

ULURU

労働力不足解決カンパニー

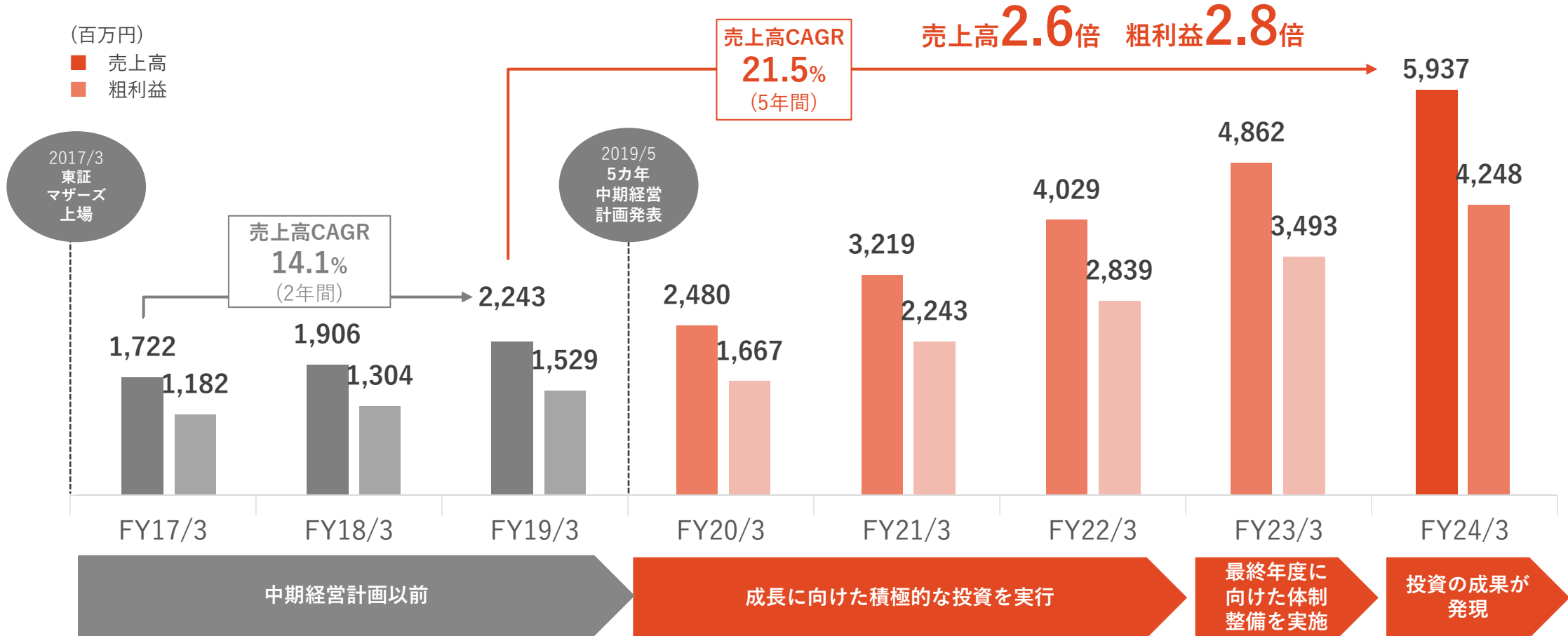
2024年3月期 通期及び第4四半期 決算説明資料

2024年5月14日
株式会社うるる
東証グロース(3979)

1 中期経営計画の振り返り

中期経営計画の振り返り(成長過程)

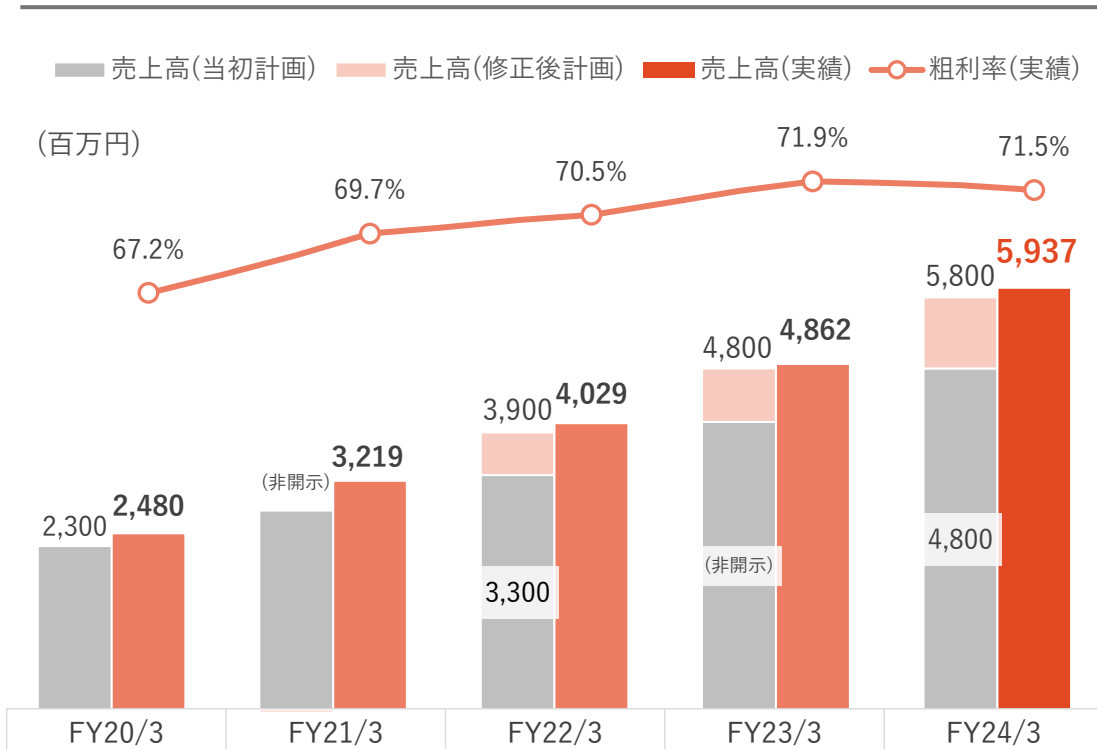
- 「短期的な利益追求ではなく中長期的な企業価値の向上」のコンセプトのもと、FY20/3～FY24/3に中期経営計画を実施した結果、売上高は計画実施前のFY19/3と比較し2.6倍成長
- 粗利益も、粗利率の改善により2.8倍成長



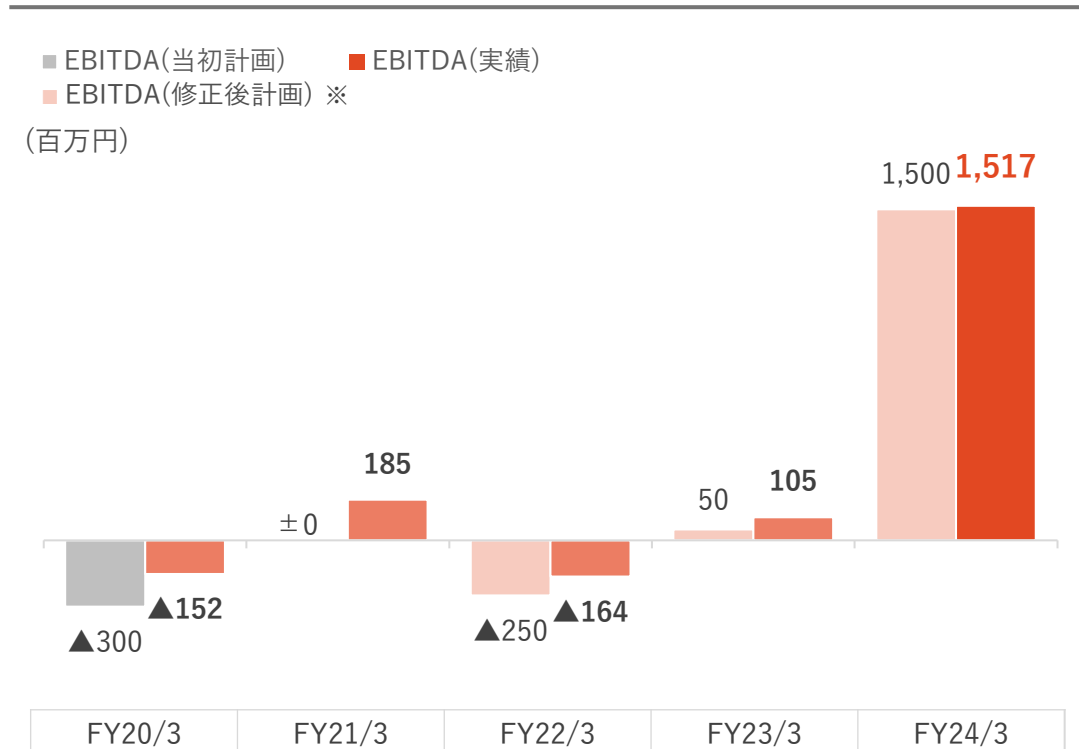
中期経営計画の振り返り(計画値との比較)

- 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
- 最終年度であるFY24/3について、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し、EBITDAも当初計画通り着地

売上高・粗利率



EBITDA



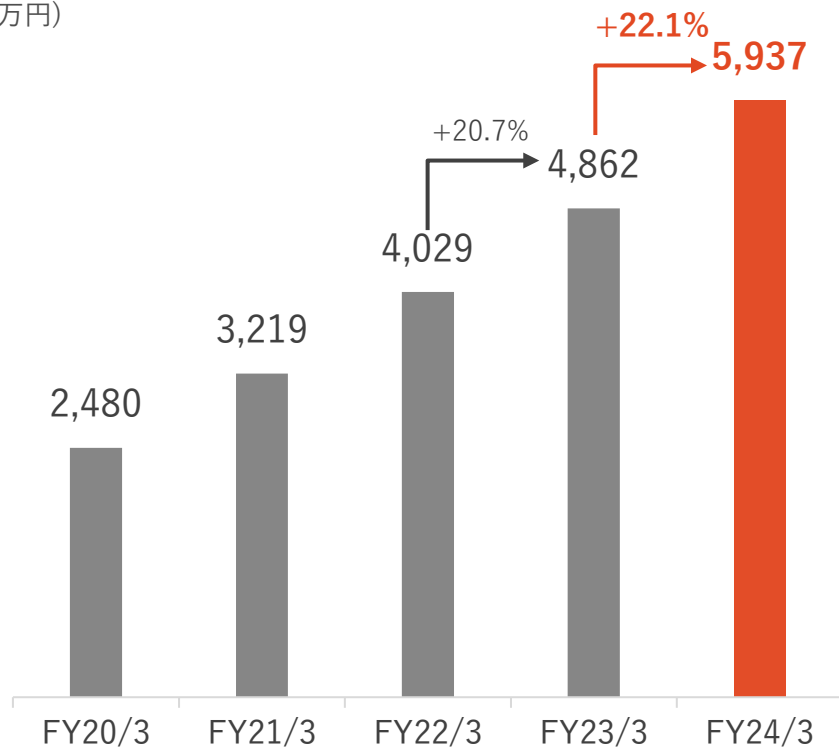
※ FY20/3及びFY21/3は当初計画、FY22/3～FY24/3は修正後計画の数値を表示

2 通期 連結業績ハイライト

- ・売上高は上場来8期連続で過去最高を更新し、**20%超の成長を継続**
- ・売上高の伸長及び中期経営計画に基づく投資抑制により、EBITDA及び営業利益は大きく増加

売上高

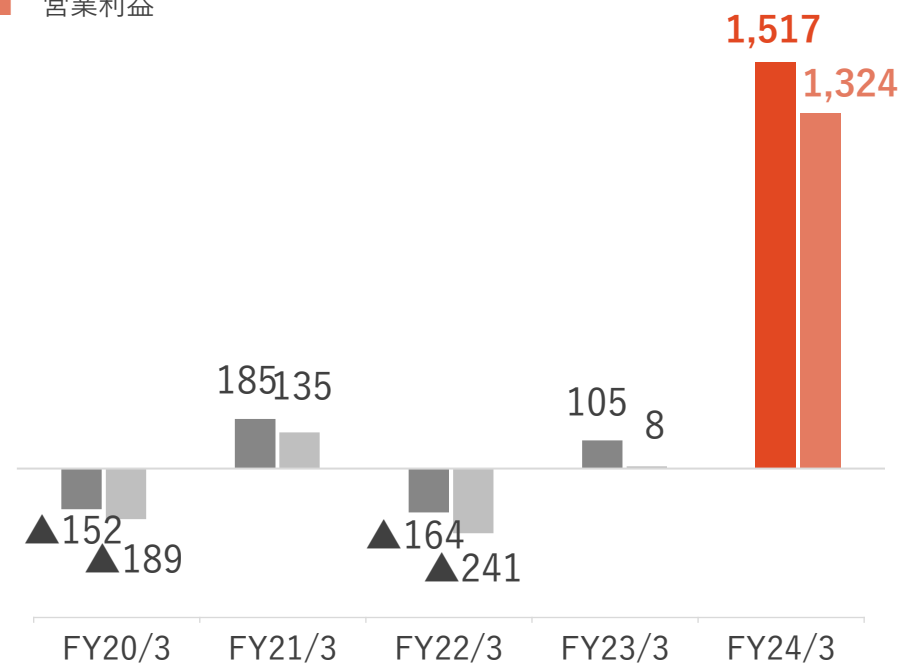
(百万円)



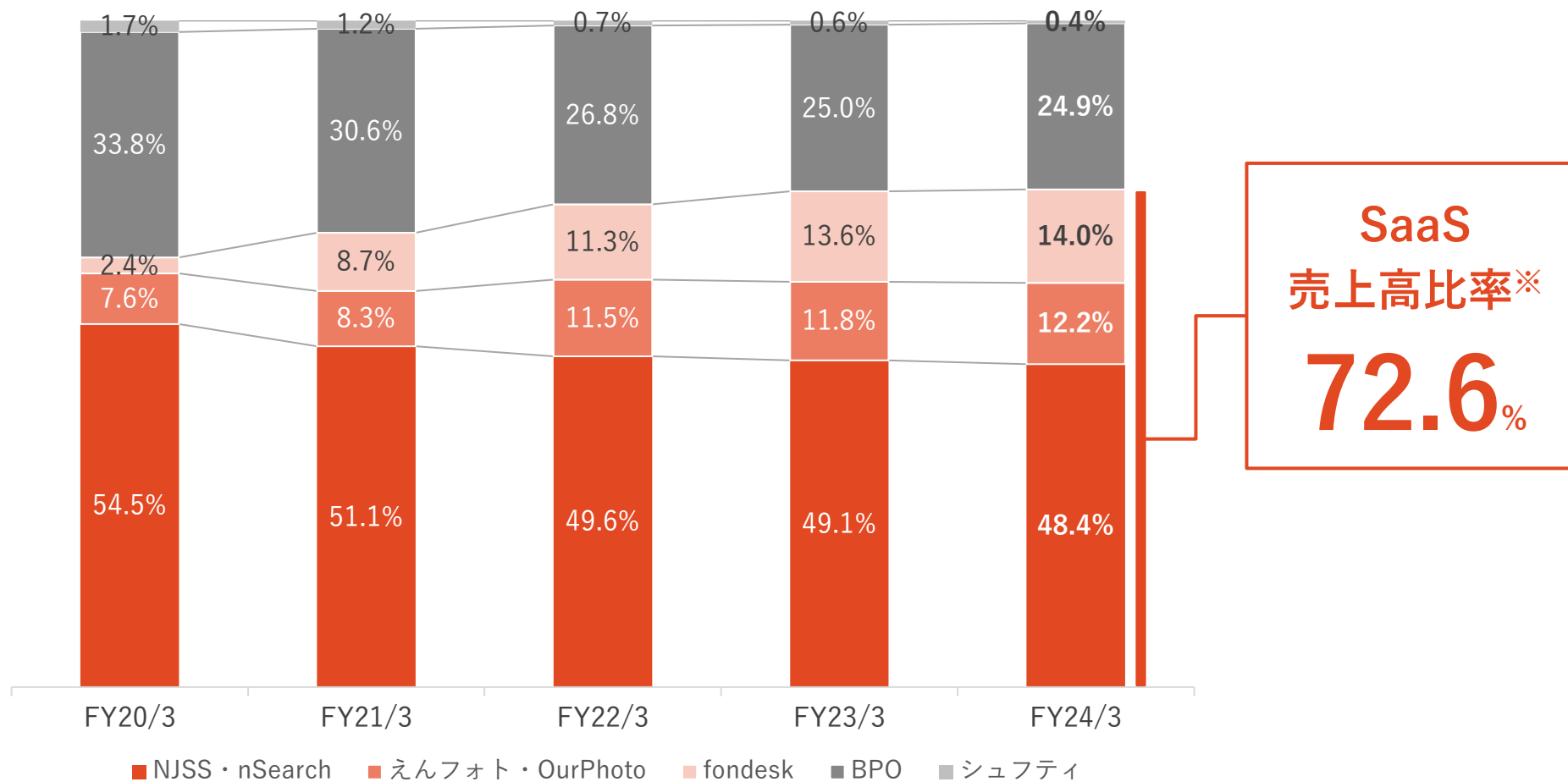
EBITDA・営業利益

(百万円)

■ EBITDA
■ 営業利益



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

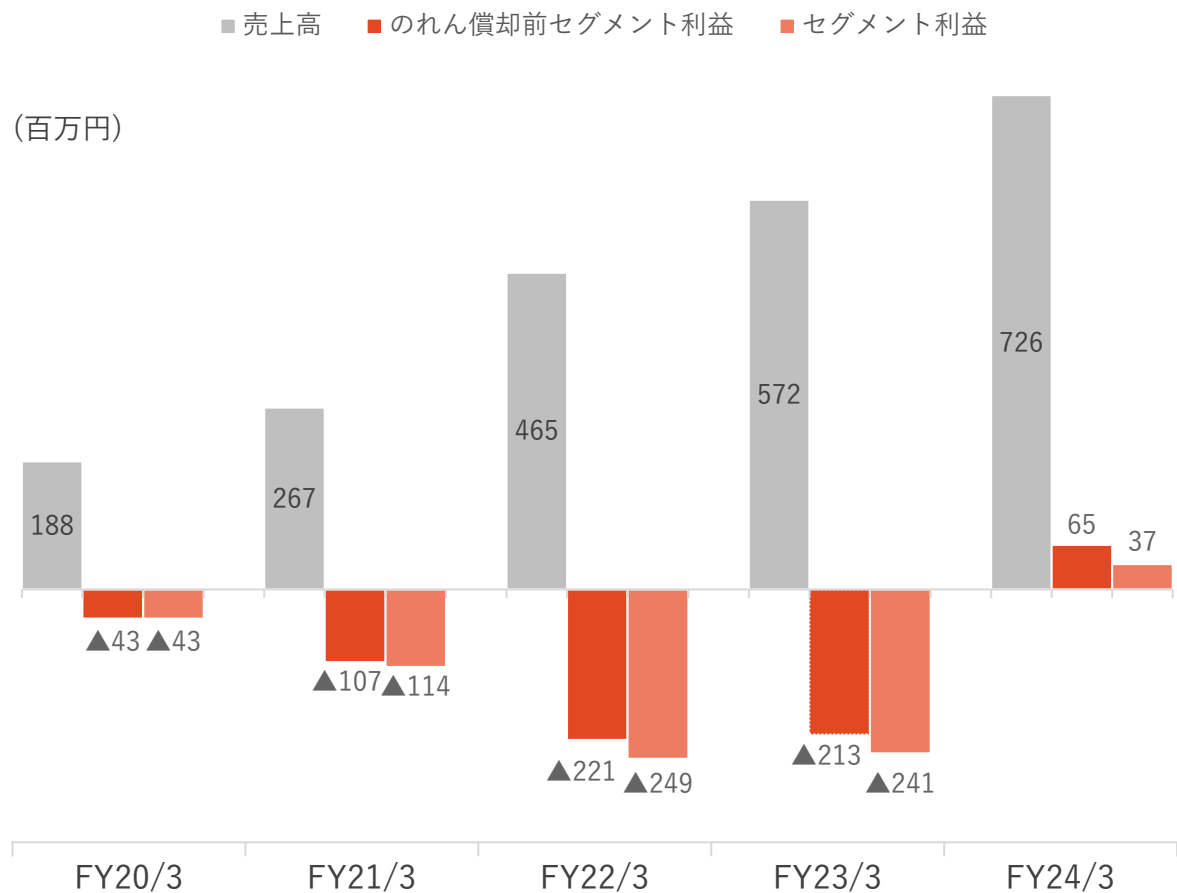


※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト(OurPhotoは含まず)

・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)	FY24/3_4Q	FY23/3_4Q	前年同期比	FY24/3	FY23/3	前期比	FY24/3 業績予想	達成率
売上高	1,822	1,352	+34.8%	5,937	4,862	+22.1%	6,000	99.0%
NJSS	769	640	+20.2%	2,874	2,386	+20.5%	2,850	100.9%
fondesk・えんフォト・OurPhoto	444	341	+30.2%	1,560	1,232	+26.6%	1,600	97.5%
BPO	602	364	+65.4%	1,476	1,216	+21.4%	1,520	97.1%
売上総利益	1,225	956	+28.2%	4,248	3,493	+21.6%	-	-
販管費	765	992	▲22.9%	2,924	3,485	▲16.1%	-	-
販管费率	42.0%	73.4%	-	49.2%	71.7%	-	-	-
EBITDA	514	▲6	-	1,517	105	-	1,500	101.2%
EBITDA率	28.2%	-	-	25.6%	2.2%	-	-	-
営業利益	460	▲36	-	1,324	8	-	1,300	101.9%
営業利益率	25.3%	-	-	22.3%	0.2%	-	-	-
経常利益	431	▲44	-	1,289	5	-	1,280	100.7%
減損損失(のれん)	135	-	-	135	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	168	▲33	-	720	▲45	-	800	90.0%
1株当たり当期純利益(円)	-	-	-	104.11	▲6.58	-	115.70	90.0%

フォトセグメント(えんフォト+OurPhoto)の業績推移



※上図におけるのれん償却費は、OurPhotoの取得によって発生したのれんに係るもののみを表示

減損計上に至った背景

- 「OurPhoto」の赤字が当初想定よりも長引いていることから、同社に係るのれん135百万円を全額減損
- 「OurPhoto」を取り巻く市場環境が変化する中で、当初想定よりも成長が緩やかだったことが原因

課題解消に向けた取り組み

- 「えんフォト」とのシナジー創出を図りながら、撮影場所を問わずに撮影が可能であるという特性を活かしニーズを取り込むことで、今後も持続的な成長を目指す

今後の見通し

- 「えんフォト」と「OurPhoto」のシナジーは着実に発現しており、フォトセグメント全体としてFY24/3に黒字転換
- 2028年12月まで発生する予定であった「OurPhoto」に係るのれん償却額28百万円は今後は発生せず

3 事業別ハイライト

NJSS | 売上高・EBITDAの推移(通期)

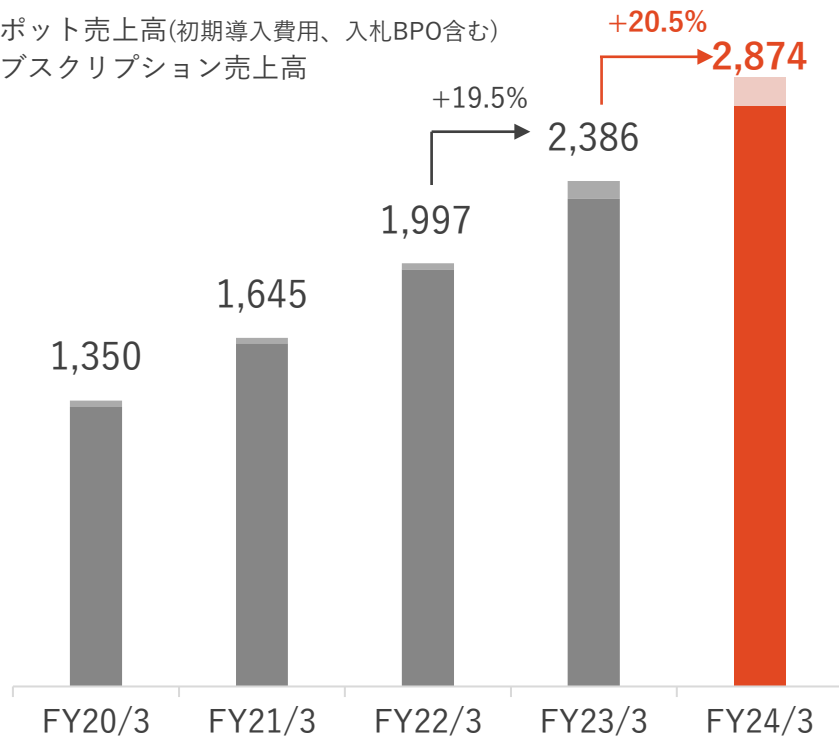
- ・基盤となるサブスクリプション売上高が順調に拡大し、売上高は**前期比+20.5%**
- ・中期経営計画に基づく投資の抑制と粗利益の伸長により、EBITDAは過去最高を達成

売上高

(百万円)

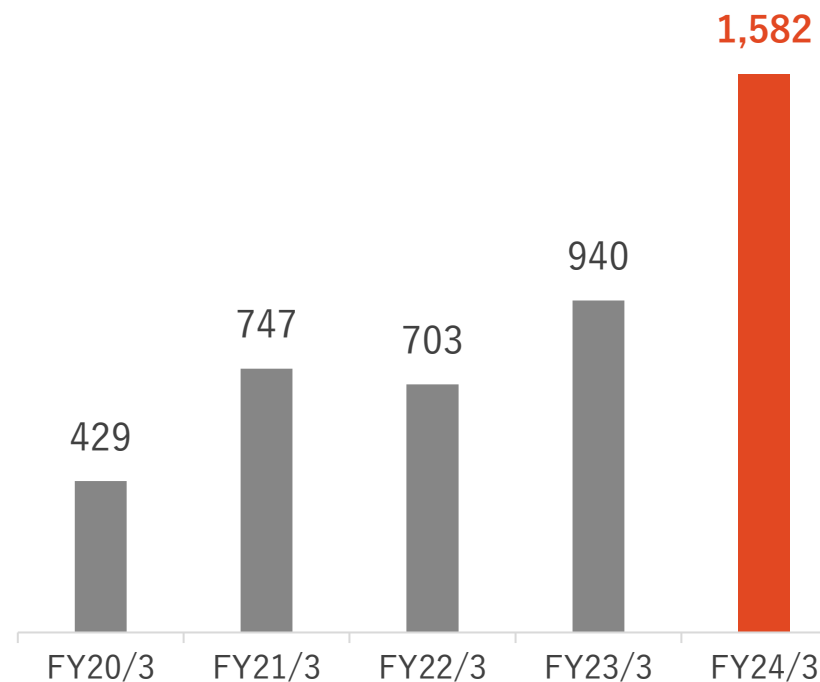
■ スポット売上高(初期導入費用、入札BPO含む)

■ サブスクリプション売上高



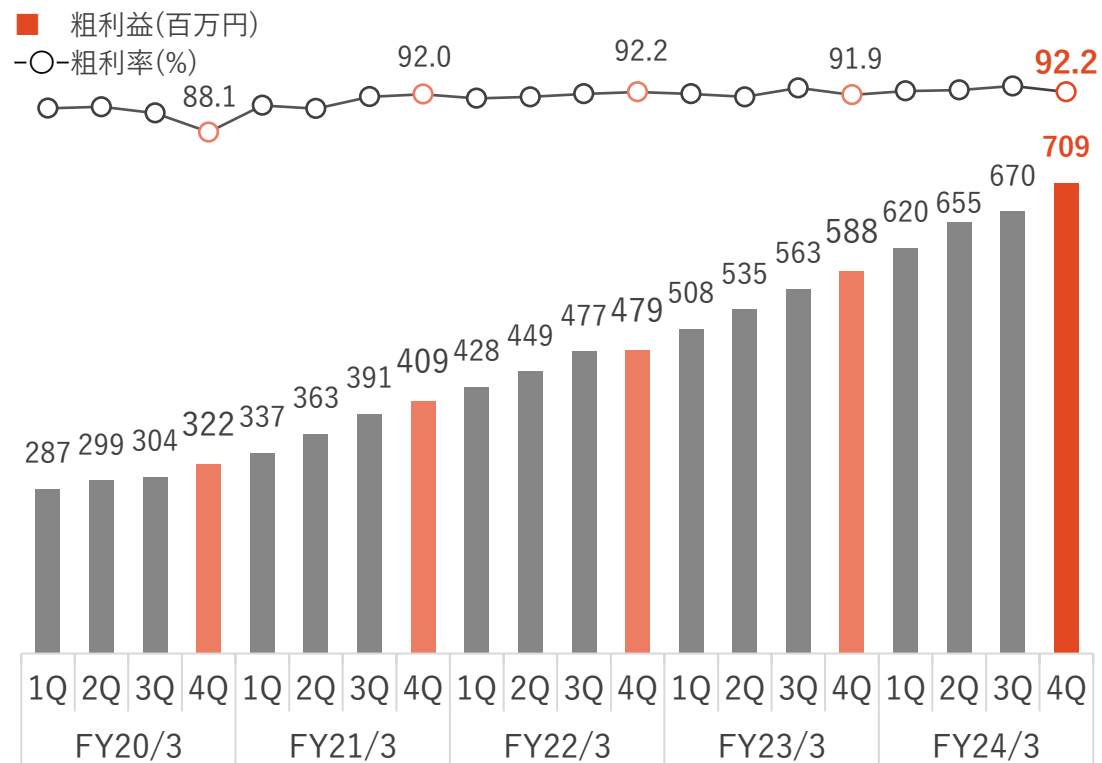
EBITDA

(百万円)

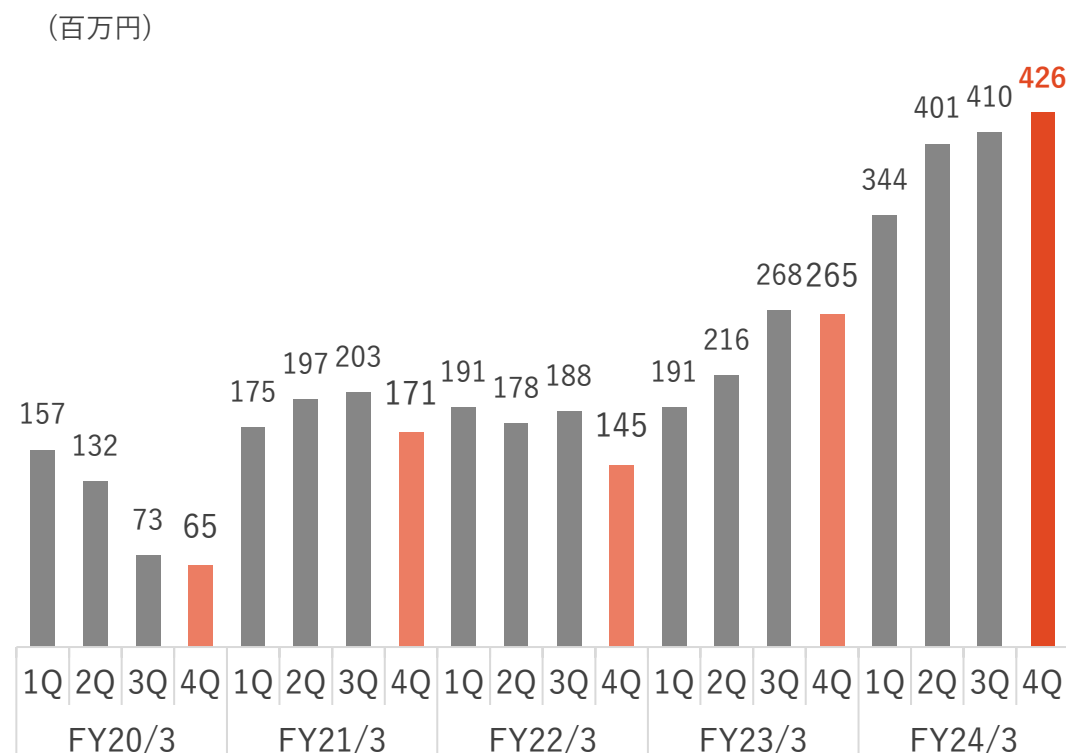


- ・業務プロセスの改善により、粗利率は92.2%と中期経営計画以前よりも高い水準を実現
- ・EBITDAは広告宣伝費やシステム関連委託費等のコントロール可能な投資の抑制と粗利益の伸長により、大きく増加

粗利益(nSearch含む)



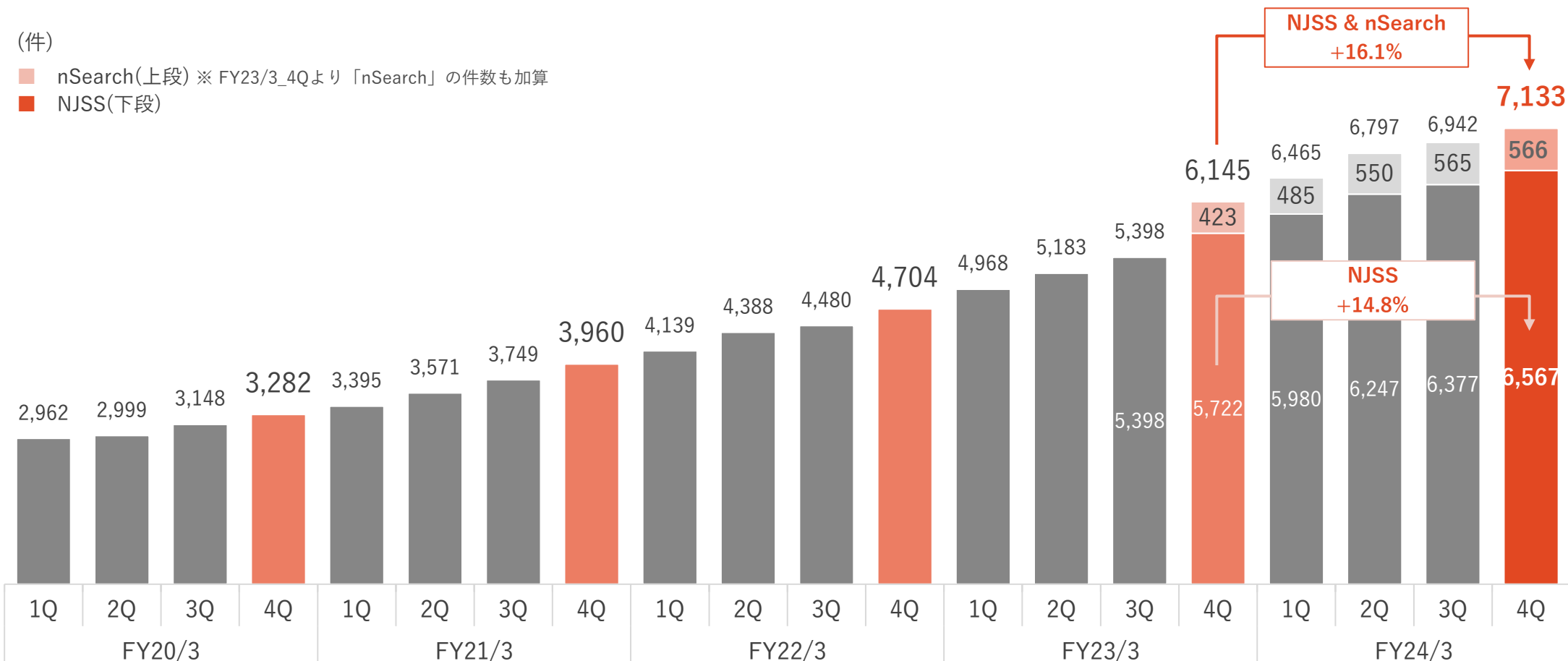
EBITDA(nSearch含む)



※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)

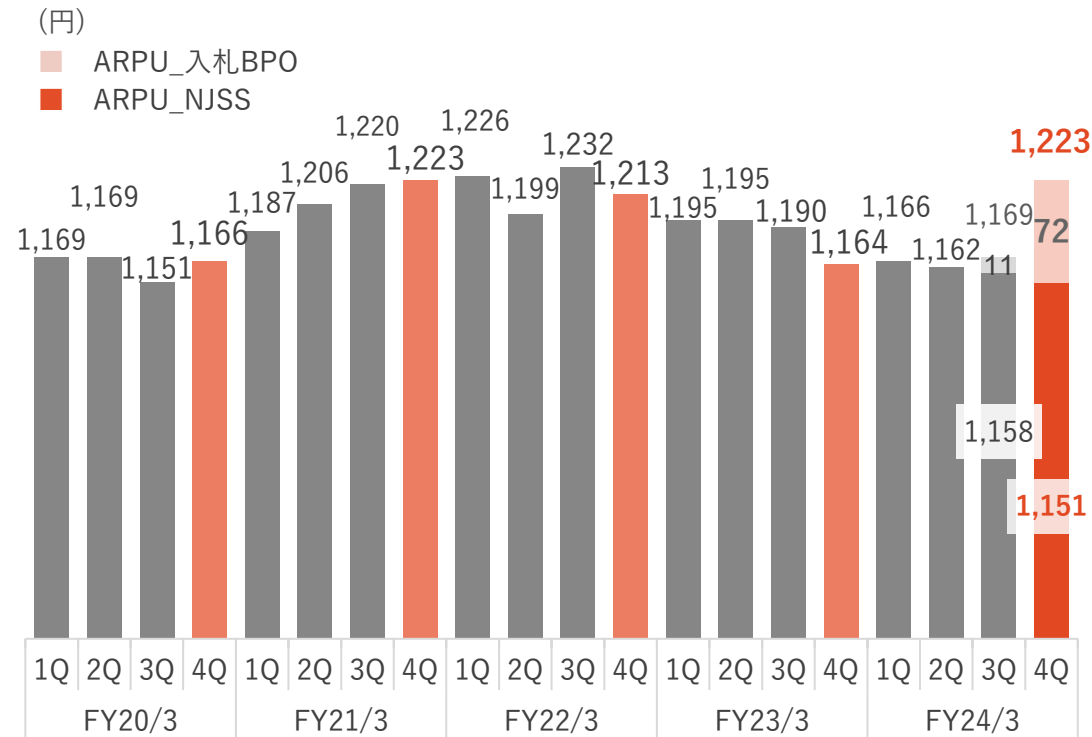
- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げ、**前年同期比+16.1%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+14.8%**
- 「nSearch」の有料契約件数の伸びが若干鈍化しているが、これは既存顧客への値上げによる一時的な解約増であり、懸念なし



NJSS | ARPU・解約率の推移(四半期)

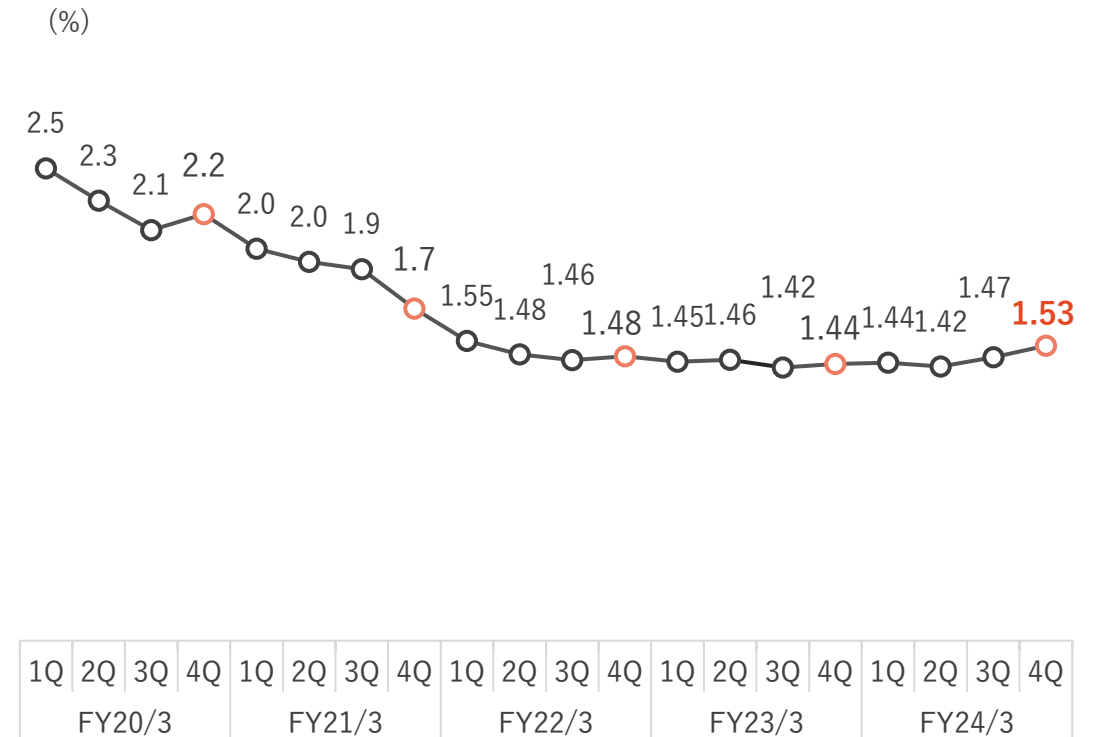
- 当3Qより入札BPOのサービスが加わり、当4Qにアップセルが加速したことで、既存のNJSSと合わせたARPUが大きく上昇
- 解約率は、カスタマーサクセスの強化の影響もあり、低位安定を維持

ARPU(nSearchは含まず)



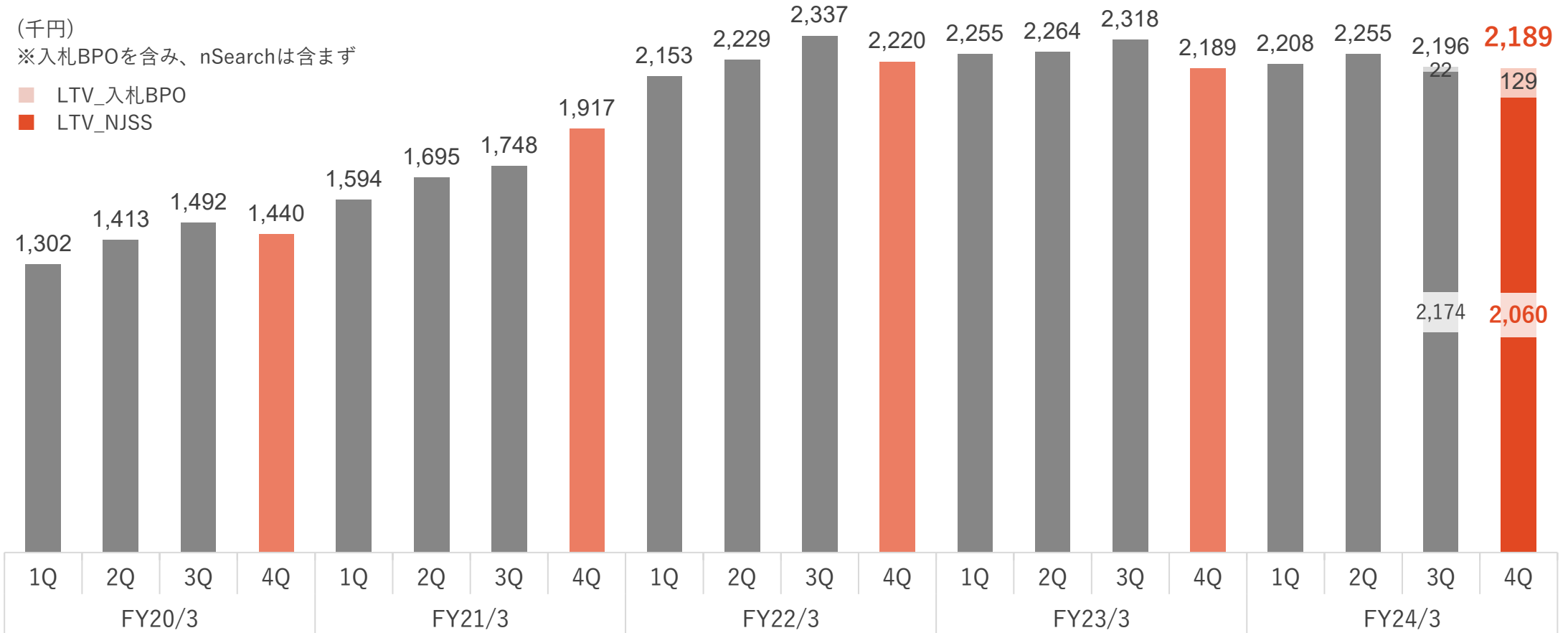
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。「ARPU_入札BPO」はスポット売上高も含む

解約率(nSearchは含まず)



※ 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

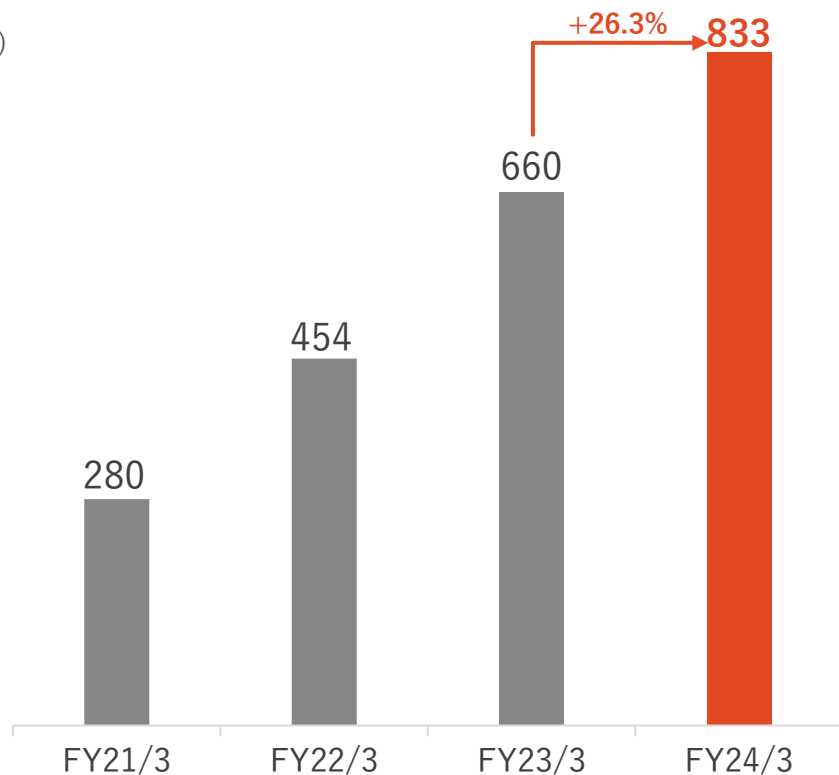


※ LTV(Life Time Value)：顧客生涯価値を指す。ARPU×四半期会計期間の日数/3×(1/解約率)×粗利率90%固定

- ・引き続き企業のDX推進等が追い風になり、売上高は**前期比+26.3%**
- ・売上高成長に加えて、マス広告等の広告宣伝費を抑制したため、**EBITDAは黒字化**

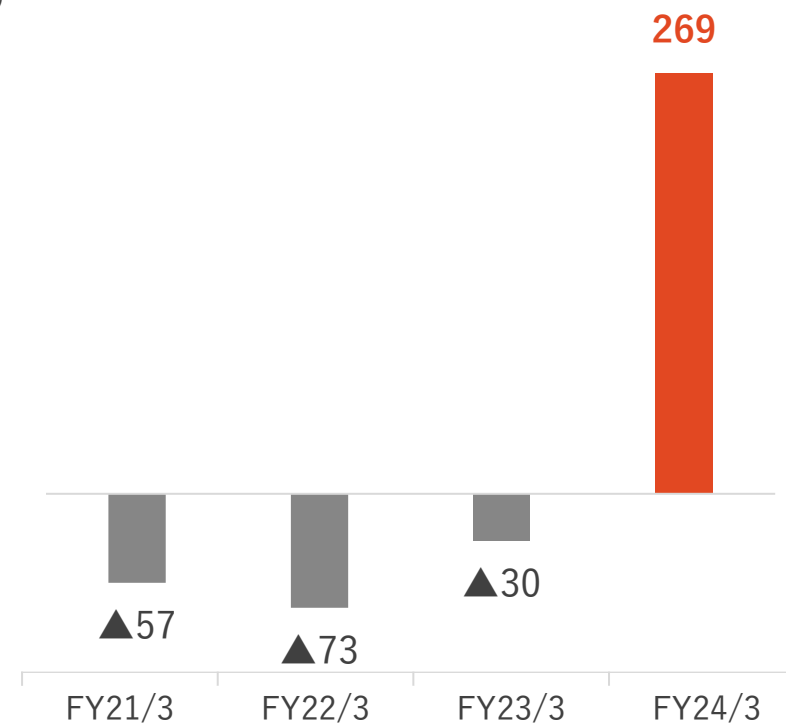
売上高

(百万円)

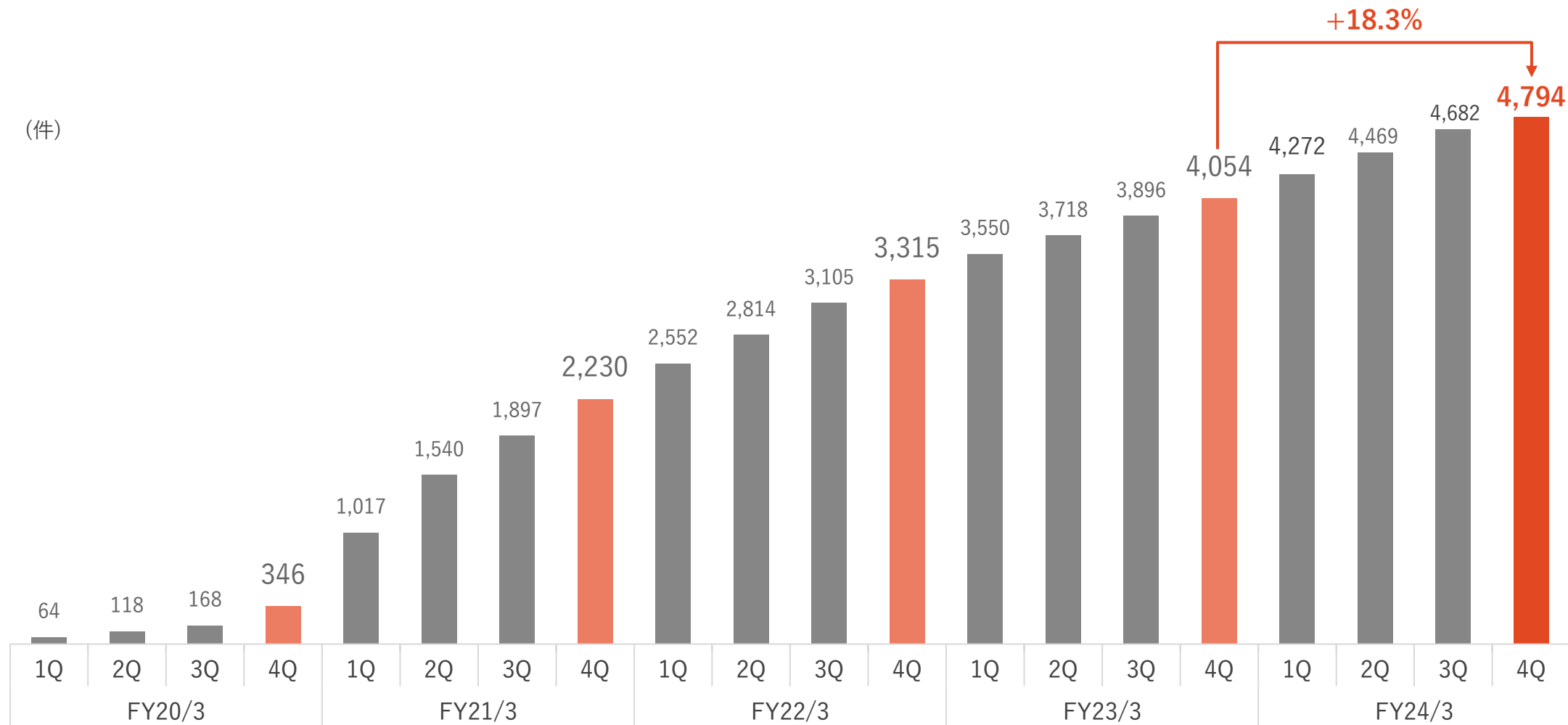


EBITDA

(百万円)

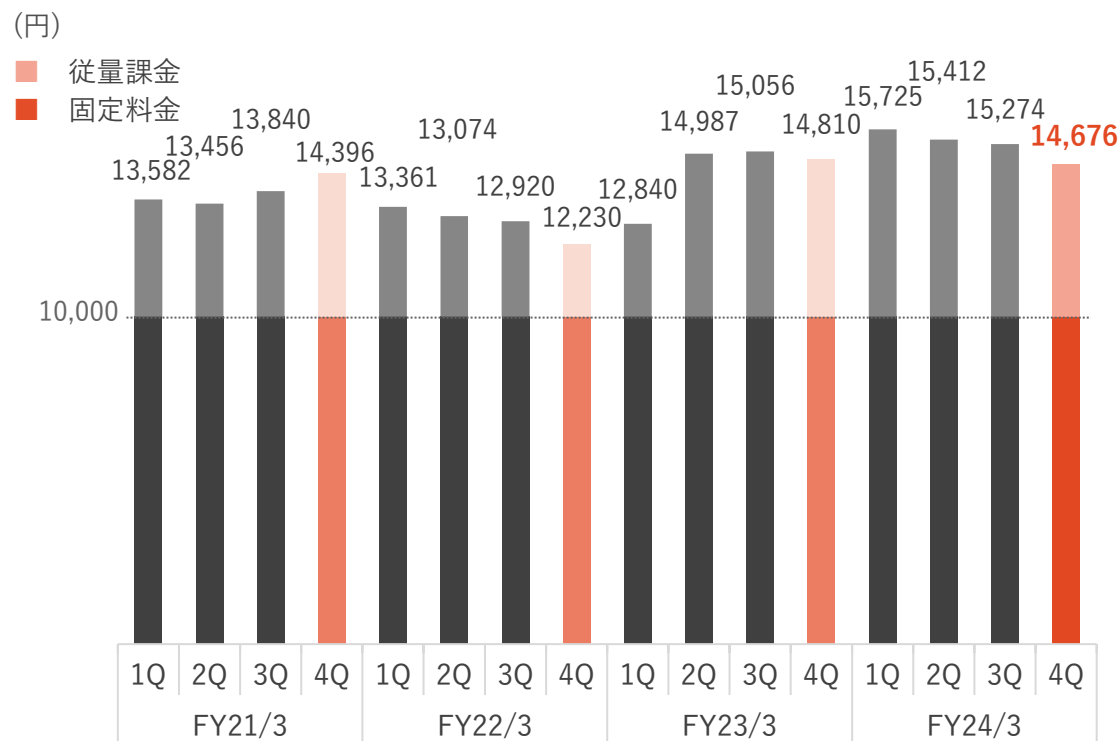


・企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+18.3%**

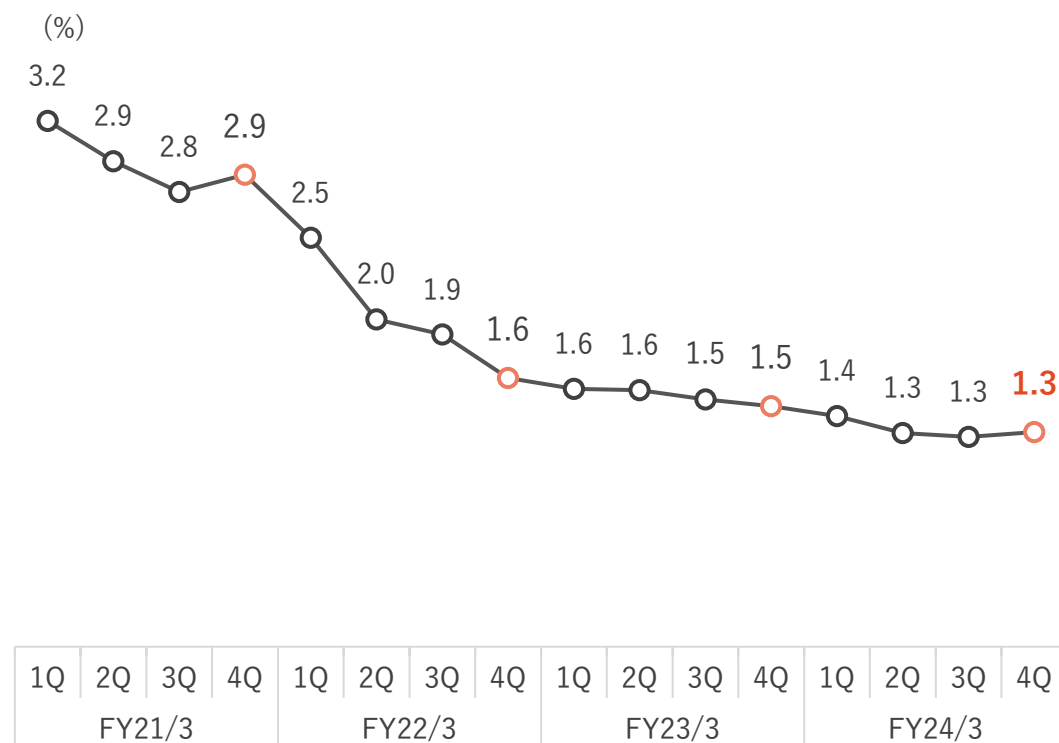


- 2022年7月に実施した料金改定により従量料金収益が増えARPUが上昇
- 当該従量課金収益は当社によるコントロールが難しく、期によって若干の変動が発生
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は**1.3%**と低水準で推移

ARPU



解約率



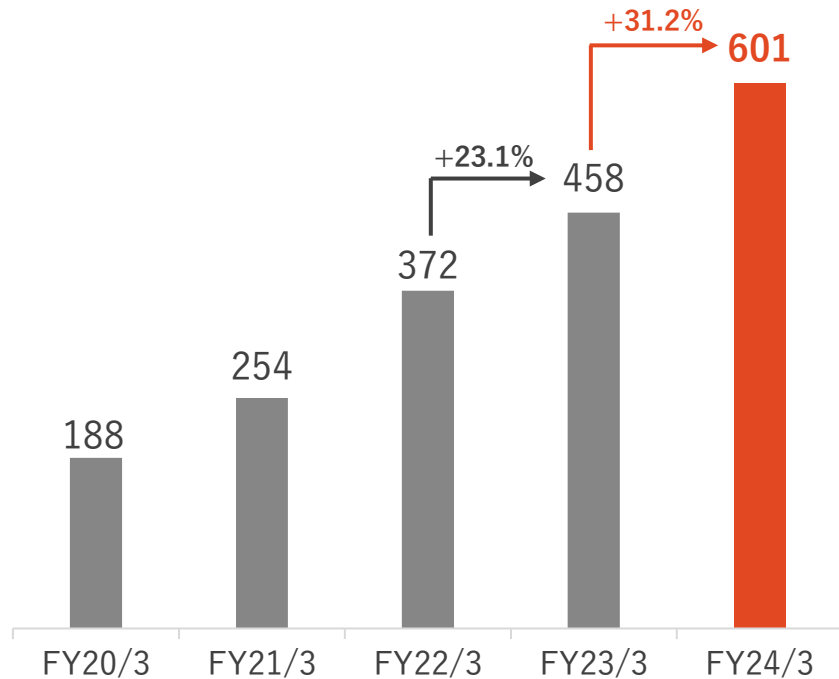
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3_3QとFY21/3_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- 物価上昇による消費者マインドの冷え込みがあったものの、園内日常写真の販売が底堅いことに加え、アップセル・クロスセル商材の販売が好調に推移した結果、売上高は**前期比+31.2%**
- 売上高の成長及び販管費の抑制により、EBITDAが黒字化

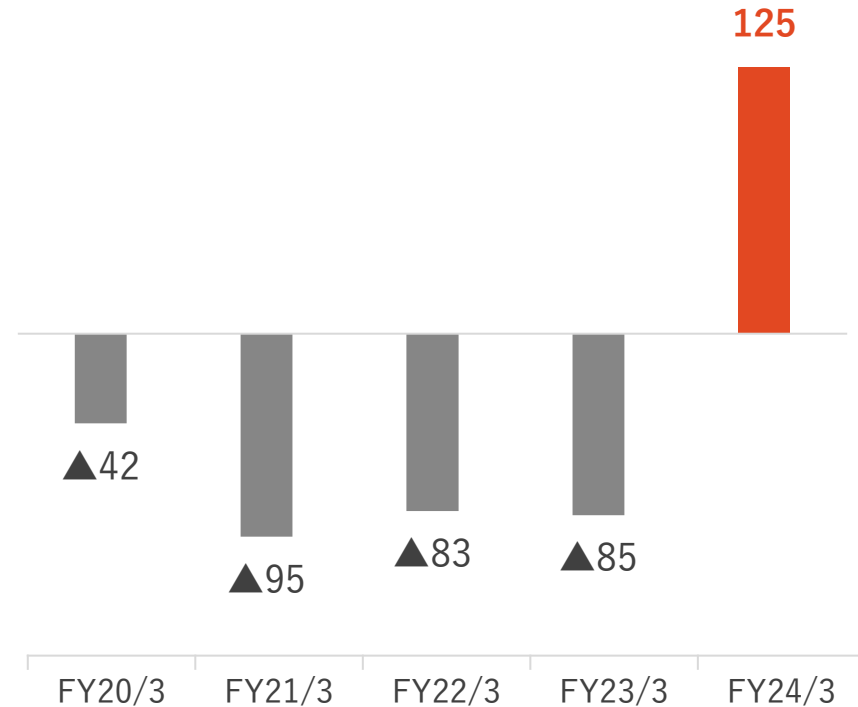
売上高

(百万円)



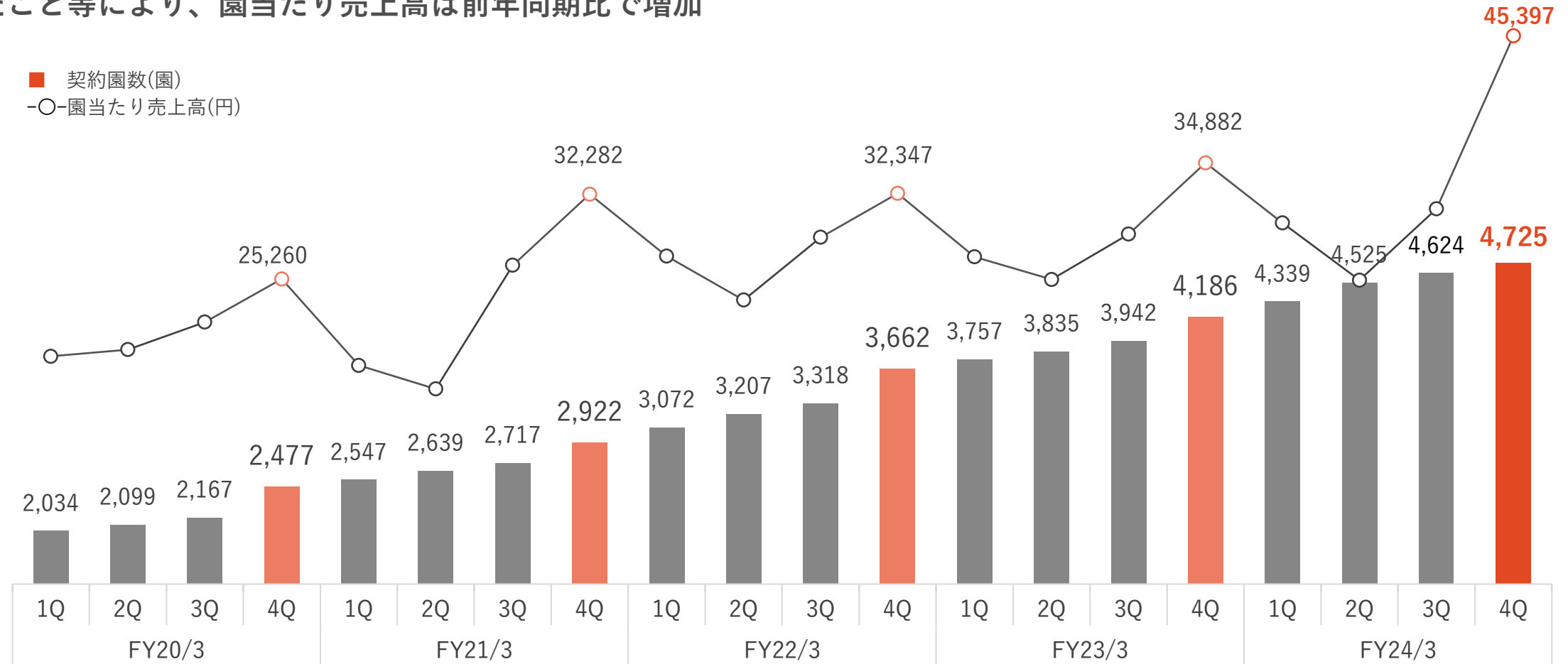
EBITDA

(百万円)



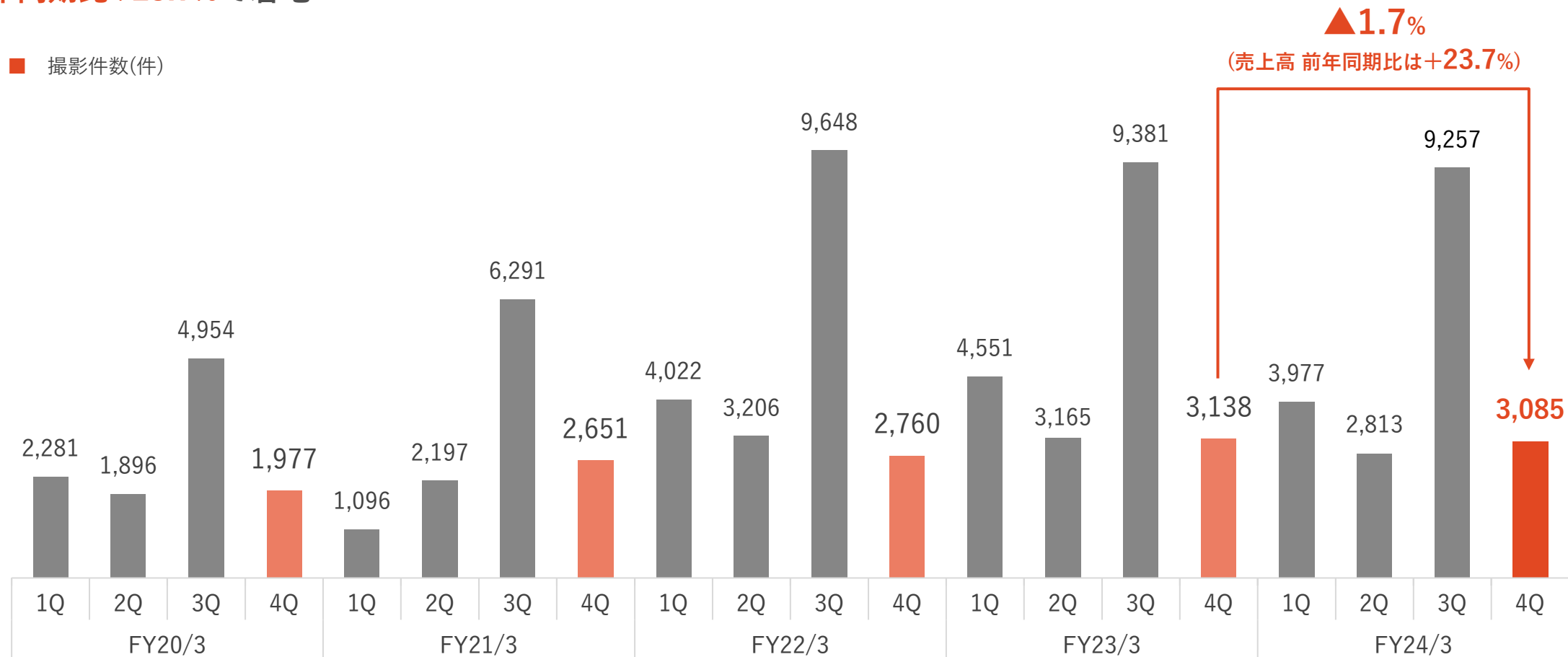
えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- ・契約園数は着実に増加
- ・物価上昇による消費者マインドの冷え込みがあったものの、クロスセル商材である卒園アルバムの販売が大きく伸ばしたこと等により、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「クラブリ」の利用者、及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▲1.7%と足踏みしつつも、撮影単価の上昇・フォトグッズ販売の増加により売上高は前年同期比+23.7%で着地

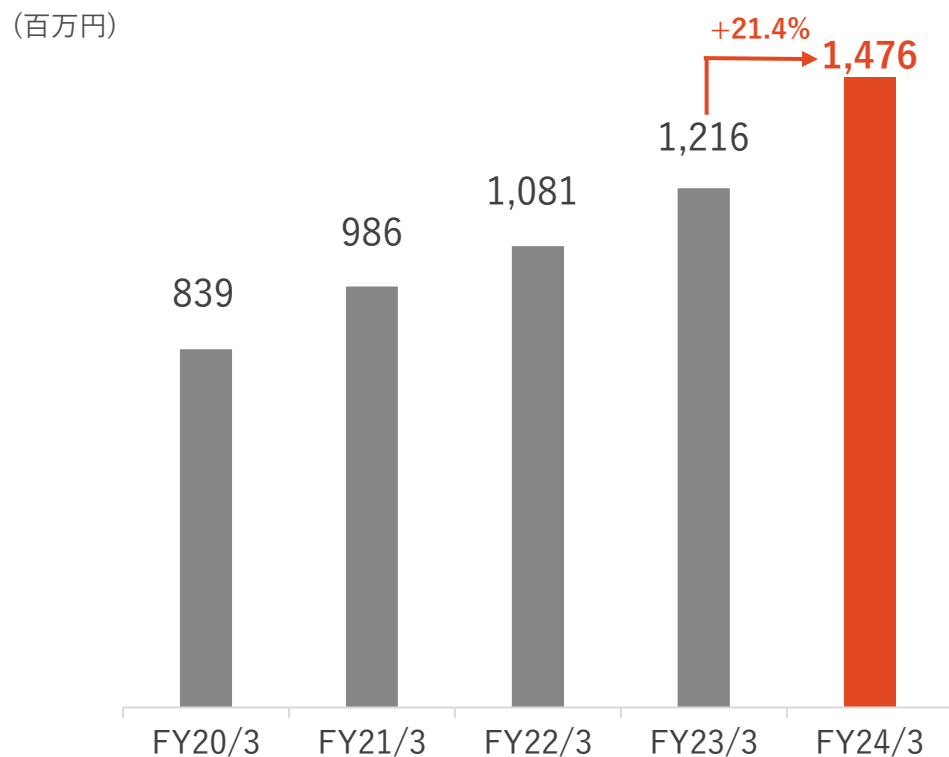


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

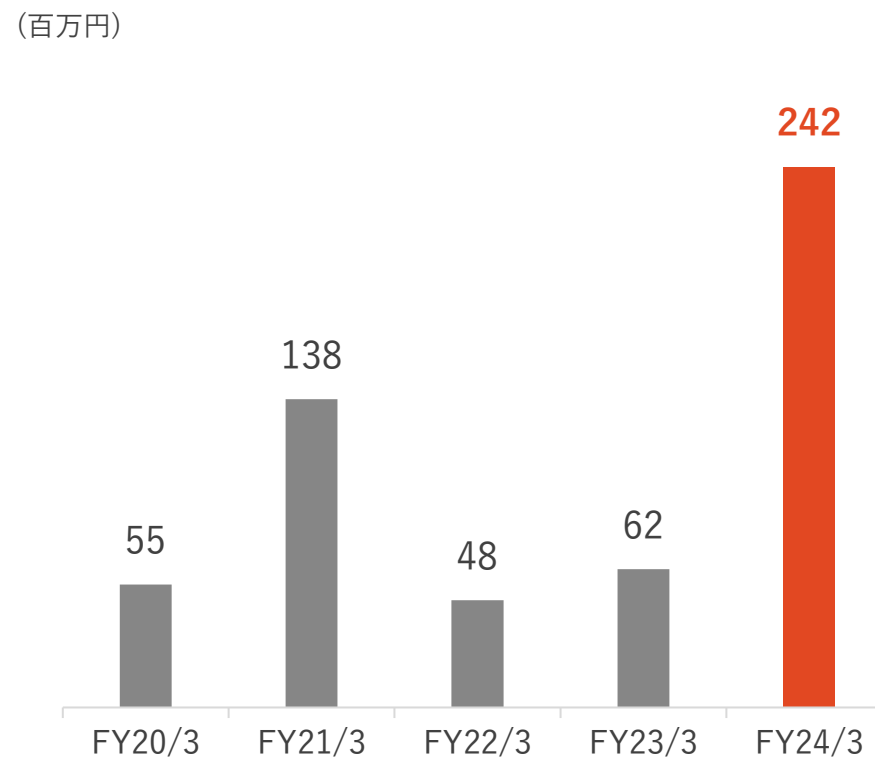
BPO | 売上高・EBITDAの推移(通期)

- DX需要の高まりに伴いスキャン業務が好調に推移したことに加え、SaaS事業者を人力でサポートするBPaaS領域の売上が伸長したことにより、売上高は過去最高を更新し、**前期比+21.4%**
- 売上高の増加により、EBITDAは前期比で大幅増益

売上高



EBITDA



4 2025年3月期の業績予想と中長期方針について

FY25/3 連結業績予想

- ・売上高はFY24/3に引き続き20%超成長を見込む
- ・EBITDAは10億円とし、人的資本投資や広告宣伝費を中心とした成長投資を実施

全社

単位: 百万円	FY25/3 業績予想	FY24/3	前期比
売上高	7,130	5,937	+20.1%
EBITDA	1,000	1,517	▲34.1%
営業利益	750	1,324	▲43.4%
経常利益	700	1,289	▲45.7%
法人税等	250	433	▲42.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	720	▲37.5%
1株当たり当期純利益(円)	65.03	104.11	▲37.5%
1株当たり配当金(円)	10.00	35.00 (特別配当)	▲71.4%

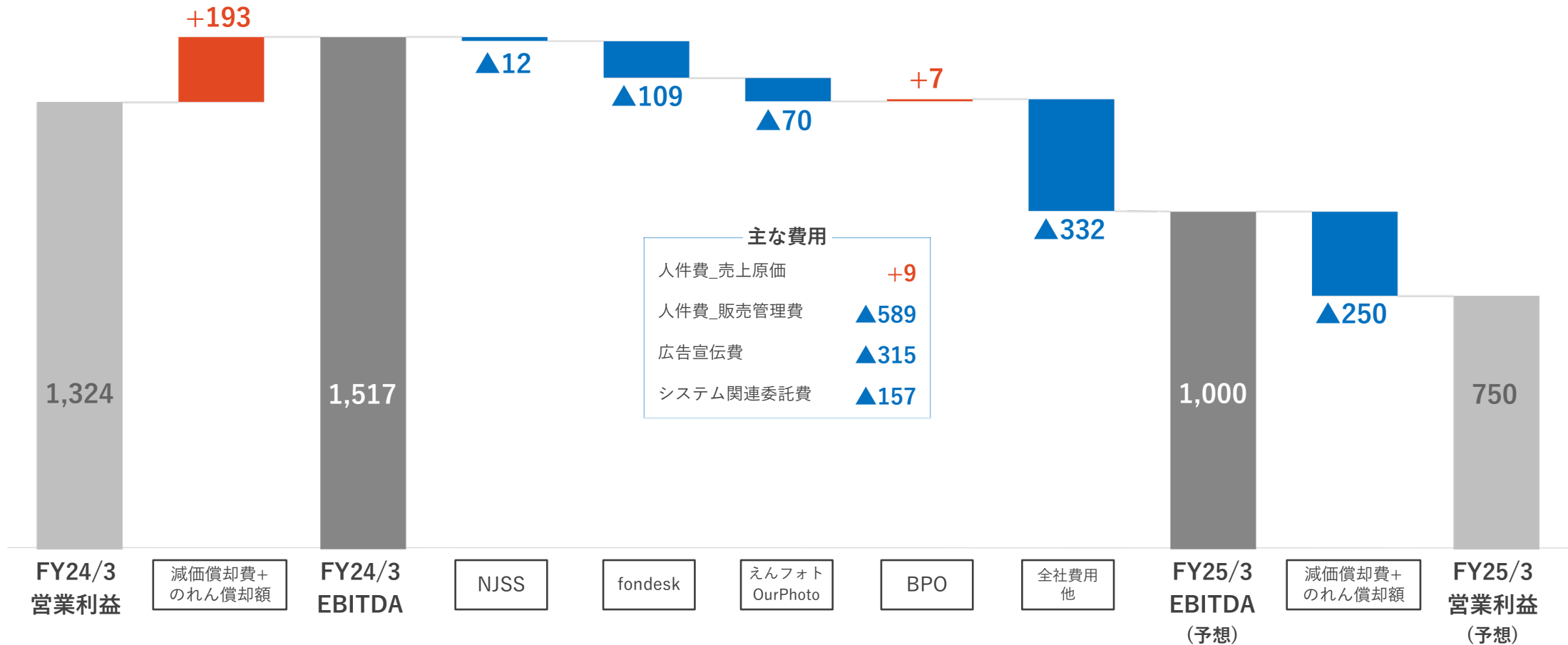
セグメント別

単位: 百万円		FY25/3 業績予想	FY24/3	前期比
NJSS	売上高	3,400	2,874	+18.3%
	EBITDA	1,570	1,582	▲0.8%
fondesk	売上高	1,000	833	+20.0%
	EBITDA	160	269	▲40.5%
フォト (えんフォト・ OurPhoto)	売上高	880	726	+21.2%
	EBITDA	0	70	-
BPO	売上高	1,820	1,476	+23.3%
	EBITDA	250	242	+3.3%

EBITDA・営業利益増減(予想)

- 人的資本投資を中心に、広告宣伝費やシステム関連委託費等の成長投資を実施し、EBITDA10億円・営業利益7.5億円を見込む

(百万円)



FY26/3以降の中長期方針

- 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・利益成長を目指す

売上高

中長期でCAGR**20%**以上成長を目指す

粗利益

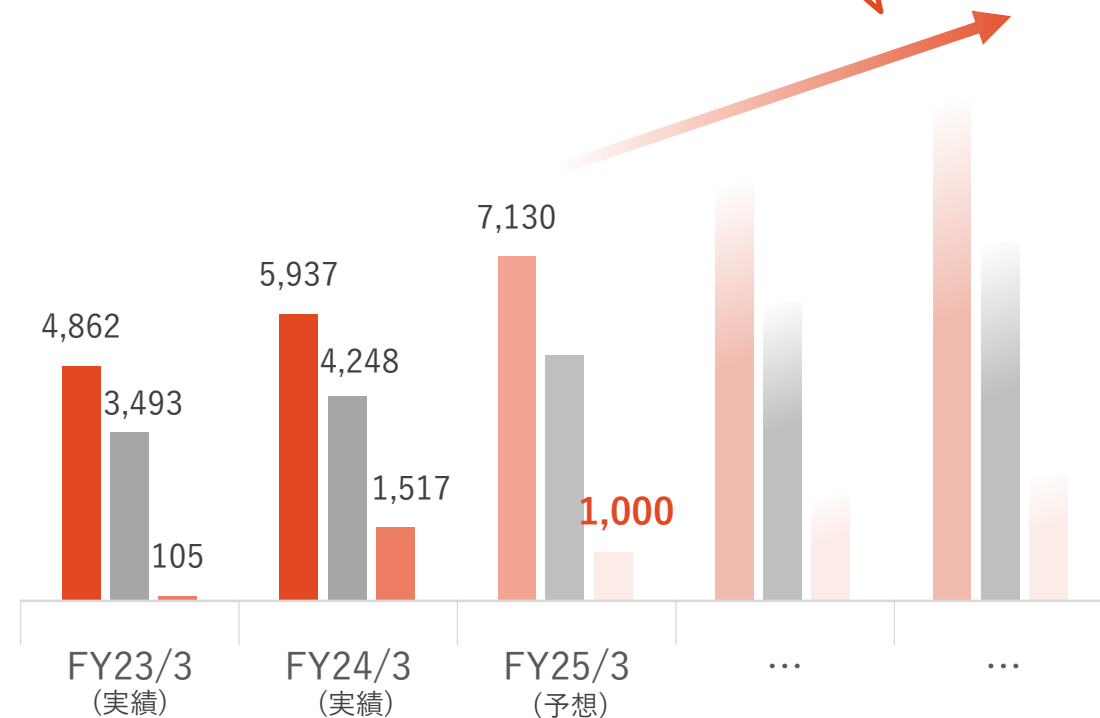
現状水準の**70%**程度を維持ないし向上させる

EBITDA

中長期でCAGR**20%**以上成長を目指す
(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)

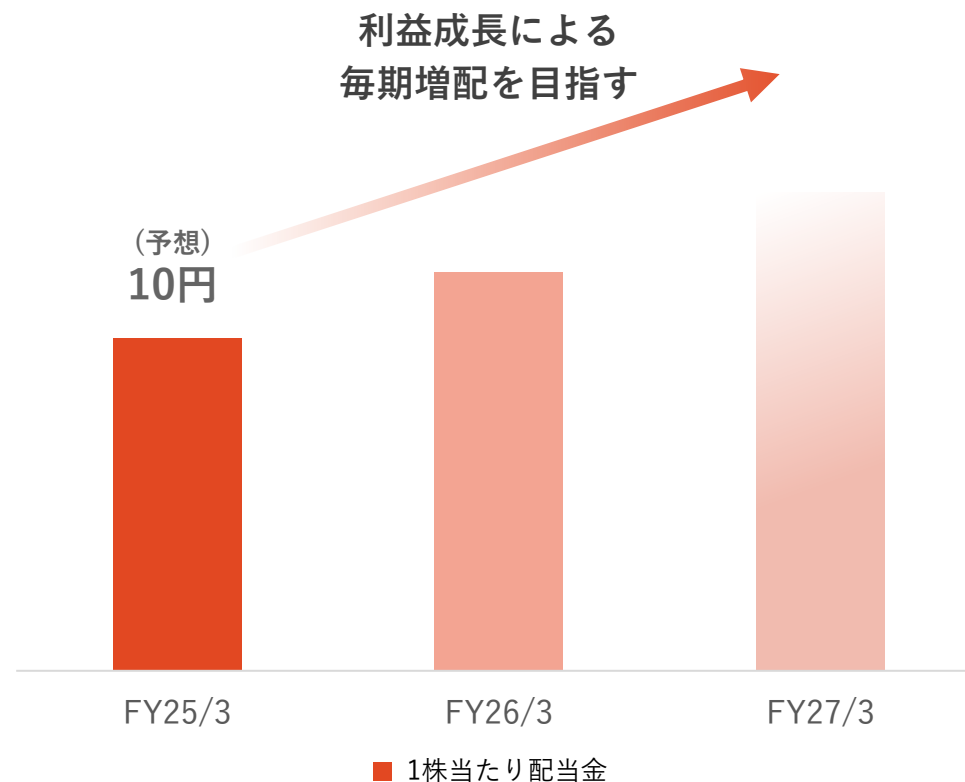
(百万円)
■ 売上高
■ 粗利益
■ EBITDA

FY26/3以降
売上高・EBITDA
CAGR**20%**以上



- 初配であるFY24/3においては、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、親会社に帰属する当期純利益に対する配当性向33.6%にて配当を実施予定
- FY25/3以降は普通配当として、親会社に帰属する当期純利益に対する配当性向 15%以上の配当実施を目安とし、毎期増配を目指す

	1株当たり配当金	
	普通配当	特別配当
2024年3月期(予定)	-	35円
2025年3月期(予想)	10円	-
2026年3月期以降	配当性向15%以上	-



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月からIR専用の X アカウントを運営し、有益な情報を継続的に発信

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。