

# 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

2022年5月

- ▶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、5月ごろに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	10
3. 競争力の源泉	18
4. 事業計画	27
5. リスク情報	38
6. Appendix	41

# 1. ビジネスモデル

## 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。

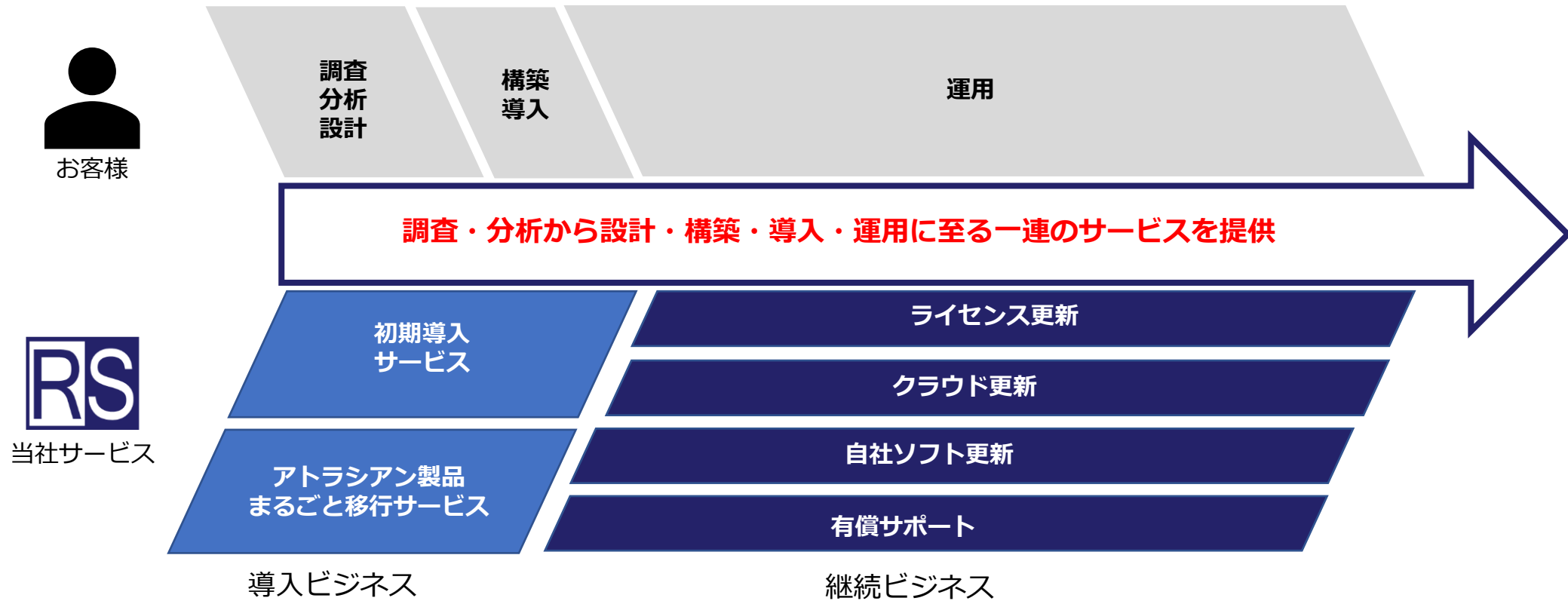
ライセンス&SIサービス

クラウドサービス

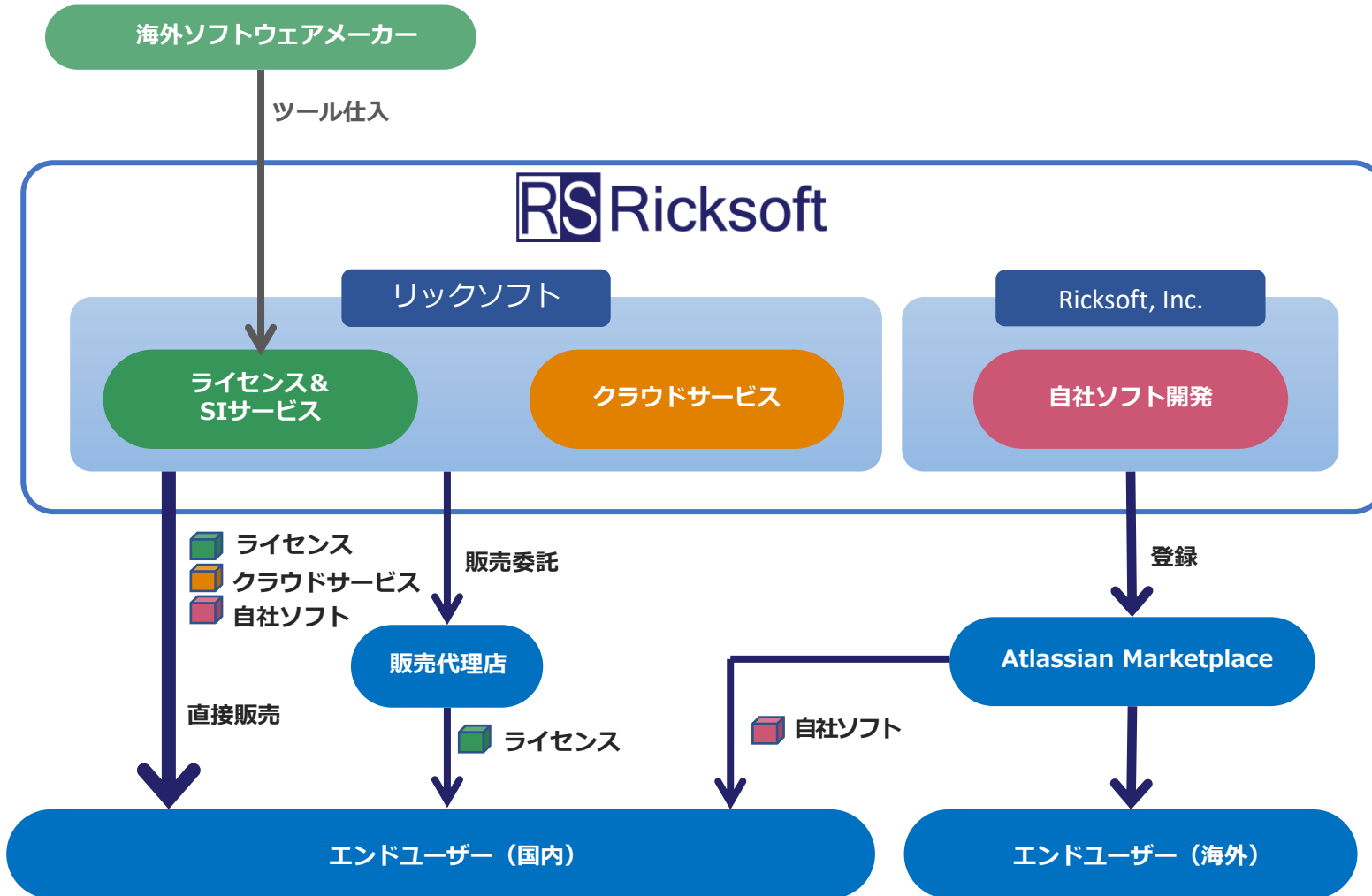
自社ソフト開発

# 1. ビジネスモデル (1) 事業の内容

▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



## 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

- ◆ 顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心としたツールにて、提案～サポートまで一気通貫で提供 (DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など)

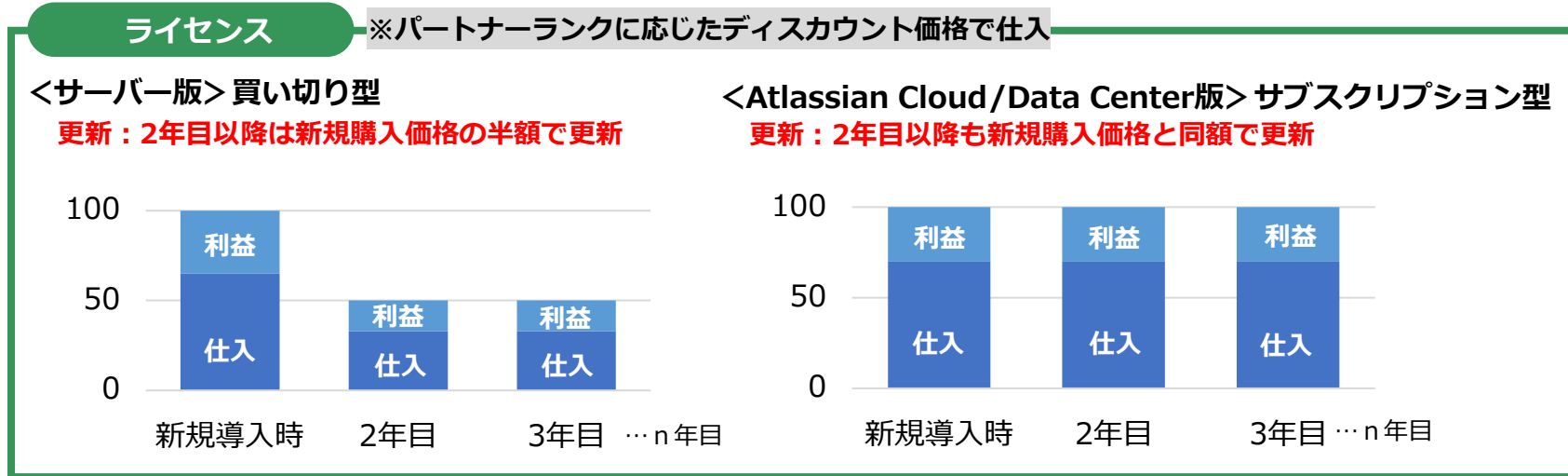
### クラウドサービス

- ◆ 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
- ◆ 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

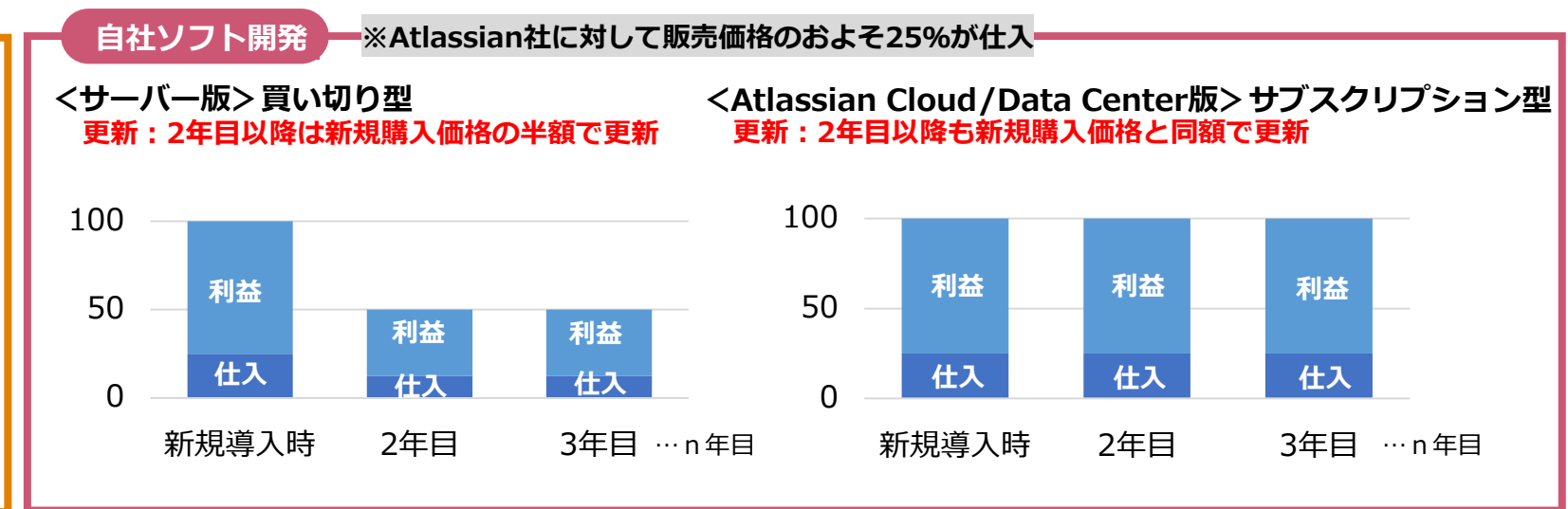
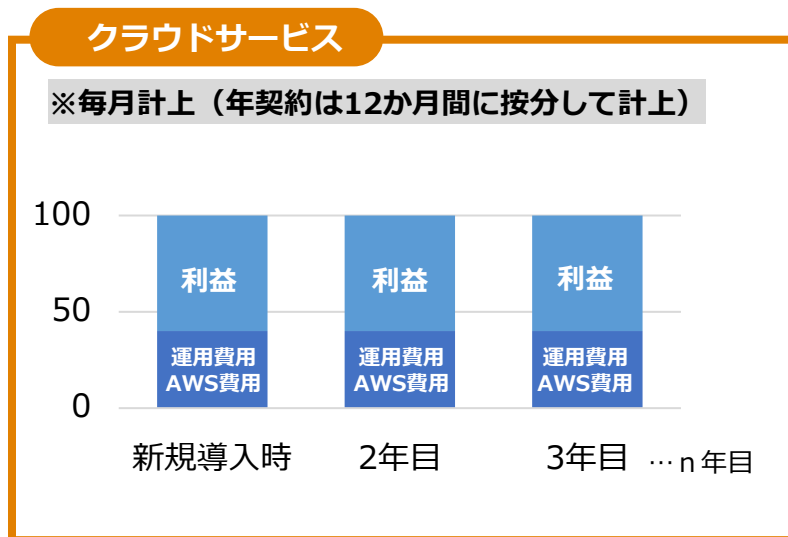
### 自社ソフト開発

- ◆ 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る

# 1. ビジネスモデル (2) 収益構造



- SI**
- プロダクト導入に伴う  
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





# 1. ビジネスモデル 2022年2月期\_業務別 累積売上高

- ▶ 自社ソフト開発は引き続き高い成長率を維持
- ▶ ライセンス売上が構成比の70%以上を占めているため、ライセンス売上の成長が会社全体の成長のKeyに  
(百万円)

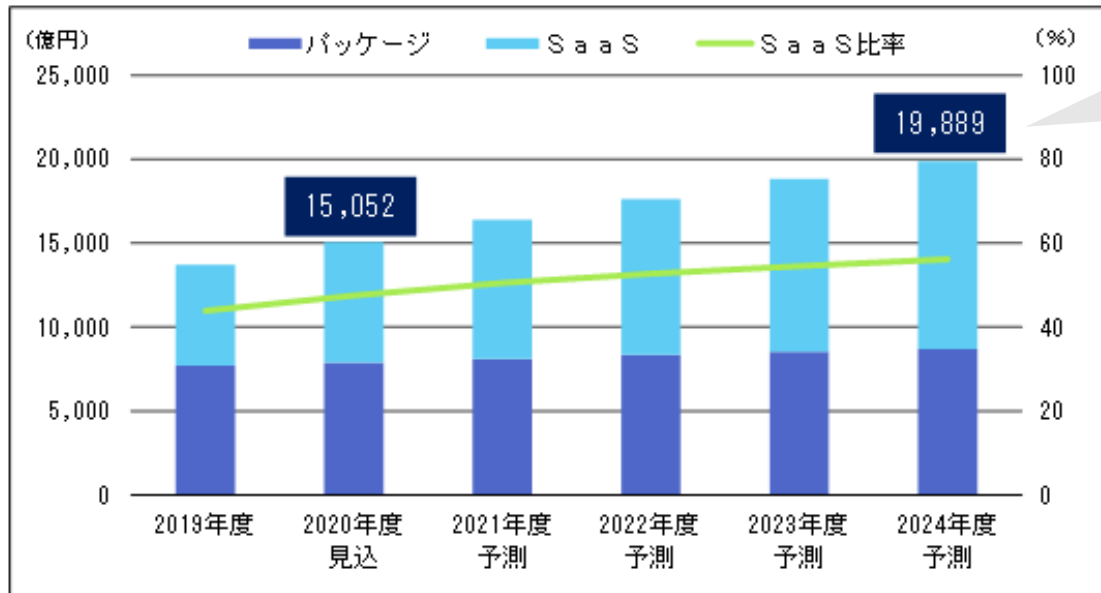
		2021/2期	構成比	2022/2期	構成比	前年比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	3,337	75.3%	3,130	72.7%	<u>△6.2%</u>
	SI、有償研修等	532	12.0%	555	12.9%	+4.3%
クラウドサービス		296	6.7%	309	7.2%	+4.4%
自社ソフト開発		264	6.0%	313	7.3%	<u>+18.6%</u>
合計		4,431	100.0%	4,308	100%	△2.8%

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

## 2 . 市場環境

### 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）

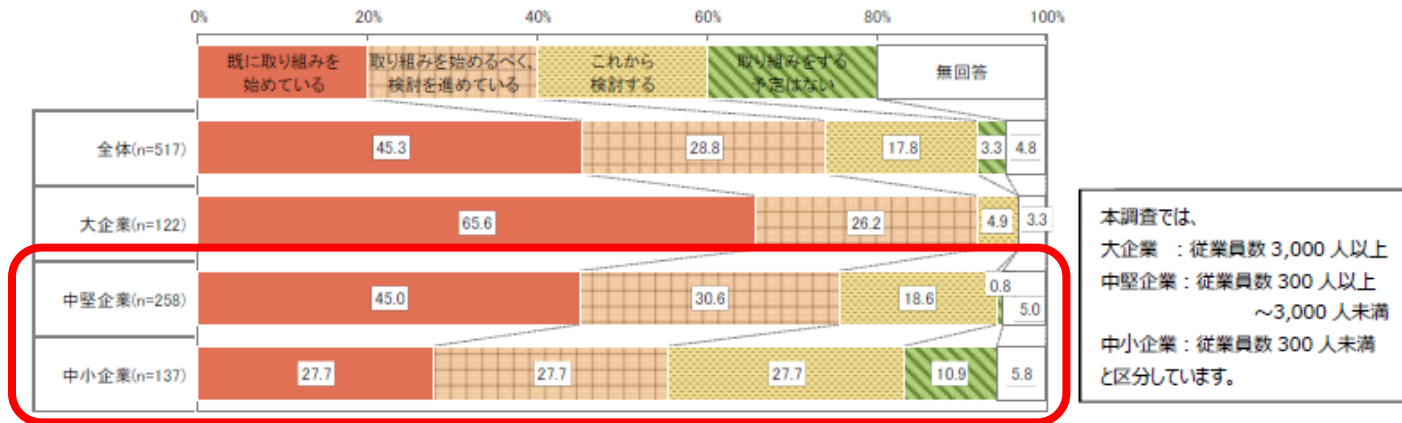
	2020年度見込	前年度比	2024年度予測	2019年度比
業務システム	3,801億円	107.9%	4,916億円	139.6%
デジタルマーケティング	1,542億円	113.1%	2,263億円	166.0%
情報分析	769億円	108.8%	1,045億円	147.8%
コラボレーション	3,685億円	113.2%	5,232億円	160.7%
ミドルウェア	1,436億円	109.5%	1,865億円	142.3%
データベース	2,923億円	108.4%	3,557億円	131.9%
運用・管理ツール	896億円	103.7%	1,012億円	117.1%
合計	1兆5,052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

## 2. 市場環境 (1) 市場規模

- ▶ DXに取り組む企業が45.3%と昨年より**大幅に増加**。大企業はDXへの取り組み進んでいるが、中堅・中小企業は遅れている
- ▶ DX推進の課題として、「DX 推進に関わる人材が不足」を挙げる企業が約90%

DXへの取組状況（従業員規模別の比較）

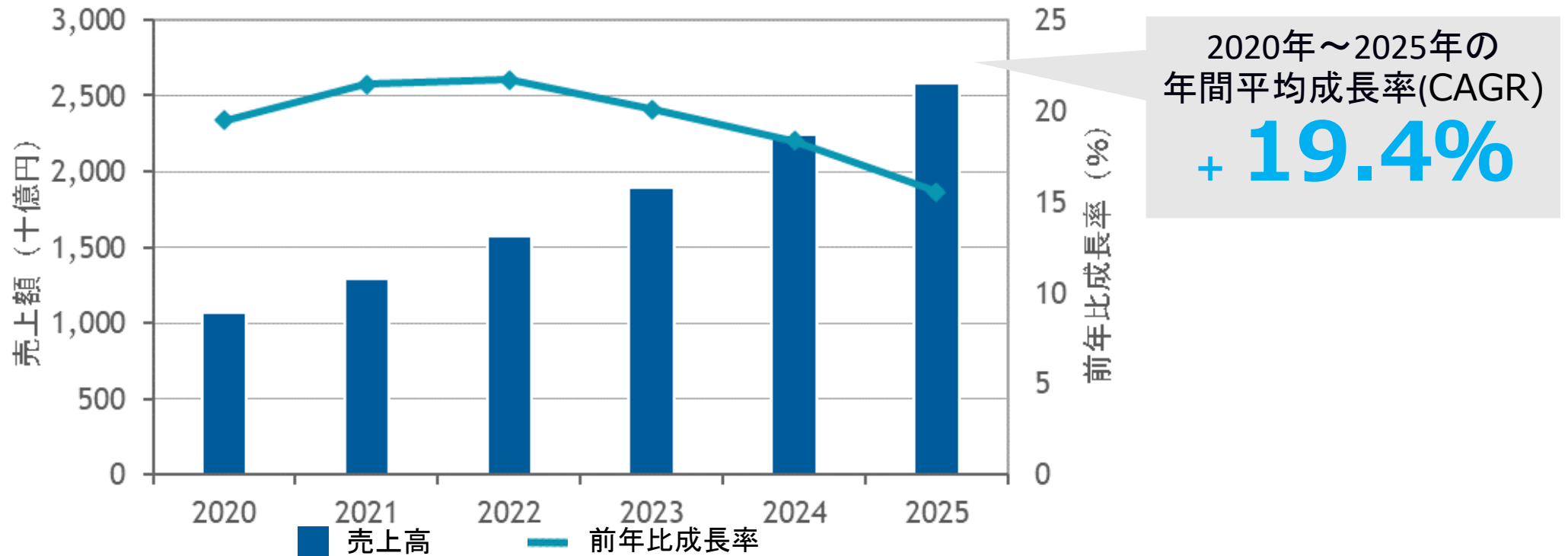


なかなかDXに取り組めない中小企業のDXを推進し、大企業・中堅企業のDX取り組みを加速する

 **D・Accel**  
をリリース

### クラウドサービス

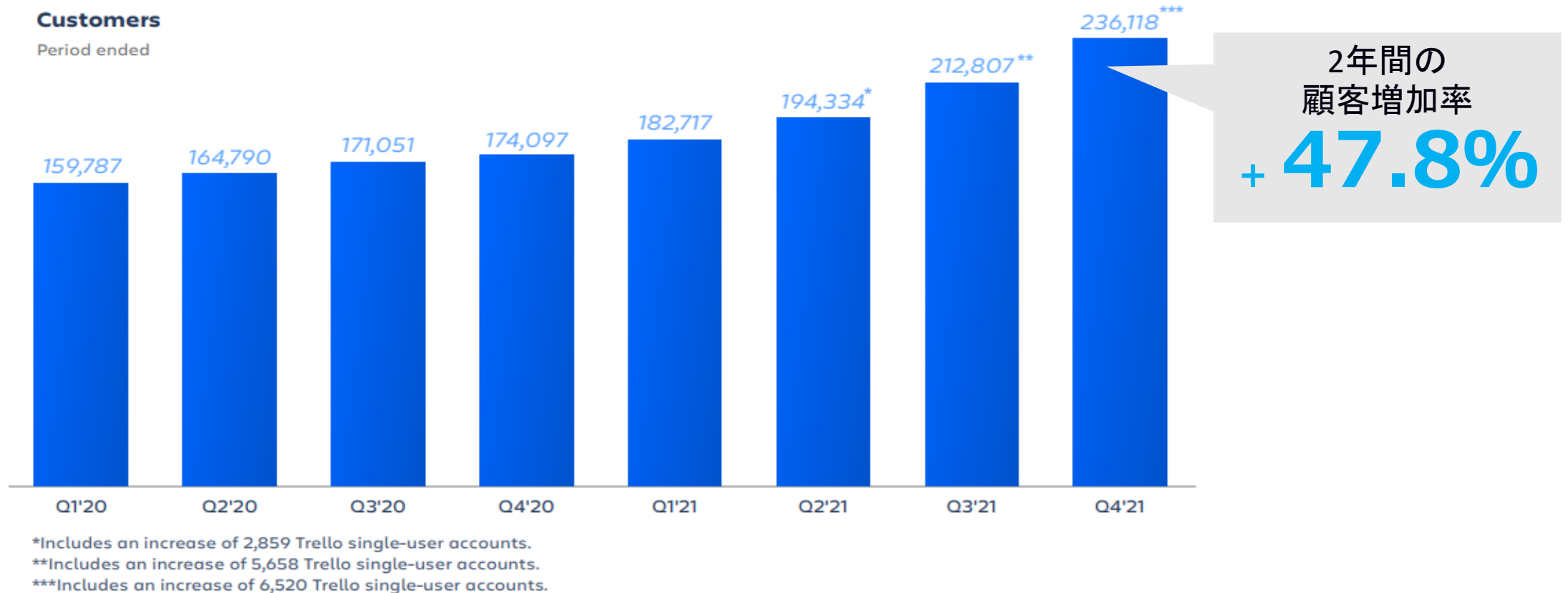
- ▶ 「クラウドサービス」が属する国内パブリッククラウドサービス市場は、2025年に2兆5,866億円になると予想され、2020年比**2.4倍の成長市場**となっている
- ▶ 顧客のクラウド化需要（フルマネージメントサービス等）は今後も継続すると想定



※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



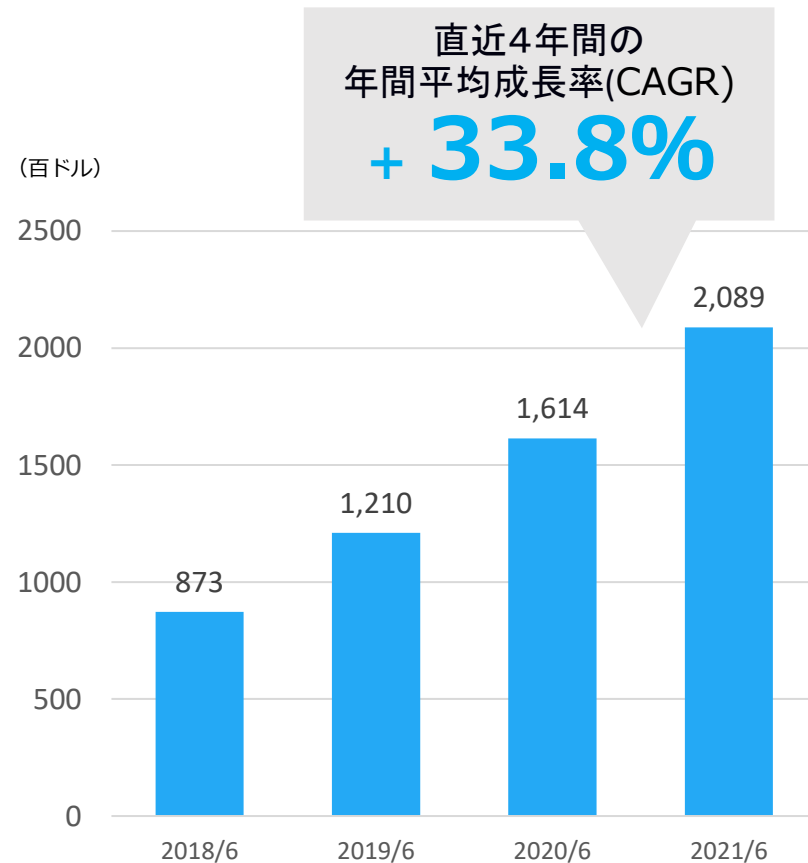
※出典：Atlassian, 決算説明資料

## 2. 市場環境 (1) 市場規模

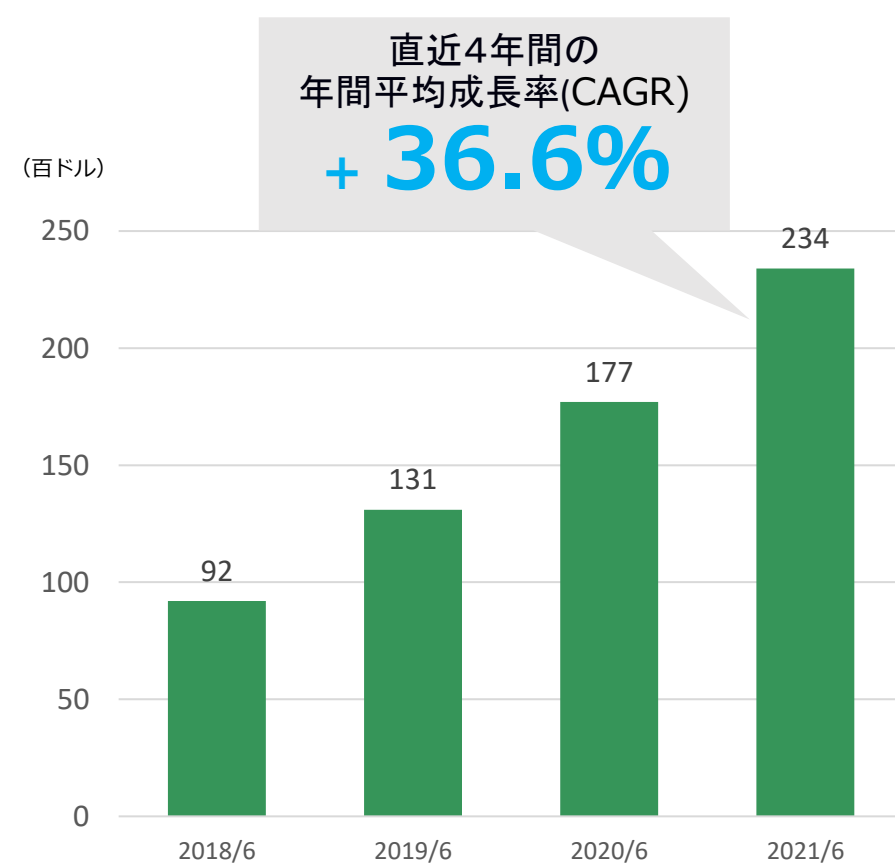
### ▶ Atlassianについて

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



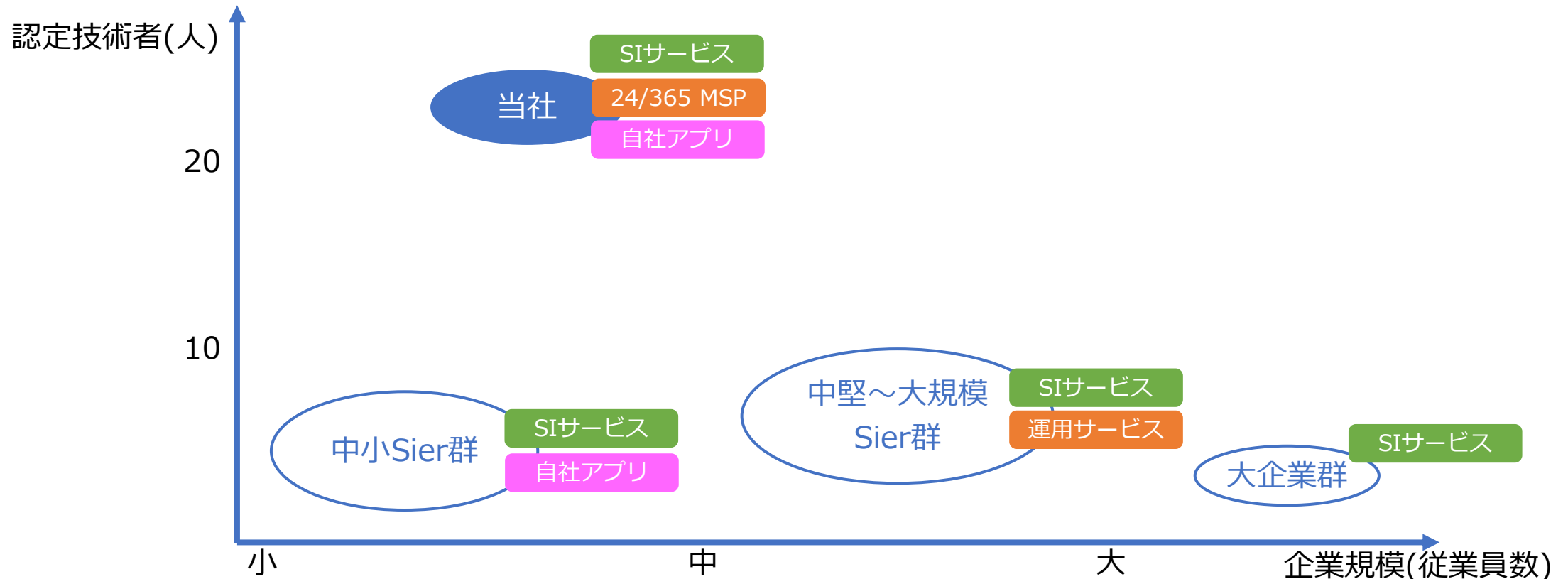
※出典：Atlassian, 決算説明資料

## 2. 市場環境 (2) 競合環境

### ▶ Atlassianパートナーの競合環境

2022年4月時点で日本のAtlassianパートナーは15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**

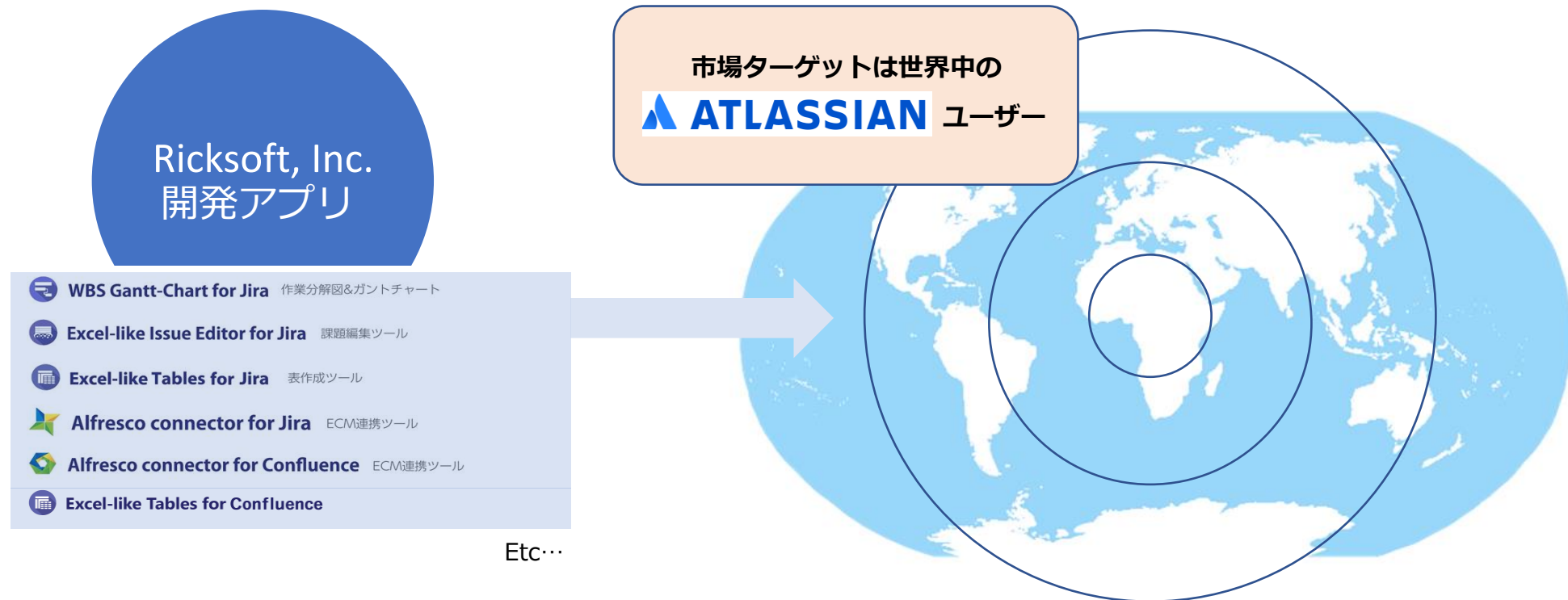
### ▶ Atlassian製品向けSIサービス以外にも、24時間365日MSPサービスや自社アプリ製品の全てを提供するのは当社のみ



※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



- ▶ Atlassian製品へ便利な機能を追加するアプリ開発を担っている
- ▶ 開発したアプリはAtlassian Marketplace (注) で、世界中のAtlassianユーザーへ向けて販売  
(注) Atlassian製品向けのアプリの体験、購入ができるプラットフォーム。  
アプリを使ってAtlassian製品のカスタマイズや拡張が可能で、Atlassianとサードパーティの開発者の両方が開発したアプリを提供している
- ▶ Atlassian Marketplaceには、グローバルで1,250社以上のパートナーが存在している





## 3 . 競争力の源泉

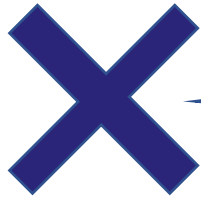


## ▶リックソフトの強み

①技術力・知識力と②目利き力からツール活用に必要なサービスを包括的に提供を可能に、この結果、信頼と実績を獲得、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

ツール活用に必要なサービスを包括して提供

### ③信頼と実績

- ◆ 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

### 3. 競争力の源泉 ①技術力・知識量

#### ▶ 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パートナー」「Marketplaceパートナー」に参加している  
当社は世界でも有数のAtlassianパートナーである



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

### 3. 競争力の源泉 ①技術力・知識量

#### ▶ 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パートナー、Marketplaceパートナーに参加している

Atlassianパートナー制度	概要	レベル
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 Partners
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	Platinum Partners

※出典： <https://www.atlassian.com/ja/partners>

### 3. 競争力の源泉 ①技術力・知識量

- ▶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製品と相乗効果の高い製品・サービスを選定

Workato

<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

Slack

<チャットツール>  
新しい働き方を実現するコミュニケーションツール  
Atlassian社とSlack社の戦略的提携に基づき、製品間の緊密な連携が実現

SAFe®






<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、開発から経営へスケールさせたプラクティス  
SAFeをサポートするツール、Atlassian Jira Alignとの相乗効果を狙う

### 3. 競争力の源泉 ②目利き力

#### ▶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
 <p>※2014/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;膨大なコンテンツの一元管理&gt;                      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                      &lt;ビジネスプロセス管理&gt;                      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</p>	<p>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</p>
 <p>※2019/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;クラウド型統合ツール&gt;                      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</p>	<p>業務プロセス自動化の波に乗り、顧客拡大中</p>
 <p>※2021/5 取扱い開始</p>	<p>&lt;ビジネスアジリティを高めるフレームワーク&gt;                      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</p>	<p>日本でSAFeやDXが広がりつつある今のタイミングで、Atlassian製品×SAFe®の製品を展開中</p>
 <p>※2017/6 取扱い開始</p>	<p>&lt;誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール&gt;                      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</p>	<p>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</p>
 <p>※2019/4 取扱い開始</p>	<p>&lt;セキュリティ(脆弱性チェック)ツール&gt;                      DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ&amp;コンプライアンス管理ソリューション</p>	<p>日本で唯一のリセラーパートナーとして活動中</p>

# 3. 競争力の源泉 当社の強み

▶なぜリックソフトが選ばれるのか



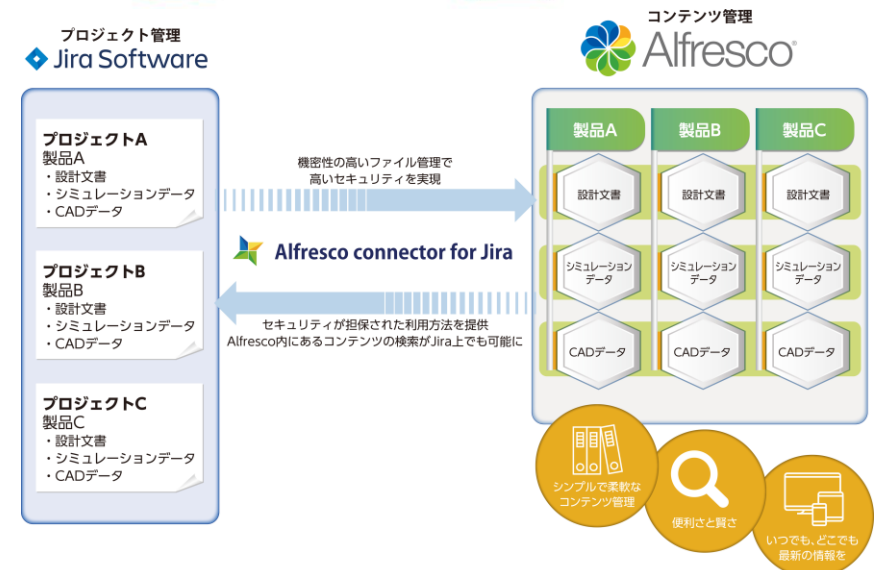


### 3. 競争力の源泉 ③信頼と実績

#### ▶ 導入事例（Atlassian製品とAtlassian製品以外ライセンス） キオクシア様



- ▶ 「半導体製品の回路設計プロセスに、アジャイル手法を取り込む」という活動を推進しています。Jira、Alfrescoはそのためのツールとして導入。
- ▶ 両ツールとも、設計関連の技術者が毎日活用する、「いつも使いのツール」となっており、回路設計部門内で非常に好評。
- ▶ アジャイル推進活動は、当初、IT部門と回路設計部門の有志だけで、小さく始めました。その小さく始めた実際の設計での成功事例を契機に、アジャイルは部門内に展開しています。



### 3. 競争力の源泉 ③信頼と実績

▶ 導入事例から見る実績

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

▶ 顧客層は従業員1,000人以上の大手企業が中心

▶ グローバル市場への参入

【国内顧客】

at home

ANA

YAHOO!  
JAPAN

GREE

Simplex Inc.

大樹生命  
日本生命グループ

FUJIFILM

MEDLEY

【海外顧客】

AIRBUS

Canon

Google

COSTCO  
WHOLESALE

SPACEX



BOSCH

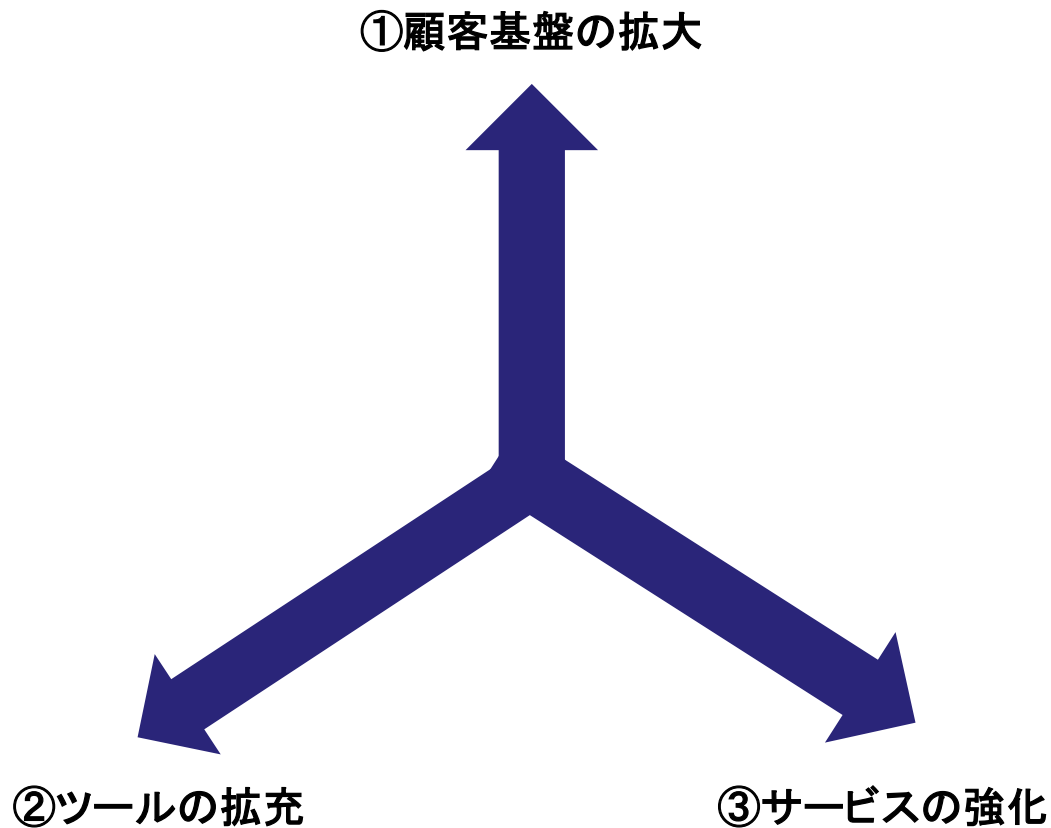
charles SCHWAB



A decorative graphic in the top-left corner consisting of several overlapping blue lines that form a complex, abstract shape.

## 4 . 事業計画

# 「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

世界中に「価値あるツール」を届けるため、既存の顧客層を拡大させることに加え、新たな顧客基盤を開拓

## ②ツールの拡充

目利き力を生かし世界から価値あるツールを探し出し、時には日本のニッチ市場を創造する先駆者として、日本企業へツールの本質的価値を提案

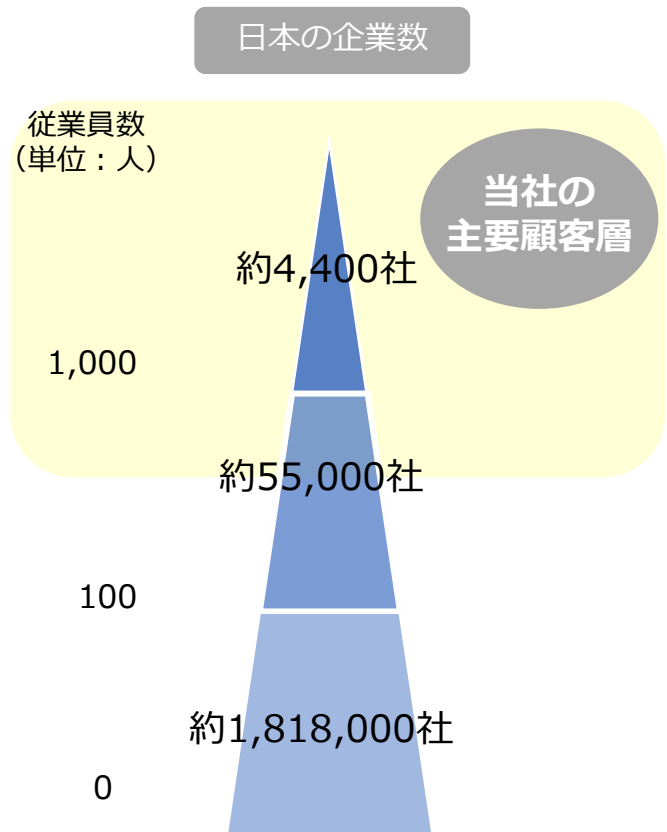
## ③サービスの強化

ツール活用に必要なヘルプデスクサービスや研修サービス、ツールを安心・簡単・便利に使えるようにするクラウドサービスなど他社が提供できない当社独自サービスを強化し差別化

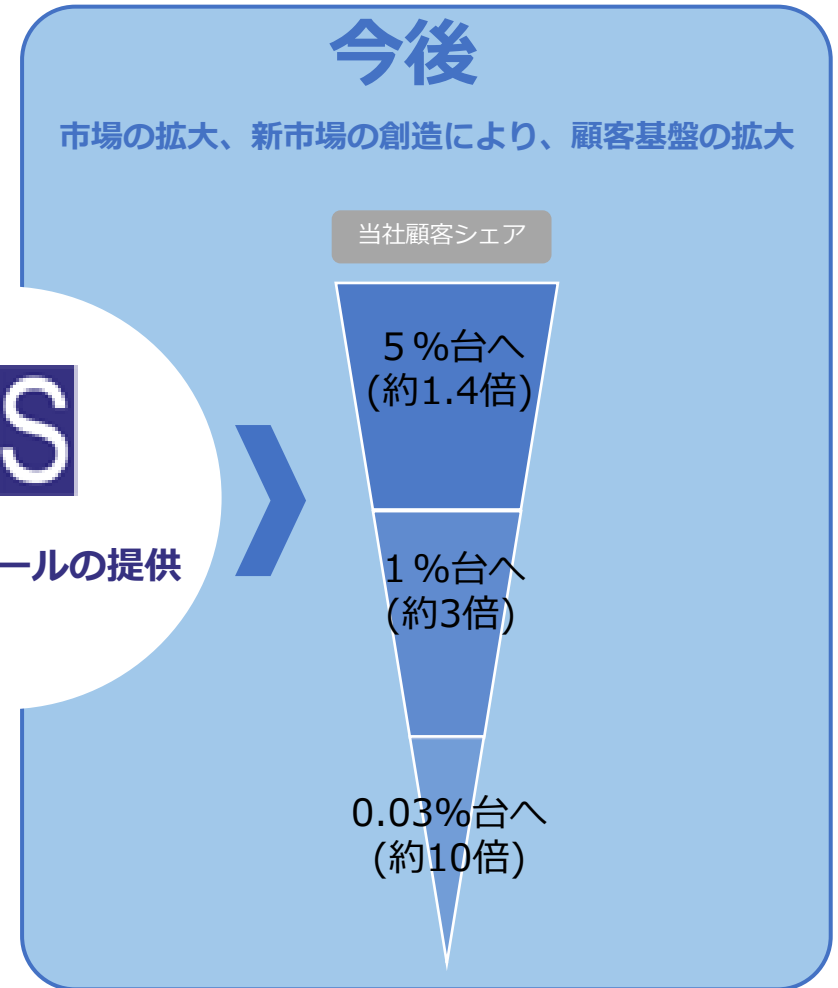
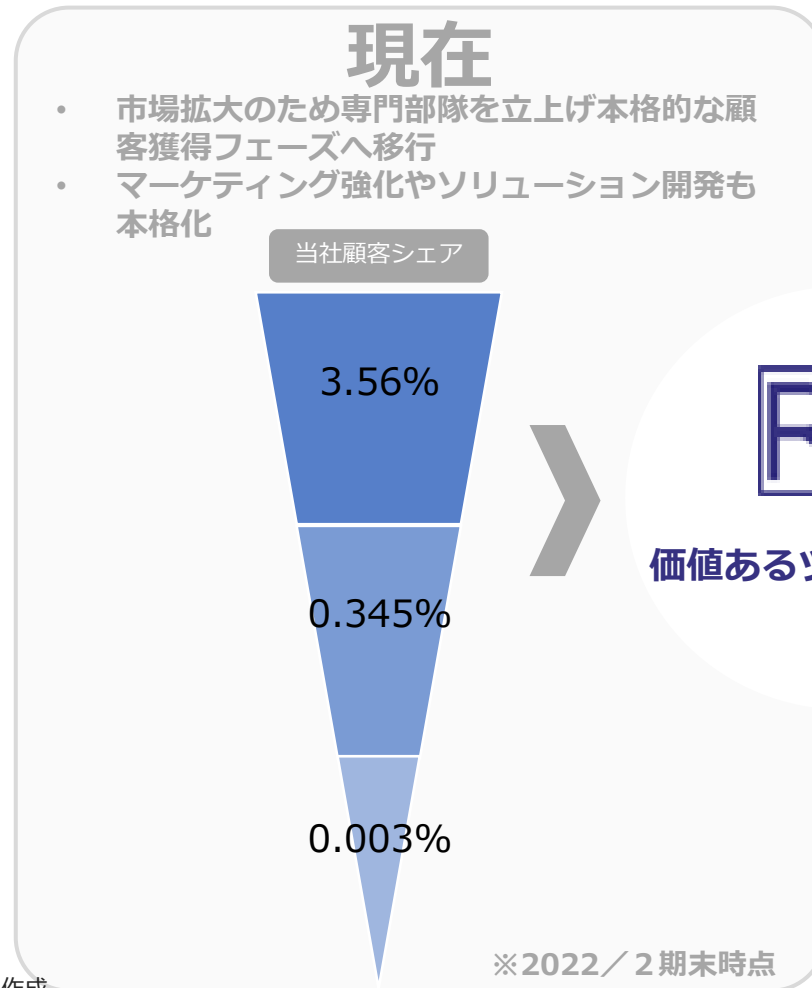
# 4. 事業計画 (1) 成長戦略

## ▶ ①顧客基盤の拡大 (日本)

当社主要顧客層である従業員1,000人以上の企業のシェア拡大に加え、新たに1,000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



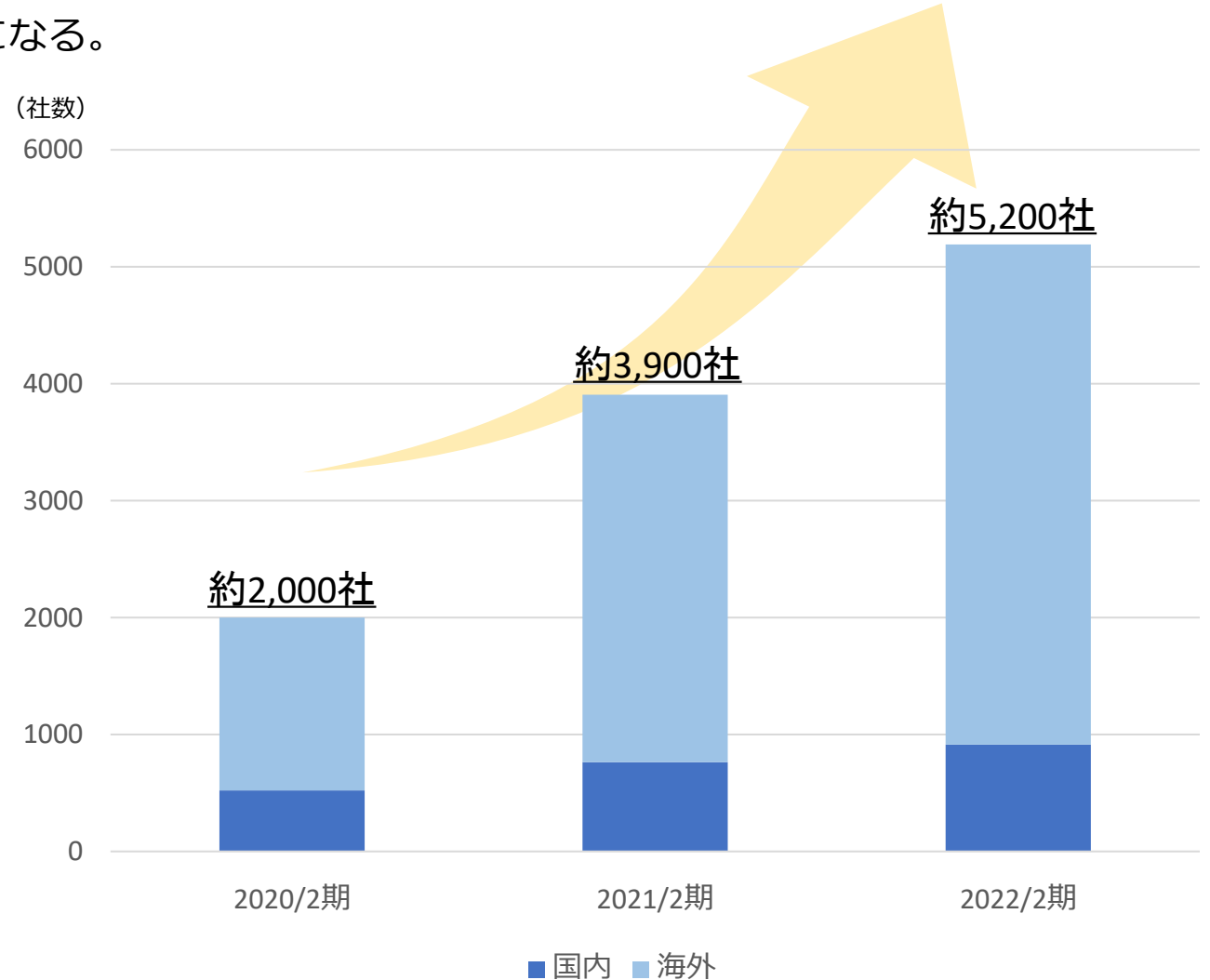
### ▶①顧客基盤の拡大 (海外含む)

自社ソフトが属するAtlassianアプリ市場はグローバルになる。  
そこには日本顧客の数十倍の市場規模があるため、  
そのメリットを利用した高い成長を目指す。

業種・職種問わず、  
導入企業数

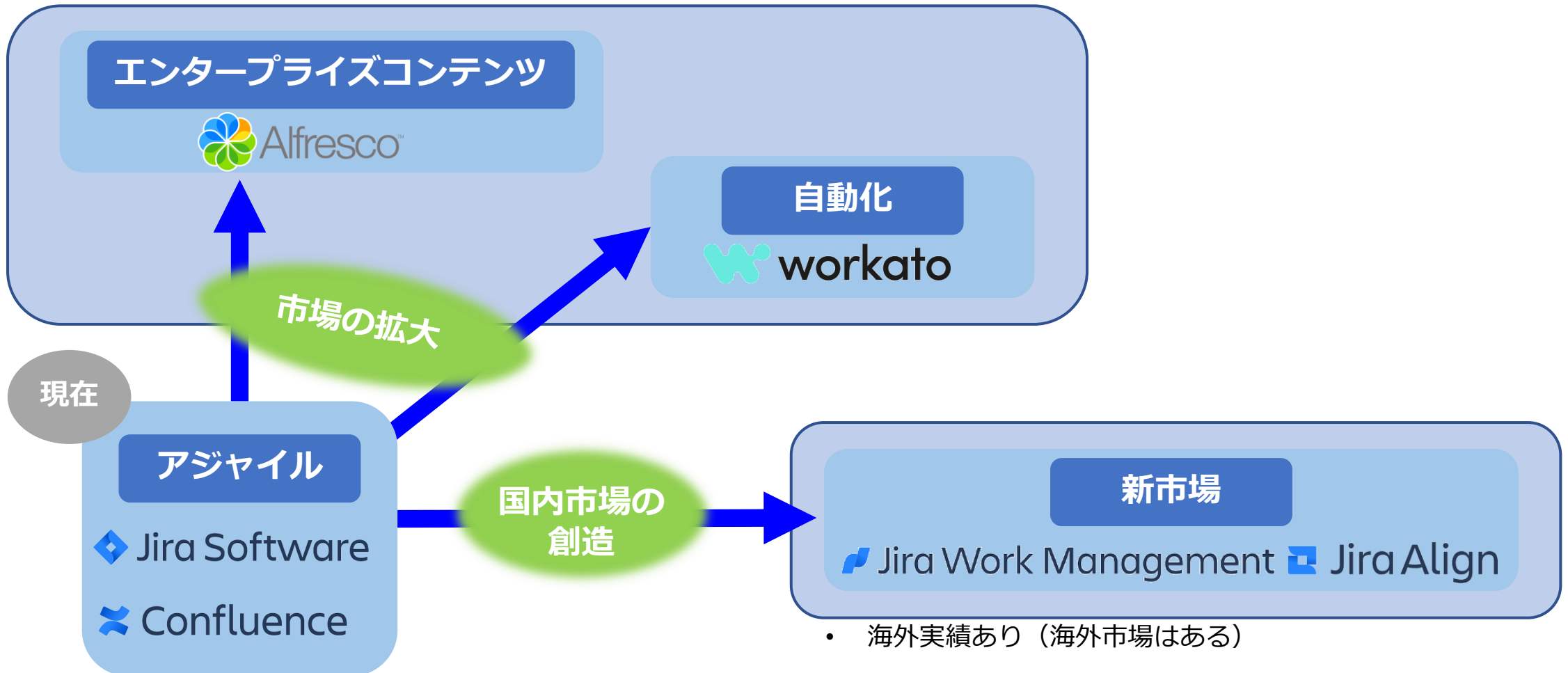
# 5,200社超！

(2022/2期時点)



## ▶②ツールの拡充

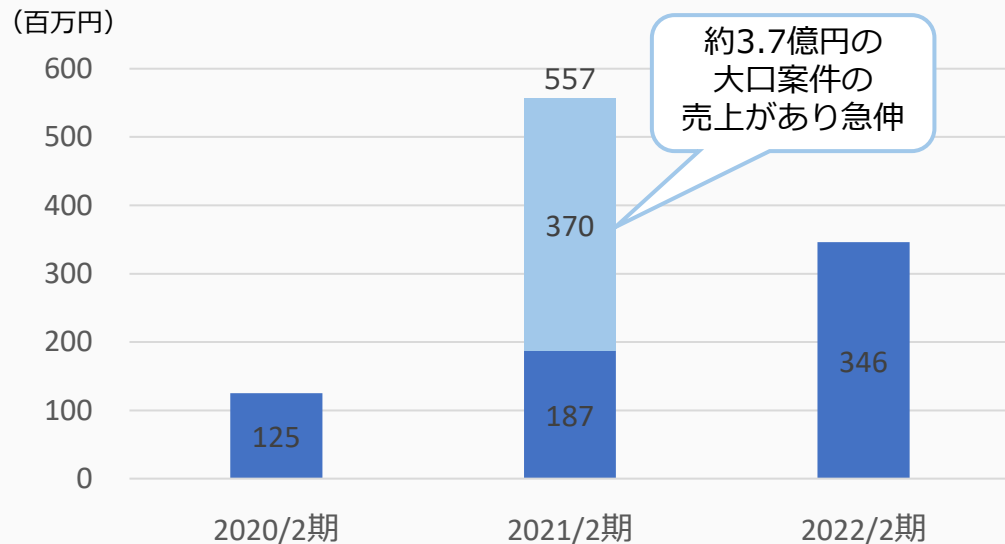
主力製品であるAtlassianに加え、自社開発ツールやAtlassianの後を担う第2の柱となるツールも開拓中



## ▶②ツールの拡充

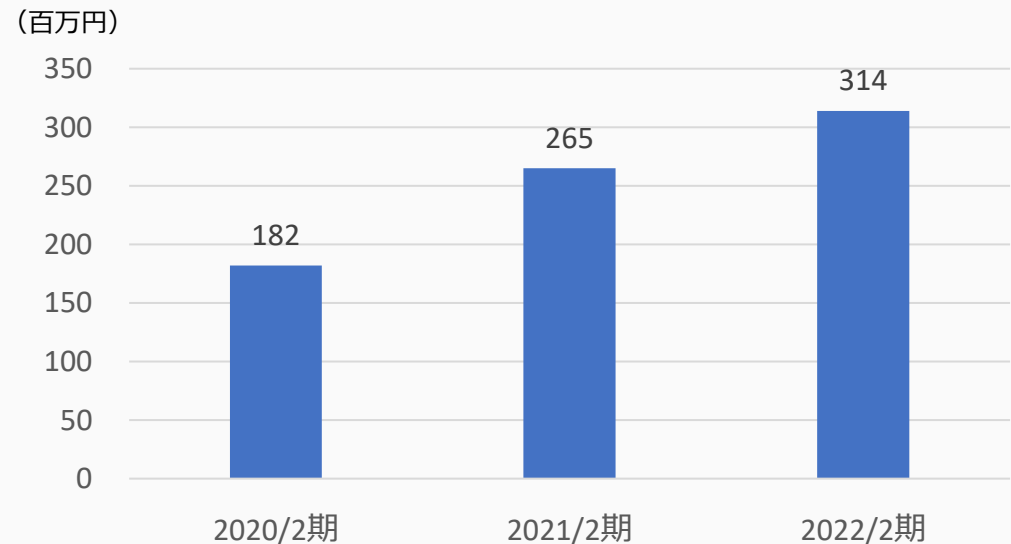
主力製品であるAtlassianに加え、自社開発ツールやAtlassianの後を担う第2の柱となるツールも開拓中

### Atlassian以外ライセンス



- 市場拡大のため、専門部隊を立上げ本格的な顧客獲得フェーズへ移行
- マーケティング強化やソリューション開発も本格化

### 自社ソフト開発



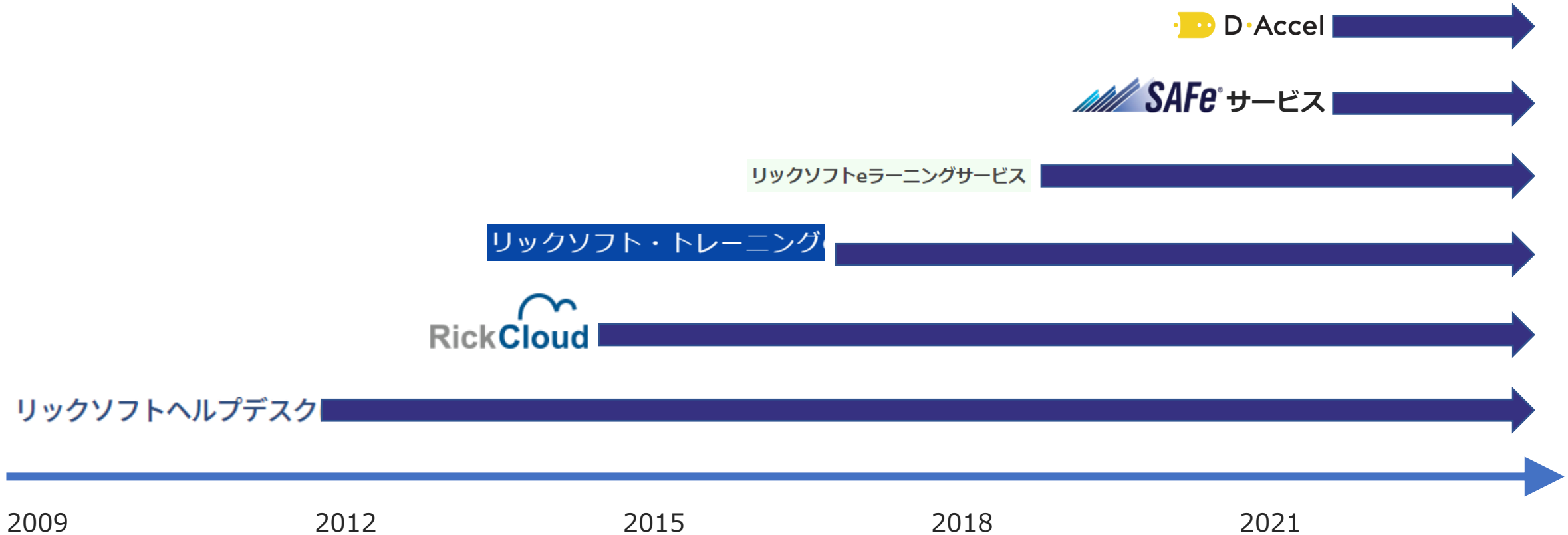
- 2022/2期にリリースした製品
- Cadre
  - Excel-like Tables for Confluence



## ▶③サービスの強化

ツール活用に必要なヘルプデスクサービスや研修サービスやコンサルサービス、ツールを安心・簡単・便利に使えるようにするクラウドサービスなど当社独自サービスを強化し差別化。

2年に1、2個位のペースで独自サービス展開中。



※本施策は他社との差別化を強化するためのものであるため、直接経営指標には紐づきません

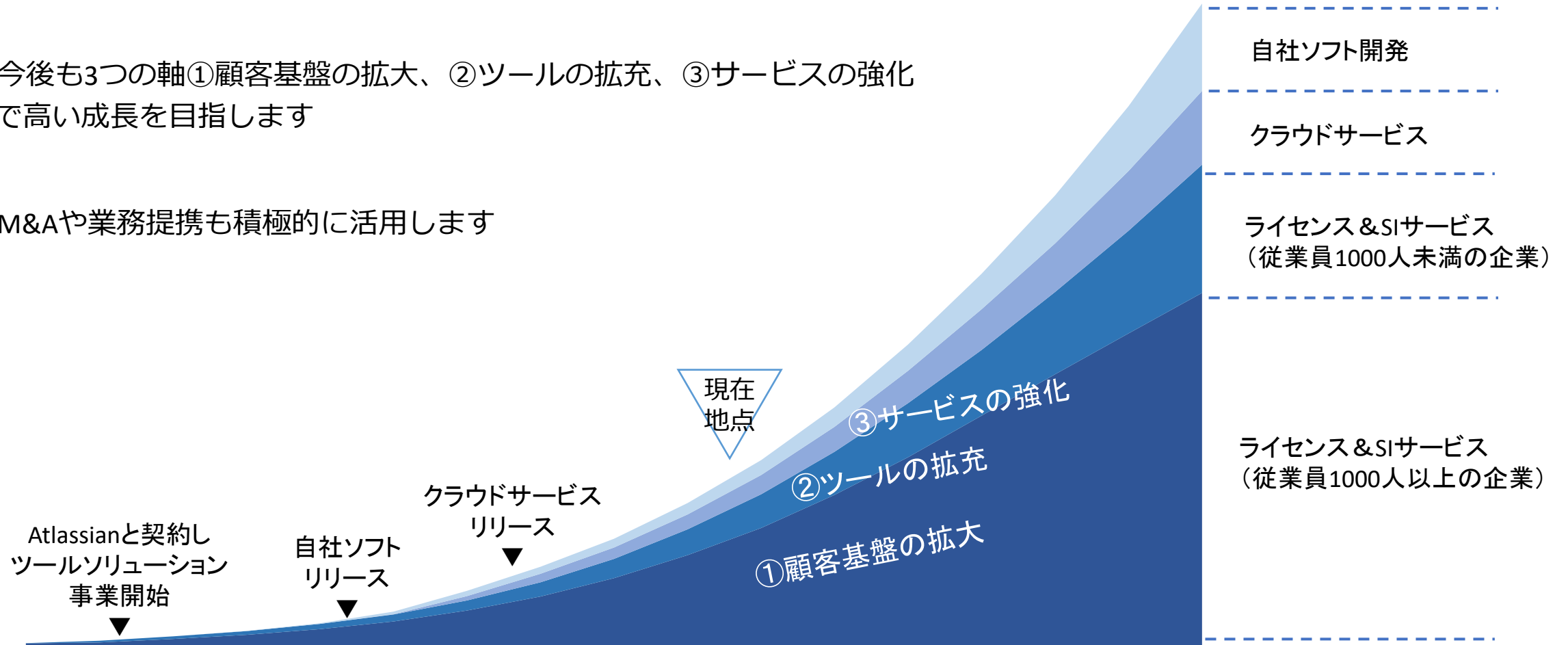
## 4. 事業計画 (1) 成長戦略

### ▶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



▶ 当社の「ツールソリューション事業」の長期的かつ継続的な成長及び企業価値向上を実現するための経営指標



※Web訪問者数（国内）については、近年の動向からセッション数と経営指標の因果関係は強くないと判断したため削除しました。

## 4. 事業計画 (2) 経営指標の推移

### 顧客数

国内

376 社

▲ YoY +12

グローバル

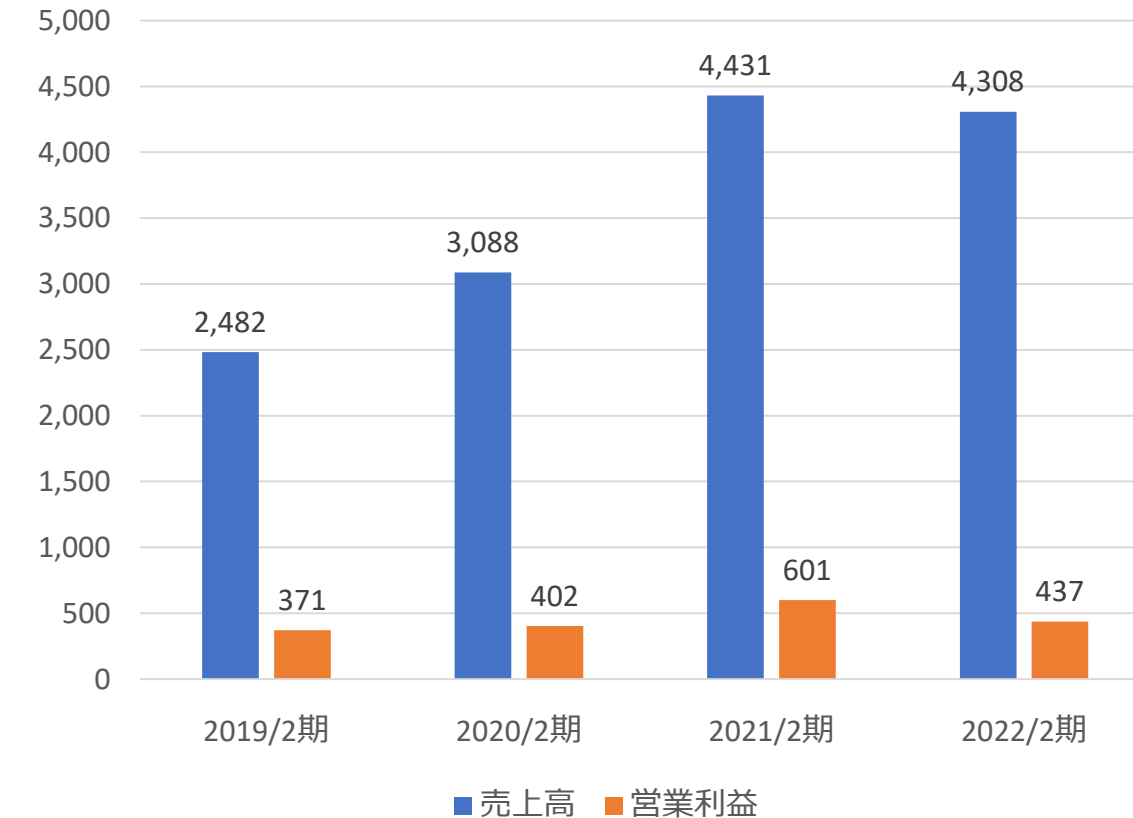
5,189 社

▲ YoY +1,283

2022年2月現在

### 売上高・営業利益

(単位：百万円)



※2022年4月14日に発表した2022年2月期決算説明資料も参照ください

### Atlassian認定技術者数

24 名

▲ YoY +5

2022年2月現在

戦略を実行した結果

Atlassian  
パートナーランキング  
グローバル **5** 位

※上位50社に日本企業は当社のみ  
2022年4月現在

## 4. 事業計画 (2) 先行指標

業務提携

◆ Slack Technologies, Inc.

◆ SCSK株式会社

- ◆ ゴーツーラボ株式会社
- ◆ TDCソフト株式会社
- ◆ Scaled Agile, Inc.
- ◆ NTTコミュニケーションズ株式会社
- ◆ 株式会社BlueMeme

2019年

2020年

2021年

2022年

商品・サービス

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

- ◆ 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)
- ◆ サポートプラス (Atlassian Cloud)

- ◆ Jira 管理者コース (eラーニング)
- ◆ Jira Work Management
- ◆ サポートプラスPro
- ◆ Atlassian Cloudスタートアップガイド
- ◆ Alfresco connector for Jira Data Center版
- ◆ Alfresco connector for Confluence Data Center版
- ◆ Cadre

◆ Excel-like Tables for Confluence

## 5. リスク情報

## 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	競争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 <hr/> 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、Workato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 <hr/> 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。



# 6 .Appendix

## <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	2005年1月
代表者	代表取締役 大貫 浩
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 略歴>



**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

### ▶ 2022年4月

『High-Growth Companies Asia-Pacific 2022』アジア太平洋地域の急成長企業500社に4年連続で選出  
～英Financial Times社、独Statista社が評価～

### ▶ 2022年3月

Workato Partner AwardにてMost New Logos Award賞を受賞  
最多の新規顧客契約の獲得や、kintoneコネクタの自社開発が高く評価された

### ▶ 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～



### ▶ 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

**RS Ricksoft + TDCSOFT**

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