



2025年10月1日

各位

会社名 株式会社 うるる  
代表者名 代表取締役社長 星 知也  
(コード番号：3979 東証グロース)  
問合せ先 執行役員 CFO 内丸 泰昭  
(TEL. 03-6221-3069)

## よくあるご質問とご回答(F26/3 第1四半期決算)

日頃より、当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。2025年8月14日に公表したFY26/3 第1四半期決算について、発表以降にアナリスト、機関投資家の方々との1on1ミーティングや株主・投資家の皆様からのお問い合わせにていただいた主な質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部加筆を行っております。

なお、本資料は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として開示するものです。回答内容につきましては、本開示時点を基準としつつ、投資家の皆さまに回答した内容を踏まえて記載しております。

### Q 現在の事業進捗状況と財務状況はどのようになっていますか？

2026年3月期の通期業績予想に対し、第1四半期は順調に進捗しています。売上高は前年同期比14.4%増となり、各段階利益も前年同期を上回る好調なスタートを切りました。収益性の高い主力事業「NJSS」が牽引し、売上総利益率は70%を超える高い水準を維持しています。

2025年3月期に策定した中長期方針「ULURU Sustainable Growth」に基づき、成長投資と収益性の両立を通じて、持続的かつ安定的な利益成長を目指します。また、当社は成長企業でありながら累進配当を導入しており、株主の皆様インカムゲインを提供できる体制を整えています。

### Q NJSS 事業が好調な要因と今後の方向性を教えてください。

#### ・好調の要因：

好調の最大の要因は、カスタマーサクセス体制の強化とプロダクトの機能拡充によってサービス価値が高まり、顧客単価（ARPU）が約10%向上したことです。それに加えて、昨年度増強したフィールドセールスによる新規顧客開拓も進展し、契約件数の増加に繋がっています。

また、解約率を1.5%未満の低水準に抑えられていることも安定した成長を支えており、オプションサービスや大口のデータ納品といったスポット案件も売上増加に貢献しました。

#### ・今後の方向性：

引き続き、新規契約件数を追求するのではなく、手厚いカスタマーサクセス活動や継続的なプロダクト開発を通じて、顧客単価の向上を目指す方針です。中長期的には、入札マーケット

における提供価値の範囲を広げ、事業領域の拡大による更なる単価向上を図ります。

**Q fondesk IVR の状況について教えてください。**

サービス提供開始後の顧客獲得は、既存の有人対応サービス「fondesk」のローンチ時を上回るペースで順調に進んでいます。月額2,980円からという手頃な価格設定により、新たな顧客層を開拓し、電話代行サービス市場における fondesk 事業全体のシェア拡大を目指します。

**Q 中長期的なトップライン 20%成長に向けた当面の注力ポイントを教えてください。**

**・既存事業の成長：**

中核事業である NJSS の着実な成長を土台としつつ、第二の成長ドライバーとして fondesk 事業への投資を継続していきます。

**・M&A による非連続な成長：**

M&A も重要な成長戦略と位置づけています。株式会社横浜総合写真の買収により、フォト事業の対象市場を従来の保育園・幼稚園から小・中学校へと拡大しました。

**・新規事業の創出：**

BPO 事業において、AI 関連企業との連携を強化し、AI 技術と当社の BPO ノウハウを融合させた新たなサービス展開を追求してまいります。

以上