



決算補足資料

2024年2月期 第1四半期

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

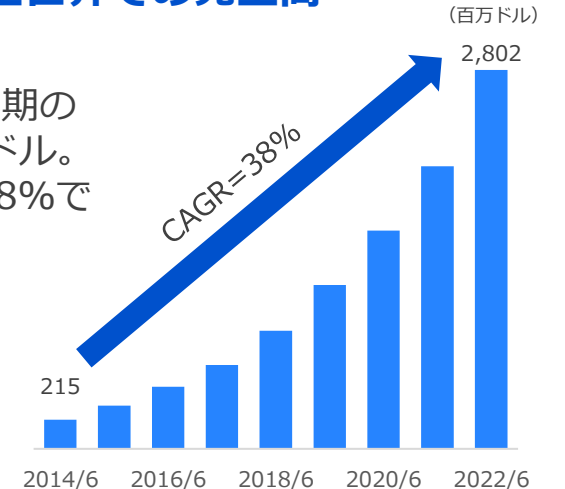
Atlassian社はリーダーと位置付け



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

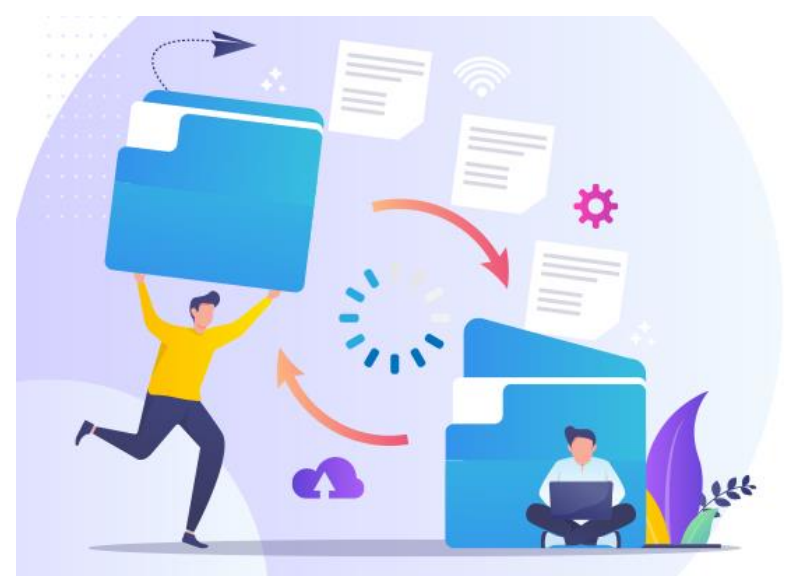
高成長続く全世界での売上高

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



目次

01. 2024年2月期第1四半期 業績	5
----------------------	---



01. 2024年2月期第1四半期 業績



2024年2月期第1四半期 決算ハイライト

業績	<ul style="list-style-type: none">売上高 1,571百万円、営業利益 146百万円。四半期売上において過去最高水準の売上高を更新
ポイント	<ul style="list-style-type: none">ライセンス売上において、過去最高水準の四半期業績を記録した前第1四半期を上回り1,233百万円で着地特にAtlassianライセンスのクラウド版が売上増加に貢献した
トピックス	<ul style="list-style-type: none">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

2024年2月期第1四半期 実績

- ▶ 売上は、前期比 0.6%増。過去最高水準の売上高を達成
- ▶ 事業成長に合わせて人員増を継続し、この結果、営業利益は146百万円となった

(単位：百万円)

	2023/2期 第1四半期	2024/2期 第1四半期	増減額	前期比
売上高	1,562	1,571	8	0.6%
売上総利益	494	515	20	4.1%
売上総利益率	31.6%	32.8%	-	1.2ポイント
販管費	326	368	42	13.0%
販管費率	20.9%	23.5%	-	2.6ポイント
営業利益	168	146	△22	△13.2%
営業利益率	10.8%	9.3%	-	△1.5ポイント
経常利益	183	144	-38	△21.2%
当期純利益	133	102	-30	△22.7%

2024年2月期 第1四半期 サービス別 売上高

▶ ライセンス売上において、過去最高水準の四半期業績を記録した前第1四半期をも上回り1,233百万円で着地

▶ この結果、売上は前期比 0.6%増の 1,571百万円となった

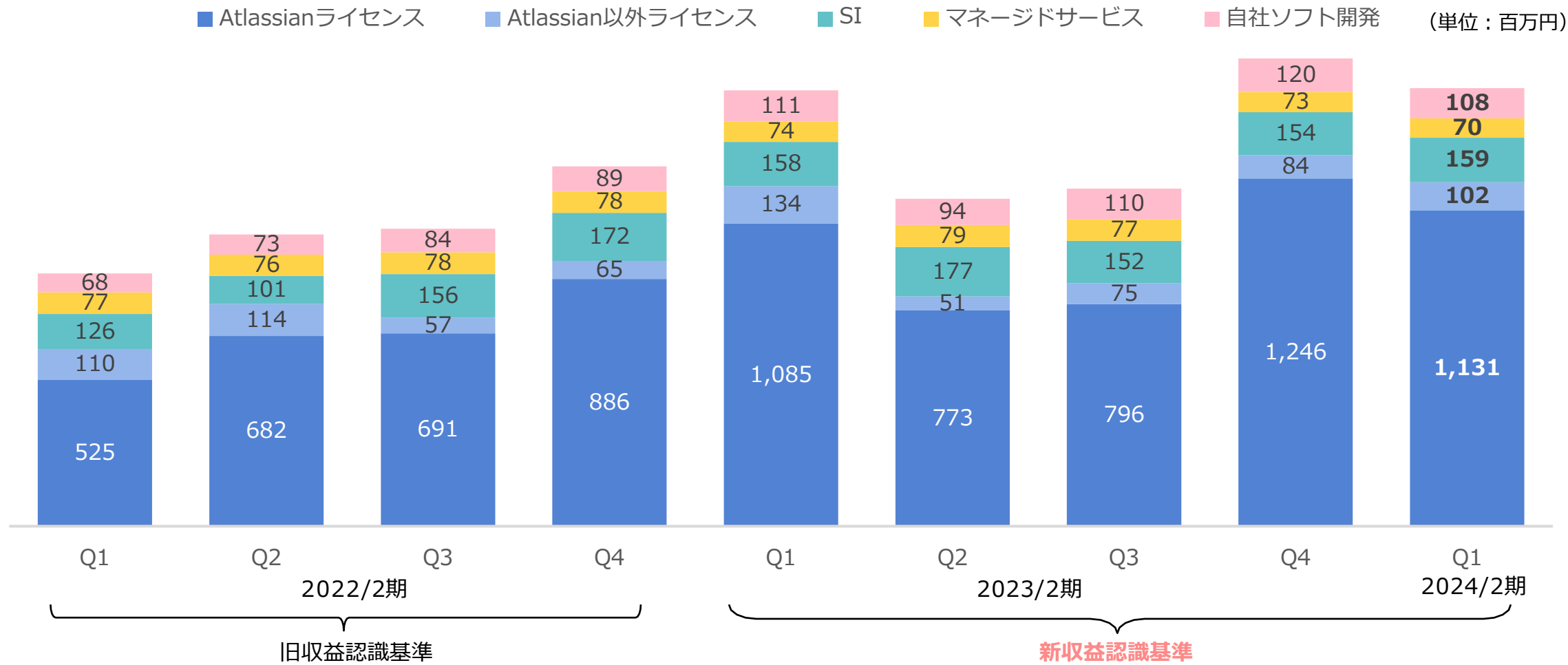
(単位：百万円)

売上区分		2023/2期 第1四半期	構成比	2024/2期 第1四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,219	78.0%	1,233	78.5%	1.1%
	SI、有償研修等	158	10.1%	159	10.1%	0.9%
マネージドサービス※		74	4.7%	70	4.5%	△ 5.6%
自社ソフト開発		111	7.1%	108	6.9%	△ 2.1%
売上高合計		1,562	100%	1571	100%	0.6%

※ 「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.14）

2024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、前四半期比 4.2%増加、1,131百万円になった

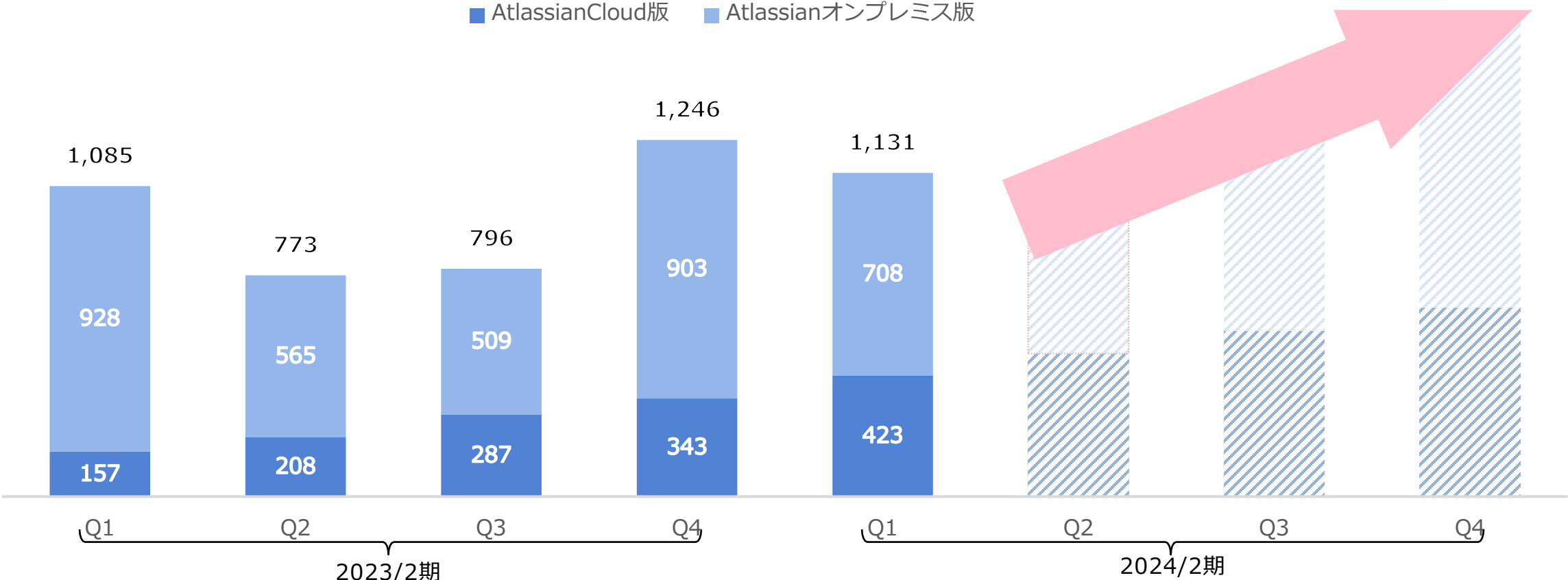


注) 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません

Atlassianライセンス商品種類別 売上高

▶前第1四半期では、Atlassian売上のうち、クラウド売上は1.5億円、Atlassian売上全体に占める割合は14.5%であったが、今第1四半期ではクラウド版の売上が4億円、37.4%に伸長。

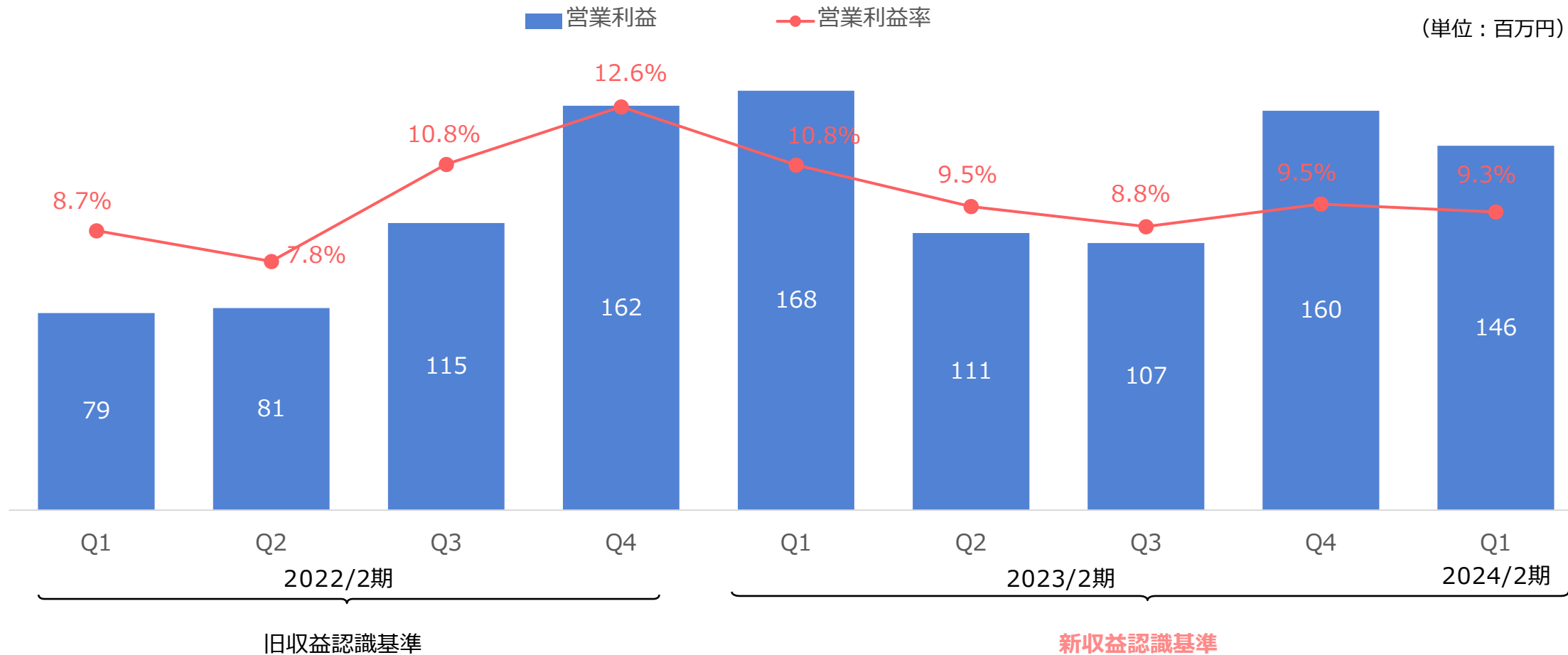
(単位：百万円)



注) 商品種類別の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

2024年2月期 四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

- ▶ 収益認識基準の適用により、従来と比較して安定的に営業利益を創出
- ▶ 今期より人員増等に積極的に先行投資するも、営業利益率は10%前後を維持



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。

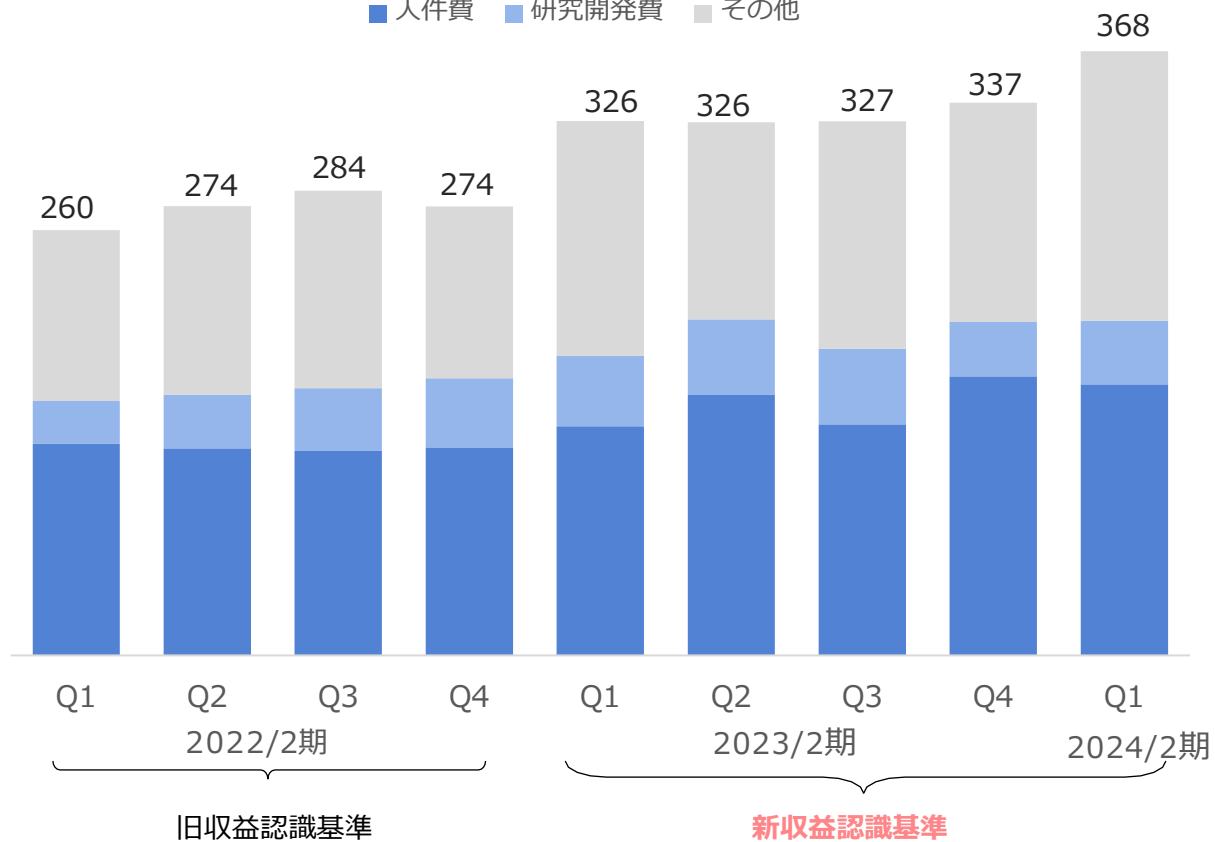
2024年2月期 四半期別 販管費分析

▶ 案件の増加に伴い人員は増やしているが、全体的な販管費のコントロールを実施」について、「事業拡大スピードに伴い、人員を積極的に増加。全体的な販管費のコントロールも実施していく。

販管費分析

(単位：百万円)

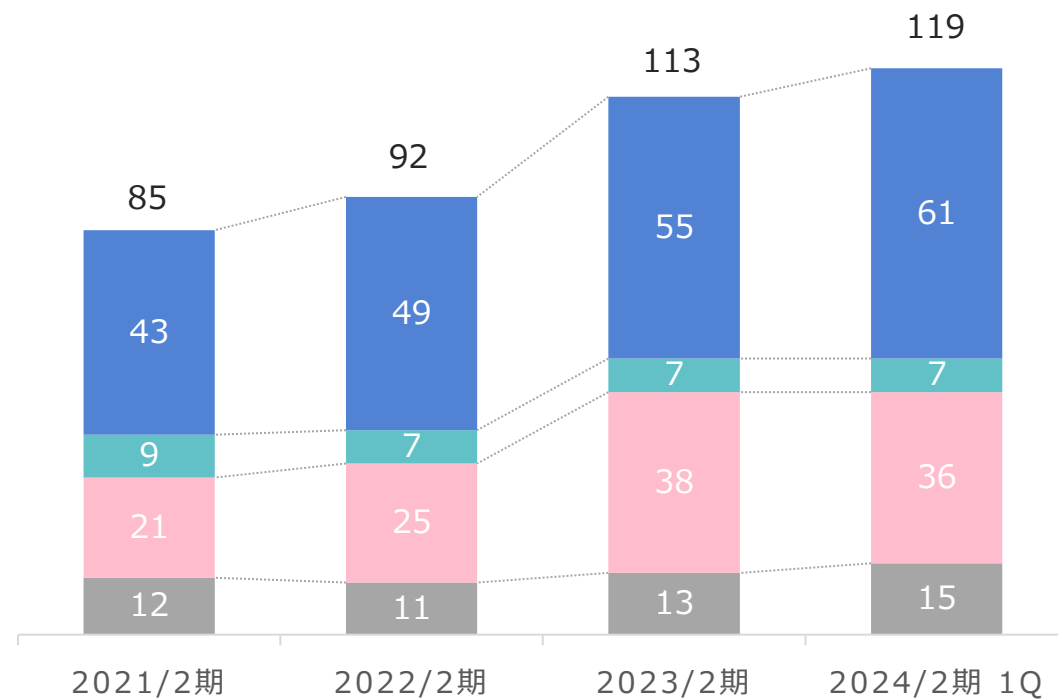
■ 人件費 ■ 研究開発費 ■ その他



期末従業員数の推移

(単位：人)

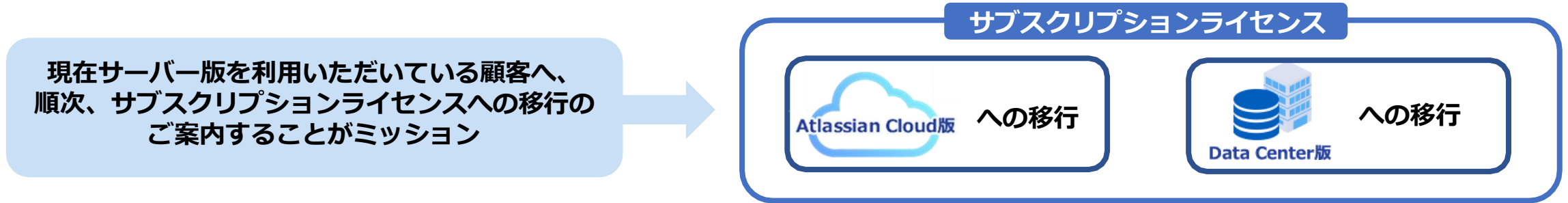
■ 管理部門 ■ 営業部門 ■ プリセールスSE ■ エンジニア



注) 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15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	前期比	2024/2期 第1四半期	2024/2期 第1四半期進捗率
売上高	5,623	6,818	21.3%	1,571	23.0%
営業利益	546	621	13.7%	146	23.5%
営業利益率	9.7%	9.1%	△0.6ポイント	9.3%	—
経常利益	567	641	13.1%	144	22.5%
当期純利益	423	445	5.1%	102	22.9%
当期純利益率	7.5%	6.5%	△1.0ポイント	6.5%	—

信託型ストックオプション（以下、「信託型SO」）による影響について

- ▶ 2023年5月に国税庁は、会社側が付与した権利を役職員等が行使して株式を取得した時点で実質的な給与にみなされるとの見解を公表し、行使済みの役職員等に対しても会社側が遡及して源泉徴収を求める必要があると示しました。
- ▶ 当第1四半期においては、源泉所得税の要納付額相当分としての金額233,516千円を連結貸借対照表の流動負債その他に計上するとともに、これに対応する債権を流動資産その他に計上しております。
- ▶ 今回の国税庁の見解を受け、社内および外部専門家等とも協議の上、今後の対応を検討中であり、状況によっては当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。
- ▶ なお、一過性の事象として捉えており、当社の本質的な事業内容および事業成長に影響を与えるものではありません。

（ご参考）信託型SOの行使状況

発行済の信託型SOの個数	18,000個
新株予約権の行使期間	2019年11月から2023年5月
2023年5月末時点で権利行使済の信託型SOの個数	16,285個
権利行使済の信託型SOにより発行された株式数	325,700株

※ 詳細は2023年5月25日に開示した2023年2月期 有価証券報告書の「(2) 【新株予約権等の状況】、③ 【その他の新株予約権の状況】」をご覧ください。

※ 発行済の信託型SOの個数と、権利行使済みの信託型SOの個数の差は、失効数となります。

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。