



2021年10月21日

各 位

リックソフト株式会社
代表取締役 大貫 浩
(コード番号：4429)

問い合わせ先 取締役 加藤 真理
Email ir@ricksoft.jp

〈マザーズ〉 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年10月20日(水) 14:00～15:00
開催方法	Zoom ウェビナーでのライブ配信
開催場所	オンライン
説明会資料名	2022年2月期 第2四半期決算説明資料

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

決算説明資料

2022年2月期 第2四半期

リックソフト株式会社

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 . 決算の状況	04
2 . 事業の概況	11
3 . 今後	22
4 . Appendix	30

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

1 . 決算の状況

A large, abstract blue shape in the bottom-right corner, resembling a stylized wave or a rounded corner, with a white outline.

▶ 売上高は対前年比+16.3%と続伸

▶ 人材と開発への投資を継続しつつも売上成長でカバーし、営業利益は対前年比+23.1%を達成

(百万円)

	2021/2期 第2四半期	構成比	2022/2期 第2四半期	構成比	前年比
売上高	1,679	100.0%	1,952	100.0%	<u>+16.3%</u>
売上総利益	601	35.8%	694	35.6%	+15.5%
営業利益	130	7.8%	160	8.2%	<u>+23.1%</u>
経常利益	128	7.6%	166	8.5%	+29.7%
当期純利益	101	6.0%	120	6.1%	+18.8%

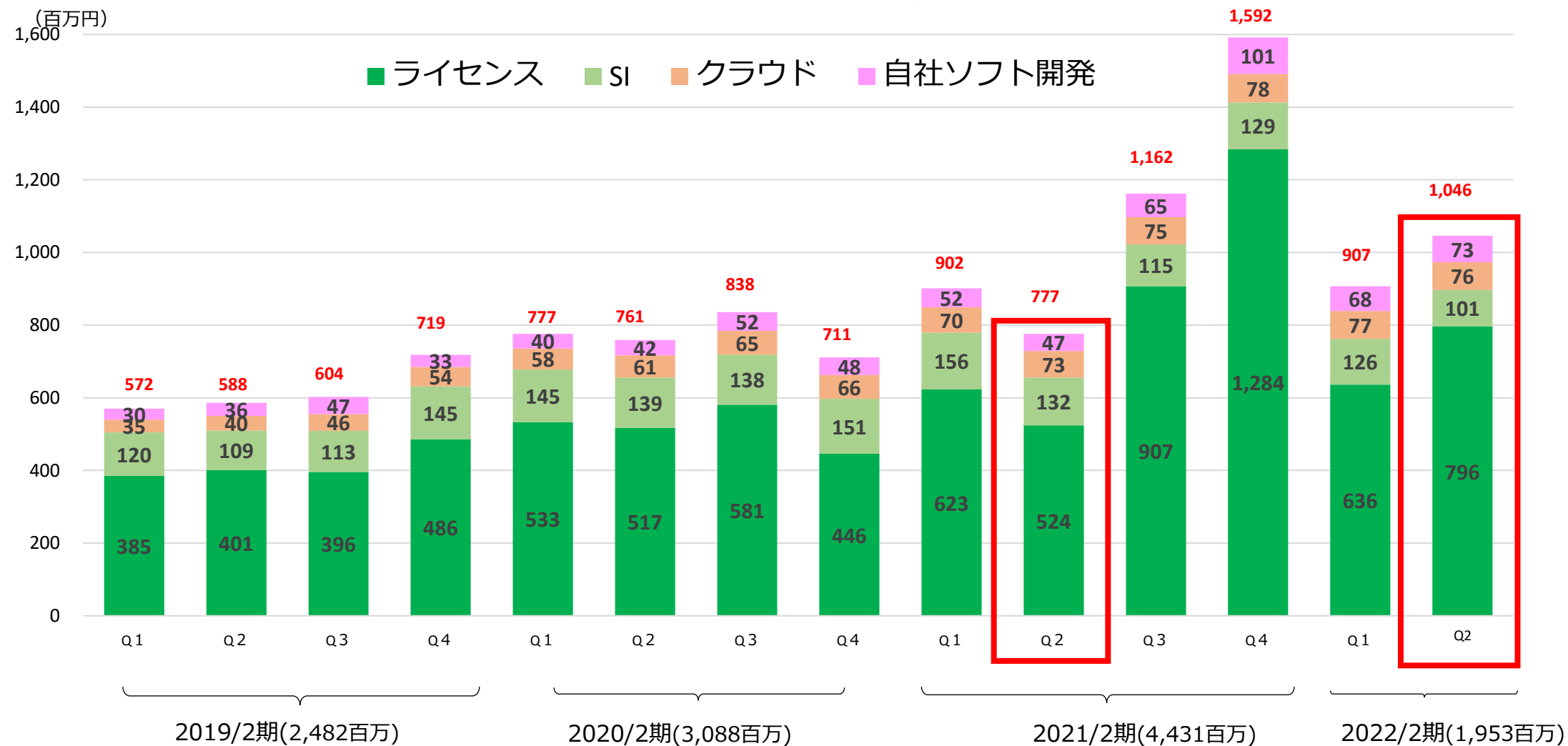
- ▶ 主力商品の切り替わり（サーバー版からDC/Cloud版へ）時期のためSI売上は一時的に減少
- ▶ ライセンス及び自社ソフト開発売上がSI売上の減少を大きくカバーし、売上全体としては前年比+16.3%を達成

(百万円)

		2021/2期 第2四半期	構成比	2022/2期 第2四半期	構成比	前年比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	1,147	68.4%	1,431	73.3%	+24.8%
	SI、有償研修等	289	17.2%	226	11.6%	△21.8%
クラウドサービス		143	8.5%	152	7.8%	+6.3%
自社ソフト開発		99	5.9%	141	7.2%	+42.4%
合計		1,679	100%	1,952	100%	<u>+16.3%</u>

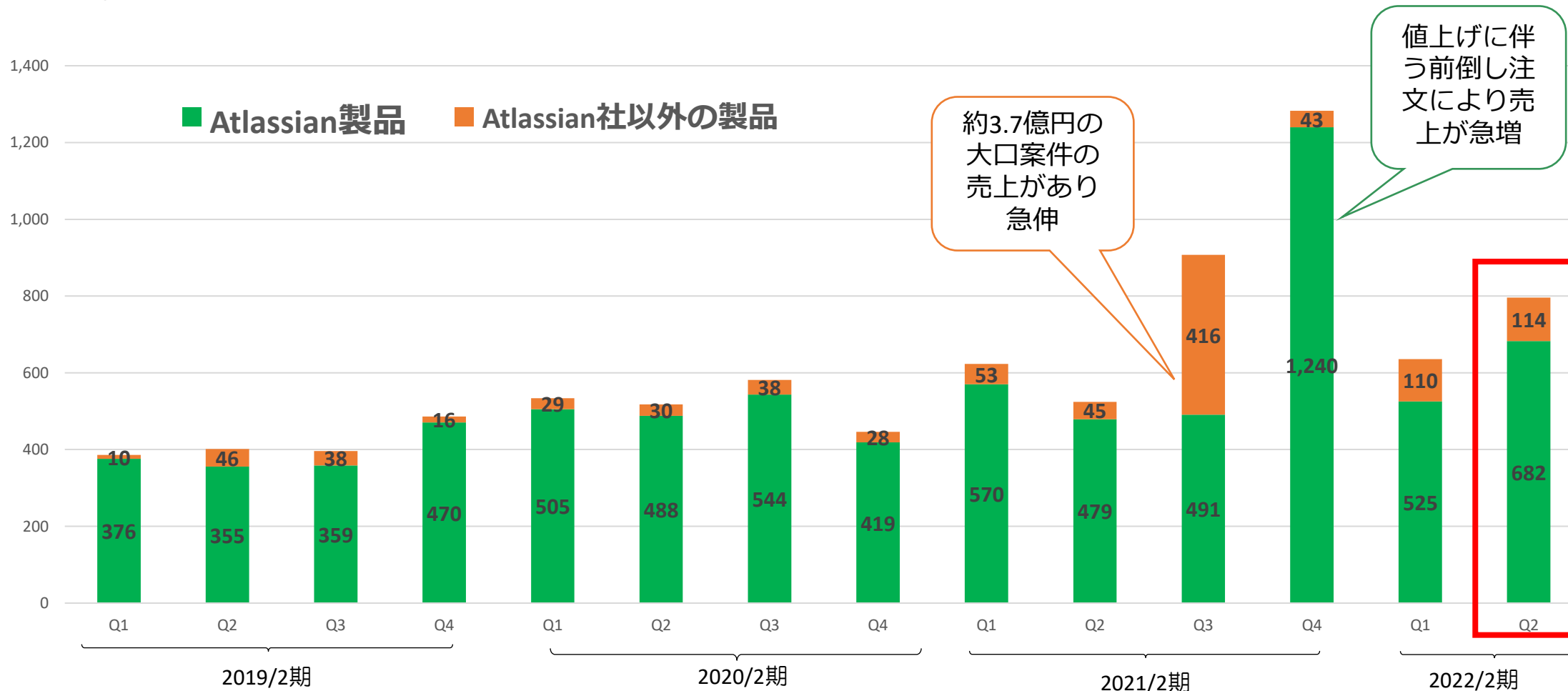
2022年2月期_第2四半期 製品種類別売上推移

- ▶ ライセンス売上は524百万円から796百万円と前年同期比+51.9%と大幅にアップ
- ▶ 自社ソフト売上は、47百万円から73百万円と前年同期比+55%を達成



※2019.2の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

- ▶ アトラシアン製品と併せ、アトラシアン社以外の製品ラインアップも強化
- ▶ ラインナップの広がりに伴い、アトラシアン社以外の製品も安定的に売上を計上するよう
(百万円)



※2019/2期の各四半期は上場前のため未監査の数字を掲載

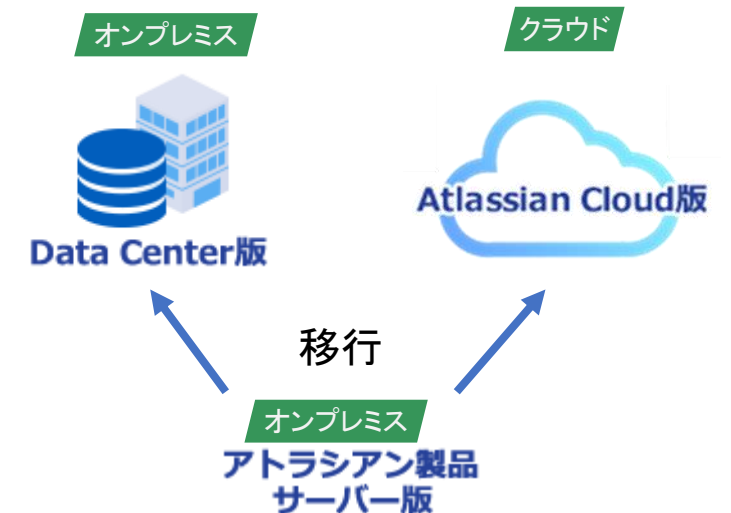
▶ 2020年10月、アトラシアン社はクラウドファースト企業としてクラウド製品を強化するため以下を発表

1. オンプレミス向けサーバー製品を段階的に販売停止（製品サポートは2024年2月まで有効（一部条件あり））
2. サーバー製品の上位製品であるData Center製品を強化
3. サーバー製品とData Center製品の一部値上げ

▶ リックソフトもパートナー企業としてこのメッセージを受け入れ足並みをそろえてきた

1. アトラシアン製品移行ご相談センターの設立
2. 移行案件の商談も積みあがりつつある
3. 上記の活動が評価され『Atlassian Partner of the Year2020』を受賞

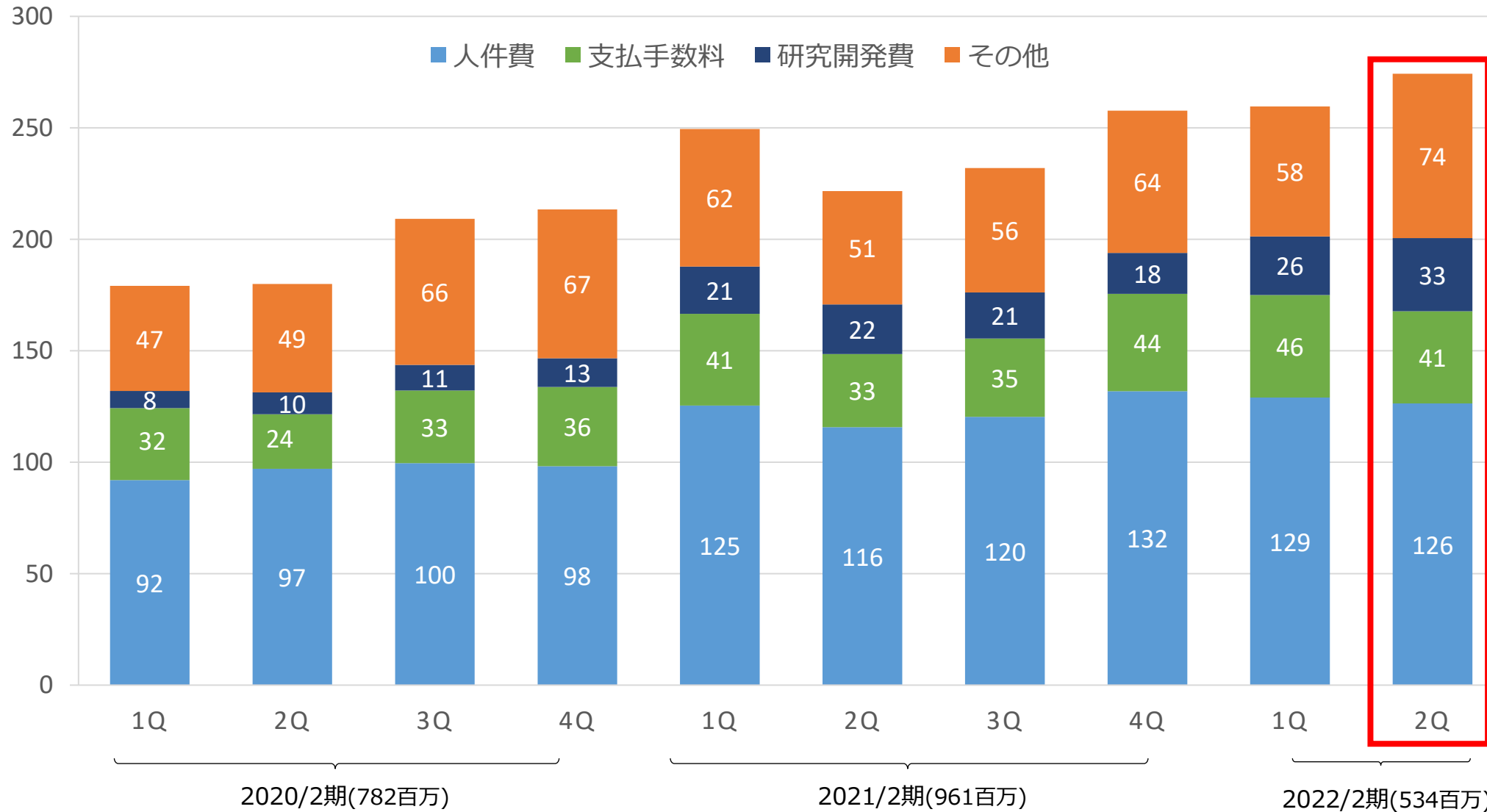
クラウド製品が主流になっても
パートナー企業は重要



段階的に販売停止
(製品サポートは2024年2月まで有効(一部条件あり))

▶ 人材および研究開発費に引き続き投資を継続

(百万円)



A decorative blue line graphic in the top-left corner, consisting of a thin blue line that loops and curves.

2. 事業の概況

A decorative blue graphic in the bottom-right corner, featuring a large, rounded blue shape with a white outline and a dark blue shadow.

▶優れた製品・サービスの上位パートナーになる戦略を拡大中



アトラシアン製品のエキスパートを示す資格
認定資格者数: 24名(2021年10月時点)は世界でも上位
▶アトラシアンパートナー最上位ランクの「Platinum Partner」に、2013年より継続して認定

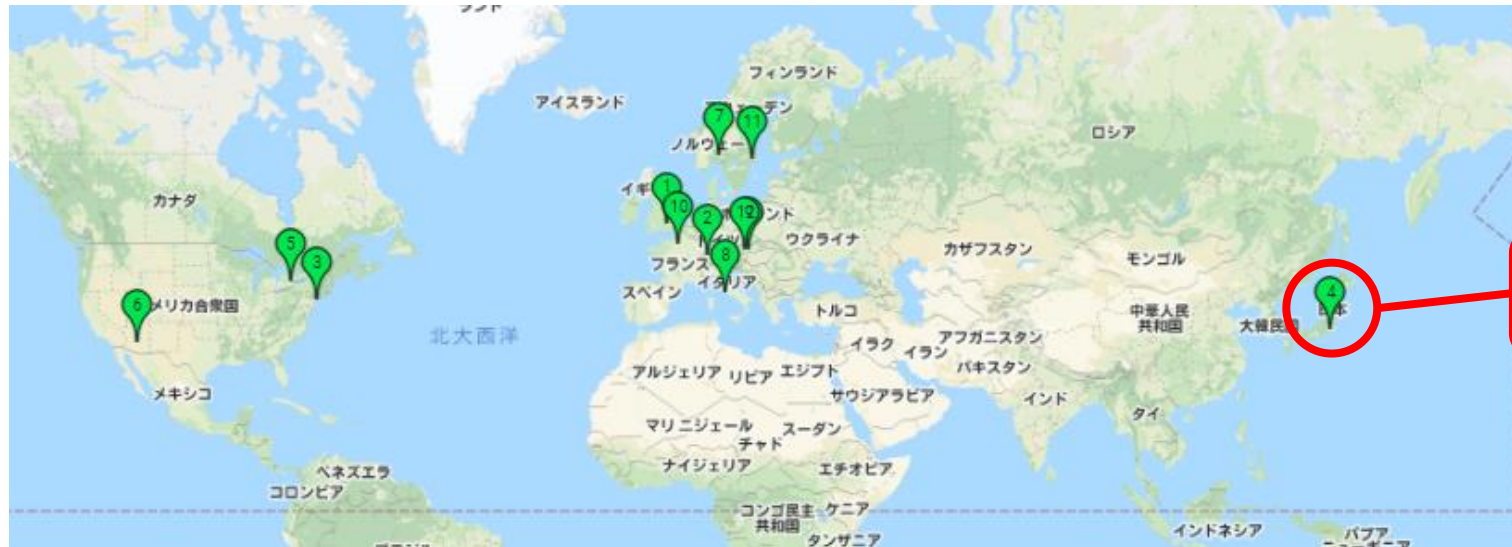


『Slack』のサポートサービスの提供を行うパートナープログラムへの参加
(2019年11月13日発表)



Scaled Agile, Inc.のパートナー認定制度のうち
Transformation Partnersカテゴリにおいて、Gold Partner に認定
(2021年6月17日発表)

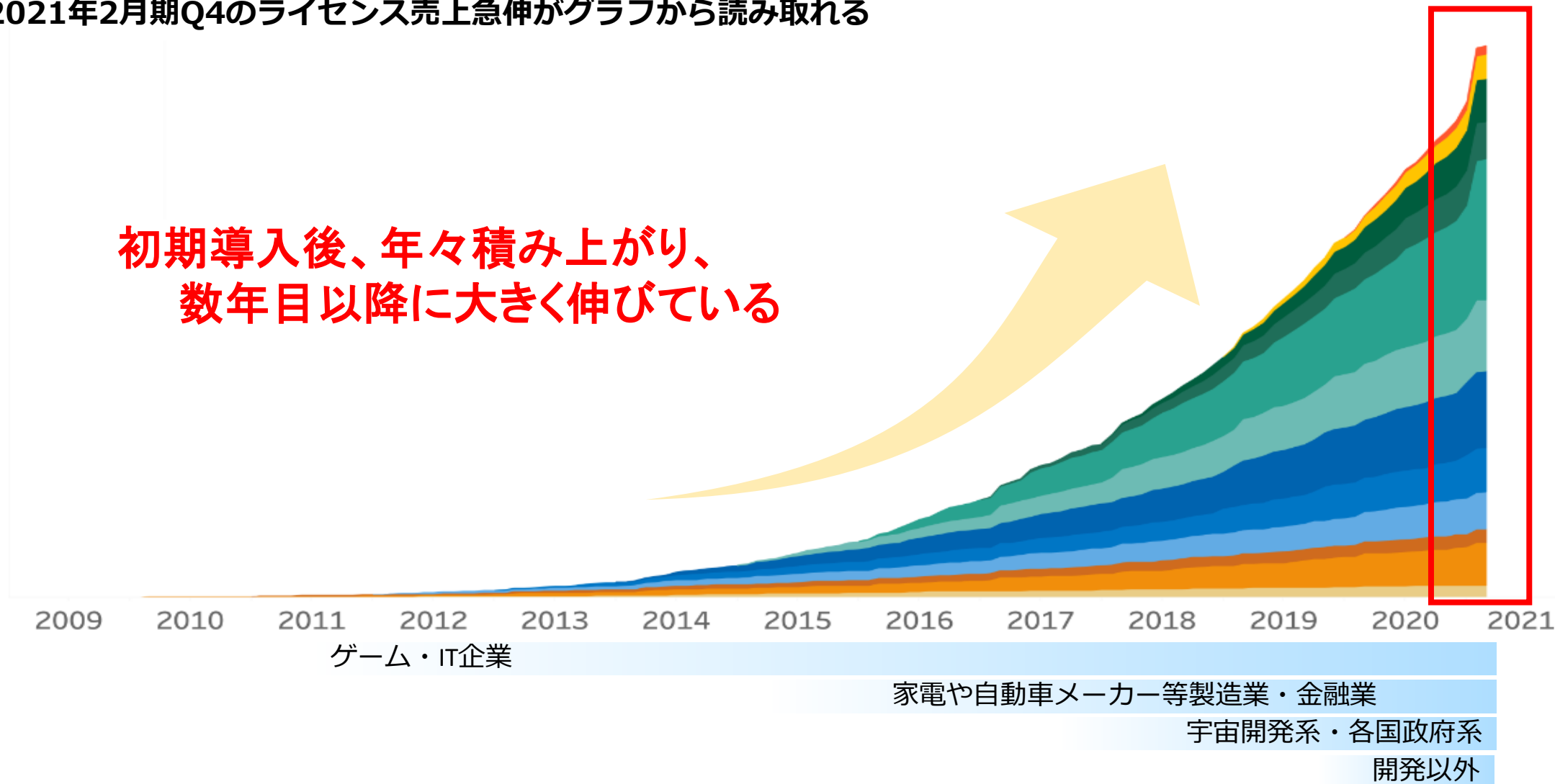
- ▶ アトラシアン製品を活用した社内システムの導入やIT運用をサポートするための技術がトップクラス
- ➡ アトラシアンパートナーグローバルランキング上位の知名度・信頼性



1	Adaptavist Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 61 Specializations: ● Agile at Scale
2	bitvoodoo ag Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 15
3	isOS technology Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 33 Specializations: ● Agile at Scale
4	Ricksoft リックソフト株式会社 Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 24
5	blended perspectives Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 16
6	valiantys -Valiantys Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 52 Specializations: ● Agile at Scale ● Cloud
7	[byte source] never give up your vision ByteSource Technology Consulting GmbH Platinum Solution Partner	Visit Website	Global Certified Individuals: 13

※2021年10月現在

- ▶ 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
- ▶ 2021年2月期Q4のライセンス売上急伸がグラフから読み取れる



▶ アトラシアンパートナーかつSlackのサービスパートナーはAPACで当社のみ

Robots & Pencils 	C prime 	Onix 	IBM
slalom 	Capgemini 	Rainmaker 	Adaptavist
Globant 	TRINEO (APAC)	RS Ricksoft (APAC)	Abeam Consulting (APAC)

は、Atlassianパートナー

- ▶ 全世界で約450社のパートナーのうち70社が Gold Partner として認定、
日本国内ではリックソフトを含めて**4社**のみが Gold Partner として認定



NTT DATA | everis

Paired with SAI Yes SPCTs 0

People Trained 4,077 SPCs 160

Location of SPCs
Brazil, Canada, Chile, Colombia, Germany, India, Japan, Mexico, Peru, Spain, United Kingdom, United States



FUJITSU LIMITED

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 744 SPCs 41

Location of SPCs
Japan

Orchestrating a brighter world **NEC Corporation**

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 7 SPCs 6

Location of SPCs
Japan

TDCSOFT Inc.

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 218 SPCs 22

Location of SPCs
Japan

RS Ricksoft **Ricksoft Co., Ltd.**

Paired with SAI No SPCTs 0

People Trained 0 SPCs 5

Location of SPCs
Japan

※2021年10月現在

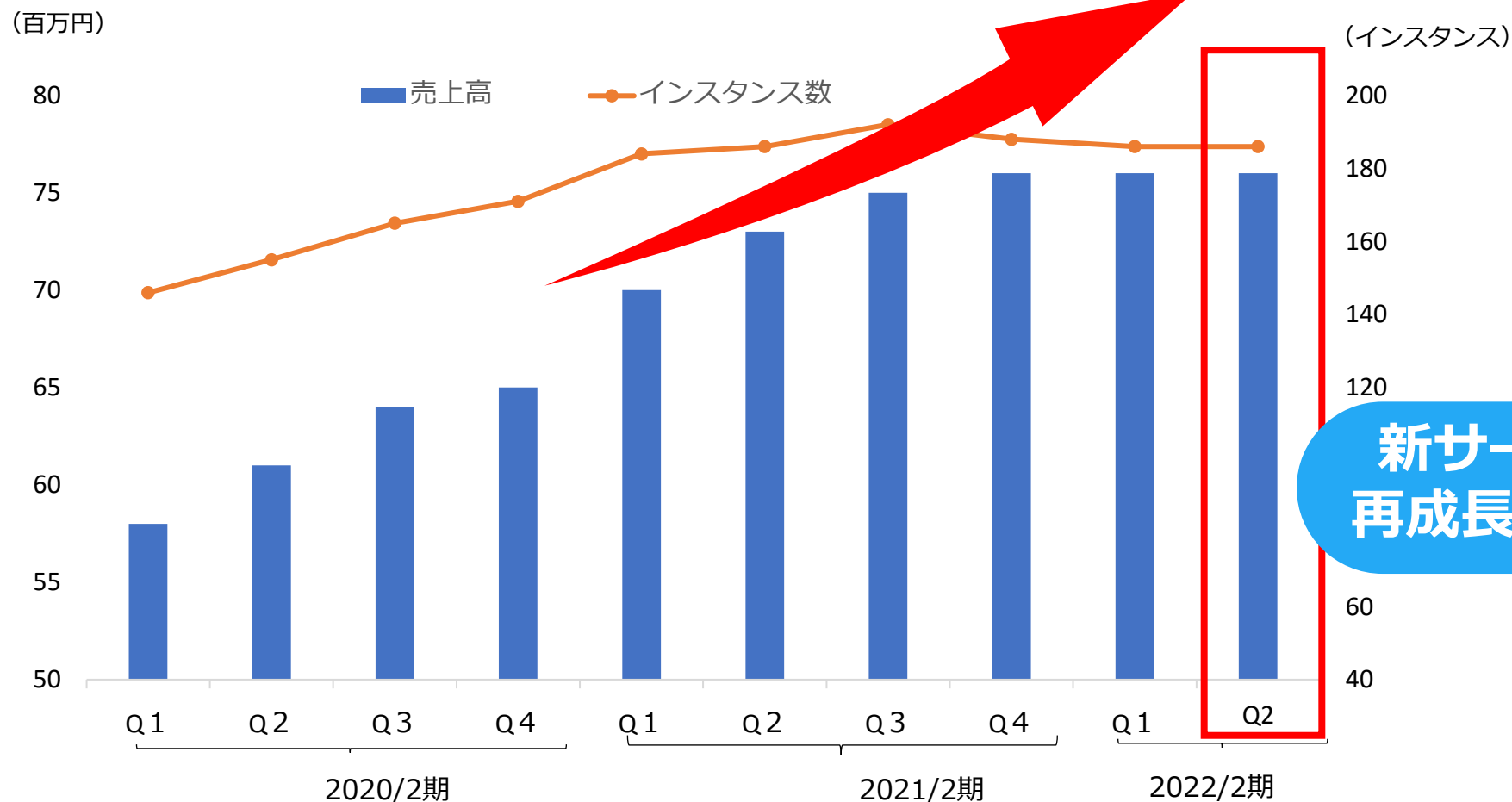
▶取扱製品・サービスのラインナップを順次拡大中

製品例	製品の特長	事業の状況
Alfresco ※2014/6 取扱い開始	<膨大なコンテンツの一元管理> 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 <ビジネスプロセス管理> 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	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
Tableau ※2017/6 取扱い開始	<誰でも簡単にスピーディに分析できるBIツール> 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	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
WhiteSource ※2019/4 取扱い開始	<セキュリティ(脆弱性チェック) ツール> DevSecOps実現に不可欠なオープンソース・セキュリティ&コンプライアンス管理ソリューション	日本で唯一のリセラーパートナーとして活動中
Tricentis ※2019/5 取扱い開始	<テスト管理ツール> DevOps、アジャイル開発チームに選ばれるテストマネジメントツール	日本で唯一パートナー契約を締結し、テスト自動化を啓蒙しながら展開中
Workato ※2019/6 取扱い開始	<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	業務プロセス自動化の波に乗り、顧客拡大中
SAFe® ※2021/5 取扱い開始	<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、エンタープライズ向けにスケールさせたプラクティス	日本でSAFeが広がりつつある今のタイミングで、Atlassian製品の販売準備中

▶新サービスを順次拡大中

DC版ライセンス利用者に向けた新サービス、オプトプラスの提供開始

「NTTコミュニケーションズ」が提供する閉域接続サービス「Flexible InterConnect」での、リッククラウドの利用開始

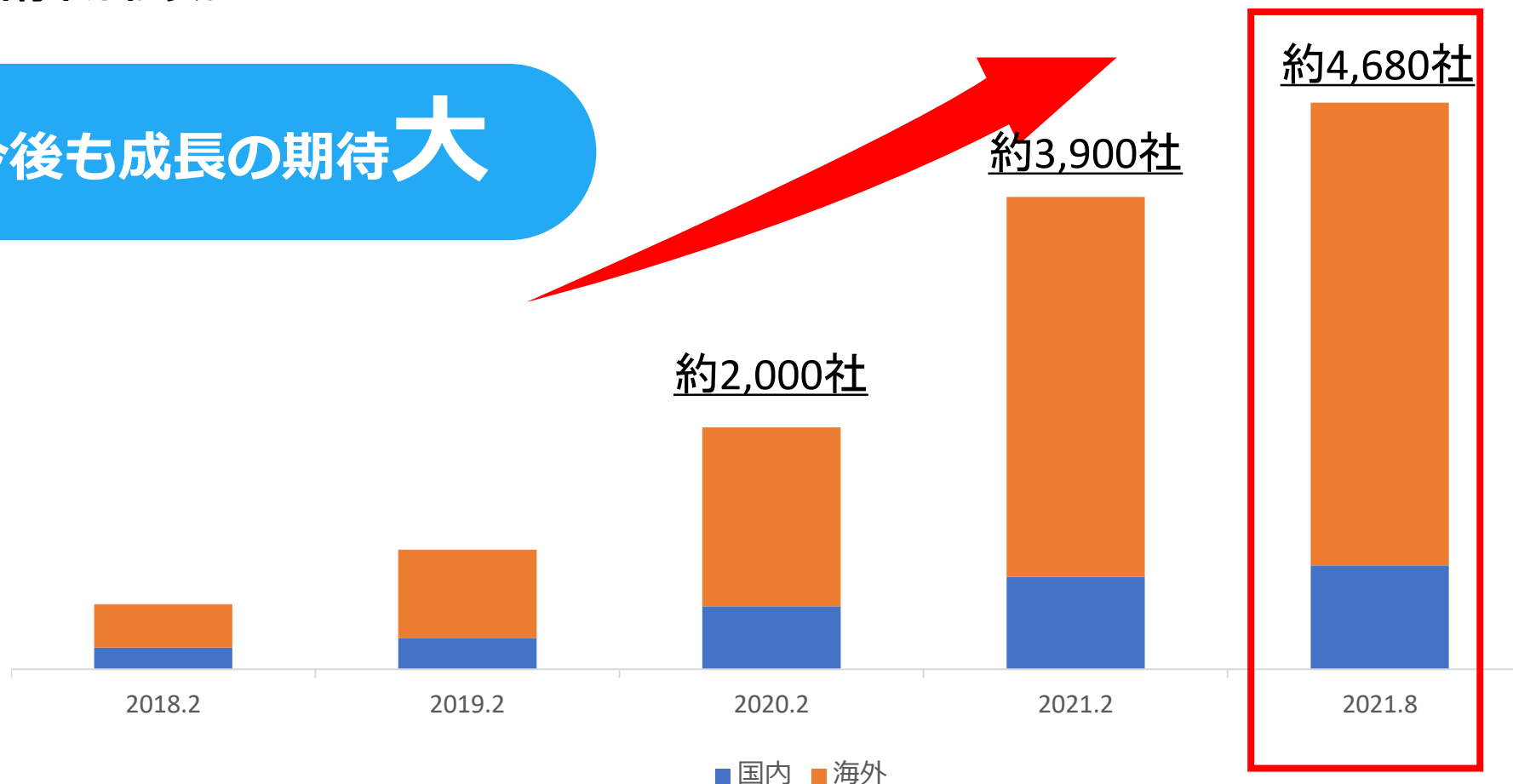


新サービスで再成長させます

- ▶ アトラシアン顧客社数は2021.6時点で約23万社に対し、米国子会社Ricksoft, Inc. の顧客数は国内と海外を合わせ4,680社。

⇒市場占有率はわずか2.0%

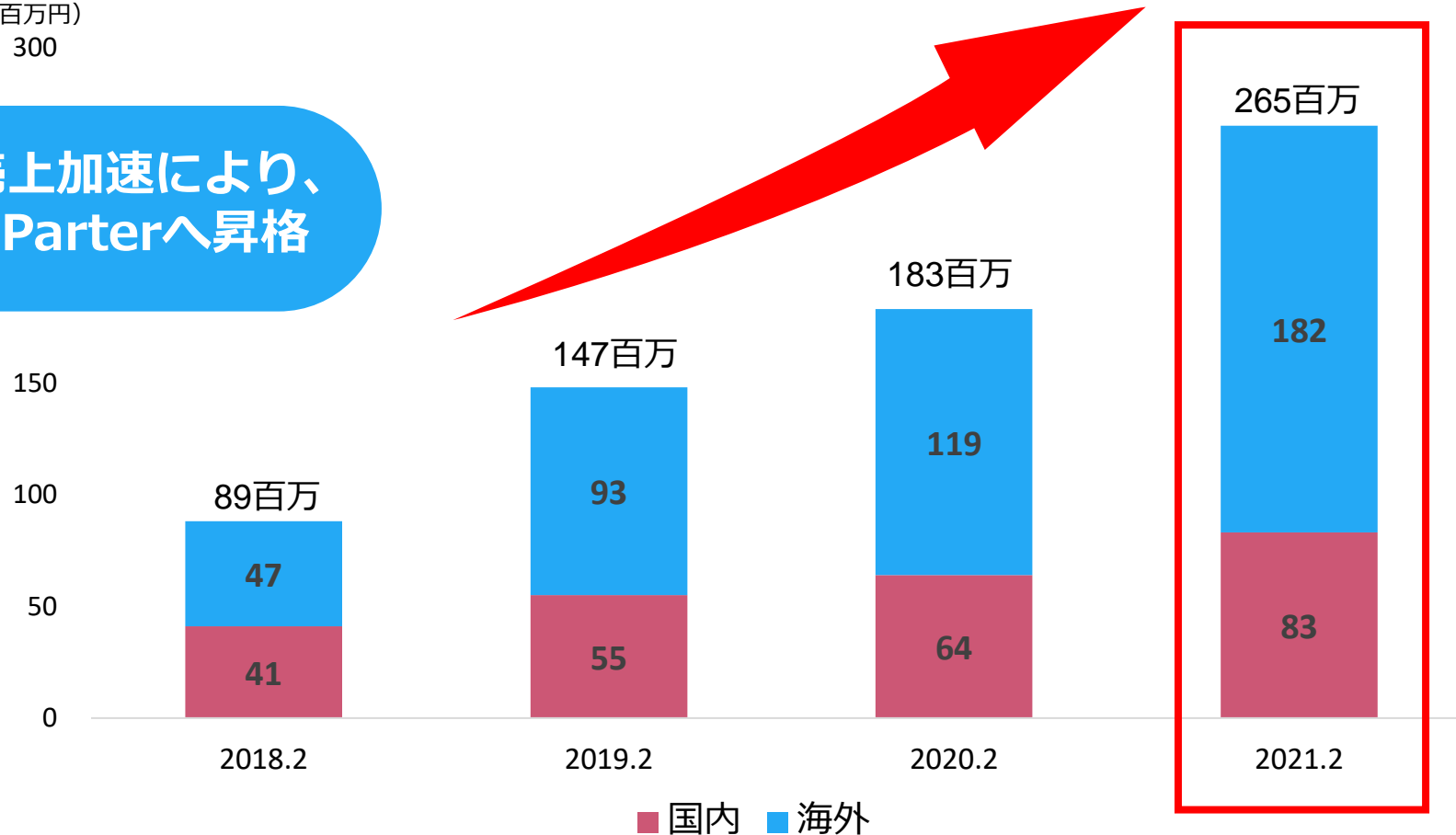
今後も成長の期待大



- ▶ 海外売上が国内売上の2倍強、3年間で海外売上は +287%UPの実績
- ▶ アトラシアン社のMarketplace Partner Program において、米国子会社Ricksoft, Inc. は、SilverパートナーからGoldパートナーへ昇格（2021.8）

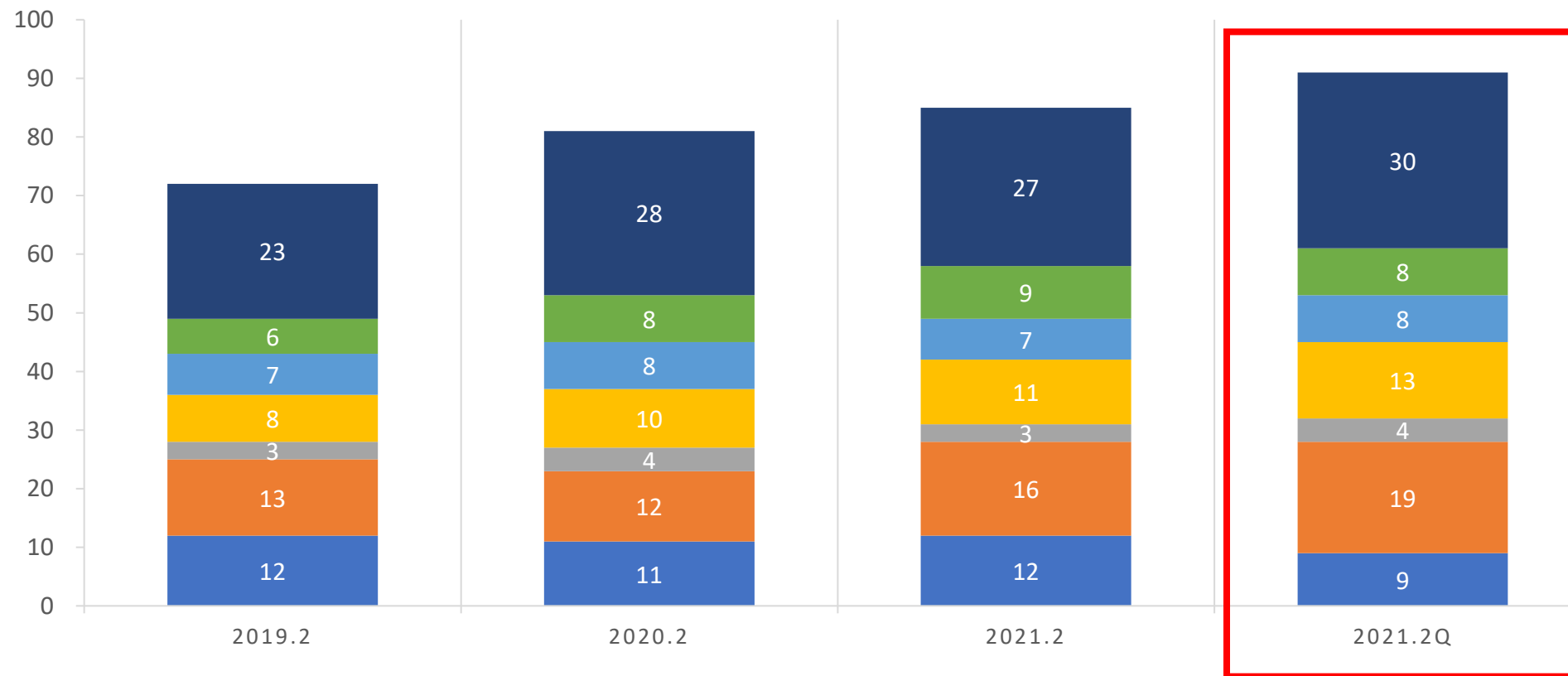
(百万円)
300

クラウド売上加速により、
今夏Gold Partnerへ昇格



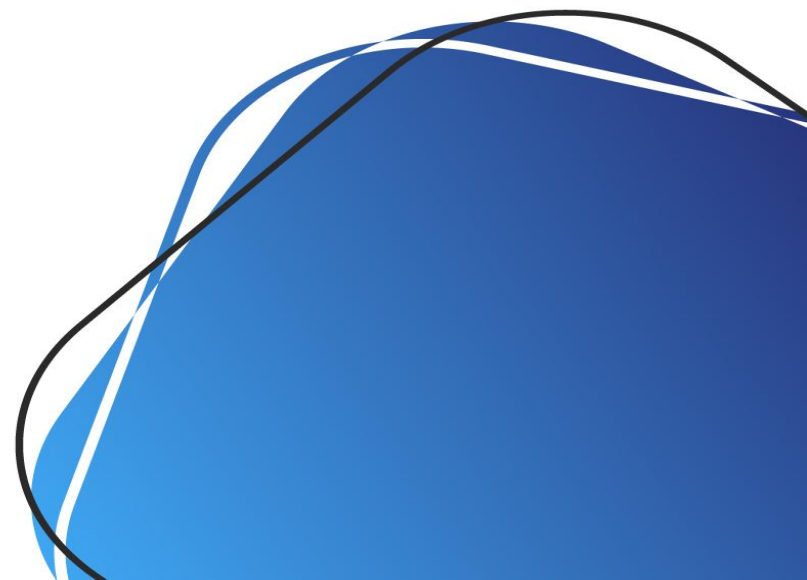
▶ 採用を引き続き強化中

■ 管理部門 ■ カスタマーサービス ■ マーケティング ■ 営業事務 ■ 営業 ■ プリセールスSE ■ 技術

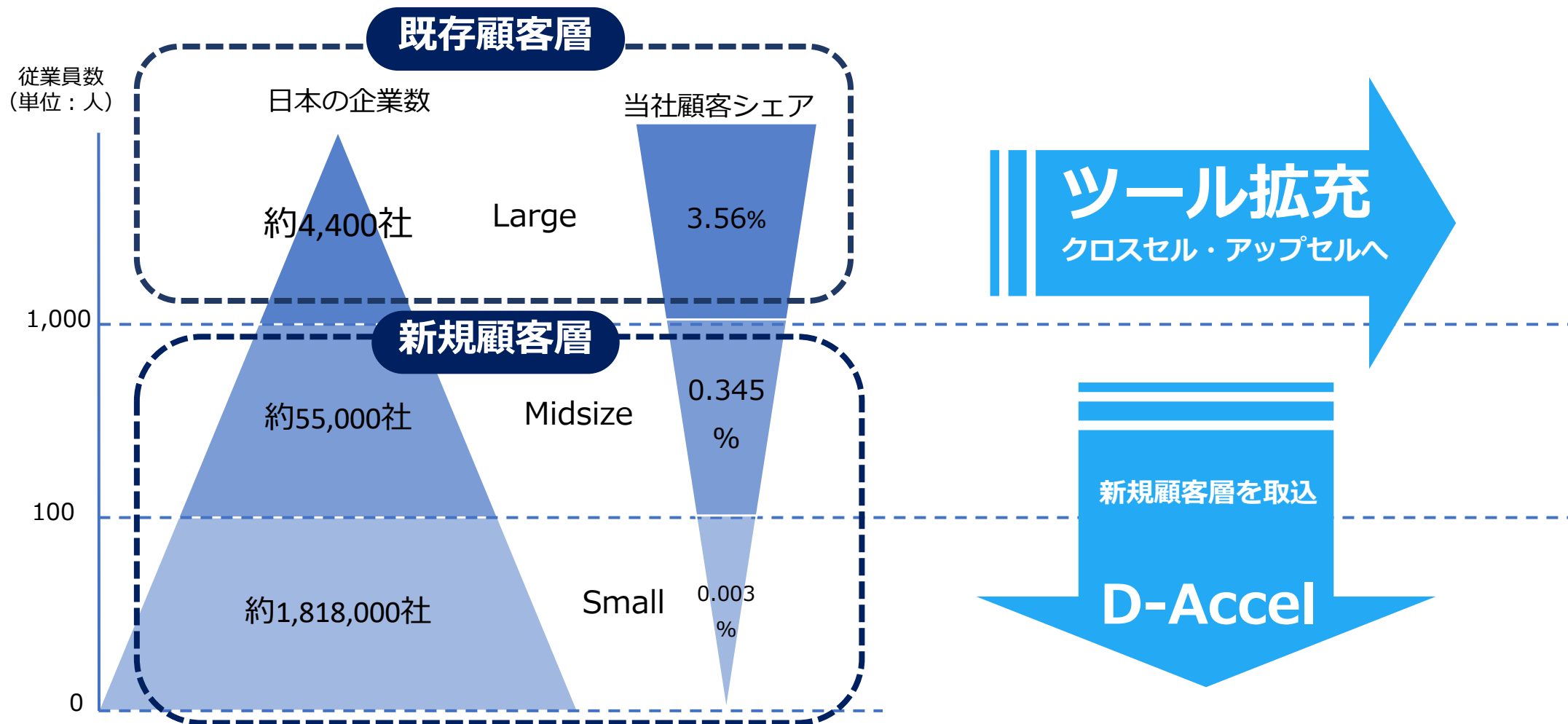


上記グラフは各期末時点のリックソフトグループの正社員、出向社員、契約社員の従業員合計人数

3. 今後

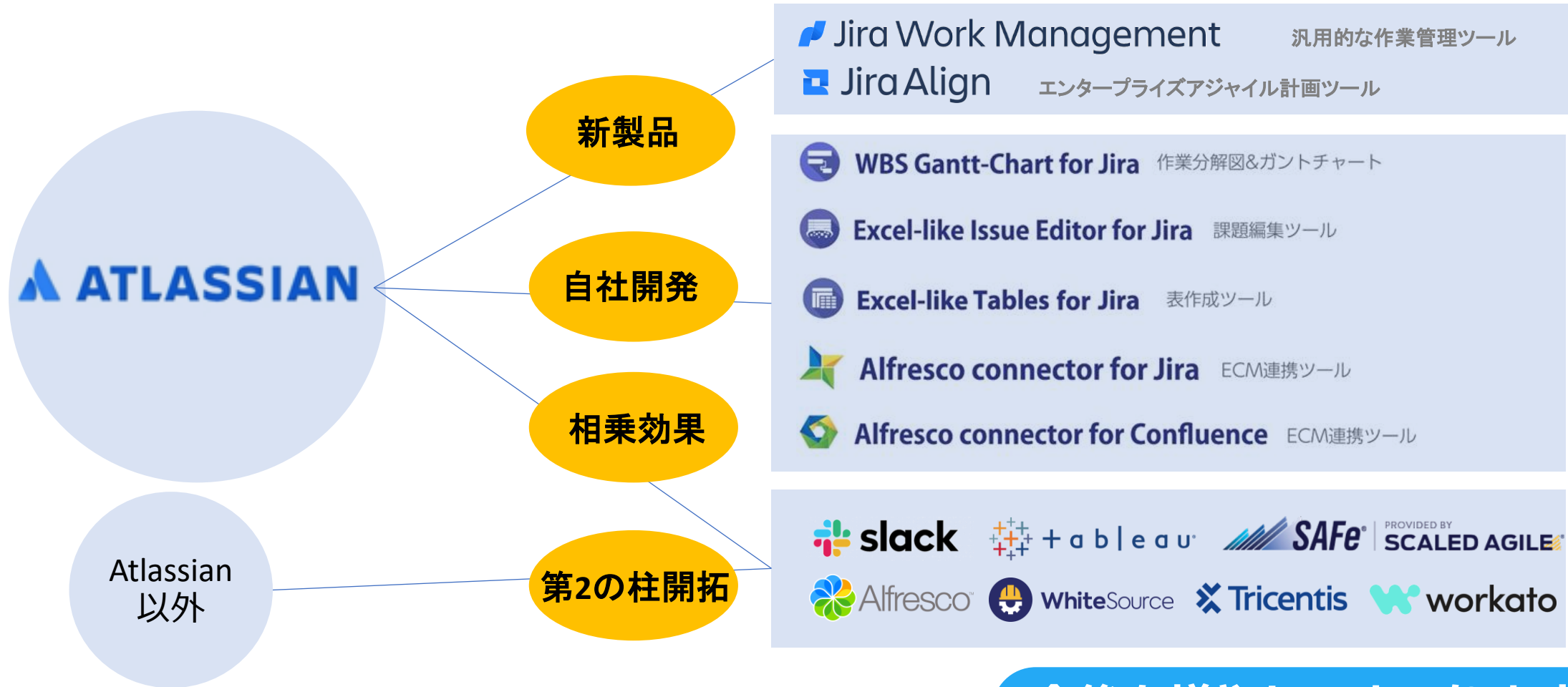


▶ 当社主要顧客層である従業員1000人以上の企業に加え、新たに1000人未満の企業へ顧客層を拡大



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

▶ 主要製品であるアトラシアンに加え、アトラシアンの後を担う第2の柱となるツールも開拓



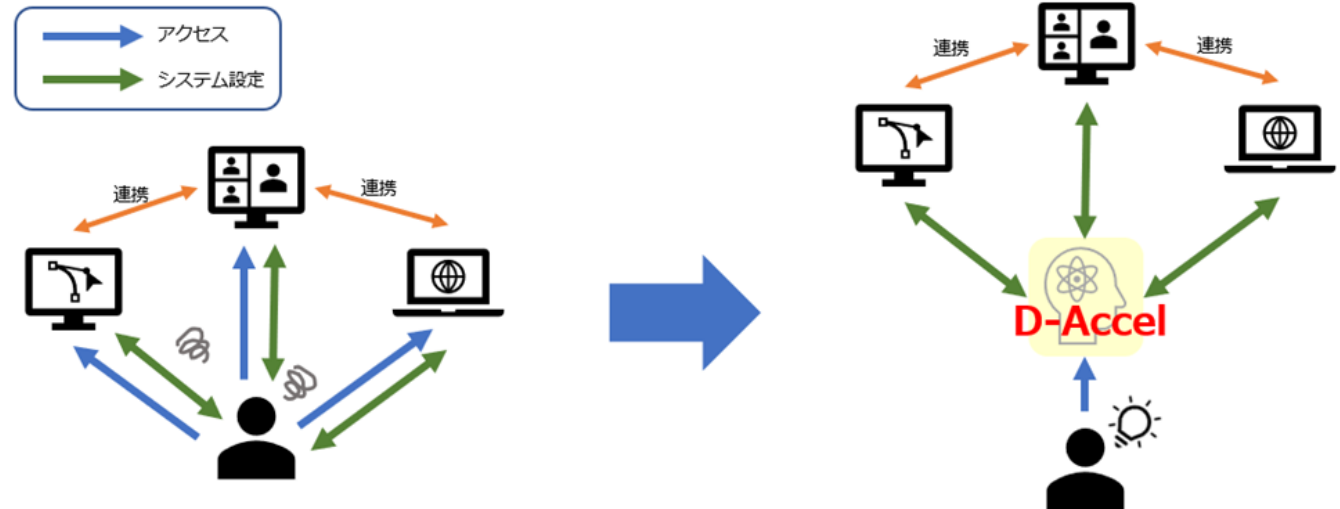
今後も増やしてまいります

DX実現のための最適なツールを選択、パッケージ化し、ソリューションとしてお客さまに提供するプラットフォーム

サービス名称であるD-Accelには、お客さまのDXを加速(Accel)させるという思いが込められています。

あなたのDXを加速
D-Accel

▶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※

※開発予定

D-AccelはSaaSの維持管理、モニタリング・自動化・データ活用等のリコメンドといった機能を随時追加することで、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

D-Accelの登録は無料とし、無料登録ユーザへの価値提供も充実させる予定

あなたのDXを加速
D-Accel



営業チーム：案件管理・セールスメッセージ考案

案件毎にタスクを作成し、進捗状況をひと目で分かる形で管理

製品のPRにつながるメッセージを考案し、マーケティング部などの関係部署と共有することで一貫したメッセージを発信できます。

製品名	ぽちっとDX
サブライン	
サブラインコンプ	本業におけるサブラインコンプを促進していただく
サブアップ	本製品のサブアップを促進していただく
新規X (新規版)	サブX
新規X	サブXで促進していただく

レビューピラー&コンテンツ

ピラー	ピラー-1	ピラー-2	ピラー-3

あなたのDXを加速
D-Accel



営業部の活用例：

マネージャーと現場で同じ情報を共有でき、誰が、いつ、何をなどの5W1Hの情報が見える化します。ぽちっとDXを使うことで、ダッシュボード上でチーム全体の進捗状況がひと目で把握でき、対応漏れを防ぎ常にリアルタイムの状況をチームで共有できるようになります。

人事チームの活用例：

採用プロセスをタスク化し、書類選考中・面接中・内定・内定承諾・内定辞退のステータスごとに、タイムリーに管理し、関係者に共有することで報告・連絡・相談の手間を削減し、効率よく採用活動を行うことができます。

あなたのDXを加速
D-Accel



人事チーム：採用管理



採用候補者をタスク化し、
各自の採用プロセスを可視化

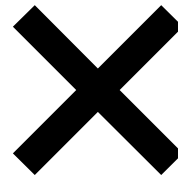
最適な人材を発掘するため、
採用担当者、採用マネージャー、該当部署担当者間で
情報共有し常に認識を一致させることができます。



その他の業務課題解決例はこちら：

https://www.ricksoft.jp/pochittodx/#dx_tpl_area

- ▶ 企業価値向上に向けた経営ビジョンやビジネスモデルが評価され、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



企業内のIT人材不足の課題解決のため、今後も多くのお客さまのDX促進に取り組んでまいります。

A decorative blue line in the top-left corner that forms a loop and then extends horizontally to the left.

4. Appendix

A large, abstract blue shape in the bottom-right corner, consisting of overlapping curved lines and a solid blue area.

企業使命

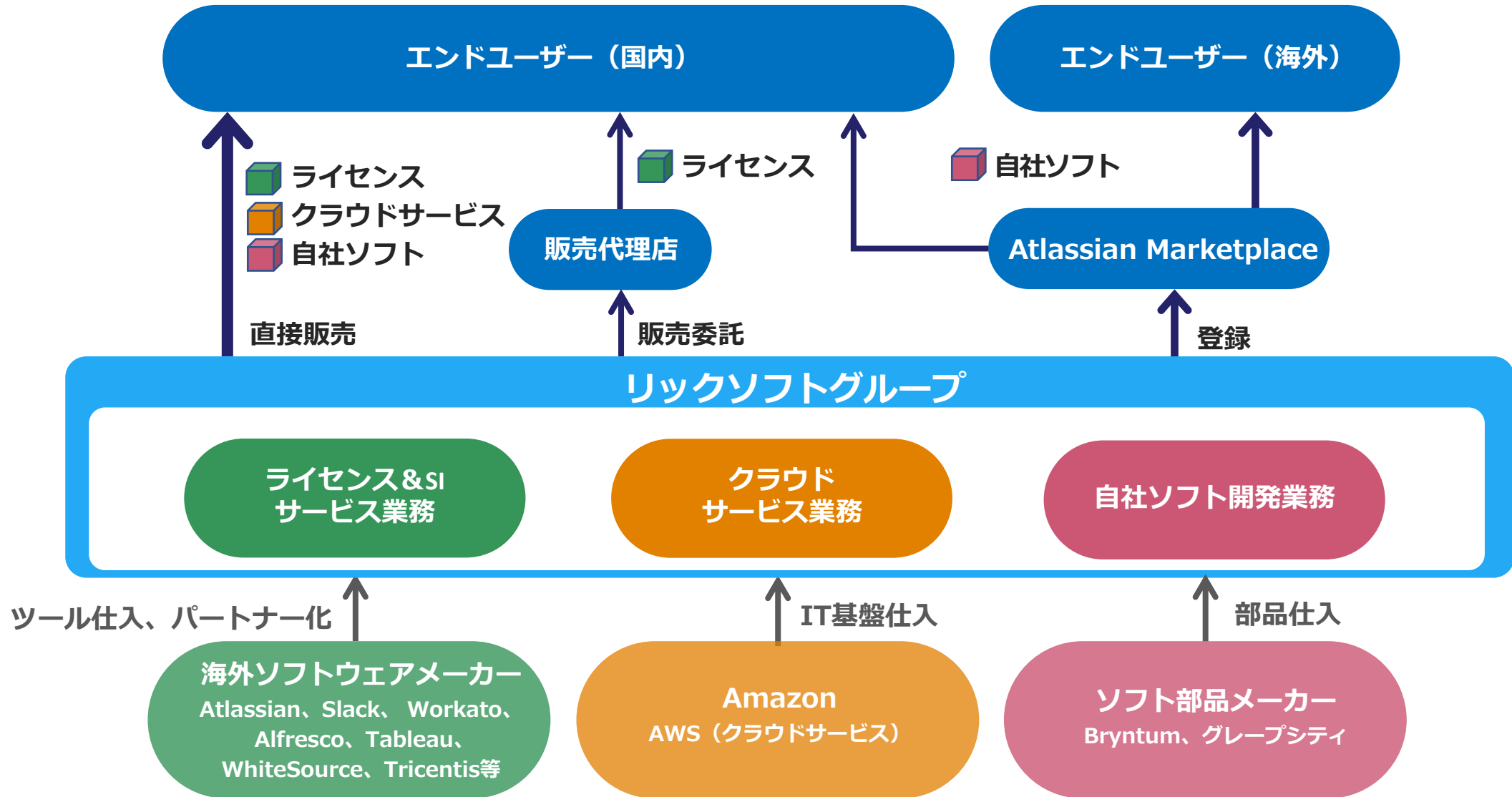
「価値あるツール」を世界中の多くの人が使えるようにすること

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
従業員数	91名（2021年8月31日現在）
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

- ▶ 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
- ▶ 安全面と成長投資を慎重にコントロール

(百万円)

		2021/2期	構成比	2022/2期 第2四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	2,982	94.1%	2,425	92.8%	-557
	固定資産	186	5.8%	187	7.2%	+1
	資産合計	3,168	100.0%	2,613	100.0%	-555
負債の部	流動負債	1,222	38.5%	556	21.3%	-666
	固定負債	45	1.4%	30	1.1%	-15
	負債合計	1,267	40.0%	587	22.5%	-680
純資産の部	純資産合計	1,900	60.0%	2,026	77.5%	+126
	負債純資産合計	3,168	100.0%	2,613	100.0%	-555



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

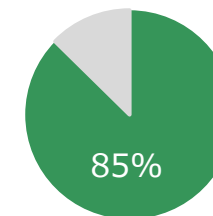
DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心とした「価値あるツール」にて、提案～サポートまで一気通貫で提供。売上収益のAtlassian割合は80%を超えているが、製品ラインナップの広がりとともにその割合は徐々に低下しています。

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

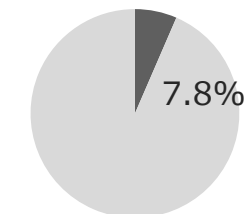
Workato製品



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。具体的には、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となっています。

RickCloud



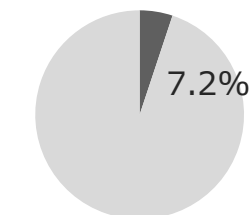
自社ソフト開発

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。

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector



※各円グラフは各事業の2022年2月期第2四半期の売上高の割合（連結ベース）

ライセンス&SIサービス

ライセンス

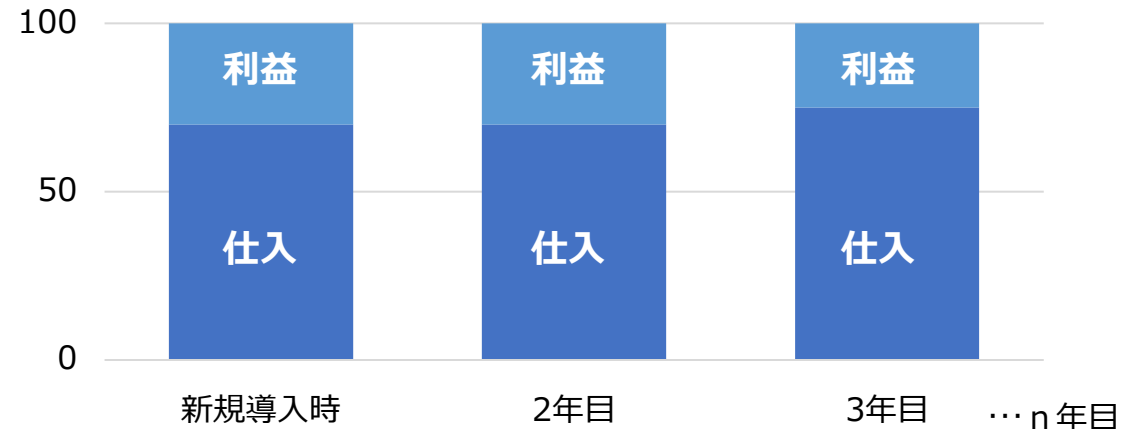
■ ライセンス販売

- プロダクト提供各社からライセンスを仕入れてお客様に販売
- サブスクリプション形式、毎年ライセンス更新が必要
- 新規、更新ともに手続きした月に売上計上

■ ライセンスの特徴

- 当社はパートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入
- 当社の付加価値を製品に重ねて、独自の商品価格設定が可能

ライセンスの収益モデル

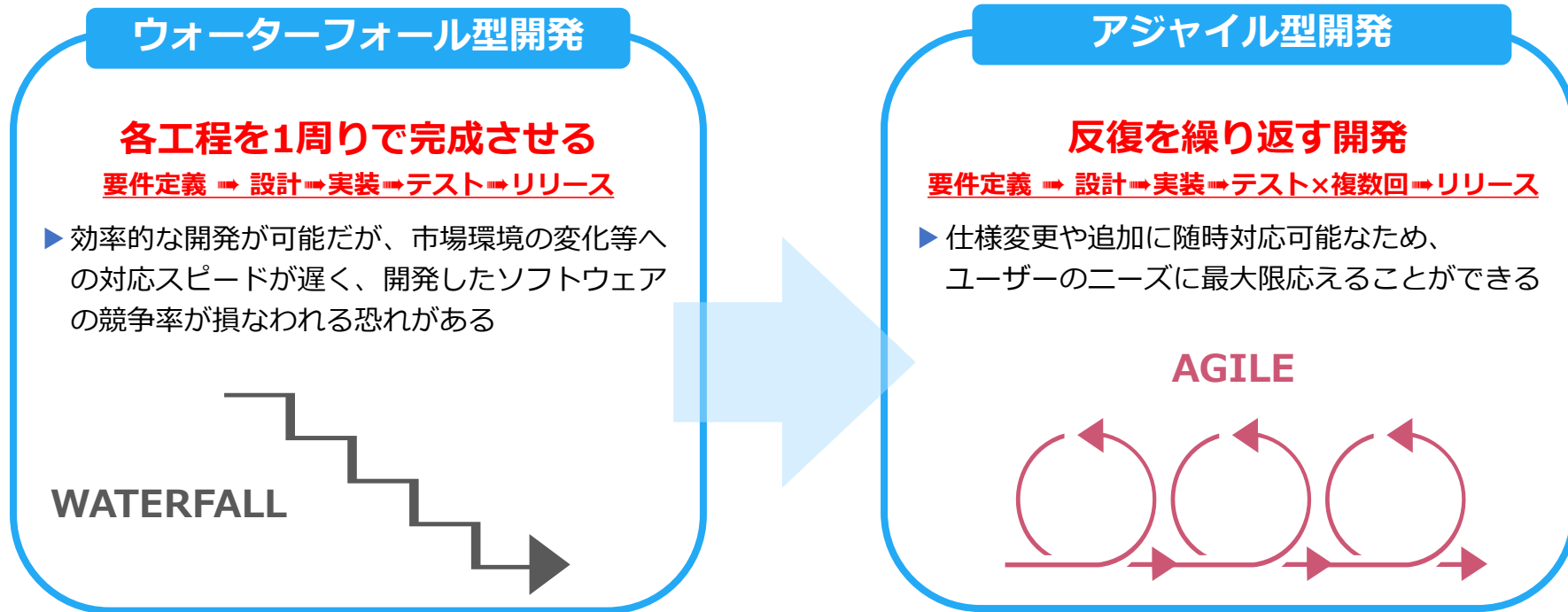


SI

■ 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

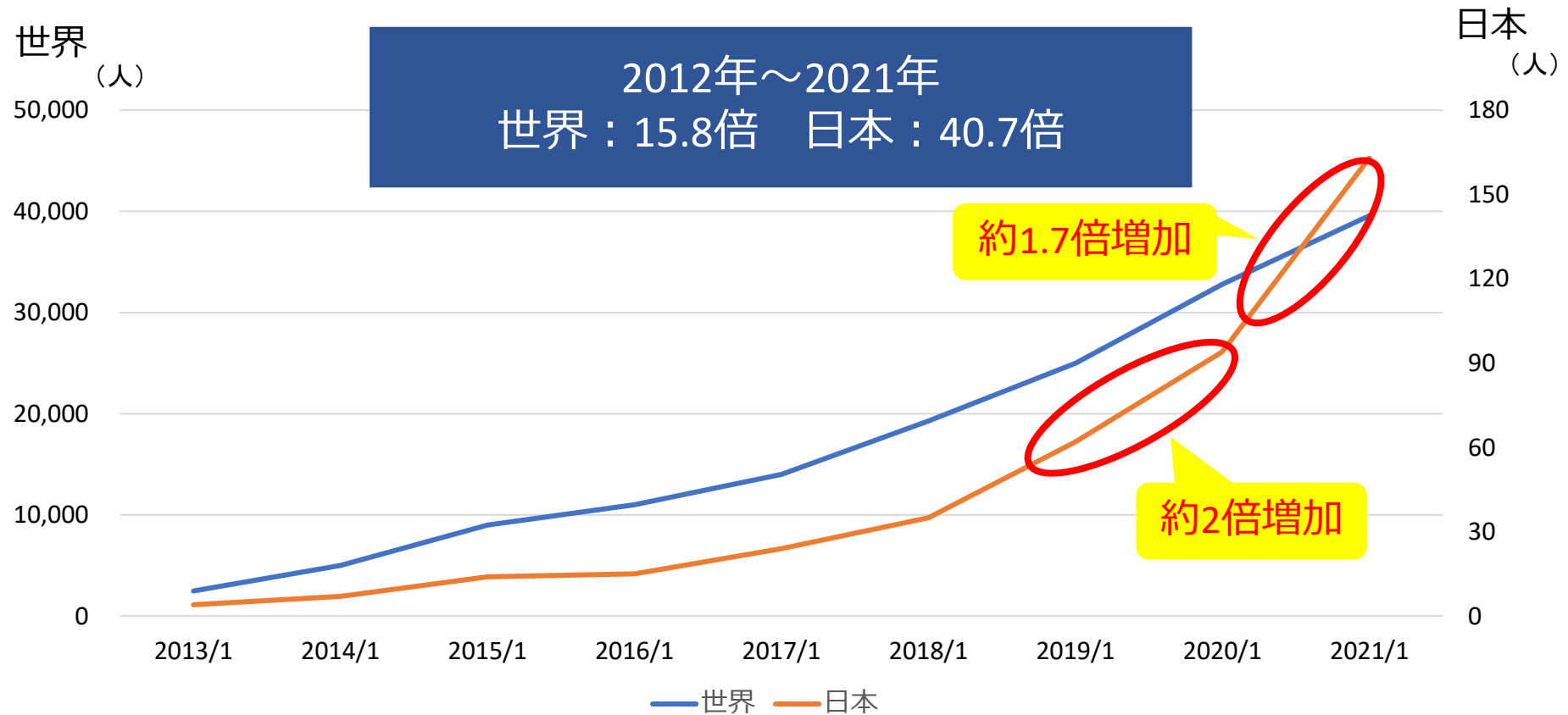
- ▶ データやデジタル技術を活用し、企業がビジネス環境の激しい変化に対応していく「デジタルトランスフォーメーション（DX）」が世界的に求められている
- ▶ あらゆる開発現場で、激しい変化に対応に適した手法、ツールが求められている



変化に柔軟に対応できる開発手法として、**アジャイル開発**が近年広がりを見せている

▶ PMIが主催するプロジェクトマネジメントに関する認定国際資格であり、アジャイル認定実務者である「PMI-ACP(Agile Certified Practitioner)®」の資格保有者は年々増加

※2018年6月から日本語で受験が開始された為、2倍近く増加している



- ▶ 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ツールがノミネート)

主要アジャイルプロジェクト管理ツールと使用率

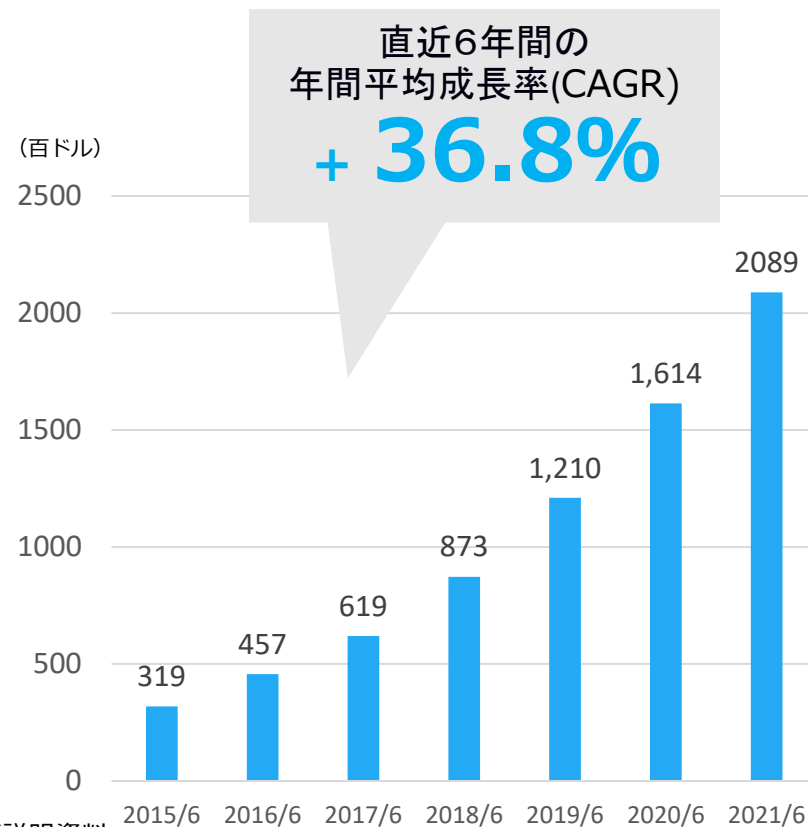
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	81%
Digital.ai.Agility	70%
Azure DevOps	66%
C A Agile Central	62%
Trello	59%
Atlassian Jira Align	52%
Google Docs	48%
Target Process	43%

▶ Atlassianについて

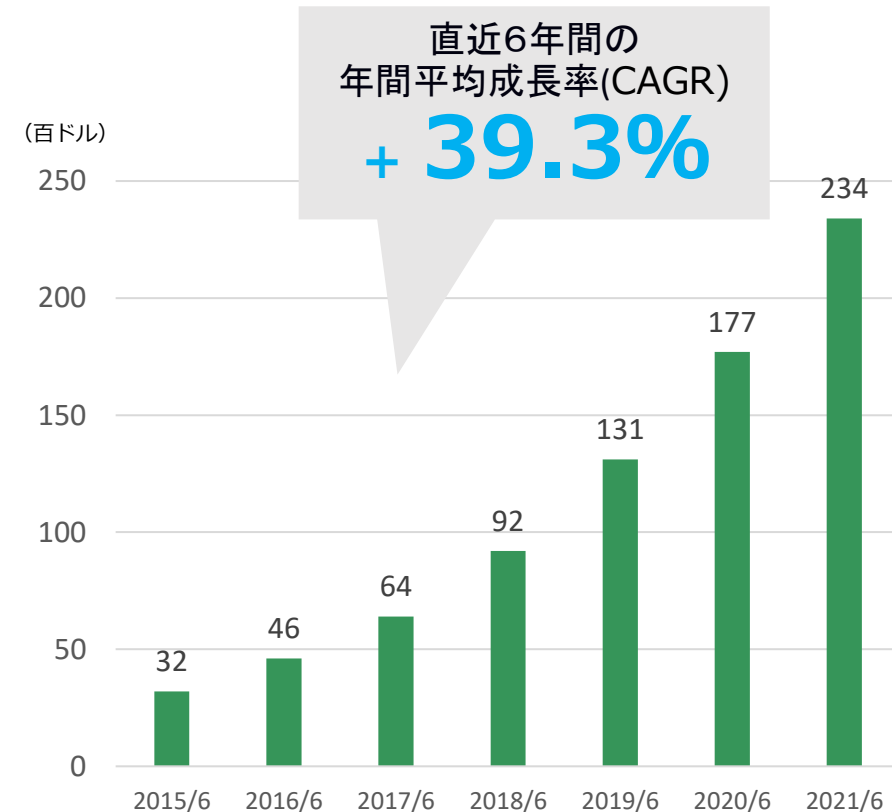
Atlassian社はシドニーに本社を置くグローバルで**毎年高い成長性**を誇る

日本を含むAPACの売上はグローバル売上の約1割、今後の成長が見込める

■ 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

- ▶顧客のさまざまな要望に対応する豊富な製品ラインナップ
- ▶これらの製品は連携し、顧客の生産性を向上させることが可能

<p>Jira Software アジャイル開発ツール</p>	<p>ソフトウェア開発チーム向けのプロジェクト管理ツールです。要求仕様や不具合対応など様々な種類の課題が登録可能で、入力項目やワークフローのカスタマイズにも柔軟に対応できます。</p>
<p>Confluence 企業向けWikiシステム、コラボレーションツール</p>	<p>企画書や議事録、公式書類やメモ書きまであらゆる情報をチーム内で共有できます。洗練されたUIや柔軟な権限設定を用いて、優れたコンテンツの作成やきめ細かな情報管理を可能にします。</p>
<p>Bitbucket Server 企業向けGitリポジトリ管理ツール</p>	<p>プログラムのソースコードや設計書など、ファイルをバージョン管理するためのツールです。構成管理ツール（Git）を内包しており、簡単な画面操作でGitのコマンドを実行できます。</p>
<p>Atlassian Cloud Atlassianが提供するCloudプラットフォーム</p>	<p>Atlassianはクラウド環境とオンプレミス(自社管理)環境の2つのプラットフォームに、ほぼ同じアプリケーションを提供しています。クラウド環境の製品をAtlassian Cloudと呼び、オンプレミス環境の製品をServerもしくはDataCenterと呼びます。</p>
<p>Jira Align 大規模アジャイル計画のプラットフォーム</p>	<p>エグゼクティブがすべてを明確に把握できるように、複数のプログラムやポートフォリオの仕事を一元管理します。組織全体がアジャイルを推進できるようサポートします。</p>

Jira Software

アジャイル開発ツール

ユーザー数	Atlassian Cloud製品		Data Center製品	
	Standard	Premium	RSナレッジ付き	RS標準サポート付き
25	208,000	416,000	-	-
50	416,000	831,000	-	-
100	831,000	1,670,000	-	-
500	3,390,000	5,520,000	5,838,300	7,085,800
1,000	6,350,000	9,680,000	10,003,500	12,141,000
2,000	11,700,000	17,700,000	16,731,000	20,306,000
5,000	27,000,000	41,000,000	35,451,000	43,026,000
10,000	50,000,000	75,900,000	66,690,000	80,940,000
20,000			79,209,000	96,134,000
50,000			116,649,000	141,574,000

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

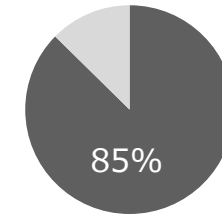
DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心とした「価値あるツール」にて、提案～サポートまで一気通貫で提供。売上収益のAtlassian割合は80%を超えているが、製品ラインナップの広がりとともにその割合は徐々に低下しています。

Atlassian製品

Alfresco製品

Tableau製品

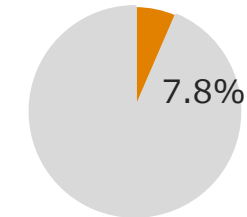
Workato製品



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。具体的には、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となっています。

RickCloud



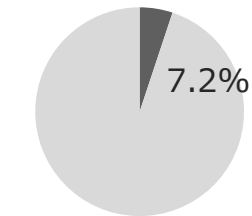
自社ソフト開発

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。

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector



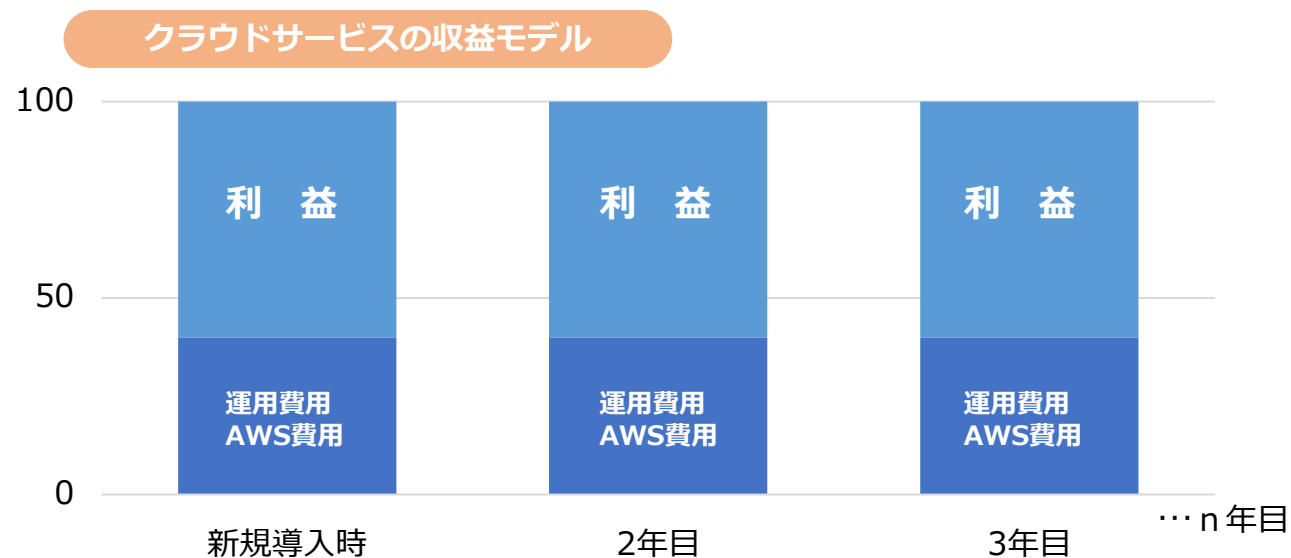
※各円グラフは各事業の2022年2月期第2四半期の売上高の割合（連結ベース）

クラウドサービス

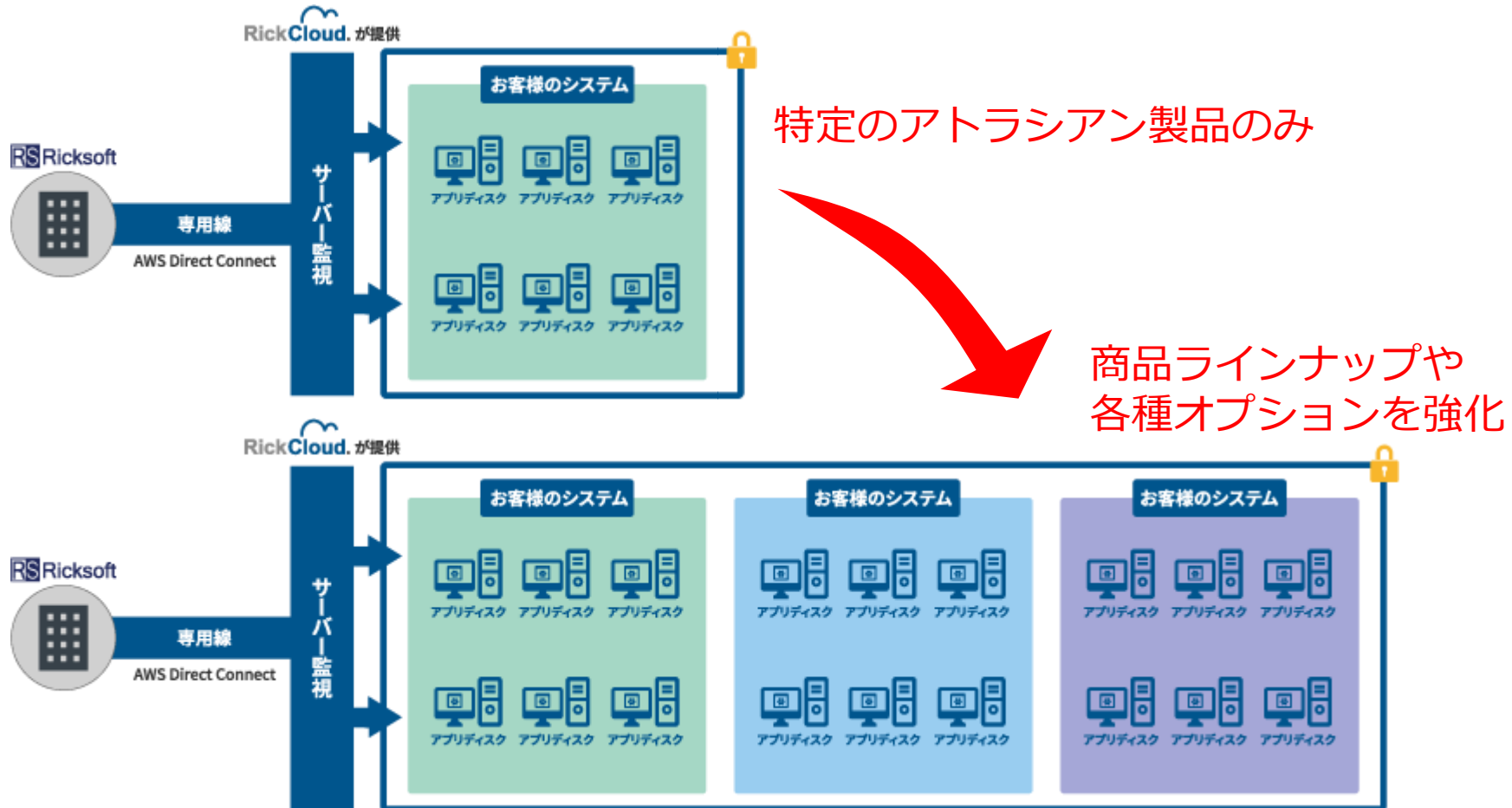
■ 当社がAtlassian製品等の稼働環境を提供し、お客様に代わり運用・監視を実施

- ▶ ライセンスとは別に、AWS *上に構築した稼働環境の利用料と運用費をお客様よりいただく
- ▶ 利用開始後、毎月売上を計上（12か月間に按分して計上）

AWS* : Amazonが提供しているWebサービスの総称で、クラウドコンピューティングを利用して、ストレージやデータベース、サーバなど、さまざまなサービスを貸し出している



- ▶クラウドサービスの商品ラインナップや各種オプションを強化
- ▶お客様の積極的なクラウド利用の流れに対応するための投資強化



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

DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心とした「価値あるツール」にて、提案～サポートまで一気通貫で提供。売上収益のAtlassian割合は80%を超えているが、製品ラインナップの広がりとともにその割合は徐々に低下しています。



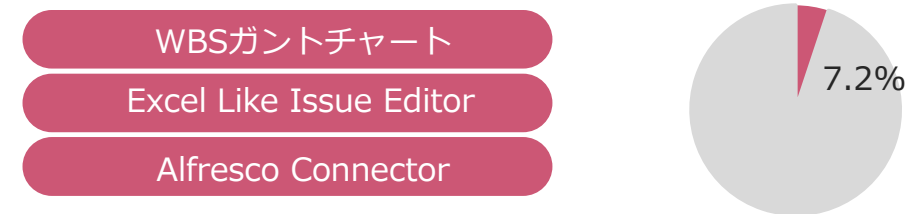
クラウドサービス

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。具体的には、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となっています。



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。

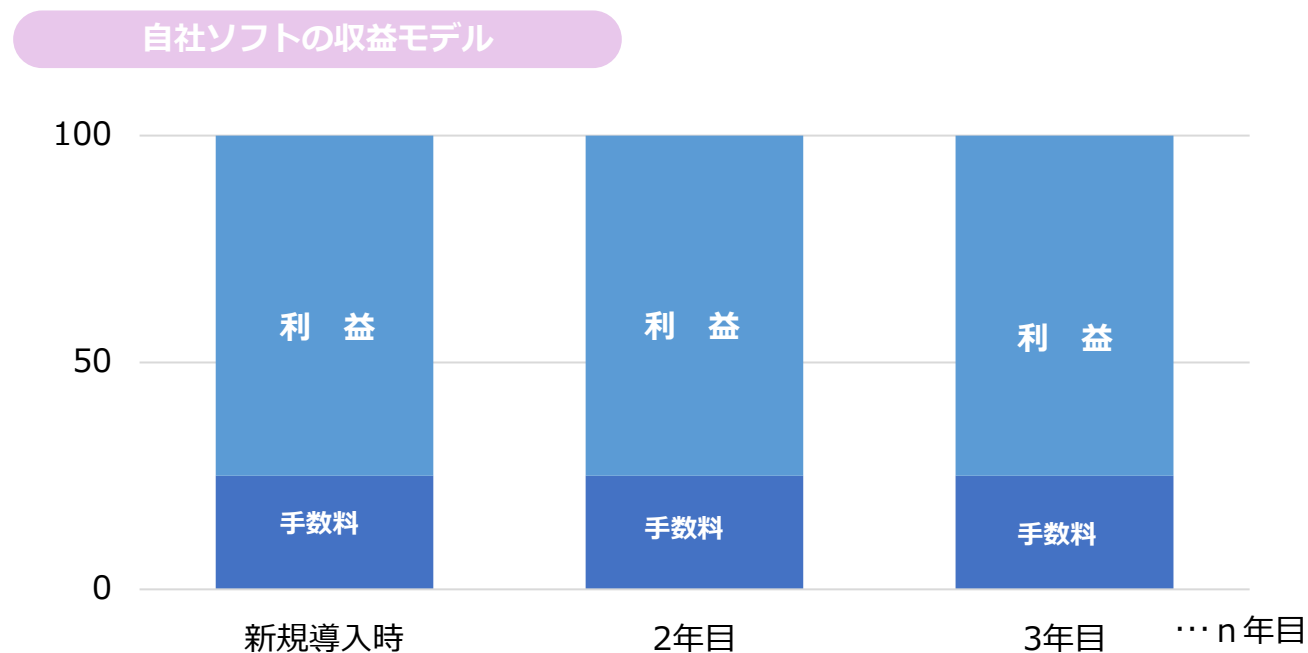


※各円グラフは各事業の2022年2月期第2四半期の売上高の割合（連結ベース）

自社ソフト開発

■ Atlassian社の製品を機能拡張するアドオン製品を自社で開発

- ライセンス販売と同じ収益モデル
- 自社ソフトウェアは、` Atlassian Marketplace ` を介して販売されるが、この使用料として、Atlassian社に対して販売価格のおよそ25%の手数料を支払う



アップセル

顧客の単価を向上させるため、現在ある商品を検討している顧客や以前商品を購入した顧客に対し、より高額な上位モデルに乗り換えてもらうセールス手法

クロスセル

商品の購入を検討している顧客に対し、別の商品もセットもしくは単体で購入してもらうためのセールス手法

ウォーターフォール

プロジェクトを要件定義 > 設計 > 実装 > テストという作業工程に分けて一度で完成させる。基本的には滝の水のように前工程から次工程に作業を進め逆流しないプロジェクト運営方式

アジャイル

ウォーターフォールとは逆に作業を小さく分けて実装とテストを繰り返し、プロジェクトを進める運営方式。変化に素早く対応できる特徴を持つ

DevOps

Development and Operationsの略。ソフトウェアやコンピューターシステムの開発手法。開発（Development）担当者と運用（Operations）担当者が緊密に協力・連携し、開発を迅速に進める仕組み



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年に当社監査役に就任。2021年5月当社取締役に就任。

- 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。