

# 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. 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

## 2. 通期 業績ハイライト

---

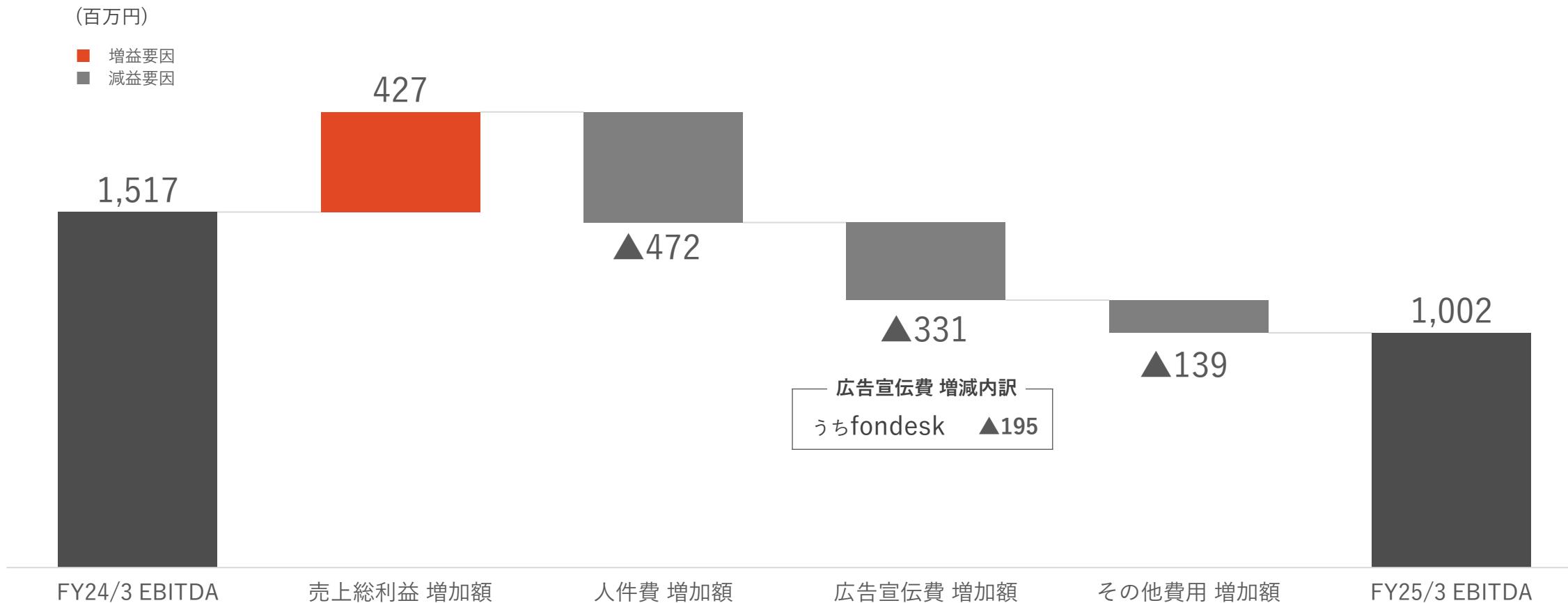
ULURU

- 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%	<ul style="list-style-type: none"> <li>着実なオーガニック成長により前期比+12.9%</li> <li>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</li> </ul>
EBITDA	1,002	1,000	100.3%	▲33.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
営業利益	762	750	101.7%	▲42.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長投資の内容は、各部門での人的資本投資強化やマーティング投資等</li> </ul>
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%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
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%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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)</li> </ul>

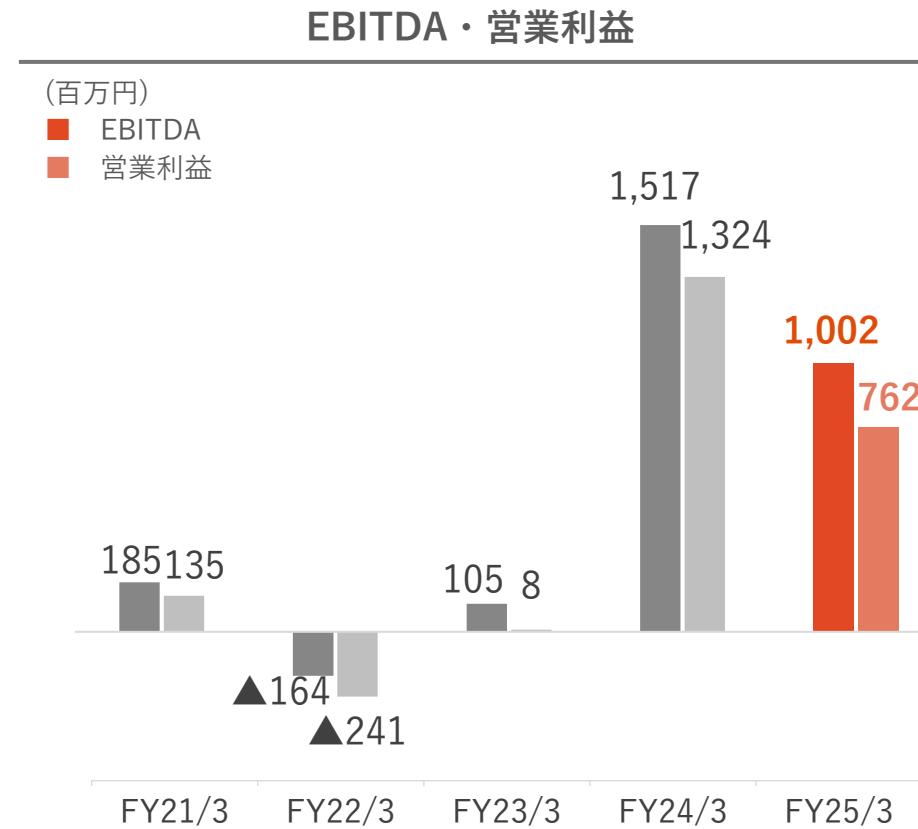
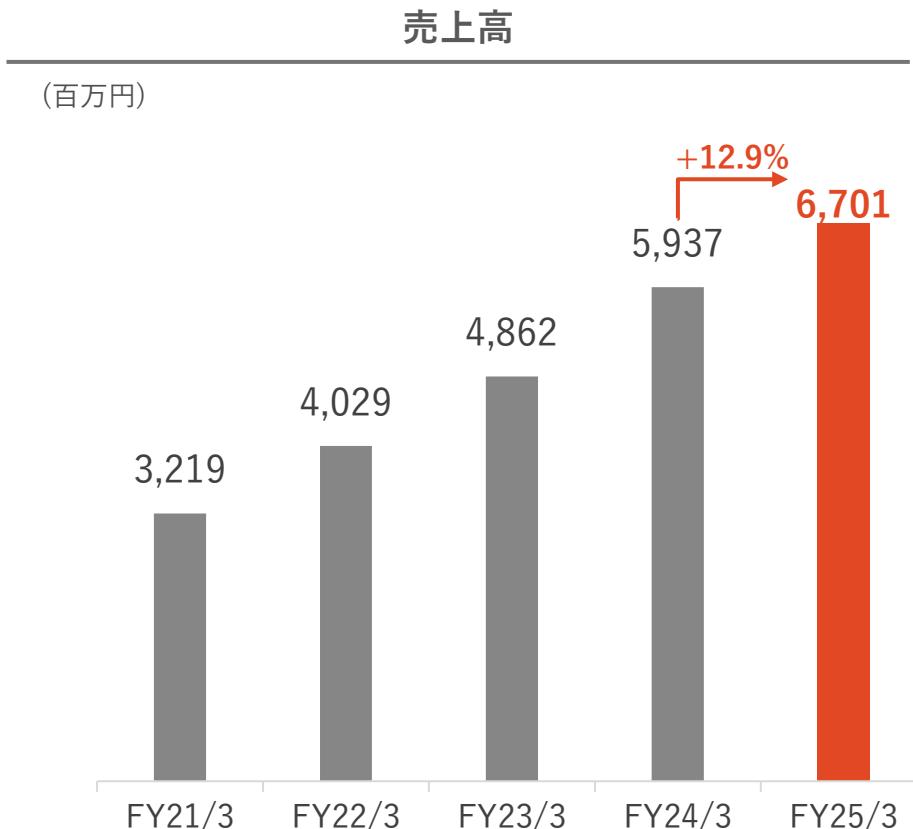
# EBITDA増減要因分析(FY25/3実績)

- 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**

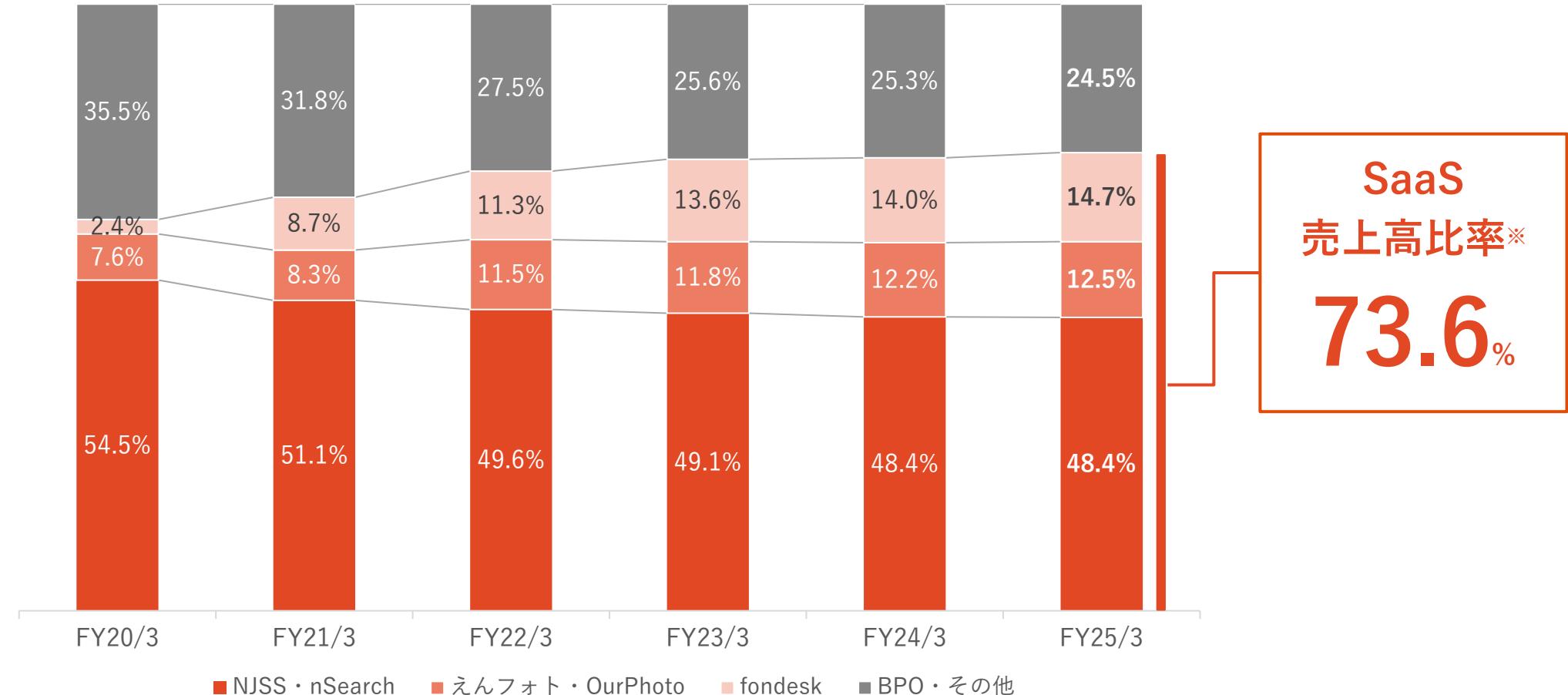


# 売上高・EBITDA・営業利益推移

- 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**

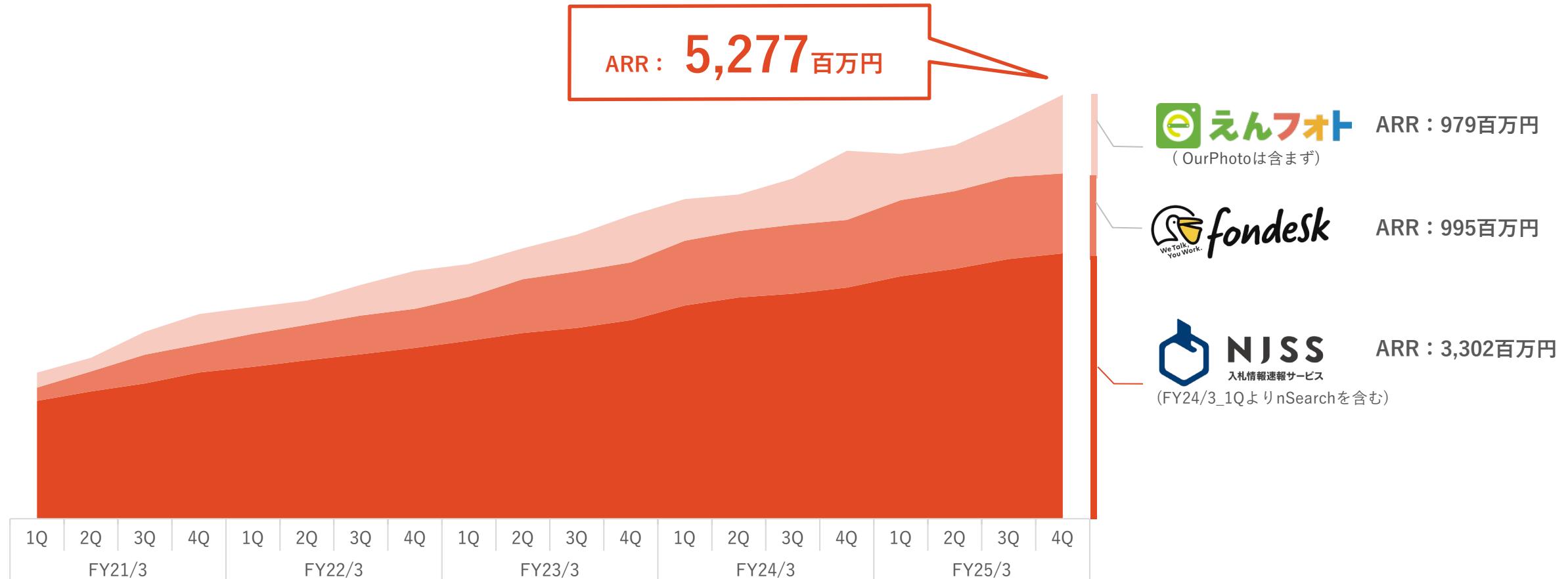


- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



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

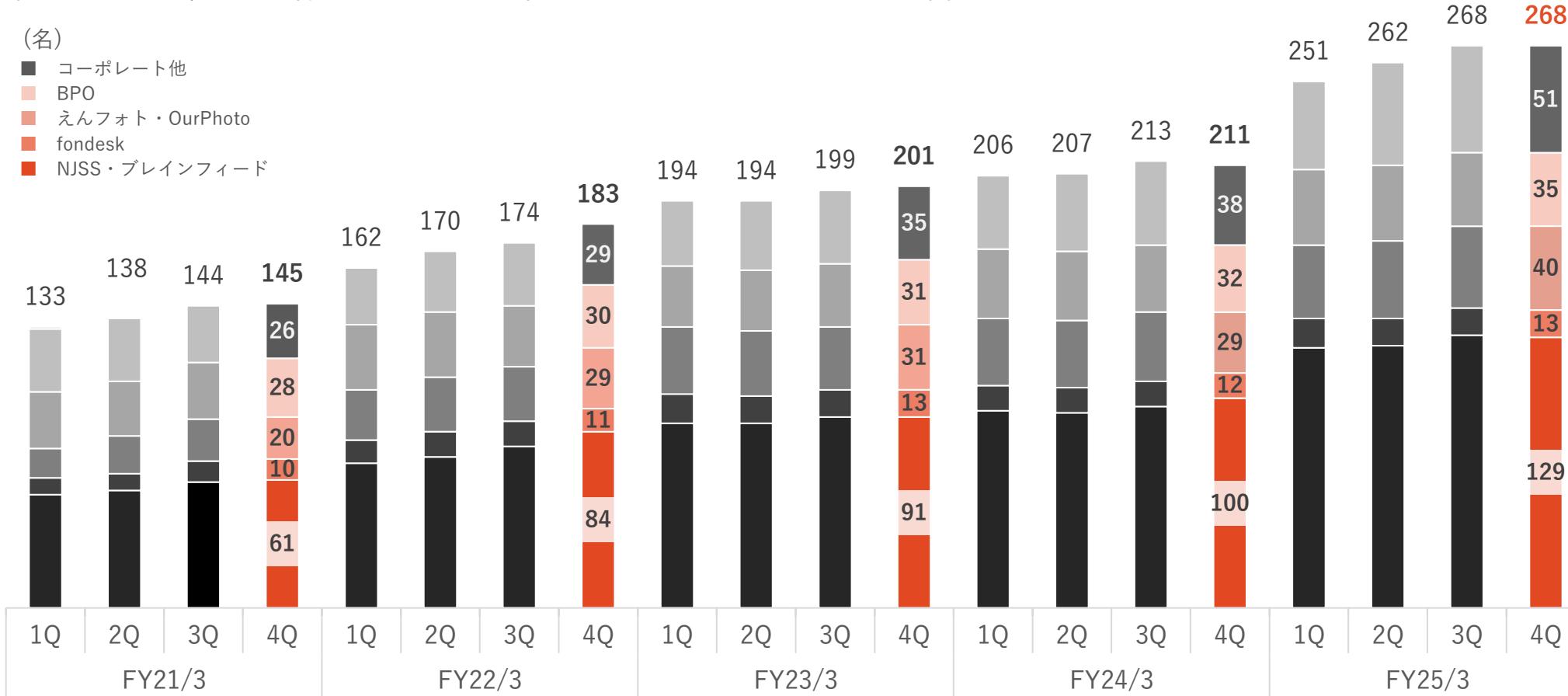
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」合計のARRは順調に成長し、52億円を突破



※ 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

# 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



### 3. 事業別業績・KPI・トピックス

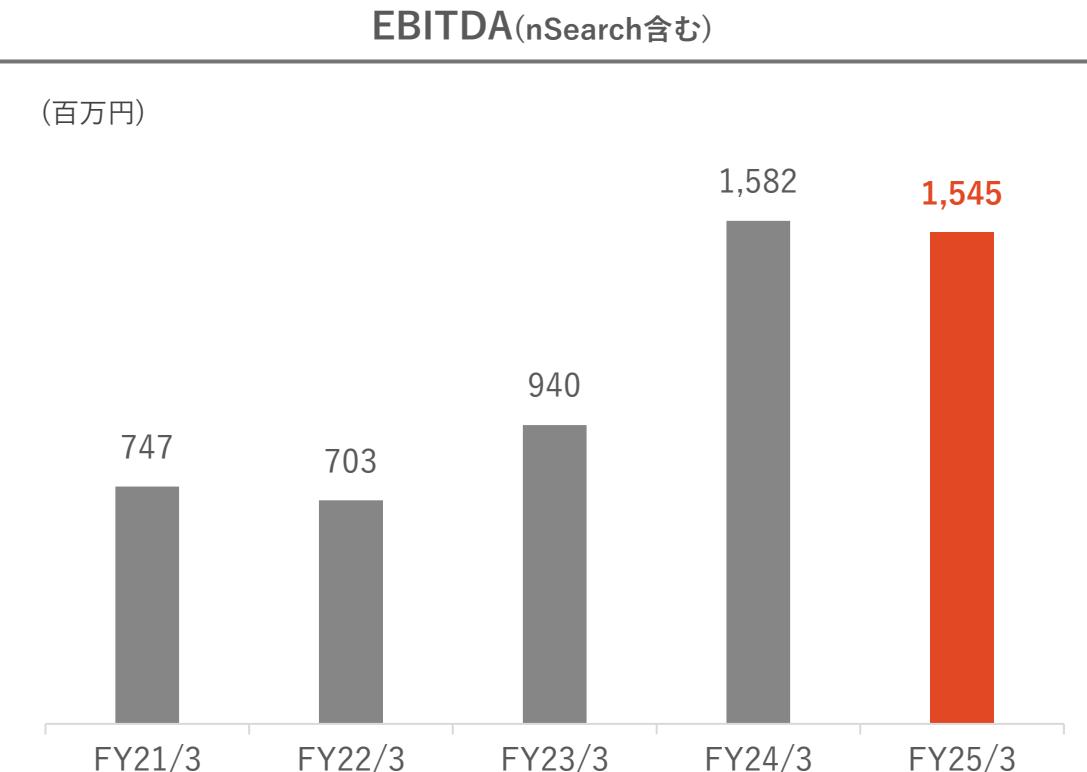
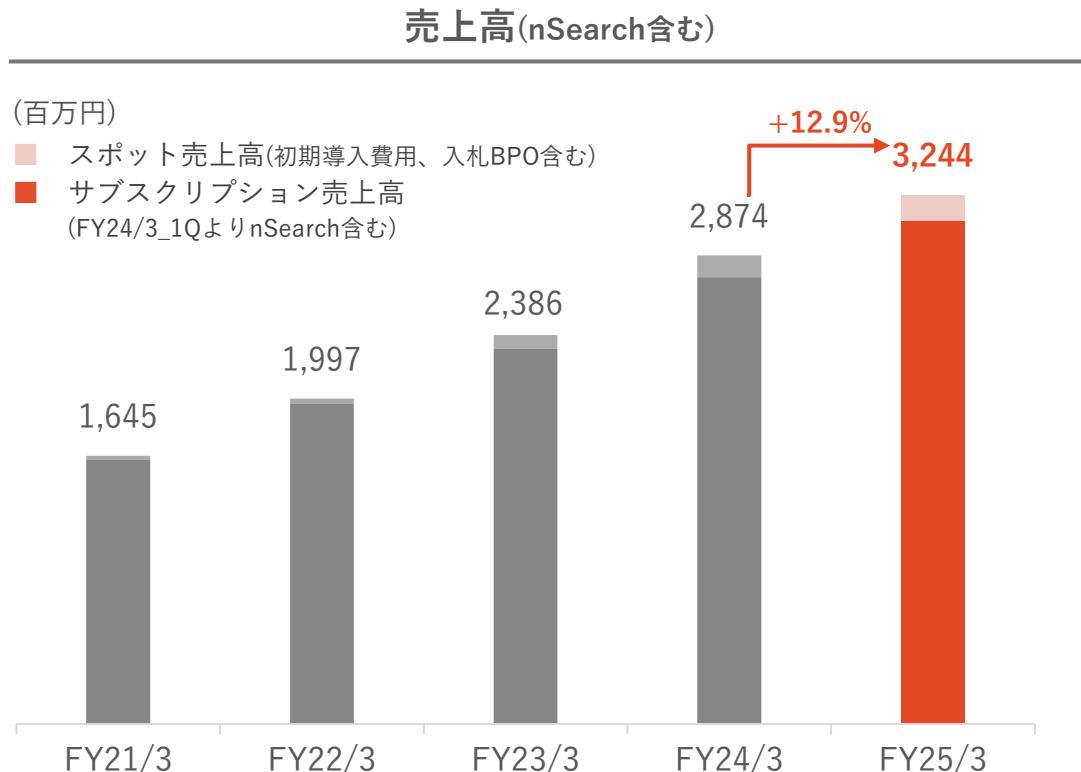
---

ULURU

# NJSS | 売上高・EBITDA推移(通期)



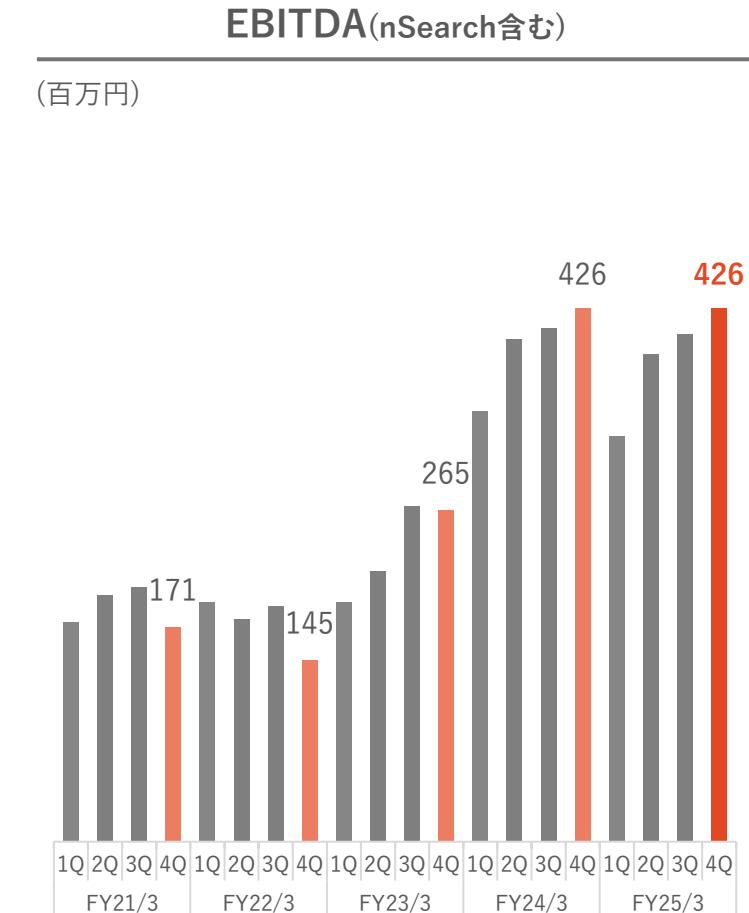
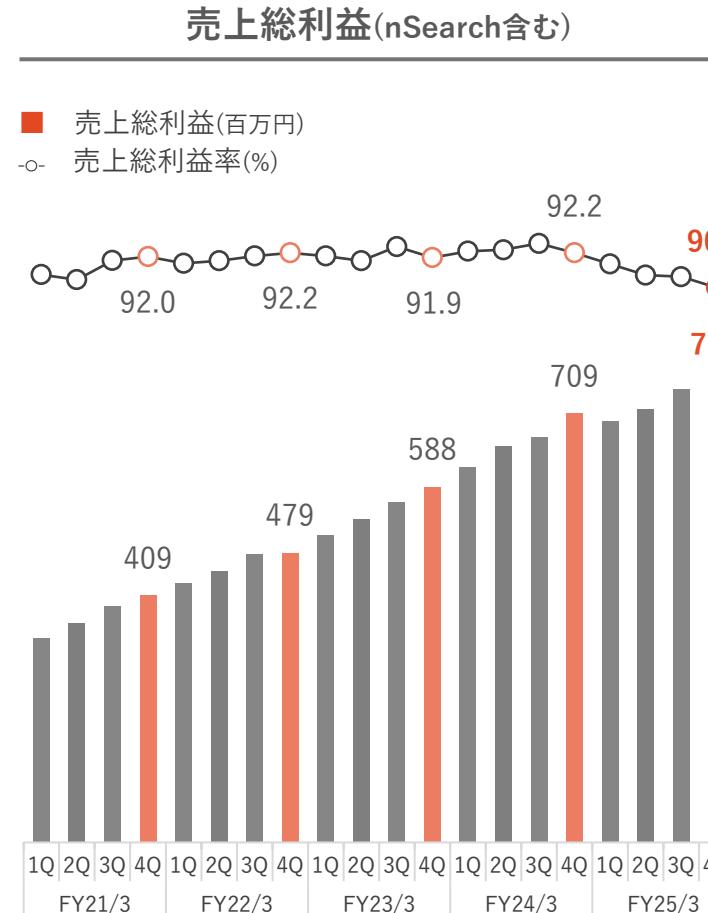
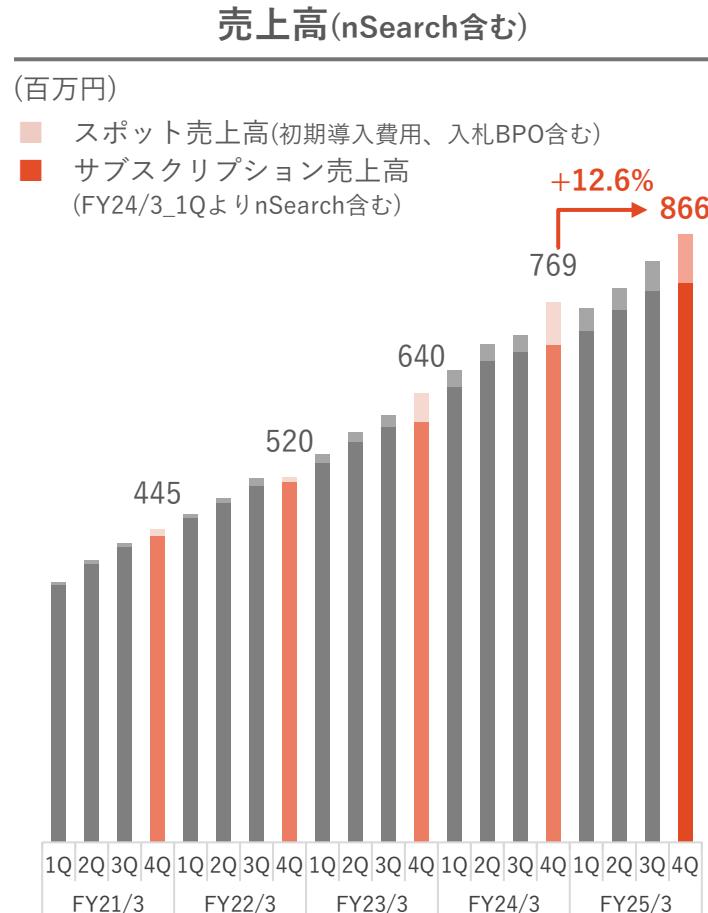
- 売上高3,244百万円(前期比+12.9%)となり、引き続き安定した成長を実現
- 持続的な成長のために、セールス力とプロダクト開発力の双方の強化を目的とした組織力向上への取組みを実施。その取組みの一環として、新規採用を柱とする人的資本投資を実施し、FY26/3以降の成長基盤を構築



# NJSS | 売上高・EBITDA推移(四半期)

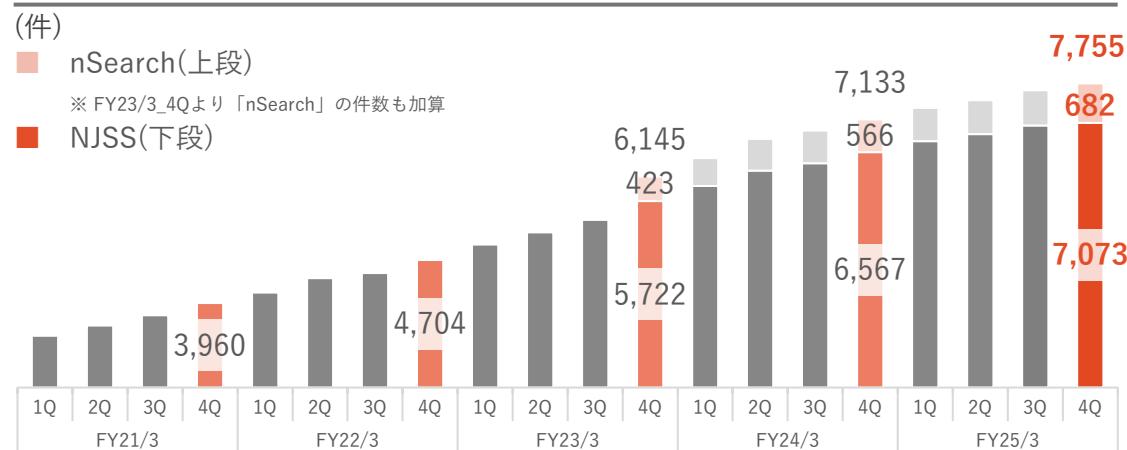


- FY25/3に注力してきたARPU向上施策が奏功し、四半期ベースで過去最高売上高を達成
- 売上総利益率は、NJSSの新機能リリースに伴い自社開発ソフトウェアの減価償却費が増加したため、前年同期比で低下するも、依然として高水準を維持

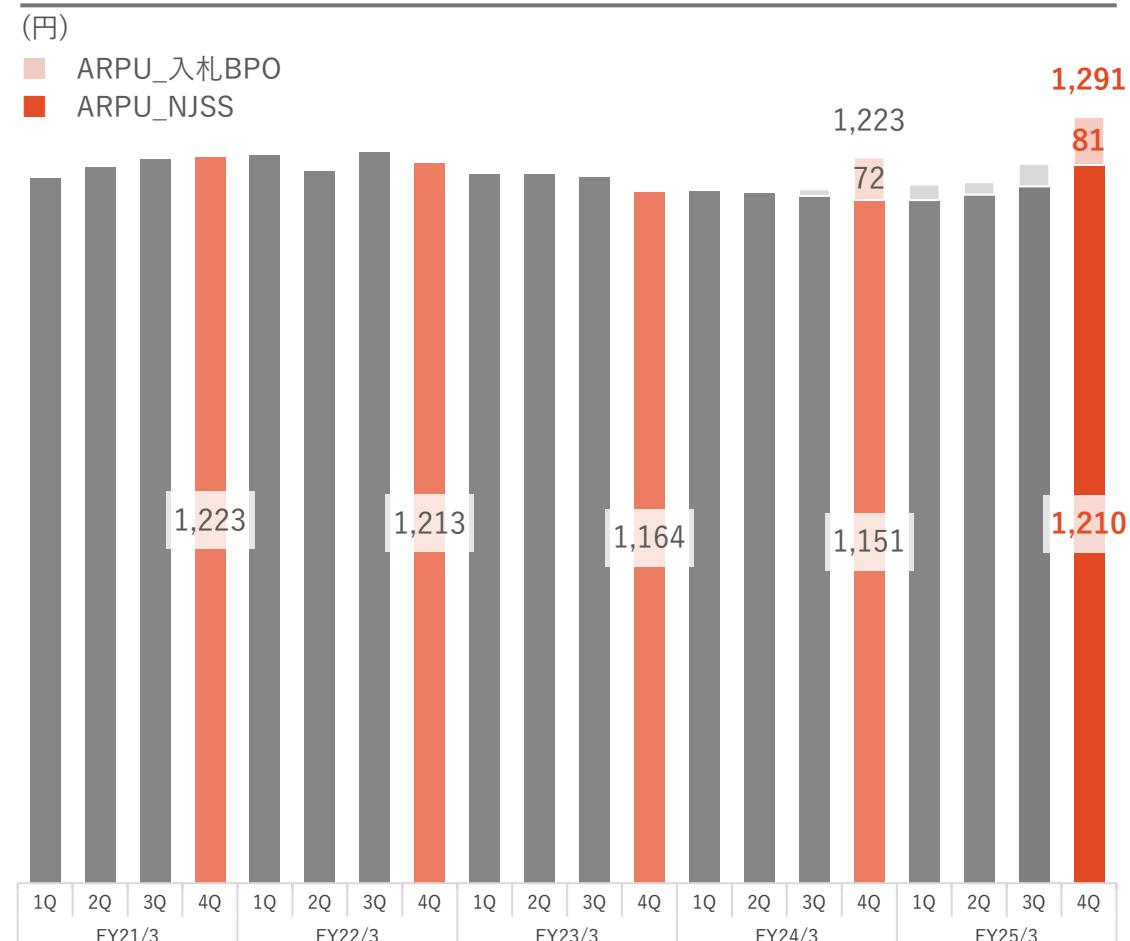


- 「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、前年同期比+8.7%。当期初よりARPUを高い水準で維持することを最優先する方針に変更したため、有料契約件数の増加ペースは若干鈍化。「NJSS」単体の有料契約件数は、前年同期比+7.7%

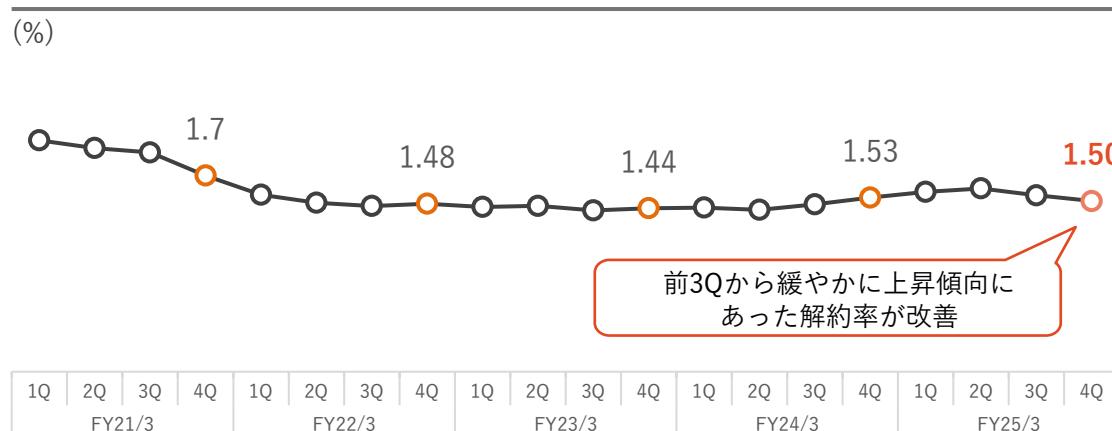
## 有料契約件数



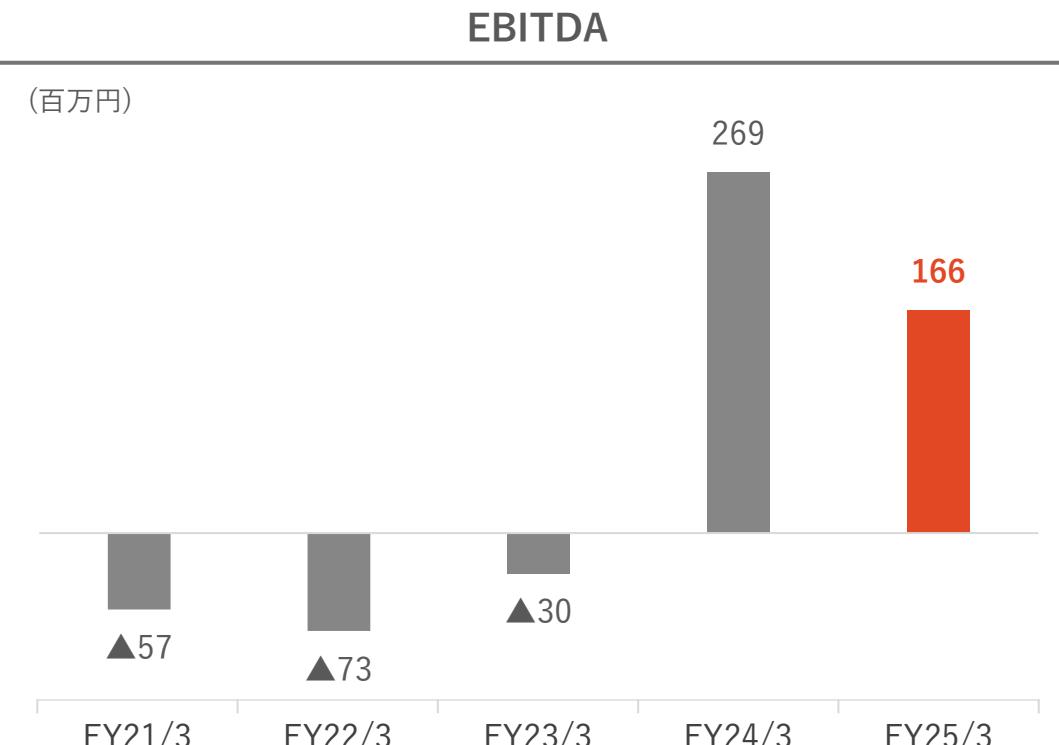
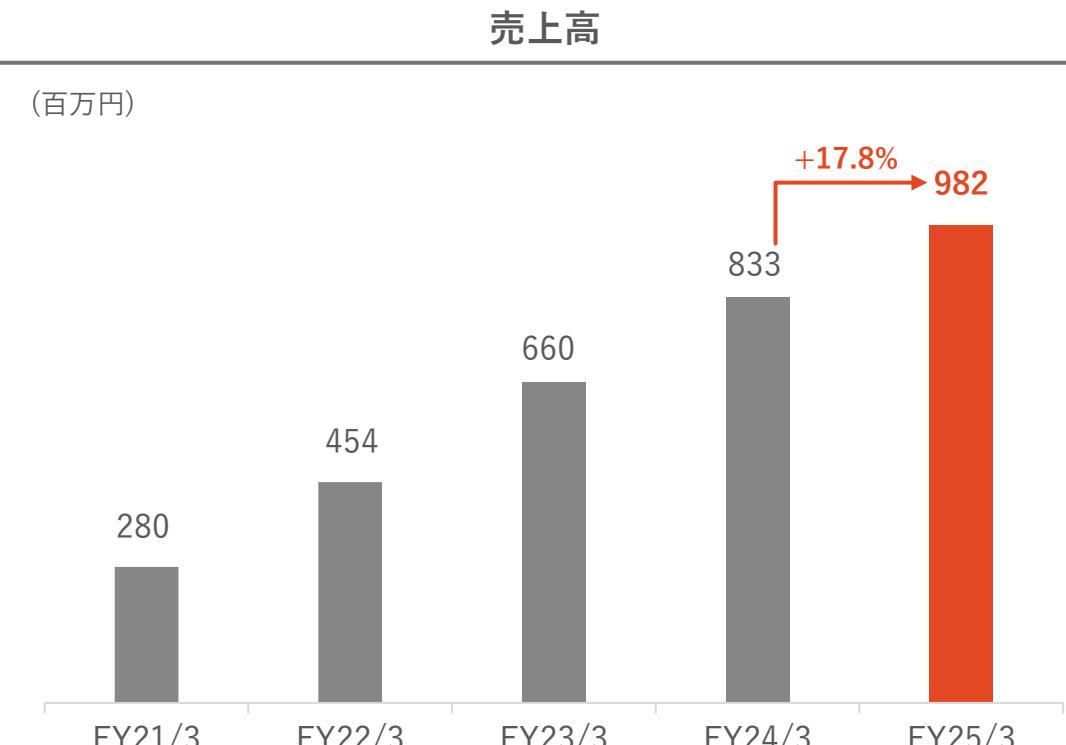
## ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



## 解約率(nSearchは含まず)

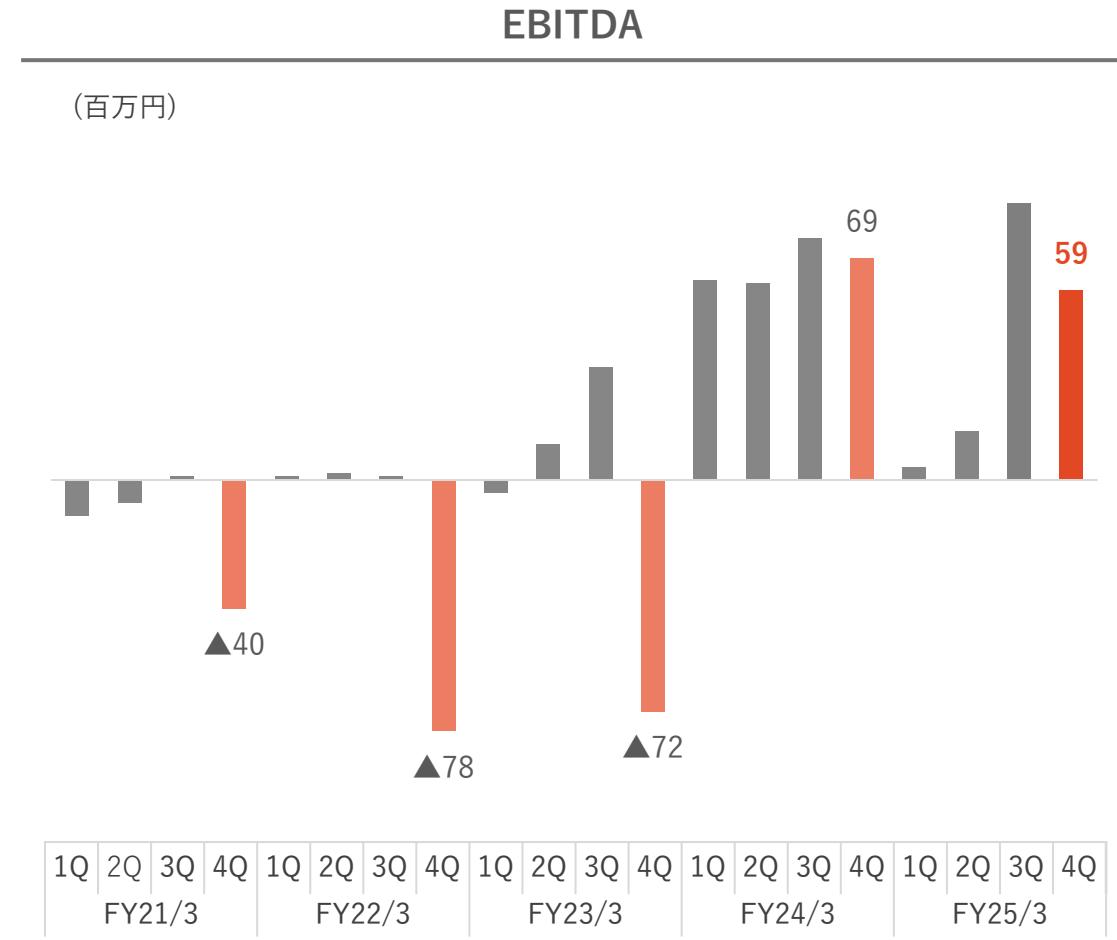
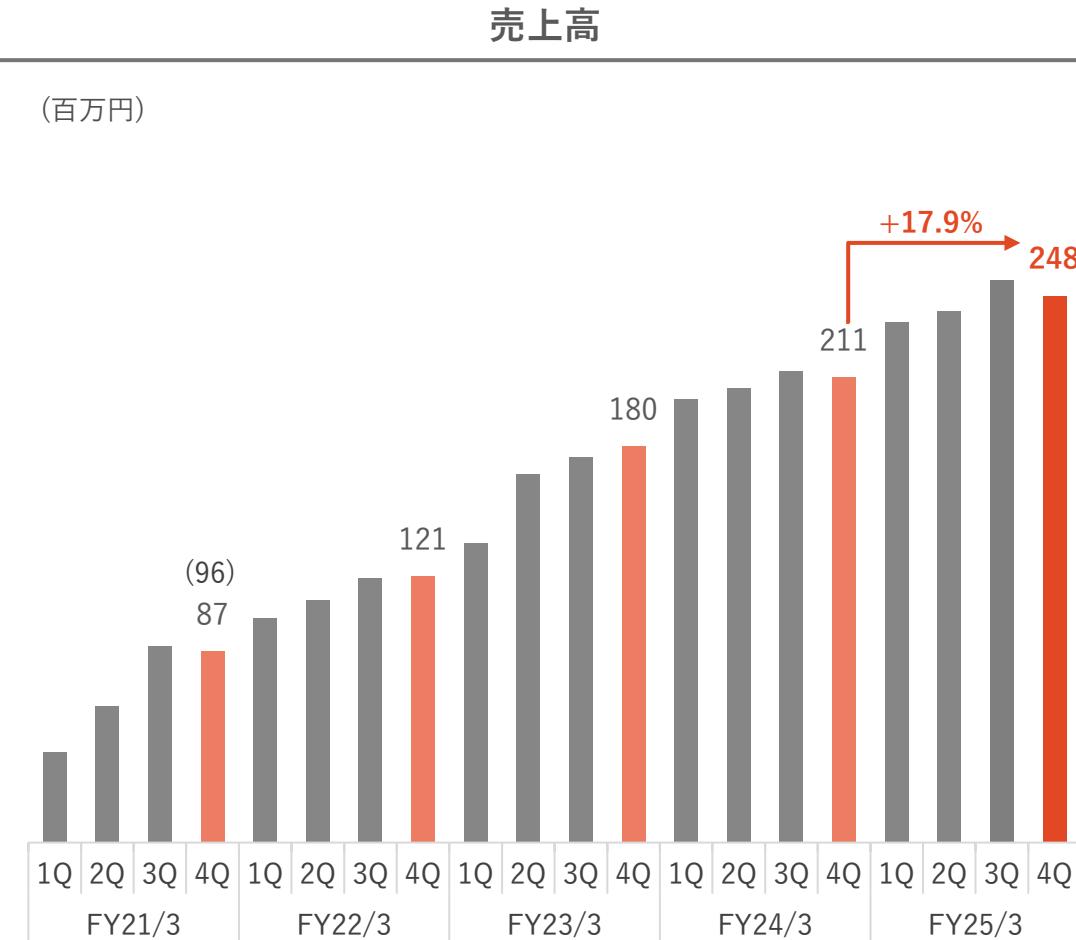


- 主要KPIである契約件数の増加や解約率の低減が進んだ結果、売上高は982百万円(前期比+17.8%)となり、引き続き順調な成長を実現。また、認知獲得のためのマス広告を中心としたマーケティング投資を計画通り再開したことにより、EBITDAは前期比▲38.4%減少したが、通期予想は達成
- 新規プロダクト「fondesk IVR」のリリースにより、既存市場における新たな顧客ニーズの喚起に加え、ターゲット市場の拡大や多様化するニーズへの対応が可能に



# fondesk | 売上高・EBITDA推移(四半期)

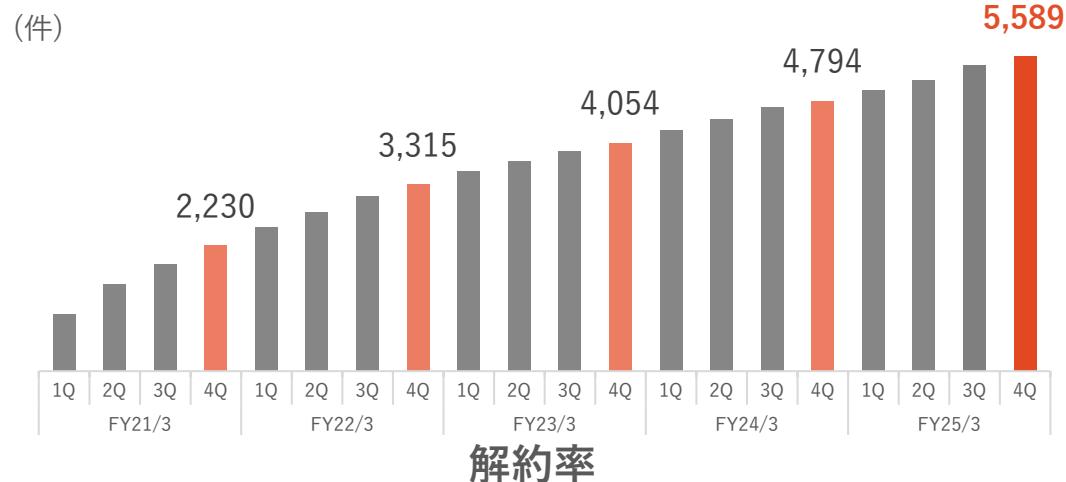
- 有料契約の獲得は想定通り推移しており、売上高は前年同期比+17.9%



※ FY21/3\_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- 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

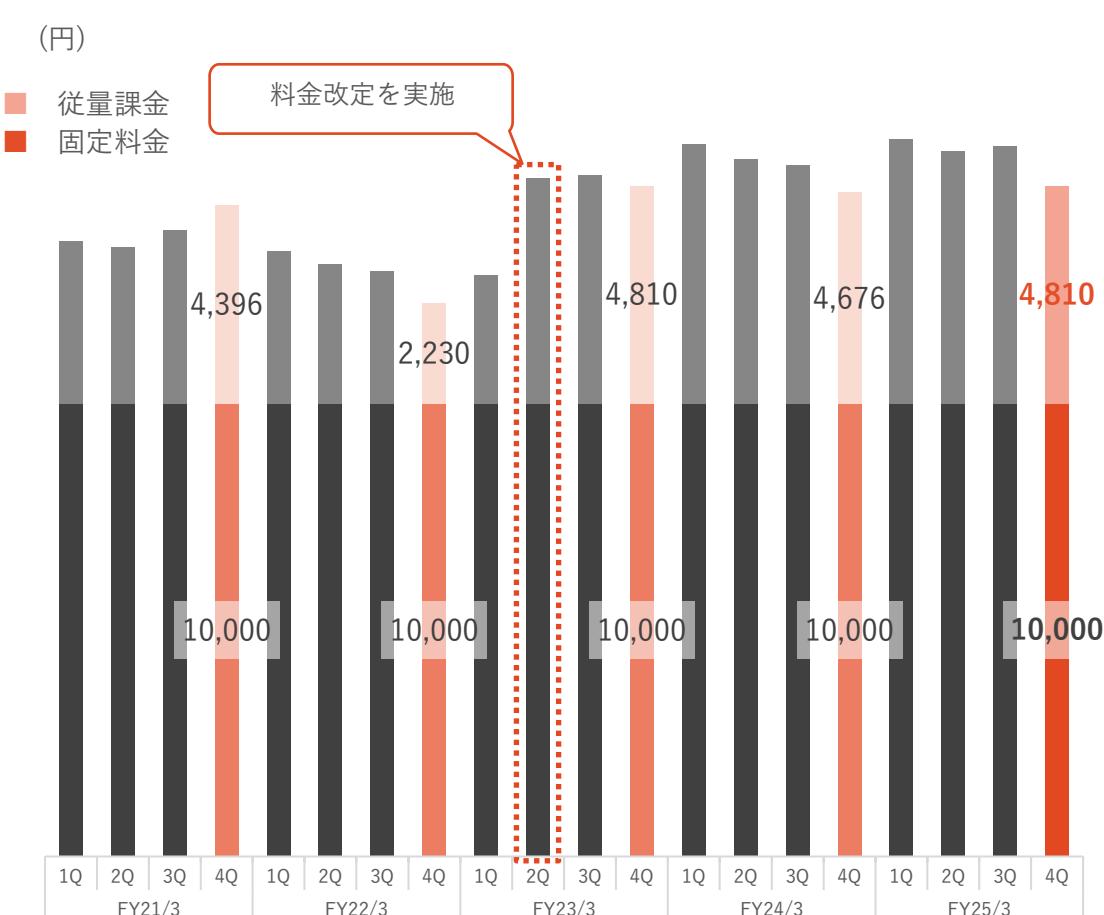


Time	Value (%)
0	3.5
1	3.2
2	3.0
3	2.9
4	2.8
5	2.6
6	2.5
7	2.4
8	2.3
9	2.2
10	2.1

\* 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fondestiLVRの実績は含まれない。

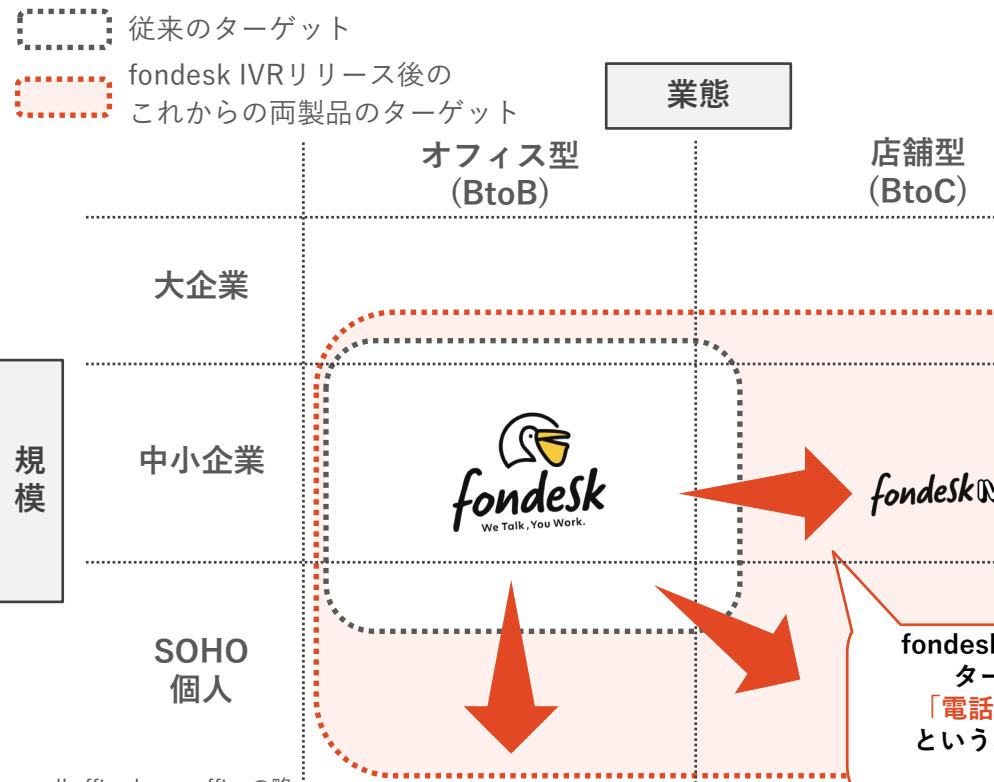
## ARPU(日割りベース)



Copyright 2025 © **ULUBU**.CO.,LTD. All rights reserved.

- 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<sup>※1</sup>・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

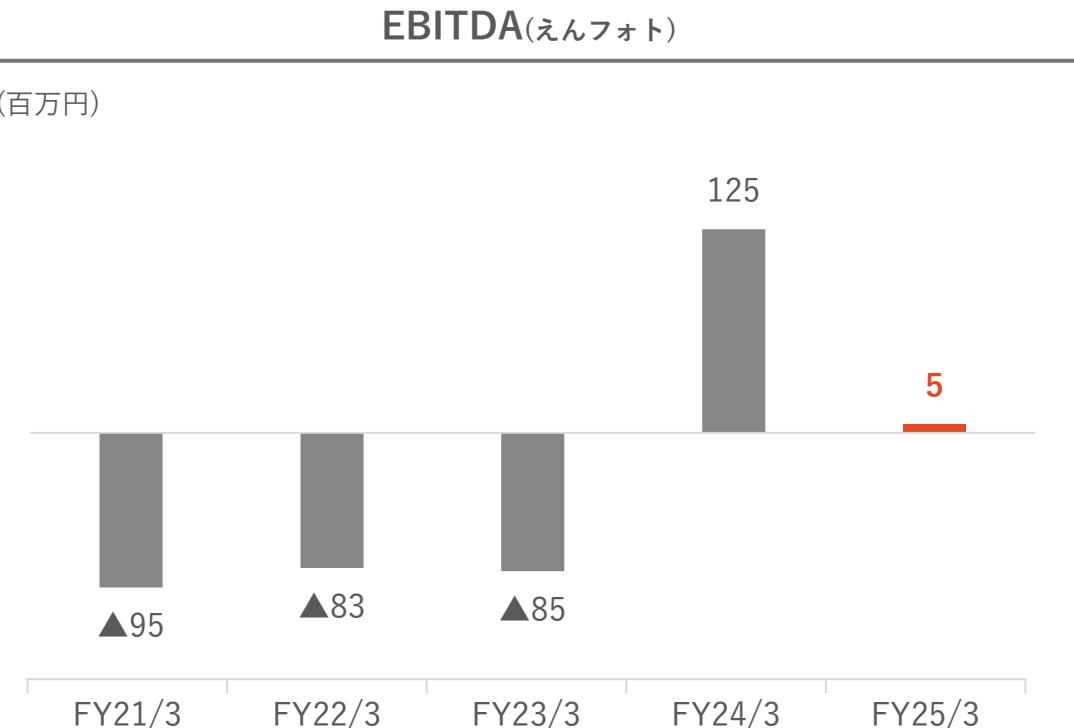
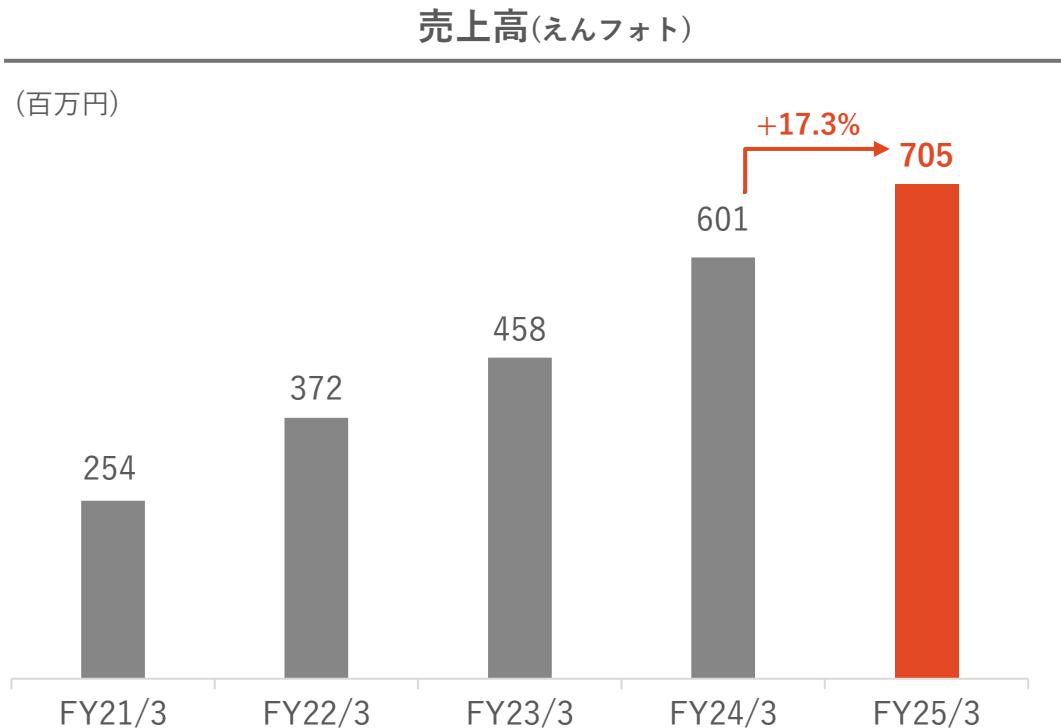
		自動音声
対応者	オペレーター	自動音声
価格	月額10,000円+従量課金	月額2,980円+従量課金
主な用途	代表電話の一次受付	代表電話の一次受付に加え、 夜間対応や定型案内など
受付可能時間	平日9時から19時	24時間365日
多言語対応	なし	○

# フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(通期)



ULU-RU  
労働力不足解決カンパニー

- 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

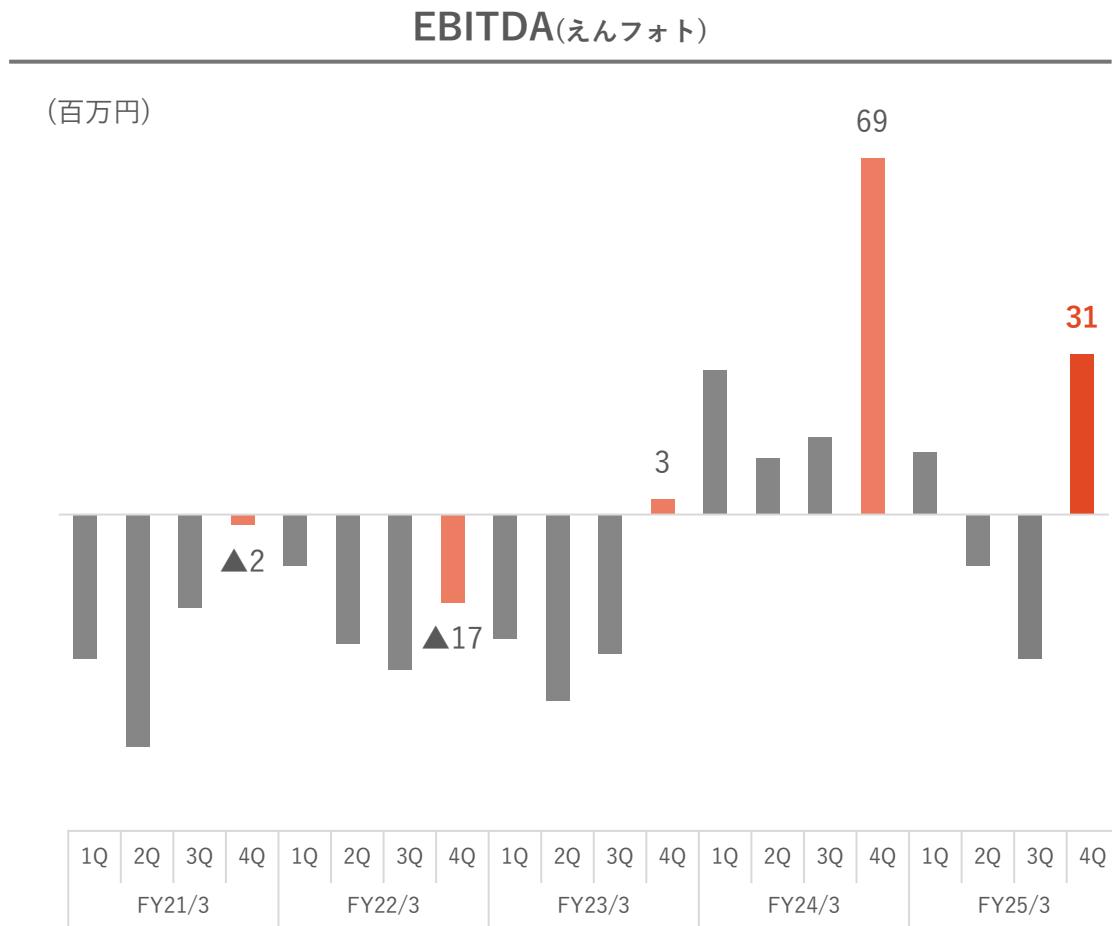
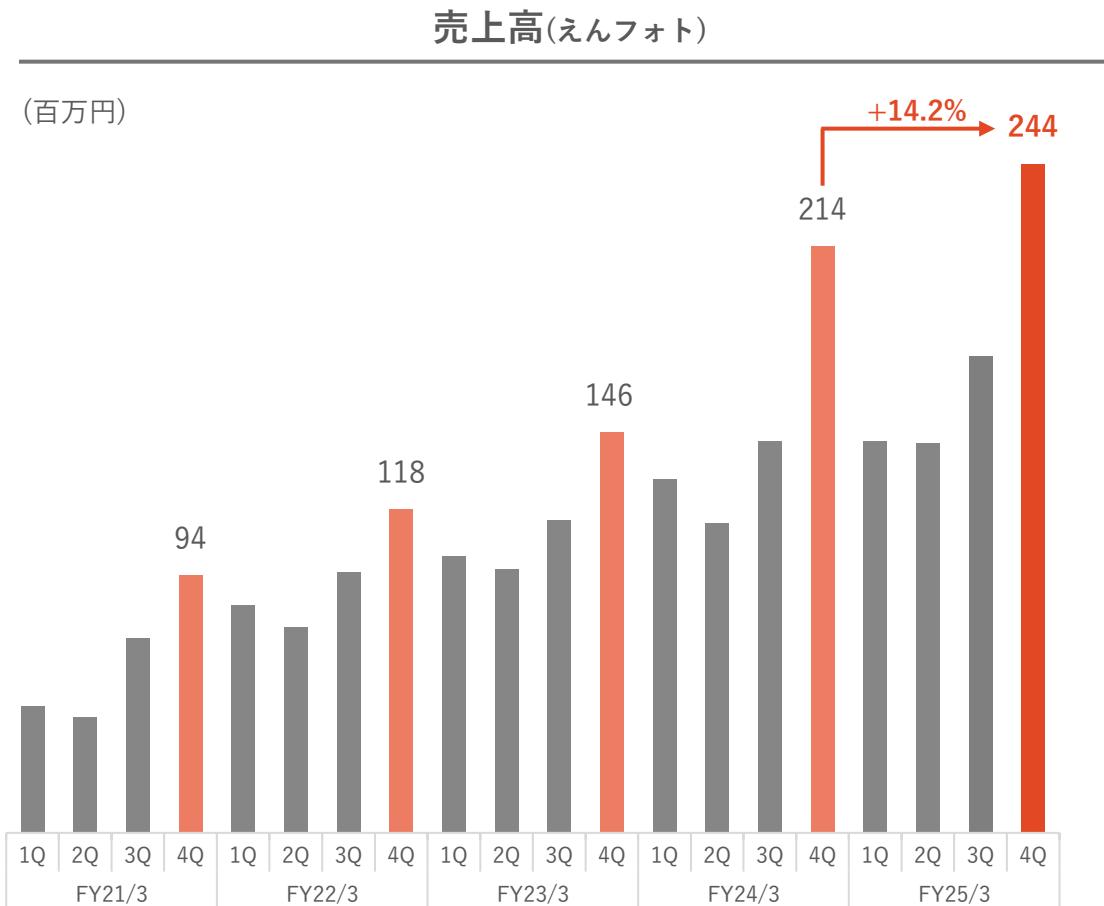


# フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(四半期)



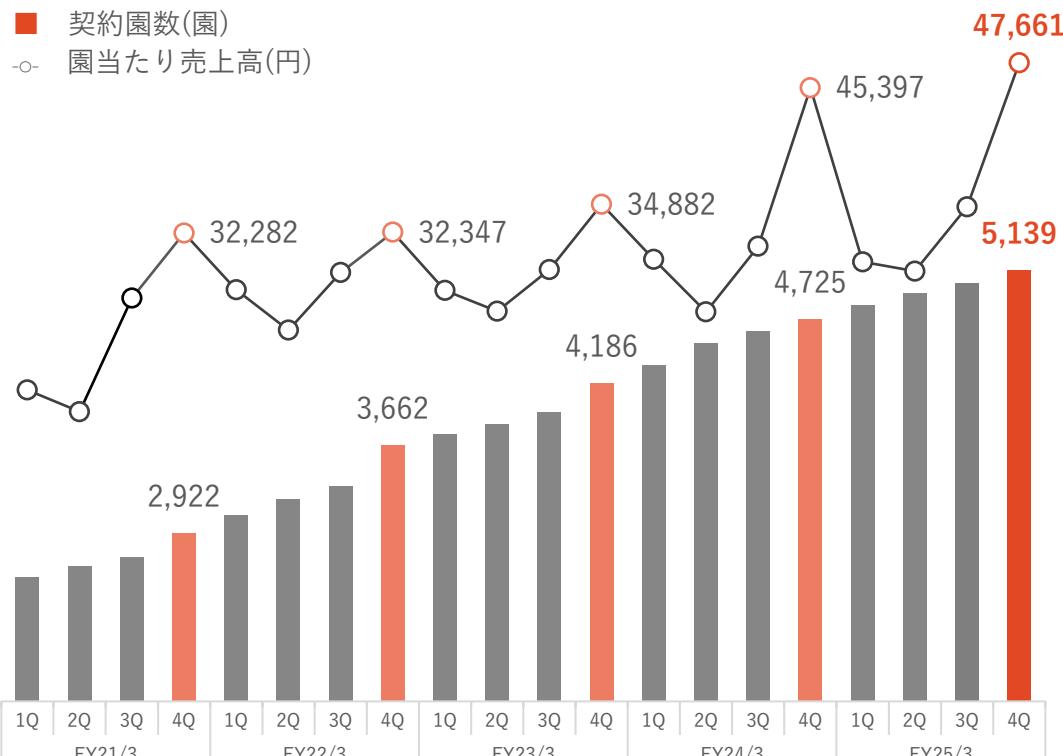
**ULU-RU**  
労働力不足解決カンパニー

- 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% の增收
- 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

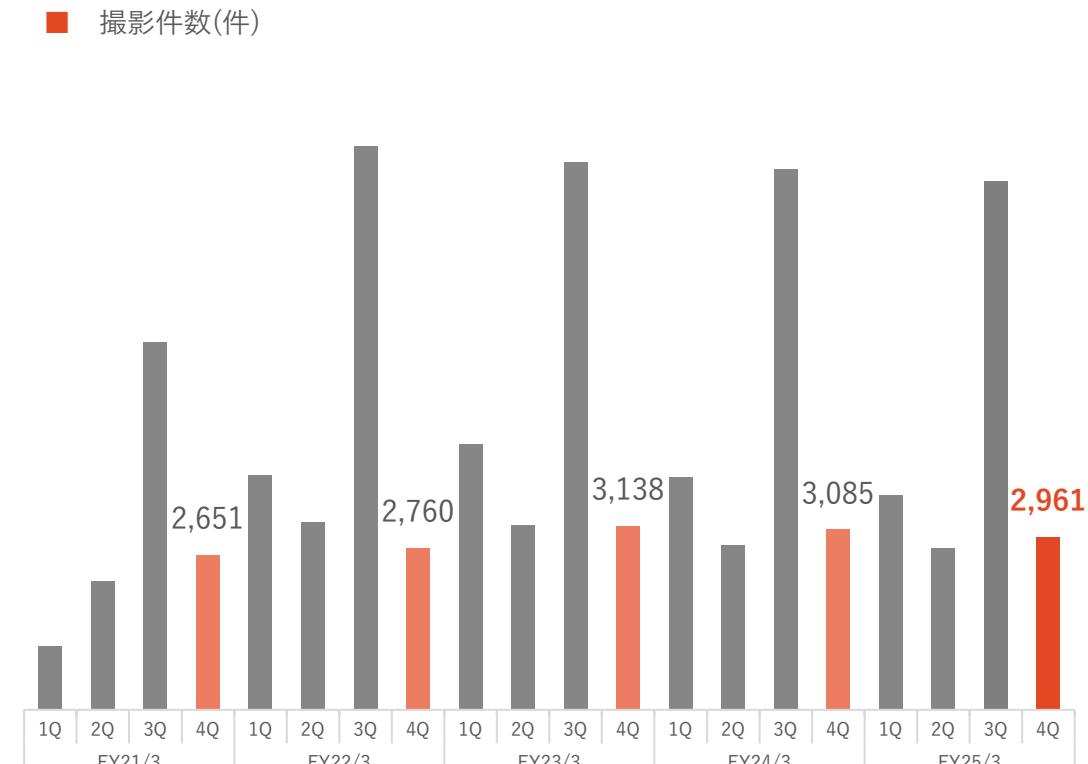


- えんフォトの契約園数は計画通り推移し、4Qは卒園式など季節的なイベント効果で、園当たり売上高も増加
- Ourphotoの撮影件数は、物価高の影響を受けた隣接業界であるスタジオ写真館と同様に前年同期比▲4.0%減少。しかしながら、ニューボーンフォトや七五三といった高単価サービスの需要が好調に推移した結果、売上高は前年同期比+21.4%増と大幅な成長を達成

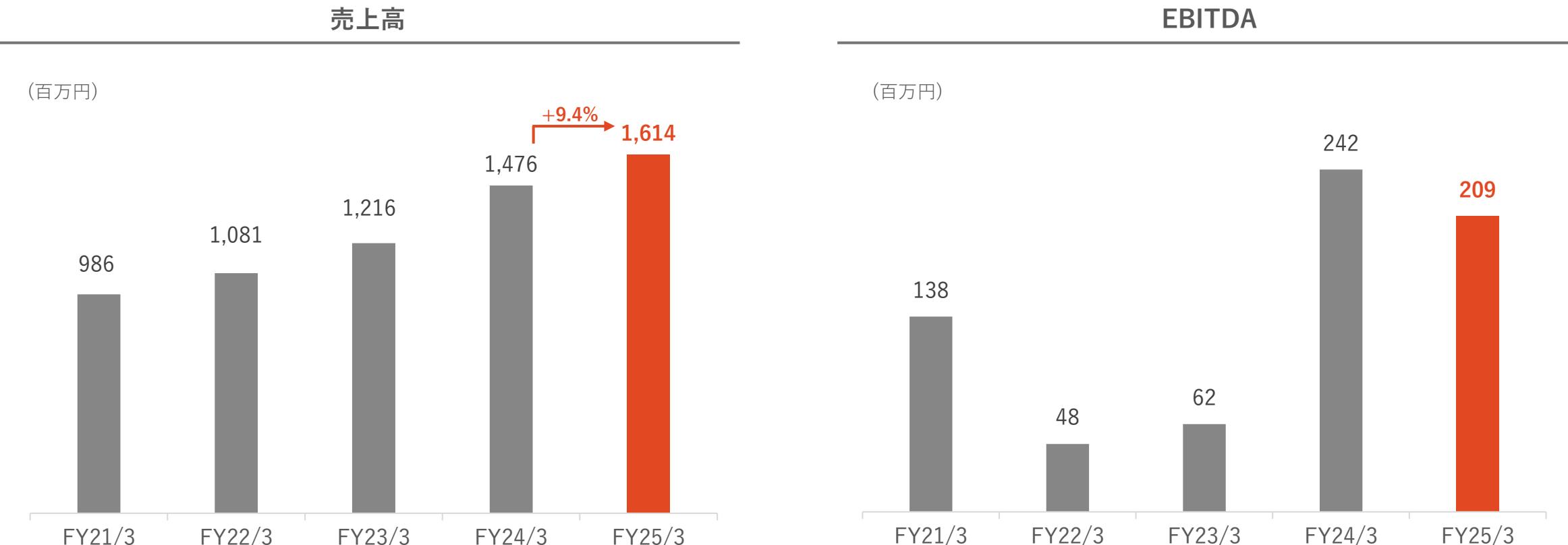
契約園数・園当たり売上高(えんフォト)



撮影件数(OurPhoto)

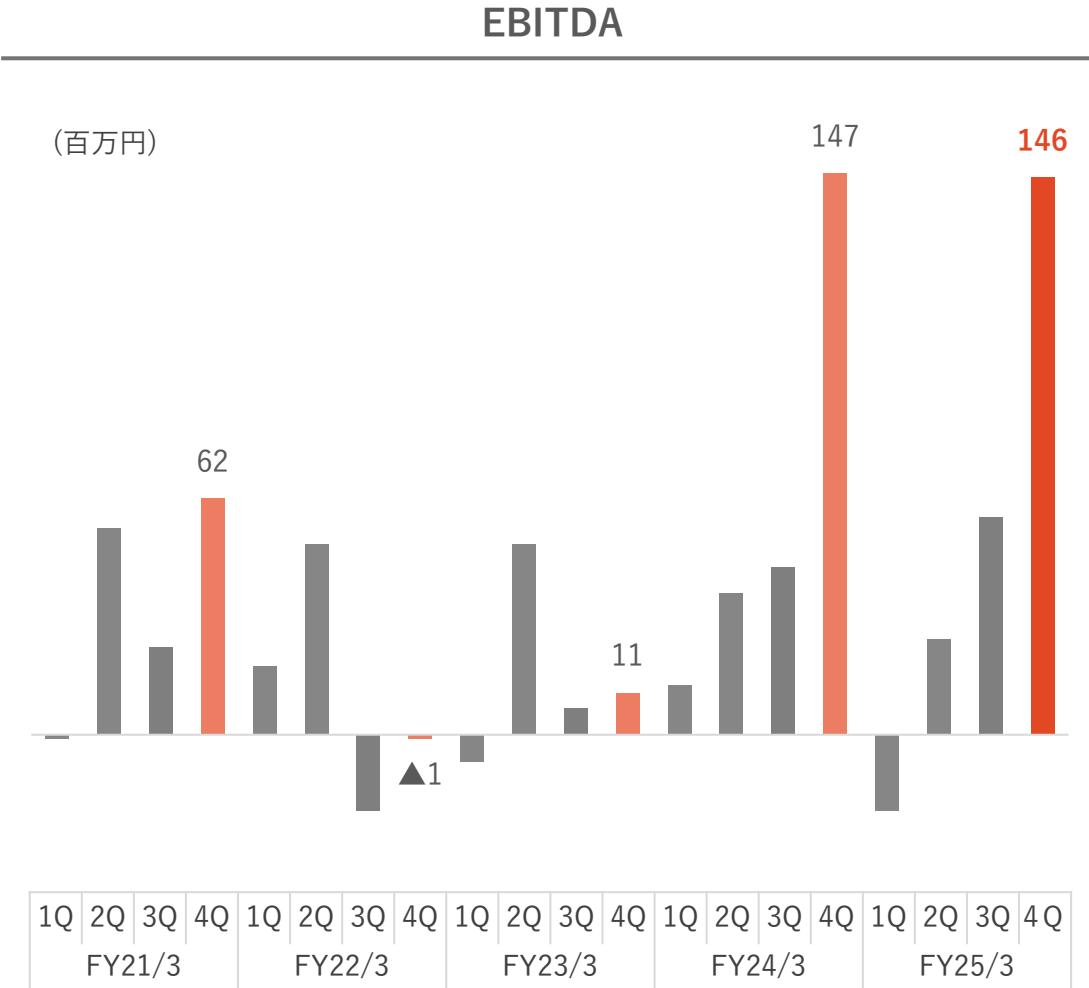
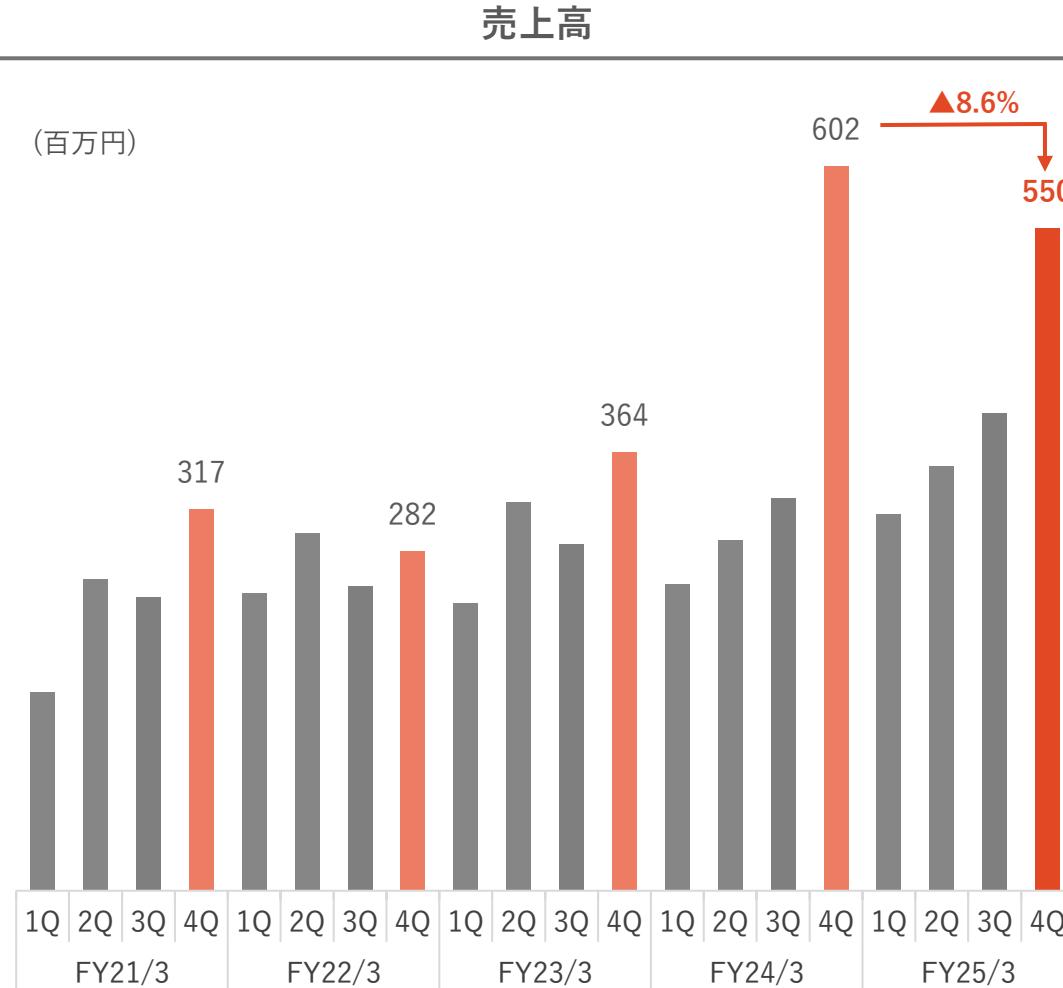


- BPaaS業務が好調であり、売上高1,614百万円(前期比+9.4%)・EBITDA209百万円(前期比▲13.6%)
- ただし、大型案件の一部でスケジュールに期ズレが生じたため、売上高・EBITDAは計画対比未達



※ 「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

- 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



- 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”的支援

- 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
<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>

## 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

フィンテック

リーガルテック

不動産テック

HRテック

セールステック

# トピックス | 「埋蔵労働力資産<sup>※1</sup>」の創出・活用に関する提言

**ULURU**  
労働力不足解決カンパニー

- 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<sup>※2</sup>  
約15兆円

IT・AIに代替されることで  
生まれる将来<sup>※4</sup>の埋蔵労働力

埋もれゆく労働力<sup>※3</sup>  
約120兆円

<https://www.uluru.biz/news/14928>

## 専門家のコメント<sup>※5</sup>(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、一步前進する重要な機会となることを期待しています。

※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歳の中でも、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>

## 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<sup>※1</sup>」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<sup>※2</sup>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<sup>※2</sup>
- 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



## 4. 中長期経営方針・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

(期中の投資をより機動的に判断・実施するためレンジ開示)

FY26/3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

- 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。期中の投資を機動的に判断・実施するためレンジ開示を行う

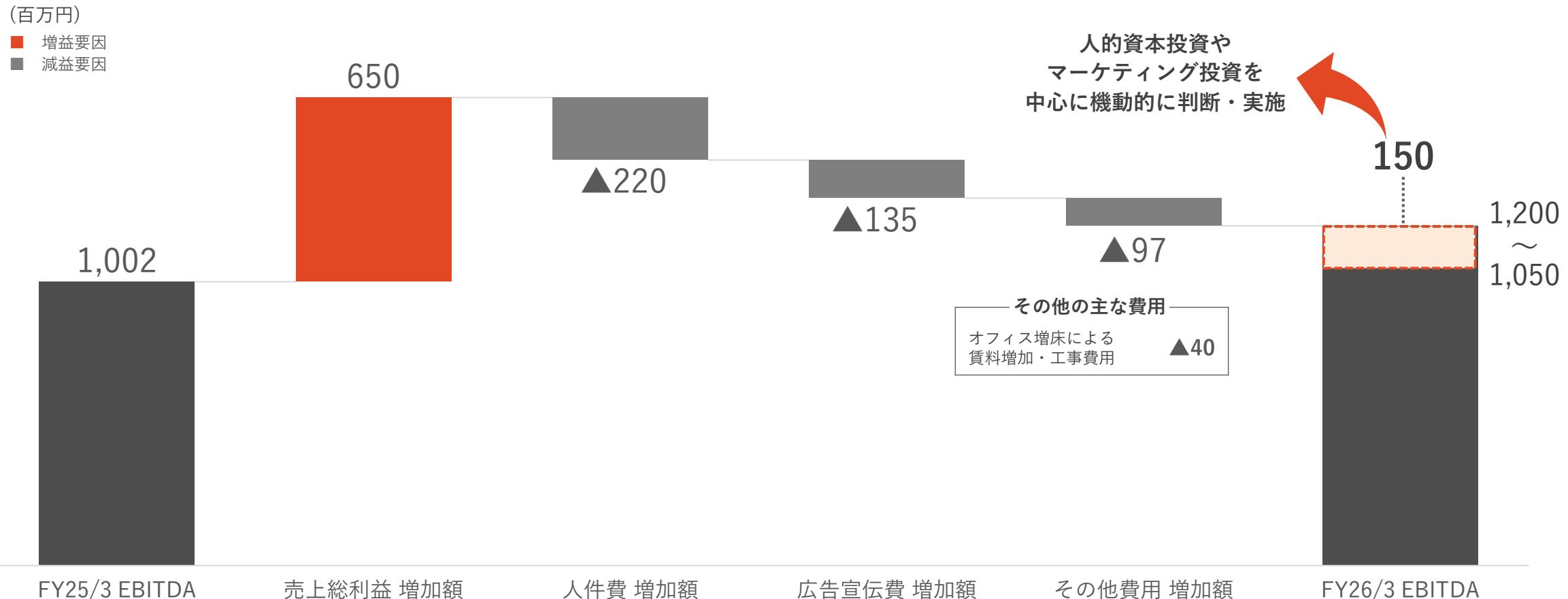
(単位：百万円)	FY25/3 実績	FY26/3 予想	増減率	主な前提条件
売上高	6,701	7,710	15.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>FY25/3実績を踏まえ、FY26/3は蓋然性をより重視した売上高予想を設定</li> </ul>
EBITDA	1,002	1,050～1,200	4.7～19.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーガニック成長にて+15.1%の增收を見込む</li> </ul>
営業利益	762	770～920	0.9～20.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
経常利益	761	770～920	1.1～20.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
親会社株主に帰属する当期純利益	458	500～600	9.2～31.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長投資は継続しつつ、10.5億円以上のEBITDA確保を予定</li> <li>期中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</li> </ul>
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%	<ul style="list-style-type: none"> <li>累進配当の方針通り、配当性向15%を目標に、FY26/3は1円の増配を予定</li> </ul>

# FY26/3業績予想(セグメント別)

	FY25/3 実績  (単位：百万円)	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
	EBITDA 1,545	1,800～1,850	16.4 ～19.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客提供価値向上による各プロダクトの単価向上</li> <li>アップセル・クロスセル販売による顧客単価向上</li> </ul>
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
	EBITDA 166	0～110	▲100.0 ～ ▲33.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織増強による営業力とカスタマーサクセス力の強化</li> <li>fondesk IVR本格立ち上げ期、2プロダクトで成長加速</li> <li>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</li> </ul>
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・フォトグラファリソース確保
	EBITDA ▲44	0～10	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>組織増強による営業力とカスタマーサクセス力の強化</li> <li>繁忙期の撮影時期に対応するためのフォトグラファリソース確保</li> </ul>
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
	EBITDA 209	330～350	57.4 ～66.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>リカーリング比率向上(BPaaS業務拡大・BCP関連対策の業務等)</li> <li>DX推進のための電子化ニーズ開拓</li> <li>既存サービスの組み合わせによる新規サービスの開発</li> </ul>

# EBITDA増減要因分析(FY26/3予想)

- オーガニック成長による增收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



# ひと目でわかる”うるる”スライドを決算説明資料内に新設

- 決算説明資料内に「ひと目でわかる“うるる”」のページを新設し、当社の事業領域や変遷、財務データ、成長過程を説明
- 当社の資料を初めて読む方にも、当社のことをよりご理解いただけるよう工夫

**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%以上を目指す。**累進配当**を実施

売上高CAGR (5年間 <sup>※1</sup> ) <b>22%</b> 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 <sup>※2</sup> 売上総利益率 <b>70%</b> 収益性の高いビジネスモデルを展開	FY25/3 EBITDA・ EBITDAマージン <b>10億円・15%</b> 成長性だけでなく高い収益性も確保
ARR <sup>※3</sup> (年間経常収益) <b>52億円</b> 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) <b>6年</b> 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 高い業績コントロール	連続配当年数 (予定) <b>2年</b> 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

Copyright 2025 © ULURU CO., LTD. All rights reserved. 4

\*1 FY20/3からFY25/3の売上高CAGR \*2 FY21/3～FY25/3の売上高利益率の平均  
\*3 FY25/3の「NISS」「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<sup>※1</sup>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<sup>※2</sup>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

**うるるの進み**  
BPO事業  
CGS事業  
M&A・新規事業  
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

**BPO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  
・ うるる自身が行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

**CGS事業**  
・ うるるの組織として、書類電子化やデータクラウド業務等を通じてクラウドワーカー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)で強みを拡大

**M&A・新規事業**  
・ 労働力不足の観点から、M&A・社内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

Copyright 2025 © ULURU CO., LTD. All rights reserved. 5

\*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ま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)**

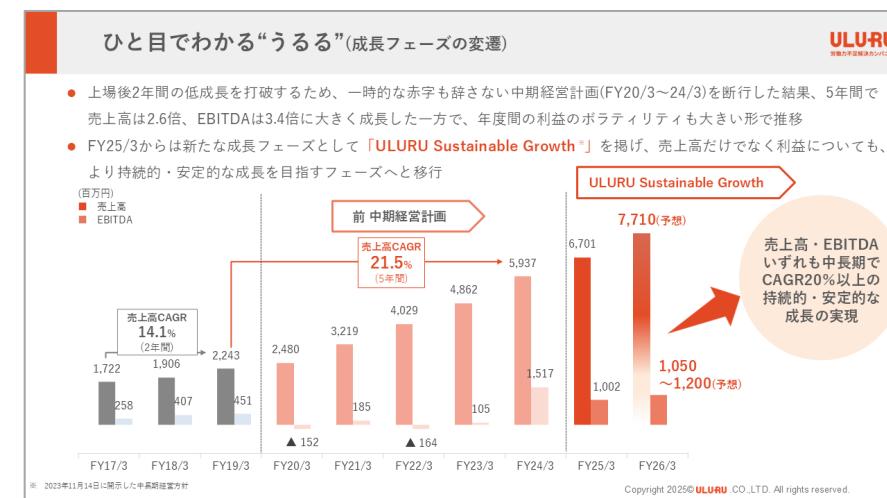
当社はビジョン実現のために、「IT・AIと人のチカラ」双方を深く理解した独自のユニークなビジネスモデルと事業構築ノウハウを強みに、企業の生産性向上への貢献が可能

**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)**

Copyright 2025 © ULURU CO., LTD. All rights reserved. 6



# IR情報発信のご案内

- さまざまなツールを活用し、IRに関する有益な情報を継続的に発信

IR公式 X



IR公式 note



IR特化型Q&Aプラットフォーム  
QA station



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](mailto:ir@uluru.jp)

| 公式 X [https://x.com/uluru\\_ir](https://x.com/uluru_ir)