2027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）｜ 2026年11月13日

© Nulab, Inc.

1. エグゼクティブサマリー
2. 業績及びKPI推移
3. トピックス
4. 会社概要
5. サービス内容
6. Q&A　想定質問と回答
7. Appendix

1.エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

2027年3月期 2Q 決算概要

- 2Q売上高は1,168百万円（前年同期比+7.5%）と概ね計画通りに着地し、解約率も0.47%※と低い水準を維持
- Backlogの有料契約数は1Q比△48件となったが、上位プランへのシフトが継続し、有料ユーザー数は161万人（+4万人）に増加
- 海外子会社の清算を含むグループ全体の構造改革により、固定費の中心である2Qの人件費（労務費含む）を前年同期比約12%削減。成長領域への投資は継続しつつ、営業利益は162百万円（前年同期比+47.2%）と計画を上回って着地

通期業績計画の進捗

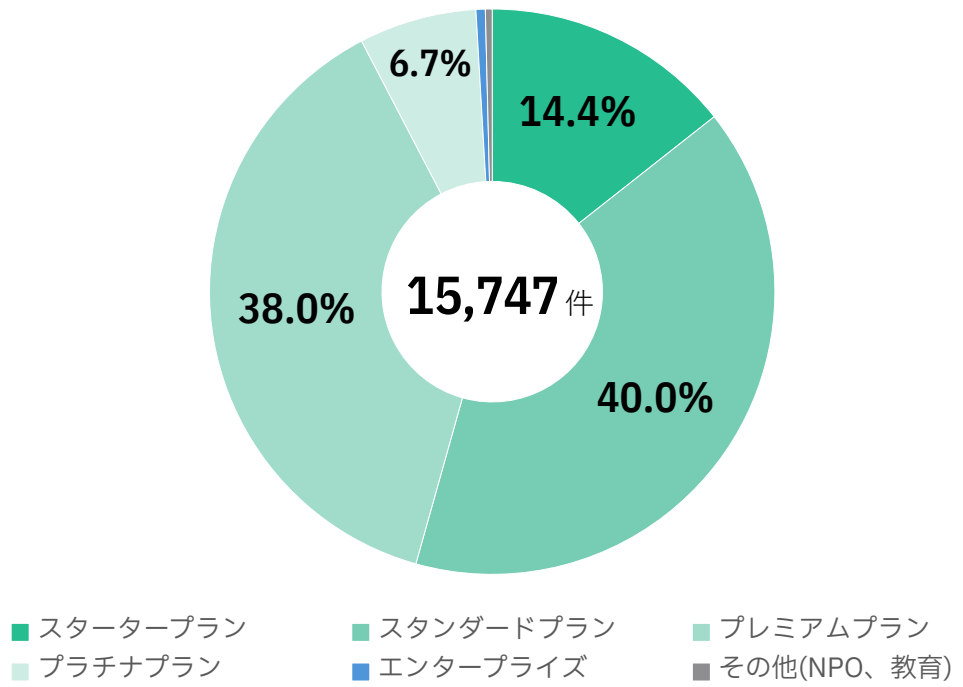
- 上期は概ね計画通りに進捗： 2Q累計の通期計画に対する進捗率は売上高48.9%、営業利益48.2%。営業利益は上期計画を上回って推移
- 収益構造の最適化： 海外子会社の清算等により人件費を削減し、成長領域へ経営資源を配分
- 下期の見通し： 3Qはカンファレンス開催等に伴う販管費の増加により、2Q比で一時的な営業利益減少を見込む。4Qはプラン改定による売上成長を見込むものの、プラン改定前後の移行・解約・駆け込み契約の動向を見極めるとともに、契約件数拡大に向けた追加投資等も検討していることから、通期業績予想は現時点で据え置き

注記：売上ベース（2026年9月末時点）

Backlogの主要KPI

- 有料契約数※1は1Q比で△48件となったが、プレミアムプランが＋141件と上位プランへのシフトが継続し、有料ユーザー数は161万人（+4万人）に増加
- 解約の大半は単価の低い下位プランで、月次解約率は売上ベースで0.47%と低い水準で継続推移

有料契約数※1とプラン別構成比



有料ユーザー数※2

161 万人

（2026/9末時点）

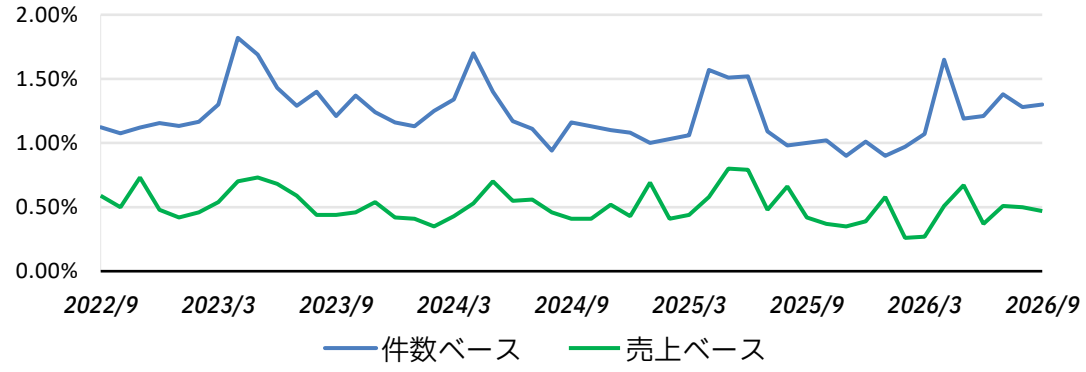
月次解約率

売上ベース※3 **0.47%**

件数ベース※4 **1.30%**

（2026/9末時点）

月次解約率の推移



注記1：2026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

2.業績及びKPI推移

P/Lサマリー

- 2Q売上高は1,168百万円（前年同期比+7.5%）となり、概ね計画通りに着地
- 構造改革により2Qの人件費（労務費含む）を前年同期比約12%削減。成長領域への投資を継続しつつ、営業利益および経常利益は計画を上回り、前年同期比40%超の増益
- 3Qはカンファレンス開催等に伴う販管費の増加により、2Q比で一時的な営業利益減少を見込む。4Qはプラン改定による売上成長を見込むものの、プラン改定前後の動向を見極めるため通期業績予想は据え置き

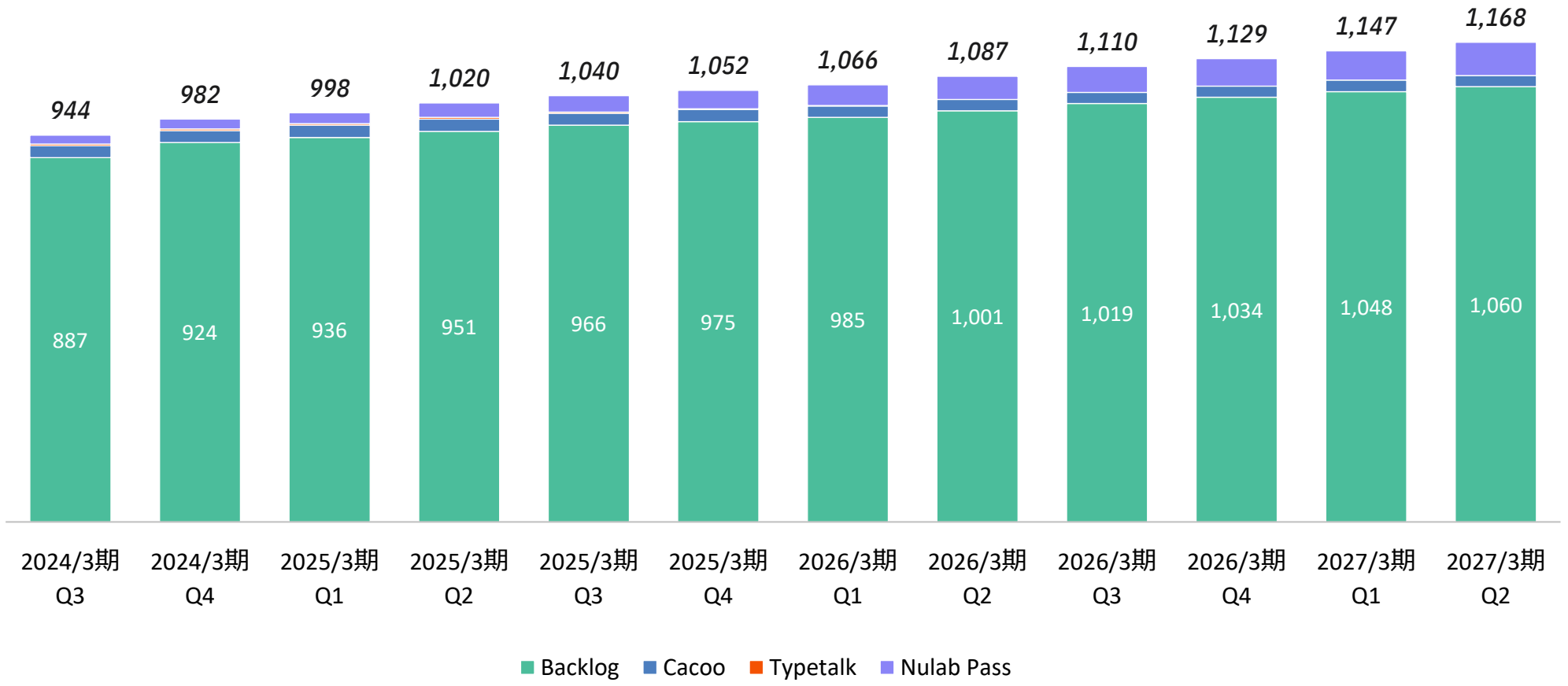
単位：百万円

	2Q			2Q累計			【参考】2027/3期（通期計画）
	2026/3期	2027/3期	前年同期比	2026/3期	2027/3期	前年同期比	
売上高	1,087	**1,168**	＋7.5%	2,153	**2,316**	＋7.6%	4,734
Backlog	1,001	1,060	＋5.9%	1,987	2,108	＋6.1%	-
Cacoo	28	27	△3.4%	56	55	△2.3%	-
Typetalk	0	-	-	2	-	-	-
Nulab Pass	56	81	＋43.0%	107	152	＋42.0%	-
営業利益	110	**162**	＋47.2%	229	**313**	＋36.5%	650
利益率	10.1%	13.9%	-	10.7%	13.6%	-	13.7%
経常利益	112	**169**	＋50.3%	231	**315**	＋36.3%	652
当期純利益	76	**82**	＋8.4%	160	**151**	△5.5%	484

※補足情報：国内売上が全社売上の98.2%を占める（2027/3期2Q）

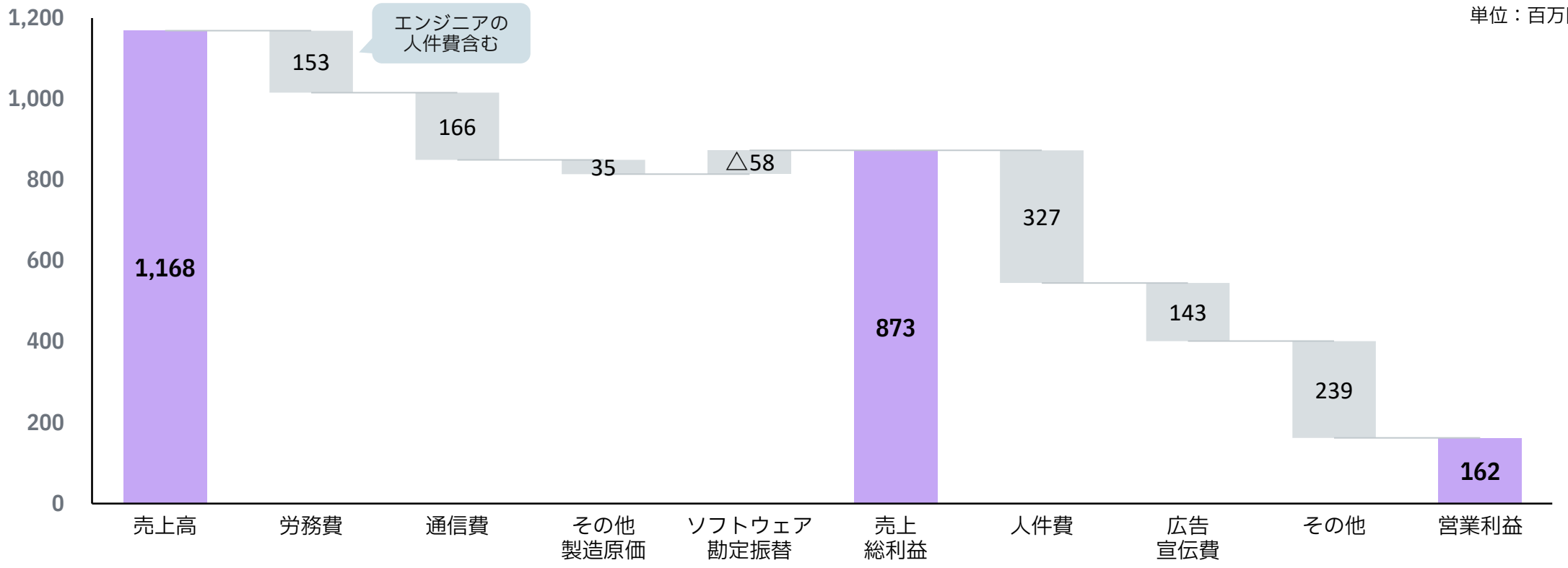
売上高の推移（四半期）

単位：百万円



コスト構造（全社） 2027年3月期 第2四半期

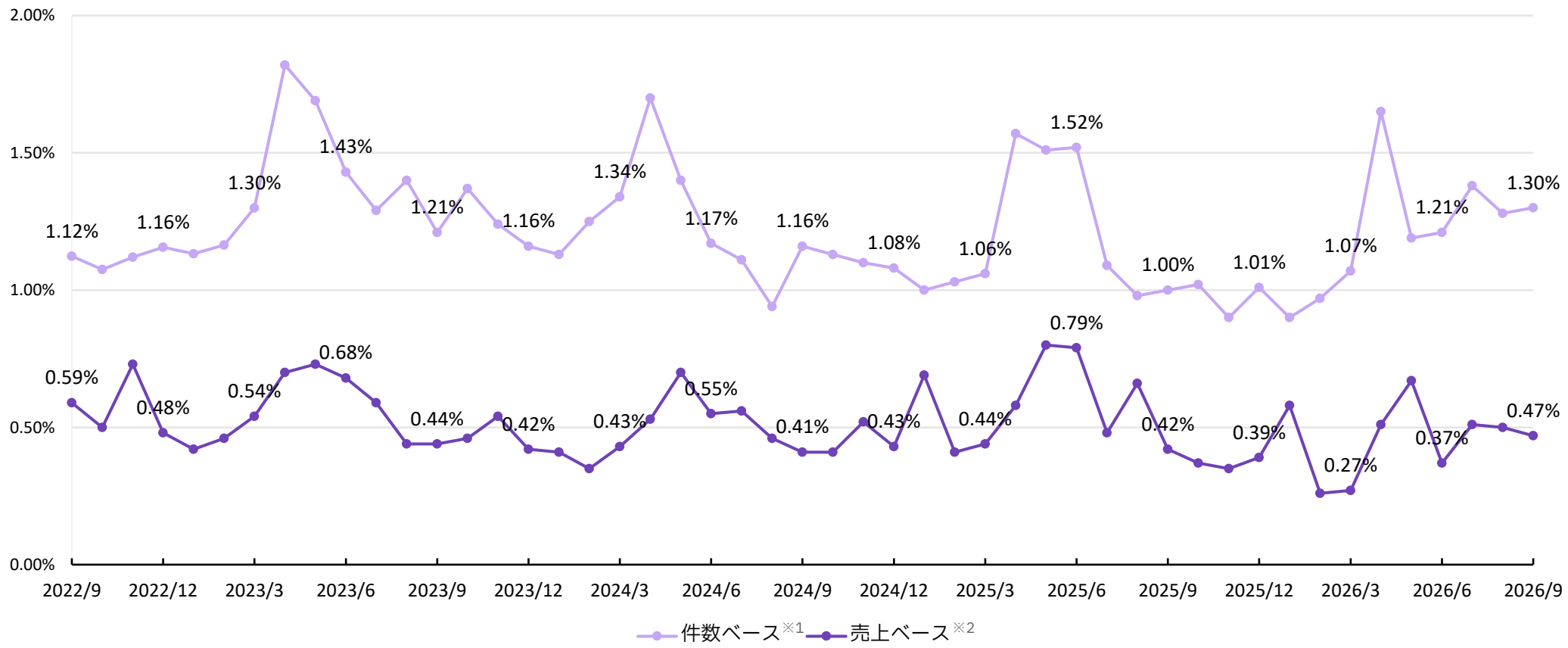
単位：百万円



	売上高	労務費	通信費	その他製造原価	ソフトウェア勘定振替	売上総利益	人件費	広告宣伝費	その他	営業利益
売上高構成比	100%	13%	14%	3%	△5%	74%	28%	12%	20%	13%

※構成比は切り捨てのため、合計が一致しない場合があります

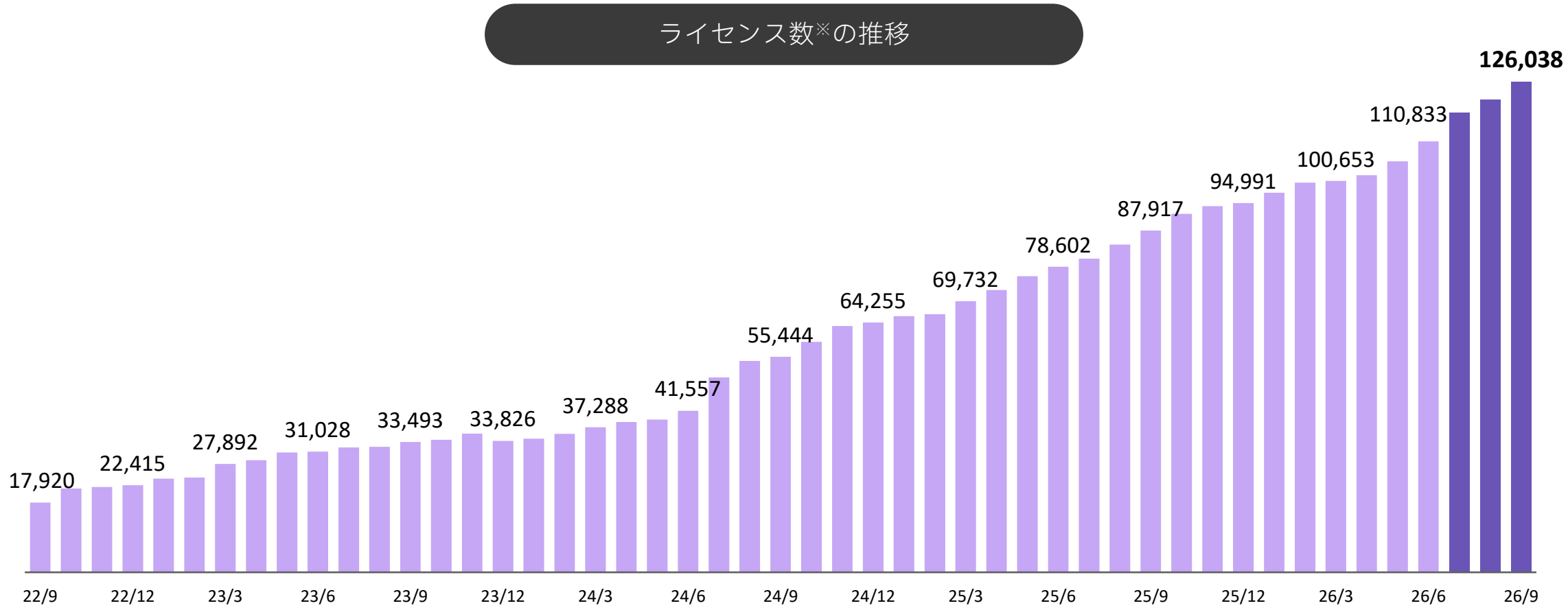
Backlog月次解約率の推移



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

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12万を突破



注記：各月末時点における有料ライセンス数

3. トピックス

既存事業× AIナレッジ基盤× 非SaaS事業創出→ 非連続的な成長を実現

「チームの仕事を前に進める世界」の実現に向け、利益創出を最優先に高収益体質へ転換

● 中期基本方針

生成AIによる事業環境の変化を機会と捉え、利益創出を優先課題として 2029年3月期に営業利益18億円規模の達成を目指す

1

既存事業の成長

リファラル成長を含むプロダクト力向上による
ユーザー基盤拡大

×

2

AIナレッジ基盤の構築

ナレッジデータ活用による包括的な連携の実現

×

3

非SaaS事業の創出

フィジカル要素との組み合わせで、再現困難な
独自価値を創出

非連続的な成長を実現

※2026年8月14日公表「2027年3月期 第1四半期決算説明資料」より再掲

Backlog プラン改定

2027年1月1日より現行4プランをエコノミー／ビジネス／プロフェッショナルの3プランに統合
AI機能・複数プロジェクト管理機能の拡充により上位プランの提供価値を高めるとともに、プラン改定によりARPU向上を図る

Before（現行プラン）

	スターター	スタンダード	プレミアム	プラチナ
月払い（税抜）	¥2,700	¥16,000	¥27,000	¥75,000
ユーザー数上限	30	無制限	無制限	無制限

After（新プラン）

	エコノミー	ビジネス	プロフェッショナル
月払い（税抜）	¥21,000/月	¥36,300/月	¥100,000/月
年払い・月換算（税抜）	¥19,950/月	¥34,485/月	¥95,000/月
ユーザー数上限	15	無制限	無制限

※2026年8月14日公表「2027年3月期 第1四半期決算説明資料」より再掲

上位プラン提供機能

- **Backlog AIアシスタント**
  Backlogに蓄積された情報を横断的に読み取り、業務の効率化をサポートするAI機能
- **孫課題**
  課題の下に子課題・孫課題を設定できる3階層の課題管理機能
- **プロジェクト横断ガントチャート**
  複数プロジェクトのスケジュールを横断的に一覧表示できるガントチャート機能
- **Nulab Flowbase（無償枠）**
  業務フローを可視化するワークフロー自動化ツール（Backlogと連携して利用可能）

Jooto利用企業向けに、Backlogへの移行支援を開始

Jootoの一般提供終了決定を受け、PR TIMESとの合意に基づき、データ移行から利用開始後の運用までを支援

移行支援の流れ

- 2026年8月31日 移行支援を発表
- 2026年9月29日 専用データ移行ツールを提供
- 2027年3月31日 Backlogの無償提供期間終了
- 2027年7月31日 Jootoの一般提供終了

データ移行の作業を軽減

Backlogへのデータ移行ツールを開発・提供

移行期間中の費用を軽減

2027年3月末までBacklogの利用料を無償提供

移行後の運用まで支援

移行マニュアル、オンデマンドセミナー、個別相談を提供

タスク・プロジェクト管理ツール「Jooto」の提供終了に伴い、提供元の株式会社PR TIMESとの合意に基づき、Backlogへの移行支援を実施する。
有料利用企業2,379社、50万人を超えるユーザーを擁する同サービスの利用者を対象に、専用データ移行ツールの無償提供に加え、2027年3月末までBacklogを無償で提供する。
乗り換えに伴う作業負担と費用負担を軽減し、Backlogの新規契約の獲得を目指す。

jooto → 移行ツール（無償） → backlog by nulab

● 移行できる主なデータ

- タスク
- コメント
- 添付ファイル
- ラベル
- チェックリスト

支援開始	2026年8月31日
対象	Jooto利用企業
無償期間	2027年3月31日まで
移行ツール	2026年9月29日提供開始（無償）

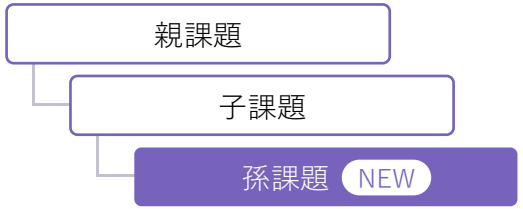
※Jooto事業および顧客との契約をヌーラボが承継するものではなく、Backlogへの移行は各社の判断と申し込みに基づく

Backlog上位プランの機能を拡充

タスクを3階層で管理する「孫課題」と、複数プロジェクトの進捗を一画面で確認できる「プロジェクト横断ガントチャート」を提供開始

上位プラン向けの新機能

孫課題

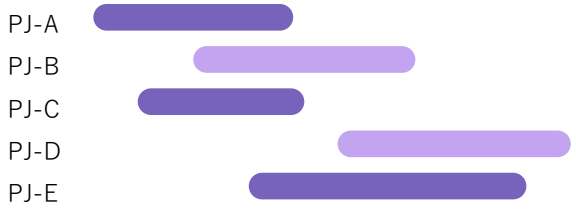


階層構造の反映先

ガントチャート　ボード　モバイルアプリ

- 3階層でタスクを管理
  親課題・子課題の下に、さらに孫課題の追加が可能
- 複雑なプロジェクトの進捗を把握
  一つの作業の範囲が大きくなる大規模なプロジェクトでも、細分化したタスクの進捗管理が可能

プロジェクト横断ガントチャート

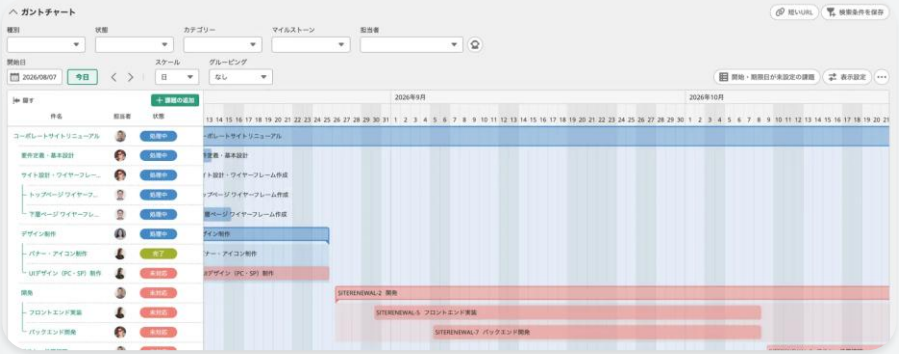


グルーピング

担当者　種別　カテゴリー

- 最大5プロジェクトを一画面に
  選択したプロジェクトのタスクを、ひとつのガントチャートで確認
- 複数プロジェクトの状況を把握
  全体のスケジュールとメンバーの予定を横断的に確認でき、進捗を踏まえた調整が可能





提供開始	孫課題：2026年8月18日 プロジェクト横断ガントチャート：2026年9月24日
対象プラン	プレミアムプラン、プラチナプラン
対応環境	孫課題：Web版、iOS・Android版モバイルアプリ プロジェクト横断ガントチャート：Web版

4.会社概要

nulab

To make creating simple and enjoyable



会社概要

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天神一丁目11番1号 ONE FUKUOKA BLDG. 7階
従業員数	*169*名（*2026*年*9*月*30*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

※Nulab USA、Nulab Netherlands B.V.は清算手続き中
※本店所在地は2026年10月1日より上記住所へ移転



©nacasa&partners

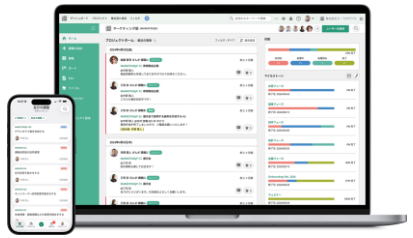
5.サービス内容

チームで働くすべての人に、コラボレーションツールを開発・提供

プロダクトを通じて、顧客企業の意思決定・行動データが蓄積されるナレッジ基盤を保有
これを起点に、AI時代のナレッジプラットフォームへの進化を目指す

プロジェクト・タスク管理ツール

backlog by nulab



- ✓ タスク・課題の管理
- ✓ 進捗の可視化と共有
- ✓ バージョン管理・開発連携
- ✓ ナレッジ共有
- ✓ モバイル・タブレット対応

ワークフロー自動化ツール

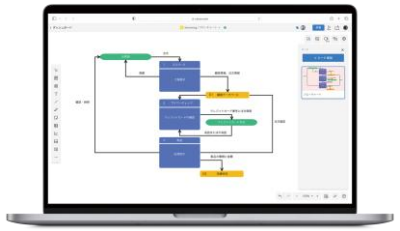
nulabflowbase



- ✓ 業務をワークフロー化
- ✓ 定型業務を確実に自動化
- ✓ Backlogとシームレスに繋がる
- ✓ 業務の流れを見える化・改善

オンラインホワイトボードツール

cacoo by nulab



- ✓ リアルタイム共同編集
- ✓ 図やレイアウトによる情報共有
- ✓ テンプレート・図形による表現
- ✓ チーム内外への共有

ヌーラボサービスの セキュリティとガバナンスを強化

nulabpass



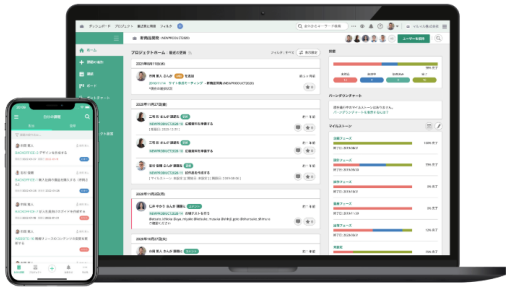
- ✓ SAML認証によるシングルサインオン
- ✓ アカウントの一元管理
- ✓ 監査ログによる利用状況の可視化

Backlog

有料契約数15,000件以上　有料ユーザー数160万人以上

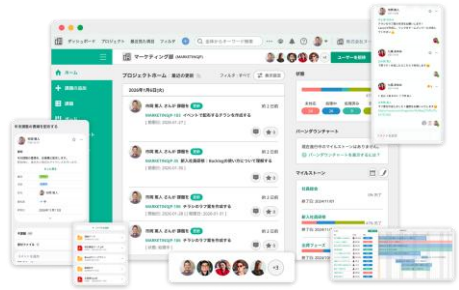
backlog by nulab

チームの進行を支える
プロジェクト・タスク管理ツール



- オールインワンのプロジェクト管理
- シンプルで使いやすい操作性
- タスク・課題の一元管理
- ユーザー数無制限のスペース課金
- チームでの情報共有・コミュニケーション
- AIによる運用支援

1



タスク管理、進捗管理、バージョン管理、ナレッジ共有など、プロジェクト運用に必要な機能を一つの環境で提供。

2



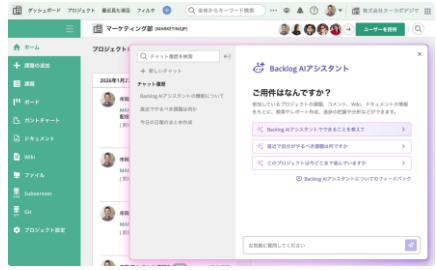
直感的な操作で、エンジニア・非エンジニア問わず利用しやすい設計。

3



ユーザー数無制限のスペース課金により、社外のステークホルダーも気軽に招待でき、連携の輪をさらに広げることができる。

4



蓄積された業務データをもとに、AIが状況整理や情報検索、課題作成などを支援。

幅広い顧客ラインアップ

TOYOTA
経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry
よろこびがつなぐ世界へ KIRIN
SEIBU Lions
ITOCHU
MUFG 三菱UFJ銀行
KDDI KDDI Web Communications
FFG 一歩先を行く発想で、地域に真のゆたかさを。
FUJITSU
SKY SKYMARK AIRLINES
JINS
ヤマト運輸
KOBE
STARFLYER
野村不動産ホールディングス
TOPPAN
東洋経済新報社
Blue Forever EDWIN
北のくらし、もっとできること KITAGAS
地球とつながるよろこび。 YAMAP
西日本新聞社

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
2026 Winter



プロジェクト管理ツール部門
「Leader」5年以上連続受賞

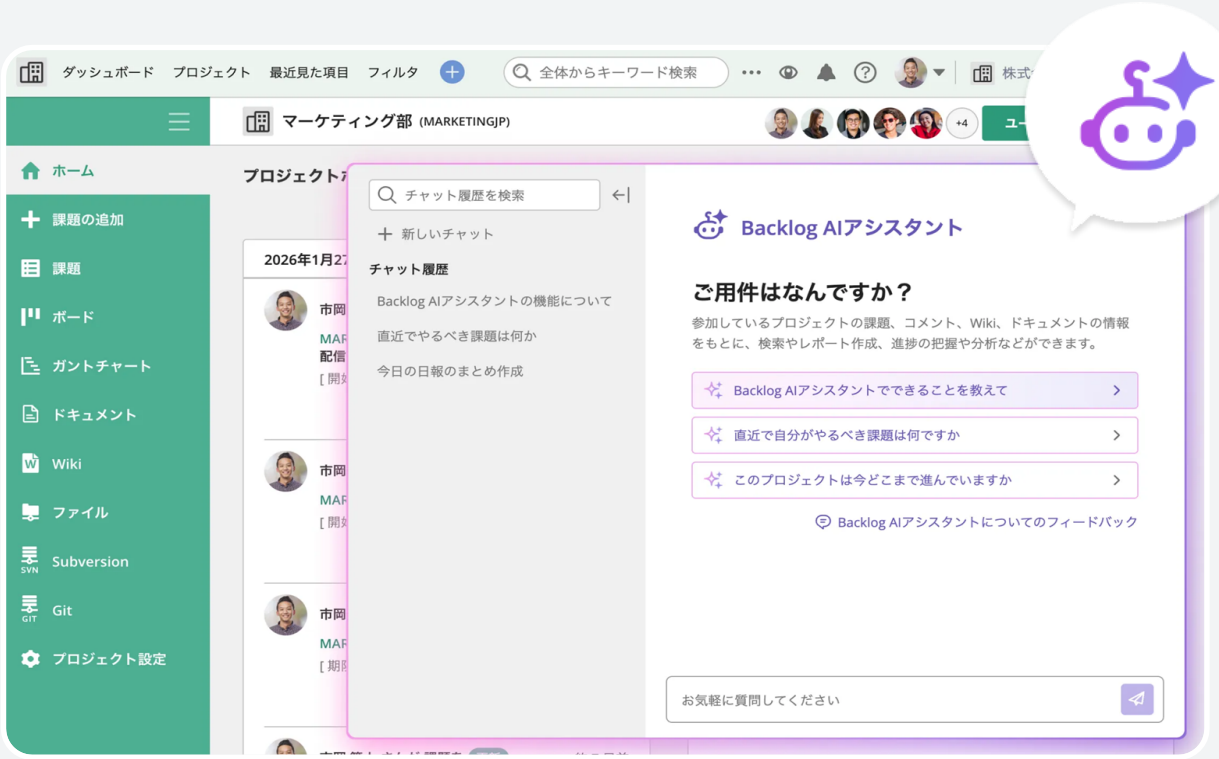
ITreview Grid Award
2026 Winter



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」

Backlog AIアシスタント

チームの業務にAIが応える



- ✓ 組織のブラックボックスを解消
- ✓ ドキュメント作成の解放
- ✓ 状況把握と報告の「即時生成」

データの安全性と取り扱い

1. 学習への不使用
   入力データおよびプロジェクト情報は、AIモデルの学習には利用されない設計。
2. アクセス制御
   AIが参照可能なデータは、ユーザーが参加しているプロジェクト内に限定。
3. 管理機能
   管理者によるAIアシスタント機能の有効 / 無効の切り替えが可能。

Backlog AIアシスタント

チームの業務にAIが応える

開発予定の機能

[管理者向け] 柔軟な利用制限・権限設定

スペース単位に加え、ユーザー、プロジェクト、特定のゲストごとにAIアシスタントの利用を制限できるようにする機能。社内ポリシーに合わせた段階的な導入や、特定のプロジェクトに限った試用など、組織に応じた運用を可能にする。

AIアシスタントによる定期実行（スケジューリング機能）

毎週の進捗レポートの作成やタスクの棚卸しなど、定期的な作業をAIアシスタントに予約して実行させる機能。利用者が都度指示する使い方から、AIが決まった作業を自動で行う使い方へ広げ、定型業務の負担軽減を目指す。

長時間処理の安定性向上

プロジェクトの分析や日報・月報の作成中に応答が止まった場合に、処理を自動で再開する機能。処理の中断を減らし、蓄積されたデータを使った分析や資料作成を安定して行えるようにする。

※開発検討中の機能であり、提供時期・内容は変更となる可能性があります

●直近のリリース機能

プロジェクトの全体像と進捗をAIが提示
2026年7月提供開始

プロジェクトのホーム画面で、Backlog AIアシスタントがプロジェクトの全体像や進捗状況を示す機能。
現状の把握を支援し、関係者間の認識合わせにつなげる。

コメント・課題詳細のAIレビュー
2026年8月提供開始

課題のコメント欄に入力した文章の誤字脱字や表現を分析し、改善案を提示する機能。
意図が正確に伝わるコメントの作成を支援し、プロジェクト内の円滑なコミュニケーションにつなげる。

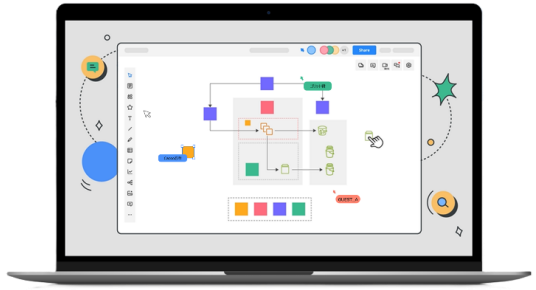
よく使うプロンプトの保存
2026年9月提供開始

Backlog AIアシスタントへのよく使う指示文（プロンプト）を保存し、繰り返し使える機能。毎回の入力の手間を減らし、AIアシスタントの日常的な活用につなげる。

Cacoo

利用ユーザー数は世界で400万人以上

アイデアをカタチに合意形成を促す
オンラインホワイトボードツール



- シンプルな定額制（人数無制限）
- 豊富なテンプレート
- 直感的な操作性
- 充実・安心の共有機能

1



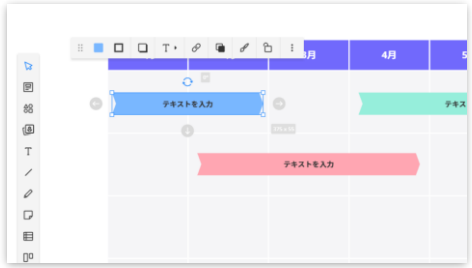
チームメンバーに加え、他部門や社外パートナーも招待可能。人数に制限のない料金体系により、追加費用を気にせず利用可能。

2



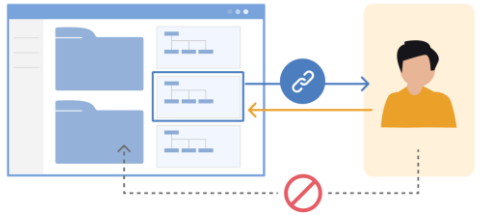
フローチャートやワイヤーフレーム、ネットワーク構成図、組織図などのテンプレートを用意。用途に応じた図の作成に対応。

3



基本図形やテンプレート、画像の挿入に対応し、ドラッグ＆ドロップによる操作が可能。Cacooアカデミーやヘルプページなどのサポート支援も充実。

4



図の共有および共同編集に対応。アカウントを持たないユーザーも、招待により閲覧・編集が可能。コメントやチャットによるコミュニケーション機能を備え、パスワード設定や公開期限の指定にも対応。

Nulab Pass

有料契約数500件以上、ライセンス数120,000件以上

nulabpass

脅威を未然に防ぐ
強力なセキュリティ基盤



- SAML認証によるシングルサインオン（SSO）機能
- 監査に必要な監査ログ機能を完備
- 複数組織に参加するアカウントも一元管理が可能に

1



SAML（セキュリティアサーションマークアップ言語）に対応し、IDプロバイダーを介した認証が可能。
ユーザーの資格情報（ID・パスワード）は外部に保持されず、端末単位でのアクセス制御や不正アクセス対策に対応。

2



監査ログにより、「だれが・いつ・どこから・何をしたか」といった操作情報を取得可能。リアルタイムでのログ確認により、不審なアクティビティの特定に対応。

3



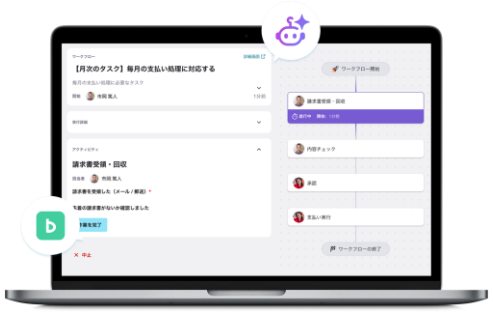
他組織から招待されたアカウントを含め、ヌーラボサービス内のアカウントを一元管理。単一アカウントで複数組織への参加に対応。

Nulab Flowbase

2026年6月 Backlog上位プランユーザー向けに提供開始。2027年を目途に一般提供予定

nulabflowbase

属人化した業務を、仕組みへ
ワークフロー自動化ツール



- 誰でも業務をワークフロー化できる
- 定型業務を確実に自動化できる
- Backlogとシームレスにつながる
- 業務の流れを見える化・改善できる

1



チャット形式でAIに話しかけるだけで、ワークフローの雛形を自動生成。Backlogと連携し、課題作成・担当者設定を自動実行。

2



スケジュールや前工程の完了を起点に、次工程の課題作成・通知を自動化し、管理コストの削減へ。

3



各工程の担当者・完了状況・停滞箇所を一覧表示し、改善サイクルの仕組み化へ。

6. Q&A　想定質問と回答

Q&A

Q　2027年3月期の営業利益は前期比+83.3%（650百万円）と大幅な増益予想ですが、その根拠と実現性について教えてください

A　大幅増益の背景は「トップラインの着実な成長」と「収益構造の抜本的改善」の2点であり、2Q累計実績では通期計画の達成に向けて着実な進捗が確認できました。
2Q累計営業利益は313百万円・営業利益率13.6%で、通期計画の13.7%とほぼ同水準です。

- 売上高は概ね計画通り：2Q累計売上高2,316百万円（前年同期比+7.6%）は通期計画の成長率+7.7%とほぼ同水準です
- 高付加価値化によるARPU向上：Nulab Passは前年同期比+42.0%（2Q累計）成長しており、2027年1月にはBacklogプラン改定を予定しています
- 収益構造の最適化：海外子会社の清算等の構造改革効果により、2Q（7～9月）の人件費（労務費含む）は前年同期比約12%減少しており、成長領域へ経営資源を配分しています

下期は、3Qにカンファレンス開催等に伴う販管費の増加を見込んでおり、2Q比で減益を想定しています。
2027年1月以降は、契約更新を迎えたお客様から順次新料金が適用されるため、4Qは売上成長の加速を見込んでおります。
一方で、プラン改定前後の移行・解約・駆け込み契約の動向を見極めるとともに、契約件数拡大に向けた追加投資等も検討していることから、通期業績予想は現時点で据え置いております。今後修正が必要となった場合には速やかに開示いたします。

Q　売上は伸びているのに2Q累計の最終利益は減っています。業績は悪化しているのですか？

A　本業の儲けを示す営業利益は2Q累計で313百万円で前年同期から+36.5%の増益であり、営業利益率13.6%は通期計画の13.7%とほぼ同水準です。
最終利益（当期純利益）だけが減ったのは、海外子会社を清算する手続きの過程で当期（上期）の税額負担が重くなったためです。
これは一時的な要因であり、清算手続きの完了とともに解消する見込みです。「本業は改善、最終利益は一時的な税金の影響」と考えております。

Q&A

Q 売上は伸びているのに、有料契約数は中期経営計画を下回り、減少しているのはなぜですか？

A 中期経営計画では、2027年3月期末の有料契約件数を19,700件（前期末比+794件）と計画していますが、上期末時点では18,637件（同△269件）と計画を下回って推移しています。上期の増減の内訳は、Backlogが+71件、Cacooが△422件、Nulab Passが+82件です。

Cacooは2026年4月27日より、ユーザー数・シート数無制限の定額プラン「スペースプラン」（月額19,800円・税込）に新規契約を一本化しました。
低単価な少人数契約が積み上がらなくなったため件数は減少していますが、1件あたりの単価が大きく上がるため、売上高は前年同期比△2.3%（2Q累計）と小幅な減少にとどまっています。
Backlogと同じ「人数無制限のスペース課金」へ揃えるための意図した移行であり、Cacooの契約件数は指標としての連続性が失われているため、今後は売上高でご評価いただきたいと考えております。

Backlogは、解約件数は1Qと同水準で推移したものの、2Qは下位プランを中心に新規有料契約が減少し、上期の増加は+71件にとどまりました。
一方で、プレミアムプランは上期に+298件と上位プランへのシフトが続き、Backlogの売上高は前年同期比+6.1%（2Q累計）と堅調に推移しています。
下期は、Jooto利用企業の移行支援や2027年1月の新プラン提供開始を通じて、新規獲得に取り組んでまいります。

Q Backlogの件数ベースの月次解約率は1.30%と、直近で上昇していませんか？

A 件数ベースの解約率には、単価の低いスターター・スタンダードプランの解約が多く含まれており、上位プランの解約は1Qより減少しています。
売上への影響を示す売上ベースの解約率は0.47%で、引き続き低い水準を維持しています。

Q&A

Q 今回の料金改定によるARPU上昇や売上・利益への効果は、現在の中期経営計画の数値に織り込まれていますか？

A はい、織り込んでおります。
当社の3か年財務目標（2029年3月期 売上高70億円・営業利益18億円・営業利益率25.7%）は、2027年1月のBacklogプラン改定によるARPU向上を前提に策定しています。
新料金は2027年1月以降、各お客様の契約更新時から順次適用されます。
そのため2027年3月期への寄与は1～3月の一部にとどまり、既存顧客の移行が進む2028年3月期以降に効果が本格化する見込みです。
なお、計画では、プラン改定に伴う解約やプラン変更の影響も一定程度見込んでおります。

Q 2027年1月から新料金が適用されるとのことですが、既存顧客については契約更新時に新料金へ移行する認識で合っていますか？

A はい、その認識で合っております。2026年12月31日をもって現行プランの新規受付を終了し、2027年1月1日から新プランの提供を開始します。
既存のお客様には、2027年1月1日以降に迎える最初の契約更新日から新プラン・新料金が適用されます。
月払いのお客様は2027年1月以降に、年払いのお客様はそれぞれの更新月に移行します。
このため、既存顧客全体の移行は2027年1月から約1年かけて段階的に進む見込みです。更新時のプランは次のとおりです。

- プレミアムプランはビジネスプランへ、プラチナプランはプロフェッショナルプランへ自動で切り替わります
- スタンダードプランは、15ユーザー・30プロジェクト以下であればエコノミープランへ自動で切り替わります
- スタータープランと、この条件を超えるスタンダードプランのお客様には、更新日までに新プランを選択いただきます

Q&A

Q 昨今、セキュリティに関する問題が世間を騒がせていますが、Nulab Passの引合いも増えていますか？

A 2020年にリリースした「Nulab Pass」は、プロジェクト・タスク管理ツール「Backlog」やオンラインホワイトボードツール「Cacoo」など、ヌーラボサービスにおける認証・アカウント管理を統合し、組織利用時のセキュリティやガバナンス強化を支援するサービスです。
近年、情報セキュリティ対策やITガバナンス強化の重要性が高まる中、クラウドサービス利用時のアクセス管理や運用統制へのニーズも拡大しています。
こうした背景を受け、ヌーラボサービスにおいても、安全性と運用管理を両立した利用環境への需要が高まり、「Nulab Pass」のライセンス数は120,000件を突破しました。
売上高も前年同期比+42.0%（2Q累計）と伸長しています。
今後も、強固なセキュリティ基盤のもとチームが安心して協働できる環境を整え、より良いチームワークの実現を目指してまいります。

Q ヌーラボの各サービスでのセキュリティ領域への取り組みはありますか？

A 2016年に国際的な情報セキュリティ規格「ISO/IEC 27001」の認証を取得し、2018年にはクラウドセキュリティの「ISO/IEC 27017」とクラウド上の個人情報保護「ISO/IEC 27018」の認証を追加取得しました。以降、これらの認証を継続して維持・運用しています。
さらに、2026年8月27日にはプライバシー情報マネジメントシステム（PIMS）の国際規格「ISO/IEC 27701:2019」の認証を取得しました。

また、2026年6月9日付の公表のとおり、「Backlog」をはじめとする各プロダクトにおいて、政府情報システムのための評価制度である「ISMAP」への登録に向けた対応を開始しました。サイバー攻撃や情報漏洩が増加する現代において、今後もセキュリティ基盤およびガバナンス機能の拡張に尽力し、企業やチームが安全に協働できる利用環境の実現を推進してまいります。

決算説明動画の配信とご質問の受付について

本資料の内容を動画でご説明します。決算内容に関するご質問も受け付けています

決算説明動画

第2四半期決算説明動画を配信します

本資料に沿って、業績や主な取り組みをご説明します。
2026年11月13日（金）より、下記URLにて公開します。

- 掲載先
YouTube（NulabTV）
- URL
https://youtu.be/erVqL9nn55E

※公開時間は、15時40分を予定しております
※動画のナレーションには、AI音声を使用しています

ご質問受付

ご質問を受け付けています

第2四半期決算内容に関するご質問をフォームにて受け付けいたします。
主なご質問と回答は、後日当社IRサイトにて公開予定です。

- 受付期間
2026年11月13日（金）～11月23日（月・祝）
- URL
https://forms.gle/RRg8ktRqWMaZmn4i8

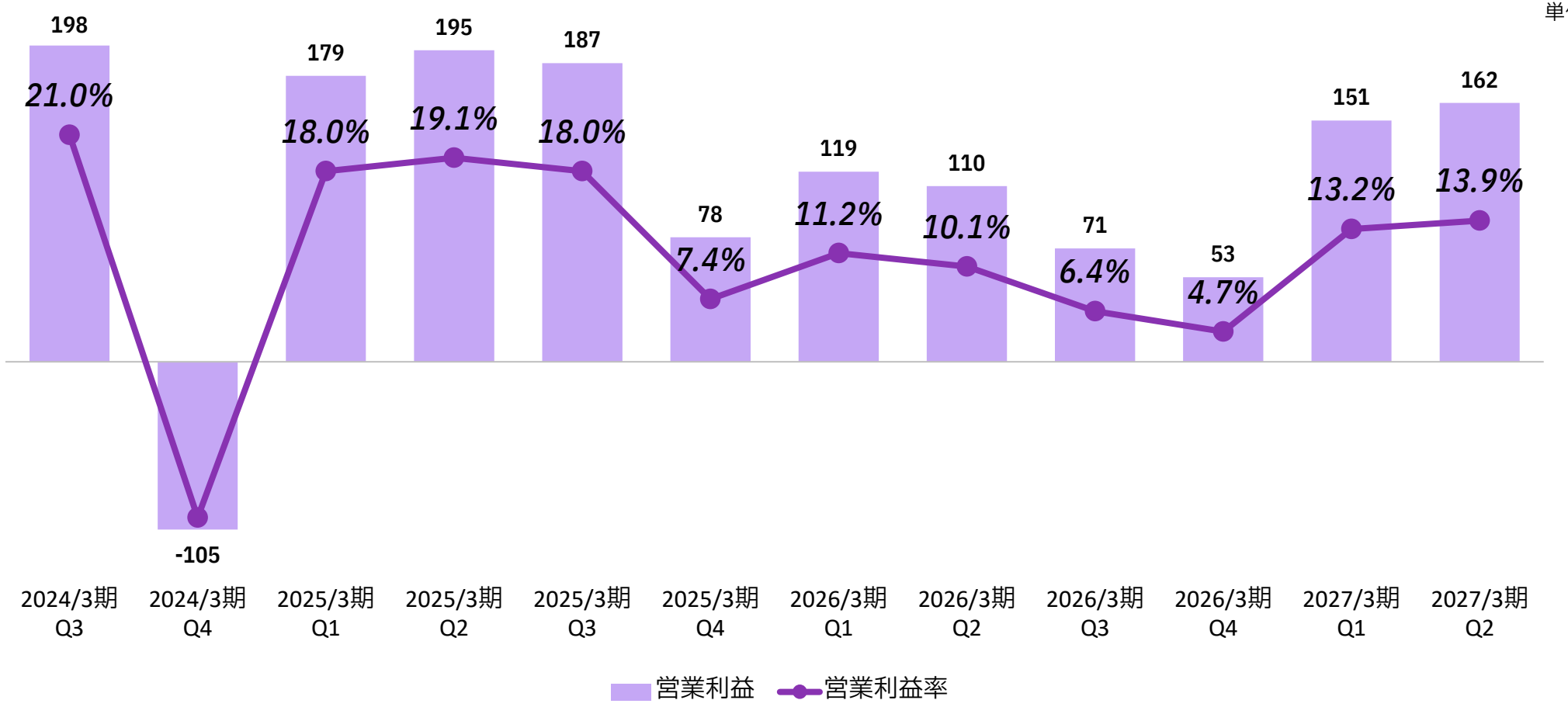
※株価予測・株価動向に関するご質問や、当社がインサイダー情報等に関連するご質問と判断したもの等については、回答を差し控える場合があります。あらかじめご了承ください

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます

Appendix

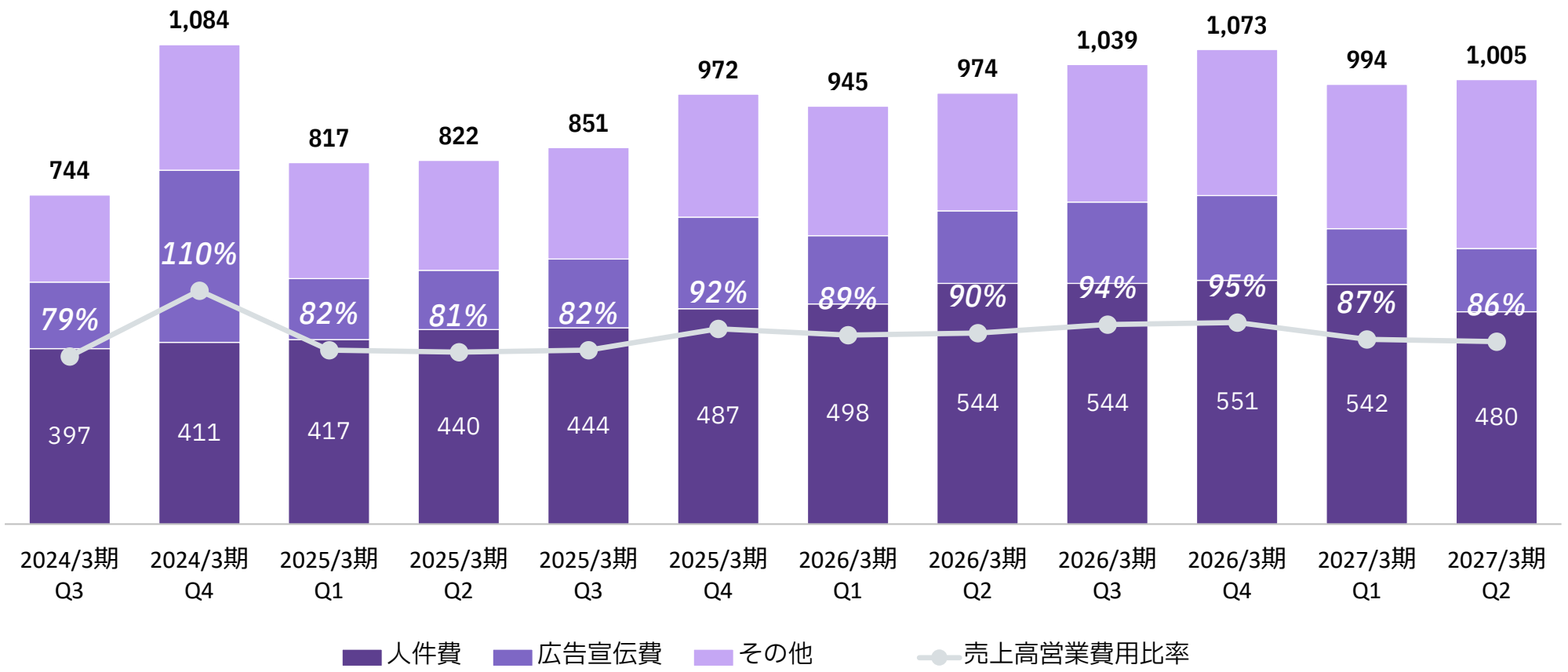
営業利益の推移（四半期）

単位：百万円



営業費用※の推移（四半期）

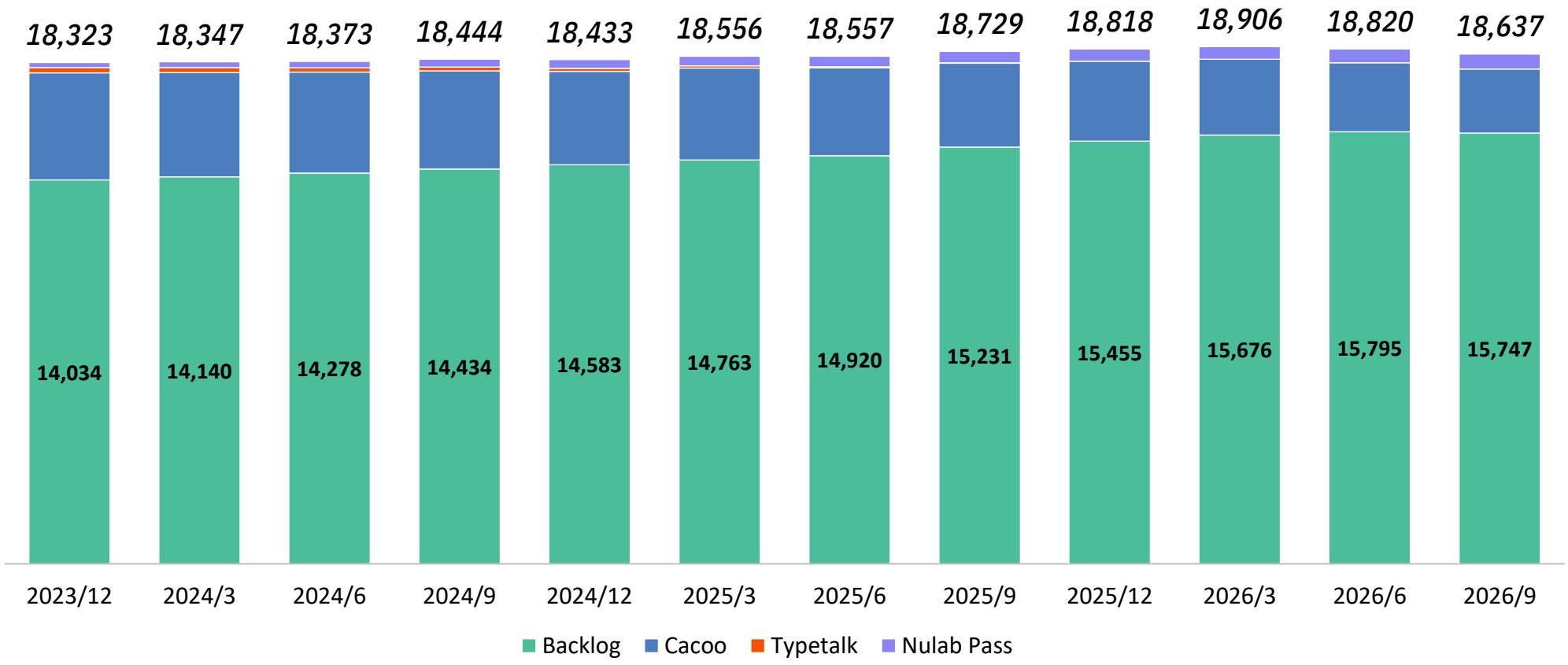
単位：百万円



注記：営業費用＝売上原価+販管費

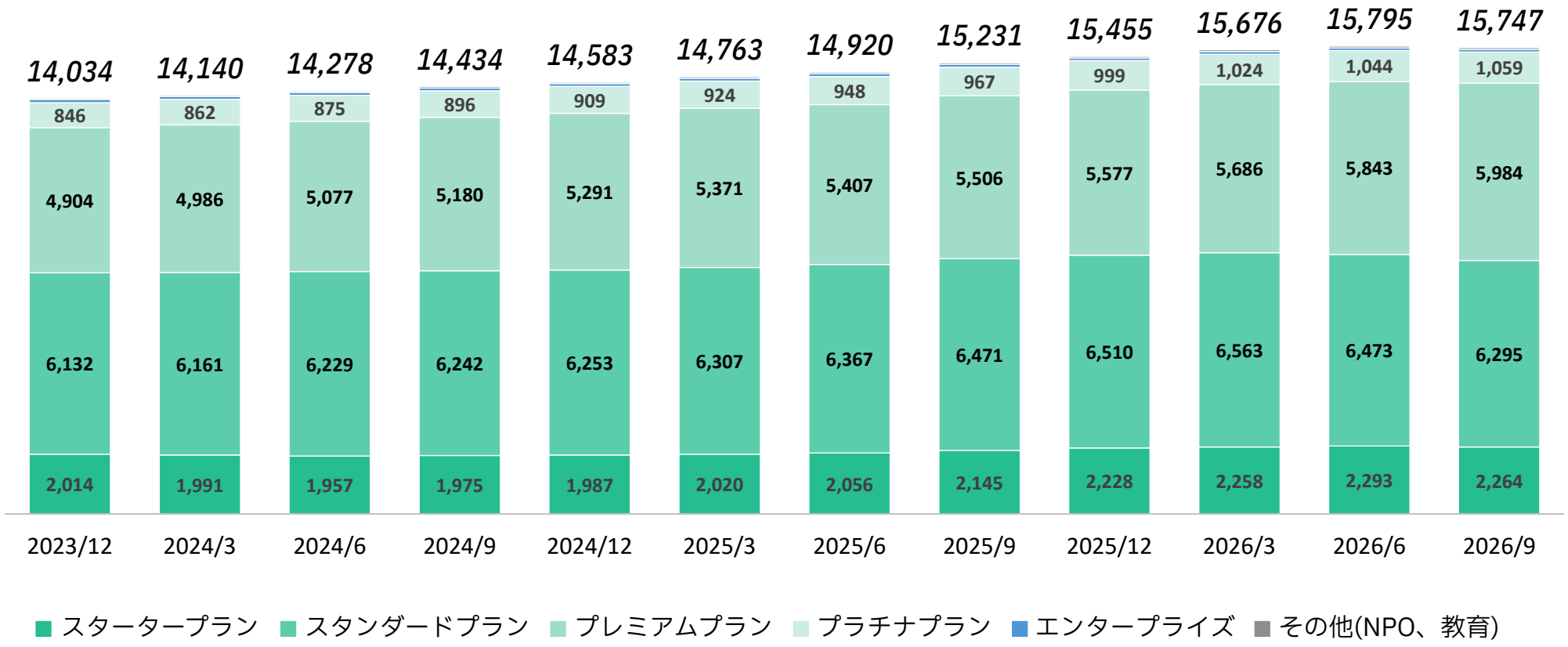
有料契約数の推移

単位：件



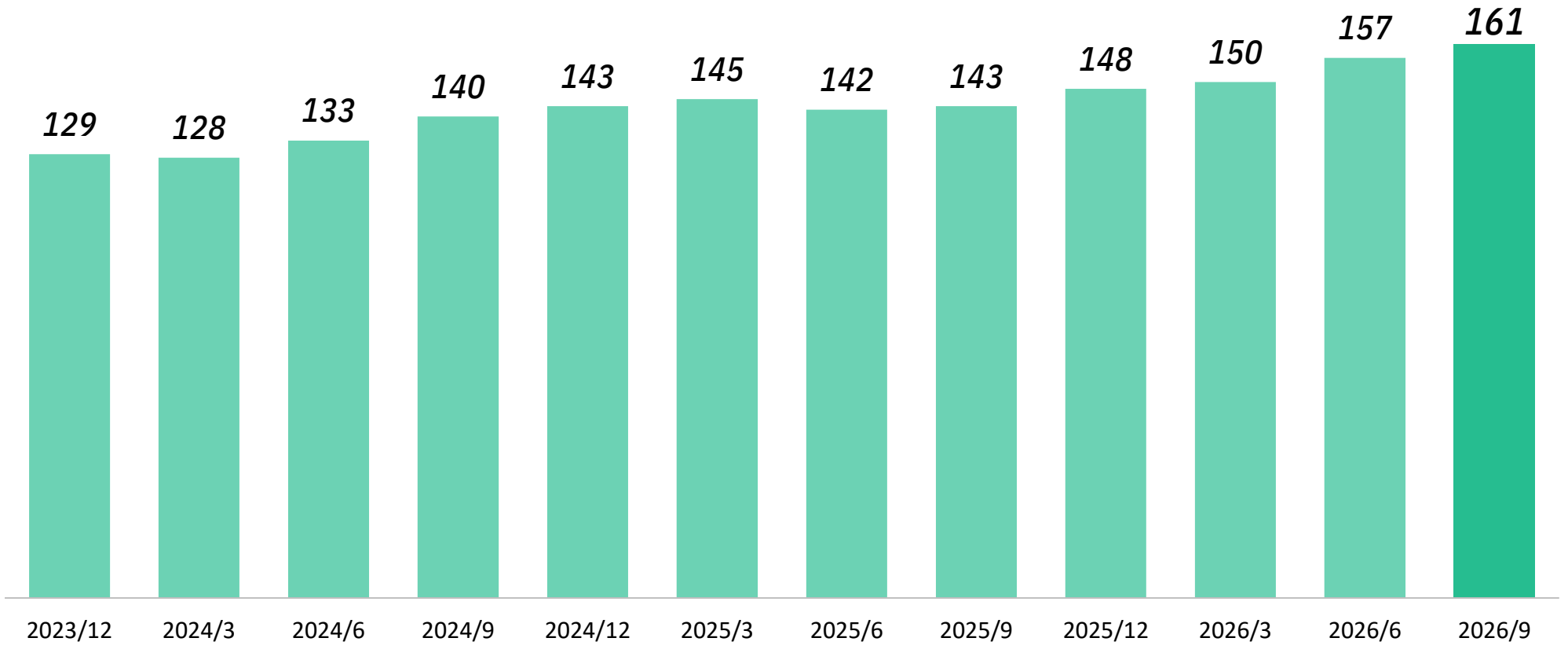
Backlogプラン別の推移

単位：件



Backlog有料ユーザー数※の推移

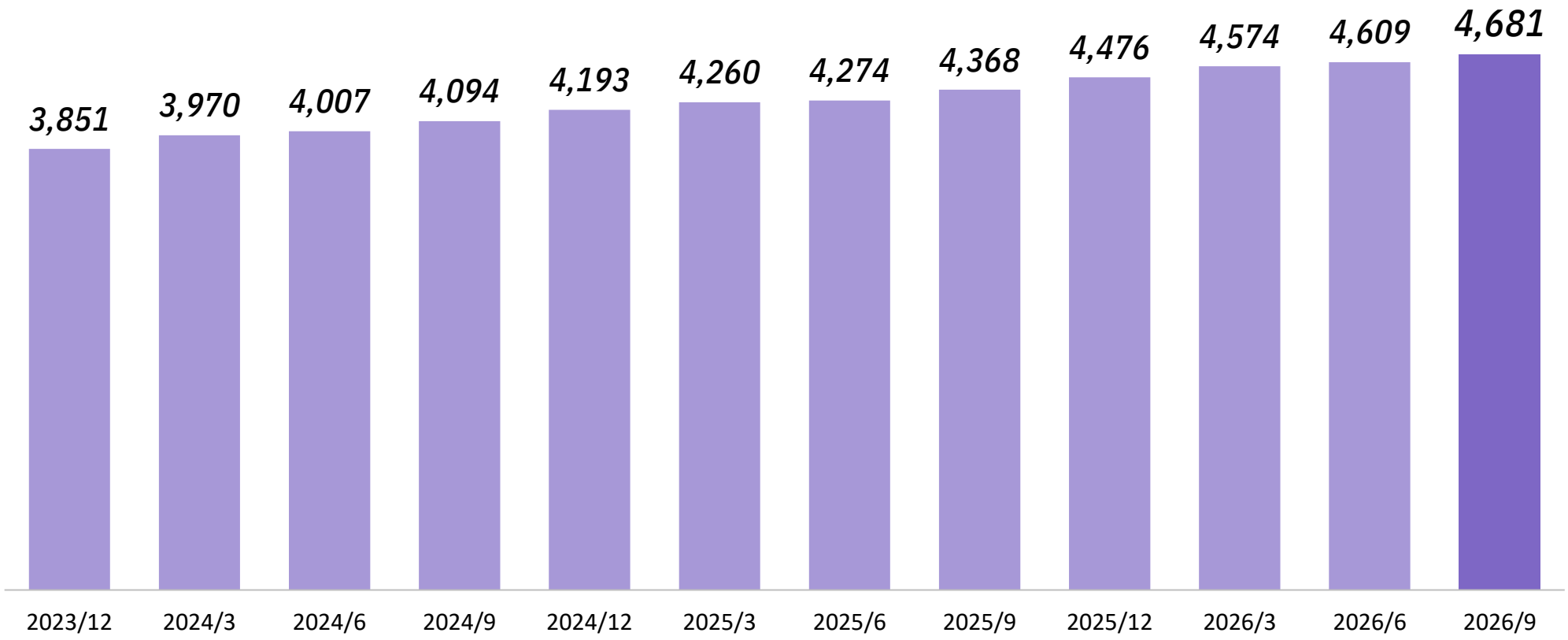
単位：万人



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）

ARR※の推移

単位：百万円

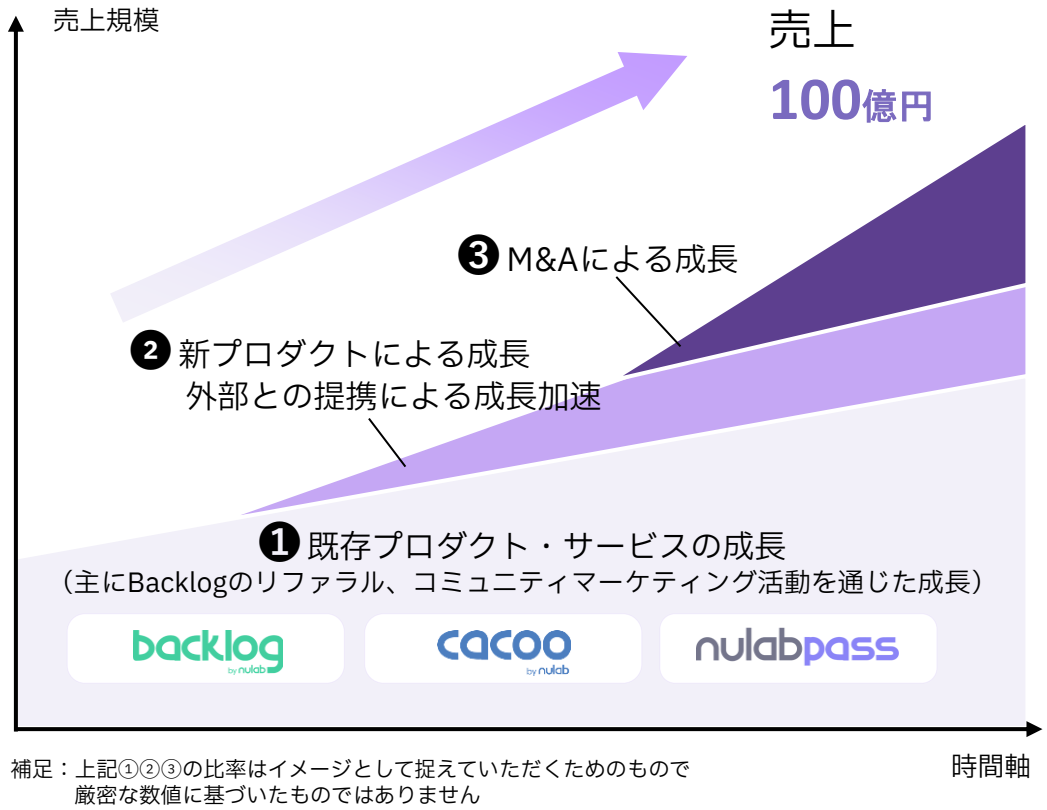


注記：Annual Recurring Revenueの略語。各月の月次売上高を12倍することにより算出
既存の契約が更新のタイミングで全て更新される前提で、既存の契約のみから、翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標

Appendix

Nulabの成長戦略

既存プロダクトの事業拡大を軸としつつ、経営リソースの最適化を図り、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



補足：上記①②③の比率はイメージとして捉えていただくためのもので
厳密な数値に基づいたものではありません

売上高 100億円 達成はミッション実現のために必要な通過点

1 **既存プロダクトの持続的な成長**

リファラル成長を維持しつつマーケ支援を強化。AIを活用した製品機能拡充でユーザー基盤を拡大

2 **新プロダクトによる成長**

ナレッジデータを集めるプロダクト・サービスを拡充。新規創出に向けたR&Dを強化

3 **M&Aによる成長**

シナジーが見込める企業を対象に、3年で3社ペースのM&Aで非連続な成長を支える

※2026年6月22日公表「中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）」より再掲

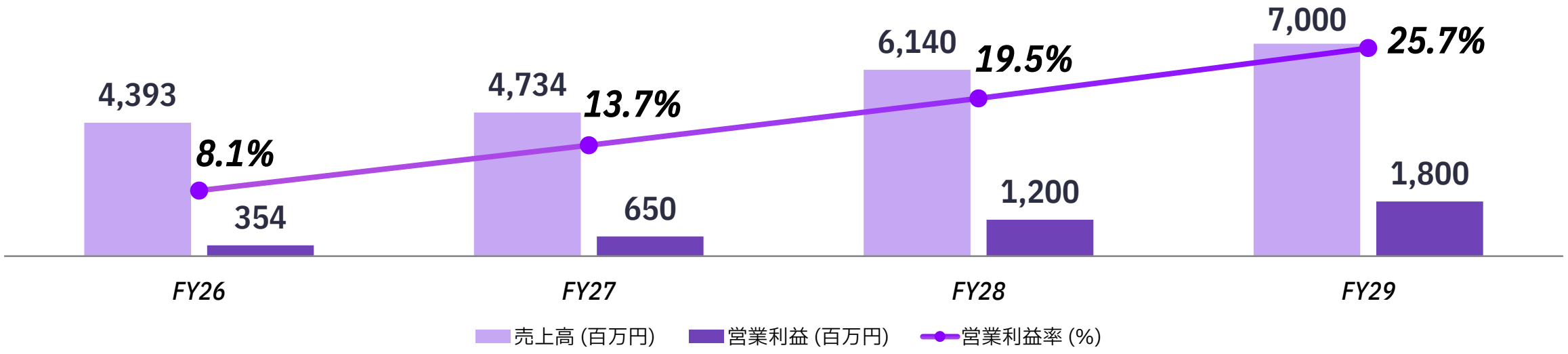
Appendix

3か年 財務目標 推移

利益創出を優先課題に据え、高収益体質への転換を目指す

売上高	営業利益	営業利益率
vs FY26 +59.3% *（CAGR +16.8%）*	*vs FY26* 約*5.1*倍 *（CAGR +71.8%）*	*vs FY26 +17.6pt* *（8.1% → 25.7%）*
70 億円	**18 億円**	**25.7 %**

売上高・営業利益・営業利益率の推移

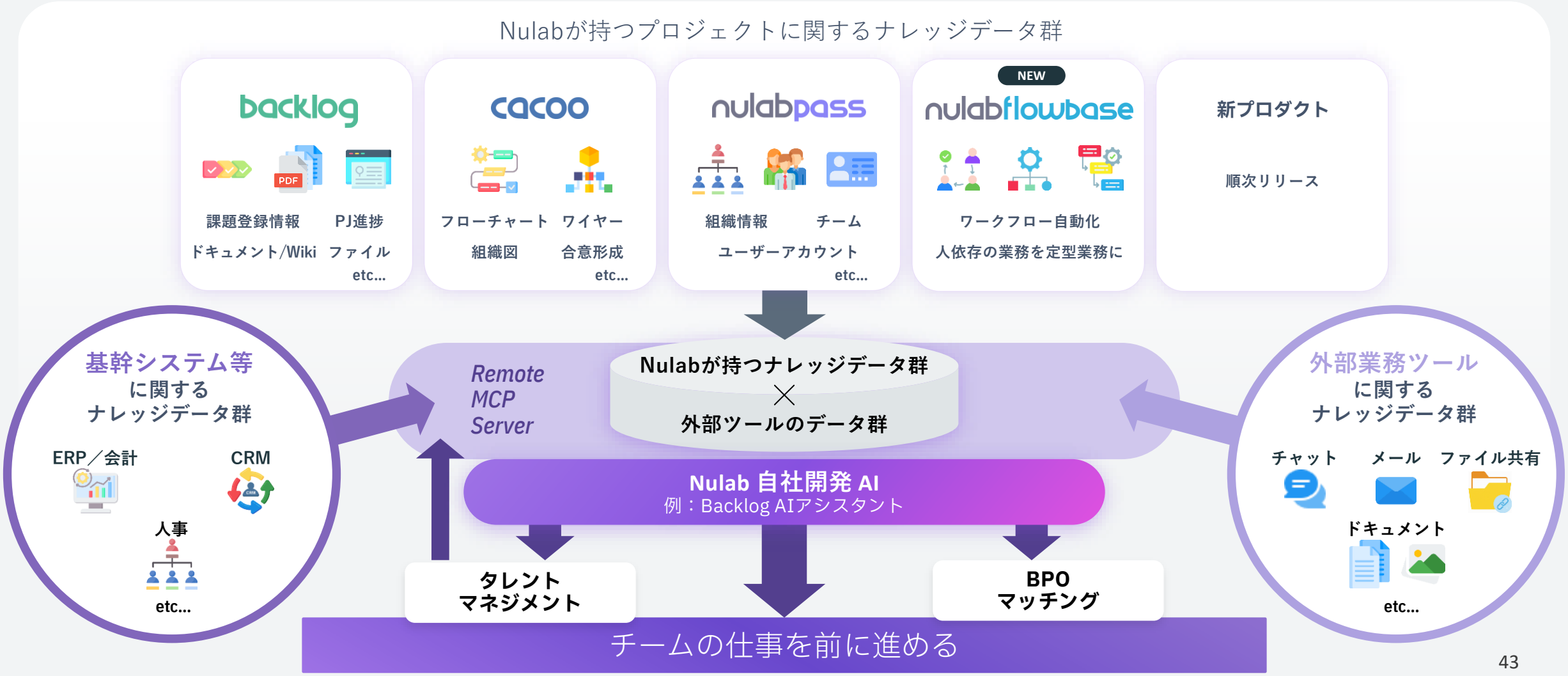


※2026年6月22日公表「中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）」より再掲

Appendix

ヌーラボのプロダクト戦略

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「チームの仕事を前に進める世界」を実現する



※2026年6月22日公表「中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）」より再掲