

ULURU

労働力不足解決カンパニー

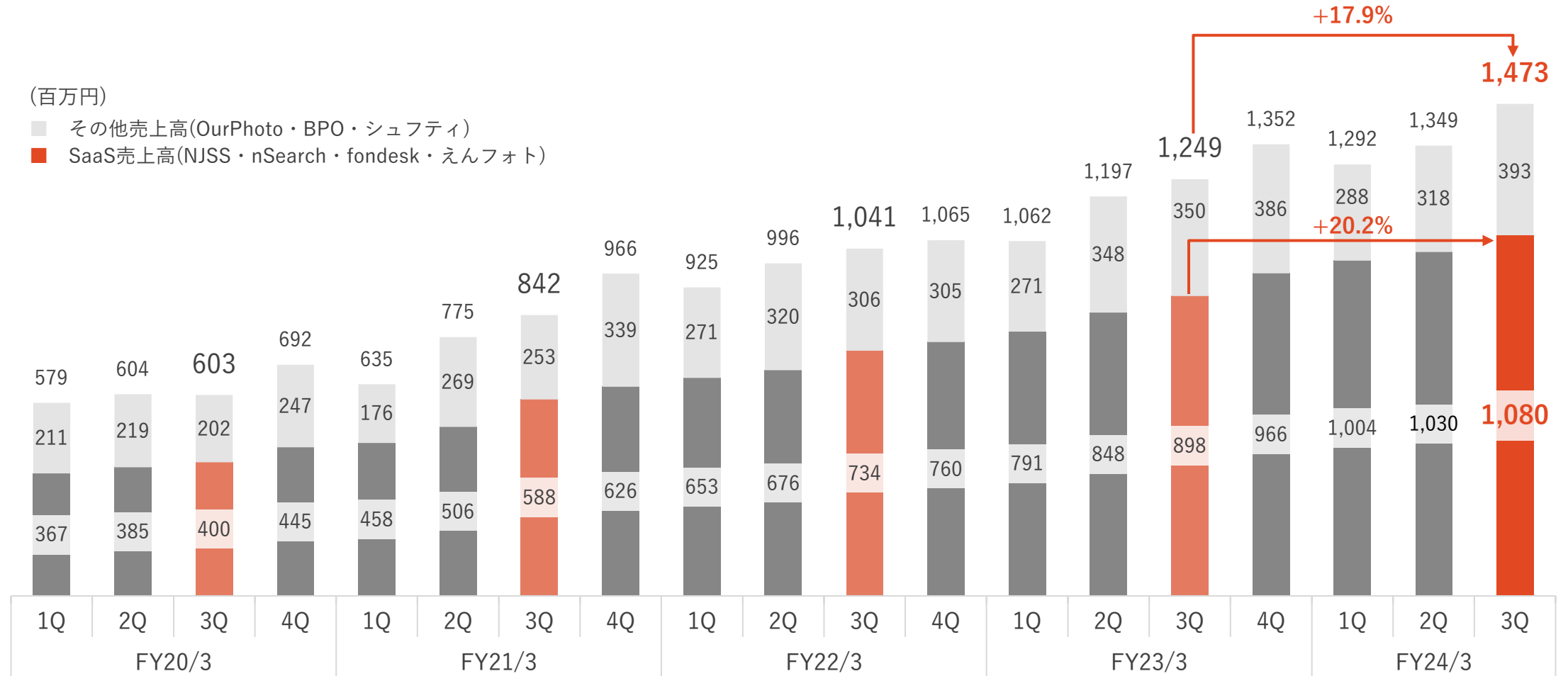
2024年3月期 第3四半期
決算説明資料

2024年2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

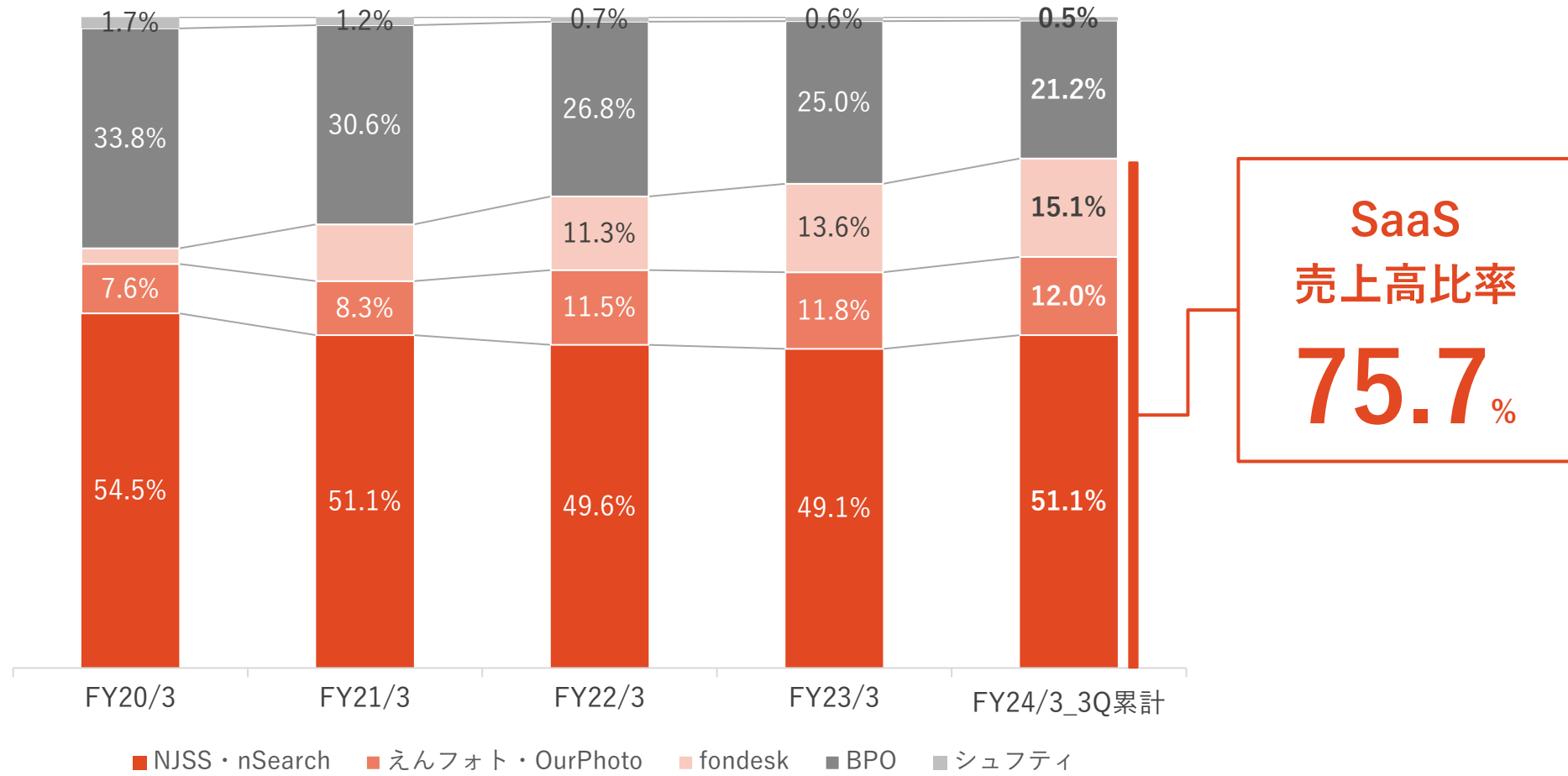
売上高推移

- 過去最高の四半期売上高を更新し、**前年同期比+17.9%**
- 「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+20.2%**



※ 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

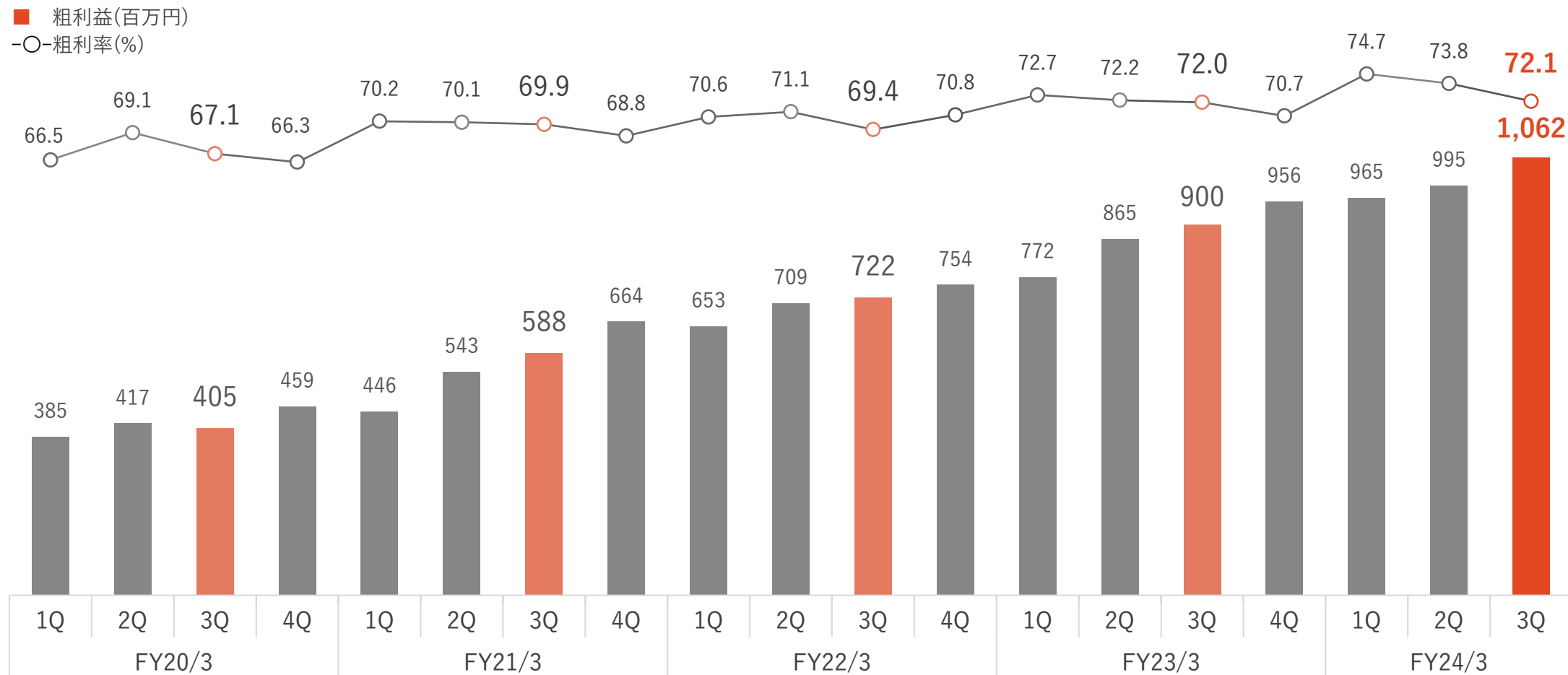
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト(OurPhotoは含まず)

粗利益推移

- 中期経営計画に基づき投資を抑制しつつも、堅調な売上高成長により粗利益も成長基調を継続し、粗利率は**72.1%**と高水準を継続

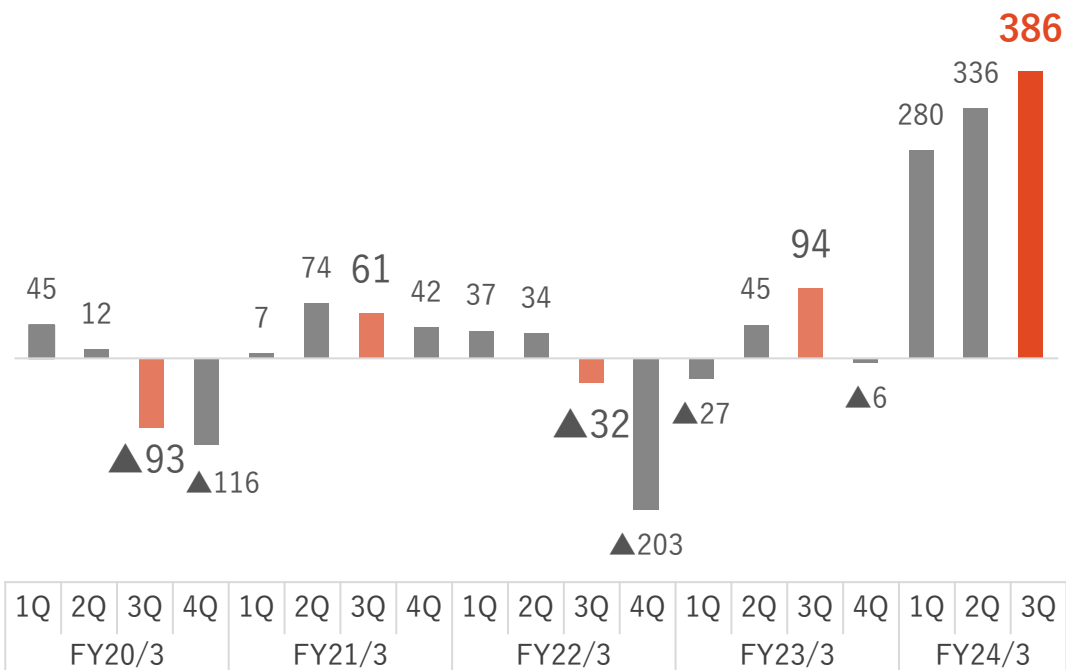


EBITDA・営業利益推移

- 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つつも、粗利益の伸長に伴い2Qに続きEBITDA・営業利益ともに黒字

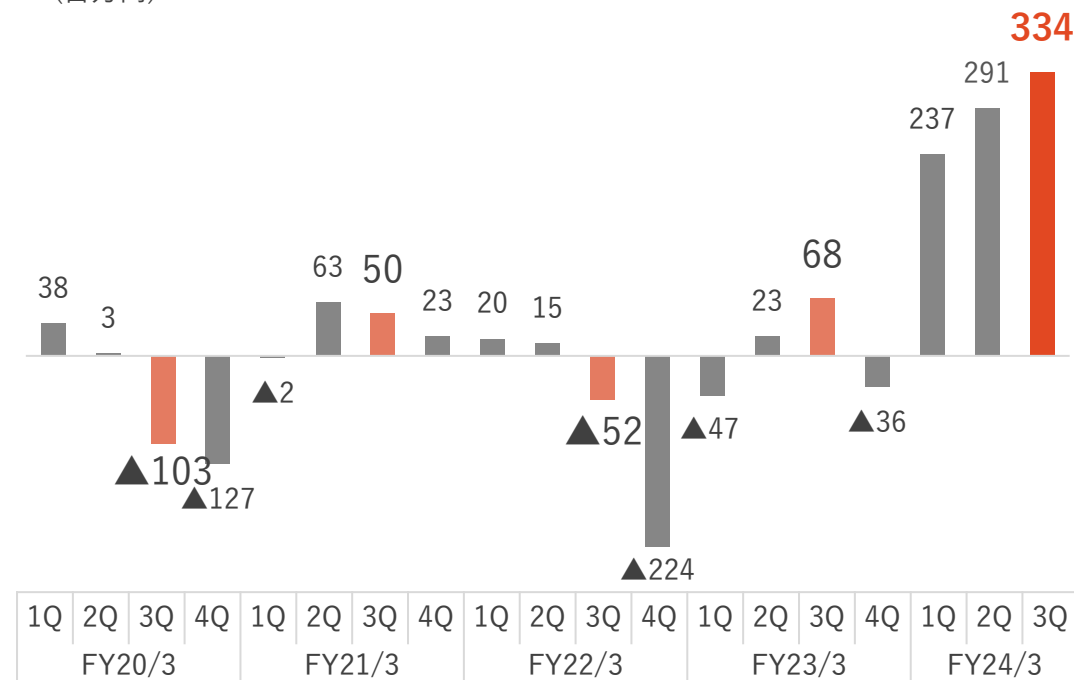
EBITDA

(百万円)



営業利益

(百万円)



・売上高・粗利益を成長させつつ、先行投資となる販管費を抑制することで、過去最高のEBITDAを達成

(百万円)	FY24/3Q	FY23/3_3Q	前年同期比	累計 FY24/3_3Q	累計 FY23/3_3Q	前年同期比	FY24/3 業績予想	進捗率
売上高	1,473	1,249	+17.9%	4,115	3,509	+17.3%	6,000	68.6%
NJSS	722	608	+18.7%	2,105	1,746	+20.6%	2,850	73.9%
fondesk・えんフォ ト・OurPhoto	417	346	+20.7%	1,115	890	+25.3%	1,600	69.7%
BPO	326	288	+13.1%	873	851	+2.6%	1,520	57.5%
売上総利益	1,062	900	+18.0%	3,023	2,537	+19.1%	-	-
販管費	727	831	▲12.5%	2,159	2,492	▲13.4%	-	-
販管费率	49.4%	66.5%	-	52.5%	71.0%	-	-	-
EBITDA	386	94	+310.4%	1,002	112	+792.2%	1,500	66.9%
EBITDA率	26.2%	7.5%	-	24.4%	3.2%	-	25.0%	-
営業利益	334	68	+387.8%	864	45	-	1,300	66.5%
営業利益率	22.7%	5.5%	-	21.0%	1.3%	-	-	-

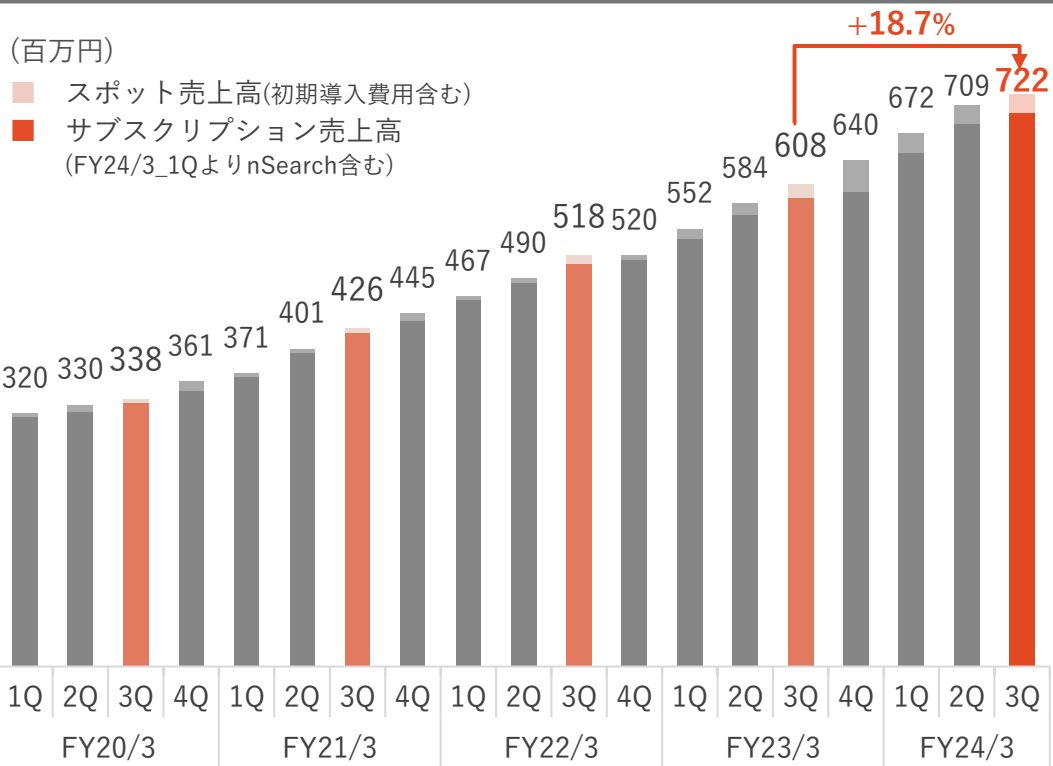
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードは当期より連結損益計算書への計上開始し、「NJSS」に含めております

2 事業別ハイライト

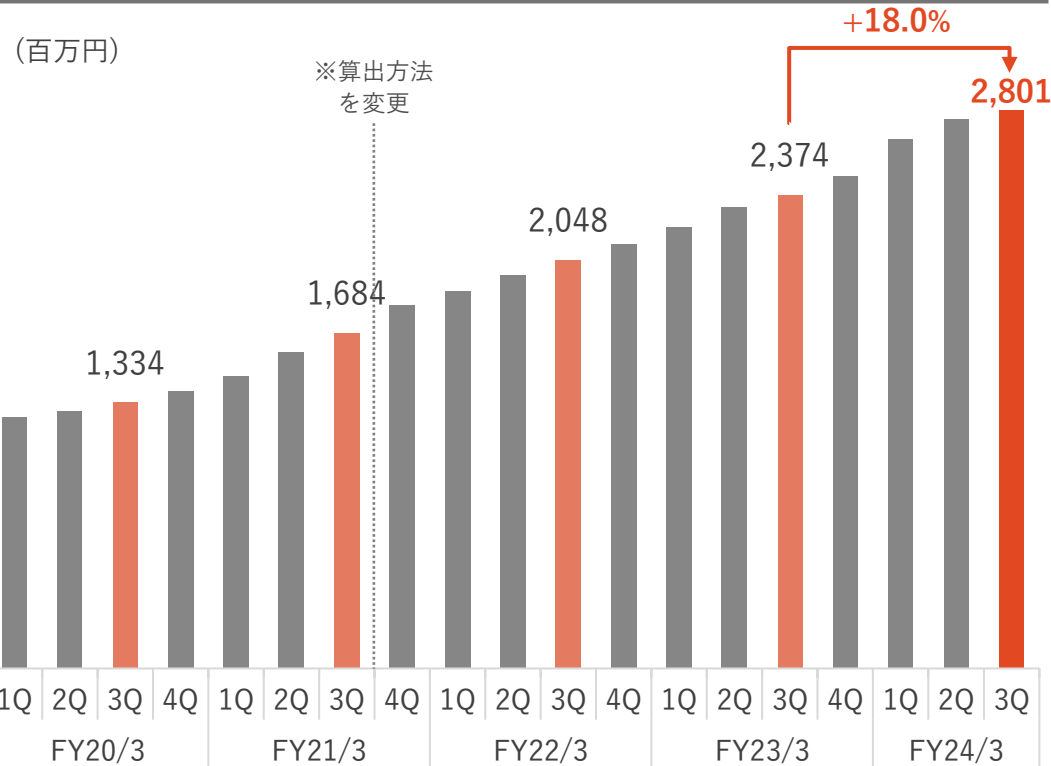
NJSS | 売上高・ARRの推移(四半期)

- 売上高は前年同期比+18.7%で着地(売上高722百万円のうち、nSearch売上高は19百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+18.0%
- 当3Qは、入札BPOのリリース後の反響に伴う営業リソースの一時的な見直しにより、前四半期比で売上高成長ペースが若干鈍化も、4Qでは入札BPOの伸長が予想され、通期では概ね期初予想通りの着地を見込む。

売上高(nSearch含む)



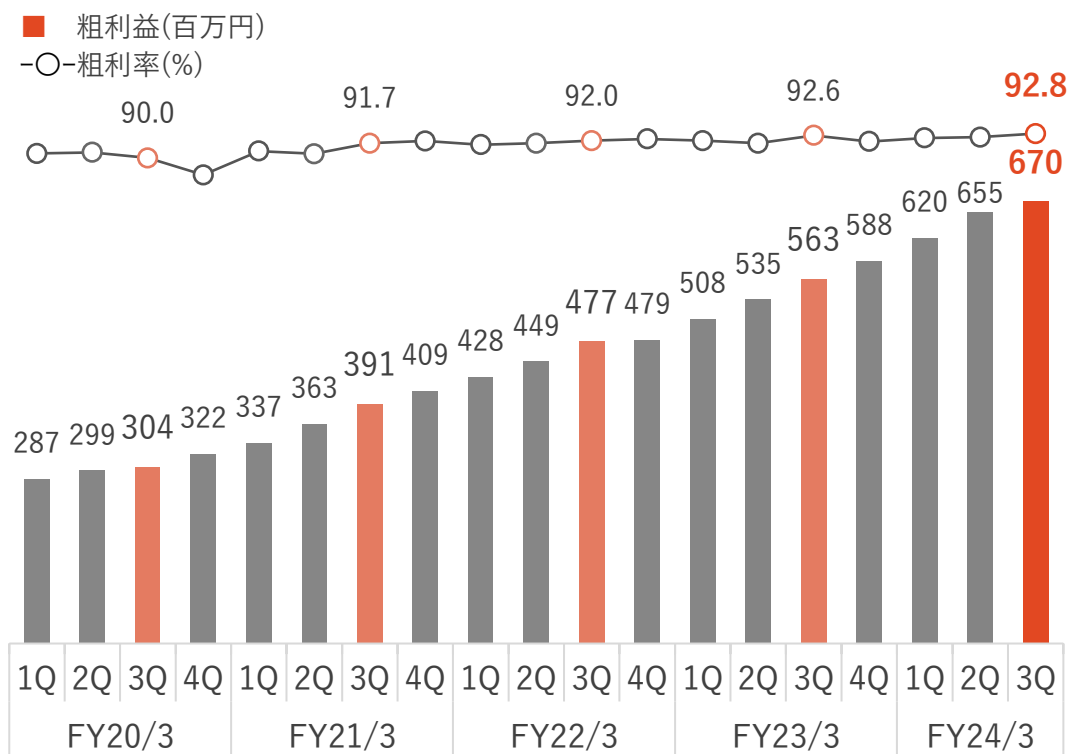
ARR(nSearch含む)



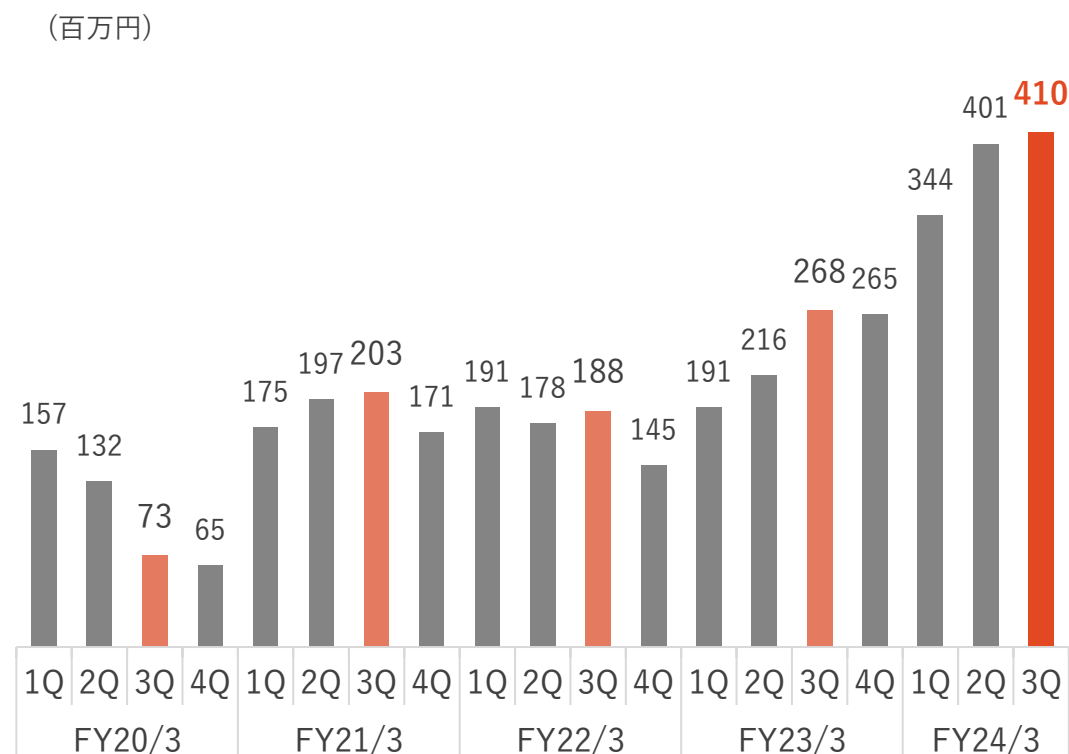
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- ・業務プロセスの改善により、粗利率は92.8%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益の伸長により、大きく増加

粗利益(nSearch含む)



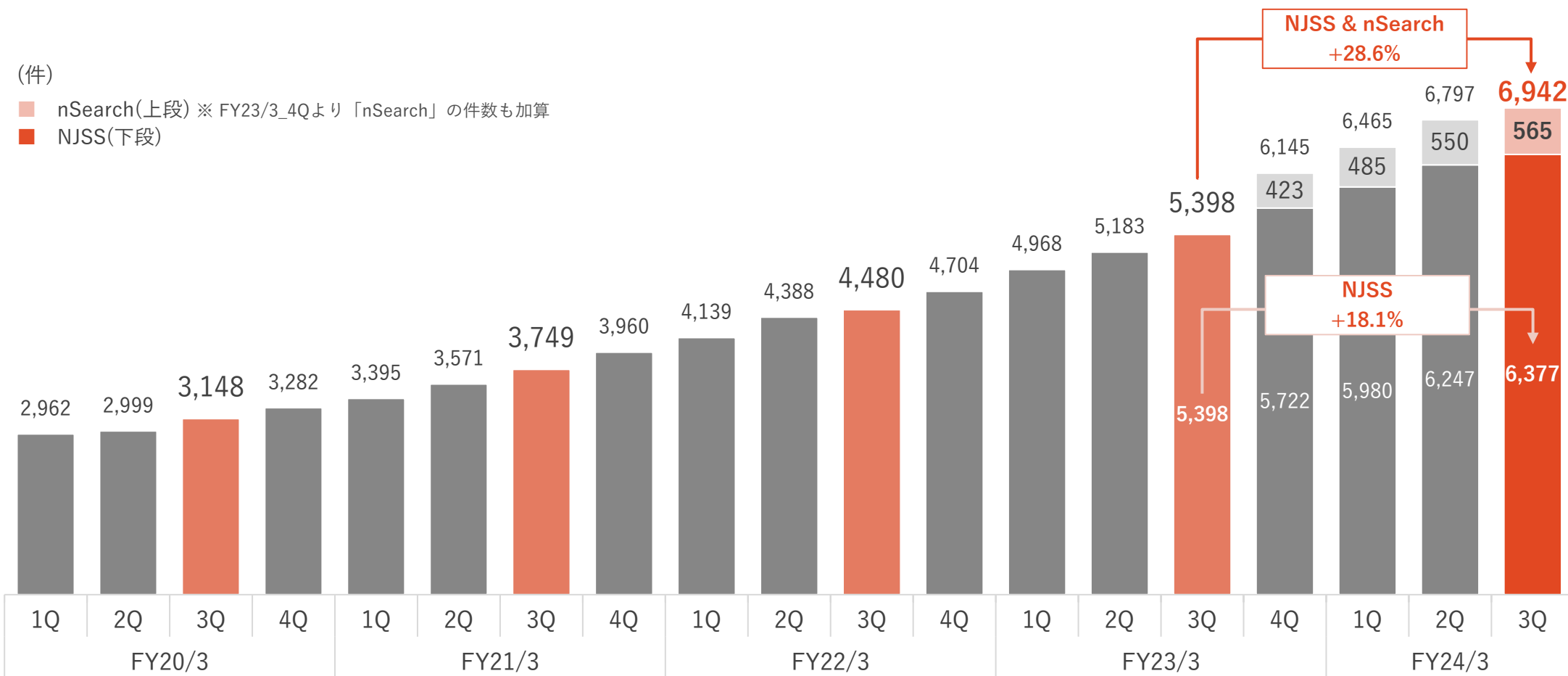
EBITDA(nSearch含む)



※FY24/3_1Qより「nSearch」を含めて算出

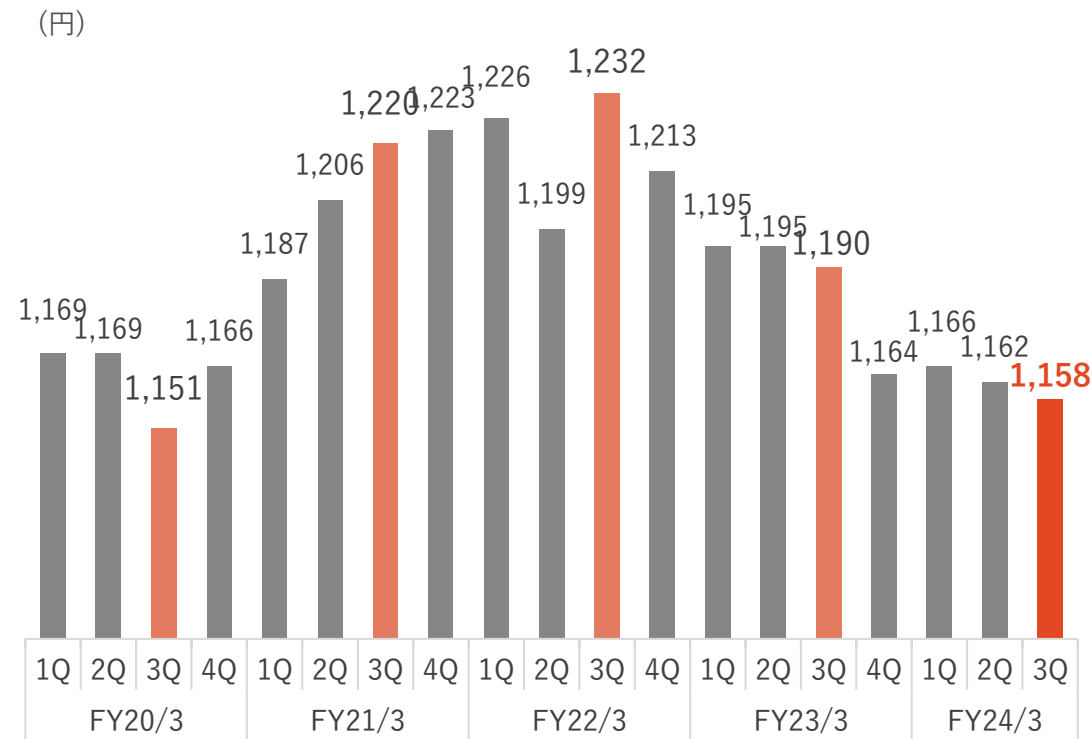
NJSS | 有料契約件数の推移(四半期)

- 「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+28.6%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+18.1%**

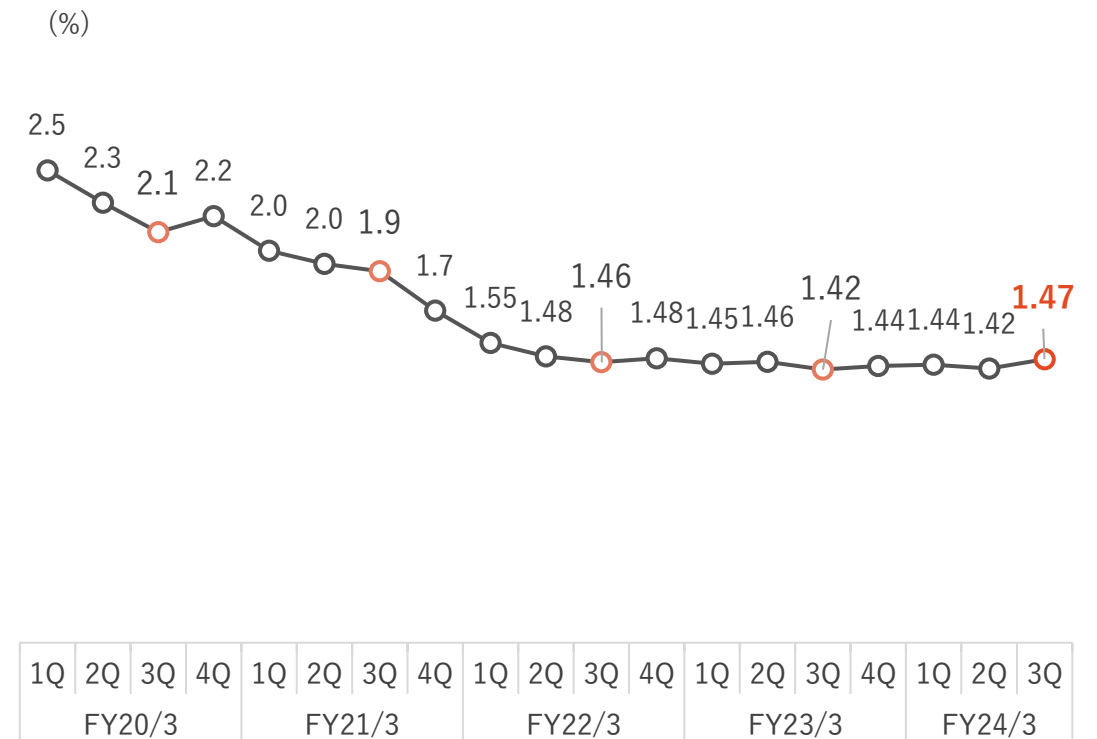


- ARPUは横ばい。今後、オプションサービスのリリースやブレインフィード社買収による競争緩和により、中長期的に維持・増加を狙う
- カスタマーサクセス部門を強化したことで、過去最低水準の**1.4%台**を継続

ARPU(nSearchは含まず)

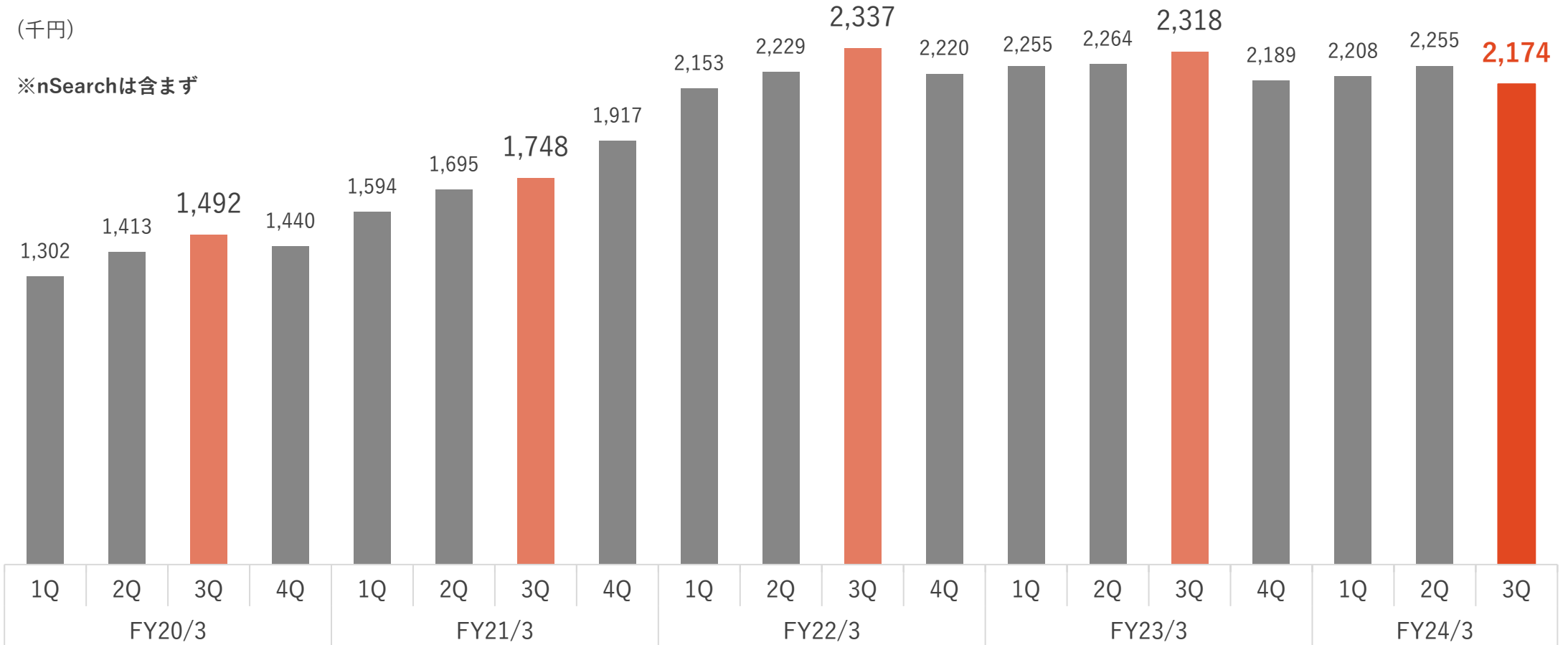


解約率(nSearchは含まず)



※ 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

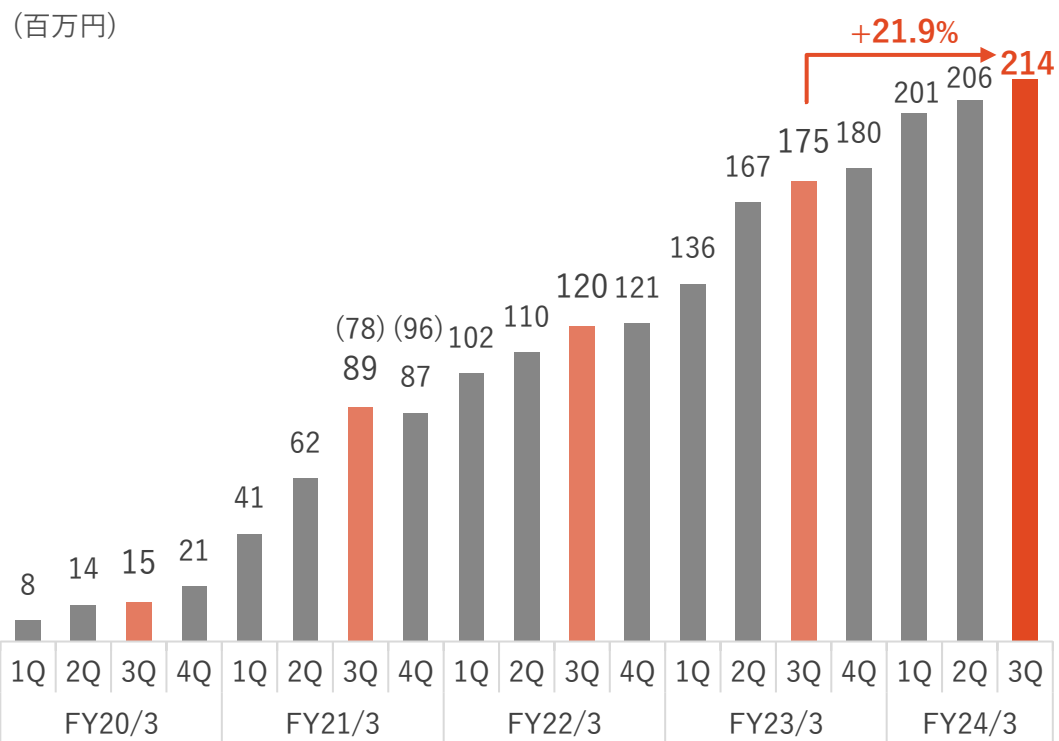
● ARPU及び解約率が落ち着いたことで、直近2年間はほぼ横ばいで推移



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

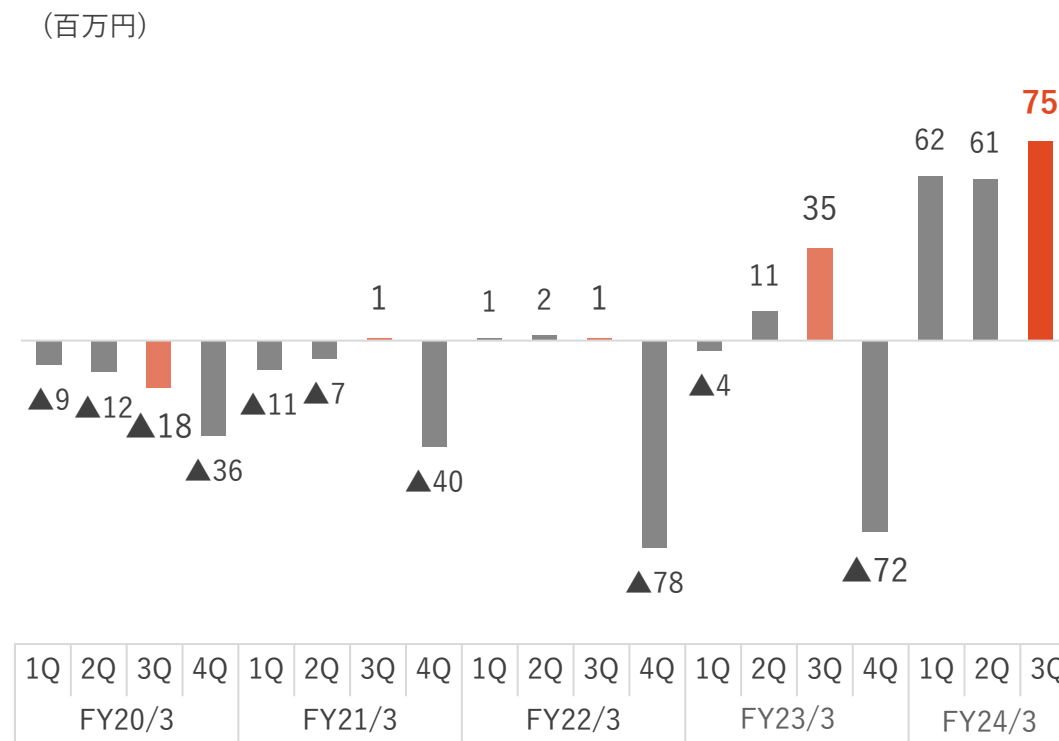
- ・順調な有料契約獲得により、売上高は前年同期比+21.9%
- ・EBITDAは2Qに引き続き前年同期比で大幅増

売上高

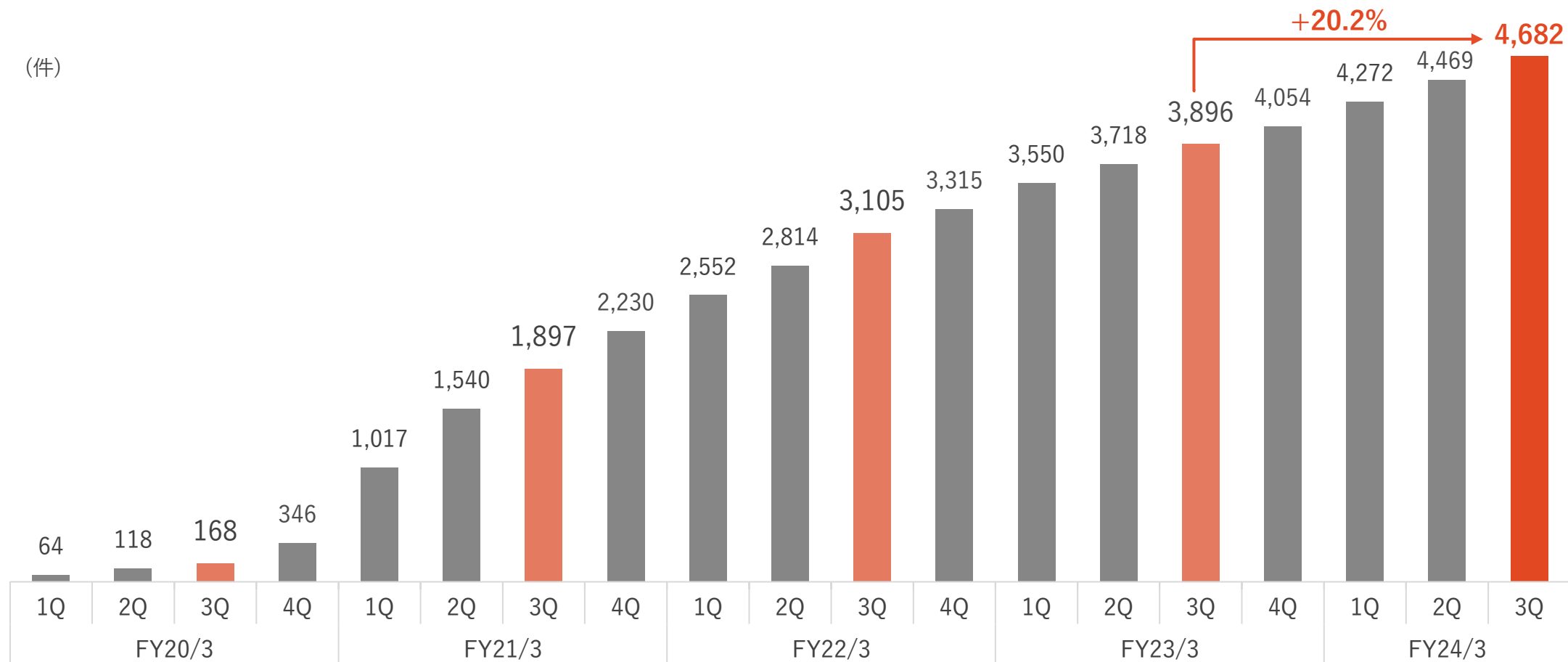


※ FY21/3_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

EBITDA

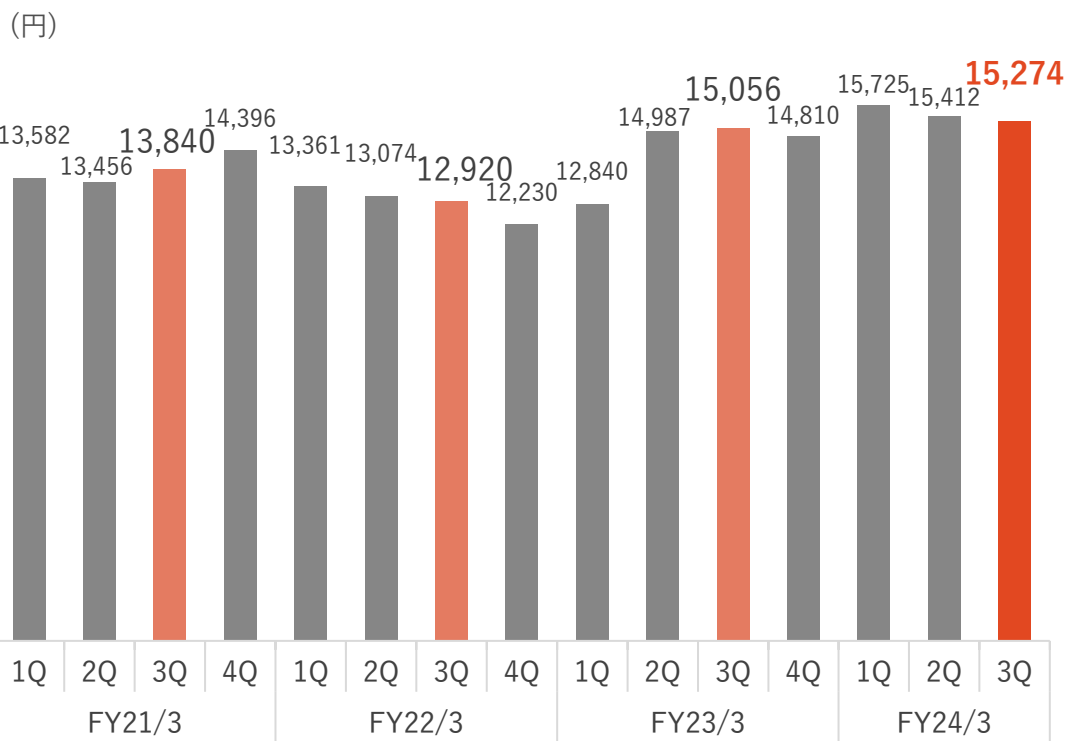


・企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+20.2%**

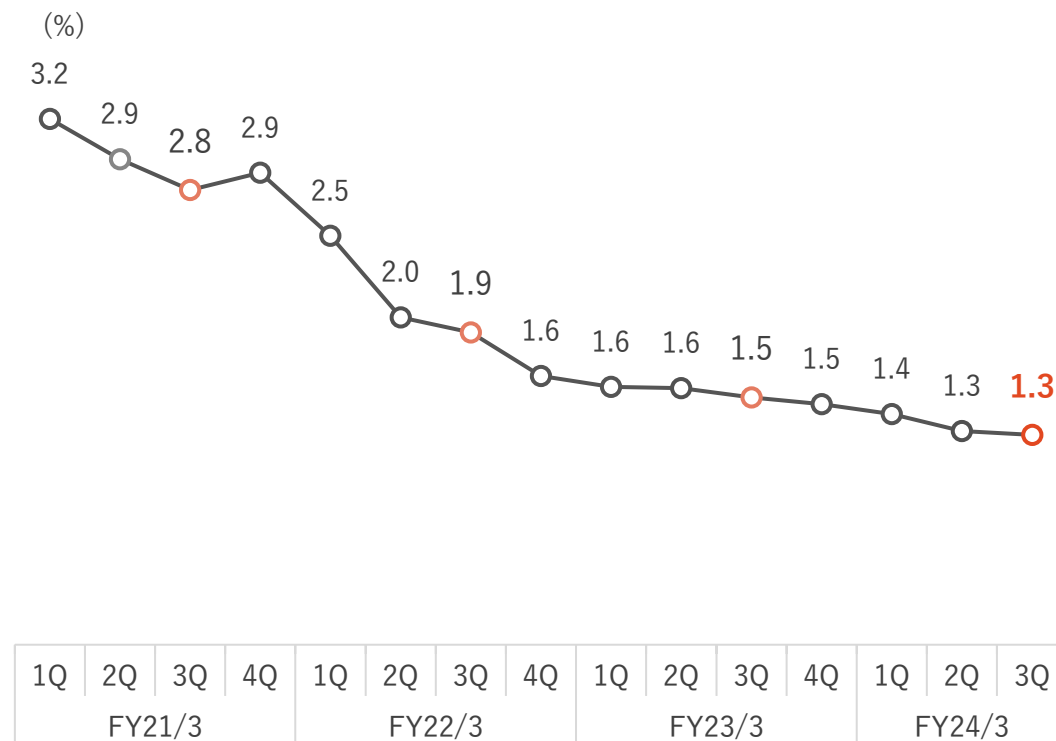


- 2022年7月に料金改定を実施。これにより従量料金収益が増えARPUが上昇し、以降は横ばいで推移
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は**1.3%**と低水準で推移

ARPU



解約率

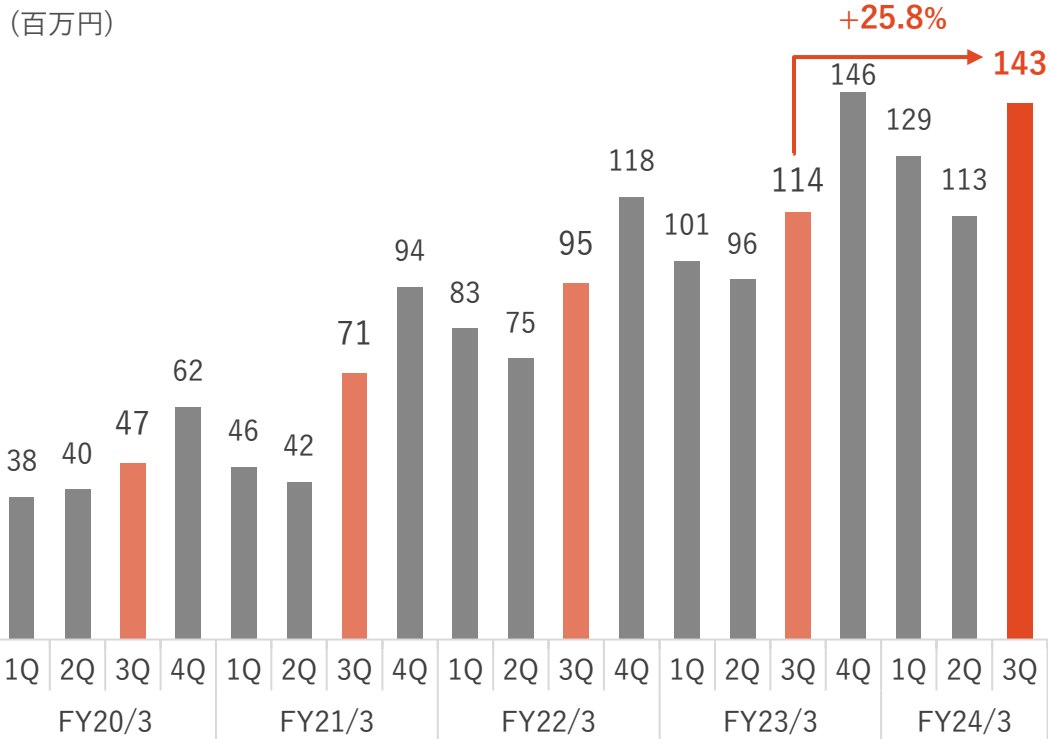


※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

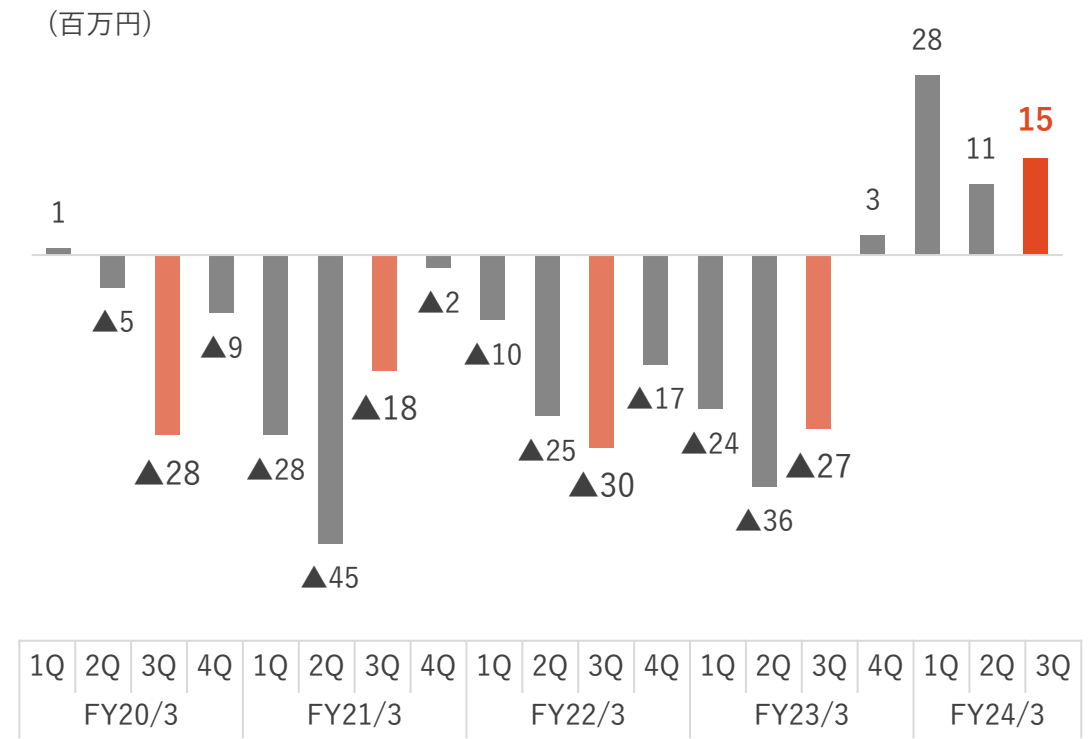
えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 物価高の影響による写真の買い控えが起こるも、えんフォトの売上高は堅調に成長。計画比ではビハインドも、**前年同期比+25.8%**で着地
- EBITDAは、1Q、2Qに続き黒字を維持

売上高

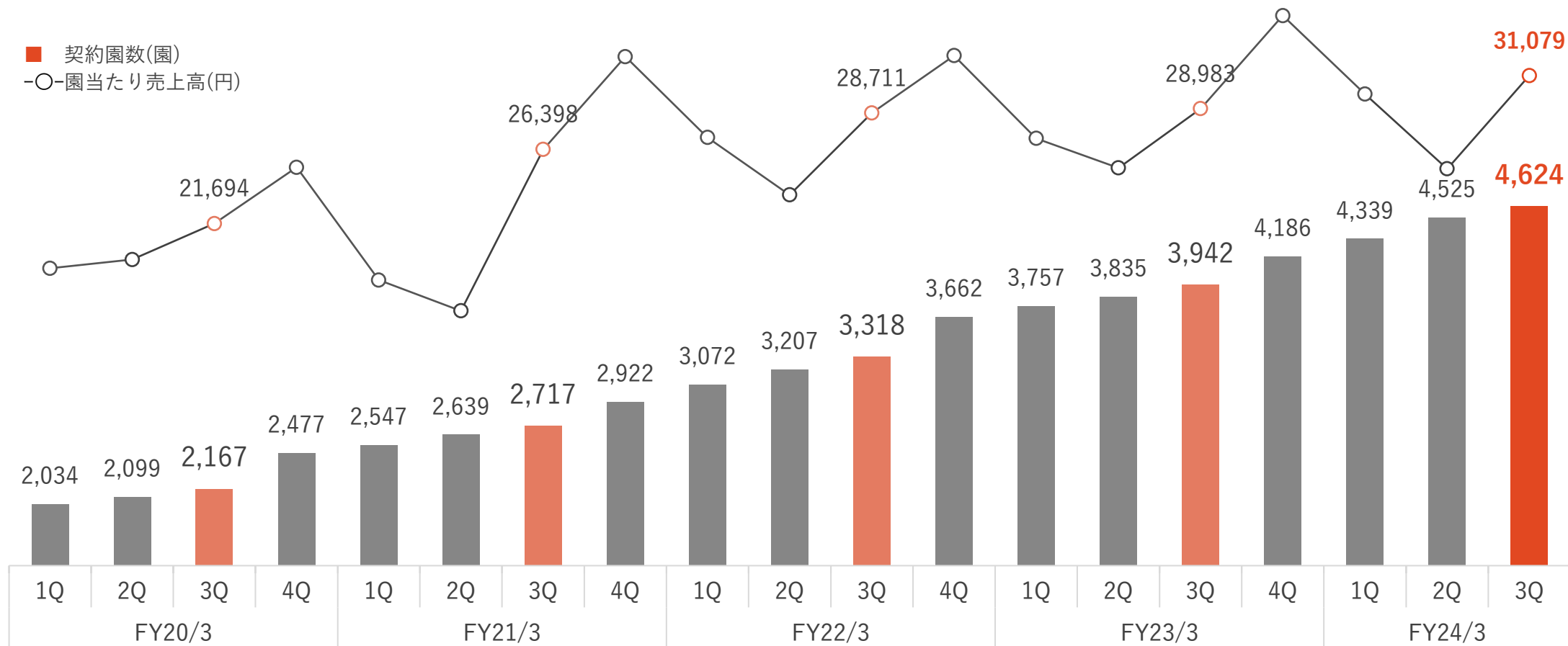


EBITDA



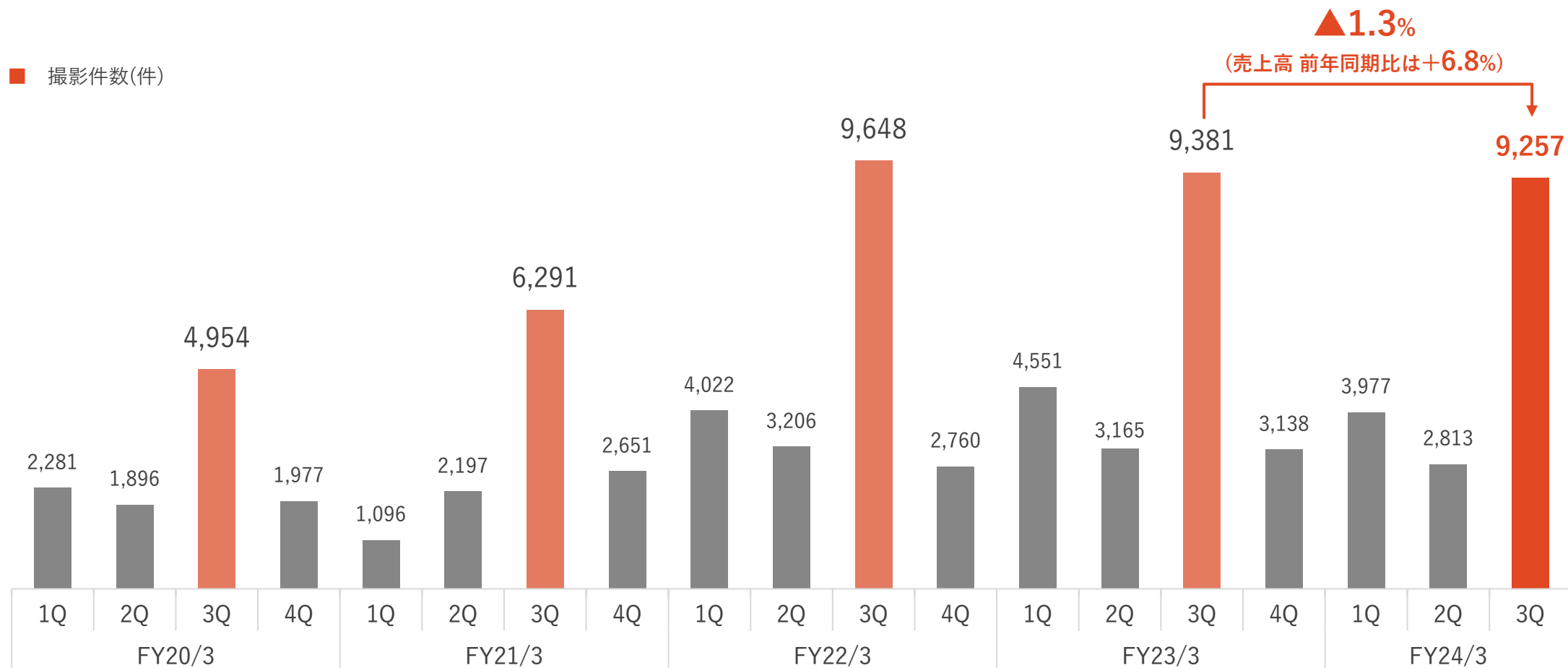
えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 契約園数は着実に増加
- 物価高の影響による写真の買い控えが起こるも、商材の拡充による購入単価の上昇等により、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

- ・物価高の影響等を受け、隣接領域であるスタジオ写真館業界全体で売上高が伸び悩む状況
- ・同影響により撮影件数は前年同期比▲1.3%と足踏みしつつも、撮影単価の上昇により売上高は前年同期比+6.8%で着地

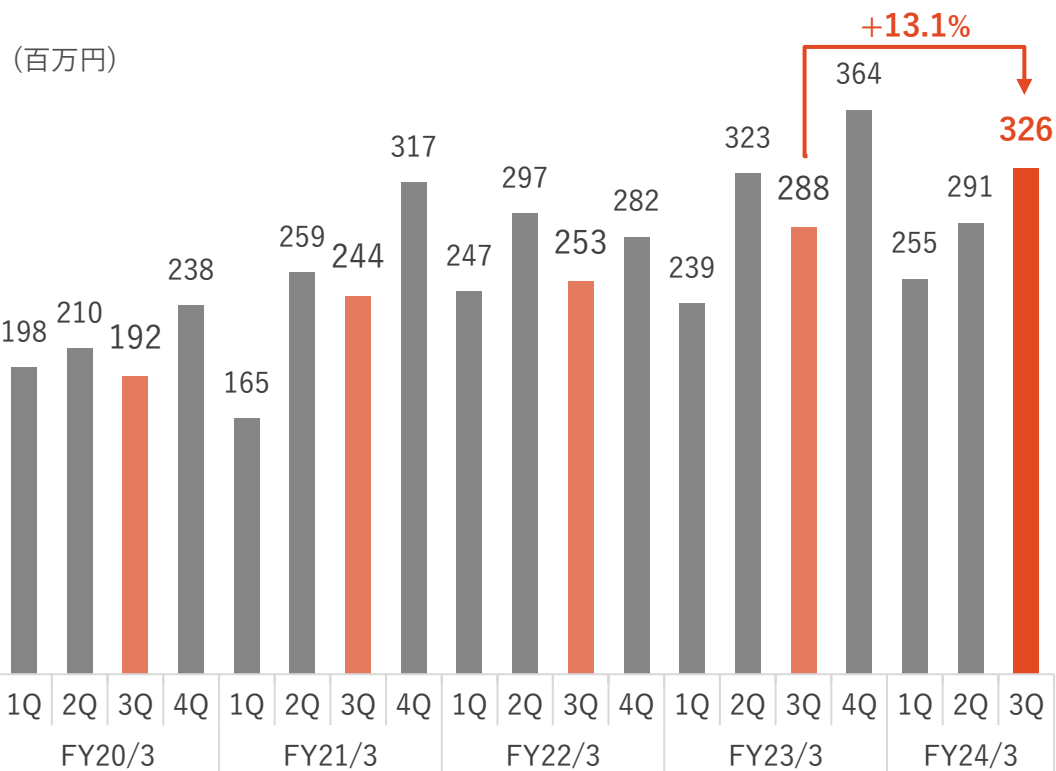


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

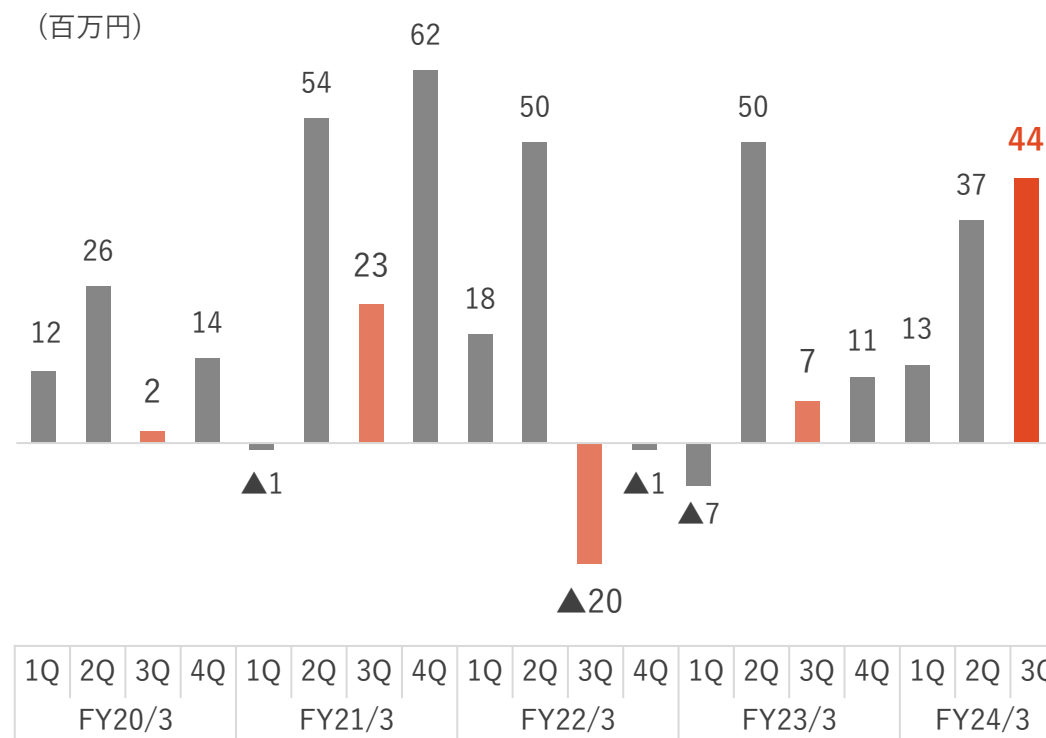
BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 売上高は前年同期比+13.1%。EBITDAは黒字で着地
- 大型案件の受注に成功しており、これにより4Q売上高は3Q比で大幅増を見込む

売上高



EBITDA



- うるるBPOが提供する障がい者雇用トータル支援サービス「eas next」が、AIを活用した技術による障がい者の労働市場への参加(アクセシビリティ)を促進するイノベーション事例として 国際機関OECDに選出
- 法定雇用率の達成に留まらず、企業の収益に貢献する本質的な障がい者雇用を実現できるサービスモデルが評価

サービス概要



プレスリリース

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2381550/00.pdf>

OECD - Using AI to support people with disability in the labour market

<https://www.oecd.org/social/using-ai-to-support-people-with-disability-in-the-labour-market-008b32b7-en.htm>

特徴

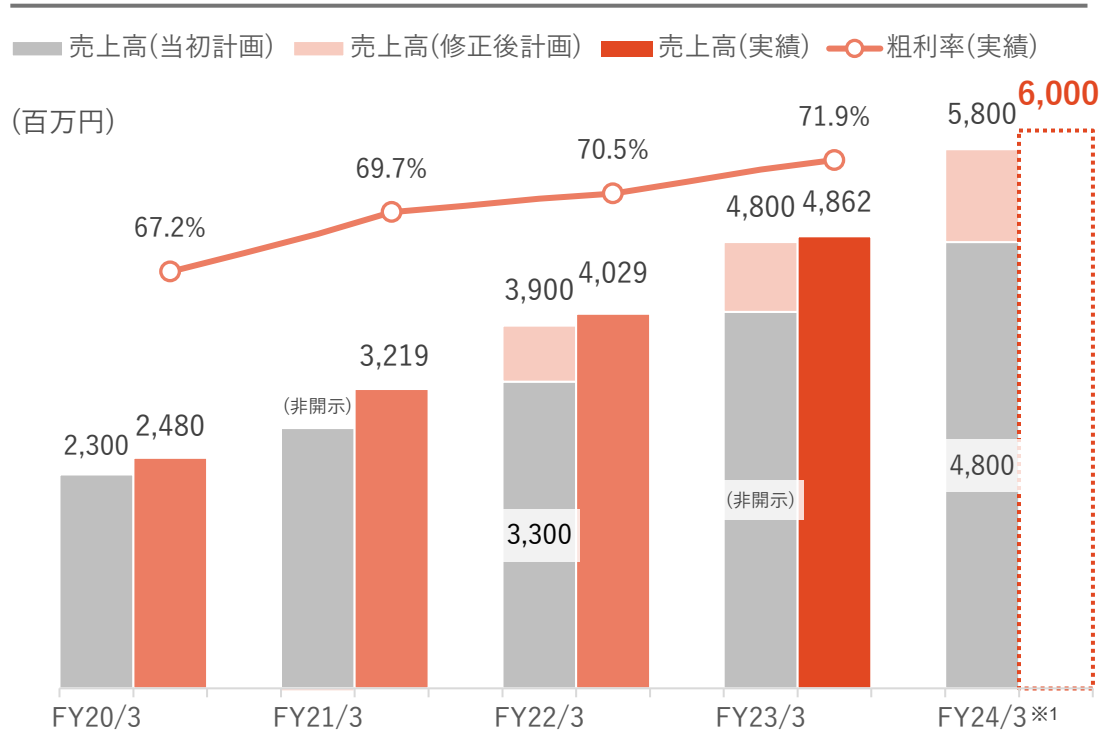
- 1. 企業側の業務の作成・切り出しが不要に**
導入企業内におけるデータ化が必要な業務についてヒアリングし、自社が雇用した障がい者を戦力化できるように業務を切り出し。
- 2. 障がい者の在宅勤務が可能**
セキュリティ対策を施しているシステムのため、導入企業がパソコンとインターネット環境を提供するだけで、雇用した障がい者は自宅でも簡単な作業を継続的に行うことが可能。
- 3. 適切な人材の紹介・マッチング**
提携している協力会社と連携し、事前に業務の訓練を行った障がい者のマッチングを実施。一人ひとりの特性を理解し、業務に合った人材を紹介。
- 4. 長期的な活躍を目指した定着支援**
採用した人材が長く活躍できるよう、登録事業所のスタッフが定着支援。これにより、企業側の雇用後のサポートの不安を解消。
- 5. クラウドワーカーによる業務サポート**
万が一、採用した人材の就労が安定しない場合は、うるるの提供するクラウドソーシングサービス「シュフティ」に登録するワーカーが代わりに対応するため、業務の滞留を気にする必要なし。

3 2025年3月期以降の経営方針・目指す姿 (一部追記あり)

中期経営計画の振り返り

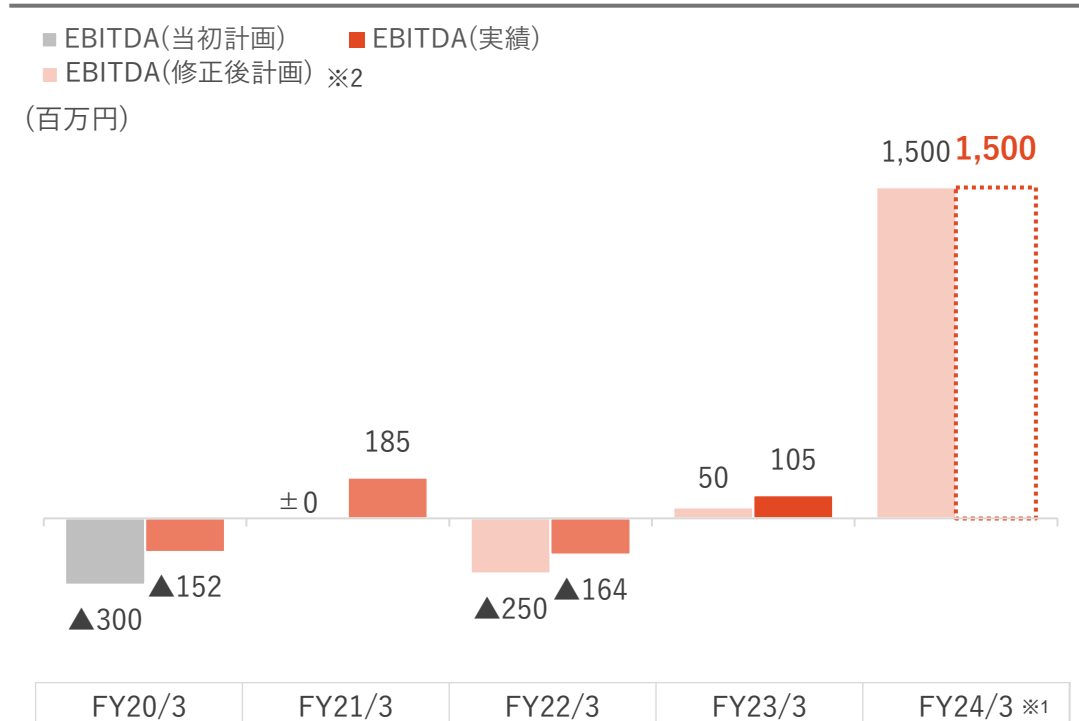
- 2019年5月に5カ年の中期経営計画を公表。さらに、2021年5月に売上高の上方修正を伴う計画修正を実施
- 中期経営計画の下、粗利率の改善を伴いつつ、売上高は着実に成長
- FY24/3につき、売上高は中期経営計画値(修正後)の58億円を上回って着地する見込みであり、EBITDAは概ね当初計画通り着地する見込み

売上高・粗利率



※1 FY24/3の「実績」の箇所には、業績予想の数値を表示

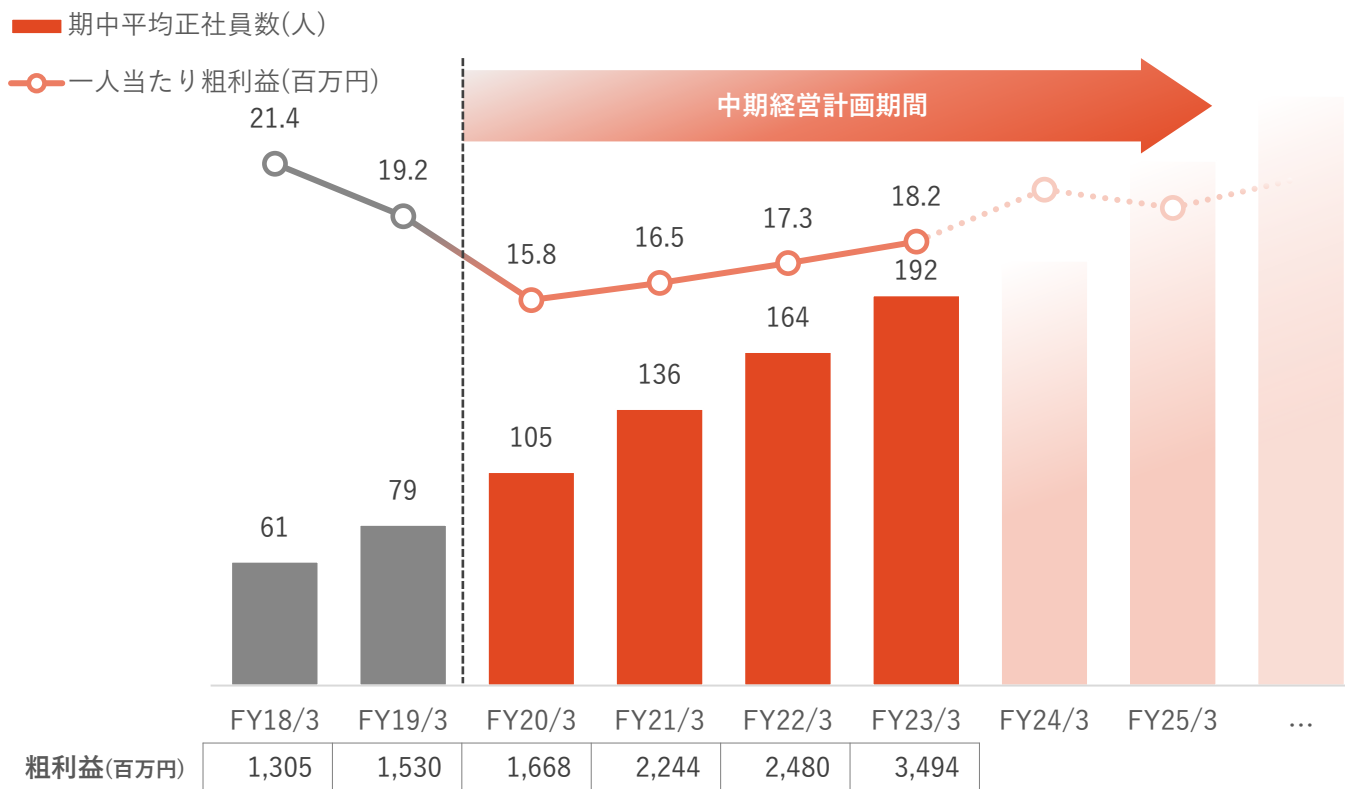
EBITDA



※2 FY20/3及びFY21/3は当初計画、FY22/3～FY24/3は修正後計画の数値を表示

- 今後も積極的な人的資本投資を通じて売上高成長を着実に実現しつつ、生産性向上により利益も最大化していく方針

正社員数および一人当たり粗利益の推移



- 中期経営計画初年度となるFY20/3は、正社員数の急増により一時的に一人当たり粗利益が減少したが、育成体制の強化等の継続的な経営努力により**一人当たり粗利益は継続的に向上**
- FY25/3においても増員による一時的な落ち込みが予想されるものの、**以降の年度で回復・向上していく想定**

人的資本経営については

「2023年版価値創造ストーリー」のP20~を参照

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3979/tdnet/2364397/00.pdf>

2025年3月期以降の方針・うるるの目指す姿

(2023年11月14日に開示済)

- 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)

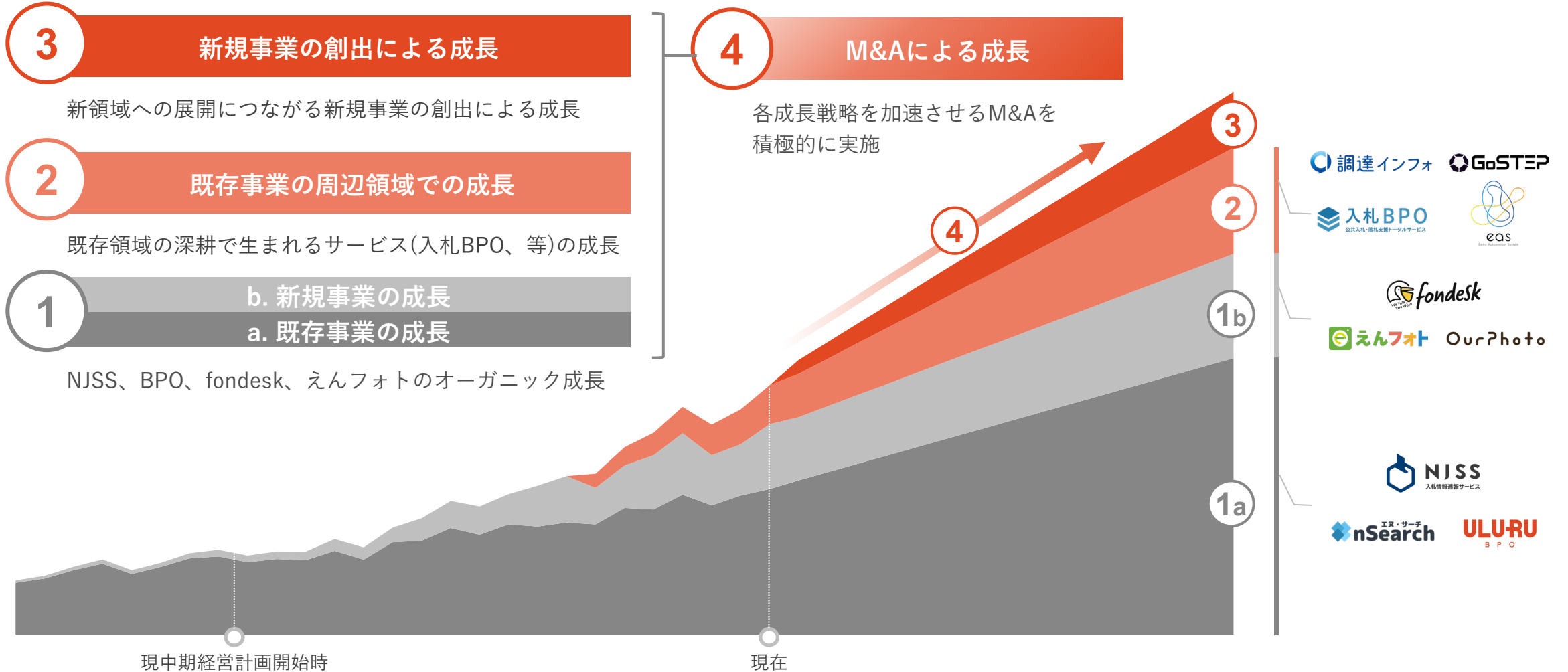
FY25/3
以降決算

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。

中長期的な成長イメージ

- 既存事業のオーガニック成長に加え、蓄積したアセットを活用した周辺領域での展開、新規事業の創出、M&Aにより、更なる成長を目指す



ご視聴ありがとうございました。