

# ULURU

労働力不足解決カンパニー

2025年3月期 第1四半期  
決算説明資料

2024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

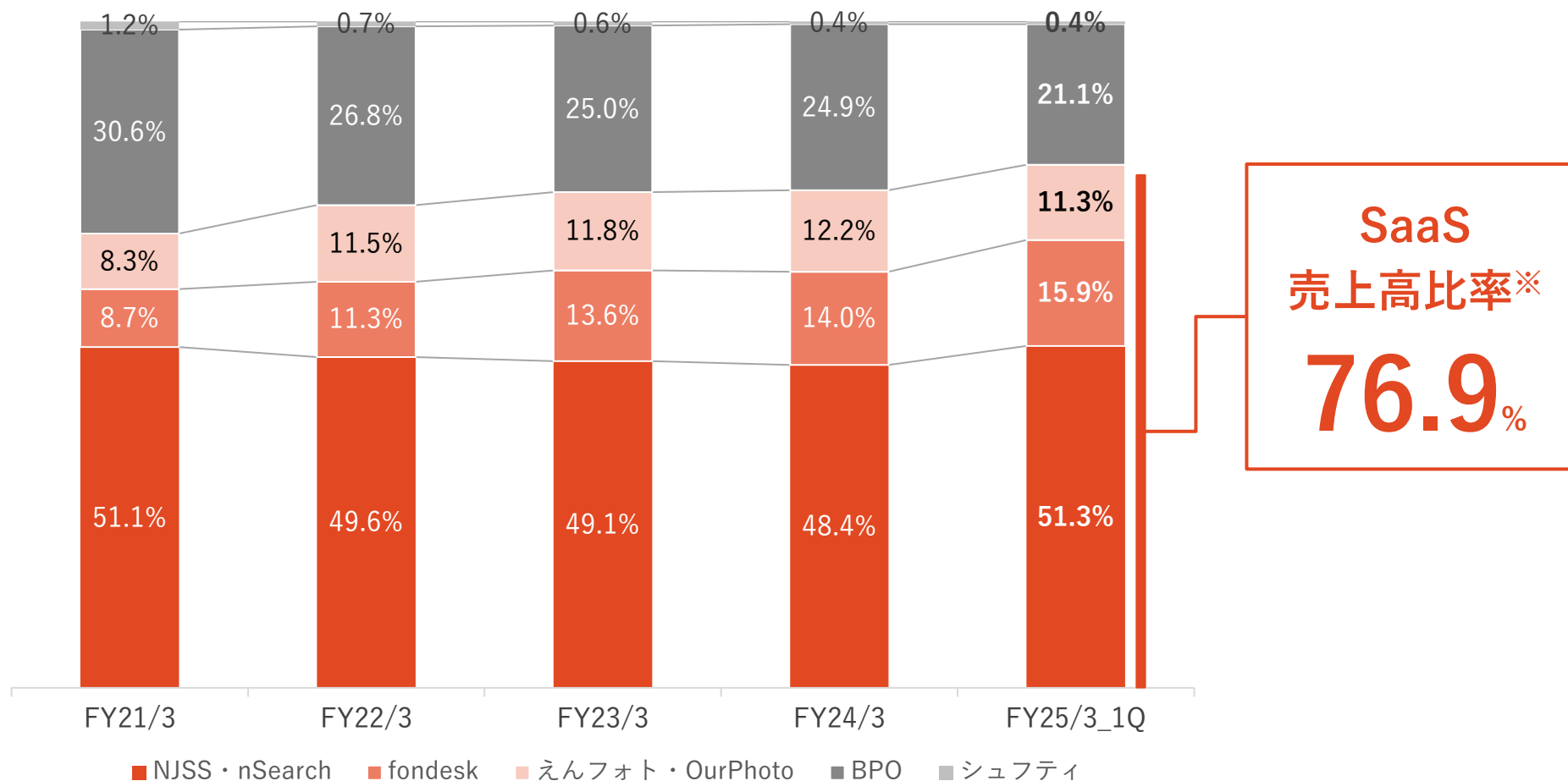
# 売上高推移

- ・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+15.0%**
- ・「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+13.8%**
- ・「NJSS」における「入札BPO」、「えんフォト」の季節性の影響により、前4Q比では減少



※ 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

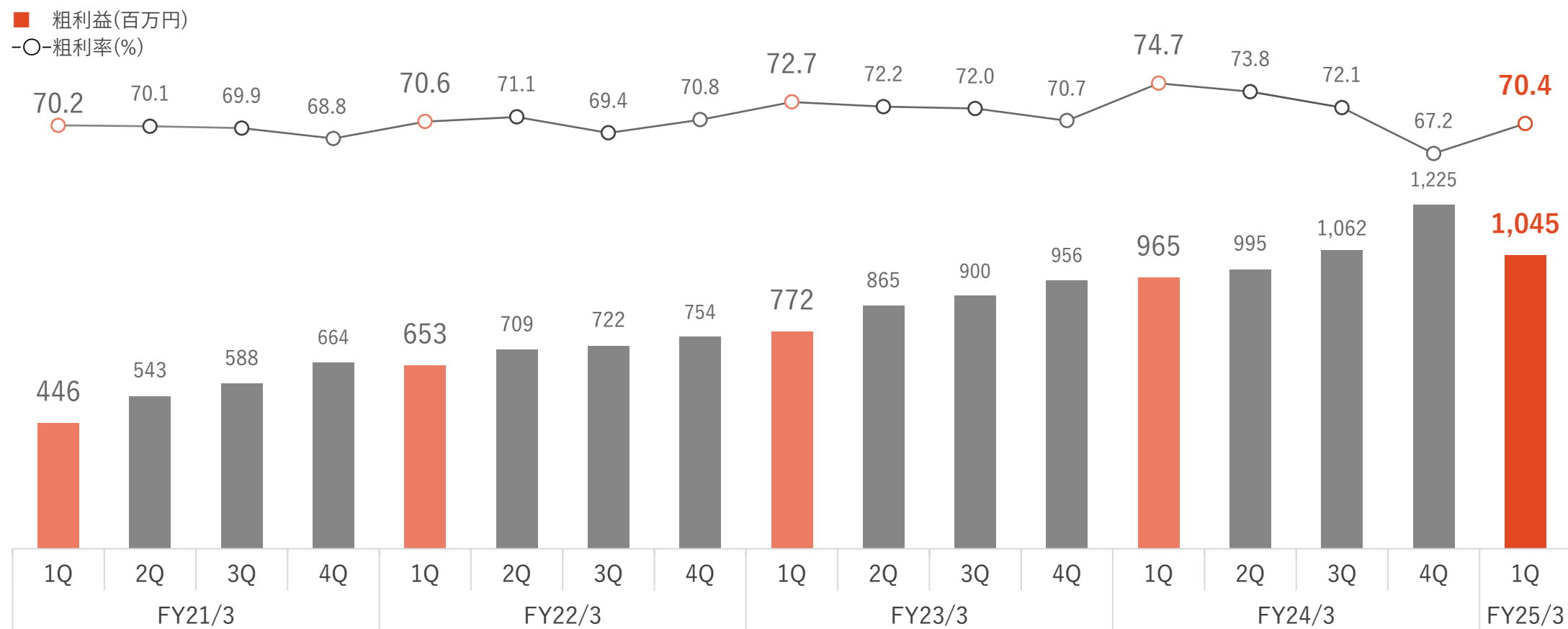
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」といったSaaSが成長の基盤



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

# 粗利益推移

- 相対的に粗利率の低いBPOの売上高構成比が低下したことにより粗利率は前4Q比で上昇したが、BPOの売上高及び粗利益が前4Q比で大きく減少したことを主要因として、粗利益は減少
- 今後も粗利率は概ね70%以上を維持し、売上成長に伴って粗利益も成長させていく方針

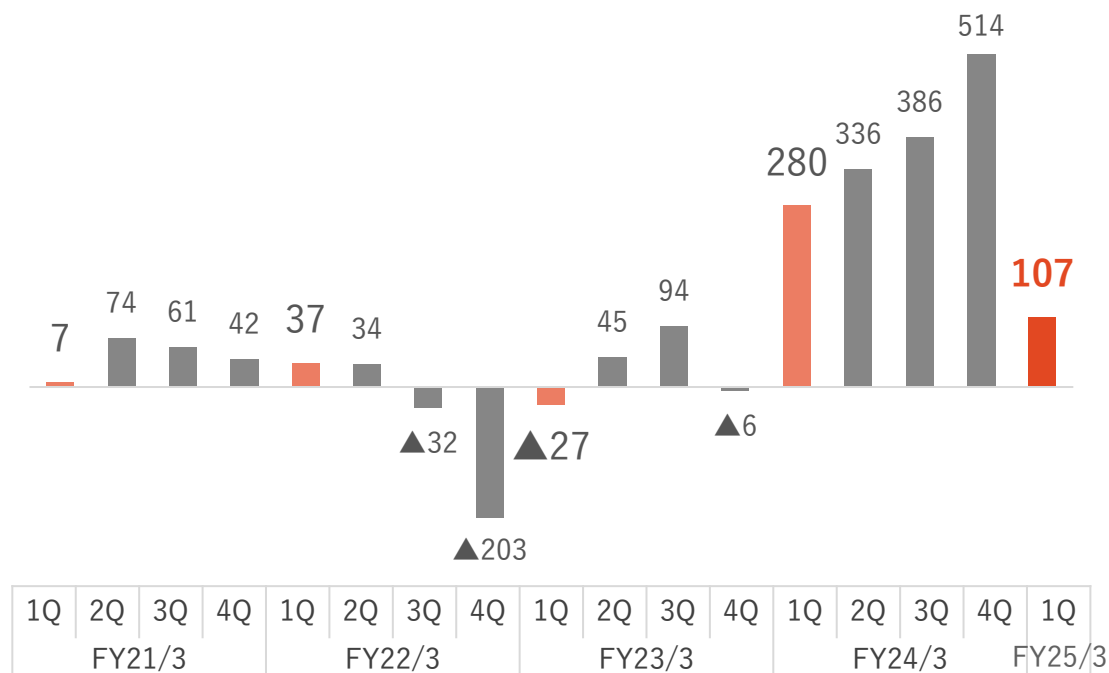


# EBITDA・営業利益推移

- ・中長期方針に基づき、人的資本投資及び広告宣伝投資を加速させたことで、EBITDA・営業利益ともに減少
- ・当期の広告宣伝投資については、投資効率に鑑みて上期に積極投下し、下期は抑制する方針であることから、EBITDA・営業利益ともに下期は復調する見通し

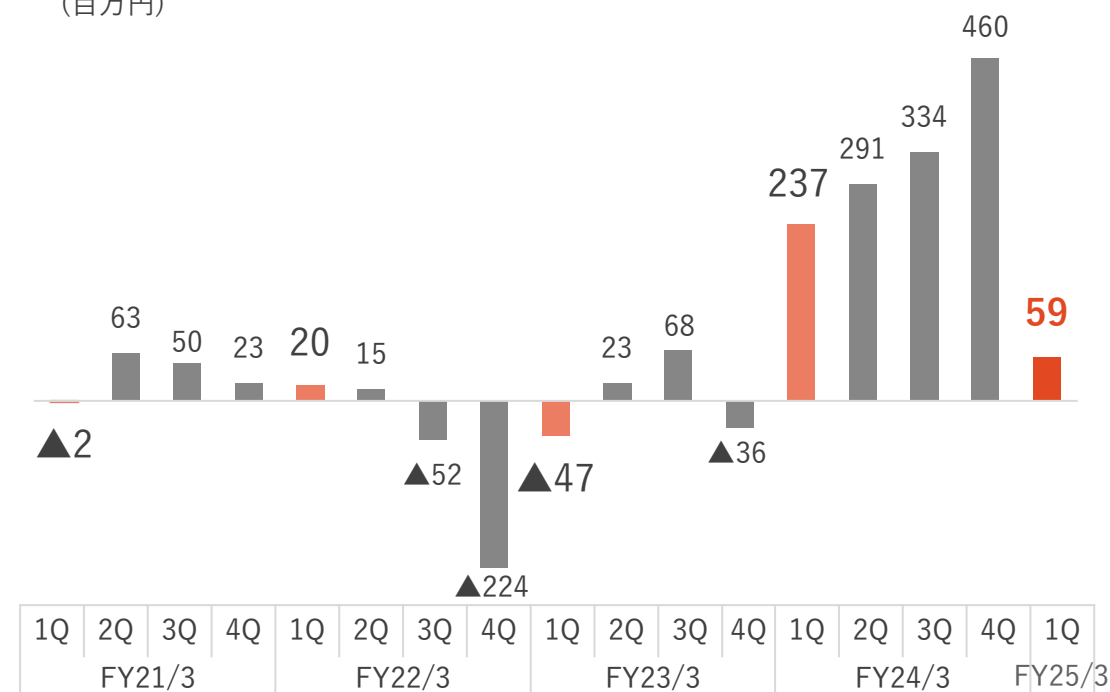
## EBITDA

(百万円)



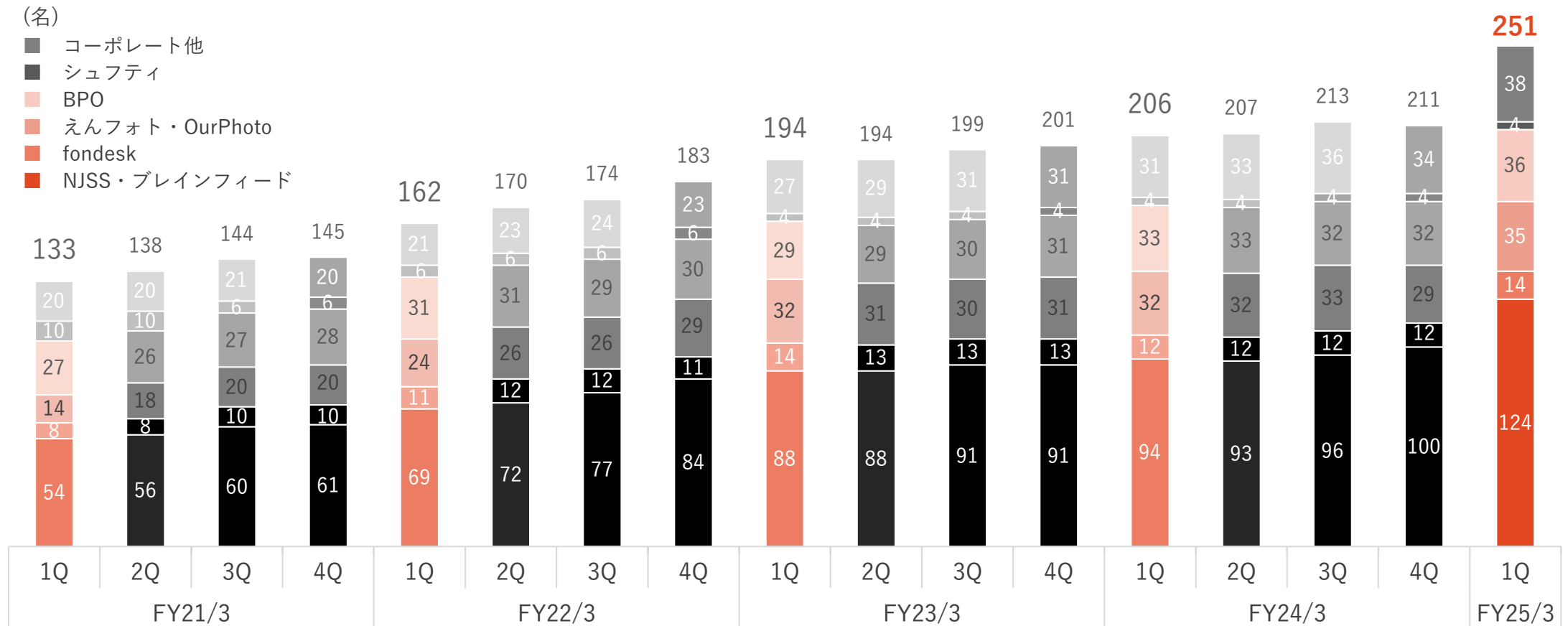
## 営業利益

(百万円)



# 事業別従業員数推移(正社員のみ)

- ・前期は採用を抑制していたが、当1Q以降は計画通り採用が進捗しており、正社員は前年同期比+45名、前四半期比+40名
- ・中長期の成長を見据え、NJSSの営業職を中心に採用を拡大。早期の戦力化を図る

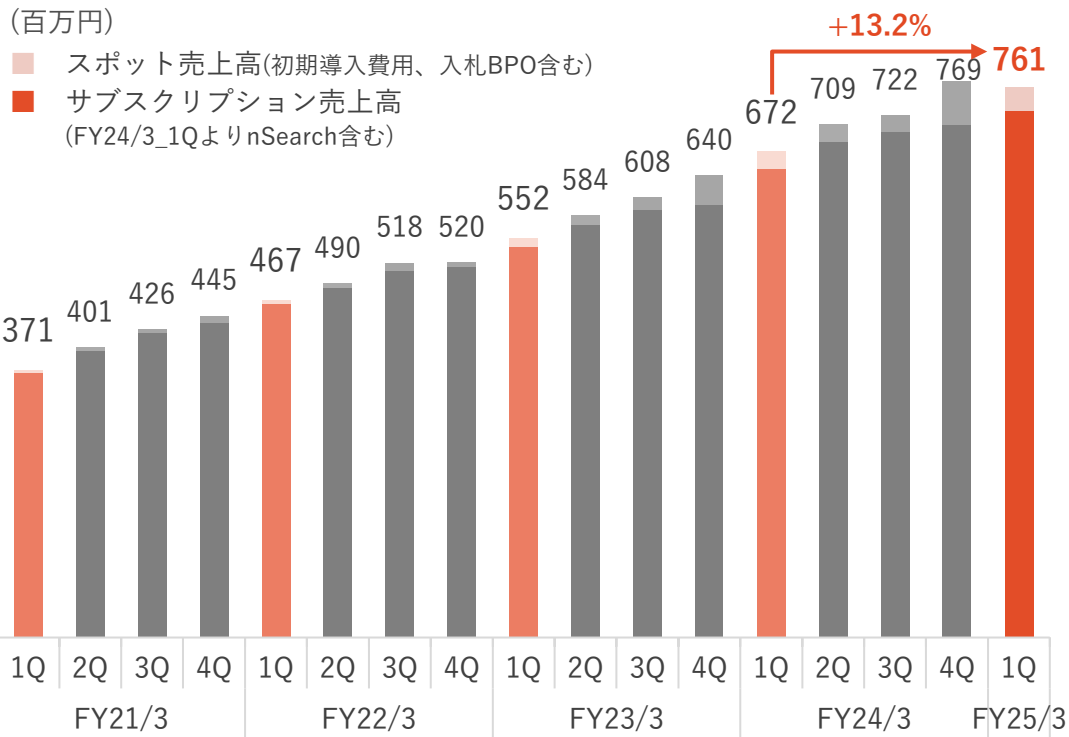


## 2 事業別ハイライト

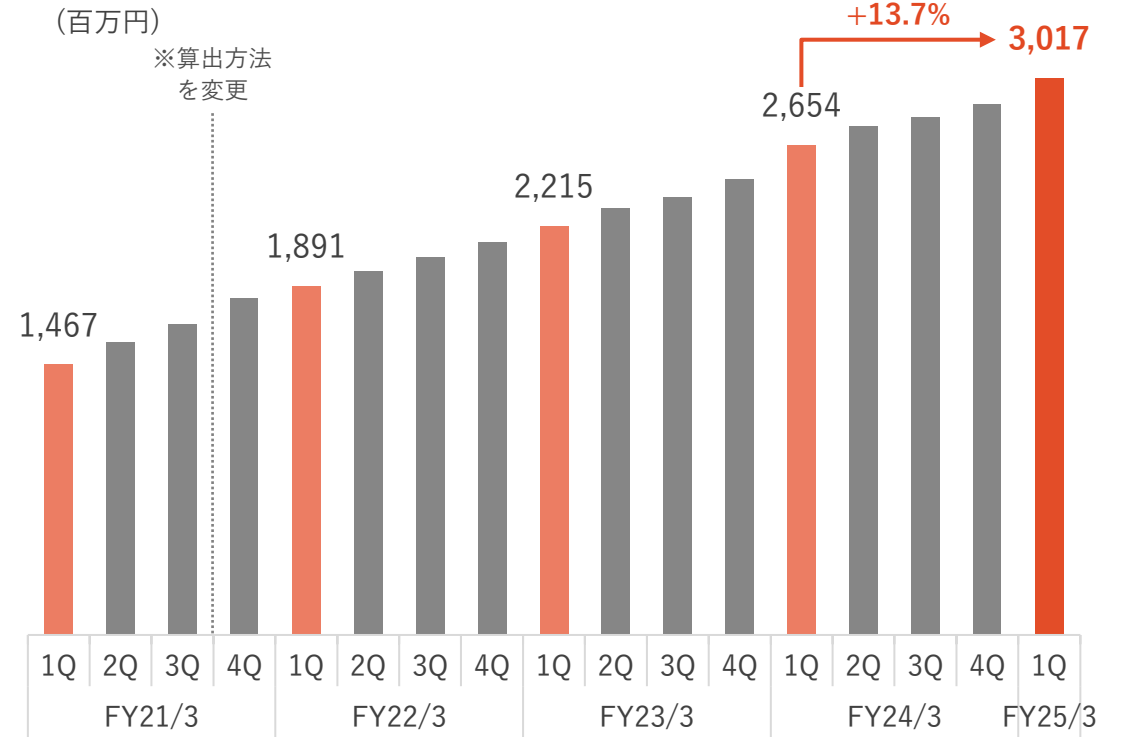


- 売上高は前年同期比+13.2%で着地(売上高761百万円のうち、nSearch売上高は21百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+13.7%
- 入札BPOを含むスポット売上高は4Qに偏重する傾向があるため当1Qは前四半期比で減少するも、サブスクリプション売上高は堅調に推移

売上高(nSearch含む)



ARR(nSearch含む)

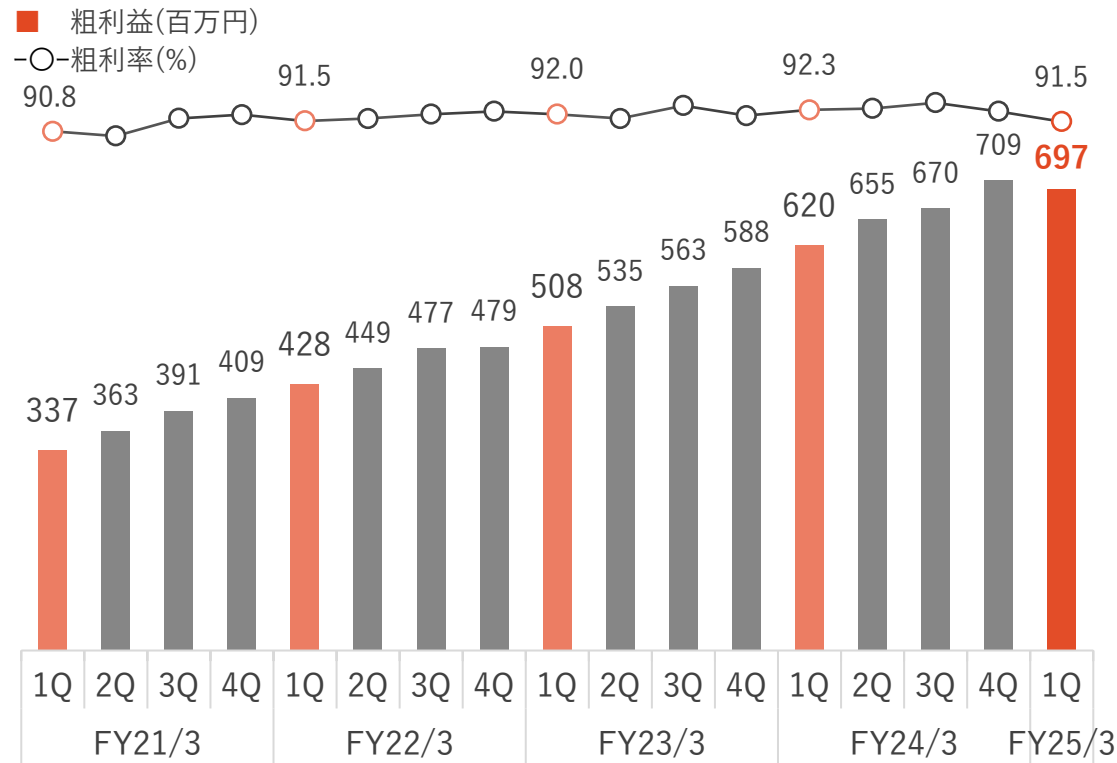


※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3\_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3\_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3\_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

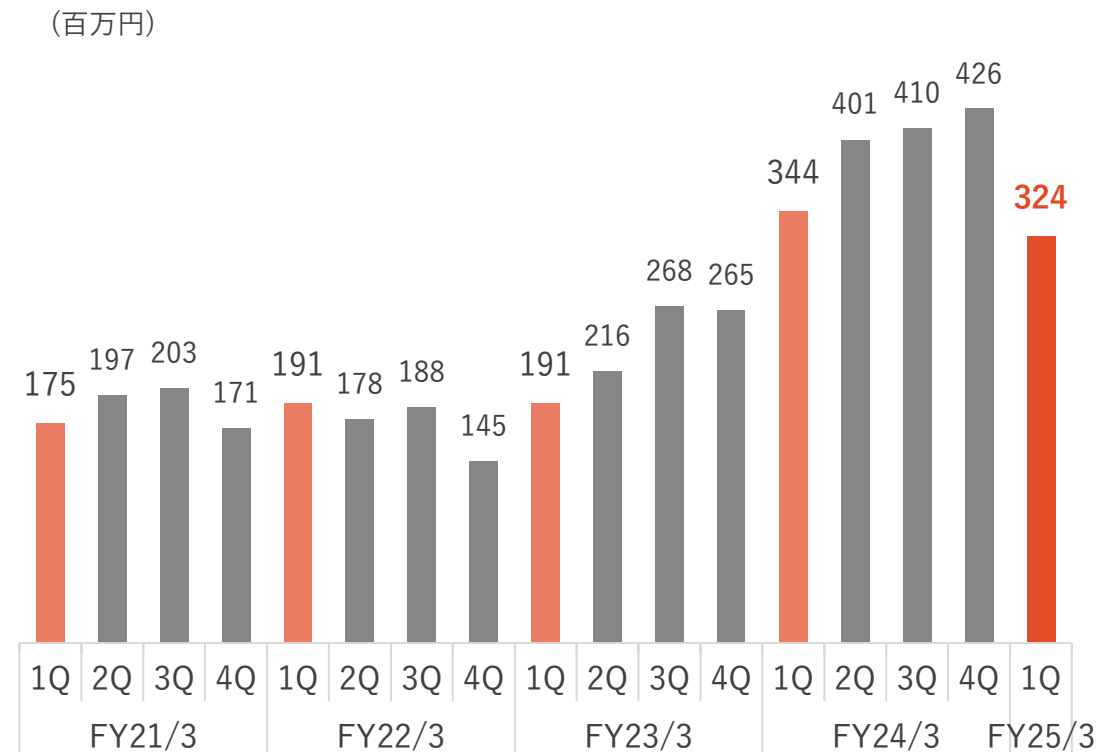
# NJSS | 粗利率・EBITDAの推移(四半期)

- 前4Q比で売上高が減少したことに伴い、粗利益も微減。粗利率の低下はブレの範囲内であるため、懸念なし
- EBITDAは、主に営業の人員数が増加したことを背景に減少。増加人員は、半年～1年程度で戦力化し、業績成長に寄与する見込み

粗利益(nSearch含む)



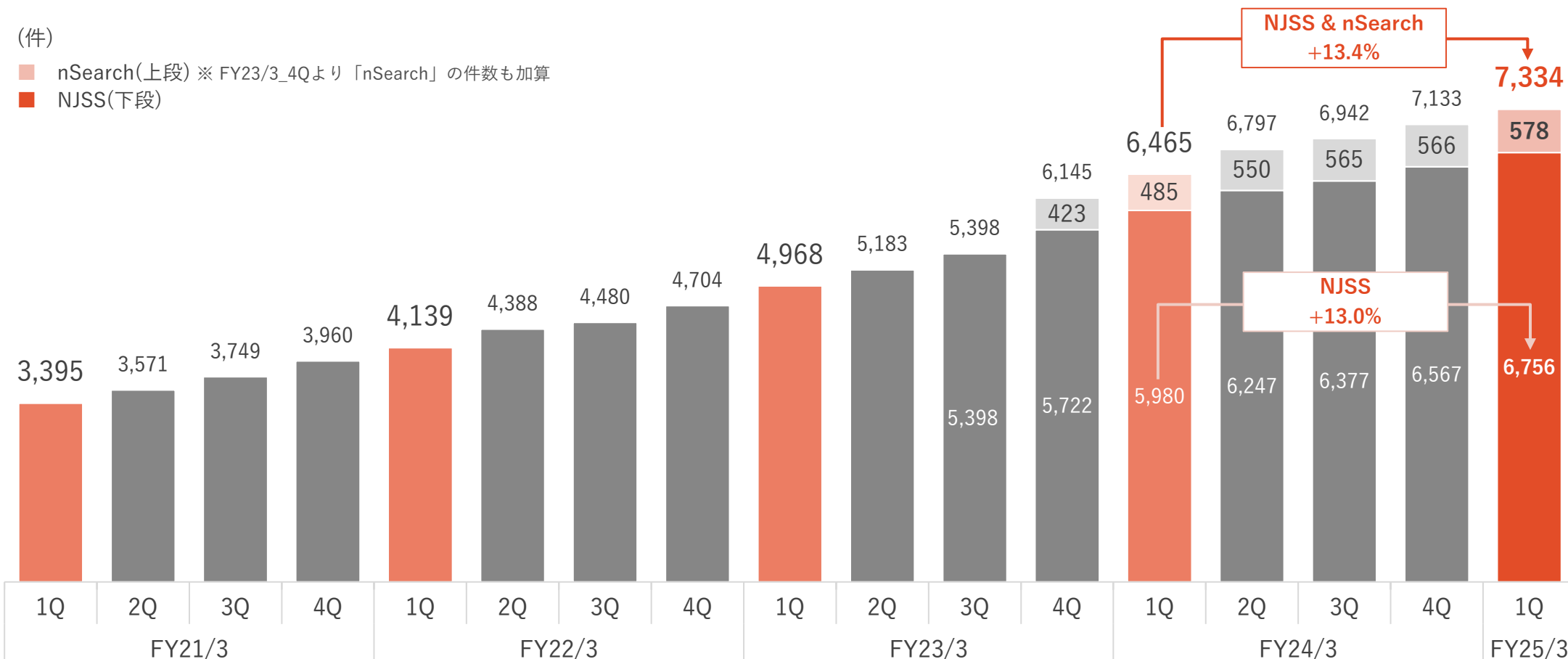
EBITDA(nSearch含む)



※FY24/3\_1Qより「nSearch」を含めて算出

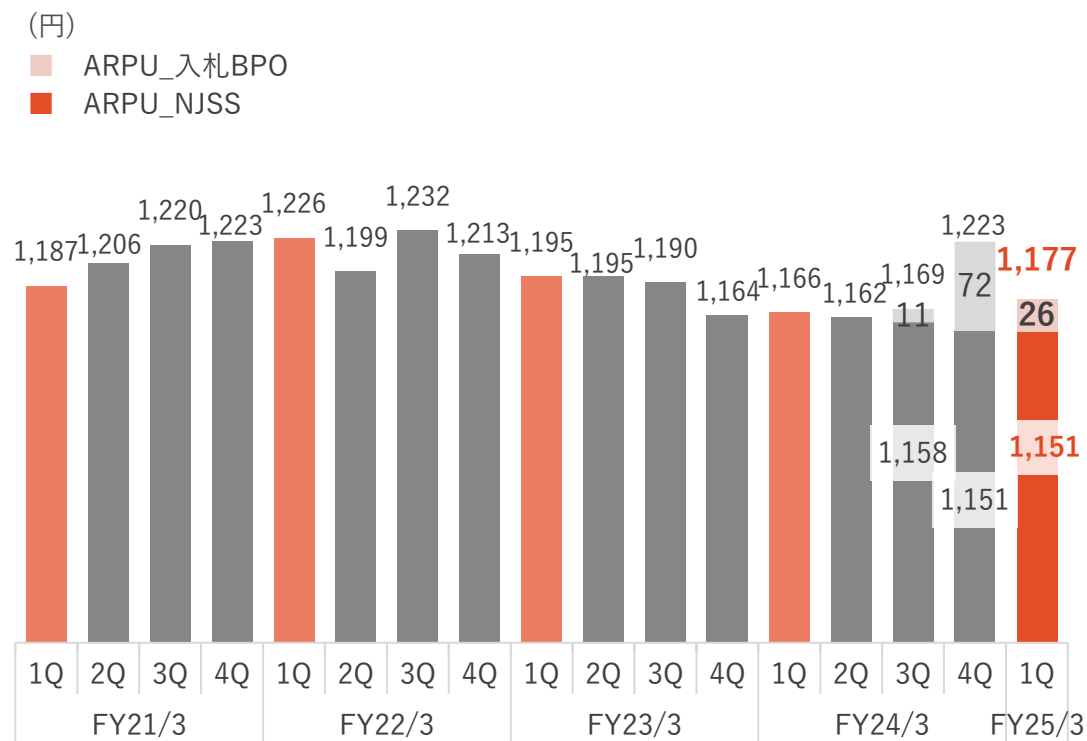
# NJSS | 有料契約件数の推移(四半期)

- 「NJSS」の有料契約件数を着実に積み上げ、**前年同期比+13.4%**
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+13.0%**



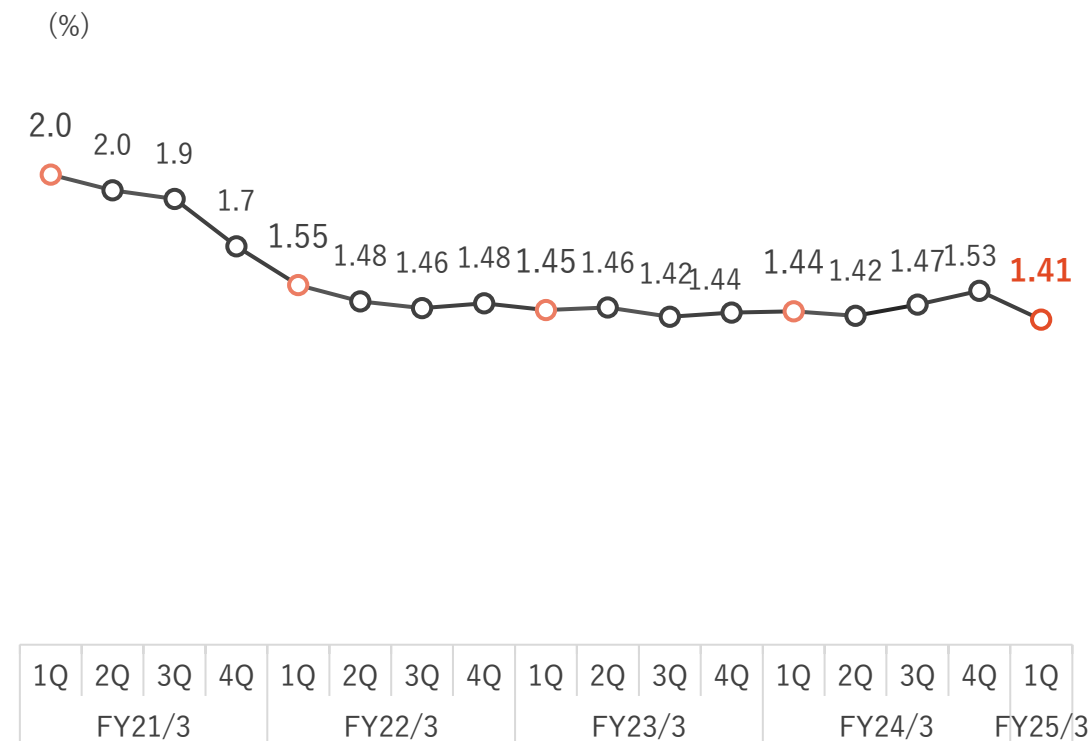
- ・入札BPOは4Qに偏重する傾向があるため、当1QではARPUが減少
- ・解約率は、カスタマーサクセスの強化の影響もあり、過去最低の**1.41%**を記録

### ARPU(日割りベース、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

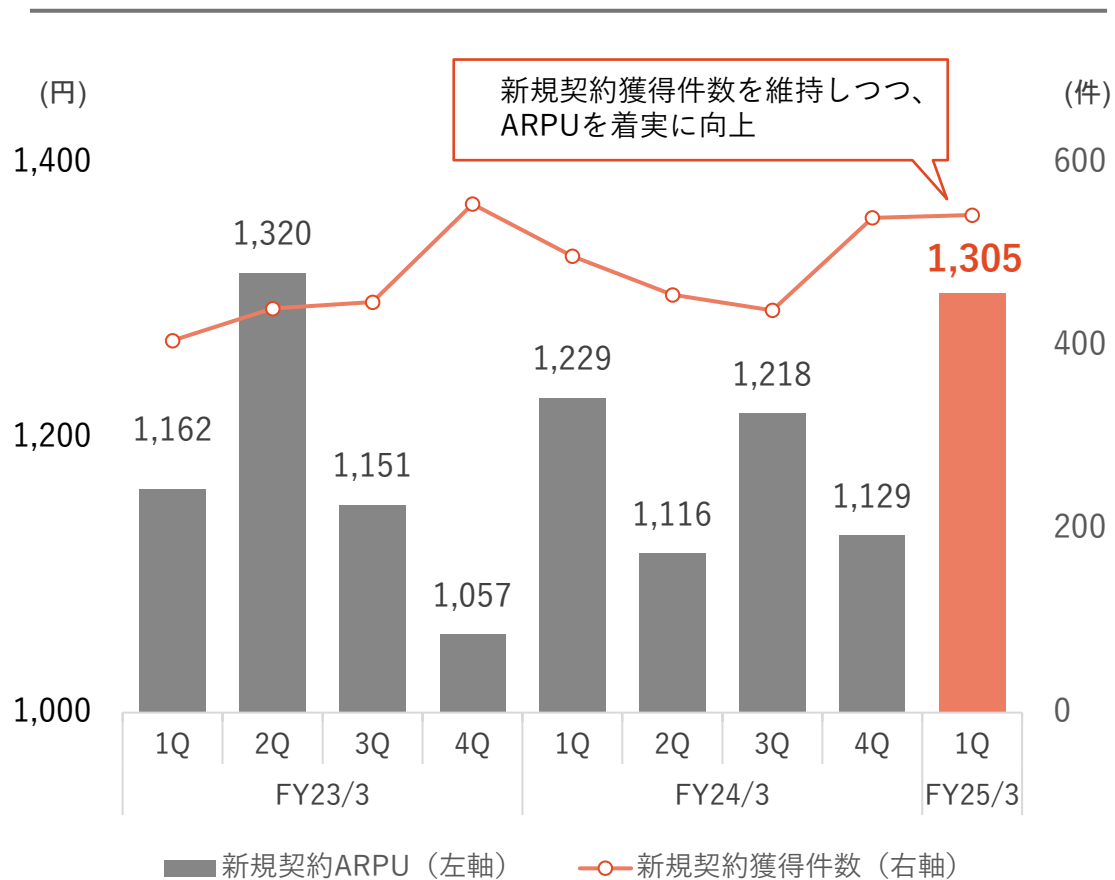
### 解約率(nSearchは含まず)



※ 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

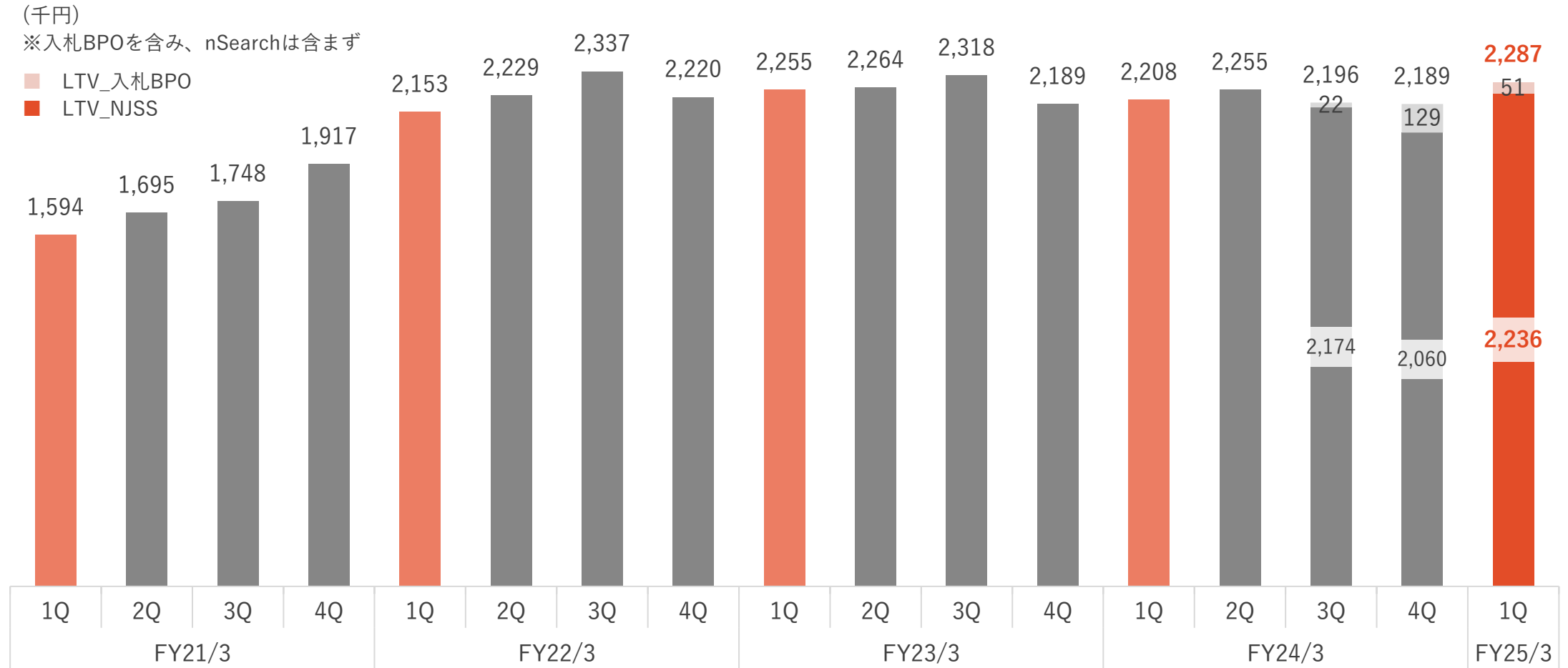
- これまでは新規有料契約の獲得を最優先する方針であったが、当期より、ARPUを高い水準で維持することを最優先する方針に変更

新規契約獲得件数及び新規契約ARPU(nSearchは含まず)



- これまでは新規有料契約の獲得を最優先していたことから、値下げ等による新規契約のARPU低減が発生していた
- 一方で、直近では新規リードの獲得状況が改善しており、ARPUを高水準で維持しつつ新規契約を着実に積み上げられている状況
- そのため、新規有料契約の獲得ペースは維持しつつ、新規契約のARPUを高水準で保つことを最優先する方針に転換し、売上高及び粗利益の着実な成長を図る
- 新規契約のARPUは徐々に全体のARPU向上に寄与してくることから、当該方針転換の影響は下期以降に発現する見込み

## ・解約率の低減によりNJSSのLTVが増加



※ 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

# 入札資格管理サービス「入札資格ポータル」有料版提供開始

- 2024年7月30日(火)より、入札参加企業における「入札資格管理業務」を効率化し、**入札参加機会の損失**を防ぐ「入札資格ポータル」のサービス提供を正式に開始

## サービスの概要

入札資格ポータル

### 入札資格の管理を ストレスフリーに

- 更新漏れ防止の通知機能で機会損失リスク回避
- 脱エクセル！煩雑な資格管理を一元化

更新漏れ防止      業務効率化

<https://www.uluru.biz/news/13843>

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

### 入札参加機会の損失とは

- 入札参加に必要な資格の更新漏れが発生すると、入札参加資格を失効し、最大2年応札が不可となる
- 失効すると、自社の売上減少に加え、競合の参入により、以降の入札が価格競争になるリスクがある

### 解決アプローチ

- 登録した資格の更新情報をプッシュ通知し、申請時期の把握及び申請漏れを防止
- 資格管理に特化したフォーマットにより、業務の効率化を実現

### 利用料金(税別)

【プレミアム50】(資格登録数：～50資格)  
月額：10,000円(2年契約)

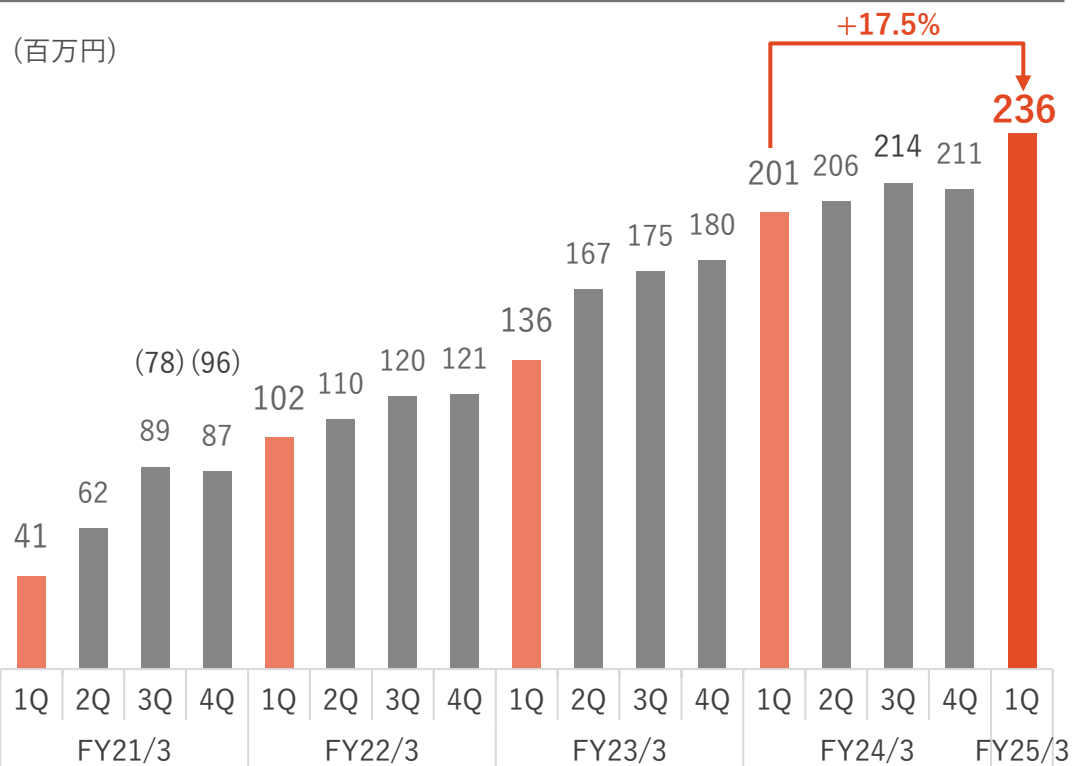
【プレミアム200】(資格登録数：51～200資格)  
月額：30,000円(2年契約)

【プレミアム500】(資格登録数：201～500資格)  
月額：60,000円(2年契約)

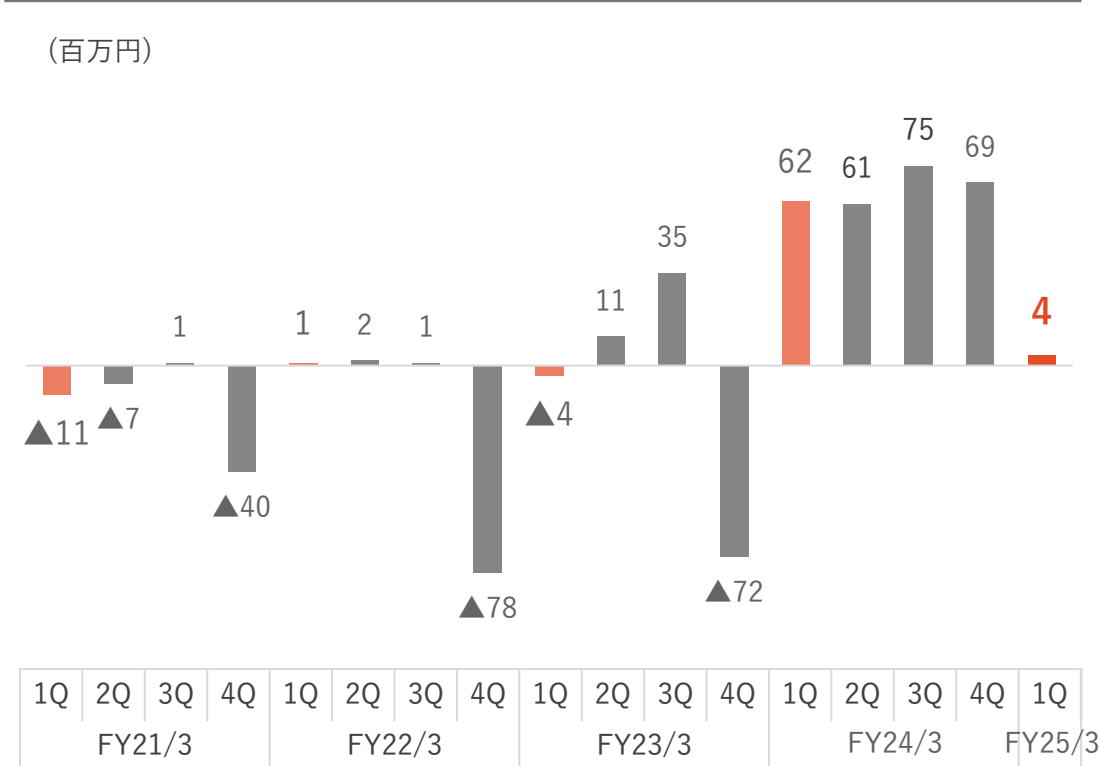
【プレミアム無制限】(資格登録数：無制限)  
月額：応相談

- ・有料契約の獲得は想定通り推移しており、売上高は前年同期比+17.5%
- ・2023年1~3月に良い成果を出せたマス広告(TVCM・タクシーCM等)への投資を再開し、EBITDAは前四半期から減少

## 売上高



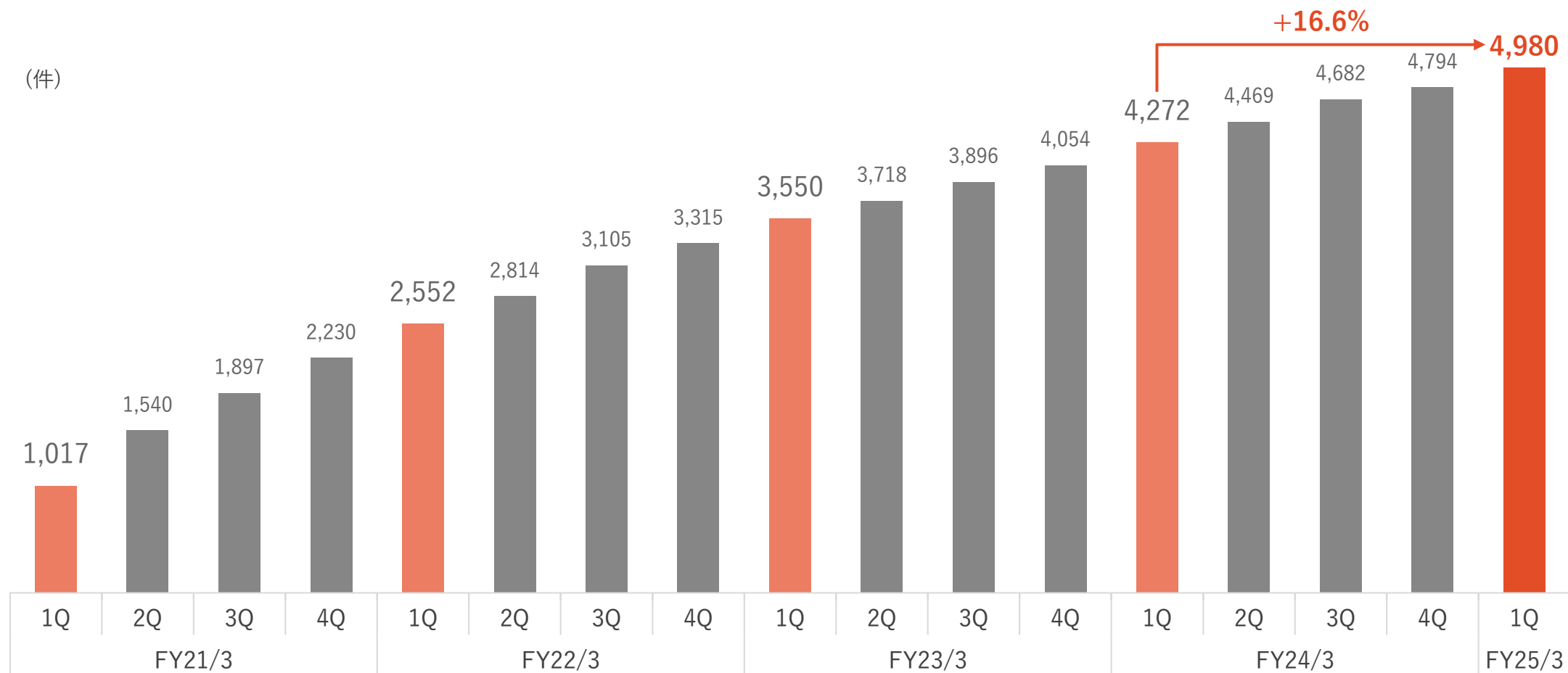
## EBITDA



※ FY21/3\_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

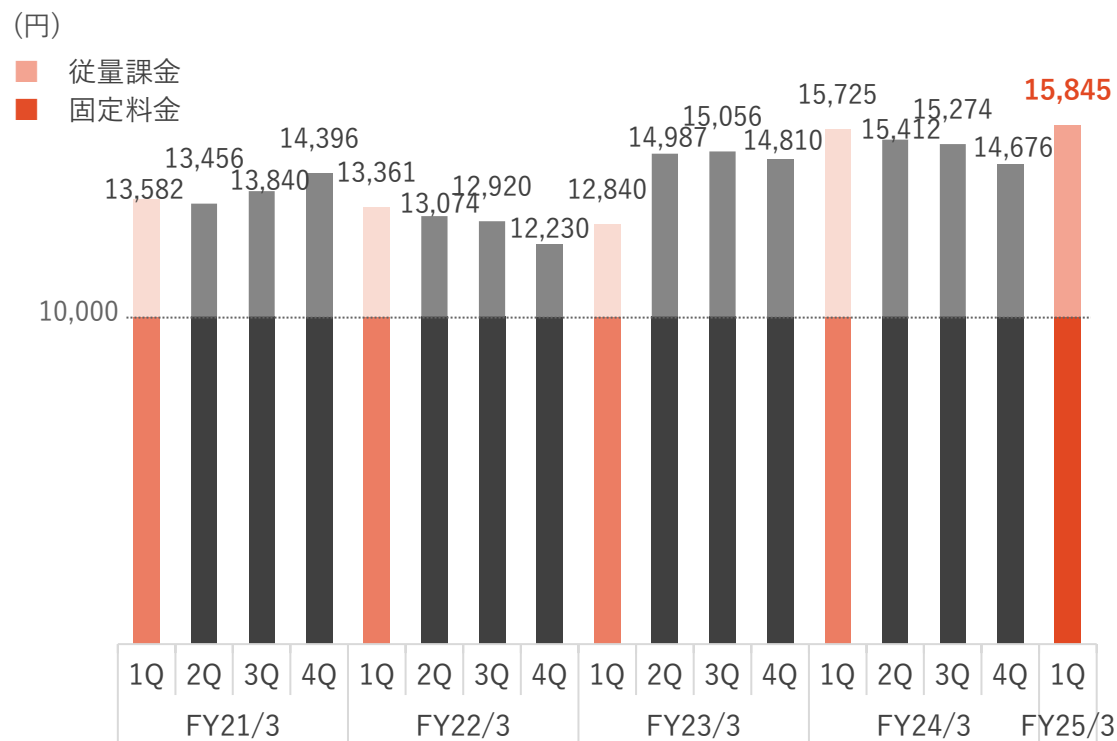


・企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+16.6%**

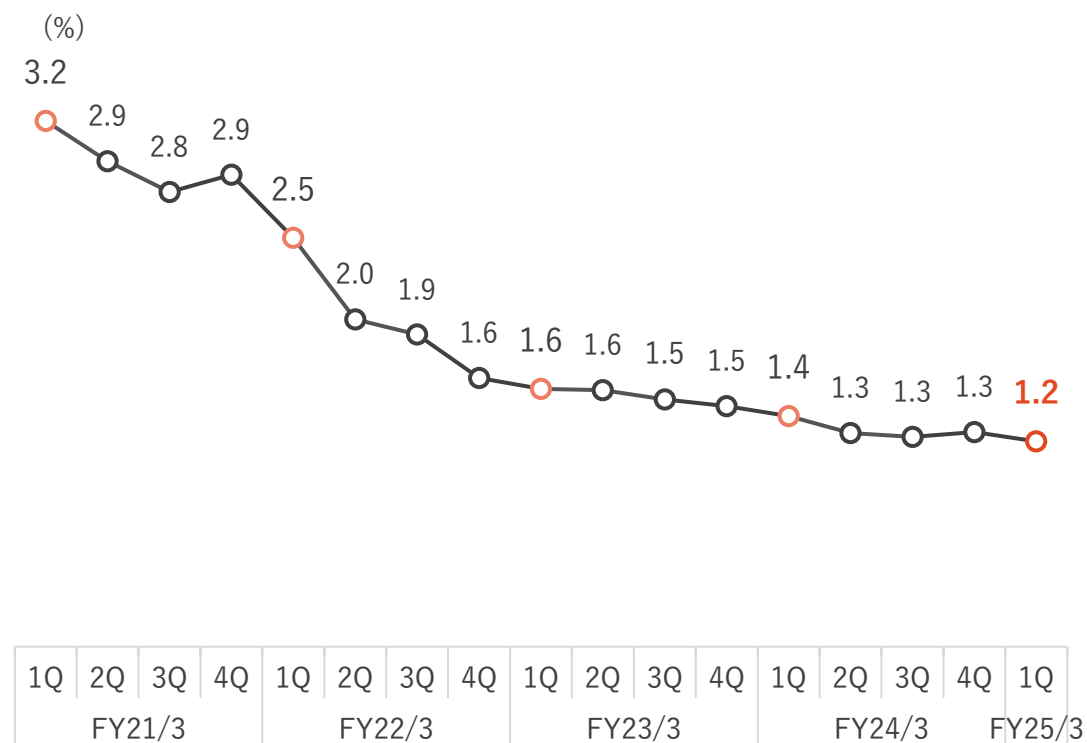


- 当1Qは受電数増加に伴い従量課金収益が増加し、ARPUが上昇
- 継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.2%**を記録

### ARPU (月割りベース)



### 解約率



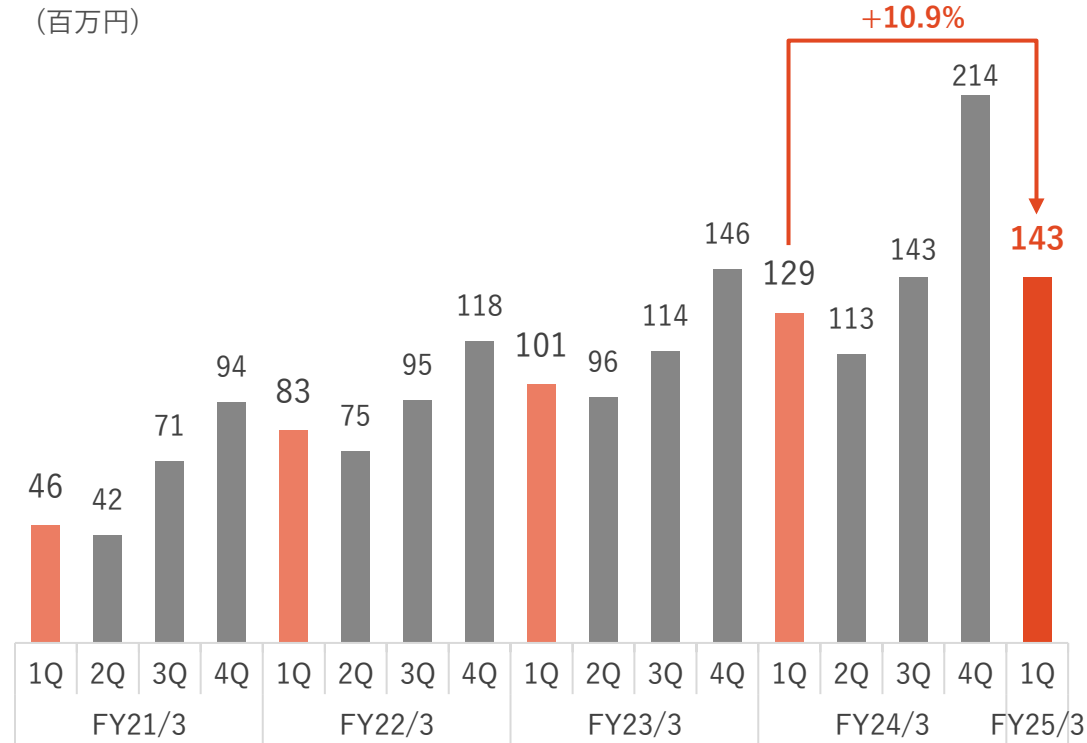
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3\_3QとFY21/3\_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

# えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- ・イベント(運動会等)へのカメラマン派遣が契約園数に比して好調に推移していることにより、季節性の影響による園当たり売上高の減少により前4Q比で売上高は減少しつつも、契約園数の堅調な伸びにより**前年同期比+10.9%**。今期は前期に比べ3Q以降に売上が偏重する見込み
- ・一方で、EBITDAは、中長期方針に基づく人的資本投資及び季節性の影響による売上高の減少に伴い、前4Q比で大きく減少

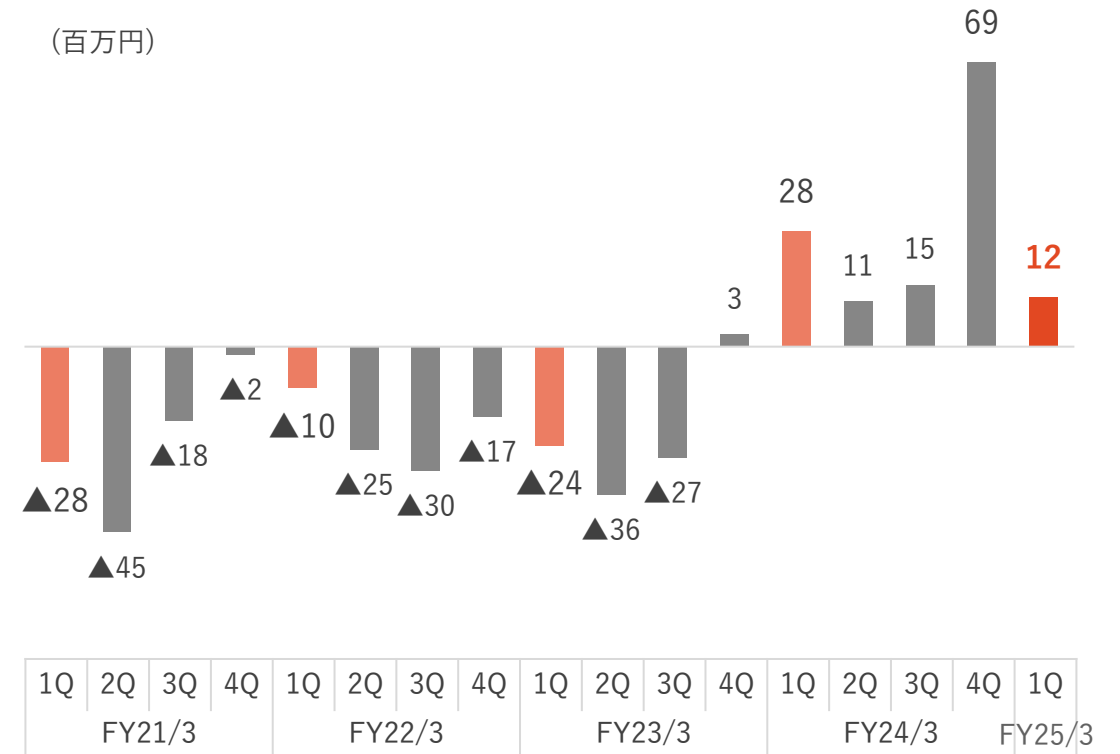
売上高

(百万円)



EBITDA

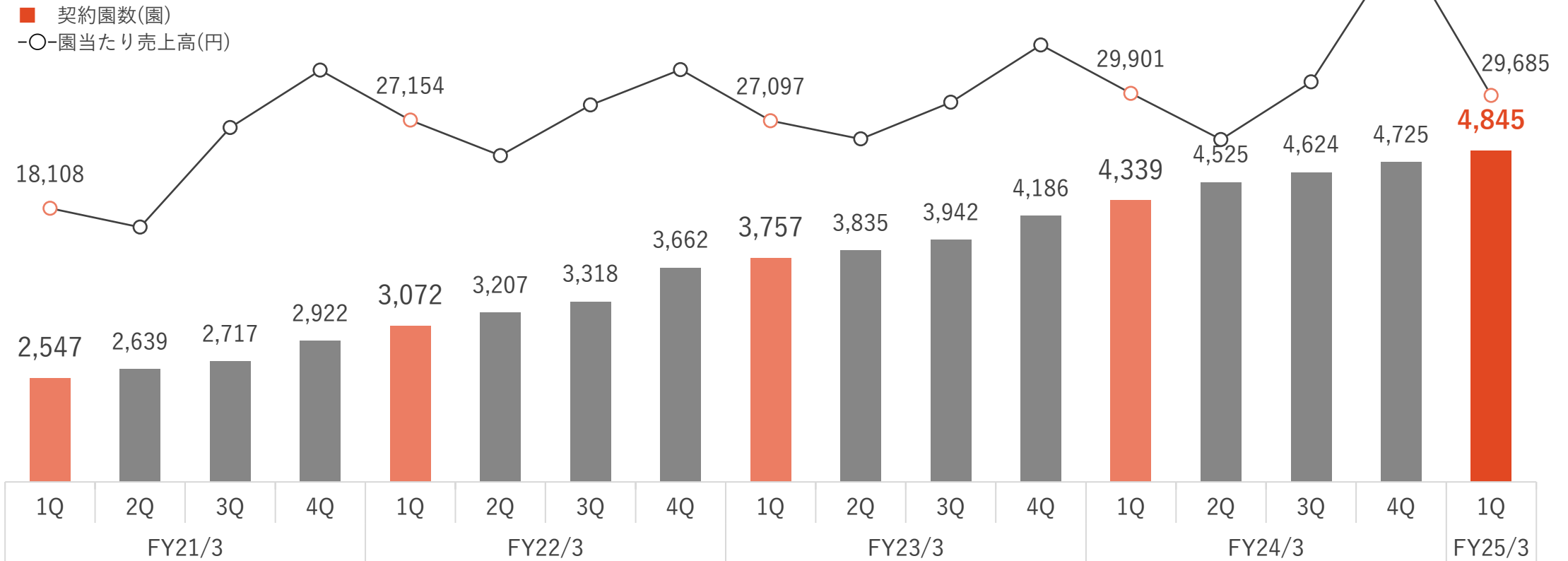
(百万円)



※ 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

# えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

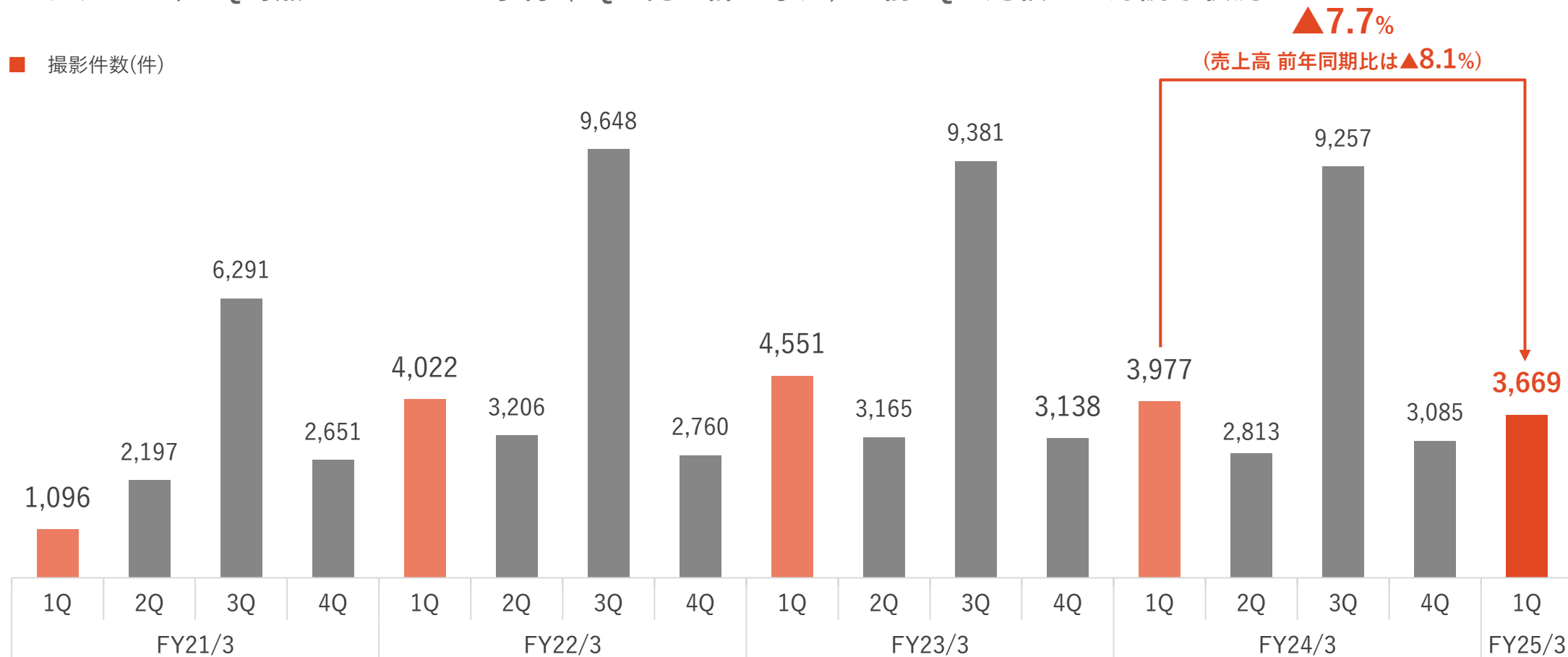
- 契約園数は着実に増加
- えんフォトは、卒園アルバムの購入や卒園に伴う写真のまとめ買いにより、4Qに園当たり売上高が大きく増加する季節性が存在
- 当該季節性の影響により、園当たり売上高は前4Q比で減少しているが、前年同期比では概ね横ばいで推移



※ 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

# OurPhoto | 撮影件数の推移(四半期)

- 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▲7.7%、売上高は前年同期比▲8.1%と足踏み
- ただし足元では、1Q時点での七五三の予約(3Qに売上計上予定)が前1Qと比較して好調な状況

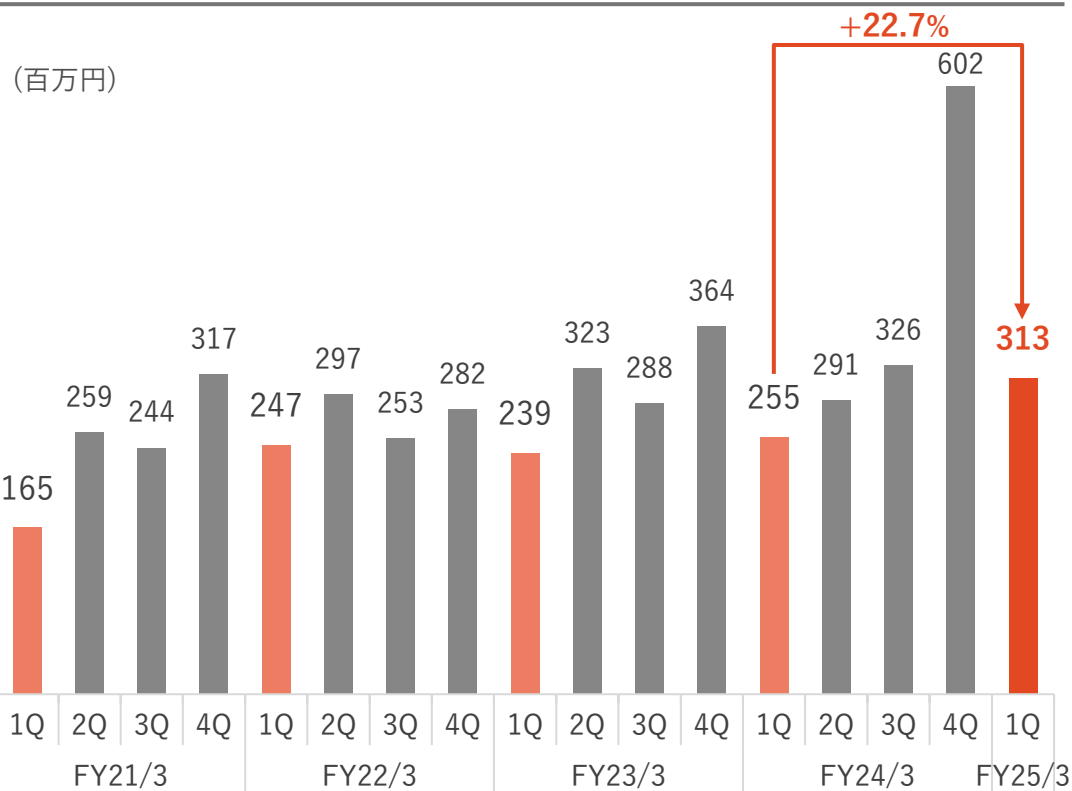


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

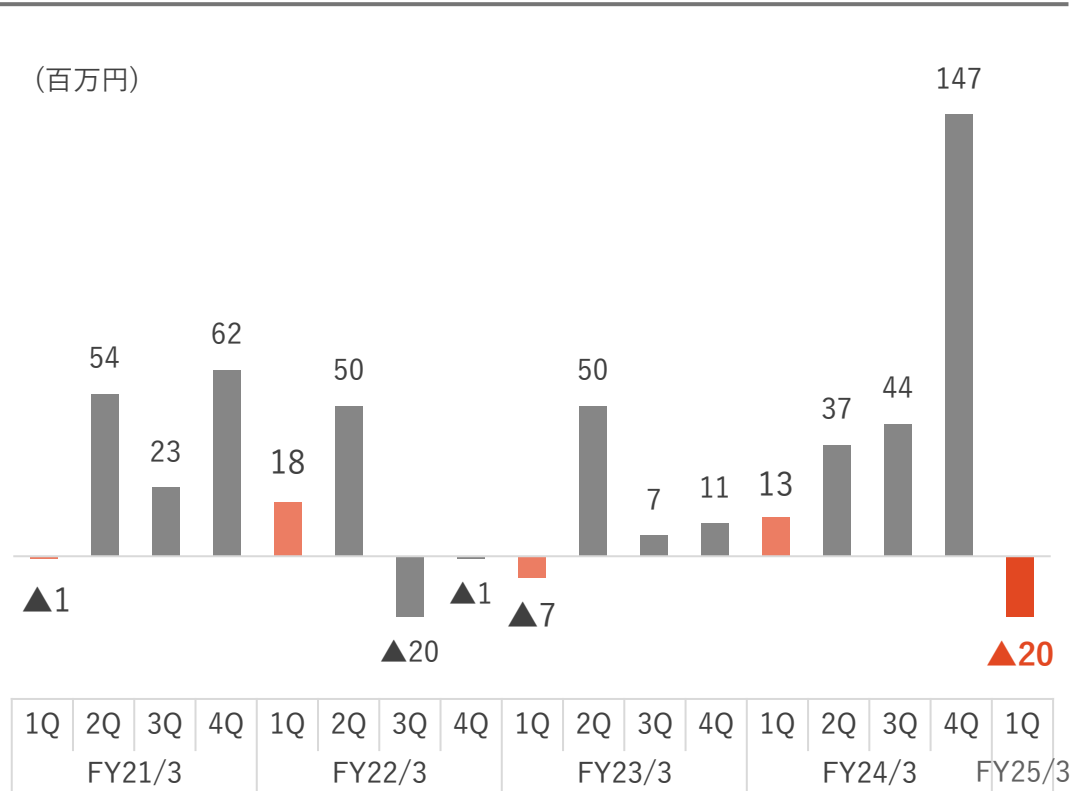
# BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 前4Qに発生した大型案件の影響で売上高は前4Q比で大きく減少したが、想定通り。BPaaS業務、リカーリングが増加し、**前年同期比+22.7%**で着地
- 当1QはEBITDA赤字も、足元の受注環境は好調であり、主に3Q以降は売上高及びEBITDAの増加を見込む

### 売上高



### EBITDA

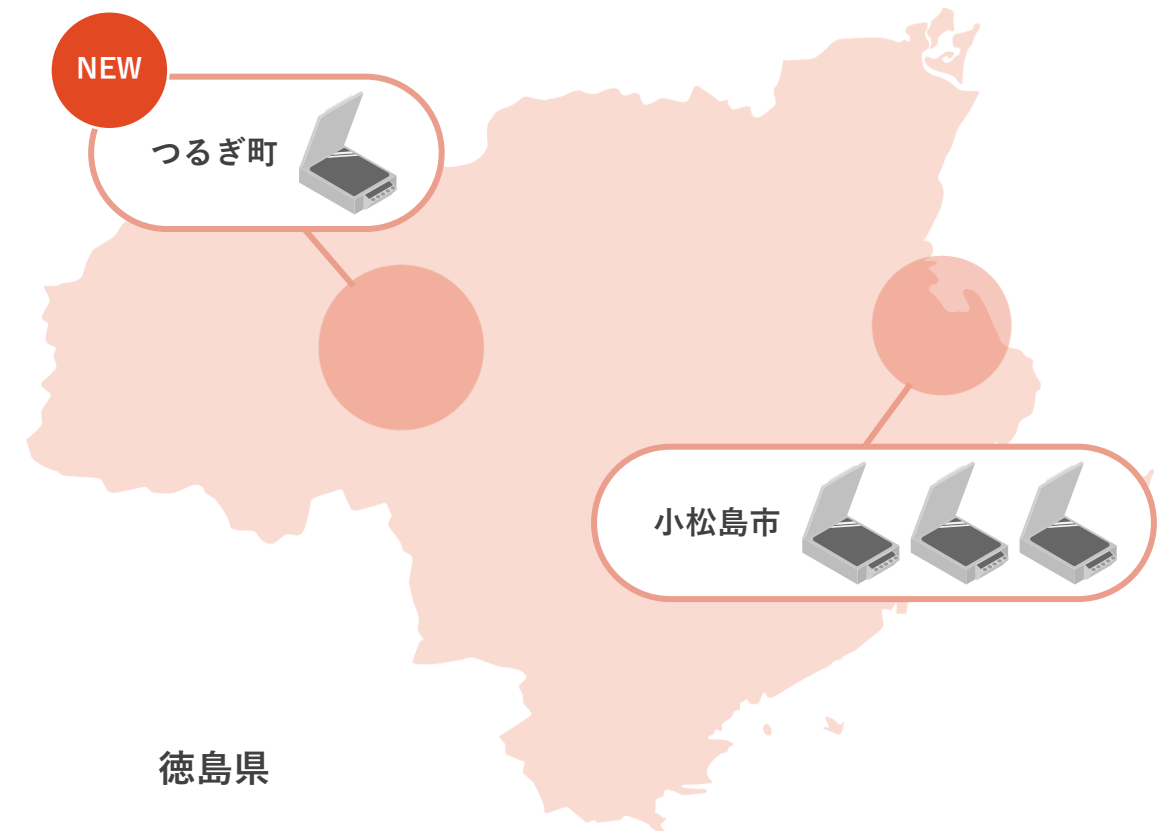


# BPO | 渋谷地下街株式会社より徳島つるぎ町事業所を譲受

- 渋谷地下街より徳島つるぎ町事業所を譲り受けることにより、徳島県内に4つ目のスキャンセンターを展開
- これによりスキャンセンターのキャパシティを拡大することができ、益々高まる紙文書の電子化ニーズの受け皿に

## 事業譲受の相手先及び本件の概要

名称	渋谷地下街株式会社
所在地	東京都渋谷区渋谷1丁目12番2号 クロスオフィス渋谷5F
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石川 哲也
事業内容	デジタルイメージング業 不動産管理業 広告業 コインロッカー業
資本金	100百万円
設立年月日	1953年12月23日
当社との関係	記載すべき資本関係、人的関係、取引関係はありません。
譲受金額	非開示



# 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。