

ULURU

2023年3月期 第3四半期
決算説明資料

2023年2月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

売上高 (四半期)

前年同期比+20.0%

1,249百万円

過去最高売上を更新

EBITDA・営業利益 (四半期)

〈EBITDA〉

94百万円

〈営業利益〉

68百万円

2四半期連続で黒字達成

全社ARR (NJSS、fondesk、えんフォト)

前年同期比+21.5%

3,535百万円

事業別売上高 (四半期)

NJSS

前年同期比+17.3%

608百万円

fondesk

前年同期比+46.2%

175百万円

えんフォト

前年同期比+19.9%

114百万円
(OurPhotoは含まず)

BPO

前年同期比+13.7%

288百万円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

エグゼクティブサマリー②

- 概ね想定どおりに進捗しており、全ての事業において順調に拡大
- 全社のEBITDAは既に業績予想を超過しているものの、4Qに積極投資を行うため、概ね予想どおり着地する見込み

事業	評価	FY23/3				詳細
			3Q累計実績	通期予想	進捗率	
全社	○	売上高	35.0億円	48.5億円	72.4%	3Qは過去最高四半期売上高を更新。4Qに積極投資を見込んでおり、売上・EBITDAともに概ね予想どおりに着地する見込みであるため、業績予想は据え置き。
		EBITDA	1.1億円	0.5億円	224.8%	
NJSS	○	売上高	17.4億円	24.0億円	72.8%	着実に有料契約件数が増加。計画通りARPUは概ね横ばいながらも、解約率は最低水準の1.4%台を継続。
		EBITDA	6.7億円	8.5億円	79.4%	
fondesk えんフォト OurPhoto	○	売上高	8.9億円	12.0億円	74.2%	「えんフォト」は若干進捗が遅れているものの、契約圏数は変わらず増加傾向。「fondesk」は2022年7月に料金改定を行い、ARPU上昇。有料契約件数は順調に推移。4Qに50百万円程度のTVCMとタクシー広告を実施。
		EBITDA	▲1.0億円	▲2.5億円	-	
BPO	△	売上高	8.5億円	12.0億円	71.0%	3Qは案件が順調に獲得出来た一方で、原価率が通常よりも高かったため、EBITDAは想定より若干ビハインド。4Qは受注好調につき、一定規模の売上を見込む。なお、好調な受注を背景に、徳島第三センター開設等の大型投資を行うため、4Qに数千万円程度の費用計上を見込む。
		EBITDA	0.5億円	1.0億円	51.0%	

1 四半期 連結業績ハイライト

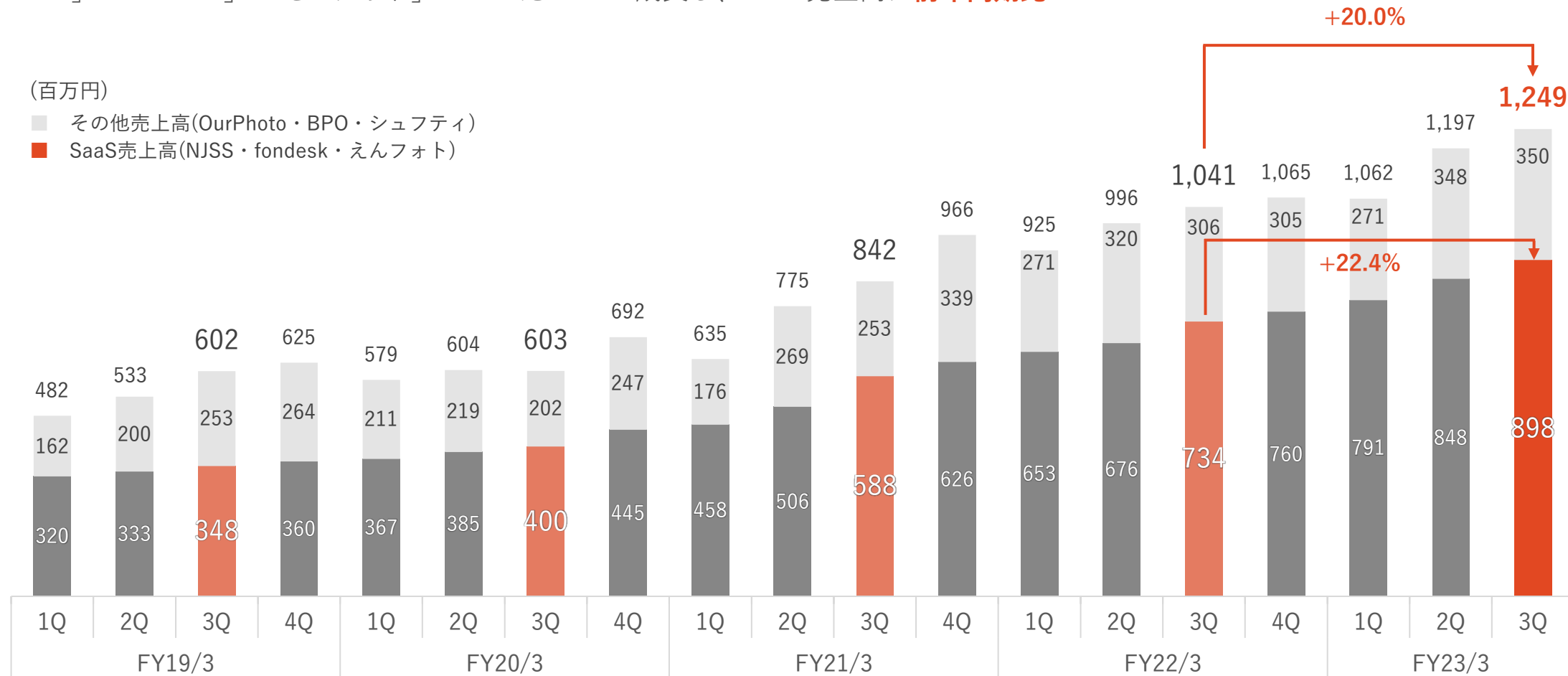
2 事業別ハイライト

3 Appendix

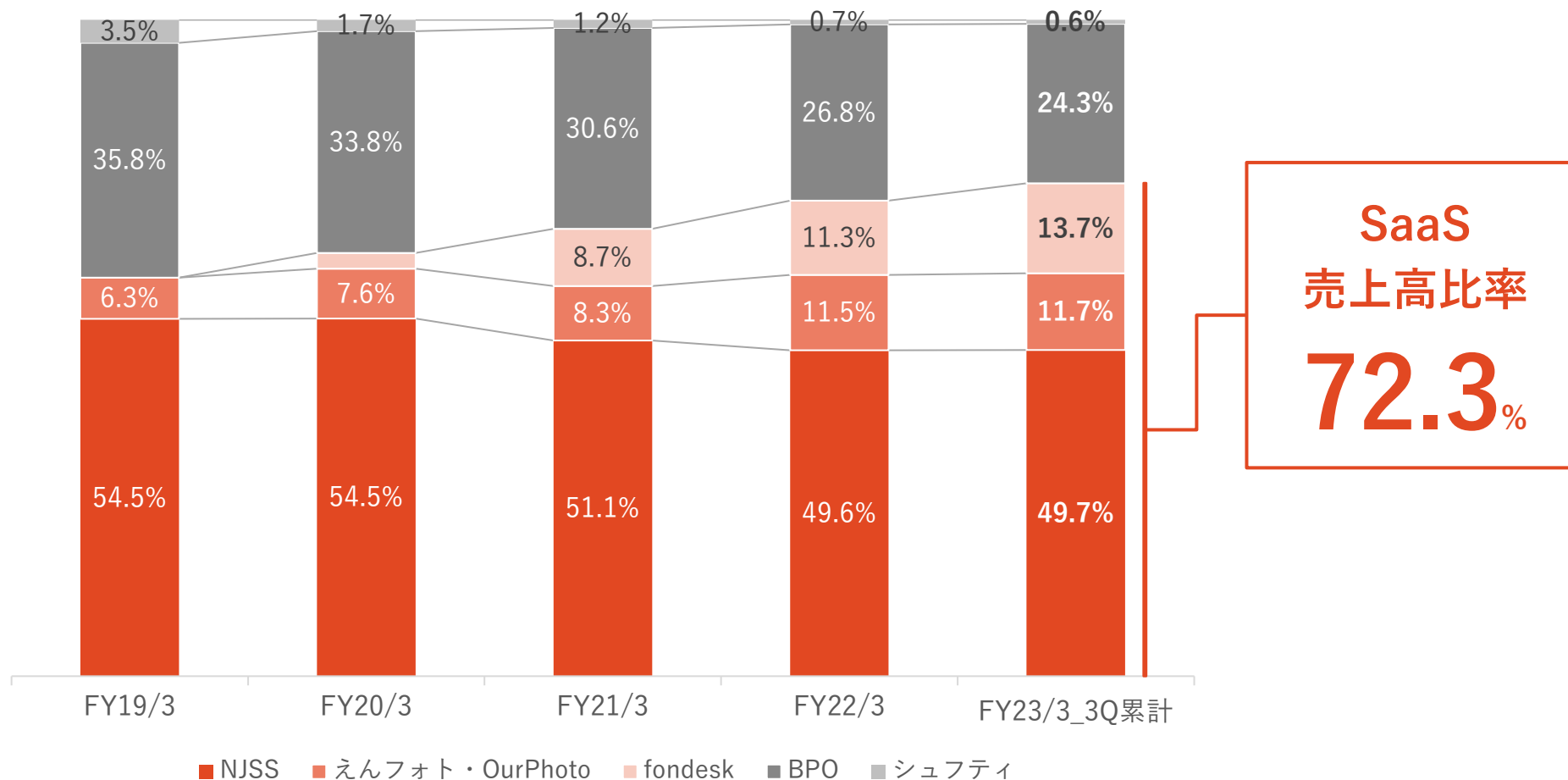
1 四半期 連結業績ハイライト

売上高推移

- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+20.0%**
- 「NJSS」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+22.4%**



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



※ SaaS売上高: NJSS・fondesk・えんフォト (OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「えんフォト」「fondesk」といったSaaSのARRを合計した全社ARRは35億円を超え、成長基調を継続



ARR: 703百万円



(OurPhotoは含まず)

ARR: 457百万円

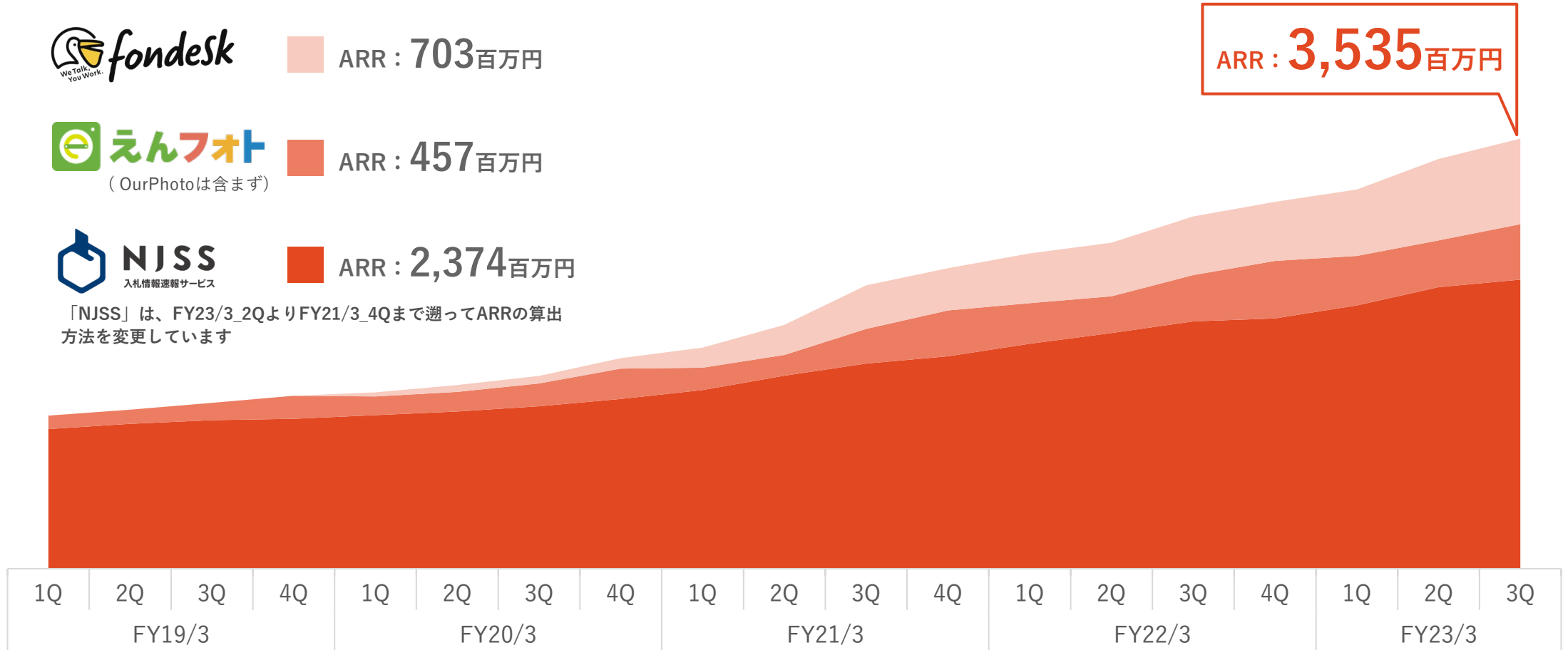


NJSS
入札情報速報サービス

ARR: 2,374百万円

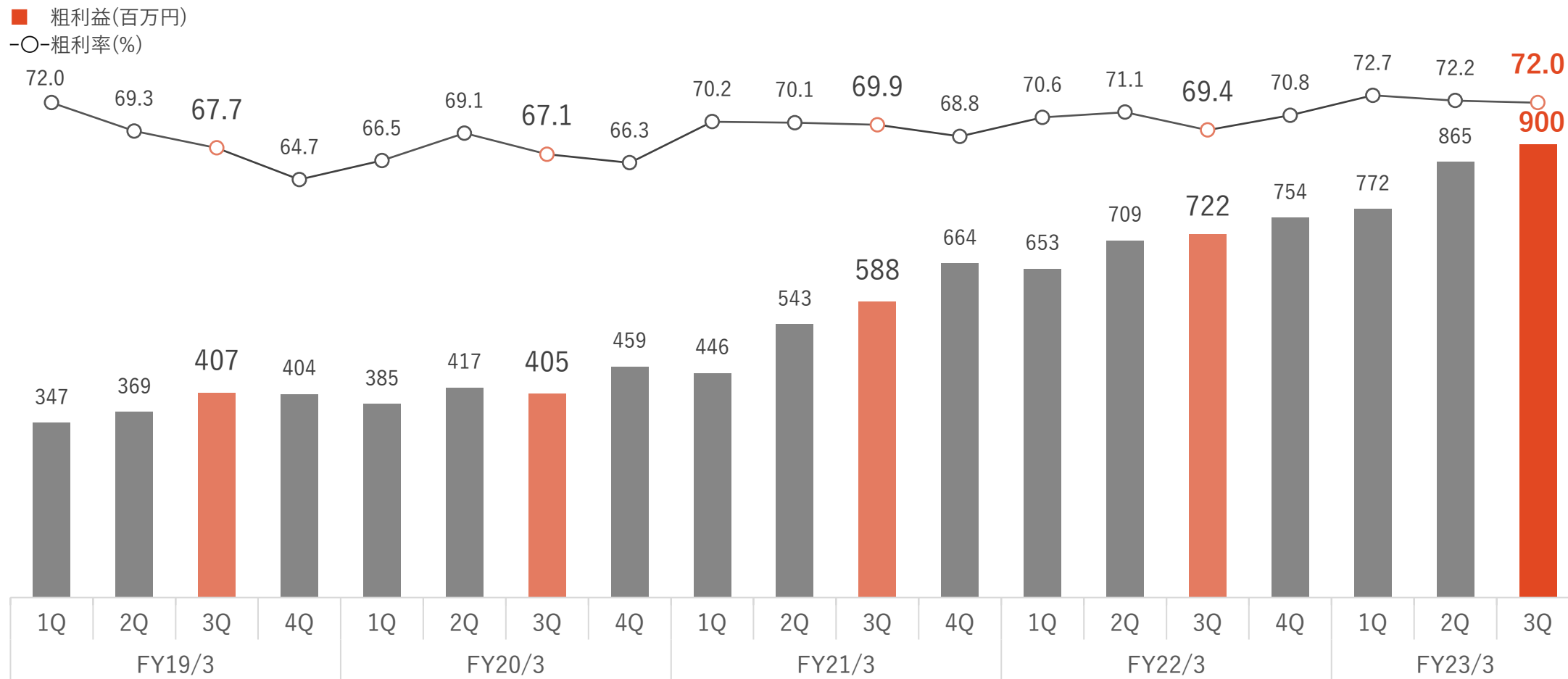
「NJSS」は、FY23/3_2QよりFY21/3_4Qまで遡ってARRの算出方法を変更しています

ARR: 3,535百万円



※ 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、「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

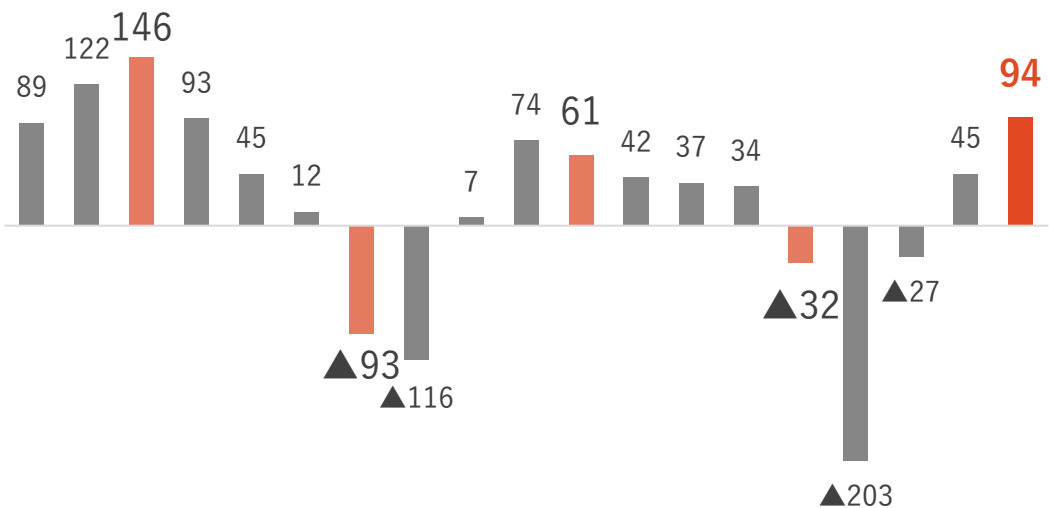
- 粗利益も成長基調を継続し、粗利益率は**72.0%**と高水準を記録



- EBITDA・営業利益ともに2四半期連続で黒字で達成

EBITDA

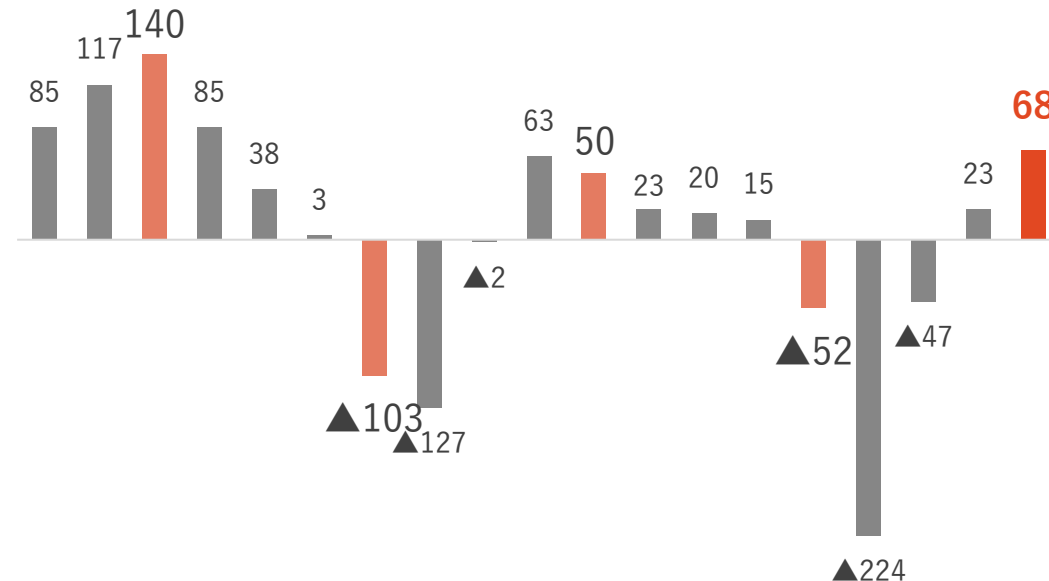
(百万円)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
FY19/3				FY20/3				FY21/3				FY22/3				FY23/3			

営業利益

(百万円)



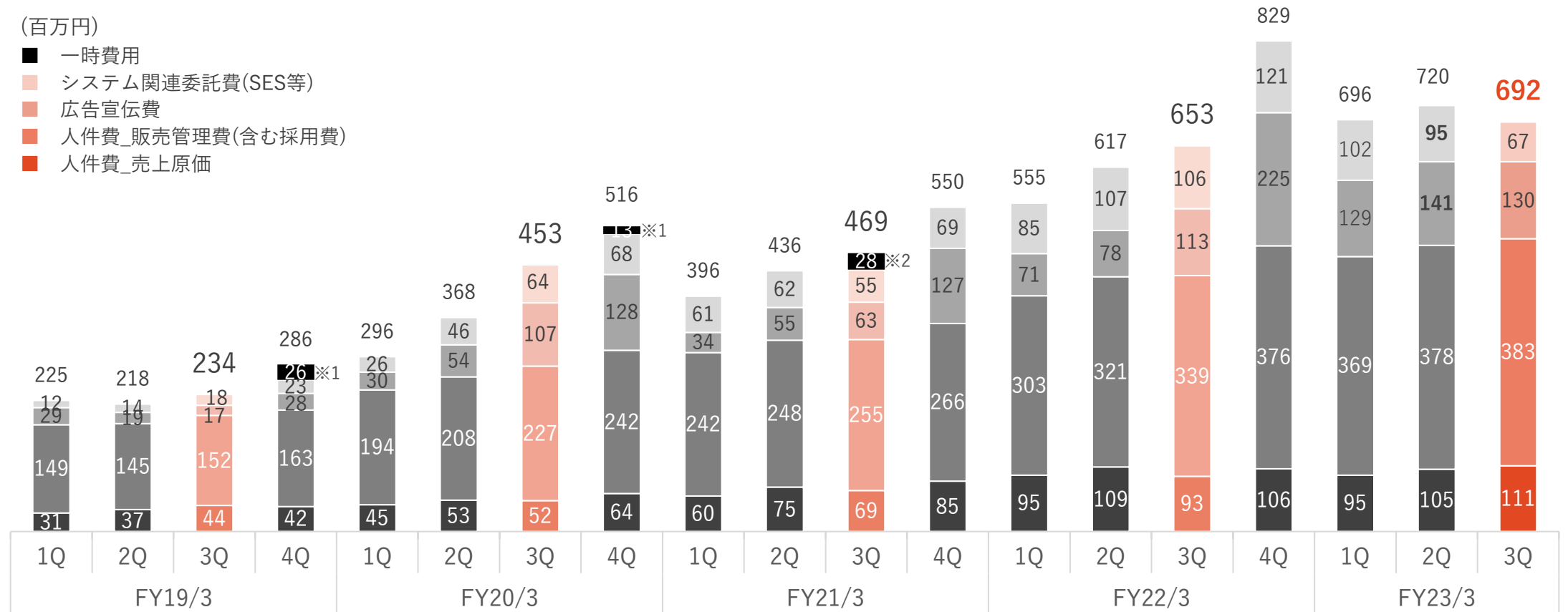
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
FY19/3				FY20/3				FY21/3				FY22/3				FY23/3			

主な費用推移

- 主に人件費、「NJSS」「fondesk」への広告宣伝、「NJSS」「えんフォト」の機能拡充等に積極的に費用を投下
- 当3Qにおいては、予定していた「fondesk」のTVCMとタクシー広告が4Qに後ろ倒しとなり広告宣伝費が減少。「NJSS」の機能開発が落ち着いたことでシステム関連委託費も減少。当期予想に対して、**人件費は75.0%、広告宣伝費は72.1%、システム関連委託費は64.1%**を消化

(百万円)

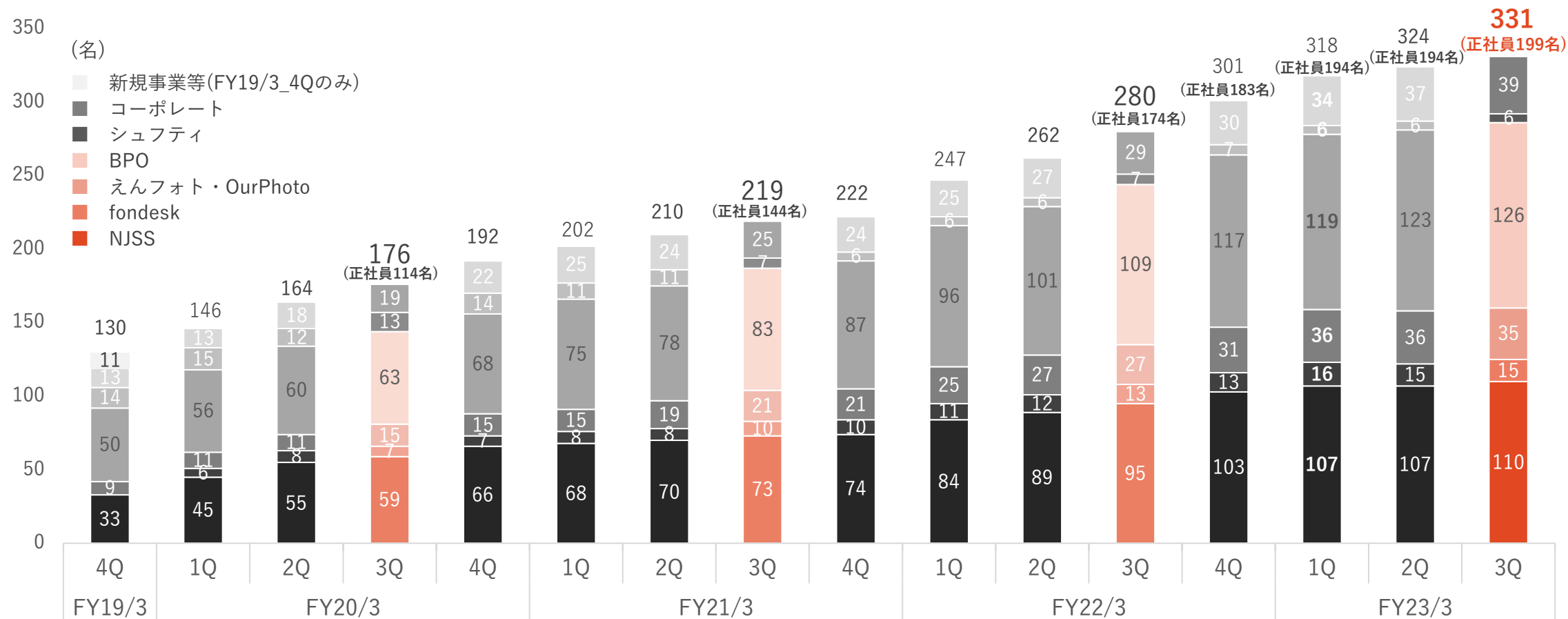
- 一時費用
- システム関連委託費(SES等)
- 広告宣伝費
- 人件費_販売管理費(含む採用費)
- 人件費_売上原価



※1 徳島第一・第二センター設立費用等 ※2 M&A(OurPhoto子会社化)関連費用等

事業別従業員数推移

- ・中長期的な成長を見据えて、全社的に増員。正社員は**前年同期比+25名、前四半期比+5名**
- ・「BPO」は足元の受注が好調につき、臨時雇用者を中心に増員



※ 臨時雇用者(パートタイマー、人材会社からの派遣社員)を含む。臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算

- 3Qまでにおいて、売上高は概ね想定どおり進捗しており、順調に事業は拡大。営業利益は3Q累計で黒字に転換

(百万円)	FY23/3_3Q	FY22/3_3Q	前年同期比	累計 FY23/3_3Q	累計 FY22/3_3Q	前年同期比	FY23/3 業績予想	進捗率
売上高	1,249	1,041	+20.0%	3,509	2,963	+18.4%	4,850	72.4%
NJSS	608	518	+17.3%	1,746	1,477	+18.2%	2,400	72.8%
fondesk・えんフォ ト・OurPhoto	346	260	+33.0%	890	664	+34.0%	1,200	74.2%
BPO	288	253	+13.7%	851	799	+6.6%	1,200	71.0%
売上総利益	900	722	+24.5%	2,537	2,085	+21.7%	-	-
販管費	831	775	+7.2%	2,492	2,102	+18.6%	-	-
販管费率	66.5%	74.5%	-	71.0%	70.9%	-	-	-
EBITDA	94	▲32	-	112	38	+190.2%	50	224.8%
EBITDA率	7.5%	-	-	3.2%	1.3%	-	1.0%	-
営業利益	68	▲52	-	45	▲17	-	▲50	-
営業利益率	5.5%	-	-	1.3%	-	-	-	-

2 事業別ハイライト

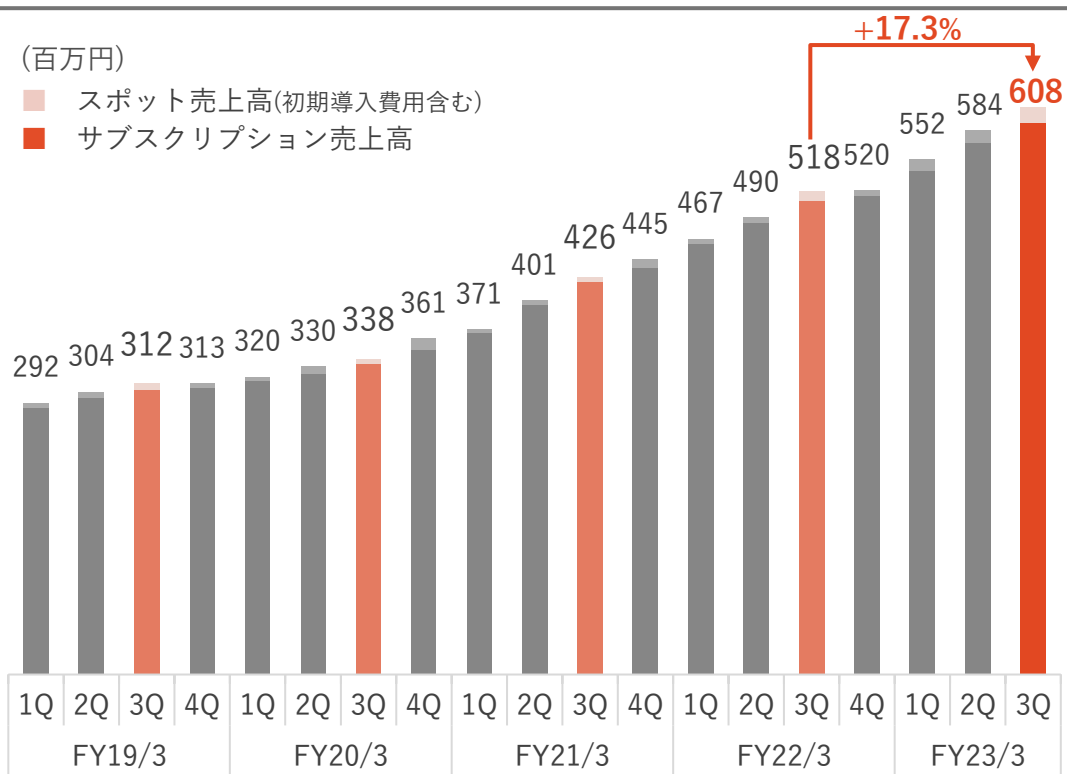


NJSS
入札情報速報サービス

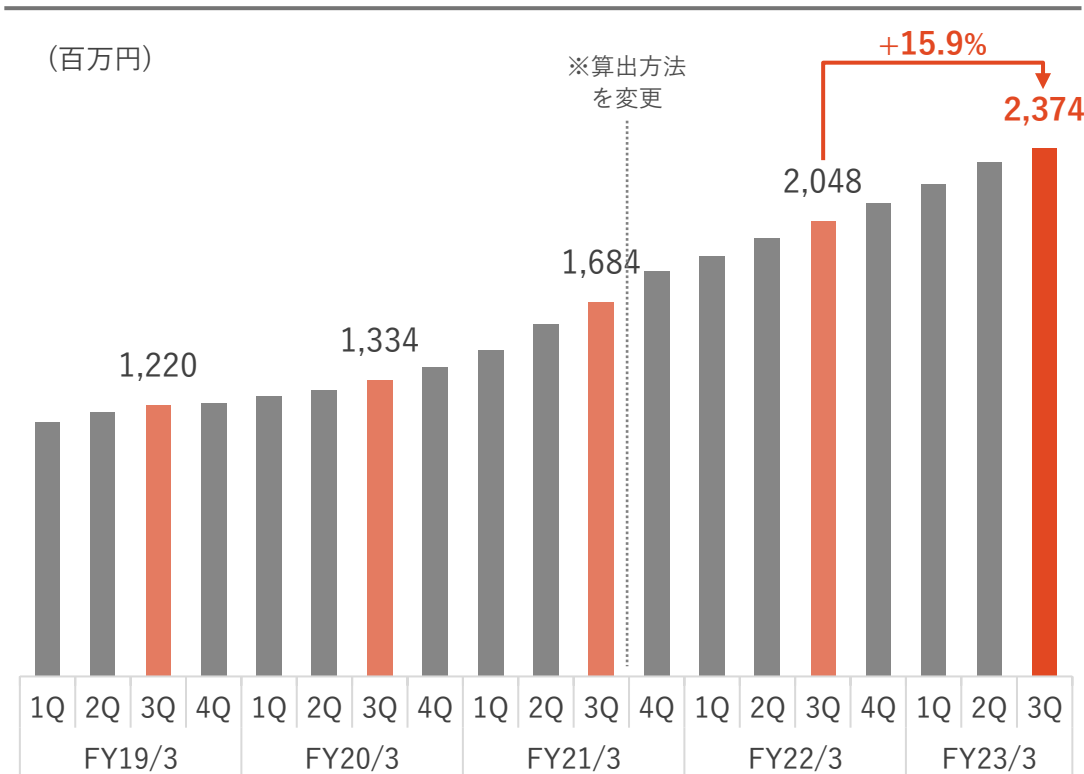
NJSS | 売上高・ARRの推移(四半期)

- 基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前年同期比+17.3%**
- ARRも成長基調を継続し、**前年同期比+15.9%**

売上高



ARR

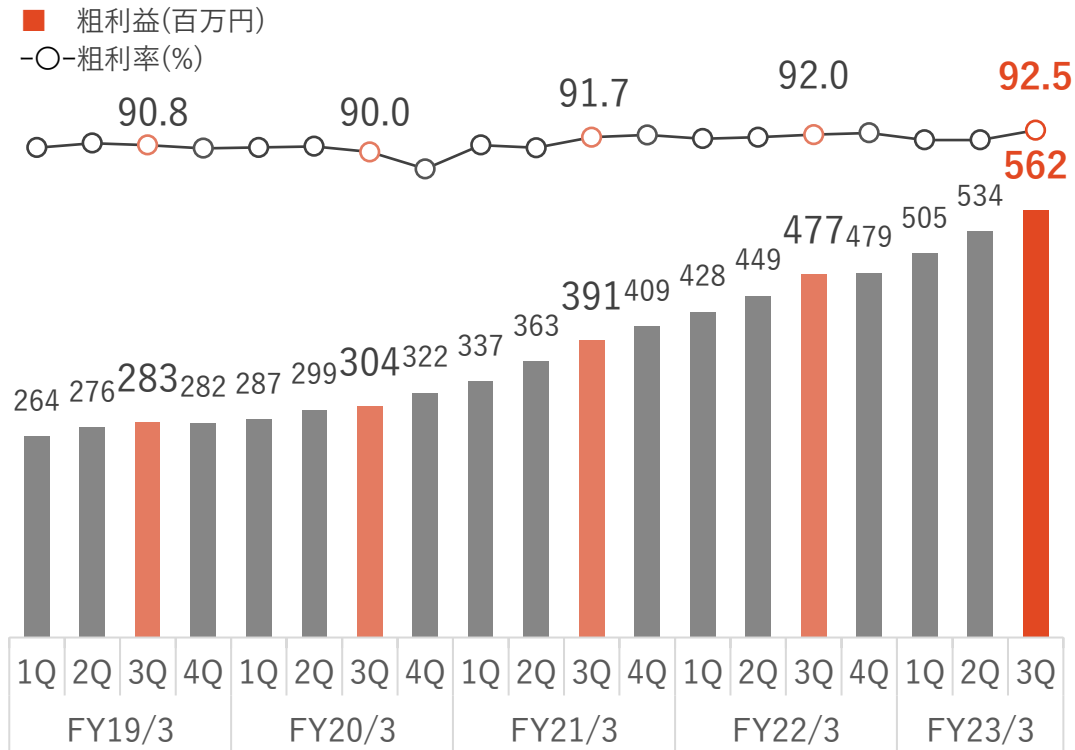


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値

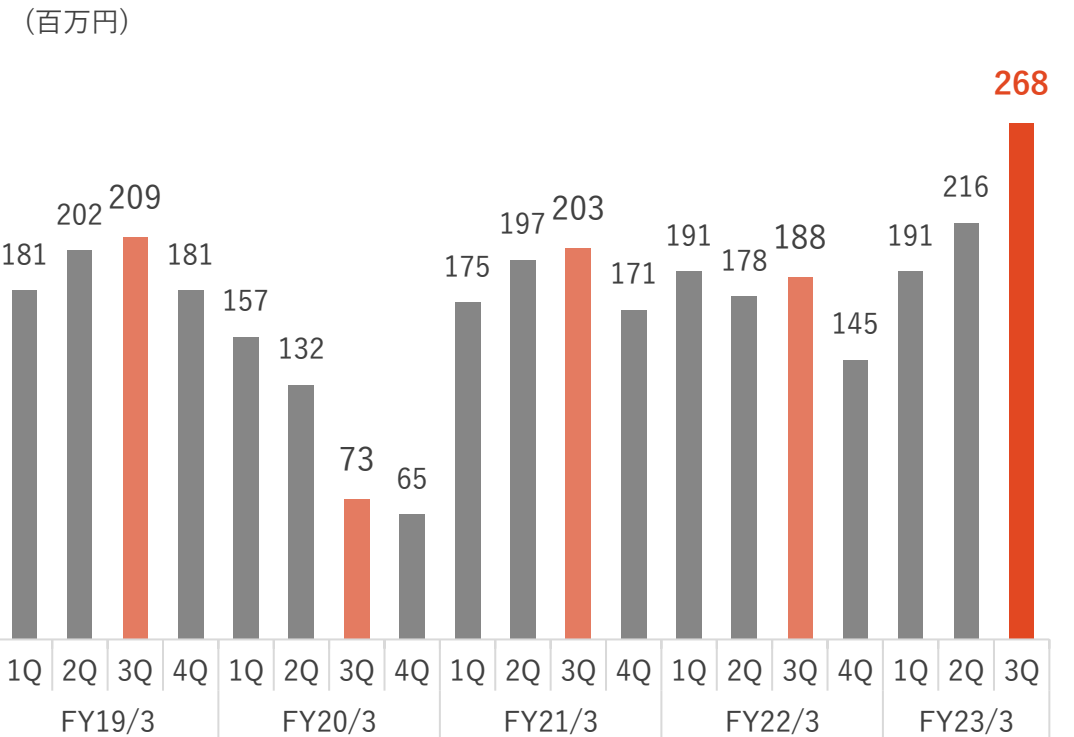
NJSS | 粗利率・EBITDAの推移(四半期)

- 粗利率は92.5%と高水準
- EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率が「NJSS」の強み

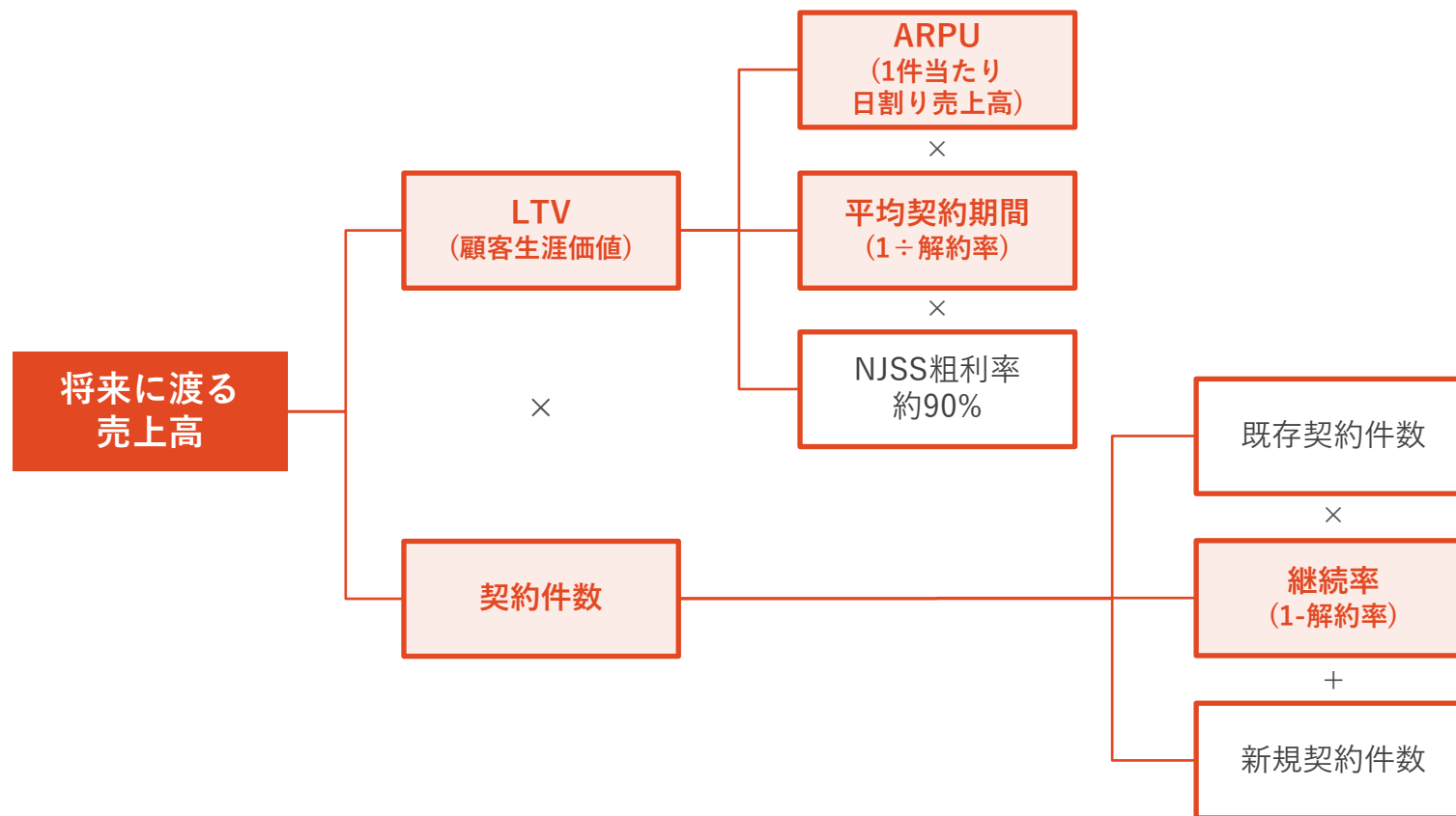
粗利益



EBITDA

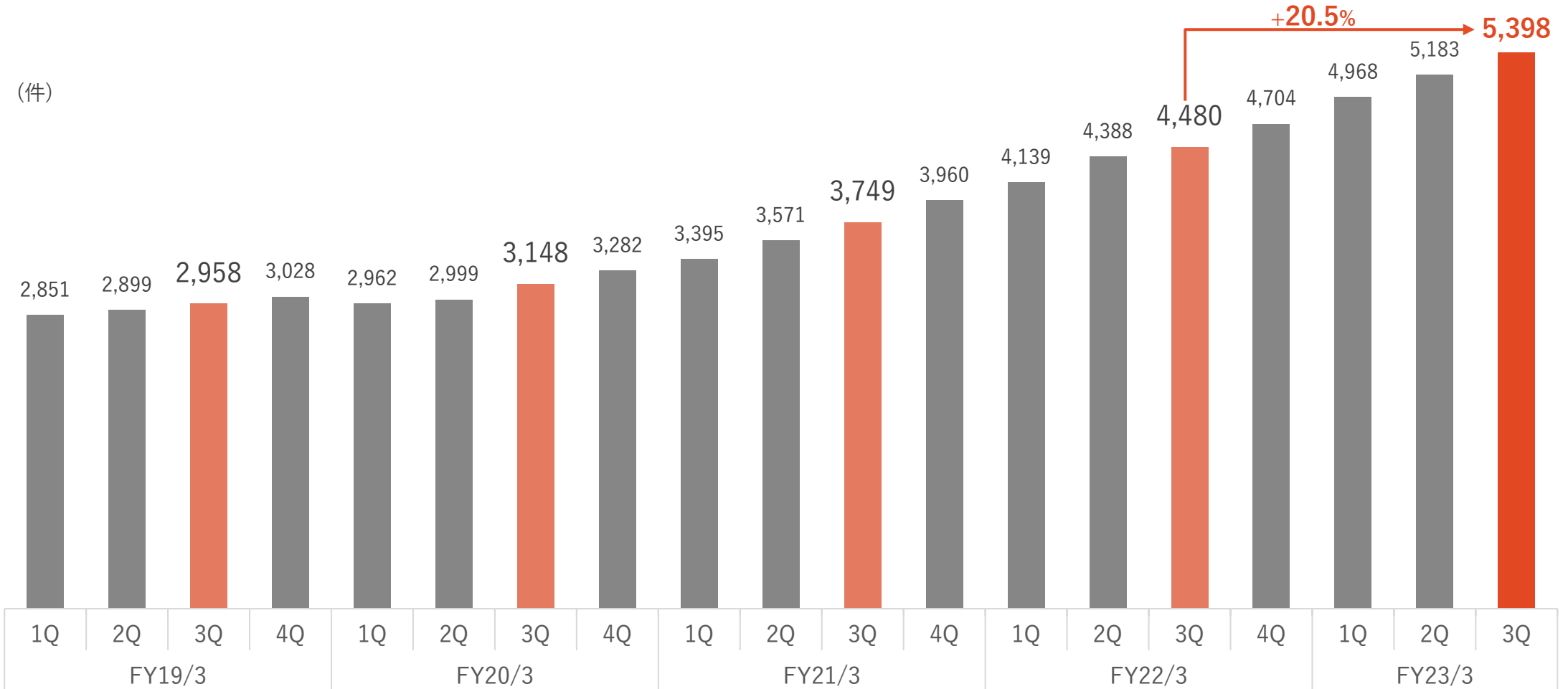


- 目先の利益を追わず、開発・人材・広告等に積極投資を実施。解約率を維持・改善しつつ、ARPUと有料契約件数の最適化を図ることで、将来に渡る売上高を拡大
- これまでターゲットとしていなかった顧客層へのアプローチの開始や、継続的な新機能リリース等により、将来に渡る売上高のさらなる成長を目指す



NJSS | 有料契約件数の推移(四半期)

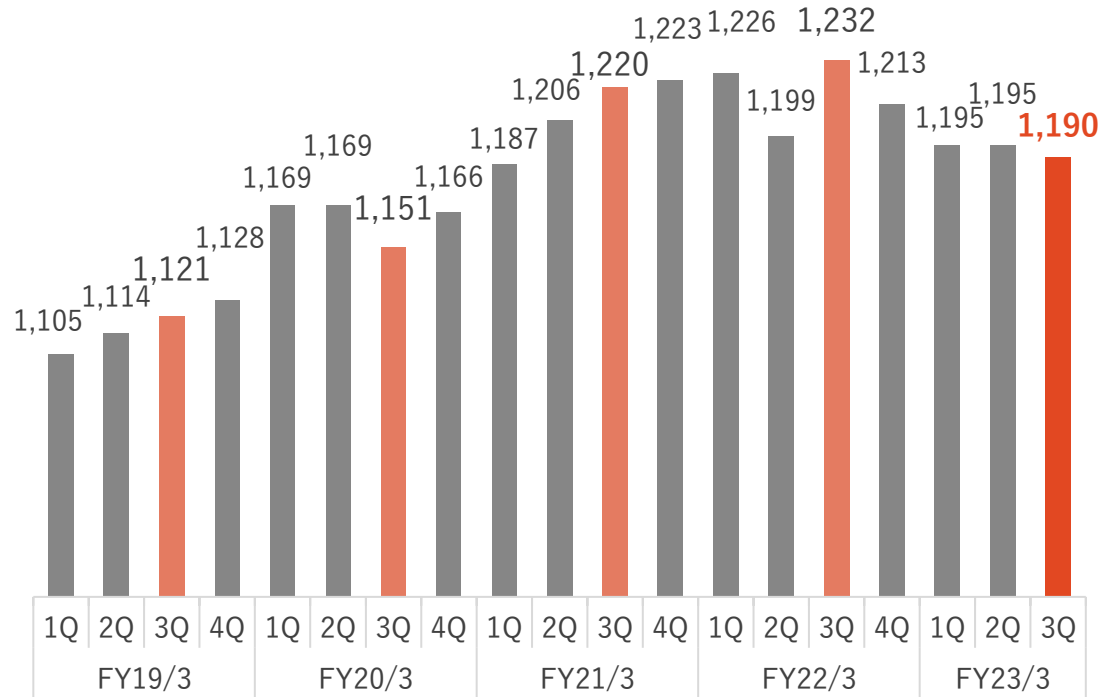
- 営業プロセスの最適化により、着実に有料契約件数を積上げ、**前年同期比+20.5%**



- 契約企業における価格の見直しが落ち着いたことでARPUは概ね横ばい。今後、新機能リリース等により、中長期的に維持・増加を狙う
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、解約率も改善し、過去最低の**1.42%**を記録

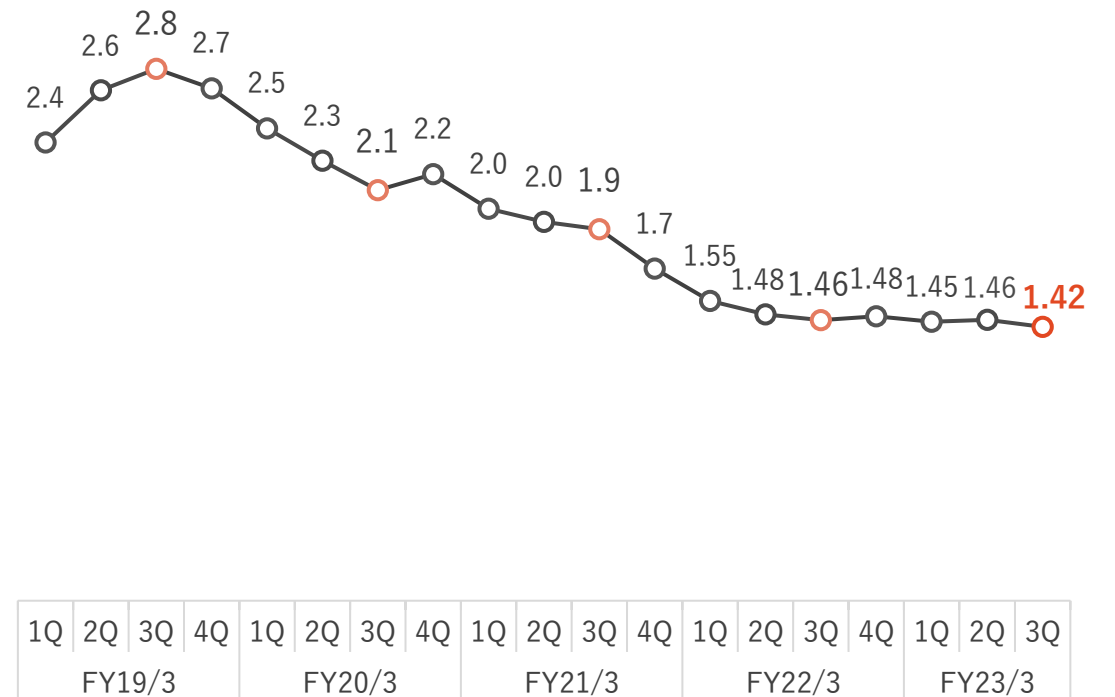
ARPU

(円)



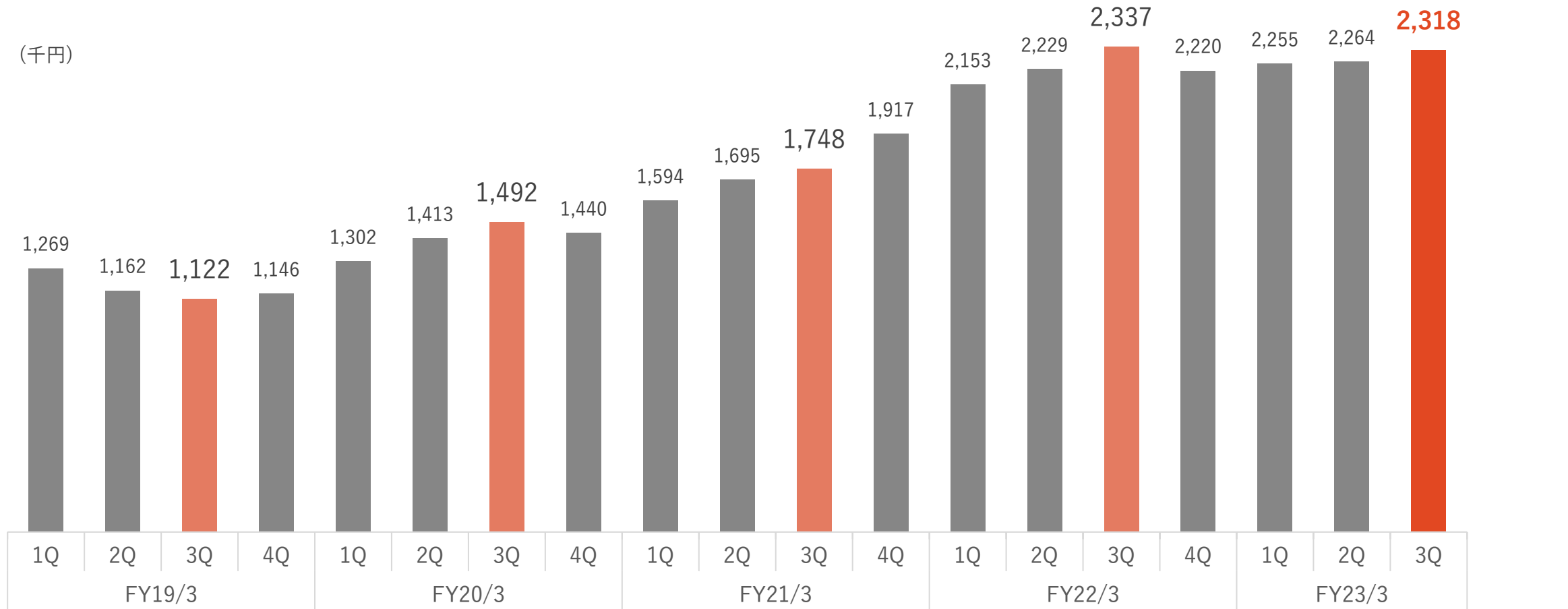
解約率

(%)



※ ARPUは一件当たり日割り売上高。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

- ARPU及び解約率が落ち着いたことでLTVも横ばいで推移



※ LTVはARPU×1/解約率×粗利率90%固定

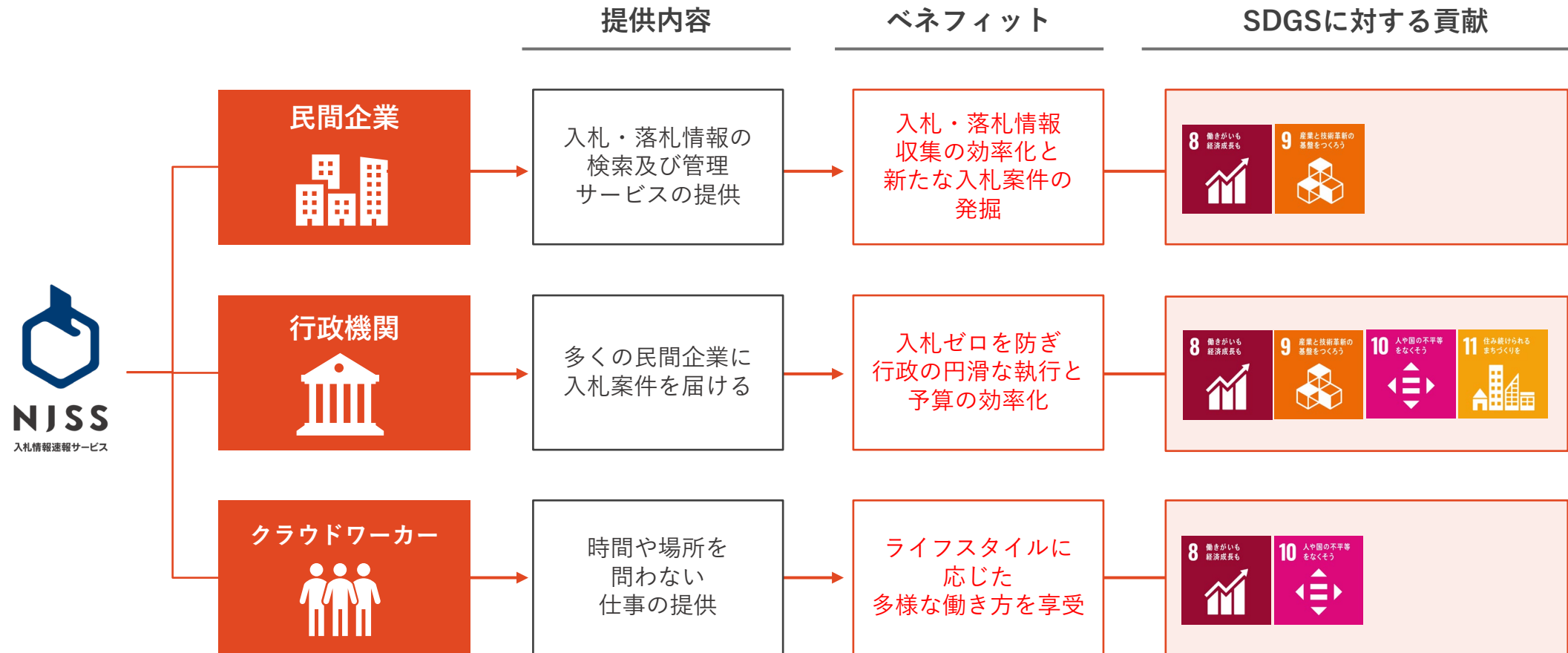
- NJSS有料契約件数は落札実績のある企業数約40万社の約1%、全省庁統一資格保有企業数約7万社の約6%であり、ポテンシャルは十分
- 今後の事業成長を鑑み、入札参加資格未保有の企業へのアプローチを開始しはじめており、TAMは今後拡大する見込み

NJSS有料契約件数
5,398件
(2022年12月末時点)

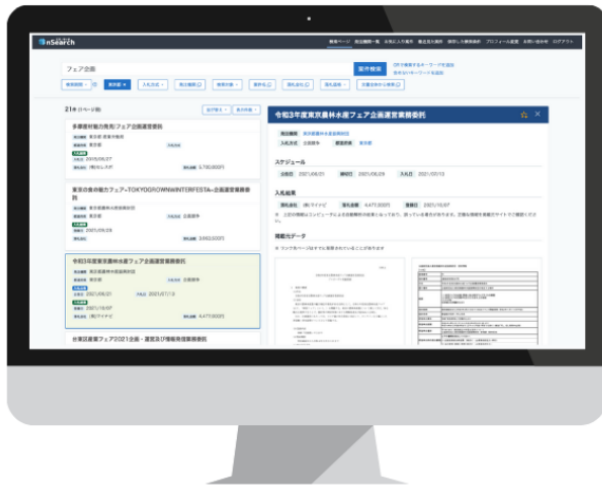


※1 平成30年度行政事業レビューシート総務省より ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- 「NJSS」は多様なステークホルダーに対して、社会的価値を提供



- 2023年1月4日に入札情報検索サービス「nSearch(エヌ・サーチ)」を運営する株式会社ブレインフィードの発行済株式100%を2.7億円で取得。連結決算における収益帰属開始は2023年4月1日予定。2024年3月期の年間売上高は数千万円程度を見込む
- 「nSearch」は2021年11月にサービスを開始しており、2022年12月末日時点で300件超の有料契約件数を保有



**月額1万円(税抜)ですべての機能が使える
都道府県別プランなら月額3千円(税抜)～
豊富な落札情報も検索できる
入札案件・公募案件検索サービス**

- ✓ 自動収集だからできる低価格
- ✓ 700万件以上の落札案件情報を検索可能
- ✓ 設定した検索条件の案件が公開されたら、翌朝にメールでお知らせ

<https://nsearch.jp/>

会社概要

名称	株式会社ブレインフィード
所在地	千葉県松戸市殿平賀173-4
代表者の役職・氏名	代表取締役 大向 邦英
事業内容	入札情報検索サービス「nSearch」の運営
資本金	3百万円
設立年月日	2011年3月18日
発行済株式数	110株
大株主及び持分比率	大向 邦英 90.91% 他2名

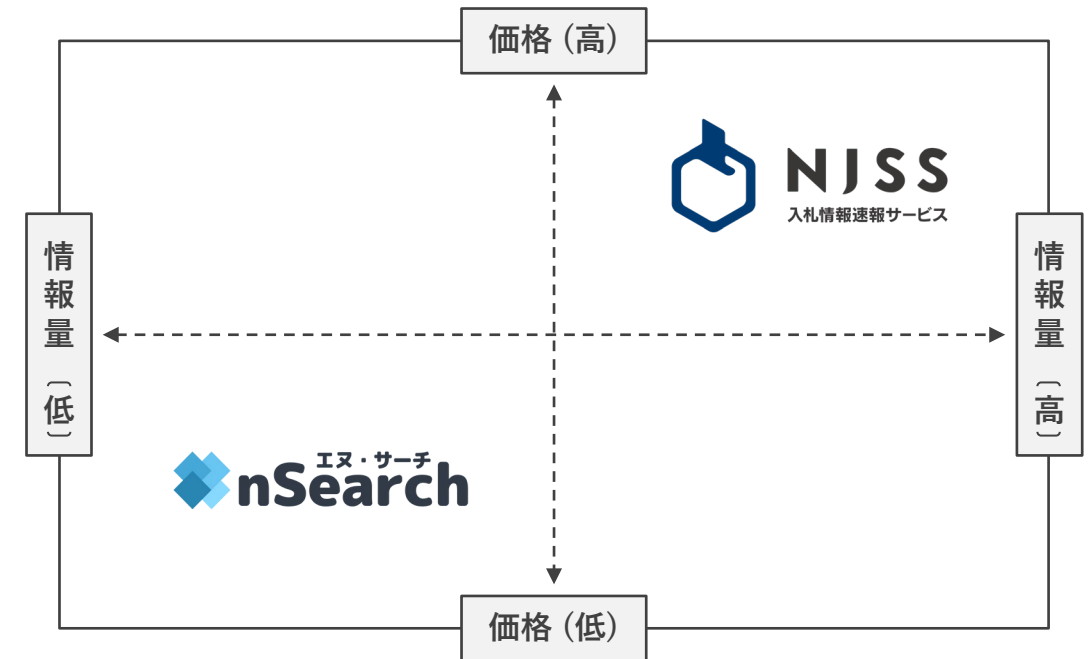
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2215745/00.pdf>

- 「nSearch」は自然言語処理や機械学習の活用により、すべての案件情報を自動収集しており、低価格でユーザーに提供
- 「NJSS」と同じ市場に属するが、価格及び提供する情報の網羅性においてポジショニングを異にしており、両者が一つのグループとなることで市場の最大化とシェア拡大を目指す

「nSearch」と「NJSS」の違い

	nSearch	NJSS
情報収集方法	Webクローラー収集	Webクローラー + 人力収集
営業組織	なし	インサイドセールス フィールドセールスを有する
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
顧客単価	低い	高い

ポジショニング

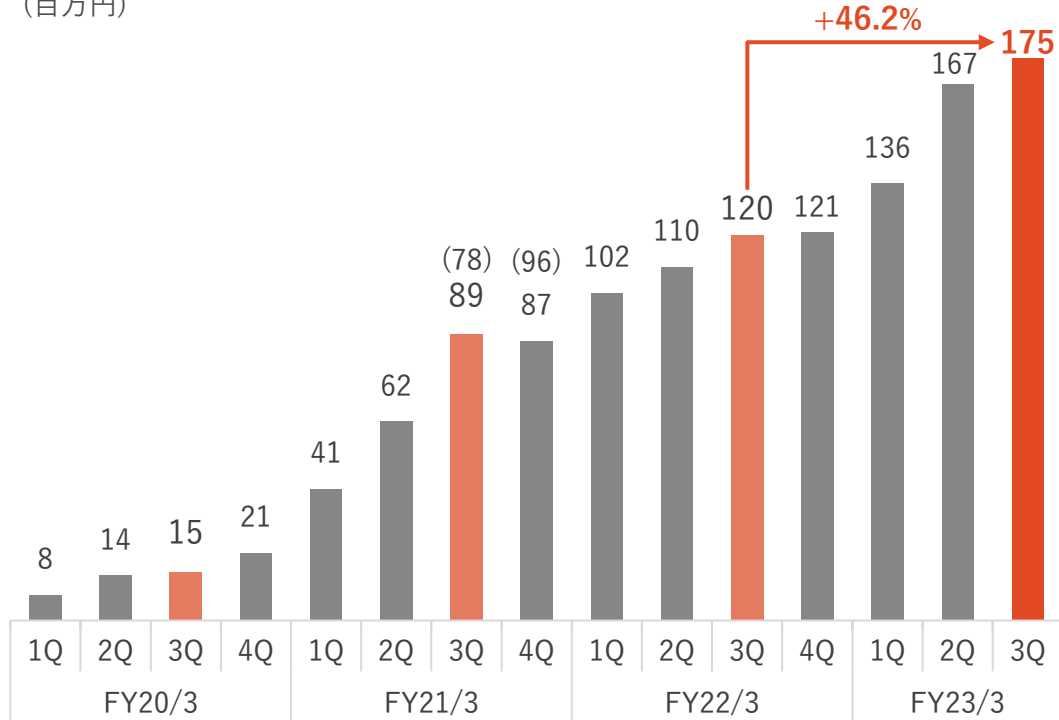




- ・順調な顧客獲得に加え、2022年7月の料金改定によってARPUが向上し、売上高は**前年同期比+46.2%**
- ・売上高の拡大及び2Qに発生したTVCM放映費用25百万円が当3Qでは発生せず、EBITDAは前四半期から増益

売上高

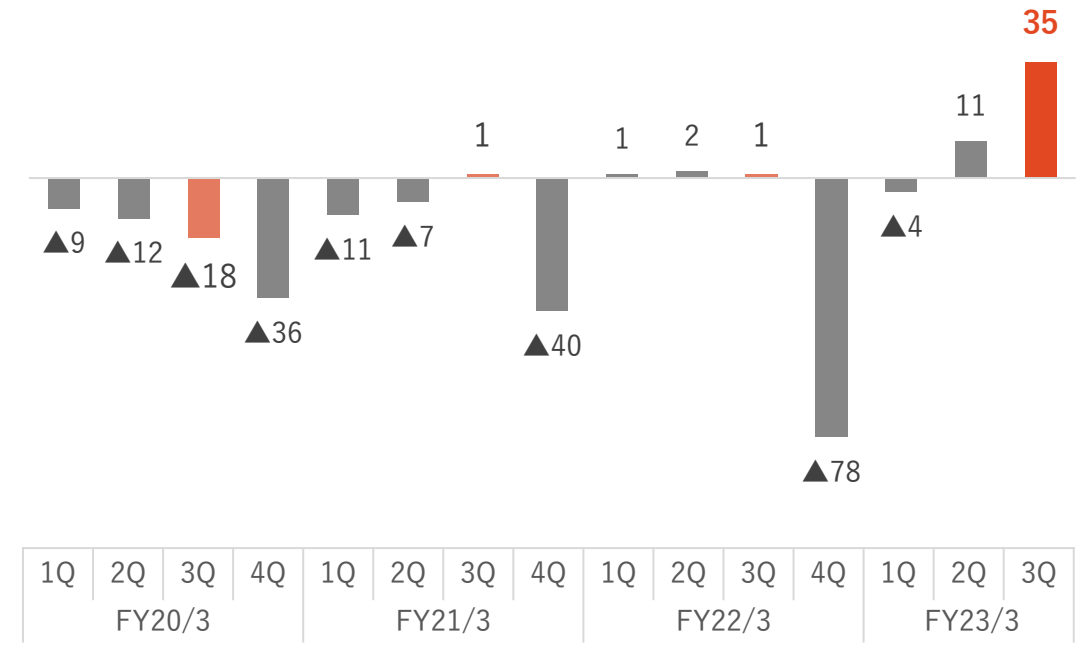
(百万円)



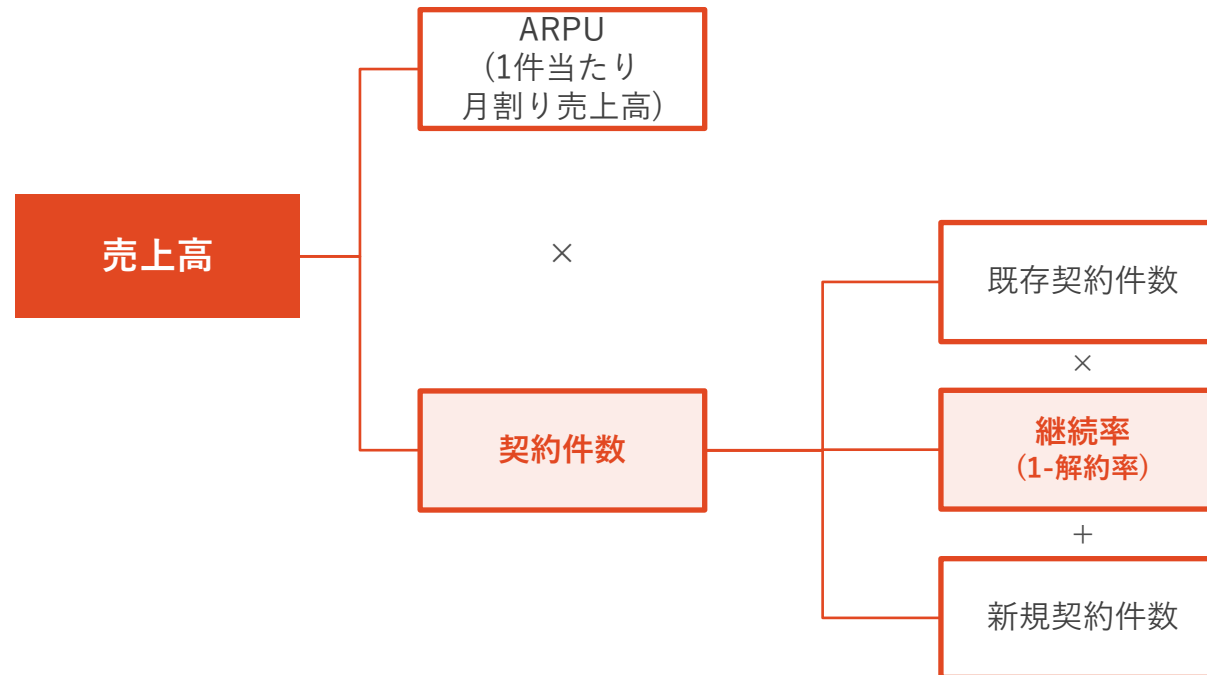
※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

EBITDA

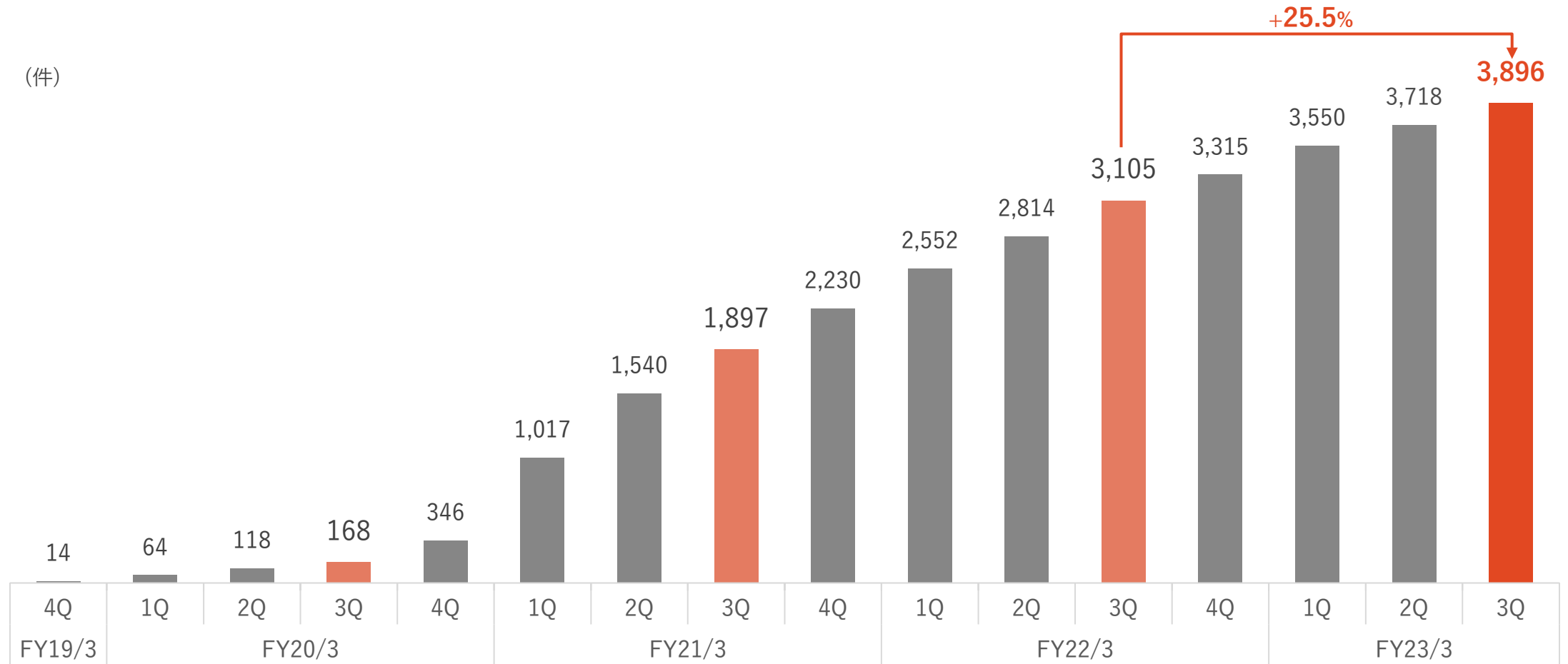
(百万円)



- 機能の拡充と改善を行いつつ、当面は広告宣伝等の積極的なマーケティング投資で契約件数の拡大を優先

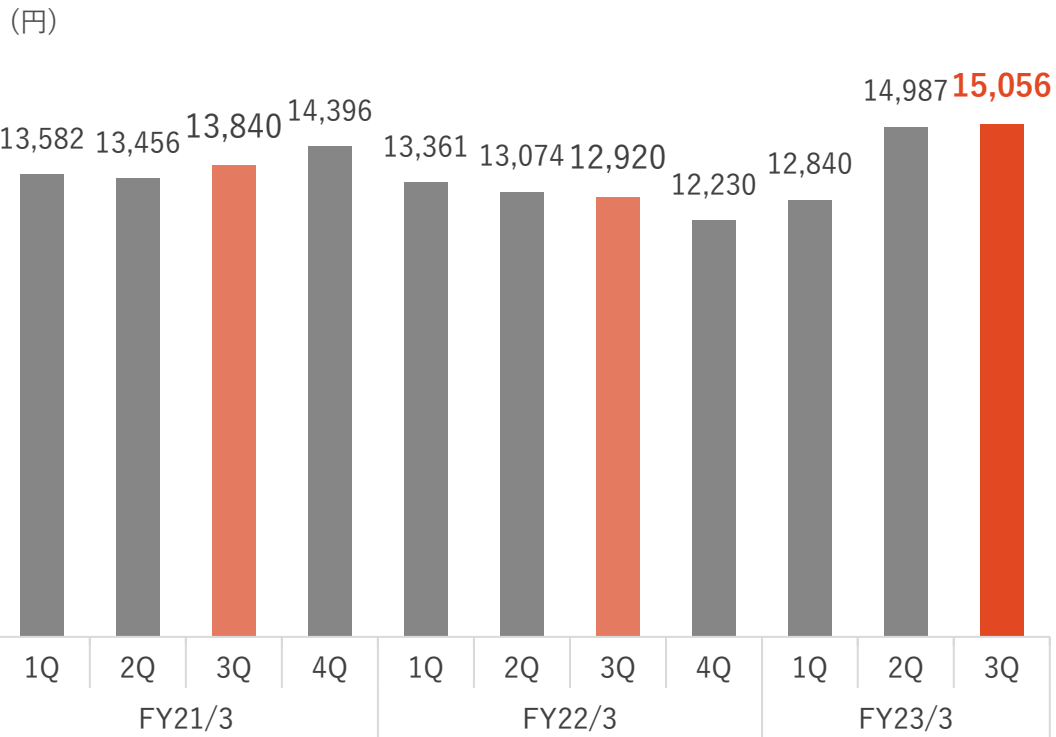


- 企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+25.5%**

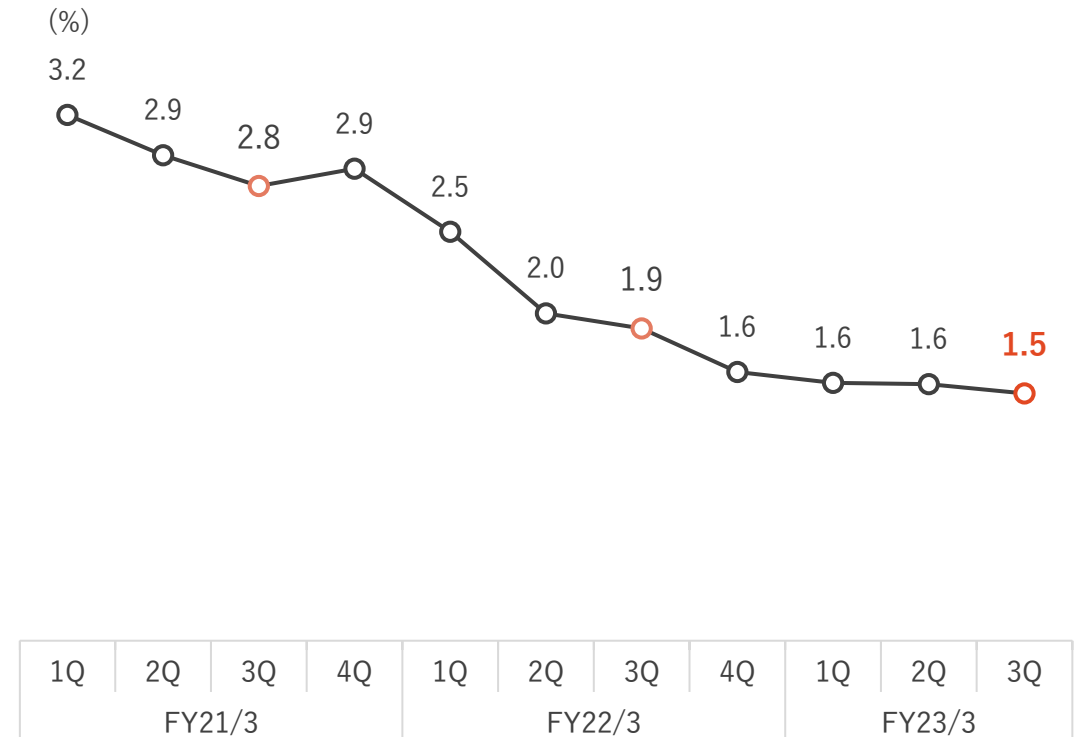


- 2022年7月に料金改定を実施。月額基本料金10,000円は維持して、月額基本料金に含む対応件数を引き下げ（受電100件まで→50件まで）。本改定により、従量料金収益が増えARPUが上昇（料金改定の詳細は右記URLのとおり <https://www.fondesk.jp/price/new/>）
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.5%**を記録

ARPU



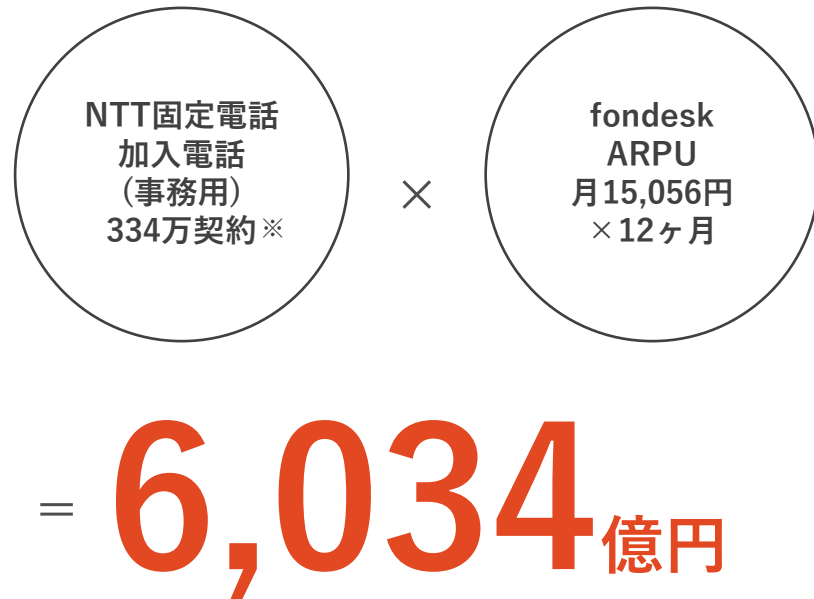
解約率



※ 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

- 新型コロナウイルスの影響で、テレワーク及びDX需要は大きく拡大し、オフィスの電話対応をゼロにする動きが進行

潜在市場規模 (TAM)



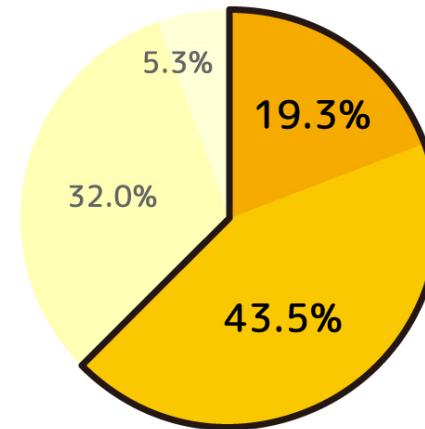
※ 出所：「令和2年版情報通信白書」（総務省）より、2019年度末時点

「職場の電話対応の実情」に関する調査結果

社会人の6割以上が「会社や部署の代表電話（以下、会社への電話）を不要と感じたことがあり、会社への電話を受けることにストレスを感じている」状態にある

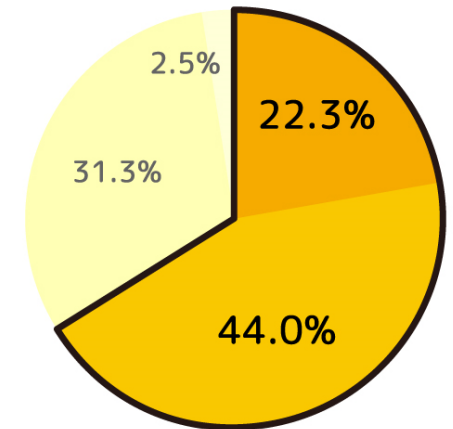
Q.
会社への電話を受けた際に「不要な電話」と感じることはありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



Q.
不必要だと感じる会社への電話を受けた際、ストレスを感じることがありますか。

- とても感じる
- まあまあ感じる
- あまり感じない
- まったく感じない



※ 出所：当社調べ

- 「fondesk」の認知向上と活用理解を促すため、タクシー広告（1/30～、全国）およびTVCM（2/13～、関東圏）の放映開始
- タクシー広告・TVCMに、4Qで50百万円程度の広告宣伝費の計上を見込む



代表電話 誰が出るのか？篇

<https://www.youtube.com/watch?v=p8oKYw27h5Y>



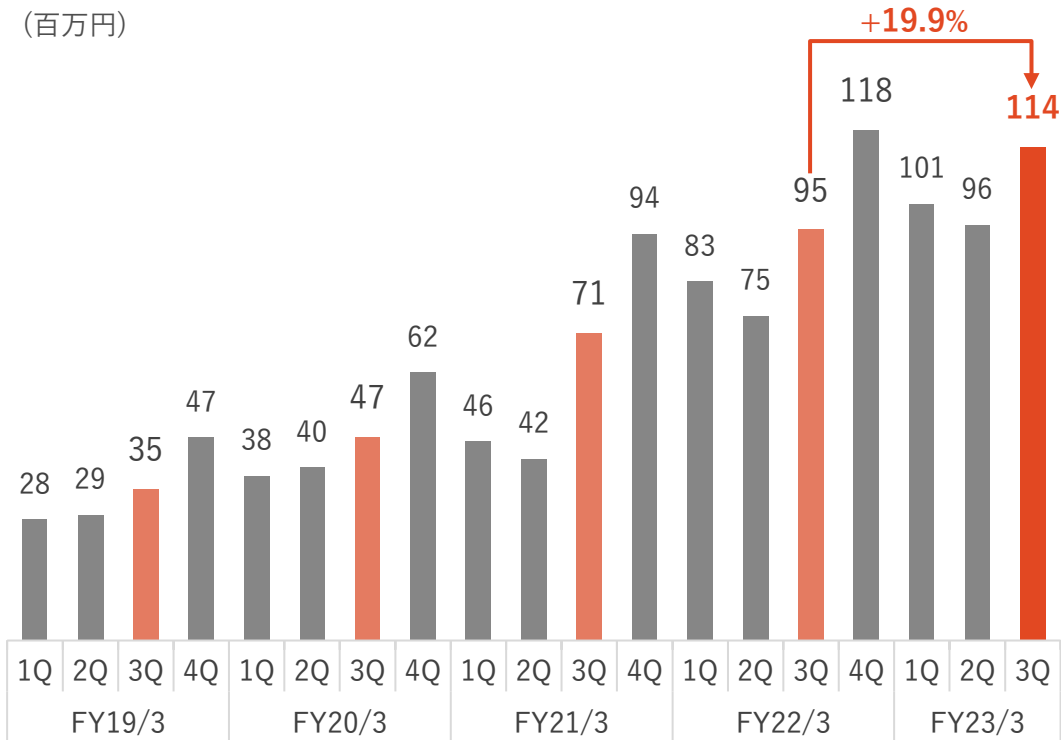


えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 契約園数を堅調に伸ばしつつ、園あたり売上高を向上させ、売上高は**前年同期比+19.9%**
- 中長期の成長を見据え、人員増加や機能開発を継続的に行っているため、EBITDA赤字が継続

売上高

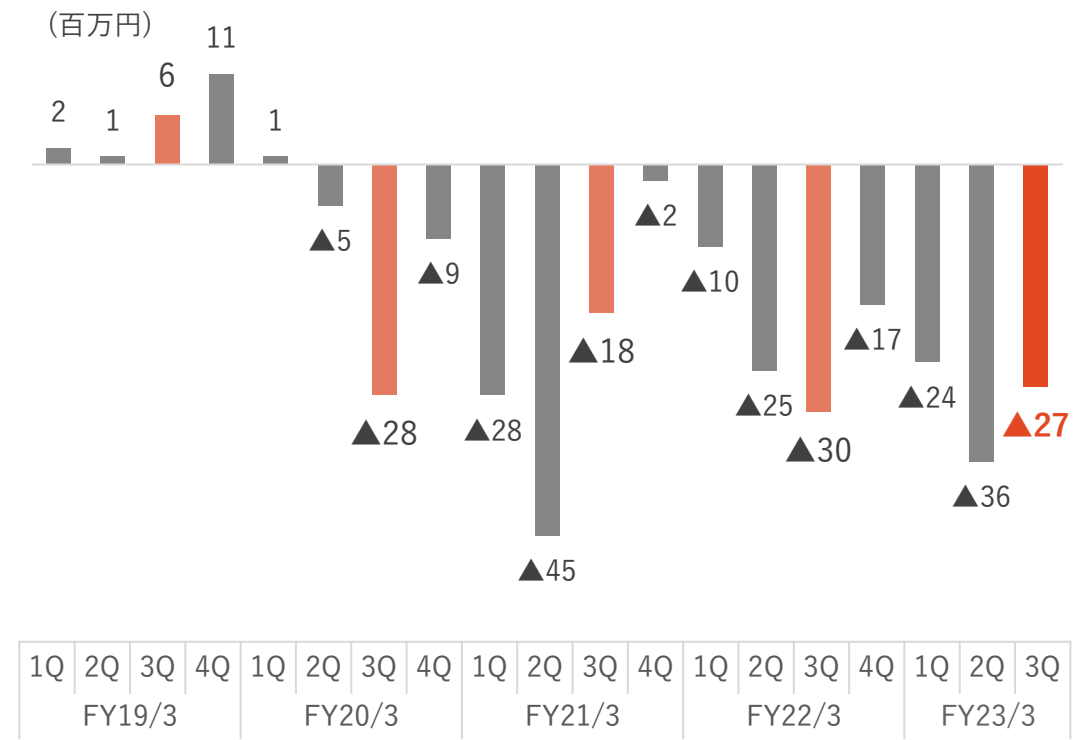
(百万円)



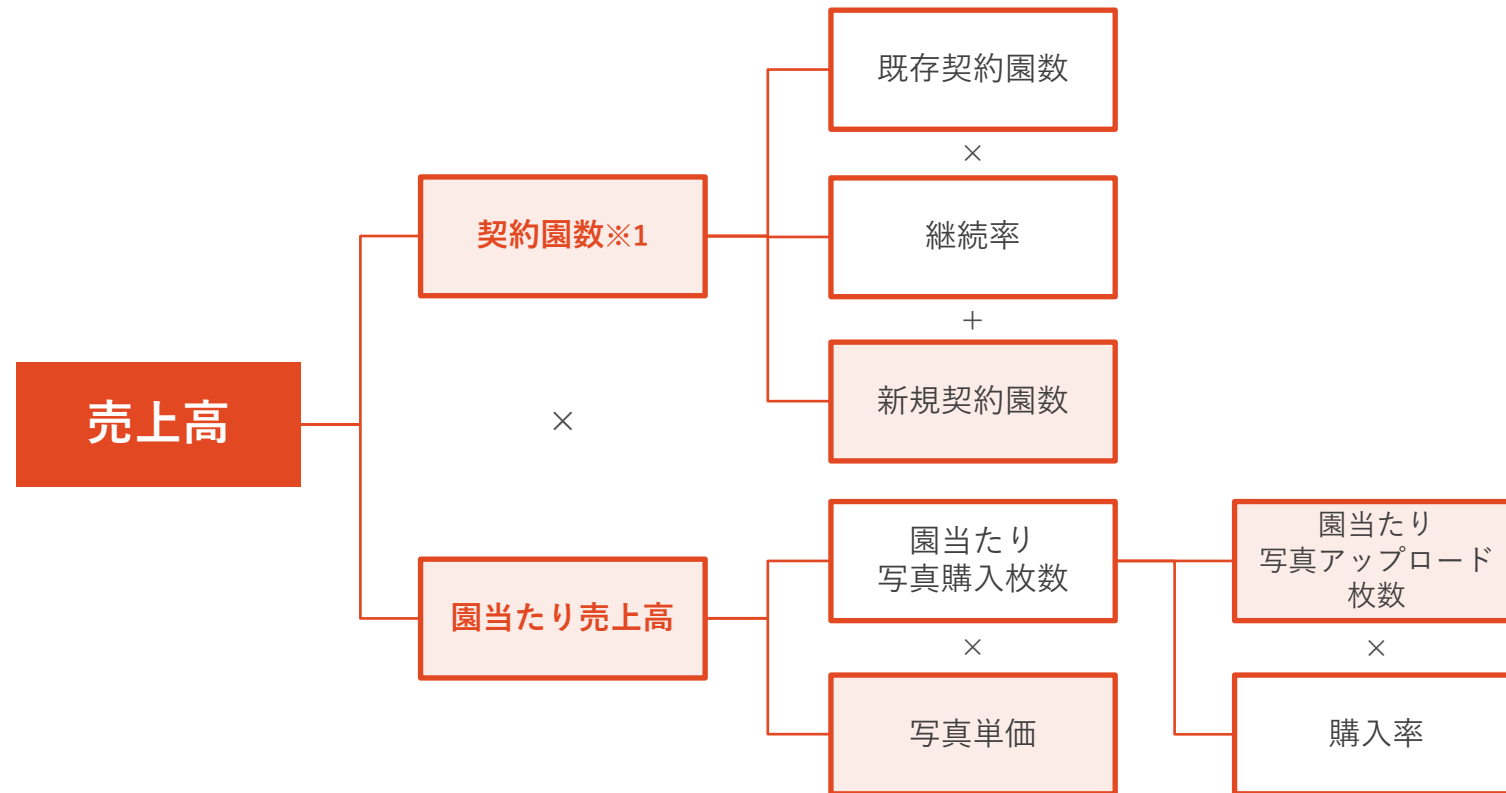
※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

EBITDA

(百万円)



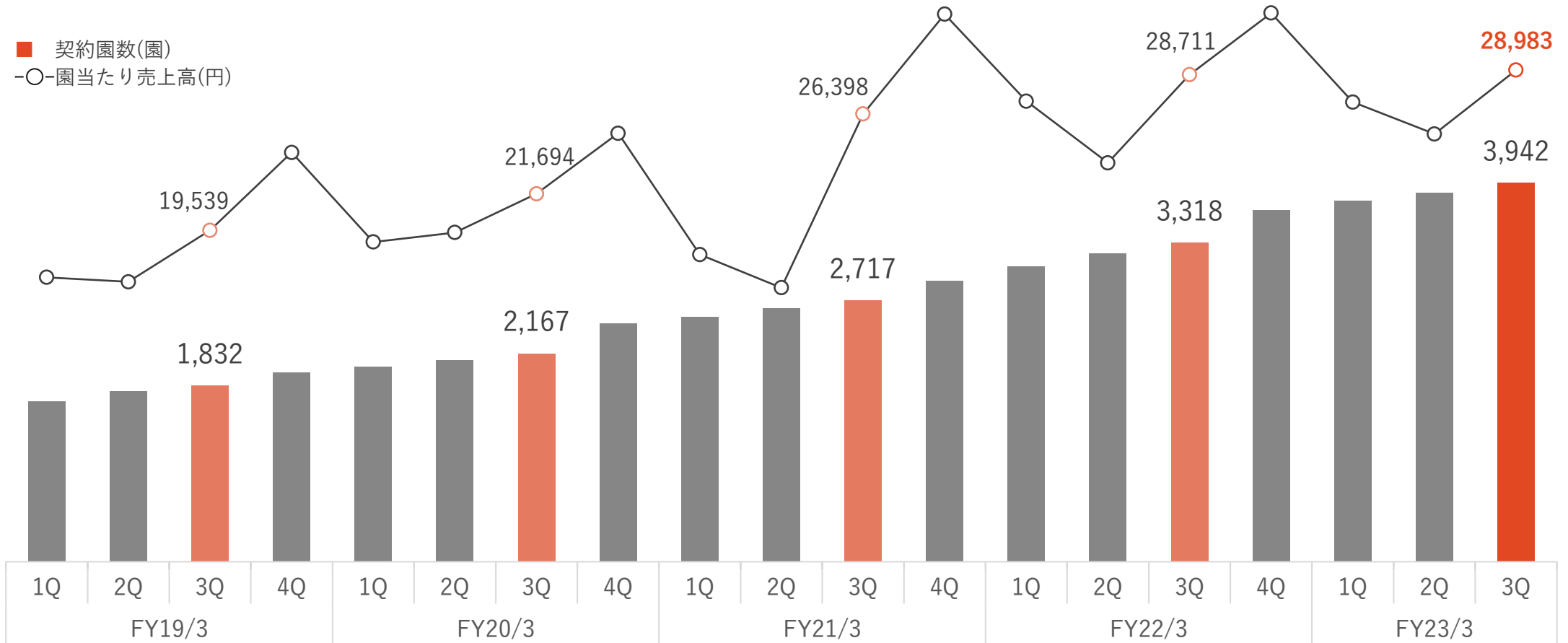
- 契約園からの紹介などにより新規契約園数を増やすこと、園当たり写真アップロード枚数を増加させ、かつ商材を増やすことなどにより写真単価を上げることで、園当たり売上高を高め、売上高を最大化
- 園の利用料金は0円のため、継続率は極めて高く、契約園が増えるほど売上拡大に大きく貢献



※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けながらも、着実に契約園数は増加
- 各種アップセル施策が好調であることや、フォトグラファー撮影増加による販売価格の上昇により、園当たり売上高は前年同期比で増加

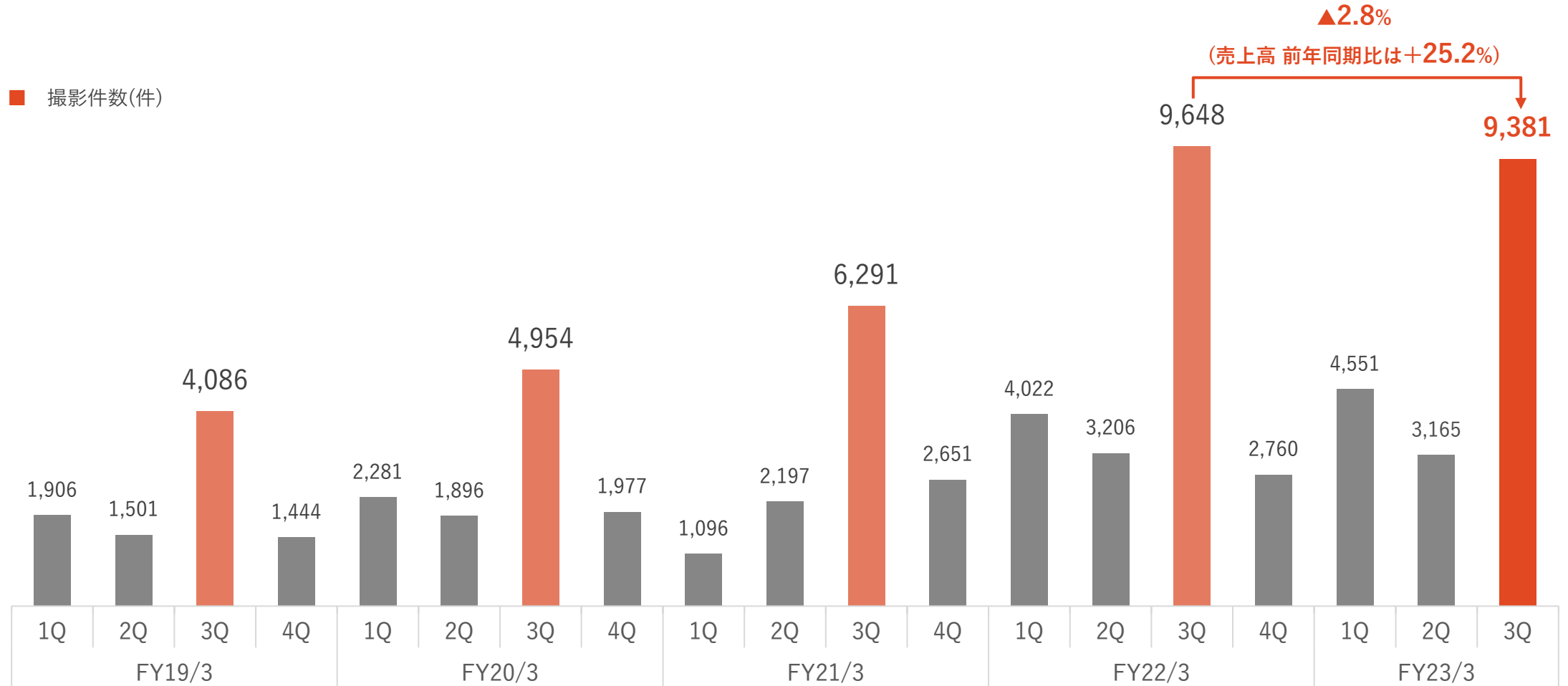


※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

Our?photo

OurPhoto | 撮影件数の推移(四半期)

- 撮影件数は前年同期比▲2.8%と若干足踏みしているものの、2022年2月から最低利用料を引き上げたことで、売上高は前年同期比+25.2%



※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

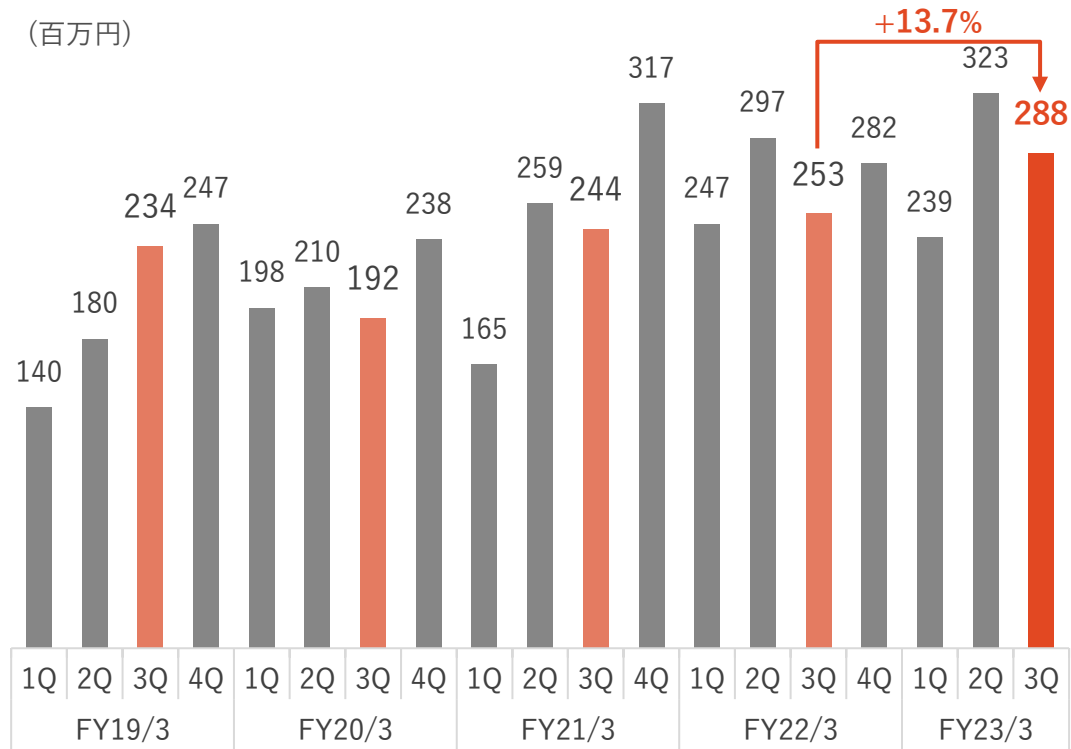
ULURU
B P O

BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 受注好調につき、売上高は**前年同期比+13.7%**。EBITDAは2四半期連続で黒字で着地

売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



- SaaSの裏側を人力で支える業務の受け入れ体制を強化するために、徳島第一・第二センターに隣接した場所に、徳島第三センターを設立。2023年3月に稼働開始予定
- 徳島第三センターの他にも投資を検討しており、それらの投資を合わせて4Qに数千万円程度の費用計上を見込む



*写真（参考）：「うるるBPO 徳島第一センター」内部の様子

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 行政の効率化・働く機会の提供・女性の活躍の躍進といった、社会課題の解決に向けた取り組みを多数実施
- 社会貢献しているサービスに贈られるAWARDも複数受賞

取組例

- 「NJSS」のデータベースを官公庁自治体職員さま向けに無償で提供。**行政の効率化を支援**。利用機関数は**1,000機関**を突破
- NPO法人が社会貢献事業に注力できる環境整備を支援するため、「fondesk」の月額基本料が3ヶ月無料となる「**NPO法人支援プラン**」を提供
- 半年に一度“子どもと家族の笑顔にポジティブな活動をする団体”へ「えんフォト」サービス内での**写真公開枚数に応じた寄付**を実施。過去には、一般財団法人みらいこども財団、認定NPO法人むすびえ、認定NPO法人横浜こどもホスピスプロジェクトに寄付
- 認定NPO法人フローレンスと共同で「**Save a Kid'-S-mile PROJECT すべての子供達に笑顔を届けよう**」を実施。「えんフォト」を利用する園の中でプロジェクトの内容に賛同いただいた園の保護者を対象に年賀状を販売し、購入いただいた収益の一部を寄付
- 女性の活躍を推進することを目的に社内プロジェクト「女子塾」を運営
2022年12月末時点で**女性管理職比率は21.3%**

社会貢献に関するAWARD受賞



データ活用形 ASP・SaaS部門
ベスト社会貢献賞



データ活用形 ASP・SaaS部門
ASPIC会長賞

<https://www.aspicjapan.org/event/award/15/index.html>



NPO運営支援部門
特別賞



<https://npo-ict-award.jp/>

- ・ファン投資家を増やすために、熱量の高い投資家コミュニティとのコラボレーションを中心とした個人投資家向け説明会を頻度高く開催
- ・「Twitter」や「Peing – 質問箱」などのITサービスを活用して、IRに関する有益な情報を継続的に発信

直近1年間の個人投資家向けイベントの実績と予定

開催日	場所	主催/セミナー名
2022/3/19	神奈川	湘南投資勉強会
2022/3/26	Online	ログミーFinance
2022/5/21	東京	神戸投資勉強会 in 東京
2022/6/20	Online	個人投資家 VER さん × 株式会社うるる Co-CFO 近藤 のツイキャス配信
2022/9/3	東京	インベストメントブリッジ社主催 プレミアムブリッジサロン
2022/9/3	Online	湘南投資勉強会
2022/11/8	Online	個人投資家向けIRセミナー (logmi IR Live) ※入札市場を分かりやすく解説
2022/11/19	愛知	Kabu Berry Lab IRセミナー
2022/11/26	東京	Facebookグループ向けIRセミナー
2022/12/17	神戸	神戸投資勉強会IRセミナー
2023/3/8	Online	湘南投資勉強会
2023/3/25	東京	ハナミラIRセミナー

「Twitter」や「Peing – 質問箱」を用いた情報発信

https://twitter.com/uluru_ir

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2214247/00.pdf>

“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います。

3 Appendix

PL(四半期・連結)

(百万円)	FY23/3_3Q	FY22/3_3Q	前年同期比	FY23/3_2Q	前四半期比
売上高	1,249	1,041	+20.0%	1,197	+4.4%
売上原価	349	318	+9.8%	332	+5.2%
売上総利益	900	722	+24.5%	865	+4.0%
販管費	831	775	+7.2%	841	▲1.2%
販管费率	66.5%	74.5%	-	70.2%	-
EBITDA	94	▲32	-	45	+105.3%
EBITDA率	7.5%	-	-	3.8%	-
営業利益	68	▲52	-	23	+188.3%
営業利益率	5.5%	-	-	2.0%	-
経常利益	69	▲62	-	21	+222.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	36	▲55	-	▲1	-
四半期末 従業員数(名)	331	280	+18.2%	324	+2.2%

PL(四半期累計・連結)

(百万円)	累計 FY23/3_3Q	累計 FY22/3_3Q	前年同期比	FY23/3 業績予想	進捗率
売上高	3,509	2,963	+18.4%	4,850	72.4%
売上原価	972	878	+10.7%	-	-
売上総利益	2,537	2,085	+21.7%	-	-
販管費	2,492	2,102	+18.6%	-	-
販管費率	71.0%	70.9%	-	-	-
EBITDA	112	38	+190.2%	50	224.8%
EBITDA率	3.2%	1.3%	-	1.0%	-
営業利益	45	▲17	-	▲50	-
営業利益率	1.3%	-	-	-	-
経常利益	50	▲19	-	▲60	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲11	▲108	-	▲90	-
四半期末 従業員数(名)	331	280	+18.2%	-	-

セグメント情報(四半期累計・連結)

百万円	NJSS	fondesk	フォト	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用 (コーポレート部門)
売上高	1,746	479	410	-	851	21	-
EBITDA	675	42	▲171	▲37	51	▲14	▲432
EBITDA率	38.7%	8.8%	-	-	6.0%	-	-
セグメント利益	663	41	▲195	▲37	26	▲14	▲438
利益率	38.0%	8.7%	-	-	3.1%	-	-
四半期末従業員数	110名	15名	35名	-	126名	6名	39名
〈FY23/3 業績予想〉							
百万円	NJSS	fondesk・フォト	その他CGS	BPO	クラウド ソーシング	全社費用 (コーポレート部門)	
売上高	2,400	1,200	-	1,200	-	-	-
EBITDA	850	▲250	-	100	-	-	-

※ フォト: えんフォト+OurPhoto

セグメント別売上高・セグメント利益・EBITDA推移(四半期・連結)①

(百万円)		FY22/3_3Q	FY22/3_4Q	FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q
NJSS	売上高	518	520	552	584	608
	セグメント利益	186	142	188	212	262
	EBITDA	188	145	191	216	268
fondesk	売上高	120	121	136	167	175
	セグメント利益	1	▲78	▲4	11	34
	EBITDA	1	▲78	▲4	11	35
フォト (えんフォト・OurPhoto)	売上高	139	133	126	114	170
	セグメント利益	▲72	▲75	▲64	▲82	▲48
	EBITDA	▲64	▲67	▲56	▲74	▲40
その他CGS	売上高	-	-	-	-	-
	セグメント利益	▲10	▲12	▲10	▲12	▲14
	EBITDA	▲10	▲12	▲10	▲12	▲14

セグメント別売上高・セグメント利益・EBITDA推移(四半期・連結)②

(百万円)		FY22/3_3Q	FY22/3_4Q	FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q
BPO	売上高	253	282	239	323	288
	セグメント利益	▲28	▲9	▲14	42	▲1
	EBITDA	▲20	▲1	▲7	50	7
クラウド ソーシング	売上高	8	7	7	7	6
	セグメント利益	▲5	▲8	▲2	▲4	▲7
	EBITDA	▲5	▲8	▲2	▲4	▲7
全社費用 (コーポレート部門)	売上高	-	-	-	-	-
	セグメント利益	▲135	▲181	▲139	▲143	▲156
	EBITDA	▲133	▲179	▲137	▲141	▲154

費用の内訳(四半期・連結)

(百万円)	FY22/3_3Q	FY22/3_4Q	FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q
人件費_売上原価	93	106	95	105	111
対売上高比率	9.0%	10.0%	9.0%	8.8%	8.9%
人件費_販売管理費 (含む採用費)	339	376	369	378	383
対売上高比率	32.6%	35.3%	34.8%	31.6%	30.7%
広告宣伝費	113	225	129	141	130
対売上高比率	10.9%	21.2%	12.2%	11.8%	10.4%
システム関連委託費	106	121	102	95	67
対売上高比率	10.3%	11.4%	9.7%	8.0%	5.4%
減価償却費+ のれん償却額	20	21	19	22	25
対売上高比率	1.9%	2.0%	1.8%	1.8%	2.0%

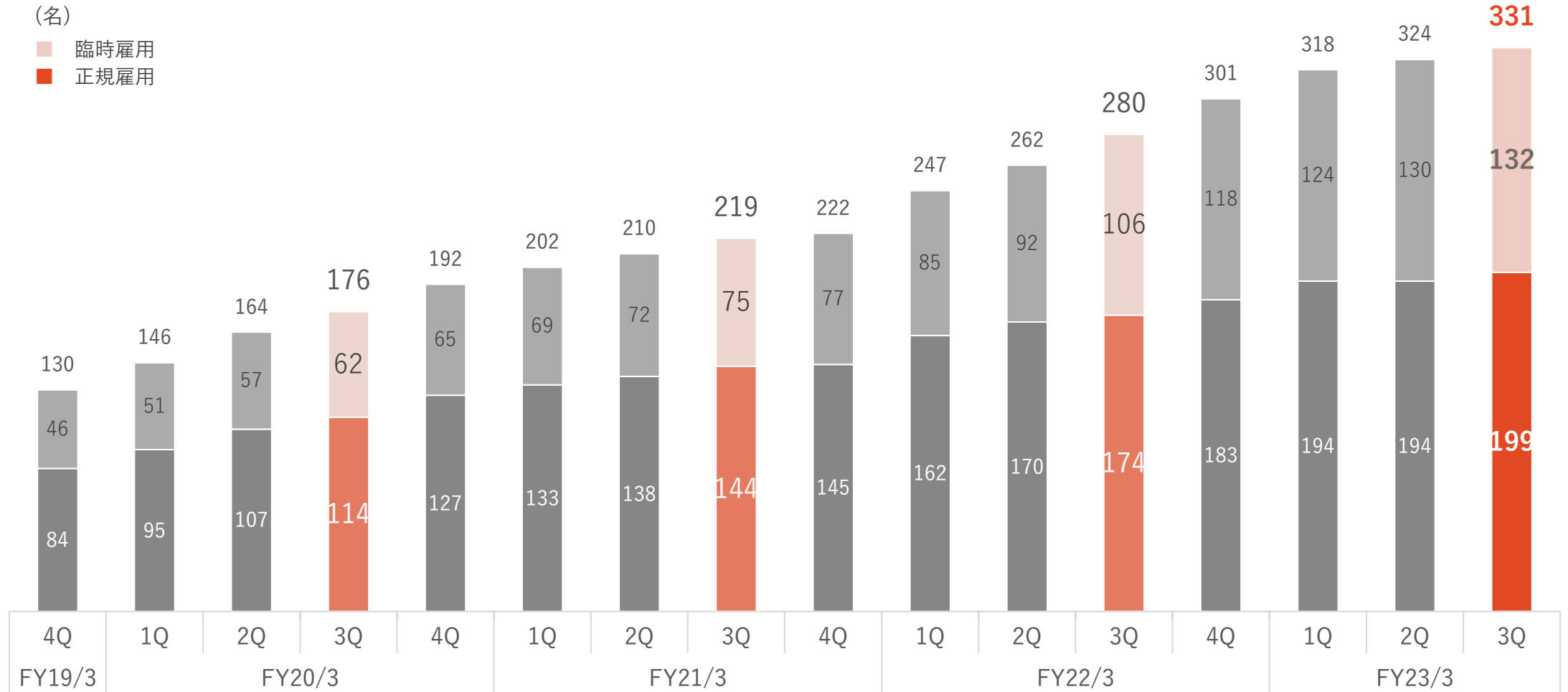
事業別主な費用の投下状況

(百万円)		FY22/3_3Q	FY22/3_4Q	FY23/3_1Q	FY23/3_2Q	FY23/3_3Q
NJSS	人件費_売上原価	16	17	16	17	16
	人件費_販売管理費（含む採用費）	138	153	152	149	146
	広告宣伝費	47	63	55	53	55
	システム関連委託費	43	52	50	44	20
fondesk	人件費_売上原価	0	0	0	1	1
	人件費_販売管理費（含む採用費）	21	25	23	24	22
	広告宣伝費	39	105	51	61	46
	システム関連委託費	-	-	-	-	-
えんフォト・ OurPhoto	人件費_売上原価	-	-	-	-	-
	人件費_販売管理費（含む採用費）	51	57	60	60	62
	広告宣伝費	15	17	11	12	18
	システム関連委託費	55	54	50	49	46
BPO	人件費_売上原価	76	88	77	86	92
	人件費_販売管理費（含む採用費）	33	36	32	33	38
	広告宣伝費	10	25	9	10	7
	システム関連委託費	4	4	0	0	0

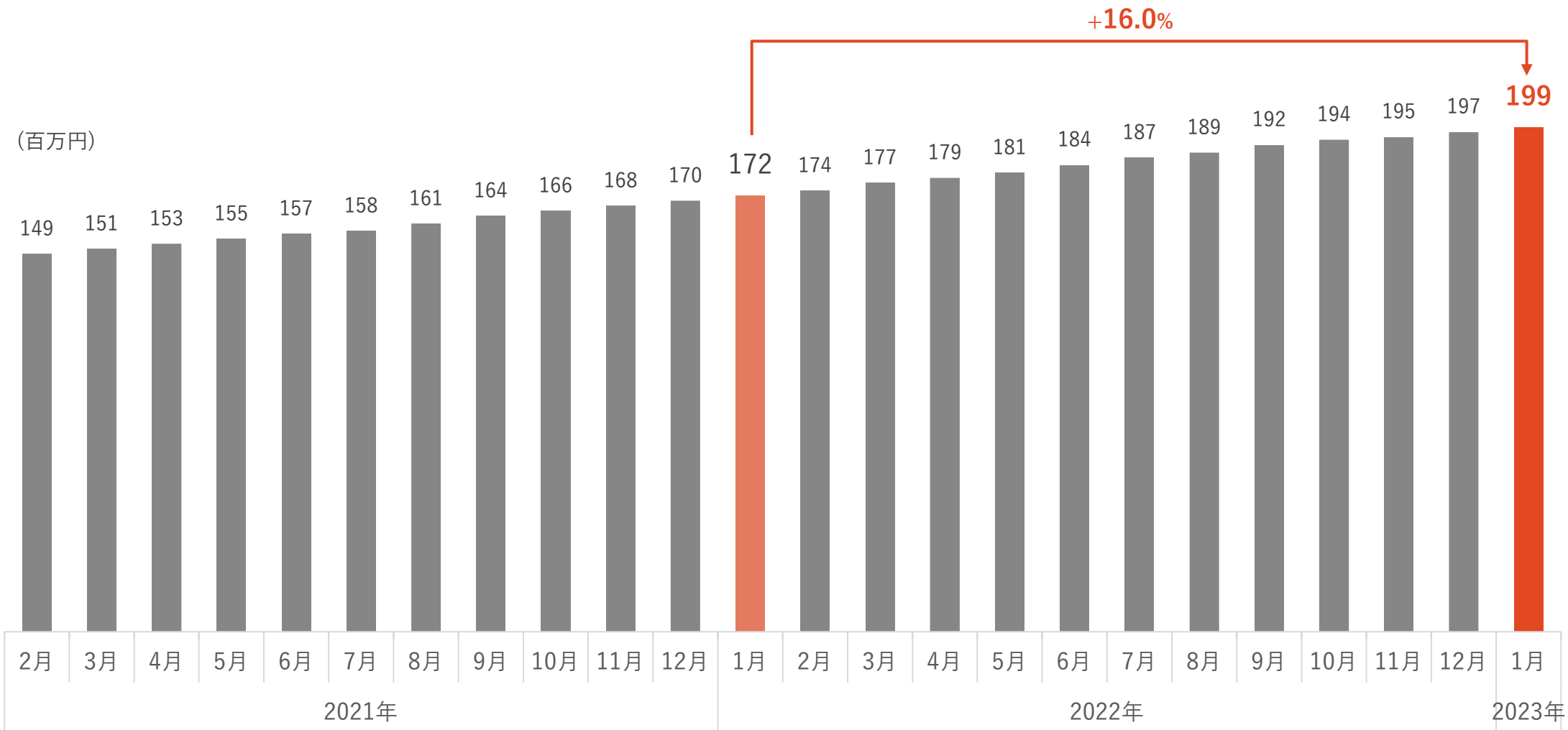
BS (四半期・連結)

(百万円)	FY23/3_3Q	FY22/3	前期末比	FY22/3_3Q	前年同期比
流動資産	3,118	3,297	▲5.4%	3,285	▲5.1%
うち、現預金	2,619	2,805	▲6.6%	2,852	▲8.2%
固定資産	1,278	1,041	+22.8%	778	+64.2%
有形固定資産	140	140	+0.4%	144	▲2.4%
無形固定資産	358	243	+47.1%	241	+48.6%
投資その他の資産	778	657	+18.5%	392	+98.2%
資産合計	4,397	4,338	+1.3%	4,064	+8.2%
流動負債	2,253	2,157	+4.4%	1,917	+17.5%
うち、契約負債(旧 前受金)	1,388	1,193	+16.4%	1,146	+21.1%
うち、借入金	40	41	▲3.3%	42	▲4.8%
固定負債	21	52	▲58.8%	63	▲65.5%
うち、借入金	8	38	▲77.7%	48	▲82.3%
負債合計	2,274	2,210	+2.9%	1,980	+14.9%
純資産合計	2,122	2,128	▲0.3%	2,083	+1.8%
負債・純資産合計	4,397	4,338	+1.3%	4,064	+8.2%
自己資本比率	48.3%	49.1%	-	51.3%	-
ネットキャッシュ	2,570	2,724	▲5.7%	2,760	▲6.9%

雇用形態別従業員数推移



※ 臨時雇用者数は、年間の平均人員を換算



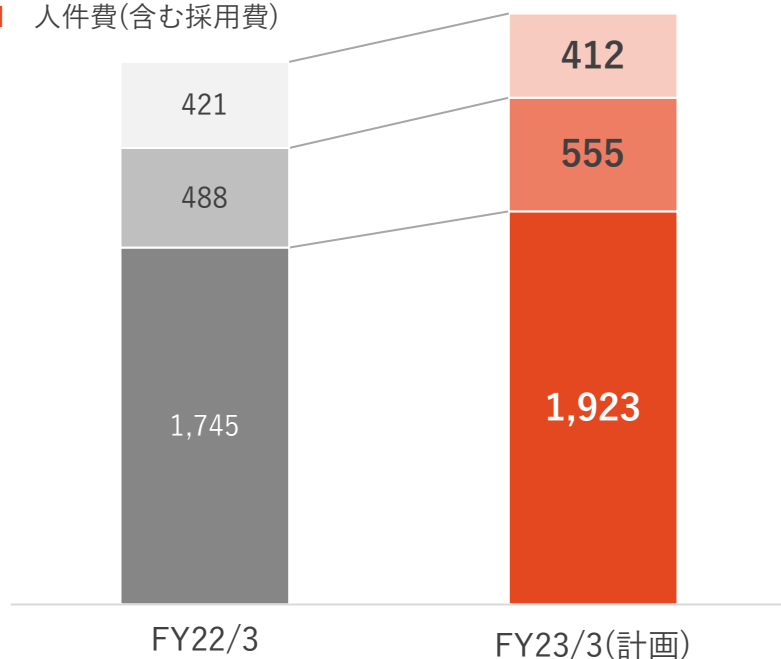
※ MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益を指す。月における営業日数の影響を受けない金額

- 2022年3月期を上回る投資を実施することで、売上高は20%超成長を継続し、EBITDAは黒字に転換する見込み

主な費用の計画

(百万円)

- システム関連委託費(SES等)
- 広告宣伝費
- 人件費(含む採用費)



業績予想

単位: 百万円	FY23/3 業績予想	FY22/3	前期比
売上高	4,850	4,029	+ 20.4%
EBITDA	50	▲164	-
営業利益	▲50	▲241	-
経常利益	▲60	▲251	-
法人税等	30	▲187	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲90	▲64	-

- 4年目の計画について、業績予想に合わせて売上高を0.5億円上方修正し、従業員数を新たに開示
- 現在の進捗状況に合わせて、5年目は従業員数のみ修正。他コストの圧縮により、EBITDAは据え置き
- 4年目も積極投資を行うことで売上成長を加速させ、5年目に計画している売上高58億円、EBITDA15億円を達成を目指す

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	23億円	-	39億円	48億円	58億円
EBITDA	▲3億円	±0億円	▲2.5億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	-	-	1%	25%
期末従業員数	177名	-	-	-	265名

▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	24億円	32億円	40億円	48.5億円	58億円
EBITDA	▲1億円	1.8億円	▲1.6億円	0.5億円	15億円
EBITDA率	-	6%	-	1%	25%
期末従業員数	192名	222名	301名	331名	341名

(2022年5月発表)

中期経営計画の修正 | NJSS

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	12億円	14億円	19億円	23億円	27億円
EBITDA	3億円	6.5億円	5.5億円	7億円	13.5億円
EBITDA率	25%	46%	-	-	50%
期末従業員数	61名	-	-	-	106名

▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	13億円	16億円	19.9億円	24億円	27億円
EBITDA	4.2億円	7.4億円	7億円	8.5億円	13.5億円
EBITDA率	32%	45%	35%	35%	50%
期末従業員数	66名	74名	103名	110名	107名

(2022年5月発表)

中期経営計画の修正 | fondesk・えんフォト・OurPhoto

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	2億円	-	8億円	-	18億円
EBITDA	▲1億円	-	▲3.5億円	-	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
期末従業員数	21名	-	-	-	40名

▼

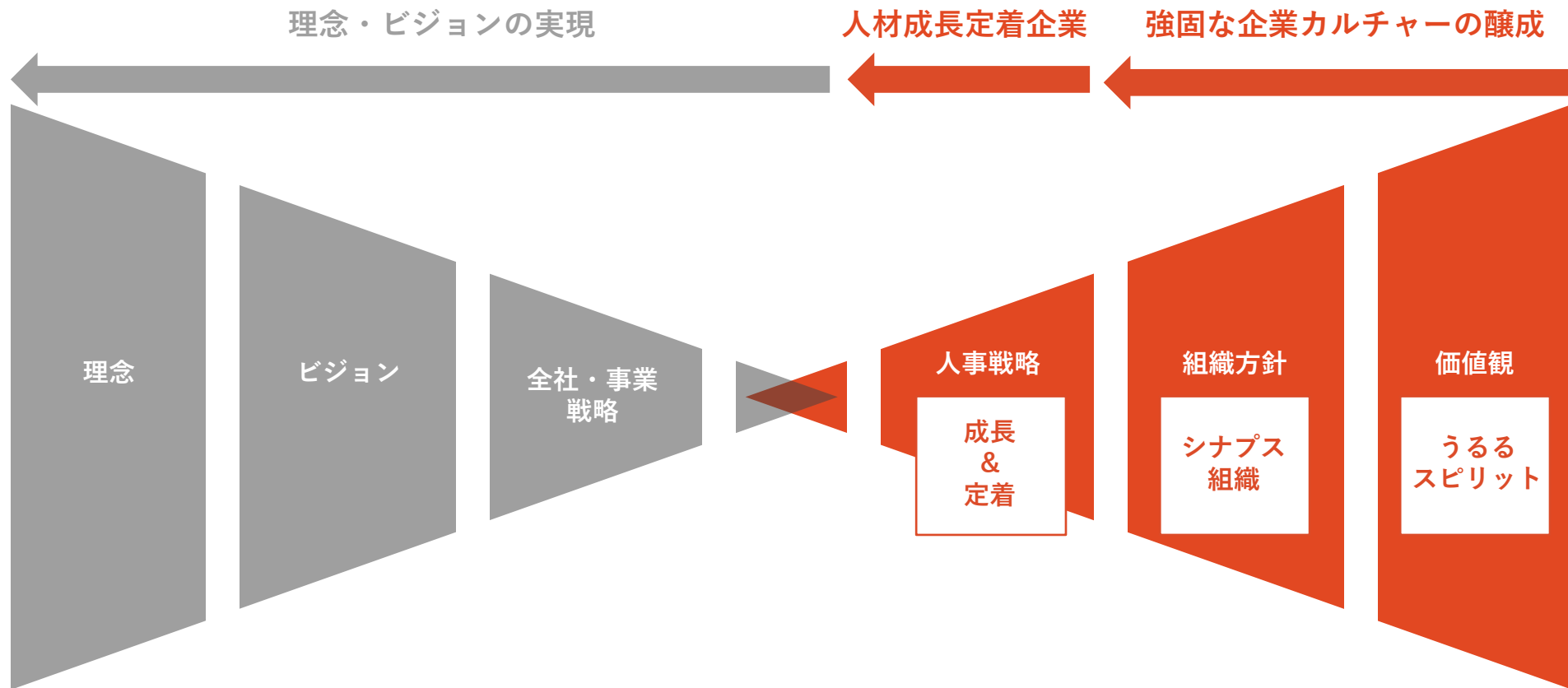
実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	2.3億円	5.4億円	9.1億円	12億円	18億円
EBITDA	▲1.6億円	▲1.6億円	▲2.9億円	▲2.5億円	5億円
EBITDA率	-	-	-	-	27%
期末従業員数	22名	31名	44名	55名	51名

当初計画(19.5.14)/ 修正計画(21.5.14)	(当初計画) FY20/3	(当初計画) FY21/3	(21.5.14 修正計画) FY22/3	(21.5.14 修正計画) FY23/3	(21.5.14 修正計画) FY24/3
売上高	8億円	-	11億円	-	13億円
EBITDA	1億円	-	1億円	-	3億円
EBITDA率	10%	-	9%	-	23%
期末従業員数	54名	-	-	-	79名

▼

実績/修正計画(22.5.13)	FY20/3	FY21/3	FY22/3	(予想) FY23/3	(22.5.13 修正計画) FY24/3
売上高	8.3億円	9.8億円	10.8億円	12億円	13億円
EBITDA	0.5億円	1.3億円	0.4億円	1億円	3億円
EBITDA率	7%	14%	4%	8.3%	23%
期末従業員数	68名	87名	117名	121名	129名

- 労働力不足という大きな社会問題を解決し、労働力不足解決のリーディングカンパニーとなるためには、価値観を大切にし、変化に対応しながら成長を続けられる組織でなければならない
- そういった組織を実現するための二大方針として「強固な企業カルチャーの醸成」と「人材成長定着企業」を掲げている



- 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

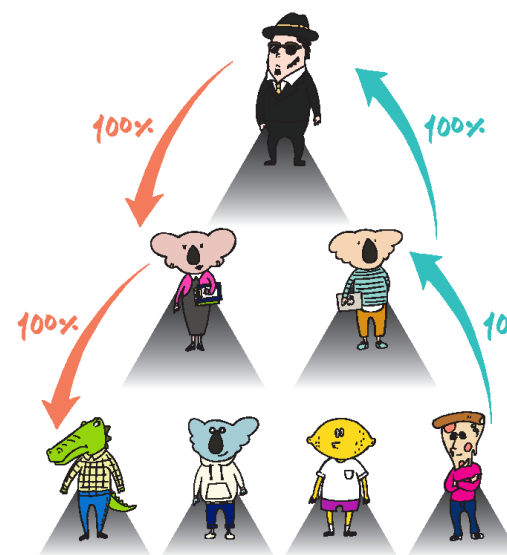
うるるスピリット

“**ULURU
SPIRIT**”

うるるが
大事にしている価値観

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

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

コアが発揮するリーダーシップを
「コアシップ」と呼び、

コアラーが発揮するフォロワーシップを
「コアラーシップ」と呼びます

■シナプスブック

<https://speakerdeck.com/ulurubiz/uluru-synapse-book-2022>

■カルチャーブック

<https://speakerdeck.com/ulurubiz/uluru-culture-book-2022>

- 理念・ビジョンの実現に向け、事業戦略を推進するためには「人材成長定着企業」であることが必要。成長とは常に成長を感じられる環境・機会があることであり、定着とは安心して業務に専念できる状態が続くということ
- 人材成長定着企業を目指し、当社では様々なアクションを実施



成長に関する取り組み

採用

うるでの就業イメージをよりリアルに感じていただけるよう社員面談の実施を徹底するなど、入社後にお持ちの力をスムーズに発揮できることを目的とした候補者様に寄り添った採用活動を行っています。

成長支援

特に管理職の育成に力を入れています。事業成長に伴い、常に新たな管理職が必要な状態であり、人事部主導で、外部パートナーの人材開発コンサル会社様と共に、うる独自の管理職候補育成プログラムを構築し、確かな実力を持ったマネージャーが安定的に誕生しています。



定着に関する取り組み

エンゲージメント

エンゲージメント向上委員会によって様々な取り組みが行われています。委員が非管理職の正社員であることが特徴の委員会ですが、現場のリアルな声を吸い上げ、本質をついた改善活動を行うことで、エンゲージメントスコアは着実に上昇を続けています。

働く環境改善

従業員が安心して長期的に働けるよう、子育てパパやママを支える制度を充実させるだけでなく、リモートワークや時差勤務、時間単位有休など働き方に関する制度の充実も図っています。



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ニ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
CISO
長屋 洋介



取締役
Chief Culture Officer
小林 伸輔



取締役
Co-CFO
近藤 浩計



取締役
(Govtech事業※1 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 柳澤 美佳

執行役員



執行役員
CHRO
秋元 優喜



執行役員
(おもいで事業※2 担当役員)
OurPhoto(株) 代表取締役
田中 偉嗣



執行役員
(シュフティ事業・eas
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
Co-CFO
内丸 泰昭



執行役員
(NJSS担当役員)
杉山 純一

※1 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 ※2 おもいで事業：えんフォト事業及びOurPhoto事業

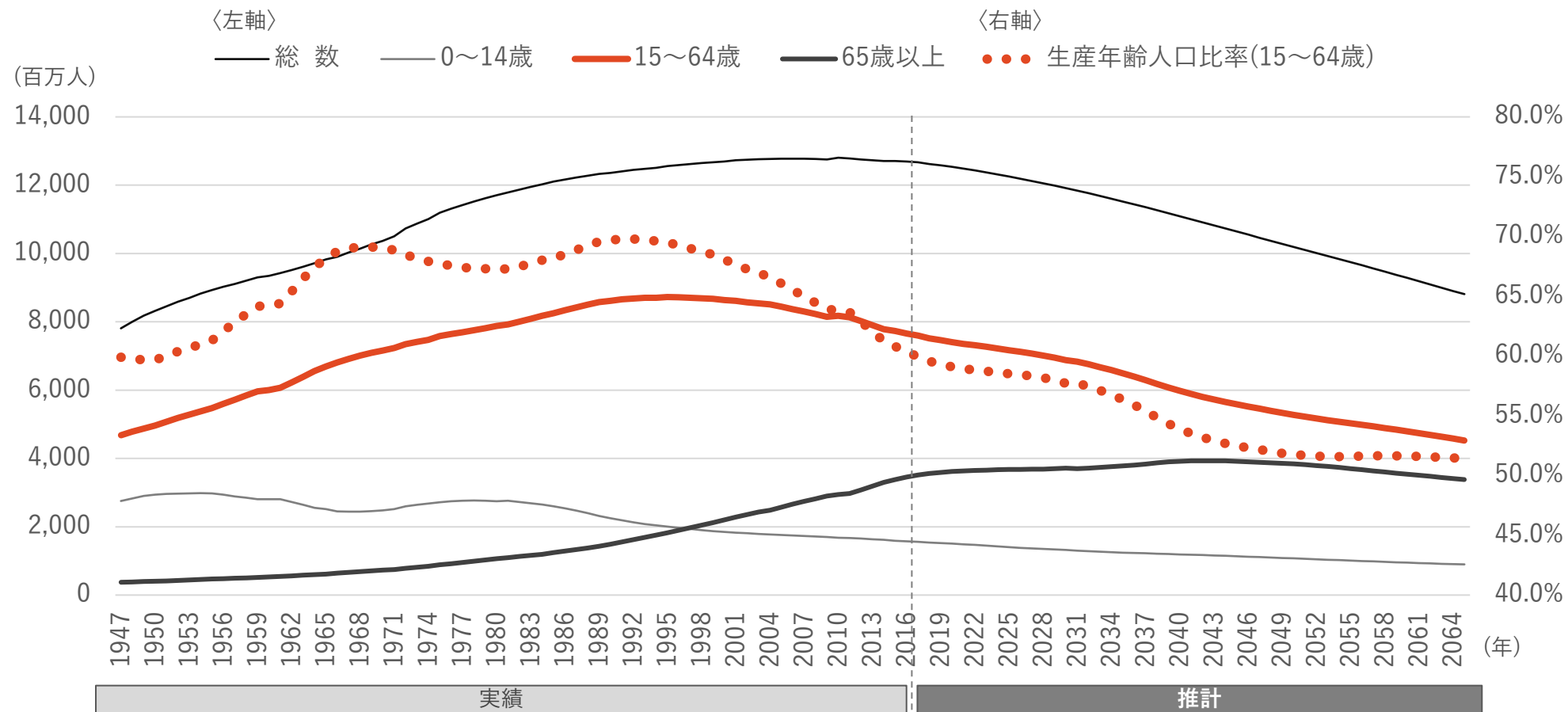
取締役・監査役のスキルマトリックス

- 「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 CISO						○			○
小林 伸輔	取締役 Chief Culture Officer							○	○	
近藤 浩計	取締役 Co-CFO				○	○			○	○
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	○			○	○				○
柳澤 美佳	社外監査役	○								○

生産年齢人口の減少

- 少子高齢化に伴い、日本国内における生産年齢人口は2040年までに1,600万人減少し、69兆円分の労働力が消失する見込み



出所：総務省「情報通信白書(平成30年版)」

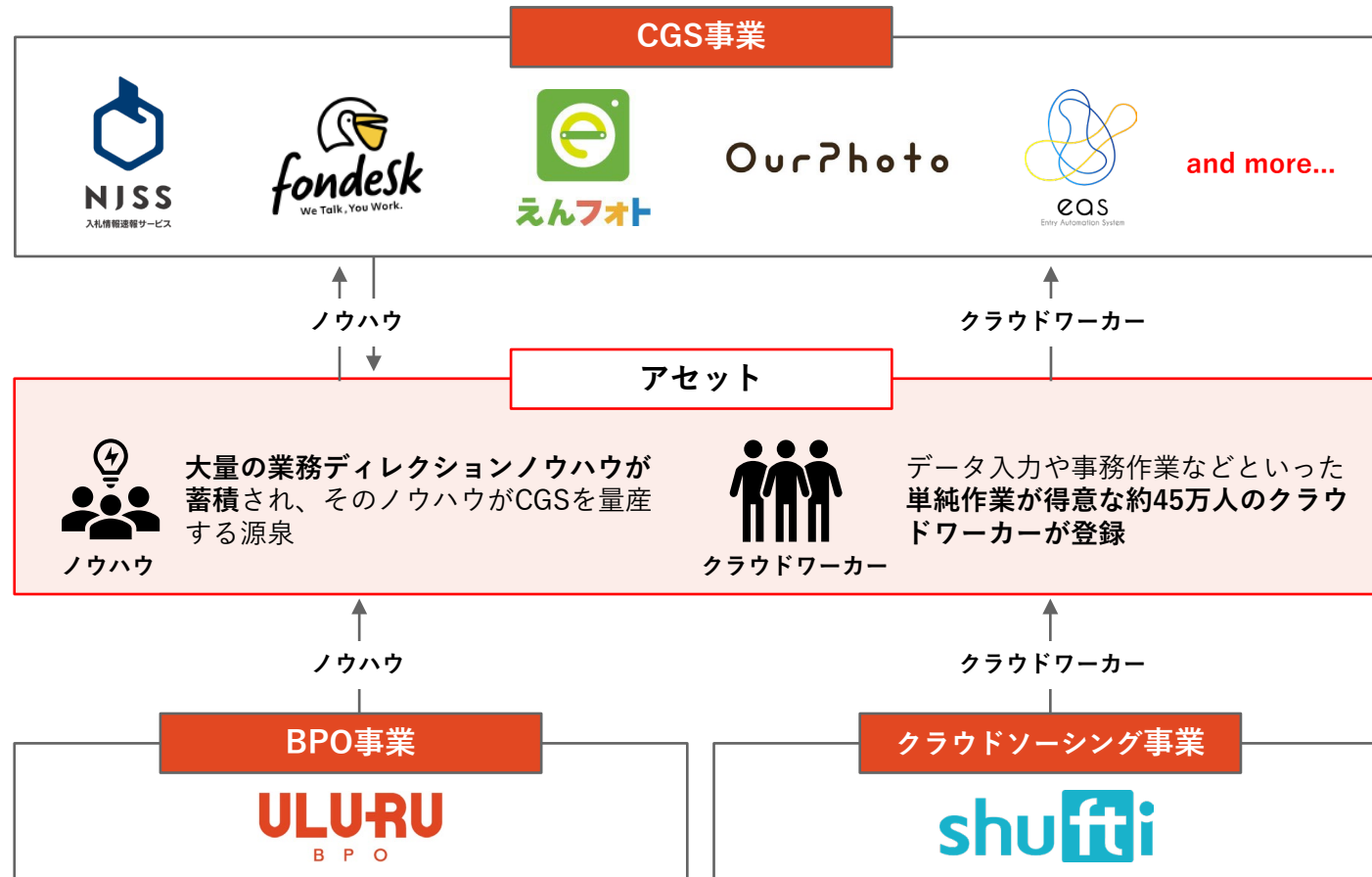
不足する労働力の代替候補

- 2040年に消失する69兆円の労働力は、クラウドワーカーや高齢者等の労働力、そして労働生産性向上・DXで代替されると予想
- 現在、CGS事業・BPO事業・クラウドソーシング事業を通して、クラウドワーカーという新たな労働力創出に取り組んでいる

不足する労働力の代替候補	補完される労働力		一人当たりの報酬額		不足する労働力の金額	備考
クラウドワーカー	1,000万人	×	30万円 (年間300時間程度の労働を想定)	=	3兆円	スキマ時間を活用して働く人々を労働力として活用できる事業を当社が実施
高齢者(65歳以上)労働力	1,200万人	×	216万円 (生産年齢の労働時間1/2と想定)	=	26兆円	2040年時点 3,921万人のうち 3割程度が活躍
女性労働力	240万人	×	287万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	7兆円	2018年時点専業主婦600万人のうち4割が活躍 (専業主婦数は労働政策・研修機構調査より)
外国人労働力	200万人	×	432万円 (平均年収程度と想定)	=	9兆円	2018年10月時点146万人のうち4割程度増加 (外国人雇用者数は厚生労働省調査より)
労働生産性向上・DX	600万人	×	432万円 (平成29年分民間給与実態統計調査より)	=	26兆円	2040年時点5,978万人のうち1割程度生産性向上 (2016年時点の人数は情報通信白書平成30年版より)

出所：当社推計

- BPO事業とクラウドソーシング事業により、大量の業務ディレクションノウハウと約45万人のクラウドワーカーというアセットを保有
- 培ったアセットを活用して、CGS事業を育成・量産することで、またノウハウが蓄積され、アセットも更に強化されるというビジネスモデル



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7,700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。
高い粗利率を誇る(粗利率：2021年3月期 91.3% 2022年3月期 91.9%)。

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

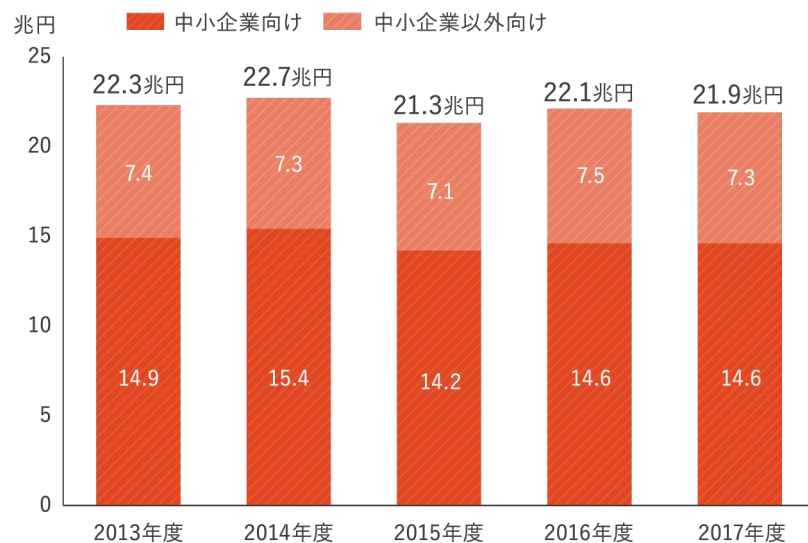
クラウドワーカーという大量の人材とWebクローラーの併用により、網羅性の高い入札・落札データベースを構築。
また、落札データを過去に遡及して収集することは困難であり、参入障壁となる。

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。

入札市場の推移

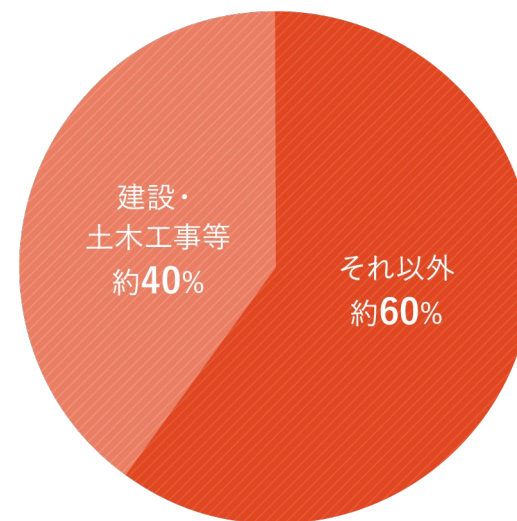
- 安定的に年間20兆円超の発注がなされる巨大市場
- 6割超が中小企業との契約で成立



出所：中小企業庁「官公需契約の手引き」

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「官公需契約の手引き」

- ・「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

1 電話対応

お電話ありがとうございます
株式会社うるるです

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？



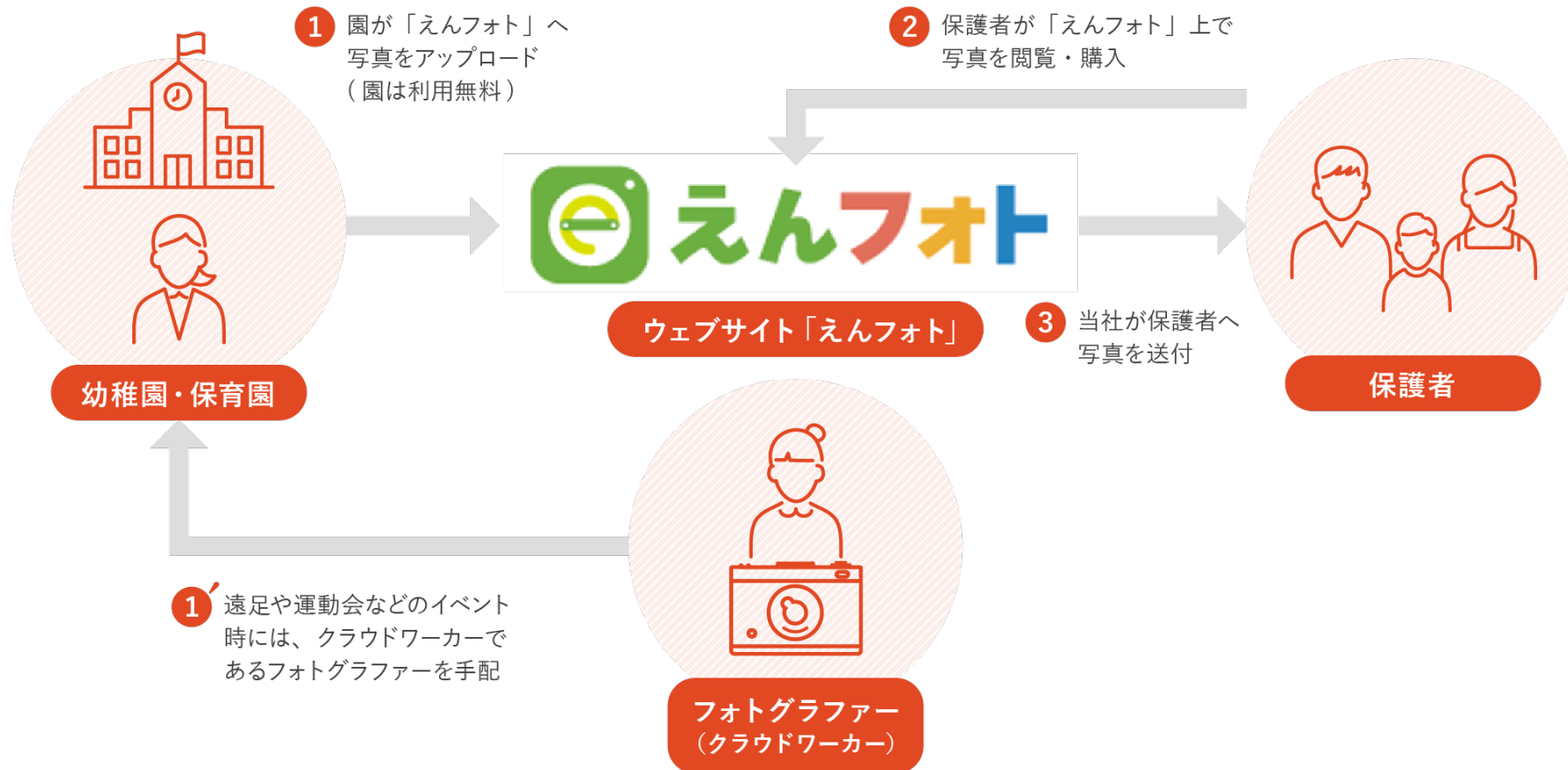
2 受電報告

 fondesk オペレーター
10月22日 15:10

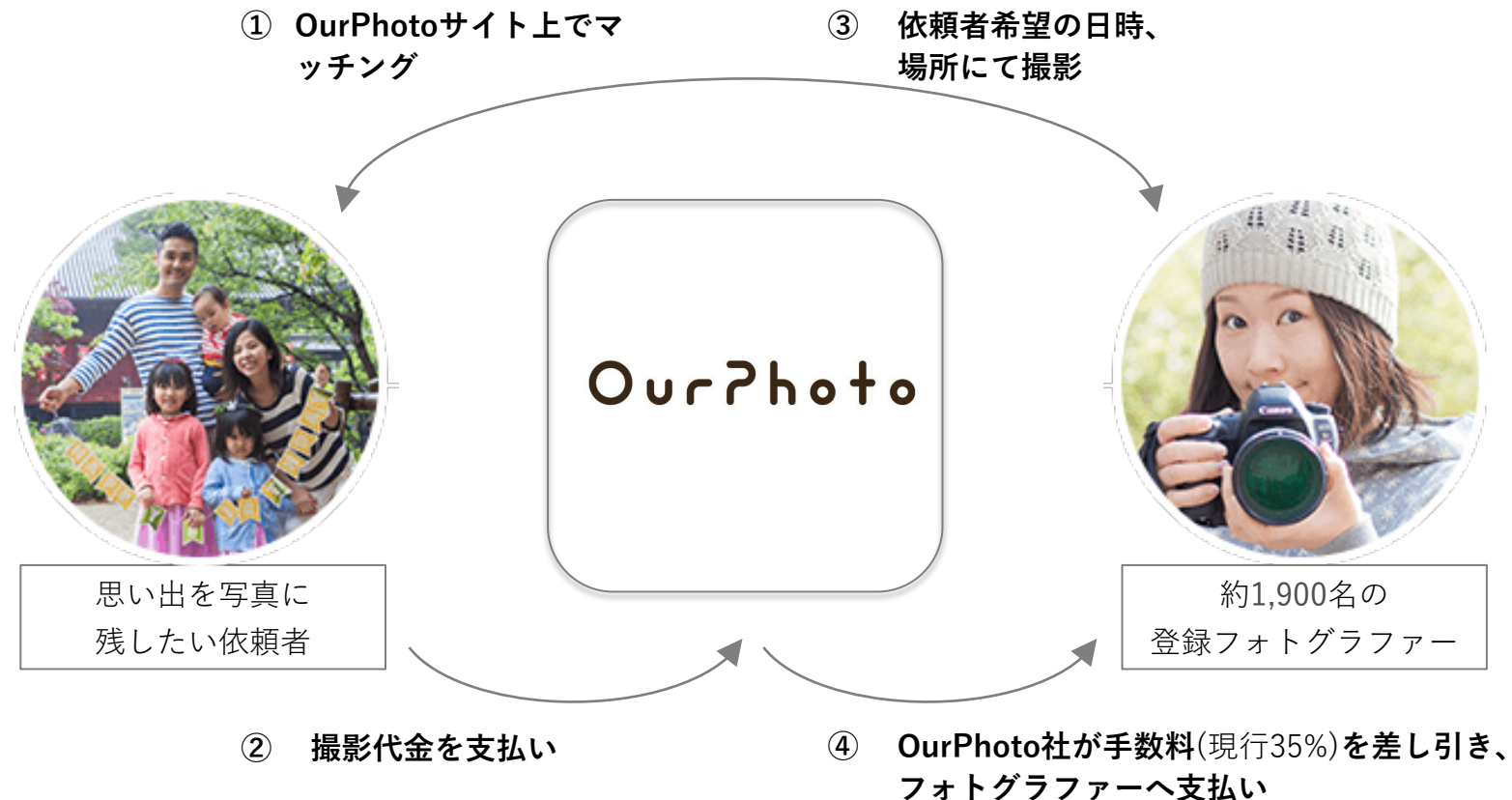
fondeskオペレーターです
以下内容のお電話がありました
ご確認ください

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

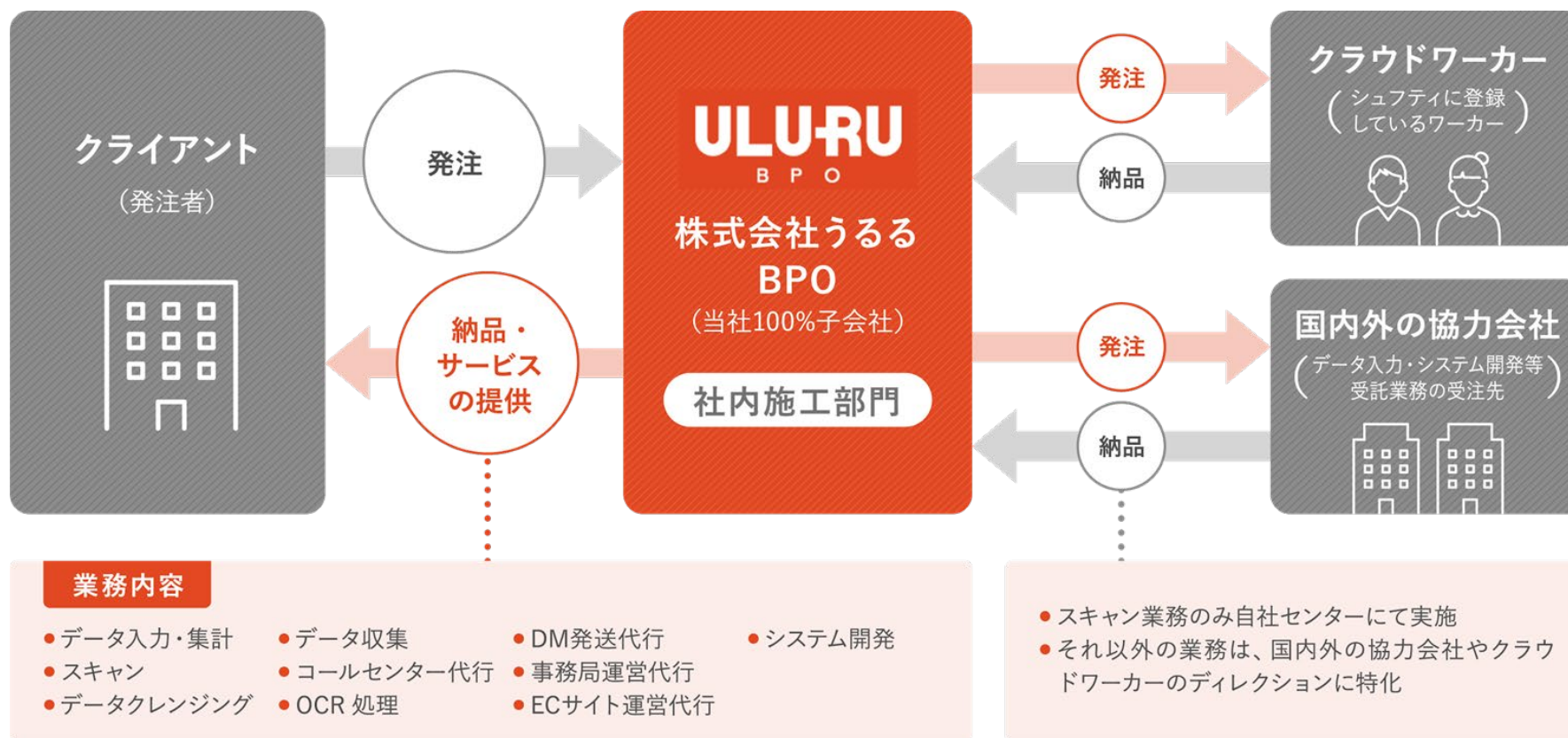
- ・幼稚園・保育園と保護者の手間を大幅に削減する写真販売システム
- ・園のイベント時にクラウドワーカーをフォトグラファーとして手配することで付加価値を提供



- 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1,900名(2023年2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



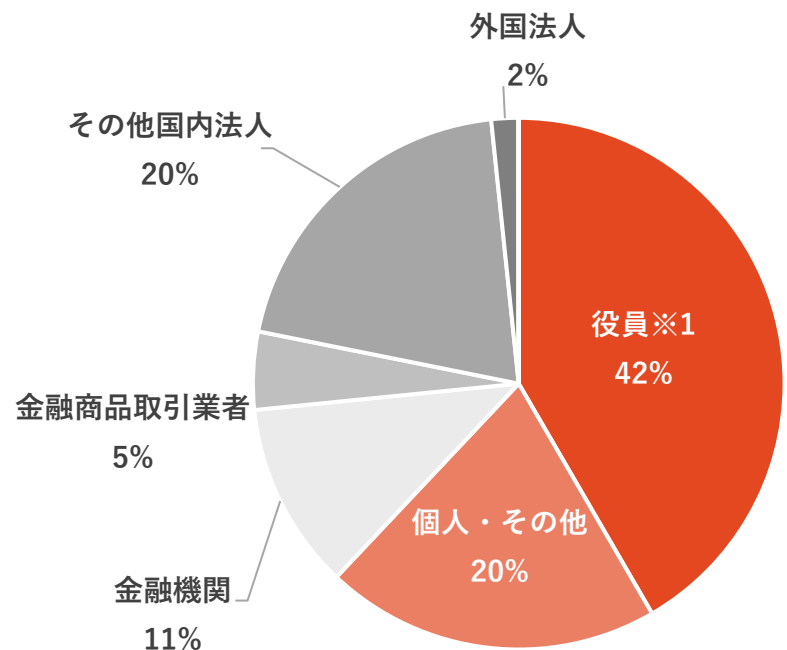
- クラウドソーシング・プラットフォーム「シュフティ」で、仕事を依頼したいクライアント(企業)と時間や場所の制約なく働きたいクラウドワーカーをマッチング
- 約45万人のクラウドワーカー登録を有する(2023年2月末時点)



■株主数等(2022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	6,917,400株
株主数	1,058名

■株主構成(2022年9月30日現在)



※ 星 知也の資産管理会社含む

■大株主(2022年9月30日現在の株主名簿を基に作成)

順位	株主名	所有株式(株)	持株比率(%)
1位	星 知也	1,309,400	18.92
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	光通信株式会社	512,900	7.41
4位	株式会社日本カスタディ銀行 (信託口)	494,800	7.15
	うち、シンプレクス・アセット・ マネジメント株式会社	(305,400)	(4.41)
5位	桶山 雄平	429,600	6.21
6位	引字 圭祐	380,800	5.50
7位	五味 大輔	321,000	4.64
8位	長屋 洋介	208,000	3.00
9位	日本生命保険相互会社	190,000	2.74
10位	小林 伸輔	184,400	2.66

公募価格	1,500円
初値	1,665円(2017年3月16日)
上場来高値	2,800円(2017年6月1日)
上場来安値	458.5円(2020年3月23日)

	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3
PSR	4.4	2.9	1.5	4.1	2.3
PER	29.4	26.0	-	317.8	-

※決算日の株価を用いて算出

■株価(2017年3月16日～2023年1月31日)



※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。

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。	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利益をもたらすのかを算出したもの。
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。	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。
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。	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などは含まれず、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。
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。	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などは含まれず、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。
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。	EBITDA	「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略。「イービットダー」「イービットデーイー」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。
サブスクリプション	製品やサービスなど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。	YoY / QoQ	「year over year」/「quarter over quarter」の略。「ワイオーワイ」/「キューオーキュー」と読む。「前年(同期)比」/「前四半期比」をいう。
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。	PSR	「Price to Sales Ratio」の略。株価売上高倍率。時価総額を年間売上高で割ったもの。新興成長企業の株価水準をはかる指標として用いられる。

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IR Twitter https://twitter.com/uluru_ir