



2027年3月期 第1四半期決算説明資料



株式会社ヌーラボ（証券コード：5033） | 2026年8月14日

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 1Q 決算概要

- 1Q売上高は1,147百万円（前年同期比+7.6%）と着実に拡大し、解約率も0.37%*と極めて低い水準を維持
- 海外拠点の清算を含む構造改革によりコスト効率化が進んだことで、営業利益は151百万円（前年同期比+26.7%）と計画を上回って着地。営業利益率は、13.2%（前年同期比+2.0pt改善）
- 当期純利益は、子会社清算に伴う一時的な税負担率（実効税率）の上昇が影響し、68百万円（前年同期比△18.1%）の減益

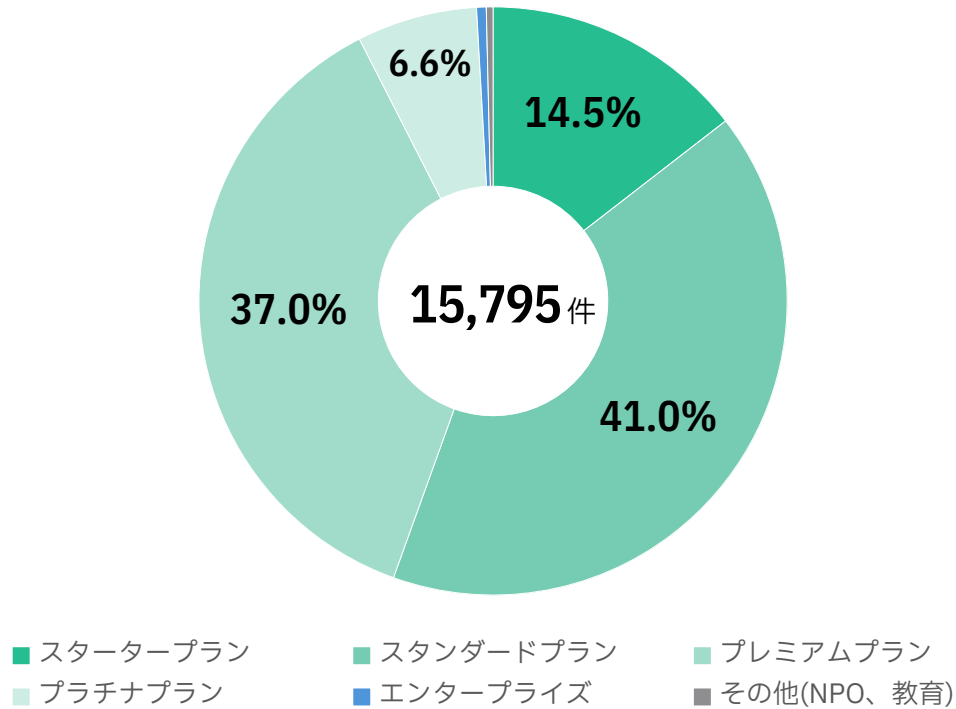
今後の取り組み

- 「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。2029年3月期に営業利益18億円・営業利益率25.7%を目指す
- 既存事業は、2027年1月のBacklogプラン改定によるARPU向上と、ISMAP登録による行政・自治体チャネルの開拓等で成長を加速
- ナレッジデータを土台にAIナレッジ基盤を構築、非SaaS事業の創出とM&Aで非連続な成長へ

Backlogの主要KPI

- 有料契約件数*1は、前期末比で+119件増となり、有料ユーザ数は157万人（+7万人）に増加
- 各施策の結果、月次解約率*3 は、売上ベースで0.37%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

157 万人

(2026/6末時点)

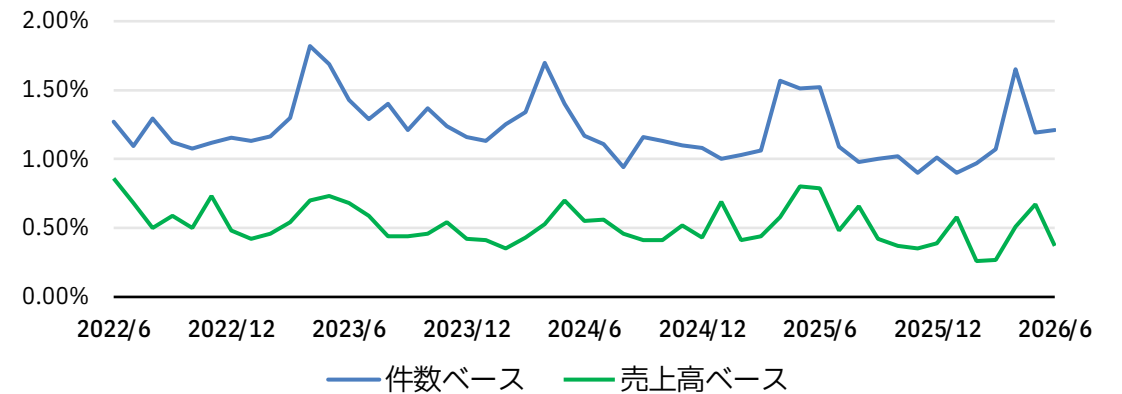
月次解約率

売上ベース*3 **0.37%**

件数ベース*4 **1.21%**

(2026/6末時点)

月次解約率の推移



注記1：2026年6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

- 1Q売上高は1,147百万円（前年同期比+7.6%）となり、期初計画通りに着地
- 海外拠点の清算を含む構造改革によりコスト効率化が進んだことで、営業利益・経常利益は計画を上回り、前年同期比20%超の増益
- 当期純利益（同△18.1%）は、子会社清算に伴う一時的な税負担率（実効税率）の上昇が主因

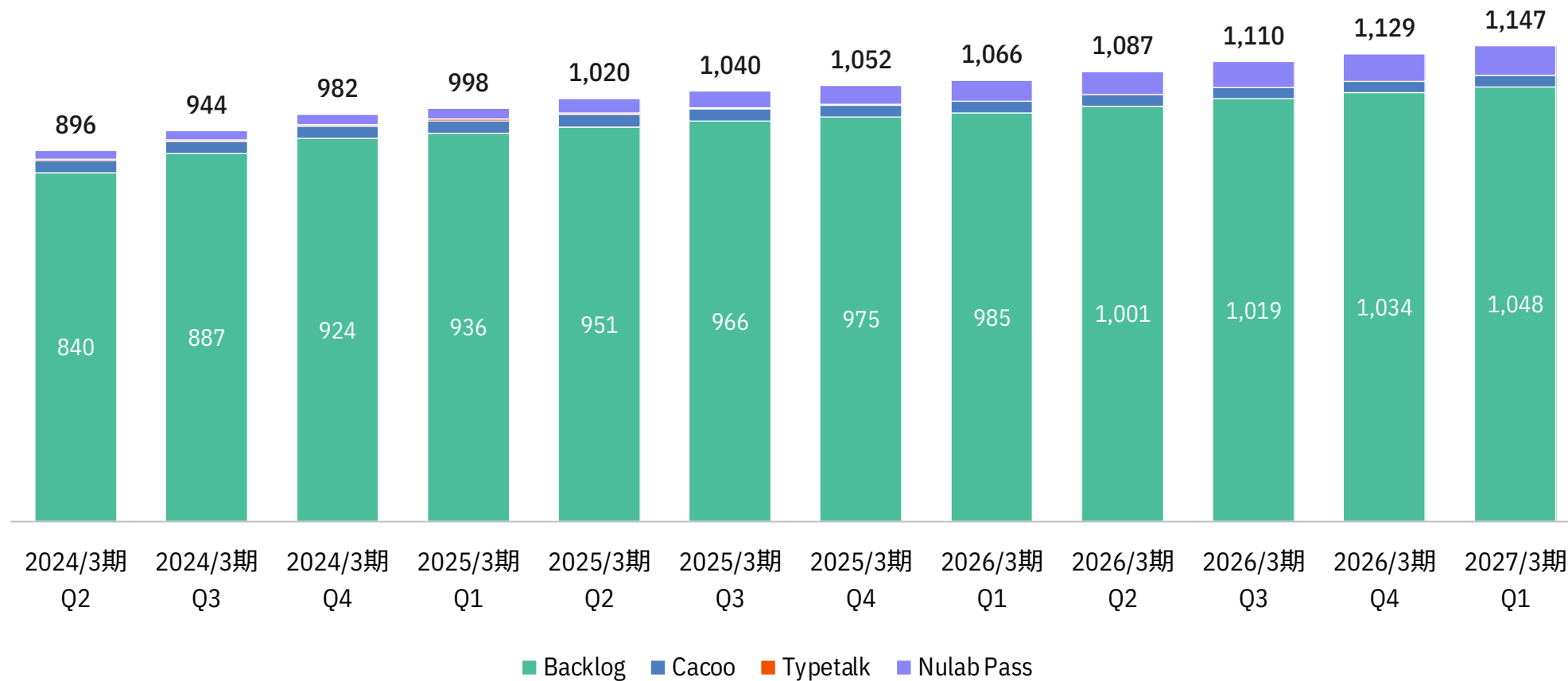
単位：百万円

	1Q			【参考】
	2026/3期	2027/3期	前年同期比	2027/3期（通期計画）
売上高	1,066	1,147	+7.6%	4,734
Backlog	985	1,048	+6.3%	-
Cacoo	28	28	△1.1%	-
Typetalk	1	-	-	-
Nulab Pass	50	71	+40.9%	-
営業利益	119	151	+26.7%	650
利益率	11.2%	13.2%	-	13.7%
経常利益	119	146	+23.0%	652
当期純利益	83	68	△18.1%	484

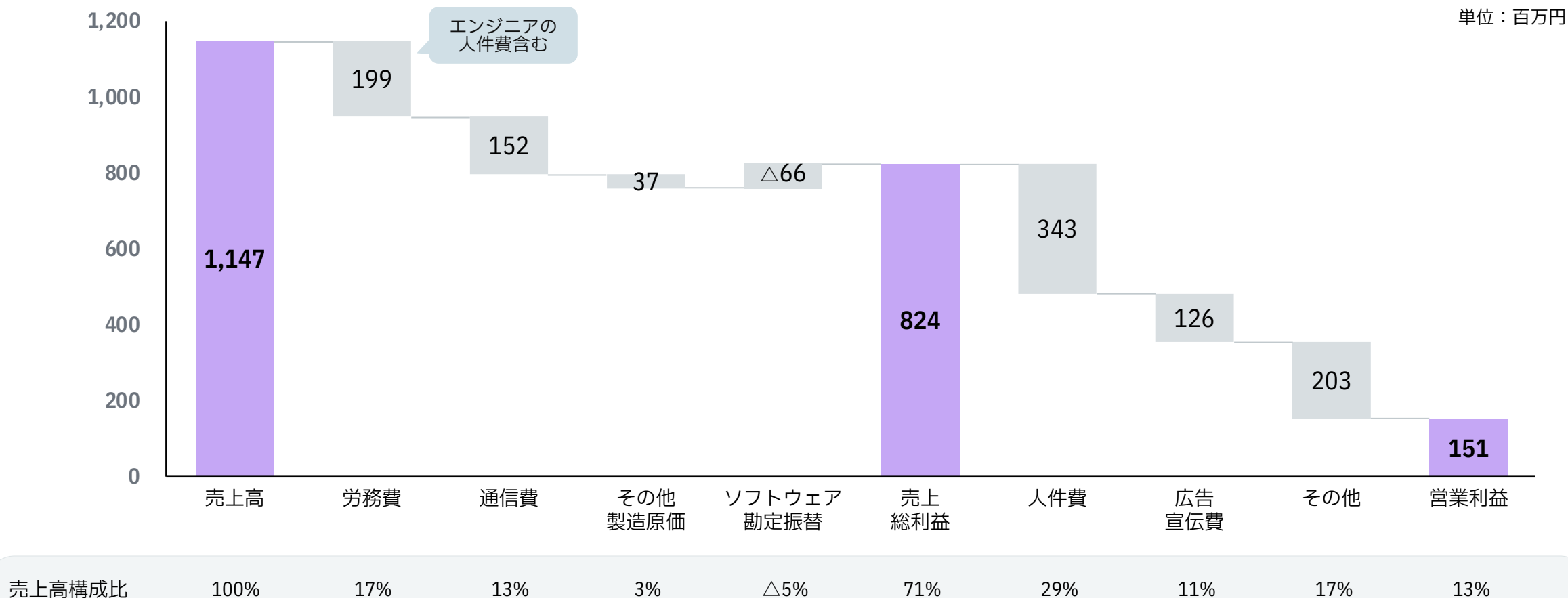
※補足情報：国内売上が全社売上の98.2%を占める（2027/3期1Q）

売上高の推移（四半期）

単位：百万円

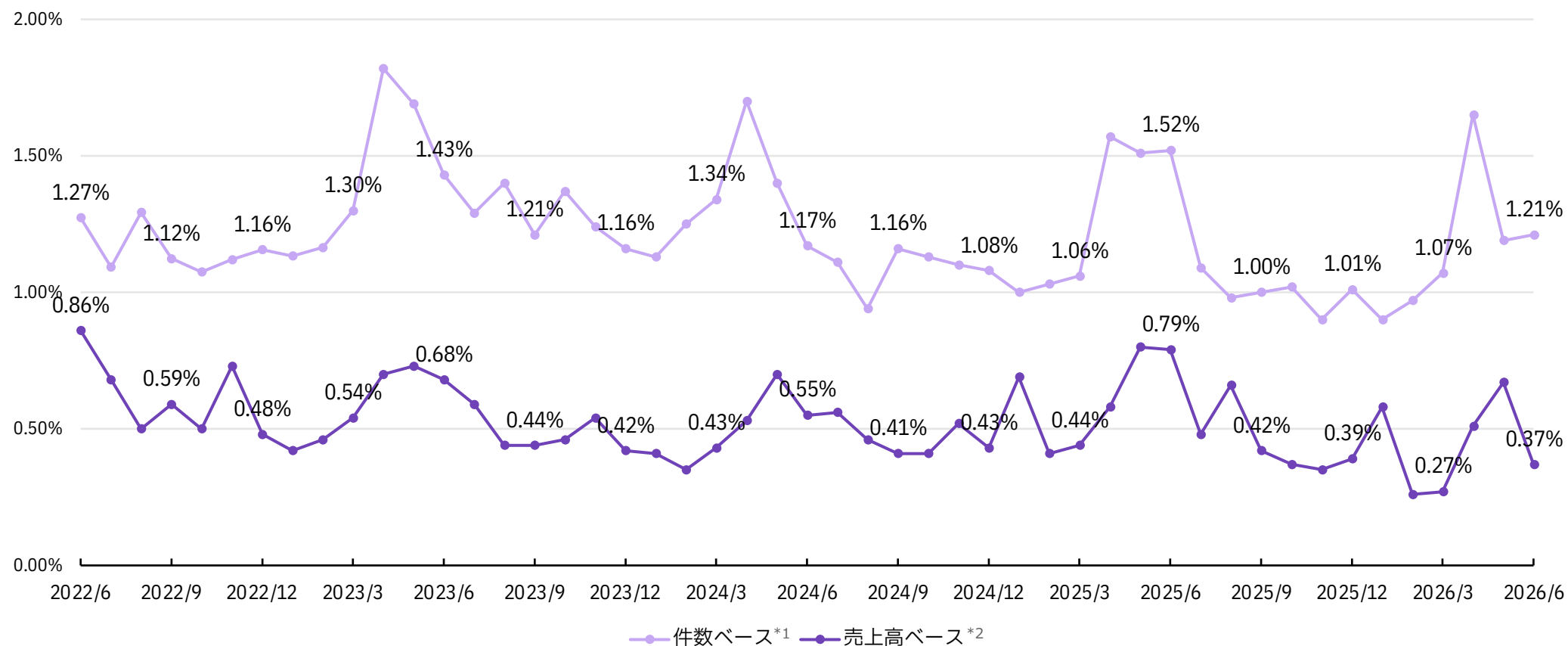


コスト構造（全社） 2027年3月期 第1四半期



※FY27（2027年3月期）第1四半期実績。ラベル・項目名称は現行Nulab表記に準拠。

Backlog月次解約率の推移



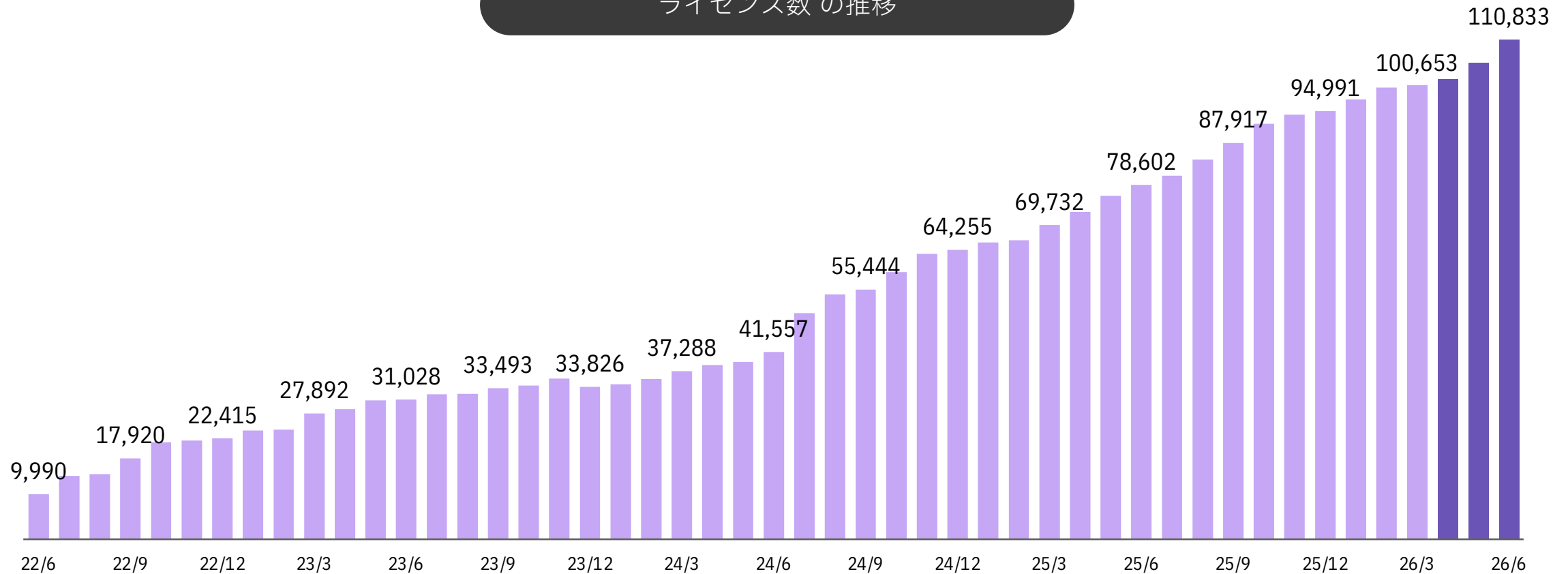
注記1：各前月の有料契約総数に占める解約数の割合

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11万を突破

ライセンス数*の推移



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 FY29に営業利益18億円規模の達成を目指します。

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

Backlog プラン改定

2027年01月01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
月額料金（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

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）

ISMAP登録に向けた取り組み

ISMAP（政府情報システムのための統一基準群に基づくクラウドサービスの安全性評価制度）クラウドサービスリストへの登録を通じて、政府機関・自治体が求める強固なセキュリティ基準への対応を進める。

行政・自治体という新規チャネルの開拓と、既存の民間顧客に対する信頼性強化の両面に寄与

● ISMAP登録によって目指す3つの価値

行政・自治体への 導入障壁の引き下げ

強固なセキュリティが求められる政府機関や地方自治体が、Backlogをはじめとするヌーラボのサービスを安心して採用できる環境を整える

「ユーザー数無制限」がもたらす官民 連携の最適化

アカウント数に縛られない料金体系により、利用人数の増減を気にせず関係者を招き入れられる「協働プラットフォーム」を提供

行政ビジネス（BtoG）を展開する 民間企業の協働支援

行政を顧客とする民間企業にとっても、共通のプロジェクト管理基盤として選定しやすくなり、官民双方の連携を後押し

● これまでのセキュリティ・ガバナンスへの取り組み

2016年 ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得

2018年 ISO27017/27018（クラウドセキュリティ・個人情報保護）認証取得

2020年 セキュリティとガバナンスを強化する
Nulab Passの提供開始
ライセンス数 11万件突破（2026年6月末時点）

Nulab Flowbase 提供開始

2026年6月16日に提供開始した、属人化する業務プロセスをAIが仕組み化／定型化する新プロダクト。Backlogの上位プラン（プレミアム／プラチナ）の提供価値強化として位置づけ、2027年以降の一般提供開始後は新たな収益機会の創出にもつなげる。



対象プラン

Backlogプレミアム・プラチナ（無償提供）

一般提供

2027年目処

Nulab Flowbaseの特徴

- AIとの対話でワークフローを設計
チャット形式の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と連携することで、課題作成・担当者設定を自動実行。
- フローの自動実行
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。
- 進捗をリアルタイムで可視化
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。

4.会社概要

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大名一丁目8-6
HCC BLD. 2・6・7F

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）



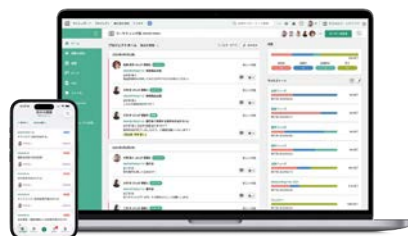
5. サービス内容

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

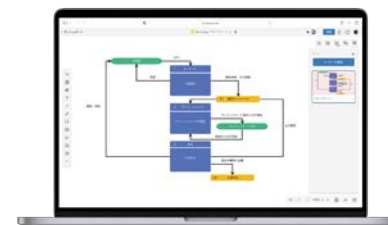
nulabflowbase



- ✓ 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



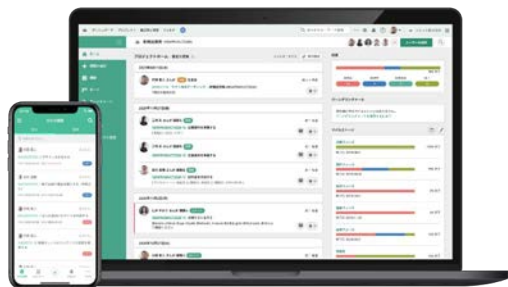
- SAML認証によるシングルサインオン
- アカウントの一元管理
- 監査ログによる利用状況の可視化

Backlog

有料契約数15,000社以上 有料利用ユーザー数157万人以上

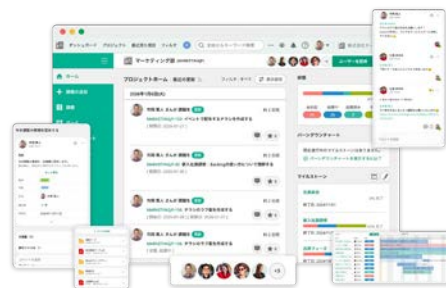


チームの進行を支える
プロジェクト・タスク管理ツール



- 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。

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。

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。

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



ITOCHU

MUFG
三菱UFJ銀行

KDDI
KDDI Web Communications

FFG
一歩先に行く発想で、
地域に真のゆたかさを。

FUJITSU

SKY
SKYMARK AIRLINES

J!NS



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®

KITAGAS

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

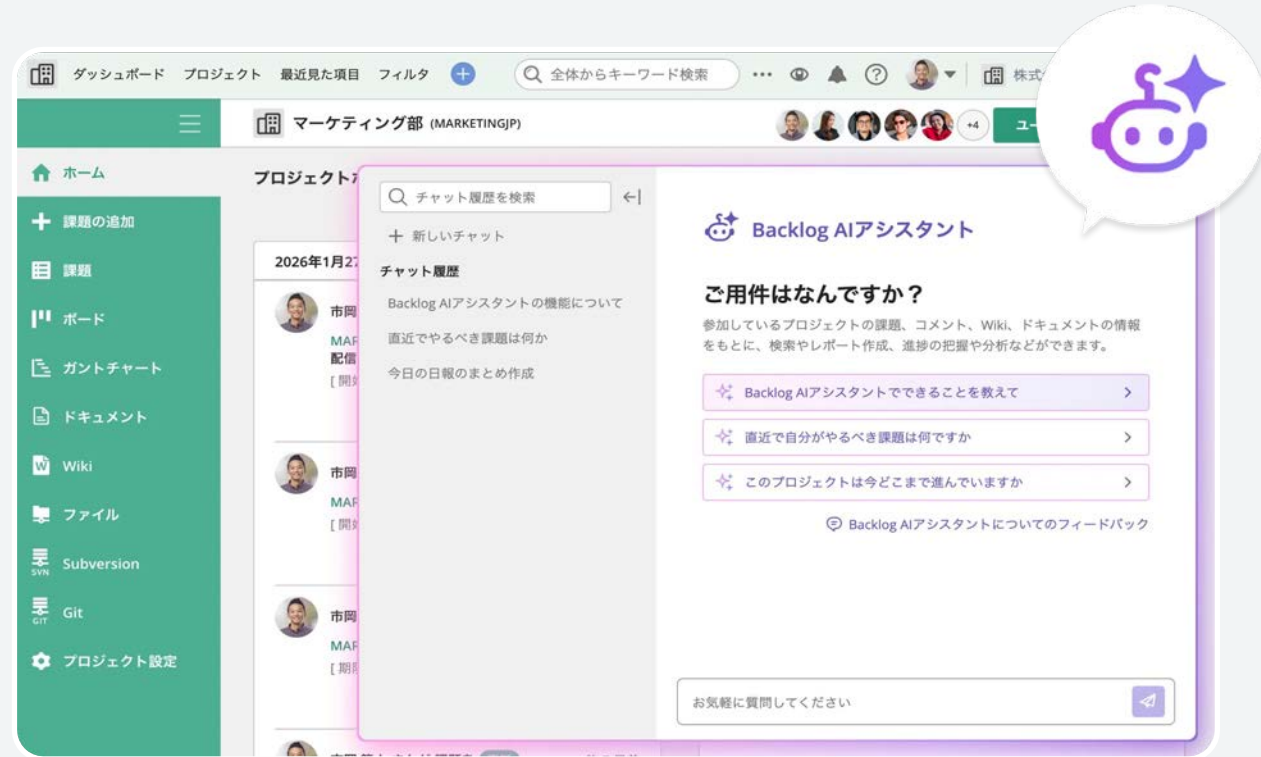
ITreview Grid Award
2026 Winter



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



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。

✓ 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」

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

スペース単位だけでなく、ユーザーやプロジェクト、特定のゲストごとにAIアシスタントの利用制限を設定可能になります。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限定での試用など、柔軟な運用を支援します。

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生成や課題の棚卸しなど、定期的なタスクをAIアシスタントにスケジューリングして実行できるようにします。「話しかけるAI」から「自ら働くAI」へ。定型業務から解放される世界を目指します。

よく使うプロンプトをワンクリックで呼び出し（マイプロンプト機能）

よく使うプロンプトを登録し、AIアシスタントを開いてすぐに呼び出せるようになります。毎回の手入力が必要になり、入力の手間を削減します。スケジューリング機能と組み合わせて、定型業務に活用できます。

課題・コメントの作成をAIがサポート

課題の作成・編集やコメント入力で、AIアシスタントを呼び出して文章を生成・改善できるようになります。プロジェクトの文脈を把握して説明の不足や誤字脱字を見直し、より伝わりやすい表現に整えることで、チーム内の手戻りを減らします。

※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

AIアシスタントの回答をそのままドキュメントへ保存

AIが生成した要約や分析、提案内容を、ワンクリックでBacklogのドキュメントに保存可能になります。情報共有やナレッジの蓄積がスムーズになり、ドキュメント作成の工数を大幅に削減します

プロジェクトデータの深い理解と分析

プロジェクトの動きやユーザーのアクティビティをAIアシスタントが参照し、より文脈に沿った高度な分析を行います。精度を極めた進捗レポートや日報・週報の自動生成により、プロジェクト管理を次の一手へ導きます。

[管理者向け] AIクレジット消費の可視化

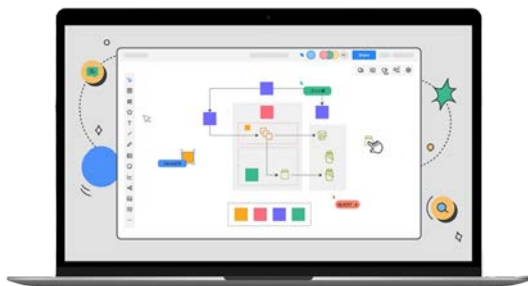
ユーザーごとのAIアシスタントの利用状況を、管理者画面でリアルタイムに確認できるようになります。利用実態の把握が容易になり、追加購入や契約更新の適切な判断をサポートします。

Cacoo

利用ユーザー数は世界で400万人以上



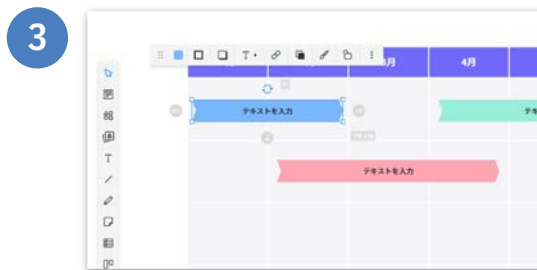
アイデアをカタチに合意形成を促す
オンラインホワイトボードツール



- 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



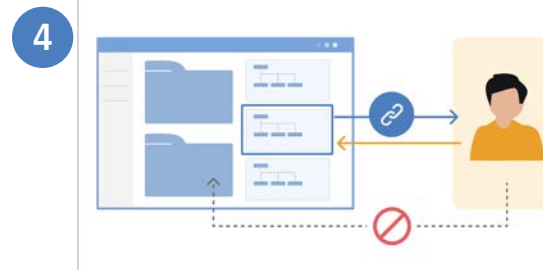
チームメンバーに加え、他部門や社外パートナーも招待可能。人数に制限のない料金体系により、追加費用を気にせず利用可能。



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。



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。



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110,000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



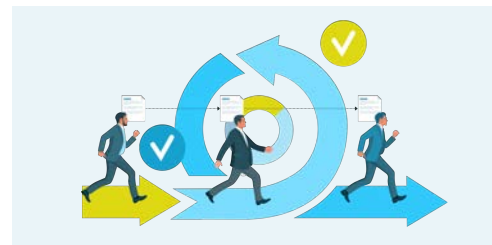
- 誰でも業務をワークフロー化できる
- 定型業務を確実に自動化できる
- Backlogとシームレスにつながる
- 業務の流れを見える化・改善できる

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 売上は伸びているのに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151百万円で、前年同期から+26.7%の増益です。営業利益率13.2%は直近5四半期で一番高い水準まで戻っています（前期は11.2%→10.1%→6.4%→4.7%と推移）。
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四半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」とご理解ください。

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、1Q実績では着実な進捗が確認できました。
1Q営業利益は151百万円・営業利益率13.2%で、通期計画の13.7%とほぼ同水準です。
前期4Q（53百万円・4.7%）との比較では、売上+18百万円に対し営業費用が79百万円減少し、営業利益は98百万円改善しています。

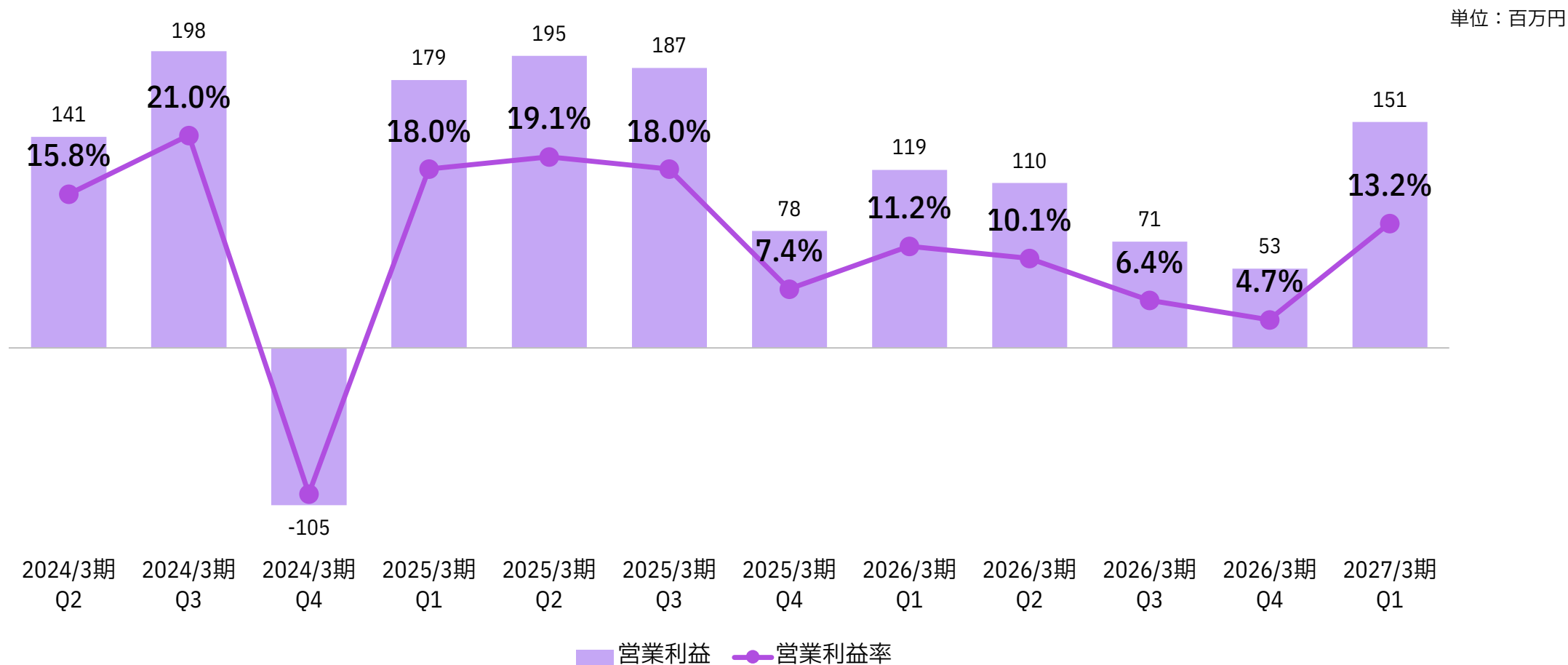
- ・ 収益構造の最適化：前期に実施した海外子会社の清算および、広告宣伝費をはじめとする販管費の徹底した効率化
- ・ 売上高の着実な拡大：1Q売上高1,147百万円（前年同期比+7.6%）は通期計画の成長率+7.7%と同水準で、解約率も0.37%と低水準を維持しています
- ・ 高付加価値化によるARPU向上：Nulab Passは前年比+40.9%成長しており、2027年1月にはBacklogプラン改定を予定しています

Q 売上は伸びているのに、P33.有料契約数の推移を見ると全体の契約数が減っているのはなぜですか？

A 全体の有料契約件数は2026年3月末18,906件から6月末18,820件へ86件減少していますが、主力のBacklogは+119件、Nulab Passは+42件と増加しており、減少はCacooの△247件によるものです。
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、従来の人数課金型プランの新規受付を終了しました。
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する一方、1件あたりの単価が大きく上がるため、Cacooの売上高は前年同期並みを維持しています。
Backlogと同じ「人数無制限のスペース課金」へ揃えていく意図した移行であり、契約件数は指標としての連続性が失われておりますため、今後は売上高・ARRでご評価いただきたいと考えております。

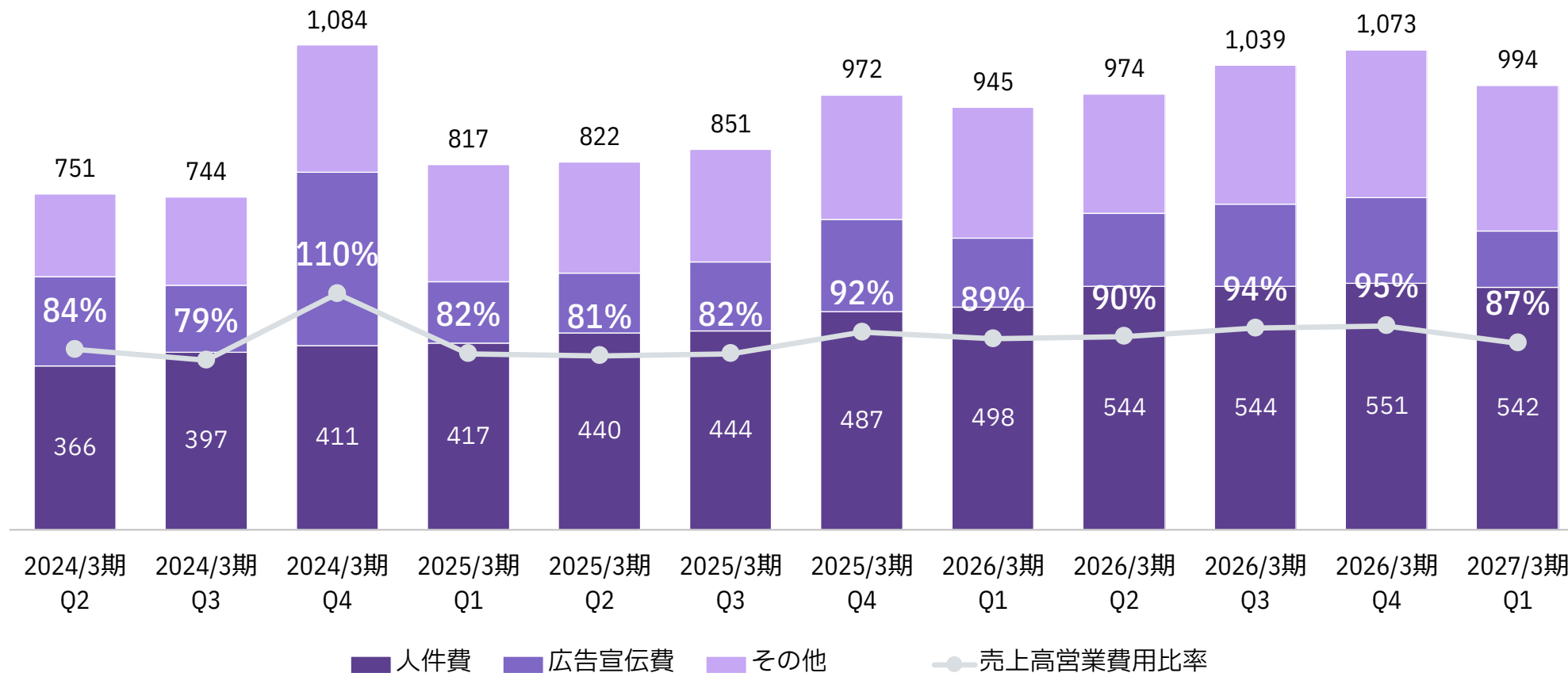
Appendix

営業利益の推移（四半期）



営業費用*の推移（四半期）

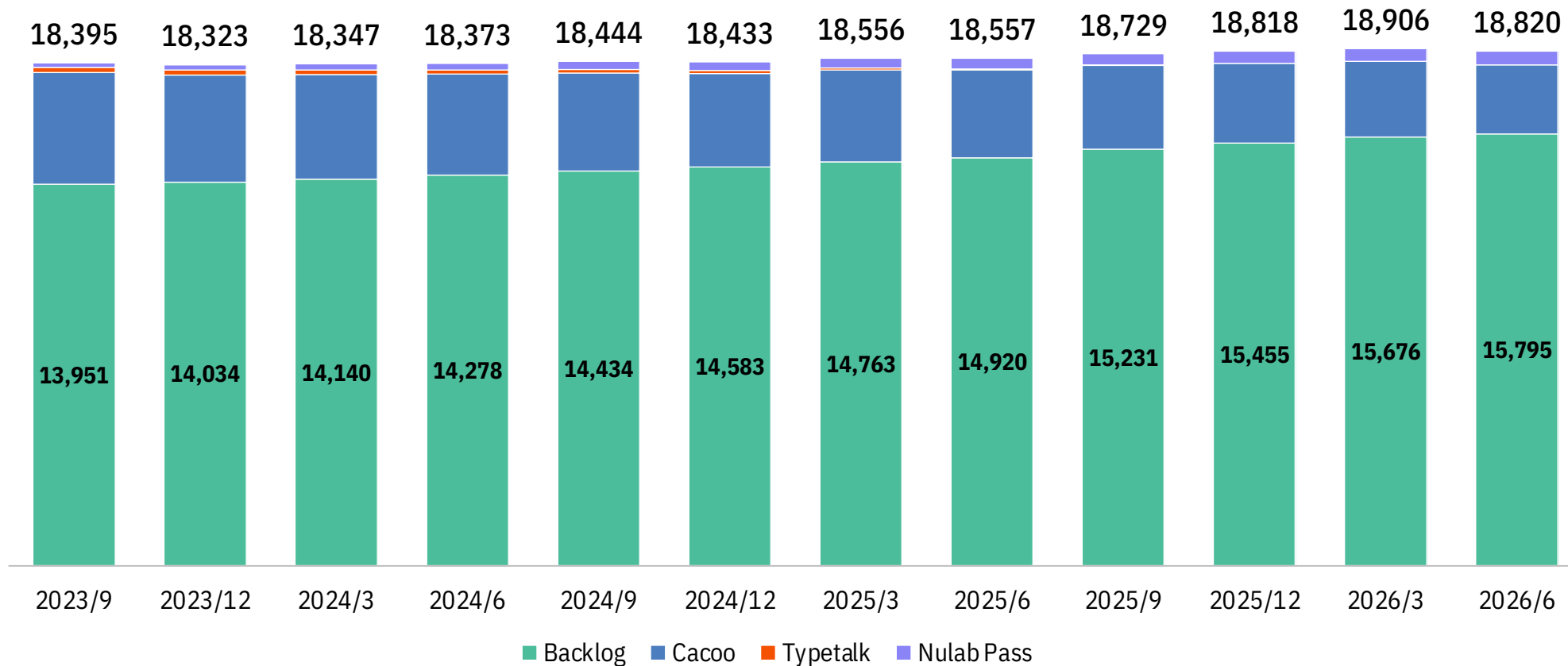
単位：百万円



注記：営業費用＝売上原価＋販管費

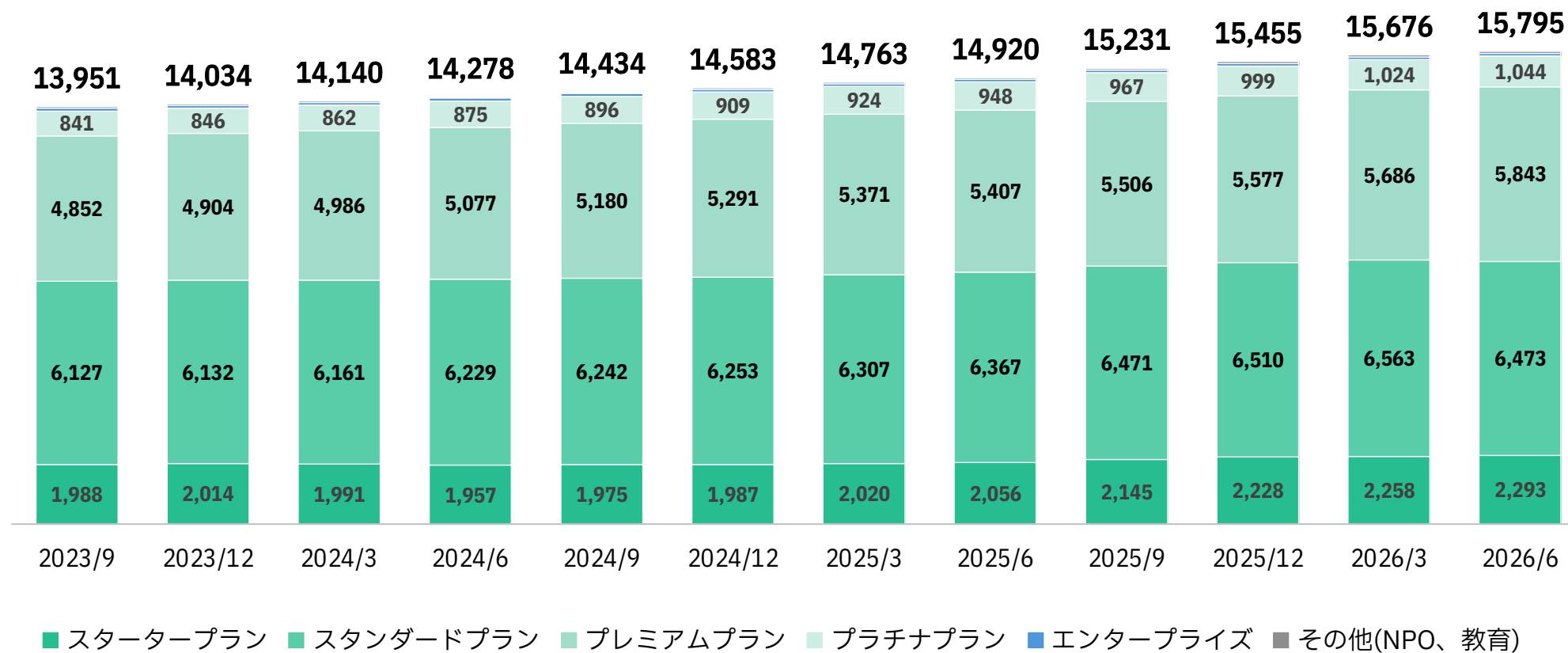
有料契約数の推移

単位：件



Backlogプラン別の推移

単位：件

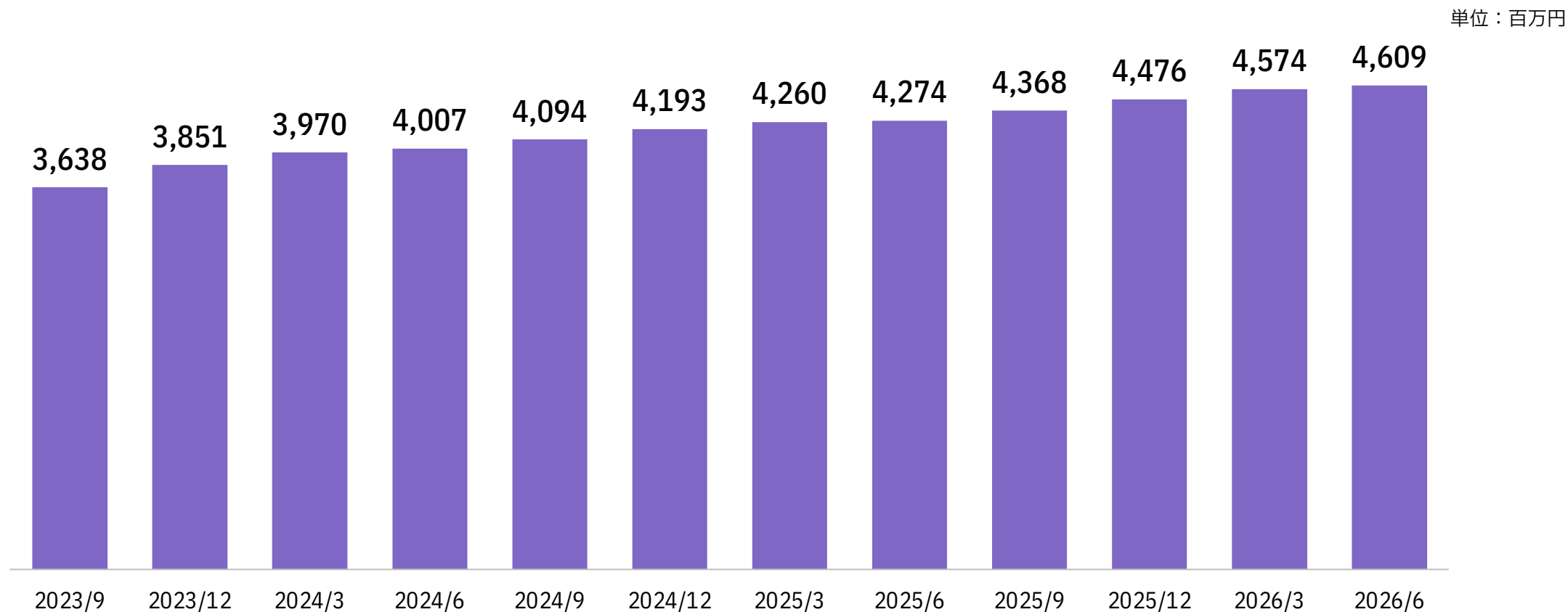


Backlog有料ユーザー数*の推移



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）

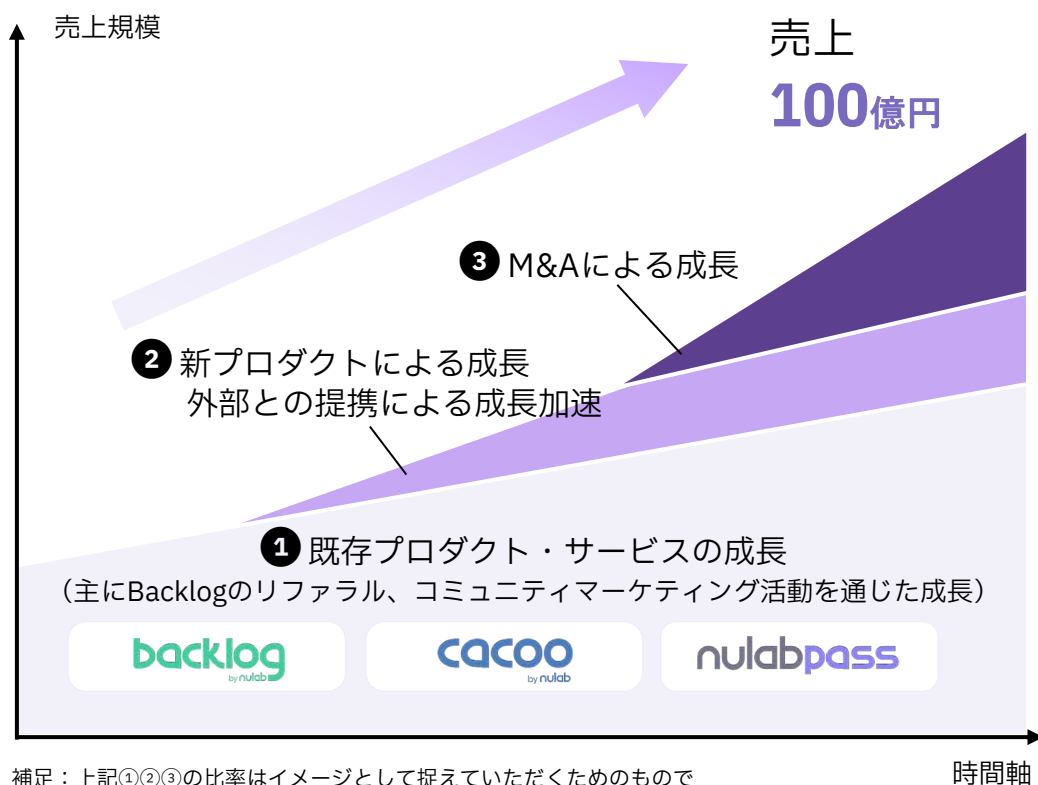
ARRの推移



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



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

既存プロダクトの持続的な成長

1

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

新プロダクトによる成長

2

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

M&Aによる成長

3

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

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してまいります

売上高

vs FY26 +59.3%
(CAGR +16.8%)

70 億円

営業利益

vs FY26 約5.1倍
(CAGR +71.8%)

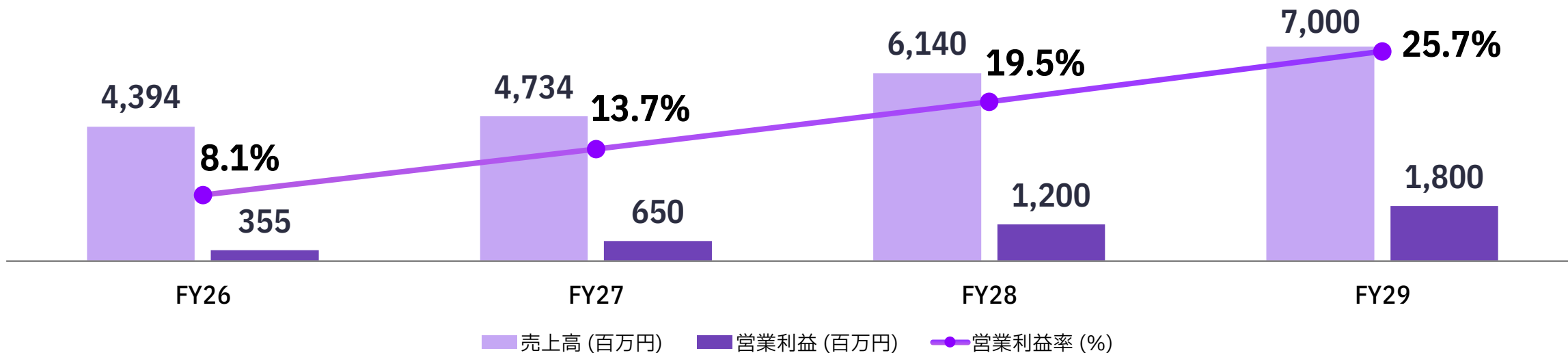
18 億円

営業利益率

vs FY26 +17.6pt
(8.1% → 25.7%)

25.7 %

売上高・営業利益・営業利益率の推移



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

