

各位

株式会社うるる
(証券コード：3979)

「Peing-質問箱-」および投資家・アナリストの皆さまよりいただいた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Digital monkey 株式会社の提供するインターネットサービス「Peing-質問箱-」を用いてIRにかかるQ&Aを実施いたしました。投資家・アナリストの皆さまより頂戴した主要なご質問と合わせて、下記の通り結果を公開いたします。

■Q&A実施概要

利用ツール：「Peing-質問箱-」(<https://peing.net/ja/>)

実施期間：5月21日(火)～6月7日(金)

※現在は質問の受付を締め切っております。

なお、本Q&Aは「QAstaion」にも掲載しております。

「QAstaion」では今回のご質問の他、決算説明やIRセミナー等でいただいたQ&Aも公開しております。そちらも併せてご覧くださいませ。

QAstaion URL：<https://qastation.notion.site/9f62ef3e6cb24d48a30a6510285206fb>

●全社的な事項にかかる質問について

光通信さんとコンタクトとれてますか。


peing.net


株式会社うるるIR
♡ 0

過去複数回、他の機関投資家と同様に1on1取材をいただき、友好的な対話を行っています。

先日、決算説明会があったと思いますが、その動画の公開予定はありますか？（公開してほしいかも）


peing.net


株式会社うるるIR
♡ 0

遅くなってしまい申し訳ありません、5/17決算説明会の動画を公開しました！
https://www.bridge-salon.jp/streaming/movie/3979_20240517.html
(後日、書き起こしも開示予定です)

上場時から売上・収益ともに大きく成長されています。

個人投資家として多くの企業を見ていますが、ここまで順調な成長を続けている企業は多くありません。

一方で株価は上場時と比較してほとんど変わりがありません。

今期M&Aを積極的に実施する上でも株価・時価総額が大きいに越したことはありません。CFOの重要な仕事に企業価値の向上があると思いますが、株価について、どのように対応していくお考えでしょうか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

当社の開示や状況を細かくご覧いただきましてどうもありがとうございます！
2017/3の上場時株式公募価格は1,500円（株式分割考慮後、以下同）で、これを記載している時点の株価は1,599円と、残念ながら記載いただいた通り上場時から大きく上がっているわけではありません。当社が2019/5に5カ年中期経営計画を開示し、2020/3にボトムで458.5円をつけてからは約3.5倍にはなっているものの、当然にまだまだ満足できる水準ではありません。同中期経営計画において積極的な投資を行い、計画前後で売上高は2.6倍、粗利は2.8倍と拡大し、売上高CAGRは従前から1.5倍となる21.5%とすることができ、更なる成長に向けた叢地を整えることができました。
25/3期以降は、売上高とともに利益指標であるEBITDAをいずれも成長させていくという方針を掲げています。現在、当社のような小型株はPERで評価されることが多いと認識しておりますが、利益成長を継続的に図っていくことで時価総額を拡大させていくこと、他、潜在的なキャッシュフローから生じる現預金や借入を活用することでM&A等を行っていくことで非連続な成長を回り、PER自体を切り上げていくことを目指していきたいと考えています。
一方で、まだまだ市場における当社の認知度は高くはないと認識しており、まずは当社を知っていただくこと自体の重要性も高いと考えています。限られたIR予算ではあるものの、その中で皆様を知っていただく活動も継続的に行ってまいります（この質問箱も当社の存在を知っていただくための活動の一環です）。

来期以降の配当性向15%は貴社の財務状況や今後利益成長を目指される方針を踏まえると、

あまりに低すぎるように思います。

今後どのような条件を満たせば配当性向を高める方針なのかご教示いただけると幸いです。そのようなかんがえかたを明示いただけると多少は納得感が高まると思いますので、ぜひ決算資料への織り込みもご検討いただきたいと思います。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

当社は、安定的な株主還元を継続的に行っていきたいと考えていると同時に、グロース企業としてまだまだ成長余地があるとも認識しています。そのため、生じる利益・キャッシュフローの大きな部分を、中長期的な成長を視野に入れた戦略投資や非連続な成長を指向するM&A等に投じていきたいと考えています。それらによる利益成長を基に、継続的に配当総額を増やしていくこと（いわゆる累進配当）や株価上昇を目指していく方針です。

従業員持株会はありますか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

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。IR部門が持株会の事務局も兼ねていて、社内IRも積極的に実施しており、現時点の正社員加入率は50%を超えています。

Sansan社との資本業務提携の公表後、一定期間が経過いたしました。協議については継続しているのでしょうか？
継続している場合、今期中には何らかりリースがありますでしょうか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

2023年11月にSansan社と資本業務提携を行って以来、Sansan社に弊社サービスを活用いただく他、NJSSのマーケティング面やプロダクト改善などにおいて、ご協力をいただくなどしています。

無理やりストックオプションの数字を作りに行ったように見えますが、その辺は意識しながら着地したんですか？



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

2019年5月に5カ年の中期経営計画を開示し、同計画において2024年3月期のEBITDA目標として15億円を設定していました。全社が一枚岩となって会社を成長させたことで、2024年3月期の売上高は当初の2.6倍、粗利益は2.8倍となり、EBITDA目標であった15億円を上回って中期経営計画を終えることが出来ました。

2024年3月期第2四半期で経営方針を発表されてから株価の低迷が続いております。以前のQ&Aでは減益予想がバリュエーションに織り込まれている旨のコメントをされていましたが、その後特に目立った対策をされていないのはなぜでしょうか？

機動的で柔軟な資本政策を打てる会社とそうでない会社ではマーケットの評価が大きく変わると思いますし、現在のように株価軽視とも受け取られかねない状況では優良な株主も離れていくのではと不安に感じます。

少なくとも自社株買いの枠を設定するなど、ご検討いただけますと幸いです。

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

2024年6月株主総会にて決議予定である特別配当242百万円を実施後の、2024/3期当社単体の利益剰余金は86百万円程度の見込みです。自社株買いの原資となる会社法上の分配可能額としては大きなものとはならないため、現時点において自社株買いは予定しておりません（将来における実施検討を否定するものではありません）。

なお、分配可能額については、過去のご質問に対して回答を行っているものがありますので、こちらをご参照ください。<https://peing.net/ja/q/7cb9222a-881a-41c9-a3b1-771a72d25130>

投資家向けの勉強会やセミナーに積極的に参加されておりますが、どのような考え方で参加する会を選定されているのでしょうか？

素晴らしい業績を残されており、IR資料も分かりやすく作り込まれておりますが、多くの投資家の目につかないのは勿体無いと感じます。より多くの質の高い投資家に情報を届けるためには、毎回同じ勉強会やセミナーではなく、なるべく異なる参加者数のおおいセミナーに参加し露出度を高めることが重要ではないかと思えます。

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

IR資料がわかりやすいと言っていただきましてありがとうございます！改善余地はあろうかと思いますが、投資家の皆さんを意識しながら精確に作成しているものなので、そういつていただけるととても励みになります^^

当社は時価総額でいうと小さく、投資家の認知度がまだまだ低いと考えています。そのため2019年から、SNS上で告知されている個人投資家の勉強会にお邪魔し、IRさせていただくことを始めました。勉強会でのIRのみならず、主催者の方々に社名をSNSに投稿いただくことなども、当社の認知度向上には大きく寄与していると感じています。

（主催者の皆様、いつも本当にありがとうございます！）

当社のIR活動を過去ご紹介させていただいたフィールドは、X（旧Twitter）、Facebook、YouTubeツイキャス、投資スクール、投資家バーなどで、試行錯誤しながら実施してきているのですが、もしレコメンドなどありましたら教えていただけると嬉しいです。限られたIR予算ですので必ず対応できるわけではありませんが、検討させていただきます。

また、投資勉強会などに呼んでいただけるのであれば喜んでお邪魔しますので、お気軽にお声がけくださいませ！

インボイス制度への対応に関して、免税事業者との取引による費用負担増の影響があれば、どの程度の影響を想定しているか教えてください。

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

インボイス制度に関連する費用増は数百万円と見込んでおり、当社業績への影響は軽微です。

そろそろfondeskやえんふぁとに関しても月次情報を開示して欲しいです。以前は規模も小さく重要性は高くなかったものの、良い意味でそれなりの事業に成長してきているのではないのでしょうか？

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

NJSS以外の月次情報の開示は直近では予定していませんが、継続的に開示要否を検討していきます。

説明会資料において積極投資分（マーケティング費用や外部への一時的な委託費など）を足し戻した場合の利益水準（調整後EBITDAなど）も示していただけませんか。実態としての収益水準を理解したく、ご検討をお願い致します！

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

ご意見ありがとうございます、検討いたします！

●NJSSにかかる質問について

NJSS、Nsearch他入札周辺マーケットでの今後の拡大に期待していますが、国による自治体情報システムの標準化・共通化により、17業務を標準化することが決定しているかと思えます。現時点で入札関連の業務は対象となっていないようですが、今後、国が入札関連の業務をシステム標準化の対象として、過去の入札結果閲覧などNJSS同等のシステムが整備されるといった事態は想定されていますでしょうか。また、万が一そのような事があった場合、行政以外の入札にはそれほど影響がないかもしれませんが、影響は甚大なものになると考えられるでしょうか。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

ご認識の通り、地方自治体の17業務を対象にシステム標準化を行うことを国が進めています。当該17業務は、住民基本台帳、税務関連、健康保険、児童手当といった、各自治体に共通し、かつ定型化しやすい住民サービスに直結するものが対象とされています。この17業務に含まれていない入札関連の業務が、近い将来にシステム標準化の対象となることは想定しておりません。

一方、NJSSでは現在、国、自治体、外郭団体といった8,400を超える入札実施機関の情報を収集しており、情報収集対象としている入札実施機関の数も日々増加させています。その入札情報に業種情報や入札形式（一般競争入札、指名競争入札、等）を付加し、応札した企業や落札した企業、落札金額といった入札周辺情報もデータベース化しており、NJSSのお客様の入札業務を成功に導くためのプロダクトとして、進化を続けています。また、GoSTEPや入札BPOといった、NJSSの周辺領域のプロダクトを作っていくことも、お客様の利便性の向上につながっています。

こういったNJSSプロダクトの強化により、将来的に外部環境の変化が生じた場合においても、お客様にご利用いただけるよう務めています。また、fondesk、えんフォト、BPOといったNJSS以外の事業も成長させていくことで、不測の事態においても収益源を確保できるような体制を整えていきます。

NJSSはクラウドワーカーによるPDFファイルの読取りがOCRなどより優位性を担保している点としてありますが、昨今のAI技術の進歩でかなりOCRの認識精度も上がっていると推測されます。御社のAI対応について、具体的に実行している施策があれば可能な範囲で教えてください。



peing.net



株式会社うるるIR

♡ 0

当社では、AIやテクノロジーで代替可能な業務は積極的に同技術を活用し、付加価値を上げたり、コスト削減につなげるということを推進しています。以下はその一例で、それ以外にも複数のAI活用や検討を行っています。

NJSSにおいては、既にAIを活用して入札・落札情報の一部の収集を始めており、情報収集コストの削減による粗利改善を図っている他、空いた人カリソースをGoSTEPといった周辺サービスで活用する等を行っています。なお、全ての情報収集をAI・テクノロジーで行うには、まだ当面時間が掛かると見込んでいます。えんフォトでは、特定の保護者の子どもが写っている写真を、AIを活用した顔認証技術でリコメンドする機能を実装しています。BPOでは、AI-OCRやAIとスキャンを組み合わせたプロダクトの展開などを行っています。

●BPOにかかる質問について

うるるBPOの詳しいサービス内容と料金体系
を教えてください。
単発のコンサルのようなものなのでしょうか？

 peing.net

 株式会社うるるIR ♡ 0

わかりにくくて大変恐縮なのですが、似ている単語として、入札情報速報サービスNJSSの派生プロダクトとして展開している「入札BPO」というサービスと、データ入力や紙のスキャン・電子化、BPaaSなどを展開する100%子会社の「(株式会社)うるるBPO」というものがありますので、それぞれご説明します。

「入札BPO」は、例えば、自治体の計画や予算に関する情報の調査分析、お客様が参加できる可能性のある入札案件のスクリーニングや仕様書チェック、自治体へのアプローチ代行など、当社のお客様の官公庁領域に関わるニーズに合わせてオーダーメイドで提供しており、料金も定まっておりません。売上は一度きりのものもあれば、継続するリカーリング性の高いものもあります。付加価値は高く、NJSS本体ほどではないものの、粗利率も高い水準を出せています。入札BPOのHPはコチラ→<https://bpo.njss.info/>

「うるるBPO」は、紙資料のスキャン代行や記載されているテキストのデータ入力代行を特に得意としており、世の中のDX化に伴って需要が拡大しています。さらに最近ではBPaaS領域（お客様が運営するSaaSのカスタマーサクセス代行、等）も成長しています。スキャンは1ページ当たり4円から、データ入力は活字1文字当たり0.375円から承っています。スキャン代行のHPはコチラ→<https://www.uluru.bz/>、データ入力代行のHPはコチラ→<https://www.uluru.jp/>

■投資家・アナリストの皆さまより頂戴した主要なご質問

質問	回答
4Qでは入札BPOを含むスポット売上高が大きく伸びていますが、次回1Q以降も同程度の売上高となりますか？	<p>入札BPOは次年度の予算を立てる為の調査等による利用が多く、4Qに売上が増加する性質がありますので、毎四半期同程度の売上高となるわけではございません。</p> <p>売上の中には恒常的に使用いただくケースもございますので、一定程度の売上は継続できると考えております。</p>
fondeskのARPUが3Q対比で下がった要因はなんですか？	<p>4Qは年末年始等で営業日数が少ないため受電数も減少するという季節性が考えられます。</p> <p>fondeskは月1万円で50件までの受電が含まれ、51件目以降は200円/件いただくモデルのため、51件目以降の受電数（＝従量課金部分）はコントロールできません。</p>

【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