

# ULURU

労働力不足解決カンパニー

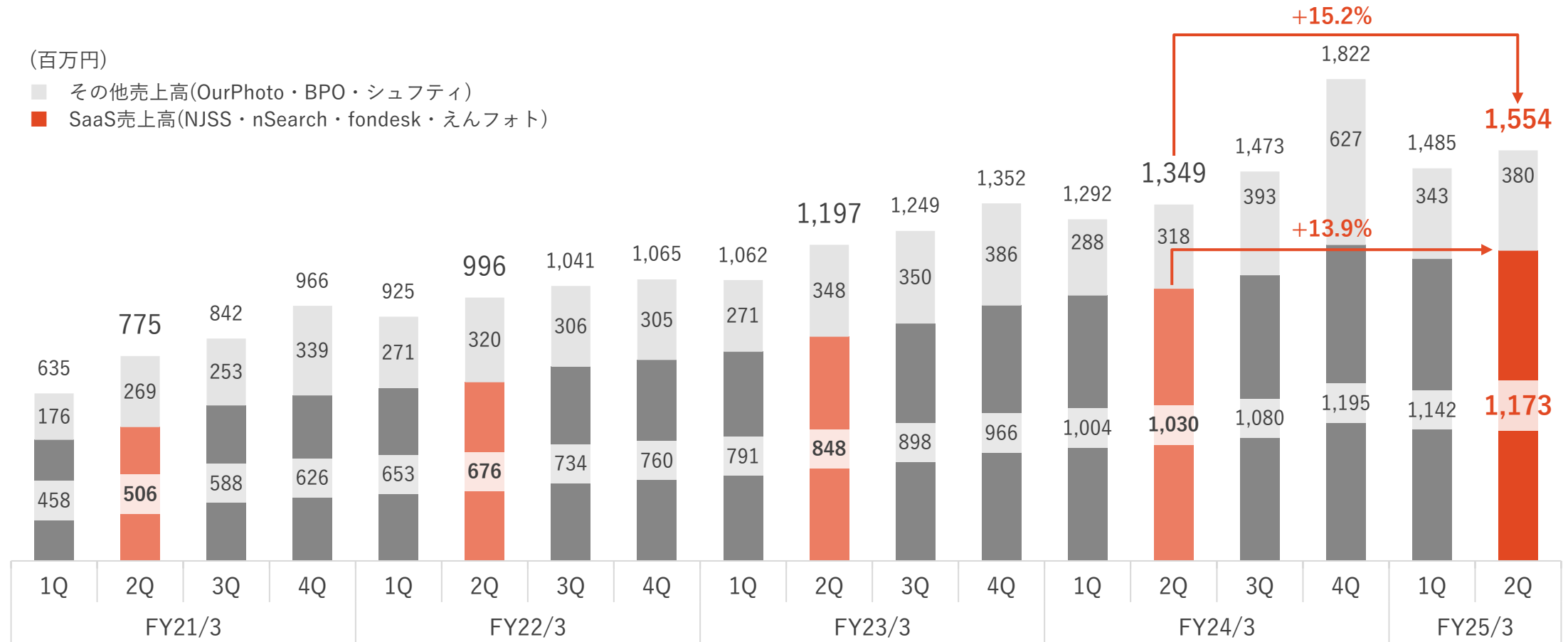
## 2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月14日  
株式会社うるる  
東証グロース(3979)

※当社HP(<https://www.uluru.biz/ir/>)にExcel形式の  
決算データシートを掲載しております。

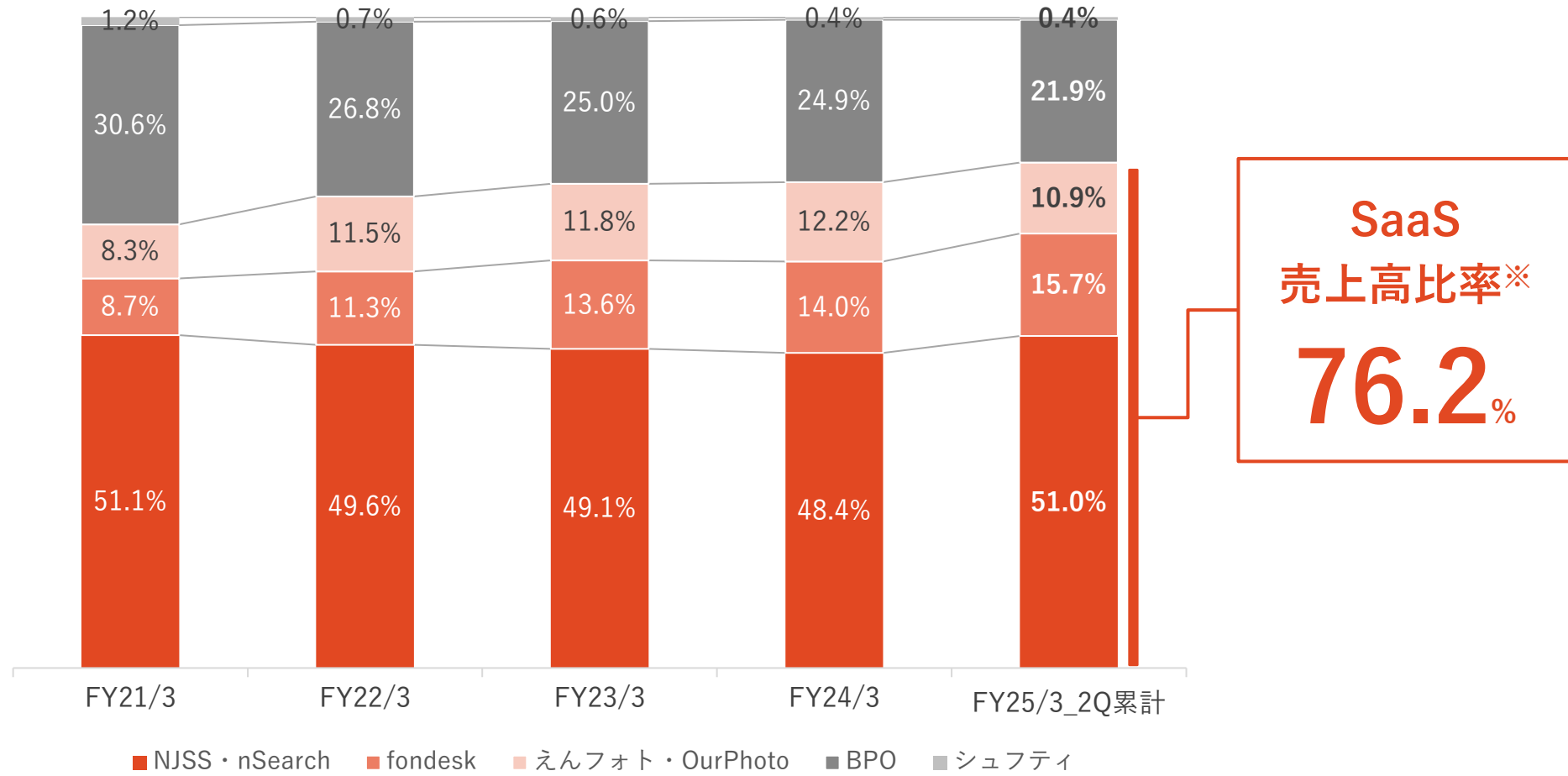
# 1 四半期 連結業績ハイライト

- ・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+15.2%**
- ・「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+13.9%**



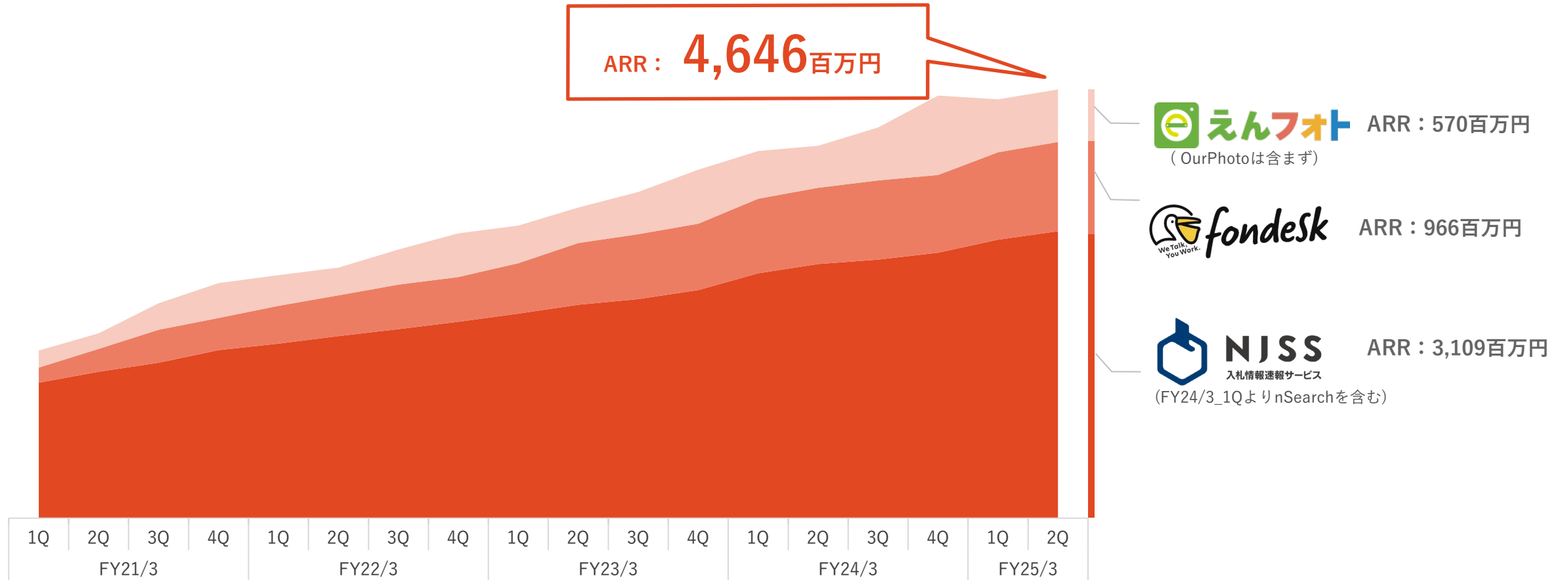
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードはFY24\_1Qより連結損益計算書への計上を開始

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



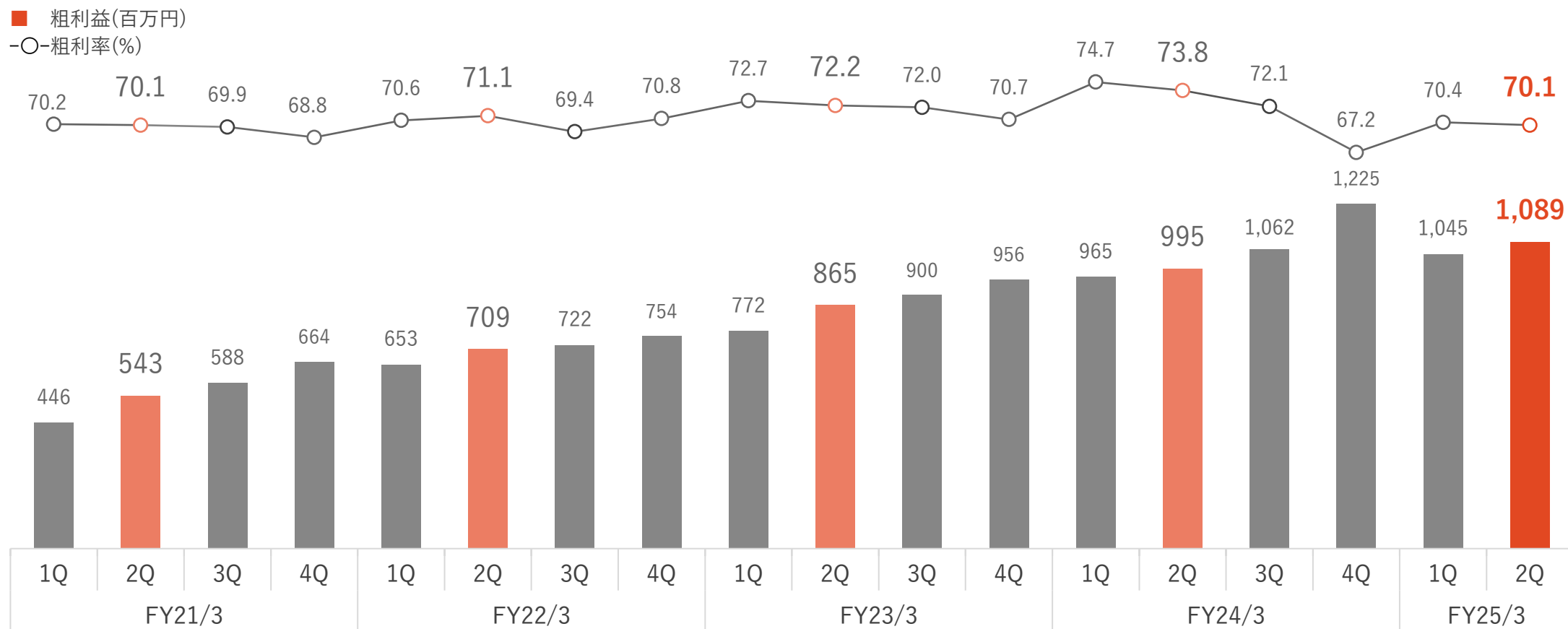
※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト(OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」のARRは順調に成長し、46億円を突破



※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。「NJSS」は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、「えんフォト」は各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値、「fondesk」は各四半期サブスクリプション売上高+各四半期リカーリング売上高に4を乗じた数値

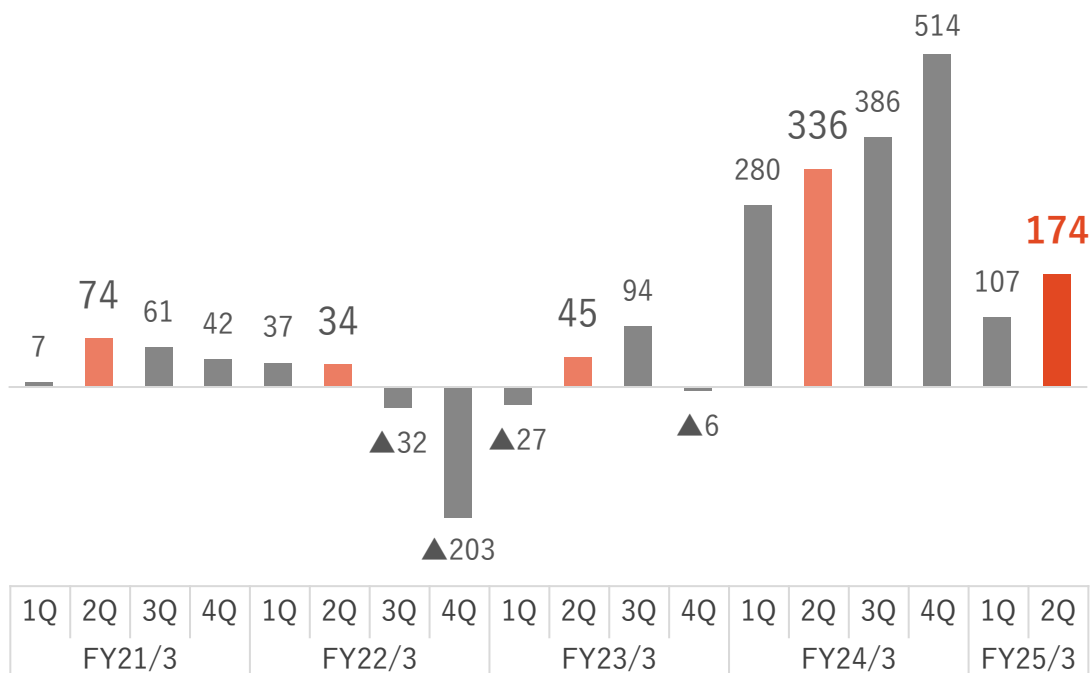
- 粗利益は堅調に推移
- 今後も粗利率は概ね70%以上を維持し、売上成長に伴って粗利益も成長させていく方針



- ・中長期方針に基づき、1Qに引き続き人的資本投資及び広告宣伝投資を加速させ、EBITDA・営業利益ともに前年同期比で減少
- ・上期は「fondesk」にてマス広告への積極投資を行ったが、下期は広告投資をやや抑制する予定を立てており、EBITDA・営業利益ともに通年予想は現時点で達成見通し

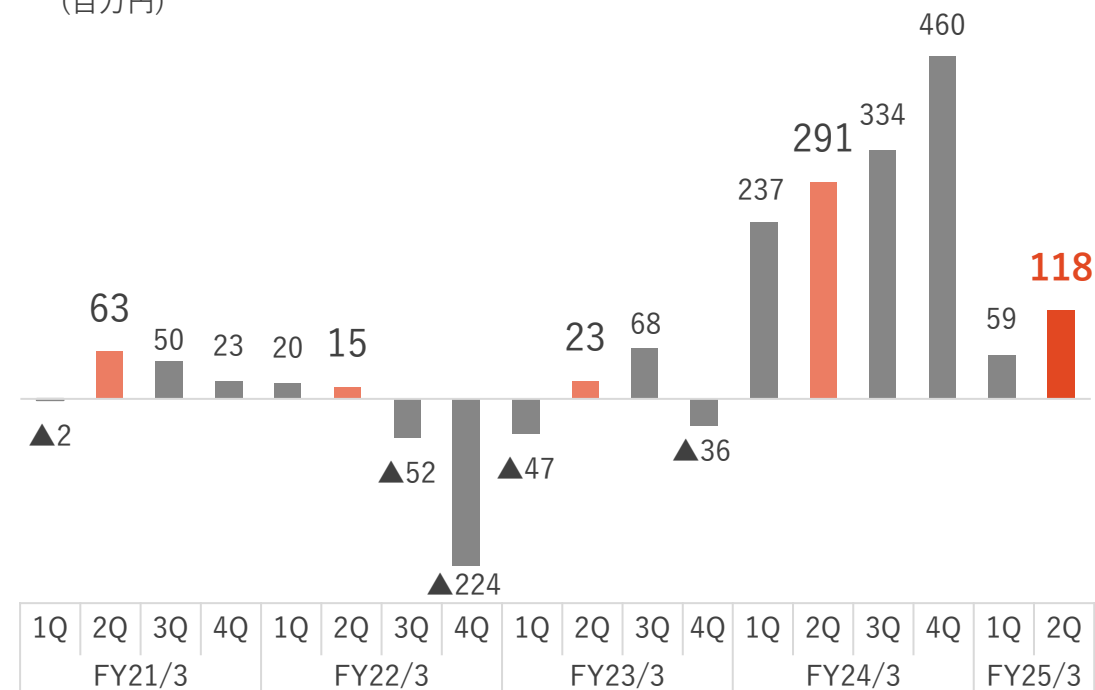
## EBITDA

(百万円)



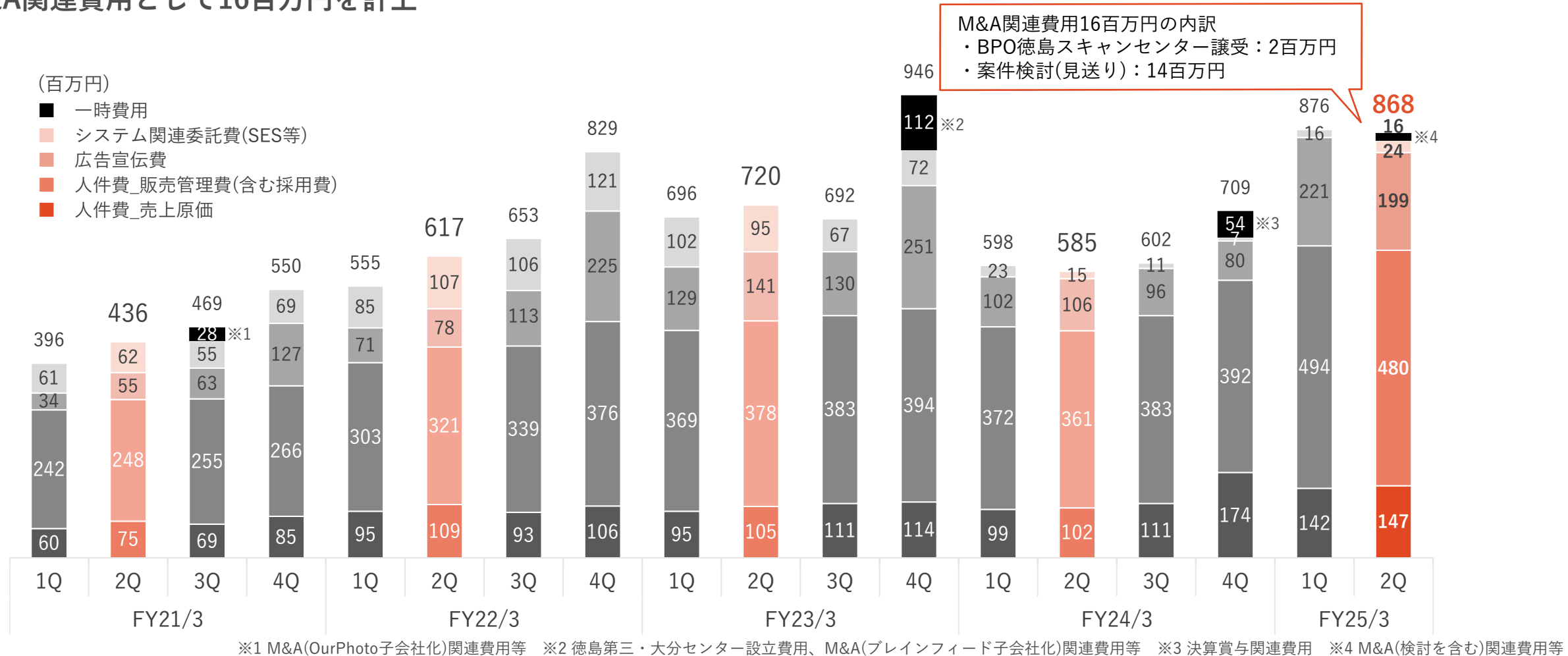
## 営業利益

(百万円)



# 主な費用推移

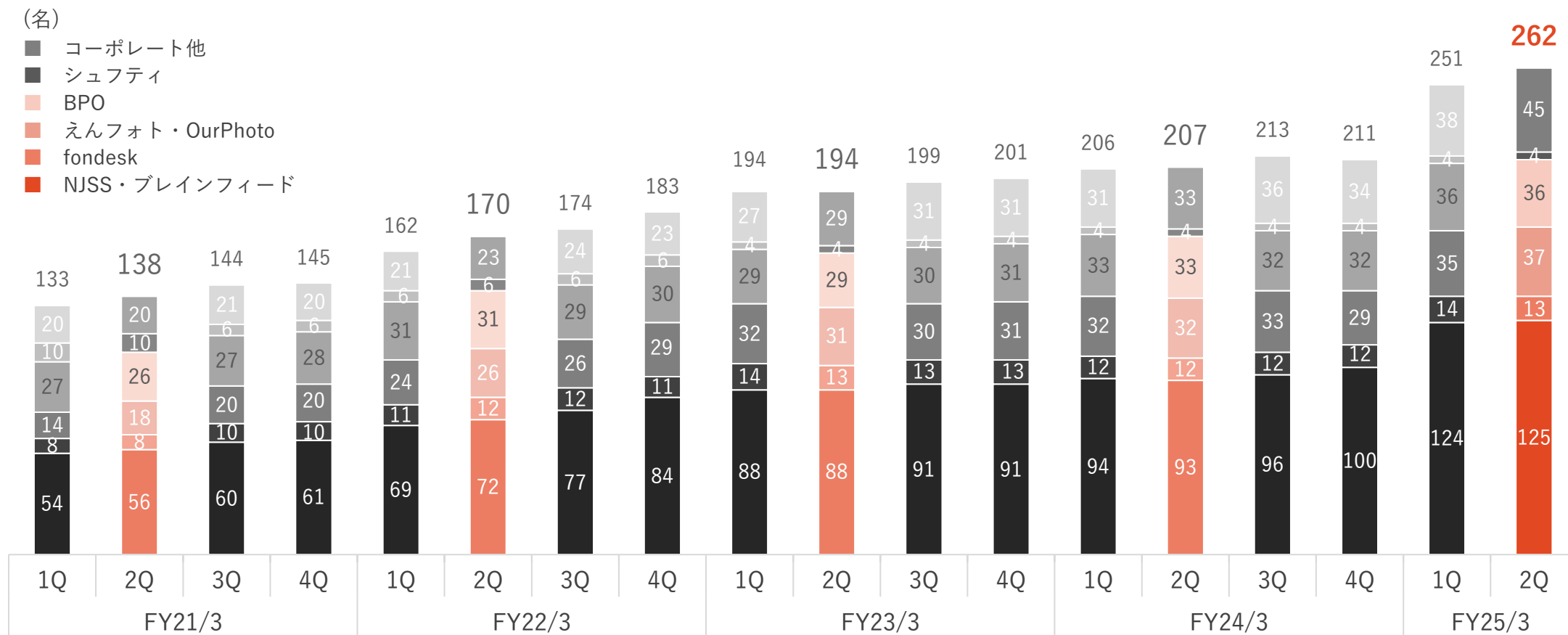
- ・中長期方針に基づき、当1Qに引き続き「人件費\_販売管理費(含む採用費)」及び「広告宣伝費」に費用を積極投下
- ・M&A関連費用として16百万円を計上





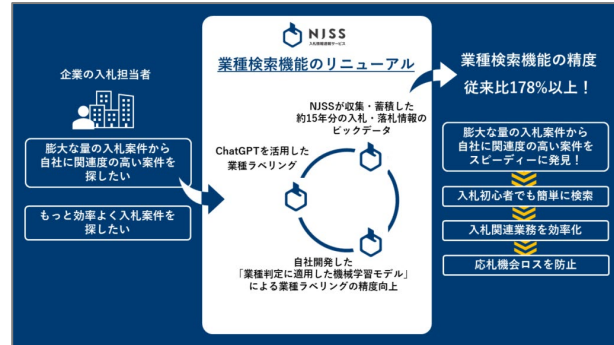
# 事業別従業員数推移(正社員のみ)

- ・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+55名、前四半期比+11名
- ・コーポレート部門も拡大し、事業成長に合わせてバックオフィスを強化



# AIを活用したサービス開発を積極的に展開

## 業種検索機能の改善 (2023年9月)



生成AIを活用した自社開発AIシステムにより、業種検索機能の精度が従来比**178%**以上に

## AIレコメンド機能 (2024年10月)



NJSS独自のAIを活用し、利用傾向からおすすめの入札案件を表示する機能を追加

## 仕様書作成支援機能 (2024年10月)



本機能の追加により、公的機関による仕様書作成業務を最大**約8割**削減することが可能に

## AI-OCRツール「eas」リリース (2021年9月)



AI-OCR×オペレータ入力により、高精度なデータ化を実現

## 生成AIを活用した新機能 (2024年11月)



生成AI活用でAI-OCRの適用範囲を拡大、データ化のスピードアップとコストダウンを実現

## 登場回数チェックのリリース (2024年11月)

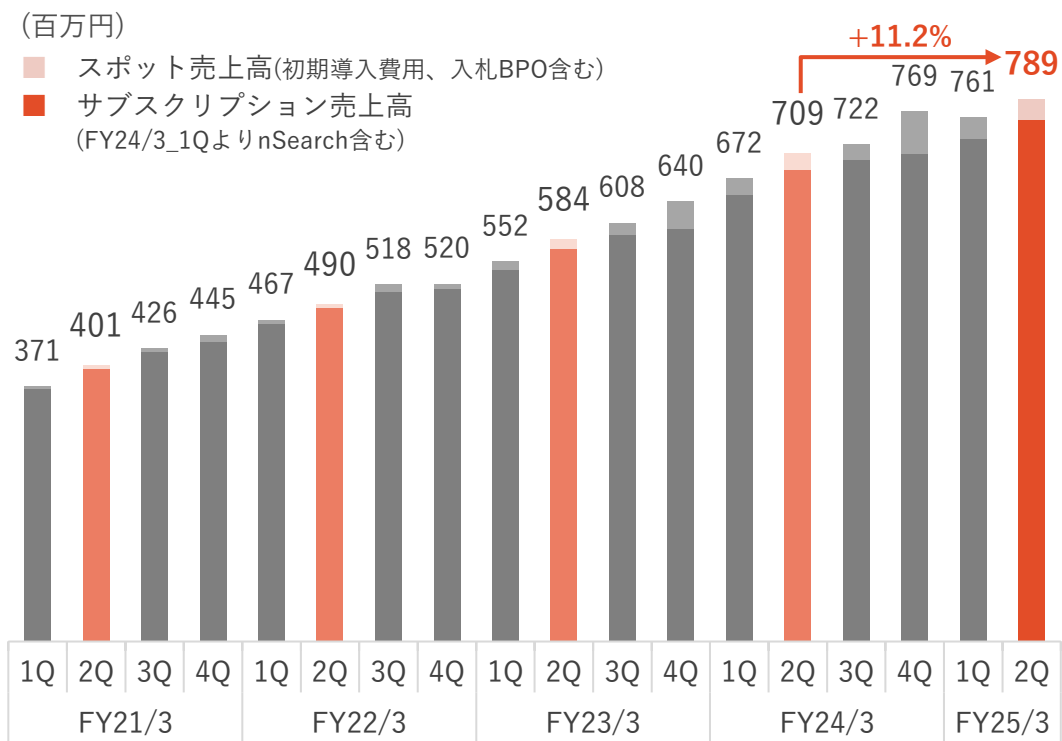


AIによる画像解析技術により、アルバムの公開前に園児の登場回数を確認可能に

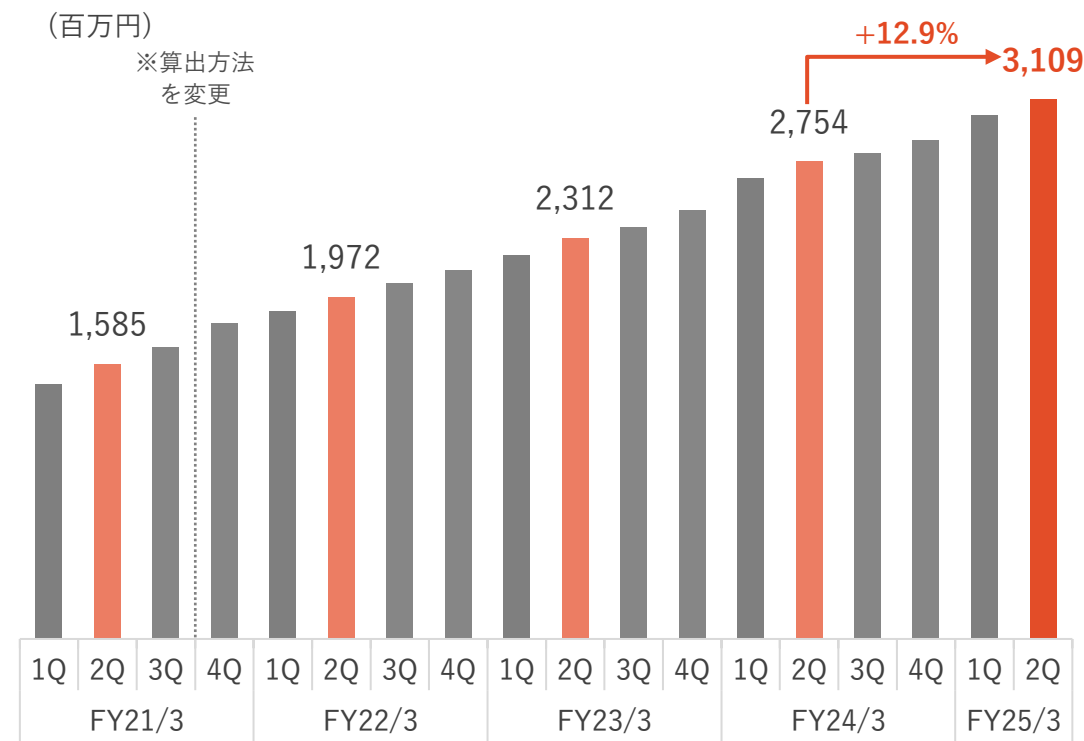
## 2 事業別ハイライト

- 売上高は前年同期比+11.2%で着地(売上高789百万円のうち、nSearch売上高は23百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+12.9%
- 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1Qから横ばいで推移。サブスクリプション売上高は堅調に推移

売上高(nSearch含む)



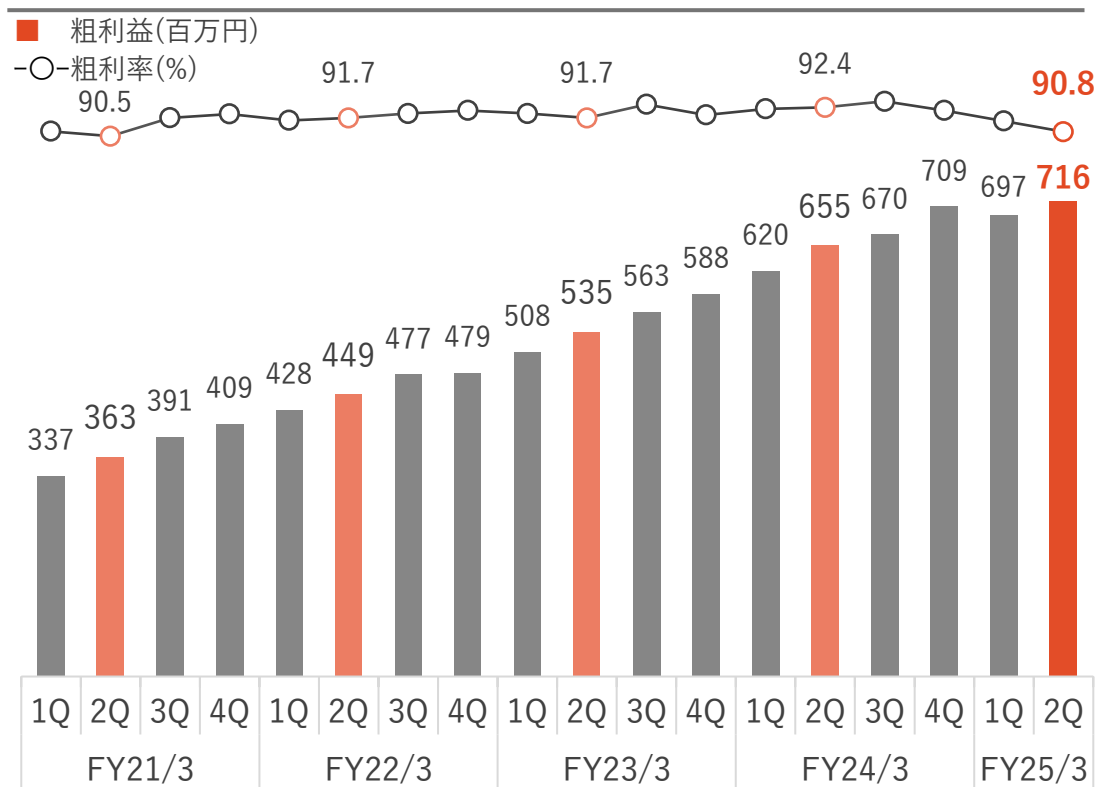
ARR(nSearch含む)



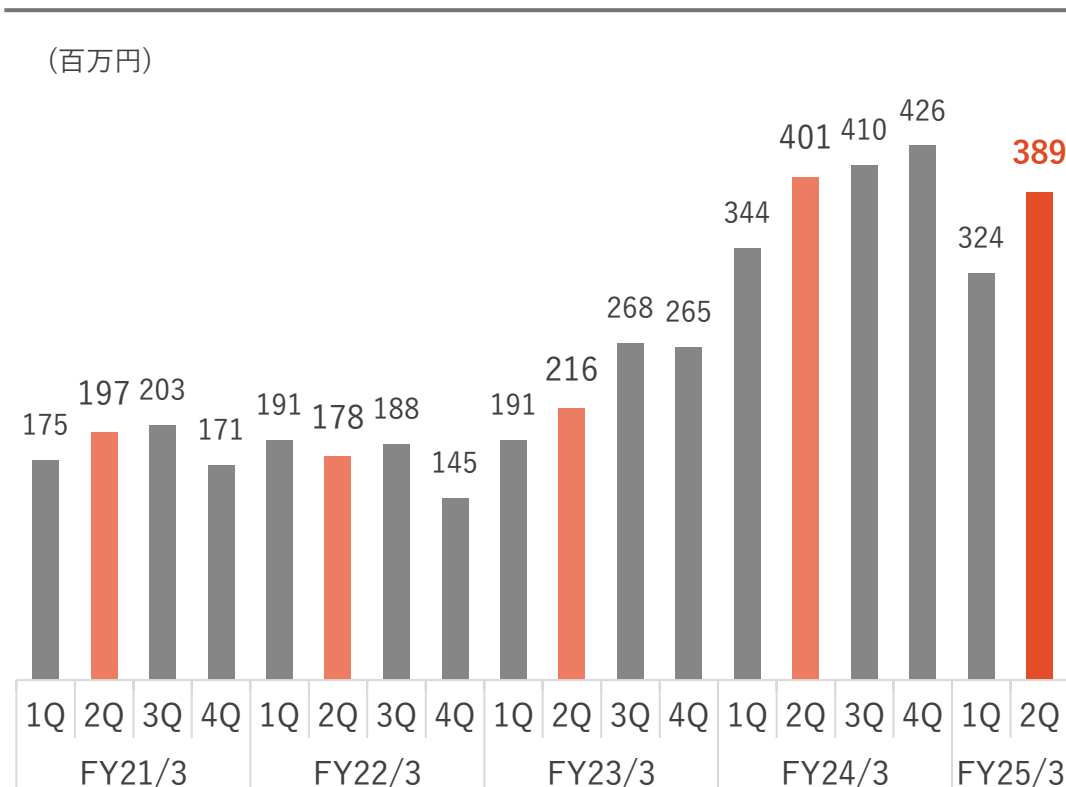
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3\_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3\_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3\_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- ・開発したソフトウェアの減価償却費が増加したことにより粗利率が若干低下
- ・採用費や広告宣伝費への投資が当1Q対比で減少したことにより、EBITDAは増加

### 粗利益(nSearch含む)

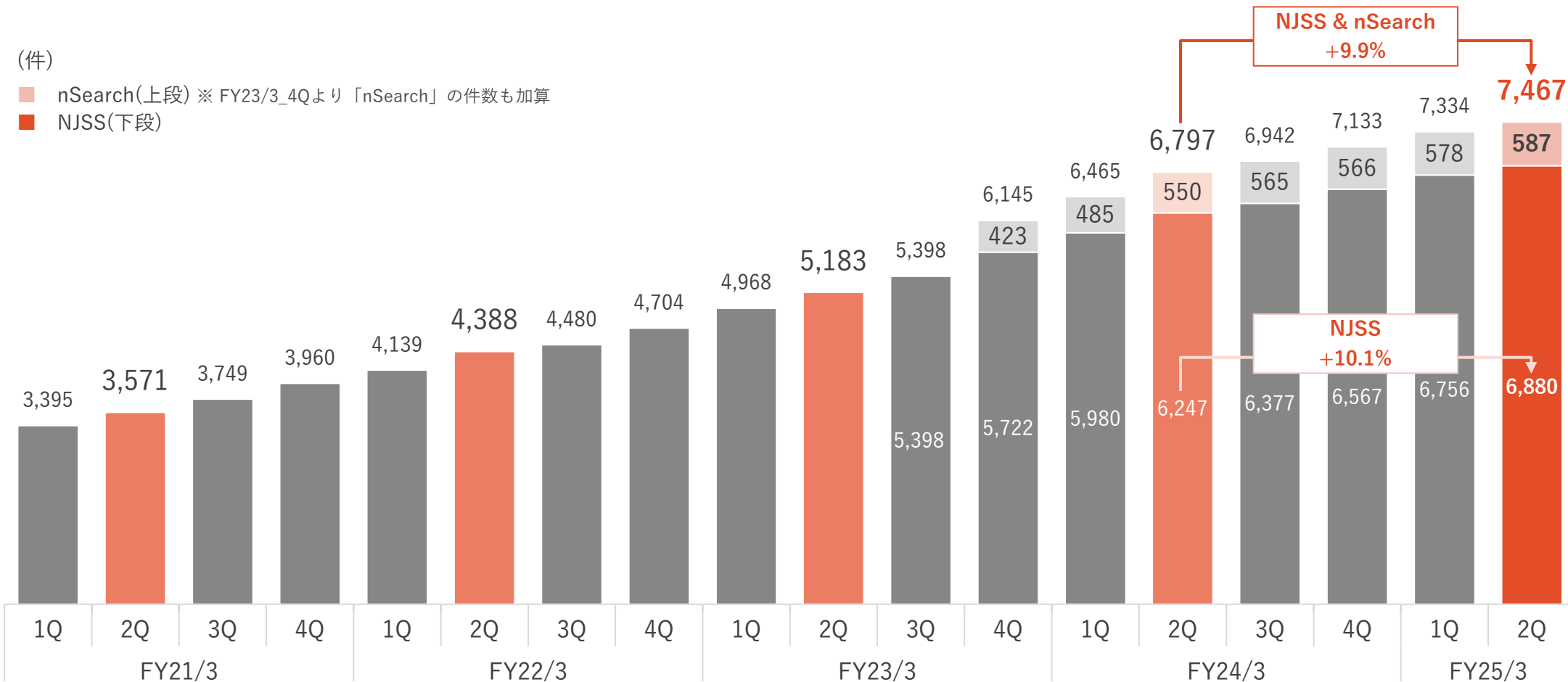


### EBITDA(nSearch含む)



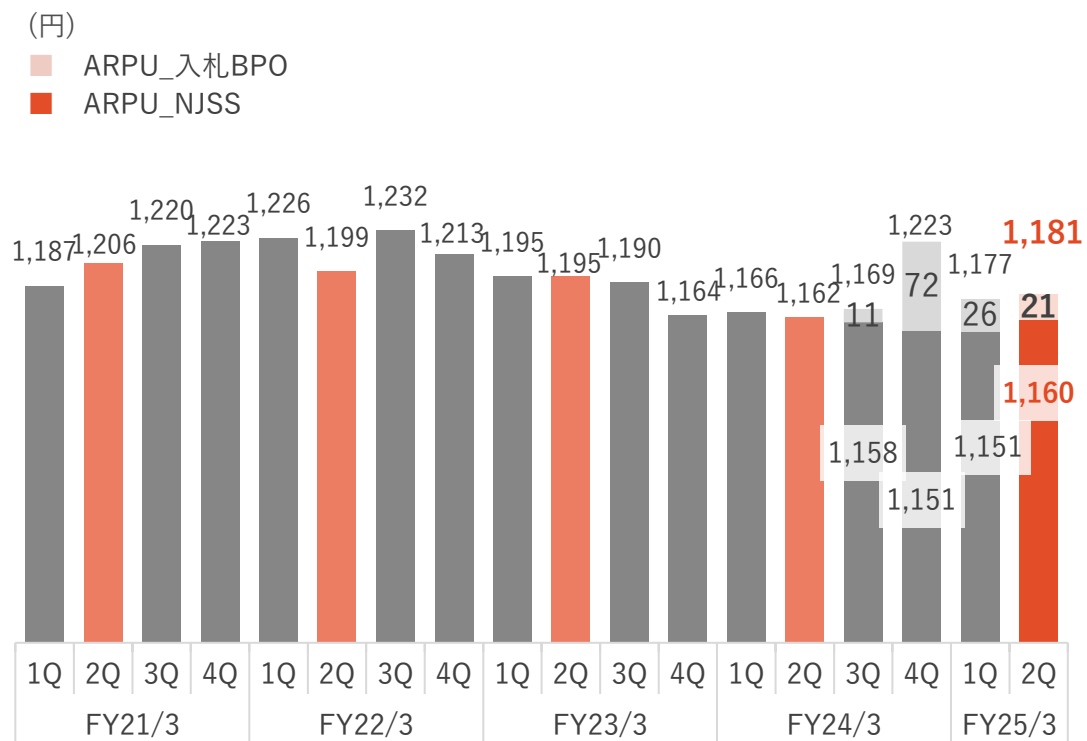
※FY24/3\_1Qより「nSearch」を含めて算出

- ・「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、**前年同期比+9.9%**
- ・「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+10.1%**



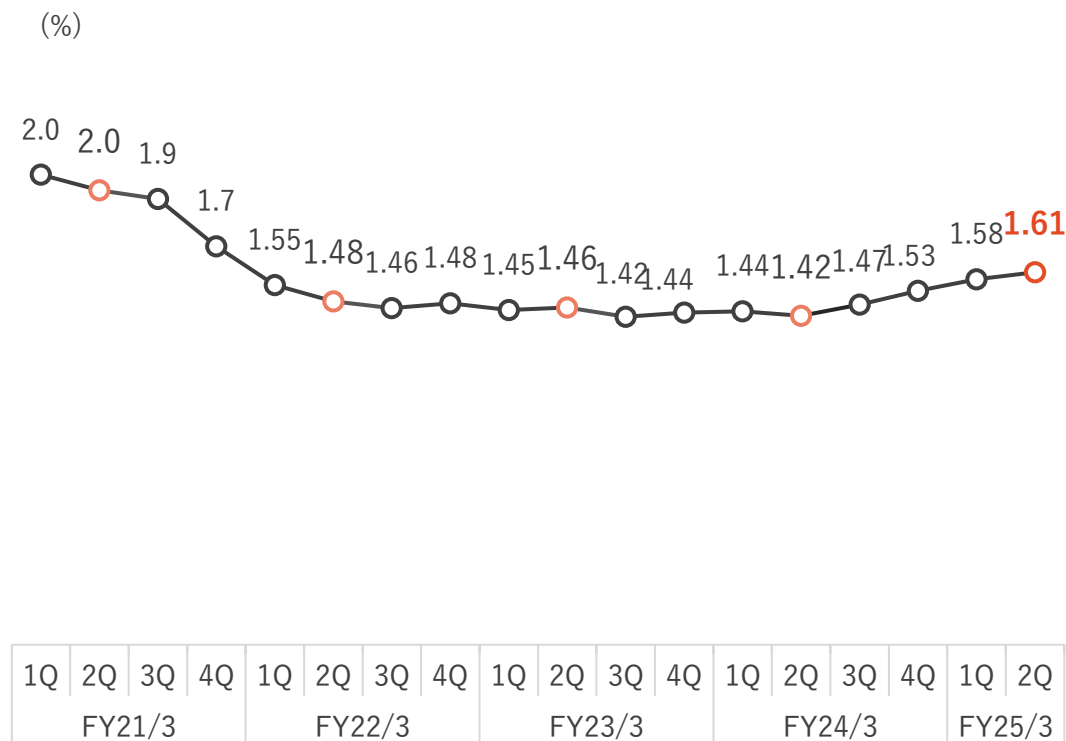
- ・期初から新規契約獲得時の単価を引き上げる方針に変更したことで、新規契約ARPUが上昇し、NJSSのARPUは底打ち
- ・入札BPOは4Qに偏重する傾向があるため、1Qから横ばいで推移
- ・解約率は、期初から契約更新時に単価を引き上げる方針に変更したことから、若干の増加傾向

ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



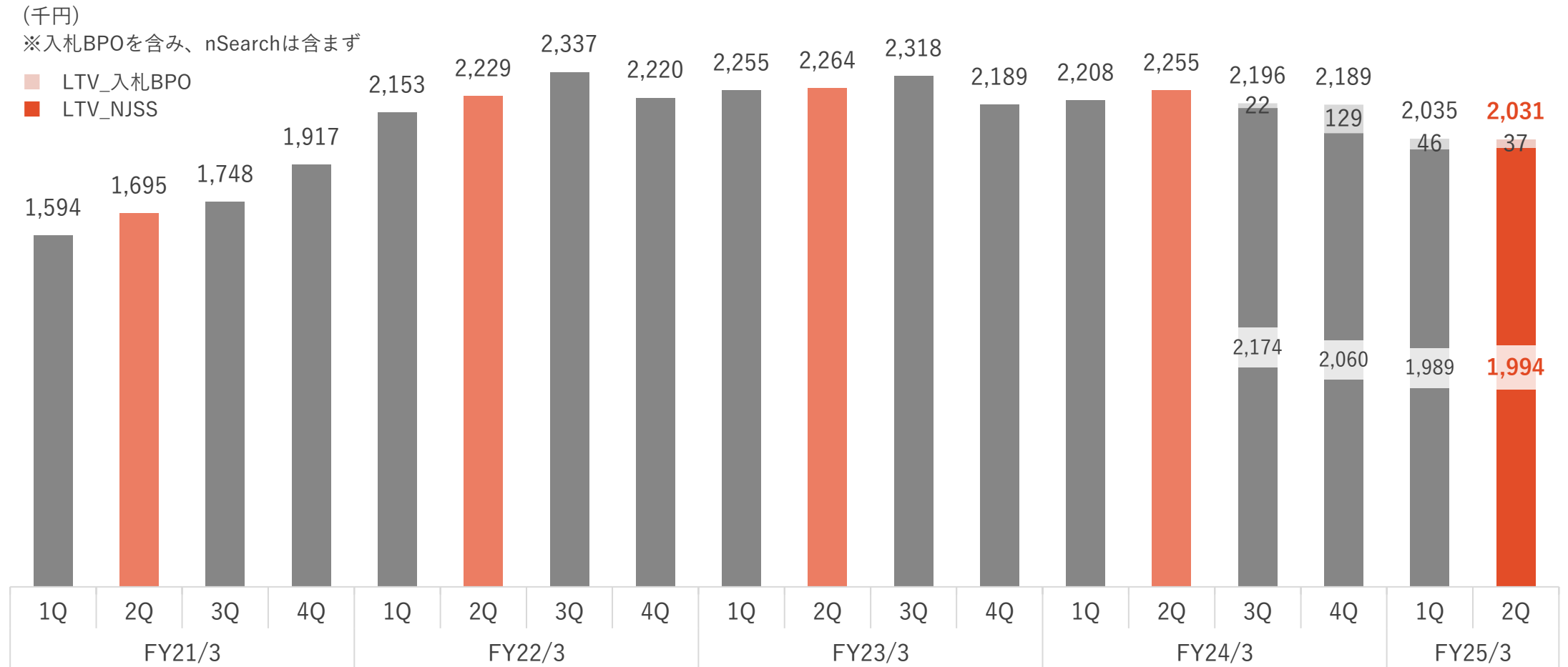
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。「ARPU\_入札BPO」はスポット売上高も含む

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

・NJSSのLTVは微増となった一方で、入札BPOのARPUが減少したことで、全体のLTVは微減



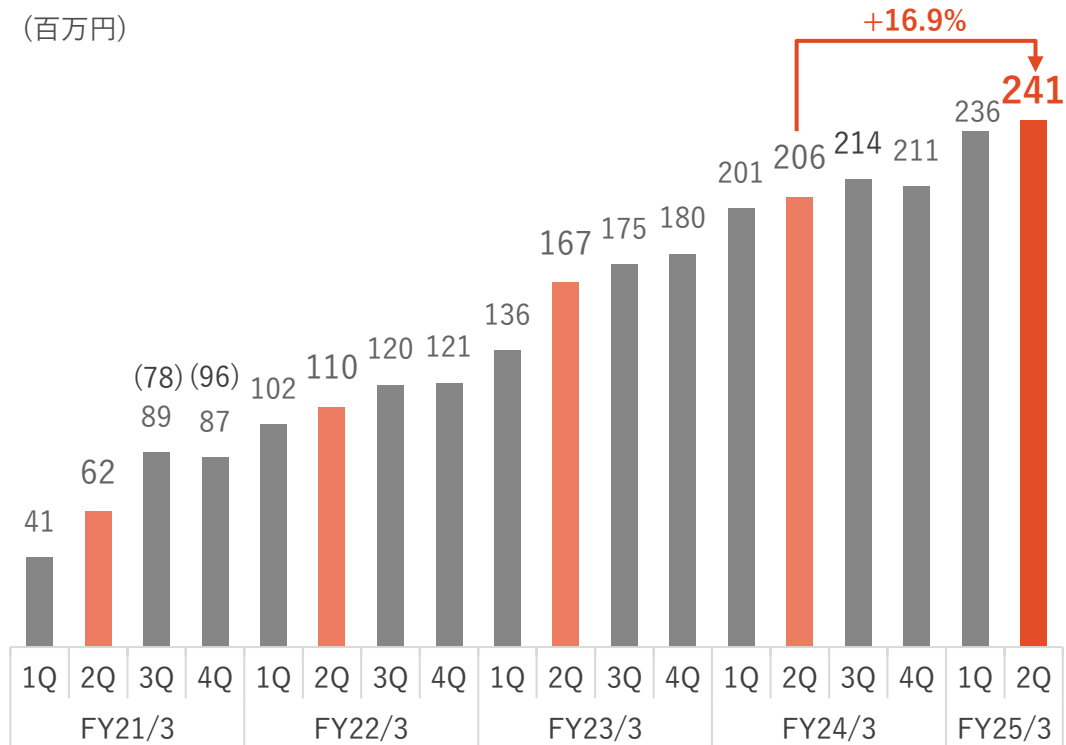
※ LTV(Life Time Value) : 顧客生涯価値を指す。ARPU×四半期会計期間の日数/3×(1/解約率)×粗利率90%固定



- ・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+16.9%**
- ・当1Qに引き続きマス広告(TVCM・タクシーCM等)を実施したことにより、EBITDAは前年同期比で減少
- ・下期は広告投資をやや抑制する予定を立てており、EBITDAの通年予想は現時点で達成見通し

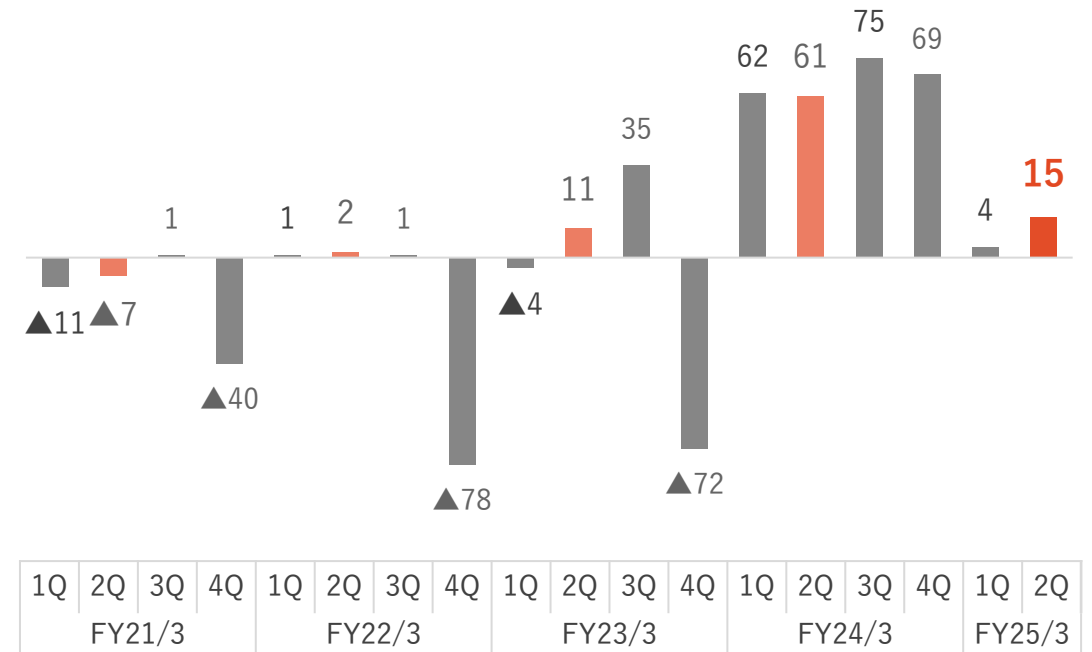
### 売上高

(百万円)



### EBITDA

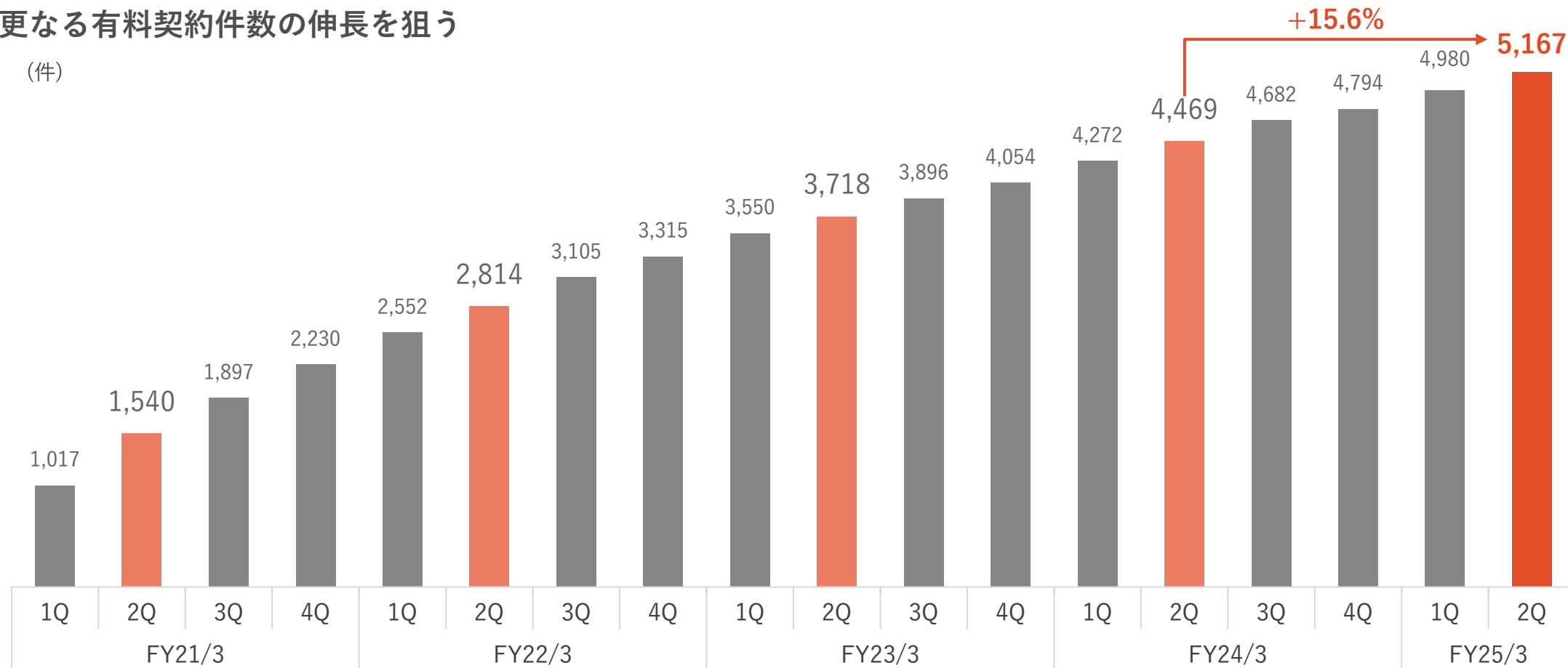
(百万円)



※ FY21/3\_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

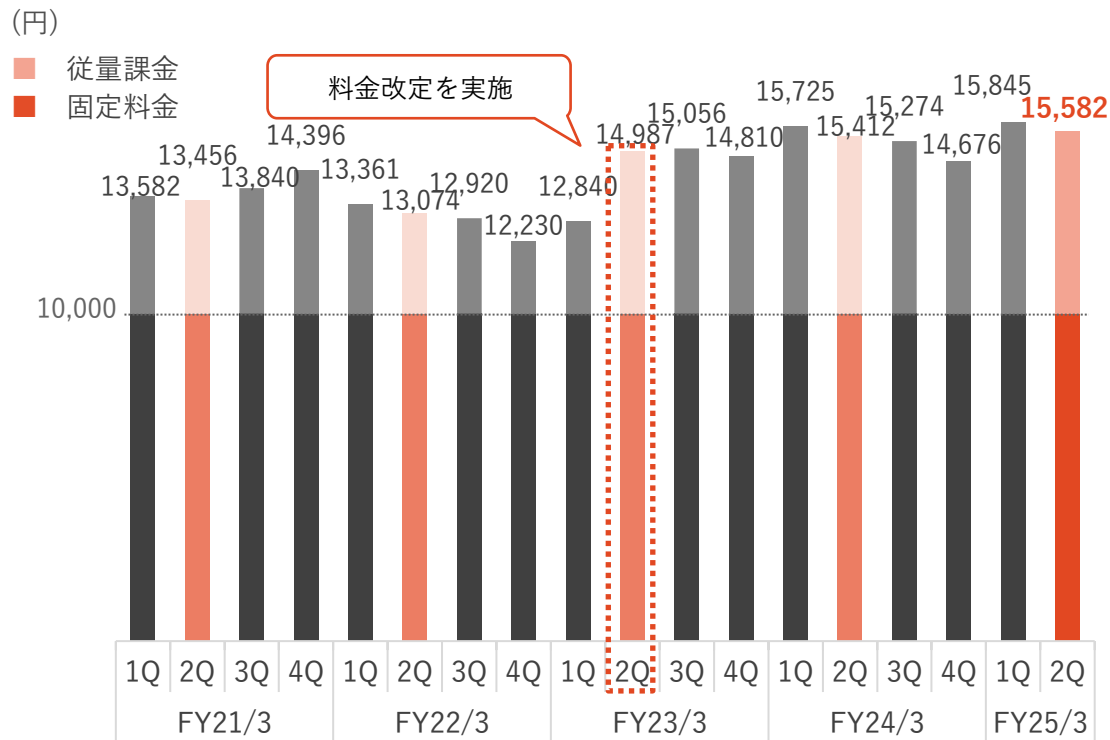
- 企業のDX推進を背景に有料契約件数は継続拡大し、**前年同期比+15.6%**
- 上期に行ったマス広告(TVCM・タクシーCM等)投資により、サービス認知が着実に拡大。今後もマーケットの拡大とともに更なる有料契約件数の伸長を狙う

(件)

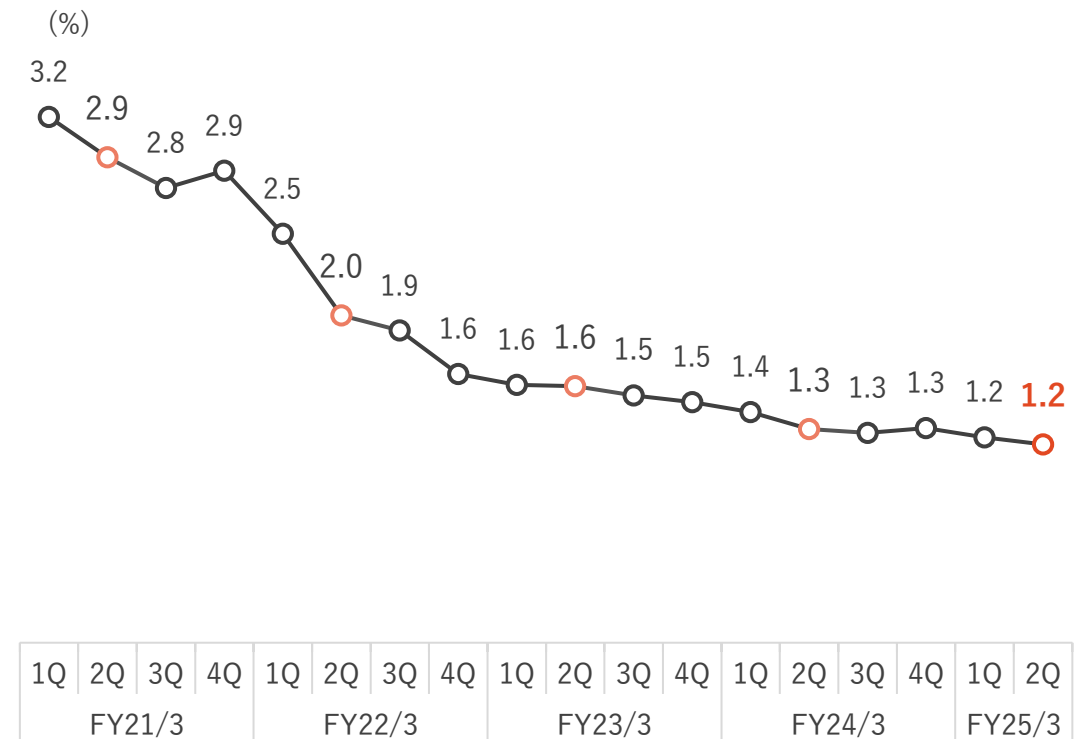


継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.2%**を継続

### ARPU (月割りベース)



### 解約率



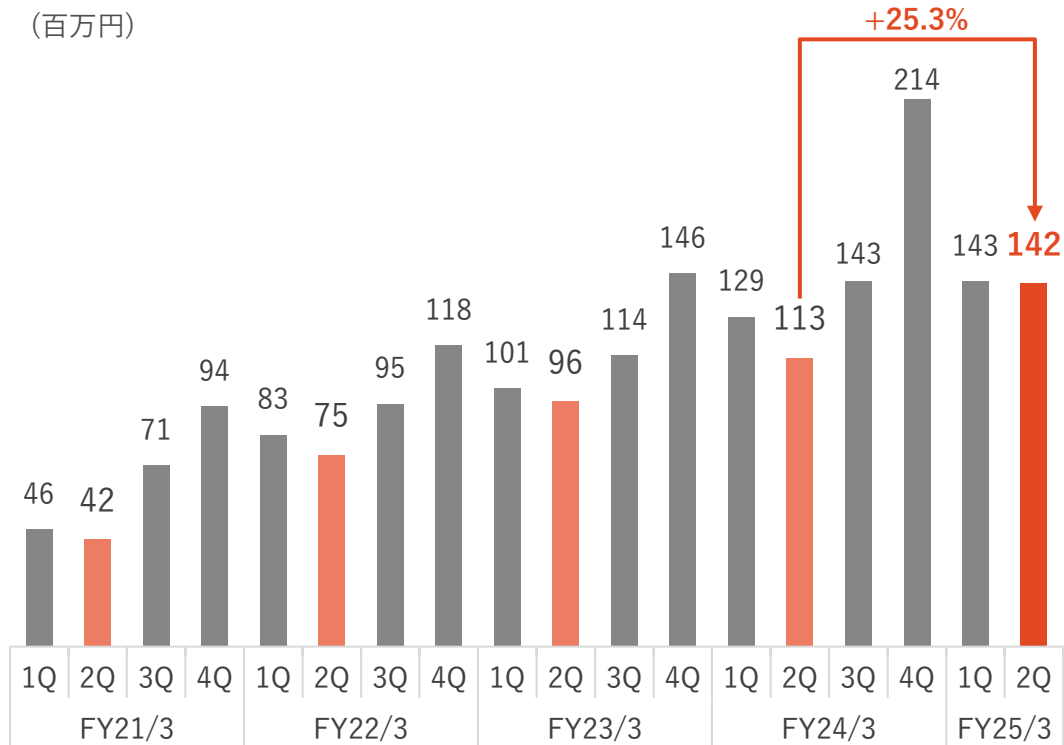
※ ARPUは契約一件当たり月割り売上高、かつFY21/3\_3QとFY21/3\_4Qは収益認識基準変更前の数値で算出。解約率は、有料契約件数をベースにした直近12ヶ月の平均月次解約率

# えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- 写真販売単価の高いカメラマン派遣比率の増加により園当たり売上高が増加し、売上高は前年同期比+25.3%
- 今後の成長に向けた人員採用等が進捗したことによりEBITDAは赤字となるも、下期は季節性の売上増等によりEBITDAは改善する見込み

## 売上高

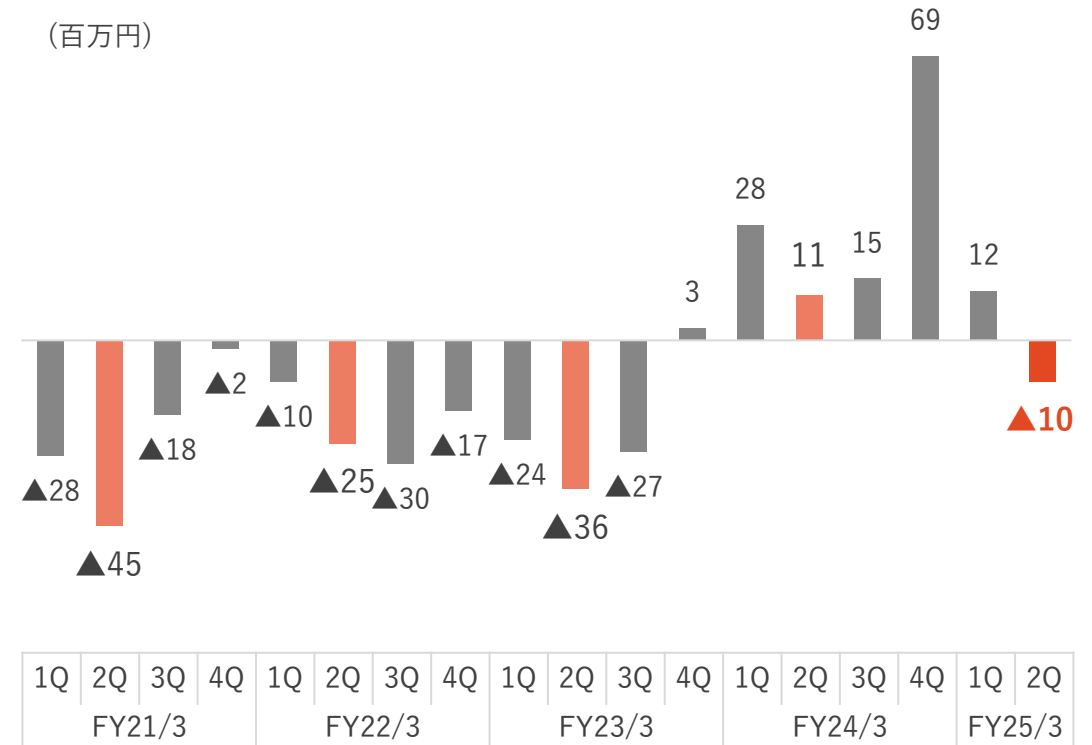
(百万円)



※ 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

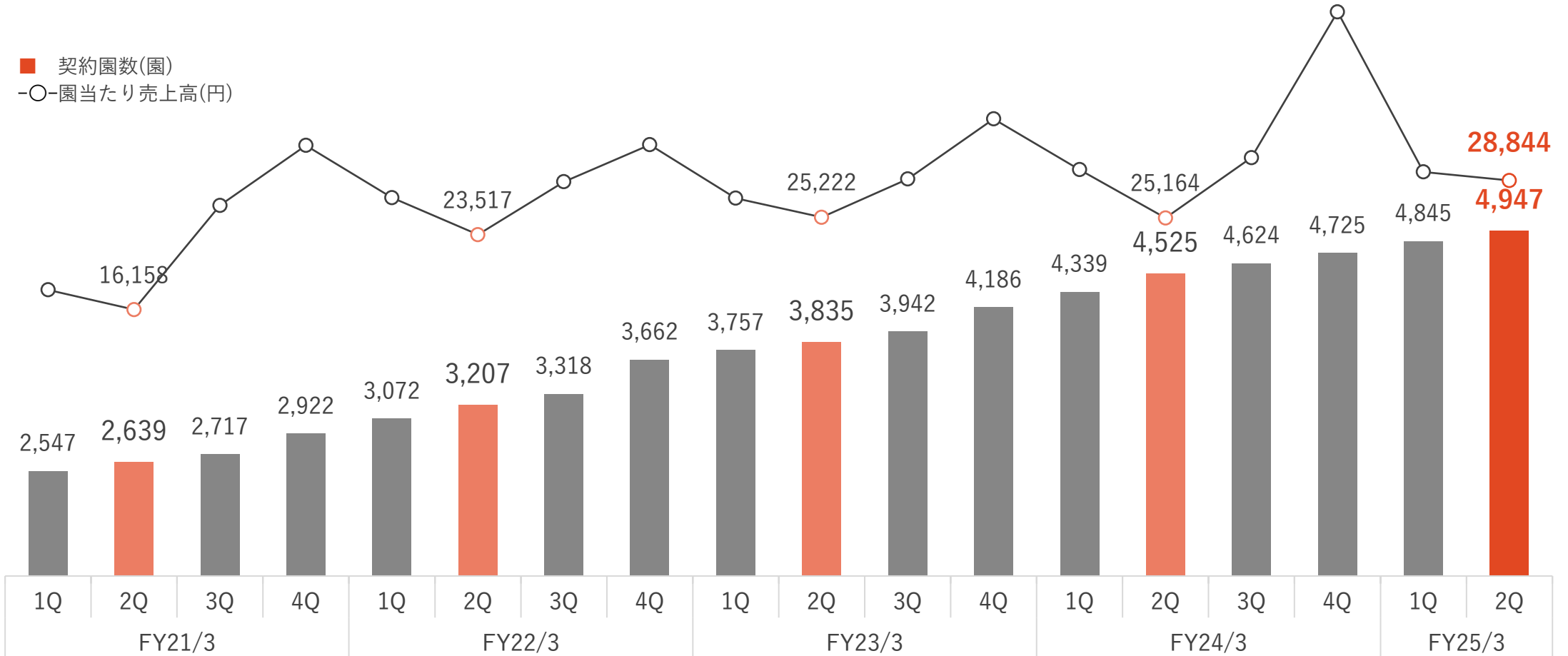
## EBITDA

(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)

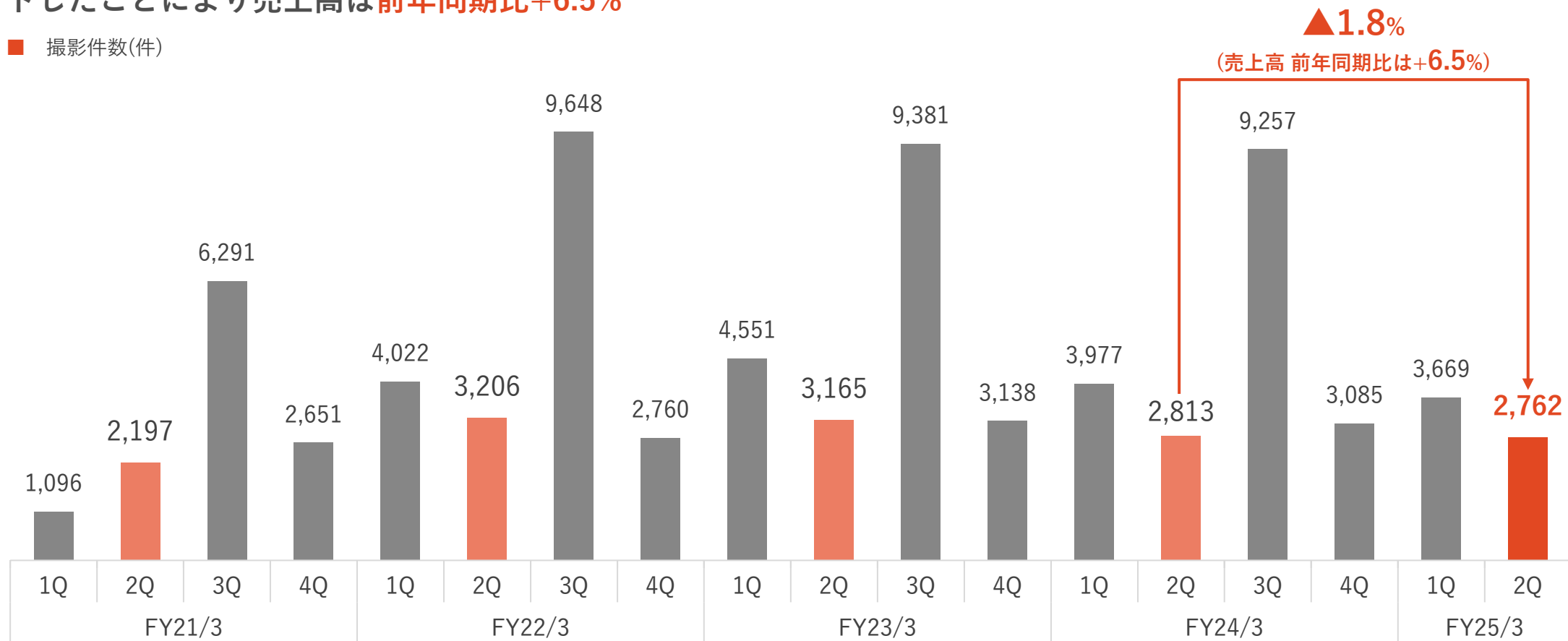
- ・契約園数は着実に増加
- ・カメラマン派遣比率の増加やクロスセル商材の伸長により、園当たり売上高が増加



※ 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▲1.8%となるも、撮影ジャンルが全体的に高単価帯(ニューボーンフォトや七五三など)にシフトしたことにより売上高は前年同期比+6.5%

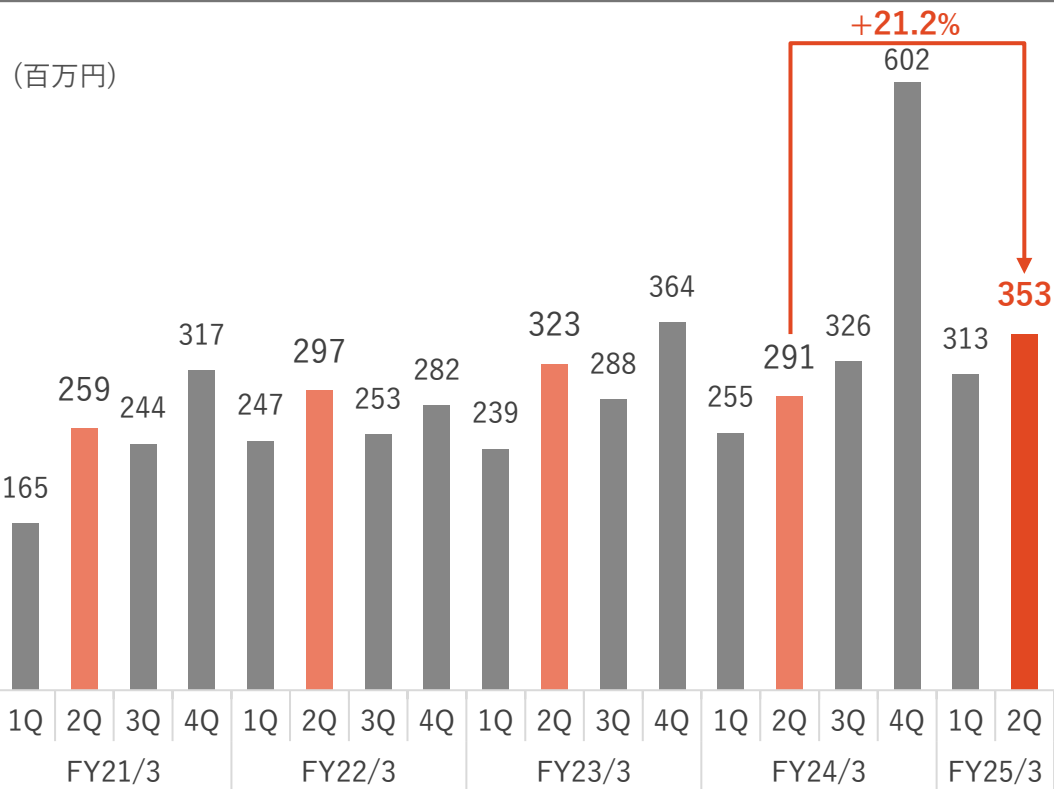
■ 撮影件数(件)



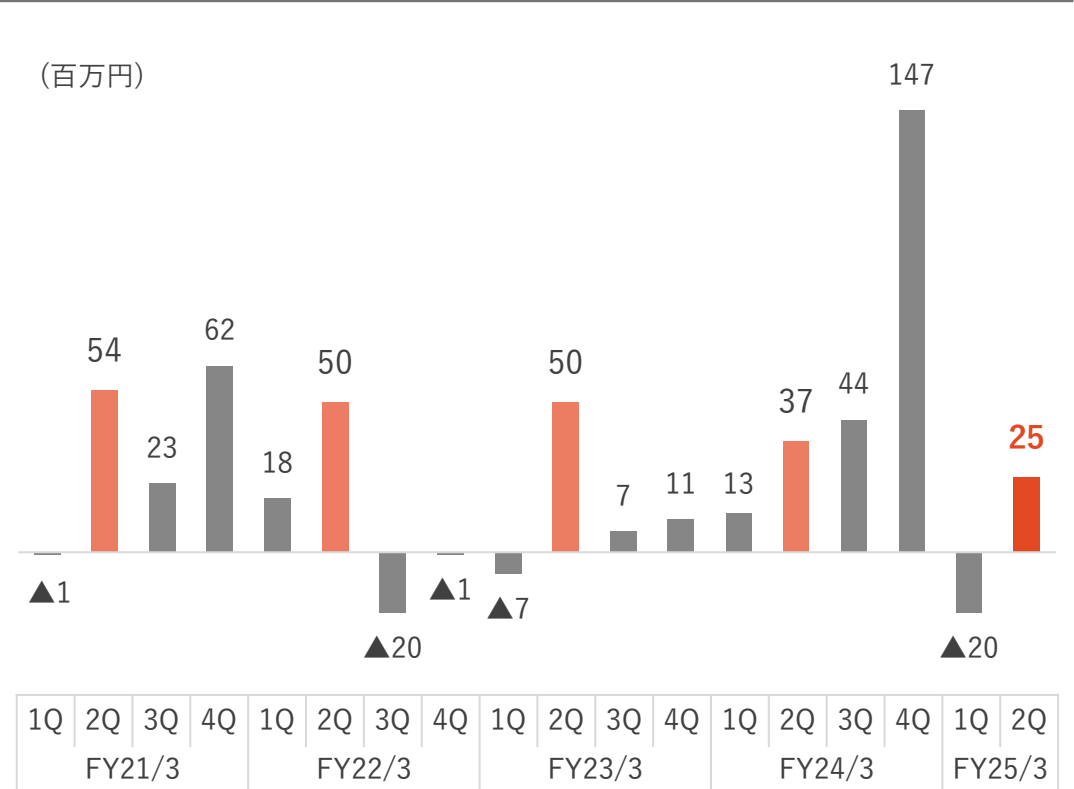
※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

- BPaaS業務売上、リカーリング売上が増加し、**前年同期比+21.2%**で着地
- EBITDAは黒字に転換。足元の受注環境は好調であり、3Q以降は売上高及びEBITDAの増加を見込む

### 売上高

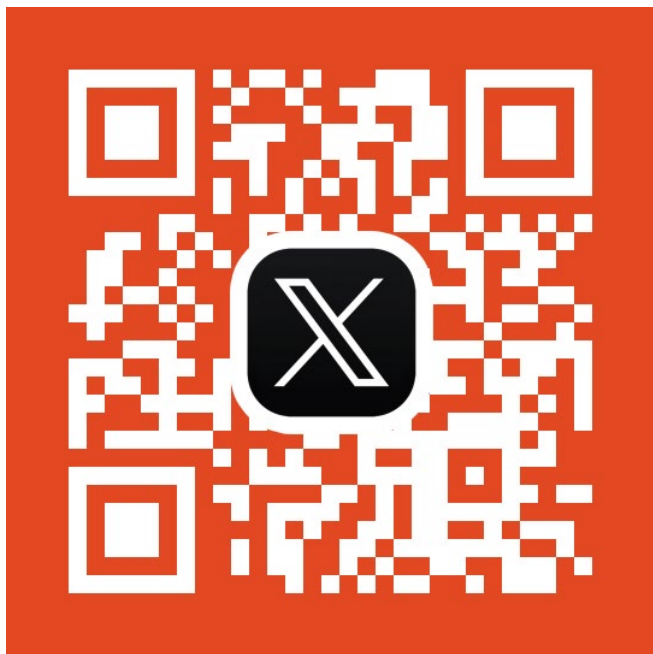


### EBITDA



- さまざまなツールを活用し、IRに関する有益な情報を継続的に発信

IR公式 X



IR公式 note



IR特化型Q&Aプラットフォーム  
QA station

