

# 決算補足資料

2023年2月期 第3四半期

リックソフト株式会社

# 当社の目指す姿



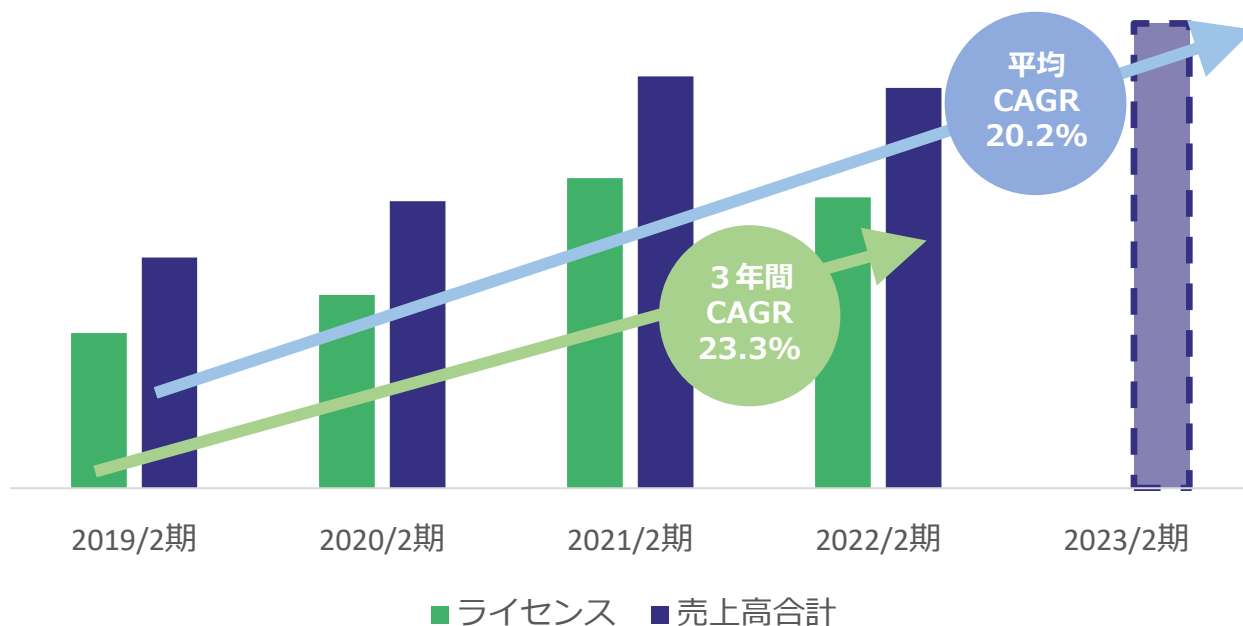
代表取締役 大貫 浩

**1 売上高のCAGR（年平均成長率）20～25%を目指します**

**2 日本企業のDXを推進します**

(百万円)	2019/2期	2020/2期	2021/2期	2022/2期	2023/2期
ライセンス	1,669	2,078	3,337	3,130	—
SI&有償研修	487	574	532	555	—
クラウドサービス	177	251	296	309	—
自社ソフト	147	183	264	313	—
売上高合計	2,482	3,088	4,431	4,308	5,001

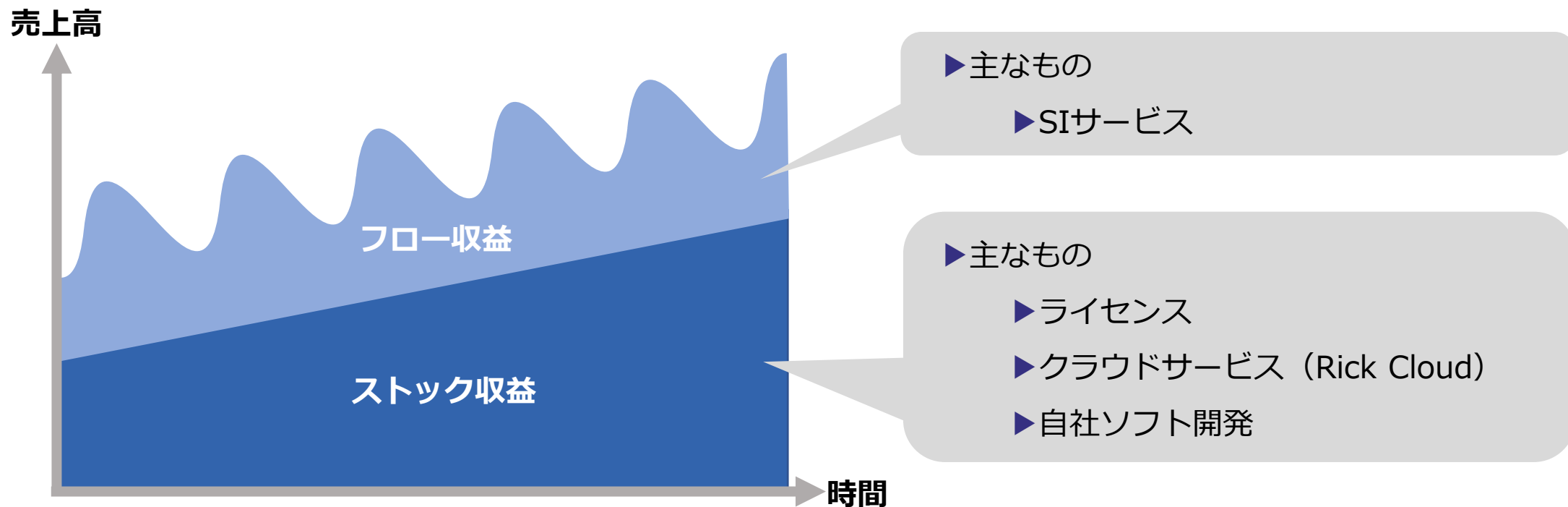
※2019/2期～2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。



# 当社の収益モデル

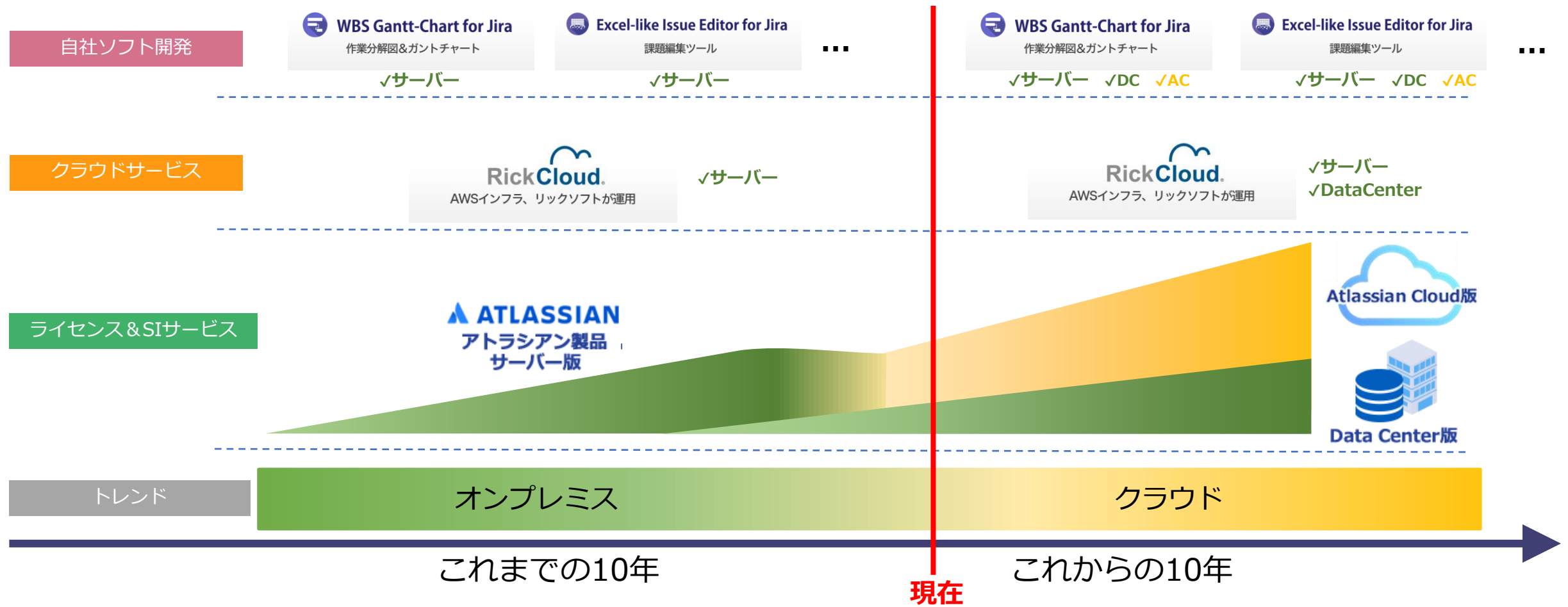
- ▶ 収益モデルは、ストック収益とフロー収益で構成。
- ▶ ストック収益は、主にライセンスビジネスによる収益であり、安定して積みあがっている。
- ▶ フロー収益は、ライセンス導入に伴う環境構築や移行支援そして有償研修等のSIサービス等による収益である。

## ストック収益+フロー収益の成長モデルのイメージ



# 当社を取り巻く環境の変化について

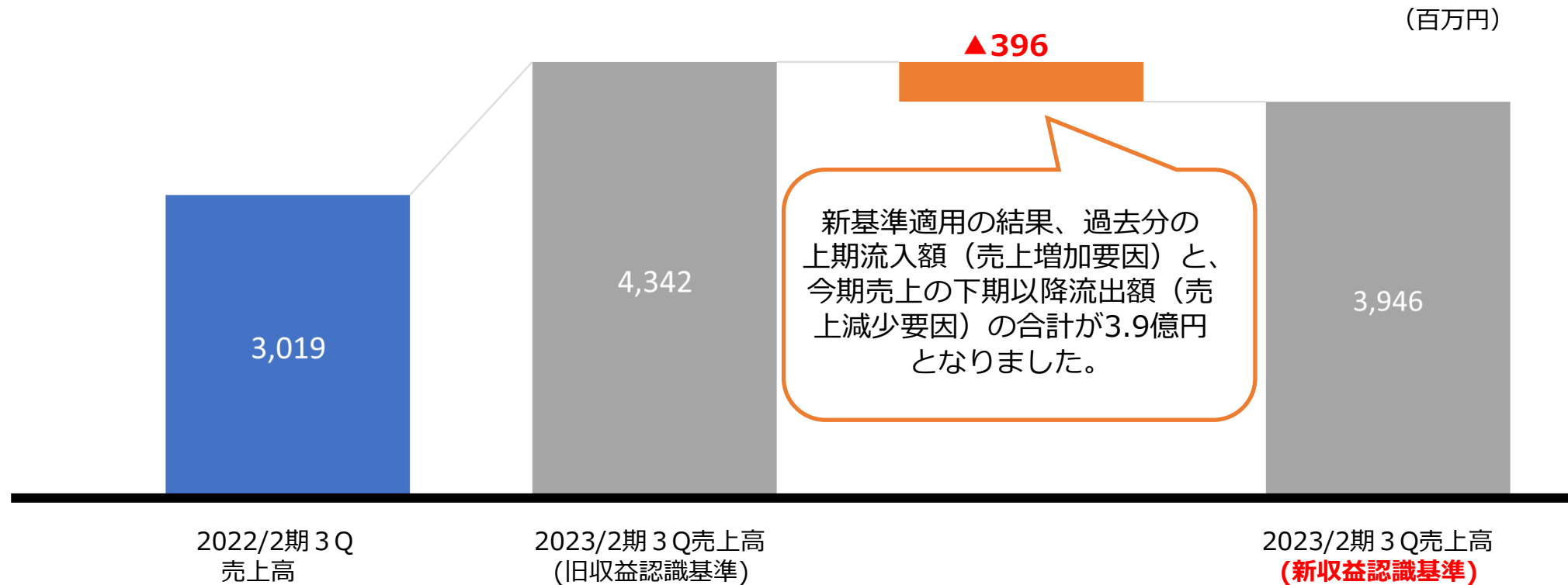
- ▶トレンドの変化にあわせ、主力事業「ライセンス&SIサービス」はオンプレミス+クラウドのハイブリッドへ。
- ▶トップラインのさらなる成長を見込む。



# 「収益認識に関する会計基準」の適用について

▶ 2023年2月期より収益認識会計基準を適用した結果、

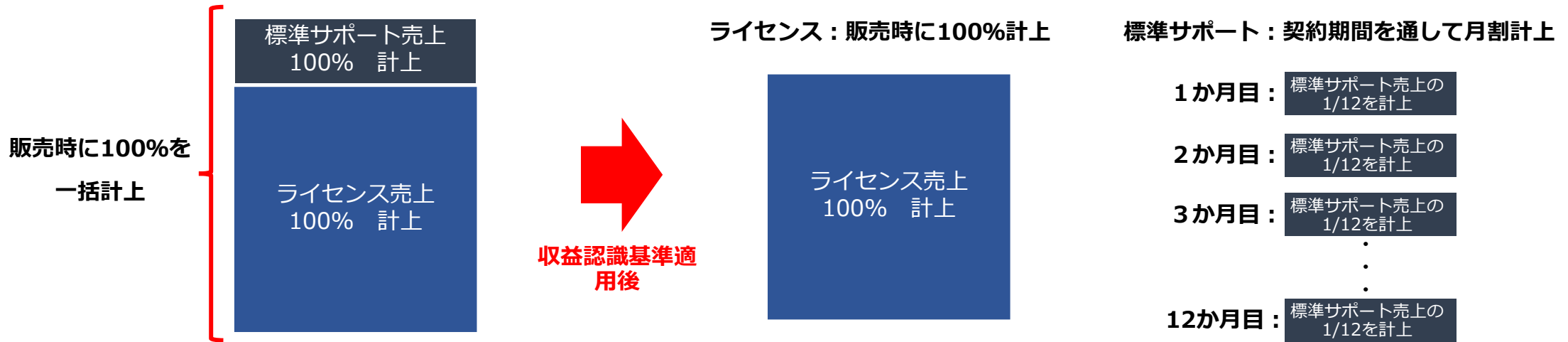
- ①標準サポート付きライセンスの標準サポート部分の売上に関する計上タイミング 及び
- ②Atlassian Cloud売上の計上タイミングが変更。



※ 従来基準での数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となります。

# ご参考：「収益認識に関する会計基準」の適用に伴う変更について

(例) <標準サポート付きライセンス売上> ライセンス売上1,000万円・標準サポート売上100万円・契約期間12か月の場合



(例) <Atlassian Cloud売上> ライセンス売上1,000万円・仕入原価はライセンス売上の70%・契約期間12か月の場合



※金額・期間及び割合は例となります。

1. 2023年2月期第3四半期	業績	8
------------------	----	---



# 1. 2023年2月期第3 四半期 業績





連結

売上高

3,946百万円

(YoY 130.7%)

営業利益

386百万円

(YoY 140.6%)

リックソフト

単体

売上高 3,755百万円  
(YoY 130.1%)

Ricksoft, Inc.

連結子会社

売上高 299百万円  
(YoY 143.8%)

# 2023年2月期第3四半期\_実績

- ▶売上は第1四半期からの新規案件の獲得等により、前年同四半期130.7%増と高いレベルの成長率を維持。
- ▶販管費は想定どおりに抑えることで、利益率は向上した。

(百万円)

	2022/2期 第3四半期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 第3四半期 新収益認識基準	構成比	前年同期比 旧基準 VS 新基準
売上高	3,019	100.0%	3,946	100.0%	<b>130.7%</b>
売上総利益	1,092	36.2%	1,366	34.6%	125.1%
販管費	817	27.1%	979	24.8%	119.8%
営業利益	275	9.1%	386	9.8%	<b>140.6%</b>
経常利益	284	9.4%	404	10.2%	<b>142.4%</b>
当期純利益	200	6.6%	298	7.6%	<b>149.1%</b>

※2022/2期第3四半期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

## ご参考：2023年2月期第3四半期\_サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上は前年同四半期133.7%増、自社ソフト開発売上は前年同四半期140.2%増となった。
- ▶ この結果、売上は前年同四半期130.7%増の3,946百万円となった。

(百万円)

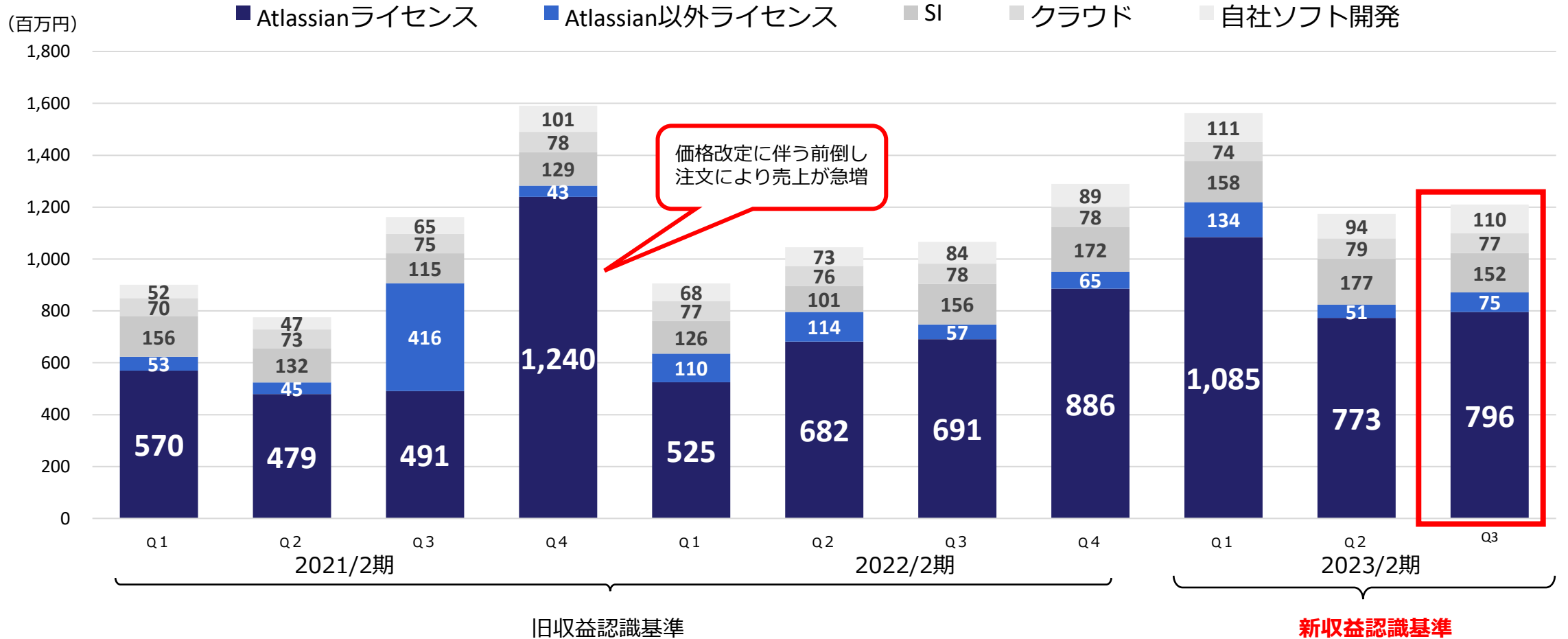
		2022/2期 第3四半期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 第3四半期 新収益認識基準	構成比	前年同期比 旧基準 VS 新基準
ライセンス & SIサービス	ライセンス	2,180	72.2%	2,913	73.8%	133.7%
	SI、有償研修等	383	12.7%	487	12.3%	127.0%
クラウドサービス ※		230	7.6%	230	5.8%	100.0%
自社ソフト開発		225	7.5%	315	8.0%	140.2%
売上高合計		3,019	100%	3,946	100%	130.7%

※2022/2期第3四半期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

※クラウドサービスとは、Rick Cloudという名称の当社独自サービス（クラウド環境の提供）となります。

# ご参考：2023年2月期\_四半期別 業務別 売上高推移

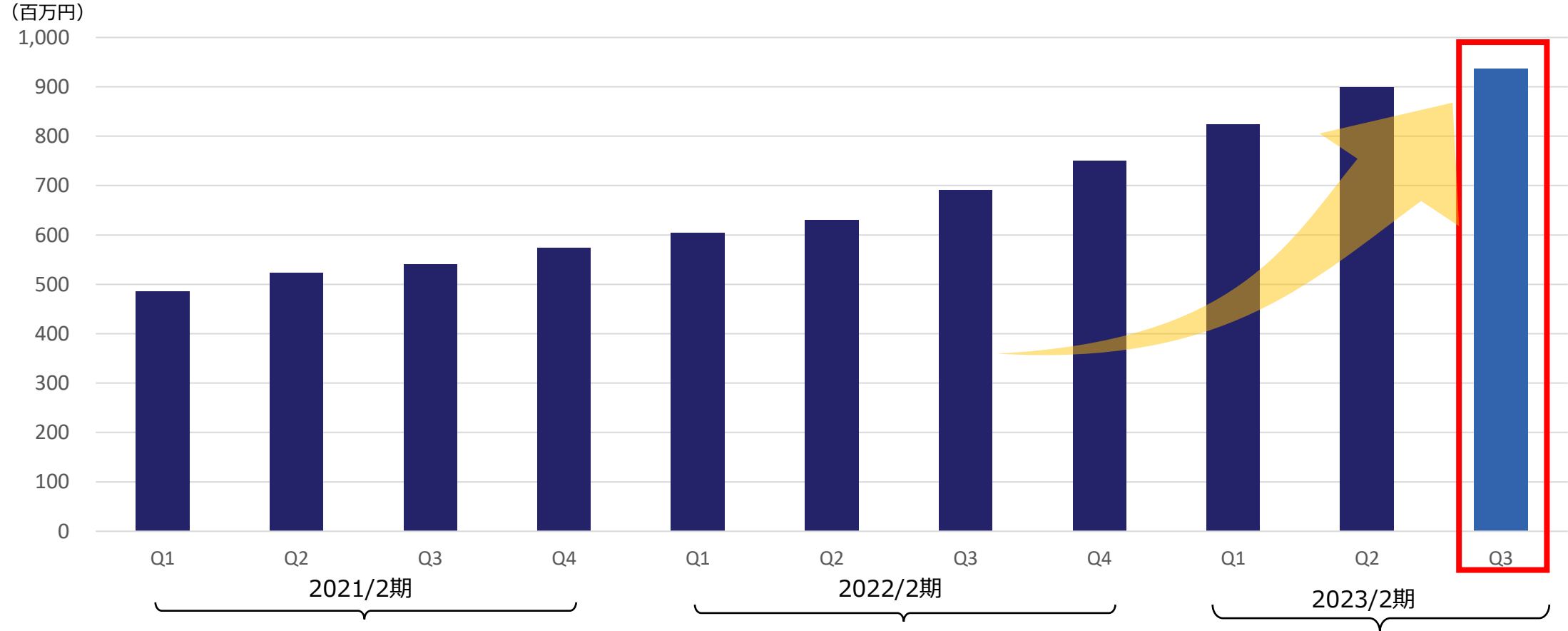
▶ Atlassianライセンス売上は、今期より新会計基準の適用を受けているにもかかわらず前年同四半期115%増の796百万円となった。



※ 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

# ご参考：2023年2月期\_四半期別Atlassianライセンス

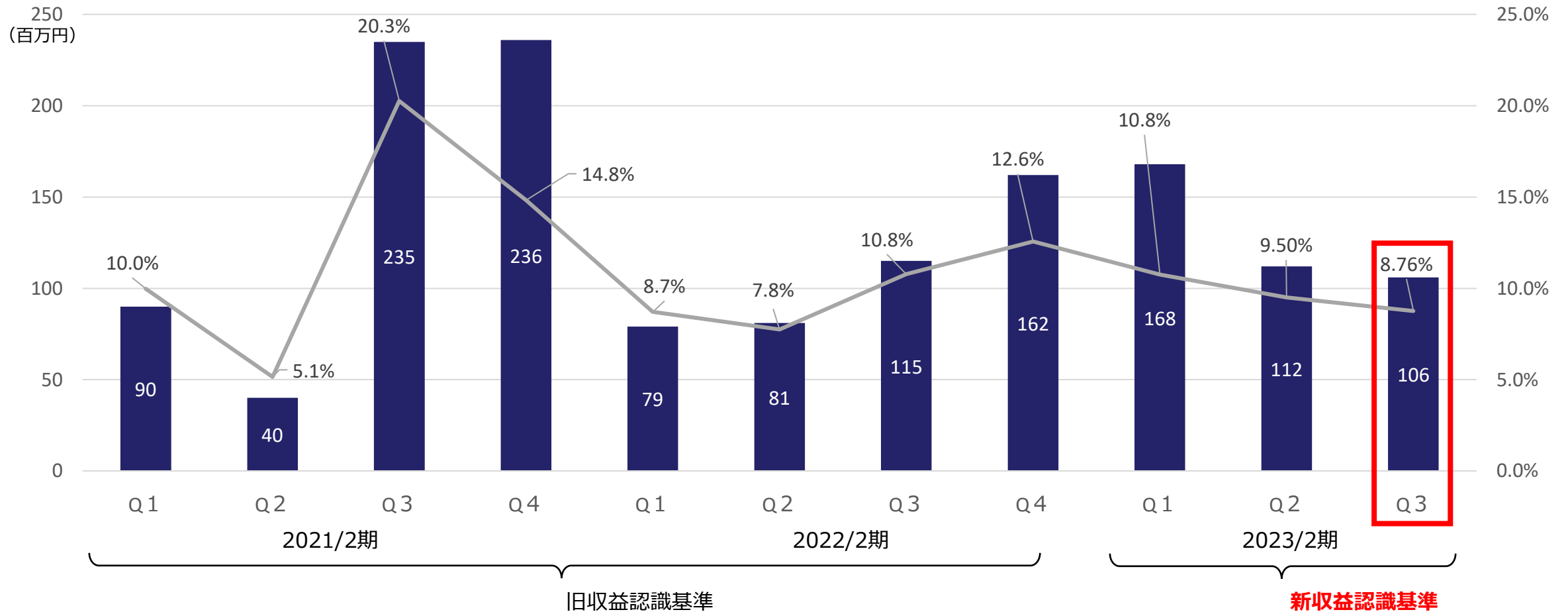
- ▶ Atlassian年額ライセンスをライセンス期間にわたり月割計上。順調に積みあがってきている。
- ▶ 四半期での売上高にバラつきはありつつも、弊社のストック収益であるAtlassianライセンス売上は安定的に拡大している。



※月割計上した売上数値は社内で試算したものであり監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となります。

# 2023年2月期\_四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

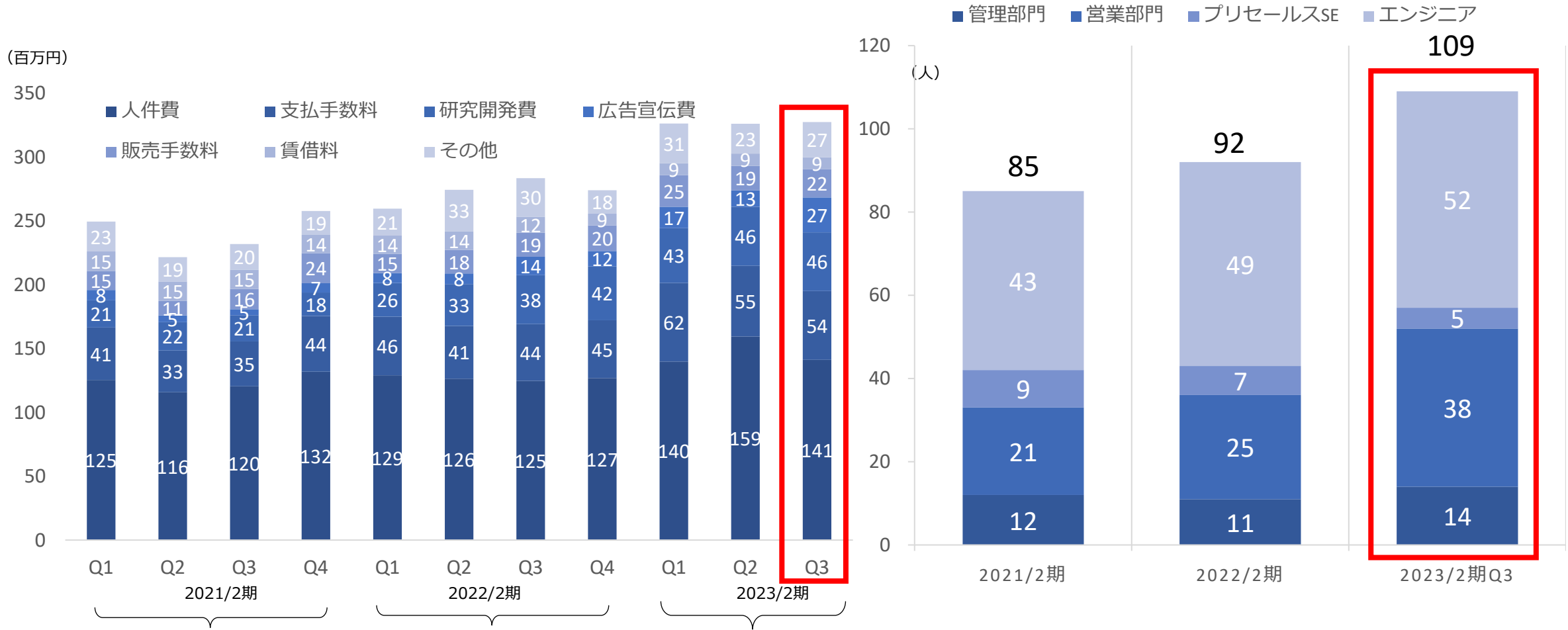
▶ サービス提供のバランスにより計上期間が異なるため四半期では多少のブレは発生するものの通期では安定していく傾向である。



※ 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

# ご参考：2023年2月期\_四半期別 販管費分析

▶ 今期はエンジニアに加え、営業や販売に関する採用人数を増やす方針



## 2023年2月期 業績予想

- ▶当第3四半期において進捗率は売上78.9%、利益は96.8%となったが、現時点では業績の修正は行わず、業績の修正については、第3四半期以降の業績の状況をみながら適時適切なタイミングで発表予定。
- ▶引き続き外部環境の変化にあわせ、売上高の増加を目指す。

(百万円)

	2022/2期 旧収益認識基準		2023/2期 第3四半期 新収益認識基準		2023/2期 新収益認識基準		2023/2期 第3四半期 進捗率
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	4,308	100.0%	3,946	100.0%	5,001	100.0%	78.9%
売上総利益	1,528	35.5%	1,366	34.6%	1,862	37.2%	73.4%
営業利益	437	10.1%	386	9.8%	451	9.0%	<b>85.6%</b>
経常利益	450	10.4%	404	10.2%	451	9.0%	<b>89.6%</b>
当期純利益	326	7.6%	298	7.6%	308	6.2%	<b>96.8%</b>

※ 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。



## 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。
- 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。