



# 決算説明資料

2024年2月期

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

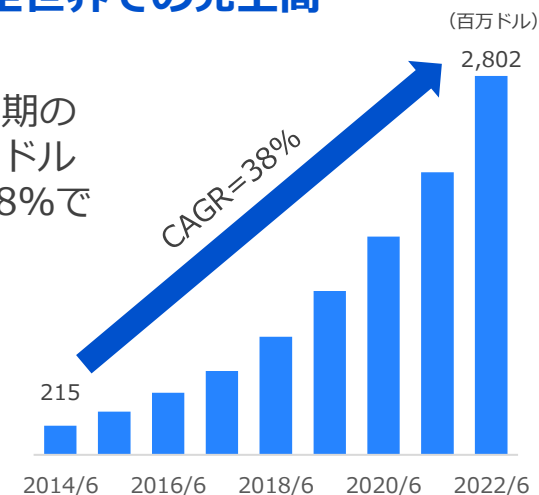
## Atlassian社はリーダーと位置付け



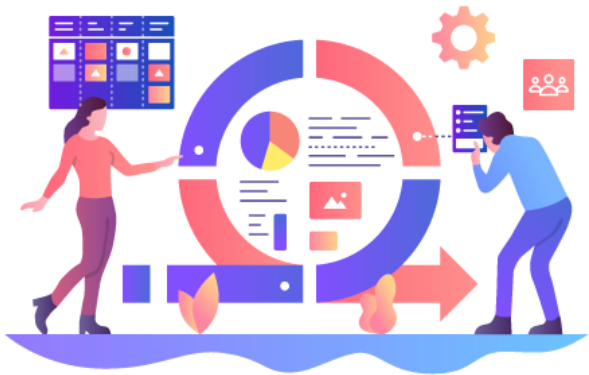
Atlassian社はGartner, Inc.のマジック・クアドラント（定性的データ分析手法に基づくポジショニング）で、EAP toolsのリーダーの一社として位置付けられている

## 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月期業績



## 2024年2月期業績予想（2023年10月12日公表）と実績との差異

- ▶ 2023年10月12日公表の予想より、売上高で 9.9%、当期純利益は 34.4%増
- ▶ 第4四半期のライセンス売上及び自社ソフト売上が、ともに当初の想定を超える大幅増加となり、利益額が増加
- ▶ 信託型ストックオプション関連損失が、当初予想金額よりも下回る金額となり、利益額が増加

(単位：百万円)

	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)	6,818	621	641	200	44.02円
<b>実績値 (B)</b>	<b>7,491</b>	<b>665</b>	<b>676</b>	<b>269</b>	<b>59.18円</b>
増減額 (B - A)	672	43	34	68	
増減率 (%)	9.9	7.0	5.4	34.4	
(参考) 前期連結決算 (2023年2月期通期)	5,623	546	567	423	94.39円

# 2024年2月期 決算ハイライト

## 業績

- 2023年10月公表数値から**大幅に増加**、売上高で 9.9%、当期純利益は 34.4%上回って着地
- 売上高 7,491百万円（前期比 33.2%増）、営業利益 665百万円（21.7%増）の増収増益
- **売上高および営業利益は、引き続き過去最高を更新**

## ポイント

- ライセンス売上が前期比42.9%、自社ソフト開発売上が前期比30.2%と大幅に増加
- 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回転率が低下し、SI売上が前期比6.8%、マネージドサービス売上が前期比12.9%減少した
- 今後の事業成長に必要な人員を採用しつつも、増収増益を継続

## トピックス

- フィナンシャル・タイムズ社『High-Growth Companies Asia-Pacific 2023』アジア太平洋地域の急成長企業500社に6年連続で選出（2024年3月）
- 信託SO関連損失は326百万円で確定し、全額特別損失として計上した

## 2024年2月期実績

- ▶ 売上は、対前年同期比 33.2%増、引き続き好調に推移
- ▶ 後述するSIサービスおよびマネージドサービスの一時的な売上の減少により、売上総利益率および営業利益率が低下
- ▶ 信託SO関連損失は326百万円で確定し、全額特別損失として計上

(単位：百万円)

	2023/2期	2024/2期	増減額	前期比
売上高	5,623	7,491	1,868	33.2%
売上総利益	1,863	2,241	378	20.3%
売上総利益率	33.1%	29.9%	-	△3.2ポイント
販管費	1,316	1,576	259	19.7%
販管费率	23.4%	21.0%	-	△2.4ポイント
営業利益	546	665	118	21.7%
営業利益率	9.7%	8.9%	-	△0.8ポイント
経常利益	567	676	109	19.3%
当期純利益	423	269	△154	—

## 2024年2月期 サービス別 売上高

- ▶ ライセンス売上において、対前年同期比42.9%増の6,063百万円で着地
- ▶ 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およびマネージドサービスの売上が低下した

(単位：百万円)

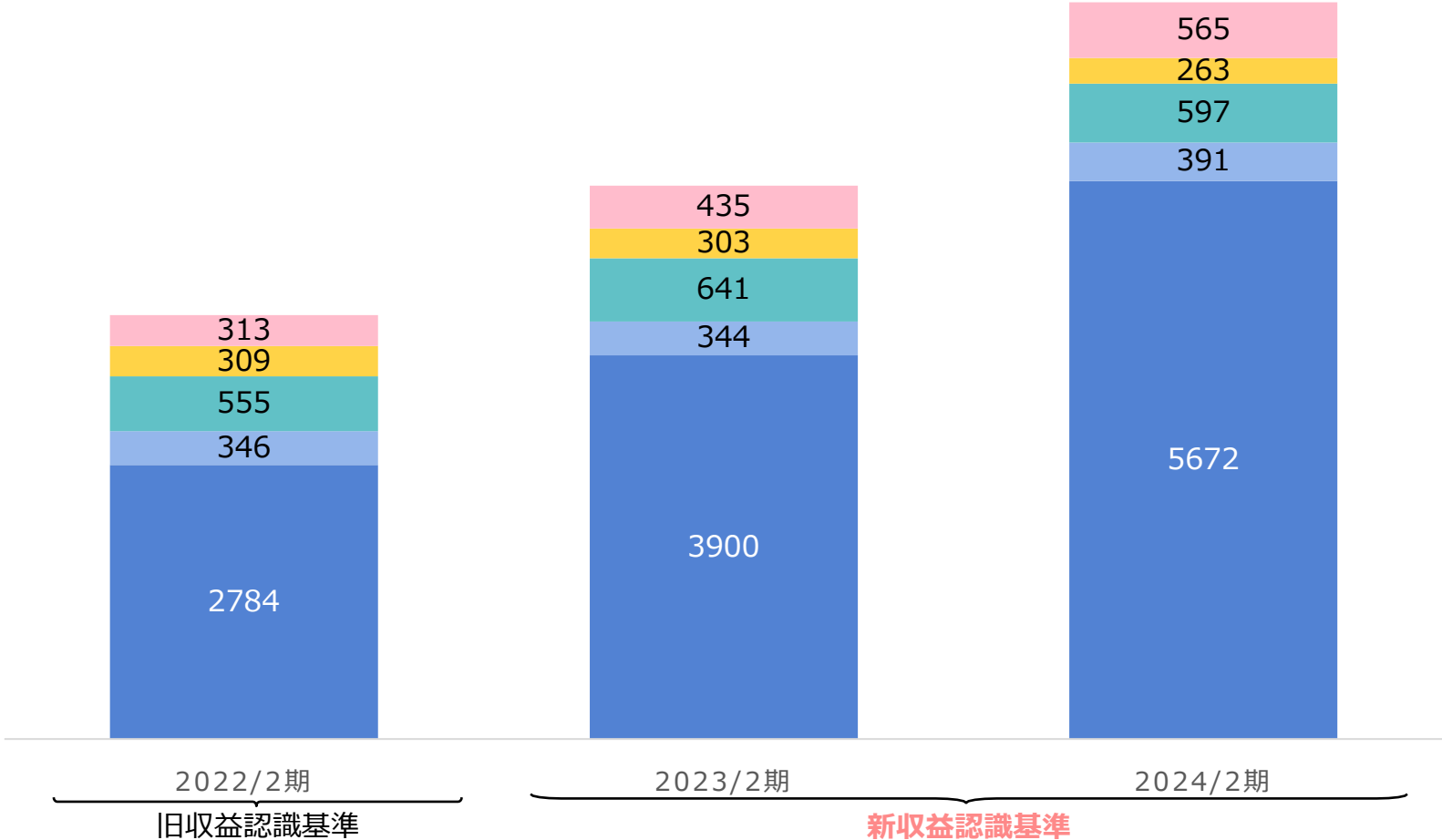
売上区分		2023/2期	構成比	2024/2期	構成比	前期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	4,244	75.5%	6,063	80.9%	42.9%
	SI、有償研修等	641	11.4%	597	8.0%	△6.8%
マネージドサービス※		303	5.4%	263	3.5%	△12.9%
自社ソフト開発		435	7.7%	565	7.6%	30.2%
売上高合計		5,623	100%	7,491	100%	33.2%

※ 「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.20）

# 2024年2月期 通期サービス別 売上高推移

## ▶ Atlassianライセンス売上の成長率が加速

■ Atlassianライセンス ■ Atlassianライセンス以外 ■ SI ■ マネージドサービス ■ 自社ソフト開発 (単位：百万円)

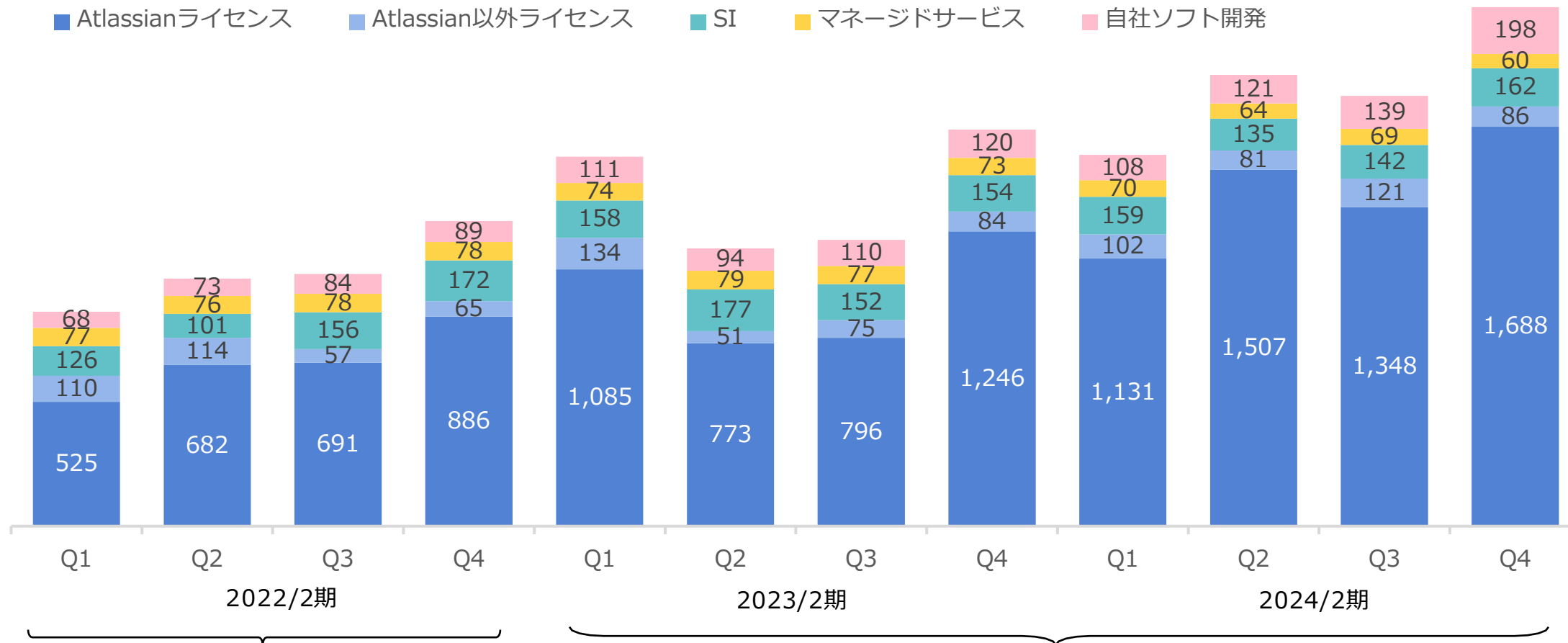


注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません

# 2024年2月期 四半期別 サービス別 売上高

▶ ライセンス売上、自社ソフト開発売上は、ともに第4四半期において過去最高の売上を達成

(単位：百万円)



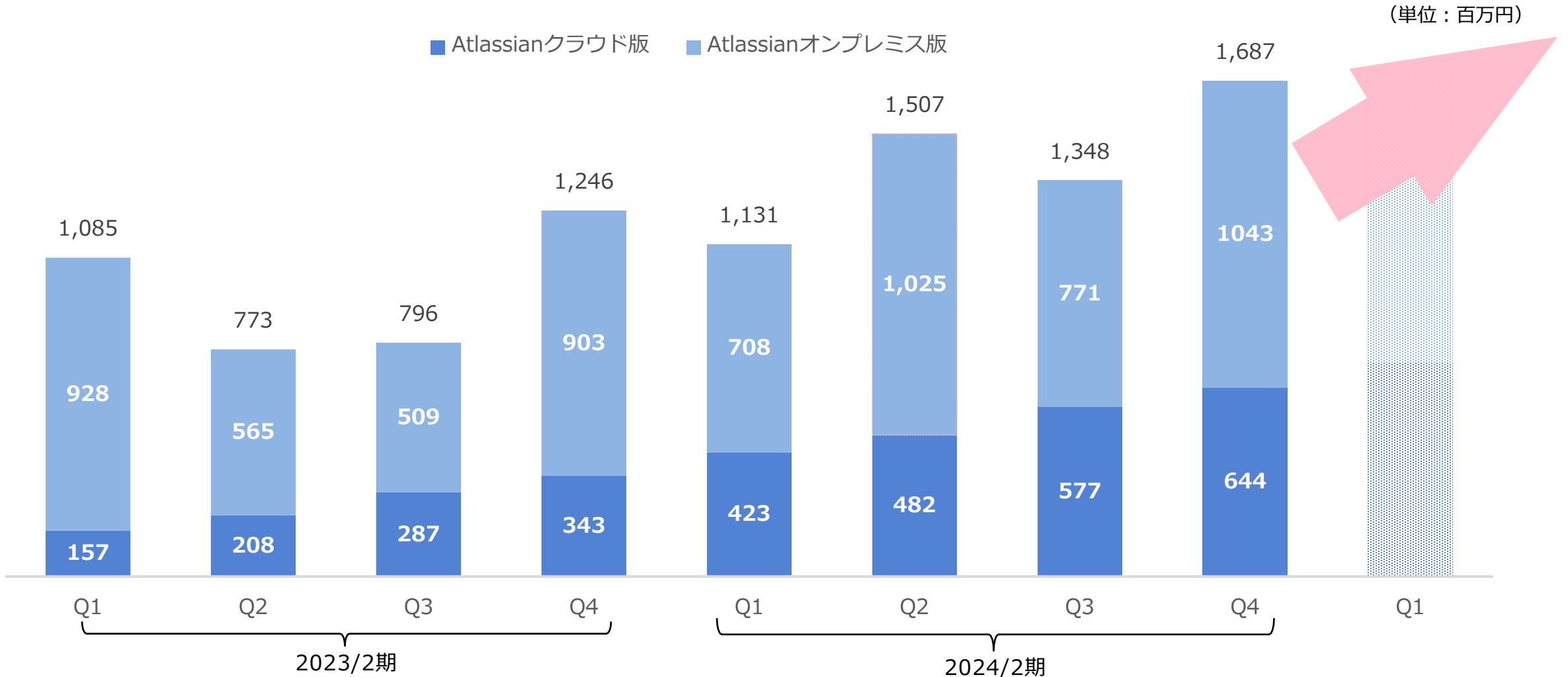
旧収益認識基準

新収益認識基準

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

# Atlassianライセンス商品種類別 売上高

▶ ライセンス売上は、第4四半期において過去最高の売上を達成、クラウド版が全体の40%近くまで増加

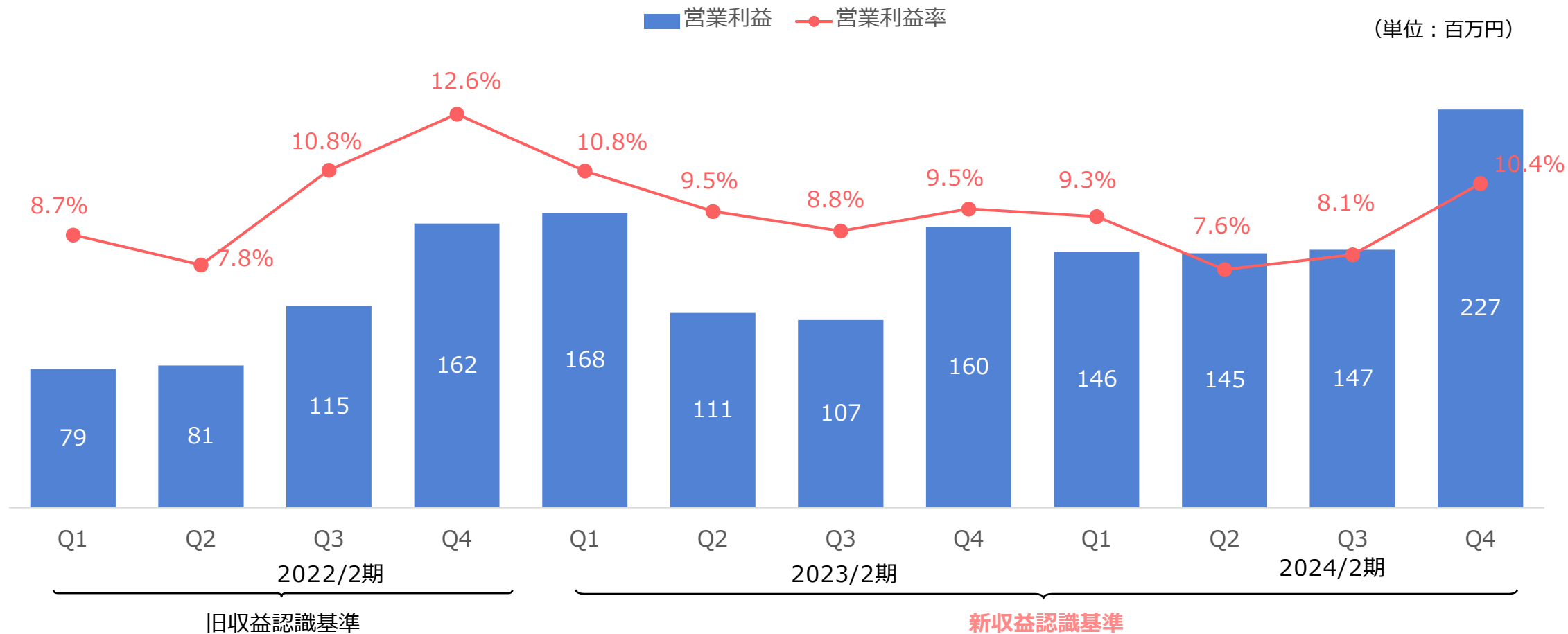


注) 商品種類別の売上数値は社内で試算したものであり監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となります



# 2024年2月期 四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

- ▶ 営業利益率については引き続き安定的な成長への施策を続ける
- ▶ 引き続き人員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

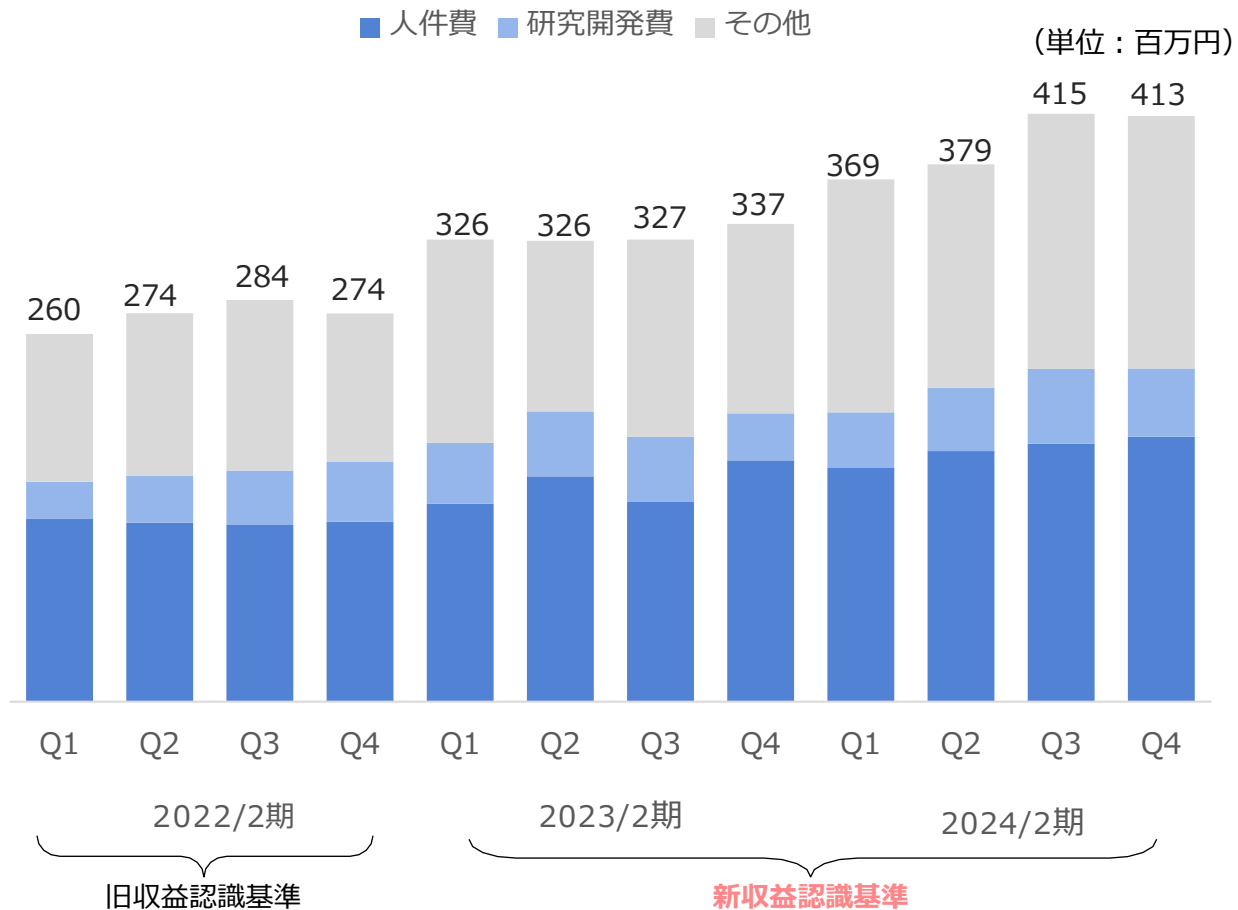


注) 2022/2期は、新収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

# 2024年2月期 四半期別 販管費分析

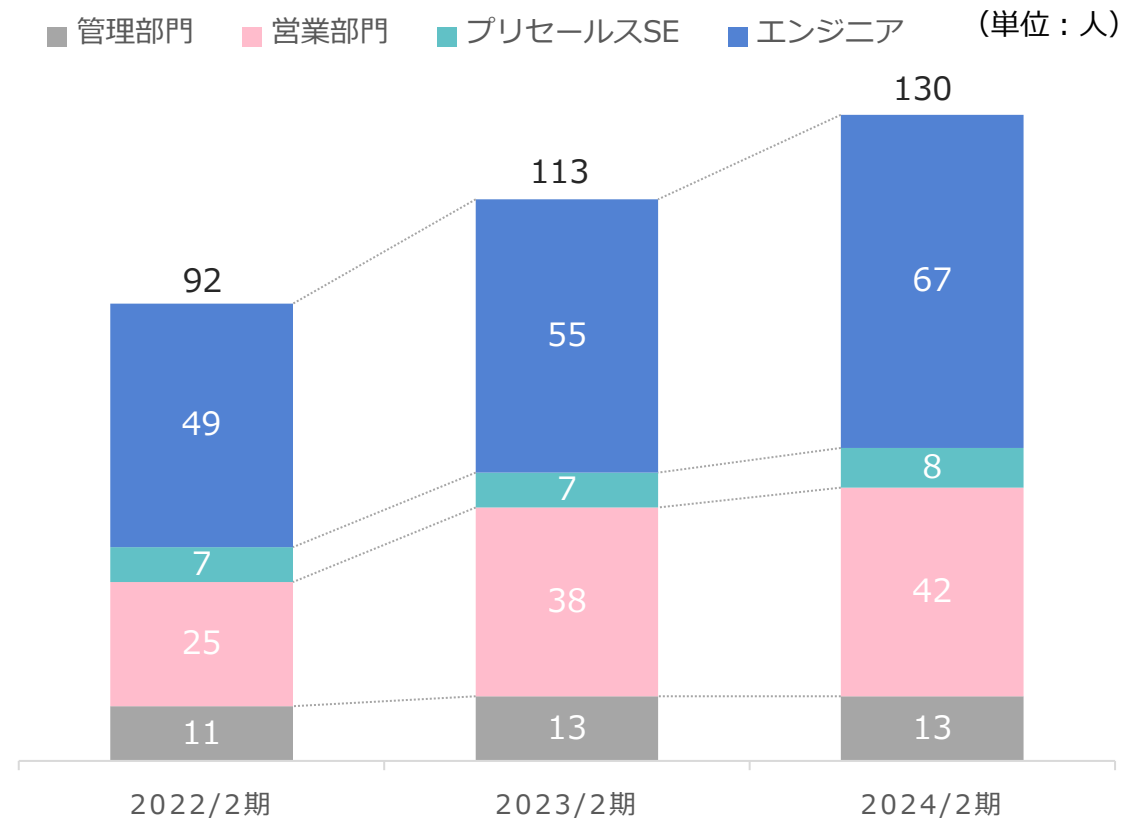
▶ 事業拡大スピードに伴い、人員の増加を積極的に継続

## 販管費分析



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

## 期末従業員数の推移



## 2025年2月期 業績予想

- ▶ 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
- ▶ 今期は事業拡大に伴う本社増床を計画、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22.2%の増益を計画
- ▶ 前期に発生した信託SO関連費用は今期には発生しない

(単位：百万円)

	2024/2期 実績	2025/2期 予想	増減額	前期比
売上高	7,491	9,147	1,656	22.1%
営業利益	665	813	148	22.2%
営業利益率	8.9%	8.9%	-	-
経常利益	676	816	140	20.7%
当期純利益	269	587	318	118.4%
当期純利益率	3.6%	6.4%	-	2.8ポイント
一株当たり純利益	59.18円	129.10円	69.92円	118.1%

# 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）



# 当社の成長ビジョン（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

2024年2月期

7,491 (単位：百万円)

6,063

860

565

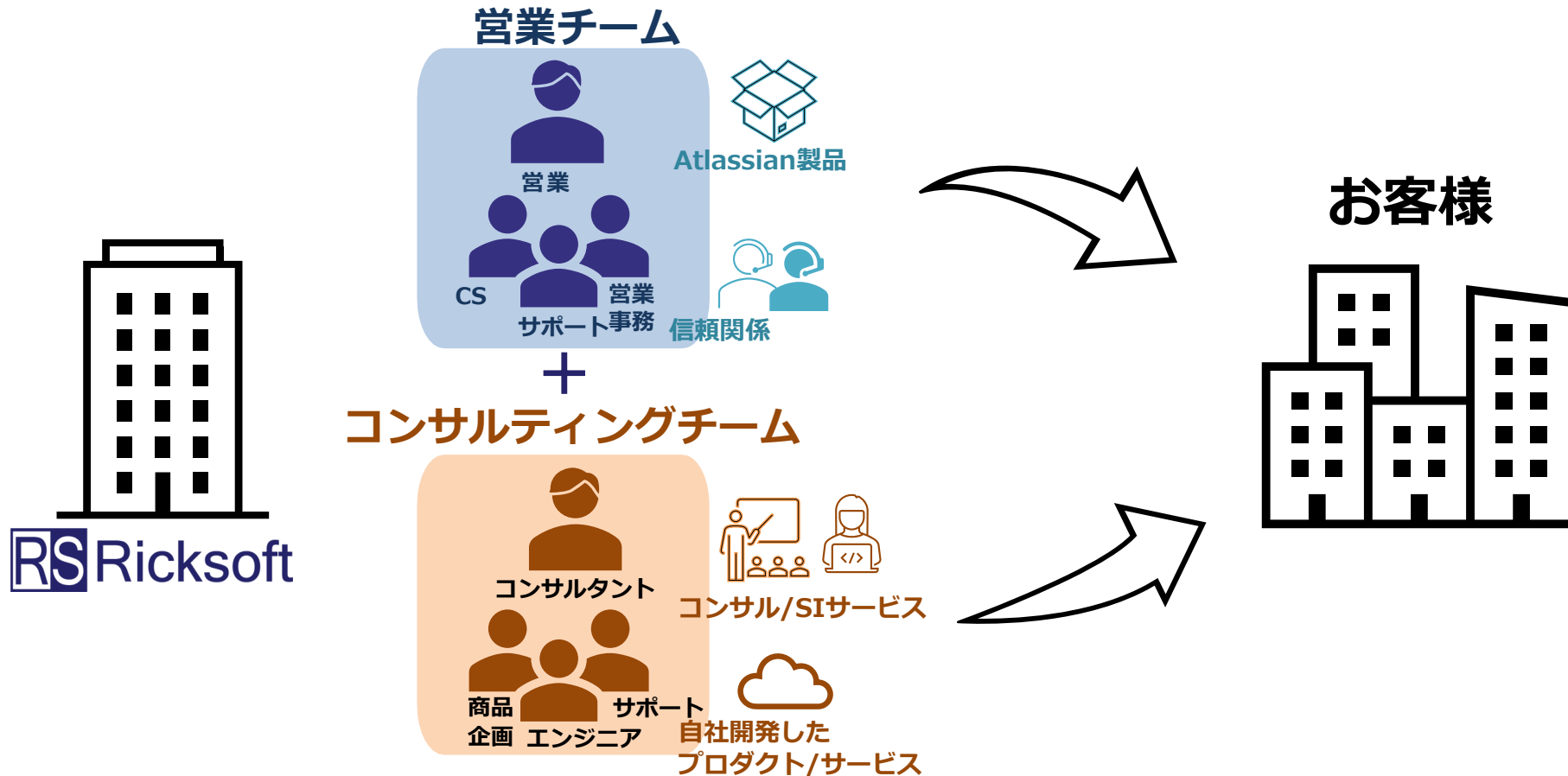
ライセンス

サービス

プロダクト

# 成長戦略：顧客接点を2つへ

- ▶ 当社の競争戦略は『社員数1,000人以上の大企業を視野に**直接取引と製品サービス差別化**』であり、これを推し進める
- ▶ 営業チームは顧客の新規開拓と維持を行う。そして顧客層との信頼関係を築く
- ▶ コンサルティングチームは、顧客ニーズを深掘りしコンサルやSIサービスを行う



# 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】





# 顧客事例：マツダ株式会社様（Cadre / Jira Software / Confluence 導入事例）



- ▶ ソフトウェア依存が高まるとともに製造プロセスが複雑化  
自動車製造における課題が浮き彫りに
- ▶ カスタマイズの柔軟性などに加え、リックソフトのサポート力、技術力を  
評価し、アトラシアン製品を導入
- ▶ 効率的なプロジェクトの進行に寄与、本業である開発にリソースを回せる  
ように
- ▶ リックソフトと良好な関係性を築きつつ、アトラシアン製品の利用範囲を  
拡大させるご予定です



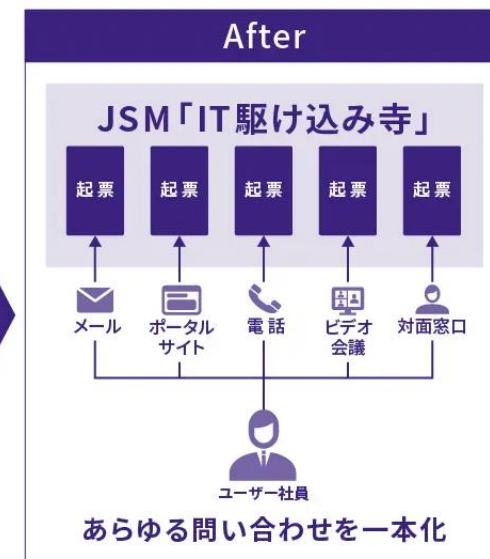
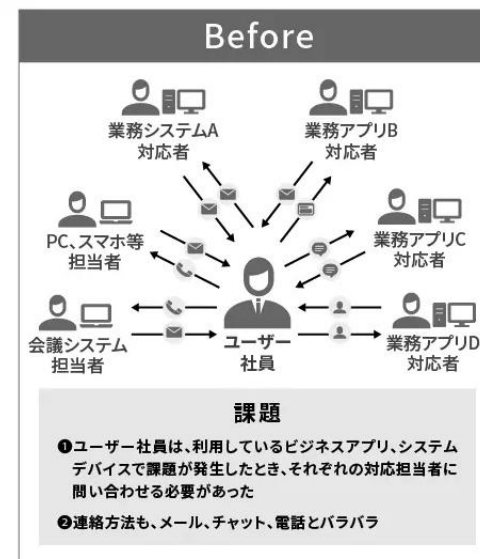
# 顧客事例：株式会社JALインフォテック様（Jira Service Management導入事例）



サイロ化されたIT関連の相談窓口を一元化  
ITSMツールの内製化、3.5万人のトラブル対応の迅速化とサポート品質の向上を実現

株式会社JALインフォテック

- ▶ 縦割りの体制のヘルプデスク窓口により情報とナレッジが分散しユーザーへのサポート対応品質もバラバラ
- ▶ 導入から運用支援まで、一貫かつ充実したリックソフトの伴走型サポートを高く評価
- ▶ 問い合わせ窓口の一本化で 3.5万人の問い合わせを100人で受ける体制を構築
- ▶ 他チームへのJSMの横展開を検討  
リックソフトとのパートナーシップにも期待されているとのこと





## 04. Appendix





# 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)

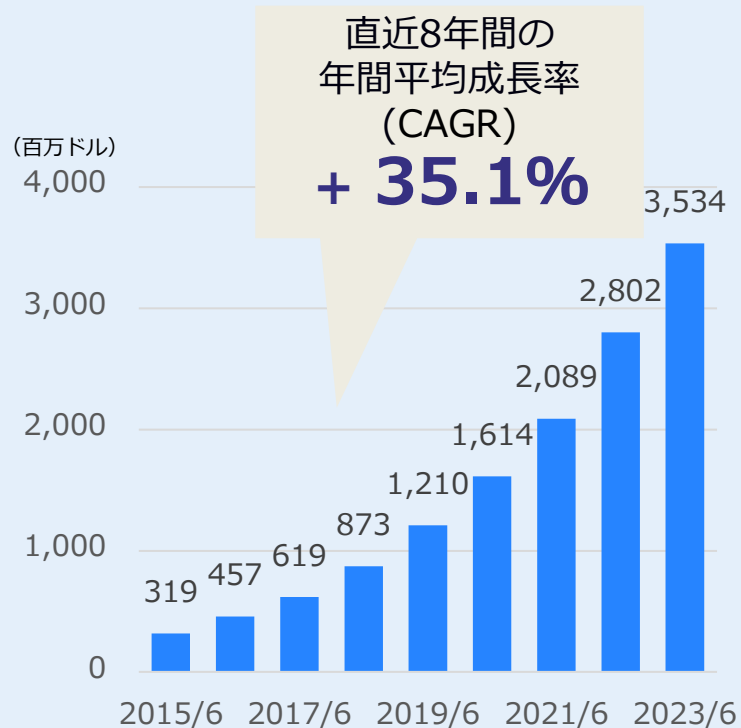
※費用については開発費に加え販売価格の  
およそ25%をAtlassian社に対して支払う

# 高成長続く、Atlassian の製品・サービス

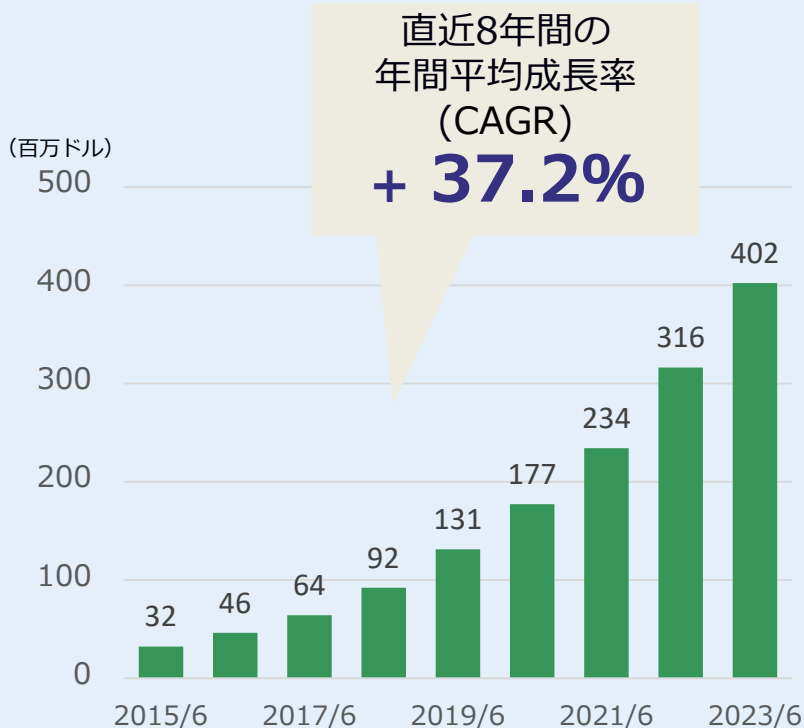
## ▶ Atlassianについて

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



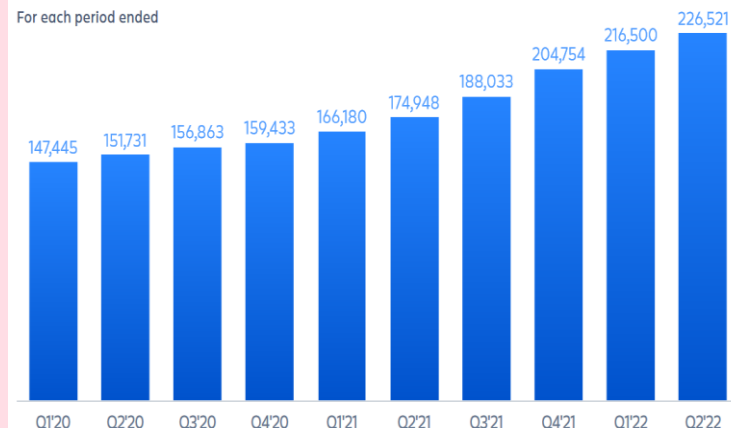
出典：Atlassian, 決算説明資料

■ 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

# 競争力の源泉

## ▶ 技術力

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技術は世界トップクラス



Platinum Solution Partner	1		Adaptavist Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	2		Isos Technology Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	3		GLINTECH Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	4		リックソフト株式会社 Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	5		-Valiantys Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	6		catworkx Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>
Platinum Solution Partner	7		TeamBit Platinum Solution Partner	<a href="#">Visit Website</a>

※2024年4月現在

# 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月当社取締役就任



## 2024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)

		2023/2期	構成比	2024/2期	構成比	増減
資産の部	流動資産	4,339	94.9%	5,693	95.4%	1,354
	固定資産	231	5.1%	271	4.6%	40
	資産合計	4,571	100.0%	5,965	100.0%	1,394
負債の部	流動負債	2,066	45.2%	3,166	53.1%	1,101
	固定負債	31	0.7%	31	0.5%	0
	負債合計	2,097	45.9%	3,197	53.6%	1,101
純資産の部	純資産合計	2,474	54.1%	2,767	46.4%	294
	負債純資産合計	4,571	100.0%	5,965	100.0%	1,394

## 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。