

各位

株式会社うる  
(証券コード：3979)**「Querie.me」および投資家・アナリストの皆様よりいただいた Q&A 公開のお知らせ**

株式会社うる（東京都中央区 代表取締役社長：星 知也）は株式会社中目黒技術研究所の提供する匿名質問箱サービス「Querie.me」を用いて IR にかかる Q&A を実施いたしました。投資家・アナリストの皆様より頂戴した主要なご質問と合わせて、以下にまとめて公開いたします。

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

実施期間：2月21日(金)～3月5日(水)

※現在は質問の受付を締め切っております。

**●全社的な事項にかかる質問について**

人的資本及び広告宣伝費への積極投資により今期は一時的な減益が見込まれておりますが、正社員が前年同期の213名から268名に増えるなどあまりに増加幅が大きく、貴社の収益力が極めて評価しにくい状況です。

まだ戦力化していない人員（入社半年～1年の営業人員など）の人件費、削減可能な広告宣伝費、システム関連委託費を足し戻した利益水準など、決算説明資料で参考値として何らかのガイダンスを示していただけないでしょうか。

ご意見ありがとうございます。コントロール可能なコストとそうでないものを切り分ける明確な基準を設けるのが難しいところもあるのですが、よりご理解いただきやすい開示に向けて継続的に検討したいと思っております。

M&A や新規事業の立ち上げに積極的に取り組まれる方針のため、柔軟性を持たせる観点で中期経営計画を開示されていない側面があるのかもしれませんが、少なくとも事業として利益を出せて安定成長のフェーズにもある NJSS、fondesk、えんふおに関しては、事業計画を示された方が投資家との相互理解が深まるのではないのでしょうか。

M&A や新規事業のみならず、NJSS を始めとする既存事業の意思決定を柔軟に行っていくために中長期方針という形で会社の目指す方向性を開示しています。なお、2024年12月にリリースした fondesk IVR もその中で生まれたものです。fondesk IVR について、執行役員の脇村が動画でご説明していますので、よろしければご覧ください m(\_\_)m

[https://youtu.be/Nxm6MX-kDGA?si=6CZuvCVVUCfBx-\\_f](https://youtu.be/Nxm6MX-kDGA?si=6CZuvCVVUCfBx-_f)

機関投資家やファミリーオフィスの方々とのコミュニケーション（面談社数や頻度など）に関して、直近で変化はありますか。

グロース市場の低迷を受けて、残念ながら前期比では面談数が若干減少しているものの、グロース市場の同規模の企業様に比べると面談件数は多いように感じています。過去に接点のなかった機関投資家からの面談依頼が来ているのは良い兆候と捉えています。

第2四半期の開示でM&A案件の見送りに関する言及がありましたが、DDフェーズなど具体的に進行している投資案件がなければ、小規模でも自社株買いをされては如何でしょうか。  
 株価が過小評価されているタイミングでの自社株買いは、株主価値最大化の観点から当然に検討されるべきオプションではないかと思えます。  
 また、個人的な印象ではありますが、貴社の株価対策への本気度が現状では十分に感じられない中で、自社株買いは株価を重視する姿勢を対外的に示す象徴的な取り組みになりますし、株主数の増加も期待できるのではないのでしょうか。

決算説明資料の細かなところまでご覧いただきありがとうございます！当第2四半期に費用計上を行ったM&A関連費用の一部はDDまで進んだものの残念ながらクロージングに至らなかったものですが、M&A案件自体は常に数件検討が動いているような状態です。当社はまだまだ成長途上の企業であると認識しており、利益の一部を配当で株主の皆様へ還元しつつ、M&Aを含む成長投資を積極的に行うことで成長を続け、毎期増配と株式価値向上を目指していきたいと考えています。うるる本体や子会社において、開示に至らないものも含めて様々な事業投資やM&A案件の検討が常に存在していますが、そういった様々な企業価値・株式価値向上のための方策がある中で、自社株買いを含むファイナンス手法もその内の一つとして優先順位をつけた上で、中長期の視点を持って検討することになります。具体的な中長期方針やキャッシュアロケーションに関する考え方は、2025年3月期第3四半期決算説明資料のP.39-46をご覧ください。

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym2/173146/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir_material_for_fiscal_ym2/173146/00.pdf)

2023年11月14日に開示された「2025年3月期以降の経営方針・目指すべき姿」において、2026年3月期以降は売上高及びEBITDAのいずれもCAGR 20%以上の成長という目標が示されております。この点について、EBITDAのCAGR 20%成長の基準となる数値について考え方を確認させてください。具体的には、

- ・成長投資により△34.1%を見込む2025年3月期のEBITDA（10億円を予想）を基準に中長期でCAGR 20%以上の成長を目指されるという意味でしょうか。
- ・あるいは、2024年3月期のEBITDA（15億円）を基準に（成長投資により一時的に10億円まで減少するものの）中長期でCAGR 20%以上の成長を目指されるという意味でしょうか。

仮に後者であっても達成できる実力はあるのではないかと思いますし、開示されているULURU Sustainable Growthの売上・粗利・EBITDAのグラフィメージから、来期は少なくとも2024年3月期のEBITDAを基準に一定の成長を目指されているようにも見受けられるため、念のため確認させてください。（もし前者の場合は、5～10年程はかなり保守的な利益計画になる印象であり、ぜひ投資対効果を踏まえた適切なコスト管理をお願いいたします。）

記載いただいた内容のうち、前者を意味しています。  
 投資対効果を随時検証しつつ、継続成長を果たせるよう努めていきます。

貴社も参加されていた3月1日のブリッジサロンで某インフルエンサーの方が来期の純利益として約10億円といった水準に言及されておりました。  
 来期目標としては現実感のある水準で、貴社の成長投資の匙加減次第では達成できるのではないかと思います。貴社の想定からも大きく外れていない水準でしょうか。

来期の予算・業績予想については現在策定中ですので、開示までしばらくお待ちいただければと思います。  
 なお、中長期方針やキャッシュアロケーションに関する考え方は、2025年3月期第3四半期決算説明資料のP.39-46をご覧ください。

[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym2/173146/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/ir_material_for_fiscal_ym2/173146/00.pdf)

世の中的にはインフレと賃金上昇の波がきておりますが、値上げは実施されないのでしょうか。価格転嫁しやすいサービスとそうでないサービスがあると思いますが、インフレ影響を受けやすいえんふおとの卒園アルバムは値上げして然るべきではないのでしょうか。

えんふおを含む複数の事業において、インフレや賃金上昇に伴う値上げを検討しています。値上げが受け入れられやすい環境になってきていると個人的には感じています。

M&A による成長には期待が大きく、応援しております！

M&A のパイプラインの状況（半年間での案件の持ち込み件数、具体的な提案を検討中の案件数（デューデリジェンス前）、デューデリジェンス実施中の案件の有無など）について可能な範囲で教えてください。

M&A は今期を含む 4 決算期間において 3 件実行（マイノリティ出資を除く）してきましたが、これを加速させていく方針です。仲介会社からの持ち込みに限らず、当社からのアプローチなども実施しており、常に何かしらの案件を検討しているような状況です。

## ●BPO 事業にかかる質問について

BPO 事業におけるリカーリング売上高の割合を教えてくださいませんか？

また、推移も確認したいため、決算説明資料での開示もぜひご検討いただけますと幸いです。

BPO 事業におけるリカーリング売上は概ね 40%程度で、BPaaS 案件等の受注に伴い年々増加傾向にあります。それ以外にも、同じお客様から別の案件をご依頼いただくリピート売上も多く存在します。これを恒常的に開示する予定は現状ありませんが、開示是非については継続的に検討したいと思います。

## ■投資家・アナリストの皆さまより頂戴した主要なご質問

fondesk IVR をリリースしたことで、これまで fondesk を契約していた顧客が安価な fondesk IVR に流れていくリスクはありますか？

fondesk を契約する顧客は、ヒトのオペレーターが電話に出る事に価値を感じていただいております。例えば、BtoB 向けの企業ですと見込み顧客から電話がかかってくるがありますが、機械の自動音声で対応すると嫌がられて機会損失となってしまう可能性が高いということで、ヒトのオペレーターが出る fondesk を選んでいただいているケースが多いです。もちろん、自動音声の対応でも問題ないという企業もおりますので、そのマーケットシェアを取りにいくために今回 fondesk IVR をリリースいたしました。

また、fondesk は平日 9 時～19 時までの対応となりますが、fondesk の対応時間外を fondesk IVR に切り替えるという使い方も可能であり、アップセル要因となります。

よって、fondesk の顧客が fondesk IVR に流れていくことのリスクはあるものの、影響は大きくないと考えております。

## 【うるるグループ 概要】 株式会社うるる (<https://www.uluru.biz/>)

うるるは、労働力不足問題解決のリーディングカンパニーとして、働きたくても働けない「埋もれている労働力」と、IT・AI によって今後代替される可能性が高い「埋もれゆく労働力」の 2 つから生み出される、「埋蔵労働力資産」の創出・活用を軸に事業を展開しております。

「IT・AI と人のチカラ」をかけ合わせた複数の SaaS の提供を通じて、「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というビジョンを実現してまいります。

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：

◆CGS (Crowd Generated Service) 事業 ※CGS とは、クラウドワーカーを活用したうるる独自のビジネスモデル

- ・電話代行サービス「[fondesk \(フォンデスク\)](#)」 「[fondesk IVR \(フォンデスク アイブイアール\)](#)」
- ・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