

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11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

ULURU

労働力不足解決カンパニー

目次

Contents

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.6
03 事業別業績・KPI・トピックス	p.17
04 NJSS事業の成長戦略	p.30
05 Appendix	p.33



01

エグゼクティブサマリー

FY26/3 2Q累計 実績(全社)

売上高 **3,441**百万円

前年同期比+13.2%

EBITDA **500**百万円

前年同期比+77.1%

営業利益 **348**百万円

前年同期比+95.3%

親会社に帰属する
四半期純利益 **327**百万円

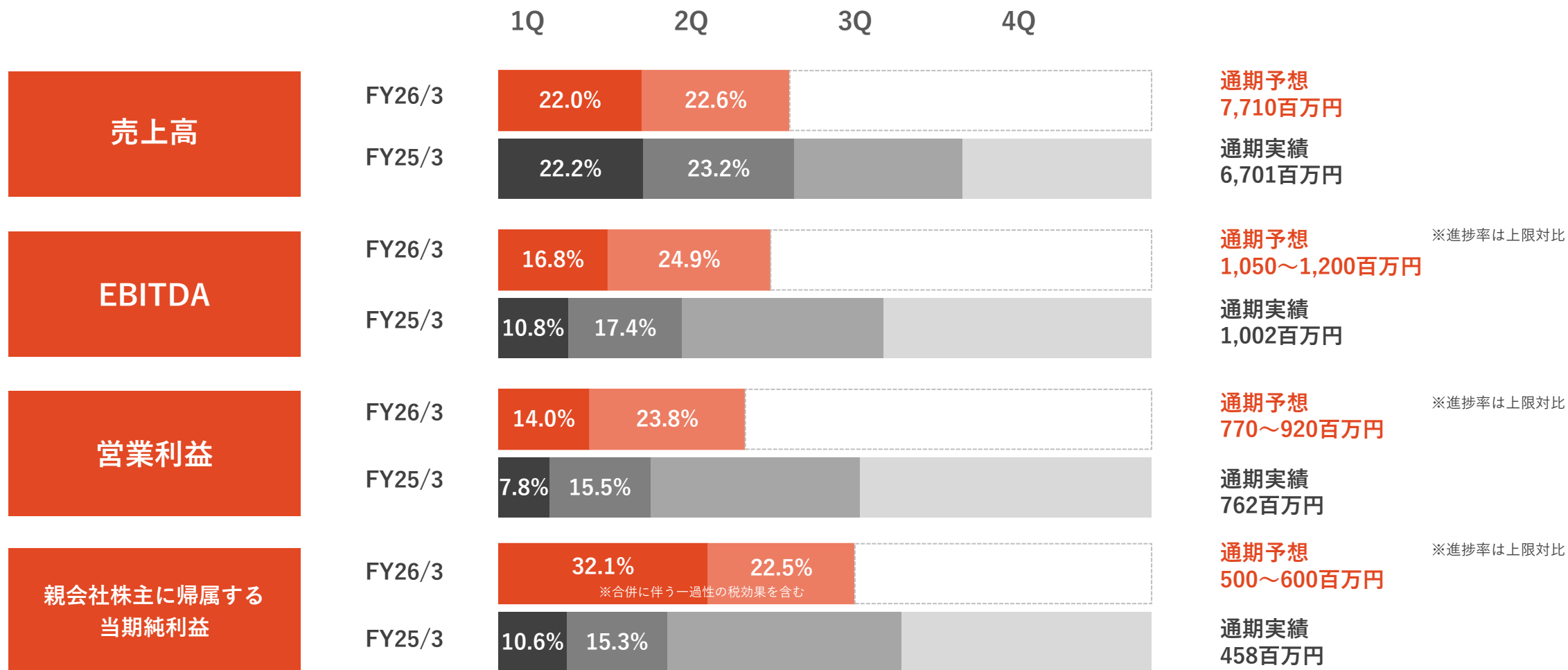
前年同期比+176.6%

決算サマリー

- 売上高は前年同期比+13.2%に対しEBITDAは同+77.1%と、**利益が大幅に伸長**
- 主力のNJSS事業は、**ARPU向上施策**が奏功し、利益率の高いサブスクリプション売上拡大により、全社の成長を力強く牽引
- 中長期の成長基盤を構築するため、人的資本への投資を計画通り実行。また、fondesk事業においては、**広告宣伝費の投資タイミングを下期も見据えて戦略的に見直した**ことも寄与し、全社業績は好調に推移

FY26/3通期業績予想に対する進捗率(全社)

- 売上高は計画通り、利益は収益性向上と費用の下期シフトにより想定以上の進捗で、好調な推移
- 利益先行分を下期の成長投資に充当してもなお、**通期業績予想レンジ上限の達成が視野に入る良好な進捗**



02 四半期 連結業績ハイライト

FY26/3第2四半期決算業績(全社)

- 主力NJSS事業のARPU向上が高収益な売上を牽引し、**全社売上高は前年同期比+13.2%成長**を実現
- 成長投資を継続しつつ、広告宣伝費の一部を下期へシフトさせたことから、**EBITDA+77.1%の大幅増益**を達成

(単位：百万円)	2Q累計実績 (百万円)	前年同期比	通期予想 (百万円)	進捗率
売上高	3,441	+13.2%	7,710	44.6%
EBITDA	500	+ 77.1%	1,050～1,200	41.7～47.6%
営業利益	348	+ 95.3%	770～920	37.8～45.2%
経常利益	355	+ 76.2%	770～920	38.7～46.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	327	+ 176.6%	500～600	54.6～65.5%
1株当たり 四半期純利益(円)	11.83		18.07～21.68	

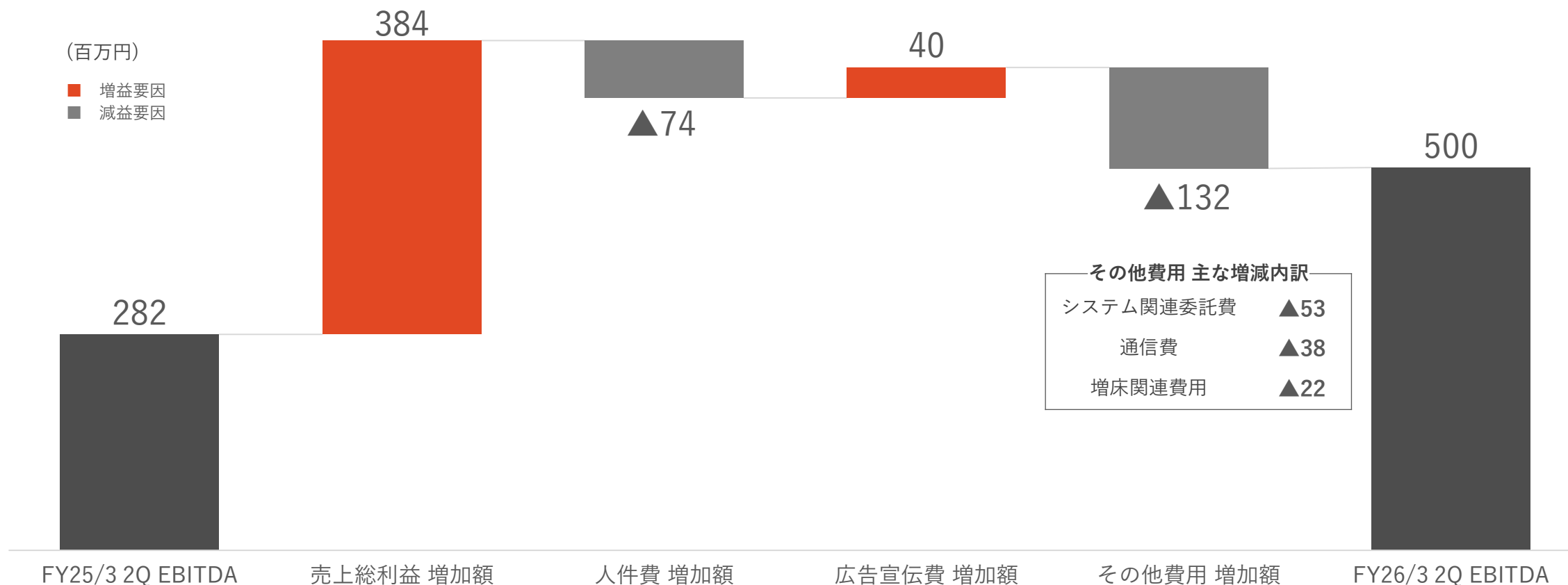
FY26/3第2四半期決算業績(セグメント別)

(単位：百万円)		FY26/3 2Q累計実績	前年 同期比	FY26/3 予想	進捗率	コメント
NJSS	売上高	1,812	+16.8%	3,610※	50.2%	価格改定実施によりARPUが伸長。売上高は前年同期比+16.8%
	EBITDA	928	+30.1%	1,740～1,790※	51.9～53.4%	高い収益性を維持しつつ、将来への開発投資も継続
fondesk	売上高	555	+16.1%	1,160	47.9%	売上高は堅調に成長。1Qの先行投資効果を踏まえ、下期の機動的な投資に備え、上期は広告宣伝費の投下タイミングをコントロール
	EBITDA	55	+173.2%	0～110	—	結果、EBITDAは前年同期比と大幅な増益
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	373	+12.6%	960	38.9%	「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+12.6%の増収
	EBITDA	▲40	—	0～10	—	更なるプロダクト強化と顧客基盤拡大に向けた戦略的な先行投資フェーズであり、計画通りの進捗
BPO	売上高	688	+3.3%	1,900	36.3%	下期偏重ながら、原価低減・業務効率化が奏功し、採算性が改善
	EBITDA	51	+919.6%	330～350	14.7～15.6%	EBITDAは前年同期比+919.6%と大幅な増益を達成し、安定的な収益基盤を構築

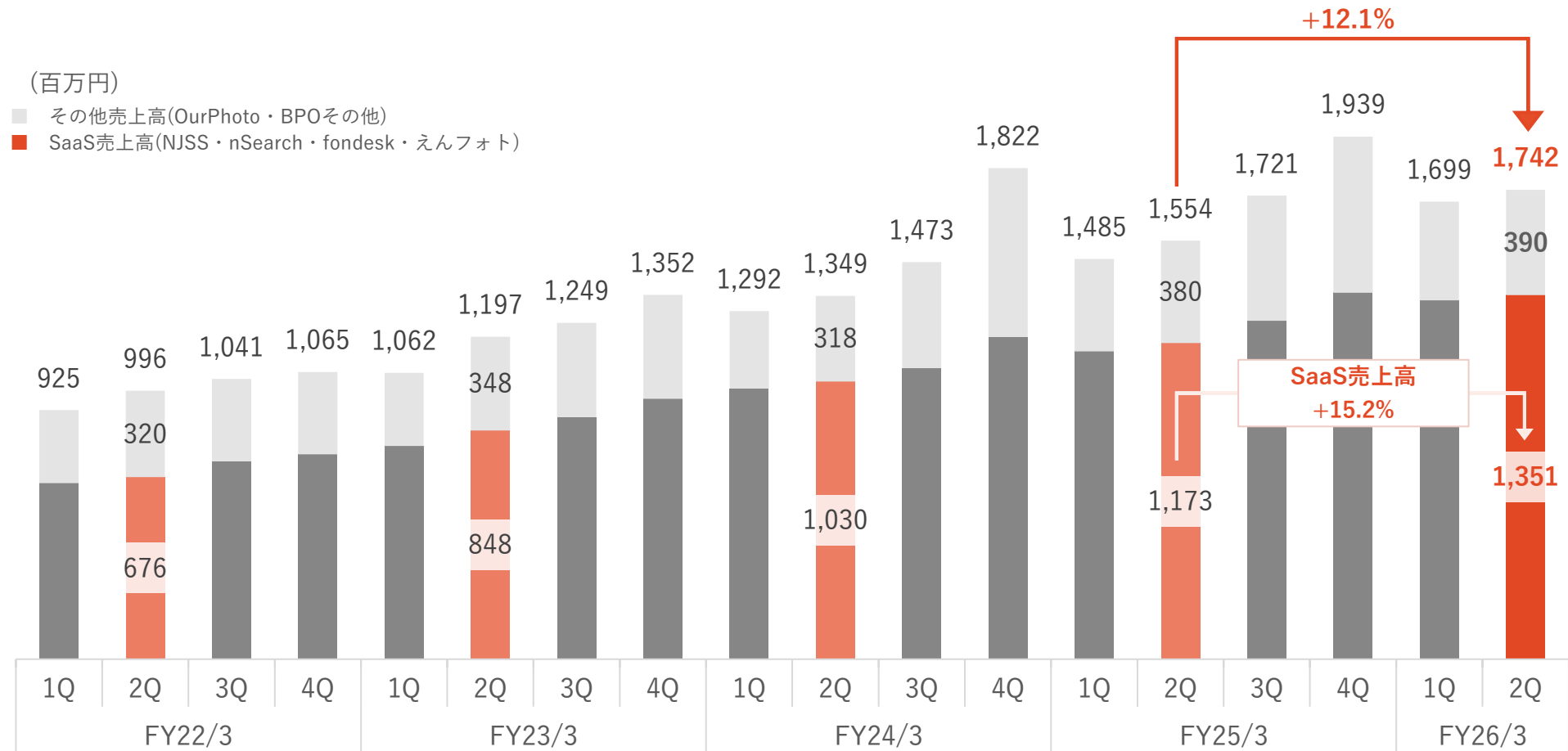
※ 当初業績予想開示時においてNJSS事業に含めていた、特定の新規施策に関連する売上高を、新規事業等のセグメントへ移管。この変更に伴い、業績予想数値を見直し。具体的には、NJSS事業の売上高・EBITDA予想を60百万円減額し、「その他CGS事業」の売上高予想を同額増額。なお、本変更は報告セグメント間の振替によるものであり、当社グループの連結業績予想に与える影響はなし

EBITDA増減要因分析(FY26/3 2Q実績)

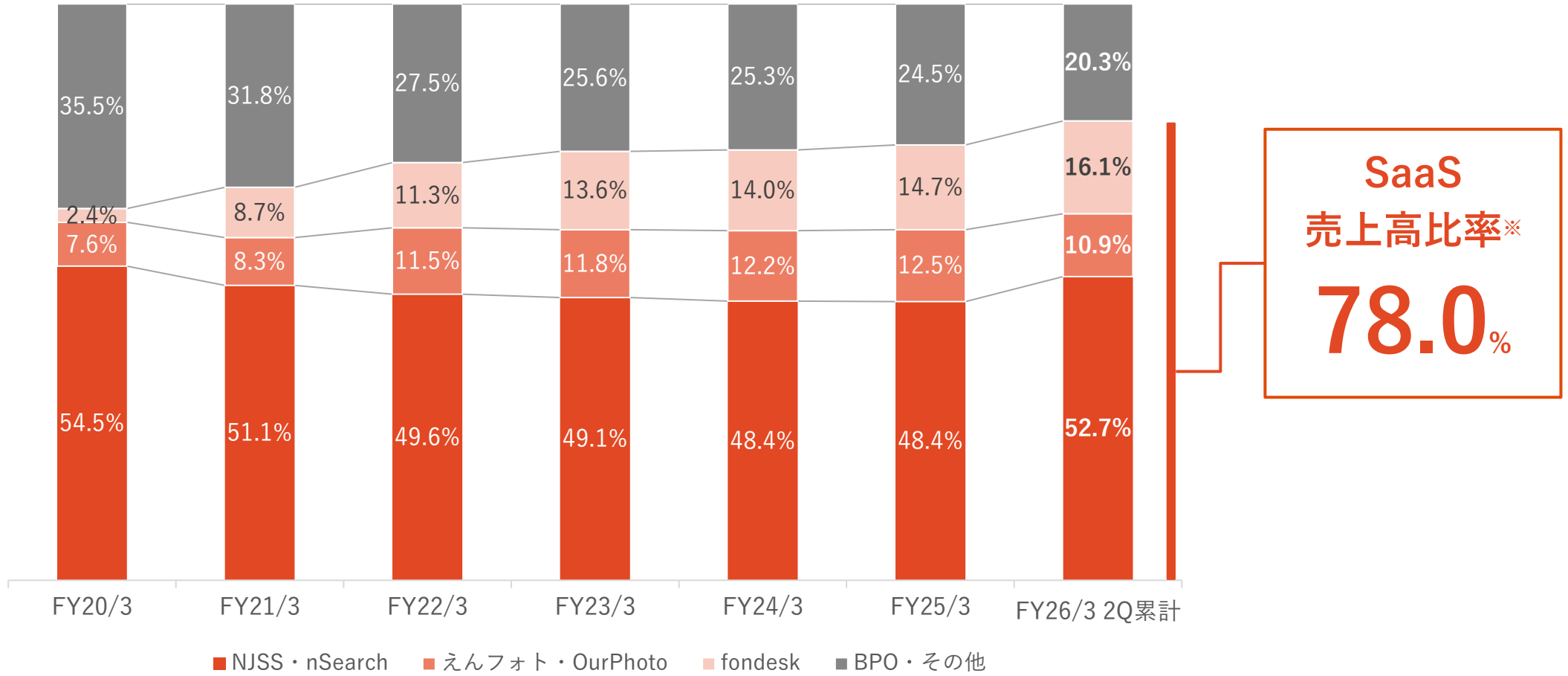
- 各事業でのオーガニック成長により、売上総利益が+384百万円と大幅に増加
- 将来の成長基盤強化のため、人件費やシステム・増床関連へ投資も計画通り実行し、結果としてEBITDAは5億円へ伸長



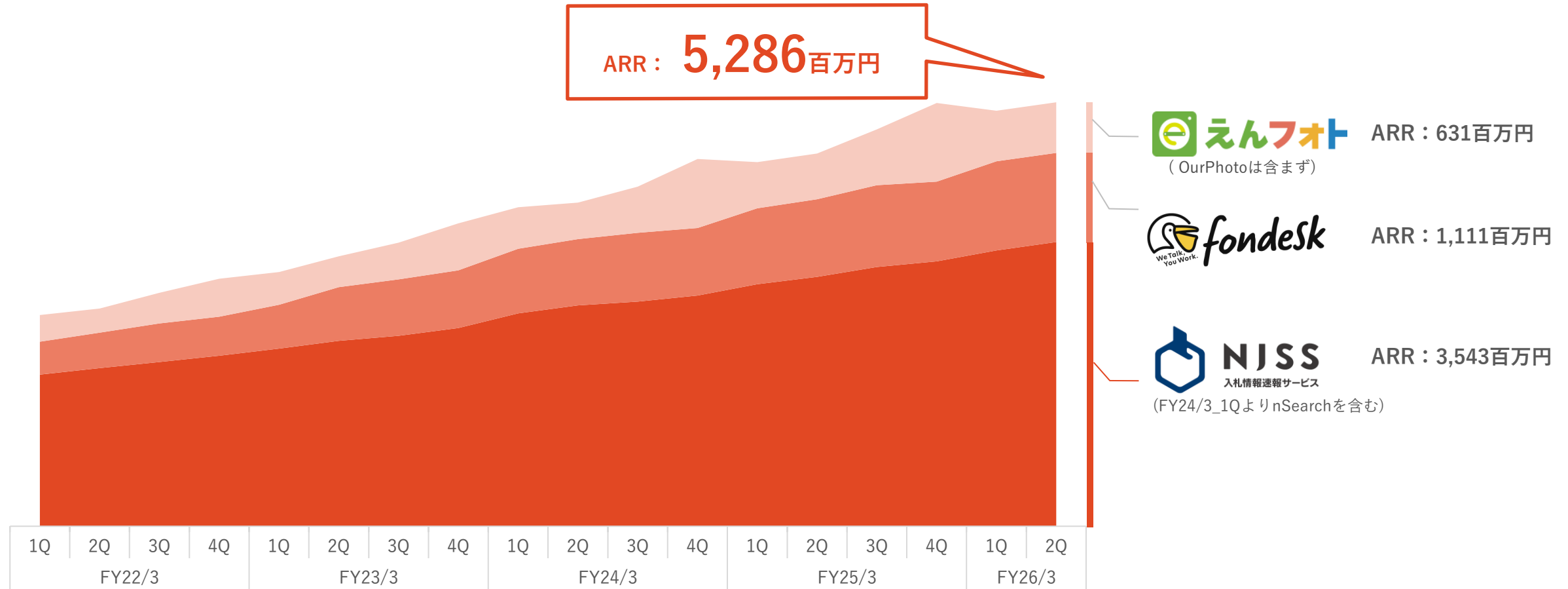
- 第2四半期としては、**過去最高の四半期売上高を更新**
- SaaS事業の売上高は**前年同期比+15.2%**と、成長を牽引



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



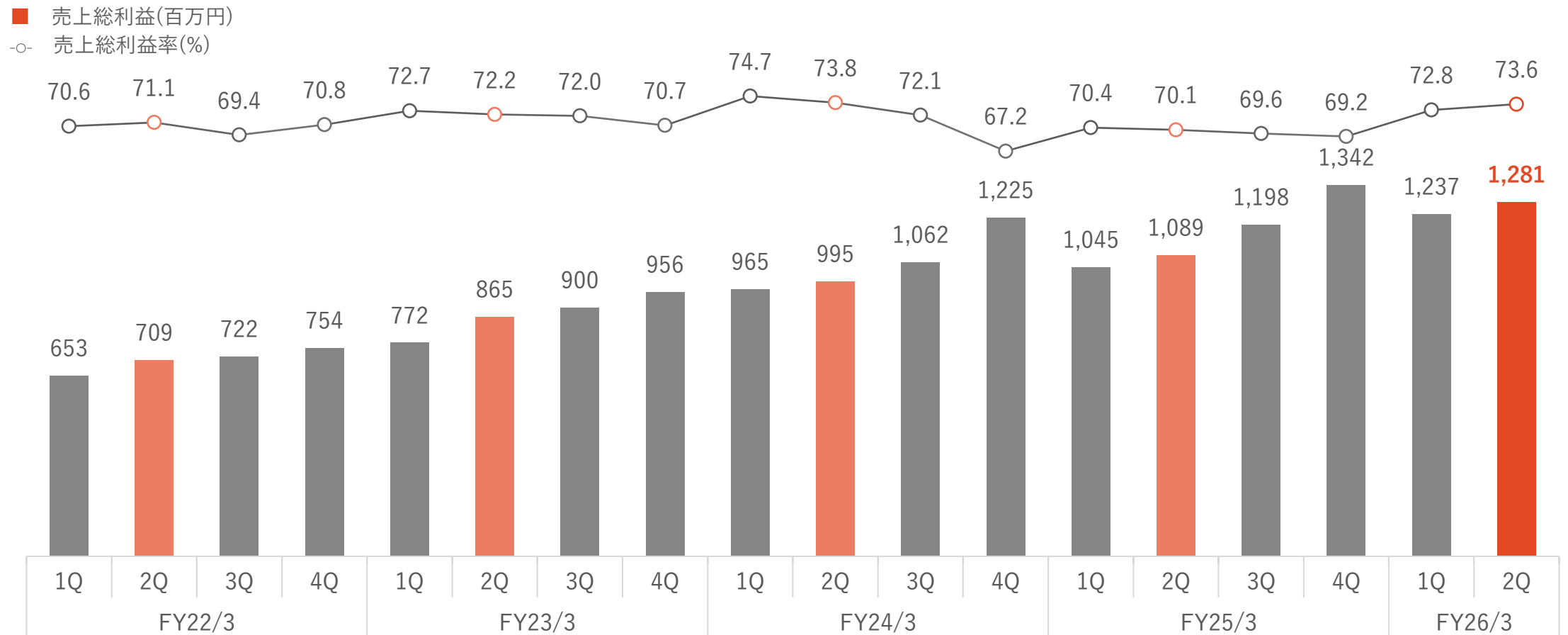
- 「NJSS」をはじめとした各事業のARRが順調に成長



※ 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

売上総利益推移

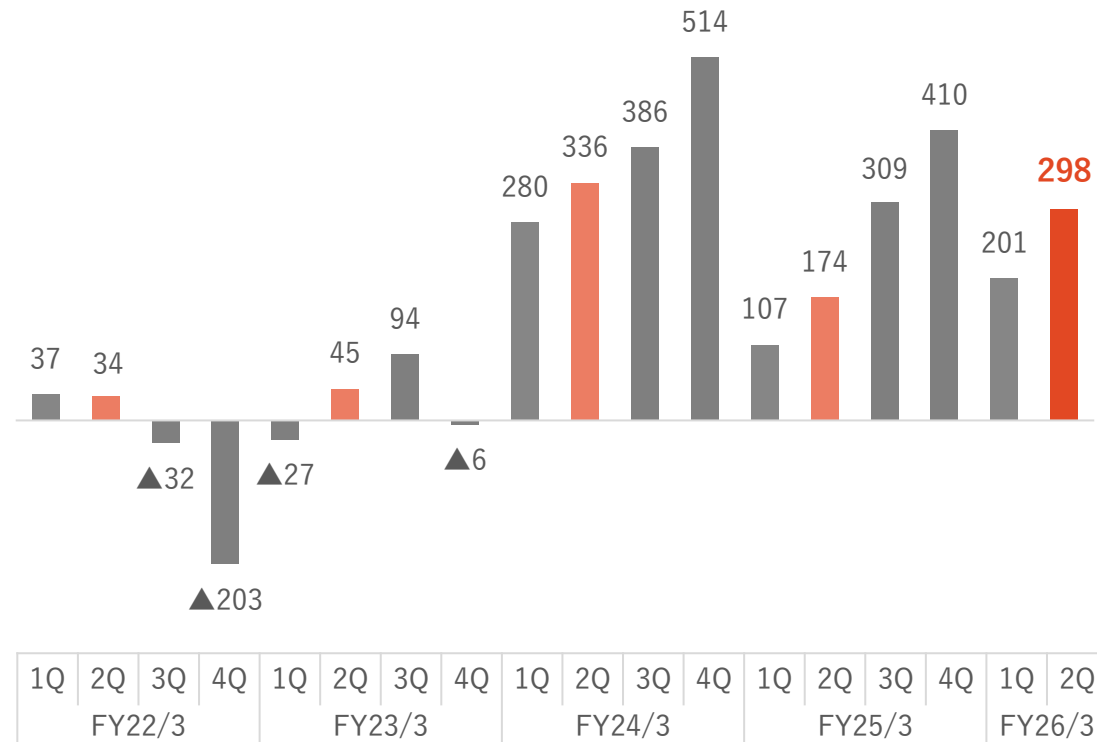
- 2Qの売上総利益は、NJSS事業の増収・BPO事業の原価改善に伴い、**前年同期比+17.7%**
- 売上総利益率約90%を誇るNJSSの継続成長により、**全社の売上総利益率を73.6%へ押し上げ**



- 例年下期に売上・利益が集中する事業構造であり、通期業績予想に対する進捗は想定通り

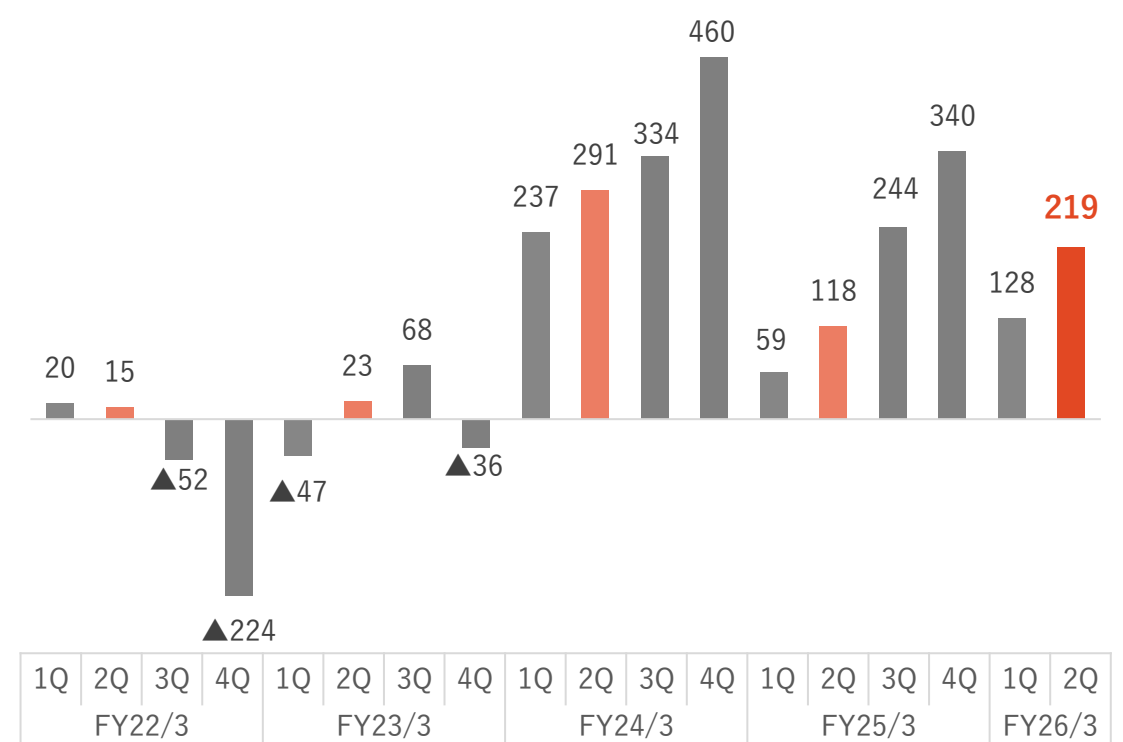
EBITDA

(百万円)



営業利益

(百万円)

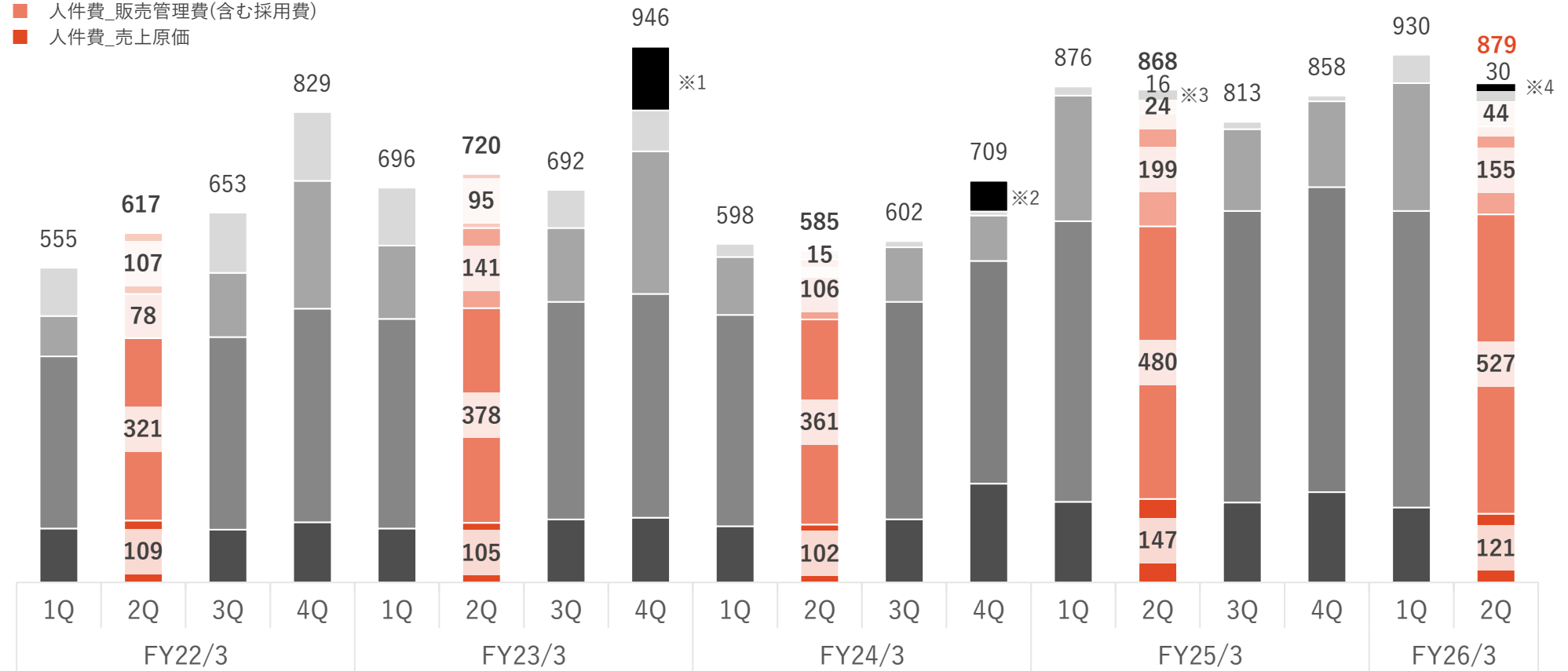


主な費用推移

- 中長期的な売上高成長に向け、人件費・広告宣伝費をはじめとした戦略的投資を継続

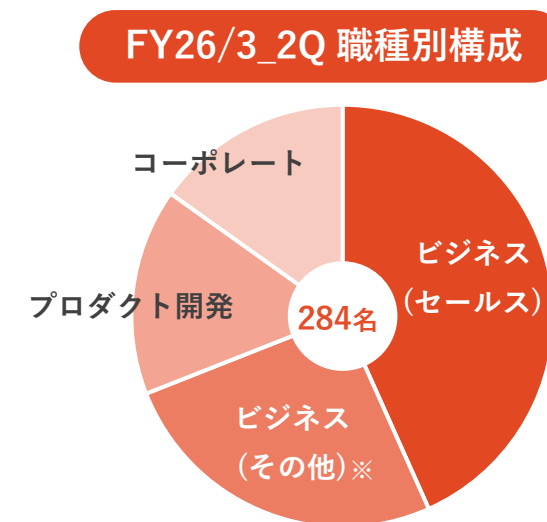
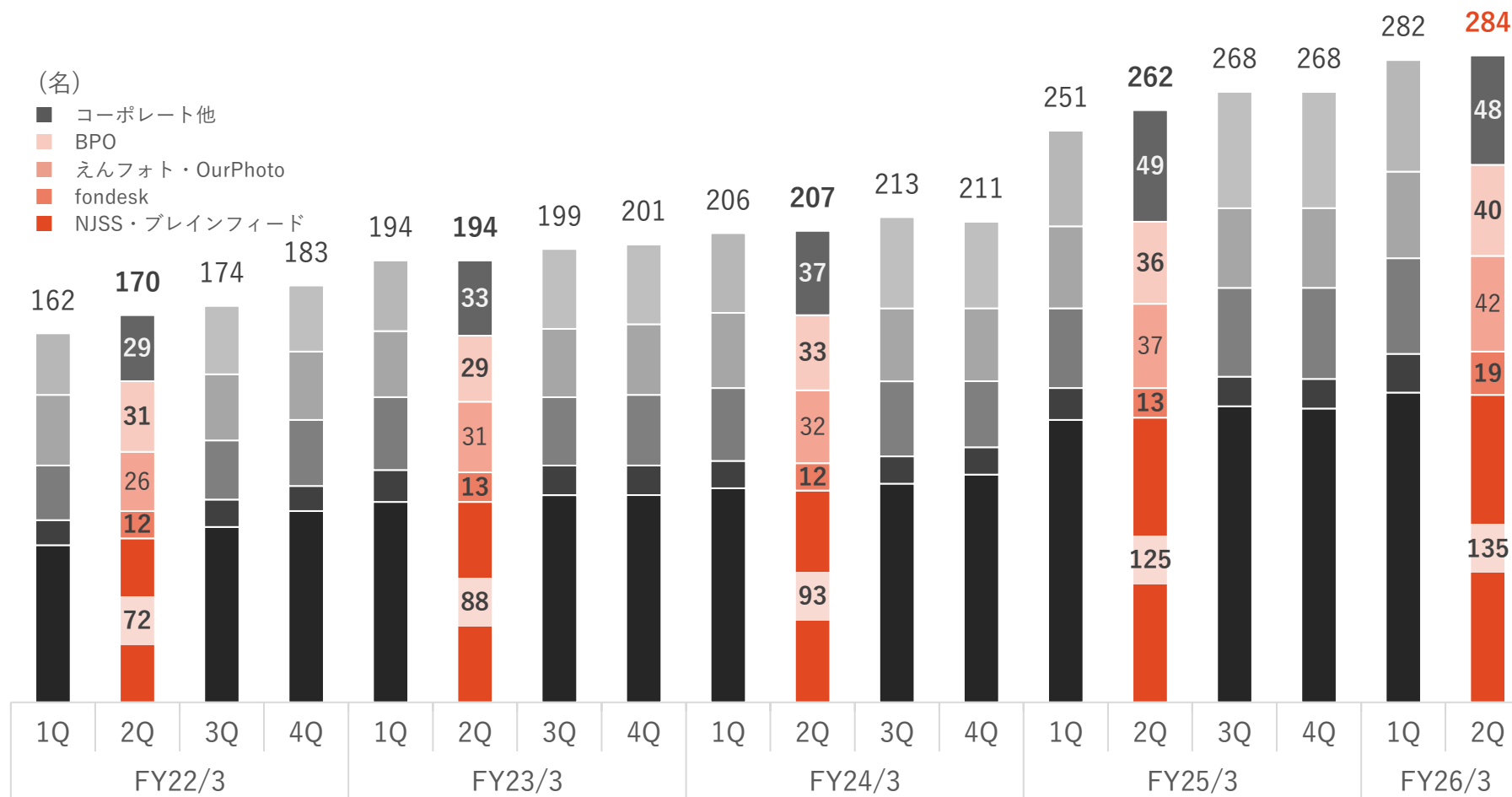
(百万円)

- 一時費用
- システム関連委託費(SES等)
- 広告宣伝費
- 人件費_販売管理費(含む採用費)
- 人件費_売上原価



事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 期初方針通り、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22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



03 事業別業績・KPI・トピックス

NJSS | 売上高・EBITDA推移(四半期)

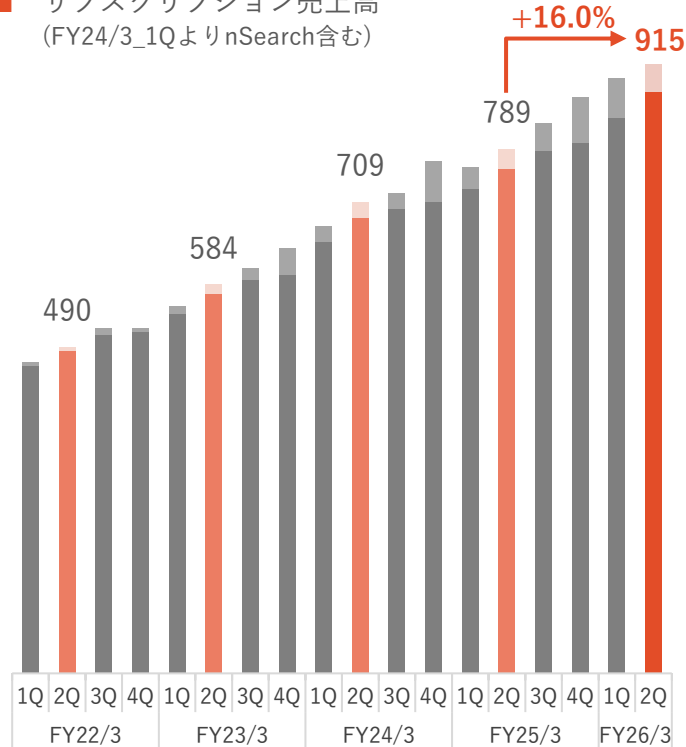


- ARPU向上施策とサブスクリプション売上の伸長により、**売上高は前年同期比+16.0%と過去最高を更新**
- 売上総利益率の維持により、売上総利益、EBITDAも揃って過去最高となり、収益性の高い成長を実現

売上高(nSearch含む)

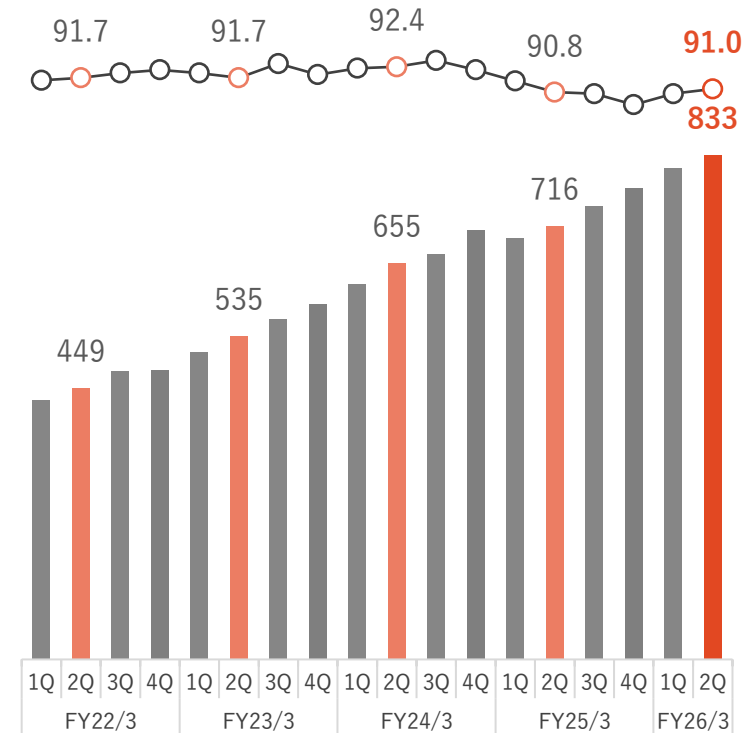
(百万円)

- スポット売上高(初期導入費用、入札BPO含む)
- サブスクリプション売上高 (FY24/3_1QよりnSearch含む)



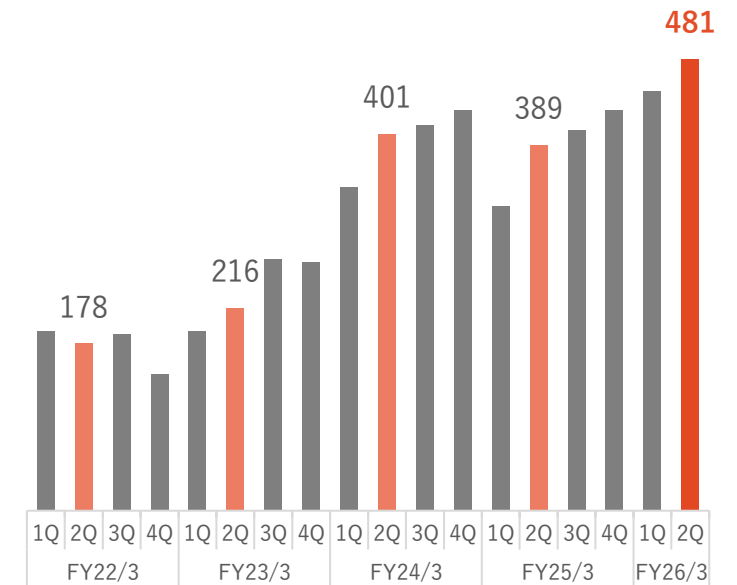
売上総利益(nSearch含む)

- 売上総利益(百万円)
- 売上総利益率(%)



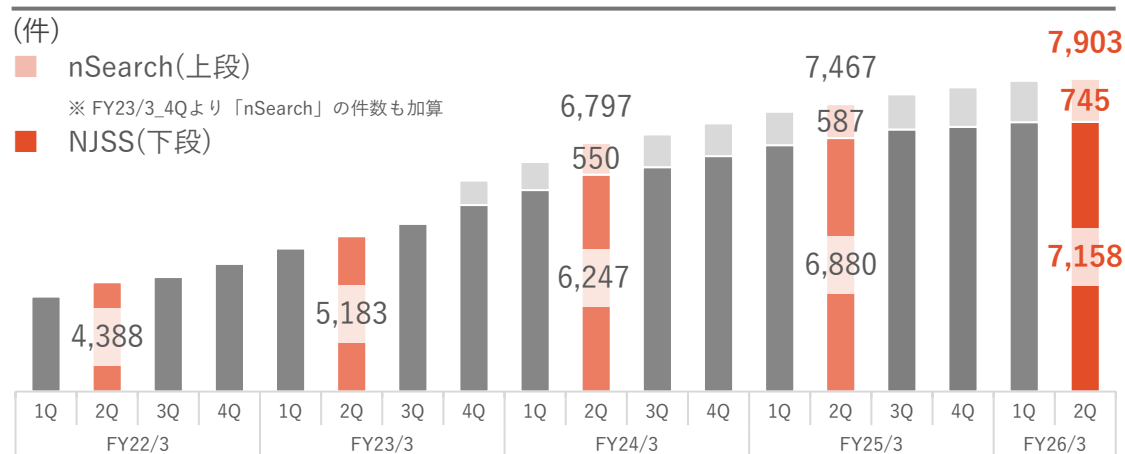
EBITDA(nSearch含む)

(百万円)

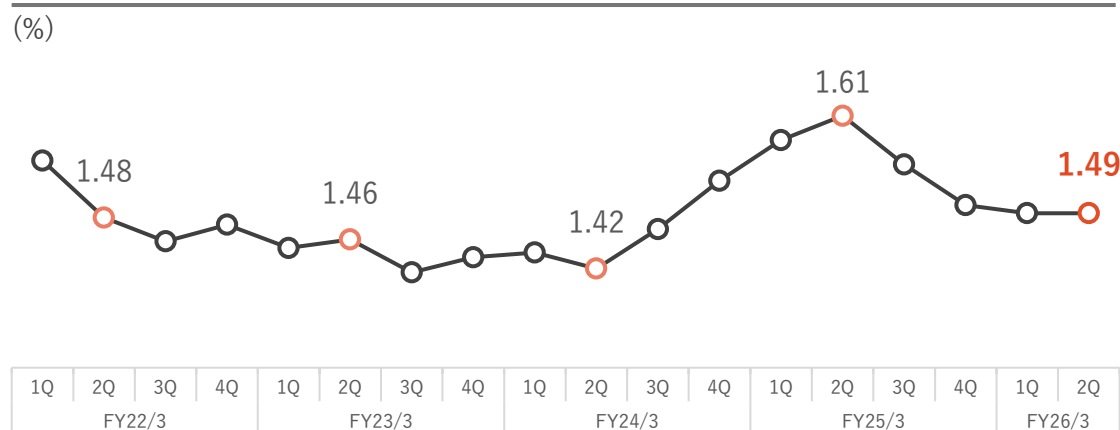


- ARPUは価格改定により **前年同期比+11.4%と大幅に伸長**、有料契約件数は同+5.8%と着実に増加
- 下期は継続的なプロダクト開発とともに、展示会出展等の **契約件数獲得施策の展開にも注力**し、事業成長をさらに加速

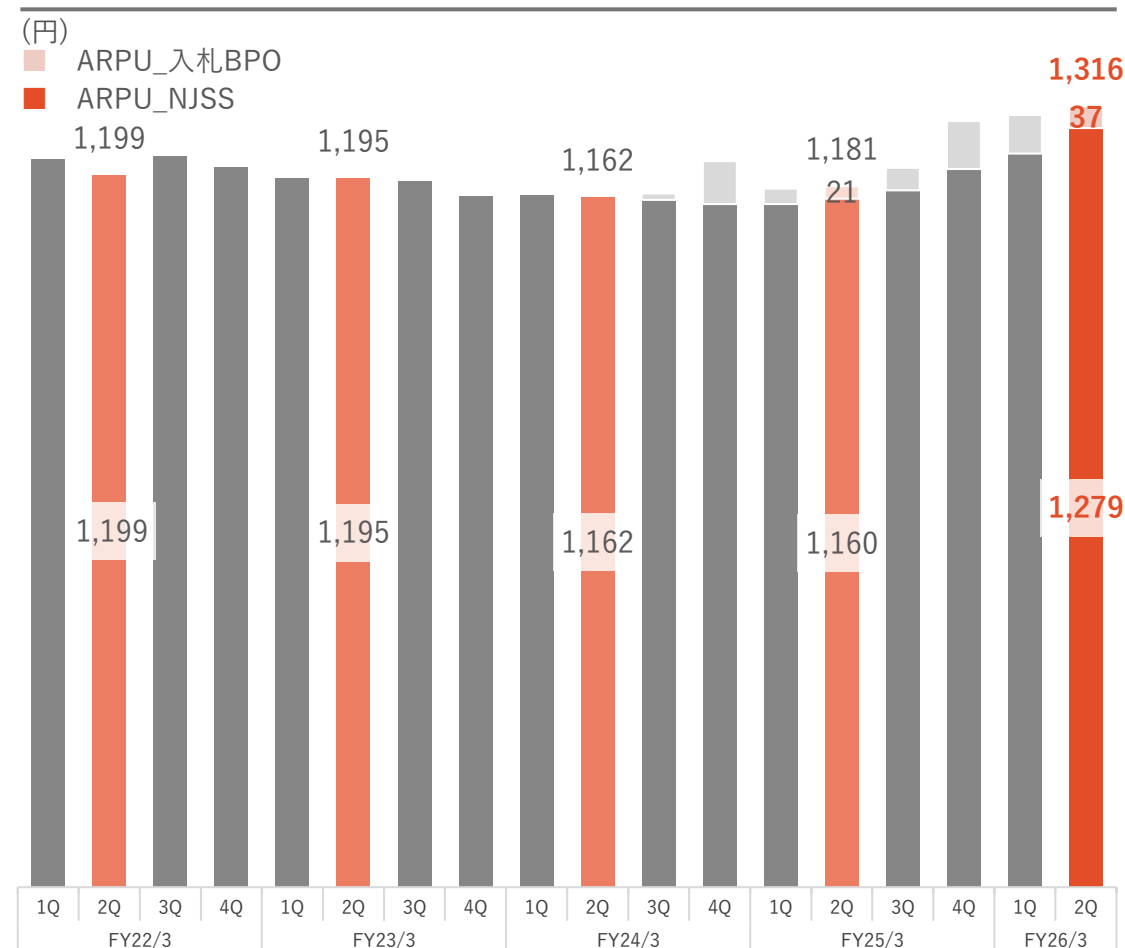
有料契約件数



解約率(nSearchは含まず)



ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



- 「LTV最大化」と「件数の再成長」の両輪を回し、持続的な成長を実現する

これまでの取り組み

単価

「戦略的価格改定」により着実に向上

- AI活用等の継続的なプロダクト価値向上や営業人員強化を背景とした価格改定実施により単価上昇中

FY25/3_2Q		FY26/3_2Q	
1,181 円	➡	1,316 円	+11.4%

件数

「価格改定の移行期」として着実に増加

- 25年8月の価格改定以降、NJSSの価格プランと合致しない顧客はnSearchにて受注し、受け皿として機能

FY25/3_2Q		FY26/3_2Q	
7,467 件		7,903 件	+5.8%
うち nSearch分			
587 件	➡	745 件	+26.9%

今後の方針

重点領域

LTV最大化（高収益体質）

- 継続的なAI機能開発によるプロダクト価値向上
- 複数展開しているマルチサービスの拡販
- 提供価値に見合った価格戦略の継続

件数の再成長（規模拡大）

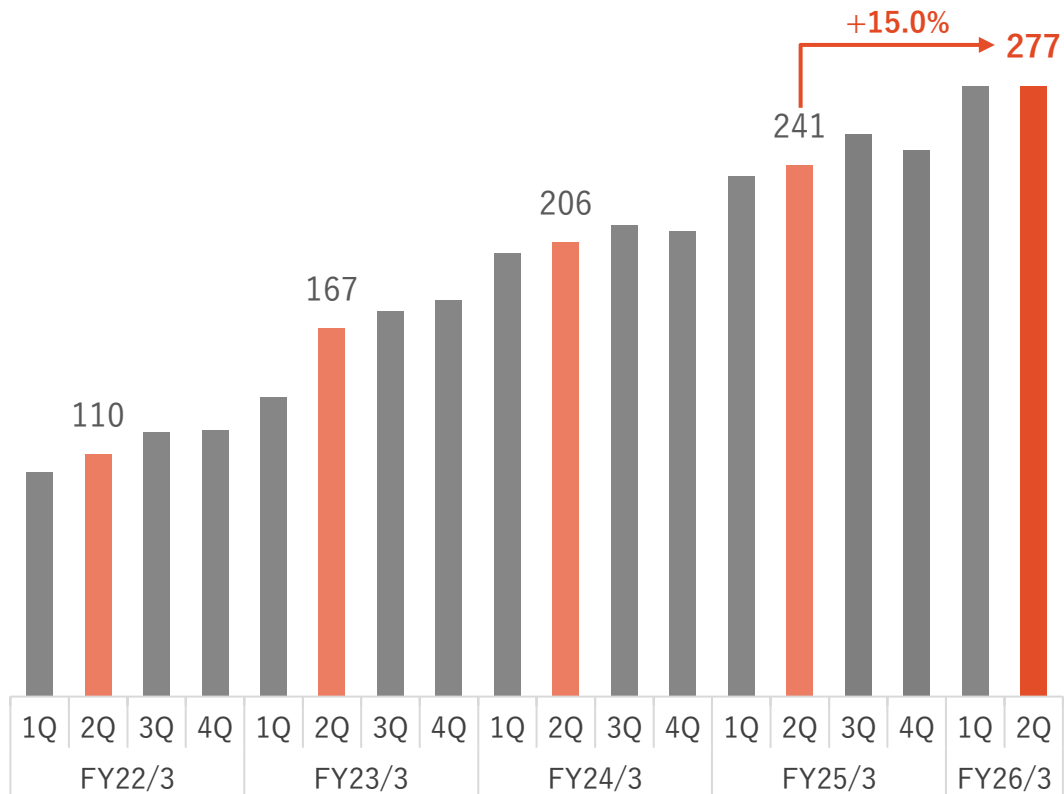
マーケティング・営業の多角化を実行

- 展示会等のオフライン活動の強化
- パートナー連携の拡大
- 外部リソースの戦略的活用

- 契約件数・ARPU向上を背景に、**売上高は前年同期比+15.0%と順調に成長**
- 下期の投資に備え、広告宣伝費の投下時期を見直し。EBITDAは57百万円と大幅な改善

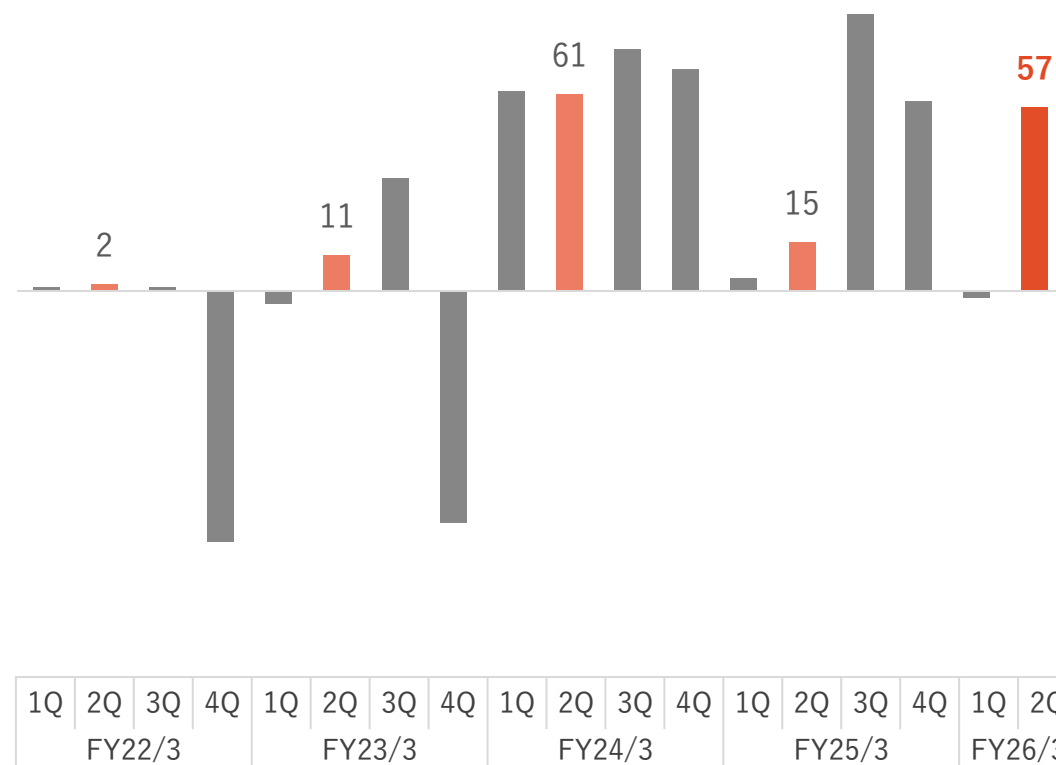
売上高

(百万円)



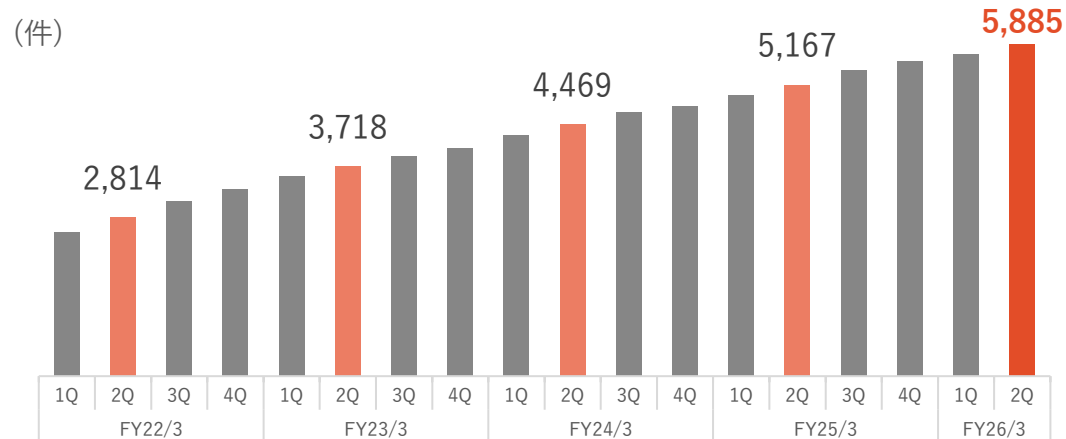
EBITDA

(百万円)

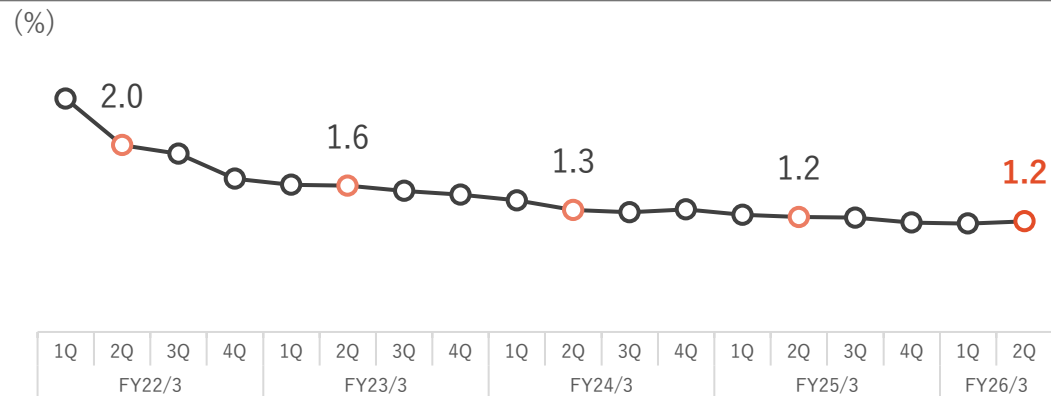


- 有料契約は5,800件を突破。解約率も1.2%と低位安定し、高い定着率を維持。ARPUも前年同期同水準で安定的に推移
- 下期は上期に実施予定であったマス広告実施と展示会出展等により、さらなる契約件数獲得を目指す

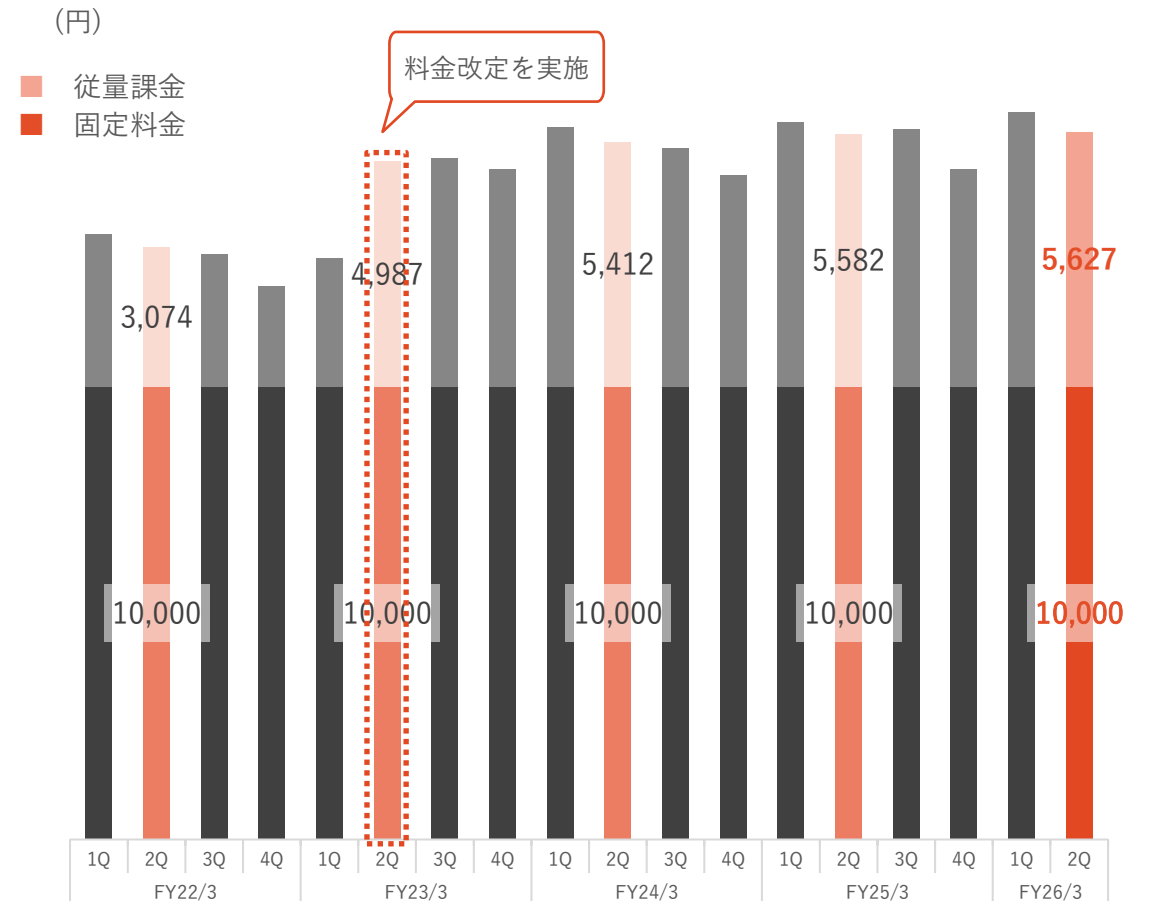
有料契約件数



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。

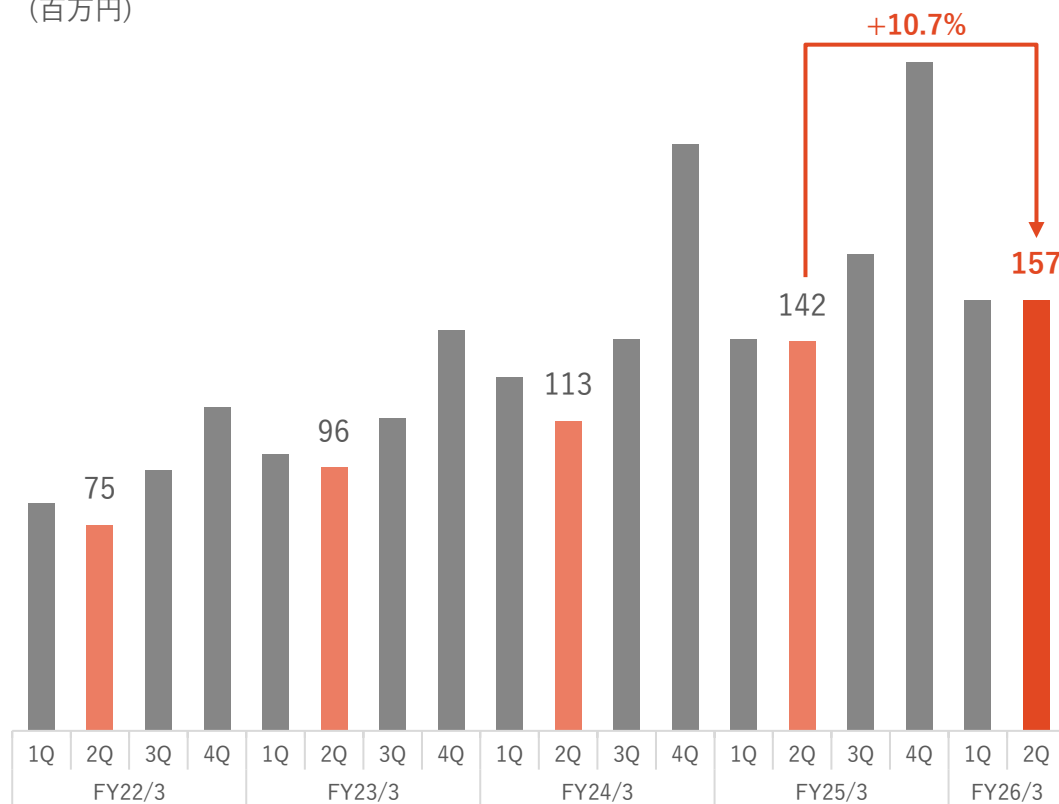
フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(四半期)



- カメラマン派遣撮影比率が増加し、売上高は前年同期比+10.7%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

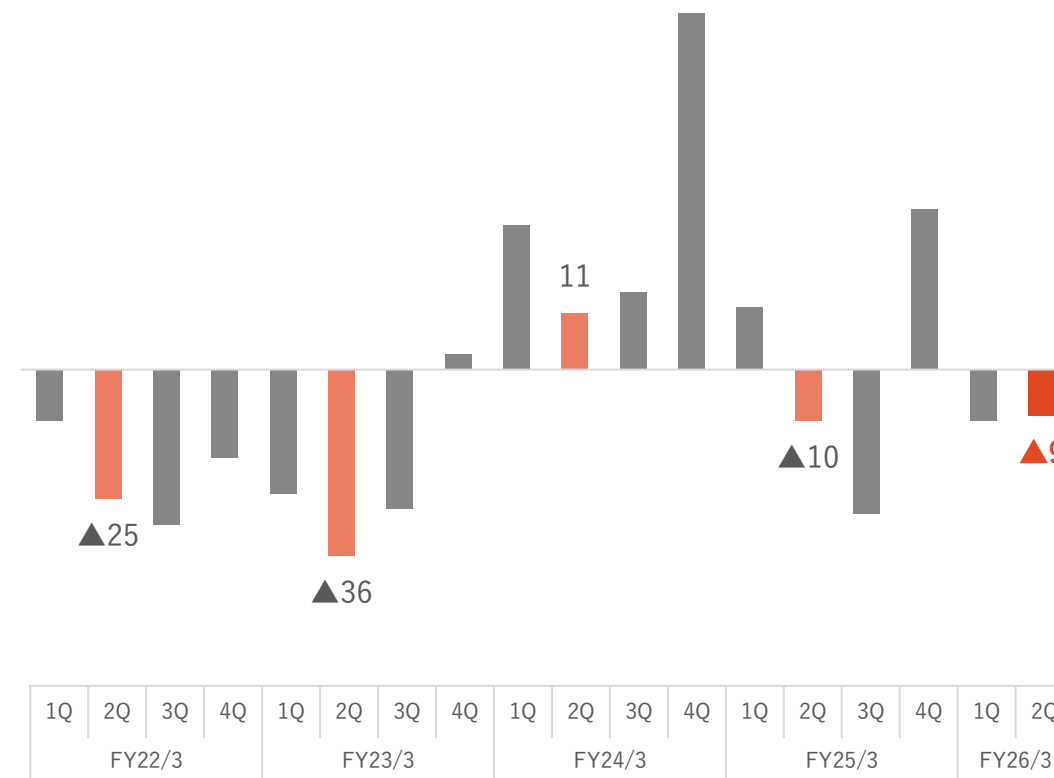
売上高(えんフォト)

(百万円)



EBITDA(えんフォト)

(百万円)



フォト(えんフォト・Ourphoto) | KPI推移(四半期)

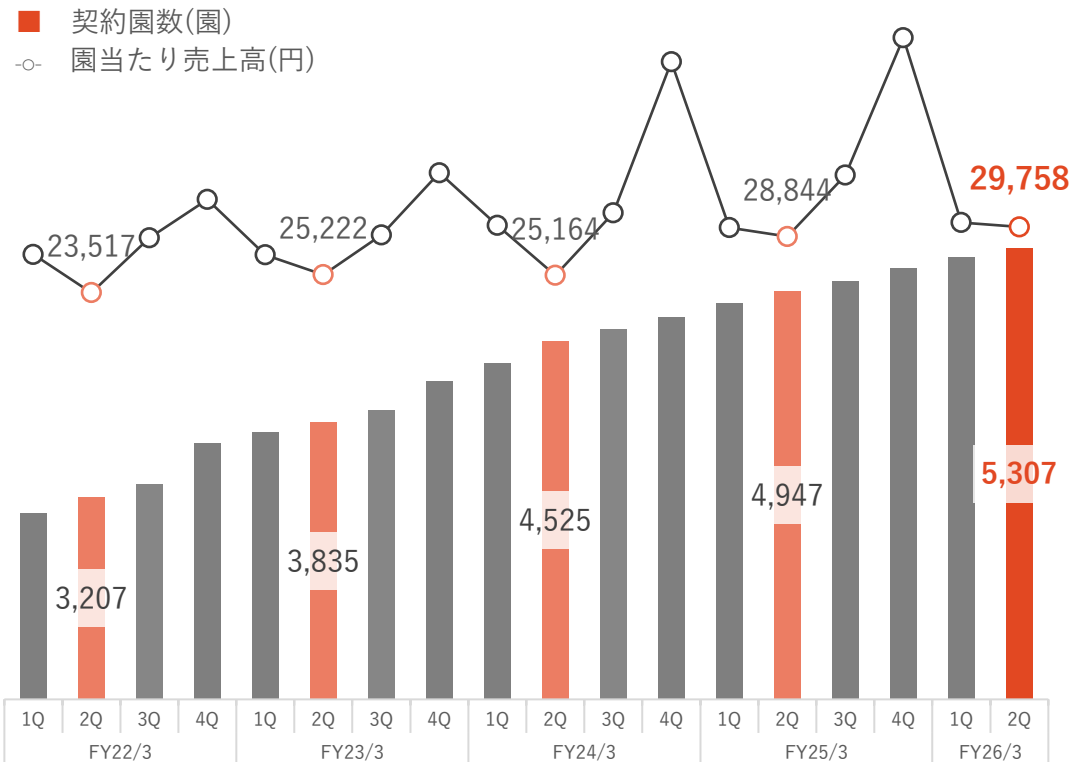


OurPhoto

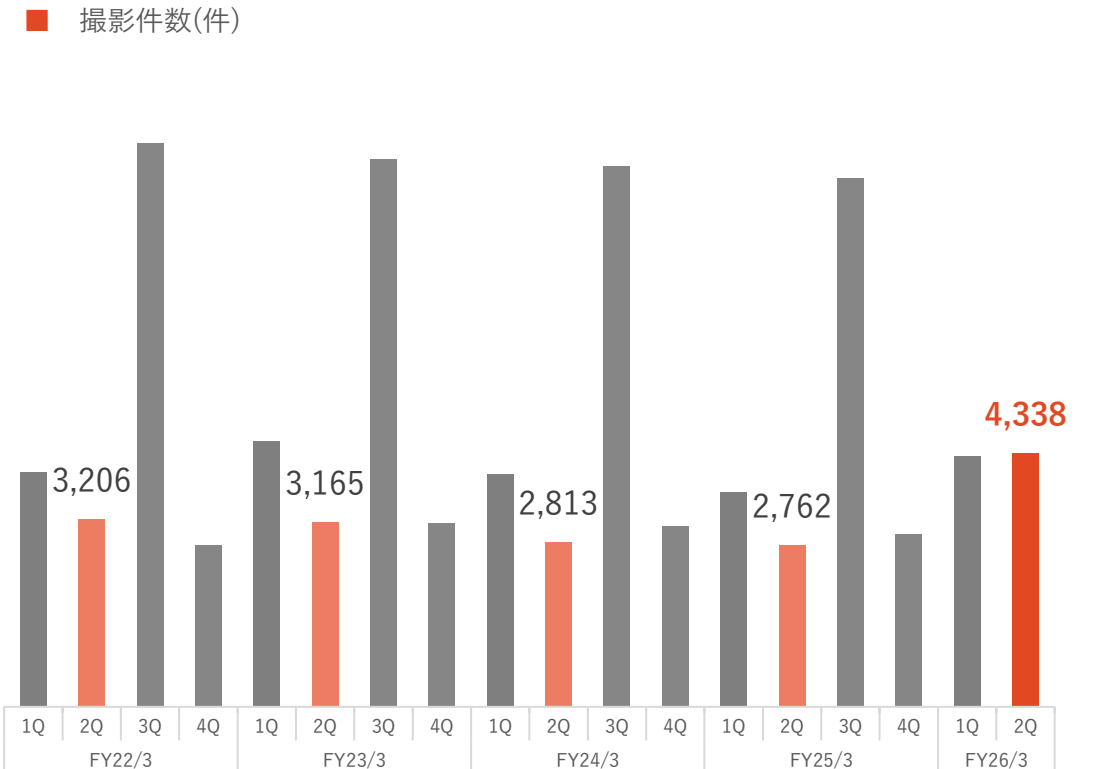
ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 「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+57.1%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)



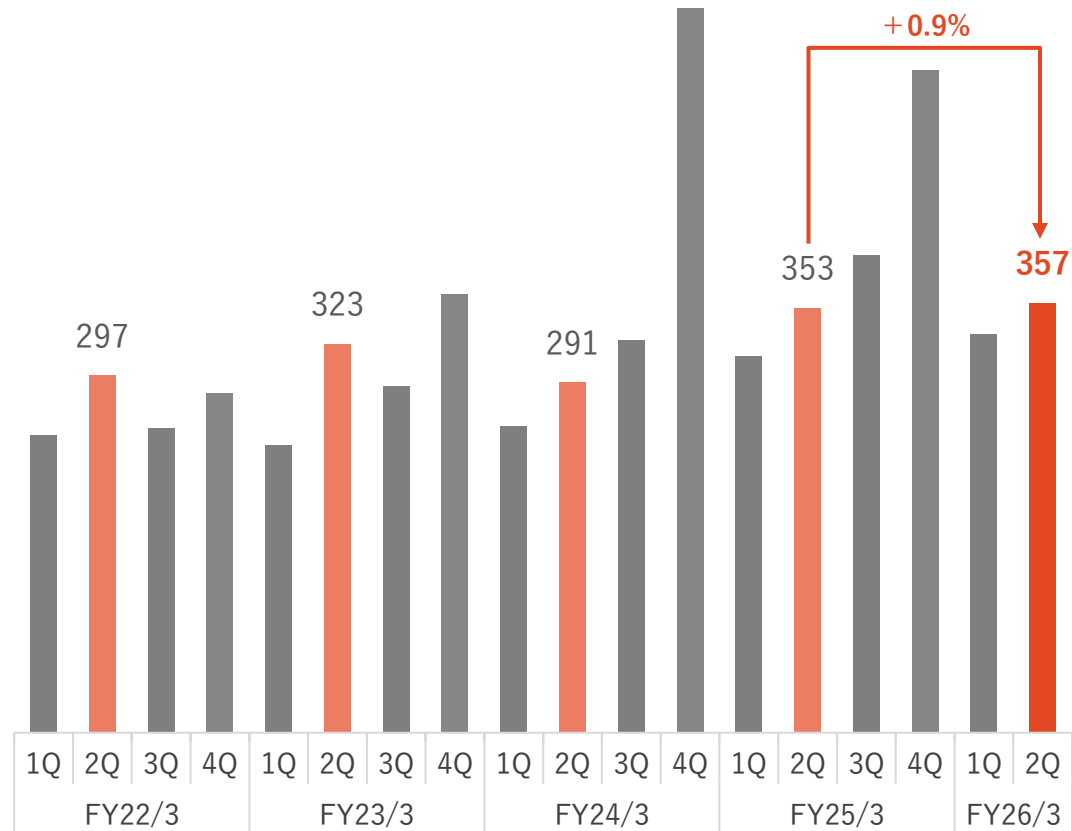
撮影件数(OurPhoto)



- BPaaS業務、リカーリング売上が増加し、売上高は前年同期比+0.9%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は前年同期から**黒字幅が拡大**

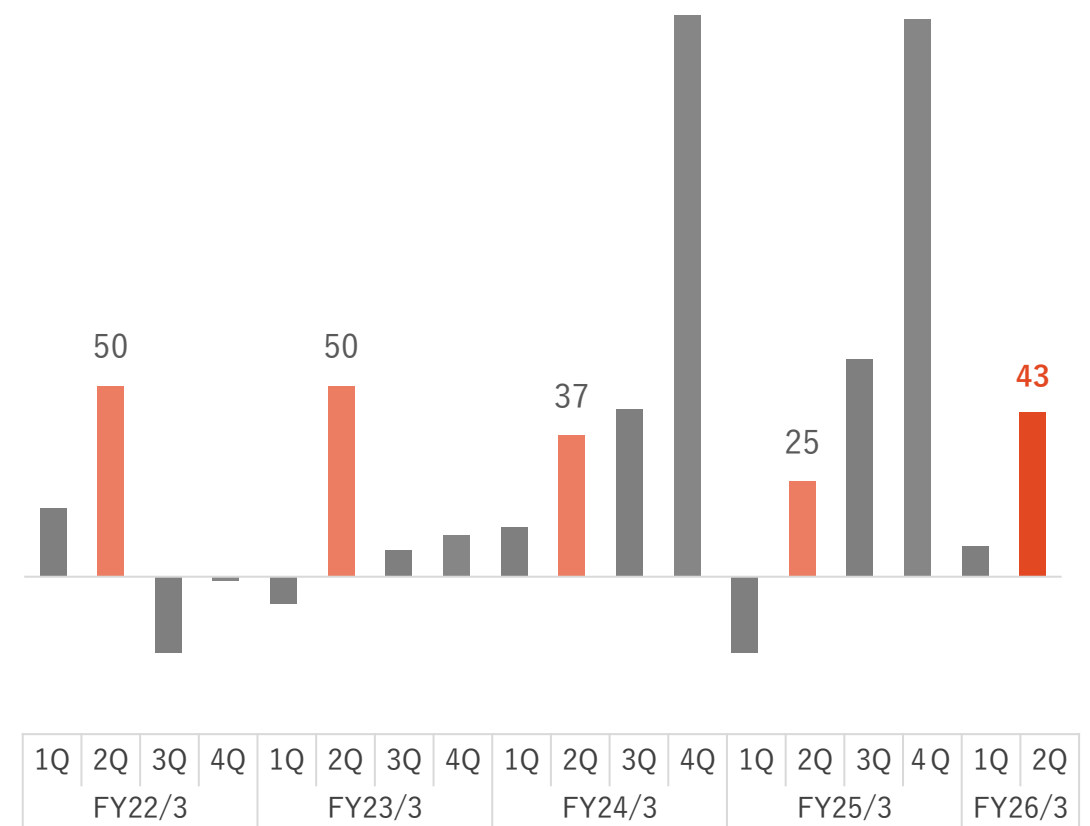
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



- 「AI×BPO」の展開を本格始動し、単純な業務代行から進化
- AI活用がトレンドとなる一方、多くの企業が直面するAI活用の“壁”を、BPO実績で培った独自のノウハウで突破

多くの企業が直面する、AI活用の“壁”



- ⚠ 目的があいまいなまま、AIを導入
- ⚠ 電子化が進まず、ナレッジが人に依存
- ⚠ AIが誤った回答をする(ハルシネーション)
- ⚠ 継続的なデータ整備ができず、回答精度が低下

その“壁”を突破する、うるるの「AI × BPO」

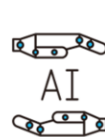
AI導入の準備から、運用・改善までワンストップで伴走サポート

導入前ヒアリング

電子化・ナレッジ整備

データ基盤(RAG)構築

モニタリング・整備



AI活用の成否を握る「データ整備力」

- 企業・現場のナレッジを、AIが活用できる資産へと構築
- **3万件超のBPO実績で培った「データ整備」のノウハウ**こそが、我々の最大の強み

実績

- AI戦略の第一歩として「AIブリッジ for Lightblue※」を推進し、成功実績を創出

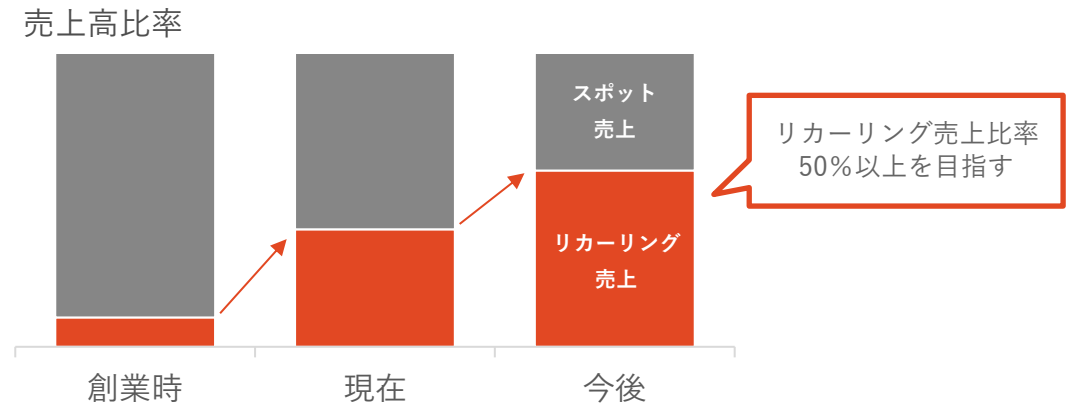
- コストコントロールの徹底とストック収益の拡大により、短期的な売上変動に左右されない、持続可能な収益構造への転換を目指す

収益構造の強化：コストコントロールの徹底

内製・委託の最適化	案件ごとの最適なリソース配分により、原価を抑制
業務プロセスの効率化	自社開発の社内向けDXツール活用や、徳島センターにおける管理体制の見直し、新規委託先の開拓・活用等により、生産性を向上

- ・ コスト構造の最適化が事業全体に浸透し、特定の案件に依存しない高収益な事業運営を志向
- ・ これにより、売上変動に左右されにくい、安定した収益体質への転換を目指す

安定性の向上：リカーリング売上の拡大



- ・ SaaS運営ノウハウを活かしたCS支援(BPaaS)をはじめ、大型継続案件の拡大がストック収益を力強く牽引し、リカーリング売上比率は向上
- ・ 今後もスポット案件に依存しない、安定した収益基盤への転換を加速させる

- 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

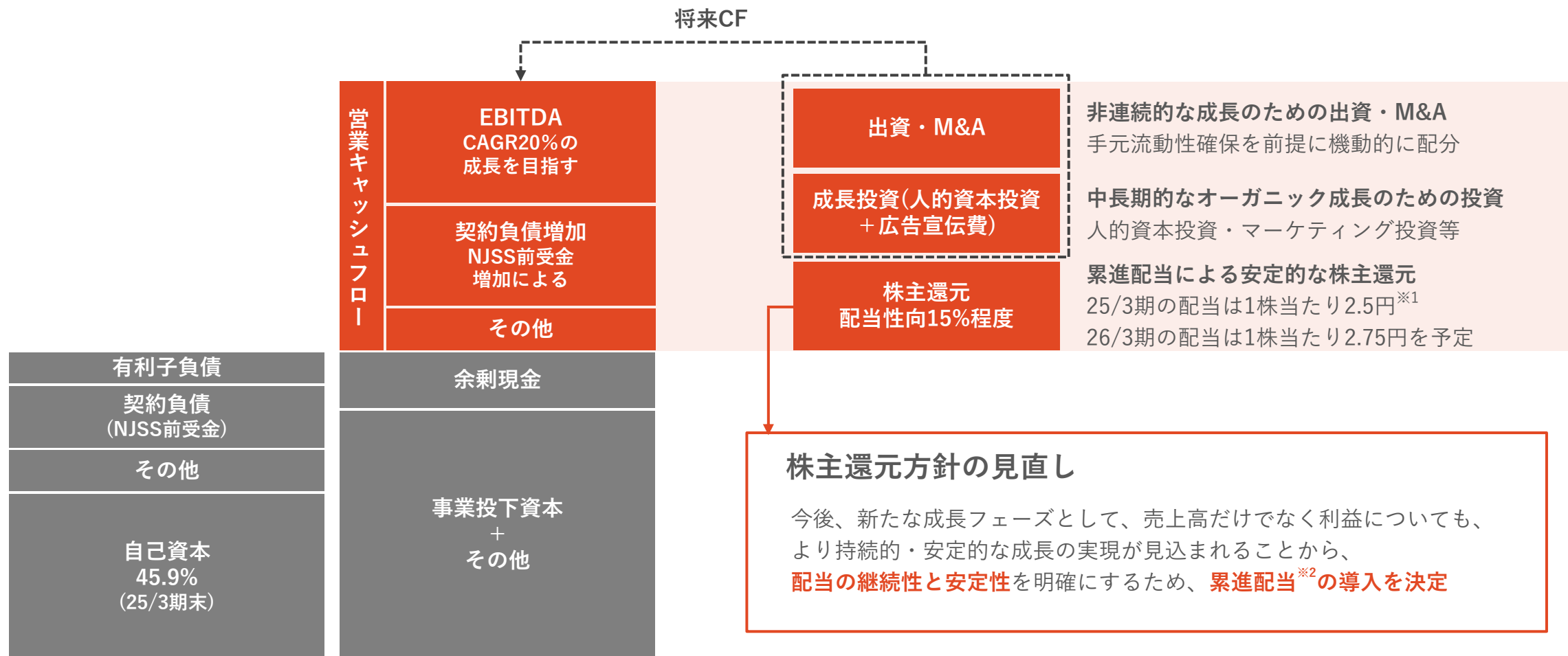
中長期の**EPS成長**を重視することにより
中長期的な株価の上昇を目指す

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

- 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

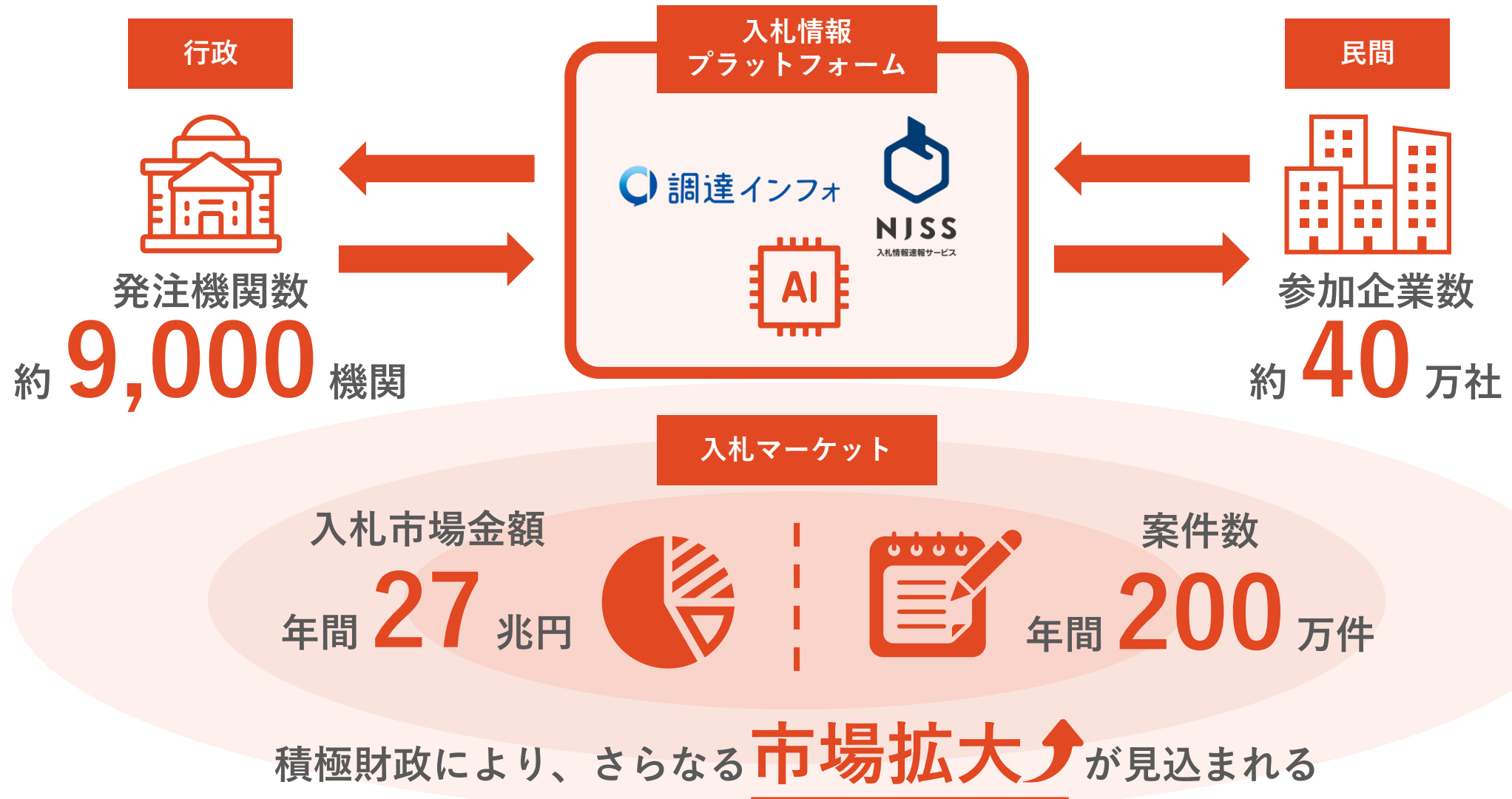


※1 2025年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行ったため、株式分割前の配当実績は1株当たり10円

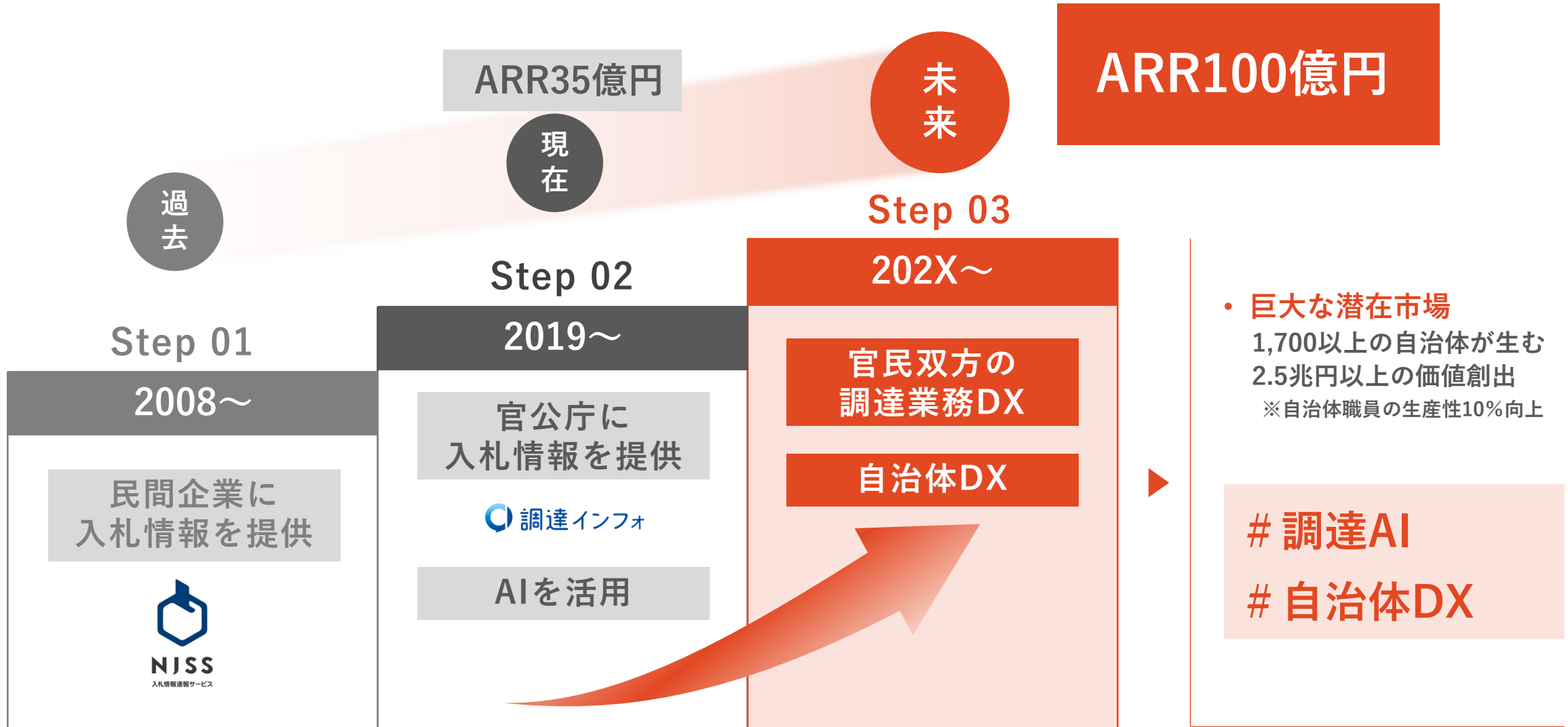
※2 「累進配当」とは、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策を意味する

04 NJSS事業の今後の成長戦略

- 年間27兆円の入札市場は、積極財政で拡大見込み。当社はAIを活用した入札情報プラットフォームで成長機会を捉える



- 『入札情報DB』から『自治体DX』プラットフォームへ



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

主要な財務データ (FY25/3実績)

- 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

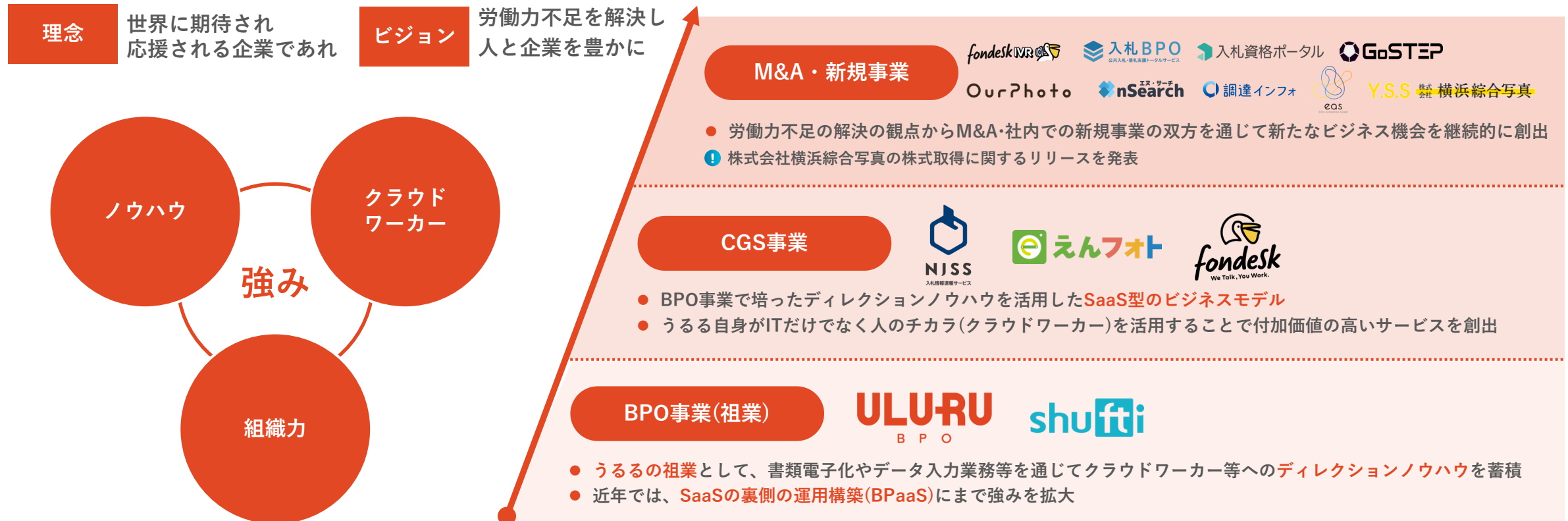
2年

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

- 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



※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)

- 労働力不足に対し、「人のチカラ」と「IT・AIのチカラ」を適切に組み合わせる独自のビジネスモデルを構築
- 効率性や正確性が求められる業務にはテクノロジーを、柔軟な判断や創造性が必要な業務には人のチカラを活かす
この配分とディレクションの最適化こそが、うるるの強み

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

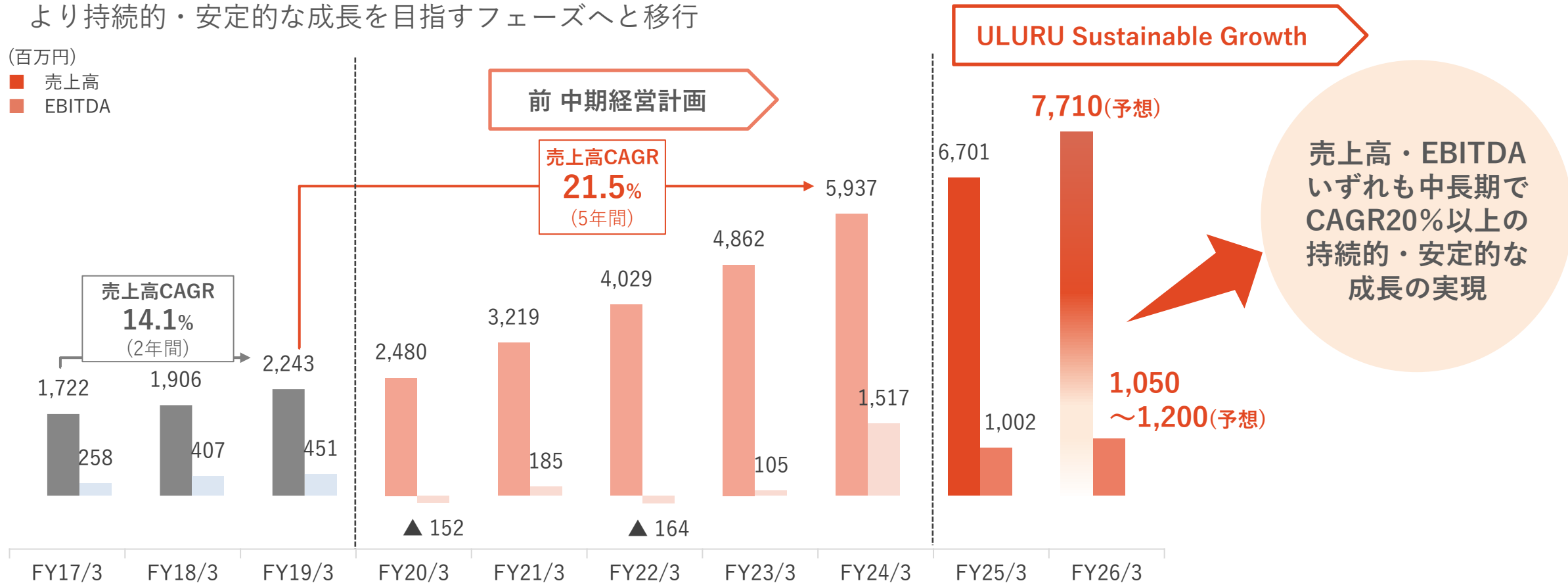
(当社の事業領域)



- 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

(百万円)

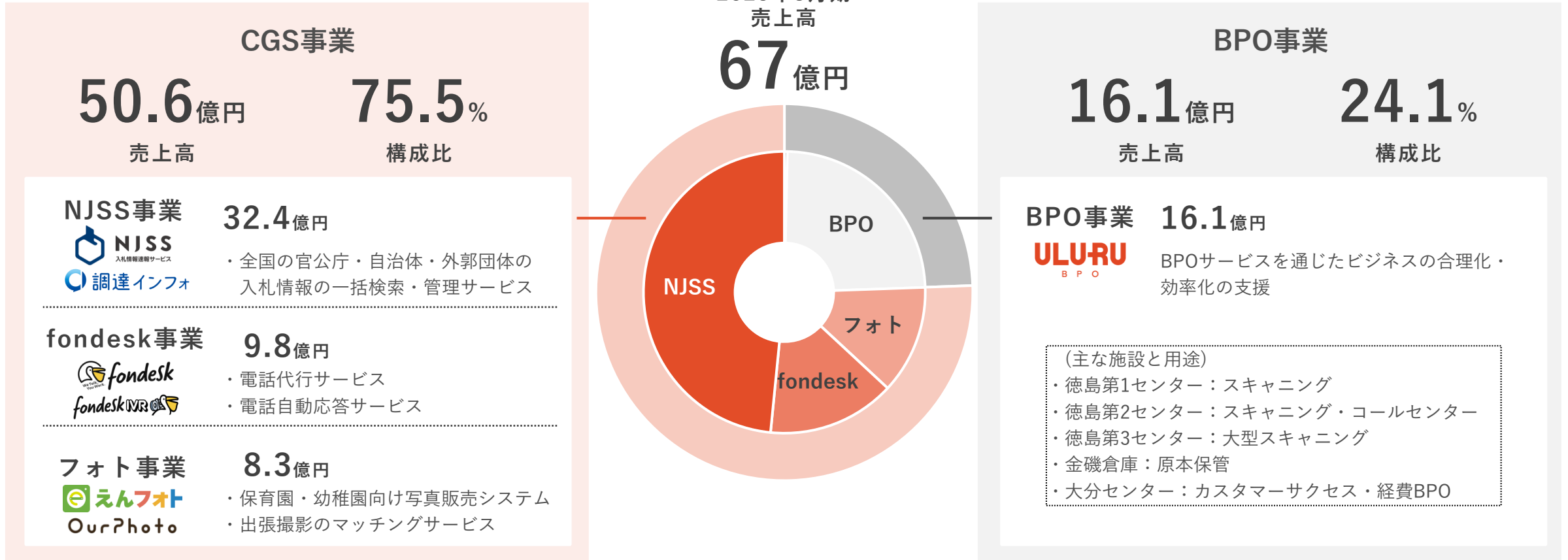
■ 売上高
■ EBITDA



- 「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



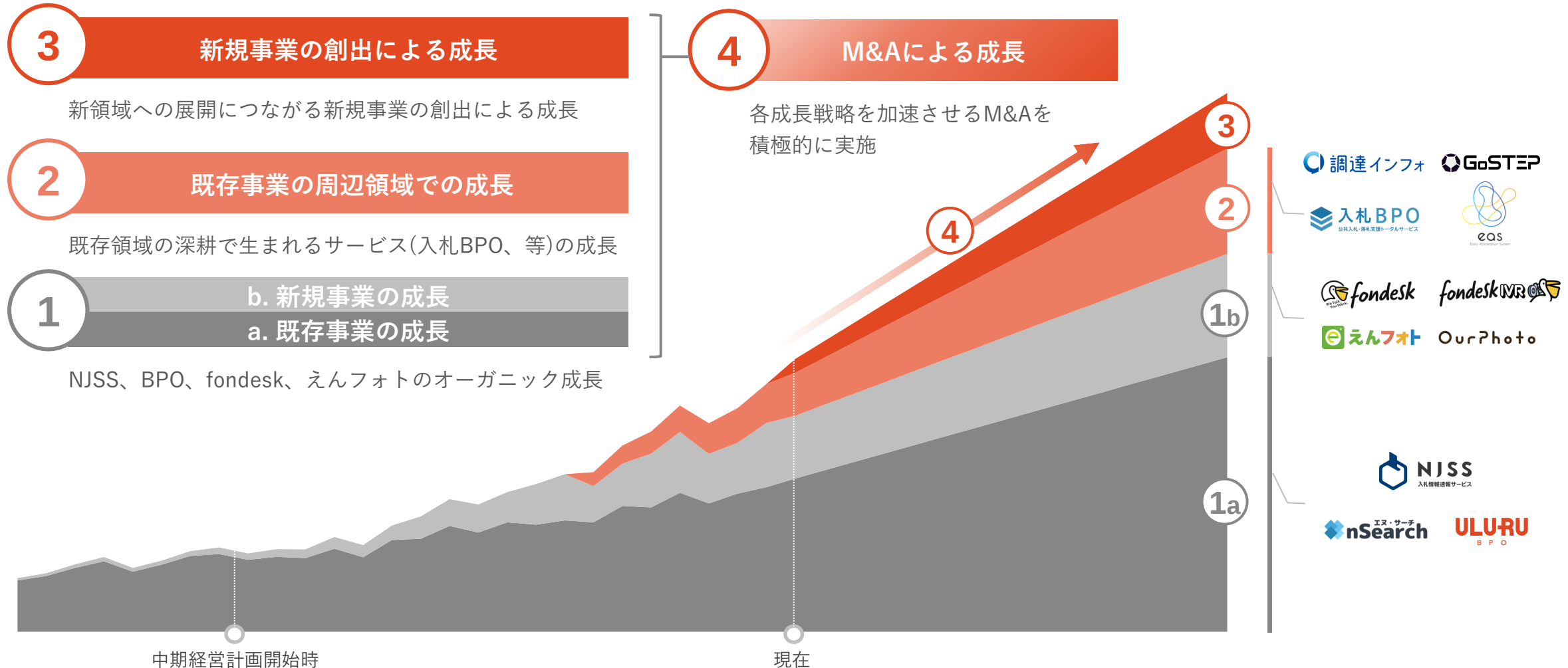
- 2025年3月期売上高は67億円。主力のCGS事業が売上の75.5%を占め、BPO事業が24.1%を占める



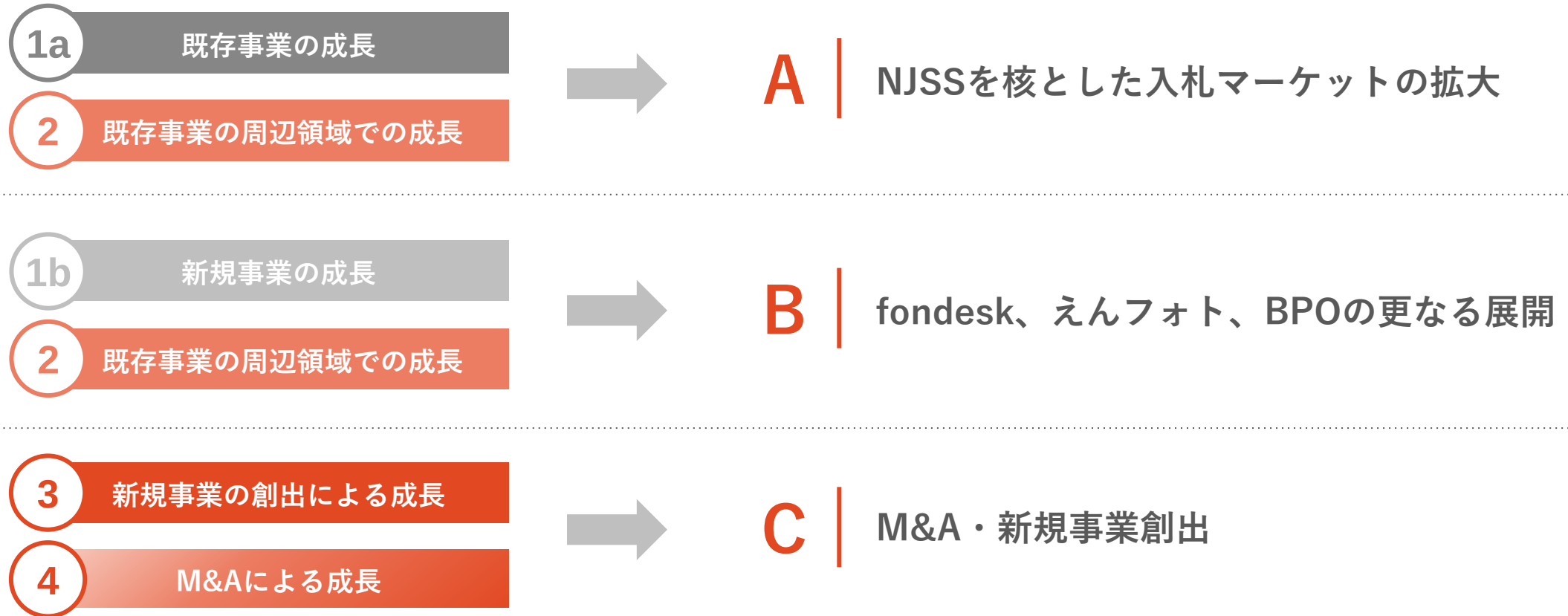
※売上高、セグメント比率は2025年3月期通期実績

中長期的な成長イメージ

- 既存事業のオーガニック成長に加え、蓄積したアセットを活用した周辺領域での展開、新規事業の創出、M&Aにより、更なる成長を目指す

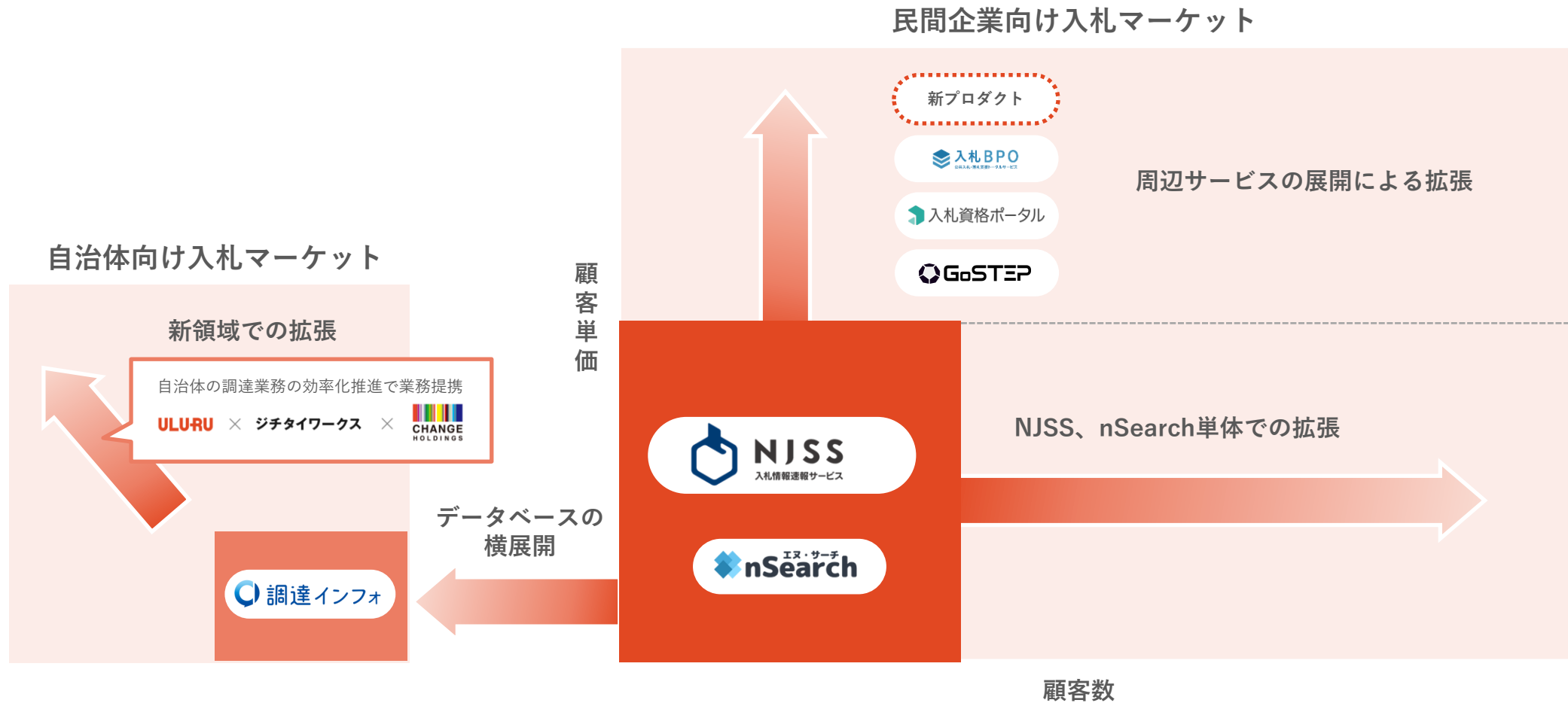


- 中長期的な成長を実現すべく、具体的に3つの事業戦略を推進していく方針



A . NJSSを核とした入札マーケットの拡大

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



B. fondesk、えんフォト、BPOの更なる成長



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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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ンの潜在ニーズの掘り起こし
- 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

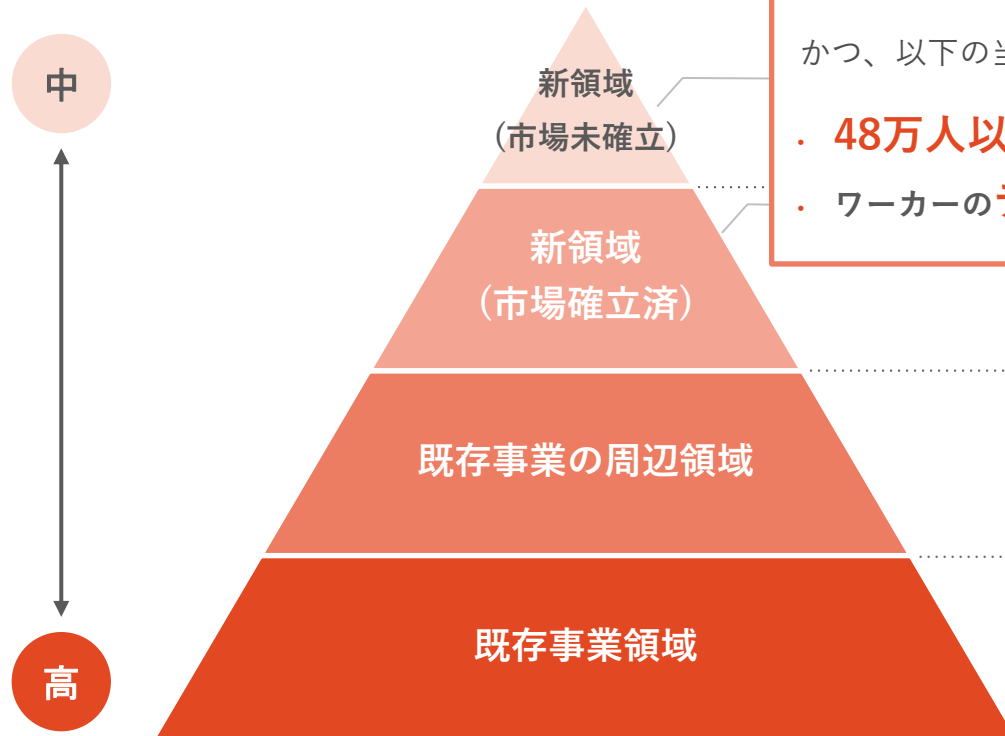
- 認知度向上による市場拡大
- 新規プロダクト売上の上乗せによるfondeskセグメントの成長加速

- 契約園数の拡大&園当たり売上高の拡大
- 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
- SaaSプロダクトの運営を支援するBPaaS案件数の拡大

- 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

- ・ **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



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



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

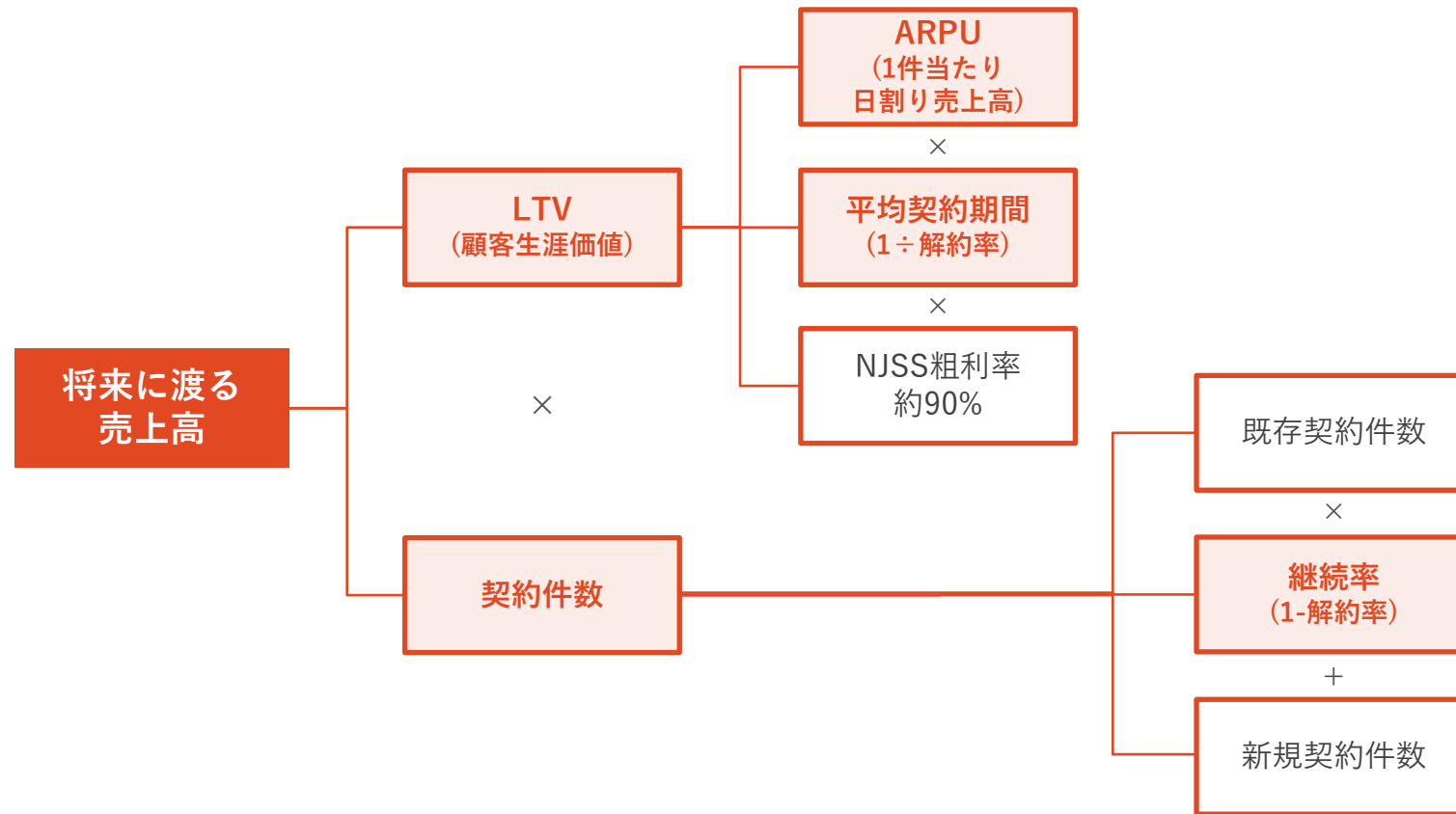
3 独自ビジネスモデルと参入障壁

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

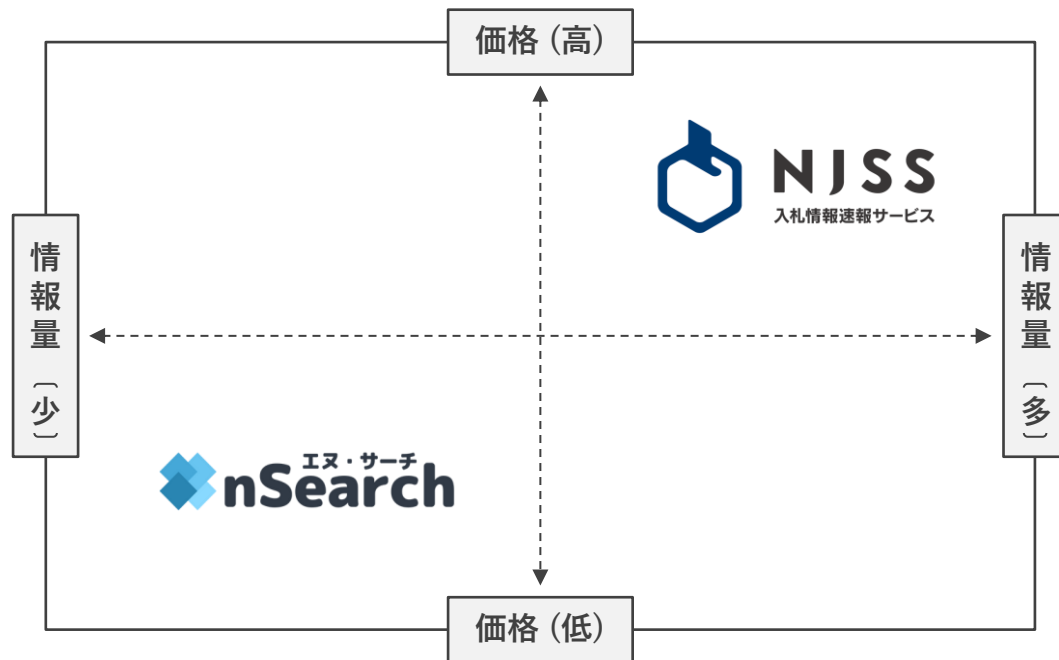
原則、契約時に利用料金を前受金として受領
売上高が増加するほど、FCFが増加。正常運転資金は発生せず

- LTVの最大化と契約件数の拡大による持続的な成長を図る



- 「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

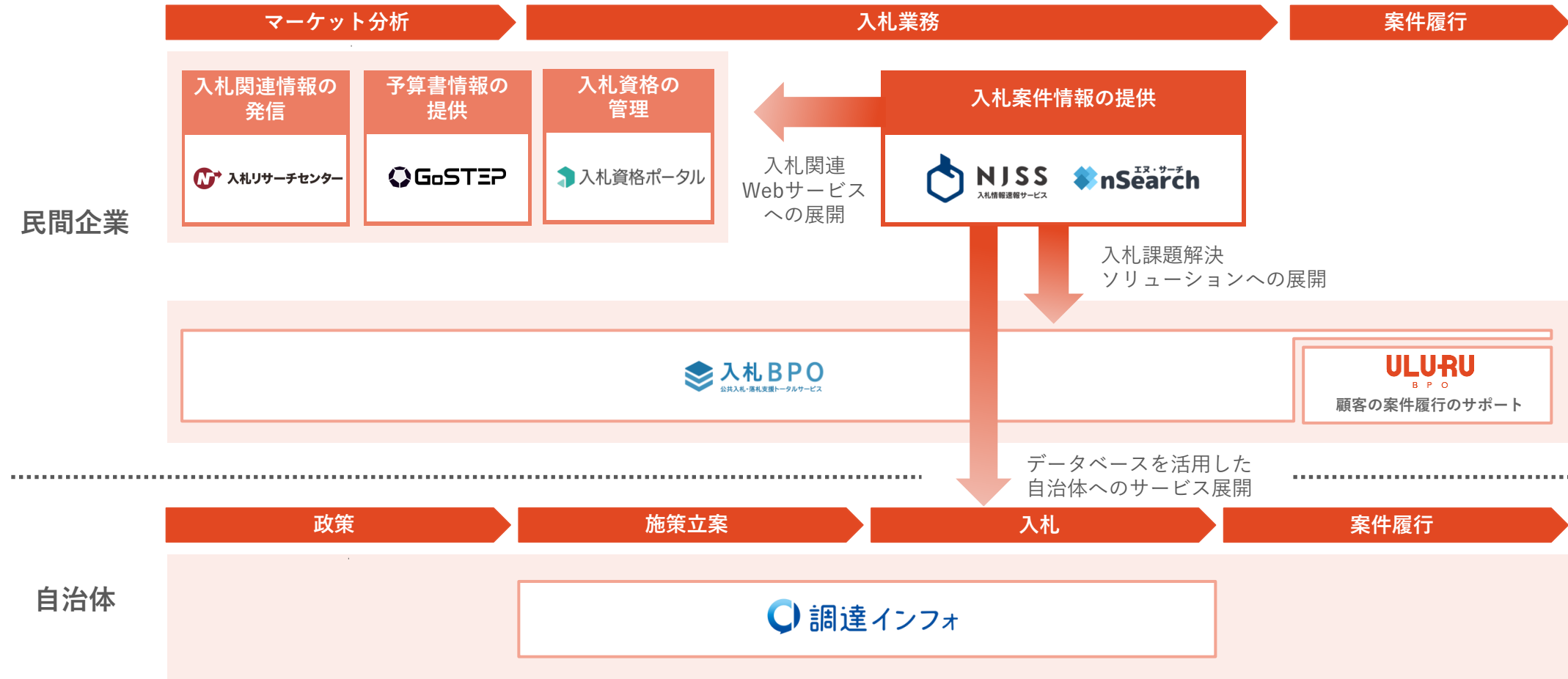
- 「NJSS」と「nSearch」を合算した有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約2%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約10%であり、ポテンシャルは十分
- 入札参加資格未保有の企業へのアプローチも順調であり、TAMは今後拡大する見込み



- 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**

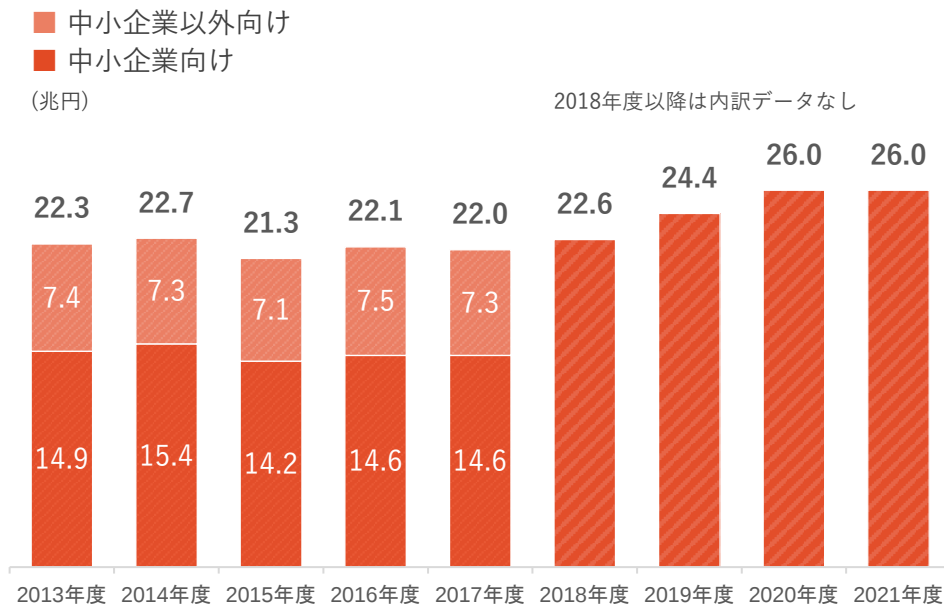
サービス	リリース時期	内容	URL
 NJSS 入札情報通報サービス	2008年9月	全国の入札情報・落札情報を一括検索・管理できる業務支援サービス。 Webクローラーと人力を活用しており、網羅性の高い情報を提供。	https://www2.njss.info/
 調達インフォ	2019年11月	全国の入札案件・落札情報を、官公庁や自治体の調達担当者が閲覧し、情報収集できるサービス。 ジチタイワークス社及びチェンジHD社と業務提携し、有料版提供を強化。	https://bid-info.jp/
 入札リサーチセンター	2022年8月	入札に役立つ情報を発信して入札マーケットの魅力を伝えるオウンドメディア。 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ズ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。 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。 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



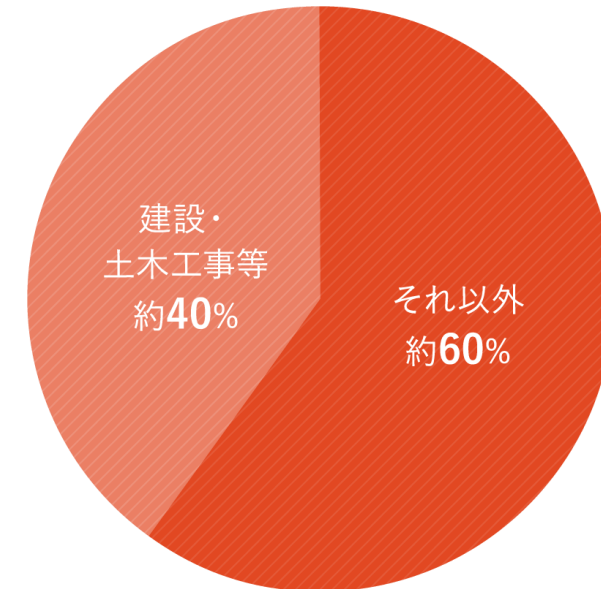
※2019-2021年度平均値

出所：

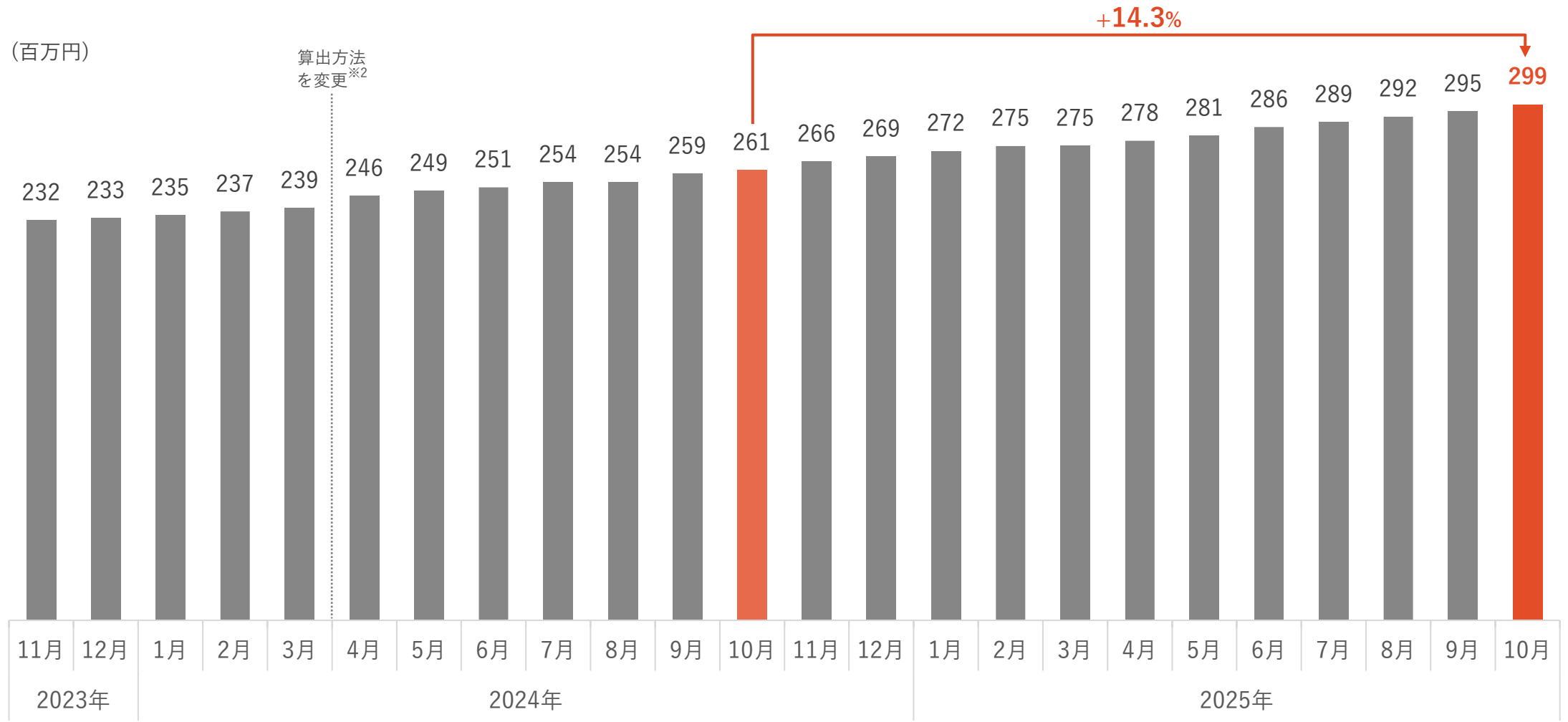
- 中小企業庁「官公需契約の手引き」「中小企業・小規模事業者向け契約実績」「地方公共団体の官公需契約実績の推移」
- 地方公共団体の実績は都道府県、人口10万人以上の市及び東京特別区の合算

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」



※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

- 「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 電話対応

お電話ありがとうございます
株式会社うるでず

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

NTT固定電話
加入電話
(事務用)
334万契約 ※1

×

fondesk
ARPU
月15,627円 ※2
×12ヶ月

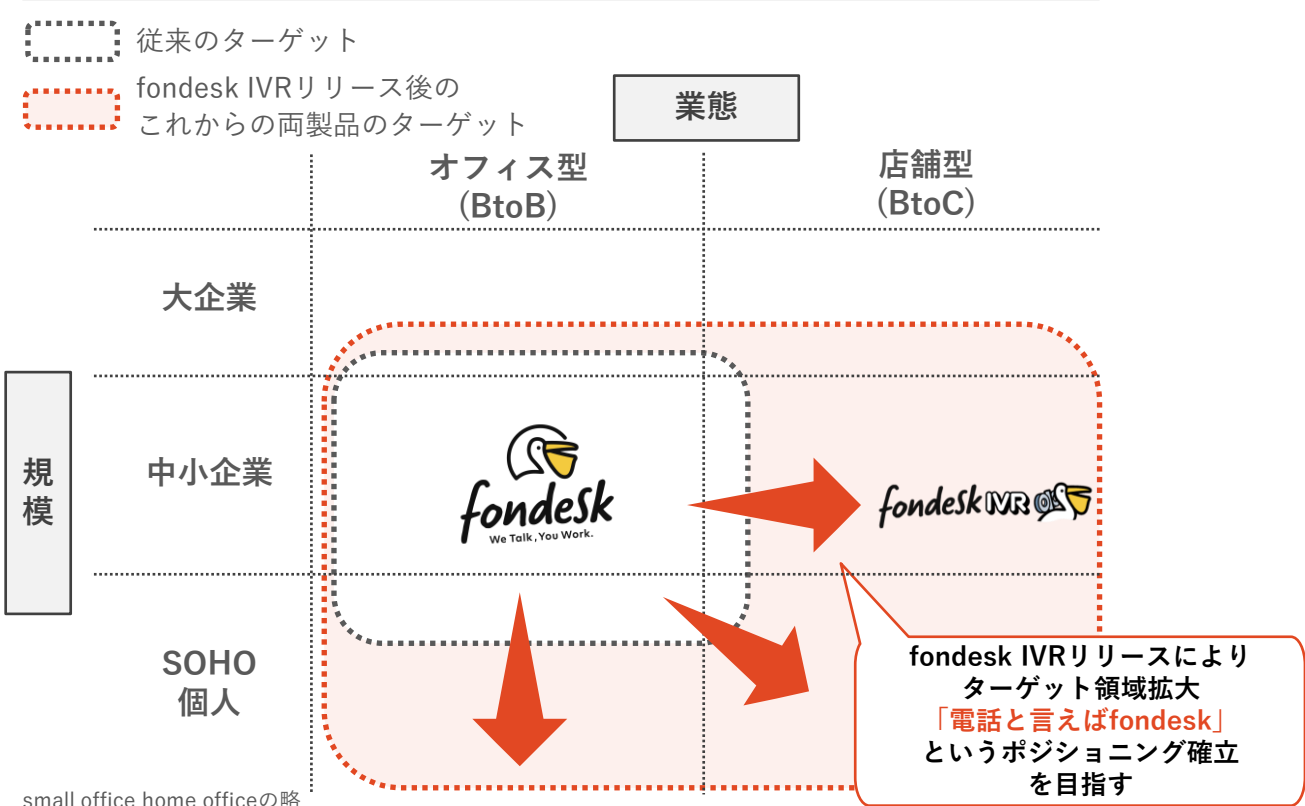
= **6,263** 億円

※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2Qの実績数値

- 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

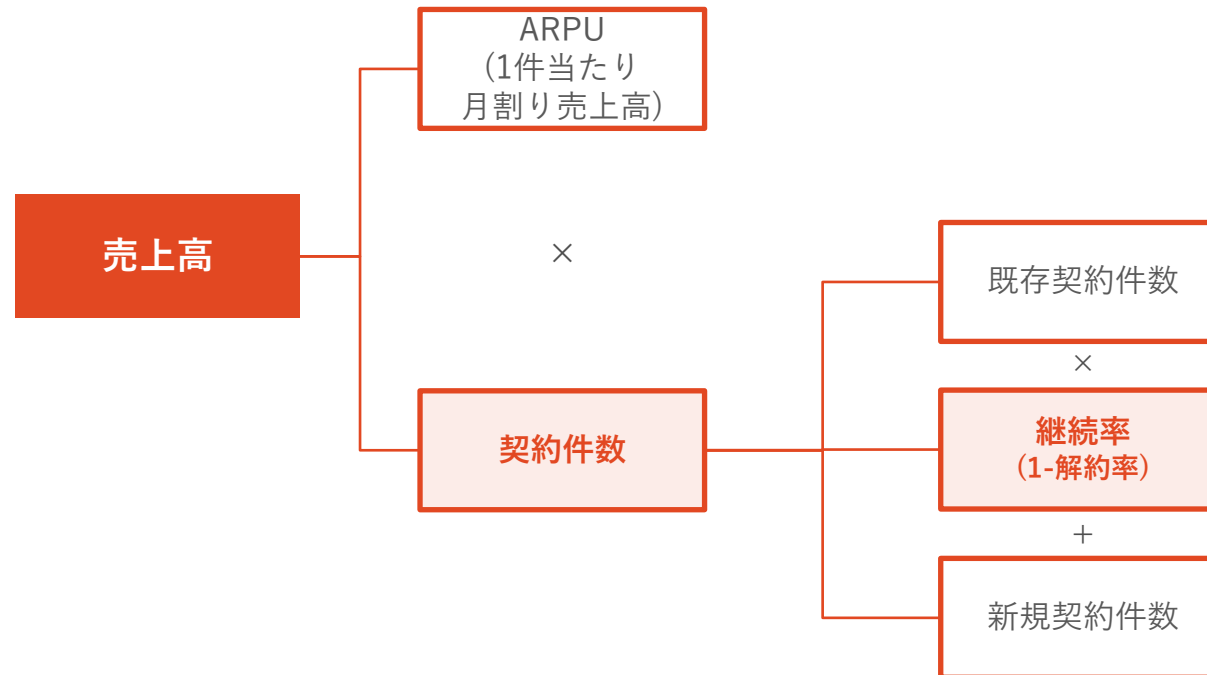


サービスの特徴

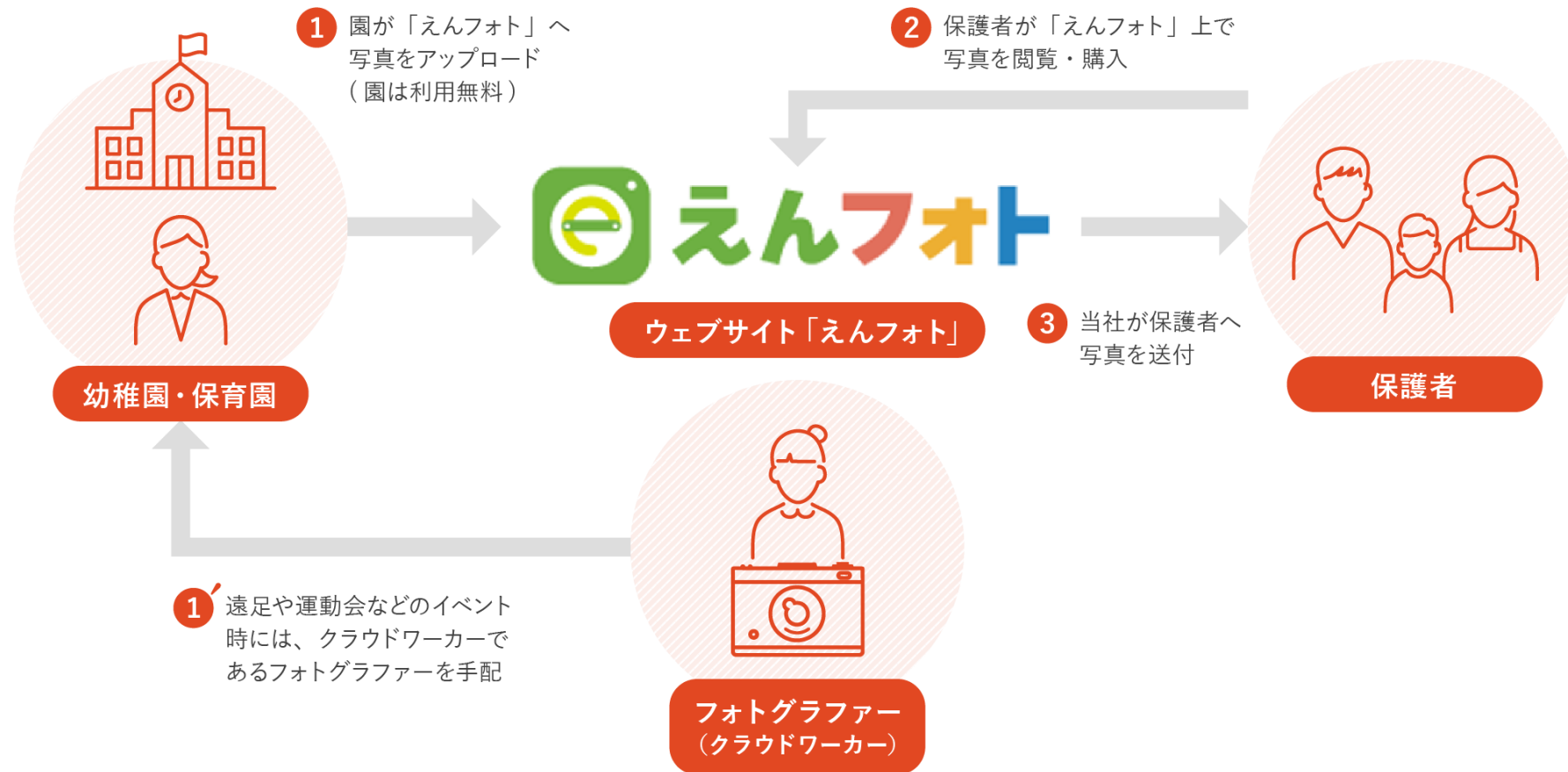
		
対応者	オペレーター	自動音声
価格	月額10,000円 + 従量課金	月額2,980円 + 従量課金
主な用途	代表電話の一次受付	代表電話の一次受付に加え、夜間対応や定型案内など
受付可能時間	平日9時から19時	24時間365日
多言語対応	なし	○

※1 small office home officeの略

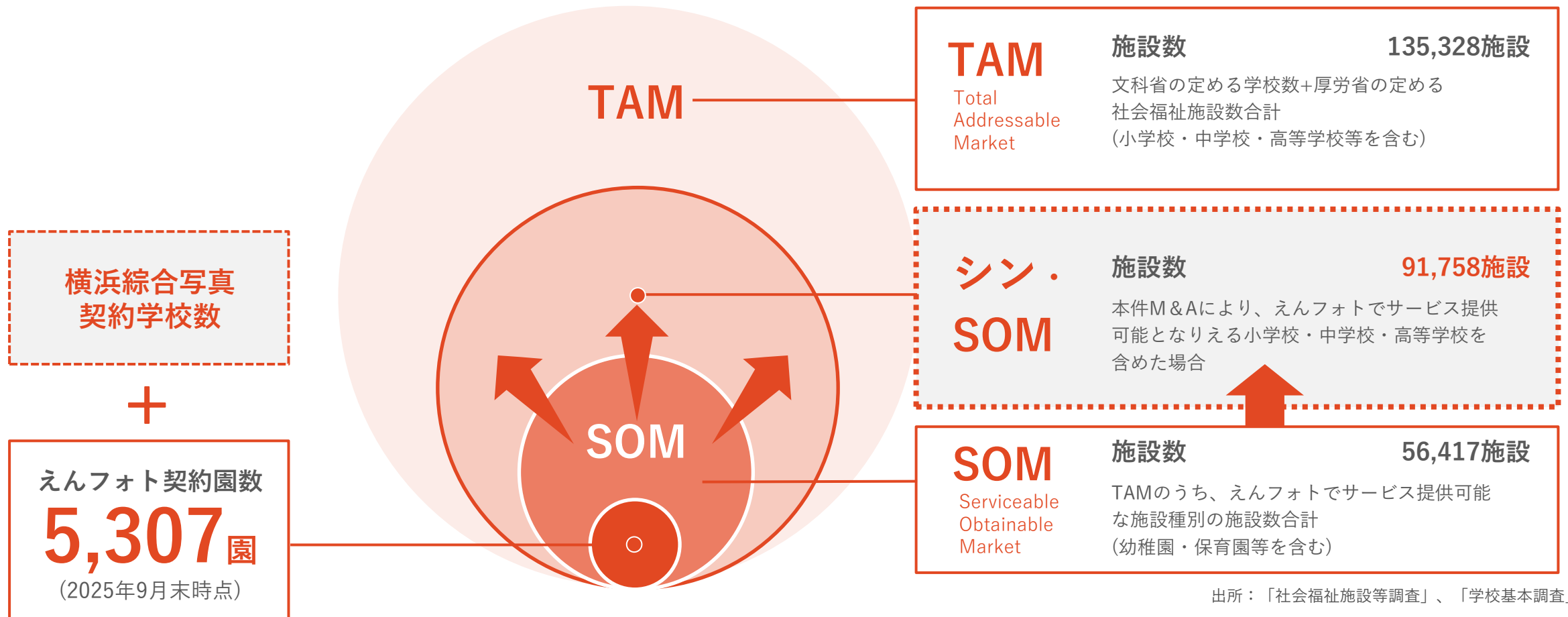
- サービスの継続改善を行い、契約件数拡大と解約率低減を図る



- 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

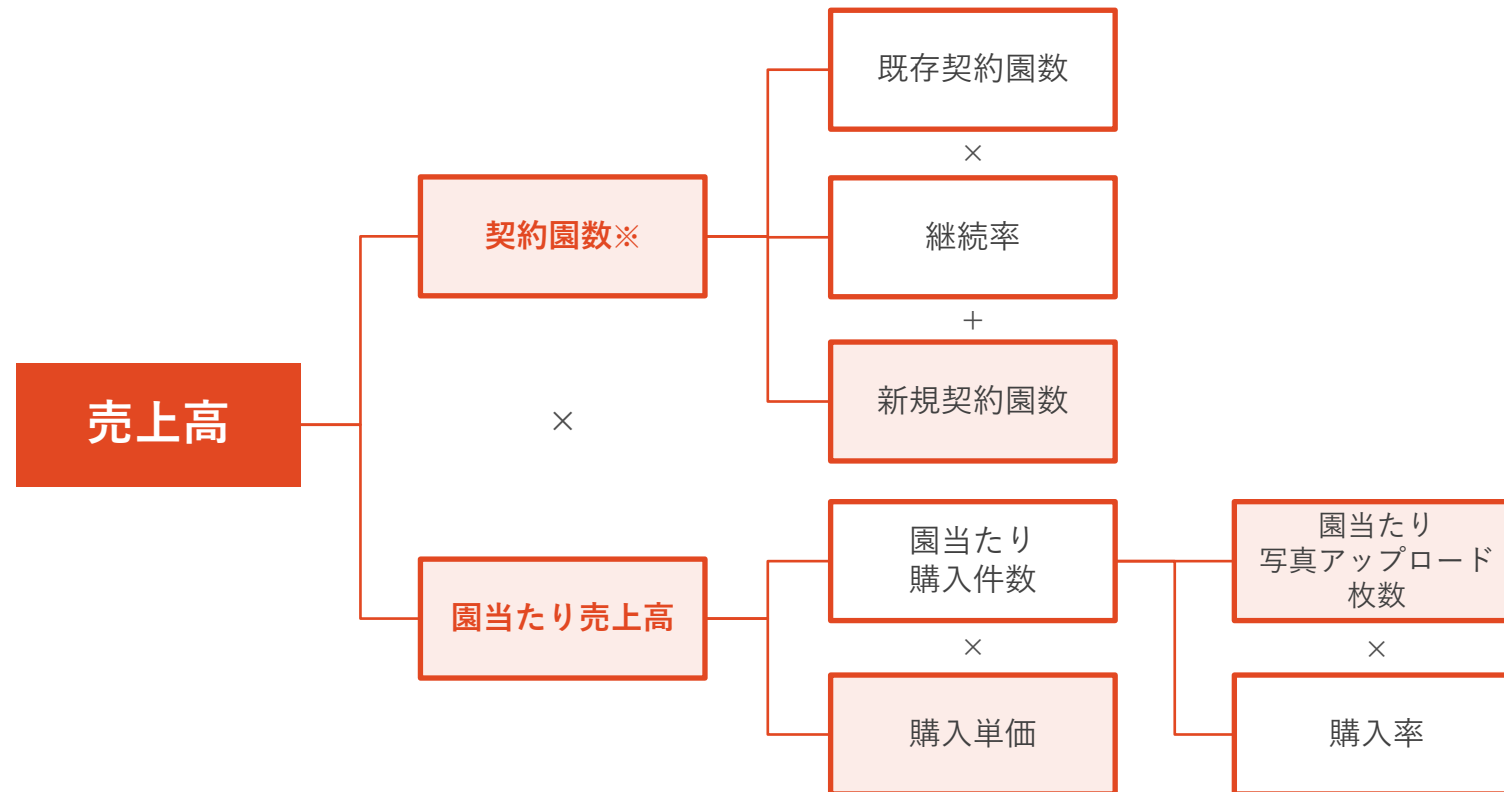


- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 今後、横浜総合写真の子会社化により、えんフォトがアプローチできる市場は、これまでの幼稚園・保育園の約5.6万施設から、**小学校・中学校・高等学校を含めた約9.2万施設(1.6倍)へと大きく広がる**

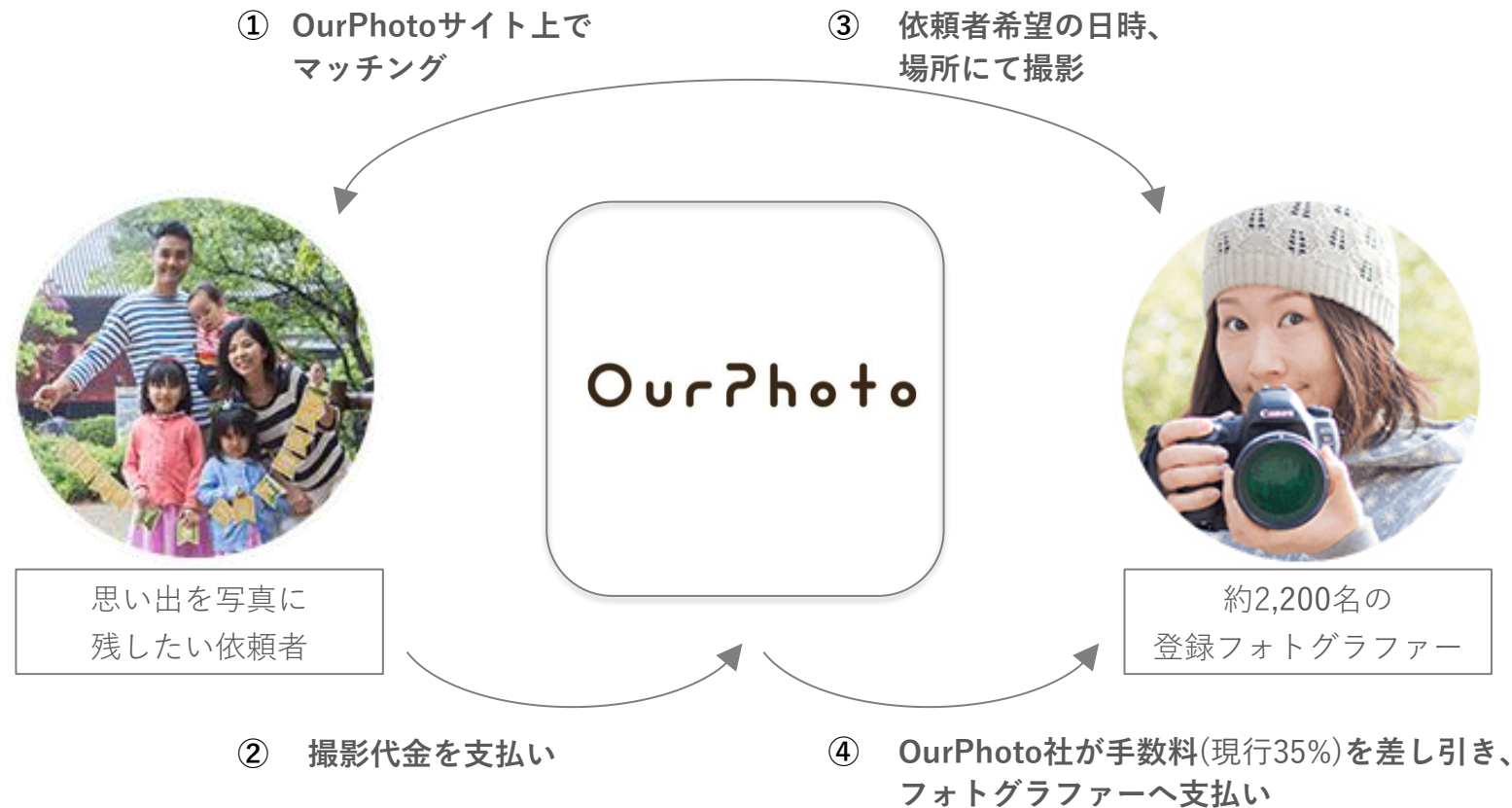


出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

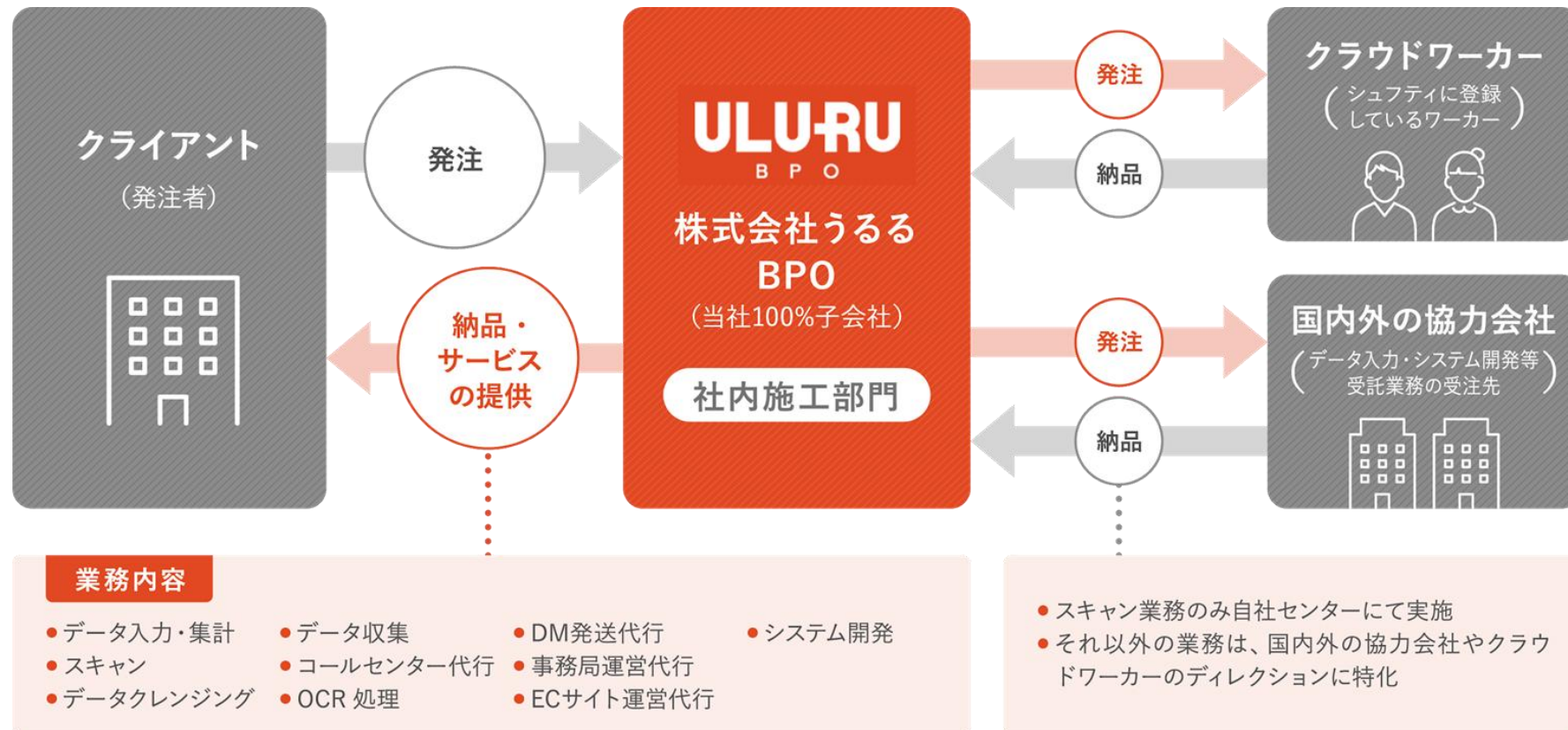
- 契約園からの紹介等により新規契約園数を増やしつつ、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつフォトブックや卒園アルバム等商材を拡充することにより購入単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、契約継続率は高い。契約園を増やし、かつサービスの利用頻度を上げて園当たりの購入件数を増やすことにより売上拡大に大きく貢献



- 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2,200名(2025年9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



- 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 ● 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 ● 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

- 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)



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>

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。

※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>

トピックス | ULURU IMPACT BASEの取り組み

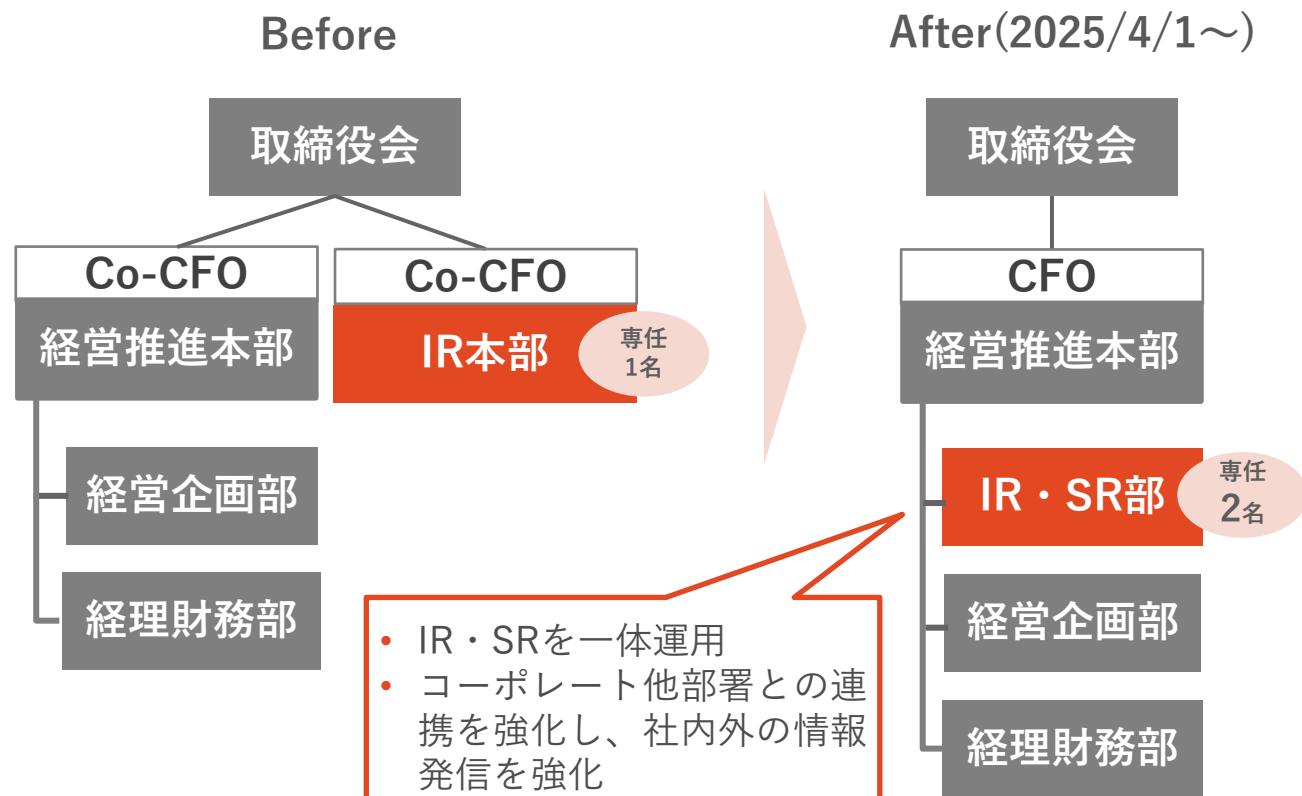
- 「ULURU IMPACT BASE」は、労働力不足問題解決のリーディングカンパニーとして、労働力不足問題の解決に挑む企業へのマイノリティ出資を加速させるべく立ち上げたプロジェクト
- 当社のビジョン実現にむけて、「埋蔵労働力資産※1」活用の旗を掲げ、志をともにする企業との協働を通じて、社会全体にポジティブなインパクトを生み出すことを目指す



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 ・法人向けAIアシスタントサービス「Lightblue」 ・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 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） ・ITプロフェッショナル特化型転職サイト ・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 ※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 ※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 ※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>)

- 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	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



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。

“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。

うるるの株価と業績の推移

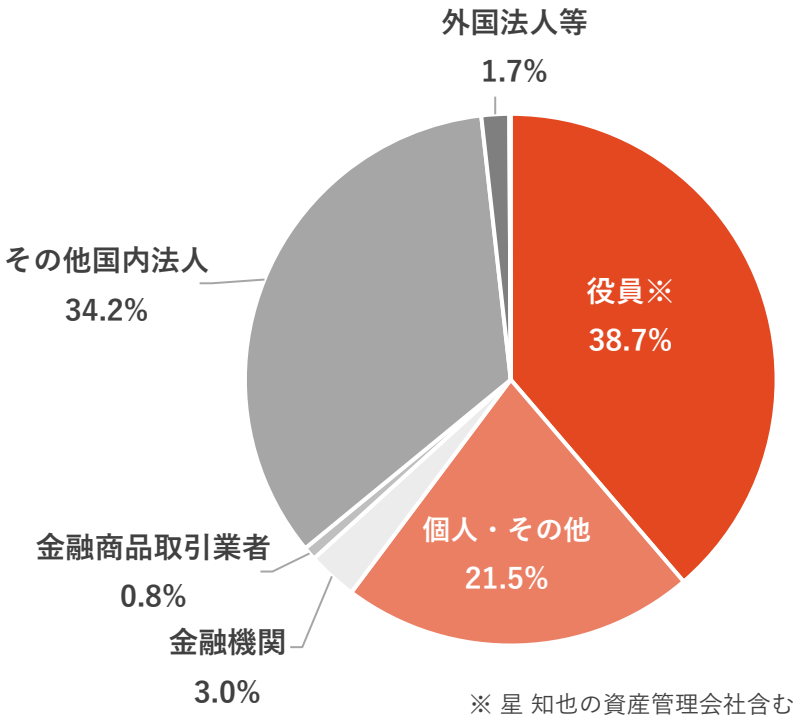


※2021年10月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った株価となっております。
※株価推移グラフは、うるる株価、東証マザーズ指数/東証グロース市場250指数、TOPIX、それぞれ2017年3月16日の終値を100とした場合の増減を表示しております。

■株主数等 (2025年9月30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	1,401名

■株主構成 (2025年9月30日現在)



■大株主 (2025年9月30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 (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	株式会社UH5	518,900	7.50
5位	光通信株式会社	475,300	6.87
6位	株式会社エスアイエル	441,300	6.38
7位	桶山 雄平	381,800	5.52
8位	長屋 洋介	192,300	2.78
9位	日本生命保険相互会社	190,000	2.75
10位	五味 大輔	181,200	2.62

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数

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

ULURU

IR情報



uluru.biz/ir/



アナリストレポート



sharedresearch.jp/ja/companies/3979

note

IR公式 note



note.com/uluru_ir



25年7月開設

CFO内丸 X



x.com/uchimaru_uluru

ULURU

サステナビリティ



uluru.biz/sustainability

QA Station

Q&A一覧



qastation.jp/uluru

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ン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。「イービッター」「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。

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