

Love
Our
Culture

「うるる」のことを、みなさんにもっと深く知ってほしい。
そしてその背景を踏まえた上で、
思い切りイキイキと仕事に取り組んでほしい。
そんな思いから、この「カルチャーブック」が生まれました。
うるるは何のために存在しているのか。
うるるはどう在りたいのか。
これまでに重ねてきた歴史を振り返りながら、
うるるがどんな会社なのか、ぜひ理解を深めて下さい。

自分たちが取り組む仕事の目的に立ち返ることが、
充実した”うるる Life”を送る一助になるでしょう。

最高の一枚岩を 目指して

「場所や時間にとらわれない仕事ができる、新しい働き方。

それを世の中の当たり前にすることで、

日本の労働力不足を解決へと導く。

働き手には就労、収入、そして自己実現の機会を提供したい」

2006年、同じビジョンを持った4名の創業メンバーが、

MBO（Management Buyout）にてうるるを第二創業。

マンションの一室にオフィスを構え、ひたすら前だけを見て走り続けた。

それから16年。ビジョンに共感する仲間が増え、

今では創業期の時には考えられないような規模へと成長した。

どんなに規模が大きくなっても当時の想いはブレることなく、

我々の魂を動かす青い炎となっている。

我々が目指していること。

我々が大切にしていること。

我々が歩んできた道のり。

これらの想いを改めてカルチャーブックに刻み、

うるるに集ったメンバー全員が、

いつでも原点回帰できるようにしておきたい。

はじめてオーストラリアの「エアーズロック」

（現地の言葉で「Uluru」）を見た時、大きな感動を覚えた。

そんな感動を、仲間やお客様と一緒に分かち合いたい。

一枚岩の組織を創り上げたい。

「うるる」という社名にかけた想いである。

新たな動き方を創ることは、新たな文化を世の中に創ることもある。

うるるが挑む壮大なチャレンジは、まだまだ始まったばかりである。

Love Our Culture

理念

世界に期待され 応援される企業であれ



この様な企業になるために、うるるは存在しています。

自分がこの世に存在する理由ってなんだろう？

自己の楽しさや幸せのため？

いやいや、どうせなら人類の進歩に貢献できる存在になりたい。

「あの人がいたから今がある」と、語られる存在になりたい。

自己の欲求を満たすためだけの人生じゃなく、

誰かの役に立ち「次は何をしてくれるの？」

と期待の眼差しを寄せられ、

活動を応援してくれる程の成果を出し続ける人になりたい。

一人ではハードルが高いけど、

チームや組織なら目指せるんじゃないかな。

ビジョン

労働力不足を解決し 人と企業を豊かに



今、日本は「労働力不足」という大きな社会問題に直面しています。
2040年までに約1600万人、約69兆円の労働力が失われるとされ、
日々、問題は深刻化しています。

日本社会の成長において、無視することができない
この問題の解決に、私たちうるるは取り組んでいます。

新たな労働力を創出し、活用できるようにすること。
ITやAIを活用し、DXを推進することで生産性を
向上させていくこと。

また、既成概念にとらわれずユニークな発想で
新しい解決方法をどんどん考えて生み出していくこと。

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

うるる スピリット

うるるは多様性ウェルカムな会社ですが、
とても大切にしている価値観があります。
これらを「うるるスピリット」と呼んでいます。

1. うそをつかない、悪いことをしない

会社が成長するに於いて競争は常に必要なものである。

しかし、法令やコンプライアンスに違反して

目的や目標の達成をしても何の意味も意義もない。

何より、そこに成長はない。

「うそ」「悪いこと」と知っていながらも、

それを行うメンバーはうるるにとって不要なメンバーである。

世界に期待され応援されるために、

うるるはうそをつかない、

悪いことをしない。

至極当たり前な内容だが、このスピリットがすべての土台である。



2. 会社はホーム、社員はファミリー

「ホーム」とは心の拠り所である。

心の拠り所を作るためには、殻に閉じこもらず、

ファミリーと対話を重ねることから始まる。

言いたいことは言い合い、指摘すべきことは指摘し合う。

他人じゃ決して言えないことをファミリーだからこそ指摘し合う。

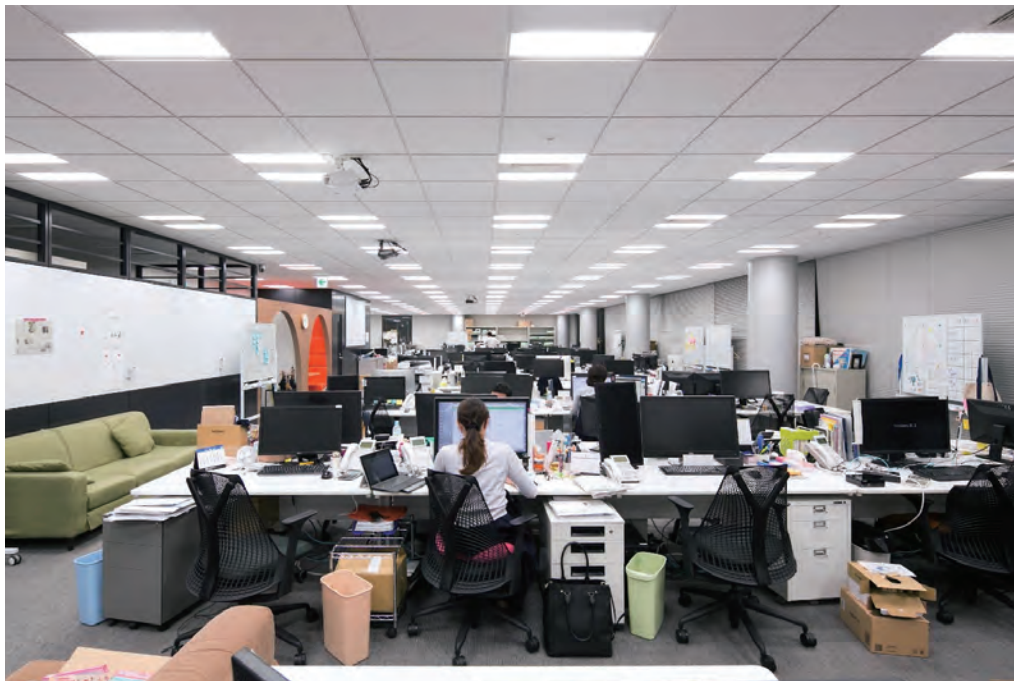
全ての仕事は、この土台のコミュニケーションがあって

初めて円滑に進むものである。

時に優しく、時に厳しく。これはすべて互いの成長のためである。

うるるには「ファミリー」がいる だからうるるは「ホーム」である。

このスピリットが成し遂げられた時、うるるは世界最高の一枚岩となる。



3. 相手の期待を超える「おもてなし」

うるるのおもてなしとは、「相手の期待を少し超えること」を指す。

仲間に求められたとき、仲間の目的を理解しそれが成されやすい気遣いをすること。

お客様と関わる時、お客様の目的を理解しそれが成されやすい対応をすること。

サービスを作るとき、利用者の目的を理解しそれが成されやすいものを作ること。

おもてなす対象は、すべてのステークホルダーを指す。

お客様だけをもてなしても意味を成さないし、

うるるの仲間だけをおもてなしても意味を成さない。

接点あるものすべてにバランスのとれたおもてなしができるように

普段からおもてなしの意識を鍛える。

うるるは世界展開を視野に入れている。

故に、日本が世界に誇るこのスピリットを、うるる全員で体現する。

4. 当事者意識を持って、納得して働く

うるるで起こることのすべてが、自分に関係あると考える。
周りのせいではなく、自分に原因があるのでは？と考える癖をつけよう。
対岸の火事と考える癖を無くそう。
良い仕事をして成果を出すためには、
仕事の目的を理解し納得をして進めることが重要である。
気持ちの入らない仕事は良い成果を生まない。
「納得させる」の受け身は自己成長に繋がらない。
事象に理解 / 同意できなければ、とことん質問をすべき。
質問をされた側は相手が納得するまで全力で向き合い対話をすべき。
このスピリットが浸透した時、うるるはとても強い組織となる。



5. ベンチャースピリットを持ち、成長し続ける

ベンチャースピリットとは高い志を持ち、
成長意欲や向上心を持ち続けること。
成長とは自身や会社の掲げる目的や目標に対する距離を縮めること。
成長のたびに自分の限界の幅が広がり、
自分の仕事を持つ意味がより豊かになる。
目標達成に於いて、常に課題は無数に生まれ続けるもの。
課題に気付いた時がチャンス。
目を背けることなく、その解決を主体的にする。
「仕事は自分で作るもの」とはこのことを言う。
このスピリットが浸透し続ければ、組織は成長を続ける。

シナプス組織論



カルチャーと戦略は、日常的に"態度"で示さなければ高純度に浸透しません。日常的に"態度"で示せるのは上司やチームリーダーです。そしてシナプス組織では、上司やチームリーダーの事を

「コア」と呼ぶことにしました。

また、「コア」の部下やチームメンバーの事を「コアラー」と呼ぶことにしました。

会社が掲げたゴールを目指すために、部署ごとに方針を掲げ、部署内ではチームごとに作戦を細分化しています。

日常の業務のやり取りを通じて、コアがうるるのカルチャーと戦略を"態度"で示し高純度に浸透させるのです。

認識しづらいですが、企業は大きな一つの組織で成り立っているわけではなく、たくさんの小さな組織が集まって大きな一つの組織が形成されているのです。

社長をコアとした場合のコアラーは役員です。

それぞれの役員もまたどこかの部署のコアでありコアラーがいます。

そのコアラーもまたどこかのチームのコアでありコアラーがいます。

どの組織でもコアラーがコアから日常的に"態度"で

うるるのカルチャーと戦略や作戦を受け継いでいくこととなります。

いかに劣化させず高純度で受け継ぐかは、コアにかかっているのです。

全従業員へうるるのカルチャーと戦略が高純度で浸透するには、

このコアがキーマンであり、コアを介して高純度で

うるるのカルチャーと戦略を浸透させるのがシナプス組織です。

シナプス組織論とは？

うるるのカルチャーと戦略が全員に高純度に浸透するための組織論です。

社員数が増え会社の規模が大きくなり、

うるるのカルチャーと戦略が

全員に浸透しにくくなりました。

うるるにおける組織づくりの哲学を見直し、

よりうるるのカルチャーと戦略が浸透する組織を

構築していかなければならないと危機感を感じ、

2019年より提唱し始めました。

こんな組織にはしたくない

- ・不満ばかりを言う
(納得できていない) 人がいる会社
- ・影でネガティブなこと
(愚痴を) 言う人がいる会社
- ・仕事のやりがいを持ってない人がいる会社
- ・会社と自分の成長に興味を持たない人がいる会社
- ・社内の出来事を他人事でしか
見られない人がいる会社
- ・要するに、無関心、無気力、
無向上心、不活性な組織

コアとコアラーの役割

1. **カルチャーと戦略の浸透**
カルチャーと戦略を劣化させることなく高純度で浸透させる
2. **心からの信頼関係構築**
コアラーを心から気にかけて、業務に関する話は勿論、
夢や仕事以外の悩みなども共有し合える
3. **指導、育成、フィードバック**
褒める時は褒め、指摘すべき時はズバリと指摘し、
コアラーを正しい方向に導く
4. **イキイキと働いて活躍できるチームづくり**
ひとりひとりのやる気の源を理解し、燃え尽きや退屈を防ぎ、
無関心、無気力、無向上心、不活性なチームにしない
5. **チームの編成**
最適な人数や体制、適材適所配置、
活躍できていないコアラーがいれば他のチームへの異動を打診する
など、コアの責任のもとこれらを最適化する

うるる

創業時のお話

2003年10月

データ入力専門店立ち上げ

札幌の会社で勤めていた私は

ブライダル事業の立ち上げに3年ほど携わっていました。

ある日、教材販売を行っていた別事業にて、

サポート部門の立て直しと新しい仕組み作りが急務となり、

異動することになります。

(この時移動先の部署には確か7人くらいのメンバーがいて、
その中に野坂さんと永田さんもいました。)

そこで扱っていたのが主婦層をターゲットとした教材でした。

私はその教材を購入してくれたユーザーに

より多くの価値を感じてもらえるような事業が作れないかと

考えるようになったのです。

時代はまさにインターネットが急速に普及し、

ナローバンドからブロードバンドへ、

PCも一家に一台から一人一台へという移り変わっていた頃のことです。

2007年には団塊の世代が一斉に定年退職を迎えることがわかっており、

日本の労働人口は減少に転じる「2007年問題」が、

これから大きな社会問題になると話題になっていました。

それうした社会状況を踏まえて、私は事業の構想をふくらませていきました。

外に働きに出なくても、

インターネットを活用して在宅で収入を得る仕組みが作れないかー。

アルバイトや派遣当たり前になっているように、

在宅ワークも一般的な働き方になる社会を俺たちの手で作ろう。

“在宅ワークのスタンダード化”を目指していこう。

この事業はこれから日本社会に必ず訪れる労働力不足の解決に対して、

一翼を担えるサービスになる。私はそう考えました。



<星社長とエアーズロック>

事業立ち上げにあたり、私たちははじめに、
在宅ワーカーに
「どんな仕事がしたいですか？」というアンケートを取りました。
その結果、一番希望が多かったのは「データ入力」の仕事。
データ入力なら特別な知識や設備がなくてもできるからです。
そこでまずは、私たちが企業からデータ入力の業務を受注し、
それを在宅ワーカーに再委託することで業務を創出しようと考えます。

当時はまだ BPO という言葉が一般的ではありませんでした。

そのため私たちは「データ入力専門店」として
Web サイトを立ち上げることにしたのです。

ただこの事業は、

もともと私が勤めていた会社が手がけるビジネスとは
全く毛色の違うものでした。

そこで会社がたまたま保有していた休眠会社を復活させ、
その会社名を「うるる」に変更。

新たな法人を作り、新事業と共に再出発することにしたのです。

これがうるるのはじまりでした。

データ入力というのは戦後からある古い仕事で、
主に銀行や保険会社などがデータの記録として
外注する市場がありました。

(昔は紙に穴をあける形でデータ化する、
“穿孔業務” というものだったらしいです。)

業界にはデータ入力会社もたくさんありました。

今も「～電算」という社名の会社がありますよね。

しかし既存の会社は、特定の会社からの業務受託を主としており、
PC が普及した一般企業のニーズに

応えられている状態ではありませんでした。

例えば料金も「○バイト 円○」というように

非常にわかりにくいものだったのです。

うるるはそうした既存マーケットのシェアを取りに行くのではなく、
今までデータ入力をアウトソーシングしていなかった一般の企業から
仕事を請け新しい市場を作ろうと考えます。

料金表も「1文字 円○」というわかりやすいものにしました。

データの入力方法もそれまでは専用機を使ってキーパンチャーという
専用のオペレーターが入力するのが一般的でした。

でもうるるは専用機を使わずに、

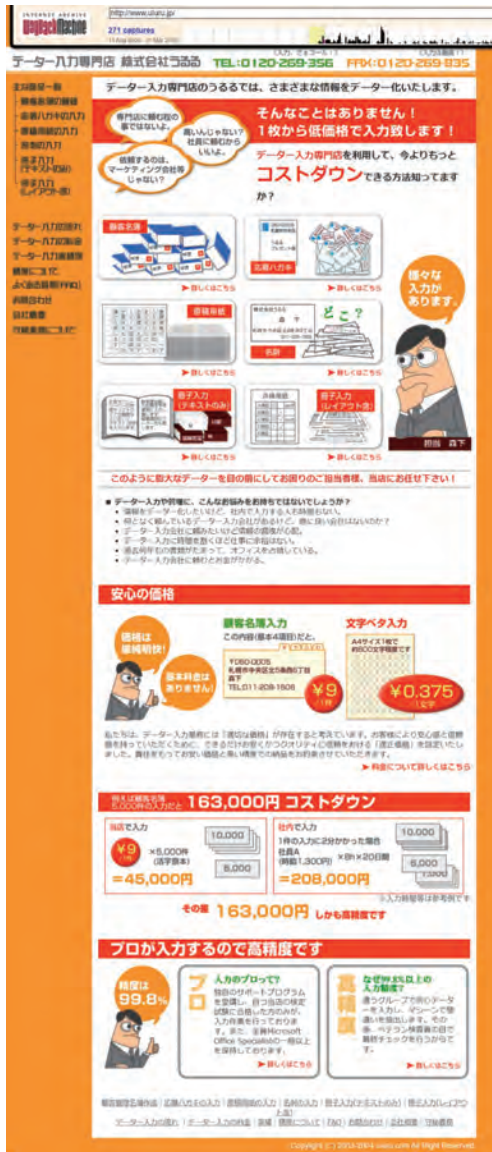
PC とエクセルで同じ仕事ができるようにしました。

こうして、在宅ワーカーの PC と一般的なソフトを使うことにより

設備投資も雇用もせずにビジネスができる、

新しい形のデータ入力会社が誕生したのです。

料金も明確で設備投資がない分、売価も安い。
 新しく立ち上げた「データ入力専門店」のWebサイトからは、
 すぐにたくさんのお問い合わせが入るようになりました。



< 当時の WEB サイト >

2004年8月 東京営業所開設とMBO

月商が200～300万円の売上になった頃、
 東京に営業所を作ることにしました。
 お問い合わせのほとんどが、東京の企業だったためです。
 札幌と東京を行き来することが多くなるので
 羽田空港までのアクセスがいいこと、そして家賃が安いこと。
 これらの条件を元に何度か東京に来て物件を探しました。
 勝どきは中央区で銀座からも近く、羽田へのアクセスもよく賃料も安い。
 決めては縁起のいい地名でした。
 私には東京の土地勘なんて全くありませんでした。
 渋谷と銀座の位置関係も方角もわからない。
 当時の勝どきにはタワマンが1つ、
 あとは少し離れたところにトリトンスクエアがある程度。
 いま勝どきの交差点にある勝どきビュータワーと
 公園には長屋があり商店が連なっていました。
 不衛生な通りで魚屋やラーメン屋から独特の匂いが漂っており、
 私達は「臭い通り」と呼んでたくらいです。
 東京営業所には野坂さんが札幌から来て常駐することになりました。



< 出張で札幌から東京に来ていた頃 >



< 桶山くんが見た景色 >

ちなみにこの頃、野坂さんの小中高の同級生だった桶山くんが東京にいと共通の友達づてで分かり、野坂さんが彼をオフィスに招待したそうです。(実は彼ら、小中高では一言も喋ったことがなかったそう。それでも北海道から出て東京に出てきている人同士というのは、それだけで戦友のような繋がりを感じるものです。)ちょうどその頃、大学を卒業してエンジニア育成プロジェクトに参加していた桶山くんは、ベンチャー企業で働くことを夢見ていました。(当時彼はエンジニアになるためのカリキュラムを受けていました。)そして、はじめてうるるのオフィスを訪れた桶山くん。このタワーマンションからの景色を見たときに、「ここだー！」と思って、うるるへの参画を決めたのだとか ……。

データ入力専門店として新しい形の会社を立ち上げた私、営業とスキャンで東京に常駐する野坂さん、そのデータを札幌で検品をする永田さん、そしてまだ何者でもない桶山くん。

4人がうるるに関わりはじめた頃、もともと私が勤めていた会社が業績不振に陥り、不採算事業をすべて撤退することになりました。撤退する事業にはうるるも含まれていました。この時、私は28歳。うるるの売上は月数百万でまだまだ赤字でした。撤退を宣告された私は、一時的にあれこれ考えをめぐらせました。旅行が好きだから、旅行会社でも作ろうかな。それとも旅人でもしてみようかな。とりあえずアメリカでもいこうかな ……。でも、今日の前にある事業をどうにかできない様な奴は、これから何をやってもうまくいかないだろうな、と思い直します。



< リビングを応接室に、一部屋はオフィスに。もう一部屋は野坂さんの部屋に >



<札幌で残務処理をしていた永田さんも合流して皆で忘年会>

私は岡本太郎先生の

「私は、人生の岐路に立った時、いつも困難なほうの道を選んできた。」

という言葉が好きでした。

一番困難そうな現状の道を進む――

それはすなわち、

今は赤字のうるるを買い取り、しっかり成長させることだと考えました。

うるるを「買う」というのは桶山くんの強い後押しもありました。

ただ正直に言うと、

私は株式会社が何なのかも、「上場目指す！」と言ってはみたものの

それがどういうことなのかも、全くわかっていませんでした。

おそらく桶山くんもよくわかっていなかったでしょう（笑）

でもきっと、彼の野生の嗅覚が働いたのだと思います。

会社を買い取る金額は言い値で即決でした。

それが高いのか安いのか、当時の私たちには判断できなかったからです。

ありがたかったのは、先方の社長が買取金額を建て替えてくれ、

「2年後から3年かけて返してくれればいいよ」と言ってくれたことです。

2006年1月

うるる第二創業

うるるの株式を100%買い取り、札幌のオフィスを閉鎖。

東京・勝どきのマンションの一室にて

野坂さん、永田さん、桶山くん、私の4人で新たなうるるがスタートしました。

このタイミングで私も札幌を離れ東京に常駐しはじめました。

時間がなかったので会社近くのワンルームマンションを

内見もせずに札幌で契約しました。

5.4畳の1Kで家賃が92,000円。

東京は家賃が高いな一と思っけていましたが、

郊外の安い物件に住むという選択肢は1ミリもありませんでした。

通勤に時間をかけていられなかったし、

終電時間を気にして働くのは考えられなかったためです。

MBO後、全員の給料は一律20万円としました。

手取りから家賃を引くとほとんど残りません。

幸いオフィスにはキッチンが付いていたのでみんなで食材をシェアして

ランチを作ったりしていました。

また、個人的にはローンを支払えなくなったので車を売ったりもしました。



<仕事の後に寿司を握る男2人>



< 売られていく愛車。フォルクスワーゲン Type II 1967 年 >

MBO をしたことで私は借金をし、給料も減り愛車もなくなりました。

しかし不安は一ミリも感じていませんでした。

とにかく前しか見ていなかったのです。

当時のメンバーは

「俺たちでできなきゃ、一体誰がこの会社を成長させられるんだよ」

という全く根拠のない自信の塊でした。

そして、ここからうるるの快進撃が始まります。

クライアントに会いやすいように東京に営業所を作ったのに、

電話だけでクローズグしまくる野坂さん。

外出しない分とにかく効率よく案件を処理しまくります。

データ入力会社なのに、

大手旅行会社から HP 作成の仕事を受注してくる桶山くん。

「打ち合わせ行ってきます」と言って、

なぜかハワイまで行っちゃう（笑）。

ルールは無用。

全員でガンガン売上を作っていました。

しかし間もなく、経理を担当していた永田さんから、

「あと3ヶ月後にキャッシュアウトです。」と宣告されます。

こんなに順調に売上伸ばしているのになぜ!?

実は当時、委託先への支払いが先で

クライアントの売上が入金される時期は2ヶ月後などでした。

いわゆる”黒字倒産”状態。

私たちは、この危機をどう乗り越えるか考えます。

出した結論はシンプル。

「前金にしよう!」

こんなマンションの一室で、まだできたばかりの会社に、

前金でお金を払ってくれる会社なんかあるのか……?

そんな不安しかありませんでしたが、もうそれしか方法がありません。

でも、やってみると意外とイケたんです。

9割位のクライアントから前金でお金をいただくことができました。

前金制にしたことでうるるはなんとか無事

キャッシュアウトの危機を逃れたのです。

4人とも、平日は業務の処理で目一杯。

でも桶山くん以外は、札幌から出てきたばかりです。

だから「週末カフェ」といって、土日を使って

表参道や銀座やお台場などにある、

おしゃれなカフェにみんなで行っていました。

東京見学を兼ねつつ、週末カフェでうるるの将来のことを話していたんです。

桶山くん VS 野坂さん

桶山くんがうるるに参画したばかりの頃、

私は札幌にいたことが多かったので、東京営業所には野坂さんと2人きり。

2人は小中高が同じといえ、話したことすらない関係でした。

そんな2人が、いきなり小さなマンションの一室で仕事をしまくる。

野坂さんはゴキブリが出そうな飲食店だと、

いろいろと気になって食事ができないタイプ。

一方の桶山くんは不衛生でも大丈夫なタイプ(当時は)。

ある日、東京のオフィスに入ると、机と床に見えない線が引いてあり、

少しでも自分の陣地に侵入してきたものを排除している野坂さんがいました。

そして桶山くんに対して、

「You smell, You smell!」と何度も言っていました。

あの頃の野坂さんは、日々なぜか桶山くんと戦っていましたね。

桶山くん VS 永田さん

ある頃、永田さんはデリカシーのないタイプの桶山くん（当時は）に心を閉ざしていました。いい加減この状況が続くようだとして仕事に支障が出ると感じた桶山くんは、意を決して永田さんを飲みに誘います。（この頃は毎日のように飲みに行っていました。）

しかし関係修復どころか話は大きくこじれ永田さんは店を飛び出し帰ってしまいました。店を出ていった永田さんを目で追いながら思ったそうです。

「ここで帰ってしまったら俺たちは終わる。
俺たちが終わったらうるも終わる。絶対帰しちゃダメだ。」

そして桶山くんも店を飛び出し永田さんを引き止め、もう一度腹を割って一生懸命話した結果、心を開いてくれたそうですが、このとき飲みに行った店が『徳寿』だったので、後にこの出来事は「徳寿の乱」と呼ばれるようになりました。お金がないのに高い店行ったのが良かったのかもしれませんが、これを機に二人の信頼関係は高まっていったそうです。

桶山くん VS 私

ずさんなタイプの桶山くん（当時は）は、ある時お客さんからの連絡を放置していたことがありました。こんなことでお客様にネガティブな印象を与える会社に未来はないし、彼自身社会人として基本的なことをきちんとできないのはマズイと感じました。ずさんなタイプの桶山くんには理解してもらえないかもしれない、彼のスタイルに注文をつけるのは彼の自尊心を傷つけるかもしれない。最悪うるを去ってしまうかもしれない。けど放置できない。私は最悪桶山くんがうるを去ってしまうという覚悟を持ってデニーズに誘いました。そこで気をつけてほしいことをズバリと伝えたわけですが、その後いろんなことに話が飛びまくり感情むき出しでバトリました。何を言ったのかなぜバトリたのかは覚えていませんが、このセリフだけは覚えています。

「お前は人は殺さないけど、万引はするタイプだよな！」

もはやなぜこの言葉にたどり着いたかわかりませんし、これを言って何を戒めれるのかもわかりませんが、この捨て台詞が強烈に記憶に焼き付いています。

2008年

GW 倉庫に移転

データ入力の事業も軌道に乗り始めた頃、
私たちはいよいよマンションの一室から、
オフィスに移転することに決めました。
移転先は同じ勝どきの倉庫。正しくは倉庫の屋上に作られたプレハブ。
確か坪 7,000 円くらいだったと思います。
通常オフィスを借りるときは、保証金として
家賃の 10 ヶ月分くらいに相当する費用を払わなければいけません。
しかしキャッシュの乏しいうるは、10 ヶ月分の保証金など払えません。
その点、この時に移転した倉庫は、
一般のマンション同様敷金 2 ヶ月分で OK というスタイル。
それも移転の決め手になりました。
ちょうど GW を利用しての移転。
倉庫なのでオフィスとして使える環境を整える必要がありますが、
内装業者に頼むお金もないので、
楽天市場でタイルカーペットと糊を購入し、床を自分たちで貼ることに。
桶山くんは「ママチャリで沖縄まで行ってくる」と言って来ませんでした。
野坂さんも帰省中でこられず、
結局永田さんと私の 2 人でタイルカーペットを貼りました。

(桶山くんは箱根の山を超えられずそこで折り返して戻ってきました。)



< 近富倉庫 6F >



< GW に黙々とタイルを貼る永田さん >



< スーツでスキーをする桶山くん >



創業メンバーの熱い思いから生まれたうるる
うるるを作り上げていくメンバーはこれから変わっていくかもしれません。
それでもこの創業メンバーの思いは新しいメンバーの方にも
引き継いでいていただきたいと思います。

これからも、世界に期待され 応援される企業と一緒に作っていきましょう。



< 仕事後にみんなで鍋をついたり >

うる部

18 新卒たちが全社コミュニケーション
活性化のための施策を立ち上げた
その名も「うる部」。
部門を超えたメンバー同士が所属する
「部活動」を活性化することで、
コミュニケーションの活性化を図ります。



CAMP OUTDOOR

キャンプ部



BASE BALL

野球部



SAUNA

サウナ部



TABLE TENNIS

卓球部



FUTSAL

フットサル部



**MUSCULAR
WORKOUT**

筋トレ部



COFFEE

ULURU TSUNASHIMA COFFEE 部



BASKETBALL

バスケットボール部



FISHING

釣り部



ULTIMATE

アルティメット部



バレー部



ゴルフ部



昼飲み部



うま部



ワイン部



BEER 部



激辛部

その他：アナログゲーム部 / もくもく部 / 財務会計部 (仮)

e-sports 部 / ダイアログ部 / ハングル部

ダイバーシティ研究部 (仮) / 歴史部 etc...

うるる 4 大イベント

経営の重要メッセージを伝えるイベントが
年間で 4 回開催されます。

AYERS ROCK FESTIVAL

「うるるはカルチャーを大切にする会社である」
「一枚岩」となり、カルチャーを体感する日に。



コロナ禍でスタートした新たなイベントの形。

フルオンラインでもつながりを感じられるように
Emotional & Interactive をテーマにイベントを開催。

部門年間 MVP とカルチャー体現者の表彰では
みんなで称え合い一枚岩を体感。

離れていても、つながりを感じられる
うるるの伝統となっていくイベントが
誕生しました。

Vision Cup

「うるる全員がビジョン実現に向けて、高い当事者意識を持って取り組む」
 当事者意識をもって取り組むメンバーを全社で称え合う。



team fondesk 梶沼孝梓



team おもいで 峰岸祐太



team NJSS 高橋奈津子

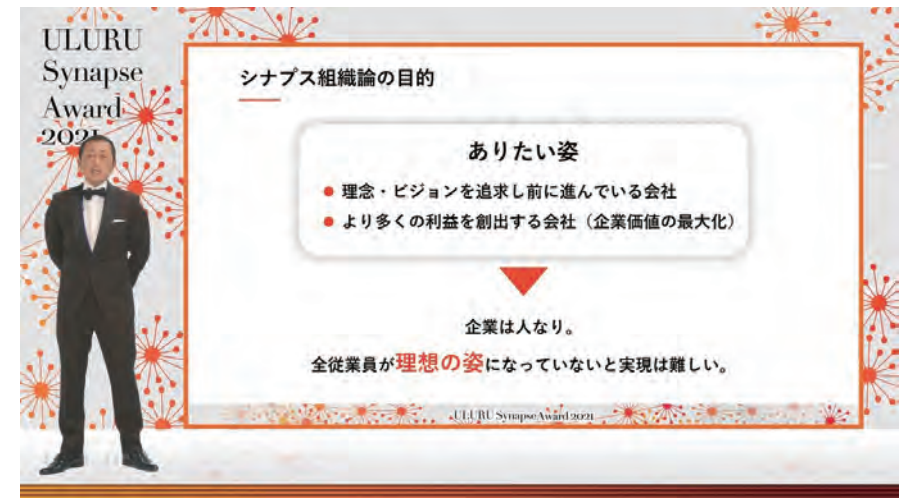


team シュフティ & BPO 比嘉倫士



Synapse Award

「うるるはシナプス組織によって成長を続けていく会社である」
 日々シナプス組織に向き合いがんばっているコアを称え
 取り組みを称賛し合う。





「うるるは失敗を恐れず果敢にチャレンジすることを推奨する会社である」

うるるは失敗歓迎の会社であることをメッセージとし、

各チームの取り組みを称賛し合う。



第1回アドベンチャーカップには26名のエントリー者、そして最終7名が登壇し、プレゼンにて優勝を競いました。チーム、部門、そして会社が一体となりプレゼンターを応援。見ている側が感化される、熱いイベントとなりました。

人事制度

Skill Up

- セルスタ

書籍購入費支給制度

- ライチャレ

資格取得補助制度

- 外トレ

外部研修制度

WEB 学習なども含めた

外部トレーニングを支援します。

Challenge

- 社内公募型ジョブクエスト制度

2021 年度実績：

えんフォト事業部営業社員 1 名

BPO 事業部営業社員 1 名の、計 2 名が

M&A をはじめ、うるるの未来に向けた動きを行う

「未来創造チーム」へ！！

Onboarding

- 人事オリエンテーション

入社手続き以外に、

人事制度の説明などを CHRO より説明します。

- ちゅーとりある

うるるのカルチャーやルール・情報取得の方法などを

オンライン研修ツールを用いてインプットし、

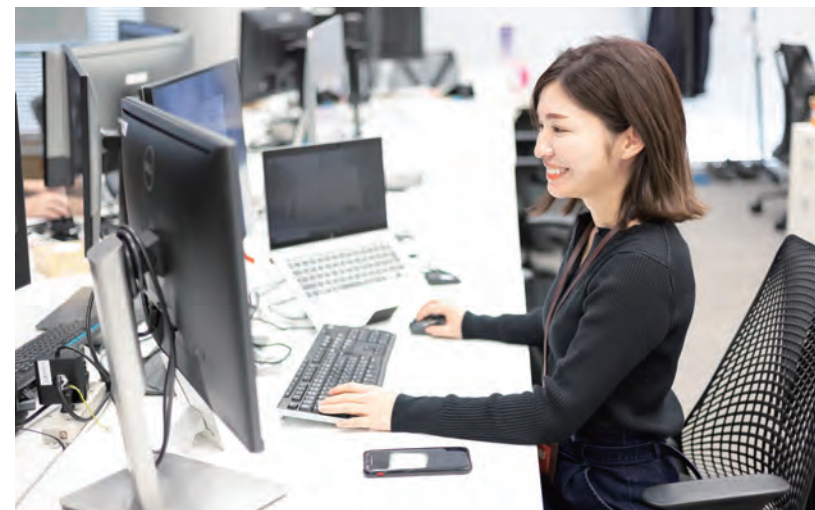
新入社員の方々に会社への理解を深めてもらいます。

- 1 3 6 面談

早期にパフォーマンスを発揮していただけるよう

人事部社員が入社後 1・3・6 ヶ月時に個別面談を

実施しています。



New Business

- うるるの虎

うるるの未来を担う、新規事業の創出プログラム。
担当役員から直接伴走支援を受けながら、
新規事業プランをつくって最終審査（役員プレゼン）を目指します。
晴れて最終審査を通過すれば、あなたの提案プランがうるるの新規事業に！

Sideline

- ダブルワーク制度

※申請許可制

Mental Health

- オンライン相談健康サービス

無料で専門性の高い保健師や精神科医の先生の
オンラインカウンセリングを受けることができます



Work Style

- 時間単位有給取得制度

有給のうち年間5日分に相当する
40時間を時間単位で取得が可能です。

- 時差勤務制度

通常 10：00 勤務開始
開始時間を 8：00 ～ 13：00 の間で申請可能
※上長 / 人事承認が必要

- 時差勤務スポット

時差通勤制度を利用しなくても誰でも利用可能

- リモートワーク制度（在宅勤務制度）

上限なしで在宅勤務 OK

- ストック休暇

消滅してしまった有給休暇を育児・介護・療養などのために使用可
消滅後2年まで使用可能

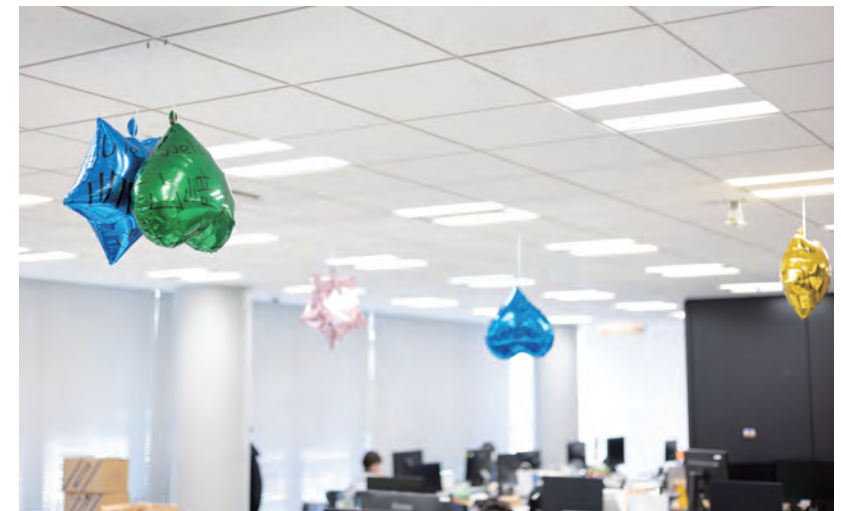


Participation

- 育児休業
3歳まで応相談
- 育児短時間勤務制度
小学校3年生まで可

Management

- 社ランQ（「社長とランチでQ&A」の略）
社長や役員とランチや夜ご飯を食べながら、
質問や悩みに答えてもらったり、普段聞けないことを
色々聞くことができる会です。
- 目安箱
会社に対する意見や要望、思うこと、
感じることを、何でも投稿可能！



Welfare

- 従業員持株会

奨励金：10%

新規入会者にはフレッシューズポイントで
入会時1万円の奨励金を支給！

- 社内懇親会「飲みゅーん」費用を会社負担

年4回・1人1回あたり3,000円～5,000円

- カフェ手当

外勤営業でアポとアポの間にカフェを利用した場合、飲料代を支給

- ヤクルト製品1日1本無料

もしくはドリップコーヒー無料



- 無料ドリンクサーバーあり

- 雑談用お菓子無料

執務エリア内に雑談スペースが点在しており、
無料で食べられるお菓子が常設されています。

- 味噌汁無料

- リラックスルーム完備

マッサージチェア2台常設

- 結婚・出産祝金

導入ツール

ドキュメント / スケジュール

- G Suite
Gmail、Googleカレンダーなどのグループウェア
- Office 365
ワードやエクセルなど

ワークフロー

- X-point
社内手続きを電子化し業務効率化するワークフローシステム

人事 / 労務

- カオナビ
クラウド人材管理システム
- Wevox
従業員のエンゲージメント向上をサポートするサービス
- 奉行クラウド
クラウド人事労務ソフト
- KING OF TIME
クラウド勤怠管理システム

コミュニケーション / ナレッジ

- Trello
タスク管理
- ChataWork
ビジネスチャット
- Slack
ビジネスチャット
- Sansan
名刺管理サービス

経理

- MF クラウド経費
経費精算サービス

コンプライアンス

- 日経リスク&コンプライアンス
日本経済新聞社が提供するニュースメディア

受付

- RECEPTIONIST
クラウド受付システム

セキュリティー

- VPN
安全なリモートアクセス
- OneLogin
シングルサインオンサービス
- Active! gate SS
メールの誤送信を防止するクラウド型サービス

開発環境

バックエンド

- php
言語
- TypeScript
言語
- Node.js
実行環境
- Laravel
フレームワーク
- NestJS
フレームワーク
- Javascript
フレームワーク
- CakePHP
フレームワーク

フロントエンド

- Vue.js
ライブラリ
- NUXTJS
フレームワーク

開発支援

- GitHub
ソースコード管理
- circleci
SaaS 型の CI/CD サービス
- Jenkins
継続的インテグレーションツール
- sider
コードレビュー
- CODE CLIMATE
コード分析
- Pivotal Tracker
計画づくりのためのツール

インフラ / 周辺技術

- AWS
アマゾンが提供するクラウドサーバー
- Rekognition
機械学習、顔認証ソリューション
- docker
コンテナ型の仮想環境を作成、配布実行するためのプラットフォーム
- elasticsearch
検索エンジン
- Solr
検索エンジン
- Personalize
レコメンドエンジン

その他業務支援



ソフトウェア

■ Adobe Creative Cloud

■ Prott

スマートフォン向けサイトや
アプリのワイヤーデザイン作成ツール

■ Zeplin

デザイナーが制作したデザインを
コードに共有するツール

■ Dialpad

ビジネス電話システム

■ MiiTel

AI 搭載型クラウド IP 電話

■ FOCAS

未来のマーケティングを
創造するサービス

■ Zendesk

カスタマーサービス / サポート
チケットシステムソフトウェア

■ Qiita

プログラマのための技術情報
共有サービス

■ Mailgun

API ベースのメール配信システム

■ Kintone

業務改善プラットフォーム

■ Zapier

アプリやサービスを連携して
自動化できる RPA の 1 つ

■ Salesforce

顧客管理

■ E-IR

企業のディスクロージャー・IR
を支援

■ u-soner

顧客データを結合するツール

More Info



うるるの情報サイト

制度やマニュアルなどをまとめた
情報サイト
※社内限定



うるる公式ブログ

うるるの歴史や思いが
詰まっています
<https://blog.uluru.biz/>



シナプスブック

いつでも振り返れる
シナプス組織のハンドブック