ULURU

労働力不足解決カンパニー

2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社うるる
東証グロース：3979 ｜ 2026年11月12日

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Index

01 Executive Summary
エグゼクティブサマリー 03 — 05

02 Financial Highlights
四半期 連結業績ハイライト 06 — 11

03 Progress of Growth Strategy
成長戦略の進捗 12 — 27

04 Appendix
参考資料 28 — 72

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

03 05

01

Executive Summary
エグゼクティブサマリー

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3第2四半期決算ハイライト

ULURU
労働力不足解決カンパニー

売上高

40.0億円

YoY

+16.5%

EBITDA

7.4億円

YoY

+48.8%

業績サマリー

- 主力のGovtech事業が好調を維持し、全社の売上成長を牽引
- 売上総利益が計画を上回り、成長投資の一部が下期に移行したことで、EBITDAが大きく伸長
- EBITDAは過去最高益の更新に向けて堅調に推移

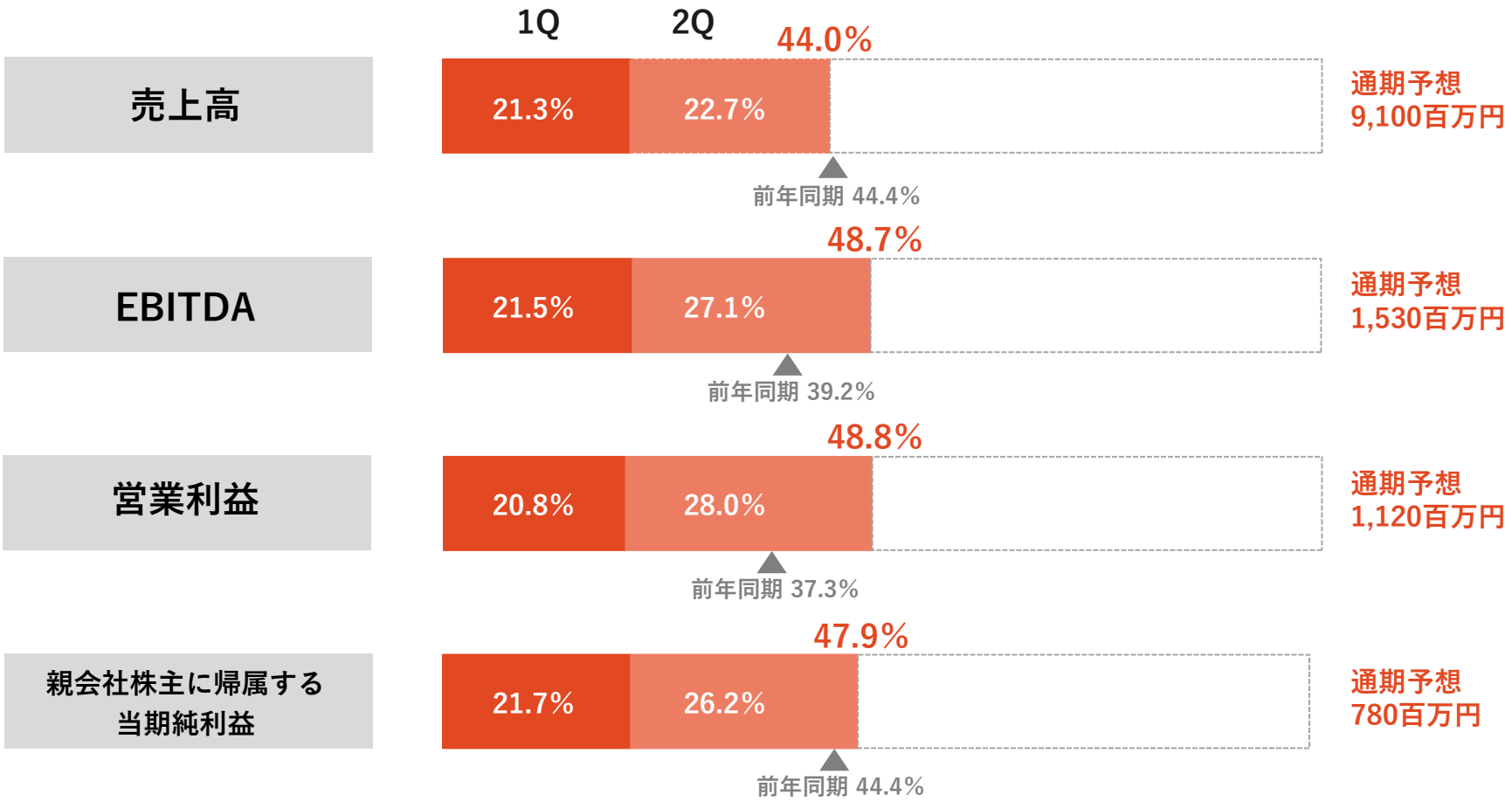
トピックス

- **Govtech プロダクト強化**
  AIを活用した提案書作成支援機能のリリースなど、顧客の業務効率化に資する機能拡充を推進し、NJSSの提供価値と競争力を強化
- **Govtech　収益成長**
  高付加価値プラン(NJSS ONE)への移行進展に加え、新規契約の受注単価上昇も寄与し、ARPUが向上

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3通期業績予想に対する進捗率(全社)

- 売上高は前年同期と同水準の進捗率となる一方、EBITDAは通期業績予想に対する進捗率が48.7%となり、過去最高益の更新に向けて堅調に推移
- 下期も成長投資を継続し、中長期的な成長基盤の強化と通期業績予想の達成を目指す



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

06 11

02

Financial Highlights

四半期 連結業績ハイライト

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3第2四半期決算業績(全社)

- 既存事業の堅調なオーガニック成長にM&Aによる業績寄与が加わり、売上高はYoY＋16.5%と着実に拡大
- 重点領域であるGovtech事業への積極的な成長投資を継続しながら、AI活用による全社的な業務効率化を推進し、EBITDAはYoY+48.8%と大幅に伸長

(単位：百万円)

	2Q累計実績	YoY (%)	FY27/3 通期予想	進捗率 (%)
売上高	4,007	+16.5%	9,100	44.0%
EBITDA	744	+48.8%	1,530	48.7%
営業利益	546	+57.2%	1,120	48.8%
経常利益	568	+59.8%	1,110	51.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益※	373	+14.1%	780	47.9%
1株当たり四半期純利益(円)	13.57	-	28.18	

※YoYが他の段階利益に比べ低いのは、前期における合併に伴う一過性の税効果の影響によるもの

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3第2四半期決算業績(セグメント別)

- Govtech事業 ：受注単価の上昇に伴うARPU向上が寄与し、売上高はYoY+15.5%と堅調に成長
  広告宣伝費等の成長投資を拡大しながらも、売上高・EBITDAともに計画通りに進捗
- BPO事業 ：1Qの減収から増収に転じ、EBITDAはYoY+37.4%と大幅に伸長。4Qに予定する大型案件の売上計上に向け、計画通りに進捗
- その他事業 ：fondeskは適切なコストコントロールにより、EBITDAがYoY+139.7%と増益
  フォト事業はYSSの連結効果に加え、オペレーション改善が寄与し、EBITDAが黒字転換

（単位：百万円）

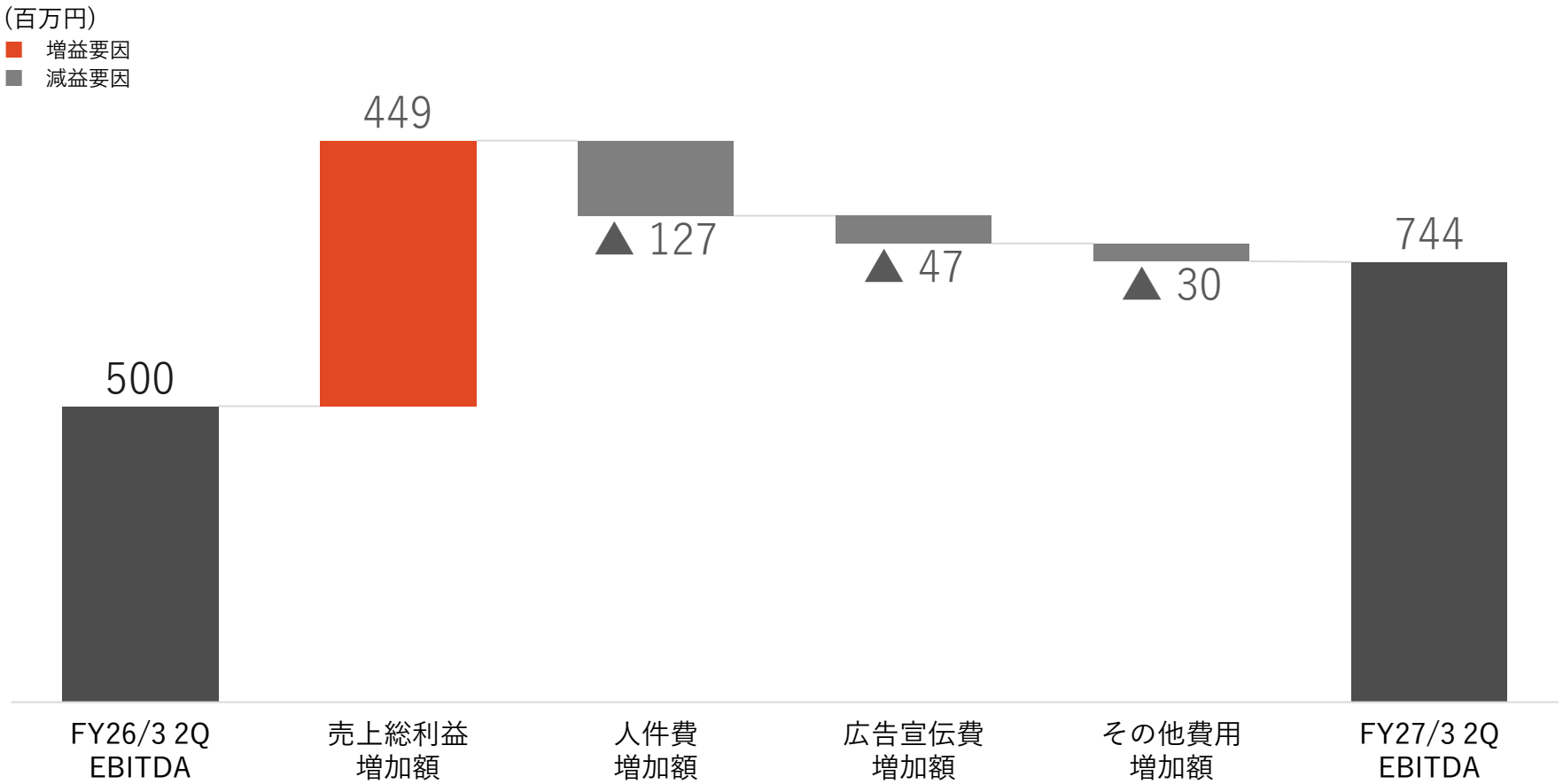
			2Q累計実績	YoY（%）	FY27/3 通期予想	進捗率（%）
Govtech事業		売上高	2,093	+15.5%	4,330	48.3%
		EBITDA	994	+7.2%	1,950	51.0%
BPO事業		売上高	738	+7.2%	2,150	34.4%
		EBITDA	70	+37.4%	400	17.6%
その他事業	fondesk	売上高	611	+10.0%	1,300	47.0%
		EBITDA	132	+139.7%	300	44.0%
	フォト（えんフォト・OurPhoto・横浜綜合写真）	売上高	554	+48.4%	1,300	42.6%
		EBITDA	59	―	90	66.6%

※🔗をクリックいただくと各事業の詳細ページに遷移します

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

EBITDA増減要因分析(FY27/3 2Q実績)

- Govtech事業の成長加速に加え、M&Aによるフォト事業の売上拡大が寄与し、売上総利益はYoY+17.8%と堅調に伸長
- Govtech事業への成長投資を拡大しながらも、EBITDAはYoY+48.8%と大幅増益



主な増減要因

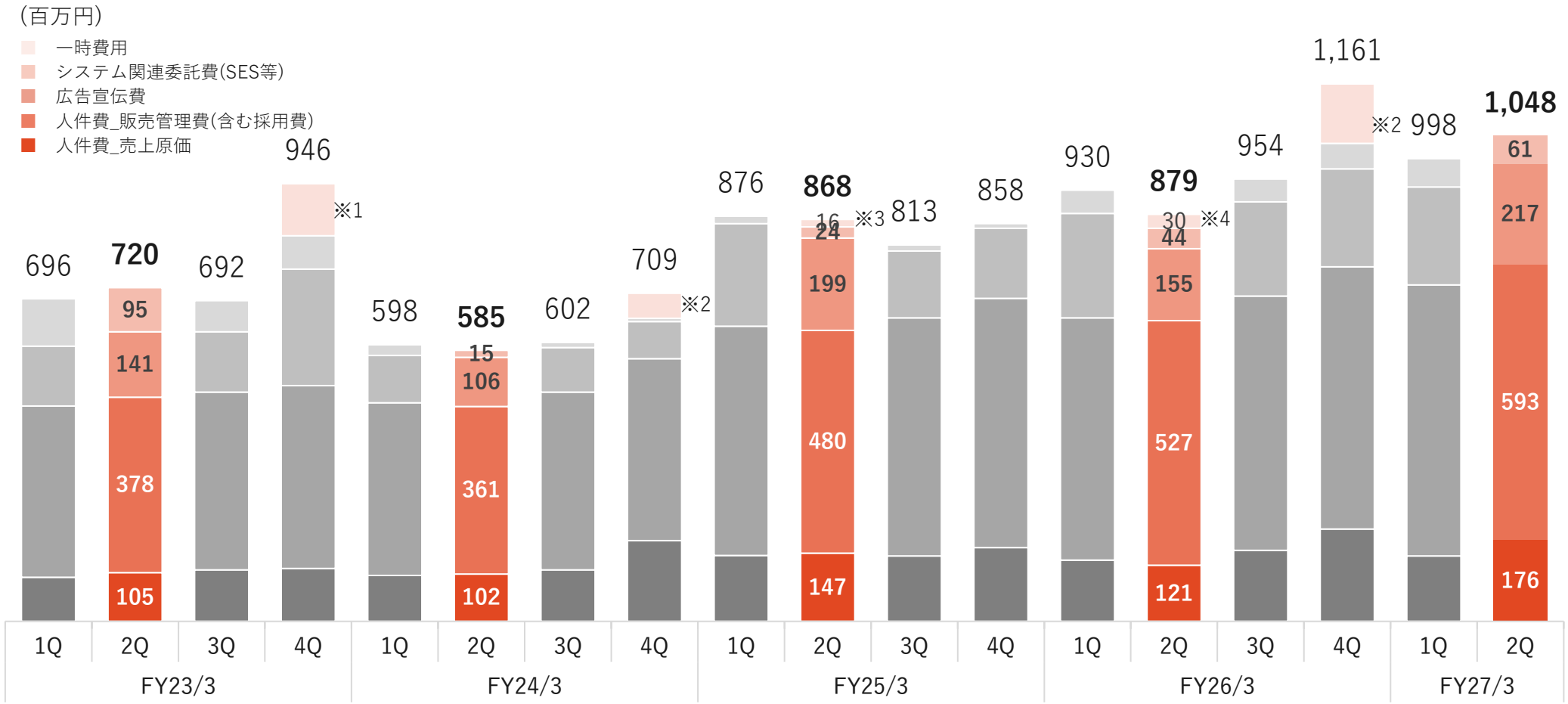
大項目	内訳(主要因)	増減(百万円)
売上総利益	Govtech	+262
	フォト	+102
人件費	Govtech	+67
	全社費用	+23
広告宣伝費	Govtech	+87
	fondesk	▲54
その他費用	通信費	+49
	システム関連委託費	+27

※内訳の数値は、対象科目の増加(+)・減少(▲)を表す

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

主な費用推移

■ 投資対効果を見極めながら、Govtech事業を中心に成長投資を拡大。下期も引き続き、同事業への積極的な投資を推進

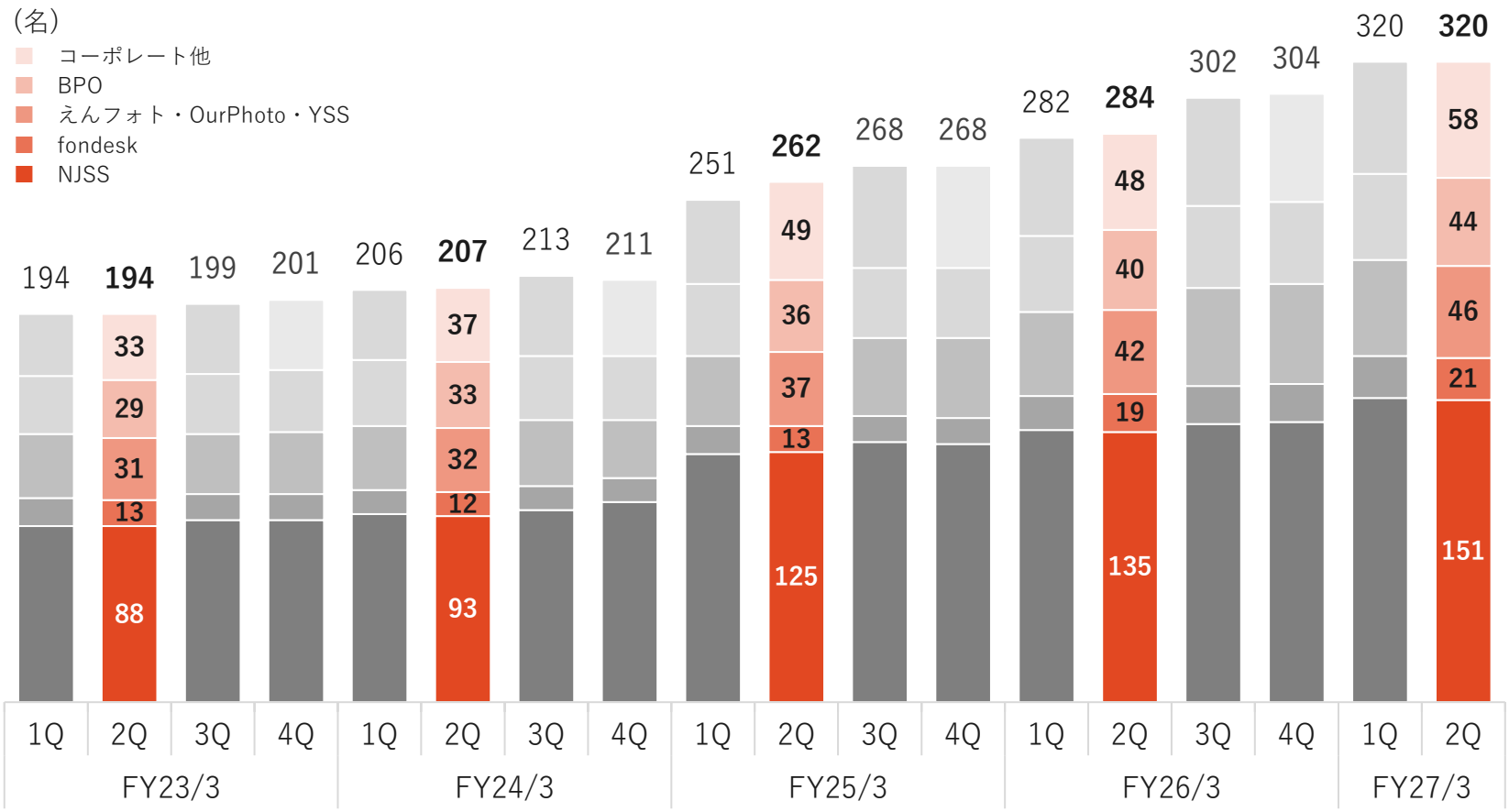


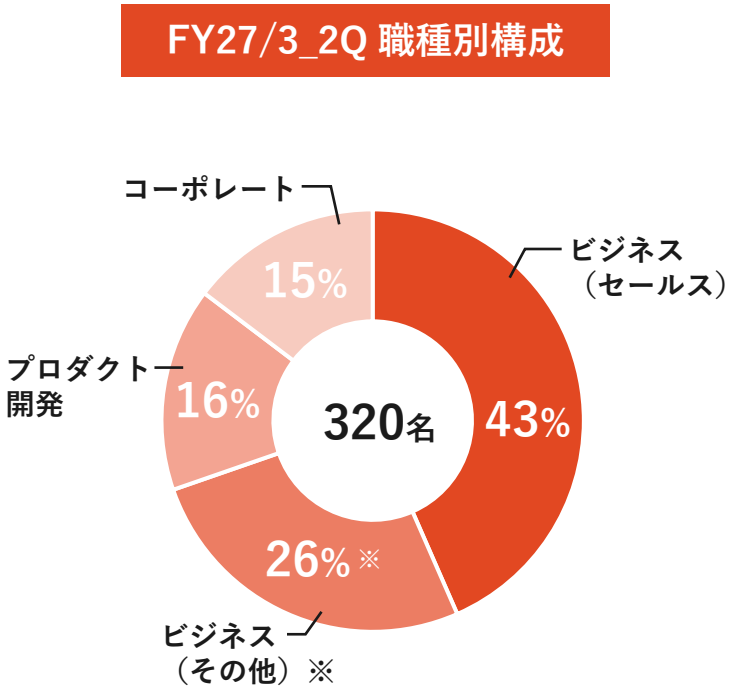
※1 徳島第三・大分センター設立費用、M&A(ブレインフィード子会社化)関連費用等
※2 決算賞与関連費用　※3 M&A(検討を含む)関連費用等　※4 M&A(横浜綜合写真子会社化)関連費用等

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

事業別従業員数推移(正社員のみ)

- 事業成長に必要な人材を厳選し、キャリア採用による増員は10名強に抑制
  従業員数はYoY+36名となったものの、内訳は新卒採用14名、経営体制変更に伴う執行役員就任3名、M&Aによる連結範囲拡大8名を含む
- 前期採用メンバーの戦力化と定着が進み、一人ひとりの生産性向上により、開発スピードの加速やセールス体制の強化を実現





※ マーケティング、事業企画、新規事業開発、事業・サービス運営、営業事務、案件施工(BPO)等

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

12 27

03

Progress of Growth Strategy

成長戦略の進捗

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

中長期経営方針｜ULURU Sustainable Growth

■ **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以降(中長期)

人的資本を中心とした規律ある成長投資を行うことで
売上高・EBITDAともに**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）

FY30～32/3（中期財務ターゲット）

FY30～32/3に
売上高200億円・EBITDA30～40億円を目指す

FY27/3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

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

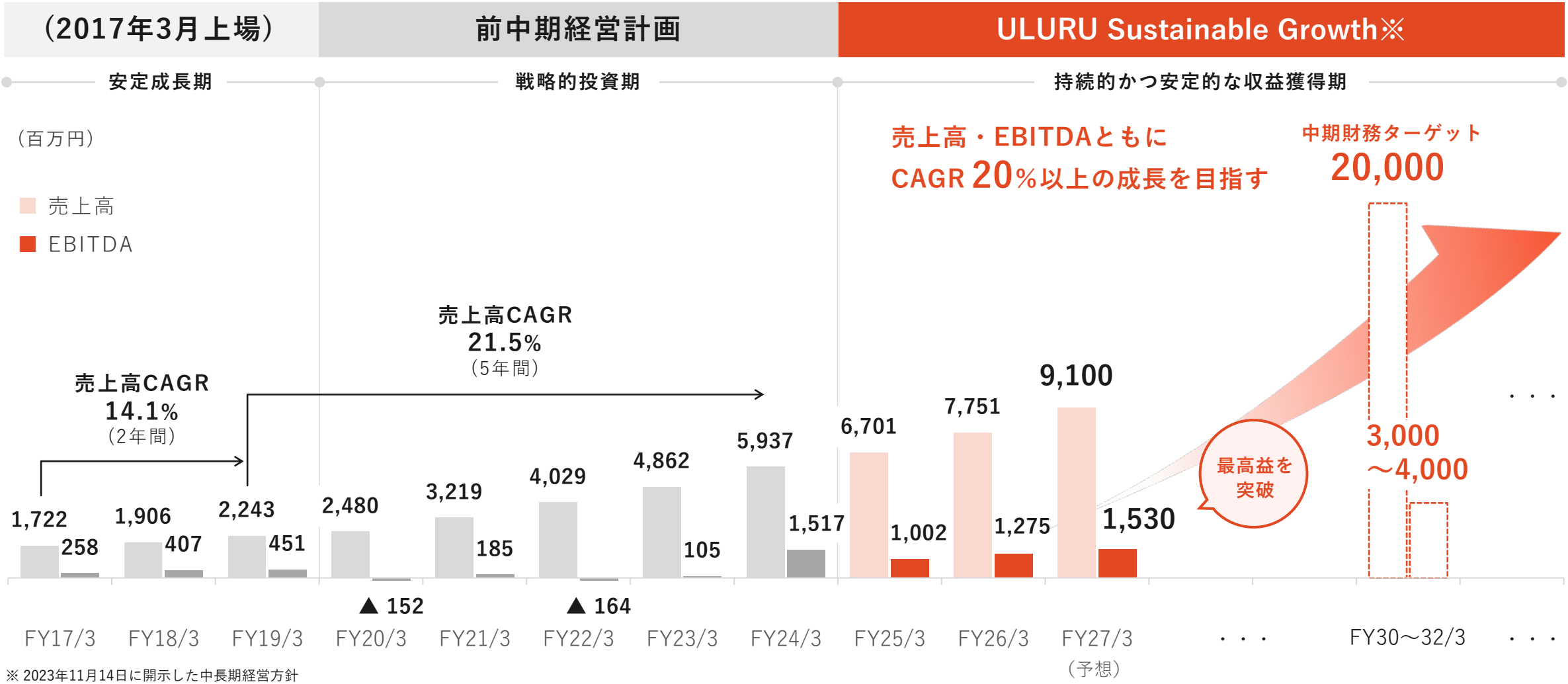
（インカムゲイン）

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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

本格的な利益成長フェーズへの移行と中期財務ターゲット

- FY27/3のEBITDAは前中計を超える最高益を予想。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



※ 2023年11月14日に開示した中長期経営方針

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

うるるの目指す“労働力”のインフラ

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 当社の事業は、「労働力不足の解決」という共通の目的の下で展開
- 各種成長戦略を推進することで、企業の成長を支える“労働力”を提供する社会インフラとなることを目指す

Govtech事業	**官民の行政DXを推進し** 労働力不足を解決
BPO事業	**AI×人力を掛け合わせ** **企業のAI定着を推進し** 労働力不足を解決
その他事業	**電話領域や写真領域および** **新規領域における**労働力 不足を解決

中期財務ターゲット
（FY30/3～32/3）

売上高 200 億円

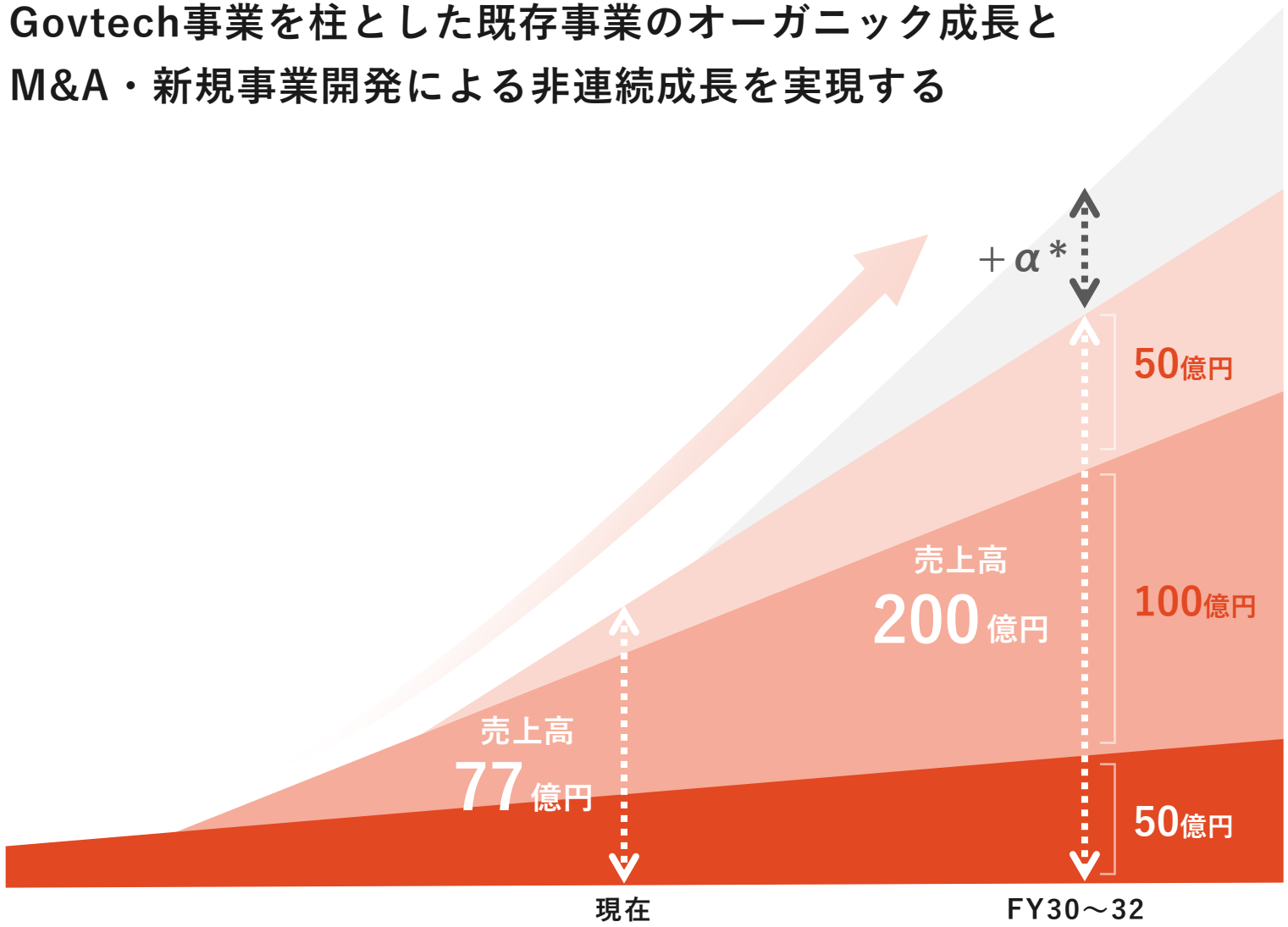
EBITDA 30～40 億円

労働力不足解決のための社会インフラへ

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

中長期的な成長イメージ

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
・AI事業(AI活用の受託)の確立
・IT・AI × BPOノウハウによる「BPaaS」を実現

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3 事業戦略サマリー

ULURU
労働力不足解決カンパニー

■ 中長期の成長に向けた戦略的投資を実施

事業	戦略	KPI・重要財務指標
Govtech事業 （最重要投資領域）	01. マルチプロダクト戦略による顧客価値向上 02. AIエージェントによる「入札参謀※」化 03. 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	01. AIの実装を完遂させる伴走型BPO 02. 継続収益を生むリカーリング戦略 03. 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	01. 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 02. 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	01. 有料契約件数・ARPU・解約率 02. えんフォト：契約園数・園当たり売上高 OurPhoto：撮影件数

※ 入札業務全般を戦略的に一気通貫で支援する取り組み

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業の進捗

戦略	2Q進捗
01. マルチプロダクト戦略による顧客価値向上	**新規契約は、機能追加に合わせた価格改定と営業強化により、 ARPUは前年と比較し大幅に上昇** **既存契約は、8月より「NJSS ONE」移行を開始し、ARPUは大幅に上昇、 解約率は最低水準を維持** ※売上高増加の考え方を次頁へ掲載
02. AIエージェントによる「入札参謀」化	**「GoSTEP」新機能リリース** 自治体の議会議事録を横断的に検索でき、AIが発言内容を解析・自動判定する「議会議事録の検索・通知機能」
03. 官民連携による生産性改善	**「調達インフォ」新機能リリース** 公的機関職員同士が所属組織を越えて気軽に知見を持ち寄れる、掲示板型のナレッジシェア機能 **「NJSS」新機能リリース** 民間企業が自社の落札実績や強みを国・自治体などの担当者へ届けられる機能

KPI・重要財務指標(2Q)

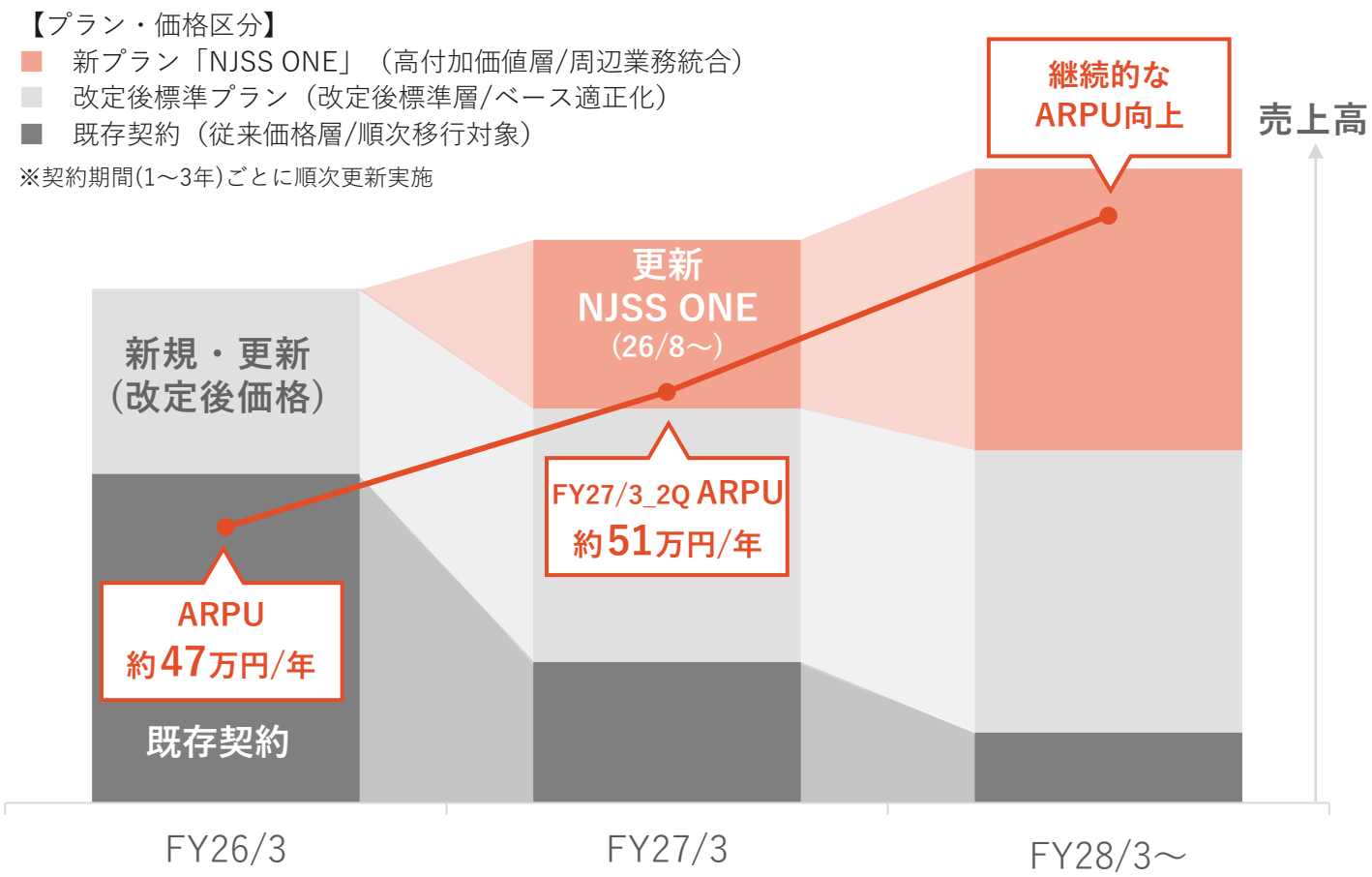
ARPU/年	有料契約件数	NJSS解約率
51.5万円 (YoY＋14.9%)	**8,210件** (YoY＋3.9%)	**1.39%** (前年同期 1.49%)

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

マルチプロダクト戦略による売上高増加の考え方

■ FY26/3に価格改定を実施。FY27/3からはマルチプロダクト戦略の実施に伴い、契約更新に合わせて新プラン「NJSS ONE」へ段階的に移行

NJSSのプラン構成比と売上高の増加イメージ



マルチプロダクト戦略の狙い

- **契約期間（1～3年）に応じた段階的な切り替え**
  既存顧客の更新時期に合わせ、確実かつ無理のないスケジュールで**新プラン移行を推進**
- **提供価値の拡張による持続的なARPUの向上**
  検索・閲覧から**「AIによる落札分析・提案書作成」**まで業務カバー領域を拡大。顧客の業務インフラ化を進め、価値向上と単価アップを両立
- **FY27/3は収益性の向上と顧客価値最大化に注力するフェーズ**
  競合に先駆けた高付加価値なAI機能の拡充を最優先とし、**解約率を低水準に維持しながら質の高い単価成長**を実現

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO事業・その他事業の進捗

戦略	2Q進捗
BPO事業	
01. AIの実装を完遂させる 伴走型BPO	**スパイダープラス社と協業し、建設業向けBPOサービスを提供開始** 建設会社が保有する紙図面・竣工図書を、検索や生成AI活用が可能なデータ資産へ変換
02. 継続収益を生む リカーリング戦略	**SaaS企業のCS案件を中心にリカーリング案件の受注堅調**
03. 強固な収益源となる 既存BPO事業の成長	**引き続き、AI・BCP関連の受注引き合いが増加**
その他事業	
01. 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** ・展示会出展等を活用し、リード創出に注力 ・2026年10月より料金改定
02. 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	**利益体質の強化とYSS連携の加速** ・オペレーション・内部システム改善による利益率改善 ・YSSのM&A効果により増収を達成 ・フォトグラファーリソースの共有による事業シナジーの創出

KPI・重要財務指標（2Q）

売上高(2Q累計)	EBITDA(2Q累計)
738百万円 (YoY+7.2%)	**70百万円** (YoY+37.4%)

01. fondesk

有料契約件数	ARPU/月	解約率
6,442件 (YoY+9.5%)	**15,081円** (YoY▲3.5%)	**1.2%** (前年同期 1.2%)

02. フォト

契約園数 (えんフォト)	園当たり売上高 (えんフォト)	撮影件数 (OurPhoto・納品ベース)
5,704園 (YoY+7.5%)	**31,745円** (YoY+6.7%)	**3,745件** (YoY+4.9%)

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

M&Aの戦略方針

■ M&A・出資を非連続成長の柱と位置づけ、豊富な手元資金を背景に3つの方針で推進

戦略方針

01. 大型案件の積極検討

▶買収予算3～50億円を基本に、1億円以下の案件も検討

02. 拡張領域

▶同業・類似企業の買収により、獲得可能市場(SOM)・アプローチ可能市場(SAM)の拡大を目指す

03. ロールアップ

▶電話代行・写真領域の同業を対象に、規模拡大と市場シェアの向上を推進

財務基盤・検討体制

- ネットキャッシュ40億円超

▶一定金額までは手元資金、金額により金融機関からの調達も活用

- 意思決定：取締役会決議 ／ DD期間：3～6ヶ月を想定
- 実績：M&A 5件・出資 4件（2020年以降）

2026年4月「出資・M&Aについて」LP公開

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

https://www.uluru.biz/ma

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

M&A対象領域とディールサイズ

■ 既存事業とのシナジーを軸に、労働力不足の解決に資する領域を重点的に探索

ディールサイズ

1件あたり譲渡対価

3〜50億円

- 1億円以下の小規模案件も検討可
- 株式譲渡・事業譲渡いずれも可
- 事業承継・カーブアウトも歓迎
- エリアは日本全国
- 評価はネットキャッシュ＋EBITDAマルチプルを基本

対象領域

Govtech領域(SaaS)

- **Govtech** ◎
  - ▸ 高シェアの自治体関連事業と高いシナジー

BPO領域(BPR/BPO/CS)

- **BPR・AI/DXコンサルティング** ◎
- カスタマーサクセス代行
  - ▸ 上流工程の強化と拡大市場の取り込み

fondesk領域(業務支援)

- 電話代行事業者のロールアップ
  - ▸ 規模拡大によるコストメリットとシェア向上

フォト領域(教育/フォト)

- 同業（写真販売）のロールアップ
- 小中学校領域への進出
  - ▸ 隣接領域への展開で顧客基盤を拡張

※ ◎ ：特に注力している領域

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

AI活用戦略：事業成長と生産性向上を加速する3つの柱

ULURU
労働力不足解決カンパニー

■ 独自のデータ資産とBPOで培った業務知見を活かし、既存事業の高付加価値化、AI関連サービスの展開、全社の生産性向上を推進

既存事業の高付加価値化

各プロダクトへのAI機能搭載を通じて顧客提供価値を高め、ARPUを向上

NJSS 入札情報速報サービス

提案書作成アシスト（β版）
AIが仕様書の要件を整理し、提案書作成を支援
※NJSS ARPU YoY +14.9％

調達インフォ

仕様書原案作成
生成AIで仕様書作成を9割自動化

fondesk IVR

AIオペレーター（β版）
シナリオ設定不要の電話自動応答機能を提供

AI関連サービスの事業拡大

BPOで培った業務知見と基盤を活かし、AI関連の新たな需要を獲得

ULURU AIブリッジ
AI導入に向けた診断からRAG基盤の構築・運用まで、一気通貫で支援

データ整備BPO
図面等の紙媒体をデジタル化し、AI活用に向けたデータ基盤の整備を支援
※建設業向けBPOサービス提供開始

BPO事業基盤
スキャン・データ入力で培った業務知見と全国のオペレーション体制を活用

全社の労働生産性向上

全社的なAI活用を推進し、人的リソースの最適化と労働生産性を向上

全社
AI活用方針の策定と専門チームの新設により、全社的な業務変革を推進

営業
AIロープレ「アバトレ」により育成工数を削減し、AIによる商談分析を通じて営業生産性を向上

開発
AIを開発プロセスに組み込み、開発業務の効率化と生産性向上を推進

顧客提供価値の向上と労働生産性の改善を通じ、持続的な売上・利益成長を実現

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

全従業員を対象とした「AI活用方針」を策定

- AI活用を単なる業務効率化にとどめず、労働生産性と付加価値創出力を高める経営基盤と位置づけ、全従業員を対象とした「AI活用方針」を策定
- 現場・経営・全社が一体となってAI活用を推進し、事業成長と従業員一人ひとりの生産性向上を両立
- AIを前提とした業務プロセスの変革を担う「業務イノベーションチーム」を新設し、全社的なAI活用を加速

うるるAI活用方針の概要

01. 実行戦略【現場から】
現場が主体となり、具体的な業務でAI活用の成功事例を創出

02. 推進戦略【経営から】
経営陣自らがAI活用を率先実践

03. 文化醸成戦略【みんなで】
AI番組配信などを通じ、誰もが気軽にAI情報に触れ学べる機会を創出

04. 制度的基盤【仕組みで支える】
AI活用を個人の成長・キャリア形成に繋げる仕組みを整備

05. 開発プロセス変革戦略【エンジニア】
ソフトウェア開発現場でAIを最大限活用し、開発プロセスを変革

AIを前提とした全社的な業務改革

推進体制の構築
COO直轄の「業務イノベーションチーム」を新設し、
現場と経営が一体となって全社的なAI活用を推進

業務プロセスの抜本的な変革
既存業務へのAI導入にとどまらず、AI活用を前提に業務プロセスを再設計し、高付加価値業務への人的リソースのシフトを促進

労働生産性と収益性の向上
人員増加に依存しない事業成長を目指し、労働生産性の向上を通じて持続的な利益成長と従業員への成果還元を実現

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

執行役員CHROに太田昂志が就任

- 2026年8月1日付で、執行役員CHROとして太田昂志が参画
- 中期財務ターゲットの達成に向け、事業戦略と人材戦略を一体で推進する体制を強化
- 急成長期の組織づくりとM&A後の組織再構築の両方を、事業会社とコンサルの立場で経験



太田 昂志　おおた たかし

執行役員CHRO（最高人事責任者）

略歴

・システムインテグレーター、株式会社グロービスを経て、株式会社ゆめみにてCHRO・取締役・上席執行役員を歴任
・アクセンチュア株式会社との経営統合を主導。統合後はプリンシパル・ディレクターとして両社のシナジー創出に向けた組織基盤の再構築を推進
・クライアント企業のカーブアウト型M&Aに伴う組織人事・チェンジマネジメント領域のコンサルティングにも従事
・グロービス経営大学院 専任教員（人事・組織系科目担当）、MBA

うるるで担う役割

事業戦略と一体化した人材戦略の推進

非連続成長を支える組織基盤の強化

人事・組織領域におけるAI活用の推進

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

株価に対する自社の認識

■ 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 平均企業(28社)
■ Rule of 40超 平均企業(15社)

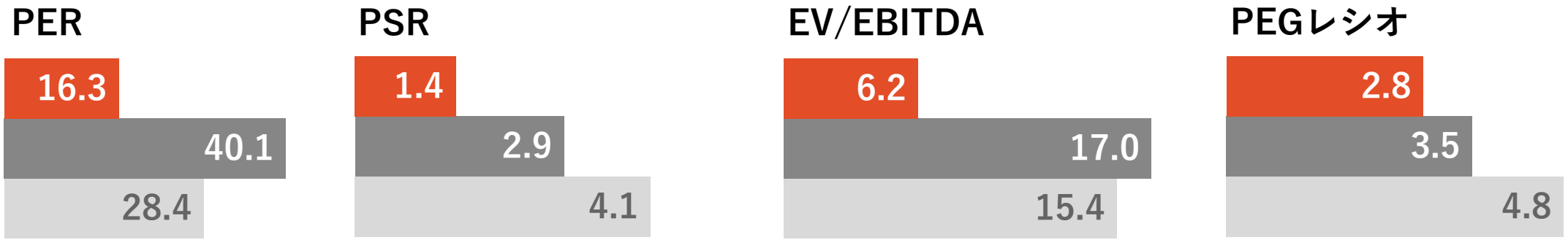
※比較対象は、当社と事業モデルが類似するBtoB SaaS企業（計48社）

うるるのRule of 40指数
FY26/3(実績):27.7→FY27/3(予想):29.7
－売上成長性と利益率のバランスが上昇基調

Next SaaS Media Primary

【Weekly SaaS multiple data（2026年10月23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：459円(2026年10月23日終値)】



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

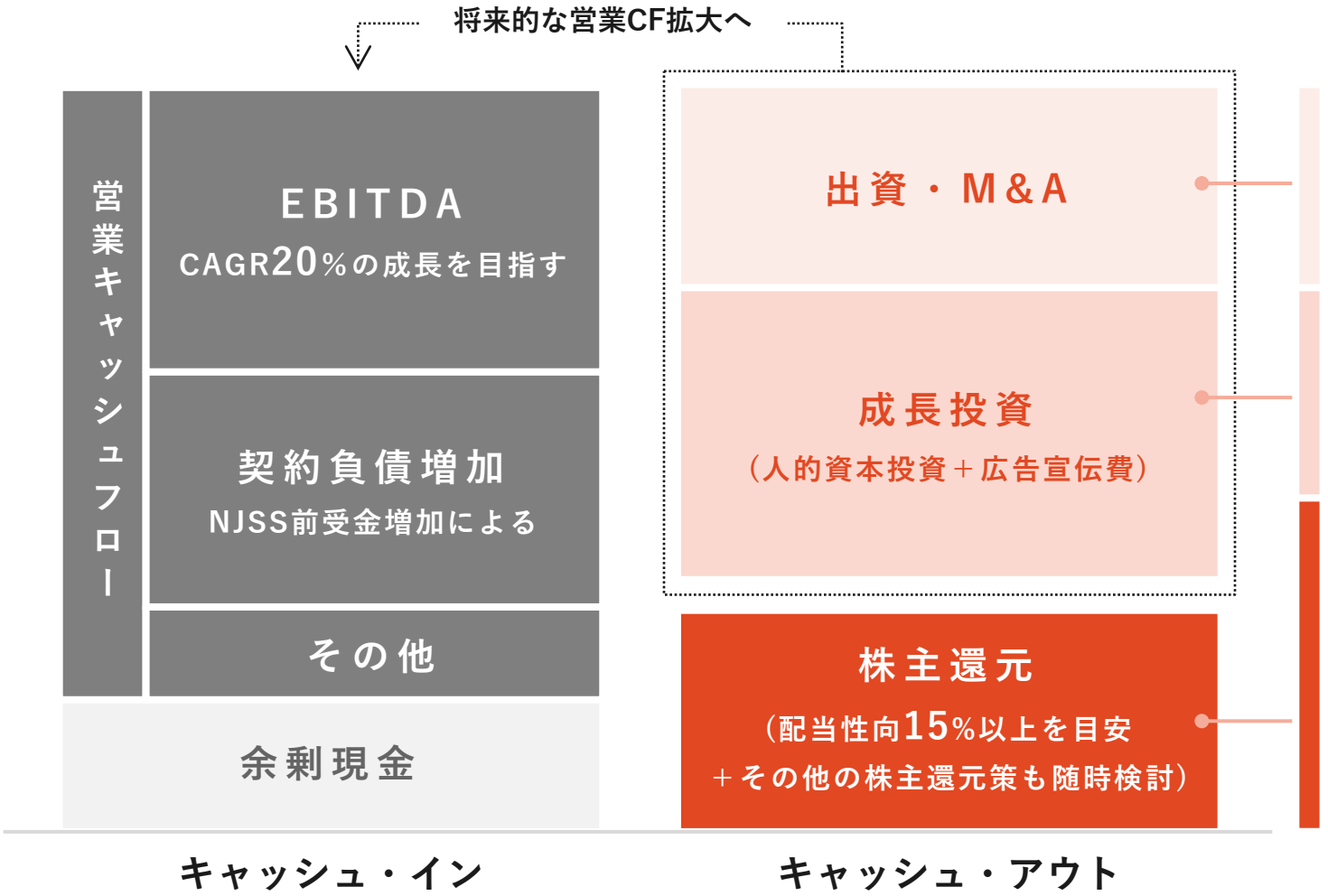


投資系YouTubeチャンネル「1UP投資部屋」出演（2026年6月公開）
https://youtu.be/mZ6qsG6hD8c

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

FY27/3 キャッシュアロケーション

- 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営業CFの増加が見込める



非連続的な成長のための出資・M&A

- 手元流動性確保を前提に機動的に配分

中長期的なオーガニック成長のための投資

- 人的資本投資・マーケティング投資等

累進配当による株主還元

- 26/3期の配当は1株当たり4.0円
- 27/3期の配当は1株当たり4.3円を予定

機動的な自己株式取得を実施

- 26/5に上限株数100万株・上限金額3.5億円の自己株式取得枠を設定

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

28 72

04

Appendix

参考資料

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

VISION

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。

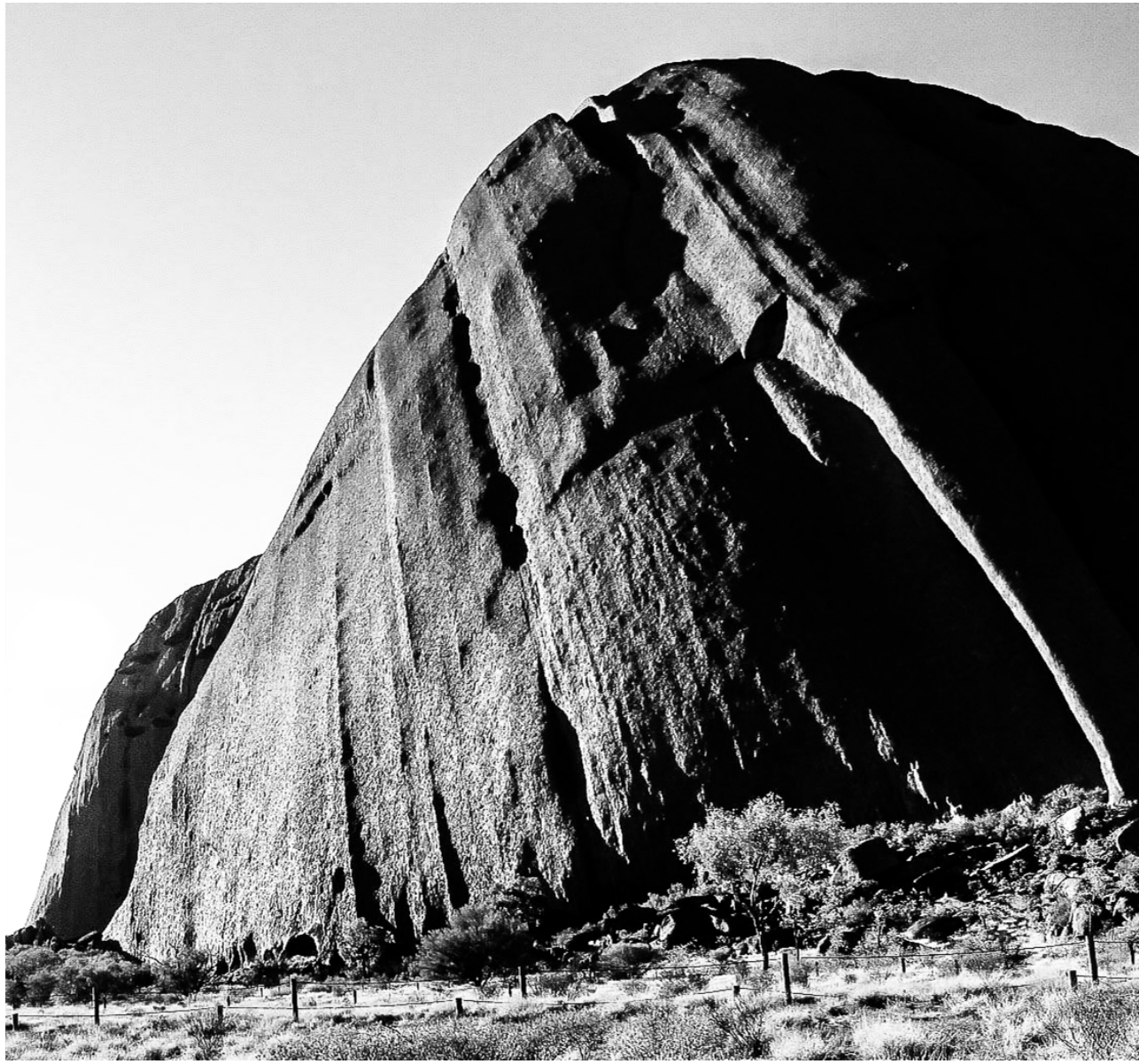
2040年までに約1,600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、
日々、問題は深刻化しています。

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。

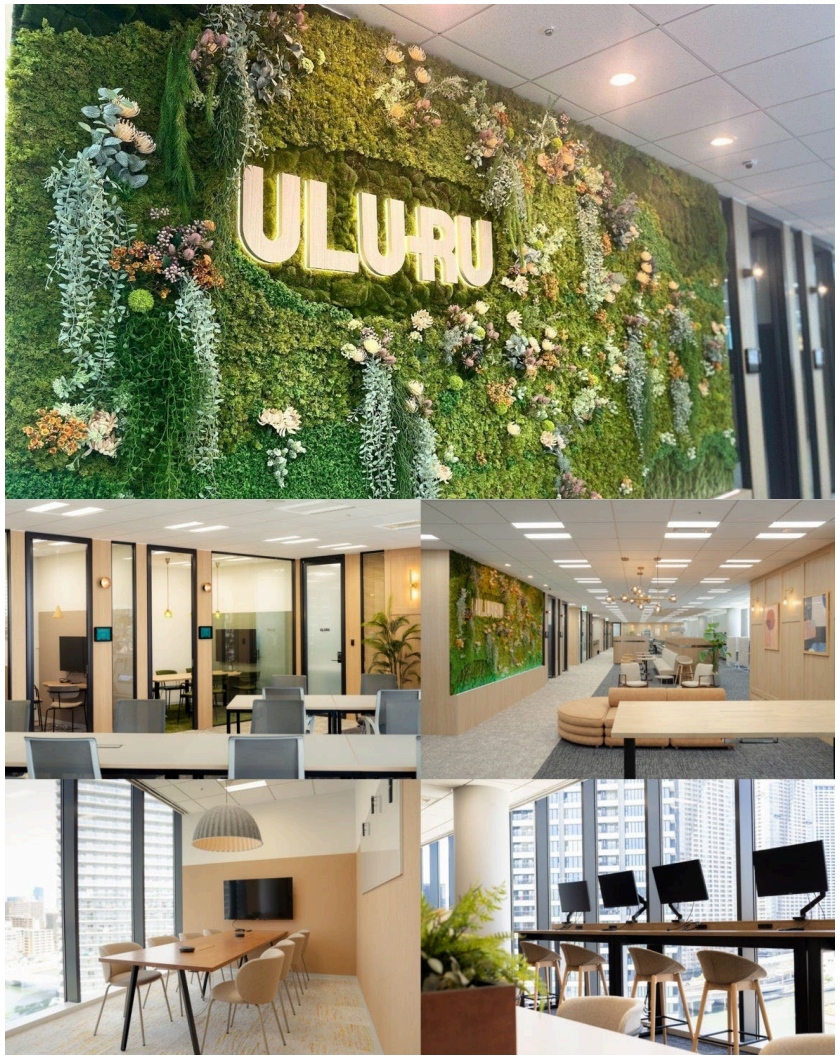
私たちうるるは、日本が抱える深刻な社会問題を解決し、
さらには、世界全体の社会問題と向き合ってまいります。



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

会社概要

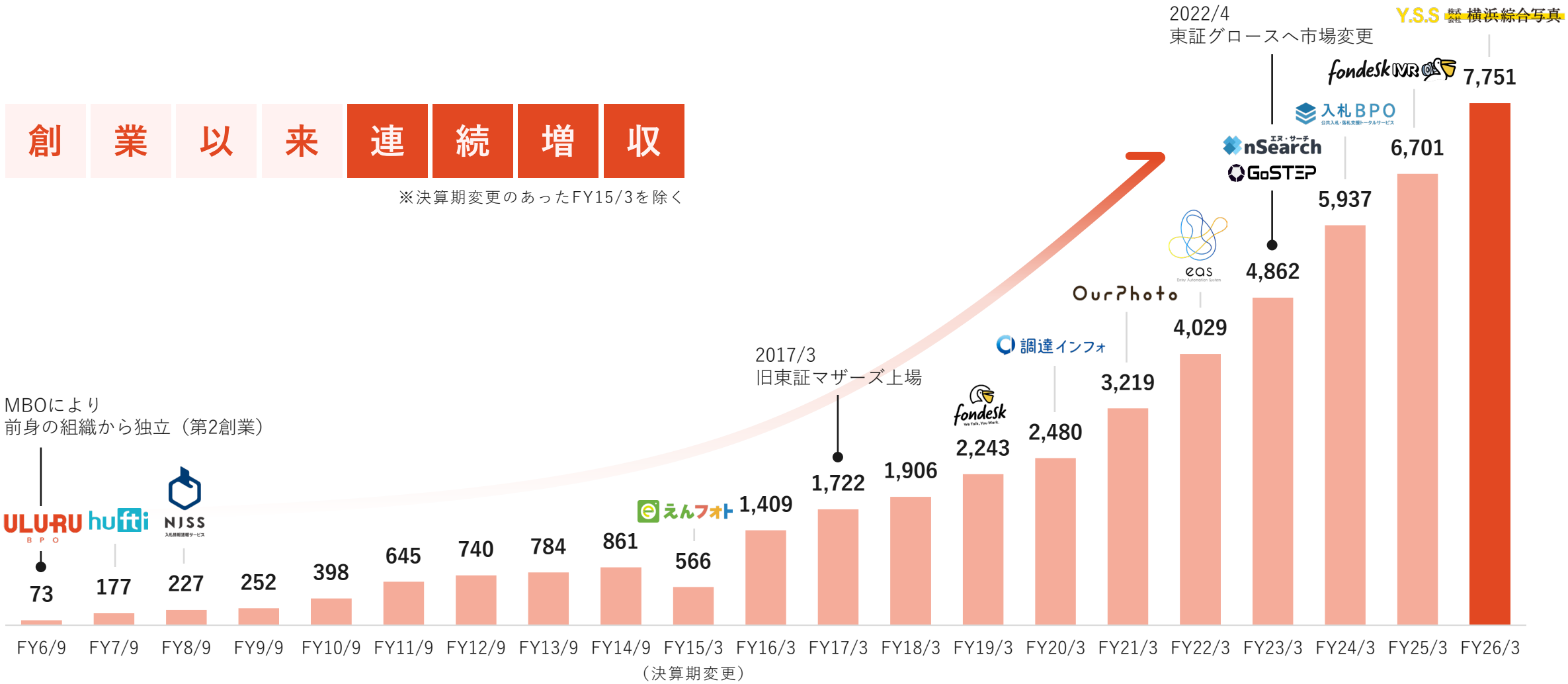
会社名	株式会社うるる（英：ULURU.CO.,LTD.）
代表者	代表取締役社長CEO 星 知也
設立	2001年8月（2006年1月 MBOにより独立・創業）
本社所在地	東京都中央区晴海3-12-1 KDX晴海ビル9F
資本金	1,037百万円 （2026年3月末）
売上高	7,751百万円 （2026年3月期）
上場取引所	東証グロース市場 （2017年3月上場）
証券コード	3979
従業員数	320名 （正社員のみ：2026年9月末）



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

うるるのこれまで

■ 2003年10月に在宅ワーカーを活用したデータ入力専門店を立ち上げて以来、一貫して労働力不足の解決につながるビジネスを創出し続け、持続的な企業成長を遂げてきた



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

事業の全体像

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 「労働力不足を解決し 人と企業を豊かに」というビジョンの実現を目指し、Govtech、BPO、その他の3事業を展開
- 主力事業であるGovtech事業は収益性が非常に高く、EBITDAマージン約50%、全社のEBITDA構成比80%強となっている

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

Govtech事業

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

売上構成比	EBITDA構成比
48.1%	81.6%※

主なサービス

nSearch（エヌ・サーチ）　NJSS 入札情報速報サービス　調達インフォ

BPO事業

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

売上構成比	EBITDA構成比
22.4%	14.1%※

主なサービス

ULURU BPO　CSer BPO　eas Entry Automation System　ULURU AI-BRIDGE

その他事業

祖業であるBPO事業で培ったノウハウを
活かした付加価値の高いサービスを提供

売上構成比	EBITDA構成比
28.9%	4.2%※

主なサービス

fondesk　えんフォト　OurPhoto　fondesk MR　Y.S.S 株式会社 横浜綜合写真

※ 事業別のEBITDA構成比については、全社費用を除いた数値にて算出

FY26/3時点

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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、FY27/3よりセグメントの変更を実施

FY27/3より
新セグメントに移行

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%

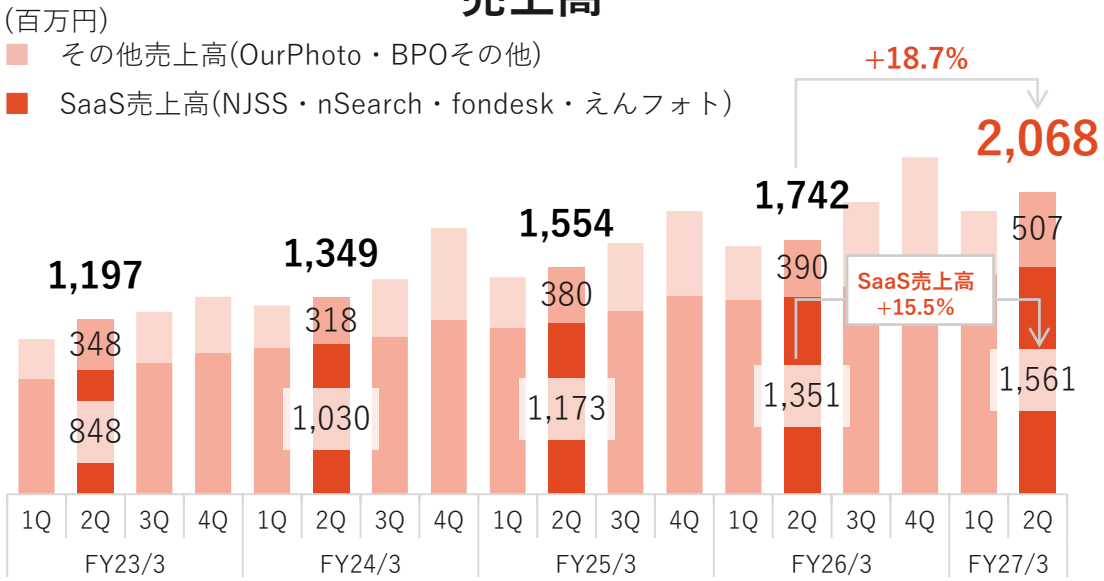
変更後

事業セグメント		売上構成比（2026年3月期）
Govtech事業	注力領域として新たにセグメント化（詳細P.45～）	48.1%
BPO事業		22.4%
その他事業		29.5%
	fondesk	(14.4%)
	フォト	(14.2%)
	その他	(0.9%)

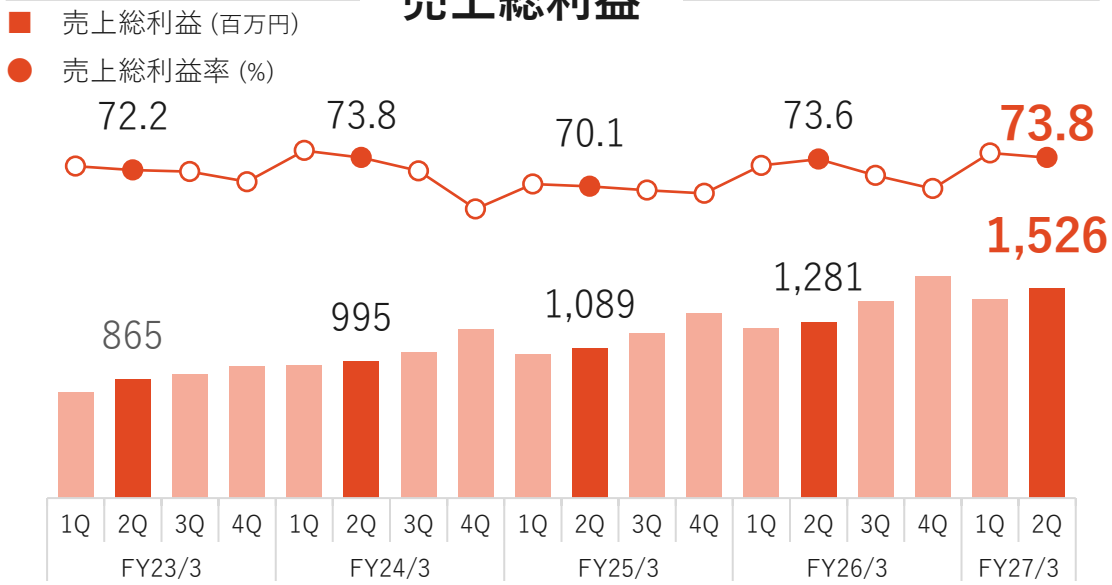
Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

全社四半期業績推移(売上高・売上総利益・EBITDA・営業利益)

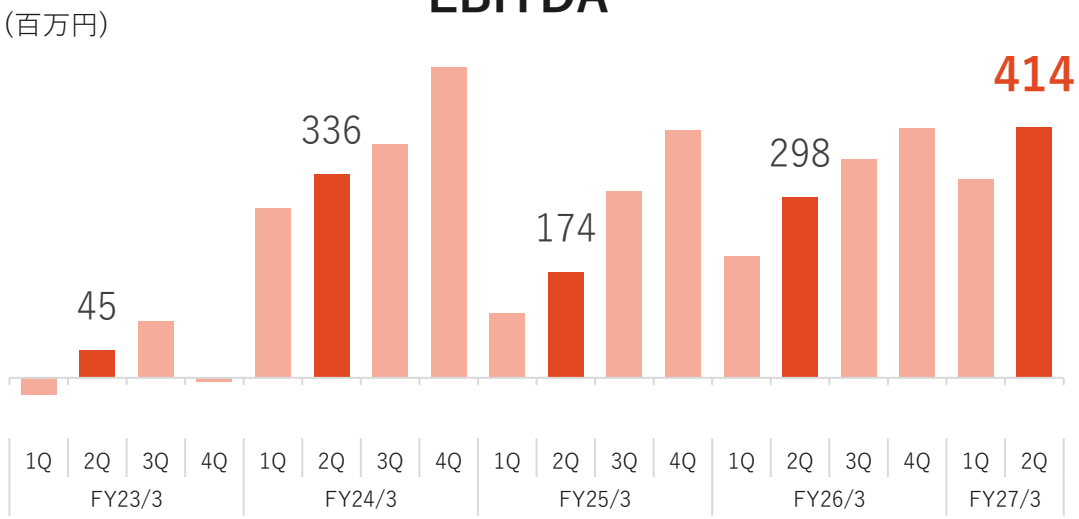
売上高



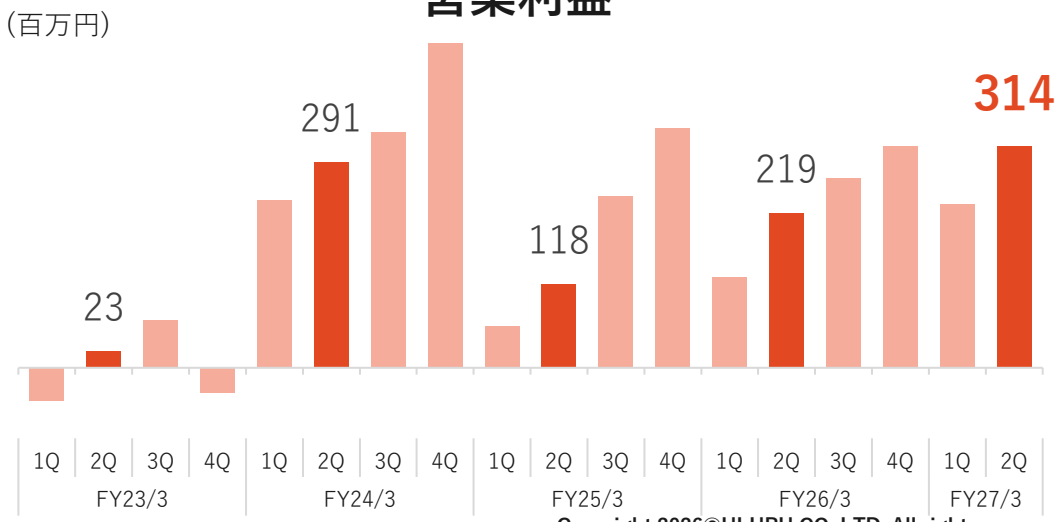
売上総利益



EBITDA

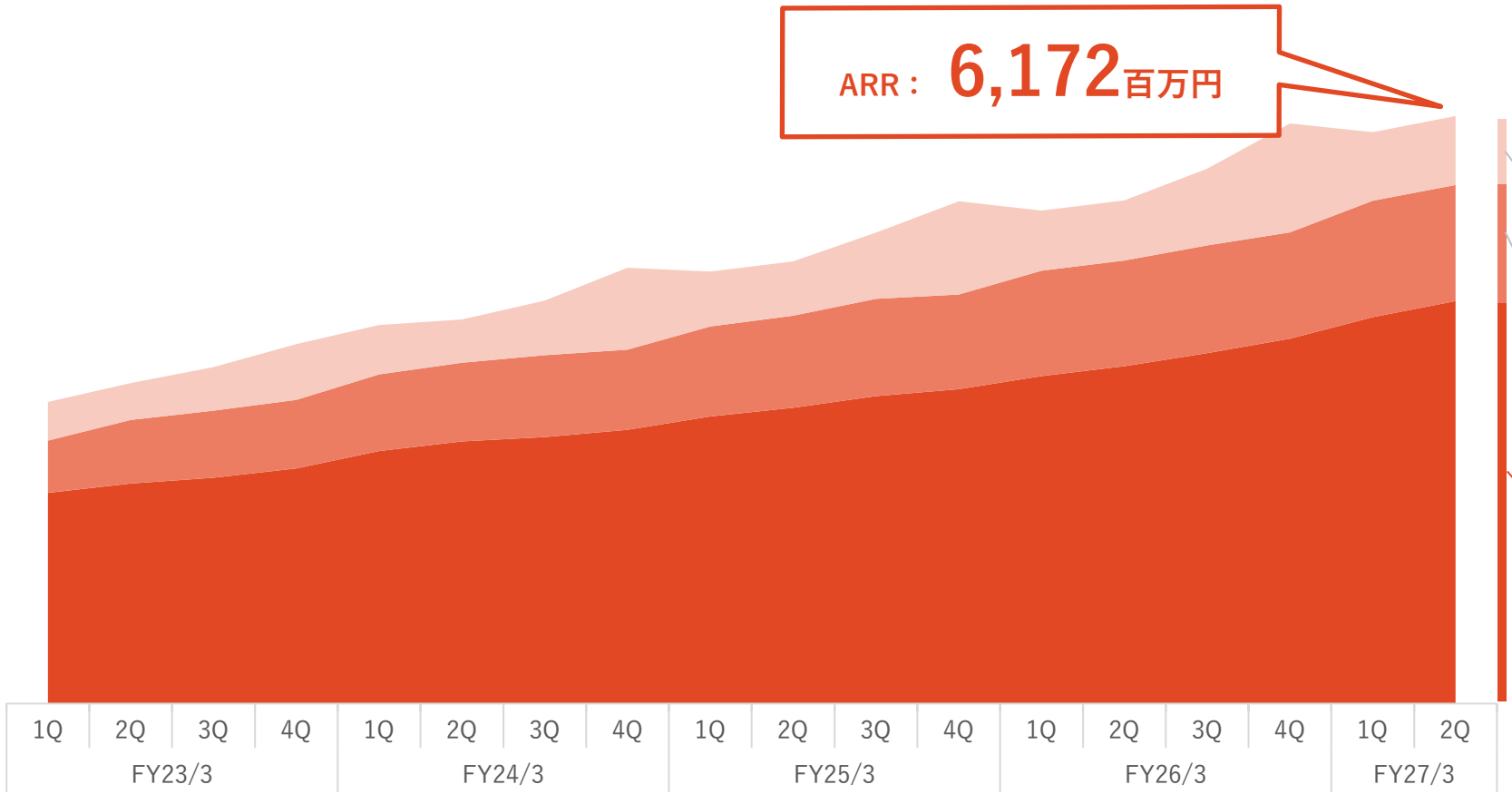


営業利益



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

ARR(年間経常収益)



えんフォト ARR：724百万円
（OurPhotoは含まず）

fondesk ARR：1,220百万円

NJSS 入札情報速報サービス ARR：4,228百万円
（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_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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業（NJSS）のビジネスモデル

■ 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となる「NJSS」をはじめとしたサービスを提供

提供価値と収益構造

課題	官公庁や自治体の入札情報が分散しており、企業にとってビジネス機会の喪失や調達業務の負荷につながっている
提供価値	人とAI・独自開発クローラーの融合により、年間約290万件の入札情報を網羅的に収集しデータベースを構築
収益モデル	月額サブスクリプション。強固なデータベースにより売上総利益率92%（5年平均）の高い収益性を実現

競争優位性

- 人とAIによる網羅的な情報収集
- 膨大なデータベース構築による高い参入障壁
- 顧客の入札業務支援を行うカスタマーサクセス（40名体制）

主要KPI

有料契約件数	解約率	ARPU/年
8,210件	1.39%	51.5万円

※FY27/3_2Q時点

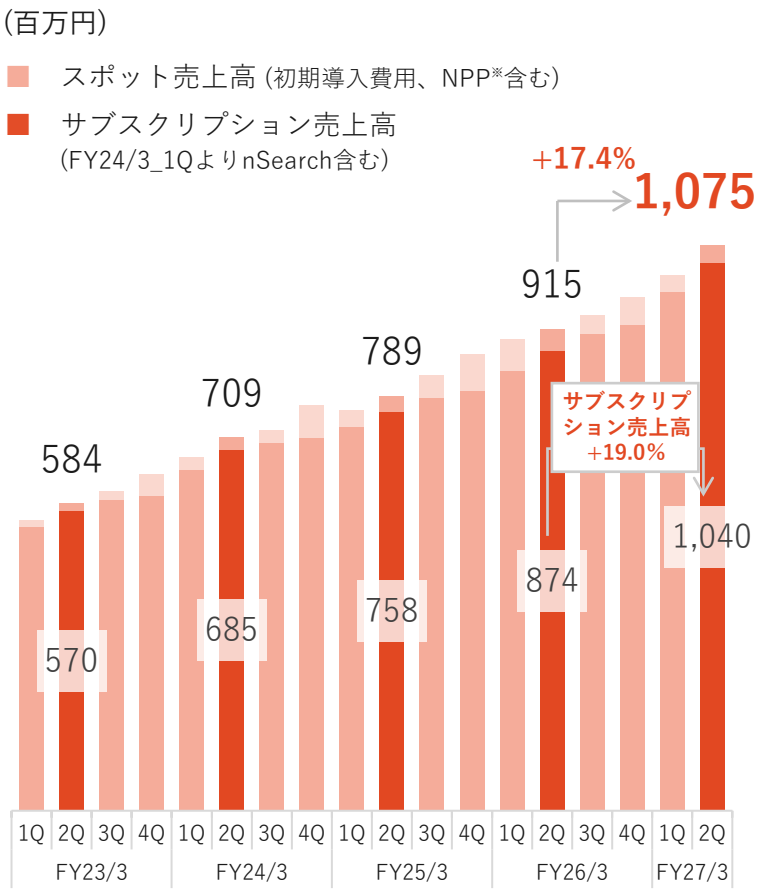


Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

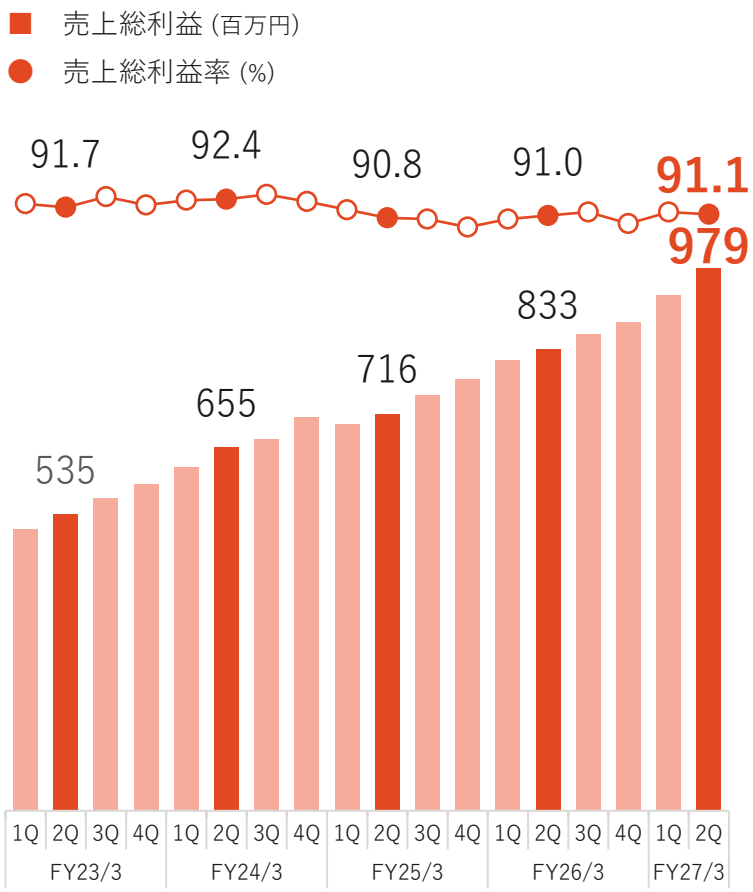
Govtech｜売上高・EBITDA推移(四半期)

サマリーに戻る

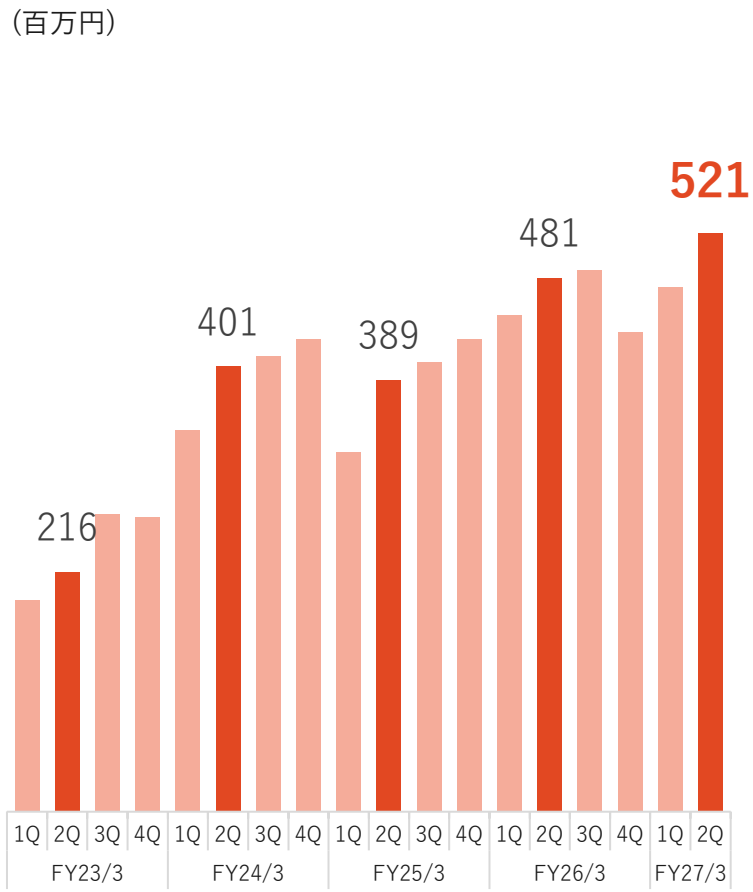
売上高



売上総利益



EBITDA



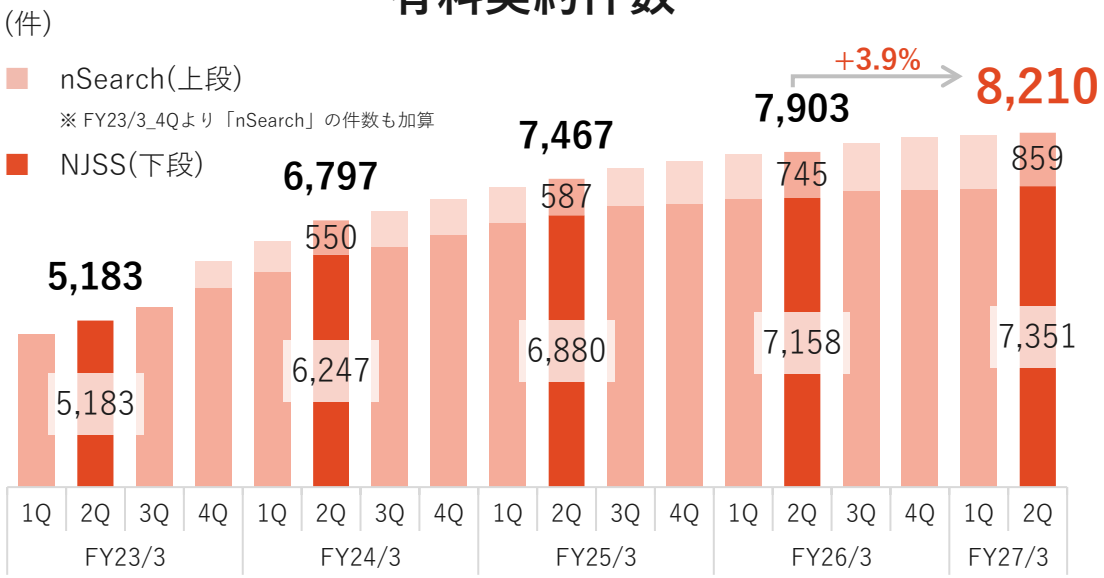
※ 売上高・売上総利益・EBITDAは、いずれもnSearchを含めて算出しています
※ NPP＝NJSS Pro Partners(旧入札BPO)

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

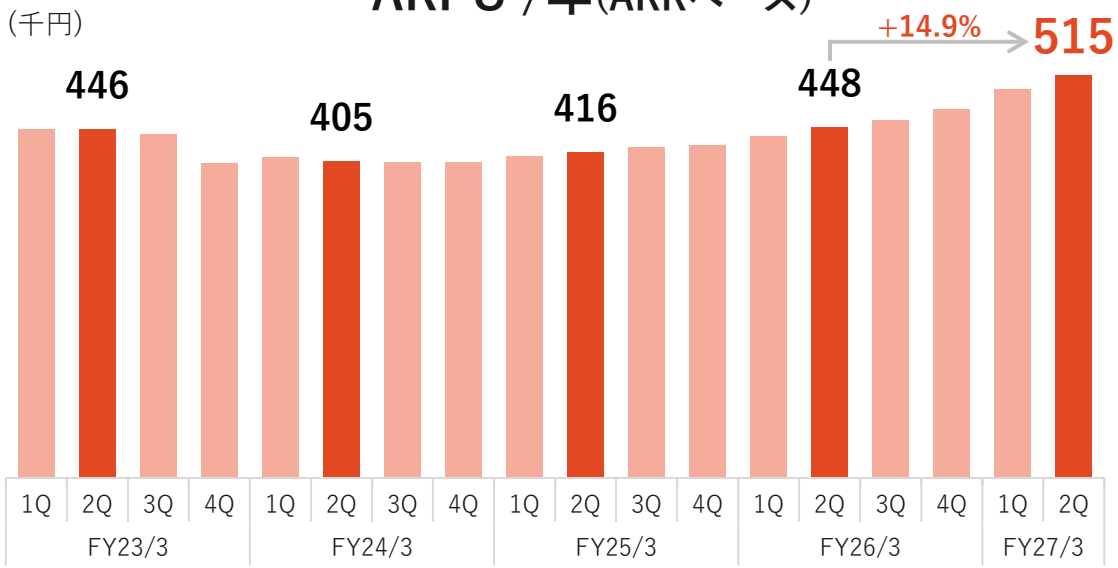
Govtech｜KPI推移(四半期)

サマリーに戻る

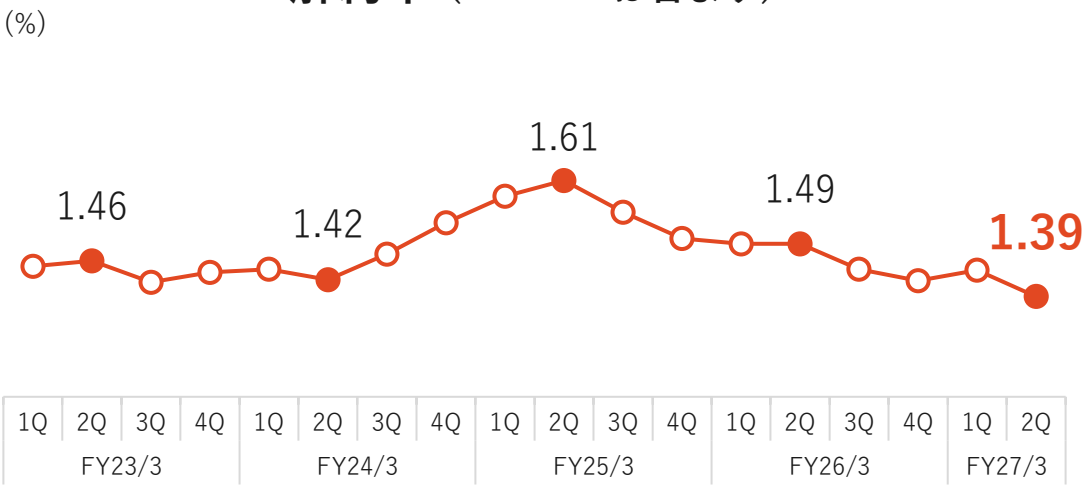
有料契約件数



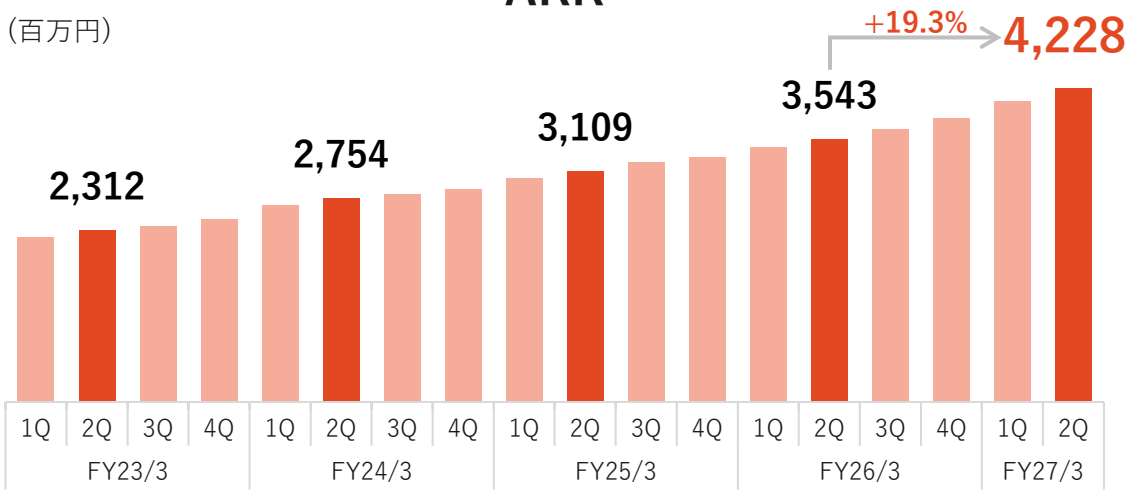
ARPU /年(ARRベース)



解約率（nSearchは含まず）



ARR



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO事業のビジネスモデル

- 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
- これまで培ってきたスキャン・データ入力等の知見をAI領域で活用。AIが機能する「データ整備」を起点に、クライアントの生産性を最大化する

提供価値と収益構造

課題	企業でノンコア業務の負担が増加する一方、AI導入も思うように進展せず、貴重なリソースが奪われ本業への集中を阻害
提供価値	20年超のBPOノウハウ×AI技術を融合。AIが最適に動作する“AI-Ready”なデータ基盤構築から、生成AI活用までを伴走支援
収益モデル	業務委託型の安定収益（大手エンタープライズが主要顧客）。BPaaS化により、EBITDAマージンも改善傾向

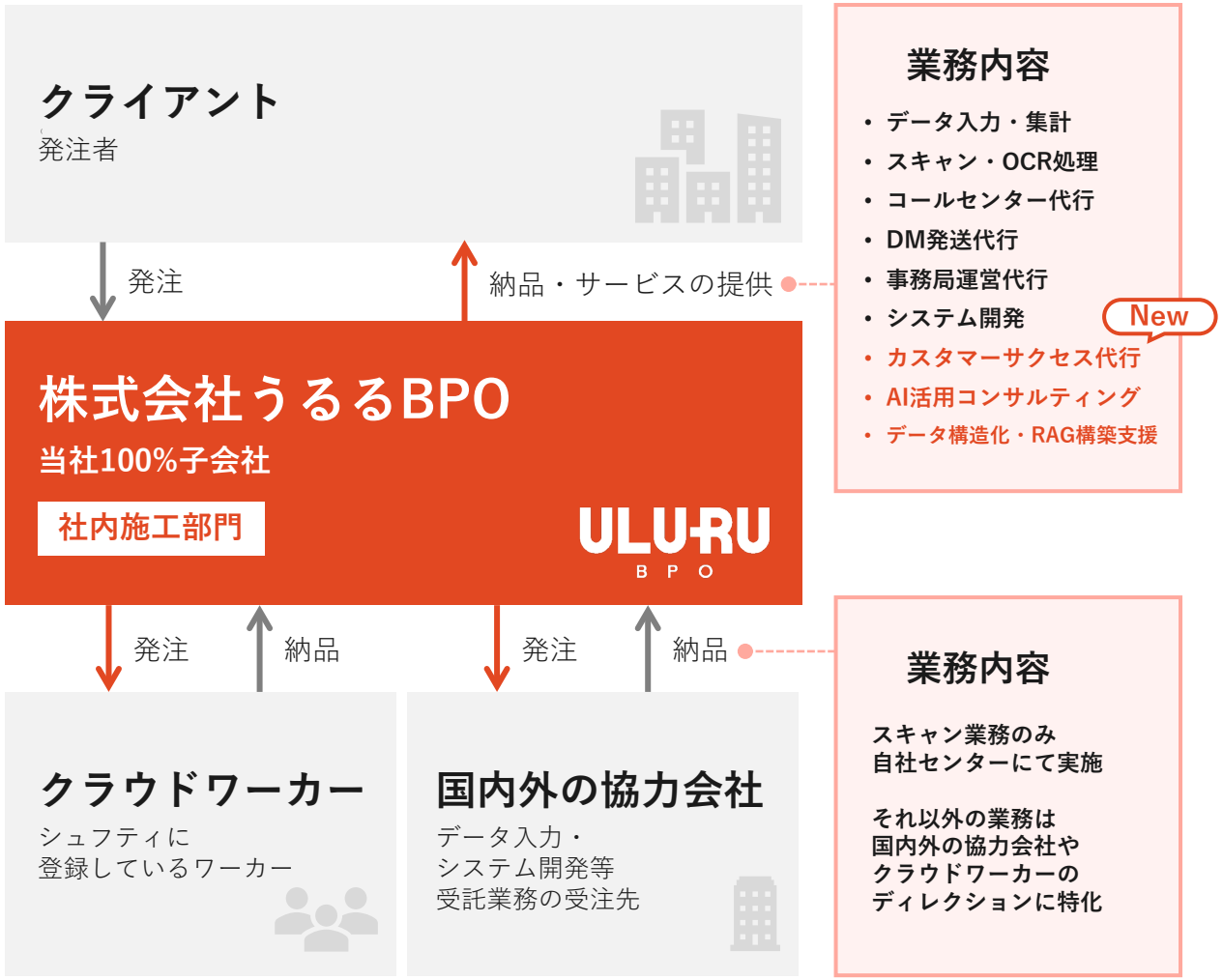
競争優位性

- 徳島・大分に自社センターを保有
- 国内外の協力会社やクラウドワーカー等多様な外部リソースを保有
- SaaS型BPOサービスを展開するほか、AI導入・活用支援領域にも進出

主要KPI

売上高	EBITDA
738百万円	70百万円

※FY27/3_2Q時点



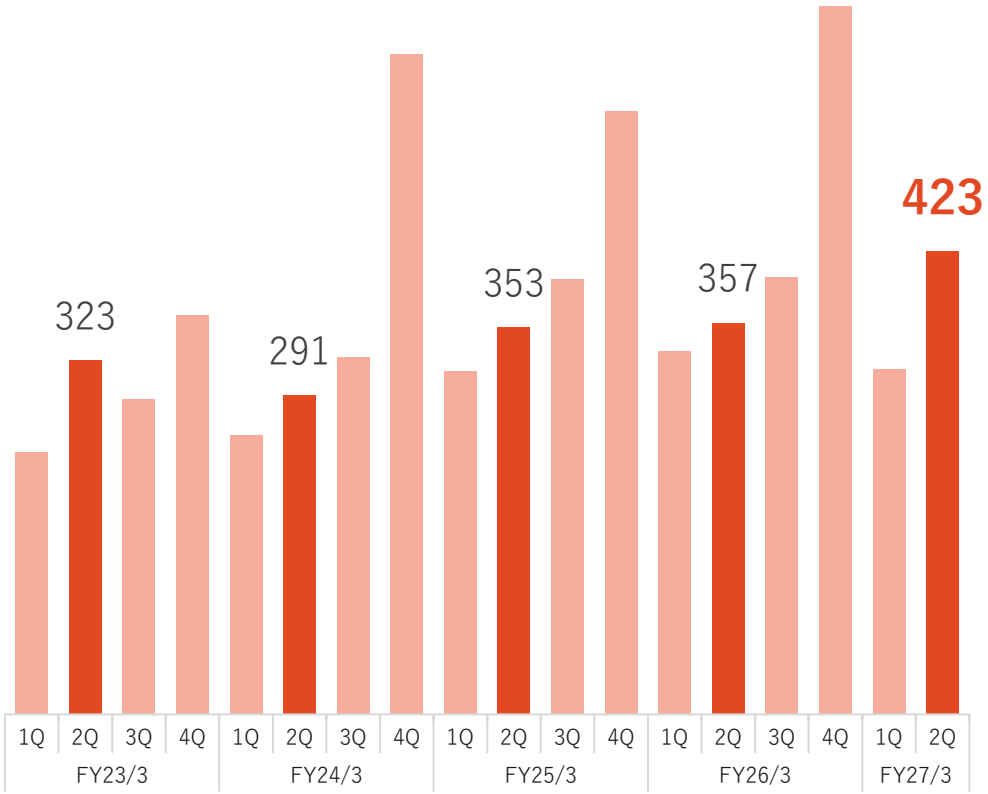
Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO｜売上高・EBITDA推移(四半期)

サマリーに戻る

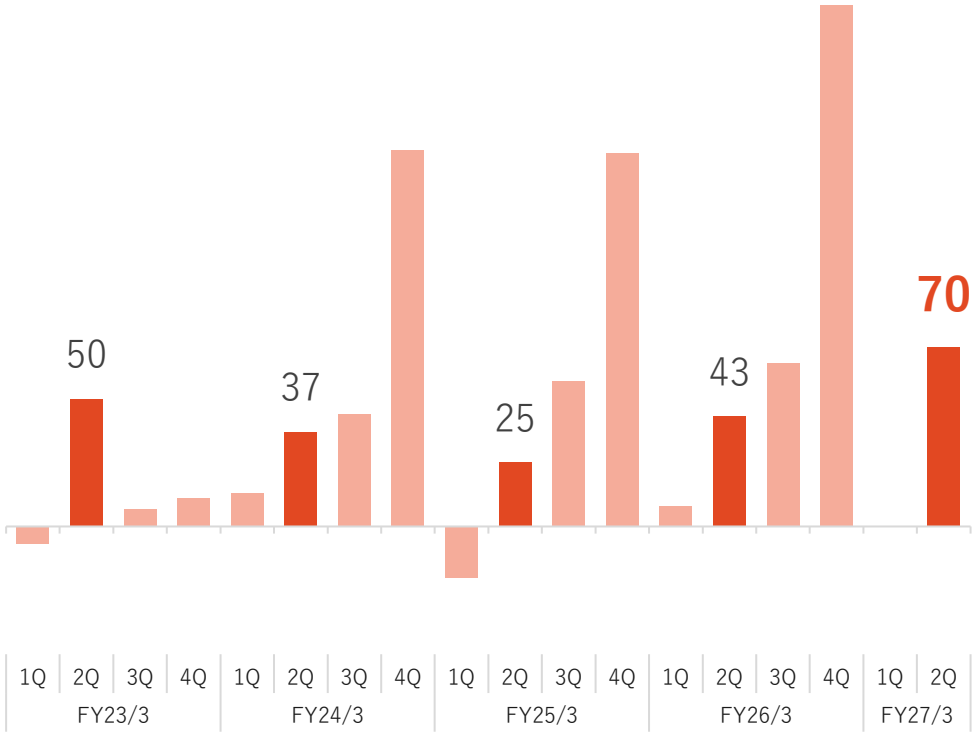
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

その他事業のビジネスモデル

- 様々な労働力不足のニーズに対し、50万人のクラウドワーカー網というアセットを活かしたサービスを提供
- 「電話」や「写真」といった領域を中心に多様なサービスを展開することで、好/不況に左右されない事業ポートフォリオを構築

電話領域 | fondesk ／ fondesk IVR

提供価値と収益構造

課題	多くの企業において、電話一次受付業務が、本業への集中や在宅勤務による効率化等の妨げになっている
提供価値	オペレーター（fondesk）または自動音声対応（fondesk IVR）が一次受付し、Slack／Teams等に通知
収益モデル	fondesk月額12,000円＋従量課金・fondesk IVR月額2,980円＋従量課金 ▶低解約率（1.2%）で安定収益を実現

競争優位性

- サブスクリプションと従量課金を組み合わせた売上構成
- 洗練されたUI・UXに加え、各種ビジネスツールとも連携
- クラウドワーカーによる高度な運営体制を構築

主要KPI

有料契約件数	解約率	ARPU/月
6,442件	1.2%	15,081円

※FY27/3_2Q時点

写真領域 | えんフォト ／ OurPhoto ／ YSS

提供価値と収益構造

課題	教育現場における職員の慢性的な労働力不足 撮影ニーズの増加に対するカメラマンのリソース不足
提供価値	写真販売を効率化するDXプラットフォームの提供 全国のプロカメラマンと顧客の最適なマッチング・撮影
収益モデル	契約園数・撮影件数の拡大に連動（えんフォト：写真・アルバム販売／OurPhoto：撮影手数料）

競争優位性

- （えんフォト）写真販売だけでなく卒園アルバム制作も効率化
- （OurPhoto）国内トップクラスのフォトグラファーネットワーク
- リソース連携や送客等、各種サービスでシナジーを発揮

主要KPI

契約園数	園当たり売上高	(Our Photo) 撮影件数
5,704園	31,745円	3,745件

※FY27/3_2Q時点

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

fondesk｜サービス概要/ポテンシャル

■ 「月1.2万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、Chatwork、Microsoft Teams等のチャットやメールで伝言

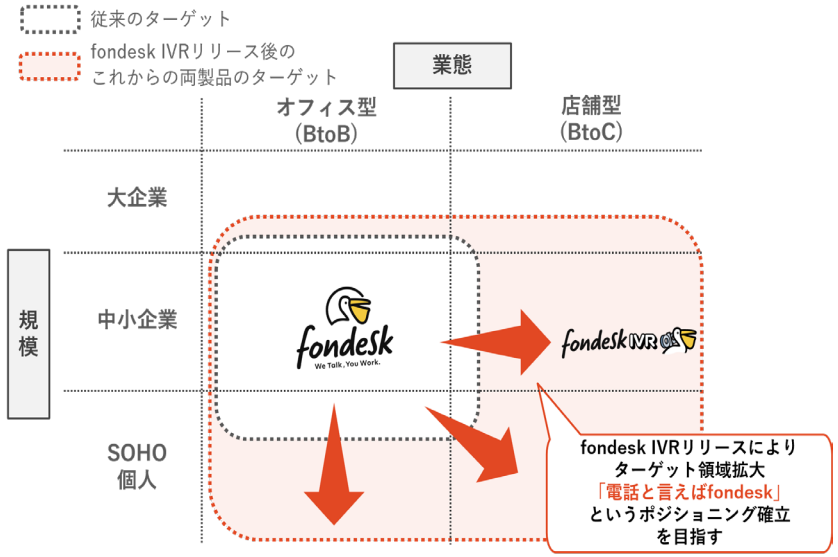
サービス概要

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



「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



潜在市場規模(TAM)

NTT固定電話(事務用) 334万契約 ※1 × fondesk ARPU 月15,081円 ×12ヶ月 ※2 ▶ **6,044億円**

※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：FY27/3_2Qの実績数値

	対応者	価格	主な用途	受付可能時間	多言語対応
fondesk	オペレーター	月額12,000円＋従量課金(2026/10～)	代表電話の一次受付	平日9時から19時	なし
fondesk IVR	自動音声	月額2,980円＋従量課金	代表電話の一次受付に加え夜間対応や定型案内等	24時間365日	○

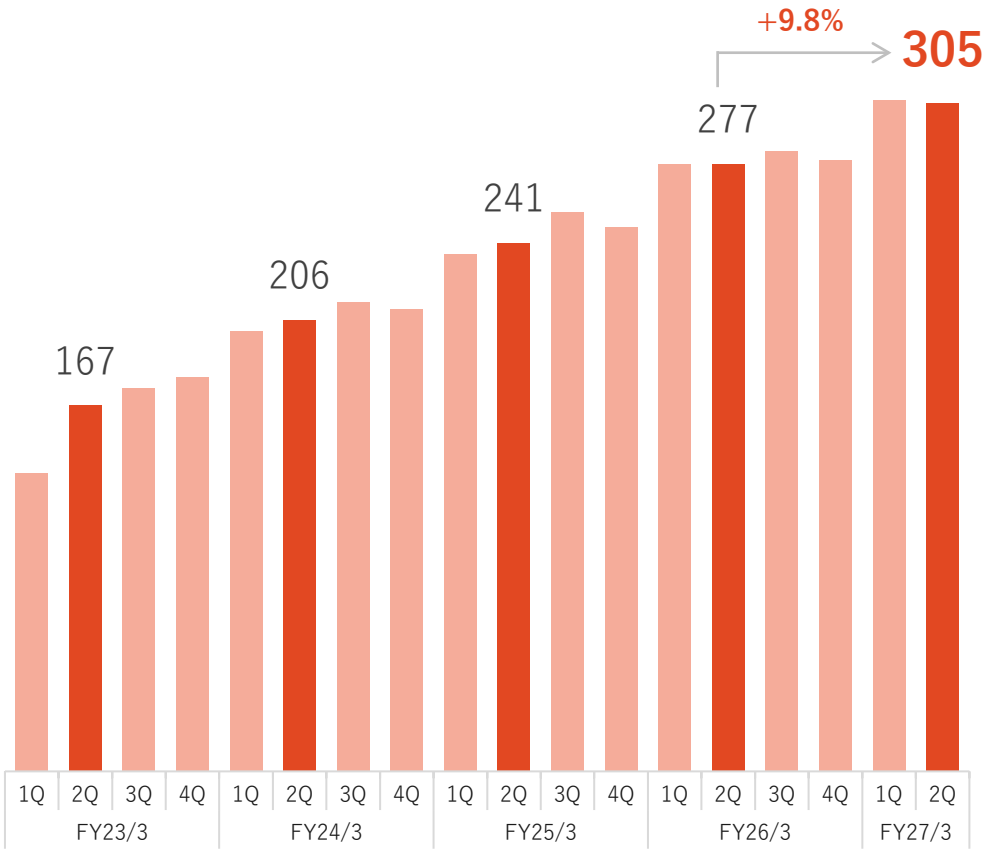
Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

fondesk｜売上高・EBITDA推移(四半期)

サマリーに戻る

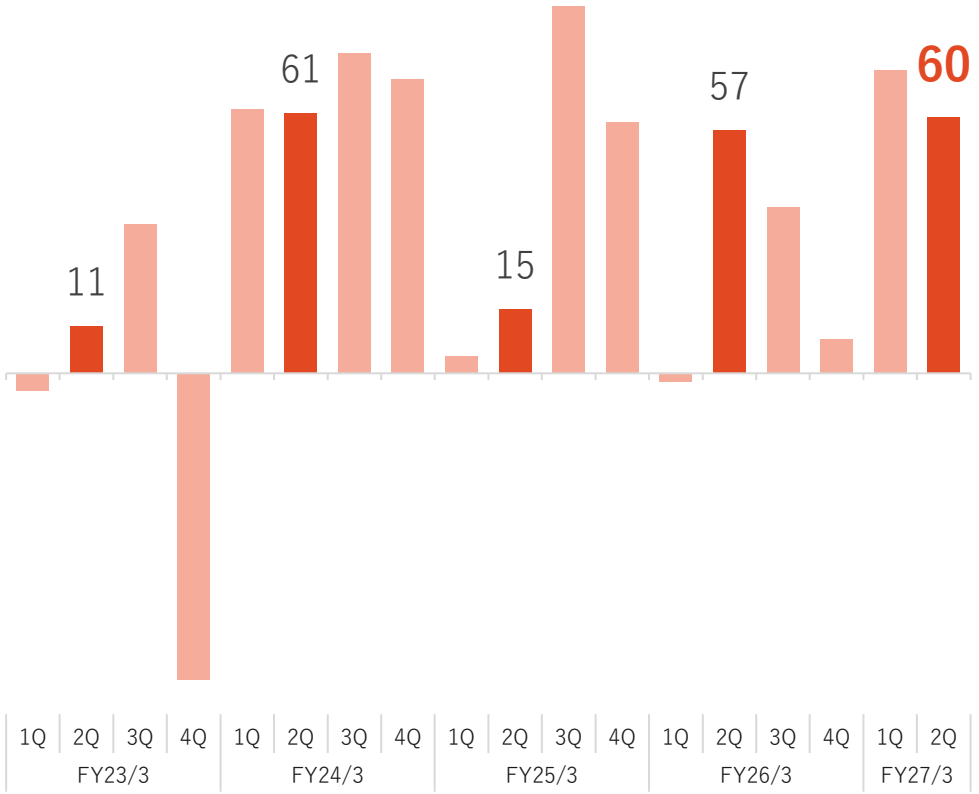
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

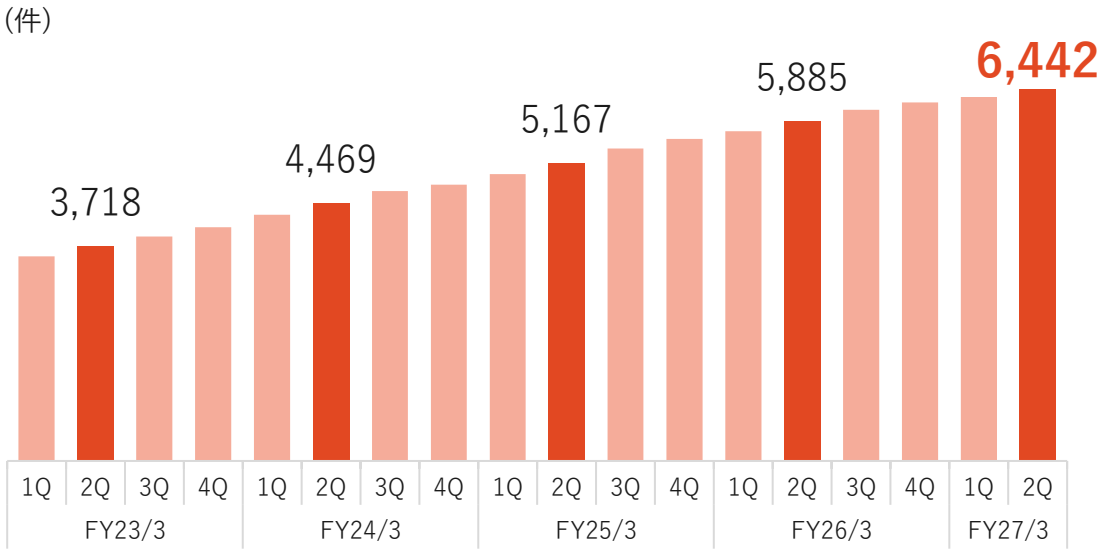


Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

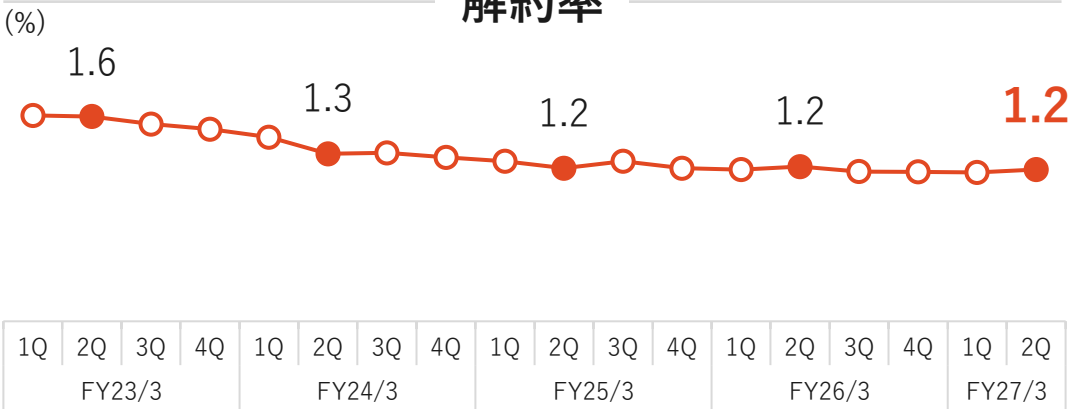
fondesk｜KPI推移(四半期)

サマリーに戻る

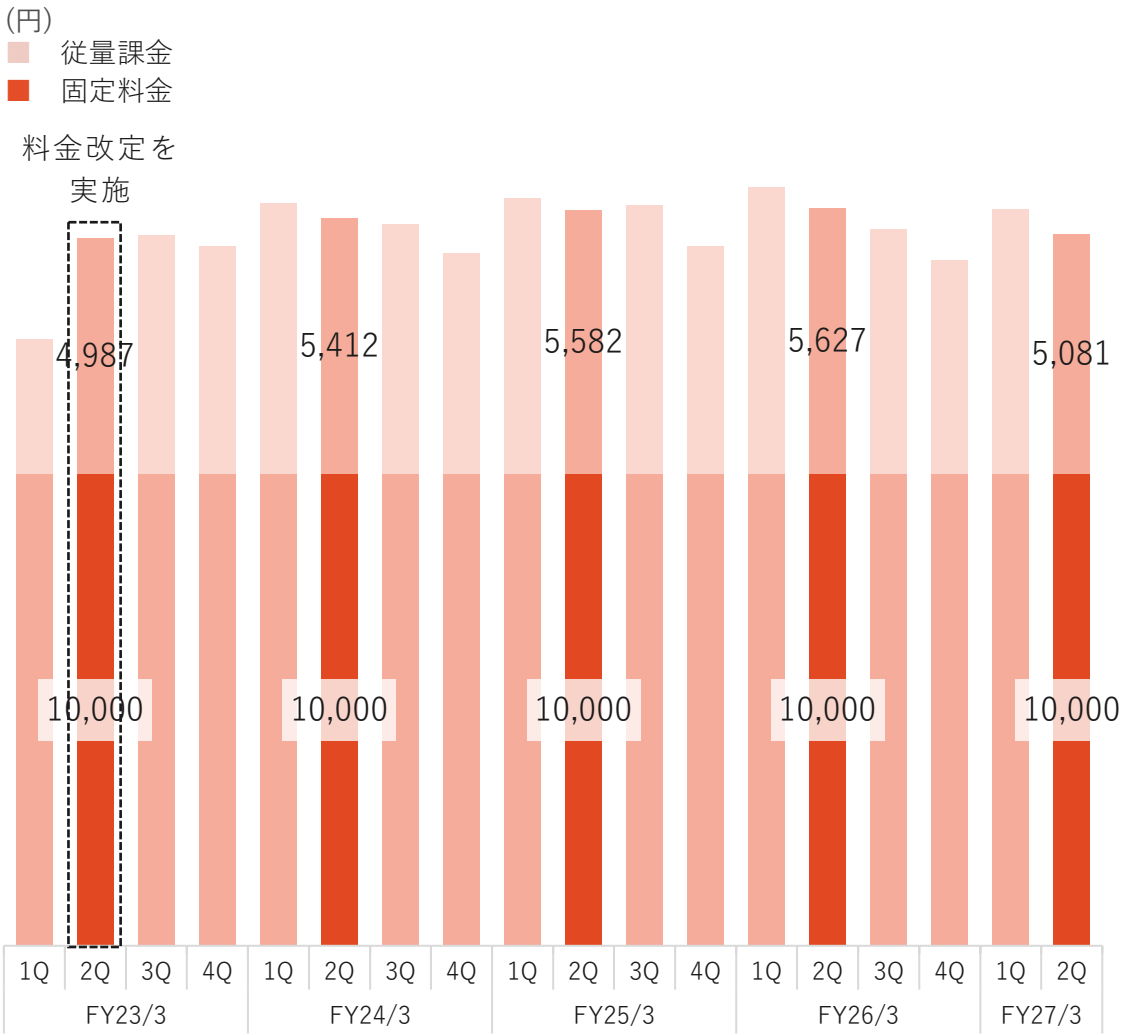
有料契約件数



解約率



ARPU（月割りベース）



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

フォト(えんフォト・OurPhoto・YSS)｜サービス概要/シナジー

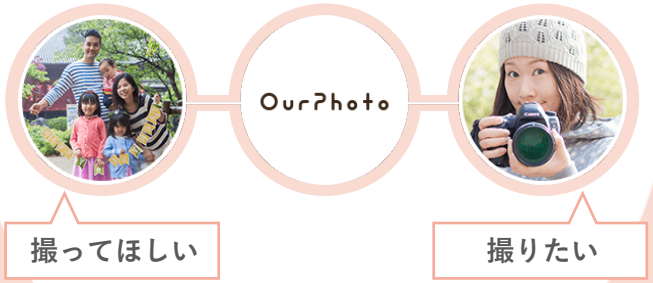
■ 「えんフォト」を中心に広がる、フォト事業のシナジー

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



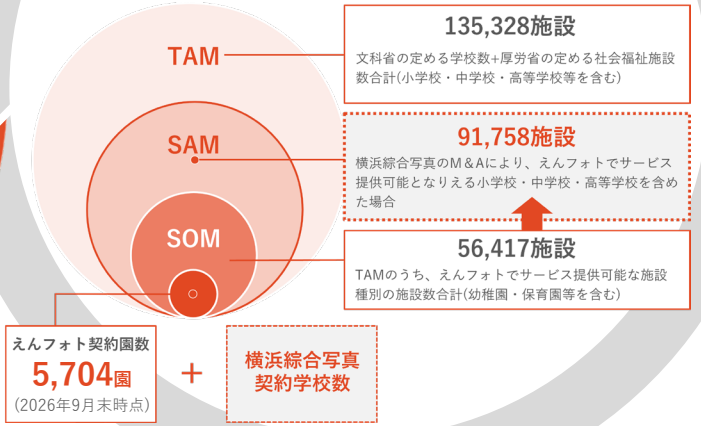
えんフォト

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 横浜綜合写真

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

※出所：「社会福祉施設等調査」、「学校基本調査」

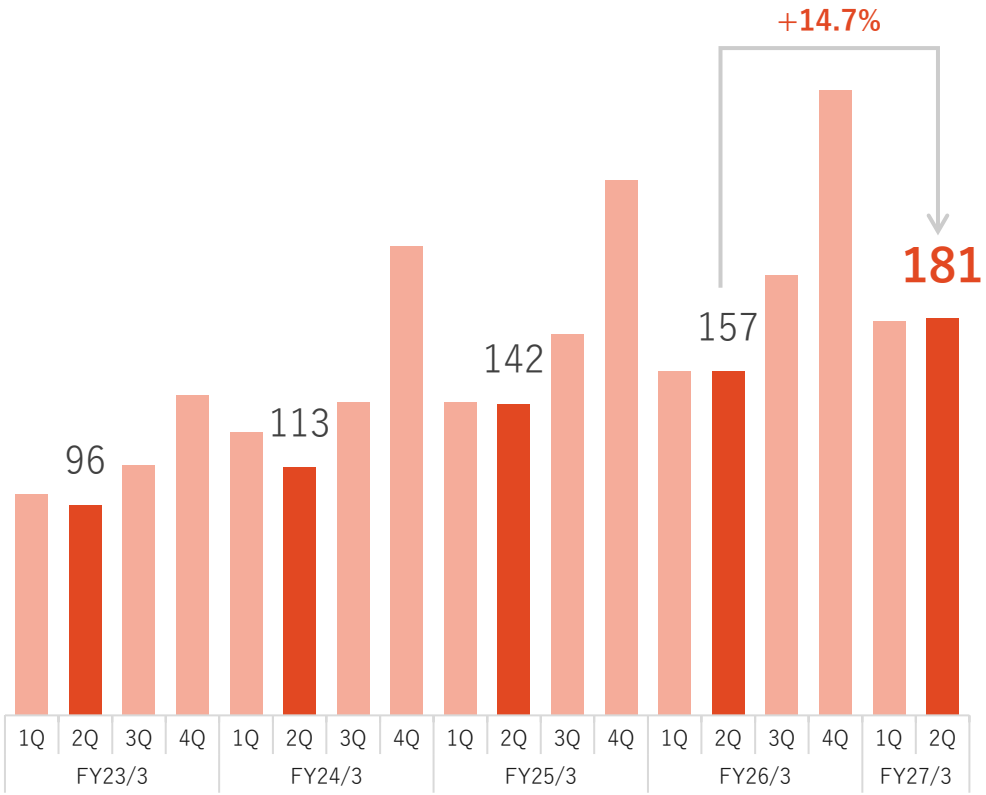
Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

フォト（えんフォト）｜売上高・EBITDA推移（四半期）

サマリーに戻る

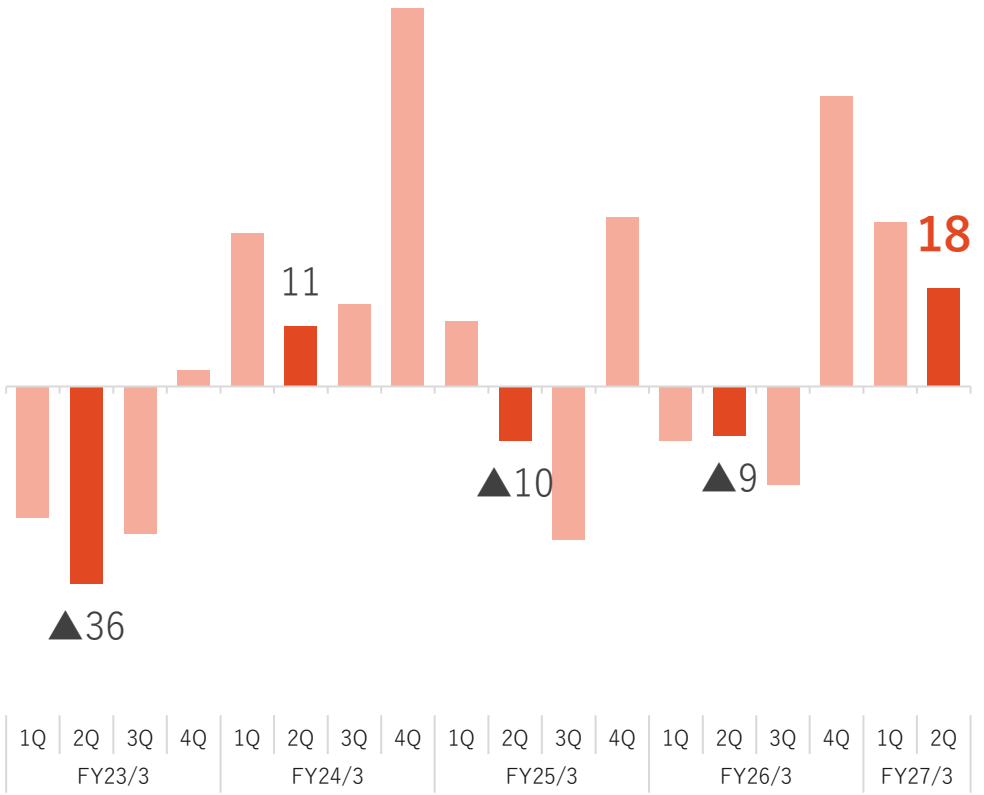
売上高（えんフォト）

（百万円）



EBITDA（えんフォト）

（百万円）

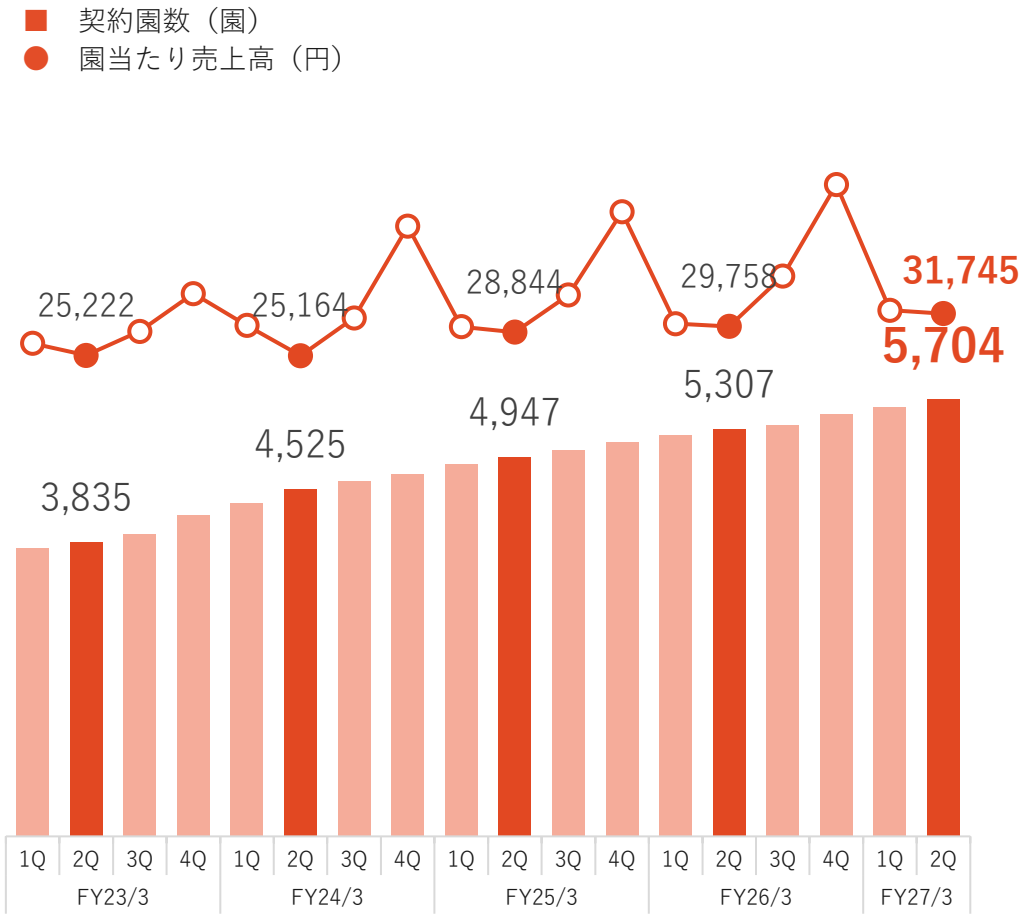


Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

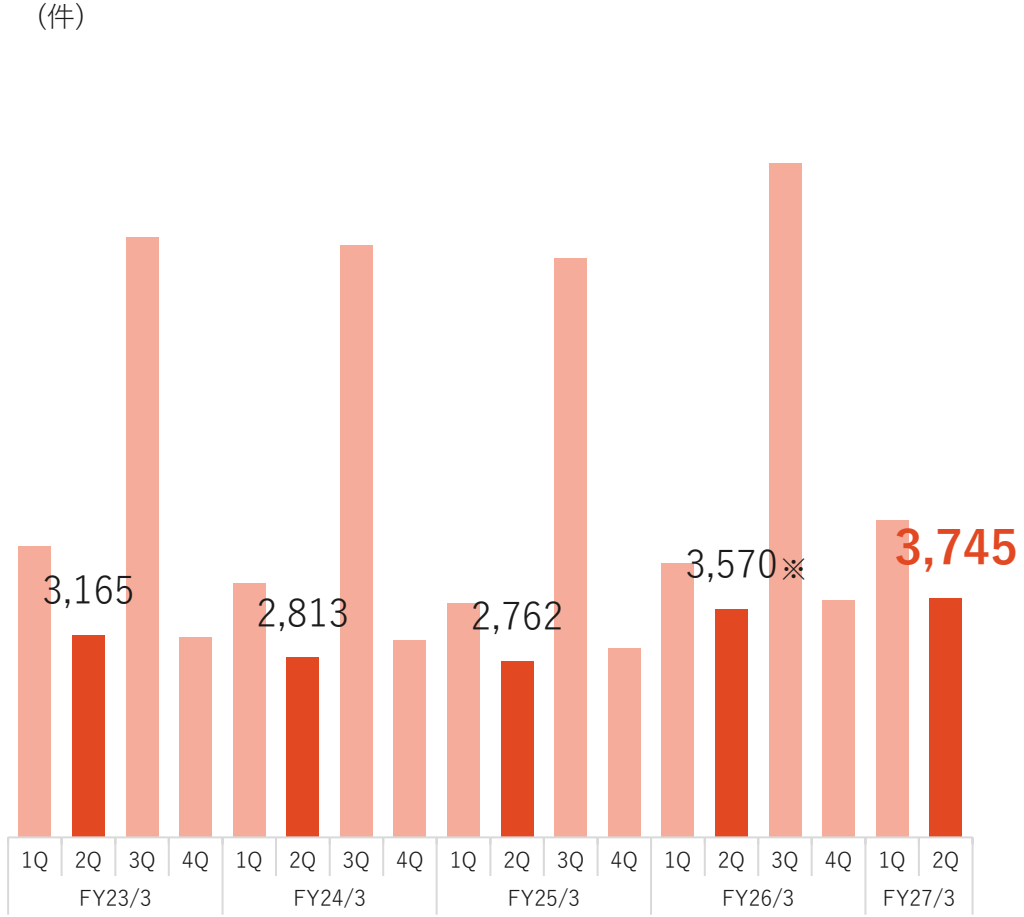
フォト（えんフォト・OurPhoto）｜KPI推移（四半期）

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）



※前年同期(FY26_2Q)の撮影件数は、集計誤りが判明したため訂正後の数値を記載しています
（訂正前：4,338件）

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

IT・AIと人のチカラを活用した事業展開

- 効率性や正確性が求められる業務にはIT・AIのチカラを、柔軟な判断や創造性が必要な業務には人のチカラを活用
- 両者の配分とディレクションの最適化こそが、他社には模倣困難なうるるの事業展開を可能にしている



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

50万人のクラウドワーカー網を活用し、柔軟な判断や創造性が求められる業務を担う。自社でもクラウドワーカーを活用する事業を運営することで、ディレクションノウハウが社内に蓄積。

IT・AIのチカラの創出

効率性や正確性が重視される業務向けに、複数のSaaS／独自AI技術を開発・提供。自社の業務オペレーションから得た知見をプロダクトに還元することで、現場ニーズに即した高い実用性と精度を実現。

IT・AIと人のチカラの融合

蓄積したディレクションノウハウを活かし、両者を最適配分で組み合わせて単独では到達できない付加価値を創出。自社開発に加えM&A・出資・新規事業でも領域を拡張。

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

人と企業を地域から豊かに
それが、うるるの次の挑戦

うるるは、これからの成長の柱を「Govtech事業」に定めました。

その背景にあるのは、地方自治体が抱えている現実です。

書類の山と、複雑化する手続きの向こうで、
公務員一人ひとりの"地域のための時間" だけが
毎日、静かに、削られてきました。

行政のDXは、遅れているのではありません。
いま、ようやく始まろうとしています。

私たちうるるは、入札DXで培った "官" と "民" をつなぐ力で
担当者が地域の未来と向き合う時間を取り戻していきます。

地域が豊かになれば、
そこに暮らす人と企業も、また豊かになる。

うるるのGovtech事業は、その始まりに立っています。



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業の展望｜効率化ツールから社会のインフラへ

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- **入札・落札のデータベースとしておもに生産性向上のために活用されてきたが、AIの台頭によりデータベースとしての価値は減少見込み**
- **これまで蓄積してきた膨大なデータとAIを活用したプロダクト価値向上により、落札の最大化を通した「社会のインフラ」を目指す**

従来の価値

業務の効率化

情報収集の時間とコストを削減する
「守り」のツール

AI活用

これからの価値

落札の最大化

【民間】AIが落札確率を劇的に引き上げる「**攻め**」**のインフラ**
【官側】応札数増加による**不調の防止と調達コストの最適化**

民間・官側の双方からの圧倒的支持

民間
8,210件
×
官公庁・自治体
1,200機関

【民間】有料契約8,000件を超え、市場シェアNo.1級の地位を確立
【官側】全国1,200以上の官公庁・自治体が導入し、公的機関の職員の日常業務に深く組み込まれたインフラとしての地位を確立

→官民のデータが循環する唯一無二のプラットフォームを構築

構築される高収益構造

- AI機能強化でプロダクト価値が向上、入札意思決定が高度化
- 意思決定の高度化により落札確率が上昇し、顧客提供価値が向上。これによりARPUも継続的に向上
- 利用者が増えるほど、プラットフォーム内でのみ蓄積・循環する独自の入札・落札に関する「独占データ」が蓄積し、精度が進化

中期財務ターゲット
売上高 100億円(FY26/3比 2.6倍の成長)

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業の収益性と成長性

■ 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

1.39%

FY27/3_2Q末時点

中長期的目標：早期にARR100億円の達成を目指す

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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/年

約47万円

ARR/有料契約件数

×

有料契約件数

8,134件

FY26/3_4Q末時点

＝

ARR

38億円

FY26/3_4Q末時点の
MRRに12を乗じた数値

重点領域

ARPU向上

マルチプロダクト戦略
AI機能拡充

×

件数増加

解約率低減

セールス体制強化
販売手法多様化

＝

約2.6倍の成長を目指す※

100億円

FY30～32/3

※中期財務ターゲットを設定したFY26/3_4Q時点との比較

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

「入札DX」から「行政DX」へ―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



プロダクト軸であるNJSSから
プラットフォーム軸のGovtech へ

▶対象市場は飛躍的に拡大

労働力不足を解決し、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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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×IT・AI」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

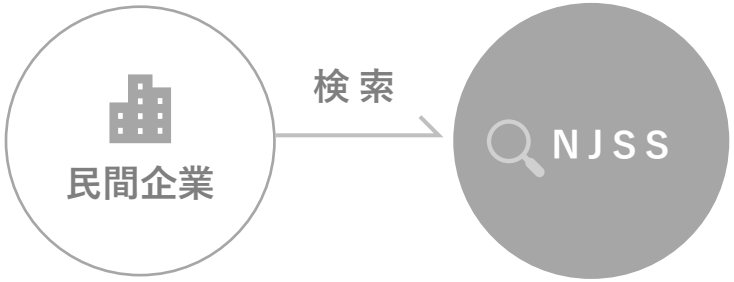
**入札DXで培った“官”と“民”をつなぐ力で
日本を豊かにしていく**

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業で目指す姿 -民間向けツールから「官・民をつなぐインフラ」へ-

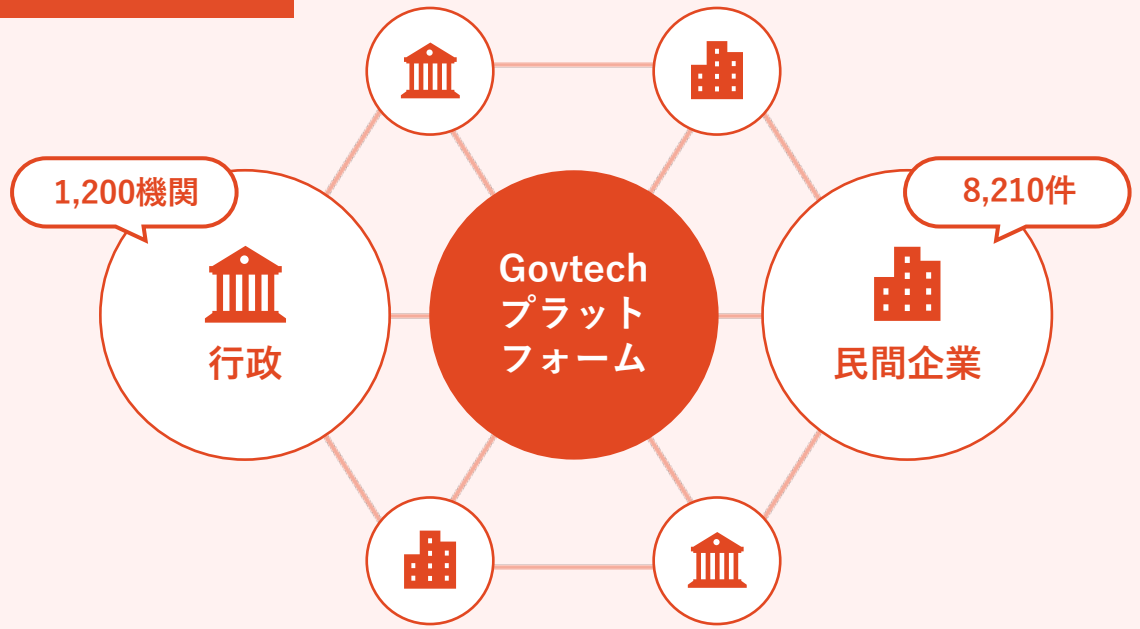
- 今回のセグメント変更を機に、入札・落札サービスNJSSを軸に「官・民をつなぐインフラサービス」へと進化
- 官民の架け橋として、行政・自治体のDX推進支援を本格化し、行政・自治体職員の生産性向上に貢献

これまで



- 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

これから



- NJSSで蓄積した2,600万件以上の入札データ・1,800万件以上の落札データと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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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

入札 1.0

アナログ時代

紙やFAX、郵送等が主流
やりとりは対面が中心

入札 2.0

デジタル時代

入札に関わる情報が電子化
Webで検索・通知が可能に

うるるの役割

NJSS等のプロダクトで
人の「探す」を支援

入札 3.0

AI時代

定型業務がAIに置き換えられ、
人は「意思決定」が中心に

うるるの役割

“人が未来づくりに
注力できる状態”を
入札市場のスタンダードに

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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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 STEP

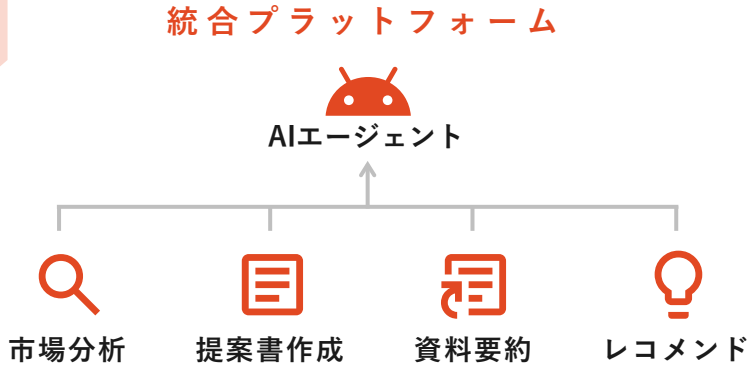
顧客提供価値向上に合わせ、
飛躍的にARPUの向上を図る

STEP 01 AI機能を積極追加・
官民連携の強化

現在(FY27/3_2Q)
ARPU/年 約51万円

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

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

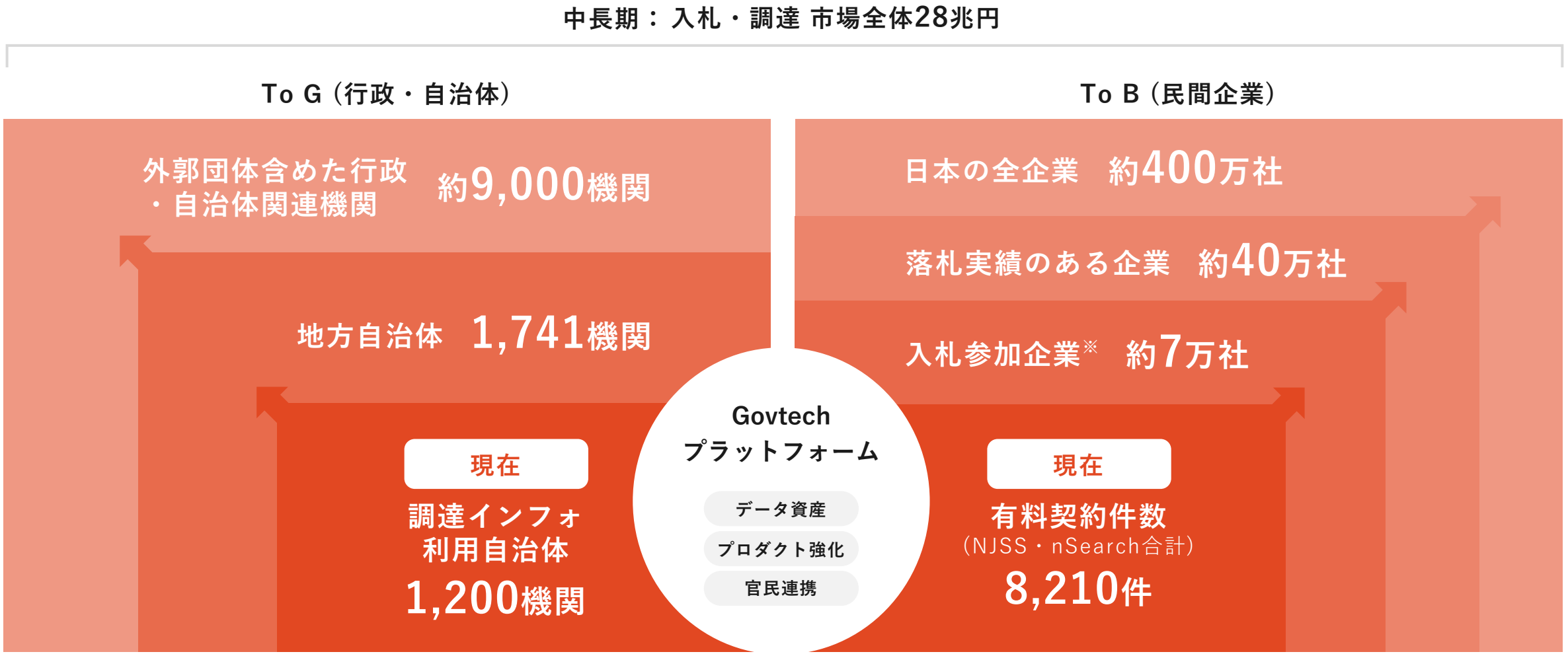


短期 — 中期 — 長期

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業のターゲット

- 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



※全省庁統一資格保有企業数(入札リサーチセンター調べ)

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業のマルチプロダクト戦略

ULURU 労働力不足解決カンパニー

■ 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
				NJSS 入札情報速報サービス		

今後

＼ 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

GoSTEP
案件公示前に動ける
予算把握
- 情報の提供
- 通知・分析

入札資格ポータル
参加できる状態を維持
資格管理
- 情報の提供
- 通知・管理

NJSS 入札情報速報サービス
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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業のAIエージェント戦略

ULURU
労働力不足解決カンパニー

- 「探す」「読む」「判断する」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

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



AIエージェントの活用により、案件精査の時間を大幅に短縮

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

Govtech事業の官民連携支援

■ 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1,200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
調達インフォ

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**



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

ULURU
労働力不足解決カンパニー

人の力とテクノロジーで
業務の未来を切り拓く

うるるの原点は、データ入力業務の請負でした。

多くの現場では、人手が足りないまま
業務だけが複雑化し、肥大化し、属人化しています。
本来の仕事ではない業務が
一人ひとりの肩の上で、静かに増しているのです。

うるるは創業以来、人材を集め、
ナレッジを積み、業務をディレクションする力を磨いてきました。

祖業のBPOが積み上げてきたこの土台の上に
「人の力」と「IT・AI」を掛け合わせ、
業務そのものを、よりよい仕組みに変え続けています。

日々を支える一人ひとりが
目の前の仕事と、目の前の人に向き合えるように。
原点から育てた力で
業務の未来を、お客さまとともに創っていきます。



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO事業のAI時代の展望

- AI導入が加速する一方で、現場での実装・定着が企業の大きな課題となっている
- BPOで培った知見でこのボトルネックを解消し、急拡大する『AI成長投資領域』を取り込む戦略モデルへ転換する

市場ターゲットの拡大

既存領域

BPO市場

人件費の代替としての
ノンコア業務代行

＋

拡大領域

5年で約3倍の急成長市場※1

AI市場

AI実装に不可欠なデータ・
運用インフラ構築支援

組織での生成AI活用における課題感※2

1位 簡易的な業務には使えているが、**コア業務には使えていない**

2位 生成AI活用を推進・相談できる**専門人材がいない**

3位 従業員の**リテラシーに差がある**

▶ **生成AIの組織利用は8割に上る一方で、「使う」だけで「使いこなす」環境や基盤が整っていない**

AI時代に活きるBPO事業の3つの組織能力

業務コンサル機能

AI×人の業務デザイン力

AI活用において、人間が介入すべき業務領域を見極め、特定する力

データインフラ構築力

RAG・データ構造化によるAIデータ構築力

スキャンやセンター運営ノウハウを活かし、RAG(検索拡張生成)の最適化や未構造化データの構造化を通じて、AIの精度を高めるデータ基盤を築く力

顧客並走力

AI現場定着の伴走力

顧客と並走するCS業務を通じて、
現場のAI導入・定着を支援する伴走力

※1 IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」（2025年5月1日） の2024年から2029年の投資支出額の予測値から計算
※2 調査名【うるるBPO「生成AI導入後の利用実態と課題に関する調査」】 出典URL（https://www.uluru.biz/news/25154）

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO事業の成長戦略

■ 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

CSer BPO

伴走型カスタマーサクセス
支援サービス

リカーリング売上領域
BPaaS

ノウハウ循環でシナジーを創出

スポット売上領域

ULURU BPO

データ入力、データスキャン、OCR処理、
DM発送、コールセンター、etc

ディレクション
ノウハウ

ユニークな
リソース

豊富な実績

ULURU AI-BRIDGE

AI活用を現場レベルで支援

eas Entry Automation System

AI-OCR+人力による
書類データ化サービス

FY30～32/3
売上高
50億円

FY26/3
売上高
17.3億円

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

BPO｜継続収益を生むリカーリング戦略

ULURU
労働力不足解決カンパニー

■ 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

01.CS支援

CSer BPO

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

02.AI導入支援

ULURU AI-BRIDGE

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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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

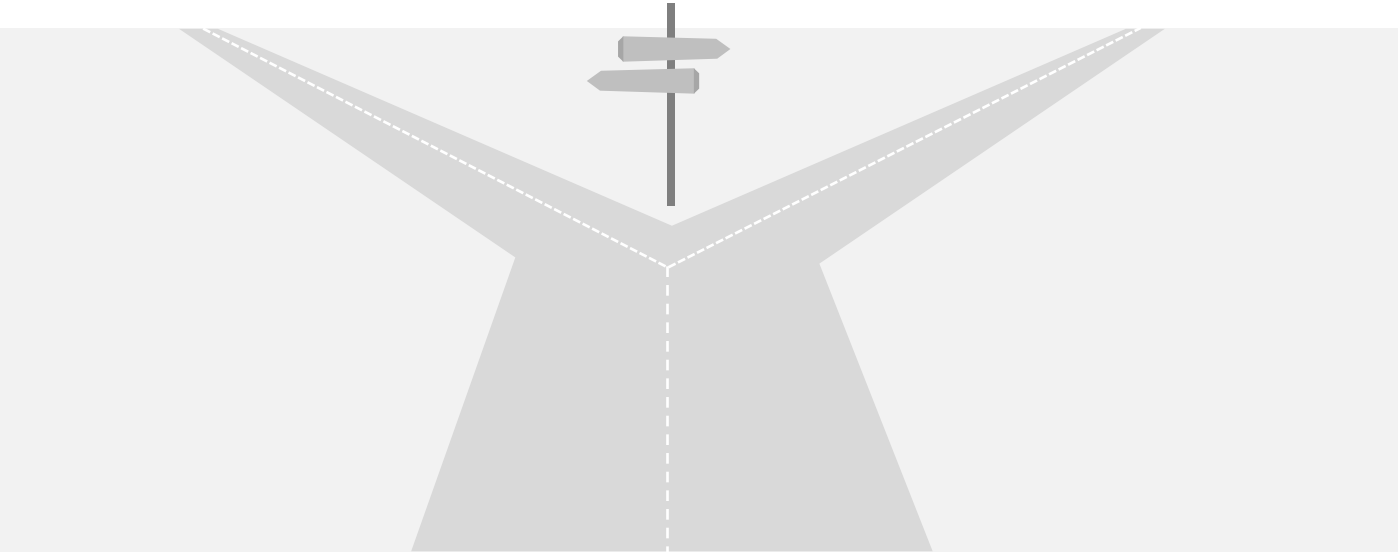
自社でデータを持たず、
処理・UI・企画/設計といった
機能のみを提供する汎用ツール

▶ 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

01 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

02 「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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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



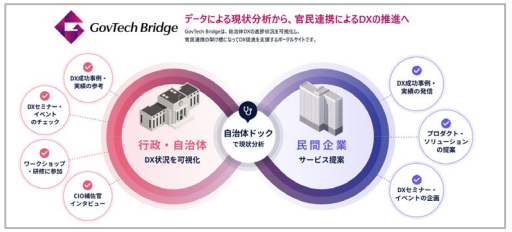
コンテンツ
・代表メッセージ
・うるるの強み / ケイパビリティ
・M&A方針 / 実績
・シナジー事例　　等

https://www.uluru.biz/ma

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



Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

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。

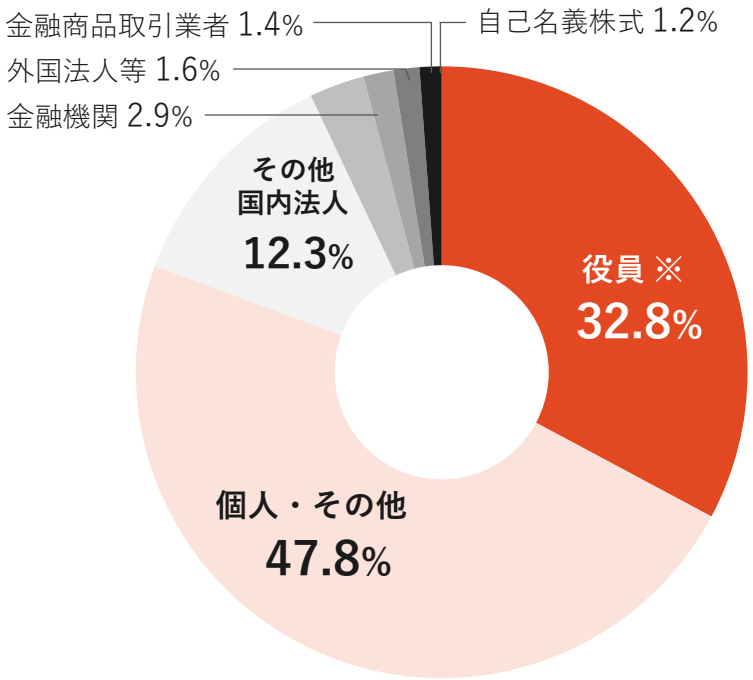
Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

株主構成

株主数等（2026年9月30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	1,722名

株主構成（2026年9月30日現在）



※ 星 知也の資産管理会社含む

大株主（2026年9月30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	星 知也	4,837,600	17.67	役員
2	株式会社エアーズロック (代表取締役社長　星 知也)	2,640,000	9.64	役員
3	UH Partners 3 投資事業有限責任組合	2,116,800	7.73	個人・その他
4	株式会社UH5	2,075,600	7.58	その他国内法人
5	光通信KK投資事業有限責任組合	1,823,200	6.66	個人・その他
6	エスアイエル投資事業有限責任組合	1,765,200	6.45	個人・その他
7	桶山 雄平	1,530,100	5.59	役員
8	UH Partners 2 投資事業有限責任組合	778,200	2.84	個人・その他
9	日本生命保険相互会社	760,000	2.78	金融機関
10	長屋 洋介	737,200	2.69	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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

IR情報発信

■ 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いる

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/



CFO内丸 X

x.com/uchimaru_uluru

CFO内丸 note

https://note.com/yasuaki_uchimaru

Q&A一覧

qastation.jp/uluru

サステナビリティ

uluru.biz/sustainability

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

用語集

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。
Govtech	「Government（政府・行政）」と「Technology（技術）」を組み合わせた言葉。最先端のデジタル技術を活用して、行政サービスの効率化や市民の利便性向上、行政手続きのDXを推進する取り組みやその技術・サービスを指す。当社では、入札情報速報サービス「NJSS（エヌジェス）」の提供等を通じ、官公庁・自治体と民間企業をつなぐ入札プロセスの効率化・情報格差の解消を支援している。
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。「イービッダー」「イービットダー」「イービットディーエー」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。

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.

注意事項

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

Copyright 2026©ULURU.CO.,LTD. All rights reserved.