

# ULURU

労働力不足解決カンパニー

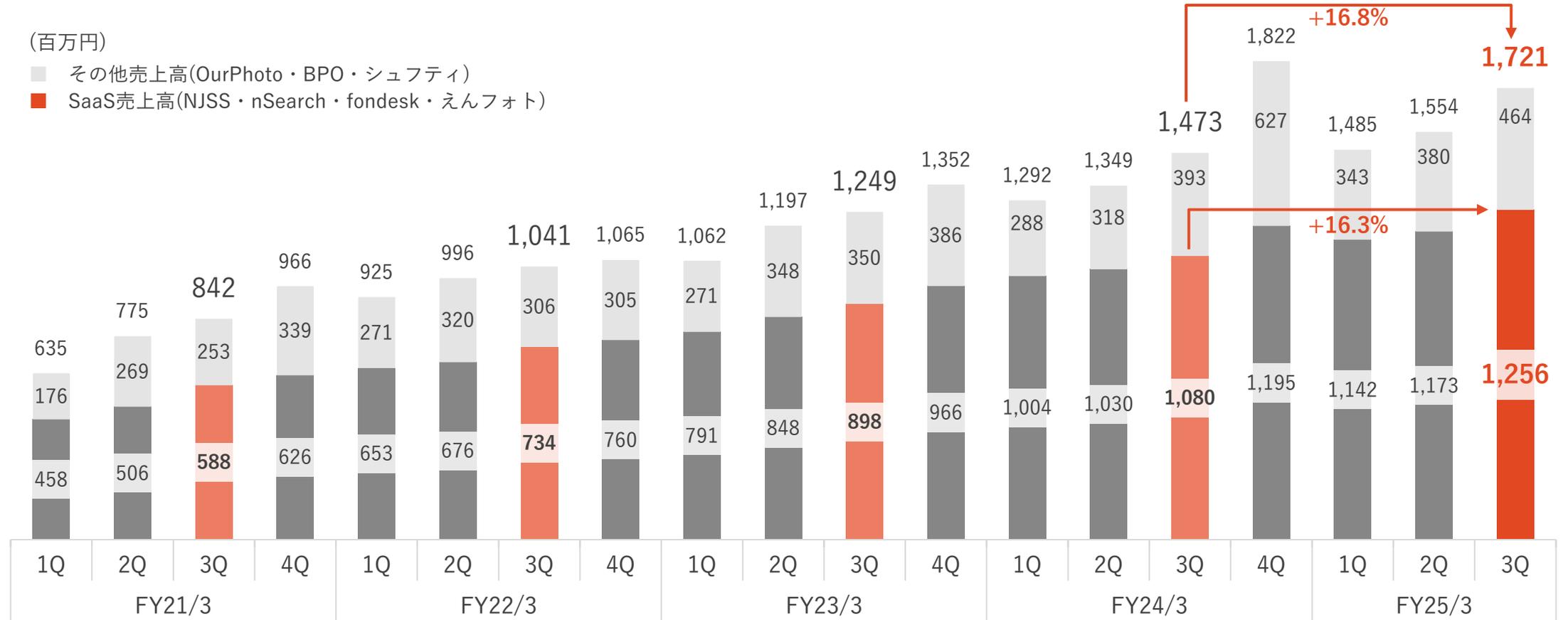
## 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2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。

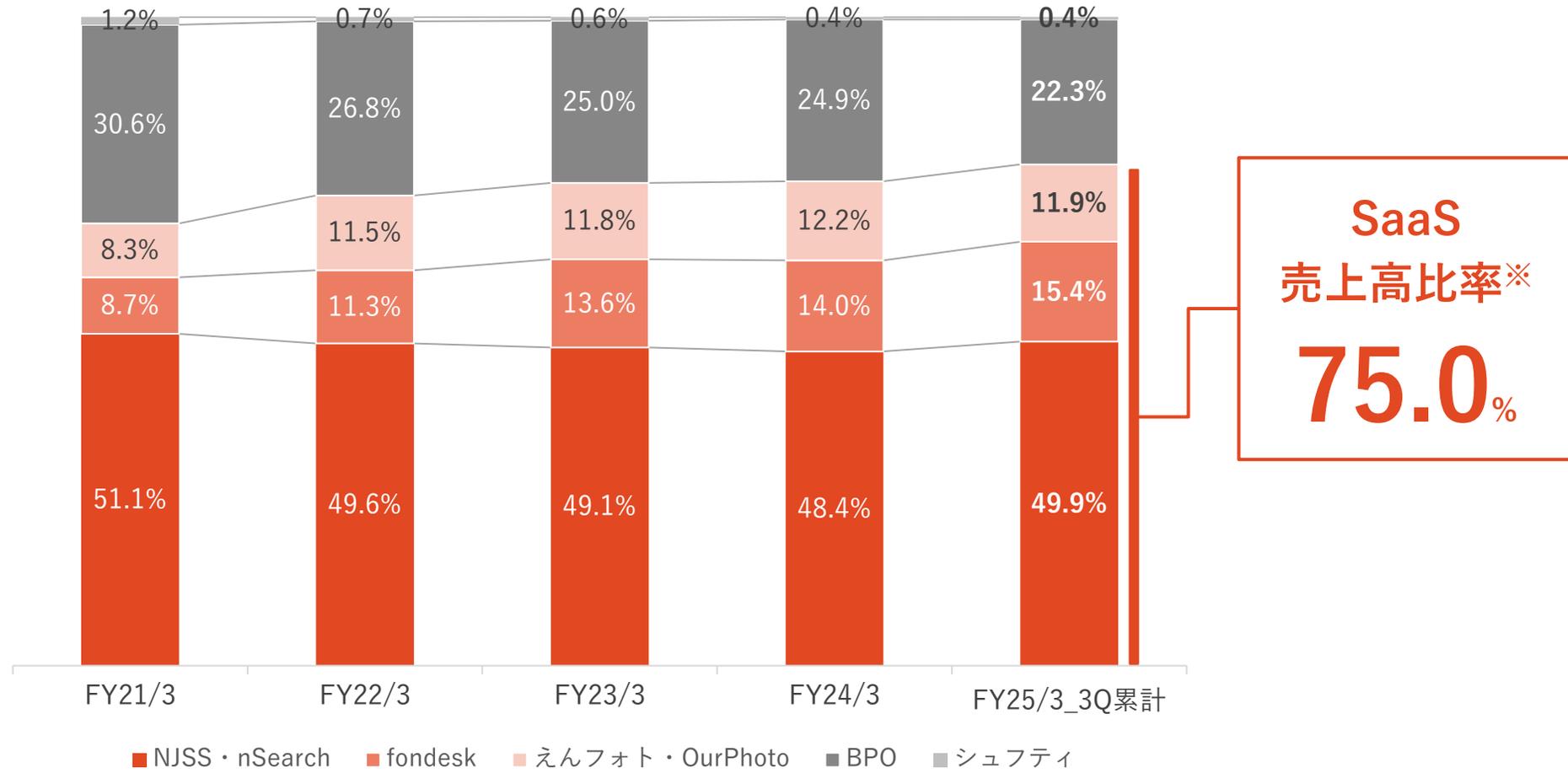
# 1 四半期 連結業績ハイライト

- 第3四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+16.8%**
- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」で構成する、SaaS売上高は**前年同期比+16.3%**



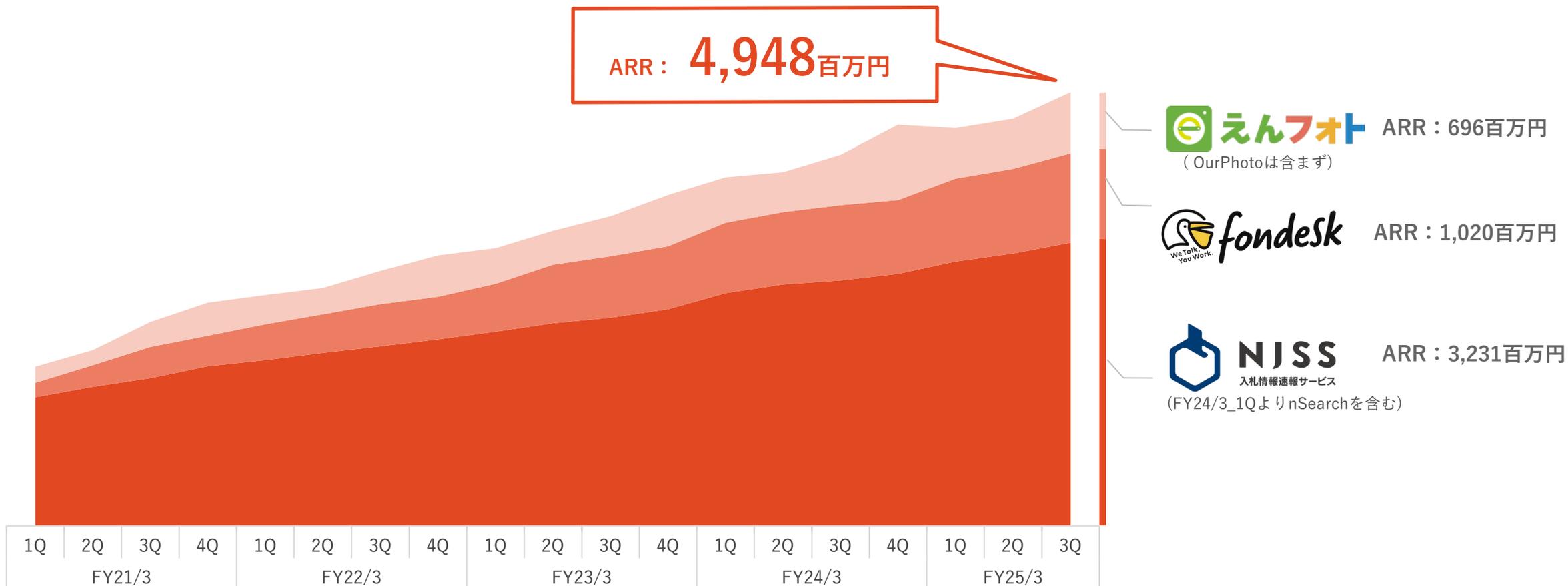
※ 2023年1月4日に子会社化した株式会社ブレインフィードはFY24\_1Qより連結損益計算書への計上を開始

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



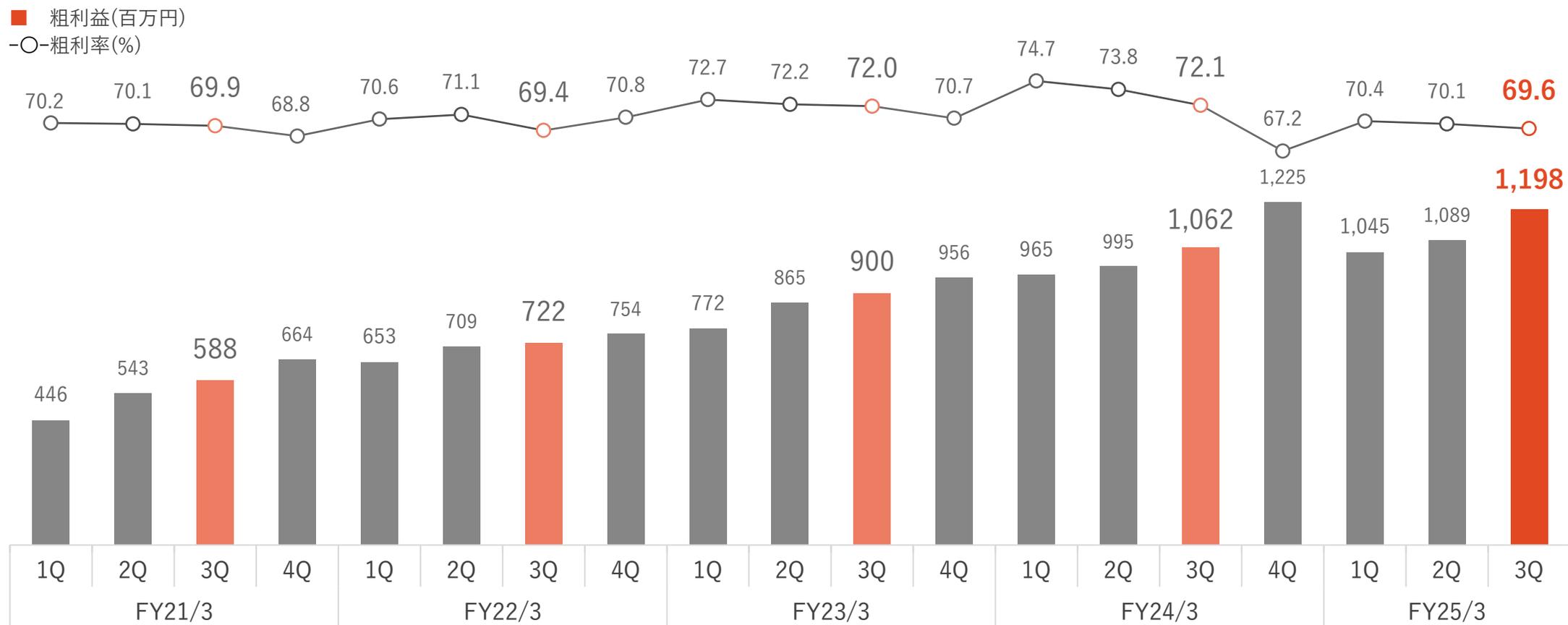
※ SaaS売上高: NJSS・nSearch・fondesk・えんフォト(OurPhotoは含まず)

- 「NJSS」「nSearch」「fondesk」「えんフォト」のARRは順調に成長し、49億円を突破



※ 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

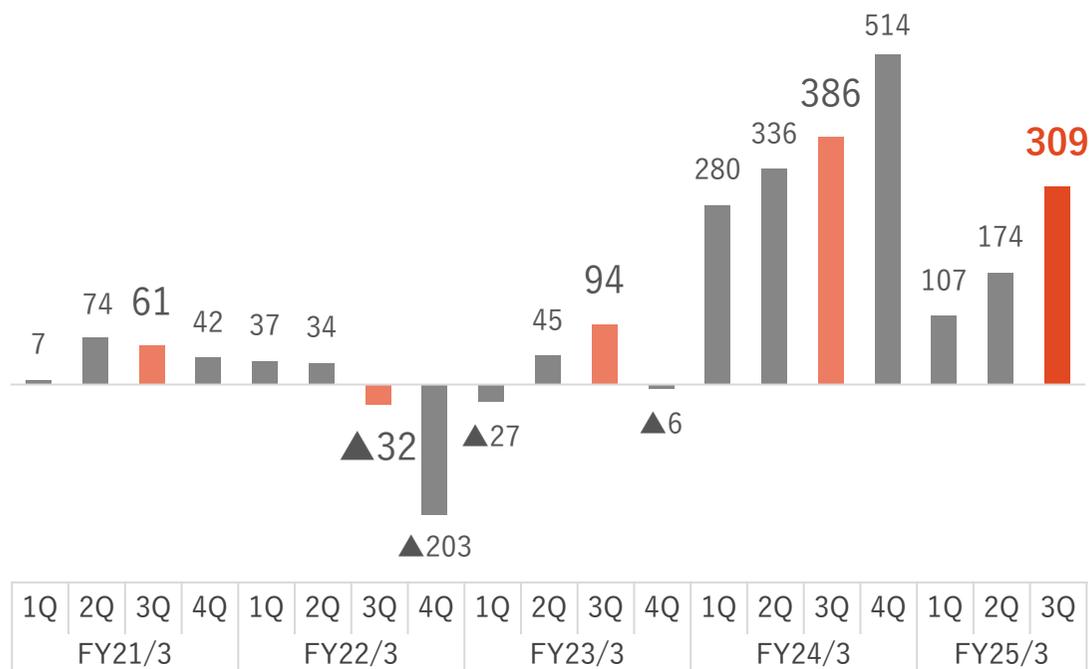
- ・売上高の成長に伴い、粗利益も堅調に推移
- ・粗利率は概ね横ばいで進捗



- 中長期方針に基づき、上期では人的資本及び広告宣伝に積極投資を行ったが、当3Qでは計画通り投資額が減少したため、EBITDA・営業利益ともに前四半期比で増加
- 当3Qに引き続き当4Qでもfondeskに係るマス広告等の大型投資は減少するため、EBITDA・営業利益ともに通期予想を達成する見通し

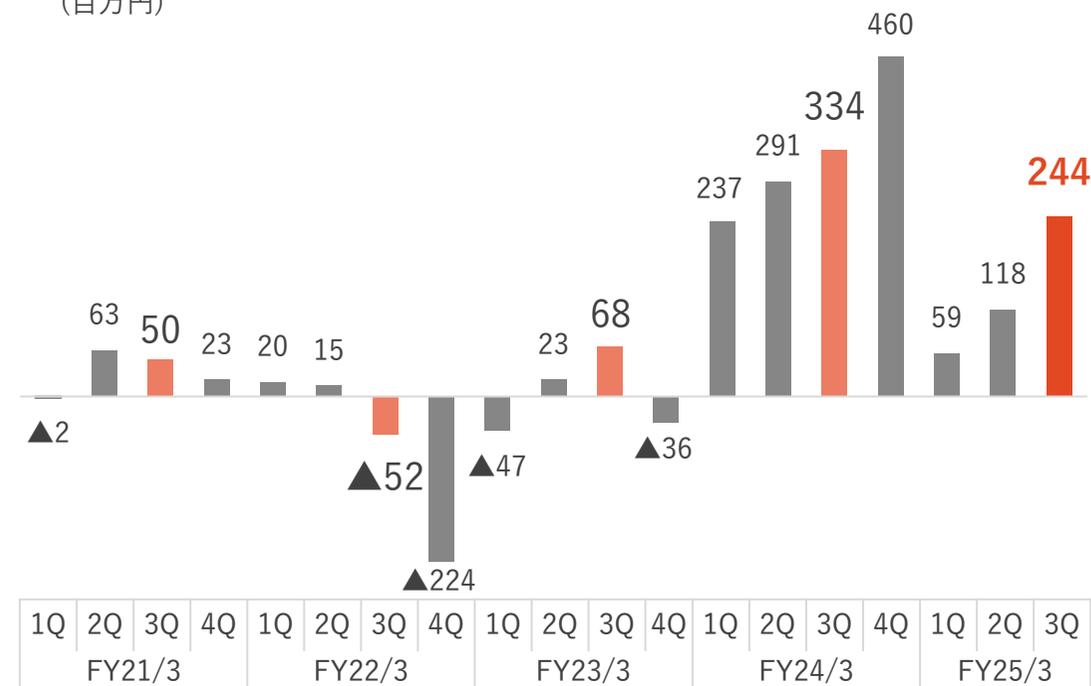
## EBITDA

(百万円)



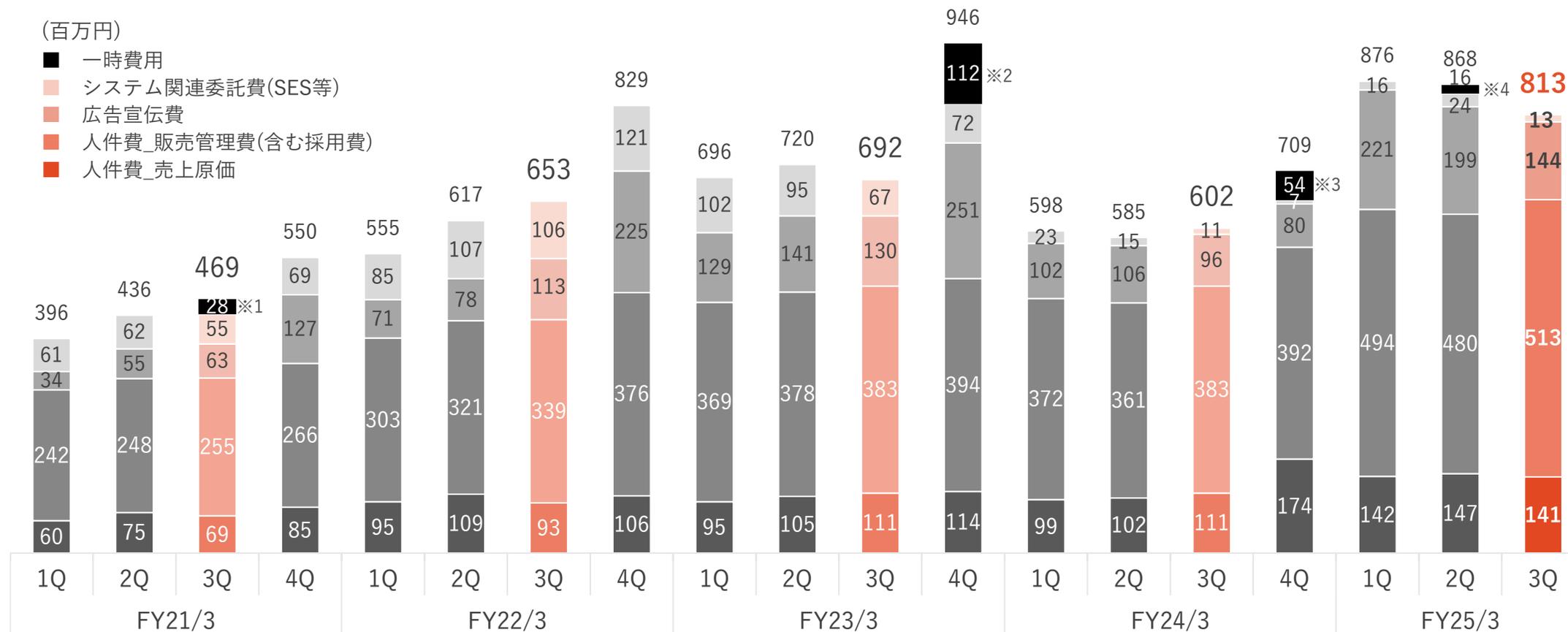
## 営業利益

(百万円)



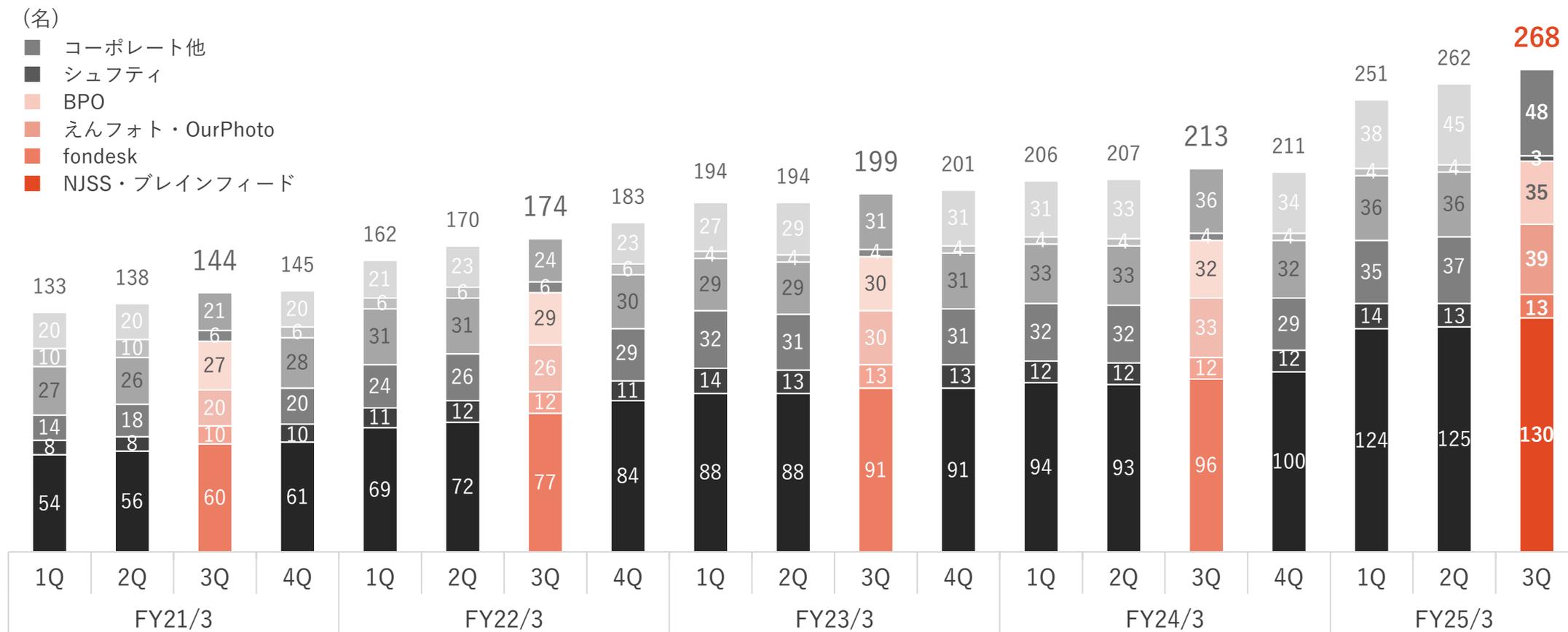
# 主な費用推移

- ・下期は、計画に基づき広告宣伝投資が減少
- ・新規採用や既存従業員の昇給に伴い、「人件費\_販売管理費(含む採用費)」は増加



# 事業別従業員数推移(正社員のみ)

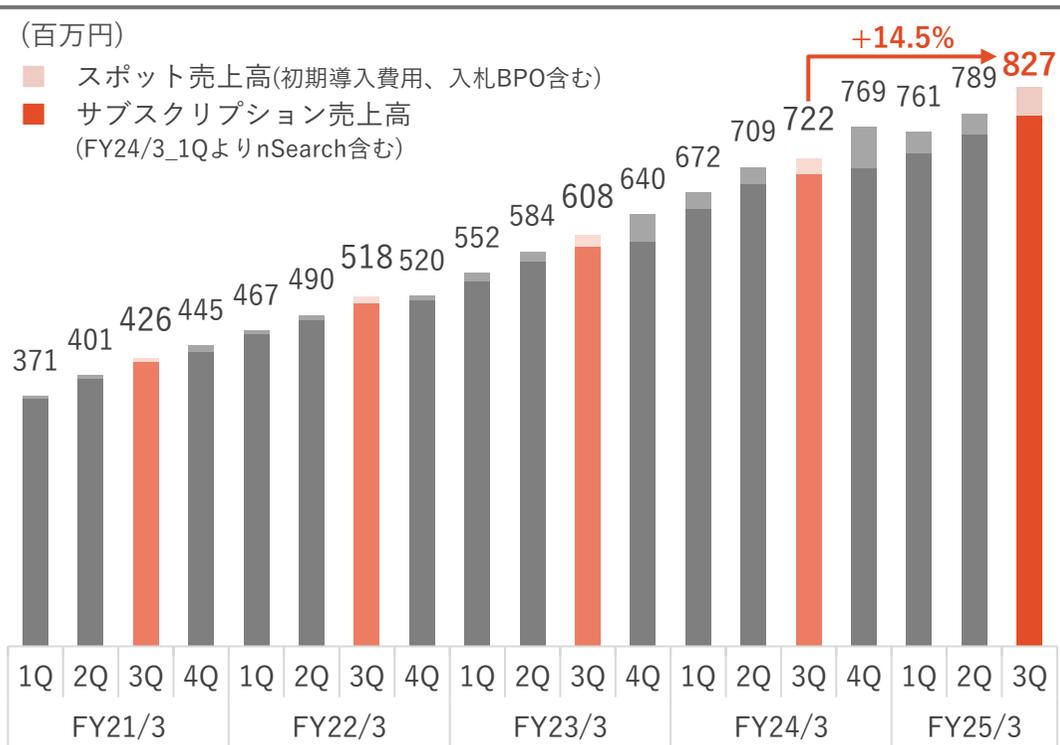
- ・前期は採用を抑制していたが、当1Q以降は計画通り採用が進捗しており、正社員は前年同期+55名、前四半期+6名
- ・当4Qは、当3Qと同程度の採用を見込む



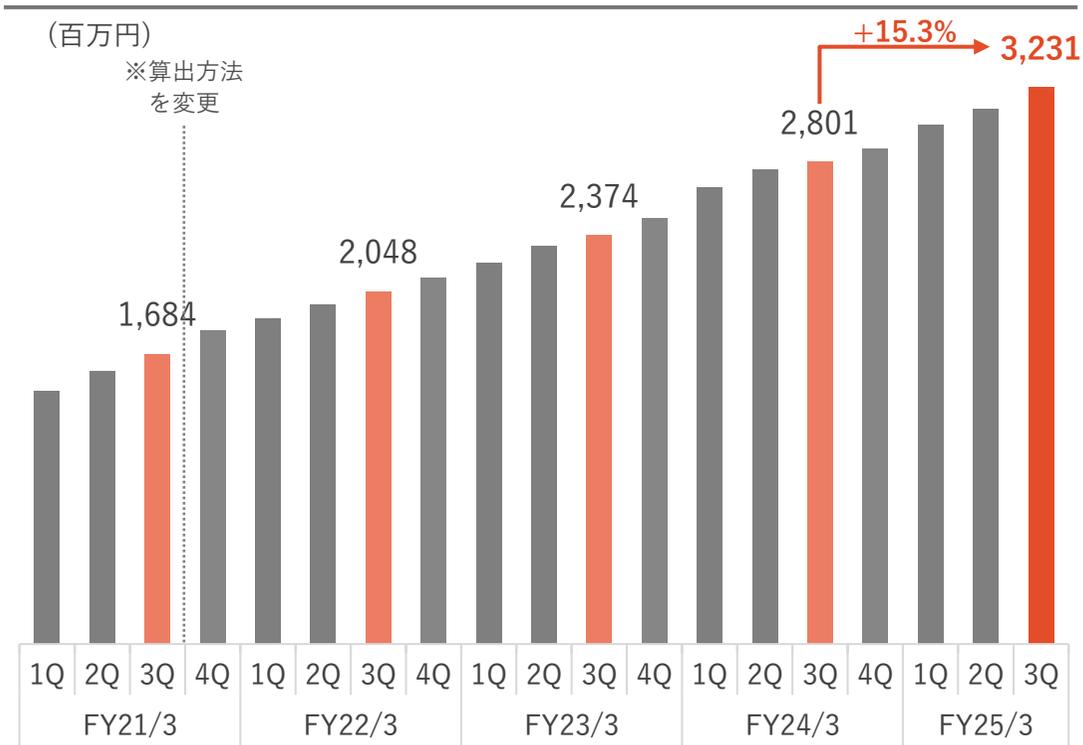
## 2 事業別ハイライト

- 売上高は前年同期比+14.5%で着地(売上高827百万円のうち、nSearch売上高は25百万円)。ARRは成長基調を継続し、前年同期比+15.3%
- 入札BPOを含むスポット売上高は前四半期比で増加。季節性等により当4Qも引き続き増加を見込む

### 売上高(nSearch含む)



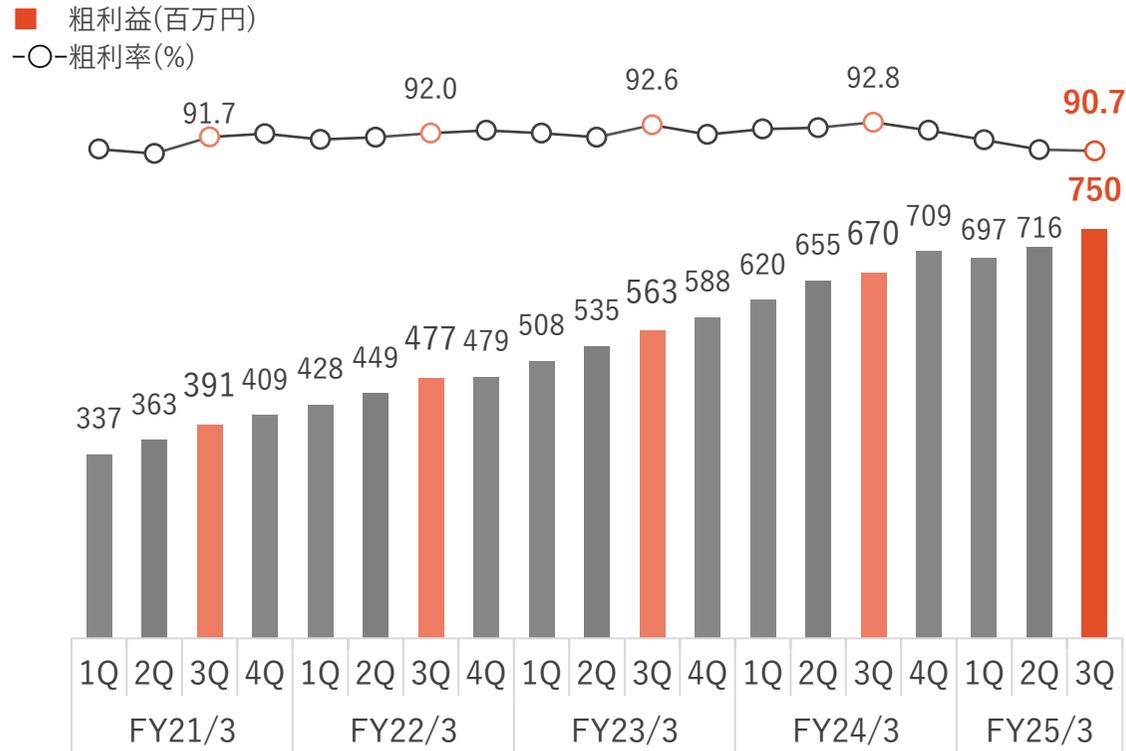
### ARR(nSearch含む)



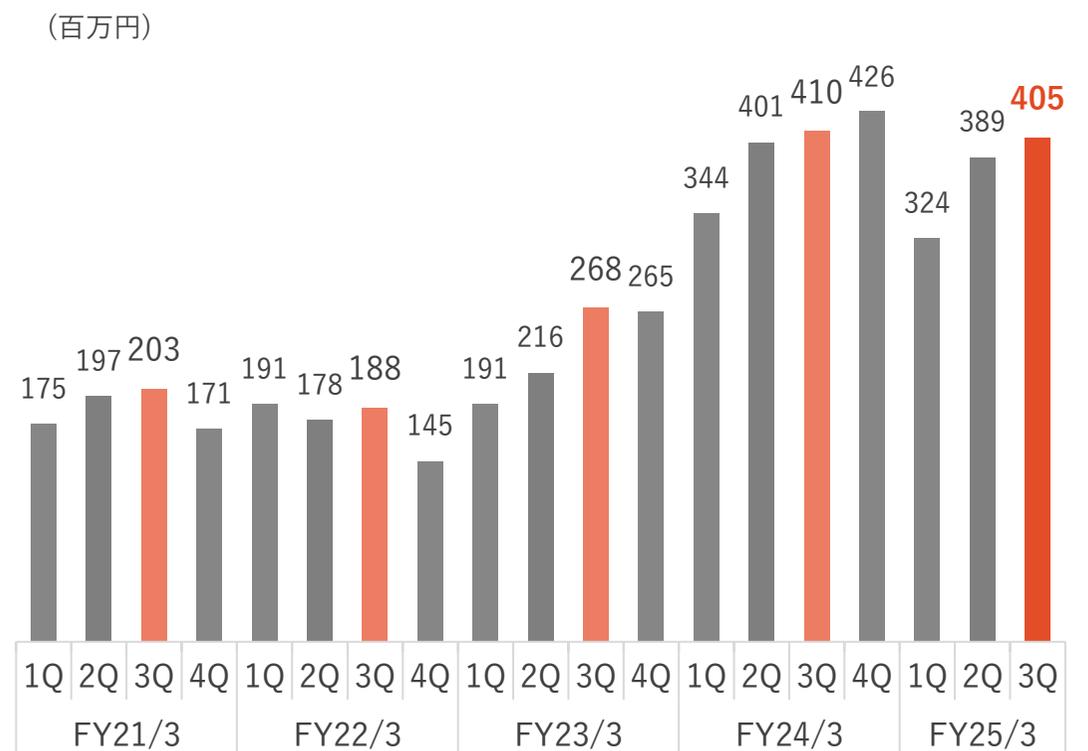
※ ARR(Annual Recurring Revenue)：年間経常収益を指す。FY21/3\_3Qまでは各四半期サブスクリプション売上高に4を乗じた数値、FY21/3\_4Q以降は各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値。FY24/3\_1Qより、「nSearch」「GoSTEP」等の周辺サブスクリプションビジネスも含めたMRRに12を乗じた数値。

- 粗利率は、当上半期以降のNJSSの新機能リリースに伴って自社開発ソフトウェアの減価償却費が増加したことにより、前年同期比で若干低下
- EBITDAは計画通り進捗し、現時点で概ね通期予想どおりの着地を見込む

### 粗利益(nSearch含む)

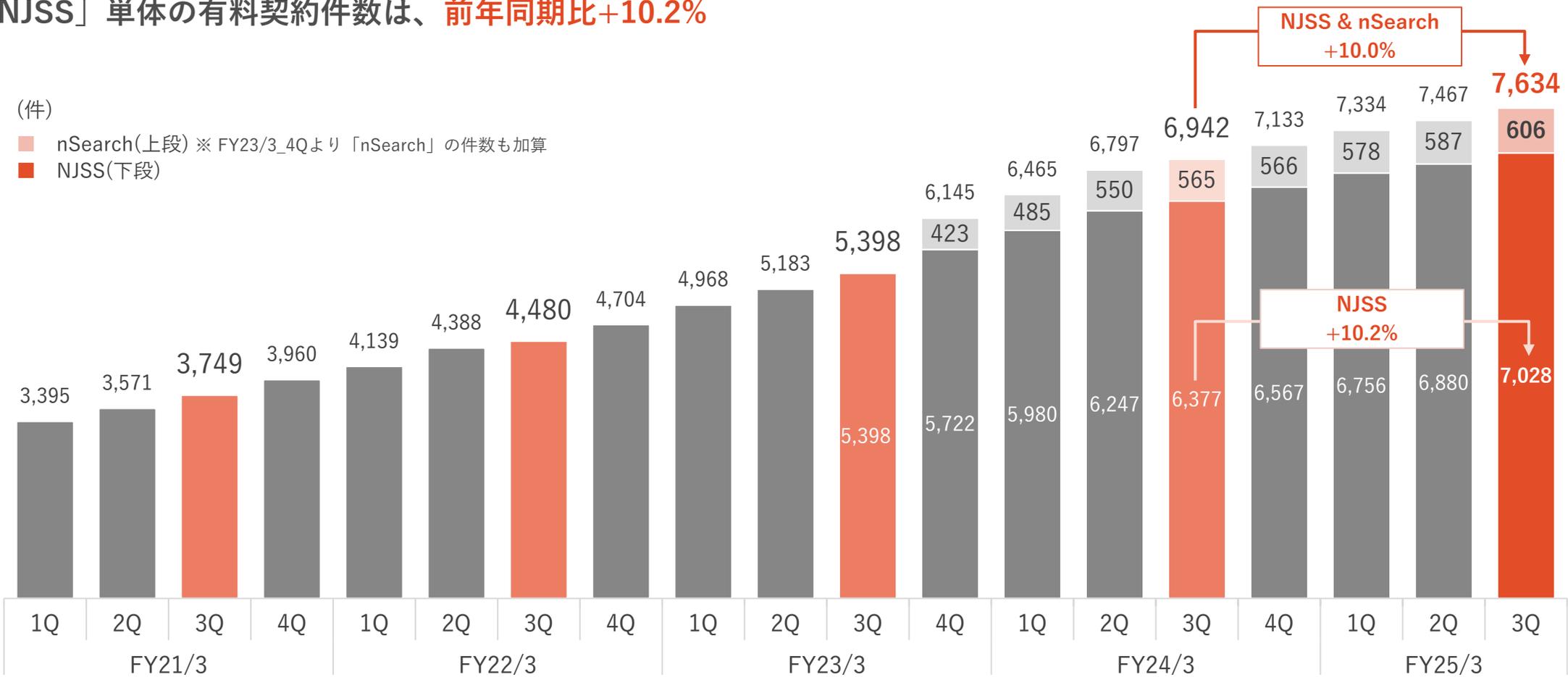


### EBITDA(nSearch含む)



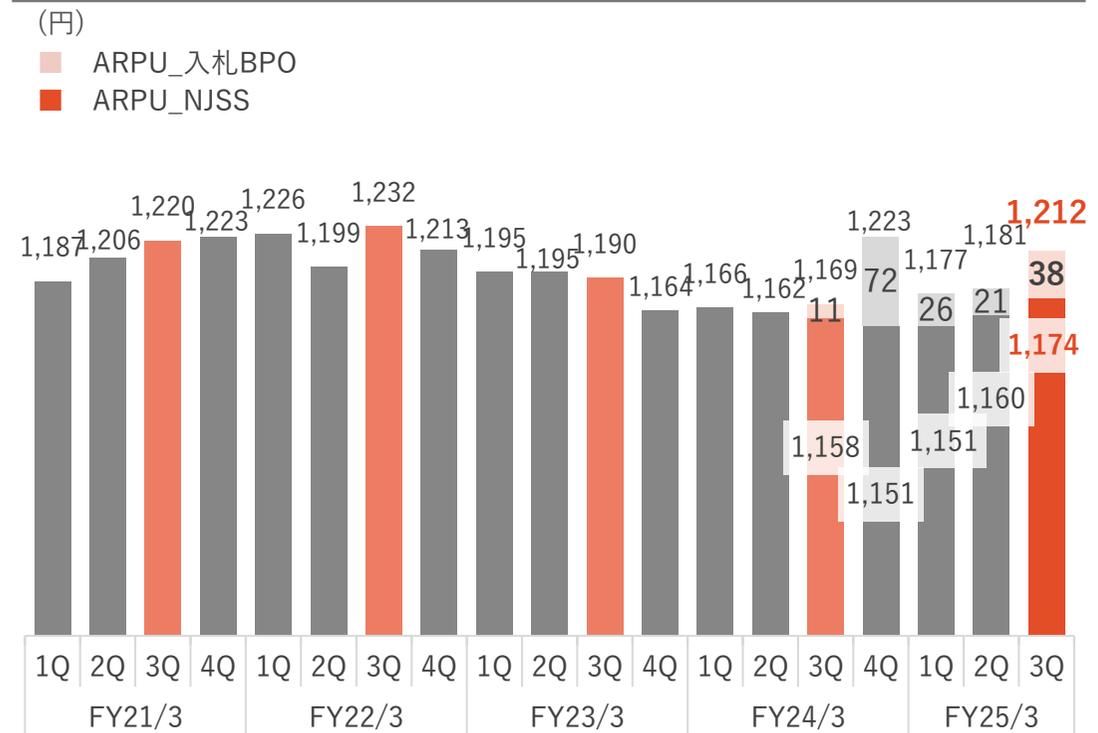
※FY24/3\_1Qより「nSearch」を含めて算出

- 「NJSS & nSearch」の有料契約件数は、**前年同期比+10.0%**。当期初よりARPUを高い水準で維持することを最優先する方針に変更したことにより、有料契約件数の増加ペースは若干鈍化
- 「NJSS」単体の有料契約件数は、**前年同期比+10.2%**



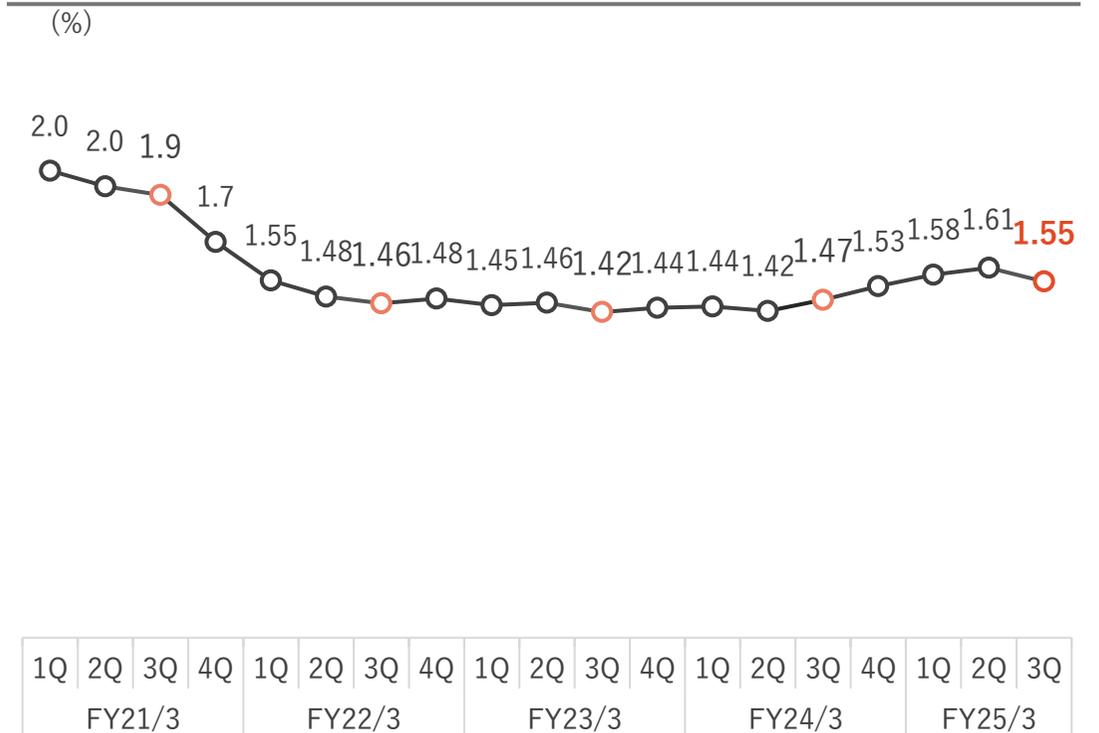
- ・当期初から契約獲得・更新時の単価を引き上げる方針に変更したことで、**NJSSのARPUは計画通り順調に上昇**
- ・**入札BPOは、スポット売上高が好調に推移**した結果前四半期比で増加。季節性等により4Qも引き続き増加を見込む
- ・前3Qから緩やかに上昇傾向にあった**解約率が改善**

ARPU(日割りベース、nSearchは含まず)



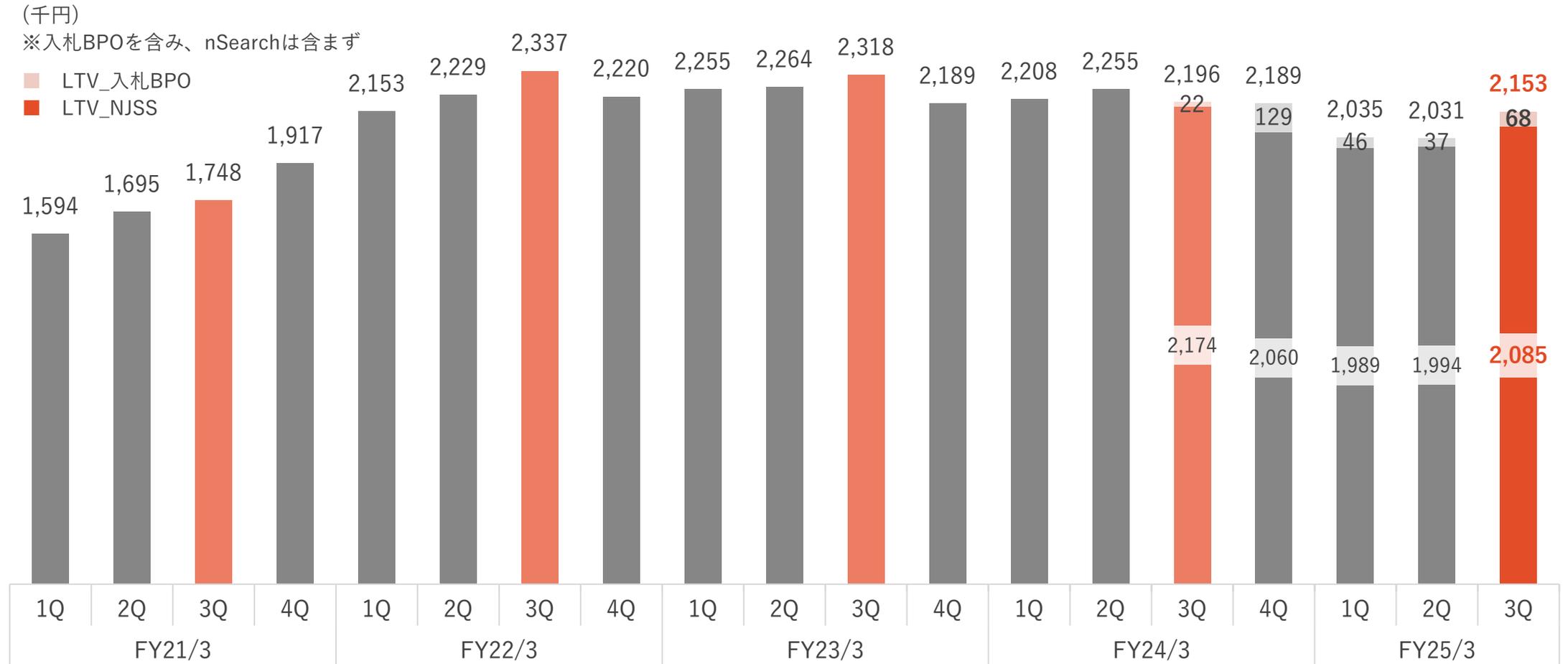
※ ARPUは一件当たり日割り売上高。「ARPU\_入札BPO」はスポット売上高も含む

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

## ・ARPU及び解約率の改善によりLTVは向上

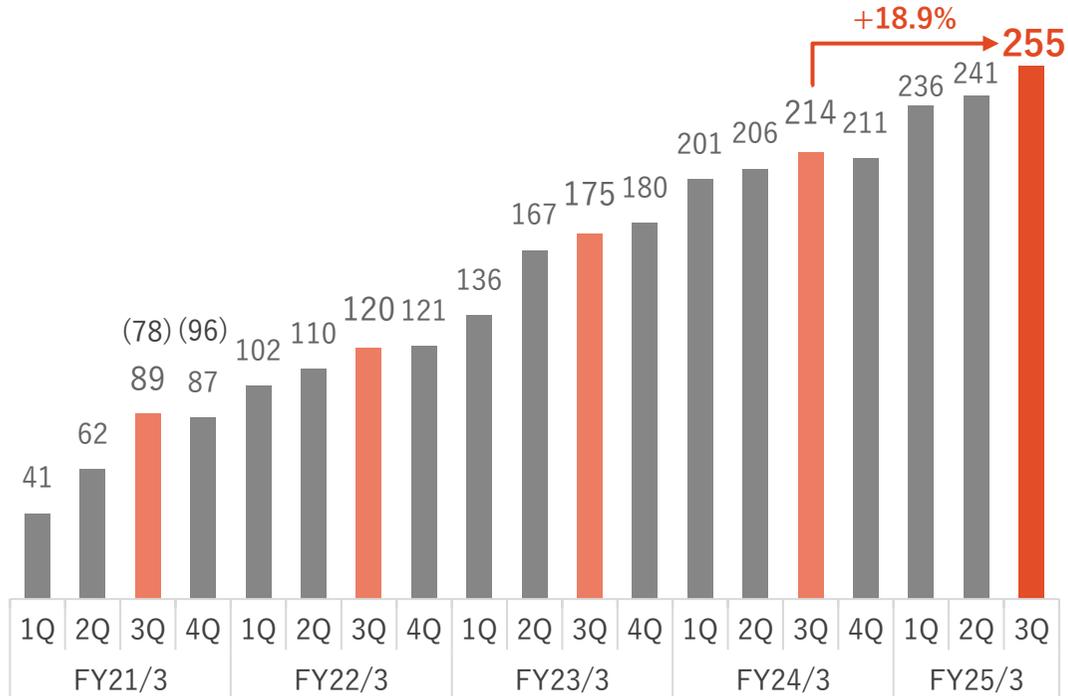


※ LTV(Life Time Value) : 顧客生涯価値を指す。ARPU×四半期会計期間の日数/3×(1/解約率)×粗利率90%固定

- ・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+18.9%**
- ・上期に積極投資したマス広告(TVCM・タクシーCM等)を当3Qでは実施しなかったため、EBITDAは前四半期比で大幅増
- ・当4Qもマス広告投資は実施しない方針であり、通期のEBITDA達成を見込む

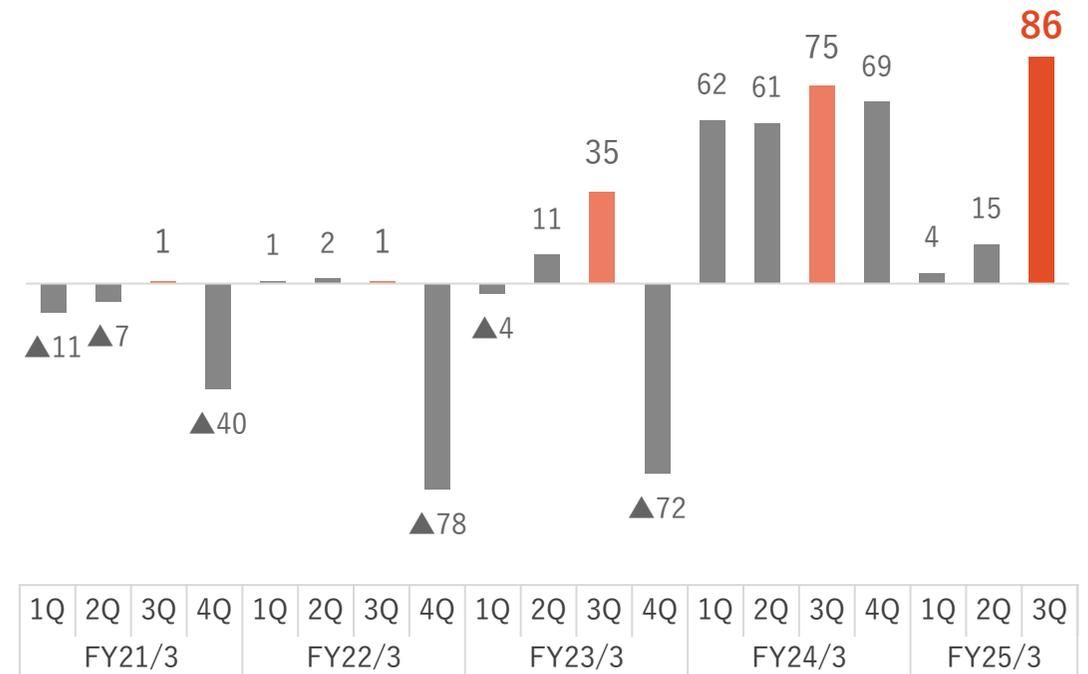
### 売上高

(百万円)



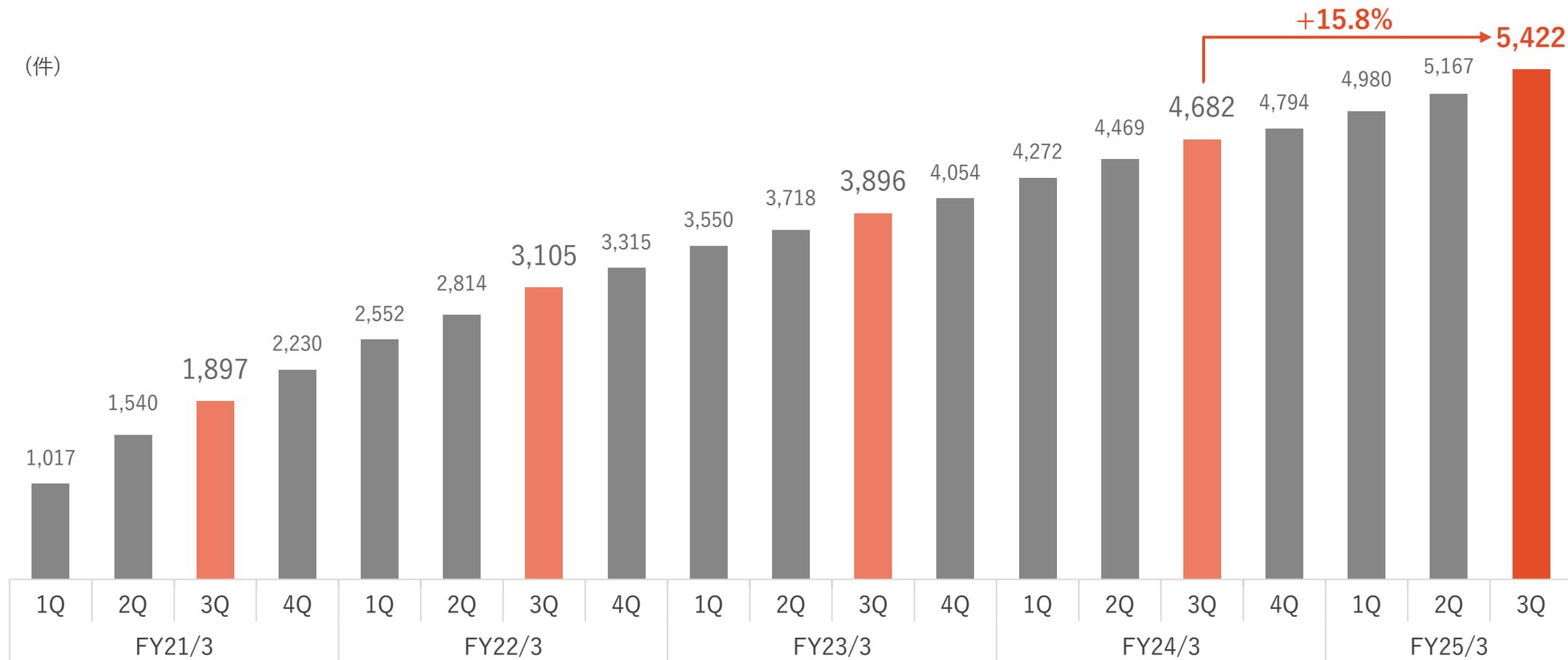
### EBITDA

(百万円)



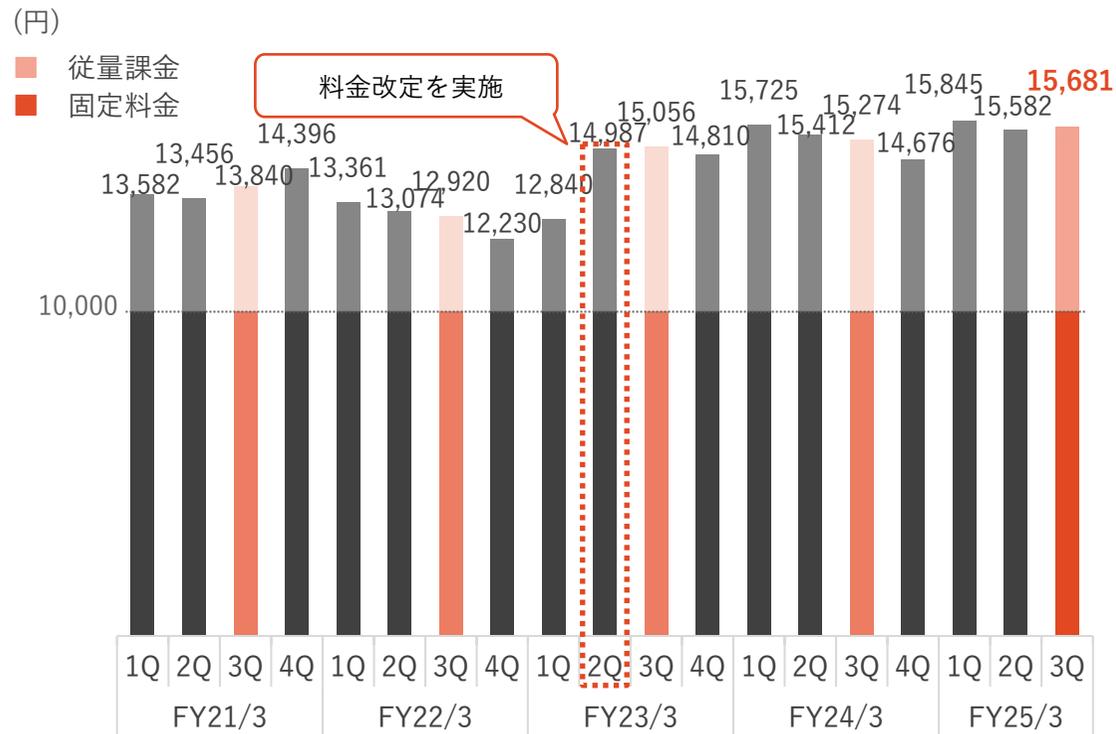
※ FY21/3\_3Qより収益認識基準を変更(括弧内は変更前の数値)

- 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+15.8%**

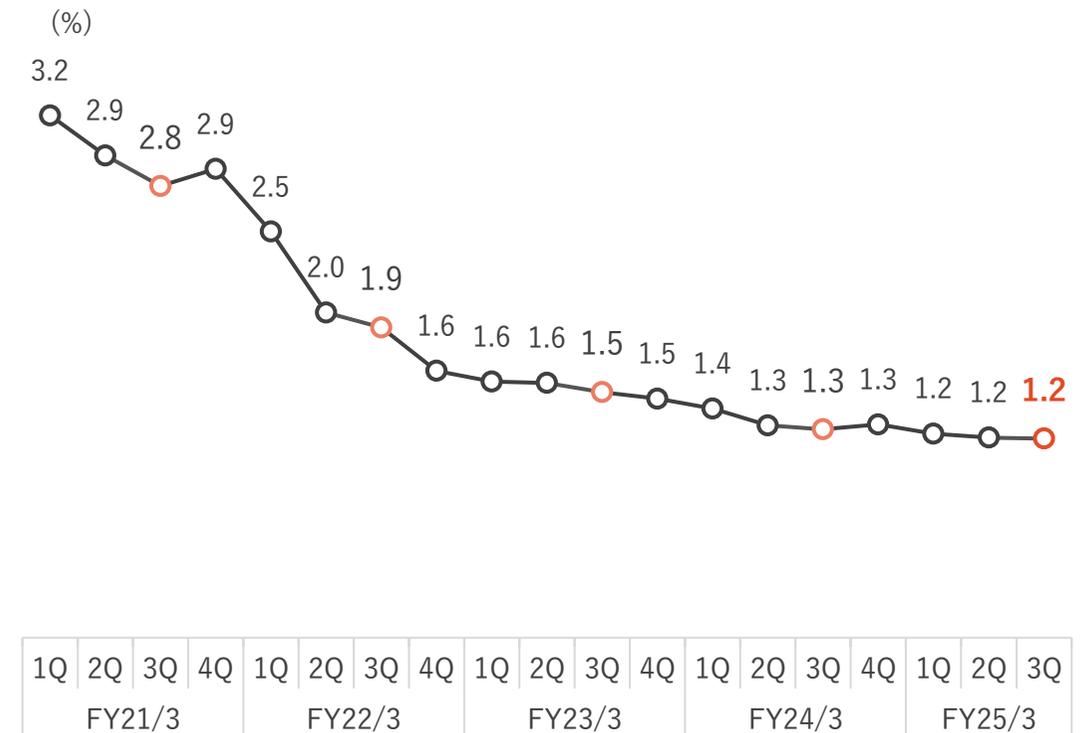


・継続的なプロダクト・サービス改善によって、直近12ヶ月の平均月次解約率は過去最低の**1.2%**を継続

### 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

- ・シンプル・低価格に電話の自動応答を実現する新サービス「fondesk IVR」を2024年12月10日(火)に提供開始
- ・これまでfondeskの導入ハードルが比較的高かった飲食店や美容室等に対しても、積極的にサービス展開していく

## fondeskとの比較



- ・シンプル＆わかりやすいUI・料金プランで、PC、スマートフォン等から自由にユーザーが応答シナリオを設定
- ・土日祝日や夜間のニーズにも対応可能になり、幅広い利用シーンでの活用を見込む

プレスリリース：<https://www.uluru.biz/news/14506>

サービスサイト：<https://ivr.fondesk.jp/>

		
対応者	自動音声	オペレーター
価格	月額2,980円 + 従量課金	月額10,000円 + 従量課金
主な用途	代表電話の一次受付に加え、夜間対応や定型案内など	代表電話の一次受付
受付可能時間	24時間365日	平日9時から19時

※「IVR(Interactive Voice Response)」は、自動音声応答システムの略称、電話対応を自動化する技術・サービスを指します。

# えんフォト | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

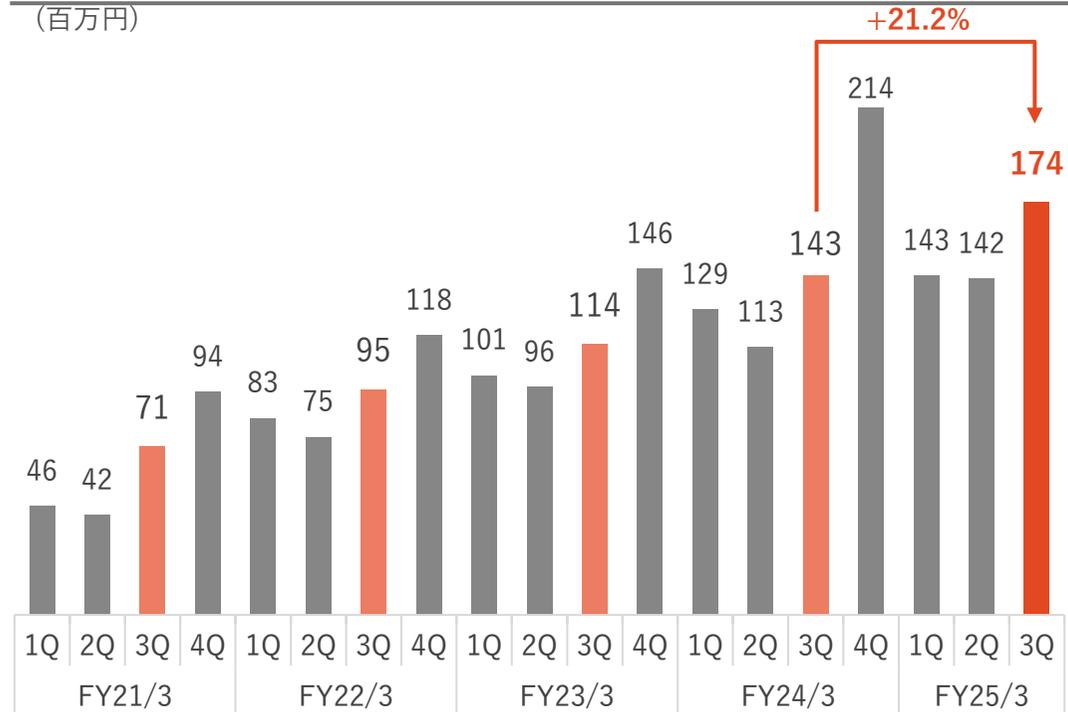
- 写真販売単価の高いカメラマン派遣比率の上昇により園当たり売上高が増加し、売上高は前年同期比+21.2%
- 当2Qに引き続き人員採用が進捗したことや、相対的に粗利率が低いカメラマン派遣比率が上昇したことにより、EBITDAの赤字幅は増加。

ただし、オペレーション改善により、当該カメラマン派遣売上の粗利率については今後改善していく見込み

- 当4Qは、季節性等による売上増によりEBITDAが改善する見込み

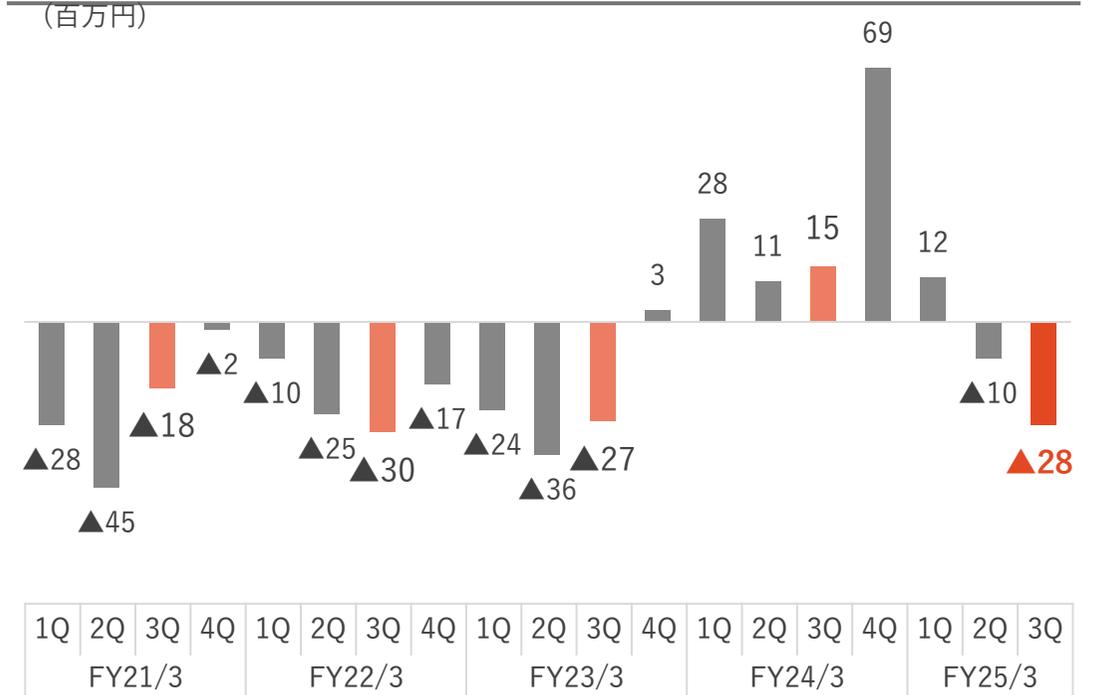
売上高

(百万円)



EBITDA

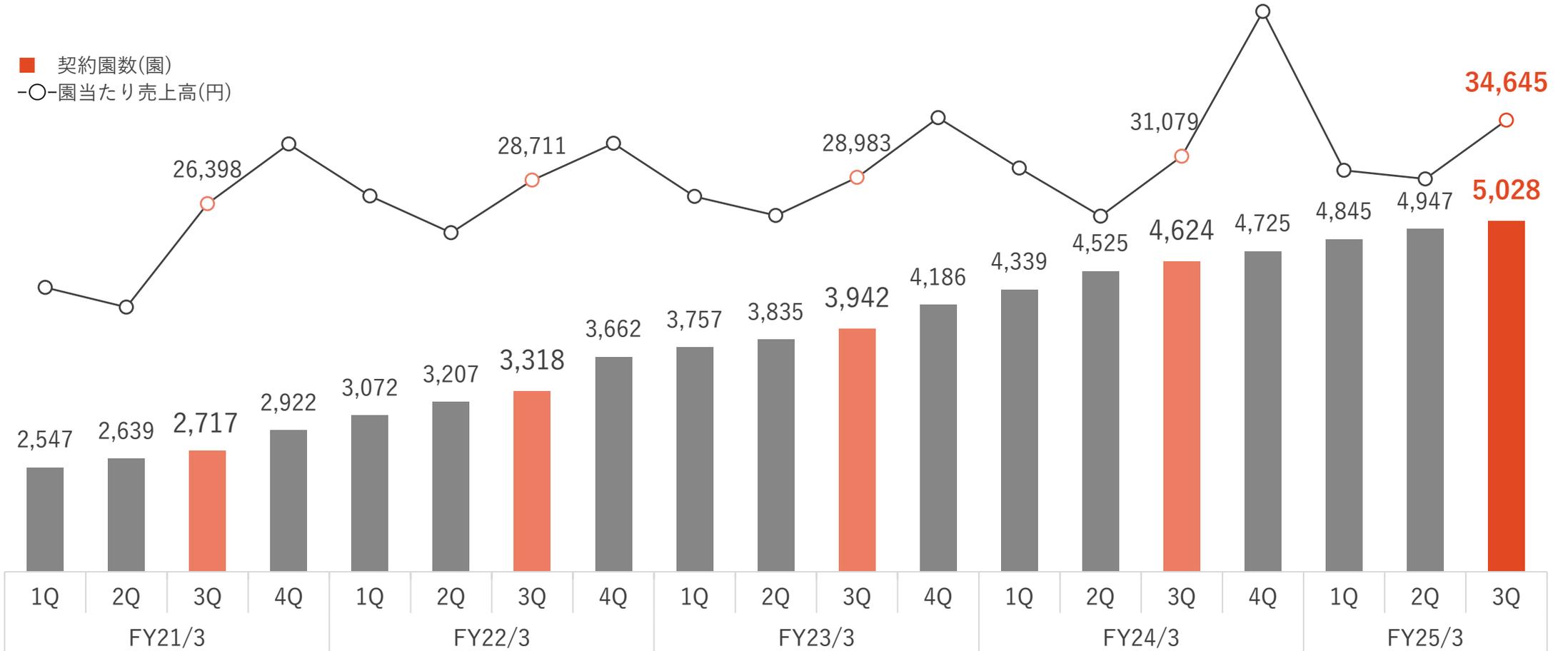
(百万円)



※ 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

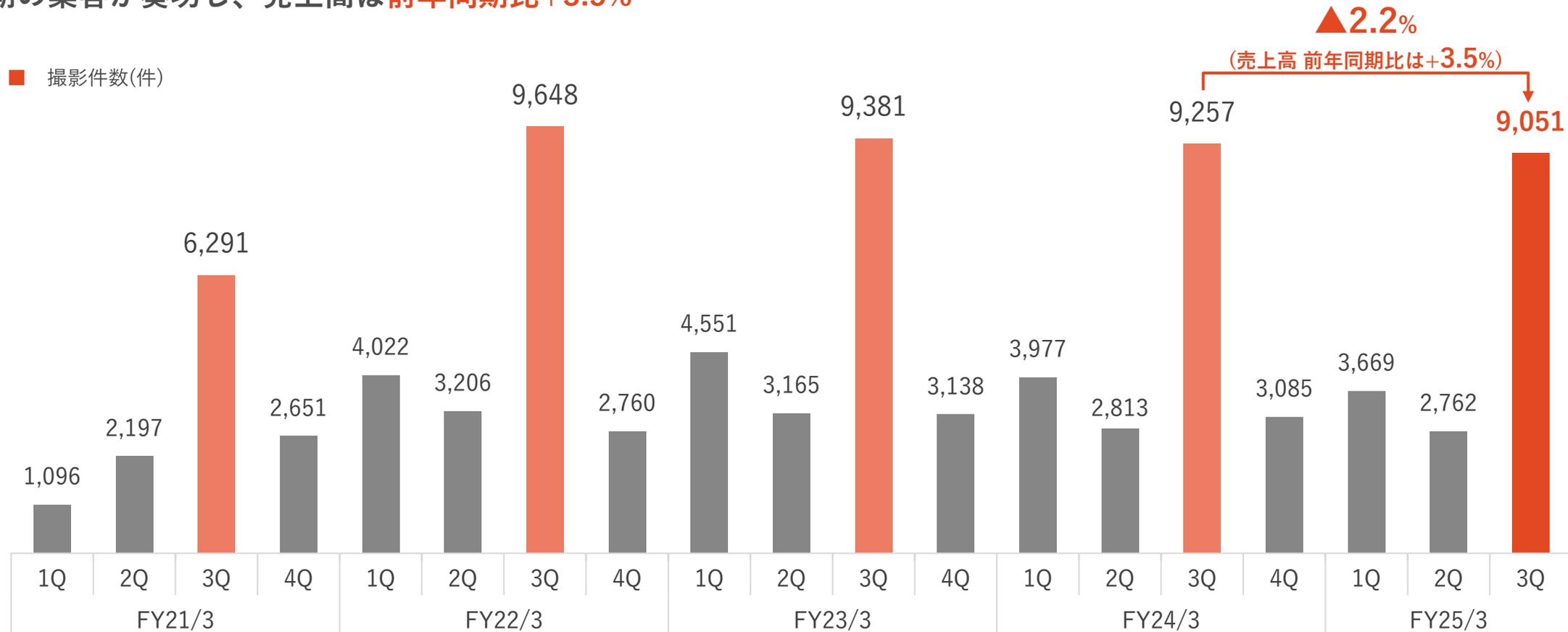
# えんフォト | 契約園数・園当たり売上高の推移(四半期)

- 契約園数は着実に増加
- 写真販売単価の高いカメラマン派遣比率の増加に伴い、園当たり売上高が前年同期比で伸長



※ 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▲2.2%となるも、高単価帯ジャンルである七五三・ニューボーンフォトを中心とした上期の集客が奏功し、売上高は前年同期比+3.5%

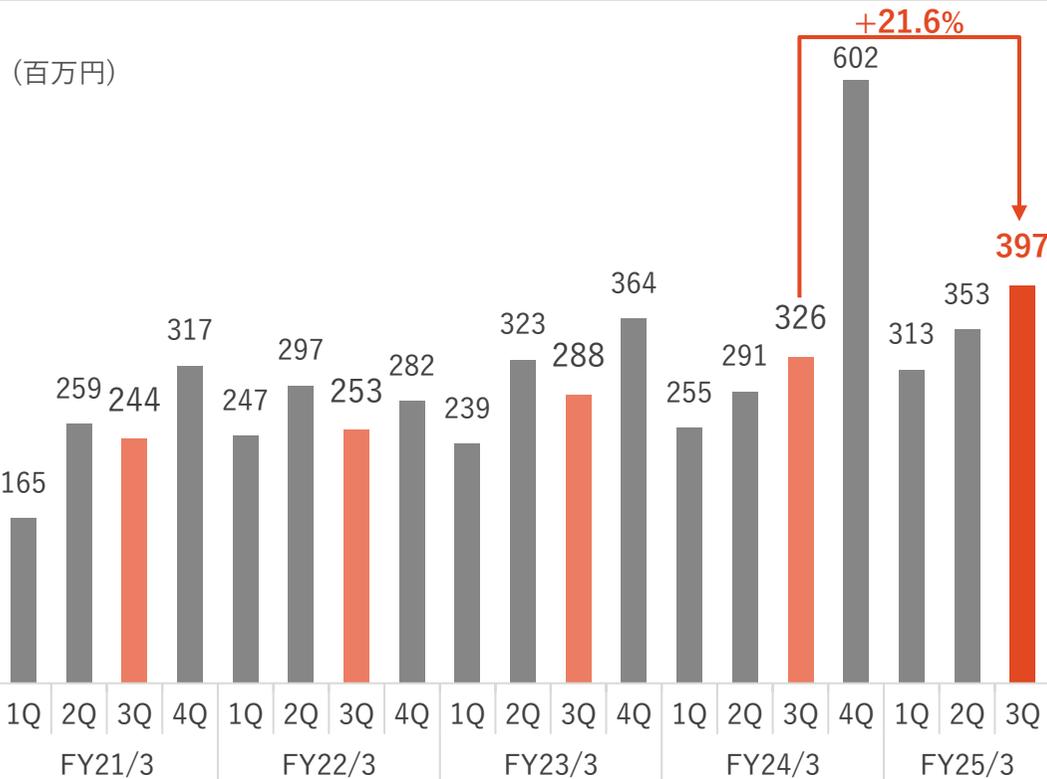


※3Qは七五三の記念写真需要により増加傾向

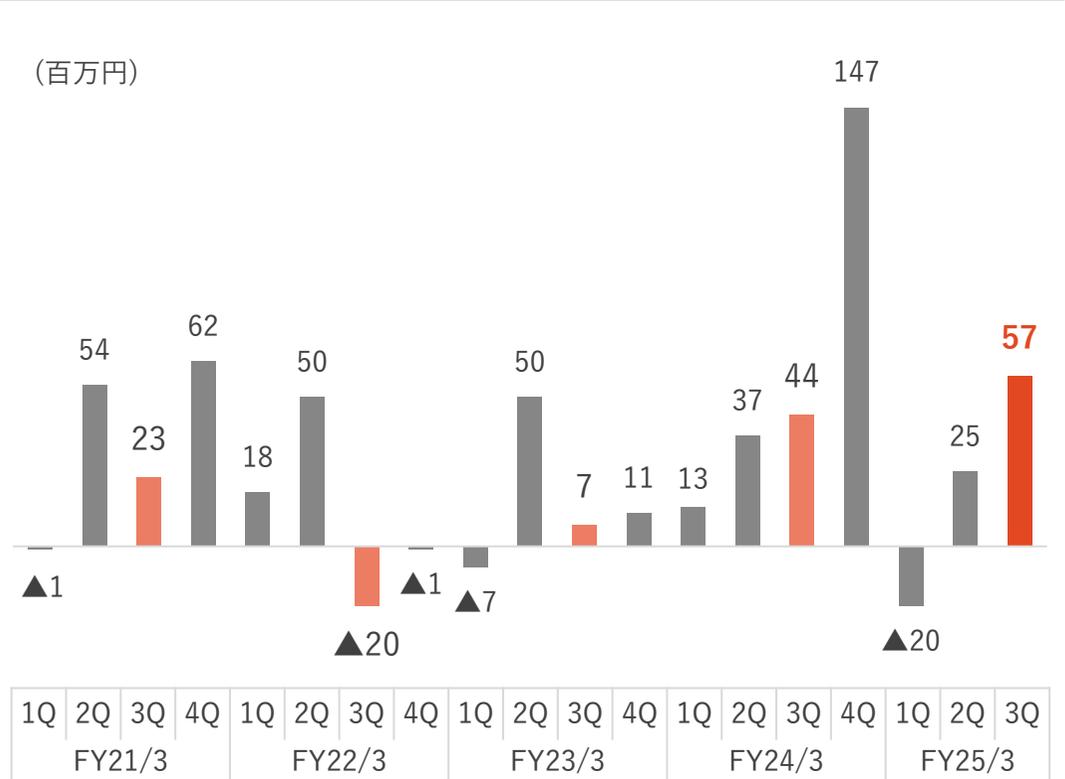
# BPO | 売上高・EBITDAの推移(四半期)

- BPaaS業務売上、リカーリング売上が好調であり、売上高は前年同期比+21.6%で着地
- EBITDAは前四半期比で大幅に増加
- 現時点では売上高及びEBITDAは通期予想比で若干ビハインドとなっているが、通期予想の達成可否は、季節性により大きく売上高が計上される4Q次第

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

