

2026年3月期 通期決算説明資料

株式会社ヌーラボ（証券コード：5033）

2026年5月14日



nulab

目次

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. 2027年3月期業績予想
5. 会社概要
6. サービス内容
7. Q&A 想定質問と回答

APPENDIX

1. エグゼクティブサマリー

2026年3月期 通期 決算概要 と 2027年3月期 の見通し

- 通期売上高は4,393百万円（前期比+6.8%）と過去最高を更新。将来に向けた戦略的投資により営業利益は354百万円（前期比△44.6%）と減益となるものの、計画を上回って達成
- 海外子会社（Nulab USA, Nulab Netherlands B.V.）の清算決定に伴う事業構造改善引当金の計上により、当期純利益は178百万円（前期比△67.7%）と計画よりも減益に。事業構造の改善により今後の利益改善に大幅に寄与する見通し
- 2027年3月期見通し：売上高4,734百万円（前期比+7.7%）、営業利益650百万円（前期比+83.3%）と大幅増益。単価向上施策と、事業構造の改善により、利益項目は過去最高益の更新を見込む

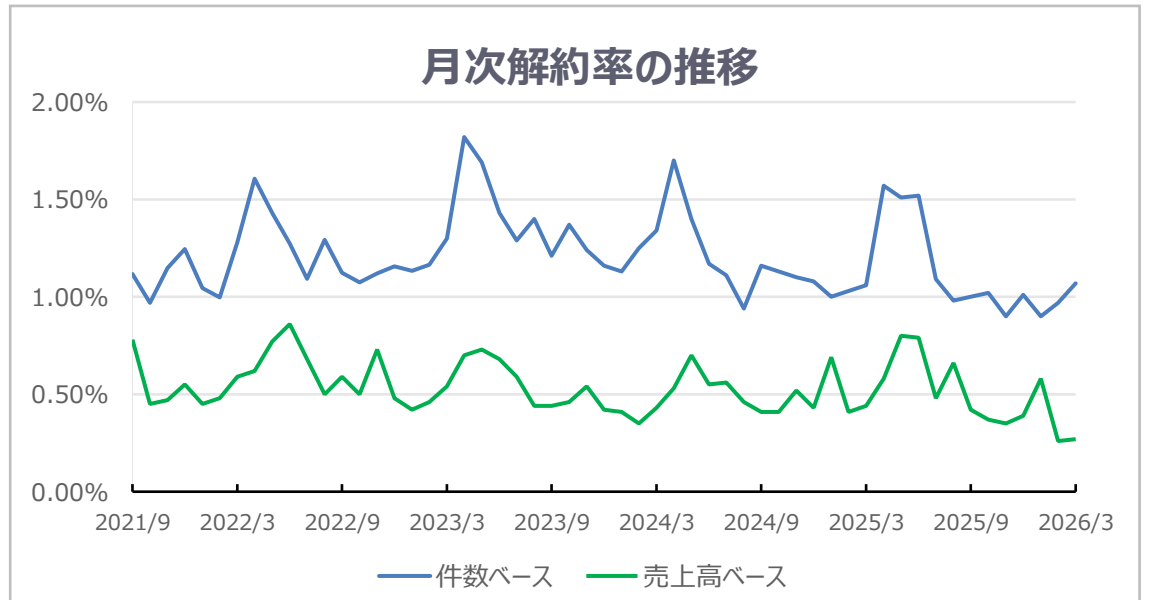
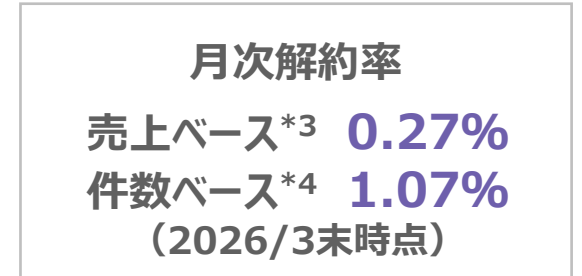
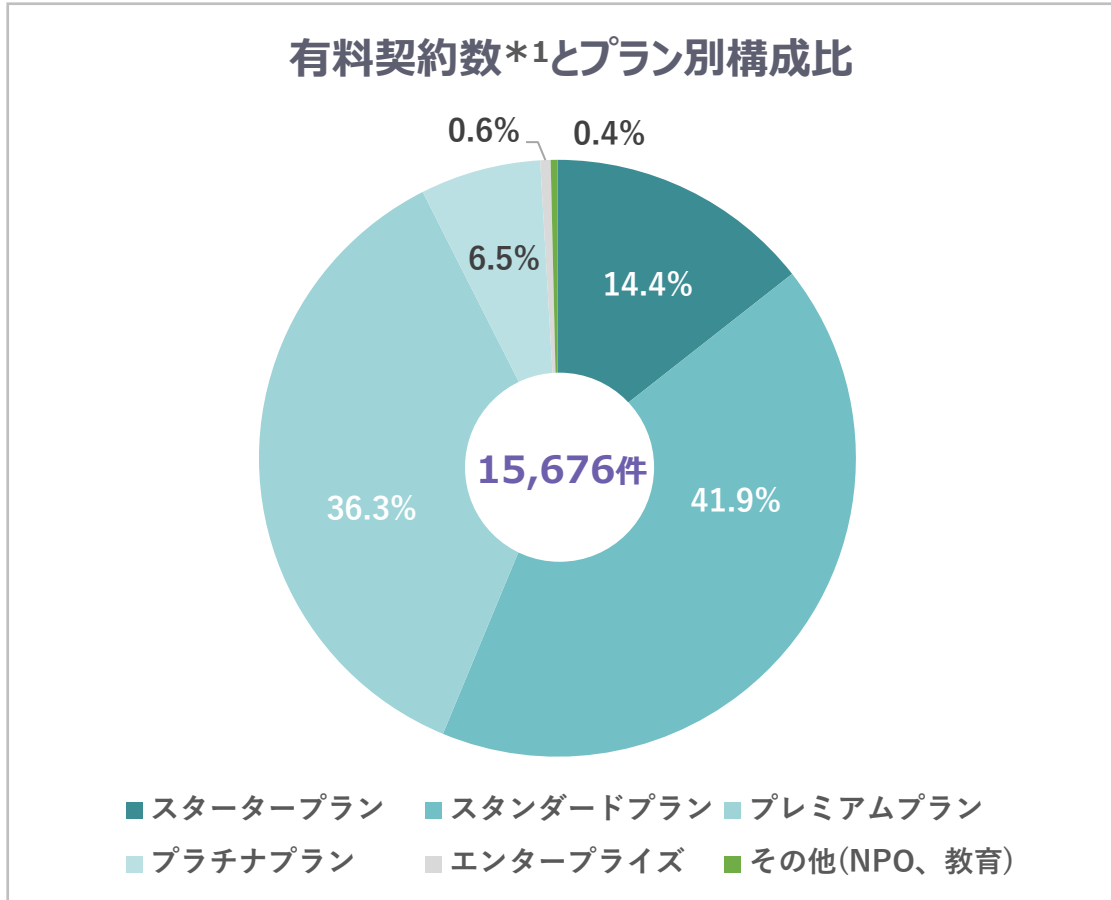
今後の取り組み

- AIを活用した運用支援機能「Backlog AI アシスタント」を2026年3月に正式リリース。ベータ版での高い評価を背景に強い引き合いを得ており、有料オプションの拡販を推進する
- Backlogに依存しない非連続な成長モデルの確立に向け、新プロダクト開発とM&Aに注力。新規事業創出プログラム「Nu Source」を推進し、新たな収益源となるイノベーティブなプロダクト開発を促進
- BacklogはID課金ではなくユーザ数無制限*で使えること、Backlog内に蓄積される業務の膨大なナレッジデータを強みとし、AIとの共生を通じて、「チームの仕事を前に進める世界」を実現していく

*スタンダードプラン以上が対象

Backlogの主要KPI

有料契約件数*1、は3Q比で +221件増となり、有料ユーザ数は150万人を突破
各施策の結果、月次解約率*3 は、売上ベースで0.27%と低い水準で継続推移



注記1：2026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

2.業績及びKPI推移

通期業績ハイライト

売上高

43.9億円

(連結/2026年3月期)

売上高CAGR

18%

(2021年3月期-2026年3月期)

(Backlog)
売上高

40.4億円

(連結/2026年3月期)

(Backlog)
売上高CAGR

17%

(2021年3月期-2026年3月期)

* 国内売上が全社売上の98.2%を占める (2026/3期)

売上総利益

32.4億円

(連結/2026年3月期)

営業利益

3.5億円

(連結/2026年3月期)

P/Lサマリー

- 4Q売上高は1,129百万円（前年同期比+7.3%）、通期売上高は4,393百万円（前期比+6.8%）と過去最高を更新。期初計画に対しては未達となったものの、解約率は低水準を維持。成長鈍化は底を打ち、再成長の兆しを確認
- 4Qは戦略的な広告宣伝費の投入により営業利益が一時的に圧縮されたが、通期営業利益は計画を達成
- 海外子会社の清算に伴う事業構造改善引当金の計上により、当期純利益は178百万円（前期比△67.7%）となったが、一連の構造改革に関する影響については引当済であり、2027年3月期以降の収益性は大幅に向上する見込み

P/Lサマリー (百万円)	2026/3期-4Q			通期			【参考】 2026/3期 (通期計画)
	前期	当期	前年同期比	前期	当期	前期比	
売上高	1,052	1,129	+7.3%	4,112	4,393	+6.8%	4,603
Backlog	975	1,034	+6.1%	3,830	4,041	+5.5%	-
Cacoo	29	27	△6.9%	118	111	△6.2%	-
Typetalk	2	-	-	15	2	△84.1%	-
Nulab Pass	45	67	+49.6%	148	238	+61.0%	-
営業利益	78	53	△32.0%	640	354	△44.6%	300
利益率	7.4%	4.7%	-	15.6%	8.1%	-	6.5%
経常利益	79	68	△13.7%	641	374	△41.7%	300
当期純利益	153	△35	-	552	178	△67.7%	223

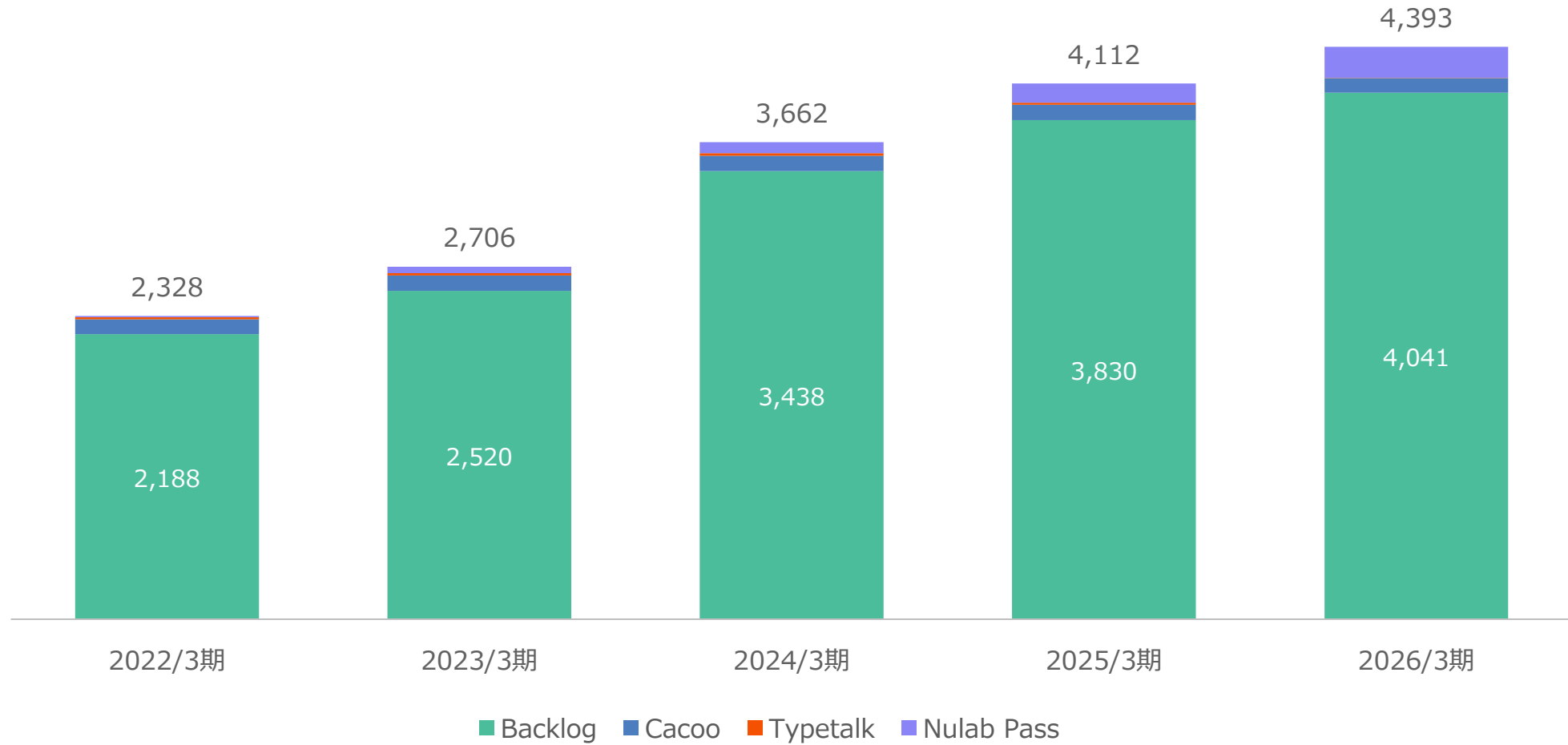
件数	2025/3期通期	2026/3期通期	期初計画	計画比
有料契約件数 *1 (うちBacklog)	18,556 (14,763)	18,906 (15,676)	22,000 (17,000)	△ 3,094件 (△ 1,324件)
解約件数 *2 (うちBacklog)	290 (155)	287 (167)	430 (190)	△ 143件 (△ 23件)

- Backlogの有料契約件数は計画比で大幅に未達。ただし、Backlogは+913件と前年の+634件を大きく上回る成果。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影響も
- 2026/3期は全体の解約件数が前年度より減少し、解約率は低い水準を維持。

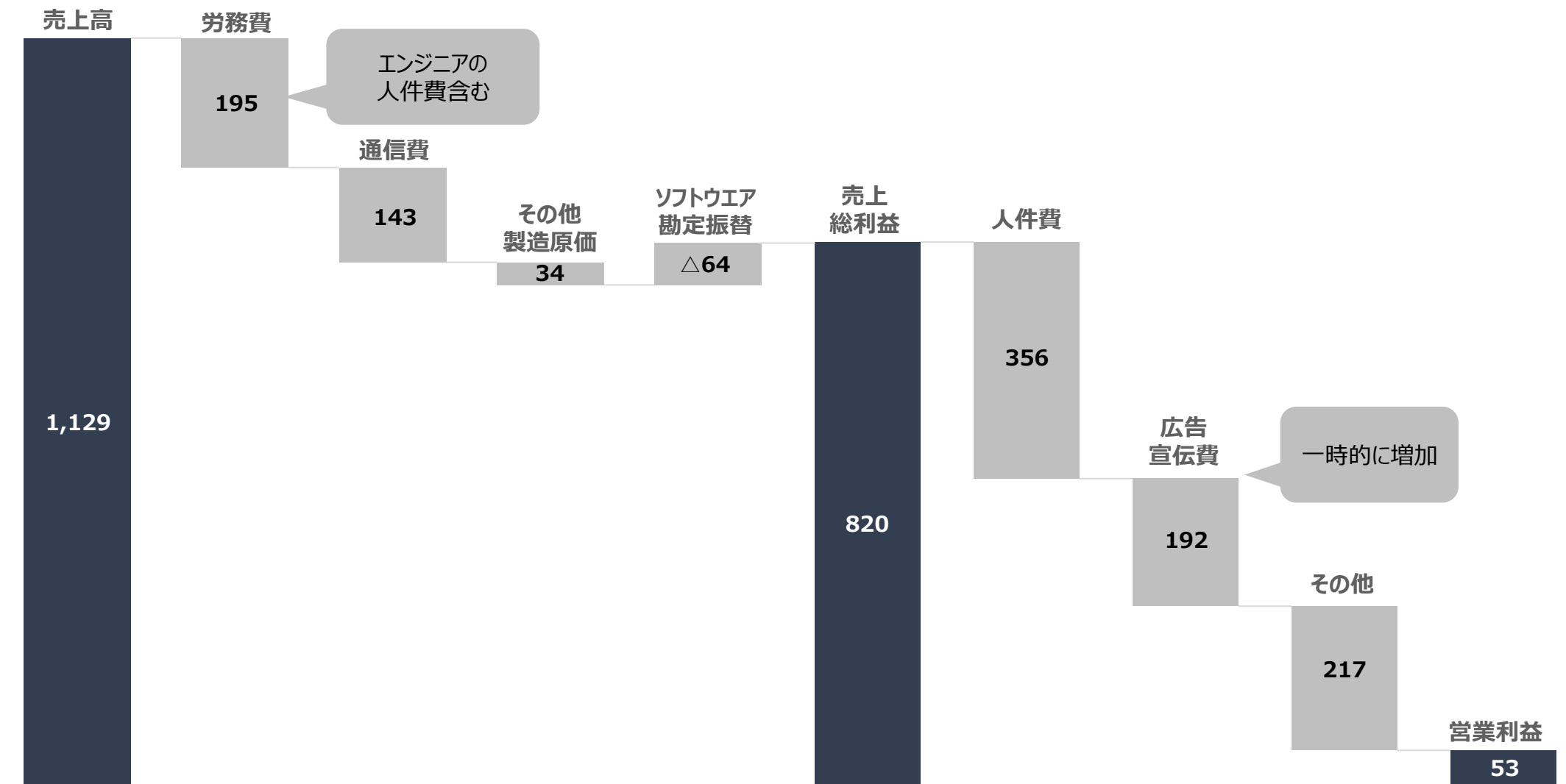
注記 1. 有料契約件数は2026/3期末時点の数値 2. 解約件数は2026/3月単月の数値

売上高の推移（通期）

(百万円)



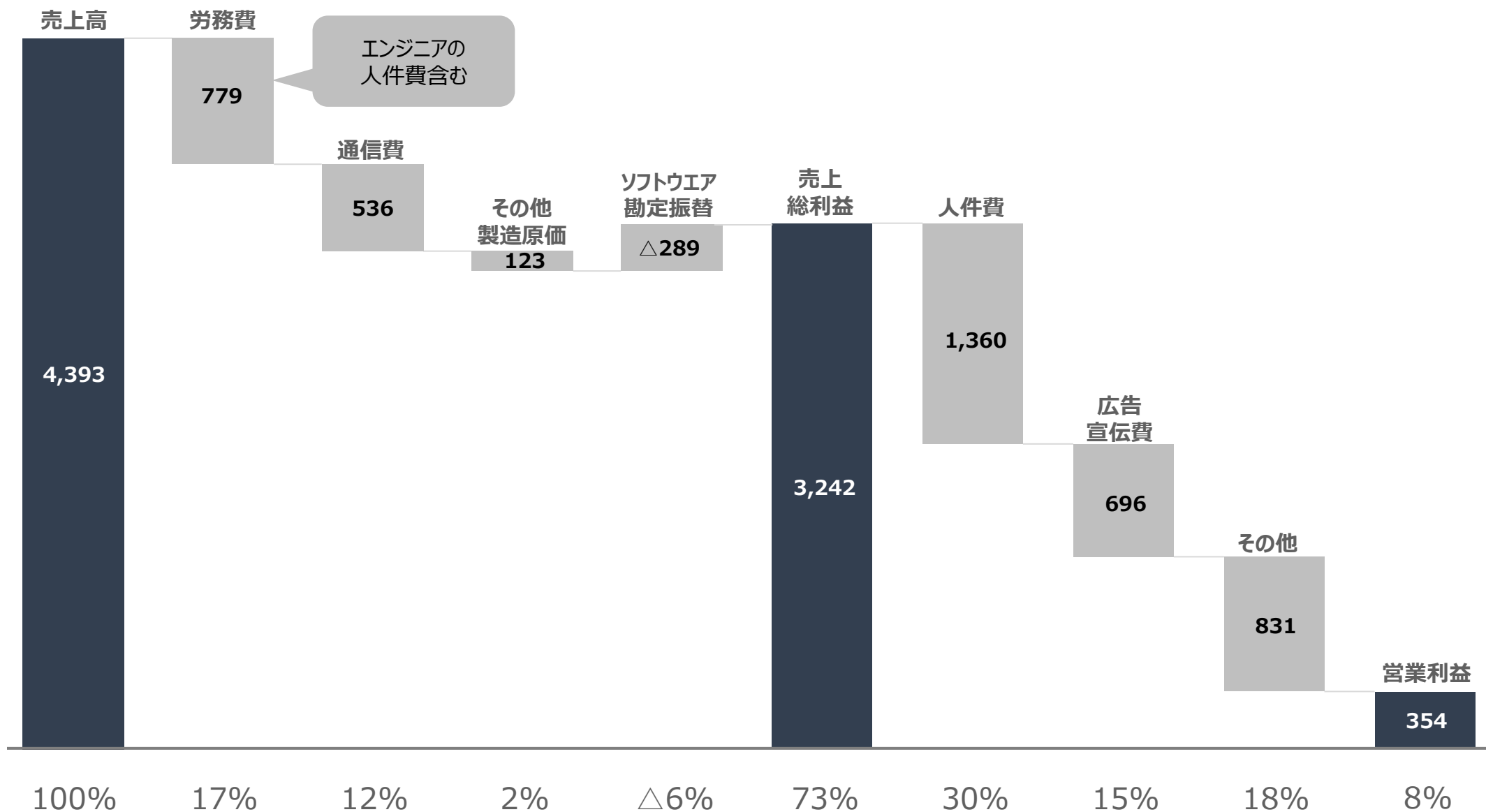
コスト構造（全社） 2026年3月期 第4四半期



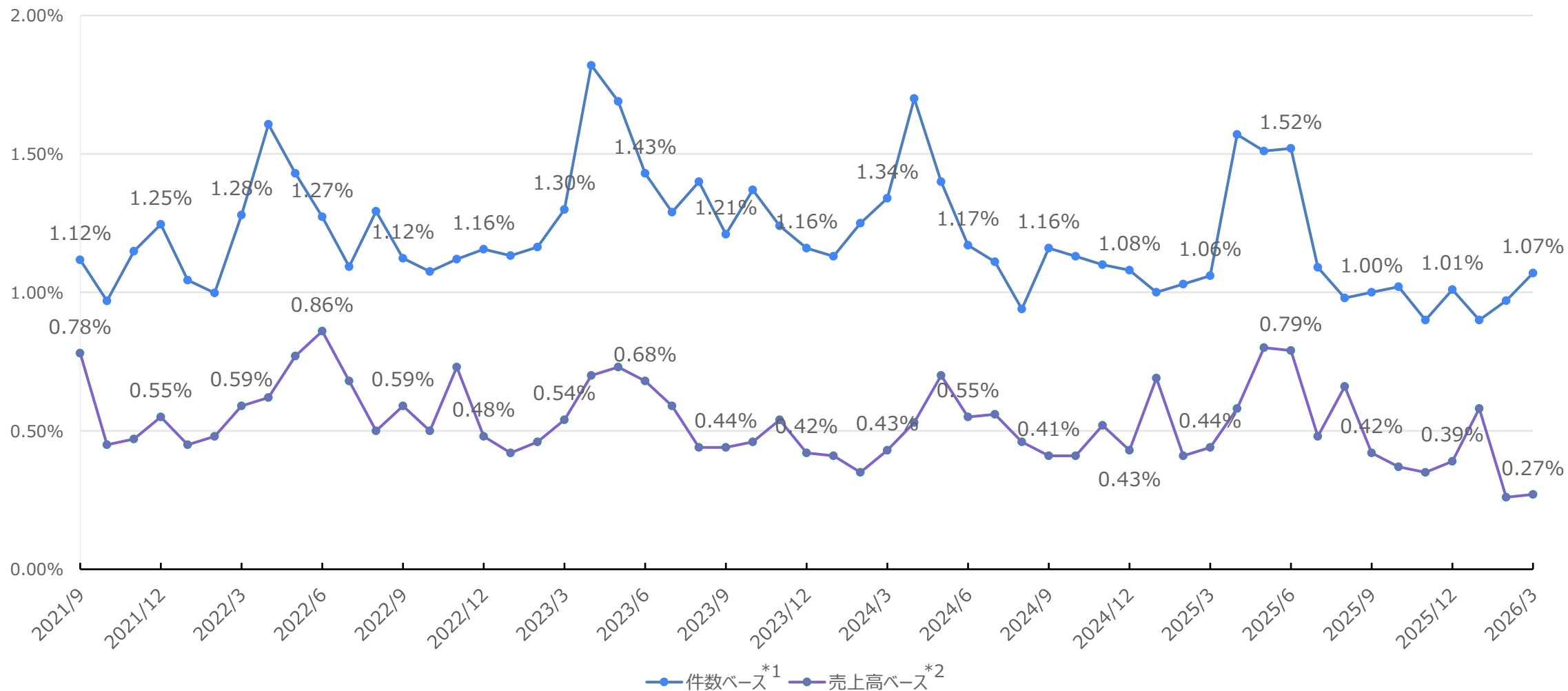
単位：百万円

売上高構成比 100% 17% 12% 3% △5% 72% 31% 17% 19% 4%

コスト構造（全社） 2026年3月期 通期



Backlog月次解約率の推移



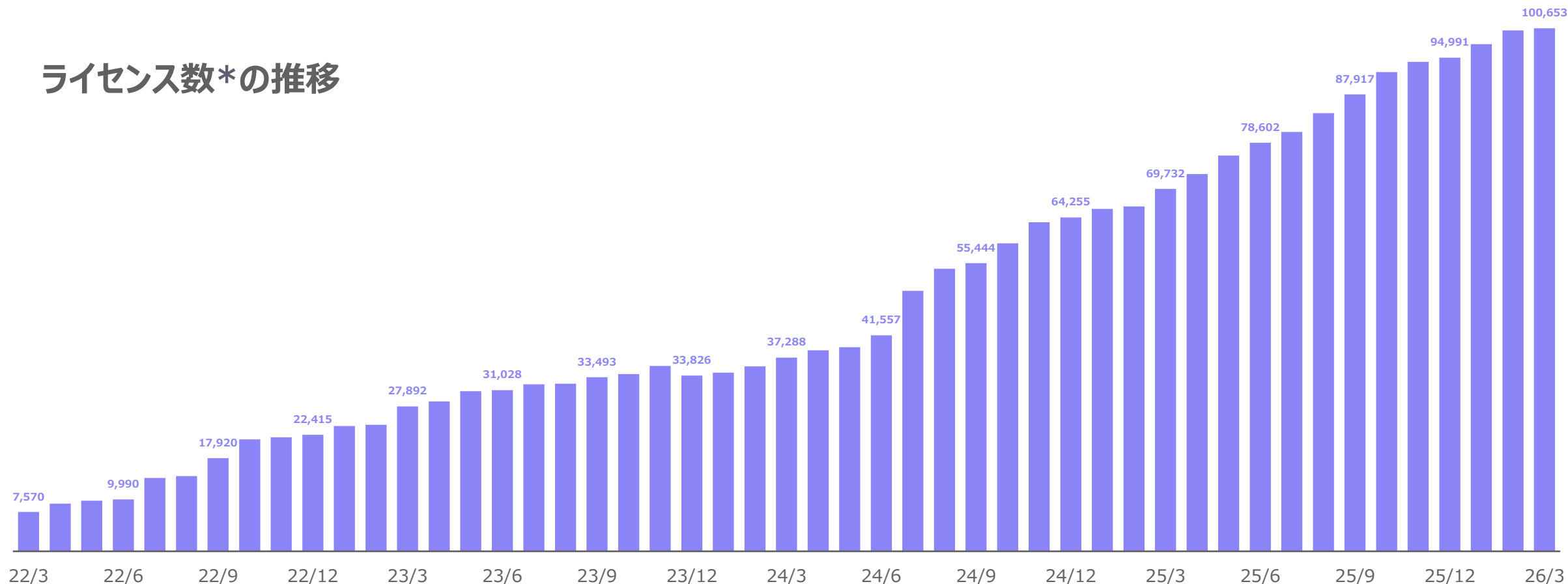
注記1：各前月の有料契約総数に占める解約数の割合

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10万を突破

ライセンス数*の推移



3. トピックス

ベータ版のトライアルを経て2026年3月5日に正式リリース

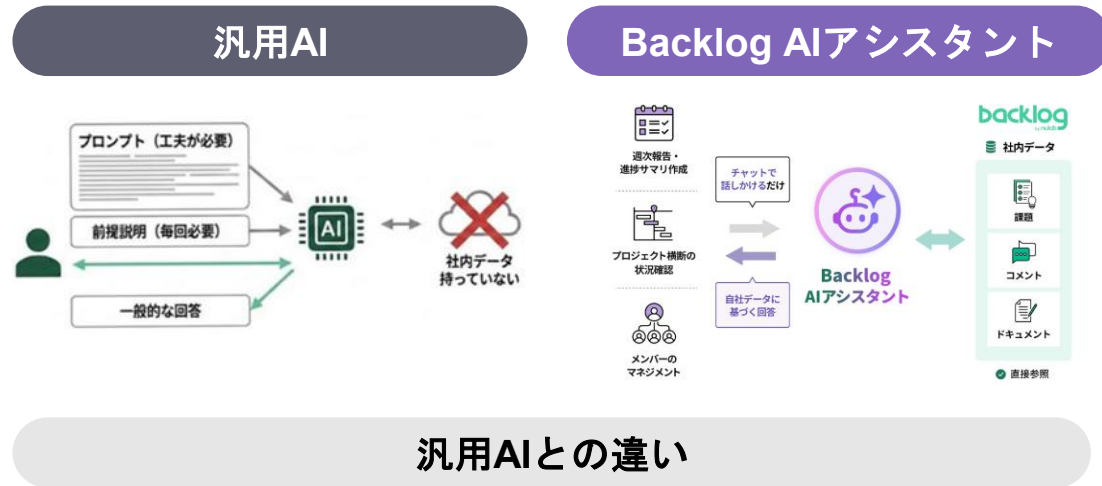
プロジェクトの進行状況を可視化し、意思決定を支える運用支援AI機能

チームの業務にAIが応える

Backlog AIアシスタント

2026年3月5日 正式リリース

Backlogに蓄積された情報を横断的に整理
日々の業務判断と進行を支援

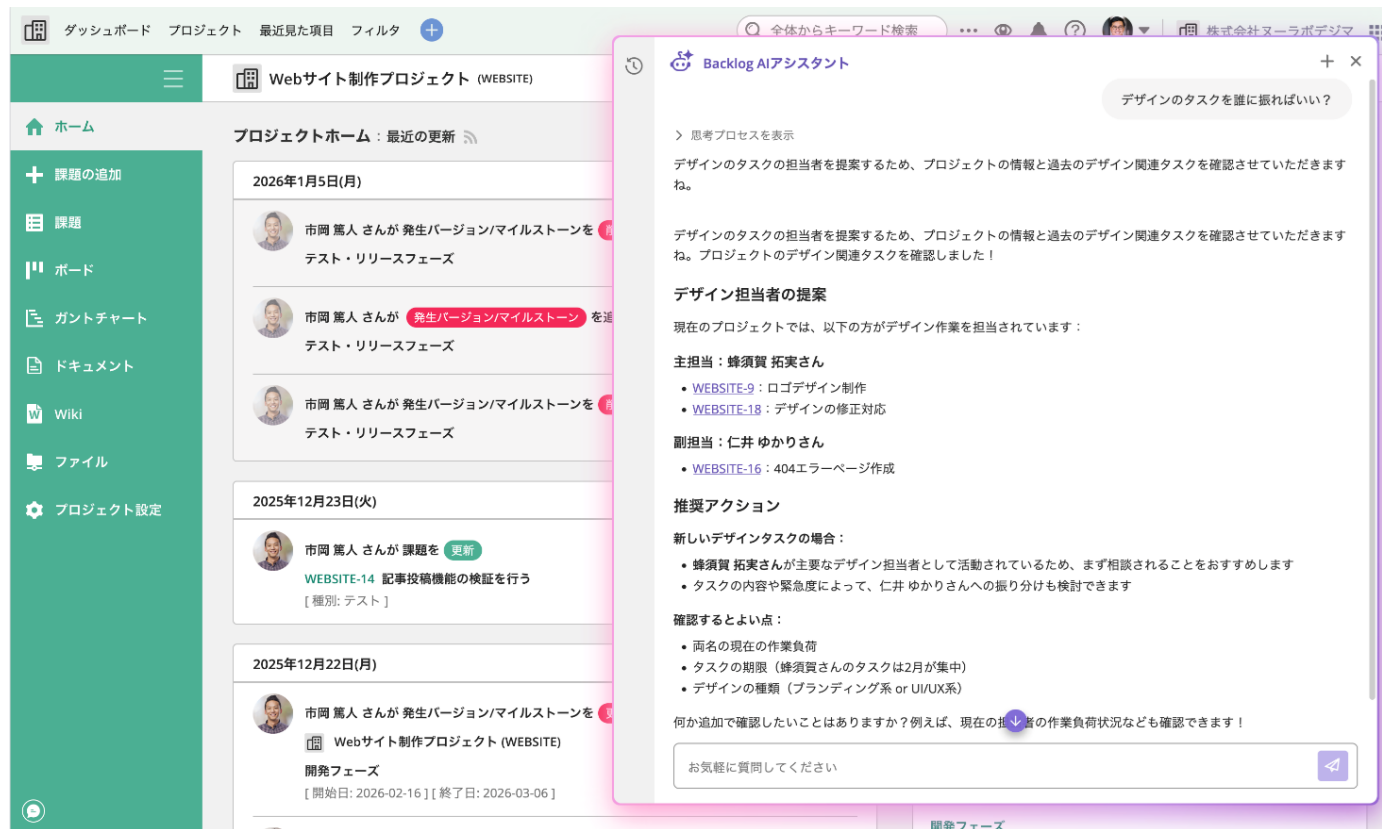


- ### 汎用AIとの違い
- 汎用AI：プロンプトに依存した一般的な情報生成
 - Backlog AIアシスタント：業務データに基づく継続的な進行管理

 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

Backlogに蓄積された業務データを活用し、プロジェクト運用における活用領域が拡大

Backlog AIアシスタントの利用画面 (チャットUI)



主な活用領域

1. プロジェクト情報の整理

課題ステータス・コメント・担当者情報に基づく進捗把握

2. 課題・ドキュメントの検索

プロジェクト横断での情報検索および文脈把握

3. 課題の作成・更新

関連情報を踏まえた課題作成および更新

4. 担当者選定の支援

過去の対応履歴や関与状況に基づく担当者判断

5. プロジェクト状況の検知

過去プロジェクトとの比較による進行状況やリスク検知



事業創出プログラム「Nu Source (ヌーソース)」第3回目のアイデア公募期間を終了 複数プロジェクトがプロトタイピングを実施中

2025年1月に始動した「Nu Source」は、これまで86件のアイデアが応募され、複数のプロジェクトがプロトタイピングを実施中。今年度からプログラム内容の大幅改善を予定。技術領域では「デスクトップロボ」と「エッジAI」の募集に注力予定。

これまでの実績

複数プロジェクトがプロトタイピングフェーズに移行。
様々な業務課題にアプローチ。



業務効率化



会議



プロダクト開発

既存事業との連携機能誕生

独立事業化ではなく、postalk社の持つ「思考構造化技術」をBacklogに活かし、パートナーシップのもと連携機能を開発。会議音声からタスク生成が可能に。



※Backlog・postalk連携画面イメージ

海外連結子会社(Nulab USA/Nulab Netherlands)の解散・清算について

- 海外事業をリストラクチャリングし、国内事業の拡大に集中することを決定
- 清算に伴う一連の構造改革に関する影響については引当済であり、2027年3月期以降の収益性は大幅に向上

当初の狙いと経緯

2013 シンガポール
Nulab Singapore 設立

2014 米国 (NY)
Nulab USA 設立

2017 オランダ
Nulab Netherlands 設立

2024 シンガポール
Nulab Singapore 解散・清算

SaaSプロダクトのグローバル展開を目的に
米国・オランダに現地法人を設立し
マーケティング・開発拠点として運営。

→ 事業環境の変化とグループ収益構造見直しにより、
両社解散・清算を決定

結果と判断の背景

海外売上の全体に占める割合

1.8%

※ カスタマーサポートは国内で継続し、売上減少の影響
は最小限に留める

円安によるコスト圧迫

設立当初 : USD ≈ ¥100 / EUR ≈ ¥130

→ 大幅な円安進行により、運営コストが増大

※ カスタマーサポートは国内で継続。

特別損失の計上

2026年3月期 特別損失 事業構造改善引当金 98百万円
専門家費用・解雇関連費用等を含む構造改革費用

連結業績への影響と今後

連結売上高への影響 : なし

両社の売上高は、当社親会社向けの内部取引のみ。連結
財務諸表上で相殺消去されるため、連結売上高への影響
はありません。

当期利益への影響 :
純利益178百万円 (前期比 △67.7%)

構造改革の影響分は引当済

2027年3月期以降の見通し

- 構造改革費用の一過性影響消滅
- 収益性の大幅な向上を見込む 3~4億円の収益改善効果
- グループ経営資源を国内コア事業・AI等重点投資領域に集中、持続的な企業価値の拡大を図る

※ 本件の開示について

オランダの労働法制上の制約から、清算に際して従業員への通知時期を慎重に調整する必要があったため、2026年3月の取締役会決議時点での個別開示は行いませんでした。

なお、本件は適時開示事項には該当しないものの、任意開示として決算発表と同時に本資料にて公表するものであります。

4.2027年3月期業績予想

nulab

2027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+7.7%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)	2026/3期 (実績)	2027/3期 (予想)	前期比
売上高	4,393	4,734	+ 7.7%
営業利益	354	650	+ 83.3%
経常利益	374	652	+ 74.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	484	+ 171.4%

有料契約件数 *1 (うちBacklog)	18,906 (15,676)	19,700 (16,620)	+ 794件 (+ 944件)
解約件数 *2 (うちBacklog)	287 (167)	396 (175)	+ 109件 (+ 8件)

- トップラインは足元の状況に、単価向上施策等の効果を考慮**
 - 「Backlog AIアシスタント」の有料オプション拡販、新プロダクトの投入、NulabPassの拡販、など単価向上施策を実施し、AI機能の拡張により更なる成長を目指す新規契約件数を大幅に伸ばす方針から、契約の質を重視する方針へ転換
 - 新プロダクト開発とM&Aに注力。今期に新プロダクトリリースを目指す。新規事業創出プログラム「Nu Source」も推進し非連続な成長へ
- 主力事業の収益性向上と、海外子会社の清算による費用削減効果により、大幅増益・過去最高益更新を見込む**
 - 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646百万円（前期比20.7%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を実施するも、海外分の減少を織り込み、通期で566百万円（前期比18.7%減）の計画
 - 海外子会社人員減少により、全社人件費は通期で1,987百万円（うち労務費744百万円、前期比3.4%減）の計画
 - AI等の活用による開発効率の改善と非生産活動時間の短縮により、生産性を向上
 - 既存事業への依存を超えた新たな成長モデルの確立に向け、中期的な売上成長を最優先課題として資源を戦略的に配分

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. 会社概要

nulab



“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。

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。

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。

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	207名（2026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
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)



代表取締役CEO 橋本 正徳 Masanori Hashimoto

- 1976年福岡県生まれ。
- 福岡県立早良高等学校卒業後、上京して飲食業に従事する傍ら、劇団主催やクラブミュージックのライブ演奏など表現活動にも携わる。
- 福岡へ戻ったのち、家業の建築業を経て、2001年にプログラマーへ転身。オープンソースソフトウェアや開発コミュニティの文化に影響を受けながら、Webアプリケーション開発やチーム開発の知見を深める。
- 2004年、福岡にて「無の状態から有を創り出す研究所」という意味を込め、株式会社ヌーラボを設立し、代表取締役に就任。
- 著書に『会社は「仲良しクラブ」でいい』。エンジニア出身の経営者として、創造性を引き出す組織づくりや、チームで働くことの価値について発信している。

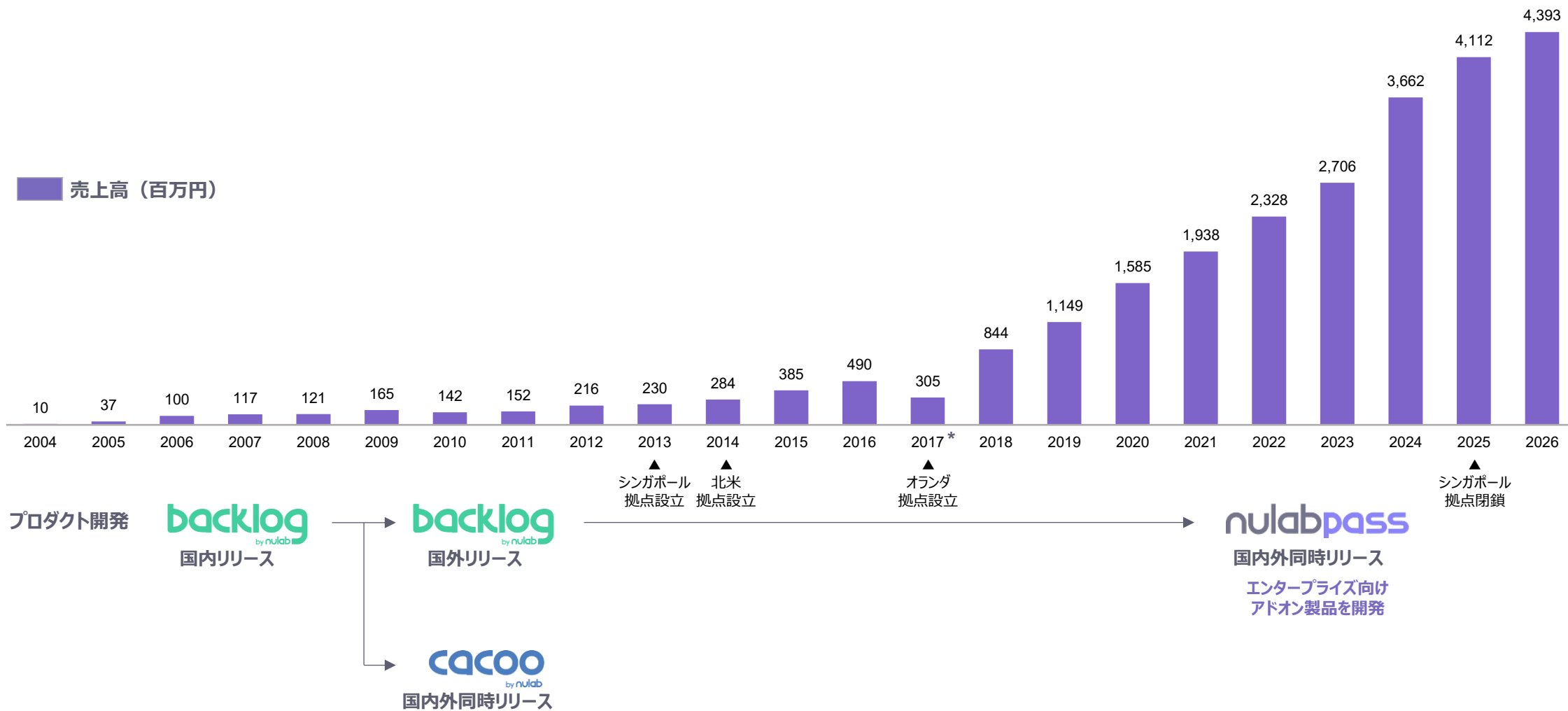
私たちヌーラボは、

「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。

会社沿革

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



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

6. サービス内容

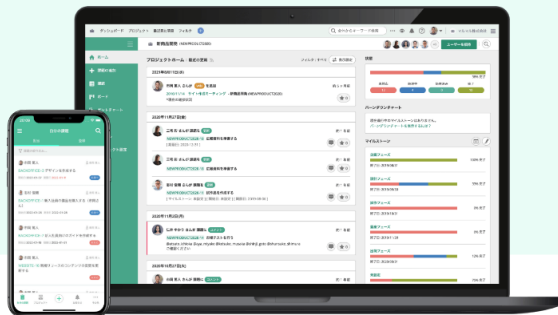
サービス概要

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

backlog by nulab

プロジェクト・タスク管理ツール

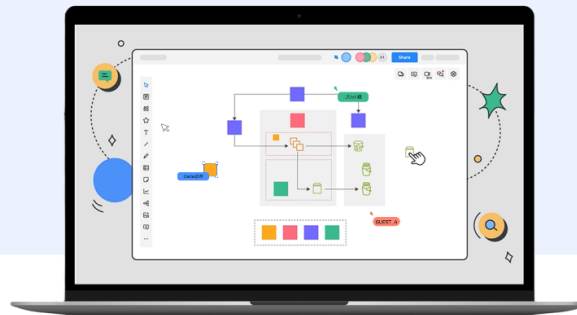
- ✓ タスク・課題の管理
- ✓ 進捗の可視化と共有
- ✓ バージョン管理・開発連携
- ✓ ナレッジ共有
- ✓ モバイル・タブレット対応



cacoo by nulab

オンラインホワイトボードツール

- ✓ 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



nulabpass

ヌーラボ製品の
セキュリティとガバナンスを強化

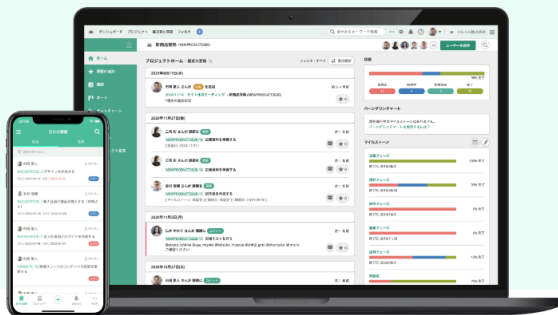
- ✓ SAML認証によるシングルサインオン
- ✓ アカウントの一元管理
- ✓ 監査ログによる利用状況の可視化



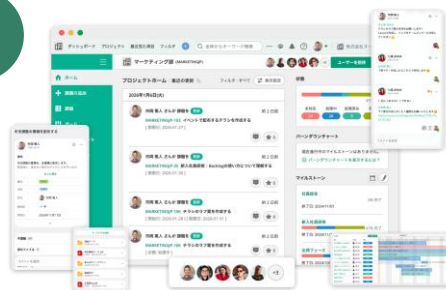
有料契約数15,000社以上 有料利用ユーザー数150万人以上

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
- 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



01



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。

03



プロジェクト全体の状況を可視化し、チームの情報を集約することで、関係者間の連携を強化。

02



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。

04



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。

プロジェクト管理・タスク管理に必要な機能がオールインワン

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

機能

Backlog AIアシスタント



親子課題



ガントチャート

Git / Subversion

課題ごとのコメント

お知らせ機能

モバイルアプリ

IPアドレス制限

2段階認証

Wiki

カンバンボード



ガントチャート



ドキュメント



ファイル共有



料金

	スタータープラン※1 ¥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
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※2	無制限※2	無制限※2	無制限※2
Backlog AIアシスタント			2,000クレジット/月 ※3	5,000クレジット/月 ※3	
Subversion / Git	✓	✓	✓	✓	✓
ファイル共有	✓	✓	✓	✓	✓
ガントチャート		✓ 表示範囲: 6ヶ月分	✓	✓	✓
バーンダウンチャート		✓	✓	✓	✓
アクセス制限(IP制限)		50個まで	100個まで	無制限	無制限
課題のテンプレート		✓	✓	✓	✓
属性のカスタマイズ			✓	✓	✓
認証			2段階認証によるアクセス制限	2段階認証によるアクセス制限	Active Directory連携
その他				・アクセスログの提供 ・セキュリティチェックシートの提供	Cacooエンタープライズとの連携

幅広い顧客ラインアップ

TOYOTA



よろこびがつなく世界へ

KIRIN



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



KOBE

STARFLYER

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

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」

チームの業務にAIが応える「Backlog AIアシスタント」



組織の
ブラックボックスを解消



状況把握と報告の
「即時生成」



ドキュメント作成の
解放

開発予定の機能

AI生成内容のドキュメント保存

AIアシスタントの要約・分析結果をBacklogのドキュメントへ保存し、情報共有およびナレッジ蓄積に対応。

プロジェクトデータの理解・分析の高度化

プロジェクトデータやユーザーアクティビティを踏まえた分析により、進捗レポートや日報・週報の生成に対応。

（管理者向け）AI利用状況の可視化

ユーザー単位でのAIアシスタント利用状況を管理画面上で確認可能。利用実態の把握に対応。

（管理者向け）利用制御・権限設定の拡張

ユーザー、プロジェクト、ゲスト単位での利用制限設定に対応し、組織ポリシーに応じた運用が可能。

AIアシスタントの定期実行（スケジューリング）

進捗レポート生成や課題整理などの定期処理を自動実行する機能を提供予定。

※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。

データの安全性と取り扱い

● 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。

● 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。

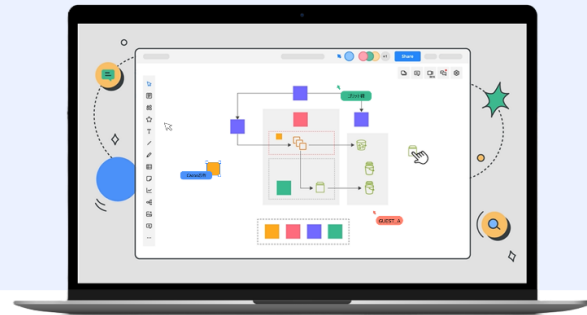
● 管理機能

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。

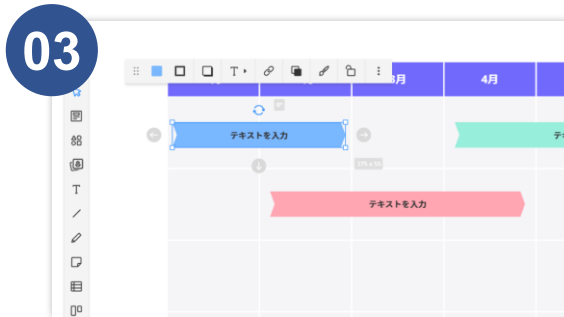
利用ユーザー数は世界で400万人以上

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

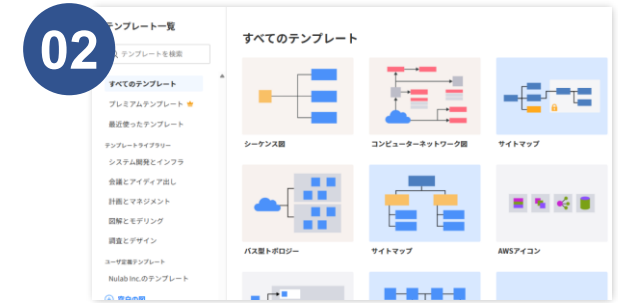
- シンプルな定額制（人数無制限）
- 豊富なテンプレート
- 直感的な操作性
- 充実・安心の共有機能



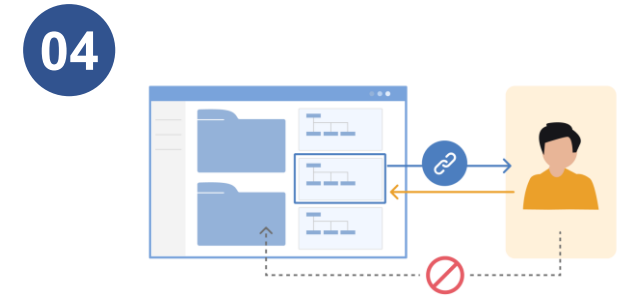
01 チームメンバーに加え、他部門や社外パートナーも招待可能。人数に制限のない料金体系により、追加費用を気にせず利用可能。



03 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。



02 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。



04 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。

有料契約数460件以上、ライセンス数100,000件以上

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



01



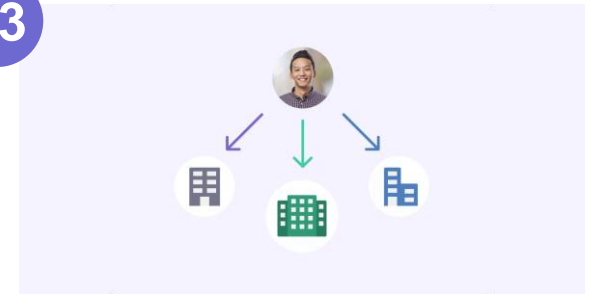
SAML（セキュリティアサーションマークアップ言語）に対応し、IDプロバイダーを介した認証が可能。ユーザーの資格情報（ID・パスワード）は外部に保持されず、端末単位でのアクセス制御や不正アクセス対策に対応。

02



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。

03



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。

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でチームの仕事を前に進める世界を実現していく

Nulab 自社 AI による業務効率化

例：「Backlog AI アシスタント」

基幹システム等 に関する ナレッジデータ群

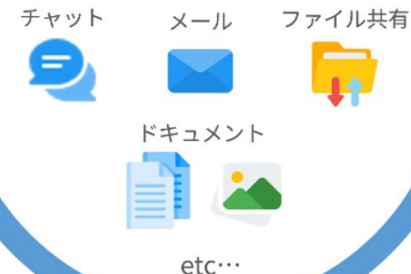


Nulabが持つプロジェクトに関するナレッジデータ群



新プロダクト
(構想中)

外部業務ツール に関する ナレッジデータ群



Remote
MCP
Server

Nulabが持つナレッジデータ群
+
外部ツールのデータ群

Nulab 自社開発 AI
「Nulab AI エージェント (仮)」

チームの仕事を前に進める

- 本日公表いたしました決算説明資料には、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を含んでおりません。
前回公表時点（2025年5月）では、2026年3月期の決算発表時（2026年5月）に公表することとしておりましたが、当該事項については、現在策定中の新戦略を反映させた上で、2026年6月24日の定時株主総会前までを目途として開示を行う予定です。
- 公表資料に含まれる主な内容（予定）
 - 市場環境の再定義と当社のポジショニング
 - 重点投資領域について
 - 中長期的な財務ターゲットおよびKPIのアップデート

7. Q&A 想定質問と回答

Q&A ①業績・利益構造・株主還元

Q1 26年03期は売上高は過去最高を更新した一方、通期計画に対しては未達となりました。計画との乖離が生じた主因を教えてください

A 売上高が計画比で乖離した主因は、成長の再加速を狙い、過去の実績値から一段引き上げた高い獲得目標を設定したことにあります。結果として計画数値には届きませんでした。施策自体は着実に成果を上げ始めています。特筆すべきは、主要KPIの推移です。

新規獲得： Backlog単体の純増契約件数は前年同期比で約1.4倍（+913件）と増加

月次解約率：0.27%と極めて低水準で推移し、ストック収益の安定性が向上

成長の踊り場を脱し、現在は反転攻勢のフェーズに入ったと確信しております。今後は、この獲得トレンドを維持しつつ、精度の高い計画策定と実行に努めてまいります。

Q2 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、その算出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、プロダクトの付加価値向上による「トップラインの着実な成長」と、不採算事業の整理をはじめとする「収益構造の抜本的改善」の2点です。主な要因は以下の通りで、一時的な利益押し上げに留まらない、筋肉質な収益体質への転換を実現してまいります。

・収益構造の最適化（約3～4億円規模の改善効果）：前期に実施した海外子会社の清算および、広告宣伝費をはじめとする販管費の徹底した効率化

・売上高の着実な拡大：今期は前期を上回る売上成長率（前期比+7.7%）を見込んでおり、足元の堅調なKPI推移に基づいた、確度の高い計画です。

・高付加価値化によるARPU（顧客単価）の向上：「Nulab Pass」や「Cacoo」のクロスセルを強化、「Backlog」における高付加価値化での単価向上

Q3 2026年3月期・2027年3月期（予想）ともに配当は0円（無配）ですか？株主還元の考え方を教えてください

A 配当は無配の方針です。現時点では、配当よりも成長投資への資金活用を最優先と判断しております。

AI機能の開発・強化、新プロダクトへの投資、およびM&Aを含む事業拡大機会への対応を優先することが、中長期的な企業価値向上に最も資しているためです。一方で、株主還元については配当にとどまらない形で取り組んでおります。26年3月期は約1億円の自己株式取得を実施しており、市場環境や資本効率を踏まえ、自己株取得については、引き続き検討してまいります。

配当開始の時期については、中期的な収益水準と投資需要のバランスを見極めながら、適切なタイミングで判断する方針です。

株主の皆様のご期待に応えられるよう、収益基盤の強化に全力で取り組んでまいります。

Q&A ②「SaaSの死」

Q4 「SaaSの死」が議論されていますが、AIエージェントによって自社ビジネスモデルが代替されるリスクをどう認識していますか？

AIエージェントの急速な普及を背景に、「SaaSの死(SaaS is Dead)」という言葉が市場で急速に広まりました。その中でも重要な以下の3つのリスクについて説明します。

①シートベースの収益モデルの崩壊：多くのSaaSは「1ユーザーあたり月額〇円」という課金体系を採用しています。

しかし、AIの導入で「10人で行っていた仕事が1人でできる」となると、顧客の業務効率が上がるほど、SaaS企業の収益が減るという矛盾が生じます

②参入障壁の低下・コモディティ化：SaaSの競争優位はUX・機能の積み上げでしたが、AIがあれば新規参入者も短期間で同等機能を実装できます

③UIの不要化：SaaSの価値の一つは「使いやすいUI」でしたが、AIエージェントがAPIを直接叩いて作業する世界では、GUIそのものの価値が薄れます

A ①「シートベースの収益モデルの崩壊」リスクについて

ヌーラボのBacklogは、そもそも「シート(ユーザー)課金」ではありません。「スペース課金」の収益モデルを採用しており、このリスクから構造的に切り離されています。

Backlogのスタンダードプラン以上では、ユーザー数が無制限となっています。

料金はユーザー数ではなくスペース(利用環境)単位で決まるため、チームにメンバーが増えても、AIエージェントが業務を支援して、タスク処理量が増加しても、追加料金は発生しません。この設計は意図的なものです。

ユーザーを増やすときに追加料金が必要ないことが顧客に支持されており、顧客が「気軽に社内外のステークホルダーをプロジェクトに招待できる」ことを核に据えています。

競合他社のように「シート数が増えなければ収益が伸びない」という構造を、ヌーラボはすでに持っていません。

②「参入障壁の低下・コモディティ化」リスクについて

当社の競争優位は機能の多さではなく、「日本市場への深い適合」「ブランドへの信頼と口コミ文化」「20年近い顧客との関係性」に根ざしており、これらはAIで短期間に複製できるものではありません。

第一に、市場への根付きです。Backlogは2005年のベータ版リリース以来、日本のチームの働き方に最適化されたプロダクトとして成長してきました。

現在では世界で150万人以上に利用されており、開発チームから非エンジニア部門まで幅広く浸透しています。

第二に、製品主導の成長モデルです。当社の新規ユーザの7割以上はリファラルによる流入で、広告費に依存しない有機的な顧客獲得を続けています。この信頼の蓄積は新規参入者が資金を投じて即座には再現できません。大企業・ブランド企業への導入実績も着実に積み上がっています。

第三に、パートナーエコシステムです。ヌーラボは技術支援・導入支援・拡張サービスを提供する公式パートナー網を整備しており、単なるSaaSツールを超えた「業務変革の支援インフラ」として機能しています。このエコシステムはすぐには模倣できません。

Q&A ②「SaaS is Dead」

Q4 「SaaSの死」が議論されていますが、AIエージェントによって自社ビジネスモデルが代替されるリスクをどう認識していますか？

A ③「UIの不要化」リスクについて

当社のUIは「エージェントが操作するための入力インターフェース」ではなく、「人間とチームの合意形成・意思疎通を支える場」として設計されています。

この本質が変わらない限り、UIの価値は失われません。

加えて当社は、AIエージェントとの接続を前提とした対応を技術的にも先行して進めています。

そもそも、当社が提供するBacklogやCacooの真の価値は「操作のしやすさ」だけではありません。

プロジェクトの進捗を可視化し、「誰が・何を・いつまでに」行うのかをチーム全員が共有することで、コミュニケーションコストを下げることにあります。

AIエージェントが個々の作業を自動化できたとしても、「チームとして意思決定を行い、合意を形成し、責任の所在を明確にする」というプロセスは人間が担い続けます。

ガントチャートやカンバンボード、課題管理の画面は、その合意形成の「場」として機能しており、AIによる代替対象となりにくい領域です。

むしろ、AIエージェントが作業の実行を担うからこそ、「どのタスクをいつ誰に（あるいはどのエージェントに）割り当てるか」を人間が管理・監視するための可視化UIの重要性は高まると考えています。

Q：とはいえ、「UIを使わずにAIエージェントがBacklogを操作する」という世界が来たとき、ヌーラボは対応できているのですか？

A：はい。当社はすでにBacklogのMCP（Model Context Protocol）サーバーを2025年5月に公開しており、AIエージェントとBacklogを直接接続する技術基盤の整備を進めています。このMCPサーバーを使えば、AIエージェントとBacklogを直接つなぐことが可能になります。

MCPとは、AIアプリケーションが外部サービスのデータへアクセスしたり操作を行ったりするための標準インターフェースです。BacklogのMCPサーバーを使うことで、AIアプリケーションからBacklog上の課題の内容を取得したり、課題を作成したりすることができます。

これは「UIの不要化」への受け身の対応ではなく、当社が自ら「AIエージェントが利用するインフラとしてのBacklog」という新たな存在様式を切り開いていることを意味します。UIを通じた人間の操作と、MCPを通じたエージェントのAPI操作が共存する形で、BacklogはAI時代においても業務の中核に居続ける設計となっています。

たとえUIが不要になる世界でも、Backlogのデータとワークフローそのものがエージェントにとっての作業基盤となるため、プラットフォームとしての価値は維持・拡大します。

Q&A ③ 海外子会社清算・M&A

Q5 海外拠点（現地法人）の清算により、海外展開は事実上断念したと理解してよいでしょうか？

A いいえ、海外展開自体を断念したわけではありません

本件は「現地法人による直接展開モデル」から、「国内拠点を軸とした効率的なグローバル・オペレーション」への戦略的転換です

既存の海外ユーザー向けサービスは継続し、国内からのリモートサポート体制で、売上高を維持します

清算に至った主な背景は、近年の急速な円安進行に伴い、ドル・ユーロ建ての運営コスト（人件費・販管費等）が設立当初の想定を大幅に上回ったことにあります

連結売上高への寄与度に対し、維持コストが先行する「費用対効果の低下」を重く受け止め、資本効率を最大化するための判断を下しました

今後の海外展開は、国内からのリモートサポートおよびデジタルマーケティングにリソースを集中させる形態へ移行します。これにより、固定費を大幅に圧縮しながら、海外ユーザーへのサービス提供および収益機会を継続的に確保してまいります

Q6 M&Aの検討状況について、対象領域や実行時期の目途を教えてください

A 現時点で公表すべき具体的な案件はございませんが、中長期的な企業価値向上に向け、「非連続な成長モデルの確立」を重視したM&A戦略を推進しております

対象領域： Backlogに依存しない非連続な成長モデルの確立を目的に、業務コラボレーション領域または隣接する領域でのM&Aを検討しています

財務健全性と投資余力： 期末時点で2,975百万円の現預金を保有しており、自己資本比率も43.8%と強固な財務基盤を維持しております

手元資金に加え、高いデットキャパシティ（借入余力）を活かした機動的な資金調達が可能で状況です

時期および今後の展開： 2027年3月期中の実行を視野に入れ、現在は候補案件の獲得に向けたソーシング活動を加速させております

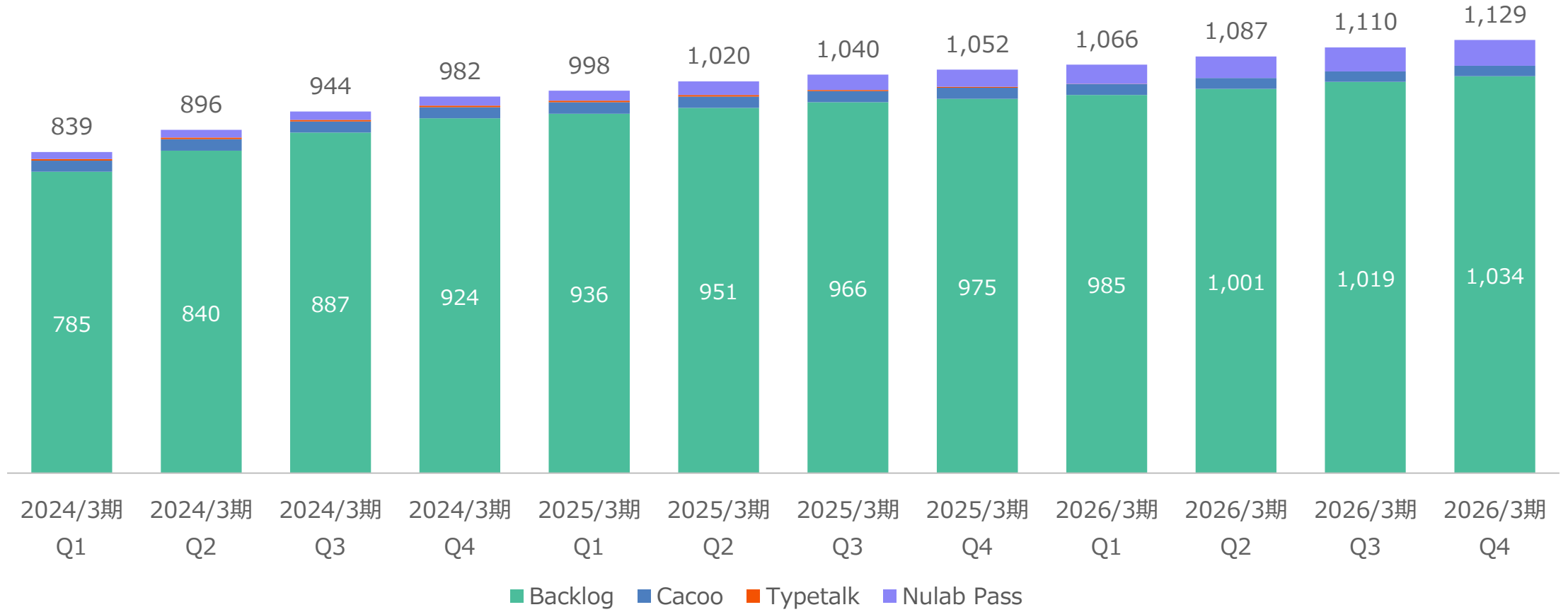
中期経営計画（2026年6月公表予定）にて、M&Aを含む成長戦略の詳細をご説明する予定です

Appendix

nulab

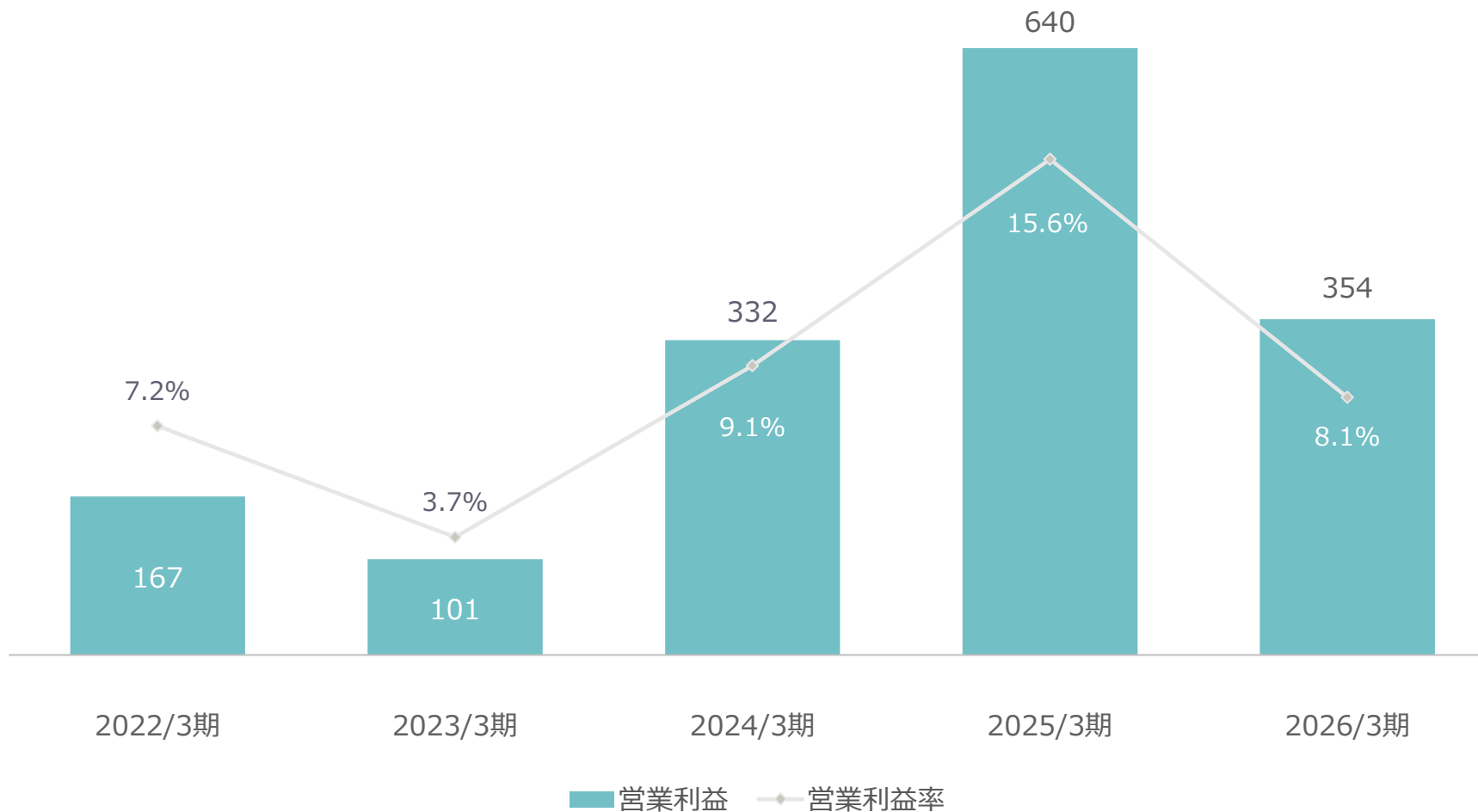
売上高の推移（四半期）

(百万円)



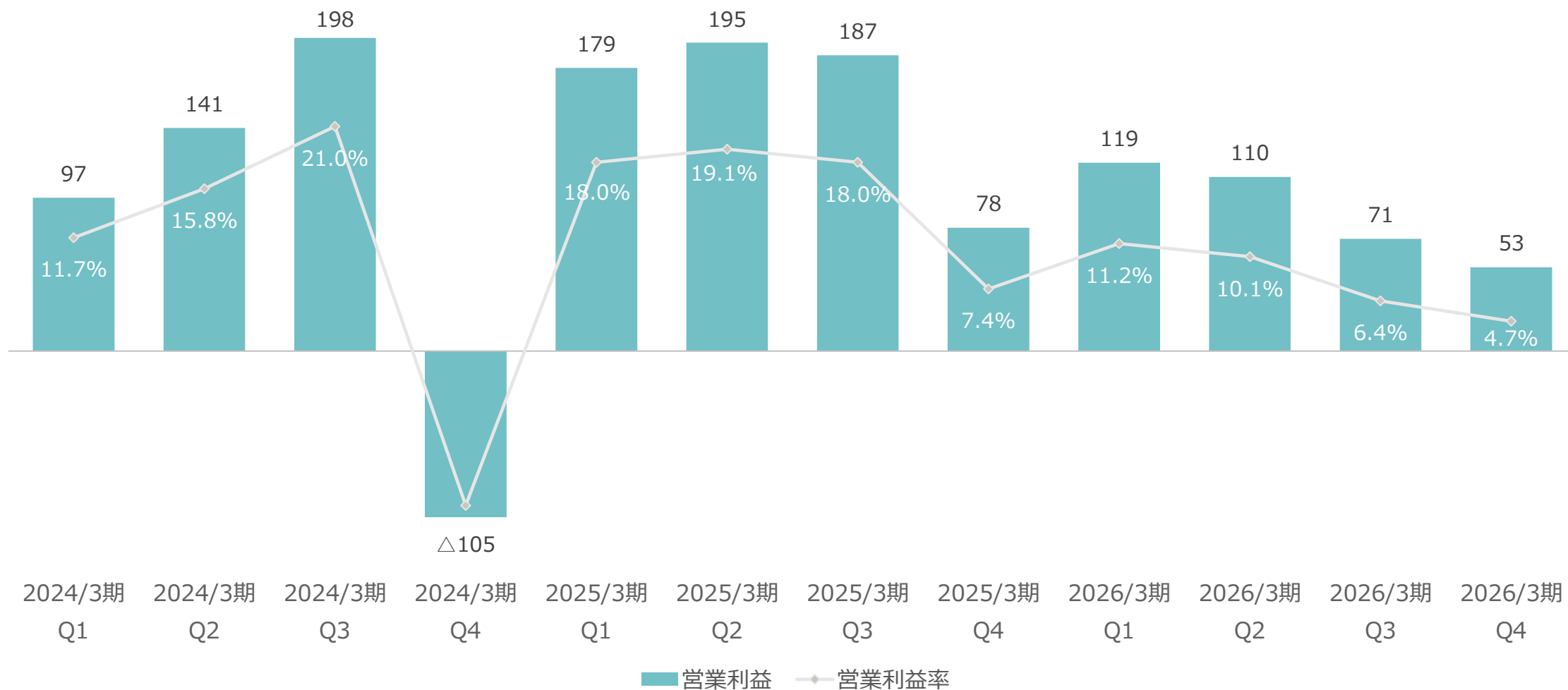
営業利益の推移（通期）

(百万円)



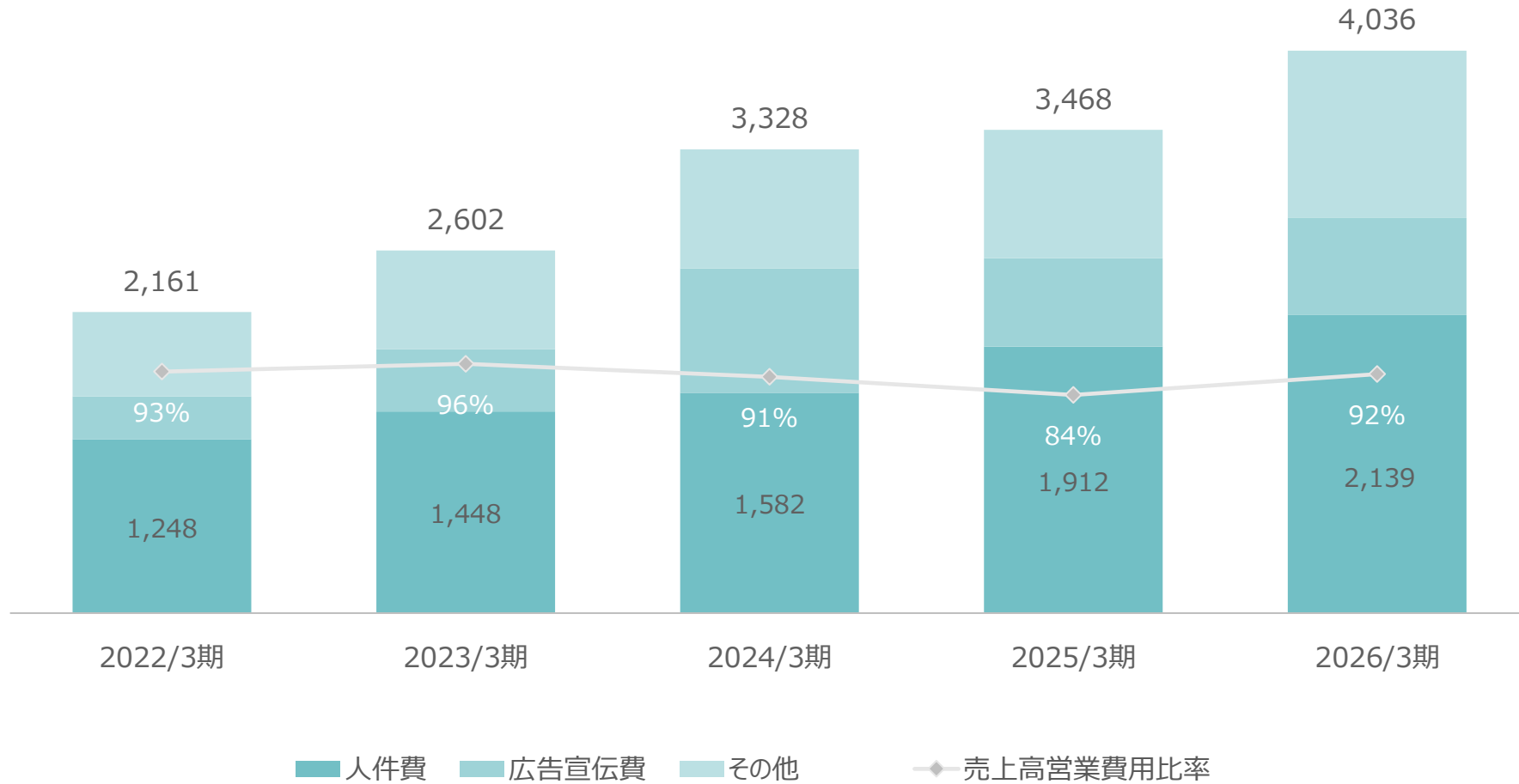
営業利益の推移（四半期）

(百万円)



営業費用^{*}の推移（通期）

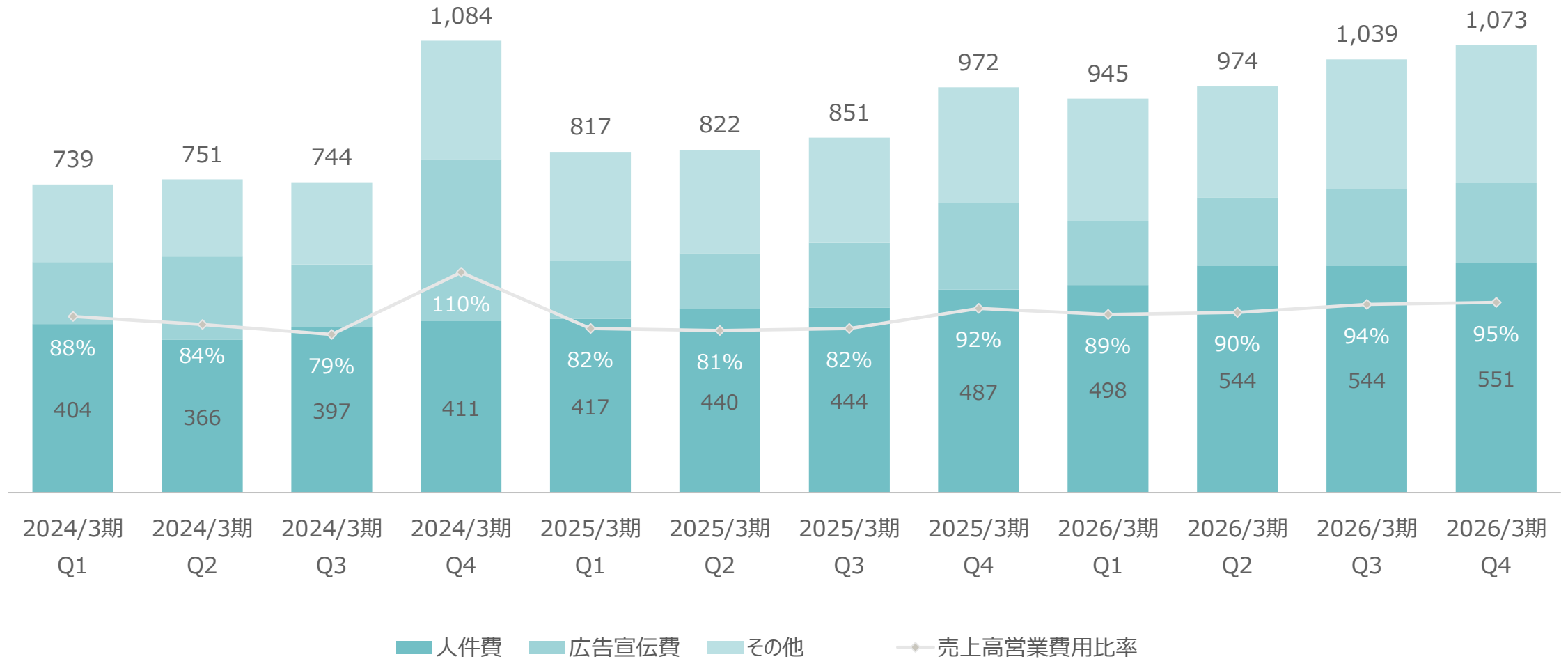
(百万円)



注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

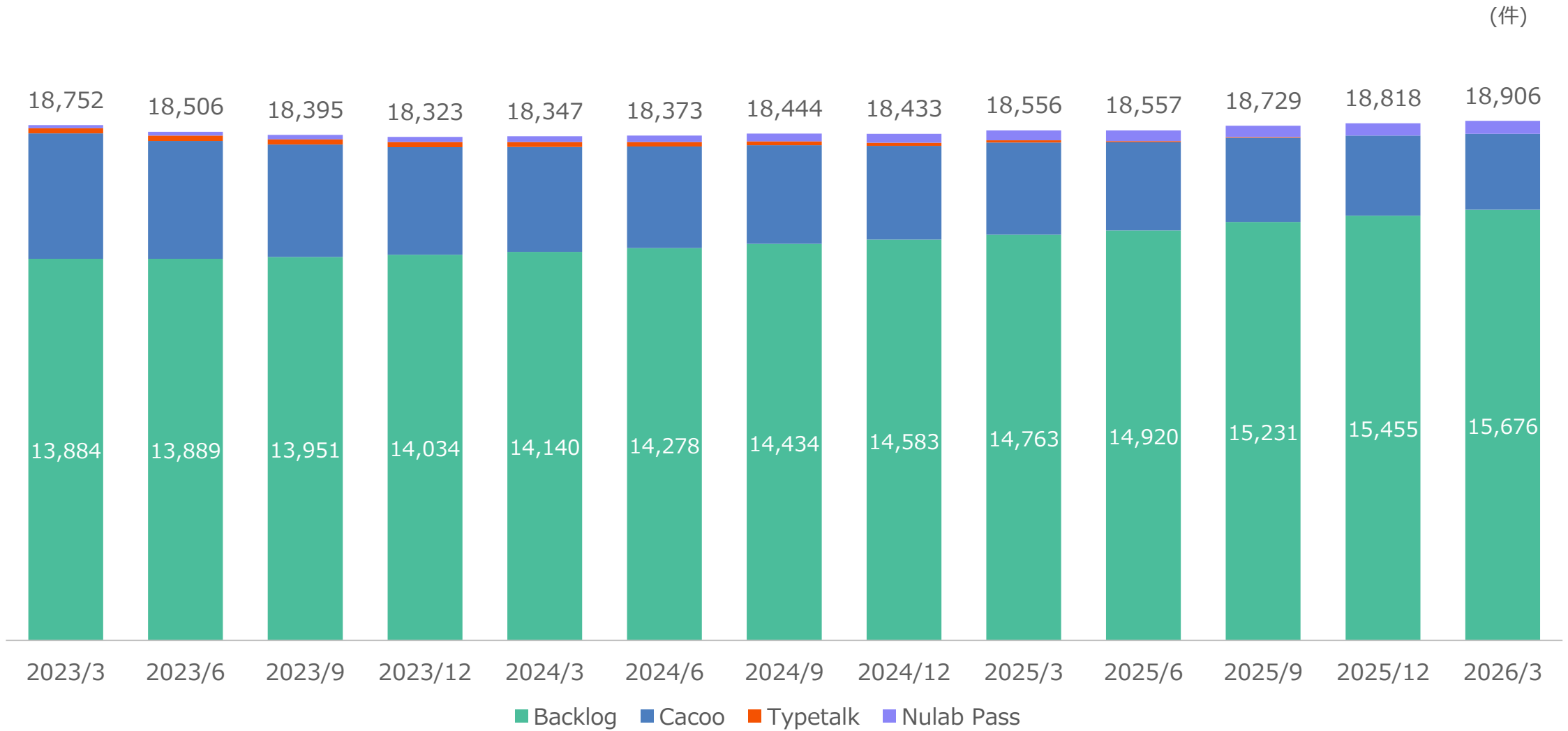
営業費用^{*}の推移（四半期）

(百万円)

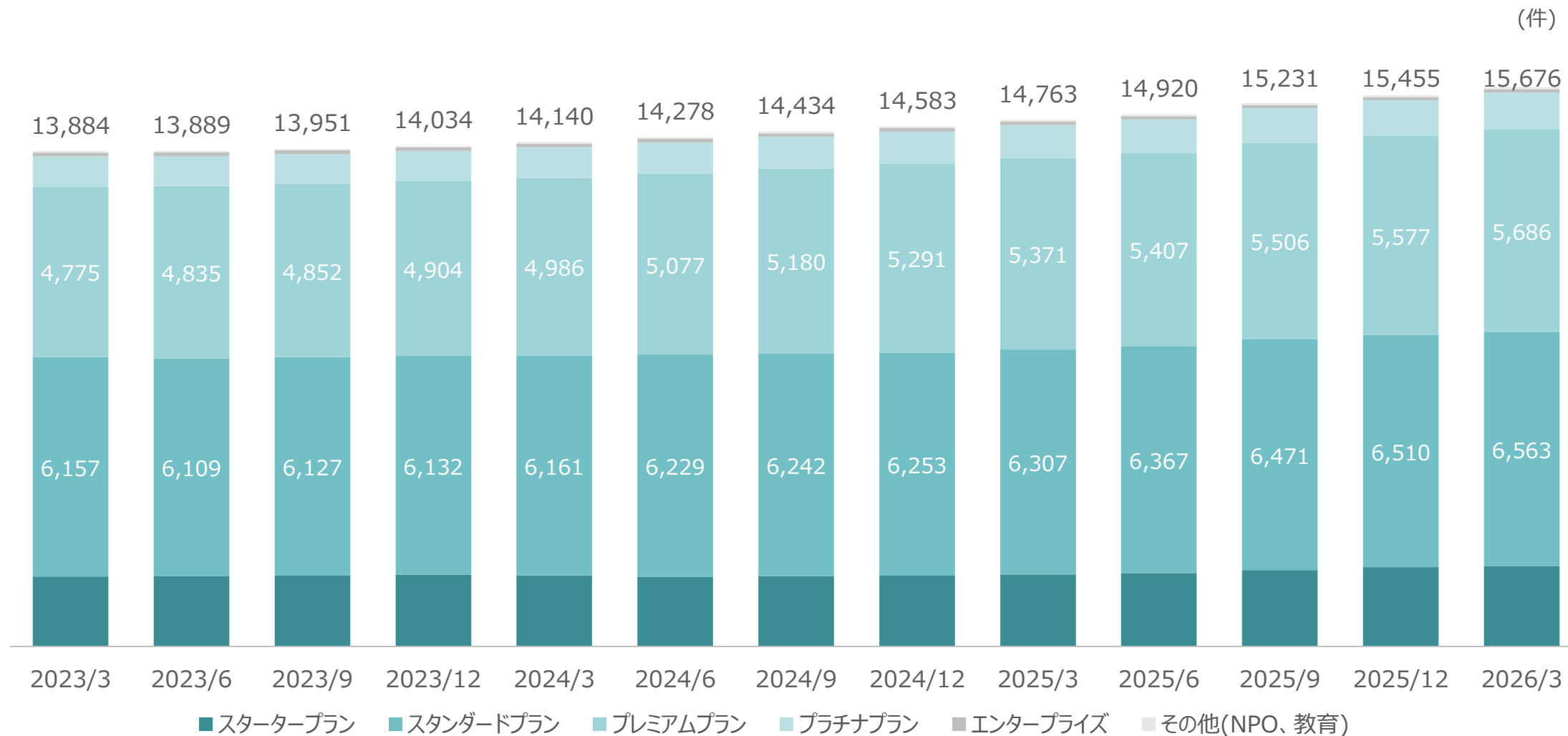


注記：営業費用 = 売上原価 + 販管費

有料契約数の推移



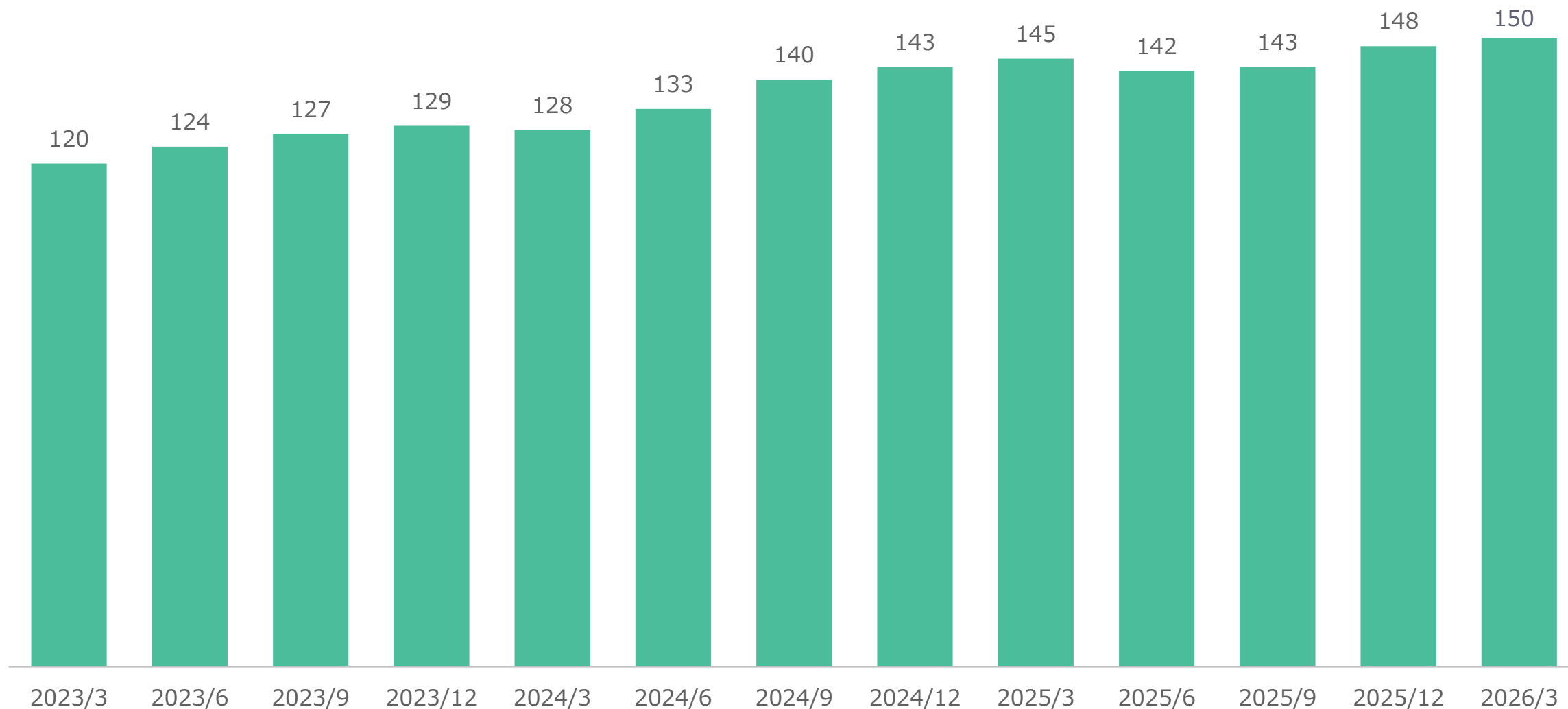
Backlogプラン別の推移



Backlog有料ユーザー数^{*}の推移

nulab

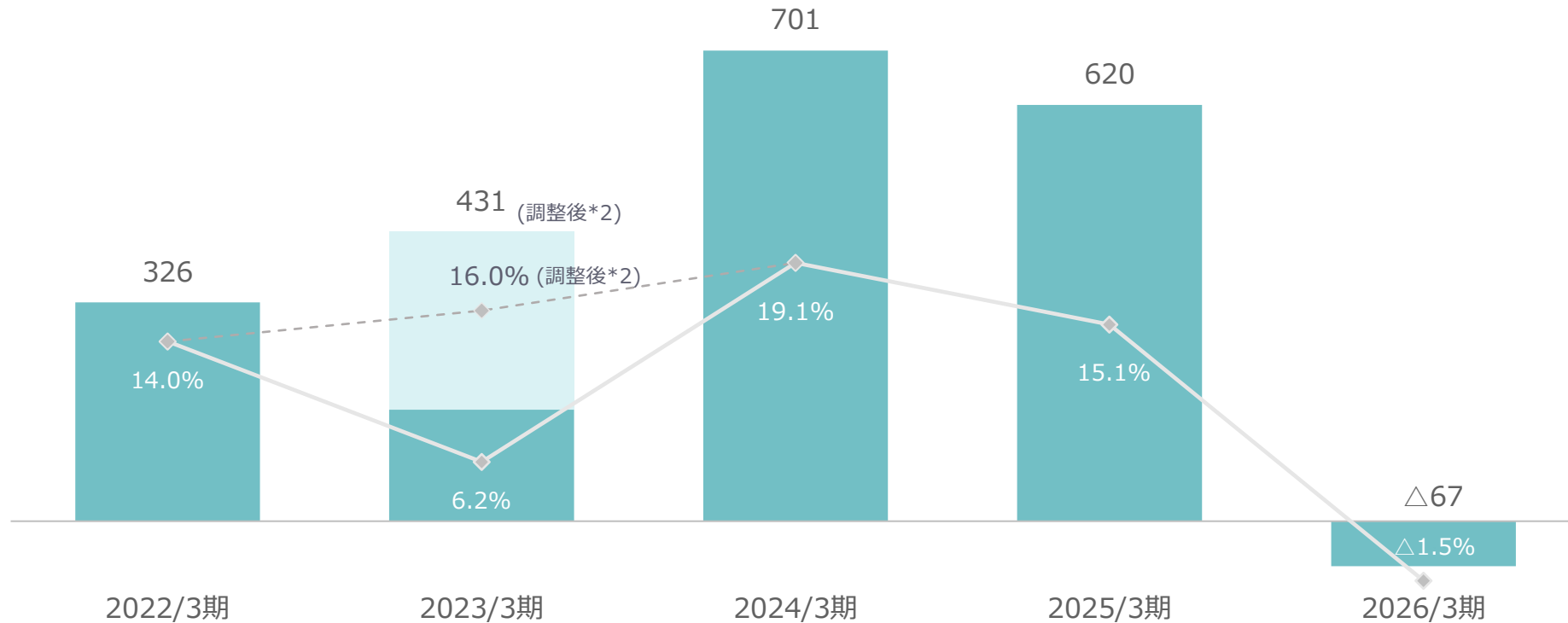
(万人)



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）

FCF/FCFマージン^{*1}の推移

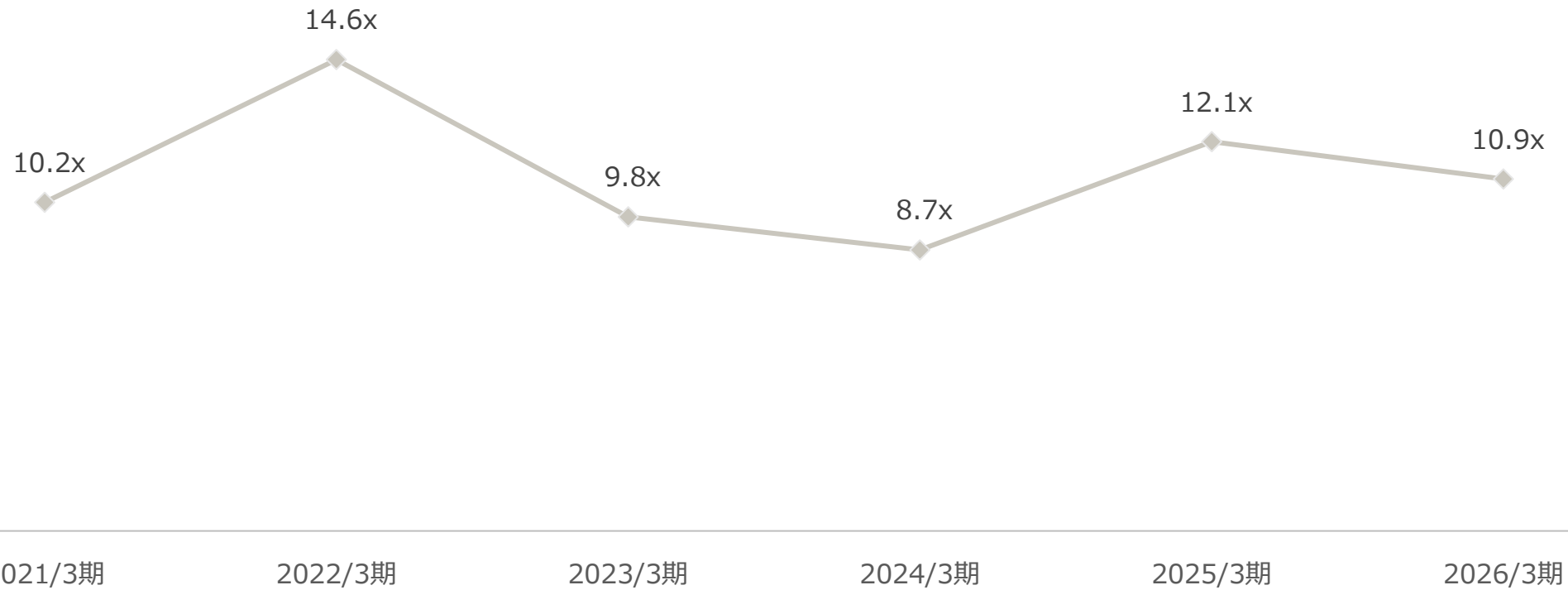
(百万円)



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、前後の推移を纯粹に比較するため、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

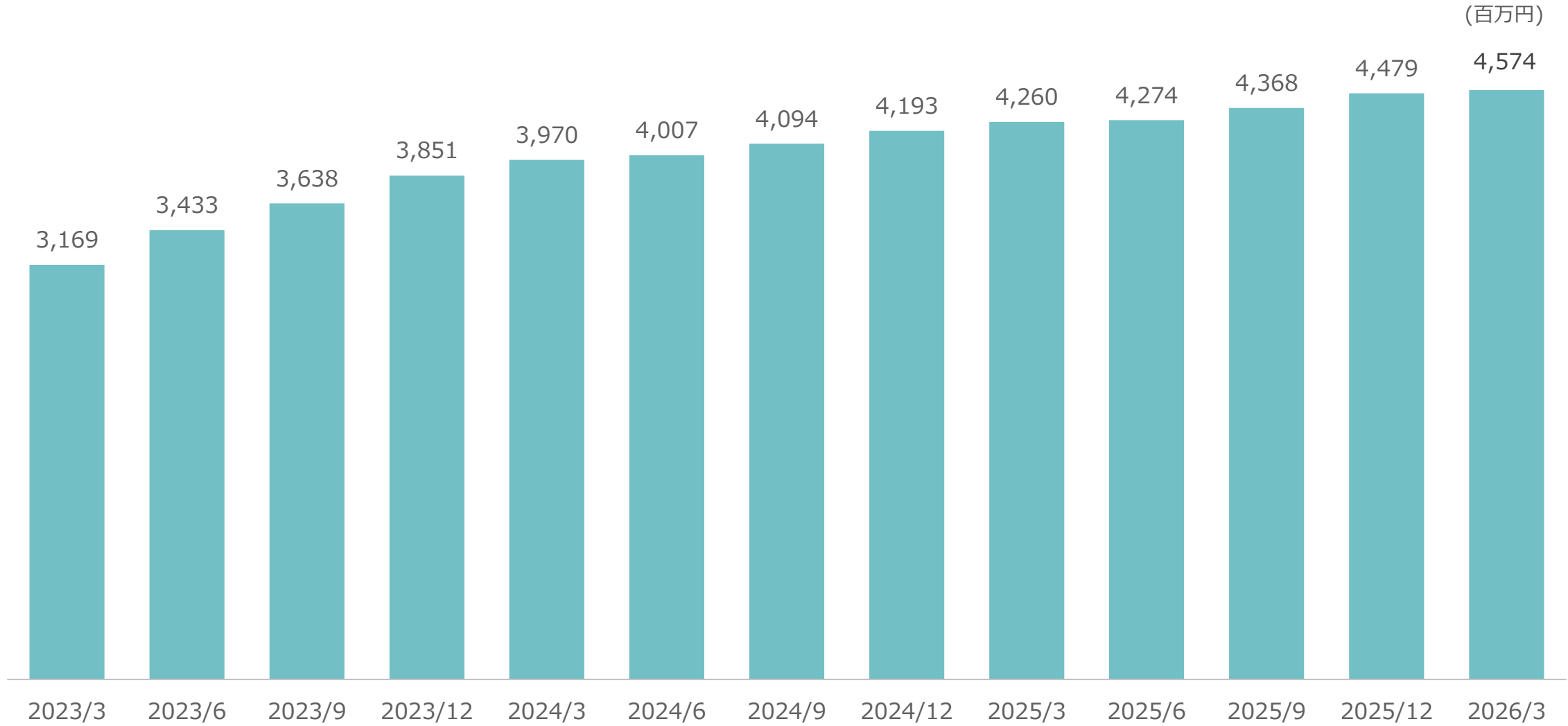
LTV/CAC^{*}の推移



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



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

- 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、前回公表時点（2025年5月）では、2026年3月期の決算発表時（2026年5月）に公表することとしておりましたが、定時株主総会前までを目途として開示を行う予定です。

nulab