

決算説明資料

2022年2月期 第1四半期

リックソフト株式会社

企業使命

「価値あるツール」を世界中の多くの人が使えるようにすること

本当に「価値あるツール」とは何でしょうか？

そのツールを使い活用することで、新しい働き方を可能にし、組織の生産性を飛躍的に向上させることができるもの。

「価値あるツール」は使いやすく、時間や場所の制約も緩和し、組織に俊敏さをもたらし、少人数での目標達成を可能とし、魅力的な製品・サービスの誕生を助けるものと考えます。

企業使命実現のため、以下の製品・サービス提供を行っています。

ライセンス&SIサービス

クラウドサービス

自社ソフト開発

1 . 決算の状況	04
2 . 事業の概況	11
3 . Appendix	24



1 . 決算の状況



▶ 売上高は対前年比+0.6%と横ばい

▶ 人材と開発への投資を継続中、この結果、増収減益となった

(百万円)

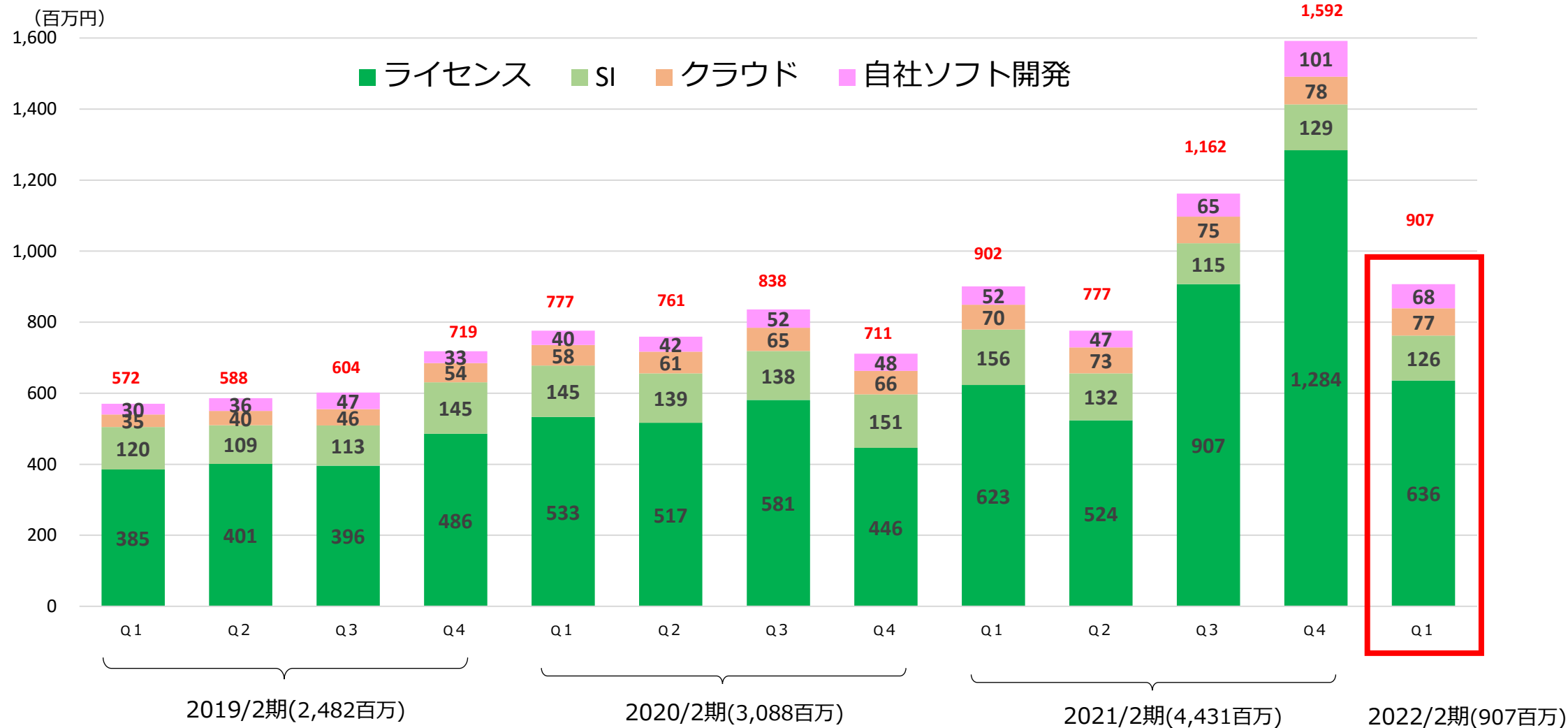
	2021/2期 第1四半期	構成比	2022/2期 第1四半期	構成比	前年比
売上高	902	100.0%	907	100.0%	+0.6%
売上総利益	339	37.7%	339	37.4%	+0.0%
営業利益	90	10.0%	79	8.7%	△12.2%
経常利益	89	9.9%	84	9.3%	△5.6%
当期純利益	64	7.2%	59	6.5%	△7.8%

- ▶ 主力商品の切り替わり（サーバー版からDC/Cloud版へ）時期のためSI売上は一時的に減少した
- ▶ SI売上が前年比△19.2%となったが、クラウドサービスや自社ソフト開発の売上が減少分を補い、売上全体としては前年比+0.6%となった

(百万円)

		2021/2期 第1四半期	構成比	2022/2期 第1四半期	構成比	前年比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	623	69.1%	636	70.1%	+2.1%
	SI、有償研修等	156	17.4%	126	13.9%	△19.2%
クラウドサービス		70	7.8%	77	8.5%	+10.0%
自社ソフト開発		51	5.7%	68	7.5%	+33.3%
合計		902	100%	907	100%	+0.6%

▶ ライセンス値上げに伴う前倒し注文が直前四半期に数多く発生し売上を押し上げたが、2022/2期Q1も前年Q1を上回る売上を達成



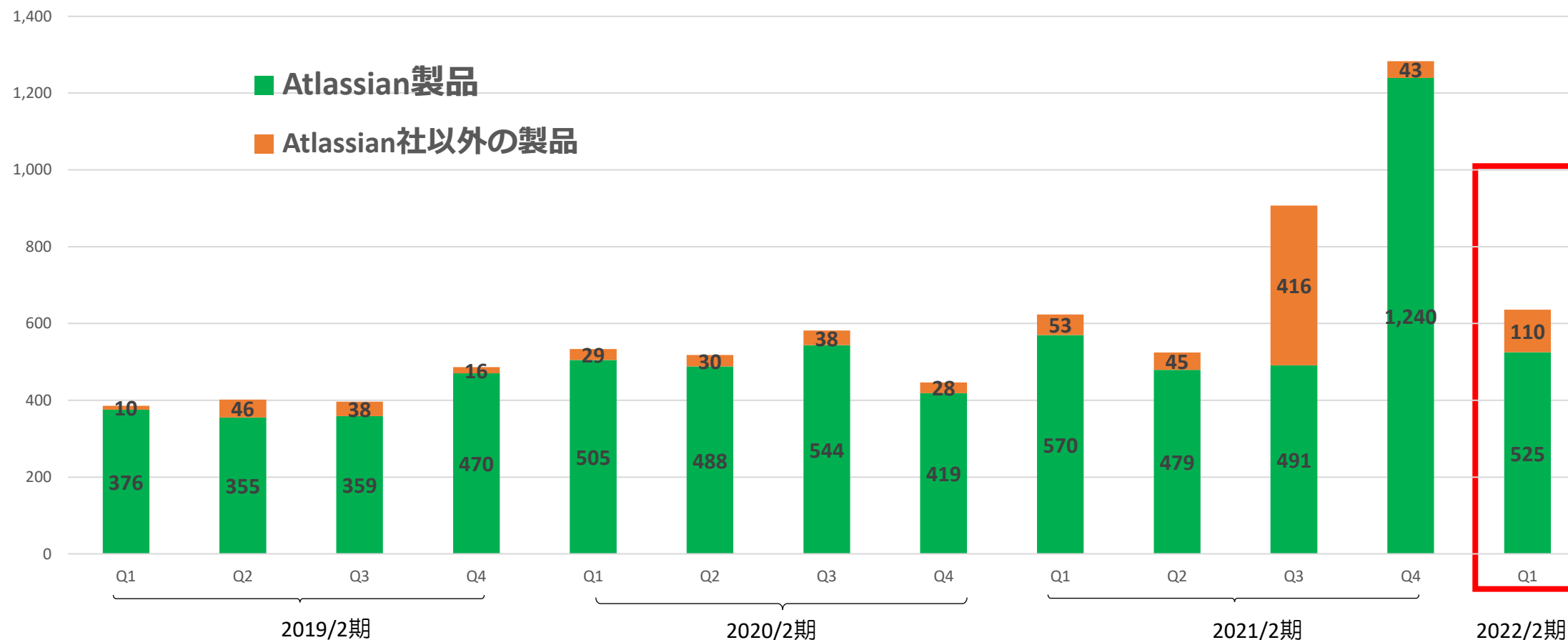
※2019.2の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

2022年2月期_第1四半期 ライセンス売上推移

▶ アトラシアン製品と併せ、アトラシアン社以外の製品ラインアップも強化

▶ ラインナップの広がりに伴い今Q1は110百万円の売上を達成

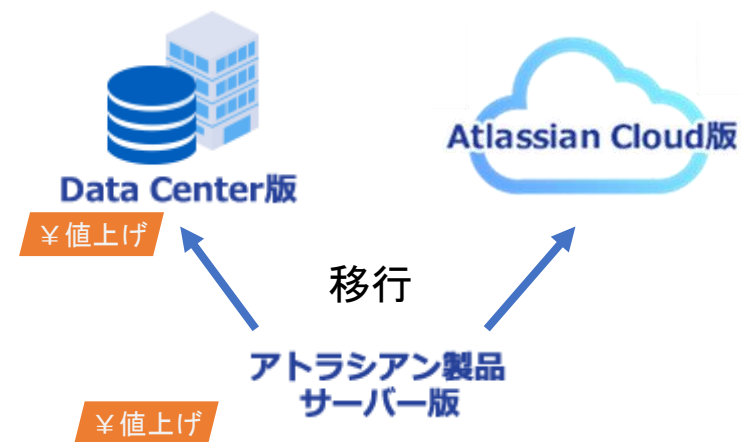
(百万円)



※2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

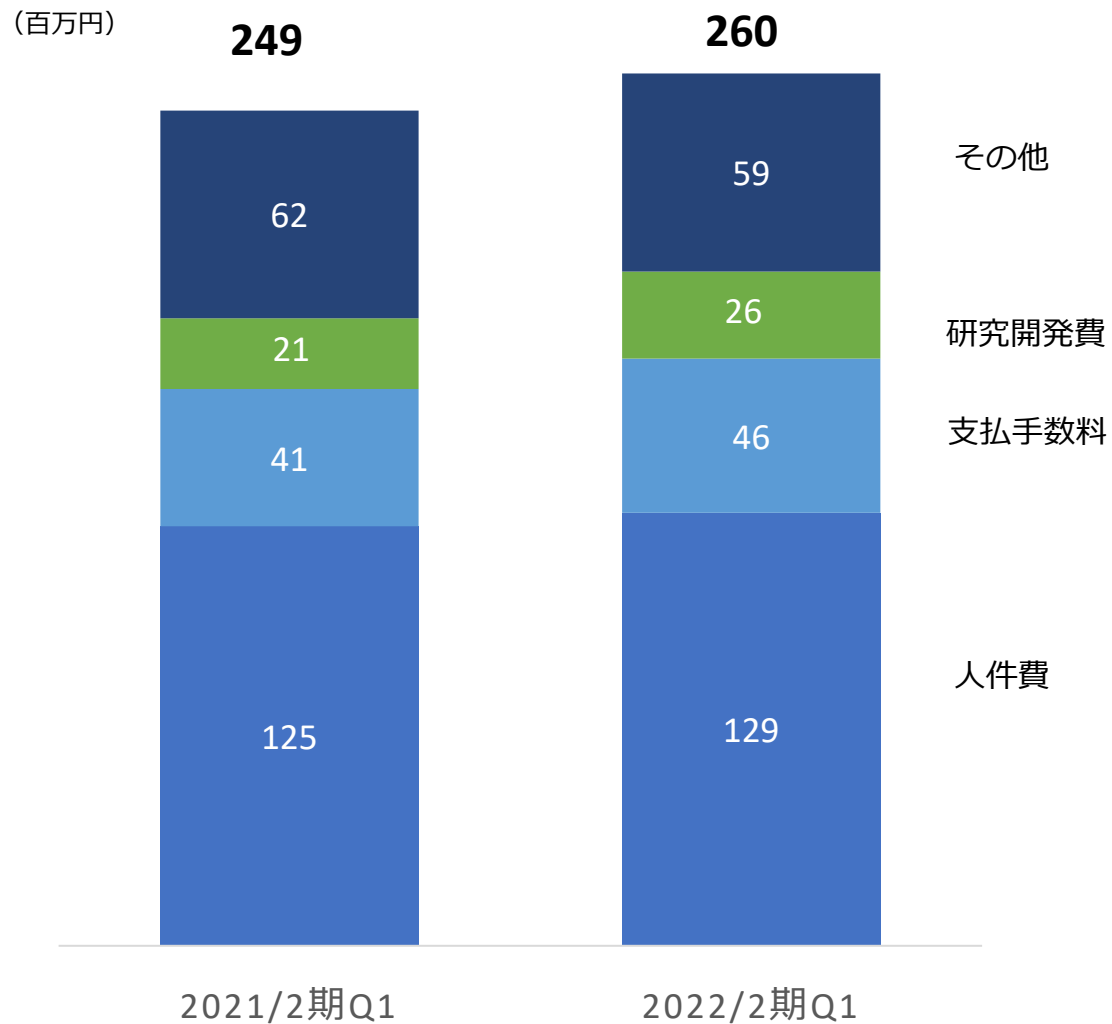
- ▶ 2020年10月、Atlassian社はクラウドファースト企業としてクラウド製品を強化するため以下を発表
 1. オンプレミス向けサーバー製品を段階的に販売停止（製品サポートは2024年2月まで有効（一部条件あり））
 2. サーバー製品の上位製品であるData Center製品を強化
 3. サーバー製品とData Center製品の一部値上げ
- ▶ リックソフトもパートナー企業としてこのメッセージを受け入れ足並みをそろえてきた
 1. アトラシアン製品移行ご相談センターの設立
 2. 移行案件の商談も積みあがりつつある
 3. 上記の活動が評価され『Atlassian Partner of the Year2020』を受賞

クラウド製品が主流になっても
パートナー企業は重要



段階的に販売停止
(製品サポートは2024年2月まで有効(一部条件あり))

▶ 2021年2月期Q1に比べ、販売管理費は+4.4%増加



詳細は以下の通り。太字は戦略的支出

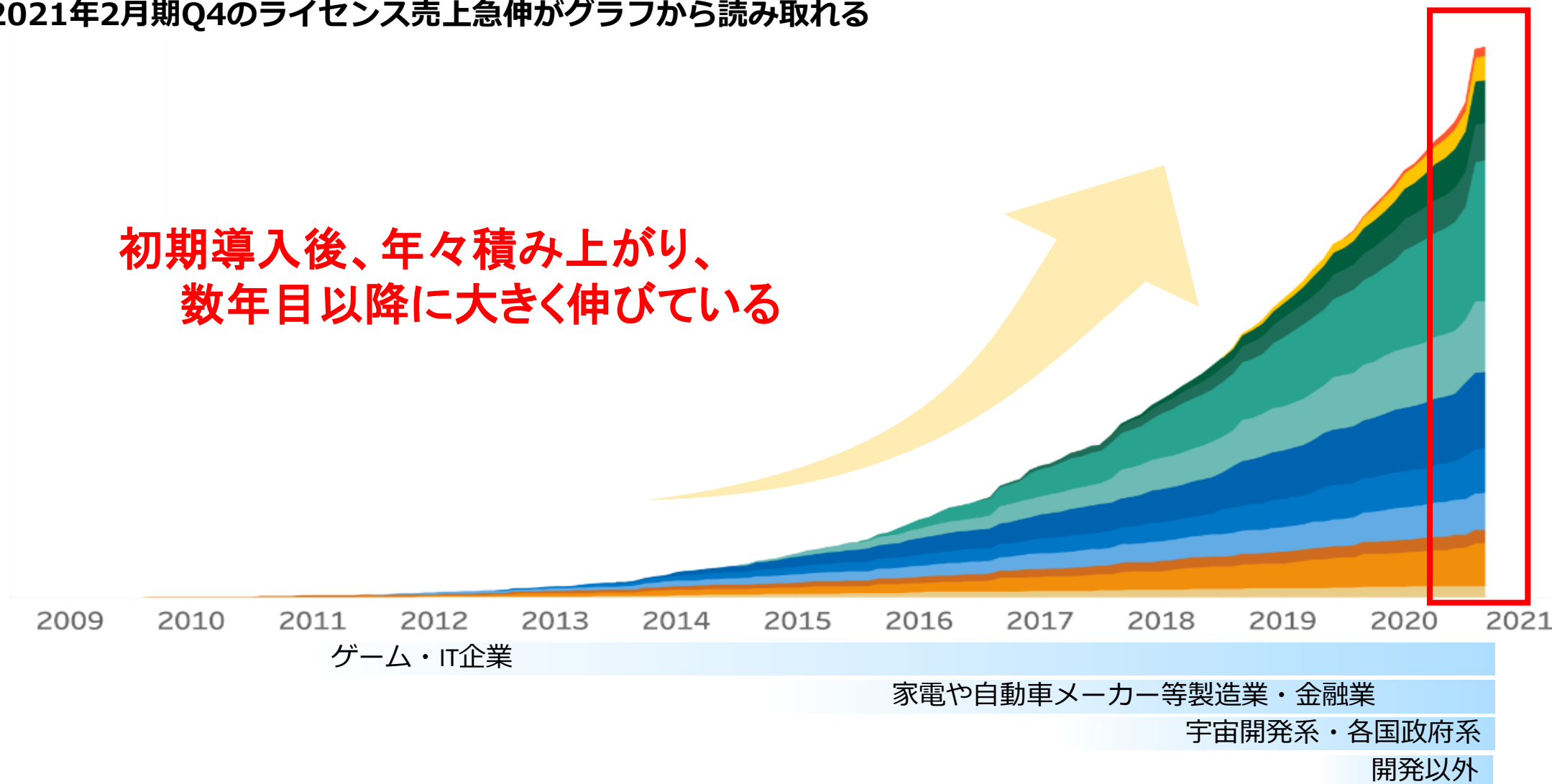
- ▶ 研究開発費 +23.8%
 - ・ **新製品開発等を強化**
- ▶ 支払手数料 +12.2%
 - ・ **新製品、新規ビジネスに関わる費用**
 - ・ 各種社内改善に関わる費用
- ▶ 人件費 +3.2%
 - ・ **採用による要員増**
 - ・ 人事制度改定に伴う人件費の上昇



2. 事業の概況



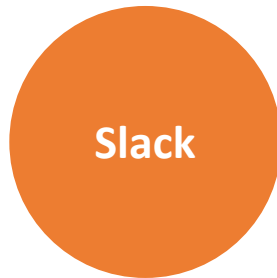
- ▶ スモールスタートの成功体験を足掛かりとし、全社的なツールとして横展開される
- ▶ 2021年2月期Q4のライセンス売上急伸がグラフから読み取れる



▶優れた製品・サービスの上位パートナーになる戦略を拡大中



Atlassian製品のエキスパートを示す資格
認定資格者数:22名(2021年6月時点)は世界でも上位
▶Atlassianパートナー最上位ランクの「Platinum Partner」に、2013年より継続して認定



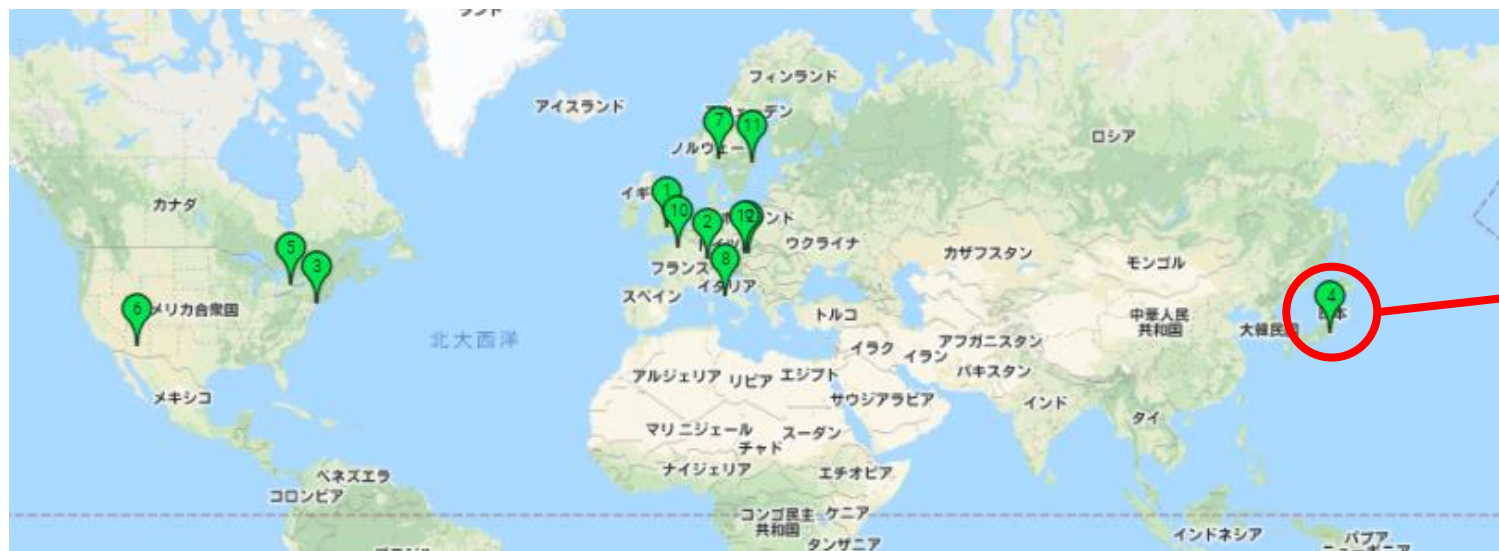
『Slack』のサポートサービスの提供を行うパートナープログラムへの参加
(2019年11月13日発表)



Scaled Agile, Inc.のパートナー認定制度のうち
Transformation Partnersカテゴリにおいて、Gold Partner に認定
(2021年6月17日発表)

▶ Atlassian製品を活用した社内システムの導入やIT運用をサポートするための技術がトップクラス

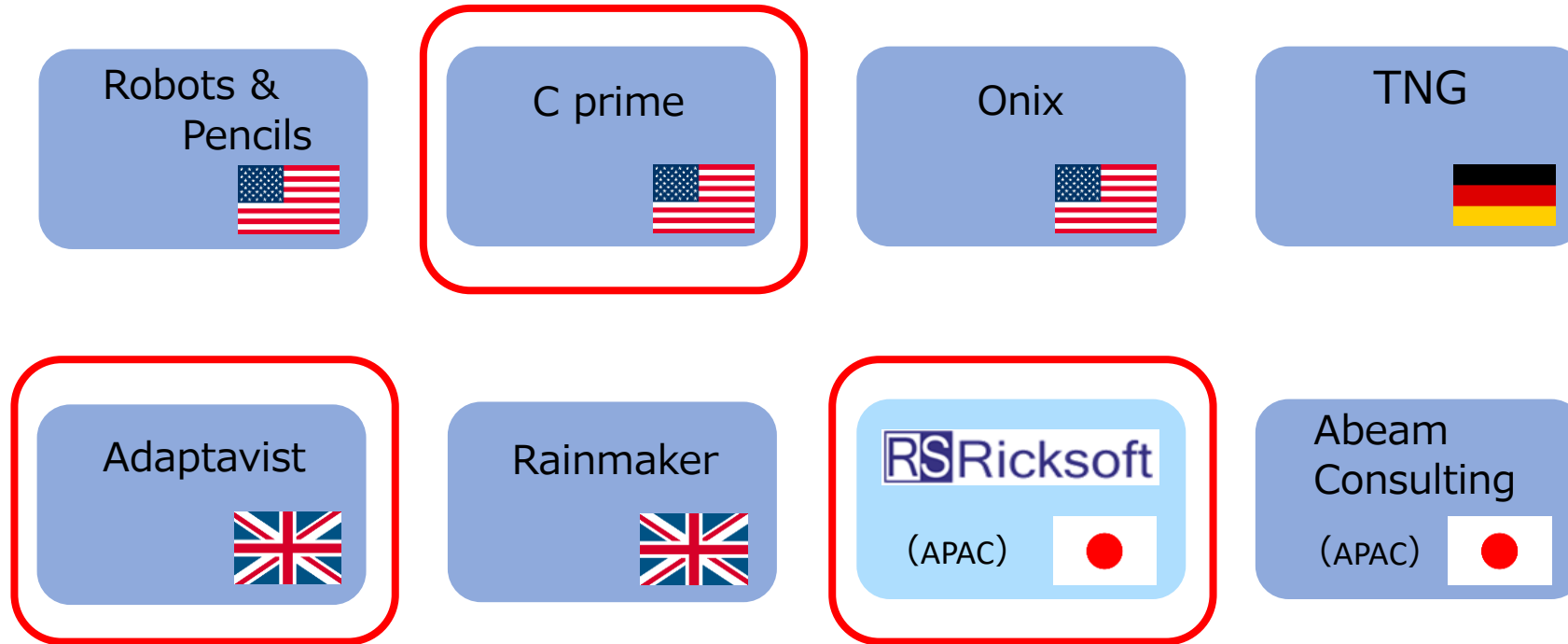
➡ Atlassianパートナーグローバルランキング上位の知名度・信頼性



1	Adaptavist	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 2	Certified Individuals: 13 Specializations: ● Agile at Scale
2	bitvoodoo ag	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 2	Certified Individuals: 15
3	Adaptavist	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 3	Certified Individuals: 19 Specializations: ● Agile at Scale
4	RS Ricksoft	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 2	Certified Individuals: 22
5	Adaptavist	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 2	Certified Individuals: 11 Specializations: ● Agile at Scale
6	isOS technology	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 21	Certified Individuals: 31 Specializations: ● Agile at Scale
7	SOURCESENSE	Platinum Solution Partner Platinum Solution Partner Locations: 2	Certified Individuals: 16

2021年7月8日現在

▶ AtlassianパートナーかつSlackのサービスパートナーはAPACで当社のみ



は、Atlassianパートナー

- ▶ 全世界で約450社のパートナーのうち64社が Gold Partner として認定、
日本国内ではリックソフトを含めて**4社**のみが Gold Partner として認定



NTT DATA | everis

Paired with SAI Yes SPCTs 0

People Trained 4,077 SPCs 160

Location of SPCs
Brazil, Canada, Chile, Colombia, Germany, India, Japan, Mexico, Peru, Spain, United Kingdom, United States



FUJITSU LIMITED

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 744 SPCs 41

Location of SPCs
Japan

Orchestrating a brighter world **NEC Corporation**

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 7 SPCs 6

Location of SPCs
Japan

TDCSOFT Inc.

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 218 SPCs 22

Location of SPCs
Japan

RS
Ricksoft

Ricksoft Co., Ltd.

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 0 SPCs 5

Location of SPCs
Japan

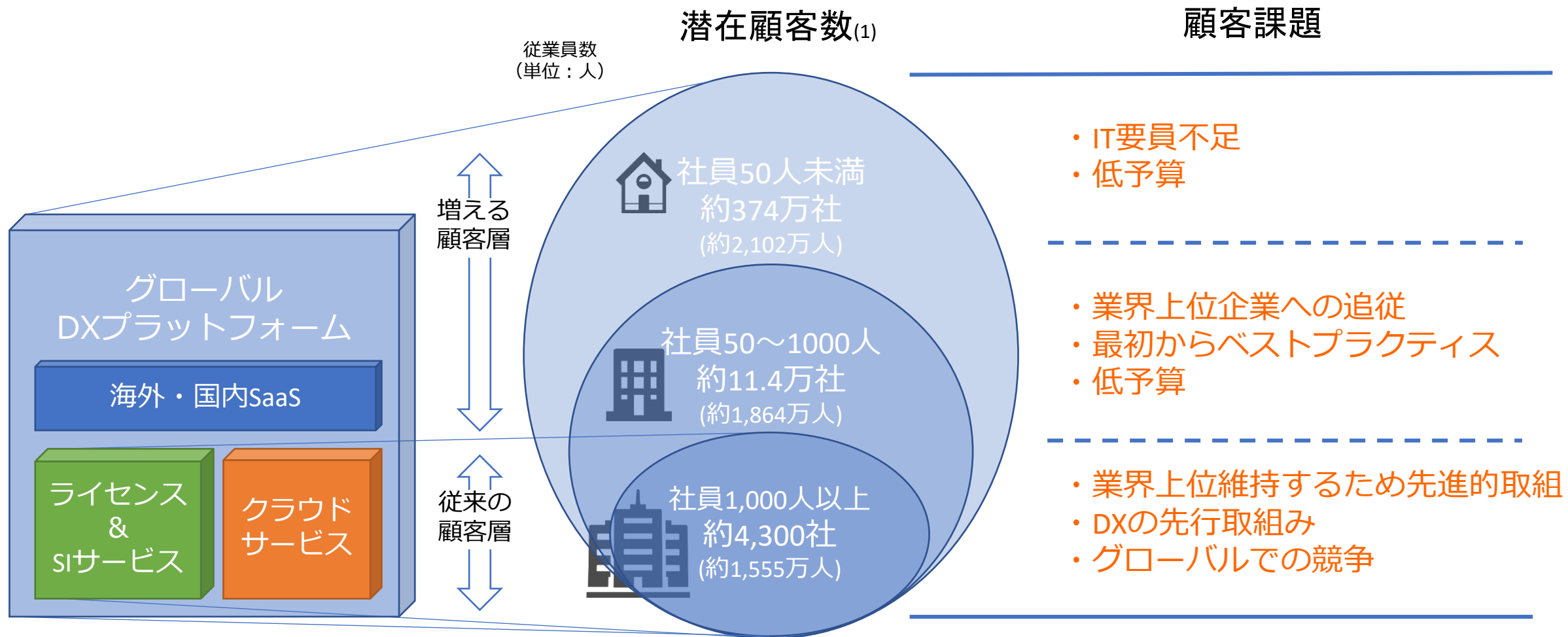
2021年6月現在

▶ 今後の成長戦略として、M&Aも含め商材を積極的に強化

Atlassian社以外の主要な取扱い製品とサービス

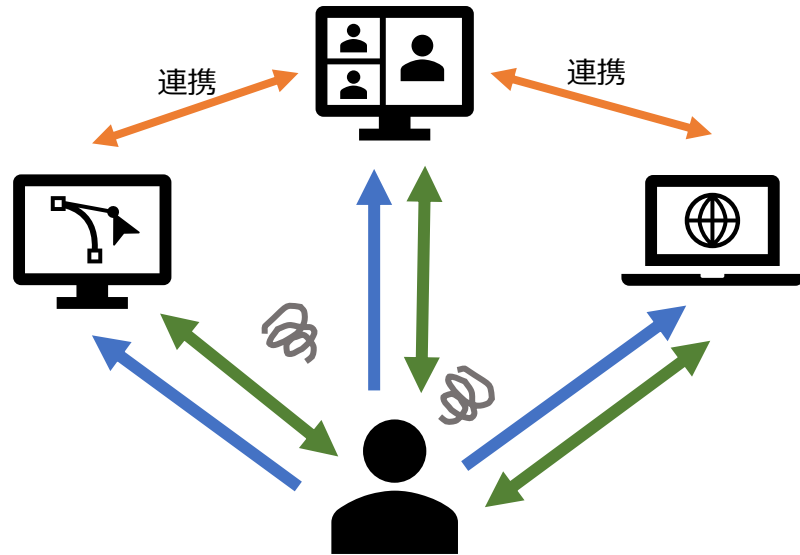
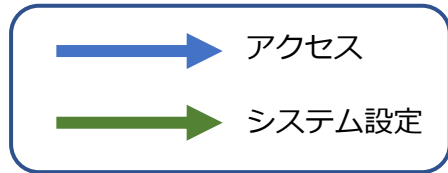
製品例	内容
Alfresco ※2014/6 取扱い開始	<膨大なコンテンツの一元管理> と <ビジネスプロセス管理> これら2つを合わせて、企業のDXを支援 最上位パートナーランクSI-Strategicである日本企業は当社のみ。(2021年3月現在)
Tableau ※2017/6 取扱い開始	<誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール> 低コストで導入できるビジネスプロセスに潜むデータをノンプログラミングで誰でも簡単にデータ分析が可能
WhiteSource ※2019/4 取扱い開始	<SCA (Software Composition Analysis) ツール> DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ&コンプライアンス管理ソリューション ディストリビューター契約 (2次パートナー経由で販売しても良いとされている最上位のパートナー) を持つ日本企業は当社のみ。(2021年3月現在)
Workato ※2019/6 取扱い開始	<クラウド型統合ツール> クラウドやオンプレミスのアプリケーションを容易に統合し、業務プロセスの自動化を実現するツール
Tricentis ※2019/5 取扱い開始	<テスト管理ツール> DevOps、アジャイル開発チームに選ばれるテストマネジメントツール
SAFe ※2021/6 取扱い開始	<フレームワーク> 世界中の2万を超える企業で使用されているビジネスアジリティ実現のための正解をリードするフレーム JiraAlign導入時の最適なフレームワーク

- ▶ 中小企業にも人気あるアトラシアン製品を中心に、海外・国内SaaSを安心・安全・簡単に使える「グローバルDXプラットフォーム」を日本の潜在顧客へ提供

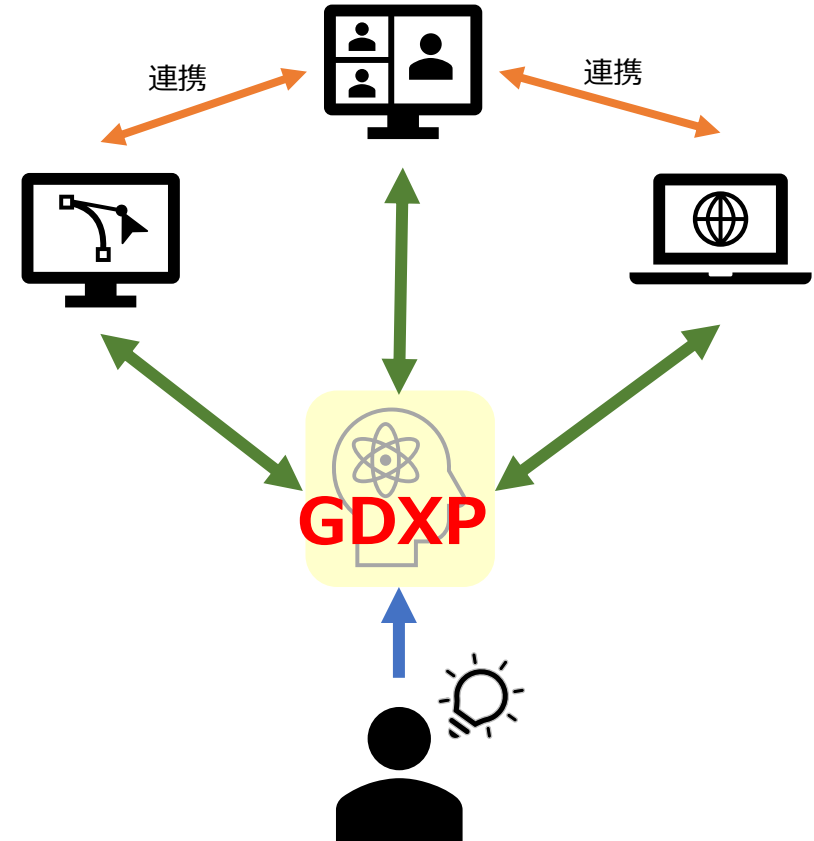
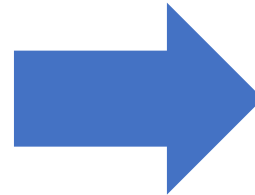


(1) 総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき当社作成

▶ 複数のSaaS環境を安心・安全・簡単に利用できる顧客体験をカジュアル管理者へ提供

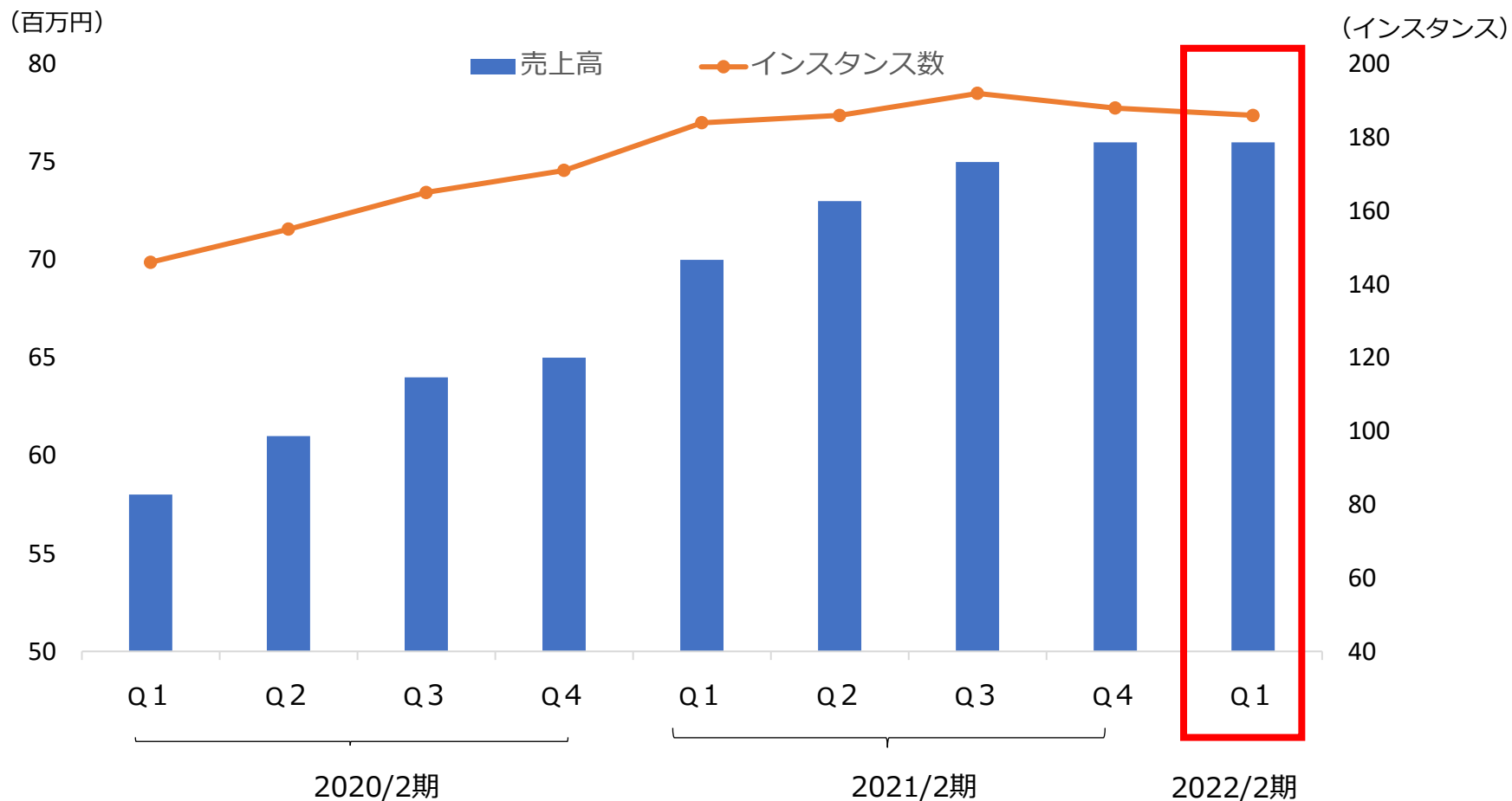


複数のSaaSにアクセスし、矛盾無く各システムの設定を行い、維持管理していくことは困難



GDXPにアクセスするだけで設定が完結。GDXPは設定の維持管理だけでなく、モニタリング・自動化・データ活用等のリコメンドや付加価値も提供

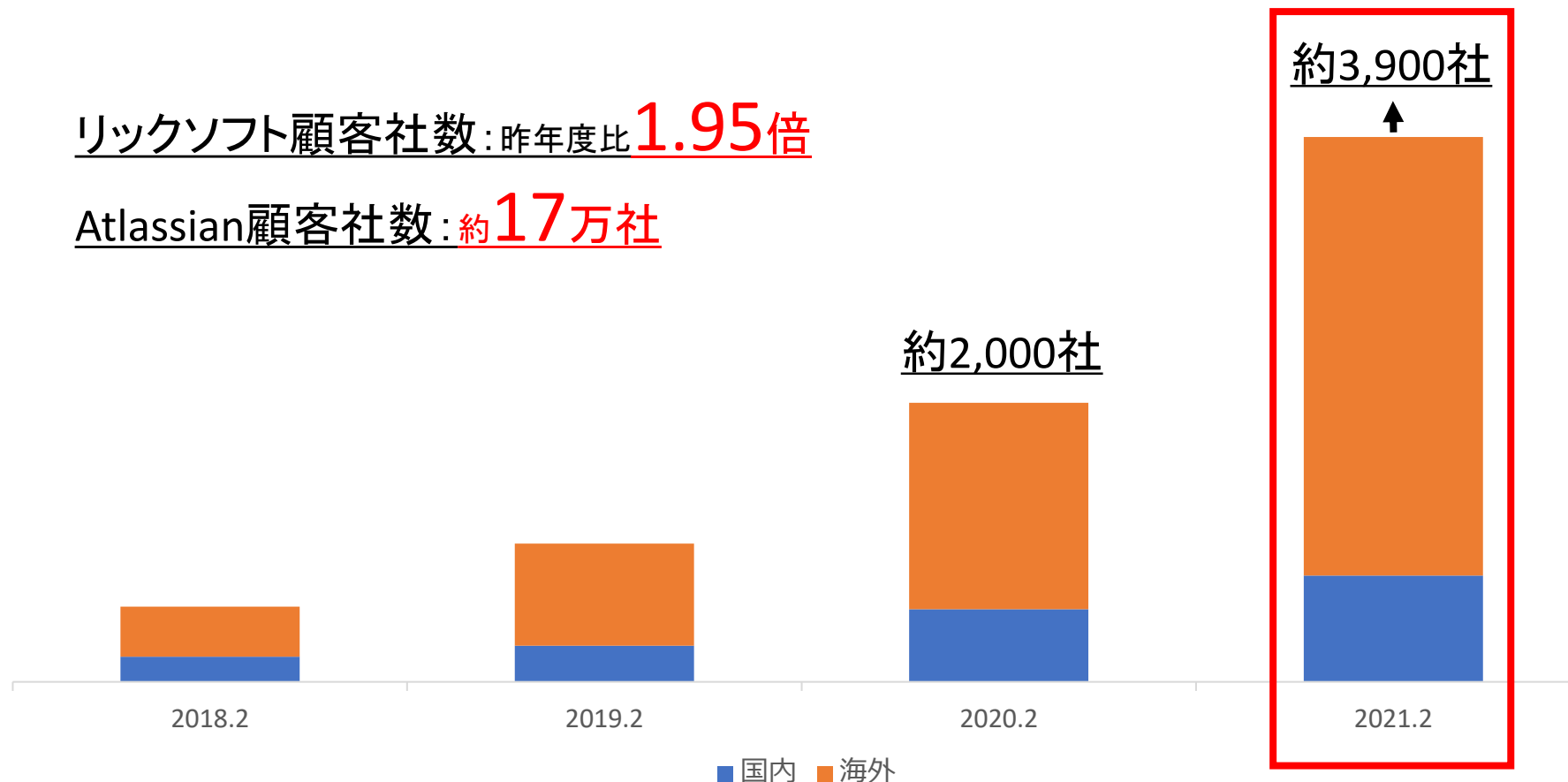
- ▶ 多少のブレはあるが、売上高、インスタンス数ともに堅調に推移
- ▶ 主力商品の切り替わり（サーバー版からDC/Cloud版へ）時期のため、一時的に売上・インスタンス数ともに若干下がっている



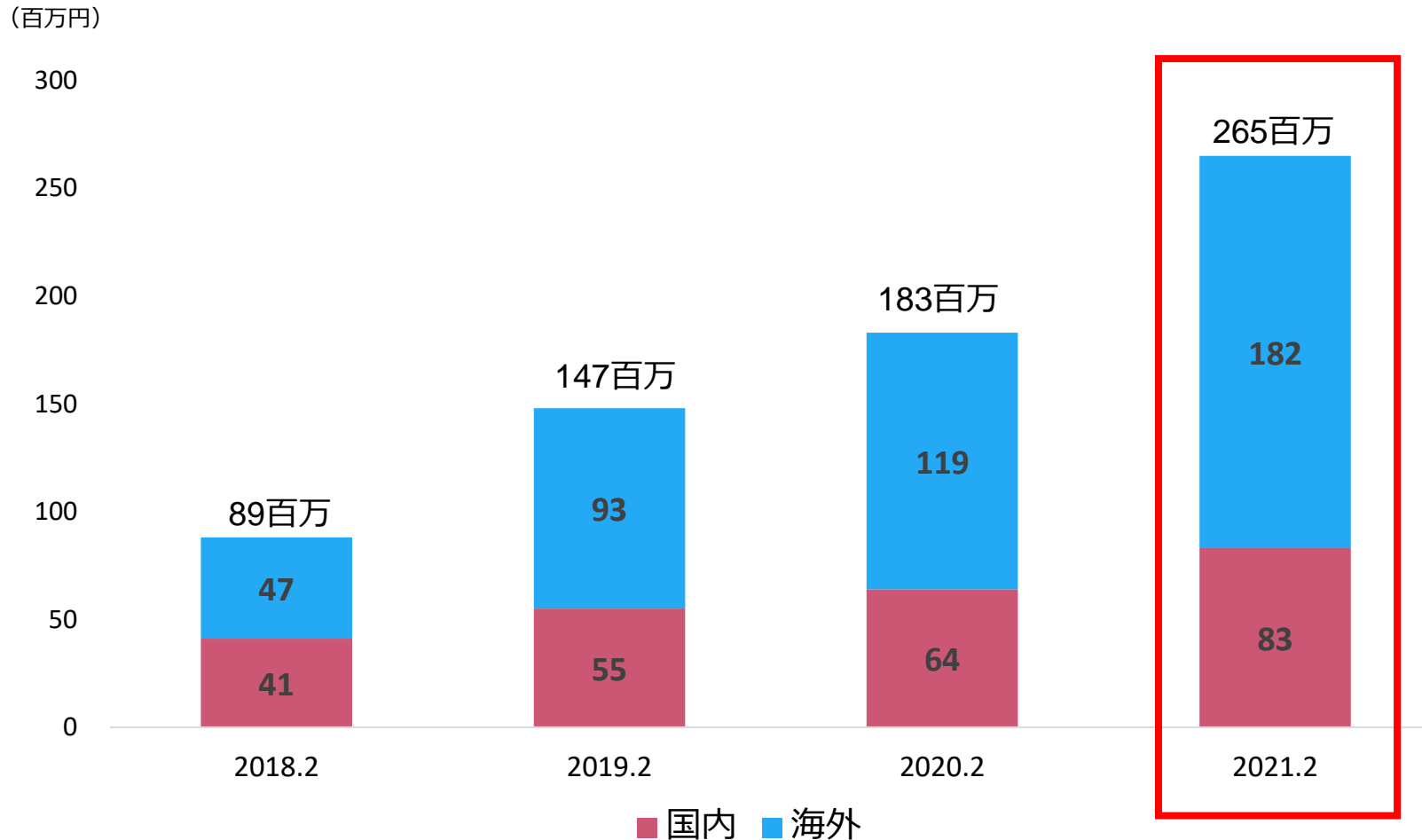
- ▶ 米国子会社Ricksoft, Inc.が海外向けセールス・マーケティング・サポートを強化し海外顧客を増やした。結果、国内と海外を合わせ約3,900社の顧客を持つようになった。
- ▶ Atlassian顧客に対してリックソフトの顧客数は、わずか**2.0%** ➡ 市場拡大の期待値

リックソフト顧客社数: 昨年度比 **1.95倍**

Atlassian顧客社数: 約**17万社**

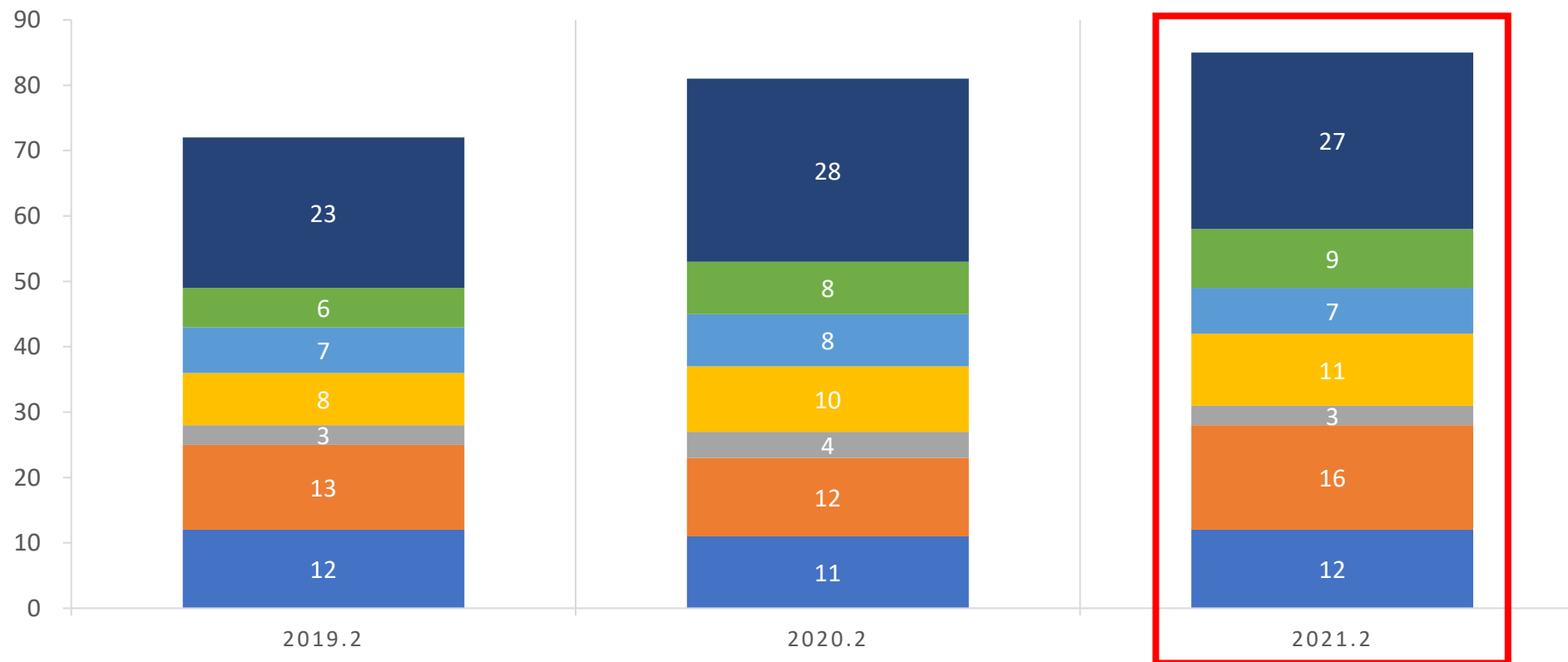


- ▶ 海外売上が国内売上の2倍強、3年間で海外売上は +287%UPの実績
- ▶ 70か国以上に販売



▶ 今後は営業、技術を増員する方針

■ 管理部門 ■ カスタマーサービス ■ マーケティング ■ 営業事務 ■ 営業 ■ プリセールスSE ■ 技術



上記グラフは各期末時点のリックソフトグループの正社員、出向社員、契約社員の従業員合計人数

(2021年2月現在)

A decorative blue line in the top-left corner that forms a loop and then extends horizontally.

3. Appendix

A large, abstract blue shape in the bottom-right corner, resembling a stylized wave or a rounded corner with a white outline.

企業使命

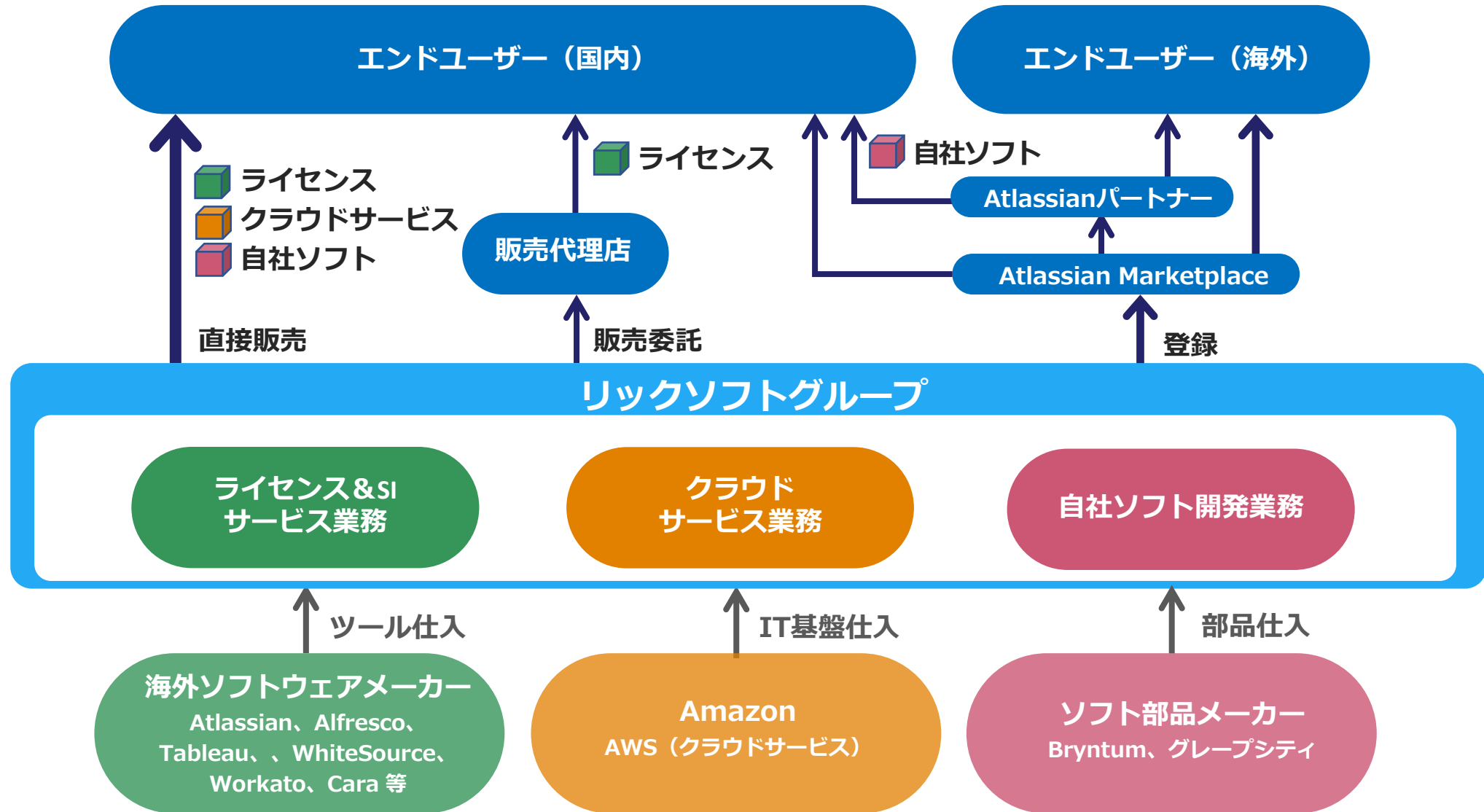
「価値あるツール」を世界中の多くの人が使えるようにすること

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	2005年1月
代表者	代表取締役 大貫 浩
従業員数	85名（2021年2月28日現在）
事業所	東京、名古屋、アメリカ（Ricksoft,Inc.）
主 業 内 容	海外ソフトウェアのライセンス販売とSIサービスならびに、クラウドサービス、自社ソフト開発等

- ▶ 先行き不透明な環境下でも安定経営を可能にする十分な手元資金
- ▶ 安全面と成長投資を慎重にコントロール

(百万円)

		2021/2期	構成比	2022/2期 第1四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	2,982	94.1%	2,387	93.0%	-595
	固定資産	186	5.8%	180	7.0%	-6
	資産合計	3,168	100.0%	2,567	100.0%	-601
負債の部	流動負債	1,222	38.5%	557	21.7%	-665
	固定負債	45	1.4%	45	1.8%	0
	負債合計	1,267	40.0%	603	23.5%	-664
純資産の部	純資産合計	1,900	60.0%	1,964	76.5%	+64
	負債純資産合計	3,168	100.0%	2,567	100.0%	-601



ライセンス&SIサービス

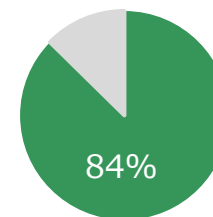
DX実現、大規模アジャイル、SaaS利活用などお客様が抱える課題に対し、Atlassian製品を中心とした海外プロダクトを用いた先進的なソリューションを提供しています。提案から実現そして研修・運用サポートまで一気通貫で提供しています。

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

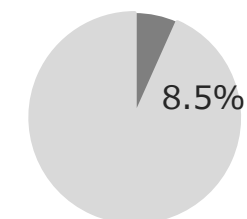
Workato製品



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



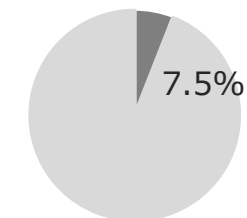
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、Atlassian Marketplace経由で国内・海外に販売しています。

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector



ライセンス&SIサービス

ライセンス

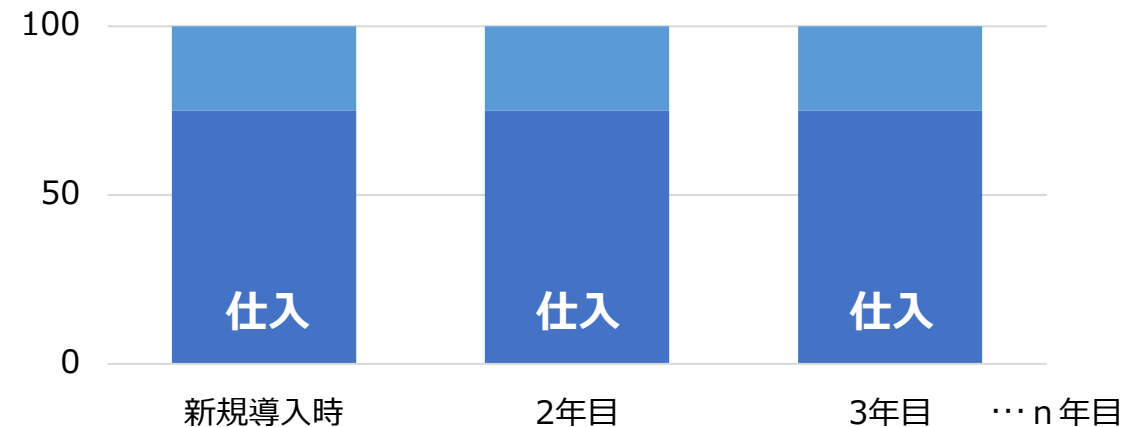
■ ライセンス販売

- プロダクト提供各社からライセンスを仕入れてお客様に販売
- サブスクリプション形式、毎年ライセンス更新が必要
- 新規、更新ともに手続きした月に売上計上

■ Atlassianライセンスの特徴

- 当社はパートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入
- 当社の付加価値を製品に重ねて、独自の商品価格設定が可能

Atlassianライセンスの収益モデル

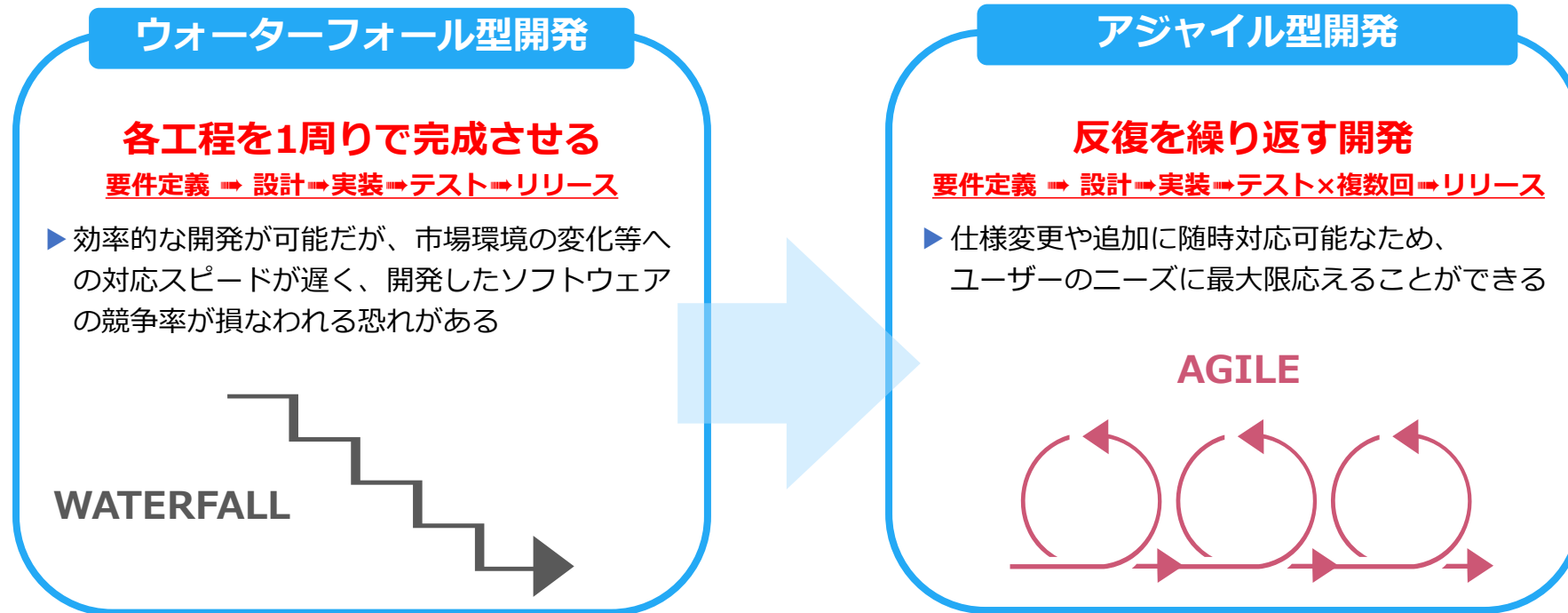


SI

■ プロダクト導入にともなうコンサル等の支援作業、アドオン開発

■ 案件ごとに個別見積り→作業→検収基準 or 工事進行基準で売上を計上

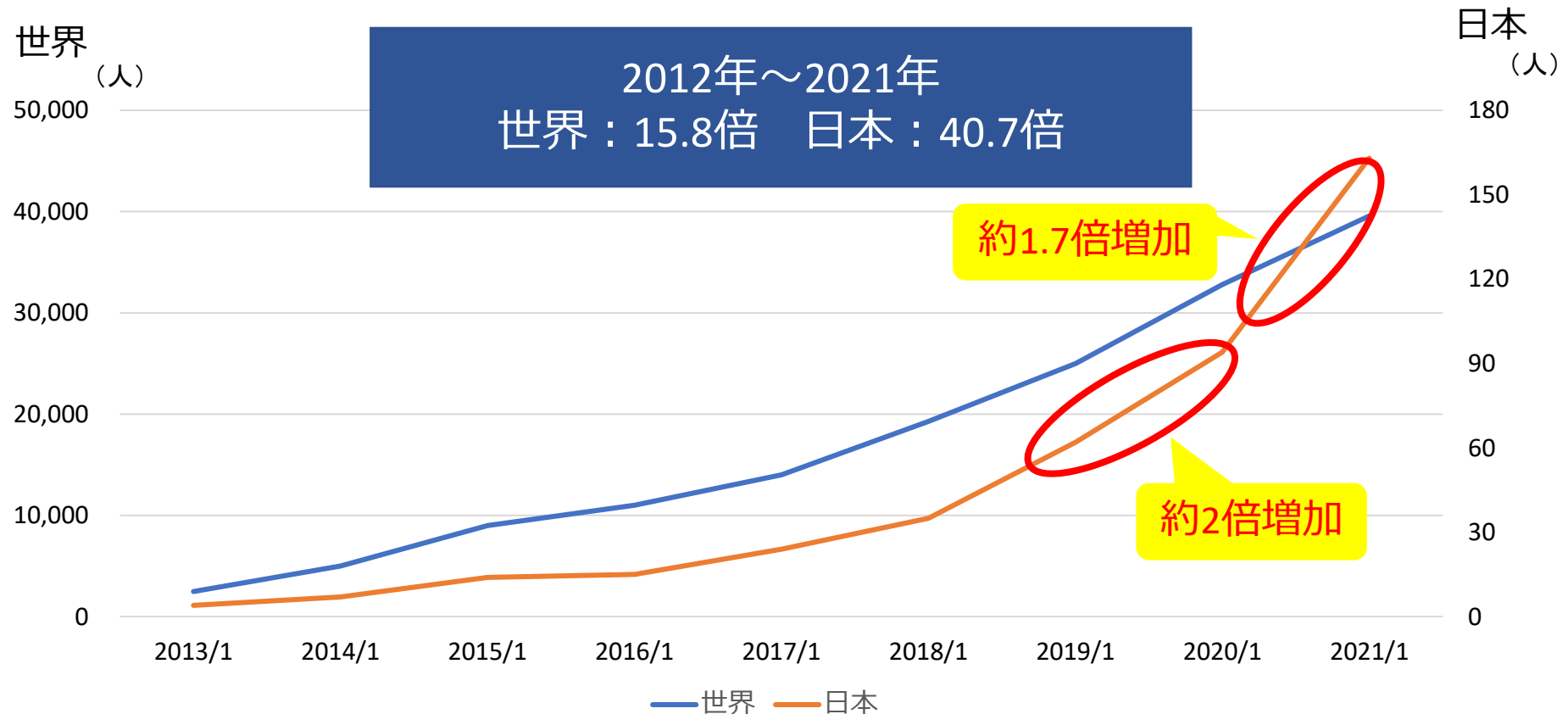
- ▶ データやデジタル技術を活用し、企業がビジネス環境の激しい変化に対応していく「デジタルトランスフォーメーション（DX）」が世界的に求められている
- ▶ あらゆる開発現場で、激しい変化に対応に適した手法、ツールが求められている



変化に柔軟に対応できる開発手法として、**アジャイル開発**が近年広がりを見せている

▶ PMIが主催するプロジェクトマネジメントに関する認定国際資格であり、アジャイル認定実務者である「PMI-ACP(Agile Certified Practitioner)®」の資格保有者は年々増加

※2018年6月から日本語で受験が開始された為、2倍近く増加している



- ▶ アジャイル開発におけるプロジェクト管理ツールの使用についてアンケートをとった結果、Atlassian社のツールが最も利用されている(上位8ツール中、3ツールがノミネート)

主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

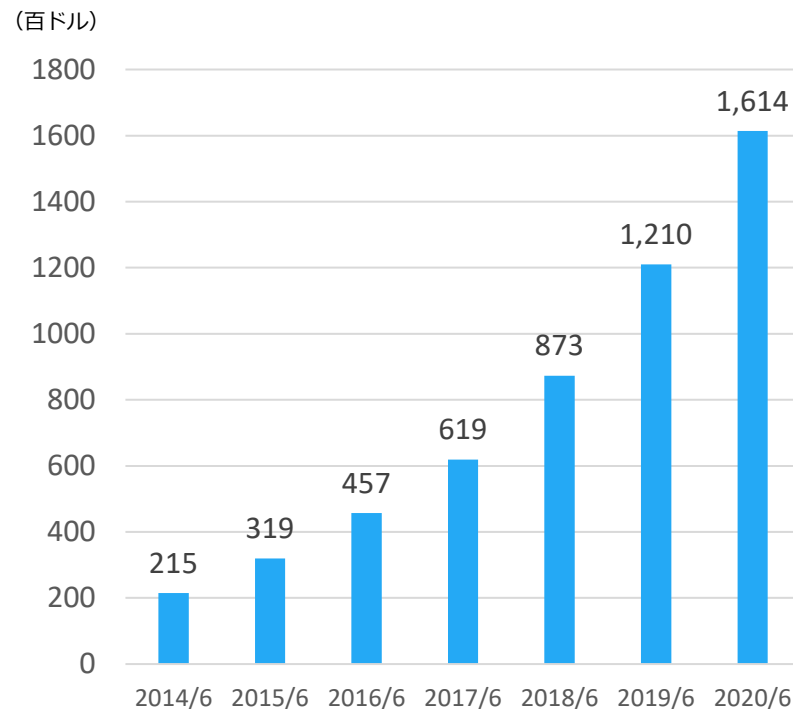
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	81%
Digital.ai.Agility	70%
Azure DevOps	66%
C A Agile Central	62%
Trello	59%
Atlassian Jira Align	52%
Google Docs	48%
Target Process	43%

- ▶ Atlassian社はグローバルで毎年高い成長性を誇る
- ▶ 日本を含むAPACの売上はグローバルの約1割、今後の成長が見込める

■ Atlassian社の全世界での売上推移

- 2019/06期 \$1,210mil
- 2020/06期 \$1,614mil

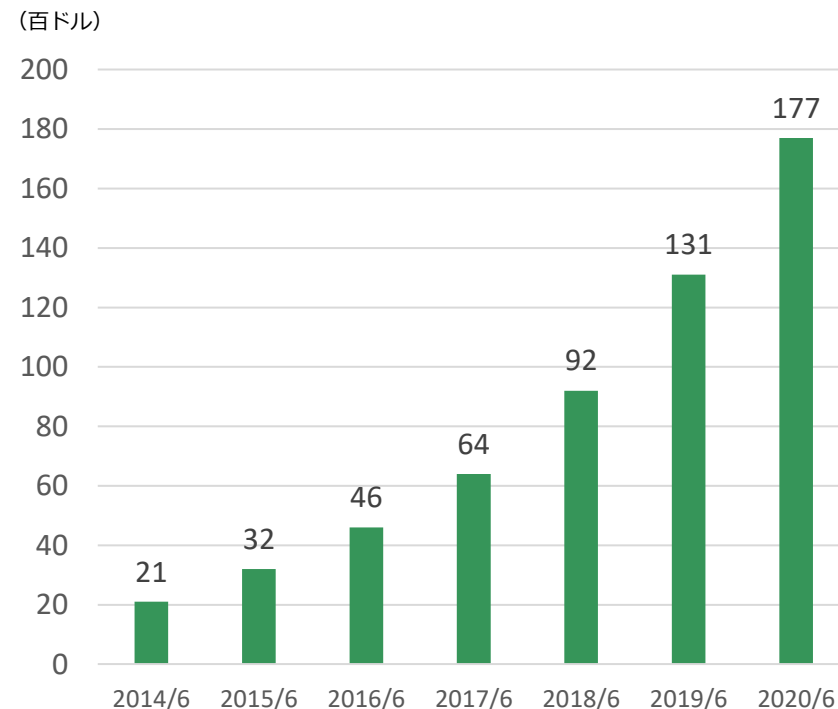
⇒CAGR **33.4%**



■ Atlassian社のAPACでの売上推移

- 2019/06期 \$131mil
- 2020/06期 \$177mil

⇒CAGR **35.4%**



- ▶顧客のさまざまな要望に対応する豊富な製品ラインナップ
- ▶これらの製品は連携し、顧客の生産性を向上させることが可能

Jira Software アジャイル開発ツール	ソフトウェア開発チーム向けのプロジェクト管理ツールです。要求仕様や不具合対応など様々な種類の課題が登録可能で、入力項目やワークフローのカスタマイズにも柔軟に対応できます。
Confluence 企業向けWikiシステム、コラボレーションツール	企画書や議事録、公式書類やメモ書きまであらゆる情報をチーム内で共有できます。洗練されたUIや柔軟な権限設定を用いて、優れたコンテンツの作成やきめ細かな情報管理を可能にします。
Bitbucket Server 企業向けGitリポジトリ管理ツール	プログラムのソースコードや設計書など、ファイルをバージョン管理するためのツールです。構成管理ツール（Git）を内包しており、簡単な画面操作でGitのコマンドを実行できます。
Atlassian Cloud Atlassianが提供するCloudプラットフォーム	Atlassianはクラウド環境とオンプレミス(自社管理)環境の2つのプラットフォームに、ほぼ同じアプリケーションを提供しています。クラウド環境の製品をAtlassian Cloudと呼び、オンプレミス環境の製品をServerもしくはDataCenterと呼びます。
Jira Align 大規模アジャイル計画のプラットフォーム	エグゼクティブがすべてを明確に把握できるように、複数のプログラムやポートフォリオの仕事を一元管理します。組織全体がアジャイルを推進できるようサポートします。

Jira Software

アジャイル開発ツール

ユーザー数	Atlassian Cloud製品		Data Center製品	
	Standard	Premium	RSナレッジ付き	RS標準サポート付き
25	208,000	416,000	-	-
50	416,000	831,000	-	-
100	831,000	1,670,000	-	-
500	3,390,000	5,520,000	5,838,300	7,085,800
1,000	6,350,000	9,680,000	10,003,500	12,141,000
2,000	11,700,000	17,700,000	16,731,000	20,306,000
5,000	27,000,000	41,000,000	35,451,000	43,026,000
10,000	50,000,000	75,900,000	66,690,000	80,940,000
20,000			79,209,000	96,134,000
50,000			116,649,000	141,574,000

ライセンス&SIサービス

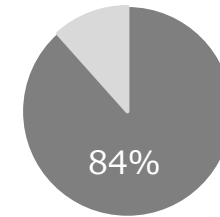
DX実現、大規模アジャイル、SaaS利活用などお客様が抱える課題に対し、Atlassian製品を中心とした海外プロダクトを用いた先進的なソリューションを提供しています。提案から実現そして研修・運用サポートまで一気通貫で提供しています。

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

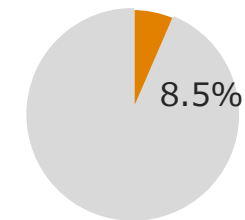
Workato製品



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



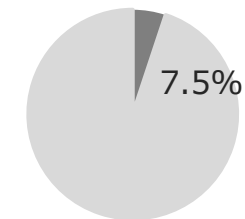
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、Atlassian Marketplace経由で国内・海外に販売しています。

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector

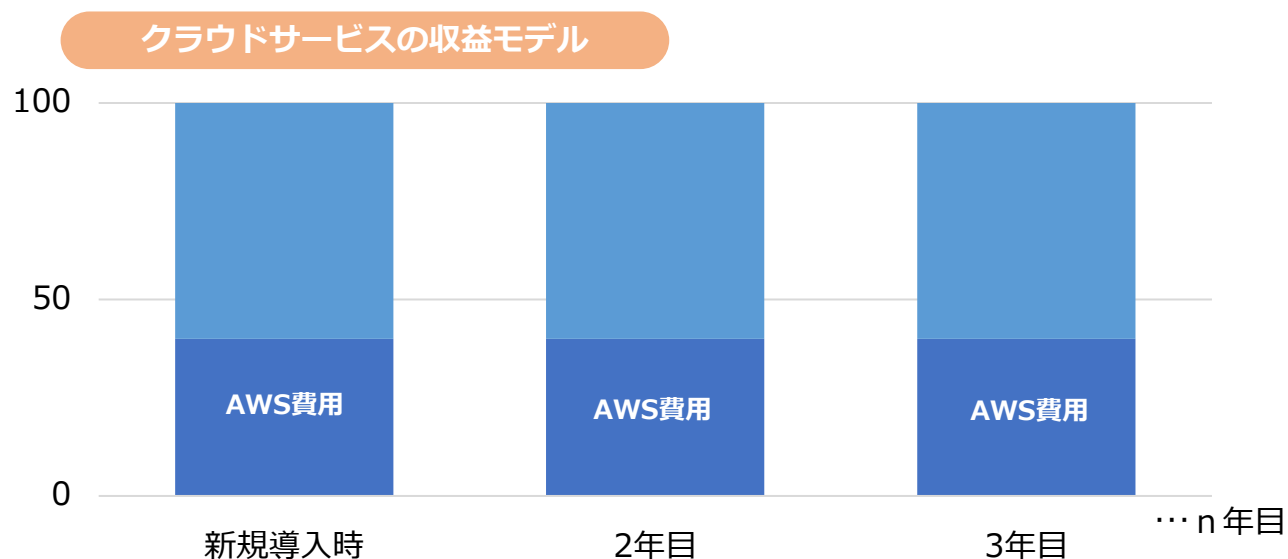


クラウドサービス

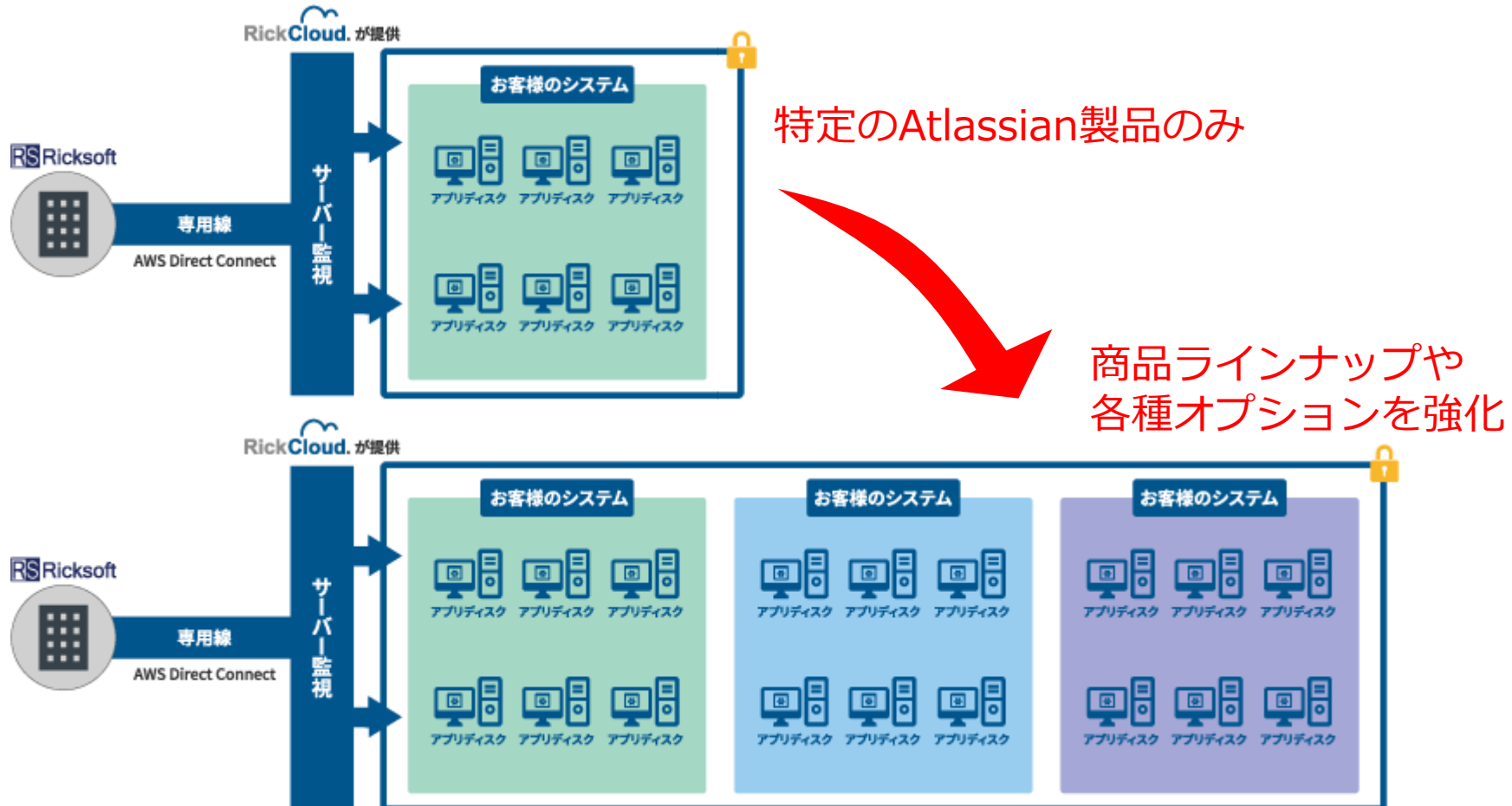
■ 当社がAtlassian製品等の稼働環境を提供し、お客様に代わり運用・監視を実施

- ライセンスとは別に、AWS * 上に構築した稼働環境の利用料と運用費をお客様よりいただく
- 利用開始後、毎月売上を計上（12か月間に按分して計上）

AWS* : Amazonが提供しているWebサービスの総称で、クラウドコンピューティングを利用して、ストレージやデータベース、サーバなど、さまざまなサービスを貸し出している



- ▶クラウドサービスの商品ラインナップや各種オプションを強化
- ▶お客様の積極的なクラウド利用の流れに対応するための投資強化



ライセンス&SIサービス

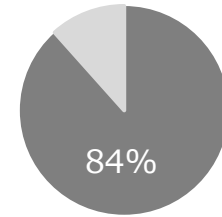
DX実現、大規模アジャイル、SaaS利活用などお客様が抱える課題に対し、Atlassian製品を中心とした海外プロダクトを用いた先進的なソリューションを提供しています。提案から実現そして研修・運用サポートまで一気通貫で提供しています。

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

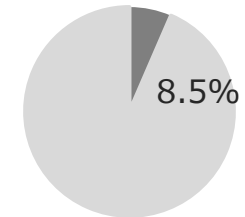
Workato製品



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



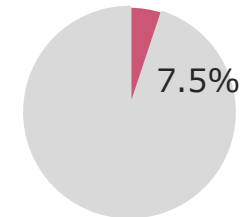
自社ソフト開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能を、アドオン製品として開発を行っており、Atlassian Marketplace経由で国内・海外に販売しています。

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

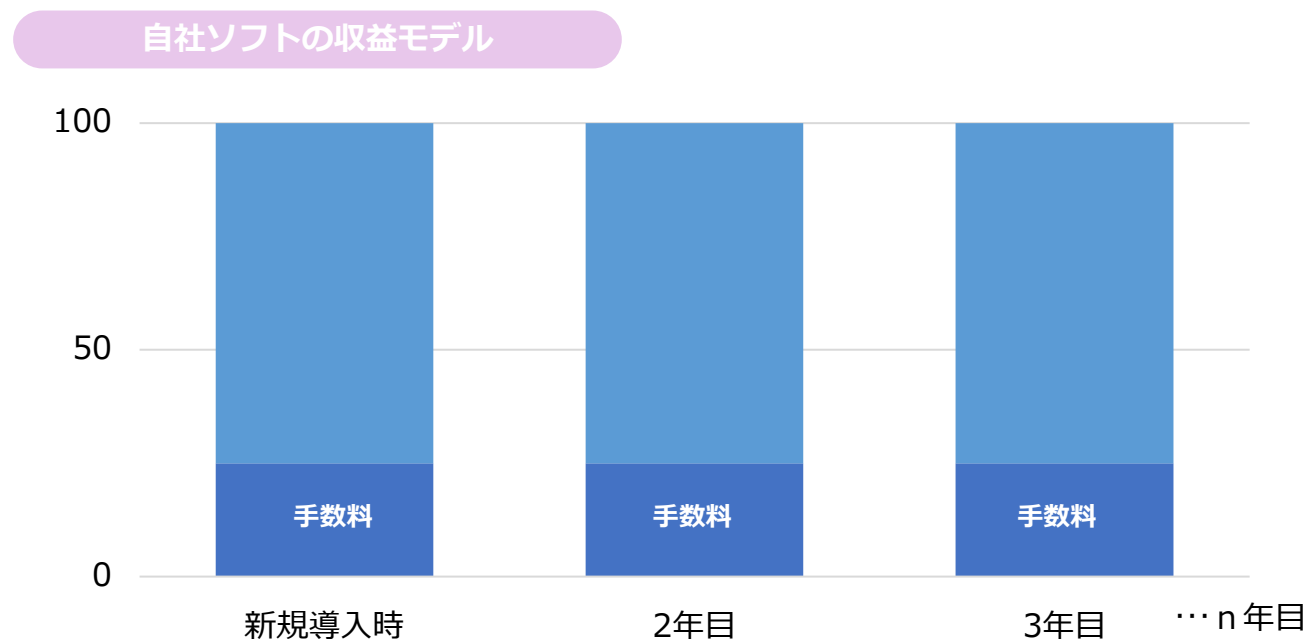
Alfresco Connector



自社ソフト開発

■ Atlassian社の製品を機能拡張するアドオン製品を自社で開発

- ライセンス販売と同じ収益モデル
- 自社ソフトウェアは、` Atlassian Marketplace ` を介して販売されるが、この使用料として、Atlassian社に対して販売価格のおよそ25%の手数料を支払う



▶ 当社は顧客からの問い合わせを起点に営業をかけるインバウンドセールスの体制をとっているため、少数の営業人員で新規・ストック売上を伸ばし続けることが可能

多種マーケティング

市場環境の変化を素早くとらえ、様々な方法でマーケティング活動



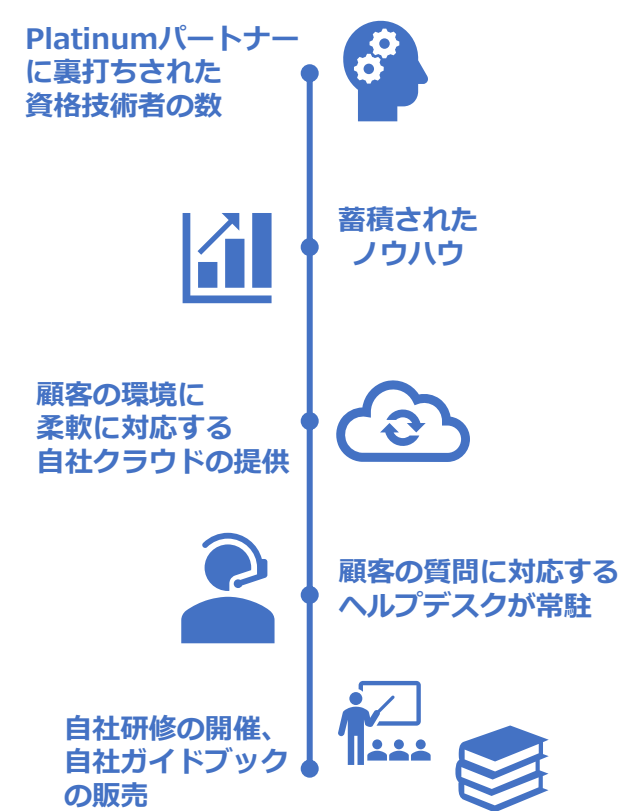
最適化された組織

営業は多くの顧客の要望を詳細に聞くことに時間をかけることが可能



当社が選ばれる理由

当社ならではの付加価値を高め続ける



アップセル

顧客の単価を向上させるため、現在ある商品を検討している顧客や以前商品を購入した顧客に対し、より高額な上位モデルに乗り換えてもらうセールス手法

クロスセル

商品の購入を検討している顧客に対し、別の商品もセットもしくは単体で購入してもらうためのセールス手法

ウォーターフォール

プロジェクトを要件定義 > 設計 > 実装 > テストという作業工程に分けて一度で完成させる。基本的には滝の水のように前工程から次工程に作業を進め逆流しないプロジェクト運営方式

アジャイル

ウォーターフォールとは逆に作業を小さく分けて実装とテストを繰り返し、プロジェクトを進める運営方式。変化に素早く対応できる特徴を持つ

DevOps

Development and Operationsの略。ソフトウェアやコンピューターシステムの開発手法。開発（Development）担当者と運用（Operations）担当者が緊密に協力・連携し、開発を迅速に進める仕組み

- 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。
- 新型コロナウイルス感染拡大の収束時期や各国政府の対応等、不確定要素が多く、現時点では今後の連結業績予想への影響について合理的な算出が困難な状況にあります。今後、連結業績予想への影響があると判断した場合には、速やかに開示いたします。