

2026
年3
月期

ULURU

労働力不足解決カンパニー

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社うるる

東証グロース：3979 | 2026年6月24日

ULURU

うるるとは、オーストラリアの中心にある
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、
先住民語で『ウルル』と呼ばれています。

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。



Index

01	About us うるるの概要	05	14
02	Growth strategy 成長戦略	15	41
03	Management foundation 経営基盤	42	49
04	Risk information リスク情報	50	52
05	Appendix 参考資料	53	75

05

14

01

About us

うるるの概要

VISION

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。

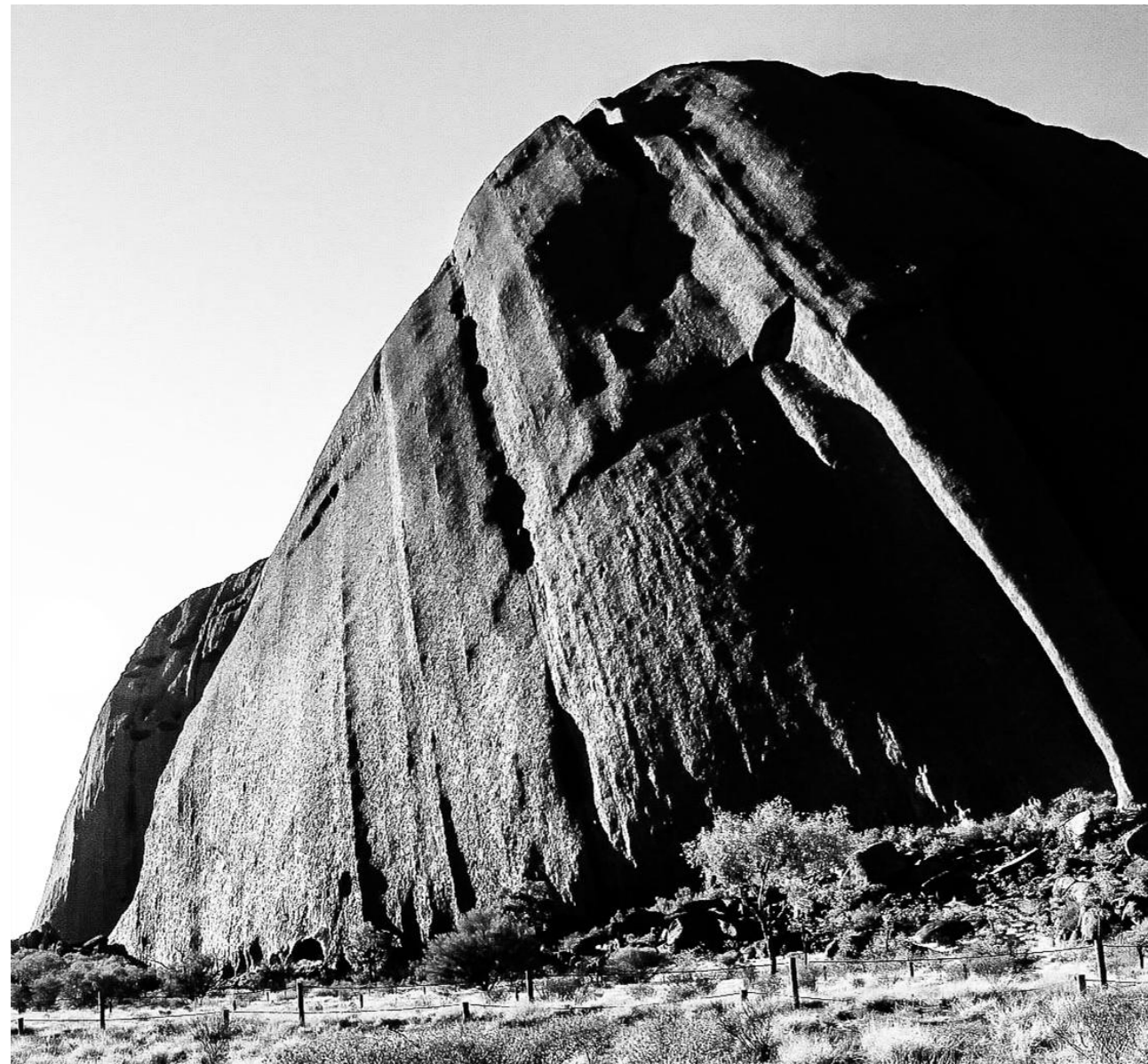
2040年までに約1,600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、日々、問題は深刻化しています。

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。

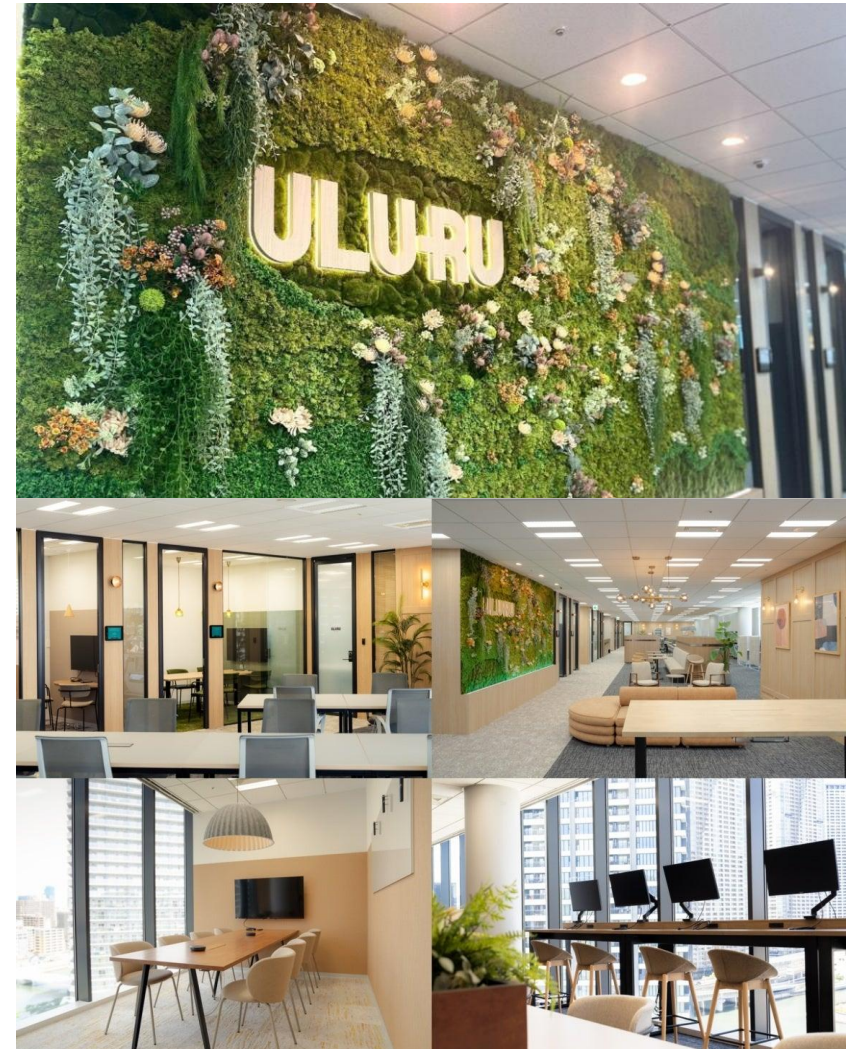
新たな労働力を創出し、活用できるようにすること。
ITやAIを活用し、DXを推進することで
生産性を向上させていくこと。

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。



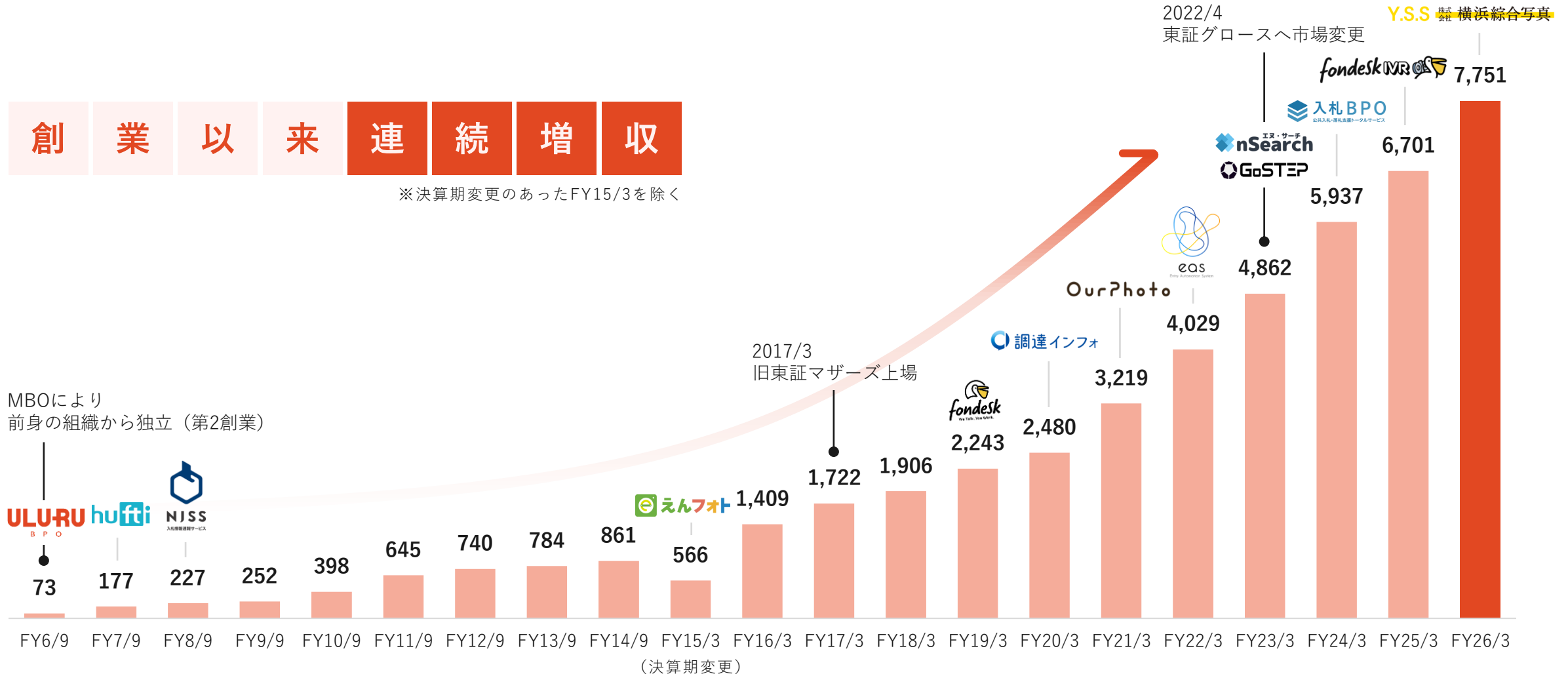
会社名	株式会社うるる（英：ULURU.CO.,LTD.）
代表者	代表取締役社長CEO 星 知也
設立	2001年8月（2006年1月 MBOにより独立・創業）
本社所在地	東京都中央区晴海3-12-1 KDX晴海ビル9F
資本金	1,037百万円（2026年3月末）
売上高	7,751百万円（2026年3月期）
上場取引所	東証グロース市場（2017年3月上場）
証券コード	3979
従業員数	304名（正社員のみ：2026年3月末）



- 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以来、一貫して労働力不足の解決につながるビジネスを創出し続け、持続的な企業成長を遂げてきた

創業以来連続増収

※決算期変更のあったFY15/3を除く



- 「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というビジョンの実現を目指し、Govtech、BPO、その他の3事業を展開
- 主力事業であるGovtech事業は収益性が非常に高く、EBITDAマージン約50%、全社のEBITDA構成比80%強となっている

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

Govtech事業

全国の官公庁や地方自治体等が発注する
入札・落札情報のインフラサービスを提供

売上構成比 EBITDA構成比
48.1% **81.6%**※

主なサービス



BPO事業

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

売上構成比 EBITDA構成比
22.4% **14.1%**※

主なサービス



その他事業

祖業であるBPO事業で培ったノウハウを
活かした付加価値の高いサービスを提供

売上構成比 EBITDA構成比
28.9% **4.2%**※

主なサービス



※ 事業別のEBITDA構成比については、全社費用を除いた数値にて算出

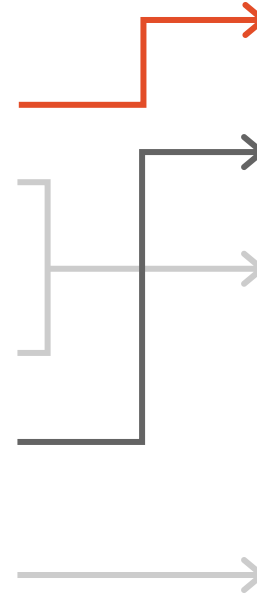
事業セグメントの変更について

- 経営のスピードを加速させるとともに、投資家をはじめとするステークホルダーに対して成長の源泉である「Govtech事業」の進捗をよりダイレクトに示すために、2027年3月期よりセグメントの変更を実施

2027年3月期より
新セグメントに移行

変更前	
事業セグメント	売上構成比 (2026年3月期)
CGS事業	76.8%
NJSS	(48.1%)
fondesk	(14.4%)
フォト	(14.2%)
その他	(0.6%)
BPO事業	22.4%
クラウド ソーシング事業	0.3%

変更後	
事業セグメント	売上構成比 (2026年3月期)
Govtech事業	48.1%
注力領域として新たにセグメント化（詳細P.21～）	
BPO事業	22.4%
その他事業	28.9%
fondesk	(14.4%)
フォト	(14.2%)
その他	(0.9%)



- 全国の官公庁や地方自治体等が発注する入札・落札情報のインフラとなる「NJSS」をはじめとしたサービスを提供

提供価値と収益構造

課題

官公庁や自治体の入札情報が分散しており、企業にとってビジネス機会の喪失や調達業務の負荷につながっている

提供価値

人とAI・独自開発クローラーの融合により、年間約200万件の入札情報を網羅的に収集しデータベースを構築

収益モデル

月額サブスクリプション。強固なデータベースにより売上総利益率92%（5年平均）の高い収益性を実現

競争優位性

- 人とAIによる網羅的な情報収集
- 膨大なデータベース構築による高い参入障壁
- 顧客の入札業務支援を行うカスタマーサクセス（40名体制）

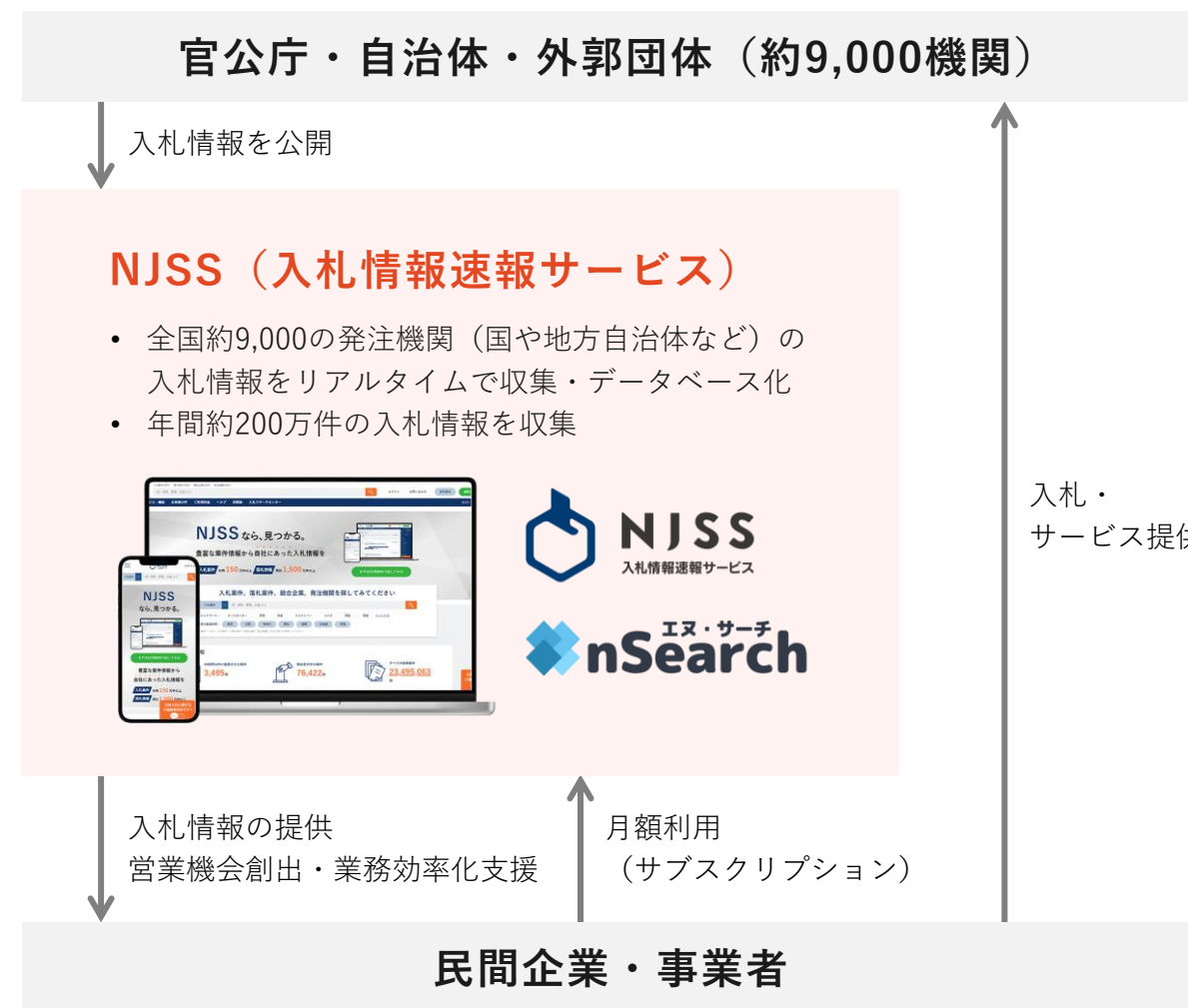
主要KPI

有料契約件数
8,134件

解約率
1.42%

ARPU
1,408円

※2026年3月期4Q時点 ※ARPUは日割りベース



- 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
- これまで培ってきたスキャン・データ入力等の知見をAI領域で活用。AIが機能する「データ整備」を起点に、クライアントの生産性を最大化する

提供価値と収益構造

課題

企業でノンコア業務の負担が増加する一方、AI導入も思うように進展せず、貴重なリソースが奪われ本業への集中を阻害

提供価値

20年超のBPOノウハウ×AI技術を融合。AIが最適に動作する“AI-Ready”なデータ基盤構築から、生成AI活用までを伴走支援

収益モデル

業務委託型の安定収益（大手エンタープライズが主要顧客）。BPaaS化により、EBITDAマージンも改善傾向

競争優位性

- 徳島・大分に自社センターを保有
- 国内外の協力会社やクラウドワーカーなど多様な外部リソースを保有
- SaaS型BPOサービスを展開するほか、AI導入・活用支援領域にも進出

主要KPI

売上高
1,734百万円

EBITDA
319百万円

※2026年3月期



- 様々な労働力不足のニーズに対し、49万人のクラウドワーカー網というアセットを活かしたサービスを提供
- 「電話」や「写真」といった領域を中心に多様なサービスを展開することで、好/不況に左右されない事業ポートフォリオを構築

電話領域 | fondesk / fondesk IVR

提供価値と収益構造

課題

多くの企業において、電話一次受付業務が、本業への集中や在宅勤務による効率化などの妨げになっている

提供価値

オペレーター (fondesk) または自動音声対応 (fondesk IVR) が一次受付し、Slack/Teams等に通知

収益モデル

fondesk月額10,000円 + 従量課金・fondesk IVR月額2,980円 + 従量課金 ▶低解約率 (1.1%) で安定収益を実現

競争優位性

- サブスクリプションと従量課金を組み合わせた売上構成
- 洗練されたUI・UXに加え、各種ビジネスツールとも連携
- クラウドワーカーによる高度な運営体制を構築

主要KPI

有料契約件数
6,224件

解約率
1.1%

ARPU
14,523円

※2026年3月期4Q時点

写真領域 | えんフォト / OurPhoto / YSS

提供価値と収益構造

課題

教育現場における職員の慢性的な労働力不足
撮影ニーズの増加に対するカメラマンのリソース不足

提供価値

写真販売を効率化するDXプラットフォームの提供
全国のプロカメラマンと顧客の最適なマッチング・撮影

収益モデル

契約園数・撮影件数の拡大に連動 (えんフォト: 写真・アルバム販売 / OurPhoto: 撮影手数料)

競争優位性

- (えんフォト) 写真販売だけでなく卒園アルバム制作も効率化
- (えんフォト) 国内トップクラスのフォトグラファーネットワーク
- リソース連携や送客など、各種サービスでシナジーを發揮

主要KPI

契約園数
5,506園

園当たり売上高
51,923円

(Our Photo)
撮影件数
3,711件

※2026年3月期4Q時点

- 効率性や正確性が求められる業務にはIT・AIのチカラを、柔軟な判断や創造性が必要な業務には人のチカラを活用
- 両者の配分とディレクションの最適化こそが、他社には模倣困難なうるの事業展開を可能にしている



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

49万人のクラウドワーカー網を活用し、柔軟な判断や創造性が求められる業務を担う。自社でもクラウドワーカーを活用する事業を運営することで、ディレクションノウハウが社内に蓄積。

IT・AIのチカラの創出

効率性や正確性が重視される業務向けに、複数のSaaS/独自AI技術を開発・提供。自社の業務オペレーションから得た知見をプロダクトに還元することで、現場ニーズに即した高い実用性と精度を実現。

IT・AIと人のチカラの融合

蓄積したディレクションノウハウを活かし、両者を最適配分で組み合わせることで単独では到達できない付加価値を創出。自社開発に加えM&A・出資・新規事業でも領域を拡張。

15

41

02

Growth strategy

成長戦略

- 2026年3月期は各種取り組みが順調に進捗
- 前成長戦略の課題と当社を目指す未来から、新セグメントにおける新たな成長戦略を策定

戦略	成果	具体的な取り組み	課題
NJSSを核とした入札市場の拡大	認知拡大と提供価値向上による市場シェアの拡大	展示会（Japan IT Week）出展を通じた新規リードの獲得と認知度向上	・ 出展後に獲得したリードの効率的な商談化 ・ 成約への転換
		「NJSS」のAI機能追加や「NJSS」と「調達インフォ」の機能連携等による、利用ユーザーへの提供価値およびエンゲージメントの強化	新機能（AI機能・案件PR機能）の認知度向上と利用率の活性化
fondesk、えんフォト、BPOの更なる展開	プロモーション強化・アセット共有・新サービス投入による多角的な事業成長	【fondesk】認知度およびリード獲得の最大化 ターゲット層へのアプローチを狙った継続的なタクシーCM放映および展示会（バックオフィスWorld）への出展	タクシーCM放映および展示会出展に伴う認知拡大から獲得への最適化
		【えんフォト】M&Aを通じた既存事業の強化とシナジー創出 横浜総合写真のグループインにより、相互のアセットやノウハウを共有する基盤を構築	横浜総合写真とのアセット・ノウハウ共有の具体化と早期の事業シナジー発揮
		【BPO】新規サービスの市場投入によるBPO事業の拡張 生成AI導入・活用（AIブリッジfor Lightblue）や伴走型支援（CSer BPO）など、顧客ニーズに応じた新サービスラインナップの拡充	新規サービス（CSer BPO）の導入拡大と運用の安定化
M&A・新規事業創出	非連続な成長基盤の構築と新規市場への足がかり	【M&A】フォト事業会社の完全子会社化によるグループ全体の事業領域拡大	子会社化した横浜総合写真のPMIの推進
		【新規事業】官民連携を促進する新ポータルサイト（GovTech Bridge）の立ち上げ	ポータルサイト「GovTech Bridge」の自治体・企業における認知度向上と利用拡大

- 当社の事業は、「労働力不足の解決」という共通の目的の下で展開している
- 各種成長戦略を推進することで、企業の成長を支える“労働力”を提供する社会インフラとなることを目指す

Govtech事業

官民の行政DXを推進し
労働力不足を解決

BPO事業

AI×人力を掛け合わせ
企業のAI定着を推進し
労働力不足を解決

その他事業

電話領域や写真領域および
新規領域における労働力
不足を解決

中期財務ターゲット

(FY30/3~32/3)

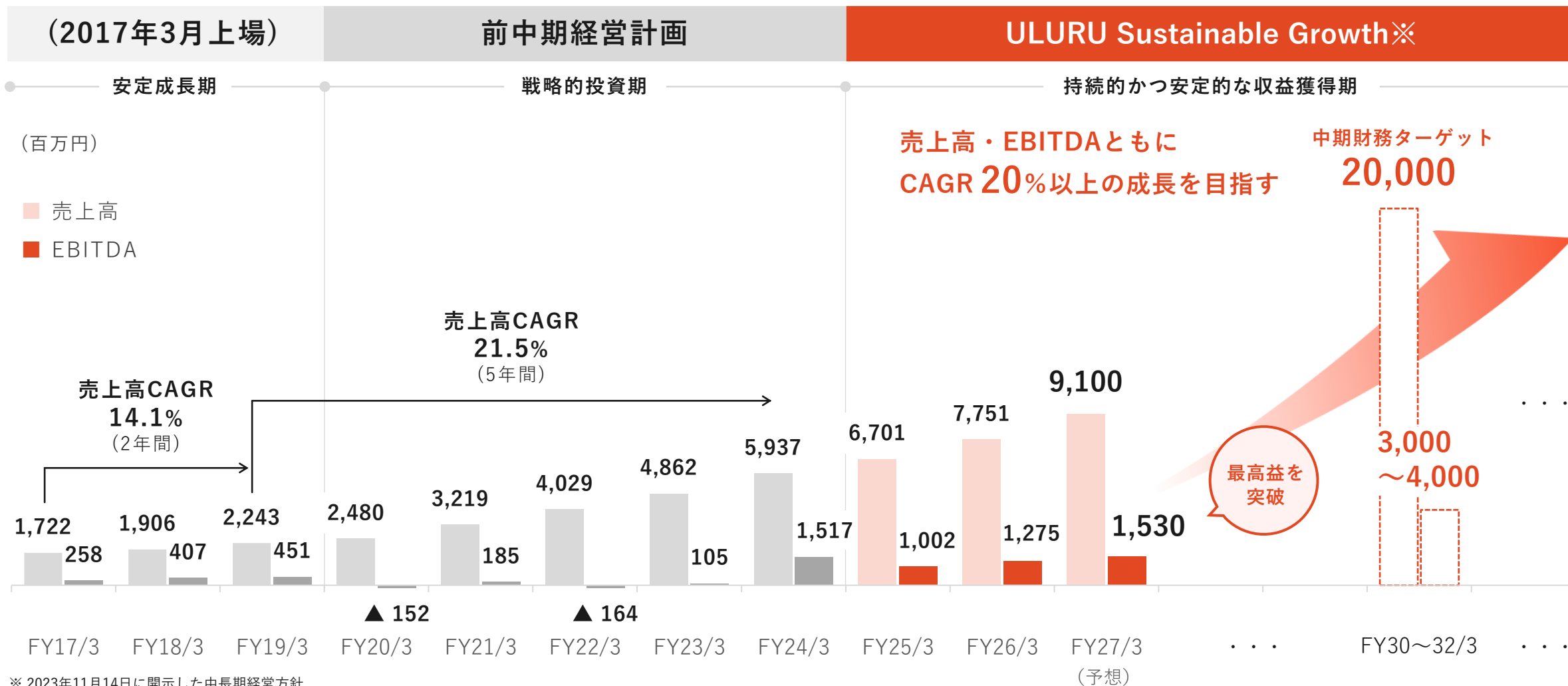
売上高 **200** 億円

EBITDA **30~40** 億円

労働力不足解決のための
社会インフラへ

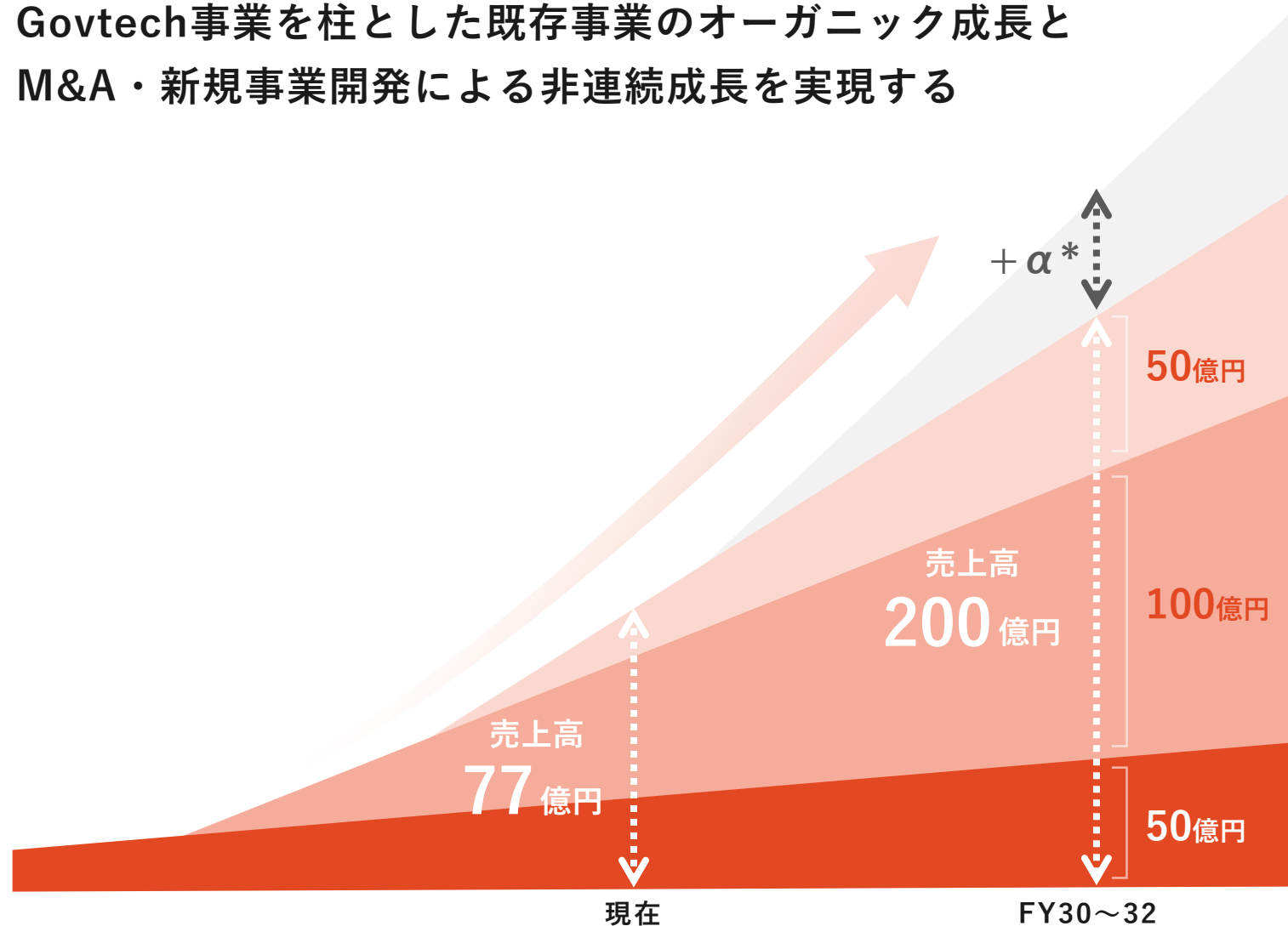
本格的な利益成長フェーズへの移行と中期財務ターゲット

- FY27/3のEBITDAは前中計を超える最高益を予想。売上高拡大と継続的な利益創出を実現する新たな収益獲得フェーズへ移行
- 新たに中期財務ターゲットを設定し、売上高200億円・EBITDA30~40億円の達成を目指す



※ 2023年11月14日に開示した中長期経営方針

Govtech事業を柱とした既存事業のオーガニック成長と M&A・新規事業開発による非連続成長を実現する



M&A・新規事業開発

ビジョン実現と非連続成長を達成するための重要な戦略として位置づけ

*売上高200億円の目標はオーガニック成長のみを前提としており、M&Aや新規事業による売上増は上振れ要素として位置づけ

その他事業（新規成長領域）

IT・AI×人のノウハウを活かした独自のサービス群

・将来の成長の柱として投資継続フェーズ

「fondesk」「フォト(えんフォト・OurPhoto・YSS)」

Govtech事業（中核事業）

成長戦略の最大のドライバー

・入札・調達業務のインフラサービスへ進化

・AIを活用したプロダクト開発による顧客価値向上

・行政DXへの本格参入

BPO事業（祖業）

当社の祖業として重要なビジネス基盤

・IT・AI×BPOノウハウによる「BPaaS」を実現

- 中長期の成長に向けた戦略的投資を実施。今期はGovtech事業を重点投資領域とし、資源配分の最適化を加速

事業	戦略	KPI・重要財務指標
Govtech事業 (最重要投資領域)	<ul style="list-style-type: none"> 01. マルチプロダクト戦略による顧客価値向上 02. AIエージェントによる「入札参謀」化 03. 官民連携による生産性改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ARPU/年・有料契約件数・解約率
BPO事業	<ul style="list-style-type: none"> 01. AIの実装を完遂させる伴走型BPO 02. 継続収益を生むリカーリング戦略 03. 強固な収益源となる既存BPO事業の成長 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上高・EBITDA
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> 01. fondesk：中長期での再成長に向けた基盤づくり ▶多角的な販路拡大・AI活用による生産性向上 02. フォト：収益構造改善による利益体質の確立・YSSとのM&Aシナジー本格化 	<ul style="list-style-type: none"> 01. 有料契約件数・ARPU・解約率 02. えんフォト：契約園数・園当たり単価 OurPhoto：撮影件数

02 成長戦略（Govtech事業）

人と企業を地域から豊かに それが、うるるの次の挑戦

うるるは、これからの成長の柱を「Govtech事業」に決めました。

その背景にあるのは、地方自治体が抱えている現実です。

書類の山と、複雑化する手続きの向こうで、
公務員一人ひとりの"地域のための時間"だけが
毎日、静かに、削られてきました。

行政のDXは、遅れているのではありません。
いま、ようやく始まろうとしています。

私たちうるるは、入札DXで培った"官"と"民"をつなぐ力で
担当者が地域の未来と向き合う時間を取り戻していきます。

地域が豊かになれば、
そこに暮らす人と企業も、また豊かになる。

うるるのGovtech事業は、その始まりに立っています。



- 入札・落札のデータベースとしておもに生産性向上のために活用されてきたが、AIの台頭によりデータベースとしての価値は減少見込み
- これまで蓄積してきた膨大なデータとAIを活用したプロダクト価値向上により、落札の最大化を通じた「社会のインフラ」を目指す



民間・官側の双方からの圧倒的サポート

民間 **8,134件** × 官公庁・自治体 **1,000機関**

- 【民間】 有料契約8,000件を超え、市場シェアNo.1級の地位を確立
 - 【官側】 全国1,000以上の官公庁・自治体が導入し、公的機関の職員の日常業務に深く組み込まれたインフラとしての地位を確立
- 官民のデータが循環する唯一無二のプラットフォームを構築

構築される高収益構造

- AI機能強化でプロダクト価値が向上、入札意思決定が高度化
- 意思決定の高度化により落札確率が上昇し、顧客提供価値が向上。これによりARPUも継続的に向上
- 利用者が増えるほど、プラットフォーム内でのみ蓄積・循環する独自の入札・落札に関する「独占データ」が蓄積し、精度が進化

中期財務ターゲット
売上高 100億円 (FY26/3比 2.6倍の成長)

- 入札・落札情報プラットフォーム「NJSS」を柱に、高収益かつ安定的な成長を誇る当社の中核事業

圧倒的な収益性

売上総利益率(5年平均)

92% ↑

FY22/3~FY26/3の
売上総利益率の平均

安定的な成長性

売上高CAGR(5年間)

約18% ↑

FY21/3~FY26/3の
売上高CAGR

高い継続率

解約率

1.42% ↓

FY26/3_4Q末時点

中長期的目標：早期にARR100億円の達成を目指す

- NJSSのARPU向上を重点領域に据え、新規獲得と解約率低減の両輪を回すことで、ARR100億円の早期達成を実現

ARPU/年

約 **47** 万円

ARR/有料契約件数

有料契約件数

8,134 件

FY26/3_4Q末時点

ARR

38 億円

FY26/3_4Q末時点の
MRRに12を乗じた数値



重点領域

ARPU向上

マルチプロダクト戦略
AI機能拡充



件数増加

解約率低減

セールス体制強化
販売手法多様化



約**2.6**倍の成長を目指す

100 億円

FY30~32/3

- 日本の地方自治体は“労働力不足”の最前線。公務員340万人が手続きに追われ、地域のために使える時間を失っている
- 全国的にDX化が加速しつつある状況を追い風と捉え、Govtech市場への進出を通じて日本の構造課題に挑む

変わりつつある事業環境

- 日々の業務が複雑化し公務員340万人の生産性向上が急務
- 全国の自治体でDX化への機運が高まっている



入札DX

プロダクト軸であるNJSSから
プラットフォーム軸のGovtechへ

▶対象市場は飛躍的に拡大

行政DX

労働力不足を解決し、一人ひとりが“**地域を良くする仕事**”に時間を使えるように

- 蓄積したデータ・ノウハウ・官民ネットワークを活用し、自治体のDX化を担う社会インフラとなることを目指す
- 祖業であるBPO事業のノウハウも活かしながら、プロダクトからプラットフォームへと事業構造を進化させる

NJSSを通じて積み上げた
うるるの資産



入札・落札情報の
膨大なデータ資産



官民双方の
ネットワーク



祖業であるBPO事業の
「人×IT・AI」を活用した
プロダクト・サービス開発

NJSSのAI機能を拡充し、入札・調達業務プロセスを効率化

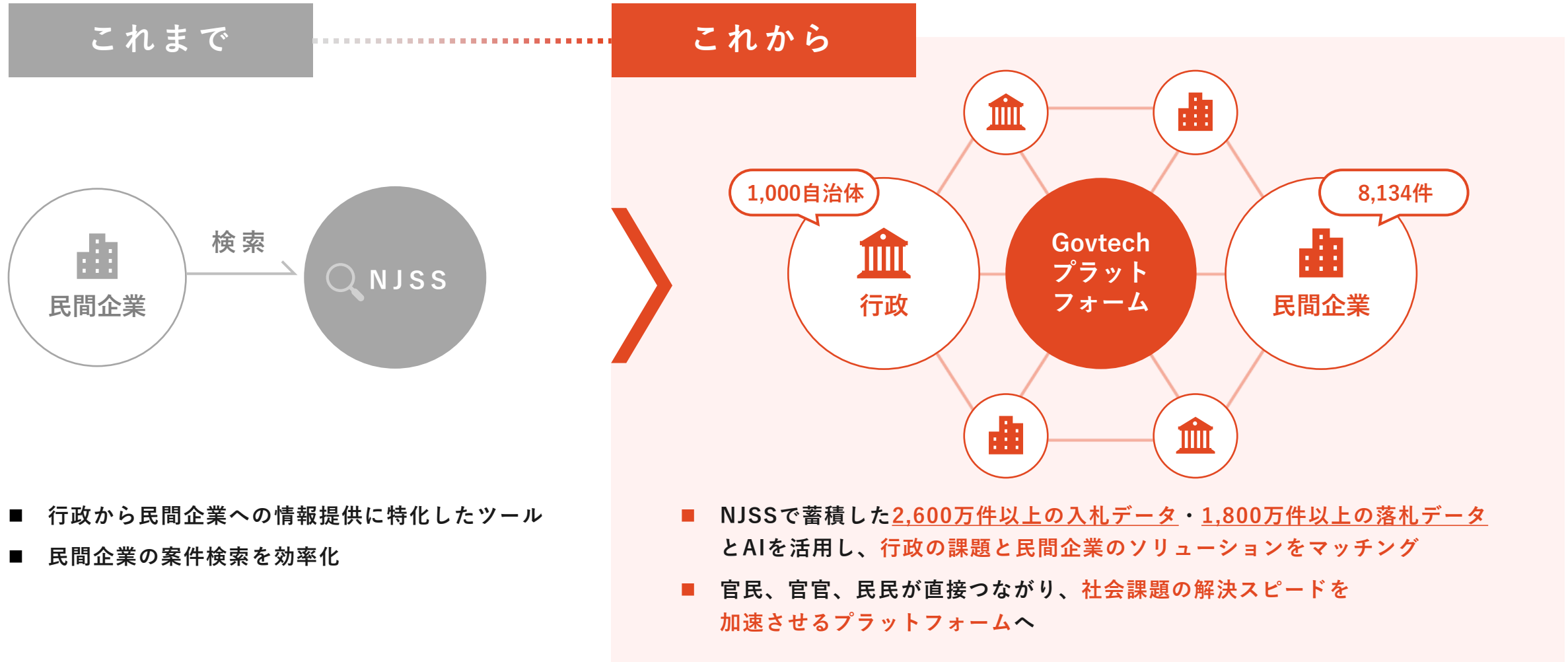


自治体業務の効率化に向けて支援する領域を拡大

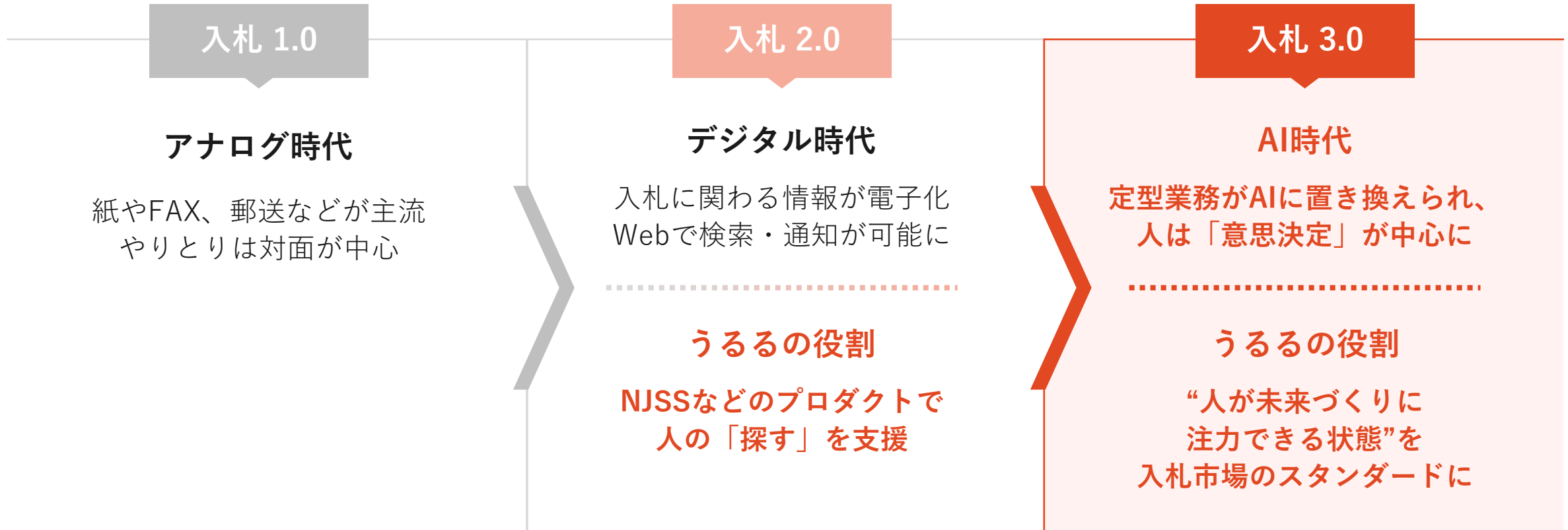
行政DXを推進する“成長の柱”
うるるのGovtech事業

入札DXで培った“官”と“民”をつなぐ力で
日本を豊かにしていく

- 今回のセグメント変更を機に、入札・落札サービスNJSSを軸に「官・民をつなぐインフラサービス」へと進化
- 官民の架け橋として、行政・自治体のDX推進支援を本格化し、行政・自治体職員の生産性向上に貢献



- うるるはNJSSを中心としたプロダクトにより、入札市場における民間企業のデジタル化（入札2.0）を支援してきた
- これまでの圧倒的なデータ資産と知見を活かし、人が意思決定のみに関わるAI時代の「入札3.0」を牽引していく



NJSSをはじめとしたサービスで培ってきたデータやノウハウを活かし、
「入札3.0」を牽引する存在を目指す

- 入札業務の「点」の支援から、全体を統合する「インフラ」へとプロダクトを進化させる
- 提供価値の高度化に連動し、顧客単価（ARPU）を飛躍的に向上

ARPU向上のための STEP

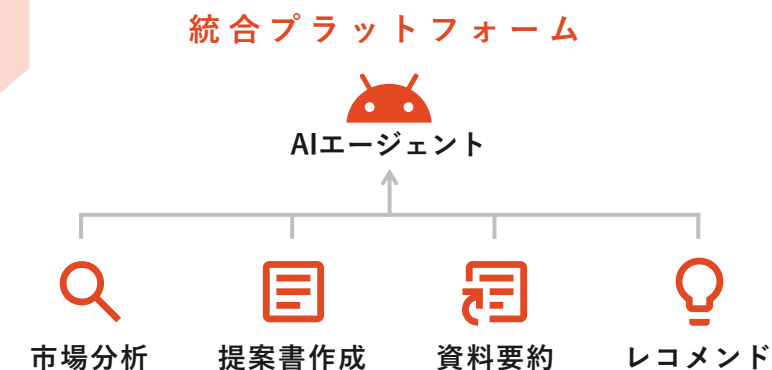
現在
ARPU/年 約47万円

STEP
01 AI機能を積極追加・
官民連携の強化

STEP
02 業界特化の機能追加を実施
官民連携の高次化・共創開始

顧客提供価値向上に合わせ、
飛躍的にARPUの向上を図る

STEP
03 入札・調達業務担当者の全ての
業務管理を1つのプロダクトに集約



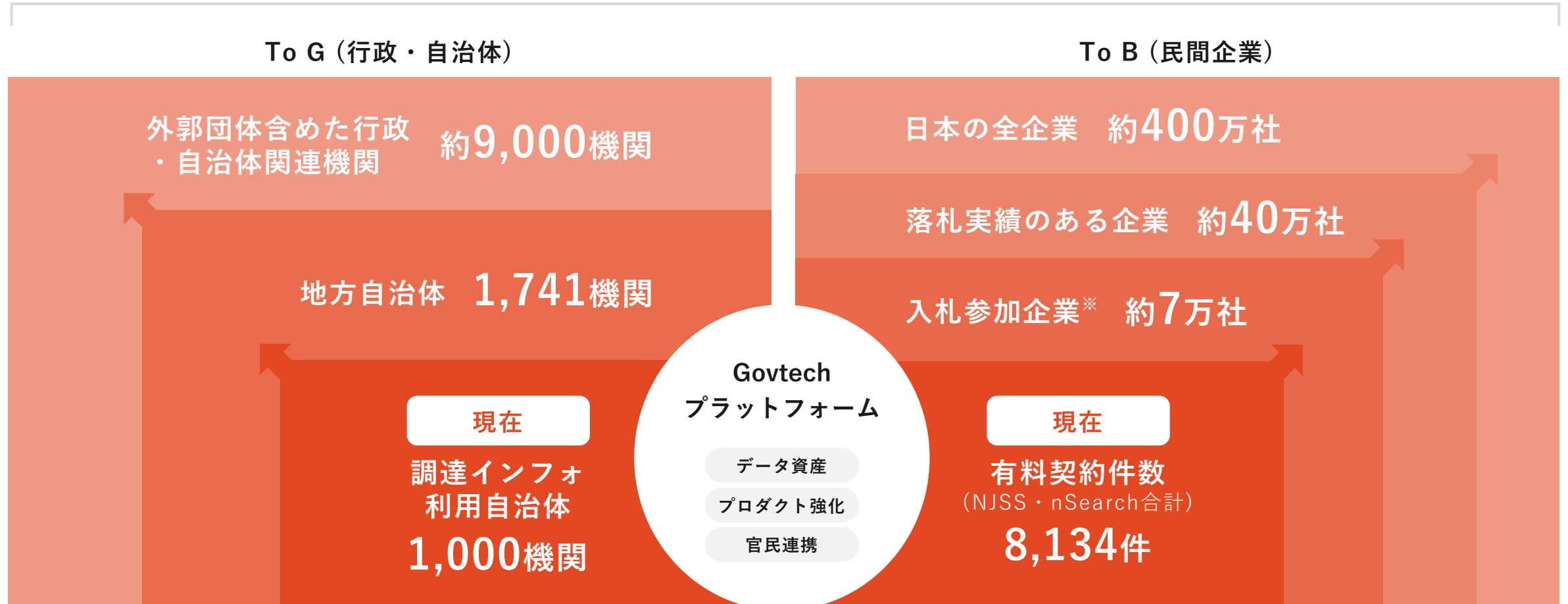
短期

中期

長期

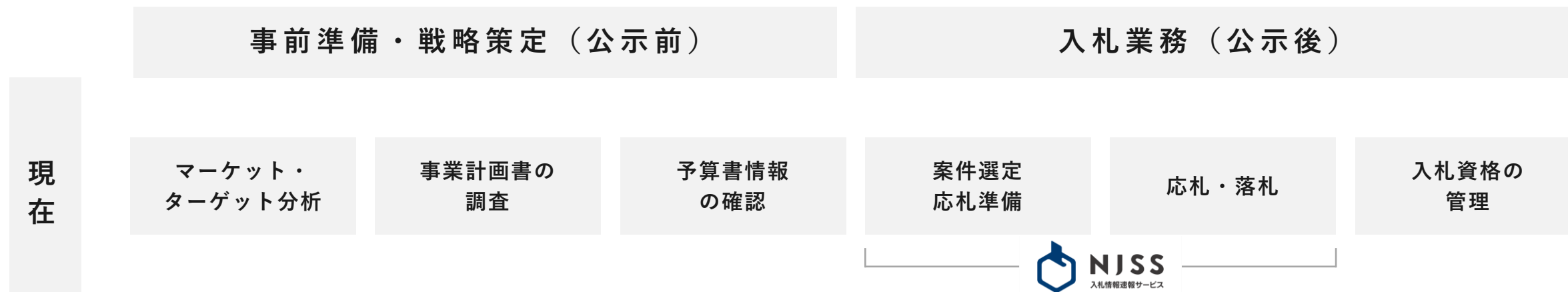
- AIによるNJSSのPRODUCT強化と官民連携を軸に、Govtechプラットフォームの提供価値を最大化
- 巨大な28兆円の入札市場を背景に、圧倒的な顧客基盤を獲得する

中長期：入札・調達 市場全体28兆円



※全省庁統一資格保有企業数(入札リサーチセンター調べ)

- これまでは各サービスを個別に提供していたが、今後は予算把握・資格管理・案件発見を一体化したマルチプロダクト「NJSS ONEプラン」として提供を行い顧客価値の最大化を目指す



- 「探す」「読み込む」「精査する」という重労働をAIが肩代わりし、削減で得られた時間を「勝つための戦略」へ投資
- 削減時間の『量』ではなく『質』を変えること。それが落札確率を飛躍的に高める

探す

\\ 自社に合った案件を表示 //

AIレコメンド

(おすすめ案件)



読む

\\ 膨大な資料を数秒で要約 //

AI資料要約



判断する

\\ AIが不明点に回答 //

AI資料Q&A



AIエージェントの活用により、**案件精査の時間を大幅に短縮**

- AIが官民双方の非効率を解消し、自治体が「よりよい行政」へ注力できる環境を創出

入札・調達領域

調達インフォの展開

- ・ 約1,000機関の自治体に導入済
- ・ 他機関の案件・仕様・落札額を迅速に調査
- ・ 生成AI活用による仕様書作成の工数削減



NJSSの継続的なプロダクトアップデート

- ・ AI活用機能の強化
- ・ 直近では公的機関からのレコメンド機能を追加



自治体DX領域

自治体ドックランキングの発表

- ・ 自治体のDX推進状況をランキング形式で見える化
- ・ よりよい行政実現へのきっかけ作り



GovTech Bridgeサイトオープン

- ・ 官と民をつなぐDX専門ポータルサイト
- ・ DXに必要な情報を幅広く集約
- ・ 課題解決と交流の促進



02 成長戦略（BPO事業・その他事業）

人の力とテクノロジーで 業務の未来を切り拓く

うるるの原点は、データ入力業務の請負でした。

多くの現場では、人手が足りないまま
業務だけが複雑化し、肥大化し、属人化しています。
本来の仕事ではない業務が
一人ひとりの肩の上で、静かに増しているのです。

うるるは創業以来、人材を集め、
ナレッジを積み、業務をディレクションする力を磨いてきました。

祖業のBPOが積み上げてきたこの土台の上に
「人の力」と「IT・AI」を掛け合わせ、
業務そのものを、よりよい仕組みに変え続けています。

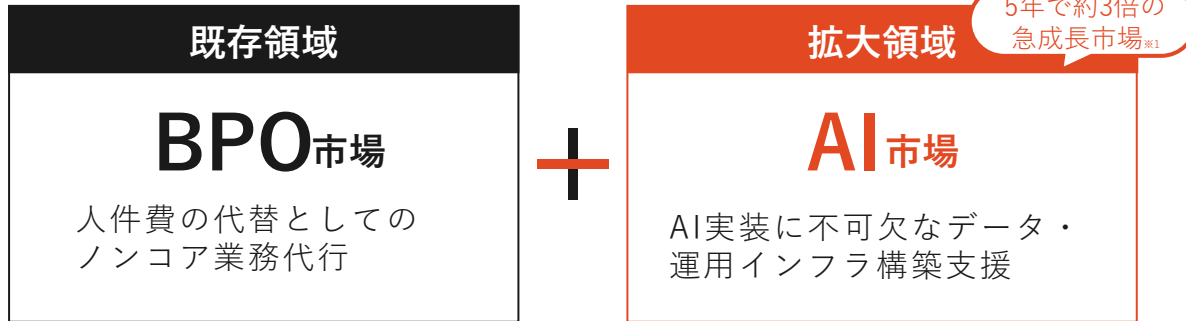
日々を支える一人ひとりが
目の前の仕事と、目の前の人に向き合えるように。
原点から育てた力で
業務の未来を、お客さまとともに創っていきます。



BPO and
Other Business

- AI導入が加速する一方で、現場での実装・定着が企業の大きな課題となっている
- BPOで培った知見でこのボトルネックを解消し、急拡大する『AI成長投資領域』を取り込む戦略モデルへ転換する

市場ターゲットの拡大



組織での生成AI活用における課題感 ※2

- 1位 簡易的な業務には使えているが、コア業務には使えていない
 - 2位 生成AI活用を推進・相談できる専門人材がない
 - 3位 従業員のリテラシーに差がある
- ▶ 生成AIの組織利用は8割に上る一方で、「使う」だけで「使いこなす」環境や基盤が整っていない

AI時代に生きるBPO事業の3つの組織能力

業務コンサル機能

AI×人の 業務デザイン力

AI活用において、人間が介入すべき業務領域を見極め、特定する力

データインフラ構築力

RAG・データ構造化による AIデータ構築力

スキャンやセンター運営ノウハウを活かし、RAG(検索拡張生成)の最適化や未構造化データの構造化を通じて、AIの精度を高めるデータ基盤を築く力

顧客並走力

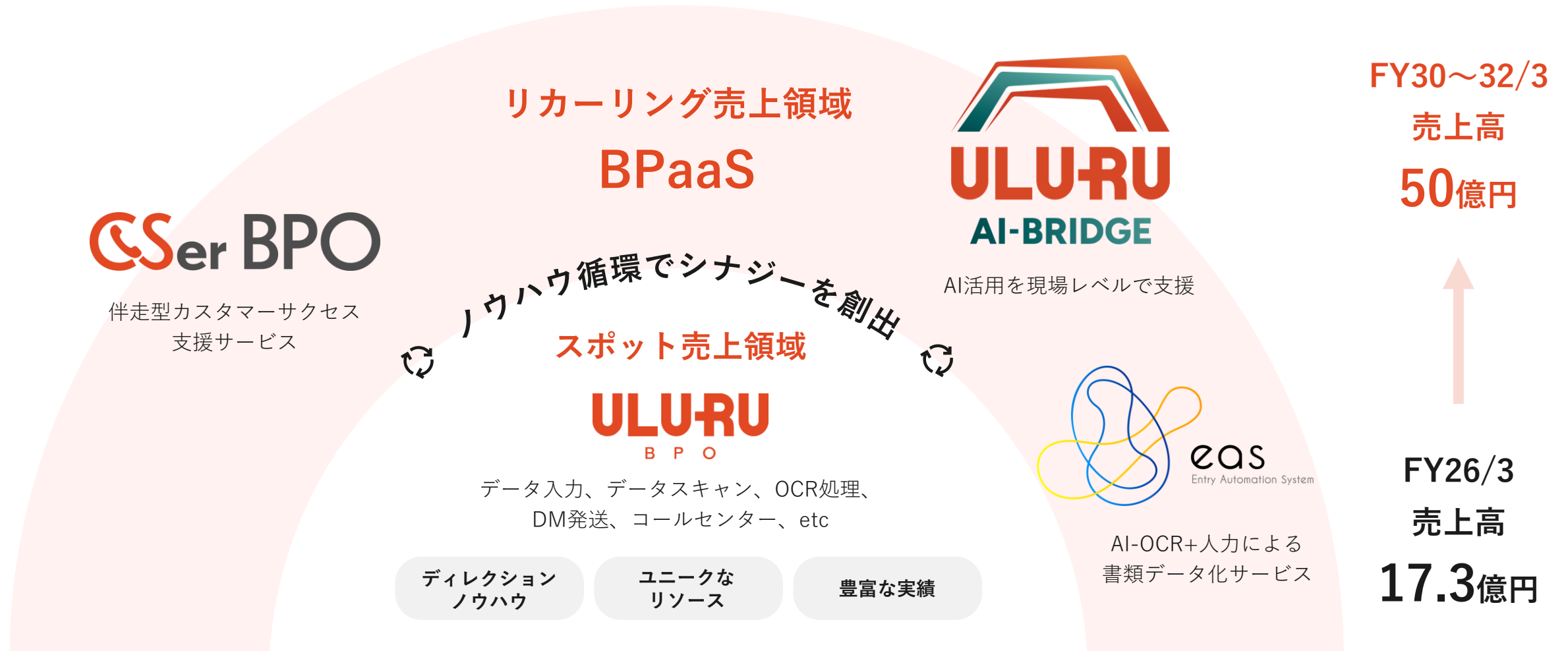
AI現場定着の 伴走力

顧客と並走するCS業務を通じて、現場のAI導入・定着を支援する伴走力

※1 IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」(2025年5月1日)の2024年から2029年の投資支出額の予測値から計算

※2 調査名【うるるBPO「生成AI導入後の利用実態と課題に関する調査」】出典URL (<https://www.uluru.biz/news/25154>)

- スポット売上領域で確立した強みを土台に、リカーリング売上領域(BPaaS)を第2の柱として確立し、5年程度で約3倍の事業規模への拡大を目指す



- BPOの実績と自社SaaSで培った「業務ディレクション力」を強みに、IT・AI × BPOノウハウを掛け合わせ、業務全体を仕組み化する「BPaaS」を実現

注力サービス

1. CS支援



背景

33,000件超の受託実績と、自社SaaS運営で培った実践的なCS(カスタマーサクセス)ノウハウ

戦略

1. CS支援による顧客LTV（生涯価値）の最大化とCX（顧客体験）の向上
2. 専門拠点による伴走支援を通じ、再現性の高いCS体制と継続収益を確立

2. AI導入支援



背景

AI普及が進む一方で、「現場で使いこなせない」「定着しない」課題が顕在化

戦略

1. AI活用の「ラストワンマイル」を現場で担う伴走型パートナー戦略
2. レガシー産業の変革による高付加価値案件の創出で、伴走型BPOを確立

■ M & Aと新規事業創出が非連続成長の柱

M & A方針

M&Aを単なる資本提携ではなく、
社会問題の解決に向けたパートナーシップ構築と考える

重視している要素

ミッション/
ビジョンへの共感

事業シナジー

カルチャー融和

2026年4月「出資・M&Aについて」LP公開



<https://www.uluru.biz/ma>

コンテンツ

- ・ 代表メッセージ
- ・ うるるの強み / ケイパビリティ
- ・ M&A方針 / 実績
- ・ シナジー事例 など

新規事業の創出

主な取り組み

2025年10月にNJSS事業部と協働し、「GovTech Bridge」の提供を開始。同時期に大規模カンファレンスも実施



ビジネスコンテストを開催し、出資やM&Aといった形を含め、
共に事業を育て社会に届けていくことを目指す



- 【増収増益】既存事業の収益力底上げにより、EBITDAベースでの過去最高益更新と増配を両立
- 【収益性向上】Govtech事業への積極投資を実施しつつ、EBITDAマージン16.8%を確保

(単位：百万円)	FY26/3 通期実績	売上高比	FY27/3 通期予想	売上高比	増減率
売上高	7,751	-	9,100	-	17.4%
EBITDA	1,275	16.5%	1,530	16.8%	20.0%
営業利益	932	12.0%	1,120	12.3%	20.1%
経常利益	923	11.9%	1,120	12.3%	21.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	737	9.5%	850	9.3%	15.3%
1株当たり 当期純利益(円)	26.65	-	30.71	-	
1株当たり 配当金(円)	4.00	-	4.70	-	17.5%

FY27/3連結業績予想(セグメント別)

(単位：百万円)

		FY26/3実績	FY27/3予想	増減率
Govtech事業 (旧NJSS事業)	売上高	3,728	4,330	16.1%
	EBITDA	1,849	1,950	5.4%
BPO事業	売上高	1,734	2,150	23.8%
	EBITDA	319	400	25.1%
その他 事業	fondesk			
	売上高	1,117	1,300	16.3%
	EBITDA	103	300	188.3%
	フォト (えんフォト・ OurPhoto・YSS)			
	売上高	1,100	1,300	18.1%
	EBITDA	▲8	90	—

- “SaaS is dead”とは、「情報やデータを持たないSaaSが淘汰される時代」であると認識
- 当社はAIには創り出せない「圧倒的な独自データベース」を有しており、AI活用は脅威ではなく飛躍のための武器となる

AI時代の勝敗の分かれ目

代替されるSaaS

自社でデータを持たず、
処理・UI・企画/設計といった
機能のみを提供する汎用ツール

- ▶ AIの進化により
代替・自動化が容易

生き残るSaaS

AIの学習源となる
独自の一次情報・過去データを
保有しているSaaS

- ▶ AIは「データそのもの」の
生成はできないため代替不可

NJSSが勝ち残る2つの理由

AIだけでは構築困難な 「独自データベース」

人力とAI・クローラーを活用した独自の
収集技術と人の目による品質管理を徹底。
AI単体では困難な網羅性を実現し、
情報の信頼性と精度を高度に維持

「データ×AI」で 競合優位性をさらに加速

約17年間で蓄積した独自DBを活用し、
AI単体では実現不可能な高付加価値
サービスを継続的に開発

42

49

03

Management foundation

經營基盤

カルチャー浸透を、組織の力に シナプス組織で実現する人的資本経営

うるるが信じてきたのは、「企業文化は戦略に勝る」ということ。
どれほど優れた戦略も
それを実行する文化がなければ、価値を生むことはありません。

けれど組織が大きくなるほど、戦略も、想いも
人から人へ伝わるたびに少しずつ純度を失い、
いつしか言葉だけが宙に浮いていきます。

だからうるるでは、経営と現場を双方向につなぐ
「シナプス組織」を独自に育ててきました。

経営から現場へ、戦略とカルチャーを。
現場から経営へ、いまの声を。
神経のシナプスのように連鎖しながら、
どちらも純度100%のまま行き渡らせていく。

会社が大きくなっても、うるるが、うるるであり続けるために。
一人ひとりの力を、一枚岩の力に変えていきます。



- ULURU Sustainable Growth達成のため、人材方針や組織方針など「人」に関する方針を網羅的にまとめた、「ULURU Sustainable Growth for Talent」を策定
- シナプス組織論（P.46参照）の浸透と並行して推進することで、人的資本投資の効果の最大化を図る



方針

ULURU-TA (Talent Acquisition)

人材戦略に沿った採用と活躍

ULURU-HRD (Human Resources Development)

構造的かつ効果的な人材開発

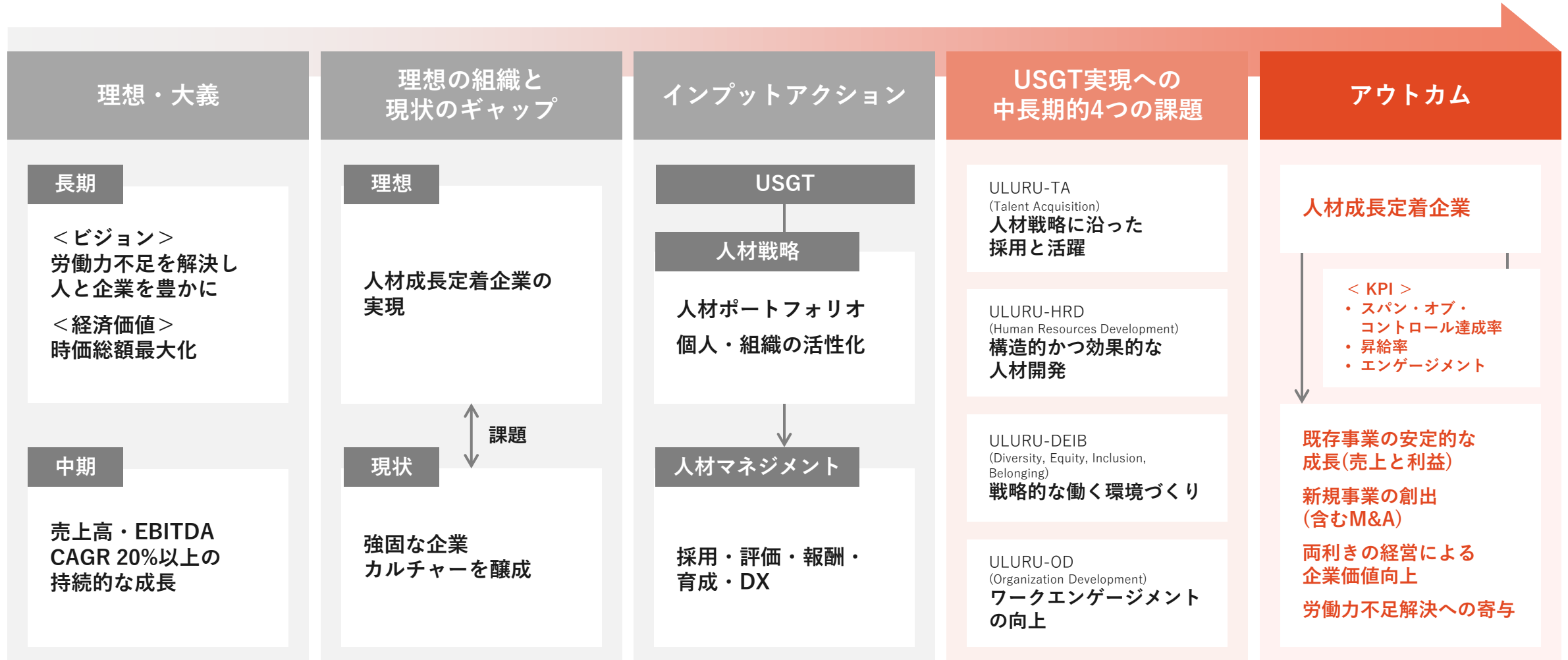
ULURU-DEIB (Diversity, Equity, Inclusion, Belonging)

戦略的な働く環境づくり

ULURU-OD (Organization Development)

ワークエンゲージメントの向上

- これまで築いたカルチャーを土台とし、「人の成長＝企業の成長」という理念のもと、組織開発・人材開発への投資を加速。人材成長定着企業(常に成長を実感できる環境・機会があり、安心して業務に専念できる状態が続く)を目指す
- 併せて、中期ではCAGR20%以上の持続的な成長、長期ではビジョンの実現と時価総額の最大化を目指す



※「人的資本経営フレームワーク（田中弦モデル）」（Unipos株式会社提供）を参考に、一部自社で加工して作成

- 当社におけるカルチャーが浸透している状態とは、理念、ビジョンの実現へと組織全体が向かっており、当社が重要視している価値観である“うるるスピリット”が体現されている状態のこと
- 高純度で組織全体にカルチャーを浸透させ、戦略を落とし込むため、「シナプス組織」という組織体制を構築

うるるスピリット

ULURU SPIRIT

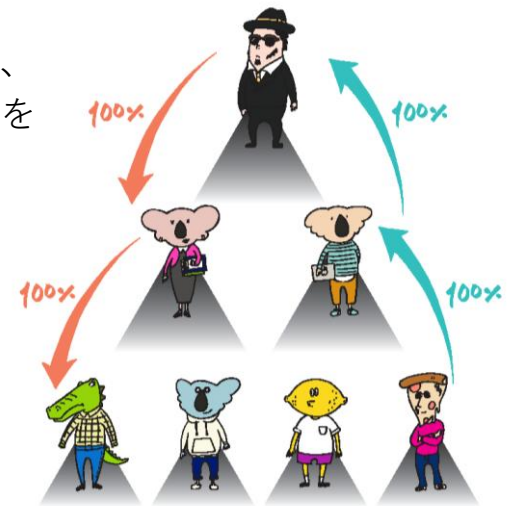
うるるが大事にしている価値観

01. うそをつかない、悪いことをしない
02. 会社はホーム、社員はファミリー
03. 相手の期待を超える「おもてなし」
04. 当事者意識を持って、納得して働く
05. ベンチャースピリットを持ち、挑戦し続ける

シナプス組織

シナプス組織では、
上司やチームリーダーのことを「コア」、
「コア」の部下やチームメンバーのことを
「コアラー」と呼びます

コアがコアラーに対して、
カルチャーと戦略を純度100%で
伝えていくことはもちろん
コアラーもコアに対して現場の声を、
純度100%で伝えていくことが重要です



このトップダウンとボトムアップの双方の純度100%で
伝えあっていく動きがシナプス組織論では肝になります



代表取締役社長CEO

星 知也

Tomoya Hoshi



取締役副社長COO
(株)うるるBPO 代表取締役社長

桶山 雄平

Yuhei Okeyama

社外取締役

市川 貴弘

Takahiro Ichikawa

社外取締役

松岡 剛志

Takeshi Matsuoka

監査役

鈴木 秀和

Hidekazu Suzuki

社外監査役

鈴木 規央

Norio Suzuki

社外監査役

萩原 怜奈

Rena Hagiwara



執行役員 CCO
ブランド戦略・人事担当役員

小林 伸輔

Shinsuke Kobayashi



執行役員
fondesk事業担当役員

脇村 瞬太

Shunta Wakimura



執行役員 VPoE

長屋 洋介

Yosuke Nagaya



執行役員 CFO

内丸 泰昭

Yasuaki Uchimaru



執行役員
Govtech 事業担当役員

渡邊 貴彦

Takahiko Watanabe



執行役員
おもいで事業担当役員

田中 偉嗣

Taketsugu Tanaka



執行役員 CIO
シュフティ事業・(株)うるるBPO新規事業担当役員

野坂 枝美

Emi Nosaka

- 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以降(中長期)

人的資本を中心とした規律ある成長投資を行うことで
売上高・EBITDAともに**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)

FY30~32/3 (中期財務ターゲット)

FY30~32/3に

売上高200億円・EBITDA 30~40億円を目指す

FY27/3の戦略的投資を布石とし、
売上高・EBITDAともにCAGR20%以上の成長軌道へと加速

株主還元 (TSR向上)

株価上昇

(キャピタルゲイン)

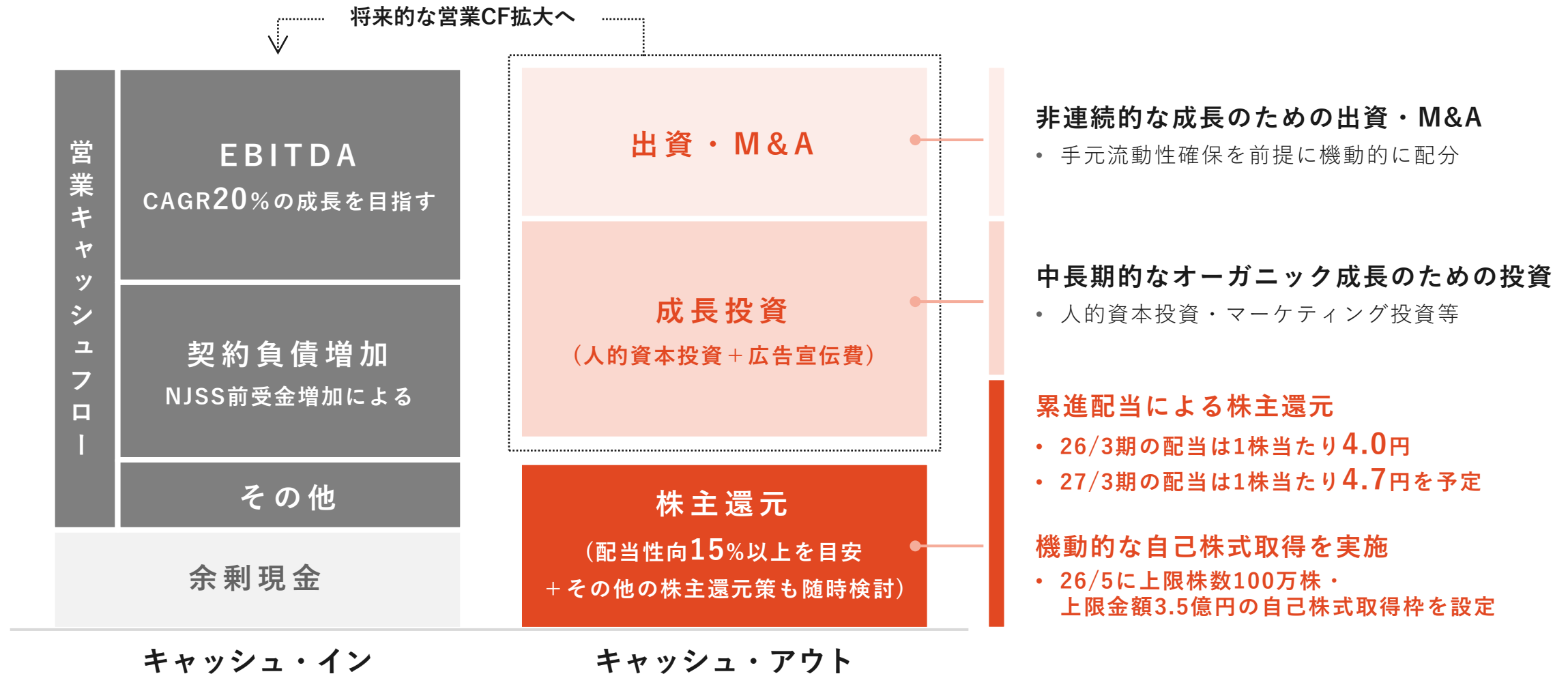
中長期のEPS成長を重視することにより
中長期的な株価の上昇を目指す

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、配当による株主還元も実現
- 当社のビジネスモデルはEBITDAマージンが高く、事業成長に合わせ安定的なキャッシュ・インの増加が見込める



04

Risk information

リスク情報

リスク	内容	現状・対応方針
<p>「ULURU Sustainable Growth」における人材成長の実現に係るリスク</p>	<p>「ULURU Sustainable Growth」の根幹を成す人材の採用・育成・定着のいずれかが計画通りに進まない場合、進捗に重大な影響が及ぶリスク。</p> <p>具体的には以下の事象が想定され、これらが顕在化した場合、各種成長施策の停滞を通じて業績に重大な影響が発生することが予想される。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・採用市場における人材獲得競争の激化による「採用計画の遅延」 ・人的資本投資の効果が想定通りに発現しないことによる「組織全体の成長鈍化」 ・人材の早期離職・キーパーソンの喪失による「事業推進力の低下」 	<p>リスクの顕在化を未然に防ぐため、以下の取り組みを推進し、各種指標を通じて継続的にモニタリングを実施している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・採用部門と各部門が連携した規律ある採用活動の実施 ・シナプス組織を通じたカルチャー・戦略の浸透 ・エンゲージメントサーベイによる組織状態の定期的なモニタリングと改善施策の実施 ・レイヤー別の各種研修や全社的なeラーニングシステムの導入による継続的な教育機会の提供 ・オフィス環境の整備や柔軟な勤務制度の拡充など、優秀な人材に選ばれ続ける職場環境の実現 <p>万が一リスクが顕在化した場合は、取締役会や経営執行会議などの重要会議体において、採用計画・育成プログラム・組織体制の見直しを迅速に議論・実行し、適宜対応していく方針。</p>
<p>AI・デジタル技術の活用と情報セキュリティの確保に係るリスク</p>	<p>「人とAIのハイブリッド型価値創造」を事業モデルの核とする中、大きく二つの側面からリスクが顕在化する可能性がある。</p> <p>① AI技術の進展に追従できず相対的劣位に陥るリスク：AI活用の停滞は事業の根幹に関わる問題であり、サービスの競争力低下や業績への重大な影響が懸念される。</p> <p>② AIの積極的な活用に伴う情報セキュリティ上のリスク：外部の生成AIサービスを利用する過程で機密情報が意図せず流出するリスクや、サイバー攻撃によるシステム侵害・情報漏洩のリスク。顕在化した場合、顧客からの信頼喪失、損害賠償責任の発生、サービス提供の停止など、業績及び事業継続に重大な影響を及ぼすおそれがある。</p>	<p>【情報セキュリティの確保・体制構築】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CISOを中心とした全社横断のAI活用推進体制の整備を段階的に進めている。 ・外部生成AI等の安全な利用環境の構築、ルールの徹底、およびサイバー攻撃対策・従業員への教育を通じた機密情報・個人情報の厳格な管理を図る。 <p>【AI技術への追従・競争力維持】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI技術の急速な進展に遅れをとらないよう、継続的な技術動向のキャッチアップと自社サービスへの最適化・実装を推進する。 <p>万が一リスクが顕在化した場合は、取締役会などの意思決定会議体において速やかに状況を把握し、被害の最小化と事業継続に向けた対応策を迅速に議論・実行していく方針。</p>

※上記以外のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク	内容	現状・対応方針
<p>NJSSの独自性・優位性の希薄化のリスク</p>	<p>入札情報の様式・データ形式等が統一された場合、NJSSの独自性・優位性が希薄化するリスク</p>	<p>足元のデジタル庁の動向では社会生活インフラのデジタル化等が取り組みのメインターゲットと見受けられ、入札制度にかかる制度改革には時間を要するものと考えているが、当該リスクの顕在化に対しては「NJSSの利便性向上によるプロダクト価値のさらなる向上」や「NJSS以外の事業の成長」を並行して行うことで対処していく方針。</p>
<p>コンプライアンスに関するリスク</p>	<p>コンプライアンス意識の欠如による重大な法令違反や不祥事等の発生により会社存続が危ぶまれるリスク</p>	<p>当該リスクの顕在化を未然に防ぐため、企業倫理の向上及び法令遵守の強化等、強固なコンプライアンス推進体制を構築すべく「全役員・社員への教育啓発活動」を随時実施するなどして対処していく方針。</p>

※上記以外のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

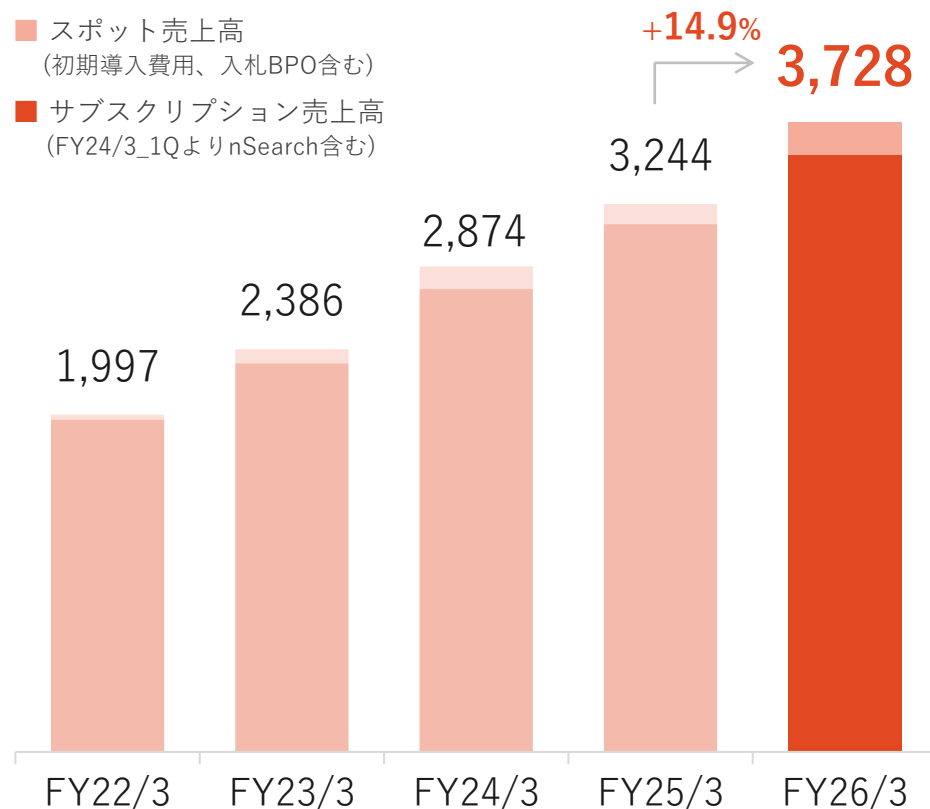
05

Appendix
参考資料

売上高

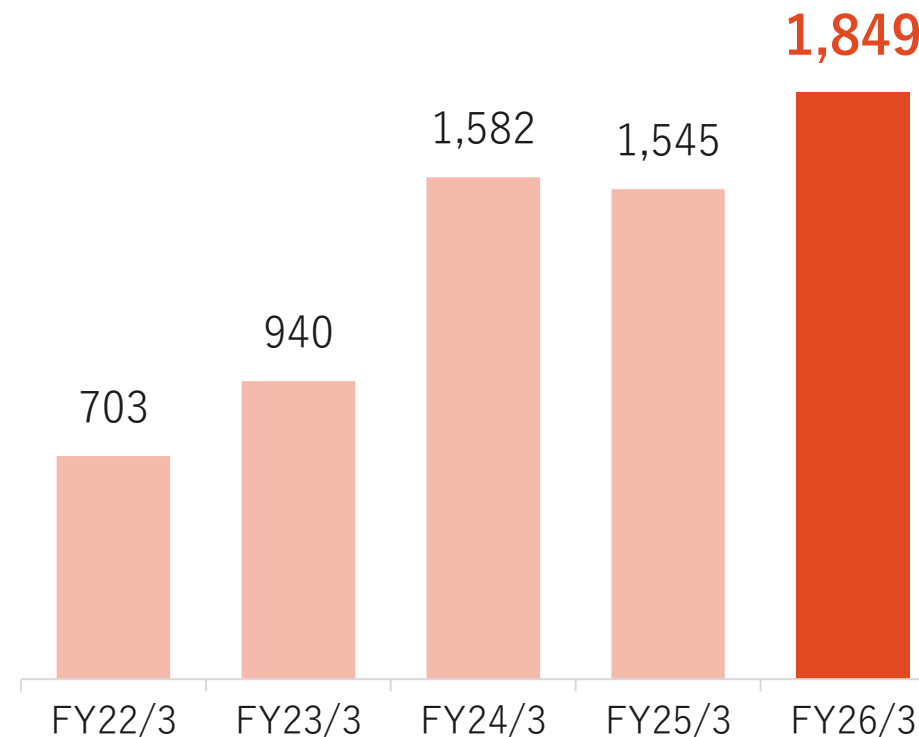
(百万円)

- 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)



EBITDA

(百万円)

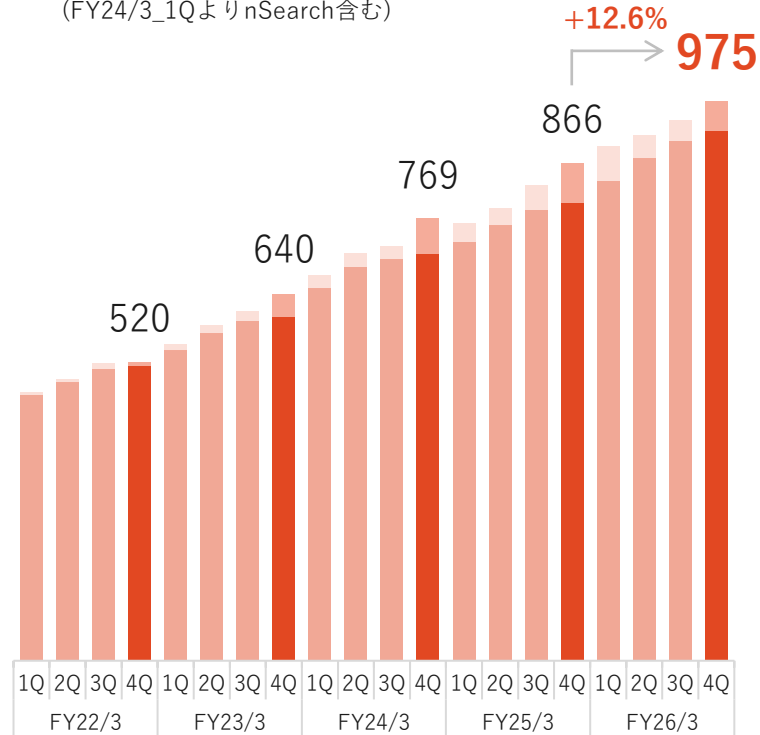


※売上高・EBITDAは、ともにnSearchを含めて算出しています

売上高

(百万円)

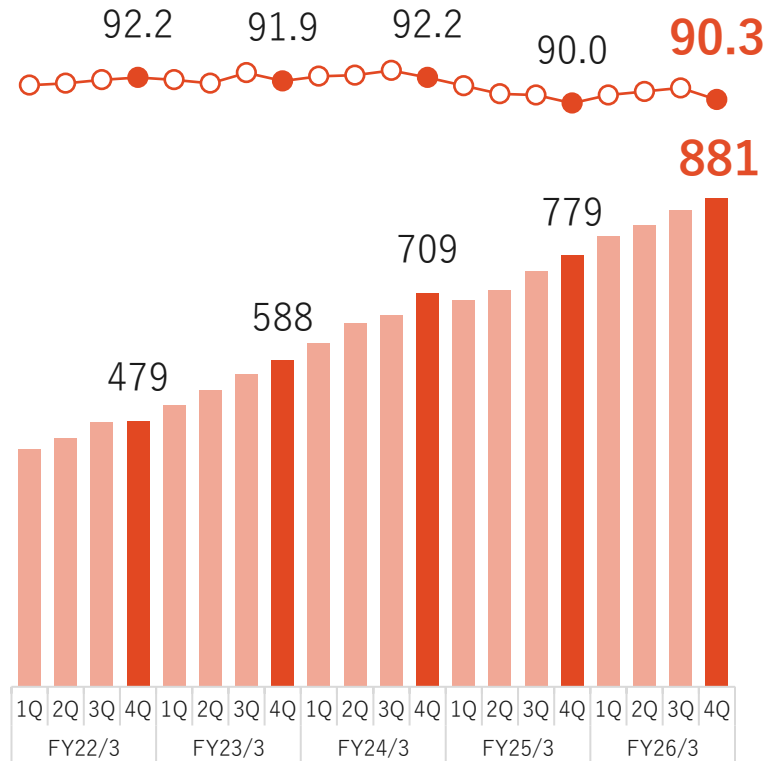
- スポット売上高 (初期導入費用、入札BPO含む)
- サブスクリプション売上高 (FY24/3_1QよりnSearch含む)



売上総利益

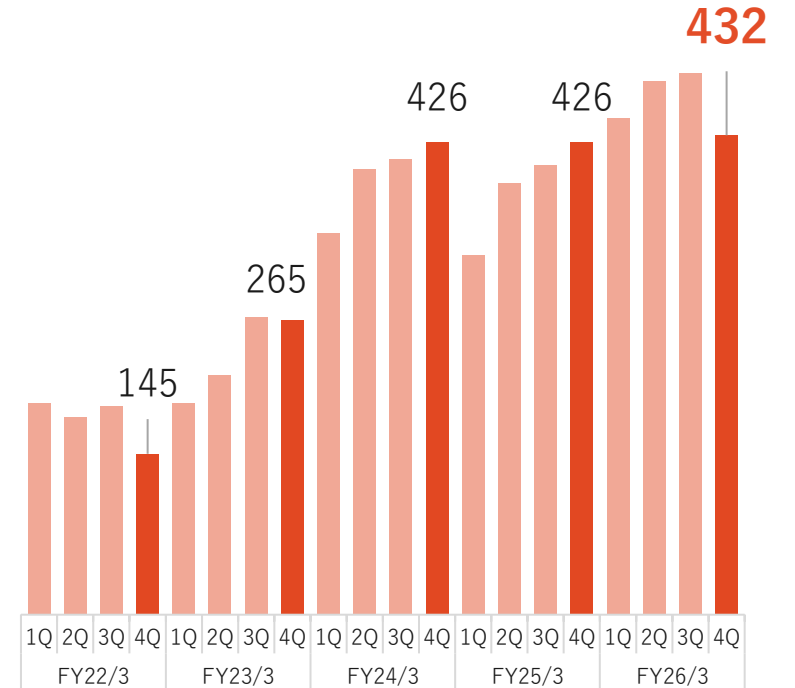
■ 売上総利益 (百万円)

-○- 売上総利益率 (%)



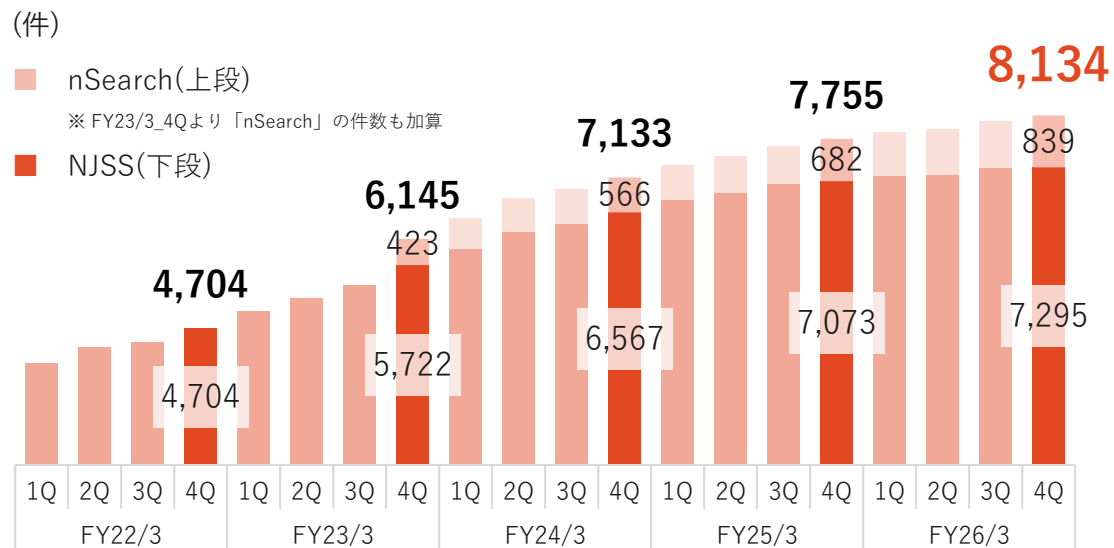
EBITDA

(百万円)

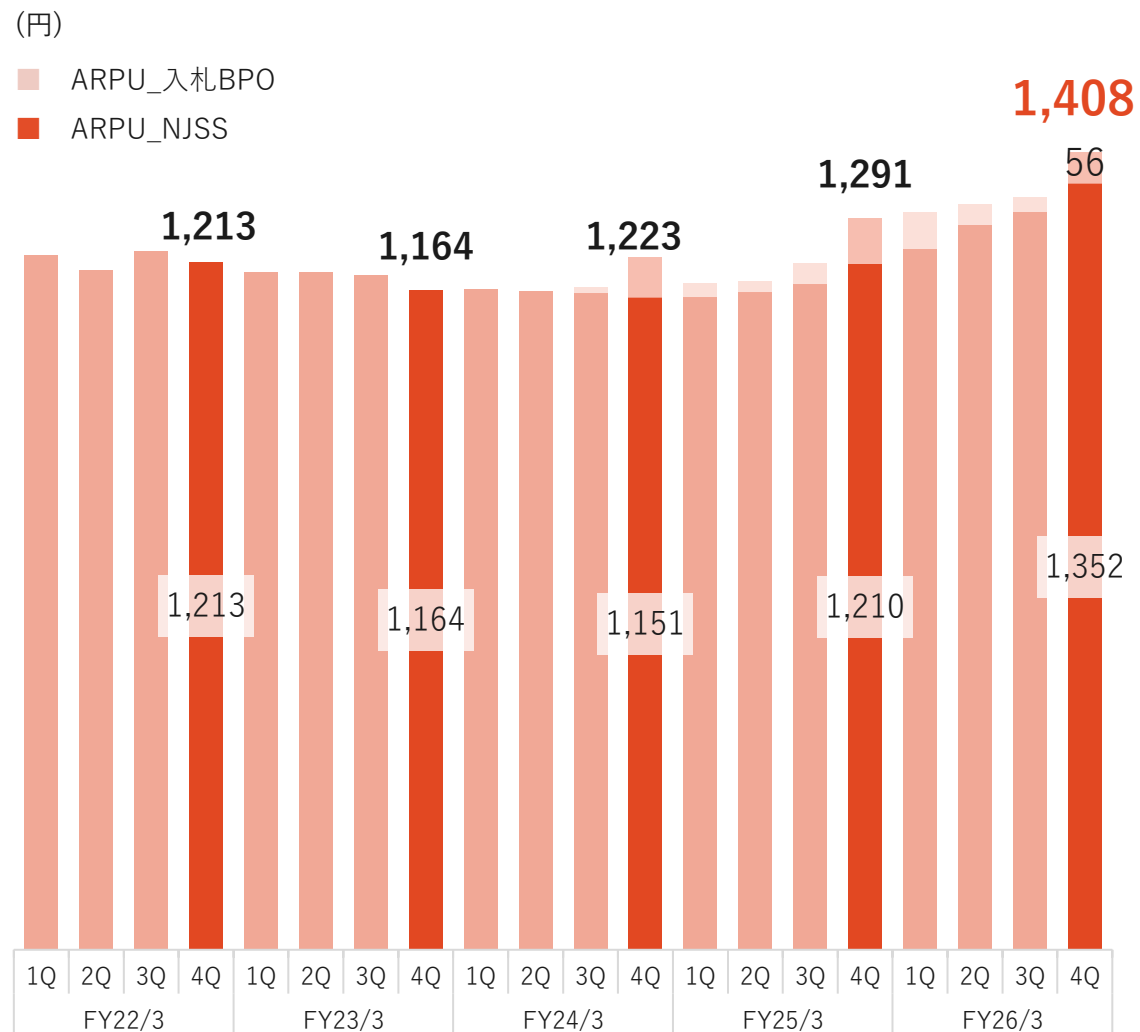


※ 売上高・売上総利益・EBITDAは、いずれもnSearchを含めて算出しています

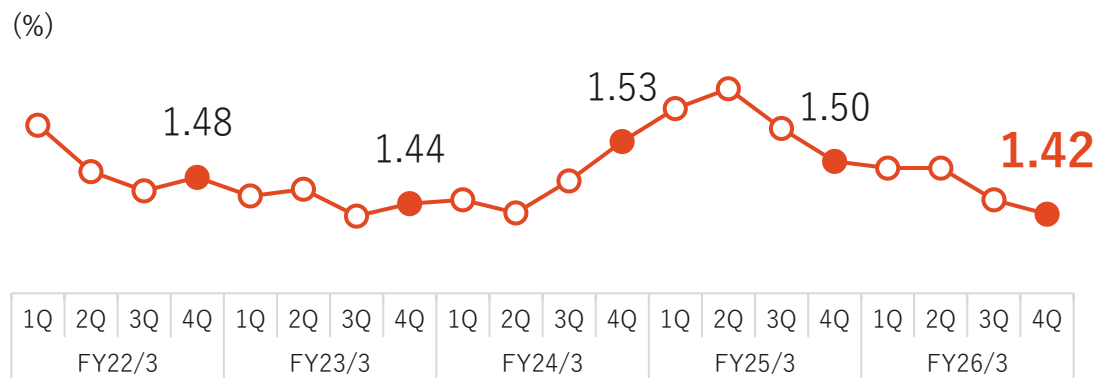
有料契約件数



ARPU (日割りベース、nSearchは含まず)

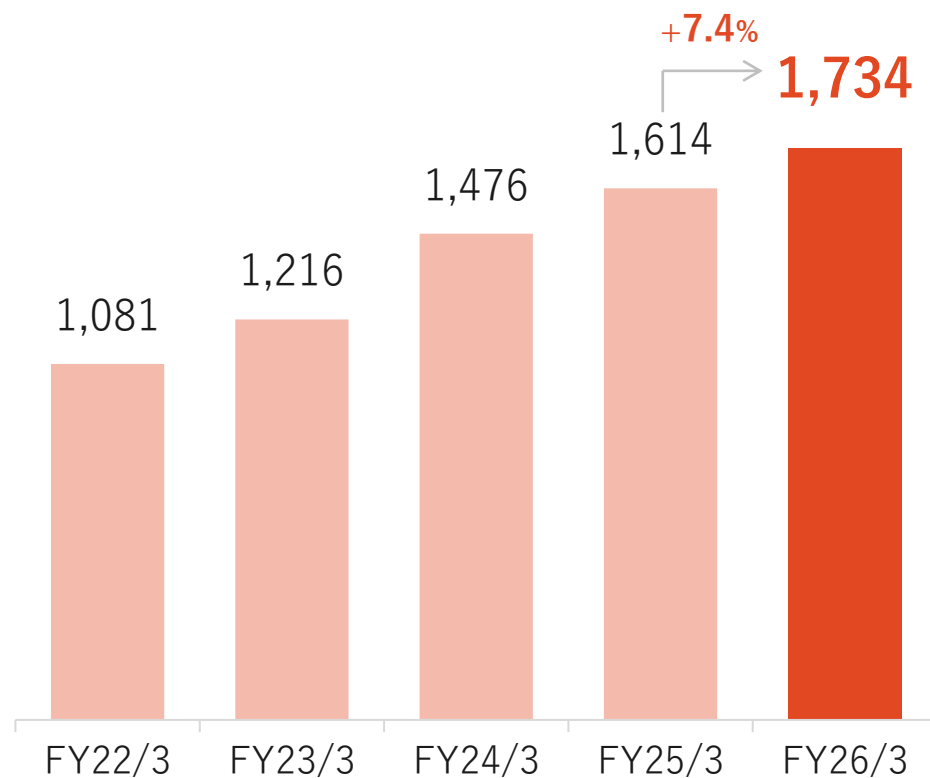


解約率 (nSearchは含まず)



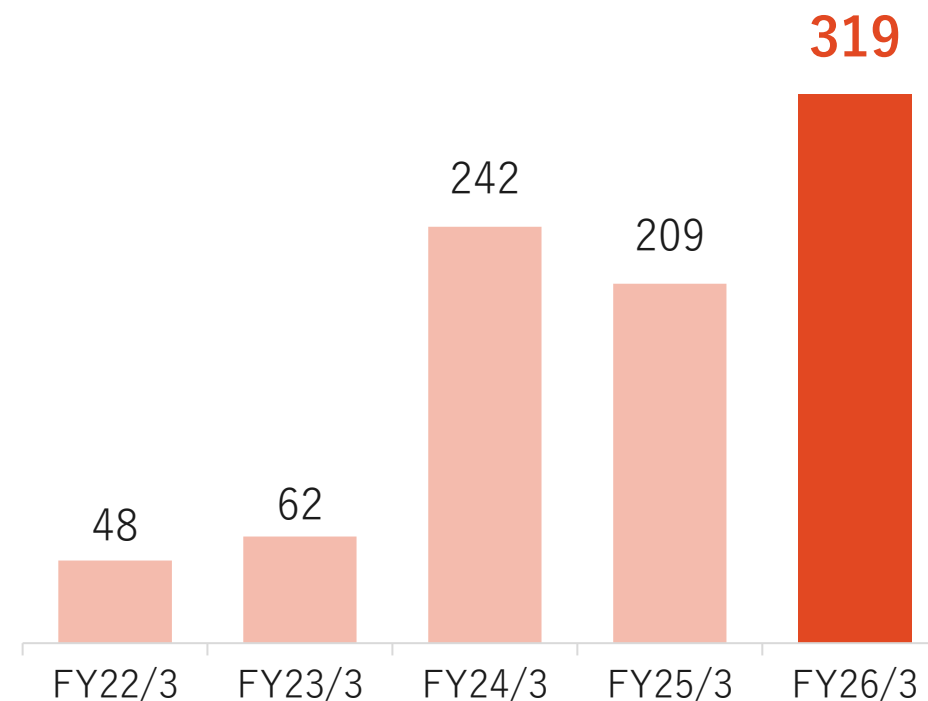
売上高

(百万円)



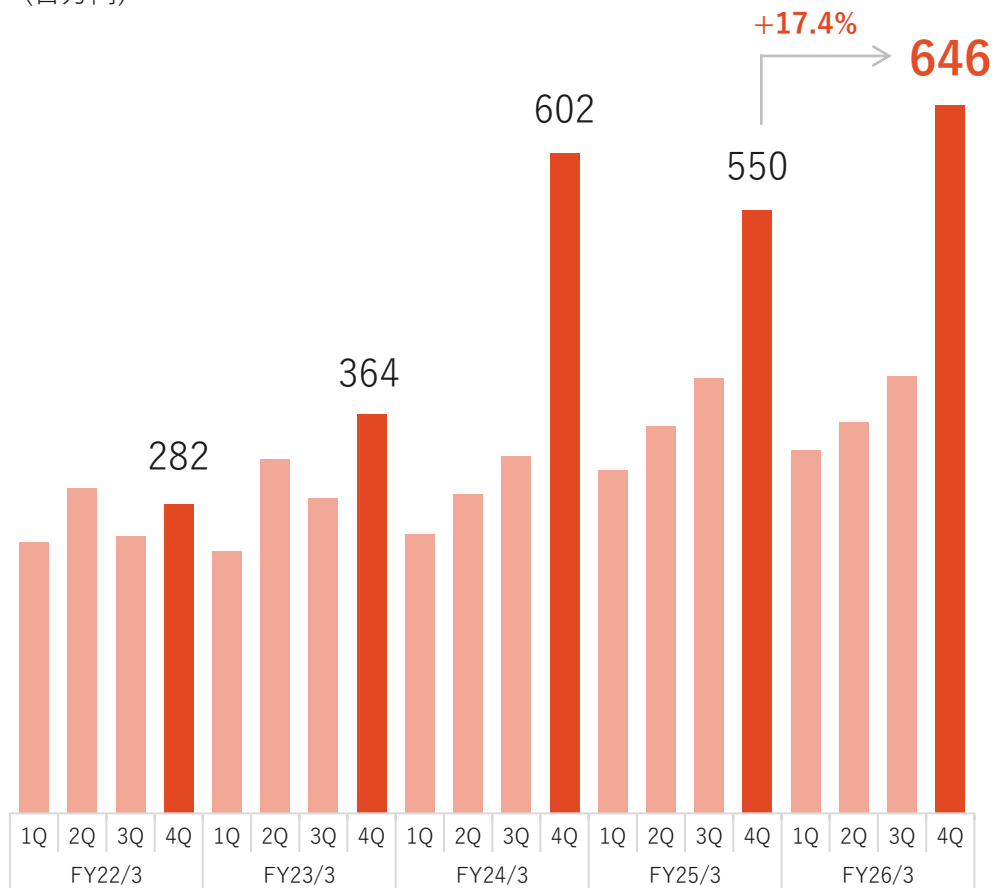
EBITDA

(百万円)



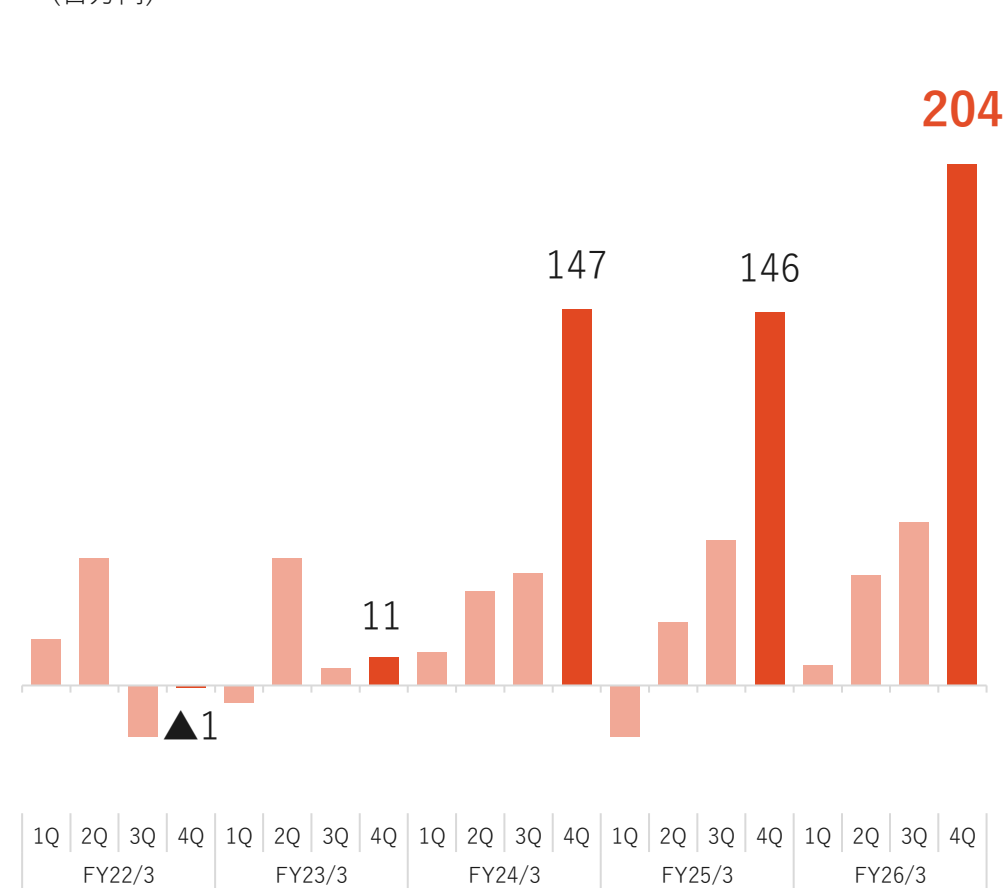
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



- 「月1万円から使えるスマートな電話番サービス」。会社・事務所の電話対応をオペレーターが代行し、受電内容をSlack、チャットワーク、Microsoft Teams等のチャットやメールで伝言

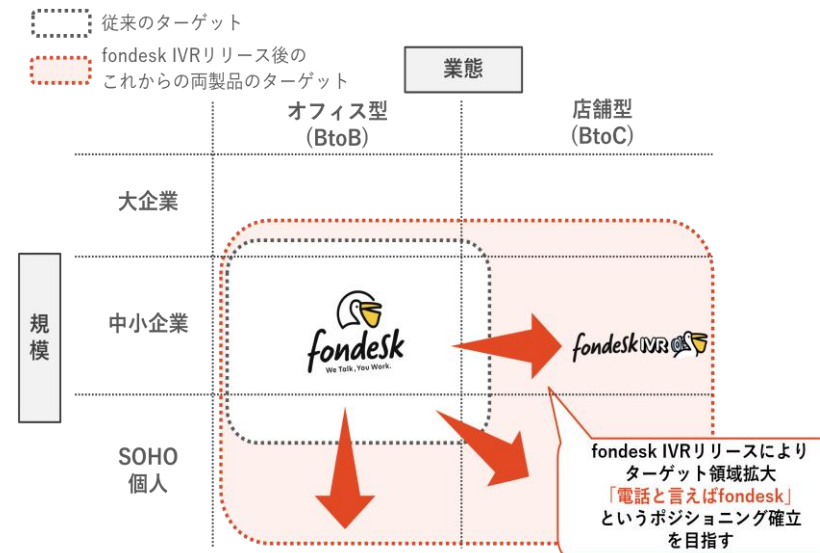
サービス概要

待機中のfondeskオペレーターに着信が入り、会社名を名乗って応対し、聞き取った用件を指定のチャットツールに報告



「fondesk IVR」によるターゲット領域の拡大

有人対応のfondeskではカバーしきれなかった夜間・土日祝日まで対応が可能になり、導入ハードルが比較的高かった規模(SOHO・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



潜在市場規模(TAM)

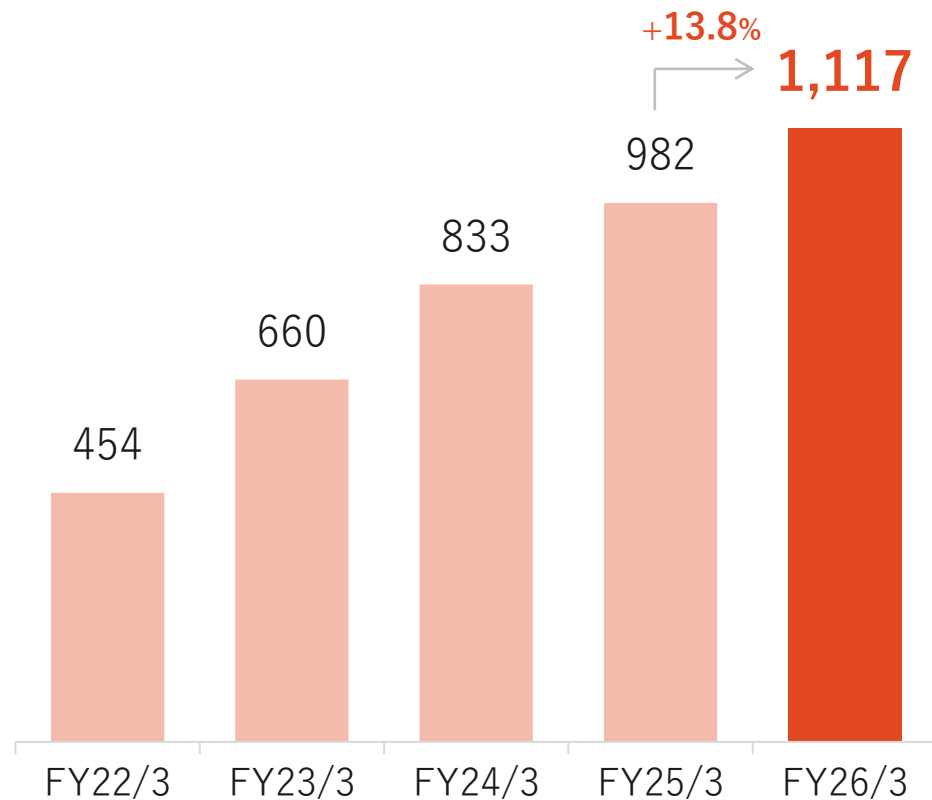


※1: 出所: 「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点
 ※2: FY26/3の4Qの実績数値

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

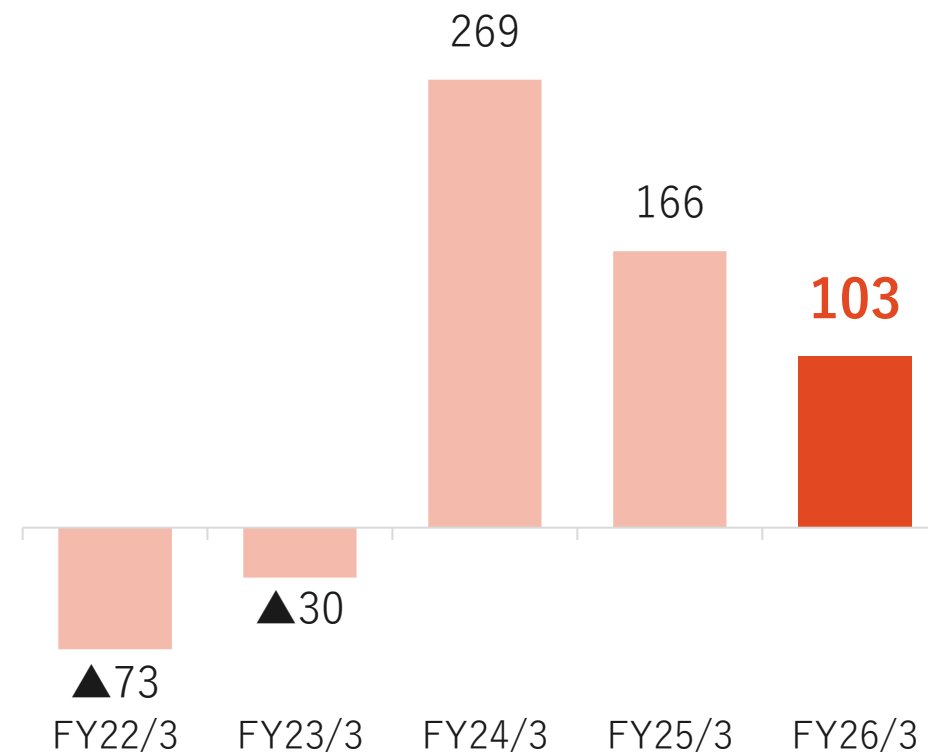
売上高

(百万円)



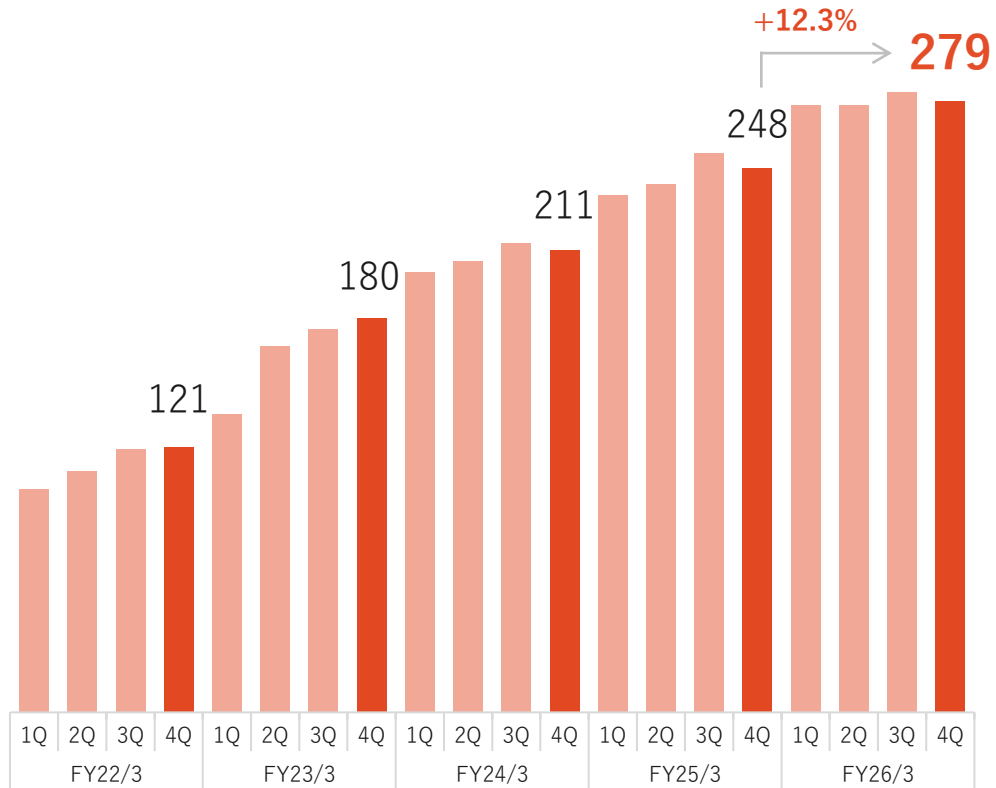
EBITDA

(百万円)



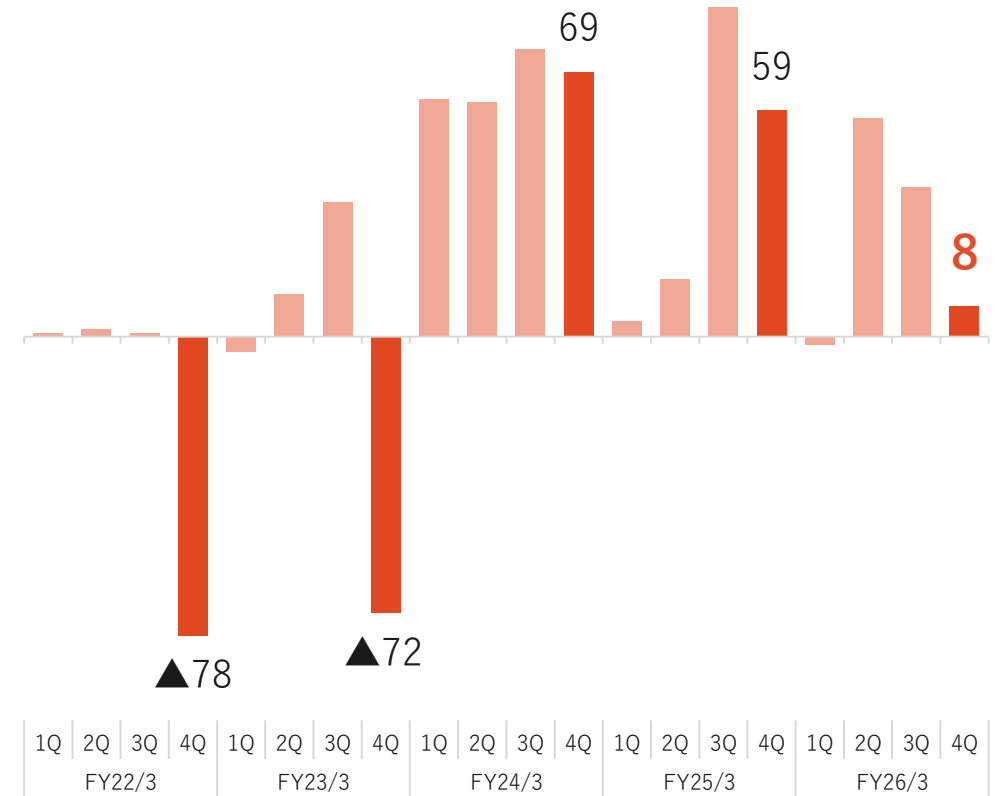
売上高

(百万円)

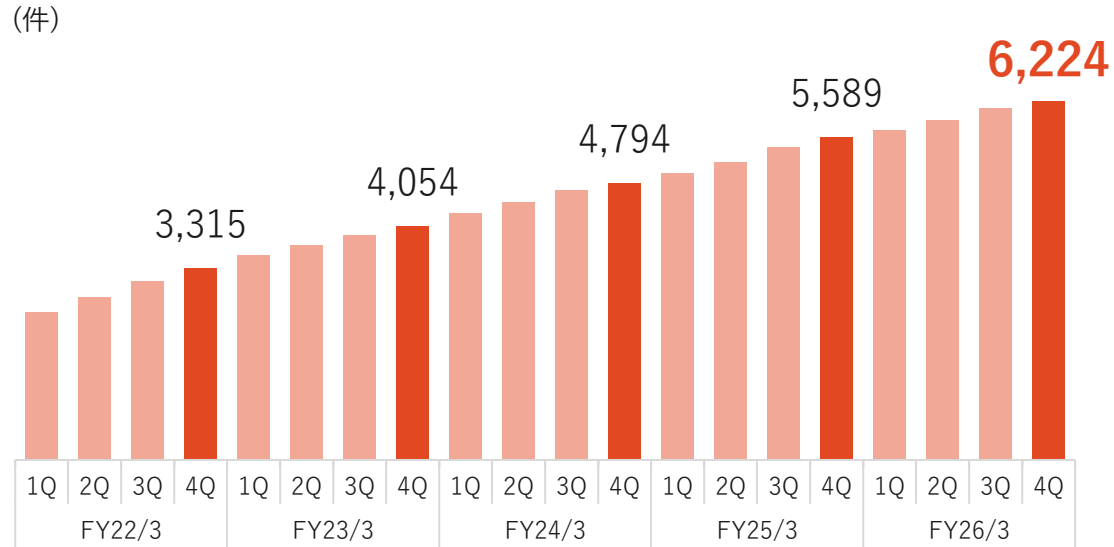


EBITDA

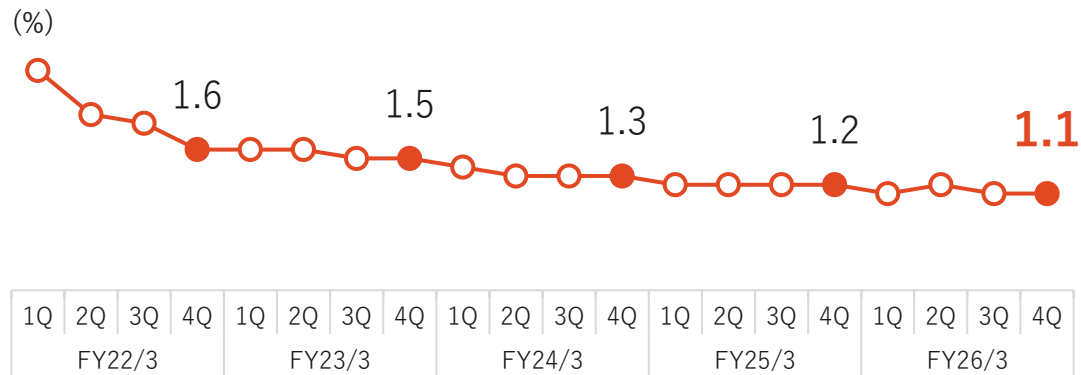
(百万円)



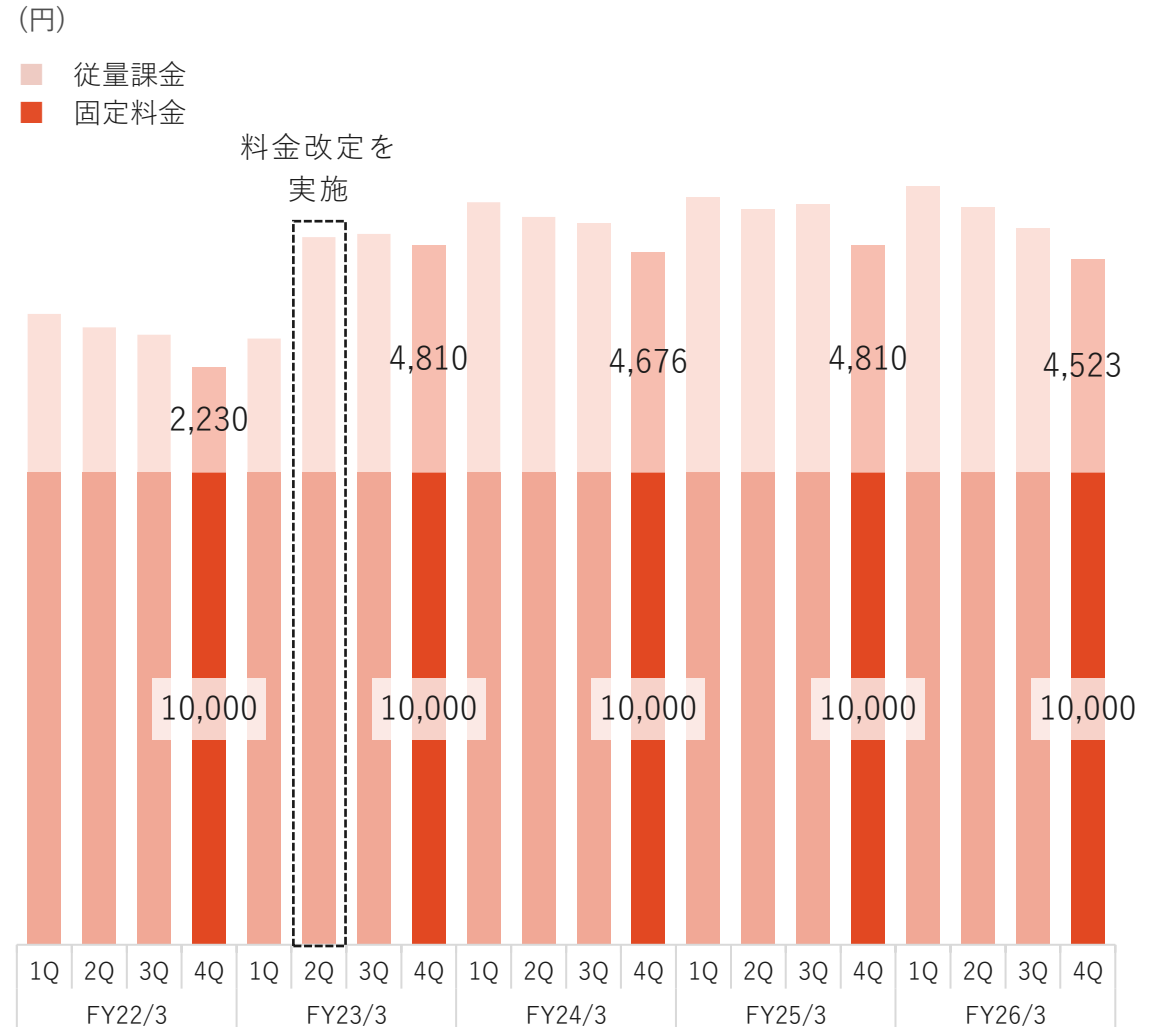
有料契約件数



解約率



ARPU (月割りベース)



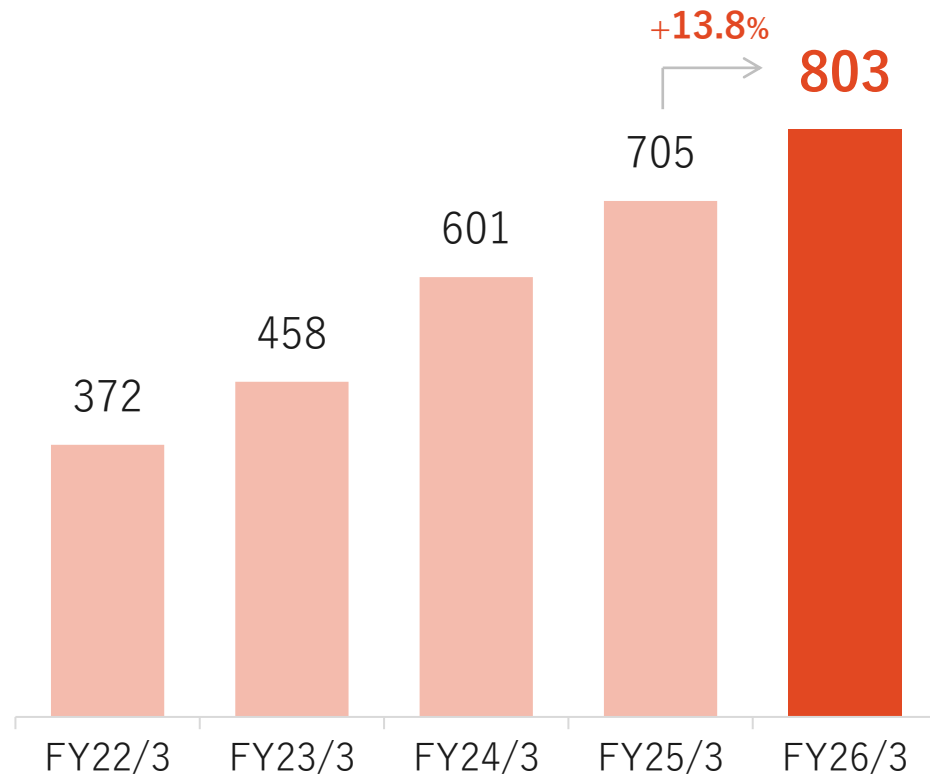
■ 「えんフォト」を中心に広がる、フォト事業のシナジー



※出所: 「社会福祉施設等調査」、 「学校基本調査」

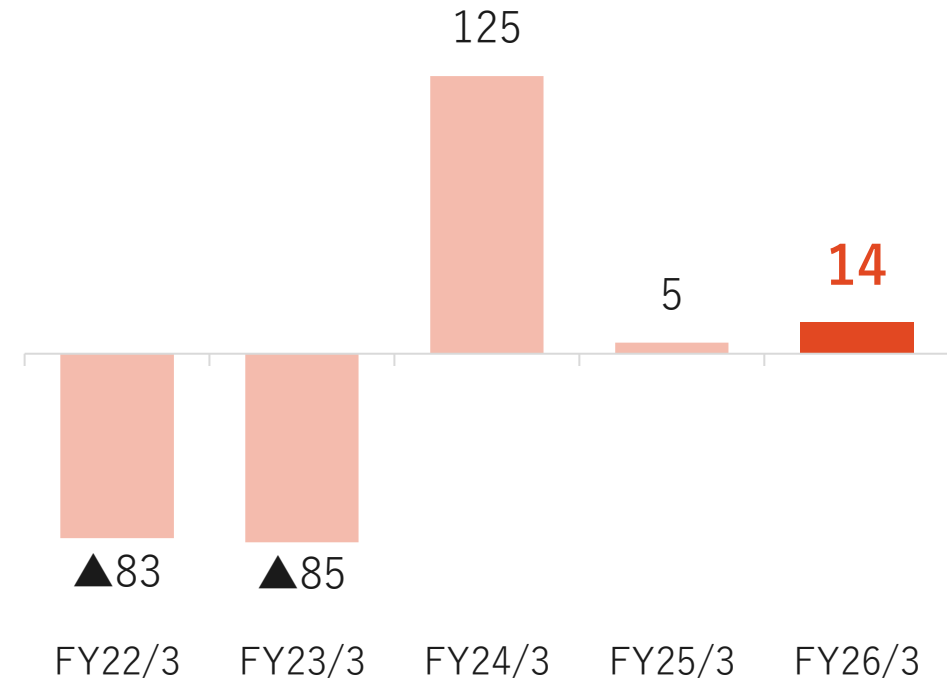
売上高 (えんフォト)

(百万円)



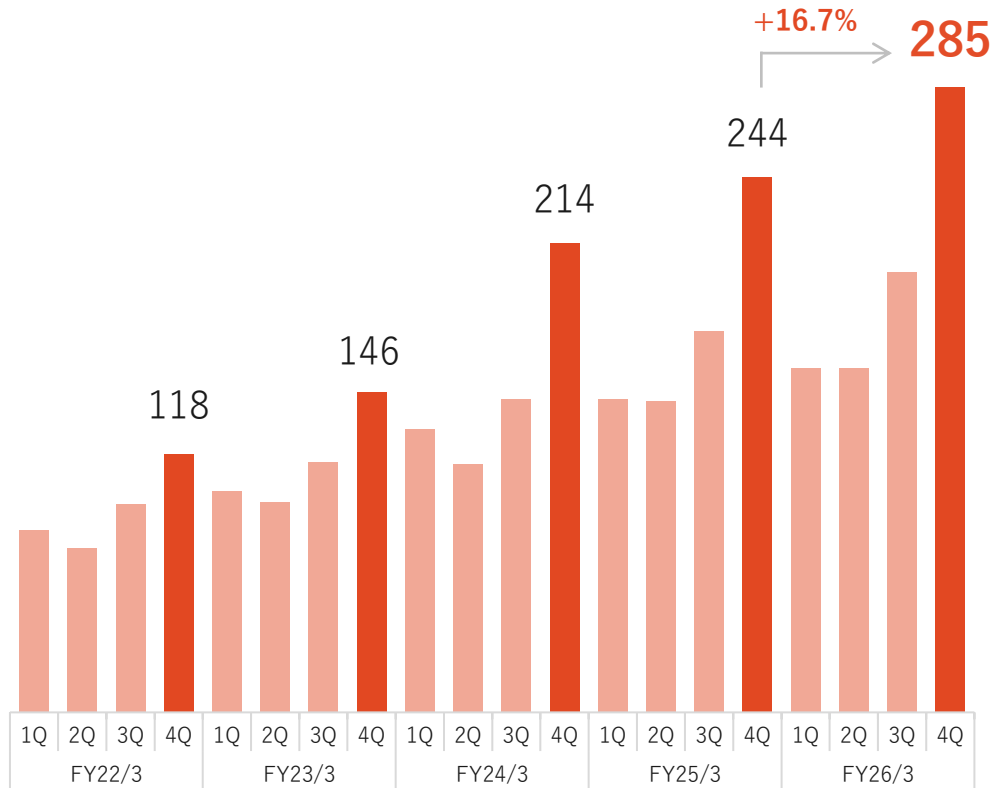
EBITDA (えんフォト)

(百万円)



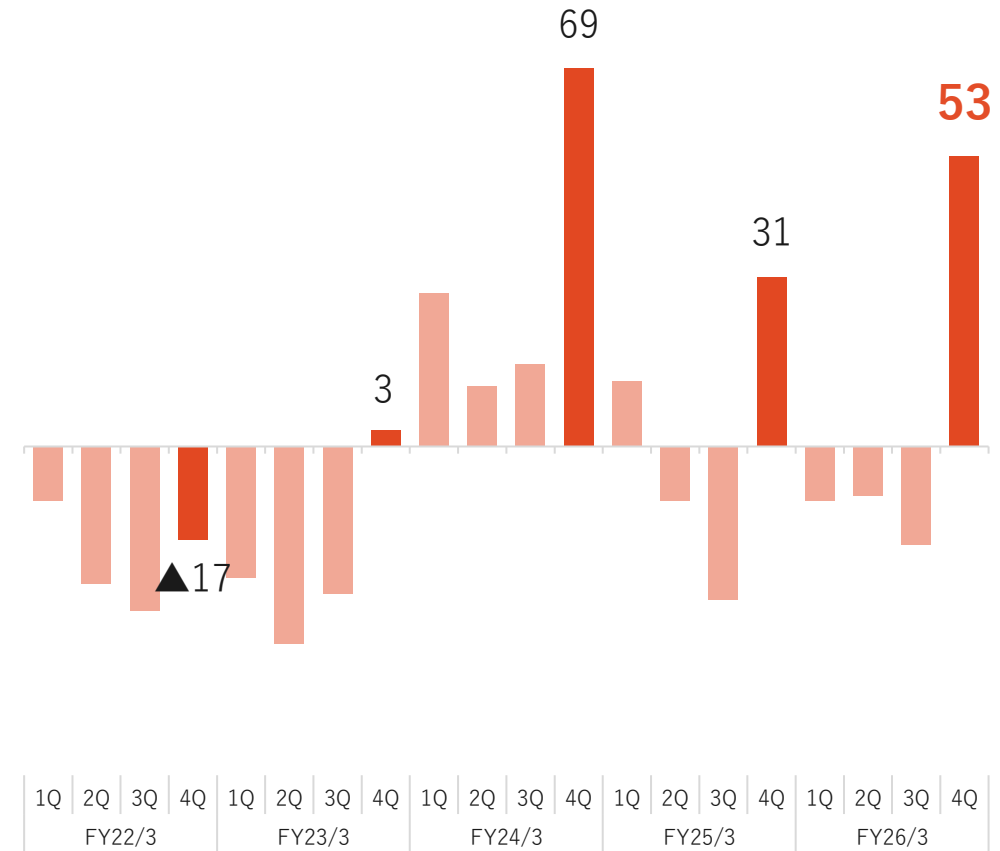
売上高 (えんフォト)

(百万円)

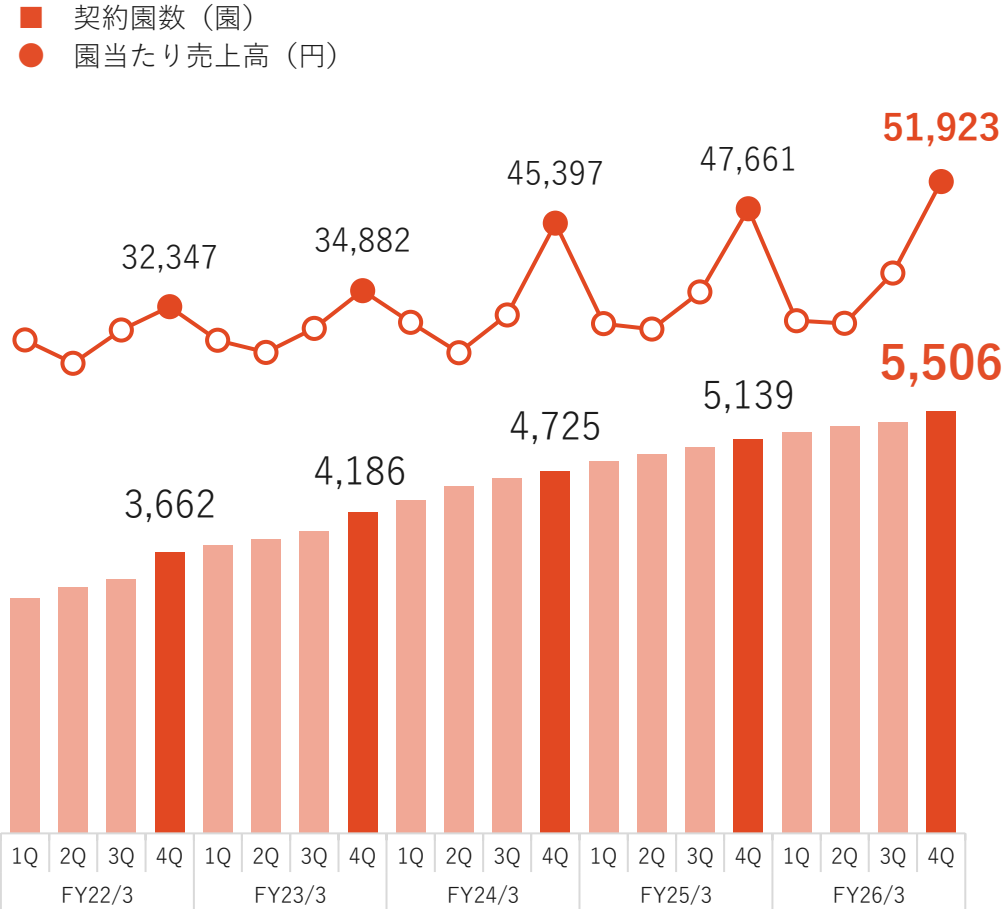


EBITDA (えんフォト)

(百万円)

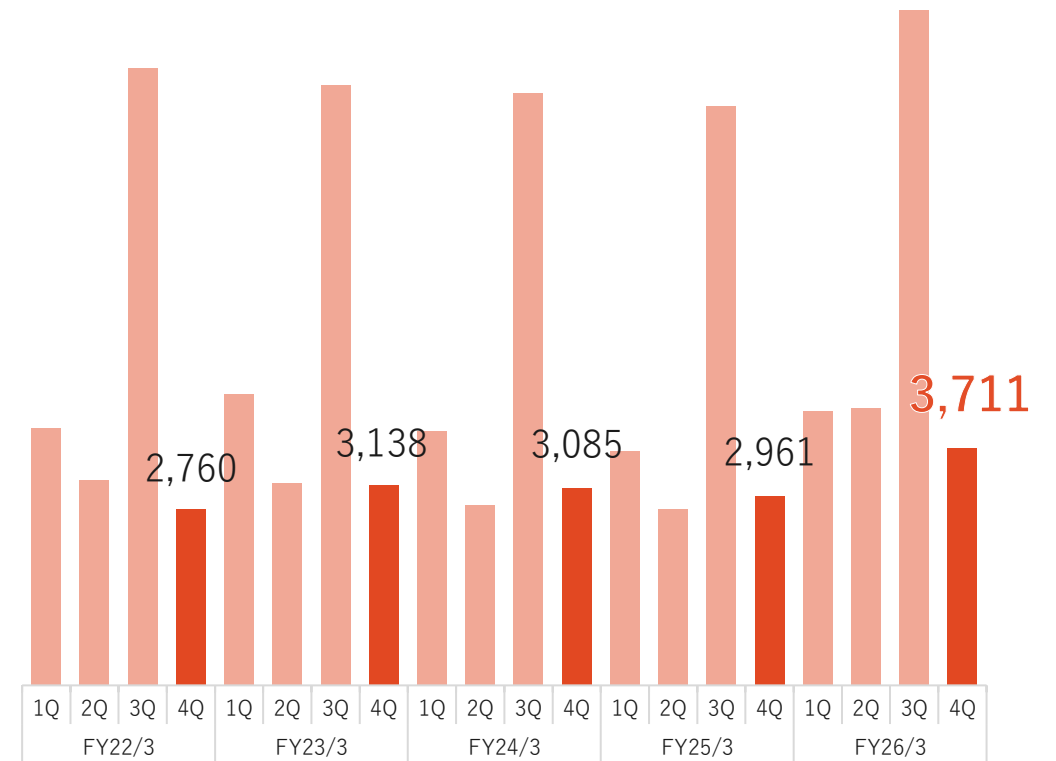


契約園数・園当たり売上高 (えんフォト)

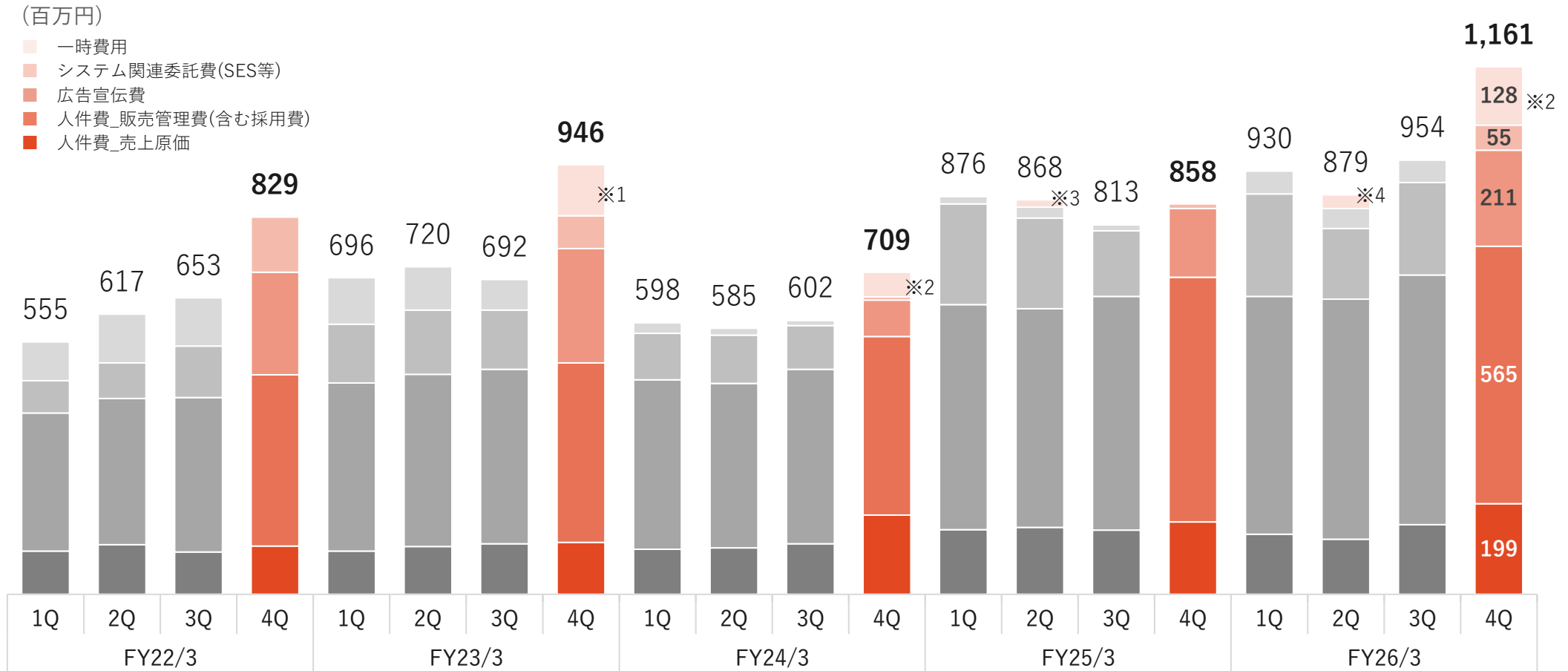


撮影件数 (OurPhoto)

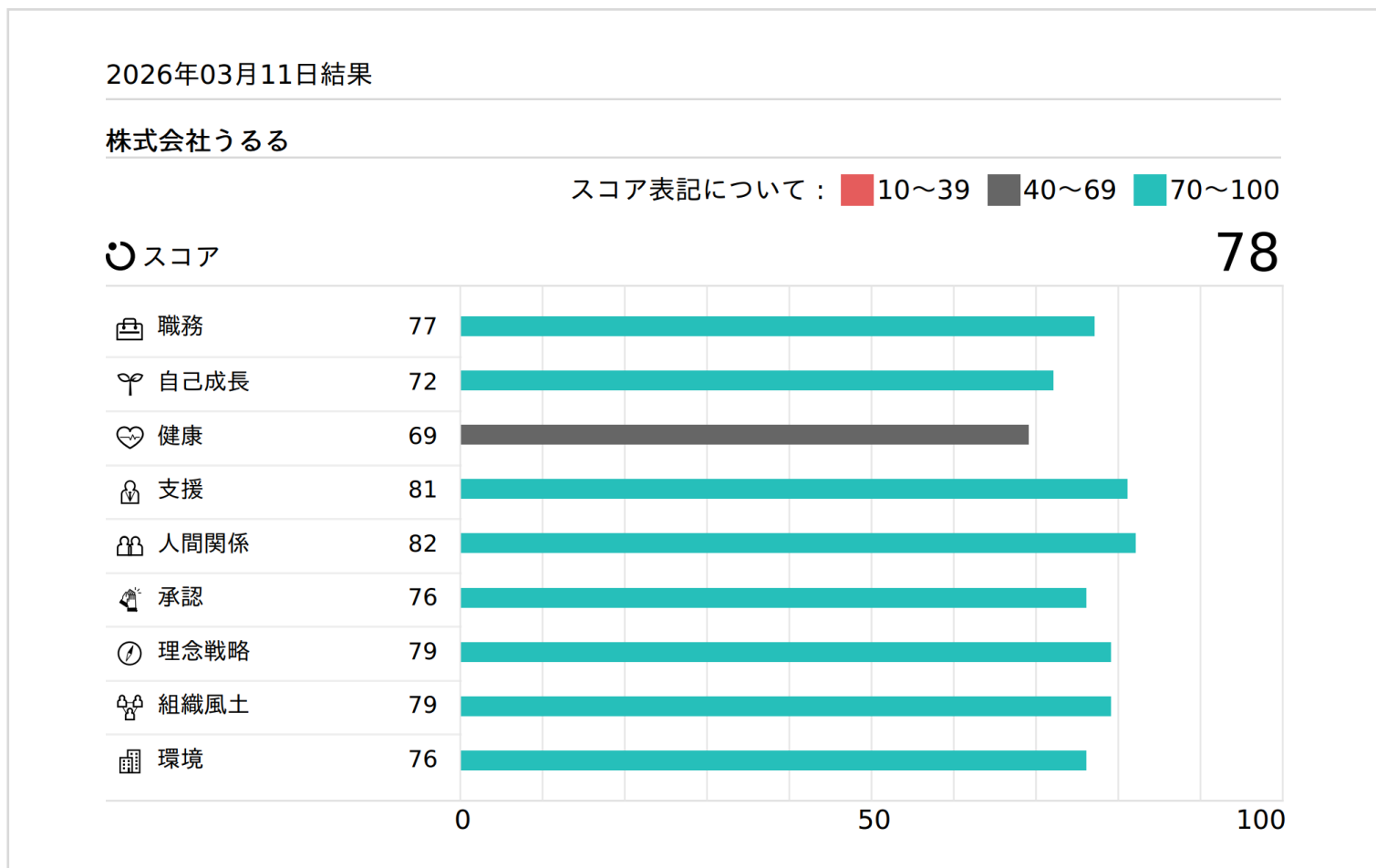
(件)



■ 中長期的な成長に向け、人件費・広告宣伝費をはじめとした戦略的投資を継続



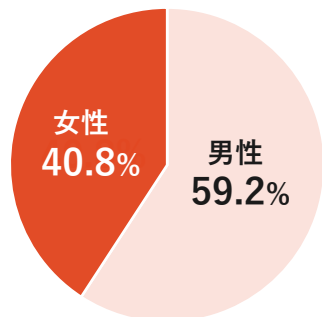
- 組織力向上プラットフォーム「Wevox」を用いた毎月のエンゲージメントサーベイにより、組織の状態をモニタリング
- 現場のリアルな声を吸い上げ、データに基づいた改善活動を継続的に実施し、組織力の強化を図る



データで見る人材・組織力② (2026年3月末時点)

■ 多様な人材がその能力を存分に発揮できるよう、継続的に働く環境の改善を実施

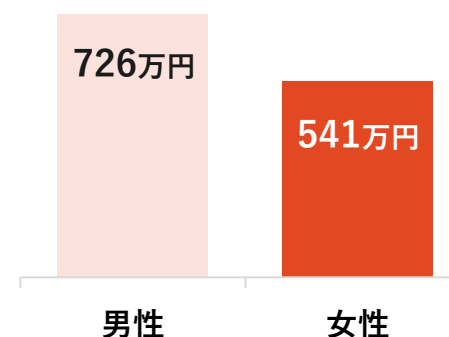
男女比(正社員)



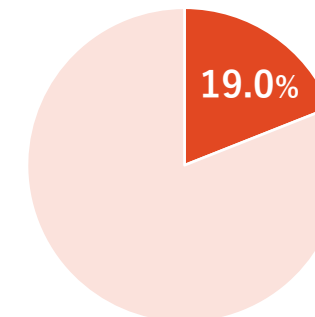
男性育休取得率(正社員)※1



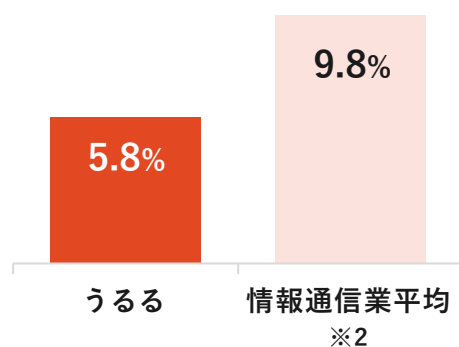
男女間賃金格差(年収、正社員)



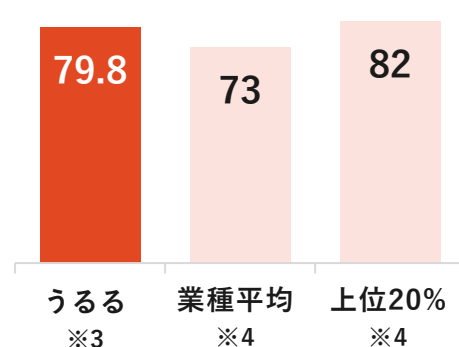
女性管理職比率(正社員)



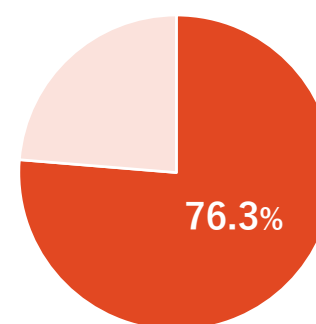
離職率(正社員)



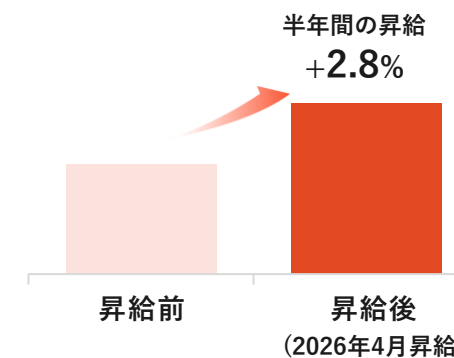
エンゲージメントサーベイWevoxスコア
(役員・間接雇用含む全従業員)



スパン・オブ・コントロール
(適切な部下数である管理職の比率)※5



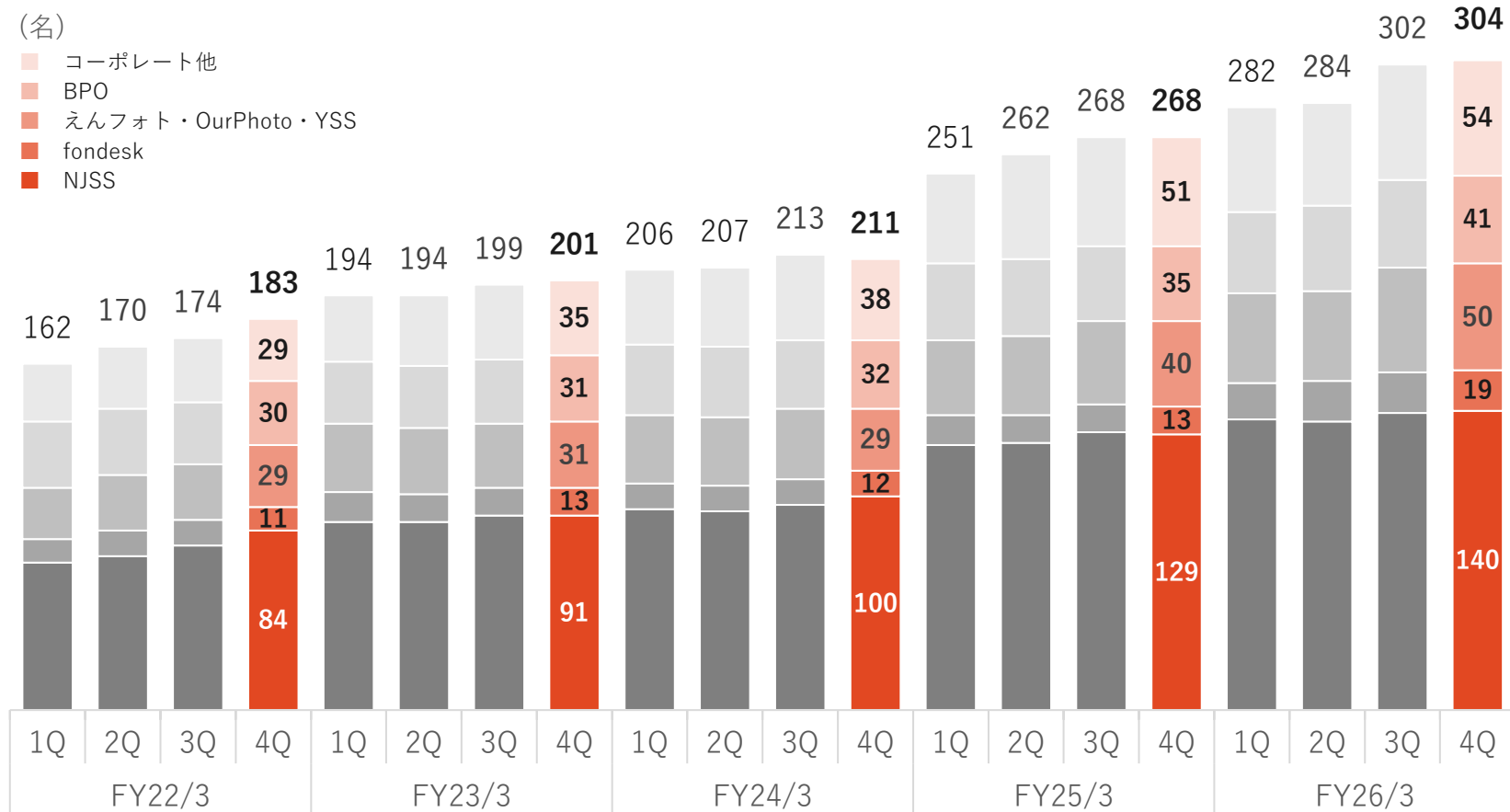
昇給率(正社員) ※6



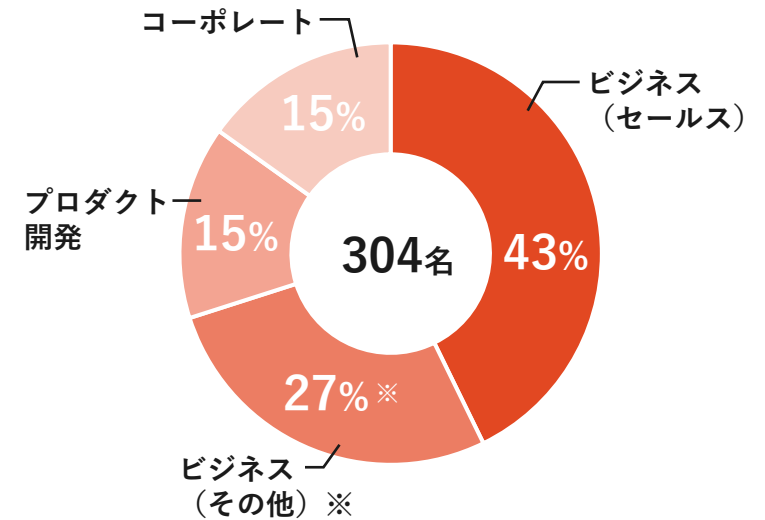
※1 育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数 ※2 出所：厚生労働省「令和6年雇用動向調査結果の概要」 ※3 2025年4月~2026年3月の平均値
 ※4 左：[インターネットサービス]-[業務支援Webサービス(B2B)]-[201-500名]の企業群の平均、右：左の企業群のうち[High-Performance上位20%]の企業群
 ※5 6名以下を部下に持つ管理職数/管理職数、100%に近づくほど良いと当社では認識 ※6 2026年4月現在の値

事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 正社員数は前年同期比+36名の純増（新卒8名・10月1日付新経営体制への移行による執行役員就任4名・M&Aによる連結範囲拡大に伴う株式会社横浜総合写真の従業員8名を含む）
- 前期採用メンバーの戦力化と定着が順調に進捗。開発スピードの加速やセールス体制の強化など、事業成長に寄与



FY26/3_4Q 職種別構成



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

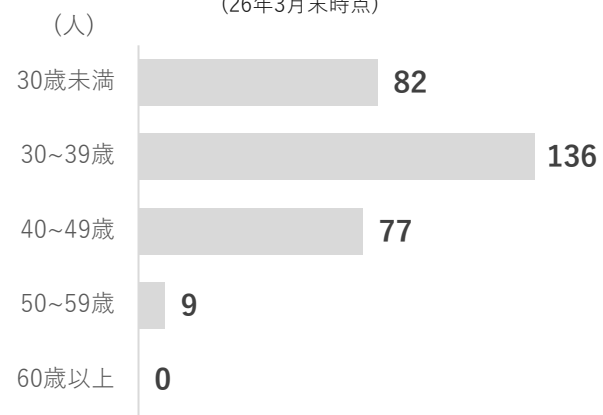
環境(E)

	FY23/3	FY24/3	FY25/3
CO ₂ 排出量 (kg-CO ₂)	141,943.79	181,213.00	200,828.25
電気使用量 (kWh)	362,612	436,057	466,294

※ 対象会社：株式会社うるる・株式会社うるるBPO

年齢別正社員数

(26年3月末時点)



社会(S)

		FY24/3	FY25/3	FY26/3
男女比 (正社員)	男性	61.6%	59.0%	59.2%
	女性	38.4%	41.0%	40.8%
平均年間給与		598万円	624万円	669万円
離職率 (正社員)		7.9%	6.4%	5.8%
女性管理職比率 (正社員)		18.8%	22.8%	19.1%
男性育休取得率 (正社員) ^{※1}		40.0%	75.0%	100.0%
男女間賃金格差 (年収、正社員)	男性	663万円	707万円	726万円
	女性	524万円	540万円	541万円
	差分	139万円	167万円	185万円
エンゲージメント サーベイ Wevoxスコア (役員・間接雇用含 む全従業員)	うるる ^{※2}	78.4	79.8	79.5
	業界平均 ^{※3}	-	-	73
	上位20% ^{※4}	-	-	82

企業統治(G)

		FY24/3	FY25/3	FY26/3
取締役数 (人)	合計	8	8	4
	社内取締役	6	6	2
	社外取締役	2	2	2
取締役会 (回)	合計	14	17	15
監査役会 (回)	合計	14	14	14
株主総会 (回)	合計	1	1	1
決算説明会 (回)	合計	2	2	3
執行役員数 (人)	合計	5	4	8

※ 期末時点

※1 育休等を取得した男性従業員の数/配偶者が出産した男性従業員の数 ※2 各期の4月~3月の平均値

※3 [インターネットサービス]-[業務支援Webサービス(B2B)]-[201-500名]の企業群の平均 ※4 業界の企業群のうち[High-Performance上位20%]の企業群の平均

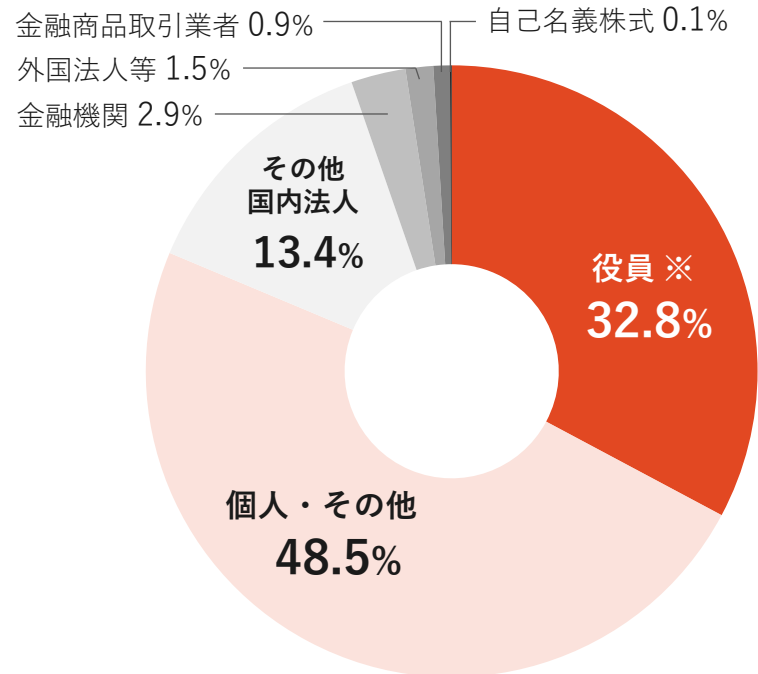
取締役・監査役のスキルマトリックス

氏名	役職	独立役員	経営全般・ガバナンス	事業戦略・マーケティング	新規事業開発・M&A	ファイナンス・会計	デジタル・テクノロジー	組織・人事・カルチャー	コーポレートコミュニケーション (PR/IR)	法務・コンプライアンス・リスクマネジメント
星 知也	代表取締役 社長CEO		○	○	○		○	○	○	
桶山 雄平	取締役 副社長COO		○	○		○	○	○		
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	○						○		○

株主数等 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数	44,796,800株
発行済株式数	27,701,600株
株主数	1,674名

株主構成 (2026年3月31日現在)



※ 星 知也の資産管理会社含む

大株主 (2026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 (%)	所有者区分
1	星 知也	4,837,600	17.48	● 役員
2	株式会社エアーズロック (代表取締役社長 星 知也)	2,640,000	9.54	● 役員
3	UH Partners 3 投資事業有限責任組合	2,116,800	7.65	● 個人・その他
4	株式会社UH5	2,075,600	7.50	● その他国内法人
5	光通信KK投資事業有限責任組合	1,823,200	6.59	● 個人・その他
6	エスアイエル投資事業有限責任組合	1,765,200	6.38	● 個人・その他
7	桶山 雄平	1,528,600	5.52	● 役員
8	UH Partners 2 投資事業有限責任組合	778,200	2.81	● 個人・その他
9	日本生命保険相互会社	760,000	2.75	● 金融機関
10	長屋 洋介	737,200	2.66	● 個人・その他

※ 発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数

- ホームページ上でのIR情報の掲載に加え、SNSでは、うるる公式やCFO内丸アカウントで情報発信を行っている

X

IR公式 X



x.com/ULuru_IR

note

IR公式 note



note.com/uluru_ir

Shared Research

アナリストレポート



sharedresearch.jp/ja/companies/3979

ULURU

IR情報



uluru.biz/ir/



CFO内丸 X



x.com/uchimaru_uluru


CFO内丸 note



https://note.com/yasuaki_uchimaru

QA Station

Q&A一覧



gastation.jp/uluru

ULURU

サステナビリティ



uluru.biz/sustainability

<p>CGS</p>	<p>「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。</p>	<p>リカーリング</p>	<p>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。</p>
<p>Govtech</p>	<p>「Government(政府・行政)」と「Technology(技術)」を組み合わせた言葉。最先端のデジタル技術を活用して、行政サービスの効率化や市民の利便性向上、行政手続きのDXを推進する取り組みやその技術・サービスを指す。当社では、入札情報速報サービス「NJSS(エヌジェス)」の提供などを通じ、官公庁・自治体と民間企業をつなぐ入札プロセスの効率化・情報格差の解消を支援している。</p>	<p>LTV</p>	<p>「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。</p>
<p>クラウドワーカー</p>	<p>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。</p>	<p>ARPU</p>	<p>「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。</p>
<p>BPO</p>	<p>「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。</p>	<p>MRR</p>	<p>「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。</p>
<p>SaaS</p>	<p>「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。</p>	<p>ARR</p>	<p>「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。</p>
<p>BPaaS</p>	<p>「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。</p>		
<p>サブスクリプション</p>	<p>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。</p>	<p>EBITDA</p>	<p>「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。</p>

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。

なお、次回の本資料の開示は2027年6月を予定しております。

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