

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

リックソフト株式会社

- ▶ 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- ▶ 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- ▶ また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- ▶ 当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、通期決算発表で開示することを予定しております。また、経営指標の進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。

1. ビジネスモデル	04
2. 市場環境	11
3. 競争力の源泉	19
4. 事業計画	27
5. リスク情報	38
6. Appendix	41

A decorative blue line graphic in the top-left corner, consisting of a single line that loops and crosses itself.

1. ビジネスモデル

A decorative blue graphic in the bottom-right corner, consisting of overlapping, rounded shapes in various shades of blue.

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。

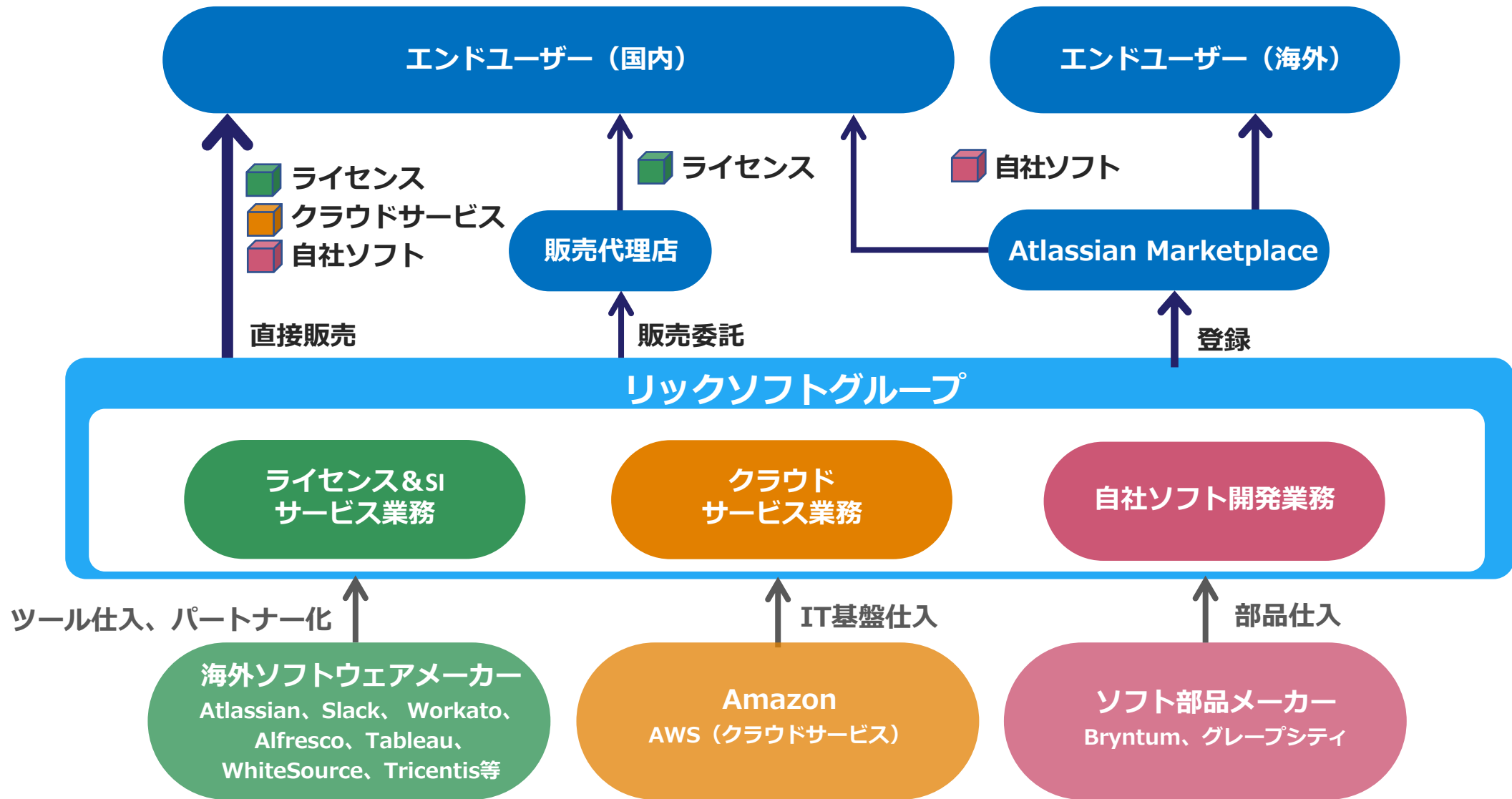
企業使命実現のため、以下の製品・サービス提供を行っています。

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

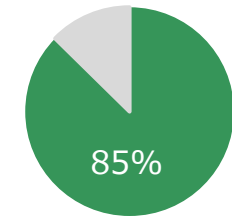
1. ビジネスモデル (1) 事業の内容



企業の成長とDXを支援するBtoBモデル

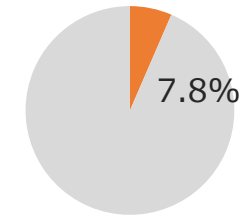
ライセンス&SIサービス

DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心とした「価値あるツール」にて、提案～サポートまで一気通貫で提供。売上収益のAtlassian割合は80%を超えているが、製品ラインナップの広がりとともにその割合は徐々に低下しています。



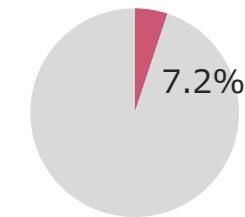
クラウドサービス

顧客の「価値あるツール」のクラウド化要望に応えたサービス。具体的には、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います。



自社ソフト開発

Atlassian製品を機能拡張するアプリの開発・販売サポートを提供。Atlassian Marketplace経由で国内・海外の顧客に販売し、約70%は海外顧客からの売上収益となっています。



※各円グラフは各事業の2022年2月期第2四半期の売上高の割合（連結ベース）

ライセンス&SIサービス

ライセンス

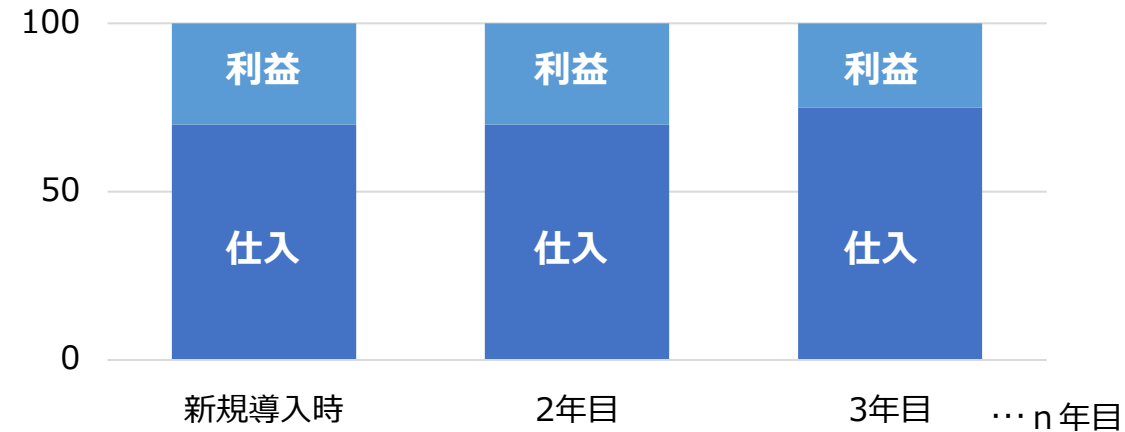
■ ライセンス販売

- プロダクト提供各社からライセンスを仕入れて顧客に販売
- 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

■ 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

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

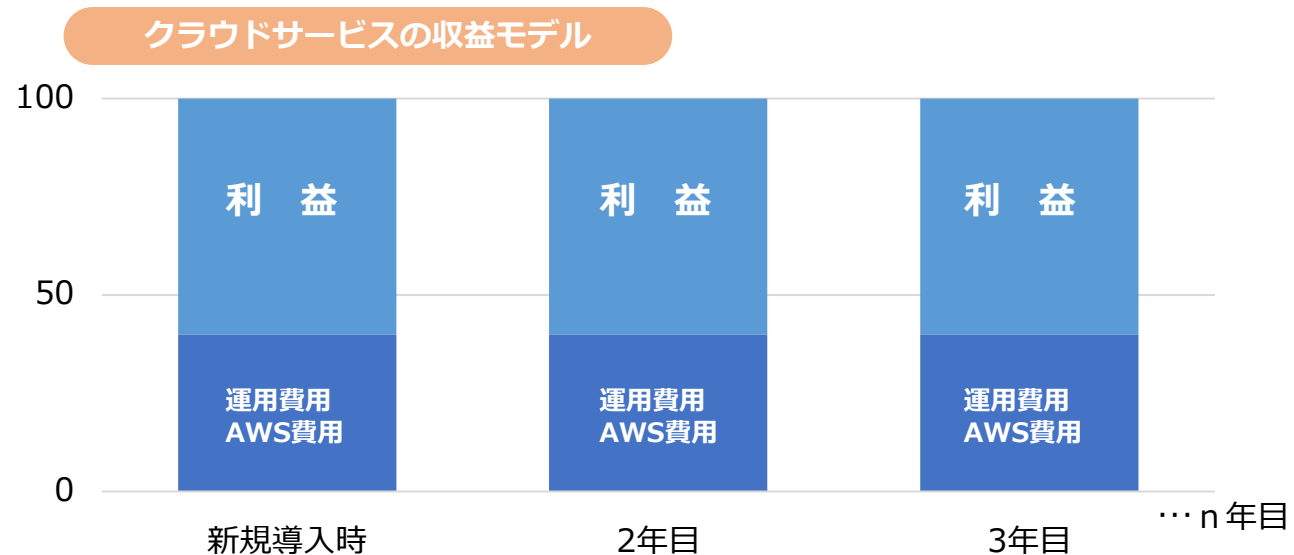
■ 案件ごとに個別見積り→作業→検収基準 or 工事進行基準で売上を計上

クラウドサービス

■ 当社がAtlassian製品等の稼働環境を提供し、顧客に代わり運用・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顧客より徴収
- ▶ 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

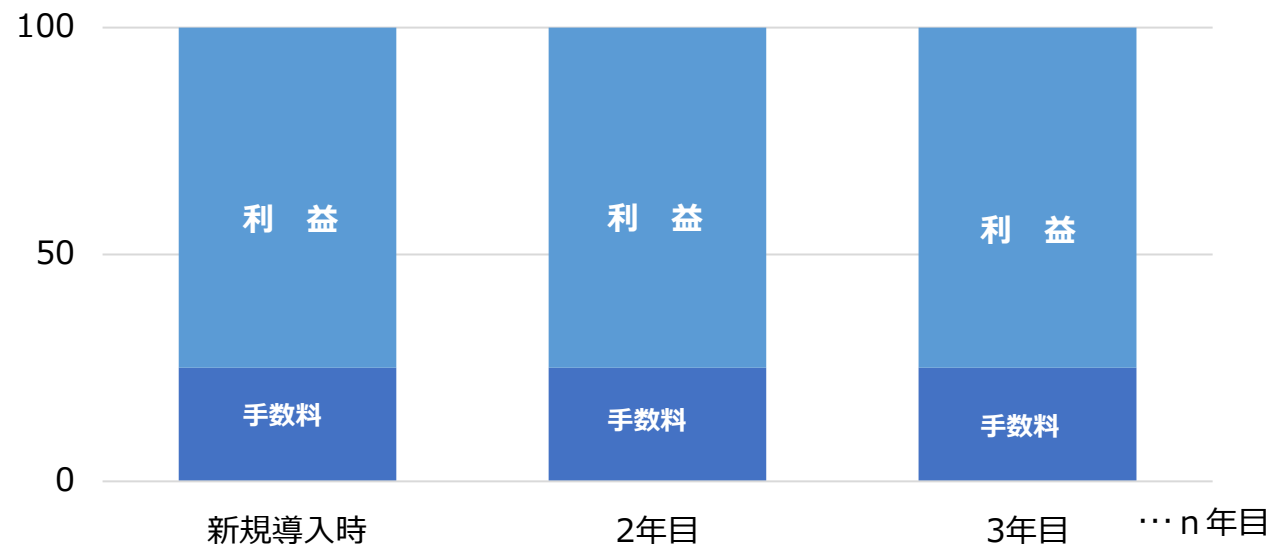


自社ソフト開発

■ 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
- Atlassian社に対して販売価格の約25%をAtlassian Marketplace使用料として支払う

自社ソフトの収益モデル



A decorative blue line graphic in the top-left corner, consisting of a single line that loops and crosses itself.

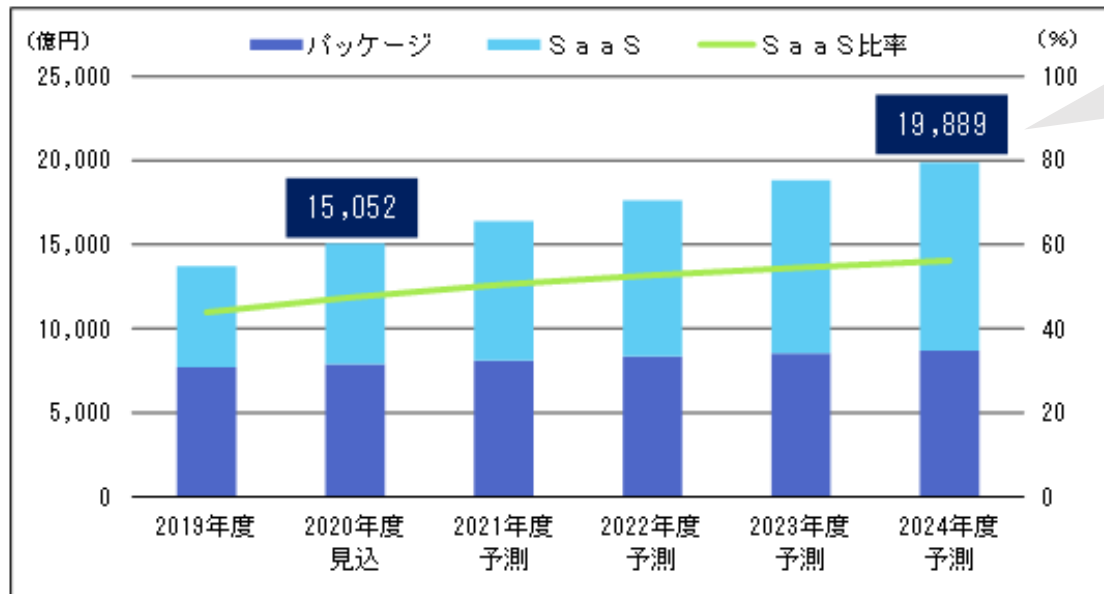
2 . 市場環境

A decorative blue graphic in the bottom-right corner, featuring a large, rounded blue shape with a white outline and a smaller blue shape overlapping it.

ライセンス&SIサービス

「ライセンス&SIサービス」が属する企業向けソフトウェア（パッケージ/SaaS）市場は、2024年度に1兆9,889億円が見込まれる

この市場の中で当社主力製品であるAtlassian製品は、成長率が高い「コラボレーション」にカテゴライズされている



2024年度の市場規模
2019年度比

+ 45.0%

■ソフトウェア49品目の国内市場（カテゴリー別）

	2020年度見込	前年度比	2024年度予測	2019年度比
業務システム	3,801億円	107.9%	4,916億円	139.6%
デジタルマーケティング	1,542億円	113.1%	2,263億円	166.0%
情報分析	769億円	108.8%	1,045億円	147.8%
コラボレーション	3,685億円	113.2%	5,232億円	160.7%
ミドルウェア	1,436億円	109.5%	1,865億円	142.3%
データベース	2,923億円	108.4%	3,557億円	131.9%
運用・管理ツール	896億円	103.7%	1,012億円	117.1%
合計	1兆5,052億円	109.7%	1兆9,889億円	145.0%

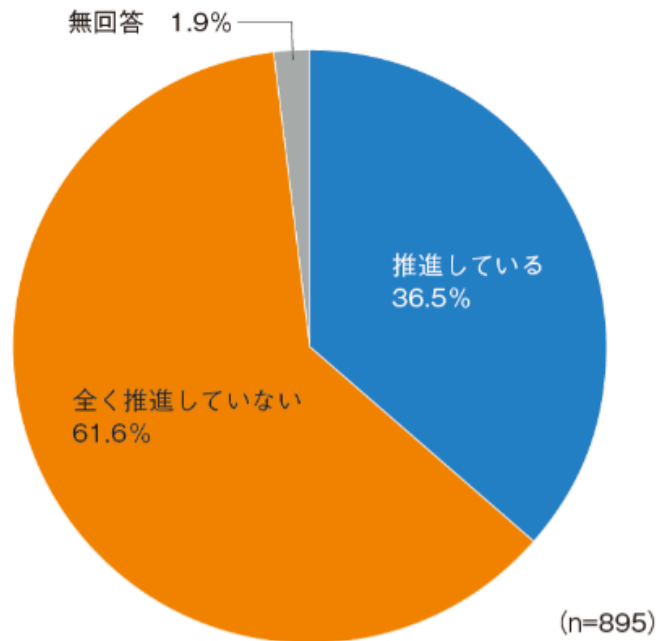
※出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

ライセンス&SIサービス

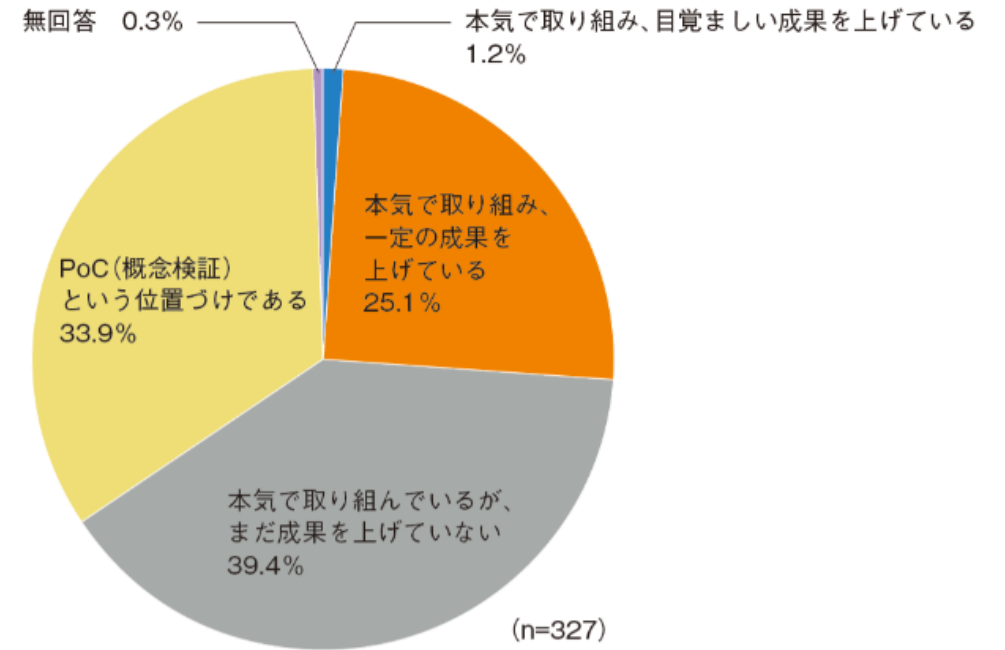
日本企業におけるDXの進捗状況は36.5%が「推進している」ものの、その中で本気で取り組み、一定以上の成果を上げているのは26.3%(1.2%+25.1%)のみ

成功確率を上げるために、多くの企業がDXの推進体制を中心に見直しを検討と回答

日本企業におけるDXの進捗状況



DX推進企業の本気度と成果

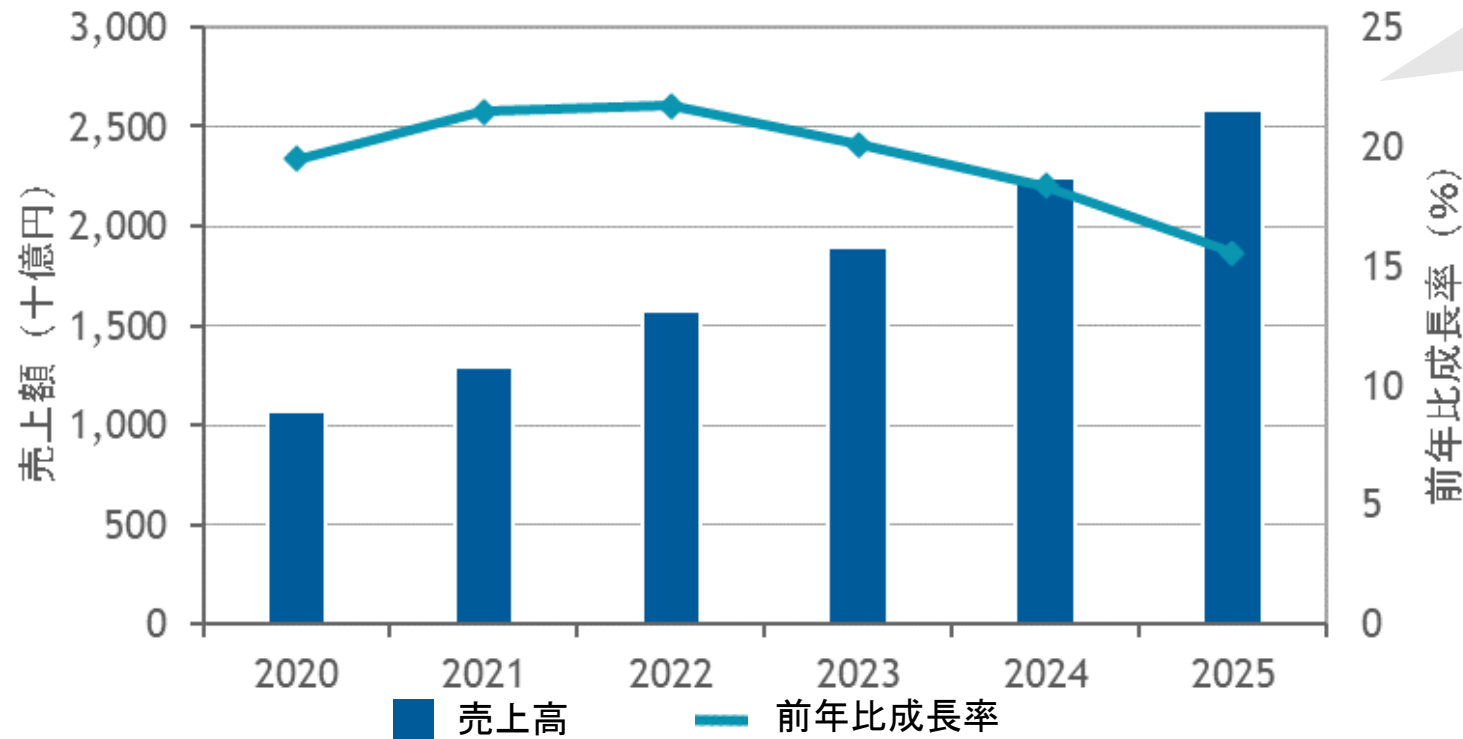


※出典：日経BP総研「日経BP総研、国内900社の「デジタル化実態調査」

クラウドサービス

「クラウドサービス」が属する国内パブリッククラウドサービス市場は、2025年に2兆5,866億円になると予想され、2020年比**2.4倍の成長市場**となっている

顧客のクラウド化需要（フルマネージメントサービス等）は今後も継続すると想定

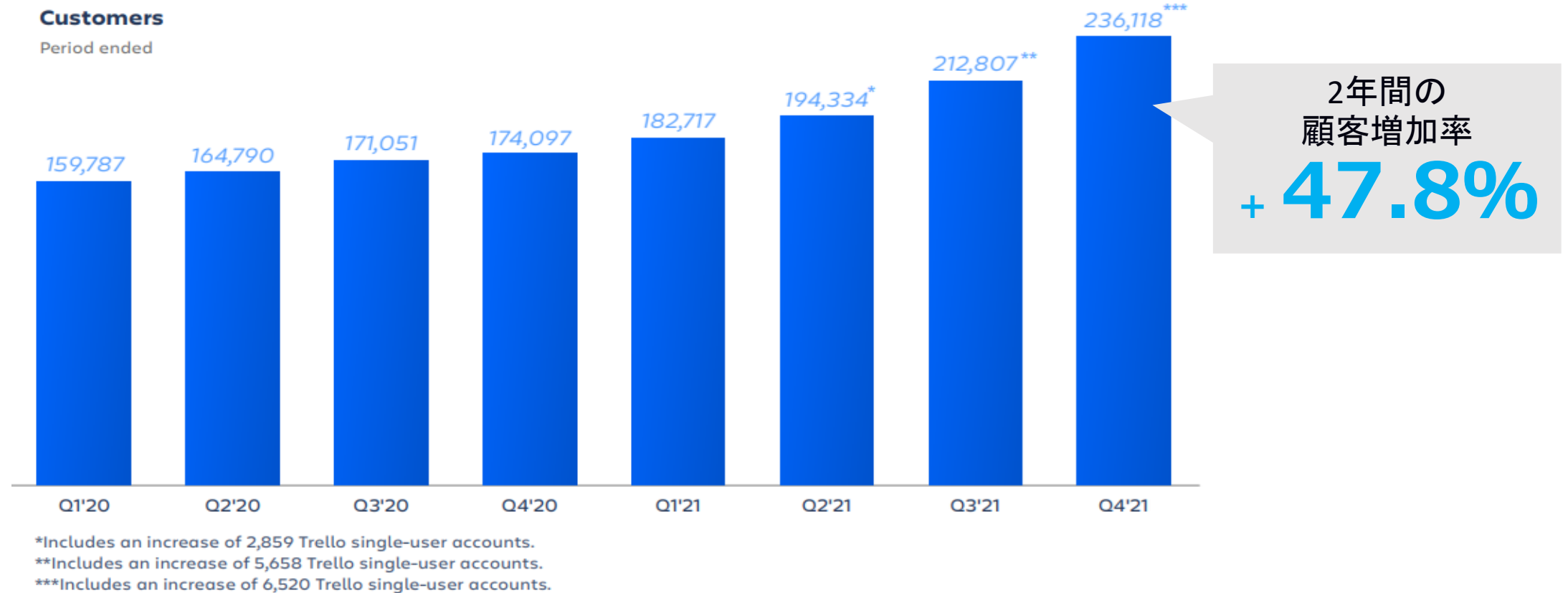


2020年～2025年の
年間平均成長率(CAGR)
+ 19.4%

※出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」

自社ソフト開発

Atlassian製品向けの機能拡張アプリを開発・販売しているため、世界中のAtlassian顧客がターゲット層に
過去2年間、顧客数は以下の通り増加しており**今後も高い成長が期待**



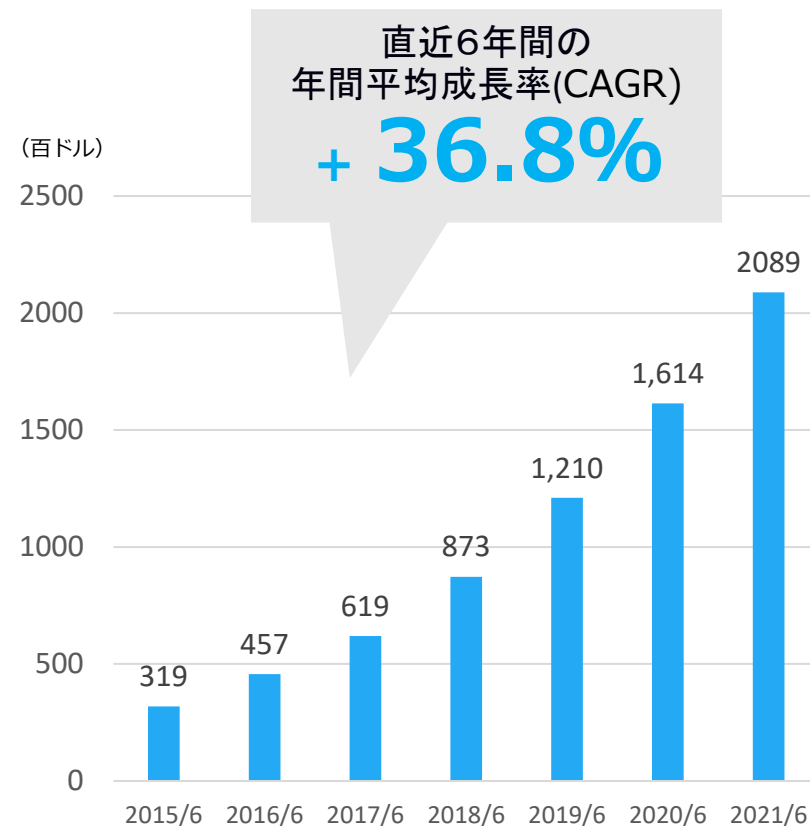
※出典：Atlassian, 決算説明資料

▶ Atlassianについて

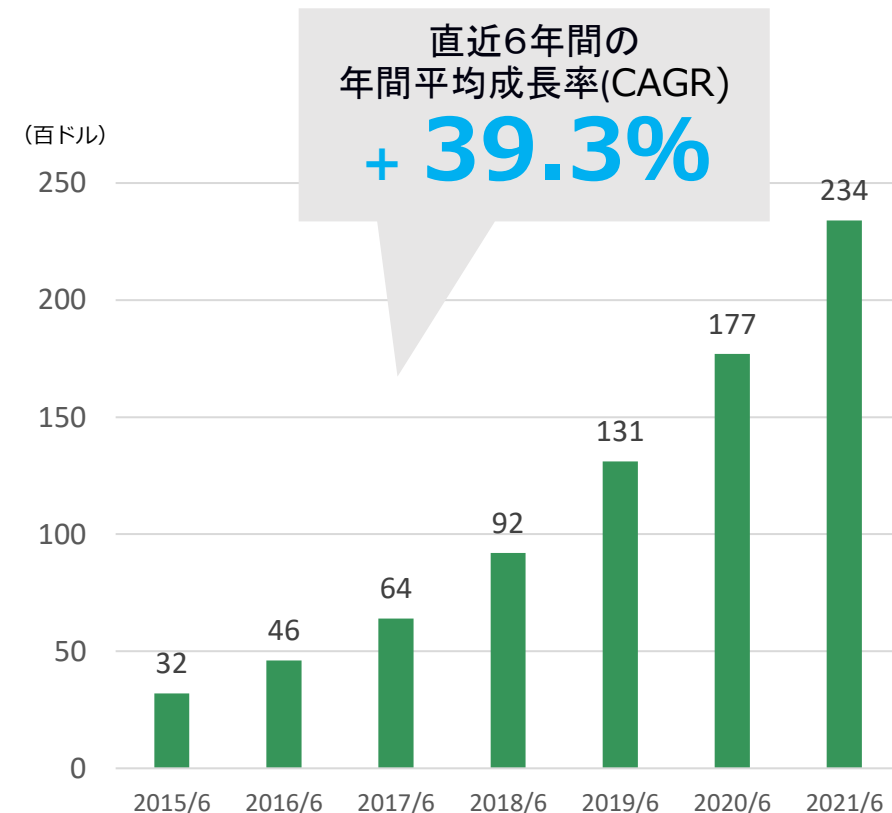
Atlassian社はシドニーに本社を置くグローバルで**毎年高い成長性**を誇る

日本を含むAPACの売上はグローバル売上の約1割、今後の成長が見込まれる

■ Atlassian社の全世界での売上推移



■ Atlassian社のAPACでの売上推移

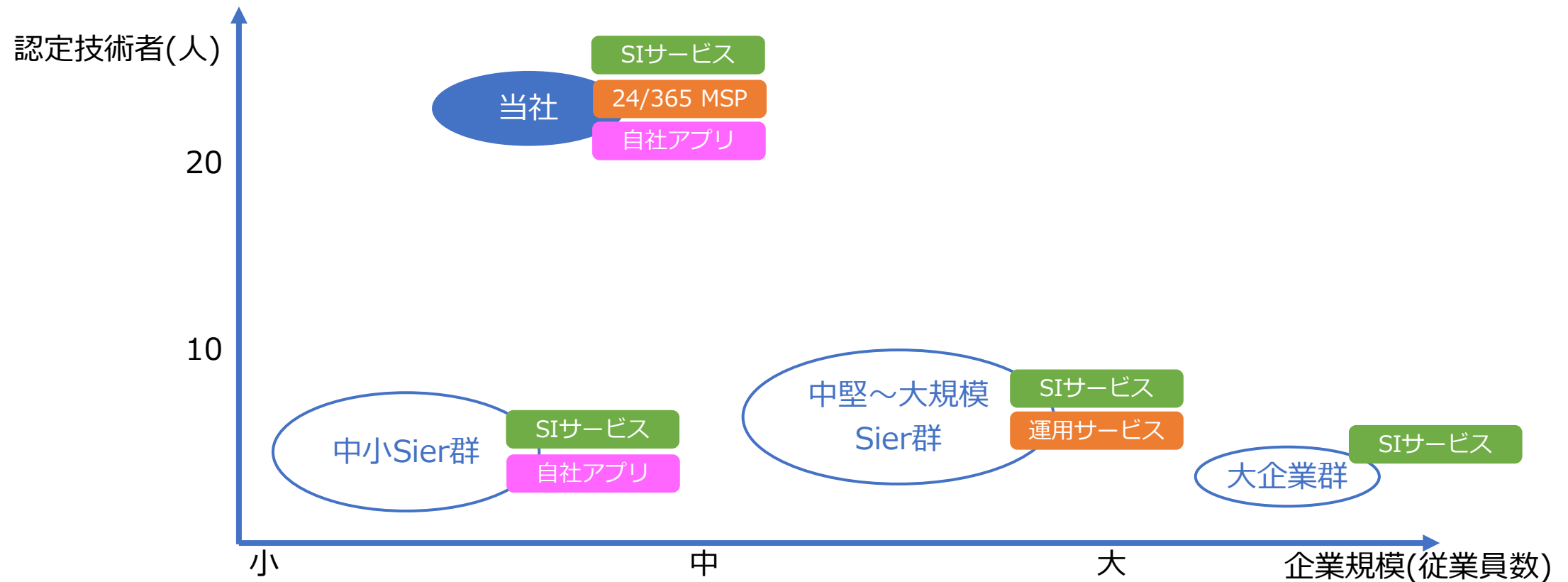


※出典：Atlassian, 決算説明資料

▶ Atlassianパートナーの競合環境

2021年8月時点で日本のAtlassianパートナーは14社存在するが、当社は最も古いパートナーであり、パートナー最上位ランクの「Platinum Partner」。顧客がパートナー選定を行う際に重視する**認定技術者が最も多く在籍**

▶ Atlassian製品向けSIサービス以外にも、24時間365日MSPサービスや自社アプリ製品の全てを提供するのは当社のみ



※出典：2021年8月時点、当社によるAtlassianパートナー一覧を基にパートナー各社のWebサイト調査より

▶ 自社ソフト開発の競合環境

当社グループにて自社ソフト開発を担当する米国子会社Ricksoft, Inc.は、Atlassian Marketplaceにて開発した商品を販売している。Atlassian Marketplaceには25,000人以上の開発者（数千社）がグローバルで存在している。Atlassian社はこれらAtlassian Marketplace Partner*のうち上位約100社までを3種類にランク付けしている。

Atlassian Marketplace Partner* : 『2.市場環境 (2) 競合環境 Atlassianパートナー制度について』参照

Platinum Partners	Gold Partners	Silver Partners
//SEIBERT/MEDIA – Draw.io(ドイツ)	ALM Works (アメリカ)	GLiNTECH (オーストラリア)
Gliffy (アメリカ)	...	Mumo Systems (アメリカ)
Adaptavist(イギリス)	Ricksoft, Inc. (アメリカ)	Teamlead (ロシア)
...
計25社	計48社	計42社

最上位の
Platinum Partnerへ

※出典 : <https://blog.developer.atlassian.com/happy-new-fiscal-year-and-welcome-new-marketplace-program-partners/>

▶ Atlassianパートナー制度

当社グループは Atlassianパートナー制度のうち、Solution Partners、Marketplace Partnersに参加している。

Atlassianパートナー制度	概要	ランク
Solution パートナー	アトラシアン製品に関する高度な知識、製品構成の専門知識、カスタマイズされたソリューション、実装サービスを提供する	Platinum Partner
Marketplace パートナー	アトラシアン製品の機能を拡張するために Atlassian Marketplace で購入できるアプリや統合を提供する	Gold Partner



3 . 競争力の源泉

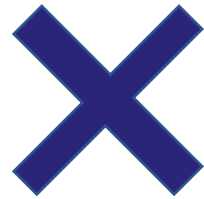


▶リックソフトの強み

①技術力・知識力と②目利き力から③実績を作り上げ、③を重ねることで①と②を更に向上させる好循環

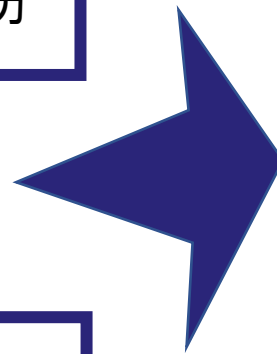
①技術力・知識量

- ◆ Atlassian認定技術者数は、世界でもトップクラス
- ◆ 蓄積された豊富なノウハウを基にサポート
- ◆ 顧客要望を可能にする新サービスの実現力
- ◆ ツールの価値を更に引き出す拡張アプリの開発力



②目利き力

- ◆ グローバルから先進的なツールを発掘する力
- ◆ 発掘した原石を、社内の経営資源を活用し、素早く販売までこぎつけるスピード感
- ◆ ハイバリュー製品からローコスト製品まで、豊富なラインナップ



③実績

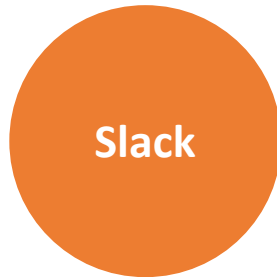
- ◆ 顧客層は従業員1千人以上の大手企業
- ◆ 幅広い業種・業態での導入実績
- ◆ グローバル市場への参入

▶技術力

社内技術者による技術取得に留まることなく、他社と提携することで製品の価値、ベストプラクティスの向上を推進



Atlassian製品のエキスパートを示す資格、Atlassian Certified Professional
認定資格者数:24名(2021年10月時点)は世界でも上位
→Atlassianソリューションパートナー*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)



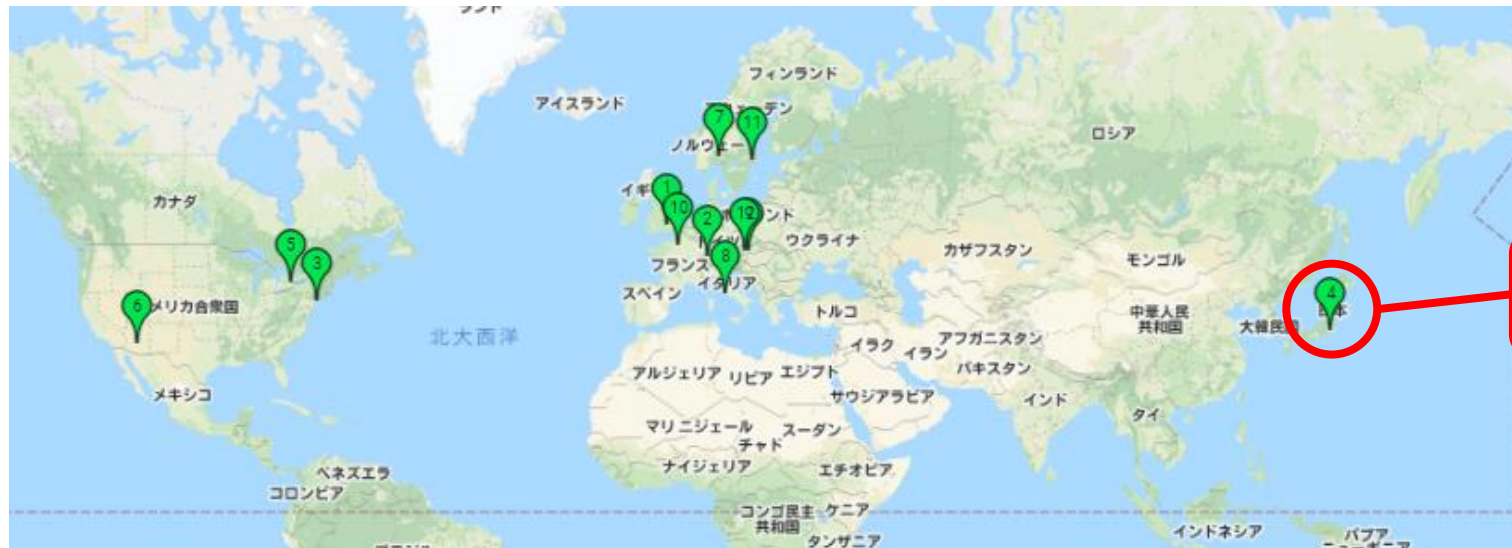
Scaled Agile, Inc.のパートナー認定制度のうち
Transformation Partnersカテゴリにおいて、Gold Partner に認定
(2021年6月17日発表)

Atlassianソリューションパートナー* : 『2.市場環境 (2) 競合環境 Atlassianパートナー制度について』参照

3. 競争力の源泉 ①技術力・知識量

▶技術力

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技術は世界トップクラス



1	Adaptavist Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 61 Specializations: ● Agile at Scale
2	bitvoodoo ag Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 15
3	isOS technology Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 33 Specializations: ● Agile at Scale
4	リックソフト株式会社 Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 24
5	Blended Perspectives Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 16
6	-Valiantys Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 52 Specializations: ● Agile at Scale ● Cloud
7	[byte source] ByteSource Technology Consulting GmbH Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 13

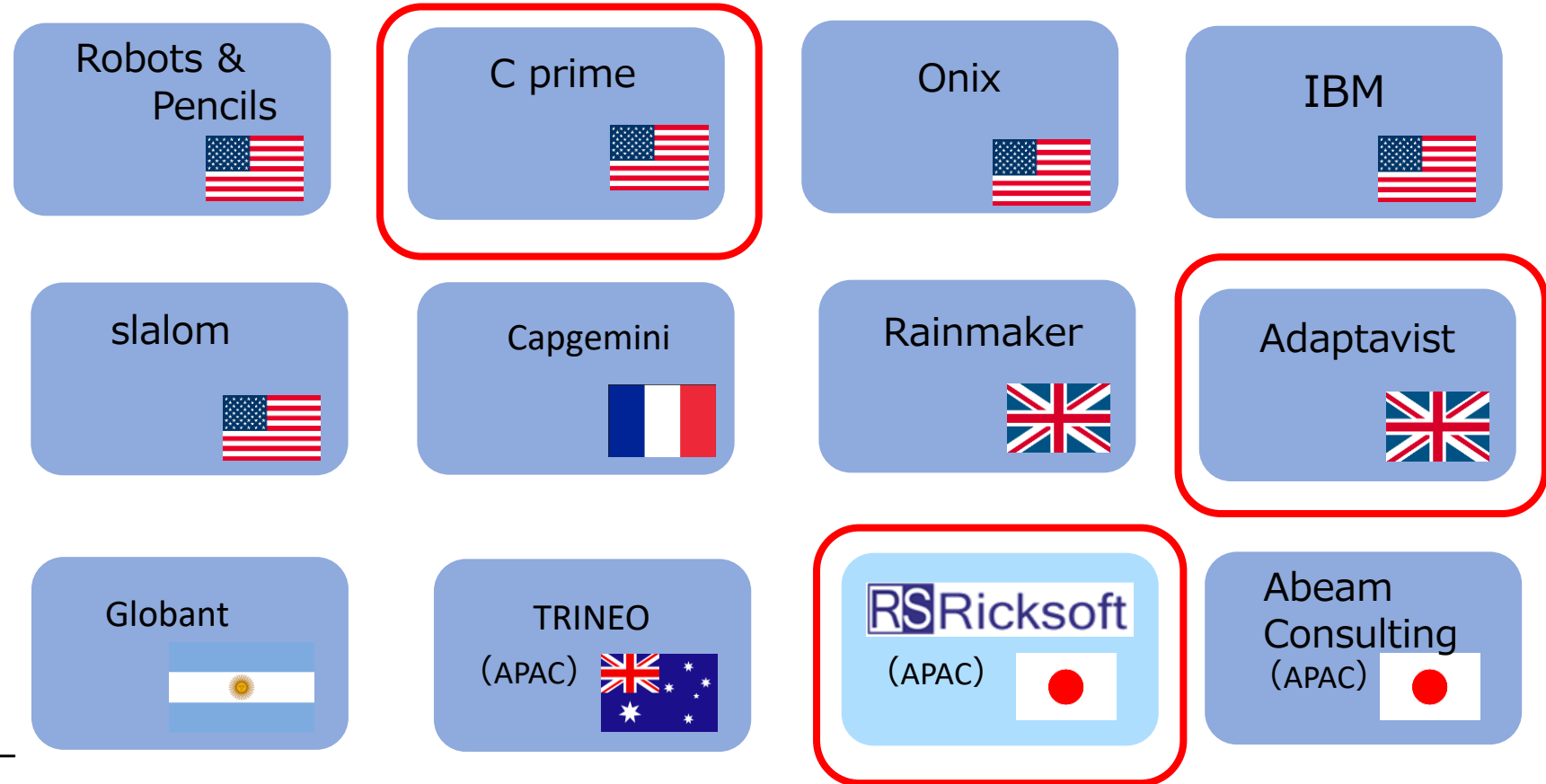
※2021年10月現在

3. 競争力の源泉 ②目利き力 × ③実績

▶ チャットツールとして世界No1のSlack、その最初のサービスパートナーの1社に

▶ Slack社からの評価

これまでの当社実績により、ツールの導入と活用を促進するサービス分野における深い専門性を評価され、パートナーに選定されました。



は、Atlassian/パートナー

※2021年10月現在

3. 競争力の源泉 ②目利き力

▶ 大手顧客からの要望

要望が急増中のSAFeに関して、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			

	NEC Corporation		
Paired with SAI	No	SPCTs	0
People Trained	7	SPCs	6
Location of SPCs Japan			

	TDC SOFT Inc.		
Paired with SAI	No	SPCTs	0
People Trained	218	SPCs	22
Location of SPCs Japan			

	Ricksoft Co., Ltd.		
Paired with SAI	No	SPCTs	0
People Trained	0	SPCs	5
Location of SPCs Japan			

※2021年10月現在

▶新製品に対するスピード感

まだ日本では知名度の低い製品にいち早く価値を見出し、販売へとこぎつけるスピード感

Atlassian社以外の主要な取扱い製品とサービス

製品例	製品の特長	事業の状況
Alfresco ※2014/6 取扱い開始	<膨大なコンテンツの一元管理> 大量のデータ(コンテンツ)の量的、質的な情報活用、業務の効率化、コンテンツの一元管理、情報の機密 対策、管理のルール化 <ビジネスプロセス管理> 利用者がフォーム作成、ビジネスプロセス(ワークフロー)をブラウザ上で簡単に定義できる次世代 ワークフローアプリケーション	当社は日本で唯一、最高位のAlfresco Platinum Partnerとして大規模案件を中心に展開中
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	Atlassian製品との連携を自社開発し、顧客へソリューションとして提供
WhiteSource ※2019/4 取扱い開始	<セキュリティ(脆弱性チェック) 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	日本で唯一のリセラーパートナーとして活動中
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	日本で唯一パートナー契約を締結し、テスト自動化を啓蒙しながら展開中
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	業務プロセス自動化の波に乗り、顧客拡大中
SAFe® ※2021/5 取扱い開始	<ビジネスアジリティを高めるフレームワーク> アジャイルの原則を、エンタープライズ向けにスケールさせたプラクティス	日本でSAFeが広がりつつある今のタイミングで、Atlassian製品の販売準備中

▶すばらしい顧客層

当社の顧客は業種・業界が多岐にわたるため、コロナ禍等、情勢の変化による影響が分散され、安定した経営が可能に

【国内顧客】

日本生命グループ

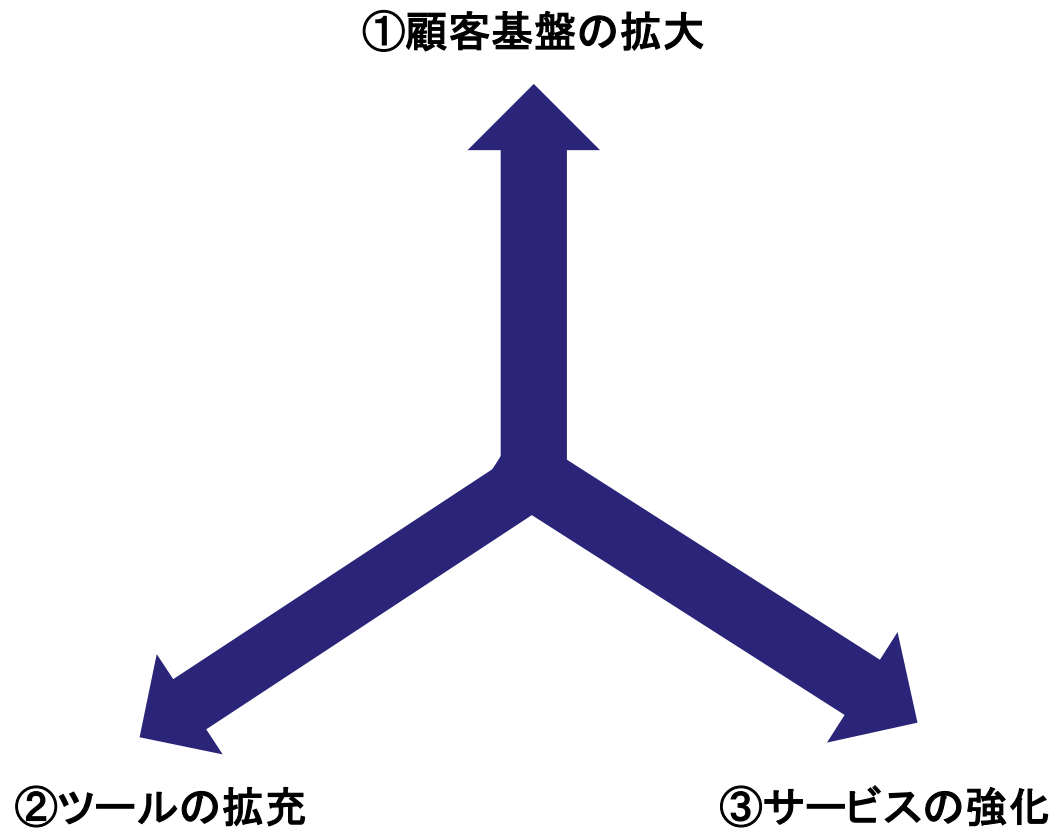
【海外顧客】

A decorative blue line graphic in the top-left corner, consisting of a single line that loops and crosses itself.

4 . 事業計画

A decorative blue graphic in the bottom-right corner, featuring a large blue shape with a white outline and a black shadow effect.

「価値あるツール」であらゆる企業のDXを支援



①顧客基盤の拡大

あらゆる企業で「価値あるツール」を使えるようにするために、当社の主要顧客である従業員1000人以上の企業に加え、新たに従業員1000人未満の企業へ顧客層を拡大

②ツールの拡充

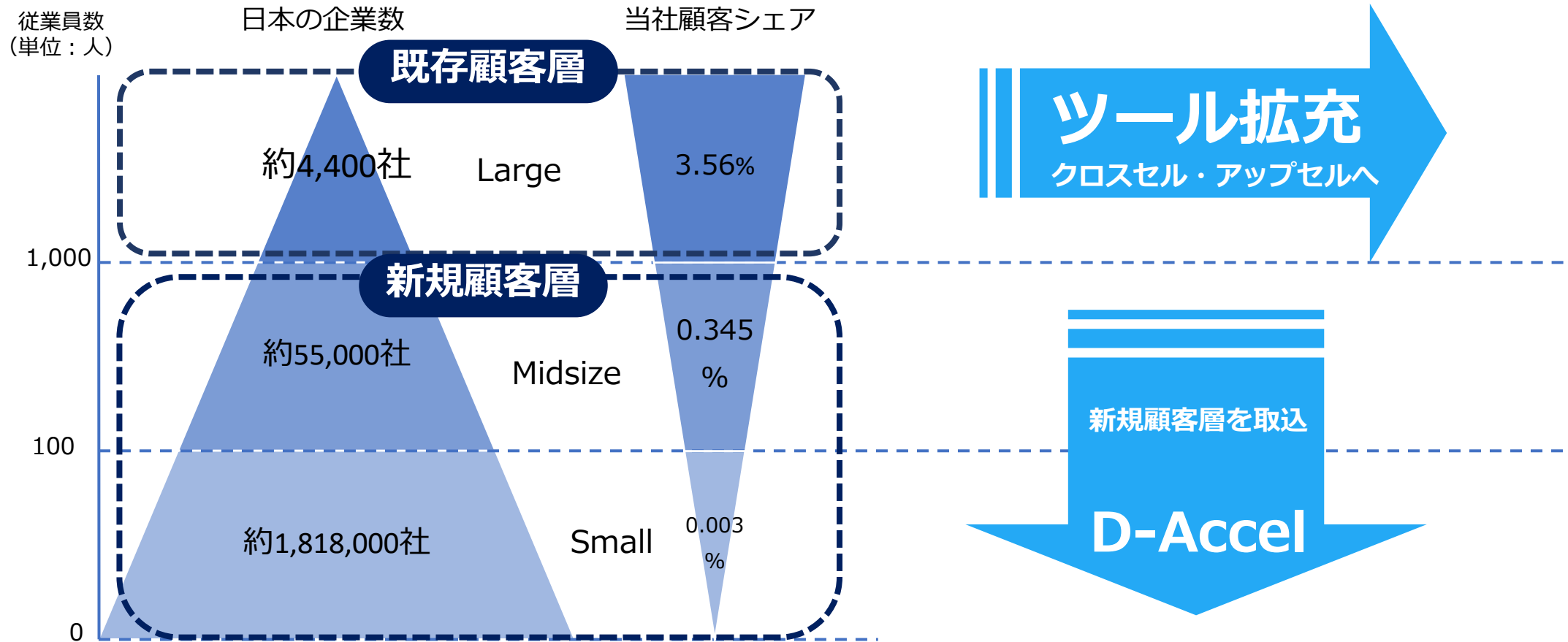
DXを支援する「価値あるツール」は企業によって異なるため、ツールの拡充を行う。自社開発製品やAtlassian製品との相乗効果が認められるツール、第2の柱となる製品を開拓

③サービスの強化

複数のSaaSを組合せ「価値あるツール」として利用する企業が急増している。安心・安全・簡単に使えるプラットフォーム環境を提供

▶ ① 顧客基盤の拡大

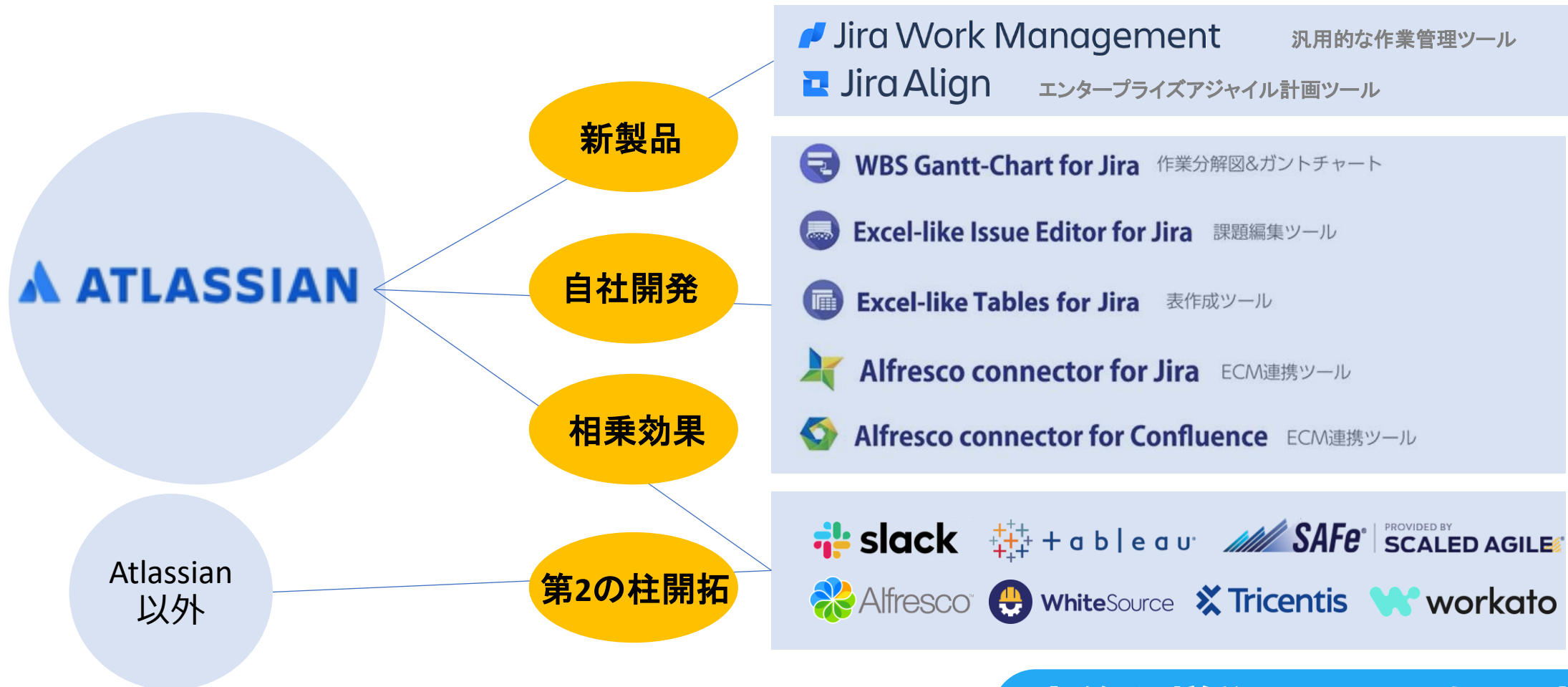
当社主要顧客層である従業員1000人以上の企業に加え、新たに1000人未満の企業へ顧客層を拡大



※出典：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

▶②ツールの拡充

主要製品であるAtlassianに加え、Atlassianの後を担う第2の柱となるツールも開拓



今後も増やしてまいります

▶③サービスの強化

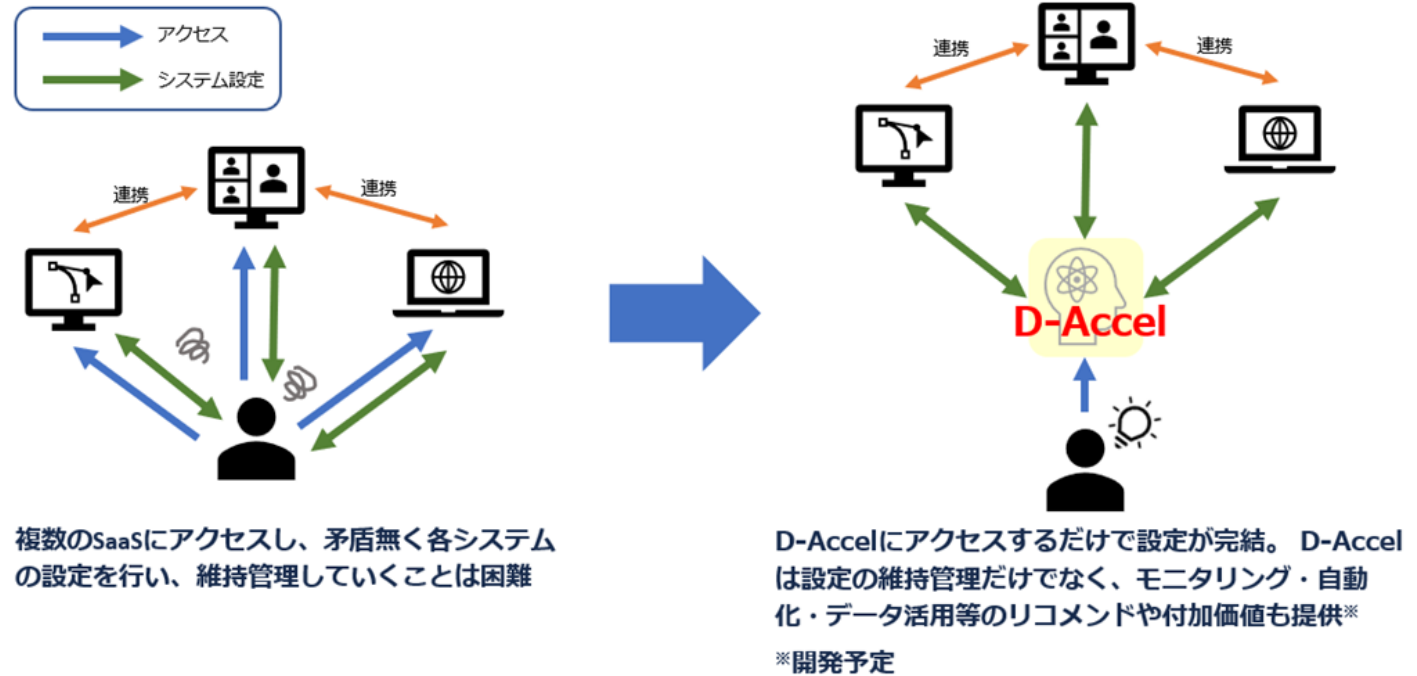
海外・国内の複数SaaS環境を安心・安全・簡単に利用できるプラットフォームD-Accelを提供

D-AccelとはDX実現のための最適なツールを選択、パッケージ化し、ソリューションとしてお客さまに提供するプラットフォームです。

サービス名称であるD-Accelには、お客さまのDXを加速(Accel)させるという思いが込められています。

あなたのDXを加速
D-Accel

▶複数のSaaS環境を安心・安全・簡単に利用できる顧客体験を提供



D-AccelはSaaSの維持管理、モニタリング・自動化・データ活用等のリコメンドといった機能を随時追加することで、複数のSaaS環境を安心・安全・簡単に利用できる顧客体験を提供します。

D-Accelの登録は無料とし、無料登録ユーザへの価値提供も充実させる予定です。

あなたのDXを加速
D-Accel

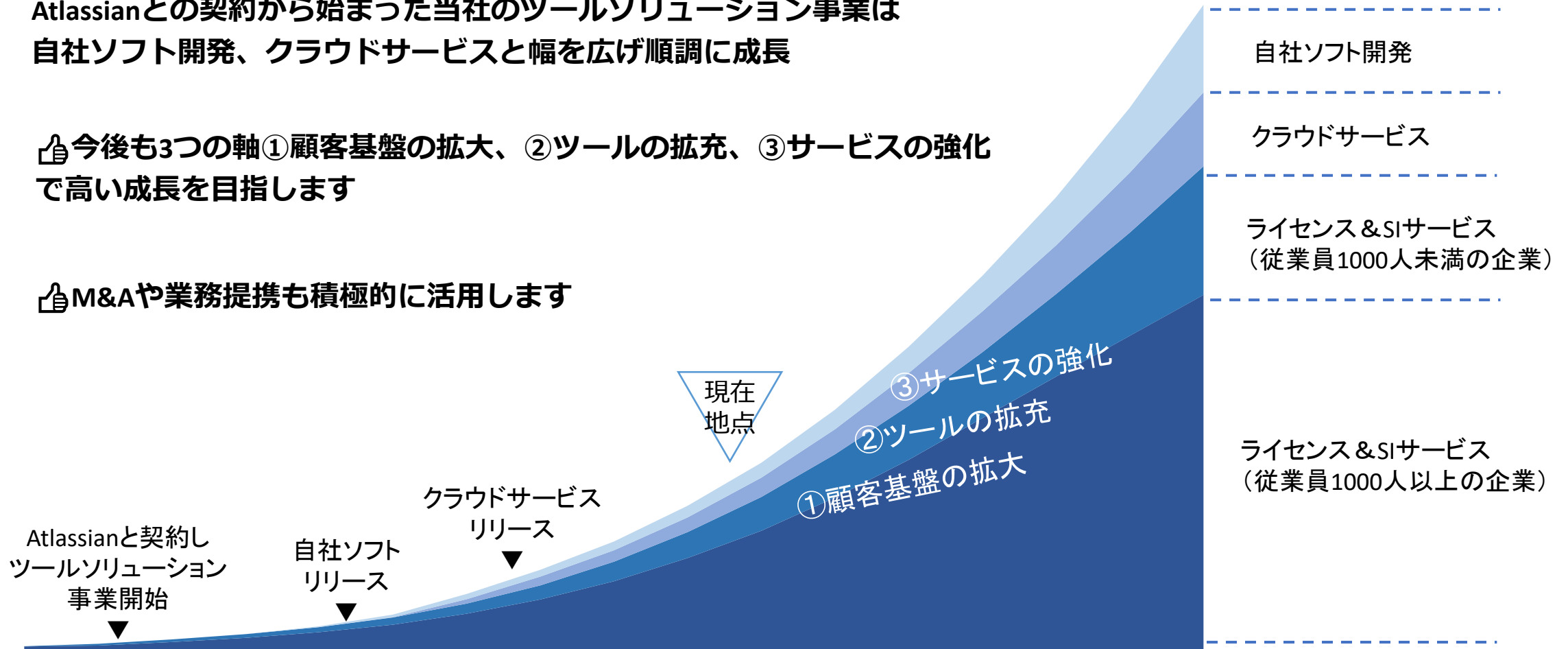


▶成長イメージ

Atlassianとの契約から始まった当社のツールソリューション事業は
自社ソフト開発、クラウドサービスと幅を広げ順調に成長

👍 今後も3つの軸①顧客基盤の拡大、②ツールの拡充、③サービスの強化
で高い成長を目指します

👍 M&Aや業務提携も積極的に活用します



▶ 「KPI」と「先行指標」を重要な経営指標に

KPI

当社は年次もしくは月次毎に発生するライセンス売上収益が主となっているため、顧客数を事業の長期的な成長を測る経営指標としている

- ライセンス&SI (顧客数)
- クラウドサービス (顧客数)
- 自社ソフト開発 (顧客数)

先行指標

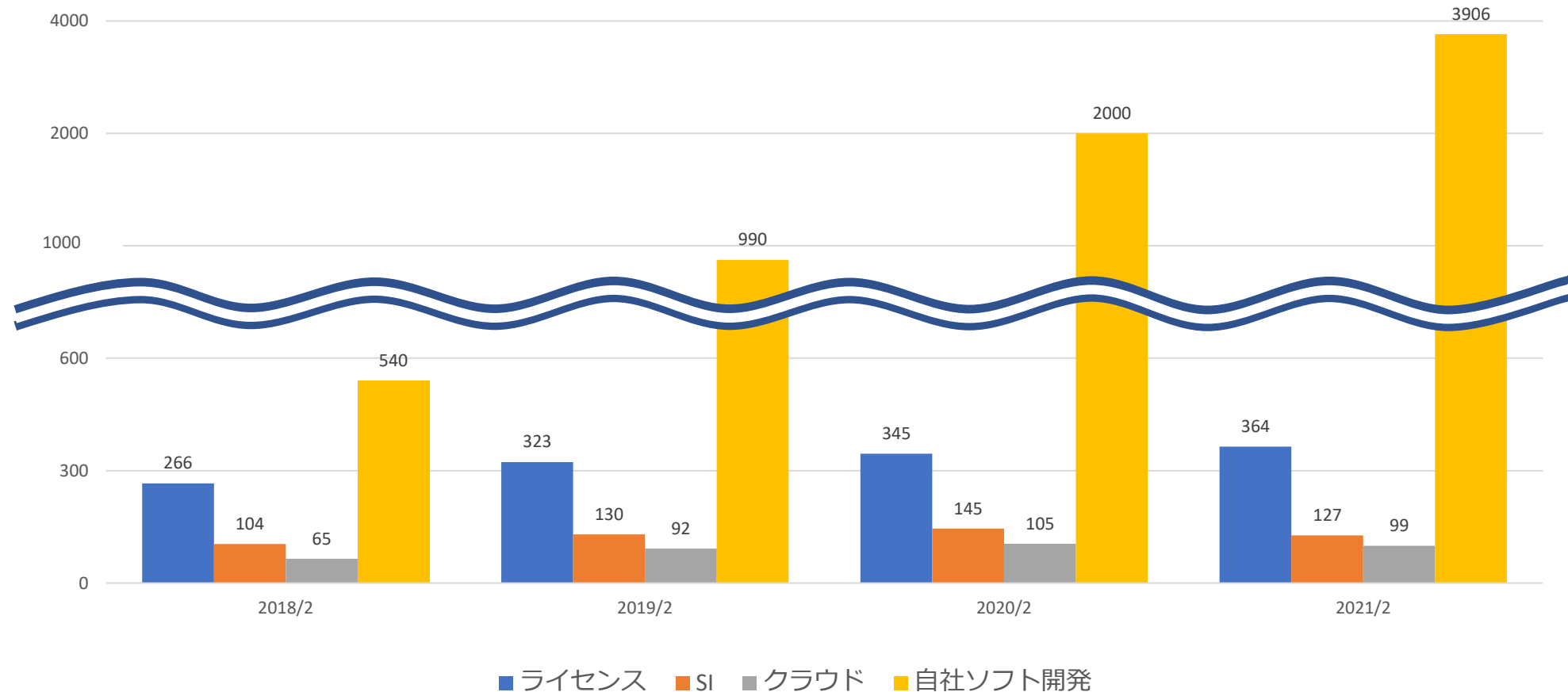
• Webサイト等の訪問者数 (国内)

当社はインバウンドマーケティング方式を採用しており、販売プロセスのスタートがWebサイト等への訪問になっているため、この数を先行指標としている

• 商品品揃え、事業提携数 (パートナー化含む)

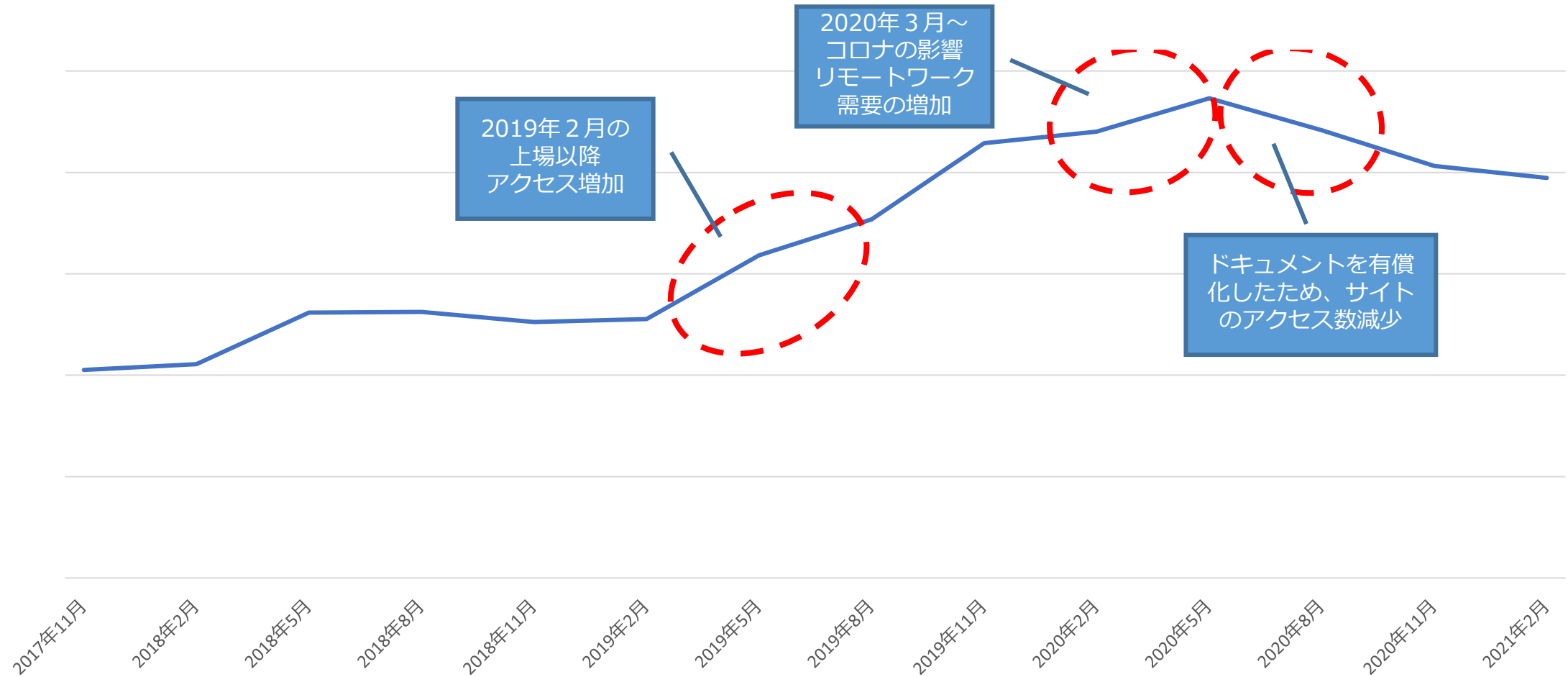
当社はLand-and-Expand戦略を採用しており、クロスセルに必要な相乗効果を生む商品数、その元となる事業提携やパートナー化を重要な先行指標としている

- ▶過去の顧客数の伸びは以下の通り
- ▶SIやクラウドサービスによる差別化を行いライセンス顧客を積上げる
- ▶自社ソフト開発の顧客を積上げる



▶ 先行指標

Web訪問者数（国内）と事業活動には関連性がある



▶ 先行指標

2019年11月から現在までの商品の品揃え、業務提携は以下の通り

業務提携

商品・サービス

2021年10月

- ◆ 株式会社BlueMeme : 共同開発

2021年7月

- ◆ NTTコミュニケーションズ株式会社 : 連携

2021年6月

- ◆ TDCソフト株式会社 : 業務提携
- ◆ Scaled Agile, Inc. : Transformation PartnersカテゴリーのGold Partnerに認定

2021年3月

- ◆ ゴーツーラボ株式会社 : 事業譲受

2020年2月

- ◆ SCSK株式会社 : パートナー契約

2019年11月

- ◆ Slack Technologies, Inc. : サービスパートナープログラムへの参加

2021年9月

- ◆ Cadre

2021年5月

- ◆ Alfresco connector for Jira Data Center版
- ◆ Alfresco connector for Confluence Data Center版

2021年3月

- ◆ Jira 管理者コース (eラーニング)

2021年2月

- ◆ デバイスID連携オプション (RickCloud)

2020年10月

- ◆ アトラシアン製品移行ご相談センター設立 (Atlassian Cloud)

2020年9月

- ◆ Mattermostコネクタ
- ◆ Jira ユーザーコース (eラーニング)
- ◆ Confluence ユーザーコース (eラーニング)

2020年2月

- ◆ Tosca

2019年12月

- ◆ WBS Gantt-Chart for Jira Cloud (正式版)

2021年4月

- ◆ Jira Work Management
- ◆ SMSLINKコネクタ
- ◆ サポートプラスPro
- ◆ Atlassian Cloudスタートアップガイド

2020年12月

- ◆ サポートプラス (Atlassian Cloud)
- ◆ Trelloのセキュリティ強化動画配信

2020年8月

- ◆ 「WhiteSource」One Time Auditライセンス
- ◆ Kintoneコネクタ

A decorative blue line graphic in the top-left corner, consisting of a single line that loops and crosses itself.

5. リスク情報

A decorative blue graphic in the bottom-right corner, featuring a large, rounded blue shape with a white outline and a smaller blue shape overlapping it.

5. リスク情報 (1) 認識するリスクとリスク対策

項目	主要なリスク	顕在化した 場合の影響 発生時期	リスクが顕在化した場合の影響及びその対応策
事業環境： IT投資動向	国内外の経済情勢や景気動向等の理由により、顧客企業のIT投資意欲が減退した場合、新規顧客の開拓の低迷や既存顧客からの受注の減少する可能性があります。	大 <hr/> 景気低迷時	景気低迷に伴い顧客からの受注が減少した場合、当社グループの売上高及び営業利益等に影響を与えることが考えられます。この影響をできるだけ小さくするよう、あらゆる業種・業態や会社規模に応じた顧客に提案ができるよう製品のラインナップを広げていく方針です。 また、Atlassian Marketplaceで販売している自社ソフト売上を成長させることによって国内の景気減退リスクをカバーすることを可能とします。
事業環境： 競争について	競合他社の技術力やサービスの向上、海外の類似製品の日本国内への市場参入により競争が激化するような場合、当社グループが提案している営業案件の失注や、製品販売及びサービス提供の契約の減少等が生じる可能性があります。	大 <hr/> 常時	競争の激化に伴い、販売単価が下落したり契約件数が減少することが考えられます。 これを回避するため以下の方針をとっております。 「Atlassian製品」：当社グループはAtlassianパートナーのグローバルランキングでは常に上位を占めており、知名度・信頼性は揺るがないものとなっております。引き続きグローバルランキングにおいて継続的に上位を目指していく方針です。 「Atlassian製品」以外の製品：優れた製品・サービスの上位パートナーになり、競争が激化した場合においても知名度・信頼性によって当社が選ばれることを目指します。

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

5. リスク情報 (1) 認識するリスクとリスク対策

項目	主要なリスク	顕在化した 場合の影響 発生時期	リスクが顕在化した場合の影響及びその対応策
事業環境： 「Atlassian」への 依存	競合製品の登場、製品・サービスの陳腐化などによる競争力の低下により「Atlassian製品」の市場規模が縮小したり、Atlassian社の経営戦略あるいは取引条件に変更が生じ、その結果、同社とのパートナー契約の解除事由に抵触し契約解除される可能性があります。	大 —— 常時	「Atlassian製品」の市場規模が縮小したり、同社との契約が解除されることによりAtlassian製品売上が減少することが考えられます。 当社グループは2013年より「Atlassian」社のPlatinum Partnerであり、同社とは、友好的かつ安定的な関係であります。他方、Atlassian製品以外のツール（Alfresco、Tableau等）のラインアップも積極的に広げており、「Atlassian」社への売上比率は徐々に低下しております。
事業体制： 人材の確保・育成、 技術認定資格者確保 について	当社グループは事業を拡大していくにあたりエンジニアを中心に営業を含めた優秀な人材を確保すること、および人材を育成することが重要な課題であると認識しています。また、Atlassianをはじめとした取り扱い製品・サービスにおけるパートナーランク維持のため、認定技術者（専門試験の資格取得）の人数確保も重要な指標と考えております。 必要とする人材を安定的に確保出来なかった場合、当社グループの事業計画に影響を及ぼす可能性があります。	大 —— 常時	採用計画が思うよう進捗しなかった場合、当社グループの成長戦略に影響を及ぼす可能性があります。 このため積極的な採用活動を継続するほか、働き方改革の推進に継続的に取り組み、離職率を減らし従業員の定着率向上に努めております。

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業契約の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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

6 .Appendix

A large, abstract blue shape in the bottom-right corner, consisting of overlapping curved lines and a solid blue area.

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
資本金	325,946千円
従業員数	91名（2021年8月31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

経営陣



大貫 浩（おおぬき ひろし）

代表取締役

1995年4月、日本電気株式会社に入社。その後、2005年1月にソフトウェアの設計・開発・販売・保守を中心に手掛けるリックソフト有限会社（現：当社）を設立し、代表取締役に就任。



服部 典生（はっとり のりお）

取締役

1989年4月、東海テクノシステム株式会社（現：デンソーテクノ株式会社）に入社。その後、1999年1月にエイチ・エス・ディー有限会社設立を経て、2016年1月当社と合併。2017年6月当社取締役就任。



加藤 真理（かとう まり）

取締役

1991年4月、株式会社三菱銀行（現：株式会社三菱UFJ銀行）入行。1996年太田昭和監査法人（現：EY新日本有限責任監査法人）入所などを経て、2019年に当社監査役就任。2021年5月当社取締役就任。

▶ 市場からの評価

- ▶ 2021年4月
『High-Growth Companies Asia-Pacific 2021』アジア太平洋地域の急成長企業500社に3年連続で選出
～英Financial Times社、日本経済新聞社、独Statista社が評価～
- ▶ 2021年4月
「Atlassian Partner of the Year 2020」を受賞
- ▶ 2020年12月
『Forbes Asia』によるアジアの優良企業リスト200社に初選出
～堅実な収益性と成長を評価され初めての受賞～
- ▶ 2020年6月
Workato Partner AwardにてGo-to-Market賞を受賞
定型業務の自動化を実現させニューノーマル時代に向けた働き方の向上を支援



▶ サービス強化への取り組み

▶ 資格

情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO/IEC 27001:2013(ISMS)」、
クラウドサービスセキュリティ管理策の国際規格「ISO/IEC 27017:2015(Cloud)」を取得

▶ IT導入補助金2021の対象に認定

経済産業省が推進する「IT導入補助金2021」において、「IT導入支援事業者」に認定されました。
対象企業には最大450万円が補助されます。
Atlassian製品を販売している会社のなかで唯一「IT導入支援事業者」に認定されています。

▶ 経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」に認定されました。



▶ 業務提携等

- ▶ 2021年10月
株式会社BlueMeme : ローコード向けのアジャイル管理ツールの共同開発
- ▶ 2021年7月
NTTコミュニケーションズ株式会社 :
「Flexible InterConnect」と自社のクラウドサービス「RickCloud」の連携を開始
- ▶ 2021年6月
TDCソフト株式会社 : 業務提携
- ▶ 2021年2月
サイバートラスト社との提携を発表
- ▶ 2020年2月
SCSK株式会社 : パートナー契約



ローコード開発向けのアジャイル管理ツールを共同開発し、日本企業のDX推進を加速します

RS Ricksoft × bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

豪ソフトウェア企業のAtlassian Pty. Ltd.が開発・提供するソフトウェア開発ツール「Jira Software」や情報共有ツール「Confluence」などの導入支援や研修・サポートサービスの提供やアプリ開発の実績。

独自のローコード向けプロジェクト管理手法「AGILE-DX」及びこれを用いたユニークな内製化サービスの提供を通して、お客様のビジネスアジリティ向上を可能とするデジタルトランスフォーメーション (DX) 支援の実績。

リックソフト、NTTコミュニケーションズが提供する【Flexible Inter Connect】と自社のクラウドサービス「RickCloud」の連携を開始



リックソフト TDCソフトとエンタープライズアジャイル分野で業務提携契約に向け合意

▶ 導入事例

株式会社メドレー 様



組織パフォーマンスの継続的な最大化を目指して、
カルチャーをより強く醸成する基盤としての社内プラットフォームを刷新

株式会社メドレー

株式会社メドレーは、組織を崩壊させたくない「組織急拡大に伴う問題」に先手を打つため、組織パフォーマンスを最大化させ続けることを可能とする業務基盤の整備に着手。そのソリューションとして社内のあらゆる情報を集約する社内WikiのConfluenceを導入。社内に存在するあらゆる業務手順、企画文書、個人のナレッジ、業務記録などを一元的に蓄積・集約することで、単にナレッジを共有するためのツールに留まらず、社内のコラボレーションが自然発生するコアプラットフォームとして確立させることに成功した。ナレッジ共有システムの導入・運用の際に課題となりがちな、社内カルチャーの形成、利用ルール、利用目的の浸透などに向けた数々の仕掛けについて、執行役員/コーポレート管掌の兼松 孝行氏に話を聞いた。



（株式会社メドレー（以下：メドレー）について）

メドレーは、2009年6月に創業した、医療ヘルスケア分野を中心に事業を展開するインターネット企業。「医療ヘルスケアの未来をつくる」をミッションに掲げ、オンライン診療・電子カルテなどの機能を搭載したクラウド診療支援システム「CLINICS」や、医療介護業界の人材不足解消を目指す採用システム「ジョブメドレー」など5つの事業を展開している。

株式会社ラキール 様



OSSの脆弱性とライセンスを一括で自動チェックする仕組みを、
WhiteSourceを使って構築していきます

株式会社ラキール

株式会社ラキール プロダクト開発本部 飯田氏（写真左）、金子氏（写真右）にWhiteSourceを導入した経緯とその効果について詳しく聞きました。



（ラキールについて）

株式会社ラキール (<https://lakeel.com/>) は、デジタルネイティブカンパニーとして、投資効率の高い製品・サービスにより顧客のビジネスに貢献することをミッションとし、企業のDX化を推進するシステムを開発、提供しています。プロダクト開発本部ではLaKeel DXというデジタル・ビジネス・プラットフォーム上で各種SaaSを展開しています。

SaaS 展開しているサービスには在宅ワークを促進するLaKeel Workflow、データ分析基盤のLaKeel DataInsight、Microsoft 365などと連携する認証サービスのLaKeel Passport などがあります。

また、LaKeel DXプラットフォーム自体をお客さまのクラウド環境へ導入し、ラキールが提供するコンポーネントとお客さまが独自に開発するコンポーネントを組み合わせることでローコード開発を支援するプラットフォームとして利用いただいています。

▶ 導入事例

クオリカ株式会社 様



クオリカでは、全社で活用するCI/CD基盤にWhiteSourceを組み込んで、OSSの脆弱性を自動チェックしています

クオリカ株式会社

クオリカ株式会社で、流通・サービス業のお客様向けサービスを開発している 流通サービス事業部 プロダクトディベロップメント部 部長：清水 克彦氏、主任：大谷 尚久氏にWhiteSourceを導入した経緯とその効果について詳しく聞きました。また、社内へのDX推進を主導されている執行役員 CTOの坪口 智泰氏からコメントをいただきました。



(クオリカ株式会社について)

クオリカ株式会社 (<https://www.qualica.co.jp/>) は世界的な建設機械メーカー、コマツのIT部門から生まれ、これまで製造業、流通・サービス業のお客様を軸に、お客様の業務を支える情報システムの構築及びサービス提供、IT基盤の提供を行うITソリューションプロバイダです。現在では、TISインテックグループの一員として、日本のみならず、中国と東南アジアにも拠点をもち、IoT、クラウドサービス、業務用システム開発、パッケージソフト開発、システム運用、情報端末製造・販売等、幅広いITソリューションを展開しています。特に外食産業向け営業支援システムのTastyQubelは業界大手にも全社導入されるなど業界で高い評価を得ています。社員数969名。年商218億円 (いずれも連結)

(※ この事例に記述した数字・事実はすべて、事例取材当時に発表されていた事実に基づきます。数字の一部は概数、およその数で記述しています)

株式会社WorkVision 様



WhiteSourceを活用し、OSSライセンス確認・脆弱性対応などの作業時間を1週間から15分に短縮しました

株式会社WorkVision

株式会社WorkVision (以下、WorkVision) では、同社が開発・提供しているソフトウェア製品に組み込まれているオープンソースのライセンス違反や脆弱性などに関する調査作業を効率化するためにWhiteSourceを導入。確認作業の省力化と精度向上を実現しています。同社 技術統括部 パッケージ開発センター 参事 大芝 一隆氏 (写真左)、主任 緑川 彰太氏 (右) に、導入の経緯や効果について詳しく聞きました。



(株式会社WorkVisionについて)

中堅企業向けのクラウド/パッケージを中心としたIT関連ソリューション商品の企画、コンサルティング、販売、ソフトウェアの設計・開発、運用・保守、サポートまでを一貫したサービス体制で提供。流通、製造業、医療・福祉、物流業などの「業種別ソリューション」、そして販売管理、財務・会計、人事・給与、就業などの「業務別ソリューション」を幅広く展開し、企業が抱える問題をICTの力で解決している。2019年7月、東芝デジタルソリューションズグループから独立し、東芝ソリューション販売株式会社より社名を株式会社WorkVision (ワークビジョン) に変更した。