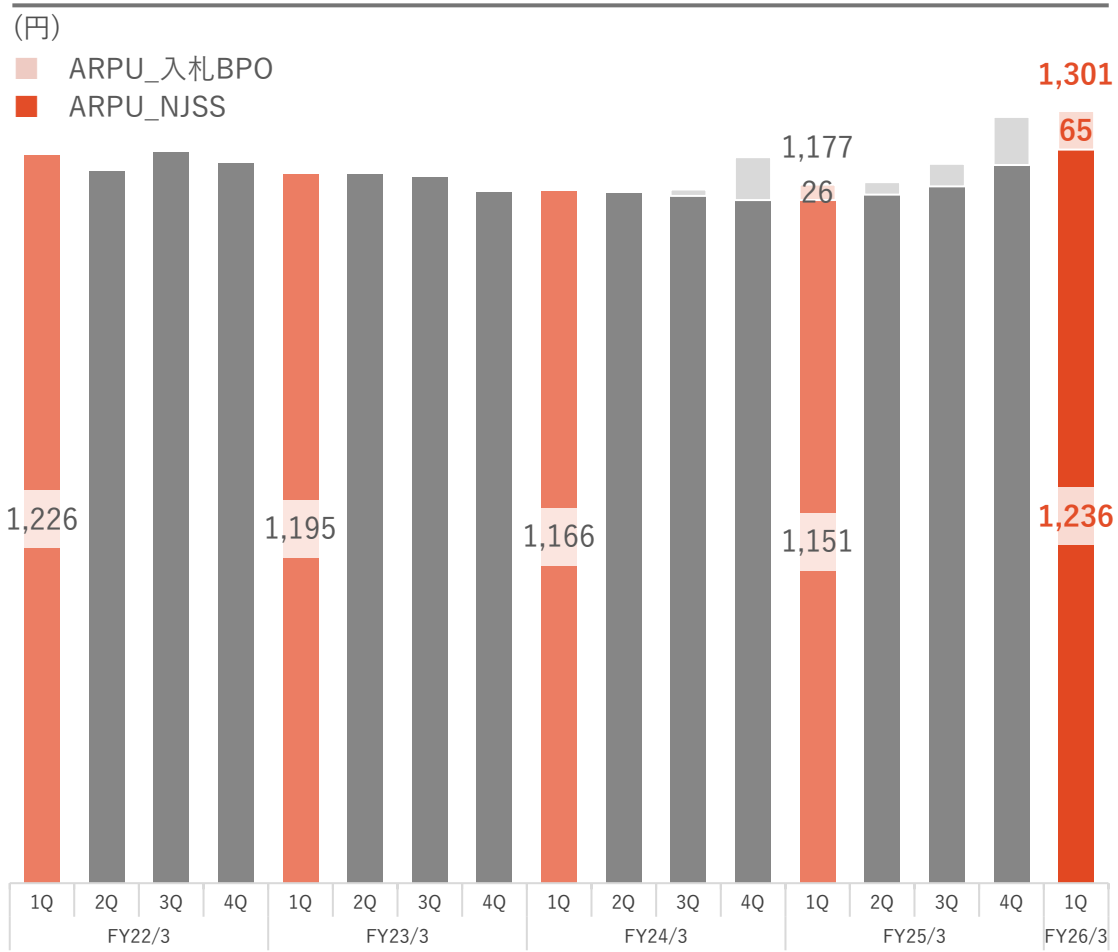
## 有料契約件数




## 解約率(nSearchは含まず)




## ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜「資料内全文検索機能」リリース

- 2025年5月13日に、従来の案件名による検索機能に加え、入札案件に添付された公示書・仕様書・その他資料内のテキストまで対象とする新機能**「資料内全文検索」を実装**し、サービスアップデートを実施

https://www.uluru.biz/news/15234

## アップデートの概要

| | |
|---|---|
| 顧客からの声 | 従来の案件名検索のみでは、関連性の低い情報（ノイズ）がヒットすることもあり、重要な案件かどうかを見極めるために公示書や仕様書を確認し、案件を精査するのに時間を要していた |
| 開発の狙い | **公示書・仕様書内の重要キーワードも検索で絞り込める**ことにより、**目的の案件を効率的に見つけることが可能**に |
| 機能の特徴 | **【1】公示書・仕様書・関連資料まで検索対象に**<br>**【2】柔軟な検索キーワード設定が可能**<br>**【3】過去の入札案件も検索対象に** |

## 開発者の声

**笹川 歩（ささがわ あゆむ）**
**株式会社うるる Govtech事業本部**
**PdMO部 PdMO課 プロダクトマネージャー**

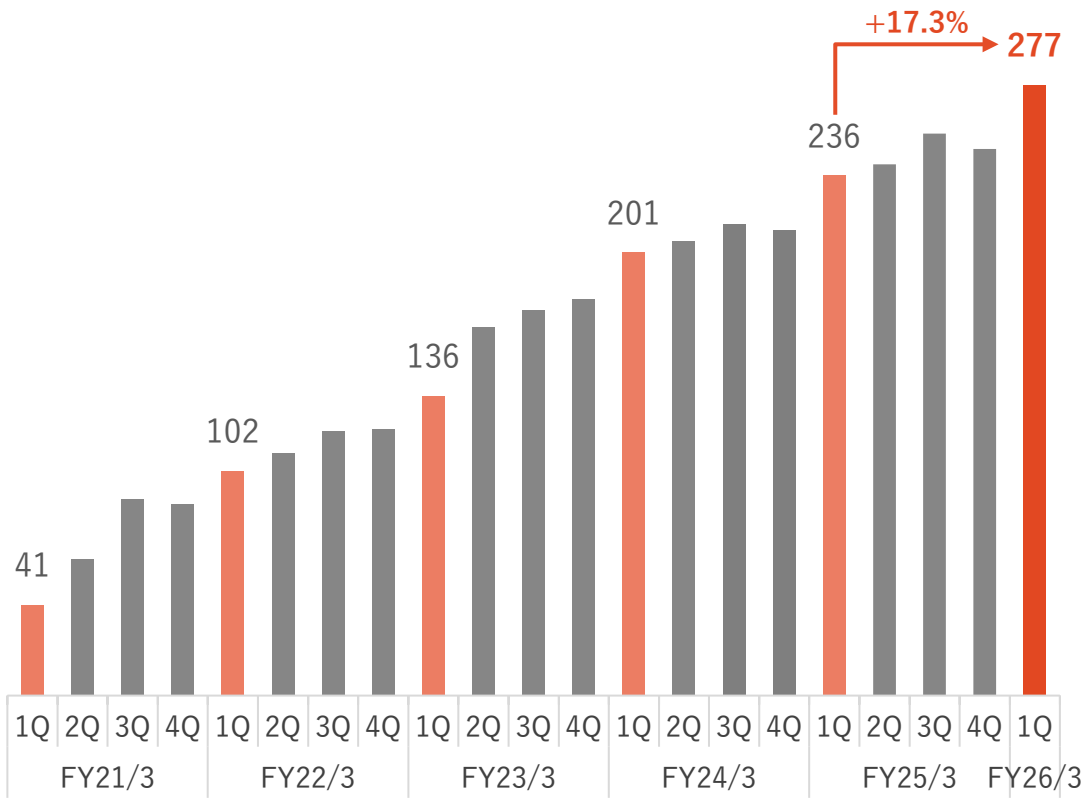
お客様から「より深く、的確な情報を探したい」というご要望を受け、「資料内全文検索」機能を開発しました。最新のIT・AI技術を活用した継続的なサービス改善を通じて、入札業務のDXをさらに推進し、業務の効率化に貢献してまいります。


Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.
21

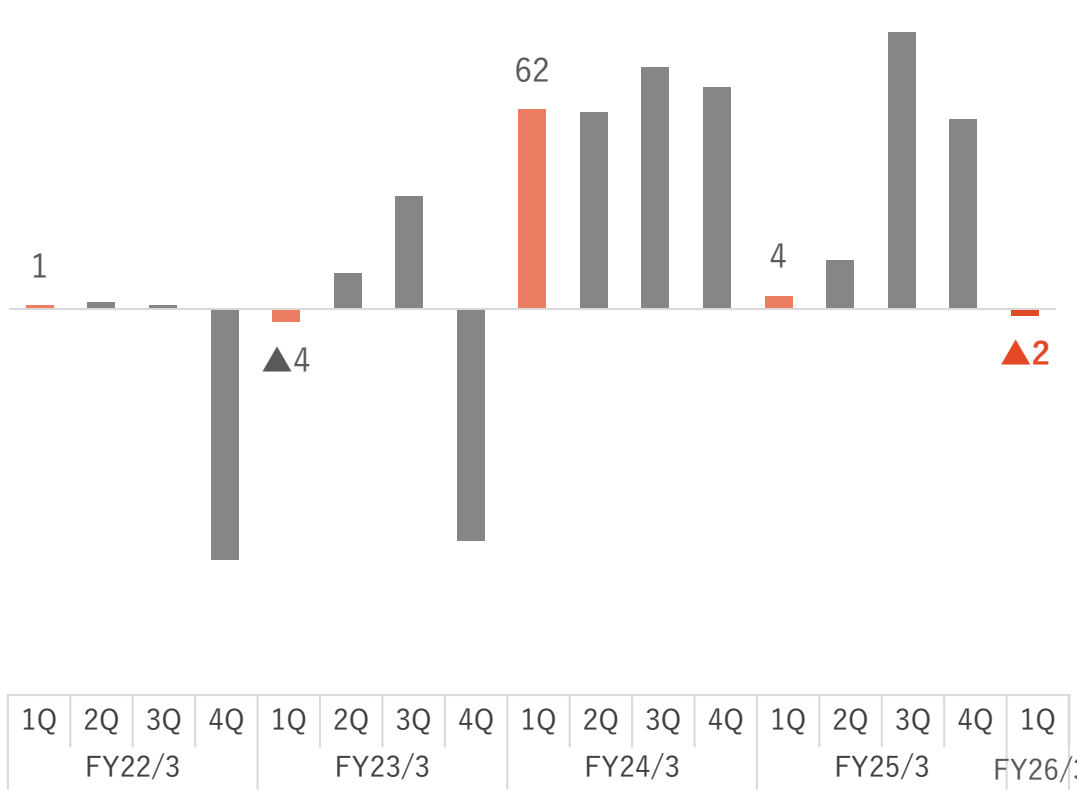
# fondesk｜売上高・EBITDA推移(四半期)

- ARPU向上により、**売上高は前年同期比+17.3%と順調に成長**
- 新サービス「fondesk IVR」の認知度向上のため、計画通り戦略的な先行投資を実施

## 売上高




## EBITDA



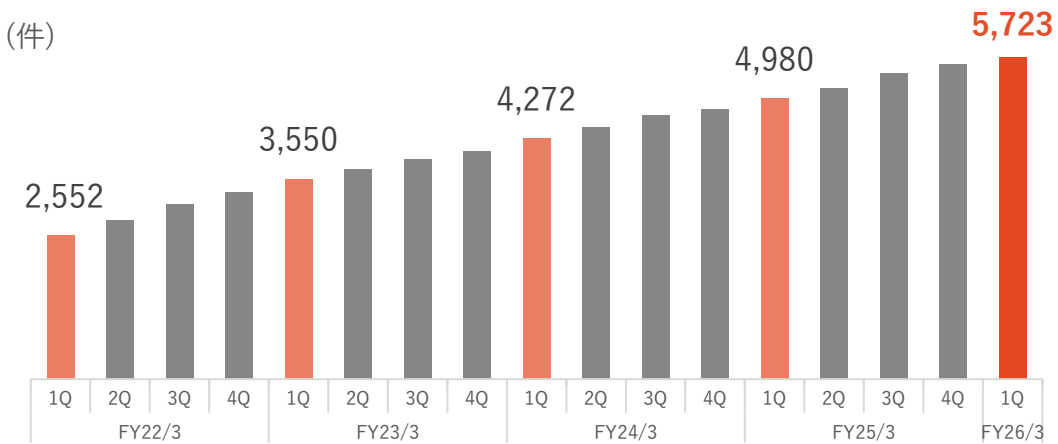

※ FY21/3_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

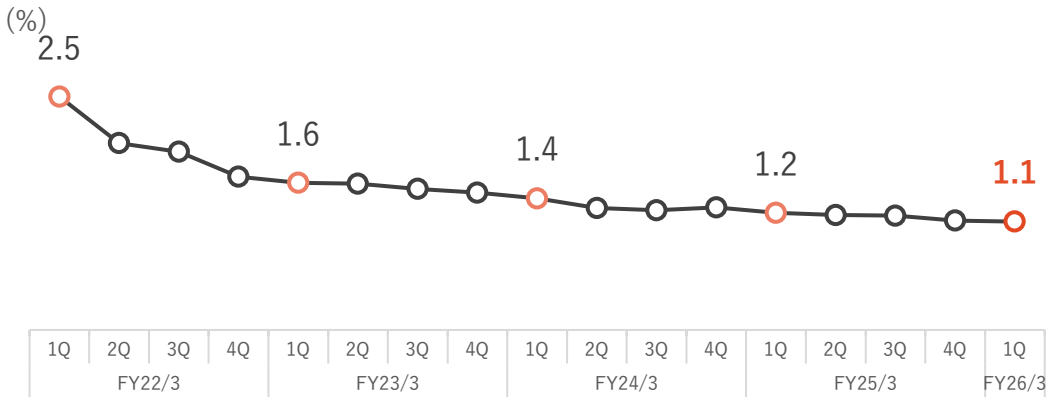
# fondesk｜KPI推移(四半期)

- 有料契約は5,700件を突破
- 継続的なプロダクト・サービス改善により、解約率は1.1%まで低下。ARPU向上にも寄与

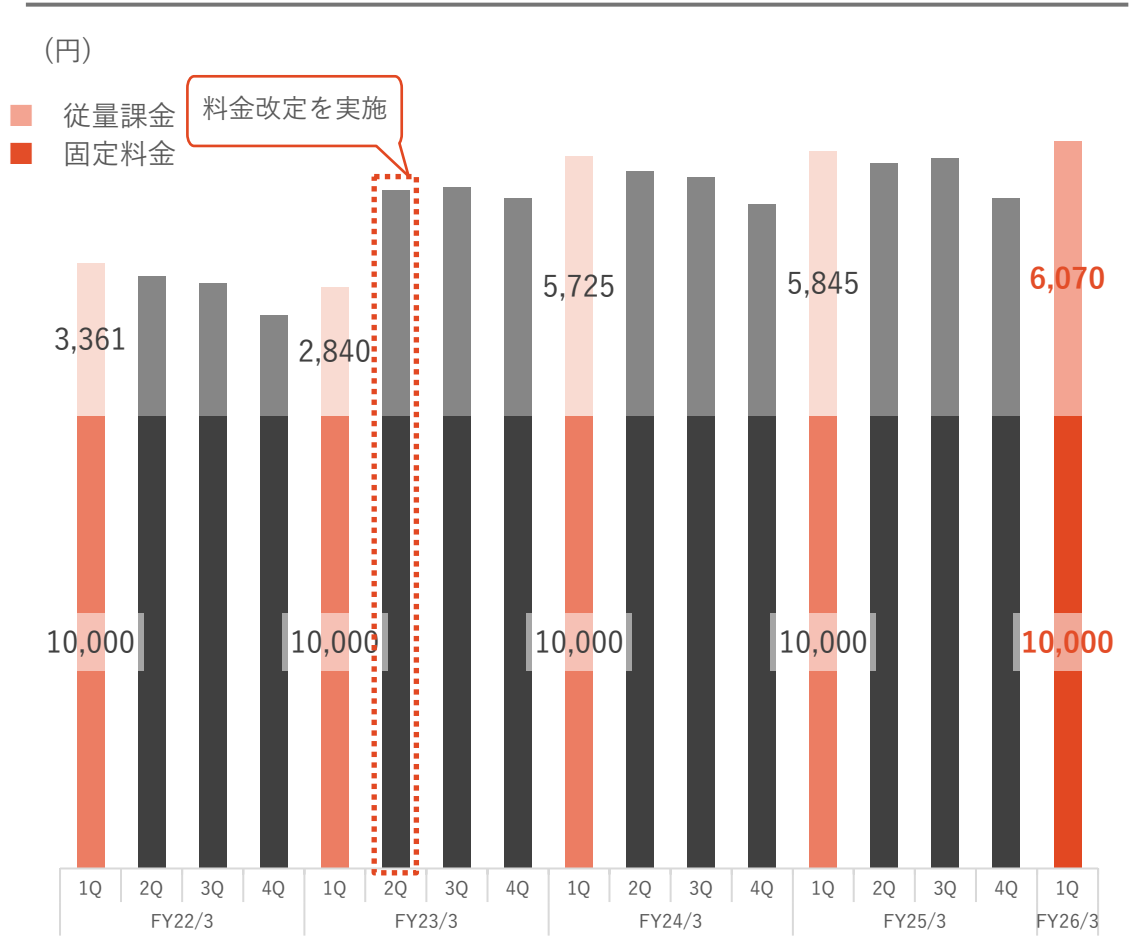
## 有料契約件数




## 解約率




## ARPU(日割りベース)




※ 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。※上記KPIにfondeskIVRの実績は含まない。

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# fondesk ｜「fondesk IVR」のタクシー広告放映開始

- 2025年6月16日より3週にわたり、「fondesk IVR」として初となる**タクシー広告放映開始**。誰もが一度は目にしたことのある“職場の電話あるある”をテーマに、「fondesk IVR」の価値である**「シンプル・誰でも使える・低価格」**を詰め込んだ内容として制作

**２パターンのCMを制作・放映**

**中華料理店 編**

動画：https://youtu.be/IBCUKndT_cc

**歯医者 編**

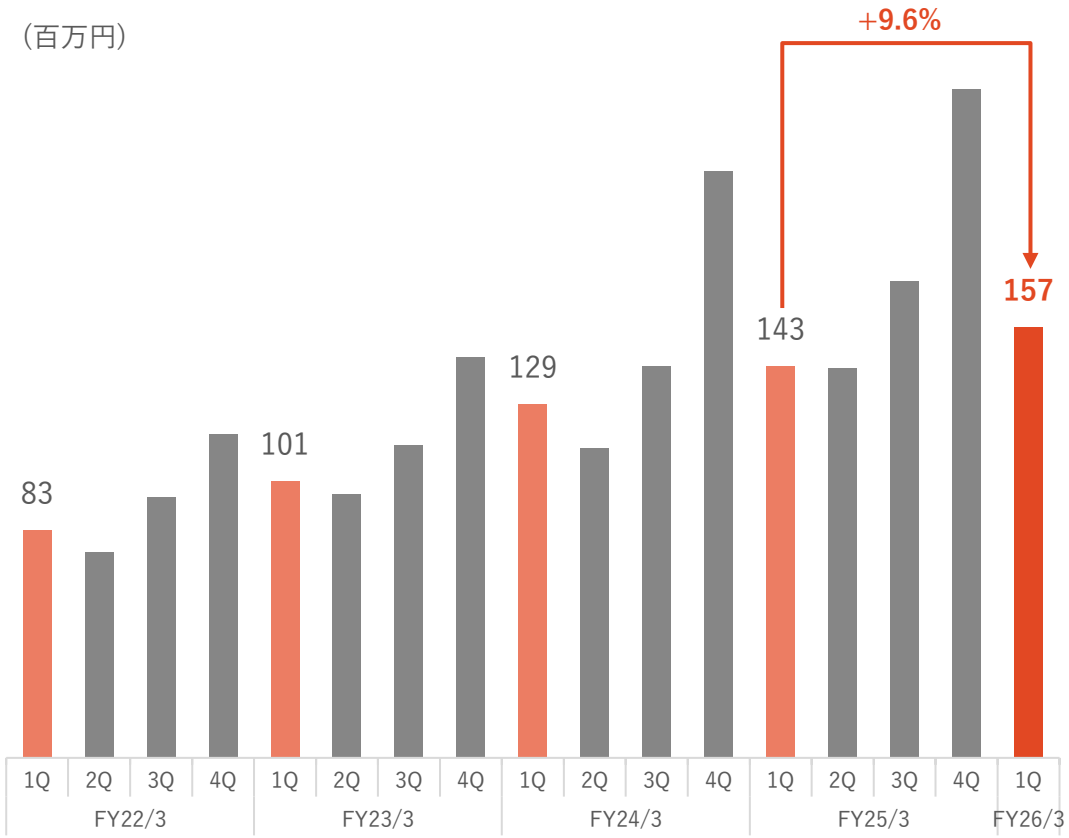
動画：https://youtu.be/ngceimUh6A4

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

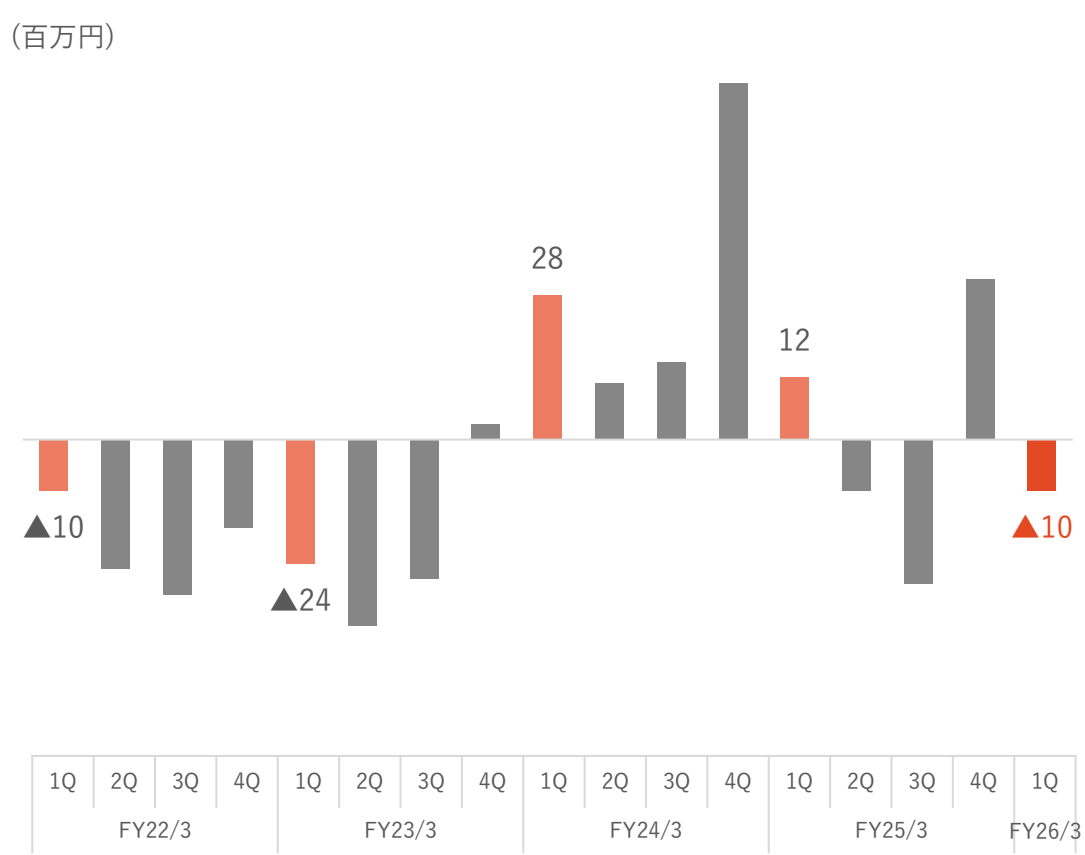
# フォト(えんフォト)｜売上高・EBITDA推移(四半期)

- カメラマン派遣撮影比率が増加し、売上高は前年同期比+9.6%の成長
- EBITDAは将来の成長に向けた**先行投資フェーズ**であり、計画的なプロダクト開発投資や人的資本投資を反映

## 売上高(えんフォト)




## EBITDA(えんフォト)

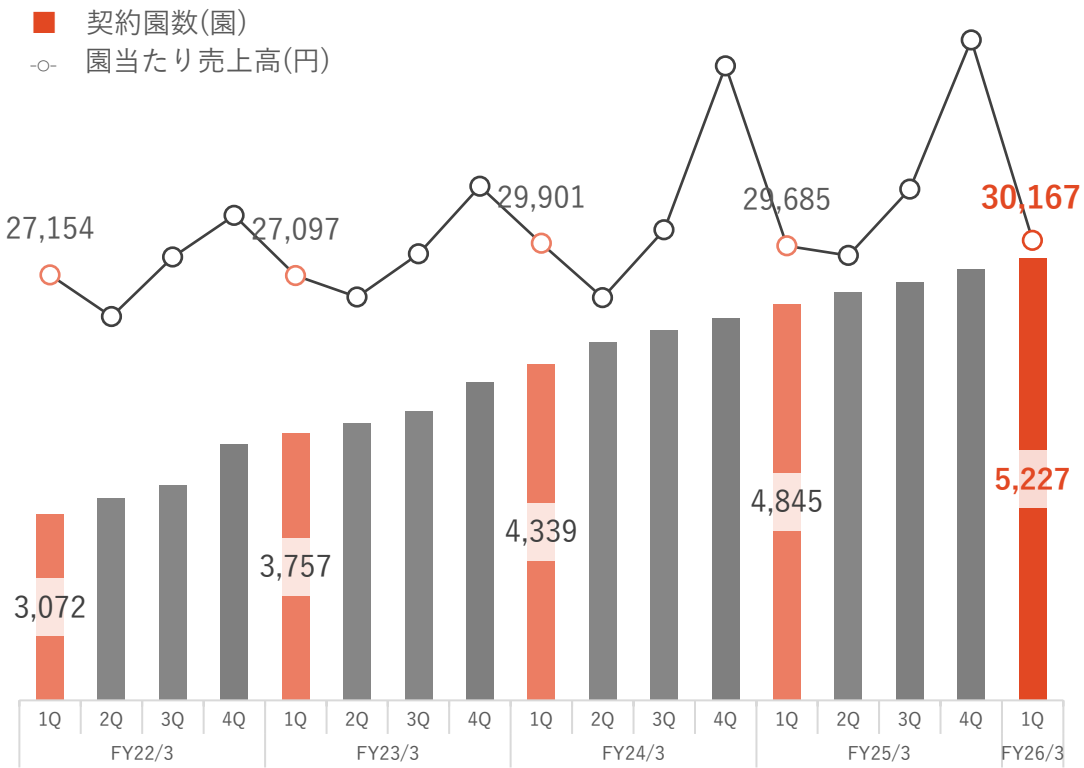



Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

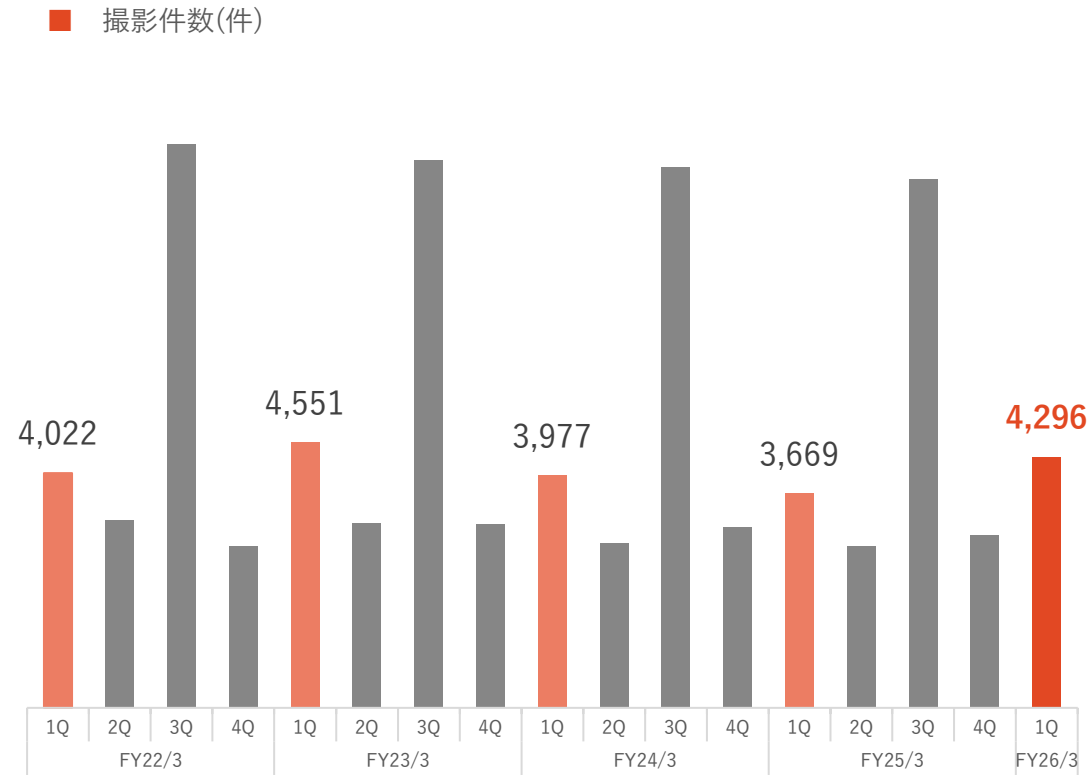
# フォト（えんフォト・Ourphoto）｜KPI推移(四半期)

- 「えんフォト」は契約園数が堅調に増加
- 「OurPhoto」は、高単価サービスの需要が牽引し、**撮影件数が前年同期比+17.1%と大幅な成長**を達成

## 契約園数・園当たり売上高(えんフォト)




## 撮影件数(OurPhoto)




Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# フォト｜株式会社横浜綜合写真の完全子会社化

## 株式取得の概要

| | |
|---|---|
| 対象会社 | 株式会社横浜綜合写真 |
| 内容 | 全株式取得による完全子会社化<br>(横浜綜合写真の代表取締役は<br>引き続き、同社の経営に関与) |
| 取締役会決議日 | 2025年6月16日 |

リリース：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2639563/00.pdf

## 対象会社の概要

| | |
|---|---|
| 事業内容 | 広告、宣伝に関する企画・制作、管理ツールの作成、撮影、印刷、その他関する業務 |
| 所在地 | 神奈川県横浜市港北区新横浜1丁目3番1号<br>新横浜アーバンスクエア6階 |
| 代表者 | 川西　圭介 |
| 設立年月日 | 1985年9月7日 |
| 売上高 | 228百万円(2024年8月期) |
| 資本金 | 15百万円 |

## 株式取得の目的

- 横浜綜合写真は1985年に設立され、**主に首都圏の小学校、中学校、高等学校**に対して**写真撮影や卒業アルバムの制作・販売**といった、写真に関連する事業を展開
- 「世界中のファミリーにもっと幸せな思い出を届けよう」というビジョンのもと、当社が提供する幼稚園・保育園向け写真販売システム「えんフォト」および卒業アルバム制作システム「えんアルバム」との連携を図る。これにより、**横浜綜合写真が有するネットワークを活用し、小学校などへのサービス展開を加速させることで、「えんフォト」「えんアルバム」の業績拡大を目指していく**
- 子会社化に伴う当社連結業績への取り込みについては、2026年3月期第3四半期以降となる予定

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# フォト｜「あの時ごめんね展」の開催

- **親子の絆の大切さを広く訴えるため**、当社とFOR CHILDREN PROJECTは共同プロジェクトとして『あの時ごめんね展』を開催。親子の絆をより深めることを目的に、**子育て中の“後悔”や“ごめんね”の気持ちを写真とエピソードで投稿いただく企画**で、特設サイトで「オンライン写真展」として公開中
- 本企画は、2021年より「えんフォト」を通じて継続している寄付活動の延長線上としての位置づけ。虐待や貧困などの社会課題に直面する子どもたちがいる現実を受け、**寄付にとどまらない新しい支援の形にも挑戦し、すべての子どもと家族に笑顔を届ける**ことを目指す

## 受賞作品公開中

特設サイトURL：https://en-photo.net/gomenneten2025

## 一部受賞作品のご紹介

**えんフォト賞**

「公園でも仕事でごめんね」

**OurPhoto賞**

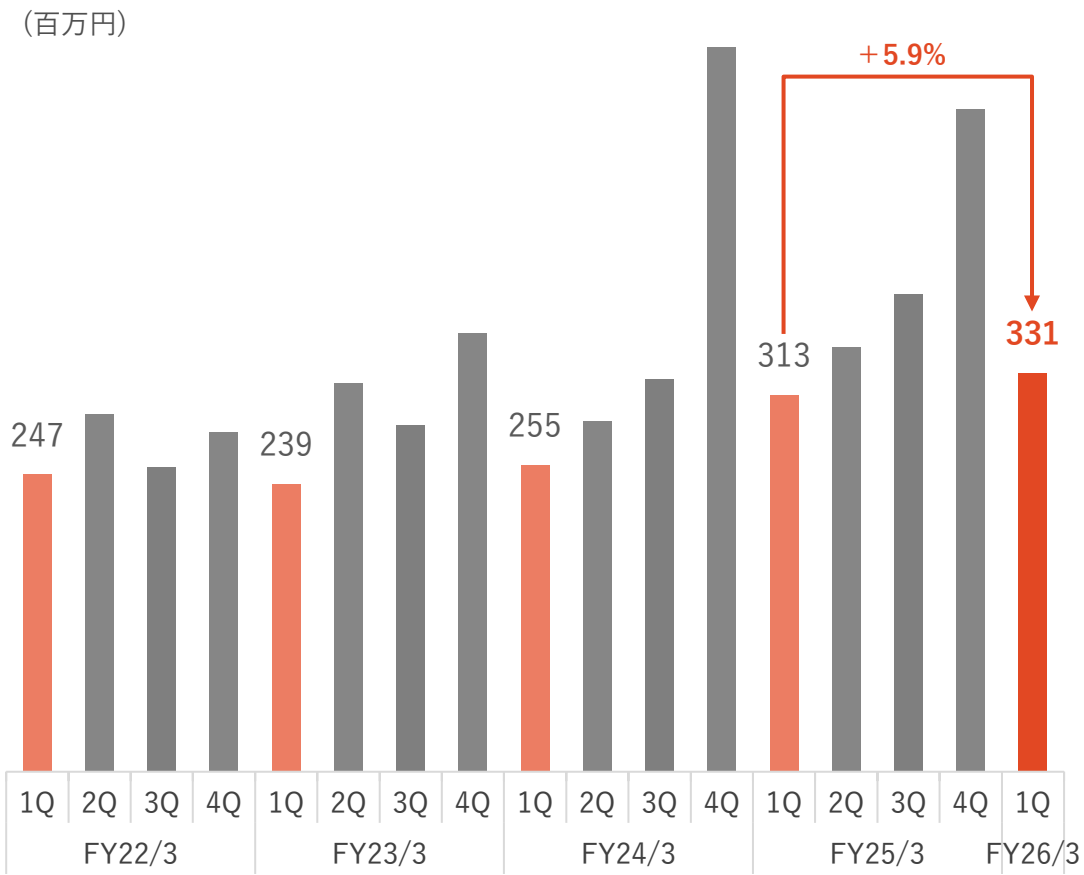
「痛いの飛んでいけの前に
写真を撮っちゃってごめんね。」

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

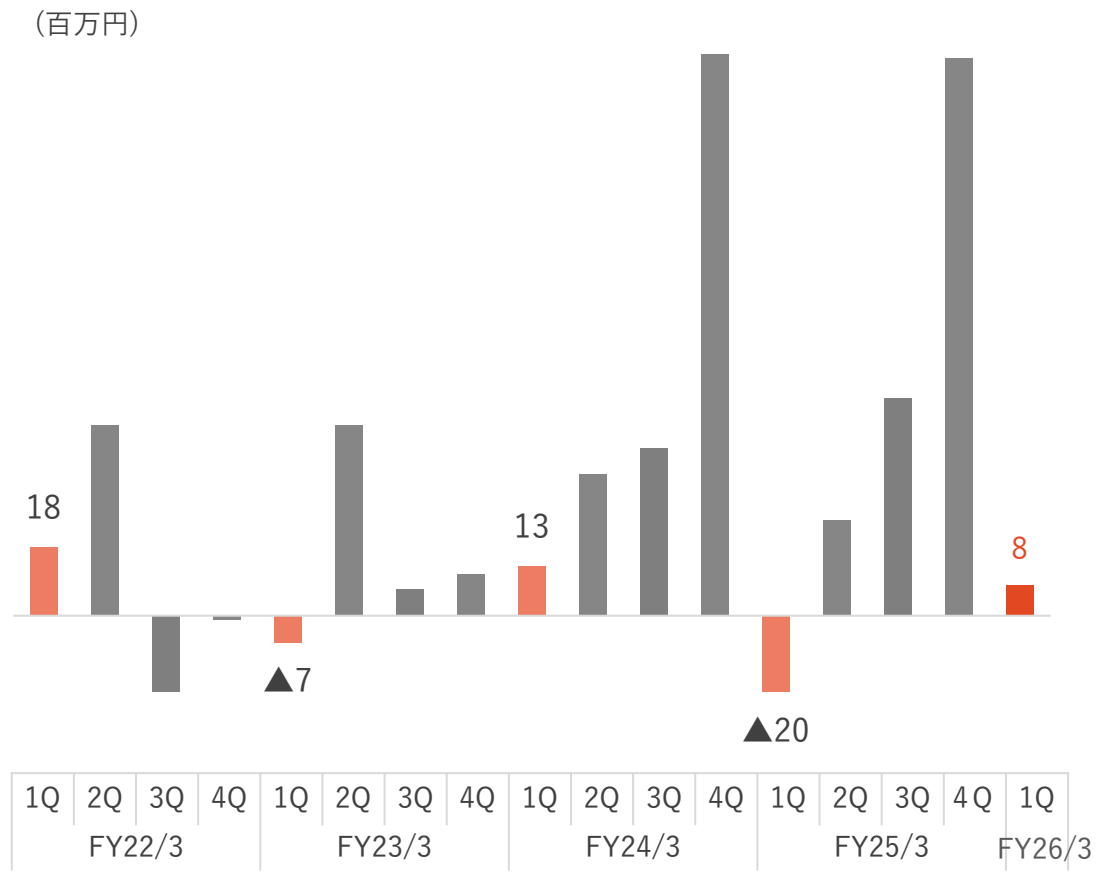
# BPO｜売上高・EBITDA推移(四半期)

- BPaaS業務、リカーリング売上が増加し、売上高は前年同期比+5.9%で着地
- 業務効率化とコスト見直しにより**採算性が改善**し、EBITDAは前年同期の赤字から**黒字へ**

## 売上高




## EBITDA




Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# BPO｜新サービス「AIブリッジ for Lightblue」提供開始

- 当社が2023年10月に出資した東京大学発のAIスタートアップ・株式会社Lightblueと連携し、**企業の生成AI活用において成否を握る「データ整備」を支援**する新サービス「AIブリッジ for Lightblue」を7月23日(水)より提供開始
- メーカー、インフラ、建設業界など、知識集約型の産業が主なターゲット

## 導入から運用までを一気通貫で支援するBPaaSモデル

| | 生成AI活用コンサルティング | AI-Readyデータ作成 | RAGシステム構築&生成AI提供 | 効率的な運用支援 |
|---|---|---|---|---|
| Lightblue社 | ● | | ● | ● |
| ULURU BPO | ● | ● | | ● |
| うるるBPOによる“ラストワンマイル”の支援 | 業務プロセスの専門家として課題をヒアリングし、AI活用戦略を定義 | 定義された戦略に基づき、紙媒体の電子化やデータ整理を行い、「AIが読みやすい」データ基盤を生成 | - | 継続的なデータ更新・管理、追加データの処理を通じて、生成AIの運用をサポート |

3万件を超えるBPO実績で培ったノウハウが強み

リリース：https://www.uluru.biz/news/15652

## 今後の展望

**本格的にAI領域へ踏み出す、重要な第一歩**

今回の提携を皮切りに、あらゆるAI活用シーンにおけるデータ基盤構築を支援するプラットフォーマーとしての役割を強化

BPO事業で培った現場力とデータハンドリングの強みを最大限に活かし、
**AI×BPOのリーディングカンパニー**を目指す

**うるるBPO代表 桶山によるコメント**

AI導入の成否を左右するのは、質の高いデータ整備です。うるるBPOは、AI活用の生命線ともいえるこの地道な作業において、専門チームが人手で『ラストワンマイル』を埋めることで、お客様のAI導入を成功に導きます。

対談コンテンツ：うるるBPO×Lightblueが語る「AI-Readyな環境」づくり　ULUlogにて公開中：
https://blog.uluru.biz/10754/

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# トピックス｜ULURU IMPACT BASEの取り組み

- 「ULURU IMPACT BASE」は、労働力不足問題解決のリーディングカンパニーとして、労働力不足問題の解決に挑む企業へのマイノリティ出資を加速させるべく立ち上げたプロジェクト
- 当社のビジョン実現にむけて、「埋蔵労働力資産※1」活用の旗を掲げ、志をともにする企業との協働を通じて、社会全体にポジティブなインパクトを生み出すことを目指す

| 社名 | 株式会社Lightblue | いろはな株式会社 | 株式会社エイジレス |
|---|---|---|---|
| 出資年月 | 2022年4月 | 2025年4月 | 2025年8月 |
| 事業内容 | 自然言語処理AI・画像解析を軸にソリューションを開発<br>・法人向けAIアシスタントサービス「Lightblue」<br>・人物にフォーカスした画像解析システム「Human Sensing」 | 外国籍社員の雇用管理DXサービス<br>外国籍社員の人材採用支援 | ・ミドル・シニアIT人材向けキャリア支援サービス（転職エージェントおよびフリーランスマッチング）<br>・ITプロフェッショナル特化型転職サイト<br>・営業顧問サービス |
| トピック・今後の展望 | **株式会社うるるBPOと協働し、「AI ブリッジ for Lightblue」をリリース**<br>※プレスリリース：https://www.uluru.biz/news/10435 | **出資により、両社の関係強化にとどまらず、外国人労働者の創出・活用という新たな領域への事業展開も検討**<br>※プレスリリース：https://www.uluru.biz/news/15267 | **労働力不足解決には、ミドル・シニアの労働力創出・活用が不可欠と考えており、エイジレスの取り組みを社会的に価値ある挑戦として応援・支援すべく、今回の出資を決定**<br>※プレスリリース：https://www.uluru.biz/news/15710 |

※1　「埋蔵労働力資産」発表に関するプレスリリース(2025年)(https://www.uluru.biz/news/14928)

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# トピックス｜行政への働きかけ(GovTech Bridge Conference2025の開催)

- 2025年10月3日(金)に、自治体DXを加速させる官民共創イベント「GovTech Bridge Conference 2025～CIO補佐官と民間ソリューションで行政DXを加速させる～官民共創の祭典～」を東京・汐留で開催予定
- 自治体の現役CIO及びCIO補佐官やDX推進担当者、また自治体DXを支援する民間企業など、官民総勢500名以上が集結する、官民双方にフォーカスしたイベント。この規模と内容でのイベント開催はこれまでに前例がなく、自治体DXの推進に向けた重要な機会
- 今後も、官民をつなぐ立場として官公庁のDX推進を後押しすることで、日本の深刻な労働力不足問題の解決に貢献

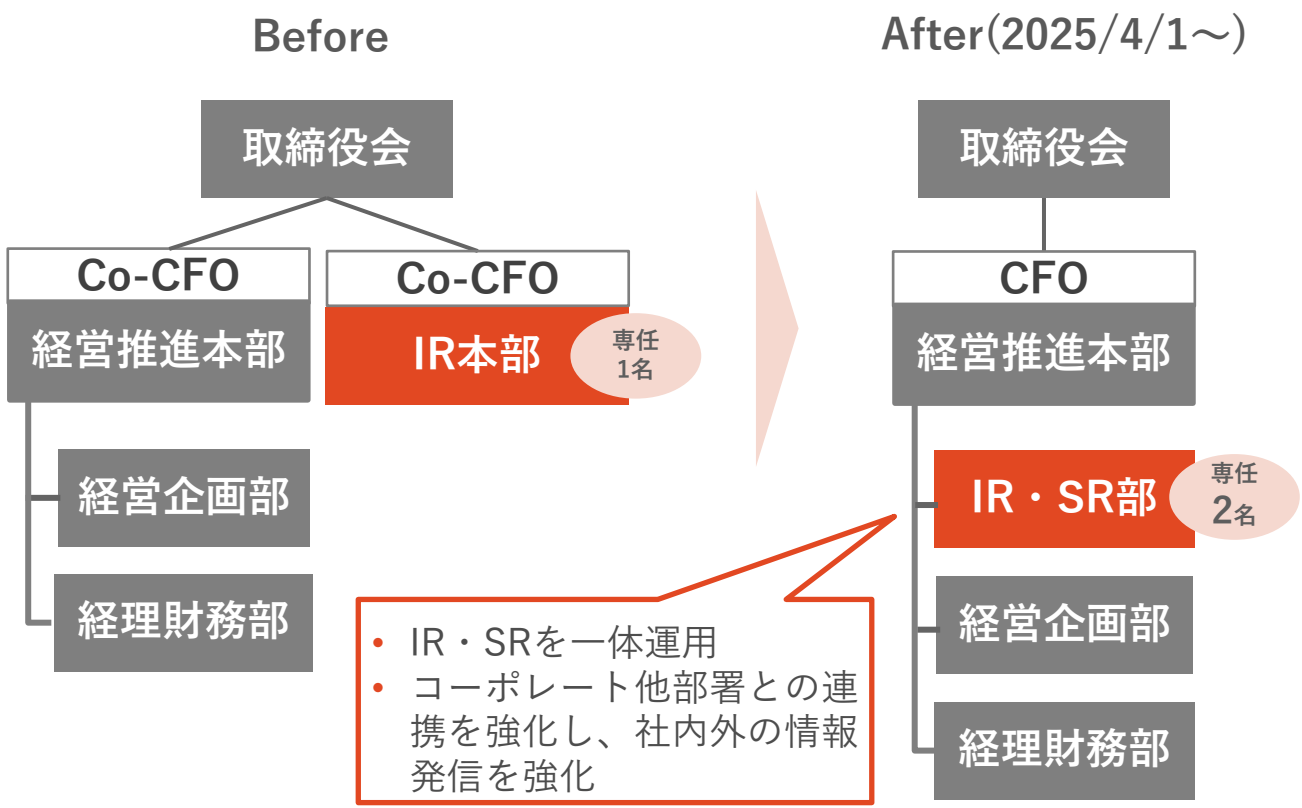
公式サイト：https://lp.govtechbridge.com/

※　地方自治体や行政機関において、Chief Information Officer(CIO＝情報化統括責任者)を補佐する役職

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# トピックス｜IR体制の拡充

- 2025年4月1日より、**IR活動を強化**するためにIR部門をIR・SR部へ改組
- 投資家の皆様からのご意見を取締役会へ報告する体制を一本化し、CFO直下で経営企画部も属する経営推進本部に機能を移管。これにより、資本市場からの要請を、より迅速かつ的確に施策に反映させる体制を構築




| 投資家の意見を参考にした施策（2026年3月期） | |
|---|---|
| 2025年5月 実施 | 株主還元方針の変更（累進配当の導入） |
| 2025年10月 実施予定 | **株式分割** NEW |

**持続的成長に向けて**

**株主・投資家との対話を強化し、企業価値向上に努める**

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

# 04

# うるるの概要

# ひと目でわかる“うるる”(財務データ)

- 安定したSaaS型のビジネスモデルを柱に、**成長性と収益性を両立**したビジネスを展開
- FY24/3に初配である特別配当を実施。FY25/3からは**普通配当を開始**。今後は配当性向15%以上を目安に**累進配当**を実施

**売上高CAGR**
**(5年間※1)**

**22%**

売上高は5年間で24億円から
67億円へ約2.7倍に成長

**5年間平均※2**
**売上総利益率**

**70%**

収益性の高い
ビジネスモデルを展開

**FY25/3 EBITDA・**
**EBITDAマージン**

**10億円・15%**

成長性だけでなく
高い収益性も確保

**ARR※3**
**(年間経常収益)**

**52億円**

SaaS売上高比率は70%超
前期比＋15.3%と堅調に成長

**利益目標**
**連続達成年数**
**(EBITDAベース)**

**6年**

開示計画を継続的に達成する
安定したビジネスモデルと
高い業績コミットメント

**連続配当年数**

**2年**

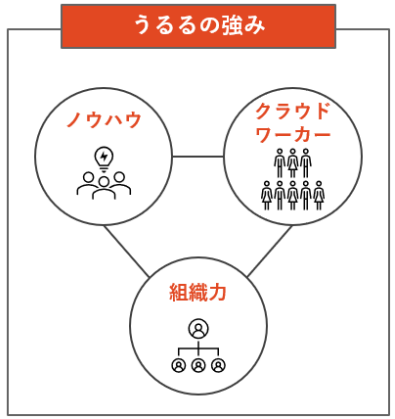
中長期的な成長投資と
配当による株主還元を両立
今後、累進配当を実施

※1　FY20/3からFY25/3の売上高CAGR　※2　FY21/3～FY25/3の売上総利益率の平均
※3　FY25/3の「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」合計ARR

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# ひと目でわかる“うるる”(事業の変遷)

- BPO※1事業を祖業とする当社は、ディレクションノウハウを蓄積し、クラウドワーカーのネットワークを構築
- 現在では、上記で培った強みを土台に、事業領域を拡張・深化させ、SaaS型ビジネスのCGS※2事業を展開
- 今後は、既存事業の成長に加え、M&Aや新規事業開発によるサービス展開を図り、理念・ビジョンの実現を目指す




**株式会社横浜綜合写真の株式取得に関するリリースを発表**

## BPO事業

- **うるるの祖業**として、書類電子化やデータ入力業務等を通じてクラウドワーカー等への**ディレクションノウハウ**を蓄積
- 近年では、**SaaSの裏側の運用構築(BPaaS)**にまで強みを拡大

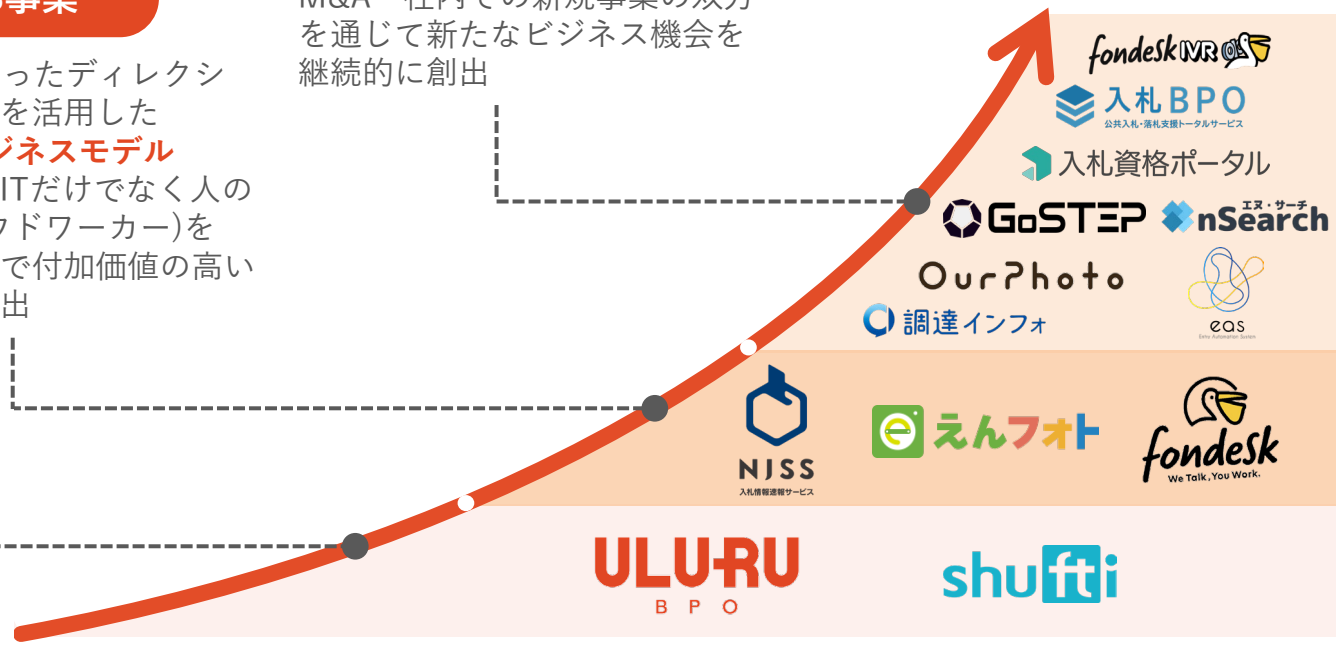
## CGS事業

- BPO事業で培ったディレクションノウハウを活用した**SaaS型のビジネスモデル**
- うるる自身がITだけでなく人のチカラ(クラウドワーカー)を活用することで付加価値の高いサービスを創出

## M&A・新規事業

- **労働力不足の解決**の観点から、M&A・社内での新規事業の双方を通じて新たなビジネス機会を継続的に創出

| | |
|---|---|
| 理念 | 世界に期待され 応援される企業であれ |
| ビジョン | 労働力不足を解決し 人と企業を豊かに |




※1 「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
※2 「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)

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# ひと目でわかる“うるる”(事業の領域)

- 「IT・AIと人のチカラ」双方を深く理解した独自のユニークなビジネスモデルと事業構築ノウハウが強み

## IT・AIと人のチカラを活用した事業展開実績

### 人のチカラの活用

- 創業以来、クラウドソーシングプラットフォームの運営だけでなく、当社自らがクラウドワーカーを活用する事業を展開
- 今後も、ITやAIでは代替できない柔軟な判断や創造性が求められる業務において、人のチカラを最大限に活用

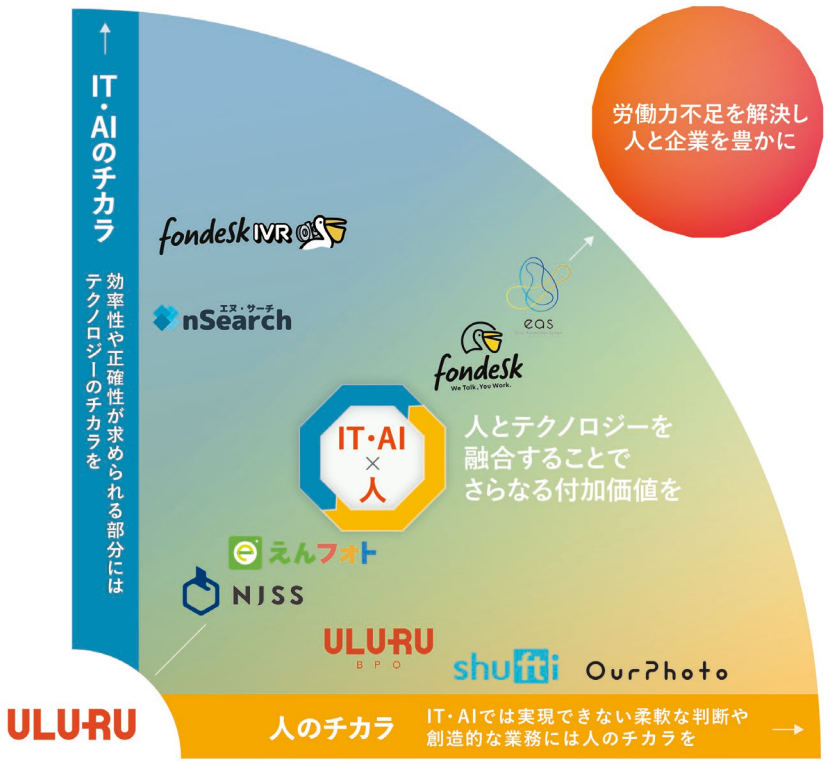
### IT・AIのチカラの創出

- 効率性や正確性が重視される定型業務の課題を解決するため、IT・AIの力を最大限に活用した複数のSaaSサービスを開発し、提供
- 今後も、これらのサービスを通じて、企業の生産性向上を推進

### IT・AIと人のチカラの融合

- 人とテクノロジーを融合することで、さらなる付加価値創出に貢献
- 今後も、自社サービス・プロダクトの開発だけでなく、M&A・出資等を通じて、多様なサービスの展開を目指す

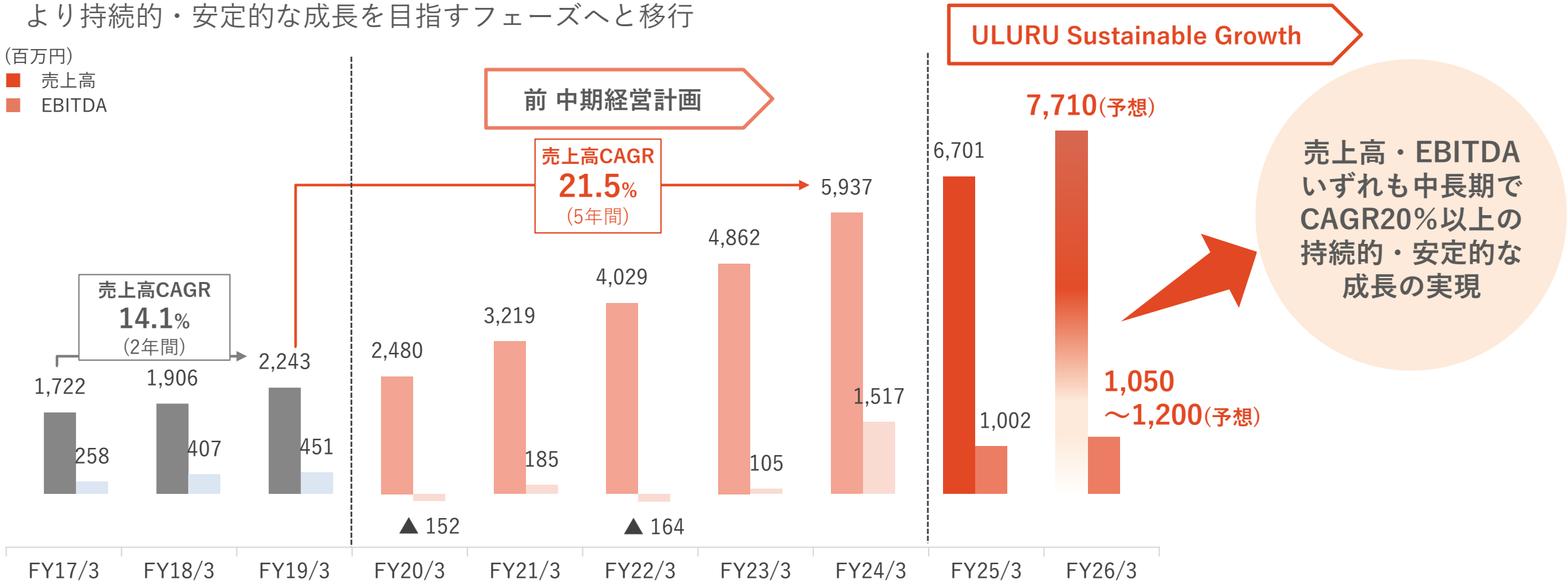
(当社の事業領域)




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# ひと目でわかる“うるる”(成長フェーズの変遷)

- 上場後2年間の低成長を打破するため、一時的な赤字も辞さない中期経営計画(FY20/3～24/3)を断行した結果、5年間で売上高は2.6倍、EBITDAは3.4倍に大きく成長した一方で、年度間の利益のボラティリティも大きい形で推移
- FY25/3からは新たな成長フェーズとして「**ULURU Sustainable Growth**※」を掲げ、売上高だけでなく利益についても、より持続的・安定的な成長を目指すフェーズへと移行




※ 2023年11月14日に開示した中長期経営方針

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

# 05

# Appendix

※継続開示している財務情報、セグメント情報、ESG情報は、別途開示している決算データシートをご参照ください

# 価値創造プロセス

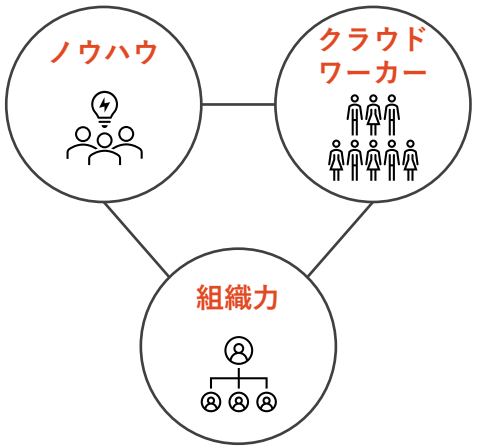
- 「世界に期待され 応援される企業であれ」、「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」という理念・ビジョンのもと、強みを活かしたビジネスを展開し、持続的な社会への貢献と企業価値の向上を実現する

## 現在のポジショニング

**集中戦略**

狭いターゲットに経営資源を集中し、局所的ナンバーワンまたはオンリーワンを目指す

## 強み




## 企業活動

### ビジネスモデル

**CGS事業**

NJSS / fondesk / えんフォト / OurPhoto / eas / and more...

ノウハウ　クラウドワーカー

**アセット**

ノウハウ：大量の人力活用ノウハウが蓄積され、そのノウハウがCGSを量産する源泉

クラウドワーカー：データ入力や事務作業などといった単純作業が得意な約48万人のクラウドワーカーが登録

ノウハウ　クラウドワーカー

**BPO事業**：ULU-RU BPO

**クラウドソーシング事業**：shufti

**経営基盤**

シナプス組織を基盤とした組織力

コーポレートガバナンス

## 提供価値

**マテリアリティの解決**

| | |
|---|---|
| 社会 | 少子高齢化に伴って消失した労働力を補う。新しい働き方を拡げる。 |
| 顧客 | 業務のDX化により、労働生産性を飛躍的に向上させる。 |
| 従業員 | 常に成長を感じられ、安心して業務に専念できる環境を提供する。 |
| 株主・投資家 | 持続的な企業価値向上を通じて、株主価値を向上させる。 |

**ビジョン**　労働力不足を解決し 人と企業を豊かに

**理念**　世界に期待され 応援される企業であれ

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 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

**3 新規事業の創出による成長**

新領域への展開につながる新規事業の創出による成長

**2 既存事業の周辺領域での成長**

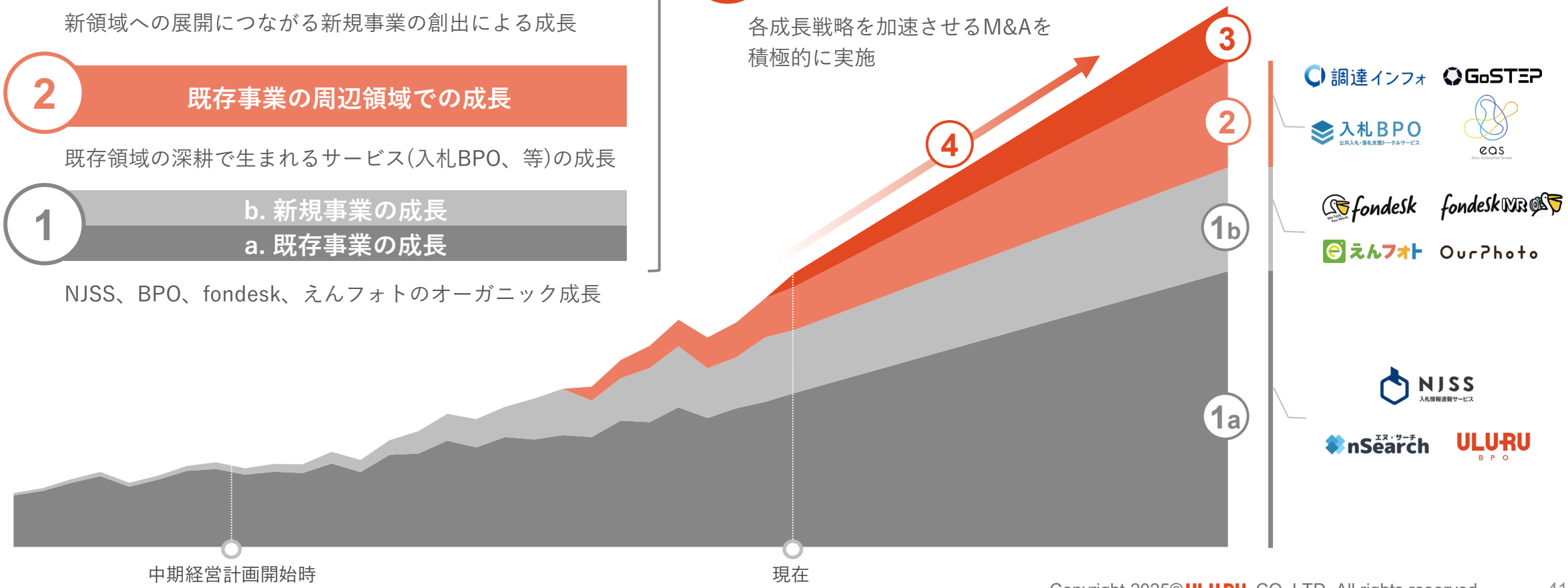
既存領域の深耕で生まれるサービス(入札BPO、等)の成長

**1 b. 新規事業の成長**
**a. 既存事業の成長**

NJSS、BPO、fondesk、えんフォトのオーガニック成長

**4 M&Aによる成長**

各成長戦略を加速させるM&Aを積極的に実施




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 事業戦略

- 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

1a 既存事業の成長
2 既存事業の周辺領域での成長

→ A | NJSSを核とした入札マーケットの拡大

1b 新規事業の成長
2 既存事業の周辺領域での成長

→ B | fondesk、えんフォト、BPOの更なる展開

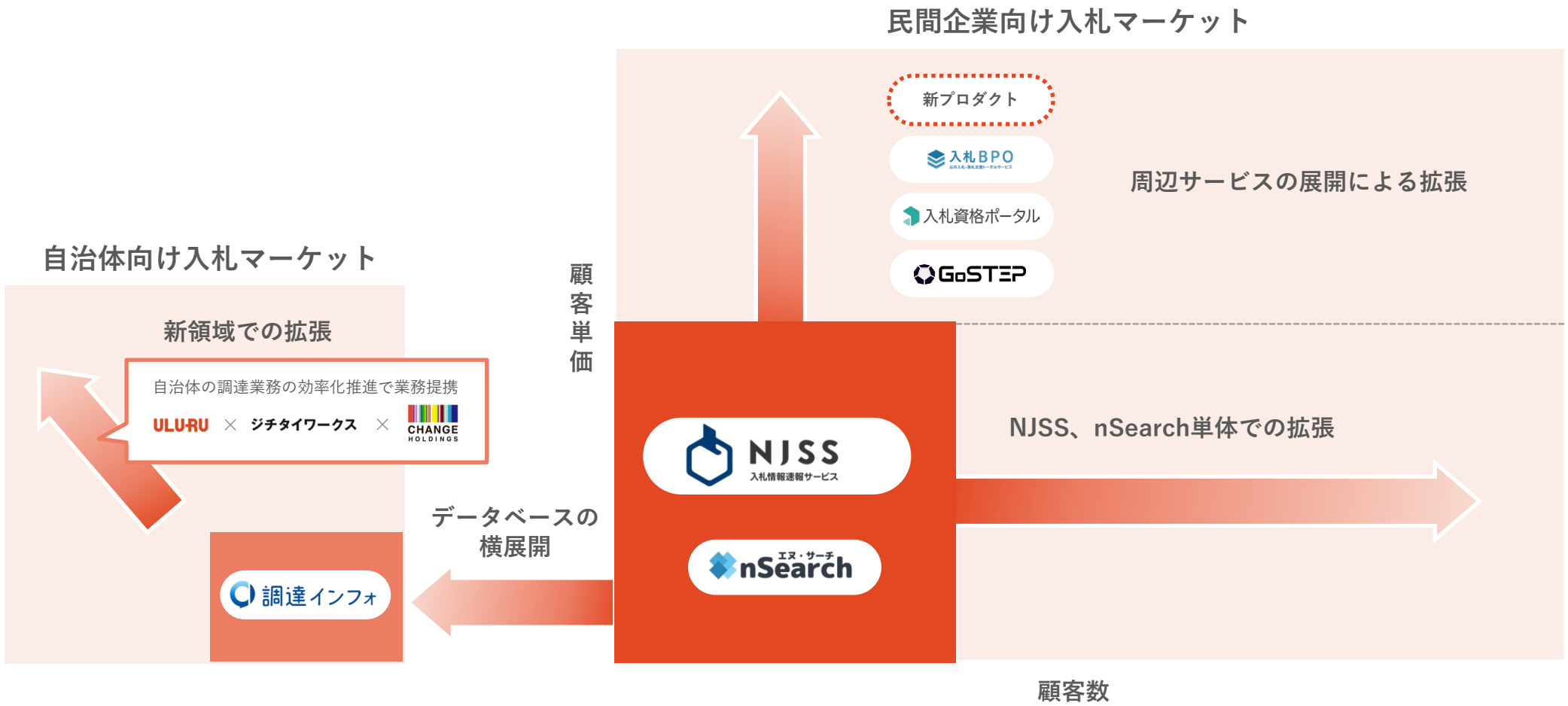
3 新規事業の創出による成長
4 M&Aによる成長

→ C | M&A・新規事業創出

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 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




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# B. fondesk、えんフォト、BPOの更なる成長

| | fondesk | えんフォト | ULU-RU BPO |
|---|---|---|---|
| 現状・市場環境 | • 市場での認知は拡大しているが、マスへの認知度は不足<br>• fondesk周辺領域の**市場開拓余地** | • 園写真関連市場における成長余地<br>• フォトグラファー不足の**社会問題化** | • 社会における**DX化ニーズの高まり**<br>• 社会における**SaaSプロダクトの増加** |
| 実施施策 | • 通年でのマス広告施策の継続<br>• プロダクトのマーケット開拓・継続開発 | • プロダクト改善&カスタマーサクセス強化<br>• OurPhotoとの連携による**フォトグラファーリソースの確保** | • 営業活動によるスキャンの潜在ニーズの掘り起こし<br>• SaaS事業者のカスタマーサクセス機能外注化ニーズの掘り起こし |
| 成長イメージ | • 認知度向上による**市場拡大**<br>• 新規プロダクト売上の上乗せによるfondeskセグメントの成長加速 | • 契約園数の拡大&園当たり売上高の拡大<br>• **フォトグラファーリソース確保**による**競争優位性の確立** | • **DX化を促進するスキャン領域**における案件数の拡大<br>• **SaaSプロダクトの運営を支援するBPaaS**案件数の拡大 |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

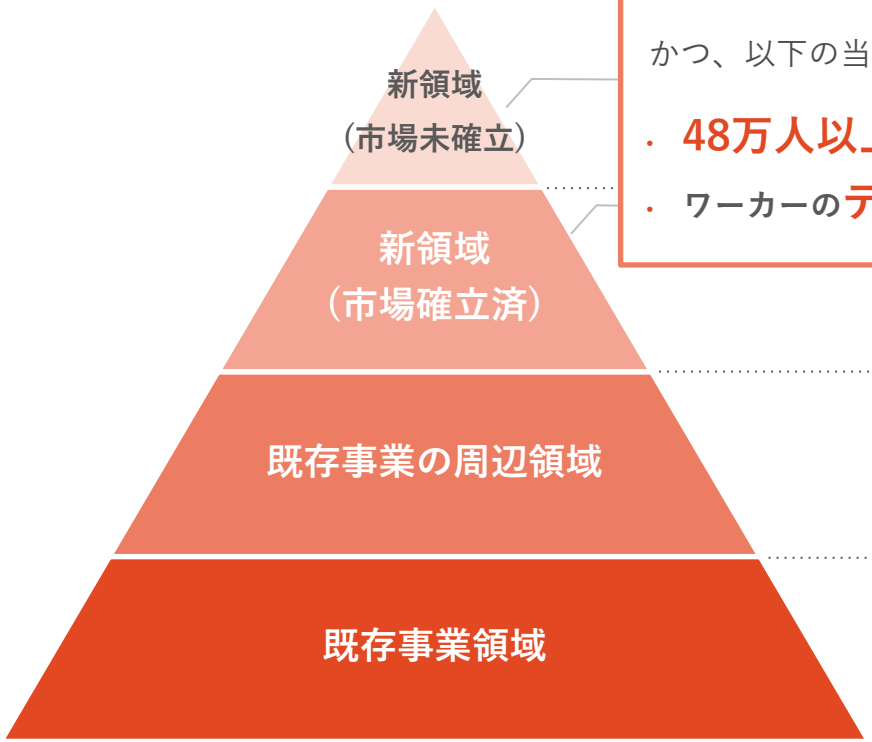
# C. M&A・新規事業創出

- 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

中

高




かつ、以下の当社の**独自資産**を活かせる領域

- **48万人以上**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

fondesk
fondesk IVR
えんフォト
GoSTEP
入札BPO
調達インフォ
OurPhoto
nSearch

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 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8,800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

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSSの特徴

## 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
**高い売上総利益**を誇る(売上総利益率： 2024年3月期 92.4%　2025年3月期 90.7%)

## 2 売上はサブスクリプション

売上は**サブスクリプション**から構成される**ストック型**

## 3 独自ビジネスモデルと参入障壁

クラウドワーカーという**大量の人力**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

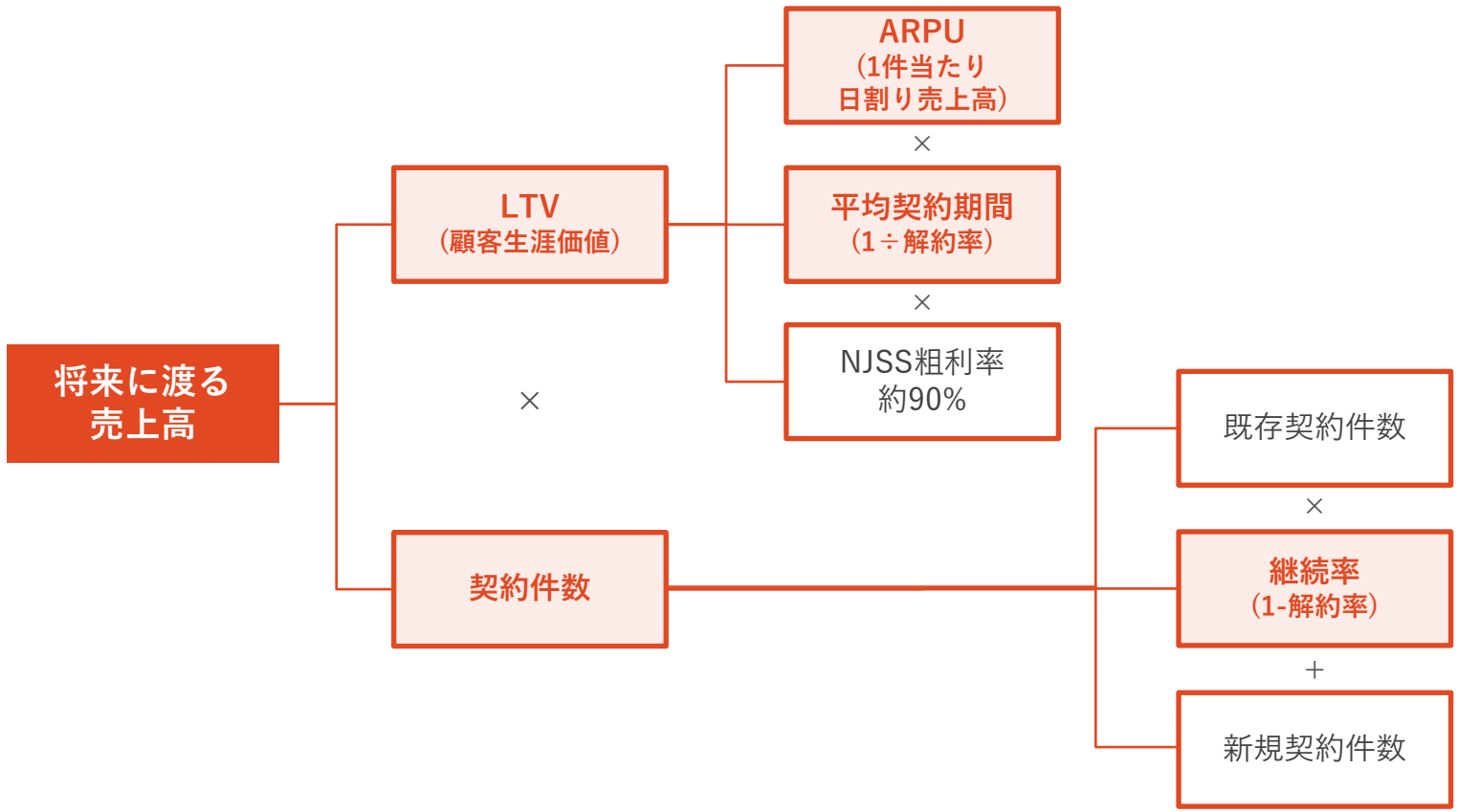
## 4 FCF(フリー・キャッシュ・フロー)貢献度が高い仕組み

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

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜KPIツリー

- 前期までは、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してきたが、
  今期以降は、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

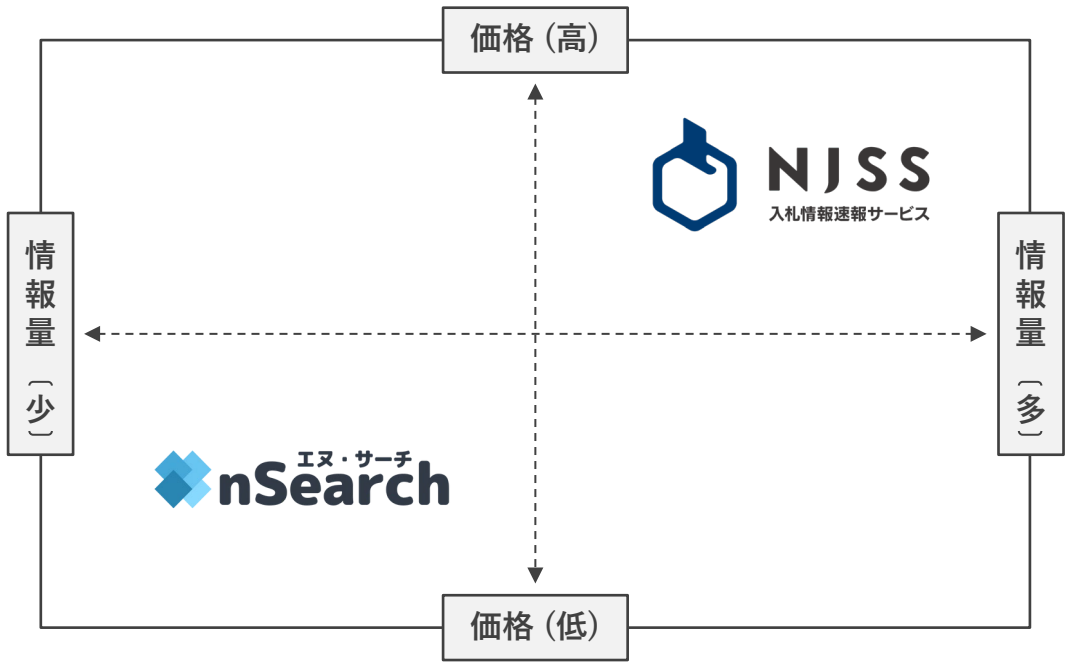



Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜ポジショニング/nSearchとの違い・シナジー

- 「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<br>Webクローラー | Webクローラー＋<br>人力収集 | nSearchの技術力をNJSSにも活用し、<br>NJSSの収集コストを削減<br>将来的に情報収集体制を一元化し<br>効率化を図る |
| 営業組織 | 必要最小限 | インサイドセールス<br>フィールドセールス<br>を有する | nSearchで獲得した顧客リードを<br>NJSSにも活用 |
| カスタマー<br>サポート | 必要最小限 | カスタマーサクセス<br>を有する | nSearchより高い品質を求める顧客の<br>NJSSへのアップセル |
| 顧客単価 | 低い | 高い | 幅広い顧客層への<br>リーチ |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜ポテンシャル(TAMの考え方)

- 「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

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜周辺サービスの展開

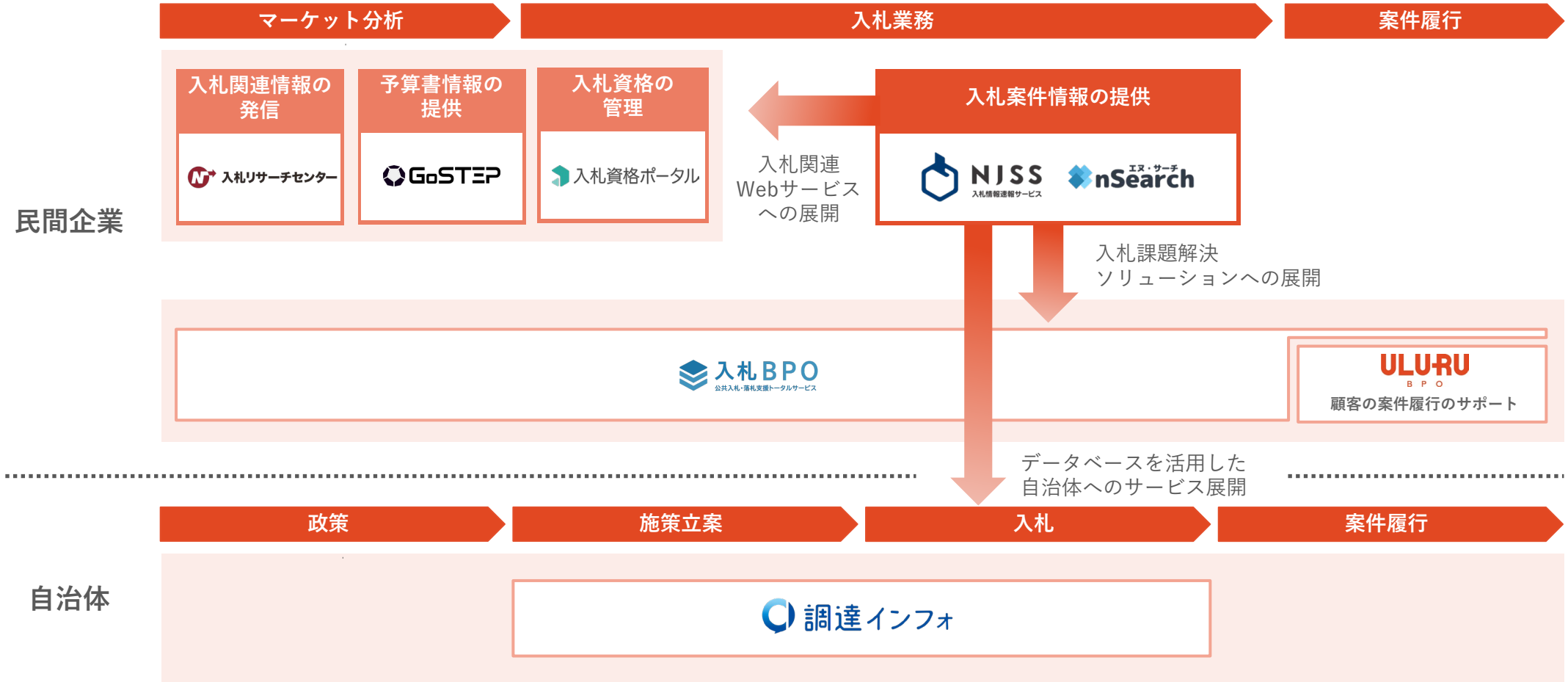
- 2008年9月に「NJSS」をリリースし、 当社グループの売上の柱となるまでに成長
- 入札マーケットのさらなる拡大を図るべく、**周辺サービスの展開にも注力**

| 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。<br>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。<br>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。<br>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/ |
| nSearch エヌ・サーチ | 2021年11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。<br>AIを使用したWebクローラーで情報収集し、低価格で提供。 | 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。<br>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。<br>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<br>BPaaS(Business Process as a Service)型サービス。 | https://bpo.njss.info/ |

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜カスタマージャーニー

- 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

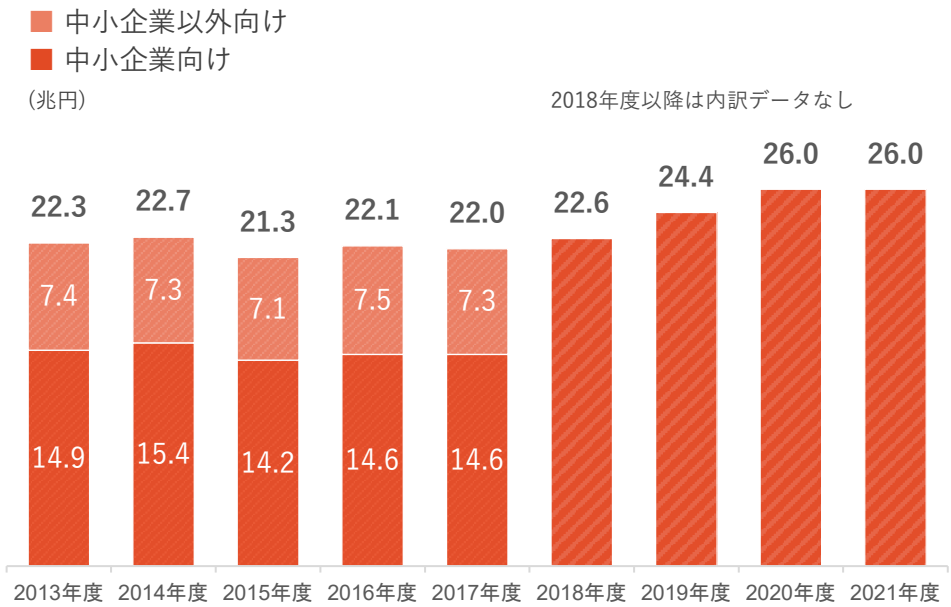



Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 入札市場概観

## 入札市場の推移

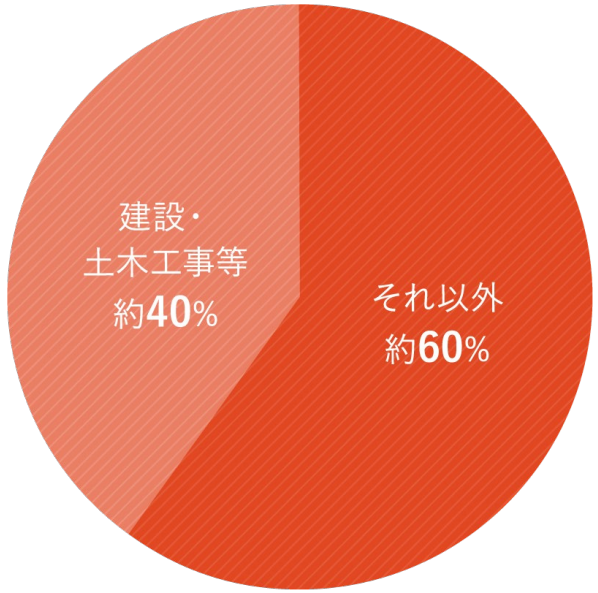
- **年間25兆円**※を超える安定的な市場




※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

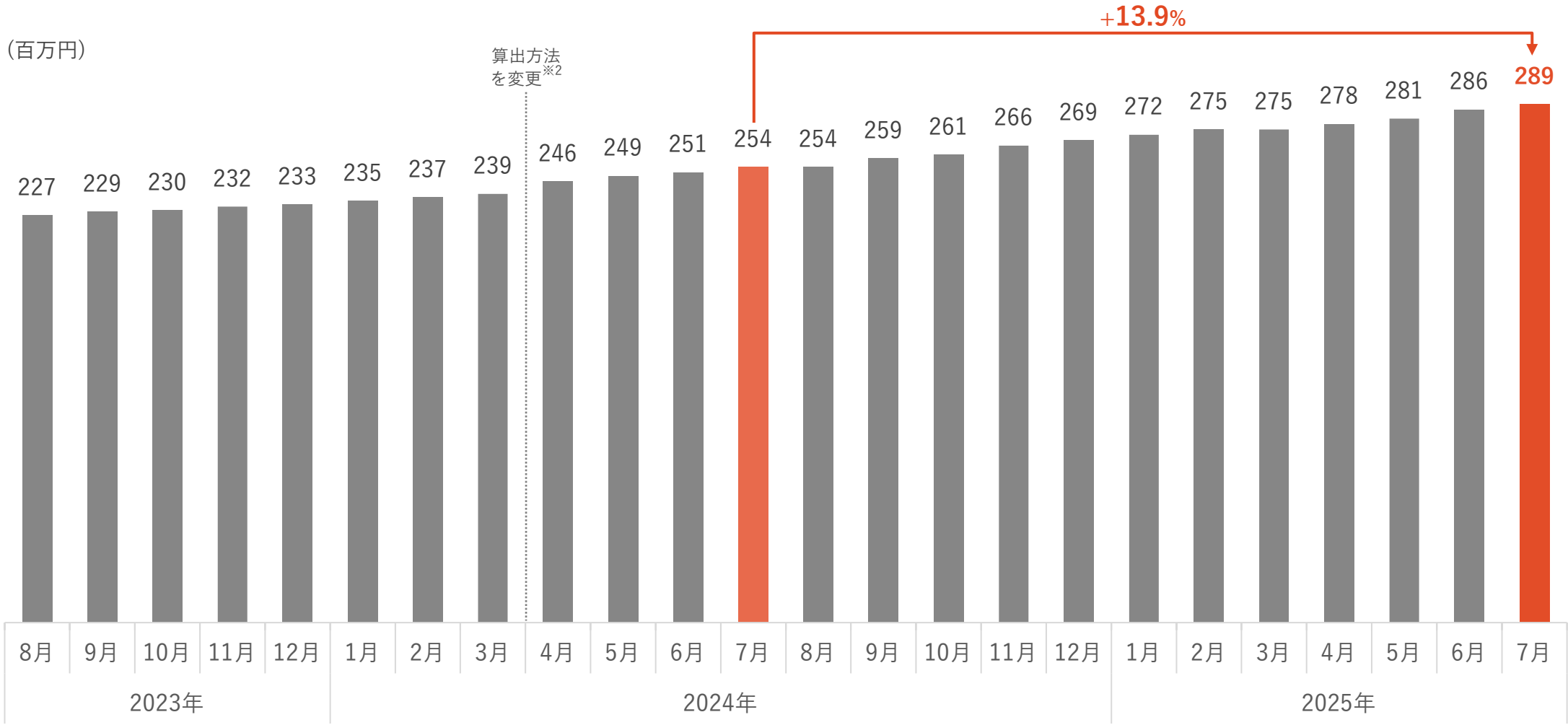
- 建設・土木工事等の工事案件は金額ベースで約4割
- 物品・役務といった**工事以外の案件が約6割**を占める




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」

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# NJSS｜MRR※1



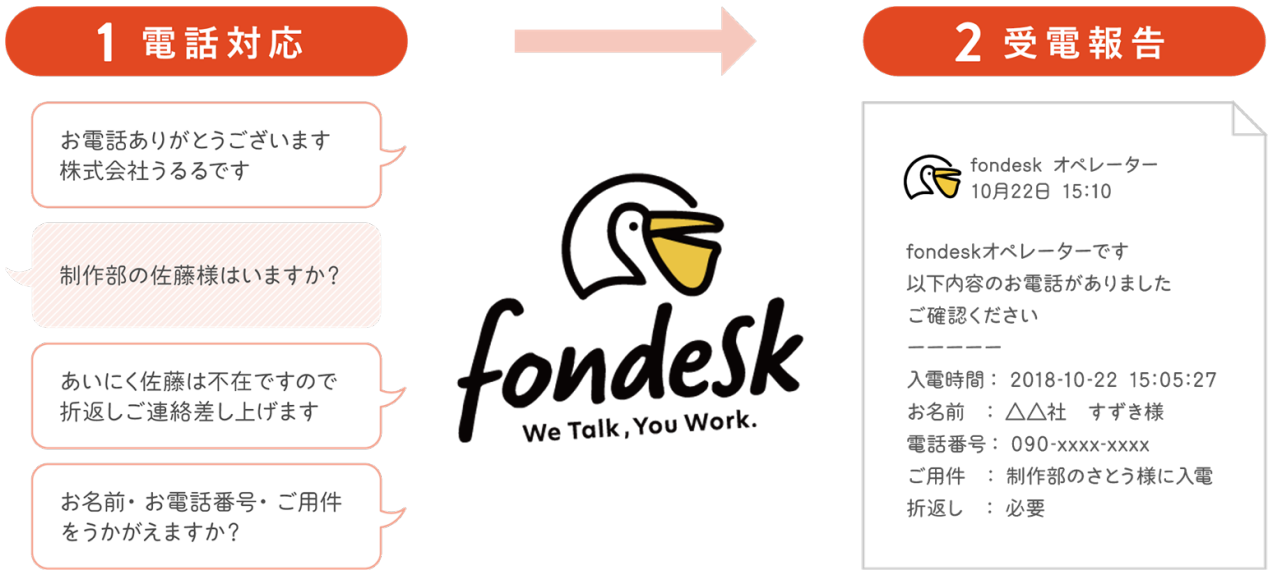

※1 MRR(Monthly Recurring Revenue)：月次経常収益を指す。月における営業日数の影響を受けない金額
※2 2024年4月より「入札BPO(うち、リカーリング売上のみ)」「調達インフォ」を含めてMRRを算出

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

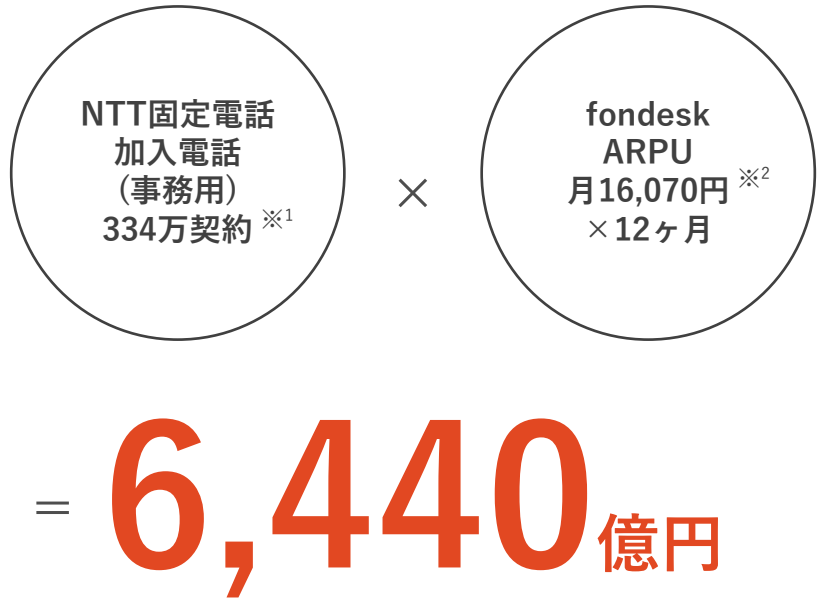
# CGS事業 「fondesk」｜サービス内容/ポテンシャル

- 「fondesk」は「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
- コロナ禍(2020~2023年)でテレワーク需要が大きく拡大。現在は企業のDX推進トレンドが追い風

## サービス内容




## 潜在市場規模(TAM)



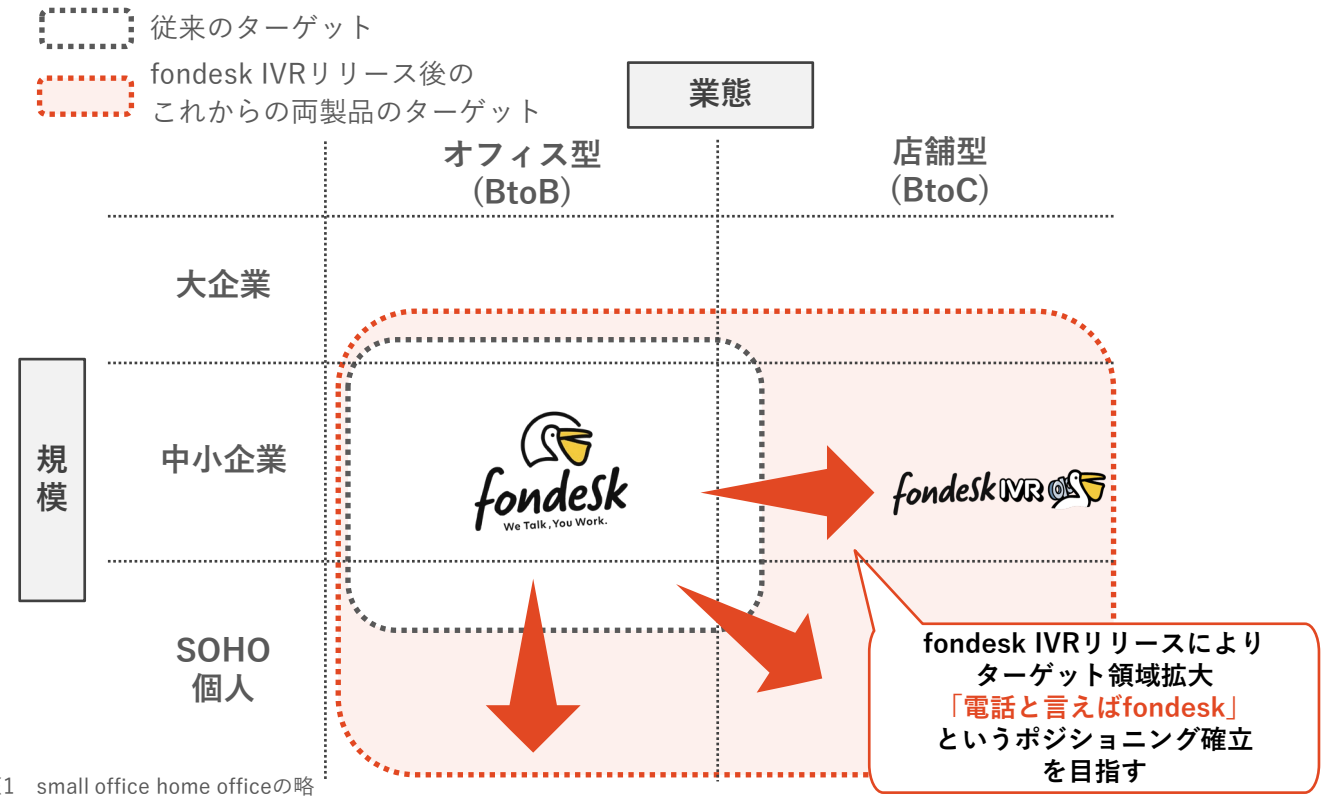

※1：出所：「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点
※2：FY26/3の1Qの実績数値

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# fondesk｜「fondesk IVR」のリリースの狙い

- fondeskで培った**ドメイン知識・プロダクトのUI/UX構築ノウハウを活用**した関連サービスとして新規リリース
- fondesk IVRリリースにより、夜間・土日祝日まで対応が可能になり**「店舗型(BtoC)」へも領域拡大**
- fondeskの導入ハードルが比較的高かった規模(SOHO※1・個人)＋業態(飲食・美容等の店舗型(BtoC))に対して積極的なサービス展開が可能に

## ターゲット領域




※1　small office home officeの略

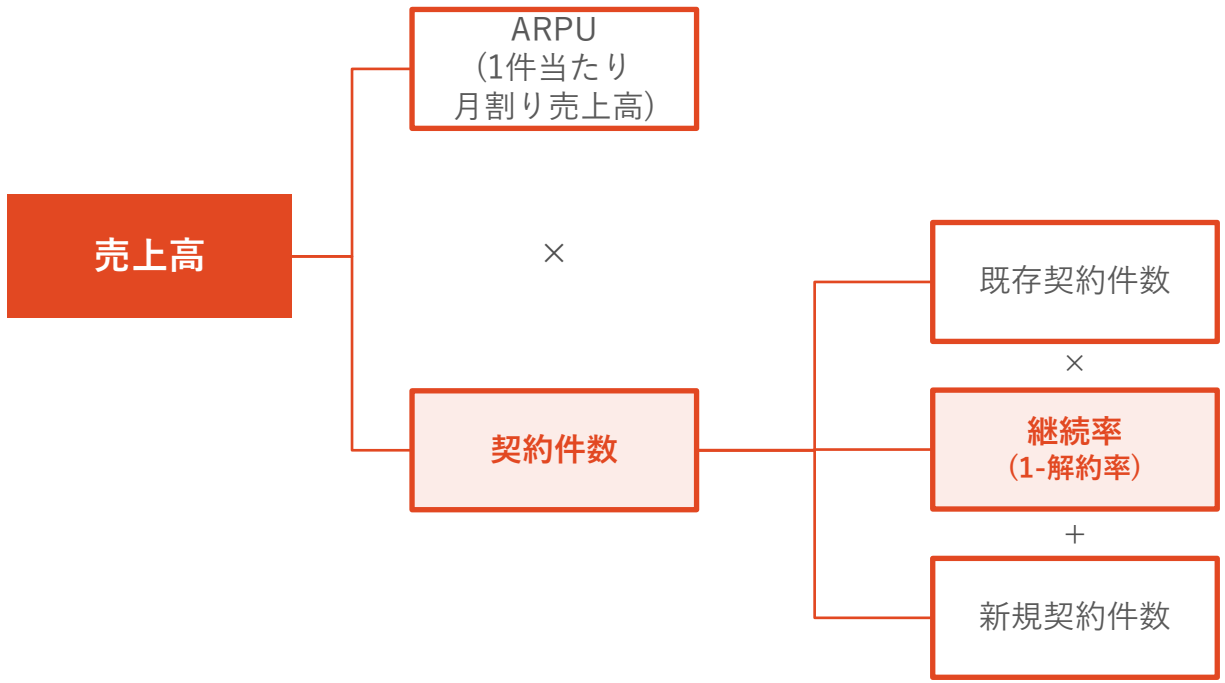
## サービスの特徴

| | fondesk | fondesk IVR |
|---|---|---|
| 対応者 | オペレーター | 自動音声 |
| 価格 | 月額10,000円＋従量課金 | 月額2,980円＋従量課金 |
| 主な用途 | 代表電話の一次受付 | 代表電話の一次受付に加え、夜間対応や定型案内など |
| 受付可能時間 | 平日9時から19時 | 24時間365日 |
| 多言語対応 | なし | ○ |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# fondesk｜KPIツリー

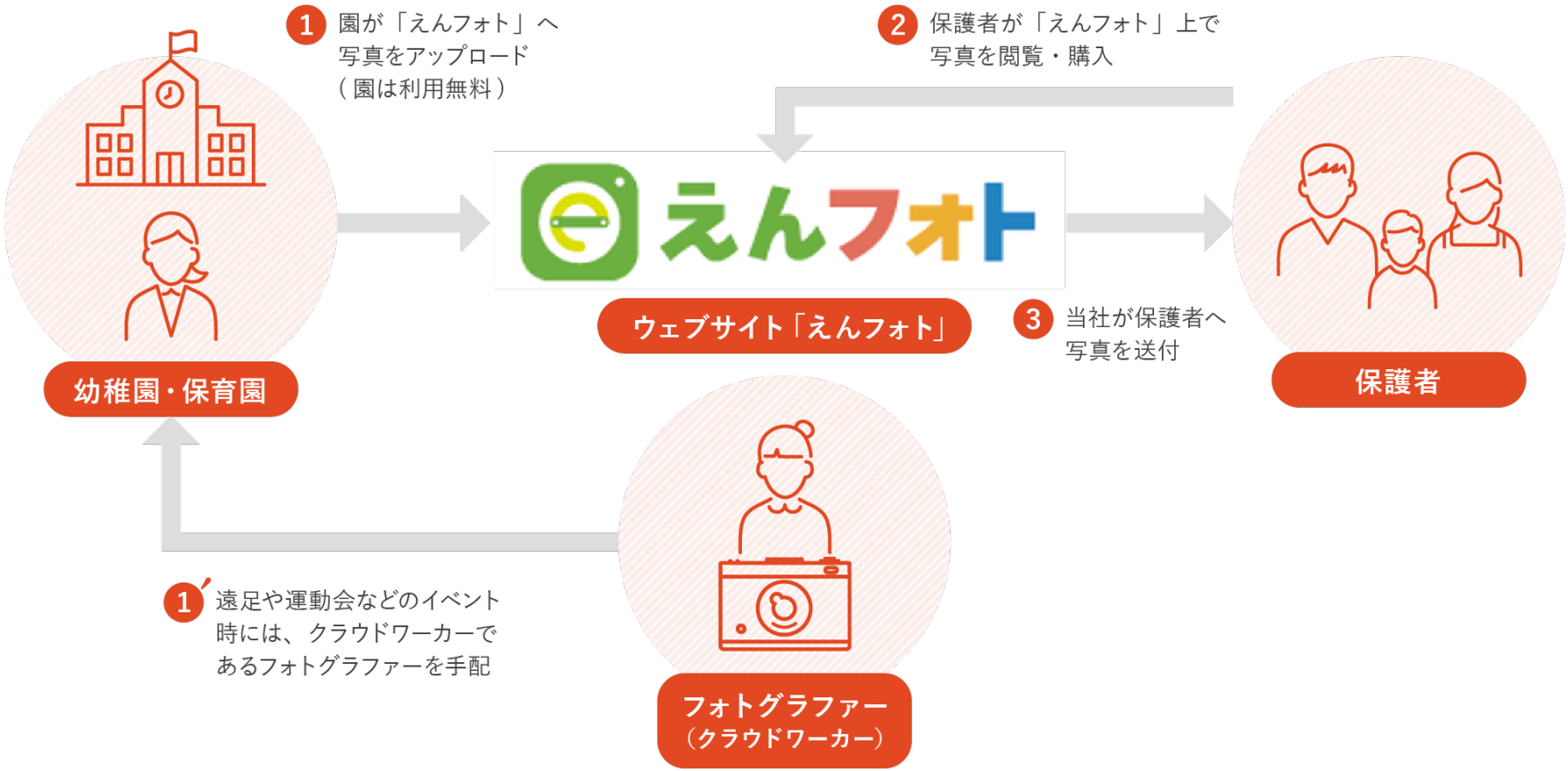
- サービスの継続改善を行い、契約件数拡大と解約率低減を図る




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# CGS事業「えんフォト」

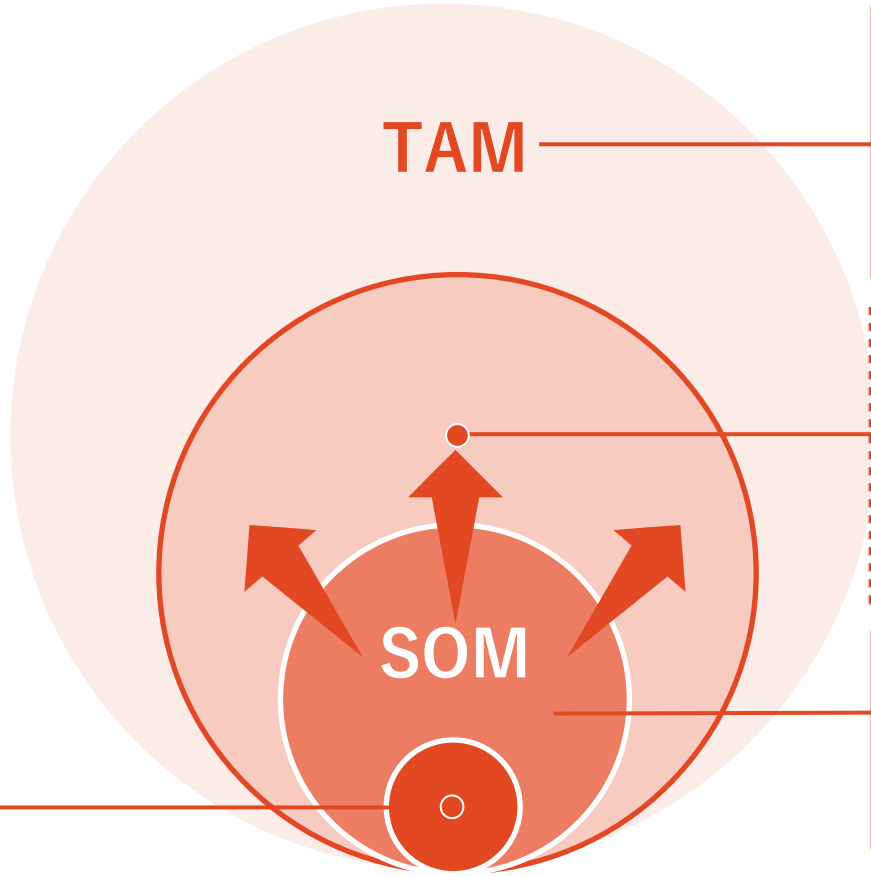
- 幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- 園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# えんフォト｜ポテンシャル(TAMの考え方)

- 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
- 今後、横浜綜合写真の子会社化により、えんフォトがアプローチできる市場は、これまでの幼稚園・保育園の約5.6万施設から、**小学校・中学校・高等学校を含めた約9.2万施設(1.6倍)へと大きく拡がる**




**TAM**
Total Addressable Market

施設数 135,328施設

文科省の定める学校数+厚労省の定める社会福祉施設数合計
(小学校・中学校・高等学校等を含む)

**シン・SOM**

施設数 91,758施設

本件M＆Aにより、えんフォトでサービス提供可能となりえる小学校・中学校・高等学校を含めた場合

**SOM**
Serviceable Obtainable Market

施設数 56,417施設

TAMのうち、えんフォトでサービス提供可能な施設種別の施設数合計
(幼稚園・保育園等を含む)

**横浜綜合写真契約学校数**

＋

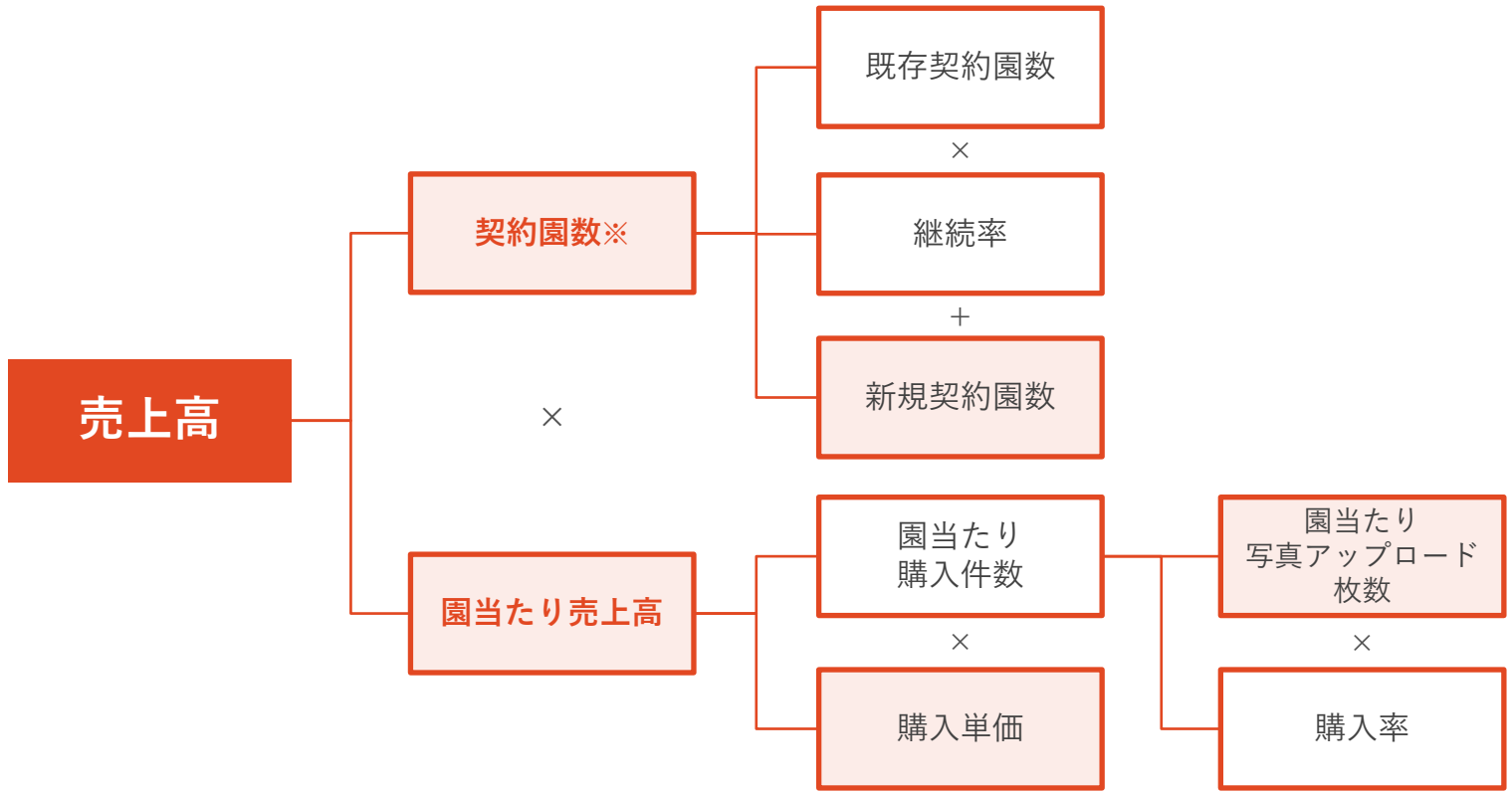
**えんフォト契約園数**
**5,227園**
(2025年6月末時点)

出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# えんフォト｜KPIツリー

- 契約園からの紹介等により新規契約園数を増やしつつ、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、契約継続率は高い。契約園を増やし、かつサービスの利用頻度を上げて園当たりの購入件数を増やすことにより売上拡大に大きく貢献

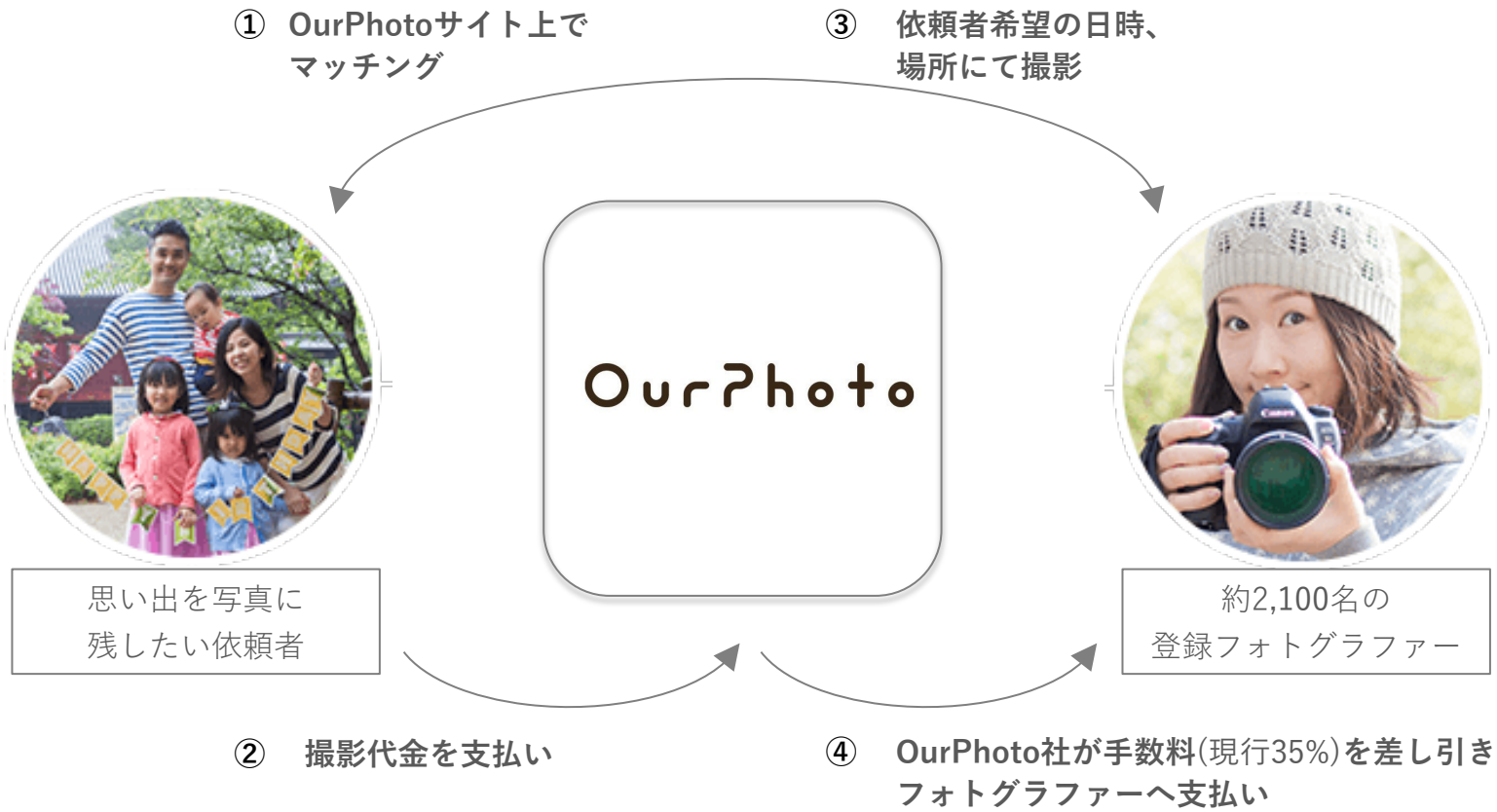



※契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラプリ」の利用者、及びパートナー企業の契約園を含む

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# CGS事業「OurPhoto(アワーフォト)」

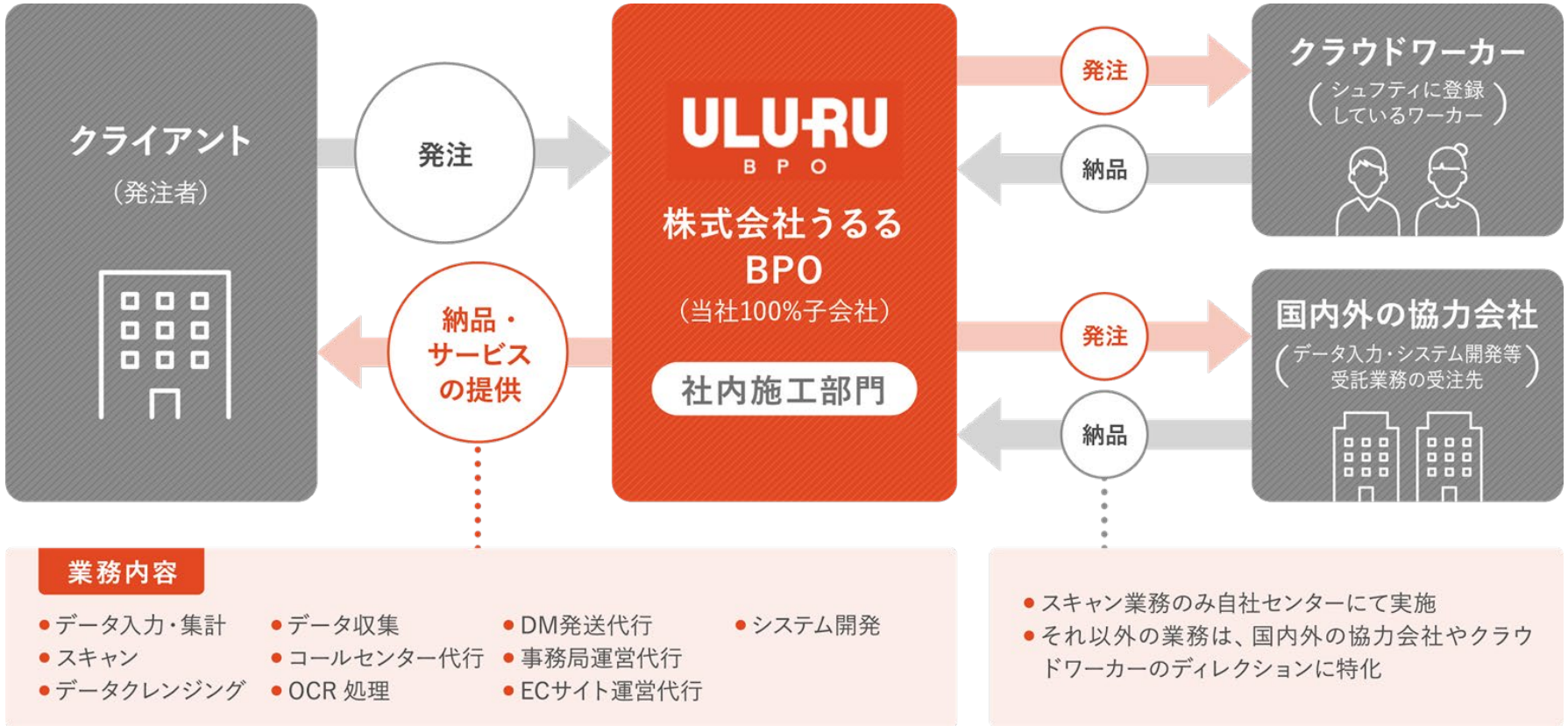
- 出張撮影マッチングサービス
- 思い出を写真に残したい依頼者と約2,100名(2025年6月現在)の登録フォトグラファーがOurPhotoサイト上でマッチング。撮影代金からOurPhoto社が手数料を差し引き、フォトグラファーへ支払い




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 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




Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# BPO｜うるるBPOのBPaaS業務の特徴

- 人力とテクノロジーを最適に組み合わせた業務構築力と、自社グループのSaaS事業運営ノウハウを活用し、SaaS事業者の裏側の運用業務に特化したBPO＝**“SaaSをBPaaS化させる支援“**を推進

## うるるBPOのBPaaSの独自性

### SaaS事業者の運用構築に向けた“ラストワンマイル”の支援

- うるるBPOは、SaaS事業者の運営で依然として残る**アナログ業務領域の課題解決を推進**し、最適な運用構築をサポート
- うるるBPOは、特に以下の2つの独自性を有するため、SaaS事業者の運用構築の支援が可能

| ①人力とテクノロジーを最適に組み合わせた業務構築力 | ②SaaS運営ノウハウ |
|---|---|
| • 長年のBPO業務で培った、人とテクノロジーを組み合わせた業務構築力を保有<br>• それにより、SaaS事業特有の煩雑なアナログ業務領域も、プロセス全体を含めて、運用構築が可能 | • 自社グループでのSaaS事業運営経験により、SaaS運用特有のニーズやKPIを熟知<br>• この深い理解に基づき、SaaS事業者に対し、最適な運用体制構築に向けた的確なサポートが可能 |

## うるるBPOの提供価値

### SaaS事業者のLTV最大化

- うるるBPOが有するSaaS運営ノウハウをもとに、**日々のSaaS運用を支援**することで、カスタマーサクセスが強化され、定着率が向上し解約率低減につながり**LTV最大化に寄与**

### SaaSユーザーの利便性向上

- 運用構築の最適化により、**SaaSユーザーのスムーズな利用体験**を実現

## 主なご支援実績(業界)

| | | |
|---|---|---|
| 経費・会計テック | リーガルテック | HRテック |
| フィンテック | 不動産テック | セールステック |

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 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
- 約48万人のクラウドワーカー登録を有する(2025年6月末時点)

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# トピックス｜「埋蔵労働力資産※1」の創出・活用に関する提言

- 当社は2025年2月に、日本に存在する**未活用の「埋もれている労働力」**と、**IT・AIの進展による労働代替によって生じる「埋もれゆく労働力」**という2つの視点から経済的価値を独自試算し、これらを総称して**「埋蔵労働力資産」**と定義
- この概念を提唱することで、これまで可視化されてこなかった**潜在的な労働力の存在と活用可能性を社会に訴求**し、**人口減少化における持続的な経済成長の一助**とすることを目指す
- 本提言により、労働力不足問題の解決に向けた議論を促進し、新たな雇用・就業機会創出の後押しとなることを期待

## 「埋蔵労働力資産」の可能性

**働きたくても働けない現在の埋蔵労働力**

**埋もれている労働力※2**

**約15兆円**

＋

**IT・AIに代替されることで生まれる将来※4の埋蔵労働力**

**埋もれゆく労働力※3**

**約120兆円**

https://www.uluru.biz/news/14928

※1　「埋もれている労働力」と「埋もれゆく労働力」それぞれの1時間の労働力に対し、1時間当たりの経済的価値2,573.3円を乗じることで算出される推計値を指す
埋蔵労働力資産の詳細な算出方法については、「うるる『埋蔵労働力資産』推計に関する詳細レポート」を参照

※2　労働意向がありながらも、さまざまな理由から働きたくても働けない労働力であり、以下の合計
- 時短勤務者やフリーランス、休職者、未就業者のうち、労働意向があるにもかかわらず、現状以上に希望通りに就労できていない20～69歳の労働力
- 日本に在留している20～69歳の中で、現状労働市場に参加していない外国人労働力

※3　ITやAIなどの最先端技術の導入による業務改革に伴い、直接的、間接的を問わず、将来的に既存の業務が代替されることで生まれる労働力

※4　現在～2030年を想定

※5　コメント全文掲載URL　https://www.uluru.biz/news/14928

## 専門家のコメント※5(一部抜粋)

**株式会社ワーク・ライフバランス：代表取締役社長 小室 淑恵 様**

この提言を契機に、企業、自治体、教育機関、さらには個人が一丸となり、日本社会全体がこの資産を活用する新たな仕組みを創り出すことが必要です。国内に眠る「埋蔵労働力資産」を掘り起こし、新しい雇用と経済成長を実現するために、一歩前進する重要な機会となることを期待しています。

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 中長期経営方針｜ULURU Sustainable Growth

- 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規律ある成長投資を行うことで、継続的な売上高・利益成長と株主還元の両立を目指す

## 売上高・利益成長

### FY26/3

人的資本投資・マーケティング投資を中心とした成長投資を実施

EBITDA **10.5～12億円として投資予算を設定**

（期中での投資をより機動的に判断・実施するためレンジ開示）

### FY26/3以降

引き続き人的資本を中心とした規律ある成長投資を行うことで
継続的な売上高成長と利益成長の両立を目指す

売上高・EBITDA **いずれも中長期でCAGR20%以上を目指す**

（現状想定していない一時的な投資等により
単年度毎のEBITDA成長率は増減の可能性あり）

## 株主還元(TSR向上)

### 株価上昇

キャピタルゲイン **中長期のEPS成長を重視することにより
中長期的な株価の上昇を目指す**

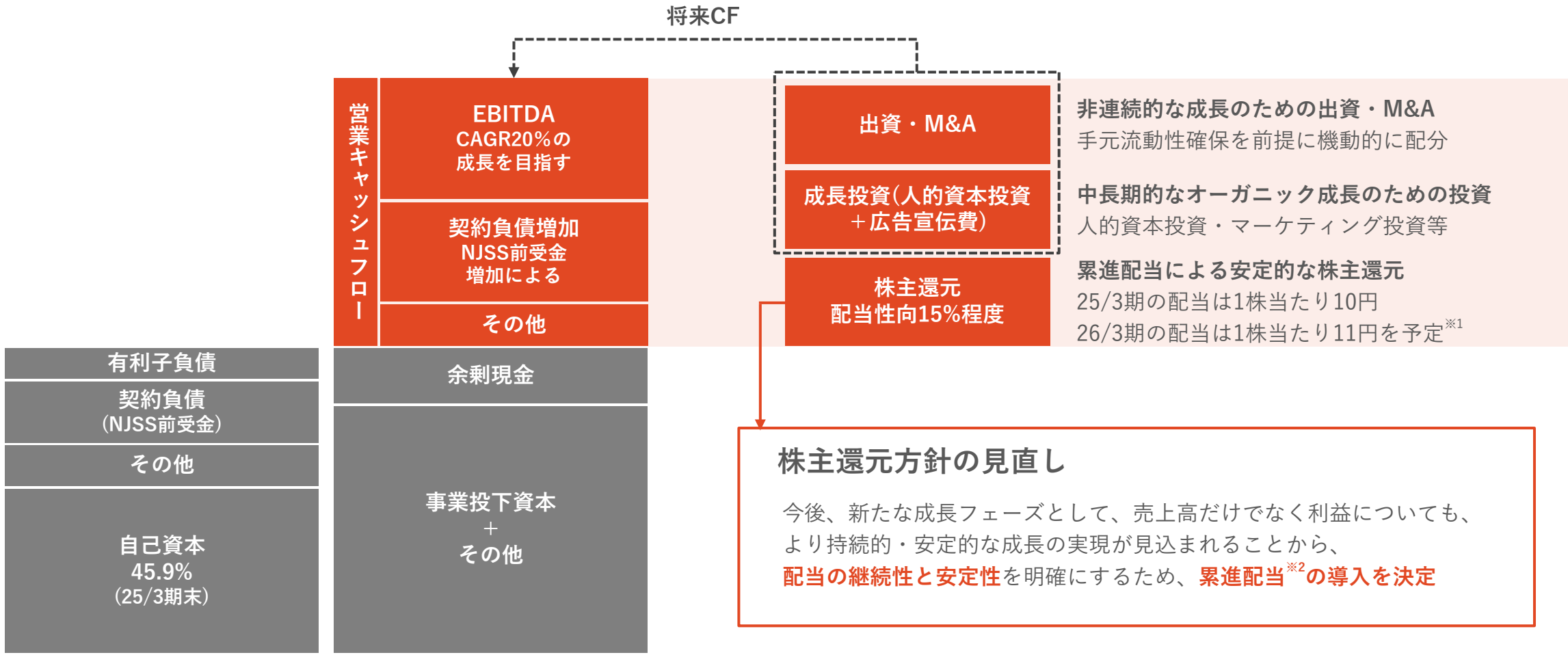
### 配当方針

インカムゲイン **FY25/3決算以降15%以上の配当性向を
目安とした累進配当を基本とする**

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# キャッシュアロケーション

- 営業CFを原資とし、成長投資や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




## 株主還元方針の見直し

今後、新たな成長フェーズとして、売上高だけでなく利益についても、
より持続的・安定的な成長の実現が見込まれることから、
**配当の継続性と安定性**を明確にするため、**累進配当※2の導入を決定**

※1　2025年10月１日を効力発生日として普通株式１株につき４株の割合で株式分割を行う予定であるため、株式分割後の配当予想は1株当たり2.75円
※2　「累進配当」とは、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策を意味する

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 社名の由来

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。

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

ULU-RU
労働力不足解決カンパニー

# “労働力不足を解決し 人と企業を豊かに”

今、日本は「労働力不足」という大きな社会問題に直面しています。
2040年までに約1600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、日々、問題は深刻化しています。
日本社会の成長において、無視することができない
この問題の解決に、私たちうるるは取り組んでいます。

新たな労働力を創出し、活用できるようにすること。
ITやAIを活用し、DXを推進することで生産性を向上させていくこと。

また、既成概念にとらわれずユニークな発想で
新しい解決方法をどんどん考えて生み出していくこと。

私たちうるるは、日本が抱える深刻な社会問題を解決し、
さらには、世界全体の社会問題と向き合ってまいります。

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 経営陣紹介

## 取締役

代表取締役社長
**星 知也**

取締役副社長
㈱うるるBPO 代表取締役社長
**桶山 雄平**

取締役
VPoE,CIO,CRO/CISO
**長屋 洋介**

取締役
Chief Culture Officer
**小林 伸輔**

取締役
（未来創造※1担当役員）
**近藤 浩計**

取締役
（Govtech事業※2 担当役員）
**渡邉 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※3 担当役員）
**田中 偉嗣**

執行役員
（シュフティ事業・eas・
NJSS情報価値創出・
入札BPO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
CFO
**内丸 泰昭**

※1 未来創造担当：非連続成長のためのM＆Aや新規事業開発関連業務
※2 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　※3 おもいで事業：えんフォト事業及びOurPhoto事業

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

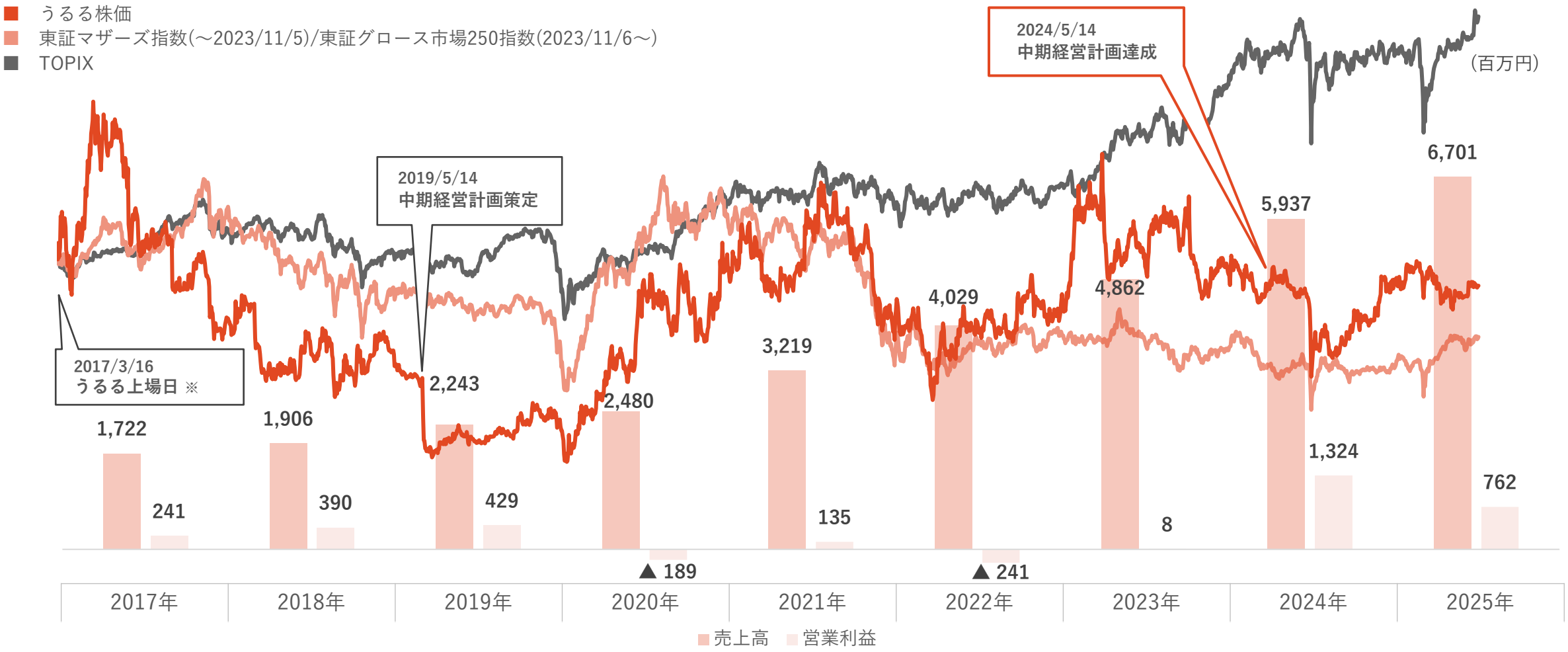
# 取締役・監査役のスキルマトリックス

- 「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<br>VPoE,CIO,CRO/CISO | | | | | | ○ | | | ○ |
| 小林　伸輔 | 取締役<br>Chief Culture Officer | | | | | | | ○ | ○ | |
| 近藤　浩計 | 取締役<br>(未来創造担当役員) | | | | ○ | ○ | | | ○ | ○ |
| 渡邉　貴彦 | 取締役<br>(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 | ○ | | | | ○ | | ○ | | ○ |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# うるるの株価と業績の推移




※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。
※株価推移グラフは、うるる株価、東証マザーズ指数/東証グロース市場250指数、TOPIX、それぞれ2017年3月16日の終値を100とした場合の増減を表示しております。

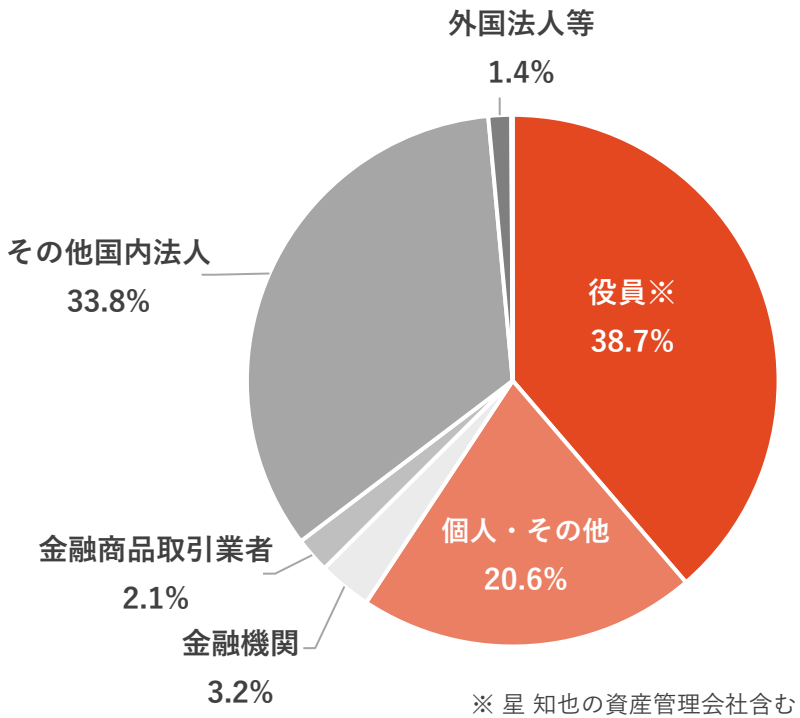
Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 株主構成

## ■株主数等(2025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 | 1,378名 |

## ■株主構成(2025年3月31日現在)




※ 星 知也の資産管理会社含む

## ■大株主(2025年3月31日現在の株主名簿を基に作成、所有株式数の割合は小数点第3位を四捨五入)

| 順位 | 株主名 | 所有株式(株) | 所有株式数※の割合(%) |
|---|---|---|---|
| 1位 | 星　知也 | 1,209,400 | 17.48 |
| 2位 | 株式会社エアーズロック<br>(代表取締役社長 星 知也) | 660,000 | 9.54 |
| 3位 | 株式会社UH Partners 3 | 529,200 | 7.65 |
| 4位 | 光通信株式会社 | 525,000 | 7.59 |
| 5位 | 株式会社UH5 | 518,900 | 7.50 |
| 6位 | 株式会社エスアイエル | 441,300 | 6.38 |
| 7位 | 桶山　雄平 | 381,400 | 5.51 |
| 8位 | 長屋　洋介 | 192,300 | 2.78 |
| 10位 | 五味　大輔 | 190,000 | 2.75 |
| 10位 | 日本生命保険相互会社 | 190,000 | 2.75 |

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# IR情報発信

## IRリンク集

ITツールを活用し、
IRに関する有益な情報を
継続的に発信

IR公式 X

x.com/Uluru_IR

IR情報

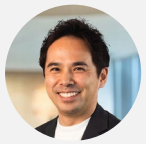
uluru.biz/ir/

アナリストレポート

sharedresearch.jp/ja/companies/3979

IR公式 note

note.com/uluru_ir



25年7月開設

CFO内丸 X

x.com/uchimaru_uluru

サステナビリティ

uluru.biz/sustainability

Q&A一覧

qastation.jp/uluru

Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 用語集

| | |
|---|---|
| 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。 |
| 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ニング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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| 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。 |
| EBITDA | 「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービッダー」「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。 |

Copyright 2025© ULU-RU .CO.,LTD. All rights reserved.

# 注意事項

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 X | https://x.com/uluru_ir |


Copyright 2025© ULURU .CO.,LTD. All rights reserved.