

2025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）

2025年5月14日

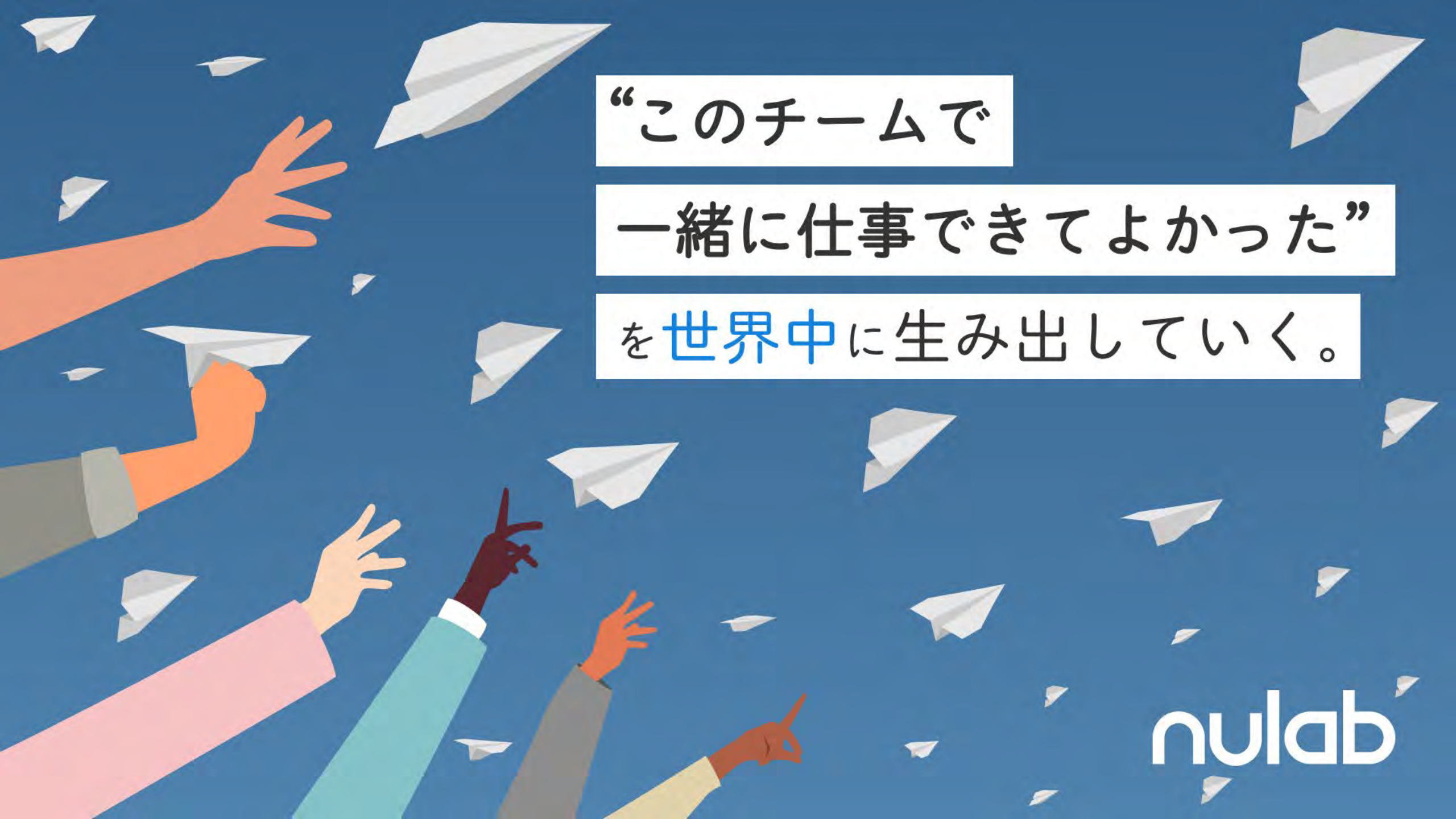


nulab

目次

- 1.会社概要
- 2.サービス内容
- 3.業績及びKPI推移
- 4.2026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



“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	180名（2025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（23.9%） 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)

注記：Nulab Singapore Pte.Ltd.(シンガポール)社は2024年9月清算終了

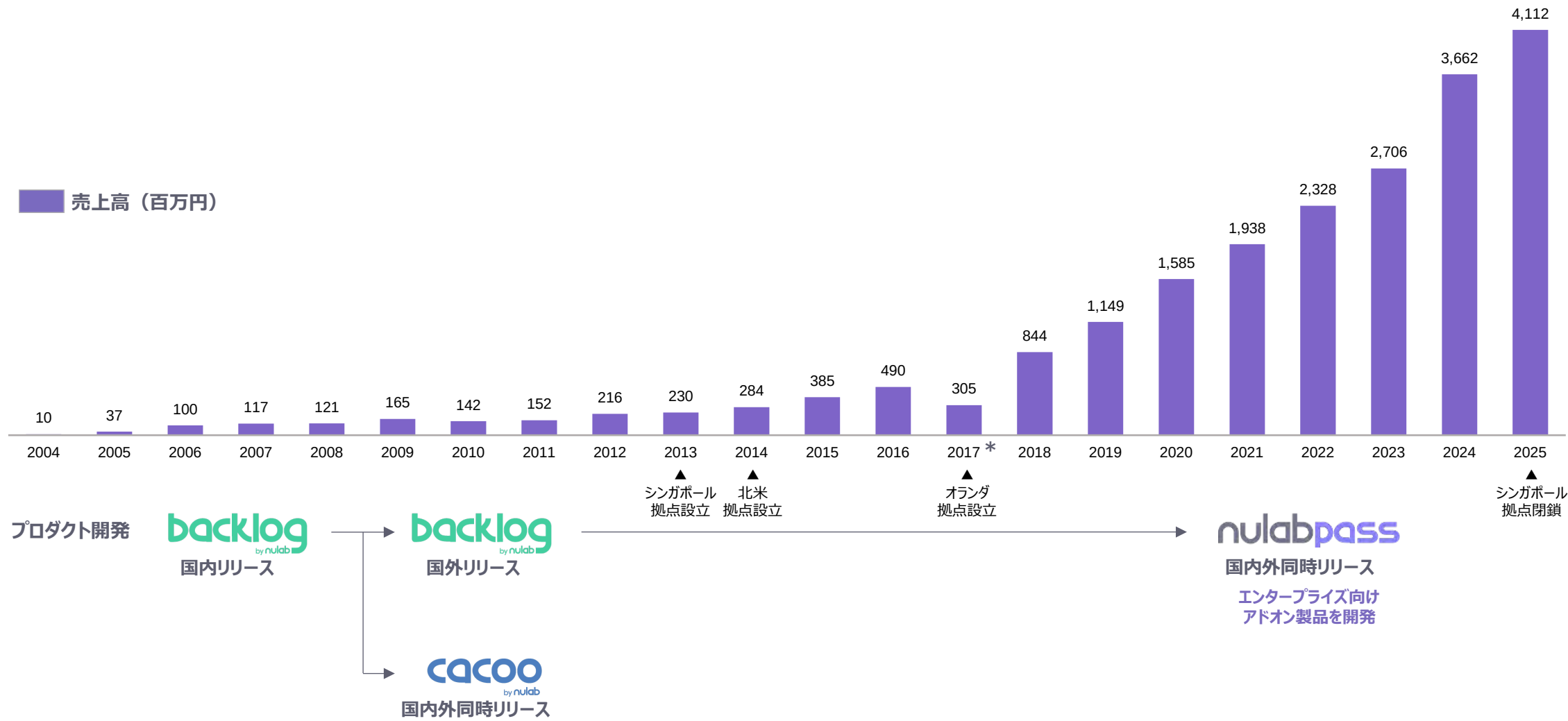


代表取締役 橋本正徳

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の考え方に着想を得た「プロジェクトテーマパーク」ボードゲームを用い、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。また、12月には今年の最も優れたプロジェクトを表彰するGood Project Award 2024を開催しました。



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、教育プログラムでも開催



Good Project Award 2024

優れたプロジェクトを表彰し、その成果につながったノウハウを広く広めることを目的としたプログラムです。

- ・ エントリーで集まったプロジェクトから3社が横浜で開催されたファイナルピッチに招待
- ・ 2024年はユニフォームネクスト株式会社の「営業DXプロジェクト」が最優秀賞を受賞しました

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。

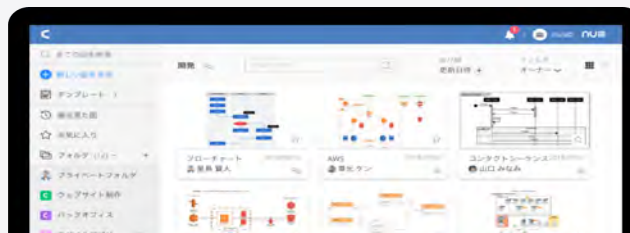
- ✓ プロジェクト管理
- ✓ バージョン管理
- ✓ タスクの管理
- ✓ モバイル・タブレット端末に対応



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。

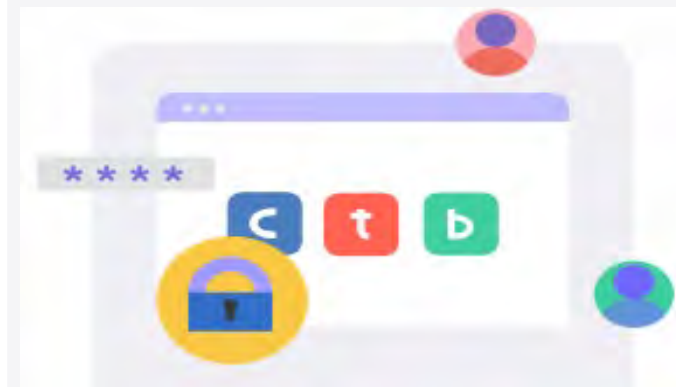
- ✓ リアルタイムコラボレーション
- ✓ 柔軟な共有方法
- ✓ 豊富な図形やテンプレート
- ✓ 外部サービスやアプリケーションと連携



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

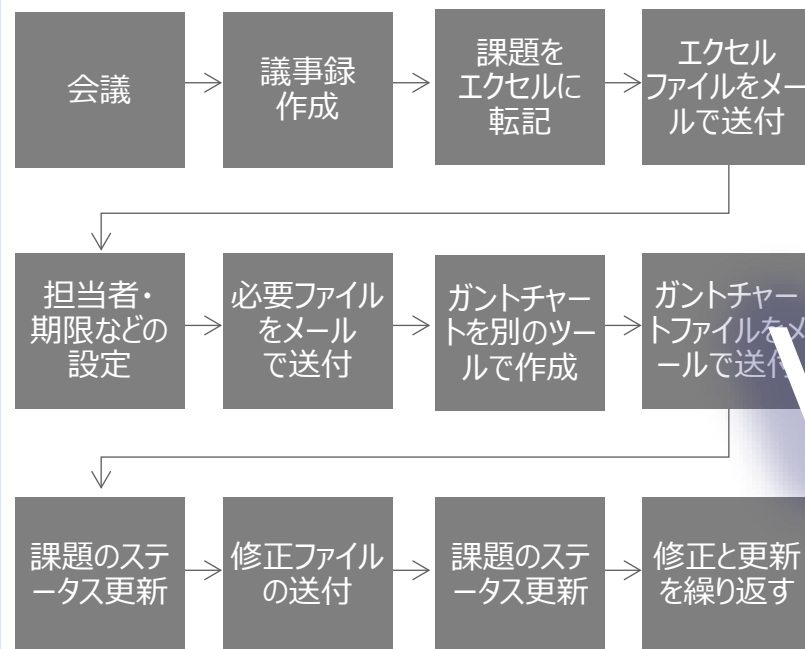
Backlogで変わること①：管理プロセスの比較

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！

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

VS

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	okafuji	処理中	→
タスク	BLDSN-35	2016/11/14への週で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

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ユーザー当たり **¥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

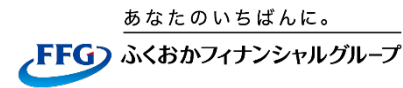
幅広い顧客ラインアップ

nulab

TOYOTA



よろこびがつなぐ世界へ
KIRIN



TOPPAN

東洋経済新報社



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 - 2024 Fall
プロジェクト管理ツール部門
「Leader」

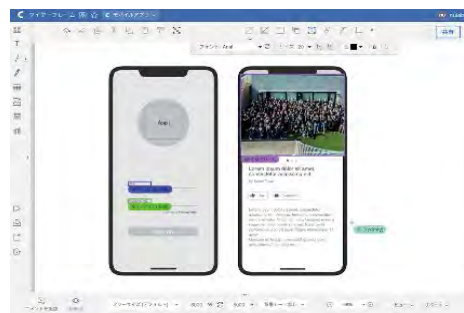


ITreview Grid Award 2024 Fall
タスク管理ツール／ToDo管理部門
コラボレーションツール部門
業務可視化ツール部門
「Leader」

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**



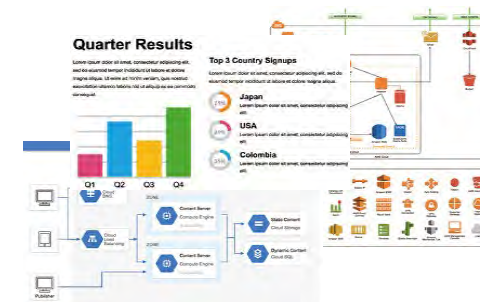
リアルタイムで共同編集！

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。



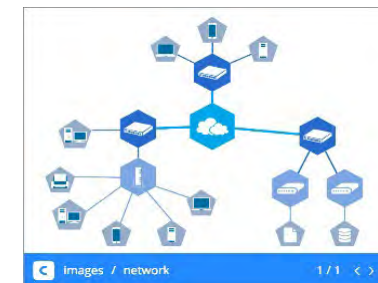
図の更新履歴をチェック！

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。

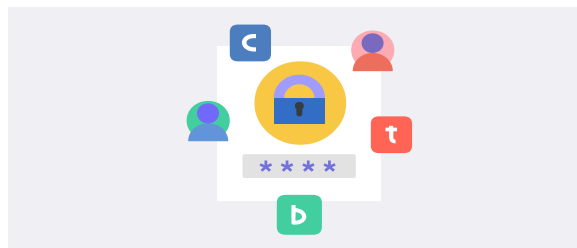


内容が自動更新される図の埋め込み機能

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。

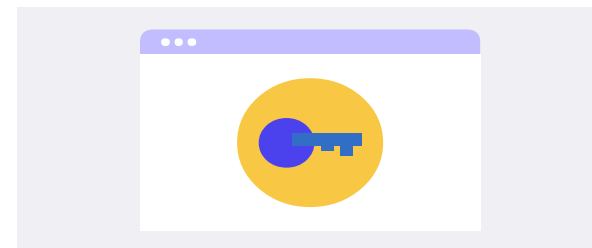
シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 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



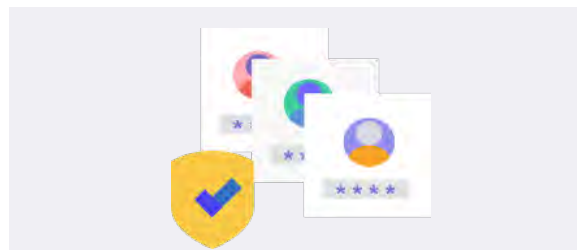
ビジネスを効率化させるシングルサインオン

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。



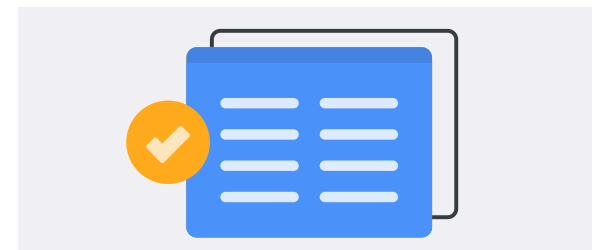
SAMLでデータを保護する

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。



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。

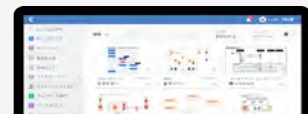
【ご参考】2024年4月以降の主要サービス関連リリース

backlog
by nulab



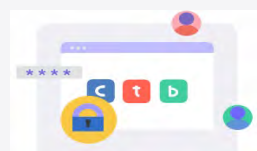
- 2024年 4月 : 課題への添付ファイルサイズ上限を10MBから50MBに変更
Microsoft Copilot for Microsoft 365との連携機能
- 6月 : 「あなた宛てのお知らせ」をSlackのダイレクトメッセージで受け取る機能
新しいガントチャート(β版)画面で課題の詳細がサイドパネルに表示できる機能
Microsoft Teamsの通知から課題の更新やコメントの追加ができる機能
- 7月 : Slackの通知から課題の更新やコメントの追加ができる機能
「あなた宛てのお知らせ」をMicrosoft Teamsの個人宛メッセージとして受け取る機能
「あなた宛てのお知らせ」をGoogle Chatのダイレクトメッセージとして受け取る機能
ボード上で課題の「状態」に説明を設定する機能
AIによる「返信の提案」機能
- 9月 : 複数人で同時編集ができる「ドキュメント機能」(β版)
- 10月 : 新しいガントチャート(β版)のサイドパネルに複数人での進捗確認がより簡単になる「簡易編集機能」と「コメント機能」
プルリクエストに関する通知がSlackで受信できる機能
- 11月 : GFMに準拠した新しいMarkdownエンジン「GitHub Flavored Markdown (βeta)」を公開
- 2025年 1月 : 議事録やマニュアルが簡単に作成でき、複数人での同時編集が可能な「ドキュメント機能」に6つの新機能を追加
- 2月 : ガントチャート(β版)から離れず課題をアップデートできる新機能を追加

cacoo
by nulab



- 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
- 9月 : 複雑な分岐図の生成がより便利になる「コードで作図」機能
タスクの可視化や管理がより簡単になるカンバン機能
- 10月 : GIF画像やアイコンで視覚的にわかりやすいコミュニケーションが可能になる「メディア」機能
- 11月 : テンプレートプレビュー機能
- 12月 : オンライン会議での意思表示がより簡単になる「付箋にリアクションを追加する」機能

nulabpass



- 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)
- 7月 : Okta Integration NetworkのSCIM連携に対応
- 8月 : CloudGate UNOのSCIM連携に対応
- 11月 : 情報漏洩などのセキュリティリスクを軽減するユーザープロビジョニング機能

3.業績及びKPI推移

売上高

41.1億円

(連結/2025年3月期)

売上高CAGR

21%

(2021年3月期-2025年3月期)

(Backlog)
売上高

38.3億円

(連結/2025年3月期)

(Backlog)
売上高CAGR

20%

(2021年3月期-2025年3月期)

売上総利益

29.6億円

(連結/2025年3月期)

営業利益

6.4億円

(連結/2025年3月期)

P/Lサマリー・有料契約件数および解約件数

- 2025/3期通期売上高は4,112百万円（うちBacklog3,830百万円、前期比+12.3%）となり、概ね修正計画*1通りに着地
- 2025/3期4Qはサービス基盤の強化、中長期的な組織強化のための教育研修等の追加施策のほか、広告宣伝費の月ずれ分の費用計上等により、各段階利益の増加幅は想定通り。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			2025/3期 修正計画 *1	計画比
	2024/3期	2025/3期	前年同期比	2024/3期	2025/3期	前期比		
売上高	982	1,052	7.1%	3,662	4,112	+12.3%	4,108	+0.1%
Backlog	924	975	+5.6%	3,438	3,830	+11.4%	-	-
Cacoo	29	29	△1.3%	119	118	△0.6%	-	-
Typetalk	4	2	△41.0%	19	15	△21.3%	-	-
Nulab Pass	24	45	+86.6%	85	148	+72.7%	-	-
営業利益	-105	78	-	332	640	+92.8%	600	+6.7%
利益率	-10.7%	7.4%	-	9.1%	15.6%	-	14.6%	-
経常利益	-105	79	-	330	641	+94.2%	600	+7.0%
当期純利益	-58	153	-	308	552	+79.4%	490	+12.8%

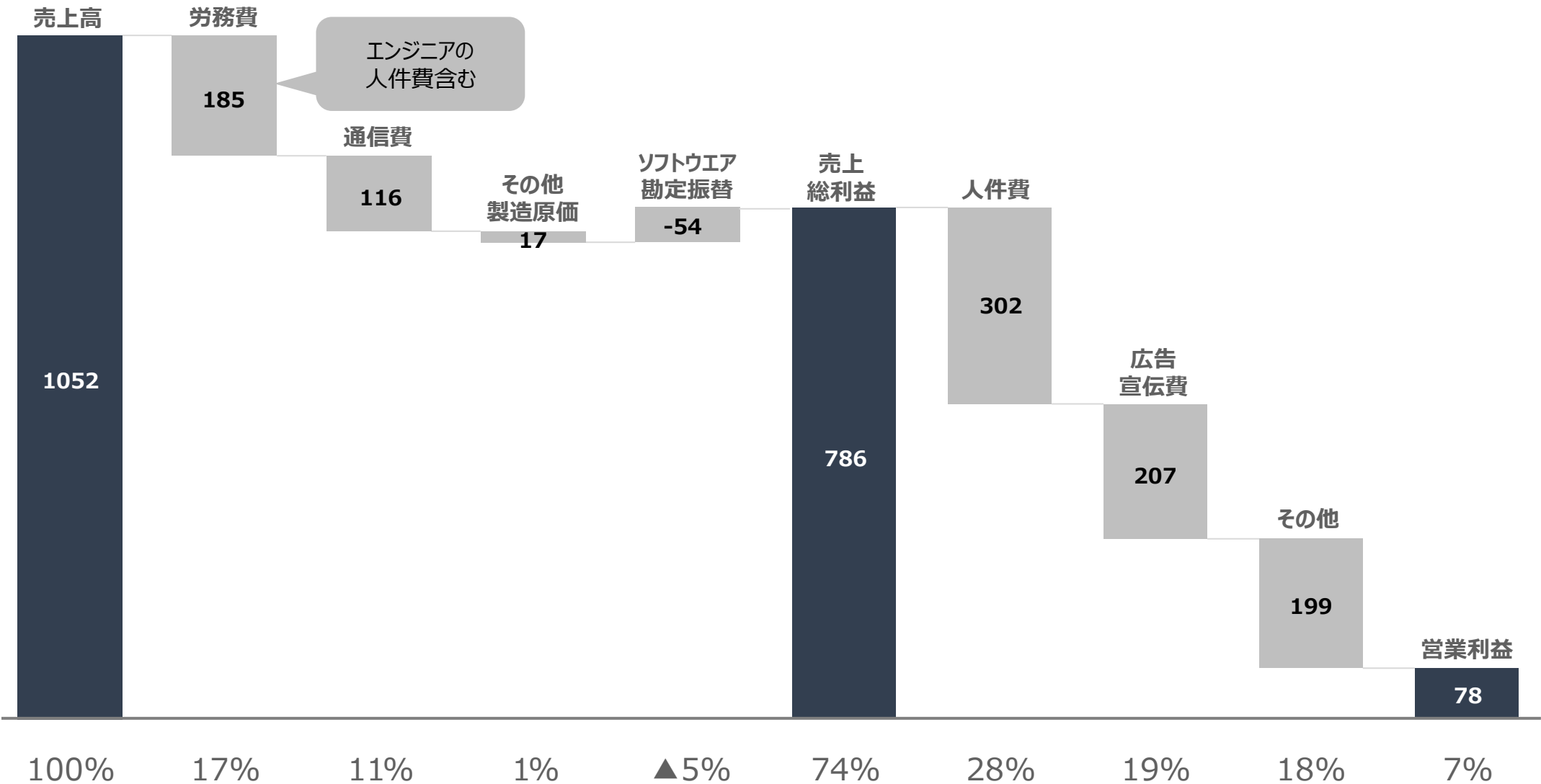
補足情報：国内売上が全社売上の97.9%を占める（2025/3期通期）

件数	2024/3期通期	2025/3期通期	期初計画	計画比
有料契約件数 *2 (うちBacklog)	18,347 (14,140)	18,556 (14,763)	18,783 (14,238)	△ 227件 (+ 525件)
解約件数 *3 (うちBacklog)	359 (189)	290 (155)	385 (194)	△ 95件 (△ 39件)

- Backlogの有料契約件数は概ね修正計画通り。期初計画比では大幅プラス。ただし、全プロダクトの有料契約件数合計については、Cacooの解約が新規契約を上回って推移したことにより、修正計画比マイナスに
- 2025/3期は重点施策として掲げたBacklogの認知度向上のため、大規模展示会への出展や、経済誌、大手出版系メディアへの記事出稿などを積極的に実施

注記 1. 2025年2月14日公表の修正後計画値 2. 有料契約件数は2025/3期末時点の数値 3. 解約件数は2025/3月単月の数値

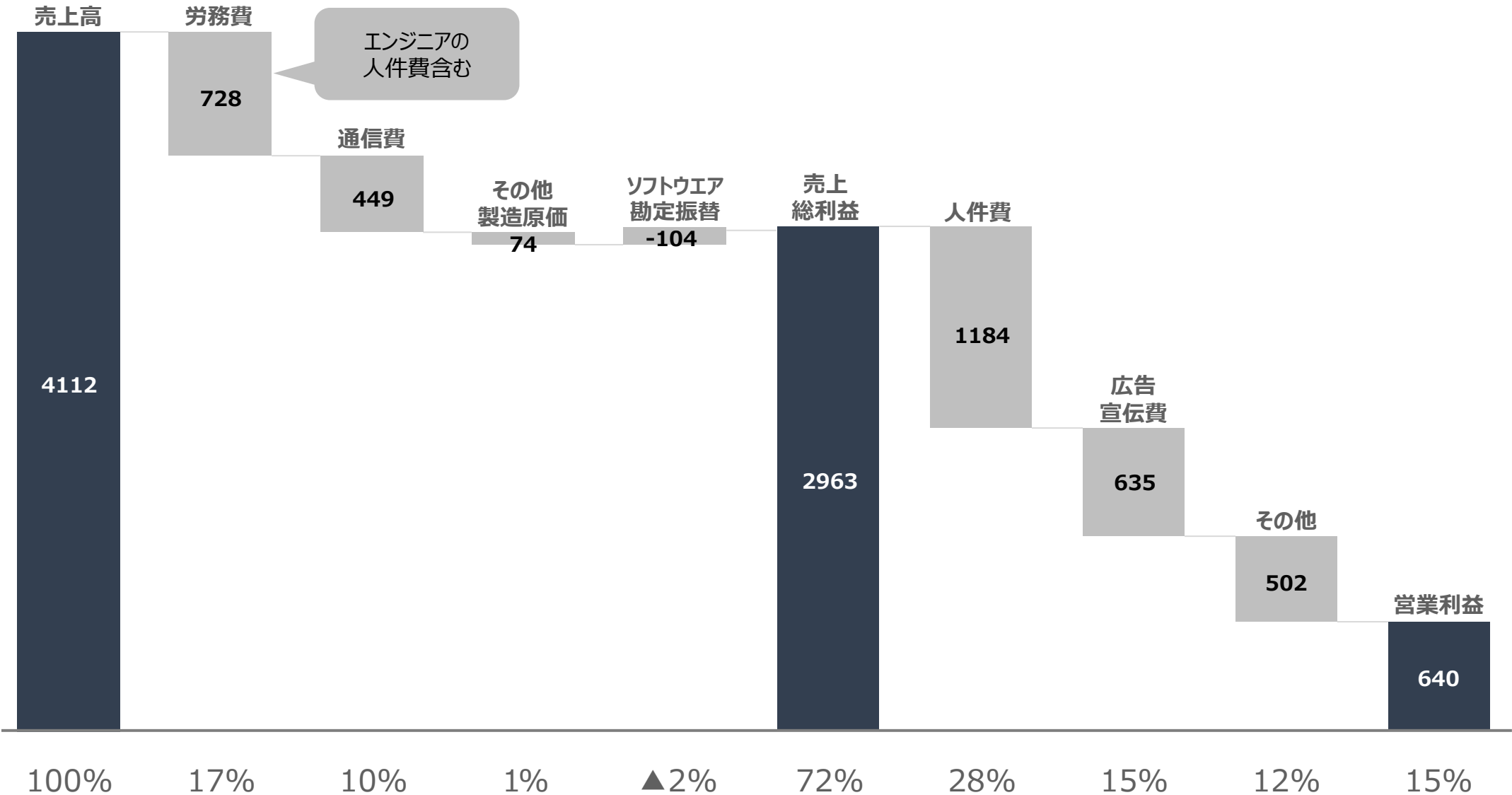
コスト構造（全社） 2025年3月期 第4四半期



単位：百万円

売上高構成比

コスト構造（全社） 2025年3月期 通期



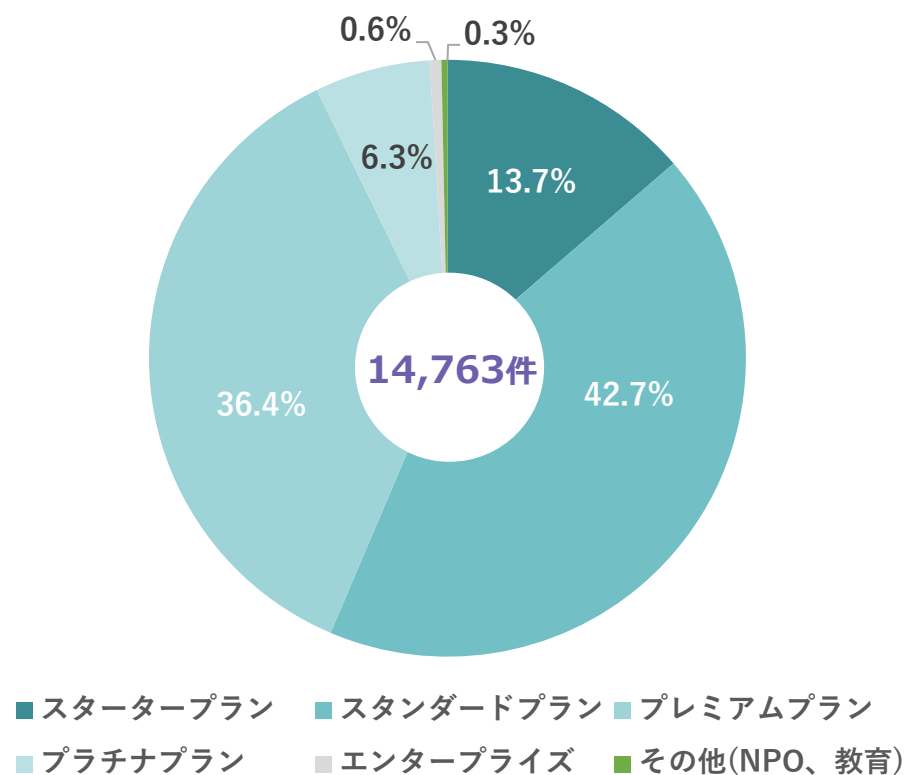
単位：百万円

売上高構成比

Backlogの主要KPI

有料契約件数*¹ は期初計画に対し大幅な増加（+525件）を達成
月次解約率*³ は期初の想定を下回る水準を維持

有料契約数*¹とプラン別構成比



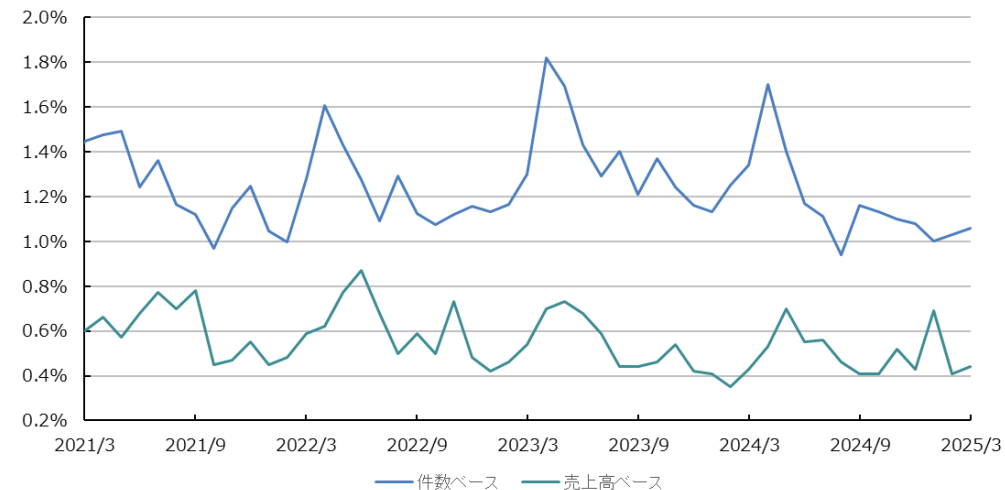
有料ユーザー数*²

145万人
(2025/3末時点)

月次解約率

売上ベース*³ **0.44%**
件数ベース*⁴ **1.06%**
(2025/3末時点)

月次解約率の推移



注記1：2025年3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）

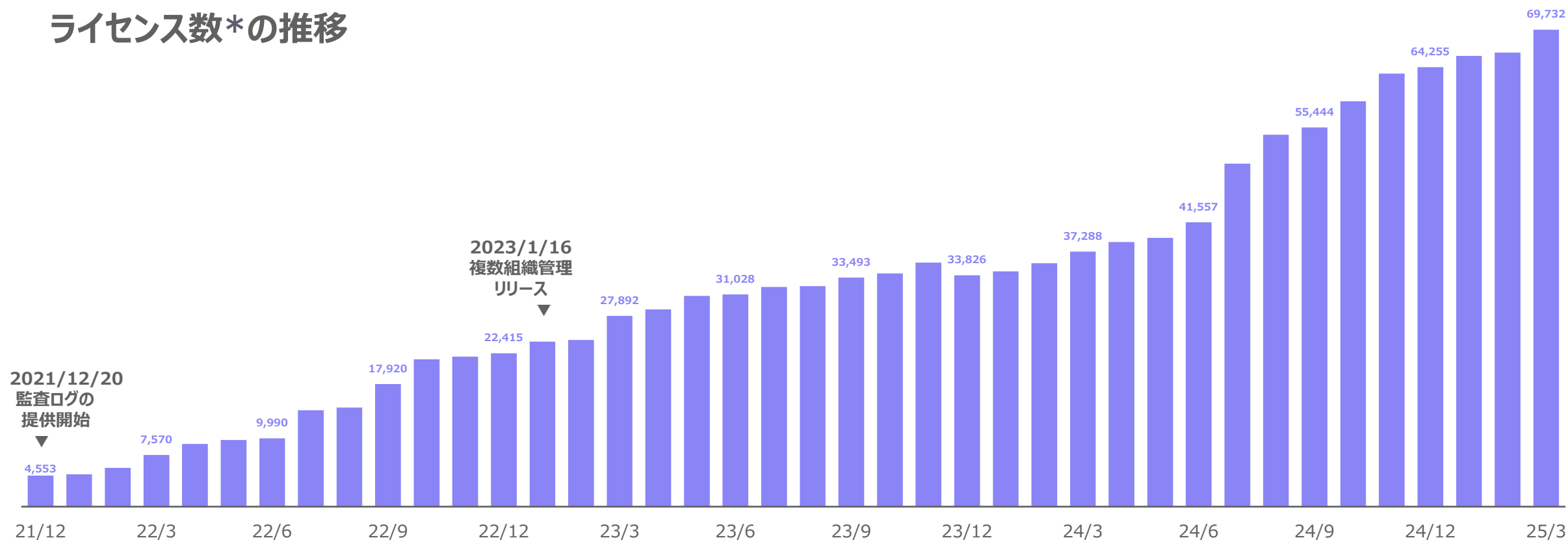
注記3：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合

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

Backlog新規導入顧客に対するセールスチームの提案活動等により獲得ライセンス数の成長を継続し
69,000ライセンスを突破。

ライセンス数*の推移



新規上場時調達資金の充当状況

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全額を充当済み。

項目	具体的な使途	予定金額 (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 (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 (153,000千円)

成長戦略



新たな成長に向けたチャレンジ

- CacooやNulab Passへのクロスセルを通じたBacklog以外のNulabツールの拡大
- Backlogを中心とした海外市場の開拓



国内市場におけるBacklogの持続的な成長

- 創業来のリファラルでの成長を維持しつつ、開発・マーケティングへの投資を通じてSMB・エンタープライズ両面でユーザー基盤を拡大

進捗の状況

- Backlog導入時におけるNulab Passの提案活動によるクロスセル率の向上を実現
- Backlogの新規ユーザーアンケートでは、引き続きリファラルによる導入比率の高さを維持
- Backlogの有料契約数は、クラウド全プランにおいて前期比プラス。企業規模に関わらず利用者は拡大し、有料契約件数の伸びも前期比増
- バックオフィス向け展示会への出展など、職種を問わない認知・想起獲得活動を実施
- 他方、引き続き国内売上比率が97%超であり、海外市場の拡大については途上

4.2026年3月期業績予想

2026年3月期業績予想

- AIを活用した製品機能拡充、セールス強化によるユーザー基盤拡大などにより、トップラインは前期比+12%を目指す
- セールス体制・開発体制を強化し、今後の更なる成長のための積極投資に注力。営業利益以降の段階利益では前期比減益の見込み

(百万円)	2025/3期 (実績)	2026/3期 (予想)	前期比
売上高	4,112	4,603	+ 12.0%
営業利益	640	300	△ 53.1%
経常利益	641	300	△ 53.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	552	223	△ 59.6%

有料契約件数 ^{*1} (うちBacklog)	18,556 (14,763)	22,000 (17,000)	+ 3,444件 (+ 2,237件)
解約件数 ^{*2} (うちBacklog)	290 (155)	430 (190)	+ 140件 (+ 35件)

- トップラインは足元の状況にマーケティング施策等の効果を考慮
 - BacklogはAIを活用した新機能追加、マーケティング・セールス活動への積極的投資を行い、新規契約件数を大幅に伸ばす計画
 - 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）はユーザ数の増加、効率化ツールの導入、機能開発・実装によるAWS使用量増加等を見込み、通期で560百万円（前期比24.5%増）の計画
 - 広告宣伝費はリード・トライアルの獲得、有料コンバージョン率向上のための施策、クロスセル等の強化を織り込み、通期で648百万円（前期比2.0%増）の計画
 - 既存プロダクトの成長に加え新プロダクト創出を見据えたエンジニア積極採用、高額プランの効率的な受注のためのセールス増強、事業拡大に伴うバックオフィス強化など全社で40名以上の新規採用と既存社員の昇給により全社人件費は通期で2,275百万円（うち労務費902百万円、前期比27.0%増）の計画

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

5.成長戦略

1. 当社の課題
2. Nulabの強み
3. Nulabの成長戦略
4. Backlogのターゲット市場の現状とポテンシャル
5. ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM
6. Backlogの競争優位性
7. 競争優位性を強化するためのAIを活用した製品機能拡充
8. ポジショニングと当社が目指す方向性
9. 製品主導と、セールス主導によるハイブリッド成長モデル

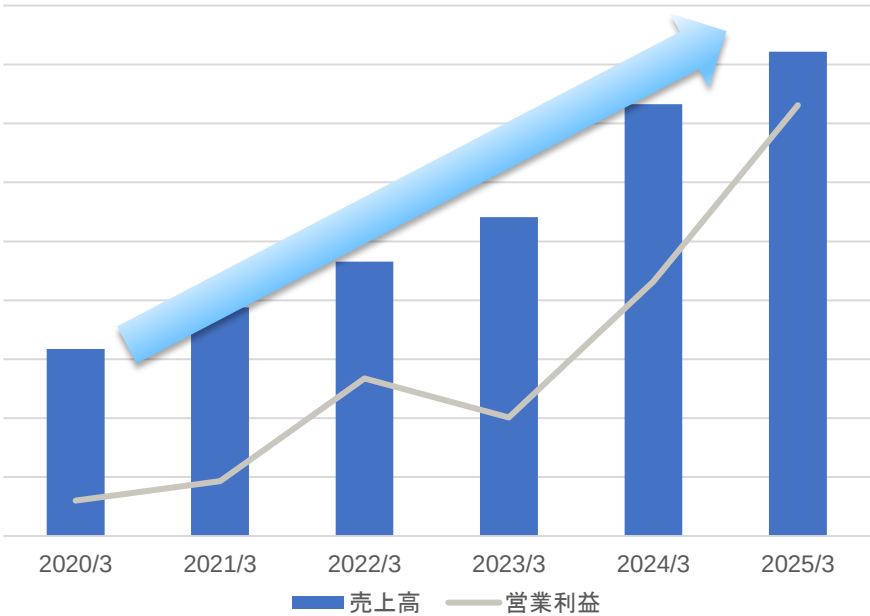
当社の課題

売上高のCAGRは21%、一般的な資本コストを超える資本収益性を達成しているが、PSRは1倍台と、業界平均水準と比較すると**割安な水準**。投資家からは**持続的な成長が不透明**と見られていると認識

FY2025.03（実績）

売上高 41億円 営業利益 6.4億円
売上高CAGR 21% 同利益率 15.6%

売上高と営業利益の推移



SaaS企業の各種指標*2

SaaS企業	株価売上高倍率		売上高営業利益率	売上高成長率 (前期比/予想)
R社	10.89		14.5%	27.0%
S社	7.56		4.0%	26.4%
M社	5.86		-11.7%	24.3%
F社	9.37		-33.0%	29.5%
S社	4.66		16.5%	22.0%
A社	3.91		5.8%	30.3%
O社	4.92		34.4%	13.9%
K社	2.38		1.1%	15.7%
A社	2.84		10.7%	11.0%
Y社	1.69		10.0%	12.5%
当社	1.98		15.6%	12.0%
T社	1.57		-19.7%	13.1%
U社	1.84		-8.4%	12.5%
G社	2.05		-44.9%	49.1%
M社	1.26		-22.9%	28.8%

注記：各社IR資料より当社作成。東証上場の同業他社5月9日の株価終値を基準に算出

これまで培ってきた**事業の強みを最大限に活用**し、ミッションの実現を目指す

顧客資産



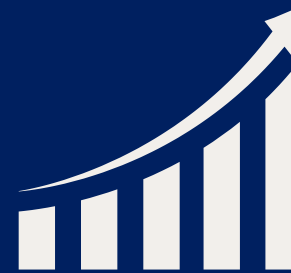
- ・Backlog有料ユーザー数^{*1} 145万人
- ・Backlog契約契約件数^{*2} 1.4万件
- ・顧客理解・育成を促進するユーザーコミュニティ（JBUG）
- ・蓄積される豊富なデータ

開発力



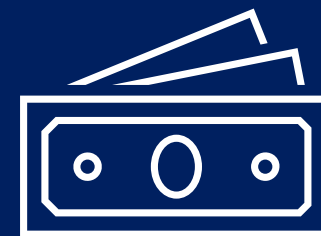
- ・Japan AWS All Certifications Engineers に選ばれた高い技術力
- ・25期連続で、ITreview Grid Awardで最高評価であるLEADERの称号を受賞
- ・解約率0.44%^{*3}の満足度の高い製品開発実績

ライセンス形態



- ・PLG（製品主導による成長）を支える気軽に社外の人を招待できるライセンス形態
- ・コスパの良さと独自のポジショニングによる競争力

財務基盤



- ・30億の現預金^{*4}と、前受金モデルによる安定したCF
- ・自己資本比率45%^{*4}の健全な財務基盤
- ・ほぼ有利子負債の無いB/Sから得られる借入余地

ミッション

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

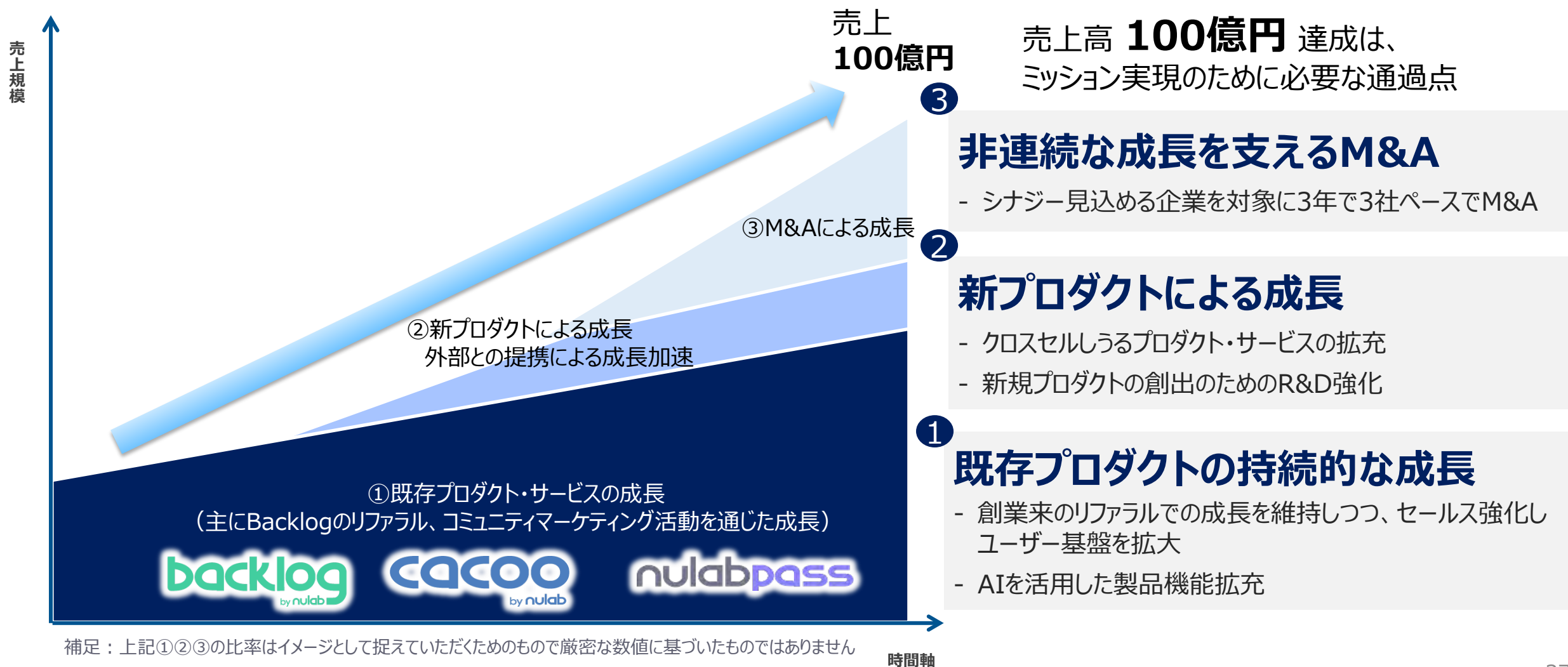
注記1：2025年3月末時点の集計データ。旧課金体系で同程度の金額を支払っていたプランを含む

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

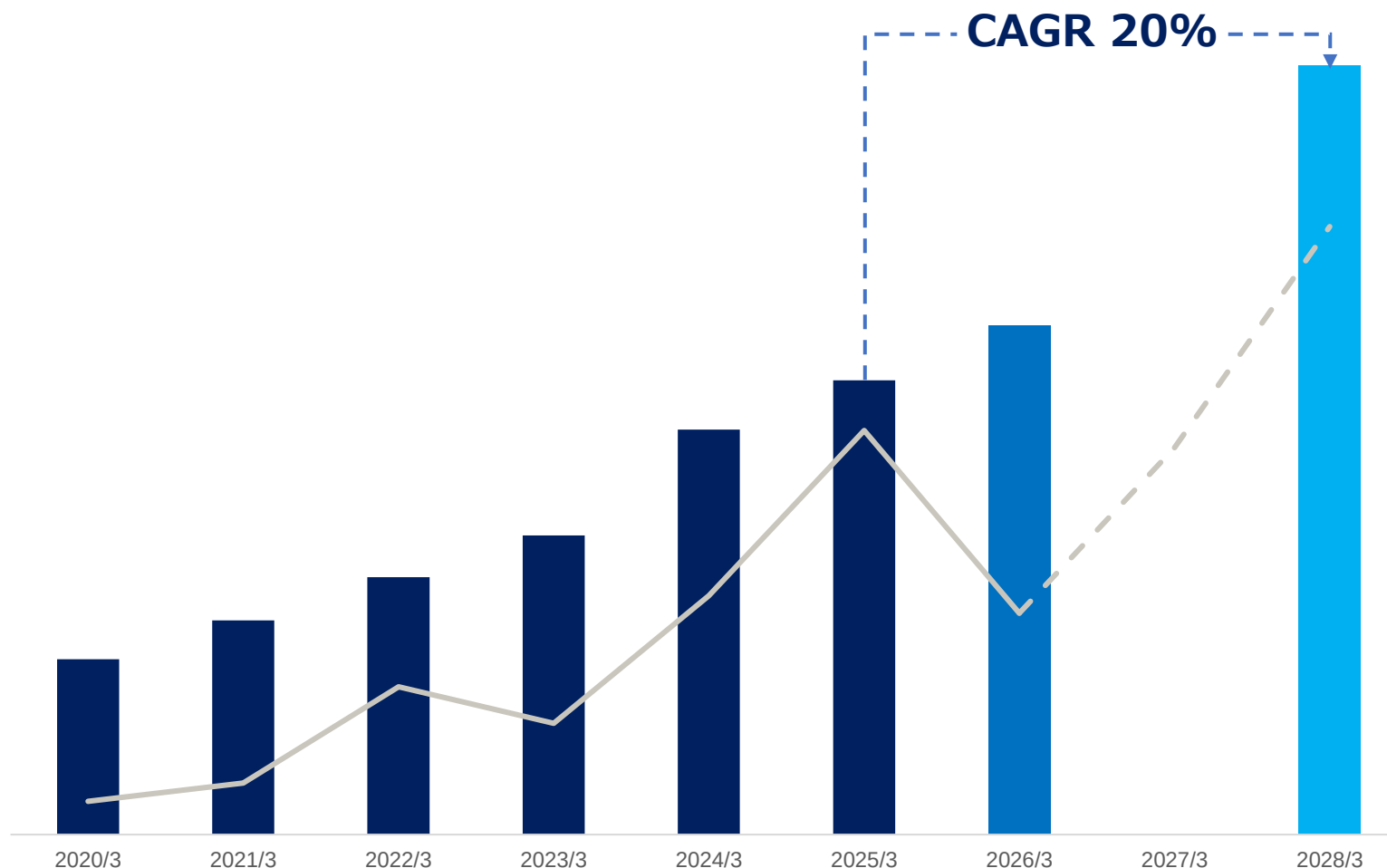
注記4：2025/3期末時点（連結）

既存プロダクトの事業拡大を軸としつつ、同時に、新プロダクトの開発と、M&Aにも注力することで、
将来的にBacklogに依存しない新たな成長モデルを確立する



AIを活用した機能開発、セールスとマーケティングを中心に投資を行い既存事業で持続的な成長を継続
新プロダクトとM&Aを加えて、非連続な成長を目指す

売上高（既存事業のみ）と営業利益のイメージ



28.03期までに
既存事業のみで
売上高70億を目指す

* 売上高は、蓋然性の低いM&Aや
新プロダクトによる売上は加味していない

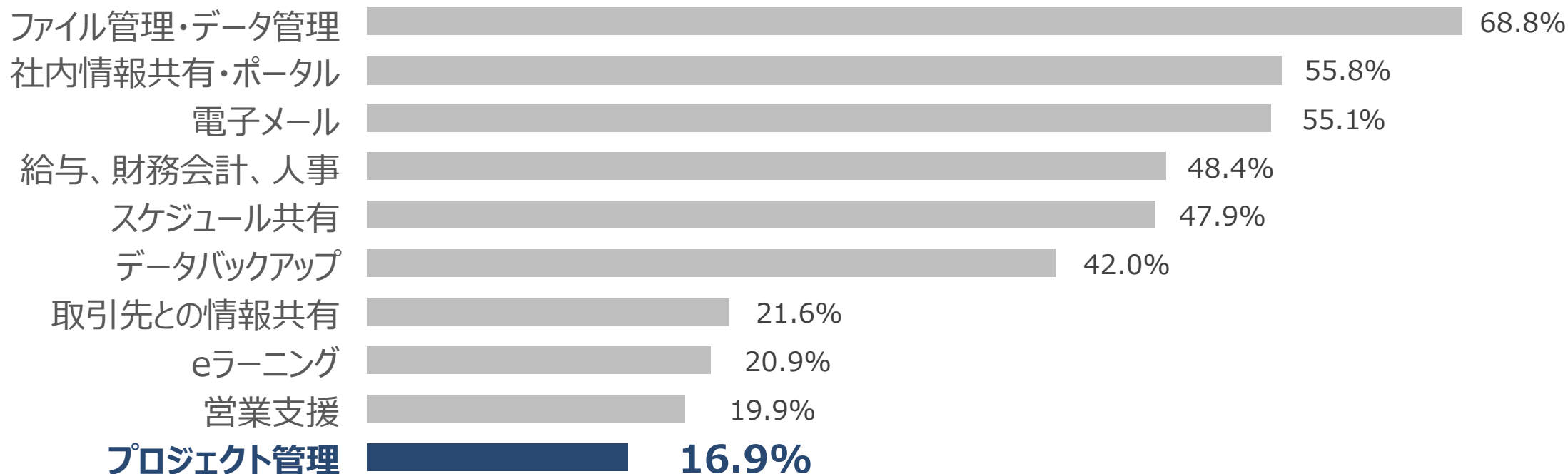
■ 売上高
— 営業利益

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※

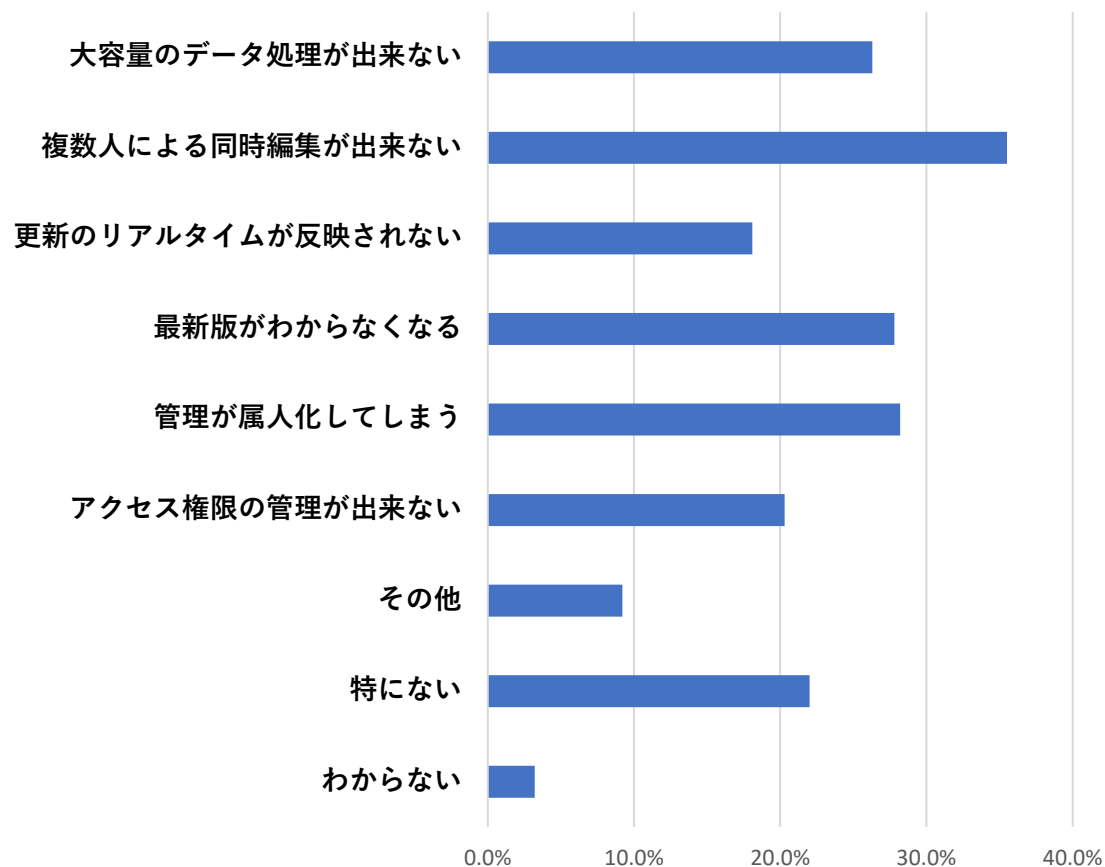
未だ利用率は低水準が故に、成長ポテンシャル大



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



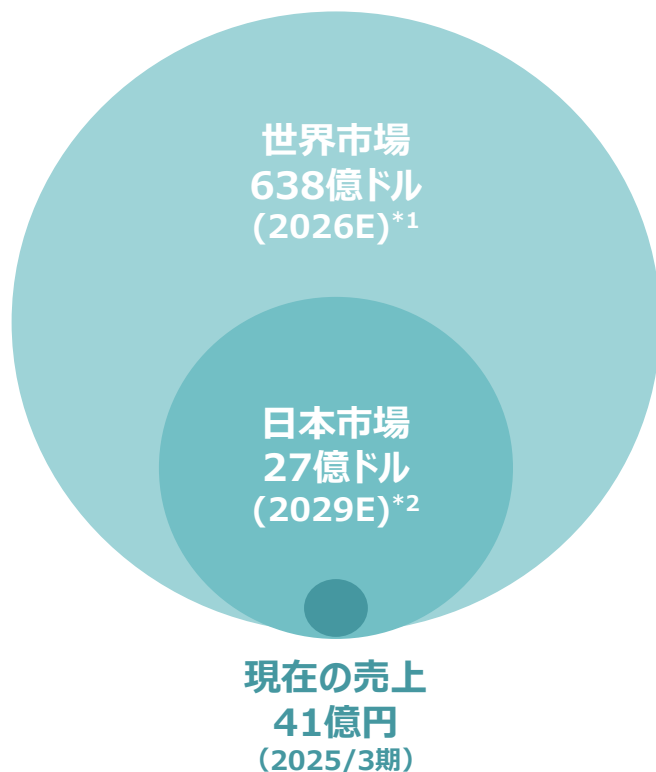
Backlog

Backlogはタスクの担当者や期限が明確化されるように
タスク登録フォーマットが整備されており、
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

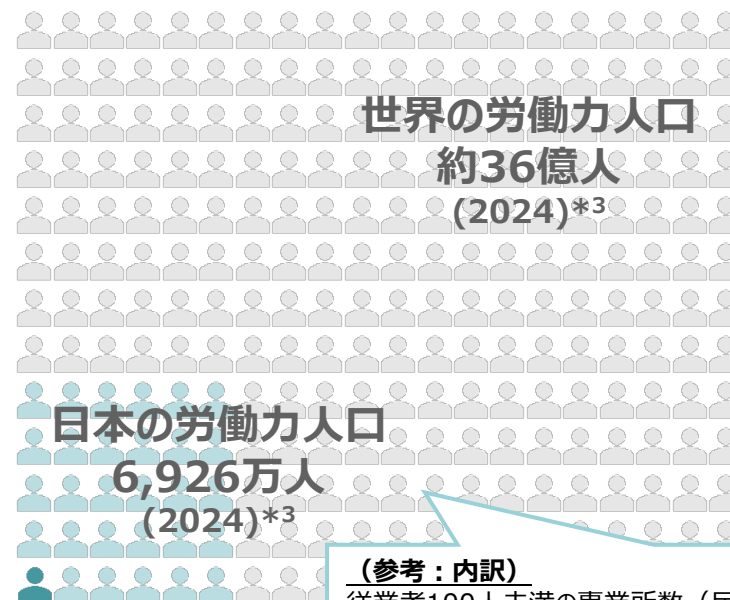
ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

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)



2025/3期末のユーザー数*⁶
145万人

(参考：内訳)

従業者100人未満の事業所数（民間）：505万所*⁴
従業者100人以上の事業所の従業者数（民間）：1,740万人*⁴
国家・地方公務員数の合計：339.5万人*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（2025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、2021年のデータを参照

注記5：人事院「令和7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7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なため、導入後の学習コストを最低限に抑制

2 シンプルなデザイン・操作性で、非IT部門でも簡単に導入可能

- ✓ 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

競争優位性を強化するためのAIを活用した製品機能拡充

nulab

AIを活用し、プロジェクト情報入力の自動化や、ヌーラボプロダクトが持つプロジェクトに関するナレッジデータを基にした業務効率化に向けた機能の早期リリースを目指して、**AI機能開発の投資を加速させる**

ヌーラボが持つプロジェクトに関するナレッジデータ群

— AI機能 —

プロジェクト情報
入力の自動化

backlog
by nulab

- ✓ 課題登録情報
- ✓ プロジェクト進捗
- ✓ Wiki / ドキュメント
- ✓ ファイル etc

cacoo
by nulab

- ✓ フローチャート
- ✓ ワイヤー
- ✓ 組織図
- ✓ 合意形成 etc

ヌーラボアカウント基盤

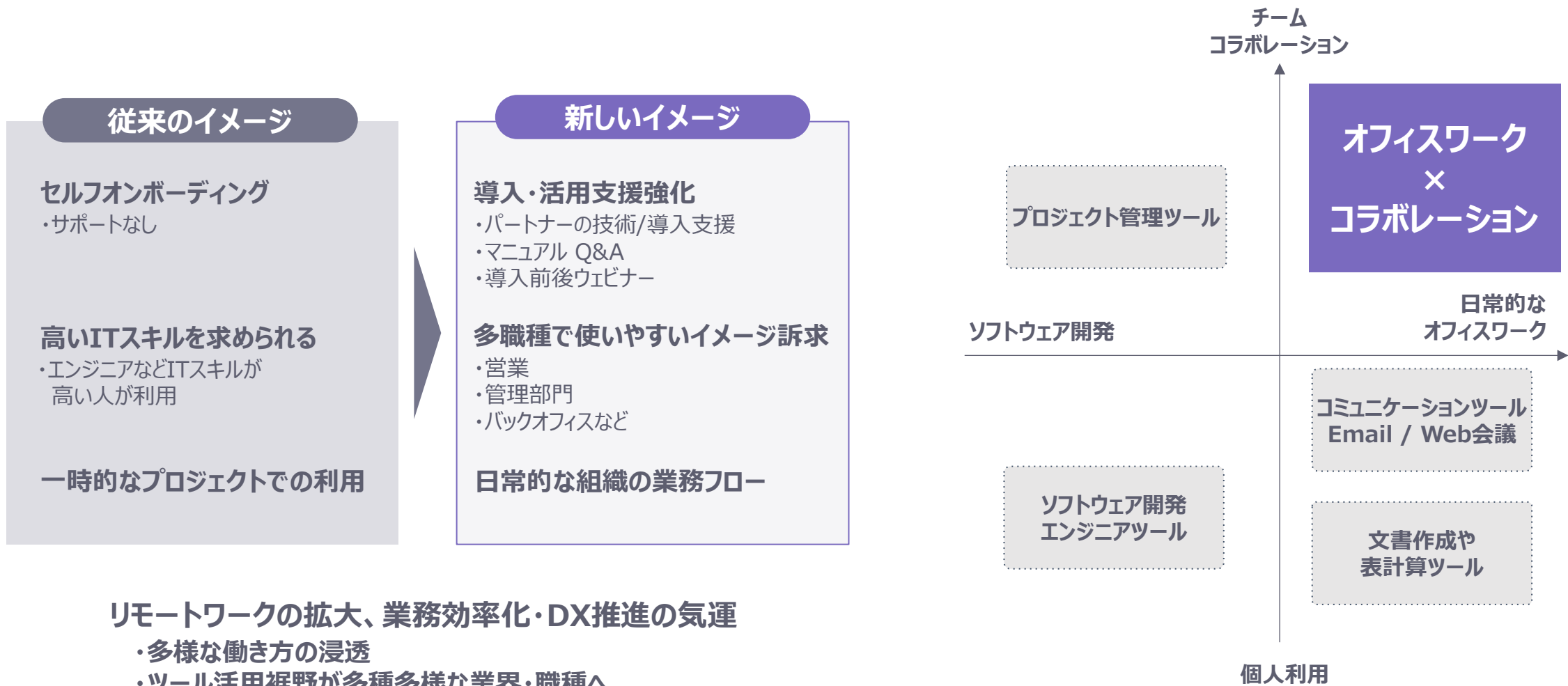
- ✓ 組織
- ✓ チーム
- ✓ ユーザーアカウント

— AI機能 —

ナレッジデータを
利用して
プロジェクト業務の
効率化

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

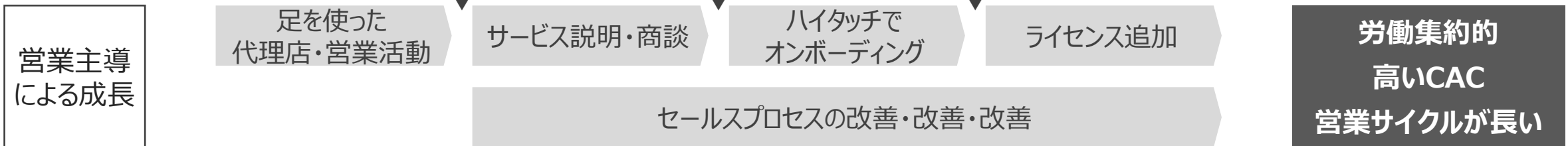


製品主導による成長モデルの確立

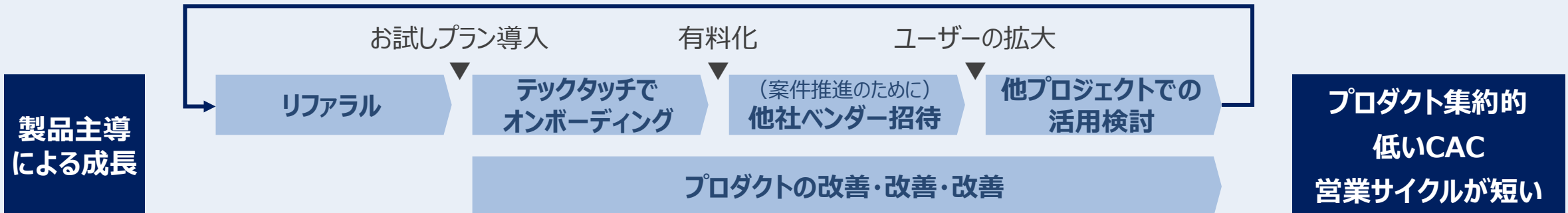
“製品主導”により、顧客獲得コストを抑えながら、成果を最大化させるオペレーションモデルを確立

モデル概要

特徴



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



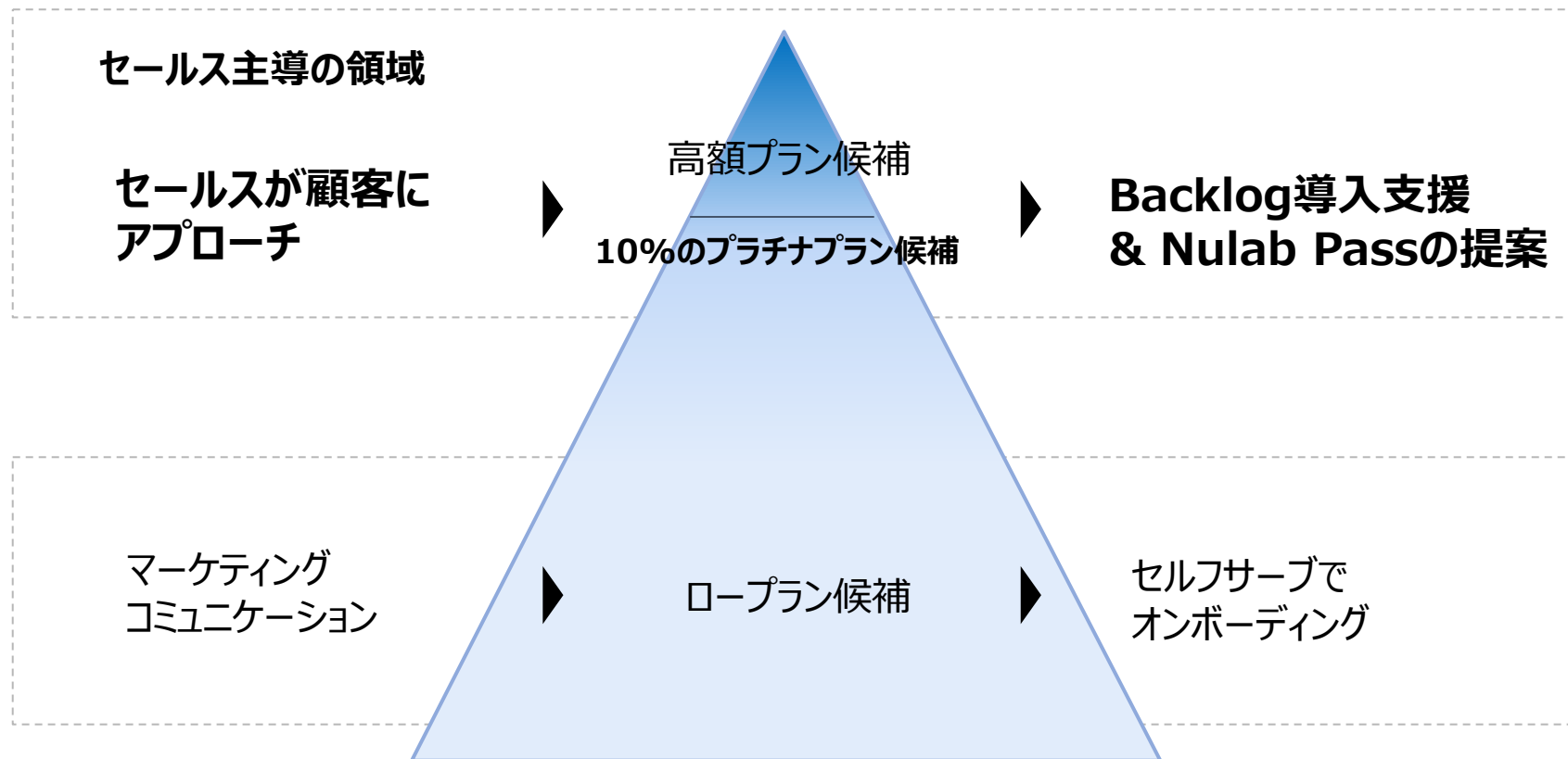
➡ 結果として、製品主導による成長を志向し、新規ユーザーの74.3%がリファラル*による流入。

製品主導と、セールス主導のハイブリッド成長モデル

高額プランの販売を最大化するためにセールス体制を強化する

労働集約的なセールス主導モデルだが、ターゲットを絞ってアプローチすることで、製品主導による成長を補完する

**高額プラン対象のエンタープライズ層に
セールスがアプローチしてクロージング
Nulab Passも合わせて提案しLTVを最大化**



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、2025年3月期において、主力サービスであるBacklogの売上高は3,830,123千円であり、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。

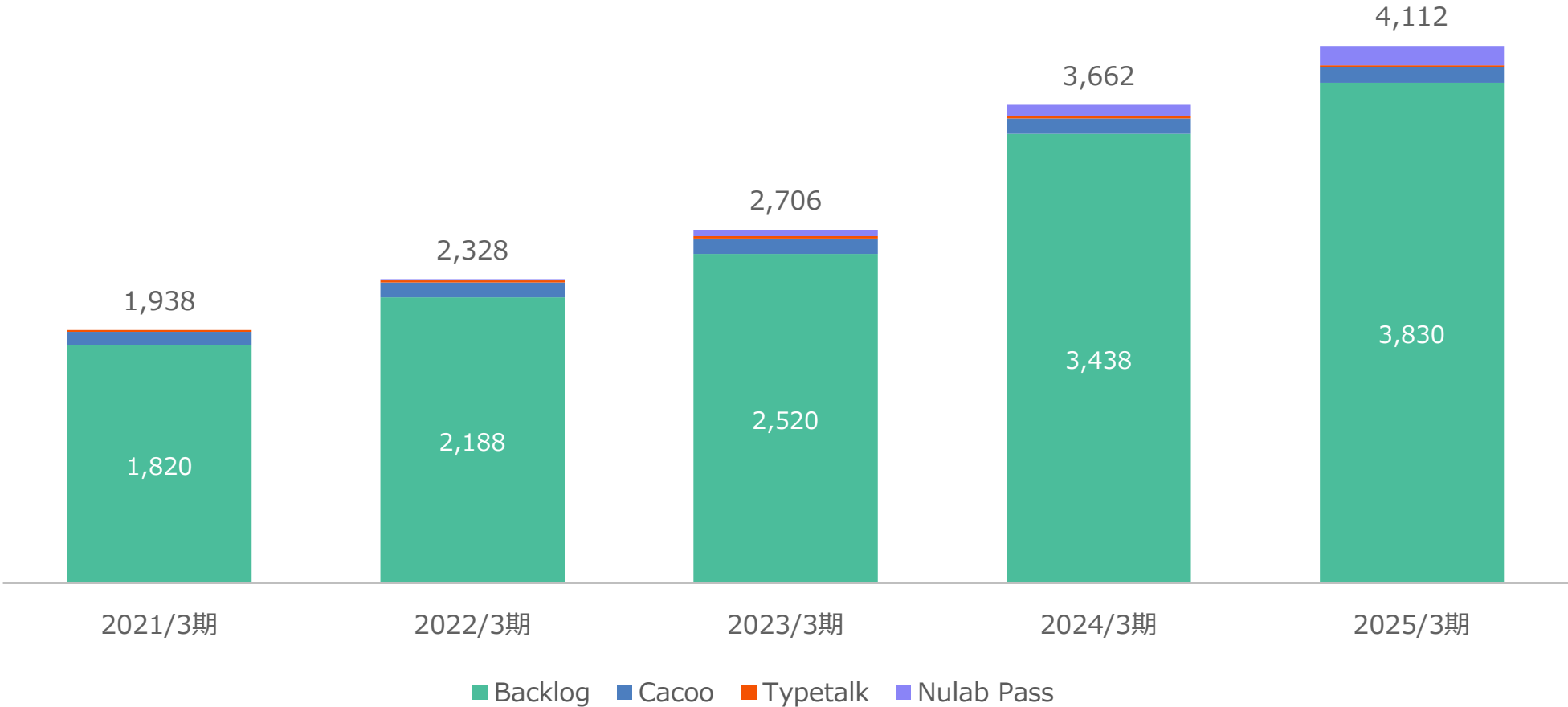
法律事務所等の外部専門家との連携を通じて必要な海外法令の動向等に関する情報を収集し、外部専門家の助言を踏まえた適切な対策を講じております。さらに、外部専門業者による脆弱性診断の受診や、情報管理に関する社内規則等の整備、情報セキュリティ研修の実施等の対策を講じております。

※ 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

Appendix

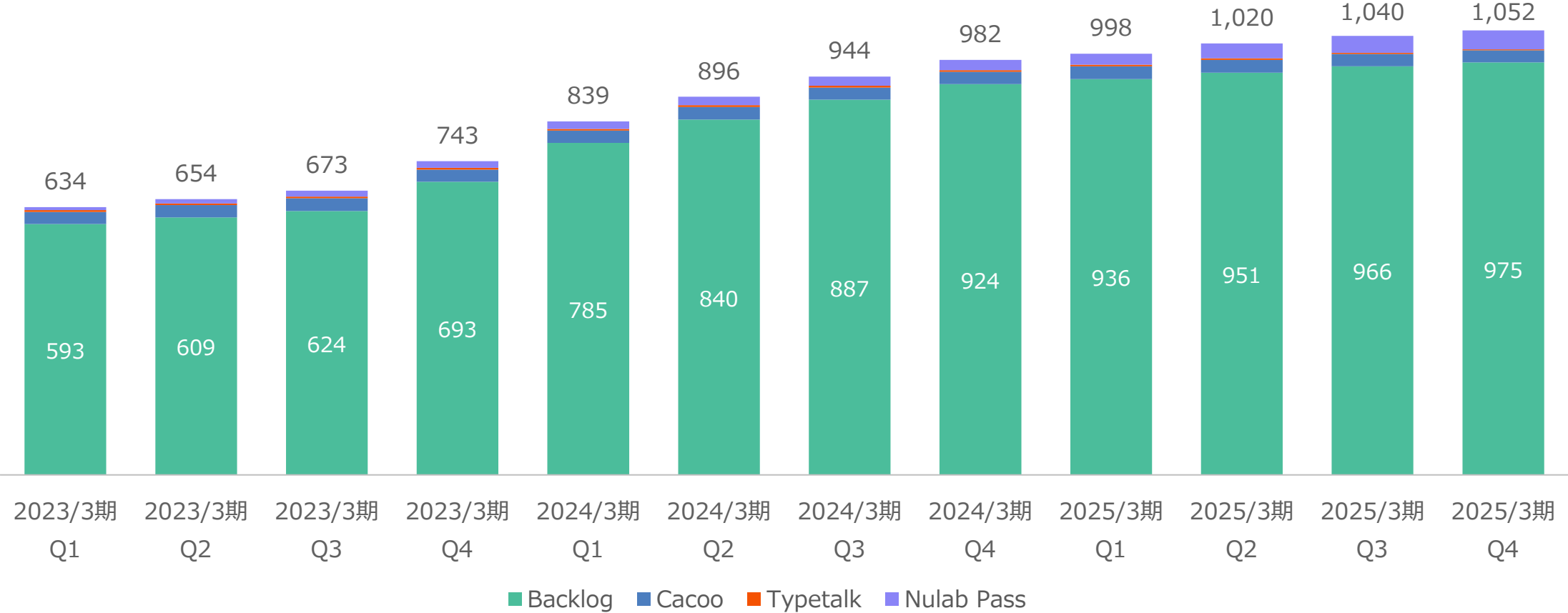
売上高の推移（通期）

(百万円)



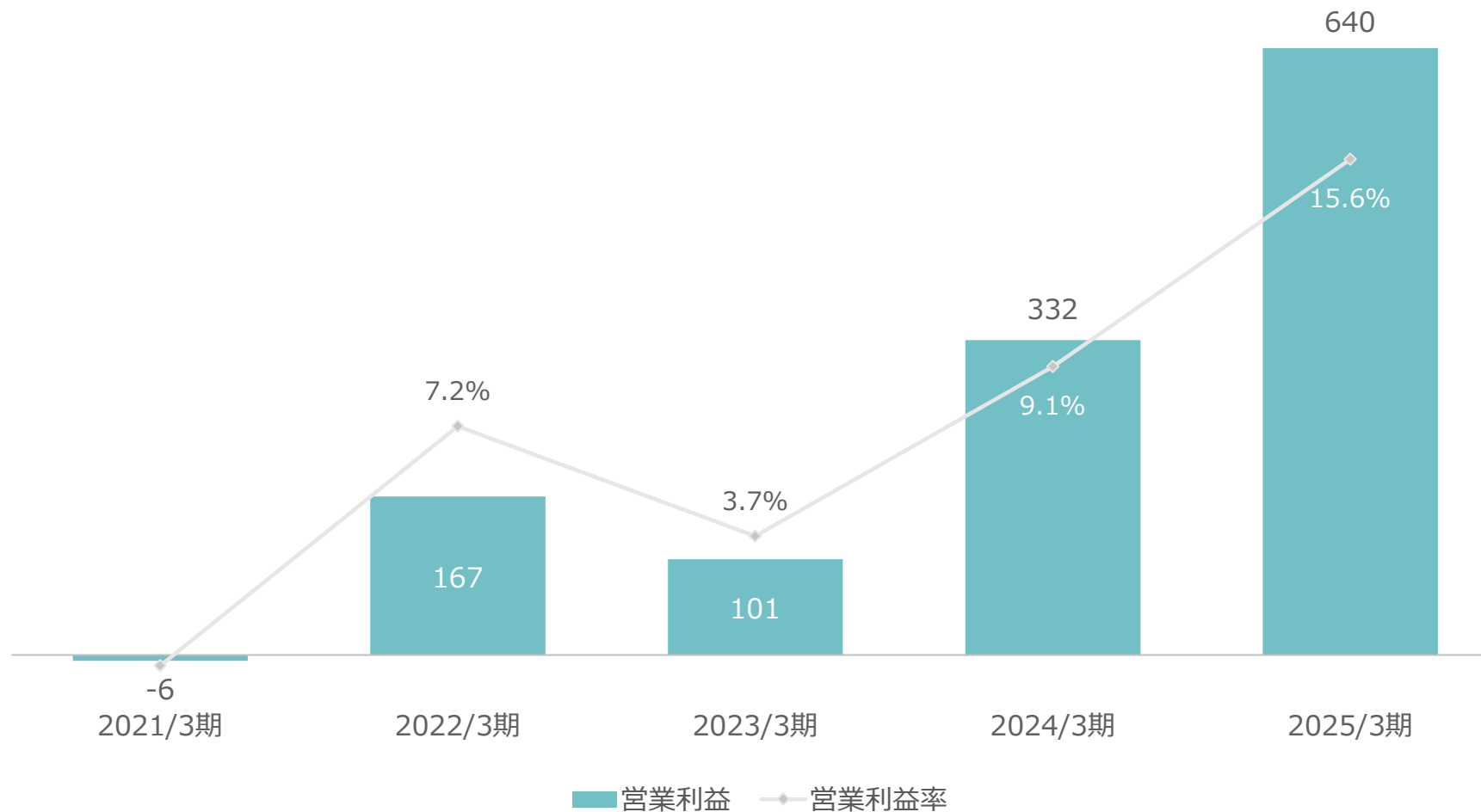
売上高の推移（四半期）

(百万円)



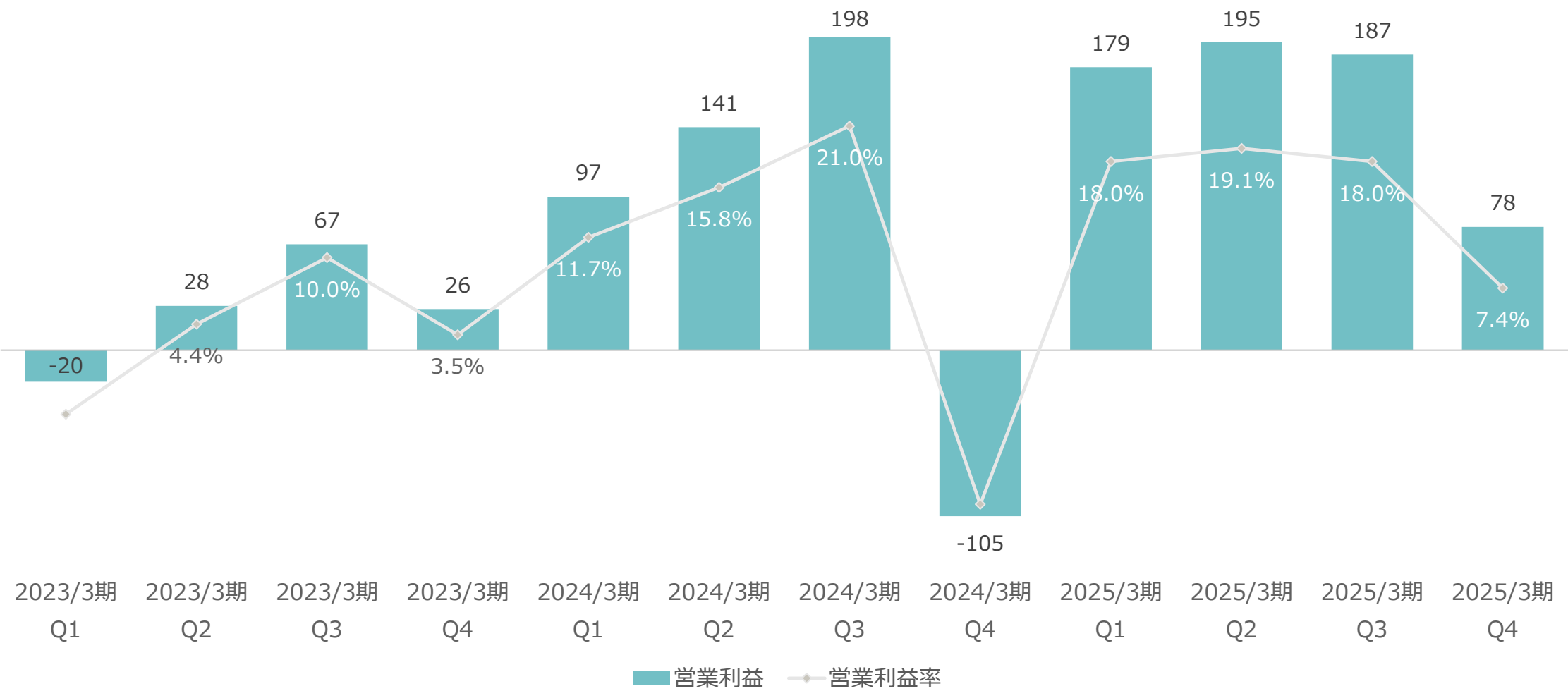
営業利益の推移（通期）

(百万円)



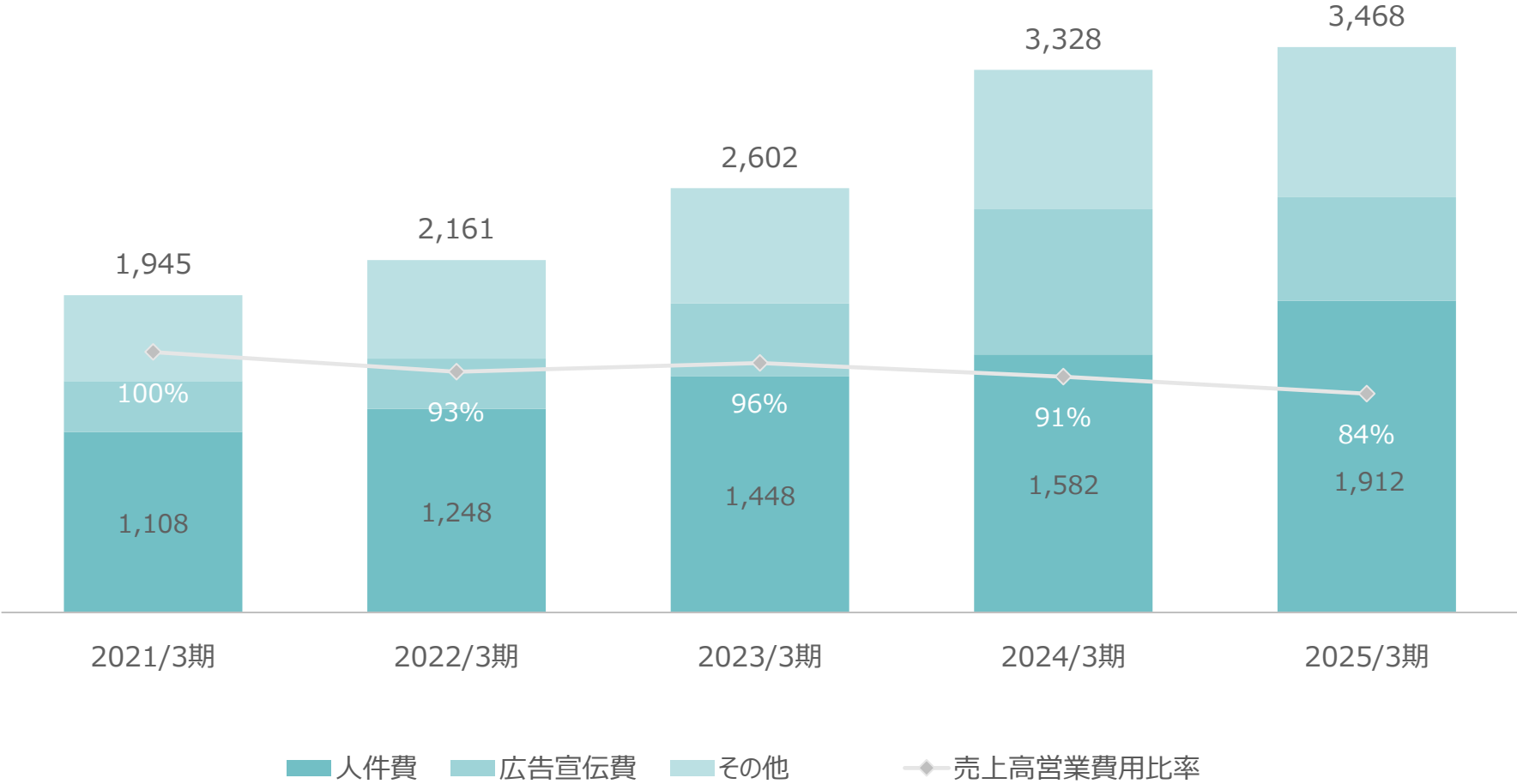
営業利益の推移（四半期）

(百万円)



営業費用^{*}の推移（通期）

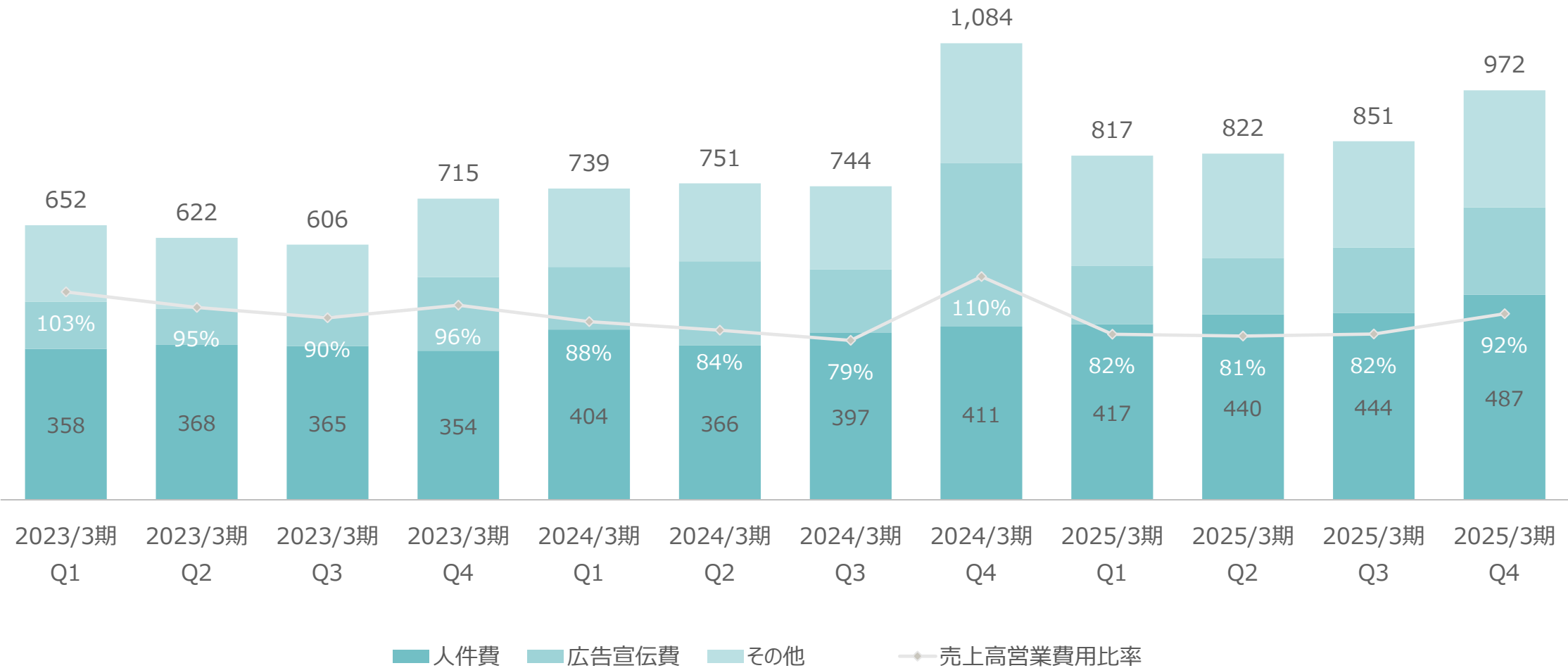
(百万円)



注記：営業費用＝売上原価＋販管費

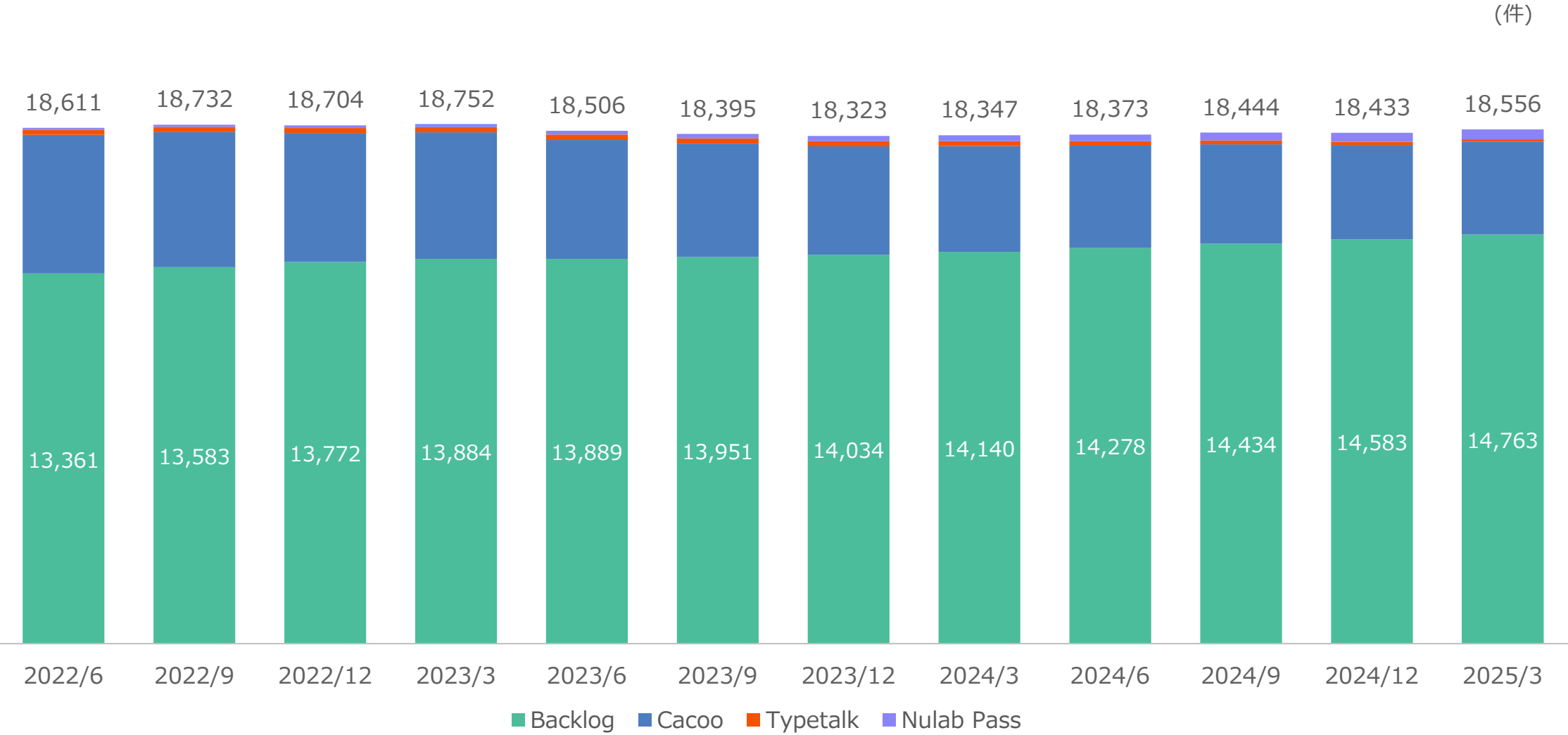
営業費用^{*}の推移（四半期）

(百万円)

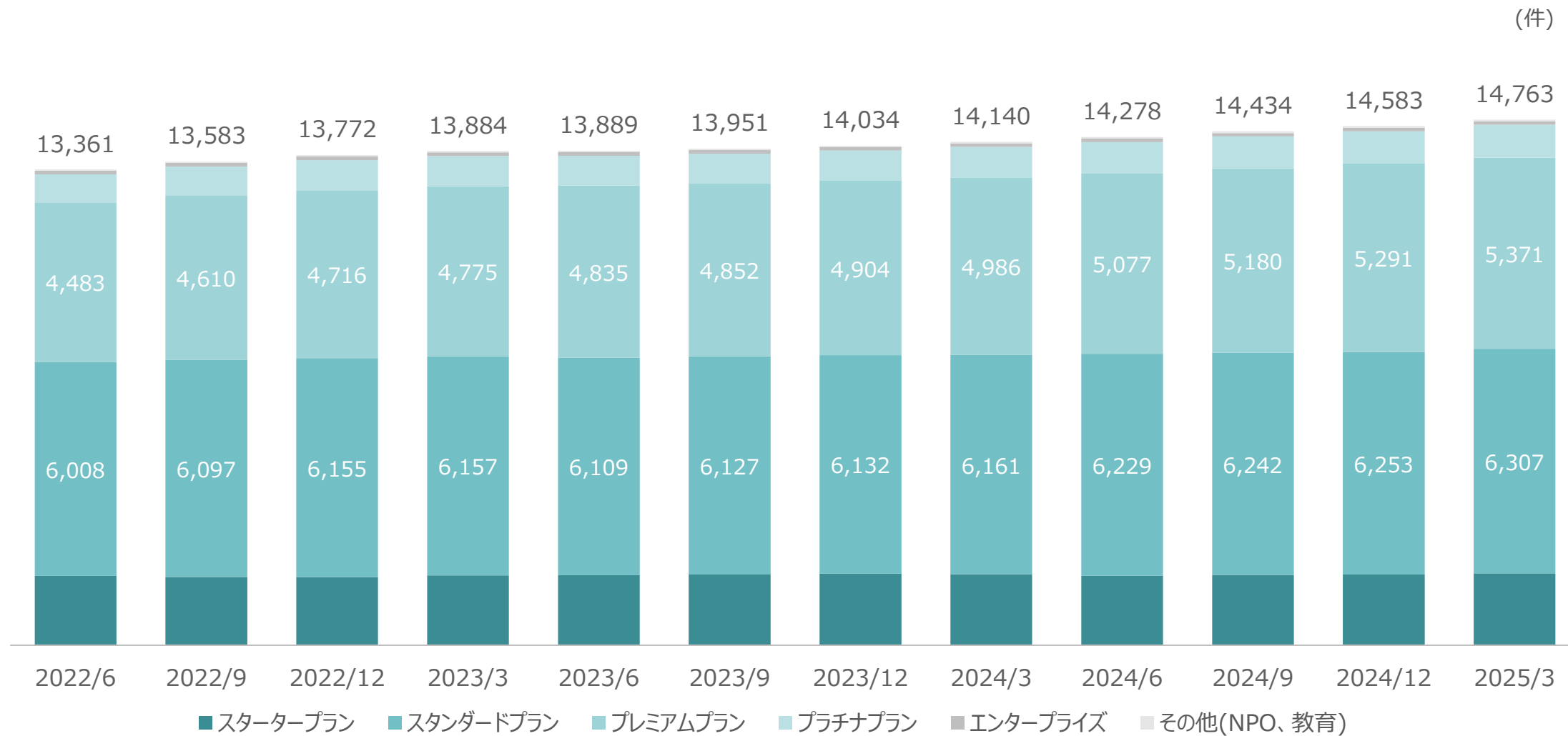


注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

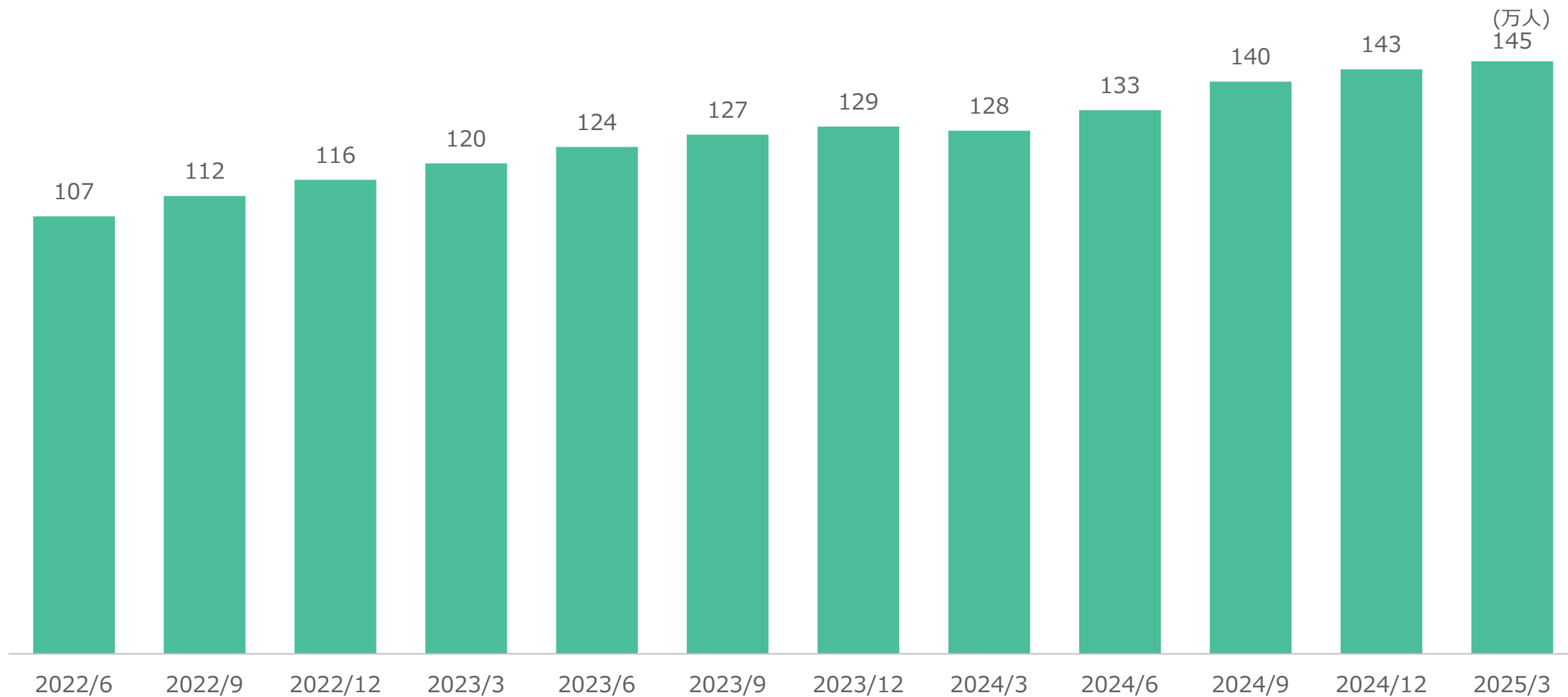
有料契約数の推移



Backlogプラン別の推移

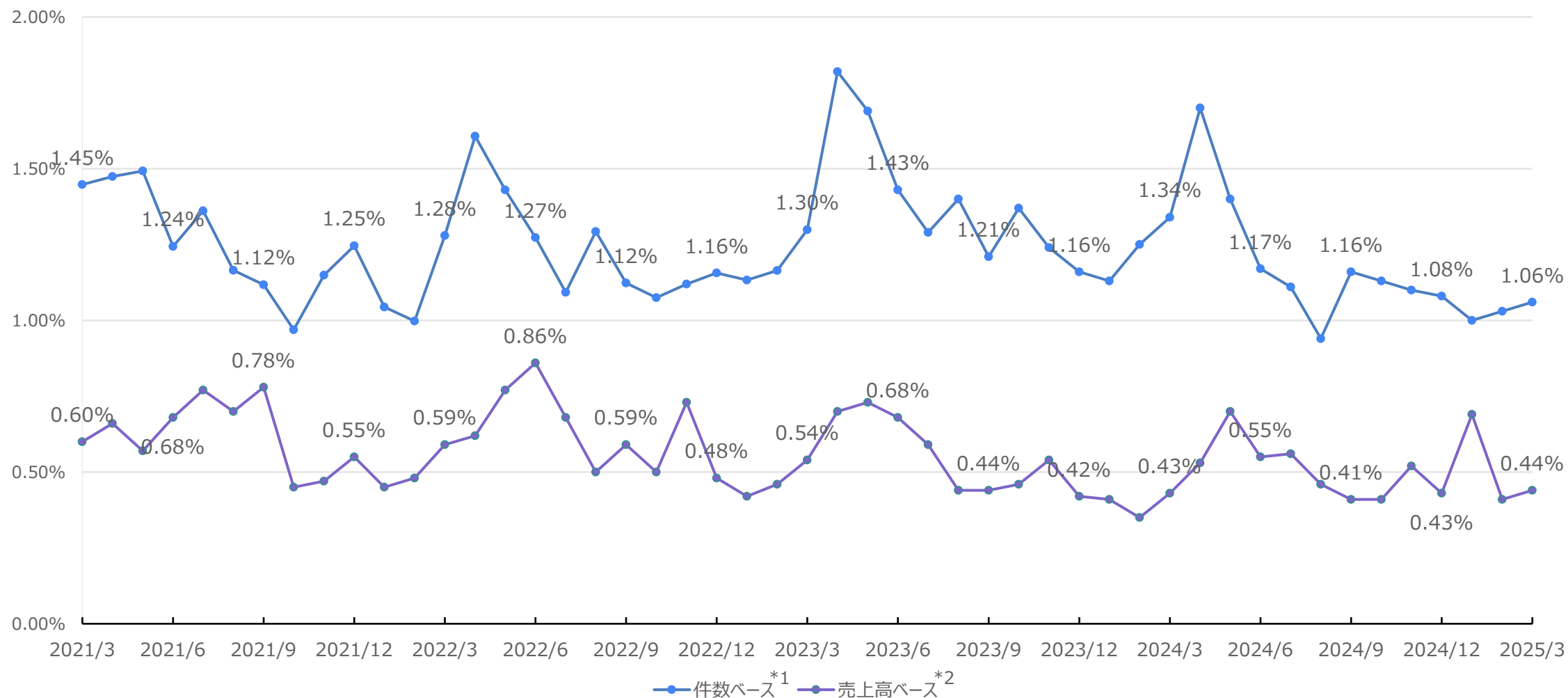


Backlog^{*}有料ユーザー数の推移



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）

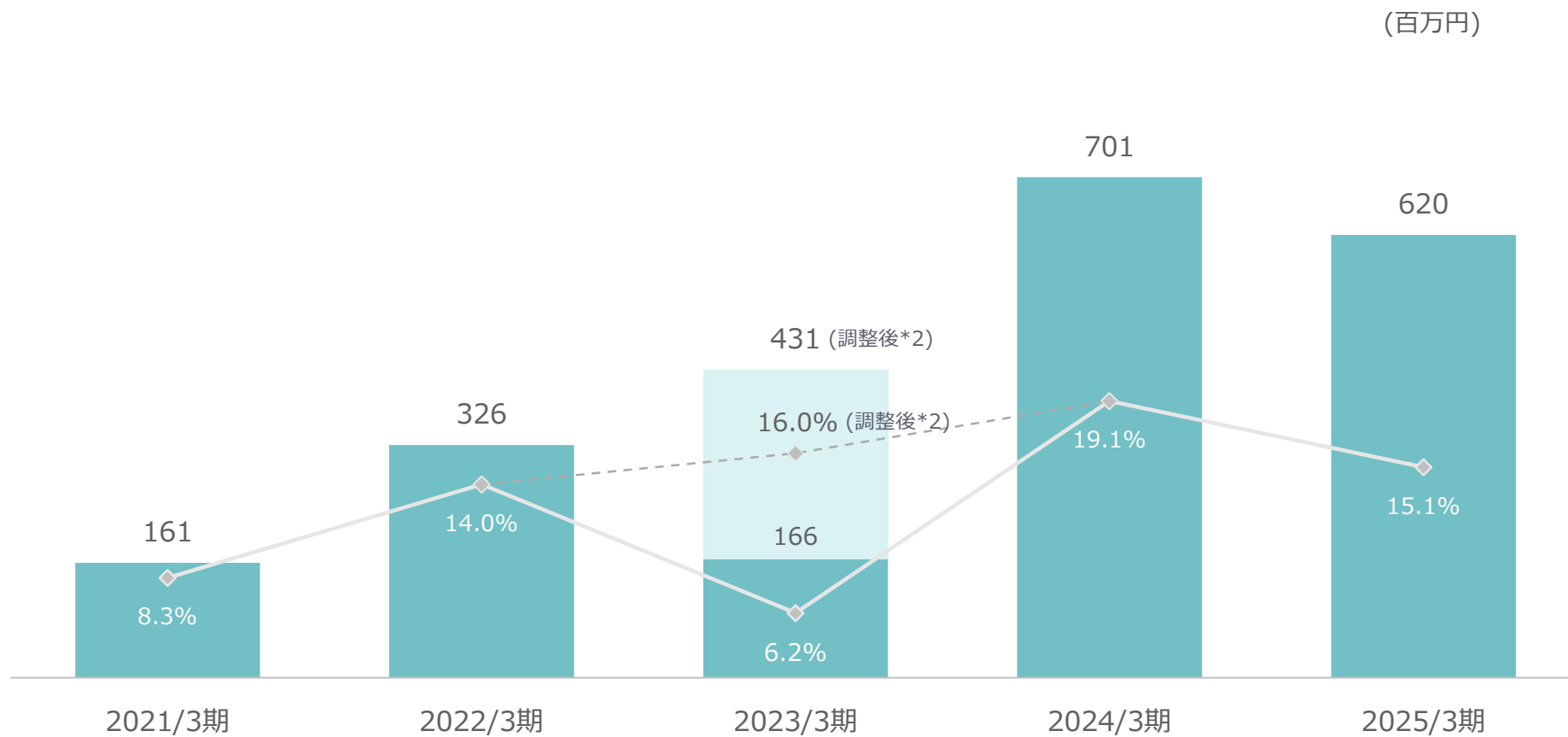
Backlog月次解約率の推移



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

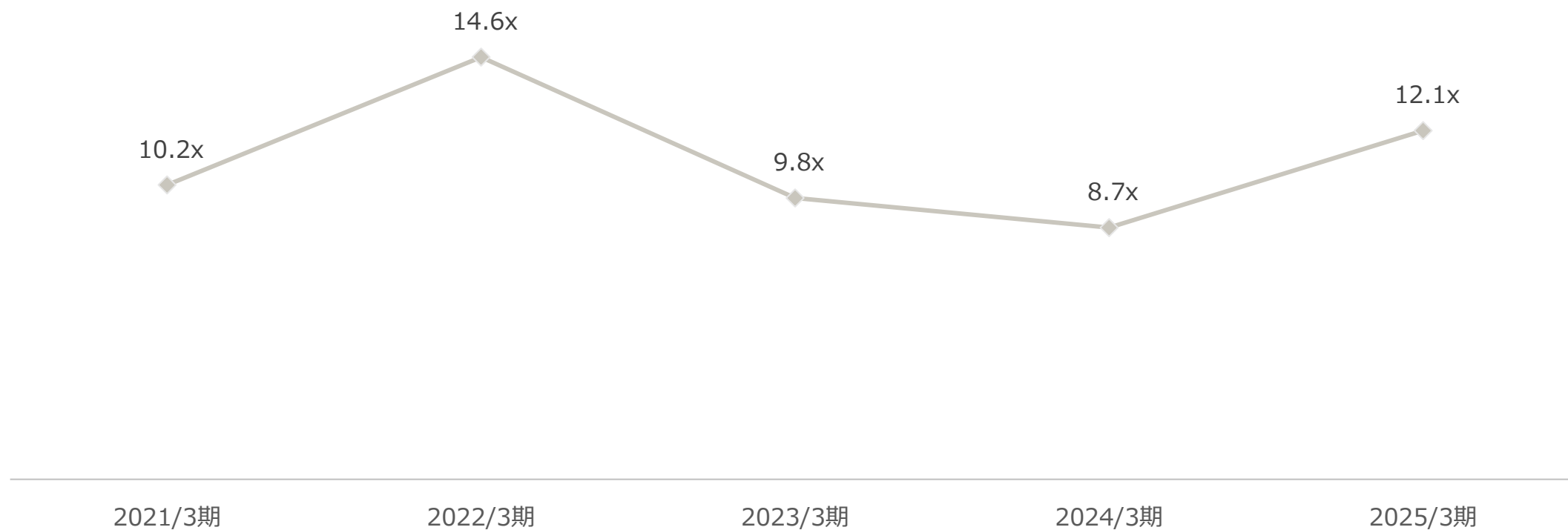
FCF/FCFマージン^{*1}の推移



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

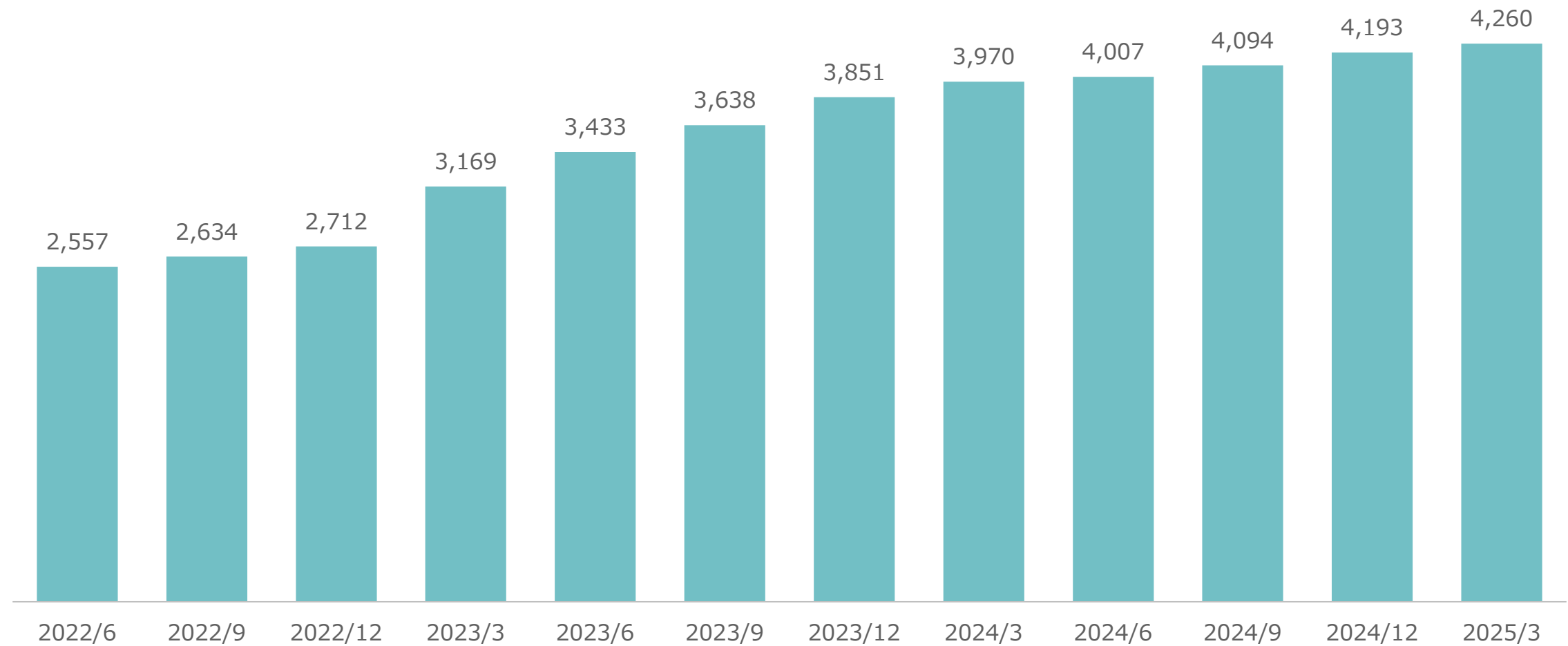


注記：Backlog、Cacoo、Typetalk、Nulab Passの全サービスを対象として算出

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

(参考) チームワークマネジメント

Question

なぜ、チームワークが大事なのか？

こんな状況、思い当たりませんか？

nulab



01 / 会議で決めたはずのことが進まない

02 / 「あの件、どうなった」が口癖

03 / チャットでやりとりしているけど
仕事は前にすすまない

人間の問題ではなく、構造の問題

構造的な因果関係

01

構造化

“考えて動く”には、
構造・仕組みが必要

02

可視化

タスクの全体像が見えない
と、メンバーは動けない

03

自律性

指示待ちでは、変化や
スピードに対応できない

なぜ今のチームでうまくいかないのか？

	かつてのチーム	→	今のチーム
協働の構造	同じ部署内で完結	→	複数部門・職種の協働
働き方	対面・リアルでの連携	→	非同期・リモート・複業など多様化
判断と行動	上司の指示で動く	→	メンバーが状況判断で動く
言葉の定義	共通認識がある	→	用語・価値観がズレやすい

チームの“構造”が変わっているのに、進め方は昔のままになっていませんか？



5年前と比べて、あなたの働き方はどのように変わりましたか？

増えた 変わらない 減った

様々なスキルを持つ人を
複数交えたチームで働く

39.3%

54.8%

様々な価値観を持つ人を
複数交えたチームで働く

36.7%

57.6%

対面で会ったことがない
人と一緒に働く

39.4%

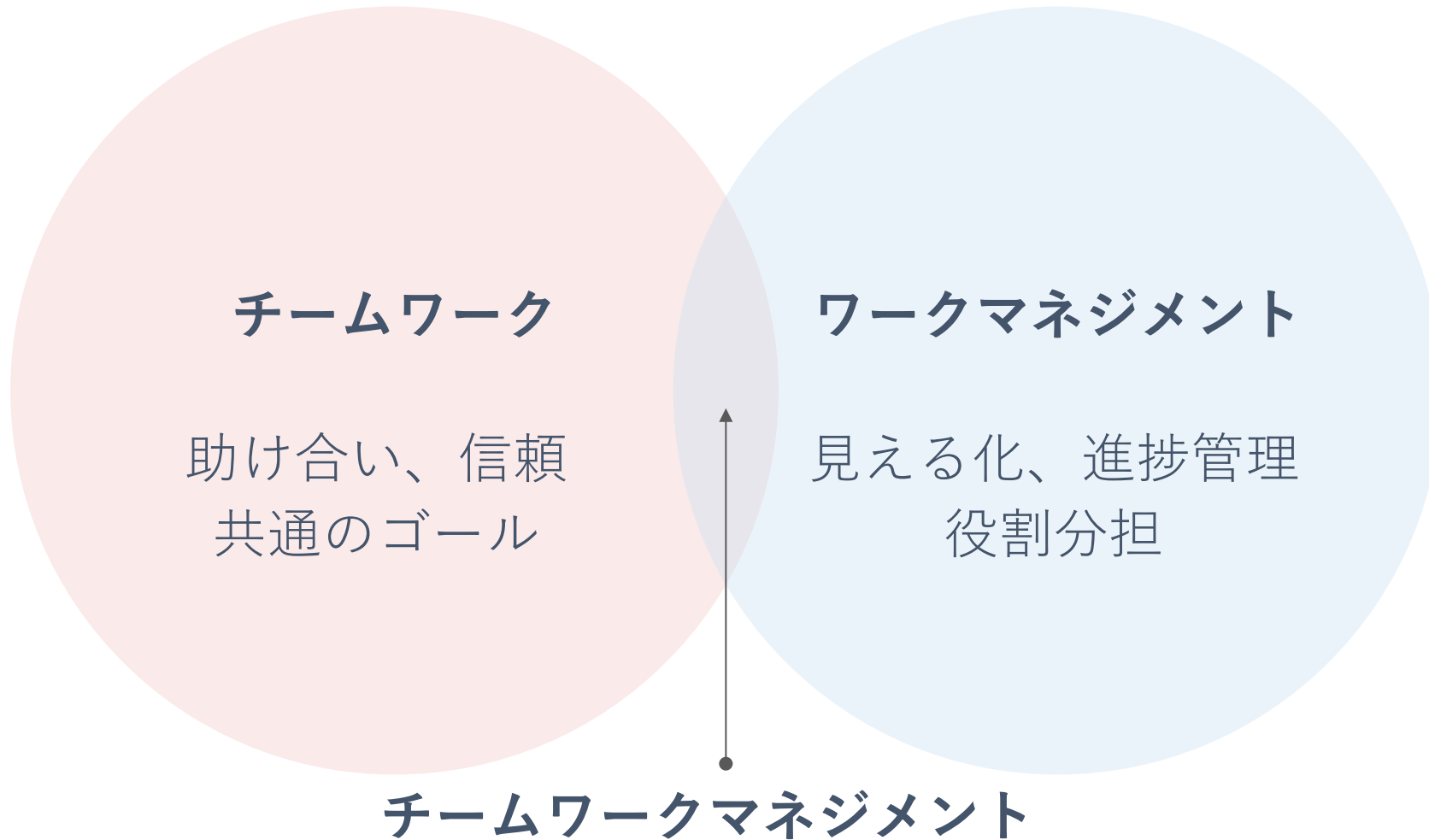
52.3%

0.0 20.0 40.0 60.0 80.0 100.0

Question

組織に必要とされている
チームワークマネジメントとは？

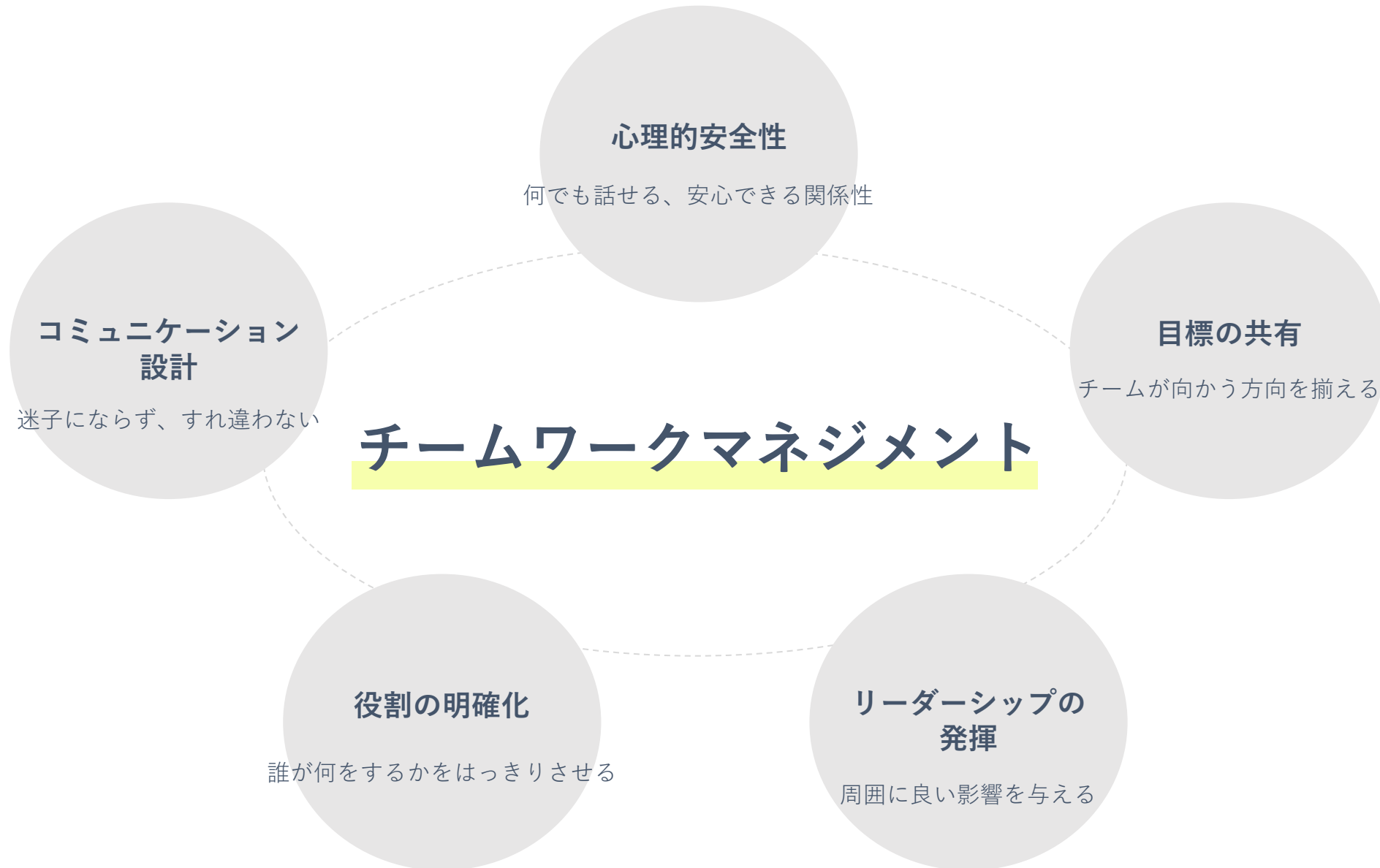
チームワークマネジメントとは？ ～“協働”と“見える化”の融合～



この両方を“構造”として仕組み化したもの

チームワークマネジメントとは何か？

- 所属が異なるメンバーが協働し効率的に目標を達成するためのプロセス
 - 同じチームで働き、改善を続けていくことはイメージできるが、所属が異なるメンバーが揃って業務を行う時に難易度が高まり、それを克服する仕組みが必要
- チームワークをマネジメントすることでもある
 - チーム内の「協働」や「助け合い」に焦点を当て、個々のメンバーがどのように効果的に連携して成果を上げるかを考えること



	主に見るもの	単位	目的
チームワーク	人・メンバー	チーム	同じチームで一つの成果を出す
ワークマネジメント	タスク・業務	プロジェクト	業務の計画と、管理

チームワークマネジメント

主に見るもの

人と仕事の
関係性やその流れ

単位

複数のチーム
断続的な業務横断

目的

協力して成果を
最大化

チーム、組織にもたらす変化

進捗が見える

「あの件どうなってる？」が消え、タスクの進行状況に対する不透明感が解消される

担当の明確化

業務の責任範囲が明確になり、依頼や確認の無駄が減少する

意思決定の高速

会議時間の短縮。議論の重複が減り、意思決定のプロセスが効率化される

タスクが自走する

タスク進行の属人性が排除され、継続的に動き続ける状態が実現される

チーム内での信頼が生まれる



01

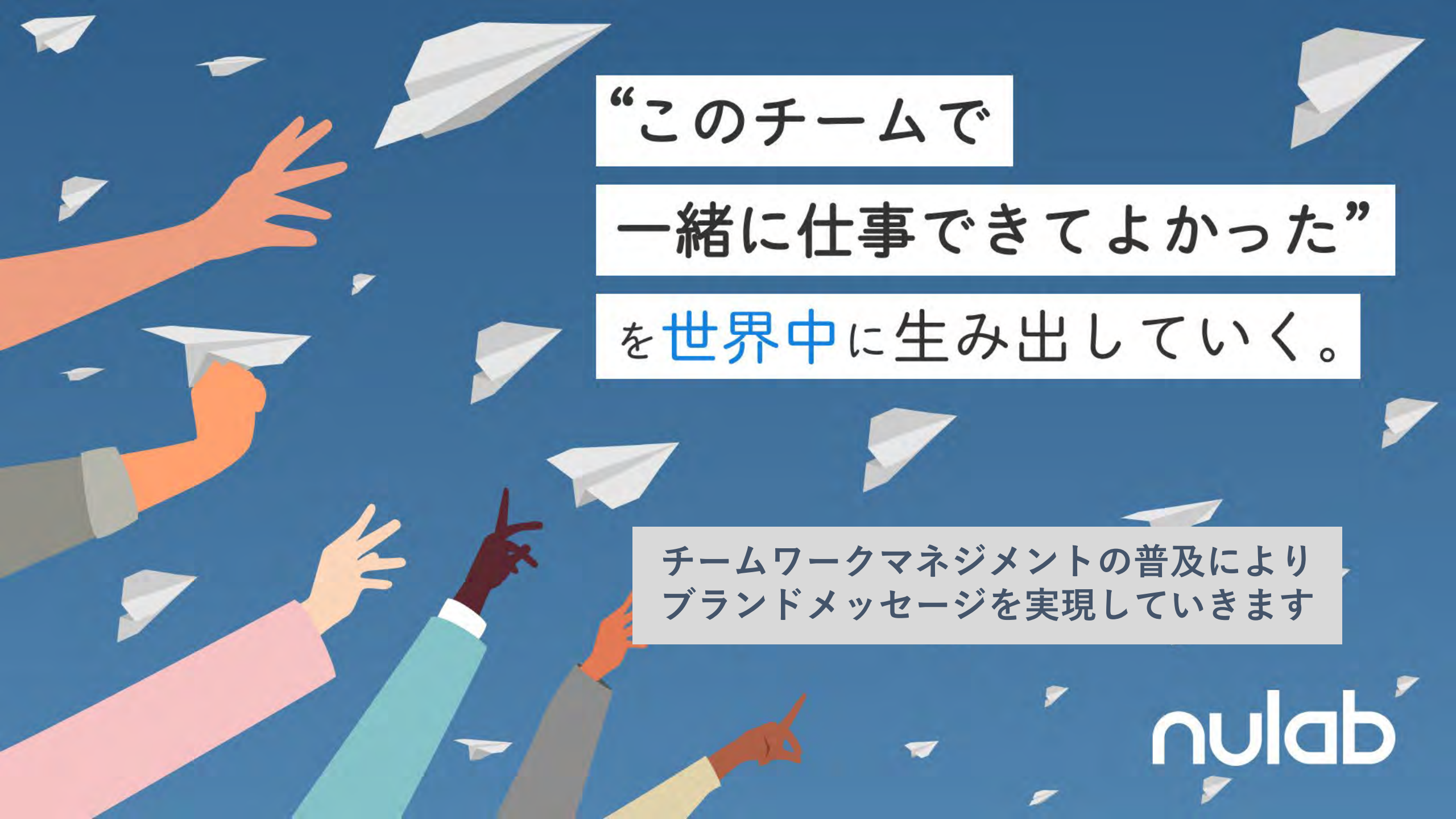
タスク管理に特化したツール

02

シンプルな操作性で、非IT部門でも簡単に導入可能

03

「見える化」「情報共有」「進捗管理」がスムーズ



“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。

チームワークマネジメントの普及により
ブランドメッセージを実現していきます

nulab

- 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2026年3月期の決算発表時（2026年5月）を予定しております。

nulab