



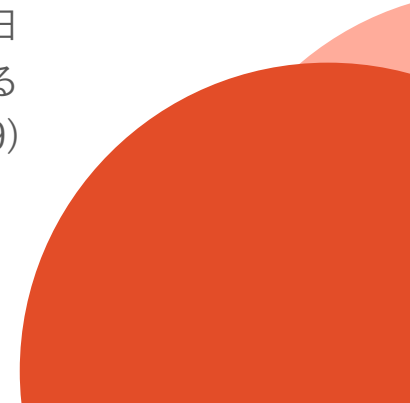
ULURU

労働力不足解決カンパニー

2025年3月期 通期 決算説明資料

2025年 5 月14日
株式会社うる
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。



1. <u>うるるの概要</u>	p.3
2. <u>エグゼクティブサマリー</u>	p.9
3. <u>通期 業績ハイライト</u>	p.11
4. <u>四半期 連結業績</u>	p.18
5. <u>事業別業績・KPI・トピックス</u>	p.24
6. <u>中長期経営方針・FY26/3業績予想</u>	p.41
7. <u>Appendix</u>	p.47

1. うるるの概要

ULURU

ひと目でわかる“うるる”(財務データ)

- 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
(予定)

2年

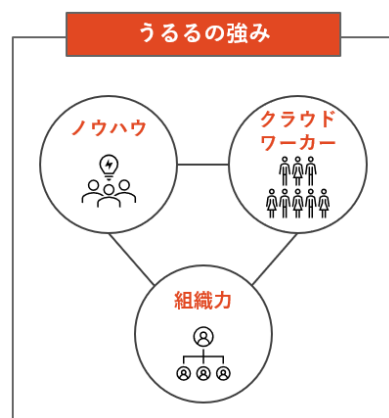
中長期的な成長投資と
配当による株主還元を両立
今後、累進配当を実施

※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

ひと目でわかる“うるる”(事業の変遷)

- 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



BPO事業

- うるるの祖業として、書類電子化やデータ入力業務等を通じてクラウドワーカー等への**ディレクションノウハウ**を蓄積
- 近年では、**SaaSの裏側の運用構築(BPaaS)**にまで強みを拡大

CGS事業

- BPO事業で培ったディレクションノウハウを活用した**SaaS型のビジネスモデル**
- うるる自身がITだけでなく人のチカラ(クラウドワーカー)を活用することで付加価値の高いサービスを創出

M&A・新規事業

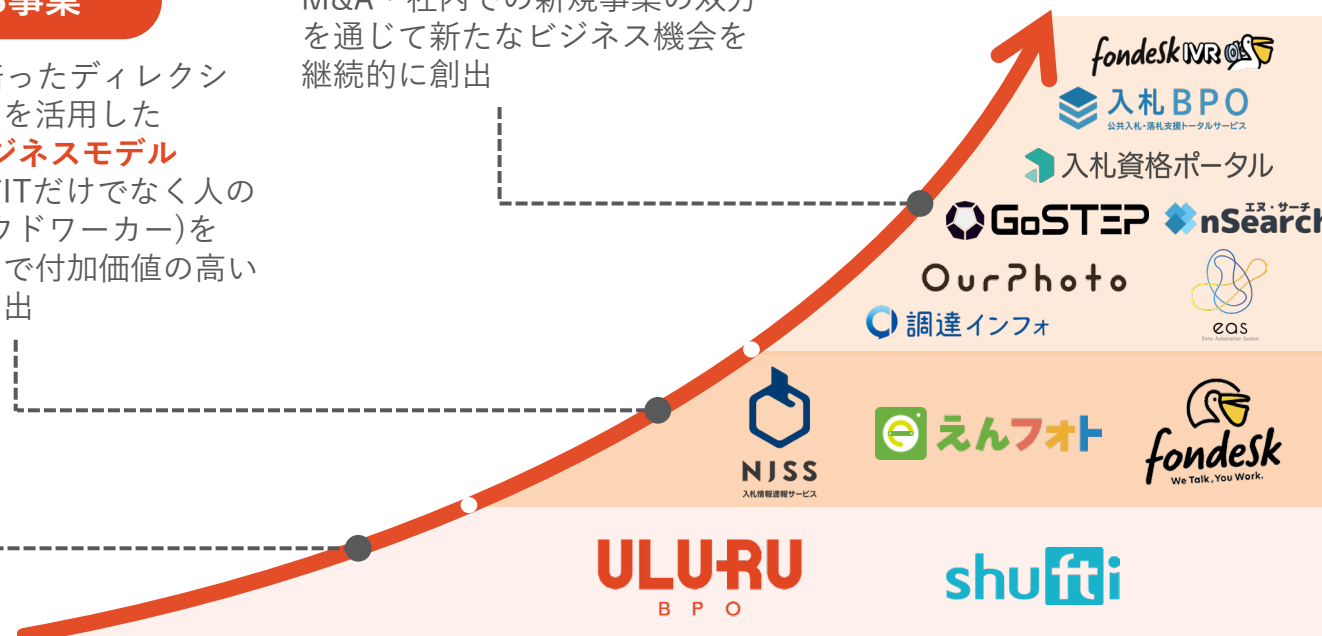
- **労働力不足の解決**の観点から、M&A・社内での新規事業の双方を通じて新たなビジネス機会を継続的に創出

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



※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)

ひと目でわかる“うるる”(事業の領域)

- 当社はビジョン実現のために、「IT・AIと人のチカラ」双方を深く理解した独自のユニークなビジネスモデルと事業構築ノウハウを強みに、企業の生産性向上への貢献が可能

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、ITやAIでは代替できない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

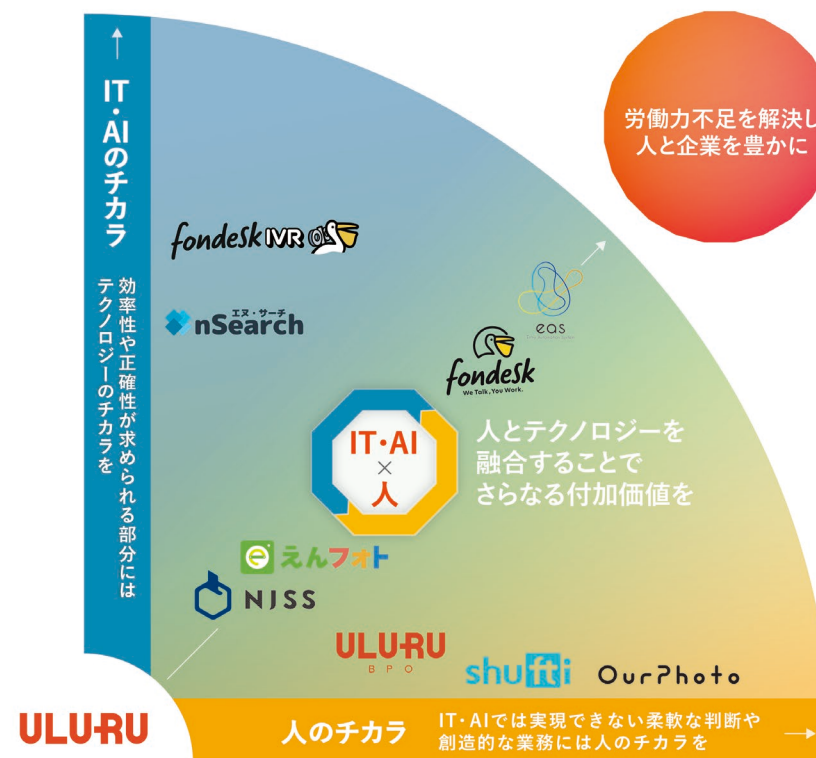
IT・AIのチカラの創出

- 効率性や正確性が重視される定型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)

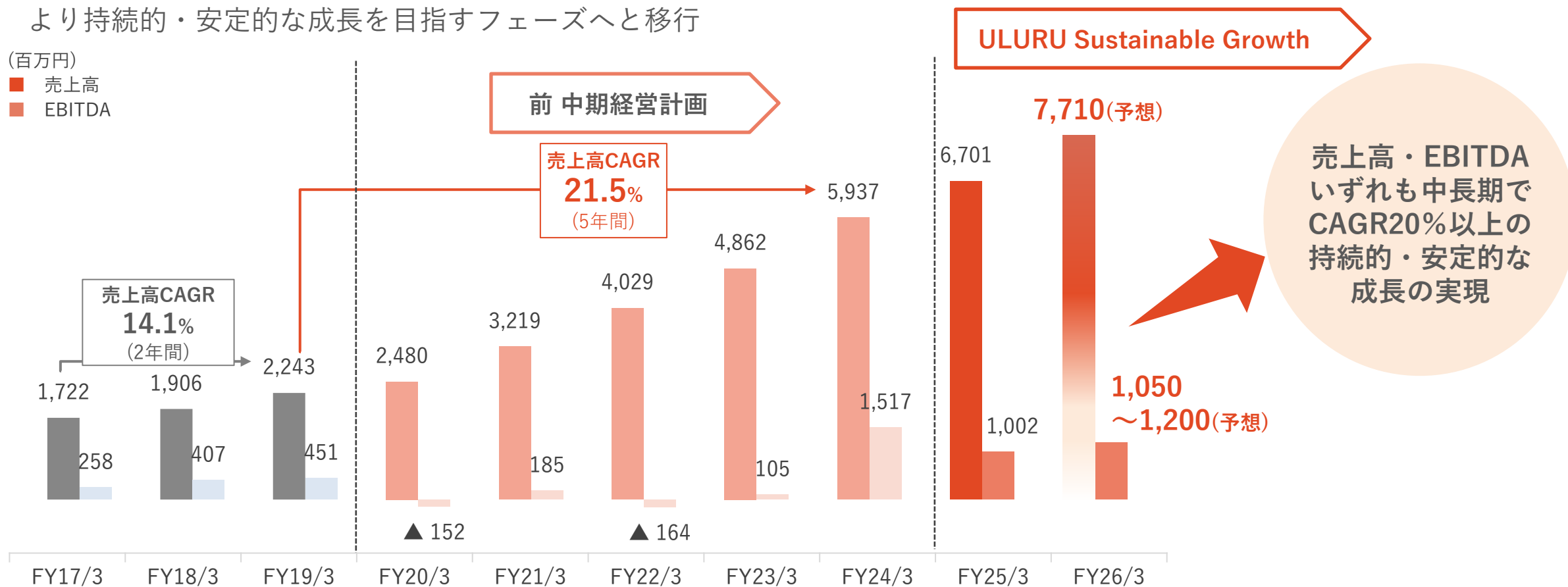


ひと目でわかる“うるる”(成長フェーズの変遷)

- 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



“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。

2. エグゼクティブサマリー

ULURU

FY25/3 実績

前期比+12.9%

売上高 **6,701**百万円

前期比▲33.9%

EBITDA **1,002**百万円

FY26/3 予想

前期比+15.1%

売上高 **7,710**百万円

前期比+4.7~19.7%

EBITDA **1,050~1,200**百万円

中長期 経営方針

売上高・EBITDAいずれも
CAGR20%以上の成長

TSR(株主総利回り)の向上

- 中長期経営方針「**ULURU Sustainable Growth**」に沿って、FY25/3は人的資本投資を中心とした成長基盤の整備を実施
- 売上高は計画対比で若干の未達となったものの着実に成長し、**EBITDAは10億円を計画通り達成**
- 株主還元として計画通り**1株当たり10円の配当**を予定(配当性向15.1%)

- FY25/3実績を踏まえ、FY26/3は蓋然性をより重視した売上高予想を設定
- FY26/3より、期中での投資をより機動的に判断・実施するため、EBITDA以下の各段階利益についてレンジで開示
- 株主還元として、**累進配当**に基づき**1円増配**の**1株当たり11円の配当**を予定(配当性向15%目安)

- **規律ある成長投資**により、売上高だけでなく**利益**についても**持続的・安定的な成長**(投資と利益成長の両立)を目指す
- **EPS成長**に加え、**累進配当**を軸に積極的な還元を目指す

3. 通期 業績ハイライト

ULURU

FY25/3決算業績(全社)

- 売上高は若干の未達となったが、**各事業において着実な成長**を実現
- **EBITDA**をはじめとした各段階利益は、成長投資実施により減益となるも、いずれも**計画通り達成**

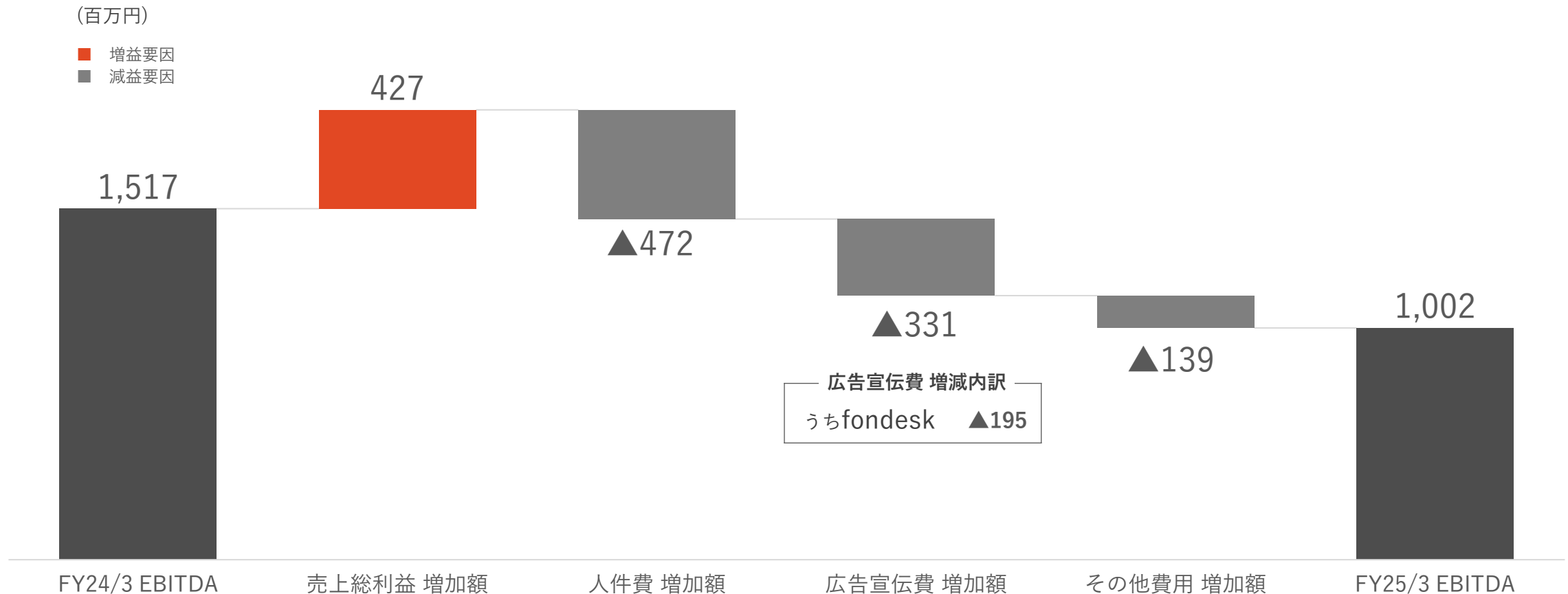
(単位：百万円)	FY25/3 実績	FY25/3 予想	達成率	前期比	コメント
売上高	6,701	7,130	94.0%	+12.9%	- 着実なオーガニック成長により前期比+12.9% - 主に、BPOにおける大型案件の期ズレの影響と、NJSSにおいてスポット売上が当初の想定を下回ったことにより、通期予想に対しては、若干の未達
EBITDA	1,002	1,000	100.3%	▲33.9%	- 計画に基づき売上高推移とのバランスも踏まえながら、成長投資を実施した結果、各段階利益は前期比減少するも、通期予想は達成 - 成長投資の内容は、各部門での人的資本投資強化やマーケティング投資等
営業利益	762	750	101.7%	▲42.4%	
経常利益	761	700	108.9%	▲40.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	458	450	101.8%	▲36.4%	えんフォトのソフトウェア資産について、65百万円の減損処理により特別損失が発生するも、通期予想は達成
1株当たり 当期純利益(円)	66.20	65.03	—	—	
1株当たり 配当金(円)	10.00 (普通配当)	10.00	100.0%	▲71.4%	FY25/3は計画通り配当性向15.1%となる1株当たり10円の普通配当を実施予定 (なお、FY24/3の配当は中計達成の特別配当)

FY25/3決算業績(セグメント別)

(単位：百万円)		FY25/3 実績	FY25/3 予想	達成率	前期比	コメント
NJSS	売上高	3,244	3,400	95.4%	+12.9%	スポット売上の計画未達等により通期予想未達となるも、当期初からの単価を引き上げ方針によるARPUの上昇が寄与し、売上高は前期比+12.9%と着実に成長
	EBITDA	1,545	1,570	98.5%	▲2.3%	中長期的な成長に向けた人的資本投資等の成長投資を計画通り実施しつつ、EBITDAは概ね通期予想通りで着地
fondesk	売上高	982	1,000	98.2%	+17.8%	新規契約獲得数の増加、受電件数増加に伴うARPU向上、解約率低減により売上高は前期比+17.8%成長し、概ね計画通りの着地
	EBITDA	166	160	103.8%	▲38.4%	認知獲得のためマス広告投資再加速に伴い、EBITDAは前期比減少するも、通期予想は達成
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	835	880	95.0%	+15.0%	売上高は、えんフォトにおける契約園数の伸びに加え、高単価なカメラマン派遣撮影比率の上昇により、順調に成長
	EBITDA	▲44	0	—	—	EBITDAは、若干の未達となったものの、概ね計画通りの人的資本投資等の先行投資を実施
BPO	売上高	1,614	1,820	88.7%	+9.4%	売上高は、大型案件の期ズレにより通期予想未達となったが、BPaaS業務売上が好調であり、堅調に推移
	EBITDA	209	250	83.9%	▲13.6%	EBITDAは、主に期ズレによる売上高減少にともなう利益減少影響を受け計画未達

EBITDA増減要因分析(FY25/3実績)

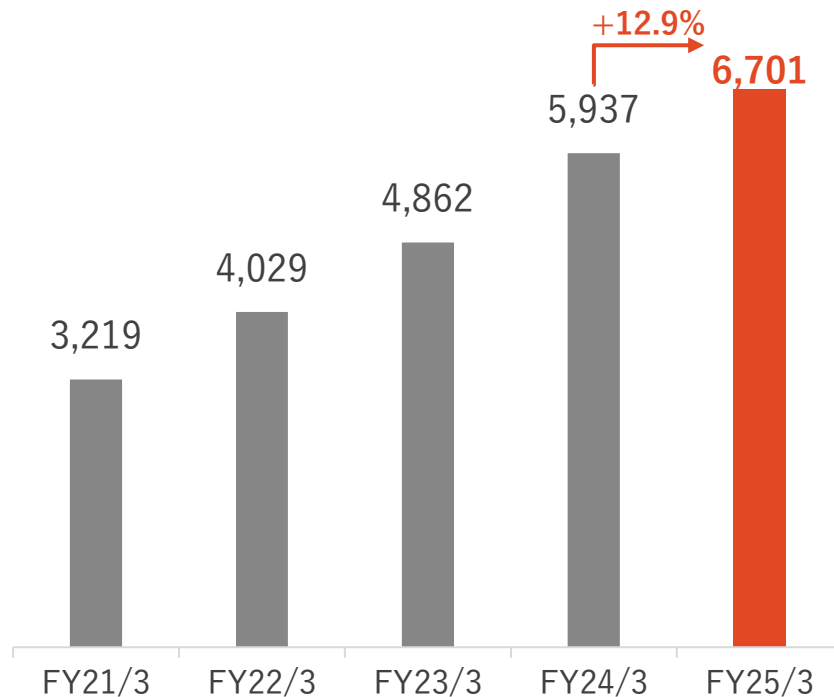
- 各事業の着実なオーガニック成長に伴い、売上総利益が増加
- 売上高推移とのバランスも踏まえながら、人的資本投資・広告宣伝費等の成長投資を実施し、**計画通りEBITDA10億円を達成**



- 売上高は**上場来9期連続で過去最高を更新**し、前期比+12.9%の成長
- FY25/3は、持続的な成長のための規律ある投資の再開に伴い、EBITDA及び営業利益は前期比で減少するも、**通期予想は達成**

売上高

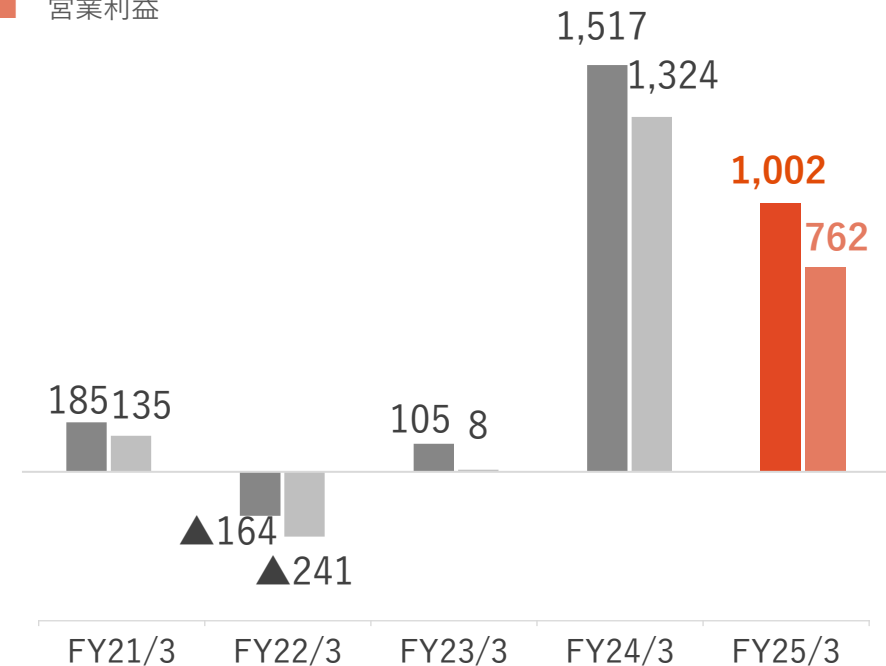
(百万円)



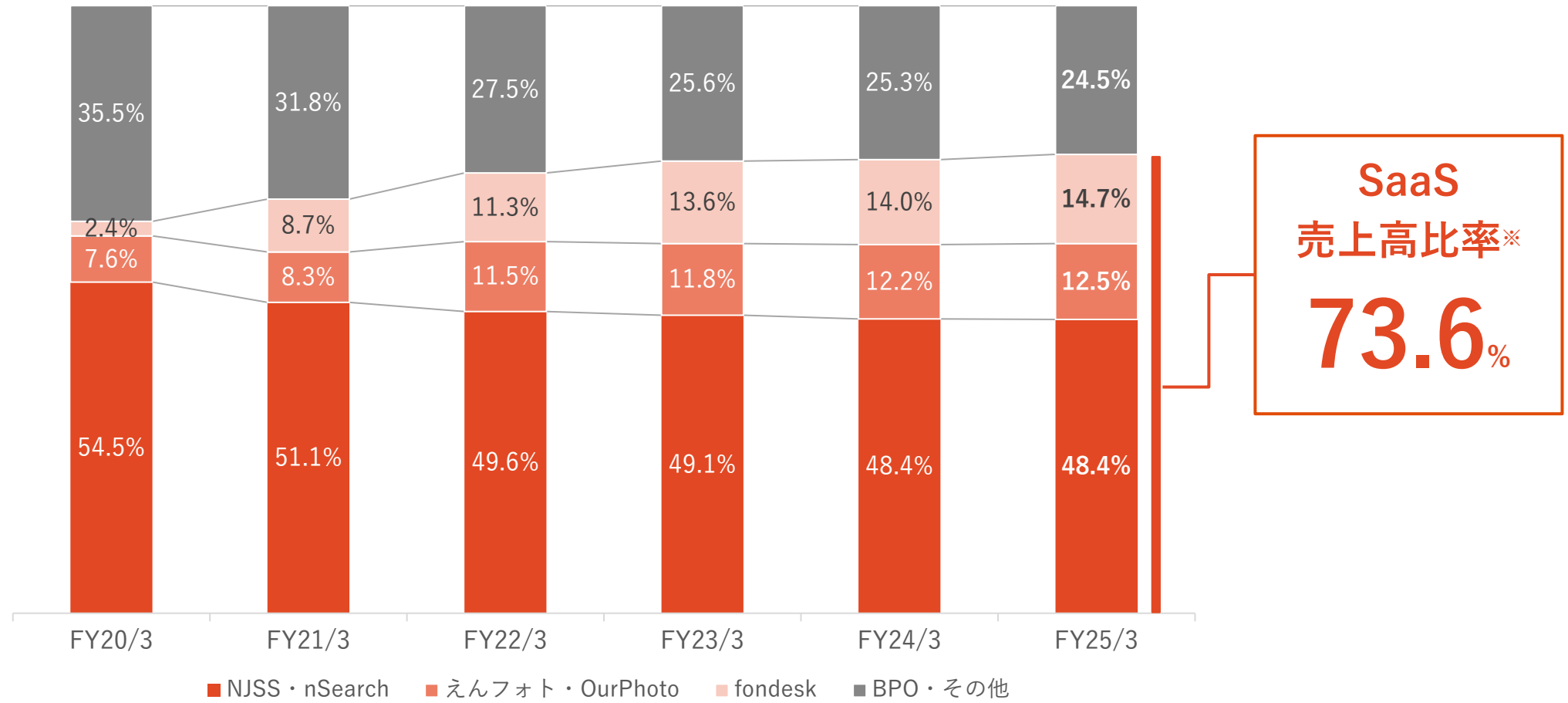
EBITDA・営業利益

(百万円)

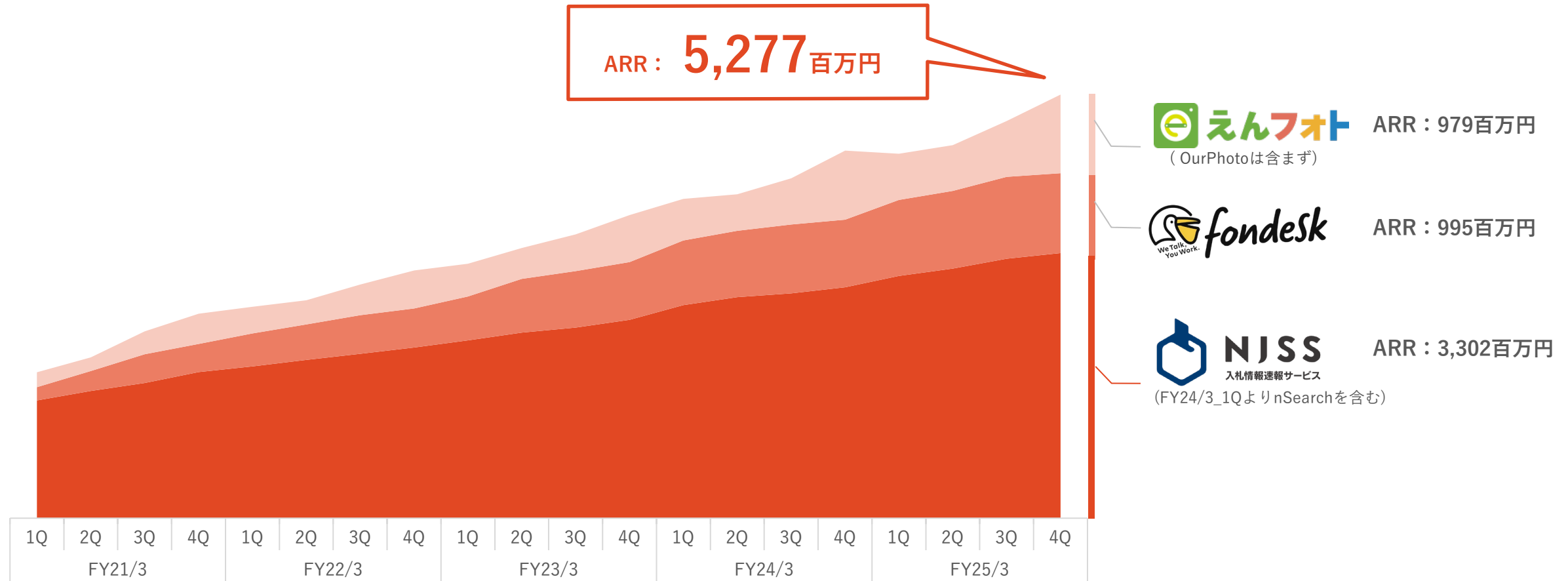
■ EBITDA
■ 営業利益



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



- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」合計のARRは順調に成長し、52億円を突破

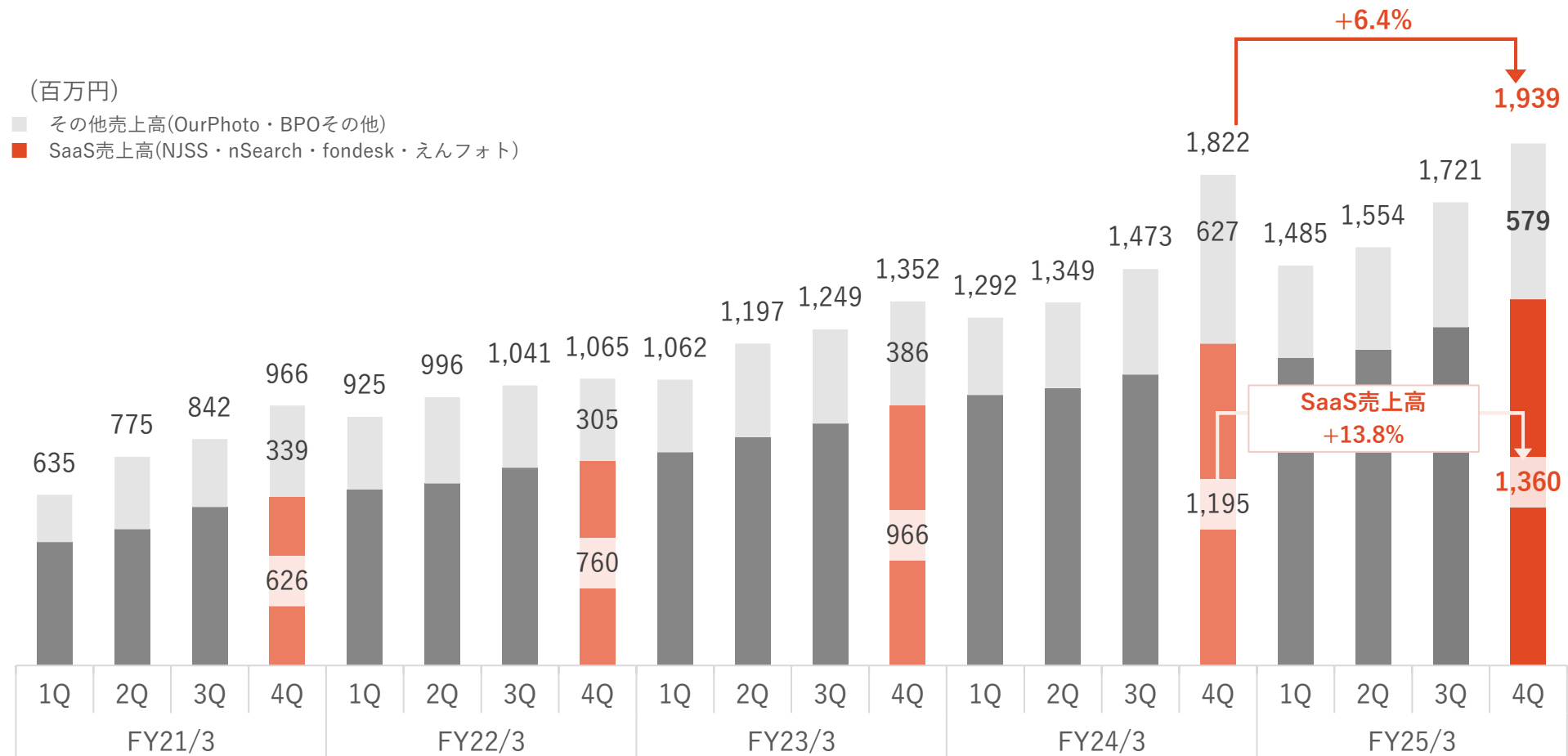


※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。「NJSS」はFY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値、FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値、「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値、「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高+各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値

4. 四半期 連結業績

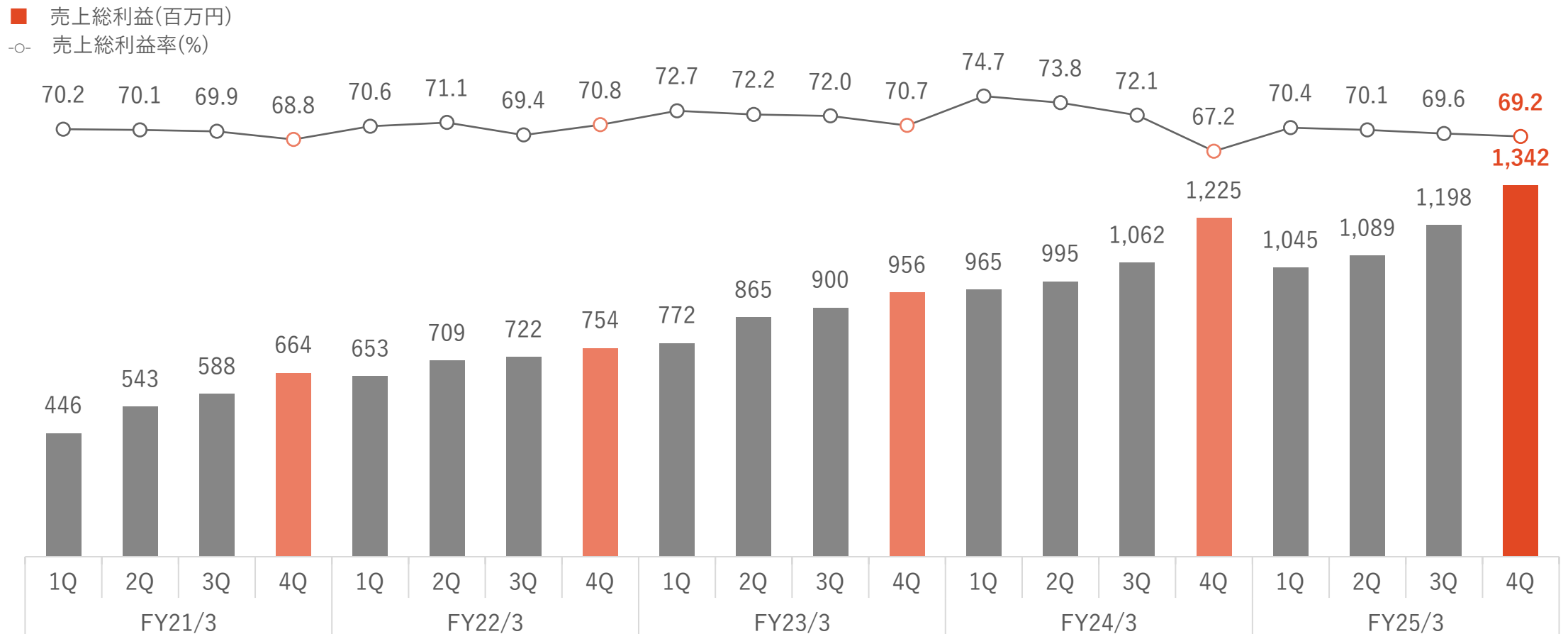
ULURU

- 前年同期比+6.4%となり、**過去最高の四半期売上高を更新**
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」で構成するSaaS売上高は前年同期比+13.8%



売上総利益推移

- 4Qは、季節性要因により相対的に売上総利益率の低いBPOの売上高がピークを迎えること、及び売上原価に計上される減価償却費が増加したことにより、売上総利益率はやや悪化したが一、前年同期比では改善
- 売上総利益率約90%を誇るNJSSの継続成長により、今後も全社で70%程度の売上総利益率は確保可能な見込み

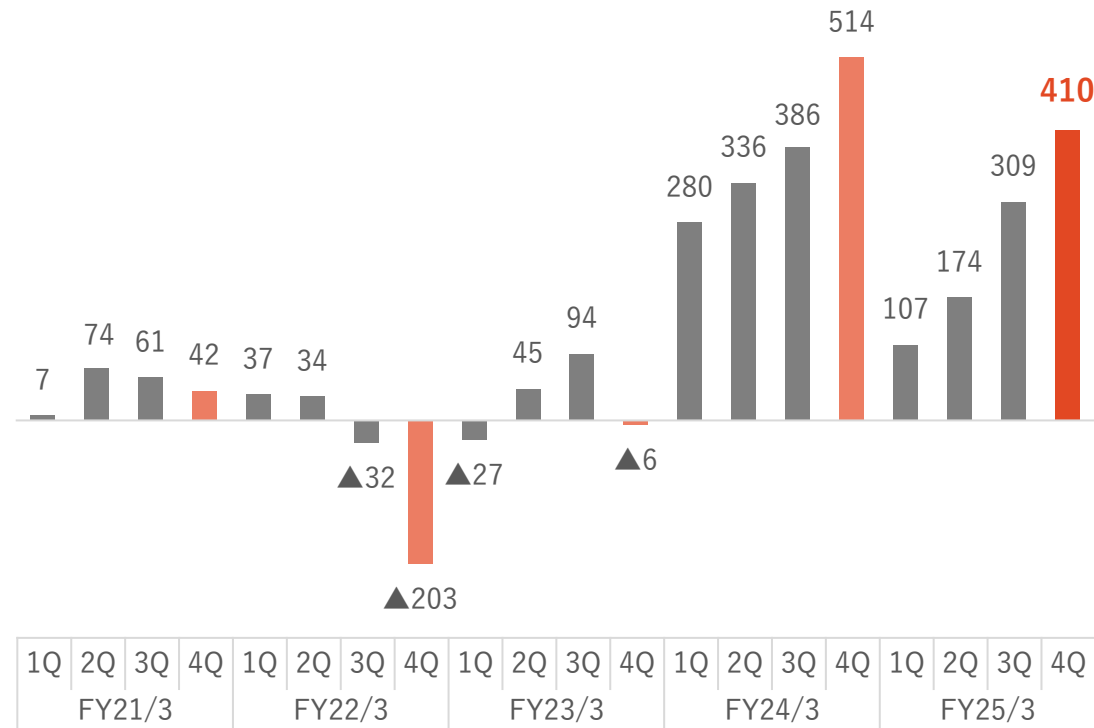


EBITDA・営業利益推移

- 4Qは、中長期経営方針に基づき、人的資本投資とマーケティング投資を積極的に実施したが、BPOやえんフォトにおける季節的な売上高増加により利益も増加

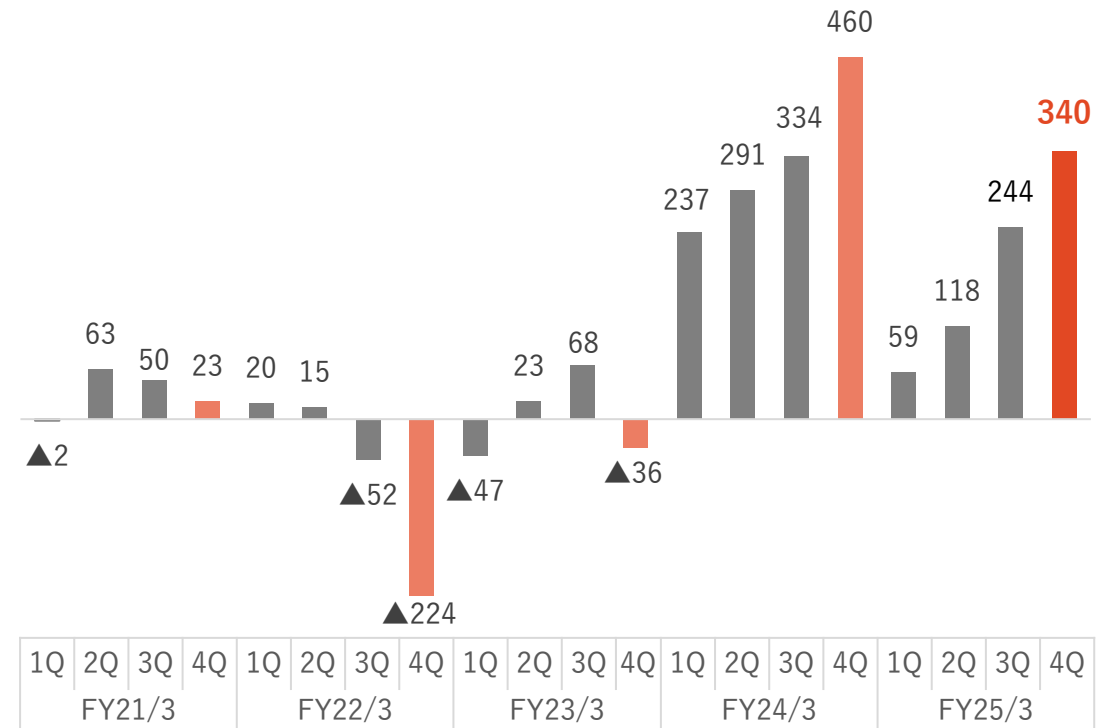
EBITDA

(百万円)



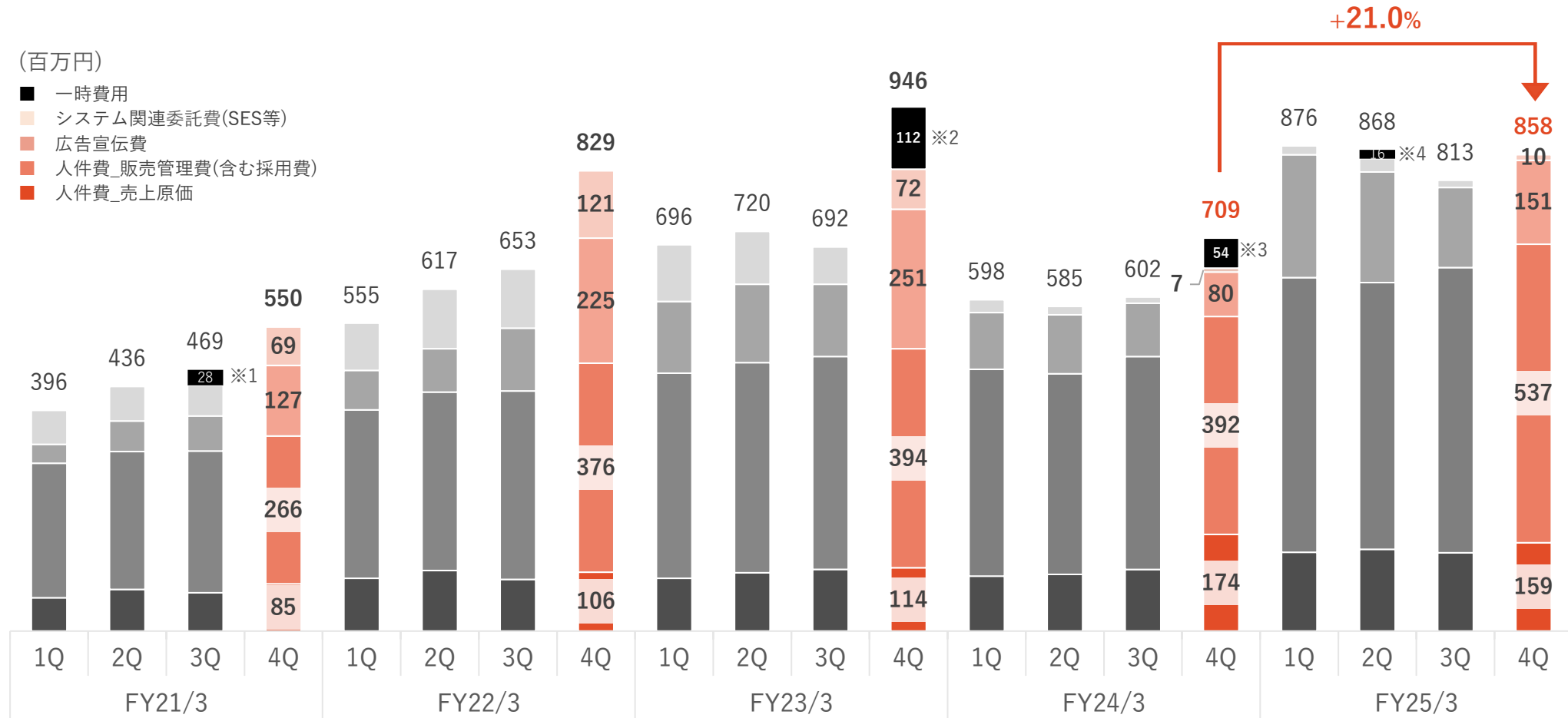
営業利益

(百万円)



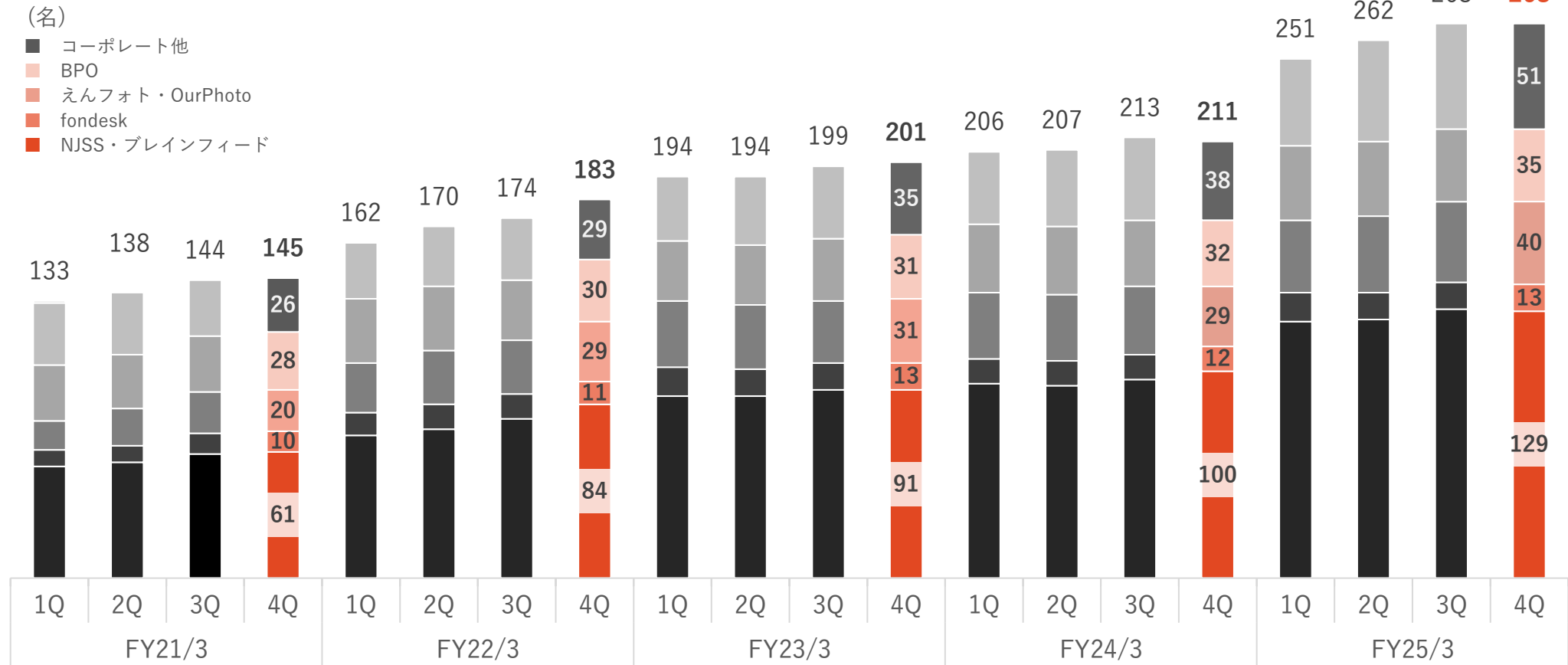
主な費用推移

- 人件費・広告宣伝費等を中心に成長投資を継続
- FY26/3以降も中長期的な成長に向けて、規律ある投資を継続予定



事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 中長期での成長基盤を構築するため積極的に採用を進めた結果、従業員が57名純増(NJSS+29・fondesk+1・フォト+11・BPO+3・コーポレート他+13)
- FY26/3の採用は、採用増となったFY25/3とのバランスを考慮した計画とする予定

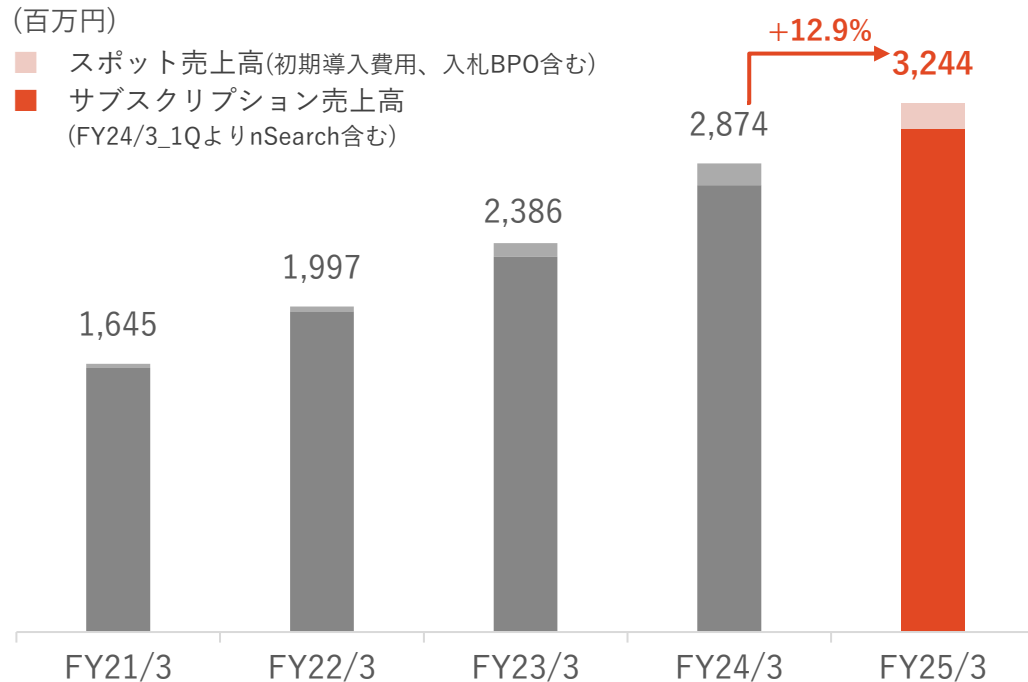


5. 事業別業績・KPI・トピックス

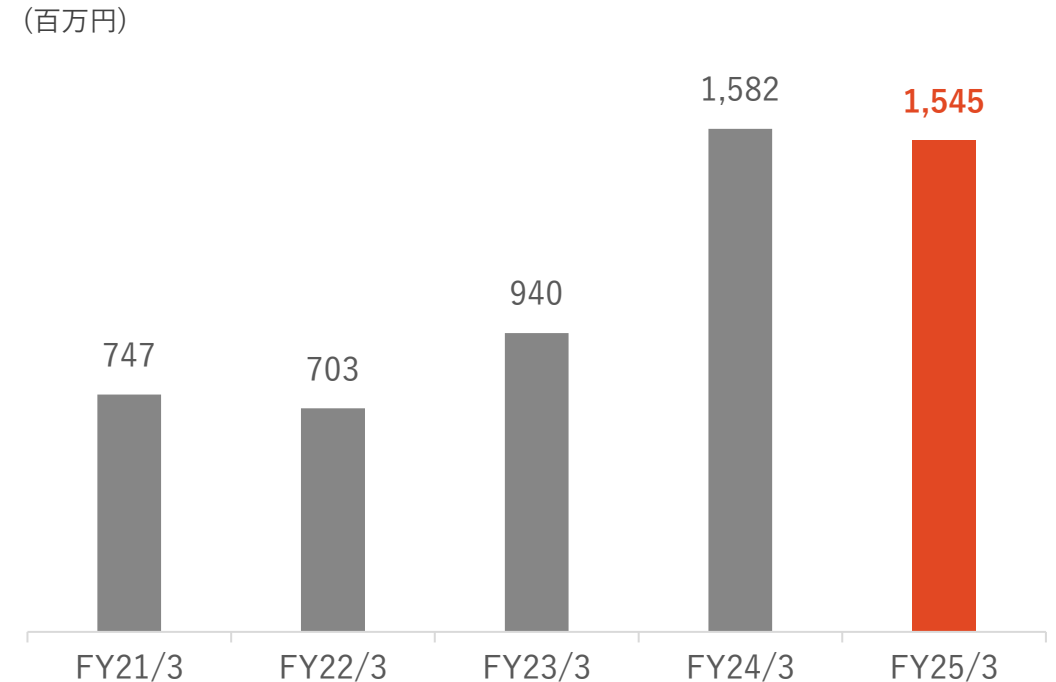
ULURU

- 売上高3,244百万円(前期比+12.9%)となり、引き続き安定した成長を実現
- 持続的な成長のために、セールス力とプロダクト開発力の双方の強化を目的とした組織力向上への取組みを実施。
その取組みの一環として、新規採用を柱とする人的資本への投資を実施し、FY26/3以降の成長基盤を構築

売上高(nSearch含む)



EBITDA(nSearch含む)



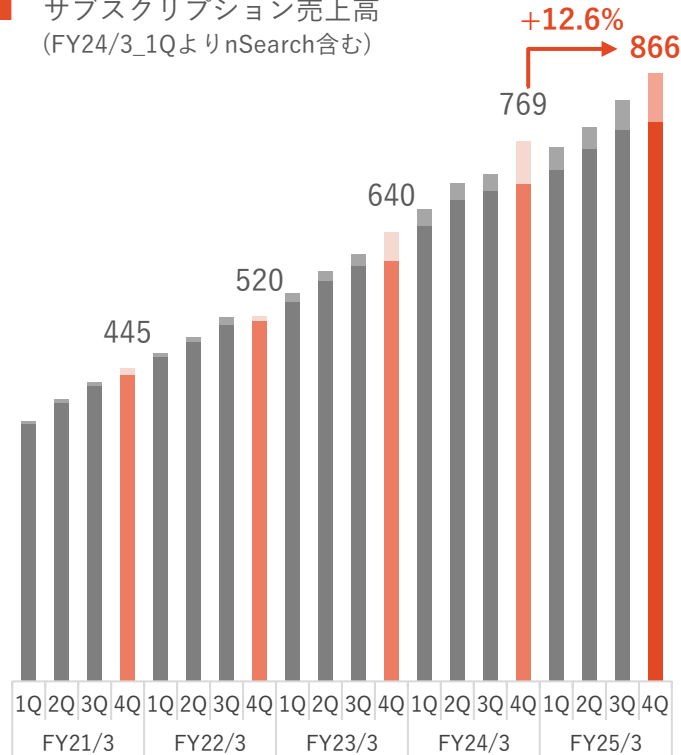
NJSS | 売上高・EBITDA推移(四半期)

- FY25/3に注力してきたARPU向上施策が奏功し、四半期ベースで過去最高売上高を達成
- 売上総利益率は、NJSSの新機能リリースに伴い自社開発ソフトウェアの減価償却費が増加したため、前年同期比で低下するも、依然として高水準を維持

売上高(nSearch含む)

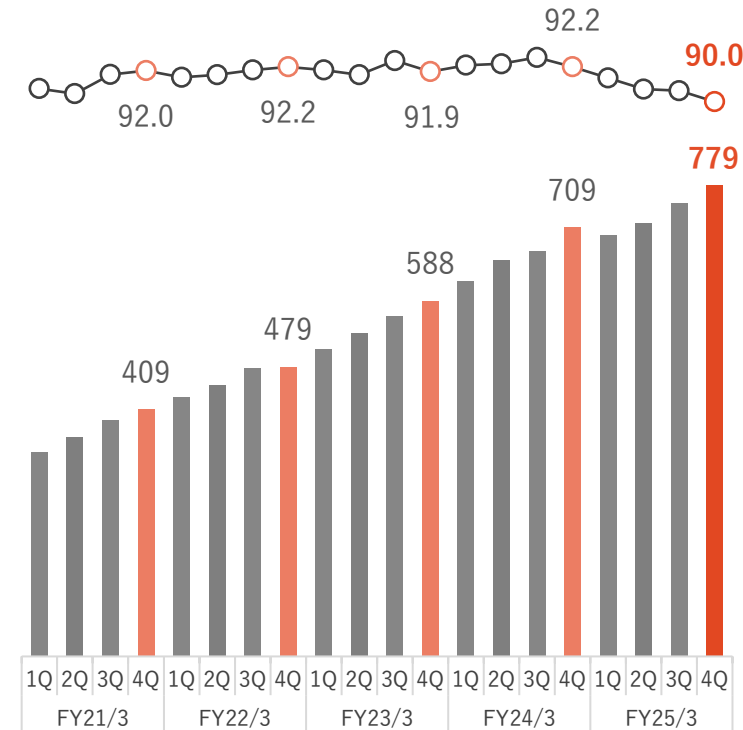
(百万円)

- 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)



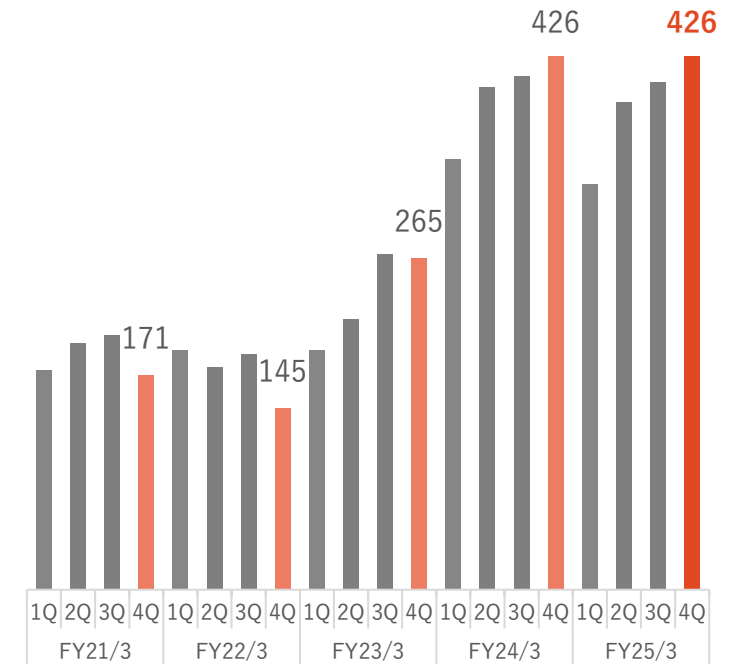
売上総利益(nSearch含む)

- 売上総利益(百万円)
- 売上総利益率(%)



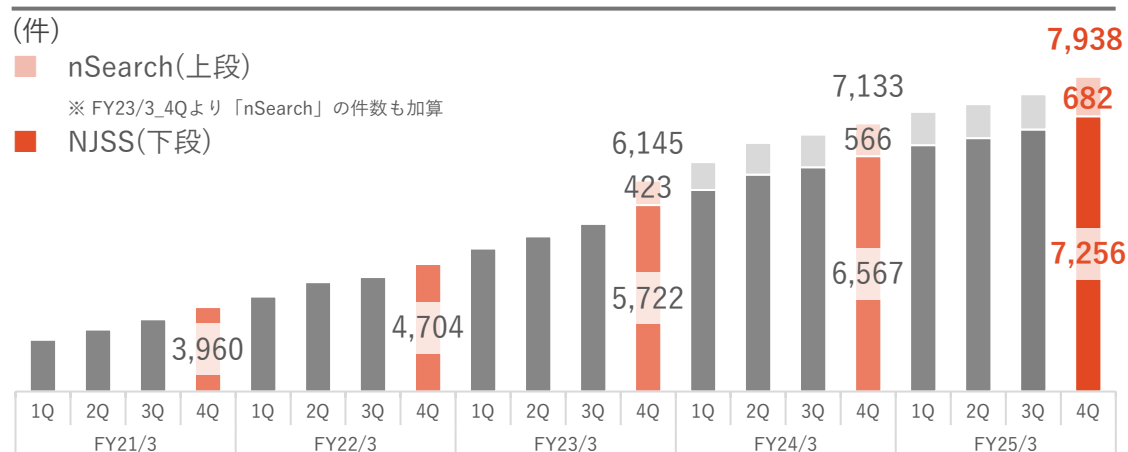
EBITDA(nSearch含む)

(百万円)

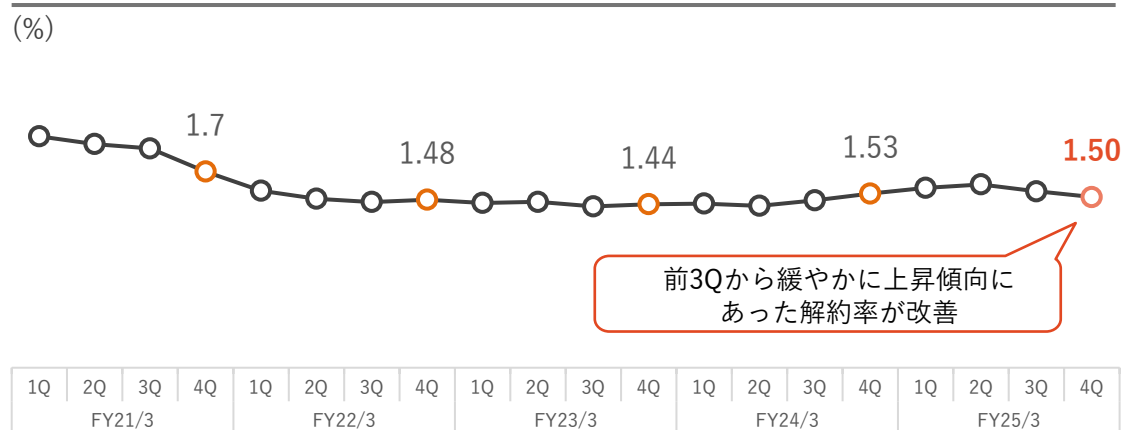


- 「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、前年同期比+11.3%。当期初よりARPUを高い水準で維持することを最優先する方針に変更したため、有料契約件数の増加ペースは若干鈍化。「NJSS」単体の有料契約件数は、前年同期比+10.5%

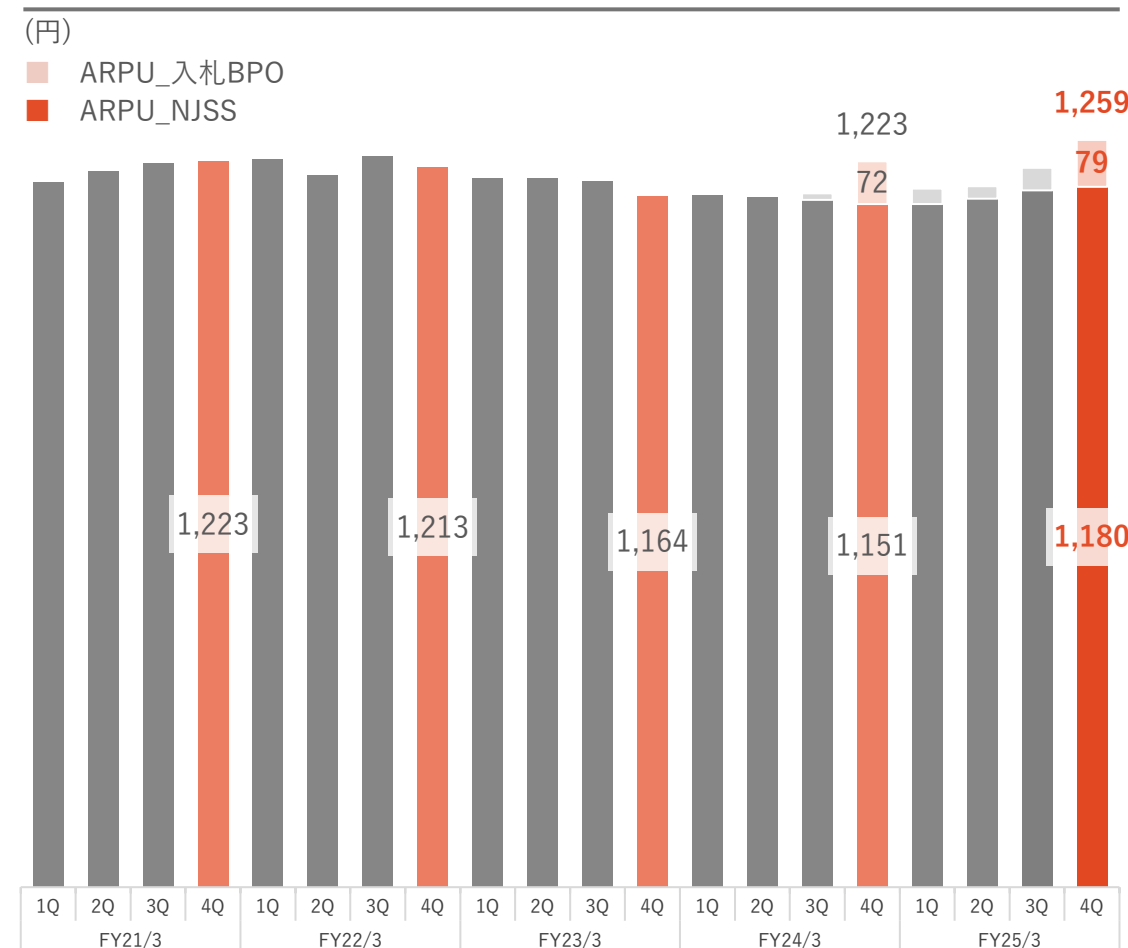
有料契約件数



解約率(nSearchは含まず)



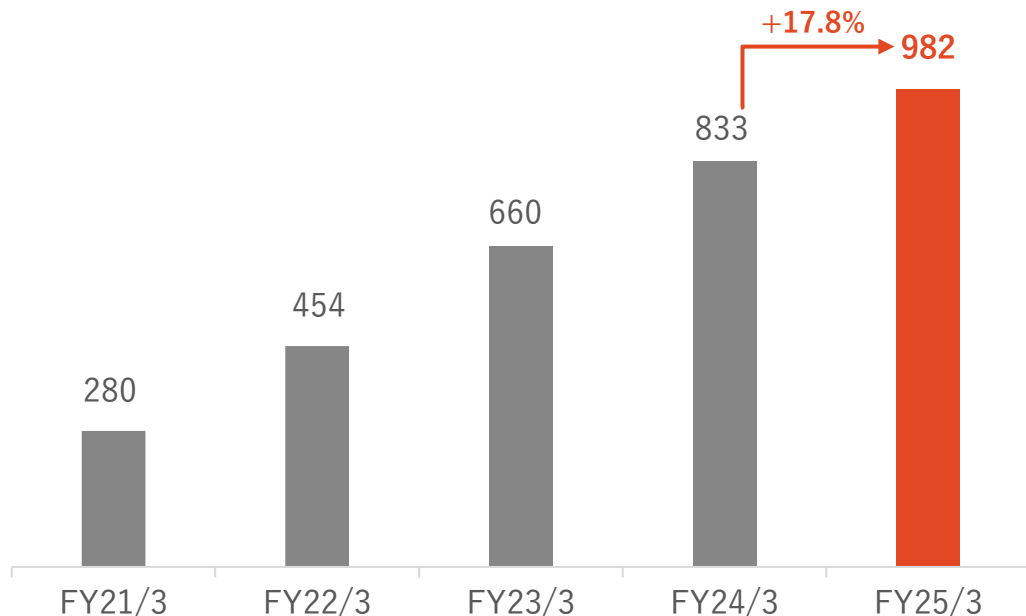
ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



- 主要KPIである契約件数の増加や解約率の低減が進んだ結果、売上高は982百万円(前期比+17.8%)となり、引き続き順調な成長を実現。また、認知獲得のためのマス広告を中心としたマーケティング投資を計画通り再開したことにより、EBITDAは前期比▲38.4%減少したが、通期予想は達成
- 新規プロダクト「fondesk IVR」のリリースにより、既存市場における新たな顧客ニーズの喚起に加え、ターゲット市場の拡大や多様化するニーズへの対応が可能に

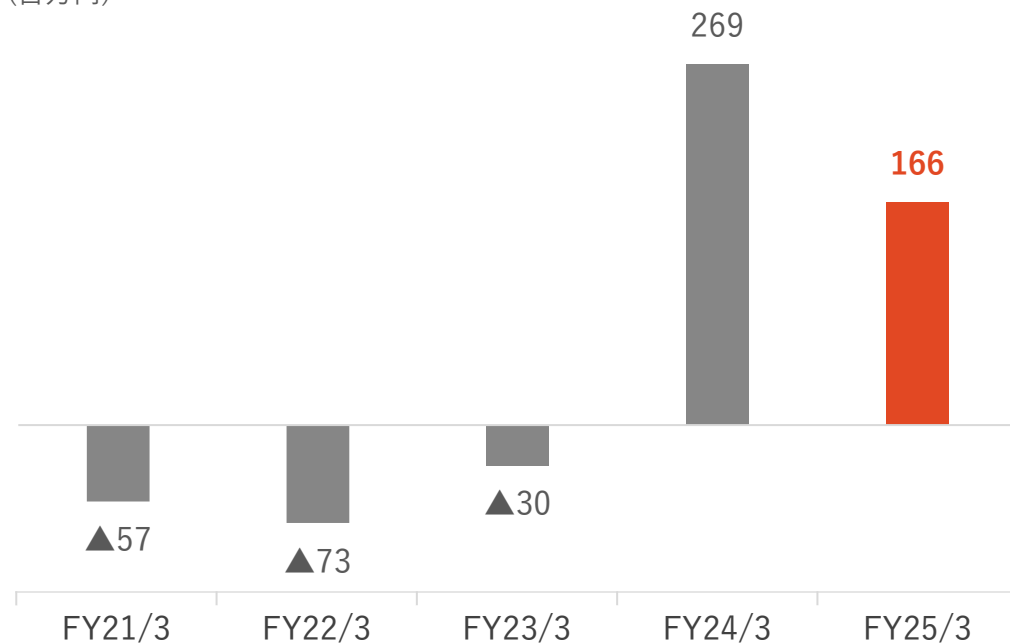
売上高

(百万円)



EBITDA

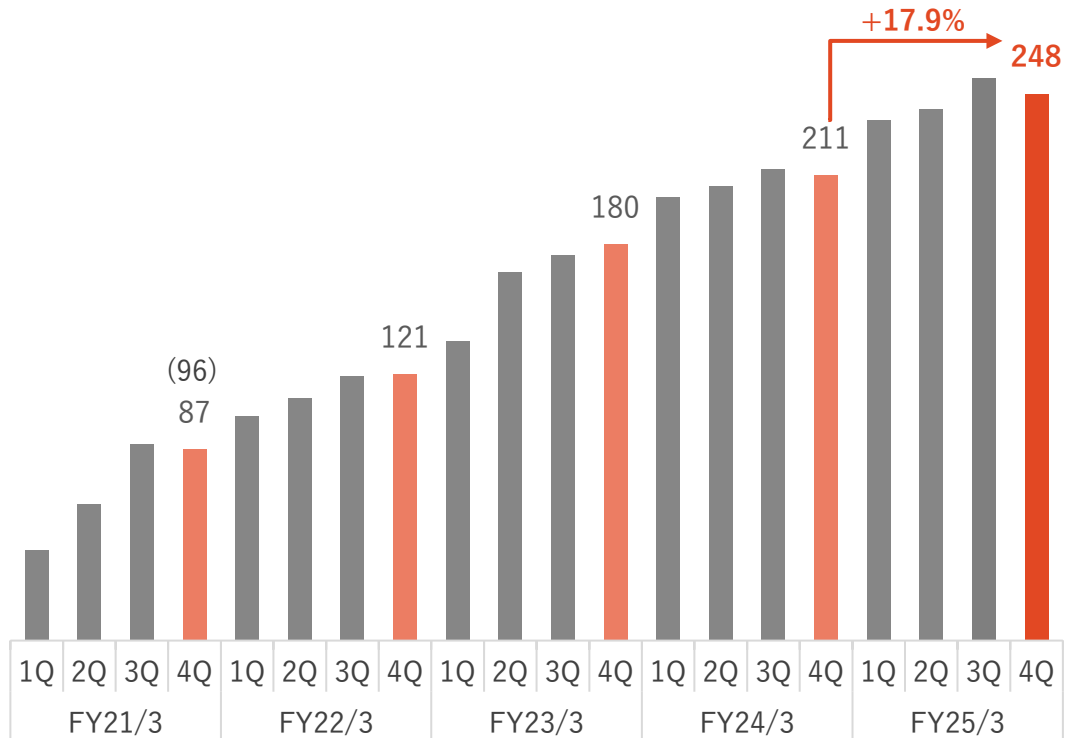
(百万円)



- 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+17.9%

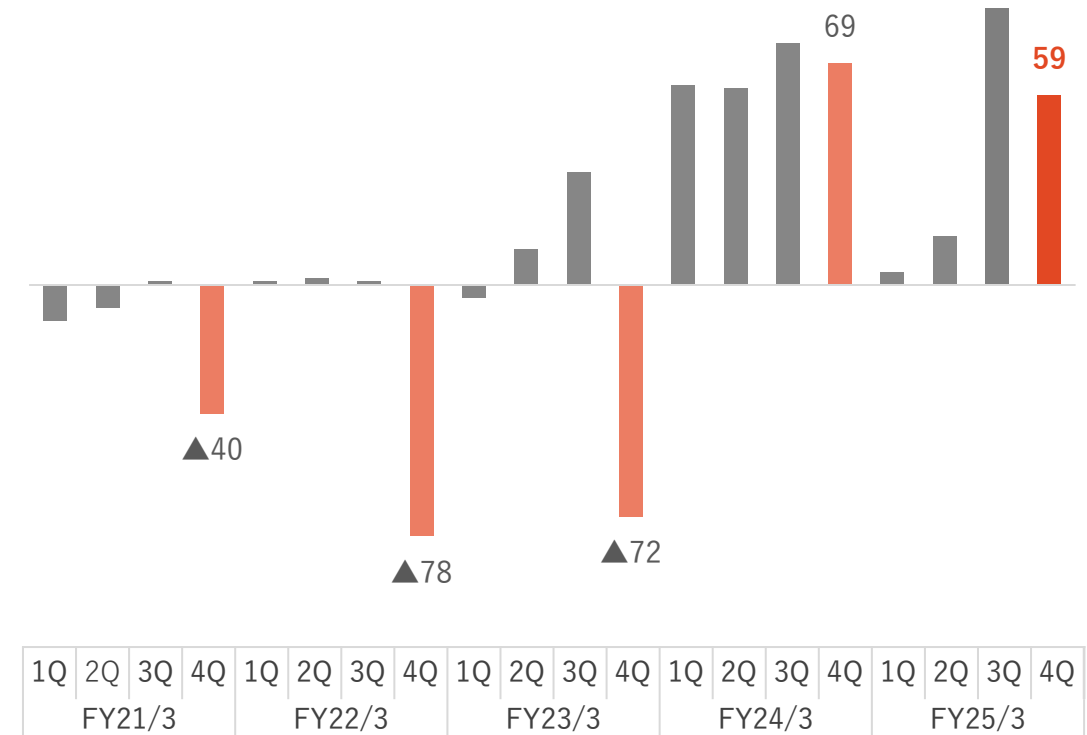
売上高

(百万円)



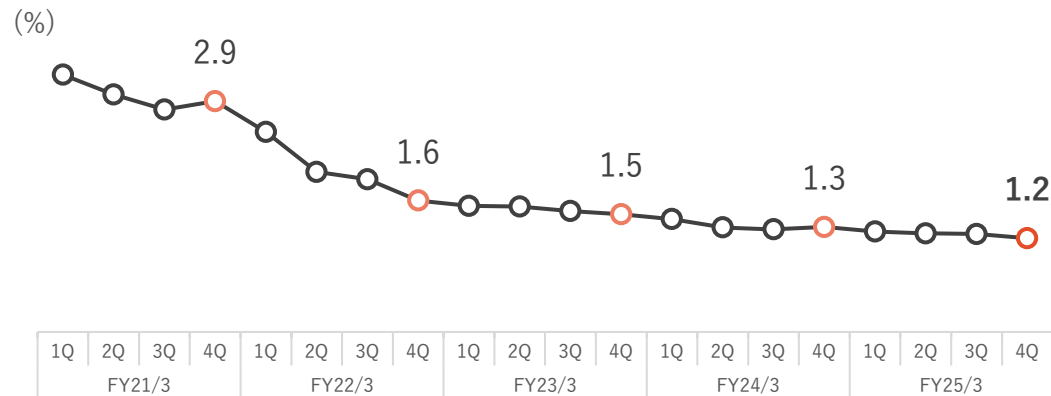
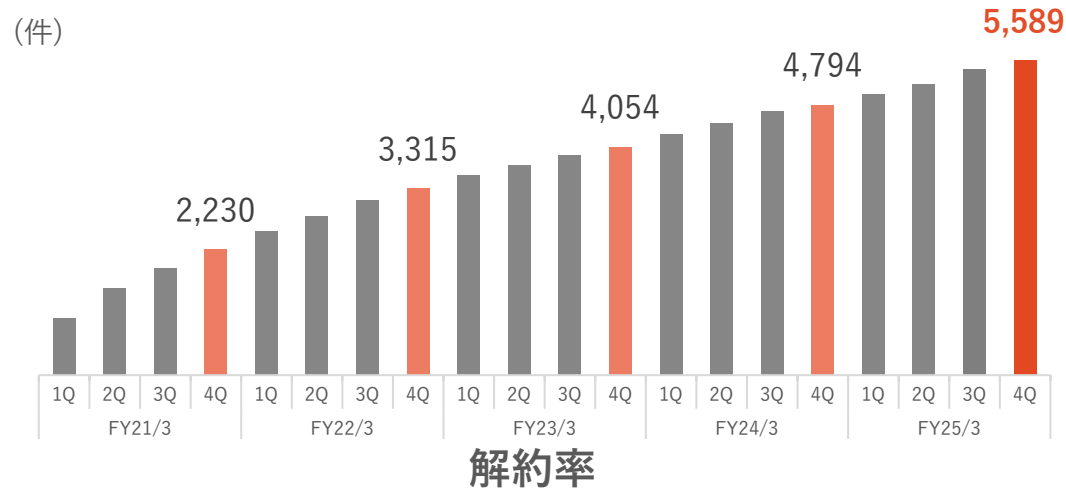
EBITDA

(百万円)

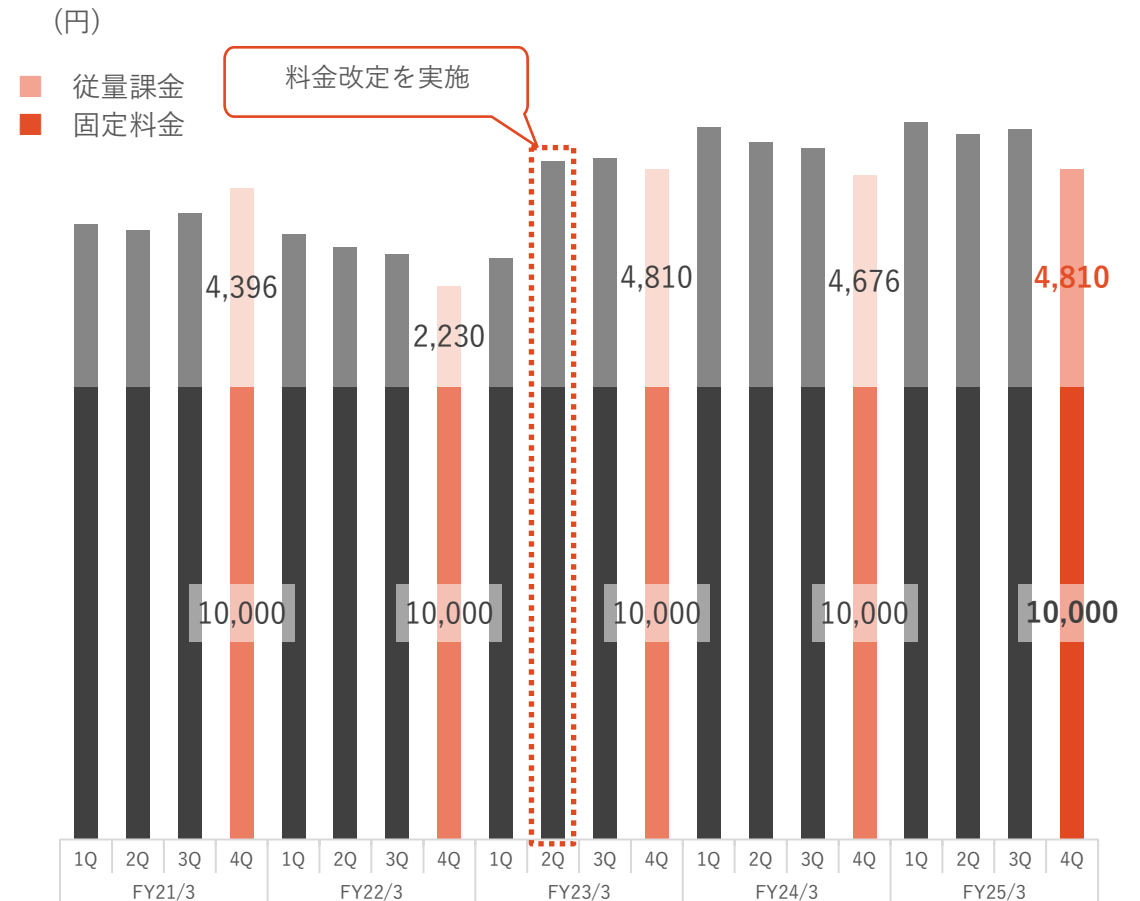


- 有料契約の獲得は想定通り推移し5,500件を突破
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、解約率も順調に低減

有料契約件数



ARPU(日割りベース)



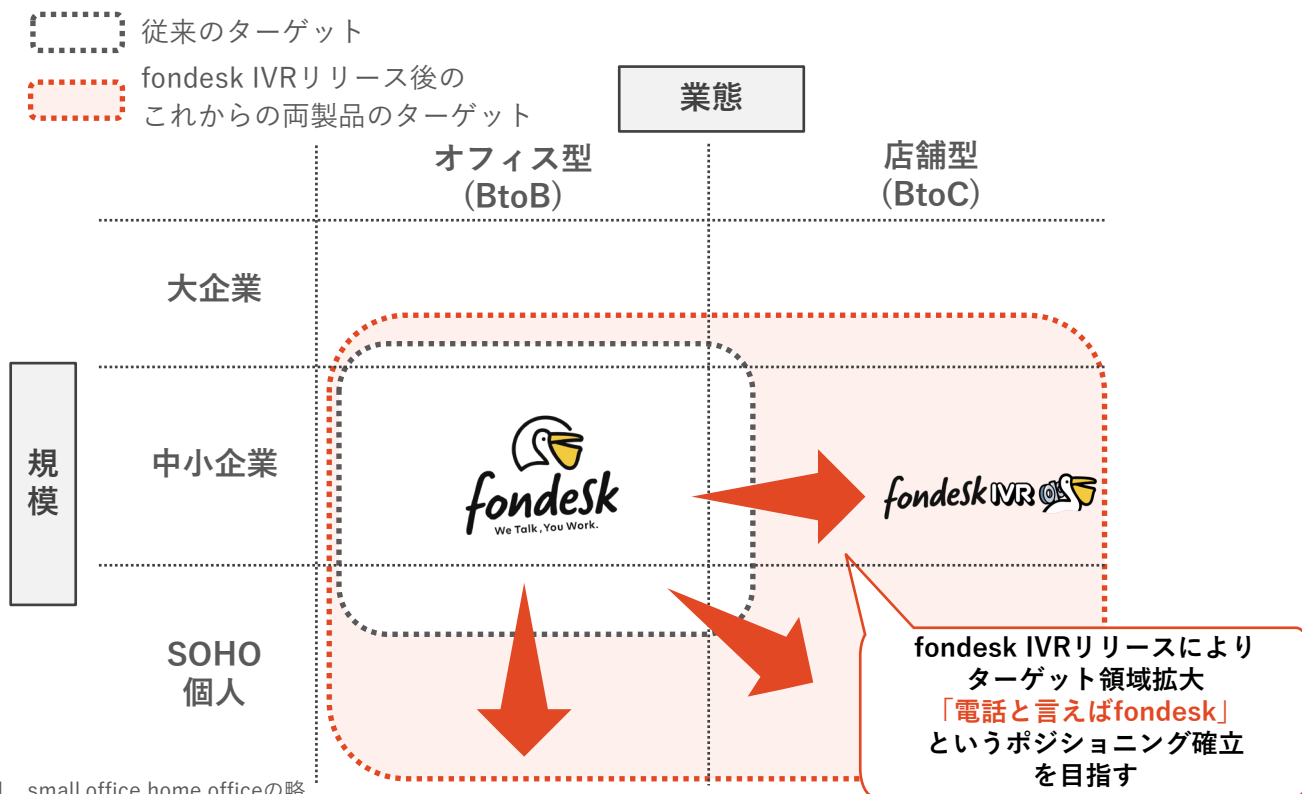
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。
解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率。※上記KPIにfondeskIVRの実績は含まない。

fondesk | 「fondesk IVR」 のリリースの狙い



- 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

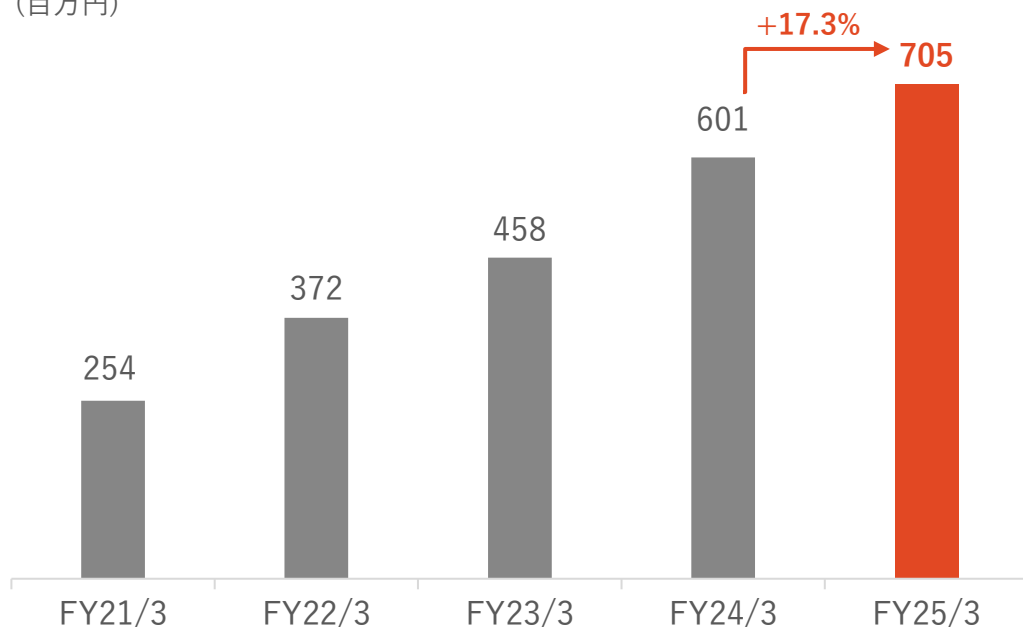
フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(通期)



- AIを活用した画像解析・分析による「園児登場回数チェック機能」など、新たな機能を実装
- 写真販売単価の高いカメラマン派遣撮影比率の上昇により園当たり売上高が増加し、通期売上高は前期比+17.3%
- 一方で、将来の成長に向けた先行投資等により、EBITDAは前期比で大幅に減少

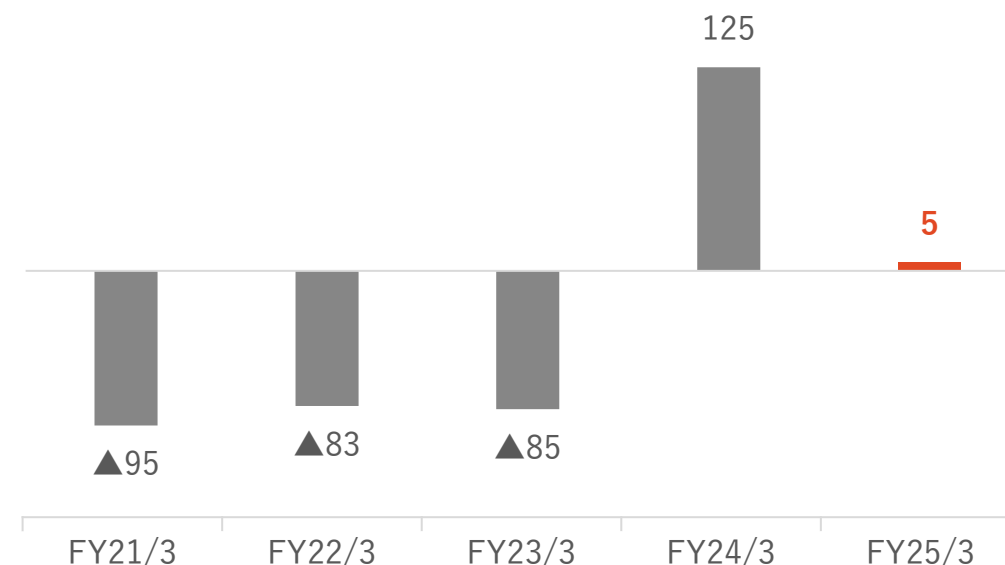
売上高(えんフォト)

(百万円)



EBITDA(えんフォト)

(百万円)

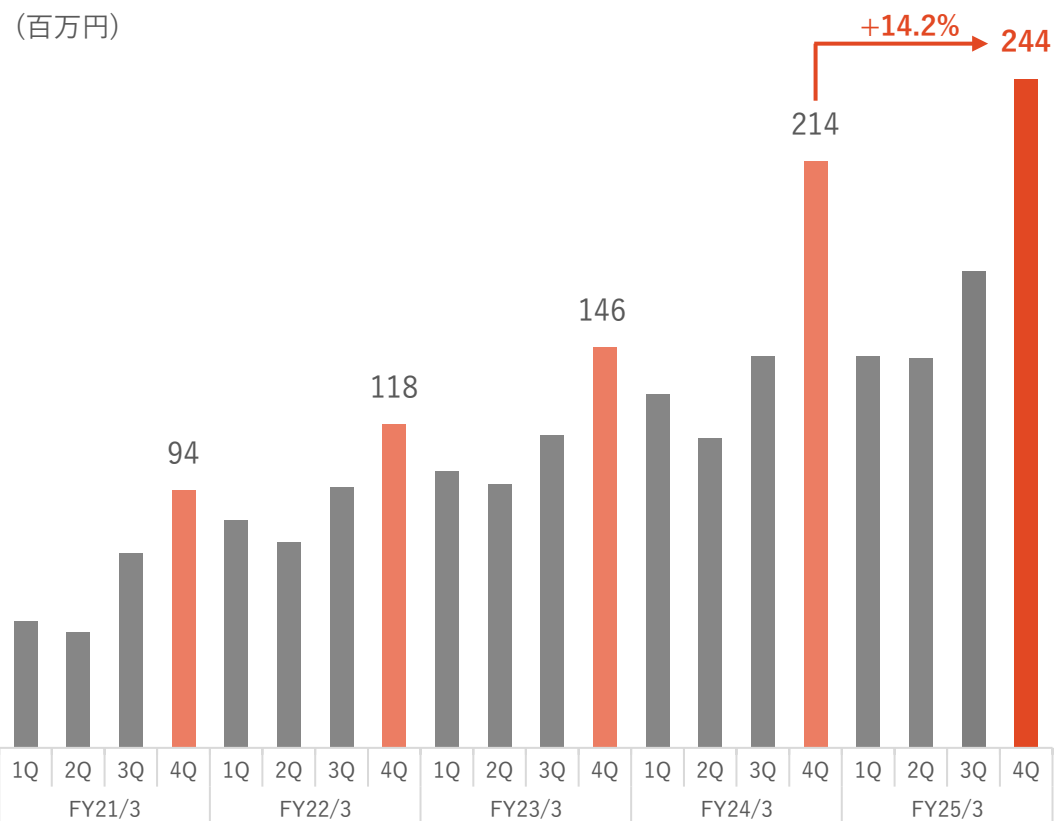


フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(四半期)

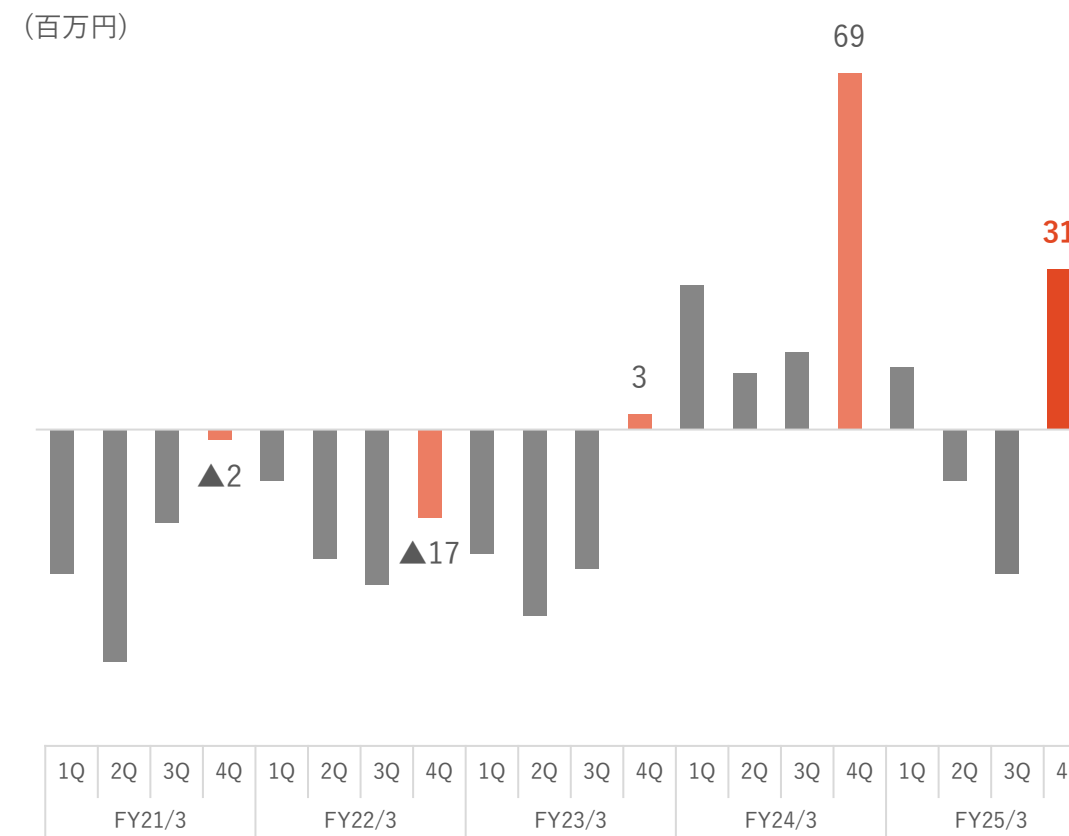


- 相対的に単価の高いカメラマン派遣撮影売上の比率が増加し、前年同期比+14.2%の増収
- 人員採用の進捗や、相対的に売上総利益率が低いカメラマン派遣撮影比率の上昇により、EBITDAは減少

売上高(えんフォト)



EBITDA(えんフォト)



フォト(えんフォト・Ourphoto) | KPI推移(四半期)

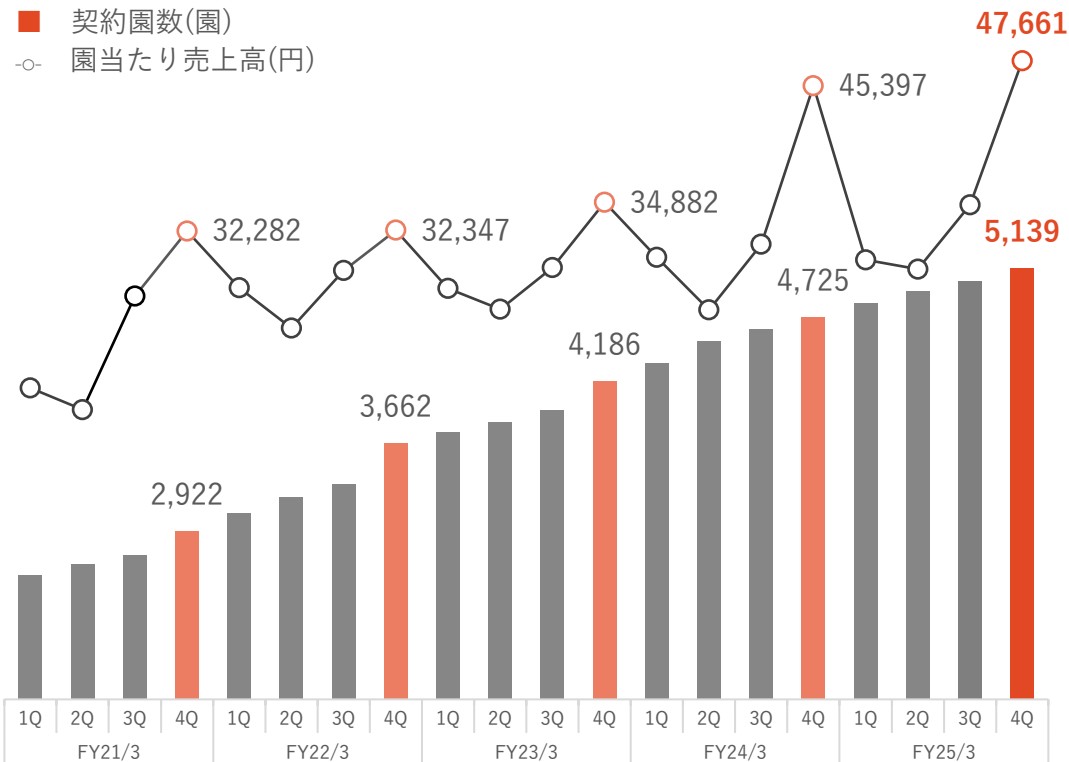


OurPhoto

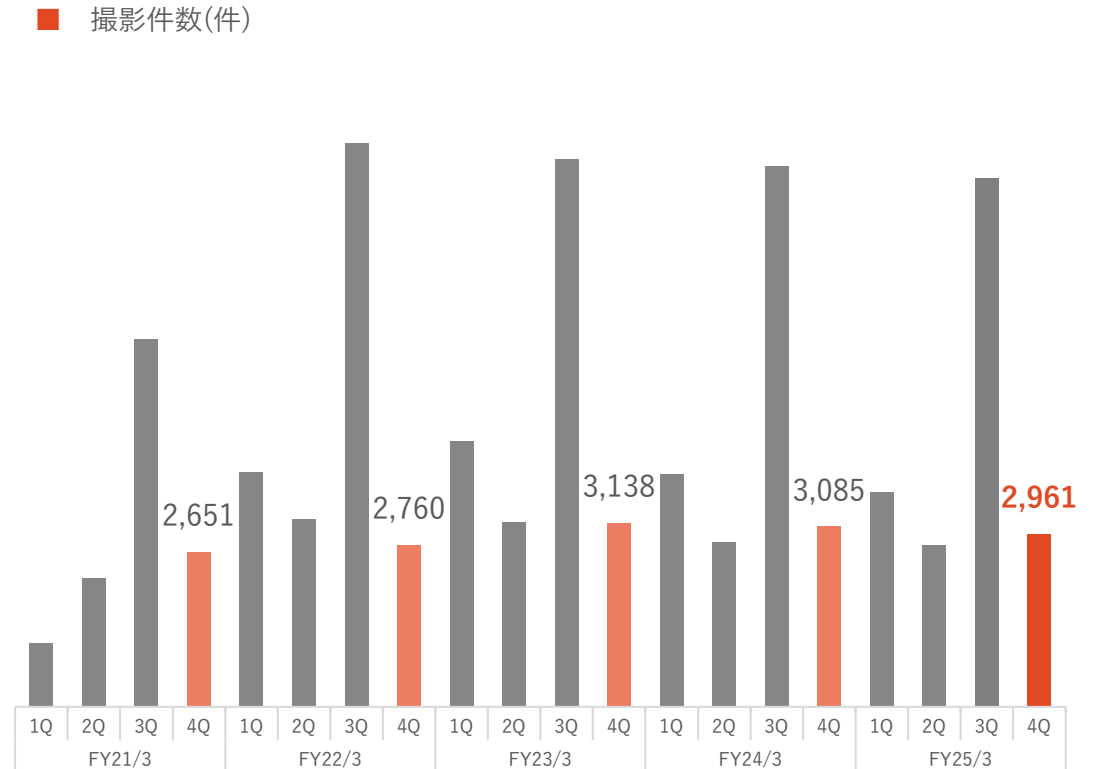
ULURU
労働力不足解決カンパニー

- えんフォトの契約園数は計画通り推移し、4Qは卒園式など季節的なイベント効果で、園当たり売上高も増加
- Ourphotoの撮影件数は、物価高の影響を受けた隣接業界であるスタジオ写真館と同様に前年同期比▲4.0%減少。
しかしながら、ニューボーンフォトや七五三といった高単価サービスの需要が好調に推移した結果、売上高は前年同期比+21.4%増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)



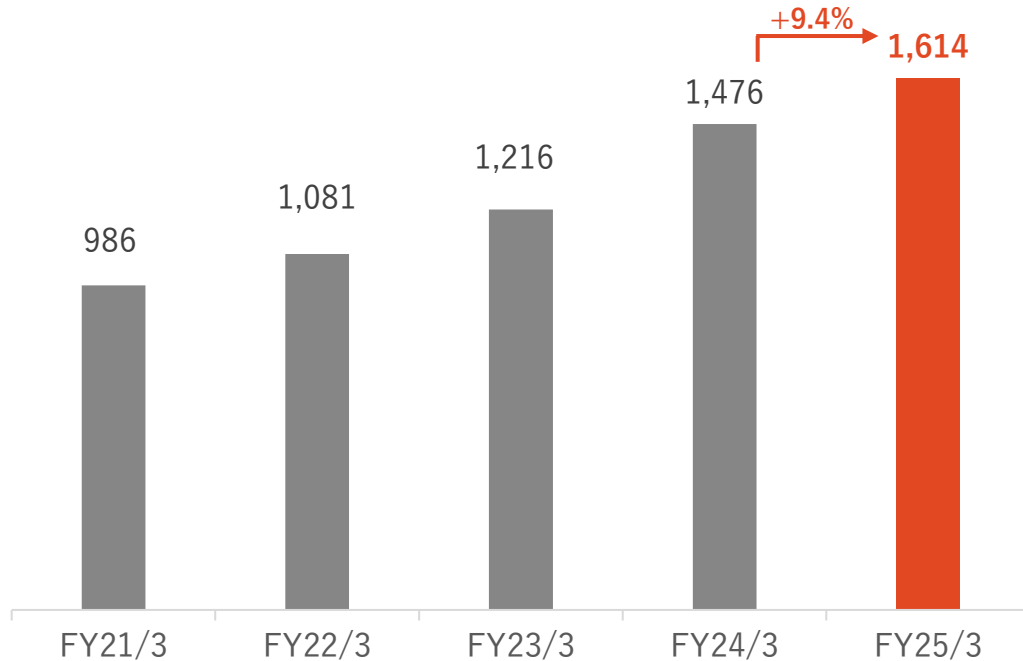
撮影件数(OurPhoto)



- BPaaS業務が好調であり、売上高1,614百万円(前期比+9.4%)・EBITDA209百万円(前期比▲13.6%)
- ただし、大型案件の一部でスケジュールに期ズレが生じたため、売上高・EBITDAは計画対比未達

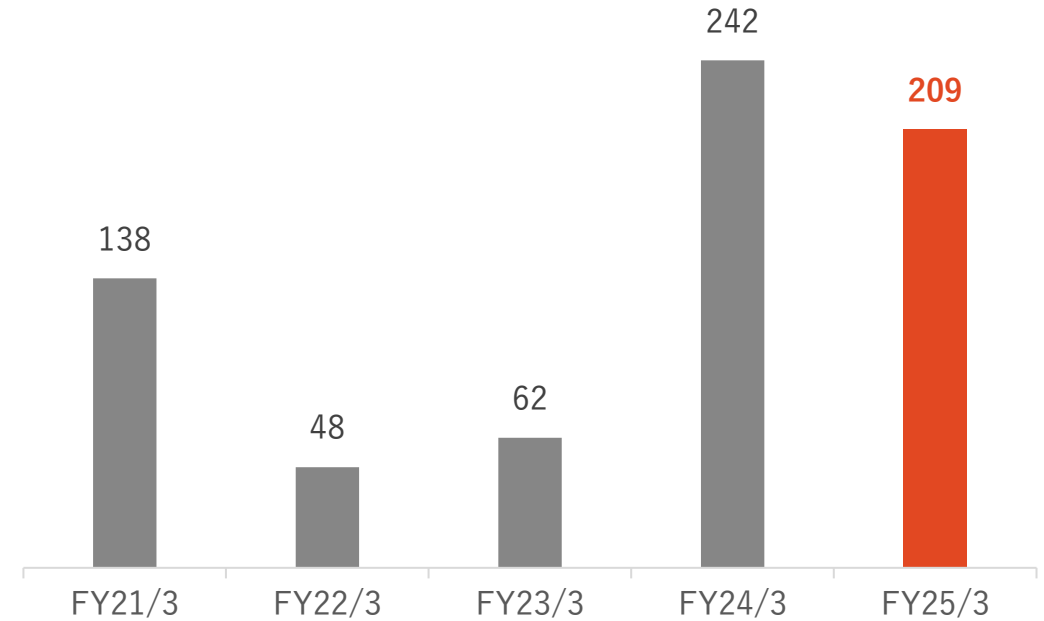
売上高

(百万円)



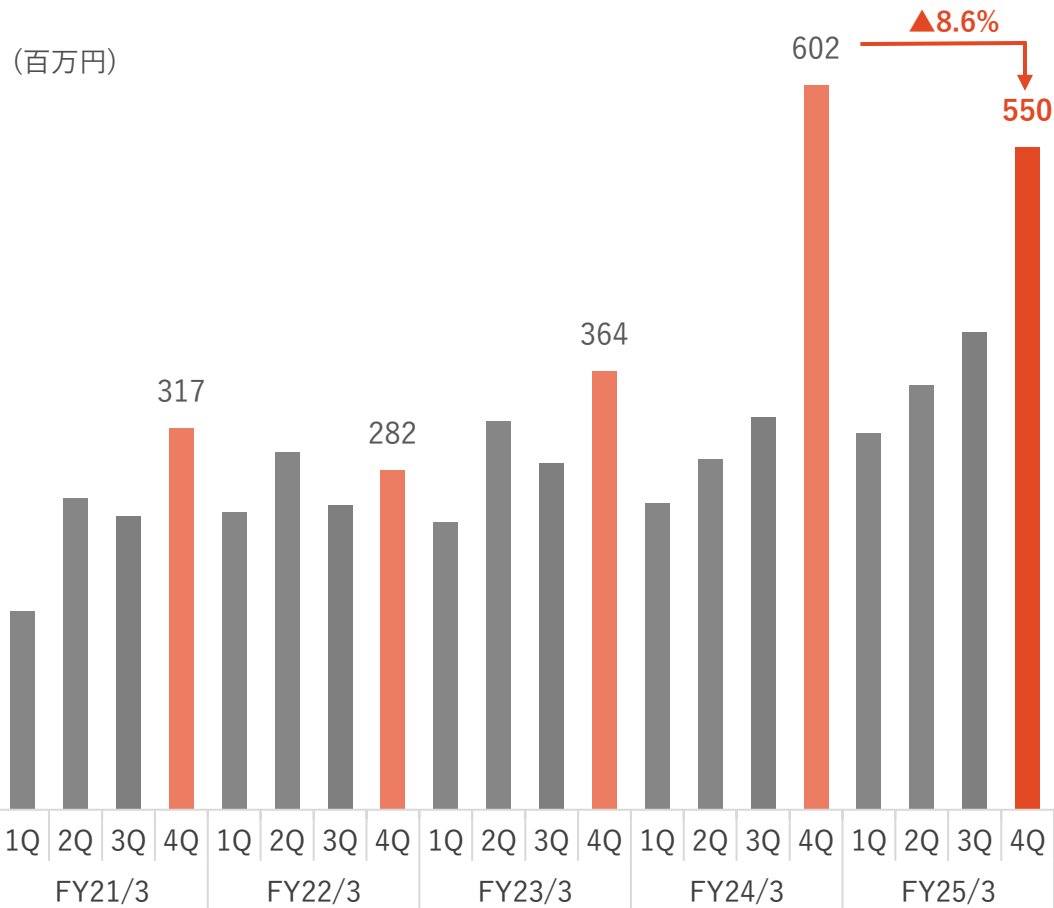
EBITDA

(百万円)

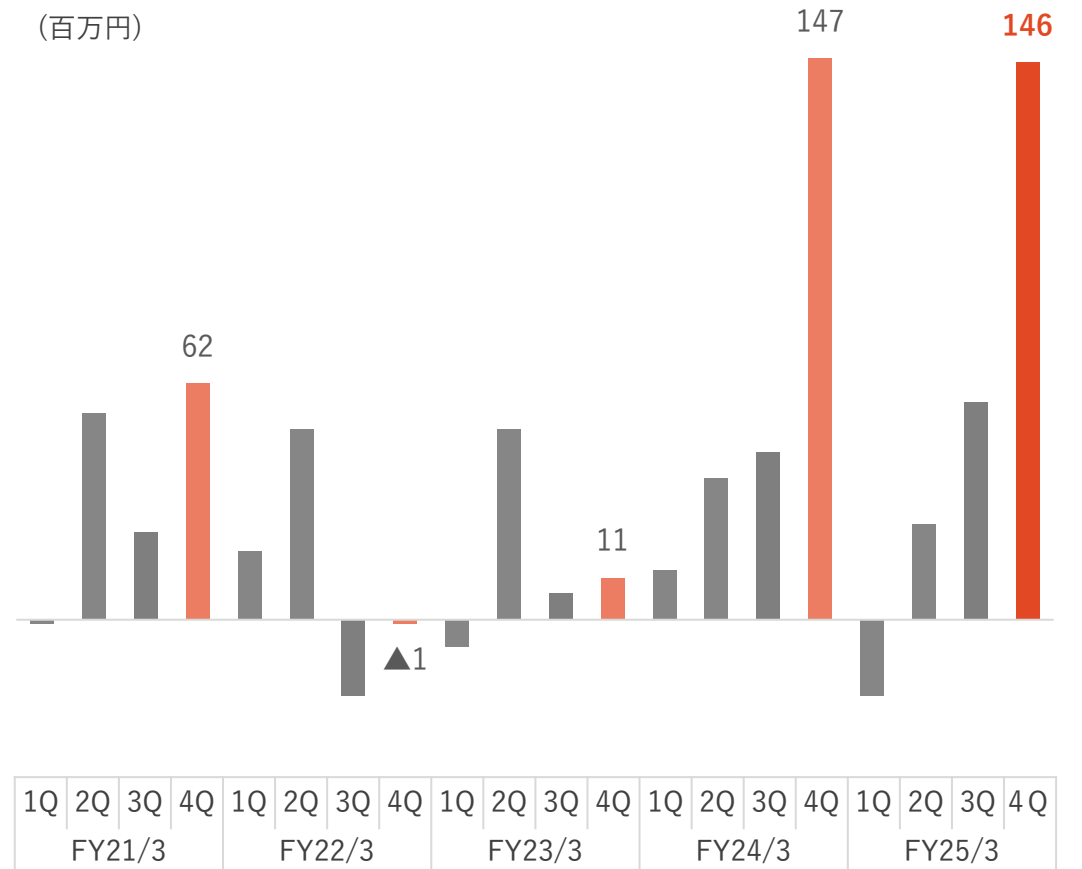


- 大型案件の期ズレの影響があり、売上高は過去最高を記録した前年同期比▲8.6%となるが、利益率改善取り組みが奏功し、EBITDAマージン+2.1%改善

売上高



EBITDA



- 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

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>

※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>

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。

本プロジェクト概要

本プロジェクトで実現したい世界観

- 当社のビジョン実現にむけて、「埋蔵労働力資産※1」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

本プロジェクトの目的

- ビジョン実現のために、**埋蔵労働力資産の創出と活用につながるビジネスを展開する企業との協働**とマイノリティ出資による**ビジネスの一部の保有**
- 中長期的な時間軸で、当社**既存事業とのシナジー創出**や非連続成長のための事業領域拡大に向けた**新規事業アイデアの探索**

出資方針・運用金額

- **マイノリティ出資※2**による投資(将来的な追加投資の可能性あり)
- 累計投資額5億円・新規投資分として年間2億円・1件当たりの上限1億円以内で運用

具体的なアクション

いろはな株式会社への出資



- 2023年10月に出資を行った株式会社Lightblueに次ぐ戦略的投資の第二弾として、2025年4月に**特定技能外国人人材の受け入れ手続き・雇用管理DXサービスを提供するいろはな株式会社へ出資※2**
- 深刻化する労働力不足問題の解決策の一つとして、外国人労働者の受け入れが拡大しており、**今後、国内における外国人労働者の重要性はさらに高まる見込み**
- 今回の出資により、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

会 社 名	いろはな株式会社
設 立	2024年1月
代 表 者 名	澤和 寛昌
ミ ッ シ ョ ン	「日本で働く、を幸せに」
事 業 内 容	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

※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>)

※2 株式の保有比率50%未満の出資形態

※3 2025年5月9日にリリース実施。本件出資による当社連結業績への影響は軽微

GovTech Bridge Conference2025の開催

- 2025年10月3日(金)に、自治体DXを加速させる官民共創イベント「GovTech Bridge Conference 2025～CIO補佐官と民間ソリューションで行政DXを加速させる～官民共創の祭典～」を東京・汐留で開催予定。本イベントでは、官民総勢500名以上が集結し、自治体DXを加速させる上でカギを握るCIO補佐官※の役割と官民連携のあり方を議論
- 自治体の現役CIO及びCIO補佐官やDX推進担当者、また自治体DXを支援する民間企業など、官民総勢500名以上が集結する、官民双方にフォーカスしたイベント。この規模と内容でのイベント開催はこれまでに前例がなく、自治体DXの推進に向けた重要な機会
- 今後も、官民をつなぐ立場として官公庁のDX推進を後押しすることで、日本の深刻な労働力不足問題の解決に貢献



6. 中長期經營方針・FY26/3 業績予想

ULURU

- 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)

FY27/3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

FY26/3業績予想(全社)

- 中長期的な売上高・EBITDAのCAGR20%成長に向け、将来の収益力をより一層高めるため、引き続き積極的な成長投資を実施する予定。期中での投資を機動的に判断・実施するためレンジ開示を行う

	FY25/3 実績	FY26/3 予想	増減率	主な前提条件
(単位：百万円)				
売上高	6,701	7,710	15.1%	• FY25/3実績を踏まえ、FY26/3は蓋然性をより重視した売上高予想を設定 • オーガニック成長にて+15.1%の増収を見込む • FY26/3も、中長期的な成長を加速させるための人的資本投資・マーケティング投資を継続 • 特にマーケティング投資については積極投資を実施したFY25/3よりもさらに増額し、市場開拓を進める予定 • 成長投資は継続しつつ、10.5億円以上のEBITDA確保を予定 • 期中での投資をより機動的に判断・実施するため、EBITDA以下の各段階利益はレンジでの開示
EBITDA	1,002	1,050～1,200	4.7～19.7%	
営業利益	762	770～920	0.9～20.6%	
経常利益	761	770～920	1.1～20.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	458	500～600	9.2～31.0%	
1株当たり 当期純利益(円)	66.20	72.26～86.71		
1株当たり 配当金(円)	10.00 (普通配当)	11.00 (普通配当)	10.0%	• 累進配当の方針通り、配当性向15%を目安に、FY26/3は1円の増配を予定

FY26/3業績予想(セグメント別)

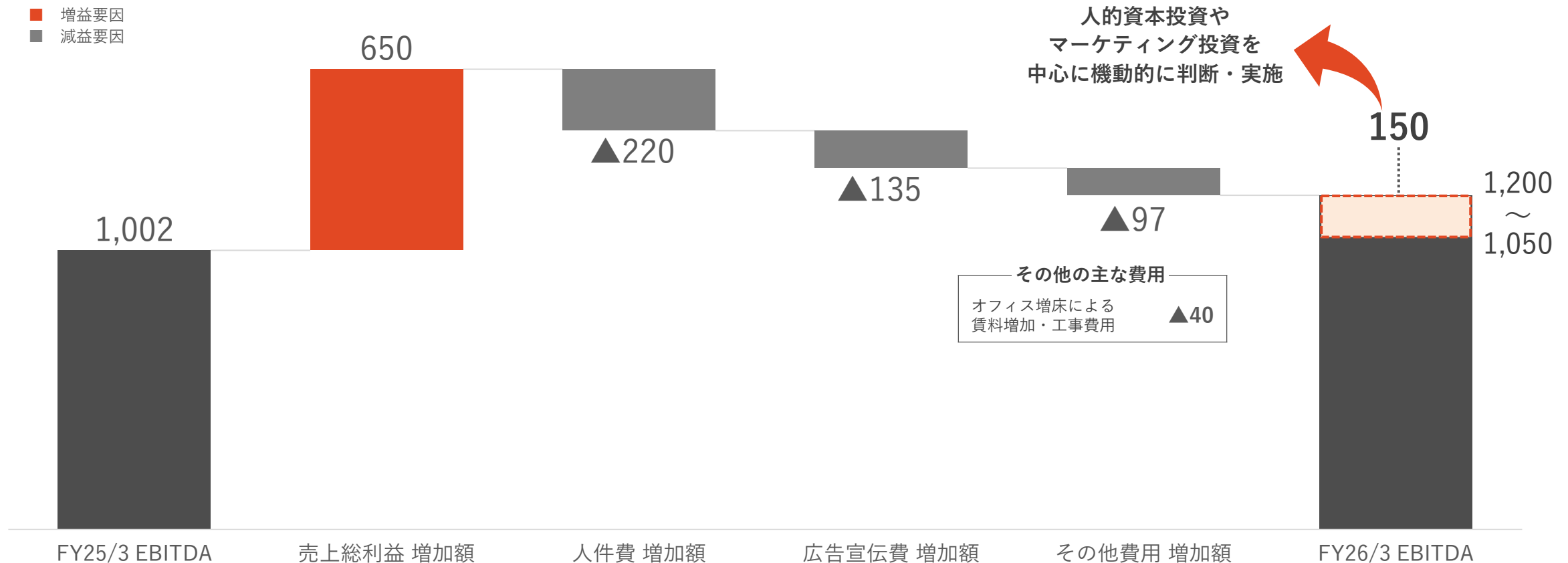
(単位：百万円)		FY25/3 実績	FY26/3 予想	増減率	今後の方針
NJSS	売上高	3,244	3,670	13.1%	NJSS及び周辺サービス強化によるARPUの向上 - 顧客提供価値向上による各プロダクトの単価向上 - アップセル・クロスセル販売による顧客単価向上
	EBITDA	1,545	1,800～1,850	16.4 ～19.7%	
fondesk	売上高	982	1,160	18.1%	セールス強化(人数・販路)・IVR本格的立ち上げ期 - 組織増強による営業力とカスタマーサクセス力の強化 - fondesk IVR本格立ち上げ期、2プロダクトで成長加速 - シンプルで使いやすい・低価格を売りにしたサービス展開へ
	EBITDA	166	0～110	▲100.0 ～ ▲33.8%	
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	835	960	14.8%	収益構造の改善・プロダクトの磨き込み・フォトグラファースソース確保 - 原材料高騰に伴う販売単価の見直し・カメラマン派遣撮影時の写真販売単価値上げを含む収益構造の改善 - 組織増強による営業力とカスタマーサクセス力の強化 - 繁忙期の撮影時期に対応するためのフォトグラファースソース確保
	EBITDA	▲44	0～10	—	
BPO	売上高	1,614	1,900	17.7%	大型案件の獲得・収益性向上・新サービス導入 - リカーリング比率向上(BPaaS業務拡大・BCP関連対策の業務等) - DX推進のための電子化ニーズ開拓 - 既存サービスの組み合わせによる新規サービスの開発
	EBITDA	209	330～350	57.4 ～66.9%	

EBITDA増減要因分析(FY26/3予想)

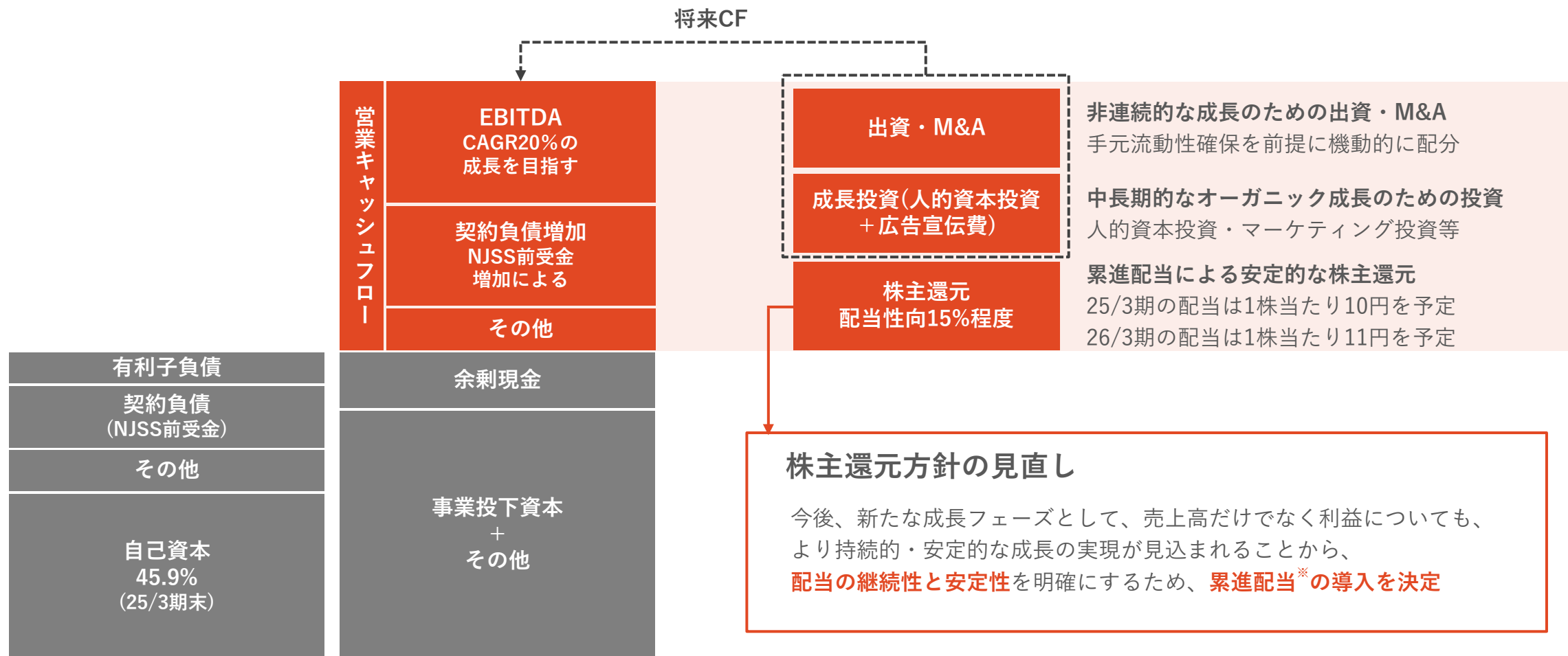
- オーガニック成長による増収に伴い売上総利益の増加を見込む
- 中長期成長のための人的資本投資・マーケティング投資等の成長投資を機動的に判断・実施することにより、FY26/3はEBITDA10.5～12億円を見込む

(百万円)

■ 増益要因
■ 減益要因



- 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



※「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

7. Appendix

ULURU

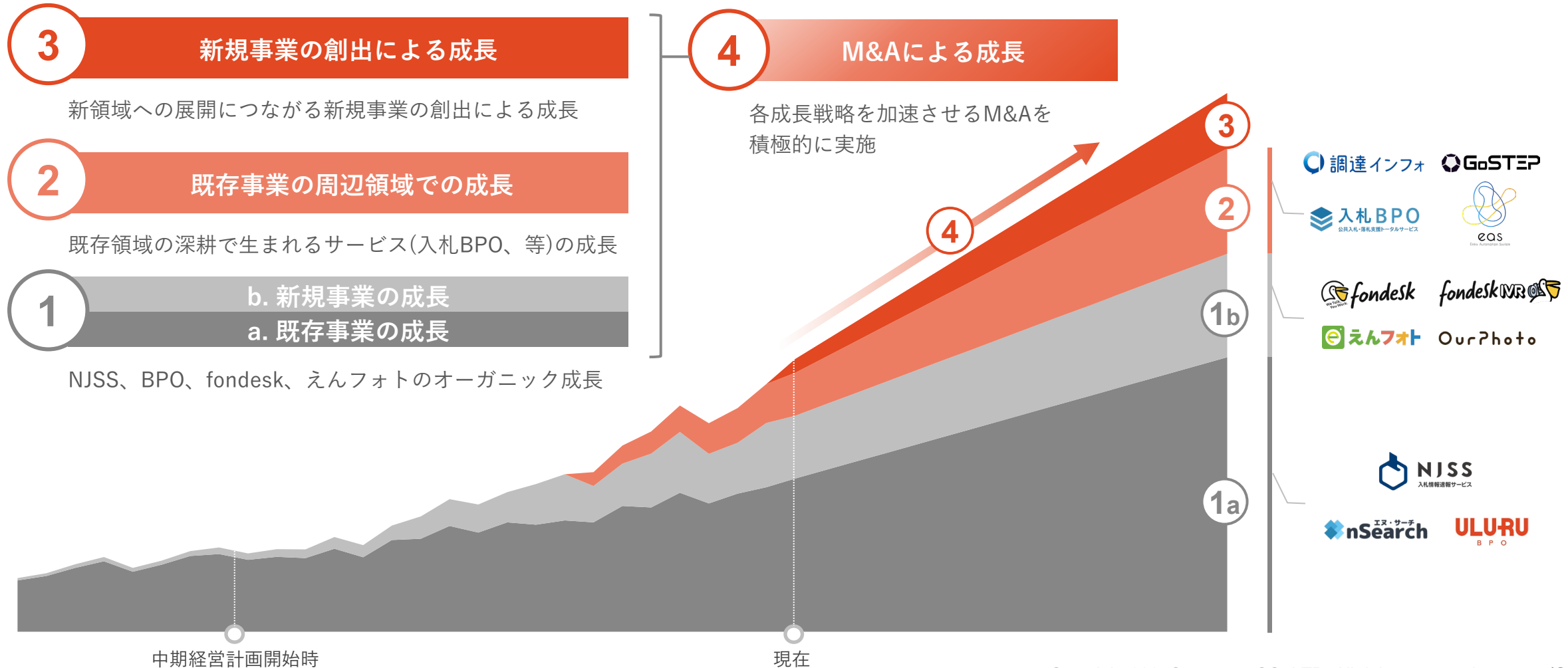
※継続開示している財務情報、セグメント情報、ESG情報は、別途開示している決算データシートをご参照ください

- 「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

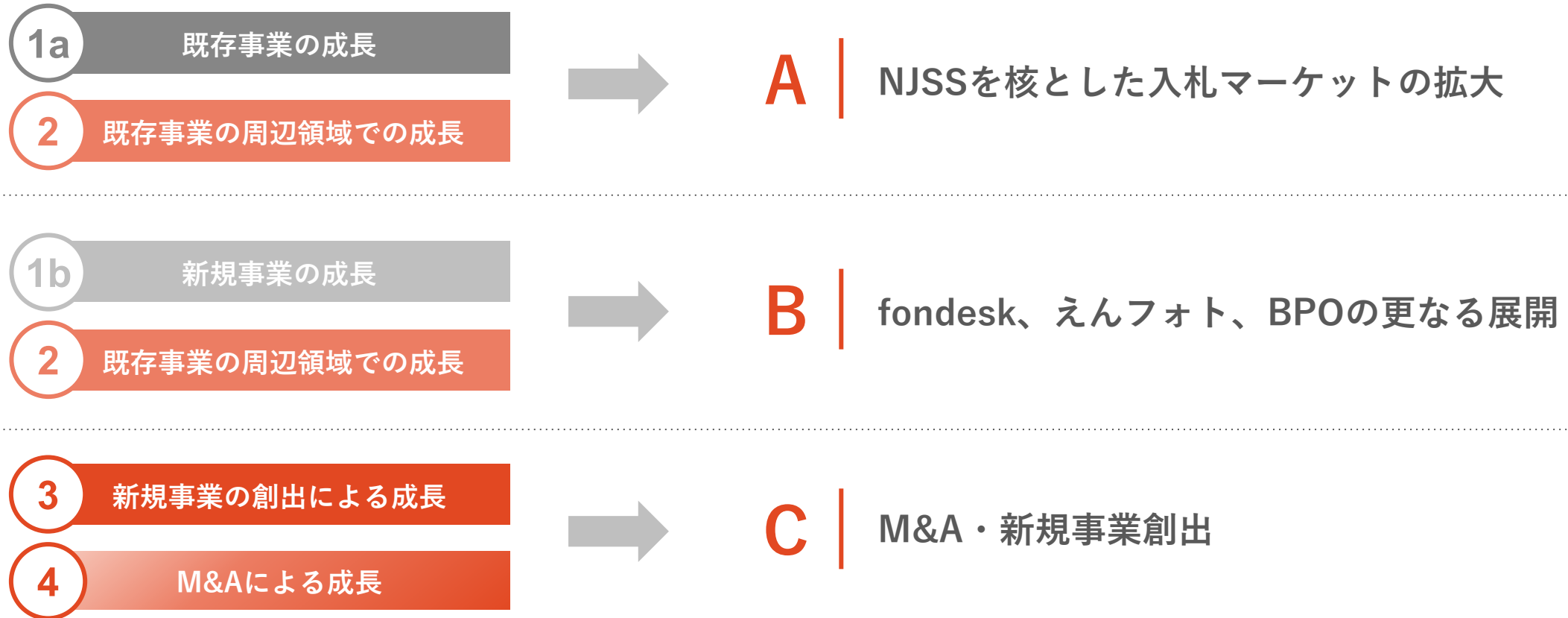


中長期的な成長イメージ

- 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

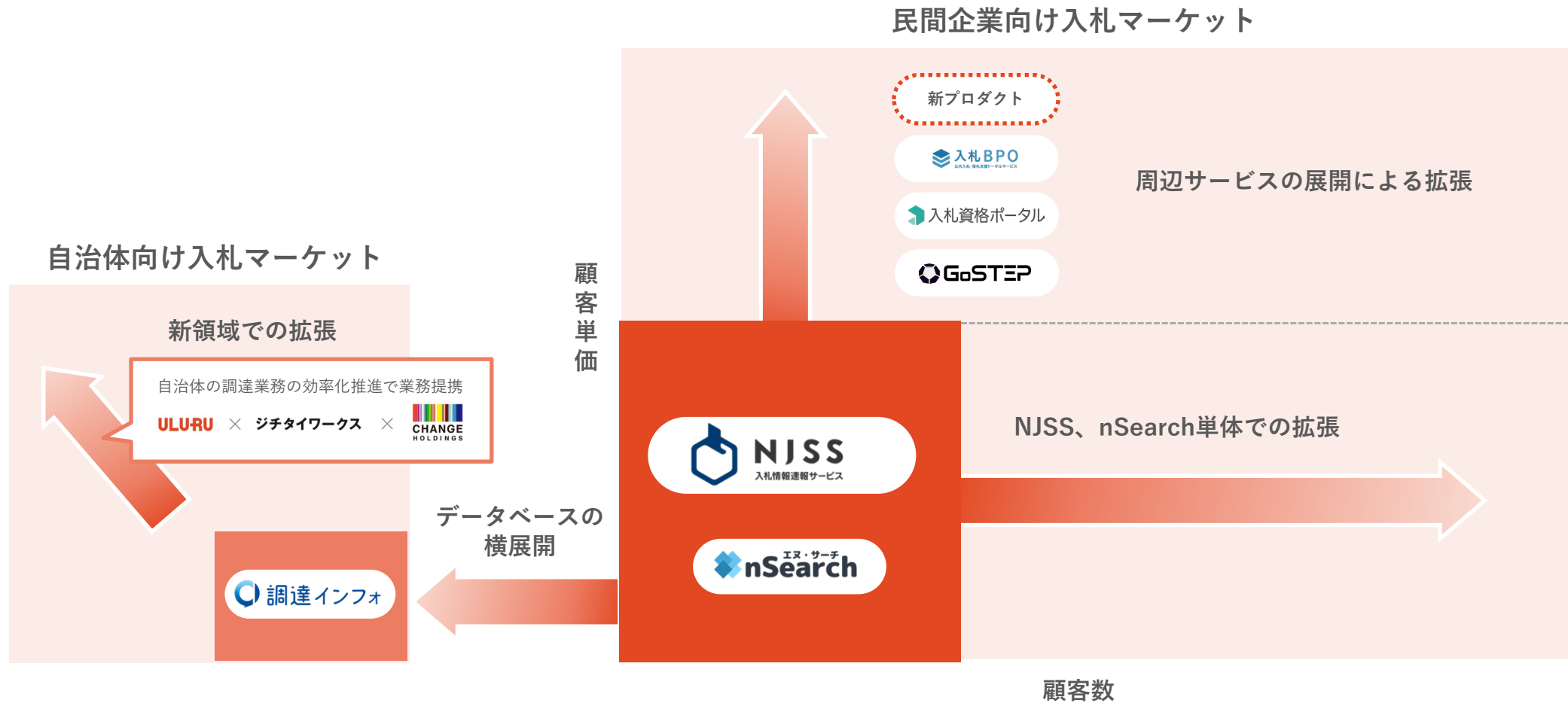


- 中長期的な成長を実現すべく、具体的に3つの事業戦略を推進していく方針



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

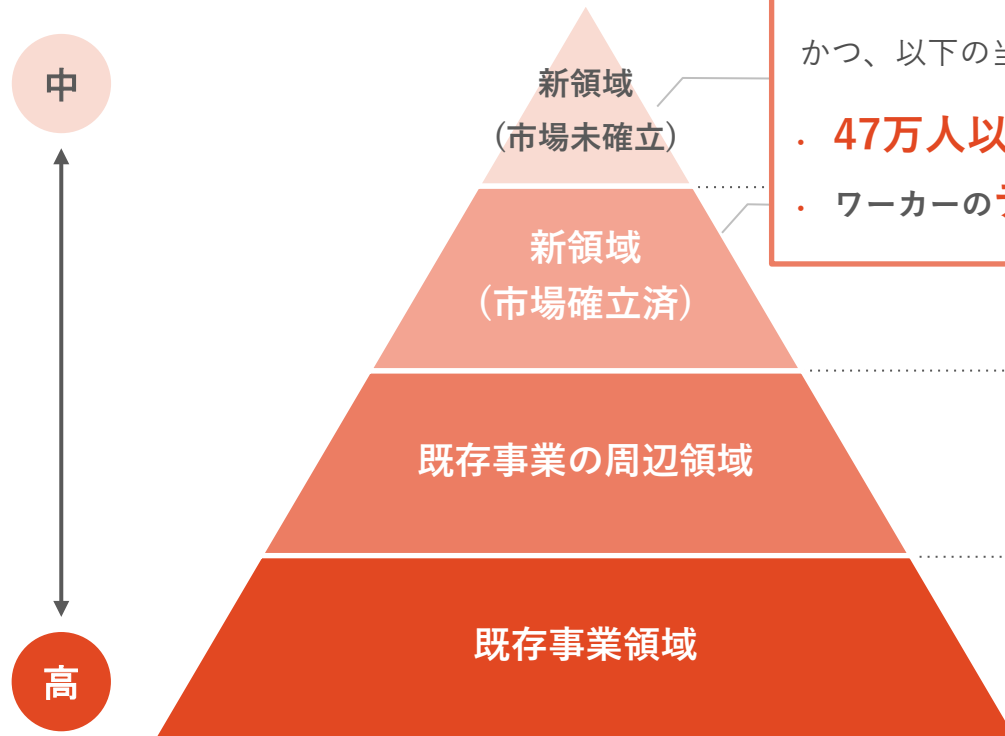
- 認知度向上による市場拡大
- 新規プロダクト売上の上乗せによるfondeskセグメントの成長加速

- 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

- ・ 47万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



fondesk

fondeskWR

えんフォト

GoSTEP

入札BPO

調達インフォ

OurPhoto

エヌ・サーチ
nSearch

- 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

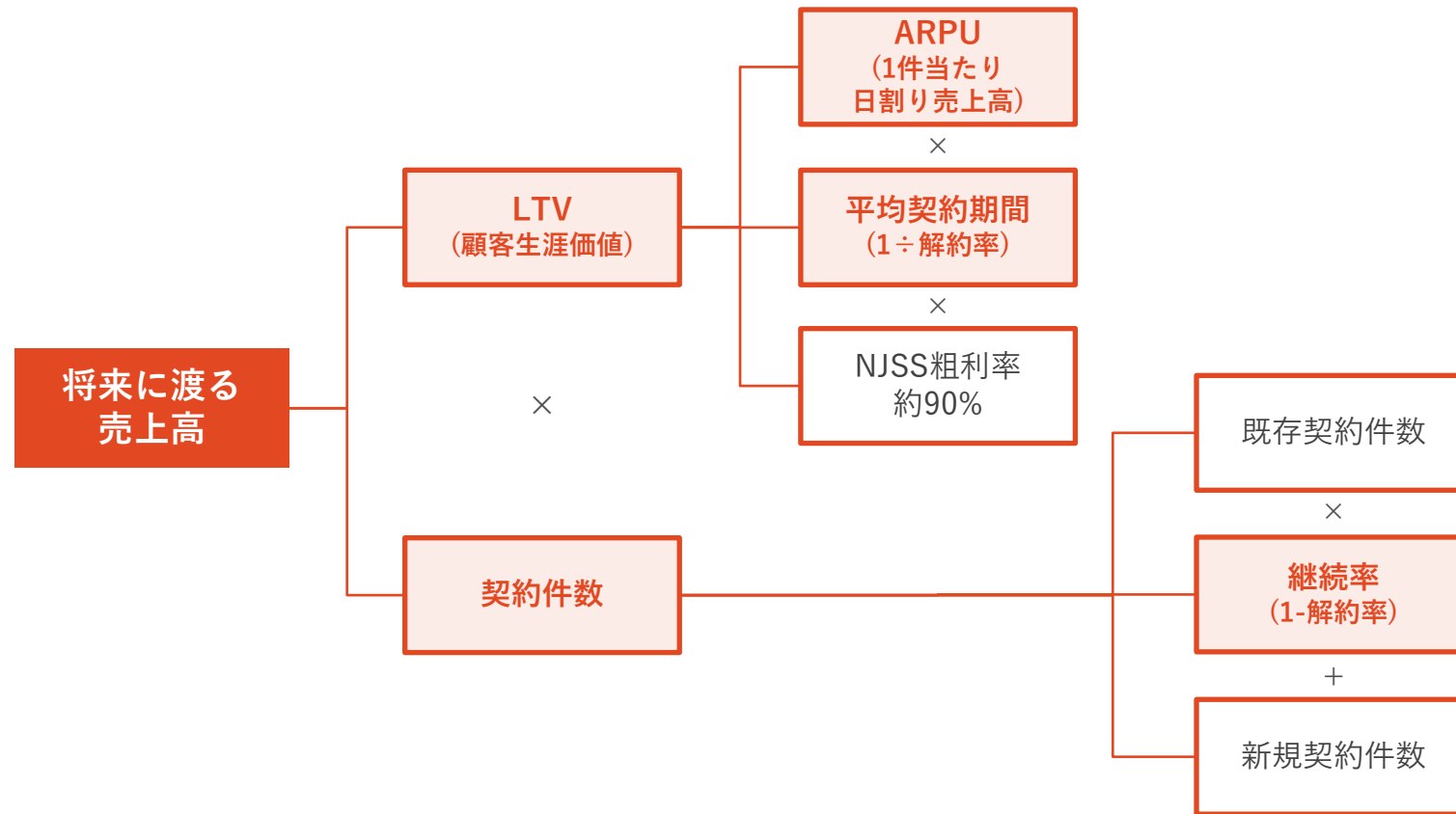
3 独自ビジネスモデルと参入障壁

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

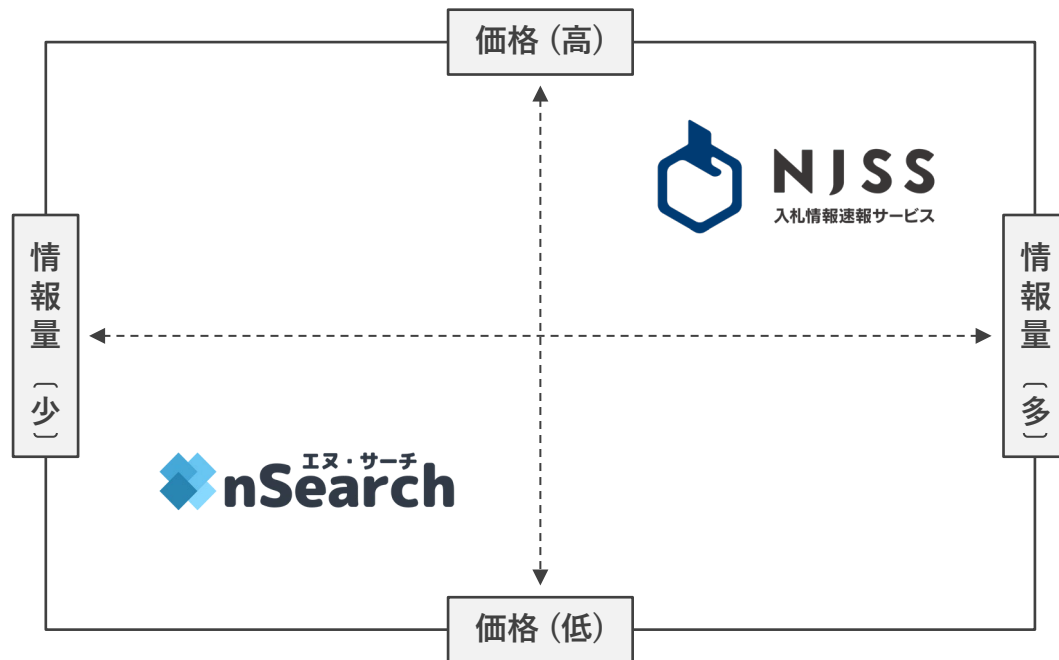
原則、契約時に利用料金を前受金として受領
売上高が増加するほど、FCFが増加。正常運転資金は発生せず

- 前期までは、LTVをコントロールしつつ、契約件数を伸長させることによる売上高の拡大を優先してきたが、今期以降は、新規契約の獲得ペースを維持しつつ、ARPUを向上させることによる売上高の拡大を目指す方針に変更



- 「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

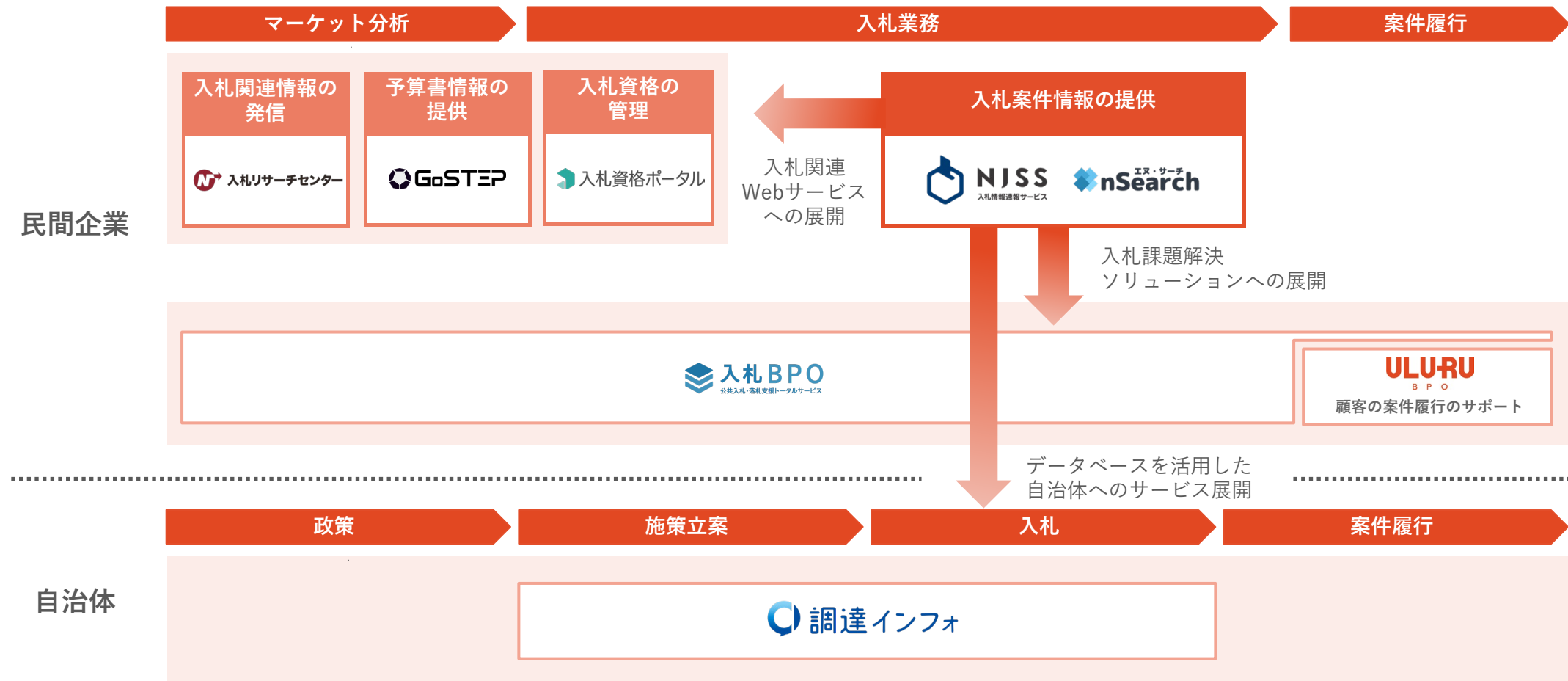
- 「NJSS」と「nSearch」を合算した有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約2%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約10%であり、ポテンシャルは十分
- 入札参加資格未保有の企業へのアプローチも順調であり、TAMは今後拡大する見込み



- 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**

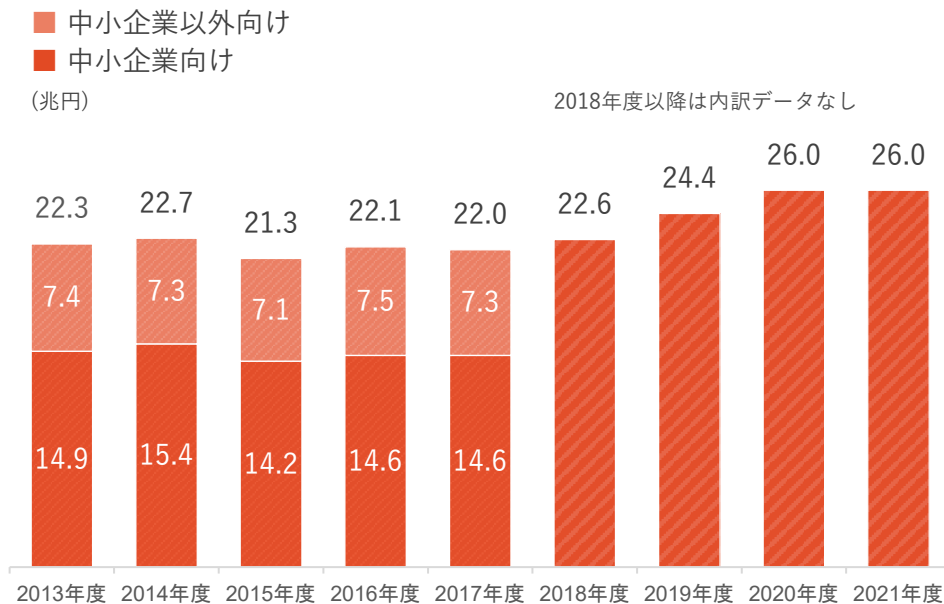
サービス	リリース時期	内容	URL
 NJSS 入札情報速報サービス	2008年9月	全国の入札情報・落札情報を一括検索・管理できる業務支援サービス。 Webクローラーと人力を活用しており、網羅性の高い情報を提供。	https://www2.njss.info/
 調達インフォ	2019年11月	全国の入札案件・落札情報を、官公庁や自治体の調達担当者が閲覧し、情報収集できるサービス。 ジチタイワークス社及びチェンジHD社と業務提携し、有料版提供を強化。	https://bid-info.jp/
 入札リサーチセンター	2022年8月	入札に役立つ情報を発信して入札マーケットの魅力を伝えるオウ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



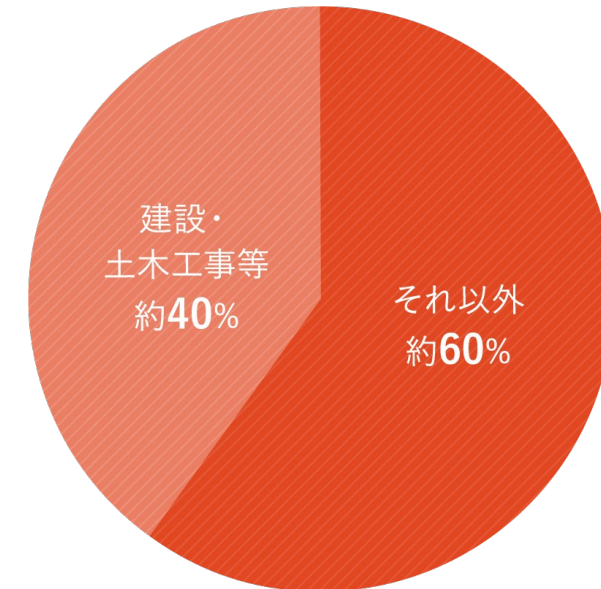
※2019-2021年度平均値

出所：

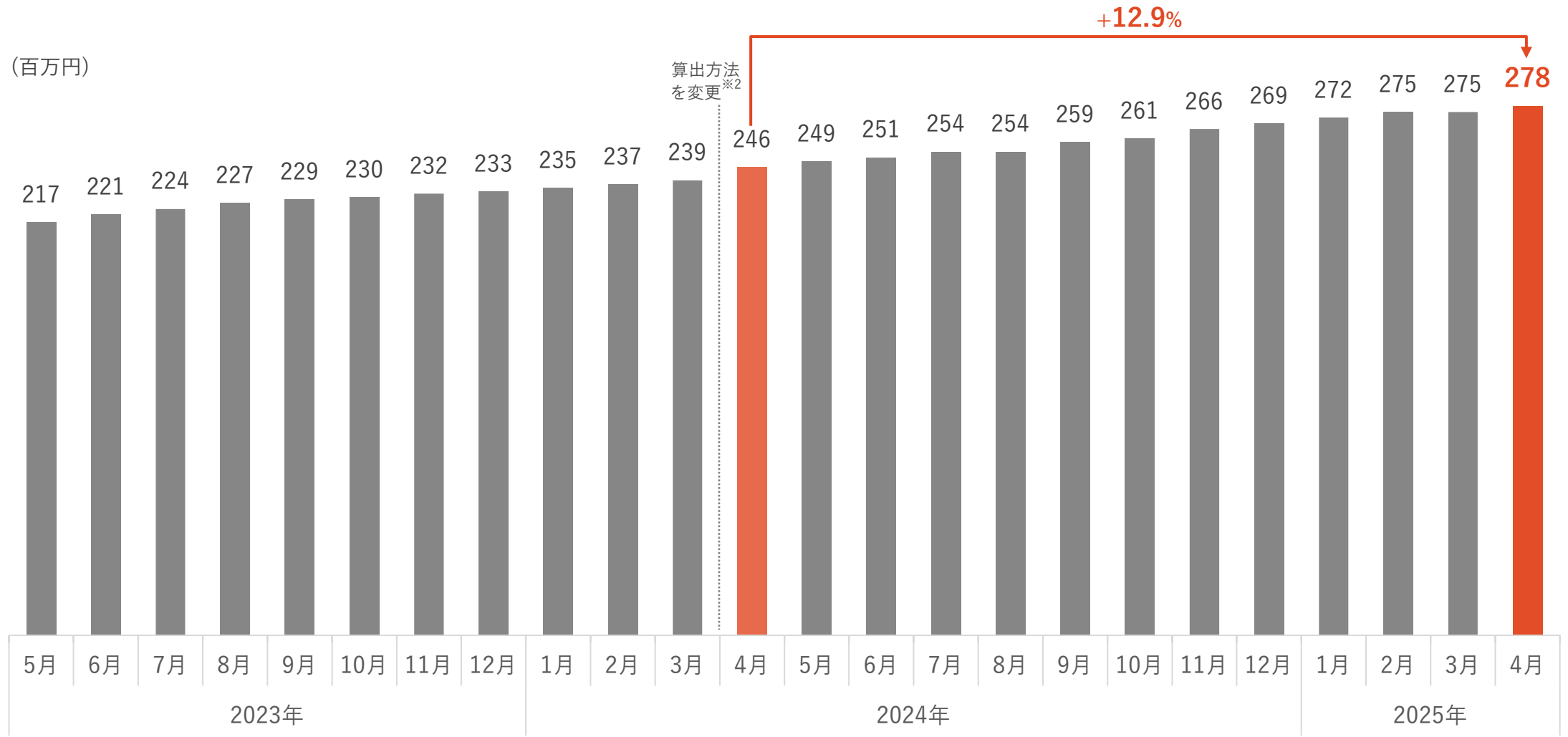
- 中小企業庁「官公需契約の手引き」「中小企業・小規模事業者向け契約実績」「地方公共団体の官公需契約実績の推移」
- 地方公共団体の実績は都道府県、人口10万人以上の市及び東京特別区の合算

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

×

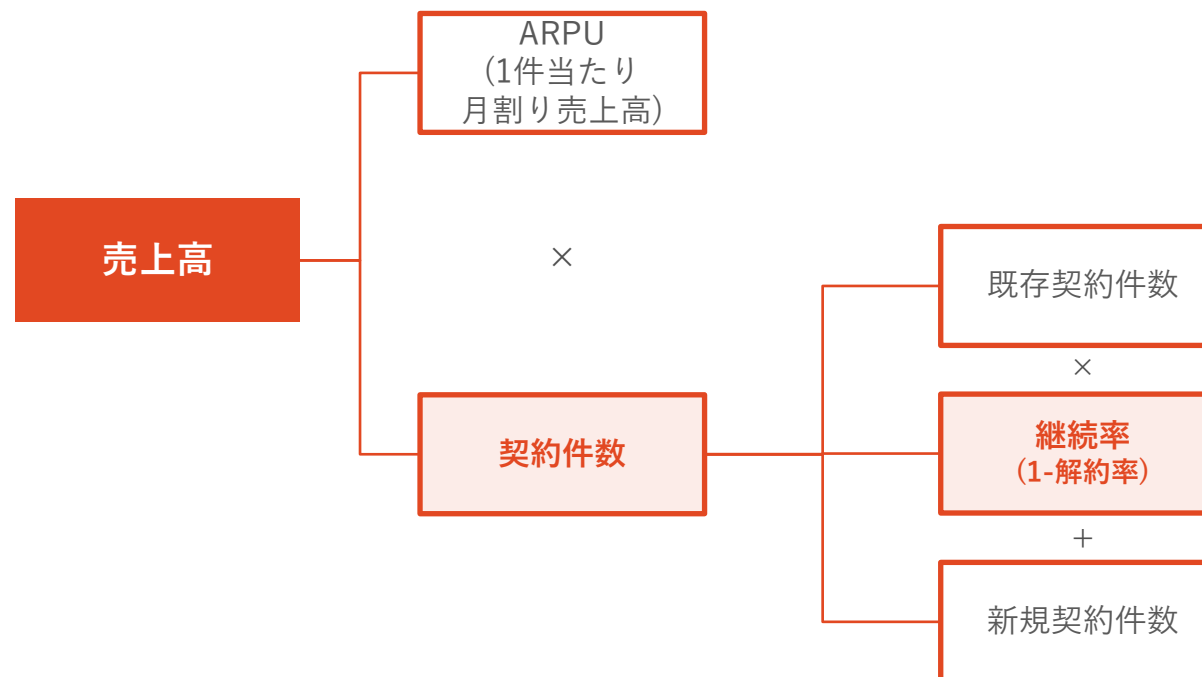
fondesk
ARPU
月14,810円 ※2
×12ヶ月

= **5,935** 億円

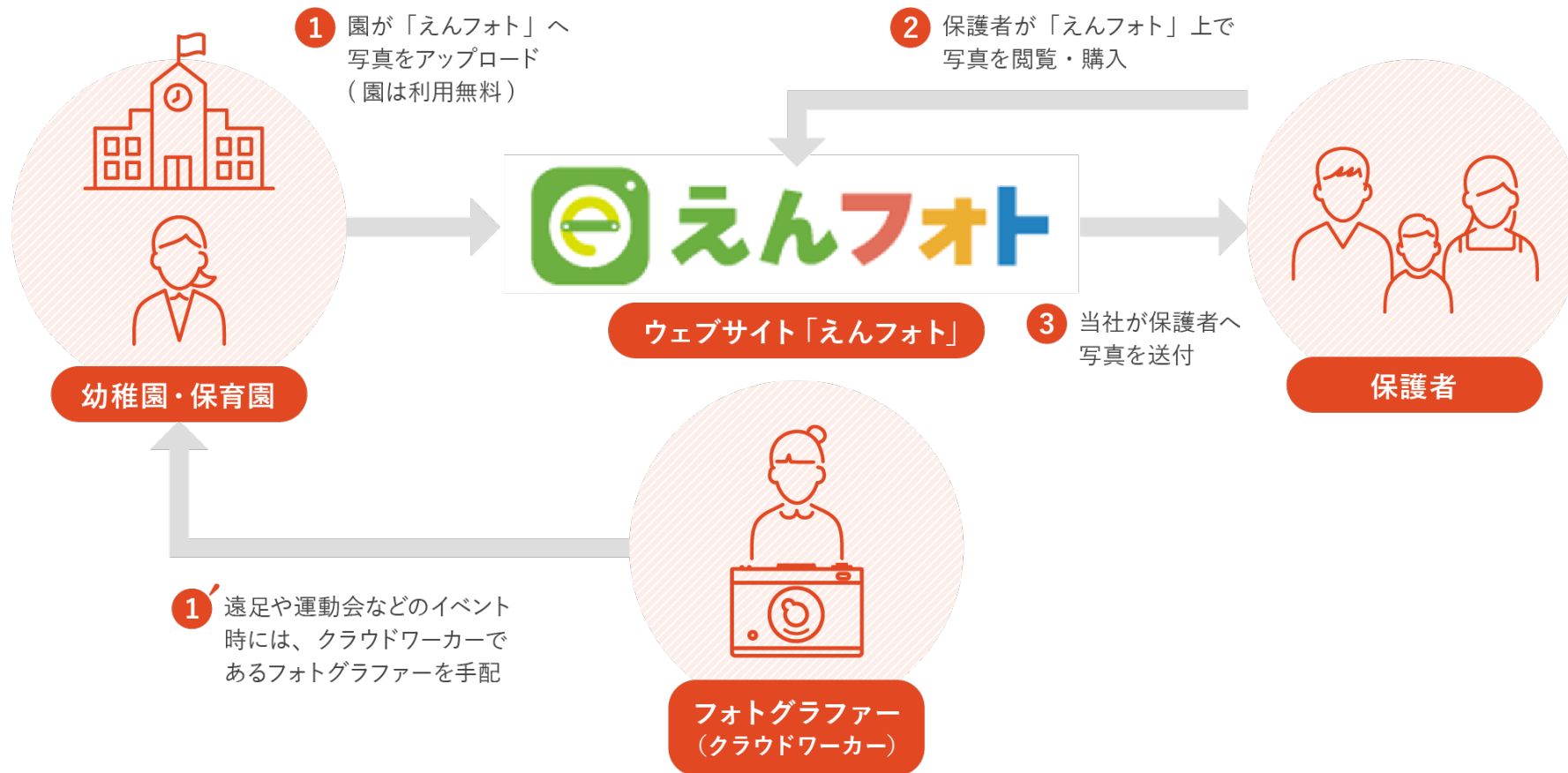
※1：出所：「令和2年版情報通信白書」(総務省)より、2019年度末時点

※2：FY25/3の4Qの実績数値

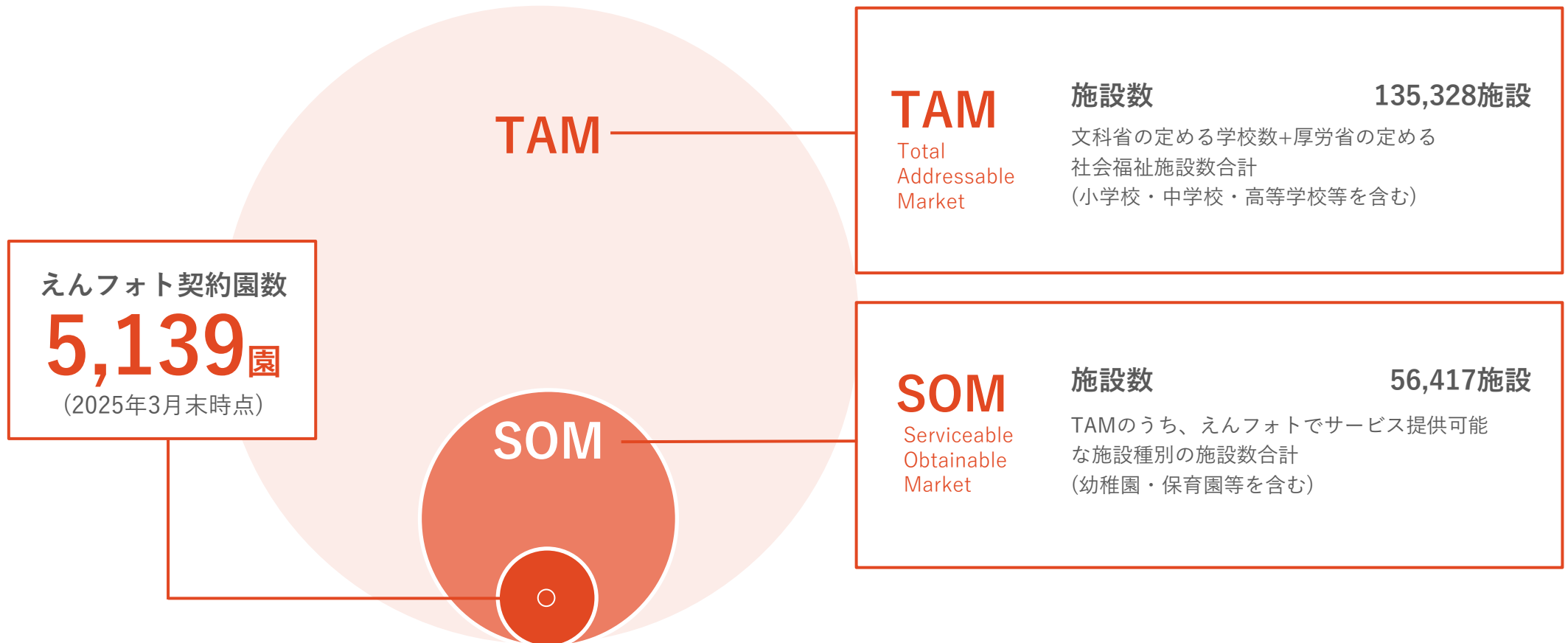
- サービスの継続改善を行い、契約件数拡大と解約率低減を図る



- 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

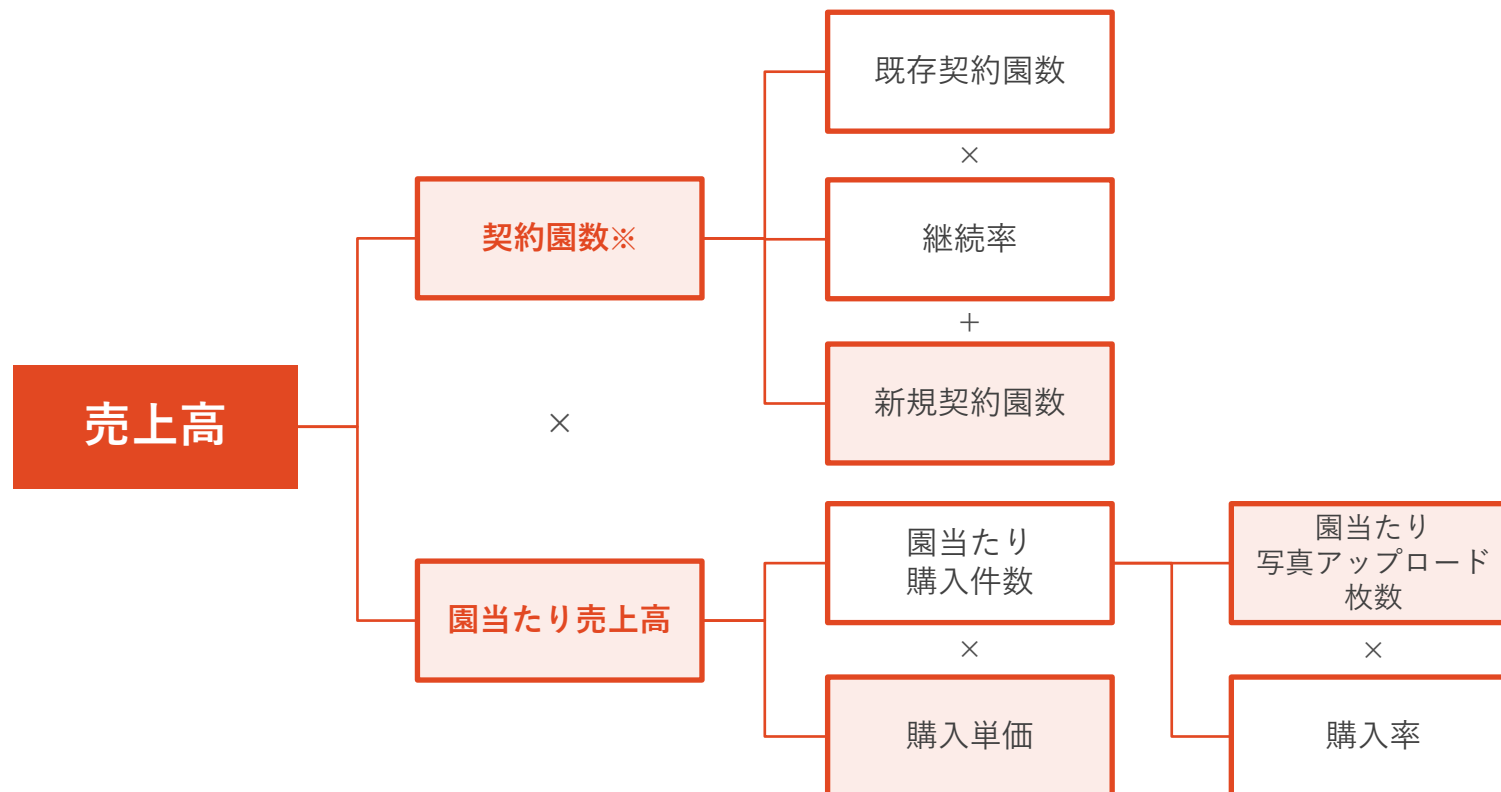


- 主に公立園においてICTツール導入に未着手な園が多く、成長余地は十分
- 現在考えられるTAMには含めていないが、将来的にはキッズスポーツクラブ等への展開も可能性あり

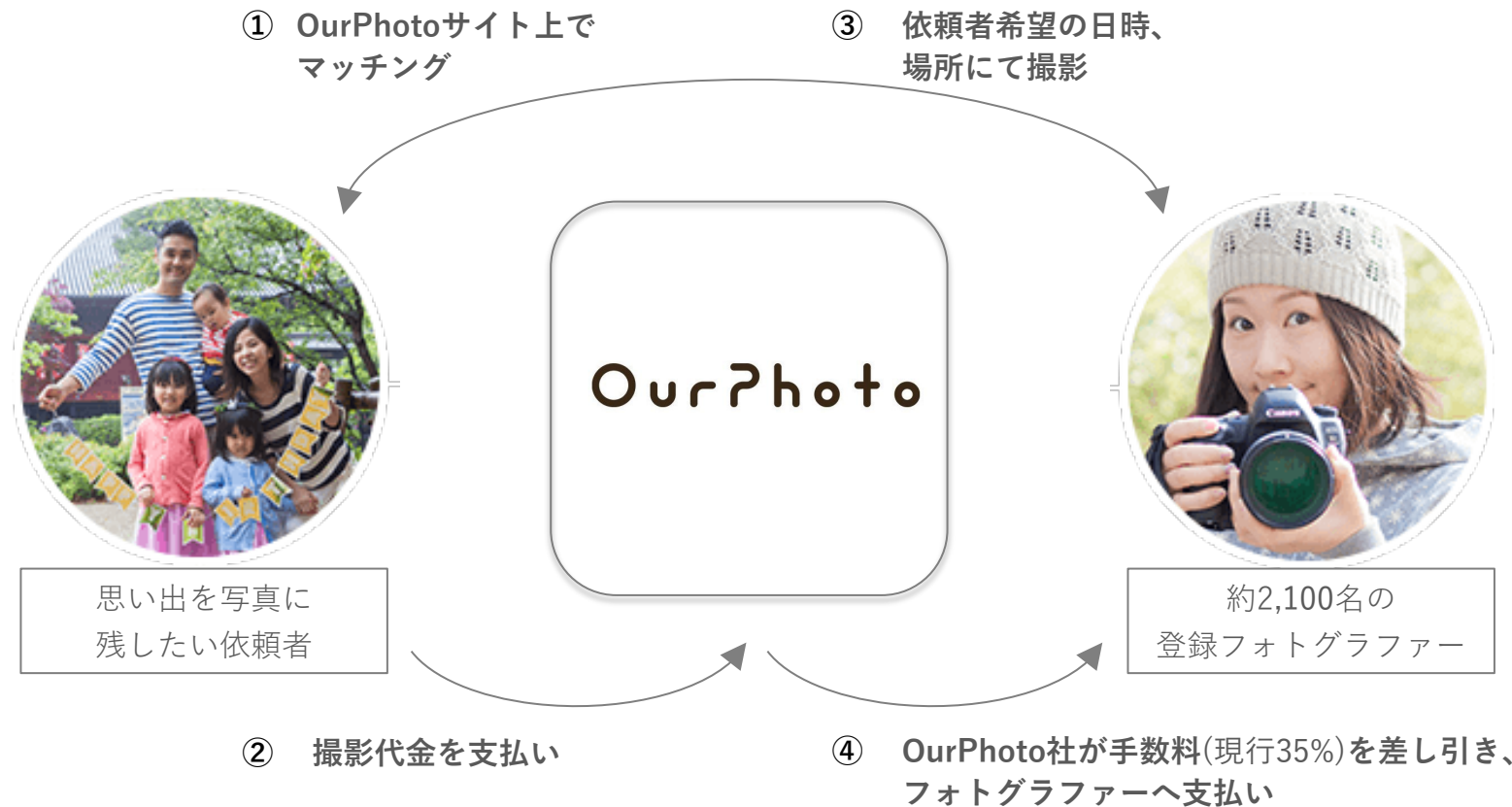


出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

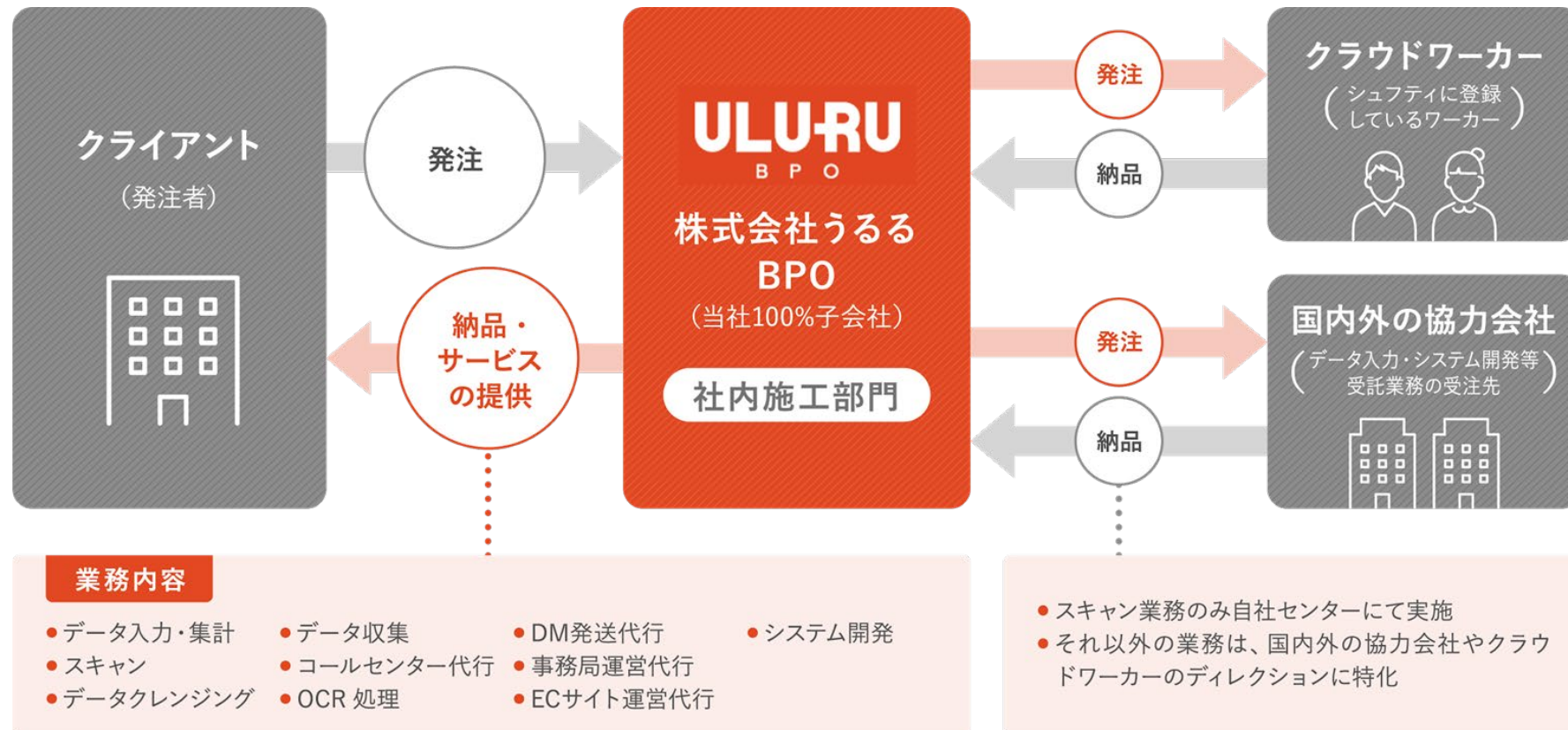
- 契約園からの紹介等により新規契約園数を増やしつつ、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつフォトブックや卒園アルバム等商材を拡充することにより購入単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、契約継続率は高い。契約園を増やし、かつサービスの利用頻度を上げて園当たりの購入件数を増やすことにより売上拡大に大きく貢献



- 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2,100名(2025年4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



- 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47万人のクラウドワーカー登録を有する(2025年3月末時点)





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。

取締役



代表取締役社長
星 知也



取締役副社長
(株)うるるBPO 代表取締役社長
桶山 雄平



取締役
VPoE, CIO, CRO/CISO
長屋 洋介



取締役
Chief Culture Officer
小林 伸輔



取締役
(未来創造^{※1}担当役員)
近藤 浩計



取締役
(Govtech事業^{※2} 担当役員)
渡邊 貴彦

社外取締役・監査役・社外監査役

社外取締役 市川 貴弘

社外取締役 松岡 剛志

監査役 鈴木 秀和

社外監査役 鈴木 規央

社外監査役 萩原 怜奈

執行役員



執行役員
(おもいで事業^{※3} 担当役員)
田中 偉嗣



執行役員
(シュフティ事業・eas・
NJSS情報価値創出・
入札BPO担当役員)
野坂 枝美



執行役員
(fondesk事業担当役員)
脇村 瞬太



執行役員
CFO
内丸 泰昭

※1 未来創造担当：非連続成長のためのM&Aや新規事業開発関連業務

※2 Govtech事業：政府や地方自治体の利便性・効率性をテクノロジーの力で高める「NJSS」等のサービスを展開

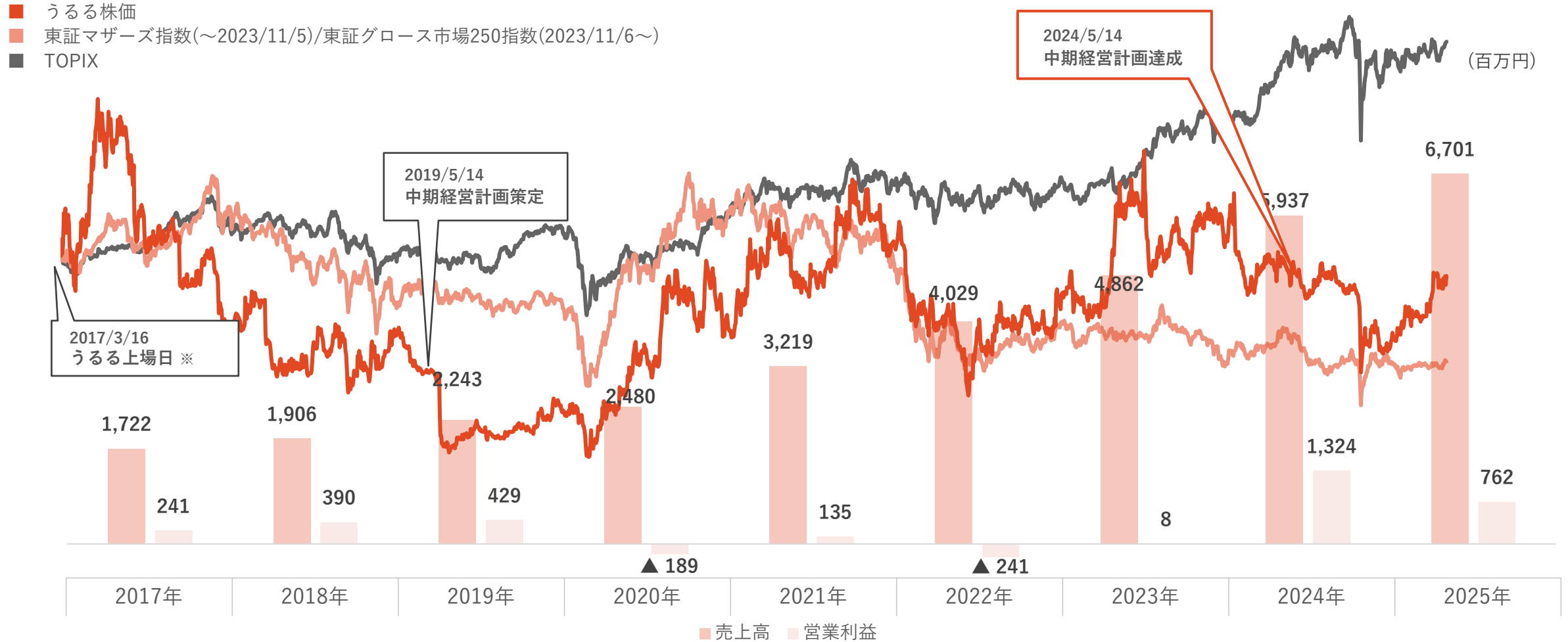
※3 おもいで事業：えんフォト事業及びOurPhoto事業

取締役・監査役のスキルマトリックス

- 「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というミッション実現に向けて、最適かつバランスも取れたスキルセットの役員陣で構成

氏名	役職	独立 役員	経営全般	事業戦略・ マーケティング・ 新規事業開発	ファイナンス・ 会計	M&A	IT・DX	組織・人事・ 人材開発	PR・IR	法務・ コンプライアンス
星 知也	代表取締役社長		○	○		○		○		
桶山 雄平	取締役副社長		○	○						
長屋 洋介	取締役 VPoE,CIO,CRO/CISO						○			○
小林 伸輔	取締役 Chief Culture Officer							○	○	
近藤 浩計	取締役 (未来創造担当役員)				○	○			○	○
渡邊 貴彦	取締役 (Govtech事業担当役員)			○						
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	○				○		○		○

うるるの株価と業績の推移

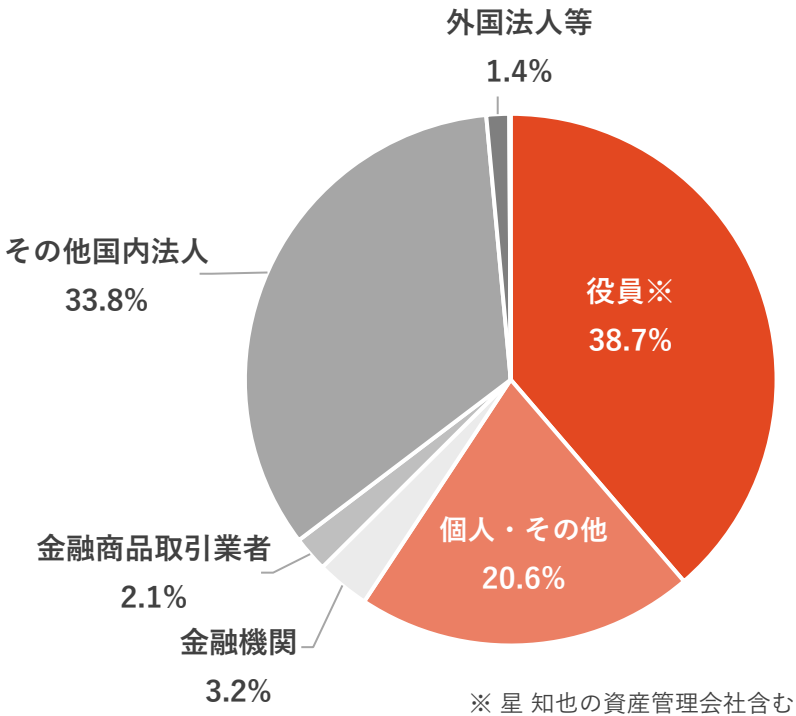


※2021年10月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った株価となっております。
※株価推移グラフは、うるる株価、東証マザーズ指数/東証グロース市場250指数、TOPIX、それぞれ2017年3月16日の終値を100とした場合の増減を表示しております。

■株主数等 (2025年3月31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	1,378名

■株主構成 (2025年3月31日現在)



■大株主 (2025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(%)
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	光通信株式会社	525,000	7.59
5位	株式会社UH5	518,900	7.50
6位	株式会社エスアイエル	441,300	6.38
7位	桶山 雄平	381,400	5.51
8位	長屋 洋介	192,300	2.78
10位	五味 大輔	190,000	2.75
10位	日本生命保険相互会社	190,000	2.75

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数

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