

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ヌーラボ（証券コード：5033）

2025年11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
5. トピックス

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

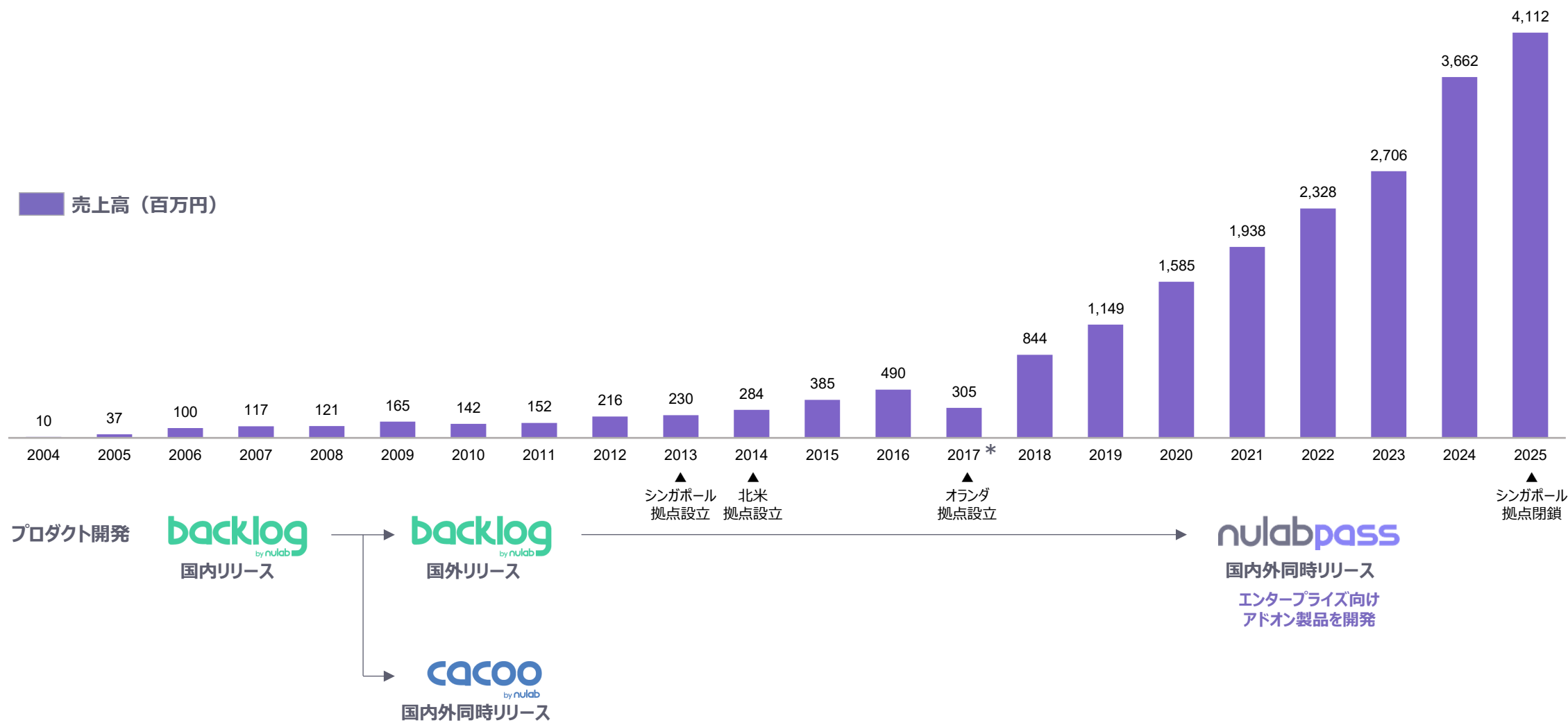


代表取締役 橋本正徳

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
- ・ 中京大学
- ・ 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

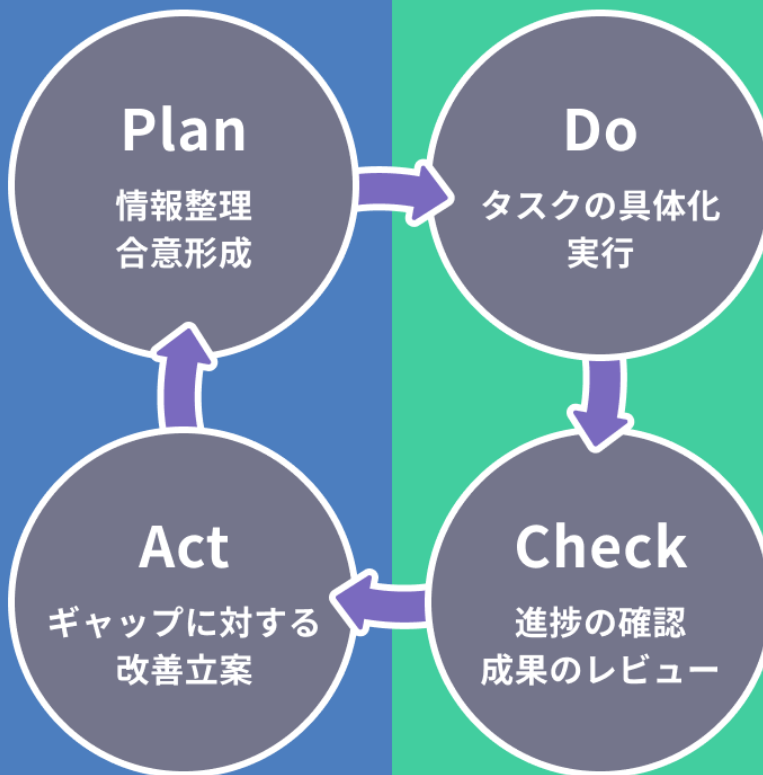
2. サービス内容

つながりの力を引き出し、チームをドライブさせる

チームワークマネジメント

アイデアを可視化
チームのゴールをカタチにする

cacoo
by nulab



タスクを可視化
チームの実行力をサポートする

backlog
by nulab

強力なセキュリティ基盤でヌーラボサービスを守る

nulabpass

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

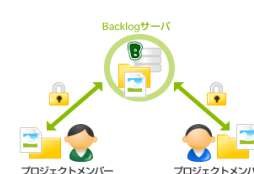
- APIの提供
- 情報更新時の通知
- メール経由でタスクを作成が可能

...

コラボレーションを加速させる機能



同時編集と
リッチテキストで
ドキュメント作成



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

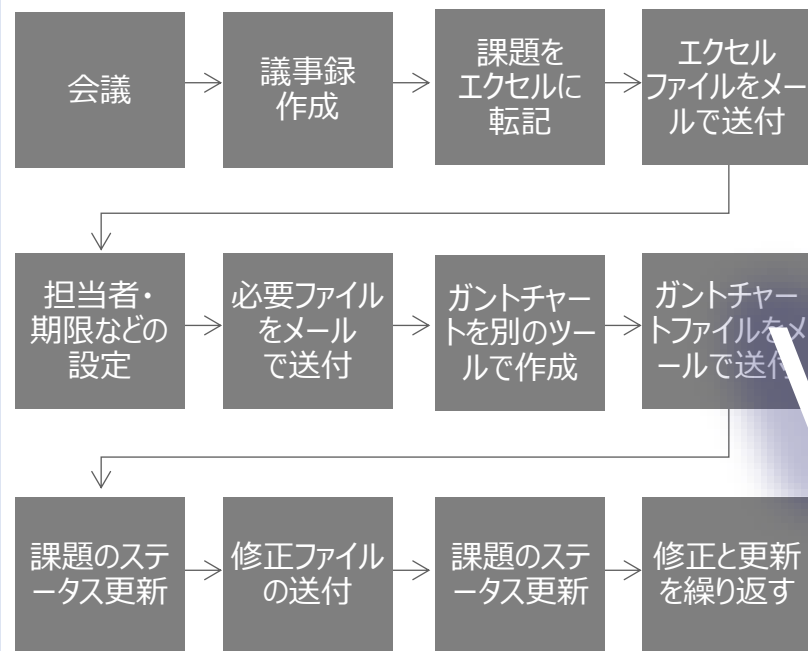
Backlogで変わること①：管理プロセスの比較

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

Backlogの場合

要望	WEB-27	製品紹介ページのレイアウトを改善する	三宅 彩	未対応
タスク	WEB-24	ワイヤーフレームを作成する	市岡 篤人	未対応
▶ タスク	WEB-12	商品紹介バナーを制作する (3/5)	市岡 篤人	処理済み
タスク	WEB-17	納品する	蜂須賀 拓実	未対応
タスク	WEB-5	掲載する商品の情報を用意する	仁井 ゆかり	処理済み
タスク	WEB-4	デザインを行う	志村 俊輔	処理中
タスク	WEB-16	デザインのレビューを行う	市岡 篤人	未対応
タスク	WEB-23	テストを行う	七尾 あゆみ	未対応
タスク	WEB-22	コーディングを行う	六平 圭佑	未対応
タスク	WEB-21	デザインを行う	志村 俊輔	未対応
タスク	WEB-20	商品の紹介文や画像素材を用意する	七尾 あゆみ	処理中
▶ タスク	WEB-18	商品紹介ページを作る (1/5)	市岡 篤人	処理中
タスク	WEB-10	ページ速度表示の最適化を行う	後藤 真司	未対応
タスク	WEB-11	SEO対策を行う	七尾 あゆみ	未対応
タスク	WEB-8	公開する	仁井 ゆかり	未対応

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*1**に

	スタータープラン	スタンダードプラン	プレミアムプラン	プラチナプラン	オンプレミス型 エンタープライズ*2
	¥2,970 / 月	¥17,600 / 月	¥29,700 / 月	¥82,500 / 月	¥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*1	無制限*1	無制限*1	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*3 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：安定した運用を維持するため、最大10,000人までを推奨しています

注記2：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3：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

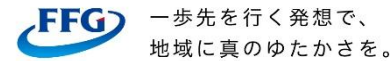
幅広い顧客ラインアップ

nulab

TOYOTA



よろこびがつなぐ世界へ
KIRIN



FUJITSU



JINS



KOBE



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 Autumn 2025」
プロジェクト管理・工数管理部門
「Good Service」

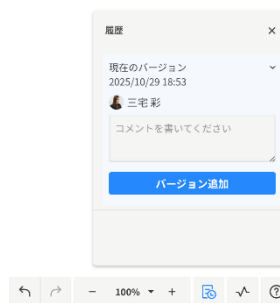


ITreview Grid Award 2025 Fall
プロジェクト管理ツール部門
タスク管理ツール／ToDo管理部門
コラボレーションツール部門、業務可視化ツール部門
「Leader」

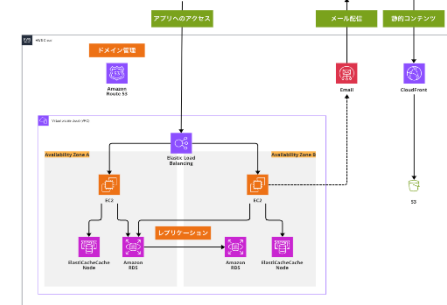
- ウェブサイトのレイアウト、作業計画などをオンライン上で簡単に作成 / 共有
- ワイヤフレーム、フローチャート、組織図、マインドマップなどの豊富なテンプレートやステンシル
- コメント機能、バージョン管理でチームコラボレーションを促進
- SaaS版 / インストール版の2つの形態で提供



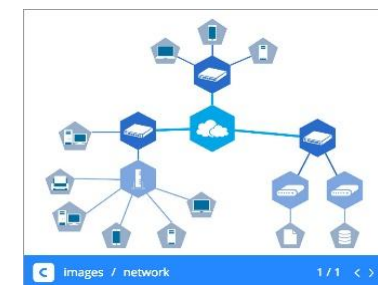
Cacooの特長は、何と言ってもオンラインで作図ができること。チームメンバーにURLで図を共有することでリアルタイムで共同編集できます。



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。



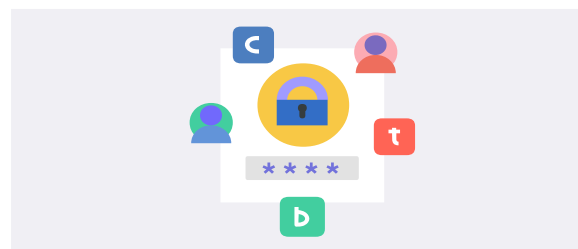
フローチャート、ワイヤーフレーム、ネットワーク構成図や組織図など、豊富なテンプレートと図形を活用して、プロジェクトで使える図を簡単に作成しましょう。



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。

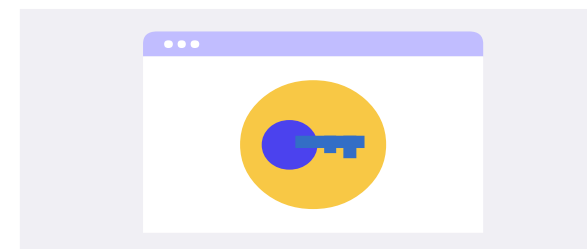
シンプルでスケーラブルな セキュリティ対策

- 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



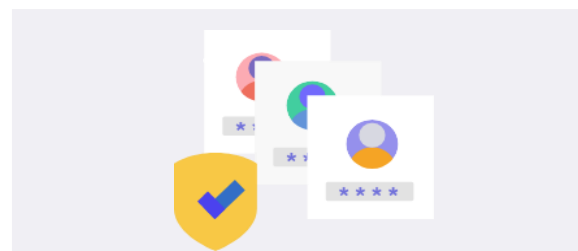
ビジネスを効率化させるシングルサインオン

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10月以降の主要サービス関連リリース



- 2024年 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 (beta)」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
ドキュメント機能(β版)に6つの新機能を追加、ドキュメント関連のAPIを拡充
- 3月 : ドキュメント機能(β版)にCacooやYouTubeなどの埋め込みが可能になるタグ機能を追加
新しいガントチャートを正式リリース
- 5月 : 複数の課題をCSVファイルでまとめて登録できる「一括登録」機能を追加
- 6月 : チャットUIを介してBacklogの課題、コメント、Wiki等をAIが分析、
次のアクションを提案する運用支援AI機能「Backlog AI アシスタント」β版をモニター向けに提供開始
- 8月 : 長い文章やコードブロックを整理して表示できる「折りたたみ表示」が利用可能に
- 10月 : GitHub Flavored MarkdownをMarkdownとして正式リリース



- 2024年 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
- 2025年 5月 : 有料プランにプレミアムテンプレートをリリース
- 8月 : 図形や付箋にコメントの紐付けが可能に
- 10月 : 付箋がリニューアルし、操作性やデザインがアップデート



- 2024年 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
- 2025年 5月 : 監査ログの出力内容を改善
- 9月 : 過去に作成された旧管理対象アカウントを、自動的に新管理対象アカウント（現行仕様）へアップデート

3.成長戦略

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



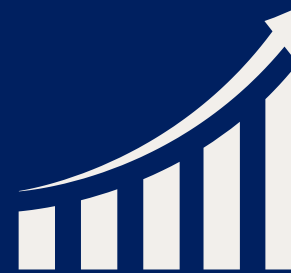
- ・Backlog有料ユーザー数^{*1} 145万人
- ・Backlog契約契約件数^{*2} 1.4万件
- ・顧客理解・育成を促進するユーザーコミュニティ（JBUG）
- ・蓄積される豊富なデータ

開発力



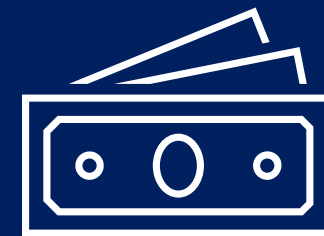
- ・Japan AWS All Certifications Engineers に選ばれた高い技術力
- ・25期連続で、ITreview Grid Awardで最高評価であるLEADERの称号を受賞
- ・解約率0.44%^{*3}の満足度の高い製品開発実績

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

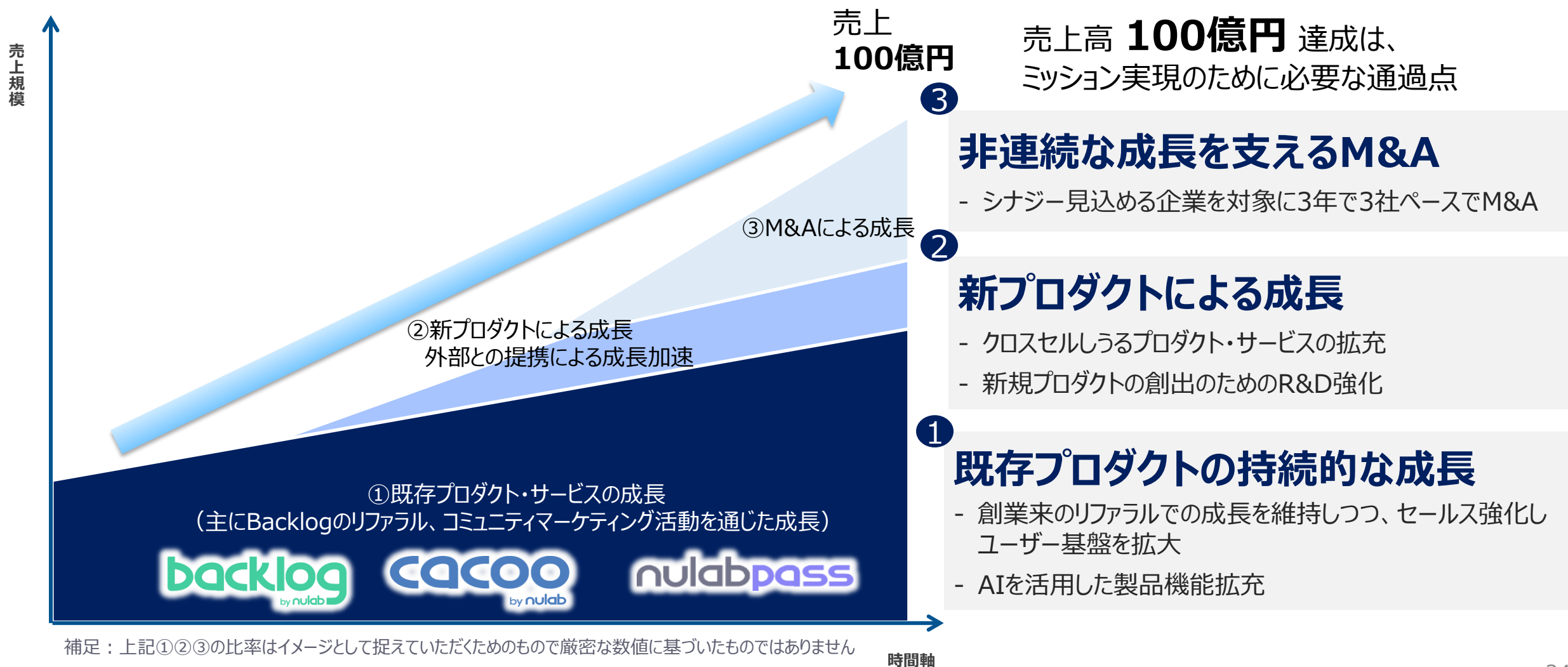
注記1：2025年3月末時点の集計データ。旧課金体系で同程度の金額を支払っていたプランを含む

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

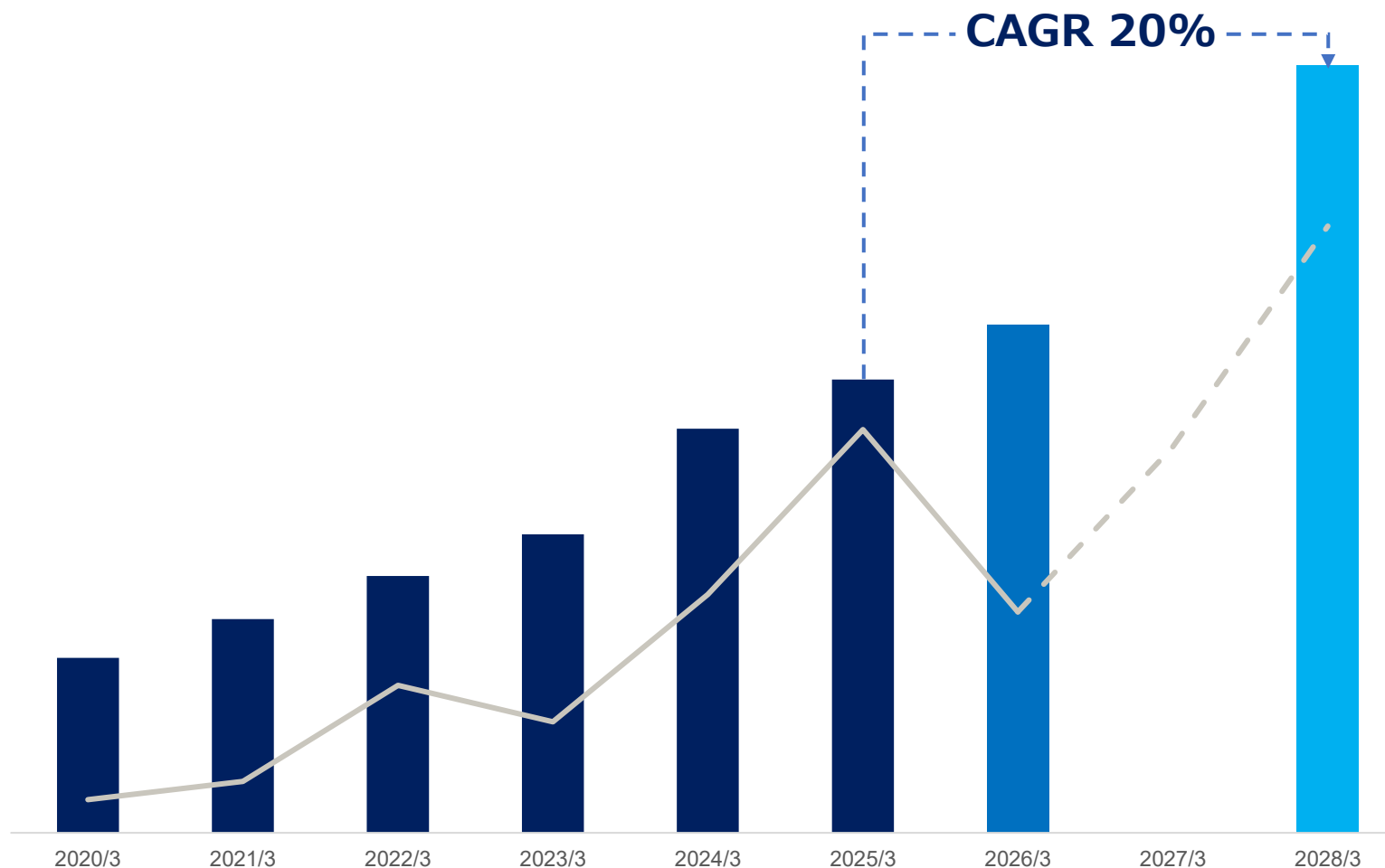
注記4：2025/3期末時点（連結）

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



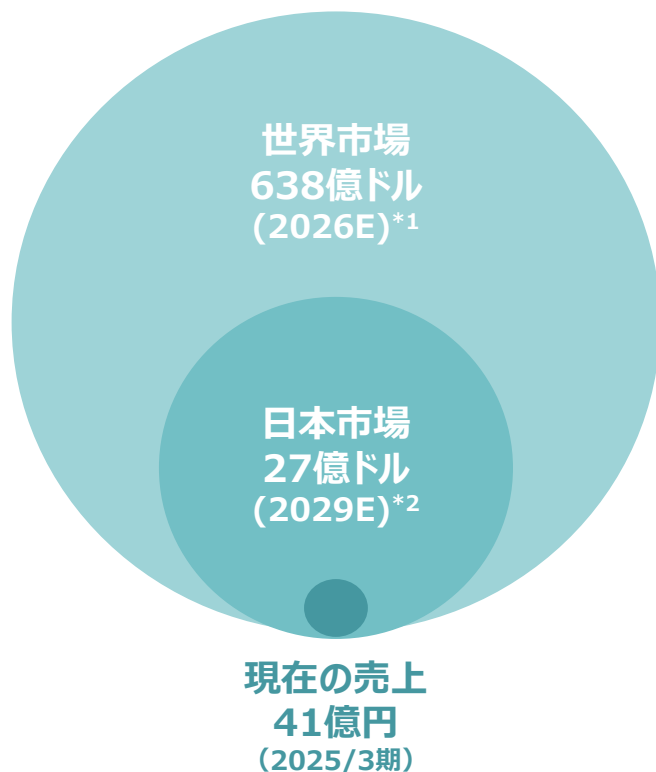
28.03期までに
既存事業のみで
売上高70億を目指す

* 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

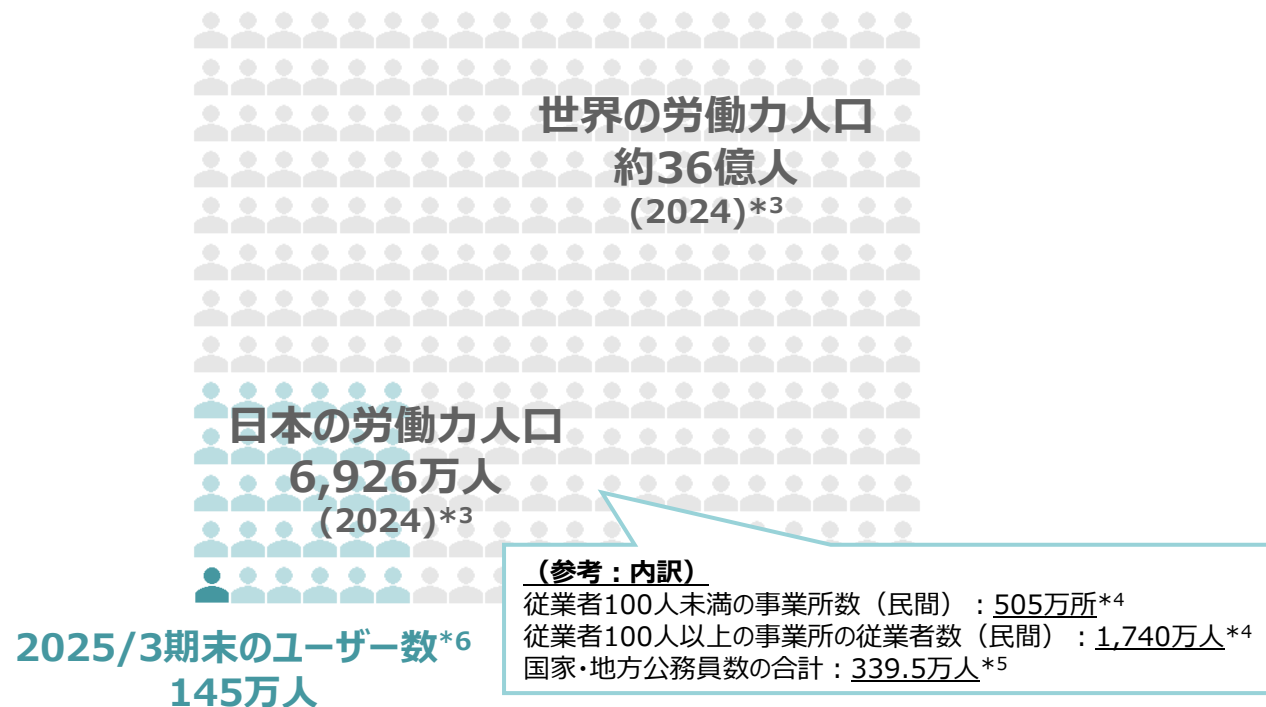
ビジネスの成長に伴い拡大する広大なTAM

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)



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」

4.業績及びKPI推移

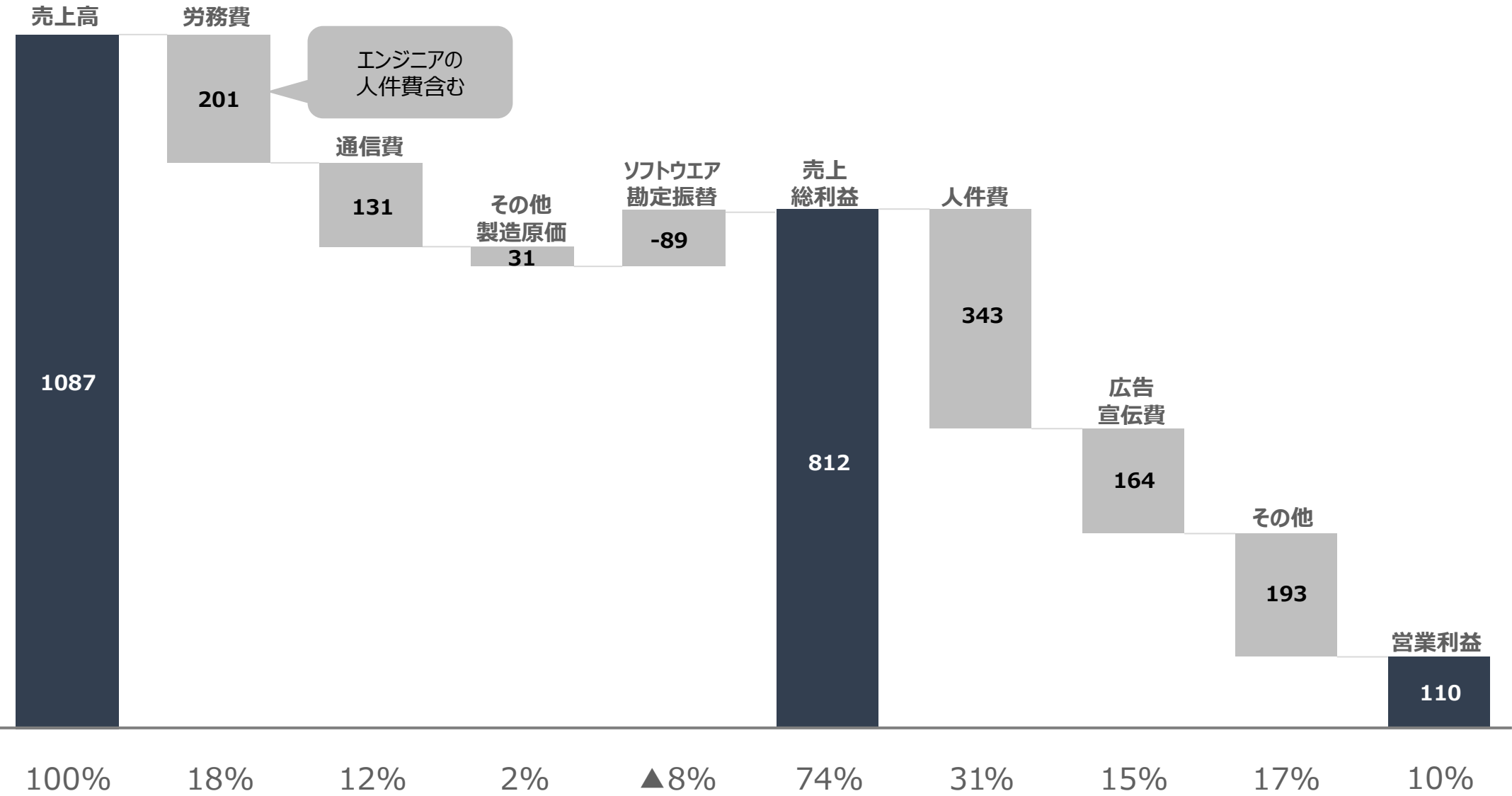
P/Lサマリー

- 2Q売上高は1,087百万円（前年同期比+6.5%）。セールスによる受注増等によりBacklogの新規有料契約を積み増すものの、高額プランの獲得が伸び悩む等により売上高は計画を下回って進捗。この傾向は、今後も継続する見通し
- サーバー費用（通信費）の月ずれ、ソフトウェア資産化、リファラル採用による採用費抑制等により、各段階利益は計画を大幅に上回り着地。3Qはカンファレンス開催に伴う広告宣伝費などの経費が上振れ、利益減少を見込むなど、上期費用の月ずれ分は3Q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)	2026/3期-2Q			2026/3期-2Q 累計			【参考】 2026/3期 (通期計画)
	前年同期	当期	前年同期比	前年同期	当期	前年同期比	
売上高	1,020	1,087	+ 6.5%	2,019	2,153	+ 6.7%	4,603
Backlog	951	1,001	+ 5.3%	1,887	1,987	+ 5.3%	-
Cacoo	30	28	△6.6%	60	56	△6.0%	-
Typetalk	4	0	△82.2%	8	2	△75.0%	-
Nulab Pass	35	56	+ 60.8%	62	107	+ 72.7%	-
営業利益	195	110	△43.4%	374	229	△38.7%	300
利益率	10.1%		-	10.7%		-	6.5%
経常利益	195	112	△42.6%	375	231	△38.3%	300
当期純利益	133	76	△42.8%	265	160	△39.6%	223

補足情報：国内売上が全社売上の98.2%を占める（2026/3期2Q）

コスト構造（全社） 2026年3月期 第2四半期

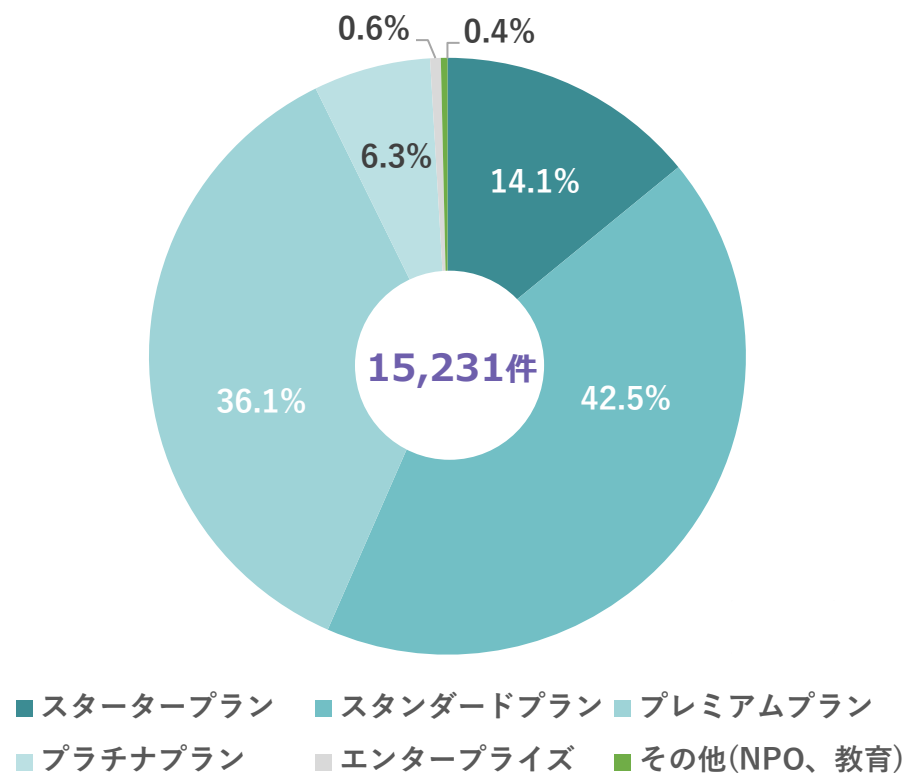


単位：百万円

Backlogの主要KPI

有料契約件数^{*1}、は1Q比で約2倍となる+311件増となり、有料契約件数は15,000件を突破
統計データからのユーザーフォロー施策もあり、月次解約率^{*3}は低い水準を維持

有料契約数^{*1}とプラン別構成比



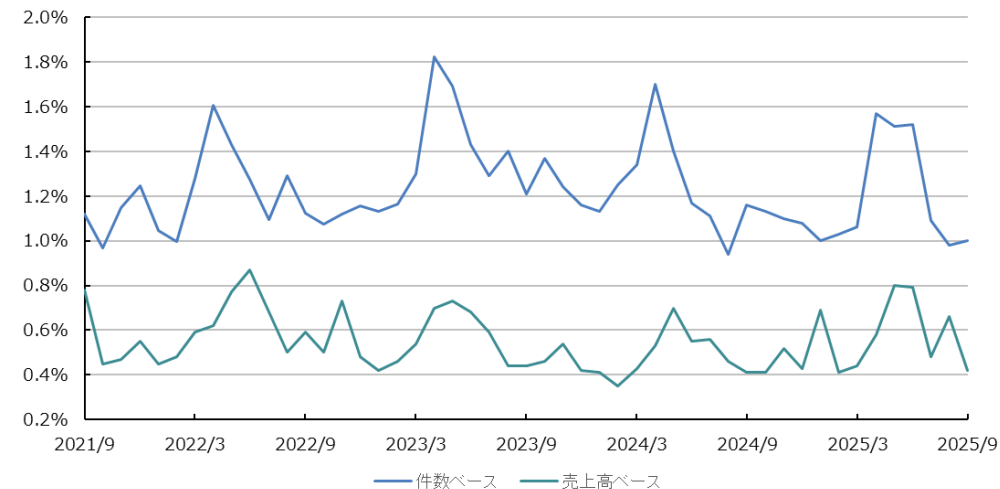
有料ユーザー数^{*2}

143万人
(2025/9末時点)

月次解約率

売上ベース^{*3} **0.42%**
件数ベース^{*4} **1.00%**
(2025/9末時点)

月次解約率の推移



注記1：2025年9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）

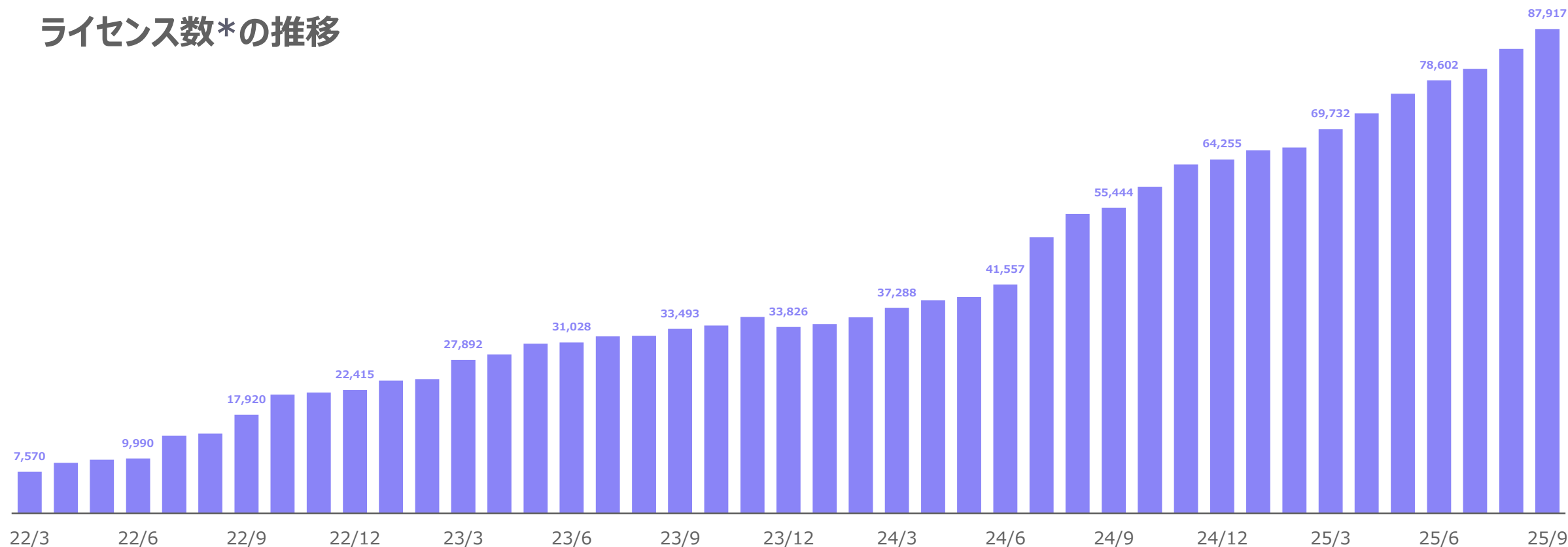
注記3：各前月の月額利用料合計に占める解約に伴い減少した月額利用料合計の割合

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

新規契約の積み上げ、既存顧客のライセンス追加による成長が継続しライセンス数は87,000を突破

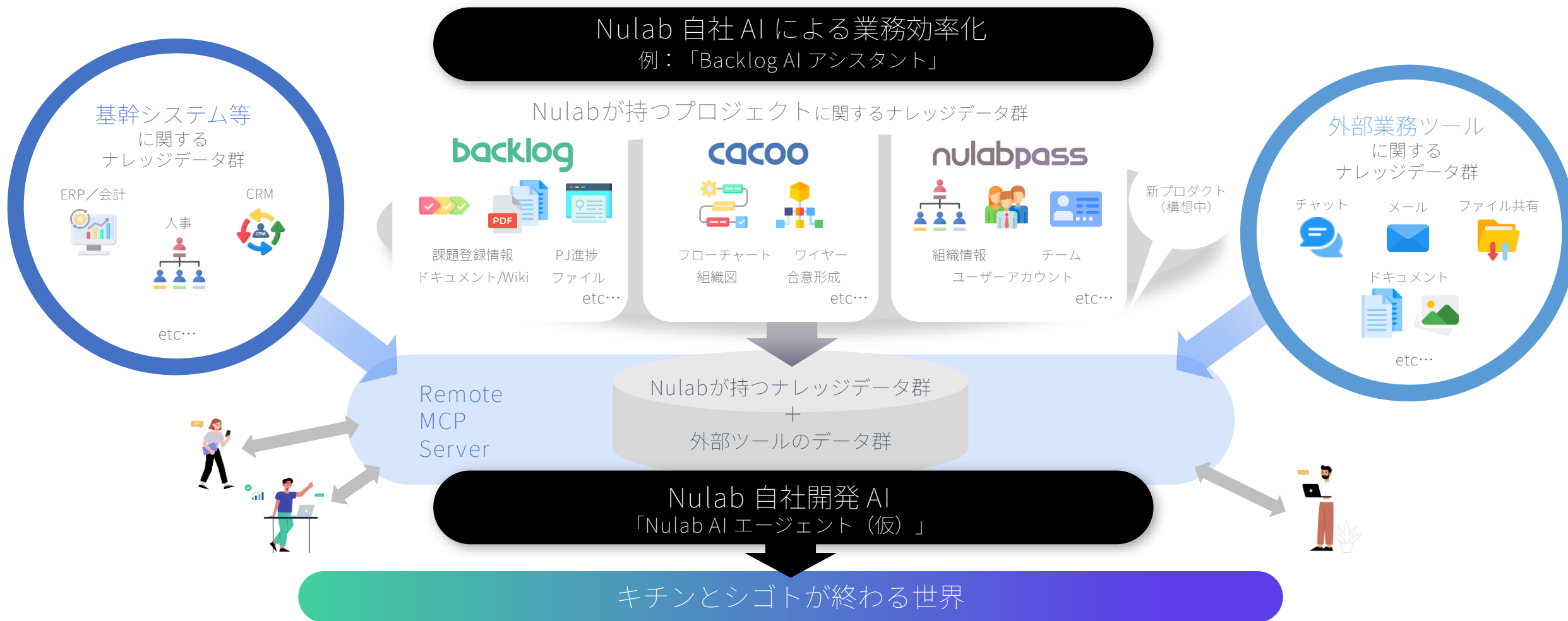
ライセンス数*の推移



5.トピックス

ヌーラボのAI戦略の構想について

Nulabプロダクトを起点とした業務のナレッジデータを基にAIで
キッチンとシゴトが終わる世界を実現していく



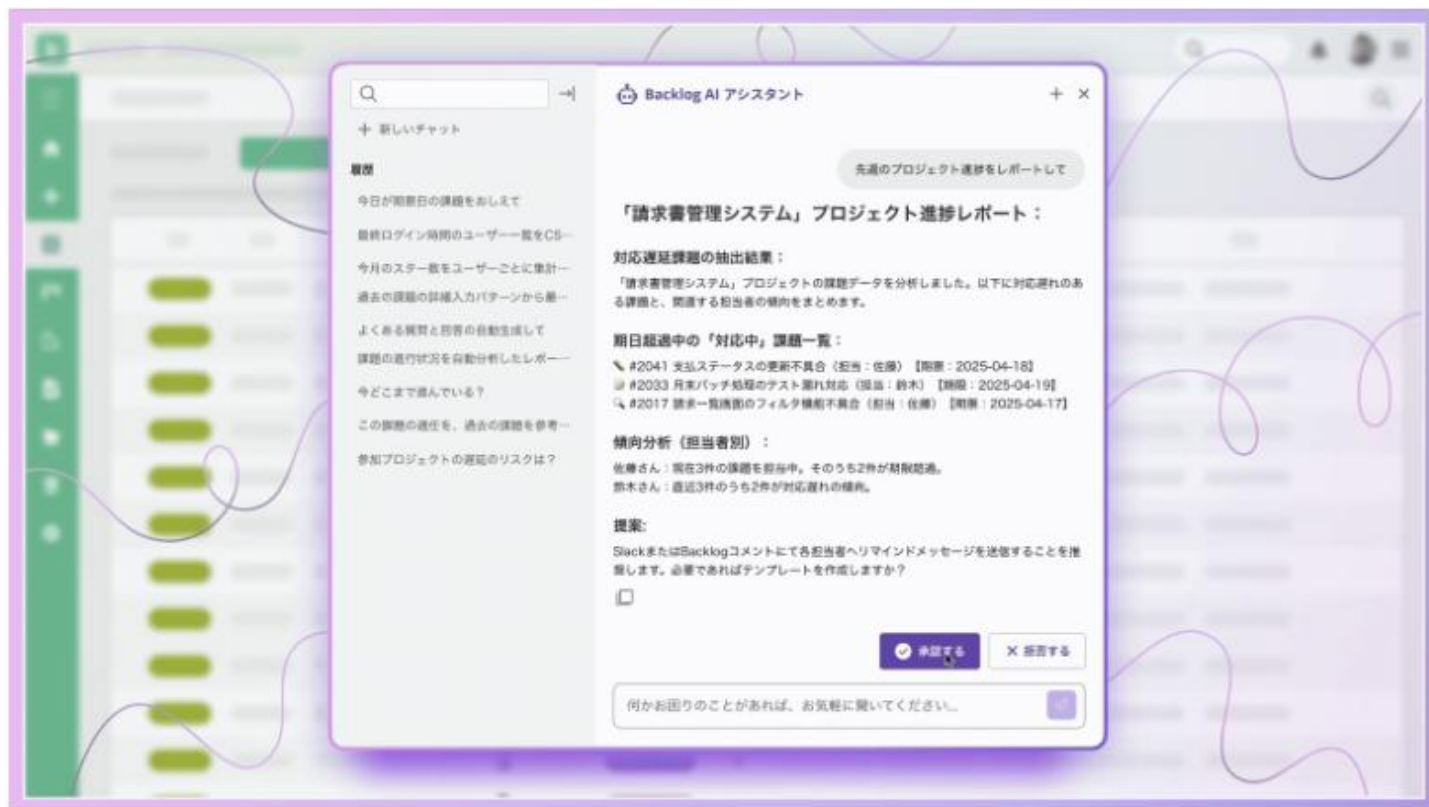
Backlog AI アシスタント：運用フェーズを支援するAI機能

nulab

チャットUIを介し、Backlogの課題、コメント、Wiki、ドキュメントをAIが分析
プロジェクトの状況を整理し、次のアクションを提案する運用支援AI機能

ベータ版のトライアルを経て2026年初頭にプレミアム/プラチナプラン向けに正式リリース予定

「Backlog AI アシスタント」の利用イメージ*



「Backlog AI アシスタント」4つの特長
Backlog上の情報をもとにAIが支援

情報を蓄積し、
状況を整理



進捗・資料を
自動生成



会話ベースで
実務を支援



リスクを
事前に察知



backlog
by nulab

プロジェクトの進捗把握やレポート作成、課題間の関係整理など、運用中に発生する思考や判断を伴う
作業を対話を通じて支援

AI バックログスーパー：起票フェーズを支援するAI機能

nulab

ABEJAとヌーラボの共同開発により生まれた、会議の議事録や音声・テキストを自動解析し、そこから関連するタスクを抽出・登録・更新するAI機能

11月14日よりBacklogアドオンとして提供を開始



会議後に発生するToDo整理やタスク起票といった入力作業を自動化し、プロジェクト開始時の「抜け漏れ」や「共有の遅れ」を防ぎます。さらに、AIが遅延リスクを検知してアラートを出すことで、チームの進行を止めないスムーズな立ち上がりを実現します。

「Backlog AI アシスタント」と「AI バックログスイーパー」の比較表

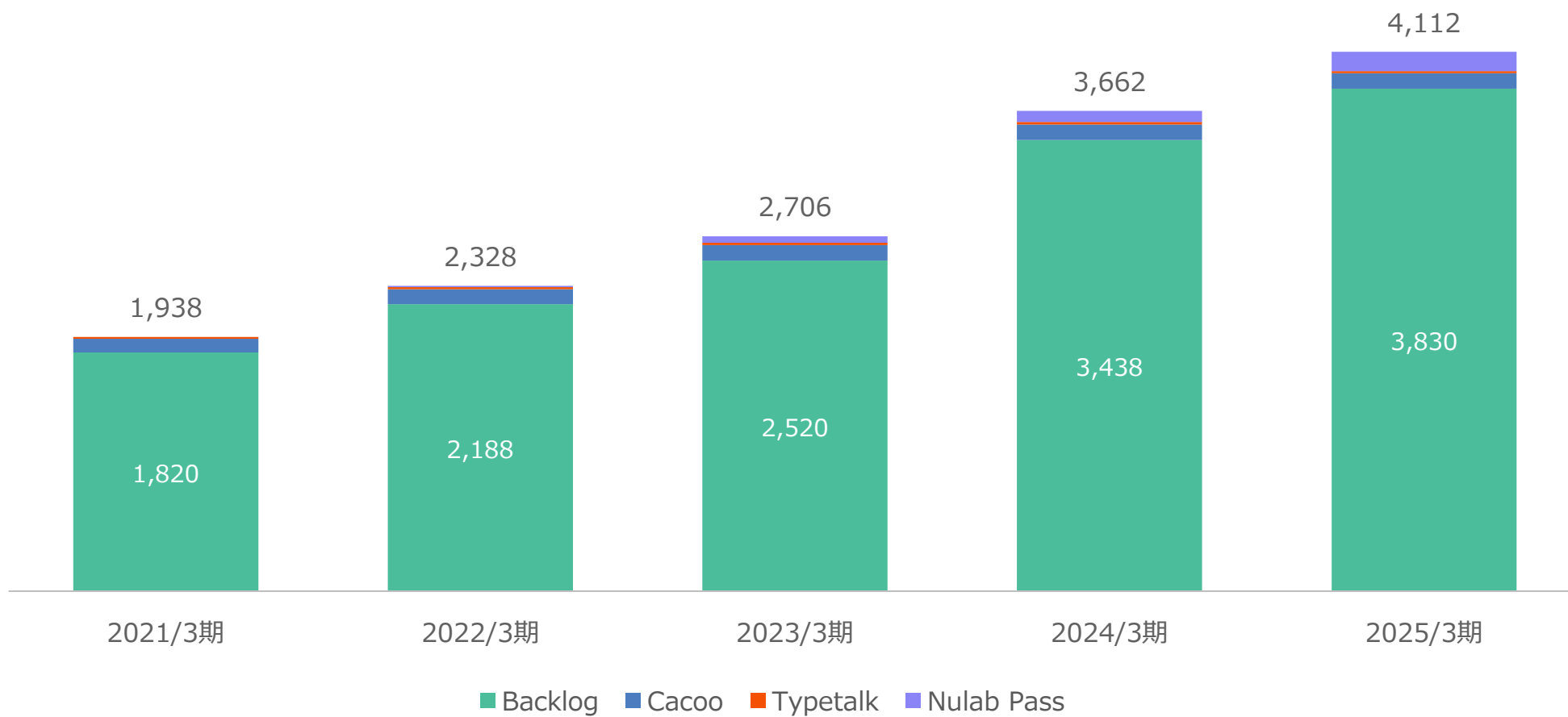
	Backlog AIアシスタント	AIバックログスイーパー
概要	チャット形式のAIアシスタント プロジェクトで起きる様々な問題や 悩みに対して、AIが蓄積された プロジェクトデータを元に回答や支援を行う	ビデオ会議で会話をするだけで、 プロジェクト管理・タスク管理が 誰でも簡単に出来るようになる、工数削減で楽になる
提供元	ヌーラボが開発・提供・サポート	ABEJA社が開発サポート (ABEJA社の販売代理店も提供・サポート予定)
主な機能の違い	Backlogに蓄積されたデータを活用する	タスク作成・更新・進行管理の負荷を軽減 (Backlog未習熟の方向け)
機能	<ul style="list-style-type: none">①プロジェクトを跨いだ分析・検索②課題・ドキュメント作成支援③プロジェクトレポート作成支援④能動的なプロジェクト支援提案	<ul style="list-style-type: none">① ビデオ会議の情報から タスク作成・更新の Recommend② 進捗をモニタリングし遅延前にアラート (メール・Slackでのアラート、対処 Recommend)③ プロジェクト作成の Recommend

「AI バックログスイーパー」と「Backlog AI アシスタント」は、タスク起票や整理の自動化と、プロジェクト運営における意思決定支援という2つの役割で、チームの各フェーズを最適にサポートします。

Appendix

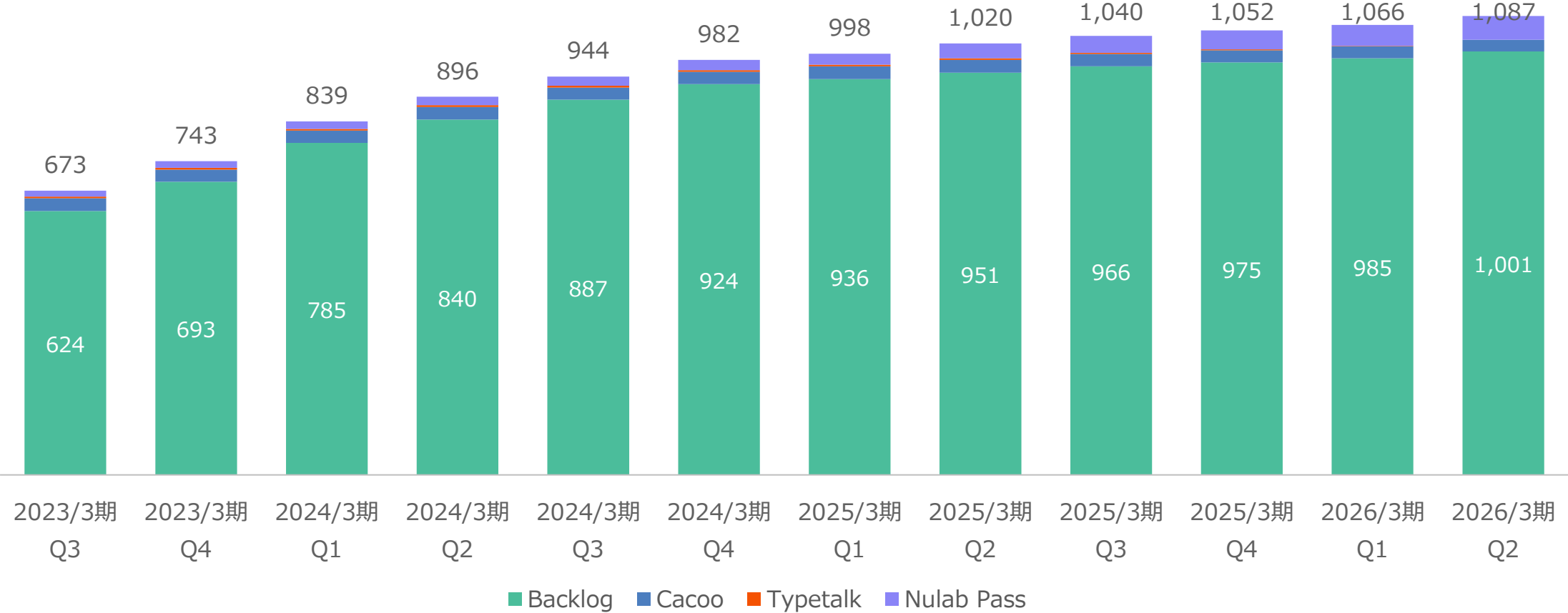
売上高の推移（通期）

(百万円)



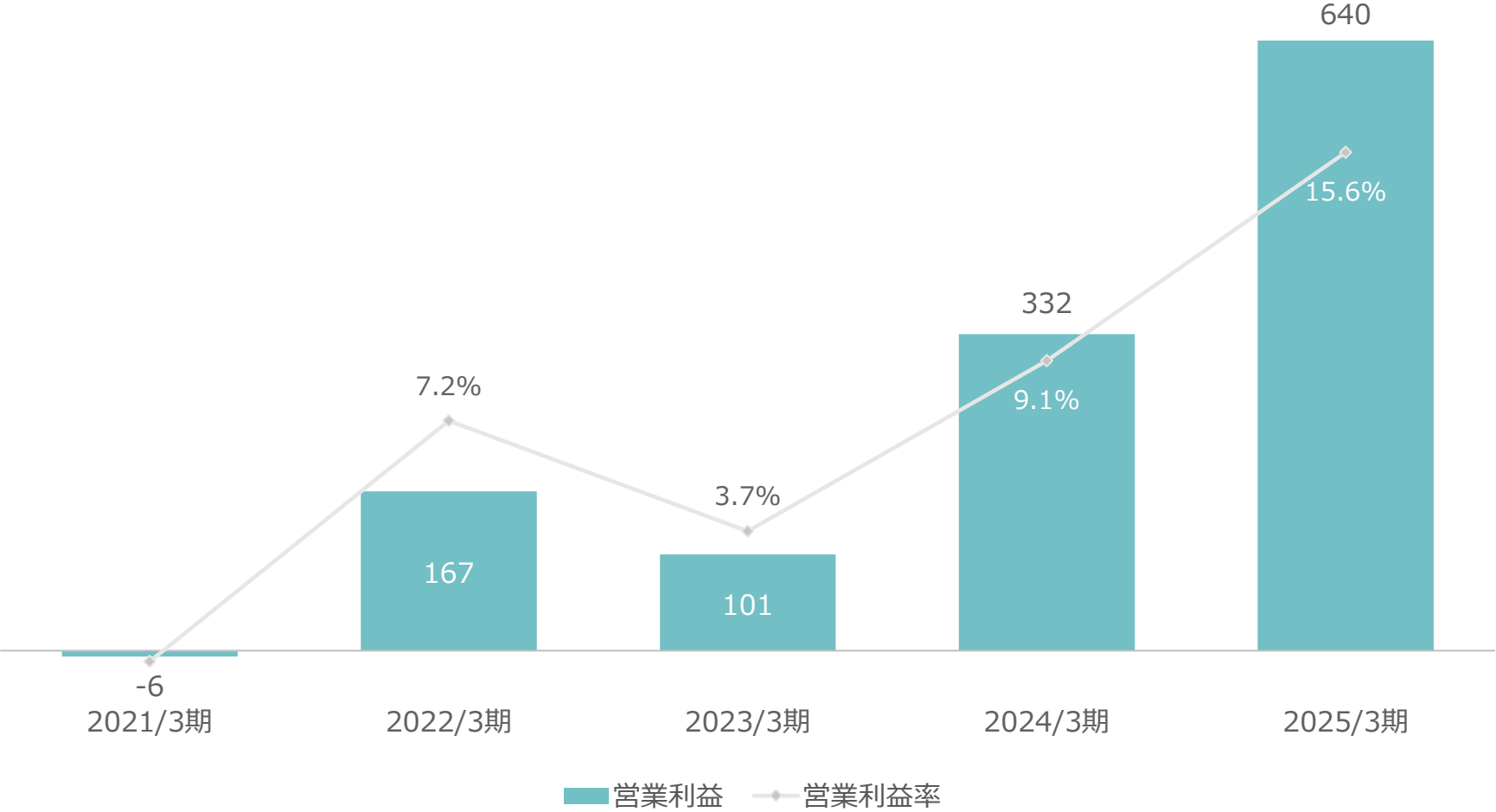
売上高の推移（四半期）

(百万円)



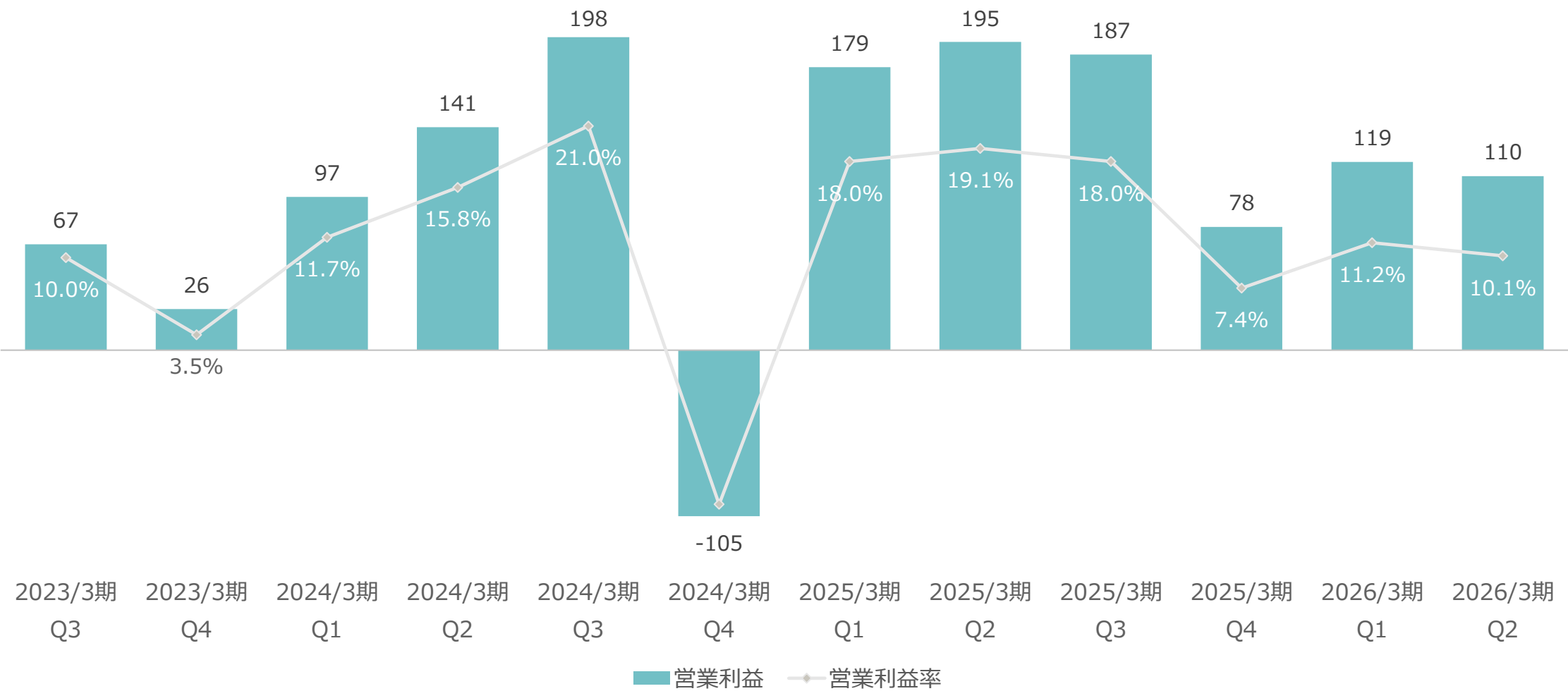
営業利益の推移（通期）

(百万円)



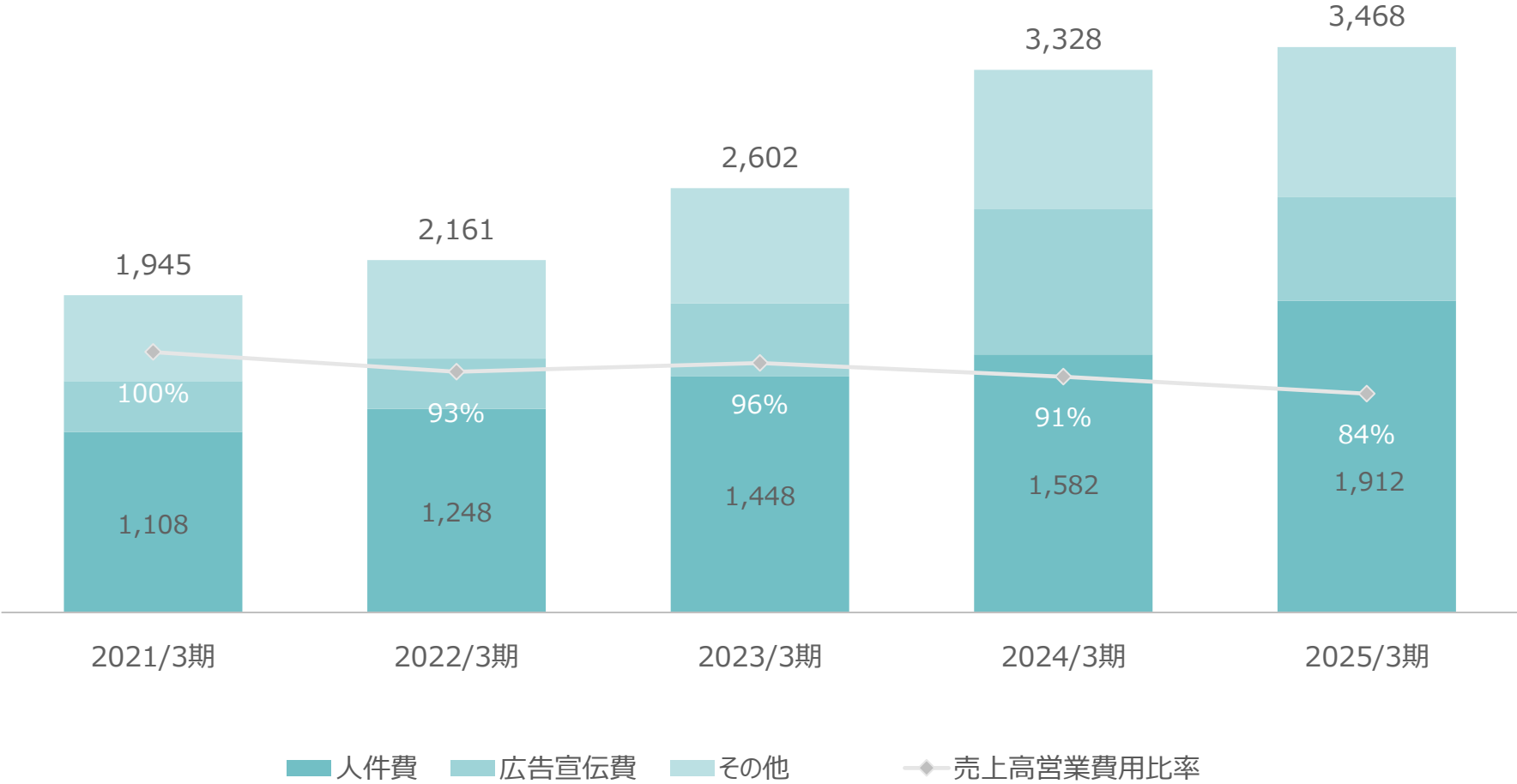
営業利益の推移（四半期）

(百万円)



営業費用の推移（通期）^{*}

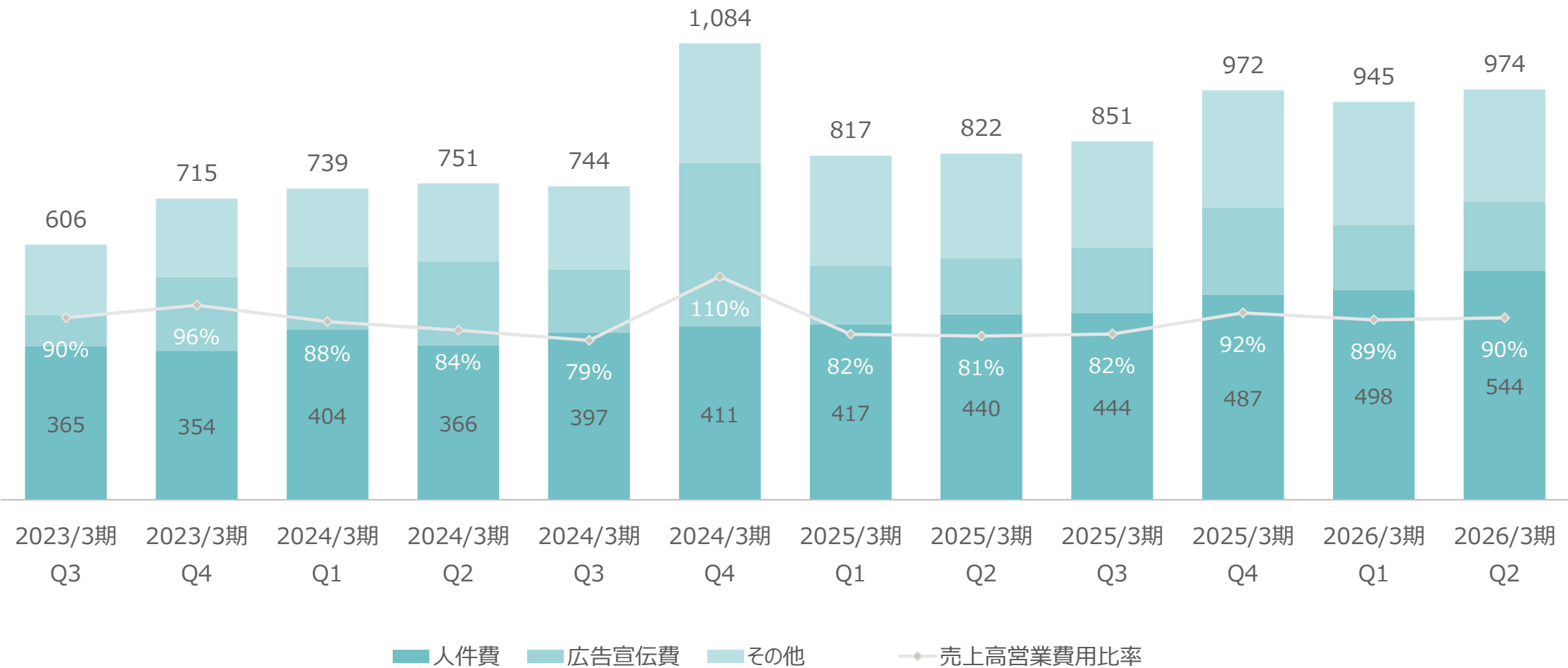
(百万円)



注記：営業費用＝売上原価＋販管費

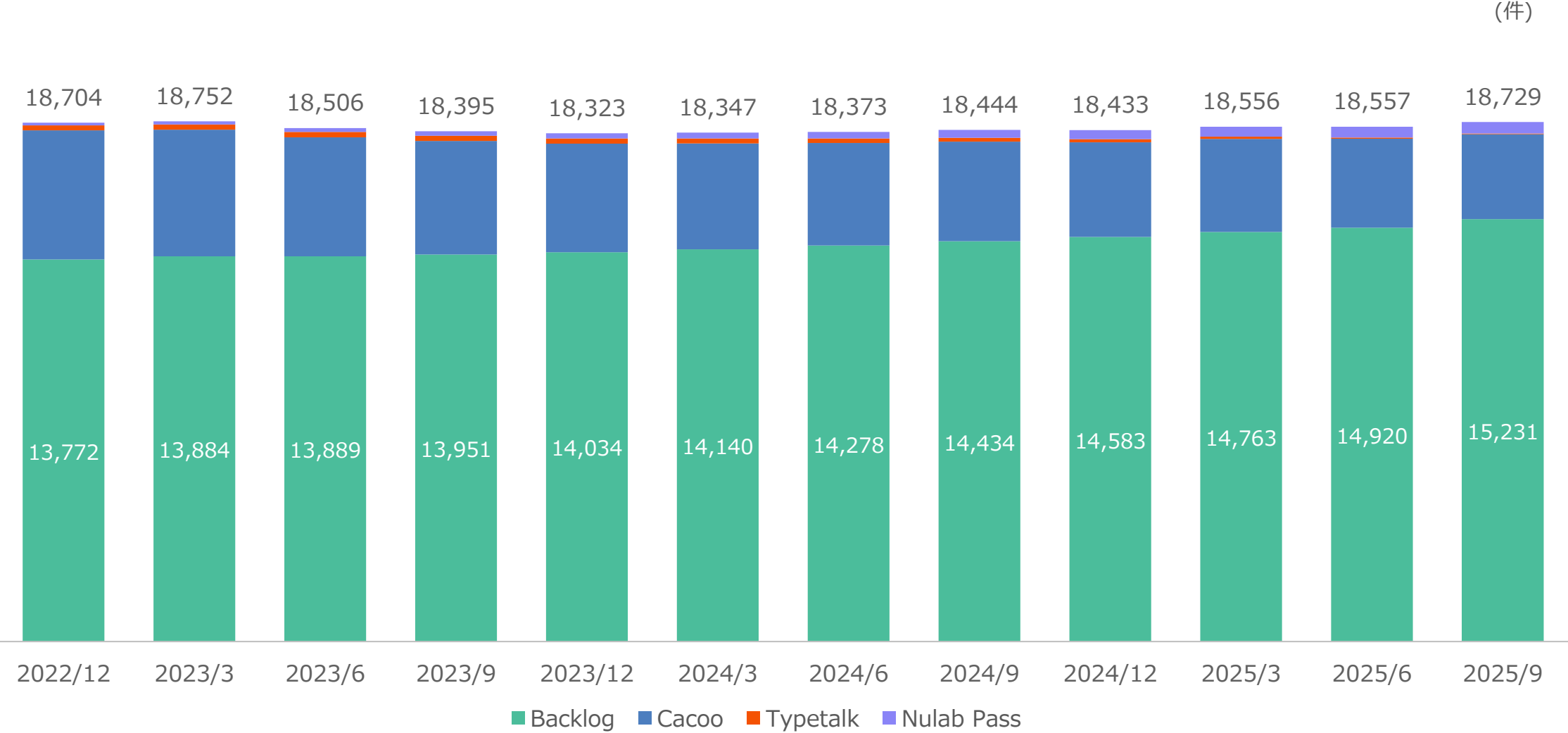
営業費用^{*}の推移（四半期）

(百万円)

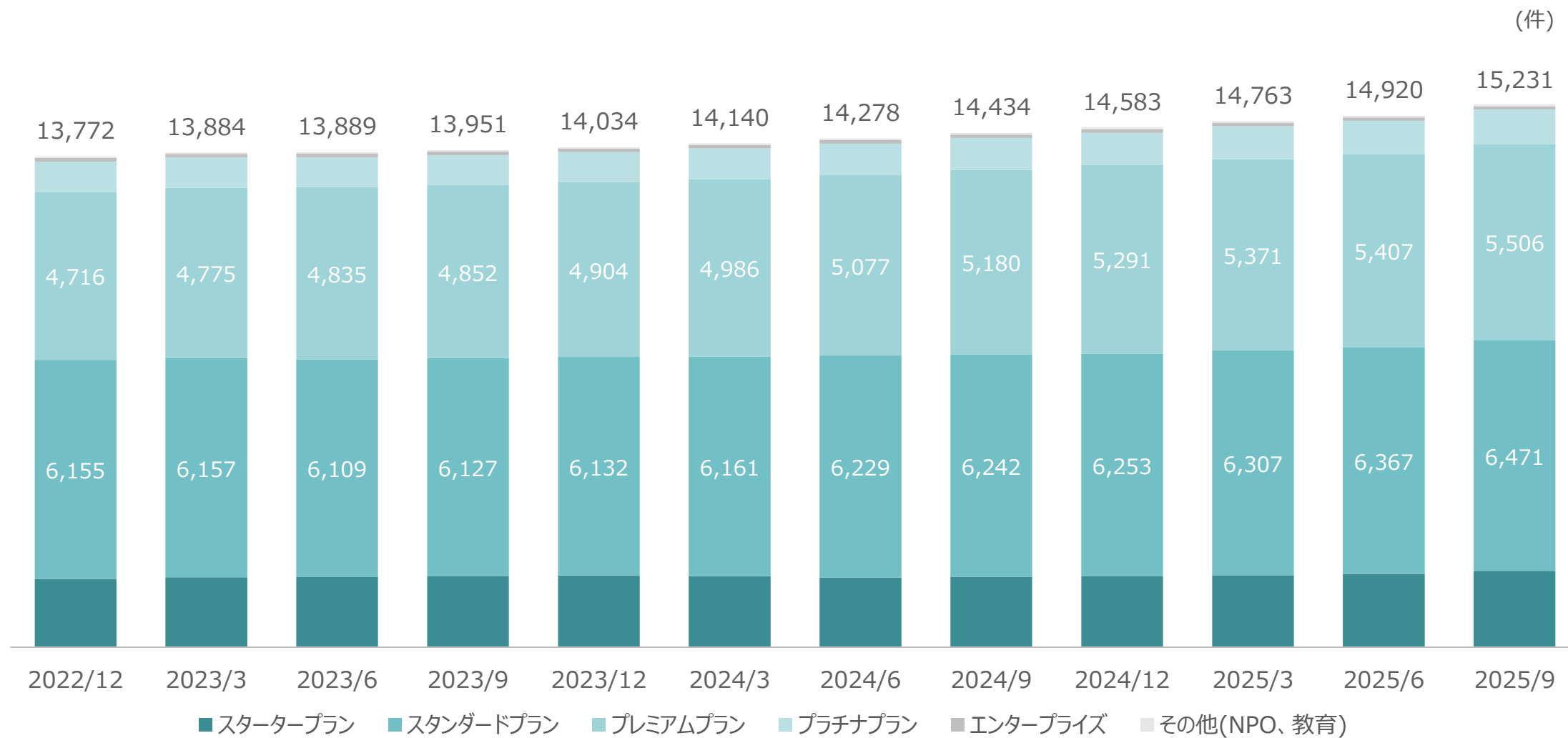


注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

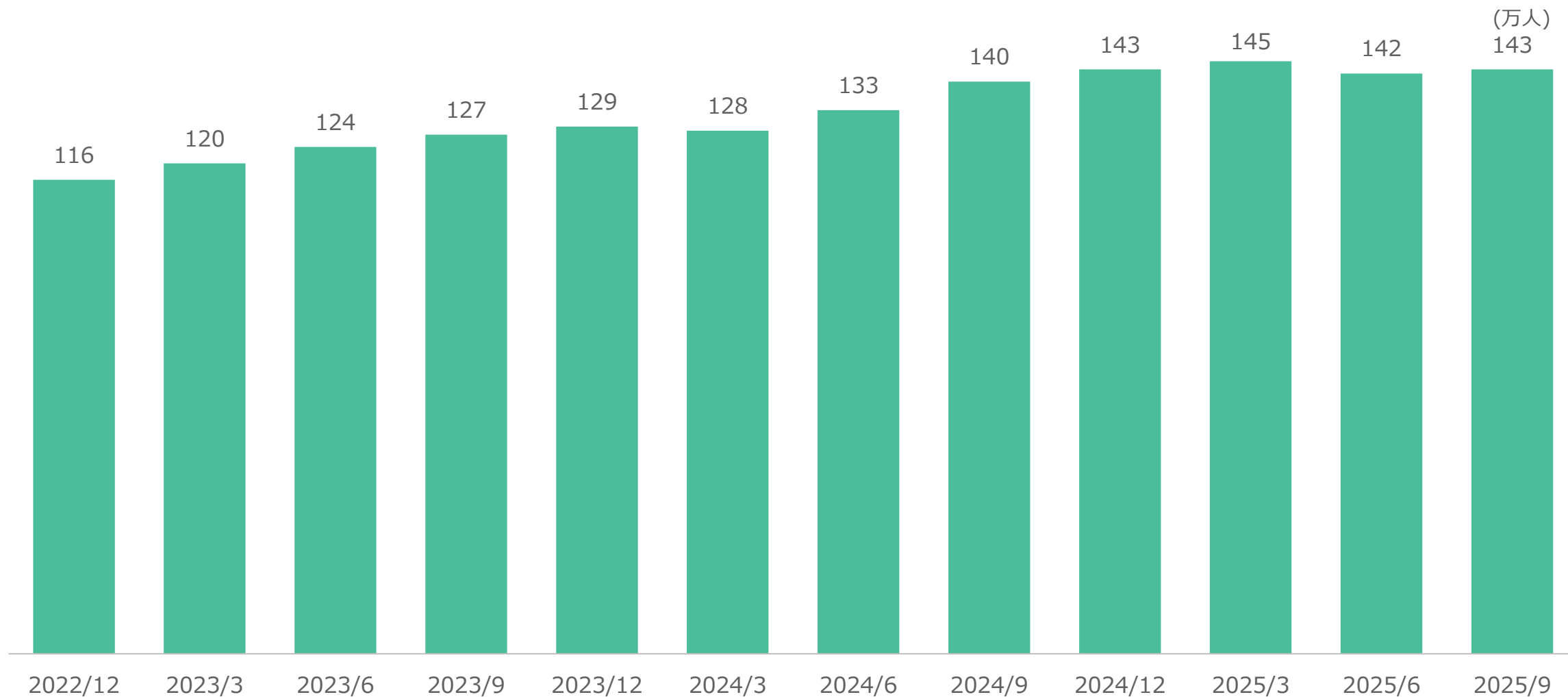
有料契約数の推移



Backlogプラン別の推移

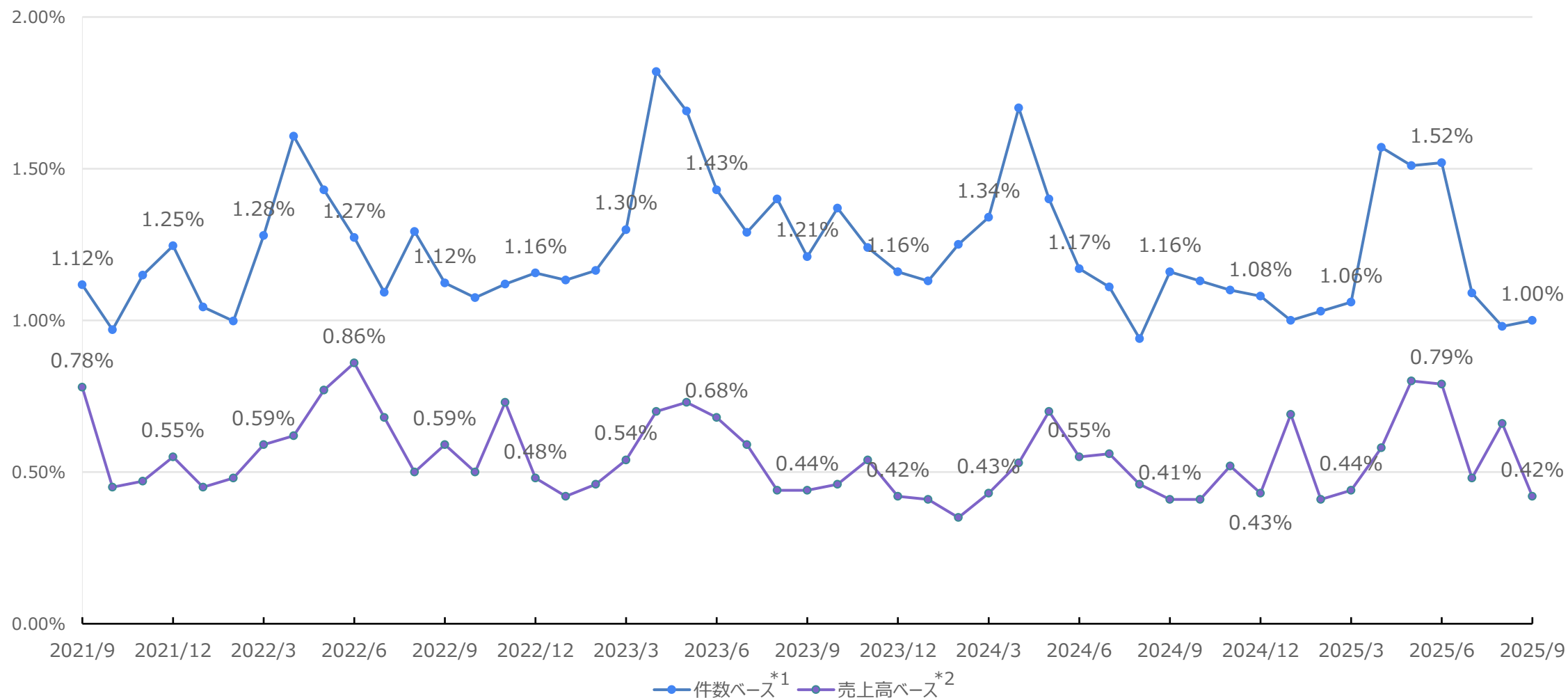


Backlog^{*}有料ユーザー数の推移



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）

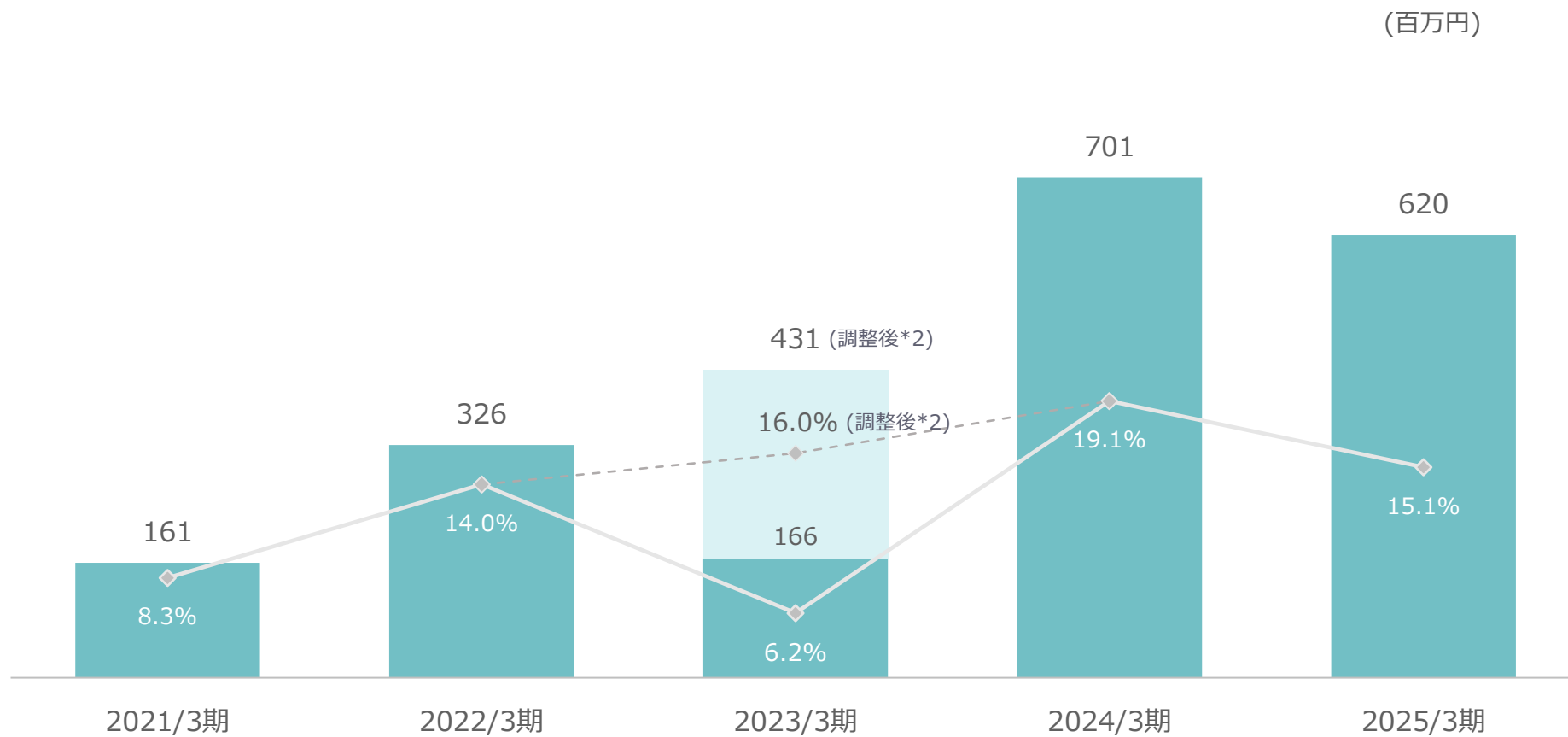
Backlog月次解約率の推移



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

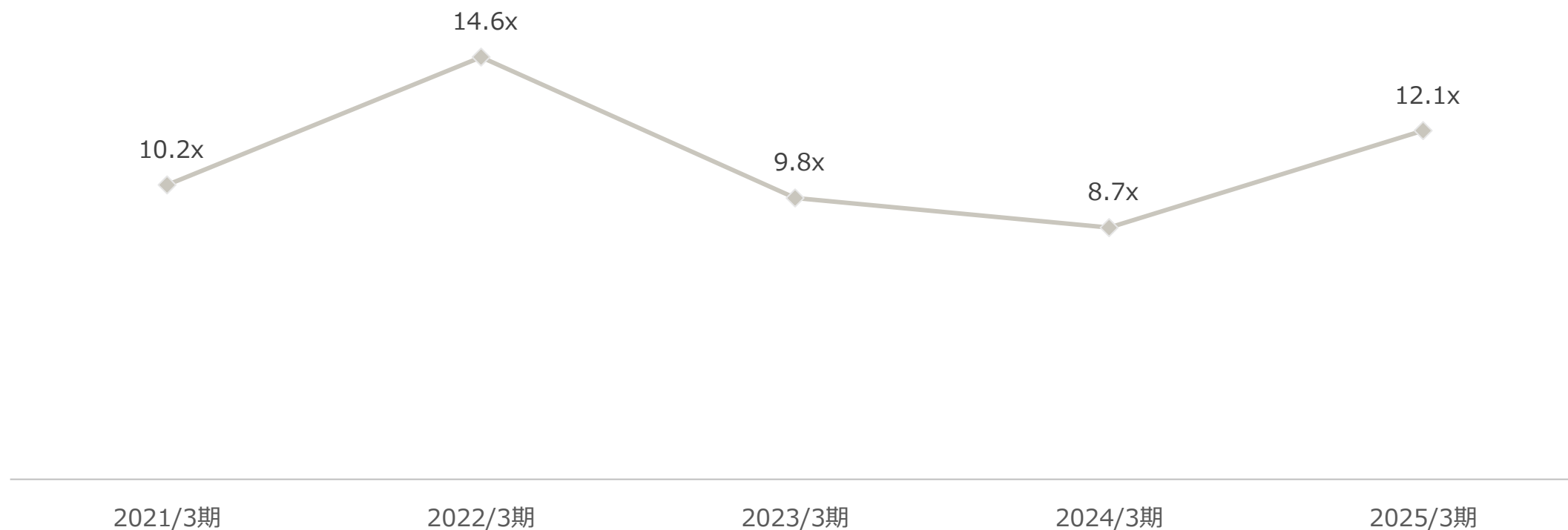
FCF/FCFマージン^{*1}の推移



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、前後の推移を純粋に比較するため、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

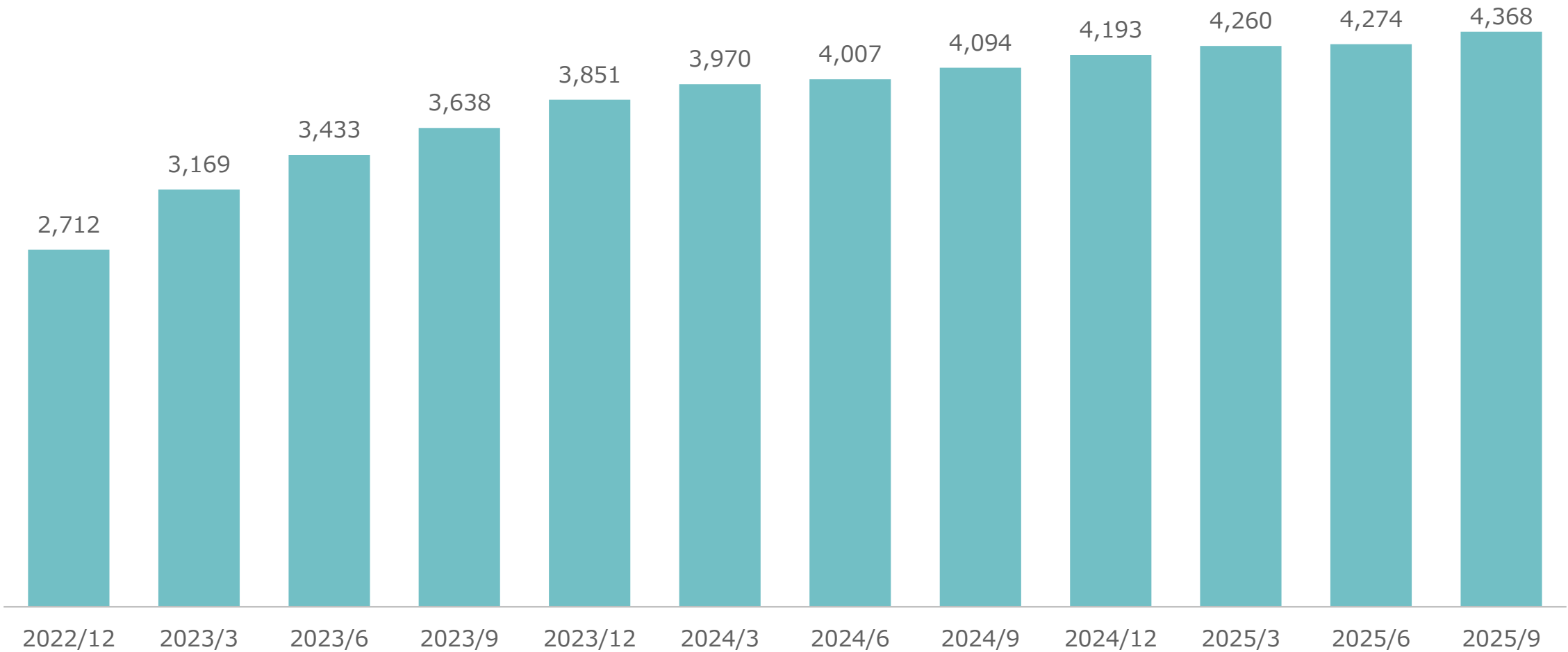


注記：Backlog、Cacoo、Typetalk、Nulab Passの全サービスを対象として算出

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

nulab