

# 2023年3月期第1四半期 決算説明資料

2022年8月12日

nulab



# 目次

---

## 当社概要

1. サービス内容

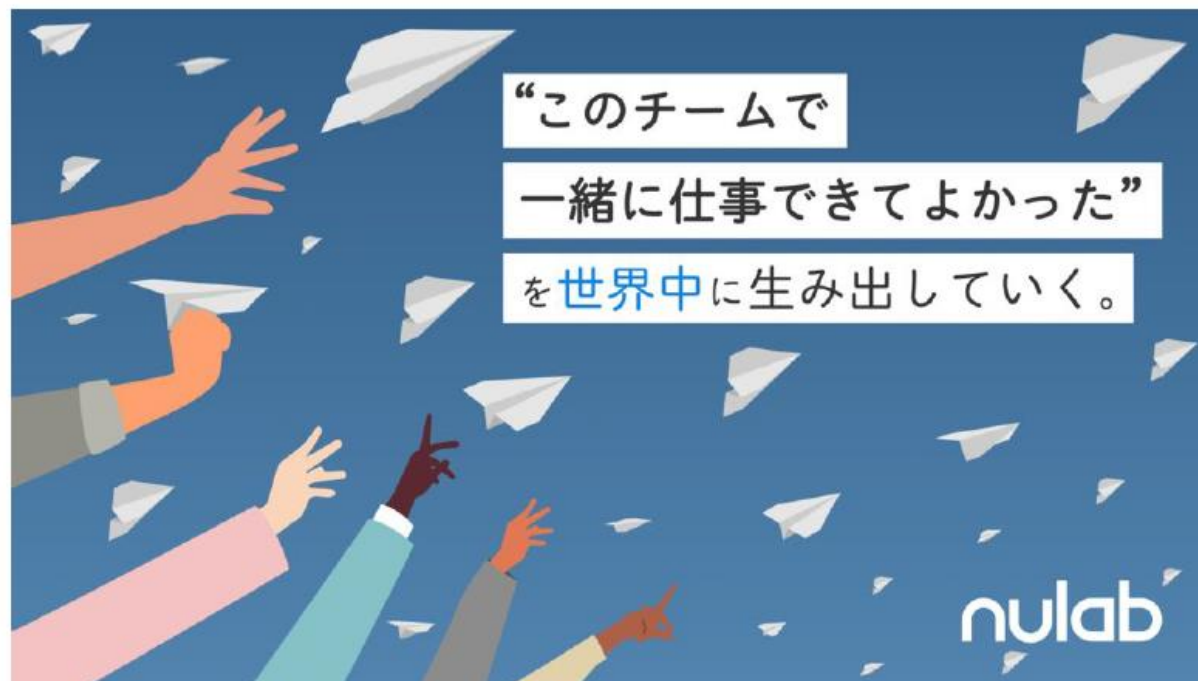
2. 業績ハイライト

3. 成長戦略

# 当社概要

---

## ミッションとバリュー



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

Try First

Love  
Differences

Goal Oriented

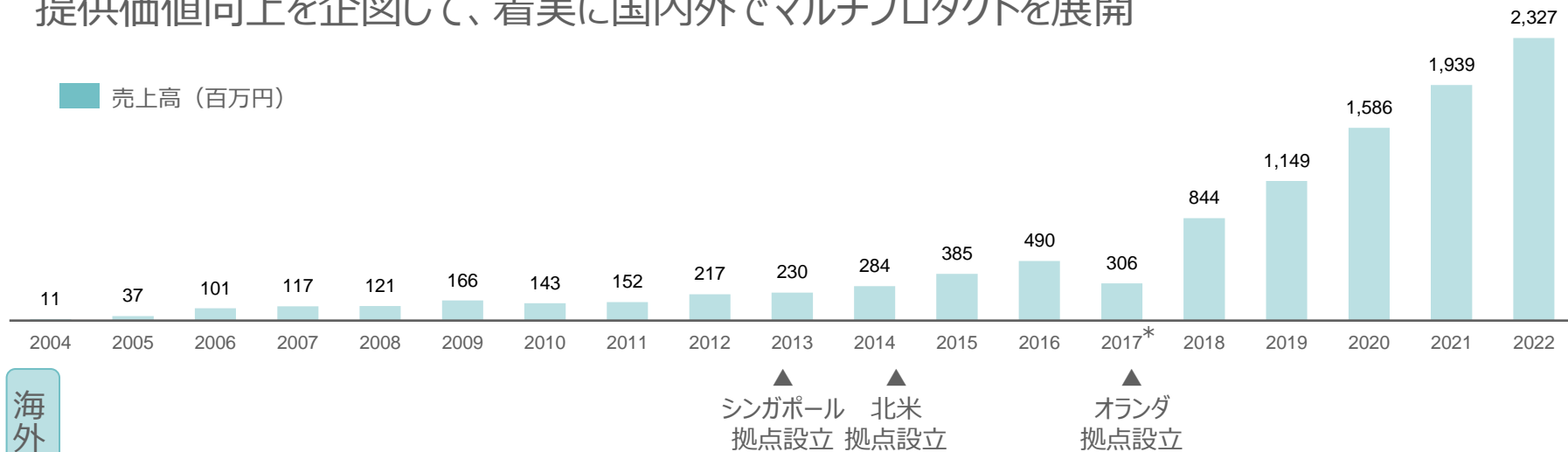
# 会社概要

会社名	株式会社ヌーラボ (Nulab Inc.)
設立年月日	2004年
所在地	福岡市中央区大名
従業員数	146名 (2022年4月30日現在、グループ全体)
主要株主	橋本 正徳 : 1,554,245株 (24.1%) 田端 辰輔 : 1,497,900株 (23.2%)
子会社	Nulab USA, Inc. (アメリカ合衆国) Nulab Singapore Pte. Ltd. (シンガポール共和国) Nulab Netherlands B.V. (オランダ王国)



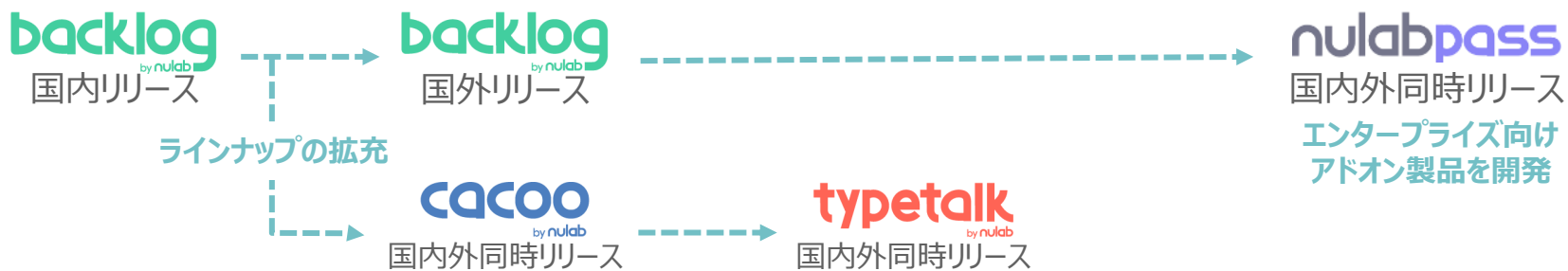
# 沿革

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



海外展開

プロダクト開発



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

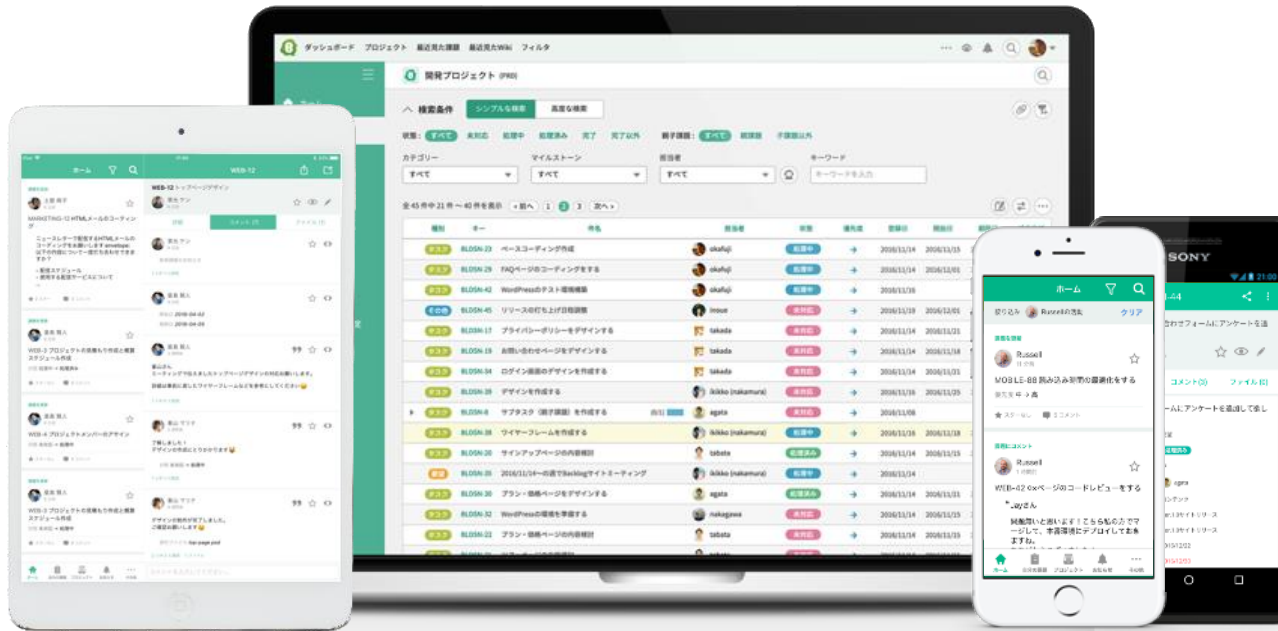
# 1. サービス内容

---

# 主力サービスのBacklog

backlog  
by nulab

コラボレーション型 プロジェクト管理ツール





# Backlogの概要

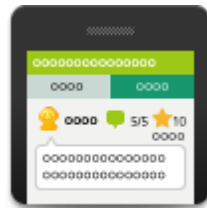
課題の設定・進捗の共有・ファイルの管理・権限管理まで  
幅広くこなすプロジェクト管理ツール



基本となるタスク管理機能



見やすく手軽に  
履歴も残るWiki  
(ドキュメント管理)



出先からも楽々  
タスク管理  
モバイルアプリ



大きなファイルの  
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とは、どんな方々向けのサービス?

---



メールでタスク管理

【悩み】受信メールが多く、どのメールが、どのタスクを指しているのか、分からず、混乱する。



エクセルでタスク管理

【悩み】1人の管理者が集中的に管理するので、常に最新の状態ではない。各チームの進捗が見えづらい。

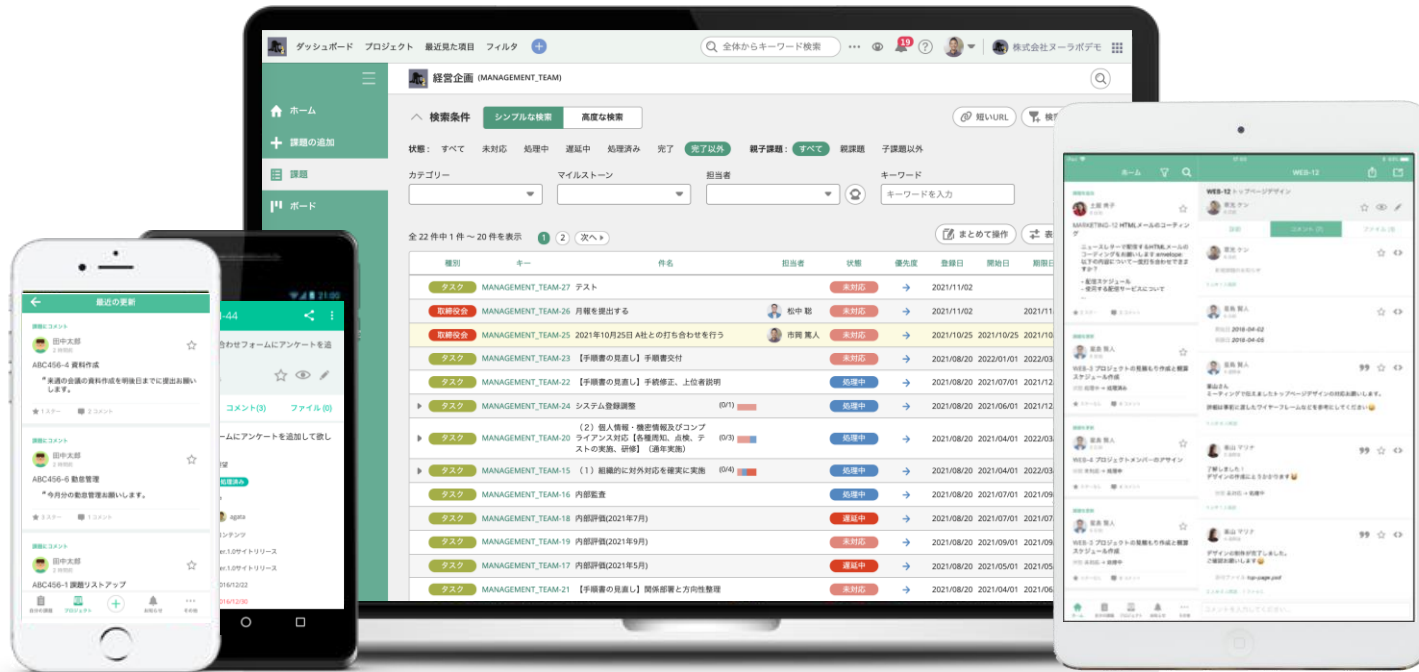
# プロジェクト管理が、驚くほど「簡単に」①

可読性の高いユーザーインターフェースで、プロジェクトやタスクを  
簡単にに管理できる親しみやすいサービス

The screenshot shows the Nulab project management interface for Marumaru Co., Ltd. The top navigation bar includes 'ダッシュボード' (Dashboard), 'プロジェクト' (Project), '最近見た項目' (Recently viewed items), and 'フィルタ' (Filter). A search bar is present for keyword search across all items. The main content area is divided into two columns. The left column, titled 'プロジェクト' (Project), lists several projects: 'マーケティング部' (Marketing Dept.), '新商品開発' (New Product Development), '総務部' (General Affairs Dept.), '会社全体' (Company-wide), and 'マルマルシステム運用' (Marumaru System Operation). The right column, titled '最近の更新' (Recent Updates), shows a list of tasks with their status, assignee, and due date. The tasks are: 'BACKOFFICE-7 新入社員向けのガイドを作成する' (Created 3 months ago), 'BACKOFFICE-7 新入社員向けのガイドを作成する' (Created 3 months ago), 'BACKOFFICE-3 マジックテープの購入' (Created 3 months ago), and 'BACKOFFICE-3 マジックテープの購入' (Created 3 months ago). Below the project list, there is a section for '自分の課題' (My Tasks) with filters for 'ガントチャート' (Gantt Chart), 'まとめて操作' (Batch Operation), and 'カレンダー取込' (Calendar Import). The task list shows filters for '対象' (Target) and '期限日' (Due Date).

# プロジェクト管理が、驚くほど「簡単に」②

Web・モバイル、どちらからでも確認・更新が可能



# Backlogと他社サービスとの料金比較

大人数での利用時に価格競争力を発揮

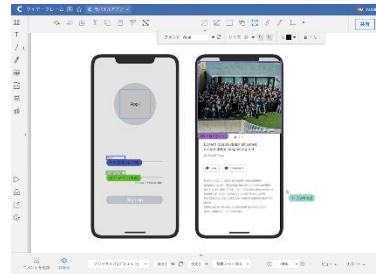
	Backlog		他社サービス ①		他社サービス ②	
契約単位	契約単位		ユーザー単位		ユーザー単位	
フリープラン	○		○		○	
プラン①		26,400円	-		-	
プラン②	Standard	129,800円	-		-	
プラン③	Premium	217,800円	Standard	891,000円	Premium	1,440,000円
プラン④	Platinum	550,000円	Premium	1,730,000円	Business	3,240,000円

注記 1. BacklogのStarterプランの利用可能人数は30人まで  
2. 他社サービスも含め、上記以外は1契約あたり100ユーザーと仮定して算出した年払料金を記載

## 共同編集可能な オンライン作図ツール

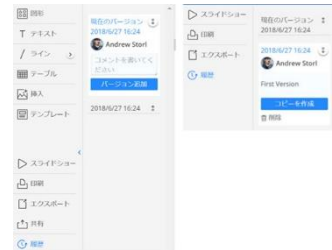
- ウェブサイトのレイアウト、作業計画などをオンライン上で簡単に作成 / 共有
- ワイヤフレーム、フローチャート、組織図、マインドマップなどの豊富なテンプレートやステンシル
- コメント機能、バージョン管理でチームコラボレーションを促進
- SaaS版 / インストール版の2つの形態で提供

利用ユーザー数は世界で**300万人以上**



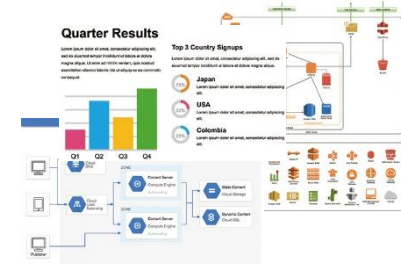
### リアルタイムで共同編集！

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。



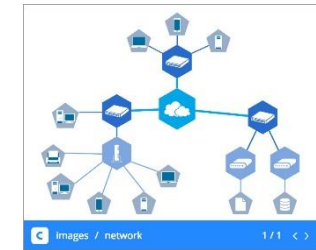
### 図の更新履歴をチェック！

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。

# Typetalk

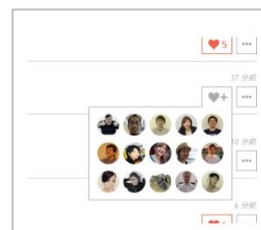
## チームコミュニケーションのための ビジネスチャットツール

- 組織に新しいアイデアを生み出すビジネスチャットツール
- Typetalk独自の「まとめ機能」「ライン返信機能」や「いいね機能」が、チームのコミュニケーションをより楽しく、円滑に
- BacklogやCacooとの高い連携性も特長



### それ、いいね！を伝えよう

面白いアイデアや楽しいメッセージ、いいニュースなどには「いいね！」しましょう。きっとチャットがもっと楽しくなります。



### いいねの輪を広げよう

いいねビューではあなたがもらった「いいね」や送った「いいね」はもちろん、他のみんなが「いいね」したメッセージもチェックすることができます。盛り上がっている話題や誰かの素敵なアイデアをもう見逃しません。



### ディスカッションをまとめて保存

まとめはメッセージ用のフォルダのようなものです。メッセージを選んでまとめとして保存しましょう。これでもう見失うことはありません。



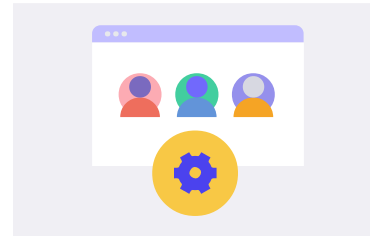
### いつでもどこでもディスカッション

iOSとAndroidアプリを使えば、いつでもどこでもあなたのチームのプロジェクトの状況や予定を確認できます。

# Nulab Pass

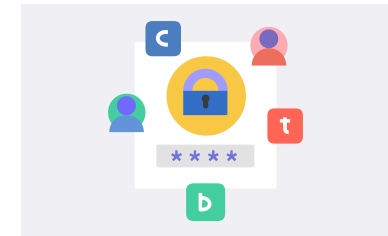
## シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 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



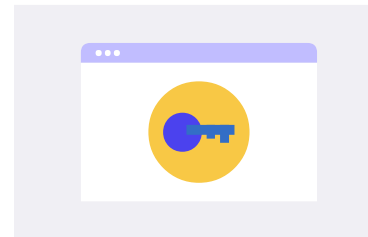
### 組織のアカウントを一括で管理

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。



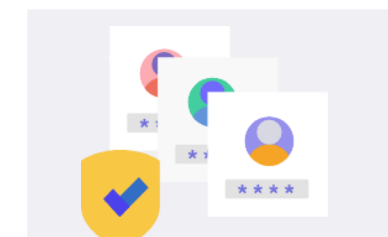
### ビジネスを効率化させるシングルサインオン

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。

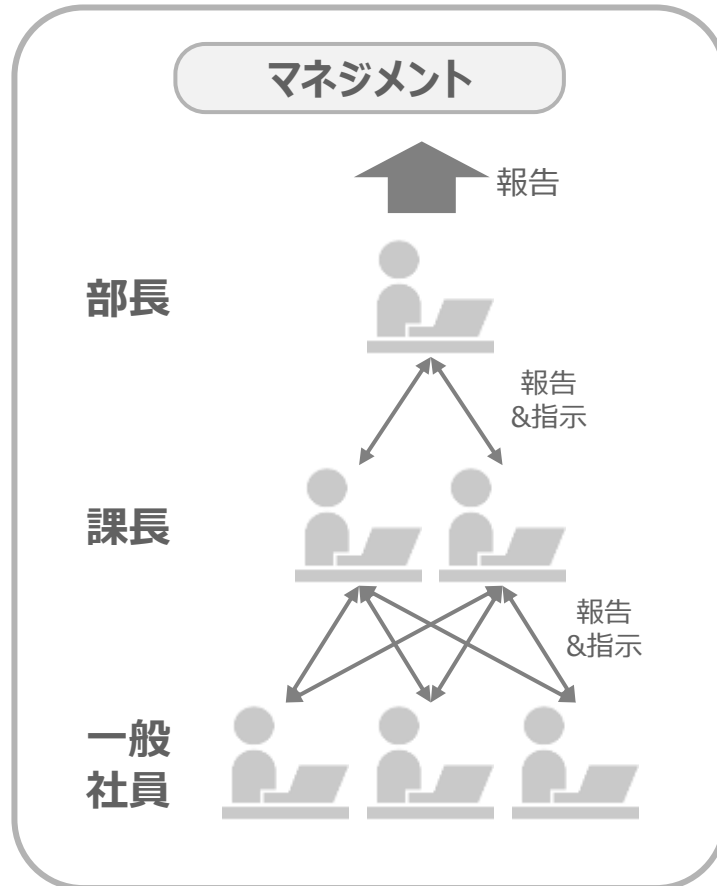


## 2. 成長戦略

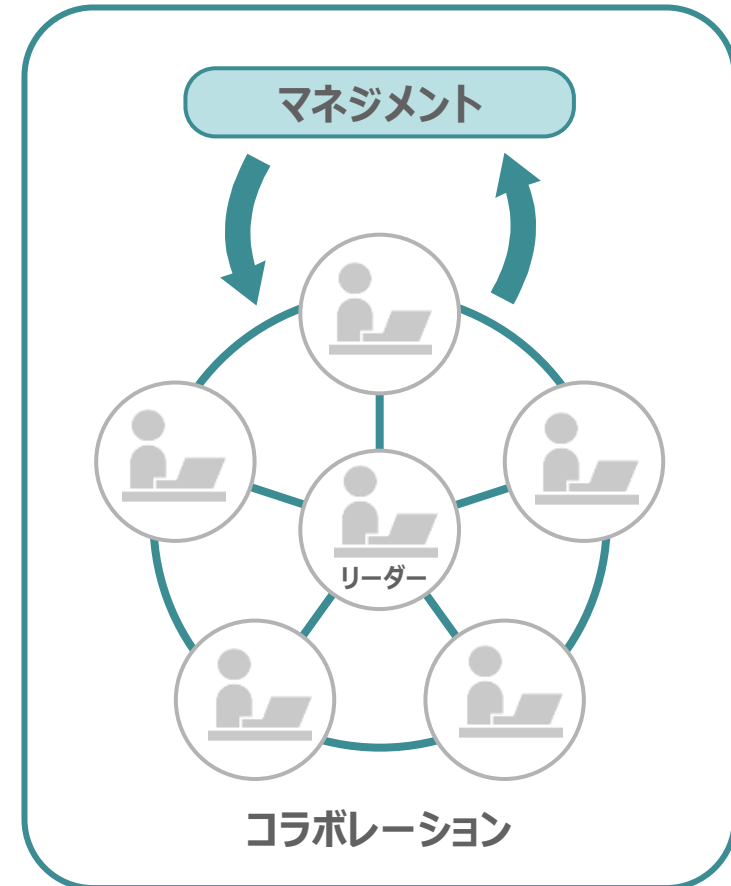
---

# 当社製品を使用した場合の働き方（イメージ）

## 従来型

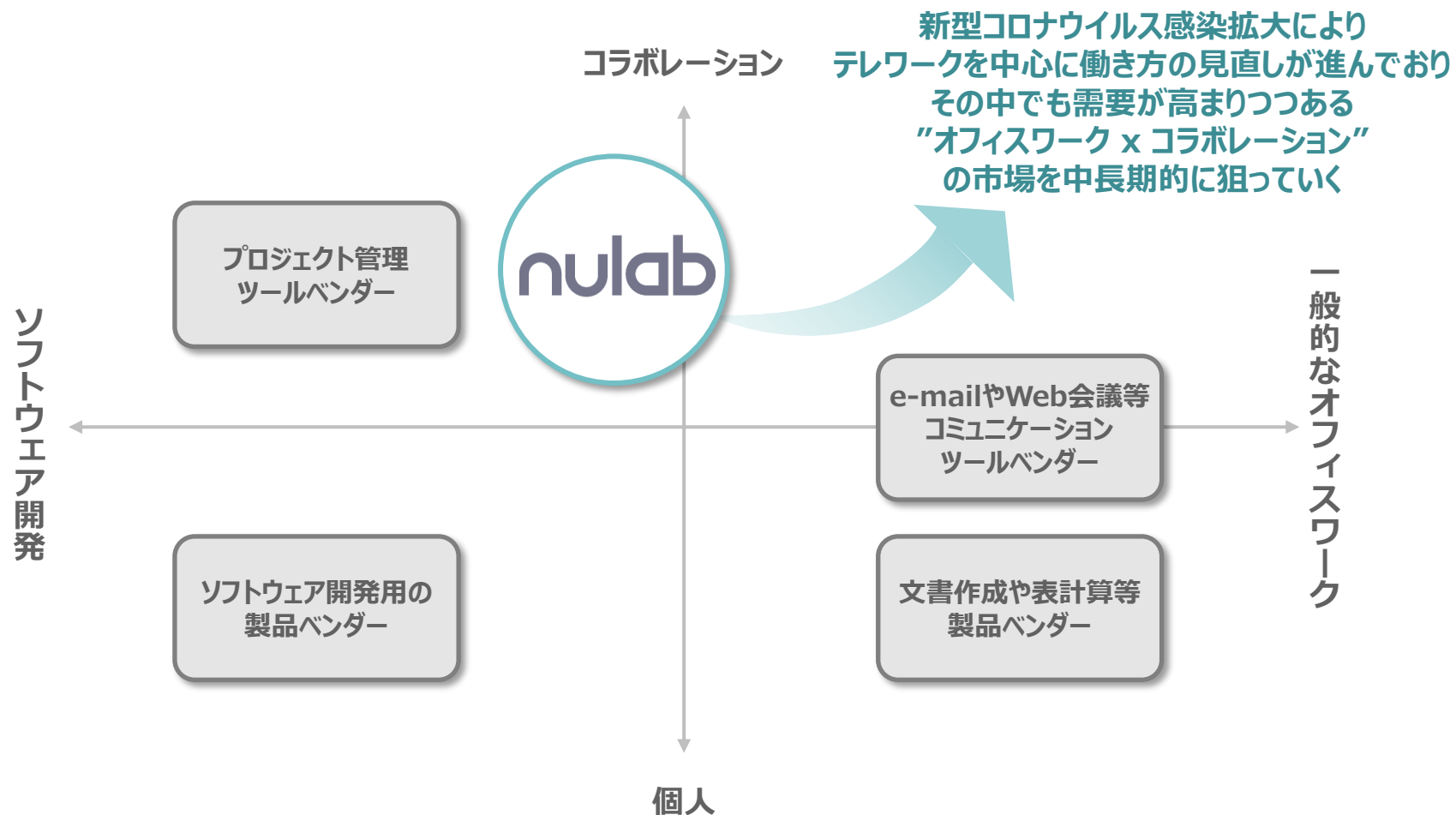


## 当社製品を使用した場合



注記：上記は当社の想定に基づく

# ポジショニングと当社が目指す方向性



注記：上記ポジショニングは当社による分類

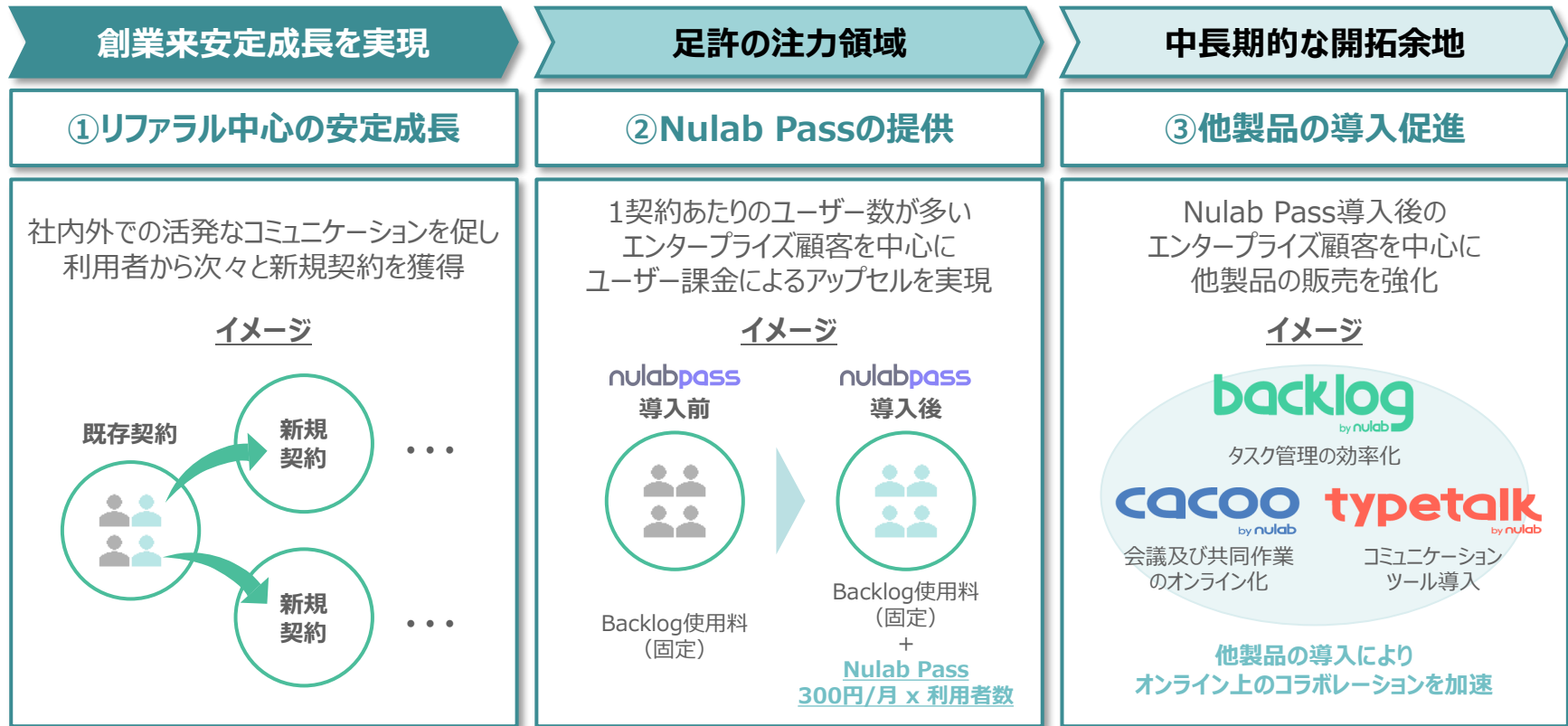
# 今後の成長戦略①

Nulab Passを中心軸として大企業向けの販売を強化



# 今後の成長戦略②

① Backlogを軸としたリファラル中心の安定成長に加え、② Nulab Passによるアップセル、③ 他製品のクロスセルにより更なる成長を目指す



### 3. 業績ハイライト

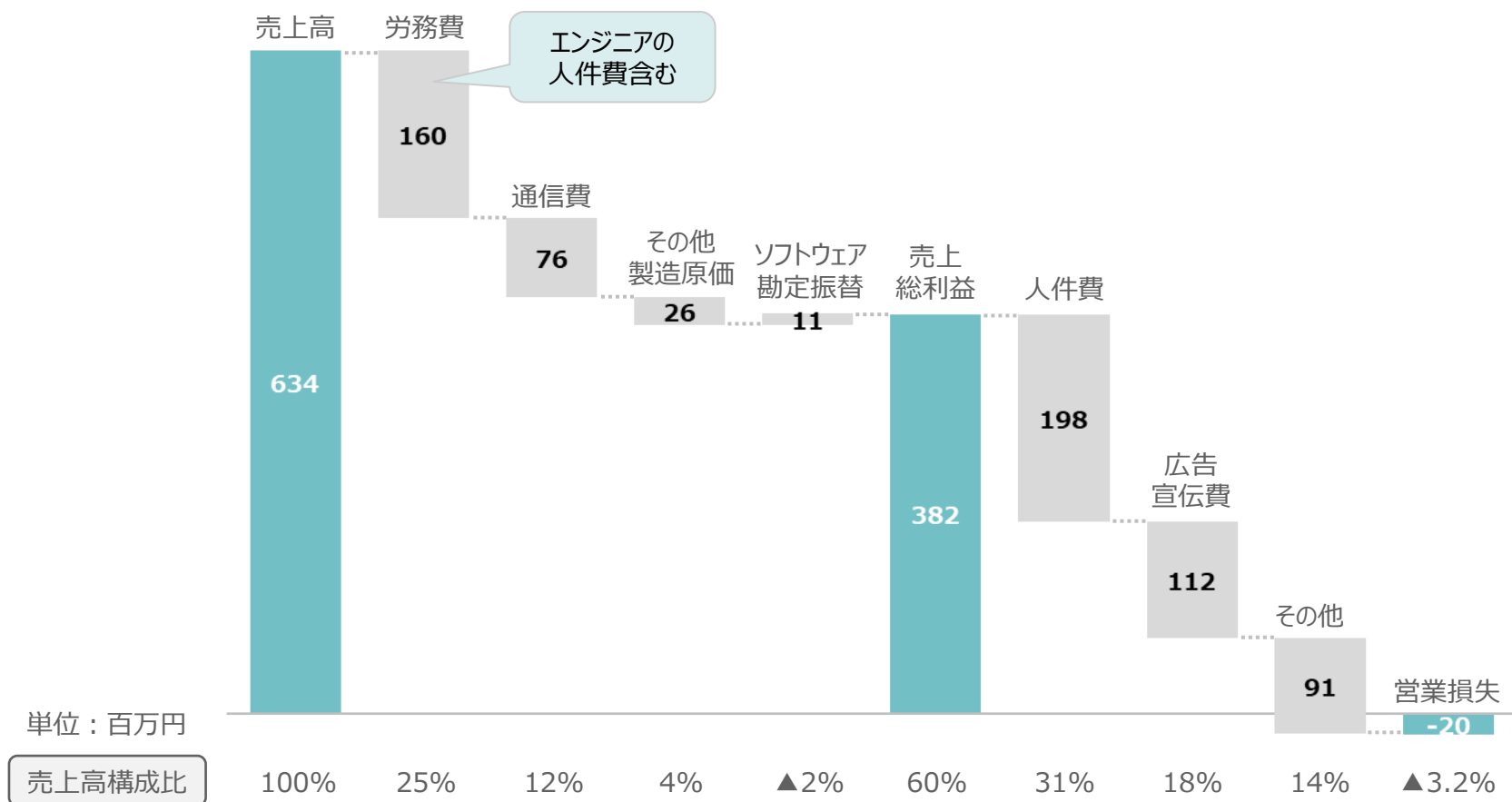
---

# P/Lサマリー

- ✓ 売上高は634百万円（うちBacklog593百万円）、前年同期比+16.5%の増収
- ✓ 積極的なマーケティング施策の実施や継続的な採用強化に加え、円安によるサーバー費用増やIPO関連費用の要因により営業損失21百万円となるも、概ね計画通りの着地

(百万円)	2022.3期-1Q (前年同期)	2023/3期-1Q (当四半期)	前年同期比	【ご参考】 2023/3期 (通期計画)
<b>売上高</b>	545	634	+16.5%	2,771
Backlog	512	593	+15.8%	-
その他	32	41	+27.5%	-
<b>営業利益</b>	22	-20	-	87
利益率	4.2%	-	-	3.1%
<b>経常利益</b>	23	-29	-	76
<b>当期純利益</b>	21	-17	-	77

# コスト構造（全社） 2023年3月期 第1四半期

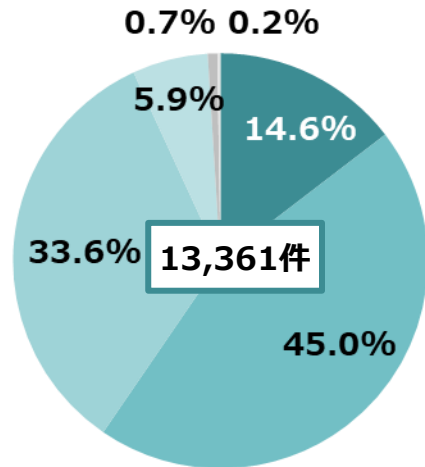




# Backlogの主要KPI

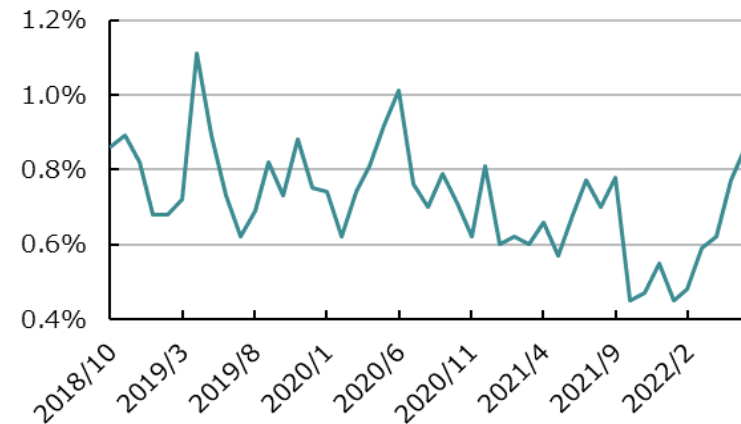
- ✓ 有料契約数は上位プランを中心に堅調に積み上がる
- ✓ 月次解約率は期初のプロジェクト終了にともなう解約増により四半期末にかけて上昇

有料契約数とプラン別構成比\*1



- スタータープラン (約2,400円/月)
- スタンダードプラン (約11,800円/月)
- プレミアムプラン (約19,800円/月)
- プラチナプラン (約50,000円/月)
- Enterprise
- その他 (NPO, 教育)

月次解約率の推移\*2



有料ユーザー数\*3

**107万人**  
(2022/6末時点)

月次解約率\*2

**0.86%**  
(2022/6末時点)

注記1：2022年6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

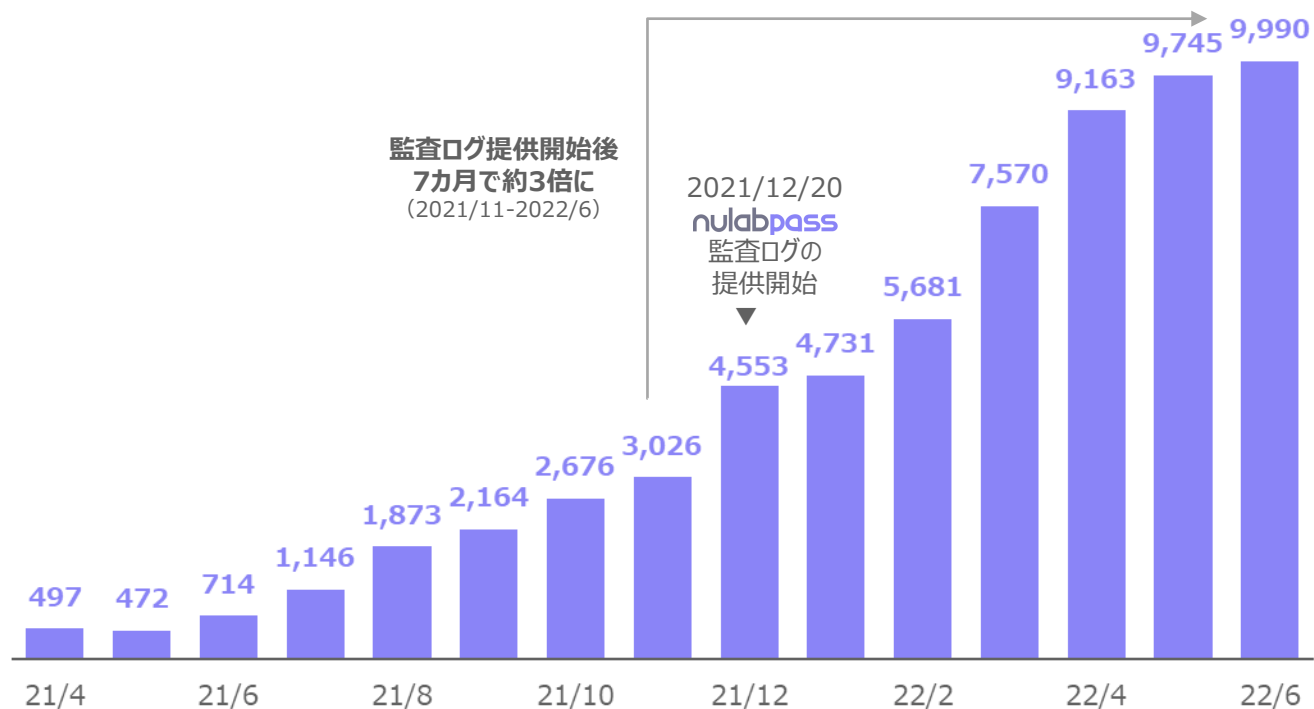
注記2：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合

注記3：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）

# Nulab Pass提供開始後の進捗

- ✓ 2020年8月のサービスローンチ以降、着実にライセンス数が拡大
- ✓ 2021年12月の「監査ログ」提供開始以降、顕著にライセンス数が増加

## ライセンス数



# 本資料の取り扱いについて

- 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。
- 本資料は、本資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社又は当社の代表者のいずれも、本資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社又は当社の代表者のいずれも、本資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報が含まれる場合があります。当該情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。