

2024年3月期 通期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ヌーラボ (証券コード: 5033)

2024年5月14日



nulab

目次

1.会社概要

2.サービス内容

3.業績及びKPI推移

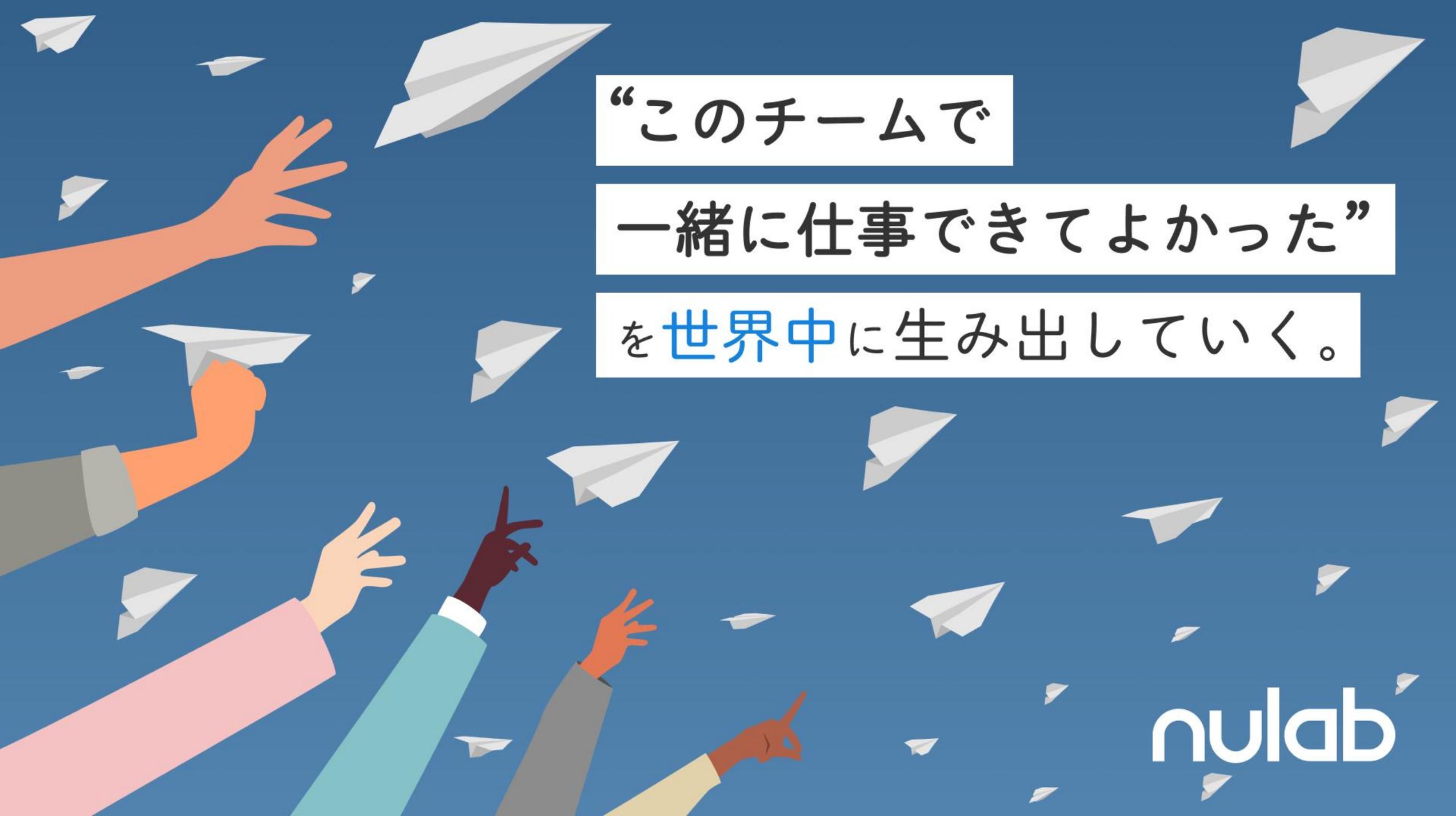
4.2025年3月期業績予想

5.成長戦略

6.経営において認識される主なリスク

1. 会社概要

nulab

An illustration on a dark blue background showing several hands of different skin tones (orange, brown, pink, teal, grey) reaching upwards. Many white paper airplanes are scattered throughout the scene, some in flight and some being held. The overall theme is teamwork and global impact.

“このチームで

一緒に仕事できてよかった”

を世界中に生み出していく。

nulab

To make creating simple and enjoyable 創造を易しく 楽しくする

Try First

いつも学び、実践しよう。すごいを超えた価値を届けるために、常識や現状ボーダーにとらわれず挑戦しよう。

Value.1

Love Differences

まずは受け入れることから始めよう。立場、技術、文化、嗜好、すべての違いは力に変えられる。楽しい雰囲気の中でオープンマインドを持ってお互いを尊重しよう。

Value.2

Goal Oriented

本質を見失わないよう、オープンな場でゴールを議論し、共有しよう。そして、喜びや悲しみを分かち合いながら共に目的地にたどりつこう。

Value.3

社名	株式会社ヌーラボ
設立	2004年3月
所在地	福岡県福岡市中央区大名
従業員数	159名（2024年3月31日現在、グループ全体）
主要株主	橋本 正徳：1,554,245株（24.0%） 田端 辰輔：1,497,900株（23.1%）
国内拠点	東京事務所、京都事務所
海外子会社	Nulab USA,Inc.(ニューヨーク) Nulab Singapore Pte.Ltd.(シンガポール) Nulab Netherlands B.V. (アムステルダム)

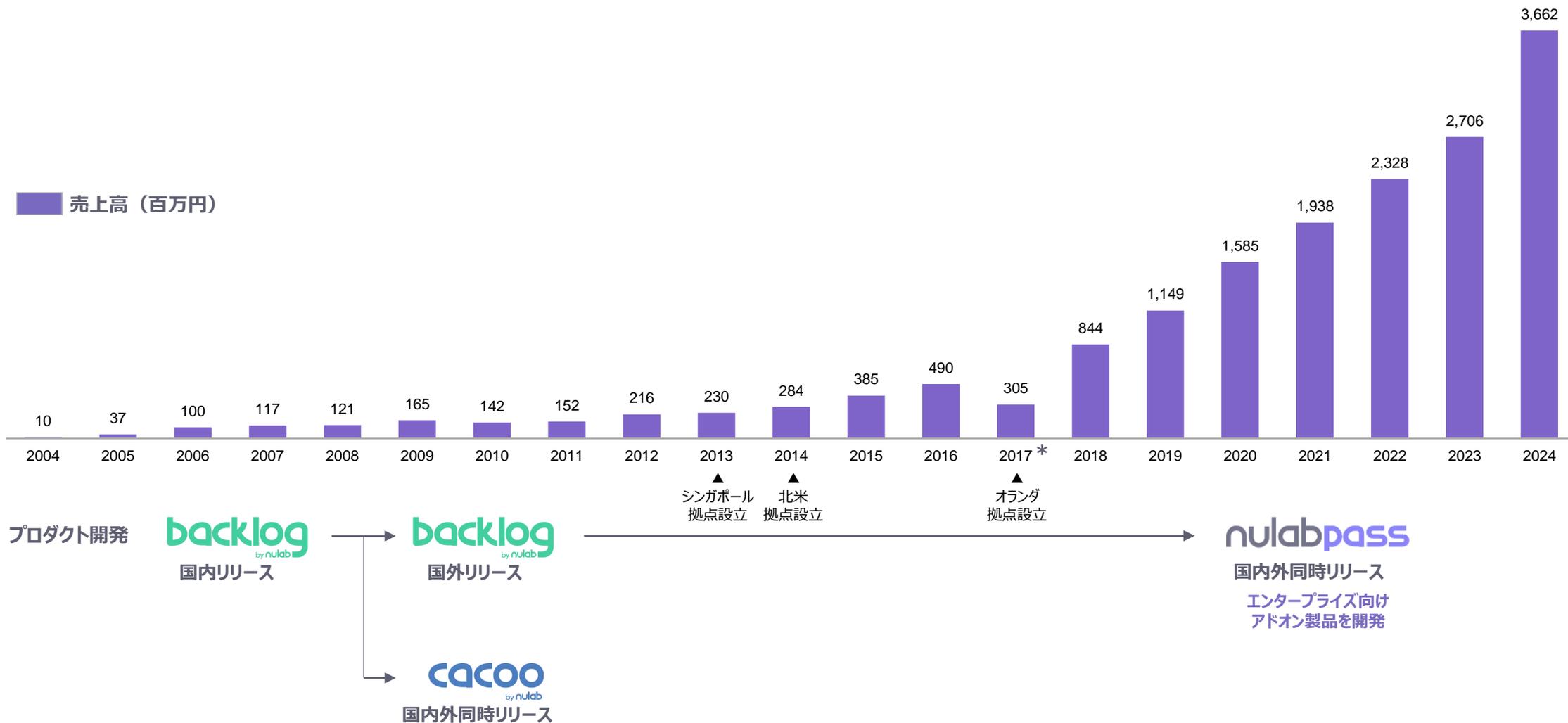


代表取締役 橋本正徳

私たちヌーラボは、
「“このチームと一緒に仕事できてよかった”を世界中に生み出していく。」
をブランドメッセージとし、チームで利用する業務コラボレーションツールを開発、
提供しております。

「Try first」「Love Differences」「Goal Oriented」
という行動指針を中心に据え、分かりやすく楽しく、創造性のある仕事をした
い多くのお客さまに価値を届けていくことを目指してまいります。

提供価値向上を企図して、着実に国内外でマルチプロダクトを展開



注記：2017年に決算期の変更を行った為、2016年10月1日から2017年3月31日分までを反映

ツール提供



サクラテンペスタ

世界最大級のロボットコンテストに出場している中高生主体のロボコンチームである特定非営利活動法人



iGi

株式会社マーベラスが主催・運営する産業・学校・地域自治体が連携し、インディーゲームクリエイターを支援するプログラム



Waffle

女子中高生向けのプログラミング講座の提供等、IT業界のジェンダーギャップを無くす取り組みを推進するNPO法人

他多数

プロジェクトマネジメントの普及

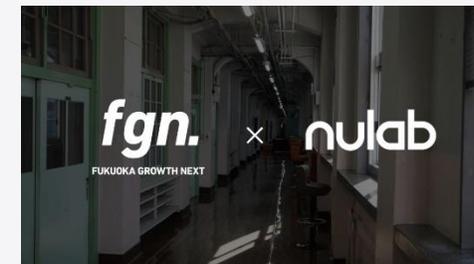
「このチームと一緒に仕事できてよかった」を世界中に生み出していきたいという思いから、多くのプロジェクトとチームコラボレーションの成功を後押しする活動をしています。素晴らしいプロジェクトを表彰するGood Project Awardの開催、またハートクエイク社と連携、ボードゲーム「プロジェクトテーマパーク」を用いた研修プログラムを開発しました。



2023年最優秀賞 パシフィック横浜様

FUKUOKA GROWTH NEXT

プラチナスポンサーに就任。福岡スタートアップと協力し、地元企業のDX化に貢献



2. サービス内容



プロジェクト管理ツール

Backlogはチームではたらくすべての人が簡単に使える、プロジェクト管理ツールです。

- ✓ プロジェクト管理
- ✓ バージョン管理
- ✓ タスクの管理
- ✓ モバイル・タブレット端末に対応



ビジュアルコラボレーションツール

Cacooはワイヤーフレーム、フローチャート、組織図、マインドマップなど、どんな図でも作成できます。

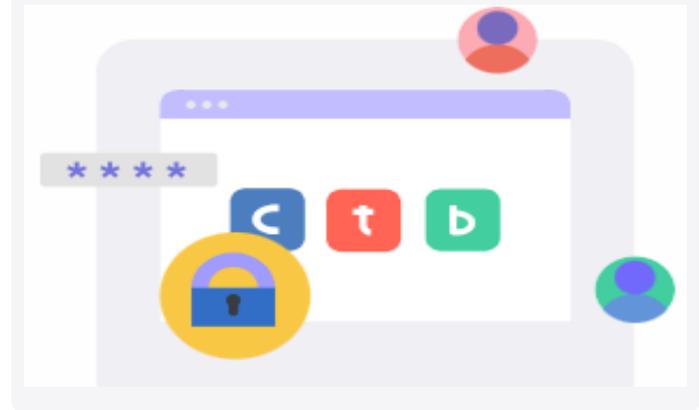
- ✓ リアルタイムコラボレーション
- ✓ 柔軟な共有方法
- ✓ 豊富な図形やテンプレート
- ✓ 外部サービスやアプリケーションと連携



ヌーラボ製品のセキュリティとガバナンスを強化

NulabPassはヌーラボ製品のセキュリティとアカウント管理を強化します。組織に導入するとBacklog・Cacoo・Typetalkの全製品で利用できます。

- ✓ 組織のセキュリティを一括で管理
- ✓ IDプロバイダーとの連携



Backlogの利用対象ユーザー

対象ユーザー

社内の多数のプロジェクトを発案し、**プロジェクト管理**を行っている企業



プロジェクト管理とは？

顧客管理、案件管理、予算管理、タスク管理、
問い合わせ管理、不具合管理、コミュニケーション管理、
ファイル・文書管理など
多岐に渡る情報をタイムリーに正確に管理する業務

ファイルが増え過ぎて
どこに何の情報があるか分からない

ファイル共有が漏れてしまい
ファイルが最新化されない

誰が何のタスクを担当しているか
が全く見えない

など

➡ 管理には、多くのヒト・ツールが必要になり、**多大なコストがかかる**

Backlogの基本機能

プロジェクト管理に必要な機能が1つに集約
加えて、コラボレーションを加速する様々な機能を付与

プロジェクト管理機能

タスク管理

- 管理工程の削減
- タスクから自動的にガントチャートを生成

進捗管理

- 常にタスクの進捗が担当者・期限と共に一覧化

ファイル管理

- ファイルをオンライン上で作成・共有
- 更新漏れが無くなり、常に情報が最新

モバイル対応

- 公式のモバイルアプリを提供

ソースコード管理

- ソースコード管理が可能

セキュリティ

- グローバルIPアドレスによるサービスへのアクセス制限等

拡張性

- APIの提供
- 情報更新時の通知
- メール経由でタスクを作成が可能

...

コラボレーションを加速させる機能



見やすく手軽に
履歴も残るWiki
(ドキュメント管理)



大きな
ファイル共有
も簡単



絵文字とスターで
円滑な
コミュニケーション



ExcelとCSVによる
データエクスポート



お客様サポートに
便利な
メールによる課題登録

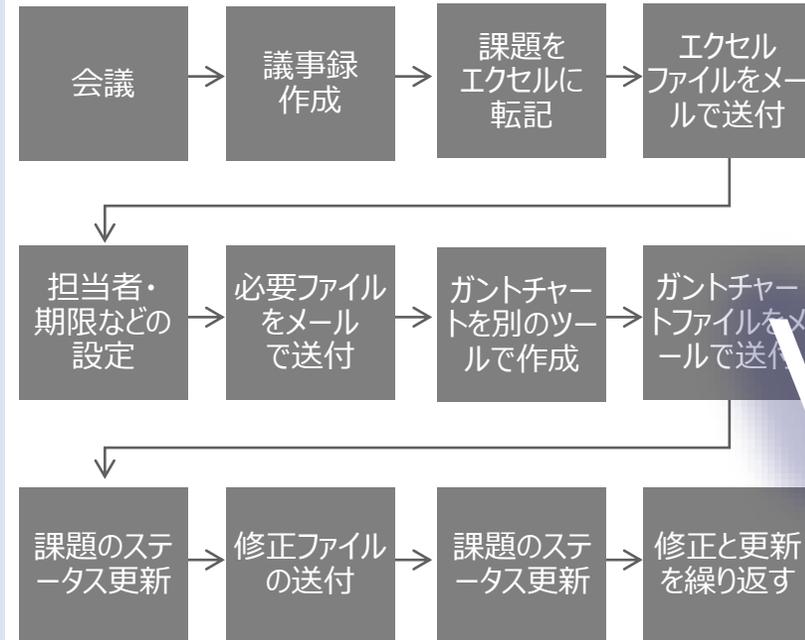
Backlogで変わること①：管理プロセスの比較

管理工数を大幅削減、捻出された時間をより付加価値の高いタスクに充てることが可能に

タスク管理

- 管理工程の削減
- タスクから自動的にガントチャートを生成

従来のやり方



一つのプロジェクトを管理するために
莫大な工数が発生

Backlogの場合



完了までの管理工程を大幅に短縮、
迅速なタスク管理を実現！

VS

Backlogで変わること②：メールとの比較

上司への報告、部下へのトレースも不要。進捗確認会議も不要に

進捗管理

- 常にタスクの進捗が担当者・期限と共に一覧化

従来のやり方



誰がタスクを担当しているのか、
期限がいつまでか、
曖昧で分かりづらい

Backlogの場合

タスク	BLDSN-42	WordPressのテスト環境構築	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-41	WordPressのテーマ化する	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-40	コーディング (HTML/CSS)	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-39	デザインを作成する	ikikko (nakamura)	未対応	→
タスク	BLDSN-38	ワイヤーフレームを作成する	ikikko (nakamura)	処理中	→
タスク	BLDSN-37	カテゴリを検討する	agata	処理中	→
タスク	BLDSN-36	Backlogブログを作成する	(0/6) okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-35	2016/11/14~の週でBacklogサイトミーティング	ikikko (nakamura)	処理中	→
タスク	BLDSN-34	ログイン画面のデザインを作成する	takada	未対応	→
タスク	BLDSN-33	FAQページをWordPressのテーマ化する	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-32	WordPressの環境を準備する	nakagawa	未対応	→
タスク	BLDSN-31	プラン・価格ページをコーディングする	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-30	プラン・価格ページをデザインする	agata	処理済み	→
タスク	BLDSN-29	FAQページのコーディングをする	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-28	プライバシーポリシーのコーディングをする	okafuji	処理中	→

何のタスクで誰が担当者が
明確に整理できる

Backlogで変わること③：エクセルとの比較

最新の情報も、過去の経緯も一度に閲覧可能

ファイル管理

- 文書をオンライン上で作成・共有
- 更新漏れが無く常に情報が最新

従来のやり方



情報の**都度更新が大変**
情報が古く、最新の状況に
更新出来ていない

VS

Backlogの場合



情報が**常に最新**
更新する手間が一切不要

Backlog料金体系

社内外での活発なコミュニケーションを促すため、**主要プランはユーザー数無制限に**

	スタータープラン ¥2,970 / 月	スタンダードプラン ¥17,600 / 月	プレミアムプラン ¥29,700 / 月	プラチナプラン ¥82,500 / 月	オンプレミス型 エンタープライズ* ¹ ¥165,000~/年
ストレージ (容量)	1GB	30GB	100GB	300GB	無制限
プロジェクト数	5	100	無制限	無制限	無制限
ユーザー数	30 人	無制限	無制限	無制限	10 人~
ガントチャート		✓	✓	✓	
二段階認証必須化			✓	✓	
セキュリティシート提出			✓ (有償)	✓ (年1回無償)	



nulabpass

1ユーザーあたり **¥330** / 月 ^{*2} SAML認証方式によるSSO等セキュリティ強化オプションを提供



料金プランは全てサブスクリプション方式

注記1 : Backlogオンプレミス型エンタープライズは11ユーザー以降、人数によって金額が変動

注記2 : 契約ユーザー数に応じた割引価格(ボリュームディスカウント)が適用される場合があります

幅広い顧客ラインアップ

よろこびがつなぐ世界へ

KIRIN

FUJITSU

NTT Communications

KDDI
KDDI Web Communications

STARFLYER

ITOCHU

100年の安心に、こたえる
KIRII

あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ
野村不動産ホールディングス

team Lab

JPX
TOKYO STOCK EXCHANGE

SKY ★
SKYMARK AIRLINES

TOPPAN

SOLVERMINDS
SOLUTIONS AND TECHNOLOGIES

GDS LINK

Money Forward



ヤマト運輸



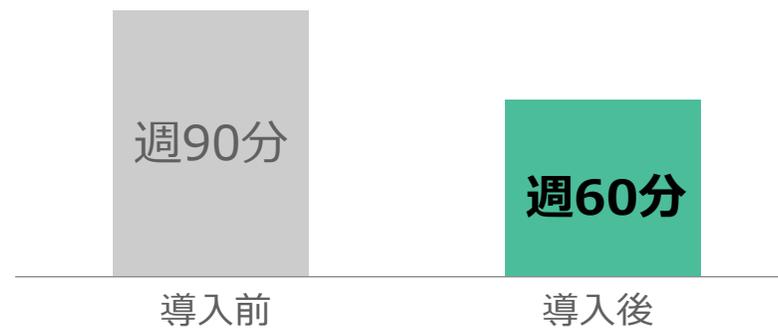
BOXIL SaaS AWARD Spring 2024
プロジェクト管理・工数管理部門
「Good Service」「料金の妥当性No.1」
「初期設定の容易さNo.1」
「サポートの品質No.1」



ITreview Grid Award 2024 Spring
プロジェクト管理ツール部門
タスク管理ツール/ToDo管理部門
コラボレーションツール部門、業務可視化ツール部門
「Leader」

経済産業省が策定したセキュリティ基準に準拠、**経済産業省内で順次導入拡大中**

事務作業時間1/3程度削減*



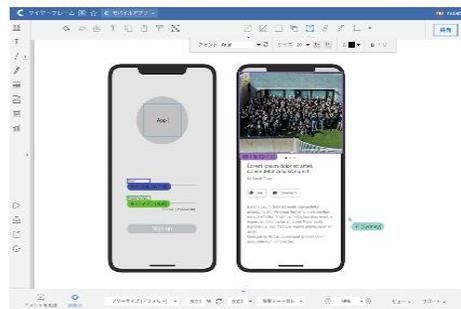
課題	<ul style="list-style-type: none">■ メールで案件進捗管理ができない■ 過去の経緯の確認に膨大な時間を要する（個別ファイルで管理）
効果	<ul style="list-style-type: none">■ 対応状況が整理され可視化された■ 個別ファイルの確認が不要になり、体感で1/3程度事務作業時間削減*

注記：2019年11月頃に経済産業省職員2名を対象に行ったインタビュー時に於いて回答を得た、職員の体感値に基づく

共同編集可能な オンライン作図ツール

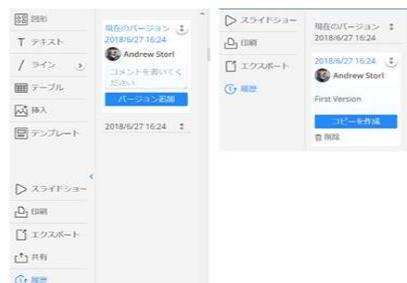
- ウェブサイトのレイアウト、作業計画などをオンライン上で簡単に作成 / 共有
- ワイヤフレーム、フローチャート、組織図、マインドマップなどの豊富なテンプレートやステンシル
- コメント機能、バージョン管理でチームコラボレーションを促進
- SaaS版 / インストール版の2つの形態で提供

利用ユーザー数は世界で300万人以上



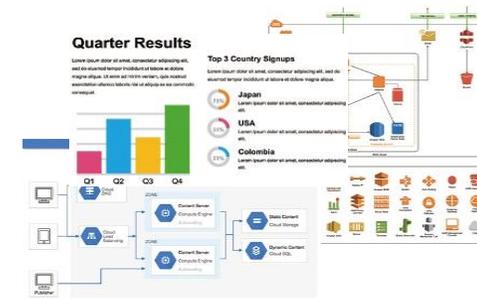
リアルタイムで共同編集！

Cacooの特長は、何と言ってもオンラインで作図ができること。チームメンバーにURLで図を共有することでリアルタイムで共同編集できます。



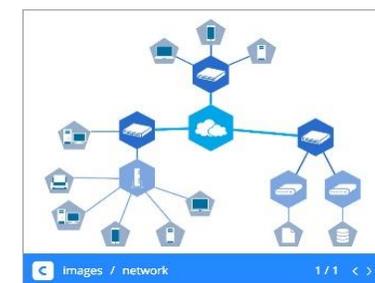
図の更新履歴をチェック！

図をバージョン管理できます。編集前の図のバージョンを保存することで、変更前と変更後の図を比較できます。



豊富な図形やテンプレート

フローチャート、ワイヤーフレーム、ネットワーク構成図や組織図など、豊富なテンプレートと図形を活用して、プロジェクトで使える図を簡単に作成しましょう。



内容が自動更新される図の埋め込み機能

Cacooで作成した図は、ブログやwikiなどに埋め込むことができます。埋め込んだ後に、図を編集した場合でもその内容は自動的に反映されます。

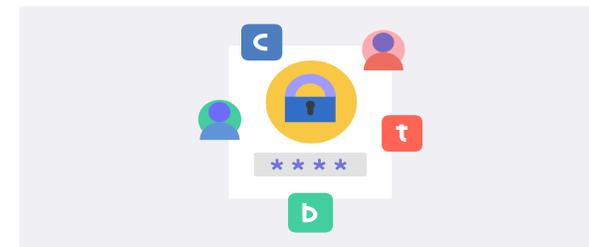
シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 管理者はヌーラボ製品にアクセスする手段を一括して安全に管理できます
- Nulab PassとIDプロバイダーを連携



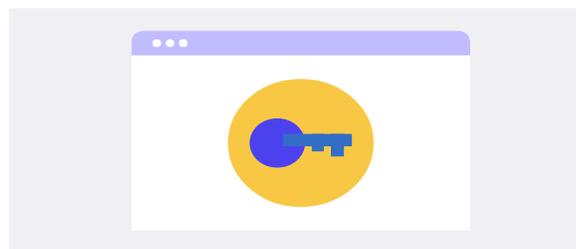
組織のアカウントを一括で管理

管理者はヌーラボ製品にアクセスする手段を一括して安全に管理できます。



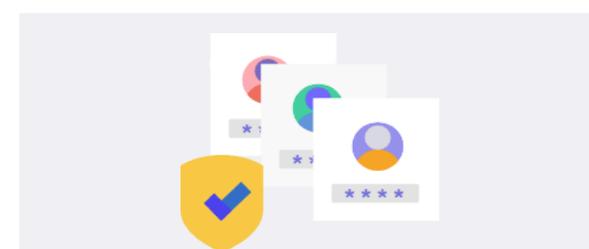
ビジネスを効率化させるシングルサインオン

Nulab Passが提供する「SAML認証によるシングルサインオン」はお客様がご利用のIDプロバイダーを介してヌーラボ製品のアカウントを認証します。



SAMLでデータを保護する

セキュリティアサーションマークアップ言語（SAML）により、お客様のセキュリティ基準を満たしたIDプロバイダーを介してアカウントを認証できます。



監査ログデータを取得する

「誰が」「いつ」「どこから」「何をしたか」の情報を管理者がいつでも取得でき、情報漏えいなどのインシデント発生時にただちに不審なアクティビティを特定可能となります。

【ご参考】2023年4月以降の主要サービス関連リリース

backlog
by nulab



- 2023年 4月 : Slackから課題追加等が可能に /メール受信設定値の追加により設定をわかりやすく
- 5月 : オンラインセミナーを6種類に刷新
- 7月 : オンプレミス型のBacklogエンタープライズ Ver.2 リリース
- 8月 : クラシックプランから新プランへの移行フロー刷新 /新しいガントチャートのβ版利用開始
- 8月 : Box/Dropbox/Google Drive/OneDrive保存ファイルをBacklog課題へリンクする機能
- 9月 : 外部ストレージサービスとの連携
- 11月 : 課題内容やコメントを要約する「AI要約」機能
- 12月 : ガントチャートに週単位・月単位のタスクを表示可能なタイムスケール変更機能
- 2024年 1月 : スムーズな導入/定着を支援する「Backlog導入支援オプション」提供開始
- 4月 : 課題への添付ファイルサイズ上限を10MBから50MBに変更

CACOO
by nulab



- 2023年 6月 : エクスポート先の拡充
- 8月 : エディターのサイドメニューUIの変更
- 8月 : 付箋にアイコンを表示
- 8月 : テンプレート追加 (アップデート含め累計150種類以上)
- 10月 : 新しい背景色とグリッドを追加
- 12月 : 付箋からBacklogの課題に登録できる新機能
- 2024年 4月 : タイマー機能を追加

nulabpass



- 2023年 10月 : パスワード不要の生体認証「パスキー」を導入
- 2024年 5月 : Microsoft Entra IDと連携したユーザープロビジョニング機能のβ版リリース (予定)

3.業績及びKPI推移

通期業績ハイライト

売上高

36.6億円

(連結/2024年3月期)

売上高CAGR

24%

(2021年3月期-2024年3月期)

(Backlog)
売上高

34.3億円

(連結/2024年3月期)

(Backlog)
売上高CAGR

24%

(2021年3月期-2024年3月期)

売上総利益

26.3億円

(連結/2024年3月期)

営業利益

3.3億円

(連結/2024年3月期)

P/Lサマリー・有料契約件数および解約件数

- 2024/3期通期売上高は3,662百万円（うちBacklog3,438百万円、前期比+35.4%）となり、概ね修正計画*1通りに着地
- 2024/3期4Qは赤字となるも広告宣伝費の集中投下によるもので想定内。通期の利益ベースでは修正計画*1を上回り着地

P/Lサマリー (百万円)	4Q			通期累計			2024/3期 修正計画 *1	計画比
	2023/3期	2024/3期	前年同期比	2023/3期	2024/3期	前期比		
売上高	743	982	32.2%	2,706	3,662	+35.4%	3,642	+0.6%
Backlog	693	924	+33.3%	2,520	3,438	+36.4%	-	-
Cacoo	29	29	+0.4%	118	119	+0.3%	-	-
Typetalk	4	4	+5.0%	18	19	+9.1%	-	-
Nulab Pass	16	24	+49.9%	48	85	+76.7%	-	-
営業利益	26	-105	-	101	332	+228.3%	326	+1.8%
利益率	3.5%	-10.7%	-	3.7%	9.1%	-	9.0%	-
経常利益	25	-105	-	92	330	+257.2%	324	+1.9%
当期純利益	34	-58	-	88	308	+248.5%	288	+6.7%

補足情報：国内売上が全社売上の97.6%を占める（2024/3期通期）

件数	2023/3期通期	2024/3期通期	計画	計画比
有料契約件数 *2	18,752	18,347	18,690	△ 343件
(うちBacklog)	(13,884)	(14,140)	(14,180)	(△ 40件)
解約件数 *3	407	359	329	+ 30件
(うちBacklog)	(180)	(189)	(165)	(+ 24件)

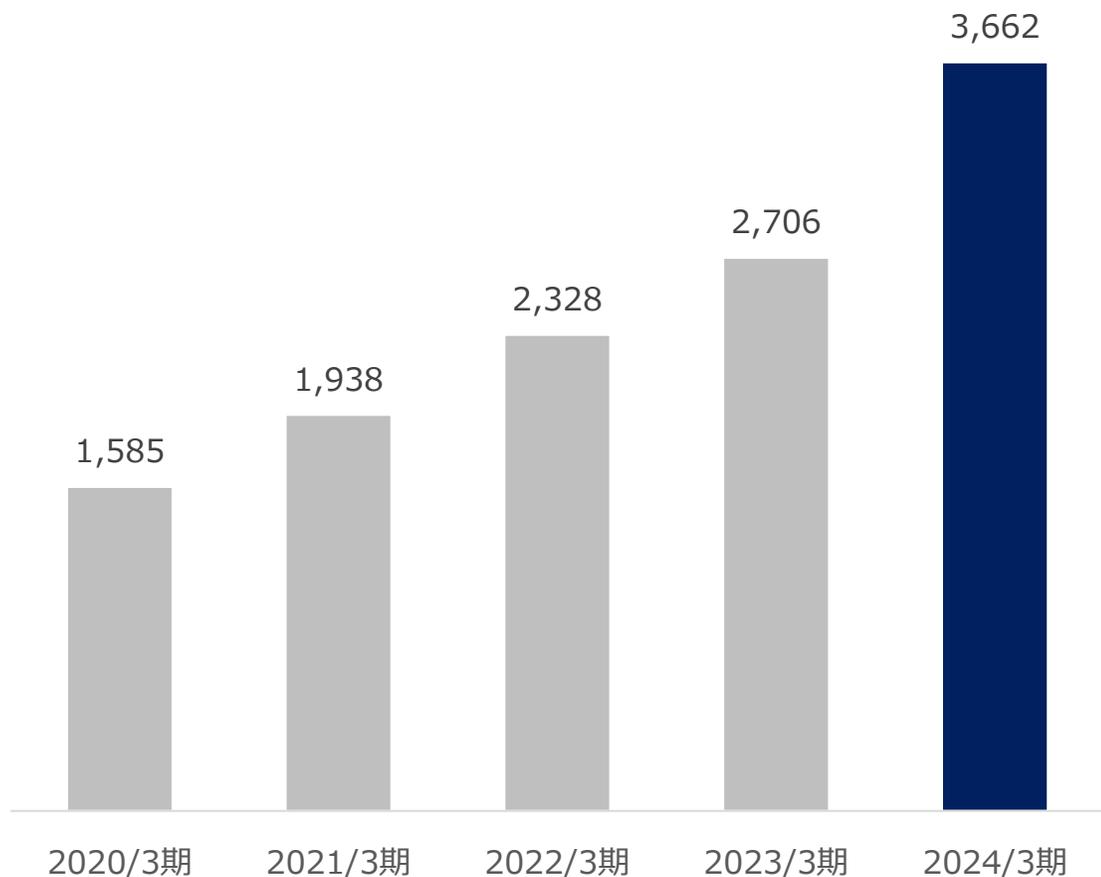
- Typetalkサービス終了及びBacklogクラシックプランの提供終了の影響により解約数は想定を上回って推移。新規契約獲得の苦戦傾向が継続する中、有料契約件数も計画を下回り着地
- 2024/3期は重点施策として、テレビCMや交通系媒体への広告出稿のほか、サイトのリニューアル、ユーザーコミュニティイベント活性化、有料の導入支援オプションの開始、セルフオンボーディングコンテンツの強化、セールス専門部署立ち上げ等を実施。関連部門の人員も増強

注記1. 2023年11月14日公表の修正後計画値 2. 有料契約件数は2024/3期末時点の数値 3. 解約件数は2024/3月単月の数値

トップラインは安定した成長を実現しつつ、収益性（営業利益率）も改善傾向

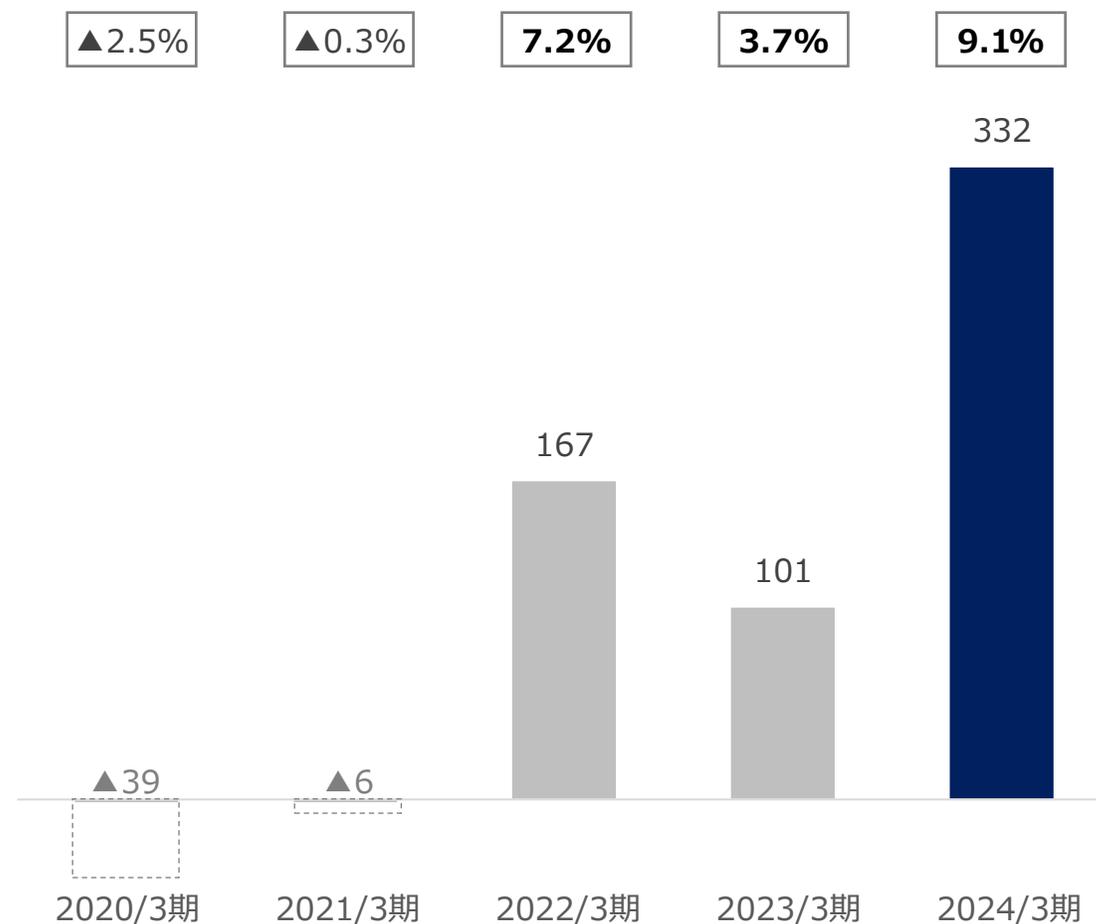
売上高の状況

(百万円)

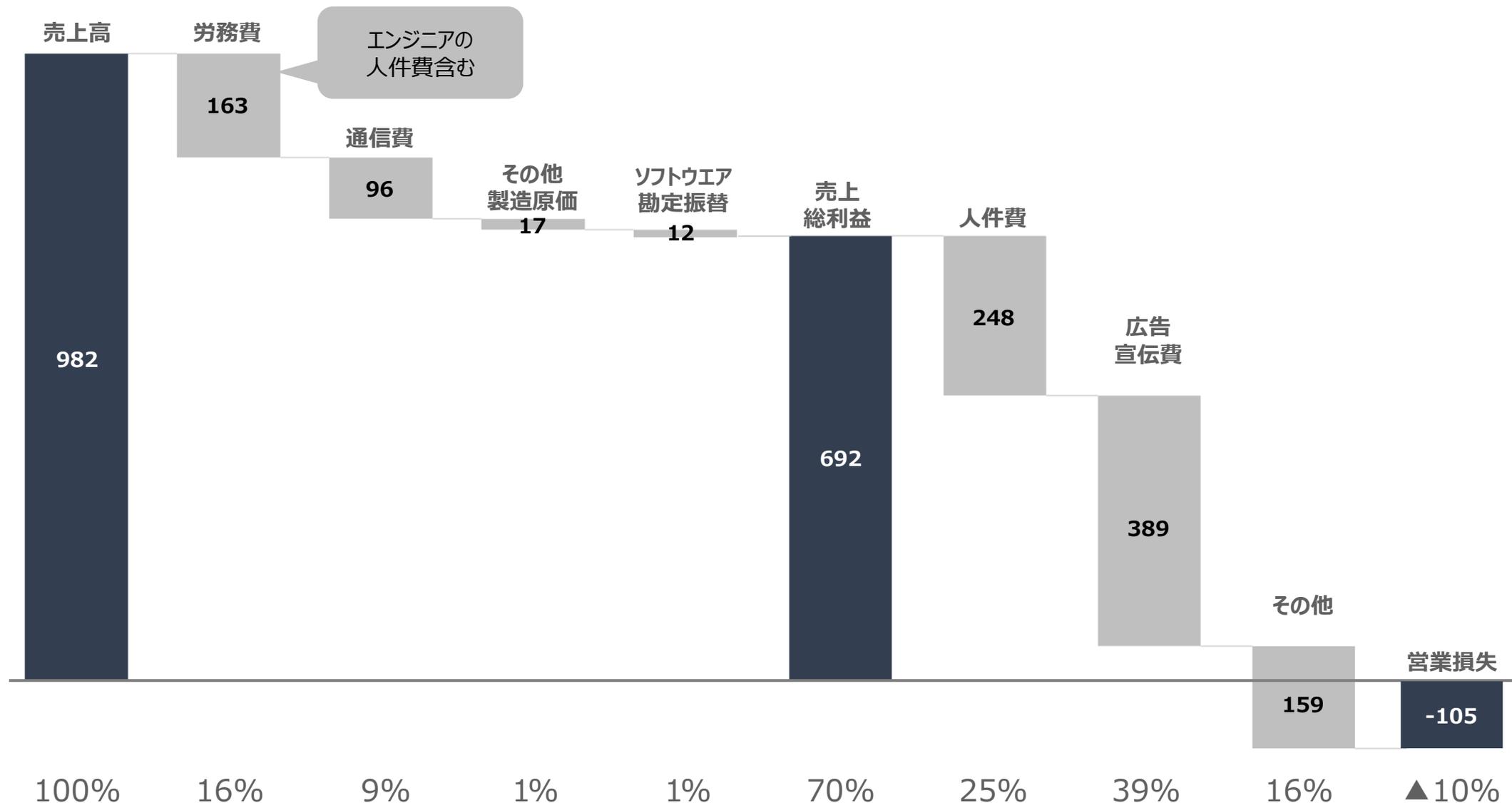


営業利益・営業利益率の状況

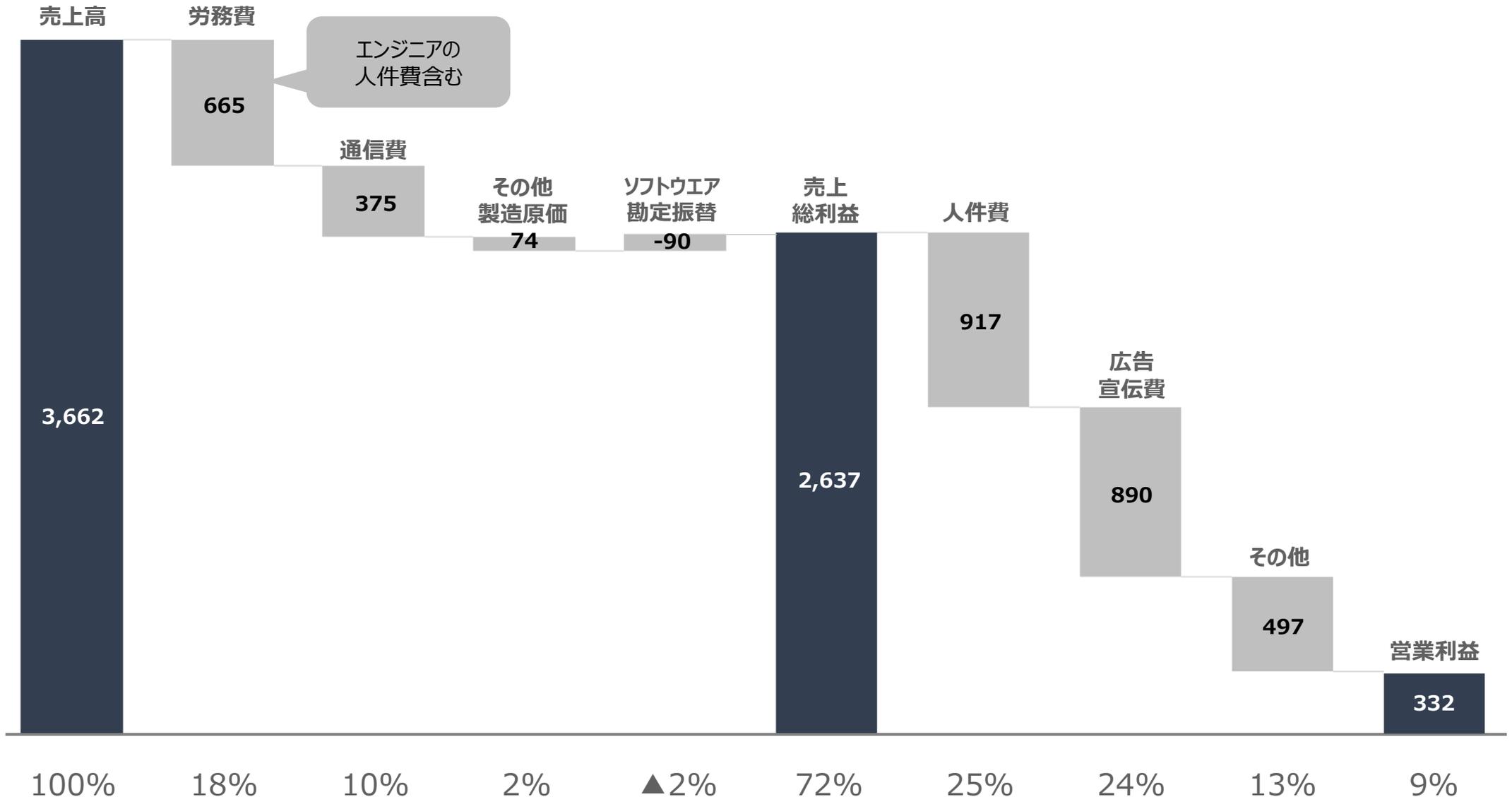
(百万円/%)



コスト構造（全社） 2024年3月期 第4四半期

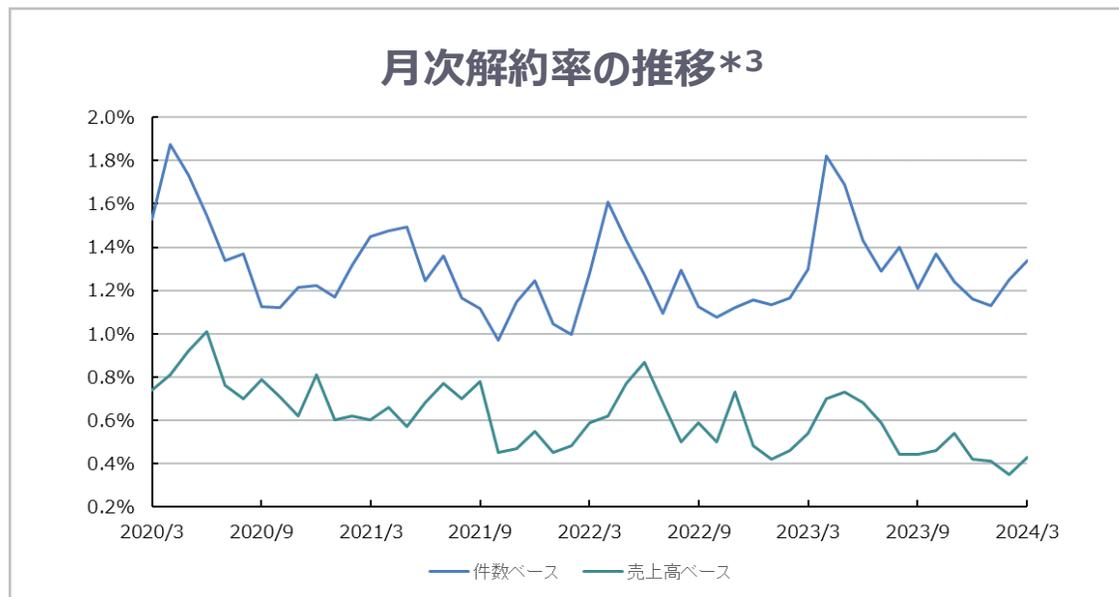
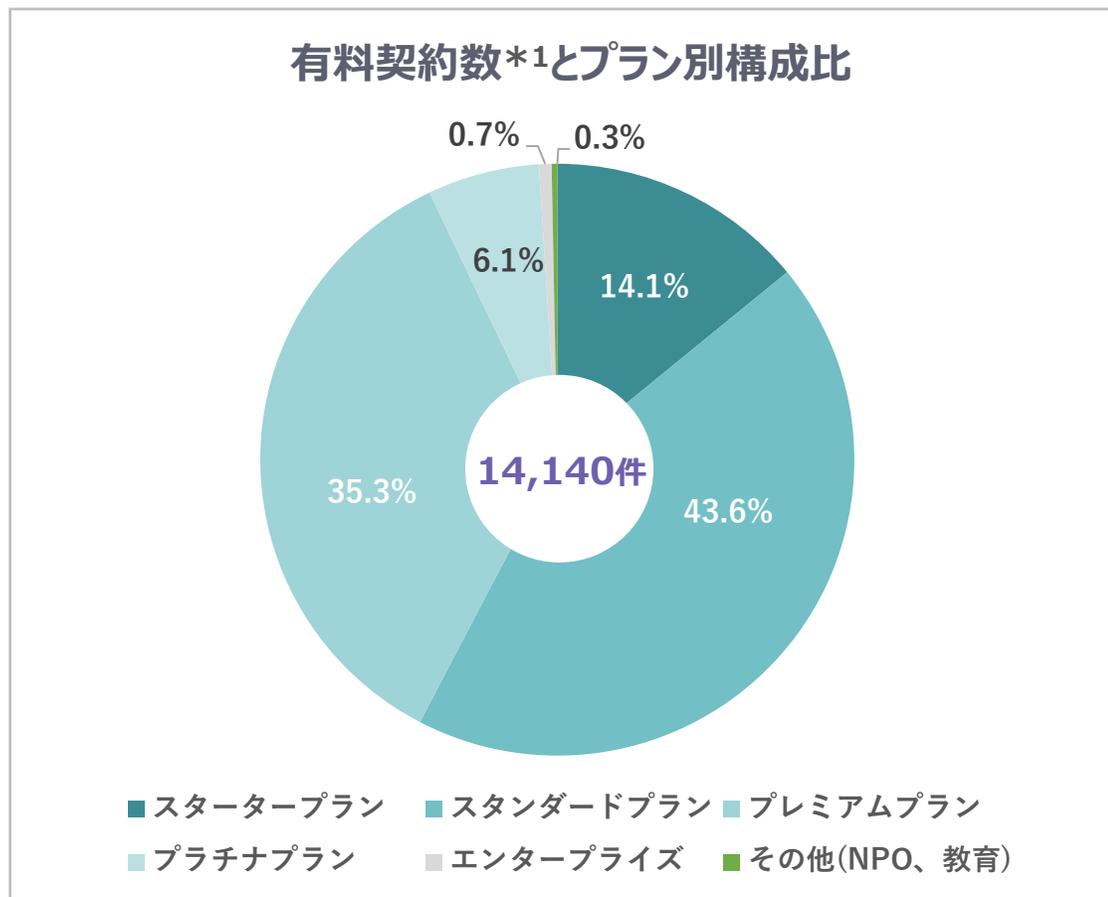


コスト構造（全社） 2024年3月期 通期



Backlogの主要KPI

新規契約獲得のトレンドに変化無し。有料契約数は計画比でわずかに未達。
月次解約率*3は例年並みの水準で推移。



注記1：2024年3月末時点の集計データ。プランの金額は税抜表示。値上げ前のプラン、旧課金体系で同程度の金額を支払っていた契約を含む

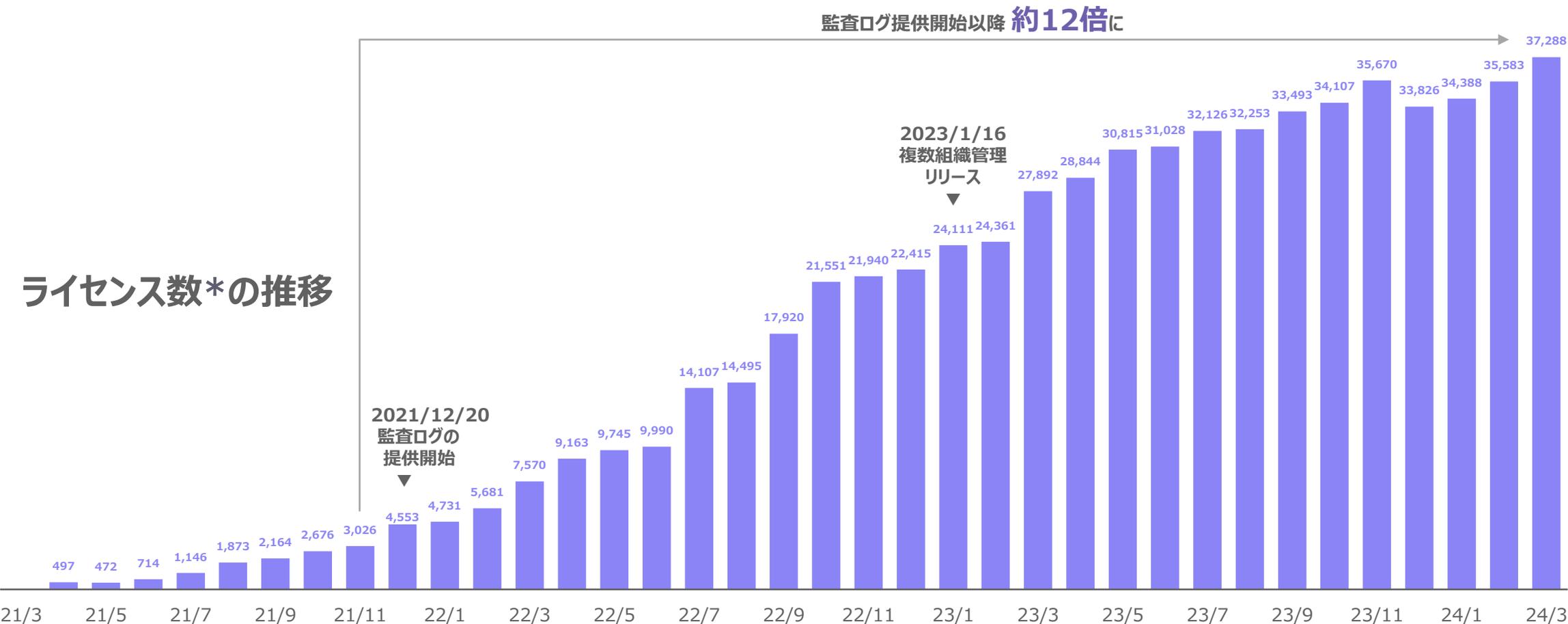
注記2：有料契約内でBacklogを使用している利用者数の合計（契約者に招待されて同一スペースで使用しているユーザーを含む）

注記3：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合

注記4：各前月の有料契約総数に占める解約数の割合

Nulab Pass提供開始後の進捗

2021年12月の「監査ログ」提供開始以降、ライセンス数は**約12倍**に成長



注記：各月末時点における有料ライセンス数

新規上場時調達資金の充当状況

新規上場時の調達資金は新規上場時の計画に沿って、マーケティング投資及び採用強化のために充当する予定

項目	具体的な使途	予定金額 (うち2024/3期までの充当金額)		
		2023/3期	2024/3期	2025/3期
広告宣伝費・ 外注費	マーケティング活動強化のための広告宣伝費 及び外注費	50,000千円 (50,000千円)	50,000千円 (50,000千円)	50,000千円
人件費・採用費	人員増強に係る人件費及び新規採用に係 る採用費	40,000千円 (40,000千円)	100,000千円 (100,000千円)	153,000千円

※残額については広告宣伝費及び人件費の一部として2025/3期までに充当する予定。また、上記調達資金は具体的な充当時期までは安全性の高い金融商品等で運用していく方針

4.2025年3月期業績予想

2025年3月期業績予想

(百万円)	2024/3期 (実績)	2025/3期 (予想)	前期比
売上高	3,662	3,937	+ 7.5%
営業利益	332	406	+ 22.5%
経常利益	330	406	+ 23.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	308	287	△ 6.8%
有料契約件数 ^{*1} (うちBacklog)	18,347 (14,140)	18,783 (14,238)	+ 436件 (+ 98件)
解約件数 ^{*2} (うちBacklog)	359 (189)	385 (194)	+ 26件 (+ 5件)

注記 1. 有料契約件数は各期末時点の数値

2. 解約件数は各期末月単月の数値

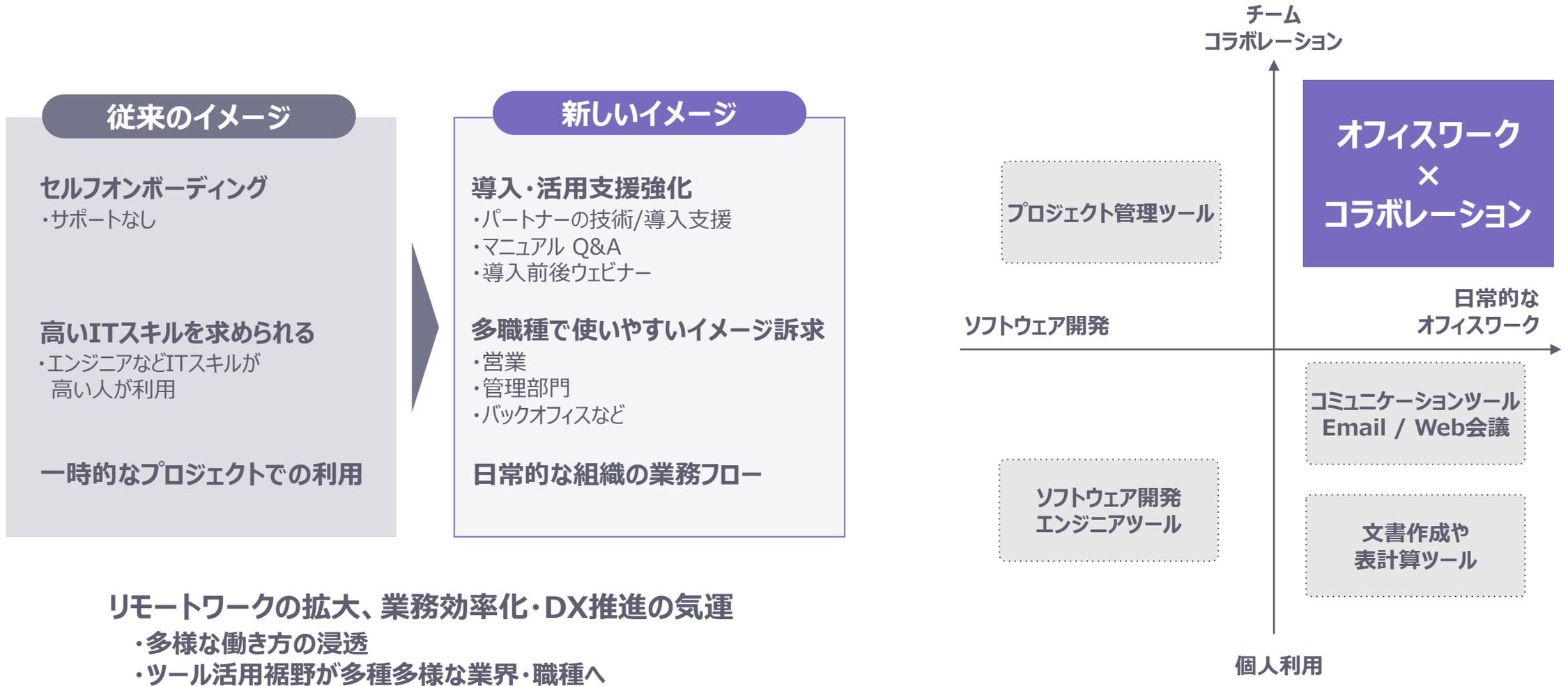
- **トップラインは足元の状況を反映した水準に**
 - Backlog新規契約件数は2024年2月までの実績値をもとに策定し、2024/3期4Q実施のテレビCMや各種マーケティング施策等の効果の織り込みを最小限に止め、足元の傾向が継続する想定での計画に
 - 有料契約件数及び解約件数はTypetalkサービス終了及びBacklogクラシックプランの提供終了にともなう解約発生を織り込む
- **積極的な開発・マーケティング投資、採用強化を継続**
 - 通信費（売上原価）は機能開発・実装によるAWS使用量増加等を見込み、通期で486百万円（前期比29.5%増）の計画
 - 広告宣伝費は通期で633百万円（前期比28.9%減）の計画
 - エンジニアを中心に全社30名以上の新規採用と既存社員の昇給を計画しており、全社人件費は通期で1870百万円（うち労務費813百万円、前期比18.1%増）の計画

5.成長戦略

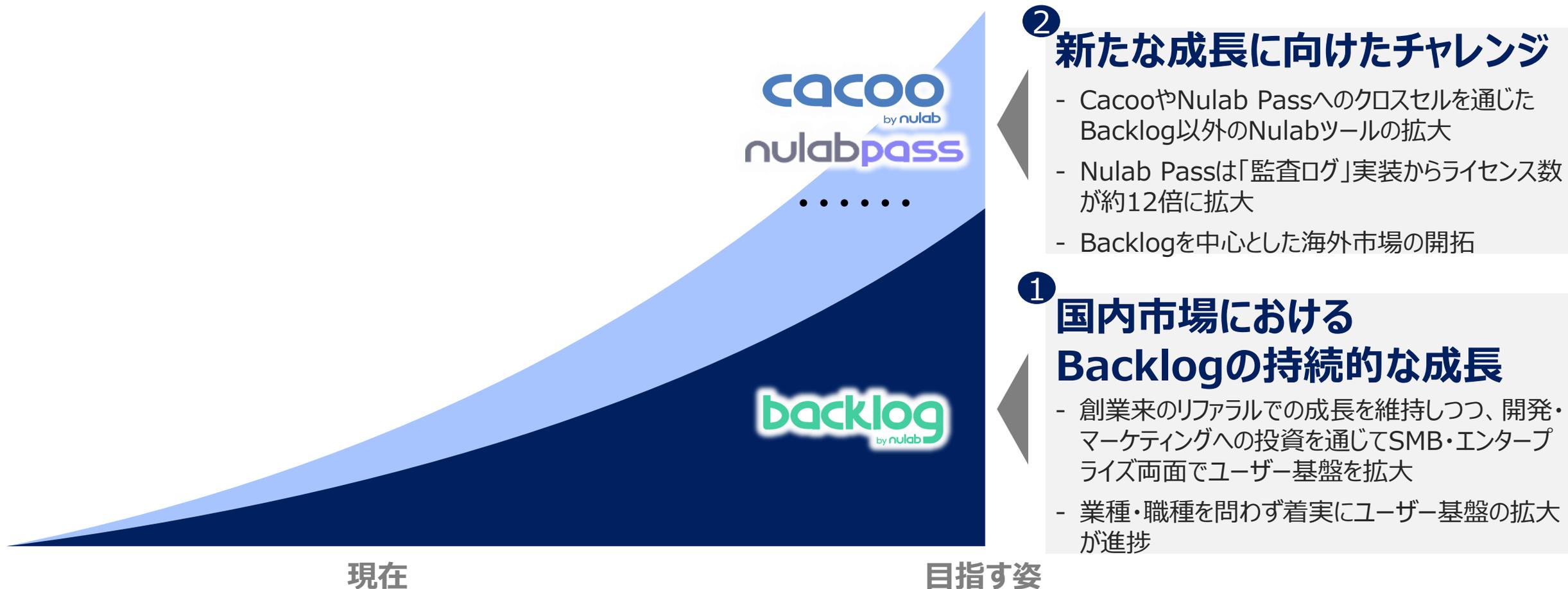
nulab

ポジショニングと当社が目指す方向性

新しいユーザー層に積極的にアプローチし、**独自のポジションを築き成長を実現**していく想定



当面、**国内市場におけるBacklogの事業拡大を軸**としつつ、同時に、開発力の底上げにも注力することで、
将来的な**国内Backlog市場に依存しない新たな成長モデルの確立**も見据える



国内市場におけるBacklogの安定成長

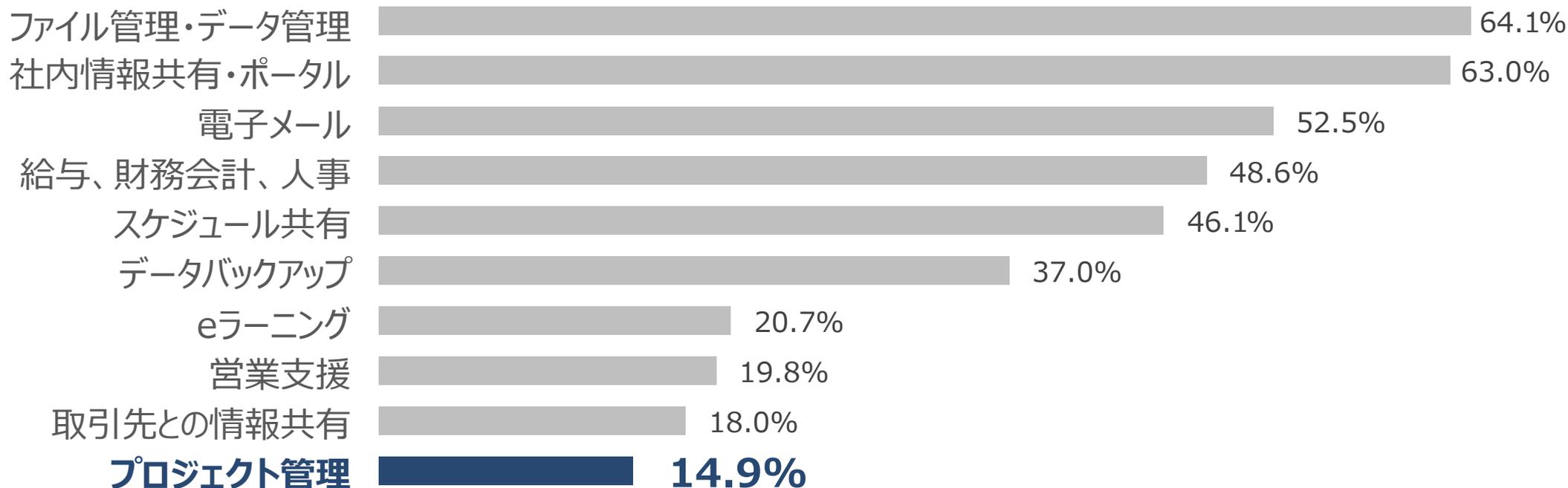
新たな成長に向けたチャレンジ

Backlogのターゲット市場の現状

プロジェクト管理という業務に課題・不満を抱えているユーザーは少なくない一方、
現状、プロジェクト管理ツールは利用率が低く、今後の拡大余地は大きいと見込んでいる

プロジェクト管理ツール利用率※

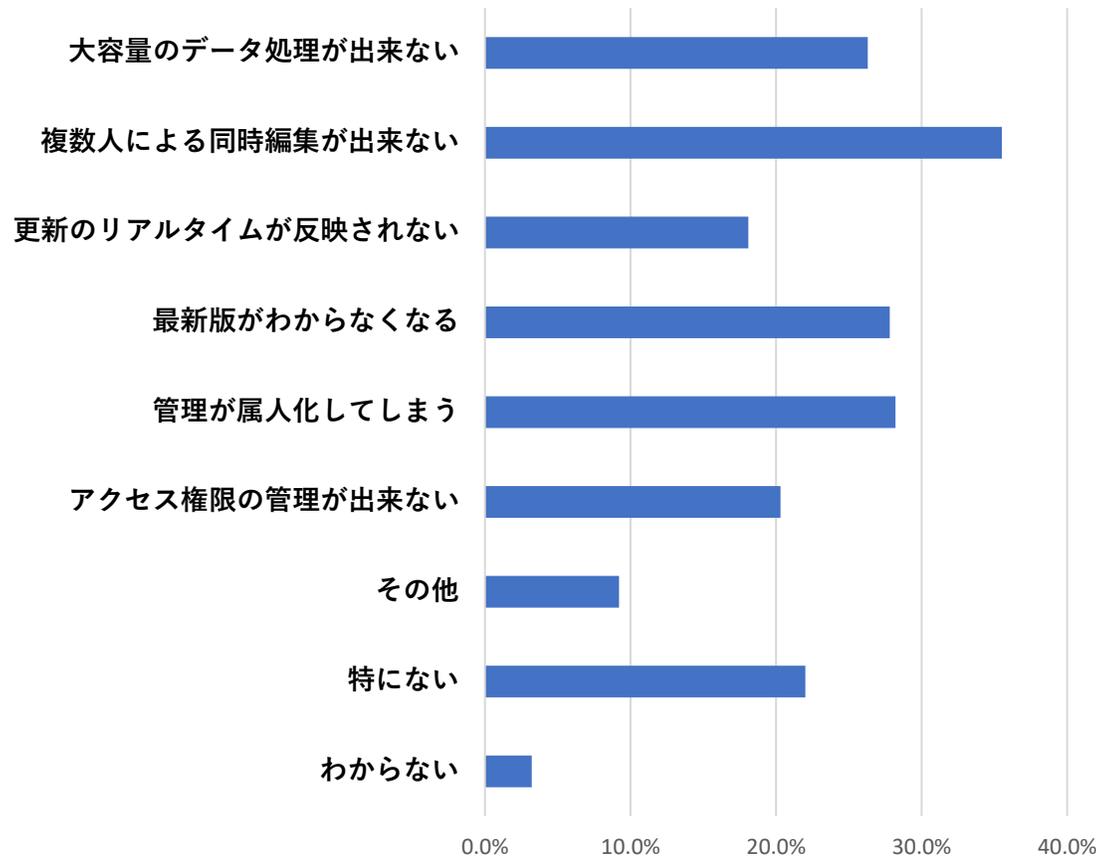
未だ利用率は低水準が故に、**成長ポテンシャル大**



Backlogのターゲット市場のポテンシャル

データ管理で困っているポイント※

データ管理には困っていることが多く、
データ管理に限界・デメリットを感じる方も少なくない



他社ツール

業務ニーズに合わせて自由にアプリ・書類等を作成可能
一方、型が無いいため、生産性がある程度属人的に



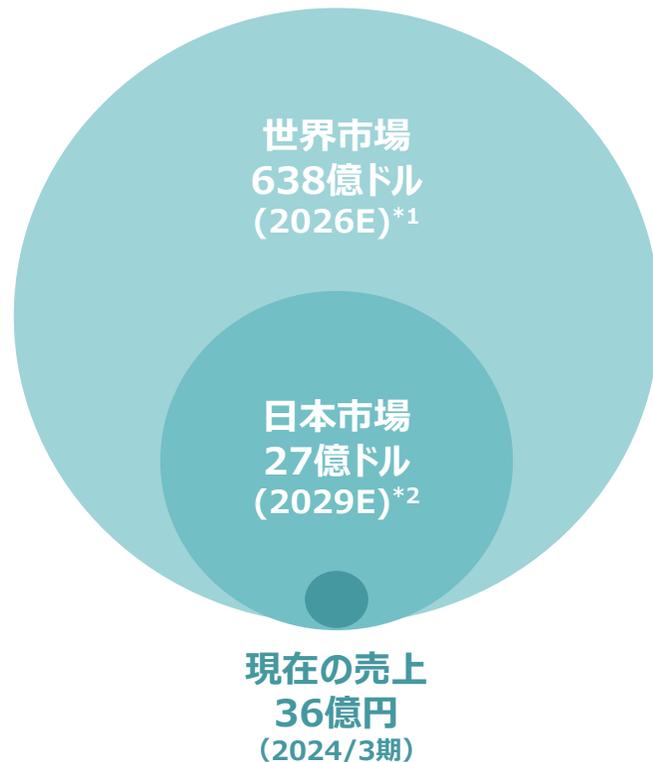
Backlog

Backlogはシンプルな業務の型が整備されており、
初心者でも直感的に使い易く、一定の生産性を担保

➔上記の様な特性を志向するユーザーをターゲットと意識し、
既存グループウェア市場のシェア奪取を狙う

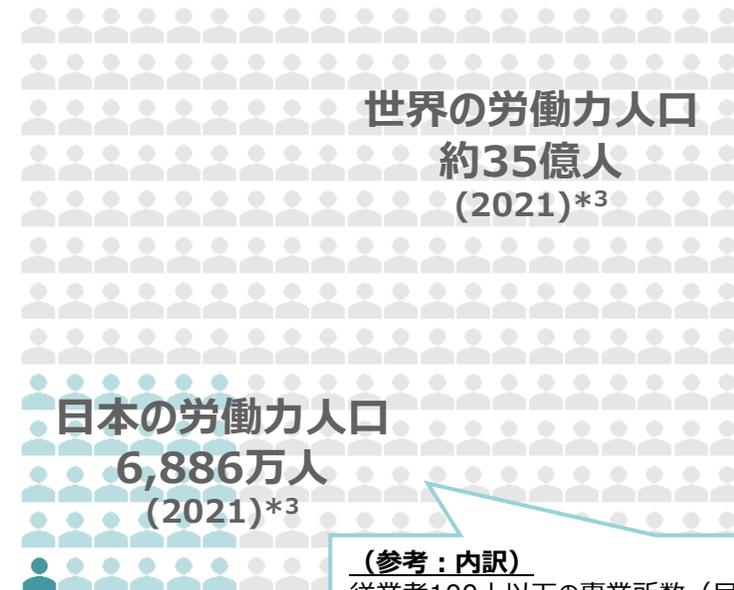
ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

コラボレーションツール市場



対象ユーザー数

(内、対象ユーザーとなりうるオフィスワーカーは半分程度を想定)



現在のユーザー数*6
128万人

(参考：内訳)

従業員100人以下の事業所数（民間）：525万所*4
従業員100人以上の事業所の従業員数（民間）：1,612万人*4
国家・地方公務員数の合計：339.3万人*5

注記1：IDCのレポートを参照。Collaborative Applications（世界市場）として、会議、eメール、エンタープライズ向けコミュニケーション、チームコラボレーティブ関連のアプリケーションを含む

注記2：QYResearchレポートを参照。Web会議、コミュニケーションツール、ファイル共有等の関連サービスを含む

注記3：世界及び日本の労働力人口は、The World BANKからLabor force (ages 15 and older)の数値を参照（2023年5月12日時点）

注記4：総務省「産業、従業員規模別民営事業所数と従業員数」から、2016年のデータを参照

注記5：人事院「令和5年度 人事院の進める人事行政について」参照

注記6：有料契約内でBacklogを使用している利用者数の合計（契約者に招待されて同じBacklog上で一緒に使用しているユーザーを含む）。2024年3月末時点

出所：QYResearch「Global Collaborative Computing Market Insights, Forecast to 2029」、IDC「Worldwide Collaborative Applications Forecast, 2022–2026: Adoption Creates the Collaboration Stack」、The World BANK、総務省「産業、従業員規模別民営事業所数と従業員数」、人事院「令和5年度 人事院の進める人事行政について」

1 オールインワン

- ✓ プロジェクト管理に必要な機能が一通りそろっており、ツールの乱立を防止
- ✓ 加えて、機能が多過ぎずシンプルのため、導入後の学習コストを最低限に抑制

2 ビジネスパーソンでも使えるデザイン・UI

- ✓ 直感的な操作が出来、非エンジニアでも容易に操作が可能
- ✓ 多くのチームメンバーが利用する事で、業務が可視化され、プロジェクト管理のし易さに直結

3 人数無制限の料金体系

- ✓ スペース課金（=ユーザー課金では無い）のため、気軽にクライアント・ベンダーの招待が可能
- ✓ コラボレーションが活性化され、チーム成果の最大化に寄与

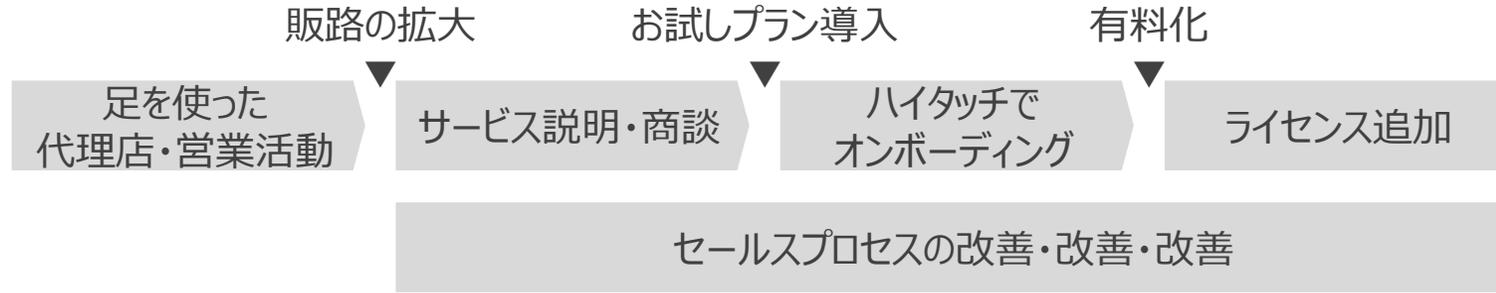
製品主導による成長モデルの確立

“製品主導”により、顧客獲得コストを抑えながら、成果を最大化させるオペレーションモデルを確立

モデル概要

特徴

営業主導
による成長



労働集約的
高いCAC
営業サイクルが長い

ユーザーを無制限に追加可能な料金体系のため、ユーザーを増ややすく、リファラルに繋がり易い

製品主導
による成長



プロダクト集約的
低いCAC
営業サイクルが短い

➔ 結果として、製品主導による成長を志向し、新規ユーザーの74.2%がリファラル*による流入。

注記：Backlog契約管理者がユーザー登録時にポップアップで表示されるアンケートへの回答（2019年4月1日～2023年3月31日）結果をもとに集計

Backlogそのもの、更には、
「プロジェクト管理ツール」という
市場そのものの
認知度が不十分な状況



他方、前頁の通り、
製品・サービスの価値は高く、
“認知度”が上げれば
自然と売上拡大には繋がる
という想定



Backlogの認知度を
向上させる活動・投資を
重視していく

場合によっては、
同業他社と連携しつつ、
市場そのものの認知向上に向けた
取り組みも行っていく

国内市場におけるBacklogの安定成長

新たな成長に向けたチャレンジ

新たな成長に向けたチャレンジ

今後、ヌーラボアカウントをハブにした新サービスを拡大予定

コラボレーションの範囲を拡大し、生産性も兼ねそろえた**全社改革を支援するプラットフォームを目指す**



6. 経営において認識される主なリスク

投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおり。

事業等のリスク

特定の当社グループサービスへの依存について

- 当社グループの売上高のうち、2024年3月期において、主力サービスであるBacklogの売上高は3,438,002千円であり、売上高全体の93.8%を占めております。このため、市場環境等の変化により、長期的にBacklogの売上高が著しく減少した場合、当社グループの事業及び業績に深刻な影響を及ぼす可能性があります。

情報管理体制について

- 当社グループが提供するサービスの新規導入時には、顧客から機密情報及び個人情報に該当する情報を入手することがあります。そのため、当社グループでは、ISMS（ISO27001情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、各種情報の管理体制を整備しております。また、個人情報の取り扱いについては、個人情報保護法等の国内法令のみならず、EU諸国における「一般データ保護規則（General Data Protection Regulation）」をはじめとする海外における法規制等が適用される可能性があります。将来において何らかの理由により顧客から入手した機密情報及び個人情報等の重要な資産を紛失若しくは漏洩した場合、損害賠償及び訴訟費用の発生や当社の社会的信用の失墜等により、当社グループの事業及び業績に著しい影響を及ぼす可能性があります。

リスク対応策

Backlogを外部環境の変化に左右されず安定的な収益獲得が継続できるサービスとすることに努めるとともに、他のサービスの売上拡大を図り、Backlogへの依存度を逡減させる方針であります。

法律事務所等の外部専門家との連携を通じて必要な海外法令の動向等に関する情報を収集し、外部専門家の助言を踏まえた適切な対策を講じております。さらに、外部専門業者による脆弱性診断の受診や、情報管理に関する社内規則等の整備、情報セキュリティ研修の実施等の対策を講じております。

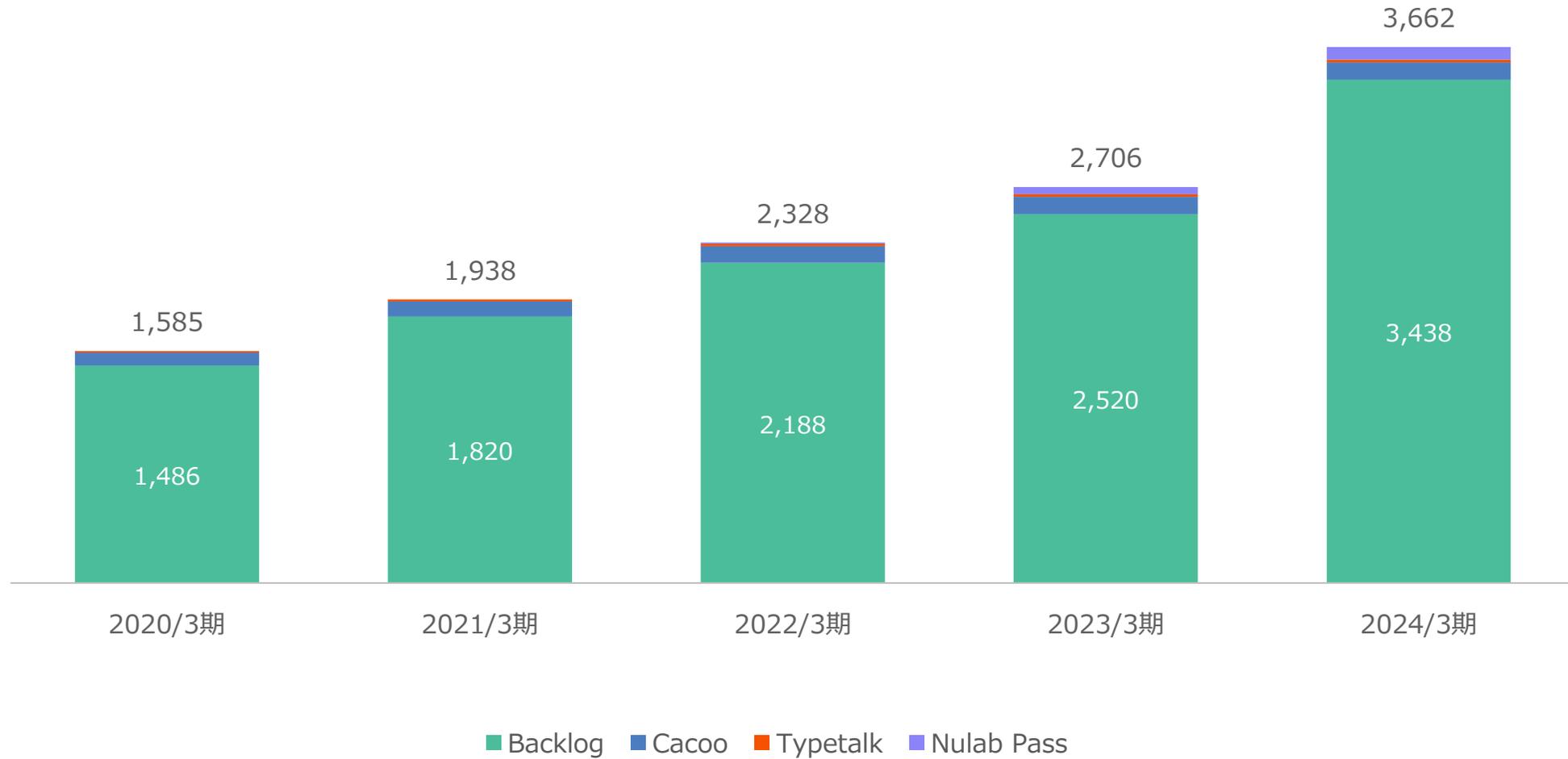
※上記は有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しており、顕在化の可能性は低～中確度、また顕在化する時期は中長期と想定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載したリスク対応策により日常的にリスク管理しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

Appendix

nulab

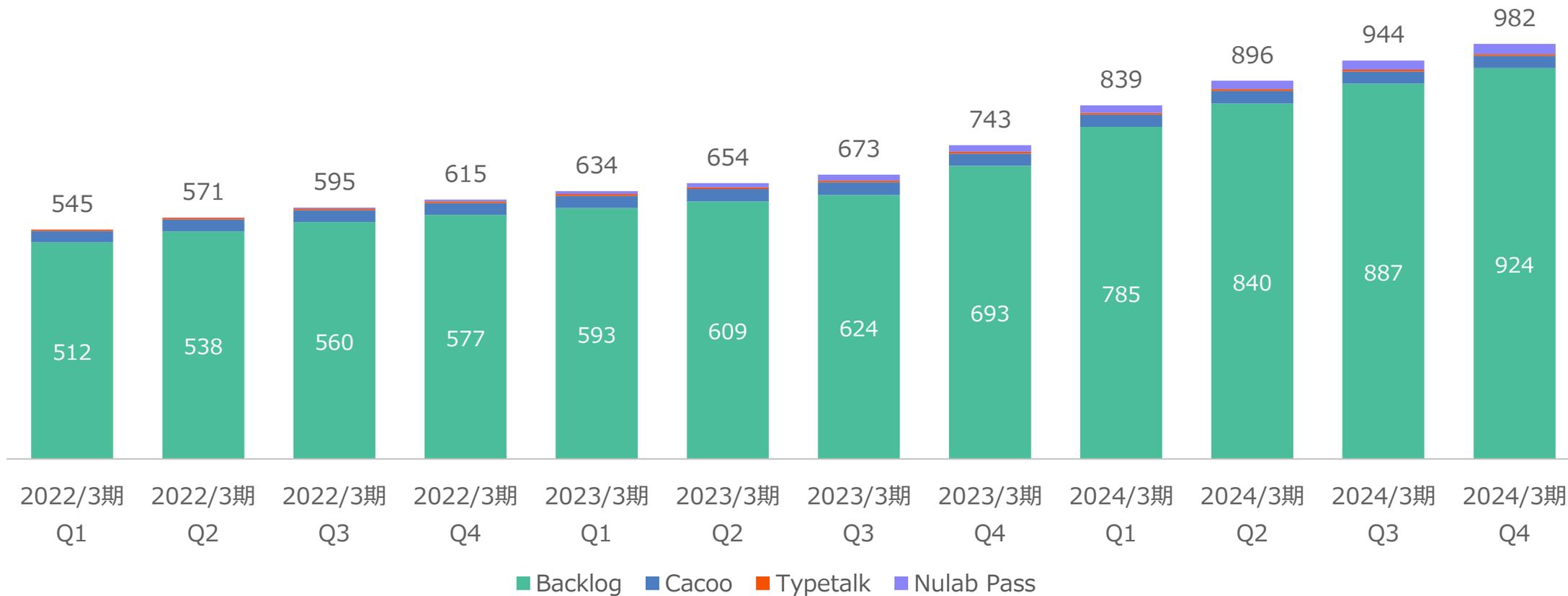
売上高の推移（通期）

(百万円)



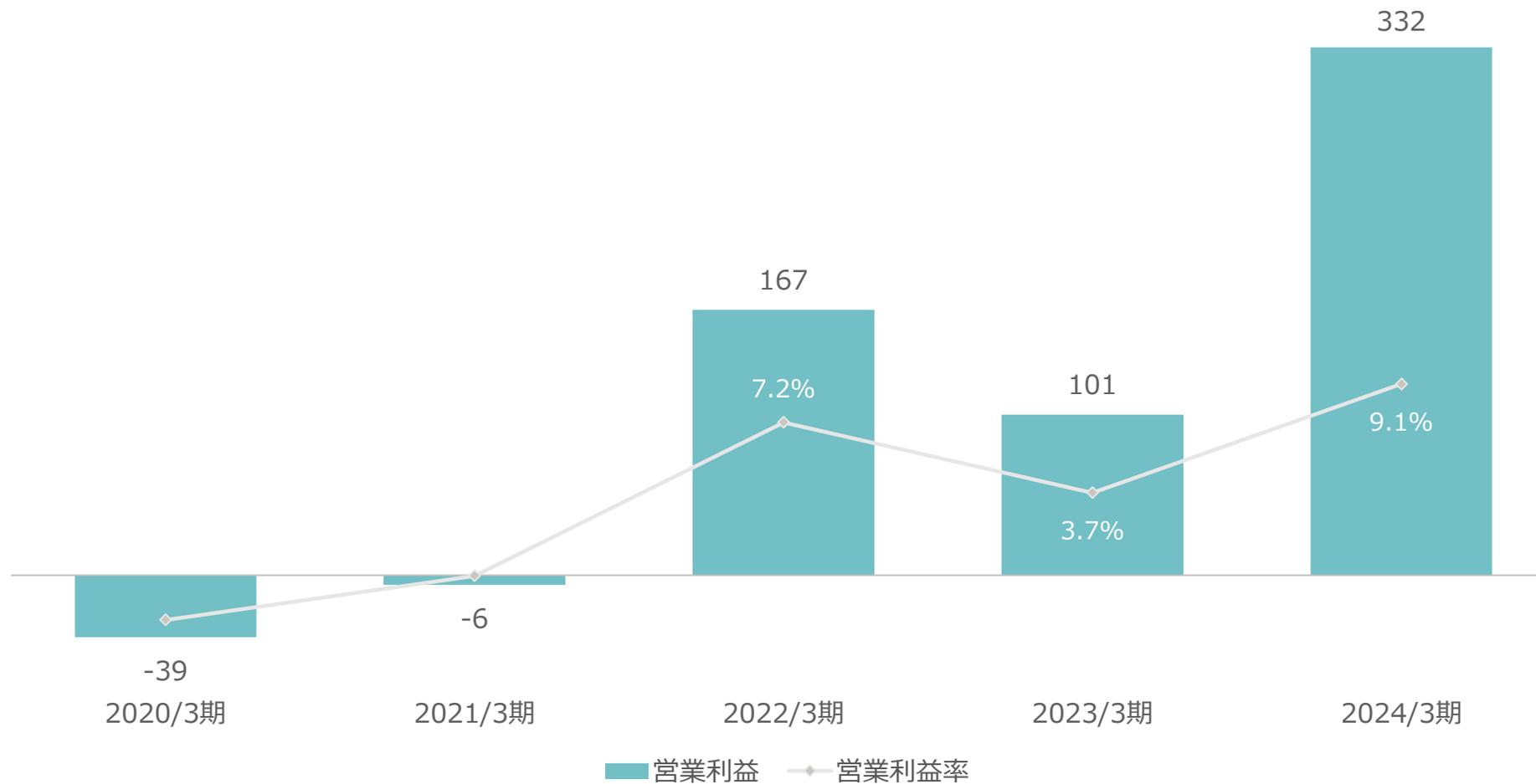
売上高の推移（四半期）

(百万円)



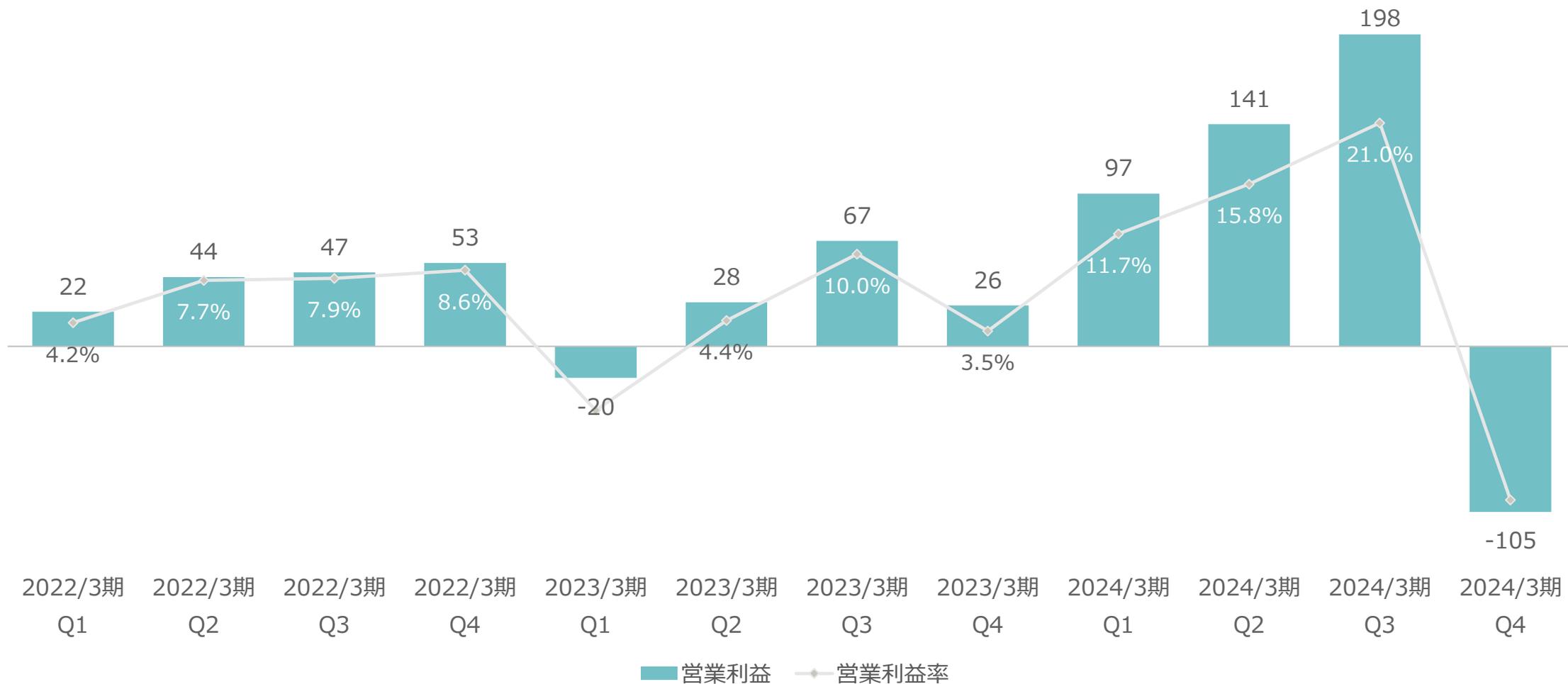
営業利益の推移（通期）

(百万円)



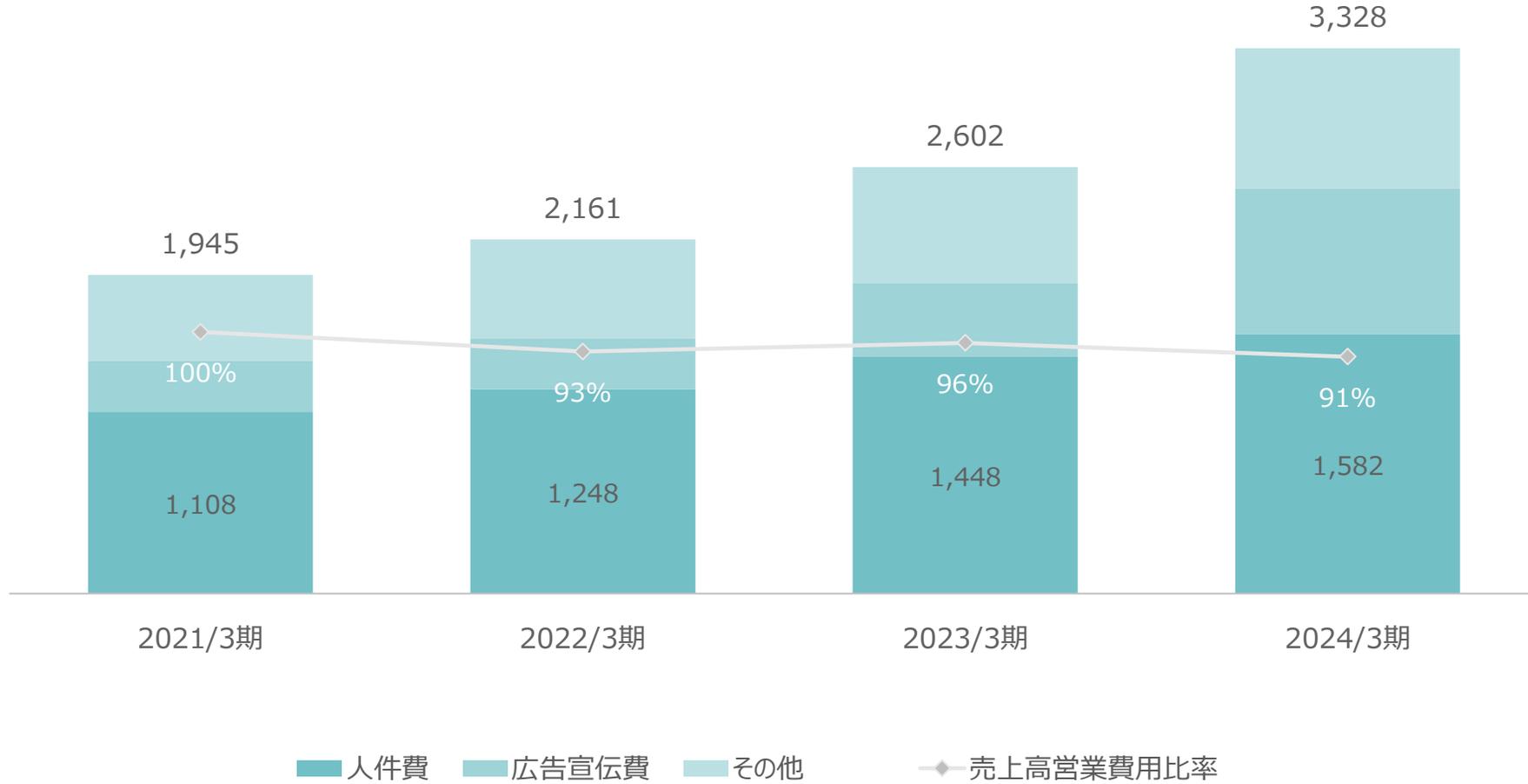
営業利益の推移（四半期）

(百万円)



営業費用^{*}の推移（通期）

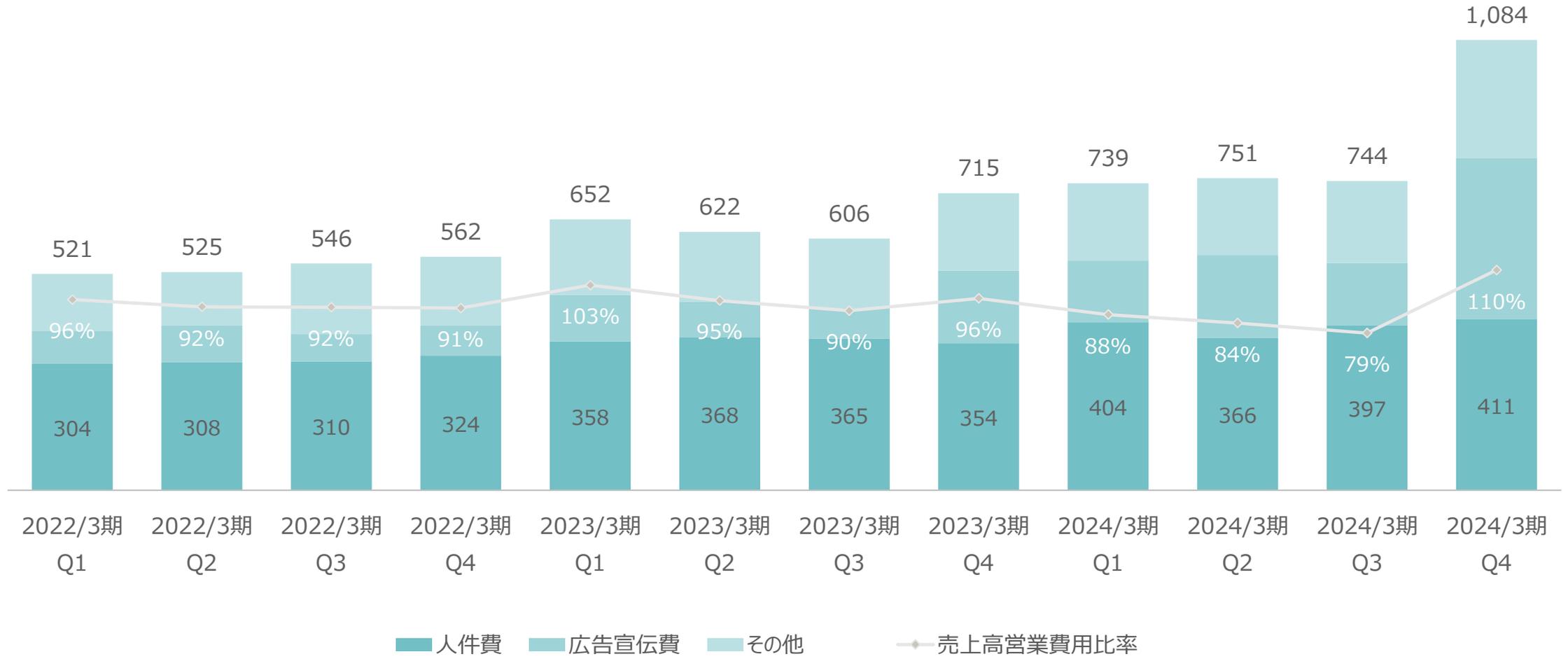
(百万円)



注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

営業費用^{*}の推移（四半期）

(百万円)



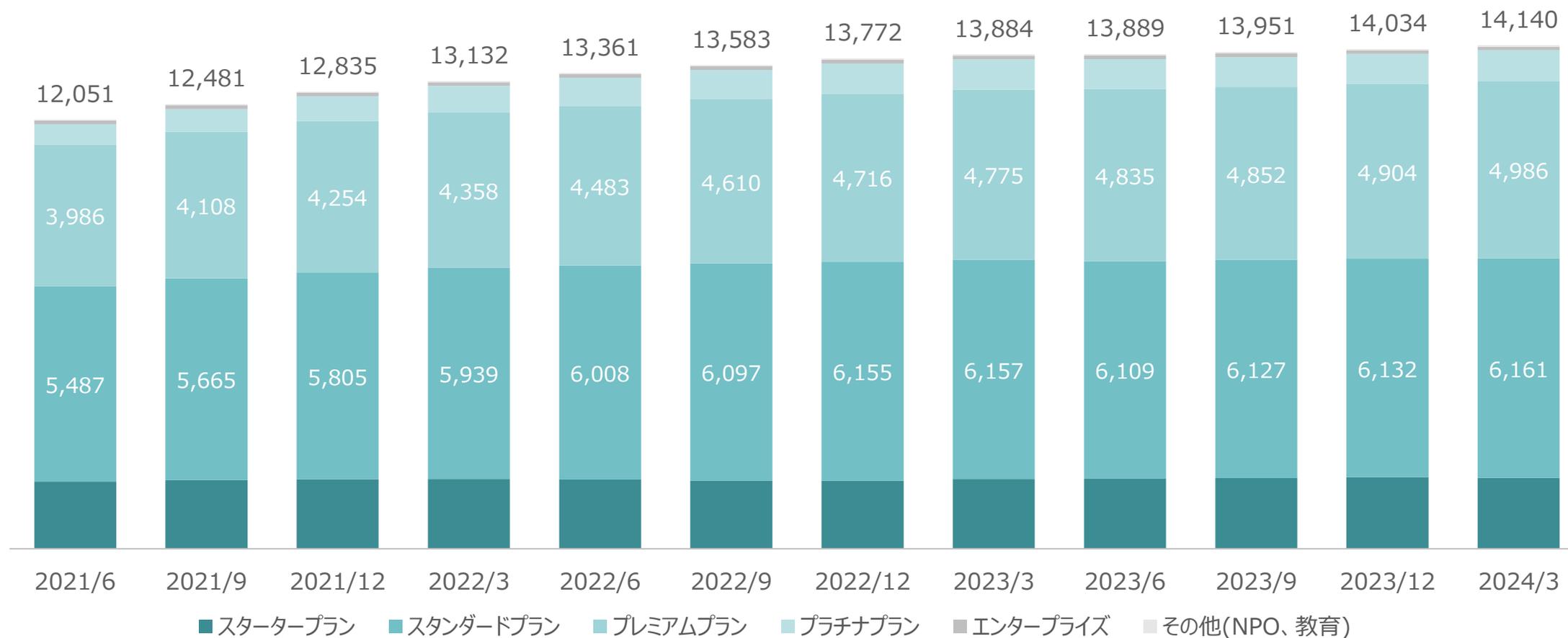
注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

有料契約数の推移



Backlogプラン別の推移

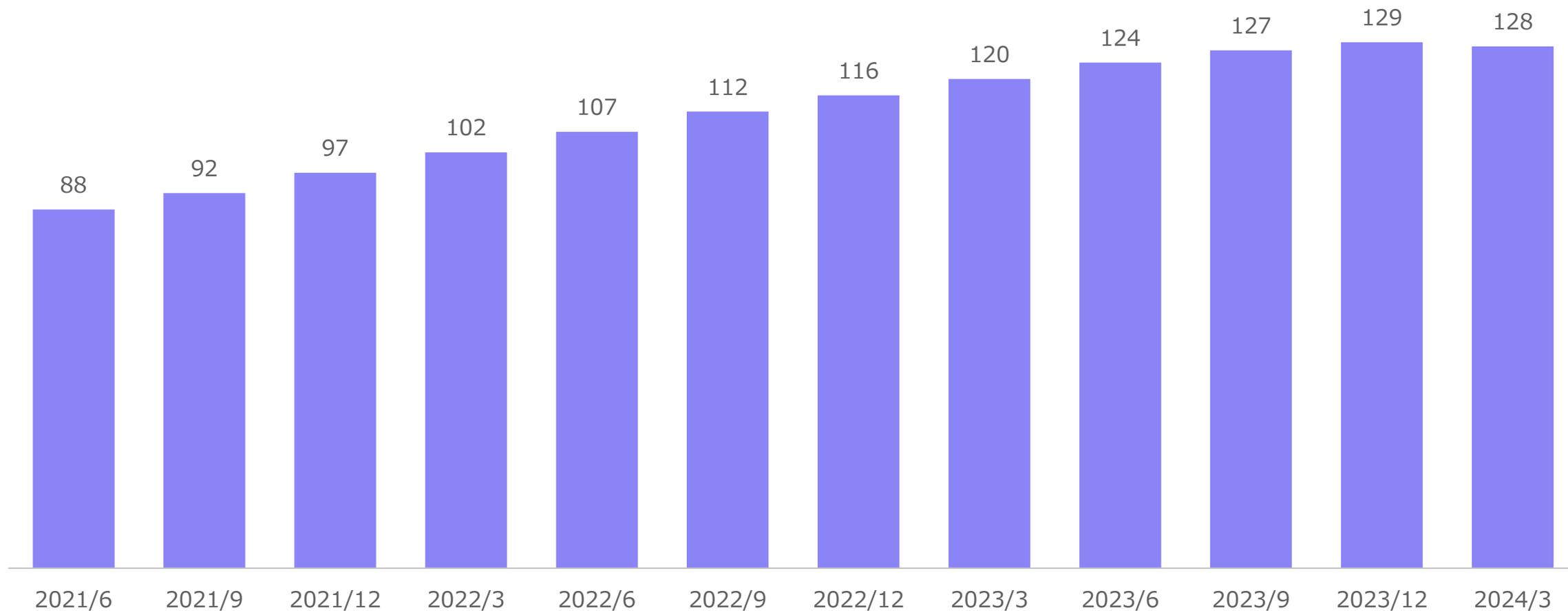
(件)



Backlog有料ユーザー数の推移*

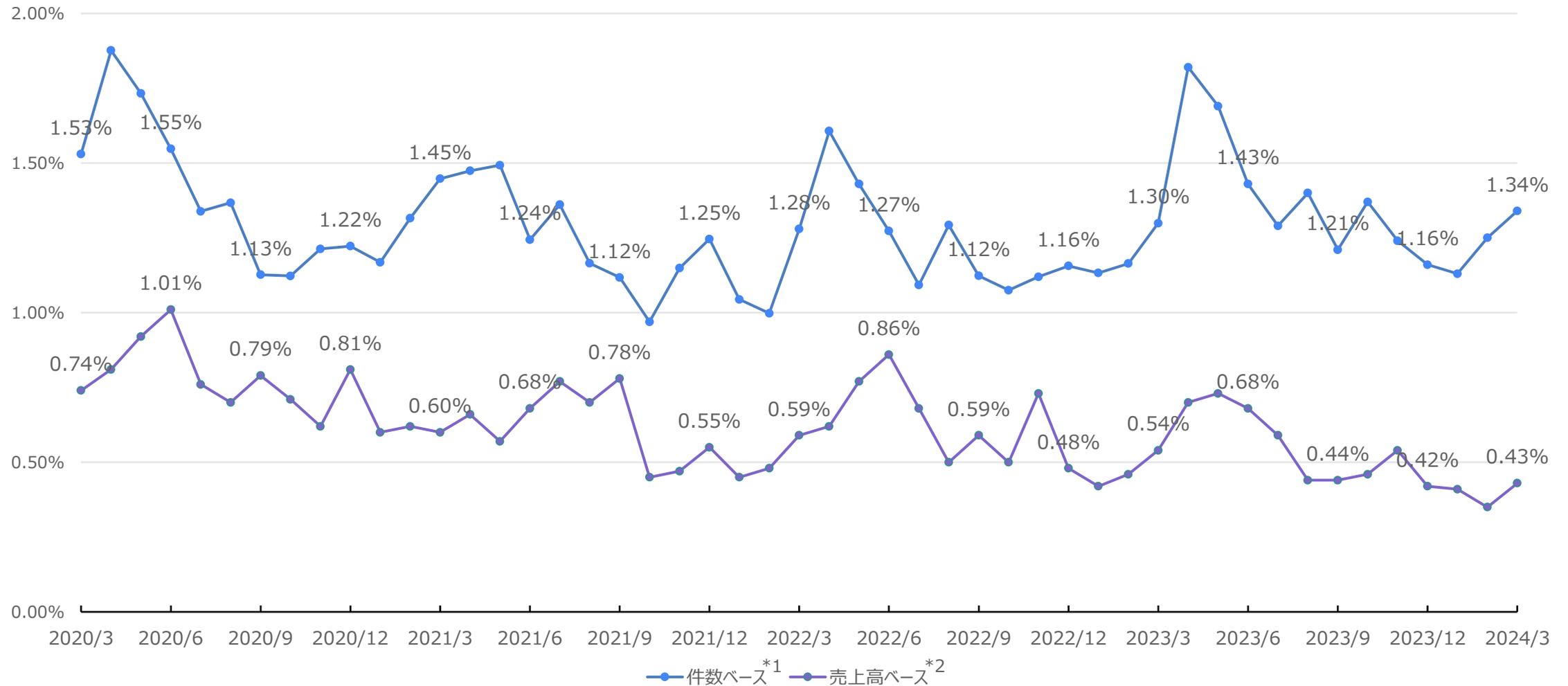
nulab

(万人)



注記：有料契約内でBacklogを使用している利用者数の合計（契約者に招待されて同一スペースで使用しているユーザーを含む）

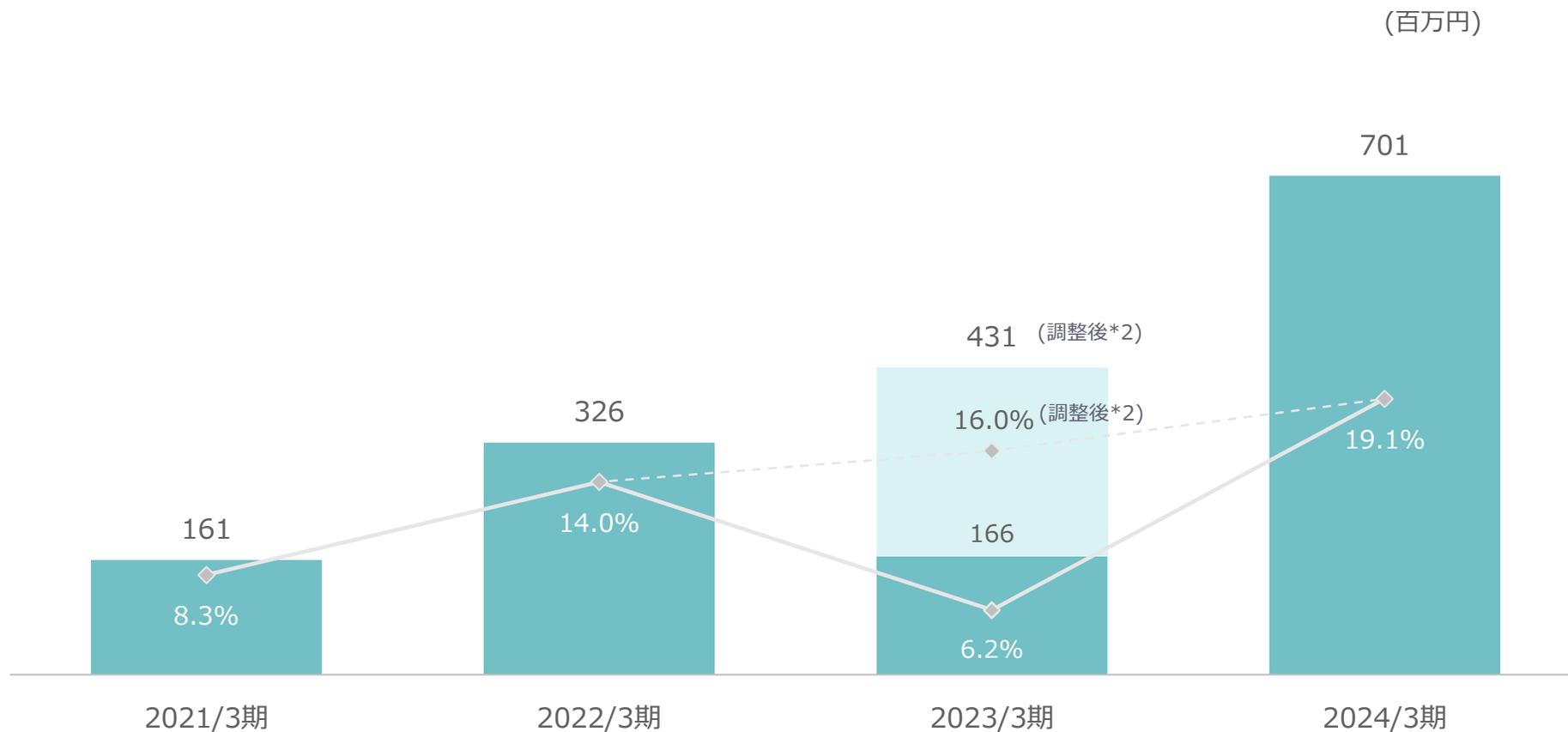
Backlog月次解約率の推移



注記1：各前月の有料契約総数に占める解約数の割合

注記2：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合

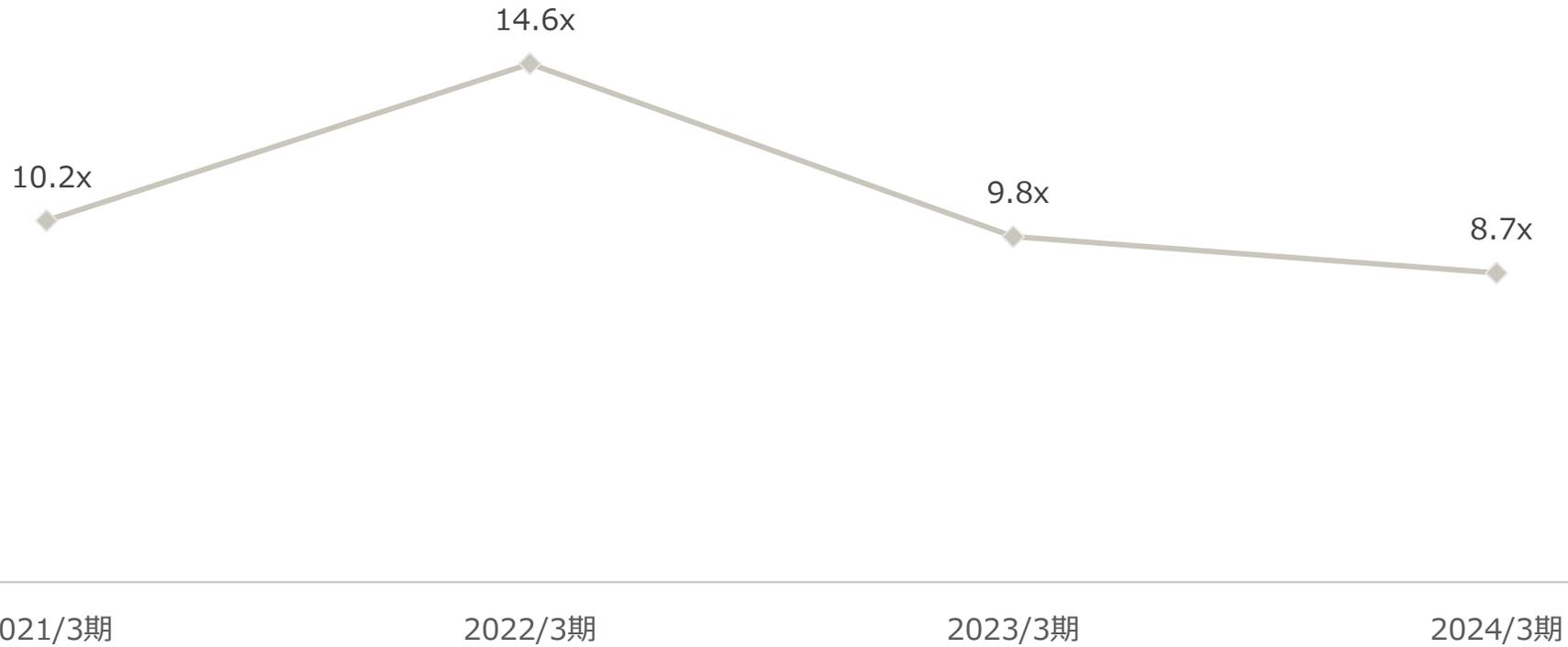
FCF/FCFマージン^{*1}の推移



注記1: FCFは、営業CF+投資CFにより算出。FCFマージンは、FCFを売上高で除して算出

注記2: 2023年3月に支払を実施したAWS使用料を一括して前払いするための前払費用の増加265,112千円が生じております。過年度においては4月以降に該当する支払を実施していることから、前後の推移を純粹に比較するため、当該金額を2023/3期の営業CFに加算した場合の数値を「調整後」として記載しております

LTV/CAC^{*}の推移

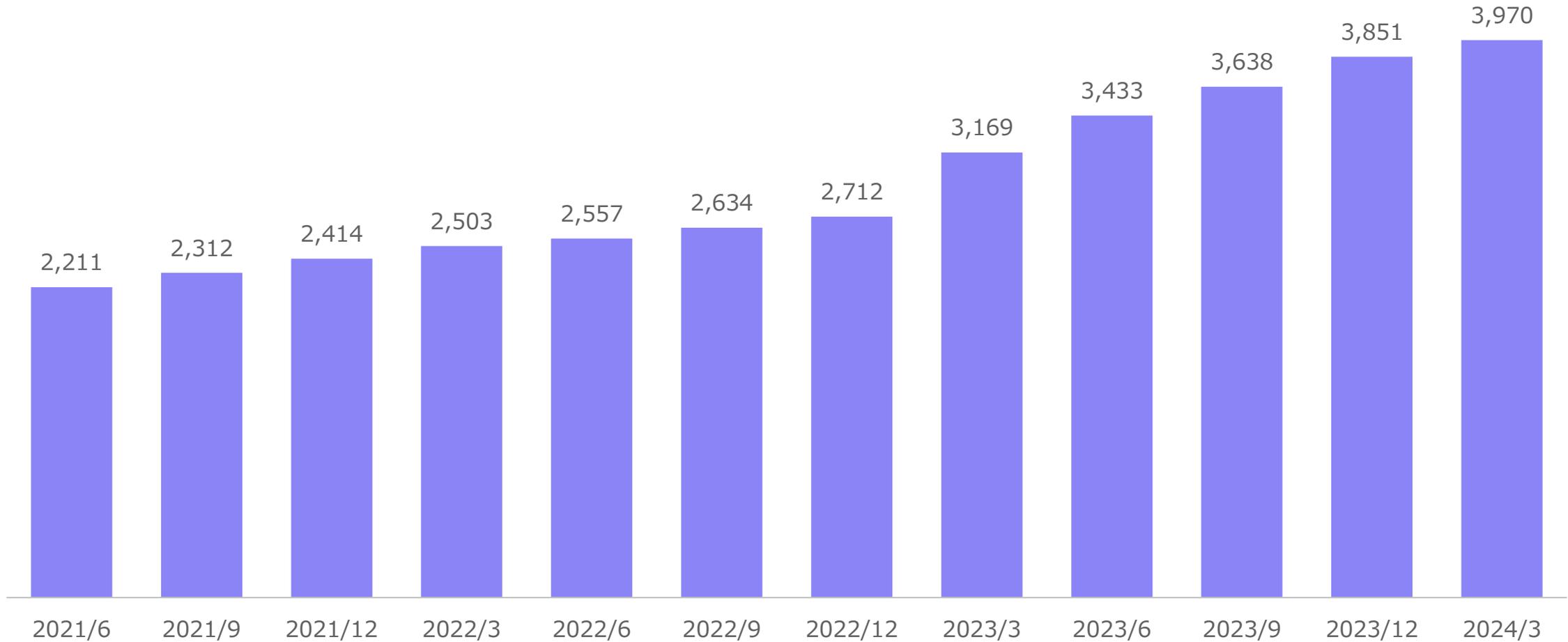


注記：Backlog、Cacoo、Typetalk、Nulab Passの全サービスを対象として算出

LTV/CACは、1契約あたりの顧客生涯価値（LTVの算出には売上高ベースの解約率を使用）/1契約あたりの顧客獲得コスト

ARR*の推移

(百万円)



注記：Annual Recurring Revenueの略語。各月の月次売上高を12倍することにより算出

既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標

- 本資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、将来予想に関する記述を構成する記載（推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。）が含まれる場合があります。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。本資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2025年3月期の決算発表時（2025年5月）を予定しております。

nulab