

# 成長可能性に関する説明資料

2019年2月  
リックソフト株式会社

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 当社の強みと成長戦略

# 1. 会社概要

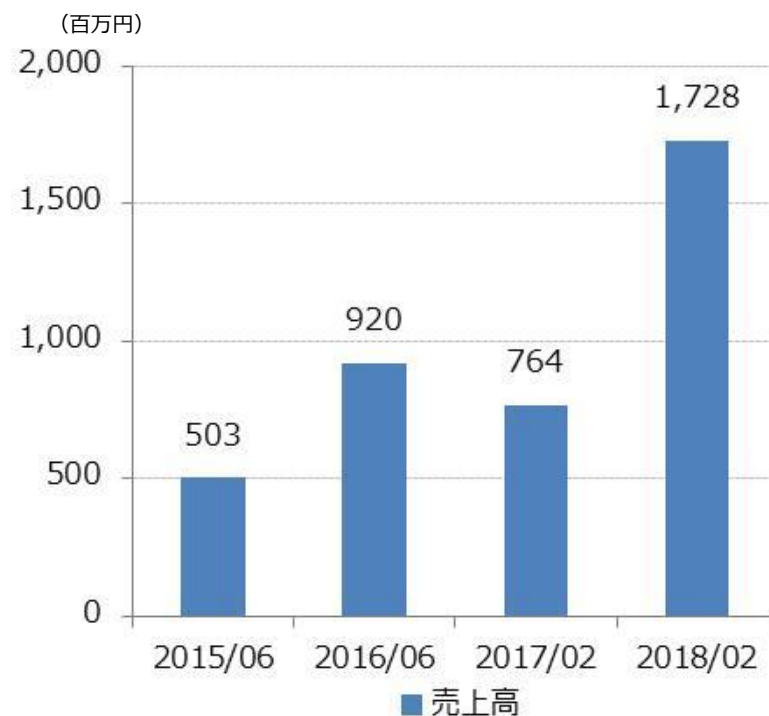
# 会社概要

## ■ 会社概要

会社名	リックソフト株式会社
所在地	東京都千代田区大手町2-1-1 大手町野村ビル8階
設立	平成17年1月
代表者	代表取締役 大貫 浩
資本金	9,505万円（直前期末現在）
従業員数	69名（平成30年12月末現在）
事業所	東京、名古屋、 アメリカ（Ricksoft, Inc）
主な事業内容	Atlassian社のプロジェクト管理 ツール等の導入支援、 自社ソフトの開発、販売

## ■ 売上高の推移

- 2017/02期は8ヶ月の変則決算
- 2016/03～2017/02のみなし連結売上高（未監査）は1,234百万円



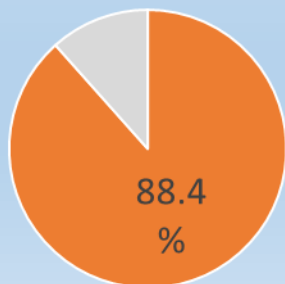
# 主要サービス概要

## ライセンス&SIサービス

- お客様の課題解決の為に提案からライセンス販売、コンサルタントとしてのプロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで以下の製品を取り扱っています

- Atlassian製品
- Alfresco製品
- Tableau製品

- 30年2月期の売上割合（連結ベース）

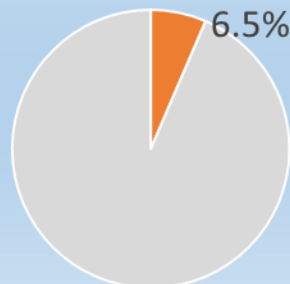


## クラウドサービス

- お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。24時間 365日対応、取り扱い製品の専任技術者が運用管理するフルマネージドクラウドサービスとなっております

- RickCloud

- 30年2月期の売上割合（連結ベース）

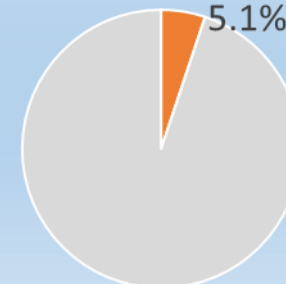


## ソフトウェア開発

- Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceへの拡張機能をアドオン製品として開発を行っており、国内のみならず海外にも販売しております

- WBSガントチャート
- Excel Like Issue Editor
- Alfresco Connector

- 30年2月期の売上割合（連結ベース）



# 収益モデル

## ライセンス

- ・ 新規：導入時にAtlassian社からライセンスを仕入れてユーザーに販売
- ・ 更新：2年目以降も、ユーザーが更新する際には売上/仕入が計上される

## SIサービス

- ・ 案件毎に工数を踏まえ個別見積り、検収基準or工事進行基準で売上計上

## クラウド

- ・ ライセンス売上とは別に、クラウド上での運用代行費用を徴収
- ・ 利用開始後は毎月売上が計上

## ソフトウェア開発

- ・ 新規：自社にて設定した価格でユーザーに販売
- ・ 更新：2年目以降も、ユーザーが更新する際には売上が計上される

## 2. 市場環境について

# 市場環境

## デジタル・トランスフォーメーションの流れ

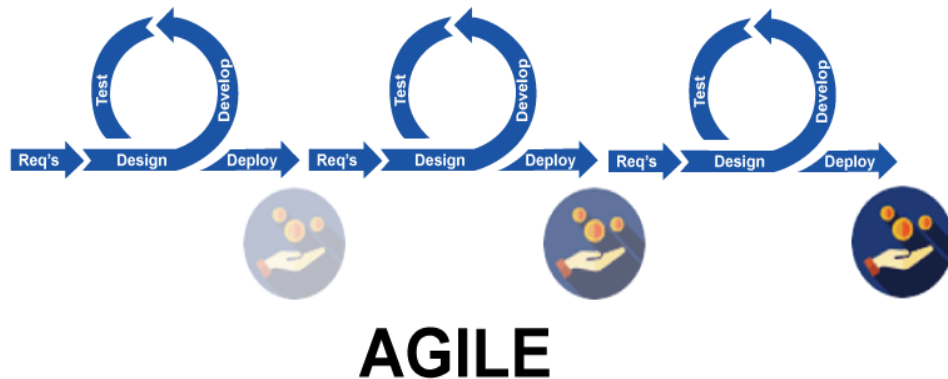
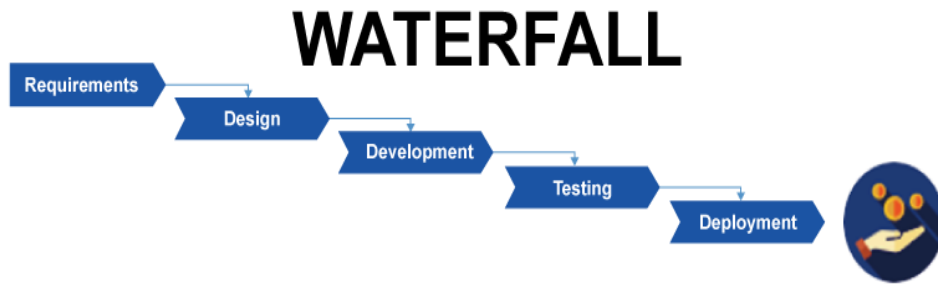
企業は、既存のビジネスから脱却して、新たなテクノロジーを活用することで新たな価値を生み出していくことが求められている。



ビジネスを支えるITや、生活に欠かせない社会インフラの多くがソフトウェアで制御されている現在、あらゆる産業がソフトウェア・ファーストになりつつある。



# ソフトウェア開発手法のトレンドの変化①



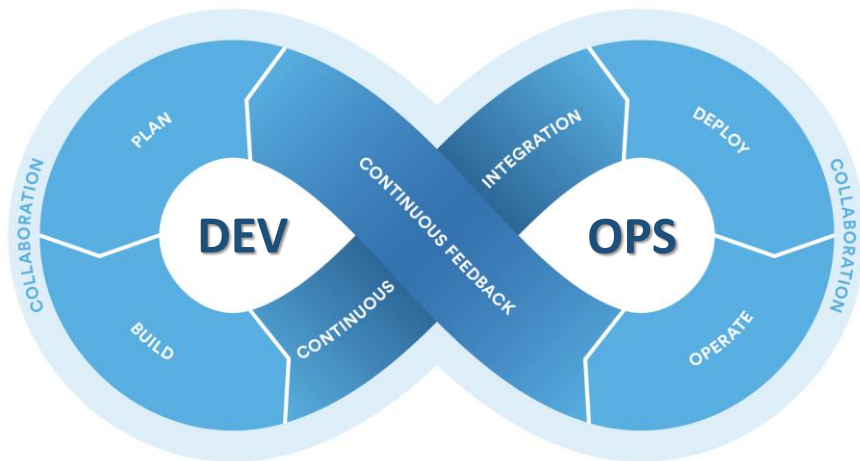
- ウォーターフォール型開発  
(要件定義、設計、実装、テスト、リリースまでのサイクルを一回で行う開発手法)
  - 効率的な開発が可能
  - 一方、新技術の開発という領域においては、ウォーターフォール型開発では開発したソフトウェアの競争力が損なわれる恐れ

- アジャイル型開発  
(要件定義、設計、実装、テストのサイクルを短く設定し、市場環境の変化を受けて要件定義を柔軟に変更する前提で順次開発する手法)
  - 新技術の開発という領域において、ライバル製品の出現等、市場環境の変化のスピードに対応した臨機応変な開発が可能

# ソフトウェア開発手法のトレンドの変化②

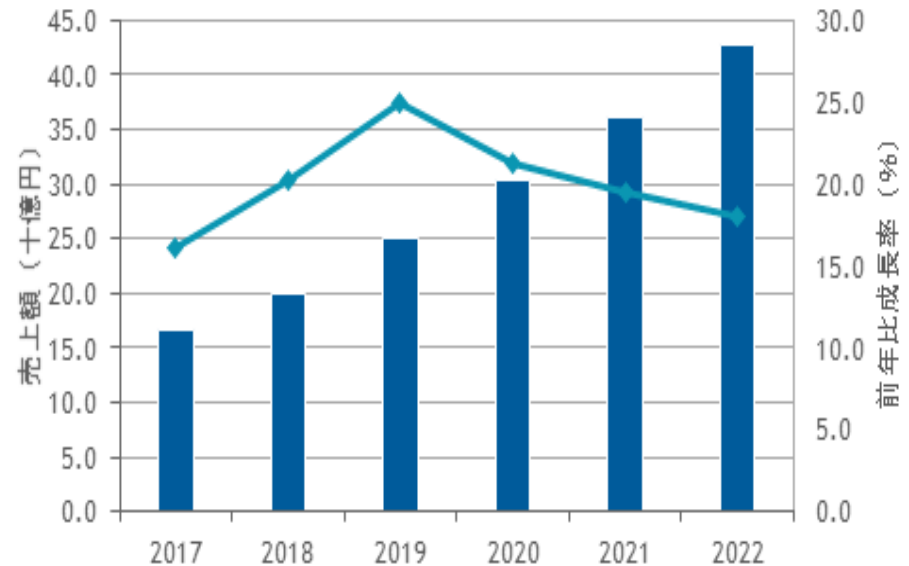
## ■ DevOpsへの発展

- 短いサイクルで臨機応変に開発を進めていくアジャイル開発を更に発展させた概念として、開発チームだけではなく運用チームまで巻き込んで組織的にPDCAサイクルを回していくDevOpsという概念も近年広がっている



## ■ 国内DevOpsソフトウェア市場

- 2017年：166億円
  - 2022年：427億円
- ⇒CAGR：20.8%と高い成長が見込まれる



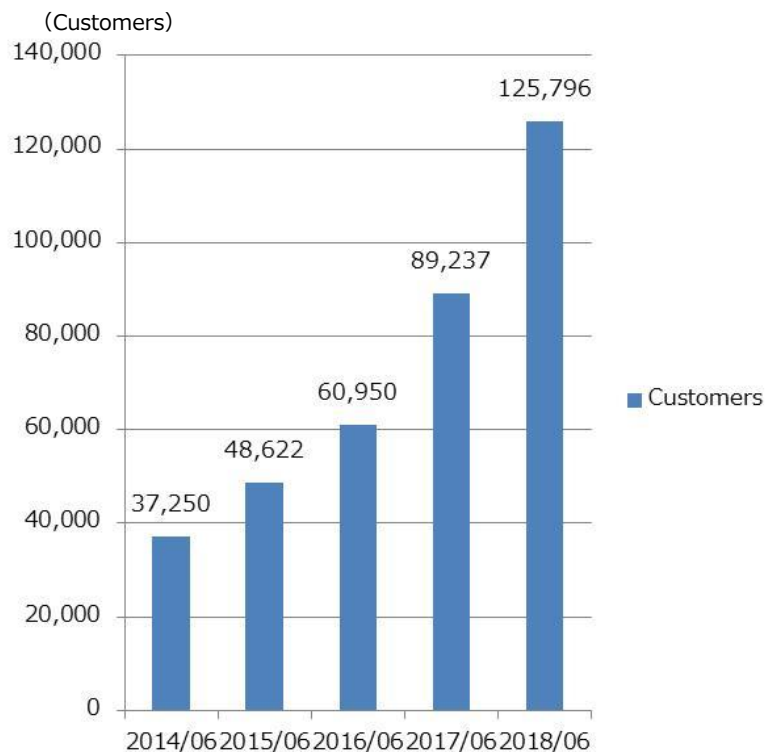
出所：IDC Japan ニュースリリース2018年2月20日

# Atlassian社の業容拡大

## ■ Atlassian社のツールを利用している企業

- ANZ、The Telegraph、Domino's、APPDYNAMICS、AUDI、VSCO、CARFAX、など、世界で12万Customers以上がAtlassian社のツールを利用している

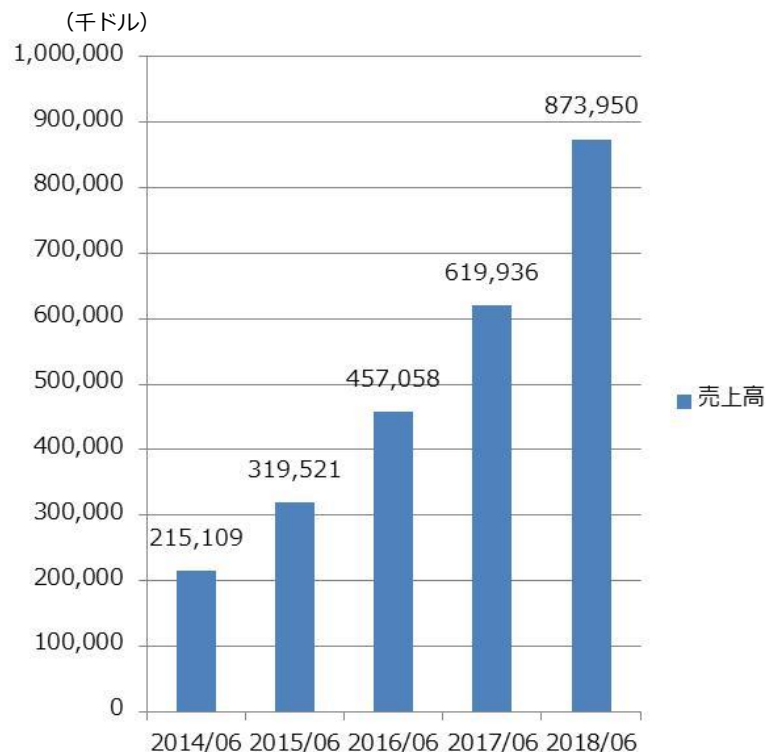
出典：Atlassian, HP (2019/1/21時点)



出典：Atlassian, 決算説明資料

## ■ Atlassian社の売上高推移

- 2014/06期：\$215mil
- 2018/06期：\$874mil
- ⇒CAGR：42.0%



出典：Atlassian, 決算説明資料

※Atlassian社は、1ドメイン（1ヶ月に10ドル以上の有償ライセンスの契約があるものに限る）を1Customerとカウント

# Atlassian社製品の具体的なイメージ

## ■ やりたいことが簡単に直観的にできるツールです

- バックログ：今後やるべき課題を優先度の高い順に並べ替えて一覧で管理できる
- スプリント：直近で対応する課題の状況（未着手、進行中、完了など）が管理できる
- レポート：担当者の繁忙状況や課題の進捗状況などを分析できる

担当者	進行中	TO DO	完了	レビュー中	T:
Akira Higuchi	2	1	3	7	13
Kaori Komori	3	0	3	1	7
Kohel Nishikawa	3	0	0	0	3
奥村 和彦	0	1	0	1	2
平塚 博	1	2	0	0	3
一意の課題の合計:	16	30	9	13	68

日付	作成された課題 (30)	解決された課題 (4)
2018年3月26日	0	0
2018年4月9日	30	4

## 3. 当社の強みと成長戦略

# インベストメントハイライト

- 1 日本でのアトラシアンの広がりを最も享受できるポジショニング
- 2 取引の積上げ実績、大手企業への導入実績
- 3 クラウドと自社ソフト開発で成長を加速

# インベストメントハイライト

**1** 日本でのアトラシアンを広がりをもっと享受できるポジショニング

---

**2** 取引の積上げ実績、大手企業への導入実績

---

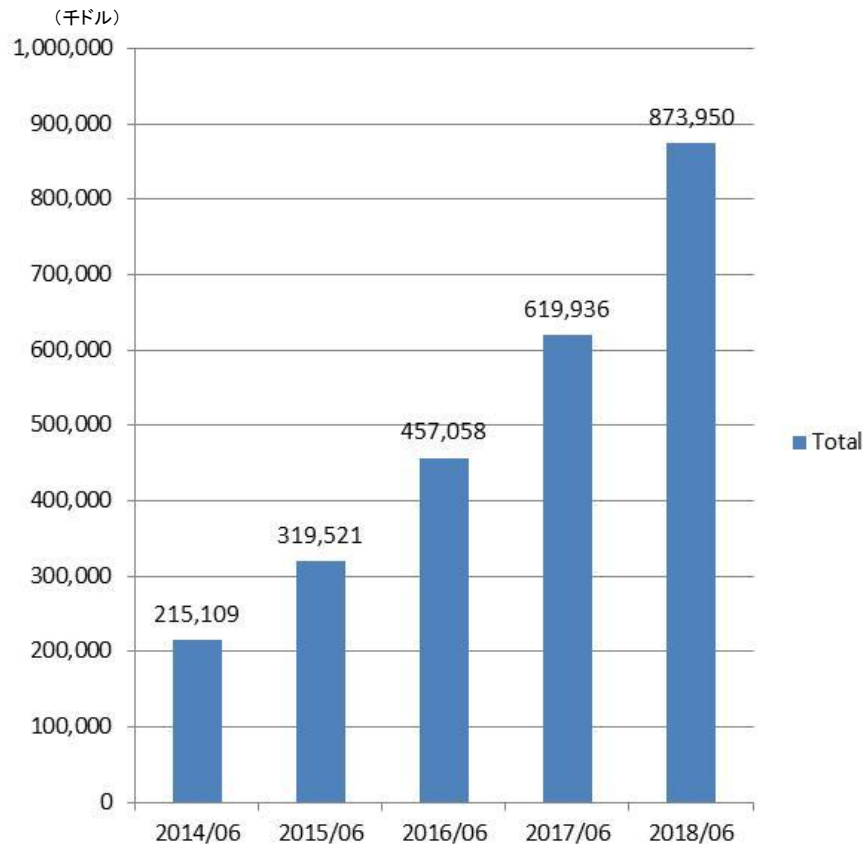
**3** クラウドと自社ソフト開発で成長を加速

---

# 全世界及びAPACにおけるAtlassianの浸透

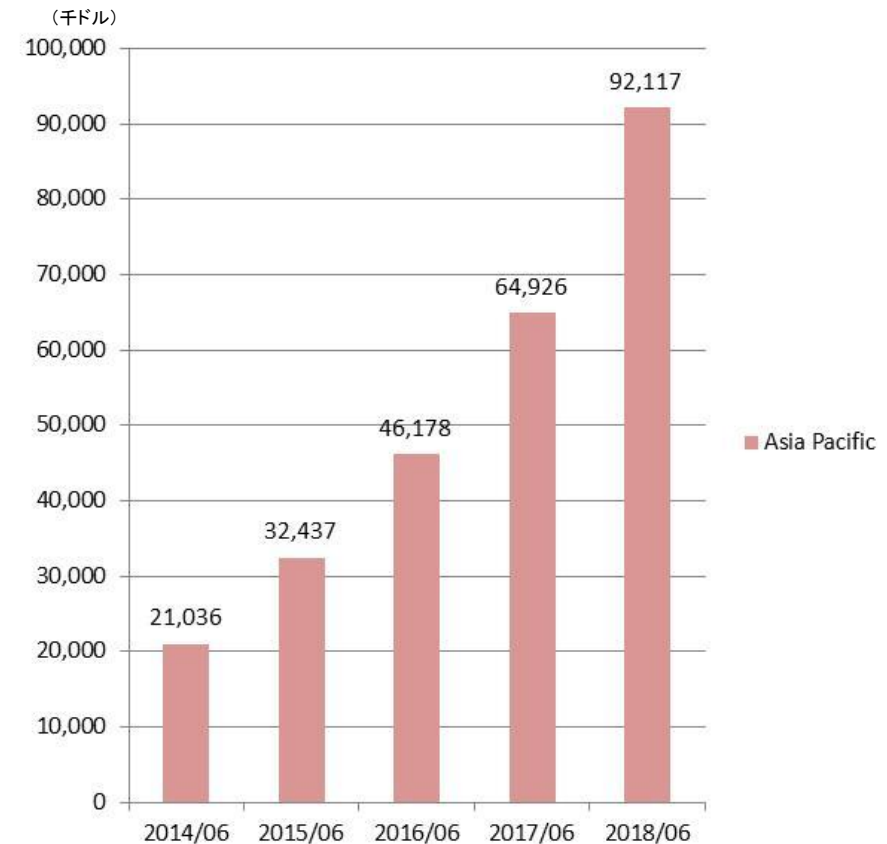
## ■ Atlassian社の全世界での売上高推移

- 2014/06期：\$215mil
  - 2018/06期：\$874mil
- ⇒CAGR：42.0%



## ■ Atlassian社のAPACでの売上高推移

- 2014/06期：\$21mil
  - 2018/06期：\$92mil
- ⇒CAGR：44.7%



出典：Atlassian, 決算説明資料

出典：Atlassian, 決算説明資料



# 当社は世界でも有数のAtlassianパートナー

## ■ 全世界のパートナーランキング

- 全世界400社以上のパートナーの中で10位前後のランキングを維持
- 日本含むAPACでトップ

## ■ 国内のパートナー一覧

- 当社はAtlassian認定技術者の基準等をクリアし、プラチナパートナーを獲得

パートナーの場所: 50			
ランキング			
1	bitvoodoo ag Platinum Solution Partner	Main Office Haratumstrasse 101 Zurich, 8005 スイス	+41 44 533 38 00 www.bitvoodoo.ch ウェブサイトへアクセス
2	catworkx Platinum Solution Partner	Main Office Schellerdamm 16 Hamburg, Hamburg 21079 場所: 4 ドイツ	+49 40 890646-0 info-de@catworkx.com www.catworkx.com ウェブサイトへアクセス
3	beecom AG Platinum Solution Partner	Main Office Aargauerstrasse 180 Zürich, ZH 8048 スイス	41 43 336 33 00 www.beeom.ch ウェブサイトへアクセス
4	cPrime Platinum Solution Partner	Main Office 4100 E. Third Ave., Suite 205 Foster City, CA 94404 アメリカ合衆国	(877) 753-2760 www.cprime.com/ ウェブサイトへアクセス
5	celix Solutions GmbH Platinum Solution Partner	Main Office Gumpendorfer Strasse 59-61/2/1 Wien, 1060 オーストリア	+43 1 50 36 111 office@celix.at www.celix.at ウェブサイトへアクセス
6	Adaptavist Platinum Solution Partner	Main Office 44-48 Wharf Road London, UK N1 7UX イギリス	+44 1925 321 000 hello@adaptavist.com www.adaptavist.com ウェブサイトへアクセス
7	Isos Technology Platinum Solution Partner	Main Office 60 E. Rio Salado Parkway Suite 900 Tempe, AZ 85281 アメリカ合衆国	480-366-5784 www.isotech.com/atlas ウェブサイトへアクセス
8	Deviniti Platinum Solution Partner	Main Office Plac Powstańców Śląskich 7 Wrocław, 53-332 ポーランド	+48 730 005 748 atlassian@deviniti.com deviniti.com/atlassian-products/ ウェブサイトへアクセス
9	Præcipio Consulting Platinum Solution Partner	Main Office 5918 W. Courtyard Dr. Suite 450 Austin, TX 78730 アメリカ合衆国	(512) 266-8271 prcpio@atlassian.com ウェブサイトへアクセス
10	Ambientia Oy Platinum Solution Partner	Main Office Vanankiläde 7 Hämeenlinna, 13100 フィンランド	358 290 010 516 www.ambientia.fi ウェブサイトへアクセス
11	Valiantys Platinum Solution Partner	Agence de Paris 11 Avenue de l'Opéra Paris, Île-de-France 75001 フランス	+33 (0)1 77 37 61 36 hello@valiantys.com ウェブサイトへアクセス
12	Ricksoft株式会社 Platinum Solution Partner	Main Office Otemachi Namura Bldg. 8F, 2-1-1, Otemachi Chiyoda-ku, Tokyo 100-0004 日本	+81-3-6262-3947 www.ricksoft.jp/ ウェブサイトへアクセス



株式会社野村総合研究所  
JAPAN DSD CO.,LTD



グロースエキスパートナース株式会社



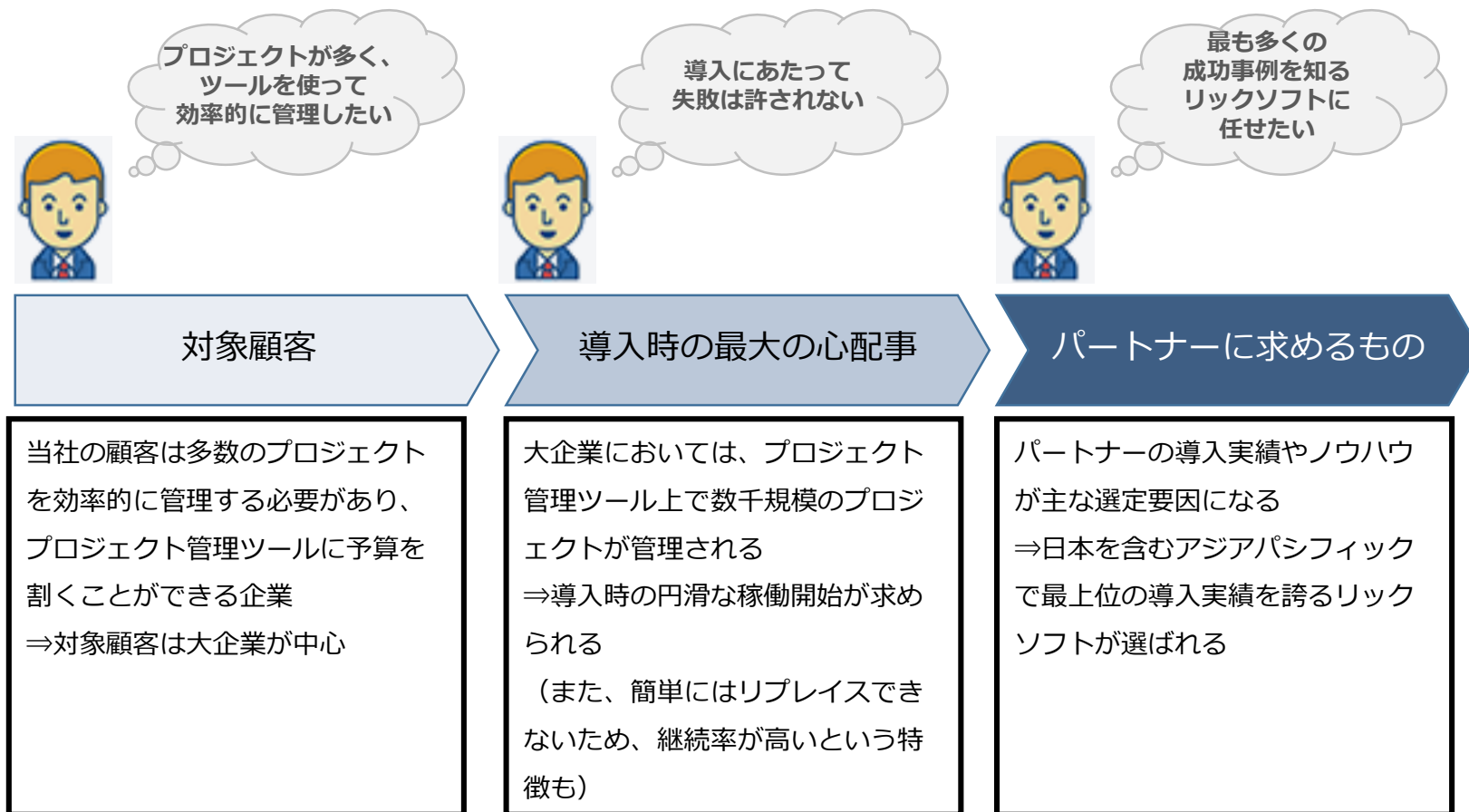
Tagbangers, Inc.  
ゴーツーグループ株式会社



# なぜリックソフトが選ばれるのか

## ■ リックソフトの差別化要因

- Platinum Partnerに裏打ちされた豊富な技術力
- アジアパシフィックで最上位に位置する豊富な導入実績やノウハウ

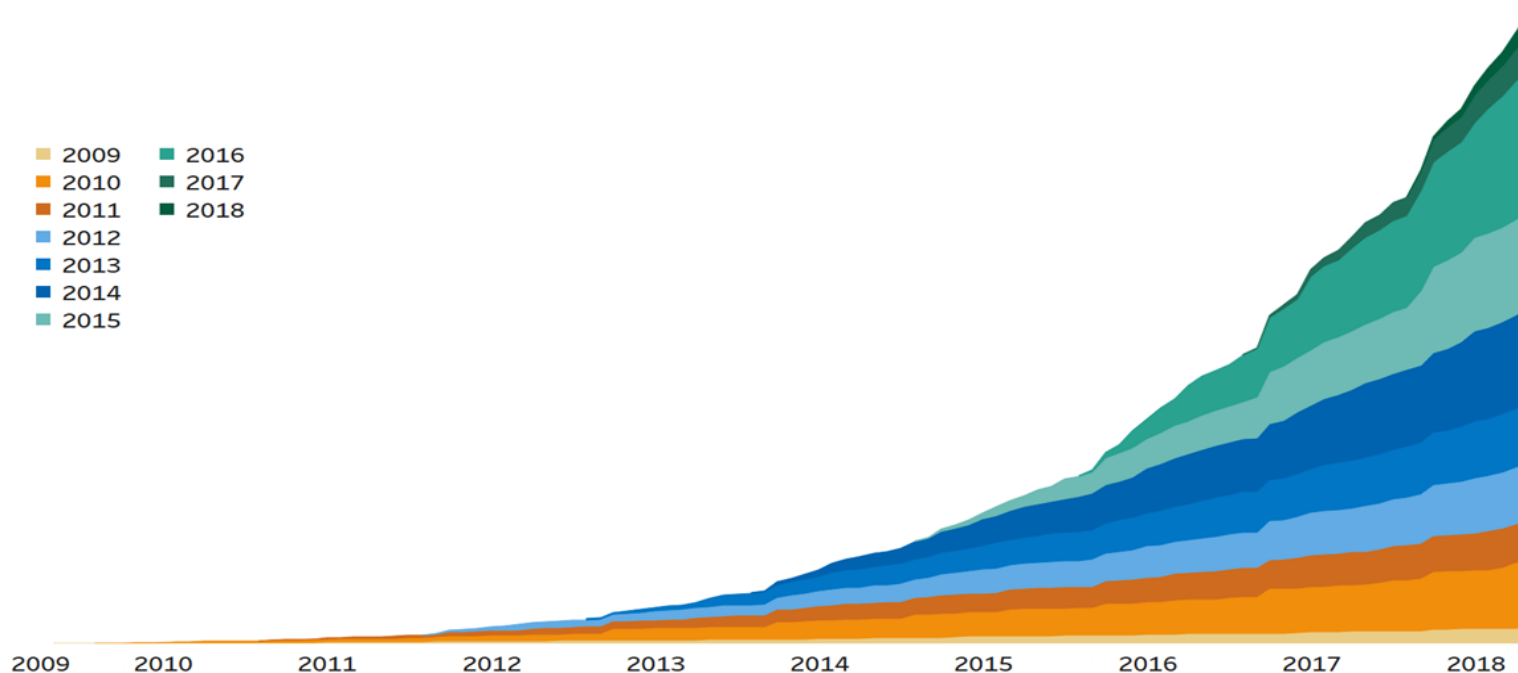


# インベストメントハイライト

- 1 日本でのアトラシアンを広がりをもっと享受できるポジショニング
- 2 取引の積上げ実績、大手企業への導入実績
- 3 クラウドと自社ソフト開発で成長を加速

# 取引の積上げ実績

- 当社のこれまでの戦略として、最初は一部署等の小規模組織に導入を促し、当該部署等での成功体験を足掛かりとして、全社的な標準ツールとしての採用等の横展開を進めてきた
- 大企業においては、ひとたびプロジェクト管理ツールを導入すると、当該ツール上で数千規模のプロジェクトが管理されることとなるため、簡単にはリプレイスすることができず、継続率は高い  
⇒売上の大半は既存顧客から計上（既存顧客のストック収益やユーザー数拡大等）  
また、取引開始からの年数が経過する毎に、既存顧客からの売上は増加する傾向
- お客様が商品を最初に購入した年毎に色分けすると、以下のような図になり、年々積み上がっていくことがわかる
- 現在、国内400社を超えるお客様がいる。その中には上場企業及びその関連会社が100社以上含まれる



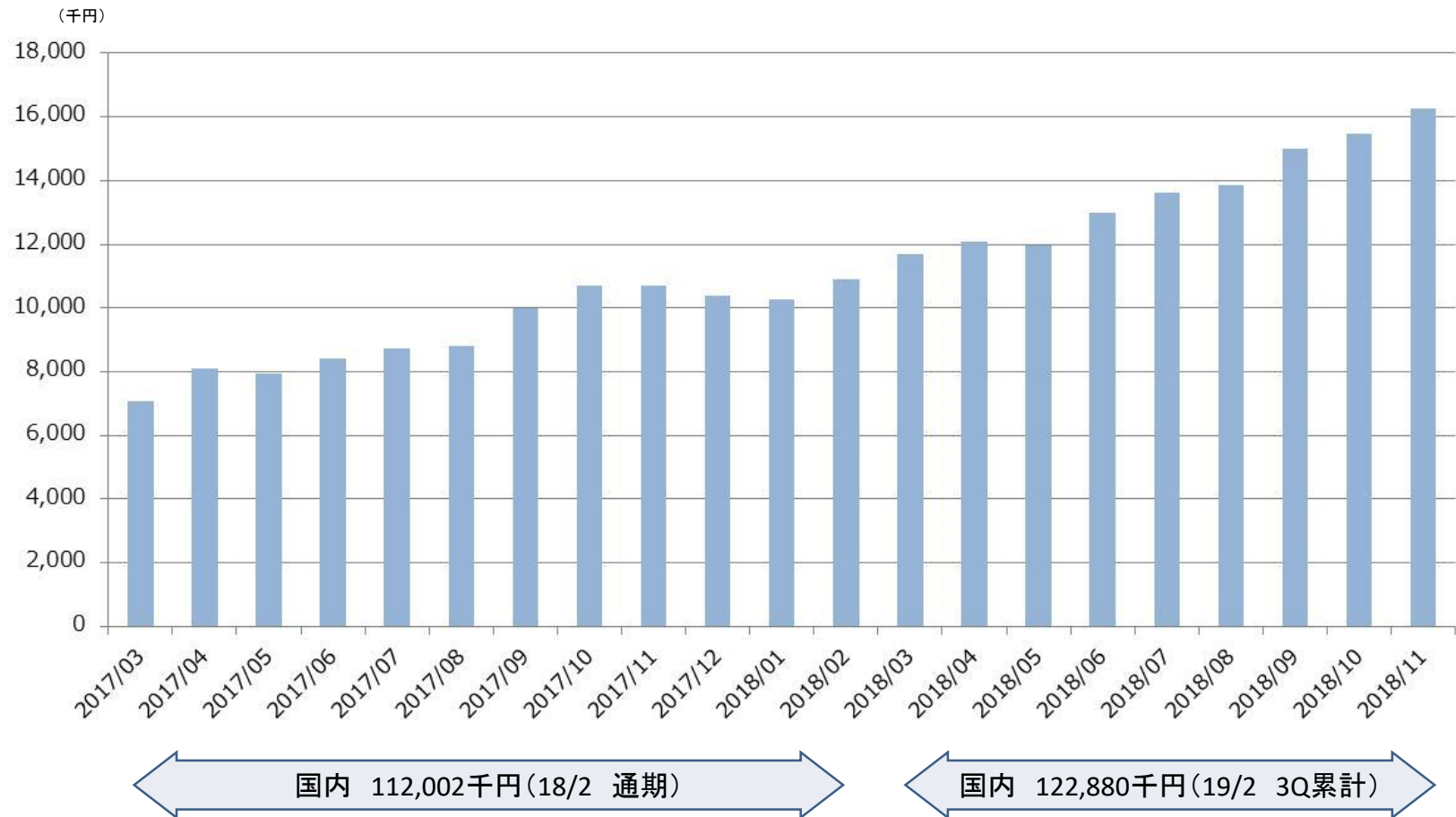
# インベストメントハイライト

- 1 日本でのアトラシアンを広がりをもっと享受できるポジショニング
- 2 取引の積上げ実績、大手企業への導入実績
- 3 クラウドと自社ソフト開発で成長を加速

# クラウドサービス (RickCloud) の成長

## ■ クラウドサービスの売上高の推移

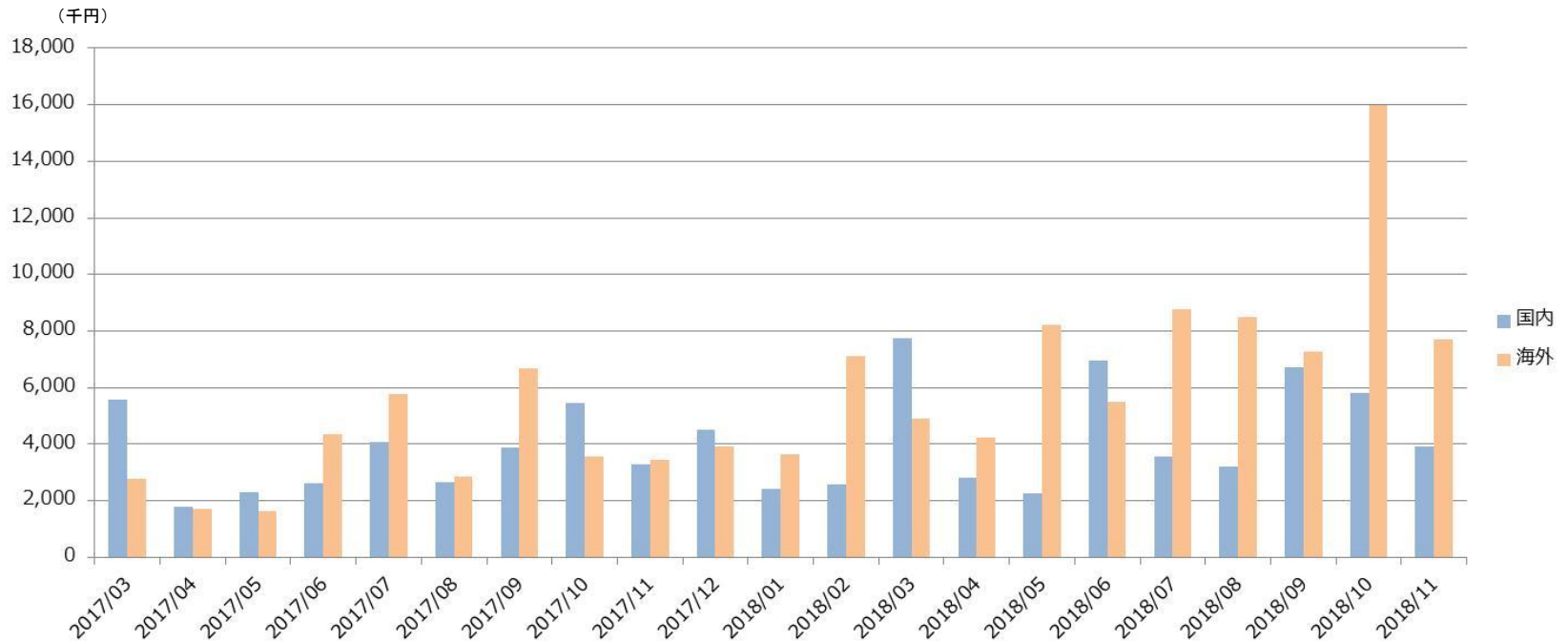
➤ クラウドサービスの売上高は、順調に拡大し、ストック収益基盤の強化に寄与



# 自社ソフト販売の成長

## ■ ソフトウェア開発の売上高の推移

- ▶ 国内外ともに成長している中、海外企業に対する売上高の方がより高い成長を示す
- ▶ Atlassian社のソフトウェアは海外で先行して導入が進んでいるため、海外市場に対する自社ソフト販売の拡大は当社グループの成長において重要
- ▶ また、ライセンス売上と異なり原価がほぼ計上されないため、利益に与えるインパクトは大きい



国内 41,203千円 (18/2 通期)

国内 43,003千円 (19/2 3Q累計)

海外 47,436千円 (18/2 通期)

海外 71,064千円 (19/2 3Q累計)

# Appendix



# 業績推移

## ■ 直近2期間及び申請事業年度の連結業績

(千円)

	2017.2期 (8ヶ月変則決算)		2018.2期 (12ヶ月)		2019.2期 3Q累計 (9ヶ月)	
		比率		比率		比率
売上高	764,367	100.0%	1,728,256	100.0%	1,763,801	100.0%
売上原価	445,810	58.3%	1,047,893	60.6%	1,053,788	59.7%
売上総利益	318,556	41.7%	680,362	39.4%	710,012	40.3%
販管費	258,122	33.8%	549,514	31.8%	465,299	26.4%
営業利益	60,434	7.9%	130,847	7.6%	244,713	13.9%
経常利益	84,877	11.1%	129,827	7.5%	266,108	15.1%
当期純利益	60,455	7.9%	93,145	5.4%	177,674	10.1%

## ■ 原価率の推移



## ■ 販管費率の推移



# 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。