

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2026年3月期 通期

機関投資家・個人投資家合同IRセミナー

2026年5月19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

会社名 株式会社うるる(英: ULURU.CO.,LTD.)

代表者 代表取締役社長CEO 星 知也

設立 2001年8月

本社所在地 東京都中央区晴海3-12-1 KDX晴海ビル9F

資本金 1,037百万円(2026年3月末)

売上高 7,751百万円(2026年3月期)

上場取引所 東証グロース市場(2017年3月上場)

証券コード 3979

従業員数 304名(正社員のみ:2026年3月末)



“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。

ULURU

労働力不足解決カンパニー

目次

Contents

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2026年3月期 通期連結業績
- 03 2027年3月期 業績予想とセグメント変更
- 04 今後の成長戦略
- 05 Appendix



01 エグゼクティブサマリー

FY26/3 通期 実績(全社)

売上高 **7,751**百万円

前期比+15.7%・達成率100.5%

EBITDA **1,275**百万円

前期比+27.2%・上限達成率106.3%

営業利益 **932**百万円

前期比+22.2%・上限達成率101.3%

親会社株主に帰属する
当期純利益 **737**百万円

前期比+61.0%・上限達成率122.9%

決算サマリー

- 売上高は計画通り着実に成長。収益構造の最適化により、EBITDAは前期比+27%と**目標レンジの上限を超えた達成**
- NJSS事業の高付加価値化（単価向上）と全社的なコスト管理が奏功。**すべての段階利益で業績予想を上回る着地**
- 人的資本・マーケティングへの投資を加速しつつ、**成長と収益性の両立を実現**

トピックス

- 好調な業績により前回発表(2月13日)からさらに1.0円上振れとなる**増配を決定**。前期比+60%の**1株当たり4.0円を予定**

FY27/3 通期予想 (全社)

売上高 **9,100**百万円

前期比+17.4%

EBITDA **1,530**百万円

前期比+20.0%

営業利益 **1,120**百万円

前期比+20.1%

親会社株主に帰属する
当期純利益 **780**百万円

前期比+5.8%

- **EBITDA最高益・20%成長の利益成長フェーズへ**
既存事業の強固な収益力が牽引し、全社EBITDA成長率+20%の高収益体制へ移行。EBITDAベースで前中計最終年度FY24/3の**過去最高益を更新へ**

- **規律ある成長投資と増益の両立**
FY27/3は、中核事業Govtech事業(NJSS)への人的資本・マーケティング投資を実施。既存事業の収益力向上により、積極投資と全社増益を両立するフェーズへ

中長期経営方針

ULURU Sustainable
Growth

- **中期財務ターゲットの設定**

FY30~32/3に**売上高200億円・EBITDA30~40億円**の中期財務ターゲットを設定

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

- **TSR（株主総利回り）の最大化**

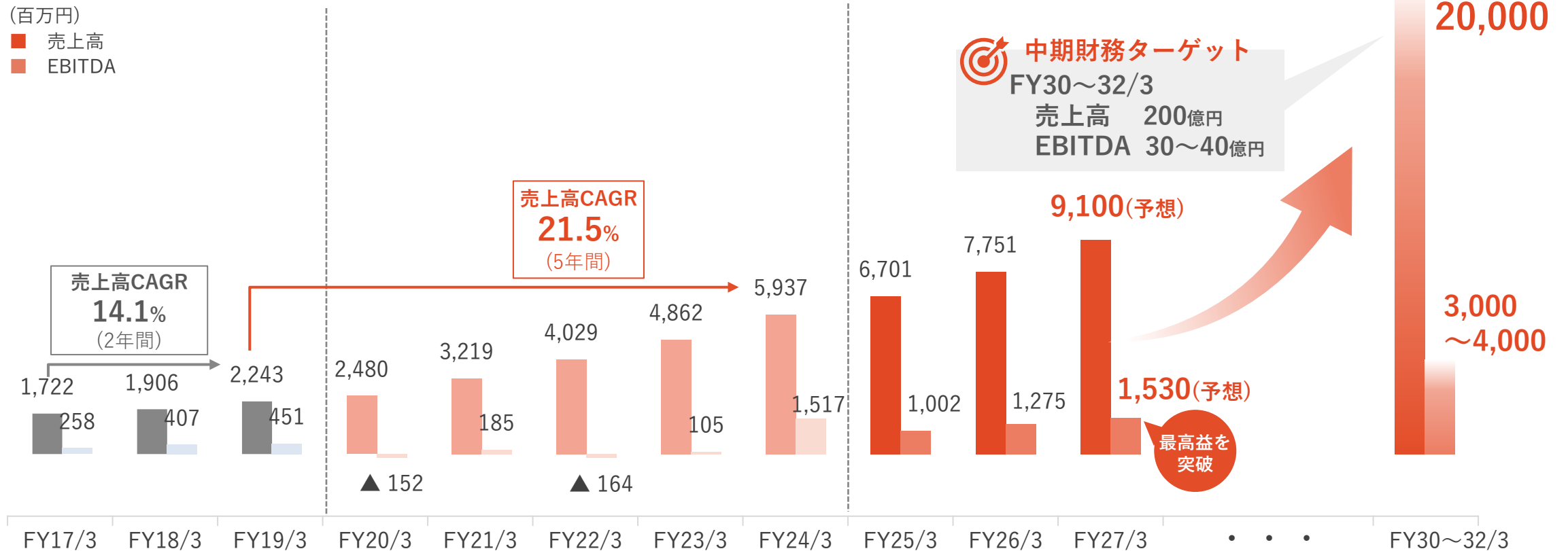
持続的な**EPS成長**と配当性向15%以上を目安とした**累進配当**を軸に、その他の株主還元策も随時検討

本格的な利益成長フェーズへの移行と中期目標

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

前 中期経営計画

ULURU Sustainable Growth 売上高・EBITDA CAGR20%以上の成長



02 2026年3月期 通期連結業績

FY26/3通期決算業績(全社)

- 主力のNJSS事業が高収益な売上基盤を構築し、**全社売上高+15.7%**となり計画達成
- 粗利向上と費用最適化により、EBITDA+27.2%。成長投資とコスト規律の両立を実現し、**各段階利益で計画を超過達成**

(単位：百万円)	FY26/3 通期実績	前期比 (%)	FY26/3 通期修正予想	達成率 (%)
売上高	7,751	+15.7%	7,710	100.5%
EBITDA	1,275	+27.2%	1,100~1,200	106.3~115.9%
営業利益	932	+22.2%	820~920	101.3~113.7%
経常利益	923	+21.2%	820~920	100.4~112.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	737		550~600	
		+61.0%		122.9~134.1%
1株当たり 当期純利益(円)	26.65		19.87~21.68	

FY26/3通期決算業績(セグメント別)

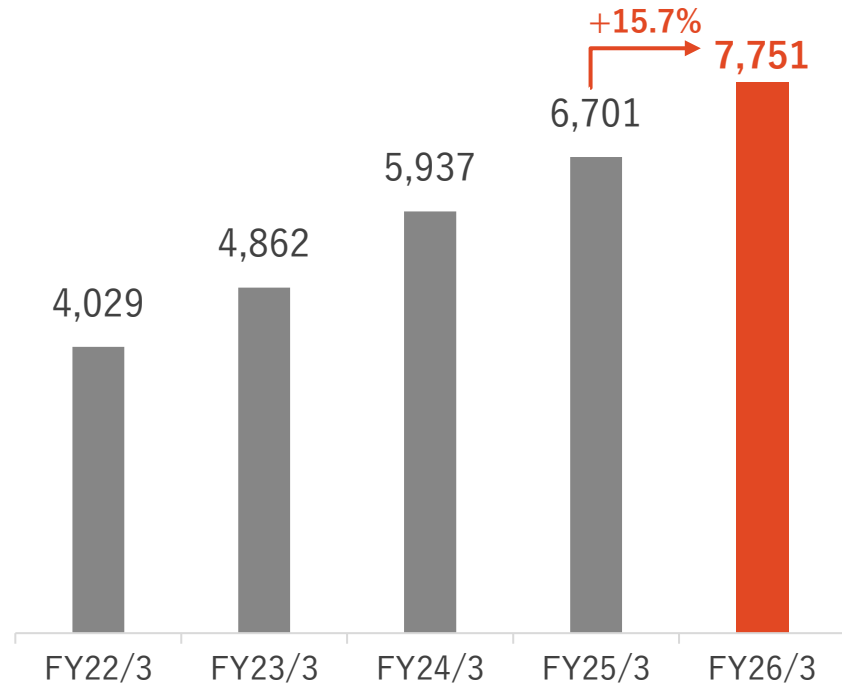
		(単位：百万円)	FY26/3 通期実績	前期比	FY26/3 通期修正予想	達成率	コメント
NJSS	売上高		3,728	+14.9%	3,610	103.3%	<ul style="list-style-type: none"> ARPU向上および契約件数の増加が奏功し、前期比+14.9%の増収 プロダクト価値向上のための積極投資を実行しつつ、EBITDAマージン50%程度を維持
	詳細	EBITDA	1,849	+19.6%	1,790	103.3%	
fondesk	売上高		1,117	+13.8%	1,160	96.3%	<ul style="list-style-type: none"> 堅調なトップライン伸長により、前期比+13.8%の増収 計画的な広告宣伝投資によって、レンジ上限に近いEBITDAを達成
	詳細	EBITDA	103	▲37.6%	0~110	94.3%	
フォト (えんフォト・OurPhoto・YSS)	売上高		1,110	+31.7%	960	114.7%	<ul style="list-style-type: none"> 既存サービスの伸長および新規連結効果が寄与し、前期比+31.7%の増収 戦略的な先行投資を実行。M&A費用(30百万円)の影響のため、EBITDAは一時的に赤字
	詳細	EBITDA	▲8	—	0~10	—	
BPO	売上高		1,734	+7.4%	1,900	91.3%	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減・業務効率化の徹底により、生産性が大幅に向上しEBITDAマージン改善に寄与 AI活用やBCPのための電子化業務がトレンドとなり、受注が増加し前期比増収にて着地
	詳細	EBITDA	319	+52.5%	330~350	91.4~96.9%	

売上高・EBITDA・営業利益推移

- 売上高は**上場来10期連続で過去最高を更新**し、前期比+15.7%の成長
- EBITDA・営業利益は、持続的な成長のための規律ある投資と利益成長を両立させ、**目標レンジ上限を超えて達成**

売上高

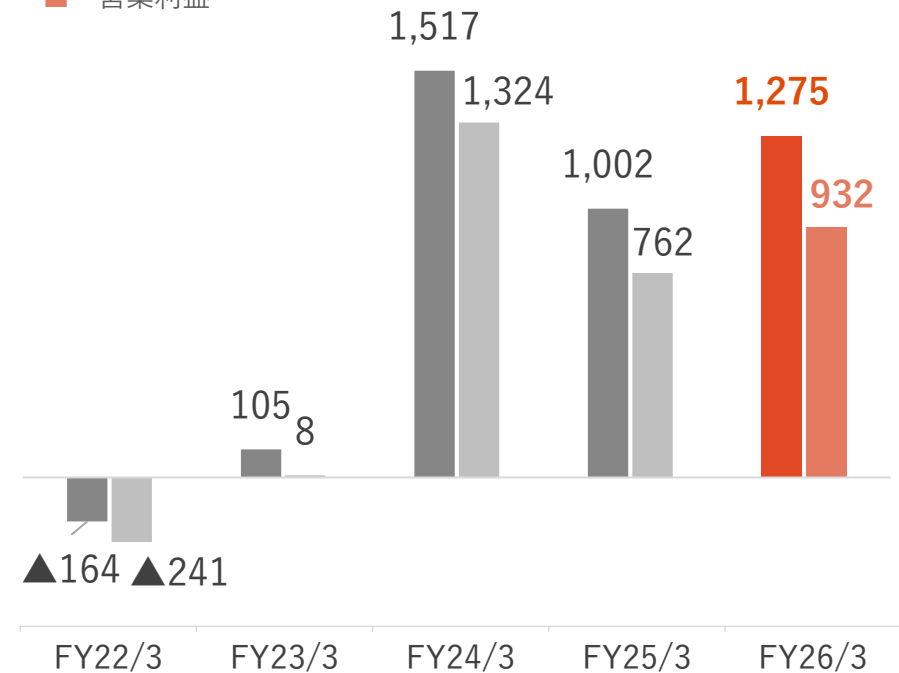
(百万円)



EBITDA・営業利益

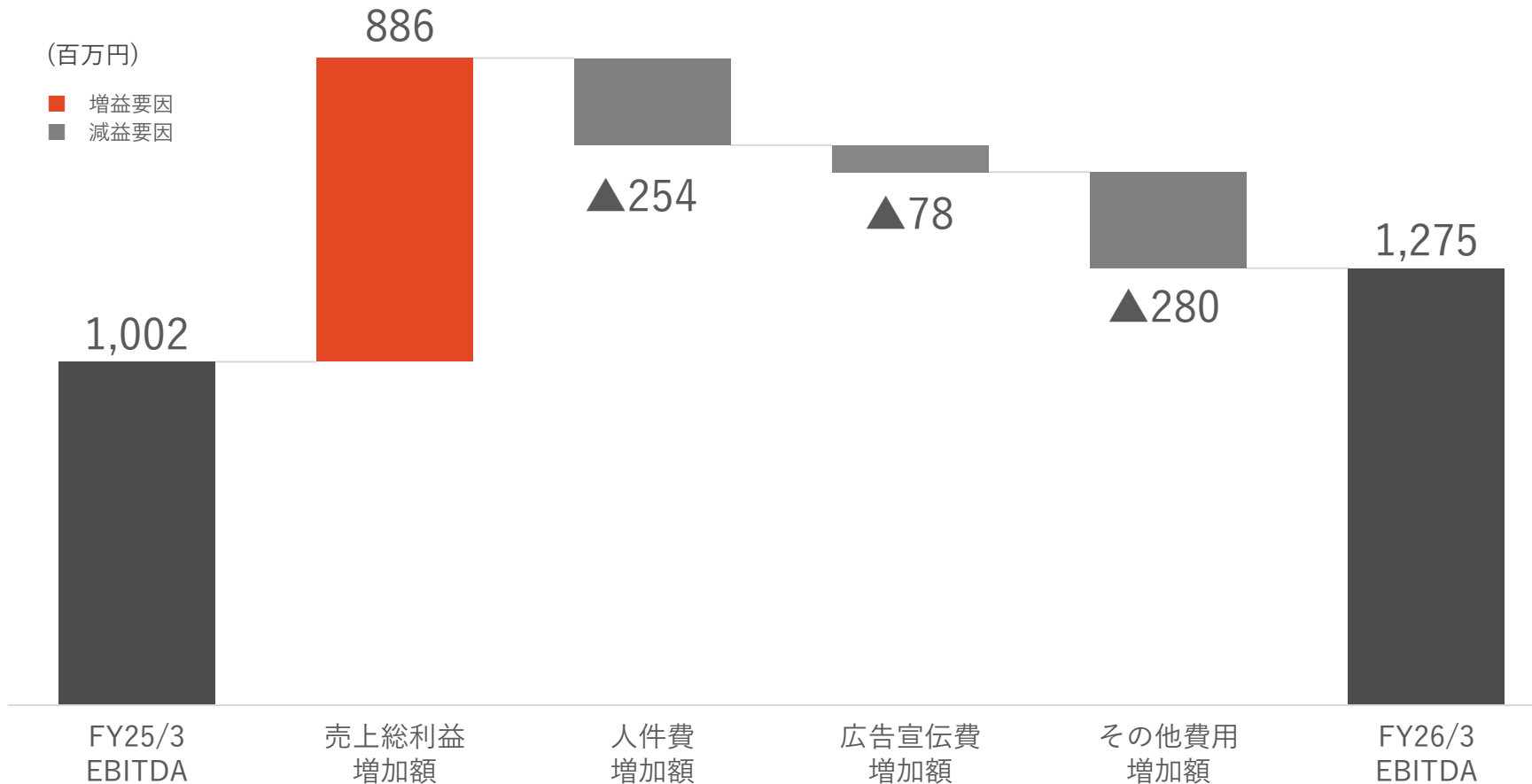
(百万円)

■ EBITDA
■ 営業利益



EBITDA増減要因分析(FY26/3 通期実績)

- 各事業でのオーガニック成長により、売上総利益が+886百万円と大幅に増加
- 将来の成長基盤強化のため、人件費や広告宣伝費等への投資を実行し、結果として**EBITDAは12.7億円へ伸長**



売上総利益の増加内訳

NJSS	+443	フォト	+159
fondesk	+96	BPO	+138

広告宣伝費の増加内訳

fondesk	▲89
---------	-----

その他費用の増加内訳

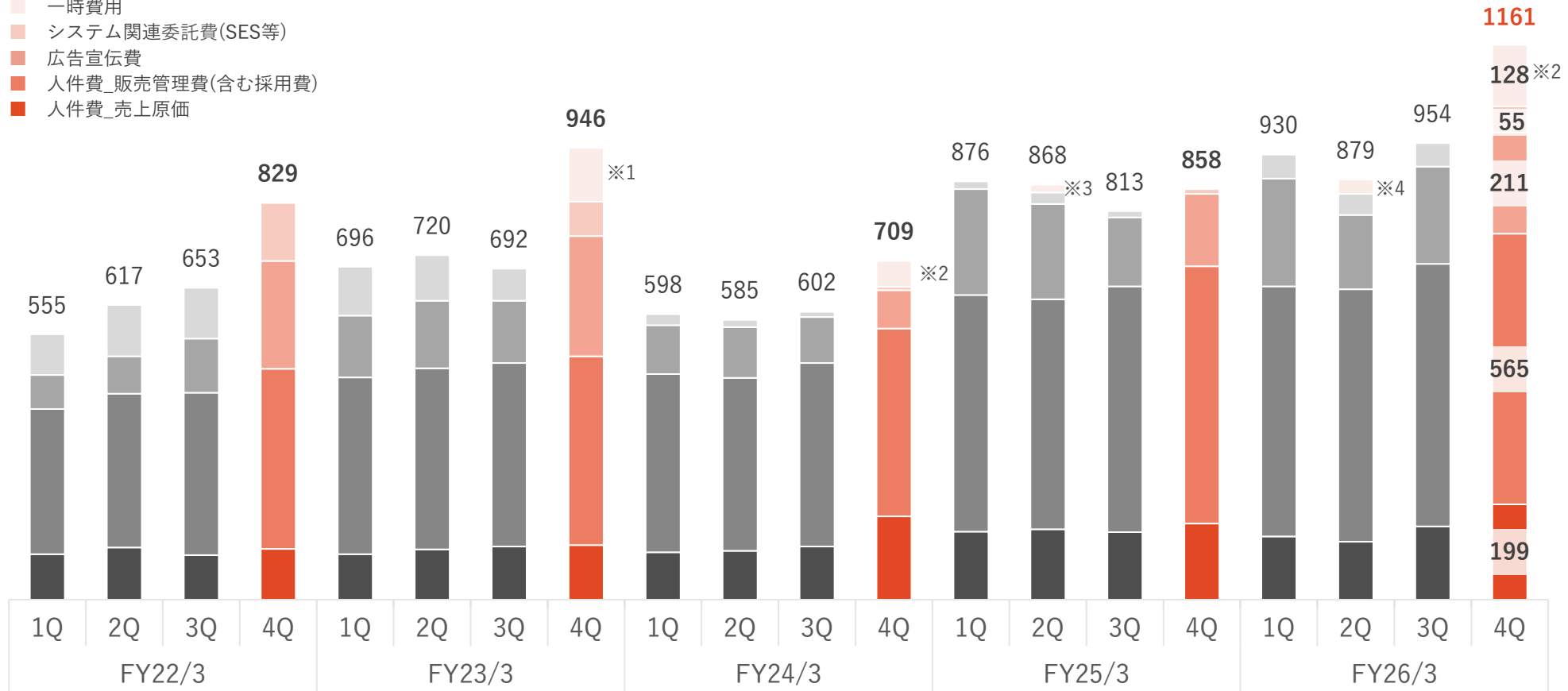
システム関連委託費	▲133
通信費	▲66
その他業務委託費	▲56

主な費用推移

- 中長期的な成長に向け、人件費・広告宣伝費をはじめとした戦略的投資を継続

(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

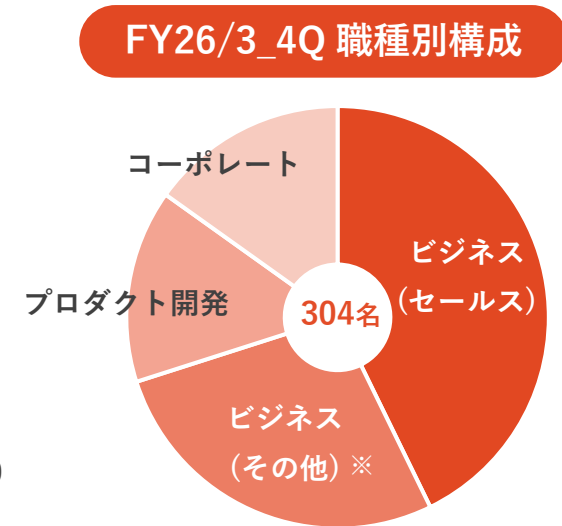
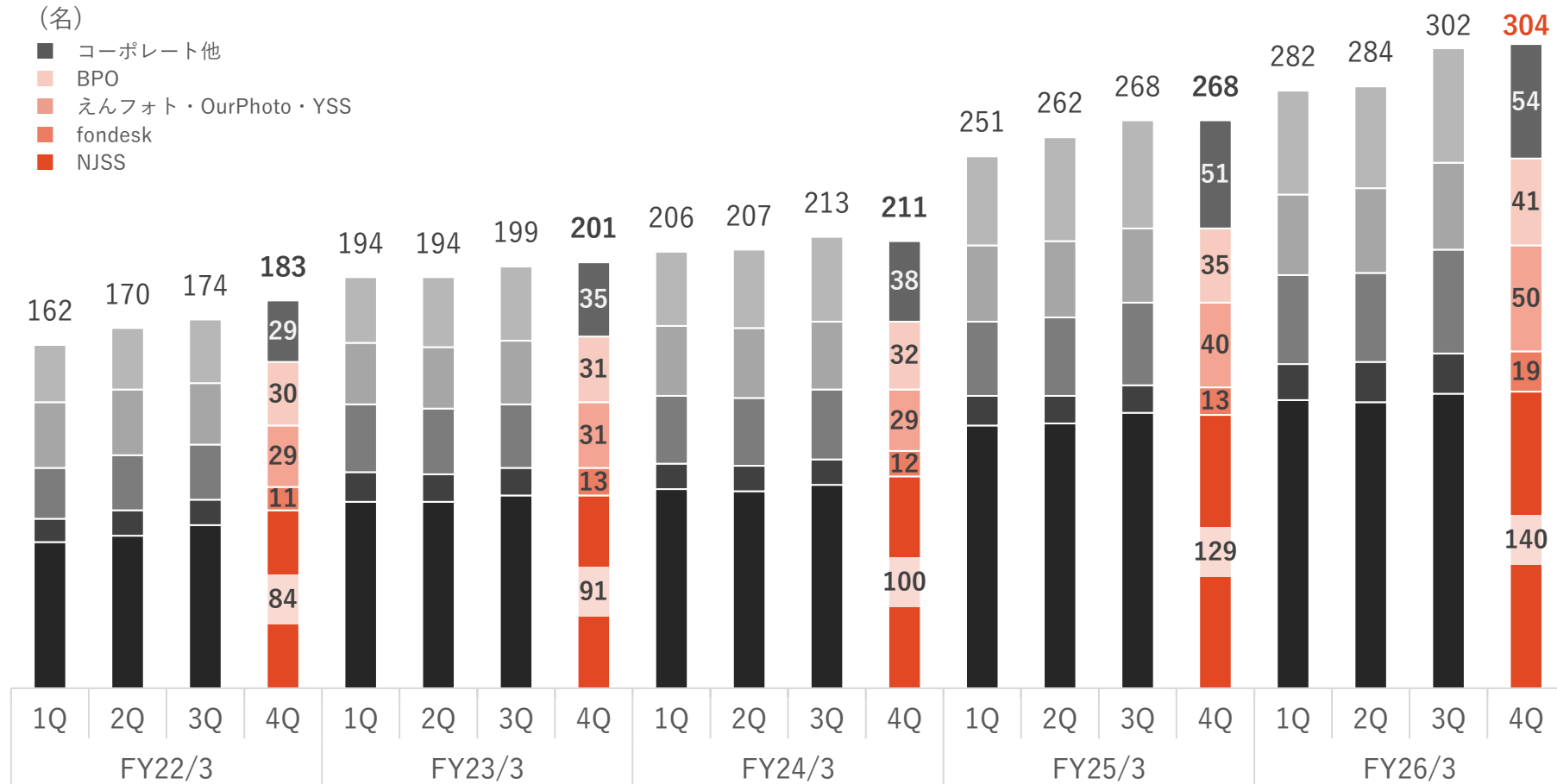


※1 徳島第三・大分センター設立費用、M&A(プレインフィード子会社化)関連費用等

※2 決算賞与関連費用 ※3 M&A(検討を含む)関連費用等 ※4 M&A(横浜総合写真子会社化)関連費用等

事業別従業員数推移(正社員のみ)

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



03

2027年3月期 業績予想と
セグメント変更

FY27/3連結業績予想

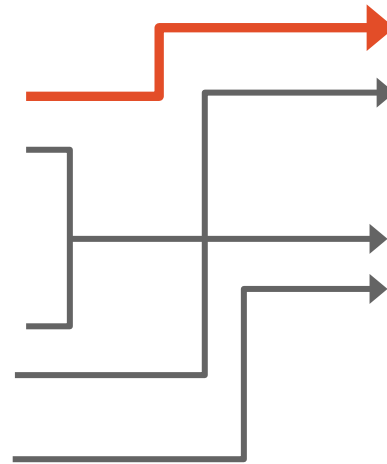
- **【増収増益】** 既存事業の収益力底上げにより、EBITDAベースでの過去最高益更新と増配を両立
- **【収益性向上】** Govtech事業(NJSS)への積極投資を実施しつつ、EBITDAマージン16.8%を確保

(単位：百万円)	FY26/3 通期実績	売上高比	FY27/3 通期予想	売上高比	増減率
売上高	7,751	-	9,100	-	17.4%
EBITDA	1,275	16.5%	1,530	16.8%	20.0%
営業利益	932	12.0%	1,120	12.3%	20.1%
経常利益	923	11.9%	1,110	12.2%	20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	737	9.5%	780	8.6%	5.8%
1株当たり 当期純利益(円)	26.65	-	28.18	-	-
1株当たり配当金(円)	4.00	-	4.30	-	7.5%

事業セグメントの変更について

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

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



変更後	
事業セグメント	売上構成比 (2026年3月期)
Govtech事業	48.1%
BPO事業	22.4%
その他事業	28.9%
fondesk	(14.4%)
フォト	(14.2%)
その他	(0.9%)

注力領域
として新たに
セグメント化

2027年3月期より新セグメントに移行

「入札DX」から「行政DX」へー巨大なGovtech市場へ進出

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

変わりつつある事業環境

日々の業務が複雑化し
公務員340万人の
生産性向上が急務

全国の自治体で
DX化への機運が
高まっている



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

培ってきた資産を活用し、自治体業務を効率化

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

NJSSを通じて積み上げた
うるるの資産

入札・落札情報の
膨大なデータ資産

官民双方のネットワーク

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

NJSSのAI機能を拡充し、
入札・調達業務プロセスを効率化



自治体業務の効率化に向けて
支援する領域を拡大

行政DXを推進する“成長の柱”
うるるのGovtech事業

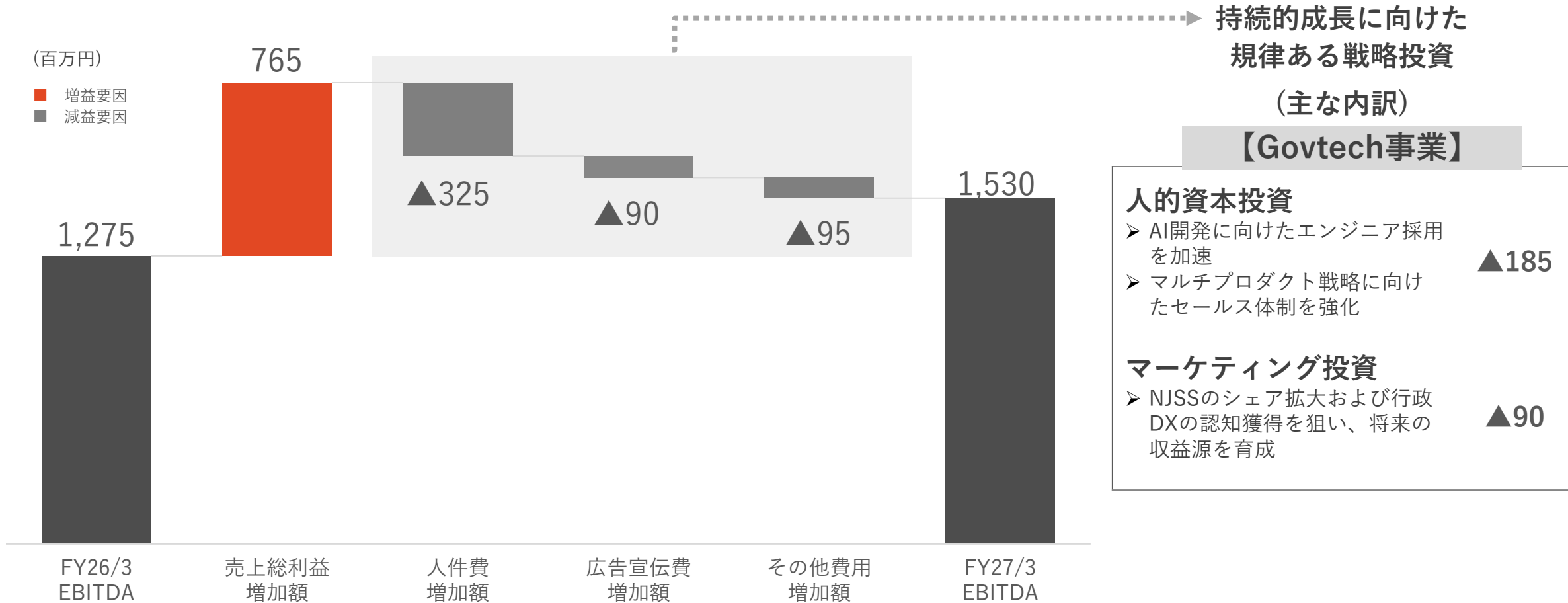
入札DXで培った
“官”と“民”をつなぐ力で
日本を豊かにしていく

FY27/3連結業績予想(セグメント別)

		(単位：百万円)	FY26/3 実績	FY27/3 予想	増減率
Govtech事業 (旧NJSS事業)	売上高		3,728	4,330	16.1%
	EBITDA		1,849	1,950	5.4%
BPO事業	売上高		1,734	2,150	23.8%
	EBITDA		319	400	25.1%
その他 事業	fondesk	売上高	1,117	1,300	16.3%
		EBITDA	103	300	188.3%
	フォト (えんフォト・ OurPhoto・YSS)	売上高	1,100	1,300	18.1%
		EBITDA	▲8	90	—

EBITDA増減要因分析(FY27/3 通期予想)

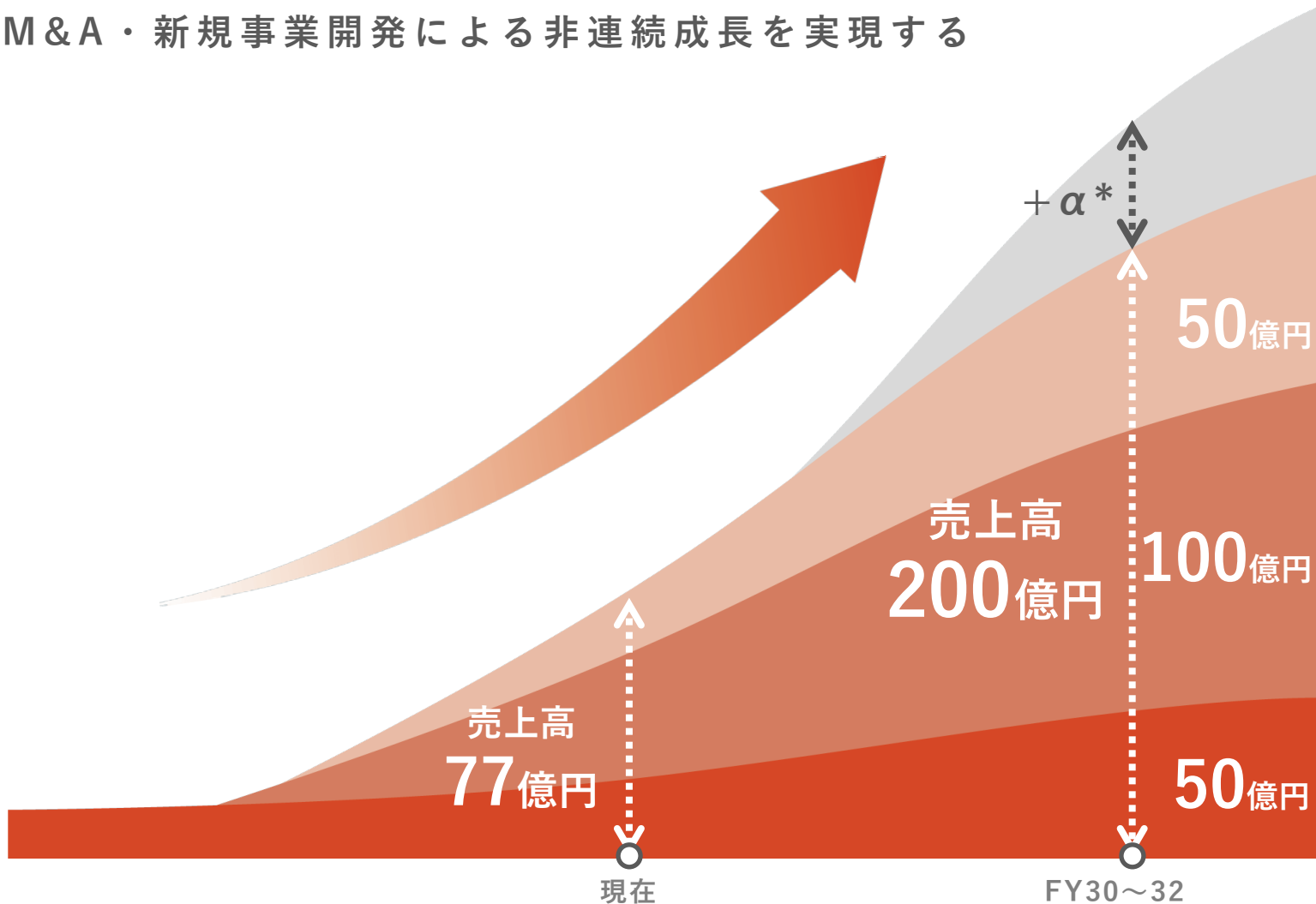
- 各事業の力強いオーガニック成長が牽引し、売上総利益は大幅増（+765百万円）を計画



04

今後の成長戦略

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



M&A・新規事業開発

ビジョン実現と非連続成長を達成するための重要な戦略として位置づけ

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

その他事業 (新規成長領域)

- IT・AI×人のノウハウを活かした独自のサービス群
- ・将来の成長の柱として投資継続フェーズ
「fondesk」「フォト(えんフォト・OurPhoto・YSS)」

Govtech事業 (中核事業)

成長戦略の最大のドライバー

- ・入札・調達業務のインフラサービスへ進化
- ・AIを活用したプロダクト開発による顧客価値向上
- ・行政DXへの本格参入

BPO事業 (祖業)

当社の祖業として重要なビジネス基盤

- ・IT・AI × BPOノウハウによる「BPaaS」を実現

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

戦略

KPI・重要財務指標

重点投資領域

Govtech事業

- 1 マルチプロダクト戦略による顧客価値向上
- 2 AIエージェントによる「入札参謀」化
- 3 官民連携による生産性改善

ARPU/年・有料契約件数・解約率

BPO事業

- 1 AIの実装を完遂させる伴走型BPO
- 2 継続収益を生むリカーリング戦略
- 3 強固な収益源となる既存BPO事業の成長

売上高・EBITDA

その他事業

- 1 fondesk：中長期での再成長に向けた基盤づくり
→多角的な販路拡大・AI活用による生産性向上
- 2 フォト：収益構造改善による利益体質の確立・
YSSとのM&Aシナジー本格化

1 有料契約件数・ARPU・解約率

2 えんフォト：契約園数・園当たり単価
OurPhoto：撮影件数

NJSSの提供価値と入札市場のポテンシャル

- 年間28兆円の入札市場は、積極財政で拡大見込み。当社はAIを活用した入札情報プラットフォームで成長機会を捉える



国内入札市場規模約28兆円
積極財政により、さらなる市場拡大が見込まれる

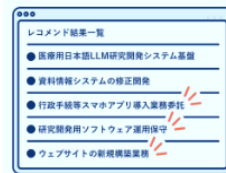
本日はNJSSのデモ
をお見せします！

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

AIエージェントの機能

探す

自社に合った案件を表示
AIレコメンド
(おすすめ案件)



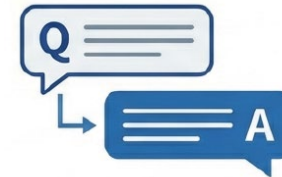
読む

膨大な資料を数秒で要約
AI資料要約



判断する

AIが不明点に回答
AI資料Q&A



案件精査の時間を大幅に短縮

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

圧倒的な収益性

売上総利益率(5年平均)

92% ↑

FY22/3~FY26/3の
売上総利益率の平均

安定的な成長性

売上高CAGR(5年間)

約18% ↑

FY21/3~FY26/3の
売上高CAGR

高い継続率

解約率

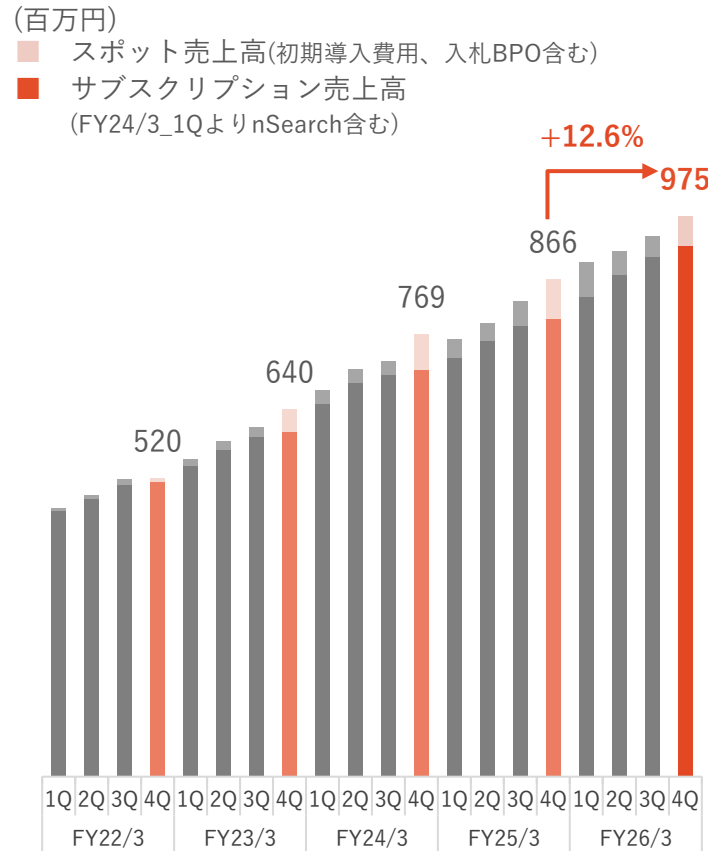
1.42% ↓

FY26/3_4Q末時点

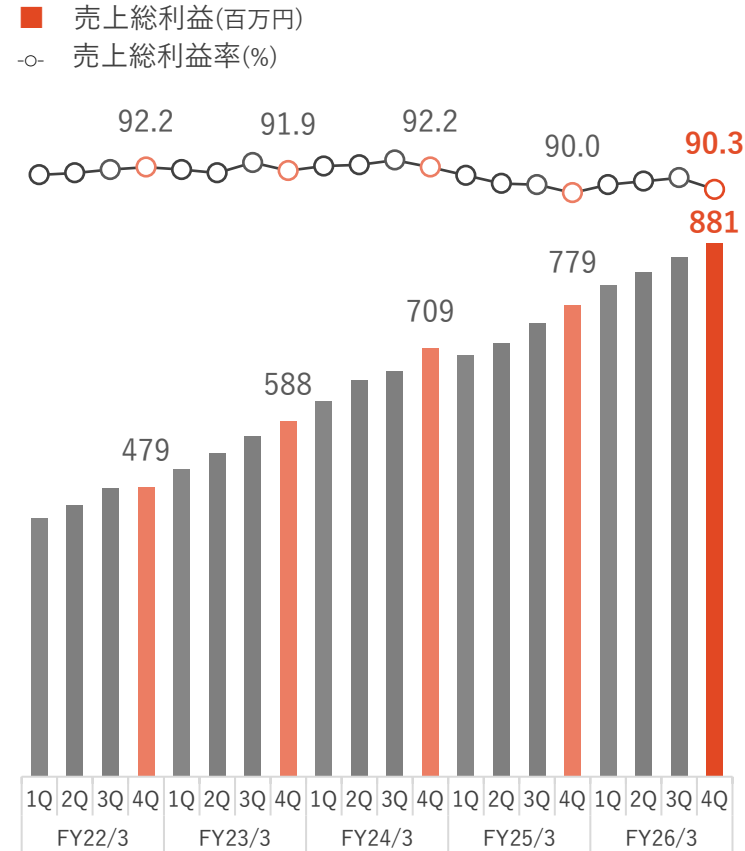
中長期的目標：早期にARR100億円の達成を目指す

[サマリーに戻る](#)

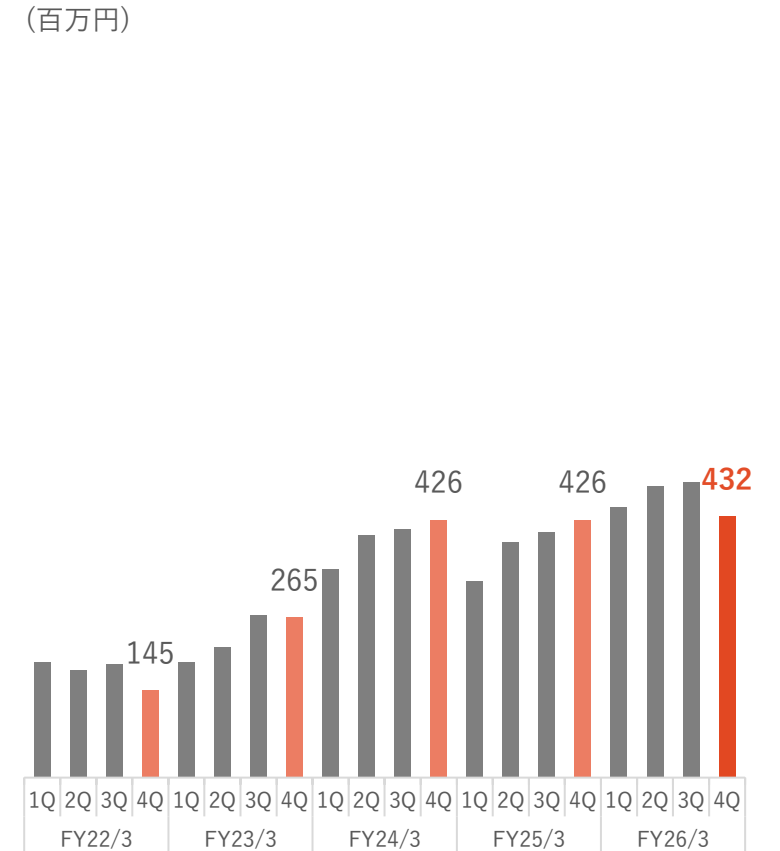
売上高(nSearch含む)



売上総利益(nSearch含む)

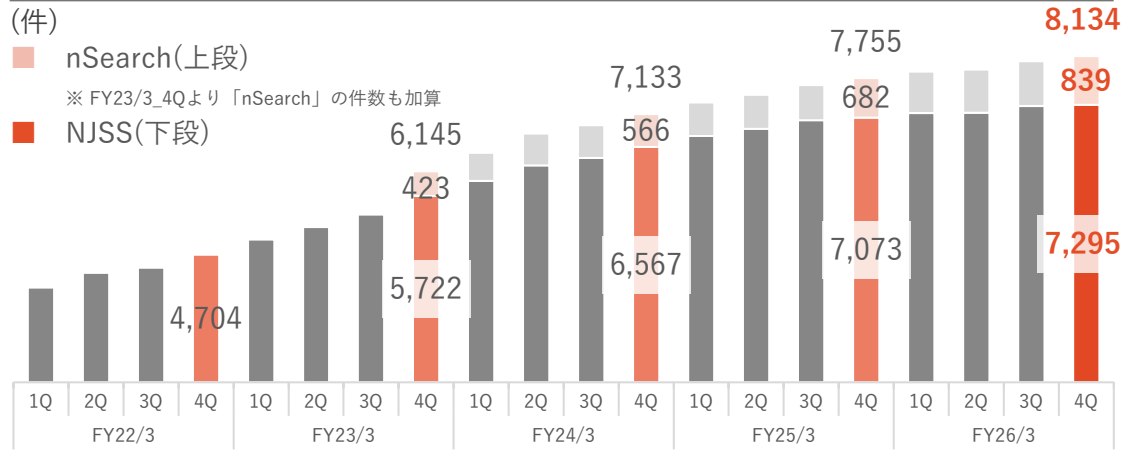


EBITDA(nSearch含む)

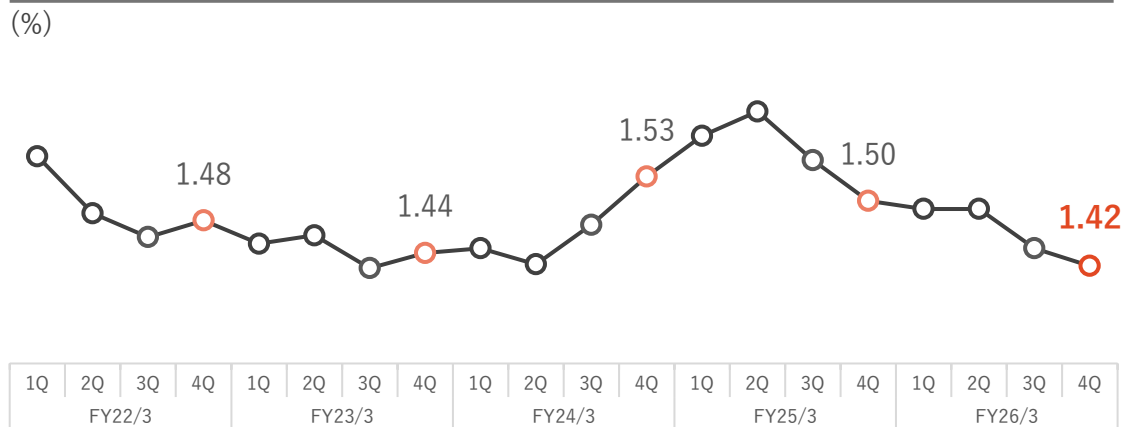


[サマリーに戻る](#)

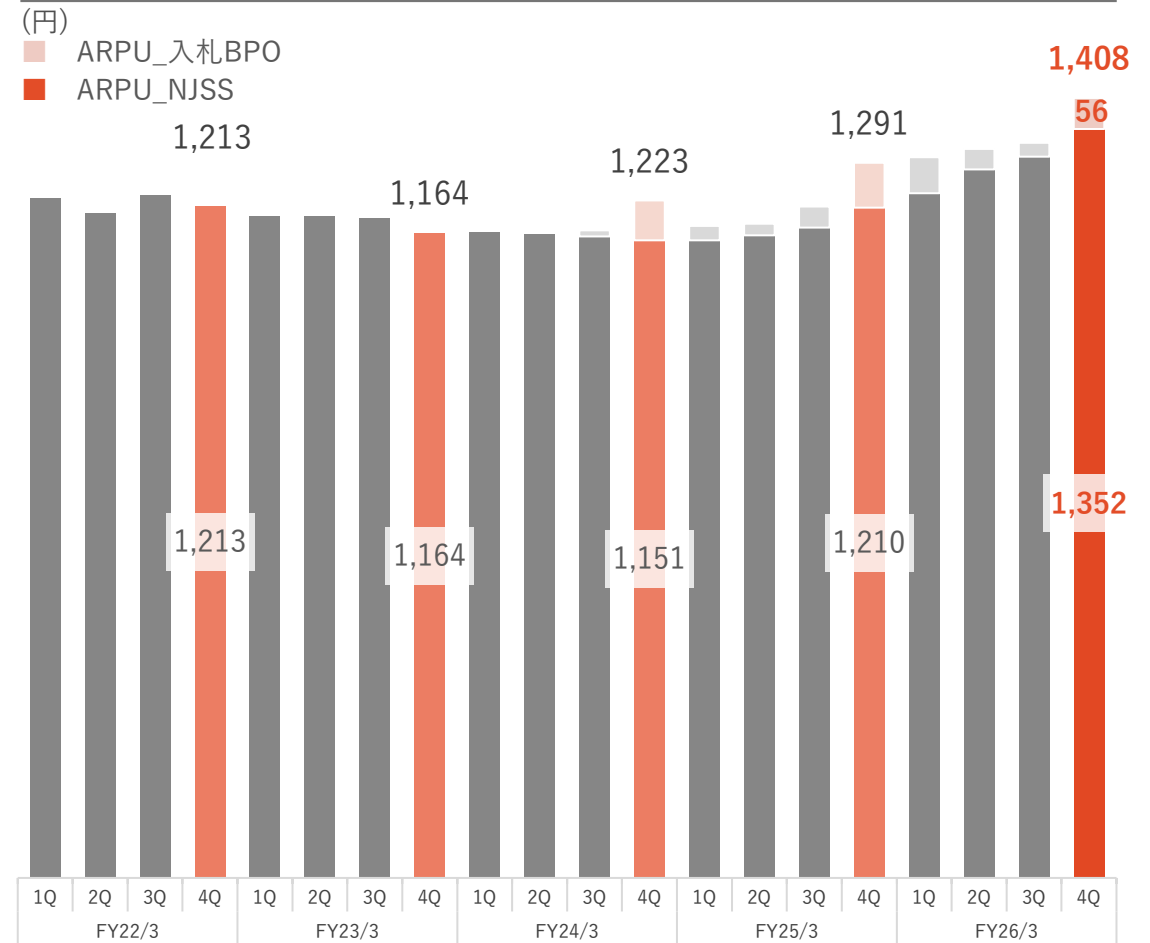
有料契約件数



解約率(nSearchは含まず)



ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



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

事前準備・戦略策定（公示前）

入札業務（公示後）

現在

マーケット・
ターゲット分析

事業計画書の
調査

予算書情報
の確認

案件選定
応札準備

応札・落札

入札資格の
管理



バラバラだった業務を 一気通貫で支援

勝つための意思決定と提案に集中できる状態へ

今後



案件公示前に動ける
予算把握

情報の提供

通知・分析



参加できる状態を維持
資格管理

情報の提供

通知・管理



案件を取り逃さない
案件発見

情報の提供

通知・分析

AIで効率化

官民連携

Govtech事業のARR100億円達成に向けた戦略

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



ARPU向上を実現するための中長期的なプロダクト構想

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

ARPU向上のためのステップ

現在
ARPU/年約47万円

STEP 01

AI機能を積極追加・官民連携の強化

短期

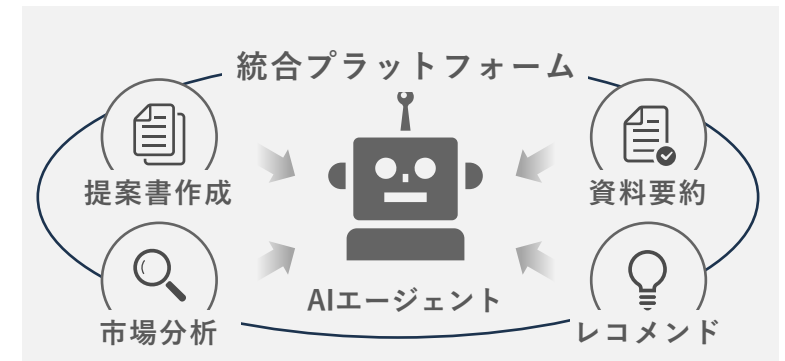
STEP 02

業界特化の機能追加を実施
官民連携の高次化・共創開始

中期

STEP 03

入札・調達業務担当者の全ての
業務管理を1つのプロダクトに集約



長期

顧客提供価値向上に合わせ、
飛躍的にARPUの向上を図る

【コラム】“SaaS is dead”への考え方

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

AI時代の「勝敗の分かれ目」

代替されるSaaS

自社でデータを持たず、「処理」「UI」「企画・設計」といった機能のみを提供する汎用ツール
→AIの進化により代替・自動化が容易

生き残るSaaS

AIの学習源となる「独自の一次情報・過去データ」を保有しているSaaS。
→AIは「データそのもの」の生成はできないため代替不可

NJSSが勝ち残る2つの理由

1. AIだけでは構築困難な「独自データベース」

人力とAI・クローラーを活用した独自の収集技術と人の目による品質管理を徹底。

**AI単体では困難な網羅性を実現し、
情報の信頼性と精度を高度に維持**

2. 「データ×AI」で競合優位性をさらに加速

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

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



非連続成長に向けた「未来を創る」取り組み

- M&Aと新規事業創出が非連続成長の柱

M&A方針

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

重視している要素

ミッション/
ビジョンへの共感

事業シナジー

カルチャー融和

2026年4月「出資・M&Aについて」LP公開



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

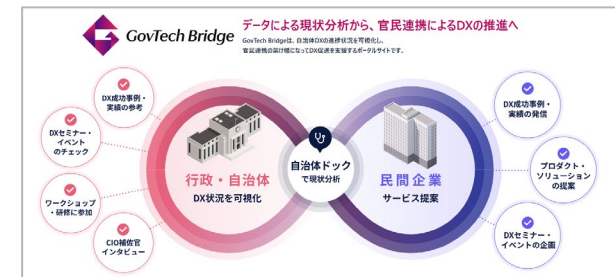
コンテンツ

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

新規事業の創出

主な取り組み

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



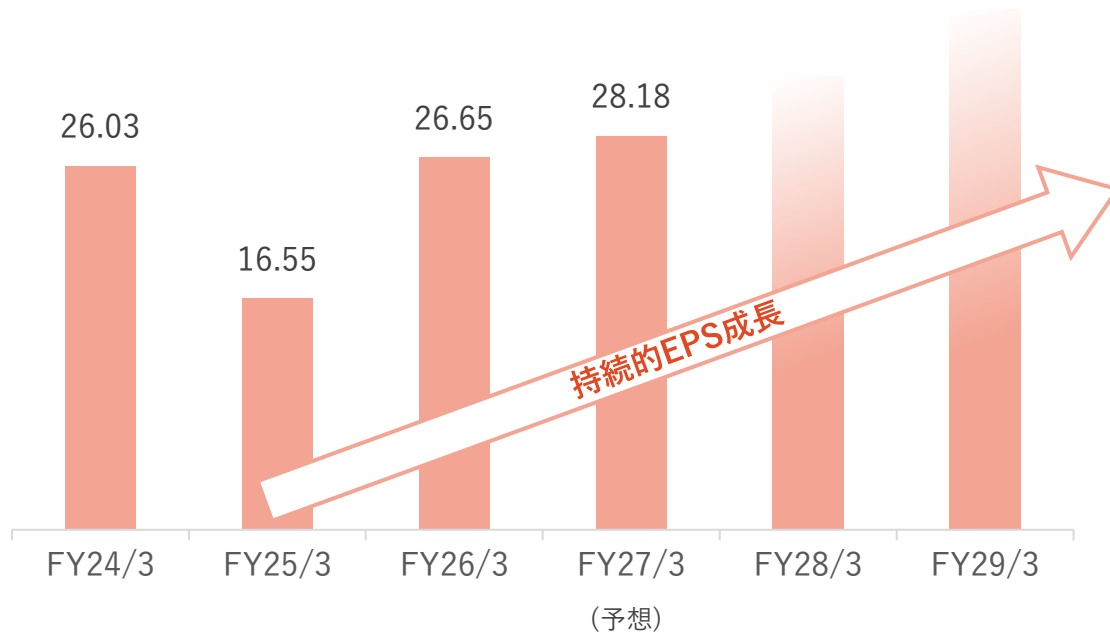
ビジネスコンテストを開催し、出資やM&Aといった形を含め、
共に事業を育て社会に届けていくことを目指す



- 「持続的なEPS成長」と「累進配当」を両輪とし、中長期的なTSR（株主総利回り）の最大化を追求する

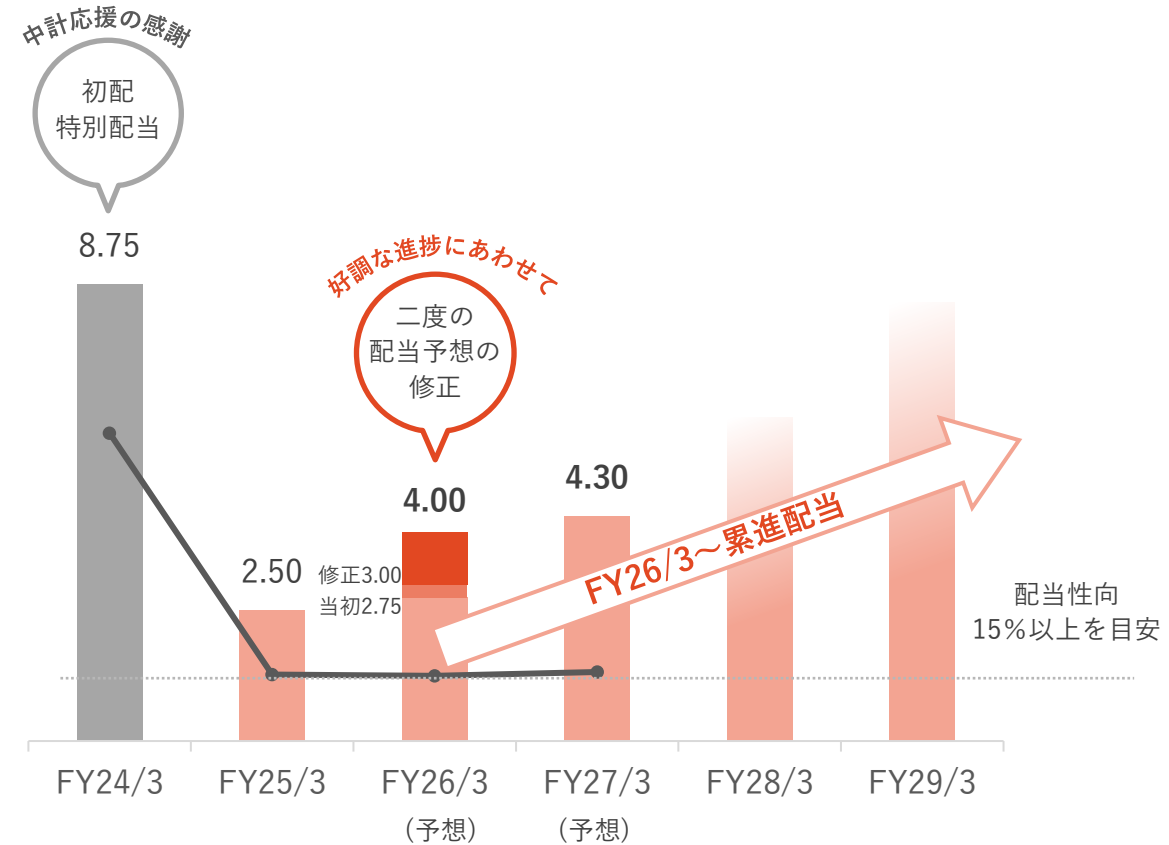
EPS成長

(円)



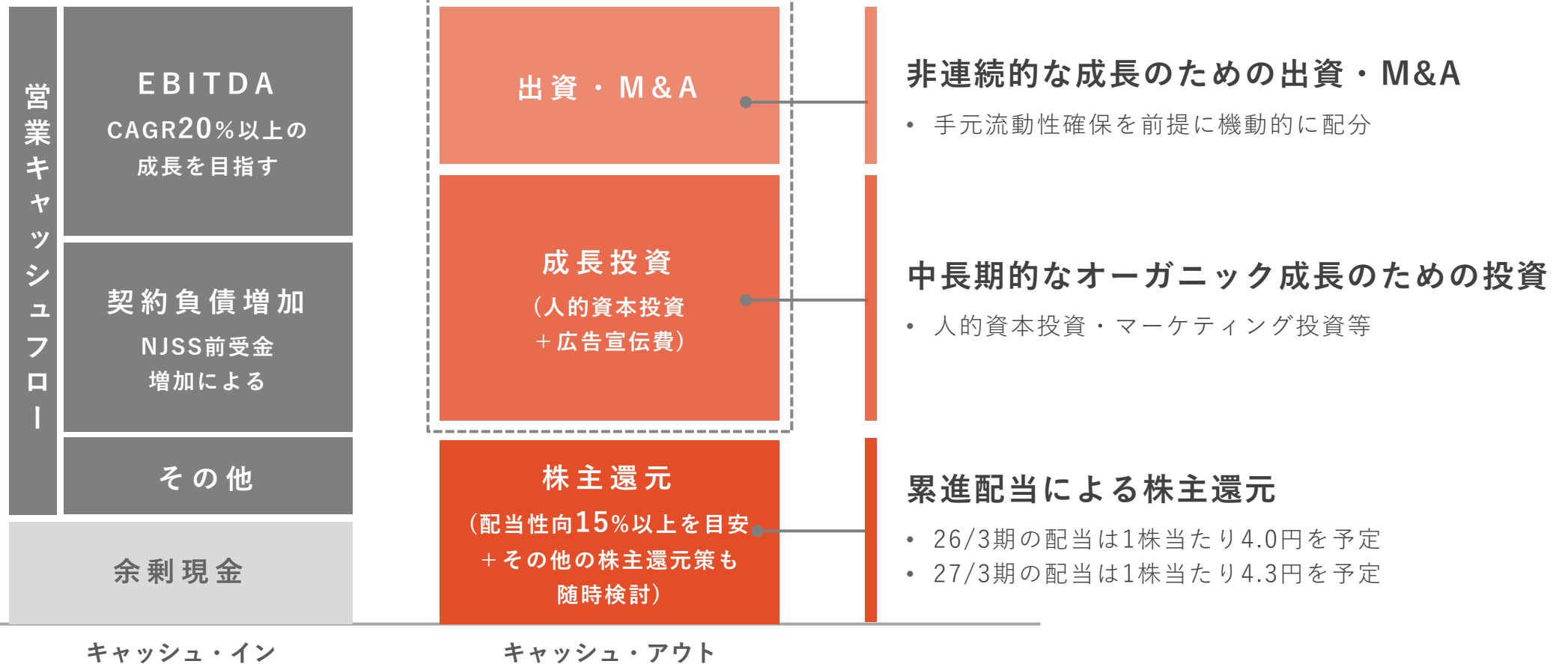
累進配当

■ 1株当たり配当金額(円) ●— 配当性向(%)



- 営業CFを原資とし、成長投資やM&A等の中長期的な成長に向けた投資を行いながら、配当による株主還元も実現
- 当社のビジネスモデルはEBITDAマージンが高く、事業成長に合わせ安定的なキャッシュ・インの増加が見込める

↓ 将来的な営業CF拡大へ



株価に対する自社の現状認識

- 当社はGovtech事業を中核に、強固な収益基盤と高いキャッシュ創出能力を誇る中、成長ステージに対する評価は市場類似平均を大きく下回っており、割安な状況であると認識

うるる

■ Rule of 20~40超 平均企業(24社)

■ Rule of 40超 平均企業(17社)

※比較対象は、当社と事業モデルが類似する
BtoB SaaS企業 (計41社)

うるるのRule of 40指数

FY26/3(実績):27.7 → FY27/3(予想):29.7

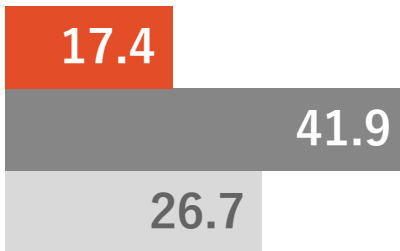
ー 売上成長性と利益率のバランスが上昇基調



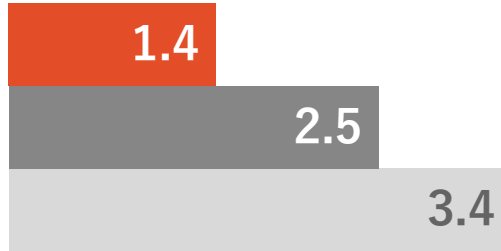
【Weekly SaaS multiple data
(2026年3月27日時点)】
のデータを基に当社作成
(出所) Next SaaS Media Primary

【上記データにおける当社株価：376円(2026年3月27日終値)】

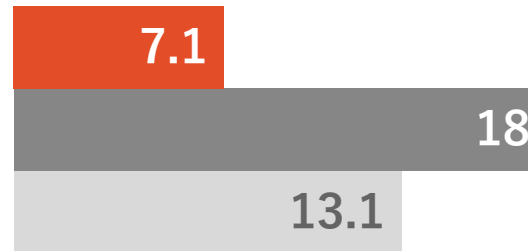
PER



PSR



EV/EBITDA



PEGレシオ



認知の課題：競争優位性・収益性・成長性・将来性等の理解浸透に伸びしろ

- アクション：
- ① 利益成長計画の達成継続による信頼構築
 - ② 累進配当等による株主還元の継続的拡充
 - ③ IRエンゲージメントの強化

着実な計画達成能力と積極的な株主還元

- 着実な計画達成能力のもと、上場時から売上4.5倍・EBITDA4.9倍と高成長を実現する一方で、株価は公募割れ状態※1
- 今後も売上高・EBITDA CAGR20%以上の成長コミットと、積極的な株主還元・IR強化により企業価値の最大化を目指す

売上高とEBITDAの当初計画に対する結果

年度	売上高 目標	結果	達成率	EBITDA 目標※2	結果	達成率
19/3	2,137	2,243	105.0%	376	429	114.1%
20/3	2,314	2,480	107.2%	△329	△152	達成
21/3	2,920	3,219	110.2%	0	185	達成
22/3	3,900	4,029	103.3%	△250	△164	達成
23/3	4,850	4,862	100.3%	50	105	211.8%
24/3	6,000	5,937	99.0%	1,500	1,517	101.2%
25/3	7,130	6,701	94.0%	1,000	1,002	100.3%
26/3	7,710	7,751	100.5%	1,200	1,275	106.3%

積極的な株主還元

2023年11月：中長期経営方針発表

ULURU Sustainable Growth

- ・売上高・EBITDA CAGR20%以上の成長
- ・株主還元(TSR向上)

2024年6月：配当開始

2025年5月：累進配当導入

2025年10月：1:4の株式分割

今後もさらなる株主還元施策を検討

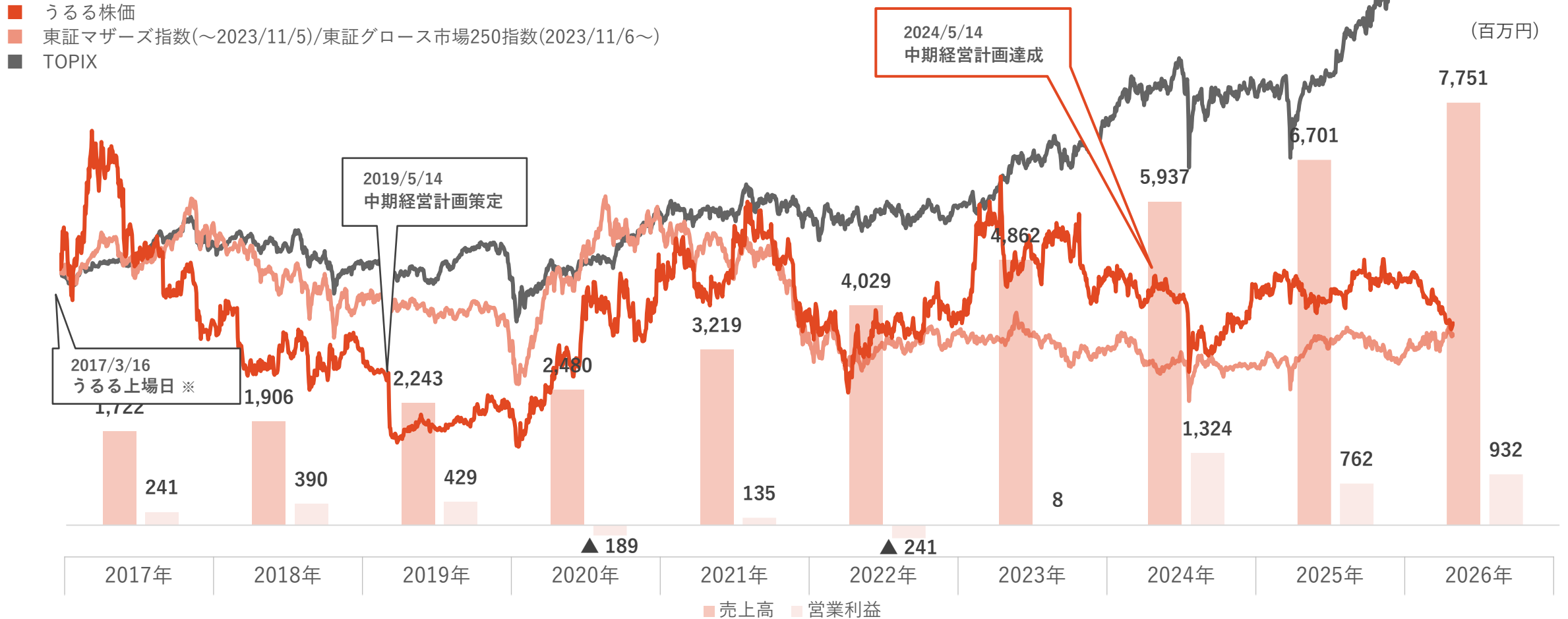
また、個人投資家や機関投資家への説明など

IRを強化

※1 公募価格375円(分割調整後)に対して、2026年4月30日時点の株価は339円

※2 19/3期は開示上、EBITDA目標がないため、営業利益の目標と結果を記載

【参考】うるるの株価と業績の推移

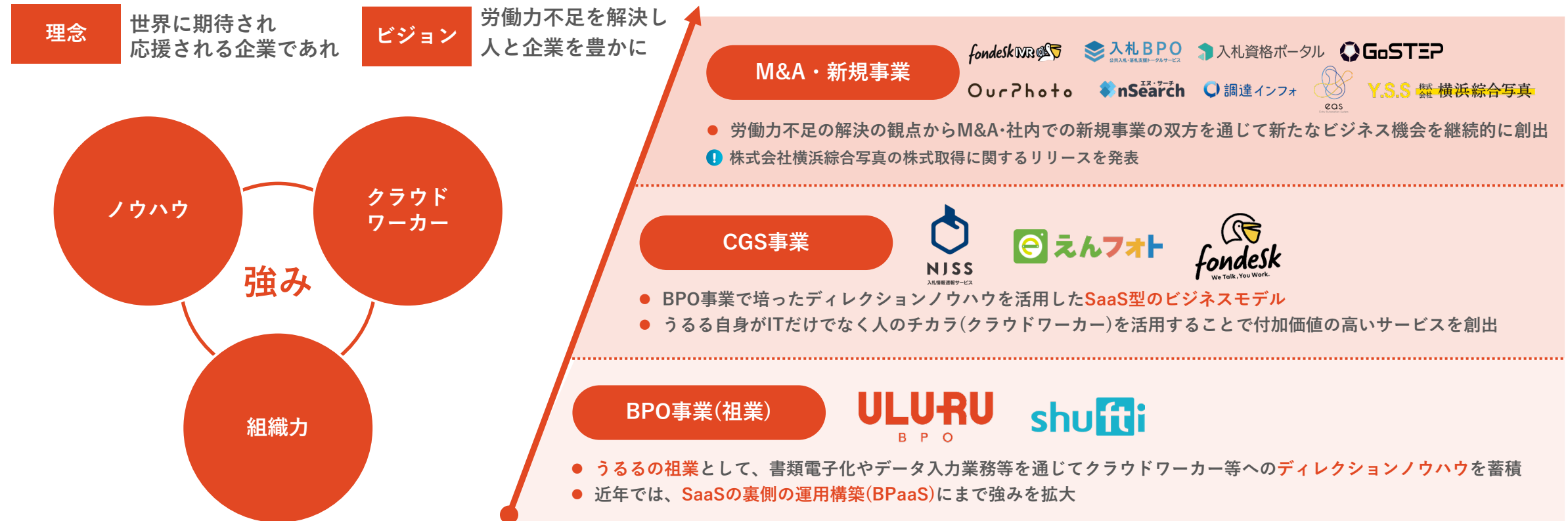


※2021年10月1日を効力発生日として、株式1株につき2株の分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った株価となっております。
 ※株価推移グラフは、うるる株価、東証マザーズ指数/東証グロース市場250指数、TOPIX、それぞれ2017年3月16日の終値を100とした場合の増減を表示しております。

05

Appendix

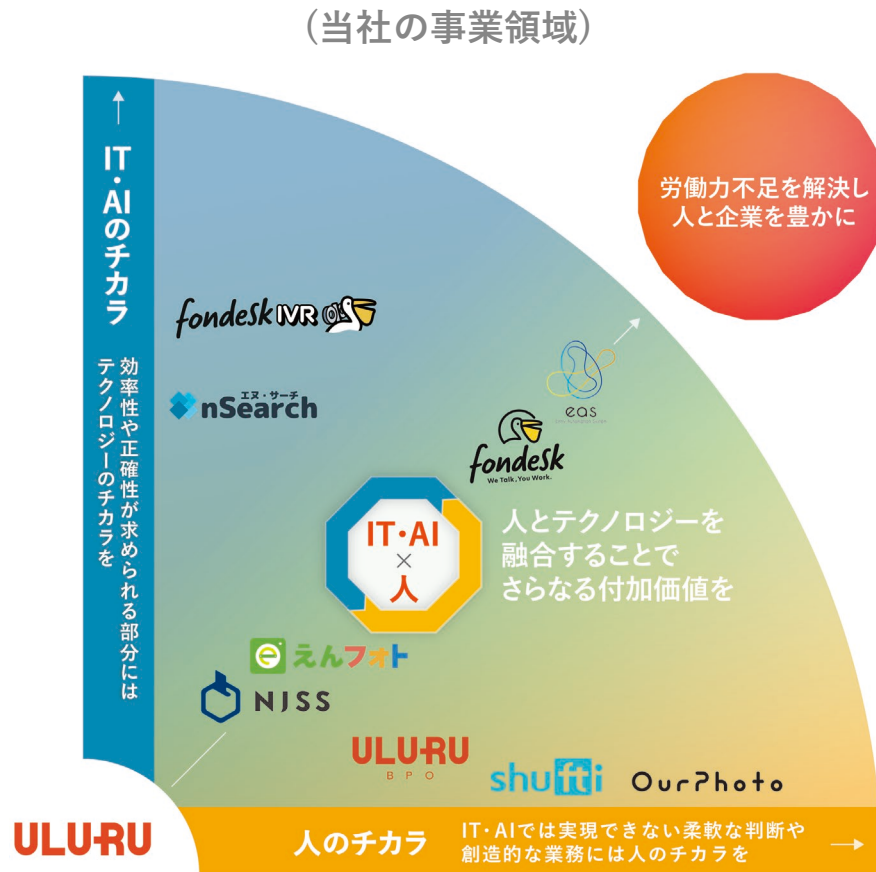
- BPO※1事業を祖業とする当社は、ディレクションノウハウを蓄積し、クラウドワーカーのネットワークを構築
- 現在では、上記で培った強みを土台に、事業領域を拡張・深化させ、SaaS型ビジネスのCGS※2事業を展開
- 今後は、既存事業の成長に加え、M&Aや新規事業開発によるサービス展開を図り、理念・ビジョンの実現を目指す



※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)

- 労働力不足に対し、「人のチカラ」と「IT・AIのチカラ」を適切に組み合わせる独自のビジネスモデルを構築
- 効率性や正確性が求められる業務にはテクノロジーを、柔軟な判断や創造性が必要な業務には人のチカラを活かす
この配分とディレクションの最適化こそが、うるるの強み



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

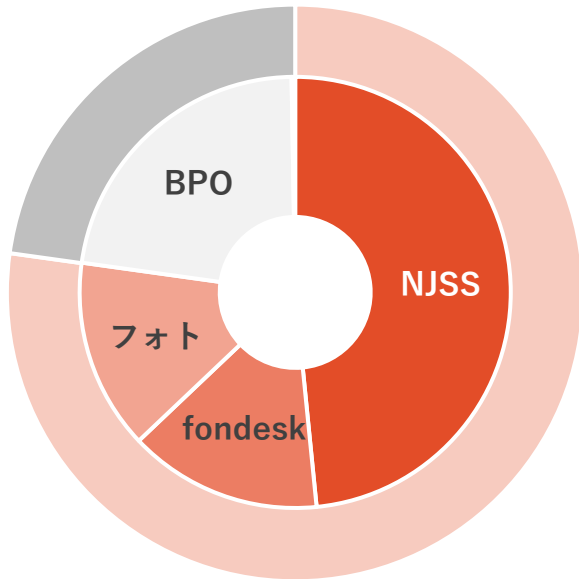
IT・AIと人のチカラの融合

- 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

(2026年3月期実績)

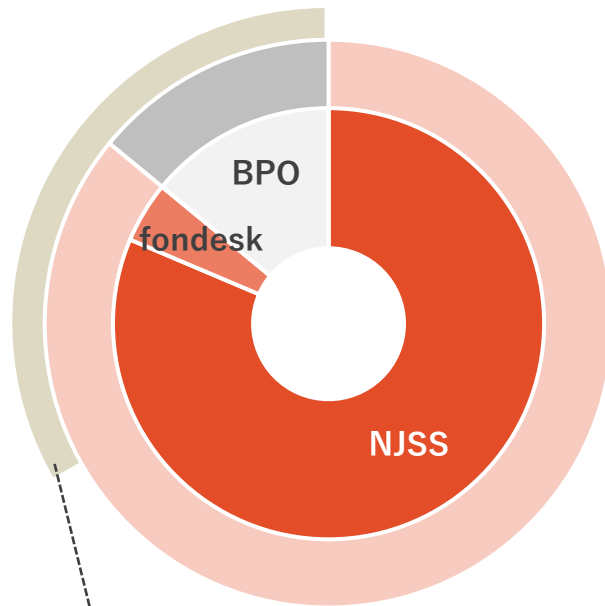
2026年3月期
売上高

77 億円



2026年3月期
EBITDA

12 億円



2026年3月期
全社費用

CGS事業

売上高
60 億円

EBITDA
18 億円

NJSS事業
NJSS
入札情報運営サービス
調達インフォ

売上高

37 億円

- ・全国の官公庁・自治体・外郭団体の入札情報の一括検索・管理サービス

EBITDA

18 億円

fondesk事業

fondesk
fondesk BPO

11 億円

- ・電話代行サービス
- ・電話自動応答サービス

1 億円

フォト事業

えんフォト
OurPhoto
Y.S.S 横浜総合写真

11 億円

- ・保育園・幼稚園向け写真販売システム
- ・出張撮影のマッチングサービス
- ・小～高校の写真撮影/卒業アルバムの制作販売

▲8 百万円

BPO事業

ULURU
B P O

売上高

17 億円

- ・BPOサービスを通じたビジネスの合理化・効率化の支援

EBITDA

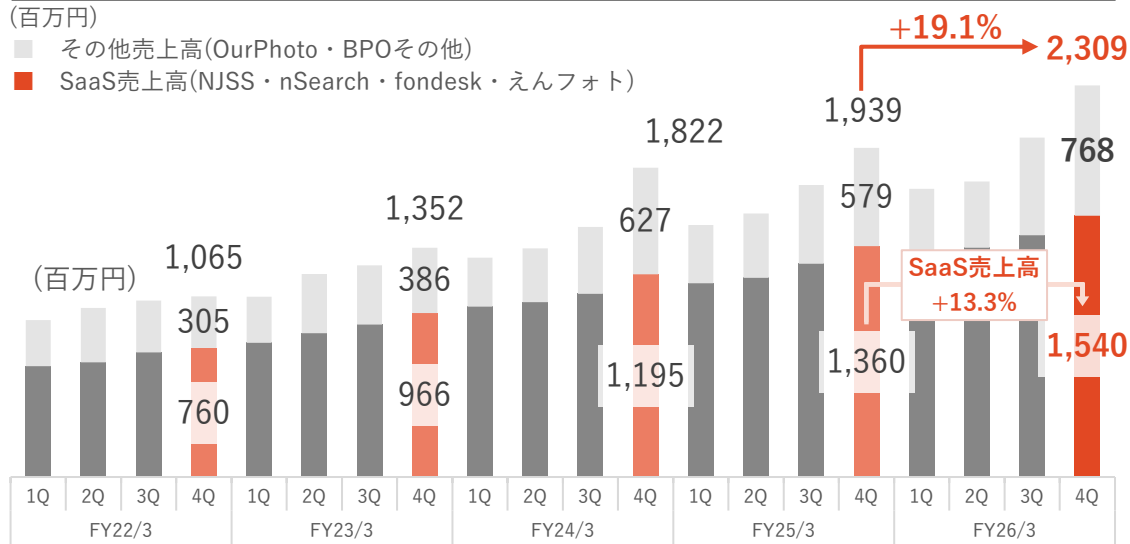
3 億円

※1 「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)

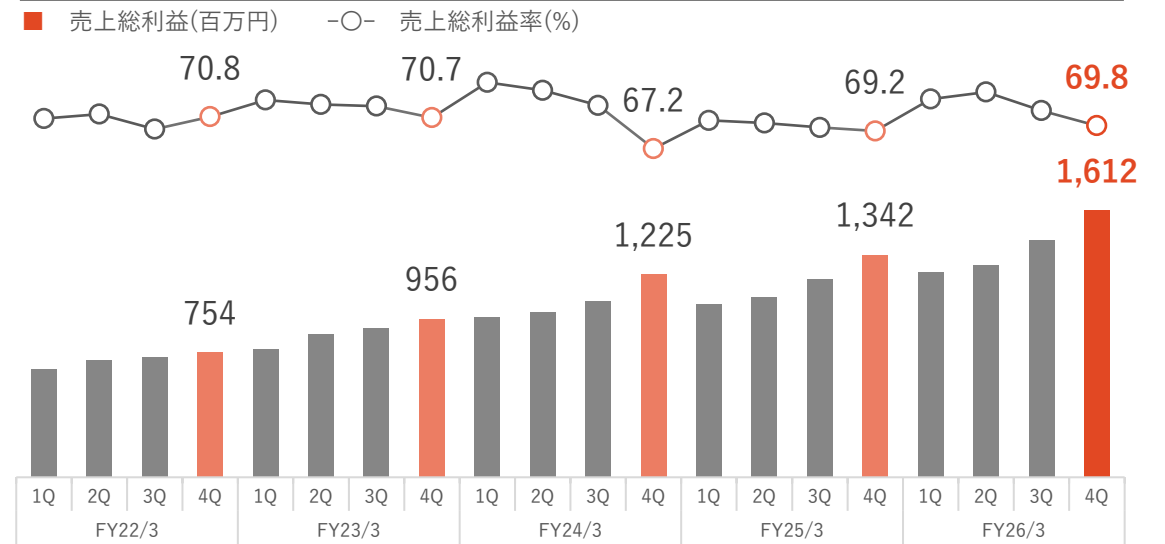
※2 「Business Process Outsourcing(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)」の略。企業が業務の一部(主にノンコア業務)を外部の専門業者に委託することをいう

全社四半期業績推移(売上高・売上総利益・EBITDA・営業利益)

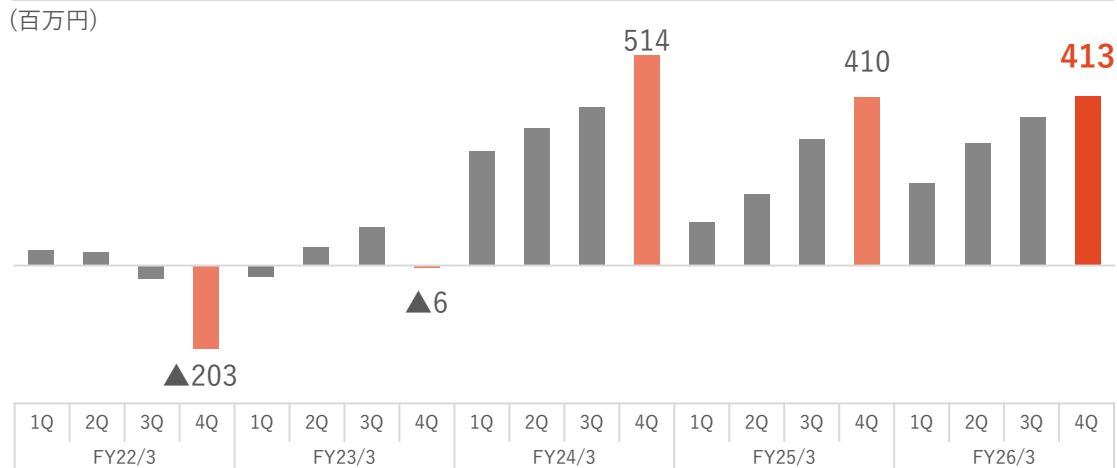
売上高



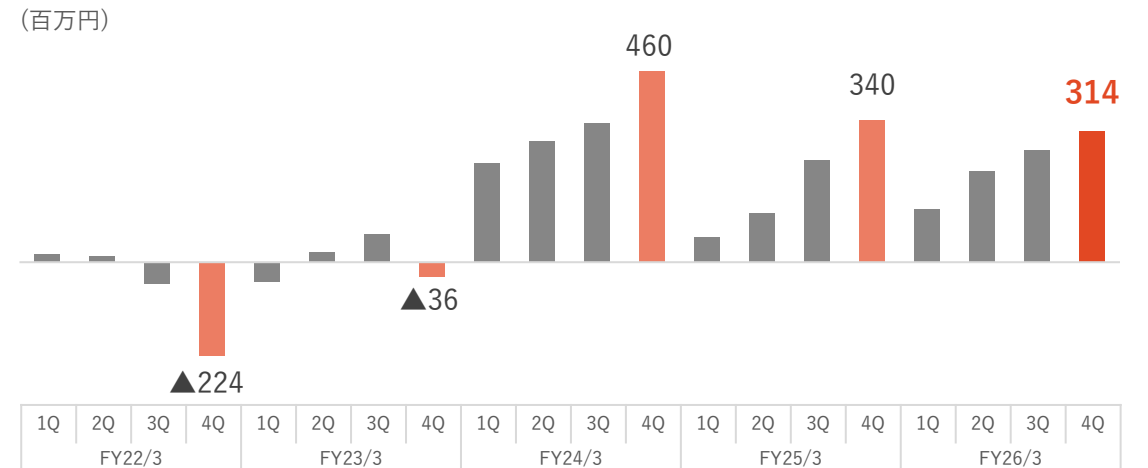
売上総利益



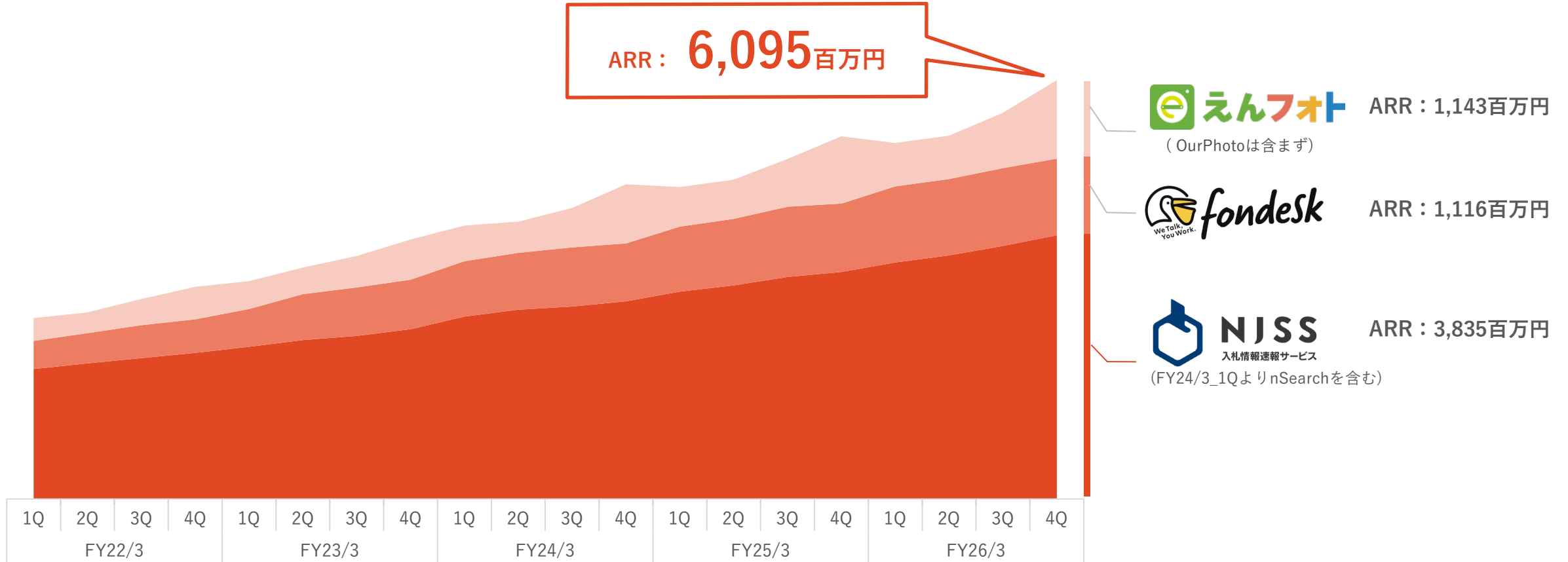
EBITDA



営業利益



ARR : 6,095百万円



えんフォト ARR : 1,143百万円
(OurPhotoは含まず)

fondesk ARR : 1,116百万円
We Talk. You Work.

NJSS ARR : 3,835百万円
入札情報速報サービス
(FY24/3_1QよりnSearchを含む)

※ 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

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

国内入札市場規模

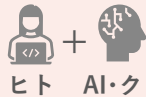
28兆円

積極財政により、さらなる市場拡大が見込まれる



官公庁・自治体 9,000機関

年間約200万件の入札情報を収集



調達インフォ

NJSSデータベースを活用した自治体へのサービス展開
約1,000の自治体に導入済
他機関の案件・仕様・落札額を迅速に調査
生成AIで仕様書作成の工数削減



競争優位性

- ✓ 人とAIによる網羅的な情報収集
人とAI・独自開発クローラーの融合で、効率的かつ網羅的な収集を実現
- ✓ 膨大なデータベース構築による高い参入障壁
2,600万件以上の入札情報
1,800万件以上の落札情報
- ✓ 顧客の入札業務支援を行うカスタマーサクセス
40名以上のカスタマーサクセスが在籍
導入～落札までサポート
- ✓ 企業のDXソリューション
300時間/月の時短効果
75万円/月のコスト削減



営業機会創出・業務効率化

企業・事業者

収益性・成長性

売上総利益率(5年平均)

92%

FY22/3～FY26/3の売上総利益率の平均

ARR

38億円

FY26/3_4Q末時点のMRRに12を乗じた数値

売上高CAGR(5年間)

約**18%**

FY21/3～FY26/3の売上高CAGR

ポテンシャル

(2026年3月末時点)

NJSS有料契約件数
7,295件
nSearch有料契約件数
839件

入札参加資格未保有の企業

落札実績のある企業数
(与各種入札参加資格保有者数)

TAM

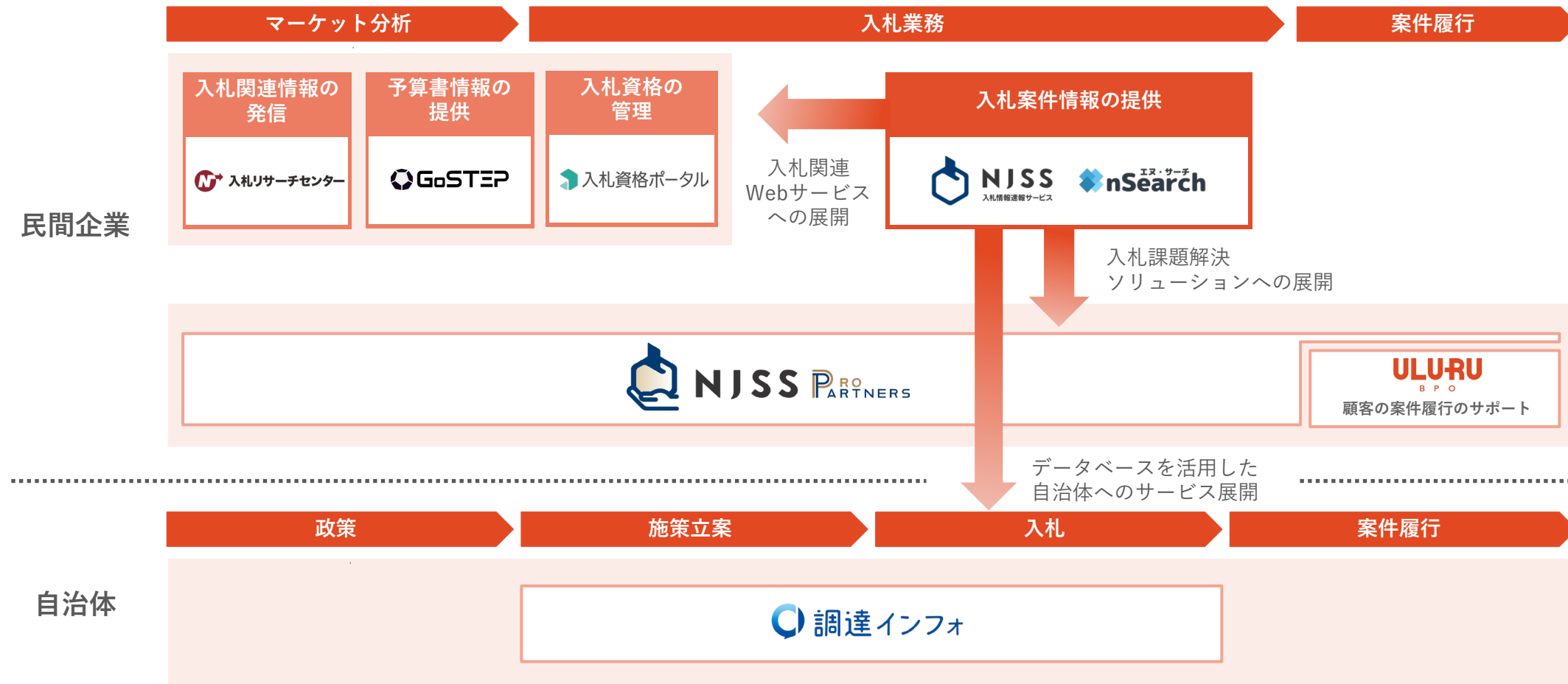
全省庁統一資格保有企業数

約**7**万社^{※1}

約**40**万社^{※2}

※1 入札リサーチセンター調べ ※2 2019年時点、NJSSデータベースより

- 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

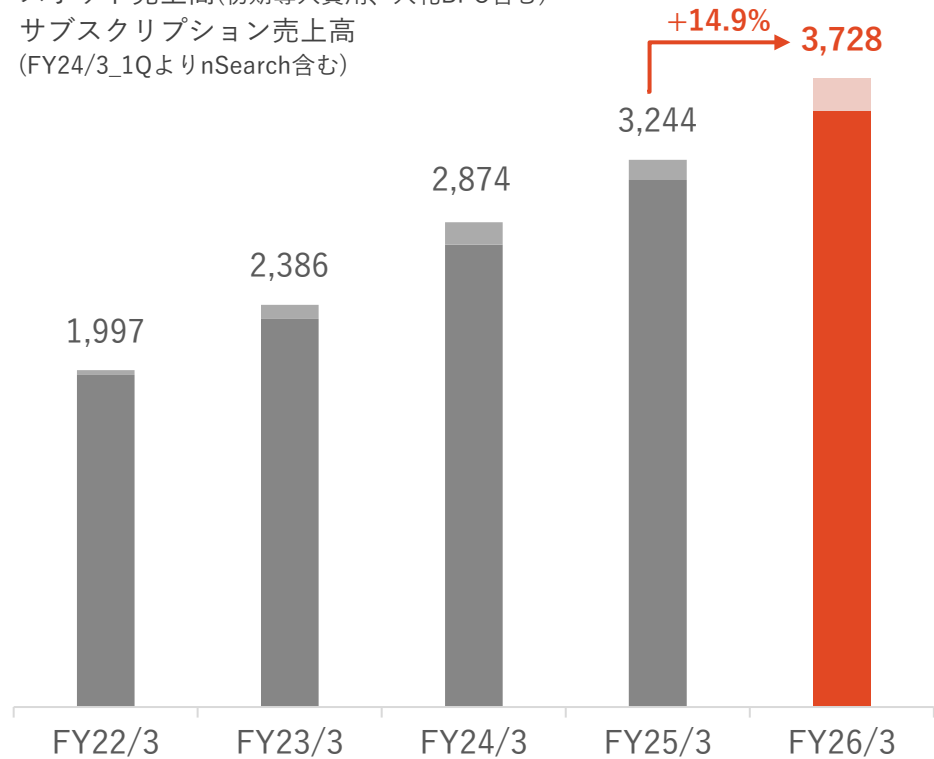


[サマリーに戻る](#)

売上高(nSearch含む)

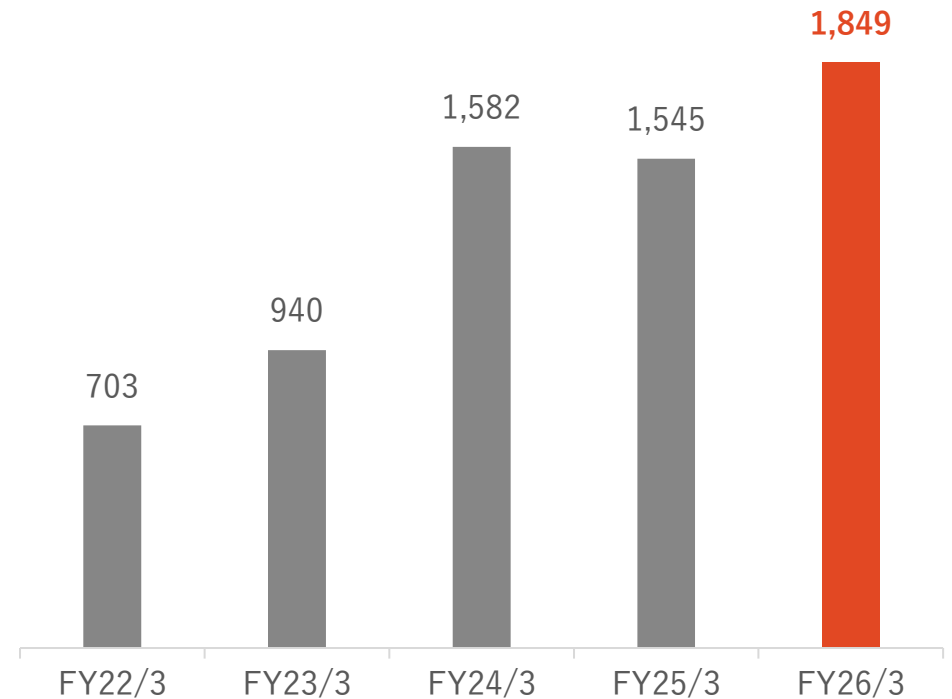
(百万円)

- 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)



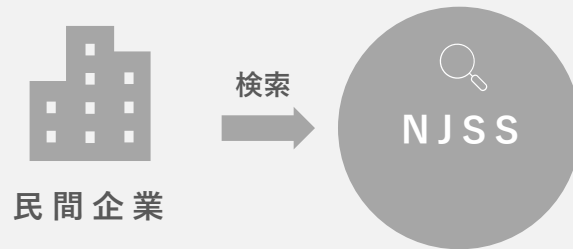
EBITDA(nSearch含む)

(百万円)

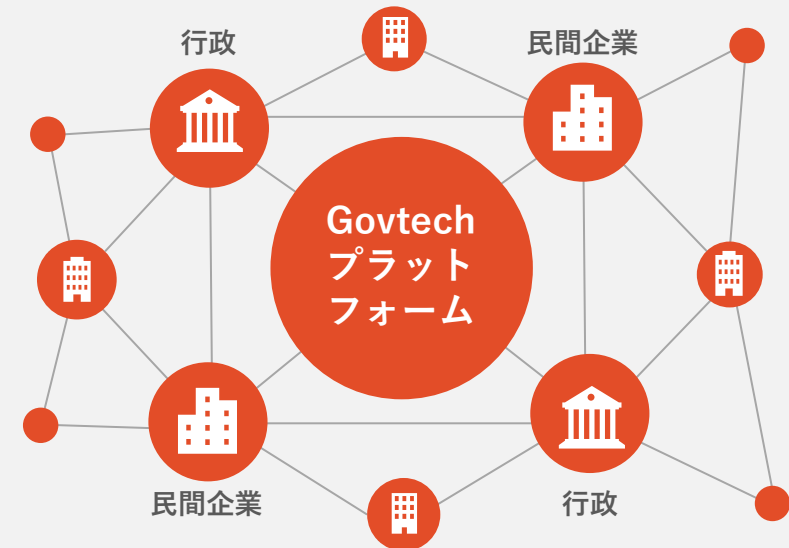


- 今回のセグメント変更を機に、入札・落札サービスNJSSを軸に「官・民をつなぐインフラサービス」へと進化
- 官民の架け橋として、行政・自治体のDX推進支援を本格化し、行政・自治体職員の生産性向上に貢献

これまで



これから



- 行政から民間企業への情報提供に特化したツール
- 民間企業の案件検索を効率化

- NJSSで蓄積した入札・落札データとAIを活用し、**行政の課題と民間企業のソリューションをマッチング**
- 官民、官官、民民が直接つながり、**社会課題の解決スピードを加速させるプラットフォームへ**

AI時代における入札市場「入札3.0」

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



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

Govtech事業の市場領域拡大

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

Govtech事業のターゲット

中長期：入札・調達 市場全体28兆円

To G (行政・自治体)

外郭団体含めた行政・自治体関連機関 約9,000機関

地方自治体 1,741機関

現在
調達インフォ利用自治体
1,000機関

Govtech
プラットフォーム

データ資産

プロダクト強化

官民連携

To B (民間企業)

日本の全企業 約400万社

落札実績のある企業 約40万社

入札参加企業※ 約7万社

現在
NJSS・nSearch合計
有料契約件数
8,134件

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

入札・調達領域

✓ 調達インフォの展開

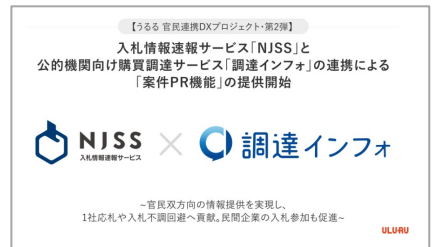
- ・ 約1,000機関の自治体に導入済
- ・ 他機関の案件・仕様・落札額を迅速に調査
- ・ 生成AI活用による仕様書作成の工数削減

発注担当者向けDXツール



✓ NJSSの継続的なプロダクトアップデート

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



自治体DX領域

✓ 自治体ドックランキングの発表

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



✓ GovTech Bridgeサイトオープン

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



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

サービス概要

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

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

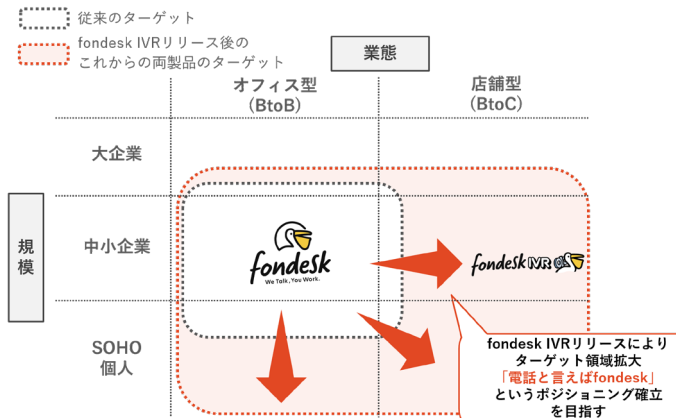


潜在市場規模(TAM)



「fondesk IVR」によるターゲット領域の拡大

有人対応のfondeskではカバーしきれなかった夜間・土日祝日まで対応が可能になり、導入ハードルが比較的高かった規模(SOHO・個人)+業態(飲食・美容等の店舗型(BtoC))に対して積極的なサービス展開が可能に



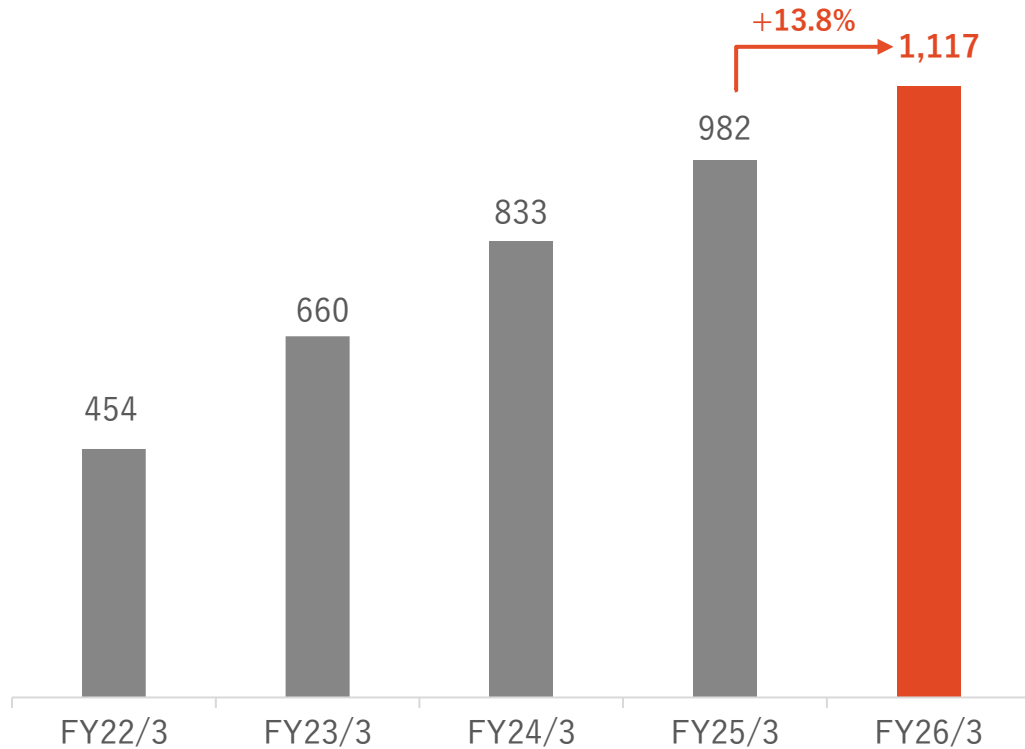
	fondesk	fondesk IVR
対応者	オペレーター	自動音声
価格	月額10,000円 +従量課金	月額2,980円 +従量課金
主な用途	代表電話の一次受付	代表電話の一次受付に加え、夜間対応や定型案内など
受付可能時間	平日9時から19時	24時間365日
多言語対応	なし	○

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

[サマリーに戻る](#)

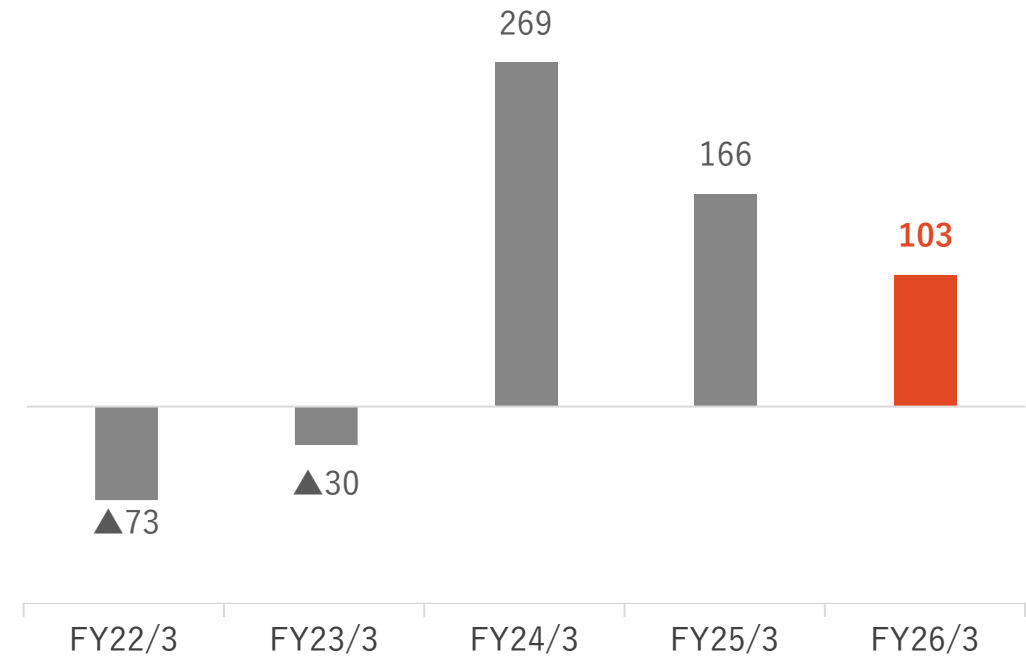
売上高

(百万円)



EBITDA

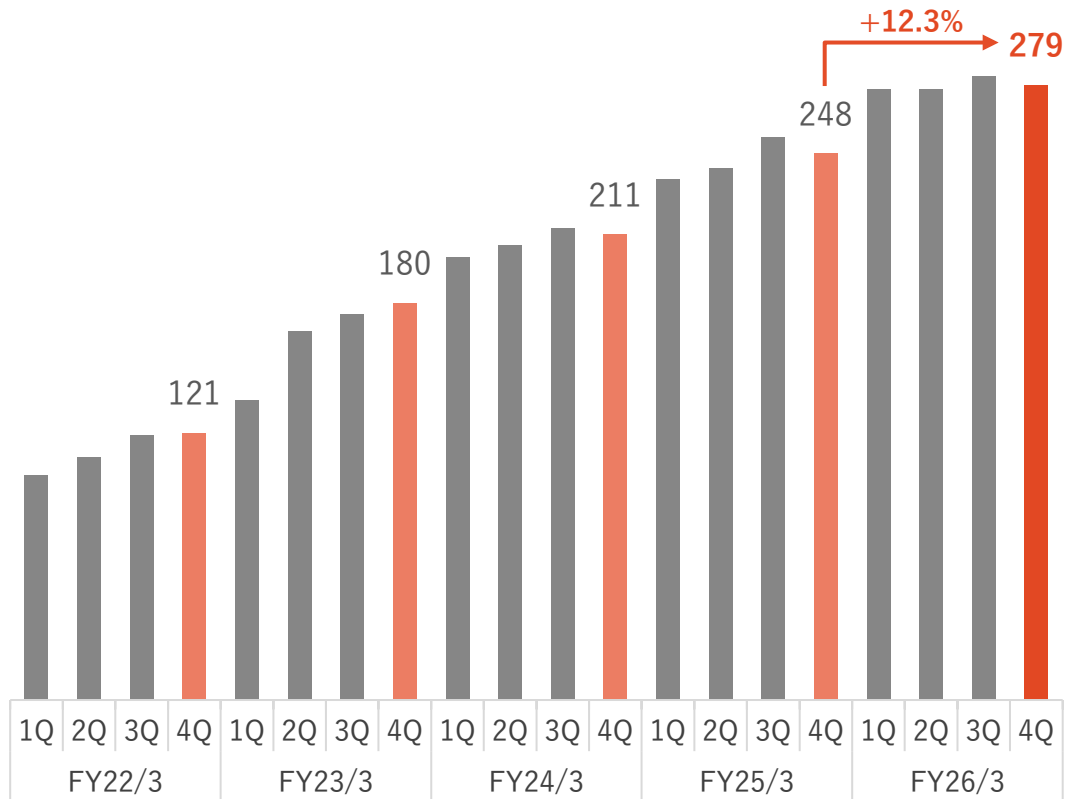
(百万円)



[サマリーに戻る](#)

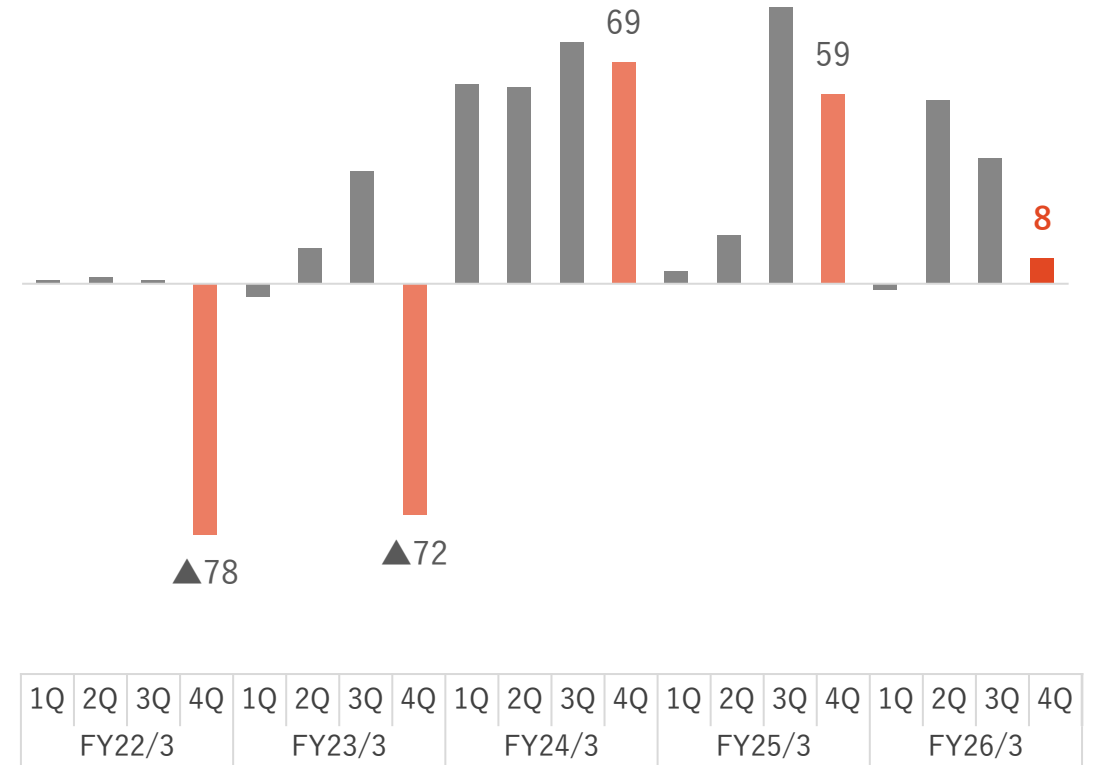
売上高

(百万円)



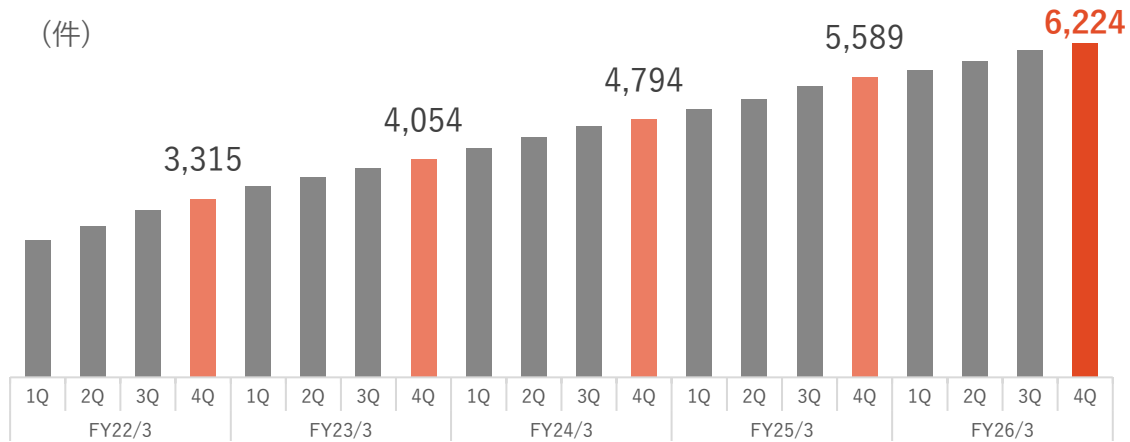
EBITDA

(百万円)

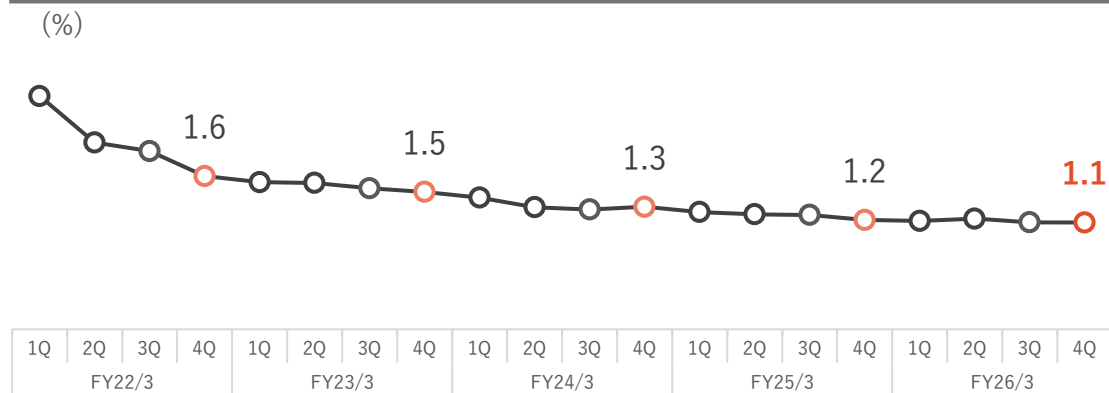


[サマリーに戻る](#)

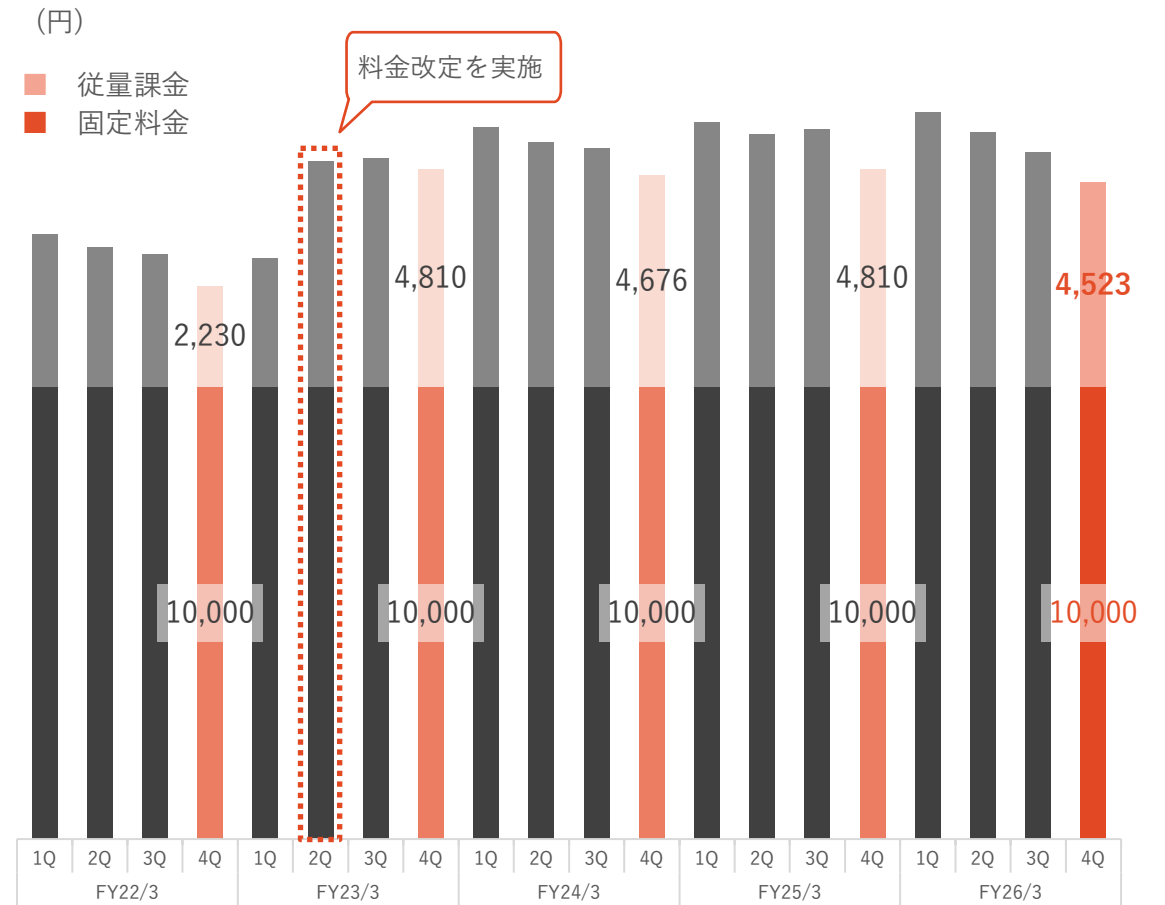
有料契約件数



解約率



ARPU(月割りベース)



※ 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。

- 「えんフォト」を中心に広がる、フォト事業のシナジー

フォトグラファーリソースの共有

写真販売システムのDXによる収益性向上

OurPhoto

出張撮影マッチングサービス
七五三やニューボーンフォトが盛況



撮ってほしい

OurPhoto

撮りたい

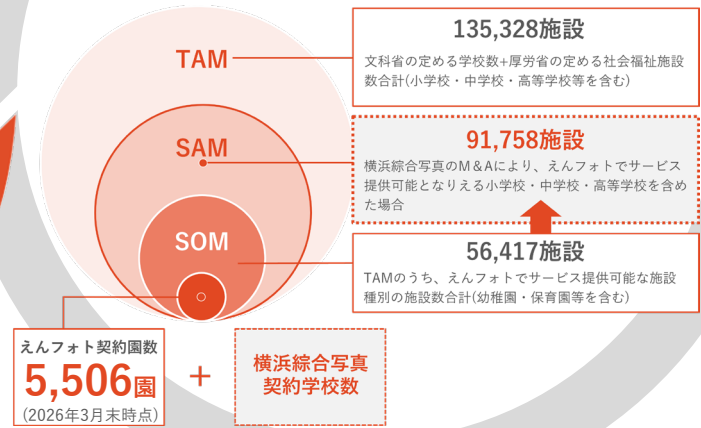
えんフォト

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
園のイベント時にフォトグラファーを手配することで付加価値を提供



Y.S.S 株式会社 横浜総合写真

小学校、中学校、高等学校向けの写真撮影
や卒業アルバムの制作・販売



相互送客

えんフォトのターゲット市場の拡大

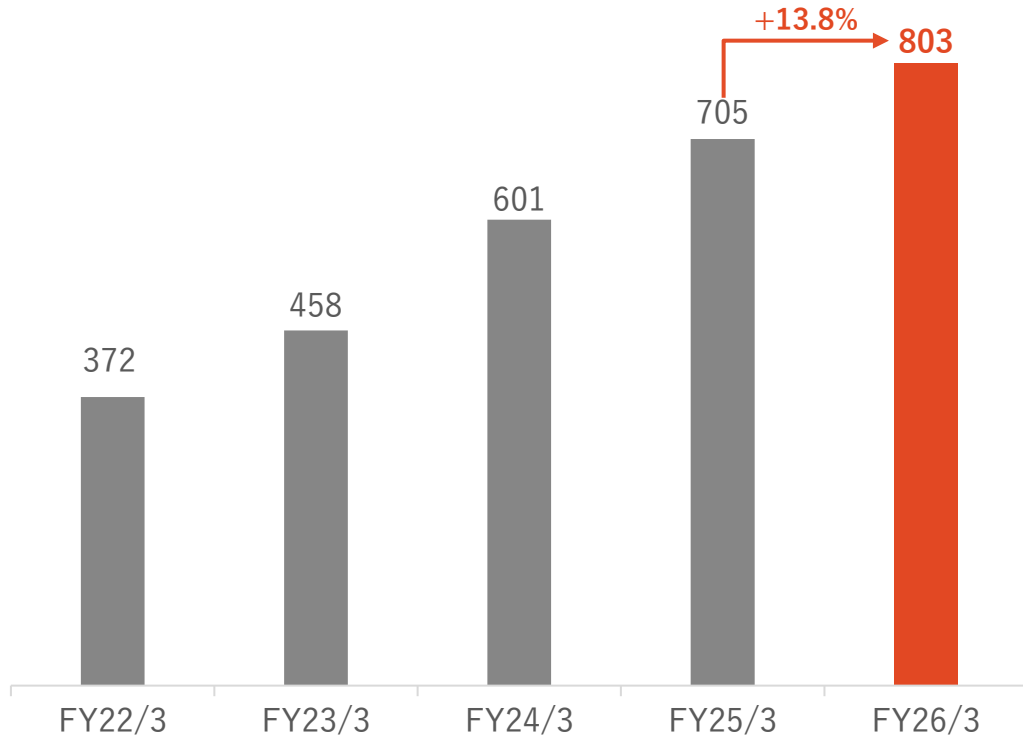
フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(通期)



[サマリーに戻る](#)

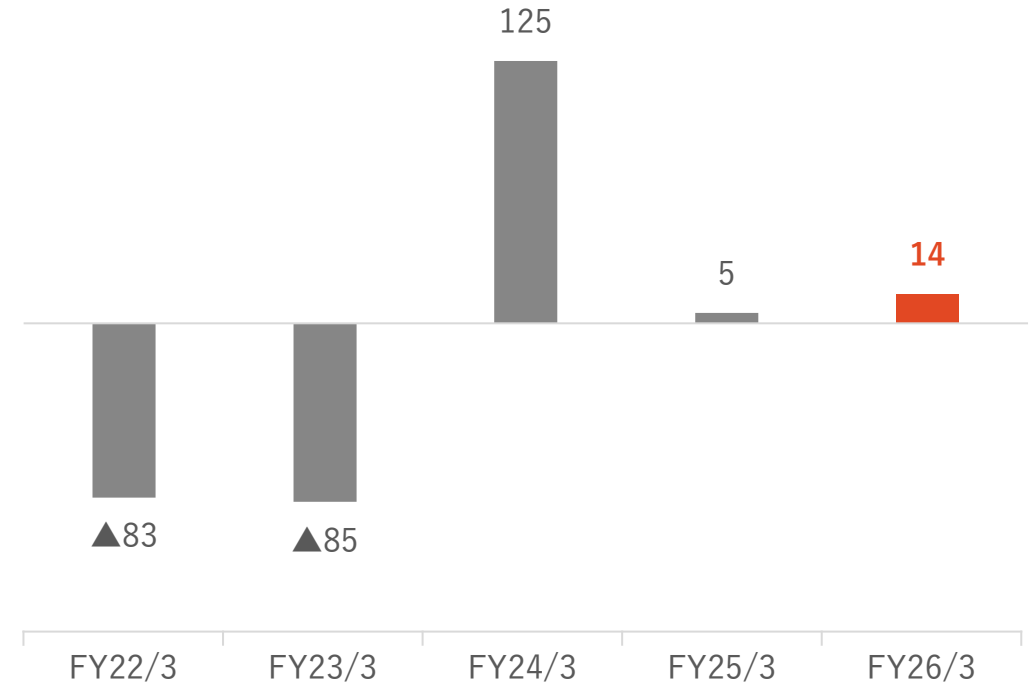
売上高(えんフォト)

(百万円)



EBITDA(えんフォト)

(百万円)



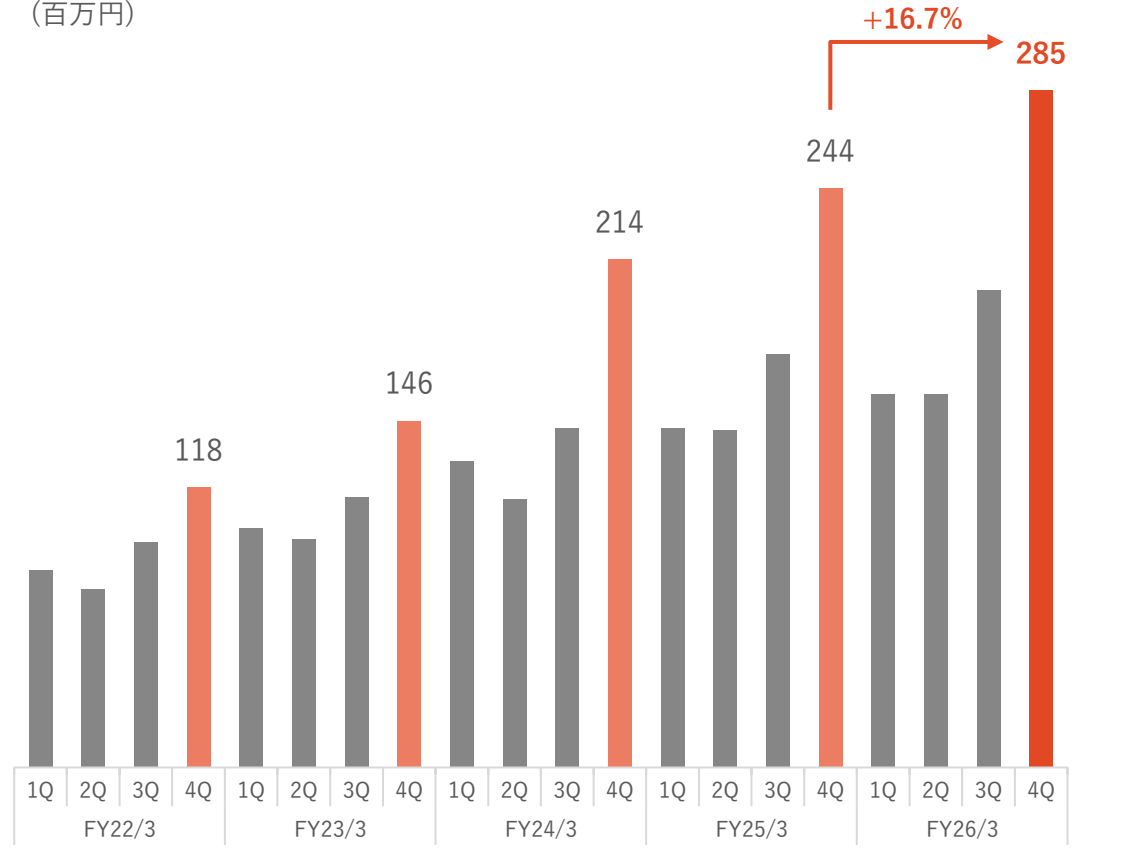
フォト(えんフォト) | 売上高・EBITDA推移(四半期)



[サマリーに戻る](#)

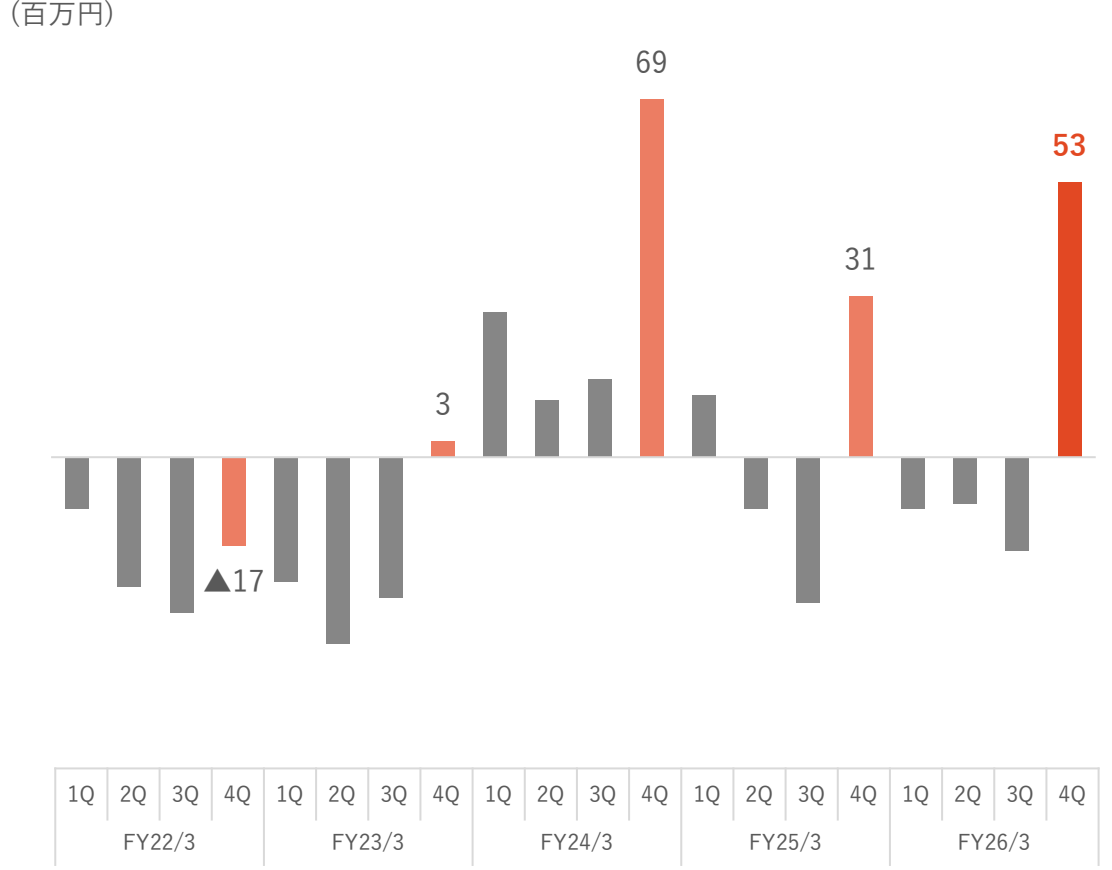
売上高(えんフォト)

(百万円)



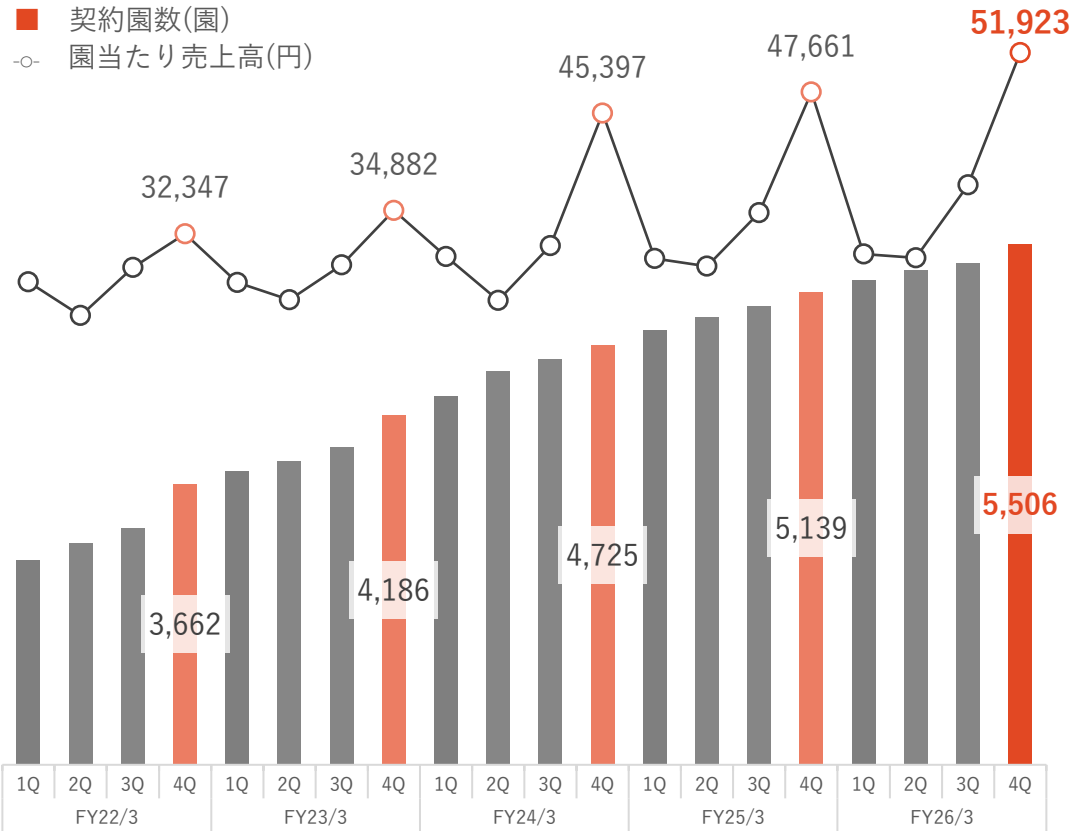
EBITDA(えんフォト)

(百万円)

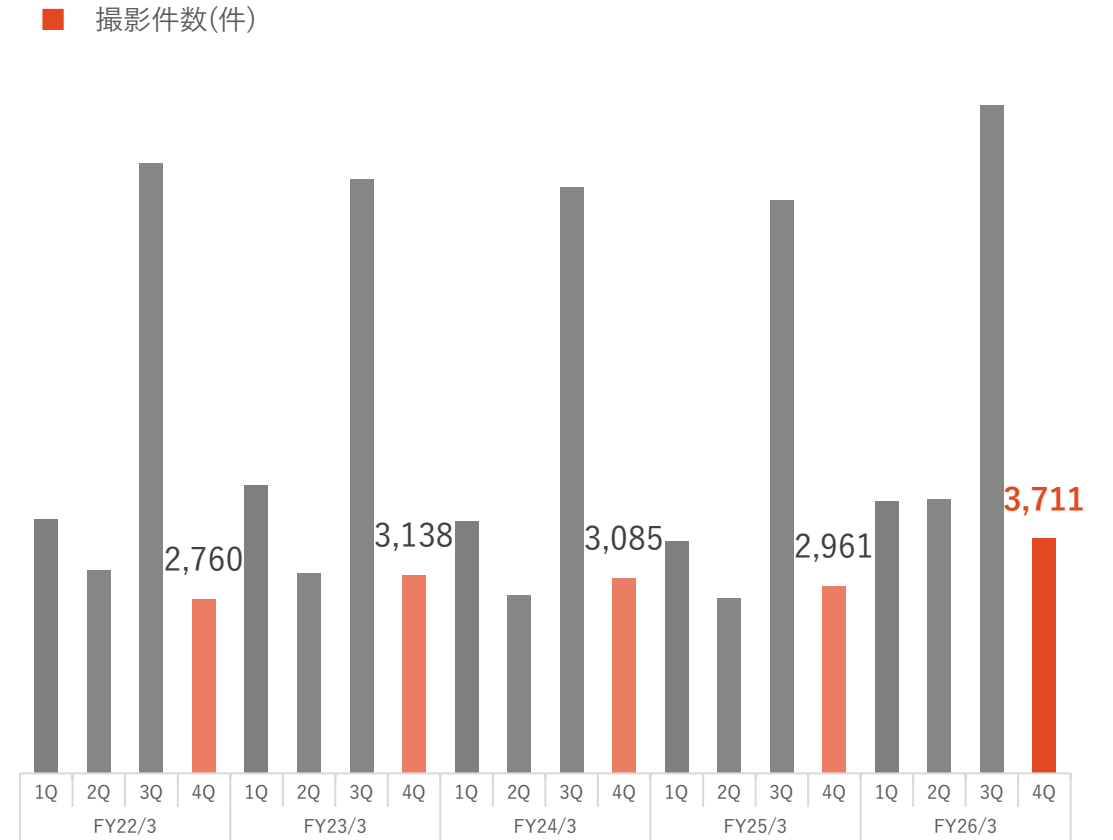


[サマリーに戻る](#)

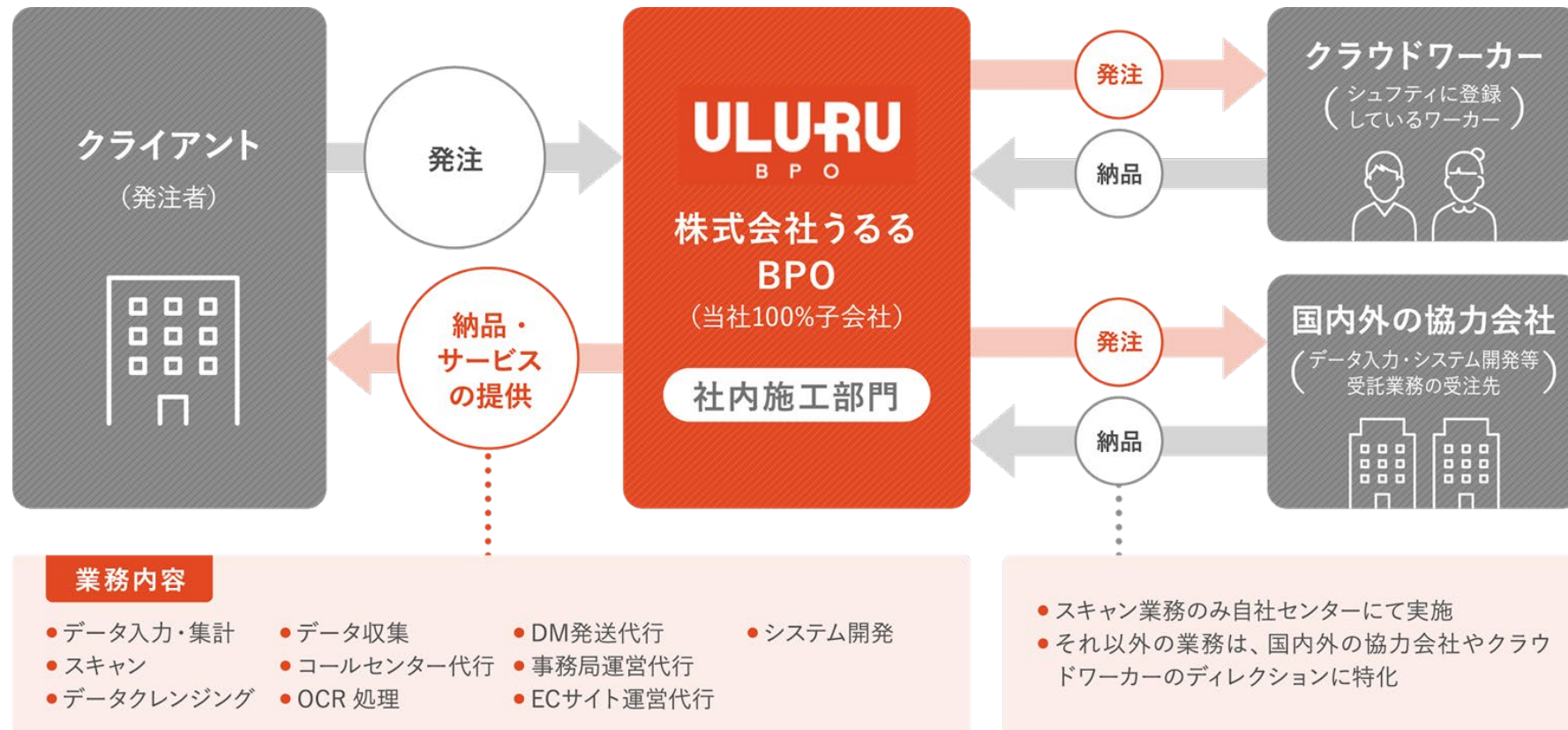
契約園数・園当たり売上高(えんフォト)



撮影件数(OurPhoto)



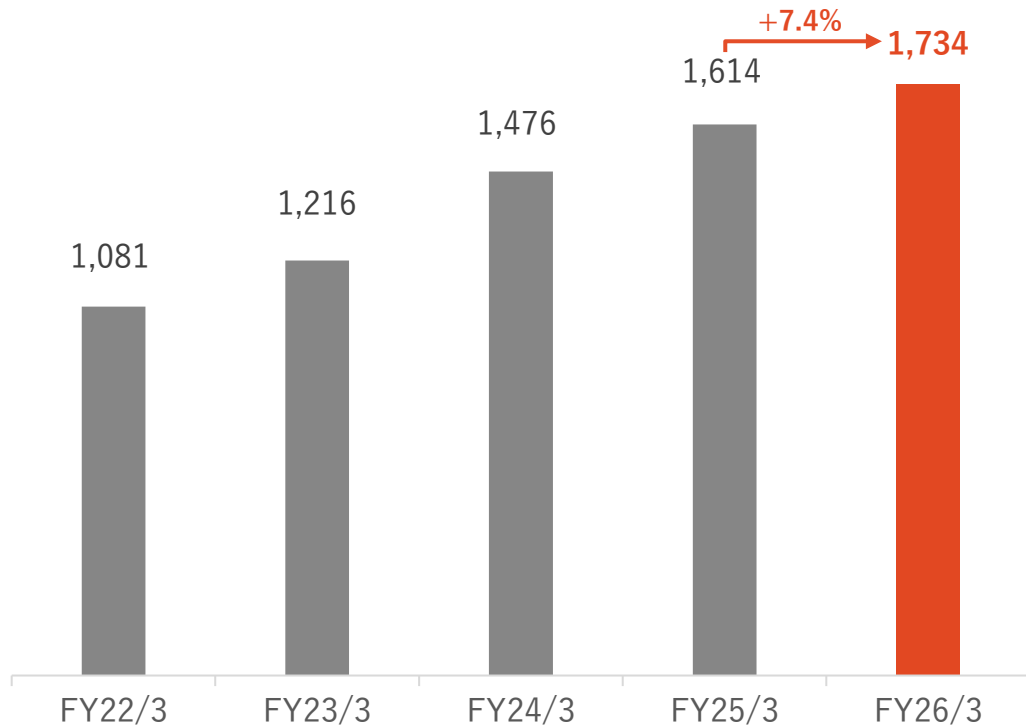
- クライアントのノンコア業務を受託し、国内外の協力会社やクラウドワーカーといった多様なリソースを活用してソリューションを提供
- 特に、紙面情報の電子化を行うスキャンやデータ入力に強み



[サマリーに戻る](#)

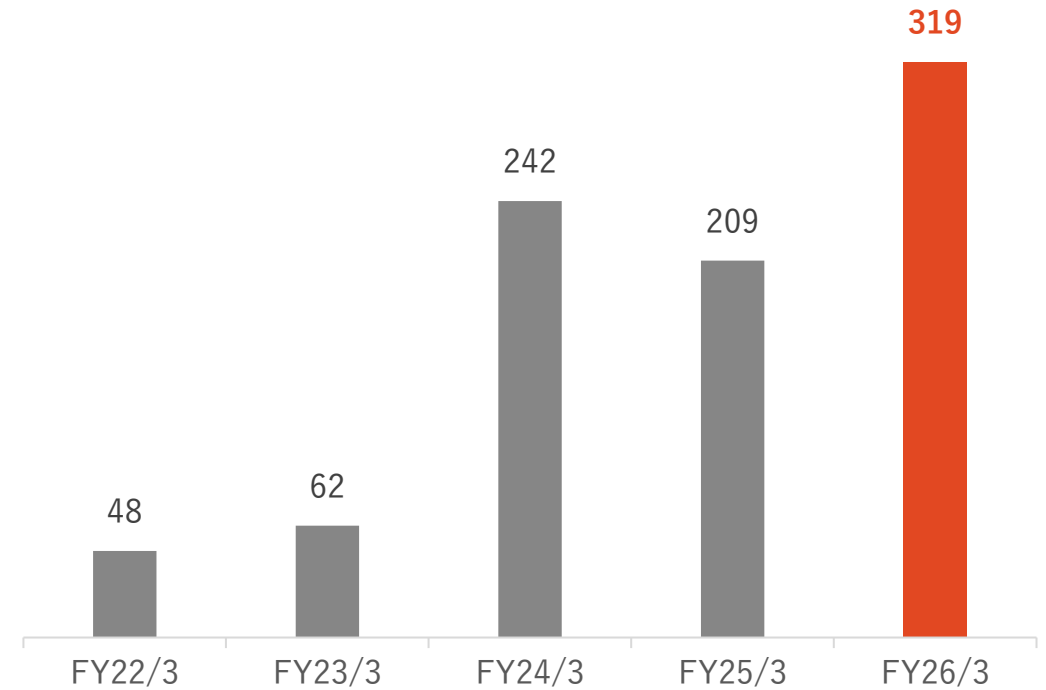
売上高

(百万円)



EBITDA

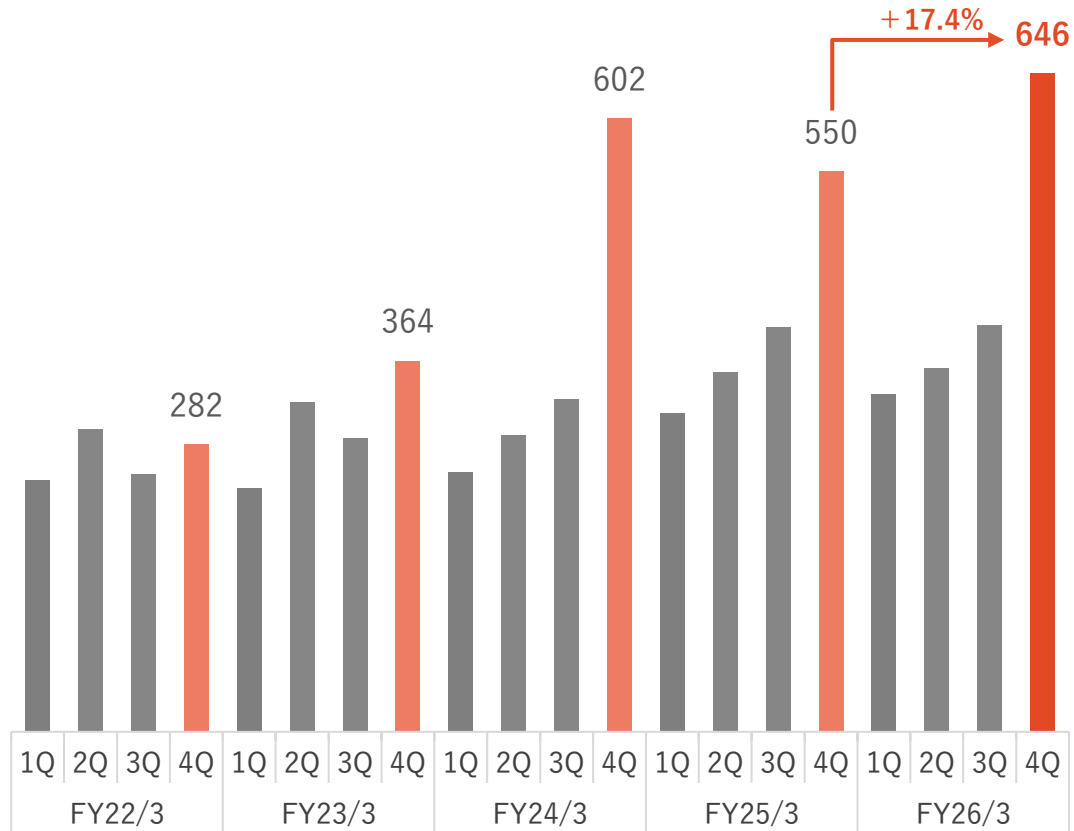
(百万円)



[サマリーに戻る](#)

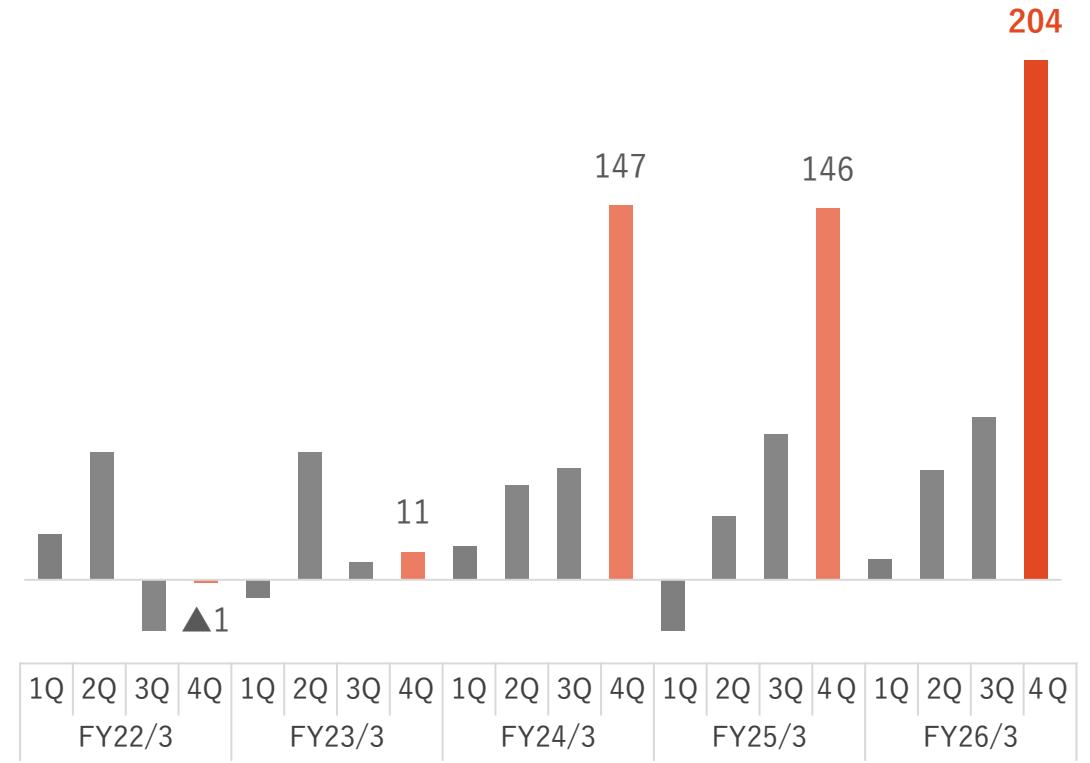
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



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

注力サービス

①CS支援



背景

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

戦略

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

②AI導入支援



背景

AI普及が進む一方で、「現場で使いこなせない」「定着しない」課題が顕在化

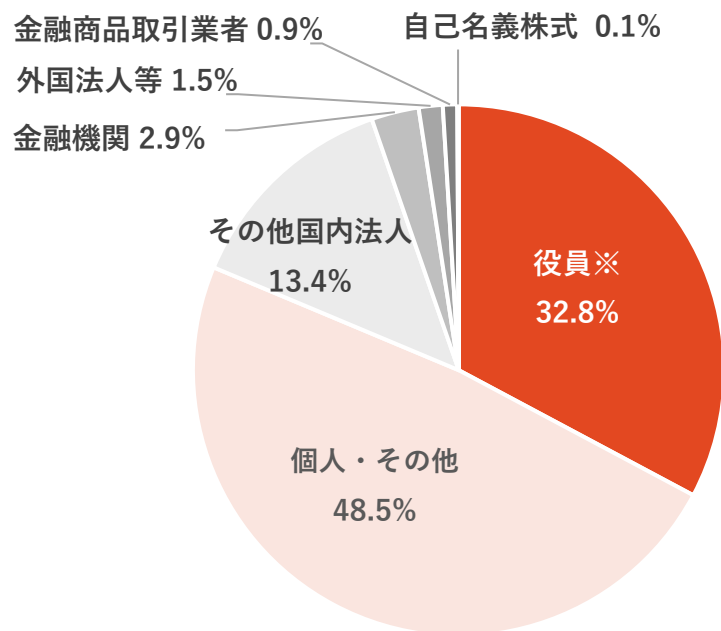
戦略

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

■株主数等 (2026年3月31日現在)

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

■株主構成 (2026年3月31日現在)



※ 星 知也の資産管理会社含む

■大株主 (2026年3月31日現在の株主名簿を基に作成、所有株式数の割合は小数点第3位を四捨五入)

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

※発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数

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

IRリンク集

IT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



x.com/Uluru_IR

 IR公式 note



note.com/uluru_ir

 アナリストレポート



sharedresearch.jp/ja/companies/3979

 IR情報



uluru.biz/ir/

 **25年7月開設**
CFO内丸 X



x.com/uchimaru_uluru

 **25年12月開設**
CFO内丸 note



https://note.com/yasuaki_uchimaru

 Q&A一覧



gastation.jp/uluru

 サステナビリティ



uluru.biz/sustainability

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。	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。
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。	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かを算出したもの。
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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。		

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