

各位

株式会社うるる
(証券コード：3979)**「Querie.me」および投資家・アナリストの皆様よりいただいた Q&A 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）は株式会社中目黒技術研究所の提供する匿名質問箱サービス「Querie.me」を用いて IR にかかる Q&A を実施いたしました。投資家・アナリストの皆様より頂戴した主要なご質問と合わせて、以下にまとめて公開いたします。

■Q&A 実施概要利用ツール：「Querie.me」(<https://querie.me/>)

実施期間：11月21日(木)～12月5日(木)

※現在は質問の受付を締め切っております。

●全社的な事項にかかる質問について**成長鈍化していませんか？**

SaaS 売上高で見ると、2024年3月期2Qの前年同期比は+21.4%だったのに対し、2025年3月期2Qの前年同期比は+13.9%なので、前期よりも伸び率は鈍化しております。これは、2024年3月期において採用を抑制していたこと、2025年上期において51名の正社員が純増していますが、新規採用した正社員が戦力化するまでに早くても半年から1年程度を要するため、2025年度下期から2026年度にかけてSaaS売上高の伸びが向上することを期待しています。

なお全社では、2024年3月期2Qの前年同期比は+12.7%だったのに対し、2025年3月期2Qの前年同期比は+15.2%であり、伸び率は向上しています。

仮定の話で恐縮ですが、仮にうるるが M&A で買収される側になったとして、買い手としてシナジーがあるのはどういった業界や企業だと思われますか？

考えれば様々なアイデアが浮かびますが、一義的には当社が M&A 戦略上で対象とする企業と近いものになるかと思えます。

現在、当社が M&A 対象として優先的に検討を行っているのは、NJSS・fondesk・えんフォトの競合や周辺領域を行う事業領域、当社が有するクラウドワーカーおよび BPO 事業で培ったワーカーをディレクションするノウハウを活かせる事業領域、等です。

1on1 実施後、とあるファミリーオフィスに新たに株式を取得いただけたとのコメントが直近ございましたが、貴社から能動的にアプローチされた先でしょうか。

また、優良な機関投資家のターゲットになりにくい時価総額に留まられている中で、ファミリーオフィスやセミプロ投資家への能動的なアプローチには今後注力されるご想定でしょうか。

機関投資家に近い目利きが出来る投資家層へのアプローチが適正な株価形成において有用と理解しており、IR 活動の時間をぜひとも振り向けていただきたいと思いますと考えております。

当該ファミリーオフィスは当社からアプローチしたというわけではありませんが、日々の IR 開示等を通じて当社を見つけていただいて 1on1 取材を複数回いただき、それらを経て株式を保有いただいております。機関投資家へのアプローチは日々行っており、今後も継続していきたいと考えています。

今期新しく入社された従業員の方も多い中で、業績条件付ストックオプションの発行や持株会制度の充実などを検討されたりはしないのでしょうか。

更なる事業成長を目指されるにあたり、役職員の皆様に株主と同じ目線で取り組んでいただくためにも、業績が上がって株価が上昇すれば適切な対価を得られる仕組みも必要ではないかと考えております。

当社では、従業員持株制度を導入しています。正社員と入社日から3ヶ月を経過したアルバイトが対象であり、奨励金も付与しています。ご指摘の通り、株主の皆様と役職員とが同じ目線を持つということは重要と考えており、IR部門が持株会の事務局も兼ねて、社内IRも積極的に実施しています。なお正社員加入率は50%を超えており、これは一般的には高い水準にあるかと思えます。

●NJSS 事業にかかる質問について

調達インフォを導入している自治体で、入札事務の業務まで受託している自治体はありますか？

もし事例がない場合、今後、入札業務を請け負うことは想定していますか？

自治体からの入札事務受託実績はまだございませんが、独立行政法人に対して入札に関連する事務の受託を行った実績があり、今後自治体に対しても展開する可能性はあります。

入札 BPO は入札参加企業、調達インフォは自治体と、それぞれターゲットが違いますが、以下2点教えてください。

- 1、利益率が高いのはどちらですか
- 2、営業をかけた時、感触がいいのはどちらですか

調達インフォはNJSSのデータベースを活用しており、変動費が発生しないため粗利率は高いです（一部販売に代理店を経由していますが、会計上の売上高は代理店手数料差引後で計上されます）。

入札 BPO も付加価値が高く粗利率は高いですが、お客様ごとのオーダーメイドのため、案件によっては変動費が発生し、調達インフォと比較すると粗利率は劣ります。

調達インフォは主に30日間の無料トライアルからのリードに対する営業、入札 BPO は主にNJSS 既存顧客からのお問い合わせに対する営業であるため、いずれもお客様が抱えるニーズはある程度明確になっているため、反響は悪くありません。

一般競争入札、プロポーザルともに新規での参入が難しくなっている印象があります。そのようななかで新規参入社数自体は大きく伸びないのではないか、と思うのですがすでに一定のシェアを獲得している貴社においては今後どのようにNJSSを拡大していく方針なのでしょうか？

過去に落札実績のある企業の数40万社（NJSS 調べ）であるのに対して、NJSS & nSearch の契約件数が合わせて7,000 件台ということで、まだまだ伸びしろがあると考えています。加えて、国はスタートアップの入札参加を後押しする政策を進めており、これまで入札に参加してこなかった層もNJSS の見込み顧客となりうると想定できます。

（参考：https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digital_gyozaikaikaku/startup1/startup1_3.pdf）

また、NJSS の派生サービスとして、公的機関向け購買調達サービス「調達インフォ」の自治体における利用が伸びています。これによって自治体向けマーケットを新たに確立していくことに加えて、自治体とのつながりを当社が深めていくことが、将来的にNJSS のアップセル要素を作ることに発展していくとも考えております。

今後もエヌサーチとNJSS は別事業として展開するのでしょうか？それとも統合していく可能性もありますでしょうか？シナジーがあるのかわからず教えてください

現状は別ブランドで運営していく方針です。nSearch はAIを活用したWeb クローラーで情報収集し、カスタマーサポートを必要最小限にしていることから低価格で提供できているのに対し、NJSS は情報収集にWeb クローラーのみならずクラウドワーカーという人力を加えており、かつカスタマーサポートも充実さ

せており、さらに nSearch には無い独自の機能が複数あり、これらの付加価値から高価格で提供しています。このため、幅広い顧客層にリーチができています。

■投資家・アナリストの皆さまより頂戴した主要なご質問

利益ベースだと業績目標への進捗率が弱く見えるが、状況はいかがですか？

上期では fondesk のマス広告に大きく投資をしましたが、下期はそれを抑制するので費用が 1 億円程度減る見込みです。また、採用活動も上期中にほぼ目標人数を獲得することができたので、下期では採用費も減少することから、利益目標の達成を見込んでおります。

決算説明資料内に、M&A 関連費用として「案件検討(見送り)：14 百万円」の記載があったが、これはどのような内容でしょうか？

詳細はお答えできませんが、とある企業の株式取得を検討した際の FA(ファイナンシャル・アドバイザー)や DD(デューデリジェンス)に係る費用でございます。最終的には条件が擦り合わずに断念いたしました。

以上

【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