

ULURU

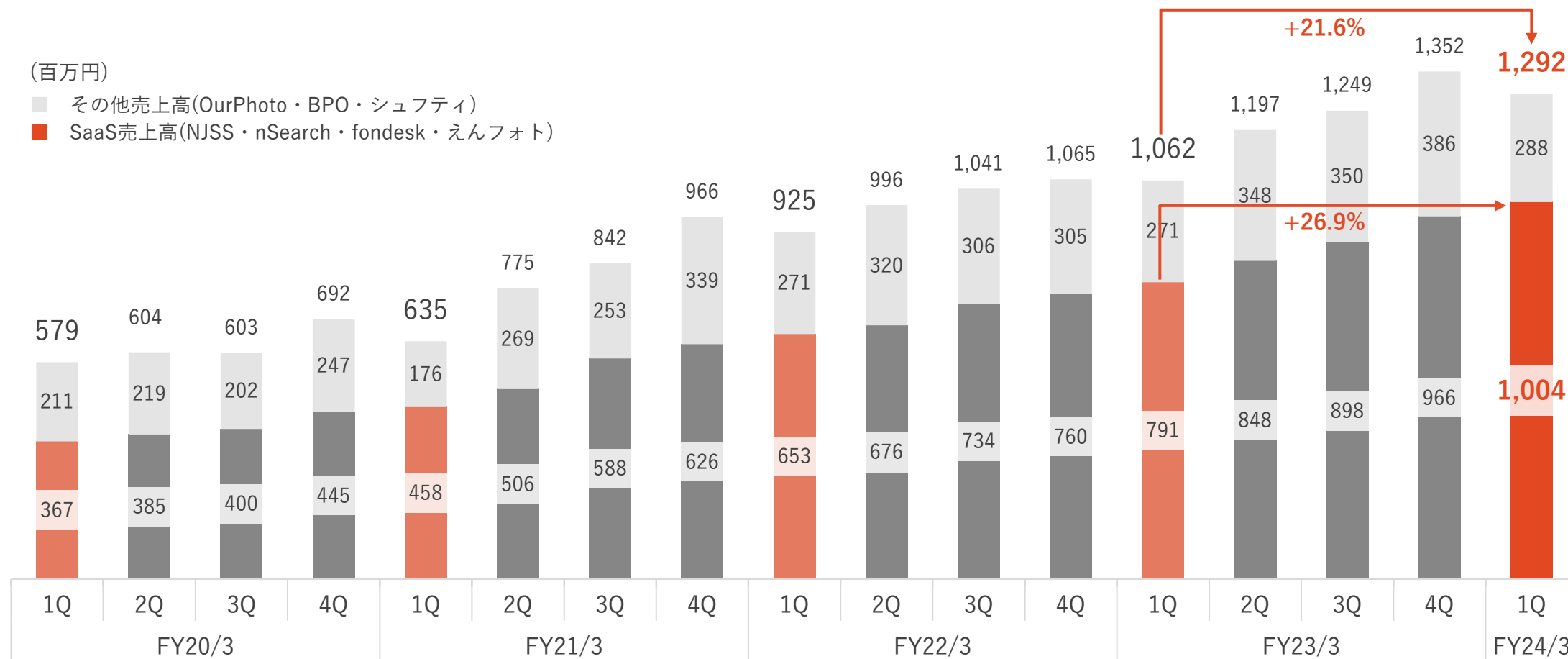
2024年3月期 第1四半期
決算説明資料

2023年8月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

1 四半期 連結業績ハイライト

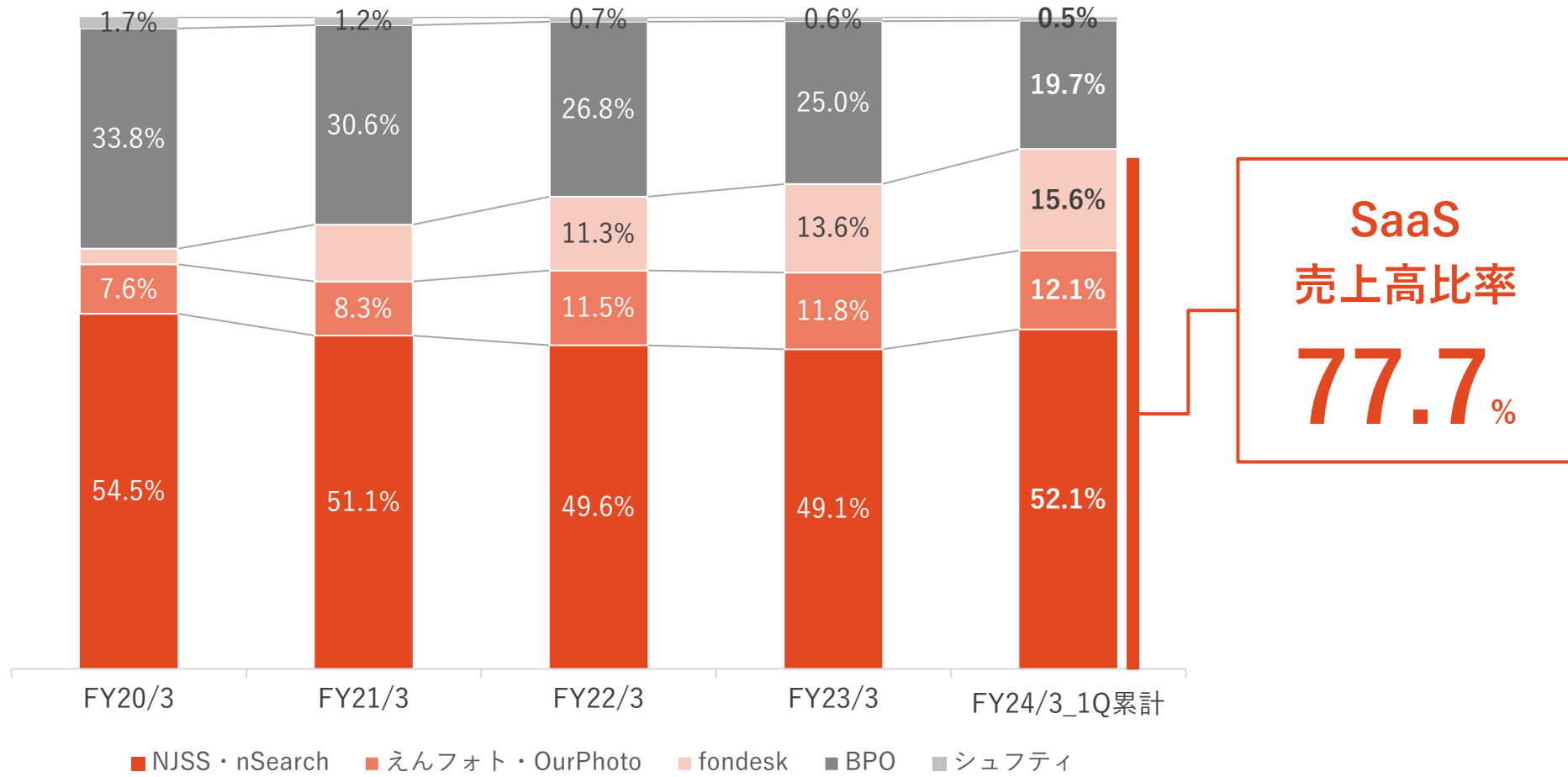
売上高推移

- 第1四半期としては過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+21.6%**
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長し、SaaS売上高は**前年同期比+26.9%**



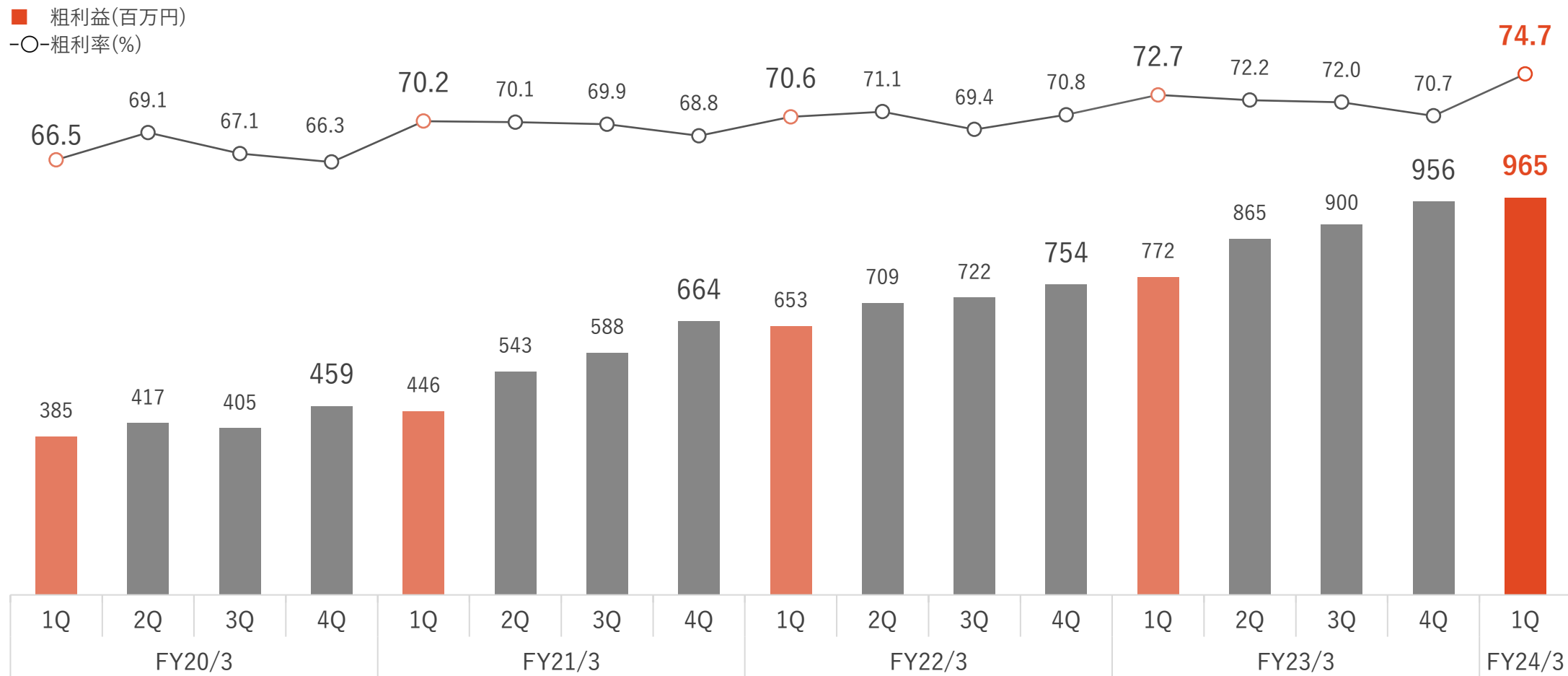
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上を開始いたします

- 「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)

粗利益も成長基調を継続し、粗利益率は**74.7%**と過去最高水準を記録

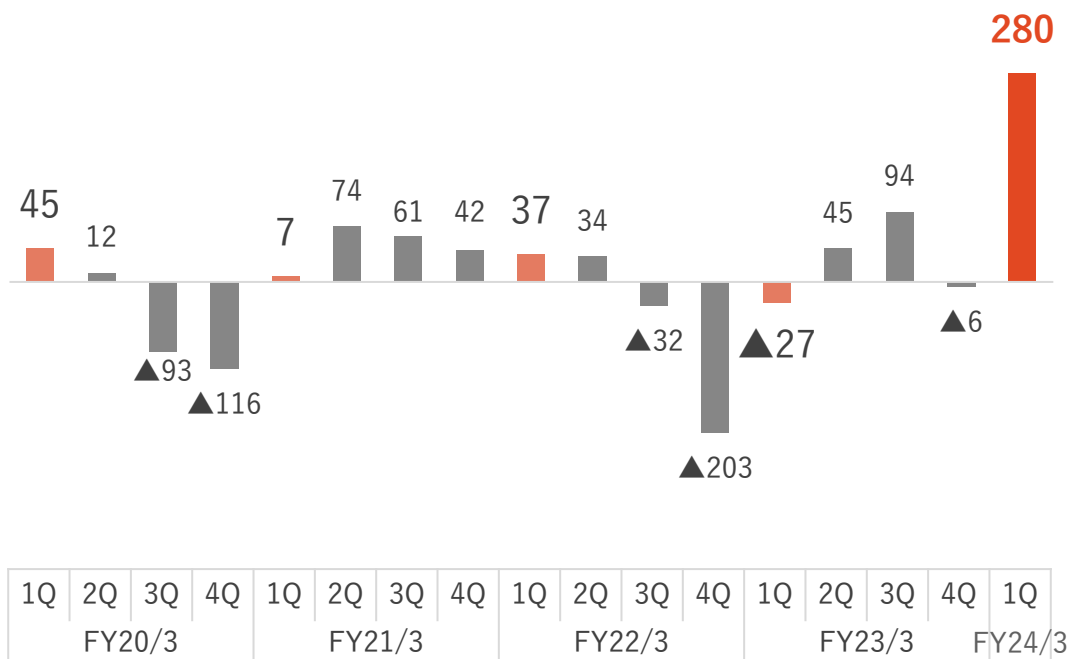


EBITDA・営業利益推移

- 前期まで行ってきた先行投資を中期経営計画に基づいて抑制し、EBITDA・営業利益ともに黒字で達成

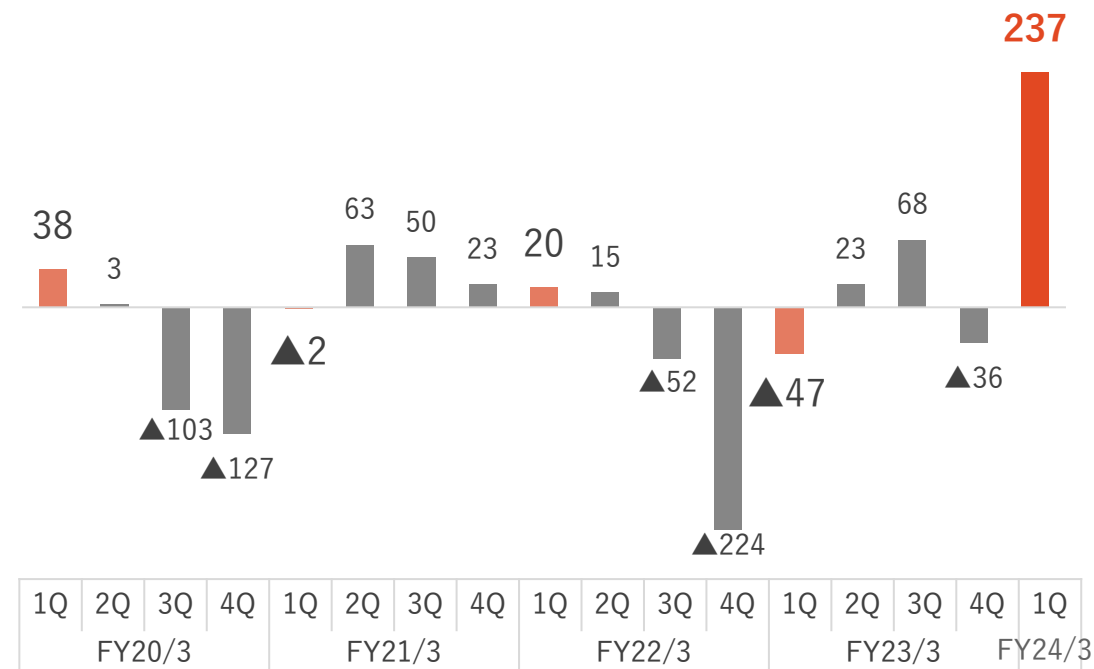
EBITDA

(百万円)



営業利益

(百万円)



・全ての事業において概ね順調に進行し、1Qは過去最高の営業利益を達成

(百万円)	FY24/3_1Q	FY23/3_1Q	前年同期比	FY24/3 業績予想	進捗率
売上高	1,292	1,062	+21.6%	6,000	21.5%
NJSS	672	552	+21.7%	2,850	23.6%
fondesk・えんフォト・ OurPhoto	358	263	+36.2%	1,600	22.4%
BPO	255	239	+6.6%	1,520	16.8%
売上総利益	965	772	+24.9%	-	-
販管費	727	820	▲11.2%	-	-
販管费率	56.3%	77.2%	-	-	-
EBITDA	280	▲27	-	1,500	18.7%
EBITDA率	21.7%	-	-	25.0%	-
営業利益	237	▲47	-	1,300	-
営業利益率	18.4%	-	-	-	-

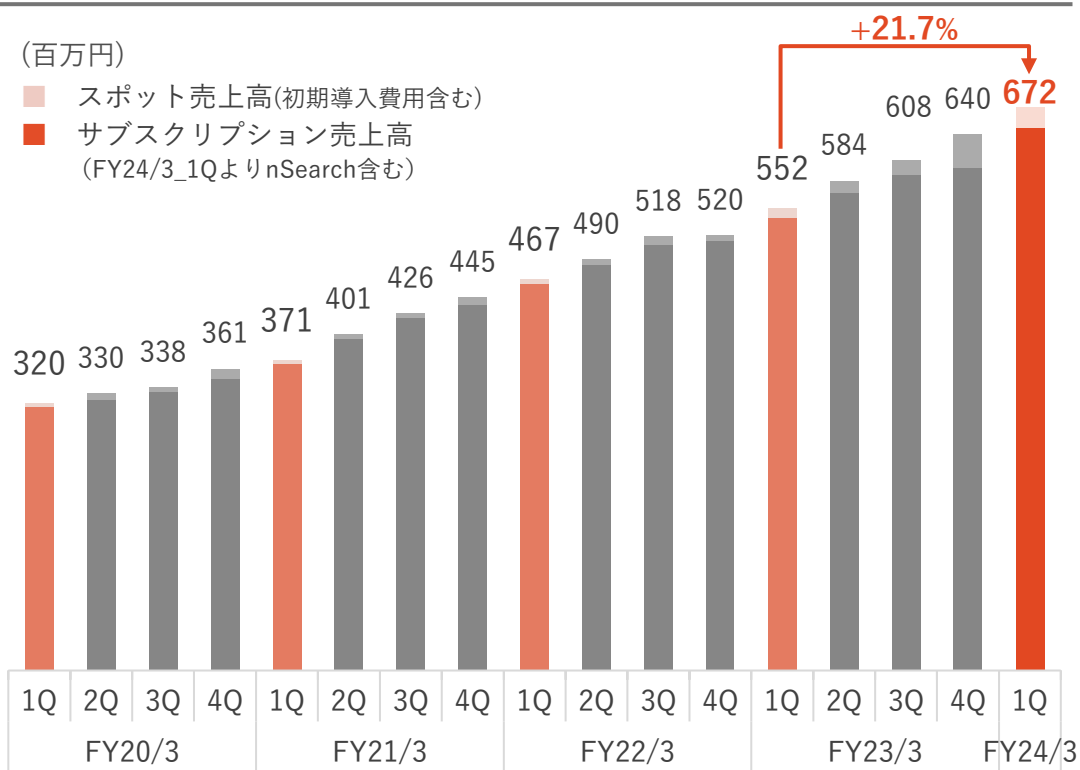
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上開始し、「NJSS」に含めております

2 事業別ハイライト

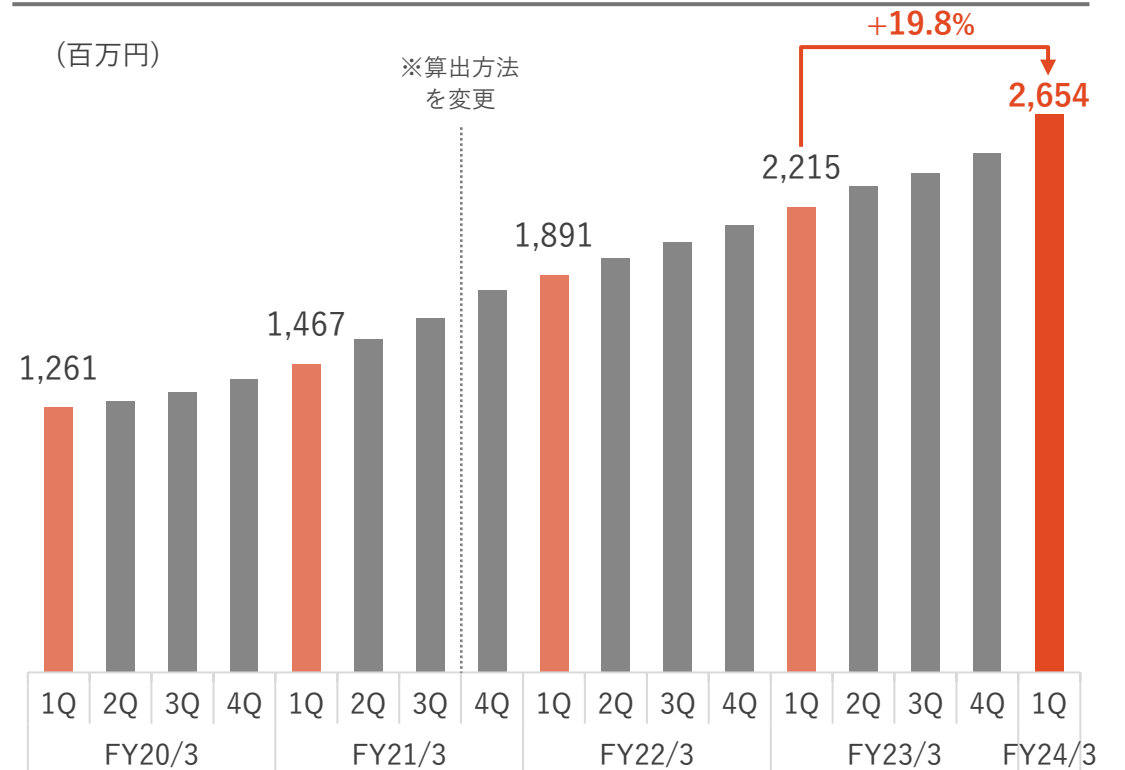
NJSS | 売上高・ARRの推移(四半期)

- 当1Qより「nSearch」が加わり、売上高は前年同期比+21.7%で着地（売上高672百万円のうち、nSearch売上高は13百万円）
- ARRは成長基調を継続し、前年同期比+19.8%

売上高 (nSearch含む)



ARR (nSearch含む)

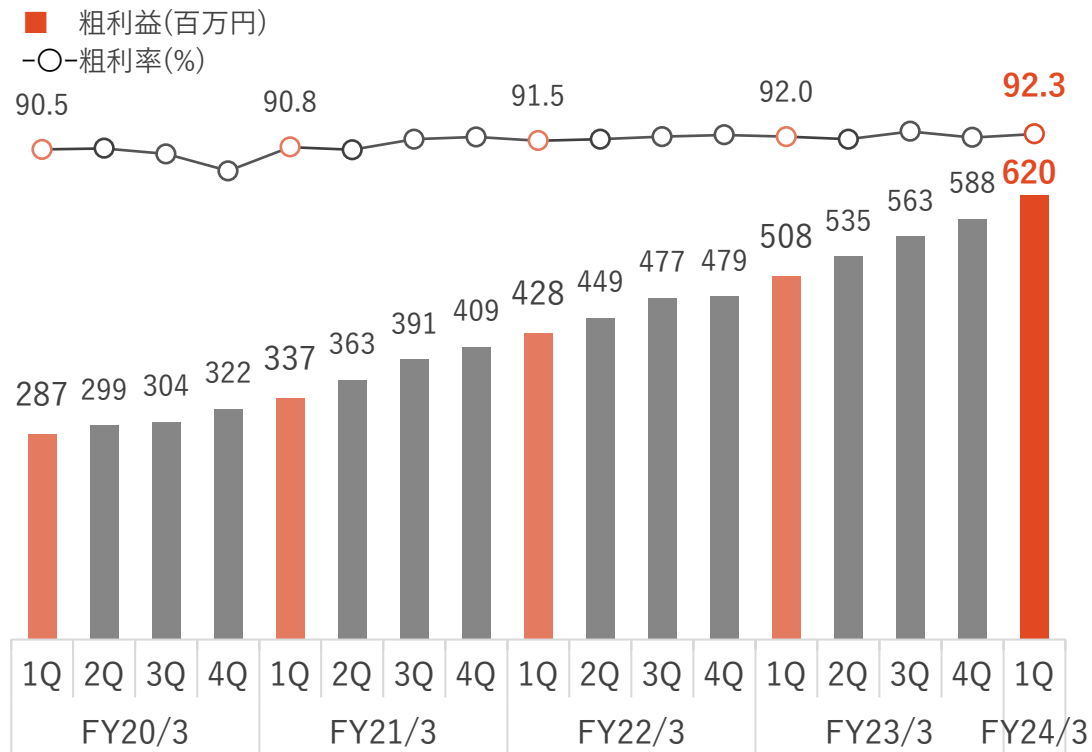


※ ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

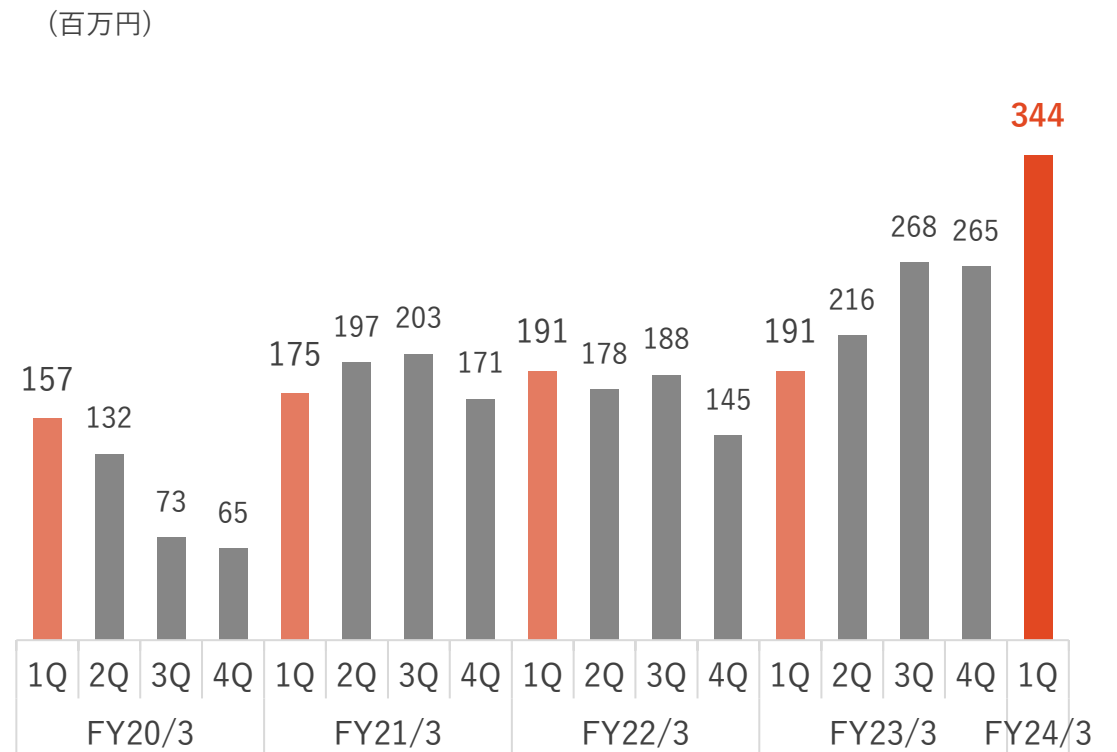
NJSS | 粗利率・EBITDAの推移(四半期)

- 粗利率は92.3%と高水準。ブレインフィード社の子会社化により、さらに上昇
- EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等の投資に左右されるものの、安定的かつ高い粗利率が「NJSS」
「nSearch」の強み

粗利益 (nSearch含む)



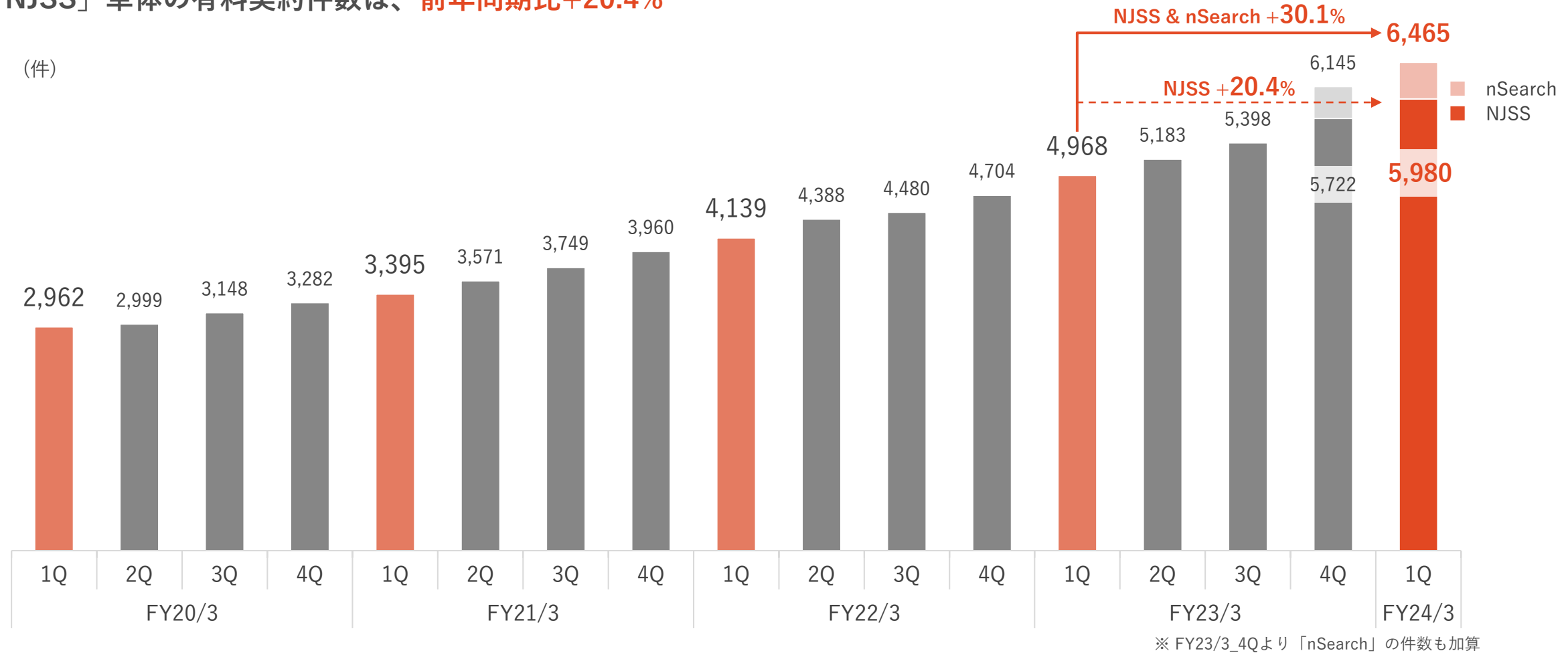
EBITDA (nSearch含む)



※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

NJSS | 有料契約件数の推移(四半期)

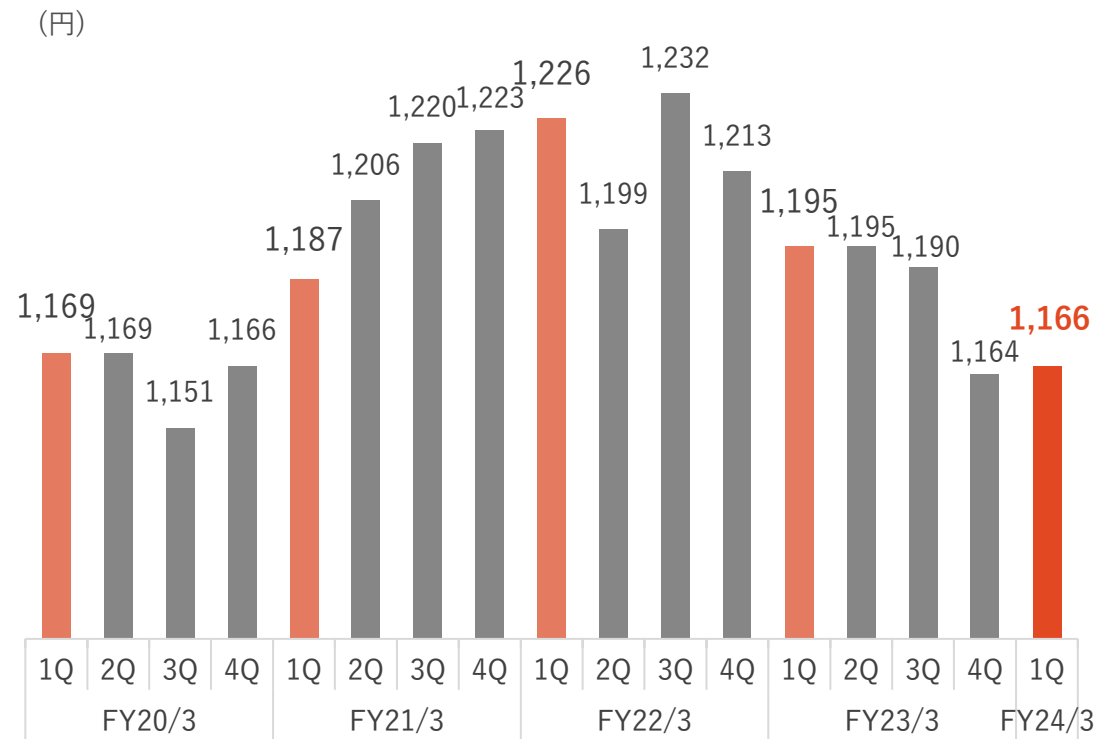
- ・営業プロセスの最適化により着実に有料契約件数を積上げたことに加え、「nSearch」の件数も加算したことで、**前年同期比+30.1%**
- ・「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+20.4%**



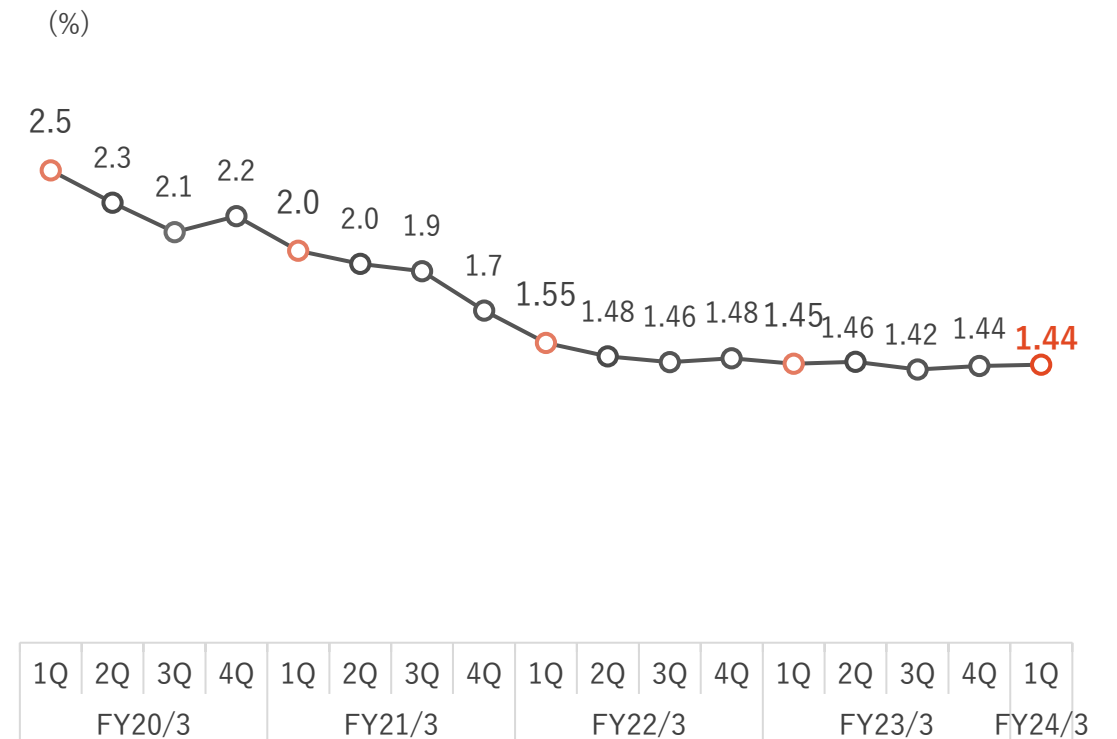
NJSS | ARPU・解約率の推移(四半期)

- ARPUは横ばい。今後、オプションサービスのリリースやブレインフィード買収による競争緩和により、中長期的に維持・増加を狙う
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、過去最低水準の**1.4%台**を継続

ARPU (nSearchは含まず)

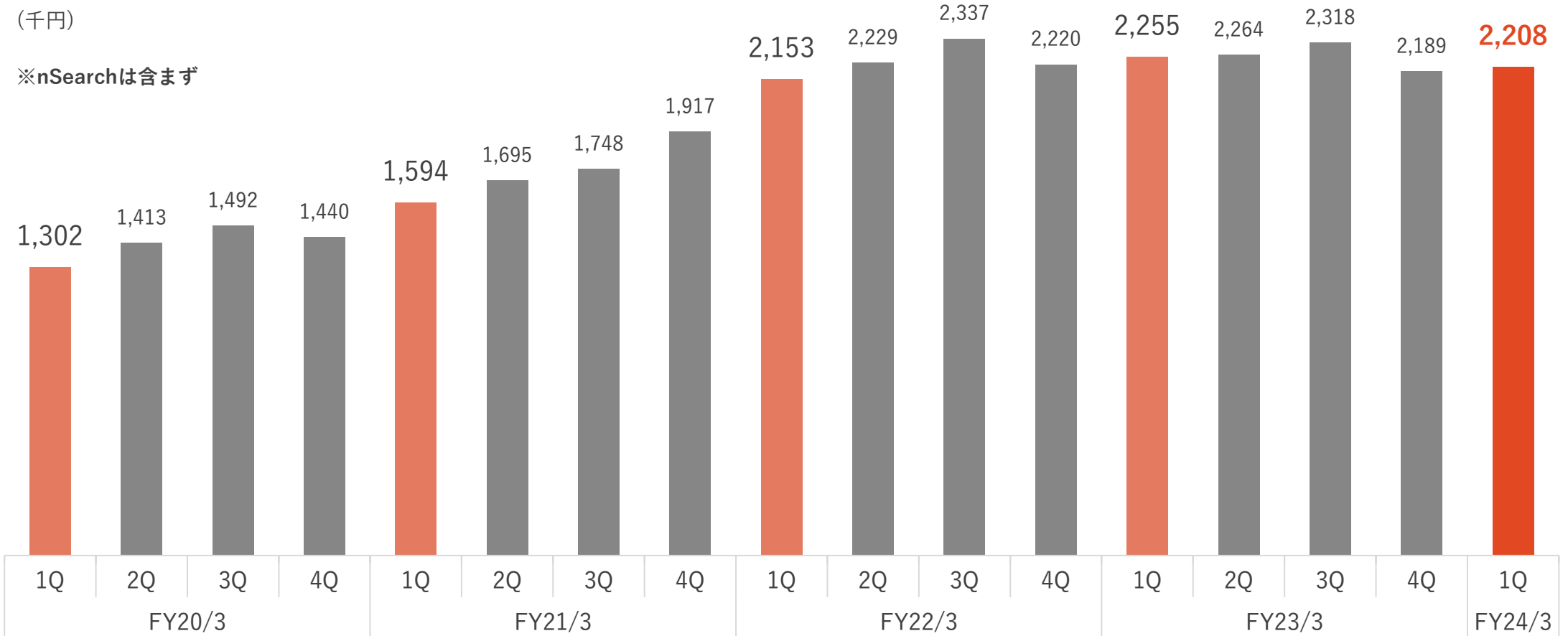


解約率 (nSearchは含まず)



※ ARPUは一件当たり日割り売上高。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

● ARPU及び解約率が落ち着いたことで、直近2年間はほぼ横ばいで推移



※ LTVはARPU × 1/解約率 × 粗利率90%固定

- 「入札参加資格の管理業務」を効率化する「入札資格ポータル (β版)」を、「NJSS」のユーザー向けに2023年7月より無料提供開始
- 煩雑化で担当者の業務逼迫が課題となっていた「入札参加資格」の管理を支援し、「入札参加資格」更新漏れによる入札参加機会ロス防止をサポート

機能と期待される効果



<https://nsp.njss.info>

<https://www.uluru.biz/news/12144>

機能と効果

1. 属人化した「入札参加資格」の管理を一元化

「入札参加資格情報」のフォーマット化が可能。「入札参加資格」を複数保有することで煩雑になりがちな資格情報を一元管理することで、属人化の解消にもつながり業務効率化を図る。

2. 資格更新を漏らさないセルフ通知機能

ユーザーが任意で設定した日付で、資格更新に関するアラートメールが受信できる。「入札参加資格」更新漏れリスクを回避し、入札参加機会ロスの発生を防ぐ。

3. 入札参加資格・種類の検索

自社が保有している「入札参加資格情報」を”業種“や”自治体“で検索できる。検索した資格の基本情報が表示され、新たな「入札参加資格」の取得検討にも活用可能。

今後の展開

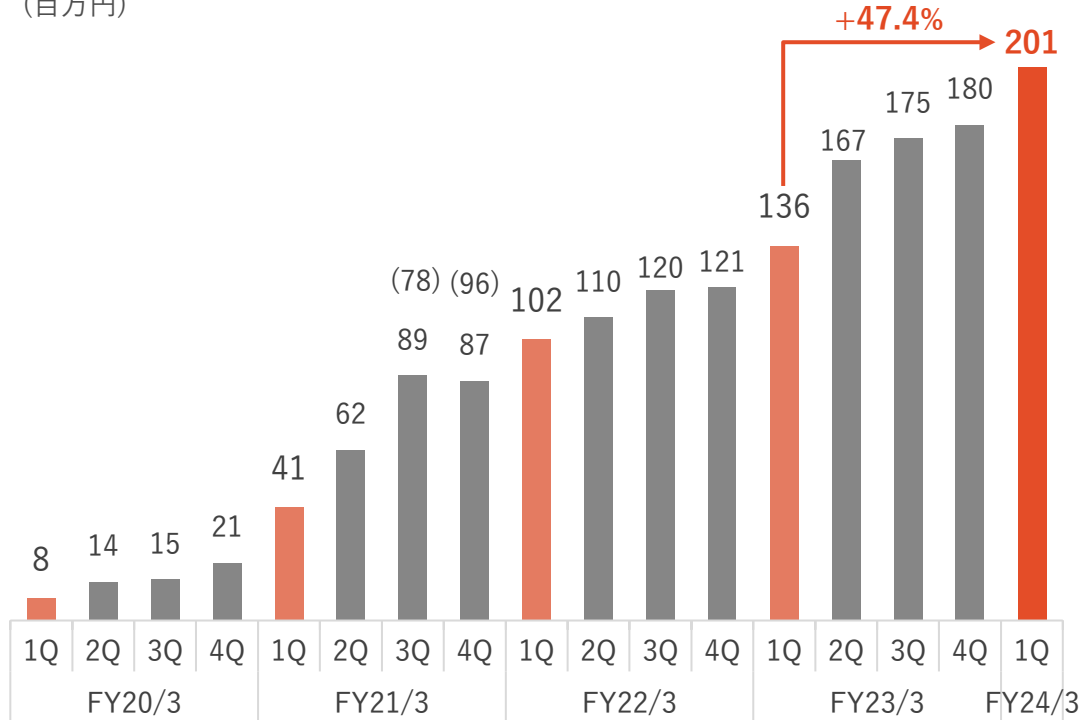
「入札参加資格取得支援セミナー」の開催や「入札参加資格」に関する用語集などのコンテンツを拡充し、入札業務の担当者に留まらず初心者向けにも「入札参加資格」のサポートを多角的に展開していく予定。

fondesk | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- ・順調な顧客獲得に加え、2022年7月の料金改定によってARPUが向上し、売上高は**前年同期比+47.4%**
- ・前期までの広告宣伝費等への先行投資を抑制し、EBITDAは前四半期から大幅増

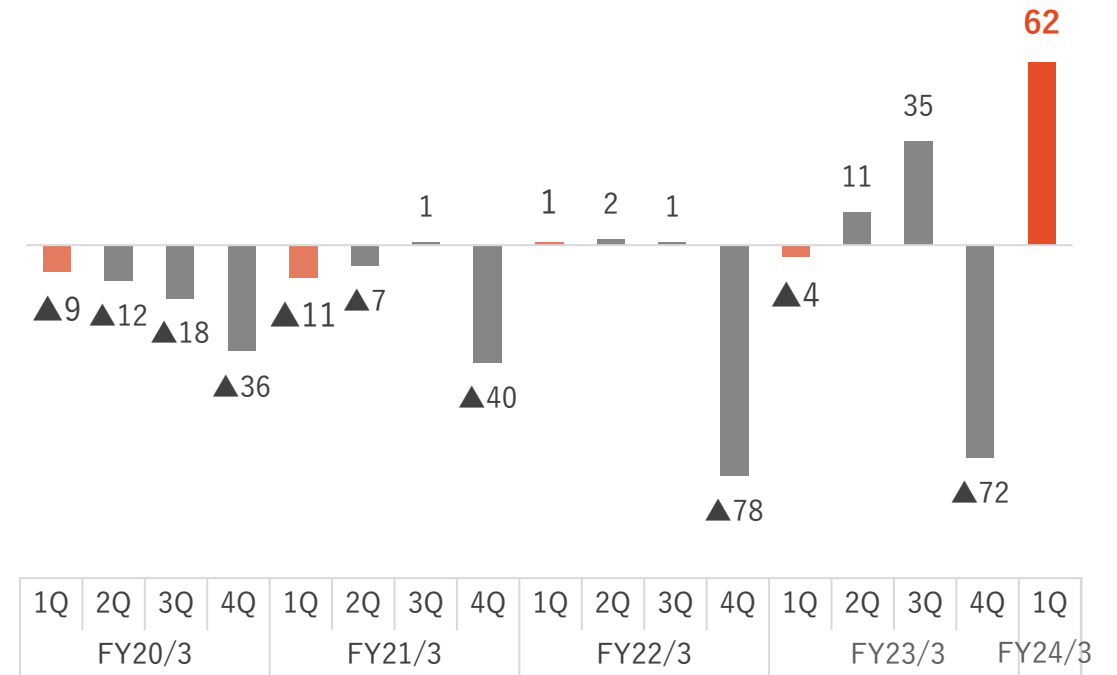
売上高

(百万円)



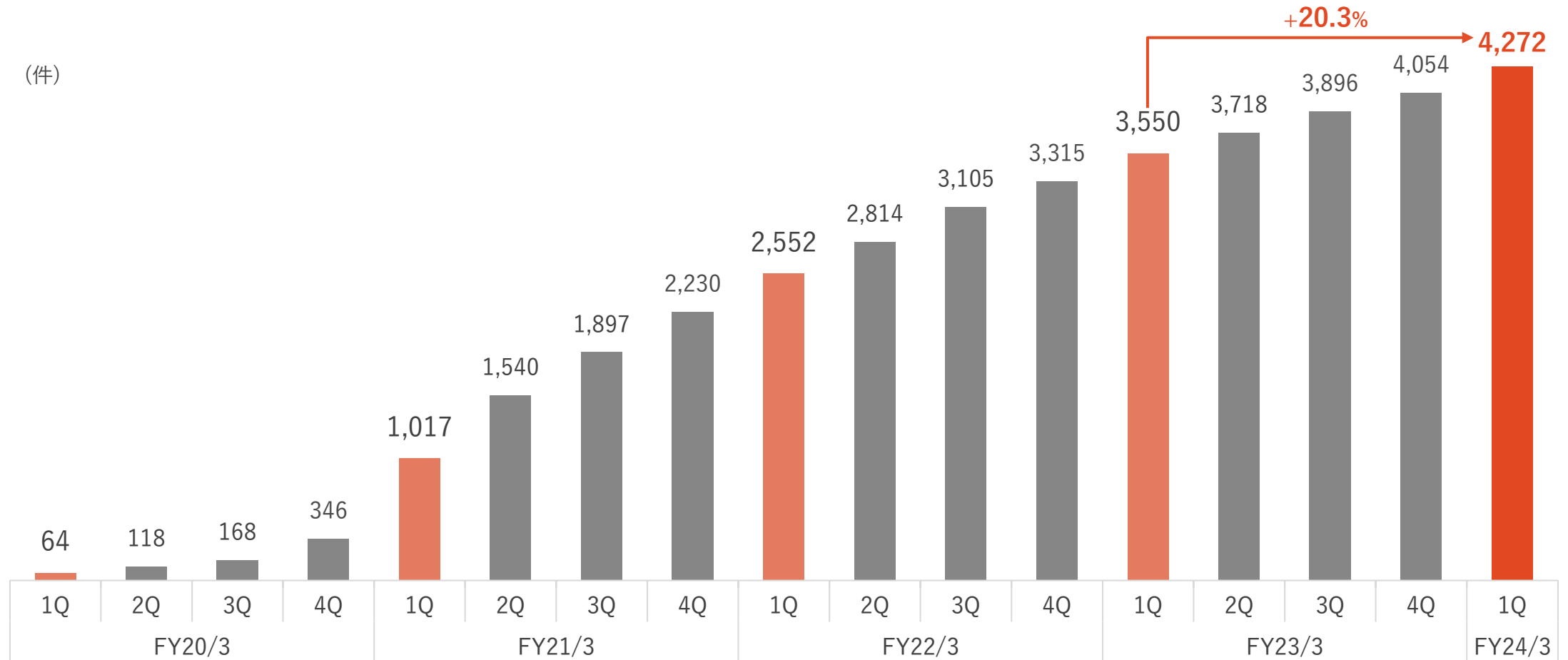
EBITDA

(百万円)



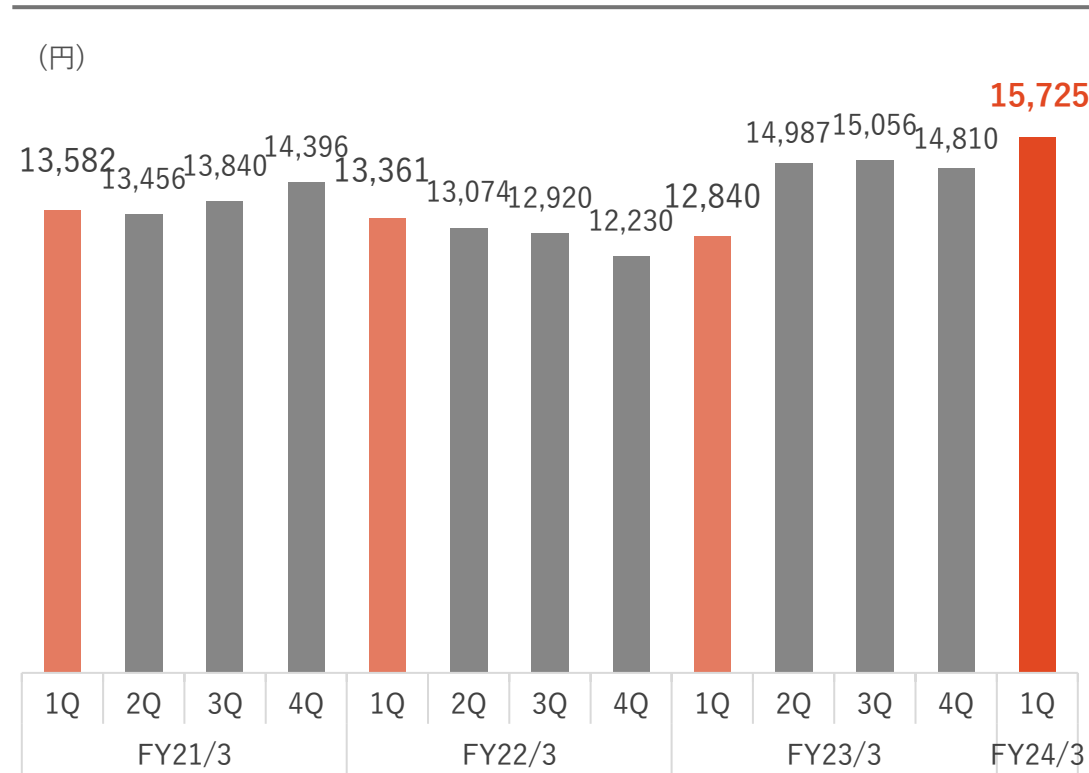
※ 2021年3月期3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

・企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+20.3%**

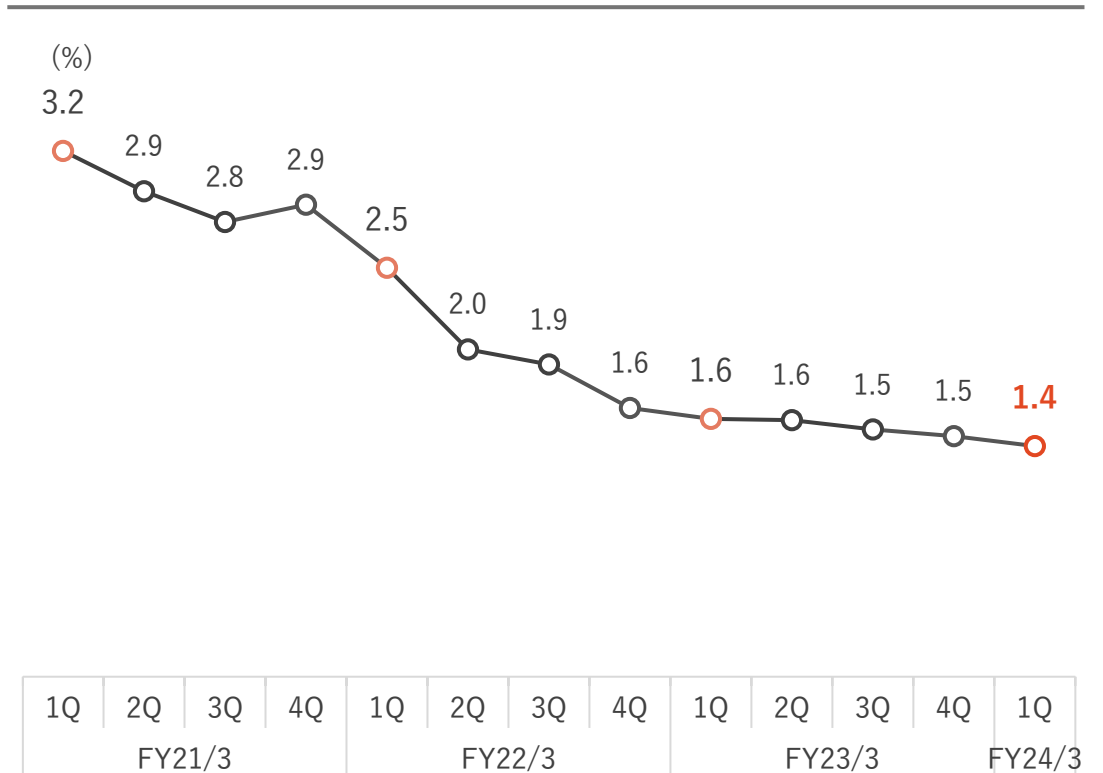


- 2022年7月に料金改定を実施。月額基本料金10,000円は維持して、月額基本料金に含む対応件数を引き下げ（受電100件まで→50件まで）。本改定により、従量料金収益が増えARPUが上昇
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.4%**を記録

ARPU



解約率

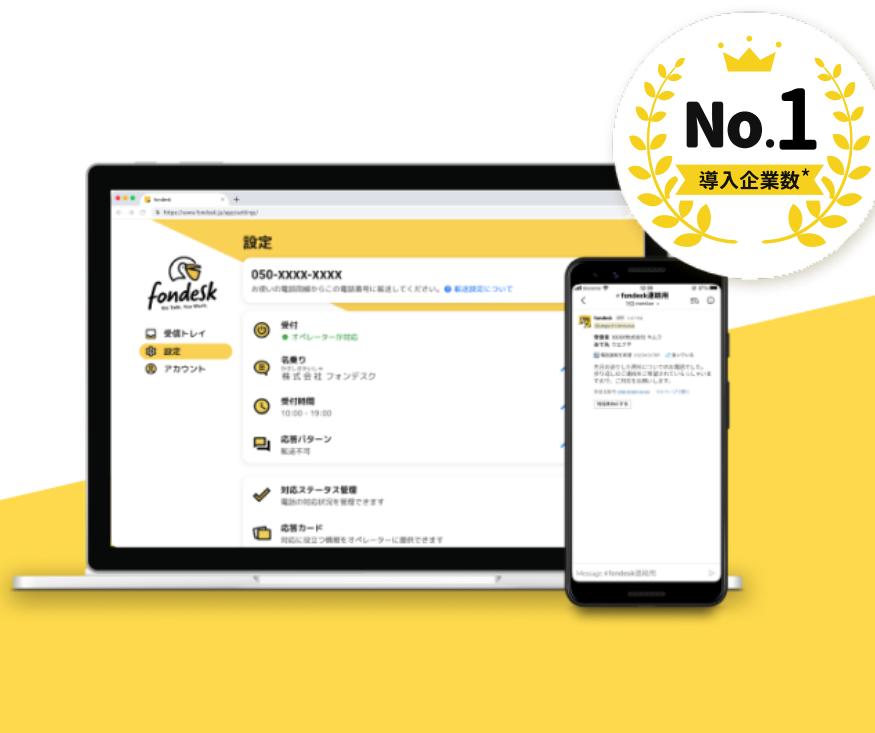


※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

- 2022年3月時点に引き続き、2023年2月に日本マーケティングリサーチ機構が実施した電話取次・代行サービスに関する調査において有料導入企業数No.1を獲得



オフィスの電話対応を
ゼロに



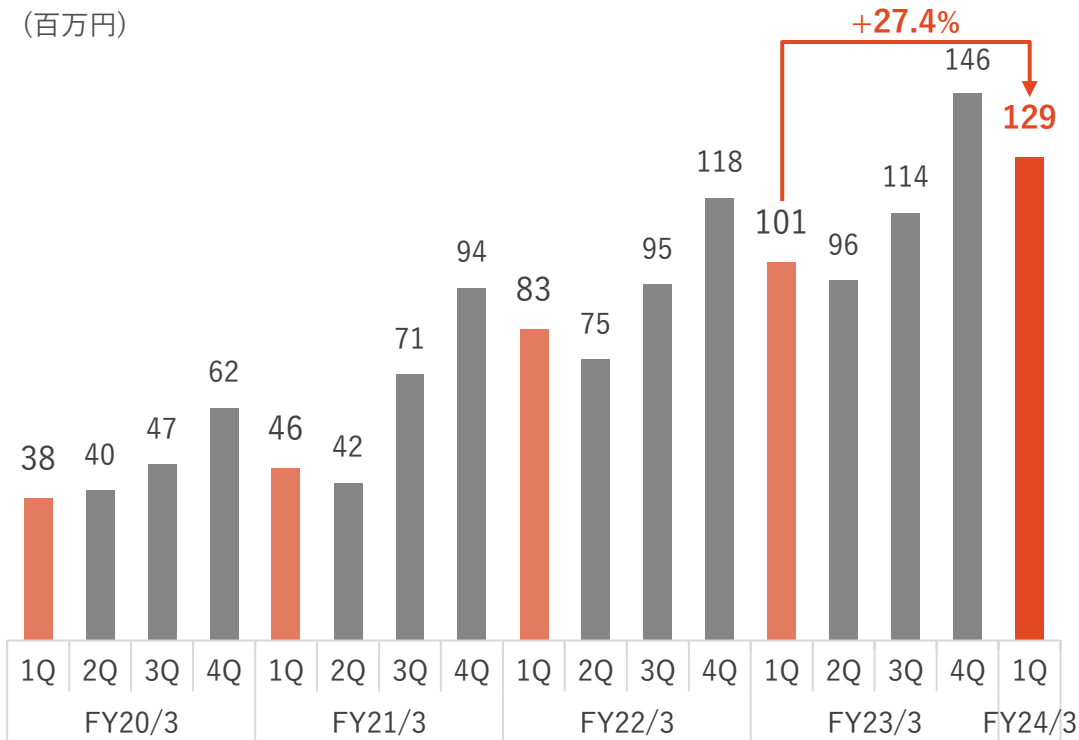
調査方法	インターネット調査
調査期間	2023年2月期_指定領域における市場調査
調査対象	電話取次や代行サービスを展開する5社(うるる含む)
取得キーワード	導入企業数No.1 ※2023年1月31日時点のアクティブ社数
調査会社	株式会社日本マーケティングリサーチ機構

えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- ・契約園数を堅調に伸ばしつつ、園ごとの利用頻度を向上させ、売上高は**前年同期比+27.4%**
- ・EBITDAは、前期までのシステム関連委託費等への先行投資を抑制したことで大幅増

売上高

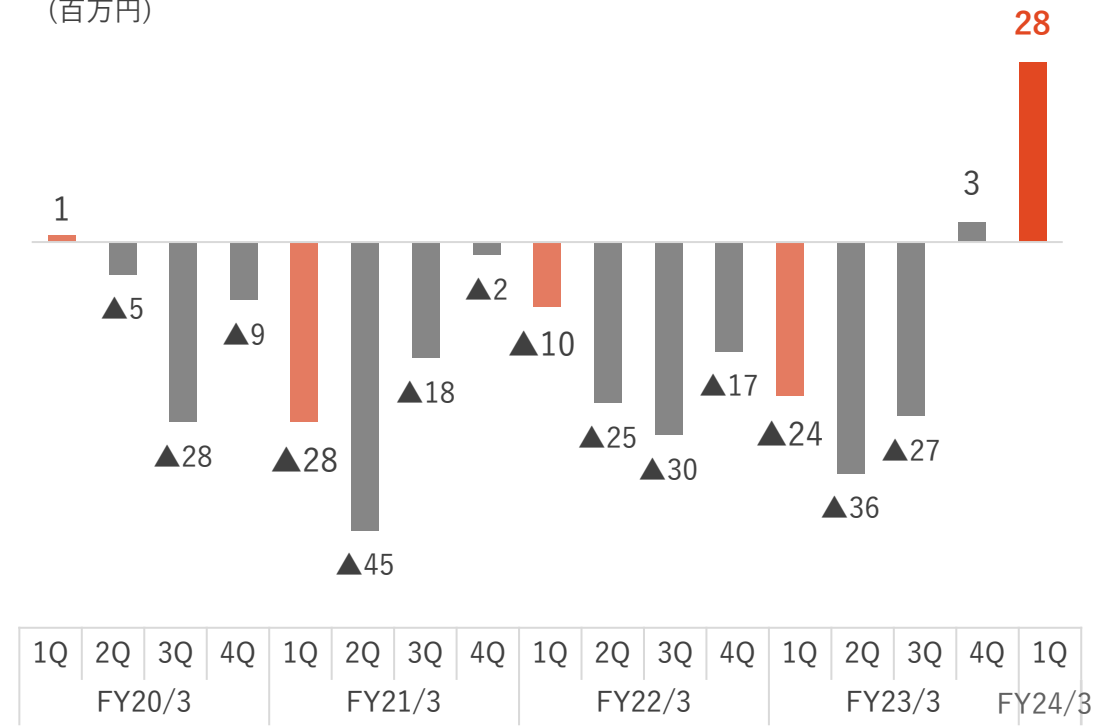
(百万円)



※ 4Qは運動会やクリスマスといったイベントの写真購入により増加傾向

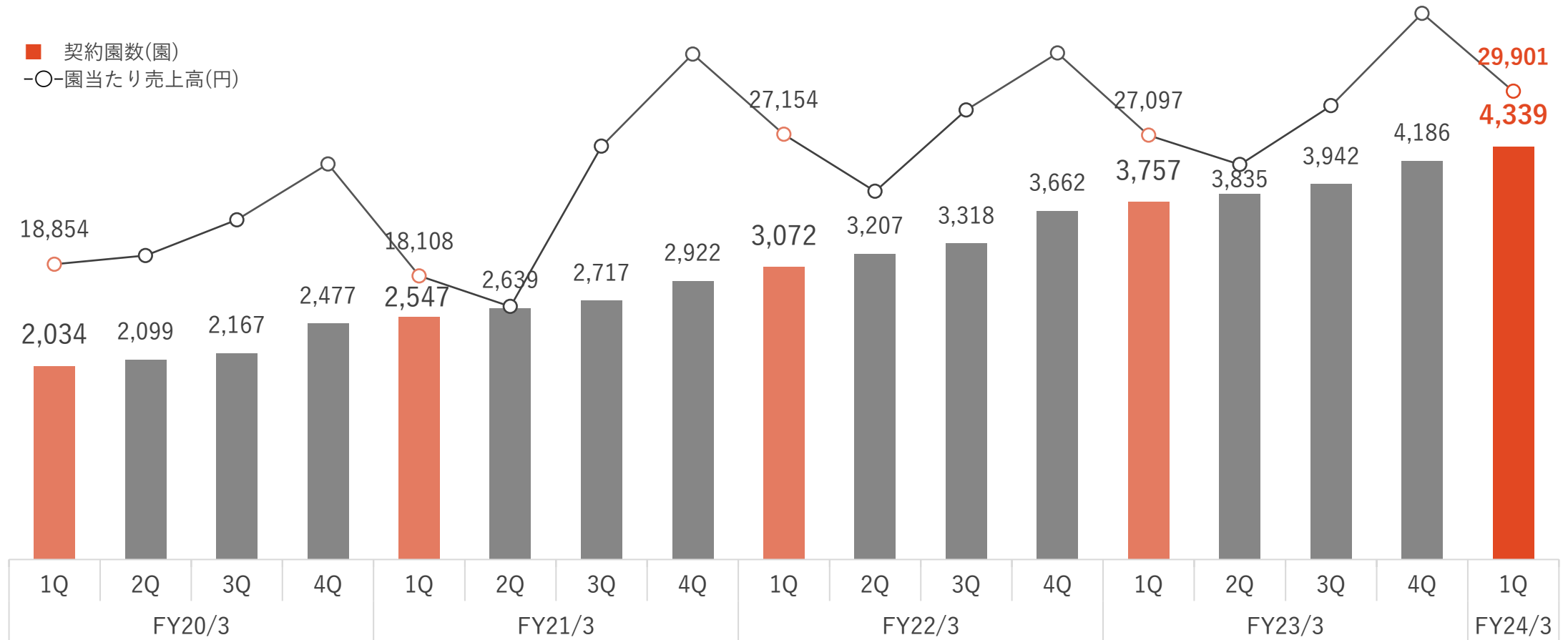
EBITDA

(百万円)



えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

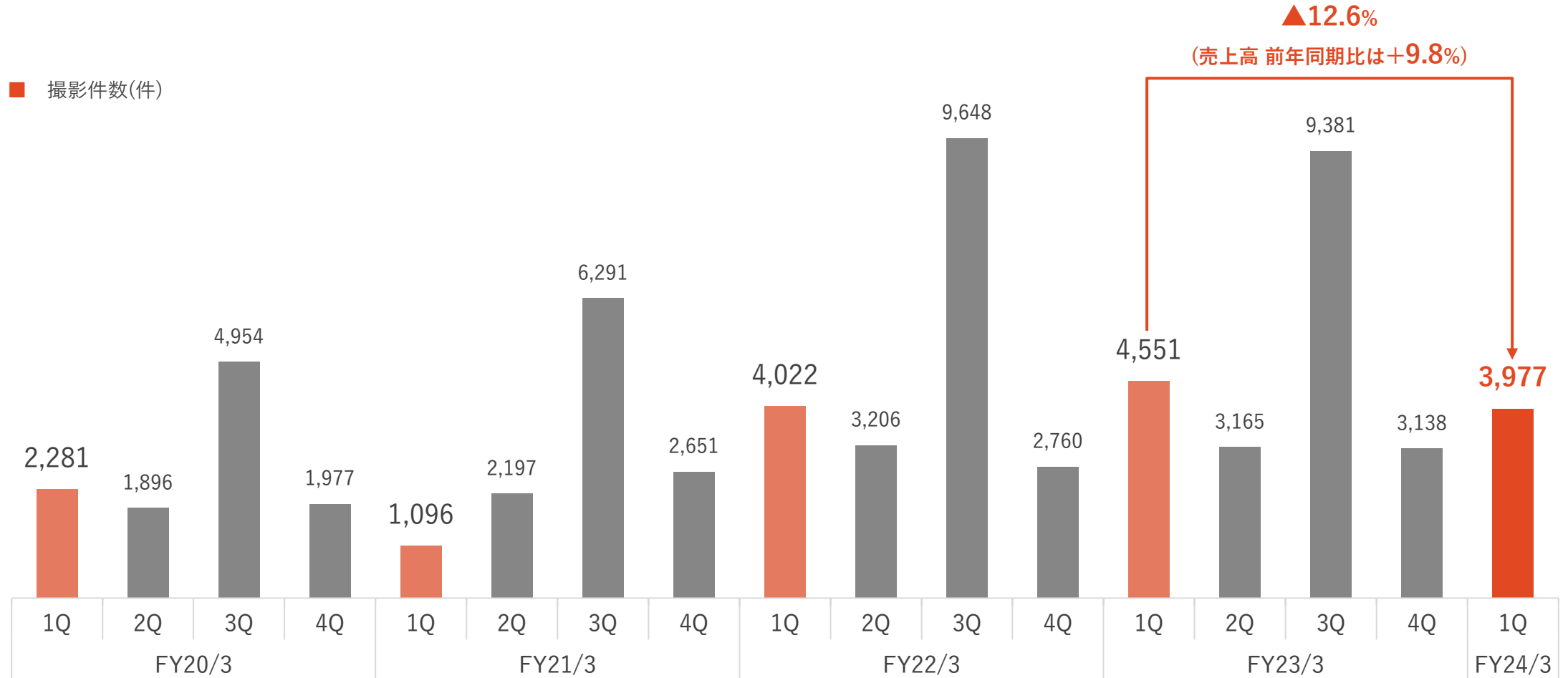
- 契約園数は着実に増加
- 各種アップセル施策が好調であることや、コロナ禍一巡によるイベント撮影増加に起因する販売価格の上昇により、園当たり売上高は前年同期比で増加



※ 契約園数は、園以外のクラブ・イベント団体向けに提供する写真販売サービス「クラブプリ」の利用者、およびパートナー企業の契約園を含む

OurPhoto | 撮影件数の推移(四半期)

- 2022年2月に最低利用料の引き上げを行った影響により、撮影件数は前年同期比▲12.6%と足踏みしているものの、売上高は前年同期比+9.8%で着地

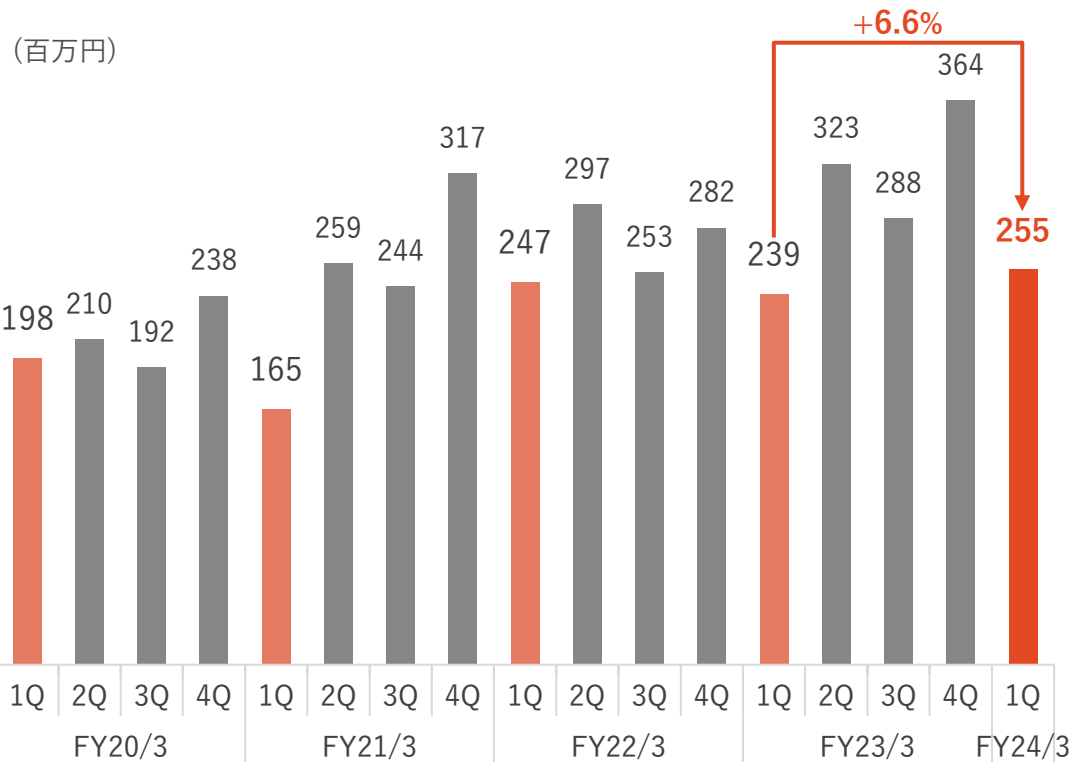


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 売上高は1Qとしては過去最高を更新し、**前年同期比+6.6%**。EBITDAは黒字で着地。当1Qは予算対比で概ね順調
- インボイス制度が2023年10月から開始すること、電子帳簿保存法の対応が2024年1月から必要であることなどを受け、受注状況も好調
- 従来のBPO業務に留まらず、顧客のDX化そのものを推進するBPaaS(Business Process as a Service)化が徐々に進捗

売上高



EBITDA



株式会社うるる IR公式 X (旧:Twitter)アカウントのご案内

- 2021年5月にIR専用の X アカウントを開設。有益な情報を継続的に発信

売株式会社うるるIR公式アカウント



ユーザー名・QRコード

株式会社うるるIR(公式)
@Uluru_IR



ご視聴ありがとうございました。