

ULURU

労働力不足解決カンパニー

2024年3月期 第2四半期
決算説明資料

2023年11月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

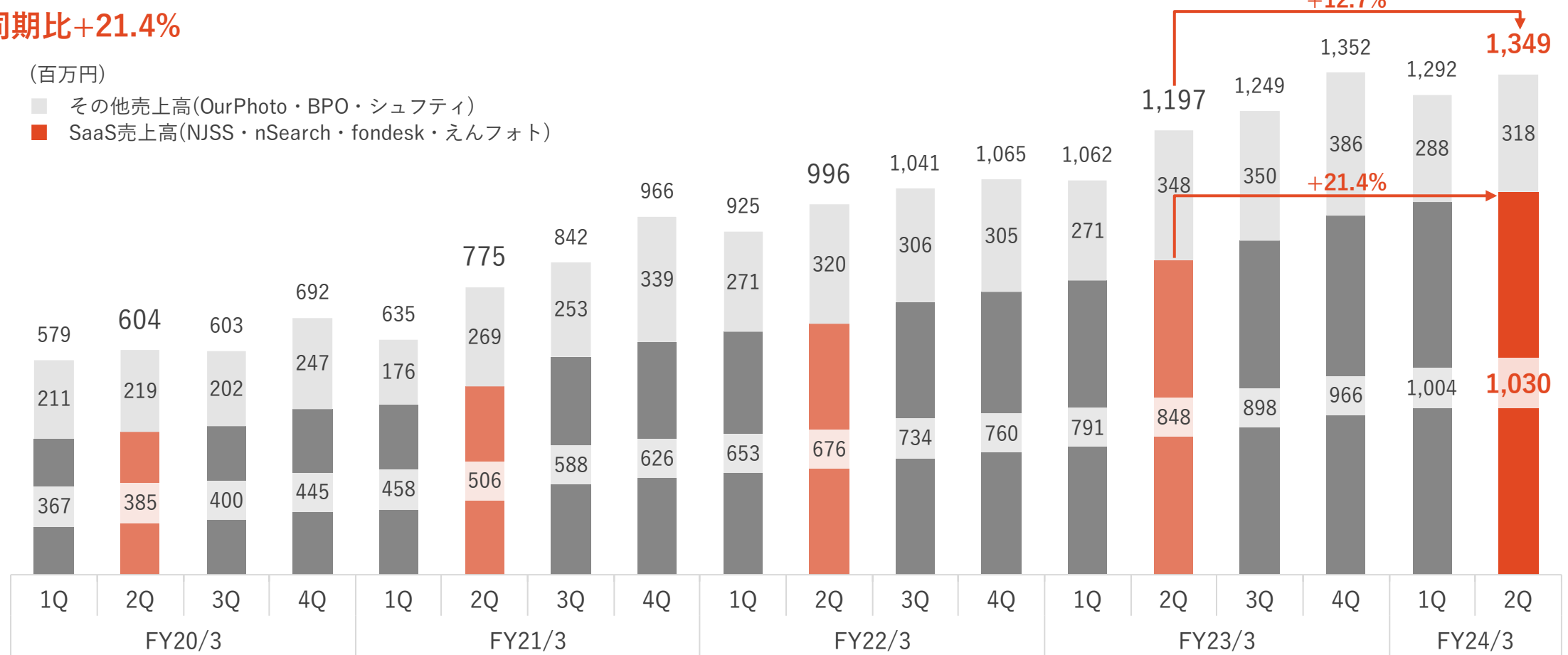
1 四半期 連結業績ハイライト

・第2四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+12.7%**

・「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+21.4%**

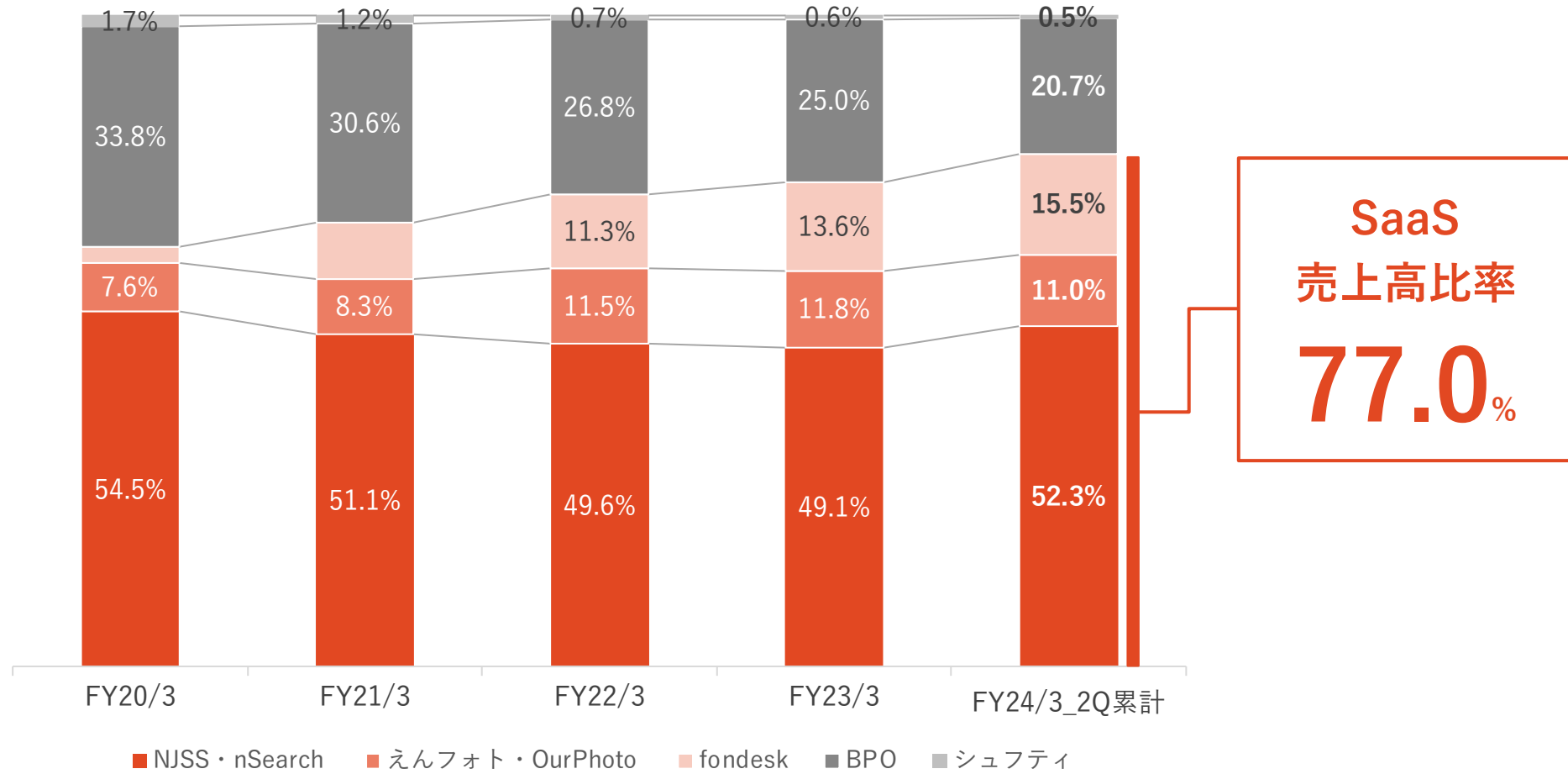
(百万円)

■ その他売上高(OurPhoto・BPO・シュフティ)
■ SaaS売上高(NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト)



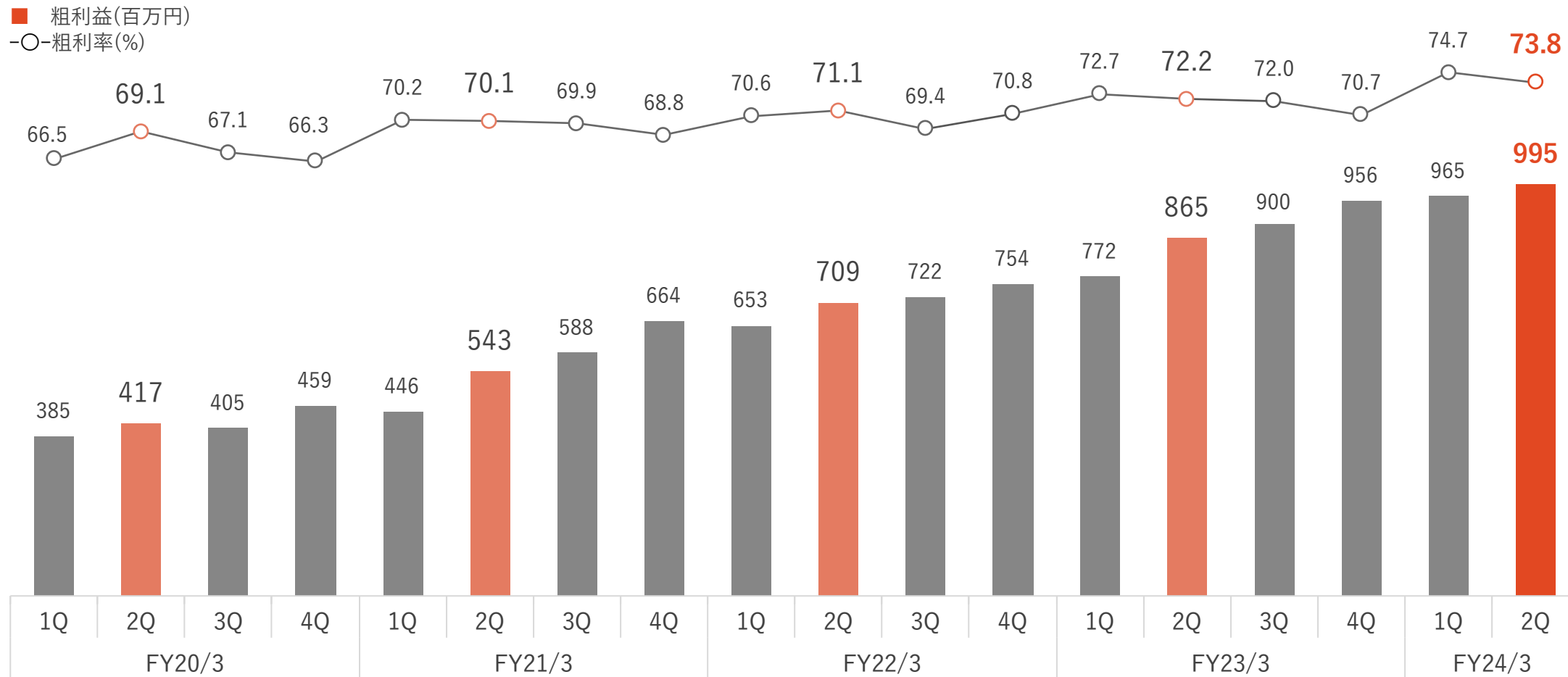
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードはFY24_1Qより連結損益計算書への計上を開始

- 「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)

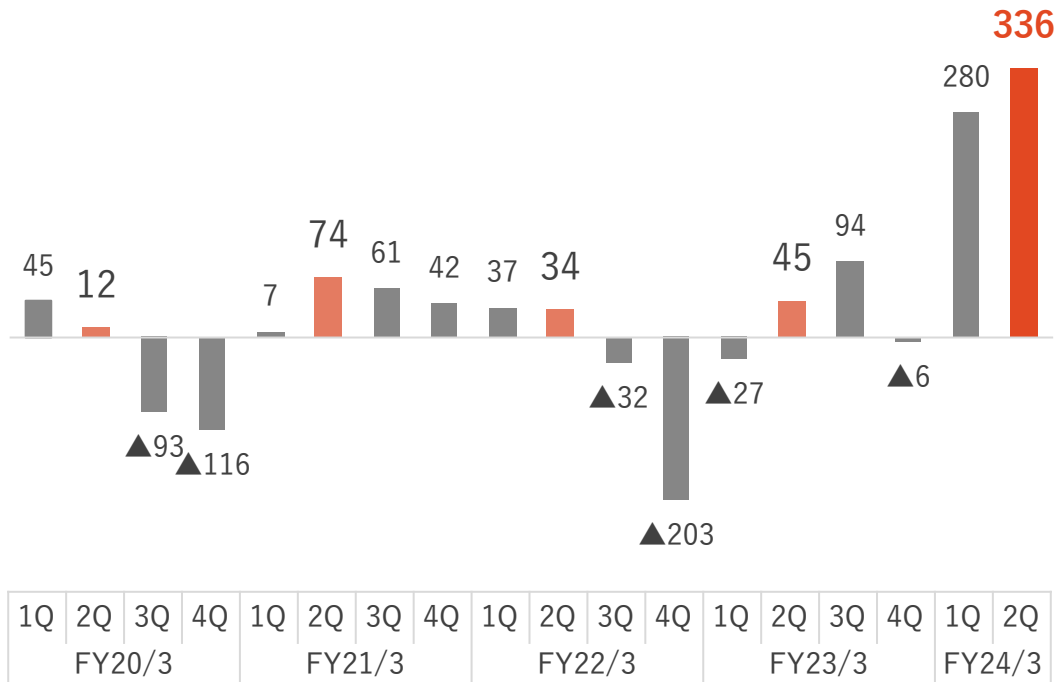
・粗利益も成長基調を継続し、粗利益率は**73.8%**と高水準を継続



- 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、1Qに続きEBITDA・営業利益ともに黒字で達成

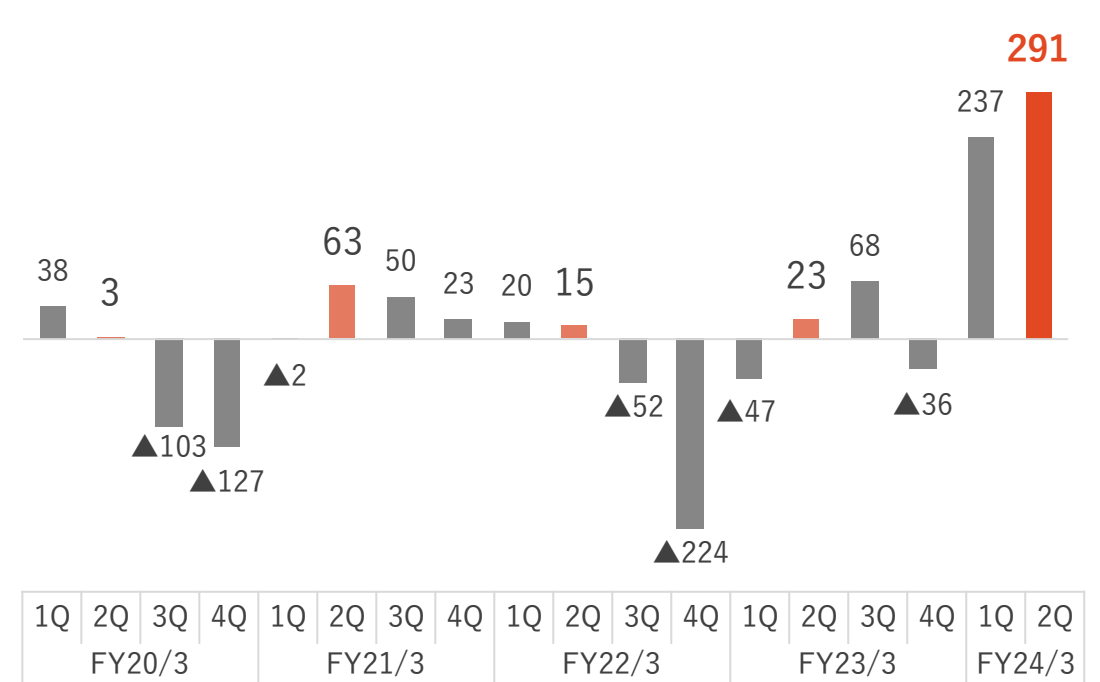
EBITDA

(百万円)



営業利益

(百万円)



・2Qまでにおいて概ね順調に進行し、過去最高のEBITDAを達成

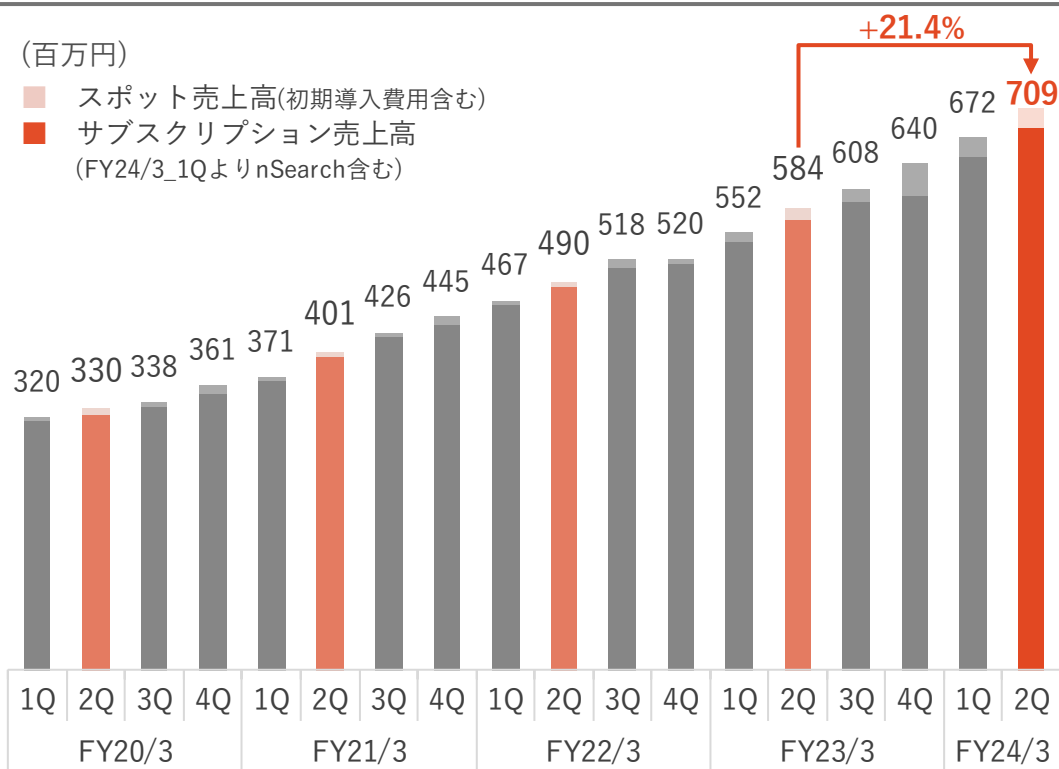
| (百万円) | FY24/3_2Q | FY23/3_2Q | 前年同期比 | 累計 FY24/3_2Q | 累計 FY23/3_2Q | 前年同期比 | FY24/3 業績予想 | 進捗率 |
|------------------------|-----------|-----------|---------|-----------------|-----------------|--------|----------------|-------|
| 売上高 | 1,349 | 1,197 | +12.7% | 2,641 | 2,260 | +16.9% | 6,000 | 44.0% |
| NJSS | 709 | 584 | +21.4% | 1,382 | 1,137 | +21.5% | 2,850 | 48.5% |
| fondesk・えんフォト・OurPhoto | 339 | 281 | +20.6% | 697 | 544 | +28.1% | 1,600 | 43.6% |
| BPO | 291 | 323 | ▲9.8% | 547 | 562 | ▲2.8% | 1,520 | 36.0% |
| 売上総利益 | 995 | 865 | +15.1% | 1,960 | 1,637 | +19.7% | - | - |
| 販管費 | 703 | 841 | ▲16.3% | 1,431 | 1,661 | ▲13.8% | - | - |
| 販管费率 | 52.2% | 70.2% | - | 54.2% | 73.5% | - | - | - |
| EBITDA | 336 | 45 | +634.6% | 616 | 18 | - | 1,500 | 41.1% |
| EBITDA率 | 24.9% | 3.8% | - | 23.4% | 0.8% | - | 25.0% | - |
| 営業利益 | 291 | 23 | - | 529 | ▲23 | - | 1,300 | 40.7% |
| 営業利益率 | 21.6% | 2.0% | - | 20.0% | - | - | - | - |

※ 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

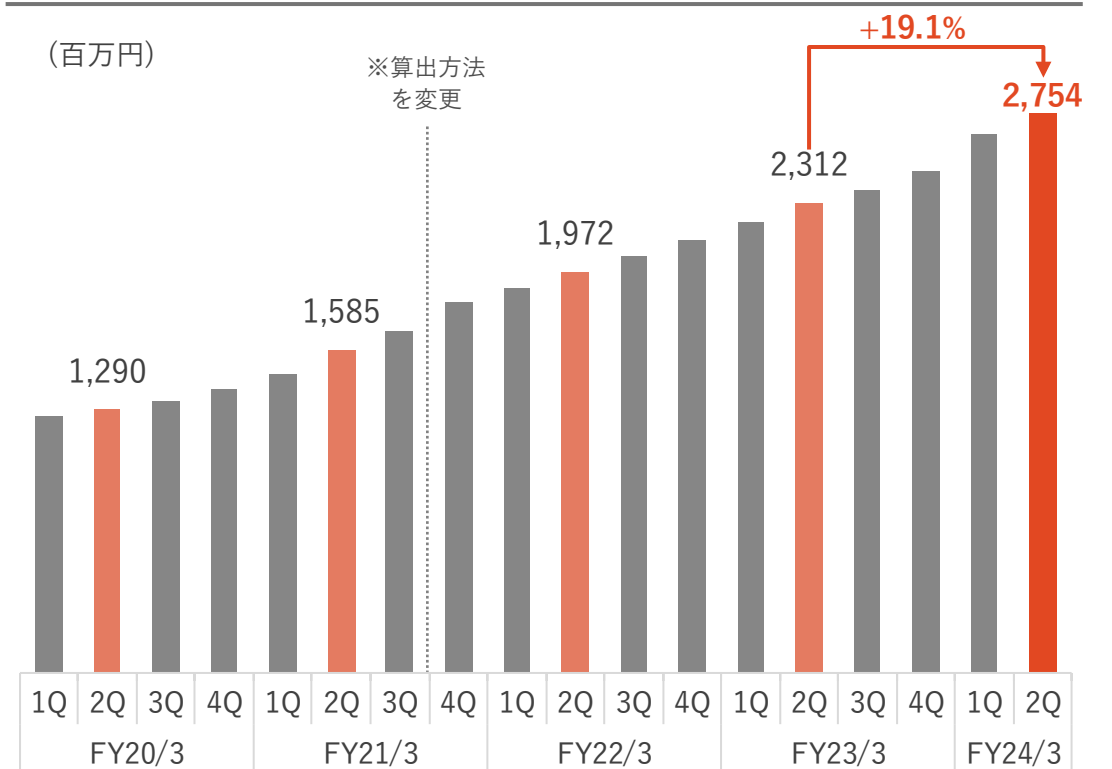
2 事業別ハイライト

- 「nSearch」を加えた売上高は前年同期比+21.4%で着地（売上高709百万円のうち、nSearch売上高は17百万円）
- ARRは成長基調を継続し、前年同期比+19.1%

売上高 (nSearch含む)



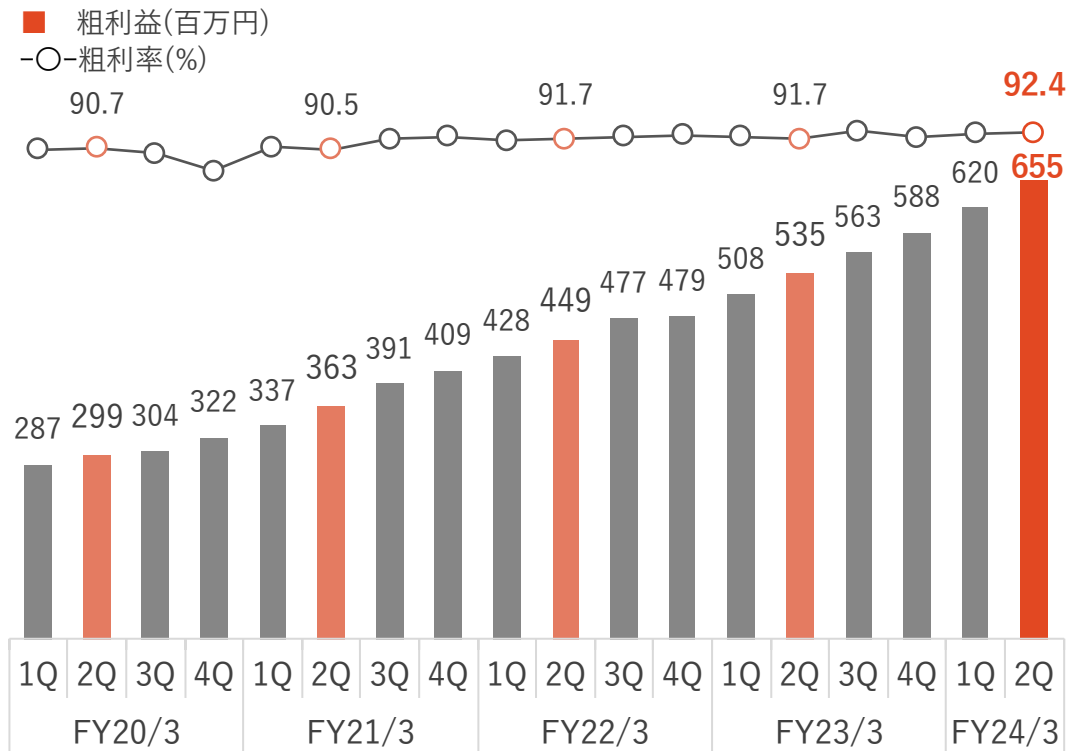
ARR (nSearch含む)



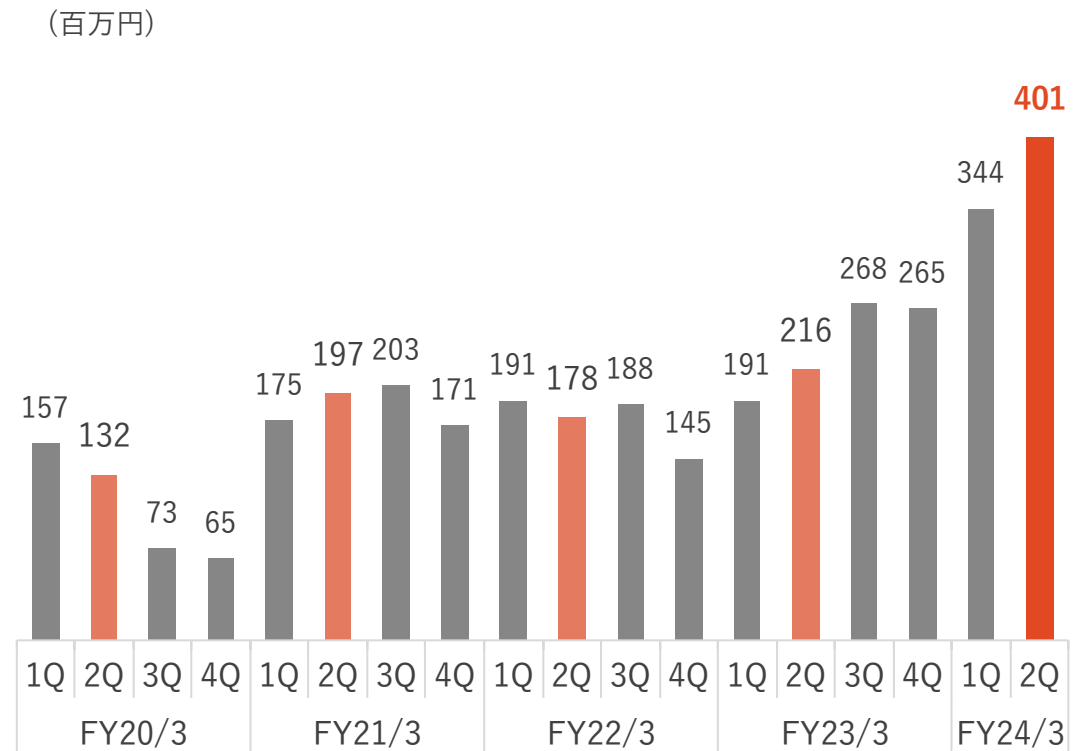
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- ・業務プロセスの改善により、粗利率は92.4%と中期経営計画以前よりも高い水準を実現
- ・EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等のコントロール可能な投資の抑制と粗利の伸長により、大きく増加

粗利益(nSearch含む)



EBITDA(nSearch含む)

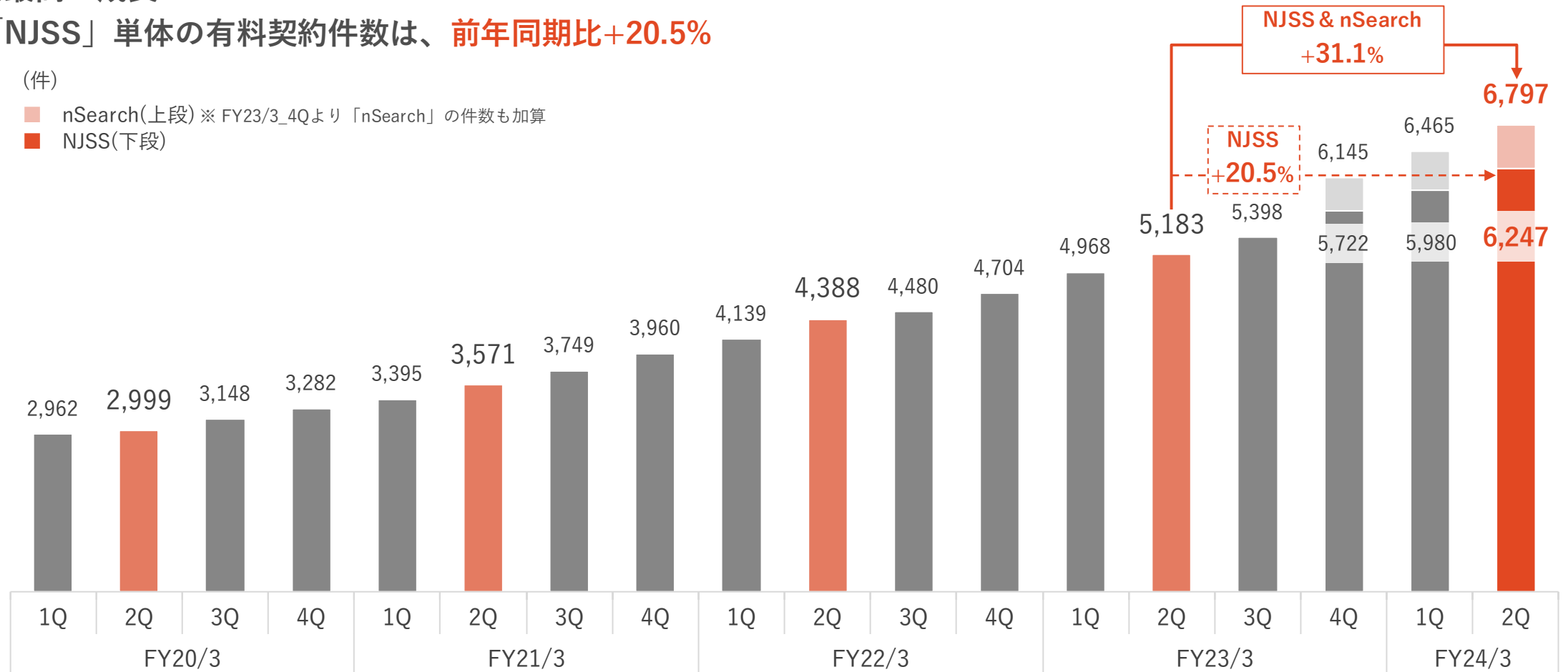


※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げたことに加え、「nSearch」の件数も加算したことで、**前年同期比+31.1%**と過去最高の成長
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+20.5%**

(件)

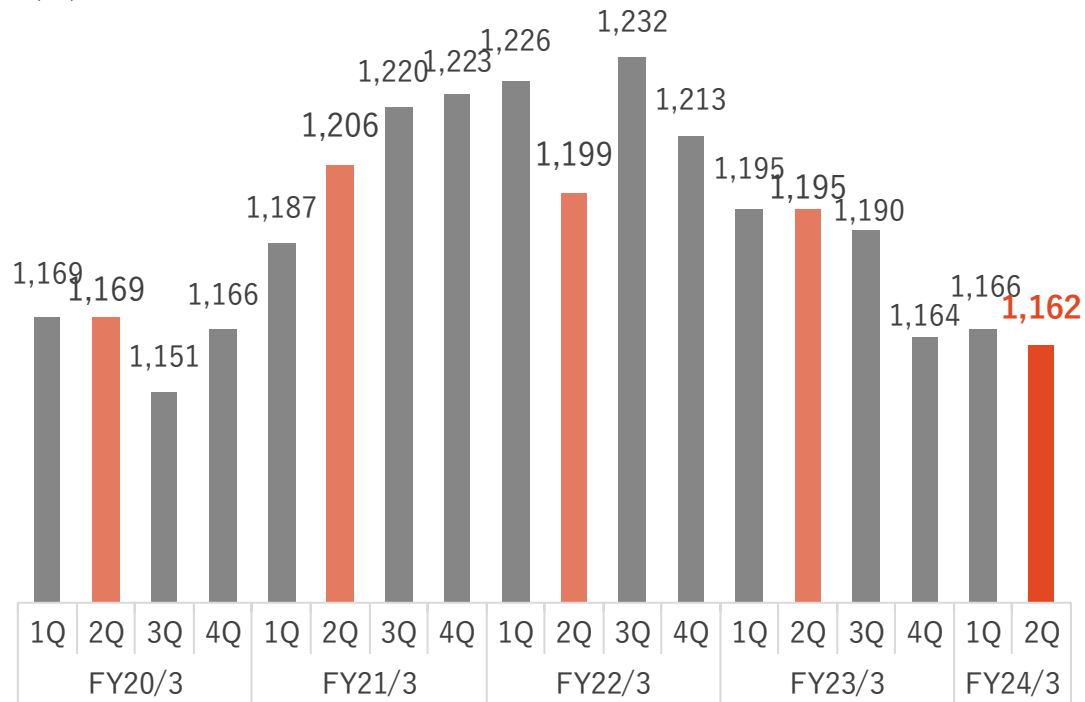
■ nSearch(上段) ※ FY23/3_4Qより「nSearch」の件数も加算
 ■ NJSS(下段)



- 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

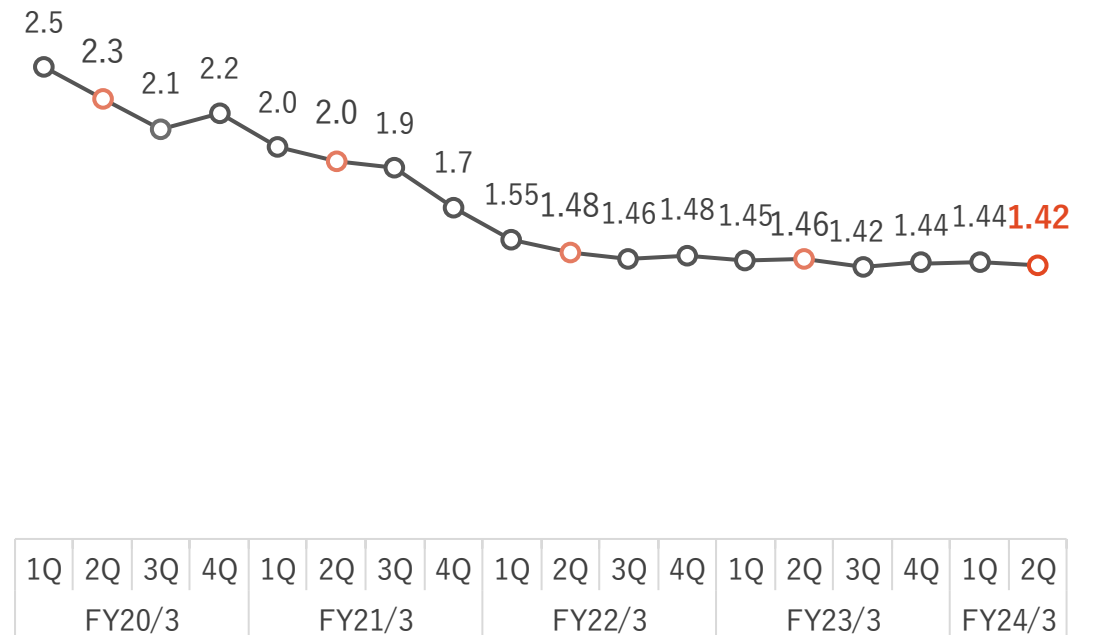
ARPU (nSearchは含まず)

(円)



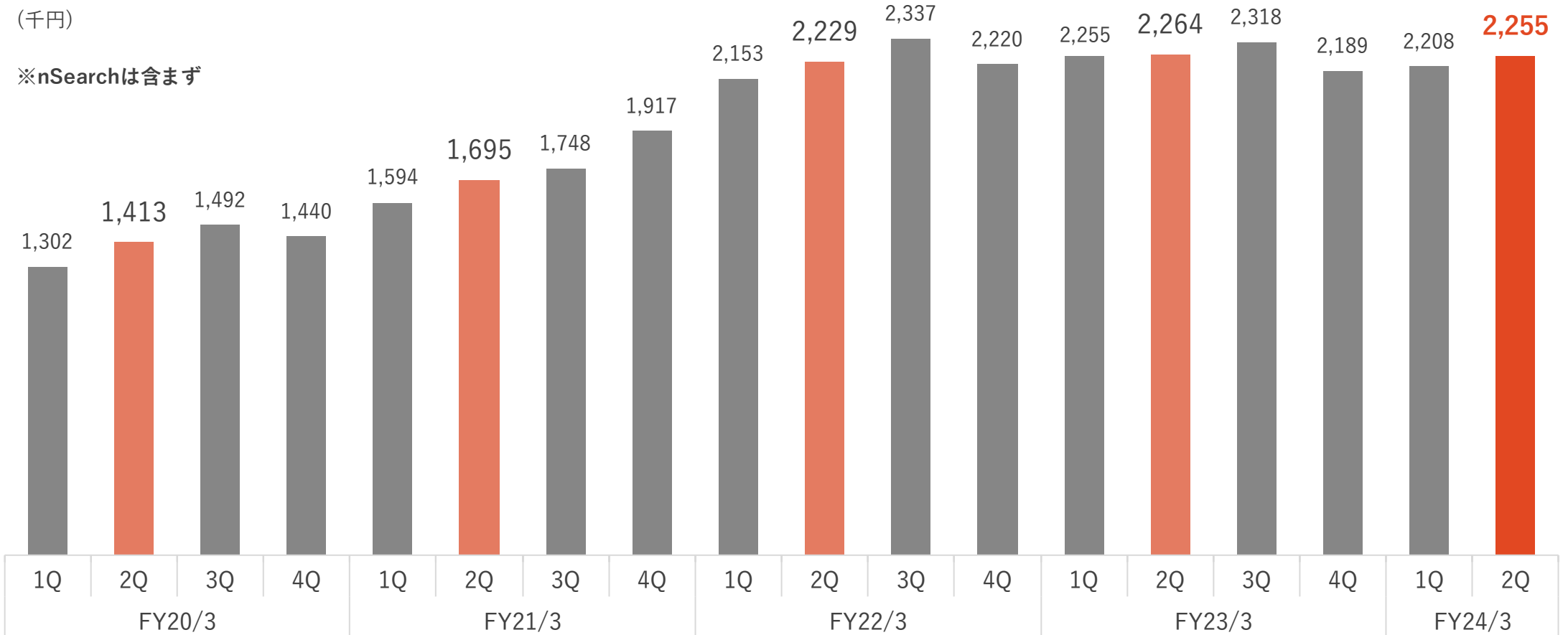
解約率 (nSearchは含まず)

(%)



※ 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(Life Time Value)：顧客生涯価値を指す。ARPU×1/解約率×粗利率90%固定

- ・民間企業向けに業務効率化と落札獲得をトータルで支援するBPaaS型「入札BPO」を2023年11月より提供開始
- ・入札公示前における「マーケット分析」、応札に必要な「入札業務」、落札後の「案件履行」と大きく3つのサービスメニューがあり、企業において多岐にわたる入札の各業務プロセスにおける課題やニーズに合わせてサポート

提供サービス（一部抜粋）



入札周りのお困りごとをゼロへ
入札プロセスをトータルサポート

- 戦略サポート
- マーケット分析
- 煩雑な入札作業
- 入札調査・分析

入札BPO
公共入札・落札支援トータルサービス

| | |
|---------|---|
| マーケット分析 | <ul style="list-style-type: none"> ・マーケット分析サポート ・自治体計画構想/方針の収集、整備、分析 ・自治体課題の調査 ・予算情報の収集、提供、整備、クレンジング、分析 ・自治体アプローチ、調査代行 |
| 入札業務 | <ul style="list-style-type: none"> ・入札資格の更新、管理 ・案件/仕様書チェック代行、傾向分析 ・入札データ整備、提供 ・入札情報の加工、分析 |
| 案件履行 | <ul style="list-style-type: none"> ・データ収集、入力、集計 ・DM発送業務 ・事務局運営代行 ・コールセンター代行 |
| 利用料金 | サービスメニューの提供量に応じて変動 |

<https://bpo.njss.info/>

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2351907/00.pdf>

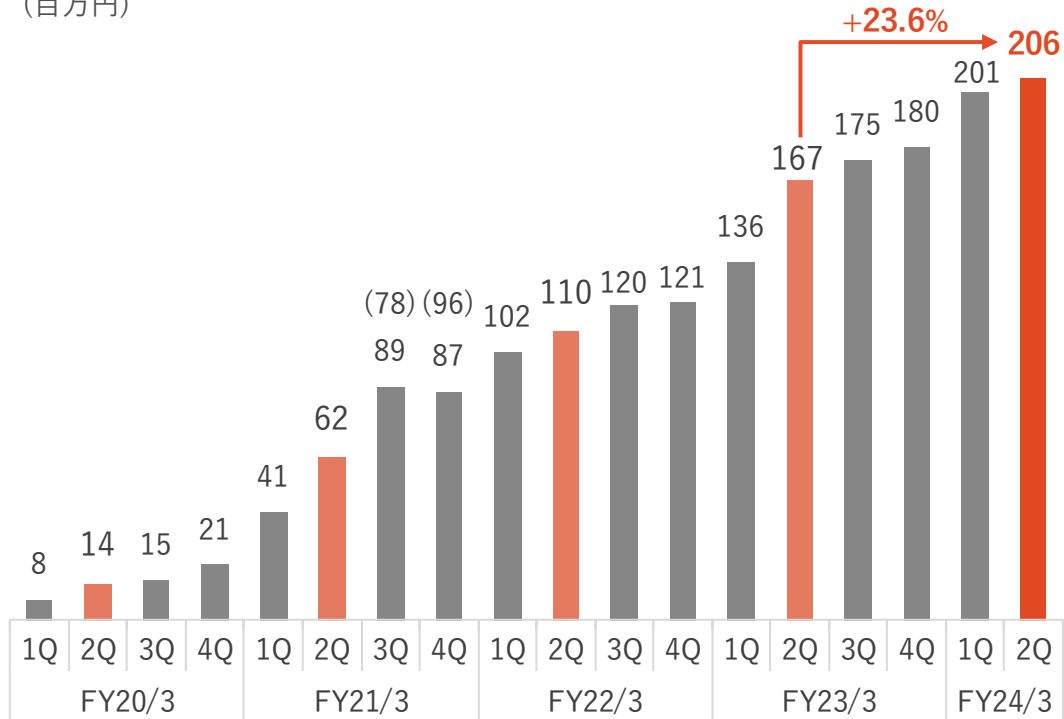
- 2023年4月に業務提携契約を締結した株式会社チェンジホールディングスとの協業が順調に推移する中で、サービス拡大のスピードアップを図り、自治体の調達業務における課題を解決の加速化と共に多くのニーズに応えることを目的として、2023年11月14日に同社と合併会社設立に向けた協議を開始する旨のMOU(基本合意書)を締結
- 「調達インフォ」事業の合併会社への譲渡も併せて検討しており、将来的には予算の計画策定・執行や事業者選定等、調達に関わるあらゆるプロセスを一気通貫でDX・効率化するプラットフォームサービスを目指す



- ・順調な有料契約獲得により、売上高は前年同期比+23.6%
- ・タクシー広告(8/7-27)を実施するも、EBITDAは1Qに引き続き前年同期比で大幅増

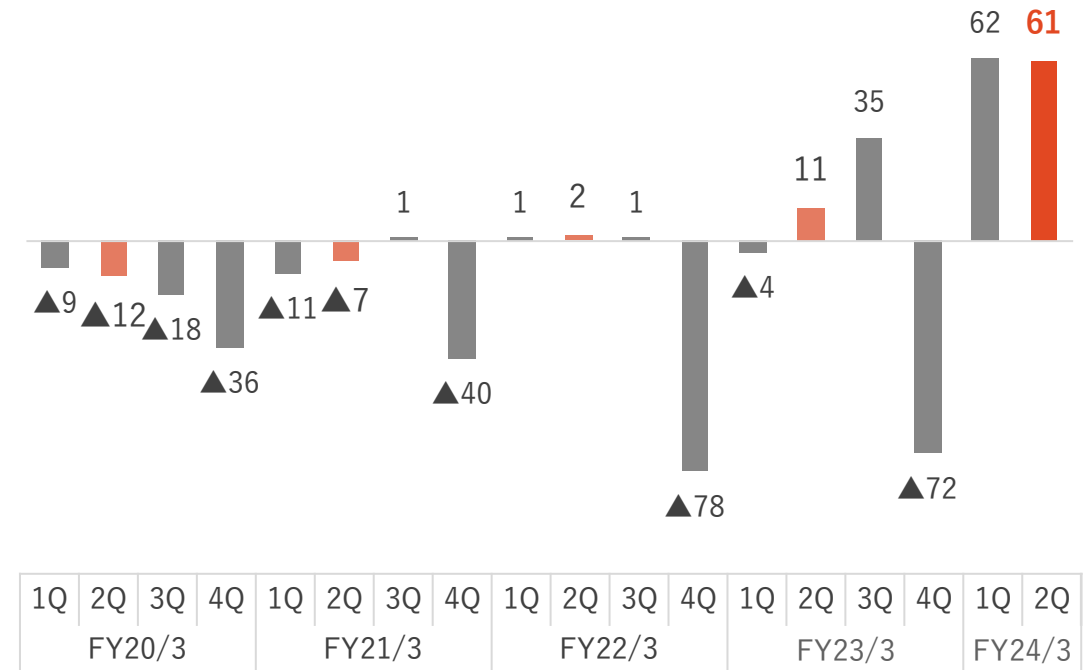
売上高

(百万円)



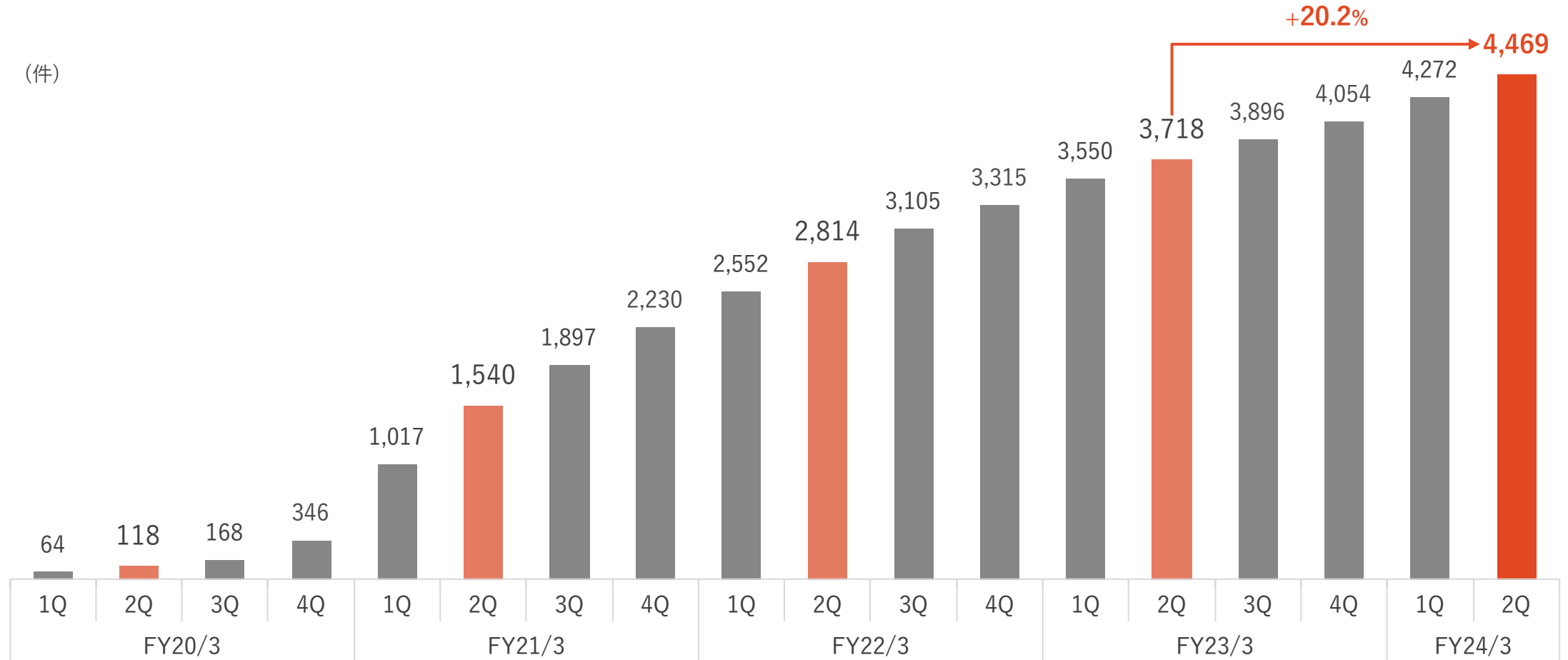
EBITDA

(百万円)



※ FY21/3_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+20.2%**

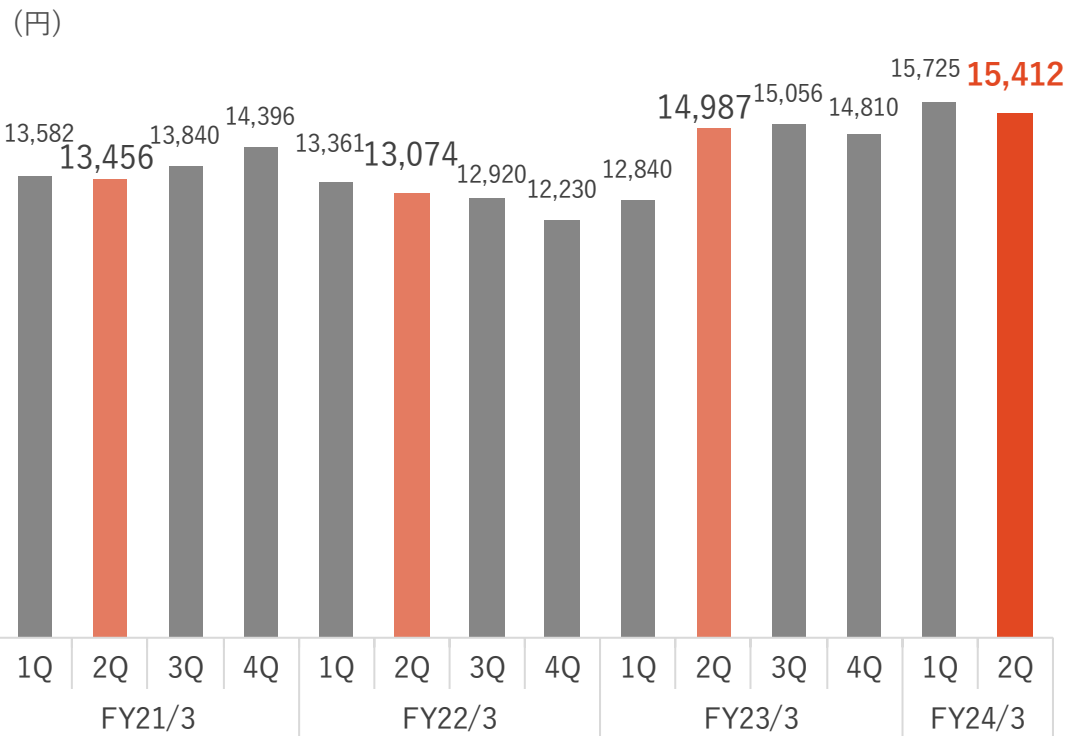


- 2022年7月に料金改定を実施。月額基本料金10,000円は維持して、月額基本料金に含む対応件数を引き下げ(受電100件まで→50件まで)。

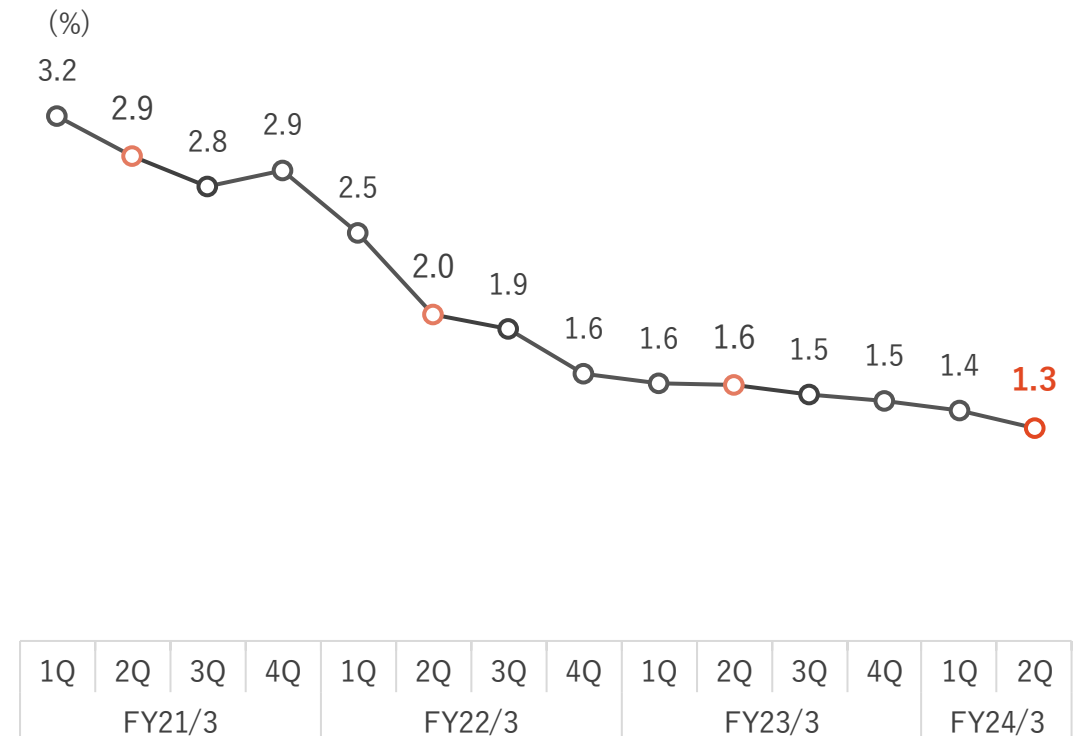
本改定により、従量料金収益が増えARPUが上昇し、以降は横ばいで推移

- 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初めて**1.3%**を記録

ARPU



解約率



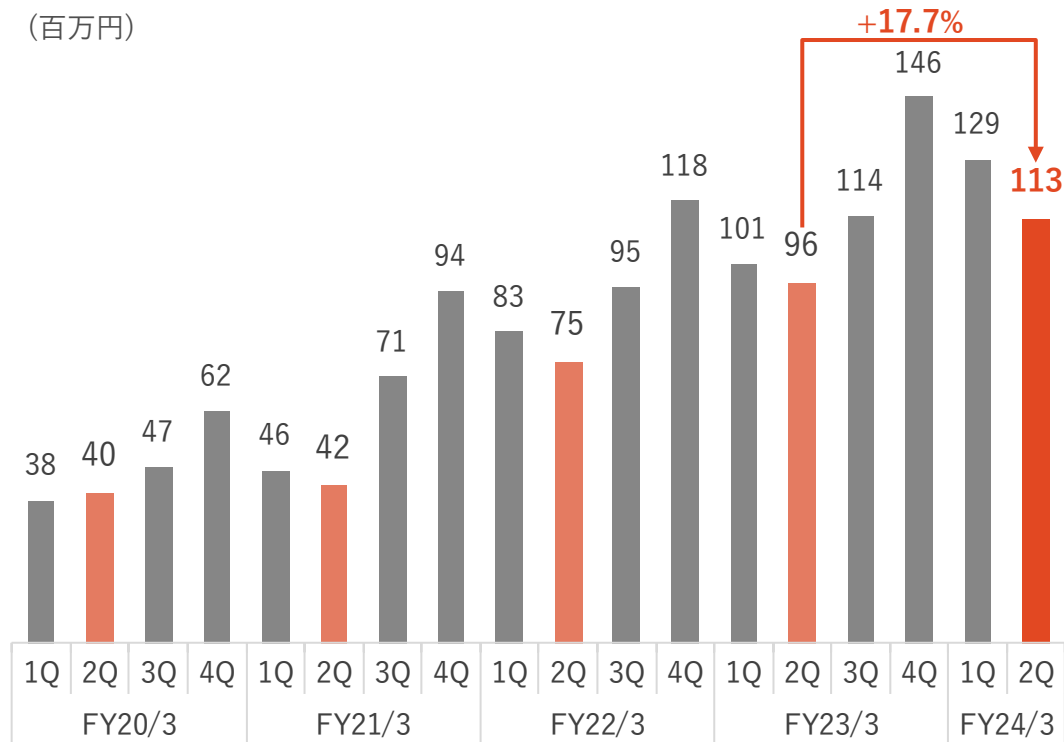
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 売上高は物価高の影響を受け計画より若干ビハインドし、**前年同期比+17.7%**で着地

売上高

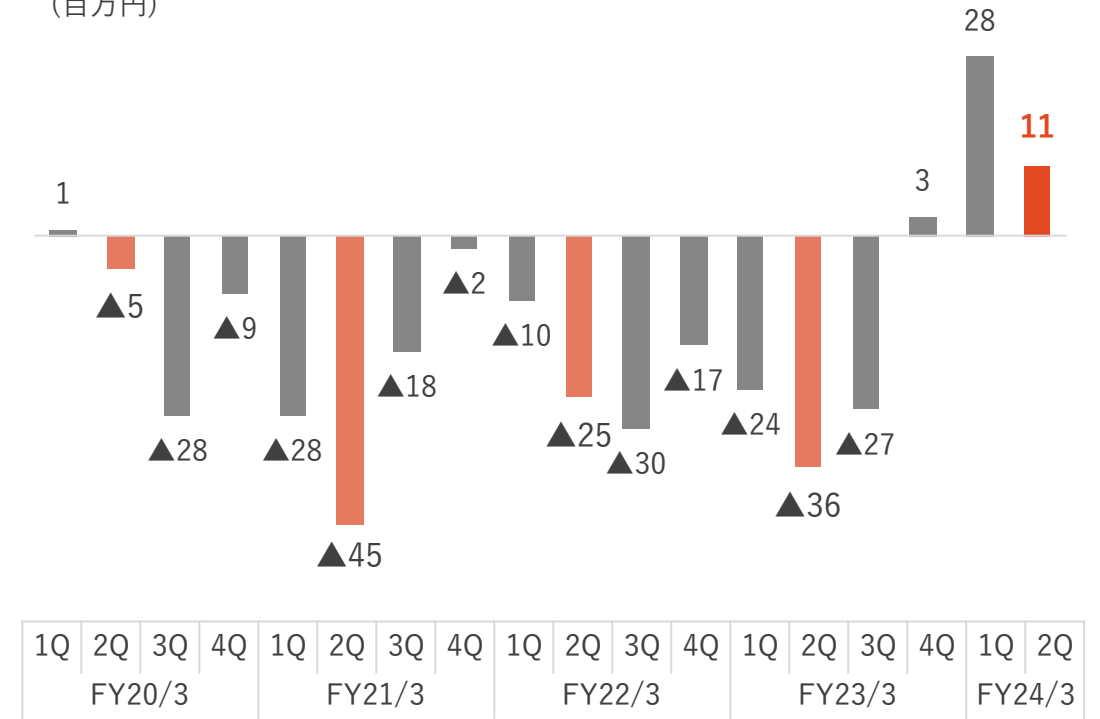
(百万円)



※ 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

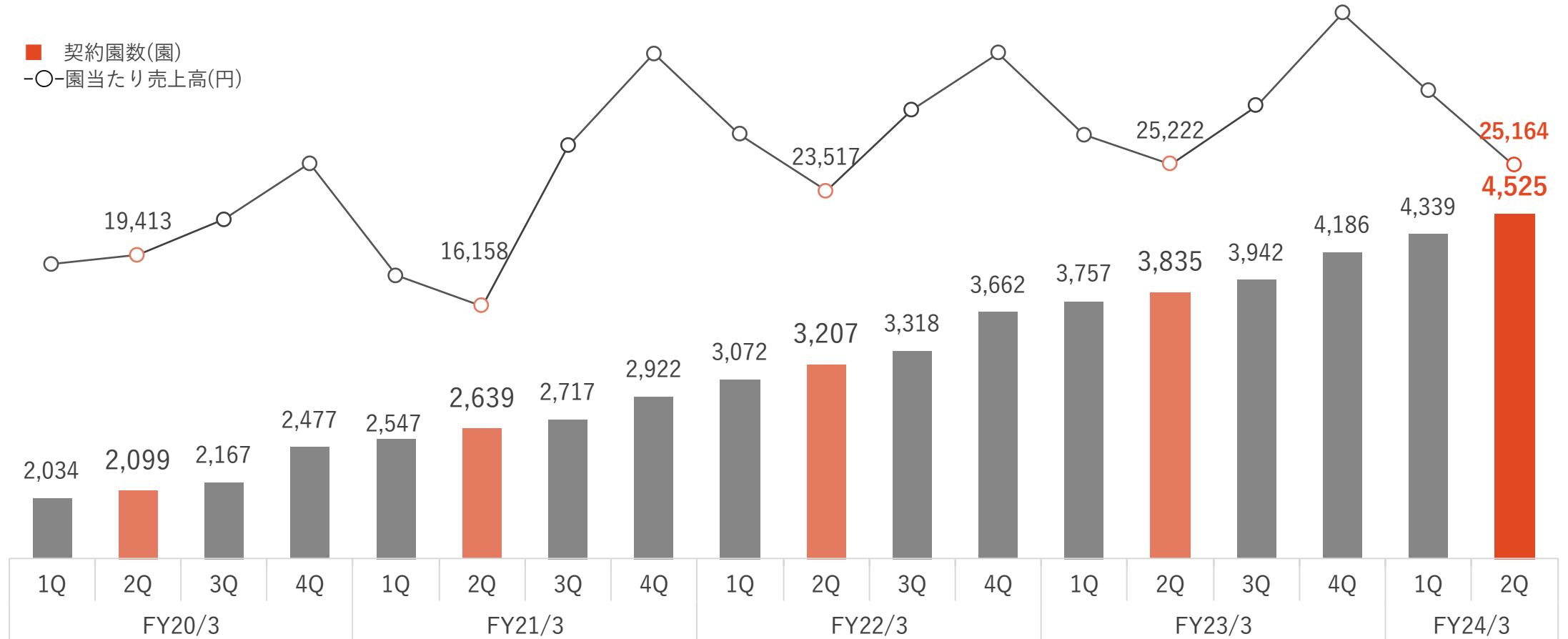
EBITDA

(百万円)



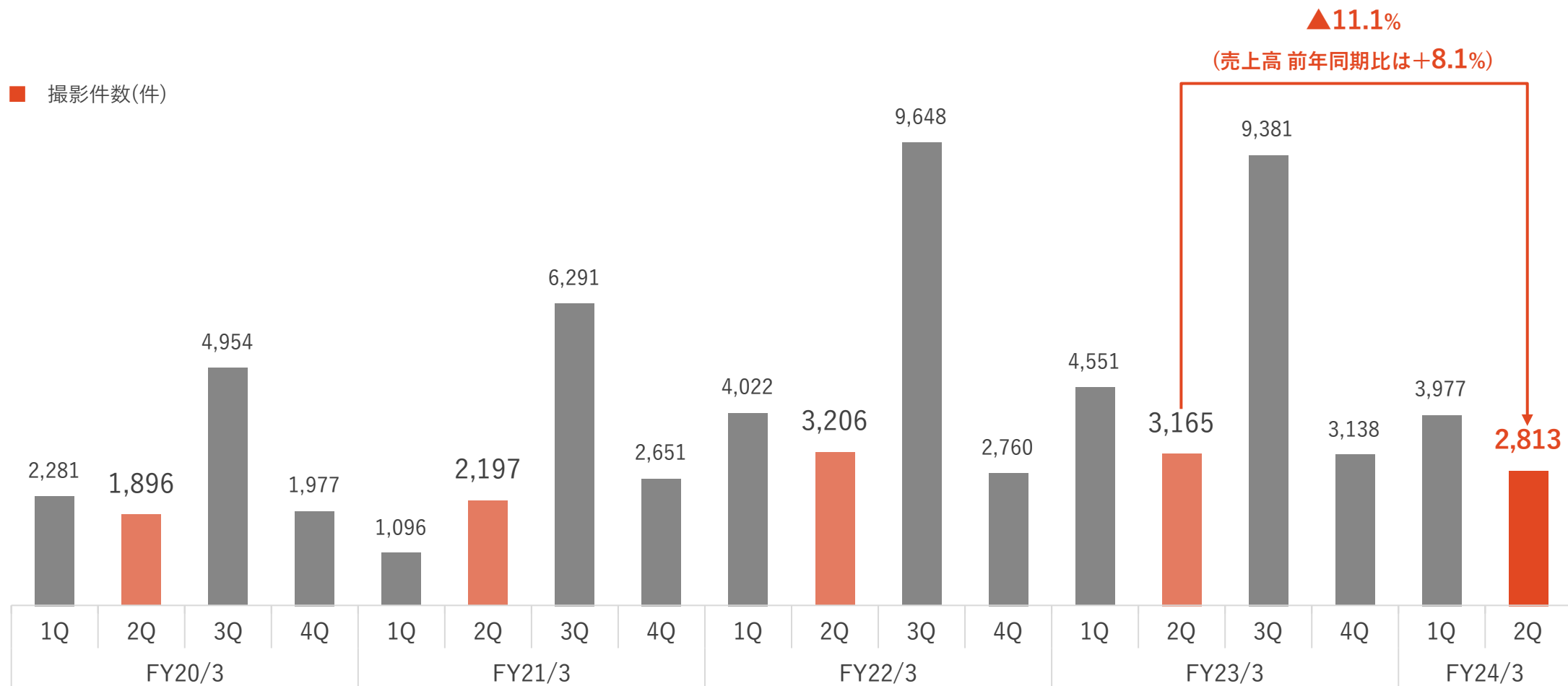
えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 契約園数は着実に増加するも、物価高の影響に起因する写真の買い控えにより、園当たり売上高は前年同期比で横ばい



※ 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

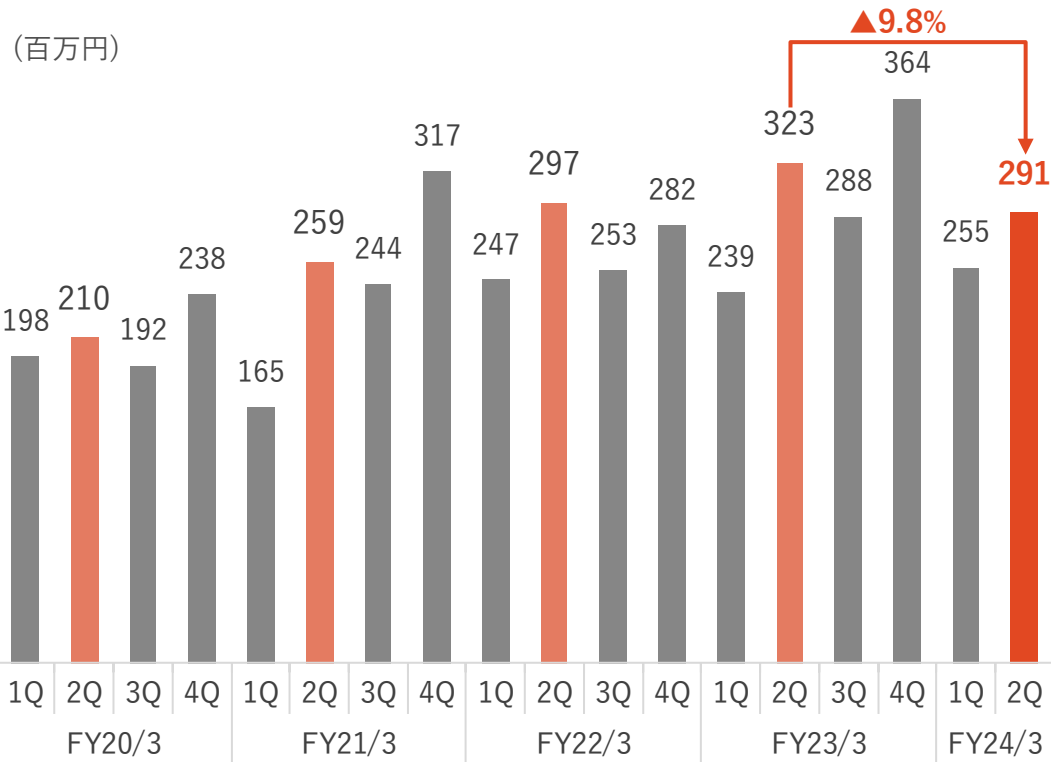
- 物価高の家計への影響を受け、撮影件数は前年同期比▲11.1%と足踏みしつつも、売上高は前年同期比+8.1%で着地



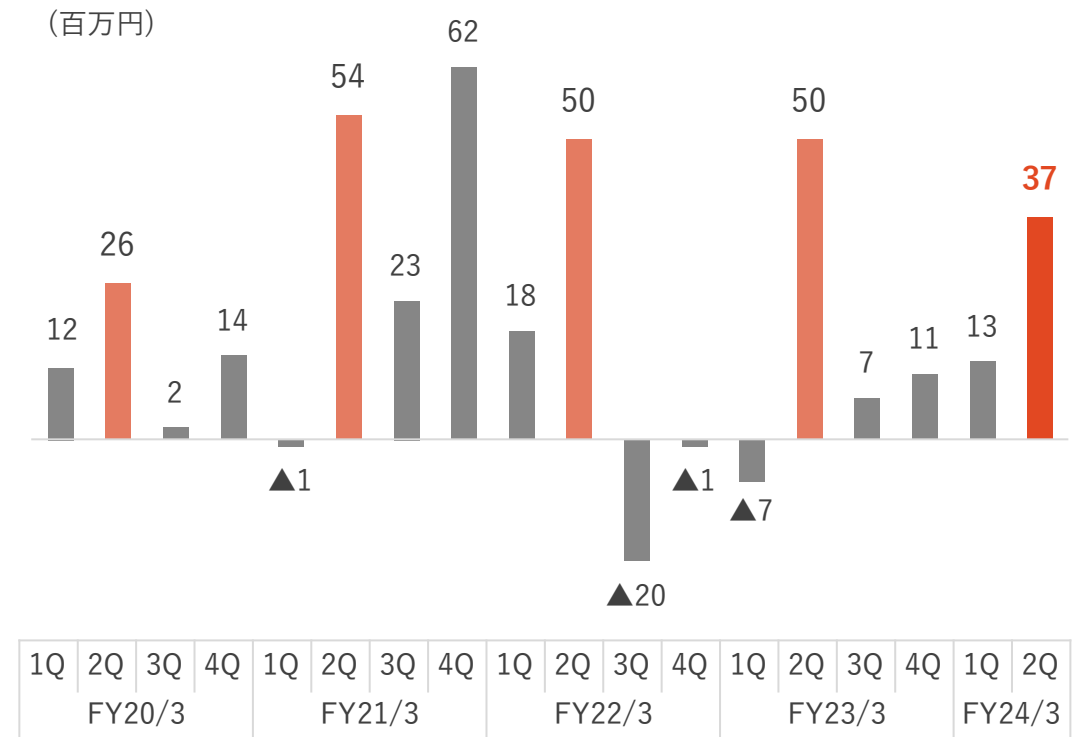
※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

- 売上高は想定ほど伸びず、**前年同期比▲9.8%**。EBITDAは黒字で着地
- インボイス制度や電子帳簿保存法に関する案件の受注は2Q時点では想定ほど獲得できなかったものの、大型案件の受注に成功しており、これにより売上高は4Qに偏重する見込み。

売上高



EBITDA



- 勤怠表の読み取りに特化した新サービス「eas for 勤怠表(β版)」を、2023年9月より提供開始
- AI-OCRと人力で高精度かつスピーディーなデータ化を実現し、勤怠情報の読み取り・入力工数を削減

サービス概要と導入メリット

eas for 勤怠表
Entry Automation System

BPO会社が提供する

AI-OCRと人の力で
勤怠表を高精度にデータ化

99.98%の
高精度なデータ化を実現
※ご利用状況によって異なります。

Illustration of a robot and a person working together at a computer displaying a time card data table.

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2336342/00.pdf>

サービス概要

勤怠表(タイムカード/タイムシート)に特化した項目をAI-OCRで読み取り、テキストに変換。
AI-OCRで読み取れない部分があれば、オペレーターが正しいテキストに修正・入力。
読み取りパターンや定義の設定は必要なく、異なるレイアウトにも対応可能。

導入メリット

- 従業員が行っていた勤怠情報の読み取り・入力工数を約90%※削減
※2,000名規模の派遣企業がこれまで「eas」を活用した際の事例を元に算出
- 月末月初の勤怠管理に関する締め作業が激減、残業時間削減
- 削減された時間をコア業務へシフトチェンジが可能

- 2023年11月14日、Sansan株式会社との間で、資本提携を伴う業務提携契約を締結
- DX推進が加速する中で多様化する顧客ニーズを捉え、より良いプロダクトを開発し、提供していく体制の構築を目指す



資本提携と業務提携の内容

| | |
|--------------------|---|
| 資本提携の内容 | Sansan社が当社の普通株式を、既存株主である当社代表取締役社長星知也、当社取締役副社長桶山雄平の2名から、合計150,000株取得。 当社の発行済株式総数に対するSansan社の所有割合は2.17%となる。 |
| 取得する株式の種類および株式数 | 当社普通株式150,000株 (自己株式を除く発行済株式総数に対する割合：2.17%) |
| 本株式譲渡を行う既存株主および株式数 | 星 知也：100,000株 桶山 雄平：50,000株 |
| 取得方法 | 株式会社東京証券取引所の立会外取引(ToSTNeT)を通じた星知也および桶山雄平からの買付け |
| 業務提携の内容 | <ul style="list-style-type: none"> Sansan社が運営する一部サービスの改善・追加機能開発のための、当社グループのソリューションの提供の検討 両社が保有する技術やリソースを活用することによる新規事業の共同開発の検討 |

※発行済株式総数に対する割合は、2023年9月30日時点における、自己株式を除く発行済株式総数を分母として算出しております。また、小数点以下第三位を四捨五入して記載しております。

コーポレート | 「2023年版 価値創造ストーリー」を公開

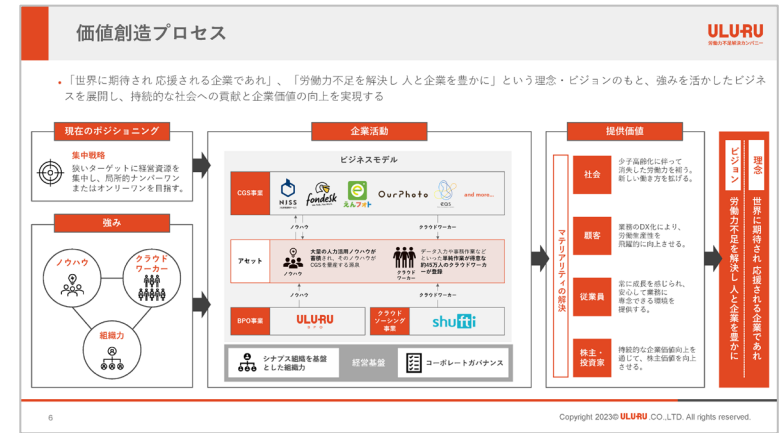
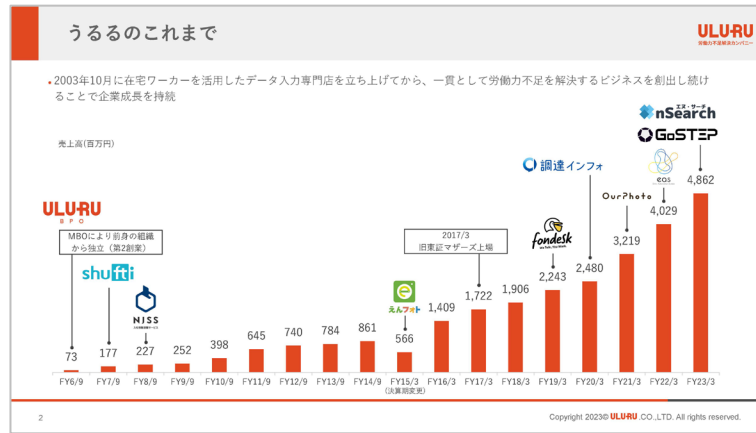
- 株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに対し、当社の中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて、より一層のご理解をいただくことを目的として「2023年版 価値創造ストーリー」を公開
- 当社の軌跡、2025年3月期以降の経営方針・目指す姿、成長戦略、の3部構成にて展開

※一部抜粋

ULURU
労働力不足解決カンパニー

2023年版
価値創造ストーリー
ULURU Sustainable Growth

2023年11月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)



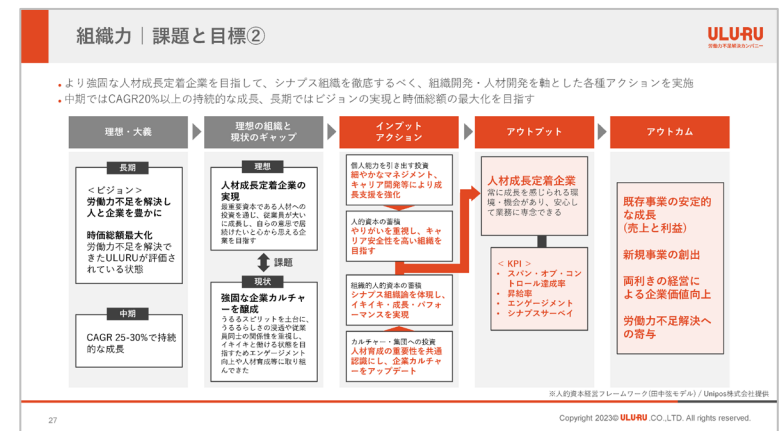
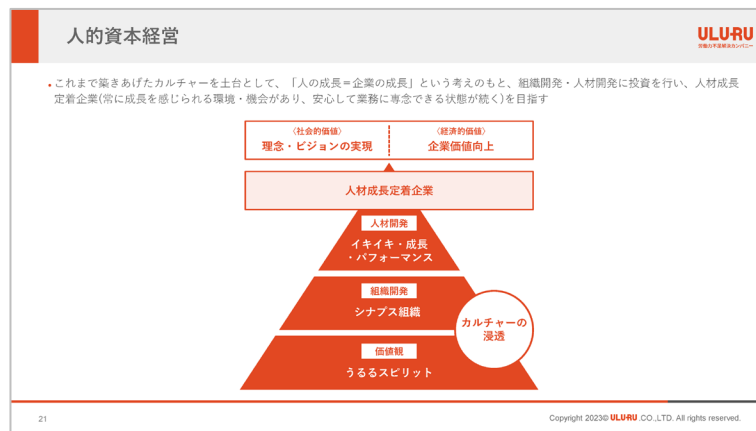
マテリアリティの特定

・ESGに関わる各種ガイドラインを参考にしながら、当社及びステークホルダーの評価を組み合わせることでマテリアリティを特定

| ステークホルダーにおける重要性 | 環境 (Environment) | 社会 (Social) | ガバナンス (Governance) |
|-----------------|------------------|---|--------------------|
| 高 | 環境負荷低減の推進 | 労働力不足を解決する仕組みの構築 社会全体のDX化への貢献 | 株主価値向上の推進 |
| 中 | 環境負荷低減の推進 | セキュリティの確保と顧客プライバシーの保護 新しい働き方の実現 ダイバーシティ・インクルージョンの推進 | 株主価値向上の推進 |
| 低 | 環境負荷低減の推進 | 労働力不足を解決する仕組みの構築 社会全体のDX化への貢献 | 株主価値向上の推進 |

うるるにおける重要性

Copyright 2023© ULURU CO.,LTD. All rights reserved.



3 2025年3月期以降の経営方針・目指す姿

- 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成長投資を規律を持って行うことで、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

FY25/3

人的資本投資を中心とした成長投資を実施

EBITDA

10億円を下限値として投資予算を設定
(売上高成長等による下限値からの上振れも目指す)

FY26/3以降

引き続き人的資本を中心とした成長投資を規律を持って行うことで継続的な売上高成長と利益成長の両立を目指す

売上高

EBITDA

いずれも中長期で**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)

株主還元

株価上昇

EPS

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

FY24/3
決算

中期経営計画を応援していただいた株主の皆様に向けた**特別配当**として**30%程度**
(1株当たり配当金 35円)

FY25/3
以降決算

普通配当として**15%以上**を目安とし**每期増配**を目指す

※ 2024年3月期決算の内容や今後の情勢により、変更する可能性があります。

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。