

# 2025年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ヌーラボ（証券コード：5033）

2024年8月14日



nulab

# 目次

1.会社概要

2.サービス内容

3.成長戦略

4.業績及びKPI推移

# 1. 会社概要

nulab

An illustration on a dark blue background showing several hands of different skin tones reaching upwards. Some hands are holding white paper airplanes, which are scattered throughout the scene, flying in various directions. The overall theme is one of collective effort 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 Netherlands B.V. ( アムステルダム ) Nulab Singapore Pte.Ltd.( シンガポール )*

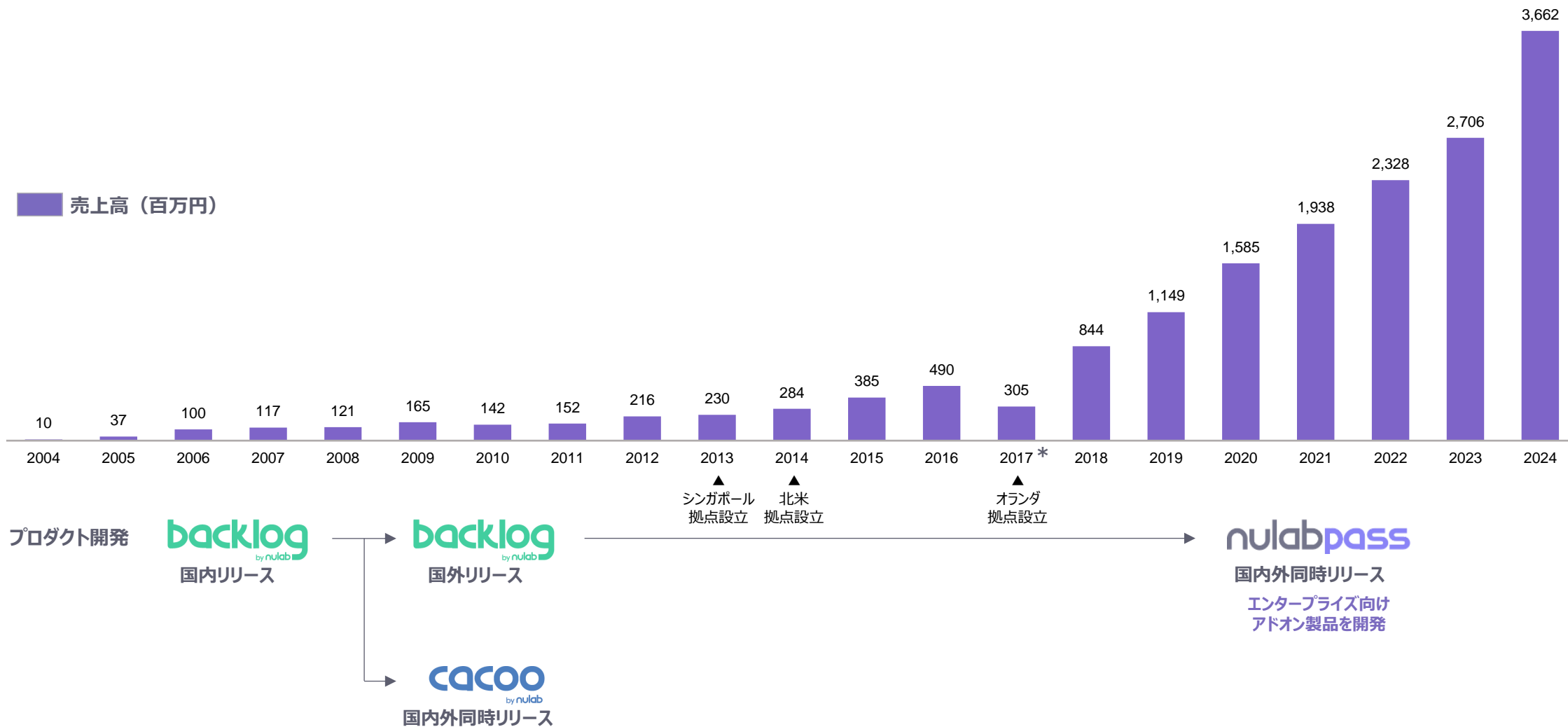


## 代表取締役 橋本正徳

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。

主力サービスBacklogの考え方ボードゲームにした「プロジェクトテーマパーク」を用い、全国の教育機関へプロジェクト管理やチームコラボレーションについて学ぶ出張講座を開催、夏休みの宿題を題材に「タスクをバーンダウンチャートで可視化」する親子ワークショップも開催。



## プロジェクト管理を学ぶ プロジェクトテーマパーク研修

実施教育機関：

- ・ 安田女子大学
- ・ 穴吹デザイン専門学校
- ・ 大宰府高校
- ・ 福岡大学
- ・ 他3つの大学で今秋開催を予定



## 夏休みの宿題がどんどん進む 親子ワークショップ

全国4都市開催（東京、大阪、福岡、札幌）

- ・ 夏休みの初日に宿題を管理するバーンダウンチャートを親子で作成
- ・ 福岡開催はアビスパ福岡と共催

## 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。

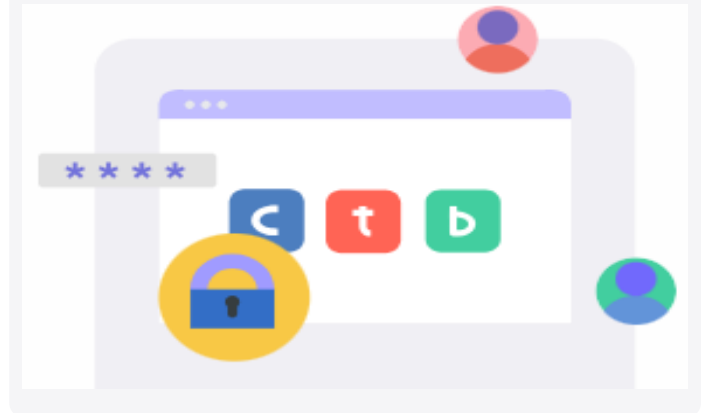
- ✓ リアルタイムコラボレーション
- ✓ 柔軟な共有方法
- ✓ 豊富な図形やテンプレート
- ✓ 外部サービスやアプリケーションと連携



## 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

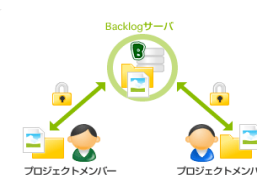
- APIの提供
- 情報更新時の通知
- メール経由でタスクを作成が可能

...

## 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

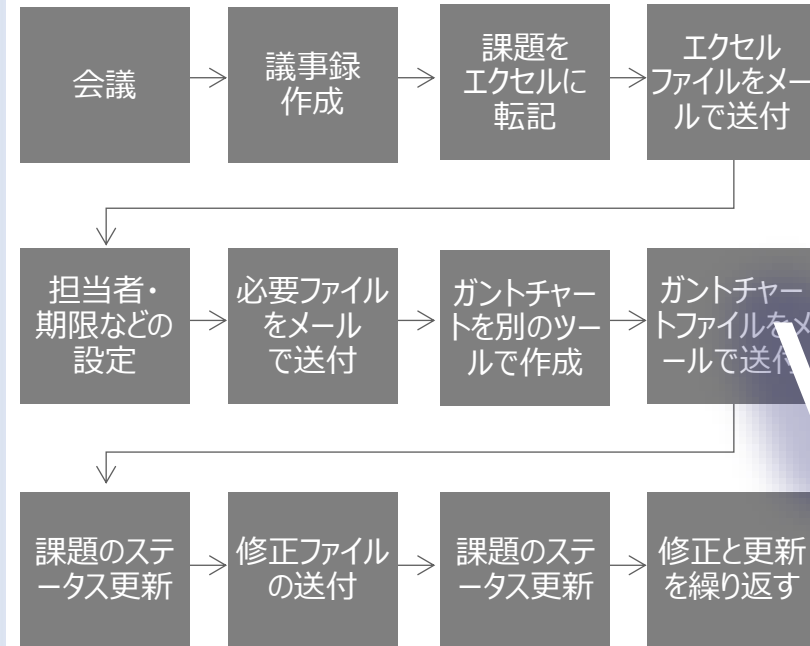
# Backlogで変わること①：管理プロセスの比較

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* <sup>1</sup> ¥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 <sup>\*2</sup> 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**



**ITOCHU**

**FUJITSU**

**KDDI**  
KDDI Web Communications

**SKY** ★  
SKYMARK AIRLINES



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

**TOPPAN**



ヤマト運輸

はたらく家具をつくる  
**ADAL**  
ADVISER FOR AMENITY LIFE



**KOBE**

**iSiD**



**A&A**  
YOUR ANSWER & ACCELERATOR  
A&A 法律事務所

**APPIRIO**  
a wipro company



スマートキャンプ株式会社主催  
「BOXIL SaaS AWARD 2024」  
BOXIL SaaSセクション  
プロジェクト管理・工数管理部門1位※



ITreview Grid Award  
2020 Spring – 2024 Spring  
プロジェクト管理ツール部門  
「Leader」

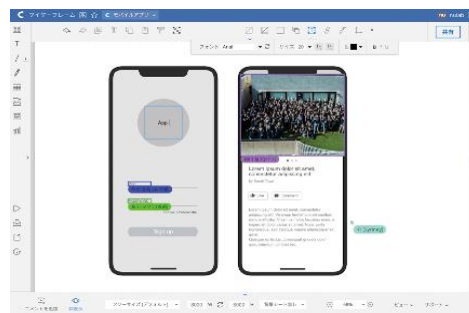


ITreview Grid Award 2024 Spring  
タスク管理部門、コラボレーションツール部門  
業務可視化ツール部門「Leader」

# 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**



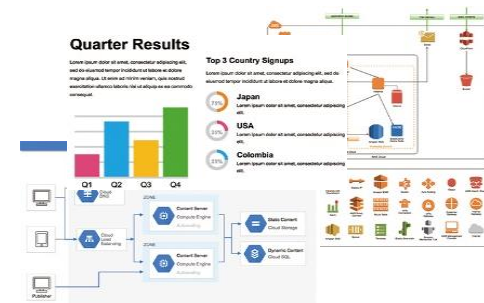
## リアルタイムで共同編集！

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。



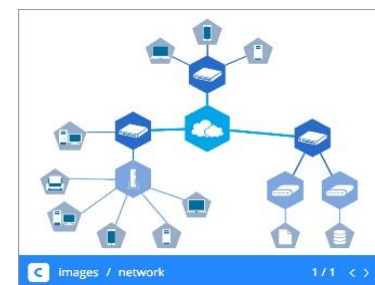
## 図の更新履歴をチェック！

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。

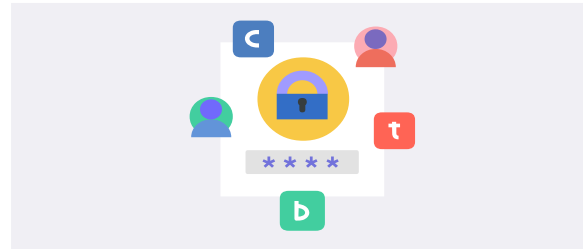


## 内容が自動更新される図の埋め込み機能

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。

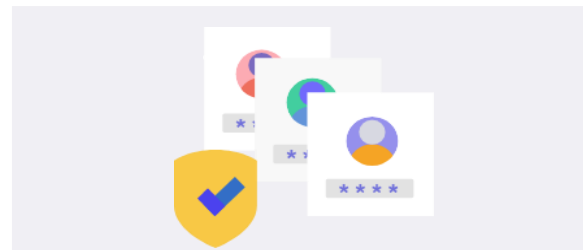
## シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 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



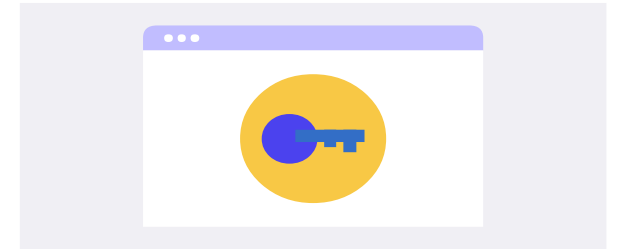
### ビジネスを効率化させるシングルサインオン

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。



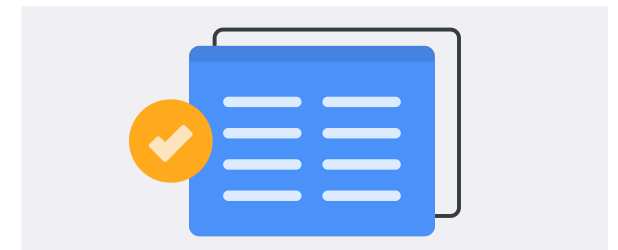
### 監査ログデータを取得する

「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。



### 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。



### ユーザープロビジョニング\* でアカウント管理を効率化

お客様がご利用のIDプロバイダーで、Nulab Passの管理対象アカウントを一元管理できます。IDプロバイダーで行ったユーザー追加・変更・削除を検出し、権限や認証情報を管理対象アカウントに自動反映します。

# 【ご参考】2023年10月以降の主要サービス関連リリース

backlog  
by nulab



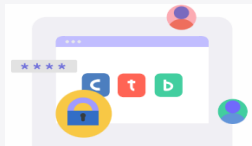
- 2023年 11月 : 課題内容やコメントを要約する「AI要約」機能
- 12月 : ガントチャートに週単位・月単位のタスクを表示可能なタイムスケール変更機能
- 2024年 1月 : スムーズな導入/定着を支援する「Backlog導入支援オプション」提供開始
- 4月 : 課題への添付ファイルサイズ上限を10MBから50MBに変更  
Microsoft Copilot for Microsoft 365との連携機能
- 6月 : 「あなた宛てのお知らせ」をSlackのダイレクトメッセージで受け取る機能  
ガントチャート(β版)画面で課題の詳細がサイドパネルに表示できる機能  
Microsoft Teamsの通知から課題の更新やコメントの追加ができる機能
- 7月 : Slackの通知から課題の更新やコメントの追加ができる機能  
「あなた宛てのお知らせ」をMicrosoft Teamsの個人宛メッセージとして受け取る機能  
「あなた宛てのお知らせ」をGoogle Chatのダイレクトメッセージとして受け取る機能  
AIによる「返信の提案」機能  
ボード上で課題の「状態」に説明を設定する機能

cacoo  
by nulab



- 2023年 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 : 会議やプレゼンの時間管理に活用できるタイマー機能
- 6月 : チームメンバーのアイコン画像を簡単に図へ挿入できるアバターステッカー機能
- 7月 : リアルタイムで操作を共有するフォローモード機能

nulabpass



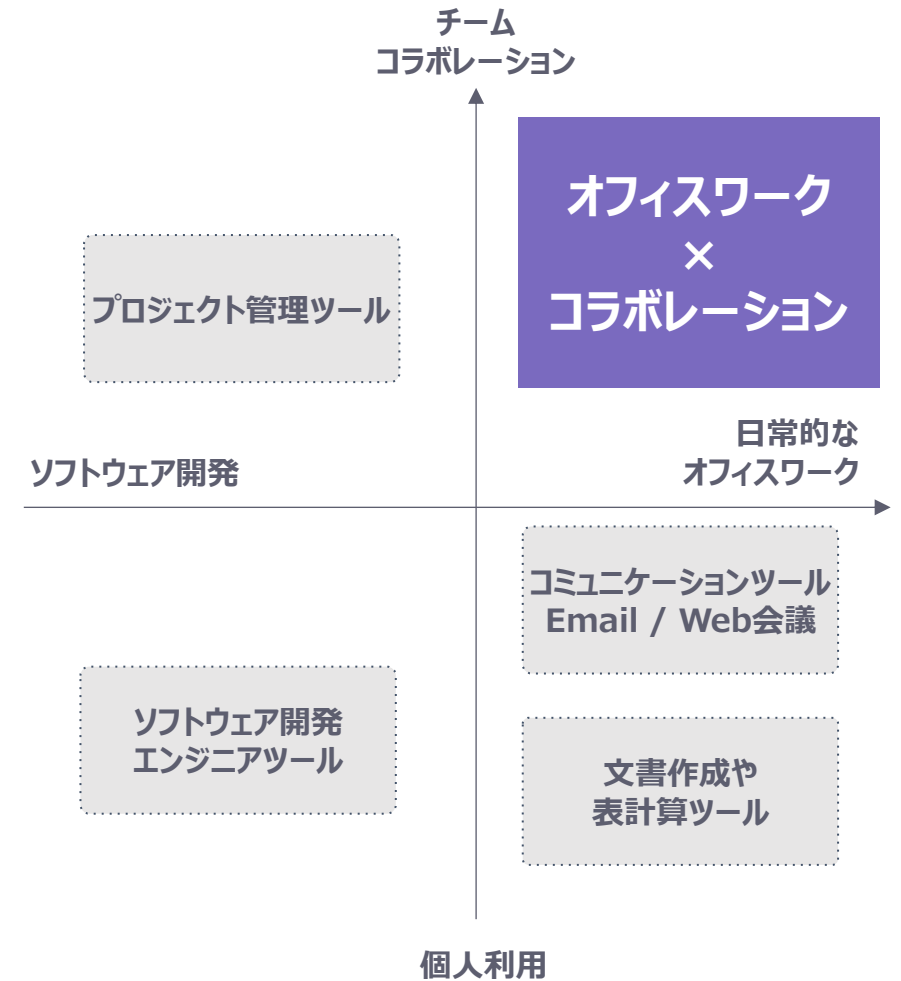
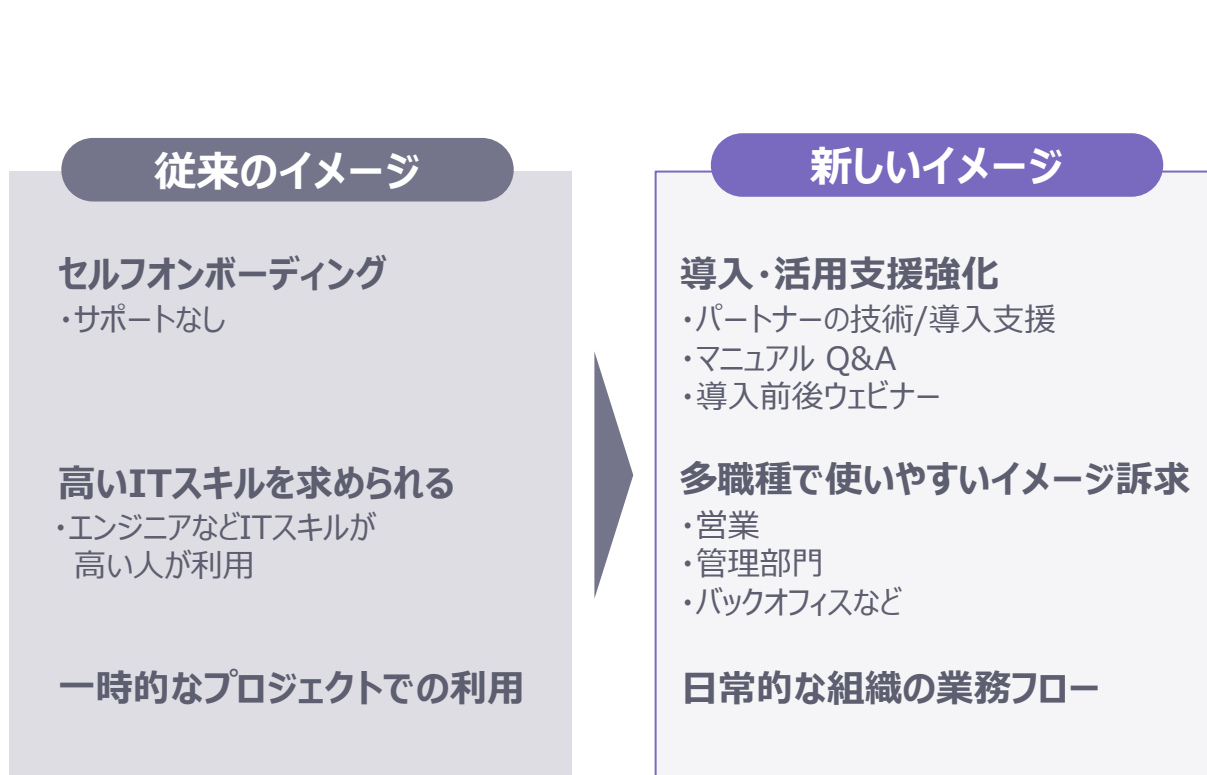
- 2023年 10月 : パスワード不要の生体認証「パスキー」を導入
- 2024年 5月 : Microsoft Entra IDと連携したユーザープロビジョニング機能(β版)

# 3.成長戦略

nulab

# ポジショニングと当社が目指す方向性

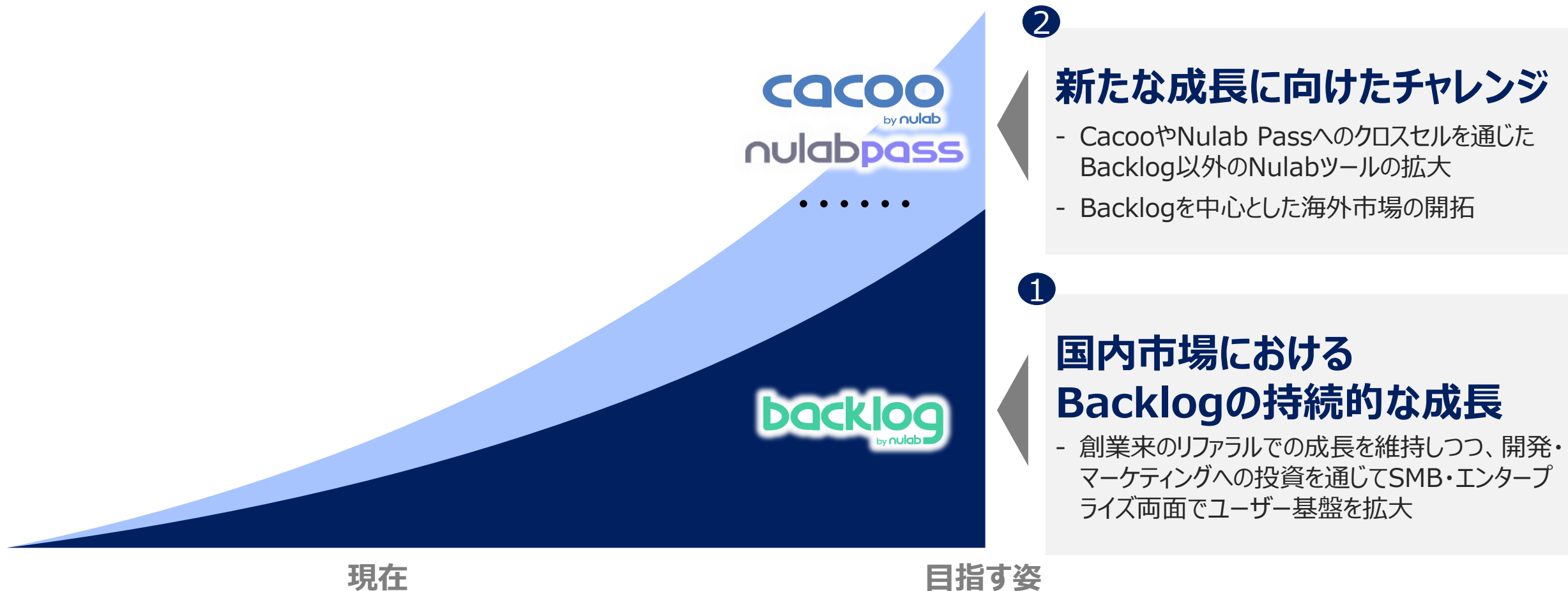
新しいユーザー層に積極的にアプローチし、**独自のポジションを築き成長を実現**していく想定



リモートワークの拡大、業務効率化・DX推進の気運

- ・多様な働き方の浸透
- ・ツール活用裾野が多種多様な業界・職種へ

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

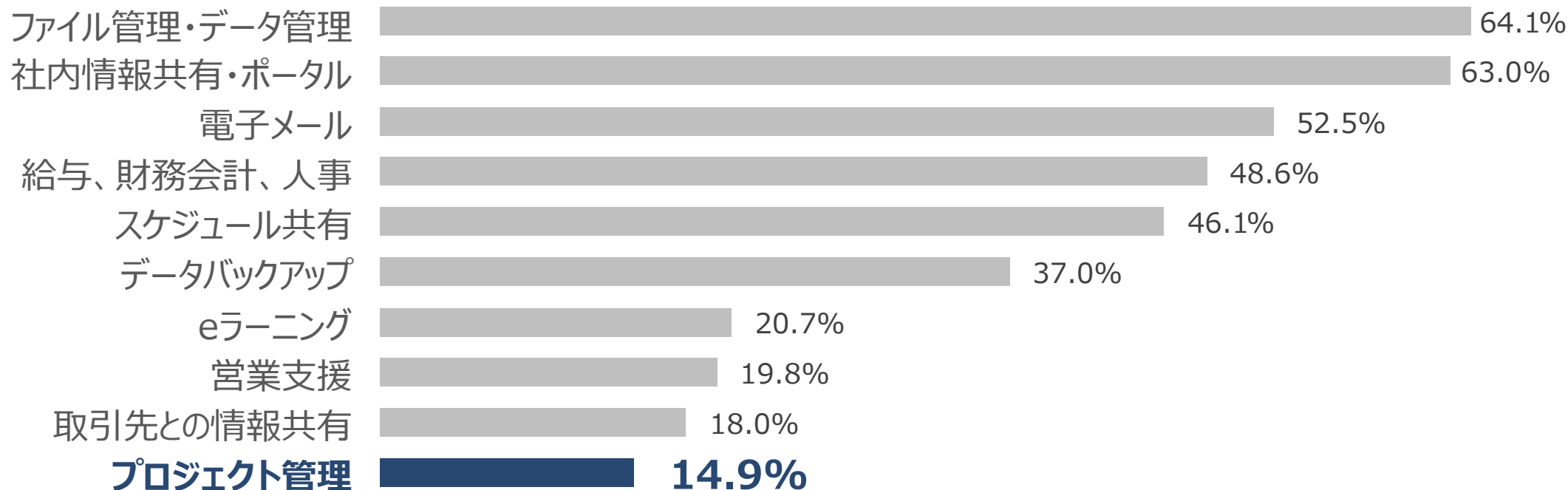
新たな成長に向けたチャレンジ

# 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**

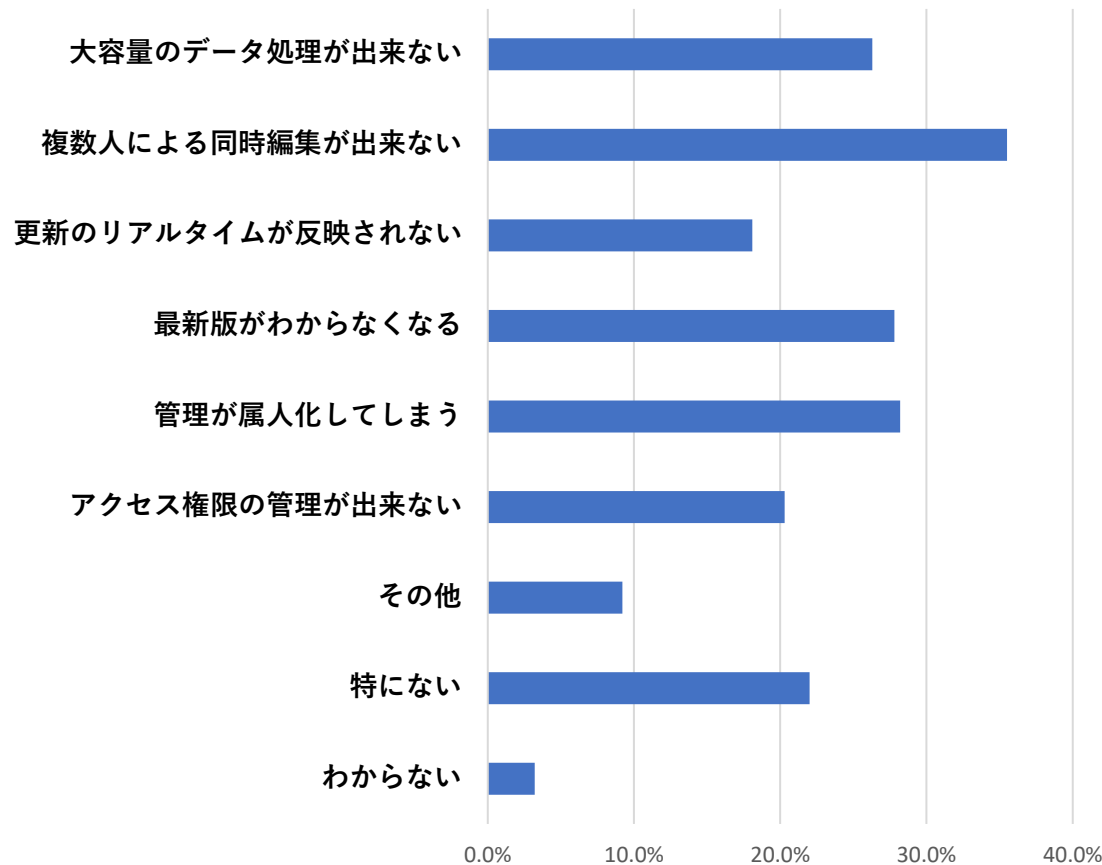
## プロジェクト管理ツール利用率※

**未だ利用率は低水準**が故に、**成長ポテンシャル大**



## 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



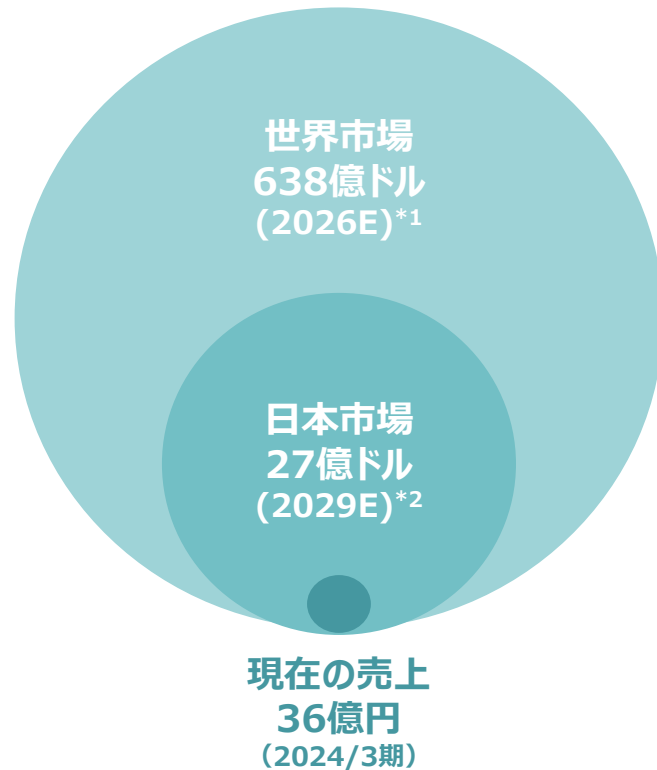
## Backlog

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

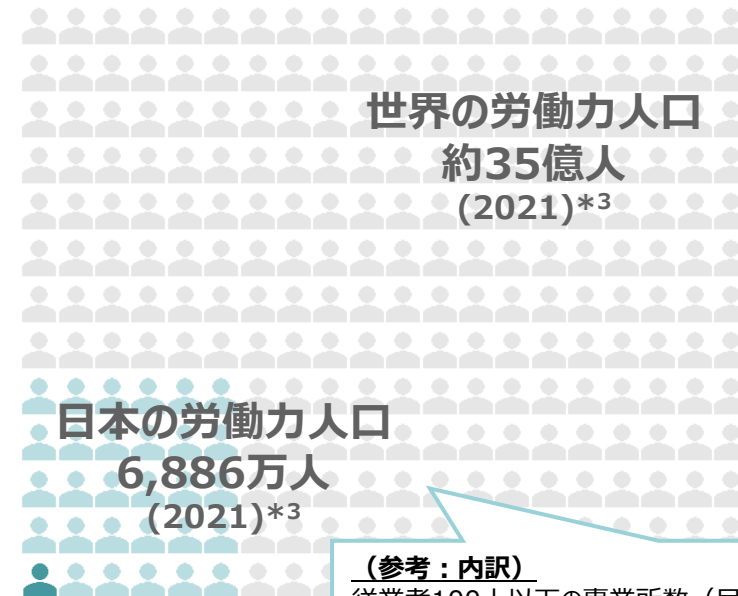
# ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

## 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)



2024/3期末のユーザー数\*6  
128万人

(参考：内訳)

従業者100人以下の事業所数（民間）：525万所\*4  
従業者100人以上の事業所の従業者数（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、従業者規模別民営事業所数と従業者数」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）。

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、従業者規模別民営事業所数と従業者数」、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

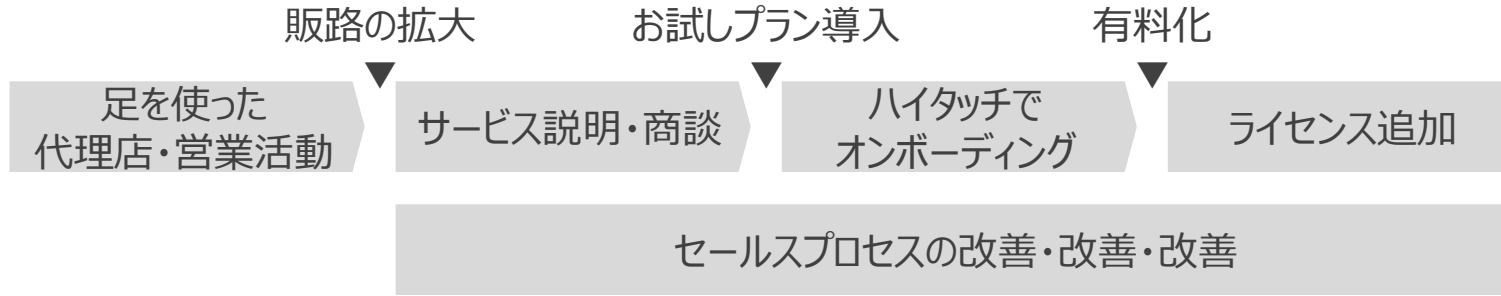
# 製品主導による成長モデルの確立

“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

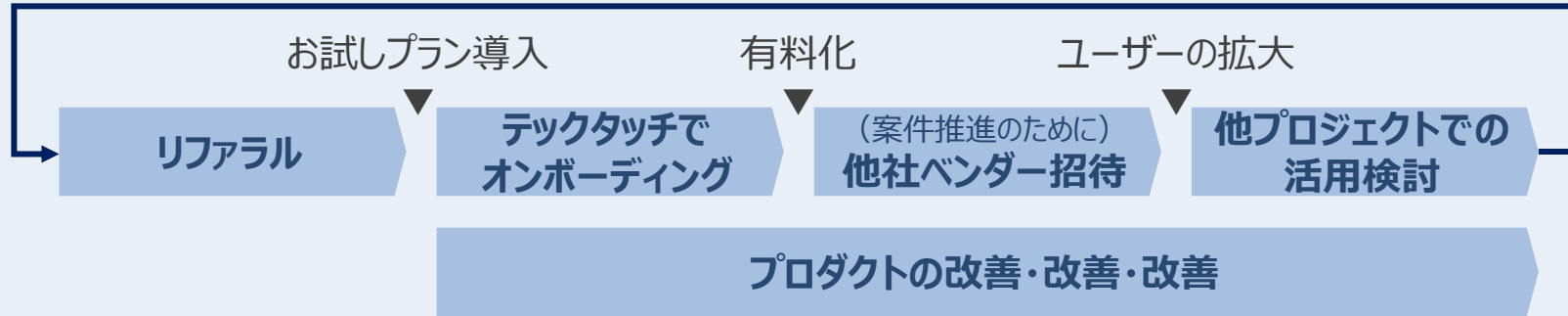
営業主導  
による成長



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

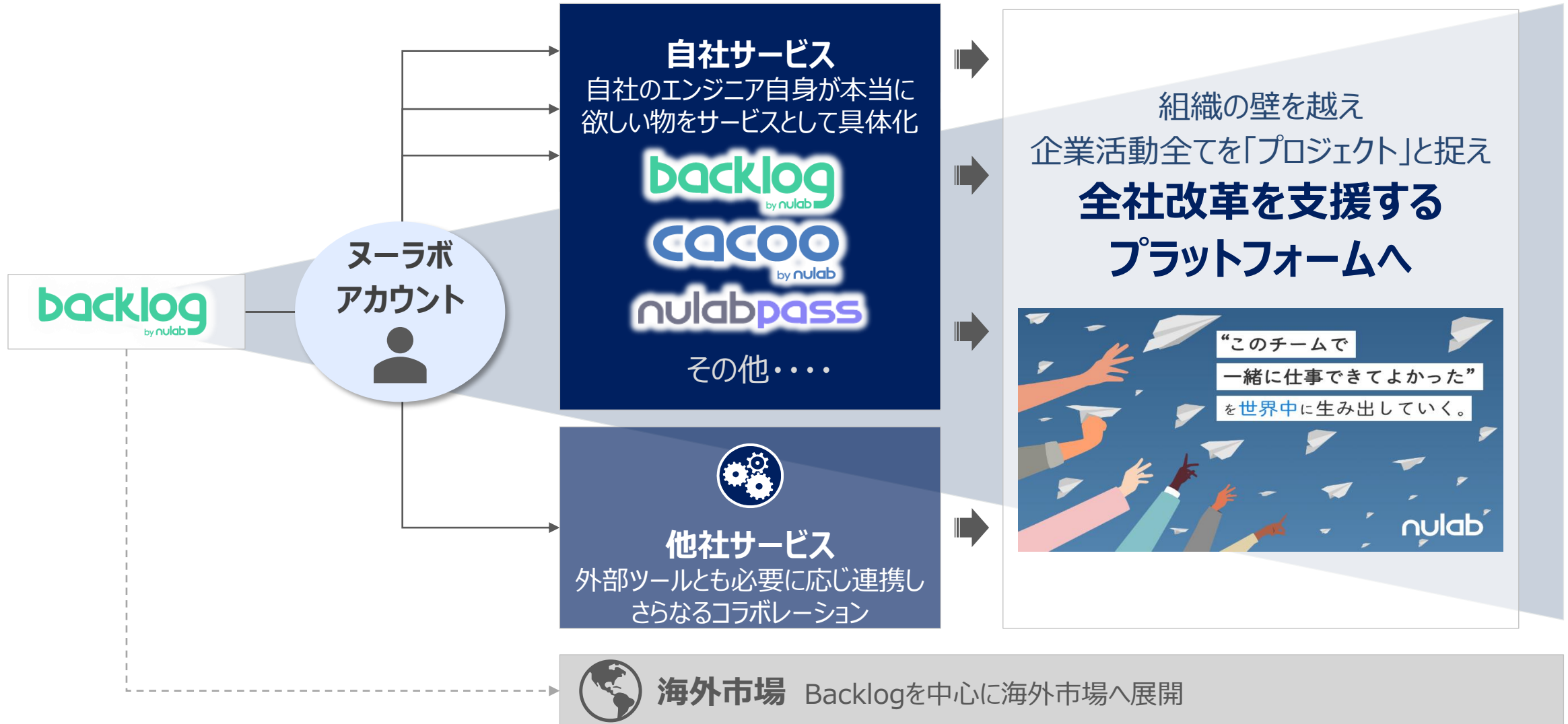
## 新たな成長に向けたチャレンジ



# 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



# 4.業績及びKPI推移

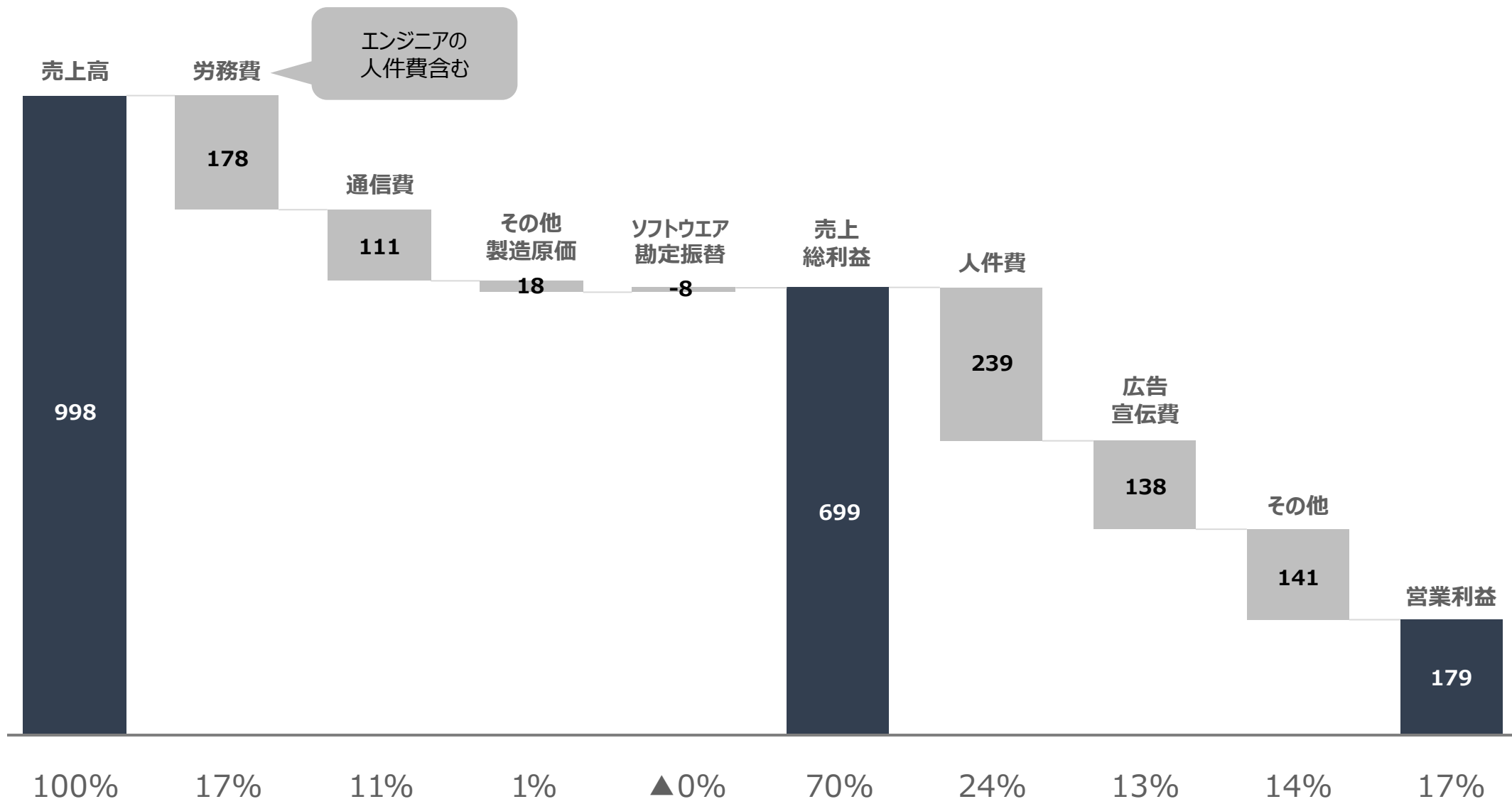
# P/Lサマリー

- 1Q売上高は998百万円（うちBacklog936百万円、前年同期比+19.0%）となり、概ね計画通りの着地
- 広告宣伝費等の月ずれにより、営業利益は想定を上回り着地。月ずれ分は2Q以降で消化予定のため通期業績予想は据え置き

P/Lサマリー (百万円)	1Q			【参考】 2025/3期 (通期計画)
	2024/3期	2025/3期	前年同期比	
<b>売上高</b>	839	<b>998</b>	+ 19.0%	3,937
Backlog	785	936	+ 19.2%	-
Cacoo	29	30	+ 1.7%	-
Typetalk	4	4	△5.8%	-
Nulab Pass	18	26	+ 42.7%	-
<b>営業利益</b>	97	<b>179</b>	-	406
利益率	11.7%	18.0%	-	10.3%
<b>経常利益</b>	97	<b>179</b>	-	406
<b>当期純利益</b>	94	<b>131</b>	-	287

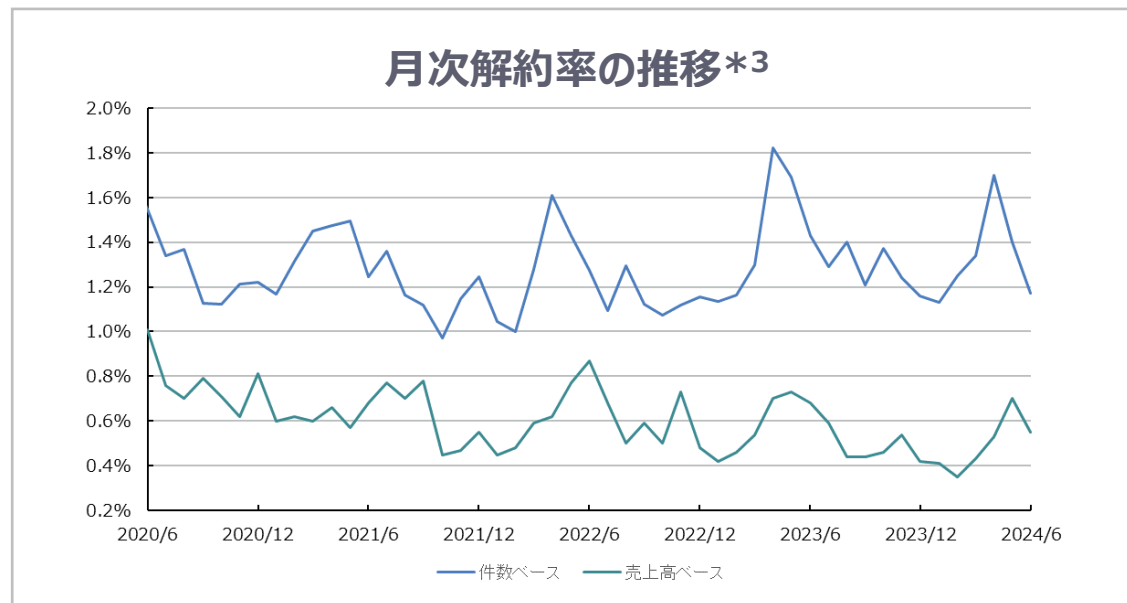
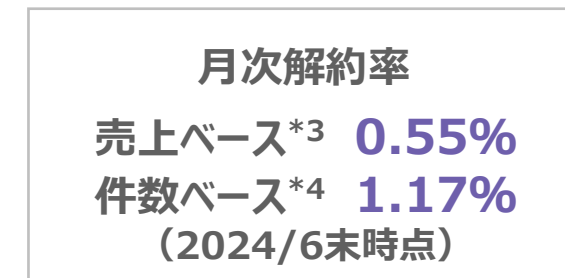
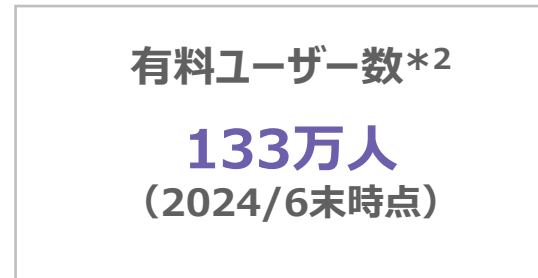
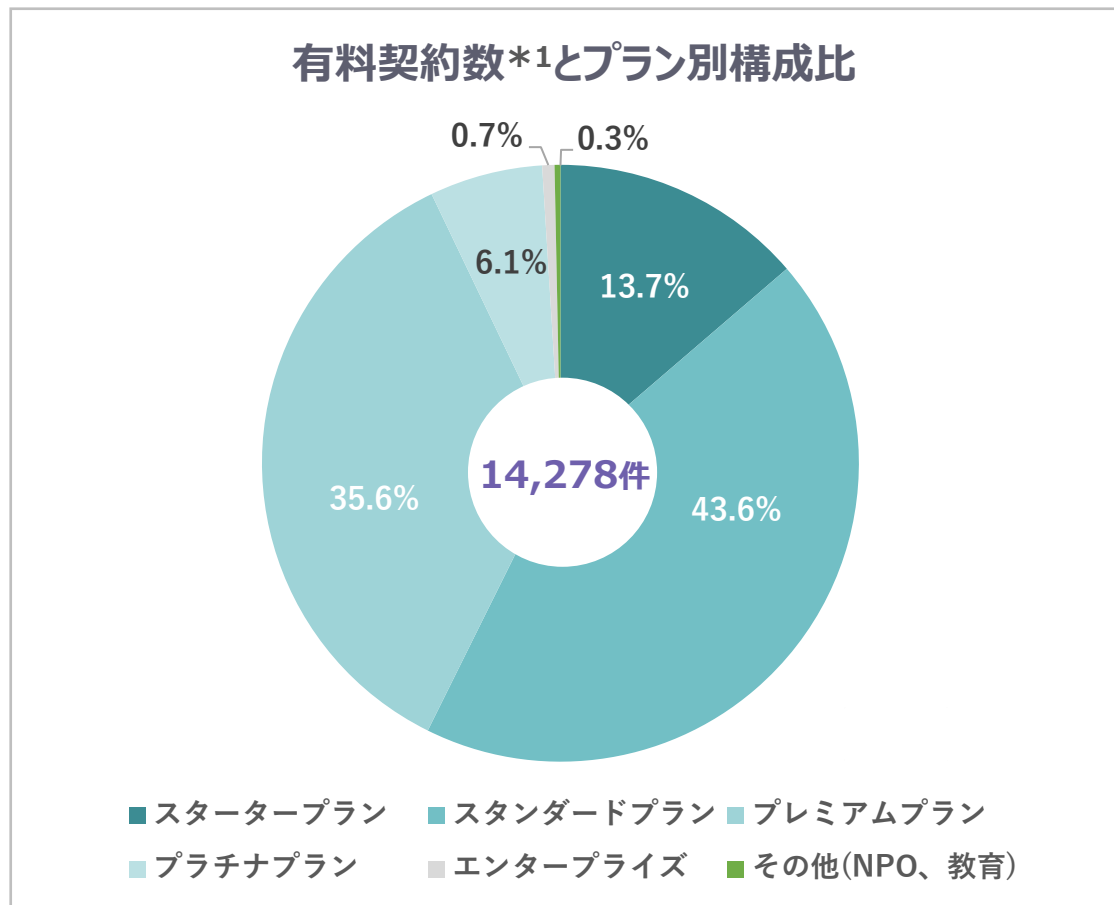
補足情報：国内売上が全社売上の97.8%を占める（2025/3期1Q）

# コスト構造（全社） 2025年3月期 第1四半期



# Backlogの主要KPI

有料契約件数・有料ユーザー数は想定を上回り着地。  
月次解約率\*3は例年並みの水準で推移。

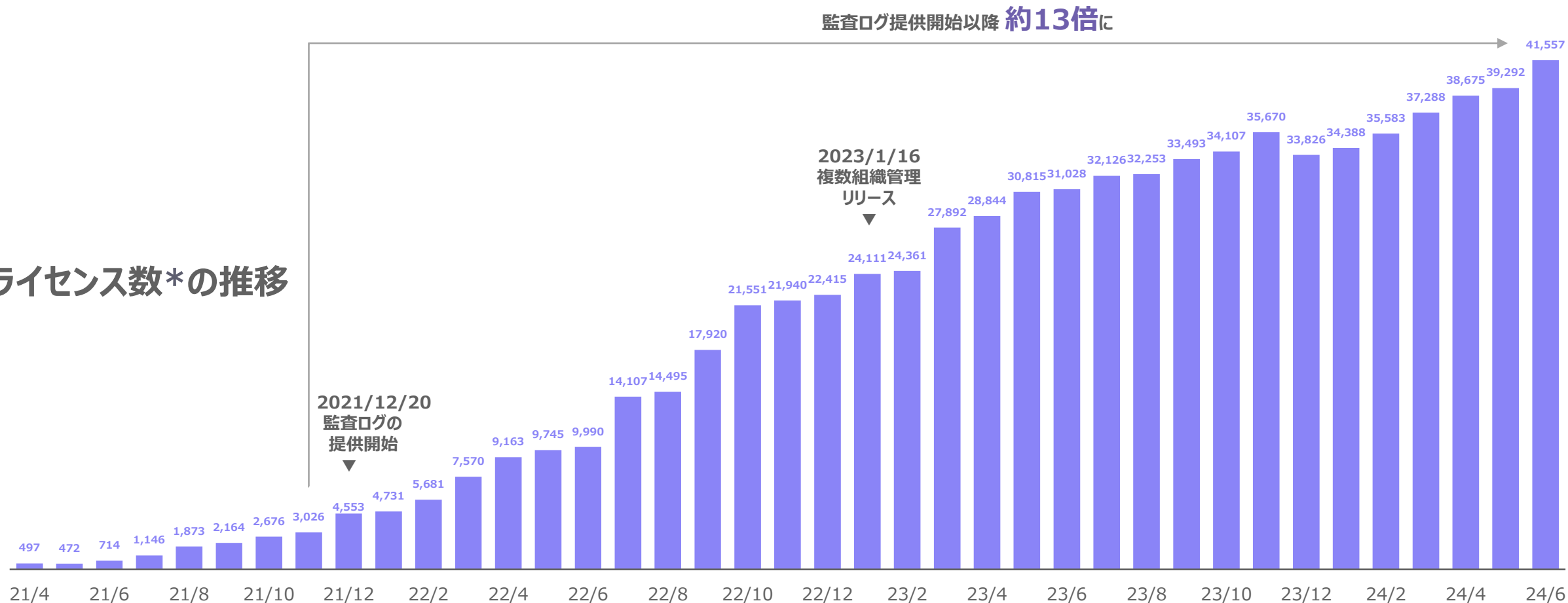


注記1：2024年6月末時点の集計データ。旧課金体系で同程度の金額を支払っていたプランを含む  
注記2：有料契約内でBacklogを使用している利用者数の合計（契約者に招待されて同一スペースで使用しているユーザーを含む）  
注記3：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合  
注記4：各前月の有料契約総数に占める解約数の割合

# Nulab Pass提供開始後の進捗

2021年12月の「監査ログ」提供開始以降の成長を継続し、40,000ライセンスを突破。

## ライセンス数\*の推移



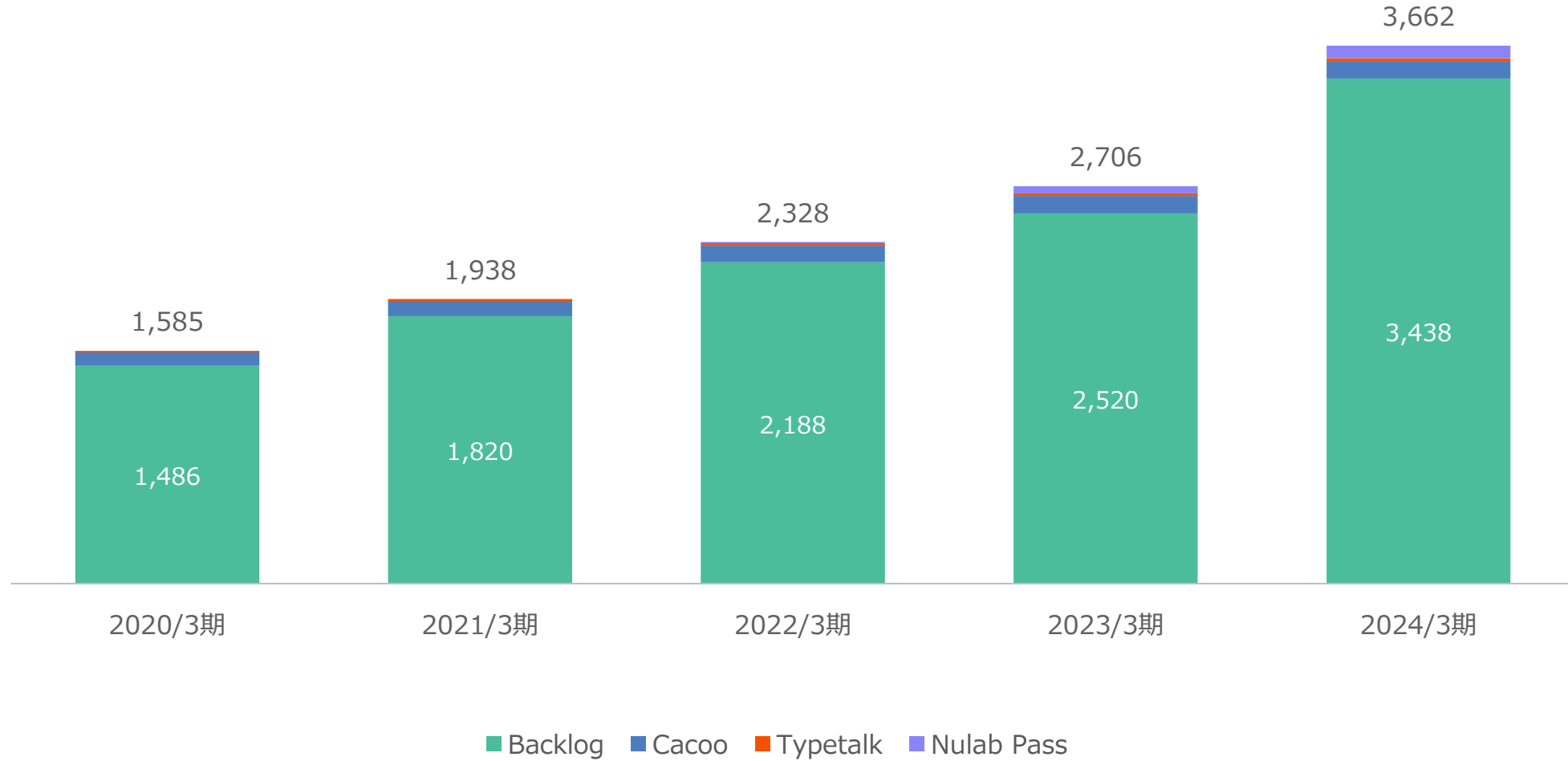
注記：各月末時点における有料ライセンス数

# Appendix

nulab

# 売上高の推移（通期）

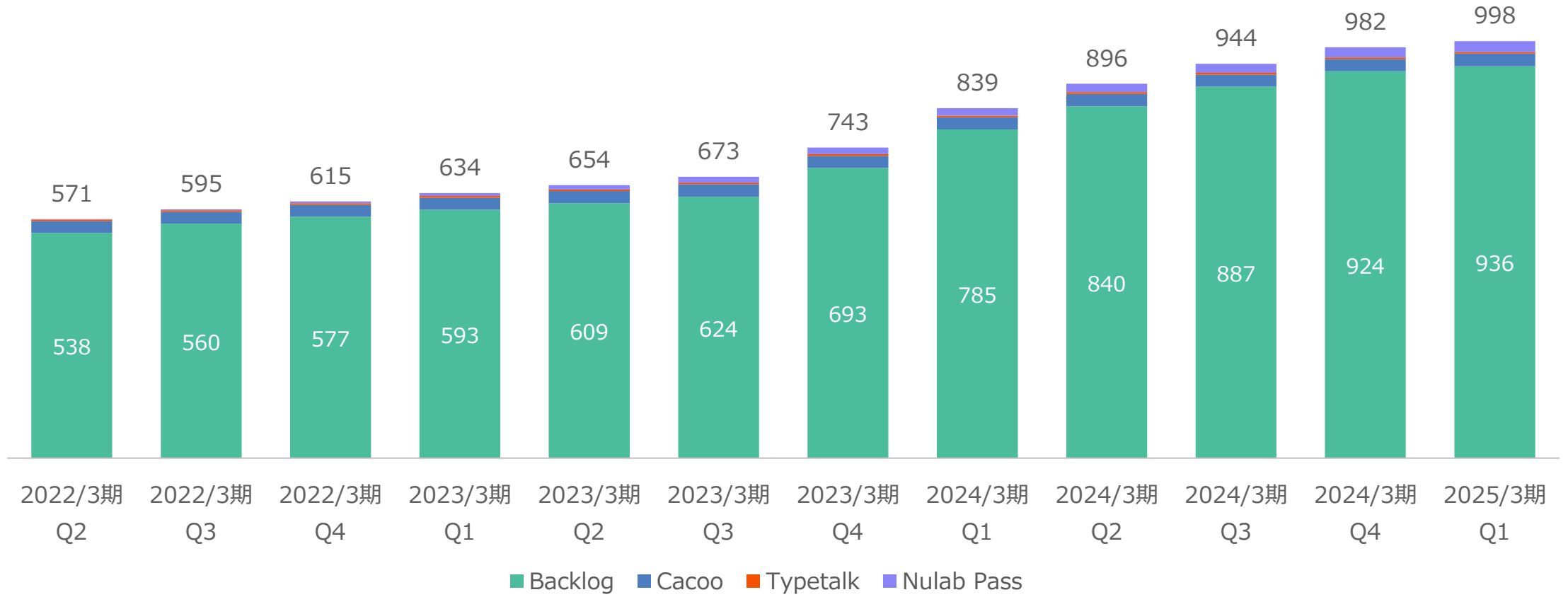
(百万円)





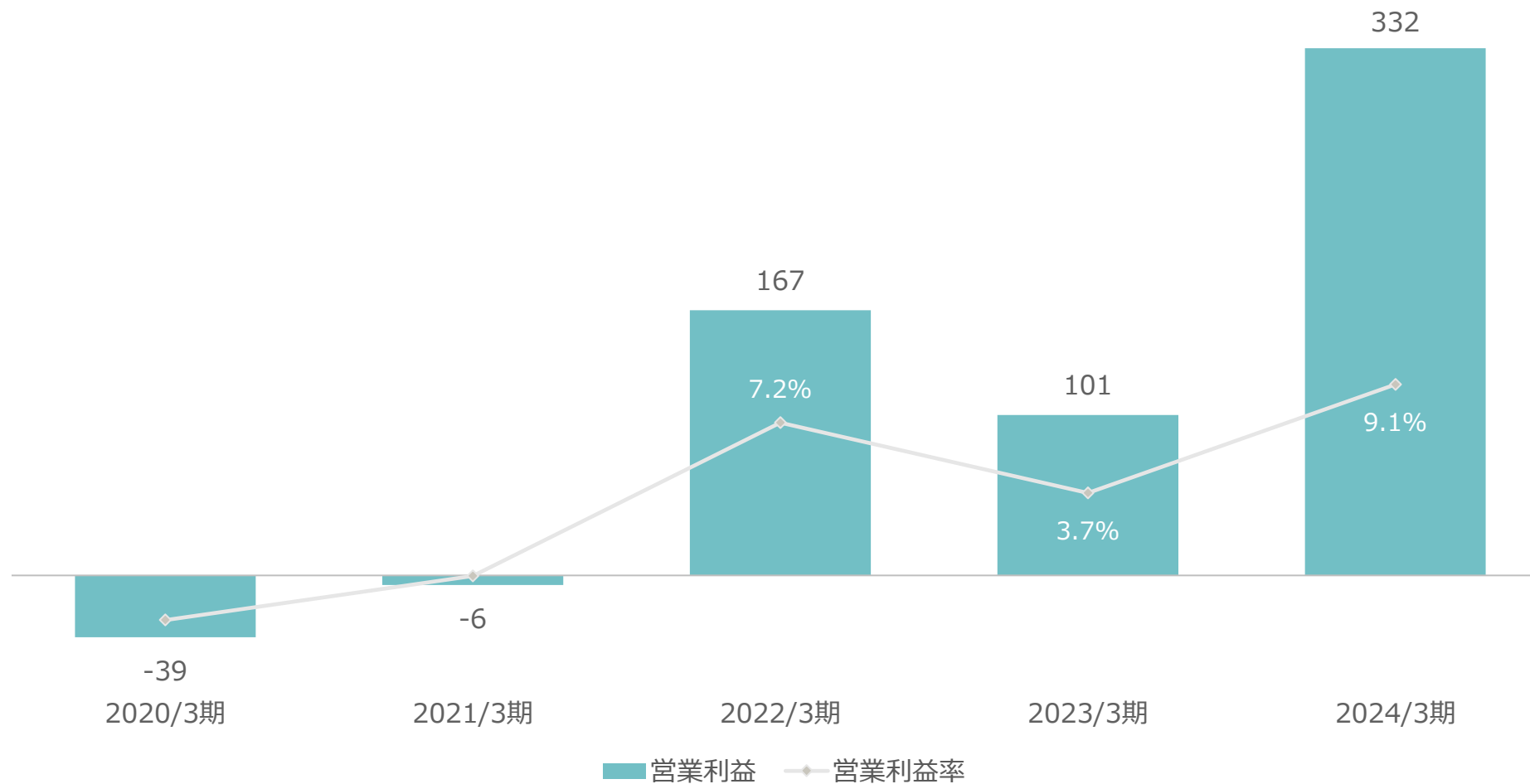
# 売上高の推移（四半期）

(百万円)



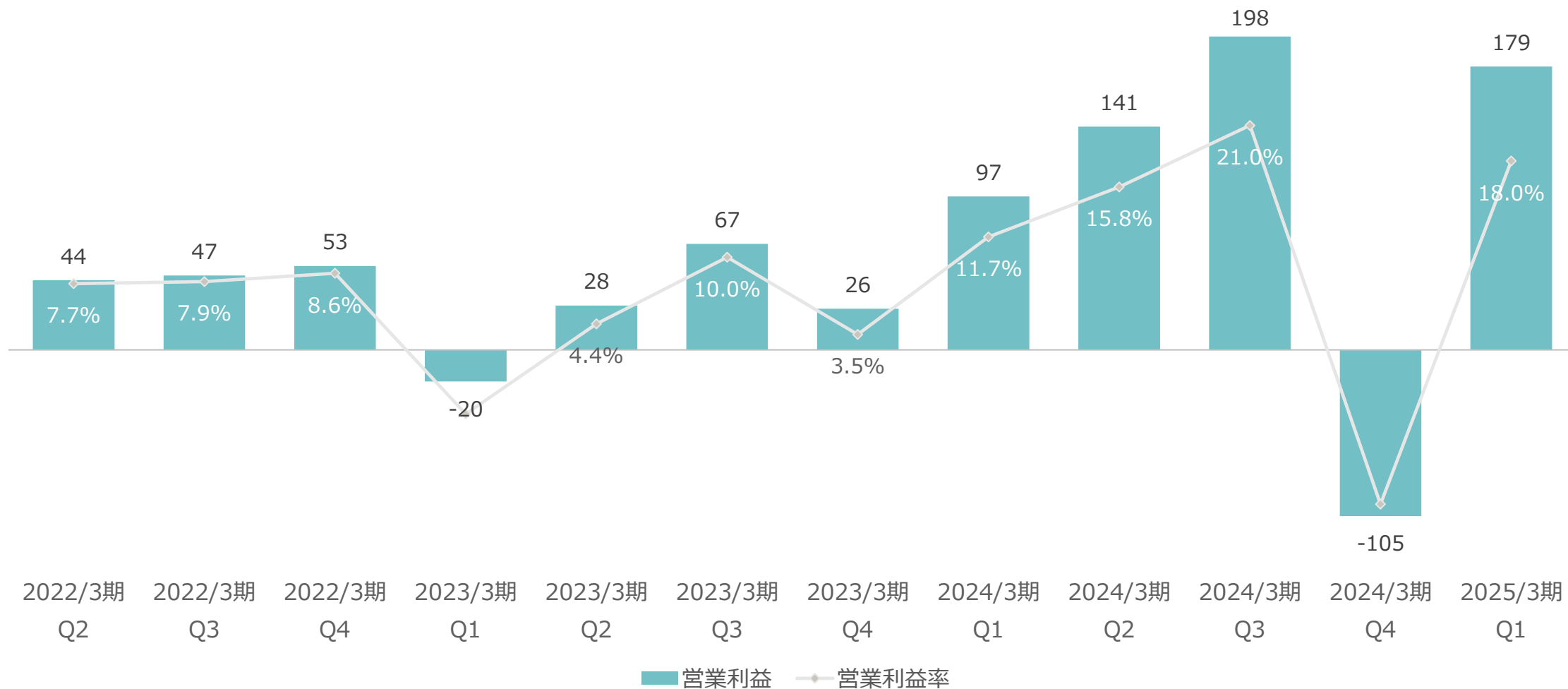
# 営業利益の推移（通期）

(百万円)



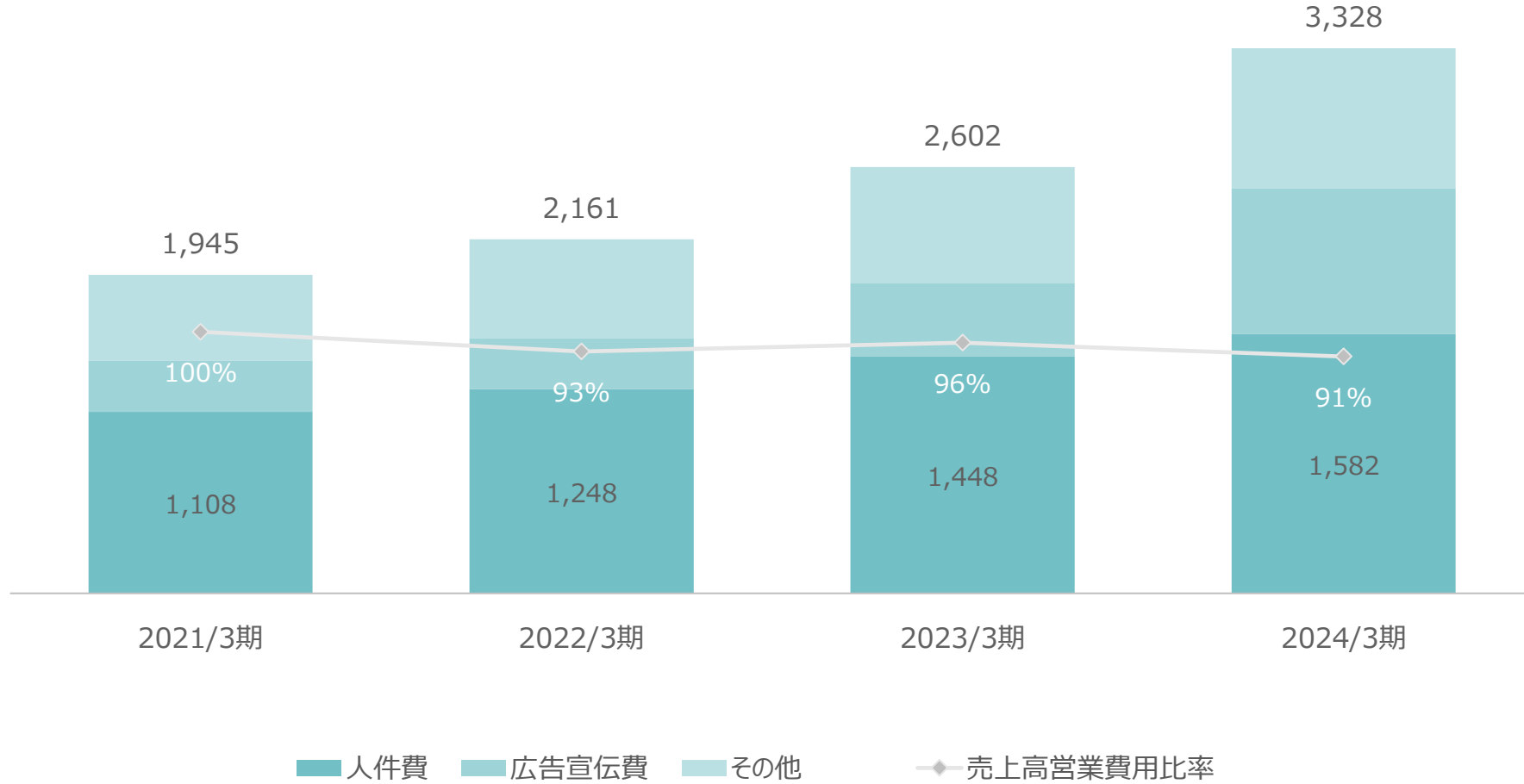
# 営業利益の推移（四半期）

(百万円)



# 営業費用<sup>\*</sup>の推移（通期）

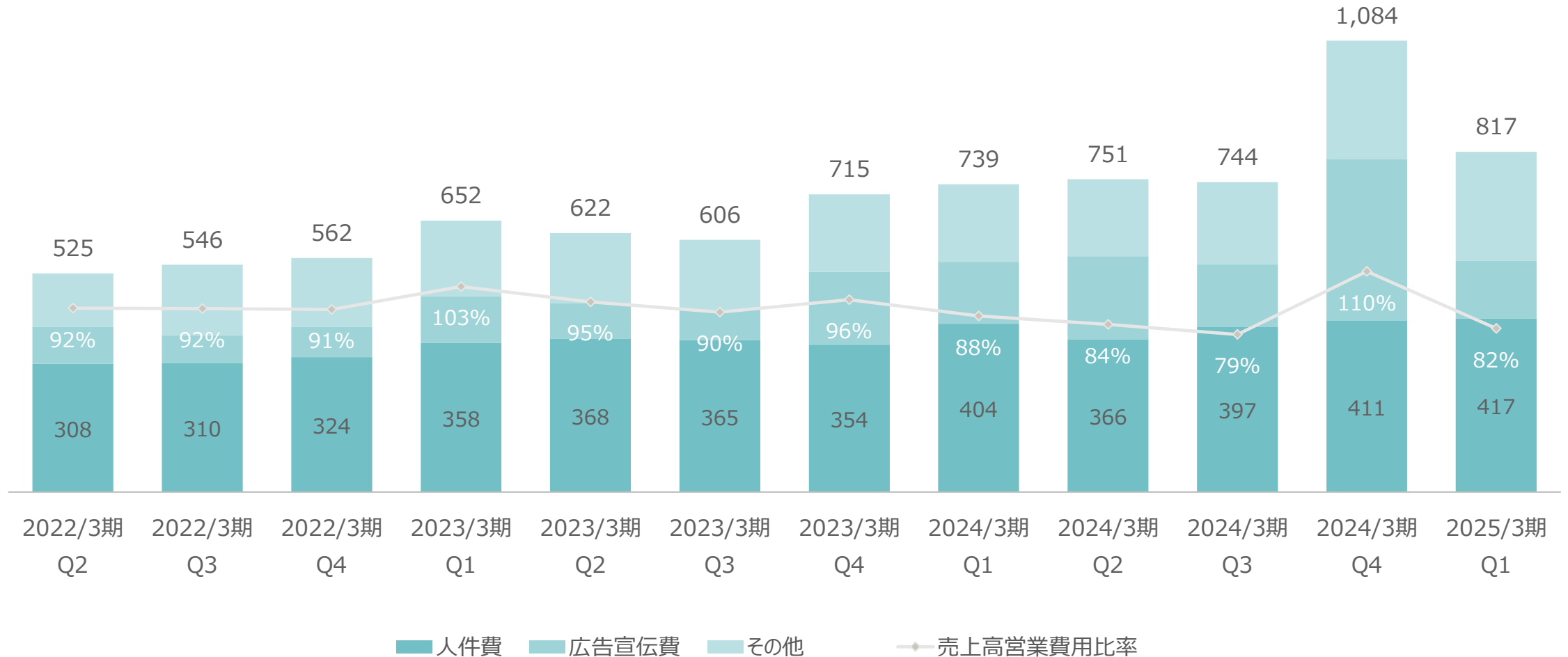
(百万円)



注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

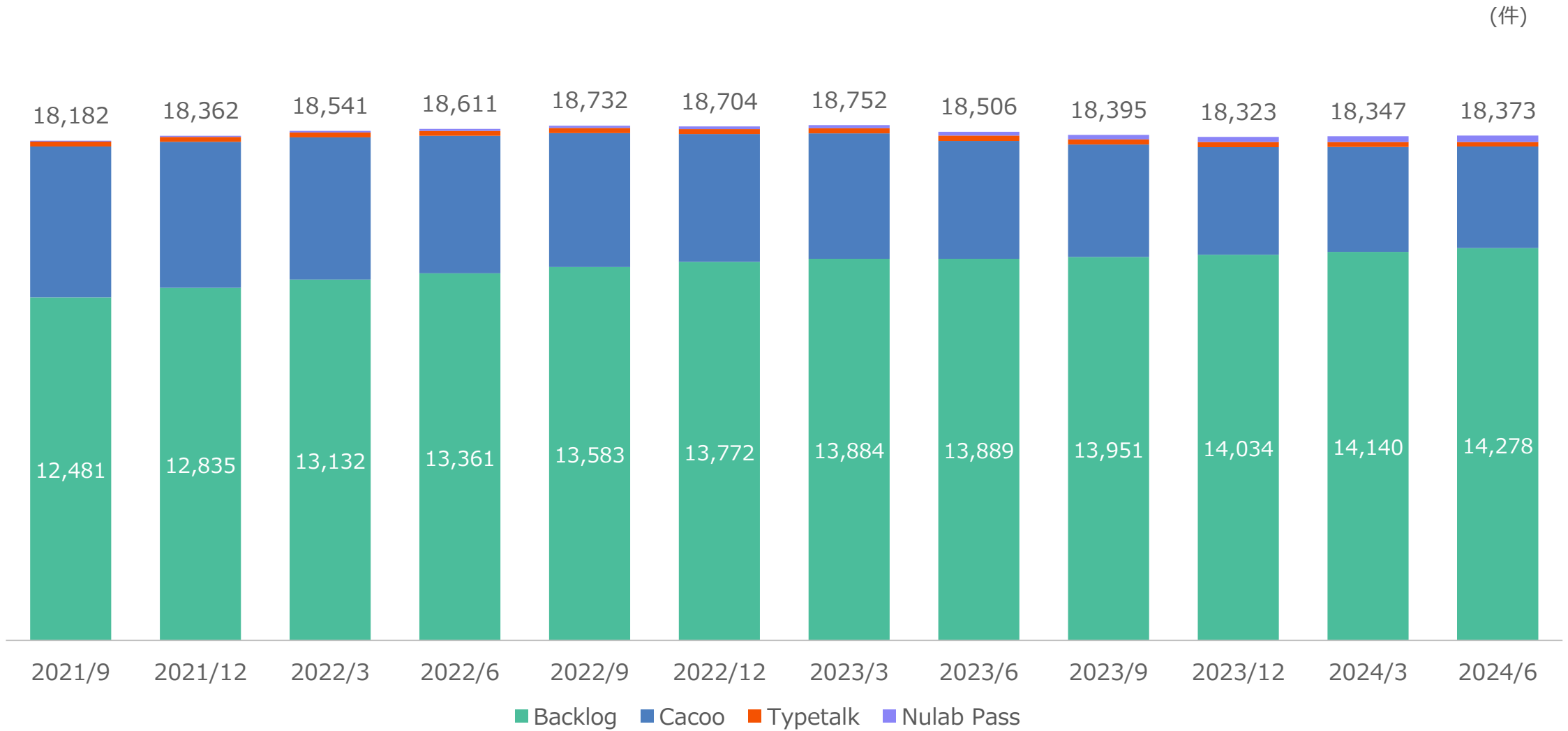
# 営業費用<sup>\*</sup>の推移（四半期）

(百万円)



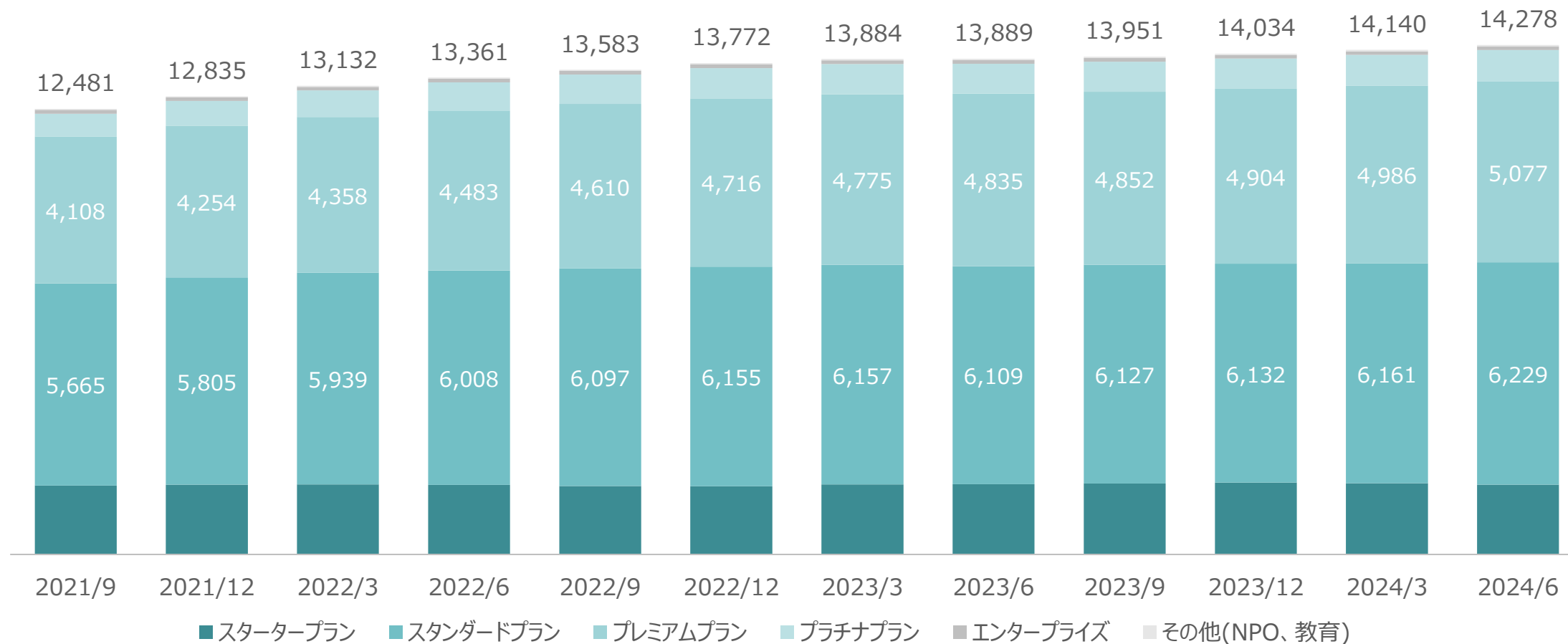
注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

# 有料契約数の推移

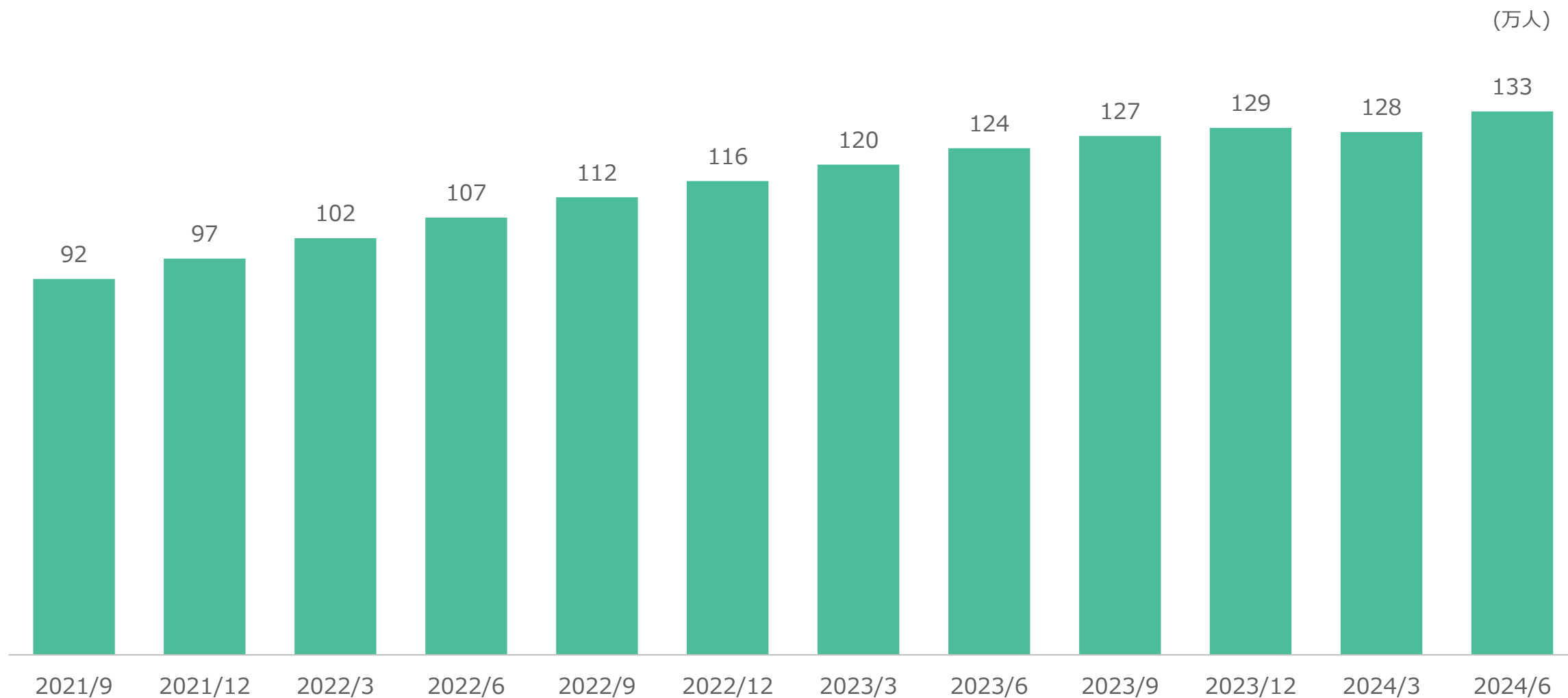


# Backlogプラン別の推移

(件)



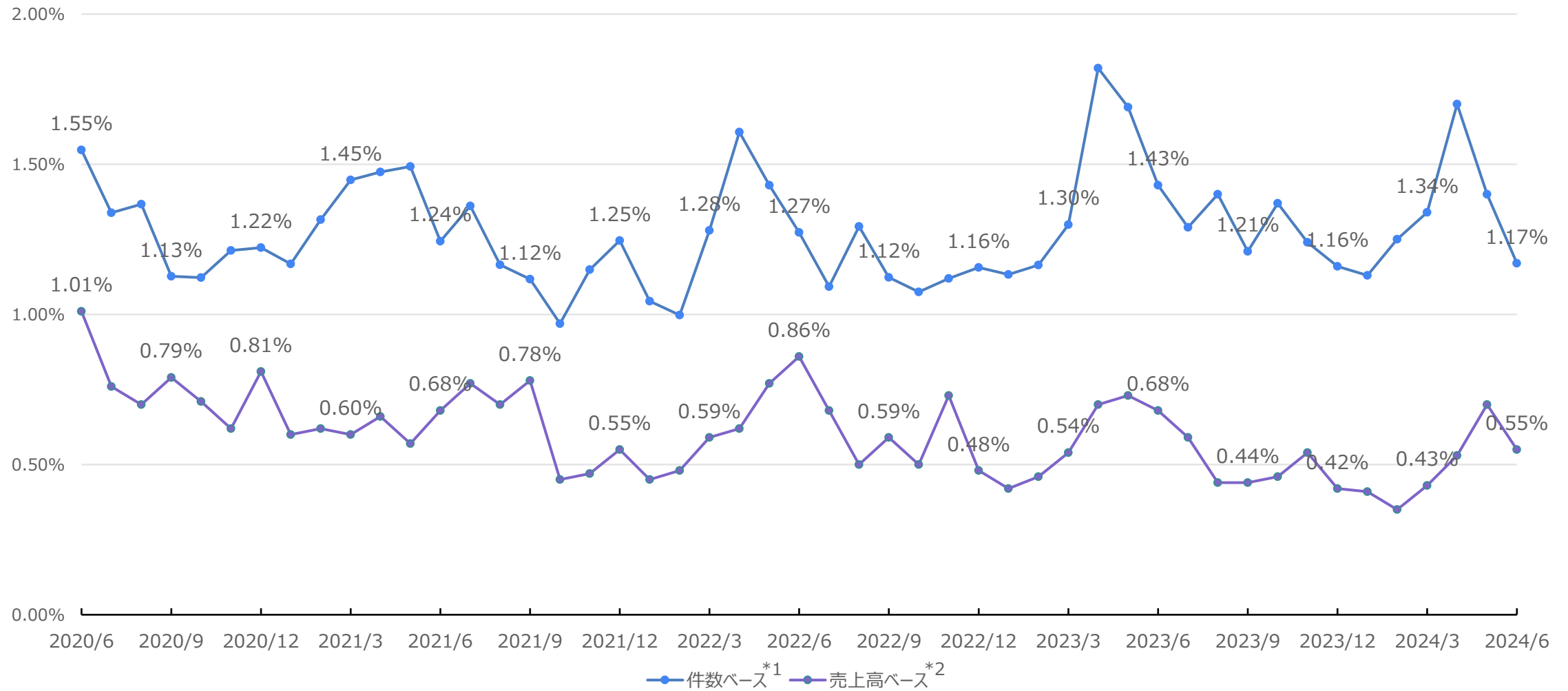
# Backlog有料ユーザー数の推移\*



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）



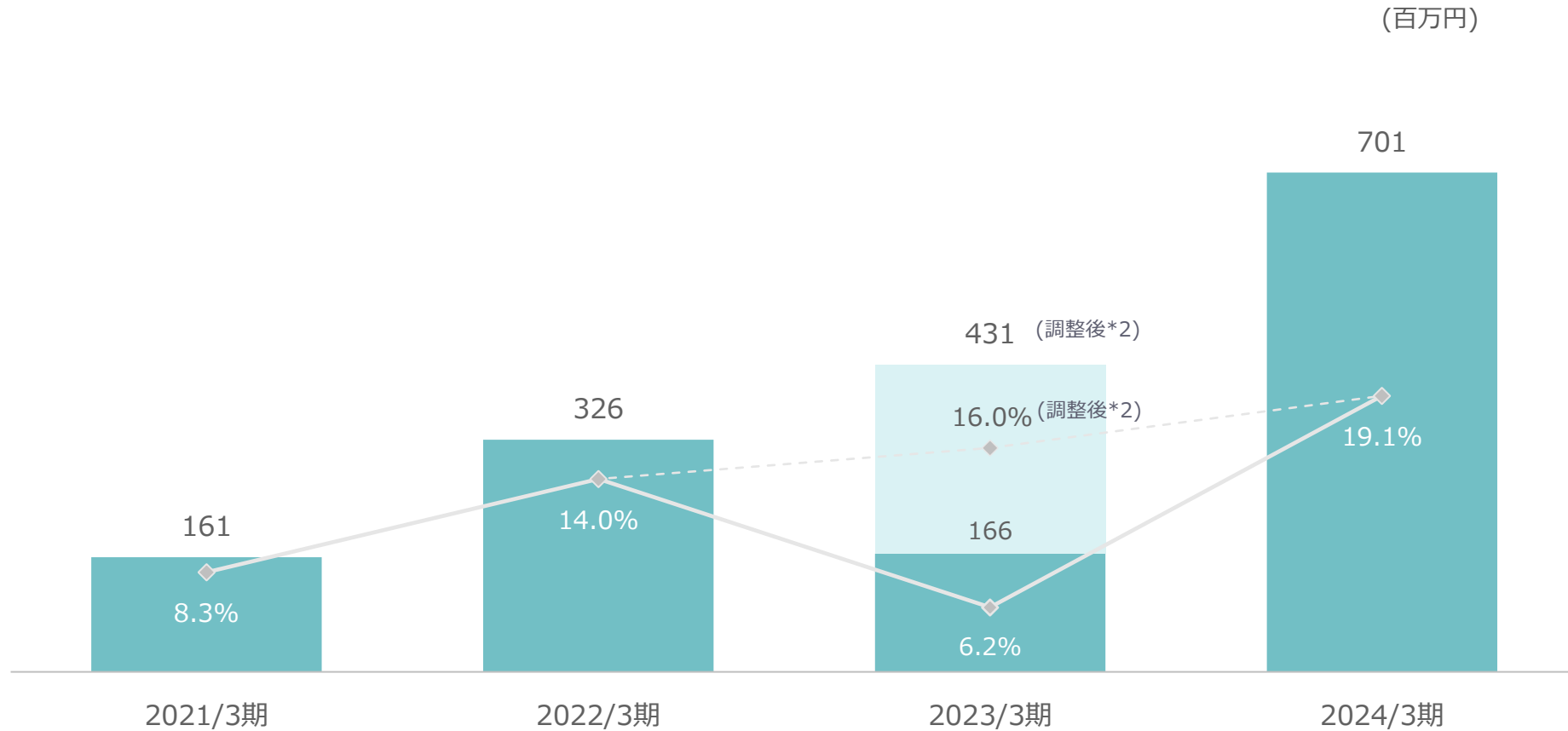
# Backlog月次解約率の推移



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

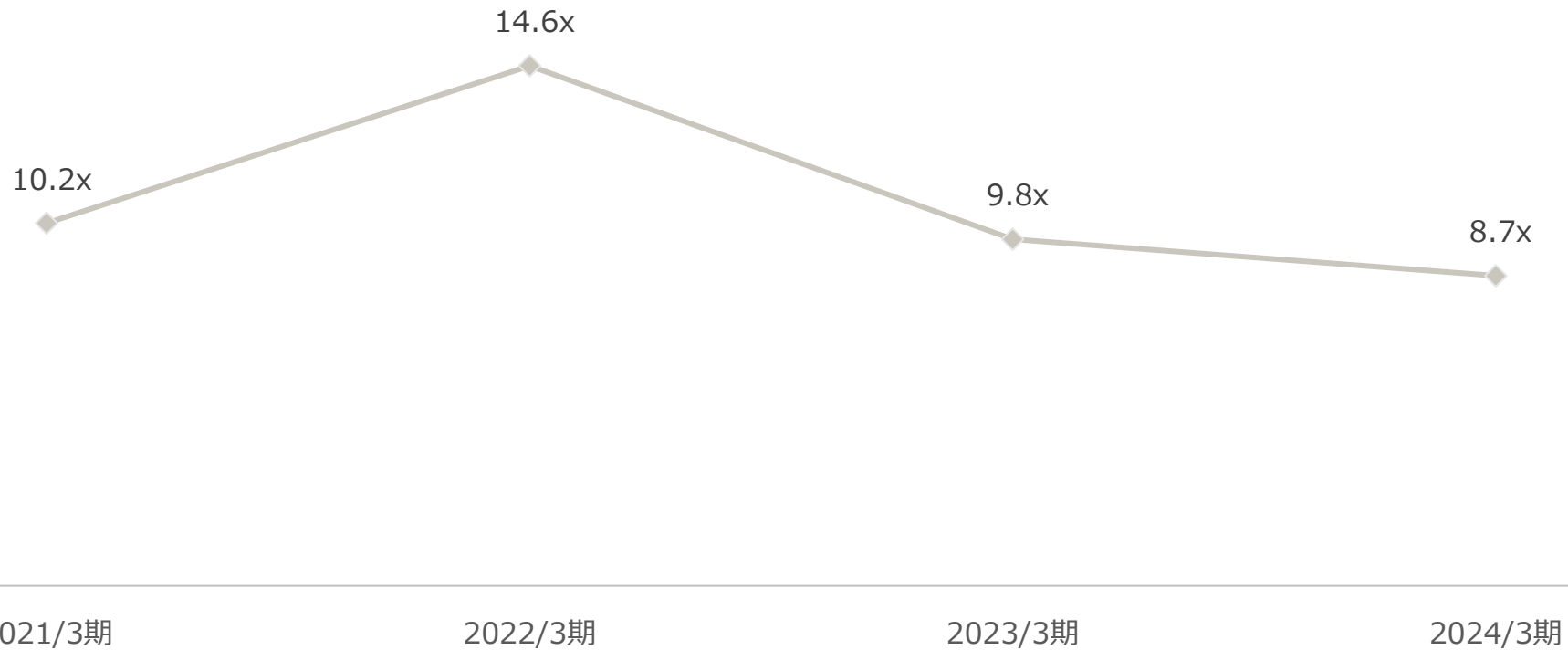
# FCF/FCFマージン<sup>\*1</sup>の推移



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<sup>\*</sup>の推移

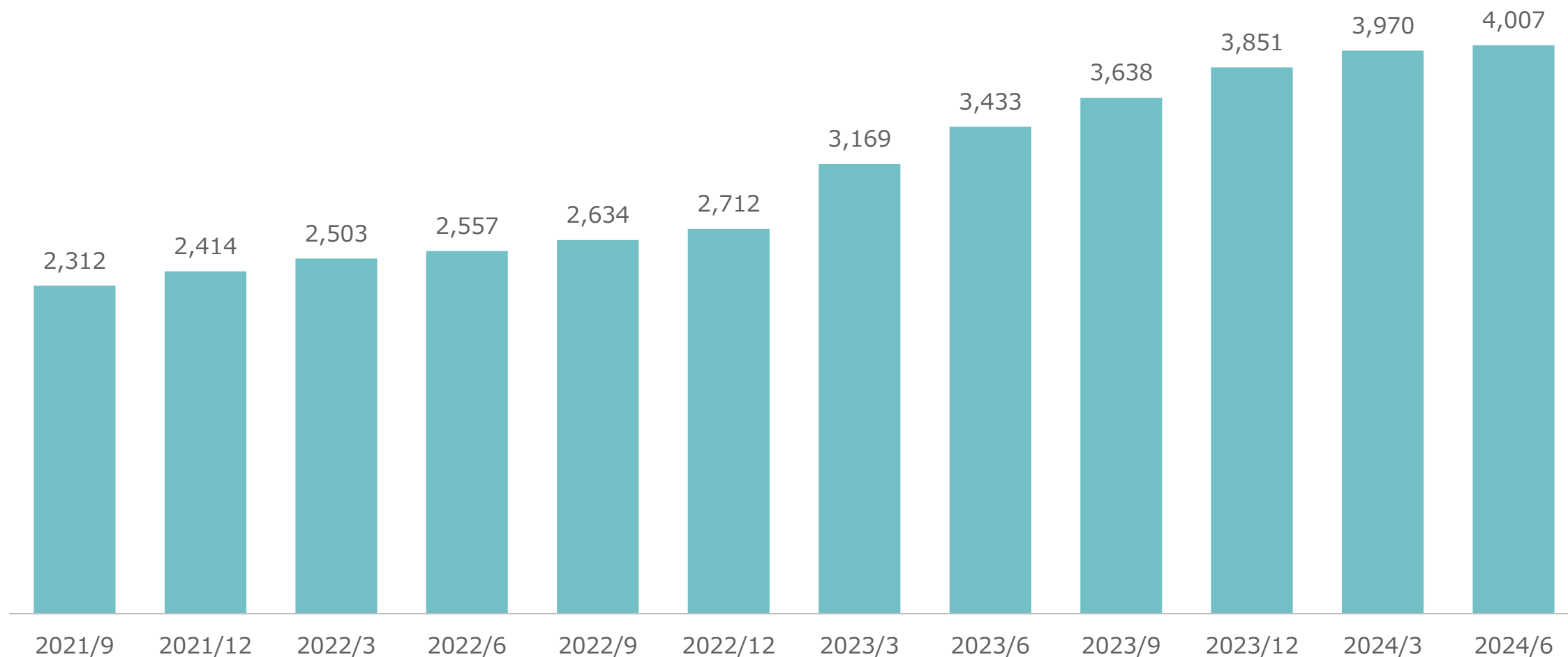


注記：Backlog、Cacoo、Typetalk、Nulab Passの全サービスを対象として算出

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

nulab