

各位

株式会社うるる
(証券コード：3979)**2025年3月期 第2四半期決算説明会 書き起こし公開のお知らせ**

株式会社うるる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也）は2024年11月15日(金)に開催いたしました「2025年3月期 第2四半期決算説明会」の書き起こしを以下のリンク先にて公開いたしましたのでお知らせいたします。

■決算説明会概要

日時：2024年11月15日(金) 11:00～11:50
会場：日本証券アナリスト協会 第2セミナールーム
住所：東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2階
オンライン：ライブ中継用ページ
登壇者：代表取締役社長 星 知也

■決算説明会書き起こし

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir_material_for_fiscal_ym2/169814/00.pdf

【うるるグループ 概要】株式会社うるる (<https://www.uluru.biz/>)

設立：2001年8月31日
所在地：東京都中央区晴海3丁目12-1 KDX 晴海ビル9F
代表者名：星 知也
事業内容：

- ・電話代行サービス「[fondesk \(フォンデスク\)](#)」
- ・入札情報速報サービス「[NJSS \(エヌジェス\)](#)」 「[nSearch \(エヌ・サーチ\)](#) ※1」
- ・幼稚園・保育園向け写真販売システム「[えんフォト](#)」
- ・出張撮影サービス「[OurPhoto \(アワーフォト\)](#) ※2」
- ◆クラウドソーシング事業
- ・プラットフォーム「[シュフティ](#)」の運営
- ◆BPO 事業 ※3
- ・総合型アウトソーシング「[うるる BPO](#)」
- ・高精度のAI-OCR サービス「[eas \(イース\)](#)」
- ・障害者雇用トータル支援サービス「[eas next \(イースネクスト\)](#)」

※1 株式会社ブレインフィードにて運営

※2 OurPhoto 株式会社にて運営

※3 株式会社うるる BPO にて運営

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社うるる 担当：近藤、佐藤
TEL：03-6221-3069 E-Mail：ir@uluru.jp

ULURU

労働力不足解決カンパニー

株式会社うるる

2025年3月期第2四半期決算説明会

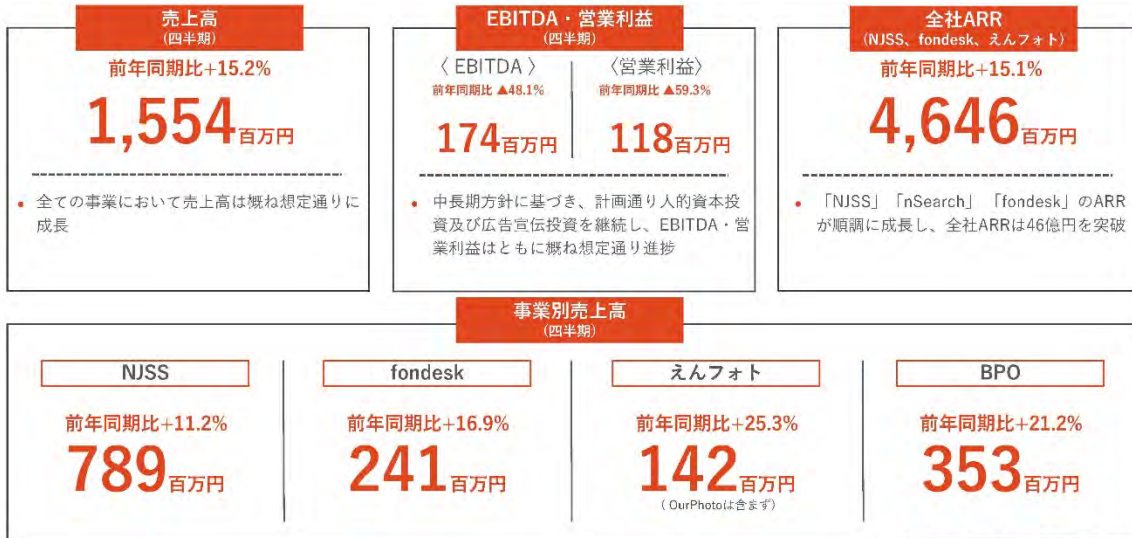
2024年11月15日

イベント概要

[企業名]	株式会社うるる
[企業 ID]	3979
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 11 月 15 日
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 星 知也 (以下、星)

エグゼクティブサマリー(四半期)

ULURU
※強力不変解決カンパニー



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 - のれん償却費

星：株式会社うるる代表取締役社長の星です。2025年3月期第2四半期の決算の説明をさせていただきます。

売上高は、全体で15.5億円、前年同期比プラス15.2%増で着地いたしました。進捗に関しましては、全ての事業において、おおむね想定通りです。

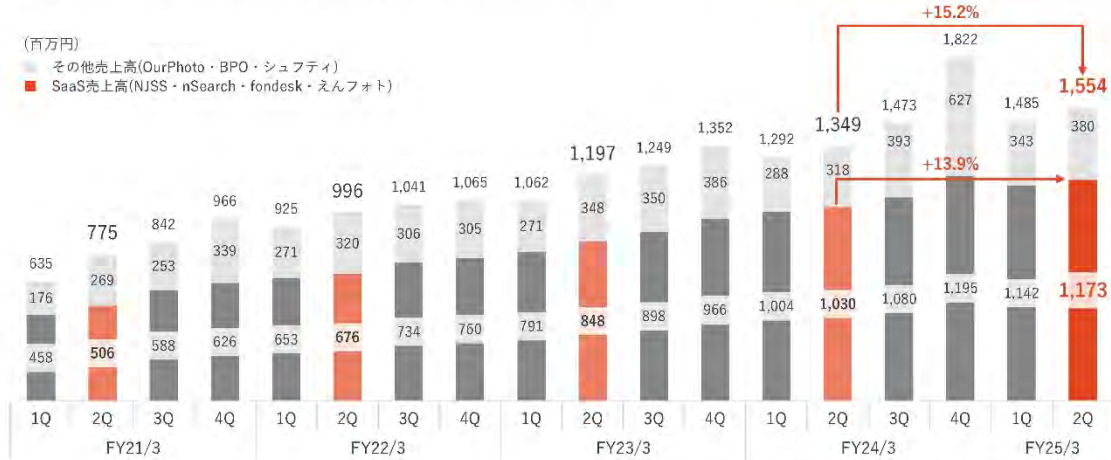
EBITDAは1.74億円、営業利益は1.18億円、前年同期比ではEBITDAがマイナス48%、営業利益がマイナス59.3%となっておりますが、前期は5カ年の中計の最終年度であり、EBITDA15億円を達成いたしました。今期は戦略的な投資を行うため、EBITDA10億円という減益の目標を立てておりました。よって前年同期比はマイナスになっておりますが、第2クォーターの着地としては、これもおおむね計画通り進捗している状況です。

業績指標として、SaaS部門における全体のARRが46.4億円と、こちらも前年同期比プラス15.1%で着地しております。

スライド資料の下部には事業別のサマリーがございますが、全体的に成長しており、おおむね計画通り進捗しているという状況です。

売上高推移

- 第2四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+15.2%**
- 「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+13.9%**



※ 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

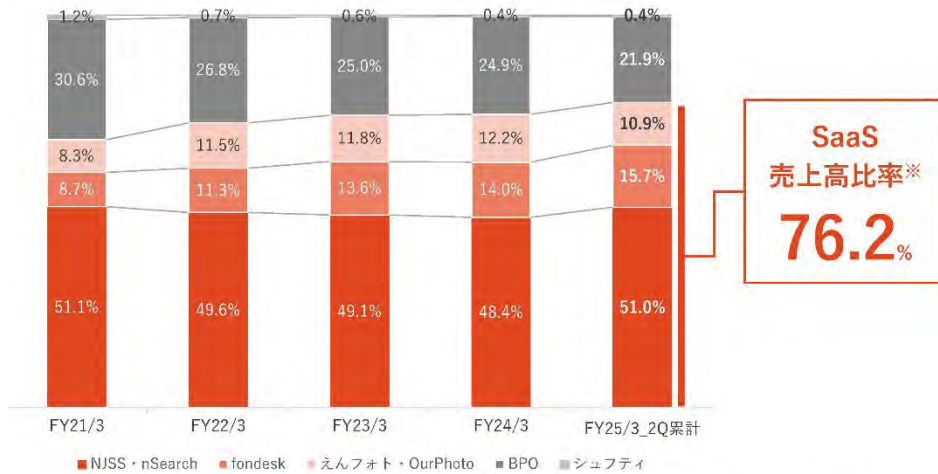
続いて、四半期の連結業績のハイライトです。

まずは、売上高の推移です。

第2四半期としては、過去最高の四半期売上を更新し、前年同期比プラス15.2%で着地しました。SaaS部門を合算した「SaaS売上高」は、前年同期比プラス13.9%で着地し、順調に成長しております。

売上構成

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



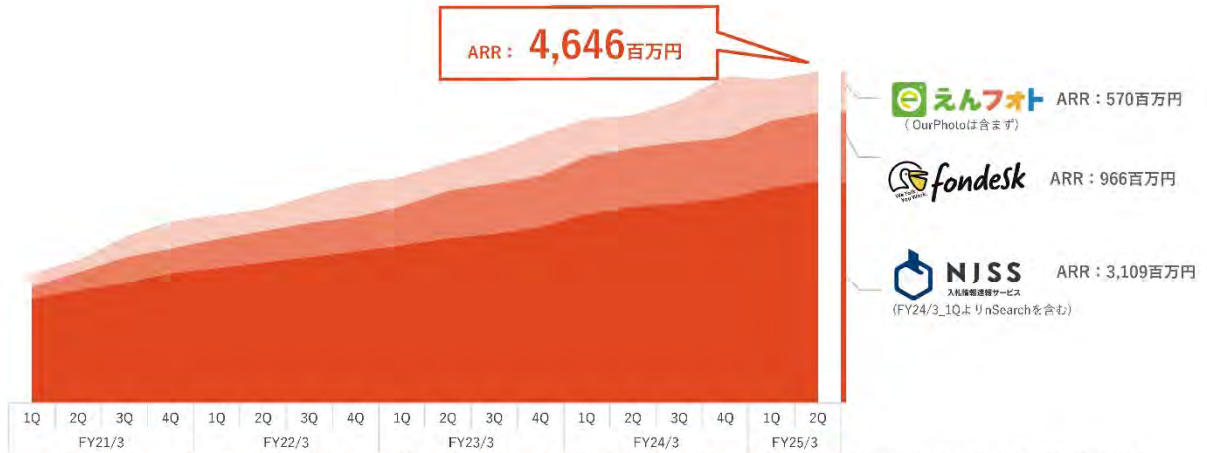
弊社は、複数事業を展開しており、いわゆる SaaS 型、積上げ型の事業と、受託型のスポット的なフロー売上の事業がございますが、SaaS の売上高の比率が 76.2%まで増えてきております。

私たちは、この SaaS 事業を増やしていこうと戦略立てております。

SaaS の売上が増えることによって、安定した経営が期待できますし、KPI による戦略を立てやすい、成長を管理しやすい、という特性もございます。

ARR(年間経常収益)

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」のARRは順調に成長し、46億円を突破

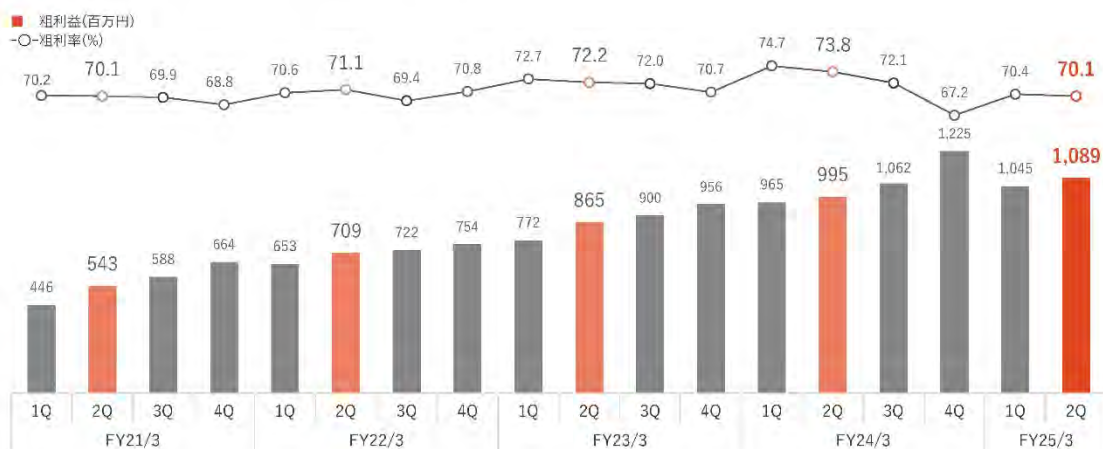


※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。「NJSS」はFY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値、FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値、「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値、「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高に各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値

ARR、年間経常収益は、約 46.5 億円です。

粗利益推移

- 粗利益は堅調に推移
- 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



粗利益は堅調に推移しており、今後も粗利率 70%を一つの目安として、維持し、売上成長に伴って粗利益も成長させてまいります。

売上高成長に伴って、粗利が減少することなく、例えば NJSS は固定費がずっと一定ですので、売上が上がれば上がるほど粗利率は上がっていく収益モデルです。

EBITDA・営業利益推移

- ・中長期方針に基づき、1Qに引き続き人的資本投資及び広告宣伝投資を加速させ、EBITDA・営業利益ともに前年同期比で減少
- ・上期は「fondesk」にてマス広告への積極投資を行ったが、下期は広告投資をやや抑制する予定を立てており、EBITDA・営業利益ともに通年予想は現時点で達成見通し



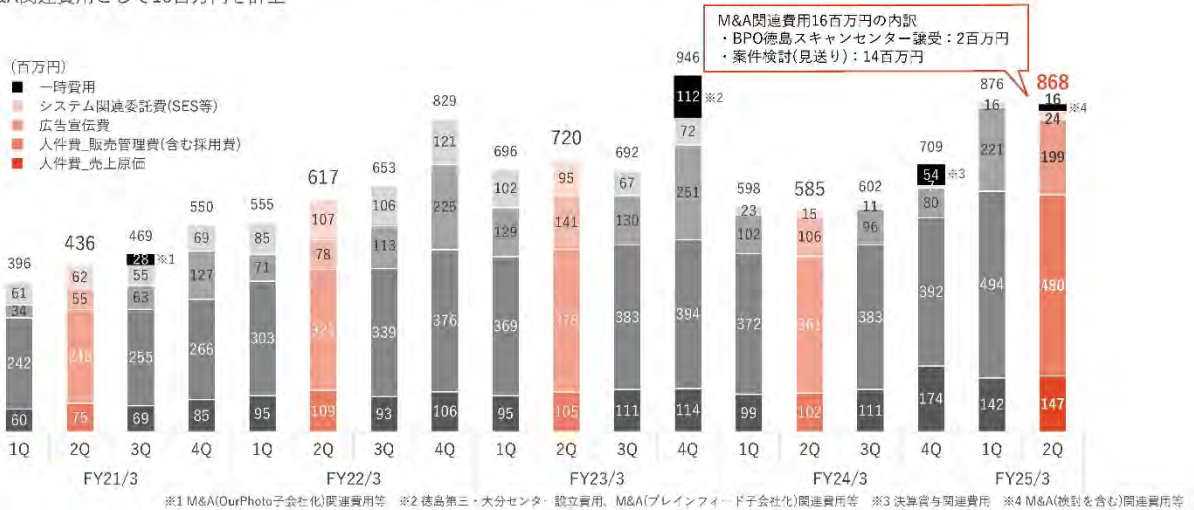
中長期の方針に基づき、第1クォーターに引き続き人的資本投資および広告宣伝投資を、第2クォーターでも積極的に実施しました。

その結果、EBITDA・営業利益ともに前年同期比では減少しております。

特に上期では、fondesk 事業においてマス広告への積極投資を行いました。下期にはこの広告投資をやや抑制する予定ですので、EBITDA・営業利益ともに、通年予想は現時点で達成の見通しです。

主な費用推移

- ・中長期方針に基づき、当1Qに引き続き「人件費_販売管理費(含む採用費)」及び「広告宣伝費」に費用を積極投下
- ・M&A関連費用として16百万円を計上

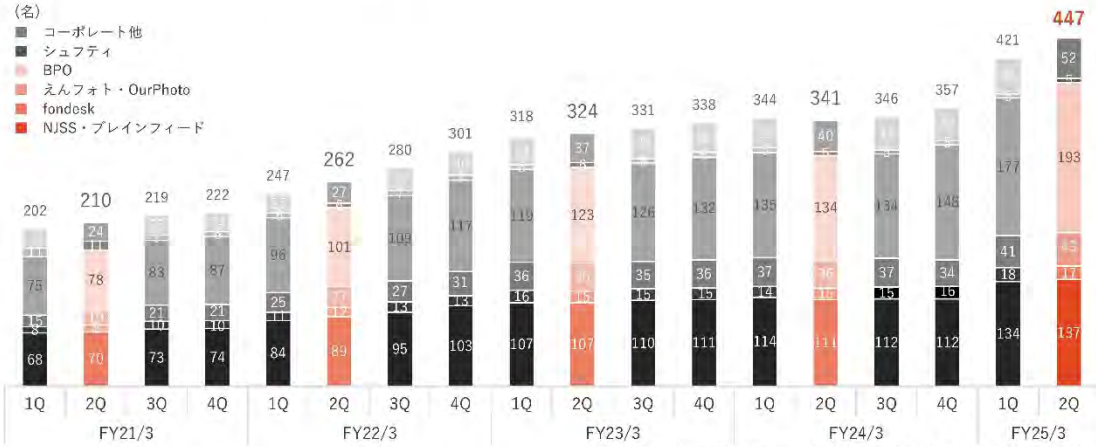


費用につきましては、中長期方針に基づき、人的資本投資および広告宣伝費に積極投下いたしました。

また、M&Aの関連費用として1,600万円を計上しました。こちらはスポット的に発生した費用です。

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+106名**
- ・下期は、上期と比べて採用ベースは低下する見込み

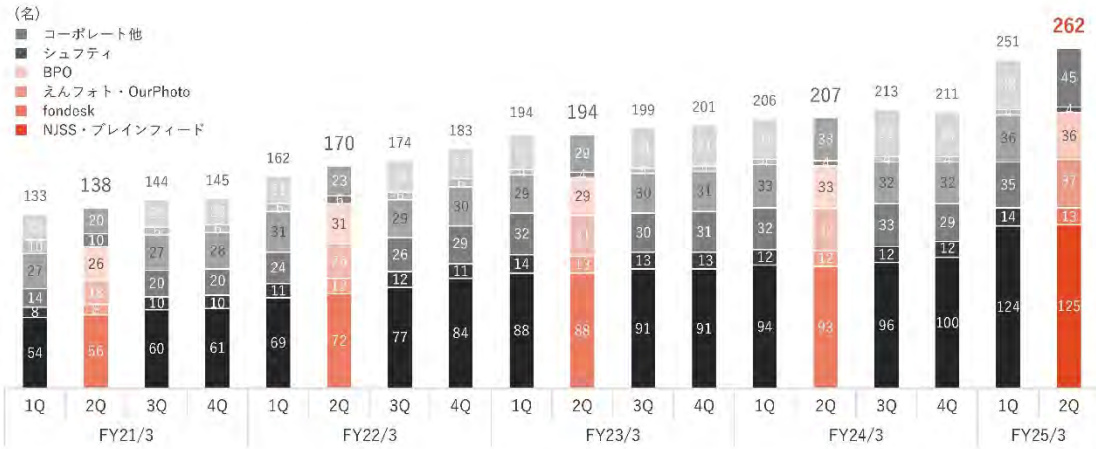


前期までは中期経営計画最終年度の EBITDA15 億円という目標達成のため、採用を抑制しておりましたが、今期は採用を再開しております。

当第 1 クォーターから第 2 クォーターにかけて従来よりも人数増加が加速している状況です。

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+55名**、**前四半期比+11名**
- ・コーポレート部門も拡大し、事業成長に合わせてバックオフィスを強化



正社員だけだと、前年同期比プラス 55 名、前四半期比プラス 11 名と、計画通り人員を採用できております。

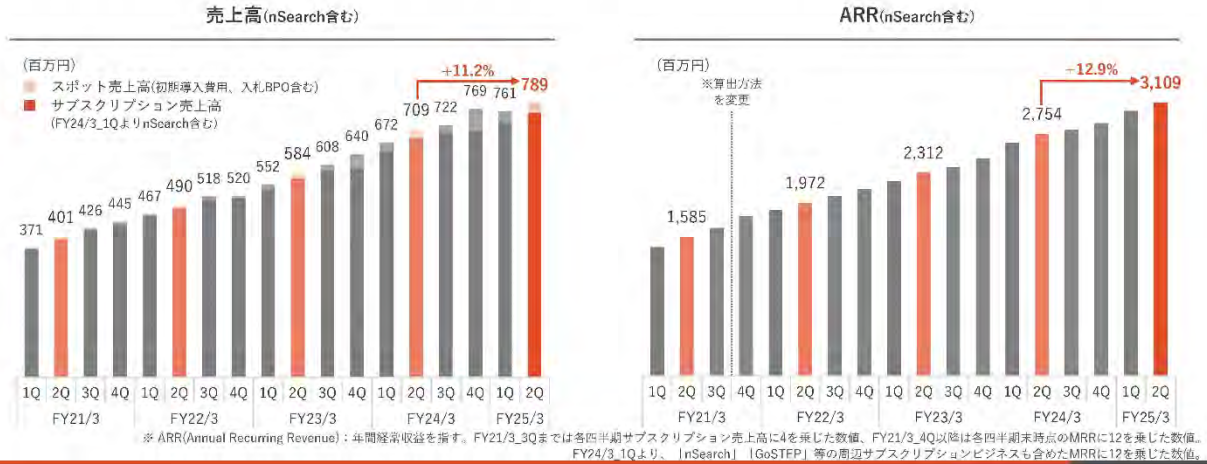
<p>業種検索機能の改善 (2023年9月)</p>  <p>生成AIを活用した自社開発AIシステムにより、業種検索機能の精度が従来比178%以上に</p>	<p>AIレコメンド機能 (2024年10月)</p>  <p>NISS独自のAIを活用し、利用傾向からおすすめの受付中案件を表示する機能を追加</p>	<p>仕様書作成支援機能 (2024年10月)</p>  <p>本機能の追加により、公的機関による仕様書作成業務を最大約8割削減することが可能に</p>
<p>AI-OCRツール「eas」リリース (2021年9月)</p>  <p>AI-OCR×オペレータ入力により、高精度なデータ化を実現</p>	<p>生成AIを活用した新機能 (2024年11月)</p>  <p>生成AI活用でAI-OCRの適用範囲を拡大、データ化のスピードアップとコストダウンを実現</p>	<p>登場回数チェックのリリース (2024年11月)</p>  <p>AIによる画像解析技術により、アルバムの公開前に園児の登場回数を確認可能に</p>

全社トピックとして、直近でAIを活用したサービスの開発リリースが続きました。プロダクトをアップデートし、高い付加価値を提供しております。

具体的には、NISSにおいては業種検索機能の改善、AIレコメンド機能の追加、自治体・官公庁向けのサービスである調達インフォでは入札仕様書の作成支援機能の追加、また、うるるBPOではAI-OCRを使った「eas」をリリースし、今回は生成AIを活用した新機能を追加しました。

えんフォトにおいては、卒園アルバムを作るときに子供の写真が全員均等に登場しているかどうかを保育士さんが目視でチェックしており、結構時間がかかるものです。AIによる画像解析技術を使うことによって、園児Aくんは何回、Bくんは何回アルバムに登場しているかを一発で確認することができるので、アルバム制作の負担軽減が期待できます。

- ・売上高は前年同期比+11.2%で着地(売上高789百万円のうち、nSearch売上高は23百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+12.9%
- ・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1Qから横ばいで推移。サブスクリプション売上高は堅調に推移

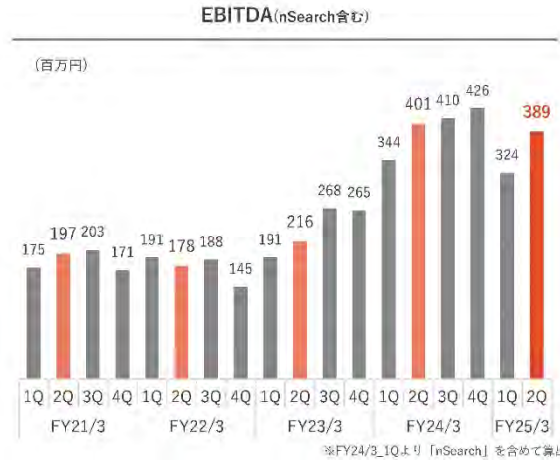
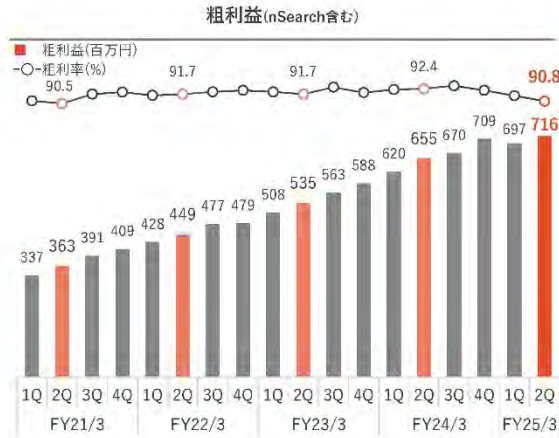


続いて NJSS です。

売上高は、前年同期比プラス 11.2%で着地しました。ARR は成長基調を継続し、前年同期比プラス 12.9%です。

入札 BPO は第 4 クォーターに偏重する傾向がありますので、第 1 クォーターからは横ばいで推移しております。サブスクリプション売上高は、堅調に推移しております。

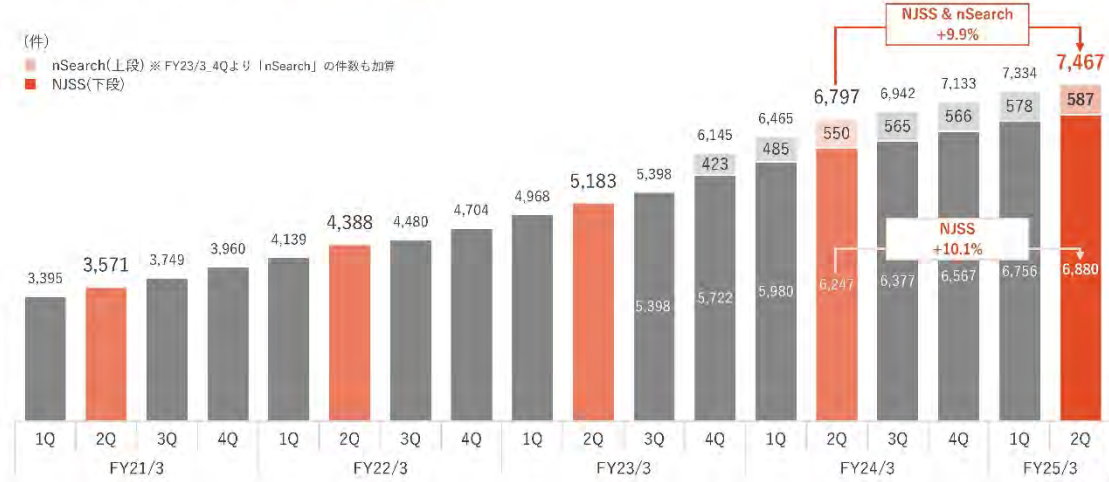
- 開発したソフトウェアの減価償却費が増加したことにより粗利率が若干低下
- 採用費や広告宣伝費への投資が当1Q対比で減少したことにより、EBITDAは増加



NJSS は粗利率が高いサービスであり 90%台で推移しておりますが、開発した新機能のリリースにより減価償却費が増え、粗利率は若干低下しております。

また、採用費や広告宣伝費への投資が第1クォーターと比較して減少いたしましたので、EBITDAは増加しております。粗利率高いので、どのタイミングで、どこに成長投資をするのかをコントロールしやすいサービスです。

- ・「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、**前年同期比+9.9%**
- ・「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+10.1%**

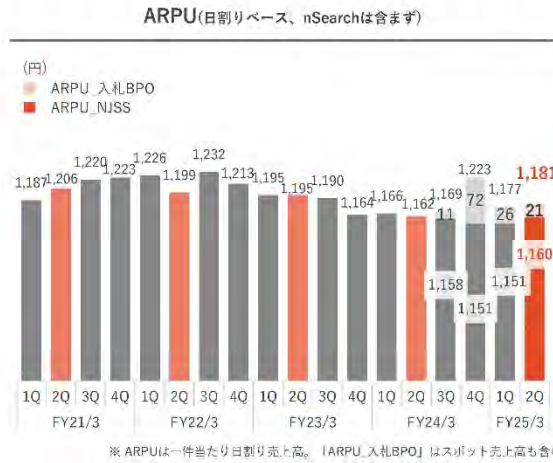


有料契約件数の推移です。

NJSS と nSearch を合算した有料契約件数は前年同期比でプラス 9.9%、NJSS 単体だと前年同期比プラス 10.1%で着地しました。

nSearch の成長が鈍化している状況ですが、これは安価な nSearch を契約するよりは、単価が高額な NJSS の契約に誘導するような営業施策がうまくいっている状況です。

- 期初から新規契約獲得時の単価を引き上げる方針に変更したことで、新規契約ARPUが上昇し、NJSSのARPUは底打ち
- 入札BPOは4Qに偏重する傾向があるため、1Qから横ばいで推移
- 解約率は、期初から契約更新時に単価を引き上げる方針に変更したことから、若干の増加傾向



ARPU と解約率の推移です。

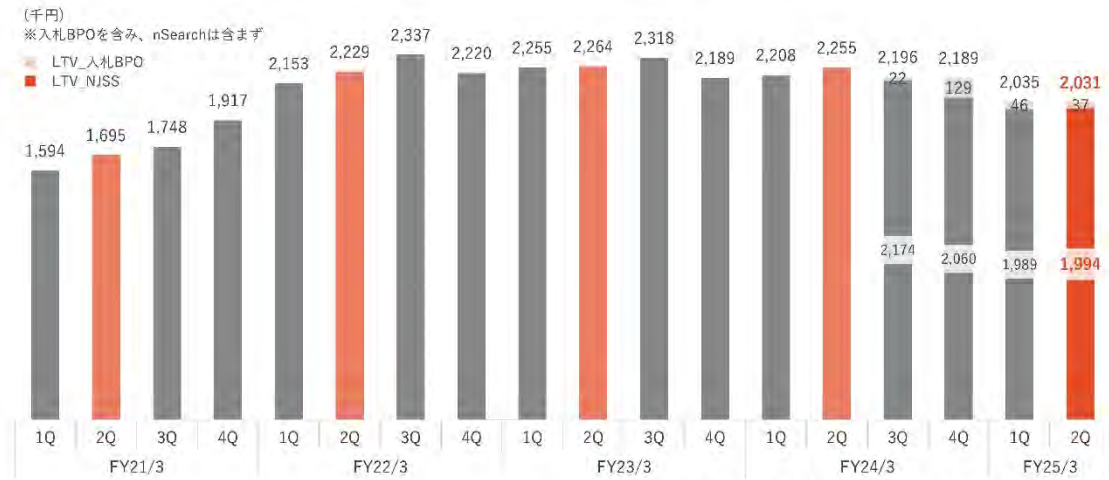
期初から、新規契約獲得時の単価引上げを方針として掲げており、その結果、新規契約の ARPU が上昇しております。これにより、NJSS の ARPU は底打ちしたと捉えております。

また、先ほどご説明したとおり、入札 BPO は第 4 クォーターに偏重しますので、第 1 クォーターから横ばいで推移しております。

期初から、契約更新時にも単価を引き上げる方針に変更しているため、若干解約が増え、解約率は 1.61% でした。

NJSS | LTVの推移(四半期)

- NJSSのLTVは微増となった一方で、入札BPOのARPUが減少したことで、全体のLTVは微減



※ 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)×割引率90%固定

解約率が上がると、LTVは下がりますので、全体のLTVに関しては微減している状況です。

調達インフォの全面リニューアル

ULURU
労働力不足解消カンパニー

- UI/UXの刷新や生成AIを活用した「仕様書作成支援機能」の追加等、調達インフォの全面リニューアルを実施
- これまで民間企業向け入札マーケットで拡大してきたが、今後は自治体向け入札マーケットでの拡大も本格的に推進

調達インフォの全面リニューアル



- 調達インフォは、NJSSに蓄積された情報をもとに、全国の入札案件情報を検索できる公的機関向けサービス
- UI/UXの刷新や、生成AIを活用した仕様書作成支援機能の追加等の全面リニューアルを実施し、公的機関の調達業務を更に効率化
- 調達インフォの有料版導入公的機関数は**100機関**を突破

自治体向け入札マーケットでの拡大



- NJSSを通じて民間企業向け入札マーケットを拡大してきたが、今後は調達インフォを通じて自治体向け入札マーケットの拡大も本格化
- 調達インフォ単体の成長に加えて、自治体とのネットワークを通じた入札BPOとのシナジー発揮や、新サービスの開発等による成長も目指す

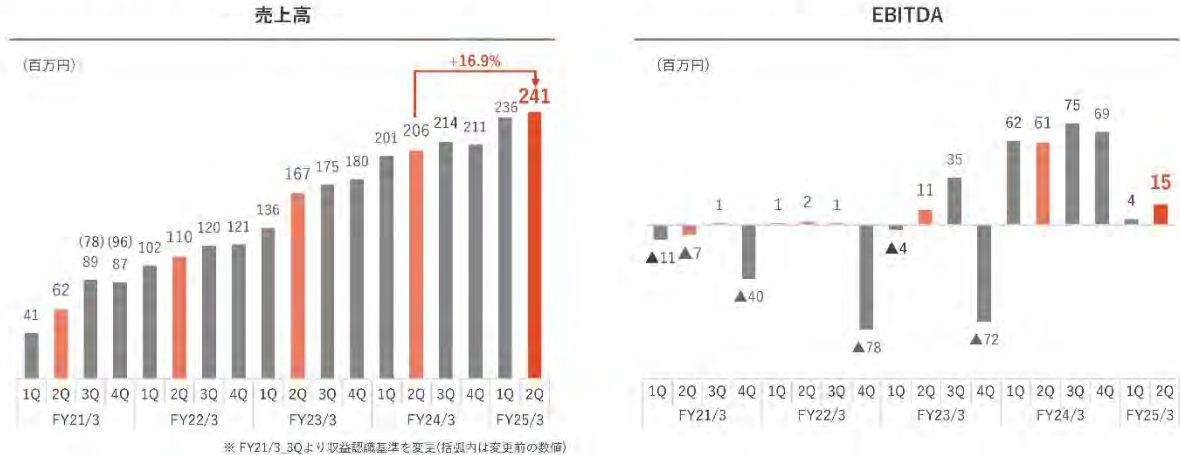
※ nSearchを含む

NJSS のトピックとして、官公庁や自治体向けの調達インフォをリニューアルし、生成AIを活用した仕様書作成機能を追加しております。

今までは民間企業向けに入札情報一括検索できる Web サービス NJSS を展開してきましたが、官公庁や自治体にもニーズがあると分かってきましたので、製品・機能開発やセールスを加速させています。

今までは無料で提供しておりましたが、有料化をはじめ、有料導入数は 100 機関を突破しております。

- 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+16.9%**
- 当1Qに引き続きマス広告(TVCM・タクシーCM等)を実施したことにより、EBITDAは前年同期比で減少
- 下期は広告投資をやや抑制する予定を立てており、EBITDAの通年予想は現時点で達成見通し



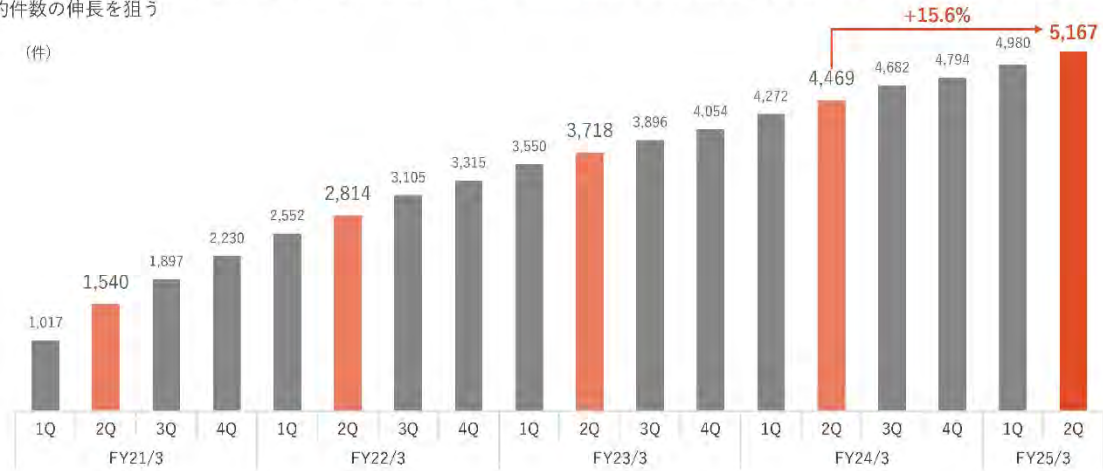
続いて fondesk です。

売上高と EBITDA の推移です。

有料契約の獲得は、想定通り推移しており、売上高は、前年同期比プラス 16.9%で着地いたしました。

第1クォーターに続いてマス広告を実施しておりますので、EBITDA は前年同期比で減少しております。下期は広告投資をやや抑制する予定ですので、EBITDA は通年では予想通り達成の見通しです。

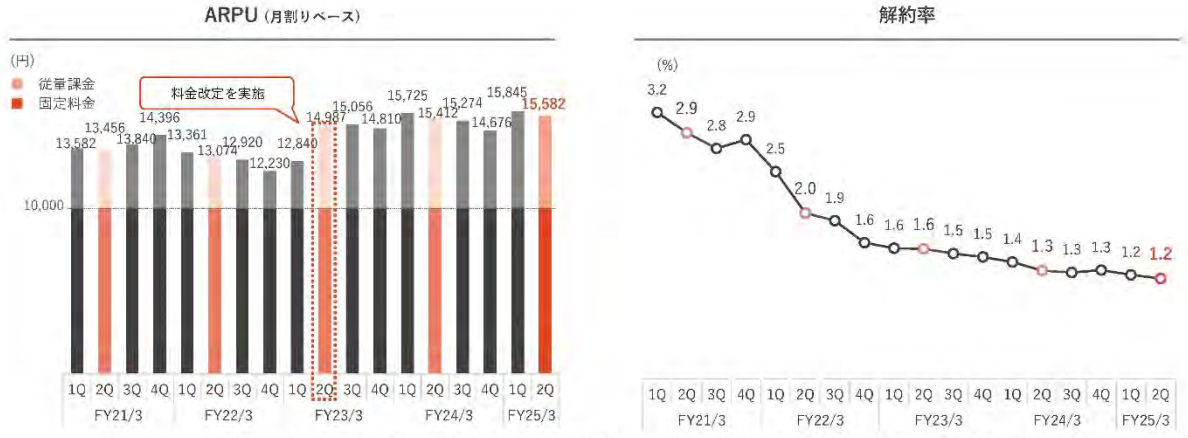
- 企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+15.6%**
- 上期に行ったマス広告(TVCM・タクシーCM等)投資により、サービス認知が着実に拡大。今後もマーケットの拡大とともに更なる有料契約件数の伸長を狙う



有料契約件数の推移です。

企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続的に今拡大し、前年同期比プラス15.6%で着地いたしました。

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%**を継続



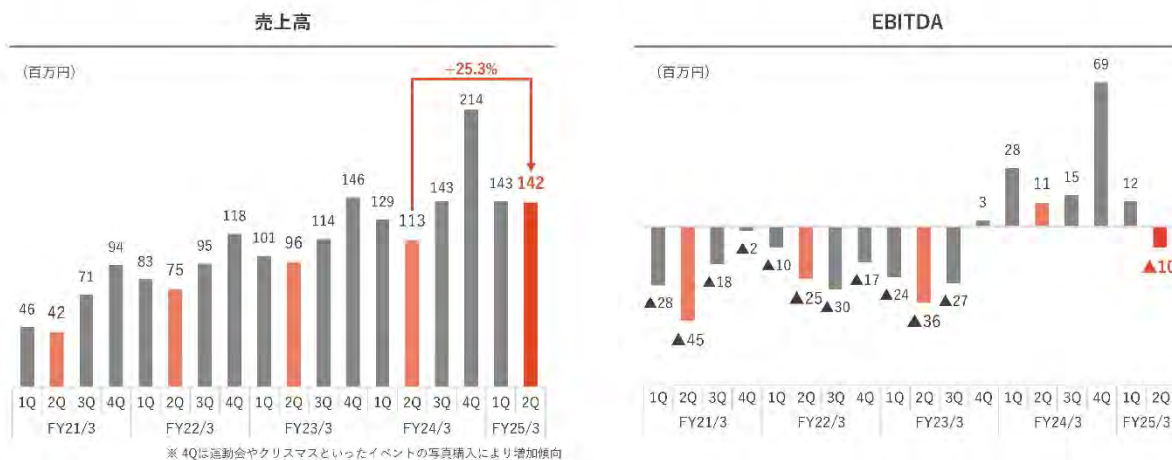
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

ARPU と解約率の推移でございます。

継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近 12 カ月の平均月次解約率は、過去最低まで下がってきており、1.2%です。

その結果、開示はしていませんが LTV も上がっております。LTV が上がると獲得コストも上げられ、獲得件数も増やせる見込みがありますので、解約率を下げることを重視し、カスタマーサクセスの体制強化等の施策を積極的に行っております。

- 写真販売単価の高いカメラマン派遣比率の増加により園当たり売上高が増加し、売上高は前年同期比+25.3%
- 今後の成長に向けた人員採用等が進捗したことによりEBITDAは赤字となるも、下期は季節性の売上増等によりEBITDAは改善する見込み



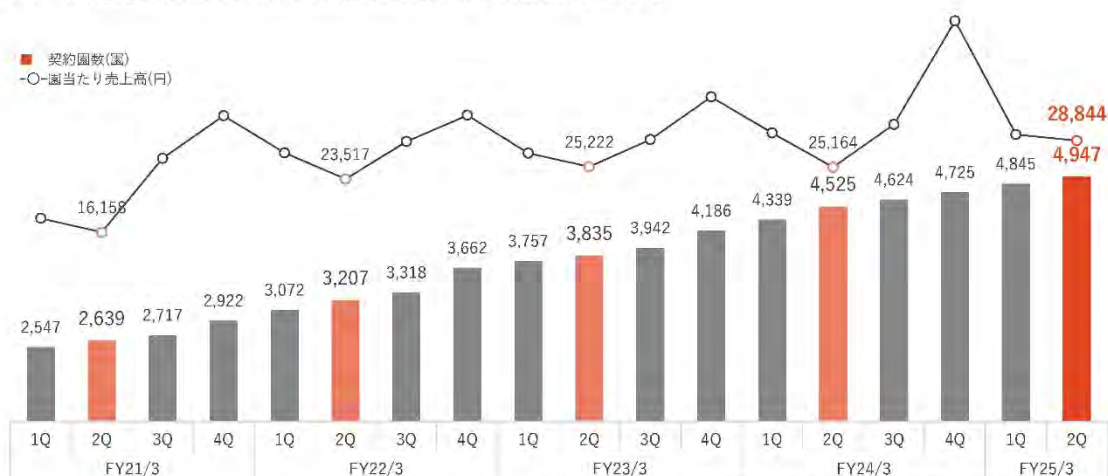
続いてえんフォトです。

売上高・EBITDAの推移です。

写真販売単価の高いカメラマンの派遣比率の増加により、一つの園当たりの売上高は増加し、売上高は前年同期比プラス 25.3%で着地いたしました。

今後の成長に向けた人員採用などが進捗したことにより、EBITDAは赤字となりましたが、下期は季節性の売上増等により改善する見込みです。

- ・契約園数は着実に増加
- ・カメラマン派遣比率の増加やクロスセル商材の伸長により、園当たり売上高が増加



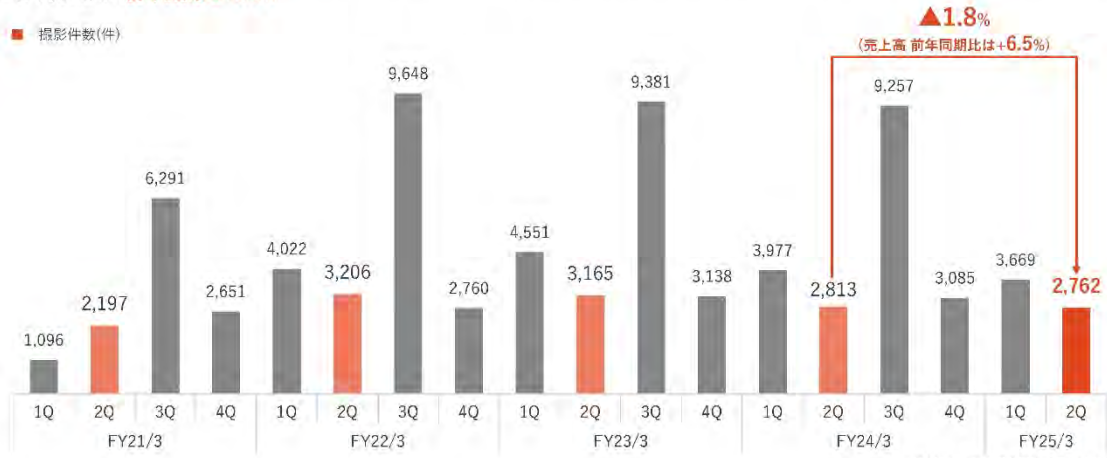
※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブリ」の利用者、及びパートナー企業の契約園を含む

契約園数は着実に増加しております。日本には幼稚園・保育園が5万園程度ありますので、そのうちの5,000弱の園にご契約いただいております。

幼稚園・保育園ではカメラマン派遣のニーズが強く、もともとえんフォトにも契約カメラマンがおりましたが、OurPhotoを買収したことによって、カメラマンが1,000人単位で増加しましたので、全国の幼稚園・保育園の運動会の撮影や、遠足同行などのニーズに応えることができ、結果として写真販売数が増加いたしました。

このような戦略をもって、カメラマン派遣に対応できる体制を整えてまいりました。

- 物価高の影響を受け、隣接領域であるスタジオ写真館業界全体で売上が伸び悩む状況
- 同影響により撮影件数は前年同期比▲1.8%となるも、撮影ジャンルが全体的に高単価帯(ニューボーンフォトや七五三など)にシフトしたことにより売上高は前年同期比+6.5%



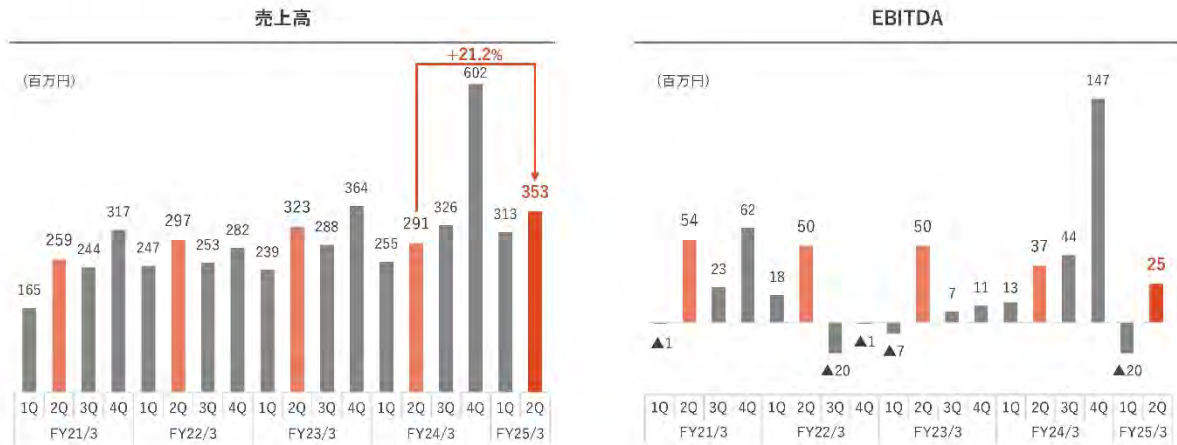
※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

続きまして、OurPhoto です。OurPhoto は弊社の中では少ない toC 向けのサービスです。

物価高の影響を受け、隣接領域であるスタジオ写真館業界全体で売上が伸び悩む状況です。

この影響により、撮影件数は前年同期比でマイナス 1.8%でしたが、撮影ジャンルが全体的に高単価のニューボーンフォト、や七五三にシフトしたことにより、売上高は前年同期比でプラス 6.5% となり、撮影件数は減少したものの、売上高は増加しております。

- BPaaS業務売上、リカーリング売上が増加し、**前年同期比+21.2%**で着地
- EBITDAは黒字に転換。足元の受注環境は好調であり、3Q以降は売上高及びEBITDAの増加を見込む

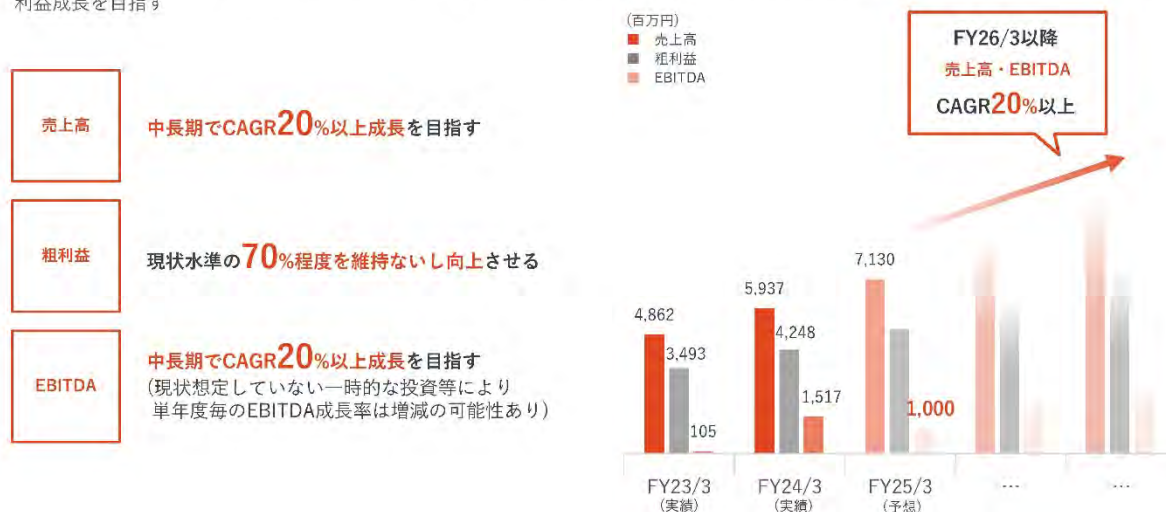


続いて、うるる BPO です。

BPaaS 業務やとりカーリングの売上が増加し、前年同期比プラス 21.2%で着地しました。

EBITDA は黒字に転換しております。足元の受注環境は好調であり、第 3 クォーター以降は、売上高および EBITDA の増加を見込んでおります。

- 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



5カ年の中計が前期に終わり、今期以降の中長期方針についてのご説明です。

大きなテーマとして、Sustainable Growth というテーマを掲げており、持続的な成長ができる体制を整えております。

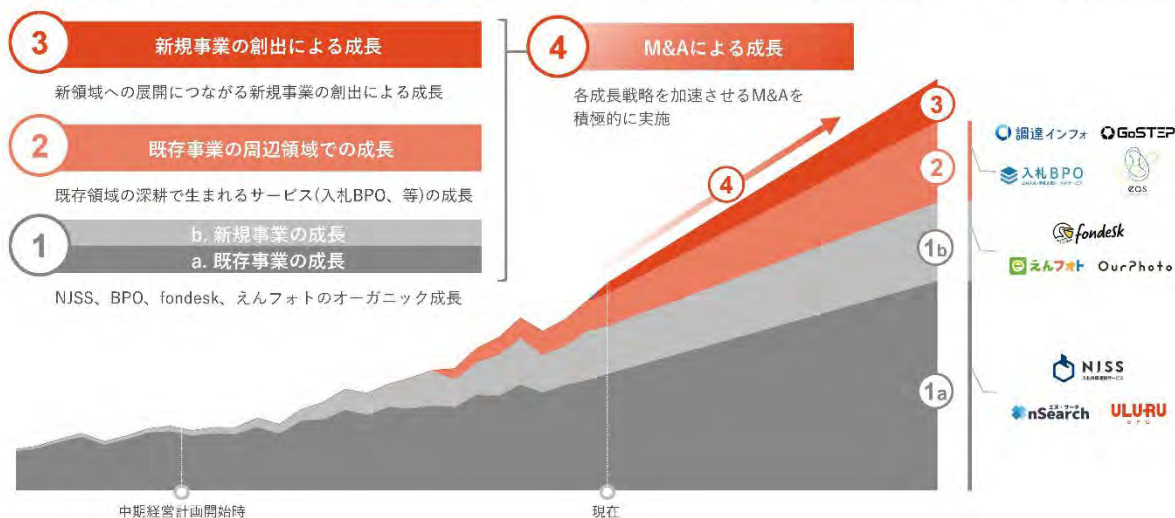
具体的には、中計最終年度に EBITDA15 億円を達成するため採用を抑制していたことで1人当たりの負荷が大きくなっていた状況を改善するため、人的資本投資、まずは増員を実施しております。

人的資本等への投資を行いつつも、売上高・EBITDA は中長期で CAGR20%以上の成長を目指し、粗利益は 70%程度を維持、という中長期方針を掲げております。

中長期的な成長イメージ(2024年5月14日に開示済)

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 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



40

Copyright 2024 © ULURU CO.,LTD. All rights reserved.

中長期的な成長のイメージです。

NJSS、BPO、fondesk、えんフォト、eas と、複数の事業を展開しておりますが、どれもまだ伸びしろがあると考えておりますので、それぞれの事業をしっかり伸ばしていくというのが、一つ目の成長戦略です。

二つ目は、その既存事業の周辺領域も成長させていくというものです。例えば NJSS では民間企業向けだけでなく自治体・官庁向けのサービスも展開しております。

三つ目は、新規事業を創出です。私たちはこれまで複数の事業を創出・展開してきましたが、どれも労働力不足を解決するためという軸があります。

プロダクトの裏側で大量の人力を活用することで高い付加価値を出したり、そもそも人使わなくても、IT や AI を活用し、DX を推進するような労働力不足の解決というアプローチもあります。

四つ目として、これらの今までの三つの戦略を加速させるような M&A でも成長させていきたいと考えています。

- 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



大きくは以上の四つの成長戦略で、中長期方針である売上高・EBITDAの20%成長を目指していると考えております。

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



具体的には、NJSS を核とした入札マーケットの拡大として自治体向けの入札マーケットにもこれからさらに展開していこうと考えております。

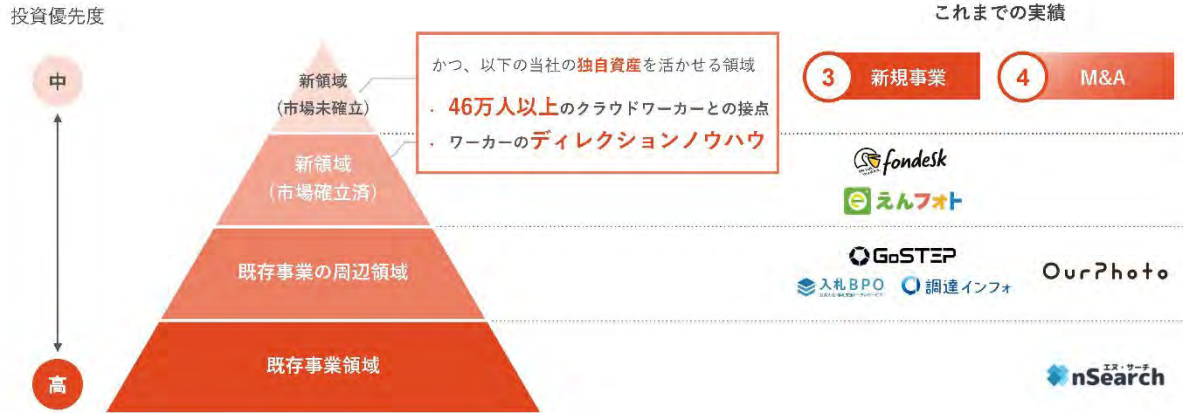
民間向けの入札マーケットにおいても、すでにいろいろ展開しており、入札資格情報を管理するサービスの提供や、入札になる前の予算情報や有識者会議の議事録情報のデータプラットフォーム GoSTEP の展開など、周辺領域で展開できると考えておりますので、積極的に投資もしております。

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



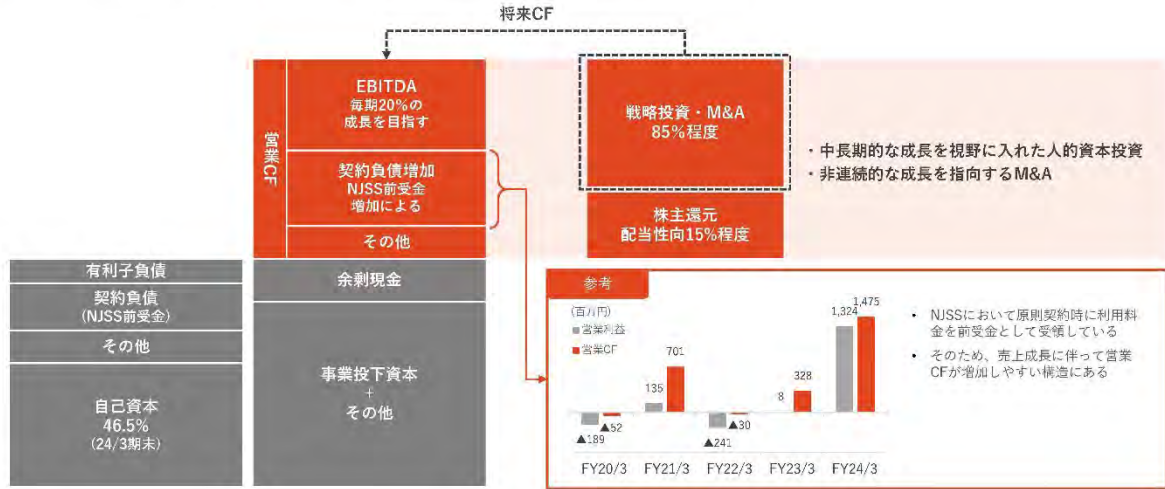
fondesk、えんフォト、ULURU BPO においても、それぞれに伸びしろがあり、周辺領域への展開等で更なる成長を図ります。

- 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



M&A に関しては3年前に私直下の専門部署を作り、そこにM&Aの情報が集まってくる体制を整えました。M&A後のPMIに関する知見を高める等、だいぶ経験値がたまってきました。今までは2億円程度のM&A実施でしたが、より大きなチャレンジをしていける準備が整いつつありますので、積極的にいい案件があればM&Aを実施していこうと考えております。

- 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



キャッシュアロケーションについてです。

シンプルに、出た利益は新規事業の創出や M&A、周辺領域への横展開等の戦略投資として活用させていただきますが、今期からは配当性向 15%程度で、普通配当を実施いたします。

“労働力不足を解決し 人と企業を豊かに”

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

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

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

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

最後に、弊社は「労働力不足を解決し、人と企業を豊かに」というビジョンを掲げております。

日本はこれからますます人口が減少し、併せて生産労働人口といわれる15歳から64歳までの人口も減少していきます。そこに対してどういうアプローチをすることが企業、事業の成功や成長につながるのかを2006年の創業以来考えておりました。

子育てや介護等で外に出て働けない主婦の方をまずは労働力として活用できるようなサービスを作っていこうということで、データ入力を受託サービスやクラウドソーシングプラットフォームを始めました。そこからCGS事業としてNJSSやfondeskを展開してまいりました。

今後は、主婦の労働力の活用の他に、高齢者や外国人、障害者も労働力として活用できるような仕組みを作り、展開していきたいと考えております。

もう一方で、AIが進化・普及し、コモディティ化していくことによって、そもそも人の労働力を使わなくても、人がやっていた以上に早い、質が高いという状況になってきております。ITやAIを活用してDXを推進するような事業を展開することで、労働力不足を解決する、というアプローチでも考えております。

2017年から20年後には69兆円分の労働力が不足すると試算しております。現在の労働人口は7,000万人程度ありますが、それが1,600万人まで、2割減ります。1人頭の年収は、データ少し古いですが経産省によると432万円なので、単純にこの年収と、失われる1,600万人の労働力を

掛け合わせ、69兆円の労働力が失われると見ております。これを何かしらの形で代替しないと、GDPの減少にも直結します。

ここが僕らの、ある意味ビジネスチャンス、この失われる69兆円を代替する何かを作ることで、われわれの事業にしていこうというのが、われわれの掲げているビジョンでございます。

うるるのこれまで

- 2003年10月に在宅ワーカーを活用したデータ入力専門店を立ち上げてから、一貫として労働力不足を解決するビジネスを創出し続けることで企業成長を持続

売上高(百万円)



創業からの売上高の推移です。2017年に上場し、その2年後に5カ年の中計を策定いたしました。

前期が5カ年の最終年度であり、達成することができました。売上高は右肩上がり成長しております。

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。営業利益も3.1倍成長



中計の振り返りです。

上場してから中計を策定するまでの3年間の売上CAGRは14.1%でしたが、中計は成長率をさらに高めようという狙いで策定しました。

それまでも売上高成長をしており、利益も出ていたのですが、このままじゃ物足りない、さらにトップラインを成長させたいという思いがあり、上場して資金も潤沢にあるという状況でしたので、赤字を掘ってでも成長投資をしようということで、中計の4年目までは、基本的には戦略的に投資を継続しておりました。

中計最終年度である5年目にはEBITDA15億円、営業利益13億円という計画でしたが、達成することができ売上高のCAGRは21.5%まで上昇させることができました。

また、売上高は2.6倍、営業利益は3.1倍となりました。

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、適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、うるるの株価、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。

株価と業績の推移です。

折れ線グラフは、上場日の株価、TOPIX、東証マザーズ指数（現：東証グロース市場 250 指数）を 100 として指数化した場合にどう推移したかを表したグラフです。棒グラフの売上高の伸びに対し、株価は上場時以下になっております。

グロース市場全体が伸び悩んでいる環境はありますが、私たちのここまで成長が市場に評価されていないという思いもあり、さらに IR 活動に励まないと、と思う次第です。

資料内の Appendix に詳細なデータ・情報も記載させていただいておりますので、ぜひそちらもご覧いただけると幸いです。

以上、ご清聴いただきありがとうございました。

質疑応答

質問者 1：103 万円の壁問題が話題になっていますが、主婦活用の御社にとって、これが実現した場合においてどのような影響があるのでしょうか。ポジティブではないかと思いますが、お考えをお聞かせください。

星：結論から言うと、非常にポジティブであると捉えております。日本全体の労働力不足というこの現状において、働きたくても働けないという壁が、子育てや介護をする主婦だけでなくこの103 万円の壁にもあります。学生も意識して働く時間にブレーキをかけているという報道もございました。現在の103 万円の上限が引き上がることにより、その分労働力が増える結果となりますので、私たちにとってポジティブですし、日本全体として労働力不足である現状においては、ポジティブな政策となると考えております。

<事務局補足>

当社は NJSS や fondesk といった各事業において多くのクラウドワーカーを活用していますが、その中にはいわゆる103 万円の壁を意識しながら、働く時間を抑えている方々も少なからずいらっしゃいます。働く時間を抑える必要がなくなれば、当社がクラウドワーカーを集め、監督するコストは減少しますので、当社の事業運営上はポジティブと言えます。

質問者 2：御社の株主の中に光通信さんが入ってきている。光通信さんと御社の関係、これから業務上何かいろいろ交流されるのかどうか、その辺もちょっと教えていただければと思います。

星：光通信さんは複数の会社名義で弊社の株式を買っていただいております。合算した時の保有割合が20%強（2024 年 9 月 30 日時点：24.39%）となっております。私個人と資産管理会社と合わせて今、27%なので、2 番手となるぐらいまで買増しいただいている状況です。市場で粛々と買っていただいております。業務提携しましょう、資本提携しましょう、という話があるわけではございません。

ただし、弊社の事業の中では光通信さん、あるいは子会社さんと、弊社の株式を保有していることに関係なく、取引させていただいている事業もございます。

IR においても、光通信さんとコミュニケーションの機会がございますが、良好な関係を築けており、「特段何か狙いがあるわけではなく、純投資です」、と言われております。光通信さんは弊社

に限らず他にもグロース市場の株を保有されておりますが、光通信さんが投資している会社は株価が上がる傾向もあるので、私たちとしては光通信さんに注目いただいていると捉え、期待に応えていきたいと思っております。

[了]