

決算説明資料

2023年2月期 第1四半期

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。

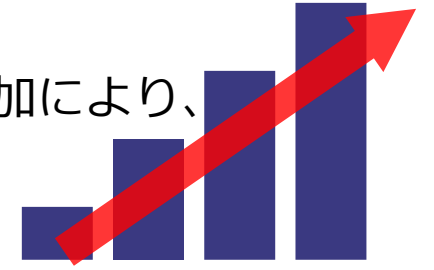
ライセンス&SIサービス

クラウドサービス

自社ソフト開発

1 当第1四半期にて、過去最高水準の成長！

- ▶ ライセンス&SIサービスにおいて、大型案件のアップグレードおよび新規案件の増加により、過去最高の四半期業績を記録。



2 Workato Partner AwardsにてMost New Logos Awardを受賞

- ▶ 日本において最多の新規顧客契約を獲得した点や、kintone（キントーン）コネクタを自社開発し、Workatoのエコシステムに貢献したことが高く評価されました。



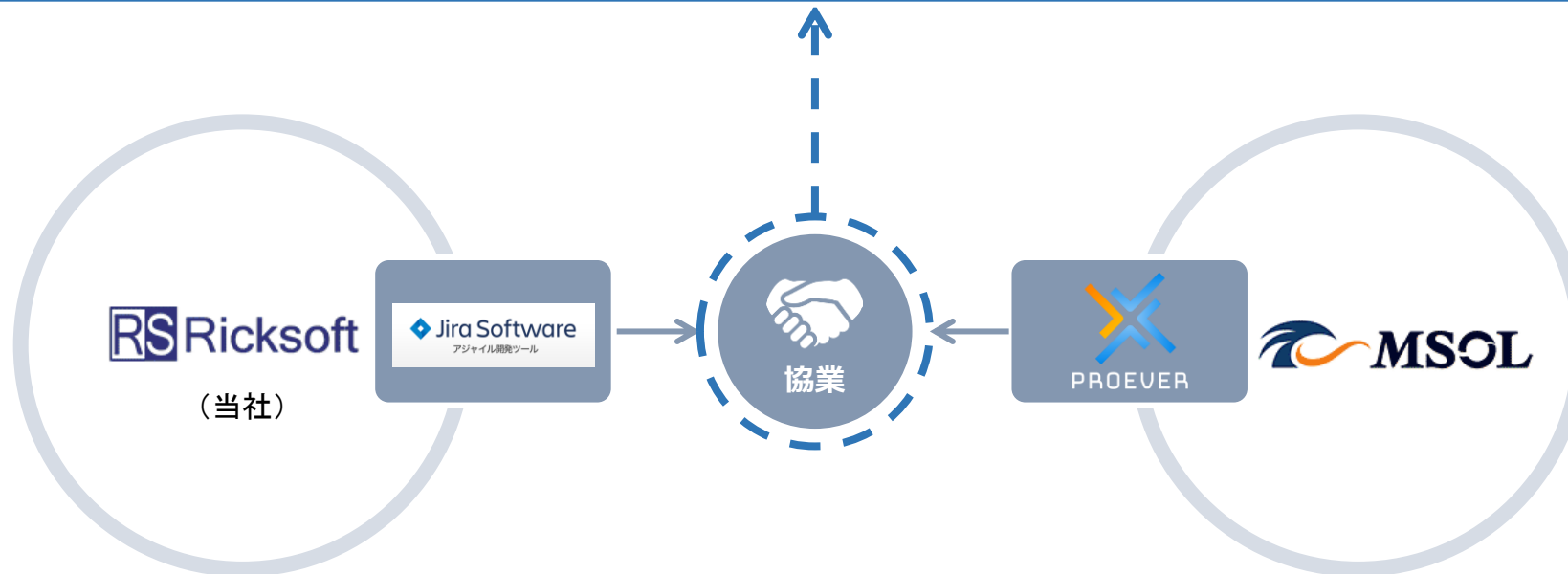
3 マネジメントソリューションズ（7033：東証プライム）と次世代プロジェクトマネジメントソリューションの提供に向けて協業

- ▶ リックソフトが取り扱う「Jira Software」と、MSOLが持つ幅広いプロジェクトマネジメントの知見を活かした「PROEVER」の連携により、日本社会のDX促進に貢献します。



▶ マネジメントソリューションズ（7033：東証プライム）様との協業について

当社が取り扱う「Jira Software」と、MSOLが持つ幅広いプロジェクトマネジメントの知見を活かした「PROEVER」の連携により、相互の事業シナジーの最大化を目指します



- ▶ 「収益認識基準に関する会計基準」を2023年2月期期首から適用。

この結果、従来の収益認識の方法と比較して、当第1四半期の売上高が193百万円、売上原価が113百万円減少し、営業利益、経常利益がそれぞれ80百万円減少しています。

(百万円)

	旧収益認識基準 2023/2期 第1四半期	新収益認識基準 2023/2期 第1四半期	増減
売上高	1,755	1,562	△193
売上総利益	574	494	△80
販管費	326	326	—
営業利益	248	168	△80
経常利益	263	183	△80

1. 2023年2月期第1四半期	業績	6
2. 成長戦略		16
3. 当社の強み		22
4. 当社のビジネスモデル		31
5. Appendix		36



1. 2023年2月期第1四半期 業績



RS Ricksoft

連結

売上高 1,562百万円

(YoY 172.2%)

営業利益 168百万円

(YoY 212.4%)

リックソフト

単体

売上高 1,518百万円

(YoY 175.9%)

Ricksoft, Inc.

連結子会社

売上高 104百万円

(YoY 162.5%)

- ▶ 売上は新規案件の獲得などにより期初予想を高く上回り、前年同四半期172.2%増と過去最高レベルの成長率となった
- ▶ 販管費は想定どおりの抑制効果もあり、当期純利益は前年同四半期比225.4%増となった

(百万円)

	2022/2期 第1四半期	構成比	2023/2期 第1四半期	構成比	前年同期比
売上高	907	100.0%	1,562	100.0%	<u>172.2%</u>
売上総利益	339	37.4%	494	31.6%	145.7%
販管費	259	28.6%	326	20.9%	125.9%
営業利益	79	8.7%	168	10.8%	212.7%
経常利益	84	9.3%	183	11.7%	217.9%
当期純利益	59	6.5%	133	8.5%	<u>225.4%</u>

※2022年2月期第1四半期は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

- ▶ ライセンス売上は前年同四半期191.7%増、自社ソフト開発売上が前年同四半期163.2%増となった
- ▶ この結果、売上は前年同四半期172.2%増の1,562百万円となった

(百万円)

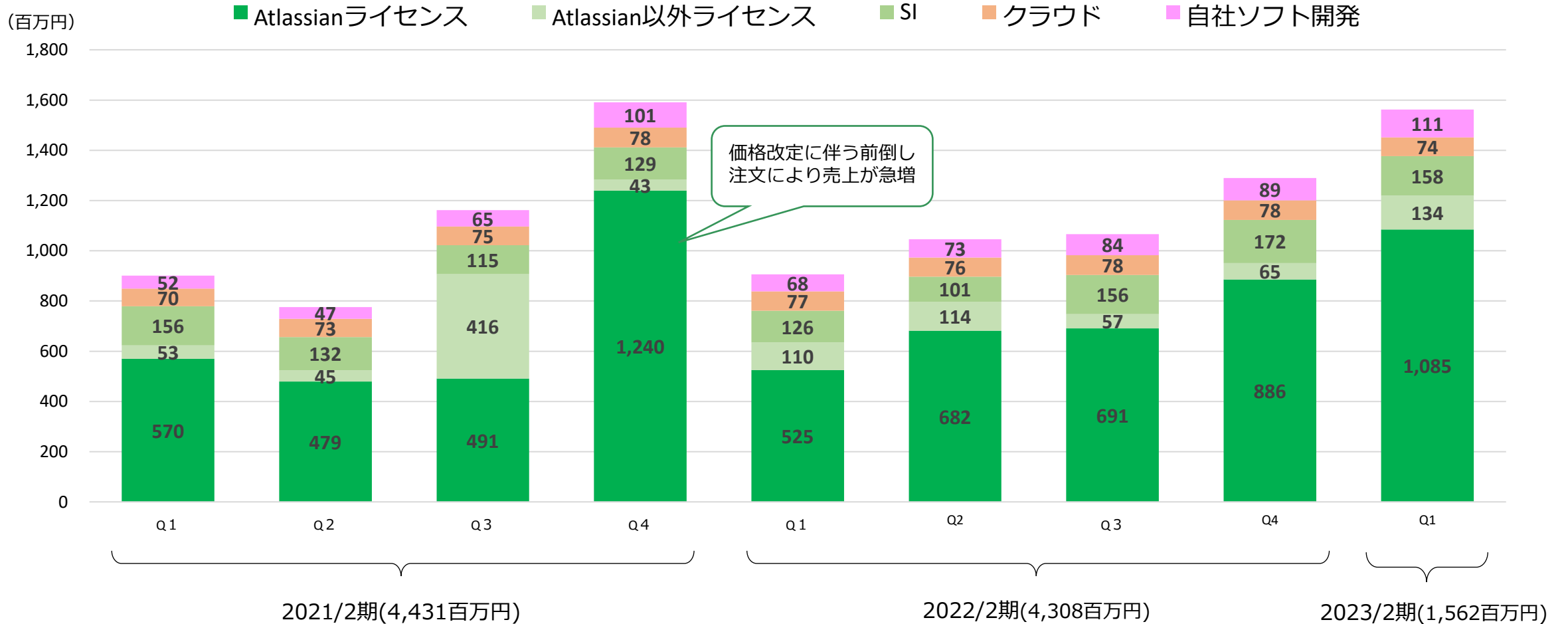
		2022/2期 第1四半期	構成比	2023/2期 第1四半期	構成比	前年同期比
ライセンス & SIサービス	ライセンス	636	70.1%	1,219	78.0%	<u>191.7%</u>
	SI、有償研修等	126	13.9%	158	10.1%	125.4%
クラウドサービス		77	8.5%	74	4.7%	96.1%
自社ソフト開発		68	7.5%	111	7.1%	<u>163.2%</u>
合計		907	100%	1,562	100%	<u>172.2%</u>

※2022年2月期第1四半期は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

2023年2月期_四半期別 業務別 売上高推移

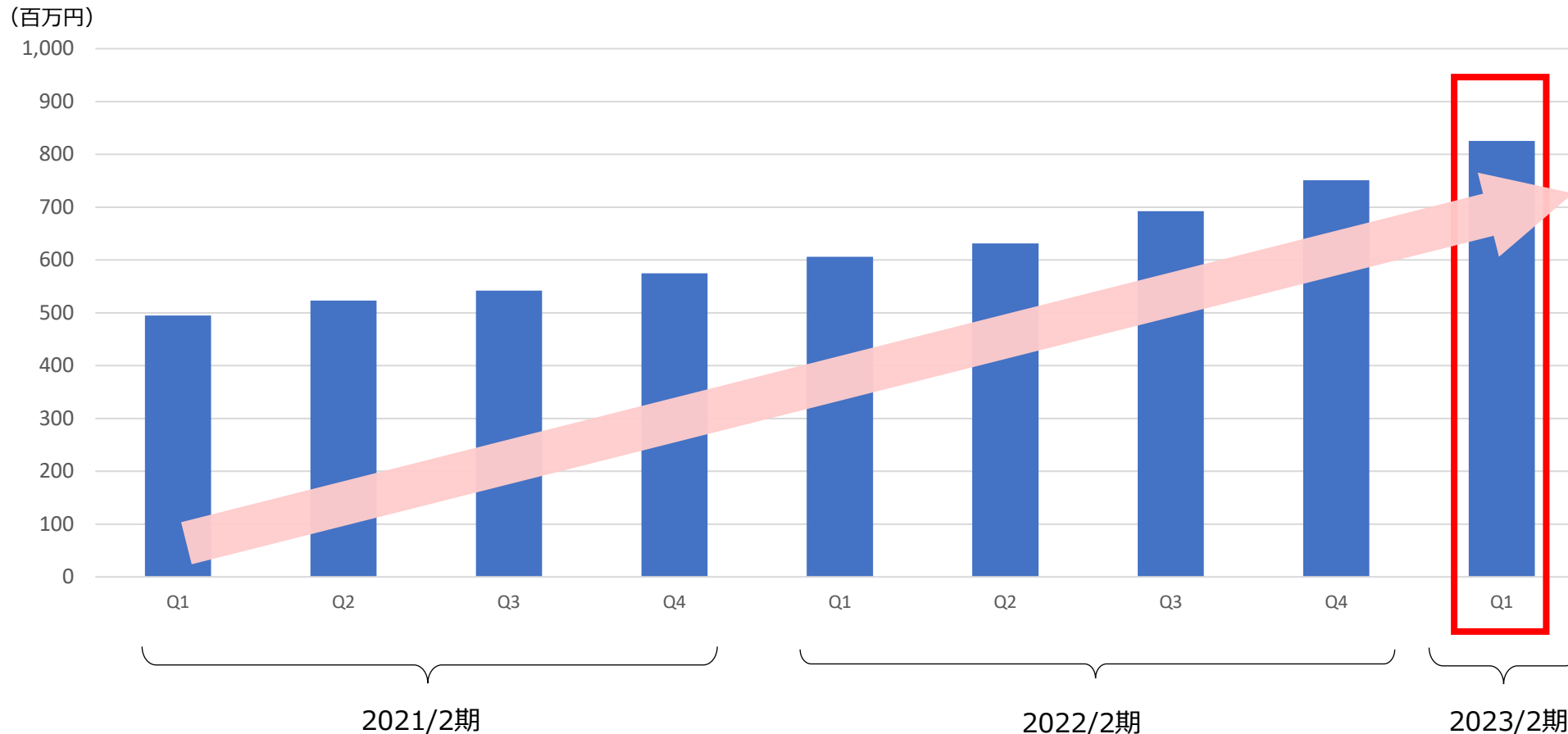
▶ Atlassianライセンス売上は前年同四半期206%増の1,085百万円となった

▶ Atlassian以外ライセンスは前年同四半期121%増の134百万円となった



※2021年2月期と2022年2月期は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

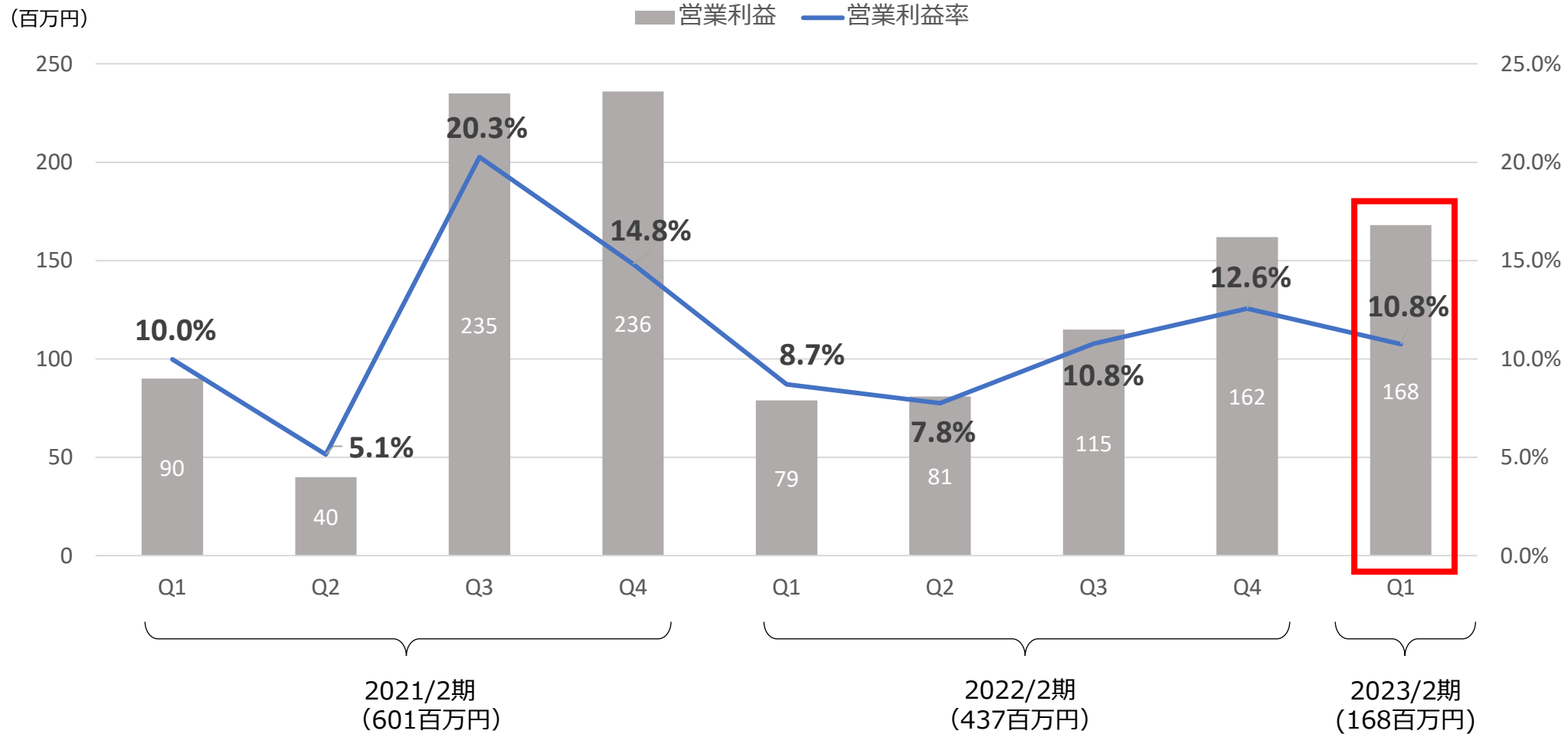
- ▶ Atlassian年額ライセンスをライセンス期間にわたり月割計上。順調に積みあがってきている
- ▶ 四半期での売上高にバラつきはありつつも、弊社のコア収益であるAtlassianライセンス売上は安定的に拡大している



※2021年2月期と2022年2月期は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

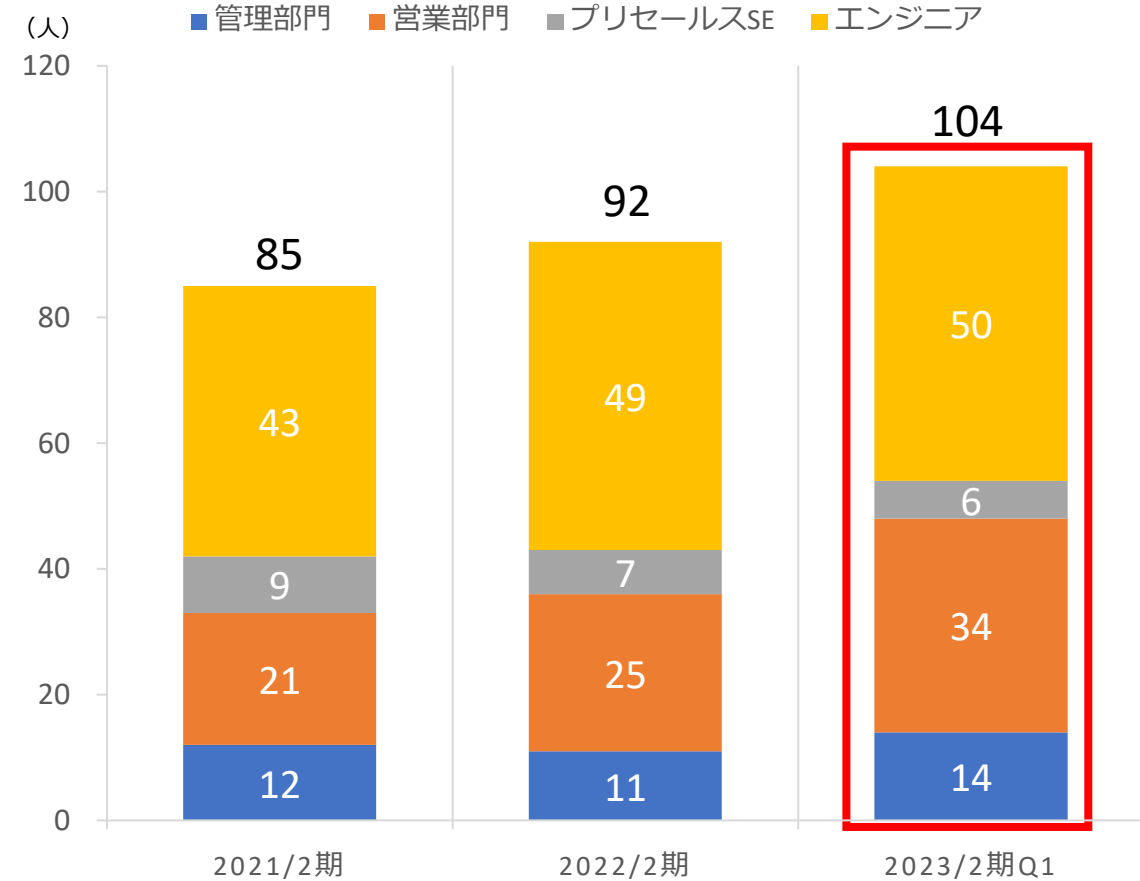
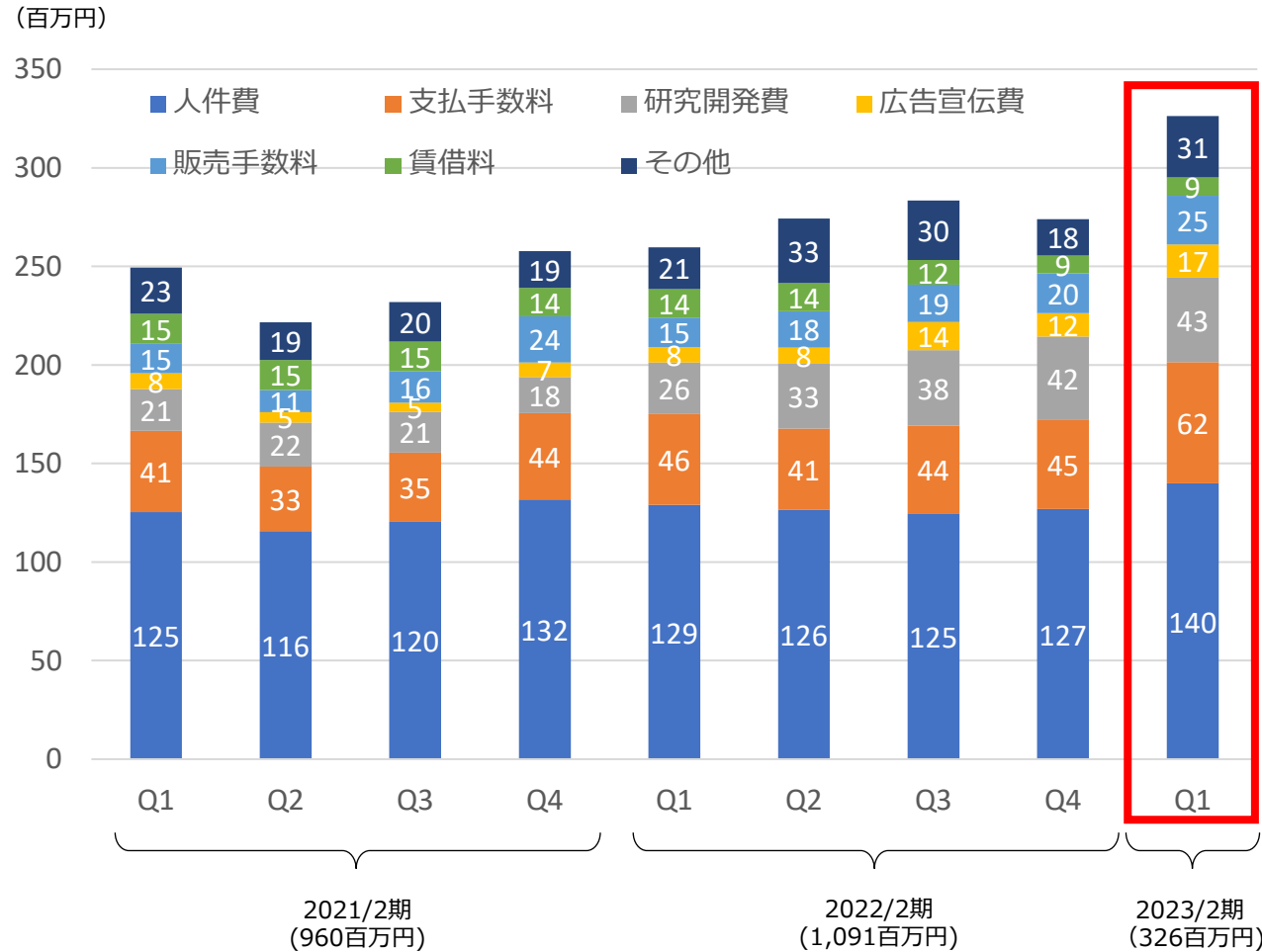
2023年2月期_四半期別 営業利益額・営業利益率の推移

- ▶ 営業利益については、前四半期に引き続き拡大傾向にあり
- ▶ 営業利益率については、引き続き高い水準を維持



※2021年2月期と2022年2月期は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

- ▶ 案件の増加に伴い、人員のコントロールを実施
- ▶ 今期はエンジニアに加え、営業や販売に関する採用人数を増やす方針



※2021年2月期と2022年2月期は、収益認識に関する会計基準を適用していません。

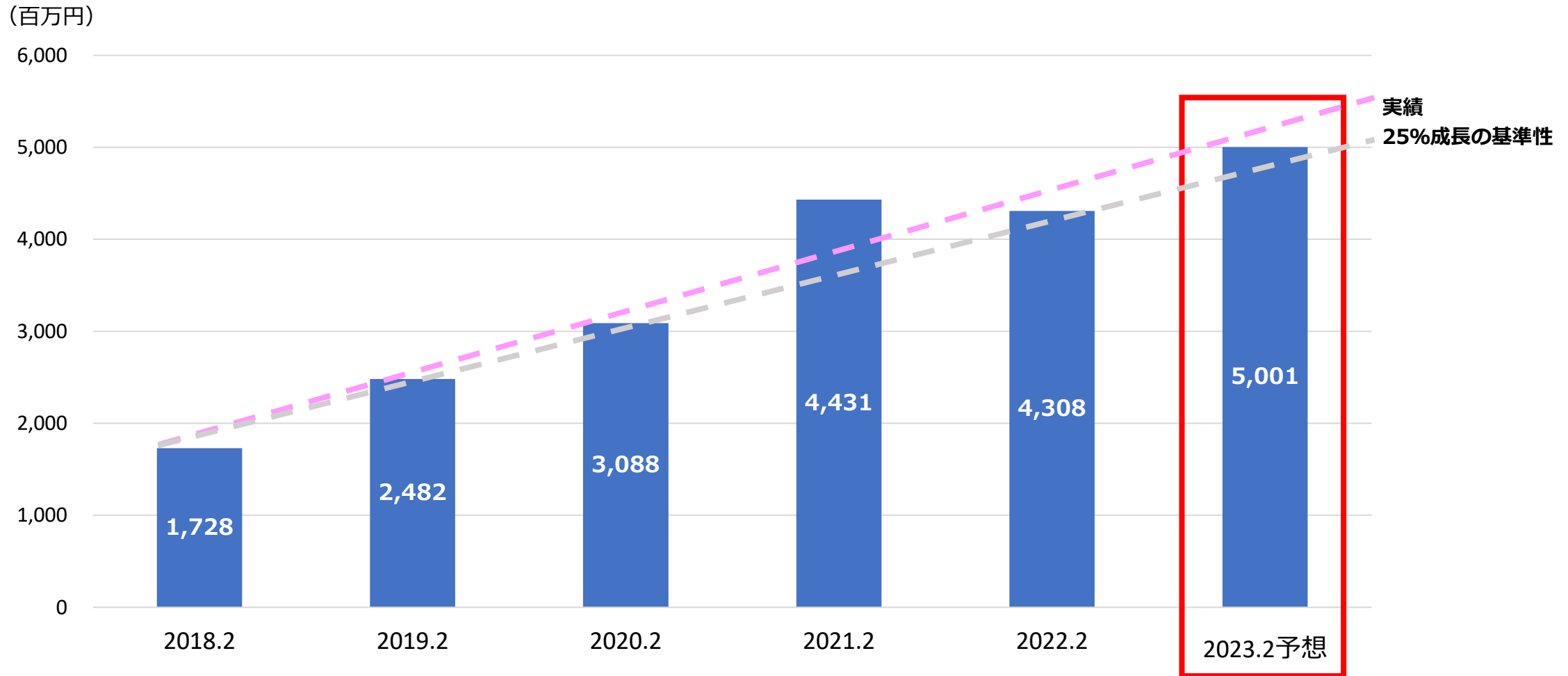
- ▶ 当第1四半期において進捗率は売上31.2%、利益は43.2%となったが、現時点では業績の修正は行わず、業績の修正については、第2四半期以降の業績の状況をみながら適時適切なタイミングで発表します
- ▶ 引き続きData Center 版およびクラウド版への移行を促進させ、ライセンス&SIサービスを再成長させる方針

(百万円)

	2022/2期 実績	構成比	2023/2期 予想	構成比	前年実績比	2023/2期 第1四半期 進捗率
売上高	4,308	100.0%	5,001	100.0%	+16.1%	<u>31.2%</u>
売上総利益	1,528	35.5%	1,862	37.2%	+21.9%	26.5%
営業利益	437	10.1%	451	9.0%	+3.2%	37.3%
経常利益	450	10.4%	451	9.0%	+0.2%	40.6%
当期純利益	326	7.6%	308	6.2%	△5.5%	<u>43.2%</u>

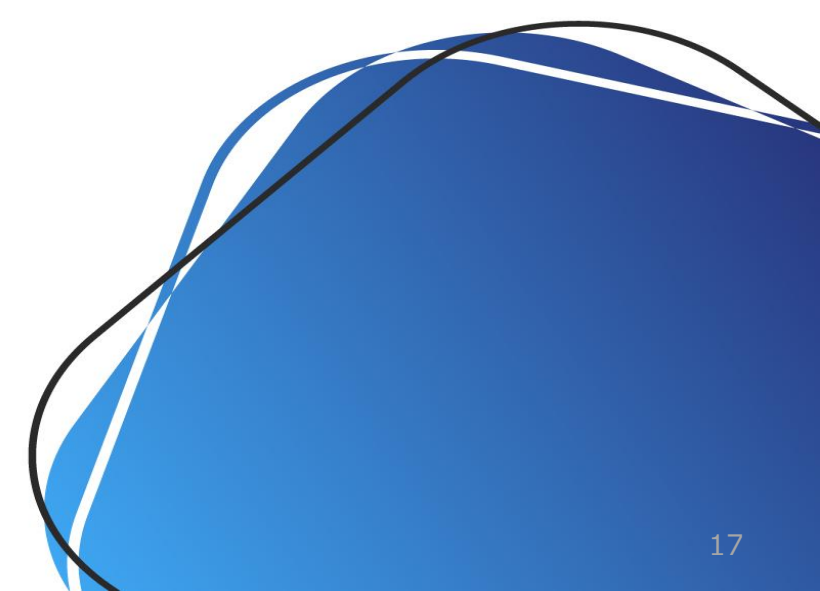
※本表は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

- ▶ 会計年度によって多少のぶれはあるものの、過去5年間では年平均+25%以上の成長を実現
- ▶ 今後も高い成長性を維持しながら、事業拡大を進めていく

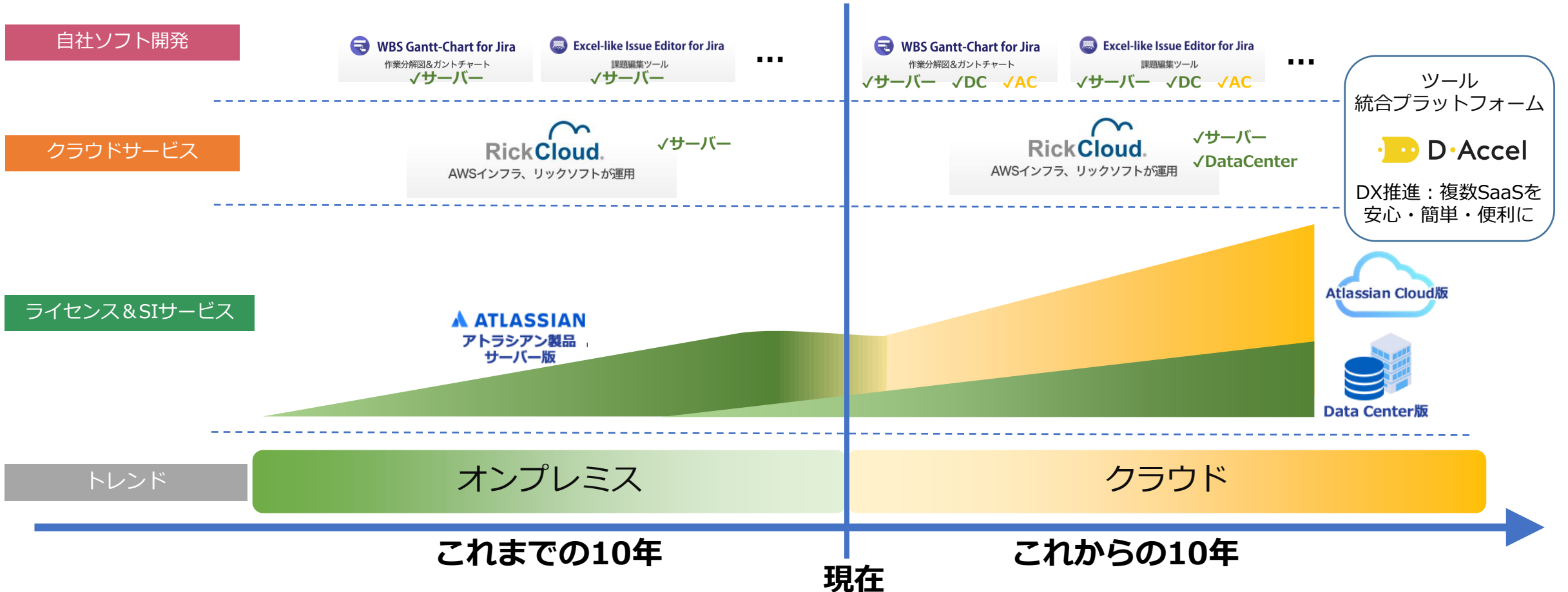


※本表は、収益認識に関する会計基準を適用しておりません。

2. 成長戦略



- ▶トレンド変化に合わせ、主力事業「ライセンス&SIサービス」はオンプレミス+クラウドのハイブリッドへ
- ▶クラウド環境+当社3事業ノウハウにより、「ツール統合プラットフォーム D-Accel」を提供



- ▶ Atlassian製品以外にも優れた製品・サービスの上位パートナーになる戦略を拡大中
- ▶ Atlassian製品と相乗効果の高い製品・サービスを選定

Workato

<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

Slack

<チャットツール>
新しい働き方を実現するコミュニケーションツール
Atlassian社とSlack社の戦略的提携に基づき、製品間の緊密な連携が実現

SAFe®

<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、開発から経営へスケールさせたプラクティス
SAFeをサポートするツール、Atlassian Jira Alignとの相乗効果を狙う

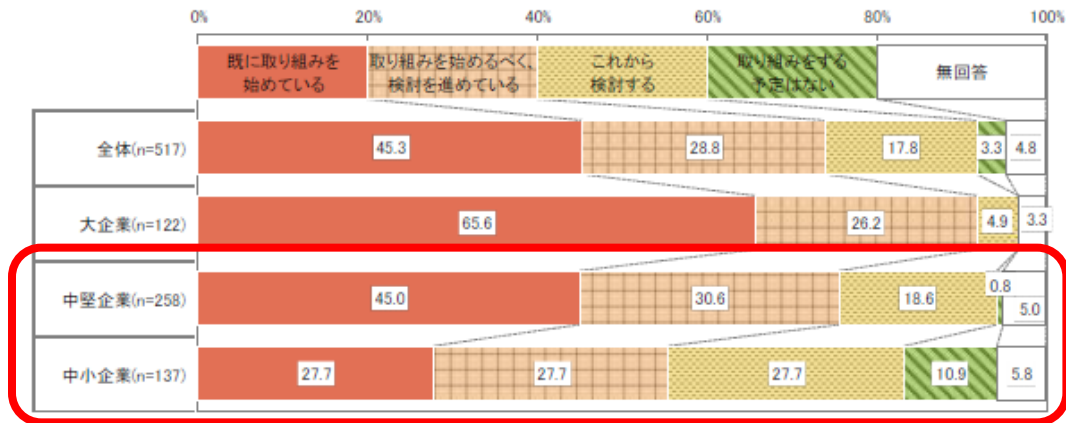
- ▶顧客への最適提案のため「Atlassian Cloud」と並行して引き続き「RickCloud」も提供する
- ▶顧客視点では、「ネットに接続してサービスを利用する」というクラウド特徴は同じ



顧客へ提供されるもの	クラウド環境+ライセンス	クラウド環境のみ
使用するライセンス	AtlassianCloudに同梱	サーバー/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
会計の売上計上先	ライセンス売上	クラウドサービス売上

- ▶ DXに取り組む企業が45.3%と昨年より**大幅に増加**。大企業はDXへの取り組み進んでいるが、中堅・中小企業は遅れている
- ▶ DX推進の課題として、「DX 推進に関わる人材が不足」を挙げる企業が約90%

DXへの取組状況（従業員規模別の比較）



本調査では、
 大企業：従業員数 3,000 人以上
 中堅企業：従業員数 300 人以上
 ~3,000 人未満
 中小企業：従業員数 300 人未満
 と区分しています。

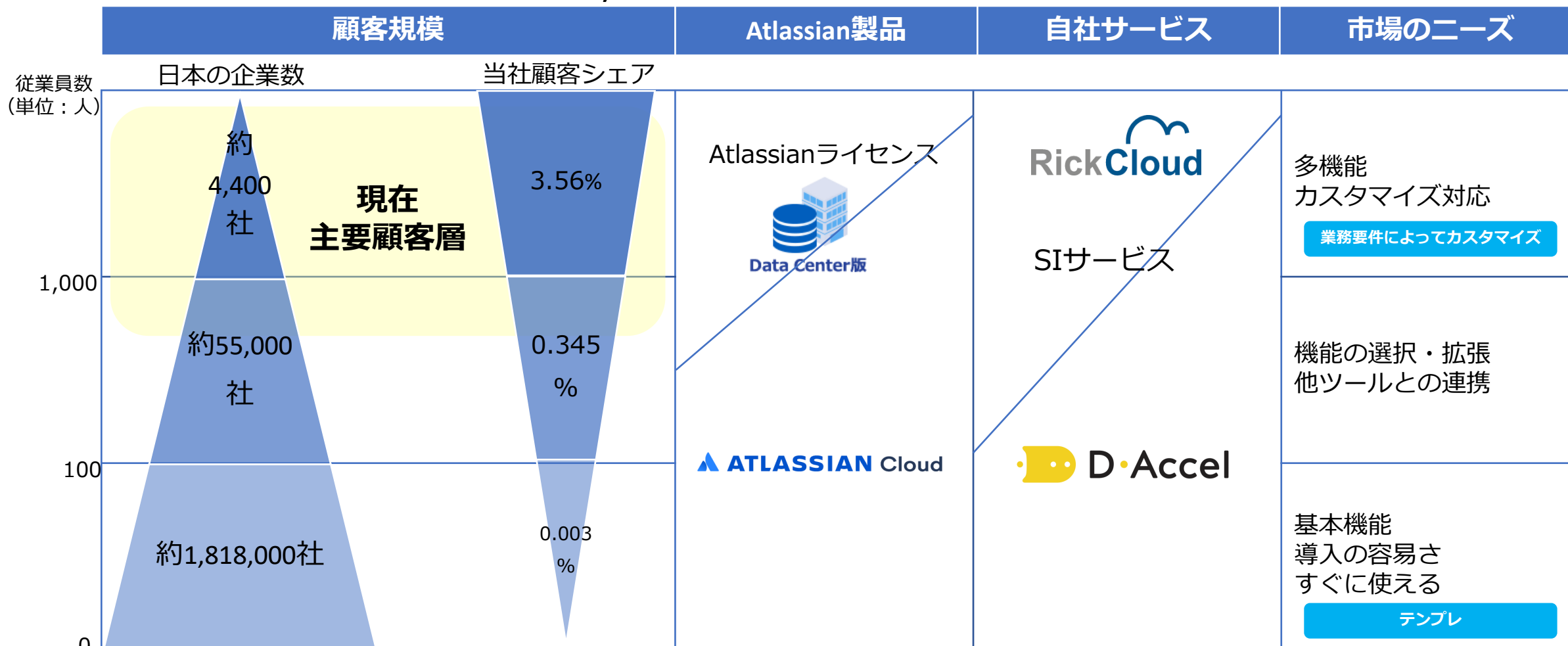
なかなかDXに取り組めない中小企業のDXを推進し、大企業・中堅企業のDX取り組みを加速する

D-Accel
をリリース

※出典：『日本企業の経営課題2021』調査結果速報【第3弾】DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況や課題

▶ オンプレミスの時代のターゲット顧客は大企業中心

▶ クラウド時代では、DX化に人材をさけない1,000人未満の中堅・中小企業もターゲットにできる



※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



3. 当社の強み

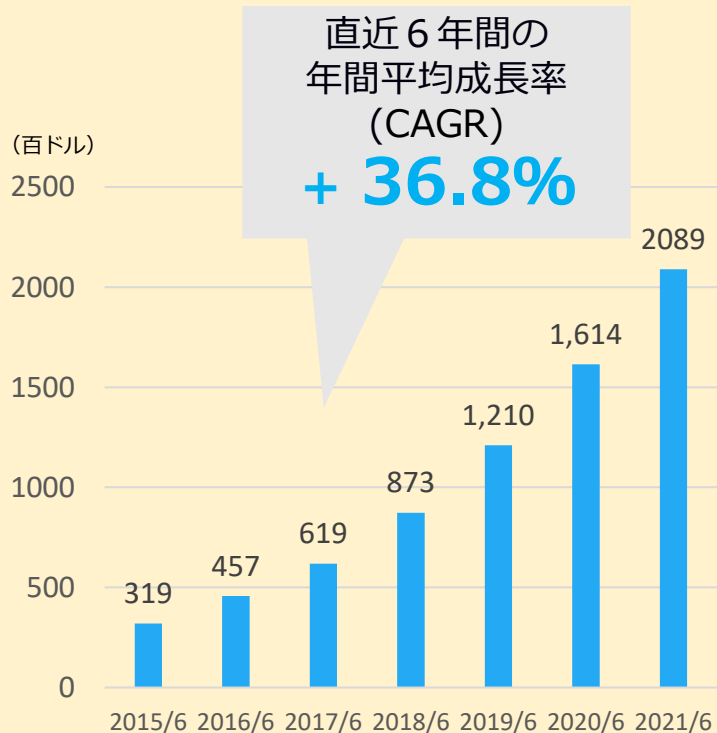


- 1 日本でのアトラシアンを広がりをもっと享受できるポジショニング**
- 2 大手企業への導入実績**
- 3 高い収益力と、当社製品の代表的な導入パターン**

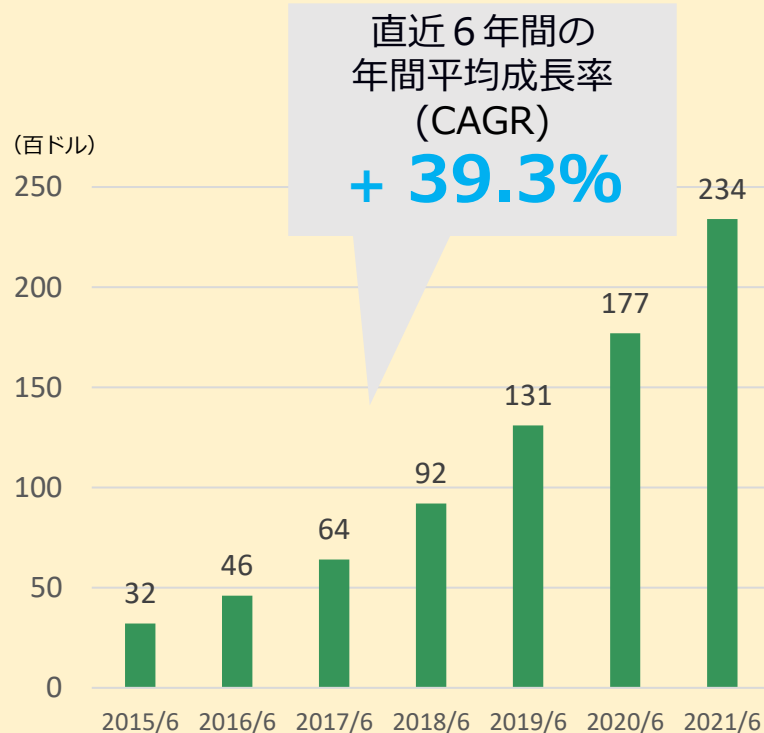
▶ Atlassianについて

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

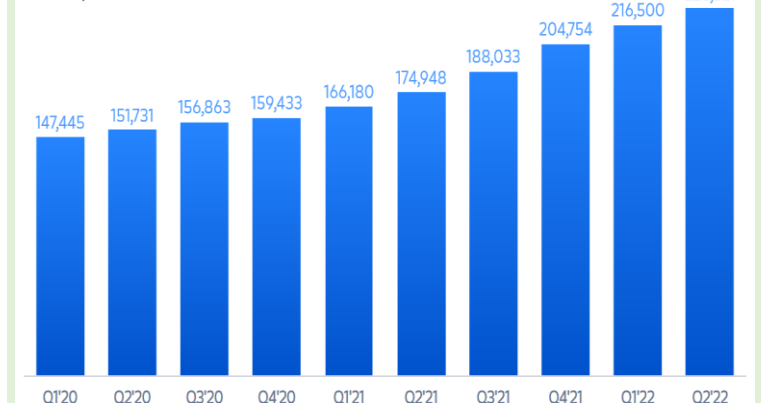


■ Atlassian社ツール_利用企業数

▶ 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

※出典：Atlassian, 決算説明資料

- ▶ 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のレポートでは、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

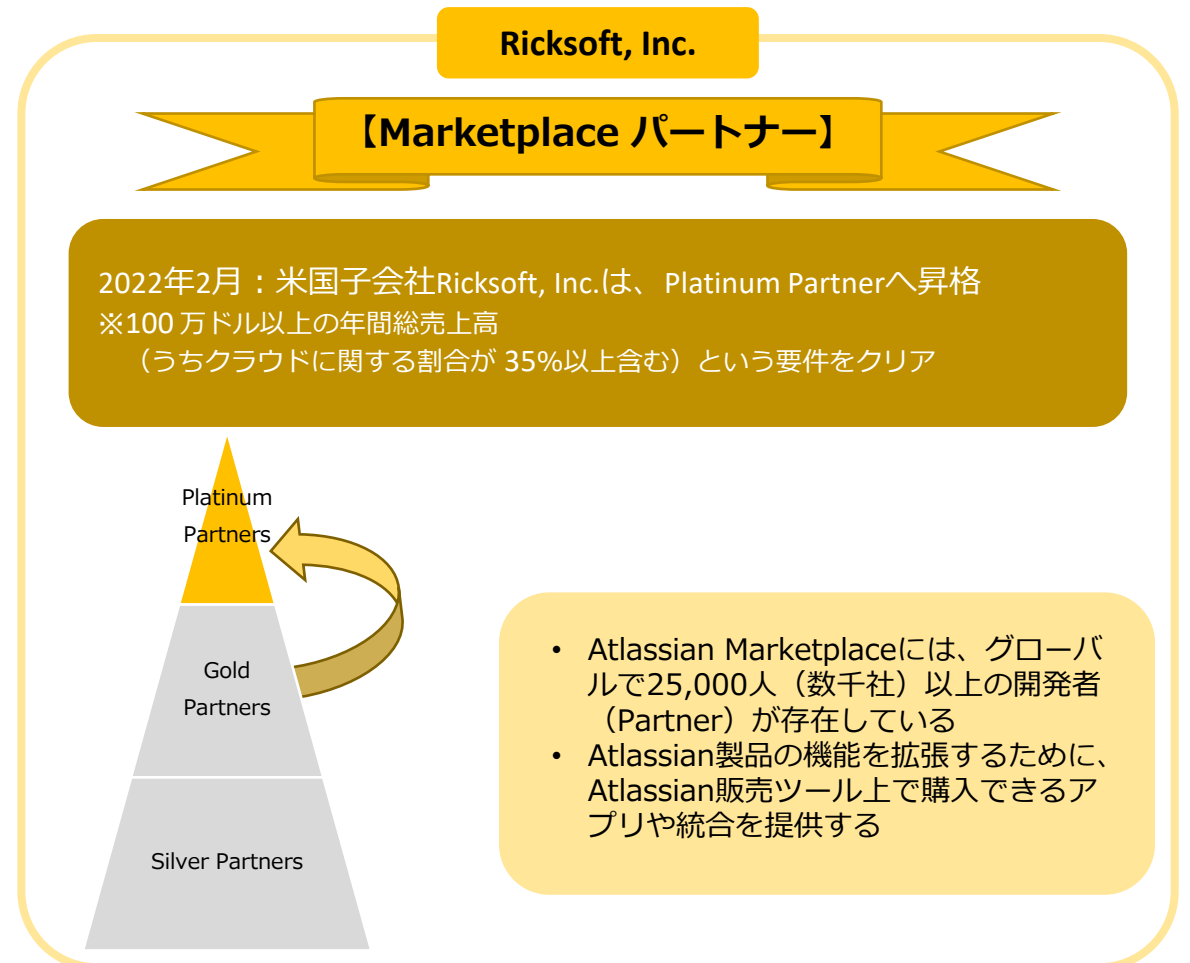
ツール名称	使用率
Atlassian Jira	81%
Digital.ai.Agility	70%
Azure DevOps	66%
C A Agile Central	62%
Trello	59%
Atlassian Jira Align	52%
Google Docs	48%
Target Process	43%

※出典：digital.ai 15th Annual State Of Agile Report（2021/7）より当社作成

※出典：Gartner, 2021 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Agile Planning Tools : April 2021

▶ Atlassianパートナー制度

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**」に参加している



※出典：<https://blog.developer.atlassian.com/happy-new-fiscal-year-and-welcome-new-marketplace-program-partners/>

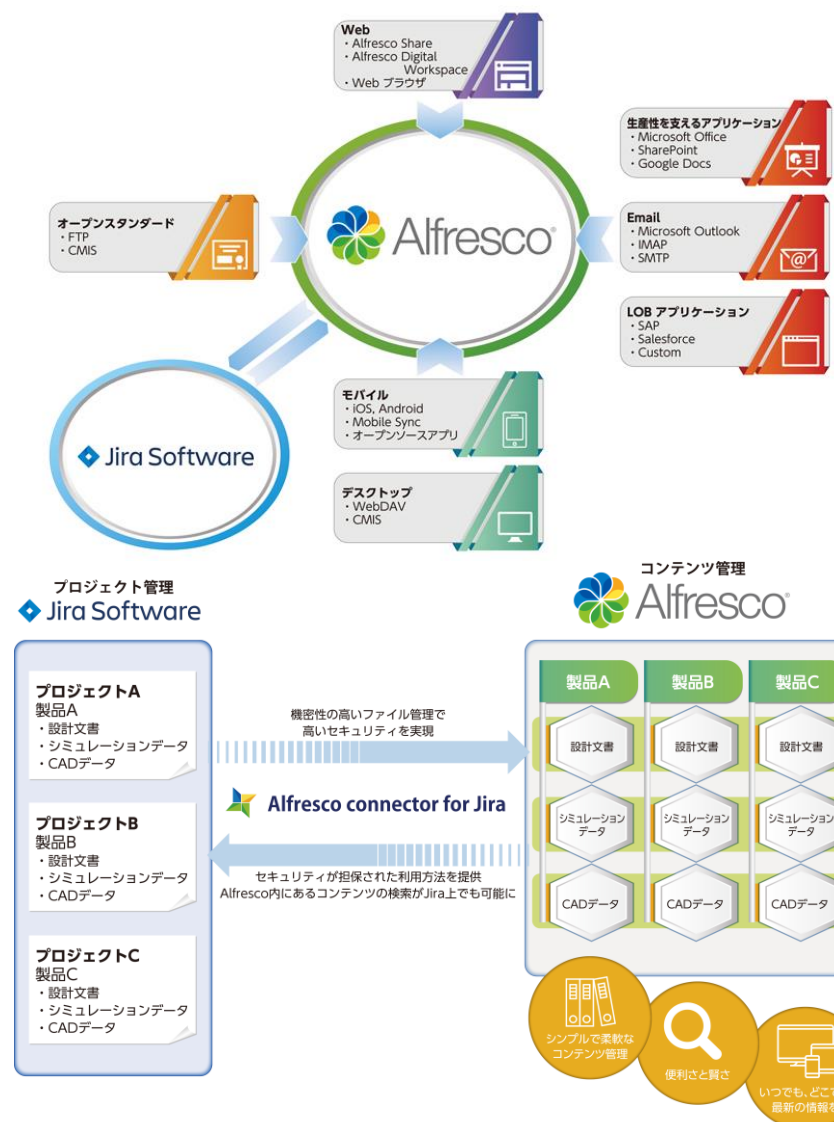
▶なぜリックソフトが選ばれるのか



▶ 導入事例（Atlassian製品とAtlassian製品以外ライセンス） キオクシア様



- ▶ 「半導体製品の回路設計プロセスに、アジャイル手法を取り込む」という活動を推進しています。Jira、Alfrescoはそのためのツールとして導入。
- ▶ 両ツールとも、設計関連の技術者が毎日活用する、「いつも使いのツール」となっており、回路設計部門内で非常に好評。
- ▶ アジャイル推進活動は、当初、IT部門と回路設計部門の有志だけで、小さく始めました。その小さく始めた実際の設計での成功事例を契機に、アジャイルは部門内に展開しています。



▶ 導入事例から見る実績

当社の顧客は業種・業界が多岐にわたるため、コロナ禍等、情勢の変化による影響が分散され、安定した経営が可能

▶ 顧客層は従業員1,000人以上の大手企業が中心

▶ グローバル市場への参入

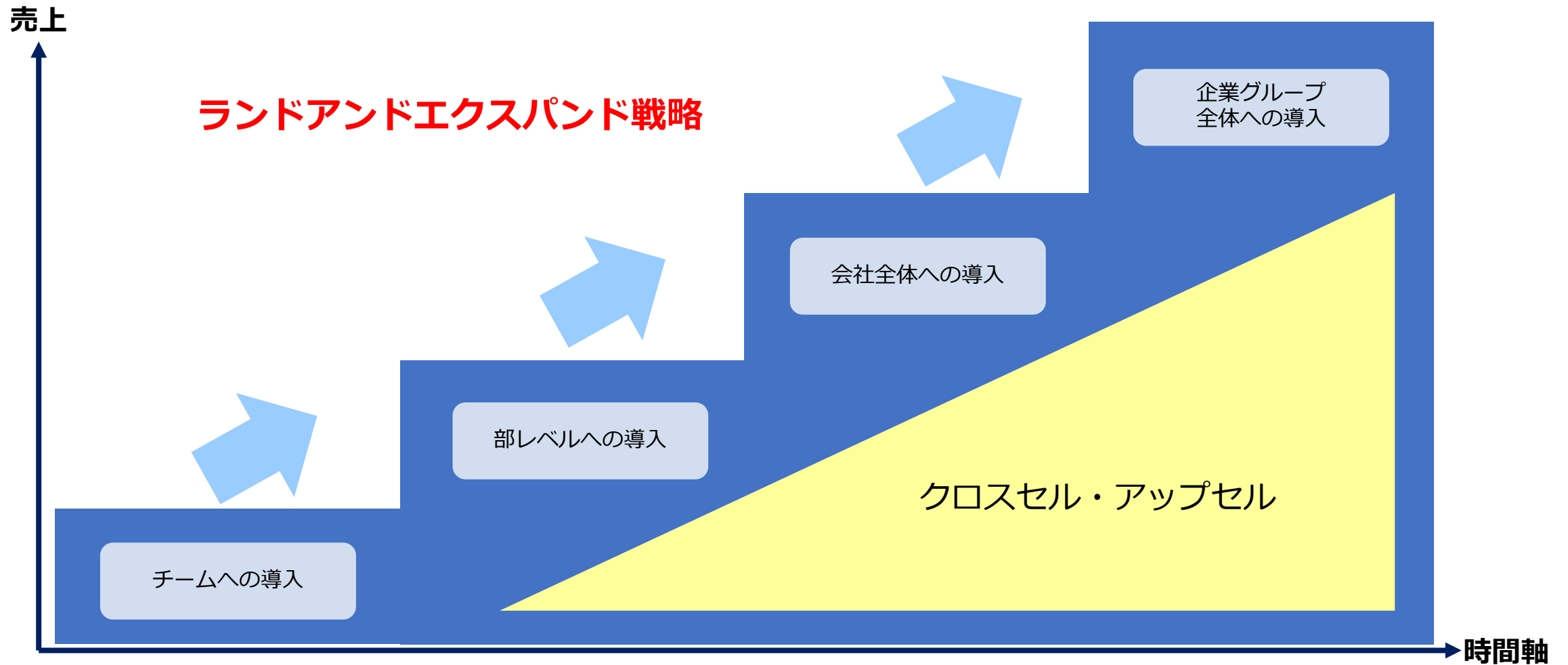
【国内顧客】

日本生命グループ

【海外顧客】



- ▶ 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

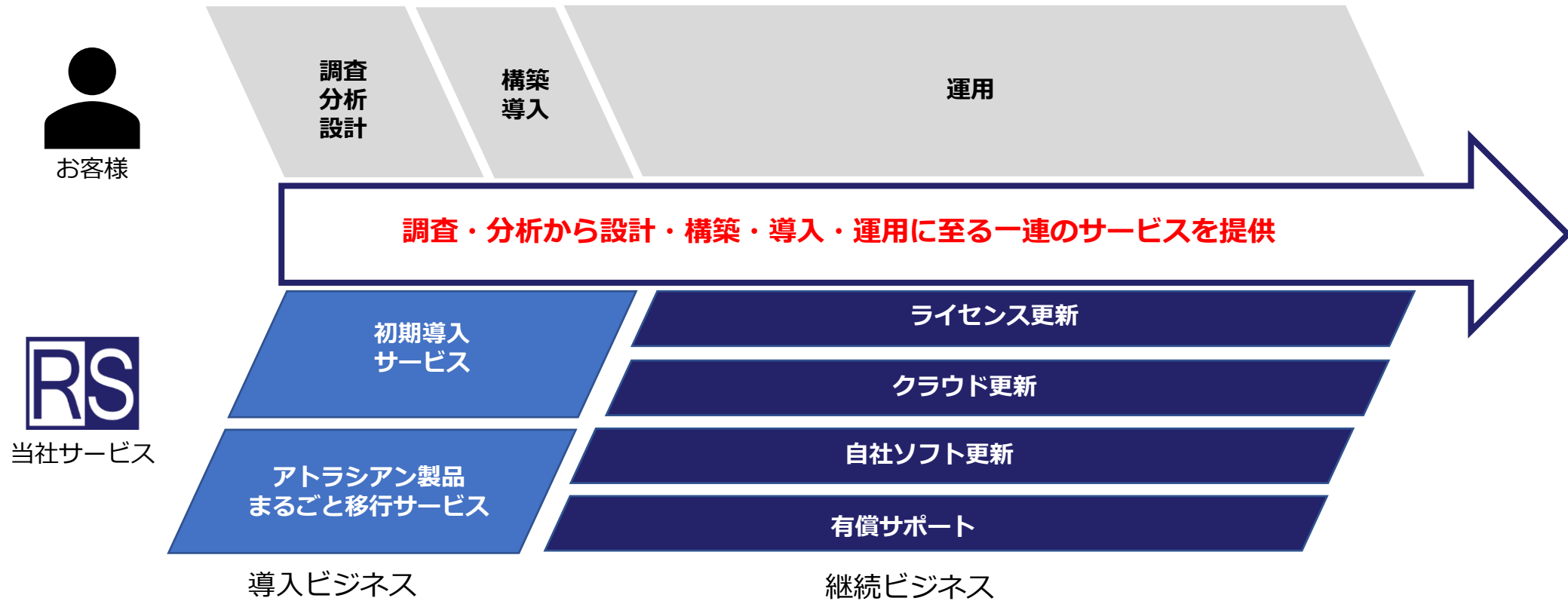




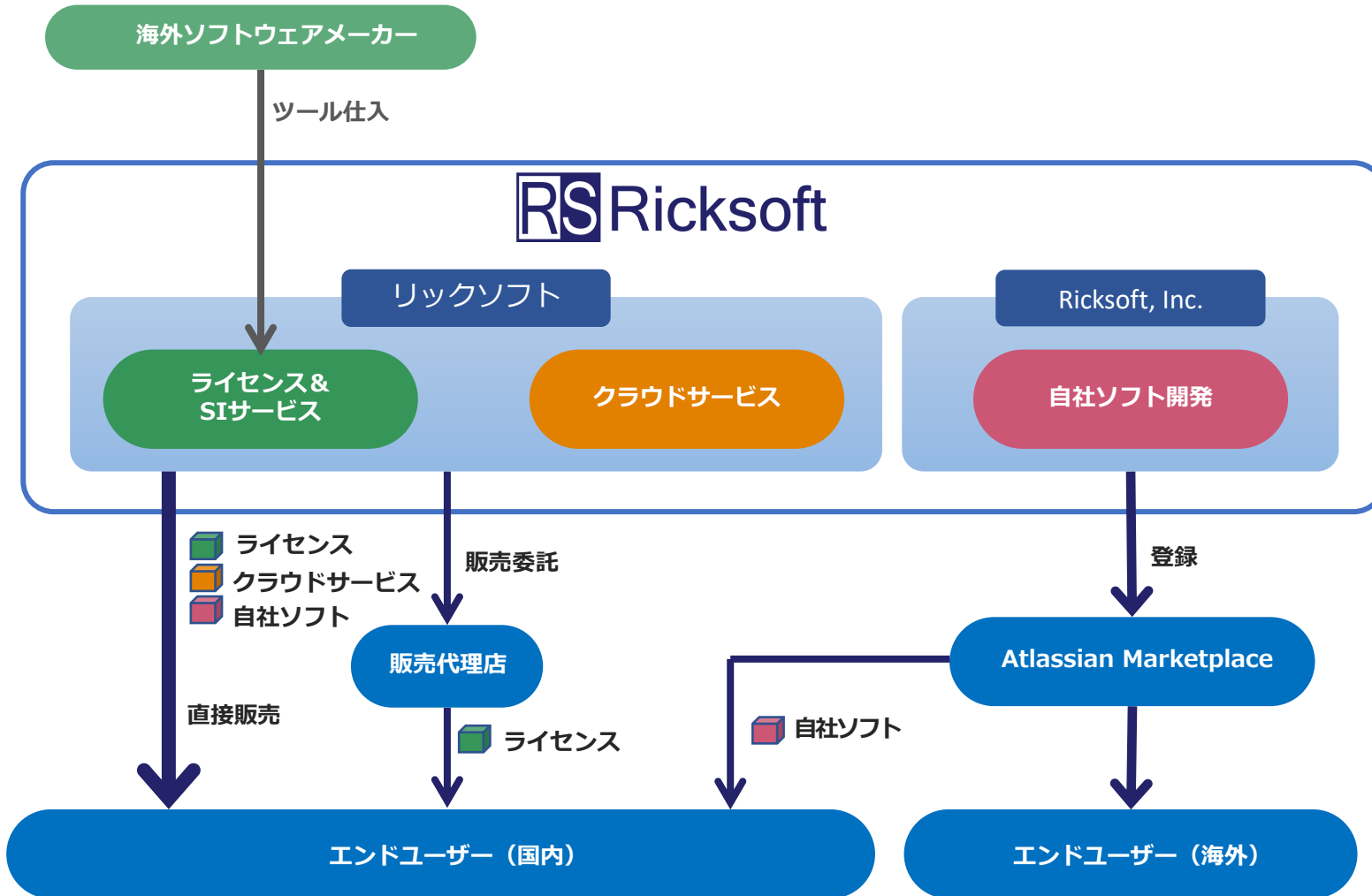
4. 当社のビジネスモデルについて



▶ お客様のツール活用に必要なサービスを包括して提供



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

- ◆ 顧客の課題に対し、Atlassian製品を中心としたツールにて、提案～サポートまで一気通貫で提供
(DX実現、アジャイル開発、情報共有、自動化、SaaS利活用など)

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
- ◆ 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

自社ソフト開発

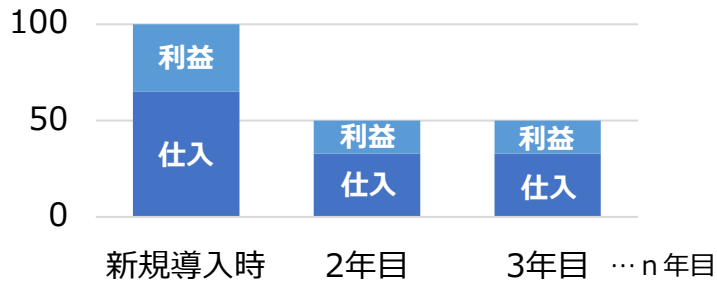
- ◆ Atlassian製品を機能拡張するアプリの開発・販売サポートを提供
- ◆ Atlassian Marketplace経由で国内・海外の顧客に販売し、約70%は海外顧客からの売上収益となっている

ライセンス

パートナーランクに応じたディスカウント価格で仕入

<サーバー版> 買い切り型

更新：2年目以降は新規購入価格の半額で更新



<Atlassian Cloud/Data Center版> サブスクリプション型

更新：2年目以降も新規購入価格と同額で更新

Atlassian Cloudは、毎月計上（年契約は12か月間に按分）

※2023年2月期より適応の収益認識基準による



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

クラウドサービス

毎月計上（年契約は12か月間に按分）

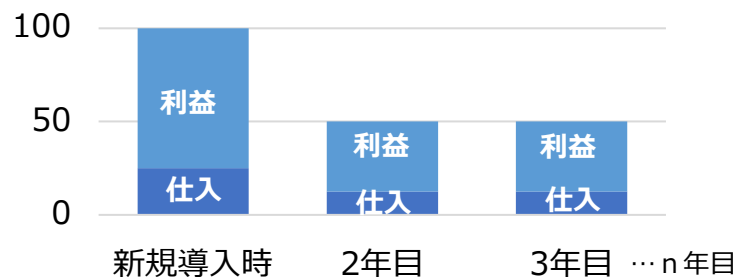


自社ソフト開発

Atlassian社に対して販売価格のおよそ25%が仕入

<サーバー版> 買い切り型

更新：2年目以降は新規購入価格の半額で更新

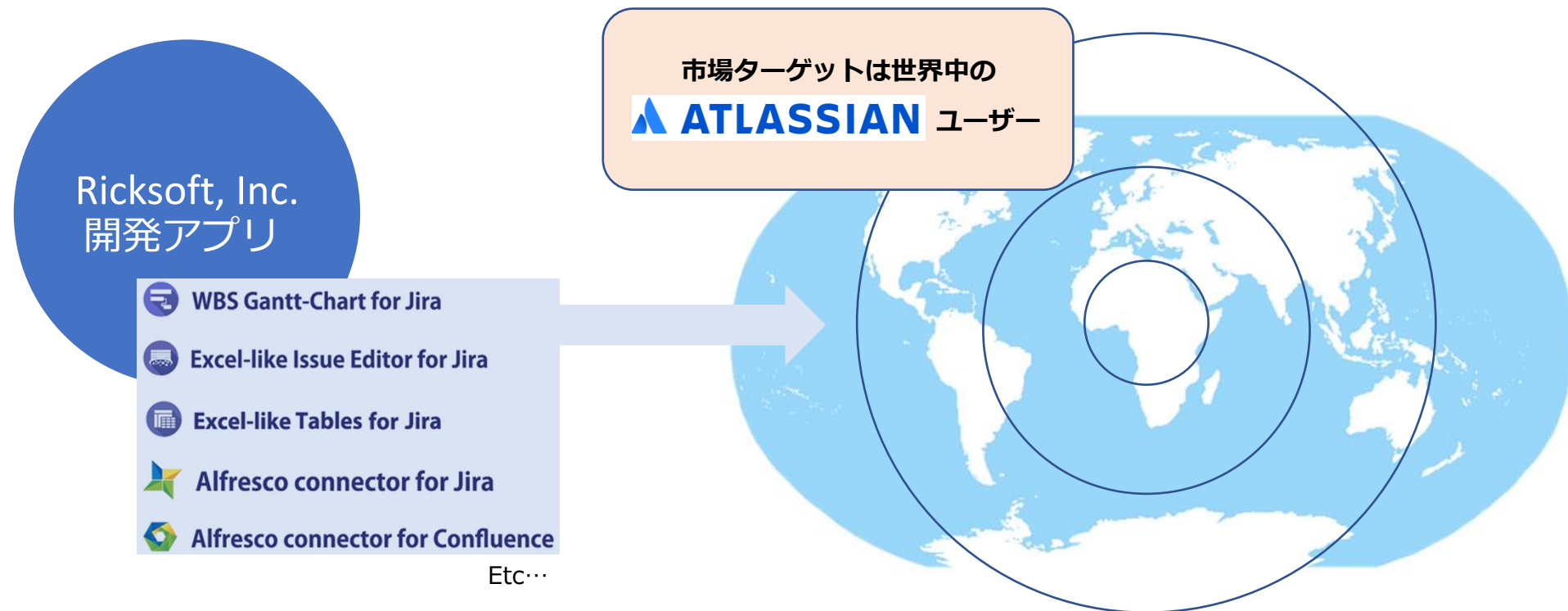


<Atlassian Cloud/Data Center版> サブスクリプション型

更新：2年目以降も新規購入価格と同額で更新



- ▶ Atlassian製品へ便利な機能を追加するアプリ開発を担っている
- ▶ 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している。
- ▶ Atlassian Marketplaceには、グローバルで25,000人（数千社）以上の開発者（Partner）が存在している



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

5 . Appendix

<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、 クラウドサービス、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年に当社監査役就任。2021年5月当社取締役就任。

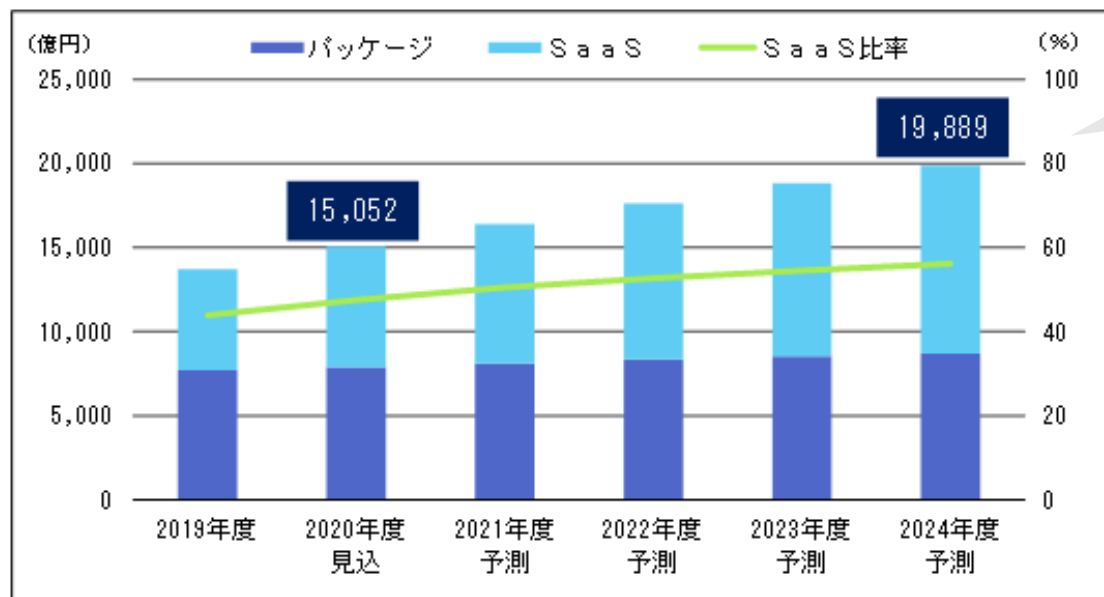
▶ 先行き不透明な環境下でも安定経営を可能にする十分な手元資金

▶ 費用コントロールを行いながら、成長投資を確実に行う

(百万円)

		2022/2期	構成比	2023/2期 第1四半期	構成比	増減
資産の部	流動資産	2,751	93.9%	3,304	92.6%	553
	固定資産	180	6.1%	263	7.4%	83
	資産合計	2,932	100.0%	3,568	100.0%	636
負債の部	流動負債	645	22.0%	1,373	38.5%	728
	固定負債	31	1.1%	31	0.8%	0
	負債合計	677	23.1%	1,404	39.3%	727
純資産の部	純資産合計	2,255	76.9%	2,164	60.7%	△91
	負債純資産合計	2,932	100.0%	3,568	100.0%	636

- ▶ 「ライセンス&SIサービス」が属する企業向けソフトウェア（パッケージ/SaaS）市場は、2024年度に1兆9,889億円が見込まれている
- ▶ この市場の中で当社主力製品であるAtlassian製品は、成長率が高い「コラボレーション」にカテゴライズされている



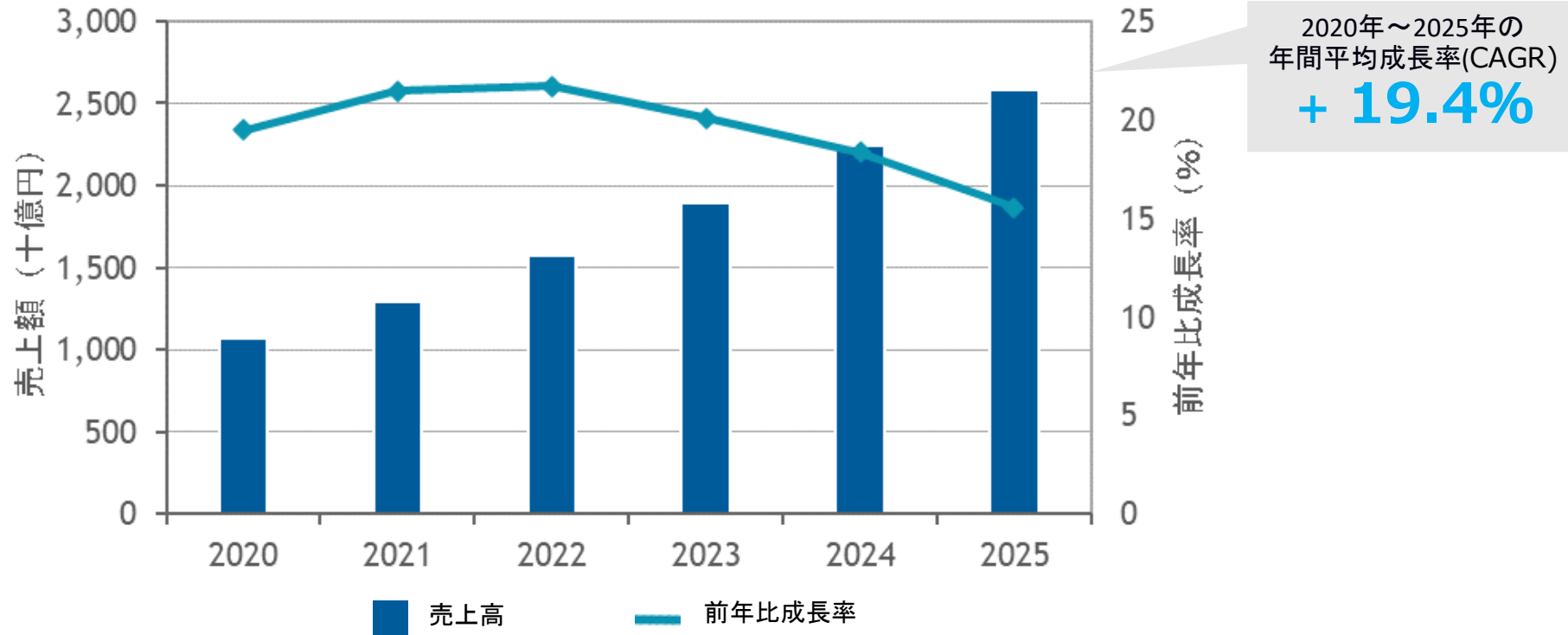
2024年度の市場規模
2019年度比
+ 45.0%

■ソフトウェア49品目の国内市場（カテゴリー別）

	2020年度見込	前年度比	2024年度予測	2019年度比
業務システム	3,801億円	107.9%	4,916億円	139.6%
デジタルマーケティング	1,542億円	113.1%	2,263億円	166.0%
情報分析	769億円	108.8%	1,045億円	147.8%
コラボレーション	3,685億円	113.2%	5,232億円	160.7%
ミドルウェア	1,436億円	109.5%	1,865億円	142.3%
データベース	2,923億円	108.4%	3,557億円	131.9%
運用・管理ツール	896億円	103.7%	1,012億円	117.1%
合計	1兆5,052億円	109.7%	1兆9,889億円	145.0%

※出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

- ▶ 「クラウドサービス」が属する国内パブリッククラウドサービス市場は、2025年に2兆5,866億円になると予想され、2020年比2.4倍の成長市場となっている
- ▶ 顧客のクラウド化需要（フルマネージメントサービス等）は、今後も継続すると想定される



※出典：IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」

▶ Atlassianの発表（2020年10月）：2024年2月2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社の変革によってリックソフトの売上にかかる影響は、徐々に上向きに推移すると予想される
- ▶ 2021～2023年は、「サーバー版での更新（同時に移行を案内）」「Atlassian Cloud/Data Centerへの移行」が混在して進行すると予想される

【アトラシアン社の主要製品「Jira Software」の製品タイプ比較】

移行比重が
高くなる見込み

※2021年12月現在

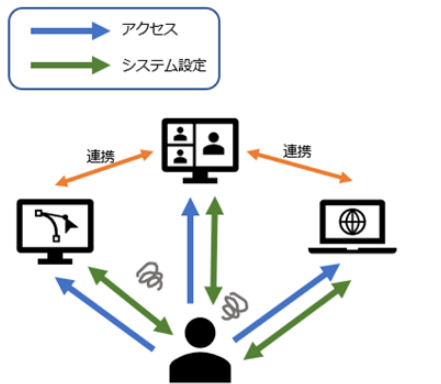
製品タイプ		サーバー版	Atlassian Cloud版		Data Center版	
中心ユーザー数の価格	プラン区分	※2021年1月にて新規販売終了	Standard	Premium ※IP制限あり (セキュリティが高い)	RSナレッジ付き	RS標準サポート付き
	100User	¥1,153,000 (更新)	¥891,000 (新規・更新)	¥1,730,000 (新規・更新)	-	-
	500User	¥3,840,000 (更新)	¥3,570,000 (新規・更新)	¥5,760,000 (新規・更新)	¥5,838,300 (新規・更新)	¥7,085,800 (新規・更新)
	2000User	¥12,400,000 (更新)	¥12,400,000 (新規・更新)	¥18,600,000 (新規・更新)	¥16,731,000 (新規・更新)	¥20,306,000 (新規・更新)
契約タイプ	買い切り	サブスクリプション				
内容	ライセンス (オンプレミス)	ライセンス + クラウド		ライセンス (オンプレミス)		
製品特性	2024年2月で、アトラシアンのサポート終了	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドとセットのため、稼働環境、管理者がいなくても導入可能 ・ユーザー階層が細かく設定されていて、中小企業から大手企業まで適応する 		<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザー数、データ量の多い大手企業向け ・高可用性 ・カスタマイズが柔軟に可能 		

D-Accel

DX 実現のための最適なツールをリックソフトが選択、パッケージ化し、ソリューションとして提供するプラットフォーム

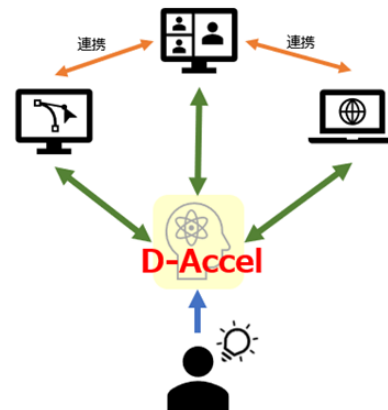
企業は課題や目的に合わせてD-Accel上でソリューションを選択、仕様書に沿って利用開始するのみでビジネスモデル改革に向けて動き出せるため、特にITの人材不足で何から始めたらいいのが悩んでいた中小企業様のDX化を加速

▶ 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



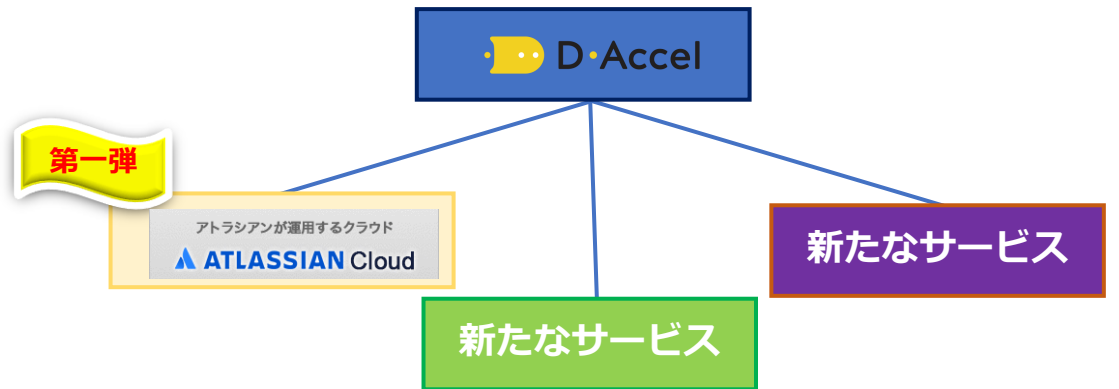
複数のSaaSにアクセスし、矛盾無く各システムの設定を行い、維持管理していくことは困難

D-Accelを導入すると



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*

【D-Accelの構想】



企業のDXを加速 D-Accel

「 D-Accel」には、「お客様のDXを加速(Accel)させる」という思いが込められています

- 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。