

2023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)

2023年5月12日



nulab

1.会社概要

2.サービス内容

3.成長戦略

4.2023年3月期業績ハイライト

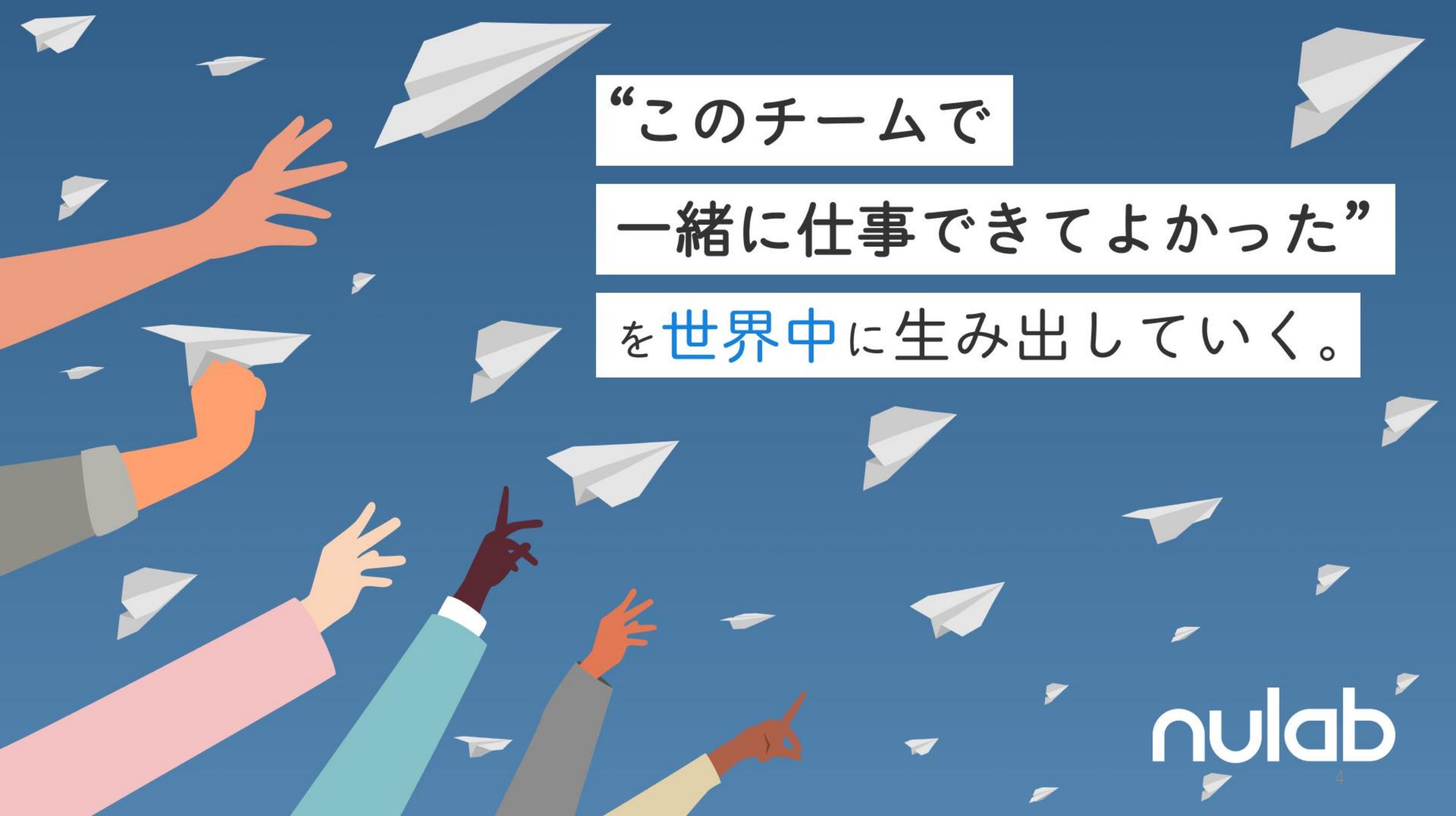
5.2024年3月期業績予想

6.経営において認識される主なリスク

nulab

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

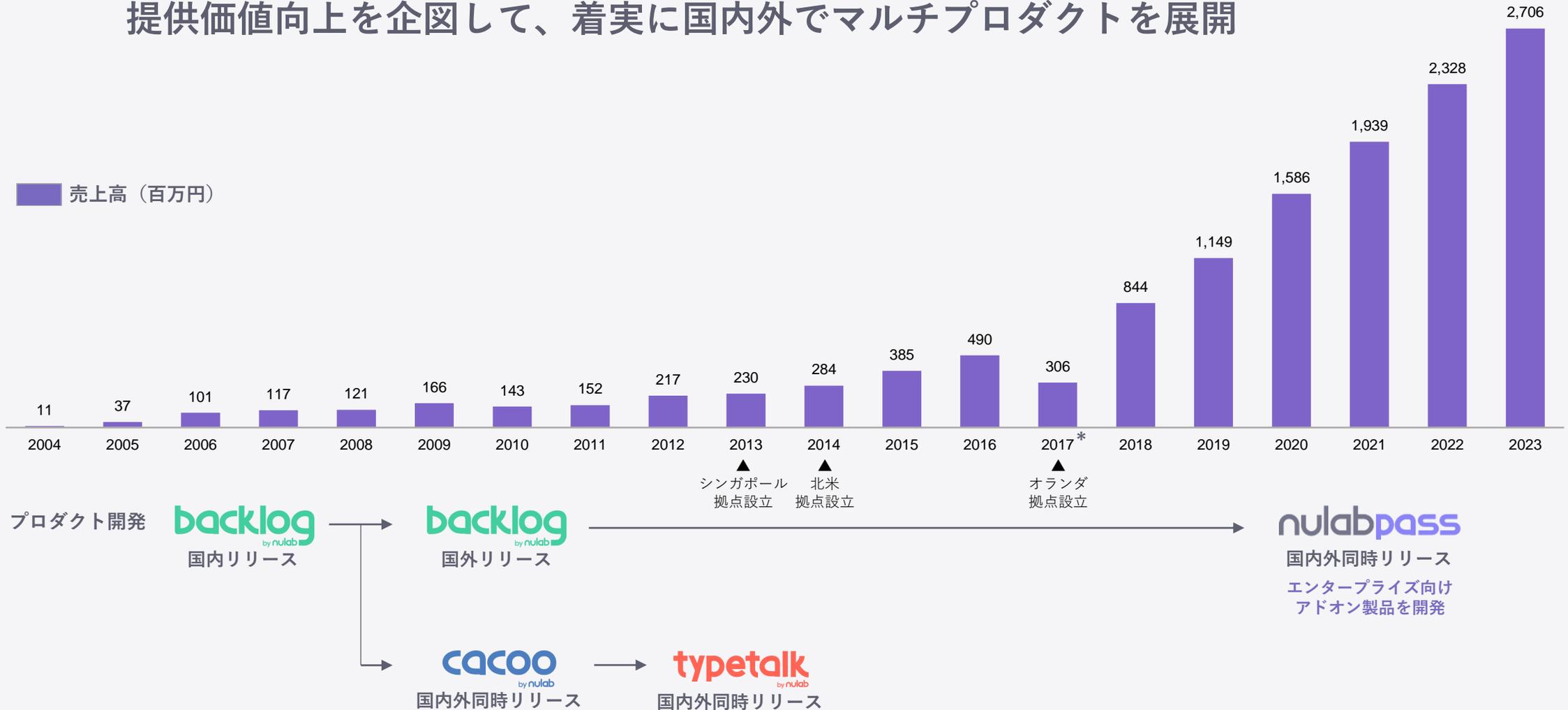
Goal Oriented

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	147名（2023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（24.1%） 田端 辰輔：1,497,900株（23.2%）
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）

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

ARR⁽¹⁾

32億円

(2023年3月末)

ARR CAGR

22%

(2020年3月末-2023年3月末)

売上高

27億円

(連結/2023年3月期)

売上高CAGR

20%

(2020年3月期-2023年3月期)

FCFマージン(調整後)⁽²⁾⁽³⁾

16%

(連結/2023年3月期)

LTV/CAC⁽⁴⁾⁽⁵⁾

9.8x

(連結/2023年3月期)

月次解約率⁽⁴⁾⁽⁶⁾

0.6%

(2023年3月末)

有料契約件数

18,752件

(2023年3月末)

注記1：Annual Recurring Revenueの略語。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

注記2：FCFマージンは、FCFを売上高で除して算出。FCFは、営業CF+投資CFにより算出

注記3：2023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増加額265,112千円を2023年3月期の営業CFに加算した場合の数値。詳細はP37の注記2をご参照ください

注記4：Backlog、Cacoo、Typetalk、Nulab Passの全サービスを対象として算出

注記5：LTV/CACは、1契約あたりの顧客生涯価値（LTVの算出には注記6の月次解約率と同様に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

注記6：月次解約率は、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

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

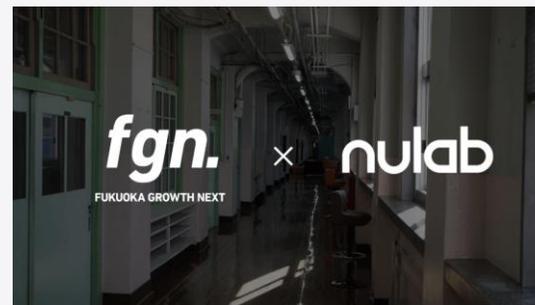
株式会社マーベラスが主催・運営する産業・学校・地域自治体が連携し、インディーゲームクリエイターを支援するプログラム



マイナビ ツール・ド・九州2023

Consulting Partnerに就任。Backlogを活用した大会運営に関わる業務推進をサポート

他多数



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



プロジェクト マネジメントの普及

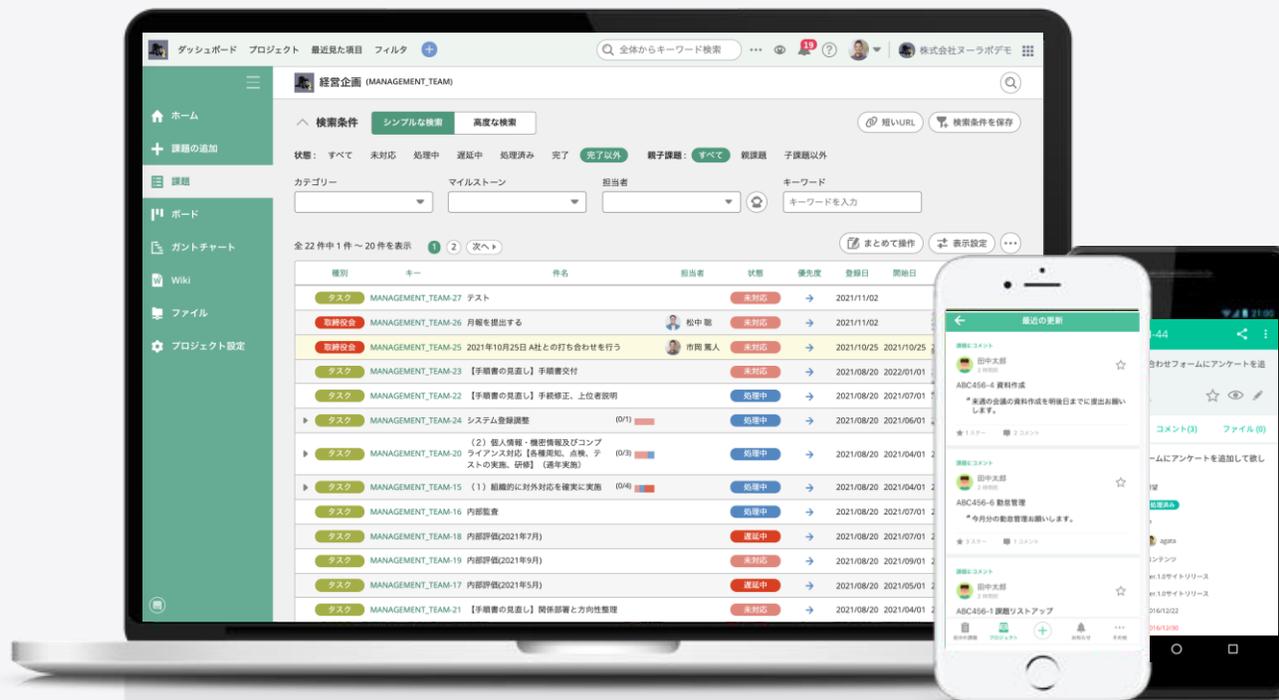
ハートクエイク社と連携、ボードゲーム「プロジェクトテーマパーク」を用いた研修プログラムを開発

2. サービス内容

nulab

“進んでるね！”で、チームは進む。
みんなが使う簡単、便利なプロジェクト・タスク管理ツール

backlog
by nulab



「プロジェクト管理」に必要な機能がオールインワン

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で、面倒な準備の手間なく、すぐにプロジェクト管理が始められます。

基本となるタスク管理機能

The screenshot displays the Nulab project management interface for the 'BACKOFFICE' department. It features a sidebar with navigation options like 'ホーム', '課題の追加', '課題', 'ボード', 'ガントチャート', 'Wiki', 'ファイル', and 'プロジェクト設定'. The main area shows a search bar and a list of tasks with columns for '種別', 'キー', '件名', '担当者', '状態', '優先度', '登録日', '期限日', and '添付'.

種別	キー	件名	担当者	状態	優先度	登録日	期限日	添付
タスク	BACKOFFICE-14	8月特産コンテンツのレポートを作成する	三宅 彩	未対応	↑	2022/01/21	2022/02/07	
タスク	BACKOFFICE-15	コーディングに必要なサイトの基本情報	三宅 彩	未対応	→	2022/03/15		
タスク	BACKOFFICE-11	8月特産コンテンツを制作する	三宅 彩	未対応	→	2022/01/21	2022/03/04	
タスク	BACKOFFICE-13	8月特産コンテンツ原稿再確認	仁井 ゆかり	未対応	→	2022/01/21	2022/01/28	
タスク	BACKOFFICE-12	8月特産コンテンツの原稿初稿確認	仁井 ゆかり	未対応	→	2022/01/21	2022/01/28	
タスク	BACKOFFICE-5	アンケートフォームの作成	六平 圭佑	処理済み	→	2020/10/06	2022/01/21	
タスク	BACKOFFICE-9	プレスリリース確認	仁井 ゆかり	未対応	→	2022/01/18	2022/02/21	
タスク	BACKOFFICE-10	プラン変更について連絡する	志村 俊輔	未対応	→	2022/01/18	2022/01/26	
タスク	BACKOFFICE-3	デザインを作成する	市岡 篤人	処理中	→	2020/04/02	2022/01/11	
タスク	BACKOFFICE-2	カテゴリを検討する	仁井 ゆかり	処理中	→	2019/12/24	2022/01/04	
タスク	BACKOFFICE-4	備品の整理	後藤 真司	完了	→	2020/04/02	2022/01/28	
タスク	BACKOFFICE-8	会議資料の準備	仁井 ゆかり	未対応	→	2020/10/20	2022/01/28	
タスク	BACKOFFICE-1	新入社員の備品を購入する (市岡さん)	市岡 篤人	処理中	→	2019/07/26	2022/01/28	
タスク	BACKOFFICE-7	新入社員向けのガイドを作成する	市岡 篤人	未対応	→	2020/10/20	2022/01/31	

A central plus sign is surrounded by six feature icons and labels:

- Wiki (Icon: clipboard with pencil)
- モバイルアプリ (Icon: smartphone and tablet)
- ファイル共有 (Icon: person and folder with cloud sync)
- データエクスポート (Icon: Excel and CSV file icons)
- 絵文字 (Icon: heart and smiley face)
- メールへの通知 (Icon: envelope with 'b' logo)

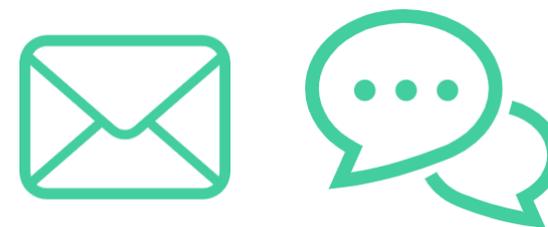
業務が可視化されることによって、進捗状況や“ボール”がどこにあるかを誰でもリアルタイムに把握できます。チームの生産性向上を実現することで心に余裕が生まれ、チームのパフォーマンスを引き出すことが可能です。

Excelを使ったタスク管理 との比較



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。

メールやチャットを使ったタスク管理 との比較



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。

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管理できる親しみやすいサービスです。

The screenshot displays the Nulab project management interface. On the left is a green sidebar with navigation options: Home, Add Topics, Topics, and Boards beta. The main content area shows a task titled 'Webサイト制作 (WEB)' with a message from @三宅 彩: '素材の準備ができました！ 添付いたしますのでご確認よろしくお願ひします！'. Below the message is a rich text editor with a toolbar and a mention of 仁井 ゆかり. On the right, a task details panel shows the status '処理中' (In Progress), assigned to 三宅 彩, with fields for milestones and completion reasons. A callout box on the right highlights the status selection process, showing four options: '未対応' (Not Responded), '処理中' (In Progress), '処理済み' (Completed), and '完了' (Finished). A note below the callout states: '※1つのプロジェクトにつき最大8つまで状態を追加することもできます。' (You can also add up to 8 statuses per project).

進捗状況を選ぶだけ

課題は4つの状態から選択するだけ

未対応 処理中

処理済み 完了

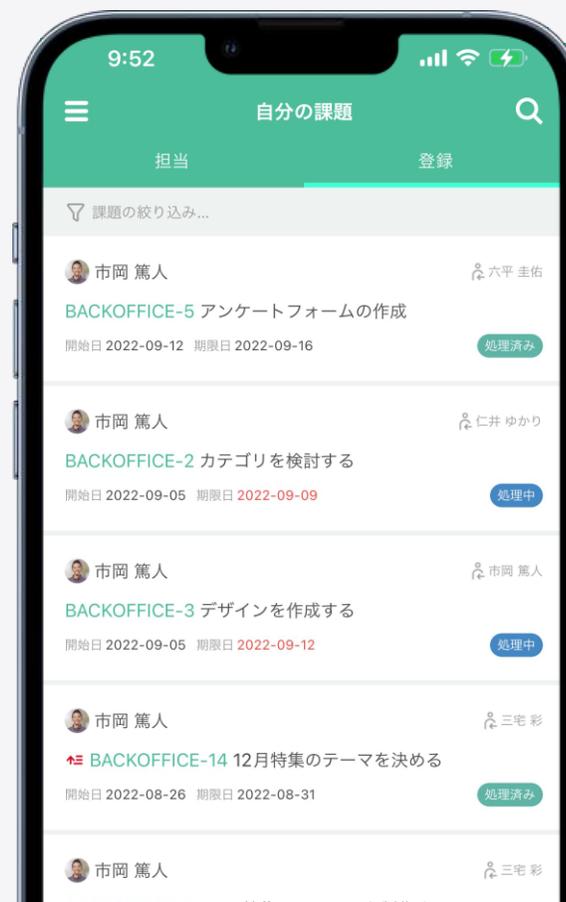
※1つのプロジェクトにつき最大8つまで状態を追加することもできます。

ファイル添付

特別なITスキルがなくても安心

Backlogのモバイル・タブレットアプリケーションを利用することで、メンバーからのコメントやプロジェクトの進捗をいつでもどこからでも確認できます。

いつでも・どこからでも
プロジェクトを管理



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

ITOHU

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 2023
プロジェクト管理・工数管理部門
BOXIL SaaS セクション 1位



ITreview Grid Award 2022 Winter
プロジェクト管理部門、タスク管理部門
チームコラボレーション部門、業務可視化ツール部門
「Leader」

ユーザーフレンドリーな課金体系

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

2023年1月11日適用開始：Backlogの料金改定について

料金改定による収益性の向上により、サービスの中長期的な安定稼働や更なるBacklogユーザーへの提供価値向上にむけた体制強化を図る。

スタープラン	スタンダードプラン	プレミアムプラン	プラチナプラン
従来の料金	従来の料金	従来の料金	従来の料金
¥2,640 /月 ¥26,400 /年	¥12,980 /月 ¥129,800 /年	¥21,780 /月 ¥217,800 /年	¥55,000 /月 ¥550,000 /年
改定後の料金	改定後の料金	改定後の料金	改定後の料金
¥2,970 /月 ¥33,858 /年	¥17,600 /月 ¥200,640 /年	¥29,700 /月 ¥338,580 /年	¥82,500 /月 ¥940,500 /年

※価格はすべて税込み価格です。改定後の年払い料金には5%割引が適用されています。

注力する取り組み

- サービス運用環境の強化
- 情報セキュリティ対策の強化
- サービス開発体制の強化
- 顧客サポート体制の強化

Backlogと他社サービスとの料金比較

ユーザー数に依存しない料金体系により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	スターター	33,858円	-		-	
プラン②	スタンダード	200,640円	-		-	
プラン③	プレミアム	338,580円	Standard	920,000円	Premium	1,440,000円
プラン④	プラチナ	940,500円	Premium	1,810,000円	Business	3,240,000円

注記1. 他社サービスについては2023年5月11日時点の料金

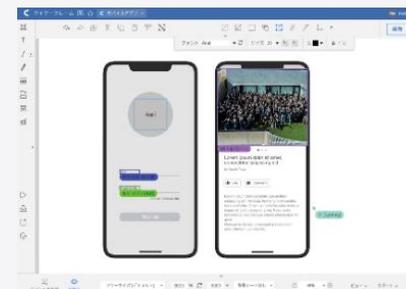
2. Backlogのスタータープランの利用可能人数は30人まで

3. 他社サービスは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

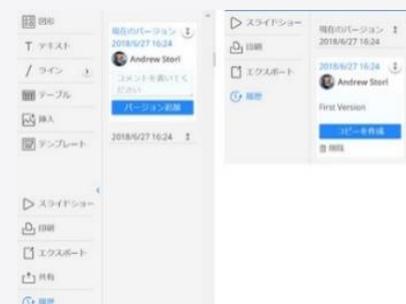
- ウェブサイトのレイアウト、作業計画などをオンライン上で簡単に作成 / 共有
- ワイヤフレーム、フローチャート、組織図、マインドマップなどの豊富なテンプレートやステンシル
- コメント機能、バージョン管理でチームコラボレーションを促進
- SaaS版 / インストール版の2つの形態で提供

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。



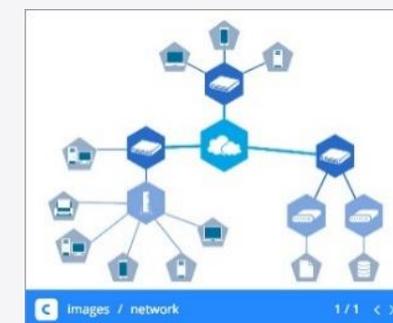
図の更新履歴をチェック！

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、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。



自動更新される埋め込み機能

作成した図は、ブログやwikiなどに埋め込み可能。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。

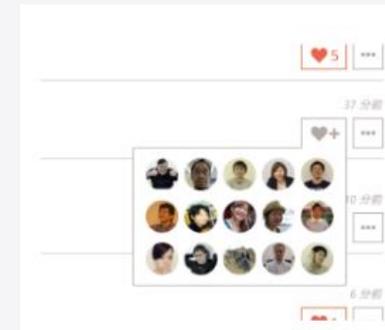
チームコミュニケーションのための ビジネスチャットツール

- 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

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。



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。

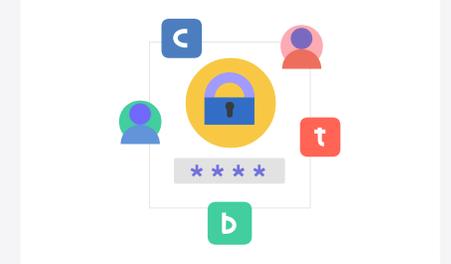
シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 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



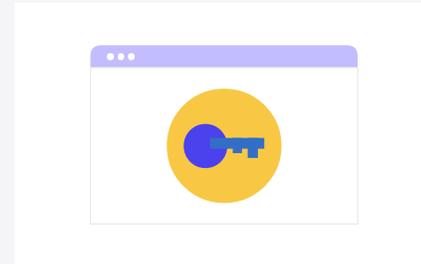
組織のアカウントを一括で管理

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。



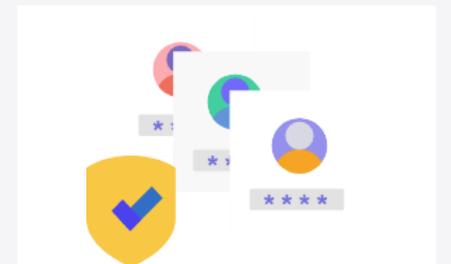
効率化させるシングルサインオン

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3月期の主要機能リリース

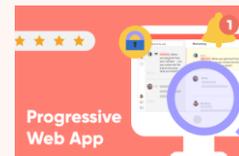
ユーザーの利便性向上



- 8月23日：Google Chat: 連携ツール機能
- 10月3日：Gitプルリクエストの差分画面分割表示
- 10月3日：課題の複製を別プロジェクトに行う機能
- 10月3日：課題一覧で課題キーと件名を一括コピーする機能
- 10月27日：ウォッチの一覧での詳細確認機能
- 10月27日：ガントチャート上での状態の変更を可能にする改善
- 10月27日：通知先の選択時に通知頻度の高い順に並べる機能
- 1月31日：メールの受信設定のUI改善
- 2月1日：@を使ってお知らせする機能の改善
- 2月1日：ダッシュボード上のプロジェクトピン留め機能



- 6月8日：PWA対応アプリの機能制限改善



- 7月5日：基本図形の編集機能強化
- 7月15日：無限キャンバス対応
- 10月13日：グラフ機能の強化
- 12月14日：Google Material Icons図形挿入機能



組織管理体制の強化



8月5日：トピックとメンバーリストをCSVファイルエクスポート



9月20日：ユーザーのプロジェクト所属確認管理機能プロジェクトの確認機能

全サービス

11月7日：「通知メール」の内容を必要最低限に切り替えることができる機能

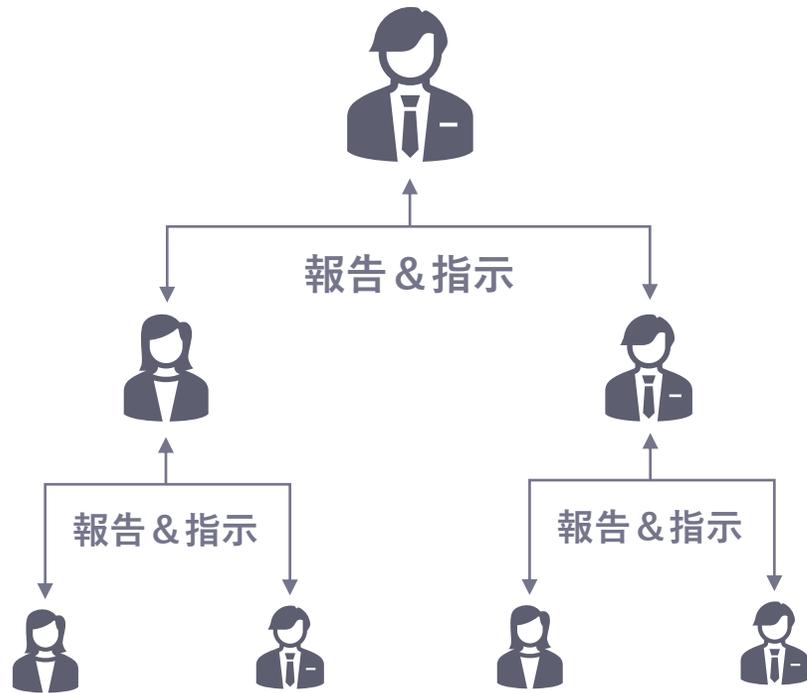


1月16日：アカウント管理者の業務効率化のための複数組織への参加機能

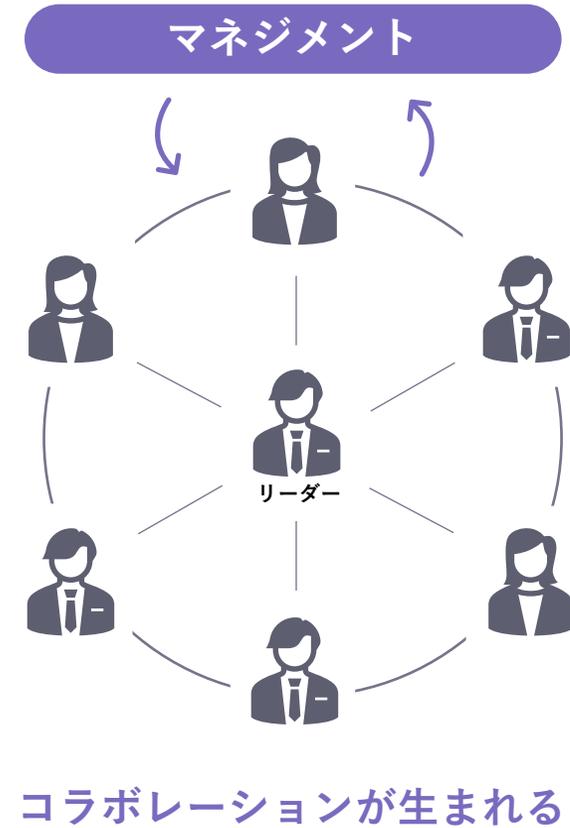
3. 成長戦略

当社製品を使用した場合の働き方（イメージ）

従来型のマネジメント



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

新しいユーザー層に積極的にアプローチ

従来のイメージ

セルフオンボーディング

- ・サポートなし

高いITスキルを求められる

- ・エンジニアなどITスキルが高い人が利用

一時的なプロジェクトでの利用

新しいイメージ

導入・活用支援強化

- ・パートナーの技術/導入支援
- ・マニュアル Q&A
- ・導入前後ウェビナー

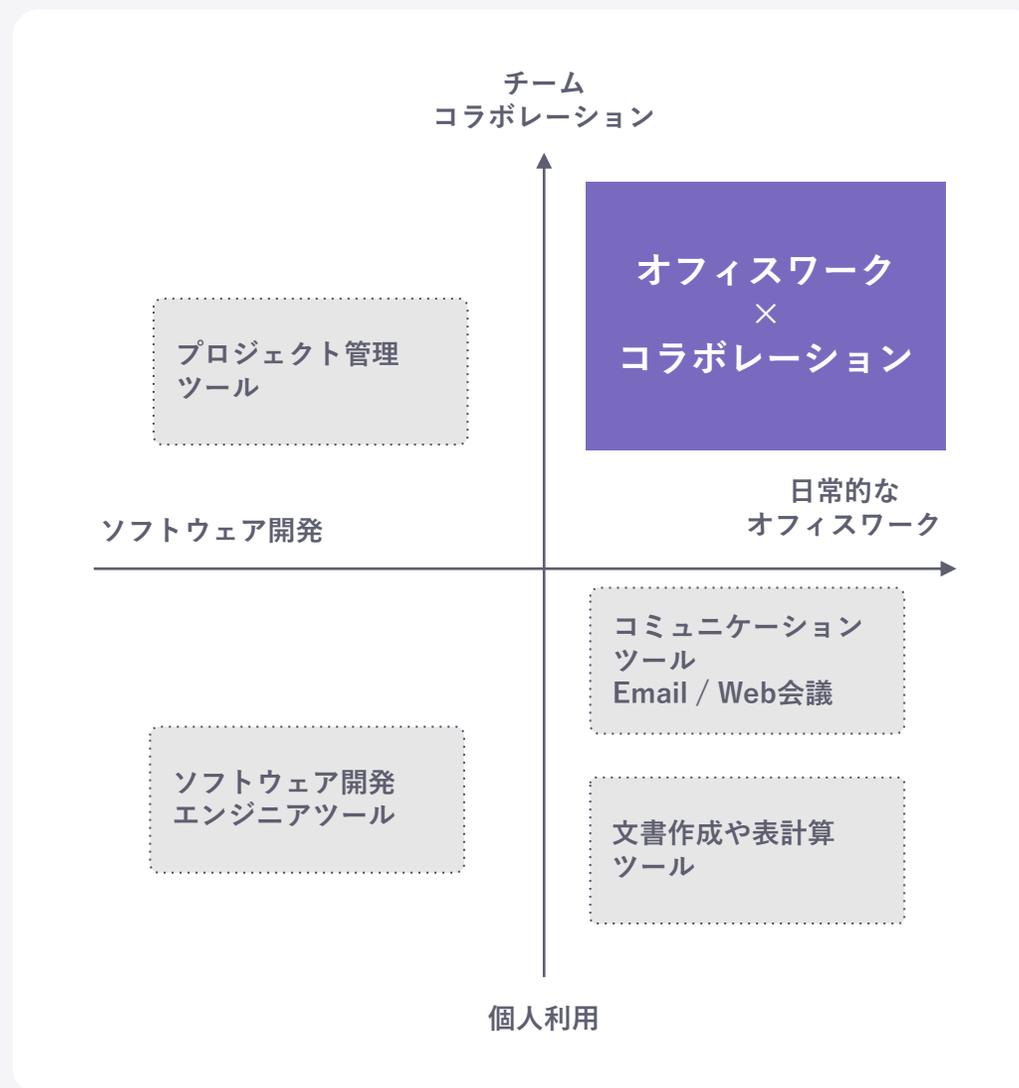
多職種で使いやすいイメージ訴求

- ・営業
- ・管理部門
- ・バックオフィスなど

日常的な組織の業務フロー

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



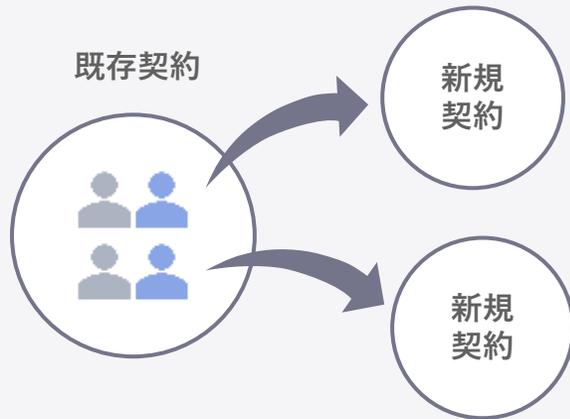
SMBやエンタープライズの両方においてPLGにてユーザー基盤を拡大し、Nulab Passを中心軸として大企業向けの販売を強化。Backlogのユーザー基盤は着実な広がりが進み、Nulab Passは「監査ログ」実装からライセンス数が9倍に拡大。



Backlogを軸としたリファラル中心の安定成長に加え、Nulab Passによるアップセル、他製品のクロスセルにより更なる成長を目指す。足許でのNulab Passの契約数は順調に拡大。

創業来安定成長を実現

①リファラル中心の安定成長



社内外での活発なコミュニケーションを促し利用者から次々と新規契約を獲得

足許の注力領域

②Nulab Passの提供



1契約あたりのユーザー数が多いエンタープライズ顧客を中心にユーザー課金によるアップセルを実現

中長期的な開拓余地

③他製品の導入促進



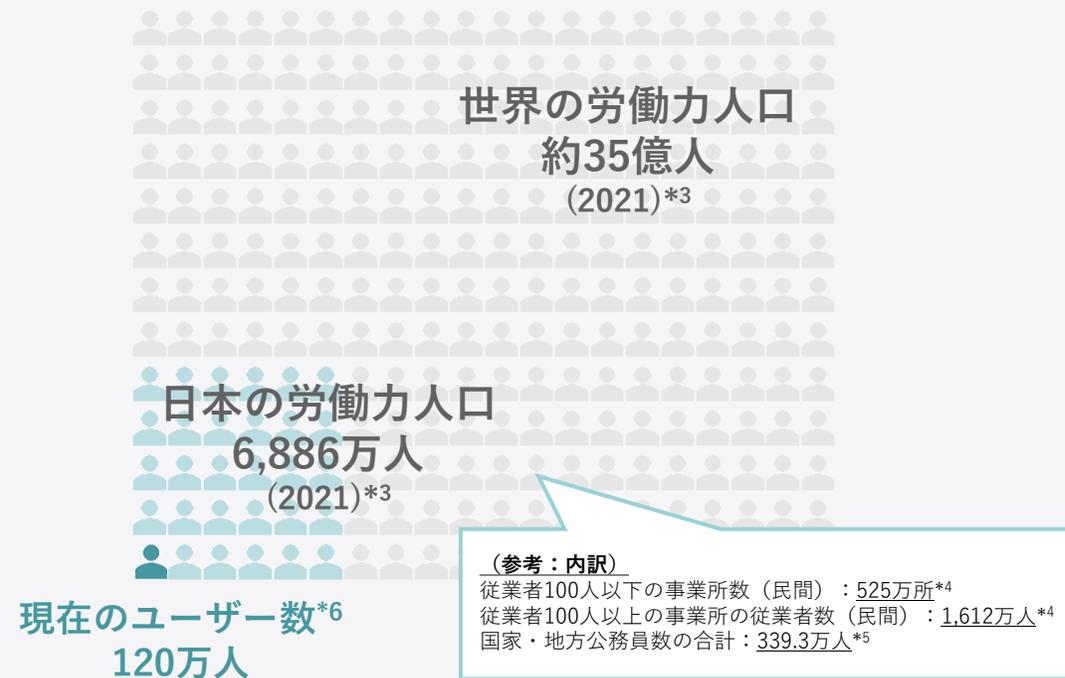
Nulab Pass導入後のエンタープライズ顧客を中心に他製品の販売を強化

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)



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、従業者規模別民間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)。2023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、従業者規模別民間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」

ヌーラボは製品主導による成長を志向し、セールスと代理店に依拠せず成長を実現。
新規ユーザーの74.2%がリファラル*による流入。



製品主導による成長の特徴

- ✓ プロダクトで価値を伝える
- ✓ テックタッチでオンボーディング
- ✓ 分かりやすいプロダクトにフィット
- ✓ プロダクトの改善・改善・改善
- ✓ プロダクト集約的
- ✓ 低単価に適する
- ✓ 低いCAC
- ✓ 営業サイクルが短い
- ✓ グローバル展開しやすい

セールス主導による成長の特徴

- ✓ セールスで価値を伝える
- ✓ ハイタッチでオンボーディング
- ✓ 分かりにくいプロダクトにフィット
- ✓ セールスプロセスの改善・改善・改善
- ✓ 労働集約的
- ✓ 高単価に適する
- ✓ 高いCAC
- ✓ 営業サイクルが長い
- ✓ グローバル展開しにくい

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	具体的な用途	予定金額 (うち2023/3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
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	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期間までは安全性の高い金融商品等で運用していく方針

4. 2023年3月期業績ハイライト

2023/3期通期売上高は2,706百万円（うちBacklog2,520百万円、前年同期比+16.2%）となり計画比未達の結果に。4Qではマーケティング費用を積極的に投下した一方、全社人件費（労務費を含む）の圧縮や開発進捗によるソフトウェア資産化額の増加により営業利益以下の各段階利益では計画を超過して着地。

(百万円)	4Q			通期累計			【参考】 2023/3期 (通期計画)
	2022/3期	2023/3期	前年同期比	2022/3期	2023/3期	前期比	
売上高	615	743	+20.8%	2,328	2,706	+16.2%	2,771
Backlog	577	693	+20.0%	2,188	2,520	+15.2%	-
Cacoo	28	29	+2.0%	113	118	+4.7%	-
Typetalk	4	4	+6.7%	16	18	+8.3%	-
Nulab Pass	4	16	+232.5%	9	48	+414.0%	-
営業利益	53	26	△50.8%	167	101	△39.6%	87
利益率	8.6%	3.5%	-	7.2%	3.7%	-	3.1%
経常利益	50	25	△49.7%	164	92	△43.6%	76
当期純利益	49	34	△31.6%	197	88	△55.3%	77

補足情報

- 4QにおけるBacklogの指名キーワードでのサービスサイト訪問者獲得単価は前年12月と同水準で推移
- 国内売上が全社売上の96.7%を占める（2023/3期累計）

2023/3期業績予想と実績の差異

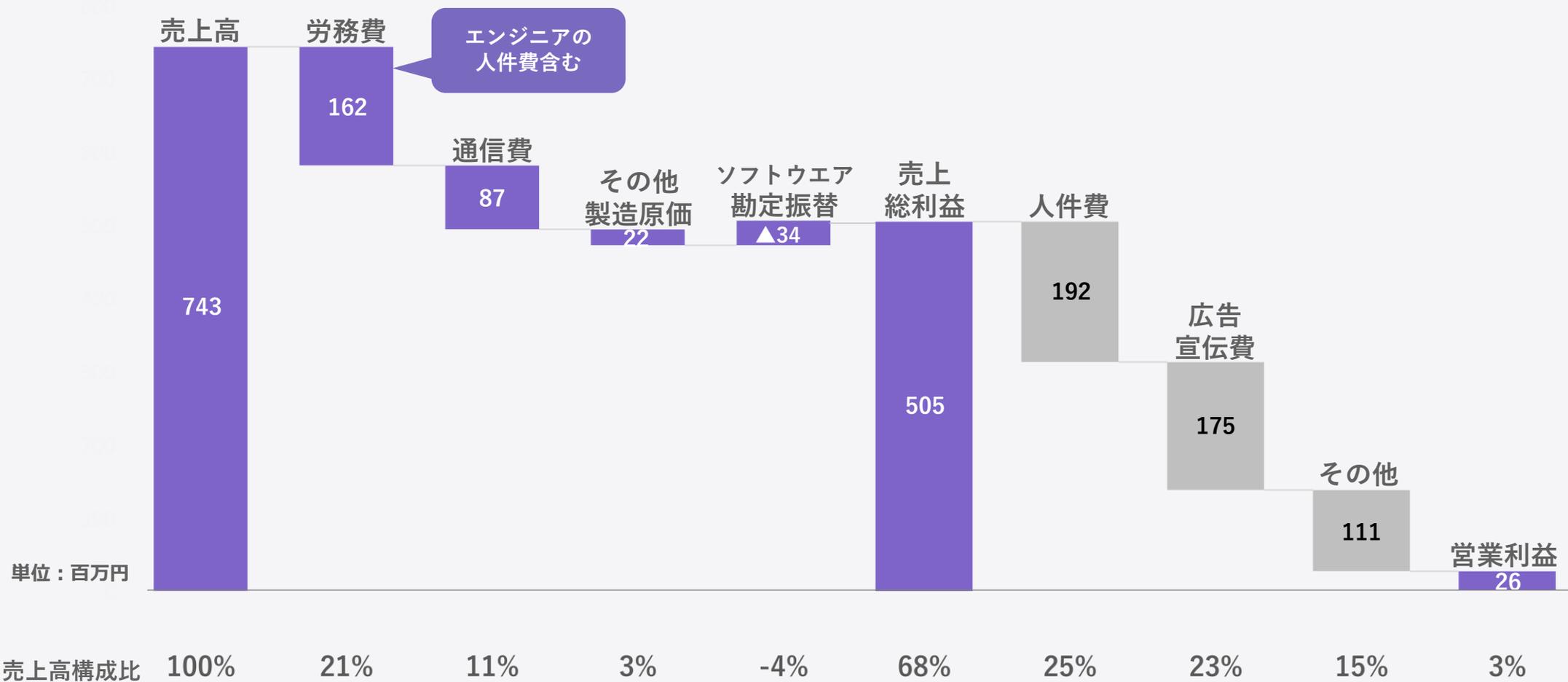
(百万円)	予想	実績	予想比
売上高	2,771	2,706	△ 2.4%
営業利益	87	101	+ 16.1%
経常利益	76	92	+ 20.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	77	88	+ 13.5%
有料契約件数 ^{*1} (うちBacklog)	21,826 (16,091)	18,752 (13,884)	△ 3,074件 (△ 2,207件)
解約件数 ^{*2} (うちBacklog)	412 (159)	407 (180)	△ 5件 (+ 21件)

- 売上高は4QよりBacklogの料金改定の効果が顕在化するも、有料契約件数獲得の苦戦が響き計画未達で着地
- 労務費の抑制やソフトウェア資産化額の増加により売上原価の圧縮が図られたものの売上高の未達の要因により売上総利益は1,733百万円と概ね計画通りに着地
- 人件費が通期で800百万円と計画を下回った一方、4Qによるマーケティングコストの積極投下により広告宣伝費は447百万円と計画比若干上振れ
- 期初からの新規獲得苦戦が響き計画比大幅に未達
- 料金改定適用後ではあるものの、解約件数は概ね計画通り着地

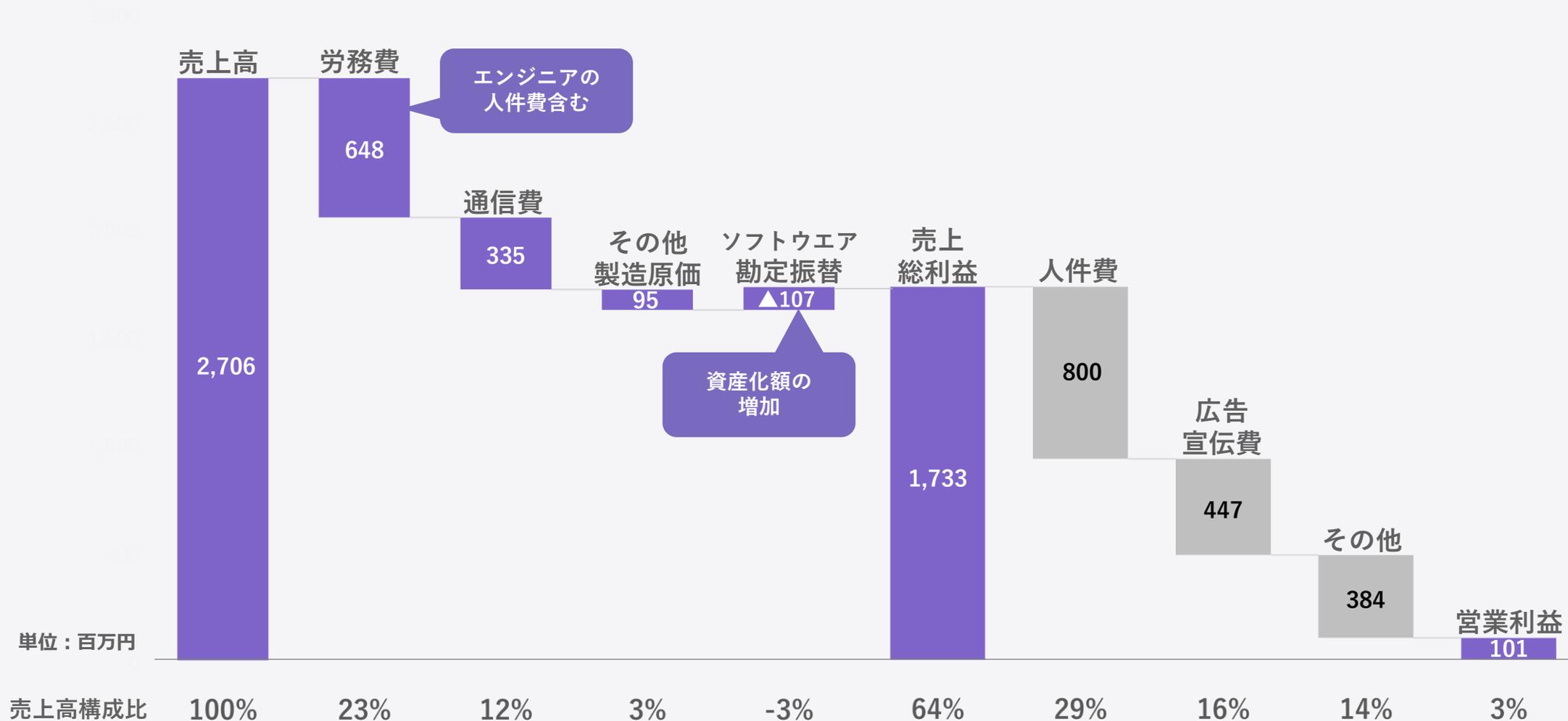
注記1. 有料契約件数は2023/3期末時点の数値

2. 解約件数は2023/3月単月の数値

コスト構造（全社） 2023年3月期 第4四半期

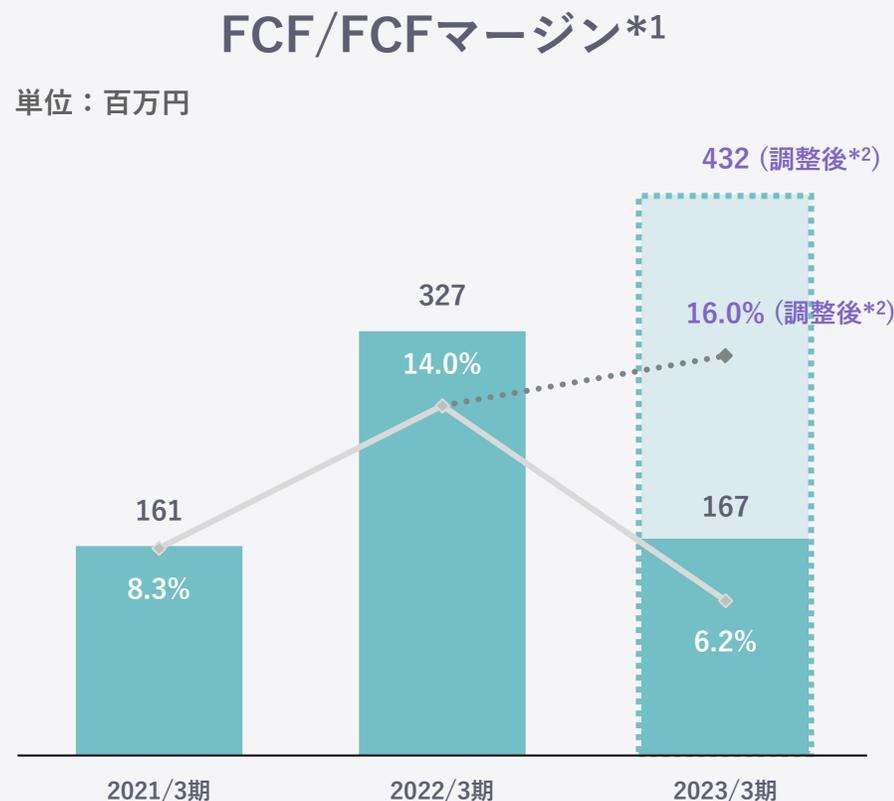
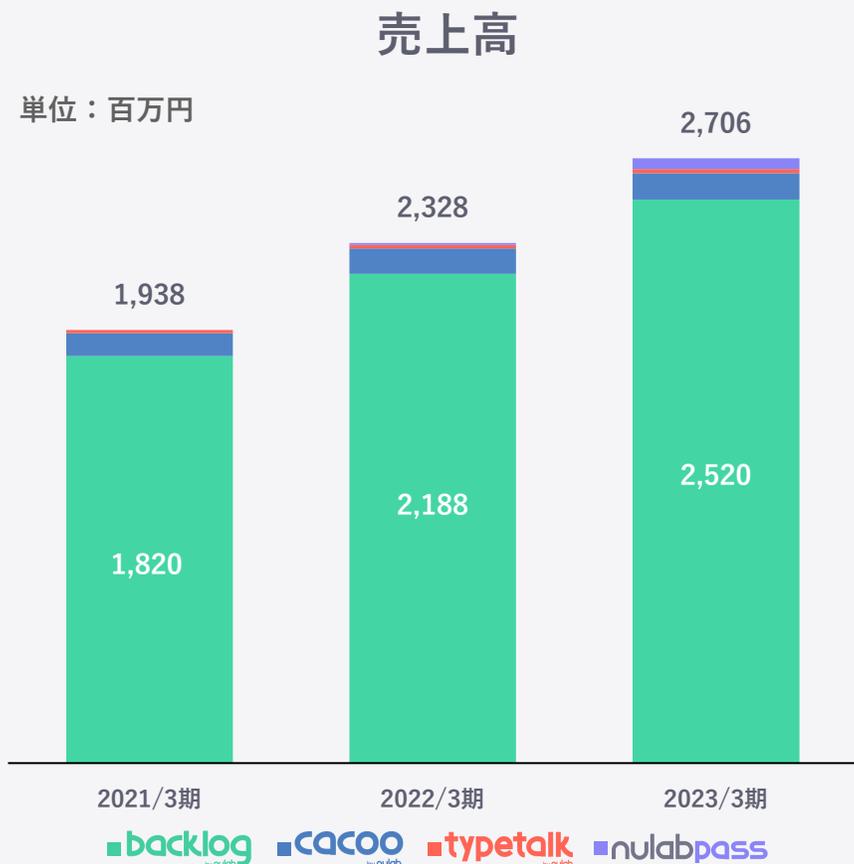


コスト構造（全社） 2023年3月期 通期



トップラインとCF創出力の推移

全社として重視しているのはトップラインの成長性とCF創出力



注記1：FCFは、営業CF+投資CFにより算出

注記2：2023/3期の営業CFでは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、過去3期分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

売上総利益率は継続的に上昇

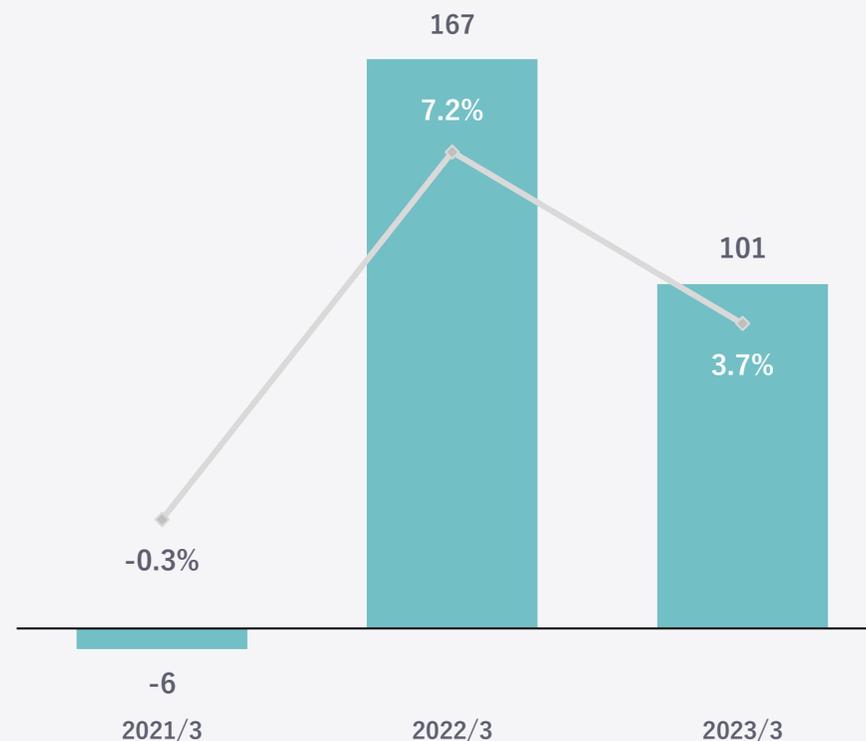
売上総利益（率）

単位：百万円



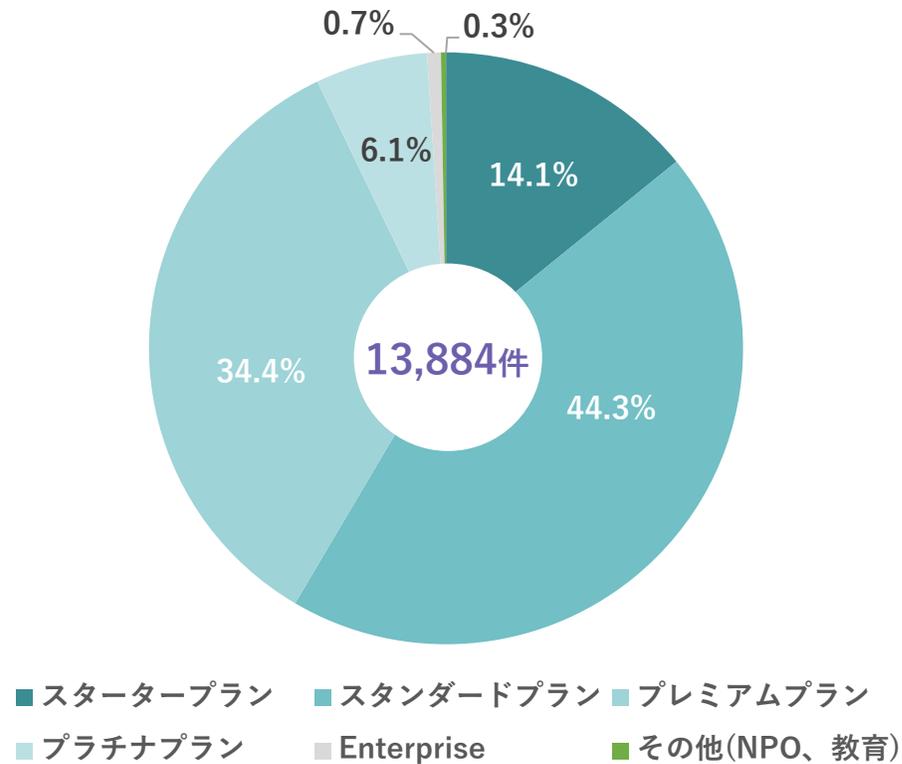
営業利益（率）

単位：百万円



新規契約獲得の苦戦傾向は継続しており有料契約数は計画比未達で着地。
月次解約率は1月以降上昇傾向に転じたものの、依然としてヒストリカルには良好な水準で推移。

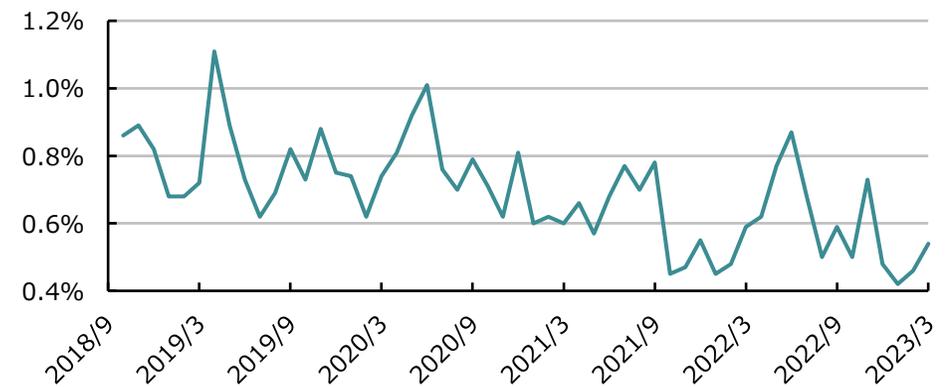
有料契約数*1とプラン別構成比



有料ユーザー数*2
120万人
(2023/3末時点)

月次解約率*3
0.54%
(2023/3末時点)

月次解約率の推移*3



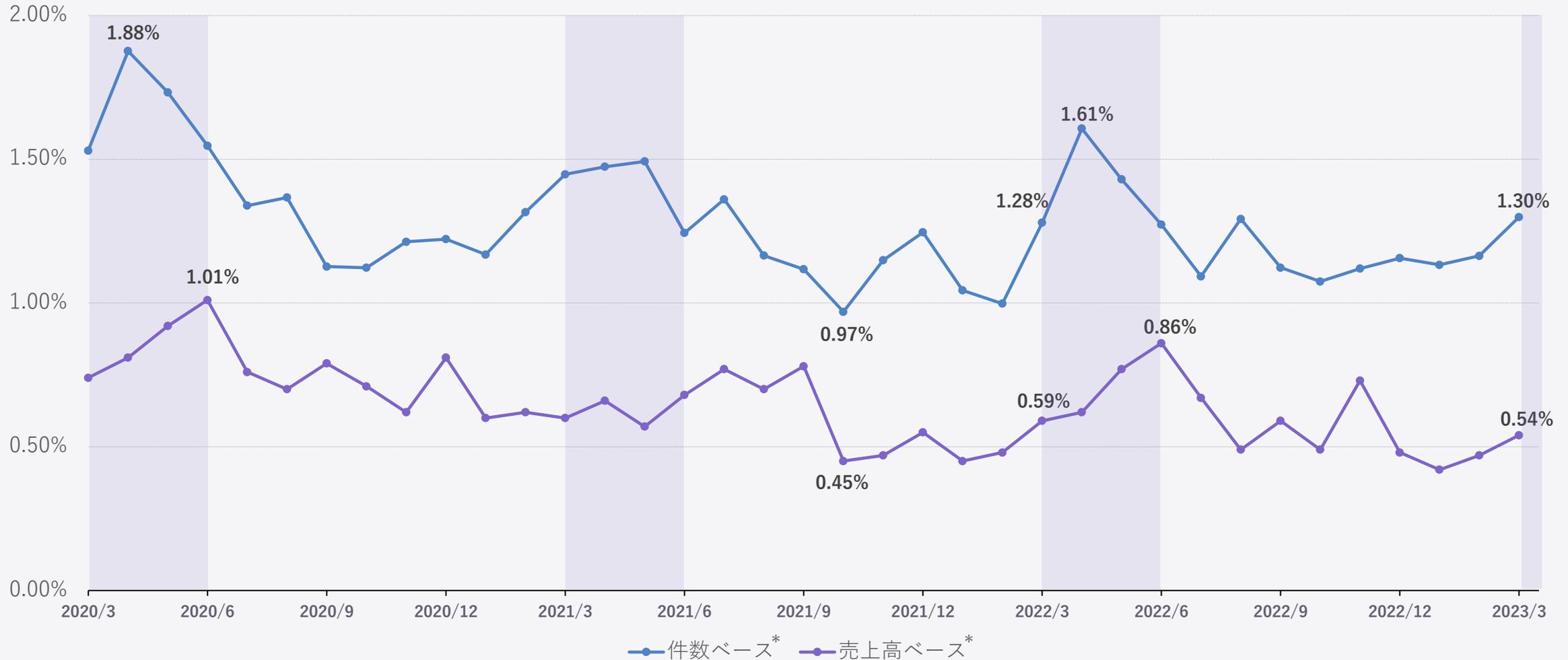
注記1：2023年3月末時点の集計データ。プランの金額は税抜表示。値上げ前のプラン、旧課金体系で同程度の金額を支払っていた契約を含む

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

【ご参考】 Backlog月次解約率の推移

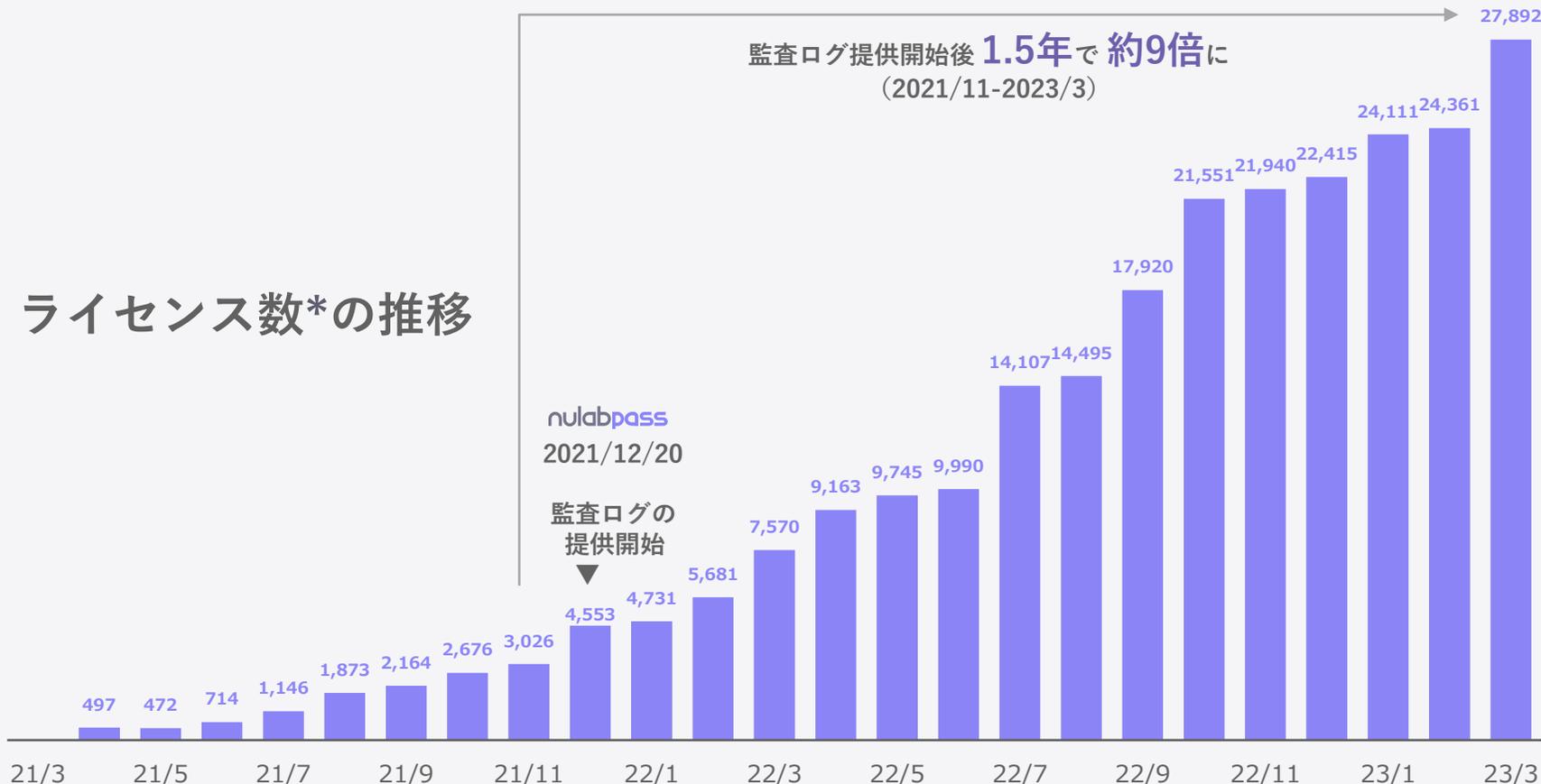
料金改定適用後も月次解約率は件数ベース・売上高ベース双方で好水準を維持。
每期第1四半期にかけて上昇する傾向のため、足元の動向を注視する方針。



注記：件数ベースは各前月の有料契約数に占める解約数の割合、売上高ベースは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

2021年12月の「監査ログ」提供開始以降の成長を継続し27,000ライセンス*を突破。

ライセンス数*の推移



2023年1月16日 新組織管理機能リリース

複数の組織のセキュリティを一括管理する「複数組織対応」機能をリリース

大手企業など、複数契約をお持ちのお客さまの管理体制をサポート

5. 2024年3月期業績予想

2024年3月期業績予想

(百万円)	2023/3期 (実績)	2024/3期 (予想)	前期比
売上高	2,706	3,496	+ 29.2%
営業利益	101	218	+ 115.6%
経常利益	92	217	+ 135.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	166	+ 88.7%

有料契約件数 ^{*1} (うちBacklog)	18,752 (13,884)	18,690 (14,180)	△ 62件 (+ 296件)
解約件数 ^{*2} (うちBacklog)	407 (180)	329 (165)	△ 78件 (△ 15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苦戦傾向を反映
 - ✓ Backlogの料金改定による収益性の向上を織り込む一方、計画は契約更新時のプラン見直し（ダウングレード件数増・アップグレード件数減）を一定程度想定
 - ✓ 新規契約件数は2023/3期各月の実績値をもとに策定し、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て足元の苦戦傾向が継続する想定での計画に。Cacoo・Typetalkはチーム向けプランに注力のため契約件数は減少傾向となる一方、Backlogは微増の想定
 - ✓ 2024年3月の全社解約数は前年比減少と想定
- 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464百万円（前期比38.1%増）の計画
 - ✓ 広告宣伝費は通期で599百万円（前期比33.8%増）の計画
 - ✓ 全社で30名程度の新規採用と既存社員の昇給を見込み、計画全社人件費は通期で1,759百万円（うち労務費729百万円、前期比21.4%増）の計画

多様な業種・職種特有の活用事例、導入プロセスに寄り添ったコミュニケーション・サポートを強化し、個々のユーザーが抱える課題の解決を目指したアプローチで新たなユーザー層の開拓を図る方針。

問題となるフェーズ

現状の課題

今期の重点施策

トライアルの獲得

- ターゲット顧客のサイト流入増加
- 新たなユーザー層を開拓するための様々な業種や職種が抱える課題に即したメリットの訴求
- 獲得したリードに対する効果的なフォローアップ

- SEO対策の強化/サービスサイトの改善
- 各業種/職種が抱える課題に即したコンテンツの充実/イベント開催
- リードナーチャリングのプロセス改善
- セールス人材の採用増/体制強化

トライアルから
有料契約への転換

- トライアル時の顧客満足度向上
- 契約後の個別フォローによるスムーズな導入/定着を誘導

- セルフオンボーディングコンテンツの拡充
- 利用開始後のオンボーディング・活用サポートを強化

6. 経営において認識される主なりスク

投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のあると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、2023年3月期において、主力サービスであるBacklogの売上高は2,520,606千円であり、売上高全体の93.1%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

- 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2024年3月期の決算発表時（2024年5月）を予定しております。

nulab