



決算説明資料

2024年2月期 第2四半期

リックソフト株式会社
(東証グロース：4429)



目次

- 00. 新しいMissionとVision
- 01. 当社の特徴と強み
- 02. 2024年2月期第2四半期 業績
- 03. 成長ビジョン
- 04. ビジネスモデル
- 05. 強み



00. 新しいMissionと Vision



Mission

イノベーションをおこしてあらゆる人の可能性を最大化する



新しい働き方を可能にすること。

組織の生産性を飛躍的に向上させること。

時間や場所の制約をも飛び越え、
組織に俊敏さをもたらすこと。

少人数での目標達成を可能とすること。



あらゆる働くシーンがシームレスにつながっている世界

繋ぐ 繋がる 創造する





01. 当社の特徴と強み



当社の特徴

- 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%の売上高成長と中長期的に高い利益率を生み出す組織を構築し、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



ご参考：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

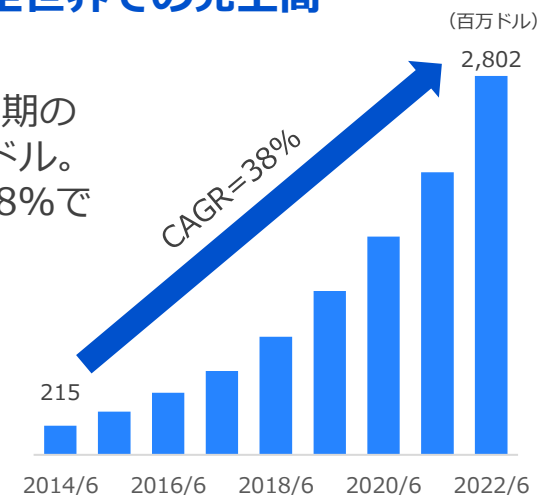
Atlassian社はリーダーと位置付け

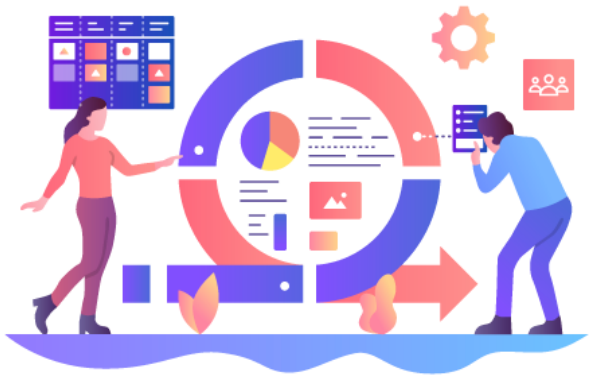


Atlassian社は、Gartner, Inc.のマジック・クアドラント（定性的データ分析手法に基づくポジショニング）で、EAP toolsのリーダーの一社として位置付けられている

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





02.2024年2月期第2四半期業績



2024年2月期第2四半期 決算ハイライト

業績

- 売上高 3,478百万円 (YoY+742百万円、+27.1%)
- 営業利益 291百万円 (YoY+11百万円、+4.2%)
- **対前年同期比で増収増益を達成**
- **四半期売上において過去最高水準を続伸**

ポイント

- ライセンス売上において、対前年同期比38%増の2,820百万円で着地
- Atlassianライセンスのオンプレミス版・クラウド版ともに売上増加に貢献した

トピックス

- 特別損失に信託SO関連損失358百万円を計上
- **信託SO対応は、あくまで一過性のものであり当社の本質的な事業内容および事業成長に影響をあたえるものではない**

2024年2月期 修正業績予想

- ▶ 信託型SO対応に伴い、特別損失を計上、これに伴い2024/2期の業績予想を修正
- ▶ 事業成長は変わらず、引き続きAtlassian 製品を中心に20%超のトップライン成長を目指す

(単位：百万円)

	2024/2期 予想 (前回発表予想)	2024/2期 予想 (今回修正予想)	増減	2024/2期 第2四半期	2024/2期 第2四半期進捗率
売上高	6,818	6,818	—	3,478	51.0%
営業利益	621	621	—	291	46.9%
営業利益率	9.1%	9.1%	—	8.4%	—
経常利益	641	641	—	294	45.9%
当期純利益	445	200	△245	△38	—
当期純利益率	6.5%	2.9%	—	—	—

信託型ストックオプション（以下、「信託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従業員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、行使済みの従業員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
- ▶ 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、当社が導入済みの信託SOの取り扱いについて、下記の通り決定しました

当社の対応について

- 権利行使済みの信託SOに係る源泉所得税の納付を決定し、納付済み
- 現職の役員については求償することとし、職員等については当初想定していなかった追加的な負担が生じることから、これまでのコミュニケーションや信託SOの導入経緯を踏まえ、当該追加的な負担が生じない範囲で、求償権の一部を放棄することとしました

業績への影響

- 当第2四半期において、特別損失に信託SO関連損失358,824千円を計上
- 親会社株主に帰属する当期純利益の業績予想を200百万円に下方修正
- 一過性の事象であり、当社の本質的な事業内容および事業成長への影響はありません

2024年2月期第2四半期 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)

		2023/2期	構成比	2024/2期 第2四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	4,339	94.9%	4,441	92.8%	101
	固定資産	231	5.1%	346	7.2%	115
	資産合計	4,571	100.0%	4,787	100.0%	216
負債の部	流動負債	2,066	45.2%	2,304	48.1%	238
	固定負債	31	0.7%	31	0.7%	0
	負債合計	2,097	45.9%	2,335	48.8%	238
純資産の部	純資産合計	2,474	54.1%	2,452	51.2%	△22
	負債純資産合計	4,571	100.0%	4,787	100.0%	216

2024年2月期第2四半期 実績

- ▶ 売上は、対前期比 27.1%増。過去最高水準を続伸
- ▶ SIサービスおよびマネージドサービスの売上減少により営業利益率が低下
- ▶ 一過性要因である信託型SO関連損失358百万円を特別損失に計上

(単位：百万円)

	2023/2期 第2四半期	2024/2期 第2四半期	増減額	前期比
売上高	2,736	3,478	742	27.1%
売上総利益	932	1,039	107	11.5%
売上総利益率	34.1%	29.9%	-	△4.2ポイント
販管費	652	747	95	14.7%
販管费率	23.8%	21.5%	-	△2.3ポイント
営業利益	280	291	11	4.2%
営業利益率	10.2%	8.4%	-	△1.8ポイント
経常利益	298	294	△4	△1.4%
当期純利益	220	△38	△259	-

2024年2月期 第2四半期 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2,820百万円で着地
- ▶ クラウド移行に伴う小型のSI案件が想定以上に発生したためその対応に追われ回転率が低下し、結果としてSI売上が低下した

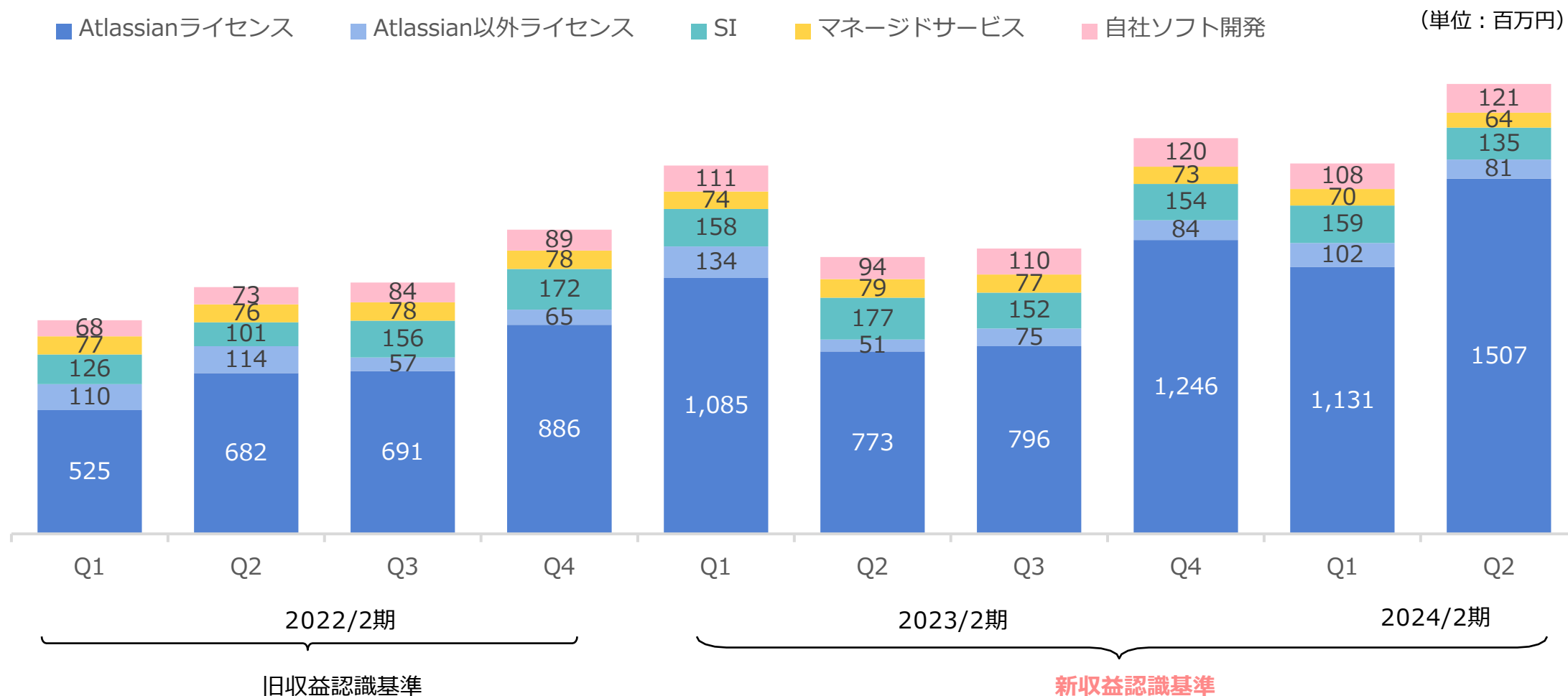
(単位：百万円)

売上区分		2023/2期 第2四半期	構成比	2024/2期 第2四半期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	2,042	74.6%	2,820	81.1%	38.0%
	SI、有償研修等	336	12.3%	294	8.4%	△ 12.0%
マネージドサービス※		153	5.6%	134	3.9%	△ 12.2%
自社ソフト開発		205	7.5%	229	6.6%	11.7%
売上高合計		2,736	100%	3,478	100%	27.1%

※ 「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.21）

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、対前期比 95.0%増加、1,507百万円を記録



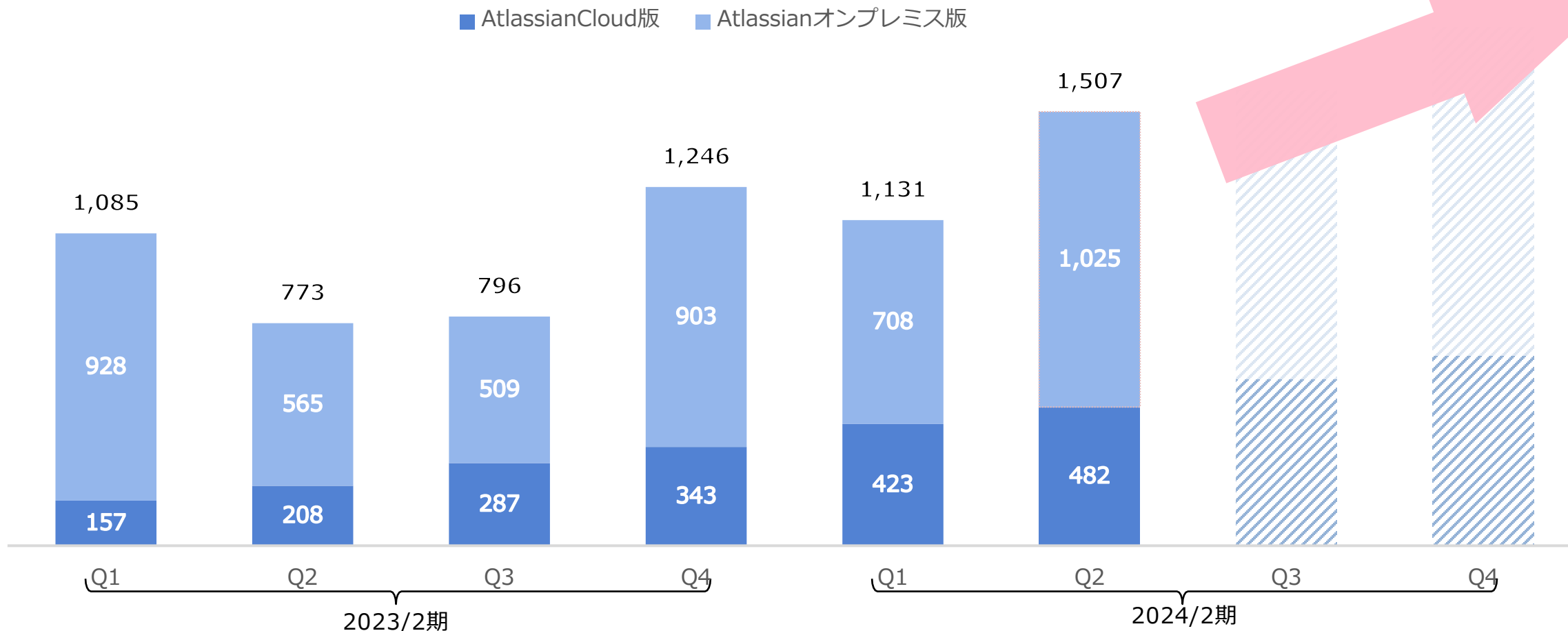
注) 2021/2期と2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません

Atlassianライセンス商品種類別 売上高

▶前第2四半期では、Atlassian売上のうち、クラウド版売上は2.0億円、Atlassian売上全体に占める割合は26.9%であったが、今第2四半期ではクラウド版の売上が4.8億円、32.0%に伸長。

▶これにオンプレミス版の売上が積み上がり対前期比 95.0%増加、1,507百万円を記録

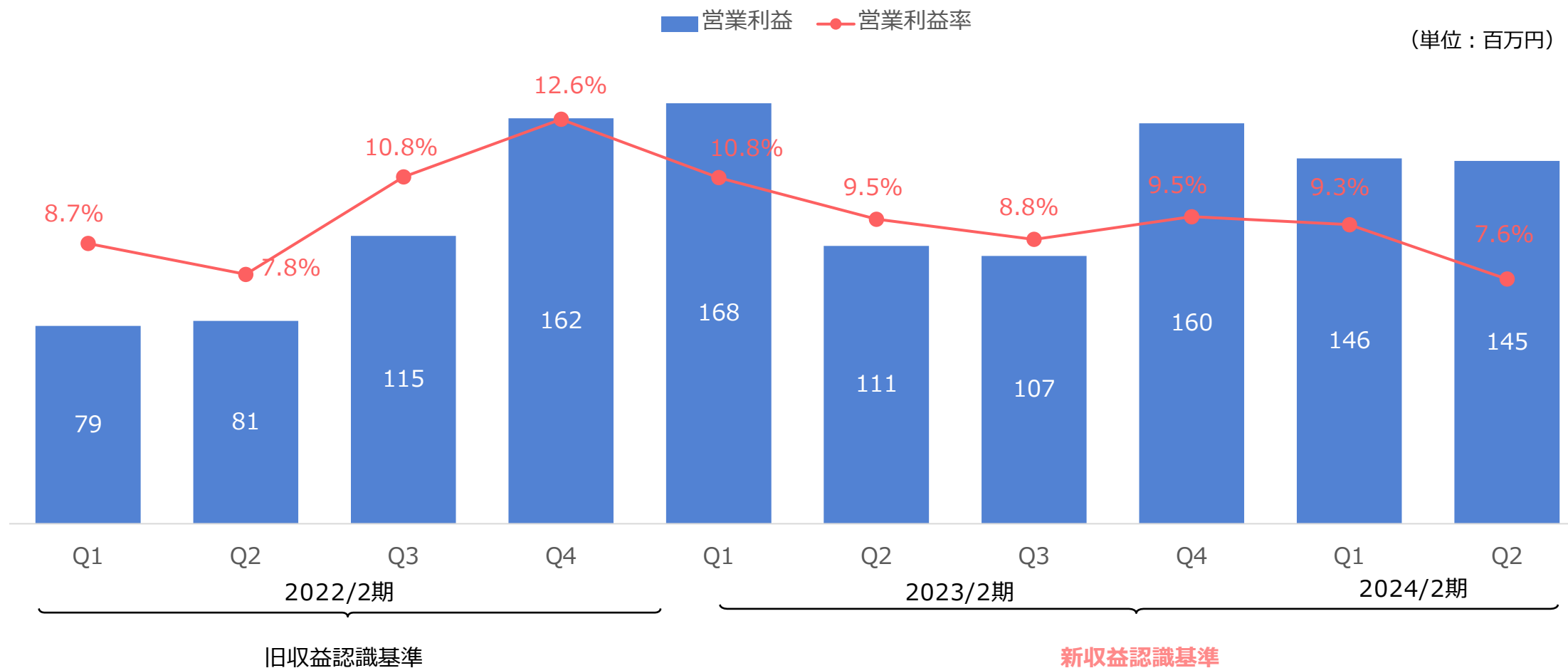
(単位：百万円)



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

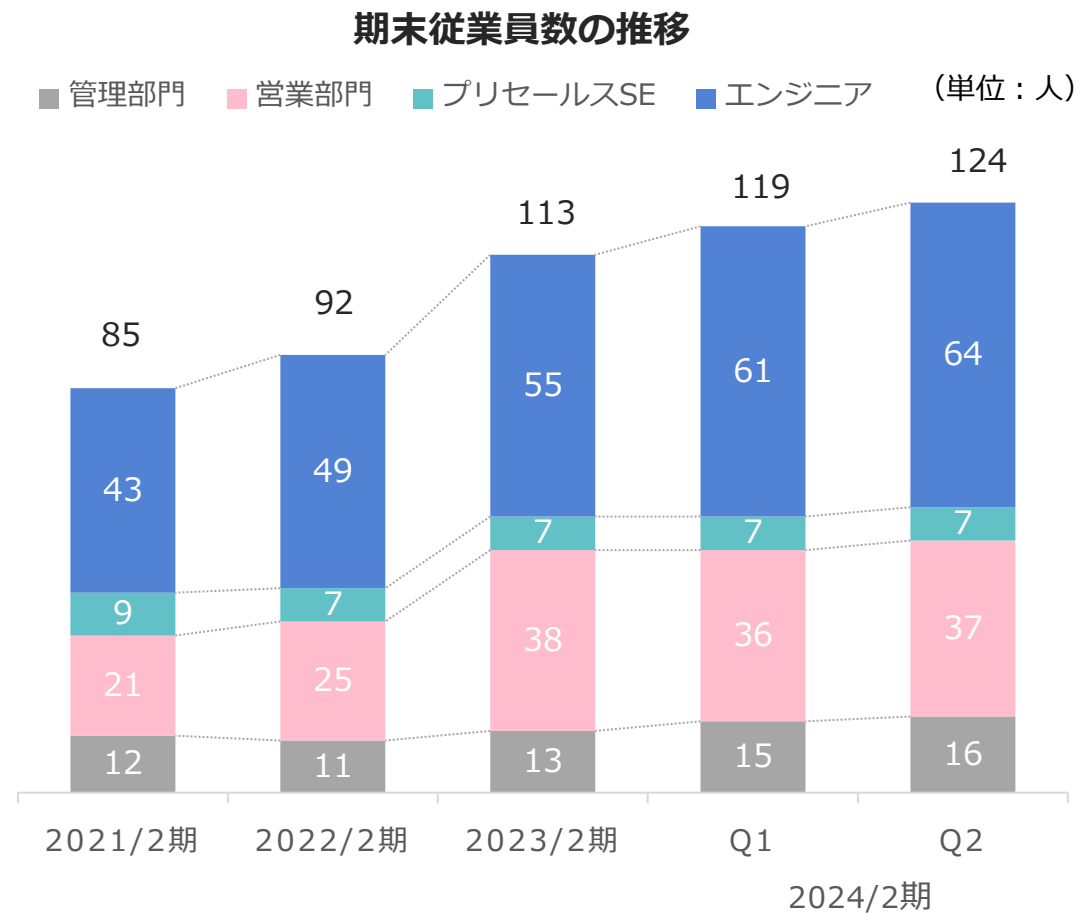
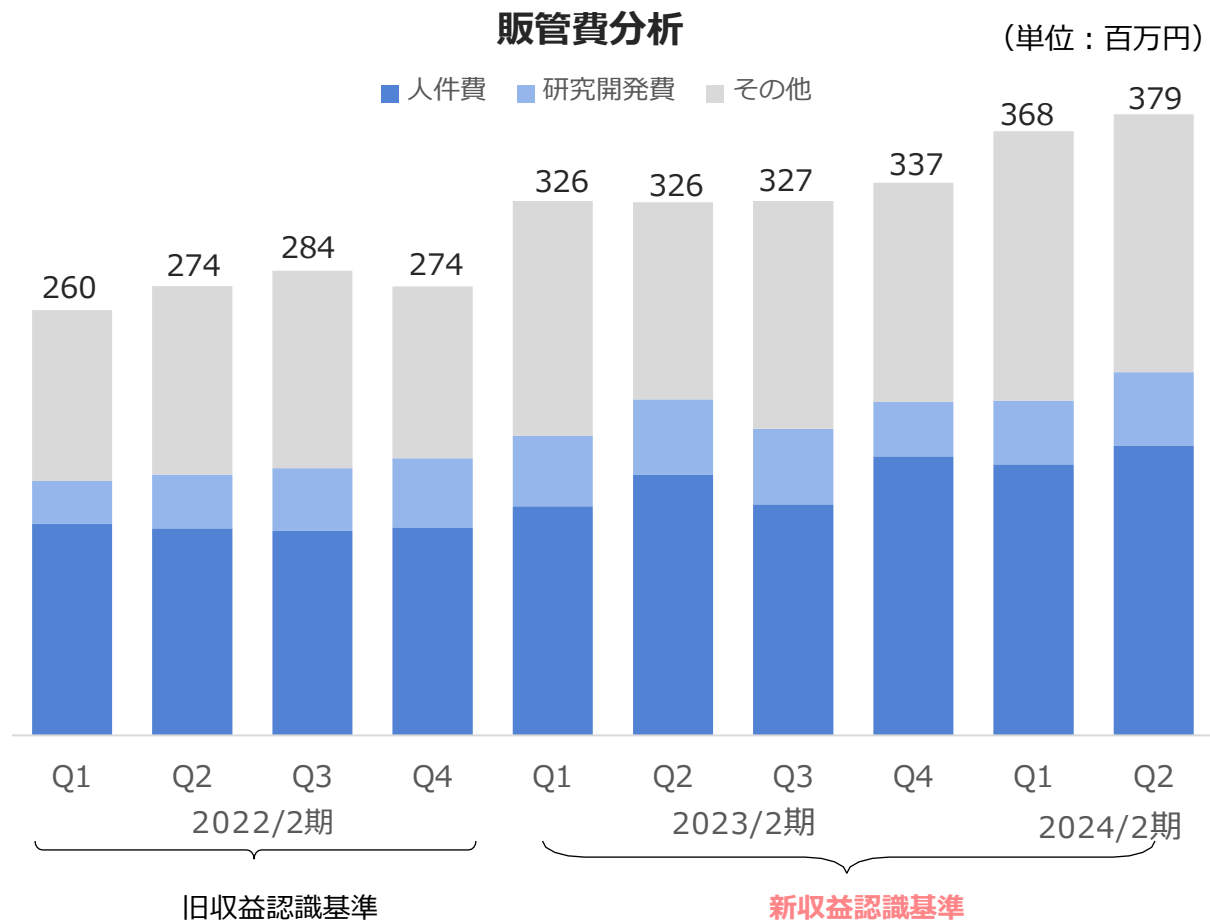
- ▶ 収益認識基準の適用により、従来と比較して安定的に営業利益を創出
- ▶ 引き続き人員増等に積極的に先行投資することで将来的な営業利益率向上の体制構築を推進



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

▶事業拡大スピードに伴い、人員を積極的に増加を継続



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



03. 成長ビジョン（目指す姿）



成長ビジョン（目指す姿）

事業成長

2026年2月期

100億円超の
売上を目標

短期

中長期ビジョン

ライセンス

テクノロジー
コンサル事業

2023年2月期

5,623 (単位：百万円)

4,244

944

435

ライセンス

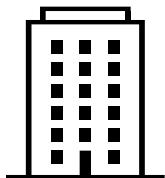
サービス

プロダクト

顧客要望の多様化にあわせサポート体制を充実



RS Ricksoft



サポート体制

スモール
スタート
・導入

製品/技術課題の解決

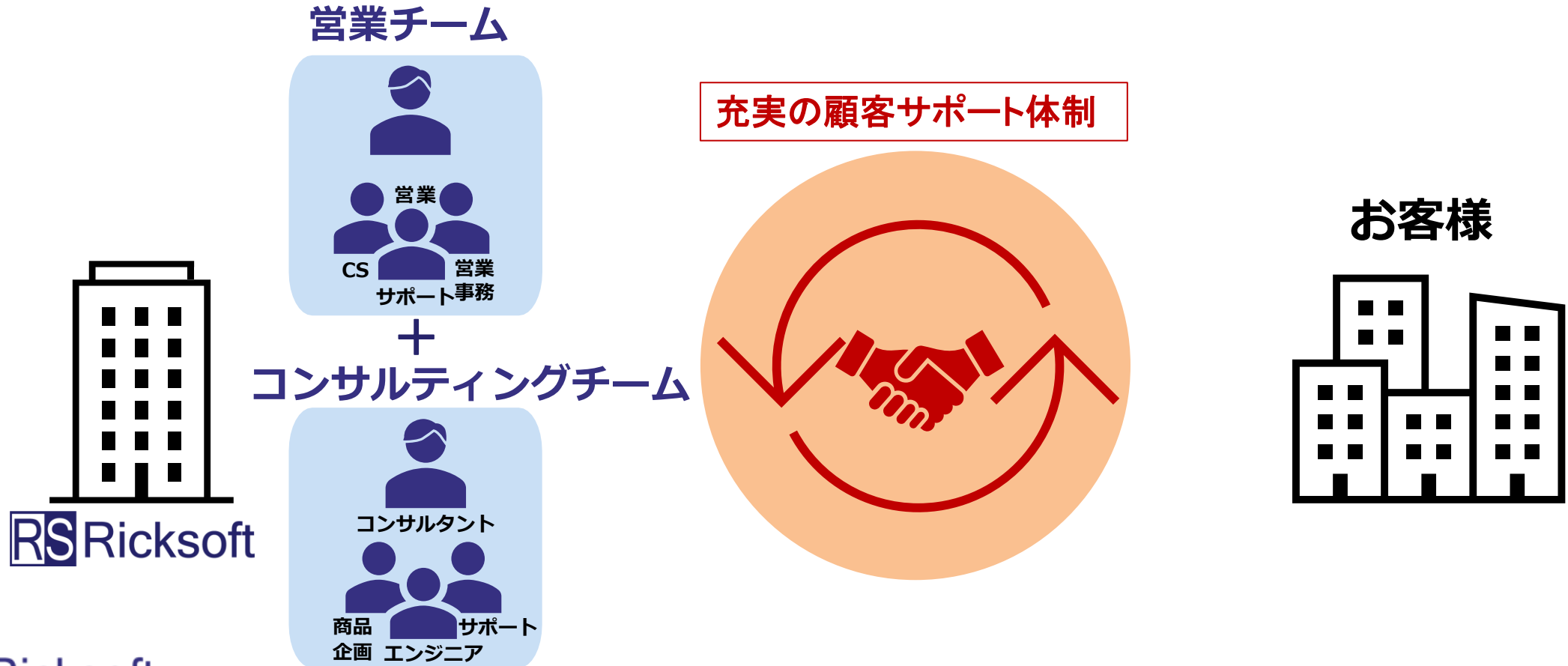
- ・製品利活用
- ・権限
- ・セキュリティ管理
- ・ネットワーク設定など

テクノロジー
コンサルティング

- ・業種特有の課題
- ・個社課題
- ・プロジェクト運営手法
- ・社内調整と連携
- ・経営課題への対応など

顧客サポート体制の強化

- ▶ 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
- ▶ 営業チームが顧客層を開拓、テクノロジーコンサルティングチームが顧客要望に寄り添ったカスタマイズを実現
- ▶ 社員数1,000人以上の大企業に対しても対応可能な体制が整っている



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】





04. 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

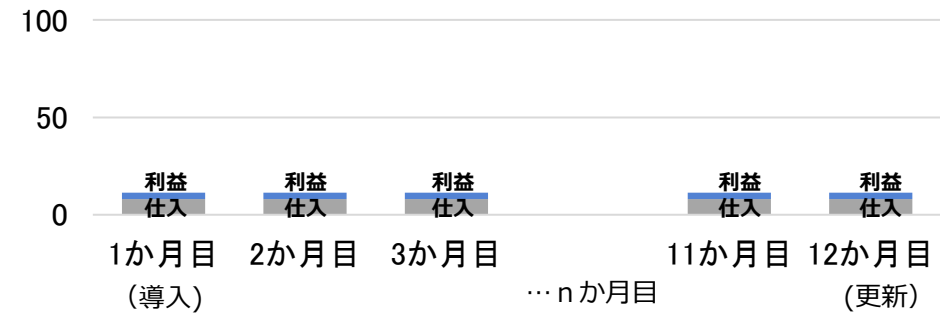
■ 販売時に一括売上計上



注) 「収益認識に関する会計基準」の適用に伴い、計上方法が変更

＜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

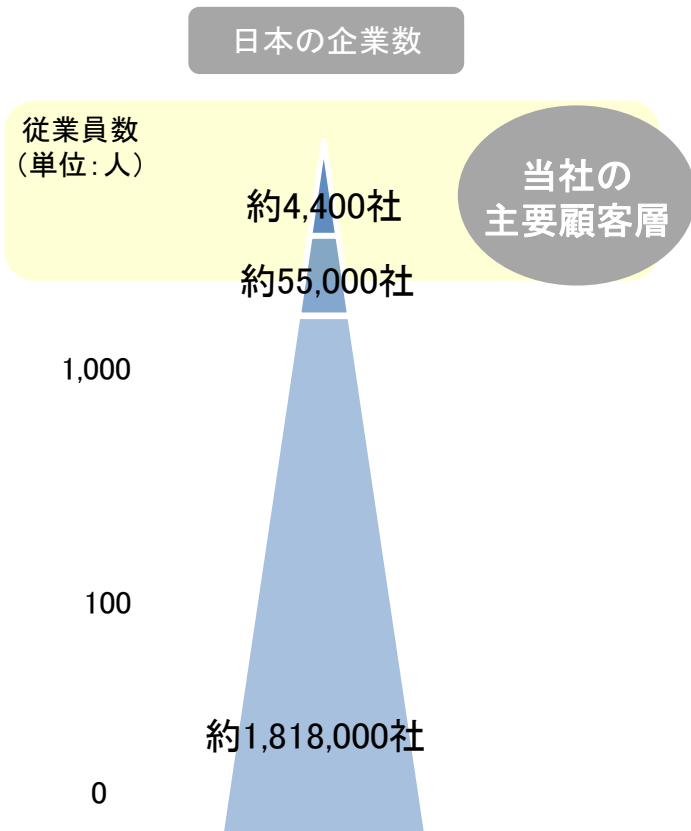
＜オンプレミス型売上＞ データセンター版 他
販売時に一括計上

＜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)

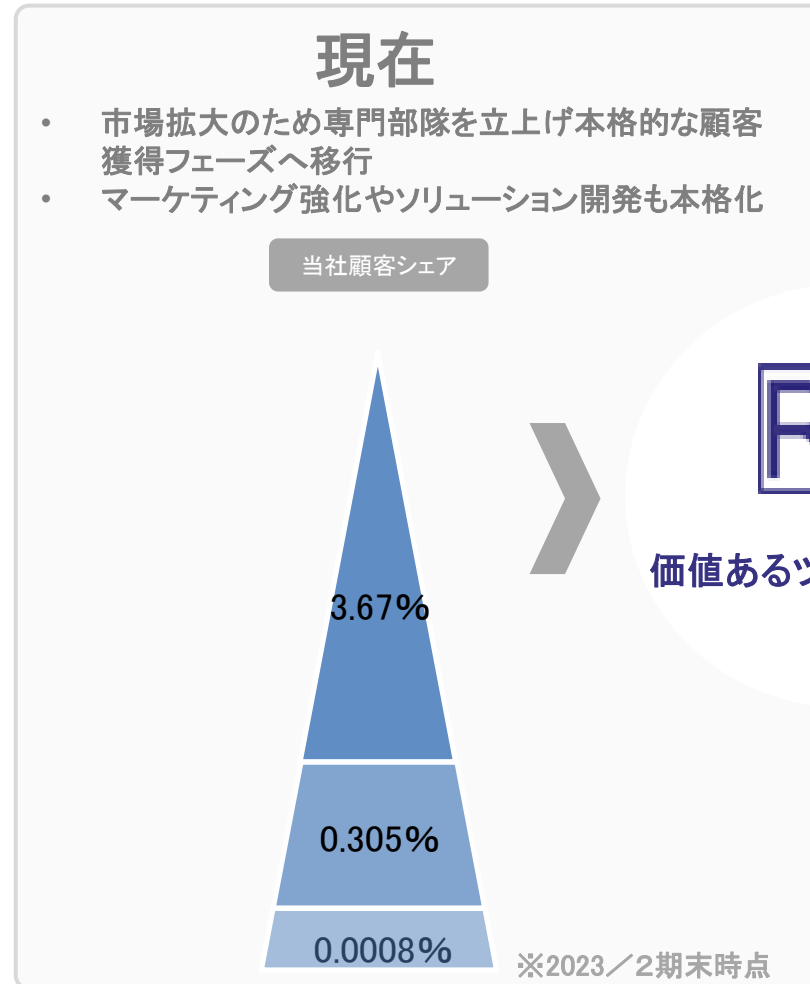
※費用については開発費に加え販売価格の
およそ25%をAtlassian社に対して支払う

当社の顧客について

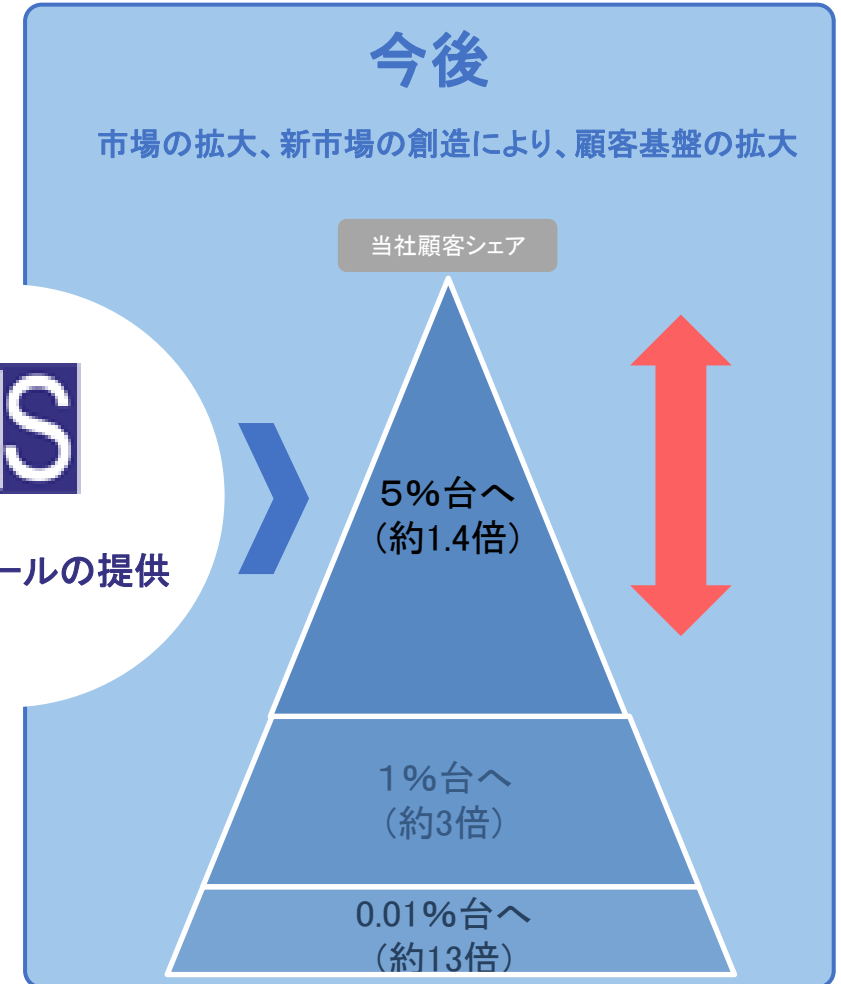
- ▶ 引続き当社主要顧客層である従業員1,000人以上の企業のシェア拡大に注力
- ▶ 大企業において、チーム⇒部⇒会社全体⇒企業グループ全体へと、成功体験を全社・グループに展開



出典：総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」に基づき



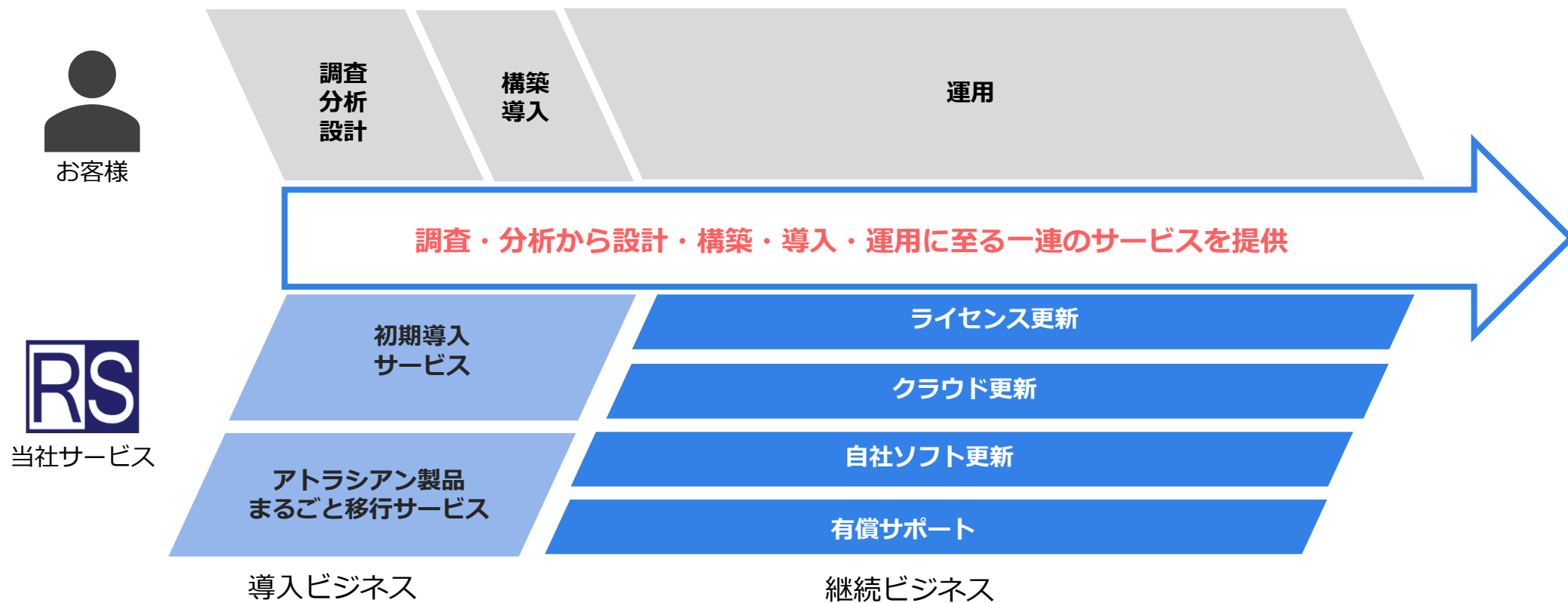
RS
価値あるツールの提供



該当期に取引が発生した顧客数を集計しています
このため、期ごとの顧客シェアには、ばらつきが生じます。

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

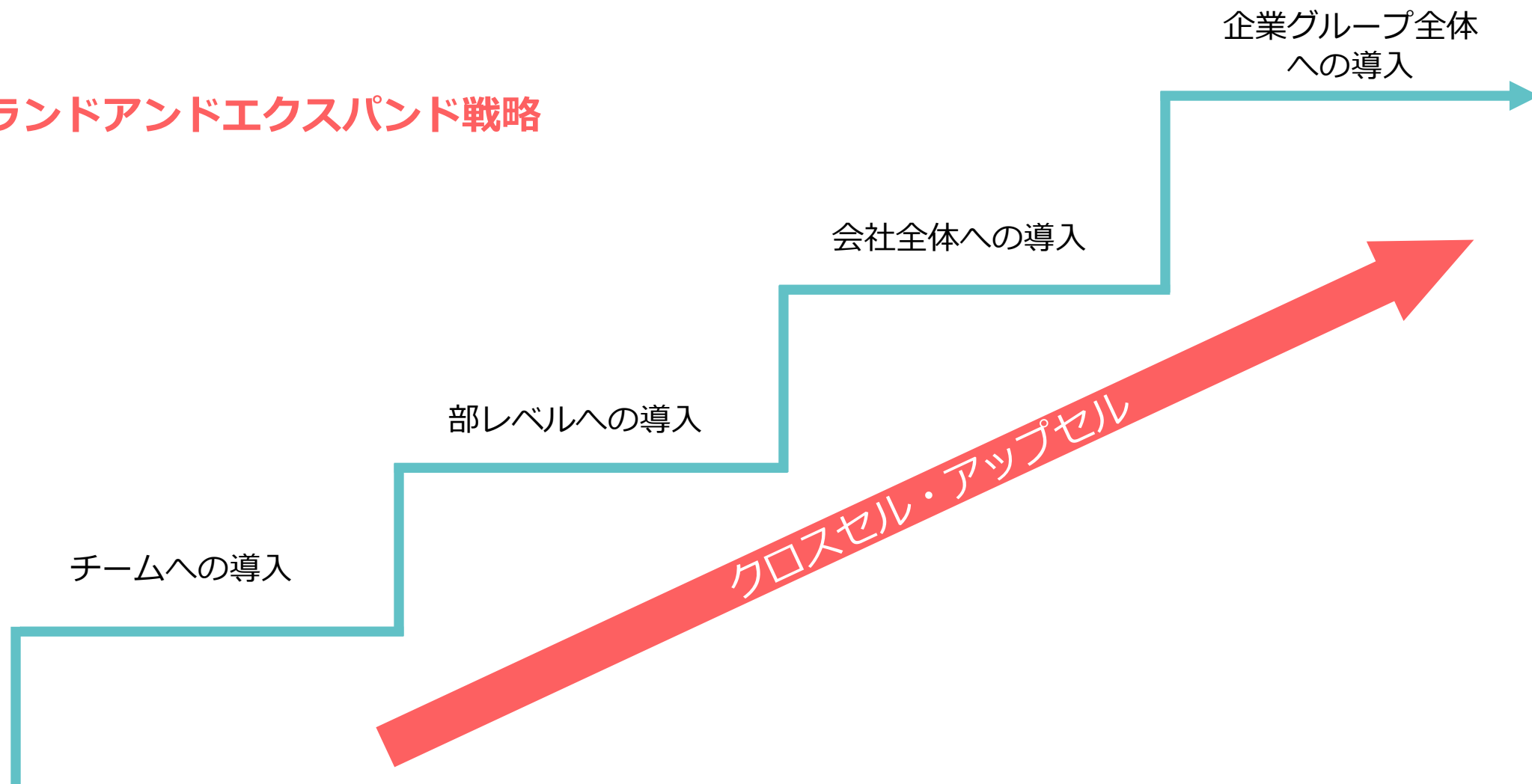
- ▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



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





05. 強み

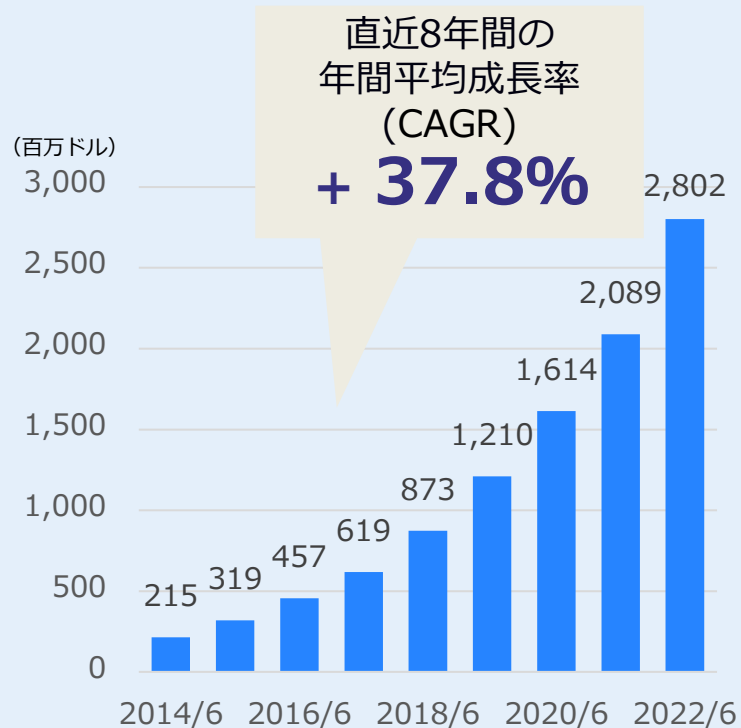


高成長続く、Atlassian の製品・サービス

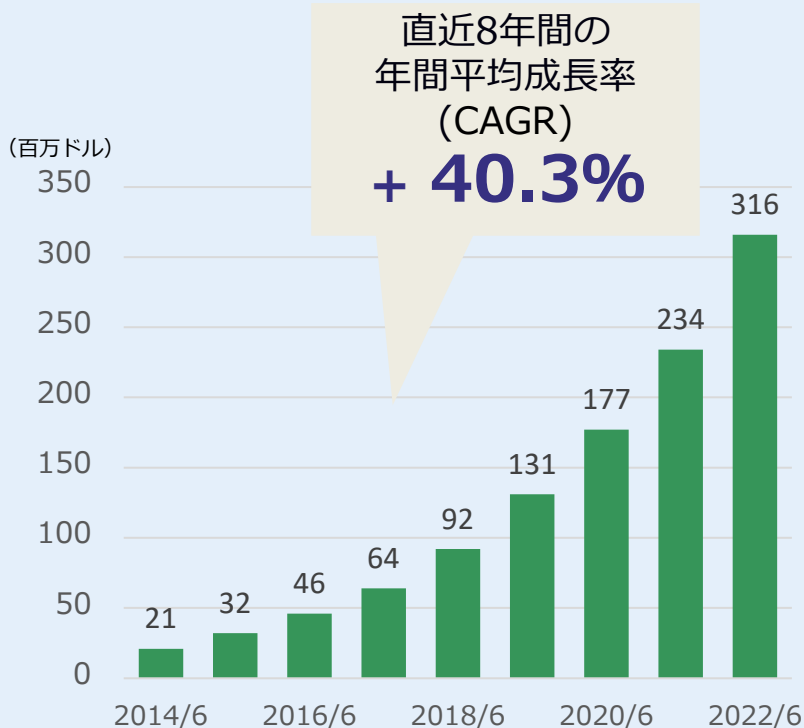
▶ Atlassianについて

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



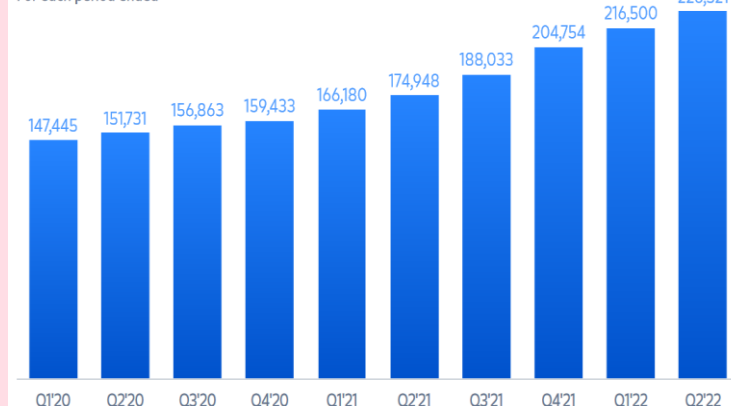
出典：Atlassian, 決算説明資料

■ 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

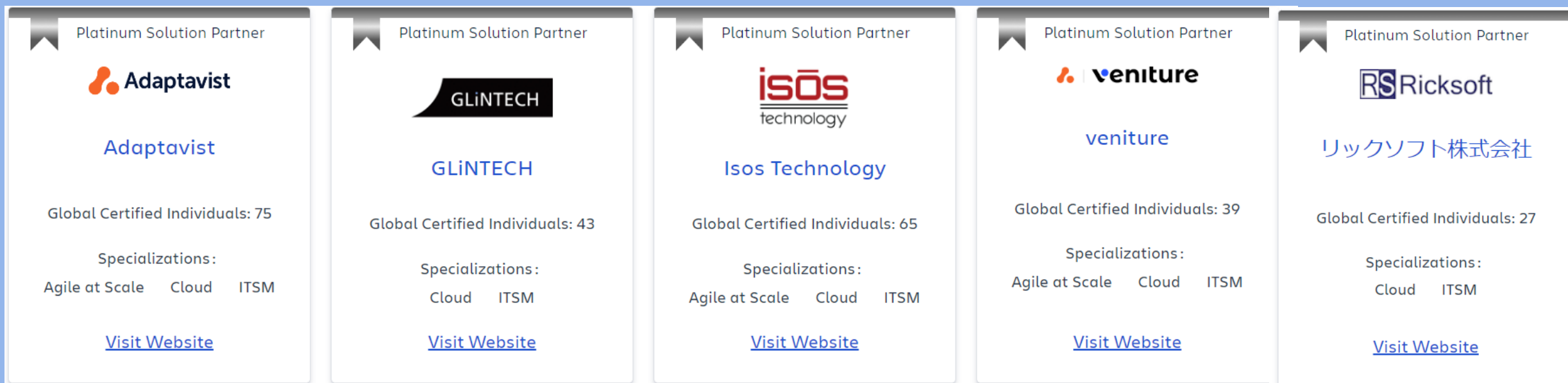
これまでの受賞実績

 Salesforce Japan Partner Award 2023 2023年度 Japan Partner of the Year 受賞	 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 2023 アジアパシフィック急成長企業 2023年度 500 社にランクイン	 Workato 2023年度 Partner of the Year Japan 受賞
 Workato 2022年度 Most New Logos Award 受賞	 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 2022 アジアパシフィック急成長企業 2022年度 500 社にランクイン	 アトラシアンパートナーアワード 2021年度 Atlassian Partner of the Year 2020 APAC Services 受賞
 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 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 受賞
 FT ranking: Asia-Pacific High-Growth Companies 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 2020年度 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

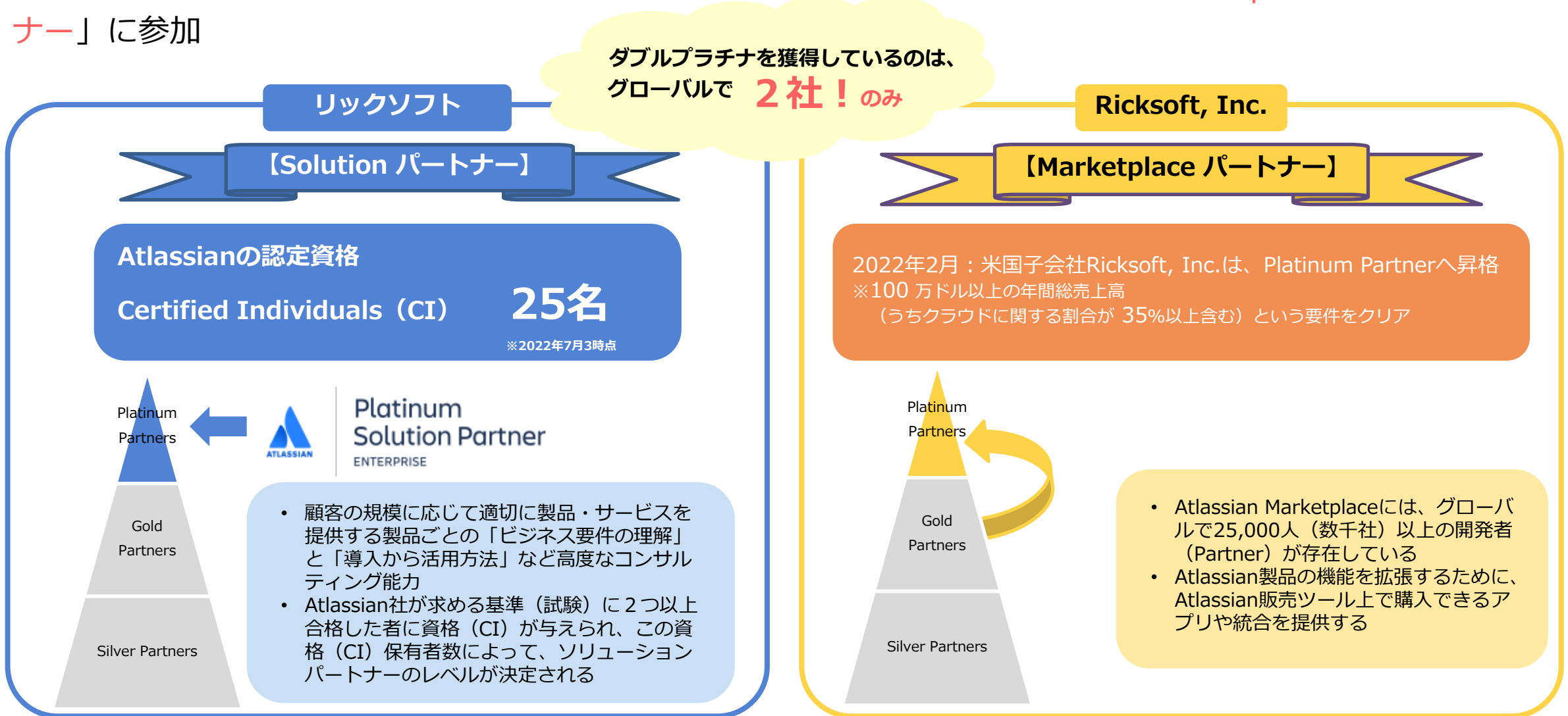
世界のパートナーの中でも第5位にランキング



注) 2023年10月4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、回答者のうち3人に2人がAtlassian Jiraを使用している（上位8ツール中、Atlassian社の2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

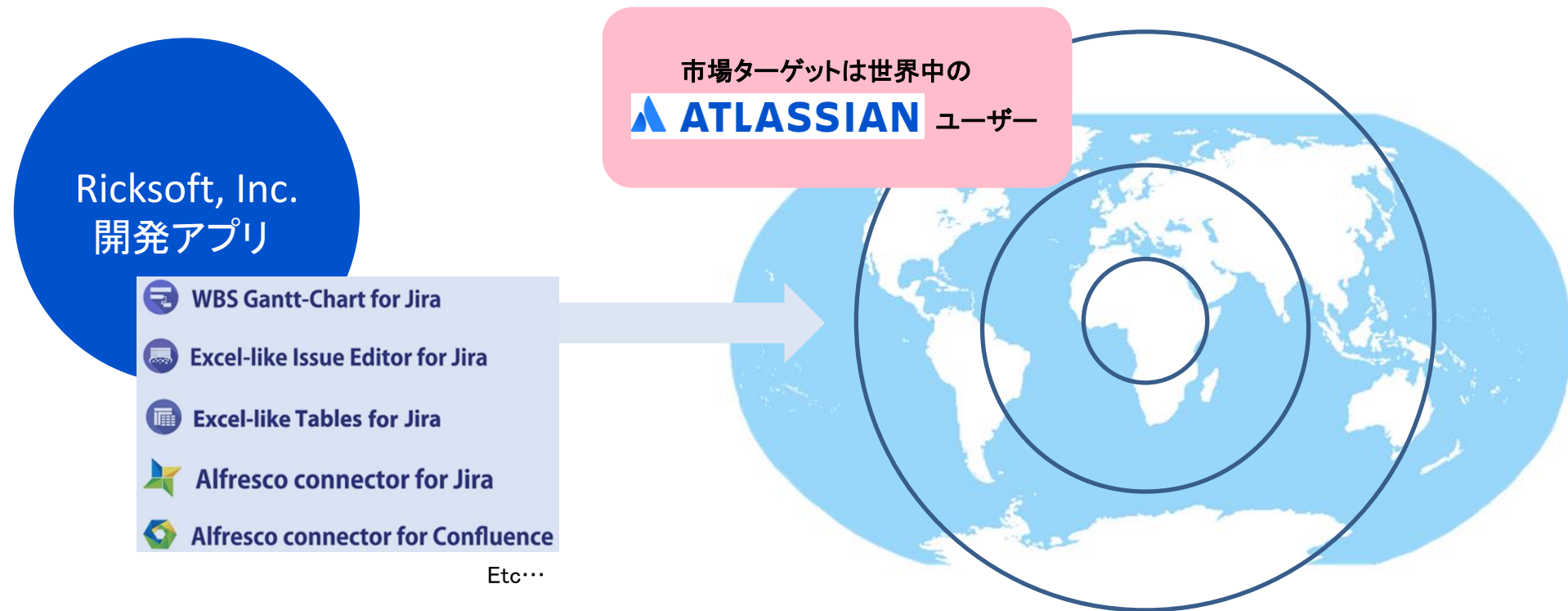
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	66%
Mural/Miro	42%
Microsoft Excel	34%
DevOps/MS Visual Studio	23%
Microsoft Project	15%
Atlassian Jira Align	14%
Rally (formerly CA Agile Central)	6%
In-house/Home Grown	6%

出典：digital.ai 16th Annual State Of Agile Reportより当社作成

出典：Gartner, 2022 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Agile Planning Tools

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



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月当社取締役に就任



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年に当社取締役（監査等委員）就任。2021年5月当社取締役に就任

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。