

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

企業の開発から製造、市場投入といった一連のビジネスに必要なサービスをフルラインナップで提供し、高いシェア獲得と企業価値の増大を目指す。

ARR
4,260百万円

有料契約数
18,556件

解約率
0.43%

LTV/CAC
12.1倍

② 中長期の経営戦略

1. サービスフルラインナップ提供

Backlog、Cacoo、Nulab Passの開発継続と業務フロー全体をサポートするサービス展開で競争優位性を確保。

3. 積極投資と人材採用

エンジニア積極採用、AI取り組み強化、販売体制増強、バックオフィス強化など中長期的な企業価値向上に向けた投資を計画。

2. 使いやすさの追求

親しみやすいUIと高度なITスキルを要しないシンプルな操作性で、エンジニア以外の幅広い職種向けサービス展開を推進。

4. 新規事業創出プログラム

2025年2月開始の「Nu Source」を通じ、社外からのエントリーと選考進行で新たな収益源となるプロダクト開発を促進。

③ 対処すべき課題

① 既存サービス強化と販売拡大

- 顧客フィードバックループの強化とAI活用した機能拡充で製品力向上
- LTV/CACバランスに留意した販売体制増強でリファラル成長を維持

② 優秀人材の採用と育成

- 優秀な技術者確保で付加価値向上と新規顧客獲得を推進
- 販売体制強化と管理部門強化による組織体制構築

③ 情報管理と内部統制の強化

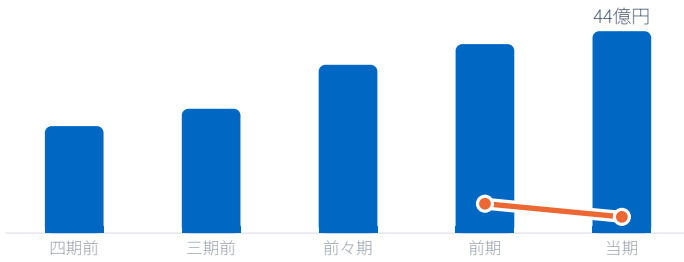
- 顧客機密情報保護のためISMS（JIS Q 27001:2014）取得と継続強化
- 個人情報管理規程に基づく管理と社内教育・研修の実施
- コンプライアンス体制と内部統制の充実強化で事業拡大を支援

面接で使えるポイント

- Backlog、Cacoo、Nulab Passの3主要サービスでオフィスの業務効率化をサポートする立場が独特。
- SaaS型プロジェクト管理ツール市場が年平均11.8%成長する中で、LTV/CAC 12.1倍で高い収益性を実現。
- 2025年2月開始の「Nu Source」など新規事業創出で、既存サービス成長と並行した中長期的な企業価値向上を目指す。

証券コード 5033

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
44億円営業利益率
8.1%財務健康度
63点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
776万円

情報・通信業内 121位/592社

平均年齢
38.5歳

情報・通信業内 284位/593社

平均勤続
4.2年

情報・通信業内 434位/593社

女性管理職
12.5%

情報・通信業内 213位/373社

男性育休
83.3%

情報・通信業内 157位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ヌーラボ、組織の情報セキュリティ・ガバナンスを高める「Nul

