



決算説明資料

2023年2月期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



当社の目指す姿

- 01 エンタープライズ・アジャイルを推進し、日本企業のDXに貢献します
- 02 20~25%の売上高成長を実現し、企業価値の向上を図ることで株主の期待に応えます



代表取締役 大貫 浩



Atlassianの特徴・強み

当社の取扱う Atlassian 製品は、エンタープライズ用ソフトウェア開発ツールとして高い評価を受けています

開発チームに豊富な商品群を提供

ソフトウェア開発ツール



開発用コラボレーションツール



情報共有ツール



その他、様々な20種類の製品を開発。
あらゆるチームに最適なツールを提供します

高評価を受けるAtlassianの商品

Enterprise Agile Planning (EAP) Tools のランキング

順位	製品名	会社名
1	JIRA Software	ATLASSIAN Atlassian
2	Azure Boards	Microsoft Microsoft
3	GitLab	GitLab GitLab
4	GitHub Enterprise	GitHub GitHub
5	Targetprocess	APPTIO Apptio



本社：シドニー（オーストラリア）、世界13カ国に展開。NASDAQ上場：TEAM
従業員数 7,000人、顧客数 25万以上、コミュニティメンバー 400万人超

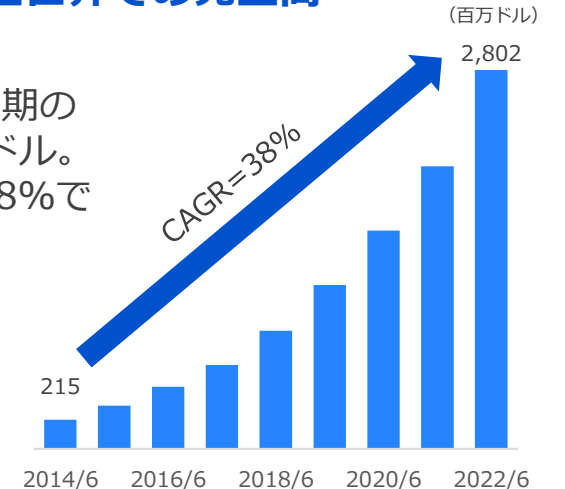
Atlassian社はリーダーと位置付け



Atlassian社は、Gartner, Inc.のマジック・クアドラント（定性的データ分析手法に基づくポジショニング）で、EAP toolsのリーダーの一社として位置付けられている

高成長続く全世界での売上高

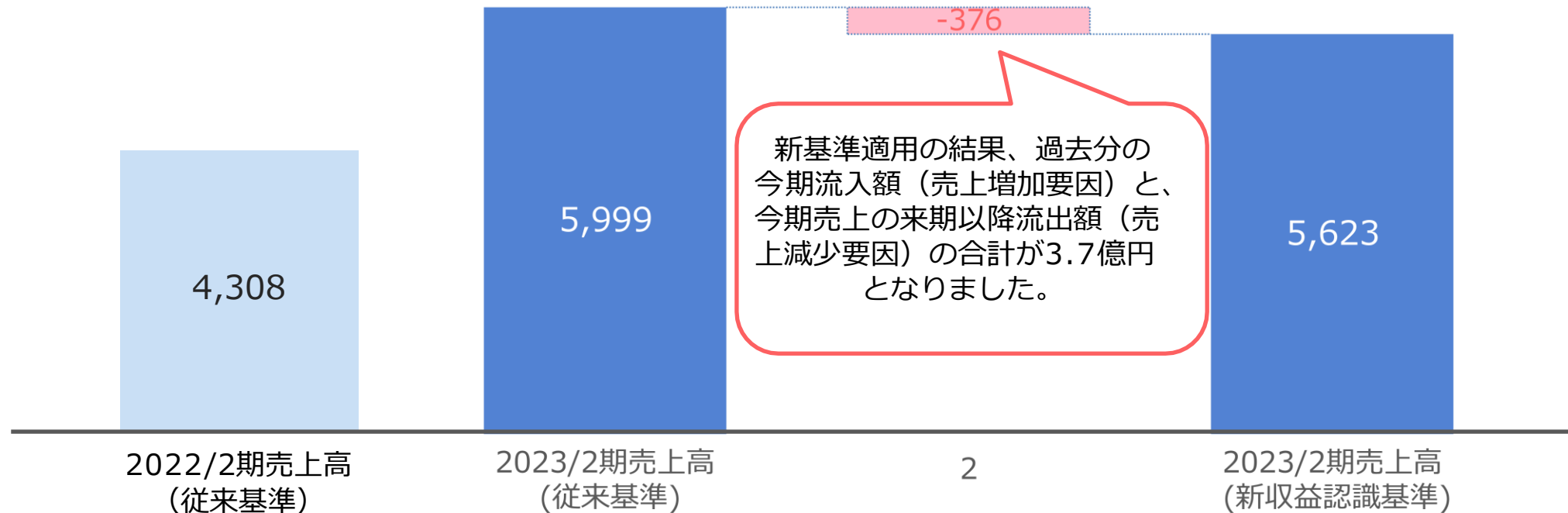
Atlassian社の2022/6期の売上高は、2,802百万ドル。直近8年間、CAGR=38%で急成長中



「収益認識に関する会計基準」の適用について

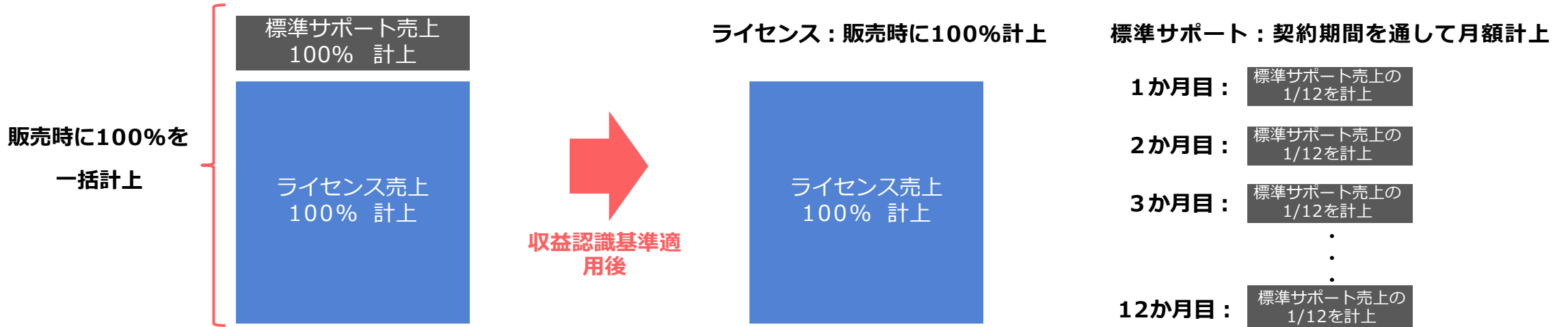
- ▶ 2023年2月期より収益認識会計基準を適用し、
 - 1) 標準サポート付きライセンスの標準サポート部分の売上に関する計上タイミング
 - 2) Atlassian Cloud売上の計上タイミングが変更となりました。

(単位：百万円)



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。

2023年2月期業績予想を上方修正

- ▶ 期初公表の予想より、売上高で 12.4%、営業利益は 21.2%上方修正
- ▶ ライセンス売上はクラウド型売上、オンプレミス型売上ともに好調に推移。第4四半期において、特に販売時に売上を一括計上するオンプレミス型の売上が当初想定以上に伸び、売上等の大幅な増加に寄与

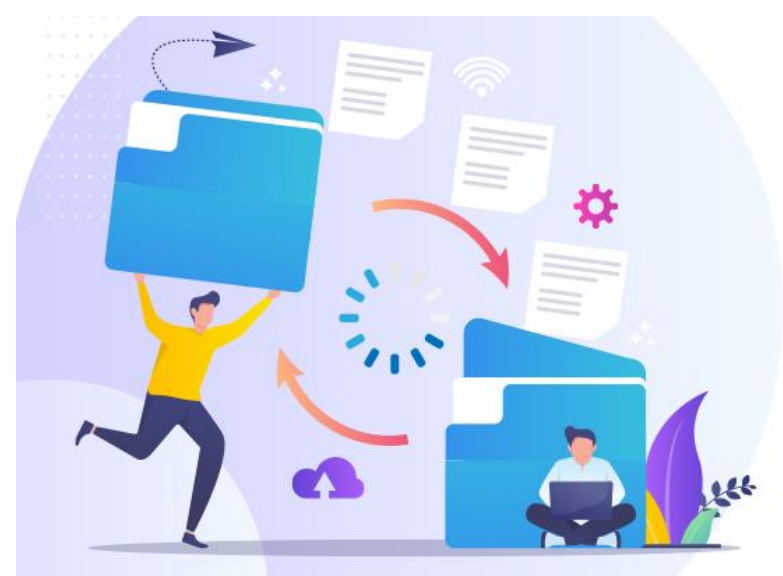
(単位：百万円、円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	5,001	451	451	308	69.15
今回修正予想 (B)	5,623	546	567	423	94.39
増減額 (B - A)	622	95	116	115	
増減率 (%)	12.4	21.2	25.7	37.3	
(参考) 前期連結決算 (2022年2月期通期)	4,308	437	450	326	74.54

注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用していないため、前期比は参考値となります

目次

01.	2023年2月期 業績	7
02.	中期経営計画	18
03.	ビジネスモデル	22
04.	当社の強み	31
05.	Appendix	38



01. 2023年2月期 業績



2023年2月期 決算ハイライト

業績

- 売上高 5,623百万円（前期比 30.5%増）、営業利益 546百万円（25.0%増）の、増収増益。**過去最高の売上高**を更新した
- 期初計画から**上方修正**。売上高で +12.4%、営業利益は 21.2%上回って着地

ポイント

- ライセンスと自社ソフト開発の売上が前期比35%超の増加
- 特にAtlassianライセンスのアップセルが売上増加に貢献した
- 事業成長に合わせて人員増を図るが、増収効果等により営業利益は大幅増益

トピックス

- Atlassian製品の一層の拡販を目指し、Atlassian Market Place Partnerに参入（2022年10月）、Cloud専門家であるCloud Specialization認定を取得（11月）
- Workatoの「Partner of the Year Japan 2023」受賞、同時に日本国内初となるプラチナパートナーに認定

2023年2月期 実績

- ▶ 売上は、前期比 30.5%増。過去最高の売上高を達成
- ▶ 事業成長に合わせて人員増を図るが、増収効果等により営業利益は前期比 25.0%と大幅増益を達成

(単位：百万円)

	2022/2期	2023/2期	増減額	前期比
	旧収益認識基準	新収益認識基準		旧基準 VS 新基準
売上高	4,308	5,623	1,315	30.5%
売上総利益	1,528	1,863	334	21.9%
売上総利益率	35.5%	33.1%	-	△2.4ポイント
販管費	1,091	1,316	225	20.7%
販管費率	25.3%	23.4%	-	△1.9ポイント
営業利益	437	546	109	25.0%
営業利益率	10.1%	9.7%	-	△0.4ポイント
経常利益	450	567	117	26.0%
当期純利益	326	423	97	29.7%

注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用していないため、前期比は参考値となります

2023年2月期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上は前期比 35.6%増、自社ソフト開発売上は同38.6%増となった
- ▶ この結果、売上は前期比 30.5%増の 5,623百万円となった

(単位：百万円)

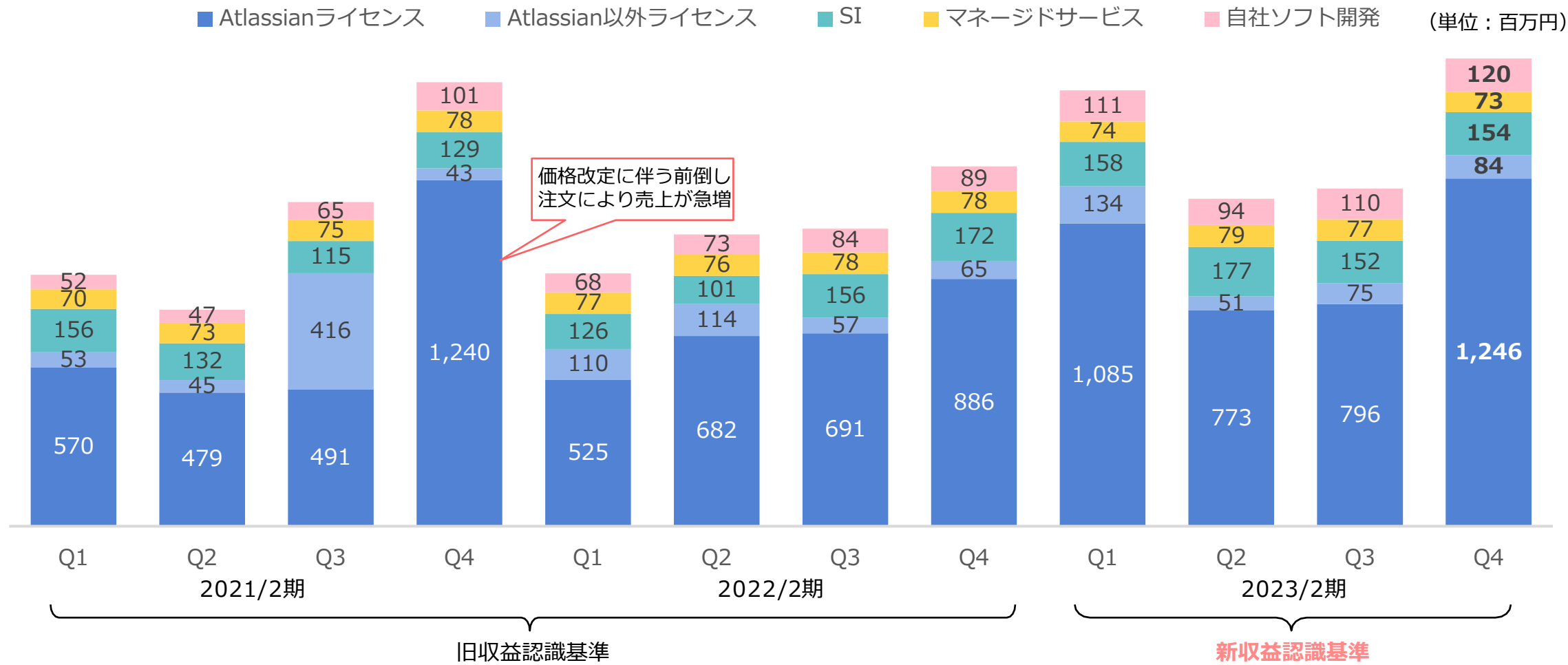
売上区分		2022/2期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 新収益認識基準	構成比	前期比 旧基準 VS 新基準
ライセンス & SIサービス	ライセンス	3,130	72.7%	4,244	75.5%	35.6%
	SI、有償研修等	555	12.9%	641	11.4%	15.5%
マネージドサービス※		309	7.2%	303	5.4%	△2.1%
自社ソフト開発		313	7.3%	435	7.7%	38.6%
売上高合計		4,308	100%	5,623	100%	30.5%

※ 当期よりサービス名称を「クラウドサービス」から「マネージドサービス」に変更しております。当該変更は名称変更のみであり、その内容に与える影響はありません。
「マネージドサービス」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）です（参考：P.16）

注）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。前期比はあくまで参考値となります

2023年2月期 四半期別 サービス別 売上高推移

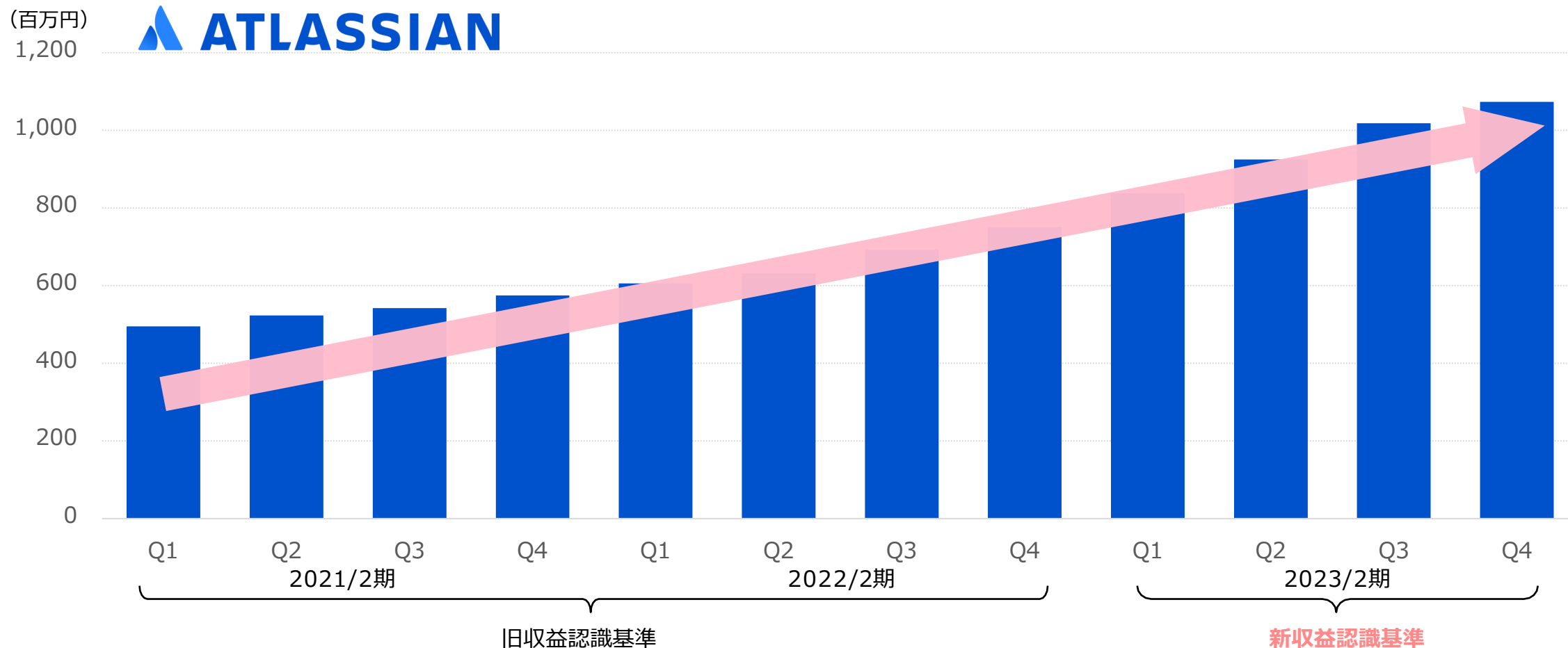
▶ Atlassianライセンス売上は今期より新会計基準を適用しているが、前期比 40%増加、3,900百万円に伸長



注) 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

2023年2月期 四半期別Atlassianライセンス

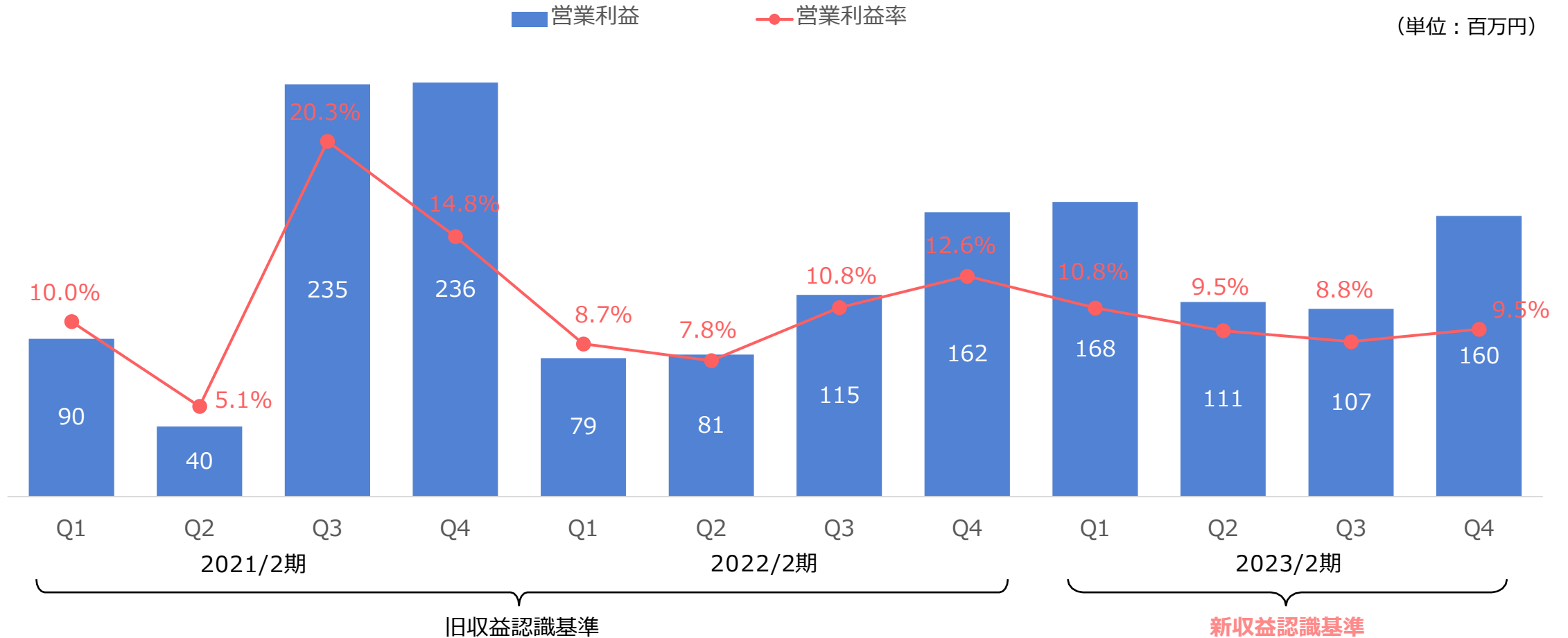
- ▶ Atlassian年額ライセンスをライセンス期間にわたり月割計上。順調に積み上がってきている
- ▶ 四半期での売上高に若干のバラつきはあるが、ストック収益であるAtlassianライセンス売上は安定的に拡大



注) 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

- ▶ 安定的な営業利益を創出
- ▶ 今期より人員増等に積極先行投資するも、営業利益率は10%前後を維持



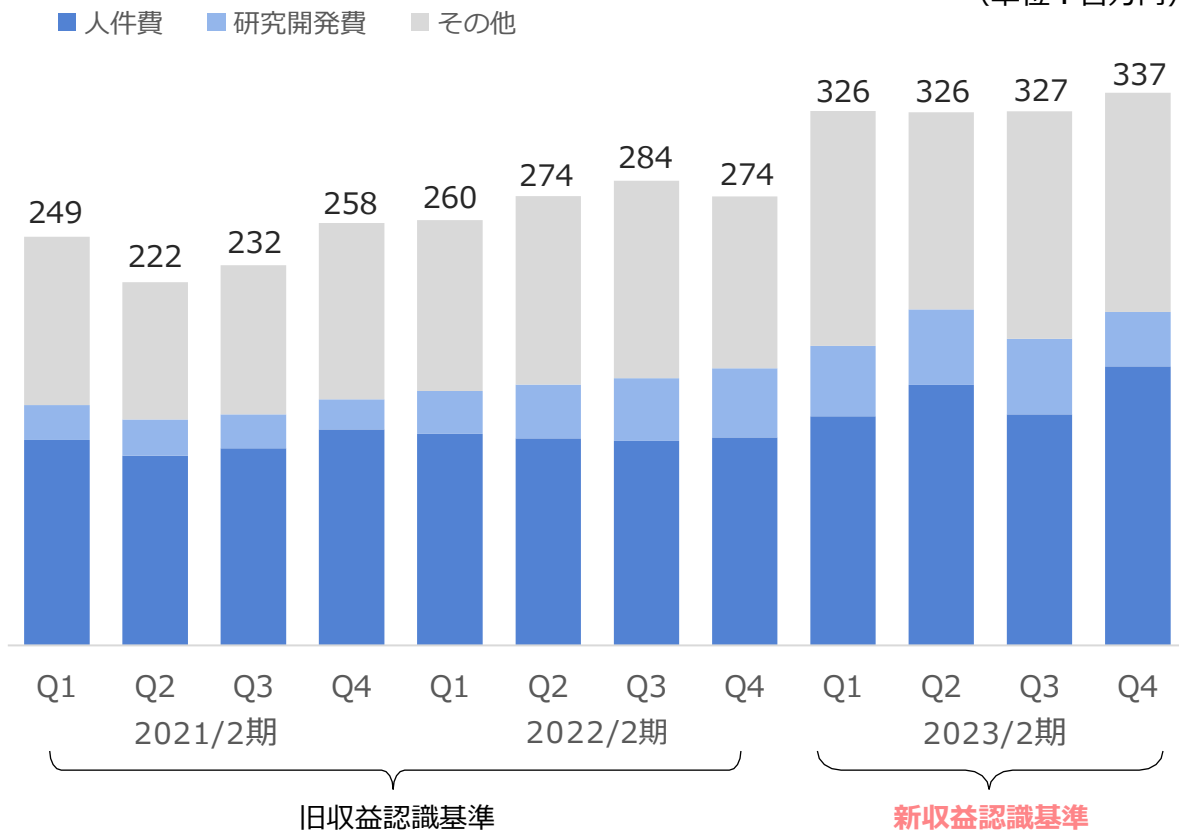
注) 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用していません。

2023年2月期 四半期別 販管費分析

- ▶ 案件の増加に伴い、人員のコントロールを実施
- ▶ 今期はエンジニアに加え、営業や販売に関する採用人数も増加。2023/2期末 113人に（前期比 +21人）

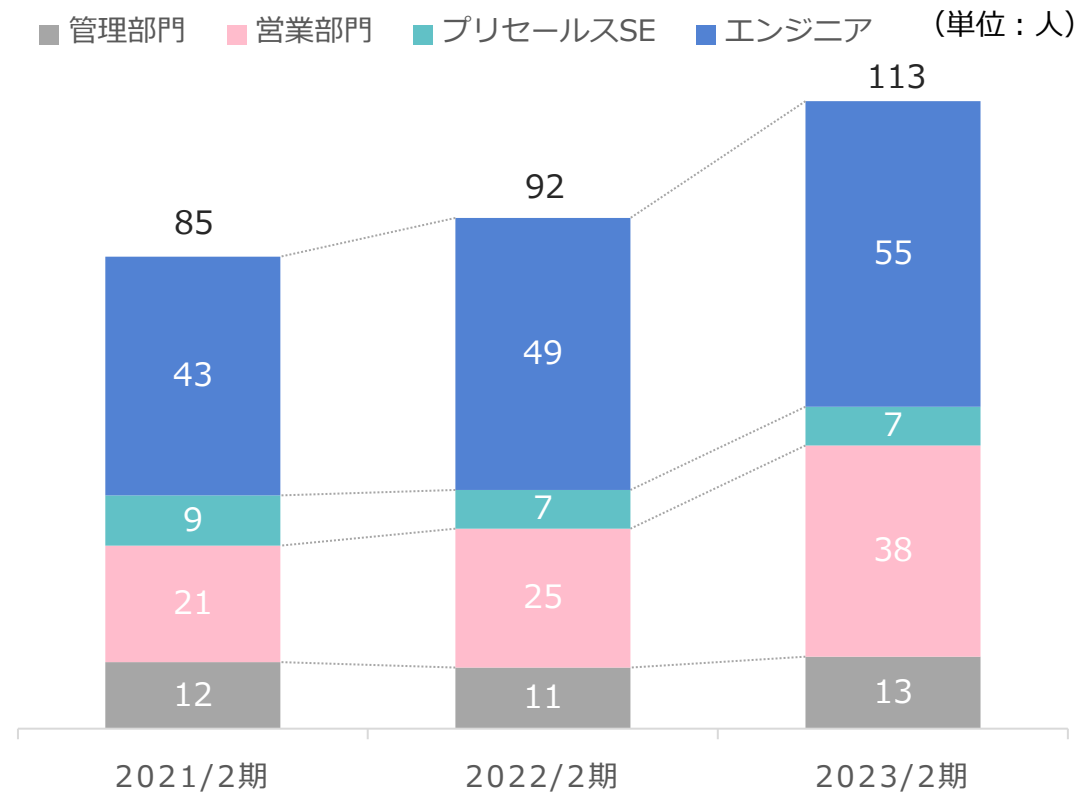
販管費分析

(単位：百万円)



期末従業員数の推移

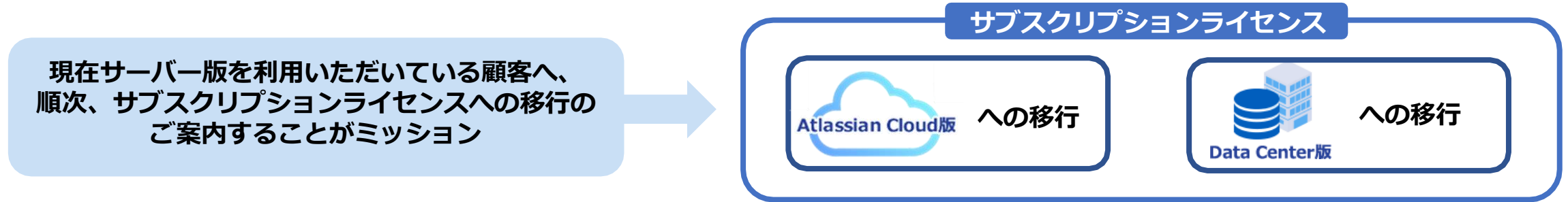
(単位：人)



注) 2021年2月期と2022年2月期は、新収益認識に関する会計基準を適用していません

「クラウド移行」とは

▶ Atlassianの発表（2020年10月）：2024年2月2日に、Atlassian社によるサーバー版のサポートが終了



【引き続きリックソフトを利用していただくための秘策】

「Atlassian製品移行ご相談センター（2020年10月）」（無料）の設立

※ サーバー版にて構築・カスタマイズされた顧客ごとのシステムを、最適な移行を検証・提案

- ① 適した移行環境
- ② 必要となる移行期間
- ③ 移行に際しての費用

移行に関する疑問・不安を解決

「アトラシアン製品まるごと移行サービス（2020年10月）」の提供開始

移行作業をまるごと代行

Atlassian Cloudの安心サポートの提供開始

「サポートプラス（2021年1月）」
「サポートプラスPro（2021年4月）」

Atlassian Cloudに移行した後も、徹底したサポートを提供

上記、高い技術力とノウハウを活かした独自の研修やサポートサービスが評価され『Atlassian Partner of the Year2020』を受賞（2021年4月）

Atlassian CloudとRickCloudについて

- ▶ 「Atlassian Cloud」は今後の主力商品、「RickCloud」はDataCenter版利用者向けに提供
- ▶ 顧客視点では、「ネットに接続してサービスを利用する」というクラウドの特徴は同じ
- ▶ 当社は多様化する顧客要望に対し、最適な環境を提供可能



売上区分	ライセンス売上	マネージドサービス売上
顧客へ提供されるもの	クラウド環境+ライセンス	クラウド環境
使用するライセンス	AtlassianCloudに同梱	DataCenter
運用者	Atlassian社	リックソフト社
特徴	Atlassian社がグローバル運用するクラウドサービス	日本の顧客に合わせたアプリ安定性、カスタマイズ性、セキュリティ要件

2024年2月期 業績予想

- ▶ 引続きAtlassian 製品を中心に20%超のトップライン成長を目指す
- ▶ 人員増に伴う採用費、教育費等の増加も含め、事業拡大のための投資は続けるが、営業利益は前期比13.7%の増益を計画

(単位：百万円)

	2023/2期 実績	2024/2期 予想	増減額	前期比
売上高	5,623	6,818	1,195	21.3%
営業利益	546	621	75	13.7%
営業利益率	9.7%	9.1%	-	△0.6ポイント
経常利益	567	641	74	13.1%
当期純利益	423	445	22	5.1%
当期純利益率	7.5%	6.5%	-	△1.0ポイント



02. 中期経営計画



中期経営計画の概要（ポイント）

① 基幹事業 の再構築

Atlassian製品がSVからAC/DCへ変化しても、高い価値提案を継続できるよう、Atlassian事業の再構築を行う

② 新規DX事業 の立上げ

Atlassianに依存しない
新規DX事業の立上げ

経営基盤の強化

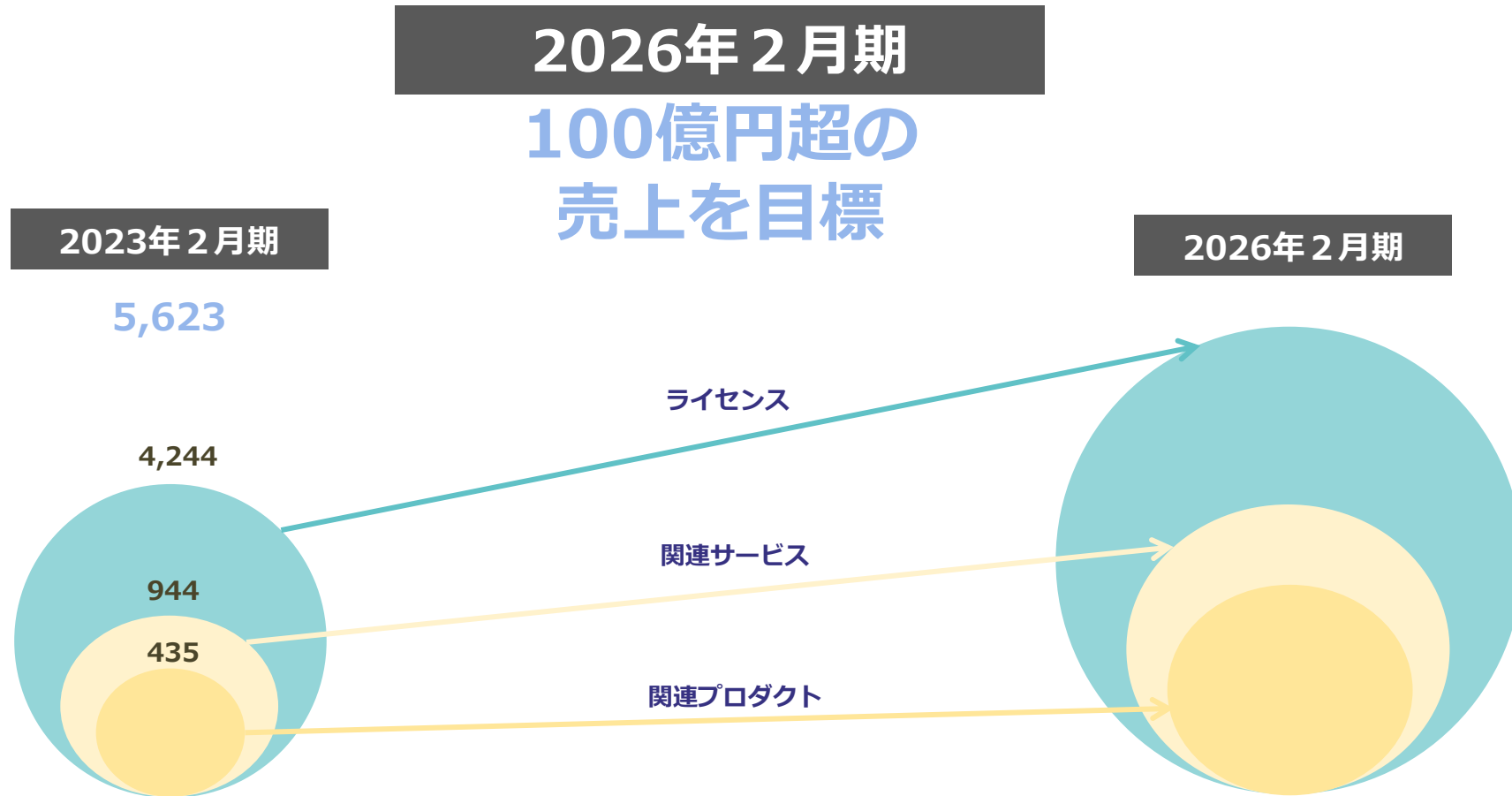
③ 人と組織

人材の採用および育成、組織の強化

事業の成長計画

事業成長

(単位：百万円)



戦略の実行力強化／人と組織、投資

③ 人と組織

- 採用／育成の強化、要員補強
- 「組織能力」を高める
- 個人の成長と組織の成長を擦り合わせ、働く人を活かす

投資

- 今後3年間で10億円程度の投資を見込む
- 成長戦略と差別化戦略を実現するための投資を実行



03. ビジネスモデル



収益構造

ライセンス

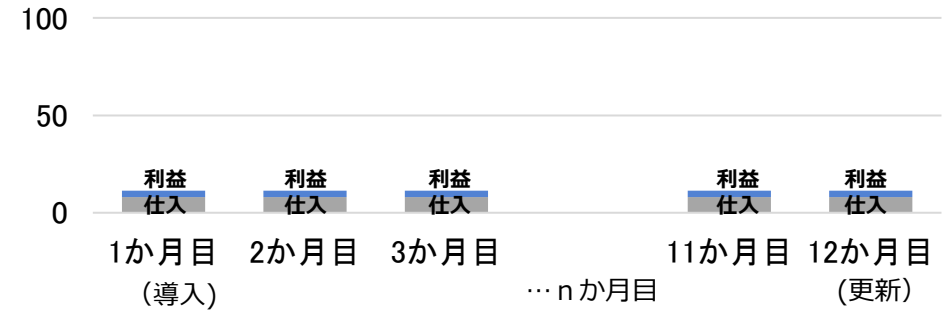
<オンプレミス型売上> データセンター版 他

■ 販売時に一括売上計上



<クラウド型売上> Atlassian Cloud

■ 月額版/年額版ともに月額計上
(年額版は12か月間に按分され月額計上)



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

マネージドサービス

■ 月額計上 (年契約は12か月間に按分され月額計上)



自社ソフト開発

■ ライセンスと同様の基準で売上計上

当社主要顧客

▶ 当社と直接取引をしている顧客の一例

【国内顧客】



※慶応義塾大学

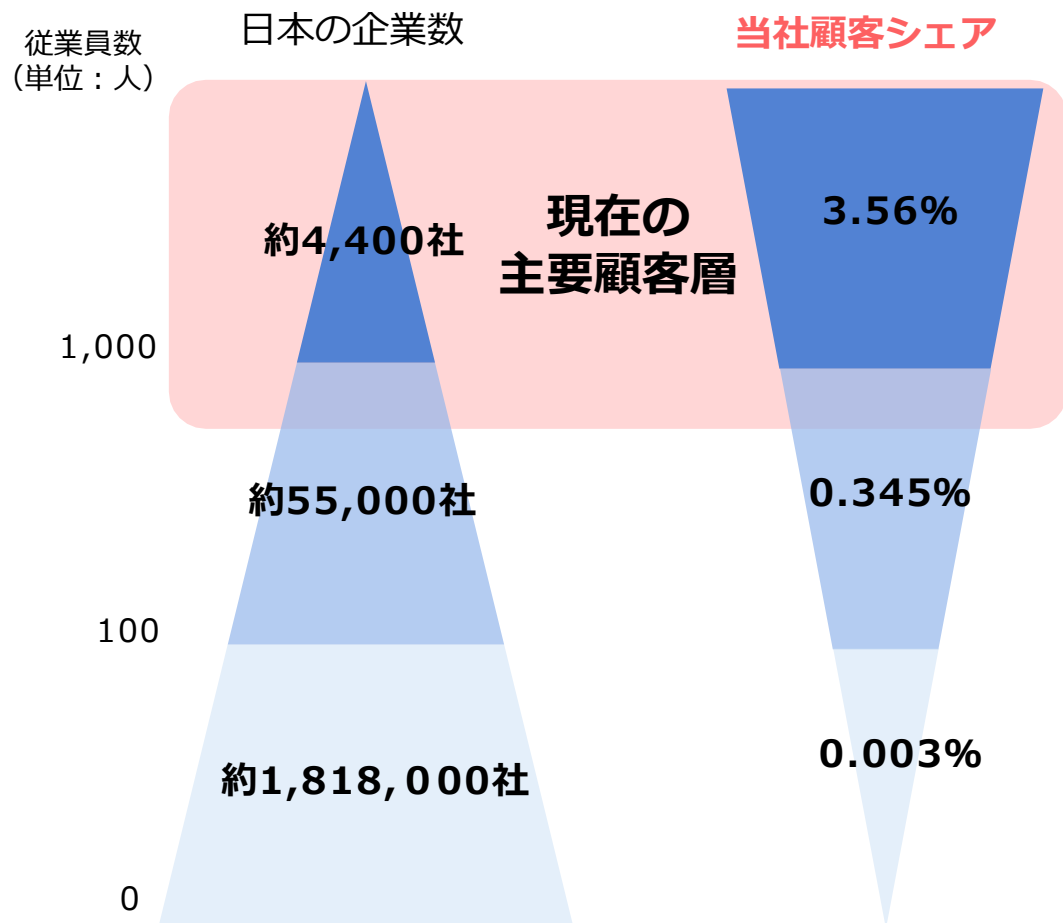


【海外顧客】

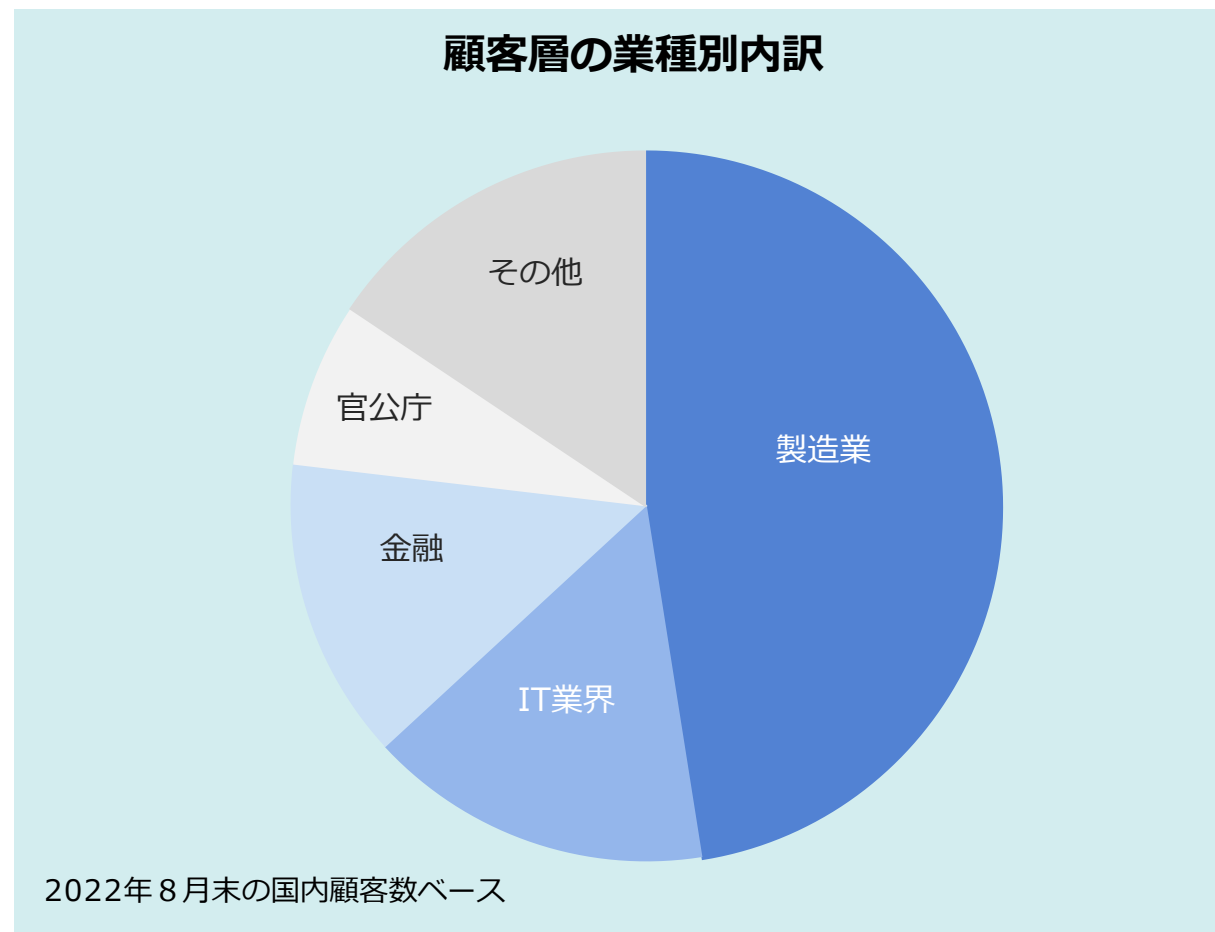


当社の顧客について

- ▶ 顧客層は従業員1,000人以上の大手企業が中心であり、多くの業種に広がっている



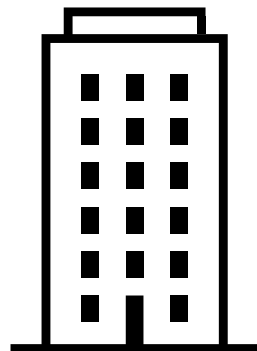
出典：総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき当社作成



営業戦略

- ▶ 当社は「**代理店を介さない直接営業**」で顧客と直接繋がっている
- ▶ 営業とAtlassian製品に詳しいプリセールスSEがチームを組み、直接お客様のニーズをヒアリングすることで最適なソリューションを提供
- ▶ 技術的な質問やトラブルの相談に対し、優秀な技術チームがいるので的確に対応できる
- ▶ あらゆる企業規模及び業種へ提供してきたことによるノウハウがある企業だからこそレスポンスが早くお客様の要望にすぐに対応可能

RS Ricksoft



チーム



プリセールスSE

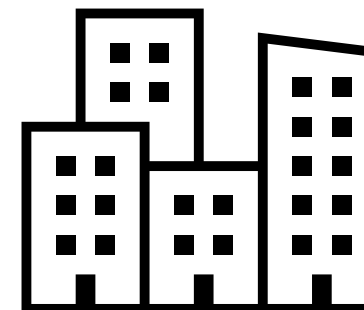
営業



直接お客様に伺う事で

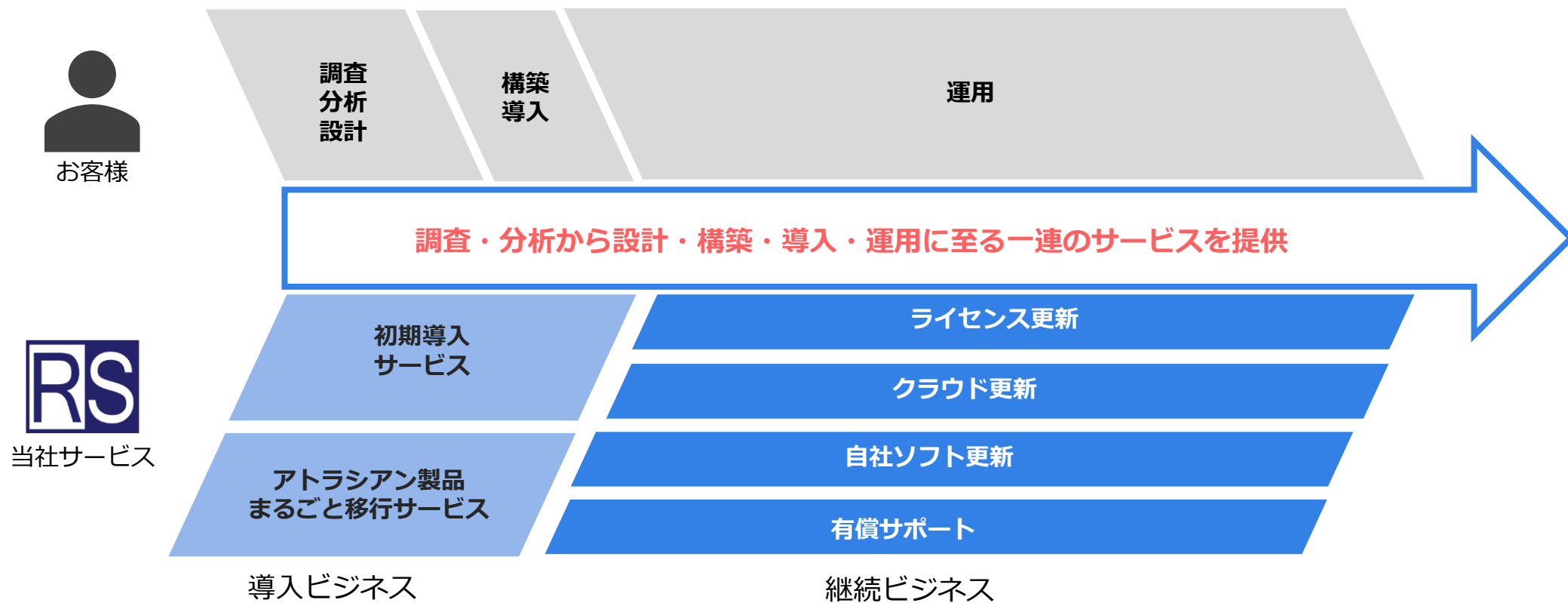
お客様に最適なソリューションを提供

お客様



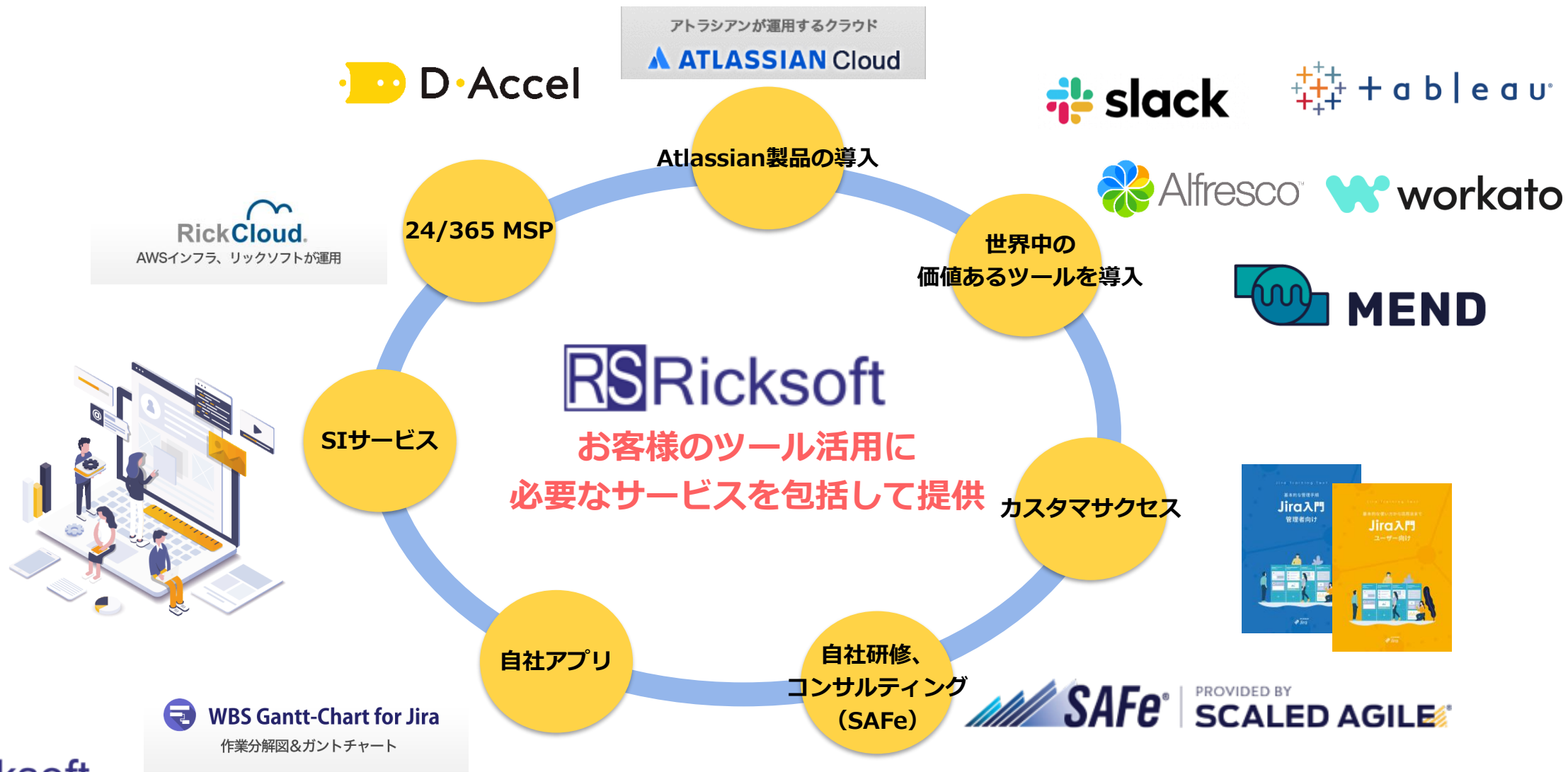
当社の提供するソリューション

▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



当社の提供するサービス

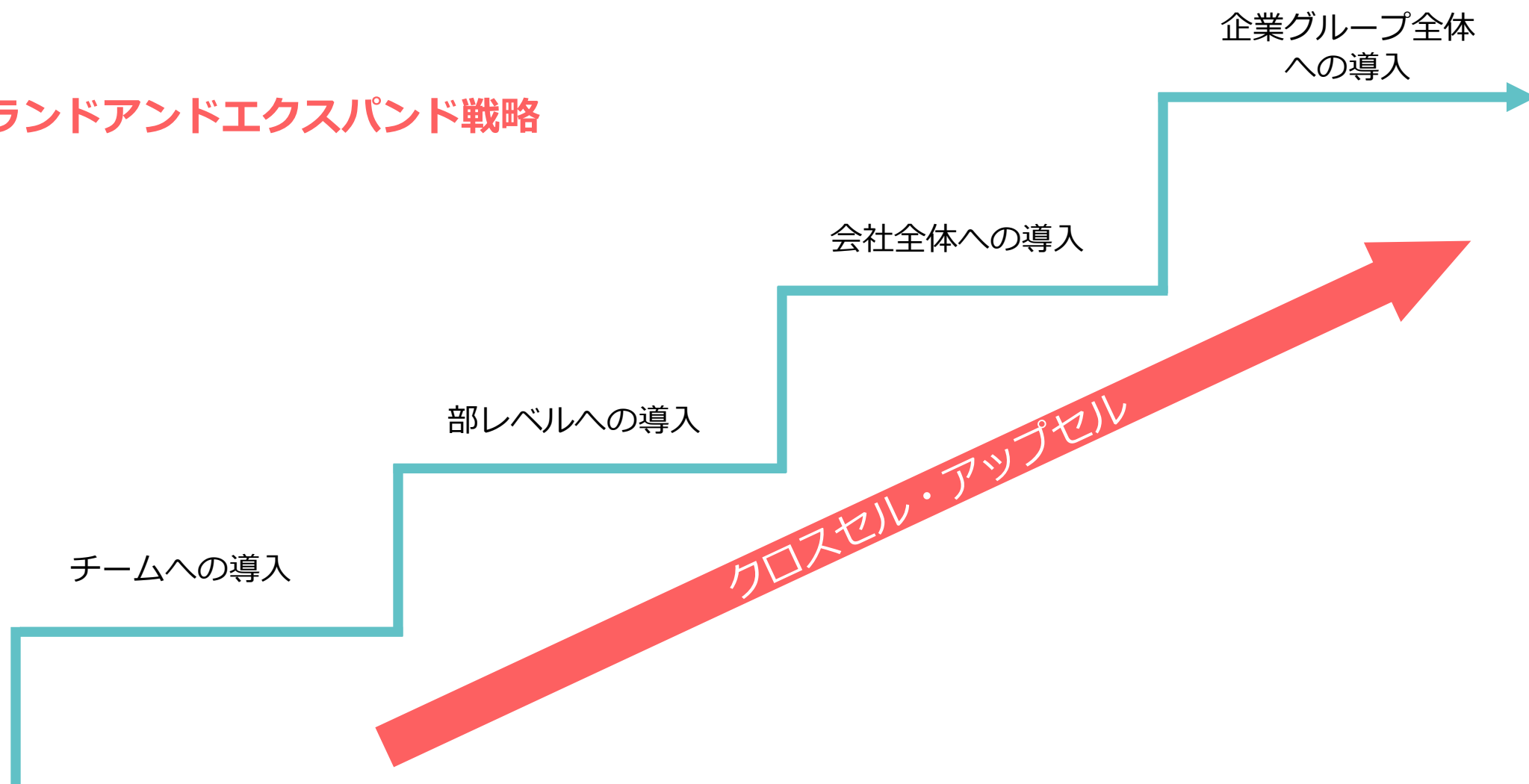
▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



当社製品の代表的な導入パターン

- ▶ 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

ランドアンドエクスパンド戦略





04. 当社の強み

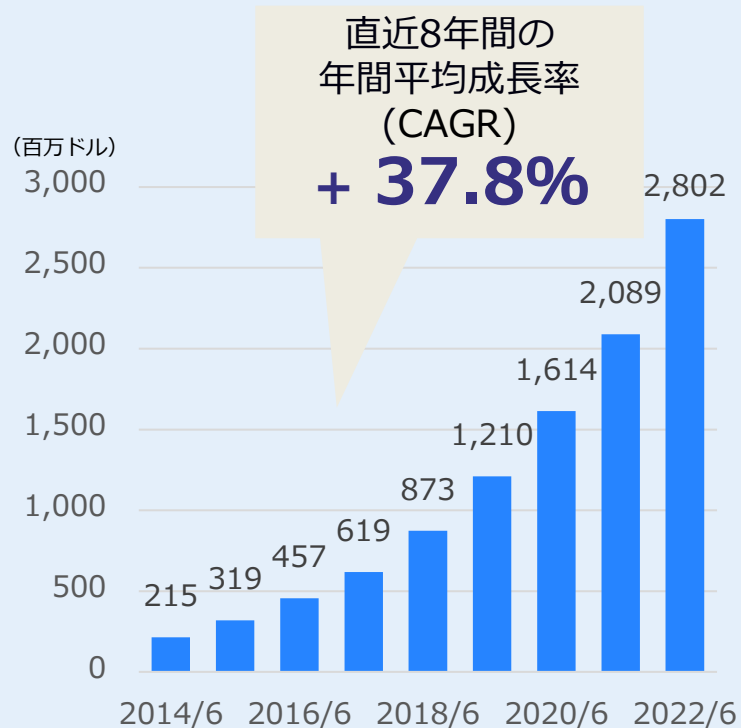


高成長続く、Atlassian の製品・サービス

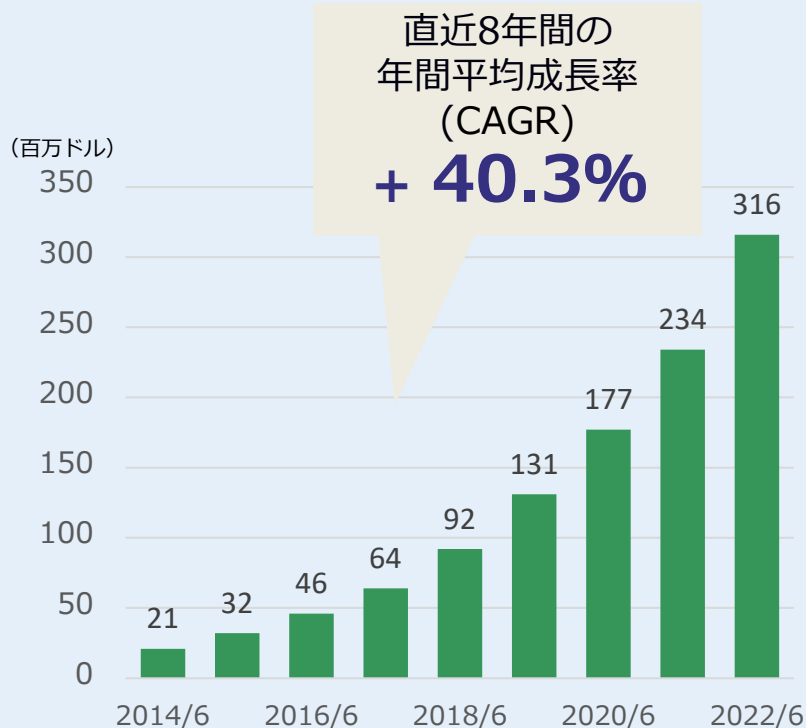
▶ Atlassianについて

Atlassian社はシドニーに本社を置くグローバル企業で、**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



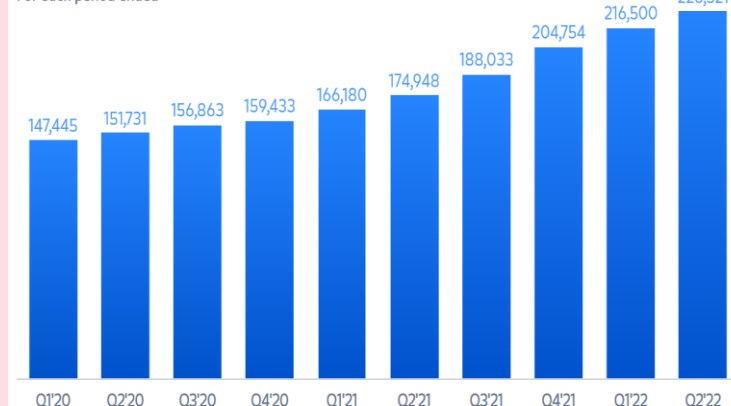
出典：Atlassian, 決算説明資料

■ Atlassian社ツール 利用企業数

▶ AUDI、VSCO、CARFAX、など、世界で23万Customers以上がAtlassian社のツールを利用している

Customers

For each period ended



In Q1'22, we refined our definition of a customer to capture unique domains that have at least one active and paid product license or subscription, with 2 or more seats, excluding starter licenses/subscriptions. The primary difference between the customer count under the prior and updated definition is that we are no longer including Trello single-user accounts in the customer count.

出典：Atlassian, 決算説明資料

当社がAtlassianに選ばれている理由（1）

- ▶ **日本で最初のAtlassianパートナー** で、2009年からAtlassianと二人三脚で日本市場を開拓
- ▶ Atlassianが求める開発体制や支援体制を継続して維持

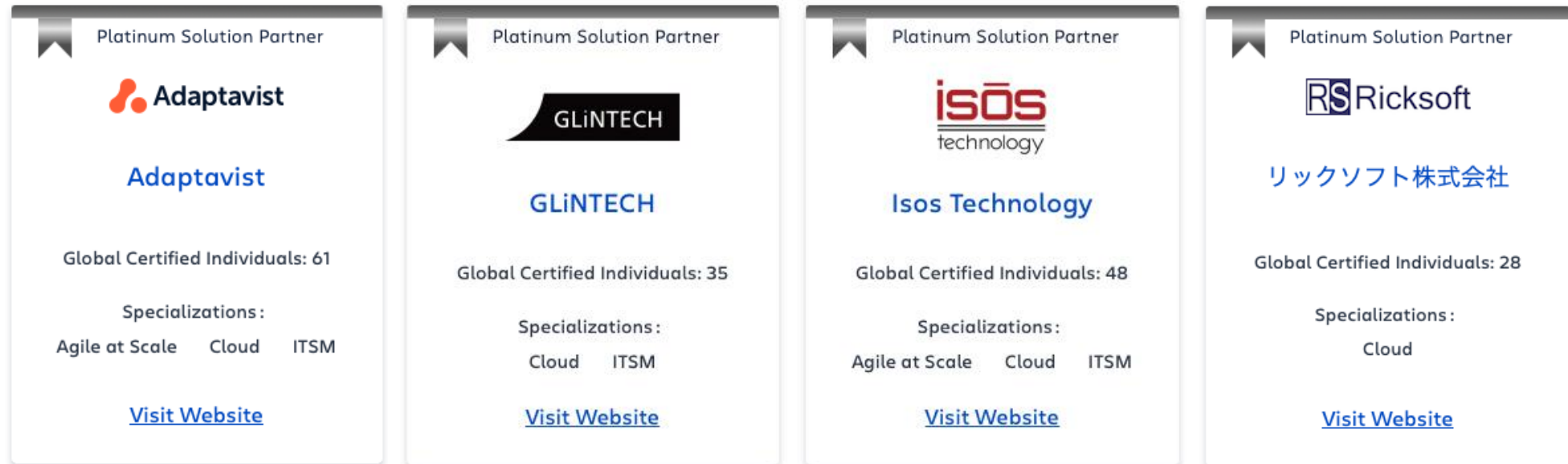
これまでの受賞実績

 Workato 2022年度 Most New Logos Award賞	 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 2022 2022年度 アジアパシフィック 成長企業500社にランクイン	 アトラシアンパートナーアワード Atlassian Partner of the Year 2020: APAC Services 2021年度 アジアパシフィックにおいて 最も優れたサービスを提供したとして受賞
 FT High Growth Companies Asia-Pacific 2021 アジアパシフィック急成長企業 2021年度 500 社にランクイン	 Forbes Asiaが選出するアジア太平洋地域の優良企業リスト 2020年度 200 社にランクイン	 Workato 2020年度 Go-to-Market賞
 FT High Growth Companies Asia-Pacific 2020 アジアパシフィック急成長企業 2020年度 500 社にランクイン	 FT1000 High-Growth Companies Asia-Pacific アジアパシフィック急成長企業 1000 社にランクイン	 アトラシアンパートナーアワード 2018年度 Atlassian Partner of the Year 2018: Trello アジアパシフィック Trello売上第 1 位
 アトラシアンパートナーアワード 2016年度 「Top new business APAC」アジアパシフィック 売上第 1 位	 アトラシアンパートナーアワード 2015年度 アジアパシフィック 売上第 1 位	 アトラシアンパートナーアワード 2014年度 日本 売上第 1 位

当社がAtlassianに選ばれている理由（2）

- ▶ 当社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

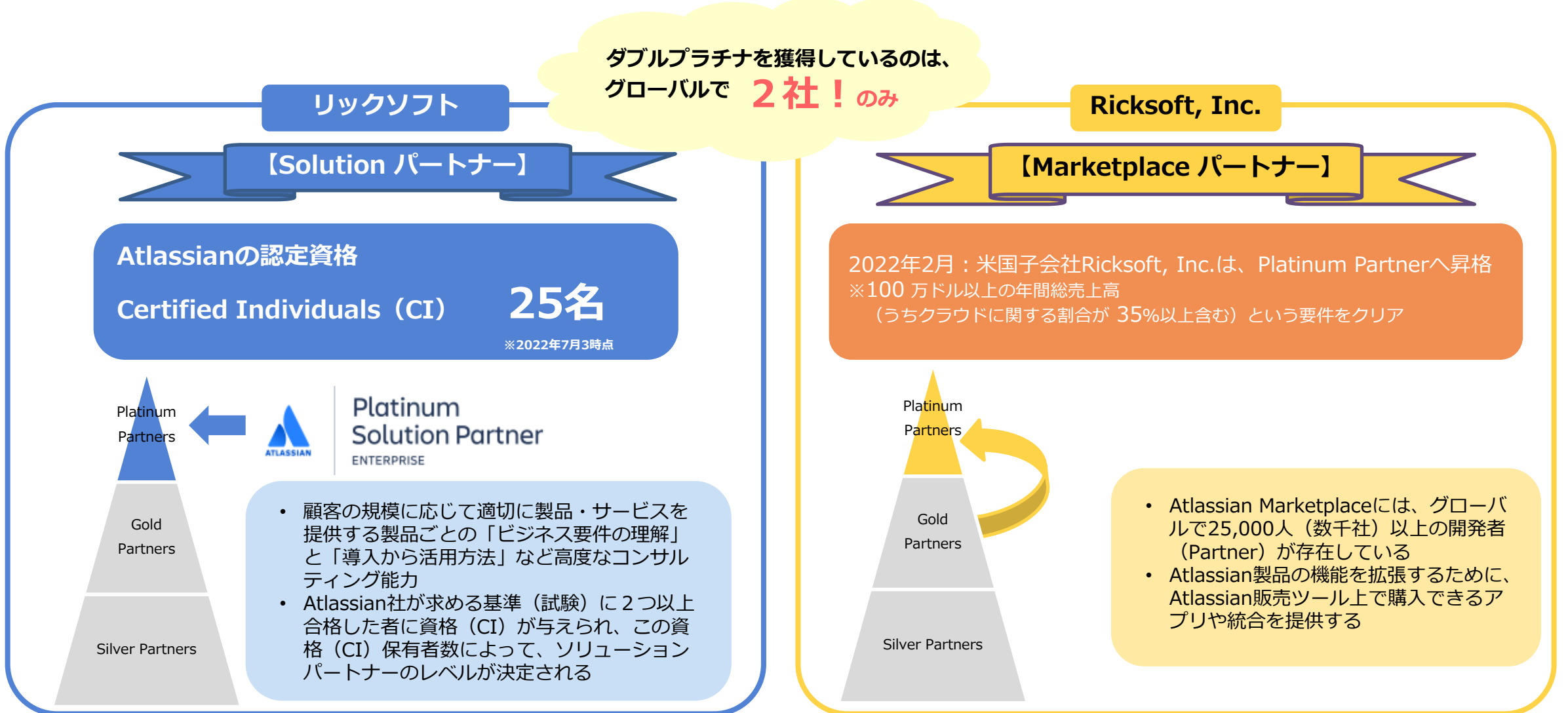
世界のパートナーの中でも第4位にランキング



注) 2023年4月1日現在

当社がAtlassianに選ばれている理由 (3)

▶ 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



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

Atlassianはアジャイル分野でのトップブランド

- ▶ 「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ツールがランクイン）
- ▶ Atlassian製品は、アジャイル開発やDevOpsを支える管理ツールであり、調査会社Gartnerのレポートで、Atlassian製品はアジャイル開発ツールとして、「LEADERS」の中の1社として位置づけられている

主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

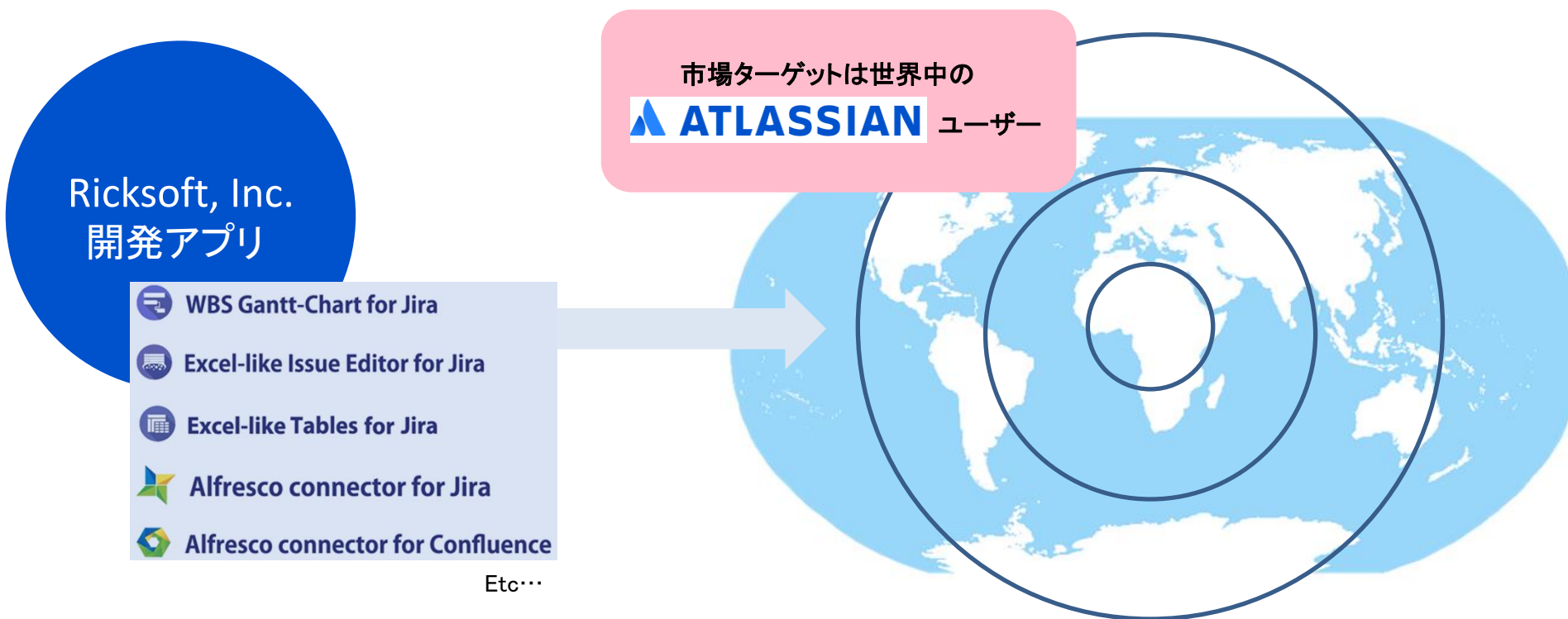
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	81%
Digital.ai.Agility	70%
Azure DevOps	66%
C A Agile Central	62%
Trello	59%
Atlassian Jira Align	52%
Google Docs	48%
Target Process	43%

出典 : digital.ai 15th Annual State Of Agile Report (2021/7) より当社作成

出典 : Gartner, 2021 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Agile Planning Tools : April 2021

自社ソフト開発を担う「Ricksoft, Inc.」について

- ▶ Atlassian製品へ便利な機能を追加するアプリ開発を担う
- ▶ 顧客開発したアプリは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
- ▶ Atlassian Marketplaceには、グローバルで25,000人（1,250社）以上の開発者（Partner）が存在





05. Appendix



会社概要・経営陣 略歴

<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.)
主な 事業内容	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、 マネージドサービス、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

2023年2月期 財政状態

- ▶ 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
- ▶ 費用コントロールを行いながら、成長投資を確実に行う

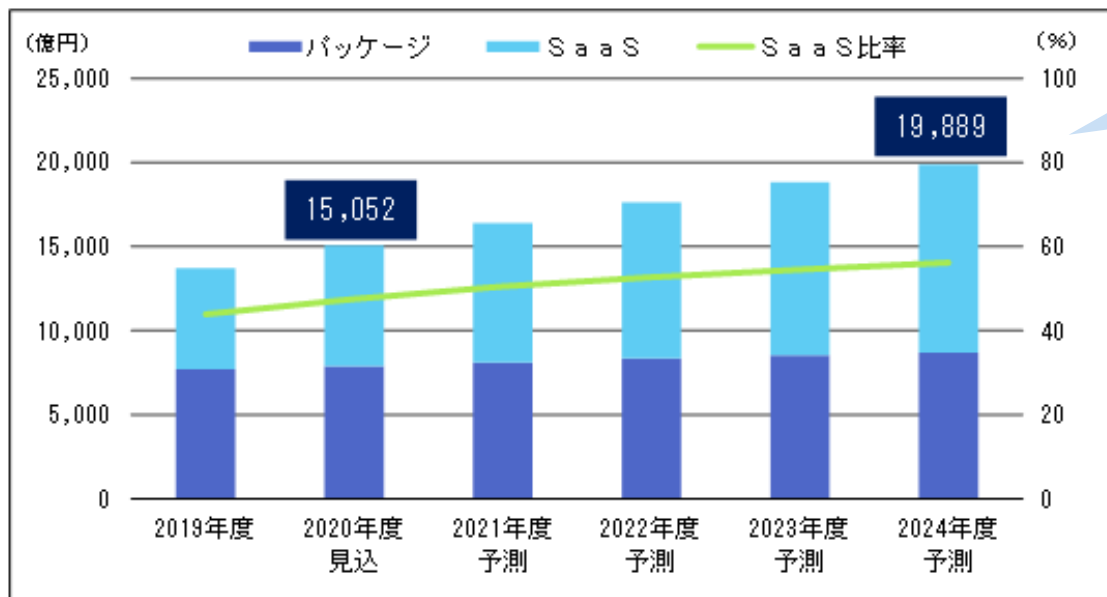
(単位：百万円)

		2022/2期 旧収益認識基準	構成比	2023/2期 新収益認識基準	構成比	増減
資産の部	流動資産	2,751	93.8%	4,339	94.9%	1,588
	固定資産	180	6.1%	231	5.1%	51
	資産合計	2,932	100.0%	4,571	100.0%	1,639
負債の部	流動負債	645	22.0%	2,066	45.2%	1,421
	固定負債	31	1.1%	31	0.7%	0
	負債合計	677	23.1%	2,097	45.9%	1,420
純資産の部	純資産合計	2,255	76.9%	2,474	54.1%	219
	負債純資産合計	2,932	100.0%	4,571	100.0%	1,639

注) 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

市場環境

- ▶ 「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ている
- ▶ 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%

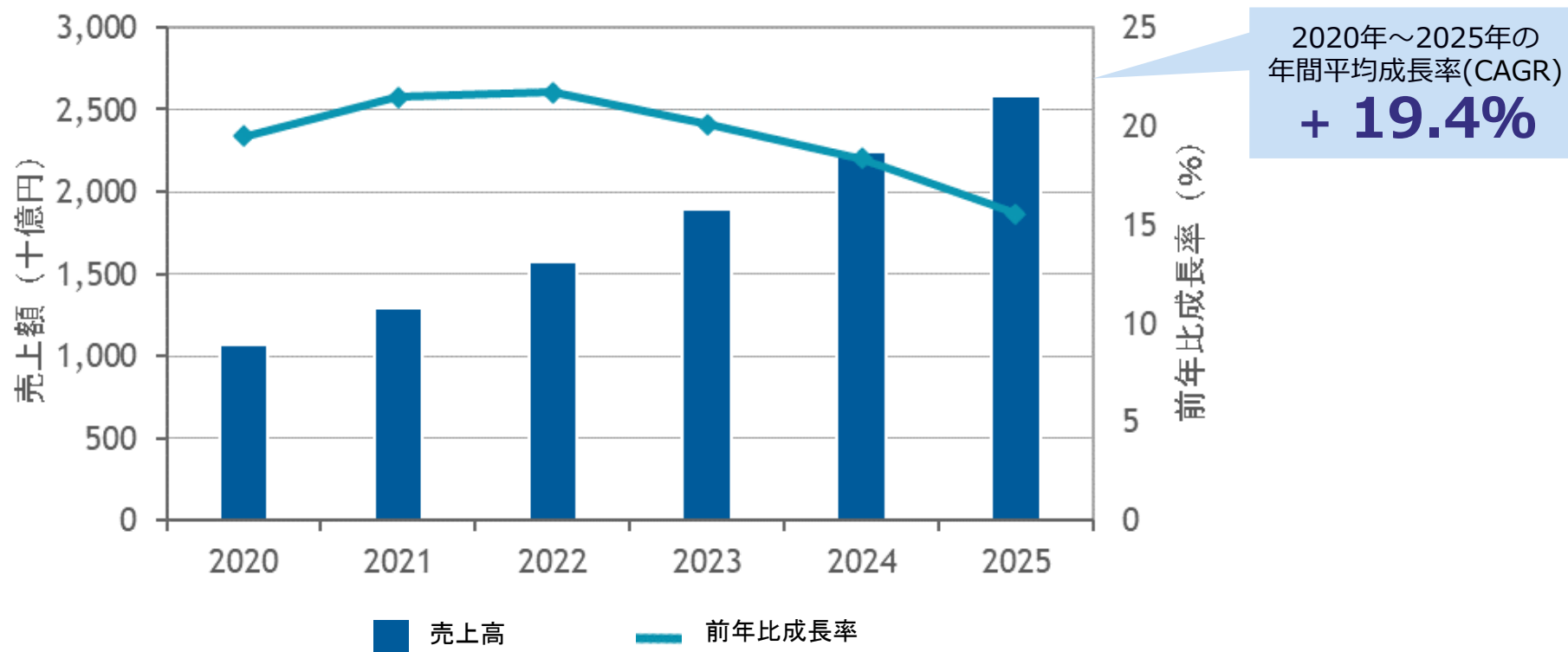
■ソフトウェア49品目の国内市場（カテゴリー別）

	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」

市場環境

- ▶ 「マネージドサービス」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される



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」

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

マネージドサービス

自社ソフト開発

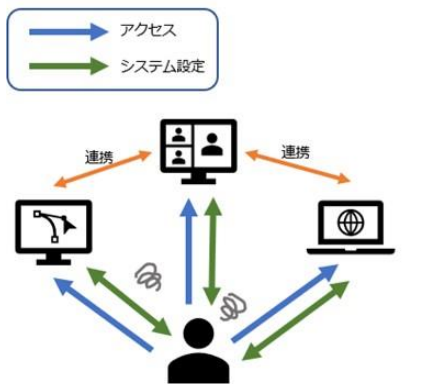
「D-Accel」とは



DX 実現のための最適なツールをリックソフトが選択、パッケージ化し、ソリューションとして提供するプラットフォーム

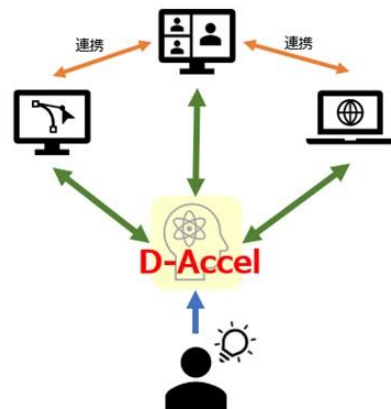
企業は課題や目的に合わせてD-Accel上でソリューションを選択、仕様書に沿って利用開始するのみでビジネスモデル改革に向けて動き出せるため、特にITの人材不足で何から始めたらいいのが悩んでいた中小企業様のDX化を加速

▶ 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



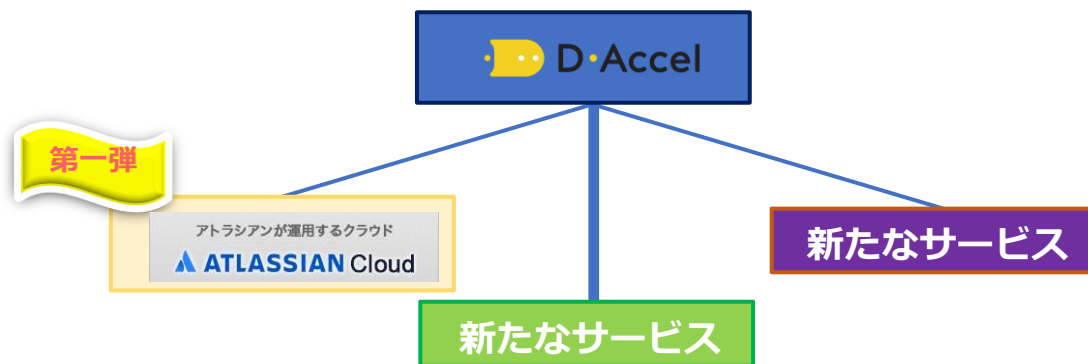
複数のSaaSにアクセスし、矛盾無く各システムの設定を行い、維持管理していくことは困難

D-Accelを導入すると



D-Accelにアクセスするだけで設定が完結。D-Accel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※

【D-Accelの構想】



企業のDXを加速 D-Accel

「D-Accel」には、「お客様のDXを加速(Accel)させる」という思いが込められています

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。