

決算説明資料

2019年 2月期

2019年4月19日
リックソフト株式会社

1. 会社の概要
2. 決算の状況
3. 当社の強みと成長戦略

Appendix



1. 会社の概要



ミッション：

「価値ある道具（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
資 本 金	307,202千円（2019年4月1日現在）
従 業 員 数	74名（2019年4月1日現在）
事 業 所	東京、名古屋、 アメリカ（Ricksoft,Inc）
主 業 内 容	ソフトウェアのライセンス販売と導入支援ならびに、 クラウドサービス・トレーニングの提供、ソフト ウェア開発等

- ▶ オーストラリアで起業して、短い期間で事業が軌道に乗り、米ナスダックに上場
- ▶ 右肩上がりの推移する好調な株価 \$ 112.97 (現地時刻: 4月16日時点)
- ▶ 売上高と利益が右肩上がりで推移している

Crowd

一元化された管理ツール

Trello

タスク管理・共有ツール

Jira Software

アジャイル開発ツール

Bitbucket Server

企業向けGitリポジトリ管理ツール

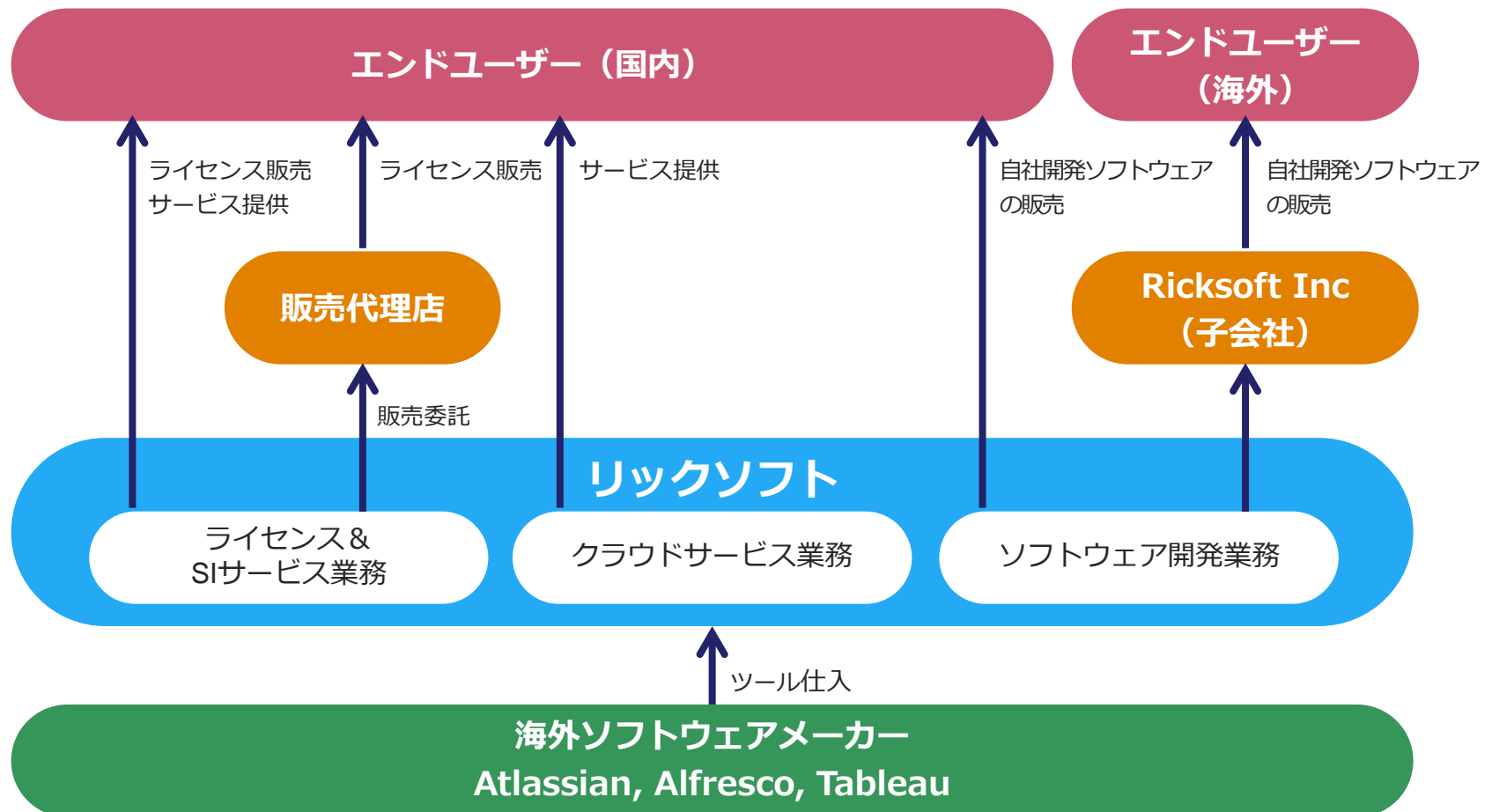
Confluence

企業向けWikiシステム、コラボレーションツール

Bamboo

継続的統合 (CI) サーバー

- ▶世界の素晴らしいツール製品を日本のお客様へ（輸入）
- ▶自社開発したツール製品を世界へ（輸出）



- ▶ 高い割合を占めるライセンス販売で安定したビジネス基盤
- ▶ 当社独自ビジネスであるクラウドサービスとソフトウェア開発

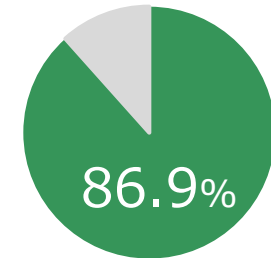
ライセンス&SIサービス

お客様の課題解決の為に提案からライセンス販売、製品コンサルタントとしての改善プロジェクト参画やSI、研修、運用支援を行うサービスで右記の製品を取り扱っています

Atlassian製品

Alfresco製品

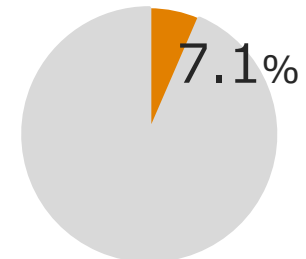
Tableau製品



クラウドサービス

お客様へ当社グループで取り扱う製品の稼働環境としてのクラウド環境提供を迅速に行っております。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おります

RickCloud



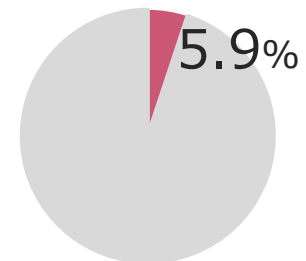
ソフトウェア開発

Atlassian社の主力製品であるJiraやConfluenceの拡張機能をアドオン製品として開発を行っており、国内のみならず海外にも販売しております

WBSガントチャート

Excel Like Issue Editor

Alfresco Connector





2. 決算の状況



2019/2期の実績

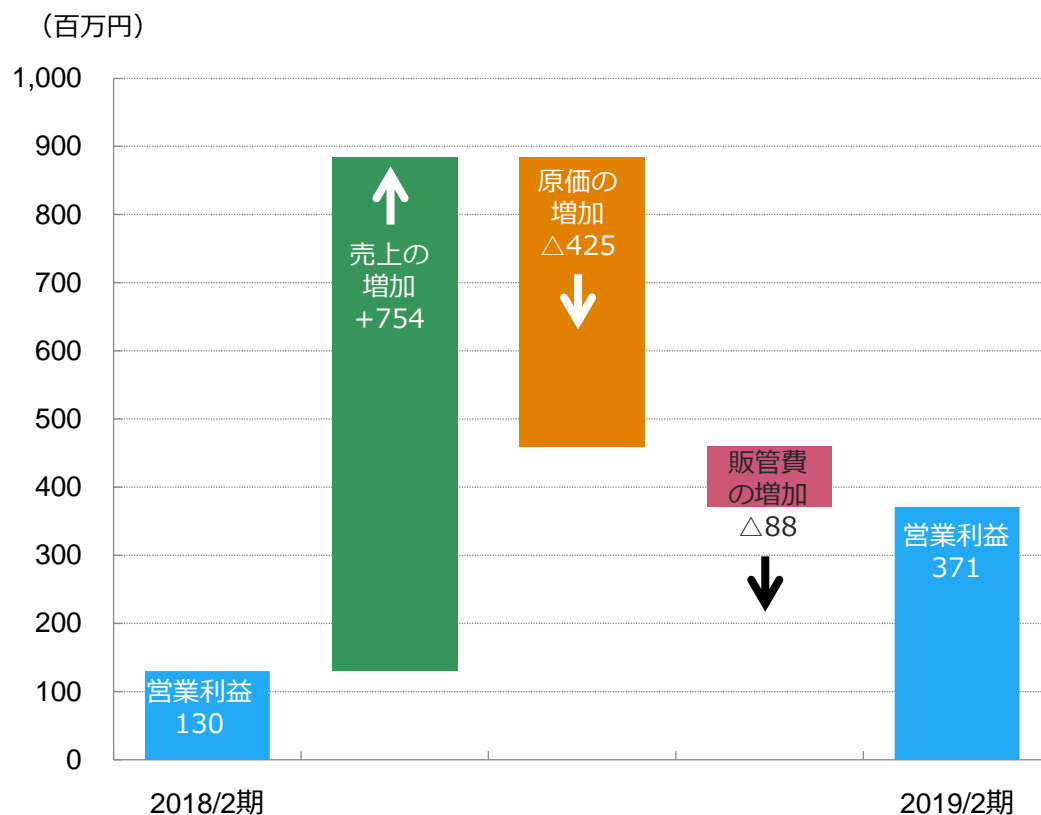
- ▶ 安定した売上成長と利益成長を生むビジネスモデル
- ▶ 経常利益は4期連続の過去最高益

(百万円)

	2018/2期 実績	構成比	2019/2期 実績	構成比	前期比
売上高	1,728	100.0%	2,482	100.0%	143.6%
売上総利益	680	39.3%	1,009	40.6%	148.3%
営業利益	130	7.6%	371	14.9%	285.4%
経常利益	129	7.5%	386	15.5%	299.2%
当期純利益	93	5.4%	255	10.2%	274.2%

2019/2期の営業利益の増減分析

▶ 複数年契約や大口の新規ライセンス売上が業績をさらに押し上げた



増加原因 (百万円)

↑ 売上の増加 (+754)	
・ライセンス&SI	+627
・クラウド	+65
・ソフトウェア開発	+58
・その他	+4
↓ 原価の増加 (△425)	
・材料費	+369
・外注加工費	+35
・人件費	+13
・その他	+8
↓ 販管費 (△88)	
・人件費	+60
・販売手数料	+14
・その他	+14

2019/2期の事業別の売上高

▶ ライセンス・SIの堅調な成長

▶ クラウドとソフトウェア開発は高い付加価値があり、今後成長させるビジネス

(百万円)

	2018/2期 実績	構成比	2019/2期 実績	構成比	前期比
ライセンス・ SI	1,527	88.3%	2,158	86.9%	141.3%
クラウド	112	6.4%	177	7.1%	158.1%
ソフトウェア 開発	88	5.1%	147	5.9%	165.9%
合計	1,728	100.0%	2,482	100.0%	143.7%

2020/2期の業績予想

- ▶ トップライン成長と当社独自ビジネスの成長をバランスよく進める
- ▶ 経常利益の5期連続過去最高益を目指す

(百万円)

	2019/2期 実績	構成比	2020/2期 予想	構成比	前期比
売上高	2,482	100.0%	3,000	100.0%	120.9%
営業利益	371	15.0%	406	13.5%	109.4%
経常利益	386	15.6%	408	13.6%	105.8%
当期純利益	252	10.2%	283	9.4%	111.0%

2019/2期の財務状況

▶ これまでの堅実な事業運営による、安定した財務基盤

▶ 成長させるビジネスへの投資準備

(百万円)

		2018/2期	構成比	2019/2期	構成比	増減
資産の部	流動資産	700	86.8%	1,384	93.1%	684
	（現預金）	403	50.0%	1,037	69.8%	634
	（売掛金）	259	32.1%	292	19.7%	33
	固定資産	105	13.0%	101	6.8%	△ 4
	（有形固定資産）	39	4.8%	37	2.5%	△ 2
	（無形固定資産）	12	1.5%	9	0.6%	△ 3
	資産合計	806	100.0%	1,486	100.0%	680
負債の部	流動負債	336	41.7%	497	33.4%	161
	（買掛金）	127	15.8%	135	9.1%	8
	（短期借入金）	30	3.7%	-	-	△ 30
	固定負債	18	2.2%	18	1.2%	0
	負債合計	355	44.0%	497	33.4%	142
純資産の部	株主資本	451	56.0%	989	66.6%	538
	（資本金）	95	11.8%	236	15.9%	141
	（資本剰余金）	130	16.1%	271	18.2%	141
	（利益剰余金）	225	27.9%	481	32.4%	256
	為替換算調整勘定	△ 733	-	△ 230	△ 15.5%	503
	純資産合計	450	55.8%	989	66.6%	539
負債純資産合計		806	100.0%	1,486	100.0%	680



3. 当社の強みと成長戦略



- ▶ 当社顧客は新技術による新商品開発、商品比較情報による開発激化、働き方改革…課題が多い
- ▶ 当社事業は上記課題を持つ企業をツールによりサポートすることが本質



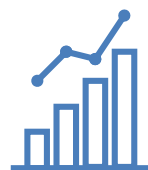
モビリティ



ソーシャル技術



クラウド技術

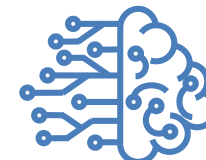


ビッグデータ/
アナリティクス



VR

リクルートライフスタイル 様



AI



ロボティクス



IoT

- ▶ ライン業務よりプロジェクト型の仕事が増えた
- ▶ プロジェクトの特徴：アジャイル型、グローバル対応、複数企業の協業、Web対応等

かつて主流であった プロジェクト管理ツール

- ▶ 古くからあるツール
 - IBM, HP
- ▶ 用途と合わない
 - Excel, SharePoint
- ▶ オープンソース
 - Redmine

ウォーターフォール
型開発



時流に合った プロジェクト管理ツール

- ▶ Jira
 - アジャイル開発の業界標準
- ▶ Confluence
 - 素早いナレッジ共有、失敗情報の共有

アジャイル
型開発

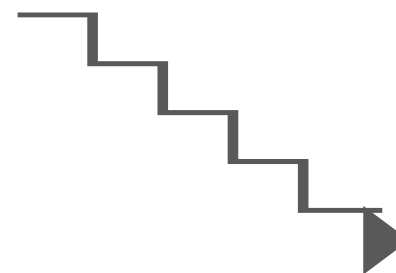
- ▶ プロジェクト管理として、ウォーターフォール型は無くならないが時流に沿ったアジャイル型開発が増えた

ウォーターフォール型

(要件定義、設計、実装、テスト、リリースまでのサイクルを一回で行う開発手法)

- ▶ 効率的な開発が可能
- ▶ 一方、新技術の開発という領域においては、ウォーターフォール型開発では開発したソフトウェアの競争力が損なわれる恐れ

WATERFALL

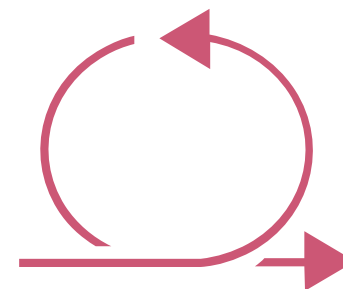


アジャイル型

(要件定義、設計、実装、テストのサイクルを短く設定し、市場環境の変化を受けて要件定義を柔軟に変更する前提で順次開発する手法)

- ▶ 新技術の開発という領域において、ライバル製品の出現等、市場環境の変化のスピードに対応した臨機応変な開発が可能

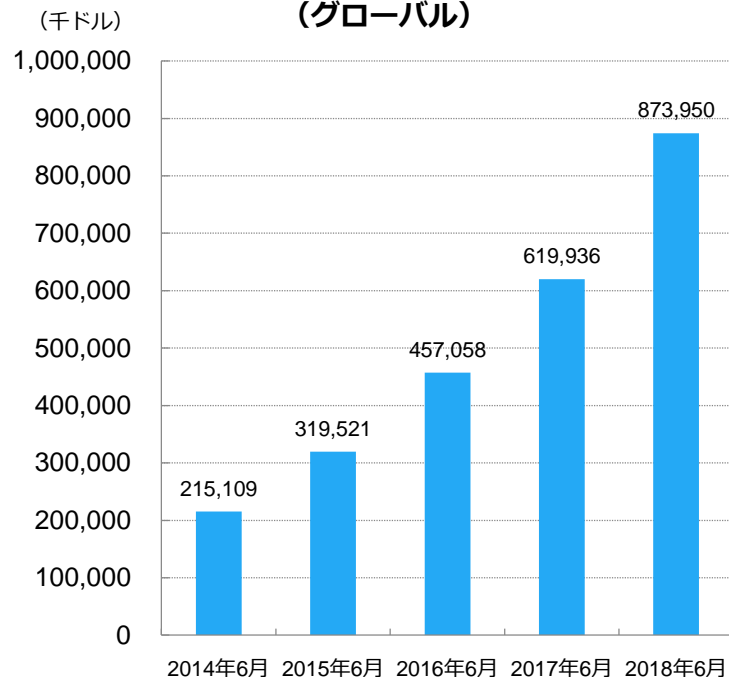
AGILE



- ▶ Atlassian社はグローバルで毎年高い成長性を誇る
- ▶ 日本を含むアジアパシフィックの売上はグローバルの約1割、今後の成長が見込める

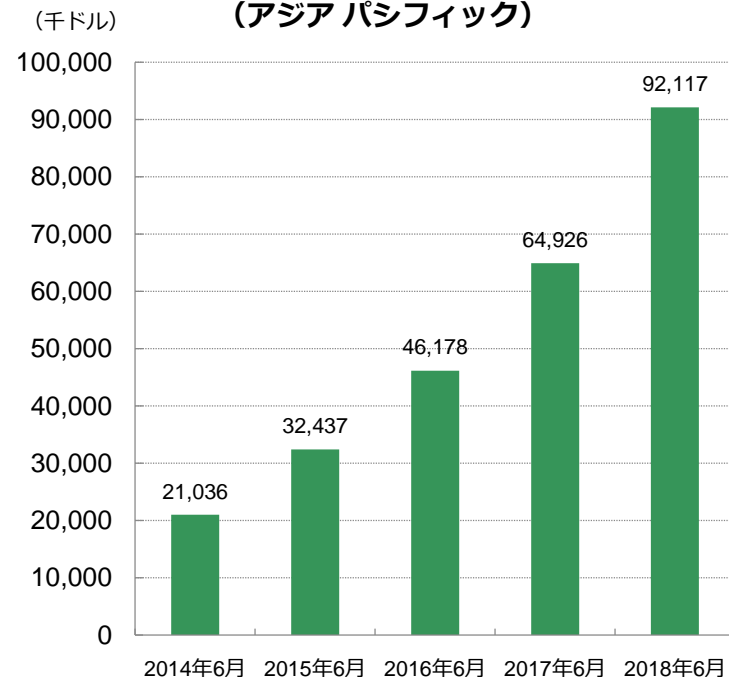
Atlassian社の売上高推移

(グローバル)



Atlassian社の売上高推移

(アジア パシフィック)



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

Jira Software	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。
Confluence	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。
Crowd	ユーザIDを管理するツールです。1つのAtlassian製品にログインすれば、他の製品のログイン操作を省略できるSSO（シングルサインオン）機能が利用できます。
Bitbucket Server	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。
Bamboo	プログラムのビルド処理やテストツールの実行を自動化するためのツールです。特定の場所にファイルを格納したタイミングや時間指定など、自動実行のトリガーとなる操作を設定できます。

- ▶特徴は以下のように数多くあるが、ビジネス向けソフトウェアとしては珍しく口コミで広がる
- ▶特に使いやすさ、直観的にスムーズに使えることに重点を置く

- **使いやすさ**
- **DevOpsのための一体化されたプラットフォーム**
- **シームレスなインテグレーション**
- **高いカスタマイズ性**
- **多様なプラグイン**
- **アジャイル開発のサポート体制**
- **優れたカスタマーサポート体制**
- **コストパフォーマンスに優れた価格設定**
- **無料でのオンラインサポート**

Atlassian社の製品のイメージ

- ▶ プロジェクト管理に特化した多くの機能
- ▶ アジャイル管理ツールでダントツの利用実績

The image displays several overlapping screenshots of Atlassian software. The top-left screenshot shows the Jira 'Backlog' for the 'RS-WWS開発システム' project, listing tasks like 'RSWS-Sprint 15' and 'RSWS-21'. The top-right screenshot shows a Kanban board with columns for 'TO DO 5', 'IN PROGRESS 5', 'CODE REVIEW 2', and 'DONE 5'. The bottom-left screenshot shows a 'タスク別進捗' (Task Progress) table with columns for '担当者' (Assignee), '進行中' (In Progress), 'TO DO', '完了' (Completed), 'レビュー中' (In Review), and 'T'. The bottom-right screenshot shows a '作成済 vs 未解決タスク' (Completed vs. Unresolved Tasks) area with a line graph and an 'アクティビティストリーム' (Activity Stream) showing user interactions.

担当者	進行中	TO DO	完了	レビュー中	T
Akira Higuchi	2	1	3	7	13
Kaori Kamori	3	0	3	1	7
Kazuki Nishikawa	3	0	0	0	3
高村 和孝	0	1	0	1	2
早見 博	1	2	0	0	3
一般の課題の合計:	16	30	9	13	68

▶ 日本企業では最初のAtlassian社パートナー、さまざまな分野で1番

➡ Atlassian認定資格取得者が
国内1位！！

No. 1

➡ パートナーランキングが
APACで1位！！

No. 1

➡ マーケットプレイスでの
自社ブランドの販売は
リックソフトだけ！！

Only One

- ▶ 世界のパートナーランキングで当社は10位前後、アジアパシフィックではダントツの1位
- ▶ Atlassian社と密に協力しながら日本にAtlassian製品を広める役割

全世界のパートナーランキング

- ▶ 全世界400社以上のパートナーの中で10位前後のランキングを維持
- ▶ 日本含むAPACでトップ

パートナーの場所: 50		ランキング	検索	リセット	フィルター
Platinum Solution Partner	1 bitvoodoo eg	Main Office Hauptmuenstasse 101 Zurich, 8005 スイス	+41 44 533 38 00 www.bitvoodoo.ch 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	2 catworkx	Main Office Schellerdomm 1b Hamburg, Hamburg 21079 ドイツ	+49 40 890444-0 info-de@catworkx.com www.catworkx.com 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	3 beecom AG	Main Office Aargauerstrasse 180 Zürich, CH 8048 スイス	+41 43 336 33 00 www.beecom.ch 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	4 cPrime	Main Office 4100 E. Third Ave., Suite 205 Foster City, CA 94404 アメリカ合衆国	+1 650 753-2760 www.cprime.com 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	5 celix Solutions GmbH	Main Office Gumpendorfer Strasse 59-61/21 Wien, 10500 オーストリア	+43 1 50 36 111 office@celix.at www.celix.at 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	6 Adaptavist	Main Office 44-48 Wharf Road London, UK N1 7UX イギリス	+44 1925 321 000 hello@adaptavist.com www.adaptavist.com 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	7 Isos Technology	Main Office 60 E. Rio Solado Parkway Suite 900 Tempe, AZ 85281 アメリカ合衆国	+480 365-5784 www.isos-tech.com/optas 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	8 Devinti	Main Office Piec Powstalców Świąteczny 7 Wrocław, 53-332 ポーランド	+48 71 03 035 748 atlassian@devinti.com devinti.com/optasion-products/ 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	9 Praecipia Consulting	Main Office 5918 W. Courtyard Dr. Suite 450 Austin, TX 78730 アメリカ合衆国	+1 512 266-6271 prp@praecipia.com 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	10 ambientia	Main Office Vanhanlinna 7 Hämeenlinna, 13100 フィンランド	+358 200 010 516 www.ambientia.fi 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	11 Valiantys	Agence de Paris 11 Avenue de l'Opéra Paris, Ile-de-France 75001 フランス	+33 (0)1 77 37 41 34 hello@valiantys.com 📧 📍 🌐		
Platinum Solution Partner	12 リックソフト株式会社	Main Office Oremachi Nomura Bldg. 8F, 2-1-1, Oremachi Chiyoda-Ku, Tokyo 100-0004 日本	+81-3-6262-3947 www.ricksoft.jp 📧 📍 🌐		

出典 : Atlassian, HP (2019/1/18時点)

国内のパートナー一覧

- ▶ 当社はAtlassian認定技術者の基準等をクリアし、プラチナパートナーを獲得



株式会社野村総合研究所
JAPAN DSD CO.,LTD



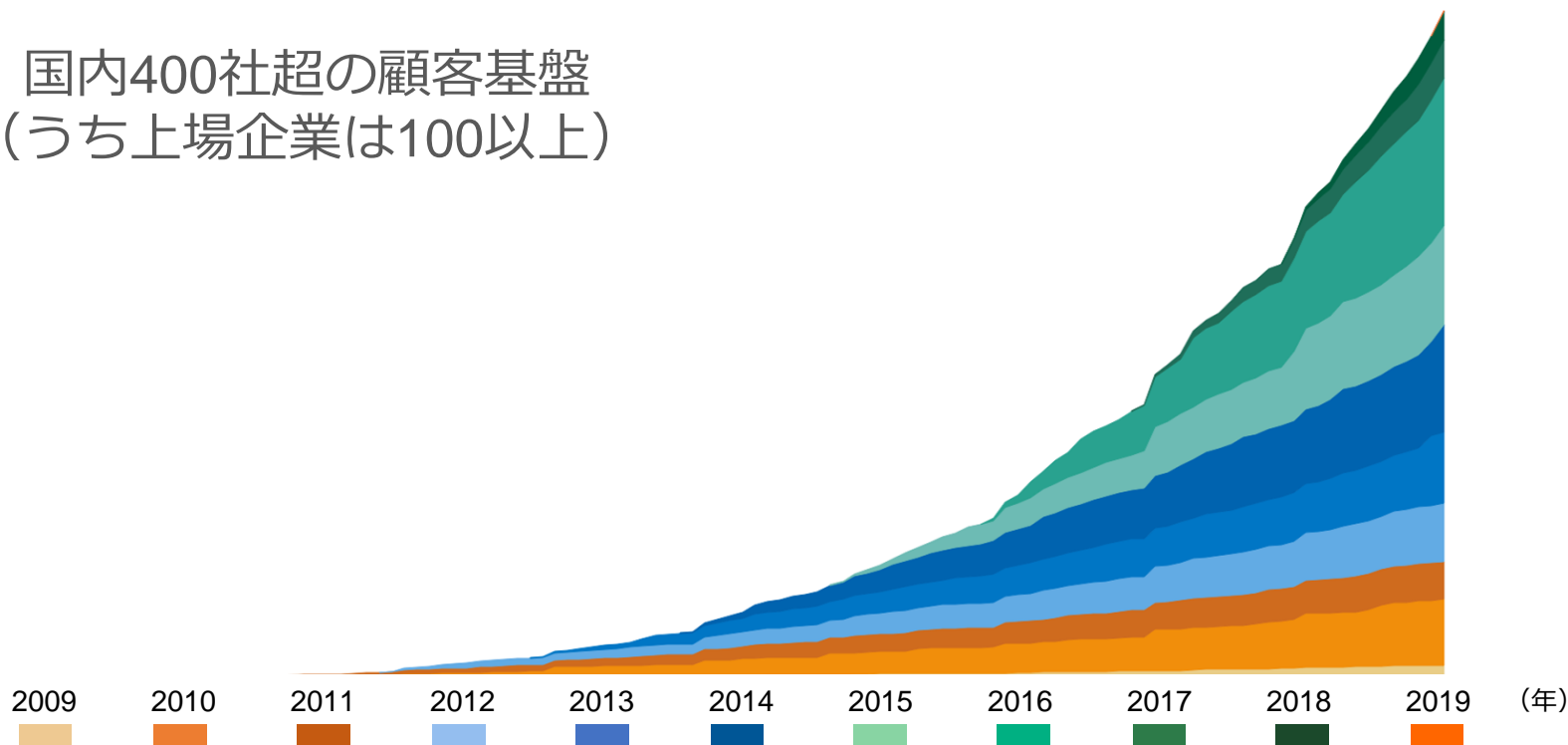
グロースエクスパートナーズ株式会社



Tagbangers, Inc.
ゴーツーグループ株式会社

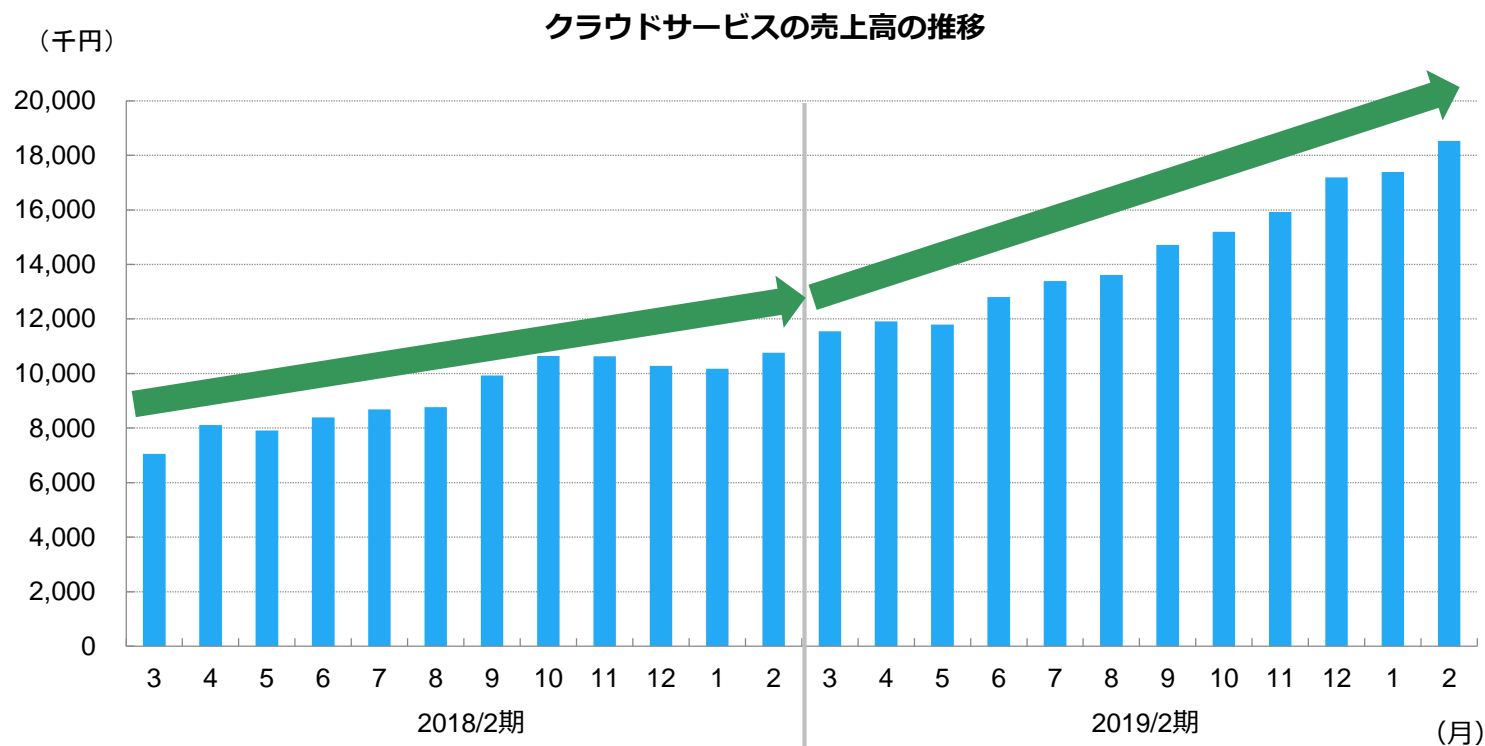
- ▶売上は既存ユーザーからが多くを占める
- ▶ストック売上比率が高く事業は安定

国内400社超の顧客基盤
(うち上場企業は100以上)

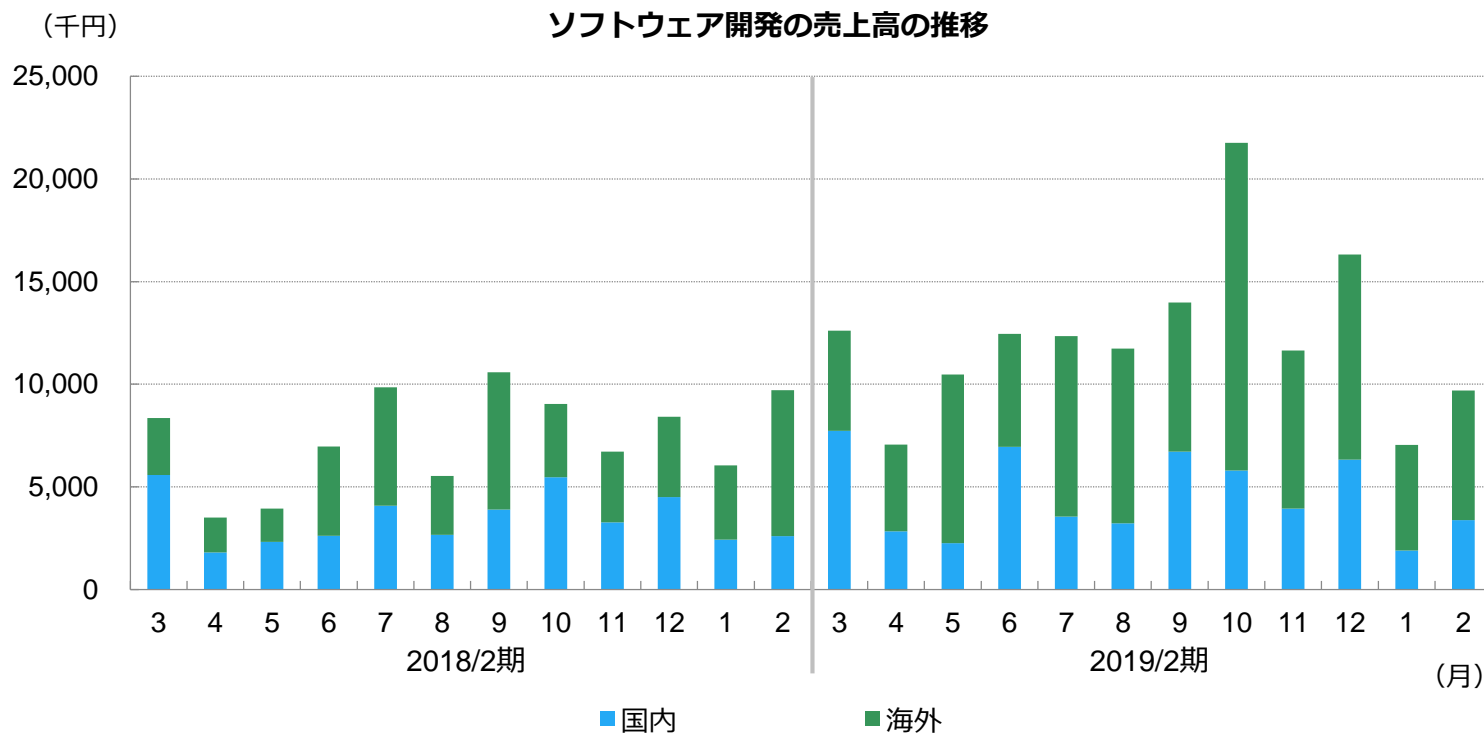


クラウドサービス（RickCloud）の成長

- ▶ 売上の伸びが今期に入り明確に成長
- ▶ 時流に合ったクラウドサービスは今後も同等の成長をキープ



- ▶ 海外向け売上が高い実績を実現した（2019/3/7時点で、日本を除く海外顧客が1,103社となった）
- ▶ Atlassian向けApp市場は国内の数十倍あるため、数年前から海外をメイン市場と定義
- ▶ 米国子会社Ricksoft, Inc.と本社が協力し、海外で通用する製品開発を行った結果が出た



- 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。

Appendix

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	ソフトウェア開発手法の一つ。開発 (Development) と運用 (Operations) を組み合わせた言葉。開発担当者と運用担当者が連携して開発した商品を顧客へ素早く提供する。
Atlassian Solution Partner	Atlassian製品を顧客に再販することをAtlassianから正式に許可された企業。Solution Partnerは3ランクあり、Atlassian製品に対する個々の専門知識と経験の深さを示しています。それぞれ以下の認定技術者が必要となります。 <ul style="list-style-type: none">• Platinum Partner : 8人の認定技術者• Gold Partner : 4人の認定技術者• Silver Partner : 1人の認定技術者